

中小企業法務部 設立ガイド

～ 内製・顧問・フル外注 3つの選択肢を弁護士が比較解説 ～

監修：弁護士法人ブライト 代表弁護士

和氣 良浩（わけ よしひろ）

大阪弁護士会所属

弁護士法人ブライト

<https://law-bright.com/>

目次

01	中小企業が法務部を持たないリスク	P3
02	法務部が担う 5 つの役割	P4
03	選択肢①：社内法務部の内製	P5
04	選択肢②：一般的な顧問契約	P6
05	選択肢③：法務部まるごとアウトソース	P7
06	3つの選択肢の徹底比較表	P8
07	コスト・ROI試算	P9
08	自社診断15項目チェックリスト	P10
09	規模別の最適解（弁護士の結論）	P11
10	ブライト「みんなの法務部」のご紹介	P12

◆ このガイドは、中小企業の経営者様が法務体制を整備する判断材料として活用いただくことを目的としています。

◆ 数値・コスト試算は、ブライト弁護士陣の知見・経験に基づく一般的なモデルケースです。実際の費用・効果は業種・規模・契約内容により異なります。

01. 中小企業が法務部を持たないことで生じる3つの実害

「うちの規模なら法務部はまだ早い」——この判断は、事業規模の拡大とともにリスクが顕在化しやすくなります。

① 契約書のレビュー漏れによる損害

事業拡大期の中小企業は年間数十～数百件の契約を締結します。条文1行の差で損害賠償の上限が数千万円単位で変わることもあります。法務担当者がいないと、経営者・事業部長が「なんとなくOK」で締結し、後日に責任の所在で揉めるケースがあります。

② 労務トラブルが紛争に発展する

残業代未払い・退職時の有給消化・ハラスメント・解雇——労務トラブルは初動の対応内容によって、その後の交渉・解決の負担が変わってきます。紛争化してから弁護士に相談すると、交渉の余地が限られてしまうことがあります。

③ M&A・資本提携・上場で躓く

事業承継・PEファンド出資・IPO準備のいずれでも、DD（デューデリ）で「契約書管理体制」「労務コンプライアンス」「株主名簿管理」が確認されます。日常的な整備がないまま迎えると、対応に相応の時間がかかります。

02. 法務部が担う 5 つの役割

中小企業の現場で実際に必要となる法務機能は、以下の5つに集約されます。

領域	主な業務	頻度（年商10億円規模）
契約管理	契約書レビュー / ドラフト作成 / 締結後管理	月20～50件
労務対応	就業規則改定 / 労務トラブル対応 / 解雇可否判断	月2～5件
債権管理	未収金督促 / 内容証明 / 訴訟 / 強制執行	月1～10件
コンプラ	取適法（旧・下請法） / 個人情報保護法 / 特定商取引法の遵守体制構築	常時
経営支援	株主総会 / 取締役会 / M&A / 許認可申請	四半期～年単位

採用の現実

これら5領域すべてをカバーできる「総合法務担当者」を中途採用しようとする、年収700～900万円・企業法務歴10年以上の人材が必要になることが一般的です。求人開始から採用決定まで平均6～10カ月程度かかることも珍しくありません。

※上記の頻度・年収・採用期間はあくまで一般的なモデルケースであり、企業規模・業種等により異なります。

03. 選択肢①：社内法務部を内製する

企業法務経験者を1～3名採用し、社内に法務部を立ち上げる方式。情報のアクセス権・経営判断のスピードでは最も優れますが、コスト・採用難易度ともに最も高い選択肢です。

特徴

- ・ 初期費用：採用コスト（年収の30～35%）＋業務システム整備で約300～500万円
- ・ ランニング：年600～900万円／人（社会保険等込）
- ・ 立ち上げ：採用開始から実戦投入まで6～10カ月
- ・ 強み：意思決定スピード・社内情報へのアクセス・蓄積される組織知
- ・ 弱み：採用難・退職リスク・スポット業務の波で稼働率が変動

※初期費用・ランニングコストはあくまで目安であり、企業規模・採用市場の状況等により異なります。

向く企業 / 向かない企業

◎ 向く企業

- ・ 年商30億円以上で、契約書件数・労務案件が常時稼働している企業
- ・ 事業領域が複雑で、社内情報を持つ専任が必要な企業

× 向かない企業

- ・ 法務機能の必要量に波がある企業
- ・ 早期に法務体制を整えたい企業
- ・ 採用にコストをかけられないフェーズの企業

04. 選択肢②：一般的な顧問契約

近隣の弁護士事務所と顧問契約（月3～5万円程度）を結び、必要に応じて相談する方式。コストは最も安いですが、月額顧問料の枠内では相談対応が中心で、契約書の無制限レビューや高度な労務対応などはカバー範囲外となるケースが多いです。

