

楊さんの家系は、代々、上海の建築労働者であり、なかなか学校教育を満足に受けられる機会はなかった。雑然と平屋建ての家が並ぶスラムの一角で生まれ、親からはずっと「スラム人生を抜け出すには、外国人のお金持ちと結婚し、海外での出稼ぎをするのが一番手っ取り早い」と言い聞かされて育った。

女性が呆然として手を績めた瞬間、高橋さんは優香ちゃんを引き寄せ、懐に抱きかかえた。高橋さんが優香ちゃんを取り返した直後、私はすぐに団地の入り口に待機させていた日本総領事館の専用車に、高橋さんと、通学用のランドセルしか持っていなかった優香ちゃんを乗せた。朝の通勤ラッシュで混雑した道路を走り抜け、約三十分でようやく市内にある上海総領事館に到着した。

到着後、まず事件の概要を総領事に報告した。その後、邦人保護担当領事に協力してもらい、緊急事態ということで、旅券をできるだけ早く発行するよう要請した。優香ちゃんが大泣きしている中で、わずか三十分で旅券を発行してもらい、すぐさま一五キロ離れた市内の外国人出入国管理局へ車で急行。到着後、私が優香ちゃんの代わりに、事前にアレンジ済みの法務官窓口で緊急用の査証を申請し、スピード発行してもらった。これで**旅券も査証もわずか一時間半で入手できた。**

また、**日中関係や歴史認識、戦後補償等についての見解を求められたとき**にどうすればよいだろうか。私の考えでは、あらかじめ態度を決めていたほうが相手から信頼される。たとえばこんな具合に話すことだ。

「二国間の関係が特恵の政権党や特定の政治指導者の言動に振り回されることは、洋の東西を問わず、どの時代でも起こりうる現象です。

しかし、温家宝首相が訪日の際に述べたように、日中間の歴史的な関係は、国家間で和解が成立しています。日本政府や国民も、過去の戦争責任について深く反省しており、戦後六十年一貫して議会制民主主義と平和主義の国家づくりを進めてきて、アメリカに次ぐ経済大国になりましたム

我々もこうして中国に赴任して二十一世紀にあるべき相互理解、共同繁栄の隣国関係を新たに構築していく決意です。日中貿易と投資プロジェクトの取り組みもそのためにあります。政治がどうなろうと、日中間の相互依存関係、平等互惠の関係には何ら影響を及ぼさないでしょう。外交問題をビジネスに持ち込んだり、下手に利用したりしようとするれば、お互いの国益が損なわれそことは明白です。つまらないトラブルは、なるべく避けるようにしましょうね」

このように中国人従業員や現地の得意先等に真剣に説明すれば、ほとんどの人は納得してくれるに違いない。

中国人は一般的に、議論好きで、論理的なものの考え方や人生観、世界観を重んじる国民性である。それゆえに中国人から意見を求められたら、独自のコメントや考え方をはっきり

示す必要がある。

まず、中国のビジネスマンとうまく付き合うコツを三つ挙げよう。

- 「慌てず、あきらめず、焦らず、侮らず、当てにせず」という五力条を信条にする。
- 賃貸料や契約金等は前払いで一括にせず、分割方式にすること。
- 初対面の人間を信用せず、周囲の評判や前任者からの紹介を通じてビジネス取引を段階的に進めること。引継ぎの作業がとても大事。

以下に、日本人の対中ビジネス交渉における弱点を挙げよう。

1. ビジネス交渉の際に、日本企業の担当者の多くはイニシアティブを取りたがらず、まず相手の条件に耳を傾ける姿勢を示すことからスタートする。これは対中交渉においては、消極的な印象を与えるのみならず、相手の提案や契約の原案を出発点として交渉を始めることになる。最初から相手にとって有利で、自分を受動的な立場に置くのだ。
2. 相手の言い分や主張を拒否したり、断ったりするときも、はっきりと「NO」と言うことを避ける傾向がある。自分は相手の言い分や主張を理解しており、同意したいけれども諸般の事情でそれができない、だから譲歩し、または妥協してもらいたい、というニュアンスである。この「諸般の事情」の例としては「本社がOKしない」「予算が足りない」「権限がない」などがあり、しばしばこれに「社長がケチなので」とか、「現地法人の総経理は決済権がない」とかの枕詞がつく。
3. 次にアキレス腱になるのは、論理的に物事を考えるのが苦手な人が多いことだ。日本人は物事を論理的に順序だてて説明したり、ビジネス上の取り決めに合理的なルールと基準に基づいて説明したり、相手に理解できるように説得し、納得させるのが苦手である。欧米のビジネスと同様に、中国のビジネスの現場でも交渉事の確定、論理的展開、結論という流れが重視される。

