

今日の報告会には、どうしても日程のご都合がつかないということで、ご参加いただくことができませんでした。米田先生は、インターネットを活用した法学教育や法実務の発展とその課題に関するセッションに出席されたようがっております。

今回のAALSの年次大会に参加して、法科大学院の全国組織として日本の法科大学院協会が果たすべき役割についてさまざまなことを思い巡らしました。アメリカは、日本とは違い、公法学会や私法学会といった主要な法分野における全国規模の学会がないように、AALSの各法部門の会合が、年次大会以外にもさまざまな機会を設けて適宜開催されているようです。日本の法科大学院協会は、各法分野の学会が果たすべきような役割を果たす必要はないでしょうが、法科大学院のアドミニストレーションのかかえる共通課題を検討する機会としての役割や、法科大学院のカリキュラム改革についての共通課題を検討する役割なども、取り組むのに値すること

なのではないでしょうか。また、AALSの今回の年次大会の主要テーマの1つであった法曹教育の方法論の検討は、フアカルティ・デベロップメントの重要な課題の1つであり、まさに日本の法科大学院協会でも取り組むべき課題だと思えます。さらには、AALSでは若手教員のリクルートメントの会合を秋に開催していますので、教員人事をよりオープンな形でおこなって、少なくともエントリー段階での教員採用の開放性に貢献しているようにも思えます。日本の法科大学院は制度がスタートして、ようやく4年が経過したばかりですから、各法科大学院ともに、自校の充実に多忙を

極めております。このような時機であるからこそ、法科大学院協会が各校に共通するさまざまな課題について、経験交流とあるべき姿の提示に重要な役割を果たすことが期待されているといえると思えます。AALSは設立されて既に百余年が経過しているわけですから、これと比較して日本の法科大学院協会にいろいろなことを期待するのは、あまりにも性急なのかもしれません。今回のAALSの年次大会に参加して、その活動の多様さと活発さから、翻って日本の状況を考えたのは私だけではなかったと思います。

今日のご報告いただいた、先生方、お忙しい中を誠に有難うございました。

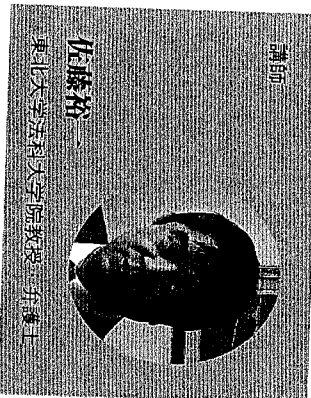
セミナー2

東北大学における 臨床法学教育

講師：佐藤裕一（東北大学法科大学院教授・弁護士）

東北大学における臨床法学教育

日時：2008年2月7日 午前10時～午後12時
場所：早稲田大学西早稲田キャンパス27号館305教室



講師
佐藤裕

東北大学法科大学院教授 弁護士

ですが、今日は主にローヤリソングを中心とした話をさせていただければと考えております。

まずはじめに、当校の概要についてご説明致します。在籍学生数なのですが、多少変動があるようですが、約250名でございます。内訳はL1の未修生が約50名おります。L2とL3が約100名ずつというところで合計約250名。基本的に1学年100名というごことなので、いわゆる中規模校という位置付けがされるのかなというふうに思っております。

所長・宮川 今日東北大学から佐藤裕一先生にお出でいただきまして、東北大学法科大学院における臨床教育について、特にご担当のローヤリソング授業についてお話しただけなのではないかと思っております。それではよろしくお願いたします。佐藤 ご紹介いただきました佐藤裕一でございます。今日はこういったお話をする機会を与えていただきまして、非常に光栄に存じております。早稲田大学にはこれまであまり訪れる機会がなかったのですが、今日来てみまして、本当に素晴らしい施設であることに、非常に驚いております。

私はこの4年ばかり東北大学の法科大学院におきまして、ローヤリソングやエクスターソングを担当しております。その他の臨床法学教育にも多少携わっている

1番新しい直近の入学の学生数でございますが、入学手続を完了した学生が105名でございます。内訳を申しますと、既修が55名、未修が50名という構成でございます。一応募集要項では既修が55名程度で、未修が45名程度というようにごことになっておりましたが、合格の判定会議でもって今年はこのような数字に落ち着きました。

新司法試験の合格者、合格率でございますけれども、昨年度につきましては、96名の受験者中47名が合格しました。対受験者数の率で言いますと49.0%でした。これはもう塚原先生が非常に詳細な統計を作られておりますので、そちらを見ていた

なければ大変よくわかると思うのですけれども、やっぱり50%は超えなかったなどというのが正直なところなのですけれど、またその一方で言いますと、国立大学では、必ずしも学生に対して受験を意識して懇切丁寧に指導しているというわけではありませんで、その中でやはり学生の頑張りでここまでやったんだという、そういう感覚を私は持っております。昨年、慶応の漏洩問題がありまして、非常に学生に対する受験指導的な対応ですね、それをどのようにするかというのが大学のほうでも非常に悩んでおります。何とか英知を集めて学生のニーズに応えるように、なおかつ、もともとロースクールの理念は、あくまでもそれを貫徹していることと一生涯懸命苦闘しているところでございます。それは、後にもまたお話をさせていただければと思います。

教員数でございますが、ロースクールで言いますと教授が23名で、准教授が12名でございます。うち実務家教員が10名というところでございます。東北大学法科大学院に限らないのですが、東北大学法学部の教員の特徴といたしまして、女性教員の比率が非常に高いこととまずあげられるかと思えます。今日は統計を持ってこなかったのですが、教授会をざっと見渡して35%。准教授に至っては半分ぐらいか実は女性教員でございます。憲法の辻村みよ子先生が中心となりまして、男女共同参画社会の推進を研究しておりますので、このようになっていくというわけではないのですけれども、非常に優秀な若手の女性教員が数多く活躍しているということが教員についての1つの大きな特徴だと思います。

実務家教員の割合ですが、純粋な弁護士は3名でございます。あと裁判官ないしは出身の教員が2名、検察官派遣教員が1名、あとは行政庁から来ていただいている教員です。行政庁から来ていただいている方は、経済法であるとか、知財関係であるとか、環境法であるとかそういった講座を担当されております。

キャンパスですが、片平キャンパスというところがございます。高等裁判所から5分、仙台駅からは歩いて10分という、非常に地の利に恵まれた場所でございます。今までは大学の本部があったり、あるいは理科系の研究所の施設があったのですが、その中の一部を改築いたしました。ロースクールの施設とさせていただきます。

ちょっと残念なのは、実は法学部がここでございます。川内キャンパスという自転車で7、8分ぐらいいのところにちよつと離れております。研究者教員の研究室が主に川内のほうにあるものですから、そういった意味で学生のほうが研究者教員とコミュニケーションをとるといふことのちよつと不便さがあるというふうに感じております。この辺は将来的にはきちつとした一体の施設をつくる必要があるのではないかと考えています。

片平キャンパスへ行ってみますと、川内の若い学生が元気に何か色とりどりの洋服を着てというそういう雰囲気と違っています。やはりロースクール独特の雰囲気があります。片平キャンパスというのは非常に歴史もあるのですけれども、建物も非常に古でございます。いわば近代建築みたいな形でそれを残そうという実は市民運動があるような建物なのですけれども、それ

を内部改装して今利用しているのですけれども、何か全体に落ち着きがあつてとても勉強するという雰囲気のあるキャンパスだなというふうに思つております。

若干カリキュラムについてまずお話ししたいのですが、実務基礎科目は昨年からちよつと改正になりました、必修が10単位で、選択必修が2単位となり、それ以上を履修することになりました。必修科目としては法曹倫理が2単位でございます。法曹倫理は裁判官教官と検察官教官と、あと弁護士教官が3人合同で受け持つております。

次に、民事行政裁判演習、これがL3の必修でございます。3単位でございます。これは弁護士教官と裁判官教官が3名で担当いたしました。あと刑事裁判演習という、これも3単位、L3の必修科目でございます。これを検察官教官と裁判官教官と弁護士教官が、それぞれの実務を対象とした講義で、起訴状等の起草も課せられております。

民事要件事実基礎2単位なのですが、裁判官教官が担当しておりますが、実はこれ開校当時は選択必修でございました。それが昨年からやはり要件事実の基礎というのが、司法修習の関係の中でも重要なということになりました、必修ということにさせていただきました。学生はすでに入つておつたので経過措置はあつたのですけれども、新しく入られた学生からは必修になります。

今申しました法曹倫理と民事行政裁判演習と刑事裁判演習と民事要件事実起訴、これを含わせて実はもう10単位になつてしまふのですね。これでも必修10単位。

それで選択必修2単位ということで、何が選択必修にあるかといひますと、リーガル・リサーチ、これは2単位でございます。これはもちろん法情報検索といふことなのですが、これはL1、L2に配当されております。L1で、特に純粋未習の方々は受講することが多いといふふうに把握しております。

それからリーガル・クリニック、これも2単位でございます。リーガル・クリニックは、後ほどお話しします。ローヤリグ、これも2単位でございます。ローヤリグは、私どもは実はA、Bという形で週に2コマ開講しております。エクスターニッツも2単位でございます。これは夏休み期間を利用して、月曜から金曜までの5日間なのですが、受け入れ法律事務所に行つていただくというスタイルをとっております。

