

ビジネスローの理論と実務

一橋大学法科大学院特任教授 射手矢好雄

骨子

1 私は一橋大学法科大学院の特任教授として、ロースクールの1期生から現在までビジネスローを教えてきた。私は、実務で経験したことを理論化して教えたい、理論化したことを実務に応用したいと考え、理論と実務の間をずっと往来してきた。

2 交渉の理論と実務について。理論としての「交渉の7つのカギ」が驚くほど実際の交渉に役立つ。現実の交渉過程を交渉理論にフィードバックすることにより、理論が進化してきた。私はその研究成果を論文にまとめた。

3 中国法の理論と実務について。中国法は整備され、実務の運用も積み重なっている。中国では中国共産党がすべてを指導し、法律は管理の手段である。これがわかると中国法の全体像がわかり、中国ビジネス法を理論化して体系化できる。この理論が個々の実務にも役立つ。個々の実務が理論に反映される。

4 ビジネスローの実務と理論は車の両輪である。2023年度から法科大学院のカリキュラムが変わり、3年次の後期にビジネスロー・コースを集中的に学習できるようになる。ビジネスローの理論と実務はますます進化する。

見出し

- 1 ビジネスロー・コースの特任教授
- 2 交渉の理論と実務
- 3 中国ビジネス法の理論と実務
- 4 まとめ

本文

1 ビジネスロー・コースの特任教授

私の手元に10数枚の色紙がある。一橋大学法科大学院でビジネスロー・コースを履修した毎年の学生からもらったものだ。私の授業や課外活動についての感想が書いてある。授業が楽しく、実践的で新鮮だったというコメントが多い。授業の後に体を動かして頭もすっきりしたという感想もある。色紙には写真が貼りつけられ、名前も書いてあるので、これを一目見ると、その学年の様子を思い出すことができる。私の宝物である。

一橋大学法科大学院の特色として、ビジネスロー・コースがある。最終学年（既習生はロースクール2年目、未修生は3年目）の毎週金曜日にビジネス関係の法律を実務的に学ぶ。選択コースとして、20名から30名程度が履修する。学生は国立（くにたち）ではなく、千代田区一ツ橋（地名）のキャンパスにやって来る。彼らは、このコースをビジローと略称している。

私は法科大学院の1期生からビジローの主任をしてきた。法科大学院は2004年に開校し、ビジローの授業は2005年から開始した。私は、2006年卒の1期生から、今年2022年卒業の17期生まで17年間連続で教えてきた。私の授業は今後も続く予定だ。

私のクラスは、前期の金曜日1限目に「国際法務戦略・交渉論」がある。ここでは交渉を主に教えている。続く2限目に「中国ビジネス法」がある。中国の特色を学ぶことを目的としている。この2科目は私が単独で教えてきた。後期の金曜日3限目は「ワールド・ビジネス・ロー」を他の実務家教員（現在は伊藤亮介、中尾雄史）と分担して教えている。アメリカ、ヨーロッパ、アジアのビジネス法を講義してきた。

私が学生に伝えようとしたことは、司法試験には直接役立たないが、実務家になると絶対に役に立つ極意である。法律家としての実践的な思考方法と行動パターンである。「交渉論」では、ビジネスと人生に役立つ交渉を教えた。「中国ビジネス法」と「ワールド・ビジネス・ロー」では、

法律をグローバルな視点で見えてきた。比較法を通して、日本法の理解も深めるようにした。優秀な学生が多いからであろうが、結果的には司法試験の合格率も高い。

私の本職は弁護士（1983年登録）である。中国業務を中心に国際関係を扱ってきた。私は、**弁護士実務で体験したことを理論化して法科大学院で教えたい、そして法科大学院で理論化したことを法律実務に役立てたい**とずっと考えてきた。**実務と理論は車の両輪**である。以下、個別に検討する。¹

