

LIBRA 2016年10月号

〈特集〉

消費者契約法・特定商取引法 改正

〈インタビュー〉

俳優・ナレーター 地曳 豪さん



消費者契約法・特定商取引法 改正

近年、高齢化のさらなる進展、情報通信技術の発達・インターネット取引の普及等、社会経済情勢の変化に起因した消費者被害が増加している。そこで、これらの問題に対応するため、消費者契約法（以下「消契法」という）及び特定商取引に関する法律（以下「特商法」という）の一部が改正された（施行日：消契法は平成29年6月3日、特商法は公布の日（平成27年6月3日）から起算して1年6月を超えない範囲内において政令で定める日、現時点では未定）。

主な改正点としては、消契法においては、取消しの対象範囲の拡大（重要事項の範囲の拡大、過量販売規制の新設）、不当条項に対する規制の明確化等が

あげられ、特商法においては、指定権利制の見直し、電話勧誘販売における過量販売規制の導入、法執行に関する規制の強化、罰則の引上げ等があげられる。

今回の特集では、これらの消契法及び特商法の主要な改正点と、議論の俎上に載せられたが改正には至らなかった論点を紹介する。

（消費者問題特別委員会 大塚 陵、鈴木さとみ、樋谷 賢一、品谷 圭佑、菊間 龍一、秋葉 俊孝）

CONTENTS

- 平成28年改正消費者契約法について
- 平成28年改正特定商取引法について
- 新旧対照条文(抜粋)

※ 改正経緯などについては、以下のホームページを参照

消費者庁：消費者契約法 http://www.caa.go.jp/policies/policy/consumer_system/consumer_contract_act/
特定商取引法の改正について http://www.caa.go.jp/trade/index_1.html

内閣府：消費者契約法専門調査会 <http://www.cao.go.jp/consumer/kabusoshiki/other/meeting5/>
特定商取引法専門調査会 <http://www.cao.go.jp/consumer/kabusoshiki/tokusho/index.html>

平成28年改正 消費者契約法 について

1 契約の取消しに関する規定の整備

(1) 取消しの対象範囲の拡大—重要事項の範囲の拡大

ア 「重要事項」が問題となる行為類型

「重要事項」が問題となる行為類型は2つある。

1つは、「不実告知」と呼ばれるもので、重要事項について事実と異なることを告げる類型である（現行消契法4条1項1号）。

もう1つは、「不利益事実の不告知」と呼ばれるもので、重要事項または当該重要事項に関連する事項について利益となる旨を告げ、かつ、当該重要事項について不利益となる事実を故意に告げない類型である（同法4条2項）。

例えば、マンションの購入を勧める際、景観が非常に良いマンションであることを告げ、他方で、その景観を台無しにする高層マンションの建設計画があることを知っていながらそれを告げないような場合である。

イ 「重要事項」の意義

(ア) 現行消契法4条4項

現行消契法4条4項によれば、「重要事項」とは、物品、権利、役務その他の当該消費者契約の目的となるものの質、用途その他の内容（1号）または対価その他の取引条件（2号）であって消費者の当該消費者契約を締結するか否かについての判断に影響を及ぼすべきものとされている。

(イ) 典型例

シロアリに良く効く駆除剤であると告げて、シロアリに全く効き目のない薬剤を販売した。

この事例では、事業者は、薬剤という「物品」について、効能という「質」を偽っており、シロアリに良く効くかどうかは消費者が薬剤を購入するか否かの判断を左右するものであり、「消費者契約を締結するか否かについての判断に影響を及ぼすべきもの」であって、現行消契法4条4項1号の「重要事項」に該当する。そして、重要事項について客観的事実と異なることを告げているため、不実告知（同法4条1項1号）による取消しができる。

(ウ) 取消しが困難であった事例

床下にシロアリがあり、このままでは家が倒壊するという虚偽の事実を告げて、リフォーム工事の契約を締結させた。

この事例において、床下にシロアリがいるか否かは、リフォーム工事の契約を締結するに至った動機に関する事項（契約締結時に前提とした事項）であり、現行消契法4条4項各号の「重要事項」には含まれない（条文の文言に直ちには該当しないことを意味し、解釈論は別とする）。

すなわち、リフォーム工事という「役務」そのもの

についての「質、用途その他の内容」あるいは「対価その他の取引条件」に関する事項について事実と異なることを告げているとはいえ、不実告知による取消しはできない。

(エ) 改正にあたっての議論

上記(ウ)の事例のように、消費者契約の目的となるものの内容および取引条件には当たらないが、契約締結時に前提とした事項についての不実告知を受けたことによって被害を被ったというケースも発生している。このようなケースでは、当該事項についての誤認がなければ、当該契約の必要性がなかったと考えられるため、取消しを認めるべき必要性が高い。もっとも、事業者の予見可能性の確保という観点からは、重要事項の範囲を明確にすべきことも要請される。

改正に向けた議論においては、特商法の規定も参考にされた。同法6条1項は訪問販売における不実告知を禁止しているところ、同項6号はその対象となる事項につき、「顧客が当該売買契約又は当該役務提供契約の締結を必要とする事情に関する事項」と規定しており、これには動機も含まれると解されている。

そこで、特商法に倣って、改正消契法においても4条4項1号および2号に加えて、「消費者が当該消費者契約の締結を必要とする事情に関する事項」を追加する案などが検討された。

(オ) 改正消契法4条5項

議論を経て、最終的には4条5項3号として「物品、権利、役務その他の当該消費者契約の目的となるものが当該消費者の生命、身体、財産その他の重要な利益についての損害又は危険を回避するために通常必要であると判断される事情」が追加された。

(カ) 改正のポイント

改正のポイントは2点挙げられる。1点目は、3号が追加されたことで「重要事項」の範囲が拡大したことである。3号が追加されたことで、動機に関する事項（契約締結時に前提とした事項）についても、「重要事項」に含まれることとなった。

2点目は、不利益事実の不告知には追加された3号が適用されないことである（改正消契法4条5項柱書括弧書）。これは、契約締結の必要性に関する事項に関し、不利益事実の不告知により誤認したという被害が現時点では見当たらなかったためと説明されている。

ウ 具体例

(ア) 事例1

床下にシロアリがあり、このままでは家が倒壊するという虚偽の事実を告げて、リフォーム工事の契約を締結させた。

これは上記(1)イ(ウ)と同じ事例であるが、床下にシロアリがいて家の倒壊のおそれがあるという事情は、リフォーム工事が自宅の滅失または損傷を回避するために通常必要と判断される事情といえる。すなわち、床下にシロアリがいて家の倒壊のおそれがあるからこそ消費者はリフォーム工事が必要と判断するのであり、その必要性は家の滅失等の回避という財産についての損害回避のためという観点に基づくものといえる。

したがって、3号の「重要事項」に該当し、不実告知による取消しが可能となる。

(イ) 事例2

山林の所有者が、測量会社から電話勧誘を受けた際、当該山林に売却可能性があるという趣旨の発言をされ、測量契約と広告掲載契約を締結したが、実際には市場流通性が認められない山林であった。

この事例は国会の質疑でも取り上げられたものである。同事例における消費者は「山林の売却による利益を得られない」という消極的損害を回避するために測量契約等を締結しているが、かかる消極的損害が3号の「損害」に含まれるかが問題となる。

この問題について、国会の質疑では「損害には、利益を得られなかったという消極的な損害も含まれます」「山林の売却による利益を得られないことが財産についての損害又は危険に該当いたします」と消費者庁審議官により回答されている*1。したがって、消極的損害も「損害」に該当し、事例2は不実告知による取消しが可能と思われる。

エ 今後の課題

重要事項の範囲の拡大について、今回の改正に向けた議論においては、当該消費者契約の締結が消費者に有利であることを裏付ける事情や当該消費者契約の締結に伴い消費者に生じる危険に関する事項を列挙することのほか、列挙事由を例示として位置付けるべきとの意見も出ていた。

今回の改正で追加された3号ではカバーされなかった不利益事実の不告知も含め、重要事項の範囲の更なる拡大については引き続き検討がなされるべきである。

* 1：第190回国会参議院地方・消費者問題に関する特別委員会会議録第10号

表 特商法(過量販売の解除規定)と改正消契法(過量契約の取消規定)の比較

		特商法の過量販売	改正消契法の過量契約
規制対象の取引類型		訪問販売 電話勧誘販売(今回の改正で追加)	限定なし
要件	主観的要件	販売者が過量であることを認識していたことが必要。 但し、1回の取引で過量になる場合(特商法9条の2第1項1号)は販売者の主観的要件は不要	事業者が過量であることを認識していたことが必要
	過量性	過量とは、契約の目的となるものの分量等が日常生活において通常必要とされる分量等を著しく超えること	過量とは、契約の目的となるものの分量等が当該消費者にとっての通常の分量等を著しく超えること
効果		解除	取消し
権利行使期間と起算点		契約の締結の時から1年以内(除斥期間)	追認をすることができる時から1年以内(短期時効) (今回の改正で1年となった) 契約の締結の時から5年以内(長期時効)

* 消費者問題特別委員会作成

(2) 新たな取消権の規定—過量契約の取消し

ア 条文

今回の改正で消契法4条4項に過量契約の取消規定が新設された。同規定は、契約の目的となるものの分量等が当該消費者にとっての通常の分量等を著しく超える場合等において、事業者が過量であることを知っていたときには当該過量契約を取り消すことができると定めるものである。

イ 新設の経緯

加齢や認知症等により判断力が不十分な消費者や、高齢者に限らず当該契約を締結するか否かを合理的に判断することができない事情がある消費者が、事業者によるその事情を利用して、不必要な契約を締結させられたという被害は多く(いわゆる「つけ込み型」の勧誘)、かかる契約の効力を否定する規定を設けるべく議論が重ねられた。

ウ 特商法との比較

特商法にも過量販売の解除規定があるが、同規定と改正消契法4条4項の過量契約の取消規定との比較は、上記の表のように整理できる。

規制対象の取引類型について、消費者にとって不要なものを大量に購入させる被害については、特商法の規制する訪問販売等に限らず、自ら店舗に来訪し

た消費者との取引でも発生している。そこで、消契法ではかかる被害にも対応できるように規定が設けられた。

主観的要件について、消契法は消費者契約一般にかかわってくるため、その内容、行為の悪質性というものを要件にすべきとの意見を反映し、消契法では、1回の取引における販売量が過量である場合であっても事業者の認識が要件とされた。

過量性が認められる範囲について、特商法と消契法とでは文言が異なるため、厳密には過量の概念は異なると考えうるが、消費者庁審議官によれば、「結果的に過量性が認められる範囲には大差がない」とのことである*2。なお、過量性の目安については、公益社団法人日本訪問販売協会の「[通常、過量には当たらないと考えられる分量の目安]について」が参考になる(<http://jdsa.or.jp/quantity-guideline/>)。

効果について、特商法の過量販売解除は、訪問販売のクーリング・オフの規定を準用している。他方、改正消契法の過量契約の取消規定は、「合理的な判断をすることができない事情を利用して契約を締結させる類型」の一つとして設けられたものである。消費者において合理的な判断ができない事情が存在することが前提とされ、当該消費者の意思表示に瑕疵があるといえるので、意思表示の取消しを認め、その効果は後述の(4)のとおりである。

* 2: 第190回国会衆議院消費者問題に関する特別委員会議事録第4号

エ 具体例

一人暮らしのお年寄りに対し、その生活状況を
知りつつ、店舗で5組の布団を購入させた。

この事例は、改正消契法4条4項に基づく取消し
ができる典型例といえる。

他方、同事例は訪問販売や電話勧誘販売には該当
しないため、特商法に基づく契約解除はできない。

オ 今後の課題

過量契約以外の「つけ込み型」の被害事例につい
ては、更なる事例の収集・分析を重ね、明確かつ客
観的な要件をもって類型化することについて引き続き
検討すべきである。

(3) 取消権の行使期間の伸長

現行消契法7条1項では、取消権の短期の行使期
間は、「追認することができる時から6箇月間」と規
定されている。

しかし、不当な勧誘を受けて契約を締結したときで
あっても、相談場所が分からなかったり、相談するか
思い悩んだりしているうちに時間が経過してしまうケー
スや、事業者が怖くてこれ以上関わり合いたくないな
どと思っているうちに時間が経過してしまうケースが散
見される。そこで、事業者の取引安全を図りつつも、
不当な勧誘を受けて契約を締結した消費者を救済すべ
く、短期の行使期間を1年間に伸長することとした。

(4) 取消権を行使した消費者の返還義務

取消権を行使した消費者の返還義務は民法の規定
によるところ、現行民法によれば、給付の時に取消
原因があることを知らなかった消費者は、現存利益の
範囲で返還義務を負うことになる（民法703条）。

しかし、現在国会に提出されている民法改正案に
よると、双方の当事者が原状回復義務を負うことにな
ってしまう（民法改正案121条の2）。このように、
消費者が原状回復義務を負うとすると、例えば消費
者が受領した商品を費消した場合、取り消した場合
にも費消した分の客観的価値を返還しなければならな
くなり、その分の代金を支払ったのと同じ結果になり、
不当勧誘行為による「やり得」を認めることになりか
ねない。

そこで、改正消契法では、改正民法の特則として、
給付の時に取消原因があることを知らなかった消費者
の返還義務の範囲を引き続き現存利益に限定するこ
ととした（改正消契法6条の2。なお、同条の施行日
は改正民法の施行日である）。

2 不当条項に対する規制の整備

(1) 不当条項無効の規定について

現行消契法では、8条（事業者の損害賠償の責任
を免除する条項の無効）、9条（消費者が支払う損害
賠償の額を予定する条項等の無効）に規定するもの
以外の消費者契約が無効とされるか否かは、10条（消
費者の利益を一方的に害する条項の無効）によって
判断される。しかし、同条の要件は抽象的であるため、
契約当事者双方の予見可能性を高め、紛争を予防す
る等の観点から、具体的な契約条項を無効とする規定
を追加することが必要と考えられた。

(2) 無効とする消費者契約の条項の類型の追加

民法によれば、事業者が債務不履行がある場合や、
事業者が行った給付に瑕疵があり契約の目的を達する
ことができない場合、消費者は契約を解除することが
できる（民法541条、570条、566条等）。

しかし、事業者が作成した契約条項の中には、上記のような消費者の解除権を放棄させるものが少なからず見受けられる。

事例1

- 携帯電話端末の売買契約「ご契約後のキャンセル・返品、返金、交換は一切できません」との条項
- 大学医学部専門の進学塾と消費者との間の冬期講習受講契約「代金払込後の解除は一切できません」との条項

このような特約を有効とすると、消費者は、事業者に債務不履行がある場合や、事業者が行った給付に瑕疵があり契約の目的を達することができない場合であっても、契約の拘束力から解放されず、未払金の支払いを強いられたり、既払金が返還されなかったりすることになり、不当な結果となる。

そこで、①事業者の債務不履行により生じた消費者の解除権を放棄させる条項、②消費者契約が有償契約である場合に当該消費者契約の目的物に隠れた瑕疵があることにより生じた消費者の解除権を放棄させる条項を無効とすることにした（改正消契法8条の2）。

(3) 消契法10条の例示

現行消契法10条においては、①民法、商法等の任意規定の適用による場合と比べ消費者の権利を制限する条項であって、②信義則に反して消費者の利益を害するものは無効と規定されている。

このうちの①の要件にある「任意規定」については、明文の規定のみならず、一般的な法理等も含むとする最高裁の判例がある（最判平23.7.1 民集65.5.2269）。しかし、具体的にどのような条項が10条の対象になるかはわかりにくい。

そこで、上記判例にいう「一般的な法理」の例示として「消費者の不作为をもって当該消費者が新たな消費者契約の申込み又は承諾の意思表示をしたものとみなす条項」が規定されることになった（改正消契法10条1項）。具体例としては、以下のようなものがあげられる。

