

1 調査概要



報告書[p1]

令和7年5月 法務省司法法制部



ホウリス君

目的・背景

- 我が国の社会経済の変化に伴い生じつつある新たな法的ニーズや潜在化している法的ニーズを明らかにし、法曹有資格者に期待される役割を明らかにする
- 法科大学院を中核とする新たな法曹養成制度において当初法曹となった者は、法曹として多様な経験を積みながら新たな領域で活躍している者も多く、このような比較的若手の法曹は、新たな法的ニーズに対応できるようなリーガルサービスの担い手として注目される
- 新たな法的ニーズとして、近年の企業における法務部門強化への関心の高まりから、スタートアップ及び中小企業におけるニーズが増大している可能性があり、その実態を把握し、若手弁護士が効果的に法的サービスを提供していくための方策を検討

調査の概要

- スタートアップに対するアンケート調査
 - ・ 回収数 349
 - ・ 調査期間 R7.1.31～R7.2.21
- 中小企業に対するアンケート調査
 - ・ 回収数 900
 - ・ 調査期間 R7.1.31～R7.2.12
- スタートアップ・中小企業法務に関与している専門家等に対するヒアリング調査
 - ・ 調査対象者 スタートアップ・中小企業の経営者等及びスタートアップ・中小企業法務を扱う弁護士(合計33の経営者・関係団体・弁護士)
 - ・ 調査期間 R6.1～R7.3

2 スタートアップに関する調査結果



アンケート結果:報告書[p8]
ヒアリング結果:報告書[p34]

弁護士の利用経験
(スタートアップ)

スタートアップにおける法的ニーズと現状

- ・ スタートアップにおける法務の重要性や弁護士を活用することの必要性に関する認識は高まっている
アンケート結果:90.6%が、過去に弁護士を利用したことがあると回答
- ・ ただし、ニーズに対応できる弁護士はまだ少ない
- ・ 弁護士の関与が利益に直結するわけではない、資金調達に直ちに結びつかないとして後回しにされることも多い
- ・ 弁護士活用について、費用面の課題があるとの指摘も

ない, 9.4%



ある, 90.6%

スタートアップが弁護士を活用する場面

- ・ VC等から出資を受ける際の投資関連契約等の契約関係の実務が重要
- ・ 新規のビジネスモデルの適法性の検討については、早い段階から弁護士が関与する必要がある

スタートアップへの弁護士関与の在り方

- ・ 多くのスタートアップにおいて顧問契約の形態による弁護士の利用が進んでいる
- ・ ある程度成長が進んだスタートアップでは、インハウスの弁護士を採用する例も見られる
- ・ スタートアップに対応できる弁護士が少ないことや、待遇面でインハウスの弁護士確保に苦労している例も
- ・ 顧問契約であっても弁護士がスタートアップ内部にある程度入る形で関与したり、インハウスであっても外部の法律事務所に籍を置きながら活躍している弁護士が存在したりするなど、スタートアップへの関与の在り方は多様

スタートアップと若手弁護士

- ・ 若手の経営者が多く、気軽に相談できる相手として若手弁護士が求められている
- ・ 新しい事業、ビジネスモデルの内容を理解して共感することができるという意味で、若手弁護士とスタートアップの親和性は高いといえる

地方におけるスタートアップ

- ・ 地方には大学や研究機関発のスタートアップ等の様々な企業が存在し、法務へのニーズがある
- ・ スタートアップに対応できる弁護士は地方に少なく、多くが東京等の都市部の弁護士に相談している

3 中小企業に関する調査結果

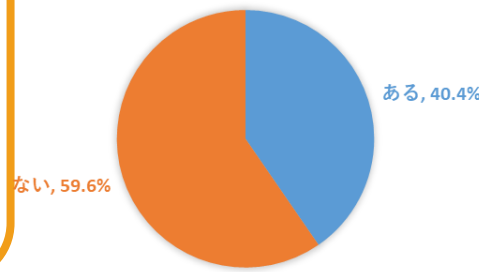


アンケート結果:報告書[p49]
ヒアリング結果:報告書[p73]

弁護士の利用経験
(中小企業)

中小企業における弁護士の活用状況

- これまでの中小企業支援に関する関係機関・団体の取組等により、**弁護士への相談件数等は増加傾向**にあり、中小企業が直面する問題が弁護士に到達しうる経路そのものは充実しつつある
- ただし、**弁護士の活用は依然として進んでいないのが実情**
アンケート結果: **弁護士を利用したことがあるとの回答は40.4%**にとどまる
また、**弁護士を利用したことがない中小企業について、弁護士を利用していない理由のうち「弁護士に相談する問題とは思わなかったから」が39.4%**と最も高くなっている



弁護士の活用が進んでいない原因

- 法的問題が顕在化する前に**弁護士が対処することの重要性が指摘されてきたが、実際には弁護士の受け身・待ちの姿勢**から、中小企業が抱える法的課題に**積極的にアプローチできていなかった**
- 弁護士に対するイメージとして、**訴訟等に際して依頼する存在**といったものが根強く存在し、**弁護士に対する敷居は依然として高い**
- 顧問契約の締結によってどのようなメリットが得られるのか不明確で、費用対効果の分析がしにくい**

中小企業のニーズに対応できる弁護士

- ニーズに対応するためには、**企業の抱えている問題を本質から理解するため、経営についての理解が必要**
- 過剰な法的リスクの指摘により経営に**ブレーキをかけるのではなく、法的リスクを踏まえて事業を前に進めるためにどうすればよいかを、経営者とともに考えて提案することが必要**
- 意思疎通がしやすく、スピード感を持って対応できる弁護士が求められ、比較的若い弁護士が求められることも**
- 若手の弁護士の方が、上からではなく同じ目線で、対等な立場で対応できるというメリットも指摘されている**

4 今後の施策についての検討



報告書[p79]

スタートアップに関する今後の施策

○ スタートアップの経営者等への情報発信

- 弁護士の関与の必要性について、**スタートアップの経営者等に理解してもらうことが重要**
★**弁護士を活用し成長を遂げたスタートアップの経営者による講演・インタビュー等が有効**
- 費用面の課題→補助金等の各種支援の内容と**弁護士活用との関係について整理・情報発信**

○ スタートアップに精通した弁護士の確保

- 比較的若手の弁護士がスタートアップに関するリテラシーを身に付けられるよう、関係機関・団体と連携した取組が求められる**

○ スタートアップと弁護士を結び付ける取組

- スタートアップに対する既存の支援制度やその具体的な活用状況を踏まえ、**関係機関・団体との連携を強化しながら、可能な取組について検討**

○ スタートアップ法務の魅力発信

- 法曹を視野に入れている中高生等の若年層や法学部・法科大学院の学生、司法修習生に対し**スタートアップ法務の魅力について情報発信**

○ 地方のスタートアップへの対応

- 地方の弁護士に対し、**スタートアップ法務の魅力**を伝え、スタートアップに関するリテラシー等を共有できるような取組が必要

中小企業に関する今後の施策

○ 中小企業経営者等への情報発信

- 弁護士に対するイメージを変えるため、**法的問題に接続する幅広い企業課題に対し弁護士が有益な助言を行い得る専門職であることについて引き続き情報発信**
★**顧問契約を中心とした弁護士によるリーガルサービスの魅力が伝わるような取組が必要**

○ 中小企業法務に対応できる弁護士の確保

- 経営者等との**対等な対話、綿密なコミュニケーションにより企業そのものとその経営環境への理解を深め、潜在的な法的課題に早期に対応する能力、マインドが必要**
- 若手弁護士向けの**情報発信、若手弁護士のスキル向上のための取組について、関係機関・団体と連携し必要な検討を進める**

○ 中小企業と弁護士を結び付ける取組

- 既存の制度や中小企業に対する各種支援の活用状況を踏まえつつ、**関係機関・団体と連携しながら、スキルを備えた若手弁護士と中小企業の法的ニーズを結び付けるための方法について検討を進める**

○ 中小企業法務の魅力発信

- 法曹を視野に入れている中高生等の若年層や法学部・法科大学院の学生、司法修習生に対し、**中小企業法務の魅力**を発信

新たな法的ニーズの把握及び法曹に期待される
役割を検討するための調査

調査結果報告書

令和7年3月

株式会社サーベイリサーチセンター

- 目次 -

I. 調査概要	1
1 調査の目的・背景	1
2 調査の概要	1
3 調査対象、調査方法、回収結果	2
(1) スタートアップに対するアンケート調査	2
(2) 中小企業に対するアンケート調査	2
(3) スタートアップ・中小企業法務の専門家等に対するヒアリング調査	2
4 報告書の見方	3
II. スタートアップに対するアンケート・ヒアリング調査結果及び分析	4
1 スタートアップを取り巻く環境	4
(1) スタートアップの定義	4
(2) スタートアップの成長ステージ	4
(3) 各成長ステージにおける弁護士の関与	4
(4) 近年のスタートアップの現状等	5
(5) スタートアップに対する専門家による支援の例	6
(6) スタートアップに対する補助金等の支援と専門家の活用	7
2 スタートアップに対するアンケート調査結果	8
(1) 業種	8
(2) 事業の成長段階	9
(3) 創業のきっかけ	10
(4) 弁護士利用経験	11
(4)-1 弁護士利用経験（クロス軸：業種（問1））	12
(4)-2 弁護士利用経験（クロス軸：事業の成長段階（問2））	13
(5) 弁護士利用のきっかけ	14
(6) 弁護士の利用時期	15
(7) 弁護士の利用形態	16
(7)-1 弁護士の利用形態（クロス軸：業種（問1））	17
(7)-2 弁護士の利用形態（クロス軸：事業の成長段階（問2））	18
(8) 弁護士の利用理由	19
(9) 現在相談できる弁護士の有無	20
(10) 弁護士への依頼内容	21
(11) 弁護士への満足度	23
(12) 弁護士の利用検討有無	24
(13) 弁護士に相談しなかった理由	25
(14) 弁護士の利用予定	26
(15) 弁護士に相談したい問題	27
(16) 弁護士以外に相談した内容	29
(17) 弁護士以外に相談した内容と相談相手	31
(18) 弁護士以外に相談した理由	33
3 アンケート調査を踏まえたヒアリング結果と分析（スタートアップ関係）	34

(1) ヒアリング調査の概要.....	34
(2) 前提－アンケート調査からうかがわれる傾向分析.....	34
(3) スタートアップに関与する弁護士の状況.....	35
(4) 弁護士の関与が必要となる場面.....	37
(5) 法的支援の必要性に関するスタートアップ側の認識.....	38
(6) 費用面の課題.....	39
(7) スタートアップにおける法務の特徴・弁護士に必要なこと.....	40
(8) 弁護士から見たスタートアップへの関与のあり方.....	40
(9) 若手弁護士とスタートアップ.....	41
(10) インハウス弁護士の採用の実情.....	42
(11) 地方のスタートアップのニーズ.....	43
III. 中小企業に対するアンケート・ヒアリング調査結果及び分析.....	44
1 中小企業を取り巻く環境.....	44
(1) 中小企業等の定義.....	44
(2) 中小企業を巡るこれまでの施策及び弁護士による法的支援の取組.....	44
2 中小企業に対するアンケート調査結果.....	49
(1) 回答者の属性.....	49
(2) 弁護士利用経験.....	55
(3) 弁護士利用のきっかけ.....	56
(4) 弁護士の利用形態.....	57
(5) 弁護士を決めた理由.....	58
(6) 現在相談できる弁護士の有無.....	59
(7) 弁護士への依頼内容.....	60
(8) 弁護士利用の満足度.....	62
(9) 弁護士の利用検討有無.....	63
(10) 弁護士に相談しなかった理由.....	64
(11) 弁護士の利用予定.....	65
(12) 弁護士に相談したい問題.....	66
(13) 弁護士以外に相談した内容.....	68
(14) 弁護士以外に相談した内容と相談相手.....	70
(15) 弁護士以外に相談した理由.....	72
3 アンケート調査を踏まえたヒアリング結果と分析（中小企業関係）.....	73
(1) ヒアリング調査の概要.....	73
(2) 前提－アンケート調査からうかがわれる傾向分析.....	73
(3) 弁護士の関与形態－法律相談.....	74
(4) 弁護士の関与形態－顧問契約.....	74
(5) 弁護士の活用が進まない現状の分析と対応策.....	75
(6) 中小企業支援に求められる能力.....	76
(7) 若手弁護士と中小企業支援.....	77
(8) 中小企業が弁護士を活用するようになった経緯.....	78
(9) 中小企業における弁護士活用の例.....	78
IV. 調査結果のまとめ及び今後の施策についての検討.....	79
1 スタートアップについて.....	79
(1) スタートアップに関する調査結果のまとめ.....	79
(2) スタートアップに関する今後の施策についての検討.....	79

2	中小企業について	82
	(1) 中小企業に関する調査結果のまとめ.....	82
	(2) 中小企業に関する今後の施策についての検討.....	82
3	おわりに	84
V.	資料.....	85
	(資料1) アンケート画面 (スタートアップに対するアンケート調査)	85
	(資料2) アンケート画面 (中小企業に対するアンケート調査)	104

I. 調査概要

1 調査の目的・背景

我が国の社会経済は、科学技術の進展、急激な少子高齢化等の要因から目まぐるしく変化し、社会経済における既存の枠組みや活動そのものが大きく変容しており、今後も変容を遂げていく可能性がある。

それに伴い、社会経済は、新たな分野のみならず、既存の分野においても、新規の法的リスクや法的課題を生み出し、様々な分野で法的ニーズが顕在化されないまま現に存在し、又は近い将来生じる可能性があると考えられる。

こうした状況の中、新たな法的ニーズや潜在化している法的ニーズを明らかにするとともに、法曹有資格者が期待される役割を明らかにすることは、法曹有資格者がこれらの法的ニーズに対する法的サービスを提供していく上で極めて重要である。また、新たに生じつつある法的リスクや課題の中には、従来の典型的な弁護士の活動領域を超えた分野で生じているものも存在し、こうした法的リスク・課題の解決のためには、急速に進む社会変化に対応できる柔軟性や、新規のビジネスを理解した上での迅速・的確なリーガルサービスの提供が求められる。

司法制度改革において、質・量ともに豊かな法曹を養成するため、法科大学院を中核とするプロセスとしての法曹養成制度が創設されたところ、新制度の下で多くの法曹が排出され、様々な分野で活躍している。特に、新制度において当初法曹となった者は、法曹となってから10年以上が経過しており、法曹として多様な経験を積みながら、企業内弁護士等の新たな領域で活躍している者も多く、法曹の新たな活動領域を担い得る存在といえる。このような、新制度の下で法曹となった比較的若手の弁護士は、上記の新たな法的ニーズや潜在化している法的ニーズに対応できるようリーガルサービスの担い手として注目される。

ところで、近年、企業において法務部門の機能強化への関心が高まっており、中小企業及びスタートアップにおいても、法曹有資格者による法的サービスに対するニーズが増大している可能性がある。中小企業は、日本企業の大部分を占めており、技術力等の力を持った中小企業が国際取引や海外展開にも積極的に取り組んでいるところであって、弁護士による法的サービスの提供を通じたサポートの重要性が以前から指摘されており、その法的ニーズを明らかにする必要がある。また、スタートアップは、近年、経済成長のドライバーであり、将来の所得や財政を支える新たな担い手であるとして期待されているほか、新たな社会課題を解決する主体としても重要であると認識されており、令和4年1月には「スタートアップ育成5か年計画」が発表され、スタートアップへの政府の支援が加速している。このような状況の下、弁護士によるスタートアップ支援の重要性が高まっているものとみられ、その実態を把握する必要がある。

本報告書は、中小企業及びスタートアップにおいて、弁護士による法的サービスへのニーズがどの程度存在するのかを明らかにするとともに、そのようなニーズに対し、若手弁護士が効果的に法的サービスを提供していくための方策を検討するものである。

2 調査の概要

本調査は、スタートアップ・中小企業のそれぞれについて、弁護士の利用・活用状況やその満足度、利用していない場合はその理由等について把握するためのアンケート調査と、スタートアップ・中小企業において現に活躍している弁護士及び弁護士を利用しているスタートアップ・中小企業の経営者・担当者等に対するヒアリング調査の2本柱となっている。

アンケート調査については、スタートアップ・中小企業からの回答結果を踏まえ、弁護士の利用・活用状況の実際や、企業の属性等に応じた法的ニーズの有無・程度について分析、検討を加えている。

ヒアリング調査については、まず、スタートアップ・中小企業において活躍している弁護士に対し、スタートアップ・中小企業における法的ニーズの実態や法務の実情等についてのヒアリング調査を実施し、その結果について分析、検討を加えている。また、実際に弁護士を活用しているスタートアップ・中小企業に対し、弁護士を活用するようになった経緯や、弁護士を活用することによるメリット等についてのヒアリング調査も行い、その結果について分析、検討を試みている。

最後に、調査結果のまとめとして、アンケート調査及びヒアリング調査の結果とその分析を踏まえ、スタートアップ・中小企業において、法的ニーズに対応したより充実した法的サービスを提供するための方策や、若手弁護士がスタートアップ・中小企業において更に活躍できるために考えられる施策等、今後のあり得る方向性について検討を加えている。

3 調査対象、調査方法、回収結果

(1) スタートアップに対するアンケート調査

調査対象者	スタートアップ企業
調査依頼配布数	3,000 社 ※
回収数	349 社(11.6%)
調査期間	令和7年1月31日(金)～令和7年2月21日(金)
調査方法	郵送配布、回収はインターネット回答方式

※スタートアップ企業に対するアンケート調査では、特許庁が実施している IPAS (IP Acceleration program for Startups) 支援先、J-Startup 選定企業、スピーダ スタートアップ情報リサーチ (旧サービス名: INITIAL) の収録企業等を参照しつつ、調査先の選定をした。

(2) 中小企業に対するアンケート調査

調査対象者	日本国内在住の中小企業の役員
回収数	900 件
調査期間	令和7年1月31日(金)～令和7年2月12日(水)
調査方法	インターネット調査(モニター調査)

(3) スタートアップ・中小企業法務の専門家等に対するヒアリング調査

調査対象者	スタートアップ・中小企業の経営者等及びスタートアップ・中小企業法務を扱う弁護士
調査期間	令和6年1月～令和7年3月
調査方法	対面及びウェブ会議によるヒアリング調査

4 報告書の見方

- ・ グラフ・表中の「n」はアンケートの回収数を示しています。
- ・ 比率はすべて百分率(%)で表し、小数点第2位を四捨五入して算出しています。従って、合計が100.0%にならない場合もあります。
- ・ 複数回答の場合、回答の合計比率が100.0%を超える場合があります。
- ・ 選択肢の見出しを簡略化してある場合もあります。
- ・ 回答者数が30未満の場合、比率が上下しやすいため、傾向を見るにとどめ、本文中では触れていない場合があります。
- ・ 設問番号の冒頭に「SC」とある場合、スクリーニング調査(調査対象者の選別を目的とした調査)の設問であることを示し、「Q」の場合は本調査の設問であることを示しています。

II. スタートアップに対するアンケート・ヒアリング調査結果及び分析

1 スタートアップを取り巻く環境

(1) スタートアップの定義

「スタートアップ」という用語については、様々な解釈があり得るところ、一般的には、「新しいビジネスモデルを考えて、新たな市場を開拓し、社会に新しい価値を提供したり、社会に貢献したりすることによって事業の価値を短期間で飛躍的に高め、株式上場や事業売却を目指す企業や組織」¹などと定義されることが多く、本報告書においてもこれに倣うこととする。なお、「スタートアップ」とは別に「ベンチャー」という用語も存在するが、いずれも、新しいアイデアや技術をもとに、これまでになかった製品・サービスを生み出し提供する、創業間もない、成長志向の企業を意味する点で共通し、「スタートアップ」は「短期間に」成長し、株式上場や事業売却を目指すということを含意している。つまり、通常のベンチャーのうち、短期間で急成長する新規企業を区別して「スタートアップ」と呼ぶことになる²。

(2) スタートアップの成長ステージ

スタートアップは、その成長段階に応じて、①シードステージ、②アーリーステージ、③ミドルステージ(エクспанションステージ)、④レイターステージ、⑤株式公開(IPO)等に分類されることが多い。

① シードステージ

会社設立前後の段階を指し、具体的には、製品とサービスの構想が固まっており、初期のプロダクトの開発開始からリリース後の初期ユーザー獲得にとりかかる時期までのスタートアップに対して使われることが多い。

② アーリーステージ

プロダクトの正式版をリリースし、アーリーアダプターと呼ばれる初期の顧客を獲得でき始めている段階を指す。

③ ミドルステージ(エクспанションステージ)

製品、サービスに一定規模の顧客が付き、成長軌道に乗り始めている段階を指す。

④ レイターステージ

再現性のある事業モデルを確立し、持続的な収益を生み出している段階を指す。この時期には、会社としての組織が構築されており、主幹事証券会社や監査法人などと契約し、上場準備を進めているケースが多い。

⑤ 株式公開(IPO)等

スタートアップでは、創業者が資金を回収する方法としての出口戦略(イグジット)を強く意識することになる。出口戦略(イグジット)としては、株式公開による IPO(未上場企業が新規に株式を証券取引所に上場すること。Initial Public Offering の略。)と、バイアウトによる株式売却等が挙げられる。

(3) 各成長ステージにおける弁護士の関与

各成長ステージにおいて弁護士が関与し得る場面としては、次のようなものが想定される。

¹ 経済産業省中国経済産業局「平成30年度地方創生に向けたスタートアップエコシステム整備促進に関する調査事業報告書」3頁。

² 加藤厚海ほか著『中小企業・スタートアップを読み解く』(令和5年、有斐閣)182-183頁。

シードステージ	会社設立前後における資本政策(会社における株式等の発行に関する計画)の作成、複数人で起業する場合の創業株主間契約、知財戦略、エンジェル投資家(創業間もないスタートアップに対し資金を供給する個人投資家。)や VC(ベンチャーキャピタル。株式を引き受けることによって投資をし、対象企業が株式公開するなどした後に株式を売却することで、キャピタルゲインを獲得することを目的とする集団。)からの資金調達に際しての投資契約の締結、ビジネスモデルの適法性の検討 など
アーリーステージ ミドルステージ	マーケティング・プロモーション活動に関する法的側面からの検討、大手企業とのアライアンスに関する契約締結、海外進出や大型資金調達に際しての契約締結や法的側面からの検討 など
レイターステージ以降	株主総会・取締役会の運営、従業員の労務管理、IPO 準備に向けたガバナンス体制の確立、M&A に関する各種対応 など

(4) 近年のスタートアップの現状等

ア スタートアップ育成5か年計画とその後の状況³

政府は、2022年11月、5年間のスタートアップ政策の全体像をとりまとめ、網羅的に課題と施策を整理した。その中では、5年後の2027年度に投資額10兆円、将来においてユニコーン(企業価値10億ドル超の非上場企業)100社、スタートアップ10万社創出の目標を掲げている。

国内スタートアップの資金調達額は、世界的に資金調達状況が厳しくなり、海外の主要国が対2021年比で大きく下げる中、堅調に推移しており、2021年に8,757億円であったものが、2023年は8,039億円程度を維持している。2013年の資金調達額が907億円であることから、10年間で資金調達額は約10倍となっている。

スタートアップの数は、2021年に16,100社であったものが2023年には25,000社となっており、約1.5倍に増加している。また、大学発スタートアップの数は毎年増加傾向にあり、2021年に3,305社であったものが2023年には4,288社となっていて、2023年は過去最高の増加となっている。

日本のスタートアップが置かれている状況として、日本もユニコーンを創出しているものの、そのスピードや規模は米国や中国に遠く及ばず、世界との差が開いている状況にあること、創業時・成長を支える VC 等のリスクマネーの供給も、米欧に大きく劣後していることが指摘されている。

イ 地方のスタートアップの現状⁴

東京に本社を置くスタートアップは、2022年時点で10,395社であり、日本全体の66.17%を占めている。東京以外でスタートアップの設立数が多い都市では、大阪府で810社、神奈川県で666社、福岡県で417社、京都府で408社となっている。

年間のスタートアップ設立数で見ると、2015年に東京で設立されたスタートアップは693社であり、71.2%を占めていたが、2022年には63.65%となり、東京以外で設立されるスタートアップの割合は増加して

³ 経済産業省スタートアップ推進室「スタートアップ政策について」(2024年)。

⁴ 高橋史弥「東京以外」のスタートアップが伸びている。大阪、京都、名古屋、福岡…「東京一極集中」に変化の兆し」(2023年、STARTUPS JOURNAL)。 <https://journal.startup-db.com/articles/tokyo-overconcentration>

いる。また、年間の資金調達件数でも、2012年の資金調達件数に占める東京のスタートアップの割合は83.55%であったが、2022年には71.18%となり、東京の割合は明確に減少していることから、東京以外のスタートアップにおいて、資金調達件数の割合が増加しているといえる。

東京以外の地方自治体においては、スタートアップの育成や支援体制の拡充が重点領域となっている。政府は、2019年に「世界に伍するスタートアップ・エコシステム拠点形成戦略」を発表し、地方自治体、大学、金融機関などの民間組織によるコンソーシアムに対する集中的な支援を実施している。このようなコンソーシアムに参加している自治体のスタートアップでは、資金調達件数・金額ともに増加傾向にあり、特に大阪市や京都市といった自治体で資金調達件数・金額の増加が著しいとされている。これらの地域には、有力な大学が立地しており、大学の研究成果を生かしたスタートアップが生まれている。

地方におけるスタートアップの創出は、政府の「スタートアップ育成5か年計画」にも盛り込まれており、同計画では、地方大学による支援や、地域金融機関からの投資を促進していくとされている。

(5) スタートアップに対する専門家による支援の例

ア 産業競争力強化法に基づく創業支援⁵

平成26年1月20日に施行された「産業競争力強化法」では、地域の創業を促進させるため、市区町村が民間の創業支援事業者(地域金融機関、NPO法人、商工会議所・商工会等)と連携して、ワンストップ相談窓口の設置、創業セミナーの開催、コワーキング事業等の創業支援を実施する「創業支援事業計画」を策定し、国が認定することとしている。このような事業計画に基づき、全国の市区町村は、創業支援等事業者と連携しながら、創業塾といった創業希望者への継続的な支援等の事業を実施している。なお、創業支援等事業者は、地域において創業を支援する事業者であり、金融機関や商工会議所等のほか、専門家として、弁護士や公認会計士、税理士、社会保険労務士等が想定されている。また、創業支援には、認定を受けた特定創業支援等事業の支援を受けて創業を行おうとする者等が会社を設立する際に、登記に係る登録免許税を軽減するといったものも含まれている。

イ スタートアップ挑戦支援事業(中小機構)⁶

中小機構では、スタートアップ・起業予定者向けの支援事業として、スタートアップの専門家が無料で相談に対応する「スタートアップ挑戦支援事業」を実施している。同事業では、

- ・事業計画(ビジネスプラン)をブラッシュアップしたい、戦略を見直したい
- ・大学の研究成果の事業化を目指しており、スタートアップの設立に向けた相談がしたい
- ・VCや金融機関からの資金調達に向けて資本政策を考えたい
- ・IPOやM&Aに向けた道筋を検討したい
- ・投資契約、事業提携契約、知的財産戦略、個人情報保護法制等について法律面での意見が聞きたい
- ・ストックオプションの発行を検討したい

等の相談に対し、専門家であるアドバイザーが対応するというもので、アドバイザーは、相談分野ごとに用意されている。例えば、「法務・契約」や「個人情報保護法制・データ活用」という分野では、弁護士がアドバイザーとして登録されている。

⁵ 中小企業庁創業・新事業促進室「産業競争力強化法における市区町村による創業支援／創業機運醸成のガイドライン」(令和6年9月)。

⁶ 中小機構 HP(<https://www.smrj.go.jp/venture/bace/reboot/#anchor7>)

ウ 弁護士会による創業支援

日本弁護士連合会や各地の弁護士会では、中小企業支援の一環として、創業支援を実施している。例えば、日弁連中小企業法律支援センターは、創業支援に取り組む弁護士向けに「ゼロから始める創業支援ハンドブック」を作成するほか、中小企業の経営者・個人事業主向けの弁護士との面談予約サービスである「ひまわりほっとダイヤル」を開設している⁷。また、大阪弁護士会では、中小企業に関する法律問題に対応するため、中小企業・NPO法人等支援センターを設置しており、同センターでは、創業支援として、創業支援案件弁護士紹介制度(創業お助けねっと)を設けている⁸。

エ スタートアップに向けた知財アクセラレーション事業(IPAS(アイパス))⁹

経済産業省・特許庁が所管する INPIT(独立行政法人工業所有権情報・研修館)は、創業期(シード、アーリー)のスタートアップを対象に、ビジネスを専門とする者と、知財を専門とする者からなる知財戦略プロデューサー(ビジネスメンター・知財メンター)のメンタリングチームが、スタートアップのビジネスに対応した適切なビジネスモデルの構築とビジネス戦略に連動した知財戦略の構築を支援する知財アクセラレーション事業(IPAS)を実施している。同事業におけるメンタリングチームには、弁理士のほか弁護士が専門家として参画している。

(6) スタートアップに対する補助金等の支援と専門家の活用

政府は、スタートアップ育成5か年計画に基づき、スタートアップに対する様々な支援を展開しているが、例えば、革新的な研究開発を行う研究開発型スタートアップ等に対する指定補助金等については、科学技術・イノベーション創出の活性化に関する法律(平成20年法律第63号)第34条の11第1項及び第2項の規定に基づく指定補助金等の交付等に関する指針(令和6年6月4日閣議決定)¹⁰において、その対象経費として、研究開発の直接経費に加え、必要な間接経費(研究開発の管理費用、特許関連経費等)及びその成果の事業化に必要な経費を対象とするとされている。

また、例えば、中小企業の新事業への進出を支援する中小企業新事業進出促進補助金¹¹の場合、対象経費について、事業遂行のために必要な謝金や国内旅費として、依頼した専門家に支払われる経費(専門家経費)が含まれている。

新規の事業を創出する際には、当該事業の適法性等について、弁護士による法的側面からの検討が必要になることがあり、スタートアップが創業に際し弁護士に依頼した場合、これに要する費用がスタートアップ支援に関する補助金の対象経費に含まれる可能性がある。

⁷ <https://www.nichibenren.or.jp/ja/sme/service/index.html>

⁸ <https://soudan.osakaben.or.jp/tyuusyou.html#link09>

⁹ <https://ipas-startups.inpit.go.jp/about/>

¹⁰ https://www8.cao.go.jp/cstp/openinnovation/sbirseido/r6_sisin.pdf

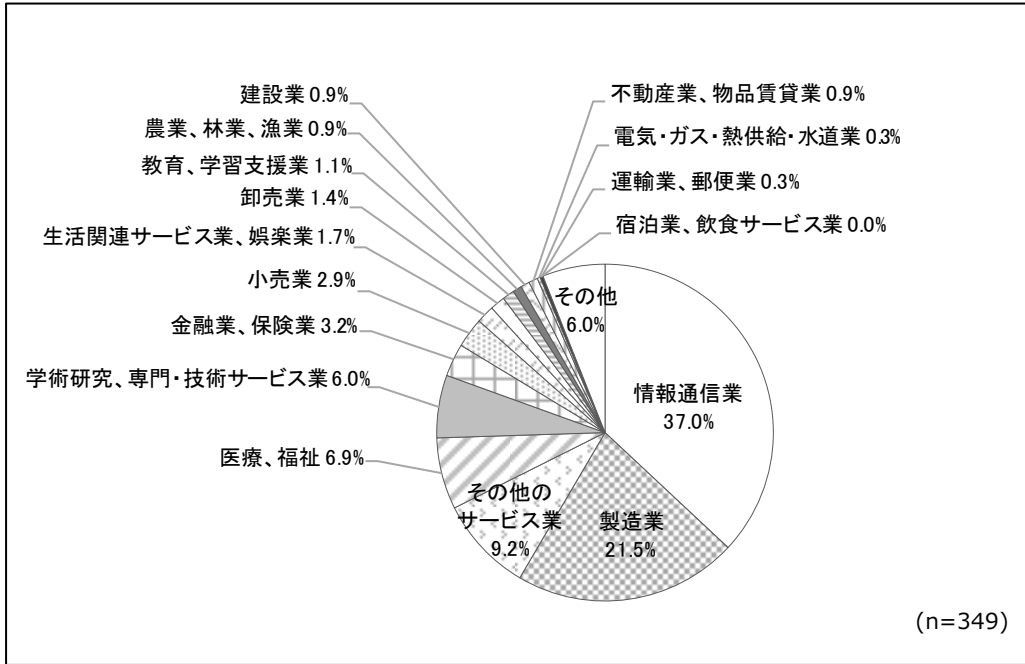
¹¹ <https://shinjigyoushinshutsu.smrj.go.jp/>

2 スタートアップに対するアンケート調査結果

(1) 業種

問1 貴社について、事業を展開していく意向が最も強い分野1つにチェックをつけてください。

➤ 全体では、「情報通信業」が 37.0%で最も高く、次いで「製造業」が 21.5%、「その他のサービス業」が 9.2%となっている。

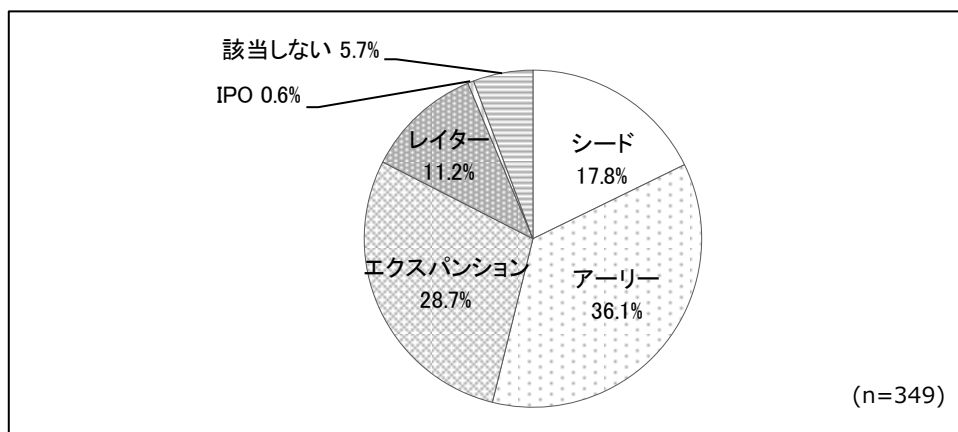


	n	%
全体	349	100.0
情報通信業	129	37.0
製造業	75	21.5
その他のサービス業	32	9.2
医療、福祉	24	6.9
学術研究、専門・技術サービス業	21	6.0
金融業、保険業	11	3.2
小売業	10	2.9
生活関連サービス業、娯楽業	6	1.7
卸売業	5	1.4
教育、学習支援業	4	1.1
農業、林業、漁業	3	0.9
建設業	3	0.9
不動産業、物品賃貸業	3	0.9
電気・ガス・熱供給・水道業	1	0.3
運輸業、郵便業	1	0.3
宿泊業、飲食サービス業	0	0.0
その他	21	6.0

