

入門的な1年生の少人数のゼミのようなのですね。教員がいろいろなことをやっているわけですが、そういう中で2コマぐらいを使って、こういう体験もしてみよう。そういうことによって、普段やっている勉強というのが違って見えるはずだというふうな契機にする位置付けを主にしております。1年生で全面的にやるというのは、ちよつとまだいまのところはやっていない。そのほうがいいかどうかというのも、私自身もまだ試行錯誤というような状況でございます。

ただし、2年生であっても、これはもつと多く学生にとってはいい刺激になるようにです。要するに、法律というのは使わなければいけないんだということを実感するとか、実際の事例では絵に描いたようなことにはならないので、その中から問題を見つけていかなければいけない。答えを言わなければいけない。人の力にならなければいけない。そういうことはやっぱりすごく実感してやるという気はしております。

第2報告
国際M&Aをめぐる模擬契約
交渉のシミュレーション
早稲田大学と外国ロースターの
連携と先端授業の活用



浜辺陽一郎
早稲田大学大学院
法務研究科教授

司会 どうもありがとうございました。それでは第2部の第2報告に入らせていただきますと思います。早稲田大学の浜辺陽一郎先生から、シミュレーションを活用して行われております「国際契約交渉」の授業実践についてご報告いただきます。

浜辺 早稲田大学では、国際性豊かな法曹の養成、そして高度先端の講座ということで、「国際契約交渉」という名前の講座を開いております。早稲田大学としてそういう講座を置いているのですが、なぜそういうのを置いているか、またなぜ必要かという点ですが、私がいいますには、私が弁護士になった20年ぐらい前は、いまほど弁護士が、それほど新人から厳しい競争にさらされていないかと思っております。現代においてこうした国際的な実務に携わる弁護士というのは、かなり新人の頃から結構な仕事をいろいろしている状況であります。

そういう中で、端的に言えば即戦力を身

につけることのできるような教育といたしますが、技法というものが教育できればいいのではないかと、ロースクールにはそういったような要請もあったかと理解しています。そういうようなことで国際契約交渉という講座が3年生の前期に設置されております。これはワシントン大学ロースクールとインターネットによるテレビ会議システムを利用いたしまして契約交渉のシミュレーションを行っております。

したがって、シミュレーションで行う交渉の部分は、もちろん全部英語で行われます。ここで取り扱っている題材は、国際M&Aということなのですが、具体的には日本の上場会社をアメリカの企業が買収する。そういう状況における当初の交渉から交渉の終局のところまでを全体的に学習するというカリキュラムです。

後で具体的にご覧いただけますけれども、こうした教材の背景を説明します。

実はしばらく前までは日本の企業がアメリカの企業を買うことが多かったのですが、最近では日本の企業が安いということで、日本の会社が買われるケースが多いんです。したがって、パターンのにも日本の会社が外国のアメリカの会社を買われるという状況というのは非常に多くなっているのです。それを題材にして授業をするというわけです。

それからもう1つの背景について補足しますと、早稲田の側は4月から授業が始まります。実際には4月、5月、6月まで開講していましたが、一方、ワシントン大学の側は3月から開講しまして、3月、4月、5月で終わってしまうのです。したがって、実際に学生たちが交渉できるのは4月

と5月だけです。つまり、アメリカのほうでは、最初の1か月はワシントン大学のほうで独自に授業があって、そして4月、5月を日本の我々の学生と交渉するという形になりますし、一方、日本の学生は、4月、5月いきなり交渉をガツンとやって、それで何だかわからなかったところについて、日本語であればこうだったのだ、といったフオーローをする授業を6月に行うというわけで、全体の流れはそのようになっていきます。

講座の名前も、実はワシントン大学と早稲田大学とは違っておりまして、日本では先ほど言いましたように、「国際契約交渉」という講座名なのですが、向こうは「国際M&Aの実務」というテーマです。つまり、向こうは母国語が英語で、その英語で交渉するだけのことですから、むしろM&Aの実務はどういうものかという意識で講座が設置されているわけです。それに対して我が国のほうでは、むしろ契約交渉ということに、つまりコミュニケーションに重点を置いた講座の設置になっています。この辺は、そういう形でやるというのが、お互いにどってメリットがあるということなので、そういう講座名になっているとかがございます。

中身的には、素材が上場会社、具体的にはいくつかの事業を持った事業会社が、そのうち一部の事業を売却するという事業を扱います。そうすると、これは法律的にも会社分割でいくのか、事業譲渡でやるのか、それとも何でいくのか。いろんなスキームや、いくつかの選択肢がありまして、そういうことを考えてもらうというような問題も含まれています。したがって、会社法の

知識が本当はないと難しい。それで、3年生の前期ということになっているのです。あるいは契約法における知識も必要ですし、あるいは一般的な日米の違いみたいなことも本当はわかっていけると良いということ、非常にある意味で盛りだくさんといえますか、欲張りなところがあります。現実には、そういう趣旨で3年前期に置いてあるのですが、3年前期で講座を履修してくる学生が非常に少ないのです。実際には2006年度には登録者1名、2007年度は2名でした。1名と2名では、とても交渉の体をなしませんので、試行プログラムと称しまして、1年生でも2年生でも誰でもいいからとにかく来てくれということにしました。それから、2007年度については、こうなったらロースクールの学生でなくともいいということ、例えば日弁連にも少し声をかけました。そうしたところ、2007年度は1名の弁護士さんに来ていた

いただきました。ちょうど留学の前なので、留学前に勉強したいというようなご希望の先生が来てくれます。何とかそういう人たちを集めて、実際には教室に5、6人の学生が座っているという状況に何とか持ち込んで、交渉クラスが成立したという次第です。

ちなみに、向こうは大体15、6人が履修しています。こちらのほうは実質5、6人の履修態勢ですから、そうすると、交渉の担当者が向こうは大体当番制になっていて、要するに7、8回の授業をやるのですけれども、大体1人の学生について1回ないしは2回の当番でいいわけですが、こちらは毎回、同じメンバーです。毎回、

同じ学生が、とにかく総力戦でいつもあたるといいう形に、残念ながらならざるを得ない。

それから、もちろんこれは英語で交渉がなされるということで、1番は英語の問題なのです。ちなみに、こちらは英語がうまく喋れないけれども、とにかく無理やり交渉をするのに対して、向こうは向こうで、英語がなかなか通じない相手方に対して、どうやればわかりやすく伝えられるか、そういう練習をさせるといった課題があるようです。教育課題を見出すことは可能なのではない。

教員は、こちら側が日本人1名、向こうの教員が2名なのですけれども、向こうの2名のアメリカの教員は、2人とも実務経験があって、しかもこういう類の実務を仕事としてもやってきた弁護士です。そのうち1人はスターバックスの社内弁護士もやっているという先生が来ていますのですけれども、そういう2人の教員がメインで授業を進めさせるために喋っていき、その過程で、私もいろいろと話に入りながら進めていくという形になります。

実はこの中身、これから見ていただきますが、非常に高度で、盛りだくさんで、実はその狙いの最終的な課題としては、価額の交渉を想定した事実設定が用意されているのですが、2年とも、そこまではたどり着けません。その前のところで時間が足りなくなってしまうので、それがそれでいいと思っています。つまり、実際には、結局のところ学生の理解度に応じた形にしか授業は進められないわけですから、その中で学生が喋ったことに

ついて、「ちよっと待って、それはどういうことなんだ？」といった形で質問をしながら、議論が展開するということになりまして。したがって、我々のほうで予定していた論点とか、想定していた展開は一応あるのですけれども、実際にやってみると、それは全然違う話になってしまいが、それはそれで十分勉強になるというような形になっているということです。最後のところで、結局、その種明かしをして講座は終わりみたいになる授業なのです。

そういう趣旨で、大抵のことはレジュメに書いてあります。それから、このレジュメの1ページに書いてあることでちよっと補足しますと、2006年度と2007年度はインターネットテレビ会議システムを使ってやったのですが、実はその前の2005年度は、ロースクールの学生を6人ほど連れて向こうに行き、実地で交渉の授業を行いました。そのときは、1週間の集中プログラムという形でやりました。集中プログラムですと、要するに連日やるわけですね。だから多少は交渉を行いました。それは十分な予習ができません。つまり1回やって次の翌日また3日目、4日目、5日目と連続して続いていますので、1回どの間のインターネットというのはあまりありませんから、深いことはほとんどできなかったのです。これに対して、2006年度と2007年度にやったものは、要するに1週間に1度、2時間のテレビ会議システムが非常に学生たちにとって大変なのです。その間、この講座に参加した学生は、みんなメールアドレスを全員共有して、交渉の前にメールのやりとりで準備をするので

す。この点は、実務でも、もう既にそうなっていますから、よい訓練になります。つまり、我々が実務でやっているのは、実際に会議するにせよ、テレビ会議システムにせよ、いきなり会議をしても非効率ですから、その前に事前のメールのやりとりをできるだけ行います。それと同じことを学生にもやらせるわけです。大体、少なくとも1回、多ければ2往復、1往復ないし2往復の文書のやりとりをします。そのようなことがあるので、実際には、結構、学生はハードでして、当然正規登録でやっている3年生が中心ではあるのですけれども、ボランティアで参加している2年生、1年生も巻き込んで、かなりの時間を割いて準備をしていたのが現実なのです。

そこで、早速、この実際のTKCのシステムでどのような感じなのかをざっとご覧いただきたいと思うのですが、一応ここにいまお話ししたように、例えば今年やったものと言えば、1回から7回まで、これが共同の授業なのです。今年の場合、8、9、10、11、これは検討会で、要するに4回分は日本語で授業をやれるというわけです。1回目を例えばクリックしてみますと、最初の講座では、英語にとても自信が持てない人に、とにかく励ますような感じで、こうやってくださいと書いてあります。英語ができる人には、こうしてもらいます、などとといったアドバイスをしているわけです。具体的なシラバスについて、これは向こうの学生と共有するもので、向こうの教員が書いてくれたものと同じようなものをここに載せています。

実際にはこのフランク・パターソンというのがある、これがどういような事案な

のかということの説明が書いてあるわけですが。このフランク・パターソンは、日本向けとアメリカ向けに学生には違う内容を含むものが与えられるわけですね。つまり、この日本向けのものは、早稲田側の認識において、両当事者はどういう状況で、どういうことをお客さんが言っているという状況であるという前提事実についてざっと書いてあるわけですね。

