

第13回日司連市民公開シンポジウム

「ADRの魅力を考える～当事者が満足するもめごと解決とは～」

○司会 みなさま、たいへんお待たせいたしました。ただいまより、日本司法書士会連合会主催、法務省・日本司法支援センター（法テラス）、日本弁護士連合会、全国消費者団体連絡会の後援により、第13回日司連市民公開シンポジウム「ADRの魅力を考える～当事者が満足するもめごと解決とは～」を開催いたします。

私は、本日司会進行役を務めさせていただきます、大前千鶴子と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは初めに、主催者を代表いたしまして、日本司法書士会連合会常任理事、船橋幹男よりごあいさつを申し上げます。

あいさつ

日本司法書士会連合会 常任理事 船橋 幹男

みなさん、こんにちは。本日はようこそ、日司連主催のシンポジウムにお越しいただきまして、ありがとうございます。

この司法書士会市民公開シンポジウムは、今回で13回目になります。これまでのシンポジウムでは、成年後見、少額訴訟、あるいは消費者契約法、法教育までといった、そのときどきの理解を深めるべきテーマを取り上げまして、みなさんで議論してまいりました。

今回はADRを取り上げました。実は、このテーマにつきましては、もう取り上げたことがございます。いまから5年ほど前ではございますが、「紛争解決への対話」というタイトルで、2回にわたりADRの可能性と、そしてその実践に向けた取り組みについて議論をしてまいりました。そしていま、あらためて、このADRを取り上げてみたいと思います。

いよいよ来月から「裁判外紛争解決手続の利用の促進に関する法律」、何か舌をかみそうな長い法律ですが、いわゆる「ADR促進法」という法律が施行されます。

司法書士会では現在、法務省の認証手続の準備で、最後の詰め段階に入っております。日本司法書士会連合会では、司法書士職能の社会的役割を果たすために、全国50の司法書士会でそれぞれ認証を取得すべく、現在準備を進めているところであります。

さてADRとは、ひとことで言いますと、裁判ではない紛争解決の手続、あるいは方法と言えるのではないのでしょうか。これまでの「ADR促進法」の議論の盛り上がりは、紛争の解決といいますと、裁判だけが唯一のものと考えがちであった私たちに、民間での話し合いや、仲裁手続の裁判と横並びの紛争解決であるということを確認させていただいた次第です。

よりよい紛争解決のために何をすればいいのか、というような根本的な議論を積み重ねることもできました。そして一定の成果を得て、この1カ月後に、司法書士会も法務省に対して認証手続を進めるという準備を進めているところであります。

しかし、この時期だからこそ、もう一度確認をしておきたいことがあります。それは、ADRは何のために存在するかという点であります。もちろん、司法書士のためでも、弁

護士のためでも、こういった資格者のためでもありません。あくまでも、このADRを利用していただく国民一人一人のためにあるということでもあります。

認証制度という、目先のことに目を奪われがちのいまこそ、私たちは、ADRは誰のために、何のために存在するのかということ、あらためて考えてみたいと思います。

そのために今回は、身近なもめごとを題材として提供させていただいて、参加したみなさまと一緒に、直接的に関知してもらおうということで、趣向を凝らしております。市民に身近なADRとはどんなものなのかを、本日まで参加のみなさまとともに考えて、そのなかで司法書士がどのような役割を果たしていくべきであるのかということ、一緒に考える時間を持ちたいと思います。

どうか本日は楽しみながら、ぜひこのシンポジウムに参加していただきますようお願いいたします。どうもありがとうございました。

○司会 ここで、本日のスケジュールを簡単にご案内させていただきます。お手元のプログラムにもございますが、このあと、まず第1部として寸劇をお送りいたします。タイトルは「割り勘？割り切れない気持ち…」。プロの役者さんの方々に演じていただきます。寸劇の上演中は、会場の照明を落とさせていただきますので、あらかじめご了承ください。上演時間は約15分ぐらいでしょうか。

そのあと15分から20分の休憩を挟みまして、第2部「司法書士会のADRを語る」と題しましてディスカッションをおこないます。場合によっては、会場のみなさまからの声もうかがって、十分なディスカッションをおこない、17時閉会、終了とさせていただきます予定であります。

約3時間のシンポジウムとなりますが、最後までお付き合いいただきますようお願い申し上げます。

それでは第1部です。お楽しみください。劇団 a . d . r のみなさんです。

第1部：寸劇

「割り勘？割り切れない気持ち…」

焼鳥屋にて

○ヤスダ アイカワさ、いまさ。

○アイカワ 何。

○ヤスダ 粉飾決算っていうの、はやっているよね。

○アイカワ いや、はやっているわけじゃないよ、あれ。犯罪だよ、あれ。

○ヤスダ というか、その、決算のよ、決算しようって言ってんじゃない。ところで 22

歳なんだけどよ、33 だってできる。ふっふっふ。

○アイカワ 何で上に上げる。粉飾決算で。

○ヤスダ まあ、飲め飲め、飲め。

○アイカワ ちょ、ちょっと。飲めないの知っているだろう、僕は。

○ヤスダ ああ、そうか、そうか。じゃあ、いただきますね。うわあ、うまいなあ。おい。

○アイカワ ほんと、よく飲むよな。

○ヤスダ いや、だいじょうぶだって。ちゃんと帰るぞ、ほら。まだ、飲め飲め、飲め。

○アイカワ いや、だ、だからさ。知っているだろう、僕、飲めないの。

○ヤスダ ああ、そうか、そうか。ごめん。あ、ちょっとトイレ行きたくなくなってきちゃった。

○アイカワ また。

○ヤスダ そこの日本酒、頼んでおいてくれ。

○アイカワ それ、空瓶だよ。それ。

○ヤスダ トイレ、トイレ行くんだ。

○アイカワ おっ、ちょ、ちょっと。どこへ行くの、どこへ行くの。

○ヤスダ いや、トイレは。

○アイカワ いや、トイレはあるけども。ね、これ、お芝居でしょう、ね。

○ヤスダ あ、そうか。

○アイカワ ね、焼鳥屋だから。

○ヤスダ あ、そうか、そうか。そういうセットに。あ、なんで、この。

○アイカワ ちょ、ちょっと。からまないで、からまないで。早く、早く行ってきて。すみません、もう酔っぱらって。

(アイカワ) ヤスダとは同期入社で、いままで仲良くやってきました。こういう席はにぎやかだし、僕も大好きなんです。大酒飲みของヤスダは、大ざっぱな性格で、ものごとにもこだわらず明るいので、同僚からも慕われています。楽しいし、嫌いではないんですが。

○アイカワ あ、すみません、お姉さん。水道水お願いします。いえ、ミネラルウォーターなんかじゃ、いいです、いいです。水道でいいです。

○ヤスダ いやあ、でも。あ、娘さんをお願いいたします。

○アイカワ おい。

○ヤスダ 娘さんを僕にください。

○アイカワ おい、ちょっと、よせ。

○客A 何だ、おまえ。

○アイカワ 何するんだよ。

○ヤスダ 娘さんが。

○アイカワ すみません、酔っぱらっちゃって。すみません。

○ヤスダ いやあ、飲み過ぎちゃったよ、俺もう。

○アイカワ 見りゃ、わかる。

○ヤスダ 運転できないよ、これじゃあ。

○アイカワ そろそろ帰らないか。

○ヤスダ ええっ、もう帰るの。まだ飲み足りないよ。だって、それ、日本酒だって来るしさあ。

○アイカワ 明日、朝一で会議があるだろう。

○ヤスダ じゃあ、また明日来ようか。はっはっは。

すみません、じゃあお会計をお願いします。あ、日本酒は、あの、包んでください。持って帰りますから。

あっ、割り勘だから5千円でいいや。

○アイカワ なあ。

○ヤスダ うん。

○アイカワ 僕はお酒、飲んでないんだから、2千円でよくないか。

○ヤスダ ばかか、おまえ。二人で来てんだよ。割り勘に決まってるだろう。

○アイカワ ふざけんなよ。誰だよ、いつもこんだけの量の酒、飲んでるの。毎回、割り勘させられてる側の身にもなってみろよ。

○ヤスダ 何言ってんだ、おまえ。酒が飲めねえのは、おめえが悪いんだろうがよう。

○アイカワ 何だと。

○ヤスダ このやろう。

(アイカワ) 仕事、プライベートともに、同僚のヤスダとはうまくやっていました。しかし、お酒の飲めない僕は、毎回の割り勘が納得できず、ある日、募るうっづんを職場で爆発させてしまいました。

職場にて

電話が鳴り、上司が電話を取る。

○上司 あ、はい。ああ、ええ。いつもお世話になっております。ええ。ああ、そうですか。ありがとうございます。ええ、え、本人にもそのように伝えておきますので。ええ、ありがとうございます。

おい、ヤスダ。

○ヤスダ はい。

○上司 おまえの企画、通った。

○ヤスダ 本当ですか。よっしゃあ。

○上司 で、今回もアイカワと一緒に頼むな。期待しているぞ。

○ヤスダ あ、あのう、すみません。今回は、コジマとやりたいんですが。

○上司 どうした急に。アイカワとじゃ、何か問題でもあるのか。

○ヤスダ いえ、あのう、今回のプロジェクトには、コジマの力のほうが必要かなと思ひまして。

○アイカワ こっちから、お断りだよ。

○ヤスダ 何だと。

○アイカワ 何だよ。

○上司 おいおい、おい。待て待て、待て。いったい何があったんだ。俺に説明してくれ。

(上司) 社内で、アイカワとヤスダがもめてしまいました。そこで、上司である私が、二人のあいだに入り解決を試みようと思ひます。それではこれから、みなさんに二つの解決方法をご覧いただきたいと思ひます。

それでは、一つ目をご覧ください。

解決方法 ケース1

○上司 いったいどうしたんだ。いままで二人は、いいコンビだと思ひていたのに。

○アイカワ ヤスダが決めたことですから、ヤスダに聞いてください。

○ヤスダ アイカワともう、やりたくないんです。

○上司 いままで二人でやってくれたじゃないか。何があったんだ。

○アイカワ 僕だって、もうヤスダには我慢の限界ですよ。

○ヤスダ たかだか飲み代のことぐらいで、ぐじぐじ言うやつとは、やってられないね。

○アイカワ たかだかとは何だ。さんざん人の金で酒飲んでたの、誰だよ。

○上司 まあ、待て。飲み代って、いったい何のことだ。

○ヤスダ アイカワは俺と飲みに行くと、割り勘負けするのがお気に召さないというんです。せこいやつですよ。

○アイカワ そういうおまえは、デリカシーのない最低なやつだよ。

○ヤスダ 何だと。

○上司 まあ、まあ、待て。要するに、飲み会の精算のことで、もめたというわけだな。

○ヤスダ まあ、そういうことです。

○上司 アイカワは、たしかに酒が飲めなかったよな。毎回割り勘じゃ不公平と考えるのも、わかるような気がするな。これまで、どれぐらい飲みに行っ、いくらぐらい使ったのか、教えてくれないか。

ふうん、ふん。ふんふん、ふん。ということは、これまでの飲み会では、毎回2千円程度、毎月2回で、まあ、この半年程度で2万4千円。ここは、まあ、きりのいいところで、2万円をヤスダがアイカワに支払うということで、どうだ。

それぞれ金額に不満はあるだろうが、ここは上司である俺の顔を立てて、このへんで妥協しろ。いいな。わかったな。

○ヤスダ はああ。

(ヤスダ) いまさら飲み代の精算なんて、しゃれにならないよ。もう二度とアイカワと飲みに行くことはないな。それにしても、2万円なんて。気安く言ってくれるよな。

(アイカワ) 何もお金が欲しいわけじゃなかったのに。これじゃあ、もう、ヤスダとはうまくやれないよ。

(上司) それでは二つ目をご覧ください。

解決方法 ケース2

○上司 いったいどうしたんだ。いままで二人は、いいコンビだと思っていたのに。

この問題は、二人のあいだに起こったことだから、二人でじっくり話し合っほしいと思う。とはいえ、いまの状況では二人だけで話し合うのは、なかなか難しいと思うので、私が二人の話し合いの仲立ちをしたいと考えている。そういうことで、いいかな。

○ヤスダ はい。

○アイカワ はい。

○上司 そうか。それじゃあ、どちらから話を聞こうか。

じゃあ、ヤスダから聞こうか。

○ヤスダ はい。

○上司 アイカワ、それでいいかな。

○アイカワ はい。

○上司 それじゃあ、ヤスダ。何があったか話してくれないか。

○ヤスダ アイカワに失望したんです。

○アイカワ それは、こっちのせりふだよ。

○上司 アイカワ。アイカワからも必ずあとで話を聞くから、まずは、ヤスダの話の聞こうじゃないか。ヤスダ。

○ヤスダ はい。

○上司 アイカワに対するきみの評価が変わったと受け取ったけど、その原因を教えてください。

○ヤスダ 原因というような大げさなものではないんですが、きっかけは、このあいだアイカワと行った飲み会でのときのことです。

○上司 ほおう。飲み会で何があったの。

○ヤスダ それまで楽しくやってきたのに、急に割り勘じゃ損をしているって言い出したんです。

○上司 ふうん。ヤスダは、それを聞いてどう思ったんだ。

○ヤスダ そのときは、いい気分で飲んでいたのに、急にしらけたことを言われて、腹が立ちました。

○上司 ふうん。そのときは気分を害したわけだな。いまは。

○ヤスダ ううん。いまは、アイカワの言うこともわかるような気がします。

○上司 ふうん。そうか。ふうん。よくわかった。

じゃあ、アイカワからも話を聞こうか。飲み会での行き違いがきっかけなのか。

○アイカワ まあ、きっかけとえば、きっかけですが。

○上司 ほかにもありそうだな。せっかくだから、話してくれないか。

○アイカワ ええ。それじゃあ。僕はまったくお酒の飲めない体質ですが、それでもヤスダといると、安心するというか、楽しいというか。それで、よく一緒に飲みに行っていました。

○上司 うん。それで。

○アイカワ ただ、いつも飲み会に行っていると、何だか、時間ももったいないような気がする時もある。このあいだも、本当はヤスダとまじめな話がしたかったのに、酔っ払って、それどころではなくなってしまい。

