ビジネスパートナー

第三者の視点

契約書レビューは**文字面の背景**を理解する

ことに外部弁護士の力を借りる**筋道を立てる**

新たな**論点の発見**

全体の**舵取り**

外部弁護士を**戦略的に巻き込む**

外部弁護士 と インハウス弁護士 そんなに違う？

社会とのより**広い接点**

違いは**環境**と**リソース**に

スコープを決める

論点化・明確化

バリューの出し方

コストセンター？

インハウスは何も生み出さない

ニーズを捉える+理解する**コミュ力**

ロジックづくり

思いもしなかったビジネスに巡り合う

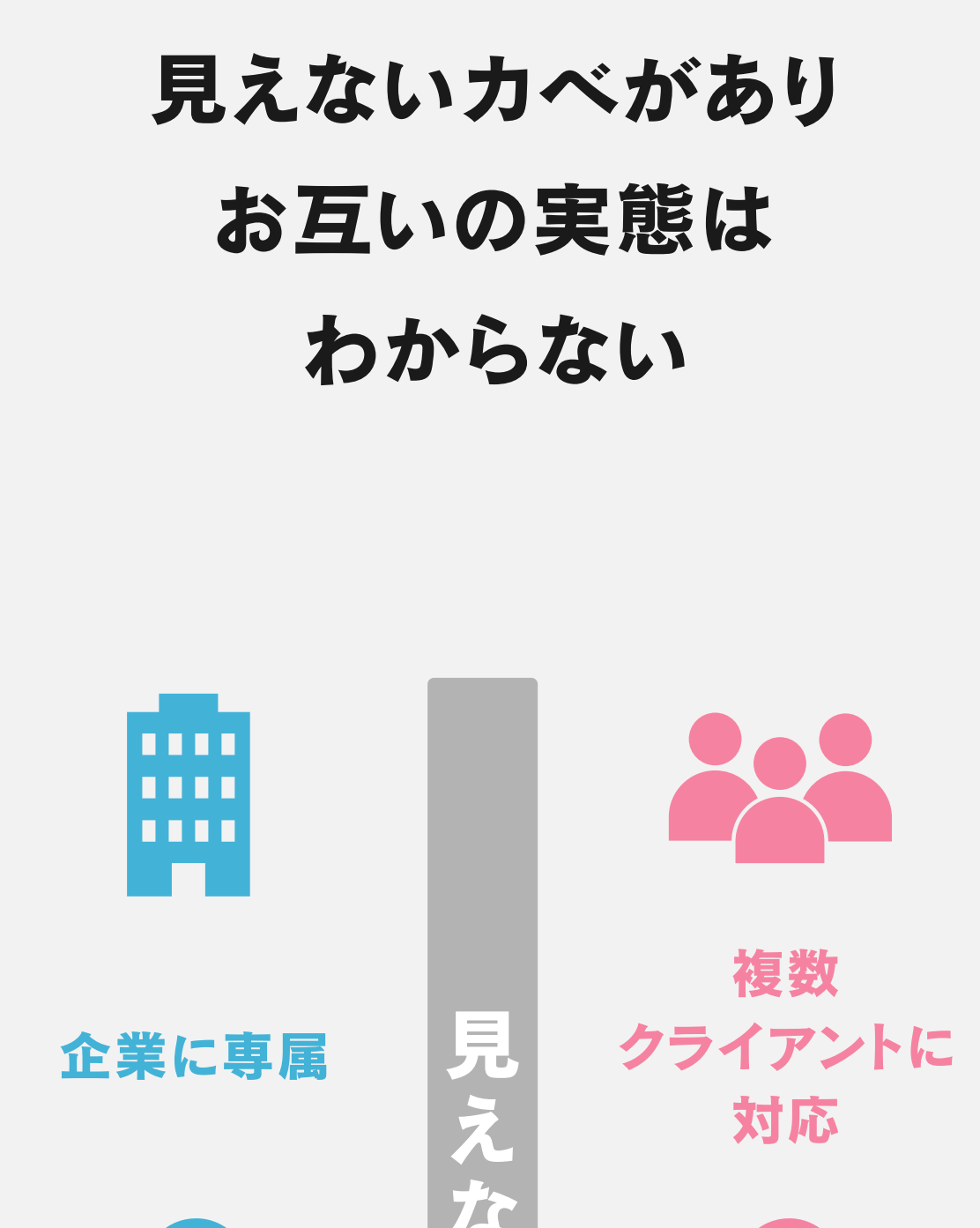
アイディアを**実現させてあげる**

「世の中の役に立っている」を**ダイレクトに実感**

インハウス弁護士はどう動いている？

外部弁護士はどう動いている？

両者の間には
見えないカベがあり
お互いの実態は
わからない



さらに

報酬

労働環境

リソース

も違う

それぞれの役割を
概説する

インハウス弁護士

企業内部に深く関与し、ビジネス全体の背景や流れを把握しやすい。社内の様々な部署を調整し、目標達成に向けた法的助言を行うのが主な役割だ。

外部弁護士

クライアントとの限られた接点から、ニーズや背景を把握する必要がある。最先端の法的知識やテクニカルスキルを活用した専門的な対応が求められる。

案件への関わり方と業務内容は全然違う！

インハウス
外部

案件発生！！
フロントから法務に相談がある

法務で論点整理
- 案件のカテゴリー、金額、紛争性の高さ
- 過去の事例を基にどこまで社内で対応可能か

予算確認・交渉
フロントと予算の交渉をする

外部弁護士にコンタクト
案件内容を伝え、見積りを依頼

見積り提示
ヒアリングした案件内容をもとに大まかなコストを算出

御見積書

フロントの承認を得る

キックオフ
まずスコープについて話し合う

案件マネジメント
依頼内容のスコープ（どこまで深掘りするか、主にどこを見て欲しいのか）、工数、バジェットを見ながら進めていく

デューデリジェンスを進める・売り手からのSPAやオークションドラフトをレビュー（M&A）

タームシート作成サポート→契約書ドラフト（導出）

Check

どこまでマークアップしていくか・リスクをどうドキュメントに反映させるかを検討

外部弁護士からの成果物をレビュー・フロントに説明

詰め
フロントと外部弁護士の間に入り最終的な内容に詰めていく

やり取りを重ね、最終形を提出

締結した契約内容について社内周知

ここからは、ヘルスケア業界の案件（ライセンスアウト、M&A、カスハラ対応）を例に、具体的な役割を比較し、違いと共通点を探る。

つづきを読む

「つづきを読む」をクリックし、
メール本文にお名前を記載の上
ご連絡ください。
Part 2のリンクをお送りいたします。