



3つの法務とは

予防法務 法的紛争を未然に防ぐための施策を講じる予防法務

戦略法務 法律的な専門知識を経営戦略に活用する戦略法務

臨床法務 法的紛争が生じた後に対策を講じる臨床法務

当事務所が重要視する「予防法務」とは

予防法務は、将来的に法的紛争が生じる状況を想定し、トラブルを**未然**に防ぐために対策を講じておくことをいいます。企業活動を進めていく過程において、たいていの事は「契約」に基づいて実行されます。

そこで、予防法務では、契約締結前の契約書案を精査し、自社に対して不利益な条項の改定や削除、有利な条項の追加を行うなどして対策を講じることになります。また、損害賠償額の予定を決めたり、労務管理の面においても法改正への対応を徹底する等といった点も予防法務の業務の中に含まれています。

なぜ、「予防法務」を重要視するのか

予防法務が重要視されるのは、法的紛争に費やされる時間と労力を減らし、「限られた人的資源」を事業の運営・発展に合理的に活かすことができるからです。あらかじめ、契約内容に紛争が予想される点への記述がなされていれば、深刻な問題にまで発展しにくいというメリットがあります。契約書の内容を細部に渡り隙のない構成内容にすることをはじめ、サービス残業等の労務問題を**未然**に排除する等の対策を行い労務管理を徹底することで、取引先・社員との法的紛争に発展しかねない要素を払拭することが、予防法務に求められます。

また、予防法務を怠った場合のデメリットとしては、取引先との契約交渉の場面においては、不利益な条項等を誤まって契約書に記述したことにより、甚大な損害に発展するおそれもあります。このようなことから、自社の健全な経営を維持するために予防法務が重要視される理由なのです。



「戦略法務」とは

戦略法務は、法律の知識を経営戦略に利用することです。

例をあげると、企業買収・合併・事業譲渡のように、高度な専門知識を必要とするのが特徴です。

「臨床法務」とは

臨床法務は、現実が生じた法的紛争に臨むことです。

例をあげると、支払い期限を経過したにも関わらず、代金を支払わない取引先に対して、第1段階として、売掛金回収のための交渉を行い、それでも応じる姿勢がなければ第2段階として、訴訟を提起します。

一方で、取引先に対して、自社が商品を納期までに納品できず、それを理由に取引先から損害賠償を請求された場合、弁護士が法的紛争に臨むことになります。