

取引の相手方から信頼を得る方法

大橋&ホーン法律事務所 パートナー
ニューヨーク州弁護士 大橋弘昌

私は職業柄、「自分たちに有利な契約書案を相手に提示しましょう」「安易に相手に譲歩せずしっかりと契約交渉をしましょう」と常にクライアントにアドバイスをするようにしている。そう言うと、クライアントから「取引上、自分の立場が弱いのに交渉をすることはよくないのではないか」「交渉をすると相手の心証を害するのではないか」という質問が出てくる。つまりクライアントは交渉することによってビジネスを失ってしまうのではないかと心配するのだ。気持ちが理解できないわけではないが、真実は逆。むしろ、しっかりと交渉しないがために、ビジネスを失うことにつながってしまうリスクが高くなるのだ。

米国人ビジネスマンと付き合いようになるとよく聞く表現に「He is sophisticated.」というものがある。直訳すると「彼は(ビジネス上)洗練されている」あるいは「彼は教養がある」ということになる。取引の相手方から提示された契約書が、きちんと相手方の権利を確保していて、相手方に有利な内容になっていると、我々弁護士は「This is a sophisticated company. きちんとした会社だ。取引するに値する。我々も、しっかりと対応しよう」などと話し合う。ところが、相手方から提示されてきた契約書案が、最初から我々のクライアント側に有利になっていたりすると「この会社は、自分たちの権利を守ろうとしていないね。大した会社じゃない。他社との契約においても権利が守られていないのだろう。こんな会社と付き合いで大丈夫だろうか」などと話し合うことになる。

まだ私が独立する前に大手法律事務所で働いていたとき。契約交渉の場において、不遜な態度で、遠慮なく自分の会社の権利の主張をしてくる相手企業の担当者がいた。日本人の私としては、その交渉の場にながら、ずいぶん失礼な物言いをする奴だな、と思っていた。ところが、その交渉のための会議が終わり相手企業のグループが帰っていた後に身内だけになったとき、他の弁護士仲間が憤慨して悪口でも言うのかと思っていたら、「He is sophisticated.」と口々に褒めだしたので、そのときに、なるほど、アメリカ人はそう思うのか、と感心したことをよく覚えている。

取引をするとき、相手方との間でしっかりと契約交渉をすれば、取引契約の内容が自分たちに有利なものとなり、相手方からの尊敬と信頼が得られる。逆に契約交渉を怠ると、取引契約の内容が自分たちに不利なものとなり、相手方からバカにされ、信頼が得られない(もちろんそのようなときでも、相手方は、表面上は紳士的に振舞うが)。そうであれば、どうすべきかは火を見るより明らかだ。

もっとも契約交渉の場において、ただ強硬に自分たちの権利を主張して譲らないだけでは、相手方からの尊敬と信頼は得られない。国際ビジネス社会で通用するロジックを駆使しながら、賢く、自社に有利な契約内容になるように交渉を進めていく。このあたりは追々記していきたいと考えている。

米国でビジネスをするときには、あの会社は Sophisticated company だ、と言われるよう頑張ろう。それは、有利な取引条件と相手方からの信頼の双方をもたらしてくれるはずだ。