



卒業記念パーティーでの全体写真



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

大人のビジネスパーソンにも支持される学部・学科を目指します。

—経営学部3学科と研究科の存在意義

このジャーナルは新入生歓迎号です。皆さんのご入学を大歓迎いたします。私たちは、皆さんが将来この学部・学科を選んでよかったですと思ってくれるようがんばります。皆さんも真剣に誠実に学修してください。少し難しいですが、経営学部・学科・研究科の存在意義を説明しておきます。

新入生のほとんどは平成生まれ、18歳ですね。私たちは、高校生から大学生へ皆さんの転換をリードしなければなりません。しかし、この学部・大学院には70歳を過ぎた大先輩が現役学生としておられると聞くと驚かれるでしょうか。大学院経営学研究科エグゼクティブ〈経営幹部〉プログラムには、60歳代、70歳代の大社長や税理士事務所長が在籍されています。2部経営学科にも我々が「社長学生」と呼んでいる若手経営者が多数おられます。また、北浜キャンパスを中心にご本業が忙しい中30~40歳代の多くのビジネスパーソンが在籍されています。このような方々と話すとその積極的な生き方にしばしば感心させられます。若い学生にとって、先輩こそ最高の教師ですから、皆さんの前にもご登場いただく機会がないかと考えています。

もともと本学は、私立の旧「高商」を起源とします（浪華高等商業学校、後に昭和高等商業学校と改称）。「高商」とは戦前のビジネスエリート養成を目的とした専門学校です。経営学部・経営学研究科はこの系譜を受け継ぐべき学部・大学院であると思っています。2002年が浪華高商開設から70年となり、これを機に「企業社会に開く」を一つのテーマとした本学の改革、経営学部改革が進みました。

また、本学は大学としての役割を「幅広い職業人の養成」として明確にしました。したがって、われわれは皆さんがビジネス社会に職業を持つ上で必要な能力の育成に尽さなければなりません。しかし、ビジネス社会の複雑化・高度化は、22歳の学卒で必要な能力を完結させてくれません。

3年前、経営学部に大学院経営学研究科を設けた趣旨は、継続的専門教育機関とするという趣旨でした。卒業後の経験を経て再びこの学部・研究科を訪ねてもらえるような、いわば「大人のビジネスパーソンにも支持される学部・学科」として成長しいこうと思っています。2部経営学科を含めた3学科を活用した当面の学修計画、大学院をも視野に入れた将来の職業・人生設計に一部参考にしていただければ幸いです。

さて、ビジネス法学科はこの3月に初めての第1期卒業生を送り出しました。この学科を準備していた5、6年前、たとえば「コンプライアンス」という言葉が世間にやや広がりつつある時期でした。最近、企業もビジネスも社会との調和や貢献抜きに存在し得ないことはますます明確になりました。企業不祥事だけではありません。たとえば昭和の個人商店と今のコンビニエンスストアを比べれば法や契約の持つ意味は格段に違います。ビジネスシステム自体が法や契約も動員して高度化しているのです。ビジネス法学科は決してミニ「法学部」ではありません。「経営と法の融合」は時代の要請ですから、経営学部3学科・研究科体制を有効活用しつつビジネス法学科で存分に学修してください。

経営学部長 ビジネス法学科 教授
北村 實

| | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------|--------------|--------|---------|--------------|-------------------|-------------------|----------------|-------------------|-----------|--------------------|--------------|---------|-----------|-----------------|-----------|---|
| ○ ホームページ紹介 | ○ ビジネス法研究会予告 | ○ 就職状況 | ○ 民法テール | ○ 経営と法セミナー案内 | ○ あなたと読む最高裁判例(解説) | ○ 入学したら資格試験にチャレンジ | ○ 資格試験への挑戦と醍醐味 | ○ 入学したら資格試験にチャレンジ | ○ ゼミ生から先生 | ○ 早起きして借地借家法を勉強しよう | ○ その時の歴史が動いた | ○ 研究室訪問 | ○ おもしろい判例 | ○ ビジネス法学科新任教員紹介 | ○ 経営学部長挨拶 | |
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 6 | 6 | 6 | 5 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |

2008年度 ビジネス法学科合格者出身校ランキング

6名合格

- ・西宮南（兵庫）

4名合格

- ・高松北（香川）・若狭（福井）

3名合格

- ・伊集院（鹿児島）・生駒（奈良）・○柳学園（兵庫）・三田西陵（兵庫）・加古川北（兵庫）・尼崎北（兵庫）・鈴蘭台（兵庫）
・○摂陵（大阪）・香里丘（大阪）・摂津（大阪）・甲西（滋賀）

2名合格

- ・新居浜西（愛媛）・米子東（鳥取）・向陽（和歌山）・尼崎稻園（兵庫）・宝塚西（兵庫）・伊川谷（兵庫）・○大阪青凌（大阪）
・○清風（大阪）・○大阪産業大学附属（大阪）・○初芝（大阪）・高津（大阪）・箕面（大阪）・河瀨（滋賀）・東大津（滋賀）
・高校卒業程度認定試験、大学入学試験検定

1 名合格

- 鹿児島玉龍（鹿児島）・○福岡大学附属大濠（福岡）・東鷹（福岡）・門司（福岡）・○香川県大手前（香川）・香川中央（香川）
 - 高瀬（香川）・福山明王台（広島）・井原（岡山）・西大寺（岡山）・倉敷天城（岡山）・鳥取西（鳥取）・日高（和歌山）
 - 西和清陵（奈良）・橿原（奈良）・○日生学園第三（兵庫）・○東洋大学附属姫路（兵庫）・○三田学園（兵庫）・○仁川学院（兵庫）
 - 報徳学園（兵庫）・三田祥雲館（兵庫）・播磨南（兵庫）・三木北（兵庫）・須磨東（兵庫）・伊丹[私立]（兵庫）・西宮東（兵庫）
 - 村岡（兵庫）・豊岡（兵庫）・川西緑台（兵庫）・御影（兵庫）・○金光八尾（大阪）・○初芝富田林（大阪）・○追手門学院（大阪）
 - 大阪商業大学堺（大阪）・○大阪国際滝井（大阪）・○大阪学芸（大阪）・刀根山（大阪）・池島（大阪）・花園（大阪）
 - 牧野（大阪）・吹田東（大阪）・千里（大阪）・能勢高校（大阪）・東淀川（大阪）・○京都外大西（京都）・向陽（京都）
 - 朱雀（京都）・能登川（滋賀）・水口東（滋賀）・大津（滋賀）・松本美須々ヶ丘（長野）・羽水（福井）・湯沢（秋田）

總計 130 名

※○は私立高校。

ビジネス法学科新任教員紹介

今年度4月から知的財産法やビジネス法入門の講義などを担当することになりました。兵庫県出身で、東京の大学、大学院と過ごして以来、久しぶりに地元に戻ってきたという感じです。心新たに本大学で教育、研究に取り組みたいと思っています。

これまで、大学院博士後期課程の在学中に財団法人知的財産研究所で特別研究員として勤務し、インターネットにおける国際的な知的財産侵害に対する規律等について研究しました。当研究所では研究者の国際交流・人材育成にも力を入れており、在任中は米国、フランス、ドイツ、韓国、中国など様々な国での招聘研究者の方々と共に議論しながら研究することができ、知的財産に関する研究について国際的な視野を広げ、問題意識を高めることができました。

ビジネス法学科 講師

中山 真里



その後、特許庁総務部企画調査課の工業所有権調査員として勤務し、平成18年6月特許庁「先使用権制度ガイドライン（事例集）」の作成等に携わる中で、欧米やアジア諸国に対抗していくために、今後日本の企業が出願戦略等知的財産を戦略的に経営に生していくことの重要性等を感じました。このような経験をもとに、知的財産法制度の比較法的研究も踏まえて、我が国の産業の発展につながるような知的財産権の制度設計等の研究・提言等を行っていきたいと思います。





著名表示冒用行為と吳青山学院事件

- 東京地裁平成 13 年 7 月 19 日判決・判時 1815 号 148 頁 -



(1) 競争と不正競争防止法

最近、企業の不祥事として社会的に問題になったものに、食品の偽装表示があげられる。こうした行為は反競争的であり、ミートホープ事件のように、不正競争防止法（以下「不競法」と略す）に違反することが考えられるところ、学校経営においても、不競法上の問題は生じ得る。ここでは一例として、吳青山学院事件を紹介する。