(2) 事業の成長段階

問2 貴社の事業の成長段階について、最もあてはまると思うもの1つにチェックをつけてください。

- 全体では、「【アーリー】 製品開発及び初期のマーケティング、製造及び販売活動を始めた段階」が36.1%で最も高く、次いで「【エクспанション】 生産及び出荷を始めており、その在庫または販売量が増加しつつある段階」が28.7%、「【シード】 商業的事業がまだ完全に立ち上がっておらず、研究及び製品開発を継続している段階」が17.8%となっている。

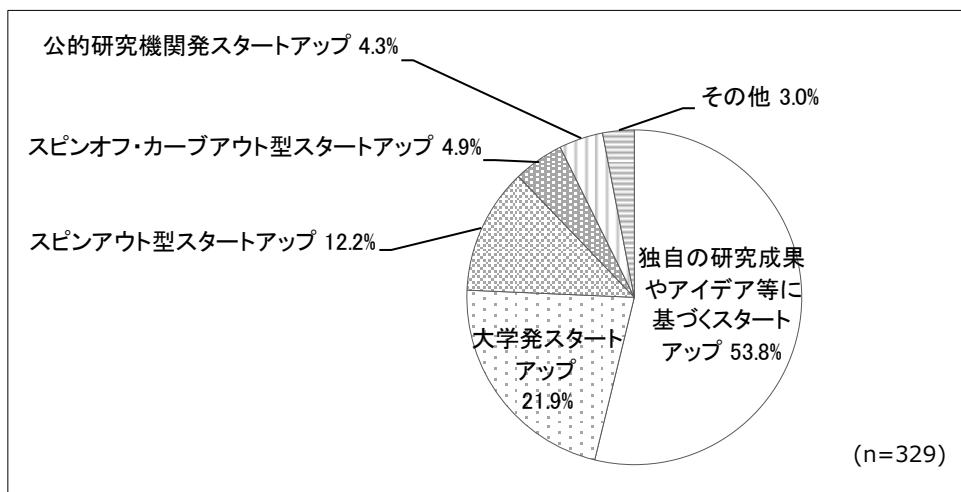


	n	%
全体	349	100.0
【シード】 商業的事業がまだ完全に立ち上がっておらず、研究及び製品開発を継続している段階	62	17.8
【アーリー】 製品開発及び初期のマーケティング、製造及び販売活動を始めた段階	126	36.1
【エクспанション】 生産及び出荷を始めており、その在庫または販売量が増加しつつある段階	100	28.7
【レイター】 持続的なキャッシュ・インがあり、IPO直前の段階	39	11.2
【IPO】 株式上場後	2	0.6
上記に当てはまらない (スタートアップ企業に該当しない)	20	5.7

(3) 創業のきっかけ

問3 貴社が創業したきっかけとなった背景として、最もあてはまると思うもの1つにチェックをつけてください。

- 全体では、「独自の研究成果やアイデア等に基づくスタートアップ」が 53.8%で最も高く、次いで「大学発スタートアップ(大学の研究成果、大学との共同研究棟をもとに創業)」が 21.9%、「スピンアウト型スタートアップ(企業内の研究成果等を切り離し、独立して事業展開を行うために創業。独立後、元の企業との資本関係はなし)」が 12.2%となっている。

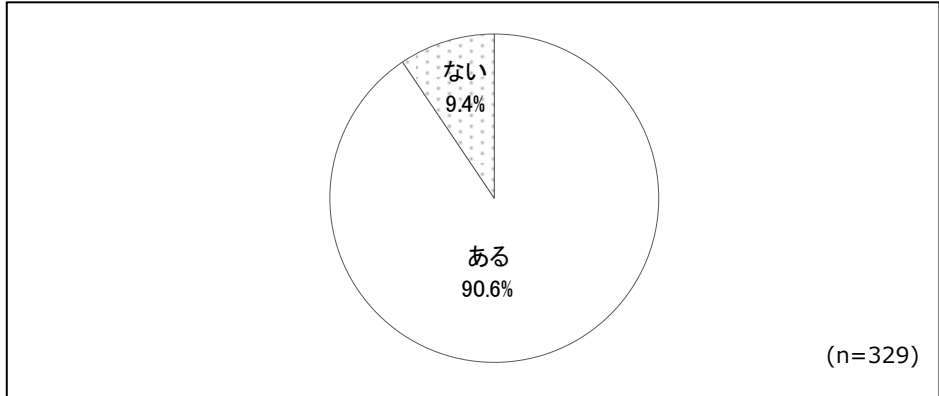


	n	%
全体	329	100.0
独自の研究成果やアイデア等に基づくスタートアップ	177	53.8
大学発スタートアップ (大学の研究成果、大学との共同研究棟をもとに創業)	72	21.9
スピンアウト型スタートアップ (企業内の研究成果等を切り離し、独立して事業展開を行うために創業。独立後、元の企業との資本関係はなし)	40	12.2
スピノフ・カーブアウト型スタートアップ (企業内の研究成果等を切り離し、独立して事業展開を行うために創業。独立後、元の企業との資本関係を継続)	16	4.9
公的研究機関発スタートアップ (公的研究機関の研究成果をもとに創業)	14	4.3
その他	10	3.0

(4) 弁護士利用経験

問4 貴社では、過去に弁護士を利用したことがありますか。

➤ 全体では、「ある」が90.6%、「ない」が9.4%となっている。

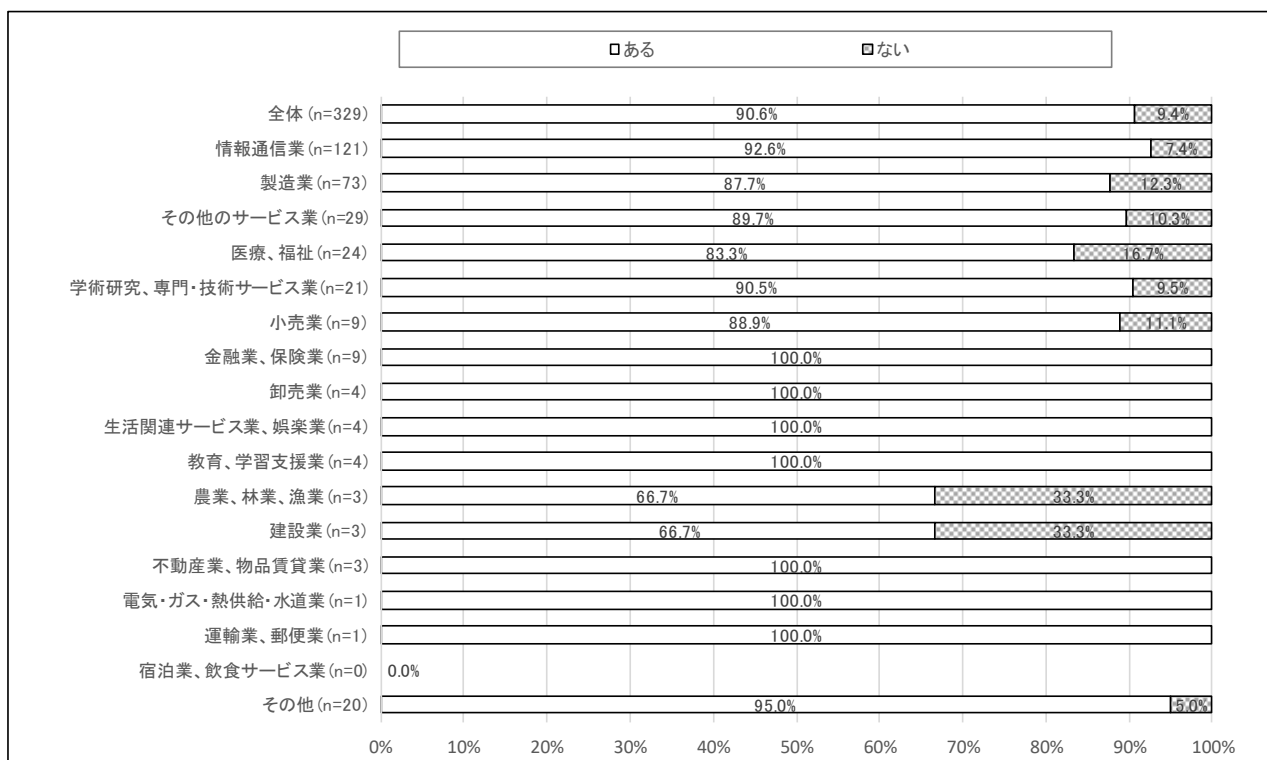


	n	%
全体	329	100.0
ある	298	90.6
ない	31	9.4

(4) -1 弁護士利用経験（クロス軸：業種（問1））

問4 貴社では、過去に弁護士を利用したことがありますか。

- 事業を展開していく意向が最も強い分野別で見ると、「学術研究、専門・技術サービス業」では「ある」が90.5%、「ない」が9.5%となっている。
- 「医療、福祉」では「ある」が83.3%、「ない」が16.7%となっている。

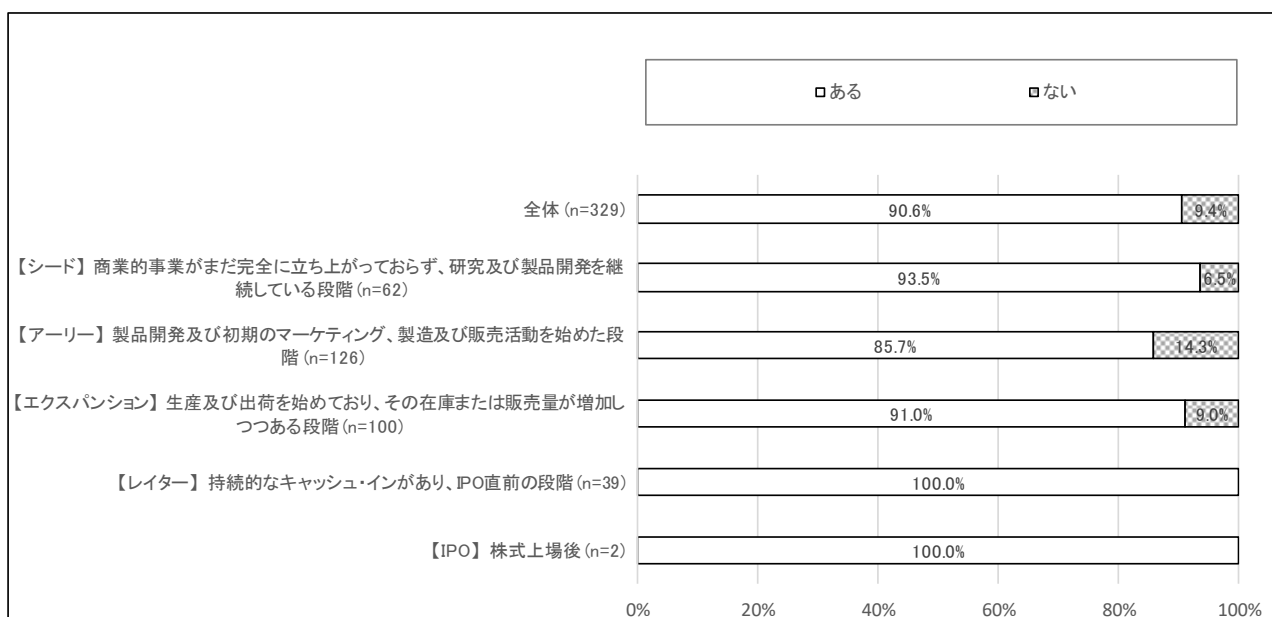


	n	ある		ない	
		n	%	n	%
全体	329	298	90.6	31	9.4
情報通信業	121	112	92.6	9	7.4
製造業	73	64	87.7	9	12.3
その他のサービス業	29	26	89.7	3	10.3
医療、福祉	24	20	83.3	4	16.7
学術研究、専門・技術サービス業	21	19	90.5	2	9.5
小売業	9	8	88.9	1	11.1
金融業、保険業	9	9	100.0	0	0.0
卸売業	4	4	100.0	0	0.0
生活関連サービス業、娯楽業	4	4	100.0	0	0.0
教育、学習支援業	4	4	100.0	0	0.0
農業、林業、漁業	3	2	66.7	1	33.3
建設業	3	2	66.7	1	33.3
不動産業、物品賃貸業	3	3	100.0	0	0.0
電気・ガス・熱供給・水道業	1	1	100.0	0	0.0
運輸業、郵便業	1	1	100.0	0	0.0
宿泊業、飲食サービス業	0	0	0.0	0	0.0
その他	20	19	95.0	1	5.0

(4) -2 弁護士利用経験（クロス軸：事業の成長段階(問2)）

問4 貴社では、過去に弁護士を利用したことがありますか。

- 事業の成長段階別でみると、「【シード】 商業的事業がまだ完全に立ち上がっておらず、研究及び製品開発を継続している段階」では「ある」が93.5%、「ない」が6.5%となっている。
- 「【アーリー】 製品開発及び初期のマーケティング、製造及び販売活動を始めた段階」では「ある」が85.7%、「ない」が14.3%となっている。
- 「【エクспанション】 生産及び出荷を始めており、その在庫または販売量が増加しつつある段階」では「ある」が91.0%、「ない」が9.0%となっている。
- 「【レイター】 持続的なキャッシュ・インがあり、IPO直前の段階」では「ある」が100.0%となっている。



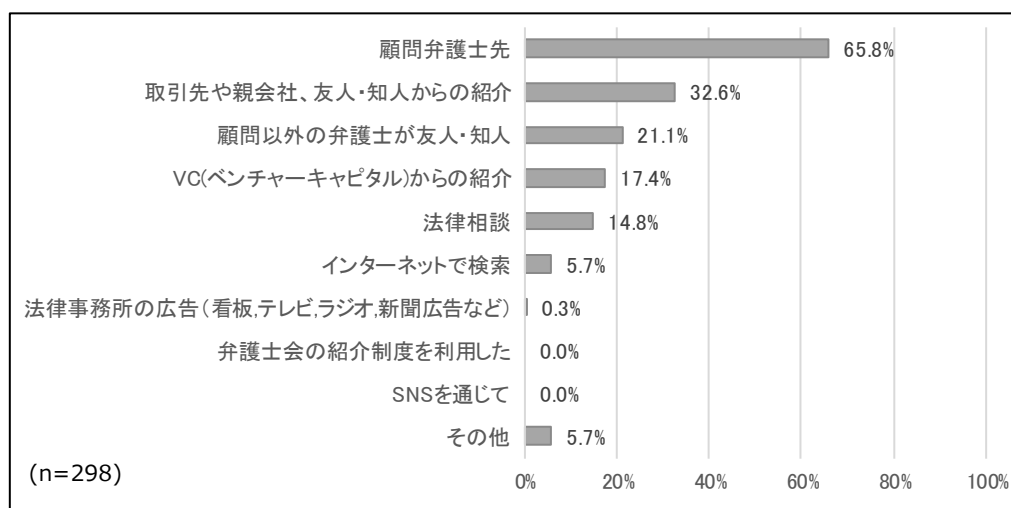
	n	ある		ない	
		n	%	n	%
全体	329	298	90.6	31	9.4
【シード】 商業的事業がまだ完全に立ち上がっておらず、研究及び製品開発を継続している段階	62	58	93.5	4	6.5
【アーリー】 製品開発及び初期のマーケティング、製造及び販売活動を始めた段階	126	108	85.7	18	14.3
【エクспанション】 生産及び出荷を始めており、その在庫または販売量が増加しつつある段階	100	91	91.0	9	9.0
【レイター】 持続的なキャッシュ・インがあり、IPO直前の段階	39	39	100.0	0	0.0
【IPO】 株式上場後	2	2	100.0	0	0.0

(5) 弁護士利用のきっかけ

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

問5 弁護士を利用したきっかけは何でしたか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

- 全体では、「顧問弁護士先」が 65.8%で最も高く、次いで「取引先や親会社、友人・知人からの紹介」が 32.6%、「顧問以外の弁護士が友人・知人」が 21.1%となっている。



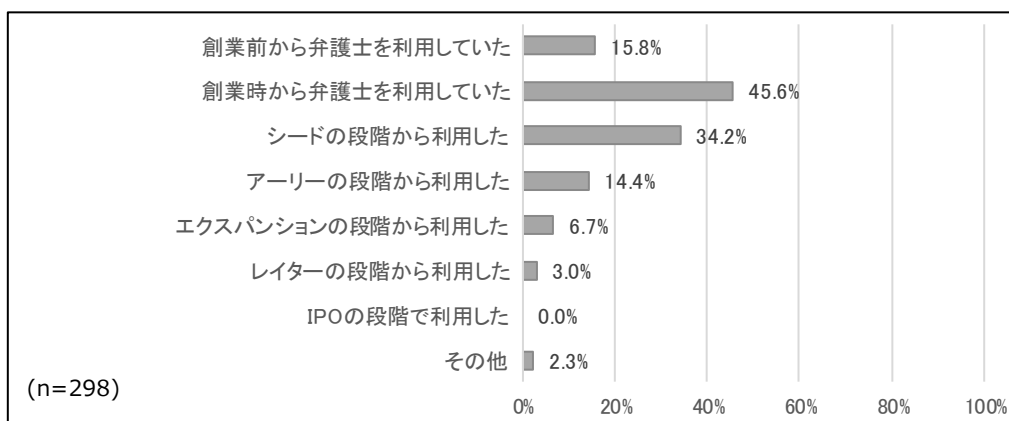
	n	%
全体	298	100.0
顧問弁護士先	196	65.8
取引先や親会社、友人・知人からの紹介	97	32.6
顧問以外の弁護士が友人・知人	63	21.1
VC(ベンチャーキャピタル)からの紹介	52	17.4
法律相談	44	14.8
インターネットで検索	17	5.7
法律事務所の広告(看板,テレビ,ラジオ,新聞広告など)	1	0.3
弁護士会の紹介制度を利用した	0	0.0
SNSを通じて	0	0.0
その他	17	5.7

(6) 弁護士の利用時期

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

問 6 弁護士を利用した時期はいつでしたか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

- 全体では、「創業時から弁護士を利用していた」が 45.6%で最も高く、次いで「シードの段階から利用した」が 34.2%、「創業前から弁護士を利用していた」が 15.8%となっている。



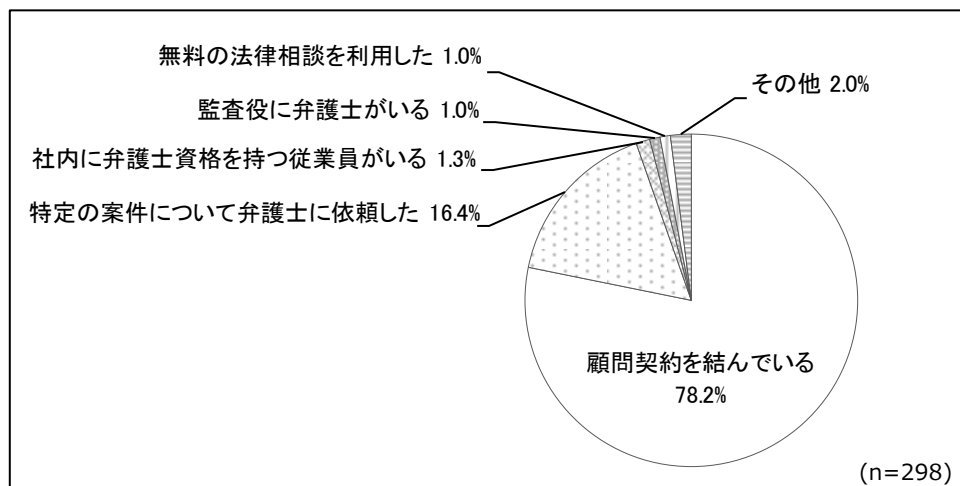
	n	%
全体	298	100.0
創業前から弁護士を利用していた	47	15.8
創業時から弁護士を利用していた	136	45.6
シードの段階から利用した	102	34.2
アーリーの段階から利用した	43	14.4
エクспанションの段階から利用した	20	6.7
レイターの段階から利用した	9	3.0
IPOの段階で利用した	0	0.0
その他	7	2.3

(7) 弁護士の利用形態

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

問7 弁護士の利用形態はどのようなものですか。

- 全体では、「顧問契約を結んでいる」が 78.2%で最も高く、次いで「特定の案件について弁護士に依頼した」が 16.4%、「社内に弁護士資格を持つ従業員がいる」が 1.3%となっている。



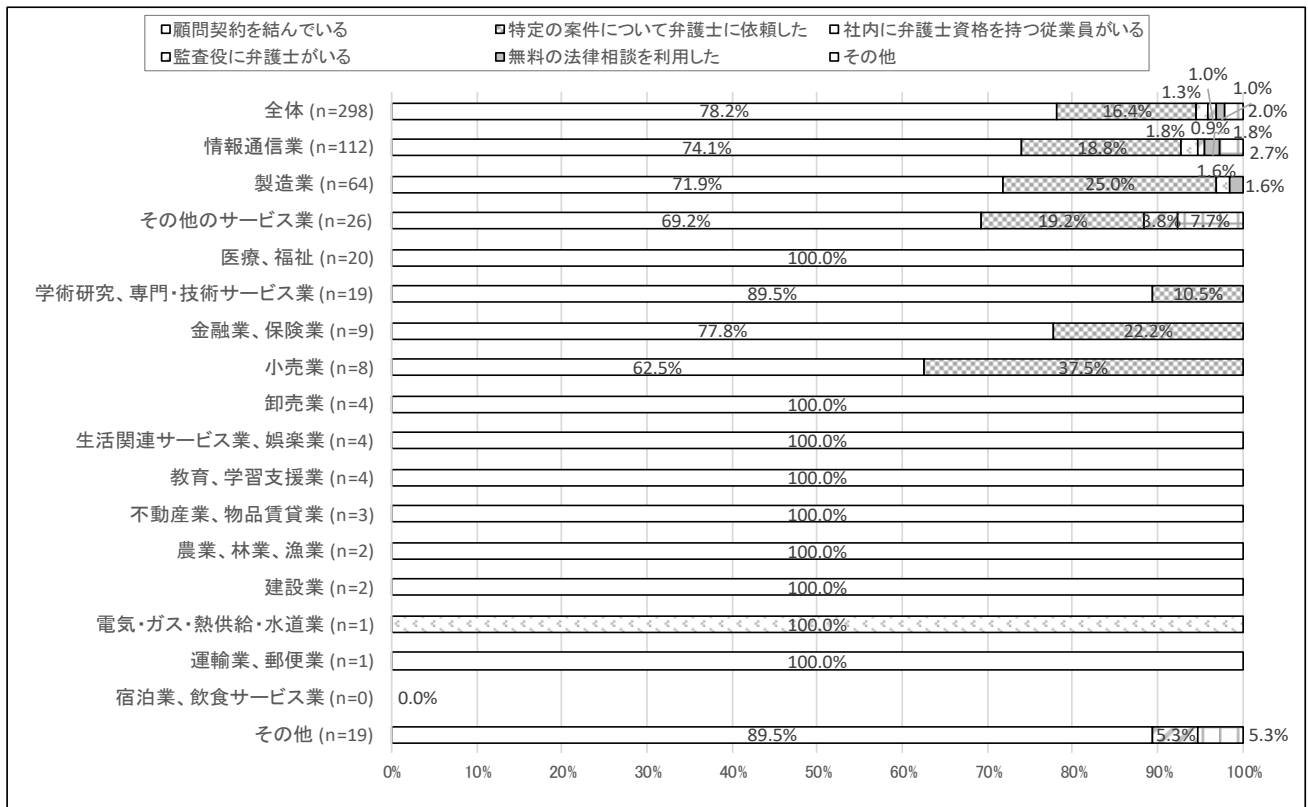
	n	%
全体	298	100.0
顧問契約を結んでいる	233	78.2
特定の案件について弁護士に依頼した	49	16.4
社内に弁護士資格を持つ従業員がいる	4	1.3
監査役に弁護士がいる	3	1.0
無料の法律相談を利用した	3	1.0
その他	6	2.0

(7) -1 弁護士の利用形態（クロス軸：業種（問1））

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

問7 弁護士の利用形態はどのようなものですか。

- 事業を展開していく意向が最も強い分野別で見ると、情報通信業では「顧問契約を結んでいる」が74.1%で最も高く、次いで「特定の案件について弁護士に依頼した」が18.8%となっている。
- 製造業では「顧問契約を結んでいる」が71.9%で最も高く、次いで「特定の案件について弁護士に依頼した」が25.0%となっている。



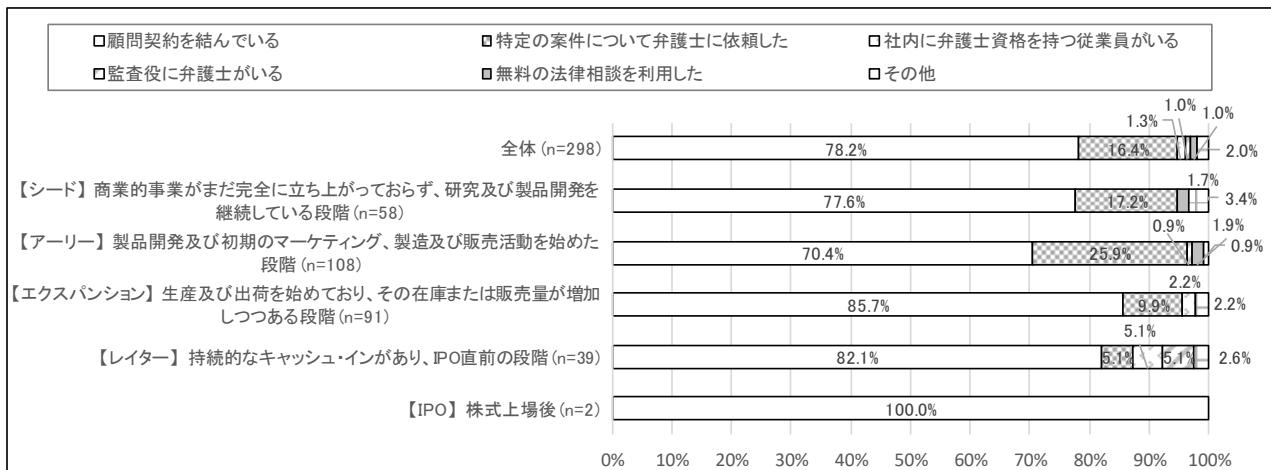
	顧問契約を結んでいる		特定の案件について弁護士に依頼した		社内に弁護士資格を持つ従業員がいる		監査役に弁護士がいる		無料の法律相談を利用した		その他		
	n	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
全体	298	233	78.2	49	16.4	4	1.3	3	1.0	3	1.0	6	2.0
情報通信業	112	83	74.1	21	18.8	2	1.8	1	0.9	2	1.8	3	2.7
製造業	64	46	71.9	16	25.0	1	1.6	0	0.0	1	1.6	0	0.0
その他のサービス業	26	18	69.2	5	19.2	0	0.0	1	3.8	0	0.0	2	7.7
医療、福祉	20	20	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
学術研究、専門・技術サービス業	19	17	89.5	2	10.5	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
金融業、保険業	9	7	77.8	2	22.2	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
小売業	8	5	62.5	3	37.5	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
卸売業	4	4	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
生活関連サービス業、娯楽業	4	4	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
教育、学習支援業	4	4	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
不動産業、物品賃貸業	3	3	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
農業、林業、漁業	2	2	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
建設業	2	2	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
電気・ガス・熱供給・水道業	1	0	0.0	0	0.0	1	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
運輸業、郵便業	1	1	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
宿泊業、飲食サービス業	0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
その他	19	17	89.5	0	0.0	0	0.0	1	5.3	0	0.0	1	5.3

(7) -2 弁護士の利用形態（クロス軸：事業の成長段階(問2)）

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

問7 弁護士の利用形態はどのようなものですか。

- 事業の成長段階で見ると、「【シード】 商業的事業がまだ完全に立ち上がっておらず、研究及び製品開発を継続している段階」では「顧問契約を結んでいる」が 77.6%で最も高く、次いで「特定の案件について弁護士に依頼した」が 17.2%となっている。
- 「【アーリー】 製品開発及び初期のマーケティング、製造及び販売活動を始めた段階」では「顧問契約を結んでいる」が 70.4%で最も高く、次いで「特定の案件について弁護士に依頼した」が 25.9%となっている。
- 「【エクспанション】 生産及び出荷を始めており、その在庫または販売量が増加しつつある段階」では「顧問契約を結んでいる」が 85.7%で最も高く、次いで「特定の案件について弁護士に依頼した」が 9.9%となっている。
- 「【レイター】 持続的なキャッシュ・インがあり、IPO 直前の段階」では「顧問契約を結んでいる」が 82.1%となっている。



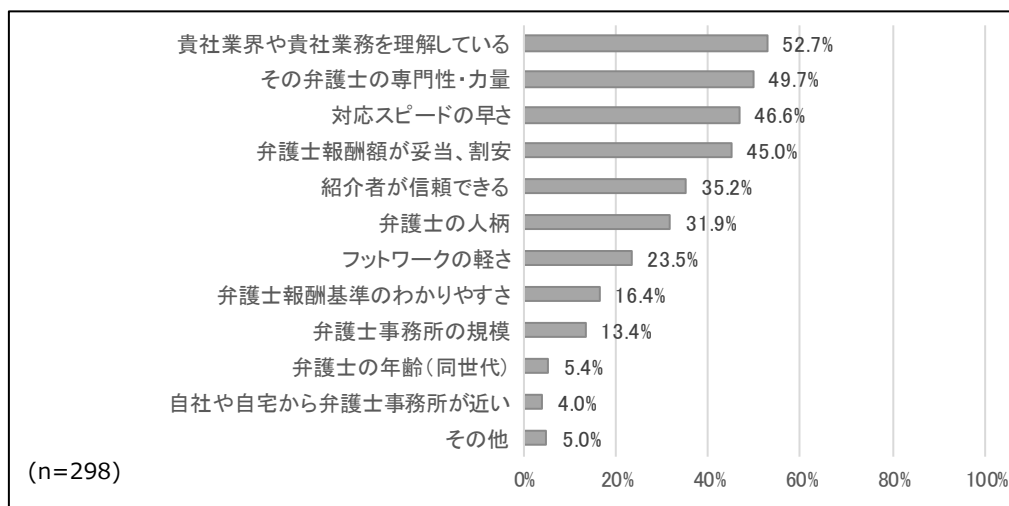
	n	顧問契約を結んでいる		特定の案件について弁護士に依頼した		社内に弁護士資格を持つ従業員がいる		監査役に弁護士がいる		無料の法律相談を利用した		その他	
		n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
全体	298	233	78.2	49	16.4	4	1.3	3	1.0	3	1.0	6	2.0
【シード】 商業的事業がまだ完全に立ち上がっておらず、研究及び製品開発を継続している段階	58	45	77.6	10	17.2	0	0.0	0	0.0	1	1.7	2	3.4
【アーリー】 製品開発及び初期のマーケティング、製造及び販売活動を始めた段階	108	76	70.4	28	25.9	0	0.0	1	0.9	2	1.9	1	0.9
【エクспанション】 生産及び出荷を始めており、その在庫または販売量が増加しつつある段階	91	78	85.7	9	9.9	2	2.2	0	0.0	0	0.0	2	2.2
【レイター】 持続的なキャッシュ・インがあり、IPO直前の段階	39	32	82.1	2	5.1	2	5.1	2	5.1	0	0.0	1	2.6
【IPO】 株式上場後	2	2	100.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0

(8) 弁護士の利用理由

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

問8 弁護士の利用を決めた理由は何でしたか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

- 全体では、「貴社業界や貴社業務を理解している」が 52.7%で最も高く、次いで「その弁護士の専門性・力量」が 49.7%、「対応スピードの早さ」が 46.6%、「弁護士報酬額が妥当、割安」が 45.0%となっている。



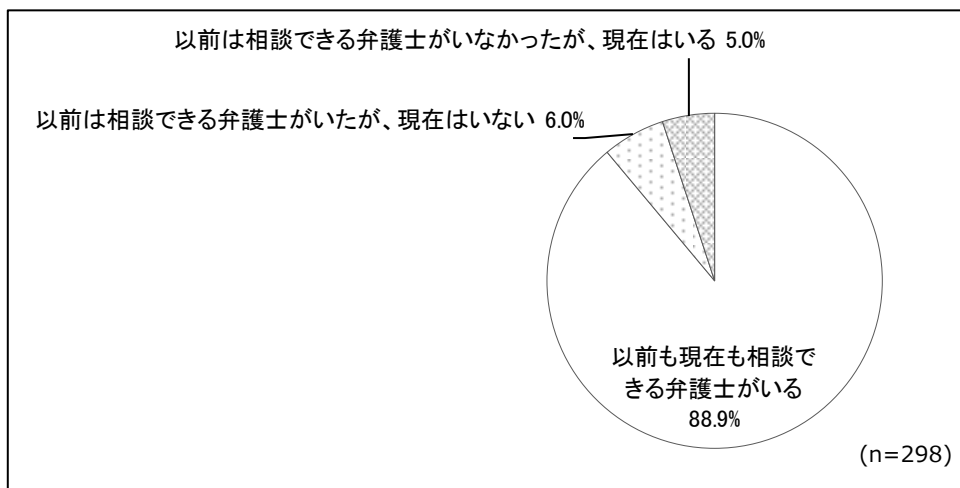
	n	%
全体	298	100.0
貴社業界や貴社業務を理解している	157	52.7
その弁護士の専門性・力量	148	49.7
対応スピードの早さ	139	46.6
弁護士報酬額が妥当、割安	134	45.0
紹介者が信頼できる	105	35.2
弁護士の人柄	95	31.9
フットワークの軽さ	70	23.5
弁護士報酬基準のわかりやすさ	49	16.4
弁護士事務所の規模	40	13.4
弁護士の年齢(同世代)	16	5.4
自社や自宅から弁護士事務所が近い	12	4.0
その他	15	5.0

(9) 現在相談できる弁護士の有無

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

問9 貴社には、現時点で相談できる弁護士がいますか。

- 全体では、「以前も現在も相談できる弁護士がいる」が 88.9%で最も高く、次いで「以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない」が 6.0%、「以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる」が 5.0%となっている。



