



経営学部長 経営学科教授
渡辺 大介

ビジネス法学科ジャーナル

[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

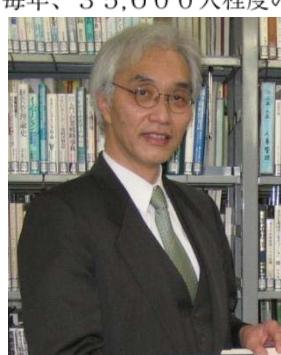
ものと思っています。今、インターネット検索で「ビジネス法」と入れると本学ビジネス法学科が一番に出るようになっています。検索頻度＝関心の高まりを示すものと言えます。

このメールマガジンが今後学生・卒業生・教員そして社会をつないで継続し発展するよう期待しています。

ビジネス法教育と発行趣旨

このたび大阪経済大学の経営・ビジネス法情報センターでは『ビジネス法学科ジャーナル』を発刊することにいたしました。発刊に際し、初心を明記しておきたいと考え、この拙文を掲げることにいたしました。

2004年にビジネス法学科が設置されました。それはビジネス法学教育の重要性をわたくしたちは強く意識したためでした。間違いなく時代はビジネス法学教育を求めていると確信しています。既存の大学の法学部（法学科を含めて）は全国でおおよそ90数校あります。



卒業生がまったくビジネスの知識をもたずくビジネス社会に突入するということは無謀であると考えたためです。そのビジネス法学科の研究・教育・社会貢献などの諸面のサポートを行う目的で経営・ビジネス法情報センターは2005年に経営学
経営・ビジネス法情報センター長
ビジネス法学科教授 木村 俊郎

ネス法学科第一期生の卒業年度を迎え、時宜にかなつた企画だと思つています。

経営・ビジネス法情報センターは、四年前に経営学部にビジネス法学科が開設され、これが設置経費を要しない形式で設置されたことを背景として、実質は経営学部ビジネス法学科の教育・研究・社会貢献の拠点として三年前に設けられたものだと理解しています。

ビジネス法教育は、近年の企業・ビジネス

この度、メールマガジン「ビジネス法学科ジャーナル」が経営・ビジネス法情報センターから発行されることになりました。ビジネス法に関する社会的関心が高まる中で、ビジネ

部に設けられました。具体的には特別講演会、大阪府委託訓練講座、ビジネス法研究会、学校法務研究会、アンケート調査など種々の活動を実施してまいりました。

近い将来、ビジネス法学のカリキュラムの検討などが予定されています。その一環として、今回、『ビジネス法学科ジャーナル』を発刊することになりました。発刊の意図は、メールマガジンという手段を用いて学生にビジネスに関する法情報を提供するところにあります。ただ講義だけで、また法学文献だけで法情報を入手することは難しい状況になりつつあります。そこで、本ジャーナルが学生諸君による種々の法情報入手の手助け、あるいはナビゲーターになればと考えています。

発刊は教員のイニシアティブで行うことになりましたが、続刊は学生諸君の意見も取り上げてより学生諸君にとって使いやすい、そして必要な法情報提供誌としてバージョンアップを考えております。

学生諸君の忌憚のない意見やアイデアを編集委員に聞かせていただければ幸いです。今後、学生と教員の相互交通のビジネス法情報雑誌として発展することを期待しています。

- ビジネス法学科の過去・現在・未来を語る（北村教授・長繩教授・木村教授による対談）……………2

○ビジネス法研究会

「入札談合と独占禁止法」（栗城准教授）……………3

「M&A・事業承継の手続きにおける実践的課題」（桐石氏）……………4

○「法解釈学」とは何か？（黒田講師）……………5

○ビジネス法入門解説（池島教授）……………6

○最近の面白い判例（松田准教授）……………7

○『学校の法理』の発想（北村教授）……………8

○掲示板……………8

○民法テール（指桃罵李）……………9

○大学における「三方よし」と暖かさ（樋口准教授）……………10

○編集委員の紹介……………10

○編集後記……………10

ビジネス法研究会報告

ビジネス法議論のなかでわれわれは、「裁判規範として法を運用する能力の養成」と対比させながらビジネス法教育を「ビジネスや市民生活の中で行為規範として法を活用する能力の養成」と規定しましたが、われわれはその意味の深化と体系化を課題とし研究しています。報告は原則として実務家と教員が各1名担当します。第1回～第3回までの報告は以下の通りです。