ビジネス法学科 准教授

栗城 利明

(2) 事実

原告は「青山学院大学」「青山学院中等部」などを設置し、かつ、「青山学院」「AOYAMA GAKUIN」などについて商標権を有する学校法人であり、被告は2000年より広島県呉市青山町に「呉青山学院中学校」を開設、運営する学校法人である（現在は名称を変更している）。被告の名称は上記のとおり、所在地に由来するものであるところ、本件は、被告が当該名称を用いる行為は不競法上の不正競争に該当するなどとし、原告が名称の使用差止、損害賠償を請求した事案である。

（3）判旨

①(著名性)「原告名称は、…原告が行う教育事業及び原告が運営する各学校を表す名称として、学校教育及びこれと関連する分野において著名なものになっていたものと認めることができる」。

②(類似性) 「一般に営業表示の類否については、取引の実情の下において、取引者又は需要者が両表示の外観、呼称又は觀念に基づく印象、記憶、連想などから両表示を全体的に類似のものと受け取るおそれがあるか否かを基準として判断するのが相当である」。 「被告漢字名称については、そのうち『青山学院』の部分からも識別表示としての呼称、觀念が生じるものであるから、原告漢字名称と被告漢字名称とは、『青山学院』の部分について外観が共通し、『アオヤマガクイン』の呼称を生じる点でも同じである。そして…『青山学院』の表示が著名であることからすれば、被告漢字名称からは『青山学院と何らかの関連を有する吳所在の中学校』という觀念が想起されるのであって、両者は觀念において類似するというべきである」。

(4) 不正競争と著名表示冒用行為

不競法は2条1項に不正競争として様々な行為類型を列挙しているところ、他人の商品表示、営業表示と同一、類似の表示（類似性）を用いる行為も、一定の要件を充足すると、不正競争に該当する。具体的に述べると、不競法は、第1に周知性（需要者に広く知られている／地域的に知られている）および混同を要件にする周知表示混同惹起行為（1号）を、第2に著名性（需要者を越えて広く知られている／全国的に知られている）を要件にする著名表示冒用行為（2号）を、不正競争と定めている。こうした同一、類似の表示を用いる行為について、需要者の保護を考慮すると、混同を要件にすべきように思われるが、不競法は、事業者間の公正競争の確保をしており（1条）、表示の自由に対する尊重とフリーライドに対する批判の観点から、不正競争として、周知表示は混同を要するものの著名表示は混同を要しないとする立場を、採用している。

本件において裁判所は、①著名性について、「原告名称は、…学校教育及びこれと関連する分野において著名」と述べ、②類似性について、外観、呼称は共通し、觀念において類似していると判示している。要するに裁判所は、被告の行為は不競法上の不正競争（著名表示冒用行為）に該当するとし、原告の差止請求を認容する一方、グッドウイルの毀損に基づく損害賠償請求については、具体的に損害が生じているとはいえないとして、棄却する判決を下している（一部認容・一部棄却）。

以上が本件の簡単な紹介である。学校経営においても一般のビジネスと同様に法的問題が生じ得るところ、こうした状況を踏まえ、本学の教職員を中心に共同研究が行われており、現在、研究成果として『学校の法理』（仮称）の出版に向け、準備をすすめているところである。私は「学校と競争」を担当し、独禁法および不競法の観点から執筆に取り組んでいる。出版の際には、お目を通して頂けるならば、幸いである。

参照文献

- ・永井紀昭「著名商品等表示（1）－一般〔吉青山学院中学校事件〕」商標・意匠・不正競争判例百選（別冊ジュリスト188号）（2007年）162頁。
 - ・星野豊「学校の名称と不正競争防止法－『吉青山学院』の名称を用いることの差止請求が認められた事例－」月刊高校教育38巻12号（2005年）92頁。

研究室訪問

Naganawa×Nisimoto

本日は、第2回の研究室訪問の取材をお受けいただき、ありがとうございます。

Q1 先生の研究テーマは何ですか？

私の研究テーマは、内外の独占禁止法（米国反トラスト法・欧州競争法）のエンフォースメント（施行・運用・活用）、企業経営倫理、企業不祥事等です。関西経済法研究会、企業法務研究会、日本経営倫理学会（関西研究会）の会員です。独禁法のエンフォースメントについては、公正取引委員会のホームページ、米国司法省反トラスト局や欧州委員会競争総局のプレス発表、特に日本企業に関するものを定期的にチェックしています。



ビジネス法学科 教授
長繩 友明

Q2 米欧の独禁法のエンフォースメント関連で気になることがありましたか？

その通りです。先ず米国についてですが、米国では反トラスト法違反行為によって損害を受けた者は、被害の3倍の損害賠償を請求することができます。司法省の調査・起訴を受けて有罪答弁をした者に対しては、多数の損害賠償請求訴訟が提起されます。これは一例に過ぎませんが、日欧の製薬会社6社がフードビタミンの価格協定等をしたとして司法省から起訴され、1999年9月に合計で11億ドルほどの罰金の支払いに合意しました。そして直接の被害者であるフードビタミンのユーザーである飲食料品会社は、直ちに損害賠償請求訴訟を提起し、同年11月に約11.7億ドルの和解金を獲得しました。また間接被害者である流通業者や消費者のために全米の州の司法長官が損害賠償請求訴訟を提起し、2000年10月に、6社から2.55億ドルの和解金を得ました。このように、個人の（また私たために）提訴は、反トラスト法の目的を達成するためのエンフォースメントの重要な部分になっています。

この関連で気になる変化が出てきております。米国司法省は事件の決着毎にプレス発表しますが、遅くとも2006年以降、たとえば価格協定（カルテル）のケースであれば、それによって影響（被害）をうけたと司法省が見做す企業名を、プレス発表文の最後に列挙するようになりました。たとえば、半導体のDRAMについて国際的な価格カルテルが2004年～2007年に摘発され、独・韓・日の企業が有罪答弁していますが、日本のエルピーダ・メモリー社についての2006年11月16日のプレス発表文には、被害企業として、Dell, Compaq, Hewlett-Packard, Apple, IBM, Gateway, Sun Microsystemsが挙げられています。この被害企業名の公表は、私人による損害賠償請求訴訟の提起を今まで以上に確実にする仕組みであると思われます。

Q3 欧州で気になることは何ですか？

欧州でもいよいよ損害賠償請求訴訟を心配しなければならない時代が来るということです。今までは、EU競争法違反者に対し、欧州委員会（EC）が排除措置命令と課徴金納付命令をだしていますが、被害者の私人から損害賠償請求訴訟が加盟国裁判所に提起されたと言う話はほとんどありません。米国のフードビタミン事件では、違反企業は罰金より高額の損害賠償を強いられたということを先ほどお話ししましたが。ECは同様のフードビタミン事件で合計8.55億€の課徴金を課す決定を2001年11月21日に発表していますが、被害を受けたはずの欧州の飲食料品企業からは、損害賠償請求訴訟が一切提起されていません。

ECは、加盟国裁判所での損害賠償請求訴訟は、共同体内の有効競争の維持に重要な貢献をすると言う2001年9月の欧州裁判所の考え方（Courage v. Crehanケースに対する先行決定）を受けて、私人による加盟国裁判所での損害賠償請求訴訟の仕組みを整備し、競争法違反の加害者に損害を賠償させ、それによって競争法違反に対する抑止を強化し、一層有効なエンフォースメントを目指そうと取り組んでいます。ECは、委嘱した報告書「EC競争法違反に対する損害賠償請求条件の比較研究」（Ashurt報告書：2004年8月31日）をベースに、2005年12月19日に、諮問書（グリーンペーパー）「EC反トラスト規則違反に対する損害賠償請求訴訟」を発表し、その添付書類として、Ashurt報告書の明らかにした仕組み作りのための課題を解決するための選択肢をまとめたスタッフ作業文書も公表しました。競争総局担当のオランダ代表の委員 Nieelie KROES女史は、競争法違反による損害の賠償請求訴訟が、企業にとっても消費者にとっても理論上の権利ではなく、現実の権利となるよう、選択肢を提供した、と述べています。その中には、損害賠償額について、同業者間のカルテルの場合は2倍賠償という案が盛り込まれています。欧州では損害賠償は補償的損害賠償（一倍賠償）の考えしかありませんので、今までの常識を破る選択肢と言えるでしょう。ECはこの諮問書に対する意見を2006年4月22日を締め切りとして募集しました。世界中から経済団体、弁護士、学者他が合計141の意見書を提出しました。日本から提出されたのは、私のもの一つでした。ECが最終的に考え方をまとめるための作業スケジュールは明らかにされておりません。まだ2～3年は要する見込みです。