○ヤスダ だったら、言ってくれば。

○上司 もう少し、アイカワの話を聞こうじゃないか。

○ヤスダ はい。

○アイカワ それで、そのときは勢い余って、いつも割り勘じゃ不公平だって言ってしまったんです。別に僕は、お金が欲しくて、そういうことを言ったわけではないのですが。

○上司 そうすると、アイカワとしては、ヤスダとはいい関係でいたい。ただ飲みに行くだけだと大事な話ができない、ということでもいいのかな。

○アイカワ そうですね。

○ヤスダ 俺だって、アイカワとは仲良くやっていきたいさ。

○上司 ううん。そうすると、気持ちの点では一致しているというわけだな。
これからどうするかを、考えてみないか。

○アイカワ 僕に一つ、提案があるんですが。

○ヤスダ 何だね。

○アイカワ 最近、会社近くにスポーツクラブができただろう。僕らは、日ごろ運動不足だから、週に2回ぐらい、そこに通ってみないか。

○ヤスダ はあ、スポーツクラブか。

○アイカワ ああ。ゴルフレッスンもあるし、サウナもあるらしい。

○ヤスダ おお。

○アイカワ そこで一汗かいて、そのあと軽く一杯っていうのはどうだ。

○ヤスダ 一石二鳥だね。いいねえ。

○アイカワ 今日、会社帰りに見学していかないか。

○ヤスダ 行こうよ、行こうよ。

○アイカワ パンプがあるんだ。

○ヤスダ おお。

○上司 二人で話が盛り上がっているようだね。

○ヤスダ あの、すみません。今回のプロジェクト、やっぱりアイカワと一緒にやらせてください。

○上司 ああ。コジマにはまだ話してないから、だいじょうぶだよ。アイカワも、それでいいのか。

○アイカワ はい。

○ヤスダ アイカワ、すまなかった。これからも、俺と一緒にやってくれないか。

○アイカワ こちらこそ、もっと早く言えばよかったのに、ごめんな。もちろん、一緒にやらしてもらおうよ。

○ヤスダ ありがとう。

○上司 そうか。それじゃあ、頑張ってくれよ。

○ヤスダ はい。

○アイカワ 今回は、お世話になりました。

○上司 う、うん。二人に俺からも提案があるんだけど、いいかなあ。

スポーツクラブ、たまには俺も誘ってくれよ。

(寸劇終了)

○稲村 どうも劇団 a. d. r のみなさん、非常に素晴らしい劇をありがとうございました。
ここからは、私、日本司法書士会連合会の理事の稲村と申しますが、私が進行させていただきます。

お隣に来ていただいたのは、名古屋大学教授の菅原郁夫さんです。よろしく願いいたします。菅原さん、何か涙ぐんで。

○菅原 あ。これはお恥ずかしい。

○稲村 どうでしたか、いまの感想といたしますか、ご覧になってのコメントをいただきたいなと思っております。

○菅原 たいへん感動いたしました。間近に見ていたものですから、熱気が伝わってまいります。私は、お酒を飲むのは嫌いなほうじゃないものですし、ときどき飲みに行きます。ときどき割り勘もやっておりますので、とても人ごととは思えないという話だったと思います。

日常よくある場面だなと思えました。なかなか立派な上司の方が、二つのパターンを演じてくださったんですけれども、ずいぶん内容が違っていたというのに驚きました。

実際、演じられていて、どこがどういうふうに違ったのか、少しお話をお聞きしていただければと思うんですけれども。

○稲村 そうですね、二つのパターンをやられて。

劇団の方、俳優の方は、お気持ちを入れ込むのがお仕事なので、いまのお芝居について、ふり返ってみたいと思えますけれど、よろしいですかね。これは全然、台本にないので、だいじょうぶですかね。

まずは当事者役の方です、佐々木マサノブさんがこちらです。それから、瀬良浩介さんです。お二人にお聞きしたいんですけれども、何が違っていたんですか。精算の話と、あとは何か、スポーツクラブの話に変わっているということになっていますけれども、どこがどう違っていたのか。

または、やられていて、こんな気持ちが、巻き起こっていた気持ちというんですかね、上司の方が提案をされて、それに対して、1回目と、2回目と、どこがどう違っていたのかということ、思い付くままでけっこうなんですけど、お話しいただければなと思えますが、いかがでしょうか。どちらから。

あ、そうですか。「じゃあ、ヤスダからでいいのかな」というような劇団の方々です。はい、じゃあお願いします。

○佐々木 (ヤスダ役) はい、お預かりいたします。そうですね、やはり1回目のほうは、上司の方の圧力というか、いまちょっとはやっているパワーハラスメントと申しますが、ちょっと昨日見た感じで。昨日、ニュースで聞いたんですけどね。

まあでも2個目のほうは、やはり何か、ていねいにほぐしてくれたという感じがしますね。やっていたなかでは、そういうふうに感じましたね。

○稲村 ありがとうございます。

何か、ていねいにほぐしてくれたという言葉が出ましたね。じゃあ、瀬良さんのほうに。

○瀬良（アイカワ役） そうですね、下戸で飲めない役どころだったんですけども、二つ目にやったパターンで本心がやっと言えたという感じでした。

やはり最初のほう、一つ目のパターンだと、言いたいことが言えないっていう状況になってしまっていましたね。それで、何かもう、なすがままというかたちに。状況が全然よくなるというふうな印象を受けました。

○稲村 ありがとうございます。

本心が言えなかった。そういえば、瀬良さんのせりふ、なかったですね、あんまりね。はい、ありがとうございます。

では、上司の方ですね。八反田恍星さんですね。かかわり方が、ずいぶん違っていたと思うんですが、やられていてどのへんが違っていたのかって、どうでしょう。

○八反田（上司役） そうですね、1番目に関しては、上司自体はすごく大満足なんですけれども、やっぱりもったいないのは、もしかしたら、そこからさらに深く話を掘探っていけば打開策が見えていたのかもしれないのに、押さえ付けることによって、そのへんが出てこない。もう一步、踏み込んでいけば、打開策も出たのかもしれないんですけども。

2番目に関しては、そうですね、やっぱり話し合うことによって余裕も生まれて、本心を語ることによって、わだかまりもなくなるといいますか。最後に思いも寄らぬアイデアが出てきて、解決に向かうという。やっぱりアイデアとかが、すごく大事なことなんじゃないかと。いわゆる、もめごとを解決する方法で。

○稲村 もめごとを解決するアイデアが。

○八反田 そうですね。

○稲村 生まれてきたという2回目の解決ですが、このお二人に対して、かかわり方として、何か介入する言葉として、このへんがポイントだなというふうに思った言葉って、いまふり返るとありますか。

○八反田 そうですね。やっぱり1番目に関しては、具体的に言えば、「ここは上司である俺の顔を立てて」と。まあ、部下にとっては、本当はそんなことは、どうでもいいようなことなんでしょうけれど。そういう上司のエゴというか、押し通すことによって、結局、話も小さくなっていくし。

2番目に関しては、やっぱりお互いの意見を語らせるということで、だんだん話が開けていくという、いい方向にいくんじゃないかと。まず話をさせて。

○稲村 そうですね。話をさせるという、当事者のほうに主導権がいているという感じがしましたですね。そう言われると。

○八反田 そうするとやっぱり、お互いすっきりして、わだかまりが、まずなくなるんじゃないかという話になって。

自分も実は過去に、共同アパートに住んでいたんですけども、そこでちょっと夜中になると、すごく物音を立てる住人が一人住んでいまして。管理人が、みんなで話し合おうという話をしていたんですけども、そういう時間がなくて、管理人が一人でその住民のところに行って、言ったんですけども、まったく解決にならずに、むしろ、もめてしまったんですね、そのあと。

後日、どうしようかと住人で話し合っ、みんなで「じゃあ、本人を呼んで話し合おう」と、本人を呼んで意見を言わせたいんです。なぜ、そういう物音を立てるのかという意見を交わさせて、結局は和解したという経験がありますんで。

○稲村 ああ、そうですか。現実にもそういう経験がね。

○八反田 そうです。まあ、身近な話なんですけれども。

○稲村 ああ、そうですか。ありがとうございます。

もう一つだけお聞きしたいのは、お二人で話されているなかで、まあ、けんかしているわけですね、最初は。けんかしている仲が、「ああ、これは二人で話し合いができるな」という心の変化みたいなものが、どこかで起こったと思うんですけど、そこは何かお互いの言葉で「あ、ぴんときた」というか、「あ、こいつだったら話せるわ」みたいな言葉というのはありましたか。

○瀬良 ヤスダさんのせりふで、ヤスダさんの話を聞いていた最後に、いまはどう思っているのかというところで、「よくよく考えてみれば、アイカワの言うこともわかる」というようなことをぼろっと、ほんとたぶん、ぼろっと出たような言葉だと思うんですけど、それを聞いて、ちょっと歩み寄れるかなというような感じがしました。

○稲村 「アイカワの言っていることは、いまはわかる」というひとことですよ。ヤスダさんのほうは何かありましたか。

○佐々木 僕は。あ、すみません。僕はですね。

○稲村 マイクいらないみたい。

○佐々木 少しずつ、こう。やっぱり自分がしてしまったことの非というのも、認めやすくなって、順々に入り込めるようになったというところですかね。

○稲村 はい、ありがとうございます。

いまの一連のお話を聞いて、なかなか難しいところとは思われますが、菅原さんにコメントをいただきたいなと思いますが、どうでしたか。

○菅原 非常に納得のできるご意見をいただいたと思います。

一般的な話をしますと、けんかをしているとき、本心とは限らないことを言ってしまう。それで、とにかく、相手を打ち負かすようなことを言ってしまうんですけども、心のうちは、もうちょっと別なことがあるというところが、よくあることです。

ところが、二人でぶつかり合っていると、それがなかなか言えないところを、今日のいい上司さんが、そこを聞き出してくれたということなんじゃないかと思います。

おそらく、今日のテーマの、「当事者が満足するもめごと解決」にかかわる要因としては、この「話をする」、「自分の気持ちを伝える」ということと、もう一つ、非常に重要な言葉が出てきたと思うんですけども、「話し合いのなかから、紛争解決のためのアイデアが生まれる」というところが、重要なのではないかなと思いました。

これが今日のテーマのADRと、どう関係するのかというあたりが、これから考えていくことになるのかなというふうに思った次第なんです。

○稲村 はい、ありがとうございます。

上手に第2部のほうへつないでいただいて、ありがとうございます。この、いまのお芝居と、いまのふり返りを前提に第2部のほうの話を進めていきたいと思います。

もう一度、劇団 a . d . r の方々に大きな拍手をお願いいたします。どうもありがとうございました。

それでは第1部のほうは、このへんで終了いたしまして、少し設営を変えさせていただきますので、大前さんのほうにお返ししたほうがよろしいですかね。はい。

○司会 ありがとうございます。それでは、これより約20分間の休憩とさせていただきます。15時より第2部のディスカッションを始めさせていただきますので、お時間までには、どうぞご着席ください。

会場内での、ご飲食・おたばこは禁じられております。おたばこを吸われる際は、エレベーター前にございます喫煙スペースをご利用ください。お手洗いは、エレベーター裏にございますので、そちらをご利用ください。電話ならびに携帯電話のご利用は、1階の公衆電話コーナーをお願いいたします。

また、入場時にアンケート用紙をお渡しいたしております。どうぞご記入のうえ、お帰りの際に、回収ボックス、いまもうしろに用意してございますので、ご投入をお願いいたします。

それでは、これより15時まで休憩となります。では、みなさん、もう一度拍手をお願いいたします。

(第1部終了)

第2部 トークショー

「司法書士会のADRを語る」

○司会 まもなく再開いたしますので、どうぞご着席になってお待ちください。本日、登壇者のネームプレートがたいへん小さいものになっておりますが、お手元の資料のなかの登壇者の簡単なご紹介が、席順になっておりますので、どうぞご覧になりながらお聞きください。

たいへんお待たせいたしました。それでは、これより第2部のディスカッション、「司法書士会のADRを語る」を始めます。それでは、稲村さんにマイクをお渡ししますので、よろしくお願いいたします。

○稲村 みなさん、お待たせしました。ようやく準備が整いましたので、第2部を始めさせていただきます。5時まで約2時間、時間をとっています。前半の寸劇の余韻を残しつつ、この2部は、トークショーと言っていますので、あまり堅苦しいシンポジウムにはしたくないなあと思っております。1時間20分くらいディスカッションをしたあと、会場のみなさんからぜひご質問とかご意見とかをいただきたいなあと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

まず、第2部の登壇者の方のご紹介をさせていただきます。第1部に引き続きまして、まず私の横から、名古屋大学教授の菅原郁夫さんです。(拍手)

よろしくお願いいたします。続きまして、市民代表ということで、NPO法人日本メディエーションセンターの会員でございます杉浦君代さんです。(拍手)

杉浦さんからは、市民の立場からいろいろ司法書士のメンバーに質問をどんどん浴びせていただこうと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

続きまして、日本司法書士会連合会の理事で、ADR対策部の部長でございます日笠山繁樹さんです。(拍手)

続きまして、東京司法書士会の常任理事で、東京司法書士会の調停センターのセンター長、安藤信明さんです。(拍手)

お待たせしました。全国青年司法書士協議会という、全国の若手の司法書士のグループがございます。そちらで、このADRを担当なさっております芝知美さんです。(拍手)

芝さんは、静岡県司法書士会の会員でございます。よろしくお願いいたします。

それではまず、菅原さんを除きまして、あと4人の方に、先ほどの寸劇を見て、いろいろな感想、またいろいろなことを思われたかと思っておりますので、そのへんをひとこといただきながら、ご自分のご紹介をしていただきたいと思っております。杉浦さんからいきましようかね。よろしくお願いいたします。

○杉浦 NPO法人日本メディエーションセンター会員の杉浦君代と申します。よろしくお願いいたします。

寸劇を見ての感想なのですが、今日のテーマが、当事者の満足というところなのですが、先ほどの寸劇で、調停人役をおやりになった方がおっしゃってくださったのですが、最初のほうのケースでは、調停人が満足したというコメントを出しておられました。2回目のケースにおいては、紛争解決のプロセスのなかで、当事者が本心を語ることがで

きて、本心を聞いてくれる人がいるというところが、もしかしたら満足につながる一つの要素なのかなという印象を受けました。

あと、私が所属している日本メディエーションセンターについて、お手元の資料のなかに緑色のこういったものがあるかと思いますが、ちょっと紹介させていただいてもよろしいですか。

○稲村 はい、けっこうです。

○杉浦 開いていただいて、左上に「JMCがめざすこと」と書いてあるほうのページをご覧くださいなのですが、下のほうに「日本メディエーションセンターの歴史」というところがあるのですが、日本メディエーションセンターというのは、2003年にNPO法人として立ち上がったものでございまして、通称JMCと呼んでおります。本部のほうが川崎市にございまして、そのなかにはJMCの研究所というものと、あとメディエーションルームが備えられています。