↑第1回研究会（5月26日）

第1回 2007年5月26日

- 報告1 西村直（大津市総務部契約検査課長）「自治体における入札・契約実務について」
報告2 栗城利明（ビジネス法学科准教授）「入札談合と独占禁止法」

第2回 2007年6月30日

- 報告1 桐石義孝（株M&Aデータバンク代表取締役）「M&A事業承継の手続きにおける実践的課題」

報告2 吉垣実（ビジネス法学科准教授）「商事仮処分の紛争解決機能－新株予約権発行差止事例を中心として」

第3回 2007年7月21日

- 報告1 前田有太可（経営学研究科M2）「企業再生における債務免除益課税問題—民事再生手続きを中心として」

報告2 橋詰雄三（経営学研究科M2）「所得税法における家族に関する税制の研究—事業から対価を受ける親族がある場合の必要経費の特例—」

報告3 宮野晃一（経営学研究科M2）「無形資産に係る費用分担契約について」

以下に、第1回の栗城准教授の報告と第2回の桐石氏の報告の要旨を掲載します。

『入札談合と独占禁止法』

5月26日、本年度第1回のビジネス法研究会が開催された。報告、研究テーマは近年マスコミをにぎわしている「入札談合」についてである。研究会では、まず実務家の立場から実際に大津市において公共調達に携わっている西村直氏（大津市総務部）が、次に研究者の立場から経済法の側面より私（栗城）が、個別報告を行い、その後、参加者によって質疑応答が行われた。

西村氏は公共調達における契約の実際、すなわち一般競争入札、指名競争入札、随意契約の内容、特色について、実務上の課題を指摘しつつ解説するとともに、昨年の大津市（旧志賀町）における上尿施設談合事件の詳細について報告を行った。

これに対し私は、西村氏の報告を踏まえ、入札談合に対する



ビジネス法学科 准教授
栗城 利明

『独占禁止法実務の手引き』によると、「国、地方公共団体または特殊法人等が行う競争入札において、入札参加者が事前に受注予定者および最低入札価格を決定すること」を入札談合という。したがってこの定義によると、「公共調達」の分野において、「誰が受注するのか（人）」「いくらで受注するのか（金）」を人為的に決定することを、入札談合という。

入札談合は、事業者全体（業界）の生き残りを目的に、すなわち受注機会の均等化を図るために行われる、といわれている。どうしてライバル企業同士が話し合って仕事を分からち合ったり、価格を決定することが、独占禁止法に違反するのだろうか。

独占禁止法は1条に目的規定を置いており、ここでは競争の促進が消費者の利益につながると述べている。すなわち競争には価格を引下げ、品質を引上げる作用があり、だからこそ、消費者利益の確保を究極目的とする独占禁止法は競争制限・阻害行為を禁止している。入札談合はたしかに事業者にとっては好都合かもしれない。しかし入札談合の結果、割高の公共調達になると、税支出は増大し、この不利益は国民が負担することになる。このため入札談合は独占禁止法によって厳格に規制されている。

経済コントロールの軸足が明確に市場（競争）に置かれつつある今日、独占禁止法の重要性は非常に高まっている。本稿をきっかけに、一人でも多くの方が独占禁止法について興味、関心を抱くことになるならば、幸いである。

ビジネス法研究会報告（続き）

『M&A・事業承継の手続きにおける実践的課題』

—M&A 専門会社の視点から—

1.M&Aビジネスの概要

ここ数年、大企業のM&Aが活発化し注目されてきたが、今後は、中堅ないし中小企業のM&Aも事業承継問題との関係で注目されるであろう。M&Aを取り扱う専門家（士業）も増加している。税理士の新しい業務としても注目され出来ている。当社も、税理士、会計士、弁護士などM&Aに関心の高い専門家20数名で設立した。



現場では、この企業評価があまりに事実と異なった場合、誰が、どのような責任を負うのかという問題が生じている。そのようなときに備え。買手側企業が、株式売買契約に買戻し特約をつけることを要求することがある。合併の場合には、合併無効の要件論となり解決は困難となる。デュー・デリジェンス契約の不履行ということで、M&A 事業者に責任を追求することになろうが（ただし日本のデュー・デリジェンス契約には2種の類型があり一概には言えないが）、根本的な解決策とはいえない。直ちに合併せず、株式売買で支配権を取得してから、時期を見て合併に移行することが無難であろう。

2.手続きの問題点①企業機密(情報管理と守秘義務契約)

M&Aを取り扱う事業者（士業）が増加する中、M&Aスキルが未熟なまま業界に参加する事業者もいる。M&Aに関する企業情報は企業にとって生死を分かつ情報でありながら、その適正な管理方法が慣習としても確立されていない。最悪の場合は、不動産情報と同等のやり方で取り扱う事業者もいる。

M&Aに関する企業情報は、機密の度合いに応じて段階分けし、守秘義務の程度を異にして取り扱うことを提唱する。ただし、成約率との相反性は免れない（この段階分けの繊細性が、その事業者の専門性の判断の1指標となりうる）。また、守秘義務は法人を当事者として締結することがあるが、定型の契約書を利用していれば、相手が大企業法人の場合、その企業の何千人の者が企業機密を知ることが許されることになる。退職者も考えれば、これは問題ではないか。

