

田中恒好教授 オーラルヒストリー

聞き手：品谷篤哉(法学部教授)

渡辺千原(法学部教授)

<大学時代のこと>

品谷 「立命館法学」に田中先生のオーラルヒストリーを掲載するという
ことで、先生にインタビューをするなかで教えていただければと思いま
す。オーラルヒストリーに先立ち田中先生の簡単な略歴、職歴等につい
て資料をいただいております。それを参考にしながら先生から伺いたい
と存じます。先生は1951年に京都市にお生まれになり、京都府立乙訓高
校卒業されたのち、神戸大学法学部に進学されました。高校時代から法
学部に進学しようと考えられた理由、経緯を教えてください。

田中 まず、乙訓高校は新設高校で、私が入学してようやく1年生、2年
生3年生までが揃ったという本当に新しい高校でした。当時、京都府は
蜷川知事の下で、全国の公立高校の中で学力が恐らくいちばん低い時
だったと思いますが、その中でも新設高校でさらに学力が低い高校でし
た。正直に言って、受験指導など全くありませんでした。ご承知の通
り、ちょうどそのころは学生運動が吹き荒れたときだったので、私の高
校でもさすがに関心があって、私自身は日本の知性を代表する鶴見俊輔
先生がその当時、メディア論をやっておられた同志社大学文学部に行き
たく思っていました。しかし、親は「それでもいいんやけれども」と言
いながら「立命館大学法学部に行って欲しい」と言っていました。とい
うのも、父が京都市役所に勤めていまして、立命館大学出身の人が京都
市では偉くなっている。だからできれば、当時リベンジという言葉は使
いありませんでしたが、自分の代わりに立命館大学法学部に行って京都市役

所に入ってくれたらハッピーだという話でした。実は現役の年は東京大学の試験のない年でした、勉強不足もあり、受験した国立大学も、同志社大学、立命館大学も駄目でした。で、1年間浪人したんですが、予備校も出たり出なかったりで、学力が正直言ってまったく上がりませんでした。

渡辺 何をしておられたのですか？

田中 何をしてたかと言うと、親戚の関係で京都中の映画館にタダで入れるというパスを持っていたので、映画ばかり観ていた記憶がありますね。

それで、結局浪人して神戸大学法学部に入りました。鶴見俊輔先生は学生運動に嫌気がさして同志社を辞められていました。神戸大学法学部では、今申し上げたとおり映画が大好きだったので、映画研究会というところに入っていて、結構まあ映画の研究というか好きなのでほぼ毎日映画を見ていたのですが、1～2本映画にも出ています。例えば、その当時流行っていた日活ロマンポルノで宮下順子さんが出ていた「古都曼陀羅」というそこそこ評価の高い映画だったと思うのですが、ほんのチョイ役で出ました。日活が関西の映画研究会に協力を求めてきた記憶があります。

渡辺 何の役をしておられたのですか？

田中 学生云々という……。まあ、ロマンポルノの話なんで、あんまりこれ以上突っ込まれると、ちょっと困ります。

渡辺 結局、削除しないとイケない。

田中 気分を変えて、なぜ商社に就職したかに移ります。父親は6年以上戦争に行って、そのためにいろいろな職業についていたせいもあり、安定した生活を求めていたようで、京都市の公務員になっていました。父親が朝8時に出て行って夕方5時半に帰ってくる生活をずっと見ていたので、正直言って、表現は悪いですが反面教師みたいなものなので、全く違う仕事をしたいと思っていました。私自身は、大学時代は西賢先生

の国際私法のゼミに入っていました。国際私法というのは、そんなに人気のあるゼミでは当然なくて、今はもう少し人気があるんでしょうけれども、そのころは国際云々というのはあまり人気のあるゼミではなかったもので、少ない人数でした。でもそのゼミからは、ほぼ毎年必ず1人商社に入っている実績がありました。私の前3年はM商事に入っていました。私も実はM商事で事実上の最終面接まで終わっていたのですが、健康診断で落ちてしまったんです。健康診断でおしっこが出なくて、同じ大学から来た学生におしっこを借りたんですよ。それを誰かが告げ口した。それで、今から会社を騙すような学生は入れない、と。

渡辺 健康上の理由ではなかったんですね。

田中 私自身が落ちるのは仕方がないのですが、私に分けてくれた人も落ちたんですね。

渡辺 あら、かわいそうに。

田中 本当にかわいそうで。その人は母一人子一人ですごく喜んでいたのに。その当時は完全に売り手市場で学生が会社を選ぶというような感じで、少し世の中をなめていたと思います。若気の至りとは言え、今でも人生の中でいくつか悔いが残る経験の一つです。それで落ちて、「どうしようかな」と思っていたら、大学の友だちのお兄さんが日商岩井株式会社の人事部にいて、「神戸大学からもう1人ほしいんだ、来ないか」ということで、そこに入社したという経緯です。

品谷 もう少し大学のこと、あるいは商社へ就職される前のことを教えて下さい。先生は文学部を目指されていたのですが、法学部に入られました。法学部を選ばれた理由を教えてください。もう1つ。先ほど先生の御父上のお仕事ぶりを見ていて自分は父親と違うことをしたい旨をおっしゃいました。その点と、国際私法あるいは商社という進路を考えられた点のつながりを教えてください。

田中 まず、法学部というのは、高校、浪人時代のときに大学を選ぶことなので、表現は悪いけれども、恐らく二股かけたんでしょうね。法学部

に入れば、基本的には公務員の道は開かれているというところで、親との妥協点。

品谷 なるほど。

田中 法学部は、恐らくそういう理由で選んだのだと思います。商社を選んだのは、さっきの父のこともあったんですけども、当時は海外駐在＝商社だったんですね。今は実は商社よりもメーカーさんのほうが海外駐在は多い時代になっているかも知れませんが、1974年入社でするので、その当時は海外に行く職業と言ったら、まず商社でした。日商岩井はまだそのころは元気でして、一応ナンバー5くらいかな。私が入った年ぐらいは、調べていただいたらわかるんですけども、人気は1番か2番だったんですよ。業績は5番ぐらいだったけれども、わりと自由な社風というので、学生の人気はすごく高かった。ただ内定をいただいた後に、商社の買い占め事件というのが起こって……。これも面白い話なんですけど、うちの親は公務員でしたから、商社を知らないんですね。うちの親が知っている商社というと、伊藤忠さんと丸紅さんだけ。これどうしてかという、伊藤忠さんも丸紅さんも京都に支店を持っていたから。とくに丸紅さんは四条烏丸の、今の COCON KARASUMA が丸紅ビルだった。伊藤忠さんも繊維が多かったから知っていたけれども、日商岩井なんてまったく知らなかった。だから「内定をもらって、日商岩井に決まったよ」と言っても、「それは何や？」という感じだったんだけど、内定をもらった後に、商社の木材買い占め事件があって、日商岩井の当時の辻良雄社長が国会に呼ばれたんですよ。で、新聞にいっぱい名前が出るようになって、「あ、お前の行く会社は結構大きな会社やな」ということで、親のほうもまあ「公務員を諦めて、そういうところへ行くのも仕方ないね」ということでしたね。私は長男だったんですけど、家を離れることに関しても母親は、よくゼミ生に言うんですけども、うちの母親は格好つけたがりなんで、「長男であっても、家や親のために残ろうとは思わないで好きなところに行ったら良い。親の

ためにと言われることが親にとっては一番つらいことや」と言ってくれました。「商社に入れば、恐らく京都には住めないだろう」ということが前提だったんですけれども、それを了解してもらいました。

就活の折には一応面接があったんですが、その面接で「商社で何をしたいんですか？」と聞かれて、私自身はM商事でも日商岩井でも「日本の人に、日本に食糧を持って来たい。日本の食糧の獲得に貢献したい。会社に入ったらとにかく食糧関係の仕事をやらせてほしい。日本人にいいもの、おいしいものを持って来たい」と答えていました。

<入社——大阪時代のこと>

品谷 ちなみに日商岩井ですと、鈴木商店が淵源として遡るとあるんですが、その歴史を感ずるところはありましたか？

田中 ありましたよ。まず日商岩井に入ったら、城山三郎さんの『鼠』という鈴木商店の金子直吉さんの伝記本を読まされた。それとは別に、これ知っておられたらすごいんだけど、「天秤の詩」という映画があるんですよ。近江商人が天秤棒を担いで「三方良し」の精神で鍋の蓋を売り歩くという映画です。伊藤忠さんや丸紅さんは近江商人から出ているからわかるんだけど、日商岩井は近江から出ていないんだけど、やはり「商人としての教え」として観させられましたね。

それで日商岩井というのは、名前のおり日商と岩井が合併してできた会社です。日商は旧鈴木商店です。戦前は三井物産と肩を並べるぐらい大きな会社で、鈴木商店からは神戸製鋼とか帝人とか結構いろいろな会社が出ています。岩井というのは、岩井産業という会社です。その2社が1968年10月に合併して日商岩井となりました。私の数年年上は日商系の人と岩井系の人が入り交じっていたというような、そういう会社でしたね。ですから、「社風が自由だ」と言ったのは、実は社風というものがないからかもしれません。鈴木商店というのはわりとガツガツとした会社で、岩井さんというのはものすごくおっとりとした会社だっ

たように思います。

品谷 そうなんですか。それがいっしょになった。

田中 そう、いっしょになった。一方は神戸製鋼の特約店、一方は新日本製鉄の特約店であり、社内の部門も線材第一部、線材第二部という具合に分かれていて、まだそのころは本当の意味でのマージがなされていなかったようなときですね。私の3代上の人から初めて、日商岩井としての採用になったので、私はその意味では色がついていないんですけれども、私が入ってから長い間、「あの人は日商系の人や」「あの人は岩井系の人や」というのが、ずっとありましたね。

それで、まず入社して——絶対に聞いてくれないことが後でわかったんだけど——「希望の勤務地どこですか？」と聞かれて、ちょうどそのころから東京直下型地震が言われたときだったんで、私は東京は地震があるから「大阪で働きたい」と書いたんですよ。で、会社に入って初めてわかったんですけれども、もうひとり、同じ神戸大学の法学部から来ている人がいました。神戸大学法学部は1学年160人だったんだけど、学校で会った記憶がお互いに全くない人でした。

渡辺 160人しかいないのに？

田中 彼はフランス語で、私はドイツ語だったからだと思いますが、お互いに会った記憶がなくて、会社に入って初めて会ったときには大笑いしました。それで彼は「東京に行きたい」と書いたらしい。その当時は法務部ではなく審査部法務課だったのですが、彼は大阪審査部に配属され私は東京審査部法務課に配属されて、勤務地は希望の逆でした。会社っていうのはそうですね、わざと反対にしたと言っていましたから。