特徴

- ・ ランニング：月額3～5万円＋スポット案件は別途タイムチャージ（時間単価3～5万円）
- ・ カバー範囲：月1～2時間程度の相談対応がメイン。契約書ドラフトや専門対応は別途タイムチャージ（月次定額に含まれない場合が多い）
- ・ 立ち上げ：契約締結即日～1週間
- ・ 強み：圧倒的に安い・契約締結が早い・「相談相手がいる」という安心感
- ・ 弱み：定額カバー範囲が狭い・実質的な専門業務は別請求が多い

向く企業 / 向かない企業

◎ 向く企業

- ・ 法務案件が年数件程度で、相談相手の確保が目的
- ・ 従業員30名未満・年商5億円以下のフェーズ

× 向かない企業

- ・ 契約書レビューが月10件以上ある企業
- ・ 労務トラブルが頻発している企業
- ・ DDを受ける可能性がある企業

05. 選択肢③：法務部まるごとアウトソース

弁護士法人と、契約書レビュー・労務対応・債権管理・コンプライアンスをパッケージで取り扱う契約を結ぶ方式です。一般的な顧問契約より対応範囲を広く設定するケースが多く、社内に法務部を新設するより低いコストで、近い機能を確保できる場合があります。

特徴

- ・ ランニング：月額3～10万円程度（プランにより変動、税別）※詳細は下記参照
- ・ カバー範囲：法律相談／契約書レビュー・作成／企業のリスク診断／経営相談等（月あたりの対応時間に上限あり）
- ・ 立ち上げ：契約締結から1～2週間で稼働開始
- ・ 強み：採用リスクなし／退職リスクなし／立ち上げが速い
- ・ 弱み：社内に法務知見が蓄積されない（→必要なら一部内製と併用）／超過時は別途タイムチャージ等

ブライト「みんなの法務部」の特徴

- ✓ 契約書レビュー・法律相談・企業のリスク診断・経営相談等に対応（対応時間の上限あり）
- ✓ 企業法務歴14年以上のシニア層が対応
- ✓ 契約企業様のご希望に応じてWebサイトで実名公開

※現在のプランは、お試し3ヶ月（月額3万円）／Standard（月額5万円）／Advanced（月額10万円）の3種類（税別）で、対応時間はプランに応じて月1～5時間程度が目安です。個別の事件・案件対応（交渉代理・訴訟対応等）は、月額費用とは別に着手金が必要です（プランに応じて20～30%程度の割引あり）。

06. 3つの選択肢の徹底比較表

項目	① 内製	② 一般顧問	③ みんなの法務部
月額コストの目安	人件費相当（月50～75万円程度）	月3～5万円程度が一般的	月3～10万円程度（プランによる）
契約書レビュー	自社の体制の範囲内で対応	相談対応が中心のプランが多い	対応時間の範囲内で対応（超過は別途）
労務対応のスピード	社内で即時対応が可能	相談枠内での対応が基本	相談枠内での対応が基本
立ち上げ期間	採用完了まで数か月単位	契約締結から短期間で開始できることが多い	契約締結後すぐに利用開始できることが多い
採用・退職リスク	あり（採用・退職に伴う実務負担）	なし	なし
経営層への同席	可能	プランによる	経営相談に対応するプランがある
社内への知見蓄積	蓄積されやすい	蓄積されにくい	蓄積されにくい（内製と併用可）

読み解きのポイント

月額コストだけを見ると②と③は近い水準になる場合がありますが、③はリスク診断や経営相談まで基本費用に含まれる点異なります。ただし②・③とも月あたりの対応時間に上限があるプランが多く、契約書件数や相談件数が多い企業では超過費用が発生しやすい点に留意が必要です。①は月々のコストに加えて、採用が完了するまでの期間や、担当者退職時の引き継ぎリスクが負担になりやすい点にも留意が必要です。どの選択肢が適するかは、必要な対応範囲・対応時間や、業種・取引先構成・成長フェーズによって異なります。

07. コスト・ROI試算

年商・従業員規模に近い中小企業を想定したモデルケースで、3つの選択肢の基本費用を3年間の単純換算した場合の目安を示します（対応範囲の違いは含みません）。

項目	① 内製	② 一般顧問	③ みんなの法務部
月額基本費用の目安	50～75万円	3～5万円	3～10万円
3年換算（基本費用のみ）	約1,800～2,700万円	約110～180万円	約110～360万円
別途考慮すべき費用	採用コスト・採用期間中の対応負担・退職時の再採用コスト	スポット案件のタイムチャージ（契約内容による）	対応時間の上限を超えた場合のタイムチャージ

