

第21回弁護士業務改革シンポジウム【調停セミナー】

## 国際調停の最新潮流

～なぜ解決できるのか，京都で何ができるのか，  
世界で何が起きているのか～

第1	はじめに～日本と世界の調停の現状	333
第2	交渉促進型ADRの理論	334
第3	交渉促進型調停の利点と課題	334
第4	交渉促進型調停の技法	335
第5	交渉促進型調停の手続の流れ	336
第6	京都国際調停センターと同志社大学	337

### 資料編（付属のDVD-ROMに収録）

資料12-1	京都国際調停センター参考資料「日本における国際調停の発展について」
資料12-2	参考資料・サイト一覧



## 第1 はじめに～日本と世界の調停の現状

日本のADR法上、裁判外紛争解決手続には「和解の仲介」（いわゆる調停、あっせん）と仲裁が含まれている。この調停、あっせん、仲裁という分野においては、日本の実務では、歴史的にも受理件数としても司法型ADR、すなわち、裁判所で行われる民事調停・家事調停等のプレゼンスが圧倒的に大きい。裁判所の調停においては、数週間に一度期日が開かれ、当事者が裁判所に出頭し、裁判官を含む調停委員のリードによって話し合いが重ねられ妥協点が探られる。話し合いを収れんさせる進め方としては、「話し合いができずに判決になったらこういう結論が予想されますよ」という調停委員の評価を軸に調停委員が当事者を説得する、「評価型」と言われる手法が主流である。

日本は欧米諸国からはADRの先進国と評価され、アジア諸国からは精緻な裁判手続と和解のための手続を調和させた国と評価され、裁判事件数の増加に悩む実務家から関心を集めてきた。しかし、件数でみると、日本のADRの利用は頭打ちのようにも見える。日本の民間型ADRは、国内で圧倒的な存在感を持つ司法型ADRに費用面でも手続面でも近似する傾向があり、特に弁護士が手続実施者となる場合には、司法型ADRに類似した評価型の手続となりがちである。そのため、弁護士会ADRなどの民間型ADRに固有の意義があるのかと問う声も聞かれ、民間型ADRの事件数は必ずしも十分には伸びていない。司法型ADRすなわち裁判所で行われる調停も、遺産分割などの家事調停事件を除き、民事調停事件は減少傾向が続いている。このような利用状況からすれば、日本において紛争当事者のニーズに即したADRサービスが提供されているのか検討する必要がある。

目を国外に転じると、近時、欧米諸国においてADRの研究と実践が進展し、柔軟かつ多様な手続が開発され、さらに手続の公平さ（フェアネス）、手続実施者の中立性、当事者の自己決定権の保障等の基本的価値を実現するために行動規範や倫理が明文化される等、著しい発展が見られる。また、アジア諸国もADRに力を入れており、シンガポールに見られるような国際仲裁・調停のハブが形成され、実務的にも興隆をみている。UNCITRAL（国連国際商取引法委員会）は2002年に国際商事調停のモデル法を取りまとめたが、2018年にこれを拡充・改訂し、また国際商事調停の国際的な執行を可能とするシンガポール条約を取りまとめ、同条約は2019年8月に調印式が行われ、最も早ければ2020年2月に発効することになっている。

このような状況下で、日本がADR先進国の地位を保ち続けるためには、いま一度ADRの現状を確認し、従来なかば当然視されてきた司法型ADRとは異なる手続運用を試みるなどの改善が必要と考えられる。おりしも、涉外事件を対象とする国際仲裁・調停事件は増加する一方であり、また、国内でも外国（法）人が当事者となるなど、従来の日本の法文化を背景とするADRでは対応しきれない事件も増えている。国内事件のADR手続も、他の法実務と同じく、伝統と国際的知見の融合を図り、その改善を促すことが求められる。

