

# 所窓

復刊第1号

発行者

なにわ橋法律事務所  
大阪市北区西天満1丁目2番5号  
大阪JAビル12階

電話 364-0241(代)

津田 禎三

編集者

下浦 弘 章夫

題字 辻本 忠夫



## 復刊の

### ごあいさつ

所主 津田 禎三

長い間、休刊しておりました当事務所『所窓』の復刊第一号を皆様のお手許にお届け致します。

一九一五年(大正四年)一〇月、昔の赤煉瓦の裁判所庁舎と眼と鼻のさき、旧老松町に、『津田勅法律事務所』



の看板(写真)を掲げたのが、私達の事務所の始まりです。それから八〇年の歳月が流れ、多くの若い法曹が、ここで育ち

果立っていききました。

今、世のなかは大きく変わり、私達は、底の見えない長い厳しい不況の嵐のなかで、誰もが想像もしなかった局面を迎えています。企業の世界では、価格破壊から経営破壊まで叫ばれ、マルチメディアの時代が展開されようとしています。

そのようなとき、阪神大震災が私達を直撃しました。震度計は振り切れ二〇数秒にして多くの尊い生命が奪われ、営々として築かれたものは瓦礫の山と化しました。この恐ろしくも悲しい現実には、私達にいろんなことを考えさせ教えてくれました。人間、何が大事か。人は如何に生き死ぬべきか。私

達は、取りまく環境の変化を今までと違った眼で見直そうとしています。

私達の事務所も、穏やかに大きく変わろうとしています。若い弁護士諸君が、少しづつではありますが確実に力をつけてきただけではなく、顧問先や依頼者のニーズに応えようとする前向きな姿勢を感じます。

事務所創立者亡父、勅は『所窓』創刊の辞に『優れた医師と立派な弁護士を友人に持つ人は、その人の残された生涯に幸福が約束されている』というイギリスの古い格言を引用し、「おおよそ弁護士であるかぎり、いつも謙虚な気持ちで勉強を怠らず技術をみがき、良き友人として、人の生涯に幸福をもたらせるようあるべし」と結びました。時代が何のようになろうとも、これは弁護士の原点であり私達の願いでもあります。

この四月、三〇年の長きにわたり事務所の運営にあたりその礎を築くことに尽力されたパートナー辻本公一弁護士が新しい事務所を開設されました。同時に、今春司法修習を了えた安若多加志弁護士を新たに迎え、更に、一〇

なにわ橋法律事務所

所主 弁護士

津田 禎三

弁護士

山田てい一

弁護士

津田 尚廣

弁護士

藤井 薫

弁護士

下浦 弘章

弁護士

安若多加志

客員弁護士

戸根 住夫

事務局長

和田 憲

事務局員一同

月からは、津田尚廣弁護士が登録六年目を節目として、本田陸士先生のご了解を得て、新たに私達の戦列に加わりました。ここに、強力な兄弟事務所の誕生と若いパワーによる陣容強化のご報告をさせていただきます。

『所窓』は小さな窓ではありません



## 情熱を充電するために

辻本 公一

津田禎三弁護士と私は同期の弁護士ですが、彼は修習生時代から、専門化された多数の弁護士で構成される英米のロー・ファームのような事務所をつくりたい、と同期の私たちに情熱的に語りかけていました。

そんな彼に誘われて、事務所を一緒にするようになって、はや三〇年がたちました。

事務所のロー・ファーム化に成功したとは言えませんが、最近、試行錯誤の日々が懐かしく感じられるとともに、ロー・ファーム建設への情熱が衰えつつある自分自身に気づきました。

それは、多分に惰性的な生き方に起因するものと思われれます。

が、ここから私達の情報をお送りするだけではなく、皆様の友情とご協力を得て、皆様とより深い交流ができる媒体となることを心から願うのであります。

情熱の欠如は、周囲の人を失望させ、己を不幸にします。

情熱を充電するために、これまでとは異なる状況にわが身を置き、新たなものへの挑戦が必要であると考へ、独りで事務所をもつことにしました。

このよつな私のわがままを快く受け入れてくれました彼に感謝し、これまでの友情に心からお礼を申しのべます。

また、なにわ橋法律事務所在職中に賜りました皆さまの数々のご厚情にあらためてお礼を申し上げます。今後とも変わらぬ御高誼を賜りますようお願い申しあげる次第です。

(つじもとこういち・弁護士)