事例2

ウォーターサーバーレンタル・水宅配の契約に関する無料お試しキャンペーン規約の「無料お試し期間中に所定のキャンペーン終了手続きが行われず、貸し出しを受けた全てのレンタル商品がA社指定の配送センターに返却されなかった場合は、本サービスを継続して利用する意思があるものとみなし、有料サービスへ自動移行するとともに月額料金の課金が発生します」との条項

3 継続検討となった論点

今回、検討された論点のうち法改正に至ったものは一部にすぎず、多くの論点については、引き続き検討することとされた。以下、継続検討とされた論点の一部を紹介する。

(1) 「勧誘」要件の在り方（現行消契法4条）

インターネット等の普及によって、情報の発信や収集の方法あるいは契約の締結の方法が多様化したことに伴い、不特定の者に向けた広告等を見て契約締結に至ることが多くなっている。そこで、不特定の者に向けた広告等に不実告知等があった場合にも、「勧誘」の際に不実告知等があったとして契約の取消しを認めるべきでないかということについて検討がなされた。

ここで、「勧誘」とは、消費者庁の逐条解説によれ

ば、「消費者の契約締結の意思の形成に影響を与える程度の勧め方」をいうとされ、「不特定多数向けのもの等客観的にみて特定の消費者に働きかけ、個別の契約締結の意思の形成に直接の影響を与えられているとは考えられない場合」は「勧誘」に含まれないとされている*3。裁判例では、不実の記載がされたパンフレット等を用いて説明した事案で、「勧誘」に該当するとしたものがあるが*4、新聞広告等を用いて積極的に説明をしなかった事案では、「勧誘」に該当するかどうか判断が分かれている*5。

消費者契約法専門調査会（以下「消契法専門調査会」という）の最終報告書においては、「勧誘」に不特定の者に向けたものが含まれるか否かについて、肯定例と否定例といずれの裁判例もあることを紹介しつつ、必ずしも特定の消費者に対する働きかけでなければ「勧誘」に含まれないというわけではないことを逐条解説に記載すること等により、事業者や消費者、消費生活相談員に周知するとともに、当面は現行の規定の解釈や具体的な事案におけるその適用を通じて対応することが考えられるとされた。

(2) 不利益事実の不告知(現行消契法4条2項)

現行消契法4条2項においては、①消費者の利益となる旨を告げたこと（先行行為要件）、②不利益となる事実を故意に告げなかったこと（故意要件）の2つの要件がいずれも充足されたときに、消費者が契約を取り消せる旨、規定されている。

裁判例からは、不利益事実の不告知の事案は、大

きく2つに類型化できる。第一は、利益となる旨の告知が具体的であり、不利益事実との関連性が強い場合（不実告知型）であり、第二は、利益となる旨の告知が具体性を欠き、不利益事実との関連性が弱いために、実質的には故意の不告知による取消しを認めるに等しくなる場合（不告知型）である。消契法専門調査会では、これらの類型についてそれぞれ規律の在り方が検討された。

不実告知型については、故意要件を明確に判断せずに、不利益事実の不告知による取消しを認めた裁判例がある*6。このような事案では、そもそも利益となる旨の告知が実質的には不実告知（現行消契法4条1項）といえる。そこで、同項が故意要件を不要としていることとの均衡から、故意要件を削除するか、あるいは重過失に緩和することが適切であるとの指摘があった。

不告知型については、具体的な利益となる事実の告知の事実（先行行為要件）を認定することなく不利益事実の不告知による取消しを認めた裁判例がある*7。このような事案では、利益となる事実の告知と不利益事実の関連性が弱いことから、結局不利益事実が告知されなかったという側面が重視されることが多く、また、特商法が事実の不告知について先行行為を不要としていることとの均衡からも*8、先行行為要件を削除する考え方が示された。もっとも、先行行為要件を削除すると事業者の予見可能性を欠くという指摘もなされた。

以上を踏まえ、消契法専門調査会では、不利益事実

*3：「逐条解説」（消費者庁）109頁

*4：東京地裁平成18年8月30日判決（ウエストロー・ジャパン）

*5：東京簡裁平成20年1月17日判決（肯定例、ウエストロー・ジャパン）、高松高裁平成24年11月27日判決（否定例、判例時報2176号42頁）

*6：東京地裁平成19年10月15日判決（ウエストロー・ジャパン）

*7：大阪地裁平成23年3月4日判決（判例時報2114号87頁）

*8：特商法6条2項参照

の不告知に関する規定の在り方についても、引き続き検討されるべきとされた。

(3) 困惑類型の追加(現行消契法4条3項)

現行消契法4条3項においては、取消権が認められる困惑類型として、不退去(同項1号)と監禁(同項2号)の2つの行為態様について規定されている。しかし、実際には、これら以外の行為態様による勧誘によっても、消費者が困惑したと考えられる事例が多数存在する。そこで、これらの困惑類型に対する規律の在り方について検討された。

まず、執拗な電話勧誘については、不退去・勧誘と同様に勧誘から逃れられないという事情からすれば、規律の必要性は認められるものの、特商法の規律に加えてさらに消契法に民事効を認める必要があるかどうか、今後の特商法の運用を踏まえて検討していくものとされた。

また、威迫による勧誘については、適用範囲が広くなりがちであることから、事業者の予見可能性を確保しながら適用範囲を適切に画するべく、引き続き検討されるべきものとされた。

なお、いわゆる不招請勧誘についても、その不意打ち的な性質ゆえ、消費者被害の温床となるなど様々な問題点の発生が指摘されていることから、検討の対象とはなっていたものの、こちらについても特商法の運用の状況等を踏まえたうえで、必要に応じて検討していくこととされた。

(4) 第三者による不当勧誘(現行消契法5条)

現行消契法5条は、事業者と委託関係の認められる第三者による勧誘の場合にも取消しを認める規定

である。しかし、いわゆる劇場型勧誘など、事業者と勧誘を行う第三者との間の委託関係を立証することが困難な事案も多い。

消契法専門調査会では、事業者が、第三者の不当勧誘行為等につき悪意または有過失である場合には、消費者に取消しを認める規定を設けるべきではないか検討された。

しかし、結局、委託関係の立証の困難性については、裁判実務における事実上の推定の活用などによって対処が可能なこともあり、委託関係にない第三者による不当勧誘については継続検討の対象にとどまった。

(5) 「解除に伴う」要件の在り方・「平均的な損害の額」の立証責任(現行消契法9条1号)

現行消契法9条1号は、消費者契約の解除に伴う損害賠償額の予定や違約金に関する条項で、その合算額が平均的な損害額を超えるものを無効とする規定である。

「当該事業者が生ずべき平均的な損害の額」及びこれを超える部分については、最高裁の判例では、事実上の推定が働く余地があるとしても、基本的には、消費者が立証責任を負うものとされている^{*9}。しかし、上記「平均的な損害」は、当該事業者に固有な事情であり、その立証に必要な資料も事業者が保有していることから、消費者による立証が困難であることが多い。

そこで、「平均的な損害」の立証責任を事業者に負わせる案などが検討された。しかし、その立証のために機密情報を提示することになりかねない事業者の負担や、裁判実務における訴訟指揮の実情・実態を踏まえて、引き続き検討されるべきものとされた。

*9：最高裁平成18年11月27日判決（民集60巻9号3473頁）

平成28年改正 特定商取引法 について

1 規制対象の拡大・整備等

(1) 指定権利制の見直し

改正特商法では、訪問販売、通信販売、電話勧誘販売において規制対象となる権利の範囲が拡大され、名称が指定権利から特定権利に改められた。

特定権利とは、①施設を利用し又は役務の提供を受ける権利のうち国民の日常生活に係る取引において販売されるものであって政令で定めるもの、②社債その他の金銭債権、③株式会社の株式、合同会社、合名会社若しくは合資会社の社員の持分若しくはその他の社団法人の社員権又は外国法人の社員権でこれらの権利の性質を有するもの、である（改正特商法2条4項）。なお、会社法その他の法律により詐欺又は強迫を理由として取消しをすることができないものとされている株式若しくは出資の引受け又は基金の拠出としてされた取引は、特商法の適用除外とされている（改正特商法26条2項）。

特商法では、役務提供と権利の販売が区別されており、平成20年の改正によって、商品及び役務については政令指定制が廃止されたが、権利の販売については指定権利制が維持されており（現行特商法2条4項）、特定商取引に関する法律施行令3条・別表第1において、保養施設やスポーツ施設を利用する権利、映画・音楽・絵画等を観賞・観覧する権利、語学の教授を受ける権利が対象として指定されていた。ところが、CO₂排出権、金鉱山の採掘権、社債や未公開株等の投資商品等、従来の指定権利では捕捉できない被害が発生していたことから、指定権利制が見直されたものである。なお、改正に至る議論では、特定権利制の導入とともに、役務の解釈を見直す（仮に事業者が権利の販売と主張しても、取引の実態が労務又は便益の提供を内容としていると考えられるも

のは役務の提供として規制の対象とする）ことにより、規制の後追いという問題は生じないとされている。

(2) 通信販売におけるファクシミリ広告への規制の導入

事業者は、通信販売をする場合の商品若しくは特定権利の販売条件又は役務の提供条件について、消費者の承諾を得ないでファクシミリ広告をしてはならない、とのオプトイン規制が新設された（改正特商法12条の5第1項）。

現行特商法では、事前の承諾がない電子メール広告が規制されていたところ、ファクシミリ広告にも同種の規制を設けたものである。

なお、事業者は、ファクシミリ広告をするとき、省令の定めるところにより、ファクシミリ広告をすることについて消費者の承諾を得たこと又は消費者から請求を受けたことの記録を作成し、保存しなければならない、ファクシミリ広告には、消費者がファクシミリ広告の提供を受けない旨の意思の表示をするために必要な事項等を表示しなければならない（改正特商法12条の5第3項、4項）。

(3) 電話勧誘販売における過量販売規制の導入

訪問販売において規定されていた過量販売規制が、電話勧誘販売にも拡充された。

消費者は、日常生活において通常必要とされる分量を著しく超える商品・特定権利の売買契約、日常生活において通常必要とされる回数、期間、分量を著しく超えて役務の提供を受ける役務提供契約について、契約の申込みの撤回、契約の解除を行うことができることとした（改正特商法24条の2第1項）。解除権の対象となる取引類型は3種類ある。

第1は、事業者による1回の販売行為で、販売量等が通常必要とされる分量を著しく超える場合を規制

するものである（同項1号）。

事例1

1人暮らしの者に1回の契約で寝具を6セット販売するようなケース

第2は、事業者が、過去の累積から、当該販売行為等により、結果的に日常生活において通常必要とされる分量等を著しく超えることを知りながら販売した場合である（同項2号前段）。

事例2

C社が、1人暮らしの者が4ヶ月の間に、寝具をA社から1セット、B社から1セット買わされていたことを知りながら、さらに4セットを販売するようなケース

第3は、既に日常生活において通常必要とされる分量等を著しく超えていることを知りながら販売した場合である（同号後段）。

事例3

E社が、1人暮らしの者がD社から化粧水を24個買わされていたことを知りながら、さらに化粧水2個を販売するようなケース

なお、契約の申込みの撤回、契約の解除は、契約締結時から1年以内に行わなければならない（同条2項）。

(4) 取消権の行使期間の伸長

訪問販売、電話勧誘販売における短期取消権の行使期間は、現行特商法では追認をすることができる時から6ヶ月とされていたが、改正特商法では1年に伸長された（改正特商法9条の3第4項、24条の3第2項）。

2 悪質事業者への対応強化

(1) 業務停止命令制度の強化

いわゆる悪質事業者への法執行強化の一環として、業務停止命令の期間の上限が現行の1年から2年に伸長された（改正特商法8条等）。

(2) 業務禁止命令制度の創設

会社法改正によって法人格の取得が容易になったこと等により、業務停止命令を受けても次々と別の法人を立ち上げて違反行為を行う悪質事業者が見られることから、これへの対処として新たに業務禁止命令制度が創設された（改正特商法8条の2等）。

これは、業務停止を命ぜられた法人の取締役やこれと同等の支配力を有すると認められる者等に対して停止の範囲内の業務を新たに開始することを禁止するというものであり、その違反に対しては罰則（個人は3年以下の懲役又は300万円以下の罰金、又はその併科、法人は3億円以下の罰金）が用意されている。

(3) 行政調査に関する権限の強化

特商法には事前規制が存在せず、行政調査においては事業者からの報告徴収、物件提出及び立入検査（現行特商法66条）が重要な証拠収集手法であるところ、その実効性を強化して巧妙化・複雑化する悪質事業者の手口に対応するため、新たに「質問」の権限が追加された（改正特商法66条）。

事業者側が執行当局の質問に対し陳述せず若しくは虚偽の陳述をした場合は、6月以下の懲役又は100万円以下の罰金、又はこれらが併科される。

(4) 指示制度の整備

特商法上の指示制度とは、事業者に対してその営

業を継続しながら必要な是正又は改善措置をとらせることにより業務の適正化を図る行政処分であり（現行特商法7条等）、業務停止命令には至らない場合の措置ないしその前段階の措置である。

この指示制度について、現行特商法では「必要な措置をとるべきことを指示することができる」とのみ規定されているところ、改正特商法では、必要な措置の例示として、①違反及び行為の是正のための措置、②購入者等の利益の保護を図るための措置、③その他の必要な措置が明示されることになった（改正特商法7条等）。②の措置としては、購入者等への計画的な返金の実施等が想定されている。

また、指示がなされた場合にはその旨が公表されることが法定された。

(5) 刑事罰の強化

悪質事業者の法違反に対する適切な抑止力を確保する等の観点から刑事罰が強化された。

主な改正点は、①不実告知等に対する法人重課（1億円以下の罰金）の新設、②業務停止命令違反に対する懲役刑の引上げ（2年以下から3年以下へ）、③訪問販売、電話勧誘販売、特定継続的役務提供及び訪問購入における書面不交付等に対する懲役刑（6月以下）の追加、④指示違反、検査忌避に対する懲役刑（6月以下）の追加などである。

(6) 送達制度の整備

特商法上の行政処分は、実務上処分書を名宛人に交付することによって行われているところ、レンタルオフィスやバーチャルオフィスの普及等により所在不明の違反事業者への行政処分の実施に支障を来す場合があるので、これへの対処として公示送達による処分が可能とされることとなった（改正特商法66条の5）。

3 検討されたものの 改正に至らなかった事項

なお、今回の改正作業において検討されたものの改正に至らなかった事項として次のようなものがあるので、参考までに紹介しておく。

(1) 訪問販売・電話勧誘販売における事前拒否者への勧誘禁止制度

特商法3条の2第2項および17条は、訪問販売業者及び電話勧誘販売業者は、「契約を締結しない旨の意思」を表示した者に対して勧誘をしてはならないとの再勧誘禁止を規定しているところ、今回の改正作業において、上記規定では訪問販売・電話勧誘販売被害に対する対策として十分でないとの問題意識から、事前に拒否の意思を表示している者に対しては勧誘を禁止するとのオプトアウト規制（「お断りステッカー」制度又は拒絶意思の登録制度（レジストリ制））を導入すべきとの議論が提起されたが、その導入は見送られた。

(2) 通信販売における虚偽・誇大広告による取消し

通信販売における商品説明文等において虚偽又は誇大広告にあたる表現がなされていた場合に契約者に取消権を認めるかも議論になったが、虚偽と誇大の基準が不明確であるとの批判や取消権まで認めるのは行き過ぎではないか等の批判等があり、不当景品類及び不当表示防止法（景表法）の執行・運用状況や消契法の適用状況等も踏まえるべきとして、導入は見送られた。

●消費者契約法新旧対照条文(抜粋)

(消費者問題特別委員会作成)

