



プラネティストが行く 28

契約観念の希薄さが生む 日本の技術流出

中村 繁夫

写真・桃井和馬

中国の寧波（ニンポー）にある電池の原料工場を訪問した時、熟年の日本人技術者が出てきたから驚いた。中国の電池用コバルト酸リチウムの品質を日本並みに向上させるために技術移転の手助けをしているのだという。昨年には日本人技術者が11名も居たというからさらに驚いた。こうして日本の素材技術が流出していると思うと多少複雑な気持ちになる。ただ、技術者たちの言い分も分かる。日本の会社では40年も勤め上げたとしても退職金ははずめの涙である。ましてや「競業禁止」の上積み金が出る訳でもない。60歳の定年後、まだこの先20年以上生きていくことを考えると自分の老後は暗澹たる気持ちになり、重い腰を上げることになる。

外国企業（欧米企業）では、労働契約（雇用契約）で「競業禁止条項」が決められている。つまり、能力の高い人材には技術情報を与えると同時に、技術の漏洩については厳しく管理される。退職時に高度の技術情報を持っている者に対しては、退職金とともに守秘義務を守るための秘密保持費用（口止め料）が支払われているようだ。特に高級技術者には秘密情報が集中するので、転職時には具体的に競業禁止による技術情報漏洩禁止契約が交わされる。

外国と比較すると日本は契約観念が希薄だ。法務部や知財部を持つ大手はまだしも、特に中小企業などでは「人材・技術流出」を止めることはできていないのが現実なのではないだろうか。なぜ、日本の契約観念だけが世界の中で「浮いた存在」なのだろうか？ 何事も円満に進めたいという、よく言えば人の良さ、悪く言えばお人よしぶりが先にたち、遠慮してしまうことが多い。

私自身、駆け出しの頃、こんな失敗をしたことがある。エルサレムまで使用済みのニッケル廃触媒の購入契約交渉に行った。取引先社長が人当たりの良い人で、価格条件も合意できたので現場の工場を見学がてら、イスラエルまで出向いたのである。何度かテレックスで交渉していたので、契約条件の大筋は合意済みであった。

ところが現地に入ると、細かい取引条件の交渉が始まった。廃触媒は水没（水に浸かった状態）したまま輸送するとか、ドラムのサイズがばらばら（乱目）であるとか、分析検定機関は売り手の指定であるとか、廃触媒取引の細かい契約項目についての打ち合せであった。初めての商品であり、エルサレムは暑い上に税関チェックが煩雑で疲れていたこともあり、「ビジネスは信頼関係が大切」と交渉の意味をはき違えたまま安易に契約サインをしてしまった。

契約条件を充分理解していないので帰国後に再検討してから契約しても良かったが、円満に契約をすることで信頼関係が深まると解釈したのが間違いであった。結果として大損をする羽目になった。全ては日本の国内取引の感覚でサインをした大失態であった。