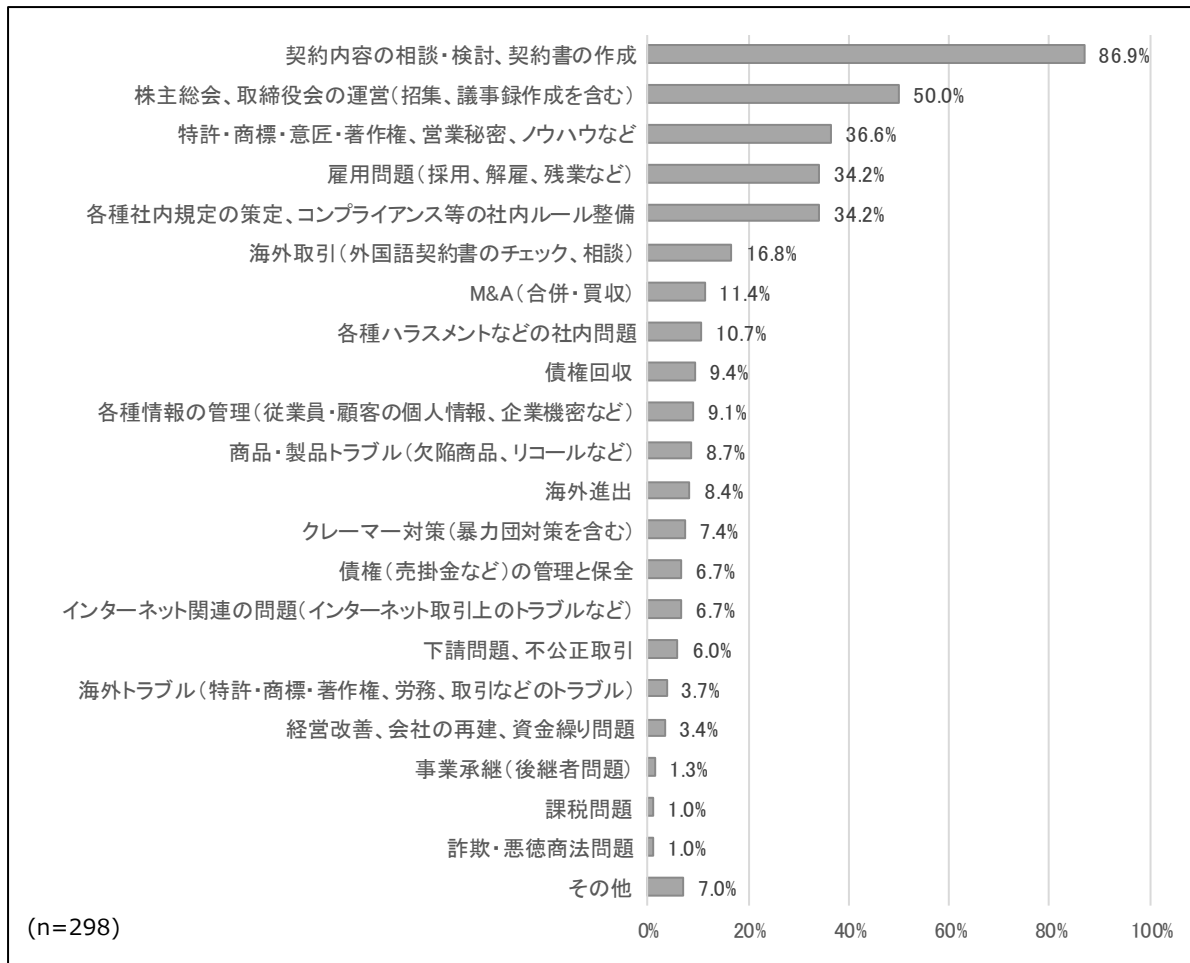
	n	%
全体	298	100.0
以前も現在も相談できる弁護士がいる	265	88.9
以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない	18	6.0
以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる	15	5.0

(10) 弁護士への依頼内容

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

問 10 弁護士に依頼した内容はどのようなものでしたか。あてはまるものすべてをお選びください。
(複数回答可)

➤ 全体では、「契約内容の相談・検討、契約書の作成」が 86.9%で最も高く、次いで「株主総会、取締役会の運営(招集、議事録作成を含む)」が 50.0%、「特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど」が 36.6%となっている。



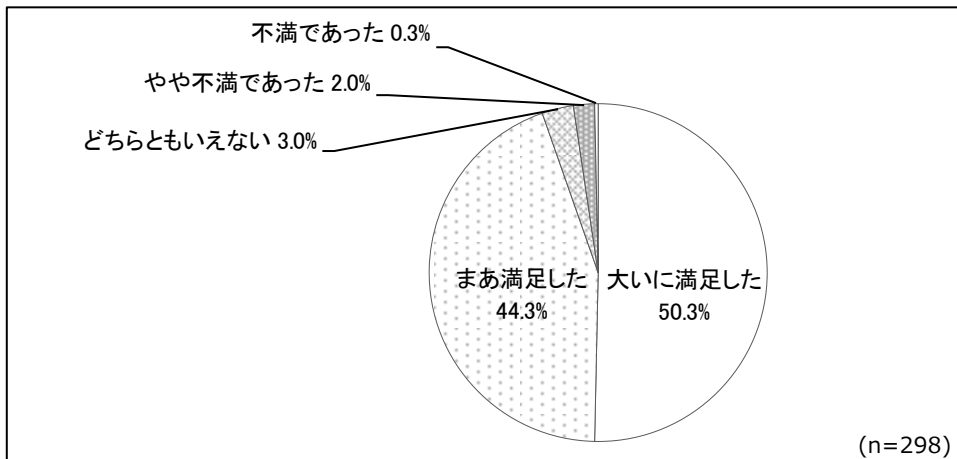
	n	%
全体	298	100.0
契約内容の相談・検討、契約書の作成	259	86.9
株主総会、取締役会の運営（招集、議事録作成を含む）	149	50.0
特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど	109	36.6
雇用問題（採用、解雇、残業など）	102	34.2
各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備	102	34.2
海外取引（外国語契約書のチェック、相談）	50	16.8
M&A（合併・買収）	34	11.4
各種ハラスメントなどの社内問題	32	10.7
債権回収	28	9.4
各種情報の管理（従業員・顧客の個人情報、企業機密など）	27	9.1
商品・製品トラブル（欠陥商品、リコールなど）	26	8.7
海外進出	25	8.4
クレーマー対策（暴力団対策を含む）	22	7.4
債権（売掛金など）の管理と保全	20	6.7
インターネット関連の問題（インターネット取引上のトラブルなど）	20	6.7
下請問題、不公正取引	18	6.0
海外トラブル（特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル）	11	3.7
経営改善、会社の再建、資金繰り問題	10	3.4
事業承継（後継者問題）	4	1.3
課税問題	3	1.0
詐欺・悪徳商法問題	3	1.0
その他	21	7.0

(11) 弁護士への満足度

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

問 11 前問でお答えになった項目について、全体的な満足度はどうでしたか。

- 全体では、「大いに満足した」が 50.3%で最も高く、次いで「まあ満足した」が 44.3%、「どちらともいえない」が 3.0%となっている。



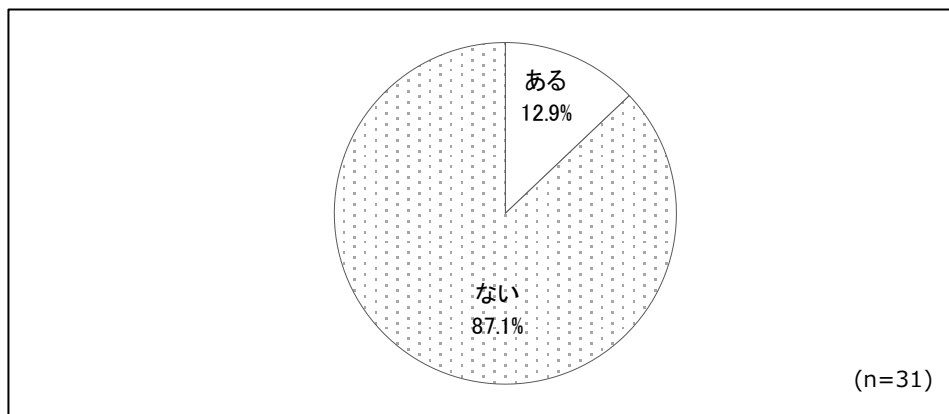
	n	%
全体	298	100.0
大いに満足した	150	50.3
まあ満足した	132	44.3
どちらともいえない	9	3.0
やや不満であった	6	2.0
不満であった	1	0.3

(12) 弁護士の利用検討有無

<過去に弁護士を利用したことがない企業のみ>

問 12 過去に直面した問題で、弁護士の利用を検討したことはありますか。

➤ 全体では、「ない」が 87.1%、「ある」が 12.9%となっている。



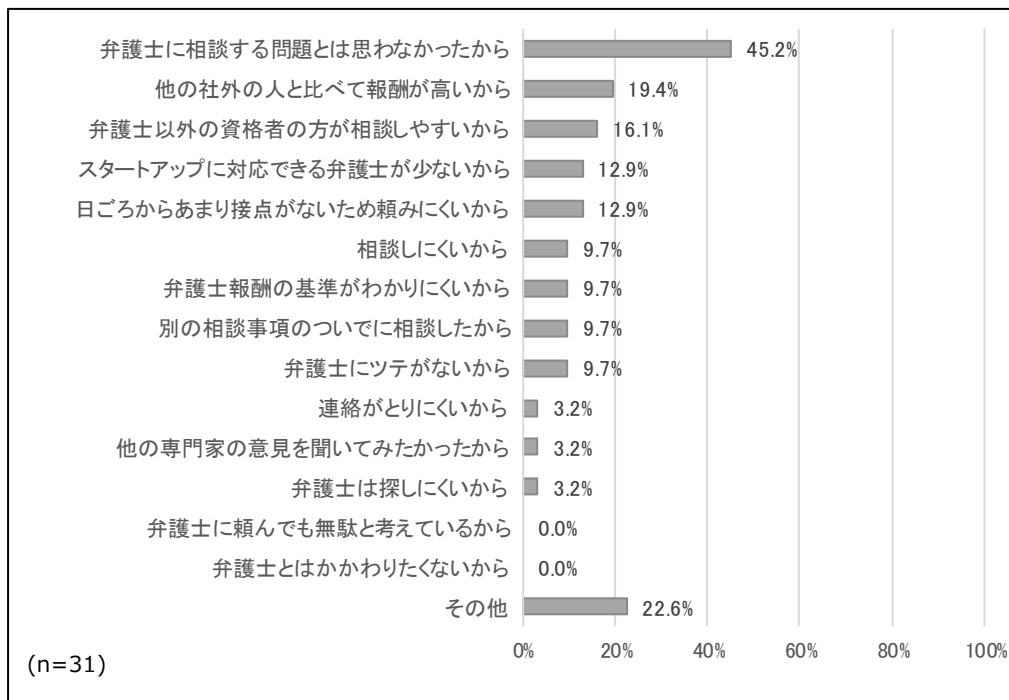
	n	%
全体	31	100.0
ある	4	12.9
ない	27	87.1

(13) 弁護士に相談しなかった理由

<過去に弁護士を利用したことがない企業のみ>

問 13 弁護士に相談しなかった理由は何ですか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

- 全体では、「弁護士に相談する問題とは思わなかったから」が 45.2%で最も高く、次いで「他の社外の人と比べて報酬が高いから」が 19.4%、「弁護士以外の資格者の方が相談しやすいから」が 16.1%となっている。
- 「その他」としては、「相談する事例がなかった」、「親会社の法務部に相談しているから」などが挙げられている。

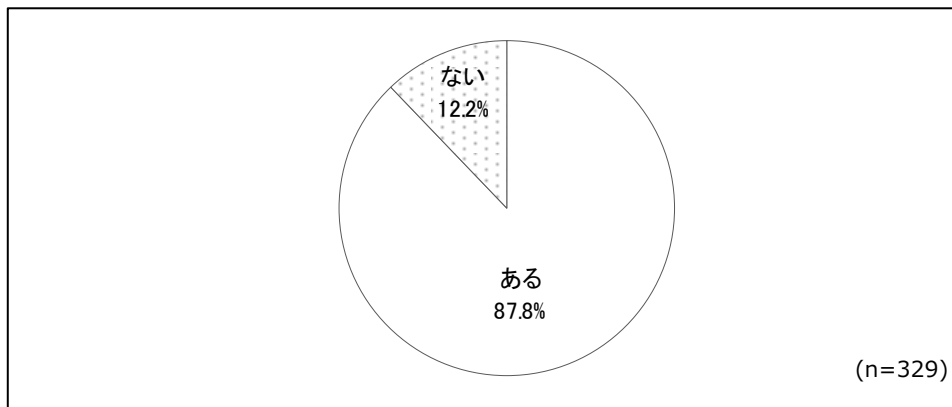


	n	%
全体	31	100.0
弁護士に相談する問題とは思わなかったから	14	45.2
他の社外の人と比べて報酬が高いから	6	19.4
弁護士以外の資格者の方が相談しやすいから	5	16.1
スタートアップに対応できる弁護士が少ないから	4	12.9
日ごろからあまり接点がないため頼みにくいから	4	12.9
相談しにくいから	3	9.7
弁護士報酬の基準がわかりにくいから	3	9.7
別の相談事項のついでに相談したから	3	9.7
弁護士にツテがないから	3	9.7
連絡がとりにくいから	1	3.2
他の専門家の意見を聞いてみたかったから	1	3.2
弁護士は探しにくいから	1	3.2
弁護士に頼んでも無駄と考えているから	0	0.0
弁護士とはかかわりたくないから	0	0.0
その他	7	22.6

(14) 弁護士の利用予定

問 14 今後、弁護士を利用する予定はありますか。

➤ 全体では、「ある」が 87.8%、「ない」が 12.2%となっている。



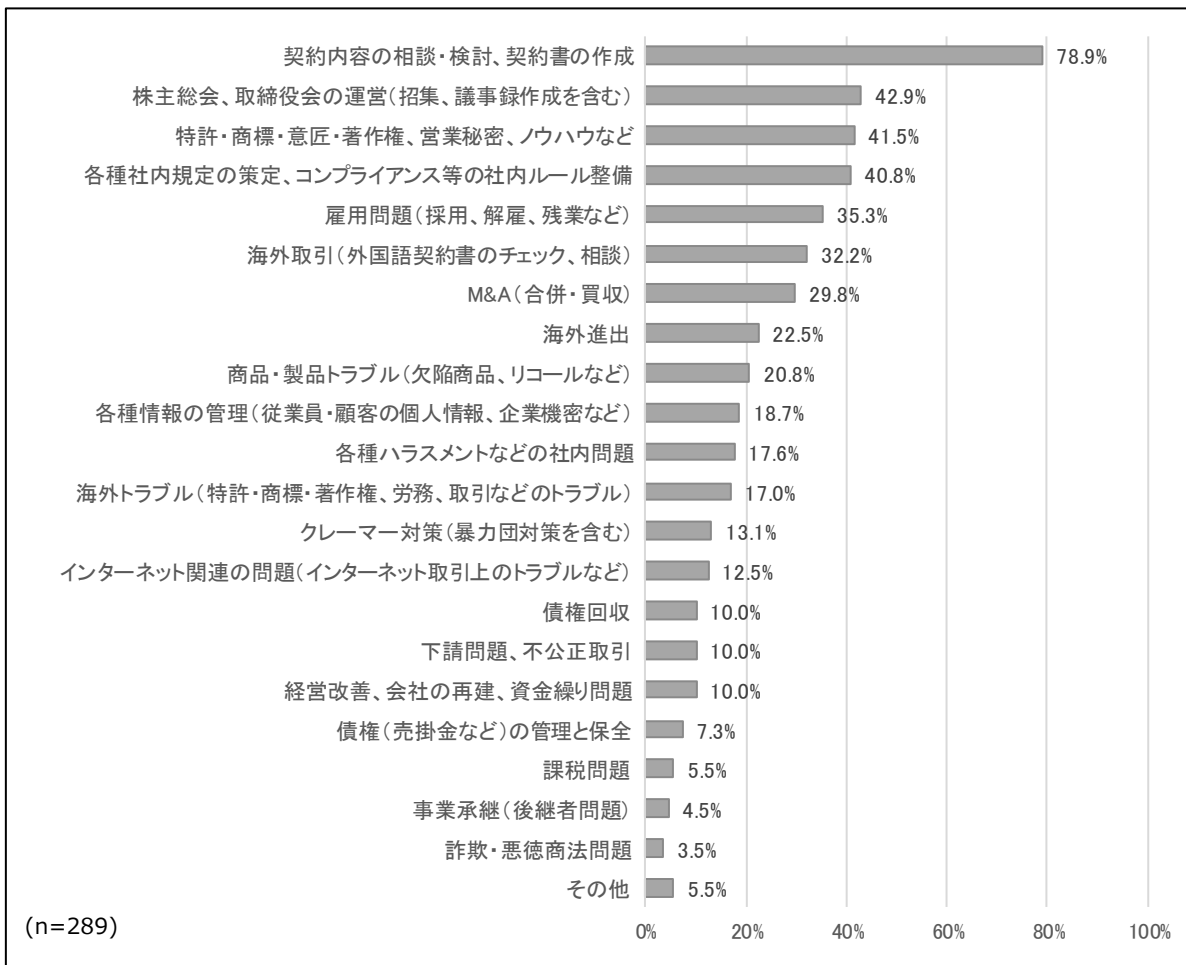
	n	%
全体	329	100.0
ある	289	87.8
ない	40	12.2

(15) 弁護士に相談したい問題

<今後、弁護士を利用する予定がある企業のみ>

問 15 以下の問題の中で、弁護士に相談したいものはありますか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

▶ 全体では、「契約内容の相談・検討、契約書の作成」が 78.9%で最も高く、次いで「株主総会、取締役会の運営(招集、議事録作成を含む)」が 42.9%、「特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど」が 41.5%、「各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備」が 40.8%となっている。

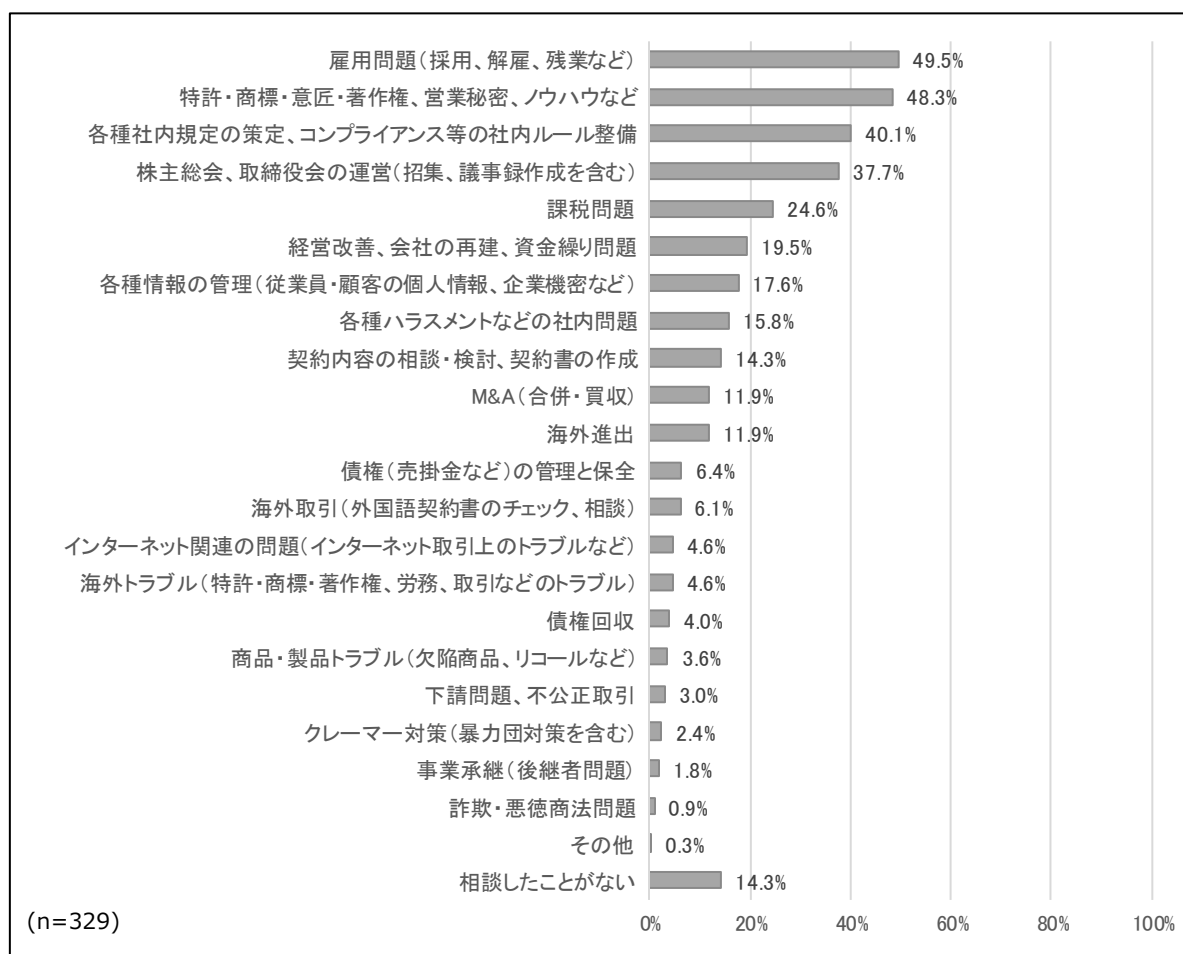


	n	%
全体	289	100.0
契約内容の相談・検討、契約書の作成	228	78.9
株主総会、取締役会の運営（招集、議事録作成を含む）	124	42.9
特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど	120	41.5
各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備	118	40.8
雇用問題（採用、解雇、残業など）	102	35.3
海外取引（外国語契約書のチェック、相談）	93	32.2
M&A（合併・買収）	86	29.8
海外進出	65	22.5
商品・製品トラブル（欠陥商品、リコールなど）	60	20.8
各種情報の管理（従業員・顧客の個人情報、企業機密など）	54	18.7
各種ハラスメントなどの社内問題	51	17.6
海外トラブル（特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル）	49	17.0
クレーマー対策（暴力団対策を含む）	38	13.1
インターネット関連の問題（インターネット取引上のトラブルなど）	36	12.5
債権回収	29	10.0
下請問題、不公正取引	29	10.0
経営改善、会社の再建、資金繰り問題	29	10.0
債権（売掛金など）の管理と保全	21	7.3
課税問題	16	5.5
事業承継（後継者問題）	13	4.5
詐欺・悪徳商法問題	10	3.5
その他	16	5.5

(16) 弁護士以外に相談した内容

問 16 以下の内容について、弁護士以外に相談したことはありますか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

- 全体では、「雇用問題(採用、解雇、残業など)」が 49.5%で最も高く、次いで「特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど」が 48.3%、「各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備」が 40.1%となっている。一方で、「相談したことがない」は 14.3%となっている。



	n	%
全体	329	100.0
雇用問題（採用、解雇、残業など）	163	49.5
特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど	159	48.3
各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備	132	40.1
株主総会、取締役会の運営（招集、議事録作成を含む）	124	37.7
課税問題	81	24.6
経営改善、会社の再建、資金繰り問題	64	19.5
各種情報の管理（従業員・顧客の個人情報、企業機密など）	58	17.6
各種ハラスメントなどの社内問題	52	15.8
契約内容の相談・検討、契約書の作成	47	14.3
M&A（合併・買収）	39	11.9
海外進出	39	11.9
債権（売掛金など）の管理と保全	21	6.4
海外取引（外国語契約書のチェック、相談）	20	6.1
インターネット関連の問題（インターネット取引上のトラブルなど）	15	4.6
海外トラブル（特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル）	15	4.6
債権回収	13	4.0
商品・製品トラブル（欠陥商品、リコールなど）	12	3.6
下請問題、不公正取引	10	3.0
クレーマー対策（暴力団対策を含む）	8	2.4
事業承継（後継者問題）	6	1.8
詐欺・悪徳商法問題	3	0.9
その他	1	0.3
相談したことがない	47	14.3

(17) 弁護士以外に相談した内容と相談相手

<弁護士以外に相談したことがある企業のみ>

問 17 以下の内容をどの相手に相談しましたか。

- 雇用問題(採用、解雇、残業など)、「各種ハラスメントなどの社内問題」、「各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備」では「社会保険労務士」が最も高くなっている。具体的には、「雇用問題(採用、解雇、残業など)」で 84.0%、「各種ハラスメントなどの社内問題」で 78.8%、「各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備」で 66.7%となっている。
- 「株主総会、取締役会の運営(招集、議事録作成を含む)」では「司法書士」が 55.6%となっている。
- 「特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど」では「弁理士」が 89.9%となっている。
- 「課税問題」では「税理士」が 87.7%となっている。
- 「海外進出」では「VC」が 46.2%となっている。
- 相談相手の「その他」については、「各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備」では「友人・知人」、「IPO コンサルタント」など、「M&A(合併・買収)」では「M&A 仲介業者」、「友人・知人」、「中小機構の相談員」など、「7.各種情報の管理(従業員・顧客の個人情報、企業機密など)」では「ISMS 認証取得支援コンサルタント」、「セキュリティ専門家」、「親会社法務部」など、「契約内容の相談・検討、契約書の作成」では「IPO 経験者」、「親会社法務部」、「大学内相談機関」、「所属する業界団体」など、「経営改善、会社の再建、資金繰り問題」では「中小機構の相談員」、「投資家」、「友人・知人」など、「海外進出」では「JETRO」「コンサルタント企業」「海外事業開発専門家」などが挙げられている。

	n	公認会計士・監査法人	税理士	弁理士	司法書士	社会保険労務士	行政書士	中小企業診断士	銀行等の取引金融機関	同業者、取引先	VC	経営コンサルタント	その他
雇用問題(採用、解雇、残業など)	163 100.0	8 4.9	14 8.6	1 0.6	3 1.8	137 84.0	2 1.2	1 0.6	1 0.6	8 4.9	11 6.7	8 4.9	9 5.5
特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど	159 100.0	3 1.9	4 2.5	143 89.9	1 0.6	2 1.3	1 0.6	0 0.0	1 0.6	7 4.4	8 5.0	5 3.1	8 5.0
各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備	132 100.0	19 14.4	6 4.5	2 1.5	9 6.8	88 66.7	3 2.3	1 0.8	2 1.5	8 6.1	10 7.6	22 16.7	14 10.6
株主総会、取締役会の運営(招集、議事録作成を含む)	124 100.0	27 21.8	25 20.2	3 2.4	69 55.6	2 1.6	9 7.3	1 0.8	6 4.8	3 2.4	18 14.5	12 9.7	10 8.1
課税問題	81 100.0	23 28.4	71 87.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 1.2	0 0.0	1 1.2	2 2.5	3 3.7	1 1.2
経営改善、会社の再建、資金繰り問題	64 100.0	16 25.0	19 29.7	1 1.6	2 3.1	0 0.0	0 0.0	3 4.7	21 32.8	5 7.8	22 34.4	20 31.3	9 14.1
各種情報の管理(従業員・顧客の個人情報、企業機密など)	58 100.0	9 15.5	6 10.3	2 3.4	5 8.6	19 32.8	1 1.7	0 0.0	1 1.7	6 10.3	6 10.3	9 15.5	12 20.7
各種ハラスメントなどの社内問題	52 100.0	1 1.9	1 1.9	1 1.9	0 0.0	41 78.8	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 1.9	4 7.7	4 7.7	5 9.6
契約内容の相談・検討、契約書の作成	47 100.0	5 10.6	9 19.1	7 14.9	7 14.9	6 12.8	2 4.3	0 0.0	1 2.1	7 14.9	6 12.8	8 17.0	12 25.5
M&A(合併・買収)	39 100.0	11 28.2	5 12.8	2 5.1	3 7.7	0 0.0	0 0.0	1 2.6	3 7.7	6 15.4	13 33.3	14 35.9	10 25.6
海外進出	39 100.0	5 12.8	7 17.9	3 7.7	1 2.6	0 0.0	0 0.0	1 2.6	3 7.7	9 23.1	18 46.2	11 28.2	12 30.8

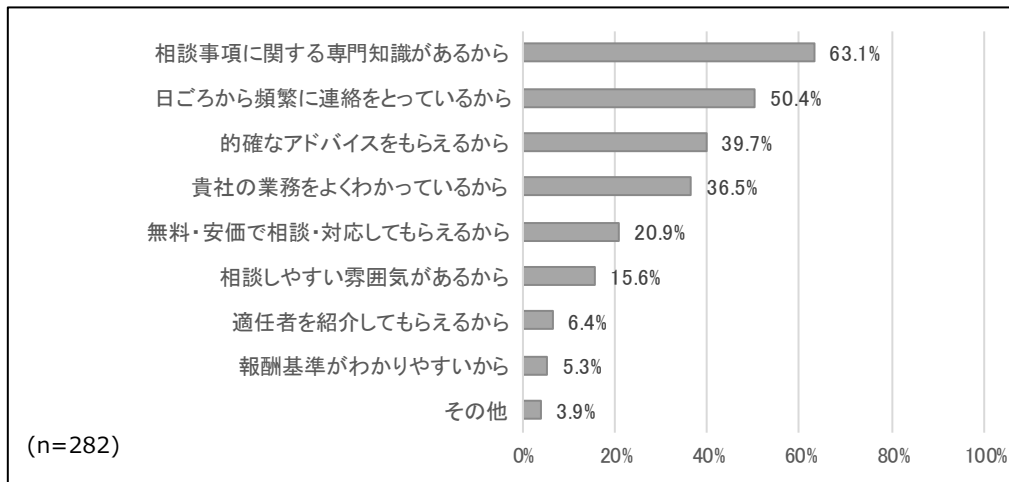
	n	公認会計士・監査法人	税理士	弁理士	司法書士	社会保険労務士	行政書士	中小企業診断士	銀行等の取引金融機関	同業者、取引先	VC	経営コンサルタント	その他
債権（売掛金など）の管理と保全	21 100.0	9 42.9	11 52.4	0 0.0	1 4.8	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 4.8	3 14.3
海外取引 （外国語契約書のチェック、相談）	20 100.0	3 15.0	4 20.0	3 15.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	5 25.0	5 25.0	5 25.0	8 40.0
インターネット関連の問題 （インターネット取引上のトラブルなど）	15 100.0	1 6.7	1 6.7	0 0.0	1 6.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	5 33.3	3 20.0	5 33.3	6 40.0
海外トラブル（特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル）	15 100.0	1 6.7	2 13.3	6 40.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	4 26.7	4 26.7	2 13.3	6 40.0
債権回収	13 100.0	4 30.8	4 30.8	0 0.0	1 7.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 15.4	4 30.8
商品・製品トラブル （欠陥商品、リコールなど）	12 100.0	0 0.0	0 0.0	2 16.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 16.7	2 16.7	5 41.7	5 41.7
下請問題、不公正取引	10 100.0	0 0.0	2 20.0	1 10.0	0 0.0	1 10.0	0 0.0	1 10.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	3 30.0	3 30.0
クレーマー対策（暴力団対策を含む）	8 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 25.0	1 12.5	2 25.0	4 50.0
事業承継（後継者問題）	6 100.0	1 16.7	2 33.3	1 16.7	1 16.7	0 0.0	1 16.7	0 0.0	0 0.0	1 16.7	1 16.7	3 50.0	0 0.0
詐欺・悪徳商法問題	3 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 33.3	2 66.7
その他	1 100.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0

(18) 弁護士以外に相談した理由

<弁護士以外に相談したことがある企業のみ>

問 18 弁護士以外の方に相談した理由は何ですか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

➤ 全体では、「相談事項に関する専門知識があるから」が 63.1%で最も高く、次いで「日ごろから頻繁に連絡をとっているから」が 50.4%、「的確なアドバイスをもらえるから」が 39.7%となっている。



	n	%
全体	282	100.0
相談事項に関する専門知識があるから	178	63.1
日ごろから頻繁に連絡をとっているから	142	50.4
的確なアドバイスをもらえるから	112	39.7
貴社の業務をよくわかっているから	103	36.5
無料・安価で相談・対応してもらえるから	59	20.9
相談しやすい雰囲気があるから	44	15.6
適任者を紹介してもらえるから	18	6.4
報酬基準がわかりやすいから	15	5.3
その他	11	3.9

3 アンケート調査を踏まえたヒアリング結果と分析（スタートアップ関係）

(1) ヒアリング調査の概要

スタートアップに関するヒアリング調査では、まず、スタートアップに関係する業務に従事している弁護士又は法曹有資格者に対し、近年のスタートアップにおける弁護士の活用状況やスタートアップ法務の実情等についてヒアリングを実施した。このようなヒアリング対象者には、一般的な企業法務を扱っている法律事務所のうち、スタートアップを顧客として多数扱っている事務所に所属している弁護士のほか、スタートアップ内部の法務担当者等としてスタートアップ関係の職務に従事している弁護士（インハウス弁護士）も多数含まれている。また、弁護士及び法曹有資格者に限らず、スタートアップ支援に携わっている関係機関・団体の担当者等からもヒアリングを実施した。

次に、スタートアップのうち、現に弁護士を活用している企業の担当者から、弁護士を活用するようになった経緯や、実際に弁護士を活用したことによるメリット等について、ヒアリングを実施した。

ヒアリング調査は、いずれも、令和6年1月から令和7年3月までの間において、対面又はウェブ会議の方法により実施した。ヒアリング調査の多くは、対象者1名に対するインタビュー形式で実施しているが、一部のヒアリングでは、複数の対象者に参集してもらい、テーマごとに自由に意見を述べてもらう形式をとったものもある。

本項目では、ヒアリング対象者について、

- スタートアップ法務を扱う法律事務所に所属する弁護士であり、特定の案件やスタートアップとの間の顧問契約等の形でスタートアップに関与する弁護士を「外部弁護士A」などと、
 - スタートアップのインハウスとして、スタートアップの従業員や社内・社外役員等の立場でスタートアップに関与している弁護士を「インハウス弁護士A」などと、
 - スタートアップに関する団体等に所属している、スタートアップについて知見を有する専門家を「関係者A」などと、
 - スタートアップ内で法務等を担当する従業員や代表者、経営者等を「経営者・担当者A」などと、
- それぞれ表す。

(2) 前提－アンケート調査からうかがわれる傾向分析

スタートアップにおいては、「過去に弁護士を利用したことがありますか。」という問に対し、329社中「ある」と回答した企業が298社(90.6%)となっており、後記の中小企業の回答(900社中「ある」と回答した企業は364社(40.4%)にとどまる。)と比較すると、弁護士の利用が進んでいることがうかがわれる。ただし、後記のヒアリング結果の内容等を踏まえると、上記アンケート調査の回答結果をもって、スタートアップにおいて十分に弁護士が利用されているものと結論するのは難しいと思われる。