中国での駐在経験が長かったり、出張や視察等で中国の各地を渡り歩く機会が多いビジネスマンやマスコミ関係者なら誰しも経験するのが、「薦杯」(quanbei と発音する)の習慣だ。

中国では公的な宴会やレセプションだけでなく、交渉のテーブルでも食事が供されることが多い。そのときに円卓テーブルに中華料理とともに並ぶのが、「白酒パイチュウ」というアルコール度数五五度以上になる蒸留酒だ。ロシアのウオッカも顔負けである。

「薦杯」とは酌を薦め合う中国の習慣である。「薦杯」に慣れなければ、中国では商談も進まない。場合によっては、酒のマナーを誤ったことがビジネスを失敗に導くとすら断言できる。

...

中国では、酒の席で「飲めない」と告白する男は、互角にビジネス交渉を行う相手ではな

いと判断されてしまう。

つまり、まともな、「一人前の男性」と見なされないのだ。明や清朝時代の「宦官」と同様の存在として見られる。

ただし、揚子江を南に下ると、飲酒文化が明らかに変わる。酒席で振る舞われるのも白酒ではなく、紹興酒やビール、ワインが主流となっている。

黄河流域より北に広がる北方地域では、主にトウモロコシや、高粱こうりゃん、大麦、粟、玄米等の穀物を原料とする高アルコール度数の蒸留酒がよく飲まれる。それに対し中国南部は気候が温暖で、主に稲作を中心とする水田地帯なので、酒の材料も、もち米やお米になる。アルコール度数は二〇度から二五度以内で、日本の清酒や焼酎の製造手法と通じる酒が飲まれている。

中国では、「主任」という肩書きは、中央省庁クラスでは、国務大臣を意味する。組織の中でももっとも偉い役職なのである。

日中のやり取りでは、**名刺の肩書きで人を判断してはならないのだ。**

③ 肩書き表示には、職位や職級の前に「高級」「一級」「特級」等の言葉が好まれる

中国で目にする名刺には、「経理」（マネージャー）や「エンジニア」（エンジニア）、「**弁護士**」といった通常の職業の前に、**高級**とか**一級**とか**特級**などといったランキングを表す言葉が併記されることがよくある。

これは中国において、職業の分野別に、資格認定制度が長く続いていた名残なのである。「一級」から「二級」までが「高級」職で、「三級」から「四級」までが「中級」職と位置付けられ、公務員の行政階級が編成された。**高級と中級の区別は基本給と賞与水準の格差に現れるのである。**

今日のような市場経済体制が成熟した中国では、かかるランキング表示はもはやなんら意味を持たない。多くの場合、名刺所有者のノスタルジーを慰めるための一種のマスターベーションに過ぎないのである。

台湾と中国を異なる国／地域として記載していた。

台湾を独立国家とみなす記載法に、「中国を分裂させる陰謀を持っているのではないか？」と怒り、政府当局に密告した。

たとえば一年の暦のうち、中国の「抗日戦争」記念日は、特別な意味合いを持つ。この日、特に日本人は、過去の忌むべき記憶を想起させるような話題に行かないように、注意を払う必要がある。

以下に掲げる記念日には、特に気をつけよう。

一月二十八日	上海事変勃発、空爆
五月三日	重慶市に対する日本軍の無差別爆撃で数万人が死傷
五月九日	国恥記念日（一九一五年五月九日、袁世凱臨時大統領が日本の対華二十一か条要求を受け入れた日）
六月四日	関東軍による張作霖爆殺事件
七月七日	盧溝橋事件
九月十八日	満州事変 東北三省（旧満州国が支配する地域）が日本軍に占領された日
十二月十三日	南京陥落、大虐殺

対中ビジネス交渉に当たっては、何があっても決してあきらめないという強い心構えと精神力が求められる。ところが日系企業の多くは、投資判断が気が遠くなるほど鈍くて遅い割に、交渉の正念場においてはあきらめが早すぎるという傾向にある。