渡辺 法務というのは何をするんですか？

田中 今はほとんどの会社が法務部とか総務部法務課とか、「法務」という名前のついたセクションもしくは部門を持っている会社が多いのですが、私が入った当時、法務という名前のついた「部」はひとつもなかったと思います。法務課という「課」があったところも総合商

社くらいしかなかったと思います。法務の本当の黎明期ですね。

日商岩井の法務部は、「審査部法務課」と言うとおり、審査部から派生した法務なんですよ。今、渡辺先生から「どういう仕事をしていたんですか？」という質問をいただいたのですが、審査部というのは、「取引先の財務等を調査して与信つまりクレジットを与えてその範囲で取引しなさいよ」、かつ「与信が出ないところだったら担保を設定しましょう」ということを行う部署でした。たとえば、「この会社には1億円までなら大丈夫、ただちょっと心配だから担保を取得しましょうね」という仕事から、もしその会社が倒産状態になったときには債権の回収をする。だから、審査部は「ゆりかごから墓場まで」をやっていたところだったんですね。その審査部の中の「墓場」のほう——相手の会社が潰れたときの債権回収業務を審査部から離しましょう、ということになった。審査部は、取引の最初に相手の会社の社長さんとかと面談しながら大丈夫かどうかを確認するから、回収のときになってくると癒着が起こる可能性がゼロではないと、それが一つの理由だったと思います。それと、私が入社する4～5年前くらいからだと思うのですが、海外との取引が増えて、もともと海外との取引はしていたんだけど、恐ろしいことに、今でも中小企業さんではあるかもしれないけれども、相手の会社の言う通りの契約書でサインしていたというのが、1970年前後の日本の会社の実状でした。それを「やっぱりちょっとおかしいよね。日本もきちんと対応しないといけないよね」ということで、予防法務という意味での契約書の重要性ということが分かってきました。今言った債権回収というのは臨床法務なんですよ。事が起こってからすることなんです、それに加えてやっぱり倒産事件が起こったときに、たとえば「動産売買の先取物権だったら、きちんと契約書を書いておいたほうがいいよね」「期限の利益の喪失約款のある契約書を書いておいたほうがいいよね」ということで、予防のところにも力を入れるようになってきたんですよ。ですから審査部から法務が独立していきまし

た。ちなみに現在では臨床法務・予防法務に加えて会社の方針を法務面から支える戦略法務とコンプライアンスが重要になってきています。ただし、そのころはメインはやっぱり審査で、審査部 1, 2, 3 課と法務課という感じで、審査部全体の、部全体ではやっぱり審査の人のほうが圧倒的に多かった。これが日商岩井の法務でした。

三井物産はちょっと違っていて、総務部文書課と言って会社のいろいろな文書業務をやっていた機構、そこから法務が分離しています。ただ、三井物産は与信とか債券回収というよりも、もう少し純粋な契約書や新しい法律ができたならそれを研究するというような法務からスタートしていますね。

品谷 中小企業が海外と取引する場合は、商工会議所などはあまり指導をされていなかったんでしょうか？

田中 それは今もいっしょです。中小企業の社長さんたちとよく遊びますが、今でも中小企業の方は涉外弁護士事務所に事件を依頼することはほぼ100%不可能です。涉外弁護士事務所も基本的には中小企業の案件はどこもやりません。というのは、案件の規模が相対的に小さくコストが合わないからです。ですから、アジア各国の海外の取引先が法的武装を整えてきていることからすると中小企業は大企業の1970年代よりももっとひどい状態で取引していると思います。今、品谷先生がおっしゃった中小企業の救いというのは、たとえば仲裁協会に入っていたら、仲裁協会の方がライセンス契約なんかは少し見てくれるとか、ジェトロ (JETRO) が、紛争が起こった場合にはちょっとだけ相談に乗って、手に余ったら弁護士を紹介してくれます。といっても、残念ながら百億円の案件と数千万の案件では、まず数千万の案件では涉外弁護士さんは動いてくれないのが実状です。少し先走ってお話しますが、その意味でも、私は、法科大学院ができたときに、ある程度英語ができる人が育ってきて、最低限の売買契約書とライセンス契約、この2つだけでも相談を受けたら相談に乗れるような街の弁護士さんが増えることを実は期待

していましたが、今のところまだ夢ですね。

品谷 商社でのお仕事の話に入っていきたいと思います。新入社員のころ法務部、その当時は審査部法務課に配属されたというお話でした。そこでは具体的にどのような研修や勉強をされてきたのでしょうか。

田中 法務部はできたて、赤ちゃんみたいな時代だから、基本的なシステムティックな勉強会はなかったんですね。ただ、そのころはのんびりしていて、法務担当者は5年で半人前、10年で一人前ぐらいをかけて教育するということでした。私が配属されたときの課長さんが藤岡公夫さんという方で、最後は二松學舎大学の教授になられましたが、徹底してオン・ザ・ジョブで、最初から契約を渡されてそれをもとに自分なりに契約書を書いていきますと、それを藤岡さんが赤鉛筆で、真っ赤っかになるまで直して、30点とか20点とかつけて返してくれます。

渡辺 点数をつけてくれるんですか。

田中 そう、本当にほぼ毎日のように添削してくれていました。そのころは法務の知名度が低く、法務課があることを知らない営業部がいっぱいいましたから、それで結構暇だったんですね。暇だということで時間をかけて教育できた、それは幸せなことでした。それと、当初5年間、東京にいたときには、勉強会とか研究会を開いて、今ではどの会社でも持っていると思うんですが書式——会社の標準書式を順番に作っていくということをしていました。研究会でありながら、できあがったら実務で使用されるので「仕事をしている」という意識もありました。勉強会を2グループぐらいに分けて、課長代理と3～4人で「売買契約書の売りの契約書を作りましょう」「売買契約書の買いの契約書の標準書式を作りましょう」というので、だいたい週に1回ぐらいの割合で行っていました。言い方が難しいのですが、勉強と仕事がいっしょでしたし、上の人からマンツーマンに近いかたちで鍛えられました。この勉強会のおかげで、私が大学時代に勉強できなかったところ——たとえば「この契約書の意味はこうなので、民法ではこうあるけれども、こうなんだ」と

というようなところを、標準書式を作っていくなかでかなり詳しく教えてもらいました。これは正直言って、大学で企業法務を教えるときにかなり役に立っています。また総合商社の法務部門の勉強会が月に1回ぐらいあり、そこにも参加していました。それと、顧問弁護士に松尾翼先生という渉外弁護士の草分けといってよい有名な先生がおられました。ご専門は破産法ですが、ポール・マッカトニーの代理などされたりベルギーの大学で教えられたりといろいろなことをされています。その松尾先生の事務所に、その当時すでにアメリカ人弁護士がおられたんですね。そのアメリカ人弁護士と、松尾事務所の若手の弁護士さんと、私の会社の若手が集まって、英語の契約書の書式を作っていく会がありました。だから、日本語の契約書式と並行しながら英文の書式集も作っていくということをやっていました。もちろん通常の仕事もしていましたよ。していましたけれども、わりと勉強時間が長かった。今、法務部に行っている私のゼミ生や、日商岩井の後身の双日を見ていると、ちょっとかわいそうですね。忙しくてそういう余裕がありません。5年で半人前という悠長なことは言っていられないので、促成栽培になっているのがちょっと気になります。私のころは5年間かけて鍛えられました。

渡辺 日本の書式とアメリカ型の書式では全然分量が違ったりするんですか？

田中 結構たくさん作る必要があったというのは、たとえば売買契約書は、売り手側の書式と買い手側の書式、簡単な書式と中ぐらいの長さの書式、長い書式……と、こういうかたちで作っていきます。合弁契約書を作るときでも、自分たちがマジョリティを持っているときと、マイノリティのときとに分けて作ります。ライセンス契約も、基本的には商社の場合はライセンス契約というのは自分のところで特許も何も持っていないのですが、海外のライセンサーからライセンシーとしてライセンスを受けたものを、国内のメーカーさんにライセンサーとして渡すという

かたちになるんです。だからライセンス契約だったら、ライセンシーになる英文の契約書ではライセンシーのほうに力を入れて、ライセンサーとなる日本語の契約書ではライセンサーのほうに力を入れる。できるだけこの間に齟齬がないように、リスクが自社に残らないように契約書を作ります。私のころはそうでした。今はおそらく日本の会社もパテントとか、かなりノウハウを持っているから、反対に日本の会社から特許を受けたものを海外に渡すという契約書になっていると思います。その当時はまだ海外から入れるほうが多かったと思います。商社の場合は海外のブランドを日本のアパレル関係の会社に紹介する案件が結構ありました。私も、皆さんが御存知のフランスのブランドやアメリカのスポーツブランドのライセンス契約書を検討した記憶があります。少し先走った話になりますが、私が大学に転身する際に「何か業績はありますか」と言われたとき、業績としては私が関与した和文・英文の契約書式を出しました。それぞれ厚さ1.5センチぐらいのものが2冊くらいになりましたから、結構な分量です。

品谷 新入法務部員としてお仕事をされていくなかで、大学時代、法学部での国際取引法などの勉強が役立つ経験はありましたか？

田中 それがね、まったくないんですね。

品谷・渡辺 (笑)

田中 神戸大学では卒業論文は出さなくてもいいんだけど、さっき話した食糧の関係に行きたかったということがあったから、なんか思い込んでいたのが「食糧はブラジルだ。日本の食糧はブラジルからだ」ということで、ブラジルの会社法と日本の会社法の比較を卒業論文のテーマにしたんです。でも結局、個人的にはブラジルで合弁会社を作る業務はなかったから、ほとんど役に立ちませんでした。河本一郎先生の「手形法」も、恐らく真剣に受けていたら役に立ったんでしょうね。ただし会社に入ってからは、河本先生の手形関係の本とか『現代会社法』は、大変勉強させてもらいました。また卒業後20年くらい経ってから河本先生

から業務に関してリーガルオピニオンをいただいたこともありました。そのほかの「民法」等は、もちろん民法の読み方・考え方や基礎は絶対に必要なところですが、企業間の取引では契約書ありきで直接的にはあんまり役に立たない。だから、会社に入ってから直接的に役に立ったかという、ちょっと違いますよね。

私が今、大学で教えていて、たとえば「英文契約実務」はわりとすぐに役に立っているみたいで、この10年間に受講した学生の何人かから毎年メールをもらいます。就職してすぐに秘密保持契約書を渡されたところ、それが読めたらびっくりされたとか。それから、就活で役に立つ。「英文契約実務という授業を取っていて、それが楽しい」と言ったら、面接は3次くらいまでは行くと言っているうちのゼミ生がいます。

