

TOP Interview

トップインタビュー

第5回

聞き手／矢吹光一

一般財団法人とうほう地域総合研究所 理事長

奥野
善彦

奥野総合法律事務所

代表弁護士

「愚直なまでに誠実に」 人や社会を救う弁護士

奥野総合法律事務所 代表弁護士

奥野 善彦 (おくのよしひこ) さん

中央大学法学部卒

北里大学名誉教授、奥野総合法律事務所代表

株式会社日本リースの更生管財人など、数多くの事業再生案件を手掛けるほか、株式会社整理回収機構代表取締役社長として債権回収と企業再生に努めた。

福島県県外在住功労者知事表彰、棚倉町名誉町民。

今回は、「弱きを助け在野に生きる」精神で長年弁護士として人や社会を助ける活動に取組まれ、福島県と深いご縁のある奥野総合法律事務所 代表弁護士 奥野善彦先生からお話を伺いました。

1. 福島とのご縁について

矢吹 ● 福島県とのご縁についてお聞かせください。

奥野 ● 私は、小学2年生のとき、戦争の惨禍を免れるため、神奈川県平塚から家族全員で東白川郡棚倉町へ疎開しました。

もし疎開をしていなければ、その後平塚は米軍の爆撃を受け、街全体が焼け野原となっていましたから、私たち家族も命をなくしていたかもしれません。

棚倉は、私たち家族の命を継いでくれた聖地ともいうべきところです。

父彦六は二本松、母アイは白河の出身ですから、出自を考えれば私は生粋の福島県人といっても過言ではないと思います。

まして私は、小学5年生のとき、一時東京に戻りましたが、中学1年生の夏休み、棚倉を訪れた際、小学校の校庭を飛び交う赤トンボの大群を目の当たりにし、郷愁が募って動けなくなってしまいました。爾来棚倉っ子で育ちました。棚倉中学を卒業し、学法石川高等学校に進学、同校を卒業したことを誇りにしています。

矢吹 ● その棚倉では長く無料法律相談を続けられているとお聞きしていますが、いつから始められたのでしょうか。

奥野 ● 昭和42年の4月からでした。私が弁護士の資格を取った翌年からです。今も続けていますから、足かけ59年になります。

矢吹 ● 先生は棚倉町の名誉町民でしたね。棚倉町への貢献は、その無料法律相談ばかりでなく、いろいろあるとお聞きしています。その他に、先生は福島県から県外在住功労者として知事表彰も受賞されておられますが、棚倉町への貢献によるものなのでしょうか。

奥野 ● いやそれとは違う方面の業績、例えば破綻した金融機関の事業再生に尽力した等の社会貢献が評価されたものと思います。

2. 弁護士を目指されたきっかけについて

矢吹●ところで先生は中央大学のご出身でしたね。

奥野●そうです。中大法学部でした。

当時、学法石川高校では毎年東大へ進学する卒業生がいましたし、私の父も東大出身者であった



ので、私も東大に入りたかった。しかし二度受験したのですが、合格出来なかった。学法の同級生からは一名合格者が出ています。

一浪してまでも東大に進めなかった「会稽の恥」は、いずれ司法試験に挑戦し、合格して、晴らしたいと考えていました。最近になって人生は法曹へと進むだけではなく多様に道が開かれているものであることを知るようになり、自分は狭量の間人であったと反省しきりです。

矢吹●先生は賑やかなことがお好きとお見受けします。大学生となって青春を大いに謳歌されたのでは？

奥野●いやいや全く逆です。大学に入ったといっても名ばかりで、実は、父の法律事務所の書生、つまり事務員であったのです。弁護士は父一人、その事務員は私一人、実に質素で簡素な学生時代でした。私が大学に行くのは、語学と体育の授業のみでした。これらの授業では必ず出欠をとられ、欠席が続くと進級できなくなって、間違いなく司法試験の受験資格がなくなってしまいますので。つまり、法律を学ぶために大学に入ったのに、法律学の授業は受けていないのです。ですから中大生であったといっても名ばかりです。私の法学は、実は父の法律事務所で習得したものがすべてです。

矢吹●そうすると、早くから司法試験の準備を始められたのですか。

奥野●国家試験の中でも、難関中の難関といわれた司法試験の合格者数では、当時、中央大学は、東京大学と一、二を争う実績がありました。

中央大学の法学部に入学してきた学生の多くは、低学年のときから、司法試験合格のための勉学に専念するといった有様でした。もう一途にひたすらにガムシャラに立ち向かっていく校風でした。

