



ビジネス法学科ジャーナル

第 10 号

[編集発行]

大阪経済大学 経営学部 経営・ビジネス法情報センター

〒533-8533 大阪市東淀川区大隅2-2-8

TEL. (06) 6328-2431 (代表) E-mail blic@osaka-ue.ac.jp

我々がビジネス法学科で学ぶことの意義を池島教授に聞く！

ビジネス法を学ぶ意義

現在のビジネス社会を考えてみましょう。ビジネス社会で、契約を取るということは大変です。すべての企業とはいえないでしょうが、企業によっては、今月の売上件数や売上金といった毎月の営業成績を社員（従業員）の前で明らかにすることがあるでしょう。ビジネス社会は、非常に厳しい世界ですね。

さて、ここで皆さんに問題です。50万円の契約を1件取ってきた新人A君と200万円の契約を取ってきた新人B君がいたとしましょう。社長である皆さんは、どちらを評価しますか？結論から先に言いますと、「法律」の立場から言えば、どちらともいえないと思います。なぜなら、この契約が1回限りの現金取引ならば、B君かもしれませんが、そのような契約でない場合においては、最後の最後までわからないからです。

契約というものは、必ずしも1回限りとは限りません。「商品の納品を、毎月100個ずつ6か月間行う。」



大阪経済大学 経営学部

池島 真策(いけしま しんさく)

といった反復継続的な取引もあります。この場合、その期間において決められた時期に納めてくれるのか？毎回キッチリとお金を払ってくれるのであろうか？などというリスクが発生しますので、会社としては、その取引期間中は様々な管理をしなければなりません。

CONTENTS

『ビジネス法を学ぶ意義』	(池島 真策)	P.1~2
『第三回推薦図書紹介』	(東 裕一)	P.3~5
『経営学部新任教員紹介』		P.6~7
『経営理念と法』	(吉野 忠男)	P.8~9
『～「文房四寶」の紹介と除魔～』	(机上爆睡(涎滴))	P.10~11

また、取引は必ずしも現金ではありません。一部は現金で、残りは約束手形という支払い手段を利用する場合があります。この場合、その手形が約束手形の日支に支払われるかどうかという問題があります。場合によっては、その手形が不渡（支払が拒絶されること）を起こす場合があります。

そもそも契約に入る前に相手の「信用」を調べ尽くしておかなければならないし、契約を成立させるにあたり交渉（駆け引きなど）をする必要があります。また契約が成立した後であっても、毎月納品される商品が契約内容と同じであるかどうかなどの管理や、商品代金の確保のために取引相手の支払能力などの信用管理をしなければなりません。

このように考えると、契約の成立という一地点だけを見て喜ぶのではなく、契約内容がすべて果たされたという最後の最後になって初めて大喜びができるのです。つまり、いくら金額の大きい契約を取ったとしても、その契約が本当に達成されるかどうかは、最後の最後にならないとわからないのです。商品を販売して得た売掛金や相手企業から受取った手形（受取手形）が、売った先の企業が倒産などの理由で返済不能となり、回収ができなくなれば、それは会社の損害となるのです。ビジネスにおいては、このようなリスクを少しでも下げる方法としては、契約を巡る問題に対する「法的な判断能力」（「ビジネス法能力」）を養っておくことが大事なのです。昨今のビジネス社会における事件を振り返ってみても、様々なビジネスシーンにおけるビジネスパーソンのビジネス法能力の欠如や、不幸にも事件が起きたあとの経営者の法的対応能力の欠如ということを物語っています。現在のビジネス社会では、こうした能力は、ビジネスパーソンにとって「必要条件」となっています。こうしたビジネス社会に対応すべく大阪経済大学経営学部では、学生が早い段階からしっかりと「ビジネス法能力」を養えるようカリキュラム環境を整備してあるのです。是非、積極

的にこの「経営学部」におかれている法律科目を学んでいただきたいし、今以上に大事にしたいと思っています。この「経営学部」で学んだ・養った「ビジネス法能力」は、あなた自身の一生の財産（武器）となるはずです。