その手掛かりとして、本セミナーでは、国際的な調停で有力化している交渉中心のADR（交渉促進型ADR）の理論と実務を紹介する。

## 第2 交渉促進型ADRの理論

現代におけるADRは、1970年代のアメリカで訴訟の高額化と遅延に対する処方箋として提唱され、オーストラリア、カナダ、英国を始めとして世界に広まった。各国でADRの促進、ADR手続の前置などを定める立法がなされ、EUでは2008年のEU指令が加盟各国に調停の利用を促進するための立法措置を求めた。また、交渉促進型の調停は、『ハーバード流交渉術』で知られる交渉理論や問題解決型の調停理論とともに英米法圏で発展し、EU諸国にも大きな影響を与えた。アジアにおいても、シンガポールや香港を中心に交渉促進型の調停が盛んに行われ、人材育成システムも整備されつつある。

交渉促進型の調停において中心となるのは、当事者間の協議・交渉である。当事者が手続の主人公であり決定権者である。調停人は中立な第三者として、交渉の促進を支援する。とはいえ、調停人の役割は非常に大きい。当事者だけでは行き詰まった、あるいは入口にすら入れなかった交渉を打開するきっかけを当事者から聞き出し、また当事者に投げかけるために、両方の当事者から、「この人には真剣にいろいろ話をしてみよう」と思ってもらえる信頼を獲得しなければならない。そのためには、「この人は自分の話を決して敵意を持たずに良く聞いてくれる」と思ってもらう必要がある。当事者間の直接のやり取りで、とげのある言い方が交渉の阻害要因になるようであれば、調停人が会話の間に入り、とげのある物言いをより中立的、非攻撃的な表現に言い換えることで、阻害要因を取り除く。当事者が、「この調停の場で話したことで、自分に不利に働くかもしれない事実は、この手続の中でも、別の手続の中でも、自分が了解しない限りは暴露されない」と思ってもらうことも、当事者の真意を聞き出すために極めて重要である。また、合意の着地点を見出すために、幅広い柔軟な視点も必要である。可能であれば、パイを限定したり絞り込んだりした上で奪い合うのではなく、パイを広げることで、双方が合意内容に積極的なメリットを見出せるように努める。こうした調停人の気配りや工夫を「調停技法」とも言い、詳細は後述する。

また、交渉促進型の調停において、当事者の代理人弁護士の役割も、より注目・重視されるようになってきている。専門家として交渉促進型調停の特質を深く理解した上で、手続実施者の選任、手続の形成、最善の紛争解決を実現できるような合意内容の作成など、調停手続の各局面において弁護士が手腕をふるうことが期待される。

## 第3 交渉促進型調停の利点と課題

このように各関係者が協働して、1～2日の期日に集中的に話し合いをすることで、一旦調停が始まれば、期日が終わるまでに合意に至る確率が8割、9割に達すると言われている。こうして、交渉促進型調停は、早く、したがって長い時間を要する訴訟や仲裁に比べればはるかに費用を抑えて紛争を解決できる可能性が高い手段として認知されてきた。また、訴訟や仲裁に比べると合意によって紛争が終結することから、当事者間の関係の維持修復にも役立つことが多いと言われている。さらに、納得の上で当事者自身の決断によって調停が成立することから、合意事項が任意で履行される確率も高い。

弁護士の業務という観点から見れば、交渉促進型調停における調停人または当事者の代

理人としての弁護士の活動は新たな専門的領域であり、国際調停（ADR）に必須であるのみならず、国内のADRにおいても有益である。さらに、弁護士の日常業務である相談や依頼人インタビュー、ADR外での交渉においても実務の質的向上に大いに裨益するものと考えられる。

このような交渉促進型調停が日本で普及するためには、いくつかの課題があると考えられる。第一は、交渉促進型調停という概念自体、まだ日本でよく知られていると言えないことから、かかる手続自体への一般の理解の浸透を図る必要がある。第二に、交渉促進型調停という概念をよく理解し、使いこなせる専門家が多数生まれることも必要である。ほかに、会社間の商事調停を考えた場合、以下のような点はクリアしなければならないであろう。すなわち、①裁判所（公権力）の決定ではなく当事者間の交渉による合意で得られた結論を、良いもの、正しいものとして会社内の様々な役員や従業員、株主らが受け入れられるか、②わずか1～2日の間に日本の会社が意思決定をできるか、③短期間の調停の場で合意に至るには、調停の場に決定権者が臨席することが必須となるが、日本の会社からそのような決定権者が出席できるのか、といった諸点である。

