

2012年度大阪弁護士会ジュニアロースクール  
法教育授業実施概要

平成24年8月 日

大阪弁護士会法教育委員会 委員 深井智樹

第1 授業の目的

本授業の概要は、生徒達が、売主ないし買主の代理人弁護士として模擬交渉を行い、最終的に売買契約を締結する（しない）というものである。

授業の目的は、①模擬交渉を通じて、依頼者からの聴き取り・交渉・依頼者の説得といった弁護士業務の一端を生徒に体験してもらうことと、②契約自由の原則及び契約の拘束力について、体験的に理解してもらうことである。すなわち、契約をするかどうか、するとしてどのような内容にするかは自由である反面、自由意思で締結した契約内容は守らなければならないこと、したがって、契約締結の段階ではよく考えて交渉することが重要であることを、模擬交渉を通じて理解してもらうことを目的とする。

第2 授業の内容

1 概要

授業全体の概要については、別紙1の進行予定表のとおり。

説例については、別紙2の2枚目のスライド「説例」記載のとおり。

上記説例のもと、生徒達は、各当事者の代理人弁護士として、各当事者と打合せをし、打合せの結果を踏まえて相手方と交渉する。

この打合せ及び交渉を各3回ずつ行い、3回目の交渉において契約が成立すれば、契約書を作成する。

2 配役等

(1) 参加生徒

参加生徒は、当事者の代理人弁護士役を担当する。

なお、当会のジュニアロースクールは2日間に渡って行われるところ、法教育授業は第1日目に行われる。

第1日目は、生徒を大きく2つのグループに分け、一方のグループは午

前中に裁判傍聴をし、午後に法教育授業を受講する。逆に他方のグループは、午前中に法教育授業を受講し、午後に裁判傍聴をする。したがって、法教育授業は、午前と午後の併せて2回、同じ授業を行う。

法教育授業においては、各グループをさらに6班（各班5名前後）に分け、1～3班は買主中古谷巡の代理人弁護士である葉刈ひまわり弁護士として、4～6班は売主大井駆の代理人弁護士である白田正義弁護士として活動する。

交渉は、1班と4班、2班と5班、3班と6班がそれぞれ行う。

## （2）ゼミ生

本年度は、近畿大学の片桐直人准教授のゼミに所属するゼミ生合計9名に協力していただくことができた。

同ゼミ生については、1名ないし2名に各班に入ってもらい、先輩弁護士役として必要なサポートをお願いした。

## （3）弁護士

### ア 当事者役

午前、午後とも、売主大井駆役及び買主中古谷巡役は、弁護士が担当した（各班に1名の合計6名）。

### イ マルチ当事者役

当事者との打合せにおいて、当事者では回答できない事項等が発生した場合に、当該事項について問合せをすることができる役（以下「マルチ当事者役」という。詳細について、後記※参照）を設置し、これも弁護士が担当した。

なお、後述のとおり、午前中の授業では弁護士1名が担当したが、予想外に問合せが殺到したことから、午後は1名を増員した（近畿大学の片桐准教授をお願いした）。

※本授業の設定においては、各当事者の他にも登場人物が予定されており（別紙3ご参照）、当該登場人物の事情は、各当事者にも分からない場合がある（別紙3のうち、下線を付した事情等）。

例えば、売主大井駆は、友人の剛田剛に、売買の目的物となるべき漫画本の2巻を貸しているが、これを剛田剛がいつ返してくれるのか、といった事情は大井駆には分からない。こういった場合に、生徒はマルチ当事者

役に問合せに行き、マルチ当事者役は、剛田剛として、生徒からの問合せに対応する。このように、マルチ当事者役は、当事者以外の登場人物になりきって、生徒からの問合せに対応する役である。

### 3 事前準備等

#### (1) 生徒

生徒に対しては、授業に際し、別紙2の配布資料のみ配布した（別紙3記載の当事者の設定は、生徒は全く知らない）。

#### (2) ゼミ生

ゼミ生に対しては、ジュニアロースクールの開催に先立ち、説例及び授業の形式を知らせ、先輩弁護士役として各班に入ってもらおうということのみ説明した（別紙3記載の当事者の設定は、ゼミ生は全く知らない）。

#### (3) 弁護士

弁護士に対しては、事前に説明会を開催し、説例、授業の形式を説明の上、別紙3を配布し、やや詳細な当事者の設定を周知した。

### 4 具体的な授業の展開等

#### (1) 授業実施前の想定

##### ア タイムスケジュール

授業のタイムスケジュールについては、別紙1及び別紙2の3枚目及び4枚目のスライドのと通りの設定とした。

##### イ 展開等について

授業実施前に想定していた展開等は、以下のとおりである。

(ア) 理想的な交渉の展開としては、以下のように、段階的に議論を深めていくことを想定していた。

①第1回交渉では、売買の目的物や代金といった、売買契約の要件について話し合う。

②第2回交渉では、売買の動機等も含め、代金の支払時期及び方法、目的物の引渡時期及び方法といった、具体的な条件について話し合う。

③第3回交渉では、上記交渉を踏まえ、最終的に売買契約を締結する（しない）。契約を締結する場合には、契約書を作成する。

(イ) 上記（ア）のとおり、段階的に交渉することを予定しているため、依頼者との相談の際、当事者役弁護士は生徒に示す情報量を適宜調整する（1回目の打合せの段階で、あまり情報を出しすぎない）。かかる当事者役弁護

士の役割が、本授業の展開上決定的に重要であることから、この点を共通認識とすべく、上記のとおり事前説明会を開催した。

(ウ) 当事者役弁護士は、契約交渉にも同席する。

(エ) 当事者役弁護士は、基本的には交渉の席では発言しないが、生徒の議論の状況を見て、適宜、議論を修正・誘導する（生徒の議論の方向がおかしな方向に進んでおれば、修正・誘導し、逆に議論が綺麗にまとまりすぎる場合には、掻き回す）。

(オ) 代理人役名の印鑑を用意する。契約書には、同人の署名、押印（契印も含む）をしてもらう。

## 5 実際の授業の展開

各班における具体的な展開については、当事者役を担当した弁護士に対して実施したアンケート（別紙4）の第3項「交渉の過程、結果について」の記載を参照されたい。

### (1) 初回の依頼者との相談、打合せ

初回の相談、打合せでは、①上記のとおり、各当事者役弁護士にはあまり情報を出しすぎないように依頼していたこと、②そもそも生徒達同士が初対面であること等から、各班とも、当方の想定よりも早く話が終わってしまったようであった。そこで、「各依頼者との相談が早く終わった班は、交渉に移ってもらっても良い。」といった趣旨のアナウンスをし、交渉へと誘導した。