やや繰り返しになりますが、ゲームやスポーツ観戦は気楽なものですし、そもそも観戦するかしんないかは、その個人の意思に任されています。しかし皆さんは否応なくゲームやスポーツをする土俵に上がることになるのです。そのときに、みなさんはどうしますか？そのゲームやスポーツで有利にさせるツールを持ちたいとか、少しでもリスクを下げる武器を持ちたいと思うでしょうし、持たなければいけません。是非大学4年間で少しでもツール・武器を磨いておいて下さい。



第三回推薦図書紹介



タイトル：商社審査部 25 時～知られざる戦士たち～

著者：高任和夫

出版元：講談社文庫

価格：700 円+税



作者略歴

1946 年、宮城県生まれ。東北大学法学部卒業。三井物産入社。1983 年「商社審査部 25 時」を発表。以降、作家とサラリーマンの二足のわらじを履き続ける。1996 年、50 歳を機に、国内審査管理室長を最後に三井物産を依願退職。作家活動に専念する。近著に、「架空取引」「転職」「密命」「仕事を愉しむ」「粉飾決算」「幸福の不等式」など



この小説は、大阪の中之島にある総合商社・畿内商事株式会社の審査部審査第 3 課の千草課長を主人公として展開される。

第一章 緊急情報

3 月 29 日。木曜日。朝 9 時 30 分。

大阪・中之島の畿内商事株式会社審査部に設置してあるテレックスが、毎朝恒例の情報を叩き出す。有力興信所からの信用不安情報だ。

という出だしから始まる。

少し注釈しておく、「テレックス」というのは、もはや現在では「E-メール」に取って代わられているが、

昔は必需品であった最先端の通信装置であっていわば自宅用電報受発信装置みたいなものと想像してください。商社や銀行などはこれを全世界に張り巡らせて情報の収集をおこなっていたものである。また、「興信所」というのは、信用調査会社のことであり、企業の信用状態をその財務諸表や、資産状況、近隣の風評など、ときには相手先企業に直接面談するなどして分析し、依頼者に対して情報提供する会社のことである。つまり、毎朝、出勤と同時に膨大な信用情報が流れてくる仕組みになっており、その玉石混合の情報の中から、畿内商事の取引先に関連した情報を選び出し、そして倒産の兆候や、信用不安に少しでも関連するような情報があれば、即それに対応する体制をとらなくてはならないという設定で始まることになっている。



↑これが作中に登場する「テレックス」である。ファックスの礎となった

さて、本書は、多少古く1985年に発表された所謂「企業小説」であるが、今もって文庫本として書店の書棚に置かれるぐらい息の長い小説である。「企業小説」といえば、かつてNHKで放映され話題になった「プロジェクトX」のような巨大プロジェクトに果敢に挑戦しこれを達成した感動巨編ものや、逆に企業の内幕暴露のような不祥事の顛末やら、面白おかしくドラマ仕立てされているものと思いがちで、サラリーマンのおじさん族の読み物としての印象が強いかもしれない。

しかし、この「商社審査部25時」は、その著者が実際に大手総合商社の一角である三井物産に勤務していた本物の審査部員であったことから、そのリアルな現場臨場感を伴った展開は、ドキュメンタリーに近いものがある。

小説とはいいいながら、登場する「単語」の数々は経済用語であり、法律用語であり、それだけではその専門知識がなければ、読んでいてもその理解が追いつかないのではないかと感じるほど多種多様用いられている。では、そんな小説を読んでも意味ないではないかと思うかもしれないが。

どっこい、この小説は、堅苦しい法律の世界からは説明していない法律書でもある。

企業の活動現場の最前線で起こるごく日常の出来事

から始まり、その解決のために奔走する営業マンにとって、どんな解決策があるのか、法律はどのような解答を用意してくれているのかを川を溯るような形で法律にたどり着くように描かれている。

いわば実務研修用の法律の教科書といっても過言ではないほどである。

通常、ビジネス法を学ぶに当たっては、その順序は、先ず「法学入門」という科目で法律とは何ぞやを学び、次に「民法入門」で基本的な取引関係の基礎を学び、その発展として民法総則、物権法、債権法、さらには商法総則、商行為法へと及び、その集大成という形でビジネス法というものが身に付いてくるものである。そしてその応用として、判例などの実際に起きた事例を題材にして如何にして法律が実社会を統制しているのか、紛争を解決しているかを理論立てて検証していくことになるはずである。

