

一橋の女性たち

各界で活躍中のエネルギー豊富な人材が多いと評判の一橋出身の女性たち。
彼女たちは、いかにキャリアを構築し、どのような人生のビジョンをいっているのか？

HQでは、連載でお話を伺っていききたいと思います。

第4回は、国際弁護士の澤井憲子さんにご登場頂きました。

聞き手は、編集委員、社会学研究科の足羽與志子です。

そのときどきでベストを尽くすことが、 次の流れを運んでくる

回り道をしながら将来を模索 限られていた選択肢から自然体で選んだ

足羽 澤井さんは女性の国際弁護士として草分けの一人ですが、
大学に入学するときから弁護士を志していらしたのですか。

澤井 いえ、全然（笑）。私は小学校から高校までエスカレーター式
でした。12年間も同じところへ通い、同じ顔を見てきましたから、
大学ぐらい違うところへ行きたいと思いました。法律を学びたかっ
たので、法学部があってなるべく都心から離れた大学を探したんで
す。司法試験はアタマのいい人が受けるもの、自分には縁のないも
のだと思っていました。

足羽 学生でいらした70年代当時はまだ4年制の国立大学に行く女
子学生が大変少ない時代でしたね。

澤井 同期入学の女性は、4学部合わせて13人。法学部は4人でし
た。入試のときから、少ないというのはわかっていましたから、特
に意識はしませんでしたね。ただ、周りがやさしくしてくれて、い

い友だちがたくさんできた。その一人がウチの主人です（笑）。

足羽 当時はまだ、女性が働くのは当然、という共通の社会認識も
薄く、4大卒の女性の一般の就職先も極端に少ないなか、どんな思
いで将来を考えておられましたか。

澤井 絶対、社会進出するぞ、といった肩を怒らせた発想はなく、
主婦になるという選択肢にも誘惑されましたが、小中高と学んできた環境が女性も働くことを当然とする環境だったと思います。多分時代を先取りしていた環境にいたのだと思います。小中高と男女共学でしたが、同級生の女性はまだまだかなりの数の方が働いています。そのような環境に私を入れたという家族の思いに応えたかったこと。もう一つは、4年生になって「仕事がない」という現実にあふつかったことです。当時、4大卒の女性の選択肢は本当に限られていて、ビジネスパーソンになるのはまず不可能でした。働くとなれば国家資格をとってそれを活かすか、公務員になるか、研究者になるか、のいずれかでしたね。これはマジメに将来を考えなければいけないと思いましたが、大学紛争の時代でいろいろあっても、自分がどうしたいのか見えてこない。とりあえず時間を稼ごうと、社会学部に



澤井憲子（さわい・のりこ）

弁護士。
昭和46年、一橋大学法学部卒、
昭和48年社会学部卒。
渉外法律事務所弁護士生活をスタート、
以来、国際弁護士として活躍。
平成9年、共同事務所を設立。
一橋大学法科大学院の
エクスターニッシュを受け入れるなど、
若い人材の育成にも尽力している。
私生活では一男一女の母。

足羽與志子（あしわ・よしこ）

社会学研究科教授



編入し、フランス文学を専攻しました。

2年間も余分に遊んだわけですから、もうそれ以上モラトリアムはいやでした。そこで、いまあげた選択肢のなかから司法試験を受ける道を選びました。そのころは、頭のよい人でなくても真面目に勉強すれば受かる試験だということが判っていました。でも、合格は3度目のとき。中途半端で諦めたくはなかったので、これが最後と決めて挑戦した。司法修習生になったのは28歳のときです。

足羽 そのころはもうご結婚を？

澤井 大学を卒業して比較的早い時期に結婚しました。実は、司法修習生のときに最初の子どもを出産しました。同期500名のうち女性は30人ぐらい。産休制度ありませんでしたから、指導教官等周りの方に色々助けられて卒業できました。母もそうですし、周りの方々のサポートがあったから、ずっと続けてこられたんです。

弁護士は100%サービス業 顧客満足を追求する

足羽 弁護士の中でも国際弁護士を選ばれたのはなぜですか。

澤井 英語は好きでしたし、大学では英米法のゼミでしたから、国際弁護士をめざすというのは私にとっては自然な道筋でした。夫も弁護士で。でも同じ専門には絶対なりたくないという気持ちもありましたけれど(笑)。

この分野を選んでよかったと思うのは、私の接したクライアントは殆どが日本に進出したり、日本との合弁会社を作るアメリカの会社だったのですが、アメリカでは女性の弁護士が多いので、クライアントにとっては担当が女性でも別に特異なことでも何でもなかったことです。最初に所属した事務所のアメリカ人のボスもそう。一人のプロフェッショナルとしての対応をしてもらえたのはラッキーでした。

足羽 お仕事の内容は？

澤井 日本でビジネスを始めたいという外資、米国企業の数が多いですが、そのリーガル・サポートをする仕事を中心です。私がいたのは日本で草分けの渉外事務所の一つでしたし、当時は日本企業が