「JMCがめざすこと」というのは、上にあるとおり、「私たちは、一人一人がそれぞれかけがえのない存在であり、それぞれのかげがえのない存在のために、メディエーションを通じ、みんなで協力できる『場』を一緒に創ることを目指します」ということで、そのために二つの活動を主におこなっております。

一つは、JMCの研究所というものを設けまして、ピアメディエーション、コミュニケーションの科学技術等についての研究をしております、具体的にはアメリカの取り組みや英国の教材などを翻訳等して、日ごろの活動にそれを生かしているというようなことでございます。

それからJMCのトレーニングなのですが、こちらに全部で4つの基礎講座、実務講座等々出ておりますけれども、参加者の方というのは、司法書士の方、それから行政書士の方、あとは医療機関のリスク管理部門の方、それから家族関係や労働問題のカウンセラーの方、それから消費生活センターの相談員の方、専業主婦の方、あと私のように会社員の方など、さまざまな方がこの講座を受講しておられます。講座の中身は、講義形式ではなくてワークショップ形式で、コミュニケーションであるとかファシリテーションの技法などを使った中身になっています。

あとは、裏側のほうにはメディエーションセンターの相談の受付プロセスであるとか、こんなもめごとを取り扱っておりますということで、メディエーターは、トレーニングを受けた一般の市民の方がメディエーターになって対応をしているという状況でございます。また興味がございましたら、こちらのほうにお問い合わせをいただければと思います。長くなりました。以上でございます。

○稲村 はい、ありがとうございます。

今日はJMCのシンポジウムではないので、このへんにしておきたいと思いますが、杉浦さんは会社員ですが、ただの会社員ではない、調停にも詳しいぞということがおっしゃりたいということで、よろしいですかね。杉浦さんは、大学時代にも調停の研究をなさっていて非常に詳しい方なので、いろいろ市民の立場からご質問をいただきたいと思っております。

続きまして、では日笠山さん、お願いいたします。

○日笠山 現在、連合会でADR対策部部長をしております日笠山と申します。鹿児島県会に所属しております。私は最初に、まず私どもがいまやってきていることを先に説明をさせていただいて、そのうえで、先ほどの感想を述べさせていただきたいと思っています。

本日の資料のなかに、資料目録ということで、4枚ものの司法書士会調停センターについての簡単な説明資料が入っております。ご覧いただければと思います。

私どもも、4月1日の「ADR法」の施行に向けてさまざま、各司法書士会が認証取得のための手続、諸規程の整備でありますとか、人材トレーニング、そのような活動を続けております。これまで連合会で4年間、ADRをずっと担当させていただきました。まもなく施行ではありますが、まだまだ準備が充分には整っていないという状況のなかで、私どもが何を考えてきたか、少しだけご説明させていただければと思います。

2枚目に、司法書士会調停センターの概要というのがございます。全国には50の司法書士会がございまして、北海道には4つありますので、全国で50ということなのですが、50の司法書士会すべてに調停センターをつくっていただきたい、連合会として、ずっとこの方針を立てて活動を続けてまいりました。

一つは、やはり法による紛争の解決ということを考えてときに、身近な法律家、ずっとこれを、われわれは自認してまいりましたので、そのことの実現ということがございました。司法過疎への対応、そのことも大きなテーマとして取り組んでまいりました。

ADR法という新たな、ずっと略称で申しあげておりますが、「裁判外紛争解決手続の利用の促進に関する法律」、ずっと担当していますとそらんじてしまいましたが、そういう法律のなかで、認証という仕組みをわれわれは採用しようということで取り組んできたということです。中身についての説明の時間がございませぬので、また機会をとらえて、みなさまにも知識を仕入れていただければなあと思います。

では具体的に、司法書士会は何をするのかということも関心を持っていただきたいと思っています。私どもは現在、簡易裁判所における訴訟代理がおこなえる職能ということで、さまざまな活動分野を広げております。

従来の登記・供託手続については当然のことながら、この簡易裁判所における訴訟代理の分野における紛争、これも裁判外の紛争の対象として取り扱いが可能なのではないかと。それを全国の司法書士会で取り扱えるような機関をつくりたい。箱物という言葉がございまして。連合会で、実際に各司法書士会にお願いしていますのは、そういう機関をつくってください、先ほどの上司のような役を常に備えているということですね。そういうことを、各司法書士会にはお願いしてまいりました。

どういう分野をやるかというのが3枚目です。ここは一つ例示なので、具体的にこういうものをすべて取り扱うというわけではないのですが、司法書士の、専門的知見という言葉があります。その専門的知見を活用して、どういう分野のトラブル、もめごとですね、今日の言葉で言うと、もめごとを取り扱うことができるか、イメージとしてこのようなものが対象として考えられるのではないかと考えています。これもまたご覧いただければと思います。

先ほど司法書士の簡易裁判所の代理権の話もさせていただきました。4枚目には「司法書士法」の規定を書かせていただいています。ただ、今日の登壇者のなかで一番おもしろ

くない、一番堅い話をしなければならない立場かなあとということで、いささか気が重いのですが、これだけたくさんの方に来ていただけたことに、まず感激しまして、関心を持っていただいている、これだったら各司法書士会にがんばっていただく甲斐（かい）があるなあというのを強く感じました。

先ほどの寸劇に関する感想なのですが、司法書士会ではいま、先ほど申しあげましたとおり、トレーニングを各司法書士会が続けております。そのなかでは、二つ目の劇、あそこで上司の役をされた方が演じたような調停人の役目を、われわれはしなければならないと思っています。あれがすべてだとは思っていませんが、そういうスキル、技能も身に付けるべきだと考えて、そういうトレーニングカリキュラムをつくって進めております。

もしトレーニングに関してお話をさせていただく機会があれば、またそこも、もう少し詳しくお話をしたいと思っています。このような提供ができる司法書士会の調停センターというものをみなさんに知っていただく機会を今日得られたことを、たいへん光栄に思っております。以上です。

○稲村 はい、どうもありがとうございます。立場からものを言わなければいけない、非常につらいお言葉でしたけれども、だんだんこの時間内に本音を言ってくれるとうれしいなあと思っておりますので、よろしく願いいたします。

では安藤さん、よろしく願いいたします。

○安藤 東京司法書士会の調停センターのセンター長をしております安藤と申します。よろしく願いいたします。まず、先ほどの劇の感想ですか、見ていてこんなことを感じたというのをちょっと述べてから、ご説明をしたいと思えます。

まず、最初のほうですね。上司のほうで計算をして「じゃあ2万円ね」というのは、ひとことと言うと妥協という言葉が当てはまるケースなのかなと思えました。二つ目のほうは、そういうふうを考えて、ひとこと言う、自分たちで考えるという言葉が当てはまるようなスタイルなのかなと思えました。

どうしてそういう違いが出たかと、ちょっと考えてみますと、一つ目のほうは、立場からいって上司の立場、ものの考え方で話し合いを進めていた。話し合いなのかわかりませんが、進めていたから、そうなのではないかなあと思えますね。

二つ目のほうは逆に、上司の立場ではなくて、当事者であるヤスダさんとアイカワさんの立場で話し合いを進めたので、自分たちで考えるという結果になったのではないかなあと思えます。プロセスが違ったために、結果が違ったのではないかなあというふうに、すごく感じました。

私たち司法書士会でも、調停センターを立ち上げるにあたって、東京では立ち上げているのですが、そこで、どういったタイプの調停をするかと、いつも議論になるのですね。基本的には、やはり二つ目のタイプを中心に考えたいと思えます。ただ、事案によってはそれができないケースもあるかもしれませんので、すべて100パーセントとは思っておりませんが、基本的には、当事者の方が、自分たちで自分たちの紛争解決方法を見つけるといったためのお手伝いをしたいということで、調停センターを立ち上げました。

お手元に、このような『話し合い』で解決しませんか」というチラシをお配りしておりますので、ちょっとご覧いただけますか。これは、今年の3月から、東京司法書士会は、

この建物の2階にあるのですけれども、そこでおこなっております調停センターのご案内のチラシです。外部には初めていまお配りするのですけれども、こんなかたちでやっているというご案内ですね。

どのような事件があるかといいますと、先ほどの劇にあったようなもめごとは、いつでもどこでも、あるいは誰にでも起こるようなケースだと思うのですね。例えばいま座っていらっしゃっても、隣の方と何かあったらトラブルになるかもしれないわけですよね。そういうことで、いつでもどこでも誰にでもあり得るような紛争をターゲットにしたいなあというふうには考えています。

では、上司ではなくて司法書士がそれをする必要があるのかと、たぶん思われる方もいらっしゃると思いますね。あのようなケースであれば、上司がすることがもちろんできます。ただし、紛争がもうちょっと進んでしまって、上司がなかに入れない、あるいは上司が入るのが適切ではないような紛争もありますよね。

例えば、私たちが実際に扱った事件だとすると、会社の内部での社員と上司とのトラブルがありますね。それに上司が入ることはできないので。であれば、それは第三者として司法書士会、司法書士が仲介役をして調停をするということも非常にメリットがあるというふうに考えておまして、そのような調停を進めています。

3月からなので、ちょうど1年たちますが、18件の申し込みがありました。特にこれは、公に広報しているわけではないので、件数としてはよくわかりませんが、18件の申し込みがありまして、3分の1くらいが、実際に相手方からも、いいよというふうに応諾をいただいて、実際に調停をしております。

そのなかで、会社内部でのトラブル、あるいは親子間、親族、ご夫婦でのトラブル、一見、それは家族のなかでやればいいことで、第三者が介入する必要はないのではないかとと思われるようなケースもなかにはあります。でもそれを、第三者が入った話し合いをすることによって、いままで言えなかったことが言えるということになりますよね。

先ほどの劇でも、本来であれば当事者、ヤスダさんはアイカワさん、アイカワさんはヤスダさんに言いたいことがあるはずだったのだけれども、それが言えないので、ああいうふうになっていた。それが、第三者である上司が入ったということによって、上司に向かって言うことによって言えたという効果があると思いますので、そういう効果を目指してやっていきたいと考えております。そんなところで、とりあえず。

○稲村 はい、どうもありがとうございました。

実際に東京会では、無料で、いまのところおこなっているということをご紹介いただきました。

それでは芝さん、お願いいたします。

○芝 はい。みなさん、こんにちは。全国青年司法書士協議会という、ちょっと長い名称なのですけれども、そこからまいりました芝知美と申します。まず初めに、全国青年司法書士協議会というところ、略して全青司と言わせていただきたいのですが、その紹介をさせていただきます。

名のとおり、全国の青年司法書士が集まった任意団体として、現在、登録者数が2千700名の司法書士から組織されております。お手元の資料、ブルーのチラシを入れさせていた

だいております。これは、当番司法書士といたしまして、平日の2時から6時まで毎日司法書士が無料で電話相談に応じています。このような活動をやっていたり、あと多岐にわたる活動をしている任意団体であります。

そのなかで、ADRに関しましては私のほうが担当させていただきまして、去年は一年通じて人材育成のプログラムのトレーニングを開催しました。今年も開催する予定であります。

今日、私の役割としましては、いまお話しいただいたお二人は組織のお話の担当で、私は一司法書士として夢を語ってくれと言われましたので、これからは、一司法書士としての立場から、実務のお話をさせていただきたいと思っております。

ちょうどいま、先ほどみなさんがご覧になった寸劇の例を、すごく私は、またちょっと複雑な思いで見えていたのです。それはなぜかといいますと、ついこのあいだ私は、不法行為の損害賠償請求の代理人として、似たような案件で、代理人という立場で裁判を起しました。これはもう、裁判上の解決は決着をみる事ができたものなのですけれども、私がかかわった案件では、あのような優秀な上司の方がいればよかったですけれども、いらっしゃらずに、同僚の方たち、先輩、後輩の仲になる方たちなのですが、もっと紛争が激化しまして、けんかになりまして、1、2回殴ってしまったと。

殴ったあとに、その被害者の方は、まだその会社に勤め続けたのですが、やはり感情が収まらなると、そういうことで相手方を、被害届を出しまして刑事告訴しました。そのあと略式で、相手方の殴ったほうの方が逮捕されまして、罰金刑が確定しまして、そのあとに、その被害者だった方が退職されて、それでもまだ納得いかないということで、法テラスだったり、私は静岡で司法書士をやっておりますが、静岡の弁護士会だったり、いろいろなところの無料相談を転々となさっていたというお話です。最終的に、事件発生から1年1カ月後に私の事務所に訪れて、ちょっと納得がいかないので相手方を訴えたいというお話でした。

私のほうとしましては、ADRに関心があって前から勉強をしておりましたので、「話し合いを」ともちろん言ったには言ったのですけれども、そこまで紛争がこじれてしまうと、なかなかそうはいかずに、相手方を何とか打ち負かしたいのだという感情を強く持ち、結局、簡易裁判所の代理権を使いまして相手方を訴えて、慰謝料をもらって決着した案件が、ついこのあいだありました。

今回、すごく強く思ったのが、私が代理人となって簡易裁判所にももちろん行くのですけれども、被告の方が出てきまして、その方の話を聞くと、結局、お互いにコミュニケーションがとれていない案件だったのですね。

向こうの方がおっしゃるのも一理あるのです、客観的に聞くと。こちらの当事者の人の言っていることも、もちろん一理あって、話し合えば解決したようなものを、結局、殴るのはもちろんいけなくて、相手方も反省を深くしていましたが、殴らずに解決する方法もあったし、殴ってしまった、そのあとのケアがもうちょっとうまくいってれば、当事者が納得した解決が、もうちょっと違うかたちで図れたのではないかと強く思いました。

私のクライアントがおっしゃったのも、本当はこんなことしたくなかったのだと。自分が納得する答えを、相手方の心からの謝罪ということなのですが、求めることができたなら、こういうことをしたくなかったし、誰かが話し合いとして橋渡しをしてくれたら、自分もここまでではやらなかったのだけれども、結局それは、15人の小さい会社だったのです。

が、社長さんに言っても何もしてくれないし、まわりの人は、もうかかわりたくないと言って何もしてくれないし、自分はどうしていいのかわからないから、こういう手段に出ってしまったのだと。

このあいだ、私は、クライアントに相手方から支払われたお金を渡したんですが、その際、「話し合いで解決すればよかったのだけれども、そういう手段がなかった。自分にはないから、ここまでしてしまったのだ」ということを、とても残念そうに言っていたのが、すごく印象的でした。