## 初心

安若 多加志

この度、二年間の司法修習を終え、当事務所において、弁護士としての第一歩を踏み出すこととなりました。安若(やすわか)と申します。

右修習では、法律家の責務は、個々の事件の解決を通じて社会の正義を実現し秩序の確立に助力することだと教わりました。ただ、単に形式的に事件が解決すればそれでよしとするのではなく、依頼者の方々が、事件解決の過程を含めてその解決に納得できるよう配慮することが、弁護士に求められると私は考へており、そういった弁護士に少しでも近づきたいと思っています。

かつて、イワン・レンドル(プロテニスプレイヤー)は、勝つための秘訣は何かと問われた際に、即座に「勝つ意志とフットワークである」と応えました。勝つためには、いかなる努力・工夫も惜しまず、試合中もその強い意志のあまり苦虫を噛みつぶしたような表情でボールを追つたため、テニスファンから失笑を買

うことのある彼らしい言葉であり、私は、この言葉が大好きです。目標の実現には、結局それに対する熱情とそれを可能にする力を身につけるため努力する他はないということでしょうか。仕事にあたっては、弁護士の供給すべき法的サービスは何かということを常に念頭に置き、その実現に向けて真摯な態度で臨み、弁護士としての実力と人格を身につけられるよう、津田禎三弁護士をはじめ先輩弁護士のもと、切磋琢磨していきたいと思っています。

ただ、どんなに忙しく苦しくても、苦虫を噛みつぶしたような表情ではなく、常に笑顔でもって頑張る所存です。

ご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願ひ申し上げます。

(やすわかたかし・父君は弁護士安若俊二氏。早稲田大学法学部卒。)

# 交渉家

——交渉を楽しむ——

津田 禎三

## 1. 交渉と交渉家

交渉は、好むと好まざるとにかかわらず、人間が生きていくために避けることのできないものです。それは、人生の重要な意義をもつ特別な一齣となる場合もあります。交渉家とは、交渉ごとのプロフェッショナル、交渉の専門家をいう。外交官、政治家、会社役員、労働組合執行委員その他いろんな分野に交渉ごとに堪能な交渉プロともいえるべき人がいます。

日本の近代史では、幕末に薩摩と長州を説得して薩長連合を成立させた坂本竜馬、明治元年に西郷隆盛と交渉して江戸城の無血明渡しをやったのけた勝海舟、明治二八年に下関講和会議で清国全権大使李鴻章を圧倒した陸奥宗光などは、交渉家中の交渉家といえるべき人物です。このような交渉家と異なり、交渉（代理交

渉）の職業的専門家といわれるのは弁護士に限ります。

## 2. 弁護士業務と交渉

弁護士が、その業務を遂行し目的を達成するための最大の活動舞台であり、活動の華ともいえるべきは、法廷における敵性証人に対する反対尋問と、裁判上或いは裁判外で行なわれる相手方や相手方代理人との交渉の二つが挙げられます。反対尋問は「真実発見のための偉大な手段」とか「正義を勝ちとる最強の武器」などといわれるが、反対尋問の技術と交渉の技術とは基本的に相通ずるものがあります。

弁護士が、一人前の交渉の職業的専門家になるためには、反対尋問と交渉の場で失敗と試行錯誤を繰返しながら、長い年月をかけて勉強し訓練を重ね、その技術を身につけなけ

ればなりません。

## 3. 交渉の二つの側面

交渉には、利害が対立する敵対者間の闘いである闘争の側面と、交渉当事者に共通する利益を達成するための協同作業という側面があります。私が弁護士になった当初の交渉は、飢えた狼のように歯をむき相手を見据え、まさに闘争そのものでした。

