

企業法務パーソンとして、
これからのキャリアとスキルを支える一冊！
言語化しにくい法務スキルを体系化！

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

第2版

第一法規

一段上の実務とマネジメントの基礎を学ぶ

セオリー

応用編
第2版

企業法務 の

レベルアップをめざす

【本書の構成】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 答を創るといふこと 第3章 プレゼンテーション 第4章 トップへの報告 第5章 提案・意思決定の定量化・客観化 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

瀧川英雄 著

プライム市場 現役 法務部長が書いた企業法務の実務解説書

社会情勢の変化と法務の役割拡大を反映して加筆

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
99点を収録

第一法規

不足している
「法務スキル」に
気付けると共に、
弱点克服の
方法がわかる！

瀧川英雄 著

A5判・252頁
定価：3,410円
(本体：3,100円+税10%)



企業法務担当として
持つべき

「思考プロセス」を体系化。
法務中堅・上級担当者向けの
レベルアップツール

管理職を目指す

法務担当者・法務部門の
マネージャーとして
おさえておきたい
「マネジメントの考え方」が
わかる！

より実践的な法務業務の

遂行スキルの習得や、
M&Aや事業撤退などの
複雑な法務案件を適切に
処理するためのルールを、
ゲームになぞらえて解説。



第一法規

東京都港区南青山2-11-17 〒107-8560
<https://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5章 提案・意思決定の定量化・客観化

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

第5章 提案・意思決定の定量化・客観化

紛争案件の決着等の法務案件対応や、法務部門の組織・体制の構築、コンプライアンス関連施策の立案・実行等、法務部門が自ら意思決定をしたり、提案をして経営陣に意思決定をしてもらったりする場面がある。ここでは、法務関連の意思決定のための定量化や客観化の手法を示してみたい。

1 | 定量化・客観化の必要性

2010年代後半以降、日本企業の法務機能を強化する必要性が多くの中で話題になり、実際に多くの企業が法務組織・法務機能の強化が行われている。例えば、2018年4月に経済産業省が公表した「国際競争力強化に向けた日本企業の法務機能の在り方研究会報告書」では、法務部門は「ガーディアン機能」と「パートナー機能」を果たすべきだと述べられている。さらに2019年11月の報告書では、パートナー機能を「クリエイション機能」と「ナビゲーション機能」の2つに分類している。その報告書において、ナビゲーション機能とは、「事業と経営に寄り添って、リスクの分析や低減策の提示などを通じて、積極的に戦略を提案する機能」、ガーディアン機能とは、「違反行為の防止（リスクの低減含む）、万一の場合の対処などにより、価値の毀損を防止する機能」と定義されている。法務部門は、事業部門からの相談に受動的に対応するだけでなく、事業と経営に寄り添って戦略を提案することや、プロアクティブに価値の毀損を防止すること等が求められているのだ。

ナビゲーション機能は、提案するだけでなく、交渉や和解で解決することや、えらられる。そのために

化して示すことが必要である。

また、ガーディアン機能を果たすためには、法令等の違反防止のために、コンプライアンスの啓発や、さまざまな防止策を提案することが求められる。それらを社内で展開するにあたっては、やろうとするこの優先順位付けを行い、なぜそれが必要かを論理的に説明し、社内合意を形成しなければならない。その際には、これらの優先順位や理由付けを客観的に説明する工夫が必要である。

ここでは、法務業務における定量化の手法としてのディジション・ツリーと、客観化の手法としてのマトリックスを解説する。

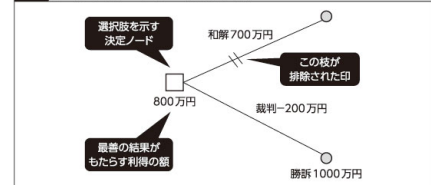
2 | ディジション・ツリーの活用

(1) ディジション・ツリーとは

ディジション・ツリー（Decision Tree）とは、とりうる選択肢を樹形図の形で洗い出し、それぞれの選択肢の期待値を比較検討した上で、実際にとるべき選択肢の意思決定をする手法である。

まずは、非常に簡単な紛争事例を題材に、ディジション・ツリーの書き方や使い方をみていこう。架空の簡単な紛争事例は次のとおりである（図表42参照）。

図表42 ディジション・ツリー（単純事例）



詳細・試し読み・お申込みはコチラ
＜クレジットカードでもお支払いいただけます＞



Q 第一法規

検索

CLICK!



キリトリ線

申込書〈第一法規刊〉

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2版

●定価3,410円（本体3,100円＋税10%） [コード093880]

*弊社宛直接お申し込みいただく場合、一回のご注文でお届け先が一箇所、お買い上げ合計金額5,000円（税込）以上のご注文は、国内配送料サービスといたします。
また、お買い上げ合計金額5,000円（税込）未満のご注文については、国内配送料550円（税込）にてお届けいたします。
*消費税は申込日時の適用税率に依ります。

◎上記のとおり申し込みます。代金については、次に示す方法にて支払います。

*現在、弊社とお取引のないお客様につきましては、代金引換にてお支払いをお願い申し上げます。

（いずれかを✓で選択ください。） 代金引換により支払います。 現品到着請求書により支払います。

*代金引換手数料について 一回あたりのご購入金額 (商品の税込価格+送料)の合計が	1万円以下の場合、330円(税込) 3万円以下の場合、440円(税込) 10万円以下の場合、660円(税込)	*送料・代引手数料を含む合計金額は、商品のお届け時に配送業者に 現金でお支払いください。その際、クレジットカードはご利用いただけません。
---	--	---

年 月 日

〒 _____
ご住所

_____ 部署名 _____
機関名

_____ 部署名 _____
部署名

公用
 私有

フリガナ
ご氏名

_____ TEL _____
TEL

_____ E-mail _____
E-mail

お客様のご個人情報の
取扱いについて

お客様よりお預かりした個人情報は、納品や請求書等の発送・アフターサービス、弊社製品・サービスのご案内などの目的のために利用させていただきます。また、お客様の個人情報は、弊社ホームページに掲載のプライバシーポリシーに基づき適切に取り扱います。なお、個人情報についての照会、修正・削除・利用停止を希望される場合、その他お問い合わせにつきましては、お問合せフォーム（https://www.dalichihoki.co.jp/support/contact/contact.php）がフリーダイヤルにてご連絡ください。フリーダイヤル ☎TEL.0120-203-696 ☎FAX.0120-202-974

取扱い

この申込書は、ハガキに貼るか、このままFAXで下記宛お送りください。

■宛先
〒107-8560
東京都港区南青山2-11-17
第一法規株式会社
☎FAX.0120-302-640

書店印