私は少年時代から小説を読んだり、山に登ったり歌を歌ったりすることが好きなほうで、1年の

頃から司法試験の勉強に専念するといった姿勢には批判的でした。深い教養と文化を身につける時代であるべきとの思想を持っているからです。この自論は今も変わりません。

矢吹●では、司法試験にはご苦労なされたということでしょうか。

奥野●そうですね。もし4年生で現役合格していれば14期生になったのですが、私は最終的には18期生として司法修習生となれました。4年も多く受験していたことになります。しかしその年月が人生に掛け替えのない宝物をくれた時間となりました。つまり、その期間があったからこそ、今の自分があるといえるのです。その頃、父彦六は東京弁護士会の会長に立候補し、毎日激しい選挙運動をしていました。当時の東京弁護士会の選挙といえば、語り草になる程の激しいもので、戸別訪問は当たり前、選挙を口実に、会員同士の飲み会も盛んに行われ、私は父のスタッフとして夜も昼も駆り出されました。票読みのための名簿を作ったり、戸別訪問のためのマップを作成する。昼は父と車に乗って道先案内を務める、といった塩梅で、司法試験の準備どころではなかったのです。

私はこの戸別訪問の手伝いから、弁護士の生活の実態を知ることができました。貧乏は我が家に限るものではなく、どの家庭も厳しいと。弁護士が国民の人権の砦として機能していくため、そして弁護士が真に知的教養者として社会活動をしていくためには、弁護士の経済的地位を高めていかねばならぬと痛感したものです。

矢吹●奥野先生は、その受験の期間、一般の企業に就職されていたとお聞きしましたが？

奥野●実は私は、父彦六がああ激しい会長選挙を勝ち抜いて東京弁護士会の会長に就任した年、ようやく論文式試験に合格したのですが、恥ずかしながら、口述試験に落ちてしまったのです。無様な結果を父は激怒、私は不本意にも家を出される始末となりました。

私は翌年には改めて択一試験から受験を始め、口述試験まで無事合格することが出来たのですが、そのような不遇とも思われる時期に、私は人生最大の幸せにめぐり合う果報者となりました。

口述試験に落ちて失意の中、大学（中大）の就職課に行ってみると外資の石油元売り大手、シェル石油の法務室が求人している貼り紙が目に残りました。すぐる思いで法務室へ電話をかけたのです。運命的な出会いの始まりです。

矢吹●どのようなめぐり合いとなったのでしょうか。その出会いが、先生の弁護士としての生活に影響を与えたともいえるのですか。

奥野●シェル石油に中途入社できたのは、後の私のすべてを培ってくれた原点となりました。

シェル石油、のちに昭和石油と合併して昭和シェル石油と社名を変えていきますが、この会社の

日常生活はすべて西洋文化で取り仕切られていました。私は昭和37年12月の途中入社ですが、土曜日はお休み、お給料は我が国の一流会社のそれを上回るものでした。私はしがたい浪人の身分から一変して星の王子様にでもなったような気分です。そして私の職場は法務室でしたから、出勤したその日から、法学の専門的立場から会社に光を与えることが出来るようになったのです。

3. 事業再生の取組みについて

矢吹 ●先生は「事業再生の泰斗」となっておられますが、当時のシェル石油時代のお仕事と深いつながりがあるのでしょうか。

奥野 ●ええ、大いにあるのです。諺に「一事が万事」という言葉がありますが、まさにその通りです。

私はシェル石油で働きながら勉強を続け、司法試験合格後、シェル石油を退社し、一時会社を離れることとなりますが、弁護士となって後、シェル石油との絆は深まっていったのです。

シェル石油の特約店である石油販売会社の破綻事件処理をめぐって、事業再生のプロとして育てられていく環境が私の身の周りに整備されていくのです。

シェル石油から様々な仕事を依頼されました。当時、ガソリンスタンド（特約店）の出店は、シェル石油が経営者にお金を貸して根抵当権を設定する仕組みでした。特約店の経営者は地元の名士の方が多くて、本業だけをやっていれば事業が失敗することはないのですが、株式投資やうまい話に乗って失敗しているのです。巻き添えをくう従業員たちは実に気の毒です。そういう特約店が破綻すると、きまって、根抵当権を実行して資金を回収する策を取る。ガソリンスタンドは解体して更地に戻され、そこで働いていた従業員は職をなくすといった有様でした。

