

【特別寄稿】

ビジネス・ローとともに

井原 宏

目次

- 1 ビジネス・ローの基本原則
- 2 ビジネス・ローの対象領域
- 3 ビジネス・ローの方法論
- 4 ビジネス・ローの研究
- 5 ビジネス・ローの教育
おわりに

1 ビジネス・ローの基本原則

ビジネス・ローとは何か、あるいはその範囲や対象はいかなるものかといった、定義や定説は存在しないし、そのような必要性はないといってもよいであろう。ビジネス・ローとは、主として企業よび企業の事業活動にかかわる法規範のすべてが含まれるという、包括的な概念を前提として議論をすすめることにしたい。

まず、ビジネス・ローは多様な法規範を対象としているが、ビジネス・ローが依拠する基本原則はどのようなものであろうか。

信義誠実と公正取引の原則

信義誠実の概念は、日本法を含め大陸法の法制度の共通の核心に属し、そして米国の統一商事法典（UCC）および判例法の体系であるリステイトメントやオーストラリアのような他のコモンロー制度によっても認識されている。

また、本年の8月1日より日本法として発効した国際物品売買に関する国連条約（CISG）や各国契約法の国際リステイメントといわれるユニドロワ国際商事契約原則において、信義誠実（good faith）と公正取引（fair dealing）の原則は重要な地位を占めている。当事者は国際取引における信義誠実および公正取引の原則に従って行動しなければならないとされている。信義誠実の概念が公正取引の原則とともに用いられており、当事者の行動が主観的な基準やそれぞれの国内法制度の基準に従って評価されるのではなく、国際ビジネスにおいて見いだされる客観的な基準、つまり市場における公正さの基準に従って評価されるべきことが明らかにされている。

信義誠実と公正取引の原則の具体的な機能は、例えば契約関係においては次のように考えられる。

第一に、すべての契約は信義誠実と公正取引に従って解釈されねばならない。当事者の意図が明らかでない場合、裁判所は合意の文字どおりの条項によるのではなく、合理的な当事者が契約に与える意味に従って契約を解釈すべきである。第二に、信義誠実と公正取引は補充的な機能を有する。契約または制定法において明示に規定されていない補充的な権利・義務が当事者間に生じうるが、信義誠実と公正取引により黙示の条項として当事者の権利・義務が補充される。第三に、信義誠実と公正取引は制限的な機能を有する。当事者を拘束し、契約の文言においてまたは制定法により規定されるルールは、その効果が信義誠実と公正取引に反する範囲においては適用されない。このような制限的機能は、事情変更における契約の適合、不合理な契約条項の抑制などの法理を生み出したといわれている。

このように信義誠実と公正取引の原則は契約関係のみならずビジネスを規律する基本原則であり、ビジネス・ローの中核の基本原則と考えられる。

公正取引と公正競争の原則

ビジネスにおける公正な取引は、当事者間で公正な競争が行われる環境が確保されていることが前提である。公正な取引は、公正な競争なくしては成り立ちえない。市場主義経済の下ではビジネスにおける競争がその本質的要素であるが、市場に任せては公正な競争を確保することはできない。公正な競争の場は、当事者間の関係によってではなく、ビジネス・ローの介入により設定することが可能となる。この意味においてビジネス・ローはビジネスを規律するルールであるといえる。当事者間における公正な取引は、このような競争環境において公正な競争を行うことにより達成することが可能である。公正取引の原則は、公正競争の原則を前提とした両者不可分の関係にあると考えられる。

ビジネス・ローの指導理念と社会的役割

ビジネス・ローはビジネスにかかわるルールを対象とするが、これはビジネスを規律するルールとビジネスを形成・運営するルールに大きく分けられる。

ビジネスの担い手である企業の事業活動は海外の子会社や関連会社を通じて世界に及んでおり、ビジネスは国境を越えた国際性を本来的に有している。この意味においてビジネス・ローは国際的な性格をもつものであり、その指導理念もグローバルな視野で、つまり国内社会のみならず国際社会に通用するものでなければならない。

