



法務パーソンとしての未来とマインドセット (1)

※本シラバスの内容は、「法務パーソンとしての未来とマインドセット (2)」と共通です。

講座日時 2026 年 1 月 20 日 (火) 19:00～21:00 講師名 登島 和弘 (法務参謀アカデミー校長)

ゴール (到達目標)	○法務パーソンにとって大切なマインドセットやスキルなどについて、ケーススタディを通じて修得する。 ○法務パーソンが持つべきマインドセットを踏まえた上で、「マンダラチャート」を活用して、自らの現在地とあるべき姿を把握し、TO DO を見える化する。 ○「ガントチャート」を活用して、「マンダラチャート」により明らかになった TO DO をスケジュールに落とし、自己開発&進捗管理をスタートする。
講座方法・形態	リモート方式 班分けの上ブレイクアウトルームを活用し、各班でのディスカッション、代表者による発表、班同士・講師を交えた質疑応答・講評等を通じて、上記ゴールを目指す
講座概要 (事前課題の内容を含みます)	①法務パーソンのレーゾンデートル (存在意義) とは? ②法務パーソンが備えるべきマインドセット・知識・スキルとは? ③上記②の重要性をケーススタディで学ぶ ④自らの現在地 (知識・スキル・経験値) は? ⑤自分はどうなりたいか? (所属する組織の現状を踏まえて) ⑥「マンダラチャート」の作成方法を学ぶ ⑦「ガントチャート」の作成方法を学ぶ ⑧「マンダラチャート」を作成する ⑨「ガントチャート」を作成する
事前課題	講座日の1週間前までに課題を出しますので、講座日の前日までに解答を事務局に提出してください。課題の提出は修了認定に関わります。
課題書・参考書	【参考資料】 ○https://mandalachart.jp/mandalachart ○別途、講座日までに事務局より共有される資料を読了し学習しておくこと 【参考書】 ○「仕事も人生もうまくいく! 【図解】9マス思考マンダラチャート」 (松村剛志・青春出版社・2018 年) ○「ここからはじめる企業法務」 (登島和弘・英治出版・2021 年)
受講者に対するメッセージ	本回に限らず、「法務参謀アカデミー」はいわゆる座学の講座ではありません。予習の段階から受講者の皆さん一人ひとりの積極的な取り組み姿勢がとても大切です。受講者同士の事前の勉強会・検討会なども推奨します。 講座当日は活発な発言・ディスカッションが求められます。 みなさん、一緒に楽しく、大いに学びましょう!



法務パーソンとしての未来とマインドセット (2)

※本シラバスの内容は、「法務パーソンとしての未来とマインドセット (1)」と共通です。

講座日時 2026 年 1 月 27 日 (火) 19:00～21:00 講師名 登島 和弘 (法務参謀アカデミー校長)

ゴール (到達目標)	○法務パーソンにとって大切なマインドセットやスキルなどについて、ケーススタディを通じて修得する。 ○法務パーソンが持つべきマインドセットを踏まえた上で、「マンダラチャート」を活用して、自らの現在地とあるべき姿を把握し、TO DO を見える化する。 ○「ガントチャート」を活用して、「マンダラチャート」により明らかになった TO DO をスケジュールに落とし、自己開発&進捗管理をスタートする。
講座方法・形態	リモート方式 班分けの上ブレイクアウトルームを活用し、各班でのディスカッション、代表者による発表、班同士・講師を交えた質疑応答・講評等を通じて、上記ゴールを目指す
講座概要 (事前課題の内容を含みます)	①法務パーソンのレーゾンデートル (存在意義) とは? ②法務パーソンが備えるべきマインドセット・知識・スキルとは? ③上記②の重要性をケーススタディで学ぶ ④自らの現在地 (知識・スキル・経験値) は? ⑤自分はどうなりたいか? (所属する組織の現状を踏まえて) ⑥「マンダラチャート」の作成方法を学ぶ ⑦「ガントチャート」の作成方法を学ぶ ⑧「マンダラチャート」を作成する ⑨「ガントチャート」を作成する
事前課題	講座日の1週間前までに課題を出しますので、講座日の前日までに解答を事務局に提出してください。課題の提出は修了認定に関わります。
課題書・参考書	【参考資料】 ○https://mandalachart.jp/mandalachart ○別途、講座日までに事務局より共有される資料を読了し学習しておくこと 【参考書】 ○「仕事も人生もうまくいく! 【図解】9マス思考マンダラチャート」 (松村剛志・青春出版社・2018 年) ○「ここからはじめる企業法務」 (登島和弘・英治出版・2021 年)
受講者に対するメッセージ	本回に限らず、「法務参謀アカデミー」はいわゆる座学の講座ではありません。予習の段階から受講者の皆さん一人ひとりの積極的な取り組み姿勢がとても大切です。受講者同士の事前の勉強会・検討会なども推奨します。 講座当日は活発な発言・ディスカッションが求められます。 みなさん、一緒に楽しく、大いに学びましょう!