この傾向を生む日本人特有の精神構造を改めなければ、今後の対中ビジネス交渉において、日本がますます劣勢に立たされることは明白だろう。

なぜならば、異文化の経営環境におけるビジネスの交渉とは、知力と精神力を使った総力戦以外の何ものでもないからだ。勝負においては、常にファイティングポーズを取り続けることが鉄則である。

及び腰や泣き寝入りになれば、相手はこちらの足下を見て攻め込んでくる。戦う姿勢を示し続けないと、相手からは攻め込まれる一方だ。攻め込まれたまま相手の要求を受け入れるわけにはいかない。攻めに転じることができなければ、結局、ずるずると引き下がるだけの守りの交渉に終始してしまう。

#### 中国人との交渉の極意

では、中国人と交渉するときは、どのようなノウハウを念頭に置くべきなのだろうか。以下に経験則から六箇条にまとめてみた。

- 1 交渉は普通、「最初から相手を説得する」のではなく、「自分の要求を提示」し、それから譲歩する」姿勢を相手に示す。そして、議論を戦わせて最終的合意を目指す。だからこそ最初の要求や条件提示は高めに設定し、「何を譲歩し、何を押し通すか」をあらかじめ腹の中で決めておくことが大切だ。
- 2 譲歩のカードは、ベストのタイミングを見計らって効果的に提示すること。そのためには、譲歩できると思われる合理的な選択肢を比較検討し、それぞれのメリット、デメリットをよく吟味して、複数のオプションがある状況を作り出すことに努力すべきだ。
- 3 時間配分をコントロールして、交渉の主導権を常に握る工夫がなければならない。たとえば、相手に時間を使わせるのも有効である。時間を使えば使うほど早く交渉をまとめたくなるものだ。そうすれば交渉相手の狙いも丸見えになり、結果、有利な選択ができるはずである。
- 4 交渉にはリスクが付き物だ。だからこそ、失敗や挫折を恐れずに交渉の席に着くこと。たとえ失敗しても、授業料を払っていただけだと思えばいいのだ。

- 5 交渉とは、常に対等なルールと力の勝負である。相手が弱そうだからといって甘く見  
てはいけない。逆に強そうだから、手強そうだからといって、低姿勢になって卑屈な態  
度をとってはいけない。
- 6 自分の文化や価値観が相手に通じることを期待しない。下手に強要したりすると、交  
渉はうまくいかない。交渉する術として自分が相手に寛容であるところを時に見せるこ  
とも、大きな武器となることがあるだろう。

### 三種の交渉スタイル——タカ派、ハト派、サル派

- 1 一三%の人間はハト派の行動様式と思考法を採用している。交渉相手との関係につい  
ては、双方の利益を短期的な視野から見のではなく、中長期的な視野に立って、ビジ  
ネス文化や価値観を相互に認め合い、共同体としてともに発展し、**利益が最大化する道  
を選んで**いる。
- 2 二〇%の人間はタカ派の行動様式と思考法を採用している。すなわち、交渉のはじめ  
から終わりまで高飛車な態度に終始し、**他人にいつも譲歩を迫り、利益を独占し**、取引  
における優勢性と主導権を握ろうと野心満々である。
- 3 残りの六七%の人間は、サル派である。サルの立ち回りのように利益と便宜のギブア  
ンドテイクを心がけ、相手と**いつも相互依存の関係を**結ぼうとし、互酬、互恵の関係を  
できるだけ長く維持させようとする。

タカ派の交渉スタイルを取る場合は、相手が立場的に弱い者や、勢力が小さく、無防備で  
ある場合、一時的に多くの利益、チャンスが強奪できる可能性が高い。だがさらに強硬なタ  
カ派人間が登場した結果、報復を食らう確率が高く、およそ八七%の見込みで復讐される。  
全体的には、ハト派、サル派型の人間が、合計で八〇%の多数派を占めている。

### 契約でペナルティ書かず、中国語版なし→中国の裁判所が訴訟を受理せず。

弊社にとって八一〇〇万円は重大です。B 社の手形不渡り分の貿易代金については、いず  
れも弊社が、自社ビルや自宅マンションを抵当に入れて銀行から借り入れた債務であり、期  
限を守れなければ、事実上の連鎖破産となる事態は避けられません。C 社には**負担能力は十  
二分にあります**。この輸入代行業務を引き受けるに至った原点と経緯を考えると、**C 社が応  
分の責任を果たすべきもの**と思惟しております。本輸入代行業を引き受けるに当たり、売買  
基本契約書を C 社・B 社・A 社の三社で締結しておりますが、契約締結・調印したときは、  
**十分な事前検討や法的な手続きを経て行われる余裕がなく**、弁護士やその他日中ビジネス貿  
易の専門家にチェックしてもらうことを省きました。