3.手続の問題点②企業評価(事業評価と瑕疵担保責任)

企業評価は、「財務的評価」だけではなく、「事業評価」も重要な要素である。

M&A が活発になる中、(金権主義ではない) M&A の目的である「シナジー効果」に疑問があるといわれるケースも出てきている。大手 M&A 事業者の中には、このシナジー効果をきちんと見極めたうえで M&A を提案することをセールス・ポイントにしているところがある(正しい視点である)。事業評価は、各種の専門家(技術者、弁護士、人事コンサルなど)とプロジェクト・チームを結成し遂行すべきである(当社にも、技術を評できる専門家が参加している)。

4. 質疑応答（抜粋）

(1) M&A を活発に行っている企業はどのような業界に多い
か。また、特徴はあるか。

買手側企業と売手側企業によって業界が異なる。

買手側企業の業界は偏在する傾向にある。中小企業の案件も増加しつつある。

(2) フロー価値にストック価値を加算することは過大な企業評価とはならないか。

フロー価値だけに重点をおく計算式は、売手側企業の納得が得られにくい。例えば、開発中の技術や福利厚生施設はフローを生まないが、これが企業価値の範疇外では売手側企業の納得が得られない。ストック評価の加算も必要と思う。ただし、フロー価値自体は事業評価により、加減乗除すべきであると思う。



第4回研究会は10月27日建設請負契約の瑕疵担保責任を中心にビジネス法学科の黒田講師とゼネコン法務担当者（交渉中）の報告を予定しています。

『法解釈学』とは何か？

ビジネス法学科で学ぶ法律系科目の多くは法解釈学と呼ばれる学問分野に属する。この法解釈学、わたしは学部時代にすこしだけ勉強してみて、すぐに嫌になった記憶がある。「法解釈学なんて、学者が好き勝手なことを言っているだけじゃないか」。おそらく法律を学んだ少なくない学生がこのような印象を抱いたまま学部を卒業していく。そこで、以下では、新書風に、「法解釈学とは何か」ということについて考えてみたいと思う。

私たちはいろいろなモノを見る。この見る



という作業にはいろいろな段階がありそうだ。たとえば、通学の途中、電車内で周囲や窓の景色を見る。人が立っている、犬が散歩している、吊り革といつても本革を使ってないな、などのレベルの「見る」では、誰が見ても同じようなモノを見ることになるだろう。次に、乗客はどこかそれぞれの目的地を持ち、運転手や車掌はその目的を達成させるために電車を運行する。こんな風に観察する場合、さきほどの「見る」とは少し違う作業を行なっているように思える。電車・乗客・運転手などの一定の社会的関係という枠組みに沿って見ていると言えるからである。さらに、おじいさんが辛そうに立っているのにあの若者が二人分の空間をつかって座っている。詰めてあげればいいのに。このレベルの「見る」では何か実践的な評価的態度を伴っているようだ。この第三の段階では人によって異なる内容を「見る」こともあるかもしれない。

法律は言葉でできている。だから法律を「見る」とき私たちは言葉を見ている。たとえば、「人を殺してはいけない」という法律があるとする。今あなたが見ている「人」という文字は紙にインクで印字され、形は二画から出来ていて上方が繋がっている。このレベルの「見る」では、おそらく殆どの者は同じモノを見る能够があるだろうが、この言葉が何を意味しているのかは明らかにならない。次に、この法律の言葉はニュースやエッセイなどの文章とは異なる性質（たとえば、法的規範性）を持っていると言う見方ができる。この見方は、この言葉に法律としての意味を与えていた。さらに、「人」という文字の意味には牛は含まれないと考える場合、さきほどの評価的態度で見ていることになる。