ちなみに、アメリカ側の2人の教員とも日本での実務経験があるということなので、日本のことをよくご存じというのが背景としてあります。

なお、2005年、2006年、2007年、つまりこちらから6人を連れて行った2005年と、2006年、2007年の教材は、全部基本的には同じフランク・パターソンでできております。ただ、これは非常に中身が深いので、何度使っても飽きないので、基本的にこれで使い回ししてやっているということですね。例年、日本とアメリカで、少し記述が違うフランク・パターソンが与えられます。つまり日本側の当事者が意識している中身はこうであって、一方、アメリカのほうの当事者が認識している中身はこうであってという中身が、少し違うわけです。

また、例えば、1回目の授業で最初に基本合意書、覚書みたいなものを結構想定なのですが、その案みたいなものは、ドラフトとして示され、これをレビューしてきて、最初は電子メールで添削したものを向こうに出して、それに対してどう対応するかを考えて、実際に交渉するというようなことなのですが、問題は英語で与えられます。したがって、そういう意味ではほとんど向こうの教員の方に依存しているとい

う面もありますが、予習の仕方については当方であらかじめアドバイスをしておきます。メールアドバイスなども全員シェアして、記載されているわけですね。

また、授業中の進行方法のルールとして、アメリカのローヌクールとつながれているときには、とにかく日本語はだめだよということになっています。全部英語でやりましょうという形です。全部英語でやらないと、日本語でこそと話をしていると、せっかくインターネットでテレビでつながっているのに、向こうの学生が何を喋っているかわからなくて、一緒に議論する場としての意味がありません。そういうルールなのです。ただ、実際にはどうしても訳がわからなくなると、何回かは日本語で説明をしなければいけないことが残念ながら少しありましたけれども、基本的にルールとしては英語のみ、日本語厳禁ということですね。

授業の進行について、向こうと連絡したものが事前に伝えます。時々、例えばクライアントからメモが来ます。これはクライアントの社長名義の文書で、ハーベ・アソシエイトの名前なんですけれども、そういう法律事務所のボスからメモが来て、それを見て、アソシエイト弁護士としてどう対応するかといったことを考えてもらうという形です。こうした方法で、学生は資料を見て、リサーチもしながら、学生が英語で教員からの課題に沿って進めていきます。

時々、授業で主要論点から脱線する場合もあり、いろいろなコミュニケーションがされます。教員同士でも、学生間のコミュニ

ケーションとは別に打ち合わせをしており、教員間で授業の進行で修正が必要になったから、こういうふうには軌道修正するといったことをやりとりするというようなこともございます。

あと若干補足します。他の授業との関連なのですが、この講座は3年前期に設置されており、本来当然の理想的な姿としては、2年生の後期に国際取引実務の基礎という講座が前提科目としてあります。こちらのほうも私が担当教員であり、その授業は日本語で講義するのですが、それは一種のシミュレーションのような内容を含んでいます。つまり、一定のフランク・パターソンについて契約書を渡して、それを修正させながら、どういう問題があるのかということを私と学生の間で双方向で授業を展開するというものです。

その中で、3年生の「国際契約交渉」で必要な必須の論点であるとか、基本的な交渉技能の問題であるとか、そういうことは一応理論的なことを学習することになっていきます。その授業で一応のことをマスターした上で、それを実際に外国人相手に使ってみるというのが、3年前期のこの講座の位置付けははずなものです。ところが、先ほど申しましたように、そういうルールを経て講座を取ってくれる学生が、1人とか2人しかいないくて、あとの人たちは私の講座を聴いたことのない、つまり、基本的な国際取引実務の論点を知らず、勉強もしていないけれども、いきなり授業に参加する形となります。ただ、英語が少し喋れるので出ていただいているので、なかなか進行が思ったようにスムーズにはいかないという面があります。結局、学生同士の中

で、実はこれはこうなんだよみたいなことを3年生の学生が2年生や1年生に教えながら、英語は1年、2年の学生にサポートしてもらいながら、何とか全体としてぶつかっていくということなのです。そういう意味では、非常に学生間の結束というのは、非常に同志みたいな形になるというのはいいのではないかと思うのですが、そうした実態がございいます。

教科書、参考書は、基本的には向こうの教員がつくってくれた素材をベースにするのですが、それに関連する日本の裁判例であるとか、参考資料は適宜、日本側の教員である私が紹介しています。例えば、国際M&Aの場合は、もちろん会社法が基本的には重要なポイントなのですけれども、それに加えて、例えば個人情報保護法がどうか、労働法がどうか、その辺の諸法についても適宜触れて助言して進めるというようなこともございいます。

成績評価は1人ないし2人です。基本的にそれはそれだけの努力をしてくれたというだけでいい成績がつくというのは当たり前なのですけれども、そうした扱いとさせていただきます。特に、試験は行わず、受講要件は、1年目は実は高い理想が書いてあったのですけれども、そうするともう誰も履修しないということがあって、できるだけハードルを低くするような形になっていきます。

そこで、まとめですが、フリットを整理してみますと、結局、題材が題材だけに、実務でこうした機能的な題材を中心に扱えるチャンスがそんなにあるわけではあります。実務に入ってからでさえ、非常に断片的にしか関与できないということもあ

るのに、最初から最後まで、しかも中心的な役割を果たすことが体験できるプログラムというのは、学生にとっても非常に有意義です。また、教員が3人もいて、非常に豊かな内容です。やるうと思えば深くできるし、また浅くしかやれないとしても、それはそれなりに勉強になるというところがあります。しかも、英語での交渉、ネイティブのローヌターの学生相手に、好きなように実験が自由にできる面があります。失敗してもいいのだから思いきりやってみることができるのです。

ただ、いくら思いきりやってみると言われても、なかなか言葉が出てこないという学生がいままで多かったので、結構、英語ができたはずの学生もなかなかうまく言いたいことが言えない。あるいはどう進めていいのかわからないということから、結構、難しいわけですね。その辺のところは、こういったシミュレーション授業ならではの醍醐味もあるのですけれども、そういったような問題はあります。

したがって、このシミュレーションは、外部のクライアントと違って緊張感に欠けるのではないかとといった批判、懸念は全く当たらないですね。とにかく相手がネイティブだというだけで緊張感が漂っているわけですね。むしろ、それをいかにこちらがほぐしていくかが問題です。大丈夫だなだめながら、何でもいからとにかく勇氣をもって喋ればいいといったようなことを助言しながら進めているという面があります。

また、向こうの教員も非常にフランクな人たちで、自由に質問、議論ができて、わからなければそこで何度でも聞けるという

雰囲気です。本当は、何度も聞かれては困るのですが、思いきった議論をとにかくしていいのだという前提です。でも、そんなに大きく外れることはないのです。大体の枠がありますし、実務的に用いられている一定の基本的なひな型が教材のベースにあるからです。問題は、基本的なひな型を具体的にどう使うかです。結局、日本側とアメリカ側で、典型的に対立するのはいくつかポイントがあるわけですね。それをどうしようふうにそれを克服していくのかというところがポイントなので、そんなに大きく関係ないところを議論するということはなく、大きく外れずに済んでいるということです。

3番目のフリットとして、少人数であるために、非常に密度が高い。少し濃すぎるかもしれないというくらい濃い内容ではないかと思えます。この講座を履修していたら、大体M&Aというのはどんなものなのかということが体験でき、多分、実務に行っても自信を持ってどこからでも入っていけるという態勢になるのではないかと思います。つまり、最初の賞書から、あるいはどここの段階で情報開示をするのかとか、どういう論点があるのかとか、あるいはデュー・デリジェンスの問題とか、デナスクロージャー・スケジュールがどうだといった素材を扱います。

この講座の中で1番、学生が引っかかって時間がかかるとは、デュー・デリジェンスというもので、それがドンと来ないわけですね。デュー・デリジェンスというのは一体どんなもので、それを具体的にまとめるメモランダムとか、あるいはデナスクロージャー・スケジュールという書面をま

とめるという課題があるのですけれども、このところでは実は本来、1回の授業で済むところ、大体2回、2006年も2007年もそのところで1回余分に費やして行ったという経緯がありました。

いずれにしても、そうした基本的な実務の実態をある程度理解してもらわなければ意味がないし、向こうの教員との協議の中で、やはりこの部分はそれなりに議論する価値があるという判断のもとに、そういう修正をしたことがございました。

それから、実際の題材自体が非常に今日のテーマです。いま、まさに実務で起きているタイムリーなテーマを、問題意識をもって取り組むことができます。向こうの教員も、「そういういえば、この間こんなことがあったんだけれども、日本ではどうなのか?」とか、そういったことを議論したりするわけですね。

5番目に、会社法、契約法、民事訴訟法、国際私法などの実社会における活用方法、実務上の問題点を、実際の生の英語の契約書で議論できるというフリットがあります。例えば、秘密保持契約を締結しますが、それでは秘密がもし漏れて、一体どういうふうな手続で救済されるのかといった問題を検討したり、仲裁条項があって、それは使えるのかとか、仮処分で救済を求め、それで本当に意味があるのかとか、どこでやるのかとか、それは一体どんな効力があるのか、等の論点から、それがこの契約書をつくる際に、どのような姿勢でいくのかといった問題を向こうの教員の見解を交えている議論をするというようになっています。

6番めに、学生自体が主体となって交渉

を進行させますので、結局、学習レベルに応じた授業が自然と行われます。もし、学生がものすごく高度で高いところから議論すれば、当然のことながら、そのところで議論になるのですが、そうではなくて、基本的なところでの典型的な、ありがちな交渉になれば、それはそれで、そのところで基本的なコンセプトの確認みたいなところで、一体それはどういう意味なのかというところで議論ができる。それはそれで意味があるわけですね。そこで意外と日米間の違いみたいなことが浮き彫りになったりすることもあるわけです。

こうした日米間の交渉の違い、法律の違い、法文化みたいなものを、その違いを通じて交渉の体験ができますが、これも非常に大きいメリットであるわけですね。

ただ、もう1つ補足しますと、実は向こうの学生はみんながアングロサクソンじゃないのです。アングロサクソンの方は大体2割くらいで、あとの半分以上は実は留学生でした。特に、中国系だとか東南アジア系の留学生が目立ち、そういう学生が結構多く受講しているのです。このため、かなりくせのある英語なのです。そういう意味では、時々、韓国はどうなのかとか、ドイツはどうなのかとか、そういう話も出てきて、非常に国際色豊かでした。だから、ワシントン大学では「国際M&A」という講座各で、向こうのほうから見ると、たまたま日本というものを題材にして授業を行っているのだけれども、実際のところはどうかと試みることもできます。その辺も非常にもしろいわけですね。そういう意味で非常に国際的な色彩が強いということがあるわけ