競争法違反に対する損害賠償請求訴訟を欧州で活発にしようという EC の意欲は極めて強く、審決のプレス発表文の最後には、最近次のような「お知らせ」が付されています。

「損害賠償請求訴訟：本件で記述されているような反競争的行為によって損害を受けた者または法人は、加盟国裁判所に、違法行為が起こったことの証拠として発表審決の要素を提出し、損害賠償請求訴訟を提起することができます。EC が当該の企業に課徴金を課していても、損害賠償金は課徴金によって減額されることはありません。私人によるエンフォースメントについての諮詢書が発表されています。」上記の「お知らせ」は、被害者は、どうぞ加盟国の裁判所で損害賠償請求訴訟を起こしてください、というメッセージのキャンペーンコピーと言えるでしょう。今まで独禁法違反に対する損害賠償請求訴訟は米国（と日本）だけで心配すればよかつたわけですが、これからは欧州でも競争法違反事件を起こすと、課徴金納付命令に加えて、損害賠償請求訴訟が提起される恐れが現実味を帯びてきました。

Q4 結論は、米国でも欧州でも、予防営業活動と予防法務活動に一層のエネルギーを注ぐ必要があるということでしょうか？

全くその通りです。さもないと余りにも大きな代償 (Price) を支払わされることになります。

聞き手：西本 恵



大学教員の仕事は何か。一般的には、研究・教育・学事の3つを答えるのではないだろうか。しかしこの割合については、当然各大学教員によってさまざまである。私は、こうした職について間もない頃、大学教員の「教育」という面について、何を、どのようにしたらいいのかということで戸惑っていた。法律上は未成年とはいえ、実際には成人化している学生に対して、講義以外で何をしてあげられるのであろうかと自分自身に問い合わせていた。こんな私に、多少なりとも、気づかせてくれたのが、池島ゼミの一期生であるK君であった。

大学教員になって、はじめてゼミ生をもったときの人数は、一学年で 25 名であった。そのうち 2 名だけが第一次募集で来た学生で、残りの 23 名は第二次募集で集まつた学生であった。当時大学 2 年生であった K 君も、第二次募集の学生であり、1 年生のときの成績は惨憺たるものであった。しかし、ゼミ代（ゼミ代表）でもない彼は、ゼミの回数を重ねるごとに積極的に行動するようになり、いつの間にか、この池島ゼミを引っ張つて、クリーダー的存在となつていた。彼は、このゼミをきっかけに、大学生活が楽しくなつたそうである（後日談）。

こうした彼は、さらなる成長を遂げることとなる。あるとき私が廊下を歩いていると、教室から出てきた彼に出くわした。私が「最近はどう？」と聞くと、彼は、「90分の講義時間が30分に感じる。」と言うのである。こうした彼の返事に対して、私も冗談半分で、「そんなに勉強が面白いなら、大学院にでも行ったら？」と言ってしまった。その後、彼とは何回か進路の面談をしたが、大学院に行く決意はかわらず、学部を卒業すると、そのまま大学院に進学したのであった。

ビジネス法学科 教授
池島 真策

大学院では、残念ながら私の専門の法律（商法）を専攻した訳ではないが学部入学の時とは打って変わって、非常にすばらしい成績で大学院を修了した



彼は大学入学前から交際していた彼女と結婚をしたが、その媒酌人は私である。

彼との出会いで気づかせてくれたのは、私という一教員の“きっかけ”により、学生が成長していくことこそ、教育の喜びなのではないかと。このときこそ私の大学教員における教育面での歴史が動いたときだ！間違えないでいただきたいのが、学生を大学院に進学させようと言っているのではない。学生に対して成長への“きっかけ”を与えることが大切なのではないかと感じたのである。勿論すべての学生に対して適切なきっかけを与えられるわけでもないし、当然私自身の能力不足で何かのきっかけを与えてあげられないことも多いであろう。さらに、良い結果に結びつかなかったということもある。このようなことがあると、学生教育というものを考えさせられてしまうが、このようなときに私を勇気づけてくれるのが、学生や卒業生からの成長の報告（近況）である。現在大学に在籍している学生にあっては、アルバイトを始めた、こんな検定が受かった、志望していた企業から内定がもらえた等という近況報告であったり、卒業生からはメールや電話で近況を報告してくれる。学生や卒業生たちの成長報告こそが何よりも私の歴史を動かすのである。

「学生の成長とともに、私の歴史は常に動いている。」



早起きして借地借家法を勉強しよう

時間割表の真中一番上・秋学期水曜朝Ⅰ時限に「借地借家法」を開講している。目立たない授業科目だし、若い学生諸君には過酷な時間割のためか、受講者は少ない。登録60名くらい、出席者は30名を切る。しかし、07年度この授業は私にとって主担当科目「契約法」に比べ3倍楽しかった。08年度も同じように開講する。秋から冬にかけての早朝の空気、B館3階の快適な階段教室、そして何よりも学生と会話しながら進められる環境があった。

「30名クラスは語学授業の特権か？」と制度要求をしたくなる。授業を、学部を超えて大人数に聞かせることを喜ぶ人もいる。授業の種類にもよるが、政治・宗教演説でもあるまいし、私には分からぬ。

平成4年から施行されている借地借家法という名の法律がある。法律名からわかるように生活やビジネスの拠点となる土地や建物を貸し借りする関係に適用される。明治民法(明治31年施行・現行民法)は、わが国にヨーロッパ大陸型の権利・義務関係を導入したが、どうみても借地・借家の分野では地主・家主の側に立っていた。借手の権利は弱かった。日清・日露戦争のころ日本の工業化が進み都市に人々が集まった。大阪の工場にも近県の山村から、九州・沖縄からも、さらには海外からも人々が集まり住宅問題・紛争が深刻化した。とても民法の基準では対応できず、いくつかの特別法ができた。数次の特別法改正、判例理論の展開、学説による理論開発によって借地人・借家人保護強化の流れはその後も続いた。しかし、中曾根内閣のころ「待った！」がかかった。「地上げ屋」という言葉が流行った時代、強くなりすぎた借手の権利がデベロッパーによる都市再開発の邪魔になった。そのような社会背景の中で、様々な議論に数年かけて新借地借家法ができた。新法と言ってもはや十数年たつ。



ビジネス法学科 教授
北村 實



さて、借地借家法の授業は「借地借家の契約法」という副題をついている。教科書も、契約法の授業と同じ内田貴『民法Ⅱ』の賃貸借部分だ。我々が現実に遭遇する契約は多種多様だが、それらに概ね間違いない姿勢で対応できるだろうか。多人数の契約法の授業での「演壇」からの語りだけでは心配が残る。契約法の授業で話した一般的な考え方やルールを復習しながら、借地・借家の契約ではこれらがどのように変容するかという観点から話をしている。私が借地借家法に关心を持ったのは『借家の法律相談』という本の部分執筆をしたことがきっかけだが、そのような実用的な問題とともに、借地借家法は民法・契約法の現代的・理論的課題と言える問題を多く含んでいる。継続的契約一般の解除制限論、契約上の地位の移転、転貸の法律関係、事業者間複合契約・・等々である。借地借家法授業は学生にとっては契約法授業の統編、復習と発展であり、私にとっては民法・契約法の課題を考えながら話す場となっている。

07年授業に何人か気になる学生がいた。30人に満たないクラスだから一人ひとりの表情がよく見える。ビジネス法学科は小さな学科だし教師間も親密だから学生A君のこと学生Bさんの動向もしばしば話題になる。ああこの子が・・と思うこともしばしばあった。その中で、もじやもじや茶髪の大男・M君が気になった。授業には遅れ、悪い姿勢で隣とボソボソ。しかし、ビジネス法学科開設のころ私が「営業」に行った高校からAO入試で来てくれたと言う。あの暑い夏を思い出し、妙に「縁」を感じた。見た目と違い人懐っこい人物だ。毎回指名し発言させた。なんとか60点取ってくれよと祈っていたが、彼は優をとった。小さな建設会社の跡取りの彼は、市の工事を受注するために契約審査用書類をいっぱい求められ、自分で悪戦苦闘しているという。M君の成長が会社の将来だ。「大きくなってベンツに乗せてよ！」私の彼への口癖になった。授業は、人との出会い、「生」物だと思っている。