参加者 5日間で2単位なんですか。

佐藤 後ほど申し上げますが、事務所に行くのは5日間ということでございます。て、実はそれを素材にしたその後の討論の講義が前提になつております。あと模擬裁判が2単位、残念ながら民事模擬裁判はございませんで、今のところ刑事だけに留まつております。

今、申し上げました中で、いわゆる臨床法学科目と言われているものは、リーガル・クリニックとローヤリグとエクスターニッツと模擬裁判、この4つになるのかなと思ひますので、この4つを中心に若干お話をさせていたただきたいと思ひます。

まず、リーガル・クリニックでございますが、当校のリーガル・クリニックは実は早稲田のような法律事務所を抱えており

ません。東北大学の中には、実は法律相談所という組織があるのですけれども、そこで生の事件について、研究者教官が中心になつて学生と一緒に相談をする、あるいは出張して無料で法律相談会をやるという伝統的な組織がありました。しかしながら、やはり教育効果の関係からして、適切な法律問題を含んだ相談に当たればいいのですけれども、生の事件ではなかなかそうはいかないということなものですから、当校では模範的な法律相談というものにしております。

具体的には、研究者教官が2人、弁護士教官が2人、その4人がペアになりまして、自分の主任の問題をつくつて、教官が相談者役になつて学生に回答してもらうと。それを後から解説をするといふような形の本当の模擬相談的なクリニックになつております。その是非はいろいろあるのでございますけれども、やはり1番考へましたのは、法的な問題も含めた形の中身のある、学生にも考へてもらふ、ノウハウだけじゃなくて、中身を考へてもらふような相談が望ましいといふことであろうふうになつたといふふうに認識しております。

まず受講者状況をお話ししたいと思います。昨年ですが、リーガル・クリニックが6名というとても少ない数でございます。ローヤリグのほうも、実は10名しかおりませんでした。一昨年度26名おりました、その前も20名以上おつたのですが、ちよつと大学側の履修指導を学生が誤解した面がありまして、L3を中心にローヤリグを取るようになつた形ではなかつた原因といふふうに聞いております。

私のほうからは、もちろん一定の法律知識があればローヤリグを十分受けることができるし、その後の勉強にも資するところがあると思つておりますので、L1は無理だと思つていますが、L2、L3を対象にということ、今年度は開講させていたでございと思つております。

エクスターニッツは、16名参加をしていまして、塚原先生から月曜から金曜だけでも2単位というのは甘いとのこと指摘がございましたけれども、さすがにそれでは、あまりにも単位としては甘うございませんで、一応流れとしてははじめにオリエンテーションをやつております。1コマを使いましてオリエンテーションをやつていまして、研修先の法律事務所で弁護士がどのような仕事をしているのかということも含めて、あと注意事項などもございまして、あと弁護士と照合させていふことが初回でございます。各研修先に行つて、エクスターニッツとして弁護士技術の指導を受けるわけなのですが、今のところ法律事務所に限られております。当初は仙台だけだったのでありますが、実は一昨年から東京の法律事務所、大手の事務所でございますが、そこにもお願いすることができまして、東京でエクスターニッツをする学生も出てきております。

実は、2人1組で行つていただいております。1人のほうがいいという話もあつたのですが、やはり2人で行つてもらうことによつて、その2人間で目にしたものについて学生同士でも議論ができるというのが、1つの大きな意味かなと思つておりまして、今後できれば事務所には非常に担当をかけるのですけれども、2人1組とい

うことでやりたいなと思っております。

必ず研修内容についてのレポートを作成・提出していただいております。レポートは2種類ございまして、1つは、エクスターシブ日誌のようなものでしようかね。その5日間、どのような研修を行ったかという点について、それ以外にその5日間の中で自分が1番興味を持って取り組んだ問題について、これはA4で3、4枚ぐらゐの1つのもどまった形のレポートを提出していただいております。

それを受けて、研修結果レポートについての討論と講評というこういう機会を実は設けております。これはエクスターシブに参加した学生、あとわれわれ指導する教員が集まりまして、3コマ使しまして、主担当の官選弁護士が司会進行役を務めまして、学生から何でこんなふうに感じたのかと、弁護士の処理方針をどう思ったのか、そういつたことを聞きまして、指導担当弁護士側もレポートに対する質問をしたりという、全員にそのレポートを配布するものですから、全員でレポートを見た上で、それで討論をしながら講評にもつていくという試みでございます。

それがあるからエクスターシブ2単位ということが何とか成り立つのかなと思っておりますが、やはりいかに5日間が少ないなというのが実は私の感想で、5日が10日になったから質的に変わるかなと言われます、そうじゃないのかもけれども、せんけれども、やっぱり5日間だとお客さんの存在だなと思っております、個人的には私、2週間ぐらゐいることがやっぱり必要じゃないのかなというふうには思っ

ております。2週間あれば何とか弁護士業務の流れのようなものを実感できますので。

参加者 出された日誌も全員に配布するんですか。

佐藤 日誌は配布いたしません。日誌じゃなくて、今申しました特定の自分が1番興味を持った、あるいは起案をさせてもらった問題ですね。それについてのレポートを全員に配っています。但し、レポートの書き方としても事件が特定されないように一定の配慮をしておりますし、講評の後で回収しています。

参加者 難しいですね。

佐藤 はい、そうですね。

参加者 どんな事件をやっていたかということ自体も、外に出していいものやら、そういうのが出るものですからね。

佐藤 しかも学生は必ずしもそういうリアクティブな感覚がないものですから、弁護士のほうで予め配慮してあげる必要があります。

エクスターシブは16名ということで、非常に人気がある科目で、多分これは受け入れ事務所は限られているものですが、希望としてはもつとあったと思います。多分30名近い希望がある中で、16名に限定したということになっております。模擬裁判は、これは刑事なのですが、非常に教官が熱心でございます。15名という参加がございました。模擬裁判は、準備、記録の検討から、いろんな戦術を練るということと非常に準備が大変で手間暇がかかるということで、学生からちょっと敬遠された感があったのですが、やはり教員の熱心さが実ってきて、去年一定数の受講

生があったということはやはり非常によろしかったと思っております。

民事については、まだ実は模擬裁判という企画はないのですけれども、追々考えていかなくちやならないな思っています。刑事の模擬裁判は別なのですが、リーガルクリニックとローヤリソングとエクスターシブなのですが、この科目の関係というのはどういうふうになっているかというのが、ちょっと非常にフレンジーな面があるのですけれども、一応私のほうとしてはリーガル・クリニックをするにしても、エクスターシブをするにしても、やはりローヤリソングを受講した上で、こういう科目を受講することにごく大きな意味があると考えています。特にエクスターシブに関しては5日間だけ事務所に行って講評を受けるというだけでなく、ローヤリソングというのを経た上で各事務所に行つてはじめて自分の学んできたことが、現実の業務の中でこんなふうに生きているんだなということが理解できるようになればというふうに考えております。

次にローヤリソングの授業の特徴についてお話をさせていただきたいと思っております。講義の目的なのですが、実は2月2日に、これは梶島先生も出席されましたローヤリソングの拡大研究会の中で、ローヤリソングに限った議論ではあったのですけれども、ローヤリソングにおけるロールプレイという目的を一体どういうふうに考えるべきかという、そういう議論がございまして、大きく言うところ2つの流れがあったように思います。

1つは、やはり法的な知識、思考ということを前提にした上で、それを活かすため

に必要なスキルというのを学ぶということに目的があるという考え方でした。ところが目的が異なるという考え方を。このように法的な知識、思考ということと前提とすべきだというそういう議論が一方にある中で法的な知識どうのこうのというのはなくて、コミュニケーション能力を活かすためにどのように話を聞き出すのか、どのように交渉するのかといった、そういったいわゆるコミュニケーション能力を養うという、そこにこそ目的があるのではないかという考えがありました。そういう2つの大きな流れがあつて、もちろんその中に中間的な意見はたくさんあるわけなのですが、私個人としてはどちらかと言えば、前者の考え方を取り入れて講義を行っております。

シラバスをお配りしてあると思いますが、それをご覧になっていただきたいと思います。私のシラバスの中では、目的のところは「弁護士として法律実務に携わるといことは、幅広い法的知識を前提として様々な立場の人とコミュニケーションをとりながら、よりよい紛争の解決や権利の実現をめざすことを意味しています。そのためには依頼者からの法律相談、受任に始まり、相手方との交渉、裁判における権利、主張、立証といった一連の事件処理の流れの中で、それぞれの時点における適切な実務的スキルを身に付けるということが必要となります。」と、こう書いてあります。

2項のはじめには、「この科目においては民事紛争の発生からその解決に至るプロセスにおける実務的スキルの養成を目的とします。」というふうに書いてありまして、

やはり単なるコミュニケーションの問題ではなく、幅広い法的知識・思考を前提としていくことを考えております。今日お配りした授業計画の中にも書いてあったし、シラバスにもあるのですけれども、「ローヤリソング」というのはこれまでに学んできた実体法や訴訟法の法的知識を現実の紛争解決の場において、どのように活かしていくのかという手法を学ぶものです。」これが私が現時点で考えているローヤリソングの定義と目的でございます。こういったことを念頭に置きながら講義のカリキュラムを組んで、講義の内容を組み立てているつもりでございます。

