

法務の眼 Legal Eyesight

学びに会う

株式会社 GSユアサ
法務部 担当部長

高橋和美 (Kazumi Takahashi)

法務の仕事に携わるようになってから、ずいぶん長い年月が経つ。その間、多くの人と出会い、さまざまな経験をした。学びのない出会いや経験など、まったくなかった。

そこで、常に何事かの実りを得た中でも特に印象深く、仕事をするに当たり今も心に置いていることを、この誌面を借りていくつかご紹介しようと思う。

日常業務の中で

いろいろな事業部のいろいろな人から、同じような質問をされることが多い。一度答えれば同じ質問は来なくなるなら、どれほど業務がスッキリすることか。ウンザリとは言わないまでも、溜息をついている法務の人は多いだろう。何を隠そう、私もその一人だった。代わり映えのしない質問の繰り返しに、少々雑な対応をしたこともある。

そうしたときに、同僚であるOさんに言われたのだ。「法務にとっては山盛り来る相談のうちの1件でしかなくても、営業さんにとっては大事な1件なんだよ」と。当時、それこそ山盛りの案件を抱えていた私は、その言葉に半ば腹を立てつつも、納得し、反省せざるをえなかった。確かにそうだ。法務にとっては毎度のことでも、相談者にとっては会社人生で一度きりの

ことかも知れない。そんな当たり前の、しかし見落としがちなこと気づかせてくれたOさんの一言は、今も私の中で大きな戒めとなっている。当のOさんは、そんなことは知らないだろうけれども。

契約の場面で

開発中の新型電池を、通信用の電源として、ある高名な冒険家にお貸ししたことがある。環境負荷の少ない画期的な電池だったが、なにしろ開発中のものだ。冒険の途中でどんな挙動をし、その結果として何を引き起こすかわからない。研究部門から契約書を書いてほしいと依頼された私は、貸主としてのリスクを可能な限り低減すべくドラフトを作成した。つまり「命の保証はしない」旨を文字に起こしたのである。それを読んだ研究部門の責任者は、「この案でいこう!!」と大乗り気だった。

そのような契約は初めてだったから、念のため顧問弁護士のK先生にもご意見を伺おうとFAXを送った。ものの数分も経たないうちにK先生から電話があり、開口一番「この契約書、品が無いな」とお叱りをいただいた。そしてこんこんと、大企業たるもの、品格と矜持を持たなければならない、と諭してくださったのである。K先生の口調はいつになく厳しかったが、契約を、負けてはならない条件闘争と捉えていた私は、視界が明るく開けたような気がした。

数年前の契約交渉で出会ったH氏のことも忘れ難い。何社かで協働し新しい事業を試みたうちの1社の人で、物腰柔らかな紳士であったが、これがとんでもない修正魔だった。

H氏から契約書のドラフトを添付したメールが届く。長い英文を読み、自社の考えをまとめ、コメントを返そうとメール画面に戻る。そうしたら、もう次の修正案が届いているのだ。1日

に何回もである。それが数カ月続いた。あまりの修正魔ぶりに代理人弁護士から苦情が出るほどだったが、しかし私はこの「英文契約千本ノック」に大いに鍛えられた。英文に対する拒否感がなくなり、読解スピードも上がった。何より、出来ないことでも何回も繰り返し練習すれば出来るようになる、という実感を得られたことは大きい。次々に届くドラフトと格闘し続ける数カ月だったが、今となっては懐かしく楽しい思い出で、H氏には感謝しかない。

業務の外で

ある法律事務所における弁護士の採用基準について伺ったことがある。事務所創設者のお一人であるI先生は、「お勉強じゃないんだよ、必要なのはjustice（正義）とlogic（論理）とflexibility（柔軟性）とpassion（情熱）なんだよ」と、力を込めてお話しくださった。その基準は私が尊敬するI先生のお人柄そのものようで、なぜだかとても嬉しかった。

それにしても、passionとは!! 忙しさを隠れ蓑に、ともすれば型通りの流れ作業になってしまうことさえもある日々の仕事の中で、忘れてたり、諦めたりしてはいなかっただろうか。I先生の言葉を思い出すたび、自らの仕事に対する取組姿勢を省みずにはいられない。あの基準に適う者でありたいと、強く願いながら。