す。

問題点ですが、1番の問題は、学生が集まりにくい点です。これが最も頭を悩ましているところでございます。これは次の2番と絡んでいるのですが、負担が非常に重いと考えられています。確かに、本当に重いのですが、これは学生が少なくなれば少なくなるほど、負担が重くなるんですね。本当は学生が増えれば増えるほど負担が軽くなるから、何とか多くの人に集まらなくては1人の負担を軽くするような方向に思っているのですが、その辺がどれだけ学生に伝わっているのかが問題です。とにかく学生に言っているのは、この講座は非常に有意義な、いい講座なので、これを取ると、非常にお得ですよ、良いことづくしなのですよと宣伝はしています。負担が少し重いということを除けば、もう良いことづくしなので、その辺を一生懸命言っているのですけれども、その辺が今後どう受け入れてもらえるのかというのが1つの課題です。

それから3番目に、いままで見てみると、語学と法律知識の両方が揃っているという人がいまままで残念ながら取ってくれないのです。つまり英語はできるけれども、法的分析力がないという学生であるか、逆に英語ができるけれども、法的分析力があるという、大体どちらかの学生なのです。傾向について言うと、2006年度はどちらかというと、法的分析力が少し弱かったのです。英語の対話能力はまあまああります。しかし、法的分析能力が弱いために、それなりの授業にはなつたんですね。それはそれでそれなりのちゃんとした国際契約交渉ができました。

これに対して、2年目の今年は、私の国際取引実務の基礎を取った学生が2人おりましたから、教材に対する論点は一応理解しているわけですね。論点はわかっており、どこを議論しなければいけないかはわかっていいる。それは1年目と比べるとかなりいい線まで行っているのですが、残念ながら英語による対話能力が、2006年度よりも少し低い面がありました。その結果、定石通りの交渉をしていくわけですが、少し議論が外れてしまうと、かなり議論がギクシャクしてしまうかなくなり、結局、教員が入ってまとめていくという形にならざるを得ない面がありました。

いずれにしても、本当は両方の技能がある程度備えられるような学生が来てもらえるようにしたいところであるのですが、これは学生にも努力してもらわなければいけないし、我々も努力していく必要があるのかなと思います。

それから4番目に、実務のイメージがつかみにくい場合、前提知識、経験が不足していると、授業前の学習に多くの時間が必要になります。つまり、デニス・ロー・ジャー・スネジュールとは何かとか、デュー・デリジェンスの実態について、何れも何れもメールのやりとりをして理解させないと、前に進まないわけです。そうしたところは残念ながら手間がかかります。ただ、ロー・スネジュールの場合、特に実務経験のある人たちもいるのです。そういう人たちがいると、非常にその辺がうまくいくという面があります。ただ、そういう実務経験がある人も、もう1度体系的に法的な論点、あるいはそれを法律のプロとしてどのようにやっていくのかということをおぼた

めに、本当はもっともつとそういう学生に取ってほしいのですが、残念ながらそういう人たちは司法試験のほうに目が行っていいのか、「もう俺はいいよ」みたいな考え方で取ってくれないことが、残念ながらあるようですね。

そんなわけで、いろいろと苦労もあるのですが、体験した学生には、その後、その感想を書かせました。最終的にはテストはないのですけれども、感想文を書かせるということをやっています。つまり、あなたがこの講座で何を学んだか書いてもらいます。場合によっては何かで発表することもあるかもしれないからということを書かせているのですけれども、いずれもみんな非常に満足した、非常に苦しかったけれども、非常に勉強になってよかったという声です。これがまたさらに会社法、最近会社法の新司法試験などでも、ちょうどM&Aというのはいま最も重要な領域なので、ある意味ではそういう重要領域についてじっくりと深く多角的に勉強できるという意味でも意義があるということが、取った学生にはわかっています。あと、向こうの教員とこちらの教員との協働でも、授業の評価としては何とかうまくいけてよかったと、お互い勉強になってよかったという評価です。ワシントン大学のほうも評価してくれまして、これからも続けていきたいというようにお話しさせていただいています。ホッとしています。いずれにしても、これは本当に学生あつてのことなので、その辺がこれから期待されることです。ちょっと長くなりましたので、これぐらいで終わりにします。

どうもありがとうございました。

司会 浜辺先生、どうもありがとうございました。

続きまして、明治学院大学法科大学院の河村真治先生からコメントをいただきました。

河村 いま、ご紹介いただきました河村でございます。コメントになぜ選ばれたかというのは、いまのお話を聞いて何となく納得したのですが、実は私は教員になる前は総合商社で国際的な契約交渉の場面を何度も経験していたという関係と、法科大学院のほうで国際取引法と国際私法を担当しております、そういう意味で共通点が2つあることだったのかなと思います。

お話を伺っています、こういうコミュニケーション的なものが会社に入つたときにあれば、いきなり交渉の現場に放り出されて苦勞しなくても済んだのではないかと思います。今回のシンポジウムは、コミュニケーションを中心にして、理論と実務の架橋という教育を考えるとことだと思っておりますが、いままでコミュニケーション、あるいはクリニクス、エクスターンも含め、また、先ほど亀井先生のお話にありましたローヤリングなども含めまして、どちらかということ、個人を相手とした依頼者との関係が中心だったかと思うのですけれども、この浜辺先生による国際契約交渉のコミュニケーションはどちらかというと、企業間の最先端の取引実務における法的問題点の整理と、それをいかにとりまとめていくか、あるいは契約書というところに落とし込むという作業が中心となることについて注目す

べきケースだろうと思います。この過程でわかるのは、やはりいま法曹教育の中では知識だけでなく、創造的な能力を育成するというようなことが非常に重要視されていると思うのですけれども、そういうことを目標とした、いろんな面でメリットがあるといえますか、多分受けた学生さんは、将来弁護士になられたときにすべい役に立つ授業になつていったのではないかなと思います。

いくつか感想を述べさせていたきたいと思えますけれども、1つは、実は私自身、いまの法曹教育は、どちらかというと訴訟中心の教育になつているという感想を持っております。実は今回こういう形で、コミュニケーションを利用して課題を捉えているというその内容は、どちらかというところと新しい問題に対して、いかに専門家として、法曹としてそれに立ち向かっていくかという戦略的な部分を考えていかなければいけない、という点にあると思います。私は企業法務だったものから、企業法務の中心的な仕事というのは、戦略法務と予防法務、いかに紛争をなくすかということが中心だったものから、そういう意味では、この国際契約交渉の事例は、コミュニケーションとしても非常に適した問題ではないかと思えますし、実は、法的知識を利用したリスク管理を考えると、法的知識がうまく役に立つかということを実感させることは、法曹実務家養成教育としては非常に重要なことだとずっと考えておりました。私自身は、このような視点を持ち、いろんな形で授業などでリスク管理を考えるとということを実践したりしている

ですけれども、浜辺先生の試みは、そういう観点では新しい法曹養成の非常に重要な部分を担当なさっており、非常に役に立つというようなことではないかと思えます。

それから、実は日本の題材を使っておられるということで、少し安心はしたのですが、これも、実はこれが例えばアメリカの企業買収の事例になりますと、日本の法律だけではなくて、アメリカのいるような法律の知識が必要になりますので、それをどうやって教え込んでいくかということをおちよつと気にはしていたのですけれども、日本のことが中心だということで、多少ホツとした部分がありました。英語という言葉でコミュニケーション・ツールとして先ほど簡単に言われましたけれども、コミュニケーション・ツールとして英語という難しい言葉を利用されたということは、

先ほどのように企業買収実務の法的な問題を考えるということに加えて、外国語を駆使しなければいけないという困難さを克服しなければいけないという点で、非常に冒險的な授業だというふうに思いました。

私自身も正直言って、こういった形で英語を使った交渉というようなことを授業で是非やりたかったのですけれども、実は、最初からまず学生が来ないだろうということをお想像しておりましたし、早稲田と違って、私どもの大学院では、そういう意味ではなかなか冒險心のある学生の方が非常に少ないのではないかと、まず多分無理だと考え、実はその前の段階のところまでしかやれないということでした。私自身、科目として契約実務の科目を持っております、国内と国際契約

の両方をやっているのですけれども、国際契約のほうはどうしても英語の世界となりまして、英語を使う回数が多くなりますと、学生の数が減ってくるようになります。したがって英語を利用する機会を少なくすると、多分授業の内容のほとんどが日本の民法の知識の確認を英文契約書という題材を使いながらやっているということになつてしまい、何か当初考えた目的と違ふなと思いつながら今まで担当してきておりました。確かに迷う部分もあるのですけれども、ただ、実際には、このような英文契約を利用することによつても、法的な知識がやはり実務の中でどういふふうになかされているかということが認識できるということと、学生さんは後でそういうことをアンケートなどでコメントしてくれていますので、少しは役に立っているのかなという感じはしております。

そういう意味で、浜辺先生の授業では、英語を使うという非常に冒險的な試みをおされたことと、もう1つは、やはりソフトウェアの間で実際にやりとりをしているということと、コミュニケーション教育としても最先端のことを実際にやられているということに感心すると同時に、時差の問題も考慮しなければいけない苦勞が相当あるということを感じました。現実には国際取引契約交渉になりますと、ほとんど時差を考慮して交渉せざるを得ないということがありますし、逆に時差を使って相手方を睡眠不足の状態にしながら交渉することもありますし、また、こちらがアメリカに出かけていきますと、ほとんど睡眠不足で、思考能力がない状態で交渉するというようなことをやらされますので、そういう意味では、実

務家養成としては、実践的な契約交渉力の育成のいい訓練になるという感じがしました。いろんな形でコミュニケーションをやりませうけれども、コミュニケーションで1番重要なのは、距離感がある程度置いておかないといけないということを感じております。相手方当事者との間で一定の距離感がないと本当の交渉を経験できないということになるかと思えます。私どもの大学でも、学生同士、模擬で調停とかやりまして、朝から晩まで一緒にいる仲間とやりとりをすることになりますので、そうすると、何となく交渉の途中でコメントをぐまかしてしまったり、相互にわかっているだろうというようなことになってしまったりすることになりがちです。そういう意味で距離感というのは非常に重要なことかなというふうに思います。距離感をなくすのは、知っているもの同志ではなかなかコミュニケーションでやるというのは難しいのですけれども、浜辺先生の試みは、それを現実的な距離感と同時に、法制度も異なる米国の間で実施するということから、そういう意味でも、非常に成功しているのではないかなということを感じました。

それともちろん先ほどちょっと言われましたけれども、緊張感なり臨場感というのも、やはり英語を利用することを紹介して確保できているのではないかなという感じがいたしました。

それと、知識の確保という点においてなんですけれども、コミュニケーションの目的について先ほどちょっとコメントされましたけれども、やはり実務的な問題をいかに解決するか、いかに問題を整理して解決するかということが重要であり、やはりこう