講義の進め方なのですが、やはりいつも意識しておりますのが、具体的に、かつ豊富な資料をもとにして、学生に考える素材を提供するというところでございます。陳述書的なものだけではなく、客観的な交通事故証明書のようなものであるとか、診断書のようなものであるとか、様々な示談書であるとか、内容証明郵便であるとか、書証的なものもたくさん学生に示して、あと事件の流れも示して、その中から一体事実をどのようにしてそこから読みとっていくかということも非常に大事なことでございます。それをもとに学生と対話をして、学生同士の議論というのも多く取り入れています。A君に聞いて、A君の答えだったらA君に私が尋ねて、次にB君に聞いてB君の答えだったら、じゃあA君とB君をもって議論・討論させると、そういったことを実は工夫しております。

講義の対象なのですが、中教審等だと、どうも法律相談と交渉とADRというところにとどまっておりますが、私の講義では実は民事紛争の発生から解決、権利実現に至るプロセスということで訴訟手続を取り上げてございます。シラバスにございますように、講義は全部で14回ございまして、11回目、12回目、13回目というのが、裁判上の手続というのを対象としたしております。

学生は必ずしもそういった議論・討論に慣れているわけではございません。法的知識も必ずしも十分じゃないわけですが、「不要にへこませない」ということを実は考えています。そこで何を言っているんだと、君はこんな法律も知らないのかと、それは前提が違うじゃないかというふうに言っちゃうと先に進まないの、萎縮効果を生んでしまいます。やはり、今、君そういうふうには言いたけれど、こういう観点で捉えられないかと、こういう観点でもう1回捉えてみてどうか、もう1度考えてみようという形であるだけ答えを引き出して、みんなを同じ土俵にのっけていく中で議論・討論させるといったのがやはり大事なのかな

と思っております。あと、ローヤリソングで注意しておりますのは、やはり生の素材を使う、そこで自分の持っている法的知識をどういうふうに使おうかということですので、「自分の頭で考えて自分の言葉で話すこと」、これができる学生であってほしいなということも思っております。なかなかそれができないんですね。何か法律的な質問なんかしらしても答えられるのですが、それは本当に理解して答えられるのではなくて、教科書に書いてあることをそのままその事例に合わせて話しているだけで、言葉でしか覚えていない場合があるんですね。ちょっと角度を変えていくとわからなくなる。だから本当に解っているというためには、教科書に書いたあることを具体的な事例にあてはめてみて、さらに考えて、そこでではじめて自分のものになって、それで自分の言葉で表現できると、そういったことが重要だと考えています。

予習はたくさんいるんなケースを出しますので、そのケースの中で皆さん検討してきてくれます。それから、後にお話しますケース起案というものがございまして、そういうものを予習してきてもらって、前の日の午前11時だったかな、午前11時まで私の事務所のメールアドレスにメールで起案を送ってもらおうという、そこから私が必死になつて採点・分析するわけなんですけれども、そういった予習もございまして。一方復習もとても大事だと思っております。みんなに考えさせたことについて、例えば私は法律相談を2種類に分けています、本当の弁護士会とか法テラスでやるような一般市民が突然相談に来るとい

に資料がない初回面談の法律相談というものと、ある程度面談がある、例えば顧問会社の法律相談という2つに分けています。特に後者のほうはある程度の契約書であるとか、質問事項というものをフックで送ってきて、それを素材にまず弁護士が検討する時間があるんだということを前提とした法律相談をしております。それは予習が必要なわけなのですけれども、後者のほうはかなり調べて対応するというそういう要素が大きくなっていきます。じゃあそれをどうやって集約するかということなのですが、講義後に、顧問先に対する意見書というのを私が起案して、それをTKCにアツプするというところで工夫しております。

講義の主要な柱なのですが、これはお配りした私の授業計画案です。これは2008年、実は来年度といいますが、4月からの授業計画案等で、確定じゃなくて今練っている最中なのですけれども、毎年少しずつ改善していったりよりよいものをつくりたいなと思っておりますが、講義で使う設例も少しずつ変えていったりしております。それで、1番はじめのほうに書いてございます講義の目的、進め方、これはシラバスをそのまま、1番新しい改訂したシラバスをここに書いてございます。

第3の授業計画の概要をレジュメに拡大させたものが私の講義内容になるわけでございます。例えば、1回目の講義は現代の弁護士業務というタイトルなのですが、その中で導入部分の中でも弁護士業務の現実の流れ、弁護士業務の変化、紛争解決における弁護士の役割とか、弁護士の業務以外の実生活等々お話ししています。そして

ケース研究として弁護過誤事件を扱っておきます。具体的な例を3つ挙げまして、1番目は控訴期間を超過した場合の損害賠償の事案、遺言無効の訴訟をやっているうちに遺留分減殺が時効にかかったという2番目の事案。3番目は、手形の支払提示をするときに完全手形じゃなくて、白地手形だったために訴及権が保全されないという事案です。このケースの弁護士は、被告の代理人でしたが、支払い提示時での手形の状況についてマイクロフィルムを確認しなかったと、マイクロフィルムを確認せずに自分が裏書人であるとして和解して支払ってしまったという弁護過誤事件です。だから中身としては法律的な問題を含んでいる問題でございます。

その一方、1番はじめの講義で私がすぐく注意しておりますのは、弁護士というものがどういうものかということについてお話しすることです。このレジュメにはあまり書いていないのですけれど、弁護士の多様性ということを非常に強調してお話しいたしております。いろんな弁護士がいるということですね。なおかつ、弁護士というものを計る物差しというものは1つではないと。とても評価も多様なものがあるんだということをお話しています。よく裁判官の世界において評価の問題として、「できる」「できない」ということが言われます。あの裁判官はできる、あの裁判官でできないねとかいう。それがいわばすごく大きな物差しとして裁判所でも使われているのではないかと、われわれいつも思っているのですが、弁護士にはそれはないのですよね。

学生に、弁護士についてどんなイメージ

を持っていますかと聞いてみます。良い弁護士というのには、議論が強くてお話が上手で、立て板に水のようにお話をしてお話を説得するイメージだそうなんです。もちろんそういう弁護士も優秀な弁護士だと。だけれど、それだけが優秀な弁護士ではないと。優秀な弁護士のタイフーンというのはもつとたくさんいるんだと。話すのはあまり得意じゃないかもしれないけれども、起案能力がすばらしいと。いろんな文献を調査してものすごくすばらしい文書をつくるというのに長けている弁護士がおります。あるいはものすごくコミュニケーション能力が高くて、なかなか口が堅い方からも信頼関係を築きながらいろんな話を聞き出すことができる、そういった弁護士もすごく優秀な弁護士だと。またとても体力がある弁護士もすごい。交渉の場において相手が根負けするぐらいに体力があつて決して疲れを見せない、しかも精神的にタフな形での交渉ができる、そういったことも弁護士の非常に大きな素養なんだという話をいたしまして、しかも弁護士の評価というのはいろんなところに評価があるんだと。弁護士会の中で評判のいい弁護士というものもあると。裁判所から評判のいい弁護士もいると。そしてそれは必ずしもイコールじゃないと。依頼者から非常に評判のいい弁護士がいると。ついでに仙台の繁華街の国分町のマクドナルドに評判のいい弁護士もいると。それも1つの弁護士の勲章なんだと。いうようなことで、弁護士の多様化、評価はたくさんあるんだというようにお話しします。学生が弁護士目指す上でも、まだ弁護士のイメージを描ききっていないかというところがございます、そこで

ちらからローヤリソングという形で弁護士実務を学んでいく場合に、自分はこういう弁護士像を自分は目指そうかなというのを、どういうふうにして自分の頭の中にイメージを描きながら勉強していくかという導入部分か、私はすごく大事だと思っています。今の話を学生はとても興味深く聞いて得るところがあるみたいで、授業評価の中でも初回にそういうことを言われて、自分はこういう弁護士になるうということを思つて勉強しましたということを言っていたので。

2回目の講義の中で面接技法について話をしております。面接技法も具体的な例を3例ほど挙げまして、その中で話をしていきます。私の失敗談なども話を交えて挙げておきます。1つだけ紹介しますと、ある公的機関の法律相談で、私は弁護士になつて日が浅かつたんですね。多分昭和60年代だったと思いますが、夜うるさくて眠れないと。とにかく大きく響く音がして、安眠を妨害されてしまって、いろいろ調べただけれども、どこにも音のするものがないと、発生源になるようなものはないと。マクドナルドだつたんですが、大家さんにも言つたし、建設業者にも言つたし、あと交番にも言つたし、あと果にも言つたし、市にも言つたし、その結果病気がやまいかと言われて、今は心療内科に行つていてるんだけれども、今度精神科に行つて言われて、いろいろ相談でした。どう聞いても客観的な資料がないんですね。心療内科に行つているぐらいだったら、すごい何というか精神的に不安定だったりして、すごい気に病む方なのかなというふうに受けとめました。しかも権利主張が

かなり強くて裁判で訴えたいというのでした。大家さんも訴えたい、仙台市も訴えたいんだという、そういう相談だったものですから、ちょっとこちらも構えてしまつて、きちんと対応したつもりではあったのですが、やはりその方に完全に共感することは実はできなかったという感じがありました。