ビジネス法学科 講師
黒田 尚樹



つまり、法律も（それが一見したところ自明に思える言葉でさえ）、私たちの見方によって初めて意味が付与される。

法解釈学はおそらくこの第三のレベルにもっとも関係するのだが、解釈者が評価的態度を示すとき、解釈者の利益が最大化されるような内容を持ち込むことは許されるだろうか。たとえば、好きでもない女性を妊娠させてしまって、私はよからぬことを考えた。胎児が「人」ならば私は人殺しになってしまう。ヨコシマな私は「この『人』には胎児が含まれない」という読み方を主張するだろう。消費者を保護したい人が消費者に有利な読み方を、経済体制に寄与したい人が企業に有利な読み方をするのも同様である。しかし、ある法律を「見る」人が自分に都合の良い読み方あるいは恣意的な読み方を主張することが許されるならば、その法律は十人十色の意味を持ち合わせることとなり、その結果、それはもはや法律としての役割を果たさなくなる。したがって、まず、法律の読み方は、何か「正しさ」を伴ったものでなければならないと言っていいだろう（一応言っておくと、ここで問題としているのは、胎児を殺すことが正しいかどうかということではなくて、読み方が正しいかどうかということである）。つまり、どのように見る・読むのが「正しい」のか、翻って、そもそも「正しい読み方」などあるのか（いわゆる解釈学方法論）。つぎに、法が正義を指向するものであるとすれば、正義とは何か（胎児を殺すことが正しいかどうかというレベル）、翻って、そもそもわれわれは正義を論じることなどできるのかという問題（メタ正義論、法解釈学の學問性）も考えなければいけない。ここでは派生するこれらの問題群を提示するに留めるが、いずれにしろ、法解釈学とは「主観的なものでありながらも主觀的であってはならないもの」というわけである。



初めての学期末試験を迎えて —ビジネス法入門解説—

(1) 初めての試験にとまどい・・・

大学に入学して初めて学期末試験を受けて、いかがでしたでしょうか。事前に、講義で学期末試験の出題の仕方や答案作成については、高校までのものとは違うとは聞いていたが、こんなに違うのかと戸惑った人が多かったのではないかでしょうか。こんな試験ばかりだったら、卒業できるのかと不安に思った方も少なくないのではないかでしょうか。このコラムを書きながら、私自身も高校までの試験が思い出されます。高校までの試験は、解答の半分以上は選択式で、仮に記述の部分があったとしても、語句の当てはめや数行程度の記述でした。採点においては、厳しい先生の科目では、ちょっとの間違いでもバツ扱いをされてしまいました。また漢字を忘れたのでひらがなで書いたら、これまたバツにされて、ガッカリしたのを思い出しました。今から考えると背筋が寒くなりそうです。

でも、大学の試験は違います。大学試験の答案作成の方法や学習方法の理解により、結果として単位に結びついていくはずです。皆さんのこれから数年間において、少しでも一助になればと思い、この文を書いてみました。是非最後までおつきあい下さい。

(2) みんなの答案はどうであったか？

今回の「ビジネス法入門」を採点してみての感想としては、「予想以上に、答案作成に苦労していた」ということです。この科目は、基礎教育科目という位置づけですが、ビジネス法を学ぶ入口に立つ1年生を中心とする皆さんを対象に、ビジネスの基礎となる基本的な法制度、ビジネスを直接規律する法や関連する法について説明していく授業でした。それ故、当然、試験問題も、こうした法や制度における原理・原則についてどれだけ理解したかを問う問題でした。しかし残念ながら、皆さんの答案は、①法や制度の「正確な定義」というものがなされていなかったこと、②一問一答式的な答案が多く、「全体的に量が少なかった」ことです。では具体的にみていきましょう。

まず、「正確な定義」がなされていなかったという点ですが、野球のストライクゾーンを例にして、見てきましょう。野球においては、ストライクのカウントをとるためには、ストライクゾーンというものがなければなりません。それ故、野球規則でしっかりとストライクゾーンの範囲というものが決められ、このゾーンに入ったボールをストライクとしています。このス



トライクゾーンは、試合の勝敗に重要な要素となります。ときには、球審の判断をめぐって、選手同士の乱闘騒ぎを引き起こしているときもありますよね。このことは法律にも通

ビジネス法学科 教授

池島 真策



じることです。ある制度が適用される場面かそうではないかによって、損害賠償の発生の有無や刑罰の適用の有無ということが起ります。これをめぐって裁判にもなります。それだからこそ、制度や物事の定義をしっかりとしてあげなければならないのです。

次に、「全体的な量」という問題です。これは前述したように、高校までの試験の影響と思われますが、数行書いて終わりという答案が少なからずありました。つまり、一問一答式に近い答案ということです。例えば、ある人物の良さをみんなに理解してもらう場面を考えてみて下さい。その人物の良さを説明する場合、一つの良さだけを説明してみても、みなさんが納得するでしょうか。「一つだけあげられても・・・」ということを言う人もいるでしょう。むしろ、その人物の良さをより多く説明してあげれば、納得する人が増えるのではないかでしょうか。この点についても法律に通じることなのです。すなわち、法律というものは、「説得の學問」などといわれるよう、多くの理屈（説得材料）をたてて納得させるものです。今回の試験問題の一つに「有償契約と無償契約」が出題されていましたが、定義だけで終わるのではなく、どのような契約が有償契約となるのか、契約をこのように分類する意味は何かなどを説明することにより、「有償契約と無償契約」というものが浮き彫りにされることになるのです。