私が実務として常に実感しているのは、裁判や法律で解決できるものも、もちろんあります。裁判や法律で解決しなければいけない紛争も、もちろんあります。ただ一方、裁判や法律では解決できない紛争というものが、この世の中にはたくさんあって、それで苦しんでいらっしゃる方がたくさんいるということ。その方たちを少しでも手助け、本当の意味での解決を手助けできるのであれば、このADRという制度をすごく、みなさんにも知っていただいて、私たち法律家も学ぶべきだと思いますし、有効に活用するべきだと強く感じています。ありがとうございます。

○稲村 はい、ありがとうございます。

いまの芝さんの事例の話は、非常に今日のシンポジウムの中身と一致するような話ですね。

菅原さん、いまのをお聞きして、単純に私たちも、お話をするとき、ADRとか「ADR促進法」とか気楽に使っていますけれども、少しその言葉の整理もやっておく必要があるかなと思いますので、いきなり投げかけて申しわけないのですが、いまの芝さんの問題提起も含めまして、少し整理をつけておきたいなと思いますので、コメントをいただければと思います。よろしいでしょうか。

○菅原 はい。はいと返事をしたものの、あまり自信がないのですが。日ごろは、大学で学生に向かって講義をしておりますが、そのときにはちゃんと講義用のノートを持っています。今日はこういうつもりはなかったものですから、ノートがない状態で、非常に雑な話になりますが、お許してください。

会場のみなさんのなかで、ADRと言ってすぐに内容がわかる方もいらっしゃるでしょうけれども、ぴんとこない方もいらっしゃるのではないかと思います。裁判以外で、いま例に出たような紛争を解決するための制度のことを指した言葉です。

いろいろなパターンはあり得るのですけれども、一番具体的に言えば、調停と言われるもので、対立している当事者のあいだに第三者が入って、話し合いの仲立ちをするといったものを指します。そのなかでもいろいろなパターンがありますが、一番積極的なものとしては、解決案を具体的に提案してあげる。あるいは提案しないまでも、当事者のなかで合意ができるまで、話し合いの仲立ちをするといったものもあります。そういった、裁判以外で紛争を解決することを、一般にADRというふうに呼んでいるわけでありまして。

それが、いまのお話にありました、通称「ADR促進法」という法律ができることによって、社会的にも認められて、たくさん利用されるようにしようというのが、いまの情勢なわけですね。司法書士会もその一翼を担おうということで、極めて積極的にはたらきかけているということが現状で、そのために、こういったシンポジウムが開かれているのだら

うなと思うわけです。

では、なぜそういうADRのようなものが必要なのかといいますと、いまの芝さんの例にありましたように、世の中にはいろいろな紛争があるのだけれども、必ずしも裁判で解決することが適しないようなもの、それから裁判に適すのかもしれないのですけれども、裁判をしては時間と費用がかかってしまうといったものもあるわけです。そういったものを、いろいろな工夫をして、多様なかたちでの紛争解決を図れるようにしていけるように、裁判外でもいろいろ努力しようというのが、この手続だというふうに理解しています。

いまの例で言いましても、なぜ裁判ではいけないのかというと、最後の解説にありましたように、結局は、裁判でお金を取ったということで、その人が満足したのかというところが大きいポイントになるのだと思いますね。

致し方なく自分の主張を通したくて、裁判でもって主張して、お金を得たのですけれども、その結果がはたしてその人にとって本当に求めたものだったのかというふうに考えますと、裁判としてはそれで終わって、おそらく芝先生は代理人として勝利なさったのでしようけれども、勝利なさったということの結論が、必ずしも、満足のいく結論に終わらないという構造が社会のなかには存在するのではないのでしょうか。そうだとしたならば、やはりもう少し工夫をすることが必要だということで、こういうものが求められているのではないかと思います。

今日の寸劇の例で言いますと、相手に向かって言った言葉は、「割り勘では不平等だ」という言葉だったわけなのですけれども、しかし、実はその背後には、もうちょっと話したいのだ、時間を有効に使いたいのだ、あなたともっと話したいのだということがあったわけなのですが、いったん対立になって話を始めますと、なかなか本心というのが言えなくなってしまうのです。

特に、裁判のような場に出てまいりますと、説得力のある言葉でもって応えて相手を負かさなくてはならないという構造になります。そのためには、見ている人々が納得する、自分を支持してもらうものだけを集めるということをしなければならなくなるのですけれども、どうしてもそうすると、相手のことを理解して、お互いのいいところが何なのかというのを探ることができなくなってしまうということになるわけです。

それに対して、特にこの調停というのは、そうではなくて、後半の上司のように、まず話を聞いて、本当のところはどうなのだ、表面上に表れた理由以外も含めて話せるようにして、そういう情報が出たなかで工夫をして、何かいい、お互い納得できる解決がないのかということを探り合って、満足のいくところを目指していくというものだと言えます。それがADRなのだとも言えます。

もちろん、常にそううまくいくわけではありません。しかし、これまでそういう試みがあまりにも少なかった、できなかったのではないのかということで、もう少し積極的に利用していこうということなのだろうと思っています。うまく説明になりましたでしょうか。

○稲村 ありがとうございます。

会場みなさんも非常にうなずいてくれている方が多かったと思います。

いまここで議論していく、お話をしていく内容としては、「ADR促進法」という法律が

ありますが、それを、その枠組みではなくて、もう少し広い意味でのADRというふうなとらえ方をして、少し進めていきたいなと思います。どうもありがとうございました。

それではお待たせしました。杉浦さんからいろいろご質問を用意していただいているようなので、いくつか質問をしていただきたいなと思いますが、まず、どういうことをお聞きになりたいですか。

○杉浦 そうですね、まず司法書士さんというのは法律家だと理解しているのですが、少し先ほどの芝さんのお話であるとか、安藤さんのお話も少し、それから菅原先生のお話を聞いて、何となく司法書士がADRに取り組まれるのは、もしかしたらこんなのかなというところは感じられたのですが、あえて、なぜ司法書士である法律家がADRというものに取り組もうとされているのかというところを端的に教えていただけるとありがたいなと思います。

○稲村 はい。なぜ司法書士がADRに取り組まなければいけないのということを端的に教えてくださいというリクエストでございますので、どなたか、はいと元気よく手を挙げていただく方は。譲り合っているようですね。はい、では安藤さん、お願いいたします。

○安藤 端的にということなので、司法書士だからですね。

○稲村 司法書士だから。

○安藤 なぜかという説明をこれからします。当然、法律家なのに、なぜ法律でない解決を目指すのかというご指摘はもっともだと思いますが、いままで法律で解決を望んできた立場にあったので、法律では不十分な部分、欠けている部分が見えているというのが一つあると思うんですね。それが着地点といいますか土台にあって、そのうえで、ではどうしようかというときに、やはり当事者同士の話し合いが必要なのではないかと、これを一番痛感している立場にあるのが司法書士なのではないかというのが一つだと思います。

あと、個人的なことでもいいですかね。

○稲村 はい。

○安藤 芝さんのように夢を語りたいと思いますけれども、もめごとがあるのは、人生いろいろありますからしょうがないと思います。人間がいれば必ずもめごとがあるのですが、いままでは、解決手段が裁判しかなかった。和解とかもありましたけれども、裁判しかなかったというところで、いつでも話し合いができるという環境が、このADRという制度が一般に広まると話し合いができるという環境ができることによって、もめごと自体を、ひょっとしたら恐れなくなる社会になるのではないかと思うんですね。そうすることによって、安心して生活できる環境ができるのではないかというのが一つ。

そういうところで、自分の考え方、あるいは自分の人との接し方、あるいは人生観を含

みますかね、そういうところが変わるというのが、ADRをする場所、話し合いをする場所で起きればいいかなあと思っているのですね。それが起きて、その方たちが、これからの人生を楽しく進めれば、あるいはそのために私たちがお手伝いできれば、司法書士としてこんな幸せなことはないだろうというふうに思っているのでやっているというところですね。

○稲村 はい。後半のほうは、一個人安藤さんが夢を語っているということですね。

○安藤 はい、もちろん。

○稲村 ADRという話し合いの場が広がることによって、いろいろな場で話し合いを促進することによって、社会自体が変わっていくのだというようなことをおっしゃったというふうにとらえました。杉浦さん、いまのは一応納得はされましたか。

○杉浦 はい、ありがとうございます。

○稲村 ほかの方はどうですか。はい。

○日笠山 司法書士の業務というものが、やはり私どもが組織としてADRに取り組もうと考えたときには、当然に前提にあります。司法書士は、司法制度改革のなかで、簡易裁判所の訴訟代理というものが与えられましたが、それ以前は、裁判所に提出する書類の作成というのが裁判手続への関与の仕方でした。ずっとそういうかたちで裁判手続には関与してきた職能なのですね。

そのなかでは、訴訟を選択するのか調停を選択するのか、そういう手続の選択というのも当然に、相談を聞きながら、われわれは求められていた。その選択肢の一つとして、この裁判外紛争解決手続というのもあるのではないかと考えています。

手続を選ぶにあたって、最終的には本人が決めるということが大切だと思いますが、法による紛争の解決という以上は、これはわれわれも、司法書士として当然に身に付けておくべき紛争解決の方法であろうというのも、われわれが取り組むにあたっての大前提の一つです。

いま安藤さんが夢として語られた関係回復というのも、われわれ自身も組織としてそれを望まないわけではないのですが、司法書士がどのようなかたちで社会にかかわるか、それを考えたときには、やはりわれわれの業務を通じてというのが前提にありますので、いま申しあげたようなかかわり方というのがあったということを申しあげざるをえないと思います。

それともう一つ、司法制度改革のなかで、いま裁判員とか法科大学院の問題なども、いろいろニュースでも報道されております。このADRというのは、司法制度改革のなかから出てきた、われわれはずっとそこは注目してきました。司法書士に対する簡易裁判所の訴訟代理も、司法制度改革のなかで生まれたものです。

もちろん実績があったからだというふうに思っていますが、ADRもそうである以上は、司法書士が取り組む、これは当然の帰結だというふうに考えて、難しく言うとおもしろく

ないですが、どうかたちで取り組むか。これは、魅力あるものにしていくためのわれわれの努力というものが、まだまだ余地がたくさんあるだろうと思っていますが、大前提、取り組むべし、そういう気持ちでいましたので、「なぜ司法書士が」というのは、正直なところ、これまであまり考えたことがなかった。取り組まなければならないものだというふうに素直に考えていましたので、これから現場に私も戻って、そういうことを考える機会をつくりたいと思います。

○稲村 ありがとうございます。

日ごろから日笠山さんはこういうしゃべり方をする方なので、特別よそゆきの言葉をしゃべっているわけではないと私は理解しておりますけれども。ありがとうございました。芝さん、ひとことありますか。

○芝 この、なぜ司法書士がADRをおこなわなければならないのかというのは、先ほど言ったように、私は全青司で司法書士に向けての人材育成の研修会をやっているのですが、その研修会を主催すると、司法書士から必ず聞かれる質問です。そのとき私がいともお答えをするのは、「なぜやらないの」というところです。

先ほどの私の事例の話にちょっと戻るのですけれども、その人の紛争解決として私は裁判を結局選びましたが、例えば先ほど言ったように事件発生から1年1カ月後に私のもとに来て、今回は裁判という選択肢しかなかったと、私はいまでも思っているのですけれども、それが、事件発生直後の段階でもし出会えていたら、おそらく違う解決方法を提案できたのではないかと非常に悔しく思います、その部分に関しては。

司法書士は法律家と自分たちを定義していますが、法律家が何のためにいるかという、紛争を解決するためにいるわけですね。紛争を解決するための手段が新しく一つ加わったとしたならば、なぜそれに取り組まないのか、それは取り組む必要があることだと思います。

みなさん誤解しやすいのは、司法書士のなかで誤解されやすいのが、裁判が必要ないと言っているわけでは決してないのです。裁判とか法律で解決するというものは非常に大事なことだし、必要なことですし、これからもやっていくことだと思います。ただ、それをいま右手に持っているのだとしたら、左手に新しい対話という武器を持つべきではないかと思えます。

先ほど言った私のクライアントのように、対話を求めている人に対して、提案できるスキルだったり機関だったり、そういうものがいま私たちには足りていないのだと思います。足りていないのならば、これからそれを得るようにしなければいけないし、それが求められていることだと思います。だから、司法書士としてやはりおこなう必要があるというお答えをさせていただいています。

○稲村 はい、ありがとうございます。

いまのやりとりで、菅原さんは何かひとことありますか。

○菅原 非常に熱い気持ちをお聞きできたと思います。私が察するに、ちょっと別の角度から言うと、具体的には利用する側から言うと、ということなのですけれども、やはり専

門家として頼られる以上、こういうADRといった紛争解決のための手段もあるのだという事は、きちんと理解して努力していかなければいけないだろうと思います。というのは、もし私が何の知識もなく、問題を抱えて司法書士の先生のところに向ったときに、その司法書士の先生が「僕は訴訟専門だから、まあ、この手はだめだね」というふうに言われると、がっかりすると思うのですね。

やはり、専門家として頼られる存在である以上、それが、専門家の定義にもよるのですが、法律、登記の専門家というふうに自負していると、「訴訟専門だから」、「登記専門だから」で終わりかなあとも思うのですけれども、今日のテーマのように紛争解決のための専門家であるというふうに位置付けるならば、やはり紛争解決のために、訴訟に限らず、書類を書くことに限らず、代理することに限らず、こういうADRのような紛争解決のためのもう一つの手段にも通じてもらったほうがありがたいということはあるのではないのでしょうか。そして、それはまたサービス業として職業的に努力をする大きいモチベーションにもなるのではないかとこのように私は理解していますけれども。

○稲村 はい、ありがとうございます。

杉浦さん。

○杉浦 私が会社員としての立場で司法書士さんと接してきたのは、やはり仕事上、ニュービジネスを始める方たちが会社を立ち上げるということにかかわることがあるのですけれども、そのときに登記であるとか書類づくりを、では司法書士さんに頼みましょうということ是非常によくあります。

あと、生活者の立場で言えば、クレジット・サラ金問題での司法書士さんの活躍というのはよく知られていることだと思います。この二つ、企業法務といいますか、企業の総務的なかわりと、あと生活者がクレ・サラ問題で司法書士さんに助けてきてもらったということに加えて、また新たな司法書士さんとの接点が増えるのだなあということがよくわかりました。