私が1か月後にもう一遍そこと同じ法律相談に行つたのですが、同じ相談者からもう一度来られたんですね。この前の先生ですわということで、実はあれからある研究所に調べてもらったら低周波公害、まだ昭和60年代だと低周波公害がそんなに一般的じゃなかった時代なんです。低周波を調べてもらったら、やはり近くにある工場のコンプレッサーから低周波が出ておつたということがわかつたんです。そこで交渉してみることになりましたという、そういう話でした。この時の相談を通じて依頼者の言うことに弁護士としての既存の知識だけでは判断せずに、謙虚に耳を傾けてできるだけ多くのご話を聞き取るということが、いかに大事なことかなということが私自身そのときに大きく経験したものですから、そのことも学生には具体的な事案として挙げて紹介するようにしております。

そういった面接技法について、いわばこんなふうにして聞くのがいいんだということとを2回目の講義で示した上で、3回目、4回目の模擬演習ということを実際に行つておきます。この面接技法や交渉技法の理論面については、実は自分でも自分の参考にしたのですが、基本的には自分の頭で考えました。やっぱり皆さんも同じだと思いますのですが、講義ノートをつくるとい

うのが非常に大変なことでございます。実は私がこの講義ノートをつくったときは、名古屋のローヤリソング研究会の本がまだ出ていなかったんですね。これが出ていなかったということは結果的に非常に良かったと思うんですね。あの本はかなりまとまった良い出来のもので、それに引きずられるところがすごくあったのかなと思います。あれを参考にせずに自分の頭で考えて、いろんな工夫をして、自分の講義ノートをつくるということが出来て非常に幸いだったと思います。日頃から学生に対して、自分の頭で考えて、自分の言葉で表現しなさいと指導しておりますので。

模擬演習は3回目の講義なのですが、3つのパターンがございまして、1ケースの多重債務の整理という案件は、うちの事務所の職員を相談者にして私が弁護士役をして、いわば法律相談はこうするんだよというお手本を示すということでやっております。

2ケースは相続放棄の事例なのですが、これは相続放棄と法定単純承認の関係、あと生命保険金の受領が絡む問題なのですけれども、これはうちの事務職員が相談者で学生を弁護士役にして相談をして、たまたま変な方向に行ったり、法律的に基本的な誤解をしている場合などは私がここでちょっとストップということで軌道修正しています。3ケースは、私が相談者役で学生が弁護士役というものです。時間が実は20分というふうには少ないのですけれども、本当は1ケースあたり30分ほしいなと思っているのですけれども、なかなかそうもいかなくて20分ということにして、最後に相談の

仕方についての検討を行っています。

もちろんビデオとか利用した形で、次回に時間かけて講評をやらねばいいというふうにも思うのですが、そういうビデオとかを使っていないものから、その日のうちにやはりその問題については議論・検討するというところでこういった時間配分になっています。

参加者 学生は、1人ですか、2人ですか。

佐藤 2人1組でやっています。4回目の顧問先の法律相談についても同様でございます。1ケースの建築基準法違反の請負残代金請求については、うちの事務職員が相談者役、総務課長の役をやっています。学生が弁護士役です。2ケースの許借行為的な財産処分事例というところこれは難しい法曹倫理に絡みそうな問題なのですが、これは私が相談者役で学生が弁護士役ということをやっております。

参加者 相談は全部その場で事例を与えるのですか。

佐藤 いえ、先ほど申しましたように、一般法律相談は基本的にその場でやりませけれども、顧問先の場合は、あらかじめ詳細な質問書とか、あと今までの経過一覧表とか、そういうものをTKCに載せておいて、学生に情報として与えております。一昨年までは資料的な情報だけを与えておったのですが、実は去年からちよつと情報だけ与えたのでは学生は消化しきれないなというのがわかったものですから、回答のヒントみたいなものをちよつと与えるように昨年から工夫いたしております。

参加者 一般相談のほうは、全くぶつつけ本番で。

佐藤 ぶつつけ本番でした。一般相談で答えられる範囲の問題にしています。法定単純承認と相続放棄と生命保険金は受領していいのとか、熟慮期間の3か月すぎた場合の事例にしていますけれども、でもなかなか答えられないですね。だから、ちよつと無理だと思ったものから、はじめからこういう問題を取り扱いますよということを項目だけは事前にアナウンスするように変えました。

参加者 学生は相続法弱いから、勉強させておかないと答えられないですよ。

佐藤 そうですね。

参加者 これ回答までやるんですか。

佐藤 やります。5回目、受任の決定と証拠収集、ここでは弁護士倫理についても実は若干扱っております。4ページ目のほうになります。ケース研究の中で利益相反の場合とか、第三者を介した事件の受任の場合とかに現実にも受任してもいいかどうかということを検討してもらっています。

あと、息子に一方的な過失があつて自賠責のお金も出なかったような交通事故でもつて、ご両親がこれはお金の問題じゃないんですと、本当に真実を知りたいんですよ、そういう希望があつた場合の訴訟を受任していいかどうか、あと受任した場合に訴訟の経過について一体どういうことを留意して訴訟を遂行しなくちゃいけないかなということを考えてもらっています。

証拠収集の中で弁護士法23条2の照会を起案してもらっています。これは前の回のケース研究の資料として、実はTKCに参考起案として23条照会の起案を載せて

ありまして、それを参考にして、ここには交通事故のケースをあげて患者に対して患者の症状を照会するという形を、医療照会を起案してもらっています。

それで6回目、受任後の相手方のコンタクトとそれを踏まえた戦略ということ、ここでは内容証明郵便の起案をしております。コンタクトの方法として、相手方と面談する場所を、これもケース研究で、暴力団関係者からうちの粗事務所に来いと言われた場合に弁護士としてどうしますかという状況設定、あるいは交通事故の被害者から、まずは病院にお前が見舞いに来いと言われた場合にどうするか、こういうことを考えてもらうようにしております。この後何回か、現実の交渉の演習があるものですから、その前提として戦略をどのようにして立てるかということをテーマにさせていただきます。

7、8回目、模擬交渉演習も2つに分けておりますが、模擬交渉演習も2つに分けております。相手方が本人自身である場合と、あと当事者双方に弁護士が付いている場合と2つに分けてやっております。1つ目のほうでは、交通事故で被害者が暴力団関係者の場合、私は実はサンガラスをかけた暴力団員役になっておりまして、1番はじめに灰皿ねえぞ、俺は客扱いされぬかなんて言うセリフから始まるということになっているのですが、30分使っています。

もう1つはダリケーターな事案なのですが、強制わいせつの被疑事件で逮捕されている依頼者の弁護士、学生はその弁護人の役をもらうのですが、うちの事務所の女性に、被害者が高校生なものですから、高校生の母親の役として示談交渉、示談交

渉まで持っているかどうかがヤマなんですけれども、いかにして被害感情を和らげて今後の示談交渉につなげていくかということをやっています。とてもうちの事務職員働けてまして、学生がとても対応に苦労しております。

当然告訴されている事案なものですから、タイムリミットがありまして、とても難しい交渉のようです。これも終わつた後、講評、法律的な問題点と、交渉におけるいろんな留意点を確認しています。

8回目が、当事者双方に弁護士が付いている事案でございます。1番の建設工事のキヤンセルによる契約金が返還されていない事案という、これは私が相手方弁護士役をやつて、学生2人の弁護士と交渉するという形です。それから2番目の婚約不履行による損害賠償の事案、これは学生同士が2人ずつペアになって弁護士役となり、あらかじめ与えられている説明をもとに戦略を練つてきて交渉をいたしております。

TRCに載せる時期なのですが、もう私の場合には4月の段階でレジュメが全部出来上がっておりますので、はじめの段階で基本的には全部出してしまいます。ですから予習には困らないということで、かなり早い段階で弁護士役について割り付けをしてしまいますので、そういう意味では余裕を持って予習ができると思っています。

9回目がADRです。これは可改善でも中改善でもADRについてとりあげるとされておりますので、講義対象にしているのですが、ADRは本当に1コマ全部使つてやる意味があるのかどうかというのは、私やっつけてしつくりでない面もあるのです。しかしながら、いろんなADRを紹介

した中で、最近の仲裁法の問題とかも指摘した上で、1番ここで問題にしているのは事例に適した紛争手続、紛争処理手続の選択ということだと思います。その中でADRがどう位置付けられるのかということを考えて行くということで、断行の仮処分なども含めてADRを含めた訴訟・調停・ADR・仮処分の利用とか、そういったことを考えてもらっています。さすがに学生は保全処分は全然わからないです。

10回目は、これは私が独自に始めた試みなのですが、倒産手続の利害関係者による交渉ということで、模擬債権者説明会ということをやっております。資料としてお配りいただいたと思うのですけれども、はじめに現行の倒産法の概要について若干説明をして、各手続の選択のメリット・デメリットなどということをお話しして、簡単にこの辺は説明して、まずは演習に入りませう。

問題点は2つありまして、債権者説明会自体というよりも、まず模擬債権者説明会開催のための留意事項みたいなことで、例えばこれは民事再生法なのですが、民事再生法における債権者説明会の法的な位置付けはどうなっているのかということに関して、説明会の目的は何という質問をして、説明会の対象というのは債権者だけですかと、取引先はどうしますかと、債権者と取引先一緒にしたほうがいいですか、別にしたほうがいいですかと、時間帯は何時がいい曜日がいいですかと、時間帯は何時がいいですかと、学生は知識は無いのだけれども自分の頭で考えてもらつて、どういった目的から何のために聞いて、どういった人が来てということまで、考える訓練になっていま