破綻した特約店からの債権回収について、シェル石油では、抵当権を実行してその競売代金を回収するという手法がとられていました。それでは従業員たちは可哀想だなと考えたのです。ガソリンスタンドで毎日セールス活動をしてきた従業員たちにとっては、破綻は青天の霹靂のようなもの、なんの罪科があるわけではない。そこで、破綻した特約店を丸ごと再生させたら、と考えたのです。責任者である経営者はしばらく会社から退いてもらう。その代わりにシェル石油から従業員を派遣して社長に就任させ、特約店には期限の猶予を与え事業を改善させつつ負債を支払ってもらうという仕組みです。根抵当権を実行しても色んな費用がかかるから100%回収できない。それに対して、事業の再生に向けた取組みは、派遣した従業員に経営の経験を積ませる機会にもなる。特約店の従業員は職をなくさないで済む。国税当局も、租税債権は優先的に回収できるので、弁済原資が増えることは大歓迎。全てがウィンウィンの関係になる。支払猶予の期間次第では、債務を全額完済出来るのです。職場を追放された経営者は、シェル石油の了解があれば「元の鞆に戻る」ことも出来る、つまり復権もありうるのです。私はこの手法で、ほとんど例外なく成功させてきました。

矢吹 ● 破綻する特約店の中には、地域にまたがるような大型のものもあったと思いますが、そういった大型の破綻の場合、債権者の顔ぶれも多種多様で、先生が仰ったような再建手法を取れないこともあったのではないのでしょうか。



奥野 ● ええ、目を見張るような大型の破綻先との出会いもありましたね。シェル石油の屋台骨を揺るがす規模の事件もありました。相談者には悪いのですが、私にとっては胸がワクワクする思いで、その度に、よし、やってやるぞ、との思いに駆られたものです。

私は、親しい依頼者の方々から、ときに「説得の奥野さん」などとも呼ばれ、破綻会社の再生などの場合、債権者全員の同意を取り付け、任意再生に持っていくことが多かったのですが、大型事件ではそうはいきません。全ての債権者からなんとか合意を受けるために頑張ったものの、最後の最後でまとめきれないという場合もあります。

そのような場合には、法律を利用することを考えます。法の力を借りれば、債権者全員の同意が得られなくても、多数決で乗り切ることができます。法の出番の宜しきを待つ。その力を適宜適切に引き出す。それが、法律家の使命ですね。

石油販売の特約店の破綻、ときに大型の倒産事件でも、シェル石油のような石油元売会社の債権額は、他の一般の債権者に比べて圧倒的なシェアを占めます。その債権は、ガソリン等の石油製品をタンクローリーで搬送して販売した商品代金という特殊な債権、つまり動産売買の先取特権で保護された債権ということになります。こうした権利関係を解きほぐしていくと、特約店の再生を図りたいという目的は、自ずと成就していくものです。

このようなことは、石油販売の特約店の破綻に限らず、倒産事件一般に共通するものです。

矢吹 ● 面白いですね。事業再生というものは、共通した基盤があるものなのですね。そして、債権者ごとにそれぞれの特性を分析して解決を模索する。弁護士として面目躍如たるものを感じますね。

私は先生の著書、今お話のあった日本リースの再建を担った「会社再建」を読んで、こんなことをやれる方が世の中にいらっしゃるのだと思い事業再生を志しましたが、2兆円を超える負債を抱えた日本リースの管財人を引き受けたきっかけは一本の電話から始まったのですか。

奥野 ● そうです。東京地裁民事8部からの電話でした。日本リースの再生にも、今お話ししたような経験が繋がっていくのです。

矢吹●それはどういったことですか。興味があるので教えてください。

奥野●今お話しした動産売買の先取特権、これを会社更生法においてどのように捌くか、このような体験があって日本リースの再生が成し遂げられたといっても過言ではないのです。

日本リースは、リース事業を通じて金融業を営む会社です。もとは動産などをリースする営業の型が原型でしたから、日本リースの再生が叶うかは、その型での営業の継続が図れるかにかかっています。

そして、営業継続のためにはリース対象となる商品の継続的提供を受けなければならず、その業者が持っている特別の先取特権に目を向けなければなりません。この先取特権の扱いについて、それまでの企業再生の仕事を通して慣れていた経験があったからこそ、日本リースでは最初の難関を突破することが出来ました。