品谷 ありがとうございます。入社して最初の5年間は東京、その後は大阪ということになるのでしょうか。

田中 そのころから大阪は東京に比べると海外案件が少ないですね。ちょうど1979～1985年というのは西日本ではオイルショックの調整が長引いていて不況の時代でした。大阪の管轄は北は新潟から南は沖縄までで、名古屋は名古屋支社があったから除くんですが、ものすごく倒産事件が多かった。そのおかげで弁護士さんの協力を得て担保権の実行や仮差押え等の債権回収にかかわる仕事をほぼ5年間やっていました。いつも自分の机の中にパンツ3枚、シャツ3枚、ワイシャツ3枚、靴下3足ぐらい持っていて……。

渡辺 お泊りで……？

田中 いつ出張に行くかわからないということで。当時、私は社宅にいましたが、社宅では母子家庭と言われていたようです。「ほとんど田中さんとこのご主人見ないわね～」と。社宅にしながら母子家庭はないと思うけれども、それぐらい出張で飛び回っていて……。子育てもほとんど協力しなかったし、嫁さんには感謝しています。

大阪の倒産も多かったけれども、広島だったら造船・鉄鋼、製材関係

の地方では有名な会社が潰れたり、九州でも有数の会社が潰れたり、富山でも大きな鉄工会社が倒産していきました。倒産危険情報が入ったら、行って担保の設定をします。もっと緊迫したら、当社が販売した商品が在庫してあれば契約を解除して引き揚げたり、あるいは他社の販売した商品なら買って相殺をかけたり……ギリギリですけれどね、破産になったら否認がありちょっとヤバイし、ならなくても詐害行為等でまずいんだけど、まあ、返せばいいやというような仕事をしました。

たとえば仮差押えでは私の中での伝説の仮差押えの話があります。北陸地方に鉄工会社があったんですけども、倒産状態にあり当社の販売製品がかなり在庫されているのが分かっている商品売買の先取特権を主張するために仮差押えをする必要がありました。その会社は労働組合がしっかりしていて、営業の話では労働組合がビケを張っていて倉庫に入ることは難しいとわかりました。冬のメチャメチャ寒いときで結構雪深いところでした。執行官と相談して、朝5時に執行官を迎えに行って、向こうに6時前に到着するという段取りで執行することにしました。忠臣蔵みたいなもんですよ。仮差押えも執行官一人ではできないから「会社の人も手伝ってください」と言われて営業部や審査部から若手を十人ばかり集めました。「執行補助人」という腕章をもらって執行補助人にしてもらいます。大人数ですから宿も同じところに泊ると漏れたら困るというので、皆がばらばらで宿を取って。最後はマイクロバスで現地に行ったんだけど、それも近所のバス会社だったら、その会社は結構有力者なので、連絡が行くかも知れない。それでよそのところのバス会社を頼んで……、朝の5時半ごろに会社に着きました。さすがに労働組合の人はいなかったけれども、鍵がかかっている。いわゆる鍵屋さんというのがいる。どんな鍵でも開けられる職業の人。

渡辺 コワイですねえ。

田中 本当にいるんですよ、有名な人が。その人を大阪からいっしょに連れてきていましたので、執行官立会いの下で鍵を開けて、それで大きな

倉庫の中にある物に一つ一つ「封印」の紙を貼りつけていくという執行をしました。本当にドラマチックで、いちばん記憶に残る仮差押えでしたね。

品谷 1979～1984年というのは、第二次オイルショックのときですか。

田中 その通りです。広島や愛媛県今治は造船会社が多かった。

品谷 波止浜造船というのがありましたね。

田中 そうです。奥道後温泉を開発した坪内寿夫さんという有名な人がいたけれども、あの人が「再建王」とか言われた、あの当時の話ですね。それで、執行官は執行金額の何%かをもらうんですね。

品谷 歩合制みたいですね。

渡辺 では、たっぷりと入ってくるんですね。

田中 そう、あの当時の、広島と今治の執行官の収入はすごかったらしいですよ。

渡辺 どんどん貼っておこうと。

田中 うちなんか造船用の厚板を売っているでしょ。船一隻押えたら、何千万何億ですよ。その何%かをもらえるんですよ。町の小さなところの何十万を押えてもいっしょ。だから、執行官は私たちが行ったらすごく喜ぶんですよ。

渡辺 いいお客様ですよ。

田中 だから、他の案件を全部後回しにしてでも優先してやってくれるような気がしていました。その頃の大阪は、債権回収をやっているとややこしい人たちが出てくるんですね。有名な整理屋さんがいくつかありましたが、債権回収ではその人たちを避けられないこともありました。私たちが債権回収業務をしていると、そういう人たちから会社に電話が掛かってくるんですよ。もうネチネチと掛けてきて、切ったらまた掛けてくる。会社にも押しかけてくる。だから、法務のほうの電話がリンリン鳴ると皆受話器を取るのを嫌がるんですね。なので法務の電話には必ず録音装置をつけていました。最後は、警察に持っていけるように。ま

あ、これ以上言えない話が山のようにあるのが、大阪時代でした。その大阪時代を5年ぐらい過ごして東京に戻りました。

品谷 もう1つ教えて下さい。先ほど造船会社の話が出ていました。鉄板を造船会社に対して売る仕事は原材料の取引になると思います。これに対し行き詰まった船をどうするか、あるいはどうやって債権を回収するかということになると、この会社が持っている資産をどうやったら高く売却できるかを考えることになります。そうだとすると、原材料の取引についても、製品の取引についても要求があれば商社のほうは世話をしていく、サポートしていくというお仕事をされたのでしょうか？

田中 「商社が造船会社に厚板を売って、できあがった船を商社が買って、海外に売る」という仕組みになっています。それには、ほとんど商社金融が付属します。造船会社には早めに代金を支払い、海外での取引先には輸入ユーザンスをつけて販売することになります。本当は加工委託にすれば厚板の所有権も留保できるし、債権保全上も良いのですが、それはなかなかできなかったですね。

品谷 先生がおっしゃったように、造船会社の仕事の中身について加工委託に近いところまで商社がアプローチすることになるのですね。

田中 そう、本当におっしゃるとおりで。化学品でもそうですが、商社が化学品の原材料を売って、できあがったものを商社が売るという、入口と出口の両方でやっていますのでね。ただ問題は請負とか委託加工になると、印紙が高くなるのがネックでした。

品谷 なるほど、なるほど。

田中 売買は一律なのですが、請負になると印紙税が金額によって違ってくるんです。これはいつも税務署と揉めるところです。売買なのか、請負なのかということ。

品谷 最初の5年間、契約の書式や英文契約も含め、入口・出口の両方について、取引のトレーニングをされたということでしょうか。

田中 はい。

<東京時代のこと>

品谷 ありがとうございます。その後の11年目から15年目の海外不動産案件について教えて下さい。11年目だと1985年かと思います。

田中 はい。

品谷 そのころは中国が台頭し、またインドやハワイ等の海外不動産案件、さらに日本がバブルに向かい海外のリゾート物件の取引も出てきた頃かと思います。その頃のことについてお話しをお願いします。

田中 ほかの案件もいっぱいあったのだけれども、このオーラルヒストリーを読んでくれた人に「法務の仕事をやりたいな」と思っていたくために、こういう楽しい案件もあるんだよというところを、ゼミの紹介にも書いていますが、海外出張だけで80ヶ国以上に行っていますので、主に海外案件にからめてお話しします。

中国に初めて行ったのは1986年くらいで、当時はまったく解放されていませんでした。今の北京北駅周辺にショッピングセンターのようなものを作りたいという話が出てきました。衝撃だったのは、何処に行くにも必ず中国人が横に付かないと歩けないということでした。それで今ではもう少なくなった、京都で言えば町家のような、中国独特の建築で四合院（しごういん）というのがある、まるで町が昔の、大正時代か昭和のような感じでした。本当に昔から中国人が生活しているようなところがずっと並んでいて、今はもう全部潰されてしまっておりませんが、そういうところへ案内されました。そこでびっくりしたのは、「これ1ヶ月あったら全部できるよ。全部どかして工事に入れるよ」と平気で言うんです。

渡辺 へえ？

田中 中国の案件ではまず、やっぱりこういう国なんだなあという、決定的な私の中国観はそこからスタートですね。あと面白い話では、通訳を日本から連れて行っても、絶対に中国人の通訳が付くんですよ。交渉の

席でも、日本人同士で会議しているときでも、出て行くように言っても出て行かないわけです。完全にスパイですね。それと、どう通訳されているかがまったくわからない。1回目はそういう状態でした。実は1回目のときは、向こうが「通訳を用意しますから」と言うのを真に受けて、こちらから通訳を連れて行かなかったのです。また、交渉というのもひどい話で、朝1時間か2時間会議をやったらそれで終わります。向こうはまったく権限のない人が出てきているから、交渉内容を持って帰って、次の朝また10時から、「昨日はああ言っていましたが、今度はこうなりますよ」と。今の日本でもまだそういうところがあるけれども、それがもっとひどいような状態が続きました。2回目からは、中国語のできる人を連れて行きました。でも現地では「中国語ができることは言うな。向こうが何を言っているかを聞くのが君の仕事だ」と。

渡辺 対抗戦。

田中 逆スパイ合戦みたいなことをやって、仕事をした経験がありますね。その後中国には何十回も行きましたが、失敗した案件もあるし成功した案件もあるけれど、やはり日本とは違ったという意味で、この最初の経験は衝撃的な案件でした。

経済自由化が達成される前のインドに行ったこともあります。これは、今でも悔いが残っているんだけど……。今、インドでは中産階級がものすごくたくさん出てきているんですね。日本でいう郊外の中流階級の住宅地というのが、結構今たくさんできあがっているようです。海外不動産部が「住宅地開発をいちばん最初にやらないか」という情報を掴んだので、営業部と一緒にインドに行っただけです。不動産案件だから不動産の権利関係や担保制度を調べていく必要があります。権利関係がきちんとしないと、社内の許可が出ません。それらを調べていくと、本当にわけがわからなくなってくる。というのは、インドはイギリス統治時代の法律と、社会主義になってからの法律、今現在の法律の3つ全部が生きているといわれました。新しい法律を作るときに前のものと精

密に照らし合わせて削ったりして調整していないようなんです。それで困って、わが社の顧問弁護士さん——これもまたすごい話なんだけれども、顧問弁護士さんから最高裁の判事であると紹介されました。