改正後	改正前
<p>(消費者契約の申込み又はその承諾の意思表示の取消し)</p> <p>第四条</p> <p>4 消費者は、事業者が消費者契約の締結について勧誘をするに際し、物品、権利、役務その他の当該消費者契約の目的となるものの分量、回数又は期間（以下この項において「分量等」という。）が当該消費者にとっての通常の分量等（消費者契約の目的となるものの内容及び取引条件並びに事業者がその締結について勧誘をする際の消費者の生活の状況及びこれについての当該消費者の認識に照らして当該消費者契約の目的となるものの分量等として通常想定される分量等をいう。以下この項において同じ。）を著しく超えるものであることを知っていた場合において、その勧誘により当該消費者契約の申込み又はその承諾の意思表示をしたときは、これを取り消すことができる。事業者が消費者契約の締結について勧誘をするに際し、消費者が既に当該消費者契約の目的となるものと同種のもを目的とする消費者契約（以下この項において「同種契約」という。）を締結し、当該同種契約の目的となるものの分量等と当該消費者契約の目的となるものの分量等とを合算した分量等が当該消費者にとっての通常の分量等を著しく超えるものであることを知っていた場合において、その勧誘により当該消費者契約の申込み又はその承諾の意思表示をしたときも、同様とする。</p>	<p>(消費者契約の申込み又はその承諾の意思表示の取消し)</p> <p>第四条 (新設)</p>
<p>5 第一項第一号及び第二項の「重要事項」とは、消費者契約に係る次に掲げる事項（同項の場合にあっては、第三号に掲げるものを除く。）をいう。</p> <p>一 物品、権利、役務その他の当該消費者契約の目的となるものの質、用途その他の内容であって、消費者の当該消費者契約を締結するか否かについての判断に通常影響を及ぼすべきもの</p> <p>二 物品、権利、役務その他の当該消費者契約の目的となるものの対価その他の取引条件であって、消費者の当該消費者契約を締結するか否かについての判断に通常影響を及ぼすべきもの</p> <p>三 前二号に掲げるもののほか、物品、権利、役務その他の当該消費者契約の目的となるものが当該消費者の生命、身体、財産その他の重要な利益についての損害又は危険を回避するために通常必要であると判断される事情</p> <p>6 第一項から第四項までの規定による消費者契約の申込み又はその承諾の意思表示の取消しは、これをもって善意の第三者に対抗することができない。</p>	<p>4 第一項第一号及び第二項の「重要事項」とは、消費者契約に係る次に掲げる事項であって消費者の当該消費者契約を締結するか否かについての判断に通常影響を及ぼすべきものをいう。</p> <p>一 物品、権利、役務その他の当該消費者契約の目的となるものの質、用途その他の内容</p> <p>二 物品、権利、役務その他の当該消費者契約の目的となるものの対価その他の取引条件 (新設)</p> <p>5 第一項から第三項までの規定による消費者契約の申込み又はその承諾の意思表示の取消しは、これをもって善意の第三者に対抗することができない。</p>
<p>(取消権を行使した消費者の返還義務)</p> <p>第六条の二 民法第二百一十一条の二第一項の規定にかかわらず、消費者契約に基づく債務の履行として給付を受けた消費者は、第四条第一項から第四項までの規定により当該消費者契約の申込み又はその承諾の意思表示を取り消した場合において、給付を受けた当時その意思表示が取り消すことができるものであることを知らなかったときは、当該消費者契約によって現に利益を受けている限度において、返還の義務を負う。</p>	(新設)
<p>(取消権の行使期間等)</p> <p>第七条 第四条第一項から第四項までの規定による取消権は、追認をすることができる時から一年間行わないときは、時効によって消滅する。当該消費者契約の締結の時から五年を経過したときも、同様とする。</p>	<p>(取消権の行使期間等)</p> <p>第七条 第四条第一項から第三項までの規定による取消権は、追認をすることができる時から六箇月間行わないときは、時効によって消滅する。当該消費者契約の締結の時から五年を経過したときも、同様とする。</p>
<p>(消費者の解除権を放棄させる条項の無効)</p> <p>第八条の二 次に掲げる消費者契約の条項は、無効とする。</p> <p>二 業者の債務不履行により生じた消費者の解除権を放棄させる条項</p> <p>三 消費者契約が有償契約である場合において、当該消費者契約の目的物に隠れた瑕疵があること（当該消費者契約が請負契約である場合には、当該消費者契約の仕事の目的物に瑕疵があること）により生じた消費者の解除権を放棄させる条項</p>	(新設)

(消費者の利益を一方的に害する条項の無効)

第十条 消費者の不作为をもって当該消費者が新たな消費者契約の申込み又はその承諾の意思表示をしたものとみなす条項その他の法令中の公の秩序に関し規定の適用による場合に比して消費者の権利を制限し又は消費者の義務を加重する消費者契約の条項であつて、民法第一条第二項に規定する基本原則に反して消費者の利益を一方的に害するものは、無効とする。

(消費者の利益を一方的に害する条項の無効)

第十条 民法、商法(明治三十二年法律第四十八号)その他の法律の公の秩序に関し規定の適用による場合に比し、消費者の権利を制限し、又は消費者の義務を加重する消費者契約の条項であつて、民法第一条第二項に規定する基本原則に反して消費者の利益を一方的に害するものは、無効とする。

●特商法新旧対照条文(抜粋)

(消費者問題特別委員会作成)

改正後	改正前
<p>(定義) 第二条 4 この章並びに第五十八条の十九及び第六十七条第一項において「特定権利」とは、次に掲げる権利をいう。</p> <p>一 施設を利用し又は役務の提供を受ける権利のうち国民の日常生活に係る取引において販売されるものであつて政令で定めるもの</p> <p>二 社債その他の金銭債権</p> <p>三 株式会社の株式、合同会社、合名会社若しくは合資会社の社員の持分若しくはその他の社団法人の社員権又は外国法人の社員権でこれらの権利の性質を有するもの</p>	<p>(定義) 第二条 4 この章並びに第五十八条の十九及び第六十七条第一項において「指定権利」とは、施設を利用し又は役務の提供を受ける権利のうち国民の日常生活に係る取引において販売されるものであつて政令で定めるものをいう。</p> <p>(新設)</p> <p>(新設)</p> <p>(新設)</p>
<p>(指示等) 第七条 主務大臣は、販売業者又は役務提供事業者が第三条、第三条の二第二項若しくは第四条から第六条までの規定に違反し、又は次に掲げる行為をした場合において、訪問販売に係る取引の公正及び購入者又は役務の提供を受ける者の利益が害されるおそれがあると認めるときは、その販売業者又は役務提供事業者に対し、当該行為の是正のための措置、購入者又は役務の提供を受ける者の利益の保護を図るための措置その他の必要な措置をとるべきことを指示することができる。</p> <p>(略)</p> <p>2 主務大臣は、前項の規定による指示をしたときは、その旨を公表しなければならない。</p> <p>※訪問販売に関するもの。通信販売、電話勧誘販売、連鎖販売取引、特定継続的役務提供、業務提供誘引販売取引及び訪問購入についても同趣旨の改正がなされた。</p>	<p>(指示) 第七条 主務大臣は、販売業者又は役務提供事業者が第三条、第三条の二第二項若しくは第四条から第六条までの規定に違反し、又は次に掲げる行為をした場合において、訪問販売に係る取引の公正及び購入者又は役務の提供を受ける者の利益が害されるおそれがあると認めるときは、その販売業者又は役務提供事業者に対し、必要な措置をとるべきことを指示することができる。</p> <p>(新設)</p>
<p>(業務の停止等) 第八条 主務大臣は、販売業者若しくは役務提供事業者が第三条、第三条の二第二項若しくは第四条から第六条までの規定に違反し若しくは前条第一項各号に掲げる行為をした場合において訪問販売に係る取引の公正及び購入者若しくは役務の提供を受ける者の利益が著しく害されるおそれがあると認めるとき、又は販売業者若しくは役務提供事業者が同項の規定による指示に従わないときは、その販売業者又は役務提供事業者に対し、二年以内の期間を限り、訪問販売に関する業務の全部又は一部を停止すべきことを命ずることができる。この場合において、主務大臣は、その販売業者又は役務提供事業者が個人である場合にあつては、その者に対して、当該停止を命ずる期間と同一の期間を定めて、当該停止を命ずる範囲の業務を営む法人(人格のない社団又は財団で代表者又は管理人の定めのあるものを含む。以下同じ。)の当該業務を担当する役員(業務を執行する社員、取締役、執行役、代表者、管理人又はこれらに準ずる者をいい、相談役、顧問その他いかなる名称を有する者であるかを問わず、法人に対し業務を執行する社員、取締役、執行役、代表者、管理人又はこれらに準ずる者と同等以上の支配力を有するものと認められる者を含む。以下同じ。)となることの禁止を併せて命ずることができる。</p> <p>※訪問販売に関するもの。通信販売、電話勧誘販売、連鎖販売取引、特定継続的役務提供、業務提供誘引販売取引及び訪問購入についても同趣旨の改正がなされた。</p>	<p>(業務の停止等) 第八条 主務大臣は、販売業者若しくは役務提供事業者が第三条、第三条の二第二項若しくは第四条から第六条までの規定に違反し若しくは前条各号に掲げる行為をした場合において訪問販売に係る取引の公正及び購入者若しくは役務の提供を受ける者の利益が著しく害されるおそれがあると認めるとき、又は販売業者若しくは役務提供事業者が同条の規定による指示に従わないときは、その販売業者又は役務提供事業者に対し、一年以内の期間を限り、訪問販売に関する業務の全部又は一部を停止すべきことを命ずることができる。</p>

<p>(業務の禁止等)</p> <p>第八条の二 主務大臣は、販売業者又は役務提供事業者に対して前条第一項の規定により業務の停止を命ずる場合において、次の各号に掲げる場合の区分に応じ、当該各号に定める者が当該命令の理由となつた事実及び当該事実に関してその者が有していた責任の程度を考慮して当該命令の実効性を確保するためにその者による訪問販売に関する業務を制限することが相当と認められる者として主務省令で定める者に該当するときは、その者に対して、当該停止を命ずる期間と同一の期間を定めて、当該停止を命ずる範囲の業務を新たに開始すること（当該業務を営む法人の当該業務を担当する役員となることを含む。）の禁止を命ずることができる。</p> <p>一 当該販売業者又は当該役務提供事業者が法人である場合 その役員及び当該命令の日前六十日以内においてその役員であつた者並びにその営業所の業務を統括する者その他の政令で定める使用人（以下単に「使用人」という。）及び当該命令の日前六十日以内においてその使用人であつた者</p> <p>二 当該販売業者又は当該役務提供事業者が個人である場合 その使用人及び当該命令の日前六十日以内においてその使用人であつた者</p> <p>2 主務大臣は、前項の規定による命令をしたときは、その旨を公表しなければならない。</p> <p>※訪問販売に関するもの。通信販売、電話勧誘販売、連鎖販売取引、特定継続的役務提供、業務提供誘引販売取引及び訪問購入についても同趣旨の改正がなされた。</p>	<p>(新設)</p>
<p>(訪問販売における契約の申込み又はその承諾の意思表示の取消し)</p> <p>第九条の三</p> <p>4 第一項の規定による取消権は、追認をすることができる時から一年間行わないときは、時効によつて消滅する。当該売買契約又は当該役務提供契約の締結の時から五年を経過したときも、同様とする。</p> <p>※訪問販売に関するもの。電話勧誘販売、連鎖販売取引、特定継続的役務提供及び業務提供誘引販売取引についても同趣旨の改正がなされた。</p>	<p>(訪問販売における契約の申込み又はその承諾の意思表示の取消し)</p> <p>第九条の三</p> <p>4 第一項の規定による取消権は、追認をすることができる時から六月間行わないときは、時効によつて消滅する。当該売買契約又は当該役務提供契約の締結の時から五年を経過したときも、同様とする。</p>
<p>(承諾をしていない者に対するファクシミリ広告の提供の禁止等)</p> <p>第十二条の五 販売業者又は役務提供事業者は、次に掲げる場合を除き、通信販売をする場合の商品若しくは特定権利の販売条件又は役務の提供条件について、その相手方となる者の承諾を得ないでファクシミリ広告（当該広告に係る通信文その他の情報をファクシミリ装置を用いて送信する方法により行う広告をいう。第一号において同じ。）をしてはならない。</p> <p>一 相手方となる者の請求に基づき、通信販売をする場合の商品若しくは特定権利の販売条件又は役務の提供条件に係るファクシミリ広告（以下この条において「通信販売ファクシミリ広告」という。）をするとき。</p> <p>二 当該販売業者の販売する商品若しくは特定権利若しくは当該役務提供事業者の提供する役務につき売買契約若しくは役務提供契約の申込みをした者又はこれらにつき売買契約若しくは役務提供契約を締結した者に対し、主務省令で定める方法により当該申込み若しくは当該契約の内容又は当該契約の履行に関する事項を通知する場合において、主務省令で定めるところにより通信販売ファクシミリ広告をするとき。</p> <p>三 前二号に掲げるもののほか、通常通信販売ファクシミリ広告の提供を受ける者の利益を損なうおそれがないと認められる場合として主務省令で定める場合において、通信販売ファクシミリ広告をするとき。</p> <p>2 前項に規定する承諾を得、又は同項第一号に規定する請求を受けた販売業者又は役務提供事業者は、当該通信販売ファクシミリ広告の相手方から通信販売ファクシミリ広告の提供を受けない旨の意思の表示を受けたときは、当該相手方に対し、通信販売ファクシミリ広告をしてはならない。ただし、当該意思の表示を受けた後に再び通信販売ファクシミリ広告をすることにつき当該相手方から請求を受け、又は当該相手方の承諾を得た場合には、この限りでない。</p> <p>3 販売業者又は役務提供事業者は、通信販売ファクシミリ広告をするとき、第一項第二号又は第三号に掲げる場合を除き、当該通信販売ファクシミリ広告をすることにつきその相手方の承諾を得、又はその相手方から請求を受けたことの記録として主務省令で定めるものを作成し、主務省令で定めるところによりこれを保存しなければならない。</p> <p>4 販売業者又は役務提供事業者は、通信販売ファクシミリ広告をするとき、第一項第二号又は第三号に掲げる場合を除き、当該通信販売ファクシミリ広告に、第十一条各号に掲げる事項のほか、主務省令で定めるところにより、その相手方が通信販売ファクシミリ広告の提供を受けない旨の意思の表示をするために必要な事項として主務省令で定めるものを表示しなければならない。</p>	<p>(新設)</p>