経営と法務

講座日時 2026 年 2 月 3 日（火）19:00～21:00

講師名 名取 勝也 (ITN 法律事務所マネージング・パートナー弁護士)

ゴール（到達目標）	○企業法務パーソンが、自らが属する企業の経営を、法的な観点から効果的・効率的にサポートできること ○経営者の考え方・価値観を理解すると同時に、企業の最大利益のための法的支援の在り方を理解する
講座方法・形態	リモート方式 班分けの上ブレイクアウトルームを活用し、各班でのディスカッション、代表者による発表、班同士・講師を交えた質疑応答・講評等を通じて、上記ゴールを目指す
講座概要 （事前課題の内容を含みます）	①経営者はいかなる人達か？ ②企業法務パーソンにとっての依頼者（クライアント）は誰か？ ③企業法務の守備範囲（カバレッジ）はどこに設定するか？ ④企業利益を最大化する法務の在り方とは？
事前課題	○講座日の1週間前までに課題を出しますので、講座日の前日までに解答を事務局に提出してください。課題の提出は修了認定に関わります。 ○事前課題に取り組む前提として、契約書の作成に関する各種参考書等を利用して予習されることを期待します。
課題書・参考書	○「不格好経営」（南場智子）（日本経済新聞出版社） ○「巨像も踊る」（ルイス・V・ガースナー）（日本経済新聞社） ○「現在の企業法務部の役割と機能」（高野雄一）(https://www.moj.go.jp/content/001376731)ほか
受講者に対するメッセージ	本回に限らず、「法務参謀アカデミー」はいわゆる座学の講座ではありません。予習の段階から受講者の皆さん一人ひとりの積極的な取り組み姿勢がとても大切です。受講者同士の事前の勉強会なども推奨しますし、講座当日は活発な発言・ディスカッションが求められます。 みなさん、一緒に楽しく、大いに学びましょう！



経営と法務(2) ～VUCA world ビジネスを取り巻く経営環境～

講座日時 2026年2月10日(火) 19:00～21:00

講師名 北島 敬之 (ビジョネリア・インテグリティス・プラス(同) CEO)

ゴール (到達目標)	○変動し、不確実なビジネス環境を理解する ○法務組織・機能を経営の優先順位を理解し法務戦略を立案する ○経営メンバーとしてのマインドセットやリーダーシップを理解する
講座方法・形態	リモート方式 グループ毎及び講師とのインタラクティブな議論、及び積極的な質疑応答
講座概要 (事前課題の内容を含みます)	①ビジネスを取り巻く環境の変化とステークホルダーが期待していることを理解する ②環境の変化に応じた法務組織の役割・機能を理解する ③新たな法務組織の役割・機能を果たすために必要なマインドセットやスキルを理解する。 ④ビジネス環境に応じた法務戦略立案の ⑤ジェネラルカウンセル、チーフ・リーガル・オフィサーの役割を理解する
事前課題	○毎日、新聞等で報道されている企業に関する記事から1つ選び、自分がその会社の法務責任者であつたらどうするかを考え、メモする。 ○課題図書、文献等を参照し、自分が所属する会社において、中長期的に法務組織の役割・戦略はどうあるべきか、その実施のためには何日が必要かのグランドデザインのドラフトを作成する
課題書・参考書	①「国際競争力強化に向けた日本企業の法務機能の在り方研究会 報告書」(経済産業省) ②「企業内法務の交渉術」(中央経済社・北島敬之) ③TED Speech 「利益が全てではないーハリッシュ・マンワニ」 ④TED Speech 「アバターを生み出した好奇心ージェームス・キャメロン」 ⑤(余力があれば)「海外子会社リーガルリスク管理の実務第2版」(中央経済社・ベーカー&マッケンジー法律事務所・KPMG コンサルティング株式会社)
受講者に対するメッセージ	適切で合理的な経営判断とそれをステークホルダーに理解し、支持を得ることが企業価値の向上につながります。法務組織として、企業価値向上のために、経営とどのように関わり、また経営の一部としてどのような役割を果たしていくべきかについて皆さんと議論を深めて行きたいと考えています。



起業とビジネスプラン（1）－GVA TECH の創業と事業計画

講座日時 2026 年 2 月 17 日（火）19:00～21:00

講師名 山本 俊（GVA TECH 株式会社 代表取締役 弁護士）

ゴール（到達目標）	○起業家として GVA TECH を創業した際の実体験を通じ、起業に必要な考え方やマインドセット、具体的な行動を理解し、新規事業の法務的な観点からのサポートを実践できるレベルへの到達を図る ○GVA TECH の事業計画作成プロセスを学び、起業において重要なビジネスプランニング理解と法務的な観点からサポートする実践的知識を身につける
講座方法・形態	リモート方式 班分けの上ブレイクアウトルームを活用し、各班でのディスカッション、代表者による発表、班同士・講師を交えた質疑応答・講評等を通じて、上記ゴールを目指す
講座概要 （事前課題の内容を含みます）	①GVA TECH の創業ストーリーと起業に至った経緯 ②実際の GVA TECH の事業計画をもとにした、ビジネスプラン作成のポイントとフレームワーク ③創業初期から必要な法務のポイント ④創業初期には不要な法務のポイント
事前課題	○講座日の1週間前までに課題を出しますので、講座日の前日までに解答を事務局に提出してください。課題の提出は修了認定に関わります。 ○事前課題に取り組む前提として、契約書の作成に関する各種参考書等を利用して予習されることを期待します。
課題書・参考書	○「起業のファイナンス ベンチャーにとって一番大切なこと」（日本実業出版社・磯崎哲也・2010 年） ○「起業の科学 入門編」（田所雅之・日経 BP 社・2017 年） ○「人工知能とこれからの仕事～法律業務 AI 開発記」カナリアコミュニケーションズ・2021 年）
受講者に対する メッセージ	私は、弁護士でスタートアップ支援をしている中で自身もスタートアップを起業しました。リアルな起業の経験と法務の視点を交差することをテーマにディスカッションできることを楽しみにしております！