具体的な時間としては、初回の相談、打合せは10分もあれば十分（それでも多いくらい）であるようであった。

### (2) 第1回契約締結交渉

上記のとおり、初回の依頼者との相談、打合せではあまり情報が引き出せないため、各交渉テーブルとも、当方の想定よりも早い段階で交渉が決裂し、議論が終わってしまったようであった。そこで、「議論が尽きてしまった班は、戻って依頼者と作戦会議をしてもらって良い。」といった趣旨のアナウンスをし、相談、打合せへと誘導した。

具体的な時間としては、第1回契約締結交渉は10分もあれば十分（それでも多いくらい）であるようであった。

### (3) 2回目の依頼者との相談、打合せ

このあたりから、各班とも、依頼者から徐々に情報を引き出すようにな

り、マルチ当事者役への問合せを行うようになった。

特に、マルチ当事者役への問合せについては、当方が想定していたよりも①問合せ数自体が格段に多かったこと、②生徒達がマルチ当事者役とも思いの他粘り強く交渉をしたことから、マルチ当事者役には、行列ができてしまうほどであった。

そこで、午後はマルチ当事者役を急遽1名増員した（回答の統一性の観点（同じ質問に対しては同じ回答をすることが望ましい）から、午前中は、途中からマルチ当事者役を増やすことができなかった）。

時間については、当初の想定どおり、15分程度が適当であるようであった。

#### （4）第2回契約締結交渉

このあたりから、シビアな交渉が見られるようになった。

他方、交渉テーブルによっては早期に話がまとまりそうところもあったが、そのような場合には、各当事者役弁護士がうまくごねるなどの対応をされていた。

時間については、当初の想定どおり、15分程度が適当であるようであった。

#### （5）3回目の依頼者との相談、打合せ

引き続きマルチ当事者役に関わり合わせる班、契約書の案の下書きを始める班、ここへ来て新たな情報を出してくる当事者を説教する班等、班によって対応が分かれていた。

時間については、当初の想定どおり、15分程度が適当であるようであった。

#### （6）第3回契約締結交渉

最終的には、各班とも合意に至り、契約書を作成した。

なお、3回目の依頼者との相談、打合せの時間に、司会者において、各交渉テーブルに契約書の雛形（売買契約書の雛形と、契約類型を限定しない契約書の雛形を各1通ずつ。別紙5）をセットした。

時間については、代理人役名の印鑑を1セットしか用意していなかったこともあり、契約書の作成には思いのほか時間がかかり、当初想定していた20分では不足していた。最低でも30分は必要であるようであった。

#### （7）結果発表（講評）

各交渉テーブルごとに作成した契約書（別紙6）を提出してもらい、いくつかの観点から要点を表（別紙にの10枚目のスライド「発表」）に整理してプロジェクターに投影した上で、まとめを行った。

具体的には、各班ごとに数名、生徒から工夫した点、苦労した点等を発表してもらい、各班に入った当事者役弁護士及び先輩弁護士役ゼミ生並びにマルチ当事者役から講評をしていただいた。

### 第3 総評

本授業の改善点や感想について、当事者役弁護士に対して実施したアンケート（別紙5）及び、ゼミ生によるレポート（別紙7）を参照されたい。

当職個人の感想としては、当初あまり議論が活発でなかったことから一抹の不安を覚えたものの、2回目の依頼者との相談、打合せあたりから議論が活性化し、生徒達が生き生きと主体的に取り組んでくれたことから、全体として授業は成功であったと感じている。

また、生徒の意見の中には、「契約をするのにいろいろと考えないといけないということが分かった。」、「依頼者が無茶をいって困った。」といった趣旨の発言もあったことから、設定した授業の目的についても概ね達成できたのではないかと考えている。

もっとも、当事者役、マルチ当事者役及び先輩弁護士役等、マンパワーがあつてこそ成り立つ授業である。特に、今回は、初対面同士の生徒達の議論を活性化する上で、先輩弁護士役として各班に入っていたいただいた近畿大学のゼミ生には、非常に大きな役割を果たしていただいた（2日目には、「今日はゼミ生は来ないんですか…」と残念がる生徒もいたとのことである）。

上記のとおり、ふんだんにマンパワーをかけることができるのは、年に1回のイベントだからこそであり、同一の教育目標を達成できる授業を定期的かつ幅広い対象に（究極的には各中学校等で）行うために、よりマンパワーが少なくても実施可能な教材、授業形式を検討する必要がある、この点は、今後の検討課題である。

以 上

法教育授業進行予定表(午前)

タイムライン	内容	準備等	作業等
9:45 (10分)	導入 ルールをざっくりと説明(深井)	<ul style="list-style-type: none"> <li>生徒は1～6班に分かれる</li> <li>1～3班は買主の代理人役、4～6班は売主の代理人役をする。</li> <li>1班と4班、2班と5班、3班と6班がそれぞれ売買契約締結交渉を行う。</li> <li>売主、買主は各3名とし、弁護士が担当する。</li> <li>1班:加藤先生 2班:田辺先生 3班:原先生</li> <li>4班:堤先生 5班:上田(雄)先生 6班:壺井先生</li> <li>各班に先輩弁護士役として、ゼミ生を配置する。</li> <li>1班:宮本さん 2班:末岡さん 3班:野村さん</li> <li>4班:横迫さん 5班:良井さん 6班:玉越さん</li> </ul>	
9:55 (15分)	依頼者との相談、打合せ	<ul style="list-style-type: none"> <li>生徒はそれぞれの依頼者から事情を聴き取る。</li> <li>当事者役では分からない事情に対応する役を設置。担当は広瀬先生。</li> <li>各当事者役弁護士は、適宜「〇〇に聞いてみよう。」という形で、広瀬先生に誘導する。</li> </ul>	
10:10 (15分)	第1回契約交渉	<ul style="list-style-type: none"> <li>1班と4班、2班と5班、3班と6班がそれぞれ売買契約締結交渉を行う。</li> <li>各交渉には、当事者役弁護士も同席する。</li> </ul>	
10:25 (15分)	依頼者との相談、打合せ	<ul style="list-style-type: none"> <li>生徒は、第1回契約締結交渉の結果を踏まえ、依頼者と対応を協議する。</li> </ul>	
10:40 (5分)	休憩		
10:45 (15分)	第2回契約交渉	第1回契約交渉と同じ要領で交渉。	
11:00 (20分)	依頼者との相談、打合せ	<ul style="list-style-type: none"> <li>生徒は、第2回契約締結交渉の結果を踏まえ、依頼者と対応を協議するとともに、必要に応じて依頼者を説得する。</li> </ul>	
11:20 (20分)	第3回契約締結交渉 売買契約書の作成		・(売買)契約書の作成
11:40 (5分)	休憩		
11:45 (30分)	<ul style="list-style-type: none"> <li>各班の代表者に(契約交渉の過程と)その結果を発表してもらう。</li> <li>弁護士(余裕があればゼミ生)が講評する。</li> </ul>		
12:15	終了		