渡辺 えっ。

品谷 そうなんですか。

田中 合法か否かはわかりませんが、最高裁の判事が民間の海外の相談を受けるんですよ。その弁護士に法律の整合性について聞いても「そんなの Nobody knows だ」と、「インドでそういうことを考えていたら仕事は前に行かないよ。何か問題が起こってから、そのときに考えるんであって」というようなことを言われました。で、正直に言って営業部はすごくやりたがったけれども、こちらとしては「外国人が本当に所有権登記や担保を設定できるのか」「登記に公信力はあるのか」「銀行の保証は外為上問題ないのか」「会社法上の問題はないのか」等——それがまったくわからなかったので、そこで挫折しました。今でもインドに関しては恐らくそういう問題、どの会社も問題を抱えて進出していると思います。だから、スズキさんは偉いと思いますね。結構苦労されていると思う。反対に、スズキさんのように会長が全部飲み込めるような会社だったらインドに進出できるけれども、なまじかキチキチとした、稟議で取っていく会社は、インド進出はそういう意味では土地がらみとかいうのが難しいと思うのは実感としてありますね。

品谷 一時期、スズキも揉めましたよね。

田中 うん、かなり揉めましたね、あれも話が違うやないかというんで。

品谷 それでも、何とかうまくいきましたよね。

田中 だからホントにね、法律が怖いんですよ。現行法で調べて「これで OK」と言っても、「前の法律は違う」とこられたらどうなるのかわからない、そういう怖さがあると思います。ニューデリーの一流ホテルのイタリアンについて面白い話を聞いたことがあります。ホテルの開業時にイタリアからシェフを呼んでイタリアンレストランを開業したのはいい

いのですが、シェフの費用がもったいないと数年で帰ってしまったそうです。そうするとシェフが帰って数年するとイタリアンが全てカレー味に変わってしまったということです。駐在員が嘆いていました。

ハワイにも出張に行きました。ハワイに出張に行くと言ったら、部の子たちから羨ましがられるのですが、仕事です。ハワイの仕事はパールハーバーの上のあたりに住宅地を作るという案件でした。面白い話としては、私も日本のサラリーマンなのでスーツで行きました。翌日にハワイでいちばん大きな銀行の一つの頭取と資金のことについて話をするようになっていました。すると駐在員が「それは正装ではない」と。

渡辺 「アロハを着なさい」と。

田中 それで、会うのは次の日の朝だから、その夕方にアロハを買いに行った記憶があります。そのアロハもね、普通は外に出すだけけれども、偉い人と会うときは中に入れるんですね。

渡辺 ズボンの中に入れるんですか？

田中 なんか、そういうことを言われて、入れた記憶があります。本当かどうかはわからないけれども、騙されたかもしれない。向こうの人はすぐにジョークを言って騙すからね。

それで、なぜこの話をしたかということ、かなり大きな住宅地を開発する案件だったのですが、ハワイ州法だと思うんですが独特の規定があって、そのうちの何分の一かは必ず低所得者用の住宅地を作らなければならないという規定があるんですよ。そうすると、こちらのほうは住宅地だから同じレベルの人が暮らすことに意味があると、日本ではそういうことで買うと思うんだけど、向こうはそういう開発の仕方はさせてくれない。必ず、一戸建てのところにある程度、コンドミニアムではない、本当の意味での集合住宅を作らないといけない。

品谷 それは分譲するエリアの一角にまとめてもかまわないんですか？

田中 それはある程度は大丈夫、かまわないんだけど、必ず作らないといけない。採算が合わないし実は困るんだけど、やはり、それぞ

れの国にいろいろな法律があるなというのを、それですごく感じた記憶がありますね。良い法律か悪い法律かはわからないけれども。

品谷 特徴的なポリシーですね。

田中 まあ、さすがにハワイは土地の権利関係等は大丈夫なのだけでも、ただ日本と同じように登記が信用できないんですよ。日本と同じように公信力がないわけなので。日本と違うのは必ずプロパティアー・ロイヤーが出てきて、その土地の持ち主をどんどん遡っていくんですよ。それで最後まで遡れなかったら、あとは全部保険でカバーしようという。すごく合理的なんです、アメリカの取引というのは。ある意味で合理的ですよ。日本ではそういう保険はないと思うんだけど……。

品谷 そうなると、日本では原告と被告になってしまうでしょうね。喧嘩になってしまいますので。

田中 ハワイでは面白い、いい経験をさせてもらいました。

<ロンドン時代のこと>

品谷 続いては、ロンドン（日商岩井欧州会社）でのお話をお願いします。

田中 1989年からロンドンに5年間駐在しました。私の所属していたロンドン店では、ヨーロッパとアフリカ、そしてロンドン法人を管轄していました。一番印象に残っている案件は、その当時、ソ連が崩壊して、その影響で旧ユーゴスラビアという国が事実上崩壊して新ユーゴスラビア連邦共和国（当時セルビアとモンテネグロで構成）になりましたが、民族間で紛争が起こったんです。ユーゴスラビアの首都だったベオグラードに店があったのですが、ベオグラードが所属していた国（セルビア）に対して国連が経済制裁を実施しました。サンクションかけられたら取引ができなくなったので、支店を置いておく意味がなくなったので、ベオグラードの店を閉めることになりました。店を閉じるというときに一番しんどいことは従業員を解雇しなければならないことです。ベオグラードにも店長がいたのですが、ロンドン店に応援の要請が来ました。経済

制裁のために、ベオグラードまで飛行機が飛んでいなかったの、ロンドンからいったんウィーンに行き、そこからハンガリーのブダペストまで車で入って、そこからユーゴスラビアまでは汽車で行きました。鉄道は動いていました。大変だったのはベオグラードまで7～8時間かかったんだけど、まったく何も売りに来ない。水も売りに来ないし、食べ物も売りに来ない。7～8時間ぐらい何もなし、飲まず食わずで……。

渡辺 何もなしで。それはつらい。

田中 本当はもう少し早く着くと思いますが、途中途中で軍事関係の戦車を積んだ電車とかがいっぱいあって、そのために待たされたりして、長い時間かかってベオグラードに到着しました。ホテルに入って、そこで大変なことがわかった。クレジットカードが使えない、サンクションになっているから海外との銀行取引が禁止されていました。

品谷 なるほど。

田中 私も迂闊だったけれど、店長は事前に「クレジットカードが使えないから余分にドルかマルクを持ってこないとだめですよ」ということを教えてくれませんでした。言ってくれなかった。

品谷・渡辺 えー、それは大変。それで先生はどうされましたか？

田中 店にあるだけの現金を使ってホテル代に充てましたがヒヤヒヤしたことを覚えています。仕事としては、本来は店長がすべきだったのですが、辞めてもらう交渉を6～7人くらいのナショナルスタッフとしました。店には珍しいけれども現地採用の日本人が1人いて、男性の方だったけれども向こうの人と結婚しておられた。その後の紛争が激しくなっても現地におられました。びっくりしたのは、うちの社員と退職金の交渉をしたら、その社員たちは、他のどの商社も一斉に閉じるから、他の商社の社員と横でツーターになっていて、他の商社の解雇条件を知っていました。従業員の方は全部情報を持っているけれど、店長はあまり情報を持っていないというような状態で、それで話がつかなかったわけで

す。結局、他の商社と同じだけの水準を出さない限りはだめだ、という
ようなことがわかりました。ここからが、あとで文句が出ないための契
約書を締結するという法務の仕事になります。従業員のほうからの辞め
ていくときの誓約書みたいなものを——「これでもう債務はありません
よ」「あとで文句は言いませんよ」という——一応、英語で作って持っ
ていきましたが、それが向こうの現在の法律で有効かどうかというのは
労働法の問題で、私にはそこがわかりません。というので、その当時の
ベオグラード店の顧問弁護士さんと連絡を取って、これがまたすごいん
だけれども、その顧問弁護士さんは、議員さんなんです。あるですよ
ね。兼職が可能なんです。だから、議員でありながら弁護士業務も、
本当に表だってやっているかどうかはわかりませんが、でも事実上やっ
ていました。その彼に契約書を調べてもらって修正した文書にサインし
てもらいました。あとは会社そのものを閉じる手続きも、これは正直そ
んなに難しいことではなかったけれども、済ませました。ナショナルス
タッフの中で一番優秀だと思われる人との間で情報提供に関する契約も
締結しました。サンクションのためにセルビアに送金できないので、彼
が外国に口座を作りそこに情報料を送金する形式をとりました。で、
さっきのお金の話に戻るけれども、何が悔しかったかと言うと、結構あ
のあたりはいい絵とか陶器とかがあるんですよ。ユーゴスラビアは共産
圏の中でも一番ゆるやかな国で、農産物にも恵まれていた豊かな国でし
たから、芸術も発展していました。体格も非常に良いのでサッカーやバ
スケットが強い国でした。

渡辺 せっかく来たのに。

田中 そう、経済制裁や混乱状態にあるので、絵画や陶器が叩き売り状態
でした。本当に欲しいものがあるのにクレジットがきかないから買えま
せんでした。あのときに現金を千ドル、二千ドル持っていたらと今でも
思います。

社会主義国での印象深い話がもう一つあります。これは税金問題では

よくある話なのですが税金の捉え方の違い，解釈の違いをルーマニア当局から指摘され，店長がパスポートを取り上げられて事実上拘束された事件がありました。これは大変だということで，ルーマニアの首都ブカレストまで行きました。その当時はニコラエ・チャウシェスクの独裁政権がルーマニア革命によって打倒され，民主化された後でした。

品谷 混乱の極みみたいな状況ですね。

田中 そう，まだ混乱が続いていました。今でも下水道で暮らす「マンホール・チルドレン」と呼ばれるチャウシェスクの孤児たちの問題があります。出張の話ですが，ルーマニアでいちばん良いホテルに泊まりましたが，朝食を食べに行くと，メニューはすごく立派だけど，できるものは3つぐらいしかない。それぐらい国が非常に困窮していました。それは非常に印象に残っています。また，土産の話になりますが，一人の人間が3ヶ月ぐらいかけて作ったレースの敷物がその当時の値段で100ドルくらいでした。月33ドル，一日当たり1ドルです。労働賃金の低さがうかがわれます。

この税金事件は，実は日本製の自動車をルーマニアに輸入するときに発生した問題でした。驚いたのは，問題の自動車が二代ほど前の型落ちの車なんです。これは別にルーマニアの人を馬鹿にしているわけではなく，中古品ではなくもちろん新品なただけでも，古い型なのです。その当時は既に排気ガス等の問題でエンジンを電子制御している車が主流でしたが，ルーマニアに輸出していたのは電子制御があまりされていないタイプのものでした。メーカーの人に聞いたら電子制御しているものを売ってしまうと現地でアフターサービスができないからでした。メーカーさんは商社よりもよくわかっていますよね。商社マンは売ったら終わり，アフターサービスまであまり考えませんから。けれども，自動車は売って終わりではないと。日本のメーカーさんはすごく真面目ですよ。そこまでのことを考えて物を売っていますよね。それはやっぱりすごいことだなと思った記憶があります。