では、今後どのように学習を進めたらいいのか考えていきましょう。

(3) 今後、どのようにしたらいいのか？

①学習について

まず、学習面からみていきましょう。前述したように、法律答案としては、まずはしっかりと「定義」に基づかなければなりません。野球の練習でいえば、しっかりとストライクゾーンに基づいて練習を積み重ねるのと同じです。制度や法律タームなどの定義をより正確に理解する学習を心得てください。その上で、いろいろな面から説明しなければならないので、その説得材料をそろえる必要があります。皆さんのが今後専門科目を履修していくと、その説得材料として、制度の背景や経緯、趣旨、判例・学説といったものが登場してきます。こうした材料を理解する学習を少しづつ重ねていくことが大事です。

法律科目的答案は、最終的には、条文（ルール）というものを基礎として、基本原理・立法趣旨、さらには判例や学説を駆使して、説得力ある答案を作成していかなければいけません。そのため（次ページに続く・・・→）

めにも、試験前には上記の学習を進めると共に、テキストやノートを見ながらで結構ですので、自らペンをとって実際に書いてみてください。いい答案の近道は、「書いて練習をする」以外はないのではないかでしょうか。野球でも、試合のみだけでは、いいピッチャーにはなれません。キャッチボールに始まり、しっかりととしたストライクゾーンを認識しながら、投球練習を重ねることで、いいピッチャーになっていくのではないのでしょうか。

②試験答案作成について

今回の試験を受けた際、「答案の構想」というものを練った人は何人いるでしょうか。多くの人は問題を見るなり、すぐ書き始めていた人が多いのではないでしょうか。試験の始まりの合図の後、5分でもいいので「答案の構想」を練りましょう。例えば、「AとBを比較しながら、説明しなさい。」という問題と「Aと

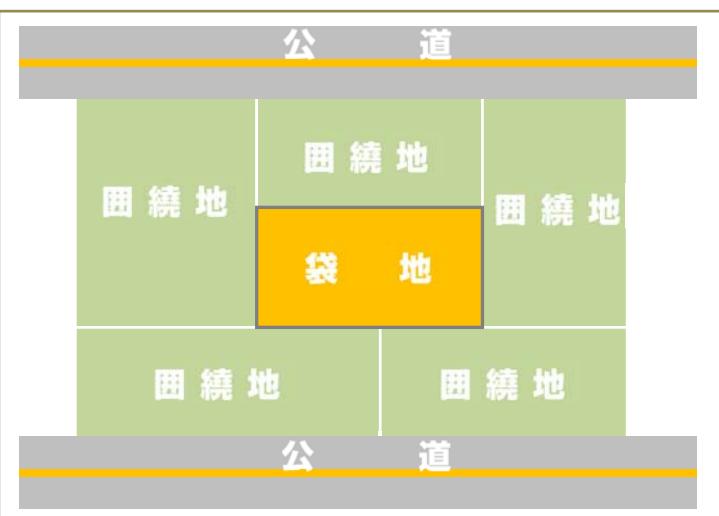
Bについて説明しなさい。」という問題では、答案の書き方は異なります。後者にあっては、単にAとBの説明でいいのかもしれませんのが、前者にあってはAとBを「比較しながら展開すること」がポイントとなります。それ故、どのように比較展開するか構想を練る必要があります。また、問題によっては、展開する順番（説得材料の順番）が重要な場合もあります。こうしたことを注意しながら試験答案を書いていくことは非常に難しいとものです。そのためには、まず構想を練って、その構想に基づいて（見ながら）答案を作成する方が賢明なのではないでしょうか。また、こうすることで、答案作成の途中で頭の中が真っ白になって答案が書けなかったということもなくなるのではないかでしょう。

長くなりましたが、この文が皆さんのお役に立つことを願っています。

最近のおもしろい判例

最判平18.3.16：自動車による通行権の主張

下図のような土地を民法では袋地と呼んでいます（不動産用語では無道路地です）。民法210条ではこのような公道に至る通路のない土地の利用のために「公道に至るための他の土地の通行権」、すなわち、^{いじょうう}囲繞地通行権を規定しています。囲繞地とは、袋地を囲んでいる隣接地をいい、袋地の所有者は必要な程度に応じ、損害のもっとも少ない方法で囲繞地を公道に出るために利用できます。囲繞地通行権は袋地で生活する者のために設けられたもので、日常生活のためには買物などどうしても公道に出なければなりません。この条文ができた当時、それほど自動車交通は発達しておらず、囲繞地通行権は徒歩で通行するための権利として規定されました。ところが、現代は自動車交通花盛りの時代です。囲繞地通行権も徒歩での通行だけではなく、自動車を使って公道に出るためにはある程度の幅員を有した通路が必要になります。自動車が余裕をもって通行できるためには幅員が2.5m程度は必要かと思います。