法教育授業進行予定表（午後）

タイムライン	内容	準備等	作業等
13:00 (10分)	導入 ルールをざっくりと説明（深井）	<ul style="list-style-type: none"> <li>生徒は1～6班に分かれる</li> <li>1～3班は買主の代理人役、4～6班は売主の代理人役をする。</li> <li>1班と4班、2班と5班、3班と6班がそれぞれ売買契約締結交渉を行う。</li> <li>売主、買主は各3名とし、弁護士が担当する。</li> <li>1班：上田（雄）先生 2班：後岡先生 3班：勝井先生</li> <li>4班：石井先生 5班：船岡先生 6班：白木先生</li> <li>各班に先輩弁護士役として、ゼミ生を配置する。</li> <li>1班：福田さん 2班：佐藤さん 3班：濱本さん</li> <li>4班：末岡さん 5班：野村さん 6班：横迫さん</li> </ul>	
13:10 (15分)	依頼者との相談、打合せ		
13:25 (15分)	第1回契約交渉	<ul style="list-style-type: none"> <li>1班と4班、2班と5班、3班と6班がそれぞれ売買契約締結交渉を行う。</li> <li>各交渉には、当事者役弁護士も同席する。</li> </ul>	
13:40 (15分)	依頼者との相談、打合せ	<ul style="list-style-type: none"> <li>生徒は、第1回契約締結交渉の結果を踏まえ、依頼者と対応を協議する。</li> </ul>	
13:55 (5分)	休憩		
14:00 (15分)	第2回契約交渉	第1回契約交渉と同じ要領で交渉。	
14:15 (20分)	依頼者との相談、打合せ	<ul style="list-style-type: none"> <li>生徒は、第2回契約締結交渉の結果を踏まえ、依頼者と対応を協議するとともに、必要に応じて依頼者を説得する。</li> </ul>	
14:35 (20分)	第3回契約締結交渉 売買契約書の作成		・(売買)契約書の作成
14:55 (5分)	休憩		
15:00 (30分)	<ul style="list-style-type: none"> <li>各班の代表者に（契約交渉の過程と）その結果を発表してもらう。</li> <li>弁護士（余裕があればゼミ生）が講評する。</li> </ul>		
15:30	終了		

# 契約締結交渉

2012ジュニアロースクール  
法教育授業

## 説例

秋葉高校2年生の大井駆(おおいかける)さんは、人気漫画ワンハンドレッドピース(全3巻、連載中)の1巻から3巻を持っています。ワンハンドレッドピースは人気漫画のため、新品も中古も品切れ状態が続いています。

集英高校2年生の中古谷巡(ちゅうこやめぐる)さんは、ワンハンドレッドピースの3巻を持っていて、1巻と2巻は持っていません。

大井さんは、ワンハンドレッドピースの1巻から3巻を売りたいと思っており、中古谷さんはワンハンドレッドピースの1巻と2巻が欲しいと思っています。

ちなみに、大井さんも中古谷さんも、毎月3000円のお小遣いを貰っており、アルバイトはしていません(秋葉高校も集英高校もアルバイトは禁止されています)。

皆さんは、大井さんの代理人白田正義弁護士、あるいは中古谷さんの代理人葉刈ひまわり弁護士として、ワンハンドレッドピースの売り買いの契約を成立させてください。

## 交渉の流れ（午前）

9 : 55 ~	・ 依頼者との相談、打合せ
10 : 10 ~	・ 第 1 回契約締結交渉
10 : 25 ~	・ 依頼者との相談、打合せ
10 : 40 ~	・ 休憩
10 : 45 ~	・ 第 2 回契約締結交渉
11 : 00 ~	・ 依頼者との相談、打合せ
11 : 20 ~	・ 第 3 回契約締結交渉、契約書の作成
11 : 40 ~	・ 休憩
11 : 45 ~	・ 結果発表
12 : 15	・ 終了

## 交渉の流れ（午後）

- 13 : 10 ~ ・ 依頼者との相談、打合せ
- 13 : 25 ~ ・ 第 1 回契約締結交渉
- 13 : 40 ~ ・ 依頼者との相談、打合せ
- 13 : 55 ~ ・ 休憩
- 14 : 00 ~ ・ 第 2 回契約締結交渉
- 14 : 15 ~ ・ 依頼者との相談、打合せ
- 14 : 35 ~ ・ 第 3 回契約締結交渉、契約書の作成
- 14 : 55 ~ ・ 休憩
- 15 : 00 ~ ・ 結果発表
- 15 : 30 ・ 終了