このような指導理念は次のように考えられる。

第一は、論理性と合理性であり、ビジネス・ローの考え方はビジネスの内外において論理的な思考方法と合理的な判断基準に基づいていなければならない。第二は、ルールの遵守と社会的妥当性であり、ビジネス・ローに基づくルールは、国内・国際社会に通用しうるものであることが必要である。ビジネス・ローは国内・国際社会における社会規範との共通基盤をもつ存在である。ビジ

ネス活動は社会規範の上に存立している。社会規範は社会的妥当性として体现されるが、ビジネス活動は社会的妥当性に裏付けられたものでなければ持続しえないからである。第三は、公正と信頼であり、ビジネス・ローによるルールは、ビジネスの内外から公正かつ信頼しようと評価されるものでなければならない。第四は、ビジネス・ローが構築するルールは、計画性と創造性を有するものであり、国内・国際社会に貢献しなければならない。

2 ビジネス・ローの対象領域

ビジネス・ローが対象とする領域は、ビジネスにおける企業およびその事業活動の法的側面であり、いわゆる企業法務と呼ばれている。企業法務にかかわる人は、直接の担い手である企業の法務部門、企業法務の案件を担当する弁護士や企業法務を研究の対象とする研究者などであるが、主たる担い手は企業の法務部門である。

まず、企業の法務部門は現在どのような法律業務を取り扱っているのだろうか。

いかなる企業も国内の事業活動から発展していく過程をたどる以上、法務部門の本来の領域は国内法務業務にあったが、わが国企業の国際化は、外国企業のが国市場への参入、通商問題、規制緩和等に応じて国内においても急速に進んでおり、この意味において国内法務業務も変容しつつある。企業活動のグローバル化が進展すれば、企業は各国の法制度とその運用問題に直面する。そのグローバル化の進展段階に応じて、国際法務業務がカバーする範囲は地理的に格段に拡がるとともに、その内容においてますます多様化・複雑化している。

通常の事業活動に伴って生じる契約問題あるいは一般プロジェクトについては、法務部門は国内、海外ともわりと早い段階から参画しているのが通常であろう。

国内における買収、合併、提携等、海外における買収、合併、投資、現地法人設立、提携等、企業の事業活動に重要な影響を及ぼす重要プロジェクトについては、常に法務部門の参画が要請されている。法務部門は企画立案の早い段階から積極的に参画し、企画部門や事業部門等とともに主導的な役割を果たすべきであろう。とりわけ海外においてはその必要性はきわめて高いが、国際法務業務における力不足のせいか平均的にはその参画の程度と主導力は必ずしも満足しうるものではない。

国内における取引関係、知的財産、環境、消費者問題、雇用・労災、会社法関係等、海外における取引関係、知的財産、製造物責任、アンチダンピング、雇用関係、競争法等にかかわる紛争・訴訟については、法務部門が紛争発生部門に対して完全なリーダーシップをとり、全社的な問題として迅速に対応すべきであろう。コンプライアンスや内部統制システムについては、国内、海外とも法務部門が主導することが期待されている。

ビジネス・ローは、このような企業法務の法律問題を取り扱うので、その対象とする法領域は、国内関係では、物権法、債権法等の民法、知的財産法、会社法等の商法、独占禁止法、環境法、消費者法、労働法などであり、海外関係では、国際取引法、国際私法、国際民事訴訟法、さらに、代表的にはアメリカ法、EU法等の各国法や条約における契約法、知的財産法、競争法、通商法、環境法、消費者法、労働法、会社法など多岐にわたることになる。

企業法務の機能

企業法務の機能として、臨床法務、予防法務、戦略法務の三つの機能が区分して論じられ、臨床法務から予防法務へ、予防法務から戦略法務へと発展してきたといわれる。また、リスクマネジメントの観点から企業法務の機能をとらえることもできる。

臨床法務とは、企業活動から生じた様々な紛争を事後的に処理する機能であ

り、かつて企業法務の機能はこれがすべてであったといえる。もともと、現在この機能が軽んじられているというわけではなく、むしろ企業を取り巻く法的・社会的環境が厳しさを増しており、紛争さらには訴訟が国内、海外とも起こりやすくなっているだけに、紛争処理機能の強化が求められている。