弁護士の利用とスタートアップの成長ステージとの関係では、シードが93.5%、アーリーが85.7%、エクспанションが91.0%、レイターが100%となっており、シード、アーリー、エクспанションの間で大きな差は認められない。また、弁護士を利用した時期については、「創業時から弁護士を利用していた」が45.6%となっており、「創業前から弁護士を利用していた」の15.8%と合わせると、創業前及び創業時からの弁護士の利用は61.4%となる。企業の成長とともに弁護士を利用する可能性が高まっていくであろうことを考慮すると、シードのステージにおいても弁護士の利用率が高いことは、近時において、より早期の段階から弁護士を利用することの必要性がスタートアップにおいて認識されてきている可能性や、大型の資金調達を経ていないシード以前の段階でも弁護士を利用できる経路が拡大している可能性が示唆される。

スタートアップの業種と弁護士利用の関係については、全体の90.6%と比較した場合、「医療、福祉」が83.3%とやや低くなっている。この点は、弁護士の利用を決めた理由として、「貴社業界や貴社業務を理解している」が52.7%と最も高くなっていることを踏まえると、「医療、福祉」の分野における新規のアイデアやビジネスモデルを理解し、適切な法的サービスを提供できる弁護士が相対的に少ないことがうかがわれる。

弁護士を利用したことがあると回答したスタートアップのうち、弁護士の利用形態については、「顧問契約を結んでいる」が78.2%と最も高くなっており、後記の中小企業の回答（「顧問契約を結んでいる」は45.1%にとどまり、「特定案件について弁護士に依頼した」の48.6%を下回っている。）と比較した場合、スタートアップでは、弁護士の主な利用形態が顧問契約となっていることが示唆される。

弁護士を利用したきっかけについては、「顧問弁護士先」が65.8%となっているが、それ以外だと、「取引先や親会社、友人・知人からの紹介」が32.6%、「顧問以外の弁護士が友人・知人」が21.1%、VC（ベンチャーキャピタル）からの紹介」が17.4%となっており、「法律相談」（14.8%）や「インターネットで検索」（5.7%）を上回っている。このことから、スタートアップにおいて弁護士を利用するきっかけになるものとして、取引先や親会社、友人・知人といった何らかの人的つながりによるものと、VCからの紹介というスタートアップ特有のものが比較的多いことがうかがわれる。

弁護士の利用を決めた理由については、後記の中小企業の回答と比較すると、「貴社業界や貴社業務を理解している」が52.7%（中小企業は21.2%）、「対応スピードの早さ」が46.6%（中小企業は25.5%）と高くなっている。一般的な中小企業に比べ、スタートアップでは、取り扱う新規のアイデアやビジネスモデルに対する理解、対応スピードの早さという点が、弁護士の利用を決める上で重視されていることが示唆される。

弁護士に依頼した内容については、「契約内容の相談・検討、契約書の作成」が86.9%となっており、次点である「株主総会、取締役会の運営（招集、議事録作成を含む）」の50.0%と比較してもかなり高くなっている。契約関係の依頼は、後記の中小企業の回答でも最も高くなっている（31.3%）ものの、次点が「雇用問題（採用、解雇、残業など）」の25.3%であることを踏まえると、スタートアップにおいて契約関係の依頼が大きな比重を占めていると評価できる。スタートアップでは、一般的な取引関係の契約に加え、シードステージにおける資本政策、エンジェル投資家やVCとの間の投資契約、株主間契約といった投資関連の契約が重要となってくることから、これらの契約締結に際し、弁護士が利用されていることがうかがわれる。

弁護士を利用したことがないと回答したスタートアップのうち、過去に直面した問題で弁護士の利用を検討したことがないと回答したのは87.1%であり、その理由は、「弁護士に相談する問題とは思わなかったから」が45.2%と最も高くなっている。弁護士を利用していないスタートアップでは、中小企業と同様、問題に直面した場合でも、それが法的問題であることや弁護士に相談した方がよい問題であることが認識されておらず、弁護士の利用に至っていないものと考えられる。また、弁護士の利用を検討しなかった理由として、「他の社外の人と比べて報酬が高いから」が19.4%、「弁護士以外の資格者の方が相談しやすいから」が16.1%、「スタートアップに対応できる弁護士が少ないから」が12.9%となっており、弁護士の報酬の高さや相談のしやすさ、スタートアップに対応できる弁護士の不足といった点も、スタートアップで弁護士が利用されていない要因になっている可能性がある。

（3）スタートアップに関与する弁護士の状況

ア スタートアップの法務を扱う弁護士の状況について

近年、スタートアップを取り扱う弁護士事務所は増加しているといわれ、スタートアップを専門とする事務所が複数存在するほか、大手渉外事務所においてもスタートアップ法務の取扱いがあることに加えて、最近では全国に支店を多数有する大規模弁護士事務所もスタートアップ分野に参入しているという。

スタートアップに携わる弁護士も増加傾向にあり、若手弁護士の参入も多いといわれている。ヒアリングでも、「スタートアップに関与する弁護士が最近が増えてきた印象があり、特に若い弁護士にとっては華やかなイメージがあって刺さりやすかったのではないか。」(インハウス弁護士B)、「スタートアップに興味のある弁護士はかなり増えたと思う。理由は必ずしも明らかではないが、弁護士の周りで起業する人が増えたということもあるかもしれない。」(外部弁護士F)などの指摘があるが、その一方で、「スタートアップの分野をおもしろいと感じている弁護士は増えているが、それでもまだ少数である。」(関係者B)、「スタートアップに関与する弁護士は増えているものの、その増え方がまだまだ小さいというのが現状」(インハウス弁護士E)という声もある。

また、スタートアップにおける弁護士の法的支援へのニーズは高まっているにもかかわらず、そのニーズに対応できる弁護士がいない点が課題であるとの認識も示されている。スタートアップにおける法的支援へのニーズについては、「スタートアップはリソースが限られており、資金面からもトラブルになると致命的になる。その意味で、トラブルになる前から弁護士が関与する必要性が高い。」(外部弁護士B)など、スタートアップにおける法的支援の客観的ニーズは高いと指摘されている。これに対し、「スタートアップの中に法務の専門家がほとんどいないことが課題。」(外部弁護士B)、「近年はスタートアップを含め、企業の弁護士へのニーズが増えているが、これに対応できる弁護士の数が足りない。そのため、スタートアップのインハウスの報酬は上昇傾向にある。」(インハウス弁護士D)、「日本ではスタートアップの専門家がいけないという指摘があり、これはそのとおりであると思う。スタートアップのニーズに対応できる弁護士の数が足りていない。」(インハウス弁護士F)、「スタートアップではリーガルマインドを持った優秀な人材の取り合いになっており、外資系のスタートアップとの競争もあって、日系のスタートアップでも報酬を上げないと優秀な法務人材を確保することが困難になっている。」(インハウス弁護士G)、「そもそも新規の事業に関わることに自信のない弁護士が多いのではないか。」(関係者B)など、高まりつつある法的支援へのニーズに十分に応えられるだけの弁護士が確保できていない状況が存在することが指摘されている。

イ スタートアップに関与する弁護士の偏在

スタートアップ法務における弁護士の不足を指摘する中には、従来から、スタートアップ側の弁護士をVC側が紹介する慣行がある点の指摘がある(外部弁護士A)。VCとスタートアップは、投資を行う側と受ける側という点では本来の利害の対立もあるが、投資契約の締結の場面等において、VC側が紹介する弁護士がスタートアップ側の代理人として関与することも少なくないという。このようなケースでも、VC側には別の弁護士が代理人として就任しており、スタートアップ側の代理人は飽くまでスタートアップからの委任に基づき弁護士として職務を行うものであることからすると、法的な利益相反等の問題が直接生じるものではない。しかし、スタートアップの分野における弁護士の不足を指摘する意見の背景には、VC側の弁護士はいるが、スタートアップ側に立つ弁護士が足りないといった問題意識があることがうかがわれる。

アンケート調査結果によれば、前記のとおり「弁護士利用のきっかけ」として「VC(ベンチャーキャピタル)からの紹介」は17.4%であり、「法律相談」の14.8%よりも多く、顧問先や知人等の紹介といった弁護士への「つて」を持たない場合に最も多いアクセスルートとなっている。

ウ スタートアップに対する弁護士関与の形態について

スタートアップにおける弁護士の関与の形態としては、外部の弁護士が委任を受けて法律事務を行う場合(この場合、厳密には、顧問契約を締結した上で関与する場合と個別案件の委任を受けて関与する場合とがある。)と、スタートアップ内部でインハウス(企業内弁護士)として法務に携わる場合とがある。こうした関与形態の違いについて、「外の事務所から関与する場合は、主として法的な問題について検討し、最終的には判断し

てもらうイメージであるのに対し、インハウスではビジネスジャッジまでする。スタートアップの規模にもよるが、法的な問題だけではなく、リスクマネジメントやガバナンスといった法的問題の周辺のところまで対処することが求められる。法的な問題のみであれば、弁護士事務所に外注すればよい。」(インハウス弁護士B)、「事務所に所属し外部からスタートアップに対応する場合、法的側面から検討して提案することはできるが、最後は企業側で決めてもらうという形になる。スタートアップ内部に入れば、ビジネスにコミットすることになるし、自らの課題として判断することも多く、責任の在り方が違う。」(インハウス弁護士A)といった指摘がなされている。また、「早い段階でスタートアップ内に弁護士が入り、外部の弁護士事務所の弁護士と一緒に対応していくということもある。」(外部弁護士B)など、これらの関与形態は二者択一的なものではなく双方が併存する場合もあるという。

スタートアップ側のニーズとしては、弁護士をインハウスとして企業内に雇い入れるニーズが高いとの指摘もある。「現在の課題は、スタートアップの中に法務の専門家がほとんどいないということである。」(外部弁護士B)、「多くのスタートアップにおいて、弁護士を社内に入れたいというニーズはあると思う。社内のリーガル面の責任者になりつつ、経営陣のサポーターになるような人材が求められている。」(関係者C)、「外部の法律事務所による個別の相談、顧問契約というのはこれまでもあったが、そこで出てくる問題は外面的で、限られた情報しか得られない。相談に来る前のフェーズが重要であり、内部の弁護士であればそこから関与することができる。」(インハウス弁護士D)などと指摘されている。もっとも、「一時期、スタートアップの資金調達がうまくいっていたバブルのような状況があり、そのときはスタートアップでも積極的に好待遇で弁護士を社内に入れていたが、そのような状況が収まると弁護士の雇い入れも少なくなった。」(インハウス弁護士E)といった指摘もあり、インハウスとしての弁護士の関与は、そのニーズに比して十分でない状況も浮かがる。

また、スタートアップの成長段階ごとにあるべき関与の仕方が異なるとの指摘があり、「スタートアップが成長していけば、法務へのニーズが幅広くなり、弁護士一人に対応することが難しくなる。そうすると、大きな事務所においてチームで対応することになる。」(外部弁護士B)との指摘や、「弁護士のニーズはスタートアップの段階ごとに異なる。シードやアーリーであれば社内に弁護士を抱える必要はなく、必要に応じて顧問契約や外部の弁護士への相談で足りる。ミドルくらいのある程度資金調達できた段階で社内弁護士を採用していくイメージ。」(外部弁護士D)といった指摘もあった。

以上のような関与の違いについては、「弁護士の関与として、インハウスも外部も両方必要であると考えている。確かに、外部の法律事務所の弁護士だと、スタートアップにおいて弁護士に相談した方がよい案件でも、弁護士に確認すべきであることを担当者が気付けないことから、情報が入ってこないこともある。インハウスであれば、自分から積極的に情報を取りに行くことができるので、法務的な問題に気付きやすい。その一方で、インハウスだと会社の社員という立場なので、上司や経営陣に意見が言いにくくなるように思われる。また、他社の情報を入手しにくく、異業種間の交流も少なくなりがちである。インハウスの弁護士と外部の弁護士を使い分けることが重要ではないか。」(外部弁護士C)といった指摘もある。

(4) 弁護士の関与が必要となる場面

スタートアップにおいて弁護士の関与が必要となる場面については、様々な想定が可能であるが、ヒアリングでは、「創業段階での創業者の持ち株に関する合意や、投資契約の締結において弁護士の関与が必要になる。VCが契約書のひな形を持っているが、VCに有利な条項があり、弁護士が修正することがある。スタートアップでは体制の変更や取締役の交代などのための臨時株主総会が多いので、この点でも弁護士の関与が必要。」(外部弁護士A)、「スタートアップでは、資金調達関係ではVCと、知財関係では大企業と契約を締結することがあるが、スタートアップ側に相当不利になっているもの、いわゆるジャイアン契約というものがあり、この

ような契約書を弁護士にしっかり見てもらうことは重要。会社にとって後戻りできないものが存在し、例えば資本政策が一番後戻りがきかないものであって、弁護士の関与が必要である。」(経営者・担当者D)、「一般的な中小企業との比較でいえば、スタートアップの場合、新規のアイデアに基づくビジネスモデルを作っていくという性質上、グレーゾーンの検討が必要になることが多いし、VC等の投資家から大型の投資を受けて成長するという特徴から、投資に際しての契約に関する法務がどうしても避けられない。スタートアップの性質上、弁護士を活用する必要性が高い部分が存在する。」(外部弁護士G)等の指摘があった。

上記の点は、中小企業と比較した場合のスタートアップ特有の法務という側面が強いが、インハウスの弁護士の中には、「法務に限らず、それ以外の広報などの様々な業務に携わっている。」「法務に限定して弁護士を雇うというよりは、法務面でサポートしつつ、一緒に事業を成長させてくれる人材が求められている。」(インハウス弁護士A)、「インハウスでは、スタートアップの規模にもよるが、法的な問題だけではなく、リスクマネジメントやガバナンスといった法的問題の周辺のところまで対処することが求められる。技術開発をするエンジニアや出資をする投資家の言いたいことをうまく整理し、経営者に伝えるといった能力も重要である。」(インハウス弁護士B)、「社内のリーガル面の責任者となる一方、経営陣のサポーターとなれるような人材が求められている。」(関係者B)といった声もあり、純粋な法務に限らず、法的側面からその周辺までカバーし、スタートアップの経営者とともに事業を進めていくためのサポーターとして、弁護士の関与が必要となる側面もあるといえる。

(5) 法的支援の必要性に関するスタートアップ側の認識

前記のアンケート調査の結果では、過去に弁護士を利用したことがあると回答したスタートアップは90.6%となっており、そのうち、弁護士の利用形態については、顧問契約を締結しているという回答が78.2%となっていることから、スタートアップにおいて、顧問契約の形態による弁護士の利用が進んでいることがうかがわれる。この点、ヒアリングにおいては、「いわゆるスタートアップの経営者には、早い段階から弁護士が関与する必要があると考えている人が多い印象。」(外部弁護士C)、「最近のスタートアップは法務への意識が高い。スタートアップの経営者は、スタートアップにおけるこれまでの失敗事例や経験知について、先輩起業家に相談をしたりアドバイスをもらったりすることが多く、そのような中で法務の重要性や弁護士の必要性への理解が進んでいるのではないか。」(外部弁護士D)、「スタートアップでは、法務の重要性についてある程度の理解を持っている経営者は多い。」(外部弁護士E)、「昔のスタートアップ経営者はある意味粗い人が多かったが、最近はよく勉強している人も多く、法務の必要性を正しく認識している人が多い印象。」(外部弁護士F)、「スタートアップの経営者どうしの横のつながりもあり、弁護士の必要性に対する理解は高まっている。」(外部弁護士G)といった指摘があり、スタートアップの経営者や担当者間で、弁護士を活用することの有用性に関する認識は広がっているものとみられる。

ただし、「スタートアップの中でも、良い投資家やメンターがついているスタートアップであれば弁護士による法的サービスの必要性を理解していることが多いと思うが、そうではない場合は理解されていないかもしれない。」(経営者・担当者B)、「スタートアップ経営者の中でも、弁護士に対する理解に温度差はある。弁護士はスタートアップの管理部門に関与するのみであり、弁護士の活用が利益に直結するわけではないと考えられることもある。弁護士を活用してガバナンスをしっかりとすることが利益につながっていくことを理解してもらう必要がある。」(外部弁護士E)、「スタートアップに対応できる弁護士も増えていると思うが、敷居が高いのは間違いない。スタートアップの経営者が弁護士と直接話をする、弁護士を活用することのメリットを理解してもらえことが多い。」(外部弁護士G)といった声や、「スタートアップには弁護士に対するニーズが存在するはずであるが、弁護士が必要になる問題であることに気づいていないケースが多い。その結果、弁護士に頼むべきもの

を行政書士に頼んでしまうといったことが生じる。弁護士に依頼すべきものかどうかよくわかっていないというのが実情で、その意味でニーズは潜在的なものといえる。新しい技術を用いたビジネスモデルを作る段階から弁護士が関与した方がいいのに、それができていない結果、ビジネスが途中で頓挫してしまうこともある。」「弁護士といえば紛争の解決、訴訟というイメージが強く、何か問題が起きてから相談するものと認識されている。他士業では、定期的に企業に関わる機会があることから相談のきっかけを作りやすいが、弁護士はそのような定期的な関与が乏しい。スタートアップの経営者の一般的な知識や理解では、ある問題を誰に相談すればよいのかがブラックボックスになってしまう。」(関係者C)、「資本政策に関する契約を軽く見ている経営者は多い。スタートアップの経営者としては、とにかく資金が欲しいので、早く決断すべきと考え、弁護士に相談しないまま安易に契約書にサインしてしまうことがある。」(経営者・担当者D)といった指摘もある。アンケート結果のうち、弁護士を利用したことがあるスタートアップで顧問契約を締結しているという回答が78.2%であることについては、感覚よりも高い数値であるという意見が多く、その原因として、アンケート調査の対象となったスタートアップがスピーダ掲載企業であり、既に資金調達に成功しているスタートアップが多いという点に求める意見もあった。「弁護士をつけなかったり、顧問契約をやめたりするのは、スタートアップでも業績が上らず瀕死の状態になっている企業ではないか。」(外部弁護士E)との指摘もあり、弁護士を利用していないスタートアップの多くは、シードやそれ以前の段階でビジネスが頓挫しており、今回のアンケートに対し回答できていない可能性も否定できない。「回答企業は早い段階から弁護士が関与していたがゆえにスタートアップとして成長してきた可能性がある。実感として、創業前後のスタートアップに関しては、弁護士が十分に関与できているとは思われない。」(外部弁護士C)という指摘もある。

また、弁護士の利用形態として、顧問契約の形態が多い点については、「顧問契約だと、相談されたことだけに対応する形になってしまう。弁護士がもう少しスタートアップの中に入って、事業の状態をよく理解して近くで見てもらいたいと思っている。」(外部弁護士F)、「近年は、スタートアップ向けに低額な顧問料を提案する法律事務所もあり、その場合、十分な法的サービスを受けるには追加の料金が必要なことから、顧問契約の締結だけでは、弁護士による必要な法的サービスが提供されているかどうか分からない。」(外部弁護士D)といった指摘もある。これらを踏まえると、上記アンケート調査結果をもって、スタートアップにおいて弁護士が十分に活用されているものと評価するのは躊躇されるところである。

(6) 費用面の課題

スタートアップが弁護士を活用するための課題として、「弁護士に割けるリソースが不足していることにあると思う。」(インハウス弁護士A)、「弁護士に相談することについては資金面からの課題がある。」(外部弁護士C)などと、スタートアップの資金力等に問題があると指摘する声は少なくない。特に、創業当初のスタートアップにつき、法的支援のニーズが高いにもかかわらず弁護士の関与が不十分であるとの認識を示すヒアリング対象者は、その原因として、「スタートアップの一番下の層の企業には資金がなく、弁護士からも儲からないとみられてしまっているため、弁護士のサポートが受けられない。スタートアップを専門的に扱っている弁護士事務所は、テンプレートで大量に処理しているところがあり、スタートアップ側に立つと儲からないことから、VC側に立っていることが多い。」(関係者A)、「アーリーのスタートアップでは予算が限られており、経験豊富な弁護士を確保できるような十分な給料を支払うことは難しく、外部の弁護士事務所に依頼するのが通常。」(インハウス弁護士C)などと指摘する。

これに対し、スタートアップの成長段階を問わず、費用面がハードルとなって必要な法的支援が得られていないと指摘する声もあり、「スタートアップはその成長に応じて大きな事務所がチームで対応する必要があるが、そうなると費用面の問題になってくる。」(外部弁護士B)など、スタートアップの成長段階に応じて法的支援に

要するコストが上昇する点の課題を指摘するものもあった。また、「近年は資金調達環境が厳しくなっており、スタートアップの中でも二極化している。資金調達ができないと弁護士に依頼することができないが、資金調達のためにビジネスモデルを作るには、弁護士のサポートが必要になるという難しい状況が生じている。」(外部弁護士D)との指摘もあった。

インハウスでの雇用を念頭に置いた場合、「スタートアップ内で勤務することになれば、待遇面がどうしても見劣りすることになる。」と指摘し、これに対応するための方策として「インハウスの弁護士に副業を認め、弁護士として法律事務所にも所属し、ある程度の収入を得ながらスタートアップでも働いてもらうという形態が考えられる。」(インハウス弁護士E)と指摘する者もあった。

(7) スタートアップにおける法務の特徴・弁護士に必要なこと

スタートアップの法務に関与するに当たっては、①企業法務や会社法に関する基本的な知識がベースにあることが必要であるとの指摘が複数あったが、②スタートアップの特性上、大・中企業の法務とは異なる点もあり、例えば、予防法務の観点からの助言より、経営者のマインドを理解した事業推進・拡大のための助言が求められるといった指摘もあった。また、③インハウスとしてスタートアップに関与する場合等は、弁護士に求められる役割が法務にとどまらないことが通常であるため、幅広いニーズに応えられることも重要であり、例えば、財務、マーケティング、人材マネジメントといった分野の知識が必要となる、④スタートアップが手がけるビジネス分野の法規制等に精通することが求められる、等の指摘もあった。職務遂行の在り方については、⑤時間をかけて完成度の高い仕事をするというよりは、即時性やレスポンスの早さが求められる、⑥トライ・アンド・エラーがある程度許されるところはあり、新しいことを経験しながら学ぶことが可能との指摘もあった。

アンケート調査の結果では、前記のとおり、取り扱う新規のアイデアやビジネスモデルに対する理解や対応スピードの早さという点が、弁護士の利用を決める上で重視されていることがうかがわれ、ヒアリングにおける上記指摘ともある程度整合する結果となっている。

(8) 弁護士から見たスタートアップへの関与のあり方

弁護士は、弁護士事務所に籍を置いたまま(場合により弁護士としての活動も継続しながら)、スタートアップ内部でインハウスとして関与する場合があるという。「弁護士事務所に籍を置きながら、スタートアップ内部で職務に従事している。法務に限らず、それ以外の広報や新規事業立ち上げなどの様々な業務に携わっている。」(インハウス弁護士A)、「スタートアップで仕事をしつつ、弁護士として副業している人も多い。スタートアップでは、副業を自由に認めている場合が多い。」(インハウス弁護士F)、「スタートアップに入ってしまうと、社内業務が中心となり、他の弁護士の情報が入りづらくなって、弁護士としての成長の機会を損なってしまう可能性がある。事務所に籍を置いておけば、同じ事務所の弁護士と交流する機会もあるし、情報を得られる。スタートアップ内部の問題について、事務所の弁護士と共同で処理できることもある。」(インハウス弁護士G)、「弁護士事務所に籍を置きながらスタートアップとも雇用契約を締結して社内弁護士になるという形態はここ一、二年で増えている印象。おそらく、弁護士事務所としては、事務所の弁護士の数が維持できることや、スタートアップでの勤務を経て身に付けたスキルや知識を事務所に還元できるチャンスを残すこと、事務所自体がどこも人手不足であることなどから、退所してスタートアップに入りたいという弁護士の要望があっても、事務所に籍を残しておくという選択肢を提案しているものと思われる。」(インハウス弁護士E)等の指摘がある。

インハウスや顧問契約といっても、その態様にはグラデーションがあり、多様なスタートアップのニーズに対応するための弁護士の関与のアプローチにも様々なものがあり得る。弁護士を従業員として雇用しているスタ

ートアップの中には、弁護士を採用するまでの期間において、「前職でお世話になった弁護士に依頼し、半分インハウスという形で相談に応じてもらうことにした。形としては顧問契約かもしれないが、社内のミーティングにも参加してもらうなど、社内の実情を理解してもらいながら相談に応じてもらうもので、パートタイムのインハウス弁護士というイメージである。」(経営者・担当者C)という例もある。

また、インハウスとしての関与を行う場合と外部から関与する場合とでは、弁護士に求められる役割、関与の姿勢、備えるべきスキルが異なり、弁護士のキャリア形成の在り方も違うといった指摘もある。

例えば、①「スタートアップとしては比較的大きい会社に在籍しているが、それでも社長と机を並べて勤務しており、経営者との距離は相当近い。経営会議に出席して意見を述べるなど、経営に関する意思決定に参加することもできる。外部の法律事務所からスタートアップに関与する場合、経営の意思決定に参画することは基本的にできず、この点が大きな違い。」(インハウス弁護士C)、「スタートアップの内部に入れば、経営者との距離が近く、事業の中心にいながら、変化が激しい中で正解のないものを自ら考えることになる。スピード感と裁量を持って仕事をすることができる。大企業のインハウスでは、自分の職務が事業の何に役立っているのか見えずらい部分が多いが、スタートアップでは自身の仕事のインパクトがわかりやすい。法務以外の仕事にも関与できるチャンスが多い。」(インハウス弁護士E)など、企業経営そのものへの関与も期待される点で弁護士に求められる役割が異なると指摘する意見、また、②「何か問題があったら相談してほしいというような受け身の姿勢では、実際にはほとんど相談がないということになって機能しない。自分から積極的に経営に関与し問題を取りに行く姿勢が必要になるが、外部の事務所から関与する場合には受け身の姿勢になりがちである。」(関係者C)など、弁護士が関与する際の姿勢に違いがあると指摘する意見、③「外部からスタートアップに関与する場合は、企業法務に関する一般的なスキルがあれば対応できることが多い。これに対し、スタートアップの内部で関与するとなると、急成長を目指し変化が激しいというスタートアップの特性を理解する必要がある。スタートアップへの関与の仕方としては、外部の弁護士事務所でM&Aや金融等の専門分野のスキルを磨き、レベルの高いスペシャリストとして関与するアプローチと、ジェネラリストとしてスタートアップの内部で関与するというアプローチがあると思う。」(インハウス弁護士F)、「これまでは、スタートアップの内部の弁護士に相談した方がよい内容について、内部に弁護士がいなかったことから外部の法律事務所に相談していたという側面がある。内部に弁護士がいれば、法的問題に発展するかもしれないものを早期に把握して掘り起こすことができ、このうち、より専門的な問題を外部の法律事務所に依頼することになる。インハウスの弁護士の方が、スタートアップ内でどこにリスクが眠っているのかを能動的に検知することができる。スタートアップ内部の弁護士が増えたからといって、外部の法律事務所でのスタートアップ関連の仕事が減るわけではない。その意味で、外部の法律事務所の役割が変わっていくと考えており、まずはスタートアップの内部の実情を把握しているインハウスの弁護士が対処し、その中でより先鋭的な、専門的な法的問題について、専門的なスキルを持つ外部の大手事務所が対処するという形で役割分担が進むのではないか。その中で、ジェネラリスト指向の弁護士はスタートアップ内部の弁護士に、スペシャリスト指向の弁護士は外部の事務所でスタートアップに関与するということになると思われる。」(インハウス弁護士G)など、弁護士が備えるべきスキルや弁護士のキャリア形成の在り方の違いを指摘する意見などがあった。

(9) 若手弁護士とスタートアップ

ヒアリングでは、スタートアップの分野に若手弁護士が関与することについて歓迎する意見が多かった。「スタートアップの経営者は若手の人が多く、求めている人材としても、フットワークの軽い人、気軽に相談できる人という人が多い。また、スタートアップの場合、既存のルールに縛られずに新しい事業をやろうとしていることが多いので、そういったビジネスモデルを理解し共感してもらえる人材となると、若手の弁護士の方が良いとい

う側面もある。」(インハウス弁護士A)、「新しい技術やアイデアで事業を立ち上げようとするスタートアップには若い人が多い。そのような若い人が考えるビジネスモデルの内容は、同世代の弁護士の方が理解・共感しやすいと思われる。また、スタートアップ経営者にとっても同世代の弁護士の方が気軽に相談しやすい。」、「スタートアップの経営者には、自身と同年代で業種・業界のことを理解できる若手弁護士と知り合い、創業前後の段階で意気投合してその弁護士と付き合いが続くという例が多く見られ、経験だけで弁護士が選ばれているわけではない。知識や経験は少ないものの、スタートアップのビジネスをどのようにサポートできるかを考えている若手弁護士が求められているのではないか。」(外部弁護士C)、「スタートアップの経営者には比較的若い方が多く、新規の事業の内容を理解できるという意味でも、若手弁護士とスタートアップの親和性は高いといえるのではないか。」(関係者A)、「スタートアップの経営者にとっては、同年代の弁護士の方が気軽に相談できるし、若手弁護士はフットワークの軽さもあり、需要があると思う。もちろん、スタートアップ法務では困難な法的問題が生じることはあるが、そこは大手の弁護士事務所に外注することで対応すればよい。」(外部弁護士D)、「若手弁護士であれば、スピード感と柔軟性を備えている人が多いし、スタートアップの若手の経営者にとっても相談しやすいと思う。」(外部弁護士G)といった声があった。

もっとも、スタートアップが新規事業を行う際に各種規制の変更等を行政側と交渉する必要があることを前提に、「規制を突破するという側面では力のある弁護士が必要ともいえる。」(関係者A)との指摘もあったほか、「若手弁護士の中には、スタートアップに関する十分なりテラシーがないまま相談を受け、適切ではないアドバイスをしてしまう例があり、その点が課題である。」(外部弁護士D)、「スタートアップは激務であり、弁護士としての基礎的な実務経験がないままいきなりスタートアップというのは厳しい。法的問題に関する知識や経験はもちろん、スタートアップ特有の問題にも対処しなければならない。弁護士になって4～5年目くらいの人がスタートアップに向いている。」(関係者C)、「企業法務の知識があれば後はマインドの問題ともいえるが、資金調達や上場支援となると一般的な企業法務とは違う側面もある。法律だけでは完結しない部分も多く、税、会計、経営に関する知識や経験が必要になってくる。企業法務の経験だけを有している弁護士と、スタートアップで活躍している弁護士の間には、この部分でかなりの差があると考えている。」(外部弁護士G)、「若手弁護士といっても、1～2年目の弁護士がいきなりスタートアップに入るのは否定的。専門家としての基礎体力が付いてからの方がよい。はじめからスタートアップに入ると、弁護士として成長するために必要な情報を得にくくなる。」(インハウス弁護士G)との指摘もあった。

また、スタートアップの成長段階に応じて、若手弁護士の関与の形態も異なってくると指摘する意見もあり、「比較的初期の段階で関与するとすると、ある程度の経験が必要になってくる。ミドル以降になれば、チームで対応することも多く、1年目からもOJTで学ぶことも可能になるが、シード・アーリーに特有のスタートアップ実務も存在するから、1年目からすべてを経験することは困難。」(関係者C)との指摘もあった。

(10) インハウス弁護士の採用の実情

スタートアップとしてある程度の成長段階にある企業の中には、インハウスの弁護士を採用するにあたり、適任者が見つからず採用に苦労したという声があった。例えば、不動産関係のスタートアップでは、「金商法等の専門的な論点が問題となる案件が多かったことから、弁護士を採用しようと考えて募集を始めたが、応募は少なかった。金商法等の分野に詳しい弁護士というのがそれほど多いわけではないことに加え、待遇面からスタートアップに入ろうという弁護士が少なかったといえる。」(経営者・担当者A)といった実情が、金融関係のスタートアップでは、「事業の特殊性から、随時M&Aや資金調達等の関係で複雑な法律案件を抱えることになり、社内における法務のコントロールタワーが必要になった。インハウスの弁護士の募集を始めたが、なかなか適任者を採用することができなかった。スタートアップにおいて複雑な案件を包括的に扱える弁護士となると、あ

る程度大きな渉外法律事務所等で勤務している弁護士ということになるが、インハウスになれば報酬がどうしても下がってしまう。また、スタートアップの分野に飛び込んでみようという弁護士が少ないということもある。当社のビジネスに共感してもらえる方を慎重に採用したということも背景にある。」(経営者・担当者C)といった実情の紹介があった。

(11) 地方のスタートアップのニーズ

都市部に限らず、地方においてもスタートアップの法的ニーズが存在するが、これに対応できる弁護士が不足しているという指摘もあった。例えば、「多くの都道府県ではスタートアップ支援に関する施策を実施しているが、地方の弁護士の多くは訴訟中心であり、スタートアップの支援ができる弁護士は少ない。地方のスタートアップの法務へのニーズは存在するが、地方のスタートアップの多くは、東京等の都市部の弁護士に依頼しているという実情がある。大型の投資契約といった専門的な法務については、専門性を有する都市部の弁護士に依頼すれば足りるところではあるが、それ以外の労務等の日常的な業務に関連する法務を中心に、信頼関係を築きながら身近な存在としてスタートアップを支援する弁護士が必要である。」(外部弁護士G)、「地方で十分なスタートアップ法務の経験のある弁護士はかなり少なく、東京以外では大都市でも少ないと思う。地方のスタートアップにとって、目の前の弁護士に日常的に相談できるというのは重要。スタートアップ法務に関する情報を発信し、地方を含むすべての弁護士のスキル向上に取り組むべきである。」(関係者C)といった声があった。

III. 中小企業に対するアンケート・ヒアリング調査結果及び分析

1 中小企業を取り巻く環境

(1) 中小企業等の定義

中小企業者・小規模企業者の範囲については、中小企業基本法第2条第1項において以下のとおり定められており、本調査においては、中小企業者・小規模企業者を合わせて「中小企業」として定義し、調査分析の対象とする。

業種	中小企業者		小規模企業者
	資本金の額又は出資の総額	常時使用する従業員の数	常時使用する従業員の数
①製造業、建設業、運輸業その他の業種 (②～④を除く)	3億円以下	300人以下	20人以下
②卸売業	1億円以下	100人以下	5人以下
③サービス業	5,000万円以下	100人以下	5人以下
④小売業	5,000万円以下	50人以下	5人以下

(中小企業庁 HP より)

(2) 中小企業を巡るこれまでの施策及び弁護士による法的支援の取組

ア 概要

日本の中小企業・小規模事業者は約336.5万者であり、企業数全体に占める割合は99.7%に上る。中小企業・小規模事業者で雇用される人数は約3,310万人であり、日本の従業員の約7割が中小企業で働いていることになる¹²。中小企業は我が国の社会・経済において大きな比重を占めており、これまでも数多くの中小企業政策が講じられてきた。近時は人口減少が加速する中、地方において地域内の人材をつなぎ止める雇用を生み出す中小企業・小規模事業者がどれだけあるかということが極めて大きな課題となっている。