From To

ゼミ生から先生へ 先生からゼミ生へ



松田ゼミナール

テーマ：不動産法を学び、不動産関連資格の取得をめざす

ビジネス法学科 準教授

松田 佳久

ゼミ生から先生へ

このゼミはゼミ生全員が不動産の国家資格の取得に興味があり、今年は、その不動産国家資格の一つである宅地建物取引主任者の合格を目指しています。宅地建物取引主任者の試験範囲は、主に、権利関係、法令上の制限、宅建業法の三分野です。権利関係に関する試験範囲は、民法をはじめ借地借家法、建物の区分所有等に関する法律（いわゆるマンション法）、不動産登記法など、法令上の制限は、建築基準法、都市計画法、土地区画整理法、農地法などがその範囲となります。演習Ⅰでは、時間の都合もあって民法中心に勉強をしました。先生から事前にレジュメをもらい、それを家で勉強してきます。ゼミ時に過去問を解くのですが、正当した問題数が演習Ⅰの評価点数になりますので、みんな必死です。

演習Ⅱでは先生がテキストと問題集を全員に配布してくれるということですので、おそらくそれで勉強することになると思います。宅建の試験は幅が広いのでゼミだけではなく、独学で勉強することが多いですが、合格すれば自分の一生の武器になりますし、就職にも有利になります。もし宅建が受かったら、さらにその上の資格、たとえば、マンション管理士や独立開業型の大型資格の不動産鑑定士を目指したいと思います。私が立派な鑑定士になるまで、ぜひ先生のご指導ご鞭撻をお願い致します。

なお、以上のような内容ですと非常に厳しいゼミのように感じると思いますが、演習Ⅰではボーリング大会をやり、その後先生を囲んでの食事会をやりました。ボーリングはすごく盛り上がりましたね。また、演習Ⅱでは合宿もあるそうです。勉強の後はレクリエーションで楽しいひと時を過ごすのも、脳を刺激する上で欠かせないと思います。宅建に合格した折には、楽しい、またはおいしいご褒美があると聞いたのですが、先生本当ですか？（ゼミ生 3回生 杉山幹人）。

先生からゼミ生へ

そのとおりです。内容は受かってからのお楽しみです。

ところで、我がゼミでは飛び級で4回生を飛ばして大学院への進学も勧めています。大学院で三大国家資格である不動産鑑定士の合格をめざします。大学院修了まで5年大学にいることになりますが、1年多い分、受験回数も現役学生の今まで1回分多く受験のチャンスがあります。これは公務員試験にも同じことがいえます。公務員試験は、通常の場合、4回生での1回の受験でチャンスがなくなってしまうのですが、そのチャンスが2回（大学院1回生と2回生）になるわけです。

また、私が担当する大学院の不動産法務プログラムでは、不動産鑑定士に合格するだけではなく、合格した後に鑑定会社に勤める、あるいは独立開業するための知識、技術をマスターします。鑑定士の受験勉強はどうしても専門学校のお世話になるといったダブルスクールの状態にならざるをえませんが、TACと提携し受講料の割引制度を用意しています。

さらに、大学院修士の2年間の修了後、大手の不動産鑑定会社への就職も（合否に関係なく）用意しています。

どうですか、杉山君、飛び級で大学院に行く気になりましたか？

ゼミ生：杉山君　はい。十分その気はあるのですが、飛び級で大学院へ行くための成績にちょっと難がありまして……



弁護士費用と法的知識



1　近年、法化社会ということをよく耳にします。わたくし自身も講義の際、よく口にします。この法化社会を大雑把に定義すれば、社会問題を処理するに際して、訴訟が中心的な役割を演じつつある社会ということになると思います。たとえば、重大な刑事事件に一般市民が参加する裁判員制度の導入（2009年5月システム始動）、司法書士も一定の研修を受ければ簡易裁判所で法廷活動ができる、さらには民事訴訟法の改正により、少額訴訟（訴額が60万円以下の訴訟）ならば、わたくしたち一般市民が法律専門家に頼らなくても訴訟が簡単に提起（判決は原則的にその日の内に示される。）できる。などです。

このようにわたくしたちの日常生活は、ちょっと注意すればいたるところで法あるいは裁判制度とたくさん係わり合いを有するものに変わってしまったのです。一方、法化社会をさらに深化させるいろいろな事件が身近に発生しています。振り込め詐欺、デート商法、悪質リホーム商法などです。わたくしたちは好むと好まざるとにかかわらず無理やり訴訟を意識しなければならない生活環境に突入したのです。

2 法化社会の中で、一般市民が持つていなければならぬ法的知識や情報はたくさんあります。今回はその法的知識や情報の中であまり講義では説明されないおカネの問題を取り上げました。弁護士に法律相談や訴訟を依頼したときの弁護士費用についてです。

このような費用の話をする前にわが国の訴訟の原則を少しだけ説明します。訴訟は大別して刑事訴訟と民事訴訟に分かれます。この文は民事訴訟制度に限定して説明します。わが国の民事訴訟制度は「本人訴訟」が原則です。簡単に言うと、本人の申請により訴訟手続きを行うということ、つまり法律専門家である弁護人を雇わず、訴訟は全部本人が行うということです。ちなみに、民事訴訟では弁護士のことを「訴訟代理人」または「弁護人」と呼びます。しかし、本人訴訟であっても訴訟の相手方が訴訟代理人として弁護士をサポートーとして配置すれば、その訴訟はよほどのことがない限り負けるといってよいでしょう。そうだとすると、こちらも訴訟代理人として弁護士を依頼するしかありません。軍資金としての弁護士費用の捻出が急務となります。

3 一般市民にとって一番気になるのがこの弁護士費用です。いったいどの程度の金額が必要なのか見てみましょう。弁護士費用は事件の内容によって異なるのですから、具体的に明示することはできません。しかし、必要項目のおよその額は見当がつくのでそれを順次説明します。

ビジネス法学科 教授
木村 俊郎



4 はじめは弁護士に依頼することになります。法律相談という形をとることになります。まず「法律相談料」について見てみましょう。この費用の標準は日本弁護士連合会（通称：日弁連と呼んでいる）によって決められています。しかし、あくまでこの標準費用は目安という性格しかありません。当然、依頼内容によって法律相談料は異なります。依頼内容が複雑・困難になるほど法律相談料は標準額を越えるのが普通です。また法律相談はあくまで法律相談ですから、その内容は相談問題の解決を目指したアドバイスでしかありません。したがって、法的トラブルはこのアドバイスによって実質的に問題解決にいたるというわけではありません（時には解決にいたる場合もあります。）。

5 具体的に法律相談を見てみましょう。通常、法律相談料は時間制によって算出されます。30分ごとに5、000円～2万5、000円程度の範囲で加算されます。これでは頭に血が上ったままで、あらかじめ相談内容を整理せず弁護士事務所を訪問するなら、相当の額が必要となります。また一回の相談で済めばよいのですが何回もとなれば経済的負担も馬鹿にならないといえます。しかし、一方で特別な法律相談制度もあります。① 初回に限って、30分ごとに5、000円という定額の法律相談制度があります。『初回市民法律相談』という制度です。また、② 地方自治体が主催する『市民無料法律相談』、そして③大学が行う『無料法律相談（本校も経営・ビジネス法情報センター主催で7月初旬から学生、一般市民のために開設することになりました。利用していただければと思っています。名称は「法ヒーリング」です。）』の制度もあります。

6 特定の項目に限って鑑定を受けることもできます。鑑定は書面による場合と口頭による場合（法律相談の一種）があります。書面による鑑定は、特定事項に対する法律上の判断または意見の表明ということになり、その内容のいかんにかかわりなくその「鑑定料」は20万円～30万円です。

(次ページに続く→)

7 つぎに法的トラブルが実際に訴訟問題として裁判所を経由する場合はどうでしょう。まず、弁護士に訴訟代理人になってもらうことになります。引受料としての「着手金」が必要です。これは弁護士に訴訟代理人になるように依頼した段階で支払うことになります。着手金は訴訟の勝ち負けに関係ない費用です。当然、敗訴になってしまっても返還はありません。法的には依頼した事務を処理してもらうことの対価ということになります。

着手金の額は訴訟の種類、内容、依頼者の受ける経済的利益（たとえば、裁判で容認された損害賠償額など）の額などによって異なります。一例ですが、経済的利益が300万円以下の場合は8%ぐらい、離婚の場合は30万円前後、境界のトラブルなら40万円前後です。サラ金などで一般消費者が多重債務者になり自己破産の申請を受けるには20万円以上の着手金が必要です。