・・・

どのような経緯、どのような話し合いの結果があろうとも、条項を紙に書き、契約書の形  
式を整えて、当事者同士が署名捺印した以上は、洋の東西を問わずそれが契約であり、お互  
いの権利義務関係、責任と義務の分担、範囲が確定され、法的な拘束力を生じさせる法律文  
書となることは**常識**である。

・・・

契約の準拠法や紛争解決条項に関する取り決めについて重大な誤りが盛り込まれていたこと。つまり、台湾、中国、日本という契約当事者三社による貿易契約である以上、通常ならば、三社間でまず基本契約を結び、その上で、A社とB社間、A社とC社間でさらに個別に貿易契約を詳細に交わすことが必要とされる。ところが実際は、三社間で統括した契約を交わしただけであった。

しかも準拠法を日本法と指定していることが問題である。紛争解決条項の場合も、「すべての契約履行にかかわる一切の紛争は、当事者間で誠意をもって誠実に話し合うことをもって友好的に解決するものとする」との文言が記載されている。その続きで、「万が一、当事者間による協議が整わない場合は、日本国東京地方裁判所へ訴訟を提起し、解決することとする」ことが定められた。

・・・

契約書には、当事者によるいずれかの故意または過失、怠慢をきっかけとする違約行為、デフォルト（義務の不履行）が発生し、相手側に経済的損害を与えた場合に、ペナルティを課することができる違約責任条項がまったく挿入されていない。

・・・

このままの契約では、中国の裁判所では受理されないリスクが高いと考えられるからだ。中国で外国人や外国企業が、民事訴訟を提起する場合は、中国の『民事訴訟法』規定に従う必要がある。

『民事訴訟法』規定では、契約書や協議書といった法律文書が外国語で作成された場合は、事前に中国語バージョンを添付して、それを正本とし、外国語バージョンはむしろ副本とみなす。

最初から中国語版が作成されていなければ、裁判所はそれを受理しない。裁判所が職権に基づき、指定の翻訳会社に依頼して翻訳版を作成させることも可能であるが、たいていの場合、翻訳の正確性、中立性、客観性が保障されないのが一般的である。

契約において、あらかじめ「トラブルが起こったときは訴訟による司法解決方法をとる」と決めておくのも問題がある。国際貿易仲裁制度に訴える道が選択できなくなるからだ。

当事者にとって、紛争を解決する手投は訴訟と仲裁の二者択一となる。訴訟を選んでしまってから、後に訴訟権を取り消して仲裁申し立てを選ぶことは、国際ビジネス法律上、禁じられている。

訴訟の場合でも、中国では、地方レベルの簡易裁判所や地裁への提訴が受理されず、手続きが一向に進展しないことがよく見られる。単に訴訟手続き法上の技術的な問題ではなく、そのような訴訟を外国企業が提起すること自体が、現地のローカル企業や地域経済、社会にとって不利益をもたらすと考えられ、裁判所が受理を拒むことが少なくないからだ（これはよく「受理難」と呼ばれる）。

### ダンボール箱に足跡で契約解除

目を締めてもう一度近づいて見ると、搬送用のダンボール箱の脇に、人間の足跡が薄く付着していた。

日本側の代理店は、この足跡を理由に一、ハイアール側に契約違反による解約を求めてきたのである。販売代理契約には、

「瑕疵や欠陥があった場合、または製品品質に不合格と思われる問題が発覚された場合は、本契約の違反と見なされる」という見なし条文が記載されていた。

中国人の張社長にしてみれば、二度目の仰天であった。

「たかが足跡ではないか？」

中国ではまったく問題にはならない些細な出来事に、なぜ日本人の場合は、目くじらを立てて契約義務違反とまで大げさに騒ぎ立てるのだろうか？と不思議でならなかった。

### 板挟みになる窓口という立場。相手方と契約イメージの事前レベリングが不足。

【事例その三：中国大手国営企業との契約交渉で暗礁に乗り上げた事例】

日本の大手貿易商社上海支店で総経理をつとめる鈴木さん（仮名）は、在日中国人華僑二代目の出身である。

二〇〇四年三月に、東京本部から上海の拠点に出向してきたエース管理職だ。鈴木さんの任務は、中国の大手建築工事会社との間で新規プロジェクトを契約し、ビジネス関係を維持していくことだった。