いう題材を使って、現実には新聞記事になっているような問題を含めて、臨場感を持ちながらやれるということで、知識の応用ができるということ、非常に役に立つのではないかなと思います。コミュニケーションはあくまでもコミュニケーションであり、現実の世界とは異なるということかも知れませんが、浜辺先生の試みは、現実の世界にできるかぎり近づけたという意味で、どのような科目がどんなに増やしていくことが、多分実務と理論の関係をより強めるということにつながるのではないかなと思います。

先ほどちょっと申し上げましたけれども、私は国内のほうの契約文書作成などを授業でやっていますけれども、割とコミュニケーション的なことをやっているのではないかと考えておまして、事例を与えて、最後は契約書というところに行き着くのですけれども、実は事例から契約書へ至るという過程を苦勞して経験することが非常に重要ではないかと考えております。いま弁護士さんの方々もいざ契約書をつくるということになる、世の中にある契約書を利用されているのではないかと想像しておりますが、契約書例が非常に多く市販されています。いま便利な環境になつていっていると思います。私が会社に入つた頃は、あまりいろんな契約書事例がなく、1から、契約書案をまづつくるということからスタートしておりましたので、その意味では、契約書の条項のもつ意味、法的リスクを含めたリスクをどのように回避しているかがよく理解できたわけです。

実は、この事例から契約書に至る過程を理論化できないかということ、普通の事例

から契約書に行き着くまでのリスクの整理とリスク分析をすること、それがいかに法律をあてはめるか、あるいは当事者間の法的ルールを如何に作成するかということをもとめ、教材としていままづつておりますが、何らかの形で教材を公表したいというふうに思っております。そういう意味で、それが英語の世界で実行されるのか、日本語の世界になるのかの違いではないかと思えますけれども、理論と実務の架橋の中でコミュニケーションの果たす役割というものは、やはり知識の習得というよりは、知識をいかに応用できるかという、そういう応用力をつけるということと同時に、逆の実務の中でいかに知識が必要とされているか、それを如何に実践的・効率的に使えるかということを試すことができるという、そういう点にポイントがあるのではないかなというふうに思いました。

司会 ありがとうございます。ここで本来ならば質問を受けるべきなのですが、時間も押ししておりますので、パネル・デイスカッションのところ、必ず浜辺先生と河村先生のお話についての質問、ご意見をいただきますので、ここで10分間の休憩を取り、その後にパネル・デイスカッションに入りたいと思います。

◆パネル・デイスカッション

【専門職教育とコミュニケーション】

司会 それではパネル・デイスカッションを始めたいと思います。このデイスカッションでは、4つの柱を考えております。1つは、法学教育から見て医学教育のコミュニケーションのいるいるな手法というのが、どのぐらい役に立つのか。特に医学教

育におけるコミュニケーションというのは、カリキュラムの構造化という意味で、法学教育は大変学ぶべきことがあるのではないかなと思っております。例えば、医学教育では、基本的な知識あるいは技能を修得しているかを共用試験で確認した上で、実際の臨床実習に入っていくということがなされています。いま法科大学院の教育、臨床法学教育というのはまさに手探りでやっております。臨床法学教育の科目について、本来ですと3年次に受けさせたいのだけれども、新司法試験のプレッシャーからなかなか学生が3年次には受けてくれないから、科目を2年次におろすということがなされています。もう少しカリキュラムの構造化の観点から、医学教育から学ぶというようなことがされるべきだと思っております。そういった法学教育から見た医学教育、そこから何を学ぶべきかということが第1の柱です。

第2の柱は、逆に、医学教育は法学教育から何か学ぶことがあるのかについて、宮下先生からお話をいただきましたと思います。臨床教育については、格段に医学の分野が進んでいるわけですが、法学の分野が何か医学教育に、コミュニケーションということで提供することがあるのかということ。実際は、むしろ法学教育が学ぶべきことばかりなのかなと思いますけれども、医学教育の観点から見た法学教育というのが2つ目の柱であります。

そして3つ目の柱は、コミュニケーションだからできるという独自の利点について指摘があったと思います。その点について関西学院大学のほうから若干補足のピジエラルなもの提示があるようですので、シ

ミュレーションだからできるという事柄についてお話をいただきたいと思っています。

そして4つ目の柱は、先程、時間の都合で割愛いたしました浜辺先生と河村先生の国際契約交渉科目でのミュレーションについて、フロアからのご質問ご意見を機会を持ちたいと思います。浜辺先生から若干問題提起をしていただき、そして皆さん方からの質問をいただこうと考えております。

それでは、最初に菅原先生のほうからお願いいたします。

菅原 それでは、ちよつと重たい課題をいただいたのですけれども、いただいた課題について私のほうから、少し感想を申し上げます。先ほど宮下先生のお話を伺っていて、いま宮川先生のご指摘なされた点は、非常に私自身も感じたところであります。

ミュレーション教育が医学部教育の流れの中にしつかり組み込まれているということ、それからなぜそのようになったのか、そのミュレーション教育発生の必然性といった認識がしつかりあるということ、我が々にはまだないところではないかと思えます。

ミュレーションは今日の議論の中でもいろいろ出てきましたように、位置付け如何によっているいろいろな目的のためにいろいろなことができるもので、教育方法論としては非常に価値の高いものですし、それをやるためには船橋構力を要するものでもあるといふことは多分間違いないことなのだらうと思います。それをどのように教育の中に最も効率よく埋め込んでいくのかというのが、医学部から学ぶべきところだらうなと思います。

ただ、見えますと非常に実践的で、本当に現場のお医者さんをつくるために、そういう意味で組み込まれたという感じがするわけなのですが、我々の試みの中にはミュレーション自体にもう少し構造的なものがあつて、いろいろな利用可能性が残されているように思います。ミュレーションの対象としてのいまの実務はこれでもいいのかとか、あるいはミュレーションをどうやらたら新しい領域に対応できるのかという点はまだ未知の部分があるように思います。逆に言えばまだ決まった枠組みに組み込まれないような、型にまっついていない、それ故に価値があるような形でのミュレーションというのもありまして、それをうまくいいところを伸ばしていくというのは必要などころなのかというふうにも思いました。

我々のプロジェクトとの関係で言えば、私たちのプロジェクトの目指しているところは、こういう実務技能教育のミニマム・スタンダードをつくるということで、そういう意味では医学部のごバーターンが非常に参考になるといふふうに思っています。いろいろな技能や先進的なところをやるといふのは、これは各大学の個性に合わせてより構み重ねていっていただければと思うのですけれども、いまのこの法学教育の中では最低限の部分のコンセンサスすら、どうも川上先生の話しじゃないですけれども、ないような気がしています。そこをいわば最低限の中できちつと組み込まれるべきミュレーションの方法論と、それらの目的といふものを医学部の例にならつて、これからきちつと考えていかなければならぬのではないかとます思います。

しかし、それと同時に、こういうカリキュラムの中に最低限の要求として組み込まれるもの以上のミュレーション、今日も国際交渉のようなものもありましたけれども、これはみんながやらなくてはいけなというものではなくて、もつと発見的、展開的にやっているものなのだろうと思うのですけれども、そういったものは我々独自の視点でまたいっばい開発していけるのかなというふうにも思つた次第です。

いずれにせよ、この教育の段階制、これはミュレーションに限らずちつとした位置付けがなされた段階制というのを、あまり法科大学院教育を型にはめてはいけないうのですけれども、その効率性という意味では大いに学ばなくてはならないところがあったかなというふうに思つておりますし、その中にミュレーションが非常にきれいに埋め込まれているというふうに思いました。

ただ、ちよつと余計なことを1つだけ付け加えますと、私たちのところも Simulated Client というのをやっています。その関係で、この医学部の教育について勉強させていただいたようなこともあつたのですけれども、試験化することに関していいところと悪いところがあるかなと思つています。試験化いたしますと、どうしても標準化することになつて、しかも短い時間の中で効率的に動かなければいけないという要請が出てまいります。その結果、ミュレーション、SPのフナーロパツクという1番核になる部分があつて、そき落とされていくようなところがあつて、そういう方向には私自身はちよつと疑問を持っています。それも結局最低限の

要求を満たすものとして組み立てたときにはそうなるのかなというふうに思つたところがあるものから、最低限のものとの展開的なものと両眼みができるように、やっぱり我々のほうもしていかなければいけないのかなと思ひました。

司会 どうもありがとうございました。私のほうから、それに関連して1つ質問させていただきます。そして宮下先生にお答えをいただきたいなと思ひます。いま菅原先生からもご指摘がありましたように、カリキュラムの段階化、あるいは構造化ということがミュレーション教育の中で重要だと思われるところですけれども、同時に型にはめると様々な問題があるわけですね。宮下先生には、3年ほど前に早稲田で行いましたシンポジウム「臨床法学教育と臨床医学教育の比較」でも、ご報告いただいたのですが、そのときにはまだ共用試験というのが始まる直前というところでした。その後の共用試験の成果と、それから今日初めてお伺いしたアドバンス・オスキーというものについてお伺いしたいと思います。医師の国家試験の自身を知らないのですが、医学部で行われるアドバンス・オスキーは、診療技能についての国家試験の代わりになっているような位置付けと考へてもよろしいのでしょうか。ミュレーションに伴うカリキュラムの段階化、構造化ということについてお話しいただければと思います。

宮下 この共用試験というのが本施行になつたのは、平成17年だつたと思ひます。それ以前にいろいろ試行の試験として5年ぐらいい行われてきたわけなのですけれども、ですから、それに備えているいろいろな学生のトレーニングというのをそれにあわ

せてやったという面もありますけれど、これは各大学に成績のフリードバックがあるんですね。ですから、うちはちよつと成績悪いとか、そういうのが出ますので、そういう大学間の格差にも結び付くのかもかもしれませんけれども、いずれにしても社会的要求というのがあります、医学教育ではちよつと官庁が主導で行われたような面があります。何の評価も受けずにペーパーテストだけで進級してきた人間に、直接患者さんをみせることはいかがなものかなというところから起こったのが発端ですね。

それ以外にもう1つの面として、やはりシミュレーション教育、あるいは実習の教育ですね。実技教育というものがなぞりにされてきたという面もありまして、その反省も含めて、我々もそれにちよつと乗ったという経緯があります。

ですから、動機はともかく、結果としてはいい方向に向かっていると思われれます。ですから、この共用試験というのは今後も続いていくものだと思います。それから、共用試験の内容をお話ししますと、基礎知識と実技に対する試験ですね。実技というものの中には、技能とコミュニケーション能力があります。これは倫理の側面も含まれています。共用試験の中の基礎知識については、ペーパーテストではないですが、いろいろなコンピュータを使ったテストが盛んに行われています。そういった Computer Based Test, CBT というのが行われています、実技試験と基礎知識の試験を合わせて共用試験と言っております。ですから、3つの柱である基礎知識、技能、それから倫理という3つの柱について、全国レベルのものを担保する。それから病院