## 発表

	1 班 & 4 班	2 班 & 5 班	3 班 & 6 班
契約の成否			
契約の種類			
目的物			
対価			
引渡し			
その他			

## 登場人物 1 大井 駆

- ・ 人気アイドルグループ「アッカンベー49」の大ファン。
- ・ アッカンベー49 の総選挙（人気投票）が、8 月 15 日に行われるが、その投票の締め切りは 7 月 31 日である。
- ・ 投票の権利は、アッカンベー49 の最新シングル「真夏の果物」1 枚（定価 1600 円）購入につき、1 票の投票券がもらえる。
- ・ 大井さんは、なんとしても、自分の押しメンのために 1 票を投じたい。そこで、投票に間に合うように、遅くとも 7 月 29 日までには、「真夏の果物」を購入したい。
- ・ 投票券だけでなく、もちろんCD自体もすごく欲しい。
- ・ 大井さんのお小遣いは、毎月 3000 円で、毎月 1 日にもらうことができる。大井さんの両親はお金にはとても厳しく、お小遣いの前借は絶対にしてくれない。
- ・ 大井さんは、今月は既に 2000 円を使ってしまい、手元には 1000 円しか所持金がない。
- ・ 大井さんはワンハンドレッドピースの 1 巻から 3 巻（それぞれ定価 420 円）を持っている。人気漫画のため、古本屋で高く買い取ってもらえるだろうと思って古本屋に持っていたところ、1 巻、2 巻は保存状態が良好なので 1 冊 200 円で買うが、3 巻は 40 頁目にシミがあるため、100 円でしか買い取れないといわれてしまった。
- ・ 2 巻のみ剛田剛（ごうだごう）さんに貸している。
- ・ 大井さんが良く行く CD ショップは、CD を買う際に図書カードを使うことができるのだが、大井さんはだめだと思い込んでいる。
- ・ あたりまえのことだが、所持している漫画本は、高く売れるに越したことはないし、どうせなら、3 巻とも売ってしまいたい。

## 登場人物 2 中古谷巡

- ・最近、たまたま購入したワンハンドレッドピース第 3 巻を読み、とてもはまった。すぐにでも 1 巻、2 巻を読みたい。
- ・中古谷さんは、漫画は読めればよいので、少しくらい汚れていても気にならない性格である。なお、中古谷さんが持っているワンハンドレッドピース 3 巻の保存状態は良好。
- ・中古谷さんの行動範囲にある全ての書店、古本屋さんを回ったが、1 巻、2 巻はどれも品切れ状態だった。なお、品切れ前は、1 巻、2 巻とも、古本屋さんで 300 円で売られていたが、中古谷さんは知らない。
- ・インターネット通販でも、1 巻、2 巻の入荷は 1 か月以上先になる見込みであるということである。
- ・中古谷さんの毎月のお小遣いは、3000 円で、毎月 1 日にもらうことができる。中古谷さんの両親は、機嫌がよければ、たまに小遣いの前借を許してくれる。
- ・所持金は、現在 400 円である。
- ・お金の他に、500 分の図書カードを持っている。
- ・中古谷さんは、人気アイドルグループ「アッカンベー49」のファンではないが、最新シングル「真夏の果物」は購入した。CDはすごく気に入っている。
- ・「真夏の果物」には、近々行われる「アッカンベー49」の総選挙の投票券がついていたが、中古谷さんは、別に投票する気はない。
- ・けんかが強いことで有名な拳固男（こぶしかたお）とは、大の仲良し。
- ・あたりまえのことだが、1 巻、2 巻は安く買えるに越したことはない。

## 2012 ジュニアロースクール法教育授業

## 実施アンケート

(午後 5 班、売主側)

1 使用した教材（説例、当事者の設定等）について、改善点等があればご記入下さい。

100 ピースの本は、もう少し分厚くして欲しかった。

## 2 進行について

① タイムスケジュールについて、改善点等があればご記入下さい。

第 1 回目の打ち合わせ時間は、短くしたのは正解。

② 配役について、改善点等があればご記入下さい。

特にない。

③ その他授業の進行について、ご意見があればご記入下さい。

追加情報をどの段階で出すのか、生徒の状況を見ながら判断するしかない。

それによって、各班がバラバラになる方がおもしろい。

## 3 交渉の過程、結果について

依頼者との相談、相手方との交渉を通じて、子ども達の議論で特に印象に残った点について、ご記入下さい。

可能であれば、相談や交渉の経緯について、時系列のような形でおまとめいただけますと幸いです。

① 最初は、自己紹介。こちらの要望（3冊の本を売って、600 円欲しい。うち 2 巻は人に貸している）のみを告げる。ポケットから 1000 円を出し、これと合わせて 1600 円で欲しいものがあるんですよ、と説明。

当方生徒：本を貸した人は、大切に本を扱う人ですか？→回答に窮する。

② 第 1 回目の交渉

当方生徒：こちらは 3 冊一緒に 600 円で売りますよ（態度は横柄）。

相手方生徒：こちらの予算は 400 円です

当方生徒：ほかに売ってもいいんですけどね（めっちゃ、強気）。

→簡単に決裂

③ 第2回打ち合わせ

当方生徒：何で、600 円欲しいんですか

当職：買いたいものがあるってね。

しかし、それ以上質問されず、アッカンベー 49 の投票権のことはまだ言わず。

ただ、600 円は 29 日までに欲しいことを強調。友だちに貸している第2巻はいつ返ってくるか分からない。

当方生徒：その友だちって、親友ですか？→回答に窮する。

当方生徒：第2巻の返却時期と保存状態を確認しないと

当職：アソコに、友だちがいるから、ちょっと聞いてきて。

当方生徒は、友だちに交渉に行き、1 週間後に返すとの言質をとるも、「返さないとは言っていないやろ」と剛田氏に強く言われ、それ以上の交渉は断念。返ってきたところで、生徒に「それでは、間に合わないよ」と泣きを入れる。

当方生徒：じゃ、相手（買主）に3巻を売って貰って、それで、金作って貰えばいいじゃない。オークションにかけたら、200 円で売れるでしょ。人気あるでしょ。

④ 第2回交渉

相手生徒：図書カードが現金扱いできる旨を申し出てきた

当職：後ろから、当方生徒に耳打ち（それって本当ですか？信用できない）

当方生徒：こちらは、買いたいものがあるんですよ。

相手生徒：それは何ですか？

当方生徒：（動機をまだ話していなかったのだ）いや、それは云えません。

守秘義務がありますから。

（瞬時に、守秘義務などとうまく言い逃れて、びっくり）

当方生徒：相手の持っている第3巻を売却させる案を提案

（うまく行かず）

相手生徒：ものの引き渡し時期はいつですか

当方生徒：1 週間後です

（交渉成立せず）

⑤ 第3回打ち合わせ

当職：ここで初めて、アッカンベー49のDCが欲しいこと、とりわけ投票券が欲しいこと、推しメンへの投票締め切りが31日であること、CDの値段が1600円であることを説明。