予防法務とは、企業活動における紛争の発生を未然に防止しようとする、あるいは紛争が不可避免的に発生したとしてもその影響をできるだけ小さくしようとする機能である。臨床法務のみでは発生した紛争の影響を治癒するには不十分であり、その影響が企業活動に致命的となる場合もあることから、最良の治療法は予防であるとの考え方に基づいている。今日の企業法務はこの紛争予防機能に最大限の力を注いでいるが、問題はどのような方法で予防法務を実行するかという、具体的な方策の確立とその実行いかにかかっている。

戦略法務とは、企業経営の戦略がビジネスの戦略と法的戦略からなることを認識したうえで、その法的戦略のために法律、法制度あるいは法的アプローチを武器として活用しようとする機能である。この法的戦略機能をどのような局面でどのような方法で展開できるかは企業法務の実力とその予見性・戦略性いかにかかっている。

これら三つの機能は逐次発展してきたものであるが、企業法務としてはいずれかの機能に偏するのではなく、これらをバランスよく維持するのが基本である。そのうえで企業を取り巻く環境あるいは各々の企業経営のニーズに応じて自在に、ある時期は臨床法務、他の時期は戦略法務に注力するといった弾力的かつ重層的にその機能を使い分けることが望ましい。

また、リスクマネジメントとは、企業経営に重大な影響を及ぼすリーガルリスクを事前に予測し、これをコントロールしようとする考え方であり、予防法務の考え方と同一である。潜在的リーガルリスクの抽出、発生頻度や損失規模の予測、問題点の法的分析、経営に対する影響度の評価、そしてリスク・損失の予防・軽減策の立案と実行に至る過程である。

しかし、臨床法務や予防法務は医療用語から、戦略法務やリスクマネジメントは経営用語からのいわば借り物であり、企業法務の機能を時代の要請に応じて現象的に述べているにすぎず、企業法務の本質的な機能を表現していない。企業法務が依拠するビジネス・ローに立ち返ってその機能を考える必要がある。

3 ビジネス・ローの方法論

ビジネス・ローの方法論としてのリーガルプランニング

厳しい社会的・法的環境の下でグローバルな事業を展開する企業は、ビジネス面におけるプランニングをサポートするリーガルプランニングを必要としている。ビジネス・ローは、上述したようにビジネスを規律するルールとビジネスを形成・運営するルールから成り立つが、これらのルールを探求するための方法論としてリーガルプランニングの考え方が有用であると考えられる。

企業法務が臨床法務、予防法務、戦略法務のそれぞれにおいてこれまでに開発してきた手法と目的をリーガルプランニングという考え方で再構築し、さらにこの考え方に沿って新たなものを加えるならば、ビジネスにおけるプランニングに対応するリーガルプランニングの機能が明らかになり、これをビジネス・ローの方法論として位置付けることが可能になる。

さらに、企業法務の企業経営への貢献に対する期待に呼応して、経営における創造性につながるリーガルプランニングの考え方を企業法務の機能の中心に据えることができれば、ビジネス・ローの方法論としてのリーガルプランニングの機能は、現代のそして将来の企業法務のあり方を導くことになろう。

このリーガルプランニングは、次のような三つのアプローチによりその性格と機能を明らかにすることができる。第一は、ビジネス的アプローチであり、企業活動におけるビジネスの目的に対応して、その目的に貢献するような法的

戦略と法的枠組みを考案し、実行するという、ビジネスの視点から法的課題に取り組む。

第二は、比較法的アプローチである。現代の企業活動はさまざまな局面において国境を越えてグローバル化しており、ビジネスがかかえる問題は絶えずグローバルな視点から検討する必要に迫られている。したがって、ビジネスにおける法的問題も一つの国の法制度ないし法システムという枠内のみでは解決策を見いだすことは困難であり、多くの他国の法制度・法システム、さらには国際的な法システムないしルールを考慮に入れることが必要である。

第三は、法政策的アプローチであり、企業活動を取り巻く法制度やルールの動向を見通して、その問題や解決策に関して社会に向けて提言する。このアプローチは、上記のビジネス的アプローチや比較法的アプローチの延長線上にあり、国際的な視野の中で法政策的な課題に取り組むものである。