の中での実習教育に入っていく、そういうのが仕組みであります。

それからもう1つ、卒業時のアドバンス・オスキーということですが、これは本来であれば国家試験で本当に技能というのをやらないといけないと思うんですね。それなしにライセンスを出すというのは、やっぱりちよつと難しいかと思うのですけれども、事実、昔の試験制度ではそういった技能も確かにあったのですけれども、昔の後にインターンというのがあります。いまはもうすでに現場に出て研修医になりますから、やはり何らかのそういうものが必要だということで、国家試験の中にも実技試験というものを含める方向に行っています。

それがまだ実習教育、実技教育というものが十分普及しておりませんので、卒業時に実技試験を課するのは方法論でも難しいのではないかと議論されています。いまはまだそういう段階的なところにあるということですが。しかし将来的には、国家試験としてそういった実技試験が早晩入るはず

です。うちで何でそういうアドバンス・オスキーをやっているのかというのは、国家試験の代わりというのではなくて、やはり教育の目的が座学の理論教育ではなくて、あくまでも診療の役に立つ、患者さんのために役に立つ医師の養成というのが絶対前提ですから、それに適した医師というのが、卒業時に育ってなくてはいけません。その意味で、割合純粋に考えて実施されているのです。

司会 アドバンス・オスキーというのは、日本医科大学でやっておられるもので

か。全国的に実施されているものなのでしょうか。

宮下 いえ、いくつかの大学で行われていると思いますけれども、全くこれは共用試験とは別個のもので、独自のカリキュラムで行われているもので、現在かなり行われています。全国80大学中20を超えてやられていると思います。でも、その規模というのはいろいろですね。比較的日本文科大学は大規模にやっていると想うのですけれども、漸次広がってきていると思います。

司会 フロアのほうからも、医学教育から学ぶべき、法学教育における実務教育という視点で、ご意見、ご質問があれば。

参加者 2つほど伺いたいのですが、いまお話しになっていらつしやいました共用試験とオスキーとの関係をちよつともう1回ご説明いたしたいというのが1点。それから、臨床実習を行うときに、先ほど宮川先生もご指摘されましたが、必要不可欠な知識・技能・態度が備わっていることが求められるという場合の必要な知識・技能・態度というものが何であって、それが教育のカリキュラムの中でいうと医学部の中のコア・カリキュラムというのがあると思うのですが、そのコア・カリキュラムとの関係がどうなっているのかということを少し教えていただければと思います。以上2点です。

宮下 ありがとうございます。まずオスキーと共用試験の関係ですが、共用試験の中にオスキー Objective Structured Clinical Examination という客観的臨床能力試験というのがあるんですね。それにプラスして理論といいますか、教科の試験

に CBT という Computer Based Test というものがあります。これら2つから成るものが共用試験ということですが、これが大体第4学年の終わり頃に行われているわけです。実施時期は12月から大体2月ぐらいまでにかけて、大部分の大学で行われます。

それからもう1点、いろんな要求項目があるかと思うのですけれども、コア・カリキュラム、これもあります。それが年々いろいろ改訂されています、現実に良い方向に向かっていると思いますけれども、これはあくまでもエッセンシャル・ミニマムであります。それに各大学での独自のものを加えたものが、実際の教育カリキュラムになっているわけです。

これは本当にかなり網羅的なもので、普通に勉強していればまず問題ないレベルのもので、これを試験でどのように評価するかなんですけれども、試験の評価項目も非常に微細に決められています。例えば礼儀とかそういうものです。問診のときに患者さん呼び込むときに、例えばこんなことしなぐてはいけないうと、非常に細かい小笠原流のような感じのものです。それが評価項目には全部ありますし、それの中である程度得点を取れないといけない。ほとんど満点に近いものを一応要求はされているわけです。この試験に一応通れば、そう大きな問題はないだろうと思いますね。

それから、試験では評価できない人間性というふうなものもあります。これにやはりチェックの網があまりまして、例えば SP の人に評価してもらいます。成績の評価はしませんけれども、この学生は

ちよつと私には違和感があるとか、そういうのを段階付けで行います。それから、評価者も現在その大学内部だけではなく、外部評価者というものを必ず受け入れることとしてあります。ですから、その外部評価者と学内評価者によるいろいろな目で見て、さらに、ブラスとしてSPの第六感というものも含めて評価しますから、かなりの部分で、あまり人前に出してはいけない学生というのはチェックされていると思います。

司会 どうもありがとうございます。宮下先生ばかりで申し訳ないのですが、今日のこのシンポジウムでの報告を聞かれて、医学教育のサイドから法学教育でのシミュレーションとか臨床教育から、何かしら学ぶような、あるいは示唆を受けるようなことはございますでしょうか。

宮下 そうですね。まず、いろんなカリキュラムというのが、共用試験の中のコア・カリキュラムというのが全国レベルのものがありますけれども、法学教育における名古屋大学のPSIMのネットワークのようなものは、医学教育では見られませんね。シミュレーションのデータベースをいろんなどところで多くの大学が参加されるわけですね。こういったものは、まだ医学教育の方ではないものかと思いますがね。ちよつと、その理由を考えてみたのですけれども、とにかくいままるべく自分の労力を減らそうという方向でありますから、当然こういうものがあれば乗っかると思うんですけれども、それを言い出す人間がまずいないのかもしれないですね。また、それに割ける時間がないというのもあるのかもしれないですね。ただ、誰かが言い出すとかな

り普及できるのではないかという気がしまして、これは参考になると思います。

それから、シミュレーション教育というのはいつ行うのかという話がありまして、法科大学院の場合は3年間というのは決まっているのでしょうかね。2年ないしは3年だということだと思えますけれども、そうすると自然に最終学年になるのかなという気持ちでいるのですけれども、我々がやっているのは、共用試験に対するという、それだけではなくて、それ以外に行つて第1学年から先ほど申し上げたアプリー・イクスプोजチャーということで、とにかく体験させてみて、そこから問題意識を自分なりに見つけ出して、その後の学習に役立てようということがあります。少しその辺で冒険をなさってもいいのかなという気がします。あとは、専門の教員というのがなかなか医学のほうではないというの、法学のほうを見てちよつとやらやましいなと思います。これもますます環境が悪くなつてきまして、大病院はどうしても教育と研究、そして診療という役割を持っていきます。特に診療というのはものすごい負担が多くなつております。

私自身のことを言いますと、週のうちの3日間診療にかかりつきりということがありますね。もちろん、他の診療科でもいろいろなところで事情は違うと思うのですけれども。私の専門が癌治療ということもあり、それはがん治療を重視するとの政治的なこともありまして、診療が前にも増し、時間的にも肉体的にタイントになってきたということがあります。その点は法学教育のほうではそういうことはまずないでしょうか、その期間の教育カリキュラムを十分活

用できるのではないかと思います。

司会 ありがとうございます。亀井先生、それに関連して。

亀井 テストということについては、私たちもとても問題関心があります。その辺についてコメントさせていたきたいと思うのですが、私のところでもやはり医学教育からいろいろ勉強しようと思つて、実際にオスキーだったか、アドバンス・オスキーだったか、両方行ったかもしませんが、テストの場に臨席させてもらつたりして、何をやっているのかを見たりしたので、何をやっていくのかをやらせていただきました。医療面接の中では、やはりいま先生が言われたような礼儀とか、そういう形式的なこともありますし、どんなことを聞き出せたかというようなチェック項目も結構あるということなのですね。

それから、医療面接以外の技能的な試験の中では、私が印象に残っているのは例えば心音を聴いてみて、それでどういふ病気が考えられるかを幾つか挙げてみるというような試験、それで正しく鑑別診断のため、その基本的な技能を試すとか、そんなのがあったのですかね。

私たちも、せっかくSCの人を使ってシミュレーションをやるので、これをテストにして、いずれは国家試験に取り入れるようなことができないか。要するにペーパー試験で論点について論述できるだけで法曹になれるのか。コミュニケーションとか、それから実際の場にあつたときに、どういふことができるのかという、そういうことが1つの能力だと思ひましたので、例えばチェック項目というのを考えてみようというふうなことで、とりあえず法律相

日の授業のときは10項目ほど立ててみて、例えば依頼者の話をよく聞いていたかどうかとか、要するにわかりやすく説明をしてきたかどうか。それから、依頼者がどういふことを行動すればいいのかが、この相談を通じて明らかになつたかとか。そういういろいろ項目を立てて、イエスかノーかだけだちよつとやりにくいので、段階評価をするというふうな、それでSCの人にそれを書いてもらう。それから見ている教員もチェックしてみる。それでSCの人の評価と教員の評価がどれくらいあうのかどういふかとか、そういうことを手始めにやつてみたのですが、まだサンプル数が少ないので何とも言えないのですけれども、かなりの項目では割と両方の評価が一致する。

幾つかの項目ではやっばり違う。SCの人はこう受け止めるのだけれども、教員は違ふふうに取るのだなというふうなことがあつたりしまして、そういうふうにしてチェックする項目をいろいろ試してみても、それで標準化されるようなものとか、これがミニマムな法曹としての役割、必要な資質じゃないかというふうなことをテストをして、最低限そういうことがクリアできないと、本当の臨床実務にいけないというふうなこともちよつと考えている。そういう点では、医学教育で行われているのは非常に参考になると思います。

司会 法学と医学の関連性についてフロアのほうから、あとお1人、あるいは2人お願ひしたいと思ひますが、ご質問、ご意見ございませぬでしょうか。

甲斐 私の先ほどのコメントの中で少し足りなかつた分も含めて補足と質問をさせていただきます。宮下先生のお話をお聞き

して関心を持ったのは、最初は人形を使ったりして、だんだんこれが模擬患者になり、そして実際の患者という段階が踏めるという点でして、これが医学教育の強みでしょうし、それ踏まないと、また人材育成がでないと思うわけです。

ロースクールの場合も同様です。模擬裁判とか、その他の法律相談とか、いろいろやっておられますが、そのどこで医学教育の中でやられている、そういう段階的な実践教育スタイルというものを何とか法学教育でも少し取り入れる部分があるんじゃないかと思っています。模擬裁判は重要であることはわかっています。私も広島大学在職のとき、10年間模擬裁判をずっとやって、全部録画を撮っております。終わつた後、学生は大変充実感を覚えて、問題意識も持って、モチベーションも高まったという体験があります。ロースクールでも学生に聞いてみると、同じことを言われますが、医学ですとローアブライというふうなことを言われましたのですけれども、ロースクール教育でも医学教育に匹敵するそういうシミュレーションというのが、開発余地があるかどうか、ご意見を伺いたいと思います。