企業の法務担当者や、そのまた上の弁護士等の法律の専門家を目指すならともかくも、一般の企業に就職し、営業マンとして活躍したいと願う人にとってこのような一般的な順序に従って法律を学び続けることは相当な苦勞を伴うかもしれない。

だが、これを一般的な企業社会でありそうな実際に起こった事件を発端として法律の世界に逆アプローチしていくことによって法学を学ぶことができれば、法律アレルギーの人であっても、必要に迫られての実学でもあり、少なくとも「法学入門」「民法入門」よりは容易く法律が理解できるのではないかと思う。

主人公の千草課長のその後の展開は、広島にある取引先の信用不安の情報を元に、債権回収の方策をあれこれ打ち出すことから始まる。

いきなり、「妙な噂を聞かないか？」 「仕入先に決済の繰り延べを要請したような噂を聞かないか？」 「融手の噂は？」と矢継ぎ早にチェックポイントが交差する。「融手」とは、「融通手形」の略で、倒産しそうな会社が2社でお互いに資金がなく決済できそうもない約束手形を相互に振り出し合い、これ



を割り引くことで不当に資金を得ることであって、もはや倒産間際の常套手段といえる。

また、「動産売買の先取特権」という民法の物権法の中でも超マニアックな言葉が出てくる。これだけでも理解するのに時間がかかりそうだが、その上「動産売買の先取特権の物上代位」なんてのも飛び出す。

この高度な法律問題はさておき、この小説の真髄は、これからである。

この先取特権を利用して畿内商事は取引先へ向かい債権回収の手続きを開始するのであるが、勿論、担当営業マンと審査課長、そして顧問弁護士同道で向かうことになる。

ここで、担当営業マンのセリフが「俺がひとりで行っちゃ駄目かね？」

つまり、審査部の人間や弁護士など法律の専門家が付き添ってくると「・・・必要以上に警戒して、まとまる話もまとまらないんじゃないか？それよりも、ここはひとつ、営業マンあたりを入れたほうがいいのか。」「俺の作った不良債権だし、交渉するのはどうしても俺が適役だと思う。」とセリフは続く。結果、担当営業マンがどのように話をつけて、債権回収に漕ぎ着けたかは、本書を読んでものお楽しみということ。

一方、福岡にある主要大口取引先が会社更生法の申請に踏み切ったとの情報を得て、その対策に乗り出す。会社更生事件における大口債権者と裁判官との丁丁発止の交渉現場も描きだされている。少しでも多く債権回収をしたい畿内商事と大口債権者の支援協力の言質を得たいとする裁判所との間の駆け引きは、民事訴訟法や、会社更生法を教科書で学ぶのとは違った表面には現れない現実の姿を垣間見ることができる。私の経験からすると、これらの描写はとてつもなくリアルなもので正に小説の域を出たドキュメンタリーそのものである。

燃料油代金を踏み倒して世界中を逃げ回る貨物船を追いかけて、これを発見して差し押さえる隠し技が披露され、これまたマニアックな「船舶先取特権」という法的なテクニックも解説されている。

貨物船ということでは、造船所が建造中の貨物船について、その造船所が倒産しかけているとの情報を得ると、これをチャッカリと商売のネタにして儲け話にしようという商社ならではの営業テクニックも出てくる。おいおいこんな営業ノウハウまで小説にしちゃっていいのかよと突っ込みたくなるほどである。

とにかくにも、企業小説だと思い読み進んで行くうちにいつの間にか「法学の教科書」であり、「営業実務のノウハウ・マニュアル」であることに気がついてくるはずである。

理解の程度はさておいて、とにかく通読した上で、理解が不十分であった「法律用語」について、本来の教科書を紐解き、その箇所をピンポイントで学んでみることもひとつの法学学習方法ではないかと思い、学生諸君に本書を推薦する次第です。



大阪経済大学 経営学部 ビジネス法学科
東 裕一(あずま ゆういち)



経営学部新任教員紹介

大阪経済大学 経営学部

曾根 秀一(そね ひでかず)