矢吹●停滞する売掛代金の回収について、先生は強制執行をしたことがないと聞いているのですが、本当ですか。

奥野●そういえばそうですね。昔、日光の有名寺院の差押えを図った経験がありますが、個別執行としての差押えは記憶にありません。



矢吹●売掛代金の回収事案はたくさんあったのでは？

奥野●ありましたね。私も弁護士の例外ではなく、それは数えきれないほどの経験があります。しかし、個人である債務者の家財道具などの個別執行にまで及んで回収を図った事案はないのです。

矢吹●それは何故なのでしょう。

奥野●私は、債権の回収は債務者の任意弁済によって行うことをモットーとしているからです。

強制執行に及ぶことは、債務者の生活の本拠を奪ってしまうことになりかねません。他に方法がないか、懸命に模索すること、債務者がその方法を見つけることに手を貸すことこそ法律家の務めであると考えているからです。

その原点が、先ほどお話しした、シェル石油での特約店からの債権回収の仕事だということです。

4. 組織と人財育成の取組みについて

矢吹 ●その後2004年にRCC（株式会社整理回収機構）に行かれて、再生の方向に舵を切られた訳ですが、職員は住専（住宅金融専門会社）や破綻金融機関の元職員が多く、管理回収を専門に働いている人達の組織ですから、人心を掌握するまで相当ご苦労がおありだったのではないのでしょうか。

奥野 ●そうでした。私が、RCCの社長となったときは、エレベーターで社員と乗り合わせても挨拶もされなかった。

矢吹 ●住専債権の回収についても、先生は強く再生の方向へ持っていかれましたね。

奥野 ●住専債権は住宅ローン債権ですから、債務者は競売されれば家を失い路頭に迷うことになりかねません。それを助けてやるため、債務者の家族が結束して自分の故郷の家を守るという気持ちになってもらうよう働きかけることが大切だと提示しました。そのためにも、RCCがまず支払を猶予し、RCCの職員が率先して何か解決策はないか債務者と家族とその対策を探っていかねばと繰り返し働きかけました。

このような再生の取組みにより、RCCの職員は債務者とその家族から感謝して迎えられるようになりました。RCCの職員にも変化が現れました。喜びや生きがいを感じるようになったのです。

次第に職員から「社長、おはようございます」と挨拶されるようになっていきました。

矢吹 ●そういう意味では、債務者の生活再建のお手伝いをし、一緒に考え守ってあげるといった社会的な役割を担うようになって、仕事に誇りを持ち生きがいが変わるのでしょうか。

奥野 ●棚倉町に疎開した当時、我が家では年末にお餅もつけなかったのです。そんなとき、ご近所の方が「食いなんしょ」と言ってお盆に載せてお餅を持ってきてくれました。そうした生活体験があったからではないですかね。

矢吹 ●先生の事務所を運営するにあたって、事務所で働く弁護士や事務の方に対して指導されてきた基本や教育方針について教えてください。

奥野 ●債務者と共に生きる思いを持つことだと思います。「志」なくして優秀な弁護士は育ちません。債務者の生活や思いに寄り添って、粘り強く全力を尽くす、ということです。

矢吹●私も先生の事務所の方々と20年を超えるお付き合いをさせていただいていますが、先生に対する尊敬や先生がいらっしゃるから事務所に入ってこられた方が多く、これは、先生が一番現場を大事にされて、先生自身が一緒に行ってやって見せてくれることの安心感からだと思います。

奥野●今日は凶らずも私の人生を振り返る大事な時間を持ちました。年齢は米寿を迎え、事務所は100周年を迎え、しかも私はまだ現役で頑張っています。実に幸せな人間で、弁護士です。

人は私を企業再生の第一人者などとほめてくれますが、実は挫折を虚しくせず、必死に立ち上がり、しかも誠実に人と向き合って生きることが出来た、プロフェッショナルな人間であったと思います。

5. 先生からのメッセージ

矢吹●最後に、福島から海外や首都圏に出てチャレンジしたいという沢山の方がいらっしゃるのですが、そういう頑張っている方々に向けたメッセージをお願いします。

奥野●ぜひ頑張っていたきたい。福島県の人には精神的な面の我慢強さという点では、他県の人達に決して負けないと思いますが、どちらかというと言質素でおとなしく控えめな感じの人が多すぎる。そこは、枠を外してもう少し出ていきましょう。そのためには、まず県民同士が話し合っ外に向かっていくべきですね。

また、論理が飛躍して見えますが、福島の女性はもっと皆さん怒ってしかるべきです。あまりにもおしとやかな方が多いような気がします。女性がもっと怒りを持って対処する姿勢も必要ではないでしょうか。