ビジネス法学科 準教授
松田 佳久



最高裁平17（受）第1208号 平成18.3.16第一小法廷判決（最高裁判所民事判例集60巻3号735頁）は民法210条の囲繞地通行権について、自動車の通行を前提とする通行権の成否およびその具体的内容についての判断基準を示した初めての判決です。当事者の事情をなんら考慮することなく、自動車の通行を前提とする囲繞地通行権を否定した原審（東京高裁平17.3.16）判決を破棄し、原審に差し戻しました。本最高裁が示した基準は「他の土地について自動車による通行を認める必要性、周辺の土地の状況、自動車による通行を前提とする210条通行権が認められることにより他の土地の所有者が被る不利益等の諸事情を総合考慮して判断すべき」とするものです。





発言者のお名前がバレそうだがご寛容願いたい。本学の北浜社会人大学院のからみで2つの在学関係論を聞いた。①某客員教授：税法論文作成中の院生十数名を集めて叫ぶ。「君たちは社会人入試で無試験みたいにして入学した。修士論文はそんなに甘くない。簡単には卒業させない！それでこそ科目免除の価値がある！」懐かしい大学論に賛成！といって拍手したくなる。②ご年配の社会人院生：修士を終え博士課程に進学。歓迎会でマイクに向かう。「私は博士号を必ずとる。とれるかどうかは、大学、指導教授そして私の、3分の1ずつの責任だ！」その通り。在学契約だもの、入学させたのだもの…。ビジネスマンらしい的確さに感心した。

「在学契約」という言葉はかなり以前から民法教科書に出てきている。学生と学校の関係を契約関係だと言うと馴染めない方も多いが、間違いない把握だ。本学も含め各私大が被告となった学費返還裁判につき昨年11月、5件の最高裁判決があった。ここでは「契約」どころか「消費者契約」とされた。入試要項に「納入いただいた学費等は一切返還できません」などと記しても損害賠償額の予定としては無効。3月中の入学辞退者が前払いした授業料を返せ！と言われた。公共性の担い手を自負した大学の常識は悪徳商法と同列に扱われ、市民社会では全く通らなかった。

市民社会のルールを具体化しているのが市民法＝民法だ。民法は、双方が権力を持たない者同士が結び合う・契約する関係を社会の基本として想定する。最近、本学のミッション

掲示板

来春大阪経済大学を卒立つビジネス法学科第1期卒業予定者の諸君へ
連続自主講義 「大学とビジネス社会をつなぐ(仮題)」のお知らせ

4年前の夏、オープンキャンパスに繰り返し足を運んでくれた高校生がいました。ビジネス法学科のはじめての学生募集に応募し、105名の一人として入学してくれました。4年間、私たち教員も諸君とともに努力しましたが失敗も沢山ありました。諸君をビジネス社会に送り出す前にもう一度語りたい、教えたい・・。教員にはこんな望みがあります。学生諸君にも教員にも義務のない「大学とビジネス社会をつなぐ(仮題)」をテーマとした連続自主講義を行います。11月～12月、原則として金曜18：00～19：30。10月初旬に掲示板、ゼミ等にてお知らせします。

(企画代表: 北村實・木村俊郎)

ビジネス法学科卒業記念パーティー実行委員募集（2年生・3年生）

来春、ビジネス法学科第1期生が卒業を迎えます。2・3年生の皆さん、先輩の卒業記念パーティーを企画・運営してみませんか。下記までご連絡下さい。

(経営・ビジネス法情報センター 平原)



ビジネス法学科 教授
北村 實

ステートメントを一言でまとめると「つながる力No.1」とすることになった。ワッショ、ワッショと我を忘れて「肩組」する力を束ねるのも良いが、少なくともビジネス法学科は、ビジネス社会を担う自律的市民の交渉・契約力の養成を教育目標にすべきだと思っている。

本学に勤務し27年になる。前任校も合わせると33年の教歴になる。在職期間の半分くらい、身近な事件の始末・解決に関与し色々考えた。若いころ私の発言に「君は隠れた人材だ」とか「経大の異物だ」という人々がいた。私の住む世界に私を隠れた存在と表現する人はいないし、その頃私の何が異物か意味不明だった。今はその人々の世界と視野・意図が分かる。

経験したことが溜まった。本学を念頭において学校という社会を市民法の理屈で解釈してみようと思った。在学契約は何と何との交換契約か。経営と社会性の狭間で学費義務をどう構成すべきか。契約説のもとで教師・学校の評価や懲戒の根拠と限界はなにか。教育過誤はどのように構成できるか。学校はまるで個人情報集積地だがかなり粗雑に扱いかねない体質をもっているように見える。なぜか。等々。身近に魅力的なビジネス法的テーマが転がっていた。

