［第1回］

海外から見た日本 ―主張しない日本

水原 理雄
米国弁護士
text by Mizuhara Michio

日本という国、海外で暮らしていると本当に自己主張のない国だなと思います。日本人が自己主張をすることが下手だというのではなく、主張すべきことすら持たないのではないかとも思えてきます。謙譲を美徳とする国、和を持って尊しとする文化は、欧米の文化を真似する若者たちによって失われつつあると言われていますが、本質的な日本人気質という点では、そのまま残っていると思います。本質的な点というのは、自己を否定し他に迎合するという点です。

ノーベル賞授賞式での和装・洋装

昨年の暮れ、ある人とノーベル賞の授賞式の話をしたことがあります。日本人受賞者たちの奥様方の授賞式での和装姿での出席についてでした。授賞式はスウェーデン国王の主催する式典なのですが、外務省や他の方々からの助言に基づいて、日本を代表するにふさわしい衣装で出席したということではないかと推察します、という話から始まりました。その人が言うには、和装というのは日本の民族衣装でありヨーロッパの正装ではないので、これでは、日本としては自国を二流であると世界に見せつけたようなものであるという意見でした。特に、男性二人はヨーロッパの礼装であるタキシードに白の蝶ネクタイを身に付けているし、一流国である日本を代表するのだから、奥様方もそれに合わせた洋装を着るべきであったのではないかと思うとのこと。和装で出席しても失礼にあたらない、和装でよいと助言をされた方々は、ヨーロッパの礼装、失礼のない服装についての知識が欠けているのではないかとも言っていました。私もこの話には、大いに賛同するものがあります。私は男性二人の受賞者が和装で出席されたのであればよかったと思います。あくまでも日本の礼装は和装であると、日本を代表し、ヨーロッパに対して筋を通すという姿勢があればよかったのです。それができないのであれば徹頭徹尾ヨーロッパを真似て、女性も洋装で出席するべきではないでしょうか。男性はヨーロッパ流の礼装、女性は日本の民族衣装というちぐはぐなことをして、それでよいと思っている日本は、他の文化を受け入れるにも中途半端であり、逆に日本文化を主張するにも中途半端であると思います。

時価会計の導入

服装の話だけではありません。日本について、あらゆる点でこのような中途半端さを感じます。会計制度の話では、時価会計の導入があります。時価会計の導入はアメリカの圧力によるものかどうかはわかりませんが、アメリカの会計制度の導入と見ても間違いないものです。一昨年後半から時価会計制度が一部導入され、今後も段階的にすべてを時価会計にすると聞いています。すでに導入されたものは株式会社の保有株を時価にて評価しその年度の決算に反映させるようにしたものです。確かに、ある時点での、会社の公正な財務内容を明示する会計原理には必要なことなのですが、この制度により株価が低迷している日本では含み損を実現したような結果になりました。このような改革は右肩上がりの経済状態で行うべきものであったのではないかと思います。それでもこの制度、実現した含み損を会社や経済に負担にならないかたちでの繰延税制（Deferred Tax）や損失繰越税制

（Loss Carry Forward, Carry Back）などの面での会計制度だけではなく税制などの改革をセットにしてアメリカ型にしているのであればそれでもいいのですが、どうもそうではないようでした。会計制度と税務会計は別という考え方はアメリカにもありますが、より日本に鮮明に根付いているようです。ある一面だけ捉えて、アメリカ型がよりよいあり方だと議論し、改革するのはいかがと思います。

契約交渉法

契約交渉の場でも、このようなことはよく見られます。アメリカの交渉術はあくまでも自己の主張を通すことです。妥協をするのであっても、足して二で割る式のものではありません。例をとって説明してみましょう。ある売買契約で、契約の争点が5つあり、それぞれの争点は、売値、納入時期、支払時期、危険負担、契約期間であるとします。主張の具体的内容としてこちらは、売値は一つ$100、納入時期は1カ月後、支払いは納入後1週間以内、危険負担は相手側、契約期間は3年であったとします。相手側の提示条件は、買値は一つ$70、納入時期は2週間後、支払いは納入後1カ月、危険負担はこちら側、契約期間は5年であるとします。アメリカ流は、まず、自分にとってどの争点が重要で譲ることができないのかの優先順位をつけます。順に①売値、②納入時期、③支払いの時期、④危険負担、⑤契約期間というようにします。もちろん相手方にはそのような順位があることは悟られないようにします。そして、少なくとも三つ以上の争点については自分の主張通りにするためにはどうしたらよいのかを考えます。さらに二つまでは相手の主張を取り入れても仕方がないと判断します。その上でまず優先順位の低い契約期間を争点として交渉に臨みます。相手側はより長い契約期間を望んでいるものと考えられますので、ここで長期の不安材料などを述べるなどしてごねて、相手を疲れさせます。その上で、それではそちらの主張どおり5年までこちらの条件を延長しましょうというように決めますが、同時に、その代わり売値とその支払い時期はこちらの通りでお願いします、と契約期間の譲歩を条件に売値と支払い時期を決めてしまいます。次に危険負担を交渉し、危険負担は折半でよいとしますが、納入時期はこちらの通りでいきますよ、と決めます。これで自分の主張三つを優先順位順に通した結果になります。日本流はこれとまったく違う交渉術を使うようです。

日本流はそれぞれの争点について真ん中をとる方法のようで、五つの争点それぞれについて話し合い、一つひとつについて妥協をしていく交渉になりがちです。交渉に臨むにあたり、最初から、自分の主張では買値は$70が理想だけれどもまあ$85までならよしとし、納入時期は2週間後が望みだけれども3週間でもいいか、支払いは納入後1カ月以内が理想だが2週間でも払えるし、危険負担は相手側がよいがいくらかの自己負担はしょうがない、契約期間は長ければ長いほどよいが最低でも5年としたい、といった具合です。そして、自分側がどこまで譲れるかという点だけを相手に隠しているのです。この方法では、すべての点で譲る余地、妥協の余地があると相手方に示しているようなもので、最初から交渉はすべての面で譲ることのできる状態を相手に示していると同じことであり、すべての争点で負けであると認めているといっても過言ではないと思います。

このように一事が万事で、日本には中途半端さがあり自分の主張がはっきりしないように見受けられます。今回のイラク戦争でも日本の立場をはっきりさせるのにずいぶん時間がかかっていたように見えます。アメリカ支持がいいことかどうかではなく、結局アメリカ支持をするなら早い時期にアメリカ支持を示すべきだったように思います。長い時間あやふやな態度をとり続けることは国際的な場所での信頼をなくします。信頼を得るには時間をかけずに自分の主張をきちっと説明し、立場を明らかにすることが大切です。その上で主張と立場を変更するなら、はっきりとした理由を説明し、主張の変更をし、事情を示した上で立場を変えることにより理解が得られるのです。相手に合わせるならば、きちっとしたかたちで合わせ、自分を通すのであれば最後まで自分を通すというはっきりした態度を取れなければ主張というのはできないと思うのですが、日本および日本人にはこれが感じられないということを、この20年余りアメリカ生活を送っていて感じています。

慶應義塾大学商学部（BA）、シカゴ大学経営大学院（MBA）、IIT・シカゴ・ケント法律大学院（JD）をそれぞれ卒業。弁護士登録はイリノイ州、ワシントンDC、租税裁判所およびイリノイ州北部地区連邦裁判所である。また、公認会計士登録もイリノイ州にある。現在、シカゴ在住。契約法・会社法・国際商事・合衆国税法なども手がけ、日系関係のロイヤーとして活動中。