#### 第4 交渉促進型調停の技法

よく説明に使われる例として、オレンジをめぐる姉妹の紛争がある。「ある朝、姉妹が冷蔵庫に1つ残ったオレンジをめぐる喧嘩をしていた。2人ともオレンジ1つ必要だと言いつつ争っている。ちょうど起きてきた母親は『姉妹なんだから喧嘩なんかやめなさい。姉妹仲良く半分ずつにしなさい。』と言ってオレンジを半分に分けて姉妹に分けて与えて解決しようとした。しかし、姉妹は納得できず2人とも泣き出した。そこに祖母がやってきて『どうして、あなたたちはオレンジが半分ではなくて1つ必要なの？』と尋ねた。すると姉は『昨日テレビで見たオレンジのマーマレードを作りたいの。そのためには最低オレンジ1つが必要なの。』と言い、妹は『オレンジジュースを飲みたいの。半分では全然足りないの。』と言う。そこで祖母は『マーマレードには皮があれば十分かな？ジュースに皮は必要なの？』『じゃあ、どうしたらいい？』と姉妹に尋ねた。姉妹は話し合っ、妹が先にオレンジ1つ全部を絞ってオレンジジュースを作り、残ったオレンジの皮を姉が使うことになった。」

交渉促進型調停では、裁判と同様の法的判断による結論（この例では、オレンジの所有権は姉妹のどちらにあるのか？の判断）や、当事者の主張の中間的な解決（オレンジを半分ずつ分けるという互譲の精神に基づく母親の解決方法）ではなく、当事者の自主的な話し合いの中で、各当事者の真の利益（インタレスト）を満足させる解決策を見つけ出し、当事者の関係性を維持させることを目指している。このような調停に求められる調停人の役割は、（母親のような）「結論への介入」ではなく、（祖母のような）「話し合いのプロセスへの介入」にある。すなわち、表面に現れる当事者の主張・ポジション（両者の「オレンジ1個が必要」という主張）ではなく、それぞれの隠れた真の利害・インタレスト（姉のマーマレードと妹のオレンジジュース）を探り出し、その利害を同時に満たせる柔軟な選択肢（中身と皮をそれぞれ利用する）を、当事者と共に探っていくことになる。

このような交渉促進型調停で必要となる調停人の姿勢は、自身も「答え」を知らないことを知ることであり（姉妹の真のインタレストは、姉妹本人から聞くまで分からない。本

人自身も真の利害やインタレストを分かってない場合は、調停人が本人と一緒に探っていくことになる)、これは法律など「答え」を知っていることを求められる法律家に対する要求とはかなり色合いが異なることになる。また、将来の柔軟な選択肢を探る方向での考え方(妹がジュースを作った後に姉が皮を利用する)は、過去の事実や現在の法律関係を証拠により立証して法的権利を明らかにする(オレンジを購入したのは誰か?この家庭の慣習に基づくと冷蔵庫にあるオレンジの所有権の帰属者は誰になるのか?)という法律家に求められる考え方とも大きく異なる。さらに技法面では、調停人としての信頼を得て両当事者から話を聞き出し、容易に結論を述べずに質問方法を駆使して当事者間の話し合いを解決に導くために、「傾聴」「質問」「パラフレージング」「リフレイミング」など心理学に基づく技法が必要となる。この例では、祖母が技法を駆使して、泣いている姉妹にやさしく「どうして、あなたたちはオレンジが半分ではなくて1つ必要なの?」「じゃあ、どうしたらいい?」という問いかけをしたり、問題点が分かった段階で「マーマレードには皮があれば十分かな?ジュースに皮は必要なの?」と本人に気付かせる質問をしている。さらに「これからこういう喧嘩になった時には、どうしたらいいと思う?」と、姉妹の話し合いが解決した直後に質問することができれば、姉妹間の将来の紛争予防や低減にもつながる。この点でも、自己の法的主張の正当性に基づいて相手方や裁判官を説得することが求められる弁護士に必要とされる技法(「姉妹なんだから喧嘩なんかやめなさい。姉妹仲良く半分ずつにきなさい。」という根拠に基づく主張)とも大きく異なる。