取引関係構築のリーガルプランニング

ここでリーガルプランニングは実際にどのように展開され、どのような機能を果たすことができるのか、企業の基本的活動である「取引関係の構築」を例として検討する。

リーガルプランニングとは、ビジネスのポリシーの設定および事業計画の立案からその実行に至るすべての事業活動の法的側面において、立案、交渉、履行と紛争、そして次の立案へとつながる一連の活動を意味しており、リーガルプランニングの機能と性格を「取引関係ないし契約関係の構築」に当てはめると次のように述べることができる。

① フレームワークの設計

企業の事業活動は、様々なビジネス上の取引関係となって具体化する。取引関係の法的な投影は当事者間における契約関係であるが、この契約関係は多く

の要素から構成されており、本来的に多様である。この契約関係をビジネスの目的に従ってどのような内容とするか、すなわちどのような法的フレームワークを構築するかがリーガルプランニングの第一の目標である。

② 新たなビジネス関係の創造

フレームワークの設計は、単に事業活動のための器を用意するというのではなく、事業活動を促進し、実現するために適切な基盤ないし枠組みを設けるものである。それは、一つの事業活動の実現を通じて新たなビジネス関係の創造を目指しており、リーガルプランニングは、法的な観点から企業の積極的な事業展開を可能とする契機を提供することに目標がある。

③ 拘束力と強制力による実行

様々な取引関係は、当事者間における契約の締結によりそれぞれの契約関係、つまりフレームワークが構築されるが、それは当該契約の法的拘束力によって担保されている。当事者は契約上の義務を履行しなければならず、その違反に対して、相手方は仲裁または訴訟を提起することによって履行を強制または損害賠償を請求することができる。

④ 計画に対する成果の評価

契約締結時におけるフレームワークの設定という計画がどのように達成されたかどうか、また目的とする事業活動に適切なものであったかどうかなど、その成果が一定の時点で評価されなければならない。このような客観的な評価は、契約関係の当事者が途中で軌道を修正する、あるいは相互間の紛争を解決するためにも有用である。

⑤ 成否の果実のフィードバックと活用

企業は、他の数多くの企業と様々な取引関係を数多く構築している。グローバルに事業を展開する企業にその典型がみられる。一つの取引関係から得られる成果は、それが成功であればもちろんのこと、たとえ失敗であっても当該取引関係自身に、また他の取引関係や新たな取引関係にフィードバックして活用することが可能である。むしろ、契約締結時点におけるフレームワークの設定による計画は、当該企業のそれまでの数多くの取引関係から得られた知見とノウハウに基づいており、この意味における循環的創造性はリーガルプランニングにおける本来的な性格の一つである。

事業関係構築のリーガルプランニング

「事業関係の構築」の例として、企業が内外において事業活動の積極的な展開を図ろうとして、他の企業と手を結ぶための提携関係に入る場合を取り上げ、リーガルプランニングの機能を考えてみる。

① フレームワークの設計

他企業との事業提携には様々な選択肢がある。法的な観点からは、純粹契約型提携、少数資本参加型提携、ジョイントベンチャー型提携に大きく分けられる。さらにジョイントベンチャー型提携は、パートナーシップ型ジョイントベンチャー（有限責任の有無により、一般パートナーシップ型と有限責任パートナーシップ型）、コーポレート型ジョイントベンチャー（有限責任会社型と株式会社型）に分けられる。ビジネスの観点からは、事業の段階に応じて、研究開発提携、生産提携、研究開発・生産提携、マーケティング提携、生産・マーケティング提携、研究開発・生産・マーケティング提携に分けることができる。

事業提携の目的と性格、パートナーとの関係などを考慮して、どのような形態を選択すべきか、各形態のメリット・デメリットを慎重に検討して決定する

必要がある。提携関係の目的を達成するのに最も適した形態を将来の事業活動の戦略に沿って長期的な観点から選択する必要があるだろう。

② 新たなビジネス関係の創造

事業提携の基本的な形態が決まれば、その器の中でどのような提携関係を当事者間で構築するのか、パートナーとなる相手方との交渉を通じて、具体的な契約関係に入る必要がある。例えば少数資本参加型提携の場合、どのような事業で提携するのか、提携から期待する利益は何か、出資比率はどれぐらいか、取締役は派遣するのか、提携関係を解消する場合の手続きと解消後の関係はどうするのかなどである。提携の内容が提携契約に織り込まれることにより、新たなビジネス関係が創造されることになる。