その頃、交渉の目的は、依頼人の利益を相手方の犠牲において最大限に達成することだと思ひ込んでいました。やがて、そのような交渉の在り方は、交渉の一面しか見ておらず、それでは物事のベストの解決にはならないということが解りました。お互いの共通の利益を実現するために、相手と協同するという基本姿勢、心が構えが交渉にとって極めて大事なことでたと知りました。

ハーバード大学、交渉学研究所のロジャー・フィッツシャー教授は、その著書のなかで「双方が言い争うのではなく、できるだけ双方にとって共通の利益を見出し、利害が衝突する場合に、どちら側の意思からも独

立した公正な基準に基づいて結論を出すこと」が交渉にとって重要であると指摘しています。

## 4. 友好的交渉

交渉の場で、お互いの共通利益を実現し、交渉を友好的に進め成功させるためにはどうしたらよいか。答えは、次の五つのテーマに集約されるでしょう。

① 交渉を必ず成立させるといふ強い意欲と情熱を持つこと。——交渉の不成立による双方の損失は大きい。

② 友好的な人間関係をつくりあげするために、気くばりすること。

——相手に敵意を示すことは有害無益である。ロジャー・フィッツシャー教授は、友好的な交渉を実現するための最も重要な命題として、「人と事物の分離」を説き、「交渉の議論における攻撃と防禦の対象となるのは、交渉を行なっている生身の人間ではなく、交渉の主題そのものである。このことを明確にすることに由来し、どんなに激しい交渉の過程

においても、当事者間の友好的関係を保つことができる。」と強調されている。

③できる限り安いコストで効率良く交渉を成功に導くこと。―裁判は時間的にも経済的にも負担が大きい。泥沼戦争は愚かです。くつく。

④相手の利益になることを考え、示すこと。―説得の名人と言われたアメリカ第十六代大統領アブラハム・リンカーンは、「私は、人と交渉する準備にあたって、時間の三分の二はその人のこと、その人の言い分について考え、私のことや私の言い分については三分の一だけしかあてない」と言い残している。

⑤当事者双方の利益の総和が最大となるような解決策を見つけたすこと。―当事者は、限られた一定量のパイのより大きな分け前を獲得しようとして対立するものだが、交渉の条件、内容を工夫することによってパイ全体を大きくすることができれば、お互いに、より大きな利益を得る可

能性が増える。

## 5. 交渉の闘争的側面

交渉家が、共通の利益を実現するため友好的で効率的で賢明な交渉を行なっても、最終的には交渉の別の側面であり一つの本質でもある闘争という事実を無視することはできない。交渉は、対立当事者の力関係によって、交渉の在り方、基本構造が異なり、当然その戦略・戦術も変わらざるを得ません。

当事者双方の力関係という視点から交渉を見る限り、強者が勝ち、弱者が負けるとするのが闘争の一般原則といえるが、時の経過で流れが変わり、更には交渉の客観的条件を変化させることによって、必ずしも、そうなるとは限らない。力関係は、交渉内容の変化や、時の流れのなかで刻々と変化し、弱者が強者になることもあるということを知って欲しい。

## 6. 敵対的相手方との交渉戦略

難しい相手や敵対的攻撃的な相手を説得し、相手の行動を自分の望む

方向へもっていくにはどうすればよいか。この質問に対する最も簡潔で象徴的な回答は『前面の理性、側面の情緒、背後の恐怖』という一句に表現されます。

①『前面の理性』とは、相手の頭と理性に訴える説得方法で、こちらの主張するように行動することが結果的に相手にとって得であることを理解させて相手の自発的行動を促し、更には論理的に筋道を立てて、こちらの主張を相手に受け入れさせる説得。

②『側面の情緒』とは、相手の心と感情に訴える説得方法で、相手の感性に呼びかけるメッセージを送ることによって行動を促す方法。

③『背後の恐怖』とは、相手の弱点、泣きどころを突く交渉方法で、一種の脅迫であり、まさに強気の交渉でもある。但し、これは慎重にやる必要がある。恫喝的、威嚇的、暴力団風にやったのでは、かえってマイナスになる。

以上三つの方法を、交渉のどの段

階でどのような形でだしていくかは、相手をよく観察し、交渉の進展状況に応じた確に判断し決断しなければならぬ。交渉目的を達成するため、事前の準備が極めて大事であることはいうまでもありません。