す。会場の広さ、何人ぐらい、債権者これぐらいはいらんだけれど、どれぐらい使用できる場所がいいですかねと考える必要があります。その上で中味についての想定問答をやっています。

この手続でおもしろいのは、今までやっていた模擬交渉だとやはり参加するのは弁護士役の学生だけなんです。あとの学生は傍聴しているという形なので、そこはもう少し今後は工夫が必要で、傍聴している学生も参加するために何らかのメモとか表のようなものにまとめさせるといったことが必要かなと今期は思っていますけれども、主体的に参加ができません。でも、この模擬債権者説明会だと学生も主体的に参加できるという、すべての学生が参加できるという点がとてもいい点かなと思っています。大体1クラスいつも10名から15名ぐらいの間なのでそこから、規模も適正です。資料として今日お配りしてございますが、債権者説明会配布資料というのをお配りしてございます。

私が現表に扱った事件をモデルにして、支障がないように修正しております。倒産法取っていない学生が7割ぐらいいます。倒産法を取っているのは3割ぐらいです。取っているといっても13の段階の前期ですから、まだ十分に勉強していない学生がたくさんおられます。ですから、この資料を配布するメリットは、まさにこれは私が実際に使っている債権者説明会での資料なものですから、一般の企業の方々が見て民事再生法とは何かというのをわかりやすく理解してもらつたためにつくった文書なものですから、学生でもこれを読めば一応の再生法の仕組みや手続がわかります。会

社のPLを出していますので、これでもって会社の最近の収益状況などもわかるものですから、これをもとに、学生もある程度勉強してきます。再生法取っていない学生も一応のことは勉強してきています。

もう1つ前提として、ローヤリングを始めめる段階で、弁護士のスキルとして決算書を読めることは絶対必要だよということを口を酸っぱくして言っています。倒産関係を扱うだけじゃなくて、損害賠償をやる場合だって企業の収益内容を把握することが必要で、それはBS・PLを読めなかつたらできないでしょうという話をして、必ず決算書を読めるようになってくださいということを行っています。その上で仲の良い税理士さんをお願いしまして、「決算書の読み方」という入門的なものをつくらせてもらいまして、そのPDFファイルを4月の段階でTRCにアップしています。それを読んで、決算書については学生は一応読めるようになっていくということがこの講義をする前提になっています。

あと、昨年からのこの講義に研究者教員にお出でいただいています。RDの関係がございませうけれども、実は研究者教員の方も興味をお持ちで、研究者教員といえどもなかなか生の債権者説明会というのは出ることがないので、ちょっと雰囲気も味わいたし、学生の話も聞きたいしということで、また研究者教員の立場からアドバイスをいただいたりということで、とても活性化された授業になっていきます。

どんなことを聞くかという点、もちろん中身について以前の知識と比較して、何で今とちやんと再生計画案示していないんだと

か、そんなことも聞きますし、あと昨日売ったばかりの暖房機は申請する直前に物を売ったばかりなのに、何でそれが返してもらえないのかと。はじめから再生申立するとわかっておきながら、高い物を買うなんていうのは詐欺じゃないかと、そういう質問ももちろんございますし、あと説明会の様子をビデオカメラで撮影させて欲しいと要求をしたりしています。それに対してどう対応するかなんていうのも、すごく難しいなと思っています。

そういうふうに私の方から口火を切っていくと学生の中からも質問が出てきます。質問がバーツと出てきて、学生なんかでも、一体これでもって資金繰りができるのかとか、キヤッシュフローは大丈夫なのかなんていう勉強してきたことを自分も披露しようとしているんな質問が出てきます。ただこの演習の際の弁護士役の学生は一応倒産法を受講している学生を当てております。そういうことでこの講義は、必ずしも倒産法を取っていない学生にもわかりやすいという工夫をしているという点と、全員が主体的に参加できるということでもって、とても評判のいいというか、講義が終わった後でも1番面白かったですなという話が出る講義でございます。

11回目の講義からは、訴訟手続に入っていきます。訴状の作成と答弁書の作成というのを詳細なTKCに掲載した設例をもとに検討してもらおうのですが、さすがに訴状を起草させる、答弁書を起草させるのと、なかなか学生の負担が大きいのかなというふうに思っております。ミニケース起案ということで請負契約がキャンセルされた場合の設計料請求の訴状として、い

わは法律構成を考えさせてきて、法律構成、訴状物を何にするのか、請求原因何にするのかというその辺を実はA41枚ぐらいに書かせるということをやっています。

あと答弁書の作成についても、銀行から債権譲渡を受けたRCCとか、カービサーが原告なんですけど、消却処理したことを明言した後の訴え提起に対する答弁書という設例でございます。これもいろいろ考えられる抗弁を書いて、簡単な理由づけをしていただくということで、やはり学生に対する、あまり加重な負担を求めもちよつとかわいそうなものですから、その辺は全体の中でのバランスを見て、適正な予習・復習時間とれるようにと、そういう配慮をいたしております。

12回目、裁判における立証活動ということ、始めに「書証はなぜ重視されるのか」と問題提起して学生に議論していただいています。あと書証の証明力の評価についていろいろな文書を出して考えられていきます。陳述書については現在の裁判の中でかなり比重が大きく、その使われ方が弁護士会の中でもかなり議論活発なところですので、学生にも考えられていきます。

あと証人尋問のところでは、「尋問は裁判の花なのか」という問題提起をしています。よりよい証人尋問がどのようなものであるのかということを考えてもらっています。

13回目の裁判所の和解への対応の中では、裁判の中では和解で解決する例が非常に多いものから、そういった和解のメリット・デメリットをお話しして、和解案の検討、これはケース研究の中で検討して

もらいますし、実際に和解案項を起草してもらっています。老朽化を原因とした家屋明け渡し訴訟の和解、大体概ねこんなふうに決まったんだけれども、その和解案項を書いていこうということで、要するに引き換え給付みたいな形をどう表すかなどということを考えてもらっています。

最後は、紛争の解決における弁護士の役割ということ、今までやった13回の講義というのをもとにして、依頼者とのコミュニケーション、あと弁護士の使命というんですか、それから紛争の予防、弁護士の役割、事件終了後の措置ということで、報酬の請求を検討させていきます。不動産明け渡し訴訟の報酬額を考えさせて、これもミニケース起案で、1番適正と思う報酬額とその算出の簡単な理由ということで書かせていきます。

講義の最後に、弁護士、弁護士会の今後の課題ということをお話してちょうど14回で終わって、試験はしております。

最後に書きましたように、成績評価としては、講義におけるケース研究等における回答とか、発言内容、あと模擬相談・交渉における準備状況と現実のやりとり、客観的なものとしてはケース起案の内容があります。客観的なここに比重をとるといえる考え方もあるのでしようけれども、比重としてはこの3つの要素を大体同じような比重と考えて私はやっております。

これが大体私が担当しております講義の概要でございます。皆さん、各法科大学院によってさまざまな工夫を凝らした講義をおやりだと思えます。いろんなOA機器を使ったり、それでもたまたま授業で前回の法律相談状況を見たりとか、そういうこともすこ

く有意義なことだろうなと思いますが、今後の課題であると思っています。私の講義の中でちよつと特徴的なかなと、特別な工夫なのかなと思っておりますのは、先ほどご紹介しました模擬債権者説明会ということを実施しているということですね。倒産法でやっていますが、実は株主総会でもいいのかなと思っております。株主総会やってみようかなと思っておりますのが、株主総会やると手続論と中身の議論とちよつと収拾がつかなくなるんじゃないかなと思っております、いかにうまくシナリオを作ろうかなと思っております。準備がいろいろあります。

あと、シラバスの中にあるのですが、私の講義は前期4月から7月の末まで行っているのですが、夏休み中に一日弁護士体験という企画をしております。ローヤリングに参加した学生に限るのですが、そこで勉強したことを事務所で実際に体験してもらおうということで、もちろん任意参加ですが、うちの事務所は朝の8時45分からは6時まで、あるいは残業があればよければ付き合ってもいいよということ、1日来ていただいてもいいよということ、1日も調整なんかもありますけれども、できるだけ連れていって、法律相談にも同席させて弁護士の生活ぶり、あの日とき勉強したことはこうだったのかなんていうことを現実体験して理解してもらっています。

あと、非常にこれは気が取れない話なのですが、私の証人尋問を傍聴してもらっています。2回やりました。本当は気が重いですけれども、自分の証人尋問を傍聴してもらおうというのは、決して楽しい話では

ないですけれども、やはりローヤリソングの中で裁判を扱っておりますし、その中で訴訟の話、陳述書の話、証人尋問の話をしていきますので、これも任意参加ですが、私の事務所に、もちろん依頼者の了解取りますけれども、1時間ぐらい前に来てもらって事件の概要をお話しして、証人尋問聞いてもらって、証人尋問終わった後でみんなで昼飯を食べるといふようなことを2回ぐらいやりました。とても好評でした。実は尋問後の昼飯が好評なのかもしれないけれども、いずれにしてもよかったです。考えております。