③ 拘束力と強制力による実行

事業提携契約は、当事者の提携事業に関する権利・義務とともに、提携事業の内容を規定する。例えばコーポレート型ジョイントベンチャーの場合、事業提携契約であるジョイントベンチャー契約は、合弁会社として有限責任会社または株式会社を設立し、その事業内容や運営の仕方とともに、メンバーまたは株主としての権利および義務を定める。提携の当事者は、事業提携契約に従って、すなわち契約に基づく拘束力の下で提携関係を構築し、提携事業を運営することになる。

④ 計画に対する成果の評価

提携関係は、提携契約の締結時点で当事者の利害が一致していても、当事者それぞれの事業における変化、さらに提携事業をめぐる変化は、時間の経過とともに激しくなるであろう。提携関係は、本来的に不安定な要素を内包しているともいえる。しかし、そのような変化に対応できる当事者の事業戦略と提携

事業から得られる利益があるならば、提携関係という戦略は、当事者の事業活動に大きな成果をもたらす可能性がある。この意味で提携契約においても、当初の提携計画を定期的に評価し、例えば新たなパートナーの受け入れ、あるいは提携事業の内容の見直しや軌道修正が必要であろう。

⑤ 成否の果実のフィードバックと活用

現代のビジネスにおいては、企業は数多くの企業と様々な提携関係に入っているのが通常である。1社単独で内外における激しい競争に生き残ることは難しく、緩やかな提携関係も企業グループの中に取り込んでいる。激しい競争環境下では提携関係も当初の計画どおりに成功に至るわけではない。一つの提携関係の成功あるいは失敗の教訓は、次の新たな提携関係に生かすことができる。提携関係の数が多くなればなるほど、それらの教訓や知見は、ノウハウとして新たな価値を創造すると考えられる。ここでもまた、リーガルプランニングの創造性が発揮されることになろう。

不正競争防止システムのリーガルプランニング

さらに、法制度に直接かかわる例として、営業秘密の漏洩・不正使用や混同誤認を惹起する商品表示等による不正競争に対する防止のシステムの構築についてリーガルプランニングの観点からどのように取り組むべきかを検討する。

① フレームワークの設計

企業は、現行の不正競争防止法制の下で、組織的管理、技術的管理、法的管理および人的管理の観点から営業秘密管理のためのフレームワークを設計し、管理方針等の策定、組織体制、定期的な教育や情報開示、秘密保持契約の締結等に関する営業秘密管理システムを構築する。

② 新たなビジネス関係の創造

営業秘密管理システムの構築は、単に防衛的な管理手法ではなく、新たに企業価値を創造し、測定するために不可欠な基盤である。企業は、営業秘密であるノウハウ等の知的財産権をライセンスにより第三者に許諾して、他企業との新たなビジネス関係を創造することが可能である。

③ 拘束力と強制力による実行

企業は、営業秘密にかかわる内外の対象者として、役員・従業員、退職者、派遣社員、転入者、取引先やライセンシー等の第三者との秘密保持契約の締結・履行を通じて、その義務違反に対して、あるいは商品表示等における第三者による混同惹起行為に対して、訴訟により差止めや損害賠償を求めることができる。

④ 計画に対する成果の評価

当初設計した営業秘密管理システムは、法制の変化、技術の進歩、事業活動の変化等の環境変化に対応して、定期的に評価して見直すことが必要であろう。これは企業内部での見直しにとどまらず、現行の不正競争防止法では保護対象とならないような事態が生ずれば、例えば、目的要件の拡大や処罰対象となる行為態様の拡大を目指して、不正競争防止法の改正について提言することも必要となる。

⑤ 成否の果実のフィードバックと活用

構築された営業秘密管理システムが常に有効に機能するとは限らない。企業の事業活動が内外に拡大すればするほど、当該システムに不備が生じることもあろう。失敗例を含めて、その成果をフィードバックすることにより活用することが必要である。