<p>第四節 電話勧誘販売 (通常必要とされる分量を著しく超える商品の売買契約等の申込みの撤回等)</p> <p>第二十四条の二 申込者等は、次に掲げる契約に該当する売買契約若しくはは役務提供契約の申込みの撤回又は売買契約若しくはは役務提供契約の解除(以下この条において「申込みの撤回等」という。)を行うことができる。ただし、申込者等に当該契約の締結を必要とする特別の事情があつたときは、この限りでない。</p> <p>一 その日常生活において通常必要とされる分量を著しく超える商品若しくは特定権利(第二条第四項第一号に掲げるものに限る。次号において同じ。)の売買契約又はその日常生活において通常必要とされる回数、期間若しくは分量を著しく超えて役務の提供を受ける役務提供契約</p> <p>二 当該販売業者又は役務提供事業者が、当該売買契約若しくはは役務提供契約に基づく債務を履行することにより申込者等にとって当該売買契約に係る商品若しくは特定権利と同種の商品若しくは特定権利の分量がその日常生活において通常必要とされる分量を著しく超えることとなること若しくは当該役務提供契約に係る役務と同種の役務の提供を受ける回数若しくはは期間若しくははその分量がその日常生活において通常必要とされる回数、期間若しくはは分量を著しく超えることとなることを知り、又は申込者等にとって当該売買契約に係る商品若しくは特定権利と同種の商品若しくはは特定権利の分量がその日常生活において通常必要とされる分量を既に著しく超えていること若しくは当該役務提供契約に係る役務と同種の役務の提供を受ける回数若しくはは期間若しくははその分量がその日常生活において通常必要とされる回数、期間若しくはは分量を既に著しく超えていることを知りながら、申込みを受け、又は締結した売買契約又はは役務提供契約</p> <p>2 前項の規定による権利は、当該売買契約又は当該役務提供契約の締結の時から一年以内に行使しなければならない。</p> <p>3 前条第三項から第八項までの規定は、第一項の規定による申込みの撤回等について準用する。この場合において、同条第八項中「前各項」とあるのは、「次条第一項及び第二項並びに同条第三項において準用する第三項から前項まで」と読み替えるものとする。</p>	<p>第四節 電話勧誘販売 (新設)</p>
<p>(報告及び立入検査)</p> <p>第六十六条 主務大臣は、この法律を施行するため必要があると認めるときは、政令で定めるところにより販売業者、役務提供事業者、統括者、勧誘者、一般連鎖販売業者、業務提供誘引販売業を行う者若しくは購入業者(以下「販売業者等」という。)に対し報告若しくは帳簿、書類その他の物件の提出を命じ、又はその職員に販売業者等の店舗その他の事業所に立ち入り、帳簿、書類その他の物件を検査させ、若しくは従業員その他の関係者に質問させることができる。</p>	<p>(報告及び立入検査)</p> <p>第六十六条 主務大臣は、この法律を施行するため必要があると認めるときは、政令で定めるところにより販売業者、役務提供事業者、統括者、勧誘者、一般連鎖販売業者、業務提供誘引販売業を行う者若しくは購入業者(以下この条において「販売業者等」という。)に対し報告若しくは帳簿、書類その他の物件の提出を命じ、又はその職員に販売業者等の店舗その他の事業所に立ち入り、帳簿、書類その他の物件を検査させることができる。</p>
<p>(指示等の方式)</p> <p>第六十六条の三 この法律の規定による指示又は命令は、主務省令で定める書類を送達して行う。</p>	<p>(新設)</p>
<p>(公示送達)</p> <p>第六十六条の五 主務大臣は、次に掲げる場合には、公示送達をすることができる。</p> <p>一 送達を受けるべき者の住所、居所その他送達をすべき場所が知れない場合</p> <p>二 外国においてすべき送達について、前条において準用する民事訴訟法第百八条の規定によることができず、又はこれによつても送達をすることができないと認めべき場合</p> <p>三 前条において準用する民事訴訟法第百八条の規定により外国の管轄官庁に嘱託を發した後六月を経過してもその送達を証する書面の送付がない場合</p> <p>2 公示送達は、送達すべき書類を送達を受けるべき者にいつでも交付すべき旨を主務大臣の事務所の掲示場に掲示することにより行う。</p> <p>3 公示送達は、前項の規定による掲示を始めた日から二週間を経過することによつて、その効力を生ずる。</p> <p>4 外国においてすべき送達についてした公示送達にあつては、前項の期間は、六週間とする。</p>	<p>(新設)</p>

登録5年目までの弁護士対象！

弁護士業務支援ホットライン

気軽に
お電話
ください

080-7854-1212

弁護士になった直後から、事件の方針や裁判等の手続など事件に関する対応、依頼者に対する対応、さらには、事務所内での他の弁護士や事務員との関係など、様々な悩みにぶつかります。

そんなとき、誰に相談したらいいか、困ったことはありませんか？

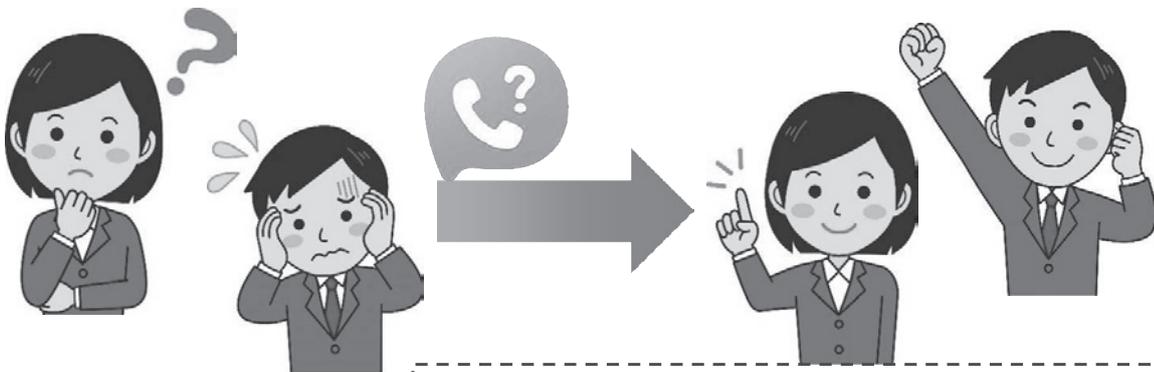
日本弁護士連合会では、日々の業務に関することから弁護士倫理、独立開業まで、弁護士業務に関することを、幅広く、先輩弁護士に気軽に相談できる電話相談窓口(ホットライン)を開設しています。ぜひ、お気軽にご相談ください！

ご利用について

- 弁護士登録5年目以内の弁護士が対象です。
- ホットライン開設日時：
平成29年3月30日までの毎週火・木(祝日及び12月27日～1月5日を除く)。
(火曜日は12時～14時・木曜日は17時～19時です。)※開始時間が変更になりました。
- 上の電話番号まで直接ご連絡ください。事前の予約は不要です。
- 相談料は無料です(通話料金をご負担願います。)
- 相談時間: 1回20分程度

【注意事項】

- ・相談ご利用の際には、ご登録番号、お名前、所属事務所名等を確認させていただきます。匿名でのご相談は、お答えできません。ご了承ください。
- ・相談担当弁護士は、日弁連会員専用HPから確認できます。事件の相手方や相談事項の関係者でないか、予めご確認ください。
HOME) 若手会員の皆さんへ
- ・相談の秘密は厳守します。なお、相談内容は統計的に処理・分析し、その結果を抽象化して個人が特定されない状態で公表することがあります。
- ・20分を超える内容のご相談、資料や書面の検討が必要となるようなご相談には、お答えできません。ご了承下さい。
- ・事件等のご相談の場合、守秘義務に抵触することのないよう、ご注意ください。
- ・メール・FAXなどによる質問受付・回答は、お断りいたします。
- ・回答はあくまで助言であり、担当者及び日本弁護士連合会は一切の責任を負いません。ご相談事項につきましては、回答内容の如何にかかわらず、ご相談者自らの責任でご対応ください。



〈本件のお問合せ先〉

日本弁護士連合会 業務部業務第一課 TEL:03-3580-9818

俳優・ナレーター

地曳 豪さん

今月のインタビューは、テレビでこのかたの声を聞かない日はないのではないかといいくらい、数々の有名企業のTVCMのナレーターとしても活躍されている俳優の地曳豪さんです。

若松孝二監督の映画『実録・連合赤軍あさま山荘への道程』で注目され、映画、テレビ、舞台、CMなどで幅広く活動される地曳さんに、俳優になったきっかけ、役作りで心掛けていること、映像の仕事と舞台の仕事の違い、ナレーションでよい声を出すコツなどをお話いただきました。

「仕事の依頼を受ける秘訣はないですね。一回一回頑張るだけです」と語る地曳さんの言葉に、弁護士の仕事と共通するものを感じました。

(聞き手・構成：西川 達也、佐藤 光子)



— お芝居を始められたのは、どのようなきっかけだったのでしょうか。

父の仕事の関係で、シンガポールとアメリカに3年ずつ、小学校の1年生から6年生まで海外に行っていたので、日本に帰ってきて日本の学校生活に全然なじめなくて、母によると本当に明るかった子どもが笑わなくなっただけなんです。

母がとても心配して、歌ったり踊ったりしてストレス発散になったらいいなということで児童劇団に入れたのがきっかけでした。それが14歳のころです。

— その後、高校、大学でもずっと演劇は続けられていたのですか。

高校1年生のときに1回、連続ドラマの仕事をやりました。しかし、高校受験で芸能活動ができることを狙って学習院に入ったのですが、学習院では「芸能活動」というのは能とか歌舞伎などの伝統演劇を指すんですね。それで、学校側からテレビに出るような芸能活動をするんだったら高校をやめてほしいという話をされました。

母が、歌舞伎も能も昔は大衆演劇だったので、大衆演劇という分類で考えたら同じではないかという手紙を校長先生に書いたんです。結構、説得力のある

手紙だったらしくて、今回は特例で認めるからこの後はやらないでほしいということになりました。僕も、せっかく入った学校だったから、演劇はお休みして、再開したのは大学に入ってからですね。

— 大学は法学部でしたね。

何で法学部にしたかという、法学部政治学科は卒論がなかったからなんです。大学に入ったらすぐこの仕事を再開するつもりだったので、卒論がない学科に入れば在学中は演劇に集中できるかなと思って選びました。すみません、不純な動機で(笑)。

大学を卒業した後に、やはり演劇の舞台の勉強をしないとだめだなと思って「演劇集団円」という岸田今日子さんらがつくられて、渡辺謙さんも在籍されていた劇団の研究所に入りました。研究所で演劇の勉強をして、その後に原田大二郎さんの事務所に入ったんですけども、1年半ぐらいでそこがなくなっちゃったんですね。

その後に所属した事務所で、仕事のない時期が30歳ぐらいまで続きました。その後に若松孝二監督と知り合ったことがきっかけで事務所を辞めて以来、事務所には入らずにフリーランスで活動しています。

——プロとしてやっていこうと思ったのはいつ頃からでしたか。

児童劇団に入ったころから、コマーシャルの仕事をしていましたし、高校生時代の連ドラの仕事もちゃんとギャランティーが発生していたので、そうした意味では最初からプロとしてやっていくつもりだったと思います。

ただ、仕事をやっている絶対をやめようかなと思う時期があるじゃないですか。その都度、その都度、いや、でも一生やろうと思う決意が固くなるから、最初と今とではまったく意識が違うと思います。

20代中盤から30歳ぐらいまで、本当に6年くらい仕事がない時期があって、もうやめようかなと思って、でも他に何かやりたいことも見当たらなかったし、ずっと頑張ってきたから、ちょっとでもいいからお芝居の仕事にかかわりたいなと思って、頑張ろうと思ったその年に若松監督に出会いました。

——今、お名前が出た若松孝二監督の映画『実録・連合赤軍あさま山荘への道程』では、赤軍派のリーダー森恒夫役を演じられて、迫力ある演技に引き込まれました。役作りというのはどのようにされるのでしょうか。

あの映画に関しては、仕事がない時期が長かったので、鬱屈とした思いみたいなものがすごくいいタイミングで全部出せた仕事でした。あの時期の自分じゃないと出せないものが出せていたんじゃないかなと思います。

役作りということで考えれば、『連合赤軍』の登場人物は実在の人物なので、その方々が書いた書物とか、そういうものを讀んだりしましたけど、例えばどんなに社会主義のことを勉強しても、社会主義に対して登場人物と同じ思い入れは絶対ないんですよ、僕たちって。

じゃあ、何に対してだったらそういうふうになれるかといったら、自分にとってお芝居だったり、演劇だったりする。僕が演じた森さんは、学生運動をしていた先輩たちがいなくなって、そのグループを保持させるのでいっぱいいっぱいになっちゃった人なんです。その運動を何とかしたいという気持ちと、僕がやっとお芝居ができて、やっここで自分を表現できるという思

いが、あのときは完全に僕の中でリンクしていました。

僕は演技は、結局その人自身しか出ないのではないかなと思っています。もちろん役作りは必要ですし、その役の背景も調べます。でも結局自分自身の本当の言葉じゃないとお客様には届かないのではないかなと思っているので…そういう意味で演技は自己表現なのかなと思っています。

——最近では岩井俊二監督の映画『リップヴァンウィンクルの花嫁』に出演されています。岩井監督と若松監督とでは世界観も違いますし、求められるものも違いそうですね。

若松監督はほぼリハーサルをしない監督なんですね。普通は照明もチェックしなきゃいけないし、その俳優さんがどういう音量の声を出すかというので、音響さんも録音のボリュームを調整しなきゃいけないから、何回もリハーサルをやるんですね。でも、若松監督は基本的には照明もパパッと作って、すぐ一発本番で、何回も撮らない。

岩井監督も実はそういうタイプで、岩井監督は自分で照明が作れるので、照明を組むのが早いんですよ。パパッとやっちゃって。それでリハーサルなしで。

リハーサルがないという点で、生々しさというのはすごく似ていましたね。僕は若松監督と何度もお仕事をご一緒させていただいていたので、岩井監督ともやりやすかったです。

——意外な共通点があるんですね。

何か全然違うタイプの監督っぽく見えるんですけど、岩井監督も生々しいんですよ、映画を見ると。

——7月には、舞台『二度と燃えぬ火』（作：ジャン・ジャック・ベルナール、構成・演出：札内幸大）に出演されています。舞台の仕事と映画やテレビの仕事というのは違う点はありますか。

舞台は本当に久しぶりだったのですが、改めて映像と舞台では全然違うんだなと思いましたね。舞台は、全部見られているし、失敗もできない。映像は間違っ

たら、もう1回お願いしますと言えますけど、舞台は言えない。お客様の前でやるということも全然違うし、毎回、来ていただくお客様で劇場の雰囲気も全然違うんです。日によって劇場の雰囲気を暖かく感じたり、少し堅く感じたり。そのことでお客様の反応も変わりますし。そういうのも久しぶりに感じて、やっぱり舞台は面白いなと思いました。

——舞台の日程を見ると、昼夜公演の日もある中で、ほぼ休みなしで1週間連続だったり、体力的にも大変かと思うんですが、体力づくりなどは積極的にされているのでしょうか。

ロシアの格闘技でシステマというのをやっています。あとは、もともと古武術をやっていたんです。居合はもう今年で13年目ぐらいです。あとはダンスをやっています。

仕事が入っちゃうと何もできないので、仕事がないときにちゃんとメンテナンスして、何かあったときに備えるという感じですね。

——ストレス解消法はありますか。

日々の稽古です。道場へ行ったり、システマをやったり、ダンスをしたりという、もうそれしかないです。

お芝居って、うその物語だけど、本当に怒ったり泣いたりするわけですから、本当に怒ったり泣いたりするときのように疲れるんです。だからストレス解消には、運動が一番いいんじゃないのかなと思います。運動しておいしいものを食べて、それで散歩したりして。楽しいお酒をほどほどにして。

——英語がお得意ということですが、将来的にはアメリカなど海外進出も考えていますか。

実は去年からロサンジェルの事務所に所属していて、今もオーディションを受けている最中です。向こうに住んでいたということもあるし、海外に1人で行ってしゃべるということに対してそんなに抵抗がないので、是非海外でやりたいですね。「何だろう、あいつ」という存在になれたらいいかなと思っています。

——ナレーションのお仕事もされていて、錚々たる有名企業のCMのナレーションを担当されていますが、ナレーションの仕事を始めたきっかけは？

ナレーションの最初の仕事がJTのCMだったんです。そのCMの監督が主人公を演じる役者を探していて、『連合赤軍』に出ているこいつを探してこいと。キャストिंगの方が自分を探してくれてオーディションを受けられたんです。

最初はナレーションの仕事を続けていけるとは思っていなかったのですが、そのCMが2年間ぐらい流れていたんで、それを見て意外な依頼が来たりして、少しずつつながって。JTのときにかかわった人が他の人を紹介してくれたり、その紹介された人がまた違うところに自分の声を紹介してくださったりして、徐々に徐々に少しずつ仕事が増えていきました。

でも、元をただせば『連合赤軍』なんです。だから若松監督がいなかったらこの仕事もなかった。ナレーションでやっていけることもなかった。

——錚々たる有名企業のCMを担当されて、テレビで地曳さんの声を聞かない日がないというくらいですが、依頼を受ける秘訣というのはあるのでしょうか。

秘訣というのはないですね。本当に一回一回頑張るだけです。また使いたいなと思ってもらえるような仕事をしたいなと思って頑張っています。

——ナレーションについて、ここはこのように読んでほしいとか、そういう指示はあるのですか。

クライアントさんによって違います。自分は大きな抑揚をつけてやるのはあまり好きじゃないので、割とフラットに読む方なんです。でも、それを嫌いなクライアントさんもたくさんいらっしゃる。

