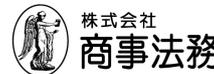


経営にインフルエンスを与える法務になろう

～経営企画、広報、IRの経験を経て思う今後の法務のあるべき姿～

【本講座は、2022年8月収録のセミナーを再配信するものです】

セミナー番号:61230620



——法務部門のアドバイスを経営陣に理解してもらい、意思決定に反映されるような信頼を獲得するために必要な工夫とは。 [2023年9月8日\(金\)](#)、講師と受講者が一堂に会し意見交換を行う「[受講者交流会](#)」を開催。

主要講義項目

I 法務部門の役割とあるべき姿

1. 法務部門の3つのミッション
2. 今後の法務部門のあるべき姿

II 経営にインフルエンスを与える法務になるためには

1. 会社を知る、事業を知る
 - ・会社の戦略・事業・業績を知る
 - ・経営者と同じ景色を見ながら、経営者に見えていないリーガル視点での景色をも見る
2. 法務部門のミッションの再整理とビジョンの設定
 - ・まずはミッションの再整理から
 - ・法務部門のビジョンの設定
 - ・企業価値向上と法務機能のつながりを意識する
 - ・法務部門の立ち位置の四象限
3. 法務部門メンバーの意識改革
4. 法務部門のプレゼンス向上と経営陣・事業部門からの信頼の獲得

- ・リスクテイクする法務
 - ・すべての情報にアクセスできる環境を築く
 - ・コーポレート法務機能の強化を磨き上げ、会社を動かす提案をする
 - ・法律以外の視点・スキルの獲得
 - ・「わかりやすさ」にとことんこだわる
 - ・組織としてのインテグリティを高める
- #### 5. 法務組織機能の強化
- ・組織・人員体制とローテーション
 - ・予算の確保
 - ・法務企画機能の強化
 - ・良い弁護士の選定

III 経営にインフルエンスを与える法務担当者とは

1. 法務担当者に必要なもの
 - (1) 法律知識
 - (2) ビジネス知識
 - (3) ビジネススキル
 - (4) インテグリティ
2. 法律知識とそれ以外のバランス力・総合力が必要
3. 法律以外のスキルの獲得

4. 信頼される法務担当者の姿勢・行動事例集
5. 信頼されない法務担当者のNG行動事例集
6. 【特集】弁護士20人・法務マネージャー20人に聞いた法務担当者がやるべきこと、止めるべきこと
7. 社外ネットワークの構築
8. パーソナルブランドの確立

IV 今後の課題とまとめ ～トピックス～

- ・「森」を見ているつもりだった法務時代
 - ・謝って済むのであれば警察はいらない？
 - ・不祥事対応における法務VS広報の戦い
 - ・法務の教育プランの作成+維持はとても難しい
 - ・当事者意識の高い、ある弁護士の話
 - ・「リスクテイクしない」法務担当者のお話
 - ・会議でピンチを乗り切る方法
 - ・契約交渉に立ち合おう など
- (講義時間：約3時間)

●講師紹介●

木村孝行 (きむら たかゆき) 小林製薬株式会社 総務部長



証券会社、法律事務所勤務を経て2004年小林製薬株式会社入社。法務、総務、経営企画、広報・IR等のマネジメントを経験し、現在は、株主総会・取締役会の事務局、コンプライアンス、クライシスマネジメント、国内外の子会社管理等コーポレートガバナンス全般を担当。2002年司法書士試験合格。

◇ご視聴の要領 ◇本セミナーは【収録動画】配信です◇

《視聴方法》ご視聴可能期間開始までに、Eメールにて視聴URLと動画・資料等閲覧のパスワードをご連絡いたします(パスワードご連絡後は、視聴可能期間内であれば、いつでも、また何回でも繰り返しご視聴いただけます)。

- ご視聴可能期間：2023年6月20日(火)10時～2023年9月19日(火)17時
- お申し込み期限：2023年9月11日(月)
- 受講料(1名分)：33,000円(税込)——お申込み1口に対し、1名様のご受講に限りです。