本年4月から経営学部の専任講師として赴任致しました曾根秀一です。よろしくお願いします！担当授業は、経営学、リスクマネジメント、企業論、コンサル基礎演習Ⅰなどです。研究内容は、長寿企業、つまり何百年と続く企業の存続と衰退のメカニズムについて、とくにリスクマネジメント、経営戦略論、経営史などの視点から研究しています。

赴任直前まで、カナダの大学で授業を担当していました。カナダと同じ内容の授業を経大生にも受けていただきましたが、授業姿勢やディスカッションなど、国は違えど真剣さは共通するものが多々ありました。また、学生の本分である勉学も当然ですが、海外渡航など、自由な時間が多くある大学生の時に様々なことを経験し、視野を広げていかれることを期待しています。



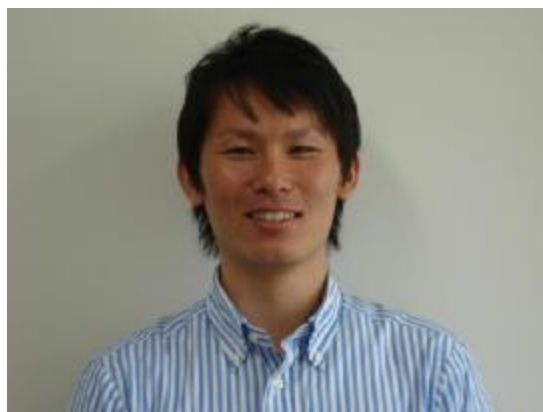
そして、私の指導教員からも教えていただいたことですが、経営学を深く学ぶことは、様々な学問分野の基礎を学ぶことにも繋がります。それは、これからの皆さんの人生をさらに豊かなものとする第一歩となるでしょう。大学は、皆さんがこれからの人生をよりよく生きるための土台を作るところです。多くの人と出会い、そして学び、人生の土台を是非築いていってください。少しでもお役に立てればと思っていますので、いつでも気軽に声をかけてください！！

大阪経済大学 経営学部

松田 温郎 (まつだ あつろう)

はじめまして。経営学部新任の松田温郎（マツダアツロウ）です。流通政策論、流通論、現代経営入門を担当しています。講義の特徴として学生参加型の講義を目指し、グループディスカッションを中心とした運営をすることで、自らの頭で考える、その能力を養ってほしいと考えています。関心のある方は是非J館624にお越しください。参考書を用意してお待ちしております。

最近の研究関心は、小規模小売業者の経営実践の分析です。エスノメソッドによるフィールドワークを主な方法論としています。一言でいえば、現場に入り込み、現場の人と同じ生活をし、同じ目線で考える、という研究方法を採用しています。興味のある方は是非J館624にお越しください。資料を用意してお待ちし



ております。

個人的な話ですが、愛媛県の今治市という港町で育ったこともあり、海と魚をこよなく愛しております。趣味は読書で、小説（ミステリー中心）から漫画（ジャンプ中心）まで幅広く読んでいます。10歳から25歳までサッカーをしてきましたが、アラサーになった今は体が思うように動かず、子供の遊び程度の嗜みとなっています。趣味が合う人は是非J館624にお越しください。おやつを用意してお待ちしております。



大阪経済大学 経営学部

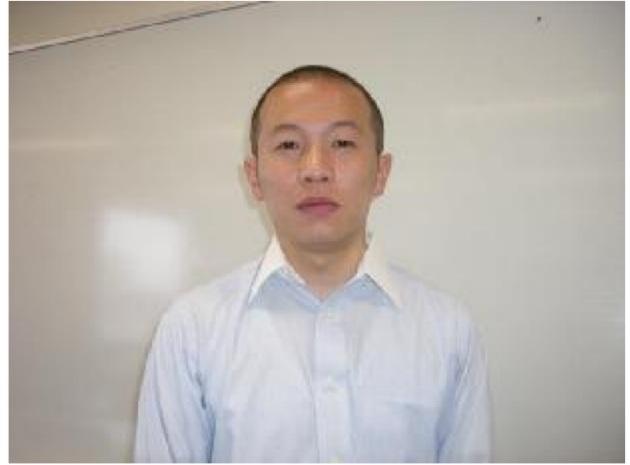
橋谷 聡一(はしたに そういち)