ビジネス活動への貢献

ビジネス・ローのビジネス活動に対する貢献度を計数的に把握することは本来的に難しい。しかもその貢献度がビジネスという側面から的確に評価されるべきとする認識も必ずしも十分ではない。しかし、企業を取り巻く法的環境がますます厳しくなり、企業活動がますますグローバル化している現在、ビジネス・ローがビジネス活動に貢献できる程度と機会はかつてないほど格段に増している。ビジネス・ローにその基礎を有するリーガルプランニングは、ビジネスにおけるプランニングとともにビジネス活動の両輪となることが期待されている。

4 ビジネス・ローの研究

研究の対象領域

ビジネス・ローの対象とする法領域は幅広くかつ多岐にわたっている。ビジネス・ローの研究者は、研究の対象として特定の分野を主たる専門分野とするだけでは不十分であり、さらにこれにつながる第2の専門分野、第3の専門分野を自らの専門的研究の対象として設定することが必要であろう。これらの分野を有機的に研究することがそれぞれの専門分野の研究を進化させるために不可欠であると考えられる。

専門的研究と比較法的研究

ビジネスがグローバル化している環境下では、ビジネスを規律するルールおよびビジネスを形成・運営するルールもグローバルに通用することが必要であり、ビジネス・ローの研究は必然的にグローバルな性質をもっている。法学の

研究には比較法による考察が必要という、単なる研究方法の意味においてのみならず、グローバルなルールとしての通用性をもつためには比較法の視点からの研究が不可欠である。また、比較法的研究ということは、グローバルには至らないルールや法は考慮しないというのではなく、いわばローカルなものについてもその価値を認識し、併存させる必要があるということである。

専門的研究と領域侵犯的研究

法学の研究者は、とかく自ら設定した専門分野に狭く閉じこもりがちである。ビジネス・ローが多様で幅広い法領域を対象とする以上、特定分野における専門的研究もその分野内で完結することはありえない。必要に応じて自在に関連分野に領空侵犯して研究領域を広げる必要があると考えられる。このような領空侵犯的な研究ができれば、特定分野の専門的研究には限界が生じてくる。研究テーマによっては、関連分野における研究も専門的研究からのアプローチなくしては成り立ちえない場合もあろう。

学際的研究と専門的研究

ビジネス・ローは、ビジネスを規律するルールあるいはビジネスを形成・運営するルールを探求する法であるから、ビジネスに直結している。ビジネス・ローの研究にビジネスからの視点を欠かすことはできない。この意味においてビジネスにまたがる学際的研究は、ビジネス・ローの特定分野における専門的研究を深めるために不可欠であると考えられる。また、ビジネス・ローの研究は、あらゆる機会をとらえてビジネスの実際の姿を知るべく努力すべきであらう。

5 ビジネス・ローの教育

ビジネス・ロー教育の対象

ビジネス・ローは、ビジネスの規律あるいは形成・運営に関するルールであるから、将来ビジネス活動にかかわるであろう人あるいは現にかかわっている人がビジネス・ロー教育の対象である。

まず、ビジネス・ロー教育の対象は、ビジネス・ローを基礎的な素養や知識として身につけたい人とビジネス・ローを専門にしたい人に大きく分けられる。前者の教育は大学の法学部において、後者の教育は専門職大学院や法科大学院、研究者養成の大学院において行われることになる。

ところで、企業法務の主たる担い手である企業の法務部門における企業法務担当者には、どのような資質が求められるであろうか。

企業法務を担う人材

企業法務担当者は、法務部門を一時的ないわゆるキャリアパスとして他部門へ移ることを望んでいる者と、将来とも企業法務の専門家たらしとするものに分けられる。前者は、法務部門において企業法務の基礎的素養を身につけて他部門あるいは経営の幹部への道を目指す者であろう。

後者については専門家としての高いレベルと資質が要求される。しかも、リーガルプランニングの資質をもっている者の数は必ずしも多くない。海外の企業との交渉や海外での紛争処理に対応するためには、外部から中途採用者、日本の弁護士や外国の弁護士等の法曹資格者の調達を図る必要があると考えられる。海外の相手企業の法務担当者は法曹資格者であり、わが国企業の法務担当者も資格の点において対等であることが必要であろう。