8 訴訟終了の段階で支払う費用として「成功報酬金」があります。この場合「成功」ですから勝訴した場合ということになります。ただし、勝訴は全面勝訴だけではありません。一部勝訴も支払い対象（勝訴の程度によって異なる）になります。つまり、支払う必要がなくなるのは全面敗訴の場合だけと考えればよいでしょう（成功報酬金の支払は免除、しかし損害賠償金は支払う。痛し痒しですね）。その額はやはり着手金の場合と同じです。違うのは支払われる割合が異なるだけです。たとえば、全面勝訴の場合、依頼者の受ける経済利益が300万円以下の場合、18%前後だと言われています。離婚、境界のトラブルは着手金と同程度のようです。一般消費者の自己破産の申請に対する成功報酬金は依頼者の経済的利益（免除債権額など）が300万円以下の場合は16%前後となります。つまり自己破産が認められても弁護士に支払う着手金と成功報酬金の支払は残るということになります。このようなおカネの都合が付かない人は自己破産すらできないことになります。さらに闇金融（ヤミ金）という地獄への道が繋がっているということになります。

9 その他、手数料、実費、日当という支払費用があります。

「手数料」は当事者間に争いがないケースにおいて事務的な手続きを依頼した場合に生じる費用のことです。具体的には契約書の作成、遺言書の作成、会社設立や登記、登録に関する費用などがそれです。契約書作成の場合、取り扱う契約金額が300万円～3,000万円の場合、 $1\% + 7$ 万円前後、遺言書作成の場合、遺言金額が300万円～3,000万円の場合、 $1\% + 17$ 万円前後、会社設立の場合、資産が1,000万円～2,000万円の場合 $2\% + 24$ 万円前後と言われています。

「実費」は事件を処理するために実際に費やされた費用です。訴訟の場合ならば裁判所に収める印紙代、予納郵券（切手）代、記録謄写費用、事件によっては保証金、さらには弁護士の出張に関する交通費、宿泊料などです。

「日当」とは弁護士が依頼された事務を処理するために事務所の所在地を離れ、事務処理に拘束された対価です。簡単にいって半日（往復2～4時間拘束）の場合、3万円～5万円、一日（往復4時間以上）の場合、5万円～10万円ぐらいです。

10 ざっと弁護士費用を紹介しました。大雑把な計算なのですが相当の金額が必要になりますね。この訴訟が一审で決着すればいいですが、さらに上級審で争うとなると一層の出費です。訴訟は精神面で相当のストレスを、経済面でも金銭負担を背負い込むことになります。一般市民が訴訟に二の足を踏むのがよく分かります。このように考えますと、訴訟に勝つということは潤沢な資金を有することが要件の一つだと言えます。このような結論は間違っています。しかし現実はこの桎梏から逃れられないのです（でも諦めないでください。経済的に困っていても訴訟費用を貸してくれる法律扶助制度もあります。銀行ローンではありません。法律扶助協会が貸与してくれます。若干要件が厳しいですがね。）。

そうだとすれば、わたくしたちがこのような法化社会で生きて行くためにはどうすればよいのでしょうか。選択肢はそんなに多くはありません。唯一弁護士に助けを求めるというのではなく（「臨床法学」といいます。）、できるだけ紛争を生じさせないということです。簡単に言えば、あらかじめ紛争回避の手当を講じておくことだと思います。このような考え方を「予防法学」と呼んでいます。

つまり、この拙文の結論は「可能なかぎり法律を勉強する」ということですね。わたくしたちビジネス法学科はこのような「予防法学」の浸透を目指しているのです（下線部はチョットした宣伝でした）。





資格試験への挑戦と醍醐味

みなさんこんにちは。私は、7年前に本学経営学部を卒業し、現在本学総務部で勤務しております。

(1) 資格挑戦への経緯～高校時代～

さて、私は自称“資格ゲッター”ということで現在約80の資格や免許を持っています。なぜ、こんなにも資格を持っているかといいますと、その理由は高校時代の3つのことに起因しています。

私は岡山県のとある高校の商業科出身なのですが、1つに、毎週のようにあった資格試験。2つに、恩師との出会い。3つに、ちょうどいいライバルです。

商業科出身の方は分かると思いますが、やれ簿記、珠算、商業経済など毎週のように何かの試験があります。また、商業科は男子が少なく、常に毎週の試験で点数を張り合っていました。さらに、簿記の先生は、宿題を鬼のように出す方なのですが、非常に親身にしてくださり恩師と尊敬する方です。その先生は努力に対して必要以上に褒めてくださる方で、またクラスメートに競り勝った優越感が病みつきになり、自慢がしたいがために3年間努力した結果、資格をたくさん持っていたということです。でもまあ単なる自己満足の結晶ですね。

(2) 資格挑戦への経緯～大学時代～

教員免許を取得する傍ら、自分の得意分野である簿記の実力を測ることも目的の1つでしたが、高校の先生になって、将来、私は税理士になりたい、俺は会計士になりたいという目標を持つ生徒のために何かできればと思っていたので、税理士、会計士にも挑戦しました。大学3年生の時、当時の低脂肪乳問題で体調をかなり崩しながらも大学のレポート、学内試験、税理士試験を受けたことが懐かしい思い出です。

他方、父親が建築業関係の仕事をするので、それに関係する免許取得にも挑戦したり、趣味の分野でのライセンス取得や、友人が何らかの資格取得に向けて努力しているから負けられないと同じ資格取得にも挑戦したりしていました。

(3) モットーと自分にあったスタイル

皆さんもご存知のアンパンマンの主題歌に“何が君の幸せ 何をして喜ぶ 分からないまま終わる そんなのは嫌だ”というフレーズを私はモットーにしているため、出来ないことが非常に気に食わない性格をしています。なので、苦手分野である語学系資格にも挑戦し、働きながら専門学校に通ったりしました。

苦手分野は特に苦労します。私は高校時代のスタイルも影響していて、独学が苦手というか楽しくない派なので、基本的にどこかの学校や講座に通いながら勉強します。人それぞれですので、自分のスタイルにあった勉強方法を模索してほしいと思います。

総務部 総務課

坂口 達也



(4) 資格に就職に必要か？

就職に資格は必要ですか？と聞かれれば、私は不要ですと答えます。当然ながら特定の資格を有していないとできない専門職は除きます。

重要なのは、どうしてその資格が必要なのか、また、取得した資格をどのように自分の仕事、生活に活用させていくかです。ただ簿記2級が社会にてて必要だから、今どき英語ぐらい話せないと…という抽象的な理由では全く意味がないと私は思っています。

(5) 夢という宮殿は努力という石を積み重ねてできる

これは恩師の言葉なのですが、まさにその通りだと思っています。高度資格は何百時間という勉強を要し、10年かかるとも合格できないという辛酸、挫折や猜疑を味わうことがあります。“普通”といわれる就職をしたほうが良いのではという葛藤もあります。しかし、皆さんは若いのですから、諦めるには早すぎます。自分の人生です。人生80年とすれば、残り60余年を後悔しながら生きるのか、別の道を見つけるのか、10年努力を続け、残り50年を誇らしく生きるのか、どれを選ぶかは自由です。

ですが、安易に結論を出してほしくはありません。将来のことですから大いに悩んでください。親や先生、友人など誰かに何かを言われたぐらいで、搖らぐようなら今すぐやめた方がいい。どんな強い反対があろうともそれらを説得できる断固たる決意、どんな誘惑にも負けない不断の努力を継続する覚悟をし、目標・夢に挑戦していってほしいと思います。



入学したら資格取得にチャレンジ！

ビジネス法学科に新しく入学された新入生の皆さん、ご入学おめでとうございます。

エクステンションセンターでは、学生の皆さんの資格取得に向けての資格試験対策講座や公務員試験対策講座を行っています。皆さんの中にも、エクステンションセンターの講座を受講し、合格という栄冠を勝ち取っています。(2007年度では、ビジネス法学科の皆さんの中でも、エクステンションセンターの資格講座を受講しています。)