はじめまして。橋谷聡一と申します。専門は、不動産法及び信託法です。

これまで、不動産会社や不動産証券化に関する業界団体に勤務し、実務に携わりながら、研究を行ってきました。

現在、取り組んでいる研究分野は、不動産証券化に関する法律問題、信託における受託者の信託義務、土地信託です。

証券化商品に対しては、特にリーマンショック以降、我が国においては極めて「危険」な金融商品という見方が広まっています。もちろん、金融商品である以上、その投資にあたり一定のリスクが存在することは事実です。しかし、リスクを分析し、対応が可能なものについて適切に対応することこそが、科学的な姿勢であると考えています。私は、法学という立場から、不動産証券化のリスクを明らかにするとともに、どのよ



うにリスクへの対応をとることができるか、という点について研究を進めたいと考えています。

ところで、私は、香川で生まれ、大学進学以来、十数年間に渡り東京で生活してきました。現在、子供のころからの愛読書である、はるき悦巳さんの『じゃりん子チエ』の再読を通じて関西弁を学習しています。10年後には、きちんとした(?) 関西弁を話すことができるようになっていればいいな、と思っています。

担当科目

『ビジネス法入門Ⅰ』『ビジネス法入門Ⅱ』『不動産法』など



経営理念と法



企業が法に従うことは、当然のことであり議論の余地はない。企業がその成立そして法人格の取得において法を無視して成立することはあり得ない。したがって企業は法に従い事業運営を行うことになるし、行わなければならない。

しかし、毎日のように企業不祥事が発覚し新聞紙上をにぎわしている。最近では、オリンパスの不正や大王製紙の経営者の違法行為が記憶に新しい。もっとも両事案に裁判所の判断が無い中で、何が不正で何が違法行為なのかは今しばらくの時間を必要とするが、日本を代表する上場企業の事案としては、お粗末極まりない内容と言わざるを得ない。詳細な議論は法律研究者の見解を待つとして、ここでは、経営学の観点から企業の根幹をなす経営理念を基点に、検討してみたい。

経営理念は、創業者あるいは経営者の創業の精神、方針、夢が集約されたものであり、その具体化に全従業員の能力を結集することになる。この能力は、経営資源といわれヒト・モノ・カネそして情報の集合体である。経営理念は、この経営資源を規定する、つまり経営理念を実現するために最も適した内容、水準を決めることになる。その意味では、大企業において成立する考え方であり、ベンチャー企業のように経営理念は明確であっても、それを具体化する経営資源を確保できない状況下では経営理念は「絵に描いた餅」に過ぎない。大企業において成立するとはいえ、オリンパスや大王製紙では大きな矛盾を示すことになる。オリンパスは「生活者として社会と融合し、価値観を共有しながら事業を通して新しい価値を提案し、人々の健康と幸せな生活を実現する(平成 24 年 2 月 HP 掲載)」と経営理念を定義している。企業の姿勢とともに自社の製品やサービスを通じて社会貢献する目標が示されている。ここには金融商品取引法違反に問われる所以は微塵もない。もっとも世界最高水準にある光学機器の製造販売においては、まさに経営理念の具体化に



大阪経済大学 経営学部

吉野 忠男 (よしの ただお)

取り組んでいる。この矛盾する結果、成果が、同じ経営理念から創造されているのである。

一方、経営理念は経営戦略に大きな影響を与える。影響というよりは経営戦略に経営理念は不可欠な存在であり、経営戦略は経営理念がなければ羅針盤の壊れた船に等しく大海原を漂流してしまうことになる。企業がどこに向かおうとしているのか、そのために何が必要なのか、そうしたことを明らかにし、その整合性をとることが企業の存亡を決めるのである。

しかし、経営理念を実現するためにはどんな経営戦略を策定し実践しても良い訳ではない。もっと分かりやすくいえば、「何をやってもいい」などはありません。つまり企業は、常に法を遵守し事業運営を行っていることが前提となる。刑罰的にいえば作為的に違法行為を行うことはないのである。こうした企業の姿勢や方針を背景にして、著者が企業セミナーを行っている際に「当社では違法行為はないと思いますが、社内において身近であるいは噂で当社の違法行為、