彼の前任者による五カ年にわたる努力の積み重ねもあって、ようやく浙江省の某大手国営建築総合グループ上場企業との間に、提携契約の調印に漕ぎ着けられることになった。

契約の調印の日が近づき、日本側の本社法務部から、外部の顧問弁護士がチェックした契約書の最終バージョンが、英文と和文で送られてきた。

鈴木さんはその本社の意向を反映した最終契約書を、一週間以内に中国語に翻訳して、**中国側の国営企業に提示し、調印式に備える必要**があった。

だが契約書を受け取った鈴木さんは、驚きを隠せなかった。二つの契約書は、それぞれ一六〇ページにも及んでいたのだ。

「これをもしも中国語版に丁寧に翻訳すると、和文の〇・七倍のボリュームになるが、それでも膨大な量であることには変わりはない。翻訳する時間とコストも莫大だ。どれが基本契約で、どれがサイドレター（覚書）なのかすら判別しにくい」

鈴木さんは、深いため息をついた。

「合計で約六種類のドキュメントが含まれており、逐一中国語版を作成して提示すれば、どんな人でも目にした途端に途方に暮れるに違いない」

鈴木さんは東京本部に確認の電話を入れた。本社の海外事業本部は、

「今回の提携プロジェクトは、対中投資事業の鍵を握る重要なものであり、いままで相当な経営コストやエネルギーを費やしてきた。**どうしても成功させる必要がある**」

と、強調した。一方で、本社法務部は、

「双方のビジネス提携は、建築工事や、不動産開発、知的財産権、会社法、証券法、税法等多岐の法律分野にわたっており、それぞれの利益関係者や政府機関にも幅広く配慮しなければならなかった。そのため結果的に、膨大な法律文書を作成することになった」

と説明した。

いずれももっともな回答であり、鈴木さんの立場では、反論のしようがなかった。

ただし、このままでは、調印日が来ても、中国側が契約文書を受け容れる見込みはない。

どうすればよいかと本社に打診したところ、

「多少の説得工作は必要かもしれないが、彼らが**我々との提携を本当に真剣に望んでいたら、間違いなく契約に署名するはずだ**。今後、つまらない紛争を避けるためにも、契約をこのま



ま受け入れてくれなければ困る」

本社はあくまで強気であった。鈴木さんは、すっかり絶望のどん底に突き落とされた。彼に残されたのは、**わずか二十四時間しかなかった**。中国側交渉責任者との会談は、明日夕方に控えている。

鈴木さんは、中国側のトップに直接電話をして、調印の意思を確認しようかとも考えた。駐在期間中、中国側トップと、個人的な付き合いはうまくいっており、**信頼関係には自信が持てた**。もしも中国側の理解と協力が思い通りに得られなければ、いっそのこと契約締結を見合わせるという選択肢もありうるとすら考えた。

鈴木さんは、自分の置かれた難しい立場を深刻に思い悩んだ。

「どちらに転んでも、自分のキャリアパスに深い傷を与える結果を招くのは避けられない。もしもこのままの本社決済済み契約書一式を中国語に翻訳して提示すれば、これまで五年間交渉を重ねて培ってきた信頼関係を無駄にし、中国側は、われわれに対する不信感をあらわにするだろう。交渉は決裂し、プロジェクトも挫折するに違いない。契約書を数ページの意向書に短く修正し、中国語に翻訳して正本としてしまうというのはどうだろうか？ いや、だめだ。そんなことをすれば本社の法務部は自分を責めるに違いない。駐在員の任も解かれ、ポストからはずされてしまうだろう」

鈴木さんは、にっちもさっちもいかず、ジレンマに陥った。さて、彼は、結局どうしたか？

鈴木さんは、悩みに悩んだ結果、中国側パートナーに対して、心中をありのままにさらけ出すことを決めた。**誠心誠意、自分の置かれた逆境について告白し、助け船を求めよう**と考えたのである。

