

研究NOTE

「わかりやすい」企業法務とは何か？～正確性と明快さの両立～

弁護士業界にデザインを持ち込まなきゃと思ったわけ

- お客様が何で満足しているのか明確ではない。←レスの早さが付加価値といっている弁護士多数+レスの早さ以外にこれといったものを聞いたことがない。
- 結果、「ちゃんとやれ!」「もっと働け!」でパワハラが横行。
- 弁護士の文章や説明はわかりにくいという不評は一向に解消しない。



弁護士もクライアントもハッピーじゃない。
なんだか構造的におかしいと思った。



弁護士法 第一条（弁護士の使命）

- 1 弁護士は、基本的人権を擁護し、**社会正義を実現**することを使命とする。
- 2 弁護士は、前項の使命に基き、誠実にその職務を行い、社会秩序の維持及び法律制度の改善に努力しなければならない。

↑ 在野法曹として、お金を稼がなくてはならない。
けれど、社会正義を実現するために働かなくてはならない。

現在では広告も解禁されたが、未だに強い規制がある。

そもそも弁護士は「営業」を行うこともいかなものかというのが、職業モラル。

ではどうやって生計を立てるのか？という反発もあるが、そもそもの使命に照らせば、自分が稼ぐため営利を上げるための「営業」というのがなじまないこともうなずける。



正義で"お金を稼ぐ"ってどういうことなのか？

クライアントは満足してお金を払っているか？

お客様にいただくお声
圧倒的1位

それで。
結局、
何なんでしょうか？



世間様が抱く
弁護士イメージ



弁護士が
書いた文章
みたい...

わかりやすい説明で
依頼者を安心させたり、
前向きな気持ちにすることが
弁護士役割なんじゃないの？

しかし。

司法研修所や法律事務所では、
おかりやすさは付加価値の一つとして
なんとなく教えられているに過ぎない。

受け手の頭の良さだけの問題としてとらえて
割り切ろうとする先生も。



弁護士法 第三条（弁護士の職務）

弁護士は、当事者その他関係人の依頼又は官公署の委嘱によつて、訴訟事件、非訟事件及び審査請求、再調査の請求、再審査請求等行政庁に対する不服申立事件に関する行為その他一般の**法律事務**を行うことを職務とする。

私の主戦場

「法律事務」の範囲

明確な基準はないが、いくつかの解釈がある。

*裁判例による解釈

弁護士法72条の『（その他の）法律事務』について、「法律上の効果を発生、変更する事項の処理をいう。」

※東京高裁昭和39年9月29日、東京地裁昭和38年12月16日

*日弁連の見解

上記に加えて、「法律上の効果を保全、**明確化**する事項の処理も含む。」

例＝確定した事項を契約書にする行為

※日本弁護士連合会調査室編『条解弁護士法 第4版』光文堂2007年p621

おかりやすさに向き合おないままで"いいおけない。

受け手がわかることで"初めて正義が実現出来るのでは？

2022年イグノーベル賞は、 「法的文書の読みにくさ」の原因について分析した マサチューセッツ工科大学(MIT)の研究。

- MITの研究チームは、法的文書に特異的な文章構成を調査するべく、学術的文書やブログ記事、フィクション、雑誌、ニュース記事、ウェブページなどの合計1000万単語以上に及ぶ文章を分析。
- 分析の結果、法的文書には「文中に『言葉の定義を説明する文章』が挿入される」「文章がすべて大文字で記述される」「日常生活で用いられない専門用語が使われる」「受動態で記述される」といった特徴があることが判明。
- 同一内容について記した「法的文書の特徴を含む文章」と「法的文書の特徴を含まない文章」を用意して100人の被験者に読ませた結果、「文章がすべて大文字で記述される」「受動態で記述される」といった特徴は理解度に影響を与えず、「日常生活で用いられない専門用語が使われる」「文中に『言葉の定義を説明する文章』が挿入される」といった特徴は理解度を有意に下げることが明らかになった。

「わかりやすい」とクライアントが満足するためには、
文章自体が読みやすいことの他にも
何か必要ではないか？

自分の経験から考えてみる。

うまく伝えるための工夫・うまく伝わっていないときの傾向

- 相手がわかるまでブレイクダウンして伝える。
- 相談の後どう動けばいいのかのインストラクションを与えることが大事。（コミュニケーションのロスが減る。）
- アドバイスの趣旨を伝えるのが大事。（わかりやすい！と言ってもらいやすい。）
- 論理がかみ合わないままの主張はただのわがまま。（交渉相手ならここを整理する。クライアントなら説明して説得する。）
- わからないから人は不安になり、他人を傷つけることが多い。
- 属性でグルーピングして語ることが論理的なわけではない。（例：炎上）



→情報の受け手がどう動くのかを予想した情報発信が必要。（モラル、アート、広告、コンサルタント、インストラクション（標識）など、程度の差はあるけれど、あらゆる「情報」は受け手が行動する前段階。）

→受け取った情報を活かす、自分の生活に落とし込む努力が必要。



どうしたらいいのかを示すことが
「わかりやすい」という評価につながるのでは？

リーガルサービスの提供の場面において...