起業とビジネスプラン（2） 企業会計 ー経営の視点からみる BS・PL、変動 PL を経営に活かすー

講座日時 2026 年 2 月 24 日（火）19:00～21:00 講師名 古川 忠彦（アルバーコンサルティング株式会社 代表取締役）

ゴール（到達目標）	○会社法における会計は一般に「会社法会計」と呼ばれている。そのおもな目的は株主及び債権者保護といわれているが、それ以前に経営者に対する自己報告機能を有していることを理解する。 ○経営の現場におけるマーケティング戦略等と会計の関係性を理解す。 ○起業や新事業展開など、リスクの高い局面こそ会計を活用する重要性が高いことを理解する。 ○直接原価方式による損益計算書（いわゆる変動損益計算書）と損益計算書との構造の違いを理解し、変動損益計算書を経営に役立てるスキルを身につける。
講座方法・形態	リモート方式 ランダムに指名し、質問への回答や意見を求める、いわゆるソクラテス方式でゼミを行います。
講座概要 （事前課題の内容を含みます）	①そもそも会計は何のために存在するのかを理解する。 ②講師が事前に提供するレジュメ（事前に提供します）を踏まえ、経営の現場において会計を活用するための着眼点を理解する。 ③管理会計の基礎を習得し、会計の活用によって会社（自社や支援先）を強くする。
事前課題	○質疑に耐えられるように、課題書と講師が提供するレジュメを事前に読み込んでください。 ○可能であれば、事前に自社の決算書を見ながら、どこに課題があるのかを考えてみてください。
課題書・参考書	『中小会計要領対応版 会計で会社を強くする』（TKC出版・坂本孝司・2013 年） ※別途、事前にレジュメを配布します。
受講者に対する メッセージ	我が国企業の 99.7% は中小企業ですが、中小企業の多くは、「会計（決算書）は税務申告のためにあるもの」と誤解しています。そして、倒産に追い込まれる企業の多くは、会計が杜撰であることも事実です。会計を経営と結びつけて理解していないからこそ、会計は「つまらないもの」という誤解が生まれます。私は、学問として学んだ「会計学」「簿記論」はつまらないと思ったものですが、事業主となった今では「会計は必須」と理解し、数多くの中小企業・小規模事業者へのアドバイスの基軸に会計を置いています。 会計活用で自社や周りを幸せにしましょう。
課題書・ 参考書の URL	https://www.tkcshuppan.co.jp/SHOP/9230.html



ビジネス交渉学

講座日時 2026 年 3 月 3 日（火）19:00～21:00

講師名 三好 陽介（東京富士大学客員教授・Ultimatrust 株式会社 CSO）

ゴール（到達目標）	交渉に関し、以下ができるようになること ○ヒューリスティクスに依拠した誤った意思決定を可能な限り回避すること ○適切な準備を行い、交渉全体を適切にマネジメントすること ○協働的問題解決の技法を駆使して合意を形成すること
講座方法・形態	リモート方式 講義ののち簡単な演習（模擬交渉）を行い、知識の定着を図ります
講座概要 （事前課題の内容を含みます）	①「交渉」とはどのような場なのか？ ②「win-win」は妥協ではない ③よりよい合意のためにすべきこと ④心理戦術の落とし穴とリスクマネジメント
事前課題	○課題書・参考書を事前に読み、交渉学の基本的な考え方について修得しておいてください（授業内の解説は予習を前提とします）。 ○自身の交渉経験について、1) 成功したと思う点と 2) 失敗した（改善の余地があった）点を挙げてください。どちらも修得した交渉学の考え方に基づき、成否の理由を考察してください。「交渉を行ったことがない」と思う方は、社内での合意形成や、先輩 / 上司が行った交渉について考察いただくのでもかまいません。 ○交渉経験について授業中に何人かの方に発表頂きます。5 分程度で話せるように準備ください。また守秘義務に抵触するような事項は述べぬよう、予めご用意ください。
課題書・参考書	「戦略的交渉入門」田村次朗、隅田浩司（日本経済新聞出版；New 版（2014/3/1） ISBN-13 : 978-4532112998 『「リーダーシップ基礎」入門：傾聴力・対話力・交渉力・説得力を鍛える!』田村次朗 東京書籍（2023/3/8）ISBN-13 : 978-4487816323
受講者に対するメッセージ	本講義では、交渉を分析対象とする学問分野である交渉学の基礎概念及びその思考法・フレームワークを学びます。現在欧米のビジネススクールで教えられている交渉学の基本モデルは、米国ハーバード・ロー・スクールの故ロジャー・フィッシャー教授が提唱する原則立脚型交渉です。この原則立脚型交渉をベースにして、対立的な状況を克服し、効果的な合意形成をはかるための方法論を体系的に整理し、最新の社会心理学、交渉学研究を加味し、体系的に学習します。