いつも講義終わった後、学生から授業評価を提出してもらって見る機会があるので、ローヤリソングに関してはとてもいい評価を学生からはもらっています。教員の熱意も評価してもらっています。やはり私が目的としていた法的な手続、思考というのが現実の紛争解決の場どう活かせるのかということをやったり現実に学んだ気がするという答えがたくさんあります。これは私の一応目標としていることが実現しつつあるのかなというふうに考えております。

ただ、マインズ面といたしましては、単位の問題として先ほど言いましたように、12単位が実務基礎科目の必要単位数なので、必修除くと選択必修の単位数は2単位しかないんですね。そうするとなかなかローヤリソングも取って、エクスターシツクも取って、リーガル・クリニツクも取ってというふうにならないので、本当はローヤリソングはいい講義なので、これは後輩にも勧めたいんだけど、やっぱり単

位の関係で、これが単位として活きる単位ならば本当に勧めたいのだけれどもという声がございます。比較してという点で、先端科目が今22単位以上でしようか、これは活きる単位になるわけなんですか、ちょっとローヤリソングはそういう意味では他の単位との関係で何だかそういう単位面で問題がありますねということでした。これはやっぱり必修としてやってもいいのではないかみたいなことも評価をいただきまして、教員としては非常にうれしい思いをいたしました。

今後の臨床法学科目のあり方なんですけれども、やはりローヤリソングというのは先ほど申しましたように、民事系では臨床法学科目の一番の基礎になる、核になるんじゃないかなと思っております。ここで勉強したことをやはり基礎にして、エクスターシツクにつなげるべきだし、模擬裁判につなげるべきだし、あとリーガル・クリニツクも今のやり方が必ずしもベストであるとは思っておりませんので、もっとそれを現実に即したものに改めていくように検討を始める必要があるかなと思っております。

今回シラバスを改訂させていただいたのは、最近司法修習との関連性というのを非常に考えることがありまして、その点を付け加えました。仙台は狭いものですから、たまたま私が大学で教えておいた学生で受かった人が、司法修習で私の事務所に配属されるといふようなこともあるんですね。そうするとやっぱり学生の力、修習生の力みたいなものが手に取るようにわかるのですが、そういう中でこういったローヤリソング科目を充実させて多くの学生に受講してもら

ということ、私は法的な知識・思考というのを前提にしているローヤリソングなものですから、ある種司法修習との橋渡しの意味を持たせることができれば良いなと思っております。

さらには日弁連で沖繩の宮城先生がおっしゃっているように、やっぱりローヤリソング教育と司法修習教育と弁護士になつてからの新規登録弁護士研修という、その3つの研修のつながりみたいなものを意識して、やっぱりローヤリソングというのはローヤリソングだけの問題じゃなくて、弁護士一般にとつて今後本当に必要とされる教育なんだらうなという思いを新たにしております。

今日一応準備してまいりましたのは、以上です。ありがとうございます。

質疑応答

宮川・所長 大変詳細な、そして充実した科目の紹介をいただきました、ありがとうございます。弁護士像を学生に伝えるという意味で大変に学生の学習へのモチベーションを高め、そして自分はどういう法曹になるのかということ、この授業を取りながら考えることができる大変充実した授業だな、と拝聴いたしました。

そして、授業の目的の設定というのが大変はつきりしていて、そしてその到達度とか、あるいは学生の参加をいかに高めるかということにも大変工夫をされておられますし、そして弁護士技能の中でどうしても身に付けておかなければいけないということを取り上げて授業をやっておられる。それから教材の点でも具体性とか豊富、多様

性ということも心がけておられる。弁護士像であるとか、あるいは相続の問題等々、あるいは債権者集会の模擬の活用とか工夫に富んでおられるということも大変印象深かったと思います。

それから研究者教員の参加もこの授業の中に求められて、実務家教員と研究者教員の橋渡しという役割もこの科目の中でやられておられますし、大変に充実した、そして大変に時間をかけ努力をされているということがよくよくわかり、ぜひ何らかの形でこれをテキストのような形にしたいなと思っております。他の法科大学院でもどのような工夫ができるのかという、本当にガイドになると思います。ぜひ教科書化していただきたいなと思っております。

他にもいろいろ先生方、出席の先生方、ご意見、ご感想あると思いますので、どうぞお願いいたします。

参加者

ちよつと科目間のつながりを最初にご説明いただいたのですが、このローヤリソングの中で裁判まで扱うということのつながりがちよつとよくわからなかったのが、必修の中で民事行政裁判演習というのが3単位であるという話で、あと要件事実別には2単位あるということで、そちらの中では訴状とかいふのはやらないのですか。

佐藤 もちろんやります。但し民事行政裁判演習は法的な思考にも強く比重が置かれておりますので、文書起草も目的の一つという位置づけです。ですから、私のほうから考えているのは、むしろ訴訟における戦略的なものを中心に扱っているものから、紛争解決のためにどういった戦略で

いくということですので、多少重点違うのかなというふうに思います。あと、要件事実とは本当に要件事実の問題を中心に扱っていますので当然訴状等は検討しますが、訴状を起草することはいかなるものでもありません。

参加者 あと非常に何って盛り返りださんだという気がして、1回に3つ、4つのテーマ、しかも別のテーマを与えるというの、消化不良にならないかというのがちょっと気になるのですが、その辺はいかがですか。

佐藤 その点は私も懸念しております。ただ、先ほど申しましたように4月の段階でアップ・ロードしちゃうものですか、学生の予習する時間はかなり取れまして、よく読み込んでいていただけますので、あと3つ、4つ事例つくる場合にはもちろん3つ、4つの事例の長さはそれなりに短くして、消化不良にならない程度の長さにしておきます。

参加者 それぞれのまさにスタイルですよ。私は割と大きなものをドーンと与えて、それを2回、3回さらすという感じで、だから1件の記録が結構多くなるスタイルのものを与えてしまうというスタイルでやっています。相続の案件だと1つやれば、それこそ遺留分から寄与分から特別受益から、離婚から、全部が絡む事例でというような格好でやるというスタイルでやっています。それぞれスタイルでいろいろあるんだなという感じを強く持ちましたね。

佐藤 私もそれは考えたんですよ。当初設例をつくった場合に、今先生おっしゃると近いんですけども、3つぐらいのパターンを用意しまして、3つの手続の流

れというのを想定しまして、それを場面面で使っていくという方法もいいのかなと思つたのですけれども、やはりそれだと無理が出てきまして、やはりそのケースそのケースにあてはまるものを、たくさん実務の中で素材を持っているものから、一番有用なものを使わせていただいています。

参加者 東北大学のロースクールの基本的な方針として、卒業生は基本的に仙台だとか東北近県に戻ってきてもらうと言つたらおかしいかもしれないですけど、弁護士をしていくみたいなことを想定して、もちろん個々には東京にいて弁護士やるんだという人もいますのでしようけれども、大学の基本的なスタンスとしてそういうようなことというのは考えていらつしやるんですか。それともそういうことは全然考えていらつしやらないのか。そのあたりはどうなのでしょう。

佐藤 私は多面的に考えています。東北地方の出身者もかなりの数おりますけれども、中には例えば知財関係を扱いたいというような学生もおりますし、それだと現実に管轄の問題もあつて地方では仕事はできませんので、東京に出ていくことになりまます。知財に限らず、東京で大きな法律事務所に入つて、先端的な分野でその業務を引継ぎような、トップランナーになれるような弁護士もそれは育成したいということも思っていますし、一方ではまた地方に根ざした弁護士も育成したいなという、そんなふうにも多面的に考えています。

参加者 そうですか。早稲田の場合もマゼンになりたいたいか、地方でやりたいんだという人も結構いるんですよ。ただ、早

稲田は規模もあるので、ある程度総合的なロースクールみたいな感じがするんですけども、ロースクールの中には特色を打ち出してというようなところもあるやに聞いているので、特にアメリカなどはそんなふうになっていますね。ただ、そのときも地方でもやっぱり中央と同じように総合的なものを目指す方向と、特徴をばらばら方向とに分かれてくるのかなという感じがしたものですから、ちょっとこのカリキュラムはそういうことも関係しているのかなとちょっと思いました。全体として例えば、オールドイデオにこういうことを全体をきちつとやれるということが多分必要だと思いますので、そういうような観点からこういうものがつくり出されているのかなというふうに思いました。

佐藤 必ずしもそういうわけではございません。多面的な形で、21世紀の「優れた法曹」を目指す教育を考えています。

参加者 ちょっと細かいことですが、最後のところで事件終了後に報酬の受領について、報酬の請求なども入れておられる。これはいいことだと思うのですが、報酬額をどうするかというのは、受任のときに報酬契約をどうするかということと話をしますよね。それはむしろ最初の相談というか受任というか、そつちのほうが必要ではないかという感じも思われないのです。つまり終わってから、それから報酬どうしようかという感じだから、ちょっとそれおかしな感じがするかと感じてました。これはそういうことを前提でやつたらつしやる。

佐藤 もちろん、このケースでは受任時

に決めてなかったこと自体が問題なわけですから。そういう前提で教えるという。

参加者 そういう前提で教えるという。

佐藤 そうです。

参加者 ああ、そうですね。それは…。

参加者 今の弁護士倫理上だと問題が出てくる。

参加者 そういう説明が起きないようにしなくてはいいけない。

佐藤 もちろんそれはそのとおりだと思います。しかしこの講義で学生に考えてもらいたかったのは弁護士としての感覚ですね、要するに任意の交渉時点で明け渡し金額の提示があつたのですけれども、それが訴訟になつて結果的に明け渡しができたのですけれども、当初の任意交渉時の提示金額と比較して、実はそんなにメリットないんです。立退料自体は高額だったので、現実的な経済的利益をどう考えるべきかという問題でして、パランス感覚みたいなことを学んで欲しいのです。