法律違反があると思う方は手を挙げてください」と質問すると、多くの方が手を挙げることになる。(ただし、「手を挙げてください」といって企業人が周囲を確認できる状況では手を挙げることは考えられない。そこで目を閉じて下を向いて挙手してもらうとほとんどの方が手を挙げることになる) 企業では、いかに身近に違法行為が常態化しているのかを示す一例である。また、その違法行為は取引、人事、賃金等の多岐にわたり日常的に行われていることがうかがえる。企業不祥事の温床は現場の日常業務の中にあり、いつでも白日の下にさらされる危うさをもっているのである。そして発覚した企業不祥事に関しては、その企業に在籍する多くの従業員にとって既知のことであり、ある意味で「公知の事実」なのである。

他に、住宅のリフォーム会社に勤務経験のある方の話では、老人世帯しかも独居老人の世帯を対象にしたリフォーム営業は「壊れることの恐怖を煽ることから始まる」と聞いたことがある。問題の有無は別として「壊れたら」との仮説を過大に解釈し法外なリフォーム料金を請求する悪徳商法の存在がここにある。「悪いとは思わなかった」と話す勤務経験者は、それがこの会社の仕事だし、それで給料がもらえると違法性の問題を超越したところに企業の存在を認めていたことになる。さすがに、この事例は勤務経験者の自覚の

問題といえなくもないが、“仕事”と認めることを当の本人に委ねることは法の精神からいっても論外といえる。

このような社内事情あるいは個人の事情を考えると、結果として企業においては「何をやってもいい」とする姿勢が暗黙のこととして浸透しているといえなくもない。ここを敢えて「グレイゾーン」と呼ぶとすれば、経営理念と法が葛藤する場面といえる。経営学そして法の観点から、この「グレイゾーン」を見極めることは今後の不可欠の視点であり、企業が生き残る上で最も重視すべきことといえる。本学の経営学部は、経営学科とビジネス法学科を両輪として、その交差する軸を強固なものにすることを実践している。学生諸子においては、この自覚を持って勉学に励んでほしい。



～「文房四寶」の紹介と除魔～

机上爆睡（涎滴）

【1】自己紹介と本駄文の狙い

1 まず、自己紹介からはじめよう。正しくは、姓名は机上爆睡、字は涎滴である。人はわたくしのことを爆睡涎滴と呼んでいる。意味は字義通りである。もちろんペンネームである。名称の由来はところ構わず、良く眠るのである。会議のとき、電車の中でも爆睡する。先日も電車の中で目が覚め、帰宅途中なのか大学へ行く途中なのかわからなかった。小生はビジネス法学科のスタッフであることに間違いない。誰であるかはあまり詮索しない方が諸君にとっても小生にとってもよいだろう。



2 さて、この拙い文を書くことにしたのはつぎのような理由による。創造的勉強、言い換えれば自分の勉強スタイルを身につけていない学生がたくさんいるということ、そしてそれを改善することなく社会に出て行っているということに憂いをもっているためである。間違いないと思います！！ なんとか早いうちに改善するための一助になればありがたいと思っている。ひょっとしたら、小生が「ラマンチャの男（ドンキホーテのこ）」になっているかもしれない。

3 この拙い文は世に駄文というのだが、あくまでもサンプルとして諸君に提示するだけである。必ず、このようにしろと命令しているものではないことをしっかりと覚えておくよう。

4 小生が考えるに、諸君が創造的・独自の勉強方法を身に着けていない、あるいは身につけることができなかった理由は、小学校以来（あるいは幼稚園以来からかもしれない）の呪いから自力で脱出できていないところにある。だから本駄文は、諸君が大なり小なり罹っているその呪いを取り除く、つまり除魔をすることが目的である。諸君の勉学精神が一挙に解放されんこと切に願うのである。

【2】はじめの一步

1 上で述べたようにこの駄文の目的は諸君がかかっている呪いを取り除くことである。さしあたり小生の役割はエクソシスト、白雪姫を助けた王子様、セーラームーン、検事霧島三郎、諸葛孔明、スーパーマン、月光仮面、ウルトラマン、キュウティーハニー、神獣シン神、コナン（このしつこさは井上ひさし風）というところだ。登場人物が古すぎると反省している。現在の正義の味方を知らないのだ。