○稲村 はい、ありがとうございます。

私がこういうふうに言うのも何なのですが、いまのお話だと、司法書士は紛争解決のメニューを増やすということが一つ、それから紛争解決の質を高めるということが一つというふうな感じで聞いたのですけれども。

それを、いま杉浦さんがおっしゃったように、書類作成であるとかクレ・サラの問題、よくがんばってきたと思いますが、新たにそういうことをやるということに関しては、いまのまま、すぐ誰でもできる話ではないと思うのですね。

それに関してどのような準備というか、どのように準備しているか、どのように考え、なぜというところにいくのですが、なぜ司法書士がそれができるといふふうに言えるのかということ、いかがでしょうか。私が突っ込むべき問題でもないかもしれないし、意地悪なのかもしれませんが。

○安藤 司法書士だからできるとは、直接は思っていない。できる素養はあると思ってはいますけれども、できるとは思っていないので、ではどうするかというと、それなりのコ

コミュニケーションであったり、紛争解決に関するトレーニングをするというのが前提ですね。

ただ、そのトレーニングをするのに、司法書士である程度土壌があるので、受けやすい、あるいは理解が早いといえますか、そういうアドバンテージがあるのかなあという程度だと思います。なので、特別なトレーニングは必ず必要だと思っています。もちろん東京会でも、トレーニングをした者しか調停をおこなっていません。

○稲村 一定の特別なトレーニングを課しているという、いま調停のためにそういうことをメニューとしてきちんと組織のなかでやっているということですね。

日笠山さんも、さっきトレーニングの話が少し出ていましたけれども、ここで少しお話ししてもらっていいですか。

○日笠山 そうですね。いま司法書士会でモデルをつくってトレーニングを実施しております。その中心は対話促進というところですね。

司法書士はこれまでも、先ほども申しあげましたとおり訴訟というところでは、ずっと専門的に関与してきました。ですので、裁判所における調停委員をやっておられる方もたくさんいらっしゃる。ある程度、先ほどの寸劇の一つ目が必ずしも悪い例だとは私も思っていないので、ああいう解決しかない場合だって当然にあり得る。そのときに妥当な解決がもしできるとすれば、われわれはその部分については一定程度、いま言ったアドバンテージがあるのだろうなと思っています。

しかしながら、二つ目の寸劇のものができると問われると、本当にみんながその能力を備えているか、自分自身にその能力があるかと問われると、いささか自信がなくなります。

ですので、その部分についてのトレーニングを中心にやっております。連合会としてのモデルトレーニングは、現状ではまだ8時間です。充分だとは思っていません。しかしながら、日常の業務をやりながらトレーニングをやっていくというなかでは、1泊2日、土曜日、日曜日、まるまる通してやっていくというのが現状では限界です。

トレーニングをやりながら思いますのは、受けた方は、これでは足りない、みなさんがそういうふうにおっしゃる。なので、たいへんその部分では、次のメニューをわれわれはどう提示できるのか、まさにそういうことができれば、きっかけとしての8時間は充分な役目を果たしているなど感じています。

トレーニングの中身について、あまり詳しく申しあげにくい部分もありますが、今日の寸劇で言えば、やはり感情をくむということなども、われわれが日常、裁判のなかでは感情は切り捨てる、そういう手続であるのと対比されるものが多いというふうに思いますので、その点の意識改革を受講生に迫っているというようなトレーニングをしております。

○稲村 はい。準備万端だというふうにおっしゃっているのですね。

芝さん、どうですか。

○芝 トレーニングに関しましては、日司連のトレーニングとまた違いまして、全青司のほうからも主導となってトレーニングをおこなっております。昨年の例をとりますと、7

月に東京で1日、あとは9月に静岡のほうで合宿形式で3日間、あとは2月に東京で3日間、これはすべてのトレーニングを通年して同じ受講者に受けてもらうというトレーニングで、計50時間、最終的に40名が一連のトレーニングを受講しました。

本年度もトレーニングを同じようなスパンでプログラムを組んでいますので、通年して今後も続けていく予定になっております。

○稲村 はい、ありがとうございました。

それではどうでしょうか、次の話題に行ってもいいですか。ちょっと関連で。

○杉浦 あと、関連なのですけれども、調停人になる方というのは、そうしますと、司法書士に限られると考えてよろしいのですか。

○稲村 これは、組織としてどのように準備をされているかですね。調停人の名簿というか調停人になる方。

○日笠山 そうですね。先ほど、法を越えてというお話がありましたけれども、この部分は、やはり「ADR法」に沿ったお話になります。「ADR法」では手続実施者という言い方をしますが、手続実施者の候補者は、基本的には司法書士ということなのですが、法が弁護士による関与も求めておりますので、弁護士による共同手続実施というものも想定内です。

それと、まだまだ越えなければならぬいくつかの問題、特に認証というハードルの問題がありますので、これは、私自身の今後の夢みたいなものなのですが、市民も共同手続実施ということで、ともに参加できるような調停センターがつかれるといいのかなあというふうには思っています。現状では、規則上それを排除していないということだけが救いだろうかと思っていますが、現状は司法書士と、助言というところでの弁護士の関与が、調停人、手続実施者を想定されているということです。

○稲村 はい。いまのは、そのくらいでよろしいですか。

○杉浦 はい、ありがとうございます。

○稲村 それでは杉浦さん、ほかにもいくつかあると思いますので。

○杉浦 準備状況とかADRの中身について、ちょっと細かい話になるかもしれないのですが、教えていただければと思います。まず、トレーニングの話はいま出てきたのですが、すでにやったケースに対して検討する会であるとか勉強会であるとか見直しをするような会が、もう実施されているのでしょうか。

○安藤 はい。では東京会の現状ということでお話をしますけれども、先ほど6件ほどの調停をしているというのがありました。終わった事件も何件かあるのですね。その検証をしているかという、正直申しあげて細かな検証までしている時間はちょっとないのです

が、月1回、運営委員会を開きますので、その場で実際に手続実施をした担当者から、この点が、こういう問題を感じたということで検討はしています。ただ、その実施方法についての検討はしていないですけれども、問題点の検証は一応しています。

○杉浦 はい、わかりました。

あとは、東京会はいま無料でおやりになっているという話で、認証を取られた以降は有料になるというふうに書いてあるのですけれども、今後、調停センターが提供するサービスの財源というのは、結局、利用者が負担するというかたちになってくるのでしょうか。

○安藤 平成18年度の東京会、3月からやっていたのですが、利用者の方からは、全部無料なので一銭も入ってきません。東京司法書士会の予算の措置を取ってやりました。

ただ今後、先ほどから出ています「ADR促進法」の認証を得てすると、すべての事件というか、基本的には有料になるというふうに思っておりますので、そのときは、一部は利用者の方にご負担をいただきますけれども、それだけではちょっとペイしないかなと思っておりますので、不足部分は東京会からの支出があるというのを前提に予算をすでに組んでおります。

○杉浦 それは全国的にそんなことでしょうか。

○稲村 そうですね、全国的な、いまの準備状況なんかを、日笠山さんからご説明していただきましょうか。

○日笠山 先ほど50の司法書士会が、というお話をしました。現実に準備の状況が進んでいるということで申しあげると、まだ50にはなっていないかなあと思っています。正確な数字を把握できていないのですが、35前後の司法書士会は、ほぼ準備は整っているだろうと思っております。

ただ、それぞれの司法書士会がどういう料金体系でやろうとしているのか、これも把握はできていません。といいますか、各会、費用の部分ではかなり悩んでいます。相談もあります。連合会として一つのモデルを示すという考えを持っていないので、あくまでもほかの団体、特にすでに稼働していますのは弁護士会の仲裁センターですので、そういう士業ということで言うと、弁護士会の仲裁センターなどの数字を参考に、あるいは土地家屋調査士会もすでに始まっているところもございます。そういうところの数字をお示しして、このような事例があります、こういうものを基本にお考えいただければいかがでしょうかということをお話ししています。

連合会で考えています費用体系ですね。申立手数料、それから期日手数料、これは初回、申立てがあつてから相手が応諾してくれて、調停が開かれますよね。その調停の開かれた日のことを期日と言いますが、その実施の期日の費用、手続実施者の活動の対価のようなものです。それと、合意が成立して、和解が成立して合意に至れば、合意成立手数料、大きくはこの三つの費用というものを考えています。

具体的には、このそれぞれをどのような費用で運営するかということについては、各司法書士会に選択を委ねている。ただ、やはり利用者のみなさんが充分に資力のある方ばか

りではないと思います。しかしながら、紛争は目の前にある。そういう方々のための手当てというのも当然に考えておくべきだというふうに思っていますので、法律扶助という制度がございますね。同じような感覚での、われわれは手当てはすべきだということも規則のなかに盛り込んでいます。ですので、資力のない方々への手厚い手当て、こういうものも設けて、各会に、答えになっていないかもしれないですが、数字としては決めてくださいとお伝えしています。

ちなみに弁護士会の申立手数料が1万円、期日が1回1万円、あと合意は、合意金額によるみたいですね。紛争の価額によって違ってくる。そういうふうなものも参考としてお示ししながら、各会で決めていただいているというところです。

○稲村 はい。くどいようですが、「ADR促進法」という法律に基づいて法務省で認証を受けた機関は、ADR事業者となって有料で調停がおこなえると、簡単に言うところこの話でいいわけですね。それを、司法書士会は基本的に認証を取ることなので、認証を取ったあとは有料で調停をおこなうようになるので費用が発生しますと、こういうことですね。

○日笠山 はい、そのとおりです。

○稲村 いまのやりとりをお聞きして、どうですか。菅原さん、何かコメントはございますか。

○菅原 コメントということでもないのですけれども、なぜ認証だというふうに、あるいは認証というのはどういうものなのかというのを疑問に思われた方もいらっしゃるかもしれません。ちょっと不正確になってしまうかもしれませんが、大枠をご説明申し上げます。

先ほど申しあげましたように、裁判以外で柔軟な解決や、迅速、あるいは安い解決のためにADRが必要だという認識が司法制度改革のなかで高まったわけなのですけれども、では社会に目を転じて、そういったものが現実に使われているかということ、実際には裁判所のほうでやっている民事調停、家事調停というものは相当数使われていても、それ以外はほとんど使われていないというのが現状だったわけです。

そこで、ではなぜ使われないのかということを検討して、その使われない障害を取り除いて使いやすくしようとするためにできたのが、先ほどから話にあります「ADR促進法」という法律です。

その法律のなかでどういう工夫をしたかといいますと、例えば、ADR、民間の調停のようなものがなぜ使われないかということ、せっかく調停をしても、調停をやっている途中で、みなさんご存じでしょうか、時効という制度がございます。権利を主張しなければ、一定期間経過すると裁判では権利を主張できなくなってしまうという制度なのですけれども、そういうものに引っかかってしまって、結局、話し合いがまとまらないで、やっぱり裁判にいかうといったときに、ふと気が付いてみると、もう時効にかかってしまっているというふうなことが起こりうることになります。そうすると、なかなか信頼してそれを使えないといったようなことがあるわけです。

そういう使いにくいところを工夫する一方で、そういう効果を認めると、誰にどの範囲

でといった点で混乱するという側面があるものですから、国のほうで一定の要件を満たしている者に対してだけ、そういう効果を与えようという枠組みにしたわけです。その一定の要件を満たしているかどうかを判定するのが認証という意味です。

これは、いま言いましたように、認証を受けると時効中断の効果といったものがあるとか、あるいは訴訟手続を並行してやっていたら、せっかく話し合いの機運がまとまったところで水を差すことになってしまうので、話し合いを優先させるために、並行して進んでいる裁判の手続を中止することができるといったものや、紛争のなかでは、あらかじめ調停をしなければ裁判はできませんよといったものがあるわけなのですが、これまでそういったものは裁判所での調停だけが前提になっていたところを、こういう民間の調停でもそれを代替することができるというような効果を与えたわけであります。

それと同時に、ものすごく大きい効果といたしまして、これまでこういった紛争解決のための作業というのは、有料でやる場合、「弁護士法」72条というものがございまして、そういうものは弁護士以外はできないのだというふうに制限をかけていました。そのことが、広くADRをおこなうということとのコンフリクトを起こすといった面があったのですが、それを、この認証を受けると、もちろん一定の要件のもとなのですが、弁護士以外でも事業としてこれを執りおこなうことができるというふうになったわけであります。

先ほど来のお話で言いますと、司法書士会は一定の範囲で、これが全員かどうかは、またご説明があるようではありますが、一定範囲で認証を受けて、きちんとしたかたちで、このADRに取り組むという準備をしているということになるかと思えます。

利用者から見た場合、こういった認証制度を設けることの一つの意味というのは、やはり認証を受けていれば、きちんとしたADR機関だということが目に見えるわけであります。そういうものがあつたほうがいいのかどうかというあたりは、また実際に使ってみる方の評価も必要かと思えますが、少なくともそういった手続が整備されているADRだということを見やすくするという側面もあるのだということも付け加えておきたいと思えます。

ただ、これに関しましては、広い意味で言えば、そういうものがなくても、きちんとやっているADRというのはいくらでもあるわけですから、そういうものを設けなくてもだいじょうぶなのではないかという意見も、かなりあつたということも同時に付け加えておきますが、いまそういう話がちょっと話題になったかと思い、申しあげました。

○稲村 はい、ありがとうございます。

では、もう一回杉浦さんにお返ししましょう。

○杉浦 いま、いろいろ出ていたのですが、ターゲットとしている利用者であるとか紛争の範囲などがあるかと思えます。それと現在、裁判所とか弁護士会、日弁連がおこなっている紛争の解決であるとか、あと行政の消費生活センターであるとか、あと民間の業界団体が提供しているような、いろいろな紛争解決機関があります。

いまみなさまのお手元にも行っている三つの紛争、こんなサービスをやりますよという説明書が行っているかと思うのですが、この中身で、例えば全青司ですと、「悪質商法にひっかかってしまった」、なにかこれを聞くと、生活者のにはまず消費生活センターかなんて

思ってしまったりしますし、あと「給料やアルバイト料を払ってもらえない」というのは、これは労働問題のセンターに行けばいいのかなというふうにも思いますし、あと東京会とか司法書士会全体のペーパーに書いてある中身というのは、もしかしたら「など」とも書いてありますので、これ以外のものもきっとあるのだらうと思うので、各さまざまな紛争解決サービス機関があって、それとのサービスの違いと利用者の範囲とか紛争の範囲はどのようにお考えなのか教えていただければと思います。