※お申込み方法等は、裏面をご覧ください。

講座開設の趣旨

- ▶ 日々の業務を通じて、「どうも、会社における法務部のプレゼンスが低い」「経営陣や事業部からの信頼を築けていないのでは……」「契約書チェックの毎日にうんざり」等と感ずることはないでしょうか？ 法務部門の努力にもかかわらず、それが企業価値向上につながっているのか経営陣等に理解されないことは多く、ひどい場合、経営の邪魔をしていると陰口を言われるケースもあります。
- ▶ 通常、法務部門が経営や事業の意思決定を行うことはないので、法務部門がいくら立派なアドバイスを行ったとしても、意思決定に反映されなければ意味はありません。法務部門のアドバイスについて、経営陣に理解してもらい、意思決定に反映されるような信頼を獲得する必要があります。つまり「経営にインフルエンスを与える法務」になることが重要です。この言葉は、ソニーの創業者である盛田昭夫氏のものであり、本講座の講師にとって、あるべき法務部門像としているものです。
- ▶ 「経営にインフルエンスを与える法務」になるためには、黙々と法務業務を行うだけでは足りず、様々な工夫が必要です。本講座では、上記の内容をどのように獲得していくのか、経営企画、広報、IR等の部門を経験した上でのあるべき法務部門について熱く解説します。

■本セミナーは、2022年9月5日～2022年11月7日に配信したセミナーの再配信です(収録日:2022年8月25日)

◆受講者交流会を開催◆

本講座では、講師と受講者が一堂に会し意見交換を行う受講者交流会を下記日程で開催します。「経営にインフルエンスを与える法務」を目指す皆様にとって、同じ志を持つ他社法務担当者との交流は必ずや貴重な財産となるはずです。ご出欠は視聴用URLをご案内時に確認します。

開催日時:2023年9月8日(金)16時30分～18時/会場:株式会社商事法務 会議室

お申込要領・ご注意事項

- 本セミナーは、収録動画を配信してご視聴いただきます。必ずお申込前に、弊社HPの各セミナー案内画面(下記QRコードよりアクセスできます)上の「WEBセミナーの推奨環境・受講方法」、「WEB配信ご利用の注意事項」をご覧のうえ、「テスト動画」にて視聴可能であることをご確認ください。
- 受講のお申込みは、下記QRコードのご案内画面からWEB上にてお申し込みいただくか、下記申込書に必要事項をご記入のうえFAX・郵便にてご送付ください。お申込みの受付後、請求書を郵送いたします。
- 受講料は、ご送付する請求書に従って、お振込みください。特にお申出のない限り、銀行の受領証をもって領収証にかえさせていただきます。なお、「振込手数料」等は、ご負担くださいますようお願いいたします。
- 視聴URL・パスワードのご案内後や、講義資料等を別途郵送する旨をご案内しているセミナーについての講義資料等発送後は、キャンセルは一切お受けできません。ご送付する請求書に従ってお振込みください。
- ご記入の個人情報は、弊社の「個人情報保護方針」に従って適切に取り扱います。
- 反社会的勢力と判明した場合には、セミナーの受講をお断りいたします。
- 講義内容等または主催者の都合により、受講資格を制限させていただき、受講のお申込みをお受けできない場合がございます。
- 新型コロナウイルス、インフルエンザ等の市中感染状況や感染症蔓延防止のための政府方針、また天変地異の発生等の諸事情によりセミナーの開催・配信を中止・延期する場合がございます。
- 申込先 〒103-0027 東京都中央区日本橋3-6-2 (日本橋フロント3階)
株式会社商事法務ビジネス・ロー・スクール (URL: <https://www.shojihomu.co.jp/>)
電話: 03 (6262) 6761 (ダイヤルイン) Eメール: law-school@shojihomu.co.jp

本セミナーの
QRコード→



切り取らないでください

〈有料WEBセミナー〉受講申込書

株式会社 商事法務 行

申込日: 2023年 月 日

FAX. 03-6262-6802

●お申込欄中、※印の部分は必須でご記入願います。

講座名:『経営にインフルエンスを与える法務になろう』(受講料: 33,000円(税込) 1名分)

※社名	※住所 (〒 -)		
※部署名:	※TEL. - -		
業種:	振込予定日: 2023年 月 日 振込予定		
※受講者名	※受講者のEメールアドレス	社歴等(端数切上) 入社後 実務経験	今後のご案内の要否(注)
		約 年 約 年	郵送希望 Eメール希望

(注)本「受講申込書」ご記入の連絡先に、今後のセミナー案内等をすることを希望される方は、○で囲んで下さい。↑