## 7. 交渉を楽しむ

交渉は、交渉の理論や技術を知っているだけでは成功しない。交渉家は、常に強い精神力と目的達成への使命感をもって交渉に臨まなければなりません。自信と勇気をもって交渉に当たるかぎり、交渉は、それ自体まことに楽しいものとなるでしょう。

どんなに困難な交渉でも逃げてはいけない。準備に十分な時間をかけ、知恵をはたらかせ、情熱をこめて正面から堂々と、取り組むことが肝要。交渉を楽しんで下さい。

(つだていぞう・弁護士  
なにわ橋法律事務所所主)

# 弁護士歴史寸描

——その起源と最近の傾向——

辻本 公一

弁護士の起源は、ローマ時代に求められます。当時、法廷で弁論する人はオラトールもしくはパトローヌと呼ばれていました。

パトローヌというのは保護者という意味で、貴族は保護者として被保護者を擁護する義務があり、弁論は被保護者に対する義務としてなされ、無報酬でした。

当時、訴訟では本人が必ず出頭することが義務づけられていましたが、ローマ経済の発展とローマの支配地域の拡大につれて、本人の出頭が困難になり、また法律の数が増加し複雑になるにつれて、本人の訴訟遂行が困難になってきました。

そこで、本人の身代りになって法廷に出頭し、訴訟手続を代理する代理人を依頼する必要が生じてきました。

た。このため、プロクラトールと呼ばれる代理人が生まれました。

また、プロクラトールとは別に本人に代って法廷で雄弁に弁論するアドヴォカートスまたはオラトールといわれる職業が誕生しました。

ローマ人は、法律手続上の代理のためにプロクラトールを、訴訟上の弁論のためにアドヴォカートスを依頼したのです。

\* \* \*

このローマの弁護士制度は、ヨーロッパ各国に承継されることになりました。

イギリスにおいては、訴訟上の弁論をするプリージャーと法律手続の代理をするアトローニーという二種類の弁護士が生まれました。プリージャーは現在のバリスタ（法廷弁護士）

の前身であり、アトローニーはソリスター（事務弁護士）の前身です。

ドイツでは、ローマ時代の名称そのままのプロクラトールとアドヴォカートスに分かれました。

フランスでも、弁論を独占するアボカと訴訟行為を代理するプロキュラール、後にはアヴェエと呼ばれる弁護士との二元制度になりました。

\* \* \*

イギリスでは、現在も弁護士制度としてバリスタとソリスターの二元主義が維持されています。

ドイツは、一九世紀に弁護士制度をレヒツアンバルトという統一な名称の下に弁護士を一元化しました。

フランスでも、二〇年程前にアヴェエが廃止され、また、一九世紀に発生し、訴訟以外の法律事務を行っていたコンセイユ・ジュリアイク（法律相談士）とアボカが一九九二年に統合され、弁護士は新アボカとして一元化されました。

アメリカは、建国以来現在まで、イギリスのように弁護士を二元化せず、弁護士はアトローニーといわれ、

一元化を維持しています。

\* \* \*

日本では、旧幕府時代には本人を代理したり、本人に代って弁論をする弁護士制度はありませんでした。

明治になって初めて、代言人といわれる弁護士制度ができましたが、特に資格を限定していなかったため、なかにはいかがわしい人が代言人になり、「三百代言」と批難をうけることもありました。

明治二五年の弁護士法で、弁護士という資格・名称が生まれ、当初は法廷活動だけが弁護士の独占的職務とされていましたが、昭和八年の改正で、裁判外の一般の法律事務をも弁護士の独占的職務とし、今日に至るまで弁護士の一元化が図られています。