品谷 トヨタにしろ、日産にしろ、メーカーとして世界的に自動車を製造販売していますが、そうした自動車販売の取引に商社が関与することはないんですか？

田中 すごくいい質問ですね。トヨタ、日産が力をつけるまではすべての自動車輸出は商社がやっていたと思います。ある国や地域で、自分たちで販売店を作るくらい販売数量が増大したら商社が外されて自分たちで輸出するようになります。ただし、私が現役のときでも、アフリカとか南米とかお金を払ってくれるかどうかわからない国、たくさん売れない国では、商社経由で輸出していました。だから、商社にはどこでも自動車部というがあって、トヨタ、日産、富士重工等の車を輸出しています。ただし、ほとんどがアフリカか南米です。先進国は、ほぼメーカーさんが自分のところでやっていました。

品谷 商社のほうで与信業務をしながら、いわばリスクのあるような国に対して、ということですね。

田中 それが商社の使い道ですよ。

品谷 まさにそこで活用してもらおうということになりますね。

さて、先生は1994年に日商岩井欧州会社から帰国されます。帰国後のお仕事ということで、トルコでの海外駐在のお仕事、ベトナムやカナダでのお仕事についてお話しいただけますか。

田中 成功した話をする、ベトナムはちょうどその当時発展する直前ぐらいのころでした。発展するときにいちばん最初に必要なものといえば、建物を造るのに必要なセメントと丸棒という鉄筋コンクリート用の鉄棒です。ベトナムは石灰岩が豊富なのでセメント工場を造るというプロジェクトがありました。私が関与したいいくつかプロジェクトがあるなかで、なぜこれが記憶に残っているかというと、次のようなことです。ベトナム政府には工場をつくるお金が用意できない。実はお金のない人に対してものを売るとというのが商社の仕事なのです。ベトナム側が用意するのは、工場用地と石灰岩と労働者です。工場建設に必要な資金は商

社がアレンジします。このときはタイの輸出入銀行、IFC（International Finance Corporation）とその他の民間銀行そして商社でシンジケートを組みました。タイの輸出入銀行にとって初めての海外ローンということでした。タイが発展してきた証です。セメント製造プラントは商社が日本から輸出しました。ローンの返済の仕組みは複雑になります。ベトナム原材料を使って製造したセメントの、すごく大雑把に言うと、半分はベトナム国内で売ります。これはベトナムドン建て販売ですから返済には充てられません。原材料の購入費用や人件費に使われます。残りの半分のセメントは商社が仲介してシンガポール等の海外でドル建てで販売します。その代金を返済に充てるためにシンガポールの銀行とシンジケートとセメント製造会社との間でエスクロー契約を締結します。この販売代金はいったんシンガポールにある銀行のエスクロー口座に入ります。エスクロー契約にしたがって、シンガポールの銀行は販売代金の一定比率部分を真っ先に融資者に返済します。銀行には返済スケジュールの3回分くらいの留保をしておきます。その留保部分が充足したら残った部分をセメント会社に送金します。この仕組みでは、ベトナム政府は基本的には土地だけ出せばいいわけでプラント建設資金は必要ありません。

これは成功したプロジェクトでしたが、大変だったのは調印する契約書の種類がたくさんありましたし、当事者の数も多かったので調印式に用意した契約書を積み上げると私の身長くらいありました。例えばシンジケート組成契約、ローン契約、エスクロー勘定のアグリーメントとかファイナンス関係の契約書だけでも30~40センチくらいありました。そのほかにも、EPC コントラクト（Engineering, Procurement, Construction）や担保設定契約、セメントの販売契約等です。

ベトナムがその当時とにかく威信をかけたプロジェクトだったので、ベトナム側から盛大に調印式をやりたいと言ってきました。○月○日にテレビ局を呼んでテレビの前で署名式をするというのを勝手に組んでしまったんですね、実は交渉もまだ終わってない段階で組んでしまいまし

た。これもよくある話だけれども、相手側の偉い人が出てきたら、こちらでも社長は無理としてもそれなりのクラスを呼ばないといけません。このときはベトナム側はミニスター（大臣）の日程を押さえて連絡してきたので、こちらは副社長の日程を押さえました。個々のファイナンスやプラントメーカーもそれなりの偉い人の日程を押さえます。こうなると、調印式の日が、デッドラインとなり、そのような状態で交渉を進めていくことになります。この案件も最後はチキンレースでした。うちは副社長には、「最後はひよっとしたらキャンセルになるから、そのときはごめんなさい」という話をしておきました。そうしておかないと、最後の最後にどこかが妥協しなければいけないわけですが、偉い人のメンツ、偉い人に弱いところが最後には折れます。ほとんどの交渉はそうです。このベトナムの話も典型的でした。大臣まで出てきましたから。そのほかの交渉でも、基本的には最後、自分ところの大將に向かって「ごめんなさい」と謝れるところが交渉では勝つんですよ。

品谷 なるほどね。

田中 他の交渉でもこういう経験をいっぱいしていますね。今度の TPP の交渉とっしょ。1 週間あったら最初の 5～6 日間はほとんど進まないね。最後の最後の、最後でようやく進むというような話。

調印も大変でした。英語の契約書だから、全部のページに担当者のイニシャルを入れていくんですよ。署名する人はパラパラパラとめくって私のイニシャルが入っていたら安心して署名します。こういうかたちになっているから、その調印式に使った契約書が私の背丈位あったとしたら、その全ページにイニシャルを入れる必要が出てきます。

渡辺 へえ、たいへんですね。

田中 だから、イニシャル係の若手を日本から呼んで、私とよく似たイニシャル、簡単なのにしたんだけど、できあがった契約書から順に徹夜で入れていきます。絶対に腱鞘炎になります。そのときのために、私なんかものすごく重たいボールペンを持っていました。経験上重いボール

ペンでないと腱鞘炎になるんです。この重さで書かないと、軽いので力を入れて書いたら100%腱鞘炎になります。

今、商社のプロジェクト関係の仕事はこのような BOT 方式 (Build-Operate-Transfer) が多いようです。たとえば橋を商社が自分の資金で建設して、橋を管理しながら通行料を返済に充てます。そして、全部のお金を回収したら当該政府に橋を渡します。地元政府は基本的に資金なしでインフラ整備ができます。

品谷 その他のお話もお伺いできれば……。

田中 では、仲裁事件の話をしてします。ヨーロッパとアジアの境目にある国で当社が元請けとなって水力発電所を建設しました。水力発電だから土木工事部分と発電機の据え付けとの二つの部分の契約がありました。発電機関係の機械は日本の重電機メーカーのものを日本から輸出しました。土木工事はその当時その国でいちばん大きいゼネコンを下請けに起用しました。工事そのものは順調に行き無事に発電所を水力庁に引き渡すことができました。しかし、下請けのゼネコンとの間で紛争が起きました。当時、その国ではインフレ率がとても高かったにも拘らず政府の支払遅延が頻繁に起こっていました。乱暴な言い方をすれば支払を遅らせれば遅らせるほど発注者は儲かることになります。しかし、おもしろいことに現地通貨ポジションは遅延損害金よりインフレ率が高いから支払を遅らせるのに対し、外貨ポジションは支払わなかったら遅延損害金が発生するしインフレで通貨安になっているので支払金額も増えますから、外貨ポジションは払うんですよ。また、海外の公的資金の支払いにつき債務不履行を起こすと制裁を受けるという理由もあります。しかし現地通貨ベースで払う部分は、こちらは自分のところのゼネコン相手だからすごく払いが悪いわけです。実はこのときもそれが起こってしまったわけです。契約書では、全部ができあがって引き渡しと引き換えに Certification of Completion を交付したら払う約束だったのですが、支払が一年間ぐらい遅れました。30~40%のインフレ率ですから、請負者

は損害が発生します。ところが当社とゼネコンとの間の請負契約書の支払条項には「当社が政府から現地通貨ポーションを受け取ってから〇〇以内にゼネコンに対しそのポーションに相当する契約金額を現地通貨で支払うものとする。」との条項がありました。その結果、ゼネコンはインフレ部分だけ損害が発生しました。で、ゼネコンが「支払が遅れたのだから、これだけの遅延損害金及びインフレによる損害金を支払え」と当社を訴えてきた。契約には仲裁条項が入っていたので、訴訟ではなくジュネーブで仲裁ということになりました。クレーム金額は数億円でした。

仲裁事件だからというので、アメリカの大手法律事務所のパリ事務所にこの案件を依頼しました。世界の仲裁弁護士の中では結構名前の知られた人にツテがあったので、その人に頼んでうちの代理人になってもらいました。当社からはドイツ人の学者を、相手方はトルコ人の弁護士を仲裁人に立てて、この二人がスイス人の弁護士を第三の仲裁人にして、この三者で仲裁廷をつくるということになりました。資料が膨大にあって、また仲裁手続きの詳細を決めるためのやり取りも多くあって、仲裁申立からジュネーブで最終的な仲裁廷を開くまでに一年くらいかかりました。仲裁そのものはジュネーブのホテルを1週間借り切ってやりました。この仲裁が事実上私にとって初めての大きな仲裁事件だったので、いろいろ勉強できました。まず、証人尋問で揉めました。証人尋問はするけれども、反対尋問のあるなしで揉めました。証人が緊張するリスクもあるので、反対尋問はやりたくないのですが、反対尋問がなされない仲裁判断は無効になる可能性もあるというので、仲裁だから両当事者が決めていいわけですが、最終的には「仕方がないね。cross-examination (反対尋問) をやりましょう」ということになりました。

もう一つは通訳の問題です。イギリス人の退役軍人だった人に通訳を依頼しました。私とその通訳の人に、案件の説明だけで3日間ぐらい「事件はこういう経緯で起きて、紛争の本質はここです。そして、この単語はこういう意味ですよ」と徹底的に教えました。うちの駐在員は英

語で答えることもできるのですが、当方の弁護士は、「英語で質問されて、英語で答えると危ないから。いったん日本語に通訳するとその間に考えることもできるし、もし都合の悪いことを言った場合でも、通訳にちょっと合図したら直せるから」という理由で、1日目は通訳を付けました。そしたら2日目になって、或る筋から、「証人は英語ができるんじゃないか。相手方がそう言っているよ。それなのになぜ通訳を交えてまどろっこしい話をするんだ。そういうことを相手方がどうも仲裁人に告げ口しているよ。仲裁人はそれを聞いたら、すごく印象を悪くする可能性があるよ」という情報が入ってきたので、2日目から通訳を入れずにやりました。