最初は、自分がこういう感じでと提示したのに対して監督がいいよと言っても、後でクライアントチェックがあって、あ、これは全然だめだと。外されてナレーターを交代するという事は結構ありました。

でも、それもお芝居と同じなので、やり方を変えられないからしょうがないだろうと思っていました。だか

ら、取りあえず一生懸命頑張る。どう一生懸命やるかという、心を込めるんです、本当に。その会社の社員のつもりで読むぐらいの感じで。

— 後から外されてしまうという、ちょっと怖いところもあるんですね。

この人だめだから違う人と呼んで、ということがやっぱり最初はありました。今は地曳豪というナレーターが少しずつ浸透してきて、地曳君はこういう読み方をする人だねと分かって呼んでもらっているの、最近収録後に交代になることはほとんどなくなりましたね。

— 顔の見える映像や舞台と、顔の見えないナレーションの仕事というのは、何か違いはあるのでしょうか。

基本的には集中力という意味では同じだと思っています。集中を保って読むものってやっぱり人の心に伝わったりするので。そういう面ではナレーションとお芝居とで同じ感性を使っていると思います。

— とても落ち着いた良い声をしていらっしゃるんですが、良い声で話すコツはありますか。

声は使えば使うほど鍛えられるものだから、時間があるとき週に1回くらい1人でカラオケに行って声を出しています(笑)。リミットを超えて大きい声を出していると、小さい声でも、声を通ったりするんです。

あと、ウォーミングアップしていないと声が出なかったりするので、ナレーションの前はある程度体を動かします。やっぱり声帯も血液が通っているし、温まっていないと震えが悪いんじゃないかと思っています。

— 映像や舞台の仕事とナレーションの仕事はどちらが好きですか。

みんな好きです。全部面白さが違うので。

やった仕事に対してのレスポンスが速いのは圧倒的にCMのナレーションです。仕事の結果次第で次の仕事が決まる反応が、他の仕事では体験したこともない速さだったので、やり甲斐はあります。

舞台も、今回久しぶりにやってお客様の前に立つということの恐ろしさと、これを日常でやっている人はすごいなということを変えて感じましたね。

映像の仕事で一番好きなのは、映画かな。特に、1回しかやらない、リハーサルなしでやる若松監督とか岩井監督みたいな現場のヒリヒリした感じというのは、1回やっちゃうと忘れられないです。お芝居が楽しいと思う瞬間だと思います。

— これからやってみたいお仕事はありますか。

海外での仕事はしたいですね。ずっと海外で仕事をしたいということを思っていて、どうしたら仕事ができる可能性があるかということがやっと分かってきたので。今年はいろいろオーディションを受けたりして、これからちょっと楽しみだなと思っています。

日本での仕事は、いつか時代劇をやりたいですね。帰国子女だったので、向こうで見るものって時代劇なんです。海外にいと日本って何だろうと考えることも多くて、時代劇がすごく好きになったんです。時代劇は、自分が日本に帰ってきたころは毎日のようにテレビでやっていたんですよ。今、時代劇をやっているのって本当にNHKぐらいになっちゃって。でも、残さなければならぬ文化だと思います。

自分が何で居合を始めたかという、もともと時代劇がすごく好きだったからなんです。これまで時代劇には全然かかわってないですけど、いつかやりたいなと思っています。

プロフィール じびき・こう

1976年5月7日生、東京都出身。183cm/75kg。学習院大学・法学部卒、円演劇研究所・専攻科卒。特技：英会話、乗馬、ダンス、陸上ホッケー、古武術、空手、殺陣。現在、フリーで活動中。出演映画：「実録・連合赤軍」若松孝二監督(2008年)、「リップヴァンウィンクルの花嫁」岩井俊二監督(2016年)等。CM(ナレーター)：アサヒスーパードライブレミアム、大正製薬バブロンSゴールドW、ネスレネスカフエゴールドブレンド、ソニー生命等。テレビ：土曜ワイド劇場「検事・朝日奈耀子シリーズ」テレビ朝日(2008年～2009年)/土田刑事役・レギュラー、水曜ミステリー9「鑑識捜査班・九条礼子～骨を知る女」テレビ東京(2011年)/香坂役等。舞台：「ジュリアス・シーザー」、「二度と燃えぬ火」(2016年)等。他、幅広く活躍中。

東京弁護士会・UIA (Union Internationale des Avocats) 共催セミナーを終えて

国際委員会委員 広瀬 元康 (58期)

1 はじめに

去る2016年5月30日(月)に、国際法曹団体であるUIA(世界弁護士連合会、原語では«Union Internationale des Avocats»)と東京弁護士会の共催により、弁護士会館2階講堂クレオにて「欧州のビジネス取引法制の最新事情」をテーマとするセミナーが行われた。UIAが日本でイベントを行うのは今回が3回目である。一昨年、昨年の同時期にそれぞれ「海外腐敗行為防止法の国際比較と課題」、「危機的状況下の企業の防衛」をテーマに開かれた東弁・UIA共催セミナーが国内外より高い評価を得たため、本年も第3回のセミナーを行う運びになったものである。

今年もUIAからの外国人参加者があり、遠くアフリカのアルジェリアからの来訪者もあった。当日の朝は生憎の雨模様であったものの、午前10時から午後5時までの昼食休憩を挟んだ終日セミナーには66名、それに続いて日比谷公園内の松本楼で行われた立食パーティには36名がそれぞれ参加し、盛況となった。

本セミナーの講師を務めたのは、UIAに所属し、上記分野に造詣の深い外国人スピーカーのほか、関連分野で豊富な実務経験を積んだ当会会員らであった。

2 本セミナー当日

昨年と同様に、セミナー開始に先立ち、UIA外国人スピーカーら8名が東京弁護士会理事者を表敬訪問した。UIAからは、Ignacio Corbera Dale 弁護士(英国)を中心として、3年連続でUIAが日本にて東京弁護士会と共催イベントを開催するに至ったことに対する謝辞を述べる等し、しばらく歓談した。

本セミナーでは、Ignacio Corbera Dale 弁護士と当会の佐々木広行副会長がそれぞれ開会の辞を述べた。これに引き続き、各パネルについてUIAの外国人スピーカー2名と東京



弁護士会に所属するコメンテーター1名が、それぞれ後述する一定のテーマについて、各自の法域、視点から発表を行った。

いずれのパネルにおいても、欧州の異なる国・地域を拠点に渉外業務を行う弁護士らが、自らの長年にわたる実務経験や日頃の問題意識を踏まえて、多様な切り口から具体例を交えながら解説した。また、これに対し、当会会員である日本の弁護士が、日本法や日本企業の視点からコメントを行った。

欧州は、日本企業にとって米国、アジアと並んで巨大な商圏であり、各業界で多数の欧州企業が日本で事業を行っているのも疑いようのない事実である。そのため、日本・欧州間での契約や取引は日常的に行われているものの、日本企業の視点からは、法制度が一般的に成熟している欧州の企業を相手方とする取引は、新興国での事業に比べれば幾許かの安心感があることも否めない。しかしながら、欧州では、契約法、競争法、消費者保護法等の分野において、市場経済秩序や相対的弱者の権利を保護する強行法規や判例等が日本にもまして多数存在するのに加え、EU全体の統一規則と各国の国内法に基づくルールが交錯するという複雑な問題を抱えている。そうだとすれば、日本企業はこれらの点を十分に理解した上で契約等を締結しなければ、契約に記載したとおりの内容が実現できないのみでなく、当局から公法上の制裁を受ける等の思わぬ不利益を受けることもある。また、

EUを構成する各国はそれぞれ独特の国内法体系を有しており、公用語がそれぞれ異なることも、日本企業からすれば同じ「欧州」の括りの中でも各国間で認識に齟齬が生じやすい一因となっている。

各パネルに続いて、スピーカーのみでなく、フロアの参加者も交えて活発な質疑応答、議論が行われた。

3 本セミナーの各パネルについて

●第1パネル（欧州取引における重要な論点）

スピーカー：Nicole VAN CROMBRUGGHE 弁護士 (UIA, LVP Law 法律事務所 (ベルギー))

Stephen SIDKIN 弁護士 (UIA, Fox Williams LLP 法律事務所 (英国))

コメンテーター：樋口 一磨 会員 (弁護士法人 樋口国際法律事務所)

●第2パネル（選択的流通）

スピーカー：Stephen SIDKIN 弁護士 (UIA, Fox Williams LLP 法律事務所 (英国))

Horst BECKER 弁護士 (UIA, ARIATHES Rechtsanwalte 法律事務所 (ドイツ))

コメンテーター：中町 昭人 会員 (アンダーソン・毛利・友常法律事務所)

●第3パネル（契約の終了）

スピーカー：Nathalie SINAVONG 弁護士 (UIA, Shubert Collin Associates 法律事務所 (フランス))

David PINET 弁護士 (UIA, Lebray & Associates 法律事務所 (フランス))

コメンテーター：広瀬 元康 会員 (弁護士法人 瓜生・糸賀法律事務所)

●第4パネル（オンライン取引）

スピーカー：Christoph OERTEL 弁護士 (UIA, Brödermann Jahn Rechtsanwalts-gesellschaft mbH 法律事務所 (ドイツ))

Enrica SENINI 弁護士 (UIA, Studio Legale Senini 法律事務所 (イタリア))

コメンテーター：早川 吉尚 会員 (弁護士法人 瓜生・糸賀法律事務所)

4 懇親会

セミナーの後は例年どおり松本楼で懇親会が行われ、UIA 外国人スピーカーやその他のセミナー来訪者のほか、多数の日本人弁護士が参加した。UIA 参加者の方々はほとんどが懇親会にもご参加くださり、国内外の弁護士が抱える国際法務の課題や、将来における日本の法曹界の国際交流のあり方等について、日本の弁護士らとUIAの方々ざっくばらんに歓談する機会が得られた。ここでは、セミナーで講師を務めてくださったUIA 外国人スピーカーらに加え、日弁連の小田修司副会長のほか、UIAの日本人シニアメンバーの方々等にも各々ご挨拶をいただいた。

5 UIAとの交流について

今後とも、IBAと並ぶ国際法曹団体であるUIAが日本で活動を広げて知名度を増し、日本でもより多くの弁護士が積極的にUIAに参加することを願ってやまない。当会では2014年から毎年UIAと共催セミナーを行っており、今年は3回目を迎えることができた。我が国最大の弁護士会である当会は2015年よりUIAの法人会員となっており、このようなイベントを通じた交流が日本の法曹界とUIAの繋がりを強化する契機となれば幸いである。

また、UIAでは毎年秋に世界各地で年次大会を行っており、今年は10月28日(金)から11月1日(火)にかけて、ハンガリーのブダペストにて第60回年次大会が開催される。同大会では、例年どおり、東京弁護士会からも複数の会員がスピーカーとして登壇する予定である。

さらに、来年2月下旬から3月上旬には、北海道のニセコにて、UIAの第12回Winter Seminarが開催される予定である。これもUIAの年次イベントであって、一週間にわたり、コーポレートと紛争処理の二大テーマについて各国の弁護士が発表を行いつつ、スキーその他のアウトドアスポーツを通じた交流を行うというユニークな構成になっている。例年は欧州や北米等の雪山で行われることが多かったが(今年は、世界的なリゾートであるフランスのシャモニーにて行われた)、アジア圏でWinter Seminarを行うのはこれが初めてであり、日本におけるUIAのプレゼンスが徐々に拡大していることを示唆しているようにも思われる。

和を以て貴しとなす

副会長 仲 隆 (44 期)

主な担当業務
財務、会館、厚生、司法修習、法曹養成、
給費制維持、弁護士研修、法制、民事訴
訟問題等、司法改革、民事司法改革など



聖徳太子が制定した十七条憲法の第一条に出てくる言葉で、「尊し」でも良いが、原典は「貴し」である。故事ことわざ辞典によれば「何事をやるにも、みんなが仲良くやり、いさかいを起こさないのが良いということ」を意味するという。

誰でも知っている単純明快な言葉のようであるが、仲良くやるといっても、意見を戦わせずに大勢を形成するというのでは理解として誤っている。この言葉の真意は、自己の意見に執着したり、それを押し付けたりせず、互いの意見をぶつけ合いながら、他者の意見を受容することによって一定の結論を導いていくことにある。「意見」はそのまま「立場」に入れ替えることができる。このような態度が国家を正しい方向に導くのであって、その重要性において十七条憲法の第一条に登場するのである。このことは、国家であれ、弁護士会であれ、理事者会であれ、全ての集団において変わるところはない。これが失われるときは弁護士会でいえば自治を失うことを意味するであろう。

その意味で私は少数意見が好きである。自分の意に反して少数意見を擁護することも少なくない。その結果、より正しい結論が導かれると信ずるからである。

さて、副会長の業務は、自分の事務所経営を考えなければ意外に楽しいものである。担当する委員会や対策本部等は優に30を超えるが、それぞ

れ個性があり、色々な弁護士が登場する。通常の弁護士業務の場合、たくさんの依頼者や相手方弁護士に出会うが、それは制限された範囲での交わりであって、人間の全体像に触れることは少ないようである。その点、副会長職は様々な弁護士の豊富な個性に触れることになり、逸興である。そして、これまで考えたこともない事柄について自分なりの意見を平気で述べたりして、理事者会というプリズムを通しながらも弁護士会の運営にわずかながらも影響を与えることができ、これまた一興である。

理事者室は、存外に白髪の会長が「いとおかし」く、重責の筆頭副会長はその反動でお菓子ばかり食べ、二席の自由闊達な女性副会長は箸も転でないのに笑い、パワー全開疲れ知らずの三席は人の3倍しゃべり、不祥事対策の鬼と呼ばれる五席は職員からは「ひな壇の右大臣」と呼ばれ、語学堪能の六席は職務でスリランカに行ってお腹をこわして、四席の私はじっと彼らを見て楽しんでいる。そして秘書課がよく気を遣ってくれる。

こういう楽しみも早半年が過ぎ、短い秋を超え、慌ただしい冬を経て、春を迎えれば終焉となる。きっと懐かしく思うであろう。

しかしその前に、まもなく東弁臨時総会が開催される。私の担当する財務関連の議題が中心となるので頑張り処である。反対意見をもらわなければ良いのだが。

議題 死刑制度について

2016年度の第1回となる第39回市民会議は、「死刑制度について」というテーマで行われた。

当会理事者から、当会として現時点で特定の立場を前提とするものではないことの説明があり、(1)当会としての死刑制度に関する活動と取り組み(2013年度の死刑制度検討協議会の設置、本年度の終身刑の導入についてのシンポジウムの開催等)、(2)日弁連の死刑制度に関する活動と取り組み(2011年度の人権大会における死刑廃止についての全社会的議論を呼びかける宣言、2014年度の市民に対し死刑廃止についての議論を呼び掛けるパンフレットの作成等)の紹介があり、その後、意見交換が行われた。

本稿では、その際に委員から出された意見を紹介する。

1. 日弁連作成の死刑廃止についての議論を呼び掛けるパンフレットについて

津山：日弁連が作成した死刑廃止についての議論を呼び掛けるパンフレットの中で、凶悪犯罪が減り続けているとあるが、動機のない殺人や身近な場所で起きる殺人が増えていることなど、必ずしも統計で見えない問題があるのではないか。体感治安など、そうした問題に対する弁護士会の意見をはっきりさせておいた方がよい。

江川：日弁連のパンフレットの最初のページに基本的立場ということが書いてあるが、議論を呼び掛けると言いながら、単に死刑廃止に軸足を置いているという程度ではなくて、死刑廃止という結論ありきという感じがする。私も死刑について、今の制度がすべてよいとは思っていないが、これでは例えば死刑を存置している中で改革をしたいという立場は出る幕がない。

田中：私も日弁連のパンフレットは、死刑は廃止すべきという前提であるように思える。死刑のない社会が望ましいという根拠として、罪を犯した人は必ず更生する、そしてすべての人が尊厳を持って共生できるという前提で書いてある。すべての人が共生できるかという、必ずしもそうではない。その共生できない人をどうするかという議論であると思う。すべて共生することがよいことだという話をしても、それでは説得力がない。