契約書起案・審査・交渉／コントラクト・プレイブック導入

講座日時 2026 年 3 月 10 日（火）19:00～21:00

講師名 登島 和弘（法務参謀アカデミー校長）

ゴール（到達目標）	○企業法務パーソンが契約書を起案・審査・交渉する目的ならびにその目的を達成するために必要な実践的な知識・スキル等を学び、現場で実践できるレベルへの到達を図る ○コントラクト・プレイブックの意義・仕組みを理解し、事例を見ながら作成する際の重点を学び、実践することのできるレベルへの到達を図る
講座方法・形態	リモート方式 班分けの上ブレイクアウトルームを活用し、各班でのディスカッション、代表者による発表、班同士・講師を交えた質疑応答・講評等を通じて、上記ゴールを目指す
講座概要 （事前課題の内容を含みます）	①契約書の審査とはいかなる行為か？ ②業務委託契約書を作成する ③取引基本契約書を作成する ④コントラクト・プレイブックの意義を理解し作成手法を学ぶ
事前課題	○講座日の1週間前までに課題を出しますので、講座日の前日までに解答を事務局に提出してください。課題の提出は修了認定に関わります。 ○事前課題に取り組む前提として、契約書の作成に関する各種参考書等を利用して予習されることを期待します。
課題書・参考書	○「ここからはじめる企業法務」（英治出版・登島和弘・2021 年） ○「改正民法対応 はじめてでもわかる 法務部員のための契約業務マニュアル」（第一法規・河村寛治ほか・2019 年） ○「契約書作成の実務と書式 第2版」（阿部・井窪・片山法律事務所／編・2019 年）ほか
受講者に対するメッセージ	本回に限らず、「法務参謀アカデミー」はいわゆる座学の講座ではありません。予習の段階から受講者の皆さん一人ひとりの積極的な取り組み姿勢がとても大切です。受講者同士の事前の勉強会なども推奨しますし、講座当日は活発な発言・ディスカッションが求められます。 みなさん、一緒に楽しく、大いに学びましょう！

Cross Cultural Communication (1)

講座日時 2026 年 3 月 17 日 (火) 19:00~21:00

講師名

登島 和弘 (法務参謀アカデミー校長)
佐藤 絢子 (会議通訳者)

ゴール (到達目標)	○異文化コミュニケーションの要諦を踏まえながら、グローバルなビジネスシーンでのコミュニケーションの基礎を理解する。 ○グローバルなビジネスシーンにおけるデファクト・スタンダードとしての英語を用いた様々なコミュニケーション態様の「型」を修得する。 ○法務パーソンが取るべき、ビジネスを前に進めることを意識したコミュニケーション・マインドを修得する。
講座方法・形態	リモート方式 受講者による予習と課題の提出を前提に、ブレイクアウトルームを利用した各班でのディスカッション、代表者による発表、講師によるフィードバック等を行う。
講座概要 (事前課題の内容を含みます)	①異文化コミュニケーションの要諦 ②英文メール ケーススタディ ③Phone Call ケーススタディ ④F2F Meeting ケーススタディ ⑤Facilitating an Online Conference ケーススタディ ⑥Presentation
事前課題	○講座のおよそ1週間前に提示される事前課題について、自身で検討の上、チーム内で発表・評価し合い、最終、受講者自身のアウトプットを講座前日までに提出する。
課題書・参考書	【課題ビデオ】 ○講座日までに事務局より通知されるビデオ教材を視聴し学習しておくこと 【参考ビデオ (for presentation)】 ○【トヨタ社長・豊田章男の卒業式スピーチ】-母校アメリカ・バブソン大学編- https://www.youtube.com/watch?v=T-8NCKf0kfY 【参考書】 ○「伝わる英語表現法」長部三郎著 (岩波新書・岩波書店) ○「中学英語「再」入門」澤井康佑 (中公新書・中央公論新社) ○「ビジネスマンの英語勉強法」三輪裕範 (ちくま新書・筑摩書房)
受講者に対するメッセージ	○当日の発言は英語で行っていただきます。班の代表者以外にも講師が発言を求めることがありますので、普段業務で英語を使い慣れていない方は、英語力をブラッシュアップして講座に臨んでください。 ○英語によるコミュニケーションでは、ポジティブな気持ちと自信と笑顔が大切です。みなさんの元気な笑顔にお会いできることを楽しみにしています。

Cross Cultural Communication (2)

講座日時 2026 年 3 月 24 日 (火) 19:00～21:00

講師名

登島 和弘 (法務参謀アカデミー校長)
佐藤 絢子 (会議通訳者)

ゴール (到達目標)	○Cross Cultural Communication (1) での学びの修得を前提に、より高度なケーススタディへのチャレンジを通じて、実践的なアウトプットスキルを学び、単語や文法だけに依拠しない、生きた英語による表現力を修得する。 ○企業法務パーソンが「トップの右腕」として真価を発揮するために不可欠な異文化コミュニケーションにおいて備えるべきマインドセットを修得する。
講座方法・形態	リモート方式 受講者による予習と課題の提出を前提に、ブレイクアウトルームを利用した各班でのディスカッション、代表者による発表、講師によるフィードバック等を行う。
講座概要 (事前課題の内容を含みます)	①事前に提示されたケースに従い、チームでコミュニケーション戦略を相談し、代表者が英語で発表を行う。 ②日本語から英語への言語変換時のヒント(Paraphrasing など)を同時通訳者の目線から解説を行う。
事前課題	○講座のおよそ1週間前に提示される事前課題について、自身で検討の上、チーム内で発表・評価し合い、最終、受講者自身のアウトプットを講座前日までに提出する。
課題書・参考書	○「伝わる英語表現法」長部三郎著 (岩波新書・岩波書店) ○「中学英語「再」入門」澤井康佑 (中公新書・中央公論新社) ○「ビジネスマンの英語勉強法」三輪裕範 (ちくま新書・筑摩書房)
受講者に対するメッセージ	○当日の発言は英語で行っていただきます。班の代表者以外にも講師が発言を求めることがありますので、普段業務で英語を使い慣れていない方は英語力をブラッシュアップして講座に臨んでください。 ○英語によるコミュニケーションでは、ポジティブな気持ちと自信と笑顔が大切です。みなさんの元気な笑顔にお会いできることを楽しみにしています。 ○2回にわたる Cross Cultural Communication の講座をきっかけに、さらに英語によるコミュニケーションの学習に継続的に取り組んでいただければ大変嬉しいです。