試算にあたっての留意点

上記はあくまで基本費用のみを機械的に3年換算した目安であり、対応範囲の違いを反映したものではありません。②・③はいずれも月あたりの対応時間に上限があるプランが多く、契約書件数や相談件数が多い場合は超過費用が発生することがあります。③はリスク診断や経営相談が基本費用に含まれる点が②と異なりますが、対応時間の上限は③にも同様に存在します。金額だけでなく対応範囲・対応時間を踏まえて比較することが重要です。具体的な費用感は無料相談でご確認ください。

08. 自社診断15項目チェックリスト

以下のうち5個以上に該当する場合、法務体制の本格整備を検討すべきタイミングです。

- ☐ 01. 年間の契約書締結件数が50件を超えている
- ☐ 02. 契約書レビューを経営者または事業部長が片手間で行っている
- ☐ 03. 過去2年で労務トラブル（残業代・解雇・ハラスメント等）が1件以上発生した
- ☐ 04. 未収金（売掛金）の回収にかかる時間が増えている
- ☐ 05. 取適法（旧・下請法）・独禁法・個人情報保護法の社内ガイドラインが整備されていない
- ☐ 06. 就業規則を最後に改定したのが3年以上前である
- ☐ 07. 取引先から契約書のひな型修正を求められると即答できない
- ☐ 08. 株主総会・取締役会の議事録作成を経営者が自身で行っている
- ☐ 09. M&A・PEファンドからの出資打診を受けたことがある
- ☐ 10. IPO（上場）準備を3年以内に開始する可能性がある
- ☐ 11. 営業秘密・技術情報の漏洩対策が形骸化している
- ☐ 12. 退職した元従業員から内容証明が届いたことがある
- ☐ 13. 下請事業者・業務委託先との契約で揉めたことがある
- ☐ 14. 年商10億円を超えているが、法務担当者は0名である
- ☐ 15. 顧問弁護士はいるが、相談しづらく結局相談していない

09. 規模別の最適解（弁護士の結論）

ブライトが中小企業の法務体制構築を支援してきた経験から、規模別の最適解は以下のように整理できます。

年商規模	従業員数	推奨	決め手
～5億円	～30名	② 一般顧問	コストとリスクのバランス
5～30億円	30～150名	③ みんなの法務部	採用ハードルの回避（対応時間の上限は要確認）
30～100億円	150～500名	③ + ①の併用	戦略法務は内製・実務は外注で分担
100億円～	500名～	① 内製本格構築	情報の社内蓄積を優先

ただしこれは一般論です。契約書件数や相談件数が多い企業では、③の対応時間の上限を超え、超過費用が発生することもあります。業種・取引先構成・成長フェーズによって最適解は大きく変わりますので、ブライトでは、無料相談で御社の実情をヒアリングしたうえで、3つの選択肢を中立的に比較してご提案します。「うちは外注すべきか、それとも採用すべきか」をフラットに相談できる場として、ぜひご活用ください。

無料相談のお申し込み

Web : <https://law-bright.com/contact/>

電話 : 06-4965-9590 (みんなの法務部 専用)

受付 : 平日 9:00～18:00

10. ブライト「みんなの法務部」

月額3万円～10万円で、社内法務部を持たない中小企業の代わりに「社内法務部のよう」に動く弁護士サービスです。契約企業の実名公開をいとわない、信頼関係重視の運営が特徴です。

ブライトの3つの強み

01 弁護士歴 平均14年以上

担当弁護士は企業法務歴14年以上のシニア層が対応。経験豊富な弁護士が対応します。

02 契約企業の実名公開

関係企業様のご希望に応じてWebサイトで実名公開。品質向上への取り組みの一つとしており、業界では珍しい運営方針です。

03 みんなの法務部コンセプト

「顧問」ではなく「社内法務部」に近い形で動くことを目指しています。経営相談・契約書レビュー等、プランで定めた対応時間の範囲でご相談いただけます。

※現在のプランは、お試し3ヶ月（月額3万円）／Standard（月額5万円）／Advanced（月額10万円）の3種類（税別）で、対応時間はプランに応じて月1～5時間程度が目安です。個別の事件・案件対応（交渉代理・訴訟対応等）は、月額費用とは別に着手金が必要です（プランに応じて20～30%程度の割引あり）。

詳しくは「みんなの法務部」ページをご覧ください

<https://law-bright.com/corporationlaw/minna-no-houmubu/>

発行：弁護士法人ブライト 大阪弁護士会所属

〒530-0057 大阪市北区曽根崎2丁目6番6号 コウヅキキャピタルウエスト12階

TEL：06-4965-9590 | 無料相談：06-4965-9590

© 弁護士法人ブライト. All rights reserved.