ビジネス法学科教員と職員数名が分担し若干の実務法律家の参加を得て『学校の法理』という本を準備している。

「民法テール (Tale)」

指桃罵李

日本の民法典がイメージする「人」について、すこし想像してみようと思います。わたくしたちと比べてみるのも面白いのではと思います。日本民法典がイメージする人をここでは「民法人（みんぽうじん）」として紹介したいと思います。文章スタイルは自己紹介というかたちを探りたいと思いますので、この拙文ではその民法人を一人称単数、つまり「わたくし」で書きはじめたいと思います。

わたくし（民法人）の履歴書

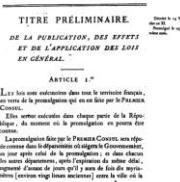
1.出生地

わたくしの出生地を特定するのはかなり困難を極めます。しかし、およその場所をあげるとしたらフランスのパリあたりじゃないかと思うのです。実は、わたくしにはご先祖さまにあたる方がおられます。この方の出生地はローマ帝国時代のローマだと言われています。わたくしは間違いなくこのご先祖さまのDNAを引き継いでおります。

しかし、いろいろな地域の、そして時代のひととの影響をうけていることも事実です。そのような意味では、わたくしはハイブリッドであるといえます。そうですね。世界人ですね。最近はこの傾向が一層、強く意識されているようです。

2.出生時期

フランス革命（1789年）の少し以前から、わたくしというものは作られてきたのではないかと思われます。世界史などで習った「啓蒙期」ということになります。フランス人権宣言には私の姿が見えてきています。そして、この世に生まれてきたのが1804年だったのです。1804年というのはわたくしにとっては忘れることのできない重要な年です。フランス民法典が制定された年なのです。この法典によって、わたくしが出生したのです。

CODE CIVIL
DES FRANCAIS.

3.出生のエピソード

母に聞いたのですが、わたくしがこの世に生まれ出るには長い陣痛があったとのことでした。画家のドラクロアおじさんがその場に立ち会ったような顔をして、当時のわたくしの出生の模様を描いています。

<民衆をひきいる自由の女神>



<バスチーユの襲撃>



その絵は現在、フランスのベルサイユ宮殿（ルーブル美術館）でみることができますよ。その絵画の名前は、なんていったっけ・・・・。そう

そう、思い出しましたよ。『民衆をひきいる自由の女神』だったと思います。ルイ16世率いる王侯グループと民衆グループの武力衝突でした。現代人はそれをフランス革命と呼んでいます。その革命はパリのバスチーユの牢獄の襲撃ではじまったのですよ。マンガ愛好家のかたはぜひ、池田理代子女史の『ベルサイユのばら』を読まれ



ればと思います。硬派の方はうんざりするほど沢山の文献がありますので本屋さんや図書館で適当に選んで、読んでください。

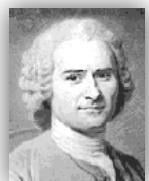
4.出生前後に関与した人々

のことについては、父がよく話し、聞かせてくれました。それはそれはたくさんの方がかかわったのだということでした。しかも当時の社会科学の最先端をリードしていた人たちだったと聞いています。フランスに特定されていないのです。イギリスやドイツなどの人たちもかかわっているのだということでした。代表的な人たちをチョット紹介しておきましょう。フランスではルソーおじさん、モンteskyuおじさん、ディドロおじさんと言われている百科全書派の人たちでした。イギリスではジョン・ロックおじさんなどです。チョット時間は遅れますがドイツでは、カントおじさん、ヘーゲルおじさんなどなど、綺羅星のごとく

モンteskyu

ディドロ

ルソー



カント

ヘーゲル



たくさんの人たちがかかわってくれたそうです。アッ・・・そうだ一番大切なたを紹介し忘れています。ナポレオン・ボナパルトおじさんです。そうです、あの有名なナポレオン皇帝（初代皇帝です。甥のナポレオン皇帝もいますのでご注意！）です。かれが直接、わたくしをこの世にデビューしてくれた人なのです。恩人です。このような人たちの「愛」に包まれてわたくしは生まれ、育てられてきました。今から振り返れば幸せだったのでしょうかね。



5.わたくしの性格

よくいろいろな方から言われるのです。それを自分の口から言うのはすこし恥ずかしいのですが、自己紹介ですから言っておきます。でもね、あくまでもいろいろなひとが言っていることを紹介しているのですよ。わたくしが自惚れて言っているではありませんからくれぐれも誤解のないようにね。では、『自由で、おおらかで、平等で、理性的で、意思というものを持っており、賢くて、合理的な性格』だと言われています。あまり感情に左右されることのない性格だともよく言われます。