○稲村 はい。ADR事業者としてやる以上は、ではいったいあなたたちは、どういうものをするのかということを示せるのか、ほかの機関がいっぱいあるなかで、司法書士ADR調停センターというのは、こんなにいいところだということをしてPRするものというのはいったい何なのか。このようなことでしょうかね。どうもターゲットがいまいちわからない、もやっとしているのではないかというようなご指摘だと受け止めましたけれども、そのへんはどういうふうにお考えなのか、どなたからでもけっこうですが、いかがでしょうか。はい、日笠山さんお願いいたします。

○日笠山 対象ということになると、とても難しい答えを迫られているように思います。司法書士として、日常業務は常に、常にと言ったら誤解があるでしょうが、受け身の部分があるわけですね。依頼があれば、例えば登記事件に関して言えば受託拒否はできない。原則として受託拒否はできないわけです。裁判事件に関しては、ちょっと違いがあります。利益相反などもありますので、必ずしも受託拒否できないわけではないのですが、ありとあらゆる紛争を取り扱うことができるというふうに考えています。それだけに、ターゲットを絞るということになると、みずからが利用者を制限するということになるわけですので、そのことに関してはジレンマを感じます。

このレジュメのなかにありますとおり、われわれは「暮らしに身近な紛争の解決機関」というものを目指すところとして掲げてきました。生活者感覚のようなものは司法書士が得意とするところだと思っていますので、それを忘れないようには心がけたい。

それと、140万円という数字があります。これについては、いろいろな評価が分かれるというか、利用者のほうが、その140万円の選択をしなければならないわけではないので、われわれの問題なのかもしれませんが、取り扱える紛争に一定の金額の制限があったりする。

そういうこともあるのですが、暮らしに身近な少額でのトラブル、こういうものについて、関係再生型の紛争解決を心がけるというのですか、そういうものを求めている人たちへのサービスを提供しようということが、われわれのターゲットだというふうに理解していただければいいのだらうと思います。

では裁判所と行政型のADRの違いということについてですが、いろいろなやり方があるのだらうなと思っています。例えば裁判所との比較は、常に内部の機関、勉強会などでも話題として出ます。費用的にも安い、あるいは国家の力、信頼のようなものをうしろに持って呼び出しがあったら、いや応なく相手方が来るような手続と、どうやってわれわれは違いを見つけ出していくのかという自問自答のようなものがあります。

これに対しては、必ずしも裁判所のサービスというものがオールマイティだとは考えていない。例えば、いま現状では土曜日であるとか日曜日のサービスの提供はないわけだし、

夕方5時15分ですか、30分ですか、以降は手続をおこなわない。そういう時間帯でしか相談できない人だっているじゃないか、そういうことになったら、われわれはそういうサービスの提供の仕方もあるのではないかなということを考えています。

これは、実際には現場でサービスを提供しようとする司法書士にとっては大きな負担なのかもしれない。ただ、そういうような魅力ある手続が「ADR法」が制定したそもそもの目指すところだったのだと思えば、われわれはそこを担っていきたいというふうに考えています。これが、裁判所とか行政型、その力を信頼として利用者の安心を勝ち取っているものとの違いだろうというふうには考えています。こんなところでよろしいでしょうか。

○杉浦 はい、ありがとうございます。

○稲村 140万の話が出ましたけれども、司法書士が司法書士だけで認証を取って事業者になろうと思うと、司法書士だけといっても、そのなかに認定司法書士という簡易裁判所の代理権を持っている司法書士になるのですが、そのメンバーだけでやることができる認証ADRというのは140万円以下の民事事件の範囲に限られることになっています。もちろん弁護士助言という措置を取ると、そういう枠がなくなるということで、先ほどの140万円という数字は、そのかたちで出てきていることですね。

ですから、最低限、全国の司法書士、司法書士会だけでやろうと思えば140万円以下の民事事件のADRではできるということで、先ほど暮らしに身近なというふうなことが出てきている。

○日笠山 補足させていただきたいのですが、140万円というのは、私どもが考えるべきことだというふうに思っています。利用者の方々が、自分たちの紛争がいくらなのかということを考えて、司法書士を選ぶとか、あるいはほかの機関を選ぶということまで、われわれが求めているものではなくて、現状でも、簡易裁判所の訴訟代理、先ほど芝さんがおっしゃったような事案は、もしそれが、われわれができないものであれば、適切な手続をお知らせして、お困りにならないような手当てというのは十分にやってきていると思っています。

これは、「ADR法」施行後も当然に同じことが言えますので、まず最初にどこに相談するか、あるいは自分の紛争をどこで解決しようとするか、このことを利用者の方々には考えていただければいいのではないかと。迷うことなく司法書士会に、というふうに思っていますので、金額についてのこだわりは、ここでは捨てていただければなあと思っています。

○稲村 はい。すみません、ちょっと横道にそれましたけれども。

では、安藤さんお願いします。

○安藤 では、同じ質問に、ちょっと私のほうからお話をしますけれども。まず、どのような紛争というのは、このチラシに書いてある、どんなものが来るかわからないので、試行的に3月からやっているというのがあるのですが、実際どんなものが持ち込まれたかというお話をします。

このチラシに黄色い吹き出しが6つありますけれども、そのうち、相続とか遺産分割はあまりなかったですね。離婚問題もほとんどないですね。多いのは、近隣とのトラブルとか、借地、建物の賃貸関係、あるいは高齢者の問題、成年後見制度というのがありますが、成年後見人と親族が話し合いをしたいけれども、成年後見人が話し合いに来てくれないというのでどうしたらいいかと、そのようなもの。あるいは建物、アパートを貸しているのだけれども、賃料を払ってくれないとか、さっきちょっと申しあげましたが、職場内部で同僚とのあつれきがあるという話、あるいは境界の話もありますね。境界の話は、「土地家屋調査士会さんのほうでやっていらっしゃるので」というお話もしたのですけれども、「いや、ぜひ」というふうに言われたので、これも私どものほうで扱っているという事件が多いことですね。なので、その4つが一応、実際に来ている事案のうちではターゲットになっているところですね。

それから、あと裁判所との違いなのですけれども、持ち込まれる事件の何分の1かは、以前に裁判所の調停をした、あるいは裁判をしたけれども、その結果に納得がいかないの、もう一度話し合いをしたい事件なのです。なので、裁判所とはまったく違うアプローチでの紛争解決方法だというふうに私は考えているのですね。なので、競合はしないというふうに考えています。

○杉浦 ああ、なるほど。ターゲット顧客が違うわけですね。

○安藤 そうですね。あと、ターゲットとしてはもう一つ、いままで裁判所というものが、基本的にそれしかなかったの、それしかなければ紛争解決に持ち込まなかったような事案、そういうものをターゲットにしたいというふうに、個人的には思っています。いままでなかった、つまり泣き寝入りをしていた部分ですね。それを掘り起こすことが一つの使命なのかなというふうに思っています。

○杉浦 はい、ありがとうございます。

○稲村 はい、ありがとうございます。
芝さんは、どのように考えていますか。

○芝 全青司としましては、主体としてADR機関の認証を受けるという話まではまだ行っていないので、全青司をちょっと離れさせていただいて、静岡の一司法書士としての話なのですが。

静岡では、無料相談会というのをすごく充実させ力を入れてやっております、毎日午前と午後合わせて、司法書士が司法書士会というところに詰めまして、無料相談会と電話相談を受けている状態です。

そこに来る相談はどのような相談かという、まさしくこの全青司のところに書いてあるような、クレ・サラの問題も多いですけれども、離婚だったり、近隣との問題だったり、敷金だったり、本当にありとあらゆるところが来ます。悪質商法だったり。

みなさん、先ほど杉浦さんがおっしゃったように、もちろん相談機関がありますけれども、どこに言ったらいいのかわからないというのが市民の方たちの心情ではないかなと思

うのですね。

だから、特に司法書士会としては、紛争を特化したものに絞ることなく受け付けをしておりまして、適宜、もしよりよい紛争解決の機関があるのだったら、そこをご紹介をしておりますし、相談員に向けて、悪質商法だったり敷金だったり、研修会を設けておりまして、ほぼ毎週、研修会が入っている状態です。それがまず紛争のターゲットのお話の一つですね。

裁判所との違いに関しましては、先ほどの話に戻るのですが、裁判では解決しにくい問題というのが、やはりあると思うのですね。安藤さんのお話にも出ましたように、いままで、裁判所に訴えるほどではないけれども、紛争がないかということではなくて、隠れていた紛争って必ずあると思うのです。私も、近所の人とのトラブルがたとえあったにしても、裁判に行くほどではないし、おおごとにするのが恥ずかしいという思いがあったり、そういう市民感情もあるのではないかと思います。

ただ、そこをもっと紛争が初期の段階で、何らかのかたちで会話を設けて、あいだに誰かが入ってくれて、解決をしておけば、ゆくゆく大きい紛争にならずにすんだのにというものがたくさんあるのではないかと思います。

先ほど私が話した事例に戻りますけれども、殴り合いになる前に、社内だったり、あとはほかの機関でもいいですけれども、話し合いさえ持っていれば、おそらく起こらなかった紛争であり、起こらなかったできごとです。

紛争を未然に防ぐという観点からも、この司法書士会のADRを活用していただいて、できればもう、こじれてこじれてどうしようもなくなってから話し合うよりは、ちょっとここ、こういう疑問点があるのだけれども、面と向かって言うのはちょっと恥ずかしかったり難しいから、誰かあいだに入ってほしいという、そのくらいの気軽な気持ちでゆくゆくは活用していただけたらと思っています。

○稲村 はい、ありがとうございます。

紛争になる初期のころにかかわっていきたいということだと、先ほど司法書士自体、いままで待ちの、まちのというのは、タウンのまちではなくて、ウエイト、待つ、紛争が来るまで待っているという姿勢の職業だというふうなことがちょっと言われたかもしれませんが、それだと間に合わないのではないかと思います。

積極的に、例えば先ほど寸劇をやりましたけれども、会社内の紛争であれば、会社内の紛争をこういうふうに解決できますよというふうなことを企業に言っていくとか、そういう積極的なアプローチというのは考えていらっしゃるのかどうか、それをお聞きしていいですか。

○安藤 これは私の個人的な見解で、会の意見ではないのですが、センターをつくってすべて終わりではなくて、センターをつくったところから、どう外に出ていくかですね。どういうところと連携をして、まちにある紛争を解決していくか。それに携わっていかれるかということがポイントとなると思いますので、当然、センターがあるだけではなくて、センターを基盤として、いろいろなところと連携をして、実際に現場に出向くということは当然あり得るというふうに思っていますし、しなければならぬというふうに思っております。

○稲村 はい、ありがとうございます。

では、ちょっといままでのやりとりで少し菅原さんのほうからコメントをいただいて、ちょっと会場のほうからの質問とかご意見を拾いたいなあと思っております。では菅原さん、お願いいたします。

○菅原 とりまとめるような話でもないのですが、私のほうからもちょっと意見を申しあげたいと思うのですが、希望としてはやはり、司法書士はこれだと限定しないで、たくさんいろいろなものに取り組んでいただきたいと思います。というのは、そもそも、もめごとを限定すること自体が、一つの紛争の深化といえますか深まりを意味するときにございます。言ってみれば、対立をちょっと研ぎ澄ましてしまうのです。ですから、あまり看板を狭く掲げないで、広く間口を広げていただきたいということを思っています。

もう一つは、裁判所との違いなのですけれども、やはり裁判所というのは法律がありまして、裁判所を利用するためには、その法律に従った物言いをしないと行けないと言えます。まずそのこと自体が紛争を激化することになりますし、それから裁判所で掲げている法律が、前から出ておりますように、常にいい解決をもたらすかどうかかわからないわけです。

言ってみれば、デパートに行くと既製品の服を選べと言われていたようなもので、法律ではこういった解決を準備してはいますがどれを取りますか、ということに近い、法律は要件と効果の世界ですから、要件に合わない、なかなかいい回答がでないというところがあります。

ただ、かといって、では裁判所の価値が減るのかというと、またそうでもないと思います。裁判所での解決に適する紛争もたくさんあると思います。その意味では、相互に連携して、いい効果をもたらすような活動をしていただければいいと思いますし、それはほかの士業の方との関係もまた同じなのではないかと思っております。

ちょっと楽観的すぎるかもしれませんが、最初から限定せずに、いろいろな可能性を追求していただければと思っておりますので、おそらくそういう方向で努力していただければいいかというふうに聞いた次第です。

○稲村 はい、どうもありがとうございます。

それでは、約1時間20分、前でちょっと議論を試みましたが、今日は本当にたくさんの方においでいただきまして、この日司連シンポジウムでは本当にまれに見る人数の多さなのですね。たいへん私も喜んで、テンションが上がっているところなので。

会場から質問とかご意見を少しいただきたいと思っております。まず3つくらいいただいて、それをまとめてこちらからお返しするようなかたちをとりたく思っておりますが、手を挙げていただければと思います。

はい、ありがとうございます。では、まずお一人目は、真ん中の方をお願いいたします。

○会場1 ADRのご趣旨は、いまの諸先生方のお話でよくわかったのですが、また、東京司法書士会では熱心におやりになっていると思うのですが、地方では必ずしもそ

うではない。50もあるというふうに承りましたのですけれども、例えば法テラスの問題、それからほかのことで、地方の県庁所在地の司法書士会館に行きましても、全然聞いてもくれない、もう門前払いというのはよくあるのですね。

したがいまして、50もある司法書士会、これのそれぞれについて、具体的にどこが熱心に受けてくれるのか、どこがまだそうでないのか、それを明らかにしていただければ。まずそれが日本司法書士会連合会の仕事ではないかと思うのですね。静岡のように活発にやってくださったら、それはもうありがたいことです。無料相談会をやるとか。でも全国的にはそうでない。

それで、実は法テラスなり司法書士会連合会なりに相談に行きました。それぞれの司法書士会は、成り立ちから、それぞれ独立して採算とか、いろいろなやり方をやっているから、この日本司法書士会連合会から要望を出すにしても限度があるのだと、こういうご主旨のお話がよくあるのです。だから、そのへんの壁を取り払って、少なくともどこの県においては、具体的な司法書士のどなたにこのADR関係を相談すればいいのか、最初に声をかけるのは、誰にかけたらいいいのか、お名前と電話番号と所在地を明らかにした、そういう表を配っていただきたいと思うのです。

○稲村 はい。ありがとうございます。

最初に手を挙げるのはたいへん勇気がいらしますので、ありがとうございます。全国各地でどのような体制でやっているのか、もう少し事細かく提示してくれというような話ですね。