宮下 段階を踏んでという話がありました。ある面ではその段階が必要であって、特に患者さんにとって侵襲性の強い行為には、これは必要だと思えます。それからシミュレーションというものには、独自の教育的意義というのがあると思うんですね。シミュレーションさえ行っていれば、患者さんに対しての実習はほとんど必要ないものもあります。シミュレーションだけでアスターできるものもあります。これは例えば

聴診というようなことですね。確かに聴診器のあて方というのは難しいのですけれども、音を聴いて病的なものを知るといのは、これはシミュレーションのみでできることですね。その後の実際の病棟でのそういったものは省略できます。時間の節約になるということがあります。シミュレーションで済んでしまうものが、まずあるのかどうかということですね。

それから、実技の段階ということですが、どうしてもいろんな学生のレベルがありまます。先ほど来言っていますけれども、上下の学年の者が教えあうということですね。これが3年間の法科大学院の中でできるものかどうかということですね。そういう上下の学年にわたっての相互の実技学習というものが可能かどうかというのが、模索されてもいいのではないかと思います。

司会 どうもありがとうございます。パネルディスカッションの3つ目のシミュレーションだからできるということについて、亀井先生のほうからお願います。

亀井 その関連で、少し先ほどバンコン上のツールのことでわかりにくかったと思えますが、いま実際のバーチャル・ローアーム・システムと我々が呼んでいるインターネット上のものも、ちよっとお見せしたいと思えます。シミュレーションだからできるということであれば、まさにいま宮下先生も言われた、教えあうというふうなことは、やっぱりできるわけですね。ちよっとスクリーンを見ていただきます。先ほど教員は何でも全部見られると言っていましたね。これはアスターン法律事務所とバーナール法律事務所のそれぞれのページ

ですね。アスターン法律事務所は、バーナールからはこれが絶対のぞけないようになってくる。しかし、教員ですから、両方がのぞけるということになっているんですね。

こういうふうな例えば事務所内というのを開けますと、こういうふうな学生が議論している、ワイワイやっている、こういう内容証明です、遅くなつてすみませんとか、学生がこの中にいろいろ議論をしている。こっちの事務所も多分同じですね。これなんかは、交渉プランを貼り付けて、今度こういうふうにして交渉に臨みますというふうなことを、事務所内で共有をしているということですね。

これは事務所間の連絡ページということ、内容証明を送って読んでくださいとか、それぐらいですね。それ以外にこういう教員とSCの連絡ページがあります。教員への質問というのがありますね。依頼者の人たちが、学生がこんなことを言ってきたら、どうすればいいか、先生どうしましょうかというふうなことがここに載っているというふうなことです。ここは、事務所とクライアントの連絡ページということで、この辺が法律事務所からこの依頼者宛に指示をしたり、そういうコミュニケーションをするんですね。

ちよっと時間をとって申し訳なかつたですが、こんなイメージでいろいろ部屋をつくって、それから、役所への申請というのがありますね。法務局に例えば登記簿謄本を請求します。そうしたら登記簿謄本交付しますのご確認ください。これは教員がやっているということですね。こんなものもあるということですね。

りますように、学生同士はあってもないころでもないという議論をします。授業のときだけではなくて、それ以外も含めて取り組むということで、学生同士が教えあうこともできますし、こういう中に例えば上級生のチューターとかをグループに入れれば、そういう人がアドバイザーすることもできますし、いくらでもやりようがあります。だから、学内が1つのそういう社会というか、共同体というか、そういう中で事件と取り組んでいくということが体験できるし、その中で教えあう、学びあう、自分でやってみて教訓を得るといふか、そういうふうなことがありますので、非常にいいなと思います。

先ほど中村先生からのコメントで、ぜひ全面的な、多岐にわたるといふことを言われていましたが、こういうことを事件の進行をやりながらやっていますと、学生にとって単に平面的な法律の知識を当てはめるといふことではなくて、時々刻々動いていく中で何の議論をしなくてはいけなかが体験できるということかなと思っています。

1つの論点として、こういう授業は一体何をメインにするのかと。つまり、法律的な知識と分析というものは、この中に一部にすぎないわけですね。必ずしも法律の分析の優れている人が、こういう共同した取り組みの中で活躍するとは限らないわけですね。社会経験のある人のほうが、こういう文書でやりとりするのは慣れていますが、文章1つ書かせても、ちゃんと社会人としての書き方をわきまえたことを書いていけるわけですね。そういう能力に長けているということ、得をする面もある

のですが、法律的能力のある、ないとは必ずしも同じでない。この授業というのは、こんなに手間をかけて何をするのかということですが、必ずしも法的な分析力を増すというだけであれば、こんなに手間をかける必要はないのかもしれないです。効率的にやるには、もっと問題をたくさんやらせたほうがいいのかもしれないですけれども、それではやっぱり法曹として総合的な力にはならないのだからと。手間をかけてでも、どういうふうに人には話をするのか、どういうふうに文章を送るのかも含めた能力というものをつけて、教員もシスターをのぞいてみますと、テストとかやらなくとも、学生がどれくらいこの人は弁護士として通じるかというのがわかるわけですね。成績評価もこういうのがあれば、結構、日常評価というのができると思います。そういうたいりんな面でもコミュニケーションというのは使えるということには感じておられます。

司会 どうもありがとうございます。それでは、コミュニケーション教育だからできるというのは、まさに国際契約交渉を担当しておられる浜辺先生がおっしゃったことでありますので、浜辺先生からご報告への補足と、さらにフロアに対して議論を触発するというような呼びかけというように感じのお話をお願いします。

浜辺 先ほどの話の補足をまずしたいと思います。まず、ちよつと時差の関係なのですが、日本のほうは朝の9時から11時の2時間で、それがちよつと向こうの夕方5時から7時なのです。ですから、ちよつといい時間がとれまして、その2時間を使ってやっていくということなのです。

それから、毎回の授業は全部DVDに撮ってあるんですね。その中から1年目に撮って、少しおもしろい議論があったら、2年目のときには全然それが議論されなかったところがありました。そういうところが実はこういふ議論をしましたというのを見せたなどということもありました。

本来であれば、もう少しそのビデオを分析して、ここはこうしたいとか、せつかく撮っているの、それをもう少し先ほどの他の先生が紹介されたような、やっている様子にコメントをつけて議論することも本当はできたらいいのではないかと、ほんのわずかですが、そんなようなことをやったりもいたしました。

以上が補足ですが、それに加えて何か問題提起をいうことですが、あえて言えば、こういうことじゃないかと思うんですね。つまり、ローヌスクールに求められている役割というのはいろいろあるのですけれども、その中の1つに、専門家の高度化したニーズにも対応できるような人材を育成するということに当てると思います。

私の担当する「国際契約交渉」では、何も本当に高度専門的な内容を授業でやらせるのではなくて、むしろそういう場面において必要な基本的な議論をやっているという面があります。つまり、国際 M&A などというの、いま実務で数多く起きているというの中で、基本的に、この程度のことぐらいいは、それに携わっている弁護士であれば大体常識的に知っていきだといふような問題を中心に取っ扱っているという面があります。そういう意味で、高度な専門的な事象を教材とするものではありません。

が、その道の人たちにとっては当たり前にいったような、そういうレベルの学習であるわけですね。

この講座がもし例えば必修科目、せめて選択必修ぐらいにして、もうちよつと厳しい科目を選択させるといふような形になれば、ひよつとするともう少し人数を確保できるかもしれない。また、そうすれば負担もそれなりに合理的な負担に抑えられるのではないのかなと思うこともあります。そういう意味で、今後の課題としては、例えば高度専門先端科目の必修科目化といったことも検討すべきなのではないか。そうしないと学生はどうしても染をしようとする。それこそ新司法試験のプレッシャーもありますから、負担の大きい科目を避ける傾向が強まっているわけです。そういう中で無理やり取らせるみたいなことは好ましくないのではないかと、そういう意見もあると思いますけれども、そういうようなことも考える必要があるのではないのかなと思います。問題提起としてあるとすればそんなところでございます。

司会 どうもありがとうございます。フロアのほうから浜辺先生、それから河村先生のコメントも含めてご意見、ご質問がありましたら、どうぞ。

参加者 今日のテーマの法学と医学における共通の課題や相違点について、ずっと聞きながら考えておりました。最初に出了質問が宮下先生に対する質問で、コミュニケーションを部分的に使うのか、総合的に使うのかということ、いまの浜辺先生の話と重なるんですけども、あるいは河村先生のコメントとも関連します。コミュニケーション教育は、浜辺先生の言われる方

向の現代の法実務の専門化に対応するツールとなりうると思います。医学も法学もそうなんですけれども、ものすごく専門化して知識の更新がすごく早くなる。その中で、法科大学院とか医学部が最先端の知識を若い人に伝えていって、その若い人ほど逆に言えば我々よりも会社法でも何でもそうですけれども、法科大学院を出た人のほうがよく知っている、少なくともベースの部分では、更新される知識を1番よく知っているという機能を果たす。そういう教育のツールとして、コミュニケーションが役に立つという部分が一方向ではある、と思います。

だけでも、我々が最初に亀井先生と一緒に神戸大学の医学部に行き、コミュニケーション教育を医学部になぜ導入したのかと問うたときには、逆に医学のほうは先端化しすぎていて、臓器を見て患者を見ない、臓器を見て人の命を見ないお医者さんが逆に増えるというその危機感の中で、やっぱり医学の原点というのは人を見るんだというところを、コミュニケーションでもっと総合的に人を相手にするといふ基本部分を押さえるというところに向性を、設定されていくことでした。

我々が逆にさっきのあいうシステムでやっているのは、どっちかという当たり前の普通の離婚事件とか、どこにでもあふようなことについて、学生がある程度の紛争解決まで自分でやってみるということを通じて、そこでは人間の喜怒哀楽を感じながらやってみることを通じて、擬似体験だけでも、ひいては統合的な、あるいは総合法律と人生を見る法律家を育てていく方向でやっているのではないかなと思います。

それに対して、ただそれだけでは法科大学院はやっぱり役割を世の中に果たせないで、パーツ・パーツで先端的なシミュレーション教育もやっていくという、両方が必要なんじゃないかなということを今日の議論の中で感じました。