人は同じ事柄でも、それぞれ独自のフィルターを通して、独自の方向から物事を見て理解し感じる。そのため、人の考えや感情(すなわち真の利害・インタレスト)は、まずは謙虚に尋ねてみないと明らかにならない。そして利害・インタレストが判明すれば、それまで思いもつかなかった解決方法が見つかることも少なくない。交渉促進型調停の理論や技法を学ぶことで、調停人としてこのような話し合いを進めることが可能になる。また、紛争当事者の代理人となる弁護士も、当事者の利益のために、このような視点を持って話し合いを法的観点からサポートすることが望まれる。現在、世界各国で、ロールプレイングなどを多用して交渉促進型調停の理論や技法を実践的に身につけるトレーニングが実施されており、日本でも同様の研修が開催されている状況である(一例として、同志社大学(下記「第6」参照)や日本仲裁人協会における研修を参照)。

## 第5 交渉促進型調停の手続の流れ

日本では、交渉促進型調停と同席調停を関連づけて考えられることも多いようである。しかし同席調停と交渉促進型調停、別席調停と評価型調停が理論的に対応する訳ではなく、例えば、イギリスの著名な調停トレーニング機関である Center for Effective Dispute Resolution (CEDR) でスタンダードとされている交渉促進型調停の流れでは、調停人のオープニング(冒頭説明)・当事者の主張・争点(イシュー)の確認までは当事者同席で行うものの、それ以降の話し合いは別席を原則としている。話し合いの進め方は多種多様であり、調停人によって、また紛争の性質によって異なるものの、典型的には、当事者の真のインタレストをじっくりと聞き出すことに重点を置く局面と、お互いに譲れるところと譲れないところをやり取りして合意に向けて絞り込みをしていく局面が存在する。調停人は、

当事者それぞれの控室を行き来しながら、お互いの考えを聞き、掘り下げ、必要適切と思える点については当事者の了解を取って相手方に伝えることを繰り返して交渉を進めていくのである。

このような手続きは、日本の裁判所調停のように数週間に1回程度の頻度で開催される期日を何度も重ねるのではなく、原則として当事者が集まる期日は1日～2日であり、その日は朝から晩まで手続を進行させて、その流れを途切れさせることなく合意に至ろうとする（もっとも家事調停では何度か期日を持つことも多い）。この点で日本における調停手続とは大きく異なると言って良いと思われる。京都国際調停センターでの調停はこのような調停を念頭に置いているのである。

## 第6 京都国際調停センターと同志社大学

このような交渉促進型調停の日本発の拠点として、2018年11月、ここ同志社大学に京都国際調停センターが開設された。京都国際調停センターは、交渉促進型調停に限定することなく、様々なタイプの調停—国際、国内を問わず、商事、家事も問わない—が実践されることが期待されている。同時に、京都国際調停センターは、交渉促進型調停の普及のための研修やセミナーの拠点として、またその人材育成・教育の拠点としての役割も担うこととなる。

なぜ調停センターを京都に置いたのか。それにはいくつかの理由がある。まず、調停手続を行う場としてみた場合、訴訟や仲裁と、交渉促進型調停では、手続に臨む姿勢が全く異なることから、訴訟や仲裁を行う場と離れることで、意識の切り替えを図ることが期待できる。また、京都は1200年を超える歴史を持つ古都であり、多くの旧跡や神社仏閣を抱えていることから、当事者の意識の切り替えが、落ち着いた話合いに適した方向に動きやすくなるという期待もある。さらに、京都は世界でも著名な観光都市であり、関係者が「京都なら行ってみよう」と思う確率も高まる。加えて、「京都まで来て時間をかけた話合いをしたのだから、何の成果も出さずに帰るのももったいない」とか、「早く話合いをまとめれば、予備日を使って京都観光も楽しめる」などといった思いが、調停合意を促進する側面的効果として作用する可能性もある。交渉促進型調停の普及の拠点としてみた場合、普及活動の最大の対象となる企業が京都にも集積しているだけでなく、さらに多くの企業が拠点を置く東京からも3時間以内、大阪からは30分以内でアクセスできる。教育の場としてみた場合、京都は日本有数の学生都市である。