○会場1 あとからでけっこうですから。

○稲村 ここでのお話としては、要するにもう少し事細かい資料提供ですとか、そういうものがあつたほうがありがたいということだと思います。あとで、ではそのお答えをしましょう。

あと二人くらい、ご意見とかご質問をいただきたいなあと思います。では、まず前の女性の方と、もう一人うしろの赤い男性の方というふうに行きましようか。では女性の方からお願いいたします。

○会場2 よろしくお願ひします。使う市民の側からの意見として、ちょっとお尋ねしたいのですが、裁判等では解決できないというか、しにくいような紛争は、やはりこういったものを利用したほうがいいというのは大賛成なのですが、芝先生からいろいろ、過去の事例についてお話があつたのですが、そういう過去の事例について、どういった解決がなされたとか、そういうことをちょっと知りたいなあと思ったときに、日司連さんのホームページなどで事例を公開したりですとか、収集して、何か書籍にしているとか、そういったものがあればご紹介いただきたいのですが。

○稲村 はい、ありがとうございます。たいへんありがたいご質問ではないかと思ひます。はい。では、赤い洋服の、一番うしろの方。

○会場3 すみません、ADRについてあまり詳しくないものですから、教えていただきたいのですが。先ほど菅原先生のほうから、認証による効果として、時効中断の効果というお話がありましたけれども、例えば両者間で話し合いが成立したと。そのあとの履行に対する執行力とか、そのへんはどうなのでしょう。調停とかそういうものでしたら、執行の費用とか、いろいろなかたちで取れると思うのですが、このADRの場合は、そこまでの効果があるのかどうか、そのへんを教えてください。

○稲村 はい、ありがとうございます。

それでは、いまの3点について、こちらのほうからお答えしていきたいと思いますが、最後の質問からどうでしょうか。菅原さんへのご質問ということで、お答えしたいと思います。

○菅原 間違っていたら訂正してください。

○稲村 間違っていたら、立法担当者の方に。

○菅原 執行力というのは、出た結論を使って、裁判所に持って行って強制執行できるかどうかという問題なのですけれども、これに関しては、効果はないということです。議論は相当程度されたのですけれども、結論としては、執行力までは認証を受けていても付与されない。結論だけの答えでよろしいでしょうか。

○稲村 よろしいですかね。今回の認証されたADR機関で、何か合意があつて、それを実行されなくても、それを直ちに強制執行する力は与えられていないと、こういうことですね。よろしいですかね。

○菅原 ただ参考までに、その合意のつくり方によって、それと似たような効果をもたらすことが可能だということもあつて、そういう結論になっているということです。

○稲村 それでは、次の答えとしましては、いろいろな過去の事例について、どのように公表していくか、またそのような準備があるか、書籍なんかの準備はどうかと、こういうご質問でしたね。

○日笠山 二つ目の。

○稲村 二つ目の、はい。

○日笠山 先ほどから東京会の事例をお話しさせていただきましたが、現状では、「ADR法」はまだ施行されておりませんので、あくまでも試行段階ということです。司法書士会はこれまで、組織としてADRに取り組んできたというわけではありません。これは、先ほど菅原先生からもありましたけれども、要は「弁護士法」72条という問題もあつて、できていなかった。今回これが、「ADR法」によって一定の範囲で許されることになる。こ

れを、われわれは取り組もうとしているということでもありますので、過去の事例というのは、現状では存在しないというふうに申し上げたいと思います。

それと、では今後どうなのかということなのですが、調停に関しては、なかなか事例を残せないというふうにも言われています。結果しか、調停合意書ですね、結果は各センターに10年保存ということで残っていくのですが、一つは守秘義務であるとかの問題もあります。ですから当然に、そのまま出すということはありません。

では、それをどうやって加工して出すのかということが問題でもあります。加工して出すにしても、その過程が大事だということになると、過程が見えなければ、結果だけわかっていても、その合意について、ほかのケースで参考になるのかどうか。裁判などは、すべての過程が明らかになって判例として集積されてきていますが、調停には、そういう難しさがあるだろうと思っています。

内部的には、事例勉強、検討会のようなものをしたり、先ほど東京会で月1回でしたか、やっている。トレーニングの目的もあって、そういうところで使えるような手当てはしたいと思っていますが、外部に公表することについては難しいのではないかなと考えています。このような答えでよろしいですかね。

○稲村 書籍が準備されているって聞いているのですけれども。

○日笠山 書籍、はい。現在、司法書士会としては、ADR対策部で出版を予定しています。今年の順調にいけばですが、夏ごろ、私どもも書いておりますけれども、なかなか筆が進まないというところでありまして。司法書士会調停センターで何をおこなおうとしているのかという書籍ですので、どのようなかたちで、みなさんがそれを参考にさせていただけるものか、まだ実際に、もの自体が存在しませんのでわかりませんが、ぜひともできた暁には参考にさせていただければなと思っています。トレーニングに使えるということを考えております。

○稲村 そこで少し、過去の事例ではないけれども、こんなイメージで解決をしていきたいみたいなのところも、実は私が担当しているのですけれども、そういうものが出ますので、ぜひご参考いただければと思っています。

で、一番重い宿題を先にいただいております。50会とはいえども温度差があるのではないかと、そのへんの情報提供はどうなっているのかと、こういうお話だったと思います。

○日笠山 はい。そうですね、本当に重いなと思いますが。センター長が、司法書士会調停センターにおける担当窓口として、これは連合会で誰がそれぞれの会の担当であるかという情報の収集は収集する予定です。ただし、直接個人を公開するかどうかですね。やはりそれぞれの会の事務局が窓口になるであろうということを考えますと、司法書士会調停センターが開設された地域を公開することによって、窓口は明らかになるかなと思っています。

それと、認証を取りますと一定の情報が公開されます。ですのでホームページとかで、これは法務省から入っていけるというふうに思いますが、そういう情報を活用していただいて、情報収集はしていただければと思います。

現状、各司法書士会の温度差があるというのは間違いないと思います。一つは、いろいろ日常業務を割きながら、昨年は「会社法」が変わり、その前は「不動産登記法」が変わり、このさまざまな法律が変わるなかで、新たな法律に取り組む心の余裕にいくらか不足している部分があるかと思います。特に、地方と言っていいのでしょうか、各地でさまざまな活動をしていますと、先ほどの多重債務への取り組みであるとか、本当に日常業務に追われていて、新たな取り組みへの余裕がないというのもあります。

それと、利用者が本当にあるのだろうかという不安もあります。ですので、みなさんが使っていただくことによって、これはがんばらないといけないなあというふうに、われわれはすぐ簡単に熱くなりますので、一所懸命取り組むだろうと思っていますので、みなさん、利用者の方々に熱くしていただきたいというふうに期待しております。

○稲村 はい。質問された方々は、よろしいでしょうか。はい、ありがとうございます。

では、次の方々にしましょう。まだ時間があるようなので。ではお二人くらい、いただきますでしょうか。はい、では前の方、お願いします。

○会場4 2点ございまして、

○稲村 2点、はい。

○会場4 私ども、さる消費者団体のコンシューマーADRを3年間やっている、現在実行中の団体でございます。

一点目は、認証団体として法務大臣の認可を得るのは非常にたいへんなもので、非常に手続きが煩雑で、教育が必要です。メリットといえば時効中断の、いわゆる遡及がある。それから4カ月ですか、訴訟の中止ができるということですね。それ以外にないのです。

それ以外で、いまの債務名義があれば大きなメリットがありますが、それがないということですから、いろいろあとから、まあいろいろ法務省から調べられたり提出書類がややこしいと。そんなメリットがほとんどないなかで、法務大臣という一つのオーソリゼーションができるというのが、たった一つのメリットではないですか。これだけしかないじゃないかと私は思っているのですが、そこは、日笠山さん、お答えを。これが一点目です。

二点目が、おたくのほうではいま50カ所のうち35カ所くらいが、調停センターでワーキングしているわけでしょう。東京だけでも何か三多摩と隅田でやっていますよね。このパンフレットの総合相談センター。

その場合、認定としては、この四谷のここが、連合会がやっておられるわけでしょう。それぞれに調停する場合に、双方の合意がなければ調停にかかれませんか。そこで、一種の救済裁決などされるわけでしょう。それは、四谷でされるんですか。それぞれで認証を取られるのか、それとも支店みたいなもので、四谷で取っておいて、みな全国ができるようなシステムにされるのか。ここの話をひとつ、できたらお教えいただきたい。この2点でございます。

○稲村 はい、ありがとうございます。すみません、認証のメリットをどう考えているのかということと、それから、その認証の取り方ですね。司法書士会の認証の取り方はどう

かという点ですね。

ほかにご質問、お二人手が挙がりました。では、そのお二人にいきましょうね。お二人の質問を聞いて。はい。まずうしろの女性の方で、男性の方で。はい。

○会場5 お話ありがとうございました。広く使って行ってほしいというお言葉をうかがったのですが、やはりADRという言葉ですとか、調停センターという言葉というのは、一般市民にはあまり慣れないといいますか、ぴんとこない言葉だと思うのですが、中身を知っていくと、どんどん使っていきたいと思う方も多いと思うのですが、実際にもめぐりに巻き込まれたときですとか、そういうふうなときに思い浮かぶようになるまで、広報活動ですとか、言葉をわかりやすく伝えるというふうな方法をどのようにお考えになっているのか、お聞かせ願えればと思います。

○稲村 はい。非常にありがたいご指摘ですよ。むしろそういう、どういう言葉がいいですかねと聞きたいくらいですが。まあ、聞いてみましょうね。

はい、ではもう一人、お願いいたします。

○会場6 先ほど来の説明と、あと質問者の方への回答等を含めまして、だいたいADR、司法書士会さんのおこなっている調停センターの内容のほうは、徐々にわかってきているかと思うのですが、説明のなかで、裁判所のほうでおこなっている民事調停との違い、もしくは民間のADR機関との違い、まちの法律家ということの違いということで、わかったのですが。

そうしますと、民間といいますか、公的機関ではなくて、かつ法律家さんがやられているということで、弁護士会の仲裁センターがあるかと思うのですが、その仲裁センターとの違い、もしくは、その司法書士会さんのおこなう調停センターの強み、例えば私が、「何かこういう紛争が起こったんだけど、裁判はやりたくない、どこかに何かいいところないの」というふうに聞かれたときに、「じゃあ、それだったら調停センターさんに行きなさいよ」と、仲裁センターではなくて調停センターさんに行きなさいよと言う根拠といいますか理由となる魅力というのはどこにあるのか、もしくは今後どういう魅力を、その違いでつくろうとされているのかを、ちょっとお聞かせ願いたいと思います。

○稲村 はい、ありがとうございます。

弁護士会の仲裁センターとの違いを述べよという、非常にあまり聞いてほしくないな、みたいなのなところなのですが、ありがとうございます。

では、その3点についてお答えいただきましょう。最初の認証についてのメリットとか、どういう認証を取るか、やはりこれは日笠山さんかな。

○日笠山 そうですね。まず認証の取り方、二つ目のご質問ですが、認証の取り方に関しては、各司法書士会で取っていただくような活動を進めています。ですので、認証の数としては50というものを目指している。ただし地域によってはブロック会という単位で取得を考えておられる場所もあります。あるいは、もしかしたら二つの司法書士会が合同でなどということもあるかもしれない。ただ、連合会は50の司法書士会の連合体ですので、

現状は50の司法書士会に、それぞれ認証を取得した紛争解決事業者となっただきたいということをお願いしています。

ですので、実施する場所は、それぞれの司法書士会のなかでおこないますので、東京だけでおこなうわけではない。東京会はここで、あるいは支部でおこなうということなのですが、私は鹿児島ですけれども、鹿児島は鹿児島市内、それからできることであつたら島々でもやりたいなんていうことも考えております。

それから、メリットというのは、確かにご指摘のとおり、本当に認証を取ることによる大きいメリットがあるのかなというのは疑問を感じる部分がないことはないです。ただ、事業としてわれわれがやる、そのなかには報酬を得てというのがありますので、認証を受けなければ報酬を受けることができない、この仕組みを育てていきたいなというふうに思っていますので、そうなるとやはり認証を取るべきであろう。

ADRの魅力そのものも、われわれにとって一定程度大きな負担にはなるだろうなと思いますが、今後も活動が続けることによって、みなさん方にADRというものが知られていくのではないかと、お二人目の質問と、もしかしたらかぶるかもしれないなと思うのですが、知ってもらうために、司法書士会が一所懸命取り組むということ、できることであればしたいというふうに考えています。

○稲村 はい、ありがとうございます。

その二番目のご質問ですね。ADRだとか、メディエーションセンターはメディエーションって何だという話もありますし、言葉ですね。そのへん、何かアイデアとか、こんなことを考えているというのがもしあれば、芝さん、何かありそうな感じですね。

○芝 ご指名を受けましたので。静岡の例で申しあげますと、静岡では愛称をいまのところ考えています。「フラット」という名前を付けているのですが、なぜフラットかというのと、フラット、公平という意味合いと、あとはふらっと立ち寄ってもらいたいという意味の二つを掛けまして、なかなかこれ、気づいてくれなかったらあまり意味がないのですが、一応、この二つの意味を掛けまして、フラットという愛称でやっていきたいと考えています。

先ほど質問の方からもご指摘があつたように、やはり調停センターという名前はすごく堅苦しいですし、敷居が高く感じやすいものだと思います。なるべく市民の方たちには気楽に関係して携わってほしいという思いから、そういう愛称を付けました。

あと、広報の関係に関しましては、これはまだ動いていないことなので、委員会内部での話し合いの段階ですけれども、例えば静岡では、このADRとはちょっと外れますが、法律講座といって、高校生に消費者問題を教えに出かけています。

それと同じような感覚で、ADRの話し合いのスキルの講座を一コマいただいたりとか、あとは教師の方たちに、ADRの話し合いのスキルだったり、こういう紛争を解決する機関だったり、紛争とまでいなくても、ちょっとけんかを仲裁するためのスキルを身に付けてやっていますよというアピールをするための機会を設けていただいたり、あとは静岡だと中小企業が非常に多いですので、中小企業の社長さんたちに向けて、自分が真ん中に、先ほどの上司の方みたいに真ん中に立つのを目的としてもいいですし、真ん中に立つのが難しかったら、私たちにどんどん振ってくださいというかたちでのアプローチを考えています。