しかしながら、鈴木さんの考えはやはり甘かった。

中国側経営者は、プロジェクトをなんとかしても結実させたいという鈴木さんの意向には心を打たれたものの、一六〇ページを上回るドキュメントブックを目の当たりにして、気絶しそうな表情を浮かべた。これだけ細かく相互の権利義務関係の詳細を決めてしまうと、**経済事情や関連政策の方向性、資金運用の金利動向などの事態に対応できなくなる**。予想外、不可抗力の出来事を織り込んでのビジネス判断ができず、**契約の解釈や履行上の融通性や機動性が確保できなくなる**のだ。

結局、中国側は**わずか一週間での締結を嫌がって、猛烈に抵抗してしまっただけ**である。プロジェクトは暗礁に乗り上げてしまった。

## 権利意識と義務意識

契約には権利と義務という二つの側面がある。権利あるところ、それに対応する義務がある。この**権利と義務の関係は、一種の等価等量的な相対関係に見えるが、実際の感覚では、前者をより強く意識する立場（権利意識）と、後者をより強く意識する立場（義務意識）とに分かれる。**

大雑把に言えば、欧米人は権利意識型の類型に当てはまり、日本人は義務意識型のタイプに属する人が多いといえよう。

権利意識型の欧米人は、心情的な傾向として、①自己主張が強く、権利をもっぱら要求する、②相手方に対し義務の遵守を強く迫り、③自己の義務は相手の権利主張の反映として遵守す



ることになる。中国人にもこの権利意識型が多い。

対して、日本人の義務意識型は、その心情的傾向として、①あまり強く権利を出張せず、②相手方に義務の遵守を強く迫ることなく、③自分の義務は他より請求されるよりむしろ内心の義務として遵守しようとする。

「友好的に誠意をもって協議することを通じて解決する」こと自体がナンセンスなのだ。そのような考えに基づいて作った契約書は、実際に契約トラブルが発生した際には、まったく役立たない。

そもそもトラブルが生じたときは、すでに**相互の信頼関係がこじれた状況にあるのが普通**で、経営が破綻していることもよくある。合併の各当事者も、混乱に陥っていたり、話し合うだけの冷静さや理性を欠くほど余裕がなくなっていることも少なくない。そんな状態であれば、「**誠意をもってお互いに友好的に協議する**」ことの**可能性はゼロに近い**といえよう。

刑法には「**法の不知は許さず**」という格言がある。この言葉が示すように、無知、不勉強の言い訳をいくら主張しても、言葉や文化が異なる海外では許されないのである。

**中国の全国統一司法試験は2002年から。弁護士経験少ない人ばかりということではないか。**  
対中国投資事業を行う上で、  
欧米系企業や日系企業は、「法」が支配するのではなく「**権力**」が**支配する超大国**といかに付き合うかという問題に直面する。

・・・

政治家個人のカリスマ性、最高権威をバックにした「**偉人の支配**」から、「法の支配」へ切り替え、法治主義原理を浸透させることが彼らの目的だった。**法治主義と社会主義市場経済とが合体した、新たな社会主義の建設を目指した**のである。

・・・

その象徴が、二〇〇二年から実現された、中国史上初めての全国統一司法試験の導入である。この試験は、裁判官や、検察官、弁護士という法曹三者を国家資格試験の統一した成績基準で選抜するという制度である。

これは、中国の三千年にわたる悠久の歴史において、画期的な社会制度の転換点であったと評価できよう。

**国、地方、地元優遇の判決が当たり前（共産党の上意下達）。**

共産党中央執行部の中に**政治法律委員会**という常設機関があり、そこが下位レベルの各司法機関を指導しているのだ。地方の裁判所（法院）も当該地方党委員会の指導の下に置かれており、各組織の予算、人事、年度計画などもこの「**上意下達**」の**指導**の中に含まれている。

この体制の弊害は、一九八〇年代以降、市場経済化に伴う民事、経済紛争の急増によって顕在化した。ローカリズム（地方保護主義）と民事判決の「**執行難**」の問題は、まさにこの

地方政治システムの硬直性によってもたらされた。

地裁や地検といった地方レベルの司法機関は、予算編成から人事行政権にいたるまで、地方の議会「人民代表大会」に決定権を握られている。それも裁判所所長、副所長クラスの幹部人事、給与、福祉にいたるまでだ。