当方生徒：要は、投票券があったら、いいんですね。（と、当職の要望を要約）

じゃあ、それで行きましょう。

⑥ 第3回交渉

投票券のみと100ピース1巻～3巻との交換の話が進む

同時履行できない第2巻については、引き渡し時期をずらす交渉

当職：後ろから当方生徒に耳打ちして、「投票券だけじゃだめで、CDに付いてるシールを投票券に貼らないと、投票できないんですよ。」という

当方生徒：それを早く言って下さいよ！と叱られた。

そこで、CDをレンタルして、1週間後に第2巻と一緒に返す条件を提示  
レンタル料の交渉

相手生徒：レンタル料は1週間で200円です。

当方生徒：1日でもいいからレンタル料は20円

当職：1週間の余裕を貰わないと、投票するのが難しい。とごねる

当方生徒→当職：じゃ、1週間200円でいいですね。手元に、200円持つてるでしょ。と説得される。

以上で、合意成立。

- 4 その他、今回の法教育授業について、ご意見、ご感想があればご記入下さい。  
非常におもしろい設定で、生徒の力量により、色々なパターンの授業が出来るそう。

## 2012 ジュニアロースクール法教育授業

## 実施アンケート

(午後 2 班、買主側)

## 1 使用した教材（説例、当事者の設定等）について、改善点等があればご記入下さい。

契約書の書き方がわからなくて投げ出してしまった子や、あきらめて他人任せにしてしまった子がいました。契約書のひな型については、改善の余地があるかもしれません。交換契約の契約条項を、売買契約書のひな型の条文を見ながらそれに似せて作っていた班が多かったので、想定されるパターンの文例（条項案）をまとめたものを配布するのをもひとつだと思いました。

## 2 進行について

## ①タイムスケジュールについて、改善点等があればご記入下さい。

1 回目の打合せの時間は、午後の授業くらいでちょうどよかったと思います。

さらに言えば、第 1 回契約締結交渉の時間も、もう少し短くていいかもしれません。1 回目は、当事者役があまり多くの情報を開示しないので、代理人役が相手方に提示できる条件があまりなく、すぐに交渉が行き詰まってしまうためです。

とはいえ、交渉時間中、「交渉がこれ以上どうにもならないなという場合には、早めに打ち切って、依頼者との打合せに移ってもらっていいですよ」という趣旨のアナウンスがあったため、時間を無駄にすることなく 2 回目の打合せに移れました。したがって、このようなアナウンスさえしていただければ、特に問題はないと思います。

## ②配役について、改善点等があればご記入下さい。

改善点というわけではないのですが、今回は、ゼミ生の存在が大きかったと思います。

当事者役をやっている弁護士は、当事者役に徹しようとする、あまりアドバ

イス的なことができません。しかし、議論を整理して問題点を提示し、交渉の方向性を決めるという作業は、中学生（平均的なレベルの）だけではなかなか難しいという印象を受けました（特に私の班は、リーダーシップを取るタイプの生徒がいなかったため、ゼミ生が旗を振ってあげないと沈黙が続くという場面がありました）。

この問題を見事に解決してくれたのが、先輩弁護士役のゼミ生でした。もし今後、弁護士だけで同じような授業をする場合には、当事者役を担当する弁護士に加え、先輩弁護士役を担当する弁護士もいた方がよりいい授業ができるのではないかと思います（ますますマンパワーが必要になってしまいますが）。

③その他授業の進行について、ご意見があればご記入下さい。

当事者役が、交渉の場に同席できるようにしたのは、正解だったと思います。その場ですぐに当事者の意見を聞くことができたので、時間のロスもなく、交渉が盛り上がっていました。

### 3 交渉の過程、結果について

依頼者との相談、相手方との交渉を通じて、子ども達の議論で特に印象に残った点について、ご記入下さい。

可能であれば、相談や交渉の経緯について、時系列のような形でおまとめいただけますと幸いです。

#### ・第1回依頼者との打合せ

ワンハンドレッドピース1巻、2巻を読みたいこと、3巻はすでに持っていることを伝えました。

予算はいくらかと聞かれたので、現金は400円しか持っていないということを伝えました。

すると、生徒達から、漫画の新品の価格と中古の価格はそれぞれいくらなのかと質問されたので、本屋さんがあるから聞きに行ってきて、と頼みました。生徒達は、大井さんから購入することを考える前に、まず、普通に本屋

や古本屋で購入することができないか、検討しようとしたみたいです。そして、新品の価格、中古の価格を知り、400円では買えないとわかった生徒達は、「400円では古本屋での購入は無理だが、漫画を持っている一般人から古本屋を通さずに買うとすれば、400円でも可能かもしれない。」と言い、私が「ぜひその方向でお願いします。」と答えたことにより、大井さんと交渉をするという方針が決まりました。

さらに、私が、いつ漫画が手に入るのか、早く読みたい、という趣旨のことを言ったところ、いつまでに読みたいのかと聞かれ、何気なく「1週間以内」と答えてしまいました。本当は、相手方が2巻を剛田さんから取り返すよう仕向けるためには、7月29日までとした方がよかったのですが、その点が意識できていなかったのです・・・。

また、400円以上は絶対出せないのかと聞かれましたが、「方法がないこともないが、まずは、400円で押し通して欲しい」、と言ってその場は濁しました。

生徒達の間では、第1回の交渉では、1巻と2巻が欲しいこと、400円しか払えないことを伝えようということになりました。

#### ・第1回契約締結交渉

相手方が1～3巻までをセットで600円で売りたいと言ってきたので、こちらは3巻はいらないので、400円にしてくれと交渉しましたが、どちらも譲らず、すぐに行き詰まりました。

こちらの代理人に、もう少し出せないかと聞かれたので、打合せをさせてくださいと言って交渉を打ち切り、第2回の打合せに移りました。

#### ・第2回依頼者との打合せ

実は500円分の図書カードを持っているのだが、これを使うことはできないでしょうか、と相談してみました。すると、換金したらいくらになるか聞かれたので、金券ショップに聞いてくるように頼みました。

また、お小遣いの前借りができるかもしれないので、お父さんに聞いてきてほしいとも頼みました。

生徒が金券ショップと父親のところに行っている間、相手方当事者役の先生にこっそり状況を聞きに行ったところ、投票券の話はまだ出していないとのことだったので、あまりにあっさり換金を許してしまうと投票券の話が出る前に交渉が成立してしまい、おもしろくなくなると思いました。そこで、換金を許さない方向でいこうと決めました。