広報は、これから非常に大事な部分だと思いますので、ぜひみなさまの意見を逆に聞かせていただいて、役立たせていけたらなと思っています。

○稲村 はい、どうもありがとうございます。はい。

○日笠山 広報の関係で一つだけ。法務省の後援をいただいていますので。法務省では「かいけつサポート」という名前をつくったのですね。ここで、ステージ上のパネルに日本司法支援センター（法テラス）と書いてありますけれども、そういうふうな愛称として、「かいけつサポート」という名前で、国民のみなさま方への理解を深めよう、ロゴもつくって、これから、たぶんさまざまなメディアで露出していくことかと思っていますので、そういうなじみ方というのも期待しております。

○稲村 はい、ありがとうございます。

フラット、いいですね。神奈川県でも使いたいなあ。「フラット」というのはだめですかね。

それではすみません、最後、弁護士会の仲裁センターと比べて、こちらのPRはどこにあるのかということですね。

○日笠山 これ、本当に難しいですね。弁護士会の仲裁センターはすでに稼働しています。全国に20を超える組織をつくって、すでに動いています。そこそ私も競争するというふうには考えていません。それぞれに対象とするもの、あるいは利用しようとする方々の選択というものがあるわけでしょうから、私たちは、この司法書士に対する理解、信頼をベースとした紛争解決への取り組みというものを一所懸命やっていきたいというふうに考えています。

ただ、弁護士会も最近、仲裁センターという名前を付けなくなってきたのかなと思います。宮城もたしか、紛争解決センターですかね、そういうふうな名前で、実際に仲裁センターでありながら、その解決方法は調停が多いというふうにも言われていました。そういうこともあって、そういう名前が最近付けられるようになっておられるのではないかなと思います。弁護士会も一所懸命、各地で単位弁護士会でもセンターをつくろうと取り組んでおられます。

決してわれわれ、どこに勝とうなどというのではなくて、さまざまなメニューを提供するというのが司法書士会としての使命だと思っていますので、利用者の方々に選択できる基準だけはお示ししたいな、司法書士会はこういう魅力がありますよというものを示したいなと思っています。

何せ、まだまだ実績がないということもありますので、これからその実績を踏まえながら、東京会の先駆的な活動等も参考にしながら、われわれらしいものをアピールしていきたいというふうに思っています。司法書士会調停センターの魅力はと問われると、いまは未知数というふうにお答えしておきたいと思います。

○稲村 はい、どうもありがとうございます。

すみません、ご質問された方々、よろしいですかね。ご不満じゃないですか。だいじょ

うぶですか。すみませんね。これから何とか、もう少し明確にしていきたいと考えております。

はい、では芝さん。

○芝 いまの、最後の質問で、ちょっと付け足しをさせてください。先ほどから話している私の実務の事例を例にとって話をしますと、すべての弁護士会の方がそうではないと思いますし、会話を大事にされる方たちもたくさんいらっしゃると思うのですが、おそらく弁護士会の仲裁センターに行った場合には、裁判所と似たようなかたちで、金銭のもめごとになるのではないかなというのを推測、言ってよかったのでしょうか、推測します。

もし私が、事件発生直後にこの事件に携わったとしたら、やはり話し合いの提案をしたと思います。話し合いの提案をしまして、静岡県为例でしかわからないので、静岡県为例で話をさせていただきたいのですが、基本的には紛争当事者の方たちに同席していただいて、当事者のお気持ちを聞かせていただくというスタイルになると思います。

いままで私たち法律家がかかわっていた案件では、要件事実というのですけれども、その紛争を法律に当てはめて、ここと、ここと、ここの部分が合っているから、これはこのくらいの金額取れますねという解決、簡単に言うとそのような解決だったのですが、結局、そうではなくて、当事者から意見をいただいて、どうしたいのか、先ほどの寸劇で言うと二番目のものになると思いますが、当事者のほうから意見を聞きながら、当事者の方たちが自覚して変わっていき、また、これからの提案を、当事者から出るようなかたちで会話を促進していく。

そのためのスキルだったり、聞き方だったり、技術があるのですけれども、それはいまトレーニングを積んでいる最中です。そういう意味で、当事者が主役になった解決を目指しているというのが司法書士会の調停センターの特徴だと思います。

○稲村 はい、ありがとうございます。

必ずしもすべての司法書士会に言えるのかと言われると、自信がないところではありますけれども、そういういろいろな議論をしながら、いま進めているということでご理解いただければと思います。

さあ、いろいろ活発なやりとりをしているあいだに時間が迫ってまいりました。最後に、登壇者の5人の方々から、今日、やはり中心的なテーマは「当事者が満足するもめごとと解決とは」というテーマでやっていますので、そのことを踏まえて、最後にひとことずつ、まとめの言葉をいただいて締めていきたいと思います。

どういう順番、やはり日笠山さんから順にこちらへ、お一人ずついきましょう。お願いいたします。

○日笠山 本当に、本日はありがとうございました。いま司法書士会で取り組んでいるものが、みなさま方にとって満足のいく紛争解決機関となるかどうか、これは、これからの私も自身への問いかけがどの程度できるか、連合会の責任は大きいなというふうに思っています。

ただ、調停手続というのが紛争解決の手続として提示しながらも、紛争の当事者そのものが変わるということを期待しています。みずからが紛争解決できるだけの能力を身に付

けることによって、次の紛争はもっと上手に解決できるようになるかもしれない。そういう場をわれわれが提供できればいいなと考えています。

それはもう一つの方法として、小さいころから、そういう教育というものも必要ではないか。連合会はいま、ピアメディエーションというものにも取り組もうと、始めたばかりです。仲間調停、そういうものも取り組みの一つとして連合会が取り組みながら、よりいい紛争解決機関を目指していきたいと考えています。納得いく、満足いく紛争解決機関をつくっていききたいと思っております。これからもよろしくご支援いただきますようお願いいたします。

○稲村 はい、どうもありがとうございます。

では安藤さん、お願いします。

○安藤 ありがとうございます。満足のなかには、たぶん費用の面も入ると思います。ちょっとみなさんにお聞きしていいでしょうかね。いま東京会では、一応費用として、申立時に申立人のほうから1万円、それから一回調停をやるごとに、各当事者に5千円ずつ。それから140万円、ADRで、紛争の価額という概念がいいのかどうかわかりませんが、140万円以下の紛争であれば、合意をしたら3万円というのを考えています。

そうすると、自分がもし100万円の価額の紛争の申立てをして、2回話し合いをして解決したとすると、1万、2万、5万、5万円ですね。5万円以下になりますか。最高5万円、払うことになりますけれども。

それを、自分がもし当事者だったら、高いと感じられる方は、どのくらいいますか。自分では高いなあと思う方。ああ。ありがとうございます。

そんなもんだらうと思う方。ああ、多いですね。ありがとうございます。

では、安いじゃないかと思われる方。ああ。司法書士の方じゃないですよ。はい、ありがとうございます。

いまのご意見を参考にして、ちょっとまた費用のほうは考えたいと思いますので。

それで、調停センターを始めても、依頼はたぶんあると思うのです。あっても、相手方が来なければ調停が始まりません。なので、東京司法書士会としては、相手方が出てきやすい雰囲気、空気のある調停センター、非常に大ざっぱな言い方ですけども、そういうセンターを目指して、これからもやっていきたいと思っておりますので、ぜひよろしく願いいたします。

○稲村 はい、どうもありがとうございます。

みなさん、手を挙げたのが参考になってしまうという、非常に重い判断だったと思います。よろしく申し上げます。

では芝さん、お願いします。

○芝 今日はありがとうございます。私の思いをすごく熱く語らせていただいたのですが、決して裁判や、先ほどの仲裁センターや、そういうものがいけないとか、そういうものではなくて、すべての手続があるほうがいいと、紛争に対する解決メニューは多ければ多いほど、やはり多種多様な紛争がありますので、それに合わせたニーズ、ニーズ

に合わせたものを与えられるような試みを続けていかなければいけないと思います。

すべての紛争解決に、裁判だったり、仲裁センターだったり、調停だったり、いろいろなものが増えていくことによって、市民のみなさんたちが、本当に納得するものを自分で選択ができて、自分でこれをこうやってやりたいのだという主体性を持った解決ができるような世の中にしていきたいと、そのために力を振り絞っていきたいと思います。ありがとうございました。

○稲村 はい、どうもありがとうございます。

それでは杉浦さん、今回、質問に徹していただきましたが、ここでは自分の思いを語っていただけてっこうですので、よろしく願いいたします。

○杉浦 今日はありがとうございました。生活者という立場から、私は、司法書士会の調停センターには、紛争解決サービス事業者のなかのヤマト運輸になっていただければと思います。

何を申しあげたいかといいますと、私たち生活者は、ヤマト運輸が宅急便というサービスを始めたばかりのころ、基本的に小包という限られたものしか送ることができない、使い勝手が悪く、配達日数も数日を要する国が提供するサービスを利用するしかありませんでした。しかし、ヤマト運輸が宅急便というサービスを開発してくださったおかげで、いま、私は京都に住んでいますが、例えば東京の有名パティシエがつくったフレッシュなケーキを取り寄せていただくことができます。これはどうでもいいような例ですが、つまり、急ぎで届けたいものを翌日届ける宅急便は、結果的に生活者のニーズだけでなく、企業活動においても、例えば通信販売ビジネスの骨幹を支える、なくてはならない存在となりました。

したがって、調停センターは、例えばゴルフ宅急便とかスキー宅急便という、確定した、固定した型の紛争も、当然、例示として扱われることと思いますが、それだけでなくあわせて、調停センターには、何が飛び出すかわからないような紛争や、1日遅れたら腐ってしまう、修復不能となってしまう紛争まで扱うサービスをご提供いただく仕組みを開発していただき、その結果、私たちがいま以上に精神的な豊かさに包まれる社会の担い手になっていただくことを期待したいと思います。よろしく願いいたします。

○稲村 はい、どうもありがとうございます。

司法書士会はADR界のヤマト運輸になれるか、そういうようなエールでございました。はい、ありがとうございます。

では菅原さん、よろしく願いいたします。

○菅原 私はあまり司法書士会に肩入れする立場でもないので、抽象的に、このADR自体のことを最後に感想としてお話し申しあげたいと思いますけれども。

今日の冒頭の例にありましたように、紛争の解決の仕方いかんによっては、「もう、あいつとは一緒にやっていけないなあ」というパターンと、これからますます一緒にやっぺこう、最後は上司まで一緒にゴルフをしようというパターン、少しできすぎた話になってしまったようなパターンの二つがありました。今日の寸劇は少々強調にしても、実際にも

こういった効果といたしますか、そういった結果はやはり生じるのだと思います。

これまで紛争といたしますと、どうしてもネガティブにとらえて、そこに早くふたをしたい、早く終わらせたいということだけだったのですが、取り組みようによっては、そこからこれまでにないものが生まれてくるし、これまでにない人間関係が形成されて、いままで10だったものが、12、13になるということもあり得るだろうと思います。

そういう紛争解決の仕方を工夫していく大きいパラダイムに、このADRはなるのではないかというふうに大きく期待しているところでもあります。特に枠をはめず、本当に解決当事者が望むものは何かというものを率直に見つめて、いろいろな工夫をしていただければ、その目が一番フラットであれば、司法書士会が一番いいものができるという、そういうことだけなのだろうなと思っております。

制度をつくっているときには、まず枠をつくることの議論が先行しますし、暗黙のうちに、裁判所のやっている調停がモデル的なものとして入ってきたりしますが、今日の話の最後のほうにありましたように、実は裁判所の調停は、裁判所が呼出状というものを出すから来るという側面があります。

ところが、そうではない民間のADRが、いがみ合っていると言ったら悪いのですが、関係が悪くなっている人の一方の申立てで、どうやって他方を呼び出すことができるのかというのが、ものすごく工夫を要するところでもありますし、逆に言えば、来れば半分以上解決するだろうなということも言えるところでもあります。そういったところに対する工夫が、これからまだまだ始まったばかりではないかというふうに思います。

今日、会場から出ました、どういう情報を提供してくれるのか、あるいはわかりやすい解説をどうしてくれるのかというのは、全部そういった利用しやすさに通じるし、そのことが最終的には満足していく紛争解決に通じることなのだろうと思うのですが、正直申しまして、まだまだそういったところへの議論は足りないのではないかというふうに思います。

そのなかで、冒頭のあいさつにありましたように、いま制度づくりの話が中心になりかけているなかで、もう一回、どうやったら受け入れられる、そして満足を与えられるADRがつかれるのかという原点に戻って議論したこの場というのは非常に貴重だったのではないかと思いますし、会場からの意見にも、非常に傾聴に値するものがあつたのではないかと思います。

そういう意味では、この場を設けた司法書士会が少し進んでいるかな、最後ちょっとおべっかを使いますけれども、そういうふうに思ったりもいたしましたが、より一層、みなさまのご尽力のほどを期待する次第です。

○稲村 はい、どうもありがとうございました。

どうぞみなさん、5人のパネリストの方に盛大な拍手をお願いしたいと思います。ありがとうございました。

(拍手)

ちょうど時間もまいりました。ADRの準備というのは、実はこのADR機関の話だけではないのです。ADRというものを考えるときに、今日のように、当事者が満足することによって焦点を当てた場合に、私たちの、実は司法書士としての日常業務の在り方をもう一度問うものでもあります。

みなさま方からのご質問のなかにもありました、窓口、司法書士会のところへ行っただけ

れども非常に冷たくあしらわれたという言葉もありました。そのようなことも、実はこういう当事者の満足ということを考えることによって質が変わっていきたくらうというふうに私は期待をしています。このADR議論が、ADRだけに終わらずに、私たち自身の変革につながっていくように、私たちも努力をしていきたいと思ひます。今後いろいろな率直なご意見を賜りたいと思ひます。

本日は、本当にたくさんの方においでいただきまして、ありがとうございます。これでシンポジウムのほうは終了させていただきたいと思ひます。

(拍手)

○司会 ありがとうございます。ここでパネリストのみなさまにはご退場いただきます。どうぞ会場のみなさまも、いま一度拍手でお送りくださいませ。

(拍手)

これをもちまして、第13回日司連市民公開シンポジウム「ADRの魅力を考える～当事者が満足するもめごと解決とは～」を終了させていただきます。会場のみなさまにおかれましても、長時間にわたりご参加いただきまして、たいへんありがとうございました。

最後にお願ひです。ブルーのアンケート用紙、うしろに投入箱が用意してございますので、なにとぞご記入のご協力をよろしくお願ひいたします。本日はどうもありがとうございました。

(終了)