盛んに海外の技術やライセンスを買っていた時代。海外の企業が日本で、あるいは日本とビジネスをやる際の法的なアドバイスをしていく仕事です。

足羽 80年代当時と現在ではビジネス環境も変わっていますし、ご自身も独立して共同事務所をもたれている。長く成功を続けてこられたポイントは何でしょうか。



澤井 こうした分野の仕事は、クライアントと長いおつきあいになります。前の事務所から引き続きという企業もありますし、新しいクライアントも何らか

の形で他のクライアントの紹介です。クライアントの要望にスピーディに応え、的確なサービスを提供することがポイントですね。

足羽 「サービス」ですね。

澤井 弁護士業は100%サービス業ですよ。このことは、アメリカ人のボスに叩き込まれました。弁護士という仕事は、クライアントとの信頼関係が基本になります。信頼感をもっていただくためには、例えば言い方にしても相手に安心してもらえる言い方がある。それをいつも念頭に置くのは、サービス業として当然のあり方です。クライアントのために何ができるか、つねに考えろ、と教えられました。

足羽 洋の東西を問わず「信用」や「信頼」が重要な企業資源として注目されていますが、渉外関係での弁護士とクライアントの信頼関係を具体的にいうと？

澤井 何かあったとき、あの人に相談にいけば何とかしてくれる、あるいはあの人と組んで仕事をすれば仕事がうまくいくからあの人と仕事がしたい、と相手に思われるということでしょうね。そのためには、つねにキチンと約束を守ることが大事ですし、相手が何を求めているのか、ちゃんと把握していなければなりません。長いおつきあいになればなるほど、相手の求めていることがわかってきま





すから、持続することはプラスになってきます。

足羽 語学もそうですが、人間としてのコミュニケーション能力も重要ですね。

澤井 英語力は必要ですが、ネイティブではありませんからネイティブのように英語はしゃべれないし書けないというのは、当たり前のお話です。英語はコミュニケーションのツールであり、英語ができなければコミュニケーションはできませんが、英語ができればコミュニケーションができるというものではありません。信頼関係とお客様に対し何がベストなのかを判断する努力があって、初めてコミュニケーションができるのではないのでしょうか。

足羽 日本とアメリカは近くなったとはいえ、法制度から商習慣、倫理観から価値システムまでも異なりますから、双方の利害からむ交渉となると、難しいことも多いのでは？

澤井 私が仕事を始めた当時は、アメリカ流をそのまま持ち込んできた企業もありましたが、最近では皆さん日本のやり方を尊重しようという姿勢をお持ちです。そうは言ってももとの土壌やシステムが違いますから、やはり食い違う部分もある。具体例でいいますと、訴訟に対する考え方や従業員の解雇の問題などがあります。前者でいえば、日本で訴訟を起こすのは、時間やコストを考えると得策でない場合が多いのでその点を理解してもらわないといけない。落としどころをどう詰めていくか、本社の法務部門とやりとりすることも多いですね。

後者の解雇も、アメリカでは簡単にできても日本では難しい。規定の退職金に上乗せをするという日本的なやり方は、アメリカ人からみると納得しがたい場合もあるんです。あるとき会社側の事情である方に会社を辞めていただくことになった。会社より日本の慣習はどうかと聞かれて、その旨説明し、その方には日本のやり方に従い辞めていただきました。その後、その辞めた方が転職先の企業から私のところに仕事もってきてくださったのは嬉しかったですね。



計算や戦略がその通りにいくとは限らない。
そのときどきでベストを重ね、常に準備を整えておく

足羽 日本でもロースクールがスタートし、一方、法律事務所の大型化も進んでいます。弁護士のあり方や仕事環境の変化をどのようにみておられますか。

澤井 若い人のなかにはそんなに弁護士が増えて仕事があるの、と不安感をもっている人もいます。ビジネス環境は今後ますます変化していくでしょうが、その変化がどのようなものかは予測は難しい。多分どこの事務所も同じだと思いますが、ウチの事務所も今後どうするか考えていかなければならない。弁護士と



いう仕事でいえば、ジェネラルな経験の上に得意分野を積み上げていくことが必要になってくると思います。でも、広い目でみれば、弁護士の職域はひろがっていきます。グローバル化の進展のなかで、日本企業も海外とのビジネスは当たり前になっている。契約意識が高まっていますし、企業法務の役割もさらに重要になっていくと思います。法律的トレーニングを受けた人は、文章能力もありますし、事務処理能力も高いと思います。企業だけでなく行政にも活躍の場はあると思います。法律知識をもつ人やリーガル・サービスが求められる場面は、さらに増えていくと思います。

足羽 最後に、若い人へのアドバイスを。

澤井 これはいつも若い人に言っていることですが、大学受験の時期を過ぎてしまえば、計算したり戦略をたてて事に当たっても、その通りにいくとは限りません。そのときどきでベストを尽くすことが、次の流れを運んでくると思うんです。チャンスというのは、あるとき突然降ってきます。これをつかむのも能力のうち。つねにうまくいくとは限らないけど、チャンスが降ってきたらすぐにつかむことができるよう、常に努力をつづけていくことが大事だと思います。

対談を終えて

静かな都心のオフィスでの充実した対談でした。常にこやかに、こちらの質問の意図を計りながら、プラスアルファをつけて的確にお答え下さる

澤井さんに、法律家としてだけでなく、人間としてのコミュニケーション能力の高さを感じた。涉外弁護士は、異なる法制度や主張、価値観、文化をもつ双方を可能な限り同じ文法で繋ごうとする翻訳作業でもある。澤井さんが強調する高い専門

知識と総合性、そして信用はあらゆる分野での成功へのキーワードであろう。「女性としてこれまで損も得もなかった」と穏やかに言いきられたのは、損得の差し引きでは語らない、という強い意志と想像する。
(足羽與志子)