

# Portrait

## 会員探訪 第12回 元商社マンと会計士

多様な人材の結集の理念のもと、司法改革がなされ、多くの人材が、法曹界に集まっています。もちろん、大阪弁護士会にも多様な人材がいます。今回は、元商社マンであった会員と公認会計士として働き、現在は2つの資格を有する会員にお話を伺いました。

### 吉村彰浩 弁護士

# Akihiro Yoshimura



弁護士法人大江橋法律事務所 63期 元住友商事(株)勤務

出身地は奈良です。出身大学は京都大学法学部ですが、国際政治学ゼミに所属して政治経済系科目ばかりを履修していたため、法律系科目をほとんど履修しませんでした。

ですので、在学中はそもそも法律に興味がなかったですし、極めて低い合格率の司法試験を受けようなどとは全く考えませんでした。就職先を総合商社に決めたのは、総合商社というのは、規制に守られている業種ではないため、ビジネス環境に合わせて業態を常に変化させてビジネスを創っていかねばならず、その基礎となるのは人材しかいない、したがって総合商社にとって人が唯一の財産であるという話を聞いていたので、そういうところに入れば自分を試すことができるし、鍛えられるのではないかと学生なりに考えたからです。

住友商事に入社して、東京本社で審査部に配属されました。審査部とは、取引先との商取引において通常売掛金などの債権が発生しますので、そのような信用供与に耐える取引先かどうかを判断して、与信限度枠などを決定したり、取引条件や場合によっては債権保全策を検討したりする部署です。「商社金融」という言葉があるように、取引に介在することによって実質的に取引先の運転資金負担を担う役割を果たすことも商社の典型的な機能のひとつです。銀行が企業に融資するときに与信審査を行います。その商取引版のようなものと理解いただければよいと思います。審査部は事業部門毎に分かれており、私は生活物資部門という、建築資材関連、食品関連、及び繊維・衣料関連の各事業本部がある事業部門の審査部に配属されました。私の主な担当は建築資材関連の事業本部の商取引でした。商社勤務11年間

のうち約5年弱の間、生活物資審査部に在籍しましたが、生活物資部門の個別の審査案件以外にも、ちょうど入社2年目以降に上場会社のゼネコンが次々に倒産する事態となったため、全社的にゼネコン各社との取引をどうするかの方針策定やゼネコン各社に対する全社的な与信管理の主担当もさせてもらうなど、年次は若くともやりがいのある仕事をさせてもらえました。

その後、住友商事には、英語以外の語学を学ぶために1年間留学し、その後1年間現地の事務所ですべてという語学研修制度というのがあり、その制度に審査部から応募し、1年間北京師範大学で中国語を学び、その後1年間、北京事務所へ赴任しました。自分に付加価値をつけることができるので、前々から希望を出していたところ、私が語学研修に行った1999年頃は、ちょうど中国が世界の工場として注目され、審査部など管理部門でも長期的視野に立って、中国語ができる人材が必要であると考え始められた頃でしたので、5年目となった時に、ようやく審査部から中国語語学研修に参加できることになりました。審査部に戻ってくる前提でしたので、北京事務所では中国取引関連の審査業務も行う総務部に在籍しました。

語学研修の2年間が終わり、東京本社に戻りました。今度は、海外子会社や海外支店の商取引を審査するセクションに配属されました。仕事は非常に充実していたのですが、審査部では、長期的な視野で将来的に中国語が必要となる場合に備えて中国語の語学研修に出したにすぎず、東京本社の審査部では直接中国語を使う機会はありませんでした。北京駐在時代の駐在員の先輩方と交流

したり、語学研修生同期の活躍を聞くにつれ、中国語を習得したからには、中国ビジネスに直接関与したいという気持ちが次第に強くなってきました。

ちょうどそのときに本人と異動先が合意すれば、所属部署は異動を拒否できないというフリーエージェント制度のような人事制度があり、東京の繊維本部長が、中国はアパレル関係で世界の工場ということもあって、是非うちに来てと誘っていたので、東京の繊維本部(アパレル事業部)に異動することになりました。この本部長(現在は退職され別の会社で新規事業に従事)には、私が住友商事を辞めてからも、弁護士となってからも、大阪に来られる度に声をかけていただいています。

\* \* \* \*

アパレル事業の営業部に異動して、主に北京、大連など華北地域の縫製工場との取引を担当しました。大連には住友商事全額出資の縫製工場があり、営業というよりも事業投資管理の観点から出張に行くことも多かったです。折しも、総合商社として、商取引や貿易から事業投資に業態をシフトしてこうとしていた矢先で、企業の株式を購入するとか、合弁会社を作るとか、そういう案件が多くなってきていました。私は元審査部員ということで、アパレル企業の株式を購入するとか、同業の専門商社と合弁会社を作るとか、そういう案件では必ずメンバーに入れている話になるわけです。そんなこともあって、やりたかった中国ビジネスに関与する他にも、元審査部員としての経験を活かして事業投資案件にも参加できるなどアパレル事業部での仕事も非常にやりがいがありました。

