

## 日中経済交流研究会2016年度総会 記念講演報告

## 「やっチャイナ! (^▽^ ) 引くも…攻めるも…」

～ 大連・Gパン弁護士奮闘記 ～

(講師) 法円坂法律事務所・大連駐在事務所長 夏目武志弁護士

日 時：2016年4月6日 場所：道頓堀ホテルにて 参加者数：37名



## ■されど中国

深刻化する経済情勢とは裏腹に、中国からの訪日観光客は史上最高を更新しています。彼らの持ち込むキャッシュは、昨年ついに1.4兆円（前年比2.5倍）に達しました。混迷の中国に活路を見出そうとする日系企業——日中経済交流研究会2016年度総会では、そのチャレンジを法律面から支える国際弁護士・夏目武志氏に、中国ビジネスの舞台裏を語っていただきました。

## ■ホスピタリティ

夏目弁護士は中国での活動を、Give & Takeならぬ《Give & Give》だと語ります。海外ビジネスと聞くと、私たちは群雄割拠の修羅場をイメージします。むしろ《Take & Take》ではないのか、猜疑心と狡猾さが身を守るのではないのかと。しかし彼は続けて言います。

問題は、「いかに他人に与えられるか」なのだ。

彼はその精神を、自分が所属する名古屋青年同友会（同友会の青年部）で学んだといいます。弁護士事務所を共同経営する傍ら、青年部長として週に4～5日も活動する間に、仲間同士の強固な結びつきが自然に強くなる。多くの人と「ご縁」が繋がっていく。その驚きと喜びを知ったといいます。

2014年に当会の有志3名が中国東北部（旧満州）を踏査した際、戸惑う私たちを大連で迎えてくれたのが夏目弁護士でした。Gパン姿の気さくないでたちで、大連の古風な港町を駆け回って案内してくれたホスピタリティが、昨日のこのように思い出されます。

## ■異国での不安と「ご縁」

大連事務所は、在瀋陽日本領事館と大連日本商工会の顧問をしておられます。それゆえ難しい案件も多いのでしょう。夏目弁護士も、当初は法律や国民性の違い、自身の健康不安に振り回され、困惑するばかりだったといいます。

そんな折、上海出張の飛行機で中国ビジネスの超ベテランで、しかも同業の紳士と知り合います。異国でつかんだ「ご縁」によって、上海最大の法律事務所実務経験を積むことになっ

た夏目弁護士。現場ではできる限り中国語で会話し、積極的に相手の懐に入ることによって中国人弁護士からも愛されるようになります。

「行ってみなくては何もわからない!」——自信を持って語る彼のバイタリティは、国境や文化を易々と越えるのでしょう。大連でもひとつひとつの仕事で《Give & Give》の精神で懸命にやり遂げ、取扱業務は赴任前の2倍、今年は3倍に迫る勢いに成長しています。

## ■中国・引くも攻めるも

中国進出企業の目下の課題は「撤退」です。人件費の高騰と為替変動によって工場の移転が進んでいます。ところが、中国では外資系企業は容易に撤退を許されません。

夏目弁護士は、この事態を「社会主義国である中国には倒産という概念がなかった」と表現しています。悪意ではなく、法整備が遅れているのが原因のようです。他国の進出企業が簡単に「夜逃げ」するのに対し、日本企業は債務を弁済しようと努力します。その姿が中国人たちに大きな信頼を与えていると語っておられました。

皮肉なことに、最近では中国人が「日本人に」騙されるケースが増えているそうです。モラルや商徳を守る企業や個人は、いまの中国で最も歓迎されているそうです。上海や北京のような大都市に比べ、大連の人々はまだまだ可処分所得も低いようです。だからこそ挑戦しがいがある、と夏目弁護士は目を輝かせていました。

## ■企業は人なり

「厳しくなればなるほど、人間力が問われます」一彼は何度もそう語りました。

私たちは「白黒つける」ために法律家を頼ります。ところが法律家である彼自身は、あえて「人間性」に依拠して海外ビジネスを勝ち進んでいます。

世界は広く、人間性は底知れぬ深みを有します。その淵に飛び込む勇者だけが「未来」と「希望」を手にするのだと、夏目センセイは教えてくれた気がします。

まとめ カワモト・マニファクチュアリング(株) 中野 幹生