2. 終身刑について

江川：終身刑の導入について議論があるが、行刑の実態を理解しているか疑問である。無期懲役囚は長期化していても、いつか出られるかもしれないという希望があるから、なるべく懲罰を受けないように、規則の中で生活をしている。しかし、終身刑になって、そうした希望が全くないという人たちを管理する刑務官は、非常に厳しい対応を迫られる。終身刑を死刑の代替刑として提案するという事は、違うのではないかと思う。

後藤：矯正関係者は、釈放の可能性がない終身刑が導入されたら、現場はもたないと言っている。旭川刑務所では、4年間くらい全く無期懲役囚の仮釈放が出なかったことがある。そのとき、いかにその人たちに希望を持たせ、きちんと受刑させるかということにかなりのエネルギーが使われたということを聞いている。

ヨーロッパ人権裁判所は、終身刑は釈放の可能性がなければヨーロッパ人権条約違反だとしている。絶対的終身刑の議論を、ここですることは不毛であるように思われる。

市民会議委員(7人)

*敬称略

*2016年7月12日現在

磯谷 隆也 (一般財団法人ゆうちょ財団監事)
江川 紹子 (ジャーナリスト)
岡田 ヒロミ (消費生活専門相談員)
後藤 弘子 (千葉大学法科大学院教授)
田中 常雅 (東京商工会議所副会頭)
津山 昭英 (朝日新聞社顧問)
長友 貴樹 (調布市長)

3. 国民世論について

後藤：そもそも死刑廃止か存置かという問題の立て方自体が非常にオールドファッションであると思う。

デイビッド・ジョンソンという、ハワイ大学の研究者の最近の研究によると、国民の意見で死刑を廃止したという国は、どこにもないとのことである。例えばイギリスでは、世論調査をすると半数以上が死刑を存置すべきという結果が出ていたにもかかわらず、政治の責任として死刑廃止を決めている。アメリカのマサチューセッツ州は死刑を廃止しているが、復活すべきとの意見が被害者から出ているし、世論調査をすれば死刑復活が必ず半数を超える。

他の国が死刑を廃止したプロセスが、国民世論とはまた別の政治的な配慮で行われているというときに、相も変わらず世論調査とか、国民を何とかしようというような話をしても、死刑廃止はできない。先ほど体感治安の話もあったが、メディアが毎日のように殺人ばかり報道をしているという報道の仕方の問題もある。

世界の中で、例えばイギリスではこういうふうにして死刑を廃止しました、だけど、今はこうなっています、というような例を挙げて、では私たちの国はどうしたらいいんでしょうという、もっと議論の方法のラジカルな視点の変更がないと、議論は進まないのではないかな。

岡田：弁護士の中で意見が分かれているところで、市民にどうですかと言われても答えるのは難しい。被害者の立場からすれば、死刑というのはあってほしいと思うだろうし、かと言って最近のように冤罪で再審が認められて、捜査段階の状況が昔とあまり変わっていないらしいということを目の当たりにすると、果たして死刑制度は存置させてよいのかどうかという

疑問もある。

また、裁判員制度になって、裁判員にとって死刑というのは、ものすごく負担になっていることなども考えると、やはりどこかで国民も考えなければならない。

磯谷：国民の世論に死刑存置の意見が多いのは、被害者感情とか、死刑の犯罪抑止効果への期待があると思う。ただ、普通の国民は、国際的な情勢の中で死刑の廃止をしていない国が徐々に少なくなっていることは知らないし、ましてや弁護士会がこうした取り組みをしていることは、全く知らないところだと思う。

そうした中で、弁護士会としては、前回のテーマでもあった法教育などを通じて、国民の議論を深めていくことが重要ではないかな。

田中：日本とヨーロッパでは、宗教も違うし、文化も違う。死刑廃止がグローバルスタンダードであって、すぐに飛びつくべきという話では必ずしもないと思う。

命の代償として命を取るというのは、全く論理性がなく説得力もないが、それでは、すべての人が尊厳を持って共生できる社会をつくれるかという、そうではないという矛盾がある。社会のシステム、社会装置として死刑という制度を、非論理的な、超論理的な制度として取り入れているのだと思う。

それに変わるものがあるのか、終身刑がいいのか、若しくはそういう共生できない人を、社会で抱える必要があるのかということ議論すべきだと思う。

4. 被害者感情等について

津山：光市事件は、BPOが一方的すぎる報道だと批判をしたが、一つの転換点であった。

それまでは、新聞の多くは、遺族の報復感情をそのまま表すような報道はやめるようになってきた。しかし、あの事件でたがが外れてしまい、遺族感情がストレートに報じられるようになった。

こうしたメディアの報道のあり方について、弁護士会の方から問題点を指摘していただけたらと思う。

長友：地方自治体と死刑とは、ほとんど関係なく、一介の市井の民としての意見しか言えないが、自分の経験から言うと、以前は、どちらかという、できれば死刑をなくす方向で考えるべきという気持ちは比較的あった。しかし、我が市で連続放火事件があって、祖父母に育てられていた小学6年生が亡くなるという事件があった。対策本部をつくって、私も日夜対応して、遺体安置所にも行ったが、そのときから少し考えが変わった。死刑廃止に反対ではないけど、容易に賛成はできないと。

もう1つ、世界の国連の加盟国が193ぐらいある中で、宗教にかかわらず、人口が多い方から10か国のうち8か国は死刑を存置している。20か国のうちでは13か国が存置している。それをどう考えるのかという素朴な疑問はある。

5. 弁護士会としてどう取り組むべきか

津山：裁判において、被告人の生い立ちや生育歴など重要な情報が明らかにならないまま公判が進んでいることがある。存置か廃止かという前に、もう少しきちんと被告人側の事情が法廷に反映できるようにするということが大事ではないか。そして、廃止には、フランスの例からも言えるように、死刑判決を減らす努力が先行しなければならないと思う。

法廷での弁論の充実ということ言えば、最高裁では被告人は出てこないが、何とかならないものか。被告人に主張する最後の機会を与えてほしい。

江川：もう少し社会的な議論をということであれば、弁護士会として1回廃止の結論めいたものを取り下げて、今の死刑制度についてどう考えるのかという、全くフラットなところから始めるべきだ。

例えば裁判員裁判の場合には、1審で死刑を確定しないようにしようという提案もできる。あるいは、私は死刑の執行猶予というものを導入するべきということを前から言っているが、そうした議論もしやすくなる。ゴールを決めてしまうと、そういう議論というのは、あまり意味がないということになる。本当に議論をしたいのであれば、1回その結論めいたものを下ろした方がよいのではないか。

後藤：廃止か存置かという神々の争いになってしまっているので、立場を越えて議論をすべきだ。今、死刑制度がある中で、例えば刑事弁護人の活動やそれに対する弁護士会による支援は十分なのか。本当に死刑を廃止したいのであれば、死刑の言渡しをどうやって減らすかを考えていくというのも、弁護士会としてはあり得る戦略だと思う。

アメリカでは、スーパー・デュー・プロセスといって、死刑の言渡しには特別な手続を採用している。死刑は特別なものであるということは、誰でも思っているわけで、その死刑の重みに合ったプロセスをつくる中で、議論が深まるのではないか。

宗教学者とか、社会学者ではなく、弁護士という刑事被告人の弁護ができる特権的な立場にいる人が、何をすべきかということを考えていった方がよい。

今、憲法問題を語る — 憲法問題対策センター活動報告 —

第61回 会内学習会

「合意だけで犯罪に?テロ対策として必要?—共謀罪法案の問題点」

秘密保護法対策本部委員 酒田 芳人 (64期)

2016年7月26日、村井敏邦会員(一橋大学名誉教授・大阪学院大学法科大学院教授)を講師に開催された共謀罪についての学習会の内容を報告します。

1 今後制定が予想される共謀罪について

(1) 共謀罪法案における共謀罪とは何か

共謀罪法案において制定が企図されている共謀罪は、特定の行為の事前犯ではなく、独立した犯罪類型である。イギリスに源を持ち、アメリカで発展したものであるが、実際には、反対政党やメディアによる政権政党に対する批判及び労働者の賃上げの動きの抑制などに力を発揮してきた。それ以外の一般犯罪にも適用が広がられている。

(2) 共謀罪の問題点

- ① 共謀罪を処罰するには「合意」さえあればよく、具体的な犯罪行為や結果の発生は必要ない。この点で、表現の自由を侵害し内心の処罰に通じる。
- ② 一旦「合意」が成立したと認められれば、犯罪行為実行の前に中止しても、共謀罪が成立する。
- ③ 例えば数人の人々が集まって相談をしていた場合に、捜査当局が不穏な行動であると考えれば、尾行や盗聴等の捜査活動により、共謀罪の被疑事実で逮捕も可能となる。
- ④ 共謀罪の成立にいわゆる“overt act”の要件、すなわち「確認的外部行為」の要件を求めたとしても、共謀の成立の証拠という意味しか持たず、実質的な歯止めにならない。

2 これまで提案された共謀罪法案の問題点

(1) 廃案になった共謀罪法案

これまで国会で提案された共謀罪法案には、「団体の活動として行われること」という要件も要求されていたが、共謀が複数の人間によって行われる以上、団体性は共謀という行為自体に当然に含まれており、特別の制限要件とはなり得ない。また、長期4年以上の罪の共謀に限ることも議論されていたが、日本において長期4年以上の罪は多数あり、万引き、ひったくり、けんか等の事件から、収賄や政治資金規正法違反などの政治家が対象とされる事件まで広く含まれることとなり、やはり特別の制限要件とはなり得ない。これら以外に、犯罪実行前に共謀した者のひとりが自首すればその者については刑が軽くなるという制度が検討されていたが、おとり捜査やスパイが広く行われることとなり、人々に密告を奨励することにもなる。

(2) 民主党(当時)による修正案

2006年民主党は、「その共同の目的がこれらの罪または別表第一に掲げる罪を実行することにある団体である場合に限る」という要件を提案した。これは、一見すると、暴力団や窃盗団のように明確な犯罪組織だけをターゲットとし、政党や労働組合など別の目的を持った組織は共謀罪の対象から除外されるようにも思われる。

しかし、一定の犯罪を目的として合意が形成されれば、そこに「団体」が成立する以上、政党や労働組合の中においてもかかる「団体」は成り立つから、共謀罪の対象から除外されることはない。

また、「その共謀をした者のいずれかにより共謀にかかる犯罪の実行に資する行為が行われた場合において」という文言の追加も提案された。これは、前述した“overt act”の要件を取り込んだものであるが、結局、共謀の事実を立証するための証拠が必要だということの意図するに過ぎない。また、英米においても問題となっているように、「犯罪の実行に資する行為」の範囲は広く、犯罪実行の準備行為に限定されず、予備的行為に当たらないものでも良いとされており、必ずしも違法な行為に限定されているわけでもない。

3 共謀罪規定の危険性と不要性

共謀罪は、犯罪が行われる前の捜査機関の捜査を容易にするというだけでなく、人々の間の相互不信・相互監視を助長するという危険性がある。それは、集会・結社の自由を著しく掘り崩すことになる。

また、共謀罪につき準備的行為を要件とした場合には、予備罪と変わらないことになるが、日本の刑法は重大犯罪に限って予備罪を設けており、それ以外の犯罪について予備罪を一般的に規定する必要性は何ら示されていない。

さらに、日本では共謀共同正犯による処罰がすでに広く認められており、そのような共犯形態を持たない国とは事情が異なる。

4 共謀罪と盗聴

共謀行為を捕捉するための捜査手段として考えられるのは、刑訴法改正によって導入された司法取引・刑事免責、そして盗聴である。窃盗罪等の一般犯罪にも盗聴の範囲が拡大されることとなり、それらの罪の共謀罪についてまで盗聴の範囲が拡大されることで、人々の会話盗聴など際限のない盗聴範囲の拡大が危惧される。

あっせん人列伝

第6回 園 高明 会員 (35期)

(聞き手：紛争解決センター運営委員会研修員 菅原 啓介)

Q1 あっせん人になったきっかけは？

私は、昭和60年から（公財）日弁連交通事故相談センター東京支部で「損害賠償額算定基準」（赤い本）の編集に携わるとともに、同センターのあっせん人も務めており、ADRによる紛争解決を実践してきていたので、平成12年当時の中心メンバーである吉岡桂輔会員、西口徹会員のご推薦もあり、紛争解決センターの委員やあっせん人を務めることになりました。自転車事故など不法行為事案を中心にあっせん人に就任しています。

Q2 あっせん人を務める際に心がけていることを教えてください。

まずは合意点を見つけるために、当事者の話をよく聞くことがスタートだと思います。あっせん手続には法律的な基準から離れて当事者の解決能力を引き出して話し合いにより解決を図るといった促進的調停という考えがありますが、他方で、利用者はあっせん人に「裁判所に行ったらどうなるのか」という法律家としての知識を期待していると感じることも少なくありません。損害賠償額の算定が問題となる事案が多いこともあり、私は、あっせん案を当事者双方に提示するようにしています。あっせん案には金額だけでなく、なぜそのような判断となるのかという説明を記載しています。裁判手続より簡易迅速に、裁判をした場合に近い解決ができるというのが、文字通り裁判外紛争解決機関の意義と考えられるからです。不法行為事案では、当事者に解決への意欲があることが多く、あっせん案を提示した事件では、ほとんどが合意成立に至っています。

また、成立手数料については必ず折半にすることに

しており、当事者にもそれを手続の最初に伝えます。この点が争点となることを避けるためにも、当事者双方にとって紛争解決の利益を得るために要する費用として、平等に負担していただくものとして説明しています。

Q3 あっせん手続が適していると考えられる事案について教えてください。

証拠調べなどが不要で、事実認定が比較的容易な事案で、法律的な判断により解決できる紛争は、あっせん手続に適していると思います。自転車事故や介護施設や店舗などの施設内事故などは、事故の態様が明らかになれば、損害金額のすり合わせを行うことで早期解決が可能です。特に、自転車事故は近年増加しており、損害賠償責任保険の加入者も増えていますが、自動車事故と異なり（公財）日弁連交通事故相談センターの示談あっせんが利用できないため、本センターのあっせん手続の利用をおすすめします。

また、企業間の紛争では、他に商取引があるため裁判は避けて、早く解決したいというニーズがあります。本センターのあっせん手続であれば、早期に期日を入れ、1回の期日で合意を成立させることもできますので、利用に適しています。また、解決内容の合理性が専門家の判断により担保されるという点で、コンプライアンス上も望ましいといえるのではないのでしょうか。

園高明会員プロフィール

1983年弁護士登録。（公財）日弁連交通事故相談センター東京支部「交通事故損害賠償額算定基準」編集員兼交通事故相談センターあっせん人。東京弁護士会紛争解決センターあっせん人。

性別にかかわらず、個性と能力を発揮できる弁護士会を

第17回 優先順位を意識して両立を～芹澤眞澄副会長に訊く～

聞き手：男女共同参画推進本部 事務局次長 坂野 維子 (57期)

委員 八倉 美緒 (59期)

芹澤眞澄副会長に、弁護士登録後25年間の業務・会務と3人のお子さんの子育ての両立について、お話を伺いました。



3人のお子さんたちが小さかった頃に家族でタケノコ狩りに行ったときの1枚

— 産休・育休と業務の調整はどのようにされましたか。

弁護士登録3年目の1994年に第一子を出産し、以後それぞれ3歳違いで第二子、第三子を出産しました。現在と異なり産休・育休制度も根付いていない時代で、私の場合は幸運なことに母子ともに健康な出産でしたので、3人とも、出産予定日直前まで働き、出産から1か月で仕事に復帰しました。私の母が弁護士で、出産に際して「経験が少ないうちは特に、実務を長期間離れれば勘が失われるし、依頼者も待ってくれない」と言われていたことも影響しています。業務を他の弁護士に代わってもらうこともほとんどなく、依頼者から事前の了承を得て、裁判所期日の間隔を若干長めに設定する程度でした。当時の所属事務所では出産は快く受け入れてもらいました。