近時の政府施策¹³においては、「雇用の7割を支える中小企業の稼ぐ力を強化する」として、中小企業の事業承継やM&Aの環境整備等が施策として掲げられているほか、デフレからの脱却として物価上昇率を上回る賃金上昇を実現するための施策の一つとして、中小企業を含むサプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させる「構造的な価格転嫁」を実現するとされている。

こうした中小企業に関する施策が実現されていくためには、中小企業の事業承継・M&Aの場面や労務費の適切な転嫁のための価格交渉の場面等で、弁護士による適切な法的支援が行われることが重要である。

中小企業に対する法的支援の重要性はかねてより認識されており、日本弁護士連合会では、2009年に「日弁連中小企業法律支援センター」を設立し、「ひまわりほっとダイヤル」を開設して、中小企業経営者の相談に応じてきたほか、毎年、弁護士会と共催して「ひまわりほっと法律相談会」を全国で開催している。また、中小企業の海外展開・国際業務支援に関し、「日弁連中小企業国際業務支援弁護士紹介制度」により、国際業務の経

¹² 中小機構 HP より(出典:令和3年経済センサス・活動調査)。

¹³ 骨太の方針2024。

験豊かな弁護士を中小企業・小規模事業者に紹介する体制を整備している。そのほか、各地の弁護士会においても中小企業向けの法律相談を実施するなどしている¹⁴。

中小企業の支援には各地の商工会議所や中小企業診断士等の多種多様な機関が携わっており、また、中小企業庁の実施する中小企業支援策も多岐にわたる。近時では、中小企業・小規模事業者に寄り添った支援の在り方として、経営者・企業の自己変革、自走化による成長を目指す「経営力再構築伴走支援」が提言されている。「経営力再構築伴走支援」では、支援者が経営者との対話と傾聴を通じて、事業者が抱える本質的な課題に気づくよう促し、内発的な動機づけにより事業者の潜在力を発揮させ、課題解決に至るよう側面的に支援することを目指しており、中小企業庁では、令和5年6月に「経営力再構築伴走支援ガイドライン」を策定し、この取組を推進している。日本弁護士連合会でも、令和5年6月16日、「地域の多様性を支える中小企業・小規模事業者の伴走支援に積極的に取り組む宣言」を公表し、「弁護士においても、既に顕在化した課題に対する解決策を提示するだけでなく、事実認定能力及び多角的分析力を活かし、中小企業・小規模事業者との対等な関係における『対話と傾聴』によって、中小企業・小規模事業者とその経営環境に対する理解を深め、中小企業・小規模事業者が直面する『経営課題の設定』とその解決に向けた意思決定及び実行のプロセスに伴走支援ができるよう、支援の在り方を深化させるべきである。」として、中小企業・小規模事業者の支援機関のネットワークに積極的に参加し、関係機関等と適切な連携・協力関係を増強することなどを目指している。

イ 日本弁護士連合会の取組¹⁵

日本弁護士連合会及び全国各地の弁護士会では、上記のとおり、中小企業の経営者・個人事業主向けの弁護士との面談予約サービスである「ひまわりほっとダイヤル」を開設している。このサービスでは、全国共通の電話番号に電話をすれば、地域の弁護士会の専用窓口を通じて、弁護士との面談予約ができる仕組みとなっている。

近年の「ひまわりほっとダイヤル」の相談実施件数は、2018年度が5966件、2019年度が6607件、2020年度が7342件、2021年度が8117件、2022年度が8974件となっており、実施件数は増加傾向にあるといえる。また、2010年4月～2023年3月の相談内容の内訳については、「契約・取引」が36.0%と最も高くなっている。

その他、日本弁護士連合会では、上記のとおり、日弁連中小企業法律支援センターを設立し、全国各地の弁護士会で中小企業支援団体との意見公開を実施したり、中小企業向け全国一斉無料法律相談会を実施したりするほか、中小企業のニーズに応えられる弁護士を育成し、中小企業の経営者が相談できる環境を整備するといった取組を進めている。

日本弁護士連合会は、中小企業庁との間で、令和3年6月9日、「中小企業の事業承継・引継ぎ支援に向けた中小企業庁と日本弁護士連合会の連携の拡充について」を策定し、中小企業庁と連携して中小企業の法的課題解決の支援に取り組んできたところ、令和7年1月9日には、中小企業庁との間で、中小企業を当事者とするM&Aを中心に、中小企業の事業承継・引継ぎに対する支援について、連携を深めていくことを確認した¹⁶。

¹⁴ 日本弁護士連合会では、2008年3月、2017年8月の2回にわたり、中小企業の弁護士ニーズ全国調査を実施し、その報告書を公表しており、中小企業における法的支援ニーズを網羅的に把握し得る先行調査として参考とした。<https://www.nichibenren.or.jp/document/statistics/questionnaire.html>

¹⁵ 日本弁護士連合会のHP(<https://www.nichibenren.or.jp/ja/sme/service/index.html>)のほか、日本弁護士連合会編著「弁護士白書2024年版」188頁を参照。

¹⁶ 令和7年1月9日改訂「中小企業の事業承継・引継ぎ支援に向けた中小企業庁と日本弁護士連合会の連携の拡充について」。<https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/2025/250109nichibenren.html>

具体的には、中小企業を当事者とするM&Aに関して安心できる取引を確保する上では、各種契約の締結及び実行に関する支援や法務デュー・デリジェンス対応、M&Aにおける当事者間でのリスク・トラブル案件への対応等を含め、M&Aプロセス全体における弁護士の関与が極めて重要であることが確認されたほか、これまでの取組の成果もあり、中小企業を当事者とするMA&における弁護士の関与や人材育成の取組は一定程度進んでいる一方で、現状において弁護士の関与は未だ限定的であり、特に地方においてはより一層の積極的な関与が望まれること、中小企業の経営者や支援機関において、支援に対応可能な各地域の弁護士と繋がる機会を十分に確保することが重要であり、全国において支援に対応可能な弁護士を一層増加させることが急務であるとされている。そして、連携強化として、令和6年度中に、中小企業庁が設置する事業承継・引継ぎ支援センターにおける弁護士人材の確保に向けて、地域の実情に応じた弁護士人材の紹介等の取組を開始するとともに、引き続きお互いの人材育成等を行う組織的な取組を実施するとしている。

ウ 中小企業法律支援センター(東京弁護士会)の取組¹⁷

東京弁護士会では、平成26年、中小企業の再生等を支援することを目的として、「中小企業法律支援センター」を開設しており、その中核的な業務は、相談を希望する中小企業への弁護士紹介制度である。同制度では、相談を希望する中小企業(各種法人や知的財産、税務、雇用等特定分野の法的課題を抱えた個人も対象となる)が、センターの専用電話番号やウェブサイト及び日本弁護士連合会のひまわりほっとダイヤル等を経由して相談を申し込むと、センターの配点担当弁護士(コンシェルジュ弁護士)が相談者から直接事案の概要を聴取し、法律問題が含まれているかどうか、弁護士を紹介する場合にはどの分野に精通する弁護士を紹介すればよいか等を判断し、名簿に登録された会員の中から当該案件にふさわしい相談担当弁護士を紹介する仕組みになっている。

上記の弁護士紹介制度による相談受付件数の推移は、2013年度は115件、2014年度は898件、2015年度は913件、2016年度は909件、2017年度は897件、2018年度は1027件、2019年度は1161件、2020年度は1540件、2021年度は1384件、2022年度は1400件となっており、増加傾向がみられる。また、2022年度の相談受付件数1400件のうち、相談担当弁護士を紹介した案件は1037件(約74.1%)、コンシェルジュ弁護士による電話対応で終了した案件は247件(約17.6%)、その他キャンセル等は116件(約8.3%)となっており、相談内容に法律問題が含まれない場合のほか、一般的な制度に関する質問等であれば、コンシェルジュ弁護がその場で回答等しており、相談担当弁護士の紹介に至っていないようである。

2022年度に相談担当弁護士を紹介した案件1037件のうち、2023年4月6日時点での相談結果は、相談担当弁護士から相談者への最初の電話連絡で終了したものが209件(約20.2%)、初回相談(相談料なし)で終了したものが364件(約35.1%)、初回相談(相談料あり)で終了したものが66件(約6.4%)、継続相談が172件(約16.6%)、受任に至ったものが106件(約10.2%)、その他(結果が不明等)が120件(約11.6%)となっており、約55%が法律相談料等の報酬が発生しないまま終了となっている。

相談案件の分野では、「債権保全・回収、その他契約トラブル」が31.8%と最も高くなっており、次点は、センター経由のものでは「知財保護(特許・商標・著作権・営業秘密・不正競争等)、景品表示法」であって、ひまわりほっとダイヤル経由のものでは「事業承継(高齢者の財産管理を含む)、M&A」となっている。

センターでは、専用ウェブサイトによる情報発信に力を入れており、2022年度に申込みがあった相談のうち、ウェブサイトからのものが約34.7%、法テラスからの紹介が約21.6%、消費者庁、消費者センター等からの紹介が約11.8%となっている。

¹⁷ 東京弁護士会発行「LIBRA 2023年7・8月」掲載の特集「中小企業法律支援センター10周年の活動報告ー中小企業の身近で頼れる存在を目指してー」(2-17頁)参照

センターでは、弁護士による中小企業支援にあたり、他士業との連携が必須であるとの考えの下、公認会計士、税理士、弁理士、社会保険労務士との間で様々な連携活動を行っている。とりわけ、税理士との連携においては、税理士が顧問先等の法律問題に直面した際に気軽に弁護士に相談できるよう、東京税理士会の会員向け専属コンシェルジュ制度の運用を開始しているほか、東京税理士会との間で継続的に勉強会を開催するなどの連携を図っている。

エ 中小企業・NPO法人等支援センター(大阪弁護士会)の取組¹⁸

大阪弁護士会では、中小企業に関する法律問題に対応するため、中小企業・NPO法人等支援センターを設置している。

同センターの主な業務は、①法律相談、②法制度への対応度チェック制度(中小企業の健康診断)、③海外案件弁護士紹介制度(海外お助けねっと)、④弁護士講師・相談員派遣制度(弁護士派遣ねっと)、⑤事業承継案件弁護士紹介制度(事業承継お助けねっと)、⑥事業再生案件弁護士紹介制度(事業再生お助けねっと)、⑦知的財産案件弁護士紹介制度(知財お助けねっと)、⑧創業支援案件弁護士紹介制度(創業お助けねっと)である。

センターでは、上記の各制度に関するリーフレットを作成するなどの周知・広報活動に取り組むほか、特に事業承継案件弁護士紹介制度では、日本税理士連合会事業承継サイトである「担い手探しナビ」と連携するなど、円滑な事業承継のための取組を継続している。

オ 中小企業活性化協議会¹⁹

中小企業活性化協議会は、中小企業の収益力改善・再生支援・再チャレンジ支援に向けた取組を支援する公的機関であり、すべての都道府県に設置され、全国各地の商工会議所等が運営している。同協議会には、事業再生等に関する知識と経験を持つ専門家(金融機関経験者、弁護士、公認会計士、税理士等)のスタッフが常駐し、中小企業の再生等に係る相談などに対応している。

同協議会では、第1次対応として、相談企業の事業・財務面等の現状や課題のヒアリング・分析を行い、金融機関にどのように対応・交渉すべきか、今後の経営改善のポイントは何かなどのアドバイスをしたり、専門家を紹介したりしている。また、第2次対応として、抜本的な経営体質改善や債務免除を含む金融支援が必要な場合は、再生計画の策定を支援し、金融機関との調整を行うほか、再生型私的整理手続に類似した形で、再生計画案の策定を支援するなどしている。

相談企業への対応状況²⁰について、近年の相談件数の推移をみると、2018年度は1896件、2019年度は2247件、2020年度は5580件、2021年は4244件、2022年度は6409件、2023年度は6787件となっており、増加傾向にあるといえる。2023年度について、相談経路は金融機関経路が3136件(47.1%)、企業本人からが2672件(40.1%)、商工会議所・商工会が154件(2.3%)、都道府県・中小企業支援センター等が703件(10.5%)となっており、前年度差では、金融機関が+3.6%増、都道府県・中小企業支援センター等が+3.8%と増加している。

¹⁸ <https://soudan.osakaben.or.jp/tyuusyuu.html>

¹⁹ <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/saisei/index.html>

²⁰ 中小企業庁金融課「中小企業活性化協議会の活動状況について～2023年度活動状況分析～」。
<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/saisei/kyougikai/202304.html>

カ よろず支援拠点²¹

中小企業庁では、平成26年から各都道府県によろず支援拠点を設置し、どこに相談したら良いかわからない中小企業・小規模事業者に、ワンストップで応じる相談窓口を提供している。

よろず支援拠点では、コーディネーターが相談者から相談内容を聴取し、解決策を提案するなどしている。例えば、東京都よろず支援拠点は、一般社団法人東京都信用金庫協会が運営しており、中小企業診断士の資格を有する弁護士等が対応にあたっている²²。

²¹ <https://yorozu.smrj.go.jp>

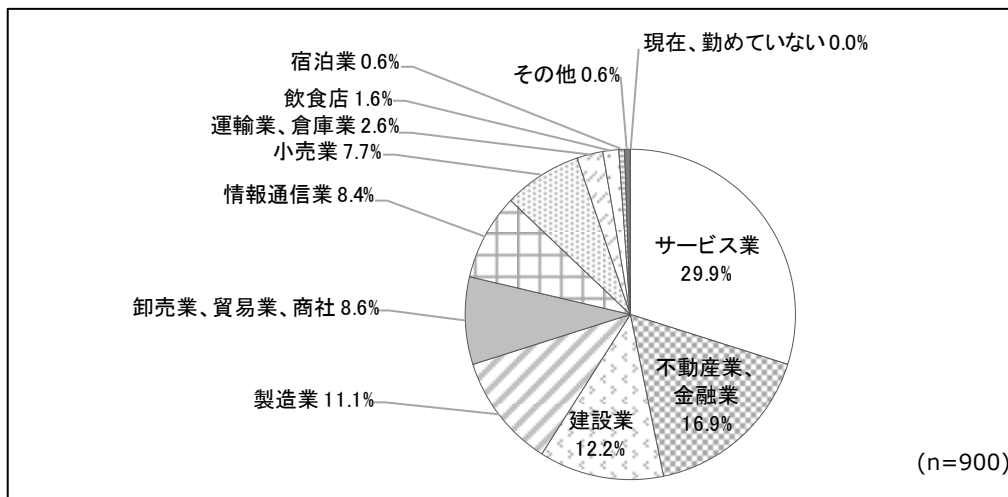
²² <https://tokyoyorozu.go.jp>

2 中小企業に対するアンケート調査結果

(1) 回答者の属性

SC1. 主な勤務先の業種をお答えください。

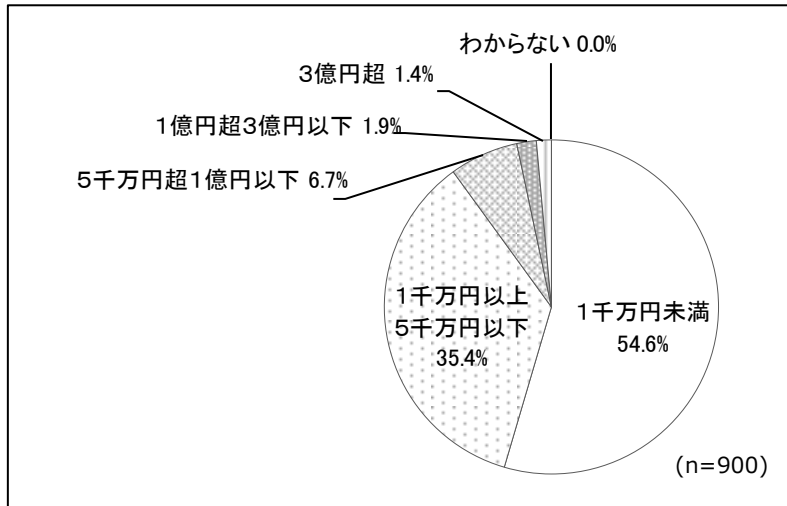
- 全体では、「サービス業」が 29.9%で最も高く、次いで「不動産業、金融業」が 16.9%、「建設業」が 12.2%となっている。



	回答数	割合
全体	900	100.0
サービス業	269	29.9
不動産業、金融業	152	16.9
建設業	110	12.2
製造業	100	11.1
卸売業、貿易業、商社	77	8.6
情報通信業	76	8.4
小売業	69	7.7
運輸業、倉庫業	23	2.6
飲食店	14	1.6
宿泊業	5	0.6
その他	5	0.6
現在、勤めていない	0	0.0

SC2. 前問でお答えになった会社の資本金をお答えください。

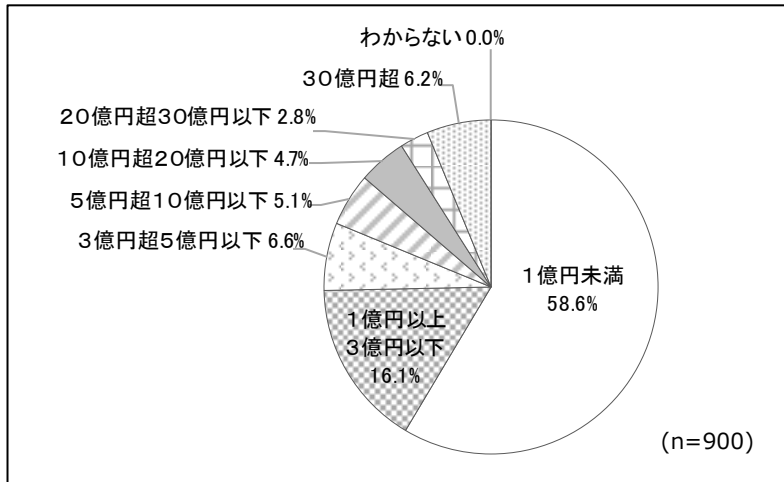
- 全体では、「1千万円未満」が 54.6%で最も高く、次いで「1千万円以上5千万円以下」が 35.4%、「5千万円超1億円以下」が 6.7%となっている。



	n	%
全体	900	100.0
1千万円未満	491	54.6
1千万円以上5千万円以下	319	35.4
5千万円超1億円以下	60	6.7
1億円超3億円以下	17	1.9
3億円超	13	1.4
わからない	0	0.0

SC3. 前問でお答えになった会社の最新期の売上高をお答えください。

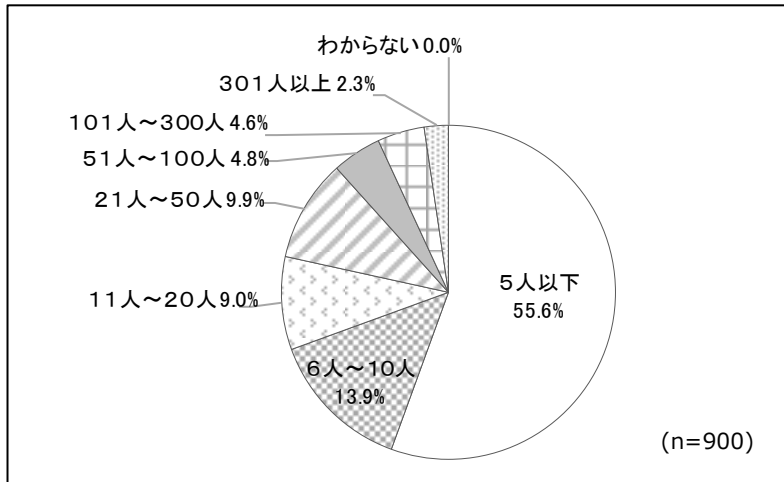
- 全体では、「1億円未満」が 58.6%で最も高く、次いで「1億円以上3億円以下」が 16.1%、「3億円超5億円以下」が 6.6%となっている。



	回答数	割合
全体	900	100.0
1億円未満	527	58.6
1億円以上3億円以下	145	16.1
3億円超5億円以下	59	6.6
5億円超10億円以下	46	5.1
10億円超20億円以下	42	4.7
20億円超30億円以下	25	2.8
30億円超	56	6.2
わからない	0	0.0

SC 4. 前問でお答えになった会社の従業員数をお答えください。

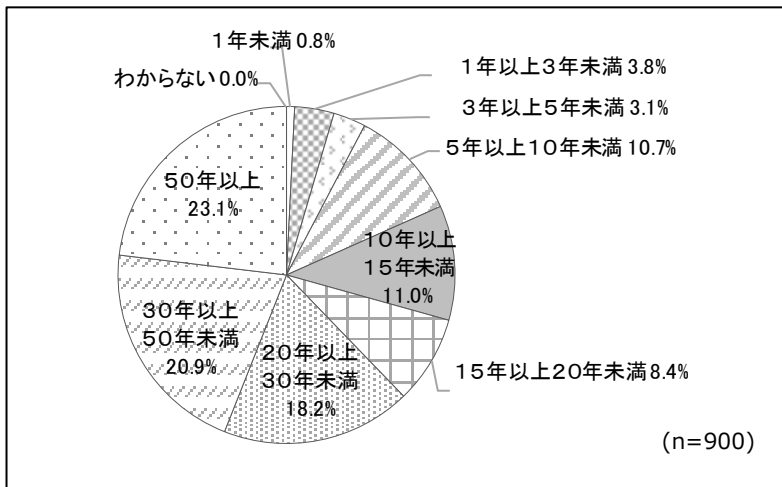
- 全体では、「5人以下」が55.6%で最も高く、次いで「6人～10人」が13.9%、「21人～50人」が9.9%となっている。



	回答数	割合
全体	900	100.0
5人以下	500	55.6
6人～10人	125	13.9
11人～20人	81	9.0
21人～50人	89	9.9
51人～100人	43	4.8
101人～300人	41	4.6
301人以上	21	2.3
わからない	0	0.0

SC5. 前問でお答えになった会社の業歴をお答えください。

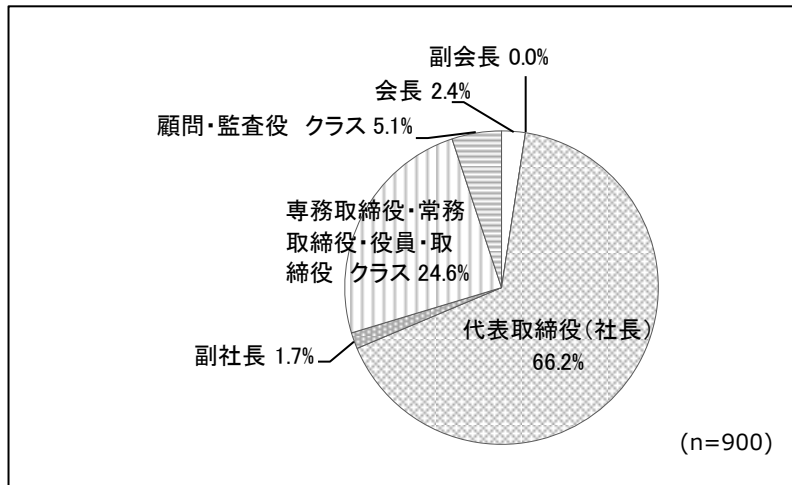
- 全体では、「50年以上」が 23.1%で最も高く、次いで「30年以上50年未満」が 20.9%、「20年以上30年未満」が 18.2%となっている。



	回答数	割合
全体	900	100.0
1年未満	7	0.8
1年以上3年未満	34	3.8
3年以上5年未満	28	3.1
5年以上10年未満	96	10.7
10年以上15年未満	99	11.0
15年以上20年未満	76	8.4
20年以上30年未満	164	18.2
30年以上50年未満	188	20.9
50年以上	208	23.1
わからない	0	0.0

SC6. 前問でお答えになった会社で、あなたの役職についてお答えください。

- 全体では、「代表取締役(社長)」が 66.2%で最も高く、次いで「専務取締役・常務取締役・役員・取締役クラス」が 24.6%、「顧問・監査役 クラス」が 5.1%となっている。

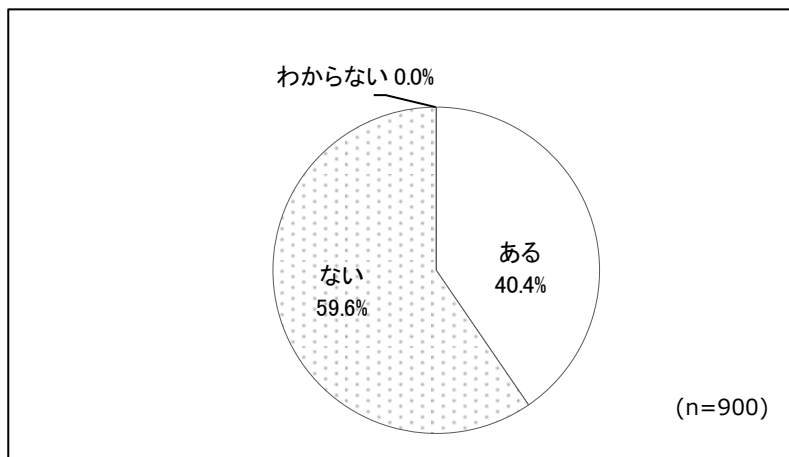


	n	%
全体	900	100.0
会長	22	2.4
副会長	0	0.0
代表取締役(社長)	596	66.2
副社長	15	1.7
専務取締役・常務取締役・役員・取締役 クラス	221	24.6
顧問・監査役 クラス	46	5.1

(2) 弁護士利用経験

Q1. 主な勤務先について伺います。過去に弁護士を利用したことがありますか。

➤ 全体では、「ない」が 59.6%、「ある」が 40.4%となっている。



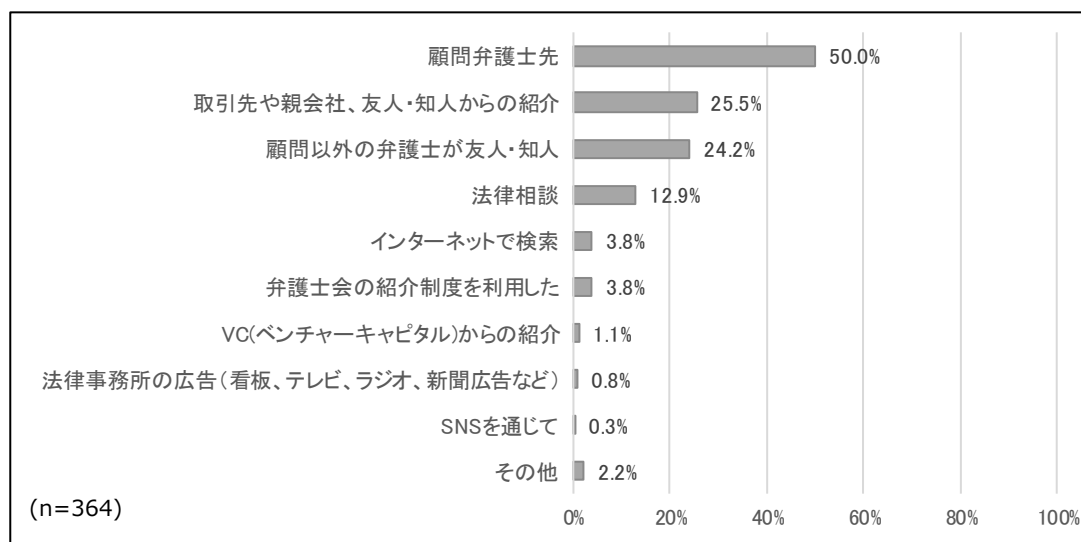
	n	%
全体	900	100.0
ある	364	40.4
ない	536	59.6
わからない	0	0.0

(3) 弁護士利用のきっかけ

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

Q2. 主な勤務先で弁護士を利用したきっかけは何でしたか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

- 全体では、「顧問弁護士先」が 50.0%で最も高く、次いで「取引先や親会社、友人・知人からの紹介」が 25.5%、「顧問以外の弁護士が友人・知人」が 24.2%となっている。



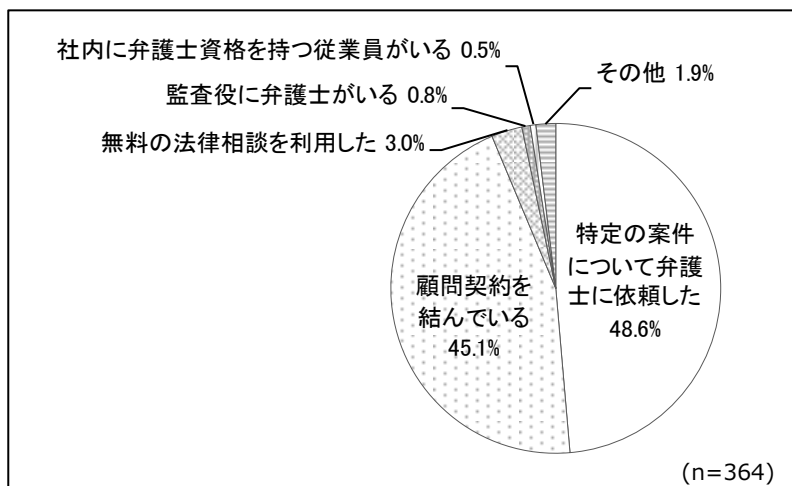
	n	%
全体	364	100.0
顧問弁護士先	182	50.0
取引先や親会社、友人・知人からの紹介	93	25.5
顧問以外の弁護士が友人・知人	88	24.2
法律相談	47	12.9
インターネットで検索	14	3.8
弁護士会の紹介制度を利用した	14	3.8
VC(ベンチャーキャピタル)からの紹介	4	1.1
法律事務所の広告(看板、テレビ、ラジオ、新聞広告など)	3	0.8
SNSを通じて	1	0.3
その他	8	2.2

(4) 弁護士の利用形態

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

Q3. 弁護士の利用形態はどのようなものですか。

- 全体では、「特定の案件について弁護士に依頼した」が 48.6%で最も高く、次いで「顧問契約を結んでいる」が 45.1%、「無料の法律相談を利用した」が 3.0%となっている。



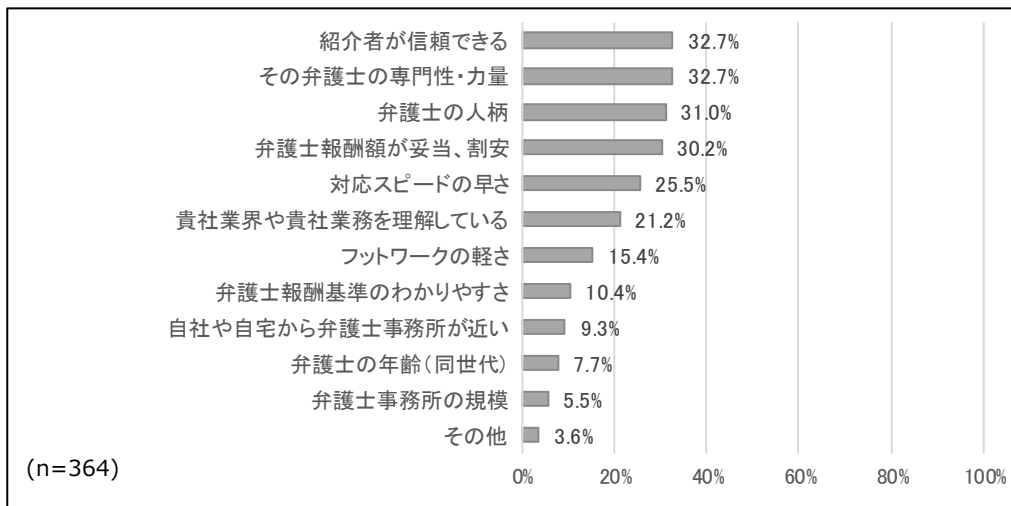
	n	%
全体	364	100.0
特定の案件について弁護士に依頼した	177	48.6
顧問契約を結んでいる	164	45.1
無料の法律相談を利用した	11	3.0
監査役に弁護士がいる	3	0.8
社内に弁護士資格を持つ従業員がいる	2	0.5
その他	7	1.9

(5) 弁護士を決めた理由

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

Q4. 弁護士の利用を決めた理由は何でしたか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

➤ 全体では、「紹介者が信頼できる」「その弁護士の専門性・力量」が共に 32.7%で最も高く、次いで「弁護士の人柄」が 31.0%、「弁護士報酬額が妥当、割安」が 30.2%となっている。



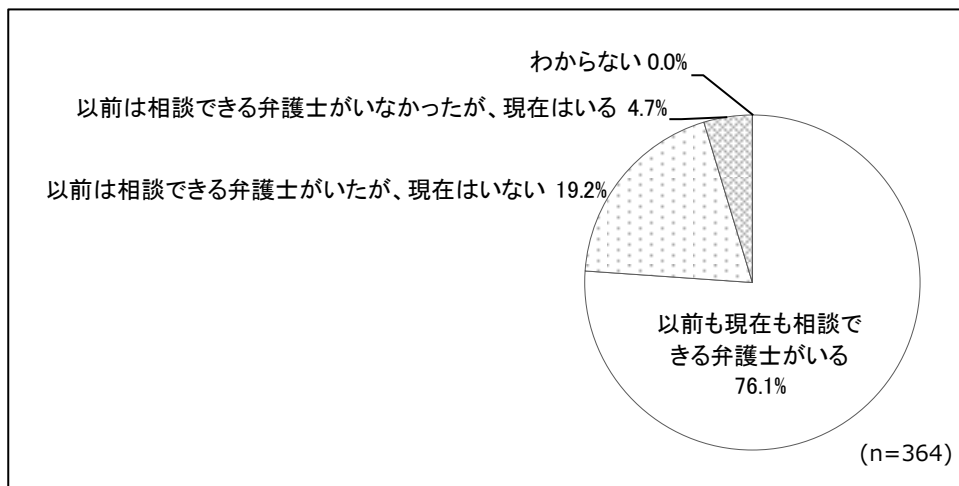
	n	%
全体	364	100.0
紹介者が信頼できる	119	32.7
その弁護士の専門性・力量	119	32.7
弁護士の人柄	113	31.0
弁護士報酬額が妥当、割安	110	30.2
対応スピードの早さ	93	25.5
貴社業界や貴社業務を理解している	77	21.2
フットワークの軽さ	56	15.4
弁護士報酬基準のわかりやすさ	38	10.4
自社や自宅から弁護士事務所が近い	34	9.3
弁護士の年齢(同世代)	28	7.7
弁護士事務所の規模	20	5.5
その他	13	3.6

(6) 現在相談できる弁護士の有無

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

Q5. 主な勤務先では、現時点で相談できる弁護士がいますか。

- 全体では、「以前も現在も相談できる弁護士がいる」が 76.1%で最も高く、次いで「以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない」が 19.2%、「以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる」が 4.7%となっている。