矢吹●そういう意味では、東邦銀行も新入行員総合職の5割以上が女性です。こういう人達を現場で育てることがもっともっと求められています。先生方の仕事は男女というよりは、資格者として共に働いていらっしゃるの、そういう方々から学ぶ風土を作ろうと思っています。東邦銀行では再生を担当する女性は、ほとんどいないのですが、本当は半分以上いないとおかしい訳です。我々自身も、女性経営者の方々と意見交換して男性だけではなく、女性がもっともっと活躍できるような風土を作りたいと思います。

奥野●新入行員総合職の5割以上が女性ですか。それは素晴らしいビッグニュースですね。

矢吹●今日は、貴重なお時間をいただくとともに、沢山のメッセージをいただき本当にありがとうございました。

※編注：文中に登場する企業名、団体名は敬称を省略しました。

● トップインタビューを終えて ●

奥野先生とお会いすると、いつも背筋が伸び、身が引き締まる思いがする。そこに武士（もののふ）が見えるからであろうか。穏やかな眼差しと凛とした佇まいの中に侍の矜持がおりになる。事業再生という厳しいお仕事の中、とても情熱的に、思慮深く、慈愛を持って行動されている。その視線の先にあるのは、いつも変革と関係する方々の幸せである。在野の弁護士としてのチャレンジ精神、反骨心、そして溢れるばかりの愛情が、数多の企業の再生を支えられてこられた。「愚直なまでに誠実に」常にどんなときも徹底して依頼者に寄り添い、弁護士としての覚悟、志を持ってことにあたられてきた。

当地、福島においても事業再生を通じて多くの企業が、沢山の雇用が、従業員と家族の方々の生活が守られている。この場を借りて改めて感謝申し上げたい。

奥野総合法律事務所の先生方と10年以上、毎年勉強会を継続してきた。我々も勝手に奥野学校の生徒であると称している。人と人の繋がりが、情熱が、想いが何かを変え、新たな事業価値創造、イノベーションを引き起こしている。私事で大変恐縮ではあるが、奥野先生のおかげで今日の自分がある。奥野先生に出会えて、人生が変わったと言っても過言では無い。私のように考えている方が、日本全国に多数いらっしゃる。とても魅力的で影響力の大きい存在である。

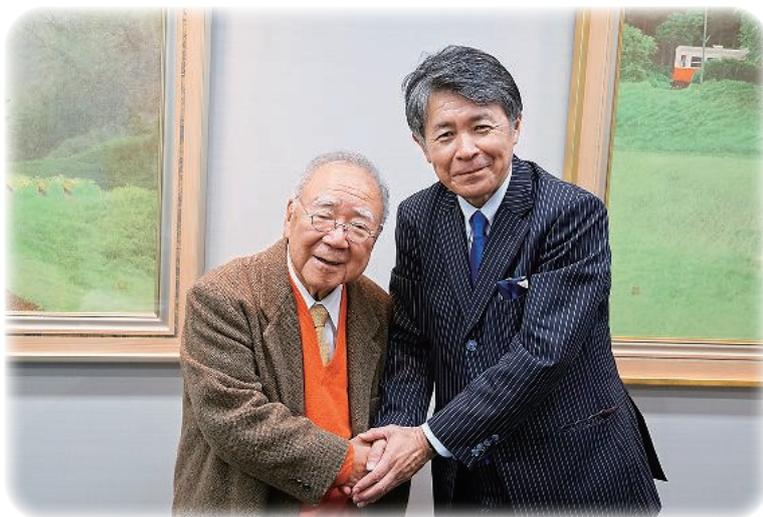
心から棚倉町を愛し、福島を応援して下さっている。「福島の人々は、良い人ばかりで、我慢強くて、おとなしく、控えめ。もっと主張しても良い」と常に励ましてくださる。

奥野先生の慧眼に触れ、そのご縁に心から感謝申し上げるとともに、これからもますますお元気で我々を、福島を応援していただければ幸いです。

棚倉町の「あかとんぼ」からの一本の道が、この国に「事業再生」という新しい潮流を生み出し、たくさんの人財を輩出されている。

事務所設立100周年大変おめでとうございます。そしてこれからもどうぞ宜しくお願い申し上げます。

(インタビュー 矢吹光一)



奥野総合法律事務所：奥野善彦代表弁護士(左)
当 研 究 所：矢吹理事長(右)