(続きは、次号へ)

大学における「三方よし」と暖かさ

大学は典型的なサービス業である。大学ブランドの商品を提供したり、大学発のベンチャーとして商品提供型のビジネスが始まったりしつつあるのも事実である。しかし大学が知的な情報を生産提供し、それをベースに様々な教育サービスを提供する以上、大学がサービス産業と位置付けられるのは当然である。特に文系の大学においてはそうである

ホテルはといえば、これも典型的なサービス業である。例えば帝国ホテルが新幹線で社内食堂を運営するとか、ホテル内のレストランや売店で食事や様々な物品を販売するといった場合を除けば、基本的に宿泊や会議・披露宴などでサービスを提供するのが本道である。ホテルは顧客の宿泊に関して満足を提供することが経営理念の基礎である。

では大学は何を経営の理念とすべきなのであろうか。大学が経



営体として成立するためには、何よりも学生の成長を実現する組織でなくてはならない。学生の成長が社会の発展の礎となり、学生にとっても社会にとっても満足が得られるからこそ、社会から新しい期待を持たれ、

経営学科 准教授
桶口 克次

新たな希望を持った学生が入学してくる。それが大学の発展と研究活動の持続を可能にする。いわば「学生よし、社会よし、そして大学よし」となる。

いずれも典型的な無形のサービス業である。大学はホテルから何を学ぶことができるであろうか。ホテルでは顧客は絶対であろう。顧客に嫌悪感を抱かせる対応やサービスは厳禁である。しかしこのことはどの客にも普遍的に当てはまりはしない。他の顧客に嫌悪感を抱かせる、その意味でホテルでの質の高い宿泊環境を乱す顧客には毅然とした対応が求められる。ただその場合でも言葉遣いや個別の対応は慎重を極める。ホテルというハードと、対応のソフトと、そしておもてなしのヒューマンが合致していいホテルができることがある。

では大学はどうであろうか。問われているのは「学びの動機を持った学生」と教育サービスを提供する大学の間に形成されるべきコミュニケーションのあり方であろう。大学は、学生をどのように育てるのか、それを通して社会にどう貢献するかという点で、自らの理念をベースに、厳しくとも、公正でかつ質の高い教育を実現することが求められる。それを学生に要求する以前に「教職員自らに」求め実現することが重要である。ホテルのサービスから学ぶこと、それは自らに厳しく学生に暖かいヒューマンなサービスであろう。

編集委員紹介

※編集長は、木村俊郎センター長が兼務しています。

平原 祐樹

ビジネス法学科4回生（主査）
平原さんは、とてもまじめな
人で仕事をきっちりとする人で
す。ワードを使いこなして、作
したパンフレットは短い期間で
作ったのに素晴らしいもの
でした。教員免許の取得にも
頑張っていて尊敬できる
先輩です。（西）



狩野 桂

ビジネス法学科3回生
私と同じく、去年の2月から当センターS.Aとして活動している彼女は、チアリーダー部の主将も務める活発な女性です。何やら毎週のように部活動の応援に行くようでホント、その体力と気力には唚然とします。(平)



西本 恵

西本さんは、仲良くな
の印象とは違い、教職や
試験、サークルと様々な
取組んでいて、とてもハ
フルでフランクな方だと
思います。

三人の中でもアイディ
ーに長けています。(狩



編集後記

▼大学に入学したのがついこの前のことのように思われます。別段、何の目的意識も無く入学したもの、今日ではこのようなジャーナル編集に携わることになりました。▼話は変わりますが、先日、NHKスペシャル「人事も経理も中国へ」という番組を見ました。アウトソーシングの名のもとに、日本の総務の仕事が中国に移管し、2015年には40万人の雇用がなくなるとされているそうです。▼これから就職する私達はどうなってしまうのだろうと不安を禁じ得ませんでした。(平)

▼チアリーダー部の主将をやっているんですが、最近ほんとに忙しい。チアなんて笑って、踊っているだけに見えますが、体力、腕力、根性がないとや

っていけないパワフルなスポーツなんです。▼どこで活躍してるん?って感じでしょうが、活躍の場も、イベントや様々なスポーツの応援に行ったりと幅広いんです。▼華やかな分、辛い部分もありますが、すごい達成感があり、楽しいです。良かったら一緒にチアしませんか??▼ジャーナルの表紙のデザイン案はどうですか?(狩)

▼先日、卒業した高校の学祭に行きました。▼とても懐かしくて自分がなぜ大経大のビジネス法学科に進んだのか、その為に何を頑張っていたのか、想像していた生活と現在との違いなど考えることが出来ました。

▼このジャーナルがみなさんの何かを考えるきっかけになつたら嬉しいと思います。(西)