調停手続を行う場としての京都国際調停センターには、様々なインフラが備えられている。設備の面では、関係者が同席で話し合ったり、別席調停のために滞在する控室が備えられ、得意な言語が異なる当事者間の調停も想定して、同時通訳用のブースも存在する。調停人は、日本在住者、外国在住者を合わせて100人余りが登録され、その経歴・経験や調停手法などについてはセンターのウェブサイトで公開されている。当事者は、センターの調停人名簿を見て自ら調停人を選ぶこともできるし、調停人名簿に載っていない調停人を選ぶこともできる。自ら選ぶのが困難であれば、センターに調停人の選任を依頼することもできる。調停規則も存在するので、規則にのっとった調停を行うこともできるし、場所だけを利用して、テイラーメイドの手続で調停を行うことも可能である。

教育・人材育成の場としては、京都国際調停センターは、なによりも同志社大学法学研究科と同志社大学法科大学院という教育機関としての大学が直接この設立に当事者として関与したという点にその大きな特徴がある。

これまでの日本の紛争解決において調停は大きな役割を果たしてきたが、こと調停に関する限り、法曹養成の過程においても、また専門法曹に対するリカレントプログラムを見ても、本格的な調停に関するトレーニングプログラムが体系的に実施されてきたとは言いがたい面がある。

また、法科大学院における法曹養成プログラムは、司法試験も含めて訴訟を中心としてカリキュラムが作り上げられており、法科大学院の自由度もそれほど高くない。そのため、調停にかかわる教育実施の受け皿としては、L.L.M. コースの設置や法学研究科における教育のように、法曹養成の本体的教育内容とは別に実施して行く必要があるのが現状であろう。とりわけ、国際商事紛争については、調停の役割に対する理解とそこで必要とされるスキルに関して、一部先進的な試みはあるものの、国際調停のポテンシャルと実務界における関心の高まりから見ても十分なものとは言えない。

同志社大学は、調停センターの設立を機にこの欠を補う構想を描いている。同志社大学は、現在アメリカで調停人トレーニングプログラムとしてもっとも高い評価を受けている、ペパーダイ大学ストラウス紛争解決研究所と提携協定を結び、2018年2月5日と6日には、その調停教育プログラムをストラウス紛争解決研究所の講師を招いて実施した。このプログラムの模様については、2019年5月号のJCAジャーナルに同志社法科大学院修了生で現在弁護士である山村真澄氏がレポートを寄稿している。

このプログラムは概ね好評であったが、わずか2日間のものであり、調停に必要なスキルの全体をカバーするものでもなく、その先鞭を切ったものに過ぎない。

同志社大学としては、今後は①調停そのものについての理解の促進（法的側面と紛争解決手段としての特色）、②調停人の役割とその技法、③調停ユーザーからみた調停、④代理人の役割と技法という、4つのアスペクトをユニット化し、教育プログラムとして体系的に実施することを検討している。

調停が国際商事分野で活性化し、より効率的で信頼性の高い紛争解決手段として機能するためには、この4つのアスペクトのいずれについても正確な理解と技法に習熟した実務家が要請されることは疑いないからである。

調停人トレーニングプログラムが十分充実したものになるには、教育経験と教材開発になお取り組んでいかなければならないことは言うまでもなく、同志社大学もこれに取り組んで行く。

そうした専門的トレーニングを受けた人材に適切な認証を付与することで、紛争解決手段としての調停の信頼性を高めていくことも教育機関の重要な役割と考えられる。