さて、新入生の皆さんに、まずオススメするのは、本年度から7月試験と12月試験に向けて開講する「ビジネス実務法務検定（3級）試験対策講座」です。「ビジネス実務法務検定（3級）」は、ビジネス活動で役に立つ基本的な法律の知識の度合いを試す検定試験です。ビジネス法学科の皆さんにとって、特に大学での授業で学ぶことと重なる部分も多くあり、初めて法律系の資格取得を目指す場合には、一番適していると言えます。この資格を取得し、これを足がかりに、宅地建物取引主任者や社会保険労務士などの法律系の上位資格取得に向けてチャレンジしてみてはどうでしょう。さらにこれら上位の資格になると、今年度からスタートする「資格取得支援制度」で必要な条件をクリアすれば、講座の受講料（自己負担分）が全額キャッシュバックされる特典あります。この制度を利用し、学生時代でのキャリアアップを目指しましょう！

もし、資格に関する質問があれば、エクステンションセンターは図書館の1Fにありますので気軽に相談に来て下さい。



| 試験名 | 1次試験 | 2次試験 | 合格発表 |
|-----------|------------|-------------|------------|
| ビジネス法務検定 | 7月上旬/12月上旬 | — | 8月上旬/1月中旬 |
| 司法書士 | 7月第1日曜日 | 10月上旬 | 10月下旬 |
| 行政書士 | 11月中旬 | — | 1月下旬 |
| 社会保険労務士 | 8月上旬 | — | 11月上旬 |
| 不動産鑑定士 | 5月中旬 | 8月上旬 | 10月上旬 |
| 宅地建物取引主任者 | 10月中旬 | — | 9月初旬/12月下旬 |
| 中小企業診断士 | 8月上旬 | 10月中旬/12月中旬 | 12月上旬 |

↑ 法律關係資格日程表

大学院について

大学院に入学することを業界では「入院」するという。わたしのいた大学院には、うつろな目つきで激しく独り言を言いながら意味もなく廊下をうろうろする人がたくさんいた。かくいうわたしも入学当初、「自分だけはまっとうに乗り切ってみせる」と意気込んでみせたものの、数ヶ月後には独り言を言っている自分を発見し受け入れた過去をもつ。

大学院に入学することを業界では「入院」するという。しかし、それも変わりつつある。大学（＝学部）を卒業した者が「学士様」と呼ばれ、この者に大きな信用が与えられた時代があった。それも一昔前の話。いわゆる大学全入時代を迎えた今日、大学は「せめて大学くらい出てほしい」と親御さんが頼むような存在になりつつある。だから、今後、大学卒という資格に社会的利益を期待するのは野暮というものである。学生の質の低下が叫ばれて久しいが、人生が長くなった分、人の成長も緩やかになったのだろうとおもう。したがって、近い将来、大学院がかつての大学に相応する存在として社会的に認識されるようになることは想像に難くない。実際、実践的高等教育の場として、いわばエリート教育の場として、新たな役割を大学院に与えるために学校教育法の改正も行われた。そうであれば、大学院は、もはや、知的営為が優れているだけの社会不適合者たちが将来のリスクを背負いながら見えない出口を探し続けるような暗澹たる生活の場ではない。

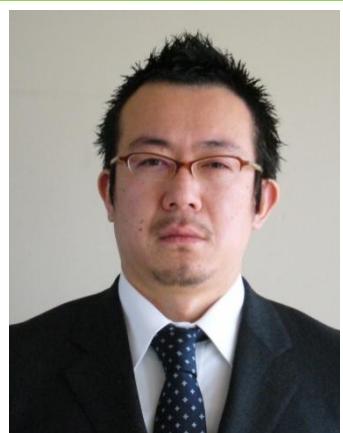
ビジネス法学科 講師
黒田 尚樹

いっぽうで、学部では昔にくらべて就職活動の時期が早くなつた。大学に入學すると多くの学生はキャンパスライフへの憧憬を捨てられない。気持ちに一段落つくのが三年生になる頃か。ところが三年生の夏にはもう就職先を探し始めなければならぬというのが現状だ。つまり、学生にとって勉学に打ち込める時間は四年間のうちせいぜい半年しかないのである。



そろそろ本題に入ろう。わたしに課せられた任務は大学院の広報であった。本学には、北浜キャンパスの社会人大学院と大隅キャンパスの大学院がある。経営研究科では、いずれも修士課程を用意している。経営者になろうという気概のある者、企業のヘッド・クオーターで経営的実務に携わりたいと願う者に門戸を開いている。企業に就職しても兵卒で終わりたくないければ、自分の商品価値を高めるしかない。社会に出れば皆自己研鑽に励みだすのだから、その時点から始めたのでは他者に差をつけるのは難しい。やるならば今だ。怠けている学生が多いからこそ、いま苦学をした者には付加価値が与えられるのである。

さあ、大学院にいこう。



あなたと読む最高裁（大審院）判例《解答編》

問題は第2号に掲載されています。

Exercise 1

- 0 1) ジョキゅう 0 2) ゆうきょう 0 3) じっこん 0 4) かんしん
- 0 5) だくやく 0 6) ジョジョウ 0 7) ごとク 0 8) えんこ
- 0 9) しかラバ 1 0) かかる 1 1) もシヤ 1 2) きょうニ
- 1 3) そくだん 1 4) かんきょうり 1 5) むしロ 1 6) りこう
- 1 7) さいむ 1 8) べんさい 1 9) とくしゅノ 2 0) ぞうよ
- 2 1) こうしゅ 2 2) たやすク 2 3) しんり 2 4) ろんし

Exercise 2

- 0 1) カフェー：大正、昭和初期に女給が酌をして洋酒類を飲ませた飲食店。バー、キャバレー、クラブなど。
- 0 2) 女給：カフェー、バー、キャバレーなどで、客の接待に当たった女性のこと。例えば、ホステス。
- 0 3) 睨懃：親しく述べて、遠慮のないさま。
- 0 4) 歓心：喜ぶこと。
- 0 5) 諸約：申込に対して承諾を与え、それによって約束（契約）を結ぶこと。
- 0 6) 叙上：これまでにのべたように。
- 0 7) 環境裡：まわりを取り巻く状況下で。
- 0 8) 履行：債務を実現すること。
- 0 9) 輻々：むづかしくなく。
- 1 0) 肯首：うなずくこと。
- 1 1) 格段：とりわけ。
- 1 2) 事由：そうなったことについての理由。

Exercise 3

- 0 1) 上告人・被上告人：上告人は第三審裁判所へ訴えた人、被上告人は第三審裁判所に訴えられた人
- 0 2) 裁判上ノ請求権：訴訟によって実現することできる請求権のこと。
- 0 3) 債務ノ弁済：債務とは特定の人が特定の人に対して、一定の行為をすることを内容とする義務のことである。弁済とはその義務を実行すること。
- 0 4) 原審：前段階で行われた裁判所の判断。最高裁の場合の原審は高等裁判所の判断である。
- 0 5) 要約者：承諾を受けた者を意味する。つまり申込者のこと。
- 0 6) 特殊の債務関係：債務関係、正しくは債権・債務関係であり、民法の規定する債権・債務関係は契約、事務管理、不当利得、不法行為がそれである。ここでいう「特殊の」という意味は上記した4つの債権・債務関係以外のことである。
- 0 7) 贈与の成立：贈与契約が締結されたということ。
- 0 8) 論旨：この場合、原審判決の主旨のこと。
- 0 9) 本訴請求：本案訴訟の開始を認めること。ここでいう本案訴訟とは実体法、とりわけ民法上の権利の実現を求める訴訟のことである。

ビジネス法学科 教授
木村 俊郎



Exercise 4

- 0 1) 大審昭和九年（オ）二八七二
大審……………大審院
昭和九年…………この判決が下された年
(オ)……………上告事件
二八七二…………2872頁
- 0 2) 旧裁判所構成法に代わった裁判所法が施行された時である。したがって昭和22年（1947年）以降である。
- 0 3) 昭和10年 白米10kg 2.50円
平成20年 白米10kg 3900円
 $3,900\text{円} \div 2,5\text{円} = 1560\text{倍}$
 $400\text{円} \times 1560\text{倍} = 624,000\text{円}$
白米の物価を基準とすれば、当時の400円は今日ではおよそ624,000円程度。