\* \* \*

弁護士制度の世界的な趨勢は、資格の統合・厳格化と国際化に向いつつあると考えられます。

社会の高度化につれて法律が複雑化し、その運用が国民の権利に重大な影響を及ぼすようになり、また、

法の適正な運用が裁判以外の分野で多く求められるようになったことから、法律事務を扱う資格を統合するとともに厳格にすることが必要になってきました。

アボカとコンセイユ・ジュリディクを統合し、新アボカとして資格を一元化し、厳格化したのはその表れですし、イギリスでも、最近司法改革が論議されたときにバリスターとソリシターの統合が議論され、バリスターの反対で先送りされましたが、いずれ統合されるものと思われれます。また、人・物・サービスが国境を越えて交流拡大されるにつれて、弁護士が外国において法的サービスをする必要が出てきました。

ガット・ウルグアイ・ラウンドでも、ガット加盟国間の外国弁護士の受け入れ問題がとりあげられ、一定の要件のもとで各国が受け入れることになりました。

いまのところは、各国の弁護士が原則として、自国の法律に関するサービスだけをするということになっていますが、最近では、各国が互い

の弁護士の資格を認めあって、外国でその外国の弁護士と同じ仕事ができるようにすべきであるとの意見も聞かれるようになりました。

弁護士資格が、事実上、国際的に統合される方向に進むことも考えられます。

(つじもとういち・弁護士)



## 当事務所勉強会の紹介

藤井 薫

さて、ここでは、五年前から当事務所においてほぼ定期的に行われている勉強会についてご紹介します。

一、まず、この勉強会は、山田てい

一弁護士が、「せっかく顧問先の企業の方々と懇意にさせていただいているのだから、我々の法律業務全般について広く知っていたら、機会をもとってではないか」と提案して始まり(当時、私はまだ修習生でしたので伝聞ですが)、現在までに一四回の開催を数えました。開催場所は当事務所のある大阪丁Aビル内の会議室を借りており、いつも午後四時から二時間程度発表と質疑があり、その後参加者全員で食事をしながら語らうのが習慣になつていきます。ちなみに、最近の参加者数は四〇名を超え、

次第に多くなつてきているようです。二、さて、今までに開催された勉強会の内容を以下に若干紹介しよう。

第一回(平成二年五月一八日)は、山田てい一弁護士が、検事時代の経験を活かして『刑事事件のあらまし』を解説しました。

第二回は(平成二年七月二二日)は、大阪弁護士会民事介入暴力委員会に所属していた津田尚廣弁護士が『企業防衛と民事介入暴力』について発表しました。

第三回(平成二年九月二〇日)は、約四〇年間裁判官として奉職していた戸根住夫弁護士が『民事裁判における合議ほか』の演題で講演しました。

第四回(平成二年一一月二二日)

は、津田楨三弁護士が、弁護士業務の経験を活かして『交渉の技術／説得のノウハウ』を講演しました。

第五回(平成三年四月一六日)

は、稲田朋美弁護士が、借地借家法の改正を目前に控えて関心が高かったので、『どうなる?借地借家法』について解説しました。

第六回(平成三年九月二四日)

は、私に順番が回ってきたので平成二年度の『商法改正』について解説しました。

第七回(平成四年三月二五日)

は、山田てい一弁護士が、自己破産の急増という社会現象を踏まえて『破産手続の概要』について発表しました。

第八回(平成四年九月三日)は、

私が当時の商標法改正をとり上げ『サービスマークってなあに?』という演題で発表させてもらいました。

第九回(平成四年十一月二五日)

は、戸根住夫弁護士が、裁判官時代に関心を寄せていた『遺言に関する問題』を講演しました。

第一〇回(平成五年六月二三日)

は、津田尚廣弁護士が最近の離婚率の増加に関して『忍びよる危機—離婚—』を発表しました。

第一一回(平成六年一月一九日)

は、下浦弘章弁護士が新聞等でも大きくとり上げられていた『株主代表訴訟』について発表しました。

第一二回(平成六年四月一四日)

は、山田てい一弁護士が、連日新聞報道されていた『製造物責任法の立法に関して』という発表をしました。

第一三回(平成七年一月二五日)

は、私が、『独占禁止法の基礎知識と若干の事例』という演題を発表させていただきました。

第一四回(平成七年七月二四日)