金券ショップと父親のところから返ってきた生徒が、図書カードは400円で買い取ってもらえるらしい、と話したので、私は、100円損することになるのは嫌だ、なんとか図書カードそのものをお金の代わりに使って欲しい、と言いました。

また、お小遣いの前借りについては、理由次第だということで、理由をどう説明したらよいかについて話し合われました。漫画を買うためと言ったらまず許してくれないだろう、それなら文房具を買うためなどと嘘を言うか、という話がされたのですが、私が、うちの父親は嘘が大嫌いだという話をしたところ、嘘はつかずに正直に話して交渉してみようということになりました。ただし、相手が図書カードでもいいと言ってくれればお小遣いの前借りの必要はなくなるので、父親との交渉は、第2回の交渉の結果を待ってからにしようということになりました。

#### ・第2回契約締結交渉

図書カードを現金代わりに使うという点については、相手がどうしても現金が必要だということで、即座に否定されました。ここで、「どうして現金が必要なのですか」等の質問が生徒から出ればよかったのですが、出なかったもので、ゼミ生が「理由を聞いてみたら？」と促していました。

相手は、CDを購入したいからというところまでは言ってくれたのですが、CDの名前は守秘義務があるからといってなかなか教えてくれず、こちらの代理人役の生徒も、まさかCDが重要だとは思っていませんから、そこまでつつこんで聞こうとはしませんでした。焦ったゼミ生が何度も聞け聞けとつつき、私も「CDは好きでたくさん集めているから、もしかしたら貸してあげられるかもしれない。何のCDだろう？」と話を振った結果、何とか聞き出せたという感じです。ゼミ生がいなければ、CDの話が出ないまま終

わってしまった可能性が高いと思います。

最後にCDの名前が出て、やっと投票券のことも話題に上りました。このとき、私は投票する気はないということも伝えました。また、相手方がCDを貸して欲しいという話をしてきました。

さらに、漫画の引渡時期の話が出ていないと思ったので、生徒に、いつ漫画を渡してもらえるのかを聞いてもらったところ、相手方の生徒がいつまでに手に入ったらいいのかと聞いてきたので、こちらの代理人役の生徒は、私の希望どおり「1週間以内」と答えました。すると、相手方は、それなら問題ない、と言いました。どうやら、剛田さんから1週間後に返して貰う約束は取り付けていたようです。私は、すんなりいってしまうのがおもしろくないと思い、急遽、お金や投票券と漫画は同時履行でなければ嫌だという趣旨の話をしました。

最終的な条件を打合せするべく、交渉は打ち切りとなりました。

### ・第3回依頼者との打合せ

主に金額をいくらにするかという話し合いが行われました。

最初は、図書カード500円分は分割できないのでそのまま使って、これに現金100円を足して相手方の言い値の600円とし、さらに投票券もあげるという方向でまとまりかけていたのですが、ゼミ生の誘導もあり、相手方は投票券を手に入れてCDを聞ければ、当初の目的をほとんど達成できてしまうということに気づきました。

そこで、こちらが払うべき金額を知るために、投票券だけの価値はいくらなのか、また、CDレンタルの相場はいくらなのかを調査してみようということになりました。

生徒は、CDショップ、レンタルショップでの調査をもとに、投票券の価値＝新品のCD（投票券がついている）の値段－中古のCD（投票券はついていない）の中でも状態が良いものの値段であると結論付け、投票券だけで600円以上の価値があると判断しました。そして、むしろ相手方にお金を払わせようという方向に行きかけたのですが、私が投票券は別にいらぬものだしな～という話をしたところ、投票券と漫画を交換して、別途CDレン

タル代を取ることにしようということになりました。

CDのレンタル代については、相場より安くしてお得感を出した方が相手が食いついてくるのではないかという判断で、相場の300円より100円安い200円とすることにしました。

#### ・第3回契約締結交渉

打合せの時に考えた計算根拠等を示し、価格交渉を行いました。

漫画と投票券の交換については、相手方当事者がそれでいいと言ったので、それほど苦勞なく決まりました。

ただ、引渡時期については、相手方から、2巻だけは1週間後の引渡しにしてくれと言われました。私としては、これ以上混乱させても意味がないので応じようと思いましたが、「守れない約束はしてはいけない」というところを理解してもらおうと思い、「絶対に、確実に、1週間後に渡してもらえると約束してもらえるのであれば、それで構わない」と言いました。相手方代理人は、絶対大丈夫だよね、と内部で確認し合い、私に約束してくれました。

CDレンタルについては、相手方が1日だけでよいと言ったので、私が200円でよいと言い、一度は20円に決まったのですが、契約書を書いている途中で、相手方当事者がやっぱり1週間がいいと言い出し、最終的には200円になりました。

何はともあれ、CDレンタル代を取るという発想が出てきたのが、おもしろかったです。

#### 4 その他、今回の法教育授業について、ご意見、ご感想があればご記入下さい。

生徒が概ね満足し、楽しんでくれていたようなので、よかったです。当事者役もおもしろかったです。

今後、さらに教材をブラッシュアップして、他の授業でも活用できればいいなと思います。

2012 ジュニアロースクール法教育授業

実施アンケート

(午後 4 班、売主役)

1 使用した教材（説例、当事者の設定等）について、改善点等があればご記入下さい。

大井駆役でしたが、特に改善すべき点は思い当たりません。

2 進行について

①タイムスケジュールについて、改善点等があればご記入下さい。

特にありません。

②配役について、改善点等があればご記入下さい。

欲を言えば、よろず相談所にもう少し人員を投入できれば、スムーズに進行出来るのですが……。その他は特にありません。

③その他授業の進行について、ご意見があればご記入下さい。

進行については特に意見はありません。

3 交渉の過程、結果について

依頼者との相談、相手方との交渉を通じて、子ども達の議論で特に印象に残った点について、ご記入下さい。

可能であれば、相談や交渉の経緯について、時系列のような形でおまとめいただけますと幸いです。

若干うる覚えですが、相談・交渉の経緯は以下の通りです。

【1回目の相談】

- ・とにかく漫画3冊を高値で売りたいという意思のみ伝える（生徒さんからの事情聴取はほとんどなし）。
- ・生徒さんから「定価で交渉してみましよう」との提案があったので、お願いする。