<オンロケイジンバラキリクソワカ>

十一面観音（災難よけの菩薩です。わたくし個人としては滋賀県・向源寺の十一面観音像が好きです）の真言です。では次に弘法大師が唱えたと言われる、わたくしたちにとってとても大切な真言を教えよう。この真言は虚空蔵菩薩求聞持法経の中にあり、その真言を百万回唱えればあらゆる經典の文句をすべて暗証できる、それはそれは大変に靈驗あらたかなものだそうだ。では。「あっ、出てこない。忘れてしまった。申し訳ない」。まあ、ぼつぼつ覚えて行きましょう

2 法律の勉強をはじめると同時に、いろいろなトリビアのことを紹介しながら、諸君がかかっている呪い（これは真剣に考えている。冗談じゃないよ。）を解いていこう。実はこれから説明する呪いが法律を勉強するときには邪魔なのだ。だから、たとえラマンチャの男と呼ばれてもがんばってやっていこうとここに決意したのである。小生の行動指針は「人生、意気に感ず」だ（必ず調べておくように！）。もし、呪いがなかなか解けないときは、小生が諸君に呪いをかけることにする。では、いろいろなトリビアのことを話しながら除魔を行おう。
「オンロケジンバラキリクソワカ」

【3】勉強と「文房四寶」について

1 簡単に言うと勉強道具は安物を使うなということである。良いものを持つと結構、気分的に勉強しようという気になるもんだ。

2 昔むかし「文房四寶」という言葉があった（本当は今でもある。しかし、この言葉を知っている人はあまりいないから過去形にしておく。）。それは勉強をするに際しての四つの重要な道具を意味した。今様に言えば、さしあたり四つの重要なアイテムということになる。①「筆」、②「墨」、③「硯」、④「紙」なのだ。学者はそれぞれ自分の知的力量や財的力量とは関係なく、ブランド品を求めたのだ。それはあながち間違っているわけではない。つまり、ブランド品を持つと不思議な力が湧いてくるのだ。一種の「呪」だ。しかし、この呪いをあなどってはいけない。今でも通じるのだ。品目は違うが「おカネ」などは呪の塊だな。実態は紙であったり、アルミ、銅、ニッケルであったりするのだがその働きは全人間活動に強い影響を及ぼしているだろう。戦争がはじまったり、ひとを殺したり、傷つけたり、この上なく有頂天にさしたり。経済学者や哲学者はこのおカネの呪について真剣に考えている。

3 ここで諸君がしっかりと押さえておかなければならないポイントはつぎのことだ。「洋の東西、時間の過現を問わず、ひとは形から入る」、そして「その形こそ不思議な不思議なもの、すなわち神秘的なものが潜んでいる」ということである。これはぜひ覚えておいてほしいことだ、ひとつの人生訓だ。

4 そこで、この拙文は、諸君がこれから法律を勉強する上で、何が重要なアイテムになるのかを紹介しつつ、諸君にかけられた呪いを解くことにする（気分は、平安時代に生きた陰陽師：安倍清明）。まず、そのアイテムとは ① 「知または情報収集時のアイテム」、② 「知または情報処理時のアイテム」、③ 「知または情報保存時のアイテム」、そして最後に④ 「知または情報をバージョン・アップする時のアイテム」ということになる。ではこの続きは次回にて

恐惶謹言妄言多謝

<その形こそ不思議な不思議なもの>

室町時代に世阿弥という能楽師が居た。彼は後の観世流の能を大成した、いや日本の能を大成した偉大な人物である。その彼が『風姿華傳書』（岩波文庫にあるからぜひ読みなさい。推薦本だな！）の中で、芸事（能を指すが、勉強に置き換えればよい）はことの良し悪しが判断できないうちに教えろと述べている。つまり、形を先行させろということだ。理を先行させると、利口ぶった「何で何で」が常に出てきて、ついには体系が理解できずに終わると言っている。「木を見て森を見ず」と言うことになる。それほど形は不思議な、かつ魅力的な呪なのだ。そして「楷書を知って草書で生きる」生き方がよい。名人はさらに突き進んで「危うきに遊ぶ」のである。

