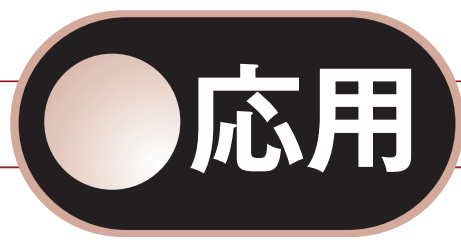


現役法務部門責任者が、  
法務業務を「ゲーム」になぞらえ、  
実務面からレクチャー!!



応用

# レベルアップをめざす 企業法務のセオリー

応用編

一段上の実務とマネジメントの基礎を学ぶ

第一法規

レベルアップをめざす  
**企業法務**  
の

セオリー

一段上の実務とマネジメントの基礎を学ぶ

応用編

瀧川英雄 著

東証一部 上場企業 現役 法務部長が書いた**企業法務の実務解説書**  
今作は「法務部門のマネジメント」の実務も公開

法務の仕事は、もっと  
**体系化**できる。

オリジナル  
法務研修資料  
88点を収録

第一法規

株式会社ミスミグループ本社  
法務・コンプライアンス統括執行役員  
**瀧川英雄 著**

A5判・232頁  
定価：本体2,500円+税

## 本書の特色

- 担当者として日々携わってきた法務業務の「経験」を、次の類似案件にも応用可能にする「一般化する力・応用する力」について、具体例を挙げながら詳しく解説。
- M&Aや事業撤退等のより複雑な典型的法務案件にフォーカスして法務担当者が出すべき「答」と「解法」を体系化して収録。
- 応用的な「企業法務遂行スキル」「典型的な法務案件のセオリー」について解説した法務中堅・上級担当者に向けた、法務担当者のレベルアップツール。本編では、さらに「法務部門のマネジメント」についても解説。法務部門を統括する責任者・管理職にもお勧めの一冊。



第一法規

東京都港区南青山2-11-17 〒107-8560  
<http://www.daiichihoki.co.jp>

Tel. 0120-203-694  
Fax. 0120-302-640

## 第1部 企業法務遂行スキル

- 第1章 一般化する力・応用する力
- 第2章 答を創るということ
- 第3章 プレゼンテーション
- 第4章 トップへの報告

## 第2部 典型的な法務案件のセオリー— —進出から撤退まで—

- 第1章 海外進出（現地法人の設立）
- 第2章 基本合意書（契約締結前の合意）

- 第3章 M&A
- 第4章 合併事業（ジョイント・ベンチャー）
- 第5章 労務案件
- 第6章 事業撤退

## 第3部 法務部門のマネジメント

- 第1章 法務部門責任者の役割
- 第2章 法務部門の役割・ミッション
- 第3章 法務部門の人材獲得・育成
- 第4章 法務部門の予算と経費管理
- 第5章 法務部門の活動計画

# 内容見本

▶ 第1章 一般化する力・応用する力

## 第1章 一般化する力・応用する力

法務の仕事は「経験がモノを言う」。では、その「経験」を自分の中に蓄積していくためには、何が必要だろうか。それは、1つの案件から得た経験を「一般化」し、次の案件に「応用」するための2つの思考プロセスである。本章では、法務担当者に必須のスキルであり、「伸びる人材」と「伸び悩む人材」との差に直結する「一般化」と「応用」の方法を、筆者の経験を交えて紹介していく。

### 1 | 法務の仕事と経験

法務の仕事では、定型化された単純作業やITシステムで代替できるものが少なく、「自分の頭を使う」仕事のウエイトが高い。「法務業務は経験がモノを言う」と言われるのは、そのためである。

それでは、例えば法務業務を3年間経験した者であれば、誰もが同じような水準の人材になれるのだろうか。おそらく、経験豊富な企業法務担当者や法務部門の管理職であれば、「それは違う」「人によって差が出てくる」と感じるだろう。

その「差」はいわゆる「地頭のよさ」や「法律知識の多少」ではなく、「経験をうまく次に生かせるかどうか」によって生じるものであると、筆者は考えている。

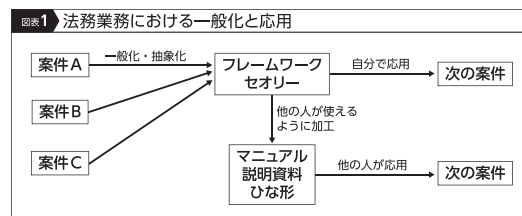
法務の仕事では、今日も明日もまったく同じ内容の案件を扱うことは少ない。似たような案件であっても細部は異なる。また同じひな形を使った契約案件でも、相手方との力関係で譲歩すべき点は違ってくる。したがって、これまでの仕事で経験したことを、まったく同じ場面に当てはめるのではなく、少し異なる場面で活用することが必要なのである。この、「経験を異なる場面に応用する力」こそ、「同じような経験をしてくても差が出る」ことの源泉なのである。

そして、眼前の状況が「その場に固有の問題」としか見えない人は、「過

去の経験」や「先輩からの学び」「セオリー」などを利用できることに気付かず、また一から調査・検討をする羽目に陥る。そのような仕事の仕方は、いわば「ザルで水をすくう」状態であり、経験値が蓄積していかないのである。

### 2 | 法務業務における一般化と応用

経験を異なる場面で応用するためには、「一般化」と「応用」という2つの思考プロセスが必要である（図表1 参照）。



案件A、案件B、案件Cでの経験から、「こういうときには、だいたいこんなポイントが論点になり、こう扱えばよい」といった「セオリー」を導き出したり、それを図解するなどして使いやすく加工した「フレームワーク」を創り出す、これが一般化、抽象化のプロセスである。そして、一般化・抽象化したセオリーやフレームワークを次の（まったく同じではないが同様の問題を含む）別案件に応用するのである。

さらに自分の頭の中のセオリーやフレームワークを、マニュアル化、説明資料の作成などを通じて、他の人が使えるように加工すれば、その人たちがさらに他の場面で応用できるのである。

実は『スキルアップのための企業法務のセオリー』（以下、本節において「前者」という）で示した多くの図表は、私が過去の法務業務の中で一般化・抽象化してきた「セオリー」であり、「フレームワーク」なのである。例えば、

詳細・お申し込みはコチラ

<クレジットカードでもお支払いいただけます>



第一法規

検索

CLICK!