直裁的に言えば、地方の党委員会にある「政法委員会」の書記が、予算権と人事権を掌握している。

したがって、外国企業や他市県の企業や団体から提訴された民事訴訟で、地元の企業や個人が被告となるような訴訟が受理されても、地元企業が優遇されることになるのだ。裁判官は自己の保身のため、良心の呵責があっても、地元の企業や個人に有利な判決を出そうと懸命である。これが、地方保護主義と言われる司法の弊害である。

このことにより「執行難」といわれる問題が発生する。「執行難」とは、判決地以外の場所で被告に対して強制執行を行うことが、実際問題としてきわめて困難である現象を指す。

私がある日系企業を原告とする涉外民事訴訟をひき受けたケースでも、こんなことがあった。上海市内にある地方裁判所で有利な判決を勝ち得た。そこで二〇〇キロしか離れていない、浙江省温州市にある被告企業への強制執行を現地の裁判所に求めた。だが、その裁判所はまったく協力をしてくれず、被告をみすみす逃してしまう結果となり、判決は絵に描いた餅に終わったのである。

中国の法体系は、グローバルスタンダードとは違う独特の構造と法文化の伝統を引きずっており、現地の弁護士でなければ精通することができない専門性がある。建国以来、中国社会主义法体系はソビエト連邦のそれをモデルとして設計された。共産党の絶対的指導のもと、中央集権型の法体系は重層的、多元的な秩序を共存させた複雑な構造を持っている。

英米法、大陸法とは何かについて簡単に述べよう。世界の法体系は、英米法系と大陸法系に二分される。英米法は、普通法（common law）という英国の法体系で、英国本国と旧植民地のアメリカ大陸、カナダ、オーストラリア、ニュージーランドのほか、アジアでは香港等に見られる。大陸法は、古代ローマ帝国隆盛期の「ユスチニアヌス法典」に始まるローマ法に由来する法体系で、フランス、ドイツ、イタリア、スイス等のヨーロッパ諸国に見られる。

アジア諸国は、たいていの場合、大陸法系に帰属される。日本の場合は、明治維新以来、フランス法、およびドイツ法の摂取、継受を行ってきたため、大陸法系に属する。英米法は、主にゲルマン法やアングロサクソン族の慣習法、規則から生まれたものだ。大陸法は議会制民主主義システムから立法手続きに沿って制定された成文法である。これに対して英米法は、成文化された条文がほとんどなく、連邦裁判所や各州の裁判所が示した判例に則る判例法主義を取っている。

前述のように、弁護士制度自体が中国では日が浅く、新興産業のうちの一つに過ぎない。国の改革開放政策から必要に迫られて、弁護士制度と弁護士業務が社会主義市場経済に飲込まれたのである。その目的は、外資受け入れ政策の法的担保と、経済の安定的な発展だ。

中央集権に基づく強力な行政指導力の下に、一九九〇年から、市場経済に不可欠な重要法令が矢継ぎ早に制定されてきた。司法試験という難関を突破し、ビジネスに必要な重要法令を知悉(ちしつ)し、その**実務処理能力に長けている日本の弁護士とは、前提からして違うのが現状**である。

それゆえに日本の国土面積に比して二五倍強の広さを持ち、人口も日本の一〇倍を優に超える中国だが、ビジネス取引で**本当に信頼に足る有能な弁護士を見つけることは、決して容易な話ではない。**

日系企業の場合、もっと重要視すべき弁護士採用のポイントは、以下のものが挙げられる。

1. まず、契約書や定款をはじめとする法律文書や、対中ビジネス事業に関わる業務について、入念な打ち合わせや検討作業に耐えうる日本語会話能力があるか。緻密な書類の作成力、高度な文書表現力があるか。
2. 中国の法律に関する正確で奥深い理解力と豊富な知識、実務経験を有するか。加えて法的概念や枠組みについて、クライアントにきちんと説明できるか。
3. 事案の性質や複雑さを十分把握し、関連する法令を網羅的に調査し、適用する法令のスキームを組み立てられるか。**戦略的な法思考に基づき、メリット、デメリット、費用対効果のバランスをクライアントの立場に立って構想できるか。**
4. 事案を所管する政府当局（通常は、複数にわたる部署が関わりを持つ）とツーカーの関係を持っており、駆け引きしたり、説得仕事を仕掛けたりする**政治的な折衝能力**を持っているか。企業からは多くの場合、極秘のうちに迅速な解決を求められる。