コンプライアンス戦略の基礎

講座日時 2026 年 4 月 7 日（火）19:00～21:00

講師名 三浦 悠佑（湿美坂井法律事務所・外国法共同事業 パートナー弁護士）

ゴール（到達目標）	○コンプライアンス戦略策定の基本プロセスの習得 ○自社のコンプライアンス戦略の策定 ○周囲を巻き込むストーリーテリングとコミュニケーションスキルの獲得。
講座方法・形態	リモート方式 オンラインホワイトボードを用いたワークショップ形式で行います。
講座概要 （事前課題の内容を含みます）	①なぜ、企業コンプライアンスは上手いかわからないのか？ ②コンプライアンス“戦略”立案のポイント ③周囲の共感を得て、仲間を増やすアイデア ④自社のコンプライアンス戦略案の発表
事前課題	○課題書を読んだうえで、受講者自身が考える「自社のコンプライアンス戦略案」について、究極目的、解決すべき課題、打ち手、リソース配分の4点を中心に考えをまとめておいてください。 ○仮に戦略案を実施する場合、何が障害となりそうかについても考えておいてください。
課題書・参考書	①「ブランド戦略としてのコンプライアンス ステークホルダーからの共感と信頼が生む競争優位」（第一法規・三浦・2024年） ②「コンセプトドリブン・コンプライアンス 担当者の9割が見落としている企業コンプライアンスの極意」（Amazon Direct Publishing 三浦・2023年） ③『『超』入門 失敗の本質 日本軍と現代日本に共通する23の組織的ジレンマ』（ダイヤモンド社・鈴木博毅・2012年） ④「ビジネスパーソンのためのクリエイティブ入門」（クロスメディア・パブリッシング・原野守弘・2021年） ⑤（参考書）「ストーリーとしての競争戦略 優れた戦略の条件」（Hitotsubashi Business Review Books・楠木健・2010年） ⑥（参考書）「両立思考 『二者択一』の思考を手放し、多様な価値を実現するパラドキシカルリーダーシップ」（日本能率協会マネジメントセンター・ウェンディ・スミス マリアンヌ・ルイス 2023年）
受講者に対するメッセージ	事業戦略の重要な構成要素として注目されるようになったコンプライアンス。しかしながら、その戦略的意義が明確に定義されていないため、単なる研修や法令対応に留まり、その重要性に見合った予算やリソースが十分に割り当てられていません。経営陣に対して有効なコンプライアンス戦略を提案し、その実行によって企業価値の向上を図ることは、法務参謀の重要な役割であると言えます。 本講座では、受講者同士のグループワークを通じて、コンプライアンス戦略の立案という解答のない課題に取り組むアプローチを共有するとともに、他者を巻き込み、共感を得るスキルを習得することを目標としています。
課題書・参考書のURL	課題書・参考書欄を参照



非言語コミュニケーションと法務 ～論理・理論を超えた理解のために

講座日時 2026 年 4 月 14 日（火）19:00～21:00

講師名 小林 洋光（アデコ株式会社 執行役員 CLO）

ゴール（到達目標）	○企業法務人材の得意とする論理的思考以外に目を向けること ○コンフリクトある状況において頭で即時反応せずに心で受け止めること ○企業組織・業務・家庭・友人におけるトラブルを予防できるようになること
講座方法・形態	ハイブリッド方式 ロールプレイも併用して、持ち寄っていただいた紛争（コンフリクト）課題をグループワーク形式にて解きほぐしていきます。
講座概要 （事前課題の内容を含みます）	①非言語に焦点を当てることで見える世界を感じる ②A さんに言われたら腹立つが、同じことを B さんが言っても波風が立たないあるある事例の背景を理解する ③解決が難しいコンフリクトをどのように収束に導くか、腹落ちさせるかの過程を一緒に歩みます
事前課題	○業務上直面した（している）組織や個人間の葛藤（上司と部下、顧客、交渉相手など）を題材にするので、具体的な場面や経験をメールにて4月7日までにお知らせください。 ○参考書を読んでいただくと、この講座の理解がより深まります。
課題書・参考書	【参考書】 『組織が変われない3つの理由 「元気」と「成果」を同時に実現する組織のつくりかた』（日本能率協会マネジメントセンター 2023 年） 『コンフリクト - 関係性の4つのフェーズを見極め、あらゆる対立の場に変容をもたらす』（英知出版 2025 年） 『レゾナント・コミュニケーション - 「話し合う」ではなく「聴き合う」ための対話の技術』（オオルリ社 2025 年）
受講者に対する メッセージ	完璧にレビューしたつもりの取引契約からトラブルが発生したり、美しい企業理念やコンプライアンス体制にもかかわらず不祥事や組織対立が生じることに限界や無力感を味わうことはありませんか？ 「事件は会議室で起きてるんじゃない！現場で起きてるんだ！」という有名なセリフの通り、これまで企業法務パーソンが得意としてきた論理・理論・言語という（いわば会議室に閉じられた）世界観から、仕草やためらいといった言葉にできないコミュニケーションや振舞いを通じて実際に現場で直面する世界観にシフトすることで、アタマからココロへ AI 時代の新しい企業法務 4.0 の在り方をともに探求していきましょう。