2 交渉の理論と実務

交渉(Negotiation)は学問だろうか？ロースクールで教えるべきだろうか？答は、絶対に**イエス**(Absolutely yes)である。

ビジネスでも日々の生活でも、**人は誰でも交渉に直面する**。理論を知って十分に準備してから交渉すれば、良い結果を得られやすい。自分だけでなく交渉相手も満足できる合意が得られる。理論を知らずにやみくもに交渉する場合と大違いである。

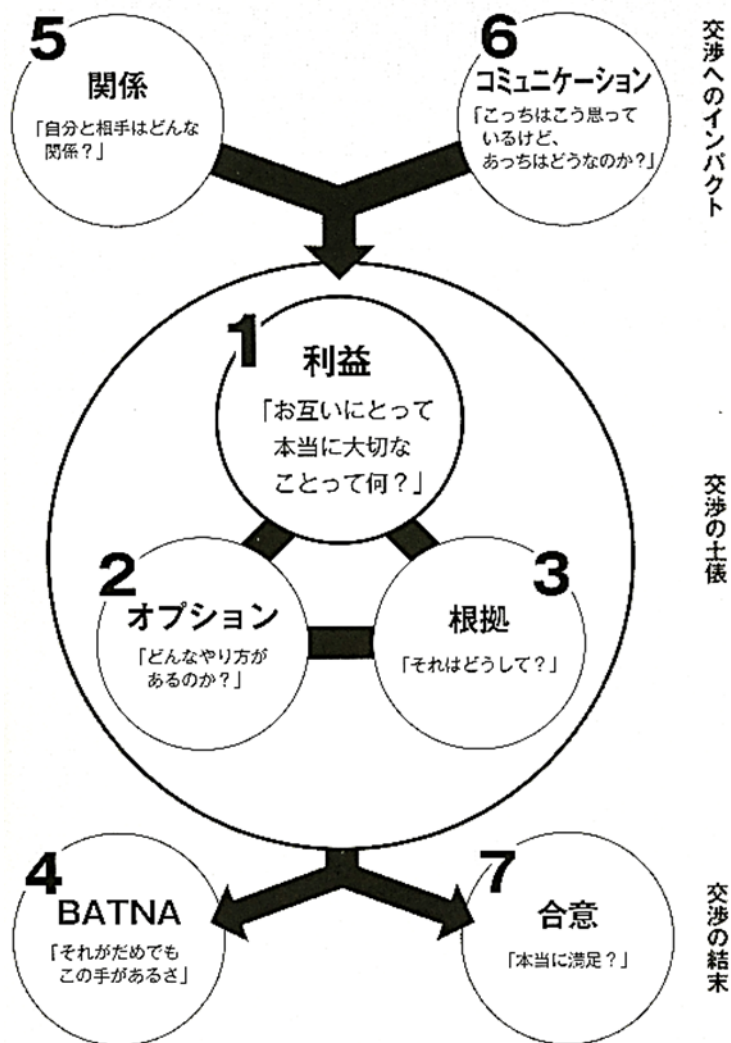
ハーバード・ロースクール(Harvard Law School)では、私が留学した1988年当時から、交渉のクラス(Negotiation Workshop)が人気科目だった。その必要性は年を追うごとに高まり、交渉はもうすぐ必修科目になるらしい。私は何とか日本でもこれを教えたいと考え、**2005年から一橋大学法科大学院に導入**した。²

授業のエッセンスは、「**交渉の7つのカギ**」を自由に使えるようになることである。交渉の7つのカギとは、「利益、オプション、根拠、BATNA(Best Alternative to a Negotiated Agreementの略)、コミュニケーション、関係、合意」という7つの要素である。ハーバードでは、Seven Elements of Negotiationと呼んでいる。³

¹ なお、私は身体がよければ頭もよくなると信じており、授業の後、希望者にヨガを教えてきた。これは自由活動であり、成績評価には全く関係しない。ヨガと言っても高度なことはやらず、体を軽く動かす程度である。それでも凝り固まった身体をほぐし、精神を集中させる効果がある。毎年10数名のヨガ参加者があり、不思議なことに司法試験の合格率が高かった（ある年は100%）。私は「合格ヨガ」と名付け、商標登録もした。この課外活動は、本稿の目的ではないので、リクエストがあれば別の機会で述べたい。