Exercise 5

- 0 1) 上告人は大阪市南区道頓堀にある「カフェー丸玉」という店でホステス（女給）をしていました。客である被上告人をお店でお酒を飲んだり遊んだりの接待をしていました。
- 0 2) 客（被上告人）がホステス（上告人）にお店でこのような接待を受けていた時（昭和8年1月ごろ）、客はホステスとさらに親密な関係に入りたく思い、次のようなことを口約束したのでした。きみ（ホステス）が将来独立して生計を立てる資金（当時の金額で400円）をわたくしが援助しようじゃないか。
- 0 3) 客がホステスと親密な関係にあったというのは、カフェー丸玉だけのことであり、比較的短期間のことでの親密さはカフェー丸玉の店内でお酒を飲んだり遊んだりという内容でした。決して、それ以上の深い関係ではありませんでした。
- 0 4) したがって、店での座興として客はホステスの気を引くため相当金額の資金を援助しようといったのでした。その真意は、決して真剣にホステスの将来を支援するというものではありませんでした。それゆえ、このような性質の贈与の口約束が履行されなかつたという理由で裁判に訴えることはできません。それをできる請求だと判断した原審（高等裁判所）の判決は行き過ぎたいえると、大審院は判決でいったのです。
- 0 5) このような状況の下でなされた贈与の口約束とは、もし客が自発的に支払ったならばその支払い金額は受けとっておけばよい。そして一旦、受け取れば客の返還請求があつても返却する必要はない（「受領権能」といいます）と大審院は判断しました。しかし、一方でホステス自ら裁判に訴えてまでも強制的支払いを求めることができない性質のものであるともいっています。このような債権・債務関係は民法が規定しているオーソドックスな債権・債務関係とはことなるとして、このような関係を「特殊な債権・債務関係」と解釈した方がよいと指摘します。
- 0 6) この事件において、上記した贈与の口約束の特殊性を控訴審がまったく考慮せず、単純に民法のオーソドックスな債権・債務関係、つまり贈与契約が成立していると判断し、客に約束の400円の支払いを命じた判決は充分に審理を尽くしたとはいえない。400円の支払命令に対してもきっちりとした理由が付されていないと判示しています。

Exercise 6

客がホステスの気を引くために申し出た口約束、つまりキミが将来独立したときの生活をささえための資金として400円を援助しようという贈与の口約束は、客自身による任意の支払いがない場合、贈与の口約束を根拠にして、裁判に訴えて400円の支払いを実現できるような約束ではないといいます。この種の贈与の口約束は特殊な口約束であり、つまり、裁判に訴えても実現できない（「権能」がない）内容の贈与の口約束です。そのような贈与の約束を充分に検討することもなく、またしっかりととした判決の理由を展開するでもなく、民法549じょう贈与に当たると解釈した原審の判決は間違っている。

Exercise 7・8 (内容は同じです。表現が違うだけです。)

- 0 1) 客が言った、400円をあげようという贈与の口約束は裁判に訴えても実現できる口約束かどうか？特にカフェーという特殊な場所での口約束にどの程度の法的効力がみとめられるのか？

0 2) カフェーという場所で、酔客がホステスの気を引くために言った口約束は所詮、酒座において醉狂でいったもので真意からでたものではない。それを本気に取られたらたまらない。だから贈与の口約束は無効だと主張。

03) 場所はどこであれ、ひとりの男性がホステスの将来をおもんばかりといった贈与の口約束を戯言だというのは変だ。問題は民法が規定している贈与の成立要件を満たしているかどうかで判断すべきです。そして、この事件では成立要件を満たしているから贈与は有効であると主張。

Exercise 9・10 (内容は同じです。表現が違うだけです。)

- 0 1) 上告人であるホステス側の敗訴です。

0 2) このような贈与の口約束は民法が規定しているオーソドックスな贈与ではない。つまり、客が任意に支払った場合は有効な贈与として受け取ることができるという贈与である。しかし、法によって強制的に債権の実現をはかることのできない贈与であると判断しています。このような状況下での贈与の口約束を「自然債務」と呼んでいます。大審院は非常に微妙な線で解決をはかっています。しかし、学問的には面白い判断です。債権の本質的内容を提起した判例といえます。

Exercise 11 (判決の評価は個人的に違いますので。解答は保留します。)

Exercise 12 (まさに Exercise があるのみです。 がんばれ！)

経営・ビジネス法情報センター・大阪経済大学経営学部共催

経営と法セミナー

現代社会では、コンプライアンス経営やコーポレートガバナンスなど社会的責任の重要性が増大しています。ビジネス社会の法化の進展を受け、企業経営においては、法の基礎知識と法の運用能力を備えた経営能力が求められるようになっています。このような経営状況の変化を受け、大阪経済大学経営学部では、「経営と法の融合」によって“経営と法の両面”に精通した市民・職業人の育成を目指しています。

そこで本セミナーでは、各分野の専門家と本学教員との共同によって「経営の法の融合」の視点から現代経営にかかわる諸テーマについて議論します。

1 E x = 1

2. お申し込みのメールには下記の事項をご記入ください。

 - ・お名前（ふりがな）
 - ・参加ご希望の回（例 第1回・第3回を希望）
 - ・Eメールアドレス
 - ・ご職業・ご所属（任意）
 - ・今後のセミナーの案内のご案内（要・不要）

3. 申込締切：各回の毎週土曜日まで

【内容】

第1回：6月28日（土）14:00～16:00

- テーマ 歴史に学ぶ後継者論
 - 講師 加藤廣（作家・経営学部客員教授）
 - コーディネーター 井形浩治（経営学部教授）

戦国乱世の英雄には、独自の後継者論がある。例えば、「人生五十年」で終わった信長の生き様と行動は、暴虐・非情の面と、楽市楽座の設置や西洋文化の受容、部下の家庭事情への配慮など後世高く評価される側面を併せ持つ。当時の小泉首相も絶賛した歴史小説家が現代日本企業の後継者問題について斬新な切り口で語る。

→ 経営と法セミナー続き

第2回：7月12日（土）14:00～16:00

- テーマ 「M&Aと新会社法」
 - 講師 渡辺徹（北浜法律事務所弁護士）
 - コーディネーター 池島真策（経営学部教授）

事業再編の方法として、会社法は、(1)株式譲渡、(2)合併、(3)株式交換・株式移転、(4)事業譲渡、(5)会社分割といった手法を用意している。これらの手法には、それぞれ特徴があり、その長所・短所をよく理解して使いこなす必要があり、それぞれの適用場面を想定しながら、解説を行う。

第3回：7月26日（土）14:00～16:00

- テーマ 「サブリースと借地事業」
 - 講師 松田佳久（経営学部准教授）
 - コーディネーター 井門晃（経営学部講師）
 - テーマ

大手不動産会社によるサブリース事業を、平成15年10月以降の一連の最高裁判決は賃貸借事業であるとし、事業者からの家賃減額請求も可能であるとしているが、その論理ははたして地代自動増額特約を有する借地事業にも該当するのか、という点を論ずる。

第4回：9月6日（土）14:00～16:00

- テーマ 「消費者法のダイナミズムとビジネスのあり方を考える」
 - 講師 坂東俊矢（京都産業大学法科大学院教授）
 - コーディネーター 黒田尚樹（経営学部専任講師）
 - テーマ

消費者をめぐる法や政策が大きく動いている。それはビジネスに大きな影響を与える。お客様の信頼を得ることはコンプライアンスの目標でもある。では、消費者法をどのように理解すれば良いのか。それをビジネスにどう活かすか。内閣府国民生活審議会の検討委員会委員を務め、弁護士としても活躍している消費者法研究者が、具体的提案を語る。

第5回：9月13日（土）15:00～17:00（※この回のみ時間が異なります）

- テーマ 「ノウハウ保護のノウハウ－ノウハウを守るコツ－」
 - 講師 小野昌延（弁護士・経営学部客員教授）
 - コーディネーター 栗城利明（経営学部准教授）
 - テーマ

ノウハウとは何か。歴史上の有名なノウハウを説明し、その上でノウハウの経済・ビジネス上の重要性を述べる。特に、ノウハウ契約における注意点を述べ、具体的な例を引いて、ノウハウ保護のノウハウ、くだいて言えば、ノウハウを守るコツを説明する。

第6回：9月27日（土）14:00～16:00

- テーマ 「シャープのスマートフォン開発事例に見る商品企画マネジメント」
 - 講師 中川潤子（シャープ株式会社通信融合端末事業部・副事業部長）
 - コーディネーター 太田一樹（経営学部教授） 木村俊郎（経営学部教授）

シャープは、通信キャリアであるウィルコム社向けに日本で初めてスマートフォーン“W-ZERO3”を開発、新規市場開拓を図った。このマーケティング事例を通じて、異業種間のコラボレーションによる商品企画マネージメント、開発段階における課題とその解決方法などを実際の開発現場の立場から紹介する。

