

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

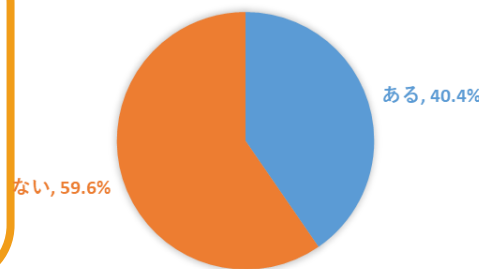


アンケート結果:報告書[p49]
ヒアリング結果:報告書[p73]

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す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

弁護士の利用経験
(中小企業)



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