参加者 それを受任時に考えなければいけないということもありますよね。

佐藤 法曹倫理から言えば、それはそうですね。

参加者 ケース研究というのは、具体的にはどんな形でやられるのか、ちょっと教えていただけますか。

佐藤 1つの事例としては、今日持つてまいりました倒産のものです。債権者説明会を実施しようというのが1つのケースですよ。もう1つ例を挙げると、弁護士誤の問題で言えば陳述書みたいな形で、私は何々先生にこういう事件を頼んだのに、こうこうこういうことで、こうなっています

ということの陳述書と、あと手形の資料を付ける。それをもとに学生に考えてきてもらう。

参加者 そこから先なんですけど、その資料をもとにして、どんなふうに進行させているのですか。

佐藤 私のほうで質問事項をいろいろ用意して、学生に対してこれはどうですかと、何が問題ですか、条文上はどうなっていますか、具体的なあたりはめはどうなりですかという感じ。あと控訴期間などでも、控訴期間についての、じゃあまず根拠条文ですかと、その辺から聞いていってみんなで答えを出して、検討していく。あと損害論に入っても、じゃあこれもともど勝てる事件だったんですかと。損害賠償できたら何が損害ですかと。

参加者 基本的にこの資料をもとにして教員のほうから学生に質問して、それで学生に答えてもらうというような双方向的なやりとりをする。

佐藤 それで学生同士に議論をさせていきます。必ず違う意見出ますので。

参加者 そうすると、進行としてはケース研究というところ以外のこのレジュメの内容というのは、基本的にはこれレクチャーされるということになるんですかね。

佐藤 今日のレジュメに書いてあると思うのですが、レジュメの中に必ずQというのを付けていまして、はじめこれ付けていなかったのですけれども、ローヤリソングのところは10というのでレジュメがございませよ。例えばこの手続を申し立てた費用がとか書いていませよ。学生に調べさせてくるわけですが、レジュメの中

で必ずこういう質問事項を最近書いています。昔は書いてなかったのですけれども、書かないと学生がこちらの要求水準に達しないということがあるのですから、私は必ず質問事項というのをあらかじめうやうや提示して、情報を提供して、ある程度調べてきてもらうという形にした方がかみ合った議論ができます。

参加者 そうすると授業の進行としては、例えば講義10でいうと、第1に現行の倒産法制概要というのがありますよね。1で再建型手続のことを書いていませよ。これは多分任意の説明を簡単にやった上で、Qに関して先生から質問をして、というように感じて基本的な講義をしながらそういうポイントポイントで学生にも問いかけていくと。

佐藤 そうです。

参加者 そんな感じで、そしてケース研究の部分になると、先ほどのような形で行っていくと。

佐藤 そうですね。

参加者 そういうスタイルなんですか。そうすると、これなんかはいわゆるロールプレイというのは、先ほどの債権者集会のロールプレイと、それから第3回、第4回の法律相談の演習、これはロールプレイ部分になるわけですかね。

佐藤 あと交渉がありますね。

参加者 交渉、なるほどね。交渉というのは、第7回ですよね。7回と8回ですかね。これ例えば1回30分の交渉というのは、30分で交渉をして合意に達するということなのですか。

佐藤 合意まで達しないことも多いです。

参加者 要するに時間で切っちゃうという感じですかね。

佐藤 そうです。特に7回目の2ケースなんていうのは、強制わいせつの被疑事件でもって、被害者の家族と会ってどこまで話を持っていくか、示談交渉まで入れるかどうかという、その辺の見極めも重要なことだと考えています。

参加者 この交渉も基本的には、いわゆる何人かの学生が代表で交渉して、あと何人かの学生は見ているという感じですか。

佐藤 そうです。

参加者 わかりました。

参加者 交渉に関しては、交渉論とか交渉学のテキストとかいろいろありますが、そういうものを学生はある程度勉強するんではないですか。それともそれは何も…。

佐藤 はい、文献を紹介していますので、読んでみていただくこともありますし、必ずその前に、例えば講義でいうと6回目に相手方とのコンタクトを踏まえた戦略というところで、私なりの交渉論というのはお話ししてあります。

参加者 ちなみに、カリキュラムの中で交渉だけの科目というのは設置はされていないのですか。早稲田の場合、交渉という科目があるものですか。

佐藤 それはございませぬ。先ほどお話ししましたように、模擬交渉演習の前提として交渉戦略の講義を6回目に置いているということですよ。

参加者 なるほどね。

参加者 トレーニングはAとBに分かれていて、そして基本的に内容的というのは同じで、前期、後期という形ですか。

参加者 そうですか。

佐藤 いろんな他の講義との関係で、週1回の開講だと出られないという学生がいたものですから、週に2回開講しています。

参加者 2クラスやって、授業の進度がずれるというのはありませんか。

佐藤 ありませんね。あと、たまに合同講義をやったりします。

参加者 AとBそれぞれ10名ずつぐらいの受講生がいるのですか。

佐藤 そうです。例年はそれ位の数ですね。

参加者 選択実習の科目の中でこのほかに、要するにエクスターンソングが16名で一番多い中、その次にエクスターンでやられて先生のローヤリソングが10名、10名みたいな感じで、あとはどんな感じですか。リーガル・リサーチとか模擬裁判なんかはどうですか。

佐藤 リーガルリサーチは多いですね。何でも多いかというとしてL1で取っちゃうんですよ。ほとんど取って、40人ぐらいリサーチで取っちゃうと、それで12単位を実はクリアしちゃいますよ。

参加者 なるほどね。そうすると模擬裁判が少ないんですか。

佐藤 そういう意味では少ないです。今年回たまたま多かったけれども、3名とか4名のときは苦しかったですね。

参加者 今年は15名だと。

佐藤 一生懸命リクルートしています。

参加者 あと、配置学年の問題があるのでしょうか。

佐藤 3年後期です。

参加者 そういうことを指象すれば、一応平均的にはらげられている感じですかね。

佐藤 そうですね。

参加者 刑事裁判演習という科目では模擬裁判やらないのですか。

佐藤 やりません。

参加者 早稲田は、刑事訴訟実務の基礎で実際に模擬裁判のことをやるものから、3年の刑事模擬裁判はほとんど取らない。同じことをやらされると思うので、民事の模擬裁判は2年ではやらないので、3年で取る人が出てくるという感じですね。

参加者 早稲田で、模擬債権者集会とか、模擬株主総会とかやっているクラスは聞いたことないですよ。

参加者 リーガル・クリニックという科目はあるのですか。

佐藤 あるのですが、模擬相談なんです。
参加者 そうですよ。そうすると、次のリーガル・クリニックというのと、それから先生がやっている模擬相談演習というのは、中身としてはかなり似ているのですか。

佐藤 そうですね。リーガル・クリニックは模擬相談に特化した科目です。

参加者 リーガル・クリニックでは、基本的に15回模擬相談ばかりやっているのですか。

佐藤 模擬相談ばかりというか、リーガル・クリニックは、5回実施しています。土曜日を使って5回やっております。

参加者 それで2単位になるのですか。

佐藤 はい、1回について3コマ使っていますので、2単位を与える十分な時間となります。そして、土曜日を使っています。

参加者 3コマ使って模擬相談をやるんですか。

佐藤 模擬相談をやって、模擬相談の講評をやって、事件記録を作成させています。

参加者 それは相談者役とはだれがやるのですか。

佐藤 教員です。研究者教員と弁護士教員が4名でチームを組んでやっています。

参加者 応対の仕方より中身に意味があるものですね。

参加者 だから、模擬相談では、相談部分は実はないのですか。

佐藤 そうかもしれないですね。

参加者 要するに事例を使った法学的な研究ですね。

佐藤 ただ、弁護士が入っていますので、法律相談のノウハウは一定程度教えるのでしようけれど。

参加者 わかりました。

佐藤 私のほうがどちらかと言えば法的知識・思考を前提としながらも、そういうコミュニケーション能力にも重点を置いていて、講義をしているのかもしれない。

参加者 わかりました。

参加者 1日事務所体験は、何人ぐらいの学生が来ますか。

佐藤 ほぼ全員来ますね。

参加者 1回に10何人来るわけじゃない。

佐藤 毎日1人ずつです。

参加者 それは大変ですね。

参加者 そのついでで、事務職員の方に何か相談者役をやってもらったりというのは、それは大学から謝礼は出ますか。

佐藤 もちろん出ません。私が夕飯をおごるぐらいで。

参加者 出させる工夫はできるんじゃないですか。

佐藤 いや、国立大学はなかなか厳しいですよ。

参加者 一応授業協力者という格好ではんのわずか、1回について5,000円出るので、場合によってはそれを使ったり、事務職員は使っていないですけど、卒業生とかに頼んだりしています。

参加者 臨床法学教育というのは、外部クライアントの場合、本当に事件の当たりはずれがあつて、教育効果という面ではいろんな議論があると思います。シミュレーションではつきりと教育目的を数定して、学生の参加も極めて高くなる工夫がされていますね。シミュレーションでも大変教育効果が上がるものだなというふうに思えますよね。