² 厳密には、一橋大学の社会人向けの大学院（2000年の開設当時は一橋大学大学院国際企業戦略研究科（略称ICS）、2018年からは組織変更により一橋大学大学院法学研究科ビジネスロー専攻）で、2000年から「国際法務戦略」の科目で交渉を教え始めた。これも現在まで続いている。

³ ここでは詳細を書くスペースがないので、射手矢好雄・齋藤孝『ふしぎとうまくいく交渉力のヒント』（講談社、2009年）、射手矢好雄・齋藤孝『うまくいく人はいつも交渉上手』（講談社+α文庫、2014年）を参照。



授業では、まず学生に今までの人生で交渉した経験を振り返り、その交渉で何が良かったか良くなかったかを言ってもらおう。子供の頃に親から小遣いをもらったとか、ロースクールに入ってアパートの家賃を交渉したとかが話題になる。社会人経験のある学生は、仕事での交渉を紹介する。私はこれらを板書して、交渉に役に立つ要素を何とか体系化できないかと学生と一緒に考える。もちろんすぐには答えがでない。検討する過程で、私が「交渉の7つのカギ」を紹介する。そうすると過去の交渉のすべてが7つの要素のどこかに当てはまることがわかる。

頭でわかったことを実践できるように、その次の週から、**交渉の演習**を行う。繰り返し繰り返し練習する。そして交渉の7つのカギをマスターする。このあたりはスポーツに似ている。題材として、**出演料の交渉、国際離婚、企業買収、中国への技術ライセンス契約**などを扱う。**夕食**のレストラン選びとか、**法律事務所の移籍**交渉を行うこともある。前期の授業が終わる頃には、学生はひとかどの交渉家 (negotiator) になっている。

私のビジローの卒業生が2回ほどゼミ会を開いてくれた。個別に結婚式に呼ばれることもあった。その時に、学生から「先生の交渉の授業が**実務に入って一番役に立った**」といわれることが何度もある。私にとって最高の賛辞である (お世辞かもしれないが)。**弁護士**業務は交渉の連続だから、交渉の理論は確実に役立つ。**裁判官**からは和解期日で役に立ったと言われる。**検察官**からは事件の全体図が見えやすくなったと言われる。それだけでなく、自分の**生活**において相続交渉に使えたとか、結婚相手の選択に役立ったとかの報告もあった。

私は、これからも交渉の理論が、**個人レベル、企業レベル、国家レベルで重要**になってくると信じている。

交渉を理論化し、実務に生かすために、私は「交渉の理論と実務」という**論文**を書いた。小林

秀之先生古希祝賀論文集に収められ、成文堂から 2022 年に発行される予定である。

日本には「**日本交渉学会**」という学会があり、学会のメンバーは交渉を研究している。私は 2022 年 4 月から日本交渉学会の**会長**に就任する。学会を通じて、交渉の理論と実務を多くの人に広めたい。**交渉が一橋だけではなく、日本の多くのロースクールで教えられることを望む**。一橋の学生には、**一橋**にこの科目があることの**優位性**を充分に利用してもらいたい。

3 中国ビジネス法の理論と実務

さて、2 限目は、「中国ビジネス法」である。これは私が弁護士として 30 年近く扱ってきた分野である。中国法を実際のビジネスでどう生かすかという、**理論と実務の交錯**が必然的に問われている。しかも中国の発展とともにその内容は**日々変化**を遂げており、理論と実務が現在進行形で進化している。

私は、ロースクールでこれを教えることの意義を常に考えてきた。一つは中国の法律や制度を理解して、法律家として新しい世界に対応できるようにすることである。もう一つは、中国を理解することによって逆に日本の法律や制度を見つめなおすことである。