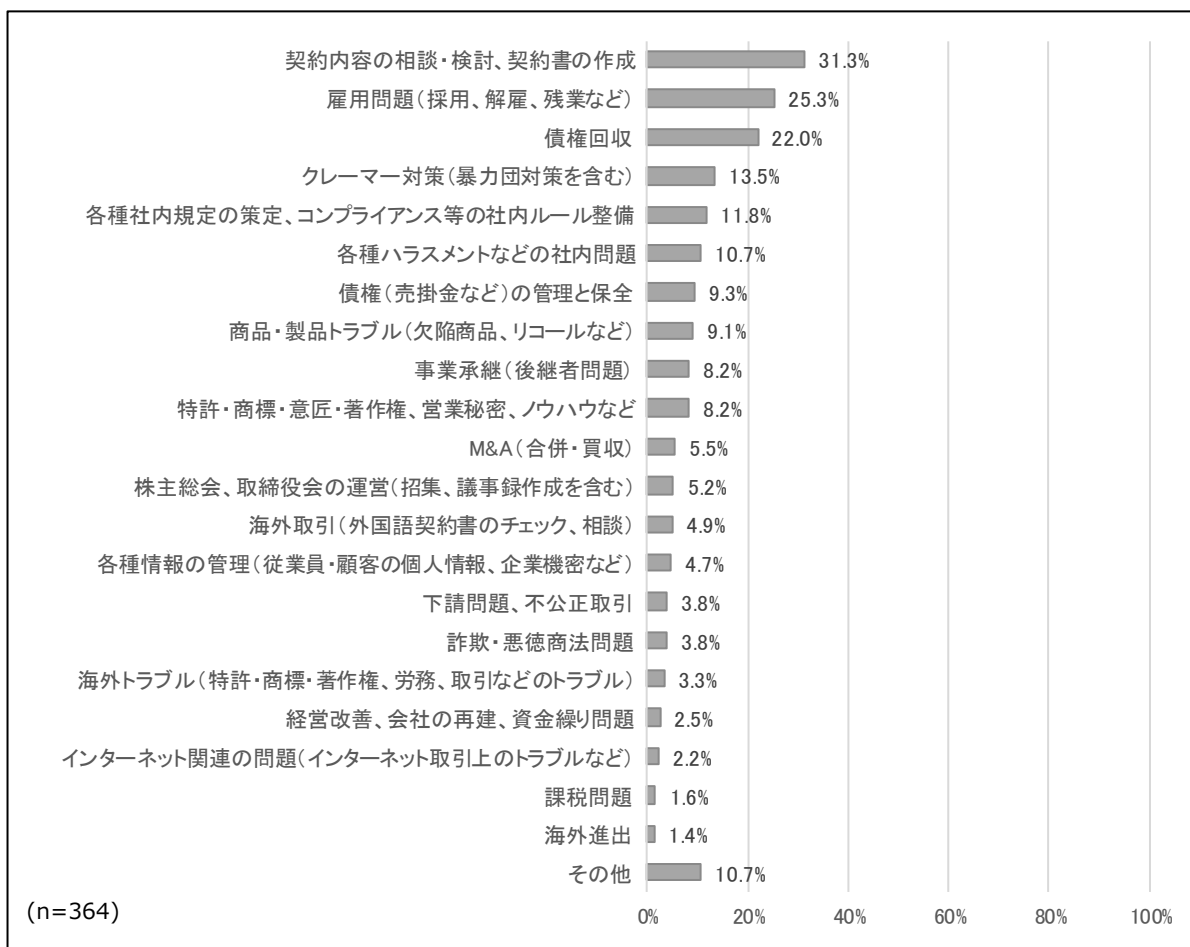
	n	%
全体	364	100.0
以前も現在も相談できる弁護士がいる	277	76.1
以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない	70	19.2
以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる	17	4.7
わからない	0	0.0

(7) 弁護士への依頼内容

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

Q6. 弁護士に依頼した内容はどのようなものでしたか。あてはまるものすべてをお選びください。
(複数回答可)

- 全体では、「契約内容の相談・検討、契約書の作成」が 31.3%で最も高く、次いで「雇用問題(採用、解雇、残業など)」が 25.3%、「債権回収」が 22.0%となっている。
- 「その他」としては、「交通事故」、「訴訟対応」、「賃貸契約」、「元従業員との調停」、「不動産トラブル」などが挙げられている。



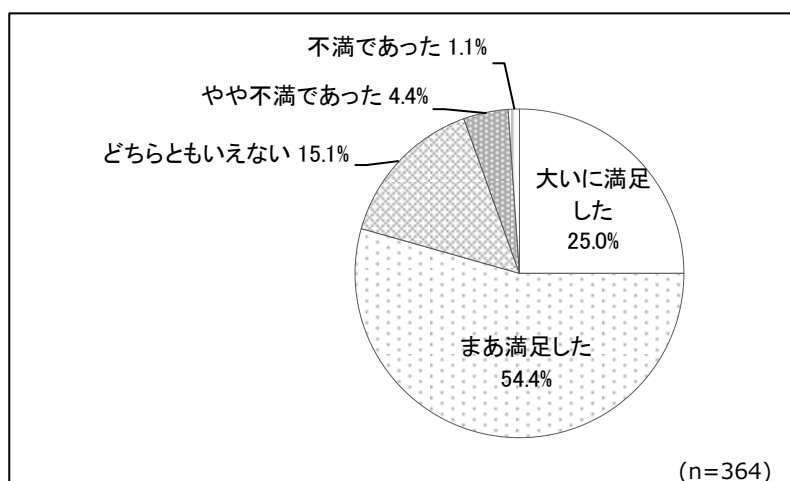
	n	%
全体	364	100.0
契約内容の相談・検討、契約書の作成	114	31.3
雇用問題（採用、解雇、残業など）	92	25.3
債権回収	80	22.0
クレーマー対策（暴力団対策を含む）	49	13.5
各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備	43	11.8
各種ハラスメントなどの社内問題	39	10.7
債権（売掛金など）の管理と保全	34	9.3
商品・製品トラブル（欠陥商品、リコールなど）	33	9.1
事業承継（後継者問題）	30	8.2
特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど	30	8.2
M&A（合併・買収）	20	5.5
株主総会、取締役会の運営（招集、議事録作成を含む）	19	5.2
海外取引（外国語契約書のチェック、相談）	18	4.9
各種情報の管理（従業員・顧客の個人情報、企業機密など）	17	4.7
下請問題、不公正取引	14	3.8
詐欺・悪徳商法問題	14	3.8
海外トラブル（特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル）	12	3.3
経営改善、会社の再建、資金繰り問題	9	2.5
インターネット関連の問題（インターネット取引上のトラブルなど）	8	2.2
課税問題	6	1.6
海外進出	5	1.4
その他	39	10.7

(8) 弁護士利用の満足度

<過去に弁護士を利用したことがある企業のみ>

Q7. 前問でお答えになった項目について、全体的な満足度はどうでしたか。

- 全体では、「まあ満足した」が54.4%で最も高く、次いで「大いに満足した」が25.0%、「どちらともいえない」が15.1%となっている。



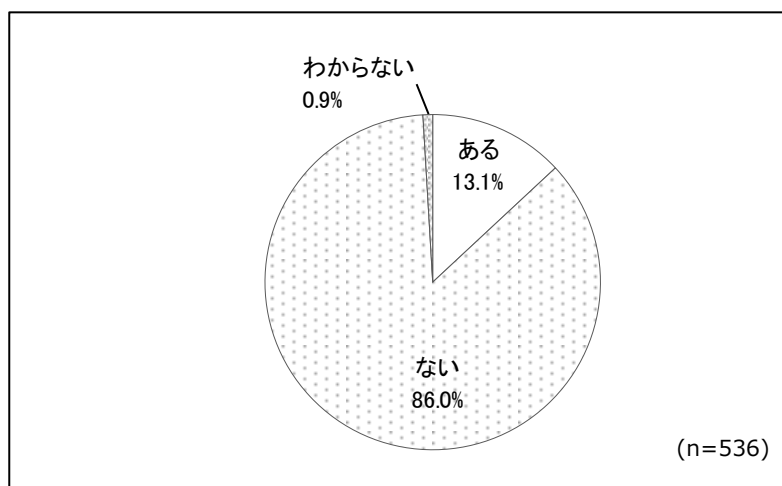
	n	%
全体	364	100.0
大いに満足した	91	25.0
まあ満足した	198	54.4
どちらともいえない	55	15.1
やや不満であった	16	4.4
不満であった	4	1.1

(9) 弁護士の利用検討有無

<過去に弁護士を利用したことがない企業のみ>

Q8. 主な勤務先で、過去に直面した問題で、弁護士の利用を検討したことはありますか。

➤ 全体では、「ない」が86.0%で最も高く、次いで「ある」が13.1%となっている。



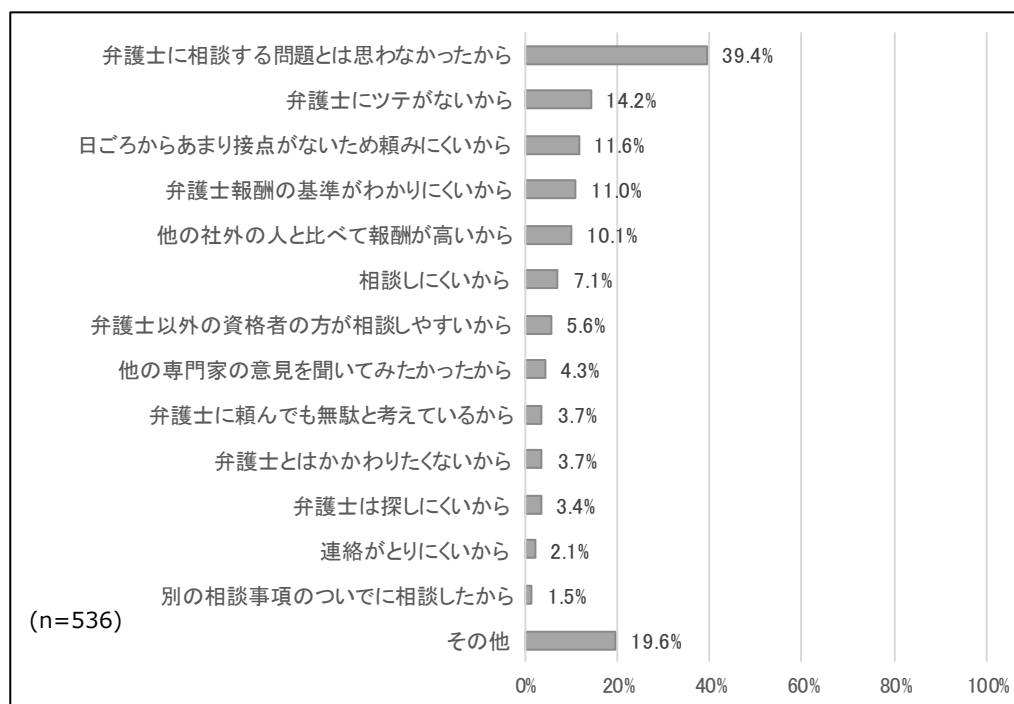
	n	%
全体	536	100.0
ある	70	13.1
ない	461	86.0
わからない	5	0.9

(10) 弁護士に相談しなかった理由

<過去に弁護士を利用したことがない企業のみ>

Q9. 弁護士に相談しなかった理由は何ですか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

- ▶ 全体では、「弁護士に相談する問題とは思わなかったから」が 39.4%で最も高く、次いで「弁護士にツテがないから」が 14.2%、「日ごろからあまり接点がないため頼みにくいから」が 11.6%となっている。
- ▶ 「その他」としては、「相談する事案がなかった」、「表沙汰にしたくない」などが挙げられている。

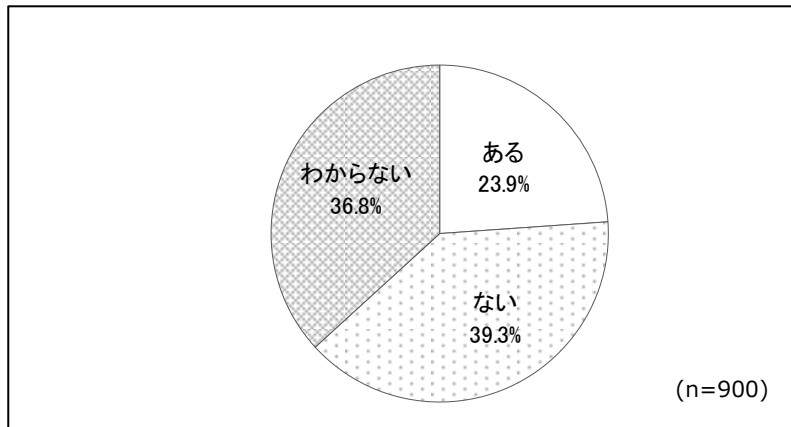


	n	%
全体	536	100.0
弁護士に相談する問題とは思わなかったから	211	39.4
弁護士にツテがないから	76	14.2
日ごろからあまり接点がないため頼みにくいから	62	11.6
弁護士報酬の基準がわかりにくいから	59	11.0
他の社外の人と比べて報酬が高いから	54	10.1
相談しにくいから	38	7.1
弁護士以外の資格者の方が相談しやすいから	30	5.6
他の専門家の意見を聞いてみたかったから	23	4.3
弁護士に頼んでも無駄と考えているから	20	3.7
弁護士とはかかわりたくないから	20	3.7
弁護士は探しにくいから	18	3.4
連絡がとりにくいから	11	2.1
別の相談事項のついでに相談したから	8	1.5
その他	105	19.6

(11) 弁護士の利用予定

Q10. 主な勤務先で、今後、弁護士を利用する予定はありますか。

➤ 全体では、「ない」が39.3%で最も高く、次いで「わからない」が36.8%、「ある」が23.9%となっている。



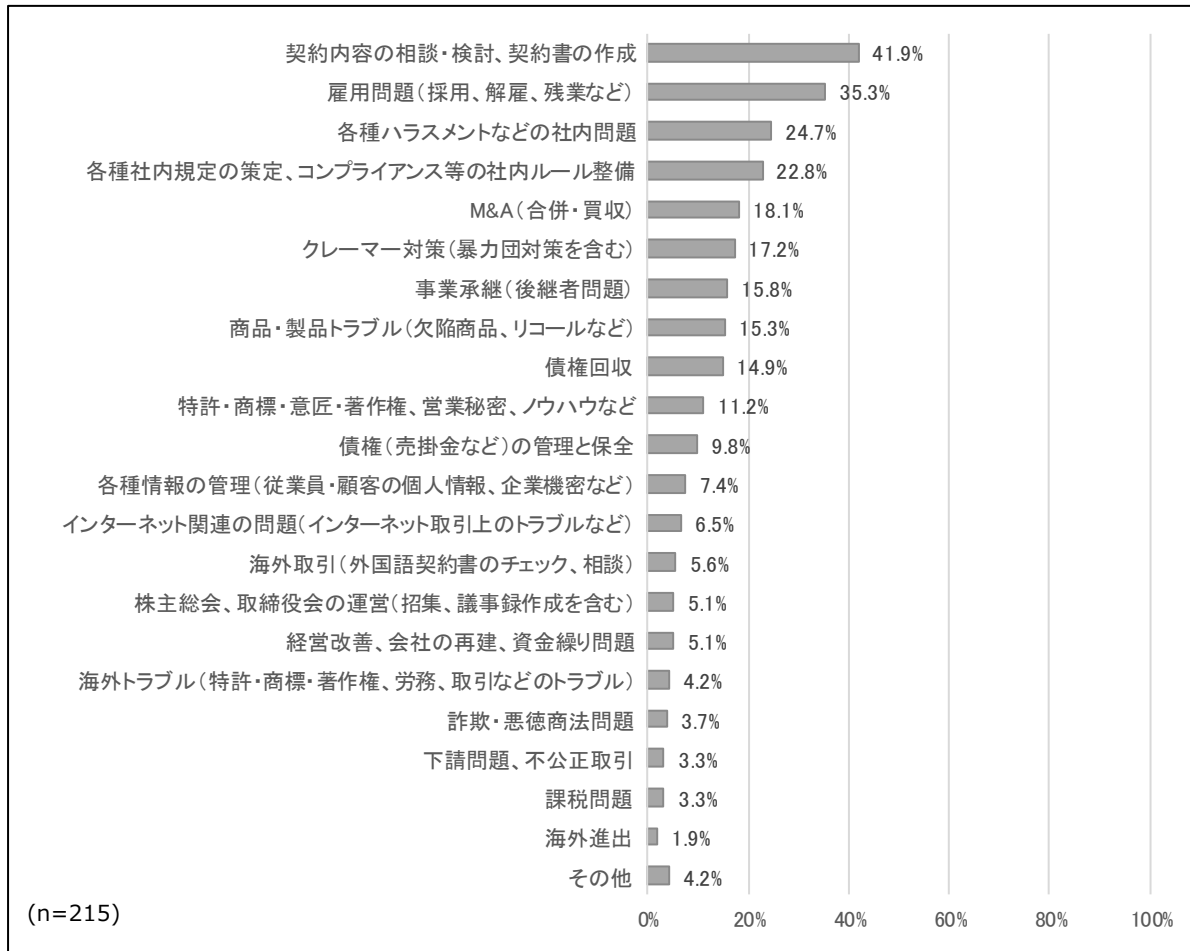
	n	%
全体	900	100.0
ある	215	23.9
ない	354	39.3
わからない	331	36.8

(12) 弁護士に相談したい問題

<今後、弁護士を利用する予定がある企業のみ>

Q11. 主な勤務先では、以下の問題の中で、弁護士に相談したいものはありますか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

- ▶ 全体では、「契約内容の相談・検討、契約書の作成」が41.9%で最も高く、次いで「雇用問題(採用、解雇、残業など)」が35.3%、「各種ハラスメントなどの社内問題」が24.7%、「各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備」が22.8%となっている。

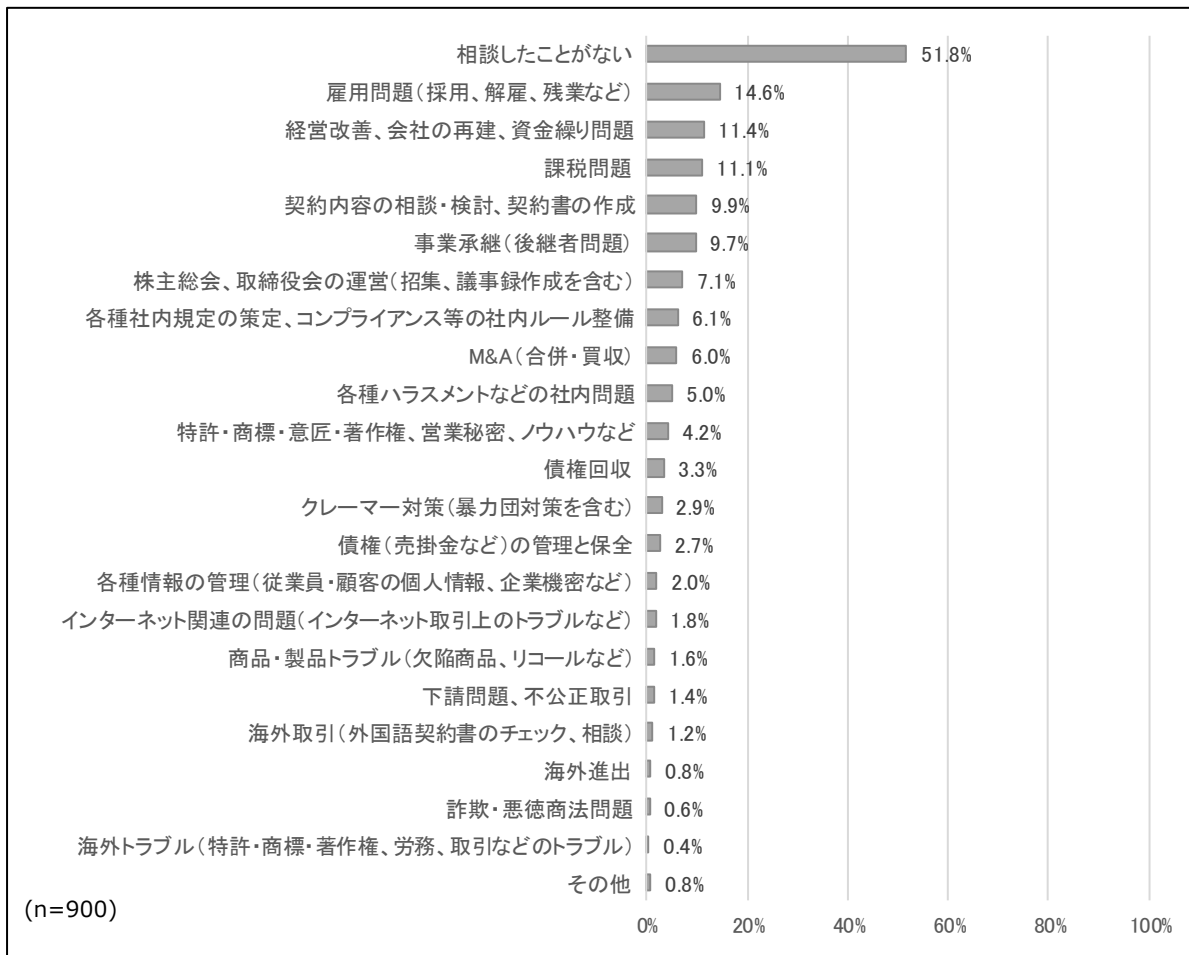


	n	%
全体	215	100.0
契約内容の相談・検討、契約書の作成	90	41.9
雇用問題（採用、解雇、残業など）	76	35.3
各種ハラスメントなどの社内問題	53	24.7
各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備	49	22.8
M&A（合併・買収）	39	18.1
クレーマー対策（暴力団対策を含む）	37	17.2
事業承継（後継者問題）	34	15.8
商品・製品トラブル（欠陥商品、リコールなど）	33	15.3
債権回収	32	14.9
特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど	24	11.2
債権（売掛金など）の管理と保全	21	9.8
各種情報の管理（従業員・顧客の個人情報、企業機密など）	16	7.4
インターネット関連の問題（インターネット取引上のトラブルなど）	14	6.5
海外取引（外国語契約書のチェック、相談）	12	5.6
株主総会、取締役会の運営（招集、議事録作成を含む）	11	5.1
経営改善、会社の再建、資金繰り問題	11	5.1
海外トラブル（特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル）	9	4.2
詐欺・悪徳商法問題	8	3.7
下請問題、不公正取引	7	3.3
課税問題	7	3.3
海外進出	4	1.9
その他	9	4.2

(13) 弁護士以外に相談した内容

Q12. 主な勤務先では、以下の内容について、弁護士以外に相談したことはありますか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

➤ 全体では、「相談したことがない」が 51.8% 占めていた。一方、具体的な選択肢の中では、「雇用問題(採用、解雇、残業など)」が 14.6% で最も高く、次いで、「経営改善、会社の再建、資金繰り問題」が 11.4%、「課税問題」が 11.1% となっている。



	n	%
全体	900	100.0
相談したことがない	466	51.8
雇用問題（採用、解雇、残業など）	131	14.6
経営改善、会社の再建、資金繰り問題	103	11.4
課税問題	100	11.1
契約内容の相談・検討、契約書の作成	89	9.9
事業承継（後継者問題）	87	9.7
株主総会、取締役会の運営（招集、議事録作成を含む）	64	7.1
各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備	55	6.1
M&A（合併・買収）	54	6.0
各種ハラスメントなどの社内問題	45	5.0
特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど	38	4.2
債権回収	30	3.3
クレーム対策（暴力団対策を含む）	26	2.9
債権（売掛金など）の管理と保全	24	2.7
各種情報の管理（従業員・顧客の個人情報、企業機密など）	18	2.0
インターネット関連の問題（インターネット取引上のトラブルなど）	16	1.8
商品・製品トラブル（欠陥商品、リコールなど）	14	1.6
下請問題、不公正取引	13	1.4
海外取引（外国語契約書のチェック、相談）	11	1.2
海外進出	7	0.8
詐欺・悪徳商法問題	5	0.6
海外トラブル（特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル）	4	0.4
その他	7	0.8

(14) 弁護士以外に相談した内容と相談相手

<弁護士以外に相談したことがある企業のみ>

Q13. 以下の内容をどの相手に相談しましたか。

- 「雇用問題(採用、解雇、残業など)」、「各種ハラスメントなどの社内問題」、「各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備」では「社会保険労務士」が最も高くなっている。具体的には、「雇用問題(採用、解雇、残業など)」で 51.1%、「各種ハラスメントなどの社内問題」で 42.2%、「各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備」で 40.0%となっている。
- 「事業承継(後継者問題)」、「株主総会、取締役会の運営(招集、議事録作成を含む)」、「経営改善、会社の再建、資金繰り問題」、「課税問題」では「税理士」が最も高くなっている。具体的には、「事業承継(後継者問題)」で 59.8%、「株主総会、取締役会の運営(招集、議事録作成を含む)」で 57.8%、「経営改善、会社の再建、資金繰り問題」で 58.3%、「課税問題」で 88.0%となっている。
- 「特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど」では「弁理士」が 52.6%となっている。
- 相談相手の「その他」については、「雇用問題(採用、解雇、残業など)」では「知人」、「労働基準局」、「大学教授」、「役所」、「親会社」など、「各種ハラスメントなどの社内問題」で「親会社」、「友人・知人」、「労働基準監督署」など、「契約内容の相談・検討、契約書の作成」では「親会社」、「JETRO」、「業界の協会」などが挙げられている。

	n	公認会計士・監査法人	税理士	弁理士	司法書士	社会保険労務士	行政書士	中小企業診断士	銀行等の取引金融機関	同業者、取引先	VC	経営コンサルタント	その他
雇用問題(採用、解雇、残業など)	131 100.0	13 9.9	29 22.1	6 4.6	7 5.3	67 51.1	1 0.8	2 1.5	1 0.8	13 9.9	1 0.8	11 8.4	14 10.7
経営改善、会社の再建、資金繰り問題	103 100.0	19 18.4	60 58.3	1 1.0	4 3.9	3 2.9	6 5.8	3 2.9	21 20.4	8 7.8	1 1.0	13 12.6	6 5.8
課税問題	100 100.0	17 17.0	88 88.0	0 0.0	1 1.0	0 0.0	2 2.0	1 1.0	4 4.0	2 2.0	0 0.0	1 1.0	2 2.0
契約内容の相談・検討、契約書の作成	89 100.0	10 11.2	32 36.0	7 7.9	27 30.3	6 6.7	10 11.2	2 2.2	2 2.2	15 16.9	1 1.1	5 5.6	14 15.7
事業承継(後継者問題)	87 100.0	20 23.0	52 59.8	3 3.4	10 11.5	5 5.7	1 1.1	4 4.6	17 19.5	9 10.3	1 1.1	11 12.6	5 5.7
株主総会、取締役会の運営(招集、議事録作成を含む)	64 100.0	14 21.9	37 57.8	2 3.1	15 23.4	2 3.1	4 6.3	2 3.1	1 1.6	2 3.1	1 1.6	2 3.1	4 6.3
各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備	55 100.0	6 10.9	13 23.6	2 3.6	3 5.5	22 40.0	3 5.5	2 3.6	1 1.8	7 12.7	4 7.3	8 14.5	7 12.7
M&A(合併・買収)	54 100.0	13 24.1	16 29.6	2 3.7	3 5.6	0 0.0	0 0.0	3 5.6	16 29.6	7 13.0	3 5.6	15 27.8	5 9.3
各種ハラスメントなどの社内問題	45 100.0	3 6.7	3 6.7	3 6.7	3 6.7	19 42.2	2 4.4	0 0.0	2 4.4	3 6.7	0 0.0	7 15.6	9 20.0
特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど	38 100.0	4 10.5	4 10.5	20 52.6	3 7.9	0 0.0	2 5.3	2 5.3	0 0.0	3 7.9	0 0.0	5 13.2	6 15.8
債権回収	30 100.0	3 10.0	11 36.7	1 3.3	8 26.7	1 3.3	0 0.0	0 0.0	3 10.0	6 20.0	0 0.0	2 6.7	3 10.0

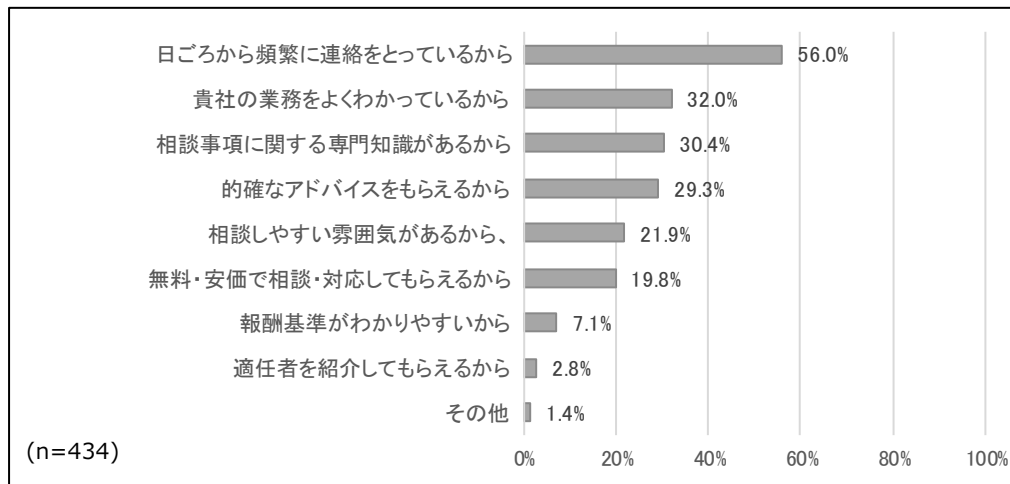
	n	公認会計士・監査法人	税理士	弁理士	司法書士	社会保険労務士	行政書士	中小企業診断士	銀行等の取引金融機関	同業者、取引先	VC	経営コンサルタント	その他
クレーマー対策（暴力団対策を含む）	26 100.0	2 7.7	1 3.8	5 19.2	1 3.8	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 3.8	8 30.8	0 0.0	6 23.1	8 30.8
債権（売掛金など）の管理と保全	24 100.0	6 25.0	11 45.8	4 16.7	3 12.5	1 4.2	2 8.3	1 4.2	2 8.3	2 8.3	0 0.0	0 0.0	4 16.7
各種情報の管理（従業員・顧客の個人情報、企業機密など）	18 100.0	4 22.2	6 33.3	1 5.6	1 5.6	4 22.2	2 11.1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 5.6	1 5.6	2 11.1
インターネット関連の問題（インターネット取引上のトラブルなど）	16 100.0	1 6.3	2 12.5	2 12.5	1 6.3	0 0.0	0 0.0	1 6.3	0 0.0	2 12.5	0 0.0	2 12.5	8 50.0
商品・製品トラブル（欠陥商品、リコールなど）	14 100.0	2 14.3	2 14.3	3 21.4	0 0.0	1 7.1	1 7.1	0 0.0	1 7.1	7 50.0	0 0.0	0 0.0	4 28.6
下請問題、不公正取引	13 100.0	1 7.7	3 23.1	2 15.4	1 7.7	1 7.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 15.4	0 0.0	3 23.1	3 23.1
海外取引（外国語契約書のチェック、相談）	11 100.0	2 18.2	5 45.5	1 9.1	1 9.1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	3 27.3	3 27.3	0 0.0	2 18.2	4 36.4
海外進出	7 100.0	5 71.4	3 42.9	1 14.3	2 28.6	1 14.3	1 14.3	1 14.3	4 57.1	1 14.3	0 0.0	3 42.9	2 28.6
詐欺・悪徳商法問題	5 100.0	0 0.0	1 20.0	1 20.0	0 0.0	0 0.0	1 20.0	0 0.0	0 0.0	1 20.0	0 0.0	0 0.0	2 40.0
海外トラブル（特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル）	4 100.0	1 25.0	1 25.0	1 25.0	1 25.0	0 0.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
その他	7 100.0	0 0.0	4 57.1	0 0.0	1 14.3	1 14.3	0 0.0	0 0.0	1 14.3	1 14.3	0 0.0	0 0.0	3 42.9

(15) 弁護士以外に相談した理由

<弁護士以外に相談したことがある企業のみ>

Q 1 4. 主な勤務先で、弁護士以外の方に相談した理由は何ですか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

➤ 全体では、「日ごろから頻繁に連絡をとっているから」が 56.0%で最も高く、次いで「貴社の業務をよくわかっているから」が 32.0%、「相談事項に関する専門知識があるから」が 30.4%となっている。



	n	%
全体	434	100.0
日ごろから頻繁に連絡をとっているから	243	56.0
貴社の業務をよくわかっているから	139	32.0
相談事項に関する専門知識があるから	132	30.4
的確なアドバイスもらえるから	127	29.3
相談しやすい雰囲気があるから、	95	21.9
無料・安価で相談・対応してもらえるから	86	19.8
報酬基準がわかりやすいから	31	7.1
適任者を紹介してもらえるから	12	2.8
その他	6	1.4

3 アンケート調査を踏まえたヒアリング結果と分析（中小企業関係）

（1）ヒアリング調査の概要

中小企業に関するヒアリング調査では、まず、中小企業に関係する業務に従事している弁護士に対し、中小企業における弁護士の活用状況や中小企業法務の実情等についてヒアリングを実施した。ヒアリング対象者は、中小企業との間で顧問契約を締結している、一般的な企業法務を取り扱っている法律事務所に所属する弁護士が中心である。

次に、実際に弁護士を活用している中小企業の経営者から、弁護士を活用するようになった経緯や、実際に弁護士を活用したことによるメリット等について、ヒアリングを実施した。

ヒアリング調査は、いずれも、令和6年1月から令和7年3月までの間において、対面又はウェブ会議の方法により実施した。

本項目では、ヒアリング対象者について、

- 中小企業法務を扱う法律事務所に所属する弁護士を「弁護士①」などと、
- 中小企業内で法務等を担当する代表者、経営者等を「経営者①」などと、それぞれ表す。

（2）前提－アンケート調査からうかがわれる傾向分析

中小企業においては、「過去に弁護士を利用したことがありますか」という問に対し、900社中「ない」と回答した企業が536社(59.6%)と過半数を超え、「ある」と回答した364社(40.4%)を19ポイント以上回っている(Q1)。中小企業において弁護士の利用が未だ十分に進んでいない現状は明らかであり、過去に日本弁護士連合会で行われた調査²³における傾向と大きく異ならない。また、弁護士利用の経験が「ある」と回答した企業の「弁護士の利用形態」としては、「特定の案件について弁護士に依頼した」が177社(48.6%)で「顧問契約を結んでいる」の164社(45.1%)よりも多くなっており(Q3)、特定の法律問題が発生したときに個別案件について依頼をするケースが依然として多いことが分かる。こうした利用形態を反映してか、過去に弁護士を依頼した経験があっても、必ずしも継続的な弁護士利用につながっていないことがうかがわれ、「今後、弁護士を利用する予定がありますか」との問に対しては、「ある」と回答した中小企業が900社中215社(23.9%)であり、過去に弁護士を利用したことがあると回答した企業数(536社)よりも少なくなっている(Q10)。