結局、どうなったかという、先ほど申し上げた契約書の条項の有効性が問題となりました。すなわち、「当社の支払義務の発生というのは、政府からわが社に入金があって初めて、ここから〇〇以内に支払う義務が発生するから、政府から入金がない限りは支払義務はない」。つまり、政府に対する与信はうちが持つのではなく、支払リスクはゼネコンが持つんだという、結局、これの有効性が争いになりました。いろいろな問題があったけれども、どんどん論点を絞っていったら、そこをどう解釈するかという話になりました。契約書には書いてあるんだから。これを彼らも覆すことは主張しませんでした。最後は「下請けだけが損害を負担するのはおかしい」という、日本語で言う「公序良俗」「信義則」のような主張です。最終的には100%わが社が勝利しました。一つは、ゼネコンが、先ほど申し上げたとおり、現地でいちばん大きなゼネコンだったから、「政府の支払が遅れ気味であったことや、インフレの存在を知らないこと、またこの文言の意味がわからなかったということはいえぬ」というものです。すごく妥当な仲裁判断でした。ここまでは第一幕です。

第二幕が始まりました。わが社はアメリカ系のすごい弁護士を雇ったわけですが、弁護士費用だけで1億数千万円かかりました。私の出張費

だけで400～500万円は軽くなっています。それを実は仲裁で請求していましたが、仲裁判断では全額認めてくれました。今度は反対に当社が債権者になっちゃったわけです。それで、向こうの社長に「払ってくれ」と言ったら、向こうはとてもじゃないけれど「何で払わないかんのや」と関西弁ではなかったけれど言いました。気持ちはわかります。請負で損して、その上に多額の弁護士費用ですから。この件で今度は、当社が現地の裁判所に訴えました。そしたら相手方は仲裁条項があるから、防訴抗弁を主張しました。裁判所はゼネコン側の防訴抗弁の申立てを却下しました。親日国であるからかもしれませんが、公正公平な裁判所です。結局相手方がギブアップしました。「もうわかったけれども、全額というのはあまりじゃないか」と。「何言ってるんだ、そっちから訴訟を起こしておきなごら」と思ったんだけど、当社の幹部も、「まあ正直言って、彼らも被害者だから考えてあげろ」ということになりました。被害者であることは間違いないわけなので、ある程度のところでコンプロマイズ(compromise)して、いくらかを返してもらいました。

この件については、結構いろいろなところから、「この事件をオープンにしてくれ」というような話も出てきました。仲裁事件というのは、基本的には密室でやるんだけど、両当事者がOKしたら公開してもいいんですよ。とくに当社の弁護士さんから、「これはすごく面白いケースだから、他の勉強する人のためにもオープンにしてくれ」と言われたけれども、「さすがにこれは公開すると相手方の会社の信用状態にも影響するのでやめましょう」と言って断りました。これが、私の関係した仲裁事件のうち、いちばん面白かった事件ですね。

というような話から、時間があと30分ぐらいなので、大学への転身の話をしします。

<大学への転身>

品谷 はい、お願いします。

田中 私は京都市で生まれました。私が大学を卒業し家を出た年に、区画整理で家が市に買収されちゃったんですね。父は市役所に勤めていたから、反対できないので率先して出ていったと聞いています。父もちょうど定年になっていたし、あとは琵琶湖で魚を釣って暮らしたいということで、滋賀県の石山に引っ込みました。そして父は13年前に亡くなったんだけど、そのころはまだ母親も70歳後半でしたが一人で元気で暮らしていましたが、当然心配もありました。それと、会社での仕事も現場を離れてなんとなくダラダラ仕事をしていました。その折に、京都の或る会社——酒を飲む人だったら誰でも知っている京都の会社、焼酎の好きな人だったら誰でも知っている会社、缶チューハイを初めて造った会社が「海外展開したいので人が必要だ」という話が舞い込んできました。私は実は一切外に「京都に帰りたい」という話はしなかったし、転職する気もなかったんだけど、後でヘッドハントの人に聞いたら、京都出身のいろいろな人をそこらじゅうで調べて、どこかで私の名前がひっかかったみたいでした。先ほど申し上げた母のことや好きな京都に帰るといことが現実味を帯びてきました。「とにかく一度面接を受けてみてくれ」と言われて受けたところ、また現場に帰れる可能性が出て本気になりました。そして、こんな条件でいいのかなというぐらい、すごくいい条件を提示してくれまして、事実上ほぼ決まりました。

私の元部下で、今はロンドンで弁護士をやっている男がいます。彼が私の部下だったときに彼をロンドンに研修に出しましたが、その海外研修中に本学の竹濱修先生と知り合いになったようです。竹濱先生が彼に「法科大学院だけれども、誰か人がいないか」というような話をしてくれて、彼から私に「こういう話があるんだけど」と言ってきました。そして竹濱先生が東京まで来てくださり、いろいろなお話をしてくれました。実はその当時、私の元上司の人が山形大学に行っていました。30年前の上司は二松學舎大学に転身していました。それから、部員のうちの2～3人が大学で非常勤講師として教えてもいました。また、

私の上司の一人が来年から早稲田大学教授になるということが確定していました。そういう状況のときに竹瀆先生とお会いしたんだけど、その早稲田大学の教授になった上司は仕事も凄かったけれども、勉強もよくしておられて結構いろいろなところ、「商事法務」などにいっぱい書いていました。でも、私はほとんどそういうところに書いた経験がありませんでした。どちらかというと現場一筋で実務ばかりやっていたから。さっきも言ったけれども「母子家庭」だったし。ロンドンから帰ってきてからも、年のうち3分の2は日本にいなかったから。インドネシアから成田に戻ってきて、そのまま家にも会社にも寄らずにさっきの仲裁のためにパリに飛ぶとかですね、そういう生活をしていましたから。ただし、契約書を作ったり、書式を作ったりするのはすごく好きだったから、今でも授業で使っている「契約書の書き方」など、社内向けのものはいっぱい書いていました。外向けのものは言い訳なんだろうけど、出張が多いので、頼まれてもできませんでした。それで竹瀆先生には「そんな業績はないけれども……」と言ったら、竹瀆先生は、法科大学院というのはこれが最初だから、実務家教員ではそんなに業績がある人ばかりではないのではないかな。弁護士さんでも著書があって……という人は恐らく少ないだろうから、いける可能性もあるのではというお話をいただきました。京都の会社のほうが決まっていたので、結構やっぱり最後は悩みました。「じゃあ、なんで学校を選んだの」と言われたら難しいんだけど、相談した人が、「田中、まったく生き方を変えたほうが人生楽しいのと違うか。また会社に入ったら同じような仕事で、また飛び回ることを考えたら、全く違う環境に行ったらグリコじゃないけど二度おいしい人生のほうがいいんじゃないか」と、本当にそういう話だったんですよ。それと今言ったように、山形大学や、早稲田大学に行った上司や、日本大学から山形大学に行った先輩など、結構、会社から大学に出ているんです。また他の商社でも明治学院大学の河村寛治さん、その当時は小樽商科大学の中村秀雄さんがいました。このお二人

はほぼ年齢も一緒でした。そういう会社から出て大学で教鞭を執っている人たちに電話で、「どうですか?」と聞いてみたりしたら、結構「楽しいよ」「嬉しいよ」という答えが返ってきました。それから、その時点で子どもも二人とも外に出ていましたしね。

渡辺 外というのは?

田中 就職のために家から出てそれぞれ独立して暮らしていたから、嫁さんと二人だけなので、自由で、しがらみもなく、教育費もいらない、ということで立命館大学にお世話になったという経緯です。そういう意味ではグリコの、二つめの奥深い世界に連れて行ってくれたのが竹濱先生なので、すごく感謝しています。

品谷 法科大学院そのものが、当時、誰も未知の世界に入っていくということでしたが、先生はその辺りはいかがだったのでしょうか。先にお話のあった先生の同僚の方や先輩の方は、既存の法学部や既存の学部でのお仕事だったと思います。しかし先生が勤められたのは法科大学院で、皆が初めてでした。どのような印象だったのでしょうか?

田中 結局あとでわかったことは、学部のほうがやっぱり楽だなと。これは結果論ですよ。法科大学院は職業養成だから、試験に合格させるという目的が決まっているという点では、基本科目の研究者の先生方にとっては、合格させるための基礎やテクニックを教えるという、わりとわかりやすいところもあると思うんです。学部の学生よりレベルが高いため、特に初期のころの学生は結構レベルが高かったから、言ったことがすぐに返ってくるという楽しさは、絶対あったと思います。基本科目を教えている研究者の先生には、学部生では物足りなかったのが、もっと反応がピンピン返ってきて双方向の授業ができるという楽しさがあったと思うんです。ところが、私の科目のように司法試験の科目とはまったく関係のない科目の場合、極端なことを言うと私が何を教えようとかまわれないわけなので、気楽は気楽ですが存在意義が分からなくなることがあります。試験とはダイレクトに関わってこないし、だからなるべく試

験に迷惑のかからないような授業にしようかなとも思ってしまうことが実際にあります。それと、ちょっと真面目な話をすると、私自身が30年近く法務の人間として、それこそ何百人もの日本や外国の弁護士さんと仕事をしていると、とくに若手の先生に対してあれっと思うところがあるんですよ。あまりにも実務的な感覚がないということがあります。その先生方も実は5～6年したら実務感覚は出てくるんだけど、事務所に入りたての若手の先生にはやはり戸惑いました。法科大学院で全部は無理だけど、少しでも実務の感覚を身につけてもらいたいと思い、レジュメを作り講義をしています。最初は、まったく私自身には法科大学院生が企業で働くという発想はありませんでした。だから、弁護士になって企業法務の担当者と仕事をするときに恥をかかないレベルの契約書の書き方とか、株主総会とはこういうものなのか、ということをお教えることを心がけました。

たとえば、「企業法務Ⅰ」「企業法務Ⅱ」を教えています。Ⅰは、ほとんどが契約書の基本的な書き方に事実上特化したような授業にしています。「債権各論」というような大げさなものではなくて、契約書の条文を順に確認して行って、「こう書いたら、相手方はどうなのか」「買い手側だったら、どう書いたらよいのか」「この条項は、売り手側にとってなぜ有利なのか」「そしたら買い手は、どう直したらよいのか」というような具体的な話。アンケートを見ていると、受講生はすごく喜んでくれていると思うんですけども……。

Ⅱではまず「会社とは何か？」からスタートするんだけど、今の学生は正直言って何も知らないことにびっくりします。具体的な会社の詳細を知らないのはいいとしても、何故会社をつくるのか、上場会社とは何か等を聞くと、ここまで何も知らないのかとびっくりします。それで、中堅企業の定款を用意して、第1条から順に最後まで読んで、その定款の意味を会社法の条文と結びつけながら、「この会社だったらこうだけれども、規模が大きくなったらこうなるよね」というような、その