IPO（株式公開）

講座日時 2026 年 4 月 21 日（火）19:00～21:00 講師名 山本 俊（GVA TECH 株式会社 代表取締役 弁護士）

ゴール（到達目標）	○GVA TECH が IPO（株式公開）に至ったプロセスを理解し、IPO 実務で求められる知識と具体的な準備手順を習得し、現場で論点が理解できるレベルへの到達を図る ○IPO に伴う社内体制整備や対外折衝、論点等の実践的なスキルとポイントを学ぶ
講座方法・形態	リモート方式 班分けの上ブレイクアウトルームを活用し、各班でのディスカッション、代表者による発表、班同士・講師を交えた質疑応答・講評等を通じて、上記ゴールを目指す
講座概要 （事前課題の内容を含みます）	①GVA TECH の IPO に至るまでの具体的な経緯と背景 ②IPO プロセスの概要（主幹事選定、監査法人選定、上場審査対応など） ③IPO 準備における主な課題と対応策 ④東証審査のポイントと対応策
事前課題	○講座日の1週間前までに課題を出しますので、講座日の前日までに解答を事務局に提出してください。課題の提出は修了認定に関わります。 ○事前課題に取り組む前提として、契約書の作成に関する各種参考書等を利用して予習されることを期待します。
課題書・参考書	○「増補改訂版 起業のエクイティ・ファイナンス」（日本実業出版社・磯崎哲也・2022 年） ○「『なぜ』から始める IPO 準備実務入門—押さえておきたい上場準備の勘所」（税務経理協会・2025 年） ○GVA TECH の新規上場申請のための有価証券報告書（I の部） https://www.jpx.co.jp/listing/stocks/new/mk1p77000000lxx8-att/12GVATECH-1s.pdf
受講者に対する メッセージ	私は、弁護士でスタートアップ支援をしている中で自身もスタートアップを起業し、投資家からファイナンスを受けて IPO を実現しました。この過程で直面したリアルな課題や経験を皆さんとシェアし、法務の視点も交えながら深く議論できればと思っています。活発なディスカッションを楽しみにしております！



リスクマネジメント ～組織とプロセスを強くする～

講座日時 2026 年 4 月 28 日（火）19:00～21:00

講師名 芦原 一郎（弁護士法人キャストグローバル パートナー弁護士）

ゴール（到達目標）	○リスクマネジメントの必要性とその在り方を理解し、設計・運用できるようになること ○リスクマネジメント導入のために必要な経営組織論上のポイントを理解し、応用できるようになること ○リスクマネジメントの手法、特に企業保険を理解し、活用できるようになること
講座方法・形態	ハイブリッド方式（現地優先） ランダムに指名し、質問への回答や意見を求める、いわゆるソクラテス方式でゼミを行います。
講座概要 （事前課題の内容を含みます）	①企業はなぜリスクを取らなければならないのか？ ②リスクを取るための組織やプロセスはどのようにあるべきか？ ③リスクマップなどのリスクを把握するためのツールを理解する。 ④リスクファイナンスなどのリスクコントロールのためのツールを理解する
事前課題	○質疑に耐えられるように、課題書を事前に読み込んでください。各書、A4 一枚に要約してみると良いでしょう（アメリカロースクール方式）。 ○受講者同士で課題書①～④を手分けして精読し、ポイントを説明しあう、などのプレゼミを推奨します。
課題書・参考書	①「経営の技法」（中央経済社・久保利＝野村＝芦原・2019 年） ②「保険リスクマネージャーの視点と実務」（中央経済社・芦原一郎監修・2024 年） ③「国際企業保険入門」（中央経済社・芦原＝大谷監修・2019 年） ④「経営組織論（はじめての経営学）」（東洋経済新報社・鈴木竜太・2017 年） ○（参考書）「ゼミナール経営学入門（新装版）」（日本経済新聞社・伊丹＝加護野・2022 年）
受講者に対する メッセージ	今や、グローバル企業（特にメーカー）の経営陣の No.2 は、ジェネラルカウンセルではなくチーフリスクオフィサー（CRO）です。CRO もすでに高度化しており、欧米ではアクチュアリー（統計学の専門家）等のプロが務めます。我が国では、やっと一部大手企業が導入を始めました。法務が CRO の役割を果たすべき場面が多いはずです。 企業経営のダイナミズムを楽しみましょう。
課題書・ 参考書の URL	① https://amzn.to/4j8avx3 ② https://amzn.to/4iQsCbh ③ https://amzn.to/4cdzHAf ④ https://amzn.to/422hcK8 ○ https://amzn.to/4jgfuMl