中国法の極意は中国の仕組みを理解すること

- 一. 中国共産党が全てを指導する
- 二. 法律は管理の手段
- 三. 規制はなくなる
- 四. 中国はどこに行くのか

日本を基準にして中国を考えると、判断を間違える。**中国の国の仕組み**と法律の役割を先ず理解しなければならない。中国では、**中国共産党がすべてを指導**する。**法律は管理の手段**である。このことがわかると中国法の全体像がわかる。中国では法律が整備されており、実務の運用も積み重なっている。対象があまりにも広くつかみどころがないように感じるが、共産党の指導と法律の役割を視点に据えれば、中国ビジネス法を理論化して体系化できる。

この理論が個々の実務にも役立つ。個々の実務が理論に反映される。人権は憲法に規定されているが、国家や社会の利益のために制限を受ける。中国ビジネスに関する規制は緩和されてきているが、規制は絶対になくならない。国家がデータの利用も管理する。中国ビジネスの設立や運営、紛争処理など各論の問題にも対応できる。

中国は日本と似ているが、大いに異なる。私は「**中国はリアルなパラレルワールド**」だと悟った。そこには日本と異なる世界（パラレルワールド）が展開している。しかもそれは空想の世界ではなく、日本の隣に大きな国としてリアルに存在している。ビジネスの結びつきは強固である。国家安全保障の面でも深く関係している。日本はどう対応すればよいのであろうか。

私は授業では、まず総論として、中国という国の仕組みをわかりやすく解説する。学生にとっては、中国では三権分立がないこと、一つの政党がすべてを指導することなどが、新鮮な情報である。次に各論として、中国の基本法を考える。学生は中国の憲法を知ることにより、日本の憲法について認識を新たにする。中国の民法典、独占禁止法、知的財産権法などは、日本よりも進んだ内容があることに気づく。さらに、中国でビジネスを行うために、中国で会社を設立したり買収したりする方法を学ぶ。中国でビジネスを実際に行うために必要な実務上の問題点も検討する。これらにより、中国ビジネス法のエッセンスを理解し、法律は管理の手段であるという要素が強いことに気づく。

私は、中国法を理解するには、法律面の細かい知識だけでなく、政治や経済や文化も必要だと主張し、これを「**ハイブリッド法務**」と呼んできた。授業でもこの点を強調した。

授業の終盤では、学生をグループに分けて、自分達が中国でどんなビジネスをやりたいか、そ

の際の法的な問題は何かを**発表**してもらってきた。ロースクールでは**自分で企画を考えてプレゼンする**という機会が少ないらしい。その意味で新鮮な授業になったようである。

今年度（2021年度）は、中国と米国の対立が進んだ。そのため「**今週の中国**」というコーナーを授業の最初に設けて、**時事問題**を考えた。法律家として日本の中国ビジネスをどう考えるべきか、世界情勢をどう捉えるべきかを検討する機会にした。

冒頭に述べた私への色紙には、中国法が体系的に学べて楽しかった、中国を学んだことで日本の法律の理解が深まったなどのコメントが多かった。

私は、中国法の理論と実務を集大成するために、『中国ビジネス法大全』という大きな本を**執筆**中である。2022年前半に時事通信出版社から出版予定である。2022年以降は、その本を教科書にして授業内容を深めていきたい。

4 まとめ

以上のように私は、**実務と理論は車の両輪**であると捉えてきた。実務で体験したことを理論化して教えたい、理論化したことを実務に役立てたいと思い、17年間実践してきた。

このことは、近い将来さらに重要となる。**2023年度から法科大学院のカリキュラム**が変わる。司法試験受験が在学中の夏ごろになるので、3年次の後期は司法試験を気にせずに自分の進路に即した実践的な学習ができる。ビジネス法に興味を持つ学生も多いはずである。そこで**ビジネスロー・コースの役割がますます重要**になる。学生は、ビジネスの最先端を踏まえた実務的な授業に没頭することができる。**ビジネスローの理論と実務はますます進化する。**

以上