わが国企業の交渉相手である海外の企業は、法務部門に量と質の両面において豊富な人材を配置しているのが通常である。海外あるいは国内において彼らに対処するために企業法務は、契約交渉能力と紛争処理能力を格段に高める必要がある。これらの法的能力はわが国企業がグローバル市場において勝ち抜くために不可欠な能力であり、その裏づけとなるのは上述したリーガルプランニングの力である。リーガルプランニングの力を蓄えるには各企業において長年にわたる経営資源の投入と経験が必要であり、その力の強弱は企業経営の盛衰に影響すると考えられる。

学部教育

ほとんどの大学において法学部の学生の大部分はビジネスに就職するのが通常であろう。全国にあまた法学部が存在するが、ビジネスのニーズに 대응するような教育を行っているであろうか。法学部の学生自身も来たる職業生活に備えてどのような学修をなすべきかを自覚していることはほとんどない。教える側の専任教員すらもそのような問題意識あるいは使命感をもっていないように思われる。大学の法学部としては、一部の法曹志望者は別として、ビジネス・ローの基礎的教育を学修した学生を送り出す社会的責務があると考えられる。ビジネスにおいては、総務・法務、人事・労務、営業、管理・企画などどのような部門の仕事に従事する場合でも、ビジネス・ローの基礎的知識や考え方はそれぞれの仕事に不可欠なものである。

学部1年次は法学の基礎教育に当てられるが、2年次からビジネス・ローの基礎教育を始め、3年次までの2年計画を組むべきである。

ビジネス・ロー教育の方法としては、ビジネス・ローの核となる法律を柱に、いくつかのコースを設け、学生にとって魅力的なカリキュラムを編成し、将来の職業生活をも視野に入れた教育内容とすべきであろう。

大学院教育

法科大学院における教育の現状は、当初の理念から離れて、多すぎる法科大学院、合格率の大幅な低下、司法試験合格者の就職難などから、もっぱら司法試験合格のための教育に陥っており、ビジネス・ロー教育の場としては今後とも期待できないといっても過言ではない。ビジネス・ロイヤーの養成は、法律事務所または企業の法務部門に就職した後、それぞれの組織における教育体制にかかっている。

社会人大学院あるいは専門職大学院において、ビジネス経験のある人、特定の専門分野を究めたい人などを対象にビジネス・ロー教育の場を設けることは継続学習の機会や学際研究などの観点から望ましいと考えられる、しかし、このような大学院におけるビジネス・ロー教育を標榜しているところが散見されるが、ビジネス・ローの一部をつまみ食いの、あるいは教える側の体制不備のままに、大学経営の都合から開講している例がほとんどであろう。体系的なカリキュラムに基づく教育理念、有能な専任教員の配置など、格段の充実が必要と考えられる。

また、従来の研究者養成の大学院において、ビジネス・ローの研究者を養成するためには、レベルの高い専任教員の配置など長期の計画に基づいた研究教育体制が不可欠であろう。

おわりに

私の退職記念号ということで、はからずも「ビジネス・ローとともに」と題して、エッセイ風の文章を書く機会を与えられた。論文を書くことも考えたが、専任教員を定年退職しても、研究者を廃業する気はさらさらなく、これまで以上に研究活動を続けたいと思っている本人としては、ちょうどよい機会なので、

ビジネス・ローとともに

ビジネス・ローについて折々に考えてきたことを雑文的にまとめようと試みた次第である。振り返れば、企業法務の実務家、大学での研究者、そして弁護士として、ビジネス・ローとともに、あるいはビジネス・ローの長い道を模索しながら歩いてきたという感慨も生じてくる。このようなリーガルエッセイ風雑文にお付き合いいただいた方々にはお礼申し上げたい。

最後に、遅く大学人として出発した筆者に専門的な研究教育の機会を再び提供いただいた明治学院大学法学部の同僚諸氏や交流いただいた諸賢に、そして長い研究者生活を支えてもらった妻 純子に、この場を借りて、心からの謝意を表したい。