

HOT/COOL Player

外の目と内の心

弁護士／棚瀬法律事務所・
中央大学法科大学院教授

棚瀬孝雄 Takao Tanase



近年の企業法務の充実にはめざましいものがある。経営法友会の会員数は、1,000社を超え、企業内弁護士の数もここ2年ほどで急激に増え、現在354名になっている。法務部員数は1万名ほどであろうか。弁護士と比べても相当な数である。

企業法務の仕事は多岐にわたるが、基本は、取引のリスクを法を道具として管理し、また、規制に抵触しないよう企業活動を統制することである。この企業活動に伴うリスクを低減できることが、企業法務の企業にとっての価値である。

かって、アメリカが構造不況に苦しみ、「法を使わない日本社会」が、「ジャパン・アズ・ナンバーワン」(E. ボーゲル)といわれた時代に、弁護士バッシングに抵抗して、法経済学者のギブソンは、弁護士を「取引費用のエンジニア」と呼び、効率性に貢献していると指摘していた。

一般に、企業は、市場から必要な生産財を自由に調達し、それらを最適な方法で組み合わせることで、効率的な生産を行っている。しかし、それには、約束した財が確実に入手でき、事故の場合の手当でもなされている必要がある。この取引に伴う機会主義など広く事業リスクを事前に精査し、それを契約の文言に落とし込むことで、法律家は、取引の不確実性を減少させ、効率的な取引を可能にしているのである。

れとの対比で、かつての日本は、同じ取引に伴う不確実性を、取引相手を内集団に組み入れることで減少させてきた。系列、メインバンク、安定株主などの周知の仕組みであるが、契約取引でも人間関係の構築がまず先行し、契約書は多分に儀礼的なものとして扱われてきた。また、規制も、対決よりも、企業の実情に合わせて法を漸進的に実現していく行政指導として行われてきた。企業は、行政に事前に相談し、指導を受けることで、不確実性を抑えてきたのである。

こうした本来、それぞれ独立の利益と関心を持った組織や主体が、さまざまなメカニ

ムを通じて内集団化し、それによって取引や規制に伴うリスクを管理してきたのが日本であった。それが可能になったのは、社会の中に、まだ人間関係を重視し逸脱を抑える社会規範が働いていたからであり、また、日本に特殊な近代化から、官僚主導の政治構造が根強く存在したからである。同時に、当時の日本経済の状態が、内集団化の、情報や経験の共有による利益が、その弊害である機会費用(他の可能な取引の喪失)を上回っていたことも関係している。しかし、豊かな社会の中での個人意識の成熟や、国際市場の変化などでこうした条件が崩れると、この日本の仕組みも変わらざるを得ない。それが規制緩和、司法改革以降の現在である。

企業法務の充実も、この「ソトのウチ化」が崩れ、ソトが、ソト(独立の主体)のまま対峙し合う時代に入ったことと関係している。企業は、ただ裸でソトに向かっているわけではない。このお互いが、株主も取引先も、そして行政も、それぞれが独自の利益と関心、そして役割に基づいて行動し、対峙し合う中で、その取引や規制の普遍的なルールとなる場が成立している。

の新たなソトの付き合い方を内面化することで、企業はすぐれたプレーヤーとなることができる。企業法務には、従業員からの相談や稟議、契約交渉や経営会議への参加、また社内の研修や、内部統制の構築など、まさに企業の体質を作り替えることが期待されている。「ウチのソト化」である。

企業法務は、ソトの法を知り、ウチの企業活動を隅々まで点検することでこのソト化を行うが、ウチへのコミットメントがやはりその仕事への情熱を支えている。逆に、今はまだソトに対しては、ウチに隠れた黒子として振る舞っているが、ウチのソト化が進めば、法律専門職としての独立性や、一個の人格としての責任が対外的に問われてくることもあるかも知れない。ソトとウチとの両義性は、どこまでも、その仕事について回っているのである。