【1回目の交渉】

- ・定価で買ってほしい旨交渉すると、案の定、拒否。
- ・相手方より1巻2巻を400円でなら買うとの申出を受け、交渉終了。

【2回目の相談】

- ・生徒さんから「なぜお金がほしいのか」という聴き取りがあったため、背景事情を説明。お金としては最低でも600円必要。
- ・生徒さんから「じゃあ、800円と提示して600円での売却を目指そう」との実務感覚優れる提案を受け、お願いする。
- ・なお、2巻の返却は1回交渉するも拒否される。

【2回目の交渉】

- ・800円提示という話しだったが、生徒さんの一人がうっかり「29日までに600円必要」と内実を全て曝露される（相手方代理人の事情聴取の仕方が良かったと思われる）。
- ・相手方から3巻まとめて500円分の図書カードと100円でなら買い取る旨申し出を受け、交渉中断。

【3回目の相談】

- ・とにかく2巻を返してもらおうということで返却交渉。上記内実を曝露してしまった生徒さんからの「肩もみするから」との申出でに剛田さんの迷いが感じられたことから、「足つぼマッサージもセットにするから」と当方から水を向けさせたことで返却を受ける。
- ・500円の図書カードを換金すると400円にしかならないこと、3巻を古本屋に200円で売却できる（？）との回答だったことから、方針を以下の通り変更。

○1巻2巻と500円分の図書カードと100円を交換

○3巻は古本屋で売却（これで700円手に入る）

【3回目の交渉】

- ・1巻と2巻を500円分の図書カードと100円で買ってほしい旨提案。
- ・相手方より3巻がないことに不平を言われる。また、2回目の交渉で投票券の話しをしていたため、投票券がほしいのかCDがほしいのかとの質問を受けたため、「どちらかというと早くほしいのは投票券」と回答。
- ・相手方より、500円分の図書カードと投票券という条件であれば1巻2巻と交換するとの申出を受け、快諾。

【その他】

- ・契約締結後、3巻を200円で古本屋に売却。
- ・代理人の成功報酬を120円とする（経済的利益の2割！）

4 その他、今回の法教育授業について、ご意見、ご感想があればご記入下さい。

初の試みとはいえ、とても盛り上がったと思いますし、生徒さんにも色々考える材料を提供できたのではないかと思います。

もっとも、交渉ごとになると、やはり声の大きい（自己主張の強い）生徒さんが主導的役割を果たし、他の生徒さんが意見することなく進行してしまったので、生徒さん間の意見集約方法を検討する必要があると思いました。

以上

## 2012 ジュニアロースクール法教育授業

## 実施アンケート

(午後 6 班、売主側)

1 使用した教材（説例、当事者の設定等）について、改善点等があればご記入下さい。

2 進行について

①タイムスケジュールについて、改善点等があればご記入下さい。

②配役について、改善点等があればご記入下さい。

③その他授業の進行について、ご意見があればご記入下さい。

3 交渉の過程、結果について

依頼者との相談、相手方との交渉を通じて、子ども達の議論で特に印象に残った点について、ご記入下さい。

可能であれば、相談や交渉の経緯について、時系列のような形でおまとめいただけますと幸いです。

上記 3 点の設問について

6 班（売主側）の流れですが、子供たちとしてはまず手元にない 2 巻を取り返すというところに集中していました。当然といえば当然かと存じます。

取り返しに際しては、（売買）契約締結に必要なではない 3 巻を 2 巻の代わりに貸すという交換材料を検討して交渉にあたっており、良く考えたなと感じるところでした。

- |        |                                       |
|--------|---------------------------------------|
| 1 回目相談 | 「最低 600 円で売って欲しい」との内容を伝える<br>剛田さんとの交渉 |
| 1 回目交渉 | 相手方からは 400 円しかない旨を言われる                |
| 2 回目相談 | 動機開示（アッカンベー 49 の CD が欲しい）<br>剛田さんとの交渉 |
| 2 回目交渉 | 動機開示、図書券保有の情報                         |
| 3 回目相談 | 図書券を使えるか否か、確認                         |

剛田さんと交渉（2巻得る）

3回目交渉 相手方より投票券保有情報→小さく相談→妥結（交換契約）

うちの契約締結があっさり進んだのは、当事者役の指向するところも大きいのかとは存じますが、買主側からの対価としての投票券が現れたのが3回目の交渉中であるため、売主側としても「600円で売る」当初要望から「投票券と交換する」という提案に乗るか否かという点で相談を行う機会が厳密には存していなかった点にもあります。

これら点を踏まえて、あえて意見を申し上げるとすれば、①2巻の取り戻しの交渉は1回目もしくは2回目の打合せまでに終わっている設定でも良いのではないか、②お金、図書券、投票券といった対価のバリエーションは買主側に多いので、その情報が2回目の交渉までに出てくる形の方が、売主側3回目の相談がより内容が濃くなるのではないかと思います。

なお、②買主側の投票券保持の情報が2回目交渉までに出る流れ、というのは、売主側の動機表明が1回目の交渉段階で表れている（すなわち、売主側の1回目の相談で動機聞き取りが終了している）ことが要件となるかと存じます。

#### 4 その他、今回の法教育授業について、ご意見、ご感想があればご記入下さい。

初めて参加させて頂きましたが、参加されている生徒さんも楽しそうにされていました。主力で活躍するだけの余力がないのですが、また機会があれば是非協力をさせていただきます。

## 売 買 契 約 書

(ただし、この契約は、授業のための架空の契約であり、法的な効力はないものとする。)

売主 (以下「甲」という。) と、

買主 (以下「乙」という。) は、

甲乙間における後記漫画本 (以下「本件漫画本」という。)

につき、次のとおり売買契約を締結する。

### 第 1 条 (売買の目的物)

甲は、乙に対し、甲所有の本件漫画本を売り渡し、乙はこれを買受ける。

### 第 2 条 (売買代金)

本件漫画本の売買代金は、金 円とする。

### 第 3 条 (引渡し方法)

本件漫画本の引渡しは、次のとおりとする。

#### 第4条（代金の支払方法）

代金の支払方法は、次のとおりとする。

#### 第5条

#### 第6条

本契約の成立を証するため、本書2通を作成し、各自署名押印の上、甲乙各1通を所持する。

平成 年 月 日

売主（「甲」） 大 井 駆

代理人弁護士 白 田 正 義

買主（「乙」） 中 古 谷 巡

代理人弁護士 葉 刈 ひ ま わ り

[漫画本の表示]