労務・人事対応 ～真の経営の理解者になる～

講座日時 2026 年 5 月 12 日（火）19:00～21:00

講師名 芦原 一郎（弁護士法人キャストグローバル パートナー弁護士）

ゴール（到達目標）	○労働法を理解すること ○人事トラブルに対応できるようになること ○人事トラブルを予防できるようになること
講座方法・形態	ハイブリッド方式（現地優先） ランダムに指名し、質問への回答や意見を求める、いわゆるソクラテス方式でゼミを行います
講座概要 （事前課題の内容を含みます）	①従業員を解雇するためには何が必要か？ ②どのような会社・経営・現場で、どのような人事トラブルが発生するか？ ③労働判例から、経営は何を学ぶか？ ④人事トラブル予防（＝リスクマネジメント）の実例
事前課題	○質疑に耐えられるように、課題書①とその中の QR コードで入手する全裁判例を事前に読み込んでください。各章と裁判例を一体として、A4 一枚に要約してみると良いでしょう（アメリカロースクール方式）。 ○受講者同士で課題書を手分けして精読し、ポイントを説明しあう、などのプレゼミを推奨します。
課題書・参考書	①「労働判例から経営を学ぶ 15 講」（経営書院・芦原一郎・2023 年）https://amzn.to/4lddwhz ○（参考書）「企業労働法実務入門（三訂版）」（日本リーダーズ協会・企業人事労務研究会・2023 年）https://amzn.to/3XED790
受講者に対する メッセージ	株主が経営者を、経営者が従業員を、それぞれコントロールするツールは、「金」と「人」（と情報）です。経営にかかわるために「金」（財務諸表など）について学ぶ法務パーソンは多いですが、「人」（労働法、人事など）について学ぶ法務パーソンはまだ少数でしょう。しかし、より複雑・繊細で、より重要・効果的なのは「人」です。このことは、メンバーシップ型の伝統的な日本企業にとって当然のことですが、社会的に移行期にある現在、ジョブ型の企業にとっても当てはまることです。真の経営の理解者になりましょう。



知財戦略

講座日時 2026 年 5 月 19 日（火）19:00～21:00 講師名 三好 陽介（東京富士大学客員教授・Ultimatrust 株式会社 CSO）

ゴール（到達目標）	知的財産とくに特許権について理解し、以下ができるようになること ○技術的成果から「発明」を抽出し、特許権として形式知化する ○特許権による競争優位性確保と他者保有のハイリスク特許への対応 ○知財情報から自社の技術ポジションを読み取り、「技術法務」の観点から経営に対し戦略提言する
講座方法・形態	リモート方式 講義ののち事前課題について討論を行います
講座概要 （事前課題の内容を含みます）	①技術経営とイノベーション ②競争戦略と知的財産権 ③特許情報をもとにした戦略策定 ④知的財産制度の意義と経営戦略
事前課題	○課題書・参考書を事前に読み、知的財産権（とくに特許）の基本的な考え方について修得しておいてください（授業は予習を前提とします）。 ○別途提示する事前課題について、ご自身の考えをまとめておいてください（授業内で討論します）
課題書・参考書	「オープンイノベーション時代の技術法務 鮫島正洋編 （日本加除出版 2024 年）978-4-8178-4964-9 「知的財産戦略」丸島儀一 （ダイヤモンド社 2011）978-4-478-01237-6
受講者に対する メッセージ	本講義では、知的財産権とくに特許権について、その制度的な意義と経営における意味・価値について学びます。いわゆる「文系」の一般法務の方には異質な世界とみなされがちな特許の世界ですが、企業価値の多くが無形資産である現代では、他人事とする訳にはいきません。 技術的な詳細は技術者や弁理士に委ねつつ、経営者との「つなぎ」としての「技術法務」の世界について、一緒に学びましょう。

M&A ～企業価値向上のための法務組織のリーダーシップとは～

講座日時 2026 年 5 月 26 日（火）19:00～21:00

講師名 北島 敬之（ビジョネリア・インテグリティス・プラス（同）CEO）

ゴール（到達目標）	○M&A のプロセスの基本を理解する ○M&A における法務組織の役割と機能を理解する ○買収完了後の統合プロセス（Post Merger Integration）における問題点と対応方法を理解する。 ○企業価値向上に向けて、「平常時」に何をしておくかのデザイン（法務業務の進め方等）のドラフトを考える。
講座方法・形態	リモート方式 グループ毎及び講師とのインタラクティブな議論、及び積極的な質疑応答
講座概要 （事前課題の内容を含みます）	①M&A とは何か（形態、プロセス、買収） ②M&A とチームワーク ③買収後の統合作業（Post Merger Integration）の実務 ④企業価値向上のための M&A に備えた法務業務のあり方の構築を考える
事前課題	○毎日、新聞等で報道されている企業買収に関する記事から1つ選び、自分がその会社の法務責任者であったら何がポイントになるのかを考え、可能性のある対応策を含めてたメモを作成する。 ○参考文献を読んだ上で、現在の法務業務の棚卸しを行い、企業価値向上のために、さらに何をすべきか（あるいは何をしないか）について考え、メモを作成する。
課題書・参考書	①参考文献「企業買収における行動指針」（経済産業省・2023 年） ②参考文献「中小 M&A ガイドライン」（経済産業省・2024 年） ③TED Speech 「利益が全てではないーハリッシュ・マンワニ」
受講者に対する メッセージ	M&A は買収完了（Closing）までを円滑に進め流だけでなく、企業価値向上のための統合作業の進め方がより重要視されています。法務組織として、企業価値向上のために、M&A 案件において、どのようにリーダーシップを発揮していくかについて、皆さんとの議論を深めて行きたいと考えています。