— 子育てに関し周囲の方からはどのような協力を受けましたか。

子どもが保育園に入園するまで数か月はシッター兼家事代行の方にほぼ終日自宅に来てもらっていました。保育園に入ってから、シッターさんに頼む時間も徐々に短縮しましたが、私の父は既に他界し、母も仕事をしており、夫も転勤族であったため、親族の助けだけでは到底足りず、シッターさんに加えていわゆるママ友、事務員さんなどあらゆる周囲の協力を得て必死で乗り切ったという感じです。

— 子育てに関しどんなことを心掛けていましたか。

人に任せても良いところと、親としてやらなければ

ならないところを区別して、後者については時間と労を惜しまず、関わるようにしていました。子どもの友達と週末に一緒に遊び、家族ぐるみのつきあいをして、情報交換をしました。

— お子さんたちの出産と前後して、委員会の副委員長も務められるなど、特に忙しい中で会務への関わりを続けて来られたのは、どのような意識からでしょうか。

会務が楽しかったからです。弁護士の仕事の原点は、困っている人を助けるということだと思いますが、会務活動では、そういった原点を肌で感じることができ、自分のコアの部分になりました。特に若いうちに積極的に委員会活動を行い、会務を通じて先輩・同期などの知り合いを増やし、自分が弁護士として何をしたいのかを探しながら活躍の場を広げていってほしいと思います。子育ては一時期ですが弁護士は一生続きますから長い目でとらえてほしいと思います。

— 弁護士の男女共同参画に関し、弁護士会や法律事務所・組織等の職場に求められることは何でしょうか。

委員会における女性会員の比率の目標は達成しつつあり、今後、女性の理事者も増えていくと思います。しかし、セクハラや就業上の性差別等、表面化しにくい深刻な問題は根深く残っています。弁護士会でも法律事務所等の就業の場でも、弁護士の出産や育児参加を自然なものとして捉え対応できる柔軟性が必要です。女性が躊躇することなく出産・育児をしながら仕事や会務を続けることが当たり前、という意識と事実が根付いていくよう後押ししていきたいと思います。

— 子育て世代の男性会員・女性会員へのアドバイスをお願いします。

さまざまな弁護士人生があります。子どもがいるかどうかにかかわらず、自分の人生を長いスパンで考えて、自分にとって本当に意味のあることに重点を置くようにするとともに、仕事でも家庭でも、自分にしかできないことと他人に任せられること、その時にしかできないことと後回しにできることを、常に区別しながら、優先順位を意識して時間をやりくりしていただきたいと思います。

— ありがとうございます。

近時の労働判例

～労働法制特別委員会若手会員から～

第45回 東京地裁平成28年5月13日判決 (長澤運輸事件)(労働判例1135号11頁)

労働法制特別委員会委員 松永 成高 (66期)



第1 事案の概要

- 1 セメント輸送等の輸送事業を営むY社は、従業員の定年を60歳と定め、定年退職者を更新のある有期の嘱託社員として65歳まで再雇用していた。Y社の正社員就業規則等によれば、正社員には、職務給、精勤手当、住宅手当、家族手当、役付手当及び賞与(原則として基本給5か月分)が支給される一方、嘱託社員の労働条件を定める「定年後再雇用者採用条件」によれば、これらの賃金、賞与が支給されず、両社員間の労働条件に相違(本件相違)があった。
- 2 Xらは、Y社の正社員として21年間から33年間勤務し、定年後も、嘱託社員として、従前と同様にバラセメントタンク車(撒車)の乗務員として勤務した。その業務の内容は、正社員と同じく、撒車に乗務して指定された配達先にバラセメントを配達するというものであったが、賃金の総額は定年時の約70%に減額されていた。
- 3 Xらは、本件相違が労働契約法(労契法)20条の規定する有期雇用を理由とする不合理な差別に当たると主張して、Y社に対し、主位的に賃金に関し正社員と同一の就業規則等の規定が適用される労働契約上の権利を有する地位の確認、並びに、同規定が適用されたとした場合に支払われるべきであった賃金と実際に支払われた賃金との差額及び遅延損害金の支払を、予備的に不法行為に基づく損害賠償を請求したところ、裁判所はXらの主位的請求を認容した。

第2 争点

- 1 労契法20条が定める不合理な差別の解釈
- 2 労契法20条違反が認められる場合における原告

らの労働契約上の地位

第3 裁判所の判断

1 争点1について

- (1) Xら嘱託社員の賃金の定めは、Y社の正社員の賃金の定めと相違しているところ、労契法20条は、両者間の相違が有期契約であることに関連して発生している場合を規制しているもので、これを、有期契約であることを理由として発生している場合に限定して解釈する合理性はない。本件相違は、両者の賃金規定等の相違が原因となって発生しているから、これが有期契約であることに関連して発生した相違であることが明らかである(再雇用契約であることによる相違にすぎないとのY社の主張は採用できない)。
- (2) 労契法20条は、両者の相違が不合理か否かの判断要素として、①職務の内容、②当該職務の内容及び配置の変更の範囲(以下、①②を併せて「職務の内容等」という)を明示し、これらを特に重要な考慮要素と位置付けている。また、労契法20条と同じく非正規労働者の保護を目的とするパートタイム労働法9条は、短時間労働者について、職務の内容等が通常の労働者と同一である限り、その他の事情を考慮することなく、賃金を含む待遇についての差別的取扱いを禁止している。したがって、両者に①②の相違がないにもかかわらず、賃金額に相違を設けることは、その相違の程度にかかわらず、これを正当と解すべき特段の事情がない限り、不合理との評価を免れないが、本件においては、両者に①②の相違は認められないし、Xらの業務遂行能力が定年後に劣化したというような事実も窺われない。

そうすると、本件相違に合理性があるというた

めには、特段の事情の存在が必要となるところ、定年後再雇用者の賃金を定年時のものから引き下げること自体は一般的に合理性を肯定できるが、再雇用者の職務の内容等が全く変わらないまま賃金だけを引き下げることが広く行われていたり、そのような慣行が社会通念上も相当なものとして広く受け入れられていたりする事実は認められない。

- (3) また、Y社の賃金制度は、基本給において新規採用者と最熟練者との間でも年間64万円程度であるにもかかわらず、Xらの再雇用後の賃金減額幅はこれを遥かに超えており、Y社がここまで再雇用者の賃金を削減しなければならない財務状況にあったとも認め難い。さらに、このような賃金額が、Xらが所属する組合との誠実な団体交渉により合意（修正増額）されたとのY社の主張も認めがたく、結局、特段の事情は認められないから、本件相違は、労契法20条に該当する不合理な差別となる。

2 争点2について

- (1) 労契法20条は訓示規定ではなく、民事的効力を有する規定であると解されるから、同条に違反する労働条件の定めは無効である。
- (2) 被告の正社員就業規則3条は、「この規則は、会社に在籍する全従業員に適用する。ただし、次に掲げる者については、規則の一部を適用しないことがある」と定め、その一部を適用しないことがある者として「嘱託者」を掲げている。嘱託社員の賃金の定めが無効であれば、嘱託社員にも正社員就業規則等が適用される結果、これは、正社員の賃金の定めと同じものになる。

第4 検討

- 1 本判決は、「同一労働同一賃金」の問題に正面

から答えた重要な判決である。本判決の特徴は、労契法20条が規定する有期労働者と無期労働者の職務の内容等の同一性を実態に即して判断し、これが実質的に同一であれば、両者間の賃金差別を正当化する特段の事情がない限り当該差別は不合理なものとして判断されるとの基準を示した点、及び、有期労働者の賃金の定めが同条に違反し無効であれば無期労働者の賃金規定が適用されるとした点にある。

- 2 平成24年改正後の高年齢者雇用安定法は、原則として、従業員を65歳まで雇用することを企業に義務付けているところ、本件のように、定年を60歳とし、その後は、65歳まで更新される有期の再雇用制度を導入している企業が多い。

労契法20条も平成24年に追加されたものである。その際の施行通達（平成24年基発0810第2号）は、定年の前後で職務の内容等が変更されることが一般的であるとするが、現業労働者の場合は定年の前後でさしたる変化が生じないことも考えられる。本判決は、このような場合は再雇用に際し賃金を引き下げることが原則として許されないとの基準を示したものであり、実務に与える影響は大きいと思われる。

- 3 本判決は、労契法20条に違反する労働条件の定めを無効とした上で、無期労働者に適用される就業規則の解釈により、これが有期労働者にも適用されるものとした。このような解釈が可能であるかは事案（当該就業規則の解釈等）によると考えられ、有期労働者は、無期労働者との間の賃金の差額相当額を損害賠償として求めるほかにない場合もあり得よう（ハマキョウレックス控訴事件：大阪高判平成28年7月26日参照，判例集未登載）。なお、本件は控訴されており、控訴審の判断が注目される。

トピックス

控訴審における弁護活動と裁判所の着眼点

刑事弁護委員会 副委員長 浦城 知子 (59期)
委員 大久保博史 (62期)

1 高裁ペーパーの内容

本年5月20日、東京高等裁判所から、各刑事部からの控訴審弁護人に対する意見をまとめた「控訴審における弁護活動について」及び、この骨子である「控訴審における弁護活動において改善を要するもの（骨子）」（以下「高裁ペーパー」という）が弁護士会に提供された。翌月8日には、東京三弁護士会主催の裁判員特別研修「控訴審弁護技術研修会」が行われ、講師の井上弘通判事（東京高等裁判所第12刑事部部総括判事）から、高裁裁判官から見た弁護活動の留意点についてご講演いただいた。両者に共通するのは、控訴審の事後審性に理解を求める点であり、「控訴審が第1審判決に事実誤認があるというためには、第1審判決の事実認定が論理則、経験則等に照らして不合理であることを具体的に示すことが必要であ」って、「このことは、裁判員制度の導入を契機として、第1審において直接主義・口頭主義が徹底された状況においては、より強く妥当する」と判断した最判平成24年2月13日（刑集66巻4号482頁）を踏まえたものといえる。

同ペーパーについて高裁からは、確定した解釈・見解ではなく各担当部からの意見であり、弁護人側からの意見・反論を聞きたいとの説明が付されている。控訴審を担当する弁護人としては、高裁裁判官の現時点における問題意識を認識・理解しておくことは個々の弁護活動をする上で極めて有益であり、高裁ペーパーはその貴重な資料といえる。

2 弁護人側からの意見・指摘事項

控訴審が第一審判決の当否を審査する事後審であるとしており（最判昭和25年12月24日（刑集4巻12号2621頁）など）、そのことを踏まえて形成された判例法を十分に理解して弁護活動にあたる必要があることは、弁護人側からしても異論のないところである。

もっとも、弁護人の立場からは、控訴審に期待する役割のうち最も重要なのは被告人の救済、とりわけ誤判からの救済であることは言うまでもない。控訴審における事実取調べについては、被告人の救済のために真に必要な証拠の存在を見出した場合には、控訴趣意書において当該証拠に依拠した主張を展開した上で、やむを得ない事由が見出せなくても事実取調べ請求を行うことは十分に考えられるという意見がある。すなわち、控訴審弁護人として事実関係に争いのある事案で誠実義務・最善努力義務（職務基本規程5条、46条）を果たすにあたっては、原審で不同意になった証拠、原審で開示を受けた証拠等を検討することは不可欠の弁護活動であるといえる上、控訴審段階でも被告人及び関係者らからの事情聴取、弁護士会照会等の証拠収集、関連判例・書籍の調査等を行うことも必要とされる事案が殆どであり、無罪方向の事実を示す証拠を発見した場合（ないしは当該証拠が無罪証拠の推認力を持つという評価を新たに見出した場合）には、その発見を弁護活動にフィードバックすることが当然に求められる、という意見である。

これについては、公判前整理手続導入後・裁判員裁判導入後であっても、実際に第一審判決が破棄された事案の中には、弁護人が新たな証拠を請求し、そ

控訴審における弁護活動において改善を要するもの(骨子)

1 事後審である控訴審の手続に対する理解不足 (事実誤認関係)

- 最高裁の判例を踏まえ、原判決の認定、判断が論理則、経験則等に照らして不合理なことを具体的に原審の証拠を踏まえて指摘すべきであるのに、その指摘がないもの
- 事後審として原審記録を援用し、原判決の事実認定を指摘する弁護活動をすべきであるのに、続審であるかのように新たな証拠に依拠して事実誤認を主張するもの
- 事実誤認を主張し、理由を示すことなく、原審で取調べ可能であった証拠や原審で取り調べた証人について事実取調請求するもの
- やむを得ない事由について、その主張のない事実取調請求やその解釈を誤った主張（原判決が予想外の結果であったなど）
- 必要とされる訴訟記録や証拠の援用の不存在
(情状関係)
- 原判決後の情状のみを記載した量刑不当の主張（複数あり）
- 原判決後の情状を主張しているのに事実取調請求がないもの
(身柄関係)
- 控訴審における権利保釈の不適用の看過等

2 原審記録の検討不十分

- 記録検討不十分のまま作成したとかがわれる趣意書

- 真の争点を意識しない網羅的な主張
- 原審弁論をなぞる趣意書、原判決の問題点を指摘しない主張
- 原判決に記載のない原審論告要旨に記載された事実についての誤認の主張、違法収集証拠の主張を法令適用の誤りとして主張

3 被告人にとって有利とはいえない弁護側立証

- 争いのある性犯罪事件で被害者参加がされている場合の被告人質問での謝罪
- 性犯罪事件の損害賠償命令の履行をしたが、被害感情が全く和らいでいないのに、被害者が参加する法廷で被害感情が完全に慰藉されたと主張し、被害感情を逆なでするもの

4 原審国選弁護人が控訴審の弁護人を希望する場合の問題

- 原審で選任されたという理由だけで控訴審の選任を希望する上申書を提出するものや、裁判所の再度の選任希望の意見を付していないのに選任され、結局は解任された事例

5 書面の不提出

- 弁論を行ったが、口頭主義を徹底するとして書面を全く提出しない例

以上

れが採用されている事例も多数報告されており、裁判所としても、控訴審の制度自体には何らの変更も加えられていない以上、たとえ「やむを得ない事由」を欠く事実取調請求であっても、重要なものについては職権で採用している現状も指摘されている。

3 最後に

高裁ペーパーは、現在の高裁の着眼点について弁護

人側に明らかにしたものであり、控訴審において効果的な弁護活動を行う上で極めて有益な資料である。一方、高裁ペーパーは主に手続面から裁判所の考えるところのあるべき弁護活動について言及したものといえるが、弁護人側としては被告人の利益を図るために必要な弁護活動を抑制すべきではない。充実した控訴審の弁護活動を行うために高裁ペーパーを参照すると共に、各自が弁護人としての問題意識をもって、最善の弁護活動に臨んでいただきたい。

第65回

インハウスロイヤーに聞く

vol.4 山田ビジネスコンサルティング株式会社

聞き手：新進会員活動委員会委員 千崎 英生 (65期)



朴 日豪 会員(65期)

新進会員活動委員会では、各分野で活躍している若手弁護士へのインタビューを行っています。今回は、インハウスロイヤーへのインタビュー企画の第4回として、山田ビジネスコンサルティング株式会社にてご活躍されている朴日豪会員(65期)にお話を伺いました。

※本記事は2016年8月5日現在の情報をもとにしています。

を行う部署に所属しており、主にM&Aアドバイザーの業務に従事しております。他のコンサルタントと同じ立場で仕事をしているため、所属する企業の法務を中心に仕事をする方とはかなり立場が異なると思います。

— まず、御社の概要(事業内容、企業規模、歴史、弁護士所属数等)を教えてください。

山田ビジネスコンサルティング株式会社は、税理士法人山田&パートナーズを母体として2000年に設立された会社であり、持株会社である山田コンサルティンググループ株式会社(JASDAQ上場)傘下の中核会社です。歴史的には税理士法人を母体とするため税務会計に強みを持ちながら、主に中小企業を対象とする事業再生コンサルティングを中心に発展してきており、現在はM&A・事業承継コンサルティング、医療機関向けコンサルティング、海外事業コンサルティングなど、様々なフェーズで企業・事業者の経営支援を行っています。