ワンハンドレッドピース 第 巻

ワンハンドレッドピース 第 巻

ワンハンドレッドピース 第 巻

## 契 約 書

(ただし、この契約は、授業のための架空の契約であり、法的な効力はないものとする。)

(以下「甲」という。)と、

(以下「乙」という。)は、

以下のとおり 契約を締結する。

第1条

第2条

第3条

第4条

## 第5条

## 第6条

本契約の成立を証するため、本書2通を作成し、各自署名  
押印の上、甲乙各1通を所持する。

平成 年 月 日

(「甲」) 大 井 駆  
代理人弁護士 白 田 正 義

(「乙」) 中 古 谷 巡  
代理人弁護士 葉 刈 ひ ま わ り

## ジュニア・ロースクールに関する感想

- ① 今回の授業を通じて、自分たちの取り組みに取り入れたいと思う点
- ・中学生が自分たちで考え、答えを導き出す工夫が随所にみられた点
  - ・依頼者役の弁護士の先生が、わかりやすい丁寧な話し方を心がけていた点。
  - ・中学生がイメージしやすい簡潔な目的やテーマの設定。
  - ・中学生が多様な意見をもちやすいように、依頼者や脇役が議論の展開をコントロールしていた点。
  - ・体験型の授業をベースに交渉という対話形式を取り入れ、自発的な参加を促している点。
  - ・議論が詰まったり、順調に行き過ぎていたら適度にアドバイスをいたり、議論をかき混ぜたりして、考察を深める工夫がなされていた点。
  - ・様々な立場の登場人物を設定して、様々な視点から物事を考える工夫が凝らされている点
  - ・明確な配役を中学生に与え、ある種の対立関係を作って議論することによって、議論をしやすくする工夫がなされていた点。
  - ・各班の契約内容を確認することで、議論のフィードバックをきちんとしていた点。
  - ・設問に関する情報を最初に全て出すのではなく、剛田登場や AKB49 等、小出しにして空気を変えていた点
  - ・相談所を設けることで、新たに浮かんだ疑問点や問題点に柔軟に対応していた点
  - ・グループごとに考える時間などを微妙に変更できるようなシステムになっていたこと。
  - ・頭を使って考えるだけでなく、印鑑を用いたりしたため、実務的なことも同時に知ることができるようになっていた点。
  - ・実際に契約締結をさせることは、教えるのではなく、学ばせるという面が色濃く出た、良いテーマだと思った。
- ② 自分たちの反省点
- ・他の班の意見が聞こえ、中学生がその意見になびいてしまいそうな場面があった。
  - ・授業開始直後は中学生が発言しやすい状態になっていなかった。適宜自己紹介や簡単なゲームなどをして、発言しやすい雰囲気づくり/アイスブレイクをすべきだったのではないか。
  - ・全体を巻き込んでの議論へと導けない時間帯があったこと。
  - ・中学生が主体であることを考えすぎ、先輩弁護士役としての議論への介入の度合いが少なすぎたこと。予想以上に生徒が能動的に話を進めていたことに対応できなかった。また、自分の班の中学生の方と、交渉相手方の班の中学生の方に積極性の差が大きく見

られたので、交渉時に発言の回数が偏っていたように思います。

- ・私たちゼミ生が、自分の役割をすぐに理解することが出来ていなかった。その為、各ゼミ生ごとに生徒さんに対する問いかけの頻度や突っ込み具合が異なっていた。

- ・最初のスクリーンを使い問題を説明する場面で、スクリーンが小さかったこともあり、問題文が後方の席からは見えなかった。参加者たちの手元に問題文があったので、スクリーンには図などの視覚的に分かりやすいものを用意しても良かったかなと思った。

- ・午前の講義では内容をあまり知らされていなかったため、講義の方向が分からず、良いサポートができなかった。一方、午後の部では内容をある程度知っていたため、中学生に発言をさせるサポート役に徹することができた。このことから、ゼミ生も一定程度内容を知っておいた方がよかったのではないかなと思う。

- ・各班の条件を統一して欲しかった。(例) 依頼人の渋り方をある程度揃えたほうがいいのでは。

- ・生徒の人数が少ない班もあったため、出来るだけ均等に振り分けした方がよかった。

- ・設問に記載されていない情報を保有する相談所の方はもう少し人数がいたほうが良いと思いました。

- ・よろず相談所に相談できる時間を1回あたりおよそ何分か時間を決めた方が良いと思った。

- ・初対面同士なので、自己紹介をしてから各班話し合いを始めてみても良かったかなと思った。

### ③ その他

- ・ゼミでの法教育は民主主義や平等といった抽象度が高い概念を扱うことが多かったのに対して、今回の法教育は契約の観念と手続きという、抽象的な問題と具体的な手続きを学ばせるものだった。うまくサポートできるか不安だったが、弁護士の先生がうまくリードしてくださったので、無事に契約を締結させることができた。

- ・自由度が高い授業だったので、交渉の際に双方とも全く予想していなかったような話が振られ、話がこんがらがることがしばしばあった。意見を整理するようなワークシートがあってもよかったかなと思った。

- ・説例の文章中の「毎月の小遣いの額」に関する記述は不要だったのではないかなと思う。(現在の所持金の話と同様に、口頭で言えば事足りる。) この記述をカットして、設例が「取引」に重点を置くニュアンスを出した方が、より簡潔で明瞭になるのではないかな。

- ・契約というテーマでしたが、様々なパロディ要素を組み合わせた説例の教材でしたので、中学生にも分かりやすく、親しみやすかったと思います。

- ・私たちが作成した教材では、始めに全ての情報を与えるというやり方だったこともあり、情報を小出しにする今回の授業は大変参考になりました。

- ・弁護士の先生方、中学生、保護者の方と様々な世代や立場の方々とお話することがで

き、貴重な経験になったとともに、とても楽しめました。

・私は午前の法教育授業しか参加することができませんでしたし、補助の役目としてはあまり全うできませんでしたが、授業のタイムテーブルや司会の進行、上述の誘導のテクニック等、これから憲法教育グループで活動していく上で大事なことを勉強させて頂く事ができました。とても有意義なイベントに参加させていただきまして、ありがとうございました。