司会 どうもありがとうございます。他に何かご意見はございますでしょうか。

参加者 私の感覚がちよとずれているのかなという気があるものですから、1つ意見を申し上げますので、またご批判もいただきたいと思います。私たち戦後50年がございまして、そこでは先輩からきくと教えるものは教えてもらって、批判するのは批判してきたということです。例えば、音楽でも、踊りでも、スポーツでも、大工の職人芸でもみんなそうやってきたわけです。

その間、我々は例えば裁判修習でということ、裁判官4人により修習生4人が4か月濃密なトレーニングを受けて、それから検察修習でまた4か月、そして次は弁護士事務所へ行くところまで1人の修習生に5、6人の弁護士がついて教えてくれてやってきました。そういう意味では全くのOJTではないんですけれども、OJTにほとんど近い実務教育をずっとやってきたはずですが、ところが、ロースクールのほうに今度は肩代わりになったとたんに、いまここでこういうシミュレーションが導入されるという。我々の場合は本物を見て、本物の一流の先生がその場でやるのを見てきて、それで勉強してきたつもりでした。今日お話を聞きましたら、ロースクールでそれができないためにかわかりませんけれども、これ

が間違っていたらご批判いただきたいのですが間違いだったらご批判いただきたいのですけれども、シミュレーションで教育されるという。シミュレーションの価値を私は十分わかっているつもりですし、私も司法研修所でも模擬裁判を自分でつくると、東弁の修習委員会としてもやっていますし、自分の大学のロースクールでもやっています。そういう参加型でなされるロールプレイの重要性を私もわかっているつもりなんですけれども、それでもぎままごとという言葉がありましたけれども、やっぱりこれはままごとで、それはOJTとは似て非なものだなということをはっきり言っておかないといけないのではないのかなと思います。シミュレーションは本当に教育のツールの1つに過ぎない。座学と比較されたので申しますと、座学から比較すれば、シミュレーションのほうがいいに決まっているのですけれども、OJTということと考えると、やっぱりシミュレーションのほう1つ先にOJTがあるということではないでしょうか。シミュレーションで学生がい

るというデイスカッションするのはすごくいいのですけれども、私が研修所の教官の頃もそうでしたけれども、例えば、いまの反對尋問ちよとおかしいから、ストンプアして、私がそこで代理人として反對尋問しましょうと、そこでやるわけですよ。やっ

てやらせるわけですよ。一旦教官一言口を挟んで、先ほどの輸入ではありませんけれども、先輩が多少の踊りを踊ってみせる。そうすれば本当にそうなのかということと、その場で学生がすぐやってみる。そうすると、次からの尋問は見違えるようになってくる。午前と午後とは全然違うわけですよ。

ところが、シミュレーションの場合は先ほどから聞いていると、どうも学生が議論した後、どこに流れていくのかがよくわからないので、もう少しOJTの考え方が入ってこないといけないんじゃないかなと。私はシミュレーションというのはOJTとは違った、似て非なるものであるということを利用して、シミュレーションは利用価値があつて、価値が高いものであることとわかるけれども、やはり限界もわきまえるということと、それからやはりOJTとのつながりも意識してつくっていくかないといけないのではないかなということを申し上げたいです。

司会 どうもありがとうございます。それに関連して、ご発言があればお願いします。

参加者 関連しての質問です。シミュレーションでないといけないことは何なのか。OJTではできないことは何なのかということが幾つかあるのだと思います。先程の発言者が指摘された2つの法実務のあり方のうちで言うと、先端的な法実務の部分というのは、また少し違う部分があるのかもしれませんけれども、基本的な法実務の部分で感じるのは、例えば私いまいわゆるローリニングの講義を持っていて、法律相談ロールプレイをやるわけですが、それは実際のOJTの法律相談と全く似て非なるものだと思うんです。どこが違うかということ、これは医学教育ではまた少し違うのかもしれないのですけれども、例えば我々が法律相談のロールプレイをやるときに、事前に例えば菅原先生の編集された本とか、あるいは中村先生が書かれたようなリール・カウンセリングの本とかを読みます。そこには、いままでの弁護士の法律相談と見るときに権威的であり、非常に大きな問題があつたか、そういうことが菅原先生、中村先生の本には書かれているわけですね。

そういうものを見ながら実際にロールプレイをやっていく。我々はこういうふうにやってきたかもしれないけれど、果たしてそれはクライアントの視点から見るときによかつたのかということとを学生と一緒にデイスカッションをしていく。なので、既存の弁護士はこうやってきたと、こういう踊りの踊り方をちゃんと習いましょうというのではなくて、そもそもちよと別の踊り方があるのではないかとということとを学生と一緒に考える。これはシミュレーションじゃないと思いますし、クリニックでもある程度できますけれども、クリニックよりもシミュレーションのほう

が、そういうデイスカッションは非常にやりやすいなと思います。そういう意味ではシミュレーションというのは、OJTとは異なる独自の価値があるのではないかなと思つているのですけれども、そのあたりに関して亀井先生なり、あるいはもしかして医学教育の観点でもそういう問題意識があるのかということとを伺いたいと思います。

亀井 OJTというのは、やっぱりそこ

しか得られないものがあるので、結局のところ、私たちも弁護士としてやってきた場合に何で成長したのかというと、弁護士になつてから実際の事件と取り組んで、その中で失敗をし、いろんな議論をし、成長したという部分が大きいので、それに比べ

はこのシミュレーションというのはままで
だと言え、それはおつしやるとおりな
のですよね。

ただ、シミュレーションでないときな
いことというのは、1つは失敗が許される
ということがありますよね。いくら失敗し
てもそこで責任を問われないという、です
から勉強の途上の人がやるのには1つとい
い方法であると思います。私は、いまま
で本当に法学の理論教育とOJTとの間で、
本当になにか系統だった、あるべき実務家
とはどういうことについて、体系だった教育
というのがあったのだろうかという疑問
を他方では持っているのです。

つまり、いままで法曹養成制度、司法修
習というのがあったわけですが、その
中ではやっぱり徒弟制度に近い、自分の
真似をし、その背中を見てという、その
いう部分がかなりあって、どうかすると、
いままでの俺のやり方をどうだ、やってみ
ろというふうなものです。そういうもの
だと、その再生産しかなされないところが
あったように思うわけですね。

非常に大事な視点として、さつきも指摘
されていましたが、臓器を見て人間を見な
い医学があったのと同じで、法律ばかり
を見て人間を見ない法律家のあり方もあ
ったのではないかと、というふうな気がしていま
す。私なども司法修習とかいろいろなものを
を経てきましたけれども、その間、ついぞ
本当の意味で法律でなく人間を見る法律
家というのはどうあらねばならないのか、
それを試みに自分でやってついでいて
みる、というふうな教育を受けてきた覚え
はないわけですね。

実務家になったら、依頼者というのは、

どうかすると法律でもって何か解決してい
くための対象でしかないというか、処理す
る対象でしかない。事件を持ってくる人
でしかないという捉え方になりがちです。そう
いう実務家のあり方になりがちであったのに
対して、そうではないあり方を追求してい
くためには、やっぱりある程度体系をつた
えようというシミュレーションを使った、単
にまごといええばそうなのですが、まご
とを超えた法曹のあり方を中身にいっばい
盛り込んだ、できるだけ体系的なものを組
み立てることによって、次なる時代よりも
よい法曹というものが生まれたいくのでは
ないかと、そういうふうな意義を感じてい
るのです。

司会 どうもありがとうございます。
宮下先生、いまの亀井先生のコメントにつ
いて何かございますでしょうか。

宮下 私がまごことのスライドを出した
のですが、私の意図とはちよと違う議論
の展開になっているようです。まごこと
いうのは、決してネガティブなものではな
いのです。見よう見まねというのは、日
本だけでなく、おそらく世界中でいろいろ
あると思います。これは脈々と伝えられて
きた教育の伝承のパターンだと思えます。
まごこととは、1つの比喩として出したんで
すけれども、そういうものを体系立てる
ことが重要かと思えます。
シミュレーションというのは、医学の場
合はどこまでかシミュレーションでどこか
ら違うかというのは、なかなか棘引きが
難しいと思います。先ほど出したツールを
使ったの模型、あるいは人形を使ったのシ
ミュレーションがありますね。それから、

ちよと現実とは若干違う人間を使ったシ
ミュレーション、そして実際の病院の実習
での体験、これもどちらかと言えばシミュ
レーションなんです。究極のシミュ
レーションだと思うんですね。つまり、将
来自分が立ち立って医師として活躍する
ための一種のシミュレーションです。そこ
ではその実習者に医療というものは任せ
られているわけではありませぬ、あくまで
チームの一員として、見学ではまごとい
うのが動くように、頭が動くようにという訓
練の場であって、その主たる治療の選択と
か、あるいは治療の本身すべてが任され
ているわけじゃないわけですね。これも1つ
のシミュレーションだと思います。

そうすると、段階を踏んだシミュレ
ーションという語が先ほどありましたけれど
も、それが1つ実行可能な領域ではあると
思うんですね。これが法学、法曹教育の中
で、どのような形態でそういうことが行
えるかどうかというのはわからないのですけ
れども、OJTですか、これもシミュレ
ーションといえ、シミュレーションです。広
い意味で言えば、そうなるとその辺のボー
ダレスなものをいかにそれぞれの利点とい
うものを活用しながらやっていって、より
効果的な教育ができるかということにな
ります。

とにかく時間が短い教育課程の中で行
うとなると、どこかを切り捨て、どこかを
より伸ばしていくことになり、その
中で切り捨てられたものは理論教育です
ね。とにかくこれは本を読めばいいんだか
らということ、ほとんど現実的には授業
では教えていない面があります。さわりの
輪郭しか教えていません。それが不足し

てくるのは、また1つのごういっただシミュ
レーションといいますが、実務教育に走
ったときの欠点だと思いますけれども、その
欠点も工夫できるような、例えば不足した
知識がより明らかにされて、それを理論
なしというものを自分で本を読んで調
べるといった最低限のことができるよう
なものが本来の意味のシミュレーション、あ
るいは教育といいますが、だと思わんで
すけれども、あくまでもシミュレーション
というのは、その場その場でより実際の専門
職教育に適した方向に行くためのツール
であって、目的であってはもろろいけ
ないという感想を持ちました。

司会 どうもありがとうございます。そ
れに関連しまして、浜辺先生にコメントを
していただいて、そして、このパネル・
ディスカッションの総括というふうな形で、冒
頭にご挨拶いただきました久保先生に、日
井連法務研究財団のほうからのこのシ
ンポジウムの評価という観点からお話を
いただけたらと思います。では浜辺先生、お願
いいたします。