は、津田尚廣弁護士が『濡れ手に粟・骨肉の争い』相続について』という演題で、相続を全般的に身近な問題として取り上げました。

次回の第一五回は、本年十一月二二日に開催を予定しており、安

若多加志弁護士が発表を担当することになっています。

三、さて、この勉強会は、途中から

参加した私からみても、参加者・発表者の双方にたいへん有益なものだと感じています。たとえば、

参加者からみれば、最新の法律問題について少なくとも一応の知識を仕入れ、その段階では現実化していない問題についても、いざという時に即応できる準備ができる

でしょうし、勉強会や会食を通じて異業種の参加者と交流できます(その意味では、最近はやりの異業種交流会の面をもっています)。

他方、発表側からすれば、準備に時間と手間がかかるのですが、その分だけ日常業務ではできない特定分野の研究に没頭することが

できますし、さらに私のような若い弁護士にとっては大勢の人の前で話すという訓練にもなるのです。

四、しかし、勉強会にも課題がないわけではありません。まず、演題については誰でも興味をもてるアップトゥデートなものを選んでいくつもりですが、できれば参加者の皆様から御希望をいただき、そ

のうえで演題を決定した方がよいと思っております。

次に、参加者の方も積極的に発言し、議論に参加していただきたいということですが、なんといいても私たちの発表は机上のものであることが多く、実務に携わる皆様の鋭い指摘や質問を受けてはじめて真の勉強になりますし、甲論乙駁があつてはじめて議論の内容や問題点が明らかになります。

以上、つたない私見をつけ加えておりましたが、多数の方が勉強会に積極的に参加されま

すようお願いいたします。



(ふじいかおる・  
なにわ橋法律事務所所属弁護士)



前中央、津田禎三弁護士  
 後列右より、和田憲事務局長、下浦弘章弁護士、藤井薫弁護士、山田てい一弁護士、  
 津田尚廣弁護士、安若多加志弁護士。  
 右上枠内は、戸根住夫弁護士。  
 額縁の写真は、故津田勅弁護士。

### 徹真会の御案内

徹真会は、当事務所主催で、顧問先及び当事務所出身の弁護士の方々の親交を目的として開催されるゴルフコンペです。「徹真会」の名前は、当事務所の初代所主、故津田勅先生の戒名「護法院殿徹真正勅大居士」に由来します。

第一回大会は、昭和五年五月七日、枚方カントリークラブにおいて開催され、第二三回大会まで年二回開催されました。その後、しばらく中断してありますが、平成五年一〇月一三日、けやきヒルカントリークラブにて、第二四回大会として再開し、以降、毎年一〇月ころに年一回開催しております。

徹真会は、御参加の顧問先の方々から賞品を多数提供していただいていることもあって、参加者全員に賞品が行き渡り、その意味でも家族的なコンペを意図しております。

今年も、第二六回大会として、平成七年一〇月二〇日、ABCゴルフ倶楽部に開催する予定です。

なお、ゴルフの腕前に自信のある方、そうでない方を問わず、参加者を広く募集しておりますので、世話役の当事務所弁護士藤井薫もしくは下浦弘章まで連絡いただければ幸いです。

(弁護士 下浦弘章)

### 編集後記

長く厳しい暑さがようやくやく過ぎて、秋も追い追い深まってまいりました。季節の移ろいを肌に感ずる今日この頃です。

さて、懸案の事務所報の復刊第一号の発行が、ようやく実現の運びに至り、今般、皆様のお手許にお届けすることができましたことを非常にうれしく思います。

今回の復刊第一号は、前刊から一四年ぶりの発行となりますが、全体的な体裁等は、ほぼ以前を踏襲しました。編集担当としては、かなり頭を悩ませたところなのですが、やはり創刊記念号としては、先代の頃より馴染みのある形が皆様により親しんでいただけるものと思い、歴代の編集者に倣った次第です。

なお、本年一〇月一日付で、津田尚廣弁護士が当事務所に所属することとなりましたので、ご報告申し上げます。同弁護士に關しましては、次号にて、詳しくご紹介する予定です。

これから先も定期的な発行を念願し、予定しておりますが、皆様のより斬新なご要望をお聞かせくだされば、大変幸甚に存じます。

(S & K)