弁護士利用の経験が「ない」と回答した中小企業536社のうち461社(86.0%)は、「過去に直面した問題で弁護士の利用を検討したこと」が「ない」と回答しており(Q8)、弁護士に相談しなかった理由としては、「弁護士に相談する問題とは思わなかったから」が最も多く211回答(39.4%)となっていて、次に多い理由の「弁護士にツテがないから」の76回答(14.2%)を大きく上回っている(Q9)。こうした結果も、過去に日本弁護士連合会で行われた調査における傾向と同様であり、中小企業側において、弁護士は特定の法律問題が生じたときに依頼するものとの理解が前提にあり、弁護士に依頼すべき法律問題の存在が意識されていないために、弁護士の利用につながっていないことがうかがわれる。

弁護士に依頼した経験のある企業に対し、弁護士に依頼した内容を尋ねたところ、1位が「契約内容の相談・検討、契約書の作成」(31.3%)、2位が「雇用問題(採用、解雇、残業など)」(25.3%)、3位が「債権回収」(22.0%)、4位が「クレーム対策(暴力団対策を含む)」(13.5%)、5位が「各種社内規定の策定、コンプライ

²³ 「中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書」(2008年公表)及び「第2回中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書」(2017年公表)。

アンス等の社内ルール整備」(11.8%)であった。なお、6位には「各種ハラスメントなどの社内問題」(10.7%)が入っている。

また、弁護士を利用した経験がない企業のうち、今後弁護士を利用する予定があると回答した企業に弁護士に相談したい問題を尋ねたところ、1位が「契約内容の相談・検討、契約書の作成」(41.9%)、2位が「雇用問題(採用、解雇、残業など)」(35.3%)、3位が「各種ハラスメントなどの社内問題」(24.7%)、4位が「各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備」(22.8%)、5位が「M&A(合併・買収)」(18.1%)であった。

この点に関連し、日本弁護士連合会が2018年8月に公表した「第2回中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書」では、中小企業の「困りごと」は、1位が「雇用問題」(37.1%)、2位が「債権回収」(30.3%)、3位が「契約書相談・作成」(24.9%)であり、それ以前の同種調査(2008年3月報告書公表)との比較では「契約内容の相談・検討」が24.9%(前回は「契約書のリーガルチェック」19.2%)、「各種社内規定・ルール整備」が21.3%(前回は「各種社内規定の策定」15.4%)と大きく増加したことが報告されていた。

日本弁護士連合会のアンケートは本調査とはアンケート手法が異なるため単純な比較は困難であるが、「契約内容の相談・検討、契約書の作成」に関する弁護士のニーズが時代を追うごとに高まってきている傾向がわかるほか、「各種ハラスメントなどの社内問題」、「各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備」といった企業のコンプライアンスやリスクマネジメントに関する弁護士の活用可能性が広がっていることが見て取れる。

(3) 弁護士の関与形態－法律相談

中小企業に弁護士が関与するルートの一つとして法律相談があり、法律相談を契機として具体的な事案の受任に至り、一定の信頼関係が構築された弁護士との間で顧問契約を締結して継続的なサポートが開始されるのが、中小企業に対する弁護士関与の一つのモデルケースといえる。日本弁護士連合会や各地の弁護士会においては、弁護士へのアクセスポイントとなる中小企業向けの法律相談をそれぞれ実施しており、東京弁護士会の中小企業法律支援センター業務に携わる弁護士によれば、中小企業からの「相談件数自体は増えており、中小企業において弁護士へのニーズが高まっていると思われる。」という。もっとも、「法律相談から最終的に受任に至る件数はそれほど多くない点は課題である。」(弁護士①)とされている。また、法律相談をアクセスポイントとする場合、中小企業に対する弁護士の関与の在り方が限定されるとの懸念も示されることがあり、例えば、上記センターの名称には「法律」と入っているが、「弁護士への相談対象として法律問題に限られるわけではないため、この名称もこれでいいのかという意見もある。」(弁護士④)という。

(4) 弁護士の関与形態－顧問契約

中小企業に対する法的支援の形態として多いのは、顧問契約に基づく継続的な関与であり、「中小企業と顧問契約を締結して伴走支援していく法律事務所は、いわば町医者のような存在である。」(弁護士④)、「早期の弁護士の関与は、言うなれば中小企業の健康診断みたいなもの。法的問題が顕在化して紛争になった段階で弁護士に相談となっても手遅れというのは多い。」(弁護士⑤)など、顧問契約に基づき早期に法的課題に対処することの重要性が指摘されている。前記(2)のとおり、中小企業側でも契約内容の相談やコンプライアンス等について弁護士のニーズが高まっていることも踏まえると、日常的に企業の支援を行うことができる顧問契約は弁護士関与の在り方として望ましいと考えられる。

もともと、「顧問契約では弁護士によってはどうしても受け身になってしまう場合がある。」(弁護士⑤)、「顧問契約の中で弁護士がどのように中小企業の経営者等と接するかについて、従来、弁護士はまさに待っているというイメージ。」(弁護士④)など、これまでは顧問契約先の弁護士が中小企業の法的課題に積極的にアプローチすることが少なかったこともうかがわれる。

現状、中小企業が顧問契約を締結する例は未だに少ないという。「中小企業としては、法務人材を月数十万円払って雇うよりは、月5万円で顧問契約を締結した方がよいはずだが、顧問契約を締結することによる具体的な弁護士の活用例、顧問契約のメリットがまだまだ伝わっていないのではないかと。弁護士が顧問契約によって具体的に何をしてくれるのかがわかりにくく、費用対効果の分析がしにくくなっている可能性がある。」(弁護士②)などと指摘される。

中小企業支援に熱心な弁護士の中には、顧問契約に基づく法的支援について従来の受け身の対応を改める動きもあり、「なるべく敷居を低く相談しやすいようにするため、例えば、時間ができたときに顧問先企業をいくつかピックアップして訪ねるといったことをしている。」(弁護士⑤)、「最近の若い弁護士の意識は変わってきており、中小企業の伴走支援をしっかりとやっという気持ちを持って対応していると思う。」(弁護士④)などの意見があった。中小企業側からは、「従業員がチャットでいつでも気軽に弁護士と相談できる体制になっており、非常にスピーディーに対応してもらっている。」(経営者④)といった声があった。

また、顧問契約にもバリエーションがあってよいとの意見もあり、「弁護士事務所によっては、弁護士が提供できるサービスを若干制限しつつ低額の顧問料を提案する例や、決まった日時に会社にオフィスで弁護士が執務する形態の顧問契約を提案している例もあり、後者の場合、通常の顧問契約に比べ、企業の担当者が弁護士に案件を相談しやすくなると聞いている。」、「当事務所では、月5万円の顧問契約が多いが、中には月50万円という顧問契約もあり、後者のような契約であればクライアントの企業で生じるあらゆる問題に対応している。」(弁護士②)など、弁護士の関与形態を中小企業側が選択できるようにすることで、中小企業側のニーズに応じた支援が可能になるのではないかと指摘があった。

(5) 弁護士の活用が進まない現状の分析と対応策

中小企業における弁護士の活用状況については、未だ十分でないとの回答が多く、この点は、前記(2)のアンケート調査結果とも整合する。弁護士活用が進まない原因として、中小企業側において法的問題があるのにそれに気づいていない、あるいは、法的問題に気付いても弁護士への相談を躊躇してしまっている実態があると指摘する声が多い。「問題が法的なものとして認識されていないというのが実情で、弁護士以外の他士業に流れてしまい、十分なサービスを受けられていない。」(弁護士①)、「中小企業の経営者にとって、弁護士はまだ敷居が高い。訴えられたり破産したりしたときに依頼するのが弁護士で、一生のうちにできればお世話になりたくないというイメージが強い。中小企業では、自分たちの問題が法律問題であると思っていない場合が多く、法律問題と分かっても弁護士に相談するまでもないものと判断されてしまっている。」(弁護士④)、「依然として、法的問題が生じたときにお願いするのが弁護士というイメージがある。トラブルにより弁護士を利用したことがある経営者は、二度と同じ問題が起きないように弁護士を活用しようという意識が高くなるが、何もトラブルが起きないと弁護士に相談しようとはならない。」(弁護士⑧)という。

また、弁護士へのアクセスの不足や他の専門職との競合、費用面の問題を指摘する声もあった。「法的な課題について認識しても相談できる知り合いの弁護士がいないなどの理由で弁護士を活用できていないのではないかと。」(弁護士⑥)、「中小企業が相談する専門家は、まず経理関係で定期的に関与する税理士、次に労務関係で社労士、その次が登記関係で司法書士であり、弁護士はトラブルが起きてから相談するというイメージが強い。」(弁護士②)、「中小企業の相談相手は税理士であり、弁護士は税理士ほど身近な存在になれていな

い。企業にとって税申告が必要であることから、定期的に税理士とは必ず相談することになる。資金が限られコストにシビアな中小企業にとって、会社にとって必須な税務のコストは当然のものとして認識されるが、弁護士にまでコストをかけられないということになる。」(弁護士⑥)、「弁護士の活用の必要性が届いていても活用に至らないケースもあり、その場合はやはり費用の問題ということになる。中小企業のM&A等では、大手法律事務所と比較してなるべく低廉な価格でサービスを提供しているが、それでもこんなに費用がかかるのかという反応を示されることがある。」(弁護士⑤)、「社会保険労務士や税理士だと、定期的に中小企業に関与する機会があるが、弁護士はそのような機会がないという点で違いがある。」(弁護士⑧)、「弁護士にコストをかけられないというのが実態。通常の顧問契約であれば数万円程度であるが、弁護士に依頼することのメリットに関する知識がないのだと思う。ある意味、リスクに備えるための保険のようなものであるが、有用性について理解が広がっていないのではないか。」(経営者①)などの指摘があった。

そのほか、「小規模な中小企業の経営者には、弁護士を使っているいろいろとやろうとすることに躊躇を覚える人がいる。その要因は、弁護士を利用することで、業界で浮いてしまうのではないかという考えがあるからかもしれない。弁護士を使って解決することをよくないことと考える人が依然としている。費用のバリアとは別のカルチャーのバリアといえる。」(弁護士⑦)といった指摘や、「タイムチャージという形が弁護士へのアクセスの障壁になっている可能性がある。経営者が弁護士に相談したいと思っても、時間内に相談を終えるために、相談前に相談事項等を準備・整理しなければならず、これが経営者にとって負担になっている。」(弁護士⑧)といった指摘もあった。

また、都市部と地方での違いを指摘する声もあり、地方では「中小企業側が弁護士に相談すべき問題であることに気づいておらず、大変な状況になってから弁護士のところに相談に来るということになってしまう。その場合、弁護士費用を負担してもそれほどよい解決にはならないため、結果として弁護士を活用してもうまくいかなかったという印象を持たれてしまう。」(弁護士③)との指摘もあった。

弁護士活用を進めるための対応策としては、「伴走支援をやっていくためにも、弁護士に対するイメージを変えることが必要。弁護士にはこんなこともやってもらえる、顧問契約はこんなに安いといったことに気づいてもらえるようにセミナー等を通じて情報発信をしている。」(弁護士⑤)、「本来であれば、経営問題も含めて弁護士に相談してもらい、弁護士がうまく問題を整理しつつ、経営問題についても相談に乗るのが望ましい。弁護士への相談対象は法律問題に限られるわけではないと理解してもらえることが重要。」(弁護士④)、「弁護士に相談しやすい雰囲気を作っていくというのが重要。」(弁護士①)などの指摘があった。また、税理士や社会保険労務士との連携の必要性を指摘する声もあり、「税理士は中業企業にとって内部の様々な問題を相談する窓口になっており、税理士と連携できれば、相談のあった案件を弁護士に相談してもらえる。例えば、東京弁護士会では、税理士との連携を図る必要から、税理士との間で勉強会を開催している。」(弁護士⑥)、「社会保険労務士との間で顧問契約を締結しており、社会保険労務士が対応する中で法的な問題に遭遇した場合には相談してもらおうようにしている。」(弁護士⑧)との指摘もあった。

(6) 中小企業支援に求められる能力

中小企業支援を行う弁護士に求められる能力としては、様々な指摘があった。「いわゆる『企業法務』と中小企業法務とは異なる。大手・上場企業に対する企業法務であれば、会社法を中心としたものということになるが、中小企業法務は、個人対個人の法的トラブルとそれほど大差がない。また、企業法務では会社の法務担当者とのやり取りが中心になるが、中小企業法務だと社長や現場の人たちと密に関わることになる。弁護士が中小企業に赴き、社長や現場の担当者と泥臭く付き合っ問題解決していくというイメージ。」(弁護士②)、「中小企業によって様々であるが、いずれにせよ弁護士がすべて一人で何でもできるわけではない。人脈、ネ

ットワークが大事であり、それぞれの分野において相談できる人、対応してもらえる人にコーディネートできる力が必要になってくる。その上で、企業の抱えている問題を本質から理解するために経営についてしっかり勉強する必要がある。」(弁護士⑥)、「中小企業法務の場合、民法、会社法、労働法等の基本的知識があればよく、多くは従業員の労務関係や契約書関係の法務ということになるので、ハードルは高くない。ただし、通常の訴訟中心の法務と比べると、人間同士の付き合い、対人関係が重要になってくる。白黒はつきりつけるようなタイプはあまり向いておらず、コミュニケーションをしっかりとることのできる能力が求められる。また、経営者の経営感覚を知ることでも必要であり、リスクのある部分を経営者の意向を踏まえながらどう対処するかが重要。」(弁護士③)、「経営を語れる弁護士が少ないという問題がある。リスクを取らないようなアドバイスをする弁護士はたくさんいるが、適切にリスクを取るようなアドバイスができる弁護士は少ないということ。法務はどうしても後ろ向きになってしまう。」(弁護士⑦)、「民法がしっかり理解できているかが重要。中小企業法務において、会社法上の難しい論点が問題になるようなケースはまれであり、ほとんどは民法の問題。中小企業の経営者や担当者からの相談でも、民法や要件事実の理解に基づいた対応が求められる。」(弁護士⑧)などの指摘があった。

中小企業の経営者からは、弁護士に求められる役割として、「法律に違反するかどうかを検討してブレーキをかけるというのも大切であるが、法律の文面にとらわれ、リスクにおびえて思考停止に陥るようでは経営者として弁護士に相談しようとはならない。経営者が考えているビジネスプランを法的な側面から実現できるように一緒に考えてくれるような弁護士が求められている。もちろん、企業がただ儲けられるように法の規制をかいくぐる知恵を出すというのとは違う。経営者が考えている事業が社会にとってどういう意味があるかを理解し、事業の実現による社会変革によってより良い未来を実現することこそが社会正義であり、国民の求めているものであるという信念の下に、法的側面から支援できる弁護士が必要。」(経営者③)といった声があった。

(7) 若手弁護士と中小企業支援

中小企業支援の魅力として、「弁護士の仕事は後ろ向きの仕事が多いが、中小企業法務では、中小企業の成長に関わることもあって前向きな仕事であり、経営に興味のある弁護士は多いと思う。」(弁護士①)、「中小企業法務の場合、経営者や担当者と密に連絡をとりながらサポートしていくことになり、付き合いも長くなっていく。そのような形で人助けができるのは中小企業法務の魅力だと思う。」(弁護士③)といった指摘がある。中小企業支援は息の長い取組であり、中小企業経営者と機動的に連携することが望まれるため、若手弁護士に期待されるところは大きいと考えられ、「東京弁護士会の中小企業法律支援センターで弁護士を紹介する際には、ベテランの弁護士よりは比較的若い弁護士の方がよいと言われることが多い。年齢というよりは話しやすい人、意思疎通がしやすい人、フレキシブルに対応できる人が求められているという印象。杓子定規に対応するのではなく、白黒つけられないグレーの部分の問題を柔軟に対応できるような弁護士が求められており、結果的にそれが比較的若手の弁護士ということになっているのではないか。」(弁護士③)、「中小企業の経営者にとって、すぐに弁護士に動いてもらえる、フットワークが軽いというのはとても感謝される。経営者のニーズに柔軟に対応できる、腰の軽い弁護士が求められており、若手の弁護士に向いている。」(弁護士⑧)との指摘がある。

中小企業側からは、「顧問契約を締結している法律事務所には若手の弁護士もおられるが、迅速に対応してもらえるので非常にありがたい。」(経営者②)、「現在の顧問先の弁護士は比較的若手であるが、とても相談しやすく寄り添っていただいている。若手の弁護士の方が、上からではなく同じ目線で、対等な立場で対応してもらえる印象であり、若い弁護士だから不安であるとは感じていない。」(経営者④)といった声も聞かれた。

(8) 中小企業が弁護士を活用するようになった経緯

中小企業が弁護士を活用するまでの経緯は様々であるが、ヒアリングを実施した企業においては、「リスクマネジメントや保険関係という業種の性質上、弁護士の関与は不可欠と考えていたところ、あるイベントに参加した際、弁護士と話をする機会があり、意気投合したことから、顧問契約をお願いすることになった。」(経営者①)、「青年会議所を通じて知り合いであった弁護士に普段からいろいろと相談していたところ、会社を守っていくために法律が重要であるということ認識するようになり、顧問契約を締結することになった。」(経営者②)、「新しい事業を展開することになり、お世話になっていた税理士から弁護士を紹介してもらった。」(経営者③)、「もともとは地元の弁護士との間で顧問契約を締結していたが、新しい事業に着手し、会社が成長するに従って相談内容も複雑化してきたことから、これに対応できる弁護士として、同級生である現在の顧問先の弁護士をお願いすることになった。」(経営者④)といった例の紹介があった。

(9) 中小企業における弁護士活用の例

顧問契約を締結して弁護士を活用している中小企業からは、弁護士活用の例として、「主に契約書まわりの仕事を弁護士にお願いしており、法的な観点から、契約におけるリスク等を検討してもらい、最終的な落としどころ等について相談にのってもらっている。弁護士にすべて丸投げというわけではなく、業界の慣習やビジネスとしてこちらがやりたいことなどを弁護士によく説明して理解してもらいながらアドバイスを受けるという形でやっており、企業側・経営者側として、弁護士なら全部できるだろうという考えでお願いするのはリスクがあると考えている。」、「一般的な法務についての顧問契約のほか、専門性の高い分野ごとに別の法律事務所とも顧問契約を締結している。セカンドオピニオンという観点からも、複数の弁護士を相談相手として用意しておくのは有益であると考えている。」(経営者①)、「大手企業との間の取引では、力関係を背景に不当な要求をされることも多く、どうすれば着地点を見いだせるのか、法的な視点だけでなく総合的なコンサルのような立場からアドバイスをいただいた。」、「弁護士を活用する場面として重要なのは契約書関係である。大企業との取引では、契約書が送られてきて確認することになるが、そもそも中小企業の経営者はちゃんと契約書を読めないし、確認して先方に修正案を出す必要があること自体理解していないことが多い。言われればなしではなくちゃんと確認して修正案を出すことを検討しなければならず、この点で弁護士への相談が必要。」(経営者②)、「顧問契約を締結している法律事務所は一つであるが、労務関係では別の法律事務所に依頼している。そのような場合も、顧問先の法律事務所にはセカンドオピニオンの形で別途相談することもある。」(経営者③)といった声があった。

また、事業を開始するに際して弁護士が関与した例として、「廃棄物関係の事業を始めようと考え、税理士から弁護士を複数紹介されたが、ほとんどの弁護士からは、法律に抵触するので事業は難しいと言われた。そのような中、最後に紹介された弁護士は、始めようとしている事業が社会にとって必要ならば、どのように工夫すれば法的に問題のない事業になるかを検討すべきとアドバイスを受け、ビジネスモデルを明確にする顧客との取引契約書を作成してもらうとともに、事業内容が法令に違反しない旨の意見書を作成してもらった。」(経営者③)といった紹介もあった。

上記のような事例は、弁護士側において、個別の法的問題に対応するだけでなく、中小企業の経営方針を含めて幅広く相談に応じることのできる姿勢・能力を備えること、リスクのある部分を経営者の意向を踏まえながら対処すること等により、中小企業における新たな事業展開や、日常的な取引先との契約関係等の交渉、労務管理等における法的リスクに対する的確な法的サービスが提供されている例であるといえる。

IV. 調査結果のまとめ及び今後の施策についての検討

1 スタートアップについて

(1) スタートアップに関する調査結果のまとめ

- スタートアップにおける法務の重要性や弁護士を活用することの必要性に関する認識は高まっていると思われる。弁護士へのニーズが存在するものの、これに対応できる弁護士はまだ少ない。また、創業前後・シードの段階のスタートアップにおける弁護士の活用状況は、アンケート調査及びヒアリング調査を踏まえても不明な部分があり、ある程度の額の資金調達に成功しているスタートアップでも、弁護士が関与していないことがあるといった指摘もある。スタートアップの経営者は、中小企業と比較すれば法務への意識が高いといえるものの、弁護士の関与が利益に直結するわけではない、資金調達に直ちに結びつくものでもないと思えられ、後回しにされることも多い。スタートアップが直面する問題について、それが法的問題であることや弁護士に相談した方がよい問題であることとして認識されておらず、適切に弁護士を活用できていない可能性がある。また、費用面がハードルとなり、弁護士による必要な法的支援が得られていない可能性も指摘されている。
- スタートアップが弁護士を利用する場面としては、創業前後やシード段階におけるエンジェル投資家、VCから出資を受ける際の投資関連契約や創業者が複数の場合の株主間契約の締結、アーリーやエクспанションの段階における大企業とのアライアンス契約の締結等の契約関係の実務が重要である。また、スタートアップの場合、新規のアイデアに基づくビジネスモデルを作っていくという性質上、グレーゾーンの検討が必要になることが多く、ビジネスモデルを作る段階から弁護士が関与した方がよいとされる。いずれも、スタートアップ固有の法務として、早い段階から弁護士が関与する必要性が指摘されている。
- 多くのスタートアップにおいて顧問契約の形態による弁護士の利用が進んでいると思われる。また、ある程度成長が進んだスタートアップでは、インハウスの弁護士を採用する例も見られ、インハウス弁護士へのニーズがあるものの、スタートアップに対応できる弁護士が少ないことや待遇面でインハウスの弁護士を確保するのに苦労している例もある。顧問契約であっても、弁護士がスタートアップの内部にある程度入る形で関与したり、インハウスであっても外部の法律事務所に籍を置きながら活躍している弁護士が存在したりするなど、弁護士のスタートアップへの関与の在り方には多様なものがある。
- スタートアップには若手の経営者が多く、気軽に相談できるとして若手弁護士が求められている。また、新しい事業、ビジネスモデルの内容を理解して共感することができるという意味で、若手弁護士とスタートアップの親和性は高いといえる。近時は、スタートアップの経営者が、自身の新規ビジネスやアイデアを理解できる若手弁護士と意気投合して関係が続き、弁護士による法的なサポートを受けて成長するといった例も増えている。
- 地方におけるスタートアップの法務へのニーズに対応できる地方の弁護士は少なく、地方のスタートアップの多くが、東京等の都市部の弁護士に相談しているという実情がある。

(2) スタートアップに関する今後の施策についての検討

ア スタートアップの経営者・担当者への情報発信

スタートアップの経営者・担当者は、中小企業と比較すれば、法務の重要性や弁護士の早期関与の必要性についての意識が高い傾向にあると思われるが、特にシードやアーリーといった段階で弁護士が十分に関与でき

ていないケースはまだ多いとみられる。その背景には、中小企業と同様、訴訟等の紛争に関して相談すべき存在であるという弁護士のイメージがあると考えられるほか、スタートアップでは、まずは早期の資金調達、利益の確保による成長といったところが重視され、法務部門の強化や弁護士の関与がこれらの点に貢献するものとはみなされず、後回しになってしまっているという状況がみられる。しかし、資金を含めたりソースに乏しいスタートアップにとって、直面している問題が法的問題として顕在化してからでは手遅れであるというケースは多く存在し、特に、ビジネスモデルの適法性や、VCとの資金調達における契約条項、創業者等の株主間契約などは、スタートアップにとって後戻りできない場面であり、スタートアップが成長するにあたり、これらの場面で適切に弁護士が関与する必要性は高い。また、ある程度成長の軌道に乗ったスタートアップにおいても、大企業との間のアライアンス契約の締結では引き続き弁護士の関与が求められ、成長にしたがって人が増えれば、社内規程や労務管理等の重要性が高まってくることから、適時の弁護士への依頼・相談が不可欠になってくる。

以上のような、スタートアップの成長段階や直面する問題状況に応じた弁護士の関与の必要性について、スタートアップの経営者・担当者に理解してもらうことが重要である。スタートアップにおいて日々生じている問題の中には、今後の資金調達やその後の成長にとって早期に解決しておくべき問題があり、その適時の把握のためにも、顧問契約等の形で弁護士が関与することが有効であることを、スタートアップの経営者・担当者に対し情報発信していく必要がある。具体的には、スタートアップにおける弁護士の具体的な活用例、弁護士を活用することによる具体的なメリットが明確になるような成功例等を収集し、各種コンテンツとして制作した上で情報発信していくことが考えられる。また、スタートアップの経営者は、既にスタートアップを成長させた経験のある先輩起業家へ相談することを好む傾向にあることから、弁護士を適切に活用することで成長を遂げたスタートアップの経営者による講演を実施したり、インタビューを実施して情報発信したりすることも有効であると考えられる。近時、スタートアップの経営者向けのセミナーやイベントが都市部を中心として頻繁に実施されているほか、オンライン等で様々な団体が情報発信等に取り組んでいる実情があり、このような動きを注視しつつ、うまく連携を図りながら、効果的な情報発信の方法を模索していくことが重要である。

スタートアップにおいて弁護士が十分に活用されていない原因として、費用面での課題も指摘されている。この点については、スタートアップに対する補助金等の各種支援(本報告書7頁)の利用状況について検討した上で、補助金等の支援の内容と、スタートアップにおける弁護士活用との関係について整理しつつ、政府のスタートアップに対する支援が、弁護士活用の促進という側面も踏まえたより効果的かつ充実したものとなるよう、関係機関・団体と連携し、必要な取組を進めることが考えられる。その上で、スタートアップの経営者に対し、政府による各種支援の内容を踏まえた、弁護士活用における費用面のハードルを下げられるような情報発信を行っていくことが期待される。

以上のような情報発信により、スタートアップにおける法的ニーズが掘り起こされ、このような法的ニーズと弁護士とを結びつけることにより、スタートアップへの十分な法的サービスの提供と、弁護士の更なる活動領域の拡大を図ることが可能になる。

イ スタートアップに精通した弁護士の確保

スタートアップでは、法務への十分なニーズが存在するにもかかわらず、そのニーズに対応できるような弁護士が少ないことがうかがわれる。スタートアップにおける法務は、法規制の分野等で整理されていない法的論点が見られるところ、予防的な観点からのアドバイスだけでは不十分であり、新しい技術やビジネスモデルを理解・共感し、これらを実現するため法的にグレーな部分についてもチャレンジしていくようなマインドや、技術開発者や投資家の意見をうまく整理して経営者に伝える能力、法務以外の幅広い分野に対応できる能力と

いったものが必要とされている。これらの能力を含めた、スタートアップに関するある程度のリテラシーが必要であるとされるが、そのようなリテラシーを身に付けることはそれほど難しくないとされている。

上記のようなスタートアップのニーズに応えられる弁護士として、スタートアップの経営者には若手が多く、そのような若手の経営者が考える新規のビジネスモデルを理解できる柔軟性を持ち、フットワークの軽い若手の弁護士が適しているという声が多い。

また、スタートアップに弁護士が関与する形態は、近時様々なものがあり、顧問契約やインハウスの形も多様であって、中堅の弁護士を中心に、スタートアップの成長に欠かせない存在として、経営者とともに伴走する魅力を感じながら、スタートアップの分野で活躍している弁護士が増えている。

そこで、ある程度の経験を積んだ比較的若手の弁護士について、関係機関・団体と連携し、スタートアップに関するリテラシーを身に付けることができるような取組を検討することが求められる。

ウ スタートアップと弁護士を結び付けるための取組

スタートアップにおける法的ニーズを掘り起こすとともに、これらの法的ニーズに対応できるような弁護士を確保した上で、法的ニーズと弁護士を結び付けていくことも重要である。スタートアップにおける法的ニーズと、これに対応可能な弁護士を結び付けることは、スタートアップに対する法的側面からの支援に他ならないところ、スタートアップに対しては、国や地方自治体において様々な支援が実施されていることから、これら既存の支援制度やその具体的な活用状況を踏まえた上で、関係機関・団体との連携を強化しながら、前記アのような各種支援の内容も踏まえた情報発信を含め、可能な取組について検討を進めることが期待される。

エ スタートアップ法務の魅力発信

スタートアップの法務は、単に顕在化した法的問題を解決するにとどまらず、経営者と近い立場でビジネスに関与し、経営者と伴走しながら事業の継続・成長に関わることができる点に大きな魅力があるとされている。弁護士の活動領域は徐々に拡大しつつあるが、スタートアップ法務は、このような拡大しつつある弁護士の新たな活動領域の一つに数えられるものであり、法廷での活動やその他の法的紛争解決にとどまらない、法曹の魅力的かつ社会的意義の大きい役割とすることができる。

そこで、スタートアップ法務の魅力を、将来の進路選択として法曹を視野に入れている中高生等の若年層や、法学部・法科大学院の学生、司法修習生に対し情報発信していくことが必要である。具体的には、スタートアップで現に活躍している弁護士の協力の下、ホームページやSNS等にインタビュー結果を掲載したり、スタートアップ法務の魅力を語るセミナーを開催したりするなどの取組が考えられる。また、関係機関・団体と連携し、法学部・法科大学院や司法修習におけるプログラムとして、スタートアップ法務にクローズアップしたものを充実させることも検討されるべきである。

オ 地方のスタートアップへの対応

地方においても、大学や研究機関発のスタートアップをはじめとする様々な企業が存在しており、法務へのニーズも存在するが、これに対応できる弁護士が少ないというのが現状である。

そこで、地方の弁護士に対し、スタートアップ法務の魅力を伝えるとともに、スタートアップに関するリテラシーや実務上の工夫等を共有できるような仕組みが求められる。また、地方発のスタートアップ支援の魅力について、法曹を志望する若年層や都市部の若手弁護士に対し積極的に情報発信することも考えられる。

2 中小企業について

(1) 中小企業に関する調査結果のまとめ

- 日本弁護士連合会が開設しているひまわりほっとダイヤル及び中小企業法律支援センター(東京弁護士会)の弁護士紹介制度のいずれにおいても、中小企業からの相談件数は増加傾向にあり、中小企業活性化協議会への相談案件については、事業再生を中心に弁護士が取り扱うべき案件が多数含まれると思われるところ、相談件数はやはり増加傾向にある。近年は経営者の意識が変化しつつあり、コンプライアンスが重視され、各種のハラスメントについて企業に厳しい目が注がれる中、リスクマネジメントの要としての弁護士の役割に対する期待は高まっている。また、各地の弁護士会の取組やよろず支援拠点など、中小企業が直面する様々な問題が弁護士に到達しうる経路そのものは充実しつつあると評価できる。その一方で、アンケート調査結果によれば、過去に弁護士を利用したことがないという回答が59.6%であり、その理由は、「弁護士に相談する問題とは思わなかったから」が39.4%で最も高くなっている。
- 中小企業への弁護士の関与のあり方については、顧問契約を締結するなどし、いわば町医者のような存在として早期に関与していくこと、法的問題が顕在化する前に弁護士が対処することの重要性が指摘されているものの、実際には、顧問契約における弁護士側の受け身・待ちの姿勢から、中小企業が抱える法的課題に積極的にアプローチできていなかった。また、中小企業においても、弁護士に対するそもそものイメージとして、訴訟等に際して依頼する存在で、トラブルの発生を前提とするためできればお世話になりたくない存在といったものが根強く、弁護士に対する敷居が高いことや、顧問契約の締結によってどのようなメリットが得られるのか不明確であり、費用対効果の分析がしにくくなっているといった事情から、中小企業の直面する問題が早期の段階で弁護士に到達する機会が失われている。
- 中小企業は、弁護士と比較した場合、税理士を筆頭に社会保険労務士や司法書士といった他士業と定期的に接点を持つことが多く、費用面の問題もあり、実際は法的な問題で弁護士に相談すべき案件であっても、弁護士以外の他士業に相談するということがみられる。特に、税理士は中小企業にとって内部の様々な問題を相談する窓口となっており、税理士に相談のあった案件のうち法的なものが弁護士に到達しうるよう、税理士との連携の必要性が指摘されている。
- 中小企業のニーズに対応するためには、企業の抱えている問題を本質から理解する必要がある。また、弁護士には、過剰な法的リスクの指摘により経営にブレーキをかけるのではなく、法的リスクを踏まえて事業を前に進めるにはどうすればよいかを、経営者とともに考えて提案するといった対応が求められている。中小企業法務自体は、従業員の労務関係や契約書関係の実務が中心であり、それほどハードルが高いわけではないし、中小企業の経営者からは、年齢よりは話しやすい人、意思疎通がしやすい人、フレキシブルに対応できる人、スピード感を持って対応できる人が弁護士として求められており、比較的若い弁護士が求められることも多い。若手の弁護士の方が、上からではなく同じ目線で、対等な立場で対応できるというメリットも指摘されている。

(2) 中小企業に関する今後の施策についての検討

ア 伴走支援充実に向けた中小企業経営者に対する情報発信等の取組

中小企業において弁護士が十分活用されていない要因として、弁護士を活用することのメリットが十分に認識されていないという側面と、弁護士を活用したいとは考えているものの活用には至っていないという側面があることがうかがわれる。このうち特に前者については、中小企業支援の各種取組の広がりによって弁護士へのアクセスが着実に改善されているにもかかわらず、弁護士の利用が必ずしも進んでいるとはいえないこと、

弁護士を利用しない層において、弁護士に相談すべき問題ということ認識していない割合が高く、この傾向が、過去2回行われた日本弁護士連合会の調査とも共通していることなども考慮すると、中小企業側において弁護士の活用可能性のある問題が見過ごされているという古くからの課題について、これまでの対策によっても十分な改善効果が得られていないことがうかがわれる。弁護士については、紛争が生じてからその解決を依頼するもの、裁判になったときに依頼するものといったイメージが根強く存在するため、中小企業に対し、弁護士業務について正しく認識してもらうための取組が引き続き重要である。法的問題に接続する幅広い企業課題に対し、弁護士が有益な助言を行い得る専門職であることについて、引き続き情報発信を行っていくことが求められる。