浜辺 いろいろとコメントをいただいた
ことについて、簡単に考え方を申し上げ
たいと思います。まずシミュレーションとい
うのはOJTと全く違うものだという点
です。これは、もちろんそういうことをき
ちんと押さえてという、むしろ強調して
おきます。要するに、OJTの場合は、実際
にお金がかかっていたりするわけですが、
ども、シミュレーションは当然お金がか
かっているわけではないのです。ただ、これはもし
現実だったら、これはすべしお金のかか
つた、場合によっては、すべし損害が生
じかねないというふうな話をしたりしな

がらやっている面があります。ですから、そういう意味で現実には本当にお金がかかってやっていることと、それは口では言っているけれど、本当に金がかかっているわけではないところにおいては、大きな違いは確かにあります。そのことを認識しながらやっております。

それからもう1つ、やっぱり総合的・統合的なビジネス全体を見るというような形でやっています。つまり、これは教員の問題意識とか発問の仕方によって、これは変わってくると思うんですね。当然、向こうのアメリカ側の教員も私も、やはりそういう問題意識を持ちながら進めています。つまり、題材そのものは先端的なんですけれども、それを通して何を教育しているかという点、結局それはかなり具体的なものであったり、一般性、汎用性のあるものではないかと思えます。また、そういうものにならざるを得ない面もあるのではないかと。また、そのような問題意識を持っているからこそ、教員がある意味では1つのプロとして成り立っているという面もあるのではないかなという感じがいたします。

司会 どうもありがとうございます。それでは日弁連法務研究財団の久保先生、よろしくお願ひいたします。

久保 長い時間になりました、先生方もお疲れかもしれません。今日は、冒頭第1部で、菅原先生にテーマベースのご紹介をいただきました。教材を共有しながら、教材を育てていくというお話でした。宮下先生からは、医学教育の現場でのコミュニケーションの活用についてお話をさせていただきました。異なる分野のご苦労を大変新鮮にうかがいましたが、驚くほど法学教育と似

ているところがあることに驚きました。

何百万円もする人体模型を使ってトレーニングをすることを知り、菅原先生からお話いただいた教材のテーマベースは何百万円、何千万円の模型に相当するものなのだということがつきました。

第2部では、亀井先生からバーチャル・ロープゲームのシステムのご紹介と、模擬依頼者の活用のご紹介をいただきました。浜辺先生には、ワシントン大学との間での契約交渉のコミュニケーションという、法律実務でわくわくするお話を伺いました。

私、今日久しぶりに大学に来てみたくすけれども、大隈講堂前を通つてふと自分の法学部に入つたときのことを思い出しました。私には、兄が1人います、工学部を出てエンジニアをしています。学生時代は実験室に入りびたっていました。私は大学入ってみたら法学部に実験室がないことを知って驚いたことがあります。法律事務所を開いたときも、まだコンピュータでできませんでしたが、コピーと電話器だけで仕事ができる。生産設備がいらないなというふうに思ったことでした。

今日の話を通じて、法学の世界も実験室というのがあり得るということを知りました。学生のときに社会科学は実験がないんだと習ったのですが、コミュニケーションというものを使うと、文字通り実験ができることがわかりました。実験をすることによって、その成果をフイードバックしてよいものをごしらせることができる。それは、教育だけではなくて法律実務をしていく面でも活用できるということに気づきました。

教育の手法として、書物を読んで、講義

を聴いて、仕事をしながら先輩の技を盗み見るようなことではなく、コミュニケーションを自ら体験として、それに参加をしながら知識や技術を身に付け、さらには倫理観も身体で学んでいくことができると思いました。

今日はそのような手法の有用性を知ることができて、大変価値があった1日だと思えました。簡単ですが以上でまとめさせていただきます。ありがとうございます。

司会 久保先生、どうもありがとうございます。皆さん、本日に長時間議論に参加していただきましてありがとうございます。本日のシンポジウムの主催者である科研費臨床法学グループは、早稲田大学臨床法学教育研究所の研究者を中心として、来年度、臨床教育と伝統的な司法修習との関係を、研究の柱として活動を進めていくと思っています。本日のテーマとしましたコミュニケーション教育は司法修習との関係ではどのように位置づけられるのか、あるいは先ほど話題になりましたOJTとリーガル・クリニックでの臨床教育とはどのように違うのか、などについても扱うことになると思います。来年の今頃は、臨床法学教育と司法修習というようなテーマでシンポジウムを開催することになるかも知れません。そのときには、本日のご報告と議論の成果を盛り込んでゆきたいと思えます。本日で参加いただいた聴衆の方々にも、ご報告をお願いすることもあるかと存じます。皆様には、是非、今後とも宜しくご協力をお願い申し上げます。本日は、どうもありがとうございました。

国際M&Aをめぐる模擬契約交渉のコミュニケーション
—早稲田大学と外国ロースクールの連携と先端ITの活用—

早稲田大学
浜辺 陽一郎

◆概要
早稲田大学ロースクールは、ワシントン大学ロースクールと同時中継により、国際M&Aの取引における交渉プロセスを通じて、契約のまとめ方、各種法律問題（会社法、契約法その他の基本的事項、日米比較）の検討、交渉の仕方から、契約書にそれを落とし込んでいくための技能を学習・検討する講座を開講している。
この現状と課題について、報告する。

◆講義の内容と進行

本講座は、例年4月から5月までは海外のロースクールとの提携により米国ワシントン大学ロースクールの教員と学生との対話、意見交換を英語のみで行うことを予定し、予定通り実践した。既に、2006年度と2007年度に実施し、2008年度に3年目を予定している。

その詳細内容は、共同する米国のロースクール教授との調整をした上で決められる。米国側の教員は2名、日本側は1名。米国側の教員がリードし、日本側教員がフォローする形で進行する。教員同士で質疑応答・議論もされる。

授業の進行にあたっては、随時、教員から提供された資料等を読んでもらい、学生同士の交渉が始まるが、適宜教員が介入して、疑問点を提示して、議論が進展する。

教員は受講者からの積極的な参加を促し、討議を行い、授業の7回または8回が、そうした形で行う。

各交渉のための事前の準備はメールマガジンなどを通じて行った。

この準備のために、参加学生だけで会合を開いて検討を行うほか、メールを通じて、多くの対話が行われる。

日本側では、学生から教員に対して質問が出されることも多く、教員の回答・助言を受けながら、学生の準備が進んでいく。この過程において、実質的な授業内容をメールで補充する形となる。

こうした教員の助言に基づいて日米学生間でドラフトの交換が行われる。授業2回目以降は、日米間において、少なくとも1回、時には2回のレターないし契約書ドラフト等の往復がなされた。このため、かなり密度の高い予習が行われること

が多かった。

こうした事前の準備により、英語力の不足をある程度補充することも期待される。

第1回	国際契約交渉のポイントと秘密保持契約の交渉、本取引の概要	第7回	本契約の交渉（その3）その他の条項
第2回	M&Aの基本的構造に関する交渉	第8回	付随契約の交渉
第3回	基本合意書（LOI）の交渉 ～独占交渉権や秘密保持義務、管轄・準拠法など	第9回	～M&A後の取引契約の交渉 国際契約交渉の諸問題（ワシントン）と検証
第4回	デューデリジェンス項目の交渉	第10回	残された課題の検証と確認
第5回	本契約の交渉（その1）レゾリューションのあり方について	第11回	法律意見書の作成等の諸問題と国際契約交渉の総まとめ
第6回	本契約の交渉（その2）買収金額交渉		

現実には、2年ともデューデリジェンス項目の交渉に2回を使っており、価値交渉をしたことはない。

◆他の授業との関連

バック・グラウンドとしては、会社法（特に事業再編の部分）と民法の財産権法ないし知的財産権法など国際取引実務に関する基礎的な知識を幅広く学ぶので、関連する科目は数多くあるが、それらについて事前に習得している必要はないものとしている。

国際私法の基本的な知識を有していることや、英米法に対するある程度の基礎的な理解を有していることは望ましいが、不可欠ではなく、授業で議論することが予定されている。

海外のロースクールとの提携により米国ロースクールの学生との意見交換を行うことを予定しており、この対応を可能とする必要上、「国際取引実務の基礎」を既習した者またはそれと同等の能力のある者、英語で対話する能力が十分にある者が望ましい。

しかし、それでは十分な人数の学生が集まらないので、必ずしもこれらは要件とはしないものとしている。

◆教科書・参考書

本講座に出席する学生は、あらかじめ教場で取り上げるトピックについての資料を配布し、検討課題を出すことになっており、その準備をしていくことになる。そ

の他は授業時に随時紹介していくことになっている。

◆ **成績評価**

成績は、教場での討議参加に対する評価(平常点)及び授業でのパブノーテンス(発言)によるものとし、最終レポートとして、本講座において学んだことをまとめてもらう形にしている。学期末に教場試験は行っていない。

◆ **受講要件**

本講座においては、ある程度の法律用語を含んだ英語を使用することが求められるが、本人の勇気と意欲と努力次第としている。本科目を受講する前に国際私法、外国法(英米法)を既習した者またはそれと同等の能力ある者であることも望ましいが、要件を高くすると受講しにくくなる点を懸念している。

◆ **リポート**

- 1 英語での交渉を、ネイティブのロースクール学生を相手に体験できる。
- 2 自由に質問・議論ができ、思い切った思考が許される。
- 3 少人数であるため、密度の高い学習ができる。
- 4 近時二一卒の高いM&A、国際契約交渉の実務の基本が習得できる。
- 5 会社法、契約法、民事訴訟法、国際私法などの実社会における活用方法、実務上の問題点が体系的に学習できる。
- 6 学生自身が主体となって交渉を進行させるので、学習進度に応じた授業が行われる。(場合によっては高度な内容ともなるし、基本的な学習ともなりうる)
- 7 日米間の交渉スタイル、法律の違い、法文化の違いを交渉を通じて体験できる。

◆ **問題点**

- 1 学生が集まりにくい。
- 2 負担が重いと考えられている。
- 3 学生の負担の程度は、どの程度の人数の学生が参加するかによるから、できるだけ多数の学生の挑戦を期待しているが、大勢の学生を集めることはできておらず、この点は今後の課題となっている。
- 4 英語による対話が難しいか、法的分析能力が弱いか、いずれかの理由により、理想的な交渉にはなりにくい。
- 5 実務のイメージがつかみにくい場合や、前提知識・経験が不足していると、授業前の学習に多くの時間が必要となる。

◆ **受講者への要望**

特に前半の演習運営においては、英語だけでコミュニケーションを図ることが求められるので、積極的に勇気をもって対話してほしいと呼びかけている。議論への積極的な参画と貢献を期待しているが、実質的な議論になるかは、その時々のメンバーによる。実務については滅多に体験できない自由な発想による議論ができるので、今後の活用が期待される。