

国際訴訟シンドローム

千代田国際経営法律事務所 所長 石角完爾氏
インタビュー／編集部

「アームス・レングス・ネゴシエーション（法律用語で機会均等のこと）—— 相手企業が法廷の場で、反証や弁明の機会が与えられるのならば、互いに機会均等の立場にある。それなら法律上、何の根拠もない“こじつけ”でも屁理屈をこねて、ダメでもともと、というくらいの気持ちで訴訟してくる。これが米国流の友好的解決の仕方だ。日本人には理解しがたいことかも知れないが、これこそ現実の国際的訴訟の姿なのだ」と声高らかに“民族の利益”を強調するのは、啓蒙運動のリーダーの一員として活躍している国際派弁護士・石角完爾氏。

世界各地に提携法律事務所を持ち、日本企業の法律顧問として、自らも東京に千代田国際経営法律事務所を開設している。そこで、石角氏を事務所にたずね、米国企業の法律的な考え方についてお話をうかがった。

——ハーバード・ロー・スクールという世界的に有名な大学を卒業なさったようですが、それが仕事の上でどのように役立っていますか

石角 私の場合、世界中が仕事の場なのです。米国、ヨーロッパ、アジアと、とにかく活動範囲が広がっています。それだけ、日本企業の国際的な進出が目覚ましいのでしょう。日本で東大という通りがよいようですが、同じ意味でハーバード大学を卒業したメリットはあります。しかし、その程度のものだと私は考えています。むしろ米国へ長期留学し、米国人の特にヤッピー（ハーバード大学卒業の若手エリートの総称）といわれている人種のものの方の考え方や文化を身体で理解したことの方が大きいと思っています。——たとえば、どういう考え方を米国人

はするのですか。

石角 日本では訴訟は最終決着の方法だと思っています。めったにやってはいけないことだと考えている。しかし、彼らは違います。友好の第一歩、交渉の第一段階の手段としています。取引というと、日本では聞こえが悪いが、彼らはそうではありません。どんどん主張します。当事者が互いに主張しあう中でどの主張が譲れるか、ということが取引の条件となります。つまり、友好的な商談につながるというわけです。

日本の大企業のトップでも、この考え方の違いに気づいていない場合がほとんどですね。たとえばコンピュータのソフトの問題。彼らは交渉の戦術として訴訟を起こします。あげ足取りやこじつけの主張をするのです。それが彼らの交渉術

ですから。ところが、日本企業はあわてます。少し前にもそんなことがありましたね。

——考え方の違いですが、どのようなものか、もう少し教えていただけませんか
石角 米国ではよく「アームス・レングス」という言葉を使います。それに必ず「ネゴシエーション」か「トランザクション」という単語をつけましてね。日本語に訳すと「機会均等」という意味です。これはボクシングでたとえるなら「アーム・レングス」お互いが相手のリーチのとどく範囲内で試合を行うことです。試合において大切なのは、リーチがとどく距離までお互いに近づくといい「対等さ」です。そのあとは防御の技術が下手で一方の選手が死んでも、それは本人が悪いということになります。企業間でいうなら、互いにリーチのとどく距離に近づくといいことができたならそれが機会均等で、不注意にミスをした方が悪いというわけです。

たとえば東芝ココム問題。トップが引責辞任したでしょう。米国側のリーチのとどく距離に行くどころか、まったく戦わずリングを降りたということになり、米国人から見ればアンフェアなことなのです。ましてや米国の新聞に意見広告を出しましたね。相手選手のリーチのとどかないリング外で観衆に同情を求めるなんて、もっとアンフェアなことになるのです。結局、その対応の悪さゆえにココム違反容疑についてもアンフェアであったに違いないということになり、自ら有罪宣言を全米に発したような形となりました。このままではジャパン・バッシング（日本たたき）にいいように利用されますよ。

まず東芝がしなければいけなかったことは米国人ロビイストを雇い入れ、自らの主張をすべきだったのです。これが米

国流のフェアな戦いなのです。堂々と反論すればヒーローになれるのが米国なのです。イラン・コントラ事件のノース大佐がいい例です。彼は議会の公聴会に堂々と出席し、今回の事件は愛国心に基づいた結果だったと主張しました。米国民は、ノース大佐こそヒーローだと拍手を送ったのです。

——米国流のやり方は少し理解できましたが、果たして日本企業は米国で訴訟に勝てますか

石角 現状では難しいでしょうね。ひとつには言葉の問題があります。英語を話せる日本人弁護士がわが国に何人いると思います？ なんとたったの500人ですよ。弁護士の数がもともと1万5000人ほどしかないのに比べ、米国では毎年3万人の新人弁護士が生まれます。英語は世界的な法律用語として使われているから、数の上だけでも世界中で負けることになります。

ふたつめは訴訟に対する企業側の準備が違います。考えてみてください。法務部のある企業が日本にいくつあるでしょう。せいぜい50社ぐらいでしょうね。法務部があったとしても、人員はせいぜい2、3人でしょう。米国のATTなどは一企業で2万人もいます。訴訟を起こしてひと儲けしてやろう、という米国弁護士がいたら、格好の餌食になるのが現在の日本企業です。2万人も法律の専門家を雇っているATTと裸の日本企業とどちらを訴訟相手に選ぶのかは明白ですね。

困ったことに、米国は弁護士が過当競争の状態、自分の給料を稼ぐために訴訟をでっちあげたり、ライバル会社に訴訟のネタを持ち込みますから、何らかの

形で米国に関係のある日本企業はすべからず危険です。今後、どんどん訴訟を受ける時代に入ってきたといえるでしょう。——日本企業としてはどうすればいいのでしょうか

石角 お金を用意し、法的な武器を充実させることです。具体的な解決策とすれば、まず自社内の法務部を充実させることです。そして、英語に堪能な日本人弁護士と日常的に相談して企業活動を行っていくことです。誰からみても攻めにくい相手だと思わせることが大事です。訴訟を起こされたり、また損害賠償に支払う経費を考えたら、訴訟を事前にくい止める費用など安いものです。

日本民族全体のためにも、日本企業の法的武器は充足させたいものです。それにしても、英語を話せる弁護士があまりにも少なすぎますね。

石角氏は、最後に日本の司法試験に英会話や英語による論述試験がないのを嘆くような発言をされた。

余暇には高原へハイキングするのが趣味という。著作はわかりやすい表現を使っているため読みやすい。本誌編集部がとくに推薦する以下の石角氏著作の3点をぜひとも読んでいただきたい。



アメリカンロイヤーの勝つ論理
四六判 174頁
定価 1200円
ビジネス・アスキー



企業秘密/
トレード・シークレット
B 6判 222頁
定価 1700円
第一法規出版
(本誌P.33参照)



国際企業買収
ハンドブック
A 5判 366頁
定価 3800円
東洋経済新報社

プロフィール

石角 完爾 (いしずみ・かんじ) ◆昭和22年
京都府生まれ。京都大
学法学部、アメリカ・
ハーバード大学ロー・
スクール卒業。ペンシ



ルバニア大学ロー・スクール証券金融
研究所研究員、シャーマン・スター
リング法律事務所弁護士、米国SEC(証
券取引委員会)研修員を経て、80年帰
国。81年に千代田国際経営法律事務所
を設立。現在、同事務所代表。シャ
ーマン・スターリング法律事務所(ニ
ューヨーク市)代表パートナー、レイ
ドン・イシズミ・ディングス&マター法
律事務所(ニューヨーク市)代表パ
ートナー。M & Aの第一人者で「国際
企業ハンドブック」(東洋経済新報社)
など論稿多数。