中小企業法務に弁護士が十分に関与できていないという課題に対し、これまで、日本弁護士連合会をはじめとする関係機関・団体が様々な取組を進めており、近時は、前記1(1)のとおり、法律相談窓口への相談件数が増加傾向にあるなど、中小企業の経営者や担当者が問題に直面した場合に、その問題を解決するために弁護士に相談することへのハードルは低くなっていることがうかがわれる。しかし、弁護士への相談に至ったものの、最終的に弁護士が受任するまでには至らなかったケースや、継続的に弁護士が関与するような関係性が築けなかったケースもあるとの指摘があり、中小企業の成長・発展のために弁護士として何ができるのか、弁護士が継続的に中小企業法務に関与することによどのようなメリットがあるのかについて、引き続き、中小企業の経営者・担当者に伝えていくことが重要である。また、中小企業が問題に直面する前に、より早期の段階で弁護士が関与し、法的問題かどうかを整理するとともに、経営者との密接なコミュニケーションを踏まえた能動的な情報提供、企業価値向上に向けた提案を行うことにより、弁護士が提供するサービスの付加価値を高めていくことが求められる。日本弁護士連合会が令和5年6月に採択した「地域の多様性を支える中小企業・小規模事業者の伴走支援に積極的に取り組む宣言」は、まさに上記のような伴走支援の重要性を改めて指摘したものであり、今後は、このような伴走支援の充実のための取組が重要となってくる。

中小企業に対する弁護士の法的支援の場面として、適切な価格転嫁のための交渉の場面が想定される(本報告書44頁)ところ、令和7年通常国会に提出された下請代金支払遅延等防止法の改正が実現すれば、協議を行わない一方的な代金額の決定が禁止されることになる。これにより、上記のような交渉の場面が一層重要になってくるものと思われる、更なる弁護士の関与が期待されることである。

顧問弁護士は、中小企業に継続的に関与できることから、伴走支援を行いやすい立場にあるといえる。また、顧問契約の内容にもバリエーションがあり、多様な中小企業のニーズに対応できるような工夫の余地もあると思われる。伴走支援充実の観点から、問題に直面した中小企業の経営者だけでなく、まだ問題に直面していない経営者に対しても、顧問契約を中心とした弁護士によるリーガルサービスの魅力が伝わるような取組が必要となる。近年、これまでにない激しい経営環境の変化に中小企業がさらされる中、経営者においても、法務の重要性、弁護士関与の必要性への理解は進みつつあると思われることから、中小企業の経営者・担当者が弁護士と接点を持つ機会を増やすための試みが検討されるべきである。

イ 中小企業法務に対応できる弁護士の確保

中小企業法務については、スタートアップと比較した場合、一般的な企業法務を超えた能力や経験、リテラシーがそれほど必要とはされないものの、中小企業側において、生じた問題を法的なもの、弁護士に相談すべきものとして認識されていないという実情が指摘されており、弁護士において、より積極的な法的サービスを提供することが求められている。中小企業における潜在的な法的ニーズに的確に対応するためには、経営者等の担当者との対等な対話、綿密なコミュニケーションにより企業そのものとその経営環境への理解を深め、潜

在的な法的課題に早期に対応し、経営の本質的課題に対し経営者等とともに対処できるような実務上の工夫や能力、マインドが要求されるといえる。

そこで、中小企業における潜在的な法的ニーズに対応できる弁護士を確保するため、中小企業法務に興味・関心を持つ若手弁護士向けの情報発信や、若手弁護士のスキル向上のための取組について関係機関・団体と連携し必要な検討を進めていくことが求められる。

ウ 中小企業と弁護士を結び付けるための取組

中小企業法律支援センター(東京弁護士会)や中小企業・NPO法人等支援センター(大阪弁護士会)における弁護士紹介制度や、日本弁護士連合会が中小企業庁、事業承継・引継ぎ支援センターと連携して開始する、事業承継・引継ぎ支援センターにおける弁護士サブマネージャーの配置に向けた弁護士人材紹介の取組、事業承継・引継ぎ支援センターの相談者への弁護士紹介など、各種の分野における中小企業への法的支援のために弁護士を紹介する仕組みの構築が進められている。これら既存の制度及び中小企業に対する各種支援やその具体的な活用状況を踏まえつつ、中小企業支援に取り組んでいる関係機関・団体と連携しながら、中小企業法務のスキルを備えた若手弁護士と、中小企業において高まりつつある法的ニーズを結び付けるための方法について、検討を進めていくことが期待される。

エ 中小企業法務の魅力発信

中小企業法務も、スタートアップ法務と同様、単に顕在化した法的問題を解決するにとどまらず、経営者と近い立場でビジネスに関与し、経営者と伴走しながら事業の継続・成長に関わることができる点に大きな魅力があるといえる。

そこで、中小企業法務の魅力を、将来の進路選択として法曹を視野に入れている中高生等の若年層や、法学部・法科大学院の学生、司法修習生に対し情報発信していくことが必要である。

3 おわりに

以上の取組を通じて、スタートアップ及び中小企業において弁護士が更に活用され、法的側面からの支援拡大につながるとともに、他の必要な分野を含め、若手を中心とする弁護士の活動領域の拡大に資することが望まれる。

V. 資料

(資料1) アンケート画面 (スタートアップに対するアンケート調査)

弁護士による法的サービスに対する新たなニーズの把握等に関する調査

ID、パスワードをご入力ください。

ID:

パスワード:

注意事項

回答中にブラウザの「戻る」を使用しないでください。
回答は、各ページ60分以内に送信をしてください。
JavaScriptおよびCookieを有効にしてください。

推奨ブラウザ

【Windows】

Chrome 最新版

Firefox 最新版

Microsoft Edge 最新版

【MacOS】

Chrome 最新版

Firefox 最新版

Safari 最新版

【Android】

標準ブラウザ(Chrome) 最新版

【iOS】

標準ブラウザ(Safari) 最新版

Chrome 最新版

次へ

-----<改ページ>-----

【必須】

問1 貴社について、事業を展開していく意向が最も強い分野1つにチェックをつけてください。

- 1 農業、林業、漁業
- 2 建設業
- 3 電気・ガス・熱供給・水道業
- 4 製造業
- 5 情報通信業
- 6 運輸業、郵便業
- 7 卸売業
- 8 小売業
- 9 金融業、保険業
- 10 不動産業、物品賃貸業
- 11 学術研究、専門・技術サービス業
- 12 宿泊業、飲食サービス業
- 13 生活関連サービス業、娯楽業
- 14 教育、学習支援業
- 15 医療、福祉
- 16 その他のサービス業
- 17 その他(具体的に:) <must>

-----<改ページ>-----

【必須】

問2 貴社の事業の成長段階について、最もあてはまると思うもの1つにチェックをつけてください。

- 1【シード】 商業的事業がまだ完全に立ち上がっておらず、研究及び製品開発を継続している段階
- 2【アーリー】 製品開発及び初期のマーケティング、製造及び販売活動を始めた段階
- 3【エクспанション】 生産及び出荷を始めており、その在庫または販売量が増加しつつある段階
- 4【レイトー】 持続的なキャッシュ・インがあり、IPO直前の段階
- 5【IPO】 株式上場後
- 6 上記に当てはまらない(スタートアップ企業に該当しない)

-----<改ページ>-----

【終了(END2)】

問2で『6.上記に当てはまらない(スタートアップ企業に該当しない)』いずれかを選択した方のみ

ご協力ありがとうございました。
これでアンケートは終了です。このページを閉じてください。
ご回答ありがとうございました。

-----<改ページ>-----

【必須】

問3 貴社が創業したきっかけとなった背景として、最もあてはまると思うもの1つにチェックをつけてください。

- 1 大学発スタートアップ
(大学の研究成果、大学との共同研究棟をもとに創業)
- 2 公的研究機関発スタートアップ
(公的研究機関の研究成果をもとに創業)
- 3 スピンオフ・カーブアウト型スタートアップ
(企業内の研究成果等を切り離し、独立して事業展開を行うために創業。独立後、元の企業との資本関係を継続)
- 4 スピンアウト型スタートアップ
(企業内の研究成果等を切り離し、独立して事業展開を行うために創業。独立後、元の企業との資本関係はなし)
- 5 独自の研究成果やアイデア等に基づくスタートアップ
- 6 その他() <must>

-----<改ページ>-----

【必須】

問4 貴社では、過去に弁護士を利用したことがありますか。

- 1 ある
- 2 ない

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問4で『1.ある』いずれかを選択した方のみ

【必須】

問5 弁護士を利用したきっかけは何でしたか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

- 1 顧問弁護士先
- 2 顧問以外の弁護士が友人・知人
- 3 VC(ベンチャーキャピタル)からの紹介
- 4 取引先や親会社、友人・知人からの紹介
- 5 法律相談
- 6 インターネットで検索
- 7 法律事務所の広告(看板、テレビ、ラジオ、新聞広告など)
- 8 弁護士会の紹介制度を利用した
- 9 SNSを通じて
- 10 その他() <must>

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問4で『1.ある』 いずれかを選択した方のみ

【必須】

問6 弁護士を利用した時期はいつでしたか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

- 1 創業前から弁護士を利用していた
- 2 創業時から弁護士を利用していた
- 3 シードの段階から利用した
- 4 アーリーの段階から利用した
問2で『2.【アーリー】 製品開発及び初期のマーケティング、製造及び販売活動を始めた段階』～『5.【IPO】 株式上場後』 いずれかを選択した方のみ
- 5 エクспанションの段階から利用した
問2で『3.【エクспанション】 生産及び出荷を始めており、その在庫または販売量が増加しつつある段階』～『5.【IPO】 株式上場後』 いずれかを選択した方のみ
- 6 レイターの段階から利用した
問2で『4.【レイター】 持続的なキャッシュ・インがあり、IPO直前の段階』～『5.【IPO】 株式上場後』 いずれかを選択した方のみ
- 7 IPOの段階で利用した
問2で『5.【IPO】 株式上場後』 いずれかを選択した方のみ
- 8 その他() <must>

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問4で『1.ある』いずれかを選択した方のみ

【必須】

問7 弁護士の利用形態はどのようなものですか。

- 1 顧問契約を結んでいる
- 2 社内に弁護士資格を持つ従業員がいる
- 3 監査役に弁護士がいる
- 4 特定の案件について弁護士に依頼した
- 5 無料の法律相談を利用した
- 6 その他() **<must>**

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問4で『1.ある』いずれかを選択した方のみ

【必須】

問8 弁護士の利用を決めた理由は何でしたか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

- 1 弁護士報酬額が妥当、割安
- 2 弁護士報酬基準のわかりやすさ
- 3 自社や自宅から弁護士事務所が近い
- 4 弁護士の年齢(同世代)
- 5 対応スピードの早さ
- 6 ネットワークの軽さ
- 7 食社業界や食社業務を理解している
- 8 紹介者が信頼できる
- 9 その弁護士の専門性・力量
- 10 弁護士の人柄
- 11 弁護士事務所の規模
- 12 その他() <must>

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問4で『1.ある』いずれかを選択した方のみ

【必須】

問9 貴社には、現時点で相談できる弁護士がいますか。

- 1 以前も現在も相談できる弁護士がいる
- 2 以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいない
- 3 以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問4で『1.ある』いずれかを選択した方のみ

【必須】

問10 弁護士に依頼した内容はどのようなものでしたか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

- 1 雇用問題(採用、解雇、残業など)
- 2 各種ハラスメントなどの社内問題
- 3 各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備
- 4 事業承継(後継者問題)
- 5 M&A(合併・買収)
- 6 株主総会、取締役会の運営(招集、議事録作成を含む)
- 7 各種情報の管理(従業員・顧客の個人情報、企業機密など)
- 8 契約内容の相談・検討、契約書の作成
- 9 債権(売掛金など)の管理と保全
- 10 債権回収
- 11 特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど
- 12 商品・製品トラブル(欠陥商品、リコールなど)
- 13 クレーマー対策(暴力団対策を含む)
- 14 下請問題、不公正取引
- 15 経営改善、会社の再建、資金繰り問題
- 16 課税問題
- 17 インターネット関連の問題(インターネット取引上のトラブルなど)
- 18 詐欺・悪徳商法問題
- 19 海外進出

20 海外取引(外国語契約書のチェック、相談)

21 海外トラブル(特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル)

22 その他() <must>

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問4で『1.ある』いずれかを選択した方のみ

【必須】

問11 前問でお答えになった項目について、全体的な満足度はどうでしたか。

<前問の回答>

[回答:問10]

- 1 大いに満足した
- 2 まあ満足した
- 3 どちらともいえない
- 4 やや不満であった
- 5 不満であった

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問4で『2.ない』いずれかを選択した方のみ

【必須】

問12 過去に直面した問題で、弁護士の利用を検討したことはありますか。

- 1 ある
- 2 ない

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問4で『2.ない』 いずれかを選択した方のみ

【必須】

問13 弁護士に相談しなかった理由は何ですか。あてはまるものすべてをお選びください。（複数回答可）

- 1 相談しにくいから
- 2 他の社外の人と比べて報酬が高いから
- 3 弁護士以外の資格の方が相談しやすいから
- 4 弁護士報酬の基準がわかりにくいから
- 5 連絡がとりにくいから
- 6 弁護士に相談する問題とは思わなかったから
- 7 スタートアップに対応できる弁護士が少ないから
- 8 他の専門家の意見を聞いてみたかったから
- 9 別の相談事項のついでに相談したから
- 10 日ごろからあまり接点がないため頼みにくいから
- 11 弁護士は探しにくいから
- 12 弁護士に頼んでも無駄と考えているから
- 13 弁護士とはかかわりたくないから
- 14 弁護士にツテがないから
- 15 その他() <must>

-----<改ページ>-----

【必須】

問14 今後、弁護士を利用する予定はありますか。

- 1 ある
- 2 ない

【回答者条件】

問14で『1.ある』いずれかを選択した方のみ

【必須】

問15 以下の問題の中で、弁護士に相談したいものはありますか。あてはまるものすべてをお選びください。（複数回答可）

- 1 雇用問題（採用、解雇、残業など）
- 2 各種ハラスメントなどの社内問題
- 3 各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備
- 4 事業承継（後継者問題）
- 5 M&A（合併・買収）
- 6 株主総会、取締役会の運営（招集、議事録作成を含む）
- 7 各種情報の管理（従業員・顧客の個人情報、企業機密など）
- 8 契約内容の相談・検討、契約書の作成
- 9 債権（売掛金など）の管理と保全
- 10 債権回収
- 11 特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど
- 12 商品・製品トラブル（欠陥商品、リコールなど）
- 13 クレーマー対策（暴力団対策を含む）
- 14 下請問題、不公正取引
- 15 経営改善、会社の再建、資金繰り問題
- 16 課税問題
- 17 インターネット関連の問題（インターネット取引上のトラブルなど）
- 18 詐欺・悪徳商法問題
- 19 海外進出
- 20 海外取引（外国語契約書のチェック、相談）
- 21 海外トラブル（特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル）
- 22 その他（ ） <must>

-----<改ページ>-----

[必須]

問16 以下の内容について、**弁護士以外**に相談したことはありますか。あてはまるものすべてをお選びください。
(複数回答可)

- 1 雇用問題(採用、解雇、残業など)
- 2 各種ハラスメントなどの社内問題
- 3 各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備
- 4 事業承継(後継者問題)
- 5 M&A(合併・買収)
- 6 株主総会、取締役会の運営(招集、議事録作成を含む)
- 7 各種情報の管理(従業員・顧客の個人情報、企業機密など)
- 8 契約内容の相談・検討、契約書の作成
- 9 債権(売掛金など)の管理と保全
- 10 債権回収
- 11 特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど
- 12 商品・製品トラブル(欠陥商品、リコールなど)
- 13 クレーム対策(暴力団対策を含む)
- 14 下請問題、不公正取引
- 15 経営改善、会社の再建、資金繰り問題
- 16 課税問題
- 17 インターネット関連の問題(インターネット取引上のトラブルなど)
- 18 詐欺・悪徳商法問題
- 19 海外進出
- 20 海外取引(外国語契約書のチェック、相談)
- 21 海外トラブル(特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル)
- 22 その他() <must>
- 23 相談したことがない <ex>

【必須】

問17 以下の内容をどの相手に相談しましたか。

	1 公認会計士・ 監査法人	2 税理士	3 弁理士	4 司法書士	5 社会保険労務士	6 行政書士	7 中小企業診断士	8 銀行等の取引金融機関	9 同業者、取引先	1 0 V C	1 1 経営コンサル タレント	1 2 その他
1 雇用問題（採用、解雇、残業など） 同16で『1.雇用問題（採用、解雇、残業など）』 いずれかを選択した方のみ	→	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 各種ハラスメントなどの社内問題 同16で『2.各種ハラスメントなどの社内問題』 いずれかを選択した方のみ	→	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 各種社内規定の策定、 コンプライアンス等の社内ルール整備 同16で『3.各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備』 いずれかを選択した方のみ	→	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4 事業承継（後継者問題） 同16で『4.事業承継（後継者問題）』 いずれかを選択した方のみ	→	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5 M&A（合併・買収） 同16で『5.M&A（合併・買収）』 いずれかを選択した方のみ	→	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6 株主総会、取締役会の運営 （招集、議事録作成を含む） 同16で『6.株主総会、取締役会の運営（招集、議事録作成を含む）』 いずれかを選択した方のみ	→	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7 各種情報の管理 （従業員・顧客の個人情報、企業機密など） 同16で『7.各種情報の管理（従業員・顧客の個人情報、企業機密など）』 いずれかを選択した方のみ	→	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8 契約内容の相談・検討、契約書の作成 同16で『8.契約内容の相談・検討、契約書の作成』 いずれかを選択した方のみ	→	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9 債権（売掛金など）の管理と保全 同16で『9.債権（売掛金など）の管理と保全』 いずれかを選択した方のみ	→	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10 債権回収 同16で『10.債権回収』 いずれかを選択した方のみ	→	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

【必須】

問17_1 前問でお答えになった相談相手「その他」について具体的に教えてください。

	1 その他(具体的に)
1 雇用問題(採用、解雇、残業など) 問17で「1.雇用問題(採用、解雇、残業など)」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ	↓ <input type="text"/>
2 各種ハラスメントなどの社内問題 問17で「2.各種ハラスメントなどの社内問題」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ	<input type="text"/>
3 各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備 問17で「3.各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ	<input type="text"/>
4 事業承継(後継者問題) 問17で「4.事業承継(後継者問題)」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ	<input type="text"/>
5 M&A(合併・買収) 問17で「5.M&A(合併・買収)」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ	<input type="text"/>
6 株主総会、取締役会の運営(招集、議事録作成を含む) 問17で「6.株主総会、取締役会の運営(招集、議事録作成を含む)」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ	<input type="text"/>
7 各種情報の管理(従業員・顧客の個人情報、企業機密など) 問17で「7.各種情報の管理(従業員・顧客の個人情報、企業機密など)」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ	<input type="text"/>
8 契約内容の相談・検討、契約書の作成 問17で「8.契約内容の相談・検討、契約書の作成」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ	<input type="text"/>
9 債権(売掛金など)の管理と保全 問17で「9.債権(売掛金など)の管理と保全」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ	<input type="text"/>
10 債権回収 問17で「10.債権回収」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ	<input type="text"/>
11 特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど 問17で「11.特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ	<input type="text"/>
12 商品・製品トラブル(欠陥商品、リコールなど) 問17で「12.商品・製品トラブル(欠陥商品、リコールなど)」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ	<input type="text"/>
13 クレーマー対策(暴力団対策を含む) 問17で「13.クレーマー対策(暴力団対策を含む)」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ	<input type="text"/>

<p>14 下請問題、不公正取引 同17で「14.下請問題、不公正取引」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ</p>	
<p>15 経営改善、会社の再建、資金繰り問題 同17で「15.経営改善、会社の再建、資金繰り問題」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ</p>	
<p>16 課税問題 同17で「16.課税問題」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ</p>	
<p>17 インターネット関連の問題（インターネット取引上のトラブルなど） 同17で「17.インターネット関連の問題（インターネット取引上のトラブルなど）」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ</p>	
<p>18 詐欺・悪徳商法問題 同17で「18.詐欺・悪徳商法問題」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ</p>	
<p>19 海外進出 同17で「19.海外進出」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ</p>	
<p>20 海外取引（外国語契約書のチェック、相談） 同17で「20.海外取引（外国語契約書のチェック、相談）」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ</p>	
<p>21 海外トラブル（特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル） 同17で「21.海外トラブル（特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル）」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ</p>	
<p>22 その他（回答：問16.t22） 同17で「22.その他（）」で『12.その他』 いずれかを選択した方のみ</p>	

-----<改ページ>-----

【回答者条件】

問16で『1.雇用問題(採用、解雇、残業など)』～『22.その他』いずれかを選択した方のみ

【必須】

問18 弁護士以外の方に相談した理由は何ですか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答可)

- 1 日ごろから頻繁に連絡をとっているから
- 2 無料・安価で相談・対応してもらえるから
- 3 報酬基準がわかりやすいから
- 4 的確なアドバイスをもらえるから
- 5 相談事項に関する専門知識があるから
- 6 会社の業務をよくわかっているから
- 7 相談しやすい雰囲気があるから、
- 8 適任者を紹介してもらえるから
- 9 その他() <must>

-----<改ページ>-----

ご協力ありがとうございました。
これでアンケートは終了です。このページを閉じてください。
ご回答ありがとうございました。

(資料2) アンケート画面 (中小企業に対するアンケート調査)

あなたご自身に関するアンケート

モニターの皆様へのお願い

本アンケートには、一般に公開していない情報が含まれる場合があります。
本アンケート内で知り得た情報について、決して第三者に口外しないよう、お願いします。

「第三者への口外」に含まれる例

- 口頭、電話、メール等で友人・知人に話す
- SNSやブログ、掲示板等へ書き込む
- その他、手段を問わず、情報を第三者に伝達する行為

注意事項

- 複数のアンケート画面を同時に開くと、正常に回答できません。
アンケートはひとつずつご回答ください。
- アンケートへの回答は、「動作環境」に記載の環境からお願いします。
- 本アンケートは、回答を中断してから1時間以内は中断した箇所から再開可能です。
(システム緊急対応等により再開できない場合もありますので、予めご了承ください。)
- 未成年者、成年被後見人、被保佐人または被補助人である方は、必ず保護者その他の法定代理人に同意を得た上でご参加ください。アンケートの途中で同意をいただく場面が生じた場合も、個別に保護者その他の法定代理人に同意を得ていただくよう、お願いします。
- 回答結果は、当社の「個人情報保護方針」に基づいて取り扱います。
- 回答結果は、性別・年齢・居住都道府県等を付記した上で、本アンケートの依頼主に提供されます。
- 本アンケート内で個別に同意を得ない限り、氏名・メールアドレス等の個人を特定できる情報を削除または加工(暗号化を含みます)せずに依頼主に提供することはありません。
- 当社は依頼主から回答や分析結果の一部を取得して、後日別の調査の案内を送付するために利用することがあります。
- 回答内容や分析結果に健康情報や疾患傾向等の要配慮個人情報が含まれていた場合、当社が当該要配慮個人情報を取得することがあります。

上記の内容をご確認いただき、同意してご協力いただける場合のみ、「同意し、アンケート開始」を押してアンケートを開始してください。

同意し、アンケート開始

改ページ

SC1
必須 主な勤務先の業種をお答えください。

1. 建設業
2. 製造業
3. 情報通信業
4. 運輸業、倉庫業
5. 卸売業、貿易業、商社
6. 小売業
7. 飲食店
8. 宿泊業
9. 不動産業、金融業
10. サービス業
11. その他 ((回答必須)(入力制限なし)(200文字まで))
12. 現在、勤めていない

次へ

[選択肢] 番号は回答者へは表示しません

終了条件		
SC		
優先順位	条件名	条件式
1	対象外	(SC1 or 12)

SC2
必須

前問でお答えになった会社の資本金をお答えください。

- 1. 1千万円未満
- 2. 1千万円以上5千万円以下
- 3. 5千万円超1億円以下
- 4. 1億円超3億円以下
- 5. 3億円超
- 6. わからない

次へ

[選択肢] 番号は回答者へは表示しません

改ページ

SC3
必須

前問でお答えになった会社の最新期の売上高をお答えください。

- 1. 1億円未満
- 2. 1億円以上3億円以下
- 3. 3億円超5億円以下
- 4. 5億円超10億円以下
- 5. 10億円超20億円以下
- 6. 20億円超30億円以下
- 7. 30億円超
- 8. わからない

次へ

[選択肢] 番号は回答者へは表示しません

改ページ

SC4
必須

前問でお答えになった会社の従業員数をお答えください。

- 1. 5人以下
- 2. 6人～10人
- 3. 11人～20人
- 4. 21人～50人
- 5. 51人～100人
- 6. 101人～300人
- 7. 301人以上
- 8. わからない

次へ

【選択肢】 番号は回答者へは表示しません

改ページ

SC5
必須

前問でお答えになった会社の業歴をお答えください。

- 1. 1年未満
- 2. 1年以上3年未満
- 3. 3年以上5年未満
- 4. 5年以上10年未満
- 5. 10年以上15年未満
- 6. 15年以上20年未満
- 7. 20年以上30年未満
- 8. 30年以上50年未満
- 9. 50年以上
- 10. わからない

次へ

[選択肢] 番号は回答者へは表示しません

終了条件

SC

優先順位	条件名	条件式
2	対象外	((SC2 or 6) AND (SC3 or 8) AND (SC4 or 8) AND (SC5 or 10))

改ページ

SC6
必須

前問でお答えになった会社で、あなたの役職についてお答えください。

- 1. 会長
- 2. 副会長
- 3. 代表取締役（社長）
- 4. 副社長
- 5. 専務取締役・常務取締役・役員・取締役 クラス
- 6. 顧問・監査役 クラス
- 7. 事業本部長 クラス
- 8. 部長 クラス
- 9. 部長代理 クラス
- 10. 課長 クラス
- 11. 課長補佐 クラス
- 12. 係長 クラス
- 13. 主任・リーダー クラス
- 14. 支店長・工場長 クラス
- 15. 一般社員（正社員）
- 16. その他

次へ

[選択肢] 番号は回答者へは表示しません

終了条件				
SC				
優先順位	条件名	条件式		
1	対象外	(SC1 or 12)		
2	対象外	((SC2 or 6) AND (SC3 or 8) AND (SC4 or 8) AND (SC5 or 10))		
クォータ設定				
SC終了質問				
No	項番	質問	改ページ	質問タイプ
1	SC6	前問でお答えになった会社で、あなたの役職についてお答えください。	改ページ	ラジオボタン
本調査対象条件				
優先順位				
No	条件名	条件式		
1	通過条件	(((SC1 or 1~4,9,11) AND ((SC2 or 1~4) OR (SC4 or 1~6)) AND (SC6 or 1~6)) OR ((SC1 or 5) AND ((SC2 or 1~3) OR (SC4 or 1~5)) AND (SC6 or 1~6)) OR ((SC1 or 6~7) AND ((SC2 or 1~2) OR (SC4 or 1~4)) AND (SC6 or 1~6)) OR ((SC1 or 8,10) AND ((SC2 or 1~2) OR (SC4 or 1~5)) AND (SC6 or 1~6)))		

Q1 必須	
主な勤務先について伺います。過去に弁護士を利用したことがありますか。	
<input type="radio"/>	1. ある
<input type="radio"/>	2. ない
<input type="radio"/>	3. わからない
次へ	
[選択肢] 番号は回答者へは表示しません	
改ページ	

質問表示条件

条件式

(Q1 or 1)

Q2 主な勤務先で弁護士を利用したきっかけは何でしたか。あてはまるものすべてをお選びください。
必須 (複数回答可)

- 1. 顧問弁護士先
- 2. 顧問以外の弁護士が友人・知人
- 3. VC(ベンチャーキャピタル)からの紹介
- 4. 取引先や親会社、友人・知人からの紹介
- 5. 法律相談
- 6. インターネットで検索
- 7. 法律事務所の広告（看板、テレビ、ラジオ、新聞広告など）
- 8. 弁護士会の紹介制度を利用した
- 9. SNSを通じて
- 10. その他 ((回答必須)(入力制限なし)(200文字まで)

次へ

[選択肢] 番号は回答者へは表示しません

改ページ

質問表示条件

条件式

(Q1 or 1)

Q3
必須 弁護士の利用形態はどのようなものですか。

- 1. 顧問契約を結んでいる
- 2. 社内に弁護士資格を持つ従業員がいる
- 3. 監査役に弁護士がいる
- 4. 特定の案件について弁護士に依頼した
- 5. 無料の法律相談を利用した
- 6. その他 ((回答必須)(入力制限なし)(200文字まで))

次へ

[選択肢] 番号は回答者へは表示しません

改ページ

質問表示条件

条件式

(Q1 or 1)

Q4 弁護士の利用を決めた理由は何でしたか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答必須)

- 1. 弁護士報酬額が妥当、割安
- 2. 弁護士報酬基準のわかりやすさ
- 3. 自社や自宅から弁護士事務所が近い
- 4. 弁護士の年齢(同世代)
- 5. 対応スピードの早さ
- 6. フットワークの軽さ
- 7. 貴社業界や貴社業務を理解している
- 8. 紹介者が信頼できる
- 9. その弁護士の専門性・力量
- 10. 弁護士の人柄
- 11. 弁護士事務所の規模
- 12. その他 ((回答必須)(入力制限なし)(200文字まで))

次へ

【選択肢】 番号は回答者へは表示しません

改ページ

質問表示条件

条件式

(Q1 or 1)

Q5
必須 主な勤務先では、現時点で相談できる弁護士がいますか。

- 1. 以前も現在も相談できる弁護士がいる
- 2. 以前は相談できる弁護士がいたが、現在はいいない
- 3. 以前は相談できる弁護士がいなかったが、現在はいる
- 4. わからない

次へ

[選択肢] 番号は回答者へは表示しません

改ページ

質問表示条件

条件式

(Q1 or 1)

Q6 弁護士に依頼した内容はどのようなものでしたか。あてはまるものすべてをお選びください。（複数回答可）

- 1. 雇用問題（採用、解雇、残業など）
- 2. 各種ハラスメントなどの社内問題
- 3. 各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備
- 4. 事業承継（後継者問題）
- 5. M&A（合併・買収）
- 6. 株主総会、取締役会の運営（招集、議事録作成を含む）
- 7. 各種情報の管理（従業員・顧客の個人情報、企業機密など）
- 8. 契約内容の相談・検討、契約書の作成
- 9. 債権（売掛金など）の管理と保全
- 10. 債権回収
- 11. 特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど
- 12. 商品・製品トラブル（欠陥商品、リコールなど）
- 13. クレーマー対策（暴力団対策を含む）
- 14. 下請問題、不公正取引
- 15. 経営改善、会社の再建、資金繰り問題
- 16. 課税問題
- 17. インターネット関連の問題（インターネット取引上のトラブルなど）
- 18. 詐欺・悪徳商法問題
- 19. 海外進出
- 20. 海外取引（外国語契約書のチェック、相談）
- 21. 海外トラブル（特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル）
- 22. その他（）**（回答必須）（入力制限なし）（200文字まで）**

次へ

[選択肢] 番号は回答者へは表示しません

改ページ

質問表示条件

条件式

(Q1 or 1)

Q7 前問でお答えになった項目について、全体的な満足度はどうでしたか。*

必須

<前問の回答>
{Q6 回答(文)}

- 1. 大いに満足した
- 2. まあ満足した
- 3. どちらともいえない
- 4. やや不満であった
- 5. 不満であった

次へ

[選択肢] 番号は回答者へは表示しません

改ページ

質問表示条件

条件式

(Q1 or 2)

Q8
必須

主な勤務先で、過去に直面した問題で、弁護士の利用を検討したことはありますか。

- 1. ある
- 2. ない
- 3. わからない

次へ

[選択肢] 番号は回答者へは表示しません

改ページ

質問表示条件

条件式

(Q1 or 2)

Q9 弁護士に相談しなかった理由は何ですか。あてはまるものすべてをお選びください。（複数回答必須）

- 1. 相談しにくいから
- 2. 他の社外の人と比べて報酬が高いから
- 3. 弁護士以外の資格の方が相談しやすいから
- 4. 弁護士報酬の基準がわかりにくいから
- 5. 連絡がとりにくいから
- 6. 弁護士に相談する問題とは思わなかったから
- 7. 他の専門家の意見を聞いてみたかったから
- 8. 別の相談事項のついでに相談したから
- 9. 日ごろからあまり接点がないため頼みにくいから
- 10. 弁護士は探しにくいから
- 11. 弁護士に頼んでも無駄と考えているから
- 12. 弁護士とはかかわりたくないから
- 13. 弁護士にツテがないから
- 14. その他（）（回答必須）（入力制限なし）（200文字まで）

次へ

[選択肢] 番号は回答者へは表示しません

改ページ

Q10
必須

主な勤務先で、今後、弁護士を利用する予定はありますか。

- 1. ある
- 2. ない
- 3. わからない

次へ

【選択肢】 番号は回答者へは表示しません

改ページ

質問表示条件

条件式

(Q10 or 1)

Q11 必須 主な勤務先では、以下の問題の中で、弁護士に相談したいものはありますか。あてはまるものすべてをお選びください。（複数回答可）

- 1. 雇用問題（採用、解雇、残業など）
- 2. 各種ハラスメントなどの社内問題
- 3. 各種社内規定の策定、コンプライアンス等の社内ルール整備
- 4. 事業承継（後継者問題）
- 5. M&A（合併・買収）
- 6. 株主総会、取締役会の運営（招集、議事録作成を含む）
- 7. 各種情報の管理（従業員・顧客の個人情報、企業機密など）
- 8. 契約内容の相談・検討、契約書の作成
- 9. 債権（売掛金など）の管理と保全
- 10. 債権回収
- 11. 特許・商標・意匠・著作権、営業秘密、ノウハウなど
- 12. 商品・製品トラブル（欠陥商品、リコールなど）
- 13. クレーマー対策（暴力団対策を含む）
- 14. 下請問題、不正取引
- 15. 経営改善、会社の再建、資金繰り問題
- 16. 課税問題
- 17. インターネット関連の問題（インターネット取引上のトラブルなど）
- 18. 詐欺・悪徳商法問題
- 19. 海外進出
- 20. 海外取引（外国語契約書のチェック、相談）
- 21. 海外トラブル（特許・商標・著作権、労務、取引などのトラブル）
- 22. その他（）（回答必須）（入力制限なし）（200文字まで）

次へ

[選択肢] 番号は回答者へは表示しません