このように充実した仕事に恵まれていたのですが、総合商社では人が唯一の財産ではある

会員探訪 *Portraits*

ものの、ビジネス、特に事業投資案件をやっていると、「住友商事」の情報力とかネームバリューが決定的な要因になることが多々あるのが現実です。そこで、住友商事に入ったときにも、住友商事の看板を外してもやっていけるような人材になることを目指していた頑張ってきたつもりだったのですが、自分の身ひとつで勝負してみたいとの思いが少しずつ強くなってきました。ちょうどその頃、新司法試験や法科大学院ができたということもあって、会社にいる時間ぐらい勉強すれば、新司法試験であれば合格できるだろうということで、思い切って弁護士を目指そうと思いました。審査部から営業に出たのとちょうど逆方向に回帰するようにも思えるのですが、アパレル事業部にいたときに、審査部に在籍したときの経験だけではなく、もう少し系統立てて企業経営管理などを学ぶべく、営業部に異動してから休日に勉強して中小企業診断士の資格を取るなどしたのですが、専門分野の勉強が楽しくなったことも多少は影響しているかもしれません。

事業部で新しいプロジェクトが始まろうとしていたため、他のメンバーに迷惑をかけないように、立命館大学法科大学院に合格したことが分かった瞬間に上司には話をしました。会社からは、慰留されましたが、決意は固かったですし、合格からやめるまである程度の期間がありましたから、引き継ぎをきっちりする旨を約束して納得いただきました。

妻には、自分がやりたいと思うのだったら、応援すると言って後押ししてもらいました。大学時代に法律を勉強していませんので、未修コースでしたが、後から判明する未修コースの合格率の低さを考えれば、危ない賭けだったかもしれません(笑)。退職後は、背水の陣で、貯蓄と奨学金でしのぎました。奨学金の一部は免除してもらいましたが残額を今も少しずつ返済しています。

総合商社の待遇の良さについては、巷でもよく言われているようですが、退職してはじめて感じる面もあります。ただ、収入や待遇よりも、一度しかない人生で、一回勝負してみたい、という自分の気持ちを優先させたので、私自身は後悔していません。

\* \* \* \*

大江橋法律事務所には、上海事務所があり幅広く中国法務を取り扱っているけれど



も、中国法務専門の事務所ではなく、むしろ他の企業法務を幅広くしている事務所であるというところに魅力を感じて入所しました。

中国法務にも関わりつつ、日本法の弁護士としての基礎体力を充実させるべく、幅広く国内の企業法務、一般民事、家事、刑事事件などの経験も積んでいます。今年で4年目になりますが、弁護士としてはまだまだ研鑽中の身です。

4年たって、転職を悔やむ気持ちですか？

それはないです。学生時代に住友商事を選び、審査部でもやりがいがあったけれども、中国語を習得した以上、やはりビジネスに直接関わりたいということで自分から営業に出るなど、各々の部署で仕事がおもしろくなかったから出て行ったわけではありません。だから、部署の同僚からすると「なんでやめんねん。」と理解に苦しむ決断に思われたようですが、私は、身ひとつで勝負してみたい、という単純な理由で住友商事を退職しました。このように今まで誰かに決められるのではなく大事な局面では自ら決断していますので、その結果がどうであれ自分で責任を持つべきですから、悔いはないですね。

\* \* \* \*

いくら勝負がしたいといっても、法科大学院創設や合格者増という司法改革がなければ、私は弁護士への転職を決断しなかったでしょ

う。合格率が極めて低かった昔の司法試験の時代であれば、前職を投げ打つ覚悟はできなかったでしょうし、冒険できたのはやはり新司法試験だったからです。法科大学院が本当に必要かについては議論があるでしょうが、少なくとも弁護士の人数の問題については、増加して競争が激しくなるとは思いますが、もとより競争はあつてしかるべきですし、逆に言えば、自分も競争の中で淘汰されるのであれば、それは自分の責任だからやむを得ない、だから自分の付加価値を付け、存在価値を見出して何とか勝ち残っていくしかないと思います。そのためにも、今は弁護士として日々地道に経験を積んでいくしかないと思っています。

ありきたりですけども、クライアントに感謝されると、弁護士になってよかったなとは思いますが、弁護士もサービス業である以上、クライアントの満足を得ることが最も重要なことだと思いますが、クライアントの満足にもいろんな形があると思います。訴訟に勝てば満足なのは当然ですが、負け筋であってもどう負けるか、示談や和解でどう納得していただけるかなど、そういう目に見えないところでクライアントの満足度をいかに高められるか、今は実直に地道に仕事をしていくしかありませんが、常にクライアントが何を望んでいるか、という視点を忘れずに仕事を進めていきたいと思っています。

(Interviewer: 桂 充弘 / Photo: 武田)