会場： 大隈キャンパスB館B3-1教室（第1回のみB4-1教室）

受講料：3,000円／回（6回一括 10,000円）

詳しくは・・・経営・ビジネス法情報センターまで。

「民法テール (T a l e) 」 (其の3)

▼母=経済的ペルソナ

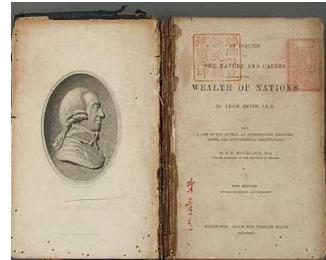
母を紹介しましょう。母が経済的ペルソナであることはすでにお話しましたね。ではこの経済的ペルソナについて少しだけ話しておきましょう。本当は経済学者に紹介してもらうのが一番いいのですが、民法テールに登場してもらうのは申し訳ないので、わたくしがかってに話します。

近代に至ると、それ以前を支えていた、しかも強い絆で結ばれていた家共同体や農業共同体を中心とした自給自足の社会は崩壊します。そして貨幣経済がいよいよ本格的に展開されるのです。貨幣経済はいろいろな恩恵をわたくしたちに与えてくれました。たとえば、国家行政行為を計画的に実施できるということなどですね。貨幣経済が未発達の社会では、当然、国家財の中心は農産品です。これは生鮮食料品よりも比較的長持ちします。しかし、今日の保存技術と比べれば当時の保存技術は稚拙ですから、農産品を備蓄すると腐敗する恐れが生じます。農産品が国家財の中心となっている場合、国家財の価値は腐敗により自然に下落してしまいますね。これが当時の（あるいはそれ以前の）国家がねじり鉢巻きをして巨大建造物の建築に力を注いだ理由のひとつです。国家財としての農産品の腐敗が始まる前に一挙に放出し、価値の不变なものに変換しておく必要があったのでしょうね。また国家財を不変な価値物に交換した場合、その状態は数字によって掌握・管理が可能になりますね。この時、わたくしの母である経済的ペルソナが生まれ出たのだと思います。その後に、わたくしの兄弟姉妹である会計「学」、経済「学」、そして経営「学」が誕生したのだと聞いています。

このような経済的ペルソナである母が歴史の中に生まれ出たのだと
ということにはじめて気づいたのはアダム・スミスさんだと思うので
すよ。かれは母のことを合理的経済人(*homo economicus*)と呼んだので
すよ。



Adam Smith



An Inquiry into the Nature and Causes
of Wealth of Nations 1863

では、母の考え方をちょっと紹介しましょう。非常に合理的なものでした。財を客観的に評価するために品物そのものに焦点をあてず品物の「価値」に着目したのです。そうすることによって商品交換を取引の中心的役割にすることに成功したといえるでしょう。

母は取引の中で商品と商品がいろいろな人々の間で交換されるのが不思議だったのです。バナナ2本とりんご1個は交換されるのに、バナナ1本とりんご1個は交換されない。なんでだろうと考えたのです。

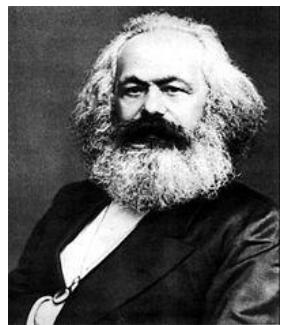
Who are you ?

指桃罵李

そのとき、母にひらめいたグッドアイデアが「価値」だったのです。バナナ2本の「価値」とりんご1個の「価値」が同じだから交換が成り立つのです。バナナ1本の「価値」とりんご1個の「価値」は違うから交換が成り立たないとね。そうすると、また解らないことが生じたのです。では、その「価値」はどのように決めたらよいのでしょうかということです。アダム・スミスさんは「労働は富の源泉」という労働価値説を唱えています（デビット・リカードさんやカール・マルクスさんも賛成しています）。ここはいろいろな経済学の理論がでてくる場面ですね（専門の経済学の先生にたずねてください。きっとおもしろい話が聞けると思うよ。）こうして「価値」の存在や必要性に気づいた母は、わたくしの家庭を少しでも豊かにするためこの考えに基づいて働いたのです。



David Ricard



Karl Marx

この合理的な考え方を真っすぐ進めていくと、父とけんかすることが多かったと思うのです。しかし、わたくしの両親はあまり夫婦喧嘩をしませんでした。それは、母（＝経済的ペルソナ）もまだまだ父（＝宗教的ペルソナ）を尊敬し愛していたからでしょう。母はよく神の「見えざる手(invisible hand)」という言葉を使っていましたからね。わたくしもこのような母の影響を強く受けているのですよ。しかし、母と違う点は「価値」ではなくて「権利」を考えの基準にして考えるところです。ちょっと母から独立しているでしょう。これで母の紹介はひとまずおしまいにします。わたくし民法人は、このような両親の間にうまれ、育てられてきたのです。

▼エピソード1 民法人の生物的分類

生物学の分類表を使って「お遊び」でわたくし民法人を分類してみましょう。これはあくまでも「お・あ・そ・び」です。かっこよく言うと「知の遊戯」かな？ ちなみに、緑は生物学的分類項目、赤はヒトの生物学的分類（ここまで本物）、青が民法人の生物学的分類です。

| | | | |
|---|---|---|---|
| ■ | ■ | ■ | ■ |
|---|---|---|---|

| | | |
|---|-------------|---------|
| 界 | 動物 界 | 幻物 界 |
| 門 | 脊椎動物 門 | 無脊椎幻物 門 |
| 綱 | 哺乳 綱 | 哺「知」 綱 |
| 目 | 靈長 目 | 超靈長 目 |
| 科 | 類人猿 科 | ヒトもどき 科 |
| 属 | ヒト (Homo) 属 | ジュリスト 属 |
| 種 | Sapiens 種 | 民法人 種 |

次号（第5号）では、わたくしの考え方の基本パターンとその中心となるキーワード「権利」についてをお話しする予定です。

2008年2月26日現在

ビジネス法学科の2007年度就職状況

建設業

住友電設株式会社 株式会社 新日本電気サービス

製造業

関包包スチール株式会社 神鋼建材工業株式会社 株式会社 アピステ タカラスタンダード株式会社 森紙業株式会社

日立住友重機械建機クレーン株式会社

情報通信業

ソフトバンクモバイル株式会社 株式会社 毎日コミュニケーションズ

卸売業

加藤産業株式会社 株式会社 アスティス ナイス株式会社 株式会社 シマブンコーポレーション 大藤つり具 栗井機鋼株式会社

大喜産業株式会社 株式会社 メディテイク株式会社

小売業

株式会社 カインズ 株式会社 リオチェーン 青山商事株式会社 株式会社 リカーマウンテン 株式会社 ハナテン

株式会社 関西マツダ ネットトヨタ大阪株式会社 株式会社 ヨドバシカメラ株式会社

金融・保険業

島根銀行 株式会社 三井住友銀行 近畿労働金庫 大阪協栄信用組合 エース証券株式会社

三菱UFJ証券株式会社 新光証券株式会社 丸三証券株式会社 ソニー生命保険株式会社

不動産業

シービー・リチャードエリス株式会社 積和不動産関西株式会社 株式会社 ライフステージ 日本エスリード株式会社 住友不動産販売株式会社

サービス業

ウェッジ株式会社 株式会社 セイファート オーエス株式会社 水岩ファッショングループ 株式会社

公務

摂津市役所 茨木市役所 大阪府警察本部

経営・ビジネス法情報センター、中小企業・経営研究所「中小企業の法的環境」研究グループ共催

次回 ビジネス法研究会のお知らせ

報告者 名古屋中小企業投資育成株式会社 取締役社長 池田芳原

「投資育成会社の役割」

名古屋中小企業投資育成株式会社 取締役 磯部隆英

「中小企業から見た新会社法」

司会 ビジネス法学科教授 池島真策

開催日時 7月5日（土曜日） 13:30～16:00

開催場所 C館65教室

ビジネス法情報センターホームページ公開

6月より配信開始！！

サポート体制もいよいよ充実化。

イベント情報、法律相談等、新しいコンテンツを載せていくので、ぜひ見てください。

<http://www.okblic.jp>

The screenshot shows the homepage of the Business Law Information Center at Osaka University of Economics. The header includes the university's name and the center's name. Below the header is a large image of a modern brick building with trees in front. A navigation menu on the right side includes links for 'Information' (including news and event details), 'contents' (with links to the center's internal pages like 'Business Law Information Center Overview'), and other site-related links.