企業法務関係者や法曹が集まる社外の勉強会でも、宝物のような学びがあった。

その日のテーマは、中東における代理店契約の解約だった。ご存知の方も多いと思うが、中東の国々の中には代理店の地位を強固に守る法制を布くところがあり、彼の地で代理店契約を解約することは容易ではない。

販売意欲が低下して取扱数量が減り、あまつさえ競合他社の製品を販売し始めた、にもかかわらず代理店契約の解約に応じようとしなない代理店と、どうにかこうにかサヨナラをした事例

の発表を聞き、出席者一同、日本の常識の通じなさに担当者の苦労はいかばかりであったかと感じ入っていたのだが、企業法務の大先輩であるN先生は「最近はそのような状況であったとしても、それまで長年に渡り販路を開拓しブランドの地位を高め広めてくれた、その努力に対しては敬意を払わなければならない」とおっしゃったのである。

取引先との関係悪化は、ままあることだ。ひとたび隙間風が吹くと、昨日の友は今日の仇と言わんばかりの非難の応酬が始まる。どうやって相手を遣り込めるかに腐心した経験がある方もいらっしゃるのではないか。勉強会の出席者もおそらくはそのような経験の持ち主ばかりであり、場の雰囲気も、そちらの方向に向かっていった。その流れに一石を投じるN先生のご発言は、「営利企業に身を置きその利益に資すべき立場にあっても、人として大切なことを忘れてはいけない」という、根本理念とも言うべきところに一瞬で立ち返らせてくださるものだった。企業法務としての長いご経験に裏打ちされた揺ぎない信念。そこから発せられる言葉の重さと説得力に、いつ思い出しても圧倒されるばかりである。いつか私も、あの境地に近づけるだろうか。

これから法務経験を積まれる方へ

多くの人と出会う中で得た学びは、私にとって、まったく新しい知見であることもあれば、既知のものの再確認であることもあった。それまでモヤモヤと形のなかったものが輪郭を得て立ち上がり、時には力強く背中を押してくれたりもした。

業務に追われると、近視眼的になりがちで、自己完結あるいは自己正当化したくなることもある。そこから少し視線が上がるような学びを、さまざまな出会いから、いろいろ発見していただきたい。

法務部門の責任者の方へ

法務組織の運営を考える立場となると、ともすれば孤独であり、社内では相談できる相手も内容も限られてくる。他社（者）とのつながりは、とても貴重で重要だ。殊にコロナ以降、それを実感しておられるのではないだろうか。

今回ご紹介した、これらの言葉や経験を、いつもいつも反芻しているわけではなく、時折、心の奥から取り出して埃を払い、そうだ、そうであったと気持ちを改め姿勢を正している、というのが正確なところではある。しかし、このように何か拠り所となる言葉をいくつもいただ

く機会を得たことは、何とありがたいことだろうとつくづく思う。

パンデミックはいまだ完全に終息したわけではないが、世の中はようやく落ち着きを取り戻しつつあり、人と会うことも叶うようになった今、他社（者）とのつながりを再び深めると同時に、若い所属員がそのようなつながりを持つことを後押ししていただきたい。

最後に、これらの言葉や経験を授けてくださった方々に深く感謝するとともに、本稿を読まれる皆さまの心に届くものがあれば幸いです。

経営法友会 大阪部会50周年記念シンポジウム

経営法友会大阪部会は、1973年に設置され、本年50周年を迎えました。50周年を記念して、これまでの大阪部会の取組みを振り返るとともに「人的ネットワークの構築」をテーマに、今後の活動を展望するプログラムを準備いたしました。皆様のご参加をお待ちしております。

日 時：2023年11月24日（金）14時30分～19時30分

会 場：ホテルモントレ大阪（LIVE 配信あり）

定 員：100名

参加費：無料（当会 HP の募集ページからお申し込みください）

プログラム（予定）

第1部 大阪部会50年の歩み

大阪部会発足の経緯と今後の展望～当会の会員構成分析も交えて

第2部 基調講演

企業法務から“アレ”を目指す～経営法友会だからこそできること

大野顕司氏（住友化学株式会社）

第3部 パネルディスカッション

法務人脈からの学び～経営法友会の活動を通じて

玉置秀司氏（オムロン株式会社）／少徳彩子氏（パナソニックホールディングス株式会社）／高野雄市氏（三井物産株式会社）／山形知彦氏（シャープ株式会社・司会）

交流会