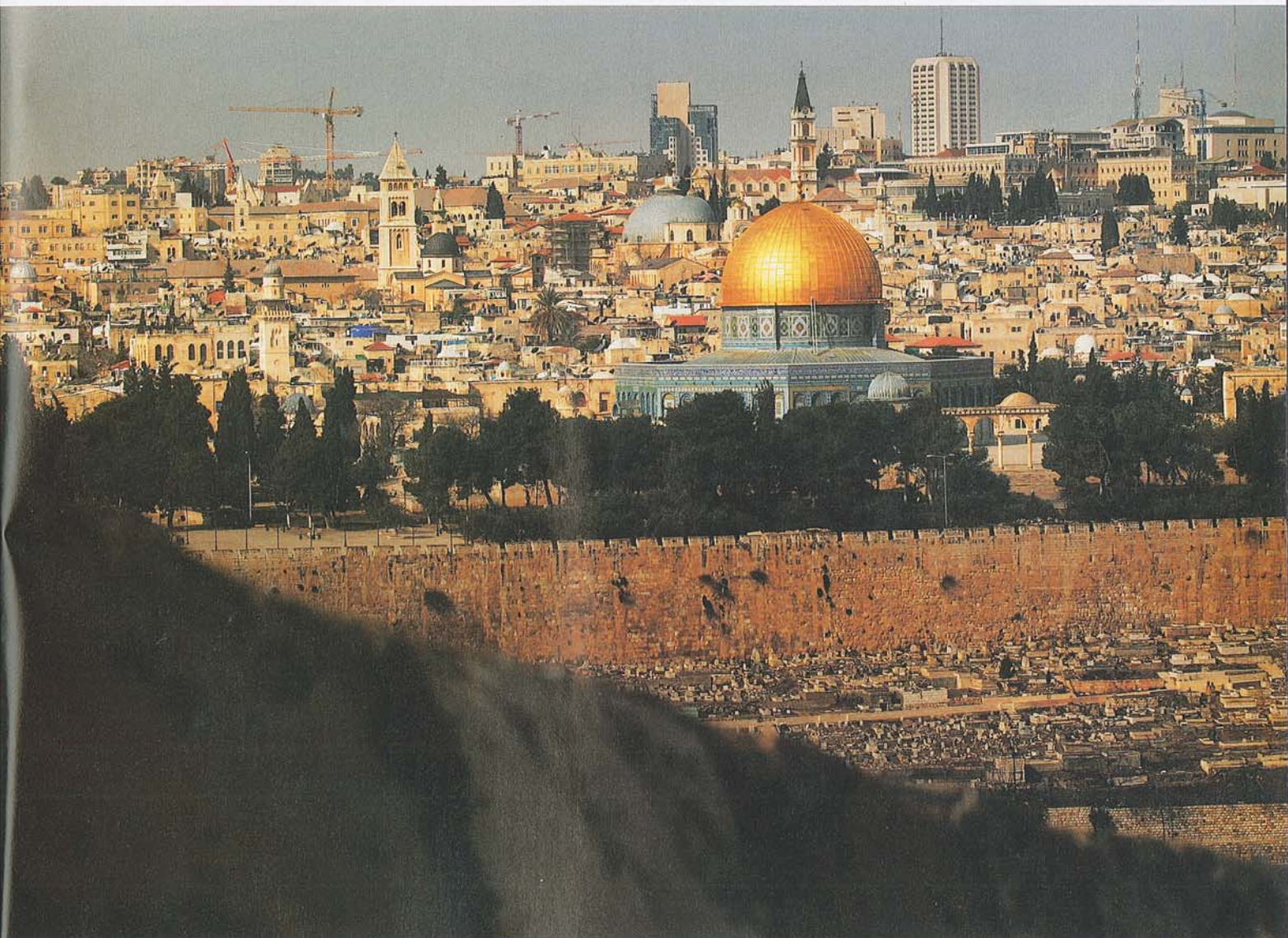
ユダヤ人といえばシェイクスピアの「ベニスの商人」を思い出すが、彼らの契約観念は「神との契約」であるから「契約とは生活そのもの」といっても過言ではない。一方、日本人の契約観念は「不文律」のような軽い約束で深く考えない。契約とは信頼関係が基礎になるが、条件交渉でもあるから駆け引きをするのが当たり前だ。

日本人社会では、相互信頼に重きを置いたために「まあまあ、まあなあ」で問題点を明確にしないという習慣がある。「何事も円満に進めたい」という気持ちなどは、「謙譲」の文化であるが、あくまで受け身の姿勢であり脆弱な一面でもある。技術流出を防ぐための第一歩は、日本人の契約観念を磨くことだ。

W

〔なかもむら・しげお〕1947年生まれ。レアメタル専門商社・アドバンストマテリアルジャパン社長。近著に『放浪ニートが、340億円社長になった!』（ダイヤモンド社）

〔ももい・かずま〕1962年生まれ。フォトジャーナリスト。現在、地球写真プロジェクト「EYE WITNESS」を展開中。



エルサレム旧市街。「神との契約」を巡り、この場所では宗教間の所有権争いが今も続いている（当頁）。LEDのライトで染まった上海の高速道路。日本の技術が中国を支えている（前頁・AP/アフロ）。