参加者 私は毎回全員に何らかの役を必ずやらせています。要するに、全員が同時に常に相談をしたり、交渉したりしていて、講師はまとめてするというのをやっている。ただ見ているだけという人はいないかわりに、模範とか何とかそういうものを見せるということはほとんどない。それでいいのかというのは、どうもローヤリソグ研究会の主流は、ちゃんと模範見せなきゃだめなので、私は逆に言うど学生に直接自分でやらせることが大事だということなので、やらせないでいくらどういうものかいいのかわからないでもだめなんですよ。

佐藤 話しは変わりますが、仙台は小さい街ですので、ロースクールと裁判所と私の事務所が歩いて10分圏内にありますので、それが1番便利ですね。

参加者 この授業は13人ぐらいだという話ですけども、例えばわれわれは物理的制約から何とか減らしてほしいという

ことで1クラス30人なんです。先生の30人でもそれはそれで同じにできるかなという感じですか。それとも30人だと少し変わってくるかな。

佐藤 少し厳しいですね。30人だと厳しいかもしれないですね。

参加者 どの辺が変わってくるような気がしますか。

佐藤 やつぱり13人だと、みんなが議論に参加できる感じがするんですよ。30人だと講義的になっちゃうから、やっぱりお客さんみたいな人が出てきて、みなでその問題について主体的に参加していくみたいな要素が希薄になっちゃうわかないかな。

参加者 なるほどね。

参加者 10名ぐらいならできる。30になるとちょっときついです。

佐藤 シミュレーション、ロールプレイなどというのを利用しながら、やつぱり法的知識をどう活かすかということその中で勉強していくことによって、それは試験にもつながりますし、知識の確認という意味でも意味がありますし、だから私は両面でやっついていくのがいいんじゃないかなと思いますね。

参加者 2年生と3年生の実習の割合とこのうのは、12、3名の中で何割ぐらいなんです。

佐藤 去年はたまたま全員がL3だったんですが、一昨年でいうと26名中、L2が8名ぐらいでした。

参加者 模擬裁判と法律問題を使うからL2の前期だとちょっときつくないですか。そんな感じじゃない。

佐藤 大丈夫でした。

「ローヤリソングA、B」の科目概要

科目群	実務基礎科目	単位	2	担当教員	佐藤 裕一
授業科目	ローヤリソングA、B				
配当年次	L2、L3	開講学期	前期	週間授業回数	毎週各1回

◆ 目的

1. 弁護士として法律実務に携わることには、幅広い法的知識を前提として、様々な立場の人とコミュニケーションをとりながら、より良い紛争の解決や権利の実現をめざすことを意味しています。そのためには依頼者からの法律相談・受任に始まり、相手方との交渉、裁判における権利主張・立証といった一連の事件処理の流れの中で、それぞれの時点における適切な実務的スキルを身につけていることが必要となります。また、ADRを含めて、いかなる紛争処理手段を選択するかといった判断も大切です。そうした意味では、ローヤリソングは「これまで学んできた実体法や訴訟法の法的知識を、現実の紛争解決の場においてどのように活かしていくのか」という手法を学ぶものです。
2. この科目においては、民事紛争の発生からその解決（権利実現）に至るプロセスにおける実務的スキルの養成を目的とします。一般民事事件を主としますが、多数の債権者を相手とする倒産事件処理をも取り扱います。ここで養われたスキルはリーガル・クリニックス、模擬裁判、エクスターナシップといった他の実務基礎科目を学ぶための前提となるだけでなく、来るべき司法修習との橋渡しの意義を持つように努めています。このような実務的スキルを身につけるためには、正確な法的知識・思考を有していることが前提となります。授業の中では民法や民事訴訟法等の法的知識・思考を絶えず確認しながら進めていくことにしたいと思います。
3. なお、ローヤリソングAとBは基本的に同一内容ですので、どちらか一方の受講となります。

◆ 授業の進め方

単なる講義形式ではなく、予めTKC教育支援システムを利用してレジュメと共に具体的な資料から構成されるケースを掲載し、それを議論・検討するという「ケース研究」の形をとります。資料から紛争解決に必要な事実を読み取り、法的な当てはめを考えてもらいます。法律相談や交渉は学生に弁護士役になってもらい、教員とあるいは学生同士による「模擬法律相談演習」「模擬交渉演習」を行い、その結果について議論・検討します。弁護士にとってコミュニケーション能力がとて大きな素養であることを実感してもらいたいと思います。また内容証明郵便や和解案等の実務法文書作成のために、具体的な状況を設定して「ケース起案」を行ってもらいます。弁護士業務の中で文書起案能力が重要な意義を持つことは言うまでもありません。「ケース起案」は4回予定しています。なお夏休み中に希望者を対象として、ローヤリソングで学んだことが実務の中で現実にと

参加者 ローヤリソングの科目は、3年生を中心に履修するようにという指導に変えられたというような話がありますか。

佐藤 昨年は実質的にそういう方向の履修指導だと学生が誤解したみたいなんです。私はL2でもできると思っています。

参加者 そうですね。そういうことについては、教員に相談なく大方針が出ちやうたんですか。

佐藤 何か履修指導のときに、説明したことを学生が誤解したようですね。ちゃんとシラバスには、L2、L3となっているのです。

参加者 東北大学の法科大学院のホームページを見ると、文科省の形成支援のプログラムとして、心理学的法曹実務教育というのがありましたけれども、これはどんなことをやっているんですか。

佐藤 名古屋の菅原先生をお呼びして講演をやっていたいたり、あと心理のカウンセラーの方に来ていただいて話をしていたり、講演的なものが主になっています。せっかくのプログラムですからもう少しいろんなことをしたいですね。

参加者 この法科大学院の構想が固まる前に、先行的に法学部のほうで法科大学院のカリキュラムみたいなのを法学部の上に乗せてやるということが先行的になされていきましたね。

佐藤 やっていますね。6年間で学生を育てて法曹になるために必要な教育を行って、司法試験にも受かって欲しいという構想があります。いいのか悪いのかという批判もいろいろあったようですけども、実はその頃から私は東北大学で教えているんです。その頃からローヤリソングの講座を担当もって、民事裁判演習という講座を担当

しています。研究者教員と弁護士教員3人の4人で、法曹会の第一番手続の流れというのがありますよね。あれをテキストにして、半年間素材を基にした民事裁判の流れについて勉強するやるといふ講義を担当しました。模擬証人尋問も行い、私は金賞しの証人を演じました。

参加者 今では完全に法科大学院のカリキュラムの中に統合されているのですか。

佐藤 もちろんそうです。

参加者 他に何か、特に聞いておきたいことがありませんか。

参加者 ちゃんと講義ノートって、ちゃんとつくっておられるのですか。最初の4月のはじめに全部アップされているというのはすばらしいですね。直前になってバージョンアップしたくなくありませんか。

佐藤 もちろんあります。手控えは必ず自宅と事務所両方に全部保存しておいて、講義の直前まで見直しています。レジュメを基にして、講義で追加することや、学生への質問と回答を書き込んだ手控えをつくっています。

参加者 見習わなければいけませんね。

所長・宮川 佐藤先生 今日はどうも長時間にわたり有難うございました。弁護士活動のさまざまな諸相を学生に体験させる、大変に有意義な工夫が随所に含まれていると思います。また、弁護士と一言でいってもさまざまな法曹像があることについて、学生にそのエッセンスを伝える工夫も凝らされているように感じました。ぜひ、本にして出版していただき、法科大学院の実務家教員の教育方法の指針としていただきたいと思います。今日は、どうもありがとうございました。

ように活かされているのかを検証する目的で、私の法律事務所における1日弁護士体験を企画しています。

◆ 授業内容

1. 現代の弁護士業務
2. 各種の法律相談における面接技法
3. 一般法律相談の模擬演習
4. 顧問先（ないしは紹介事件）の模擬法律相談演習
5. 受任の決定と証拠収集
6. 相手方とのコンタクトとそれを踏まえた戦略
7. 法的手続によらない模擬交渉演習A（相手方が本人の事案）
8. 法的手続によらない模擬交渉演習B（当事者双方に弁護士が介している事案）
9. 紛争処理手続きの選択（各種ADRを含めて）
10. 倒産手続きにおける利害関係者との模擬交渉演習
11. 裁判における訴え提起以降の主張
12. 裁判における立証活動
13. 裁判上の和解への対応
14. 紛争の解決における弁護士の役割

◆ 教科書

特に指定せずに、講義では予めTKCに掲載しておくレジュメ及び具体的なケースを基にして議論・検討を行います。

◆ 参考書

- 名古屋ロイヤリソング研究会編『実務ロイヤリソング講義』（民事法研究会）
加藤新太郎編『リーガル・コミュニケーション』（弘文堂）
加藤新太郎編『リーガル・ネゴシエーション』（弘文堂）
※必ずしも購入して通読する必要はありません。

◆ 成績評価の方法

「ケース研究」「模擬相談・交渉演習」及び「ケース起案」を通じての議論・検討の状況を基にします。

海外の臨床法学教育

中国における
臨床法学教育

——西北政法大学と中山大學の場合——

浜辺陽一郎
胡光輝
榎村太市
宮川成雄