定款一つ一つの意味を理解したり、「中小企業の人が息子に会社を継がせるためにはいろいろな方法があると思うのだけれども、その方法は何か?」とかいうことを考えさせたりというのが一つと、あとは株主総会の実務を最初から最後までのところを教えていきます。だいたいこの二つのテーマで「企業法務」をやっています。

これは両方含めて、弁護士さんになったときに恥をかかないため。本当に細かい話をすれば、たとえば「売買契約書中の横もち代金の負担」と言ったとき、「横もち」って言ってもわからないですよ。横もちとは、「こちらからこちらへ荷物を運ぶこと」を言うんですが、そういう細かい話から、「実務ではこういう使い方をしているんですよ」というようなところを教えたいと考えていました。

最初の1年間は、法科大学院はどの先生も初めてで手探りだったと思うんだけど、私なんか初めて教えるという意味と、法科大学院の中での自分の立場というのがあまりにも他の先生と違いすぎるから、その両方でかなり戸惑っていたのは間違いないですね。

品谷 あのところは結構しんどかったなという思い出がありますね。

田中 でも、そんな私を助けてくれたのが、1期生のすごい連中でしたね。何人か名前を挙げるができるんですけど、彼らが、今では考えられないんだけど、「夜、いっしょに酒を飲みに行こう」とか「先生の授業でこういうところが面白かった」とかいうのを、今の学生よりももっとあからさまに言ってくれました。レベルもすごく高かったと思うんだけど、「こういうこともやってほしい」とか希望も言ってくれたから、法科大学院の中での自分の存在意義が、彼らのおかげで意識できたと思いますね。もしも私が今、仮に転身して法科大学院に来ていたら1年持たないですね。今は学部から直接入ってきた学生で、受け身の学生が多くなっているから、のれんに腕押しで。基本科目はそれでもやっていけるかもしれないけれども、それ以外の先生にとってはかなりきついと思います。その意味でも、1～5期生の人たちには正直、

感謝しています。

品谷 あのころはいろいろなところから学生が来ていましたし、旧司法試験の浪人をしていたこともあって、それ相応の実力も備わっていて、「新しい法曹養成制度のもとで一生懸命勉強するんだ」と、みんなが熱気を帯びていたところもありましたよね。

田中 ありましたね。品谷先生とも何度か学生といっしょに飲んでいましたよね。気が合ったので、よく飲んでいました。彼らは知識もありました。私がびっくりしたのは、瑕疵担保の学説を10個ぐらい言える学生がいて、私なんかその違いを何度聴いてもわからなかったけれど、すごい学生がいました。今、九州で弁護士やっている人（学生）からは「田中先生は民法弱いですねえ。民法も売買から外れると、ホントに弱いですよね」とか言われても、「当たり前やないか。『家族法』なんてまったくわからんわ」と自信を持って言い返していました。今の学生はそこまで元気にやってくれないからなあ。当初入ったころは、すごく楽しくできました。あのころは、本当に大学に移ってきてよかったなあと思いました。当時は、学部の授業も持っていましたが、「国際取引法」と、今と同じように「英文契約」の実務を持っていましたが、学部では一方的にしゃべることが多かったから、やっぱり法科大学院のほうが面白かったかな。今はいっしょです。法科大学院も、今はもうほとんど質問とかなくなってしまうから。

品谷 あの熱気はどこに消えたんだろうなあというところですよ。

田中 今、いろいろなところで聞いたら、そのことはわが校だけじゃなく、どこも同じだと言いますね。

品谷 ところで、ご略歴によりますと、2004年から国際商取引学会に加入されて、先生ご自身は本学に来ていただいて教壇に立つとともに、学会での研究も始められたということですね。

田中 はい。商社の先輩連中が大学に転身していたので、その人たちから「学会に絶対に入ったほうがいいよ」「どこかに属していたほうがいい

よ」ということで、「国際商取引学会」と「企業法学会」に入っています。それから、明治大学の堀田秀吾先生の縁で「法と言語学会」というマイナーですが結構面白い学会の3つに入っています。国際商取引学会は、商学部の先生と法学部の先生の両方が参加しているわりと特殊な学会で、国際私法の話だけではなく、商学—B/LとかL/Cに関わる話もたくさん出てくるから、そういう意味では私にとってはすごく居心地がいい学会です。来年10月で任期が切れますが、理事も2期やらせていただきました。

品谷 堀田先生との関係では、堀田先生ともう1人の先生が編集された『法と言語 法言語学へのいざない』(くろしお出版,2012年)に、先生も分担執筆されています。「第13章 法務翻訳の実際」をご担当されていますが……。

田中 契約書の翻訳は、恐らく法務部員にとって、会社に入ったときにいちばん最初にやらされることのひとつだと思いますね。ご承知のとおり、法理用語関係の翻訳については『英米法辞典』や『英米商事法辞典』などが出版されています。でも例えば「契約」という言葉を英語で表現すると「agreement」「contract」「bargain」などができます。日本法の下では「契約」も「覚書」も契約の成立要件を満たしていれば効果はいっしょです。しかし英米法の下では大雑把に言えば「agreement」に約因があれば「contract」にバージョンアップして単なる約束・合意が法の救済を与えられます。「tort」も「不法行為」と訳すしかなのですが、日本法と英米法では要件も効果も違います。そのことを翻訳する場合に意識する必要があります。実際には「法のバックグラウンドが違うから、簡単には訳せない。真面目にやれば注だけになる」という問題があります。いつも最後はそこに至ります。文学作品でもそれは当然、文化の違いで起こると思いますが、文学作品と違うのは、法律、契約書ですから、きちんとしないとイケないというところです。「その問題点を書いてください」ということで、書かせてもらいました。自分で考えたことをまとめる、ある意味ではいい機会になりました。

た。よかったと思います。

品谷 たとえば、先ほど先生がおっしゃった「エスクロー (escrow)」ですと、日本にない法制度なので訳しづらいですね。日本語にする以上、「どう訳すの?」という話になりますが、日本にある法制度だからといって「信託」と訳すのも間違いになっちゃいますので。

田中 う～ん、そうなんですね。簡単にいうと信託は基本的にAがBに財産の管理を委託 (trust) することで、エスクローは対立するAとBが中立のCに委託するといったことですか。信託っていうのも、品谷先生がご専門のひとつでおられるけれども、わりと日本では、弁護士さんでもやっておられる先生はほとんどいないですね。

品谷 少ないですね。それこそ信託銀行の方で、実務との関係もあってされている人は多いですけども……。

田中 私が英国に出向していたときに、英国がいちばん発達しているから、信託を勉強に来られる先生は多かったですよ。そういえば英国時代、いろいろな大学の先生が来られて楽しかった記憶があります。不思議だけれどもいろんなツテから、言い方悪いですけども「〇〇先生が行かれるから、会ってあげて」と連絡がきます。「会ってあげて」というのは、「いっしょにごはんを食べてあげて」ということと私は了解していましたが、R大学のA先生、H大学のM先生、M大学のT先生等とロンドンでお話できました。いちばん親密になったのが、明治大学の新美文先生でした。明治大学法学部大量留年事件の当事者でした。新美先生はその後、事件の鎮静化をはかるためかどうかロンドンにサバティカルで来られました。新美先生とは家族ぐるみで行ったり来たりして、よくいっしょにワインを飲みました。その新美先生が「田中さん、せっかく英国にいるんだから、少しぐらい勉強しましょうよ」と言われて、法律時報に……。

品谷 新美先生、北島敬之先生と共同執筆の「EC の譲渡担保」(法律時報 65巻9号, 1993年) ですか?

田中 そう、これが初めての法律雑誌への寄稿でした。商社ですから、いろんな弁護士事務所に、例えば「担保の概略がありませんか」と言えば、パッと送ってきてくれるんですよ。特に動産譲渡担保に関しては、三井物産と日商岩井が争った「動産売買先取特権と集合動産譲渡担保権の優劣関係」という最高裁までいった有名な事件がありました。私は直接には関与していないのですが、同僚によると、両社の法務関係者が「これは実務上重要なので決着をつけないといけない」ということで最高裁までいきました。結局、「動産譲渡担保のほうが先取特権より強い」ということで確定したという判例があるのですが、その話を聞いていたので集合動産譲渡担保に興味があって、それを新美先生と話していたら、「ヨーロッパにも、担保のところですごく面白いところがあるから書かないか」と言われて書きました。とにかく、新美先生に感謝しています。

品谷 これはロンドンに在住のときに書かれたものですか。

田中 そうです。もうひとり執筆者に北島君というのがいるでしょ。彼が新入社員のころに指導した人です。今、北島君は、ユニリーバー・ジャパン・ホールディングス株式会社の社長兼法務部長をしています。2ヶ月ほど前に会いましたが、社長兼本務部長なのにジーパン履いていましたよ。当時彼は海外研修に行くことになったのですが、アメリカに行って弁護士資格を取るよりも、ドイツがものすごく好きなので「ドイツに行きたい」というのでドイツで研修しました。ドイツに留学していた彼と、ロンドンにいた私と、ロンドンに来られた新美先生と3人で、「せっかくだから、ヨーロッパにいる間に何か残しましょうね」ということで書いたものです。

品谷 先生のご研究をふりかえると、やはり注目されるのが「立命館法学」に5回にわたって連載された「日本法と米国法の観点からのウィーン売買条約（CISG）——グローバルゼーションへのツール——」です。このご業績を発表されるに至った経緯などを教えてください。

田中 商社の人間にとって CISG というのは文字通り国際物品売買に関す

る条約なので重要な条約なのです。深いものがあって。これは実は北海道大学の曾野先生たち日本の法律家も入って頑張った条約なんですね。ただ、日本がこの条約を批准したのはものすごく後、つい数年前なんです。この条約ができた当時、いちばん反対したのは実は商社なんです。理由はいくつかあるのだけれども、一つは新しい法律だから判例が積み重ねられていない、ファイルアップしていないから不安定であると。確かに数字で表されないような情緒的な文言、曖昧な表現がそこらじゅうに散らばっているんですよ。その辺りは判例が積み重ねられないと、たとえば「すみやかに」なのか「何日なのか」などわからないというようなところがあるので。商社全体が全部反対していたというのが、日本の批准が非常に遅れた大きな理由だったと思います。今でも商社の法務部長のほとんどはそう思っています。私自身もその当時そう思っていたけれども、ところが、現実を見るとまったく違った世界が見えているんですね。先ほど申し上げたとおり、商社の法務の人間としてはかなり出張をたくさんしていますから、とくに韓国や中国、シンガポールあたりに出張していると、彼らのほうがすごくフレキシブルで早くこの条約に参加しているんですね。そうすると、たとえば日本と韓国の企業が売買を結んだときに、準拠法で守るというアホなことが今起こっているけれども、(まあ韓国法と日本法はよく似ているからそう採めることはないけれど、それを言っちゃあおしまいですよ)、この CISG を使えば、ある程度のところまでいっしょなのでいいと。今、日本の企業も、韓国にも支店があるし、どこにでも支店があるから逃げるのができない、というのがひとつ。現に今度の債権法改正はかなり CISG の条文が取り込まれていると思います。その意味でも、ここで書いたのは、中間試案段階だったんだけど、中間試案のところをどれだけ CISG の影響を受けているかというところを主に書いています。