法務組織の構築と運営／人財育成

講座日時 2026 年 6 月 2 日（火）19:00～21:00

講師名 淵邊 善彦（ベンチャーラボ法律事務所 代表弁護士）

ゴール（到達目標）	○法務組織のリーダーとして、自社の戦略・経営に合致した法務機能・組織の構築をどのように進めていくか、考えるだけでなく、自ら社内を動かすことができるようになる。 ○法務組織機能を強化する目的・意図を経営陣に自分の言葉で腹落ちさせることができるようになる。 ○生成 AI が急速に進化する中で、法務人材の獲得・育成だけでなく、各個人のキャリアサポート・組織開発をできるようになる。
講座方法・形態	リモート方式 グループでのディスカッション・経営陣への模擬プレゼンテーションを行う。
講座概要 （事前課題の内容を含みます）	①自社の経営・戦略に合致した法務組織・機能の設計 ②法務と事業部の関係性 ③外部の専門家との関係性 ④生成 AI の活用と法務組織の将来像 ⑤人材を獲得し、育成し、キャリアに責任を持つ必要性
事前課題	○講座日の 1 週間前までに課題を出しますので、講座日の前日までに解答を事務局に提出してください。課題の提出は修了認定に関わります。 ○課題に基づき当日経営陣への 1 分間の模擬プレゼンテーションを行っていただきます。
課題書・参考書	○国際競争力強化に向けた日本企業の法務機能の在り方研究会報告書～令和時代に必要な法務機能・法務人材とは～ ○『強い企業法務部門のつくり方』中村 豊、淵邊善彦（商事法務）
受講者に対するメッセージ	法務組織のあり方や法務人材のキャリアプランが大きく変化している時代です。従来の「法務」という枠を超えた大胆なアイデアが出てくることを期待しています。



AI と法務 － ケースから学ぶ法務で使える AI ツールと活用法

講座日時 2026 年 6 月 9 日（火）19:00～21:00

講師名 調整中

ゴール（到達目標）	○生成 AI の最新動向を把握し、法務業務への影響をイメージできる。 ○ナレッジワーカーの生産性を高める AI スキルを身につける。 ○講座で得たスキルを自分の法務業務（契約書草案、情報整理、リサーチなど）に応用できるようになる。
講座方法・形態	リモート方式 ○解説・ライブデモと受講者ハンズオン演習を組み合わせた双方向形式 ○受講者ディスカッションで AI 活用アイデアを共有し、気づきを深める
講座概要 （事前課題の内容を含みます）	①生成 AI の現状 — 最新トレンドや代表的ユースケース ②法務視点で見る生成 AI（河崎 健一郎） — 弁護士としての実務利用と AI を使うときの注意点など ③ナレッジワーク強化の AI 活用法・演習 — 情報整理・文章生成・調査支援など ※内容は開催時点の最新情報を反映しつつ調整します。
事前課題	スムーズにハンズオン演習に取り組めるように、主要な生成 AI（ChatGPT・Gemini・Claude など）に日頃から触れ、基礎的な利用法を把握するとともに、業務での活用イメージや課題を整理しておいてください。 ※講座中に特定の AI の有料プラン機能を扱う場合は事前にご案内します。
課題書・参考書	生成 AI は進化が急速な分野のため指定図書はありません。日頃から生成 AI を利用するとともに、OpenAI や Google などの公式ドキュメント、オンライン記事・動画などで最新情報に触れることをおすすめします。
受講者に対する メッセージ	生成 AI は情報整理や文章生成をはじめ、知的生産の多くの場面で作業時間を大幅に短縮します。本講座ではその最新トレンドと実務活用ノウハウを紹介し、河崎弁護士が法務現場で培ったリアルな活用事例を共有します。多様な業務で応用できるヒントを一緒に探りましょう。



規制対応とルールメイキング

講座日時 2026 年 6 月 16 日（火）19:00～20:30

講師名 渡部 友一郎（Airbnb 日本法人取締役 弁護士）

(*) 個人の見解となります

ゴール（到達目標）	東京大学公共政策大学院「企業の技術戦略と国際公共政策」の授業において院生が触れている講義・教材に基づき、リーガルリスクマネジメント（参考文献を参照）の観点から、企業における公共政策と法務をつなぎ、かつ、問題演習を通じて「ルールメイキング」まで提案できる法務参謀の力を磨く。
講座方法・形態	リモート方式 班分けの上、ブレイクアウトルームを活用し、各班でのディスカッションや代表者による発表、班同士・講師を交えた質疑応答・講評等を通じて、上記ゴールを目指す。
講座概要 （事前課題の内容を含みます）	①講座前：事前課題設問 A から C について各自準備・提出 ②公共政策活動とは何か？ ③70 年前の旅館業法・新法である住宅宿泊事業法 ④事前課題を通じた「ルールメイキング」の力
事前課題	○5 月末日までに、A4（最大2枚とする）の簡潔な解答案を事務局に提出してください。事前に拝見いたします。 ○事前課題に取り組む前提として、下記参考書等を利用して予習されることを期待します。
課題書・参考書	○渡部友一郎『リーガルリスクマネジメントの教科書』（日本加除出版、2023）（読了を強く推奨） ○渡部友一郎「破壊的イノベーションとルール形成の構造に関する実務的考察—70 年前に制定された旅館業法と住宅宿泊事業法」慶應法学 52 号（2024 年）245-271 頁（ダウンロード推奨） ○穴戸寿常＝稲谷龍彦＝白坂成功＝羽深宏樹＝水野祐＝渡部友一郎「アジャイル・ガバナンスを担う企業の役割—経済安保・ルールメイク・企業制裁・合意形成などの観点から」 ○渡部友一郎「グレーゾーン・ドライブ：ルールメイキングに関する実務的考察」ビジネス法務 2021 年 12 月号（2021）97-101 頁
受講者に対する メッセージ	Airbnb の 10 年間でゼロから学ばせて頂いた、公共政策と法務の両利きの経営法務参謀のあり方について、考えを議論・共有させていただきます。お会いできるのを楽しみにしております。