「情報の受け手が満足する情報提供とは、情報受領後にどう動けばいいのかが具体的にイメージできるような態様の情報提供である。」ということが言えないか。



リーガルサービスを

「よくわからないのに高いもの」から、

「何をすればいいのかわかった!

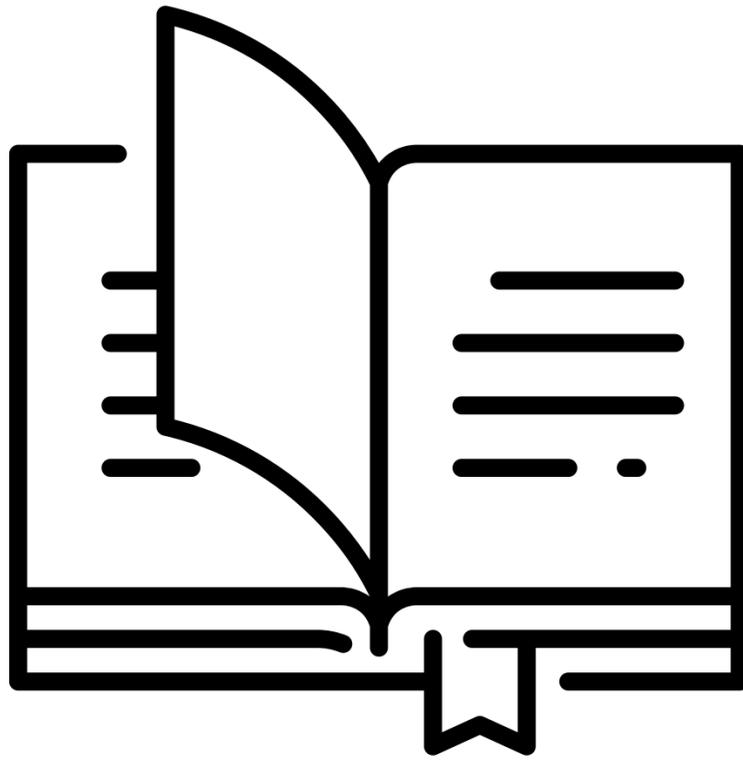
これで法律的に大丈夫」と、

安心を得られるサービスに生まれ変わらせたい。



リーガルサービスを導入するとどんなことが起きるのかを、
”むーちゃん先生のStyle book”として、可視化できないか？

ざっくりとしたイメージ



- A3くらいのサイズ
- 具体的な場面で、弁護士は具体的にどんなことを検討しているのか。
- 現在のプラクティスにおいて、アウトプットは具体的にどのようなプロダクトか。
- 上記にどのようなエッセンスが加わると「わかりやすい」と思えるのかを比較する。

リーガルサービスを導入するとどんなことが起きるのかを、
以下のような具体的な場面で可視化する。

- 契約書チェック
- 意見書作成
- 海外進出サポート
- 法令情報提供
- 社内研修・セミナー
- 外部通報窓口
- DD・dealサポート
- 社内体制構築（労務・輸出管理・個人情報保護など）と社内ネゴ
- 契約交渉
- 株主総会・取締役会の開催サポート
- 不正調査



ビジュアルを多用して、
具体的に指摘。

クライアントや業界内の
生の声を集める。



目次(アウトライン)

序論

- この本を作ろうと思ったきっかけ/経緯：現場（インハウス&ファーム）での経験+後輩の指導
- 届けたい読者：リーガルコストにどのくらいかければいいのか悩んでいる経営者+法務がボトルネックになっていて相談に辟易している事業部門さん+企業法務で必要とされる人材になりたい法務マンや若手弁護士
- 企業法務とは何か？：一般的なプラクティスの概要+弁護士の生態
- なぜ、インストラクションなのか？：実体験+理論面の説明

本論

- 契約書チェック
- 意見書作成
- 海外進出サポート
- 法令情報提供
- 社内研修・セミナー
- 外部通報窓口
- DD・dealサポート
- 社内体制構築（労務・輸出管理・個人情報保護等）と社内ネゴ
- 契約交渉
- 株主総会・取締役会の開催サポート
- 不正調査

まとめ

より喜ばれるための
マインドセット
+
伝えたかった思い

ちなみに...

- サービス提供に関する顧客の満足度の測定方法に関する先行研究もわずか。
- ネット通販における価値共創の測定尺度を開発したものなど、スペシフィックなものが見つかる。



将来的には、Style bookをもとに、
プロフェッショナルサービスについての
測定方法も検討できたら、面白いかも。