それともう一つは、いっしょに執筆した Adam Newhouse という、彼は私が商社時代に採用したアメリカ人の弁護士なんです。今は中央総

合法律事務所にいます。実は、アメリカの会社もあまり CISG は好きではない。しかし、彼はわりと熱心に、アメリカ人だけけれども、商社に入って、いろいろなところで仕事をやっているなかで、「結構もっと使い出があるのに、どうして日本の会社はあまり使わないのか」というふうな話があったので、一応、こういうかたちで彼がまとめてみようかということでもとめたんです。たいへんなのは日本に長くいるのに、ほとんど日本語ができない。ある程度は話せるんだけど、まったく読み書きができないんですよ。しかもまだ面白いことがあって、このニューハウスという名前なんだけれども、私が彼を採用したときは、「なんとかパランスキー」とかで、ポーランド系なんですよ。その後採用通知を出し、会社に入ってくるとニューハウスになっていました。名前が「なんとかスキー」だと、ポーランド系であることがすぐわかるから、アメリカで名前を変えたいということが分かりました。まずは全部英語で書こうということで、彼が UCC（米国統一商法典）を私が民法を担当しました。私の英語も彼が全部直してくれて、いったん全文英文で作りました。できあがったら結構な量になったものを、私が日本語に翻訳し、5回に分けて掲載していただきました。英文バージョンを Ritsumeikan Law Review に載せようとしたところ、さすがに分量が多すぎるといって、全文は載せられませんでした。彼はブツブツ言ってサマライズして、結局2回に分けて掲載しました。彼は「自分の実績として、これではあんまりではないか」と言って怒っていました。

品谷 英文のレビューも Ritsumeikan Law Review No.29, No.30 に掲載されていますね。

田中 あともう一つが、合弁会社契約書を日本語でも英語でもかなりの数を作成していましたので、まとめてみました。先ほど申し上げたとおり、マイノリティの場合、マジョリティの場合で、やはりまったく書き方が違ってしまいます。「取締役を何人出すのか」「資本をどうやって引き上げるか」「デッドロックになったらどうするか」という問題に何時も

苦勞していました。会社法ができたときに、意外と日本の会社法を準拠法とする英語で書かれた合弁契約書の書式ってというのがないんですね。

品谷 ないでしょうね。それですと、京都大学の北川善太郎先生をはじめとした先生が、日本の法律を英語で訳そうという仕事をずっとされてきましたが、まだそこまで詳しいものはないでしょうね。

田中 今一応「会社法」は、大部な英訳ができたので助かっていますが。

品谷 それは、つい最近ですよ。

田中 つい最近です。或るところから合弁契約の相談をされたときに、私も探してみたんですよ。いろいろ探してみたんですが、会社法の下での英文合弁契約について書いたものがないので、じゃあちょっといっぺんやってみようかということで始めました。会社法そのものの理論的な勉強というのは、正直言って私はあまりできないから、「立命館法学」第 339・340号で書いた部分（「少数派株主の出資金回収に関する実務的考察」（2012年））と、「国際商取引学会年報」2009年第11号（「会社法の下での合弁契約における少数株主の権利の保護条項」（2009年））で書いた部分というのは、実務用の英語の条項集です。「マイノリティが資本をきちんと引き上げるためにはどういう方法がありますか」というのを、いろいろな条項、107条、108条、109条あたりに利用した、ほとんどあのあたりを利用していろいろな方法、「拒否権を持つためには黄金株を持つ」とかいろいろな方法があると思うんだけど、それをまとめたのがその2つですね。

実は表立った大きな学会ではないのですが、関西の弁護士さん、法務担当者、大学の先生が何人か入って、関西紛争解決研究会（Kansai Dispute Resolution, 略して KDR 研究会）という研究会を日本商事仲裁協会大阪支部の協力を得てやっています。そこでもちょうど同じ問題にぶち当たっていて、「英文の合弁会社法をつくろう」という研究テーマで、年4回研究会をやっている最中です。

品谷先生に研究と言われるとすごく面はゆくて、研究と言うよりは

やっぱり実務にどうやったら役に立つかということしか考えていないので。それを研究と言っていいのか論文と言っていいのか、ちょっと申し訳ないんですけども、ただ「商事法務」とか「NBL」に書くよりは、そこまで実務を追いかけなくてもよいから、のんびりとたくさん書かせてもらえるので、その意味ではいいですね。

品谷 業績を拝見してしまして、ぜひ1点お尋ねさせて下さい。学会報告・講演等でいくつも講演をされていますが、2011年に日本大学で行われた国際商取引学会で、「新司法試験を超えた法科大学院教育への提言」という題名のところでパネリストとして意見をおっしゃっていることかと存じます。法科大学院の今後にも関りますが、法科大学院という制度の有無にかかわらず、先生として、この先22歳を過ぎた法学部出身者たちにどういった勉強をしてもらいたいと思いますか。

田中 そのシンポジウムは、法科大学院がまだ元気なときにやったものですが、実はそのときに私が紹介させていただいたのが京都セミナーです。この学会にはわりと企業の人もたくさん入っていて、「法科大学院を出ても使いものにならない、契約書の一本も書けない、英語もできない」と、そういう意見がいっぱい出た後にパネリストとして意見を述べたので、「いや、そんなことはないですよ。立命館大学ではこういうことをやっていますよ」というので京都セミナーを紹介して、ロースクールで私が持っている「英文契約実務」や「涉外弁護士実務」という授業があることも紹介して、立命館の場合はそれらの授業にその当時20人、30人も学生が参加していることを伝えました。「英文契約実務」には、いちばん多いときで26人の受講生がいましたし、来年2月に開催する今年度の京都セミナーにも11名が受講してくれます。

立命館のロースクールの「地球市民法曹」に見合ったグローバルな観点をロースクールが提供すれば、やっぱり関心のある学生はいるんです。先ほど申し上げたとおり今年度の京都セミナーには11名参加してくれますが、1学年60人くらいで10人というのは、私から見れば結構な割

合だと思えます。ですから、ロースクールは勉強ばかりするのではなく、グローバルな観点をロースクールが提供することは、今後、立命館のロースクールが生きていく道の一つでもあると思えます。

ロースクール開設当初は、やはり何人合格させるか、それ以外には目を向けることができなかったと思えます。それはその当時では当然で、そうすべきであったと思えます。ここ数年法科大学院協会の職域委員会に参加していますが変化が感じられます。例えば、他の大学のロースクールが司法試験対策だけでなく、企業への就職、資格を取って企業に行く、または資格を取らないで企業に行くケース等いろいろなケースがありますが、東京の大手の大学が力を入れてその支援に取り組んでいます。出口を法曹三者以外にももっと用意して広げてやらないと、入口に人が集まらないと思えます。

品谷 うん、わかりますね。

田中 そういうことも含めて、立命館のロースクールがやっている「地球市民法曹」、その中でやっている京都セミナー、ワシントンセミナー、それといくつかの英米法を含めた外国法の講義を維持していくことが非常に重要なのではないかと思います。京都セミナーは実はロースクール創設時の文部科学省の形成支援プロジェクトでスタートした事業ですが、恐らく今も続いているプロジェクトはこれだけだと思います。打ち上げ花火型ではなく、しかも文部科学省からお金が出なくなっても続けていますからね。シドニー大学の協力もありますが、単年度では黒字ベースです。まあ厳密に言うと事務員の方の経費とかを考えたら赤字ですが。このワシントンセミナーと京都セミナーは、今後も他の大学にはない一つの特長として、もう少しアピールできるのではないかと思います。当初 5 年間は、やっぱりアピールするのは難しかったと思えます。試験に直接つながらないので、アピールしても学生は集まらなかったと思えます。そのために入学者が増えたとは考えられません。入ってから、受けてくれる人はたくさんいましたが、ところが、今なら「こう

いうことをやっている」と言えば出口が広がって、司法試験への勉強プラス違う何かを身につけることができるというので、他のロースクールではやっていないことだから、すごくいいことではないかと思えます。これに関しては、学園でもある程度評価してくれて表彰されたこともありました。学園のほうもそういうかたちで認めてくださっているということは、非常に有り難いことです。立命館大学の法科大学院の特長を文部科学省にアピールするといういろいろな加点システムがあって、今年も松宮孝明先生以下、これをかなり大きく打ち出していこうということになっています。来年2月には1期生の大林良寛弁護士が京都セミナーの講師に立ってくれます。彼は淀屋橋・山上合同法律事務所に所属していますが、シンガポール弁護士の資格も取っています。そういう人が出てきて、母校のセミナーの講師になるという循環になってくれば、もっとアピールできると思います。

品谷 先生とこうしてお話ししていると、実は私も、先生といっしょにワシントンセミナーに行ったことを思い出して、これも立命館のロースクールの特長としてPRの一つになると……。

田中 と、思います。ワシントンセミナーも、今年度から立命館を卒業した弁護士さんにも門戸を開くということになりました。ですから、他の大学でもやっていますが、学校を出た後の「あらためての教育」という意味でも、これは役に立つと思います。アメリカのワシントンのシステムを見学するのはよかったですよね。

品谷 「百聞は一見に如かずだな」と思うのは、法律事務所を訪ねると、1分ごとにパスワードが変わり、情報の管理をきちんとするのは、話を聴くのとその場で見るのとでは全然違うと思いました。

渡辺 へえ～。

田中 私はね、刑務所かどこかでね。足環をはめると、今どこにいるのかわかるというのが、結構ショックを受けましたね。

品谷 6～7階建てのビルみたいな刑務所へ行ってきたなんていうのは、

やっぱりいい経験になりましたね。渡辺先生からはほかに？

渡辺 楽しくお話を聴かせていただきました。ちょうどいい感じでまとまったと思います。

品谷 それでは田中先生からいろいろお話を伺うことができました。これを「立命館法学」の記事にして、後進に伝えていくことにしたいと思います。先生、今日は長時間どうもありがとうございました。

注) 田中の発言中には思い込みや記憶違いがある可能性があることを御容赦賜りたくお願い致します。

(このインタビューは、2015年10月23日に行われました)

追記

インタビューでは時間がなくて話せませんでした。学部で演習を担当させていただき、若い学生たちと一緒にゼミ旅行や飲み会ができたこともいい思い出です。毎年 OB・OG が60人近く集まって同窓会を開くことができていることも感謝しています。

(田中恒好)