従業員数はグループ全体で約1400名、当社だけで見ると約600名となっています。弁護士数ですが、グループ全体では13名、当社では3名が所属しています。

— インハウスロイヤーとして法務部に所属されているのでしょうか。

インハウスロイヤーというと、通常は企業の法務部門に所属する弁護士を思い浮かべるのではないかと思います。私は資本戦略本部というM&A・事業承継コンサルティング

— M&Aアドバイザーとは、具体的にどのような業務なのでしょう。

M&Aのニーズは、売る側からみれば、事業の後継者が不在の場合、経営難からの脱却・再生のためにスポンサーを必要とする場合、戦略的に主要な業務でない事業の売却をして経営刷新を図る場合、投資ファンドによるEXIT(投資の回収)など、様々な局面で生じます。

私の仕事は、このようなM&Aの需要を探し、企業買収ニーズのある企業とマッチングすることに始まります。その後は、M&A当事者双方の間に立って、スキーム設計やスケジューリング、事業・財務デューデリジェンスやバリュエーション(事業の経済性評価)といった、クロージングまでの多岐にわたる実行支援を行い、案件をリードしてM&Aの成功に導くのがアドバイザーの仕事です。

— どのような経緯で入社されたのですか。

今の会社には2年ほど前に転職で入社しました。司法修習を終えて弁護士登録をした直後は、一般民事や刑事事件などを中心にするいわゆる町弁事務所に勤務したのですが、1年で辞めて現職に就いています。

—— どうして、法律事務所から企業へ転職をされたのですか。

前職では個人の依頼者に寄り添う仕事に大きなやりがいも感じていたのですが、一方で、自分自身が、社会人経験もなく、ろくに世間も知らないことに疑問を持っていました。

世の中を動かす大きな原動力の一つが経済活動ですし、多くの人は会社に勤めたり、事業を立ち上げたりして経済活動の中で日々を送っているわけですが、自分が、そんな世の中の当たり前を知らずに、法律的な側面だけで切り取ったものごとを判断していると錯覚し、何だか奇妙に感じていたのです。それで思い切って企業法務にかかわるために転職活動を始めました。

はじめは漠然と企業法務の仕事をしたと考えていたのですが、就職難の中で、自分を受け入れてくれる企業法務系の事務所を探すことは至難の業でした。そのため、法律事務所ではなく、企業の法務部をいくつか当たってみようと考えましたが、企業プロパーの法的問題だけに取り組み続けるというのが自分の理想と合わない気がして、なかなか踏み切れませんでした。

そんな状況で転職エージェントから紹介された現在の会社でしたが、コンサルティングファームに就職するということは全く頭にありませんでした。しかし、今の会社の業務内容を調べていくうちに、興味がわいてきて、履歴書を提出したところ、面接から採用までとんとん拍子に進みました。

—— 法律事務所で働いていたときと比較して、今はどのような苦労や、やりがいを感じていますか。

やはり法律以外に求められるスキルが多いところは苦労します。弁護士だから数字や経済は弱い、という言い訳をしたくなく、とても苦労することや惨めな思いをすることも多いです。

しかし、一方で、会計士や税理士、専門コンサルと日々協働していく中で、それぞれの専門知識を持ち寄って案件を進めていく過程はとても刺激的です。また、株主や社長、

従業員ら会社を取り巻く方々と、会社の売却や買収という重要な局面において、関われることにはやりがいがありますし、様々な業種・業界、それぞれの会社の事業内容や財務内容を調査し理解していく過程には、通常法律事務所では経験できないような面白みがあります。

—— 弁護士の活動、個人事件など会社業務以外の活動状況について教えてください。

会務活動については委員会の活動にできる限り参加しておりますが、業務の都合で参加できない場合も多いです。個人事件については、就業規則で兼業禁止となっておりますし、そもそも個人事件を行う時間を確保することが難しいですね。

また、少し本題とずれますが、私は会社以外で特定非営利活動法人Living in PeaceというNPOに所属して、マイクロファイナンスを通じた途上国の貧困削減と、児童養護施設やその出身者への支援を通じた日本国内のこどもの貧困削減に取り組んでいます。

メンバーには金融機関出身者や監査法人で働く会計士、コンサルタント、IT関係など様々なバックグラウンドを持った人がいてとても刺激を受けています。本業もそれなりに忙しいので、結構ハードに感じることもありますが、ライフワークとして続けて生きたいと考えています。

—— インハウスロイヤーに関心のある若手弁護士へのメッセージをお願いします。

弁護士にとって就職状況がシビアで、誰でも理想どおりの職場に入れるわけではないのは間違いないと思います。ですがそういう状況だからこそ、法律事務所なのかインハウスなのか、という枠で考えるよりも、自分の人生や考えてきたことを振り返ったり、今の自分を見つめ直して改めて視野を広げてみたりすると、意外と選択肢も可能性も多いことに気づくのではないのでしょうか。

わたしの修習時代

紀尾井町：1948－70

湯島：1971－93

和光：1994－

28期(1974/昭和49年)

ゆとりが欲しい研修所教育



会員 大熊 政一 (28期)

私は司法研修所28期だから、修習期間は1974年4月から1976年3月までの2年間である。司法反動の嵐が吹き荒れた直後の時期で、決して牧歌的な時代だったわけではないが、そもそも修習期間が今の2倍もあり、しかも給費制だったわけだから、今日の修習生と比べるとはるかにゆとりがあったと思う。

当時司法研修所は湯島にあり、私は世田谷区内より小田急線から代々木上原で千代田線に乗り換えて通っていたため、自宅から通うのに随分楽をさせてもらった。

何しろ2年間の修習であるから、刑裁、民裁、検察、弁護の実務修習もそれなりの期間があったし、実務修習をはさんだ前期修習と後期修習もそれぞれ充実していたように思う。前期修習や後期修習では、通常の科目以外に外部講師を招いての講演などが時々行われ、いちいち名前は挙げないが、既に故人となっている著名な権派弁護士や公害事件や税務訴訟などそれぞれの分野の専門家として名を馳せていた弁護士による講演を聞いて、非常に啓発された記憶がある。実務修習ではそれぞれの期間が長く、特に弁護修習では裁判所や検察庁と違って、配属事務所によっては期間の割には内容が充実しない面もあったかも知れないが、とにかく一つの事務所にて一定期間滞在させてもらい、実務経験だけでなく、顧客との付き合い方、余暇の過ごし方など様々なことを学ばせてもらう機会となった。今でも修習期間は非常に短いながら、大勢の弁護士が所属する集団事務所などに配属された場合には、随分充実した弁護実務修習になる場合もあると思われるが、当

時はやはり期間が長い分だけ一般的に充実した実務修習となっていたと思う。私自身は今私が所属しているような集団事務所ではなく、個人事務所に配属となったが、ここでの弁護修習で様々な経験をすることができた。何十件も抱えている事件の依頼者から電話があると、たちどころにそれぞれの事件の中身を記憶からよみがえらせ、間髪を入れず事件の細かな点について会話を始める先生の能力に驚嘆し、自分も果たしてこのようにできるようになるのかと不安に思ったこと、事務局長に連れられて、遠出をして執行の現場に立ち会わせてもらったこと、それなりに複雑な事案について調停申立書の起案をまかせられ、当時はワープロもパソコンも無かったため、手書きで原稿を書いたが、恐ろしく悪筆だったため、初稿のままではなく下手な字ながら私なりに清書して先生に見てもらったところ、当然加筆訂正を受けるものと思っていたのに全く修正もなく、そのままコピーしたものが裁判所に提出されて冷や汗をかいたことなど、驚いたり、楽しかったり、恥ずかしかったりの印象が残っている。いずれにしても弁護士生活の一端を垣間見させてもらった思いがある。

今の修習期間はわずかに1年で、実務修習もそれぞれ非常に短い期間しかない。また前期・後期の修習期間も短く、通常の教科以外の講演等のカリキュラムも皆無ではないものの、我々の時代ほどの余裕がないため、必ずしも十分ではないと推測される。しかし直接実務に役に立たなくとも、学ぶべきことはあり、すぐれた法曹としての資質を涵養するためには、そのような一見無駄とも思われる教育が必要ではないかと思う。

接客業としての弁護士業

会員 小倉 佳乃

1 はじめに

私が弁護士になった理由には色々あるが、その中の一つとして、接客業が好きであるという理由がある。私は、人と接する仕事がしたくて、学生時代には、アパレルのショップ店員や居酒屋のホールスタッフ等の接客のバイトに取り組んでいた。自分が接客した結果としてお客様がお店の商品を購入してくれたり、笑顔で帰ってもらえた時には、最高に嬉しくやりがいを感じ、当時、働くことが楽しくて仕方なかったのを覚えている。

2 接客業としての弁護士業の特色

いうまでもなく、弁護士業は、お客様である依頼者と接する仕事であり、接客業の一つである。

服を売る場合、同じ商品でも接客の仕方（声のかけ方やタイミング等）一つで売れ行きが大きく変わるのを今まで何度も目の当たりにしてきたが、弁護士も、同じだけの知識や経験があっても、接客の仕方一つで事件を依頼してもらえるか否かや満足度等に大きく影響するという点で、他の接客業と共通しているのではないかと思う。

ここでは、逆に、弁護士として数か月間働いてみて、弁護士業が他の接客業とは異なると感じる点について述べてみたい。

(1) 責任の重大性

例えば白と黒のワンピースのどちらを買うかどうしても決められないお客様に、ショップ店員が白のワンピースをお勧めした場合、それを購入して失敗したとしてもお客様が数億の損害を被ったり、その後の人生を大きく狂わせるということは考えにくい。

一方、弁護士の場合、とりうる選択肢が複数ある中で、お勧めするものを誤れば、会社を倒産に追いやっ

たり、依頼者の人生に甚大な影響を与えるという結果を招くこともありうる。

このように、他の接客業とは異なり、弁護士が助言する際の責任は重大である。このことは、自分が弁護士になり、様々な判断を実際に迫られるようになって、改めて感じているところである。

(2) 自分よりも知識が豊富な依頼者への対応

ショップ店員の場合、店内にある商品の配置場所や特徴等の知識の点で、ちょっと買い物に立ち寄ったというお客様に負けるということは、ほぼない。

一方、弁護士の場合は、世の中には多種多様な業種や個性の依頼者がいるため、依頼者の方が知識や経験が豊富であり、弁護士がそれを追いかける形になることは、私のような新人弁護士でない場合でも、少ないのではないかと思う。そこで私が思うのは、普通の接客業とは違って、弁護士は依頼者との間の信頼関係を構築するのが難しいということである。これは、私が先日受任した国選事件で、経験豊富な被疑者に当たって苦しんだことから痛感したことである。知識や経験を日々涵養することだけでなく、わからないことがあったとしても、話し方やフォローの仕方を工夫して、依頼者を不安にさせないようにする技術も重要だと思う。

3 おわりに

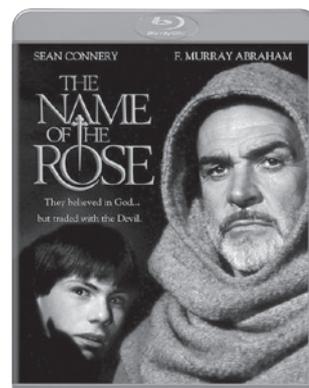
法律事務所を訪れる依頼者は、服を買ったり酒を飲みに来るといったような、楽しい時間を過ごすことを目的として相談に来ているわけではないが、依頼者に満足していただき、笑顔になって帰ってもらいたいという気持ちは、弁護士になった今も変わらない。そのためにも、日々自己研鑽に励んだり、先輩弁護士の接客スキルを吸収する等して、成長していきたいと思う。

『薔薇の名前』

1986年／仏・伊・西独合作／ジャン＝ジャック・アノー監督作品

枯れし薔薇はただ名のみ虚しく残る

会員 宮川 光治 (20期)



『薔薇の名前』
ブルーレイ ¥2,381 + 税
DVD 特別版 ¥1,429 + 税
ワーナー・ブラザーズ ホーム
エンターテインメント
© 1986 Constantin Film
Produktion. All rights
reserved.

原作はイタリア記号論学者ウンベルト・エーコの1980年の小説。世界の読書界に衝撃を与えた。日本では映画の公開後に90年東京創元社から河島英昭訳で刊行され、雑誌などでその年の、後には戦後海外ミステリーのベストワンに選ばれている。

映画的に脚色されているが、成功している。時は1327年、場所は北イタリアの山上にあるカソリック僧院。キリスト教社会最大の図書館を擁しているが、そこは迷宮世界。この僧院に教皇側と皇帝側の高名な僧たちが続々と集まってくる。聖と俗、正統と異端を巡る論争に決着をつける会議が開かれるのである。ところが、この僧院の写本僧が墜落死する事件が発生した。悪魔の仕業か。そこに、ショーン・コネリー演ずる僧バスカヴィルのウィリアムが到着する。その名はシャーロック・ホームズと「オッカムの剃刀」で有名なオッカムのウィリアムを連想させる。僧院長は密かに事件の解明を依頼する。伴った弟子はクリスチャン・レター演ずる見習修道士メルクのアドゾ。この若者がワトソン役なのだが、貧しい農民の娘との愛の物語が切ない。

映画は数十年後、人生も終わりに近い老僧アドゾが回想するという形で進む。黙示録の七日間に沿うように次々と発生する殺人事件。どうやら、アリストテレスの「笑い」に関する一冊の本が関係している。犯人は誰で動機はなにか。

監督はデビュー作でアカデミー賞最優秀外国映画賞を受賞し、これが三作目。後年の「セブン・イヤーズ・イン・チベット」も素晴らしい。

ショーン・コネリーはジェームズ・ボンド役以降低迷の感があったが、ここでは、ロジャー・ペーコンやオッカムのような中世の知性人になりきり、鋭い知性ゆえに本に執着するという「ささやかな罪」を犯す人物を彫り上げている。

映画の後半に登場する敵役の異端審問官ベルナル・ギーは実在の人物で、異端審問の技法に関する著述を残している。演ずるF・マレー・エイブラハムは84年「アマデウス」のサリエリ役でアカデミー賞主演男優賞を受賞した名優である。彼の苛烈な異端審問の場面は見どころの一つ。

読んでから観るか、観てから読むか。私は87年日本公開時に観て後に読むことになったのだが、難解な原作も愉しむことができた。この映画ほど西欧中世世界を見事に再現した作品はない。アナル派の歴史学者たちが美術界の協力を得て、僧院のセット、壁の彫刻、写本室等々、そして衣服・食器類・壺の細部に至るまで完璧なレプリカ世界を作り上げている。セリフは英語だが、中世人の言葉づかいの再現に努めたという。何度観ても飽きることがなく、新しい発見がある。この映画を機に、しばらく私はこの時代に囚われ、「中世の秋」に耽り、原作でさらに嵌った。

93年春、故橋元四郎平先生が最高裁判事を退官された際に、この映画と原作をお勧めし、そのことが縁でご夫妻と二度にわたり中世ロマネスク建築を巡る長い旅を妻と子どもと一緒にすることとなった。その思い出もあり、観返すと、老僧アドゾのごとく寂寞たる思いに襲われるのである。



学生でない人への 学園祭のすすめ

会員 菊間 龍一 (67期)

1 「読書の秋」「食欲の秋」「スポーツの秋」と、秋にはいろいろな魅力がある。私は、「文化の秋」の中でも特に、学園祭（文化祭）を強く推したい。わずかに数日間のうちに、何か月もかけて準備してきた学生たちのエネルギーが爆発する。この日常の中にある非日常を体感できる機会は、この時期しかないであろう。

2 皆さんにも、自身の学園祭での思い出が少なからずあるのではなからうか。

私も高校や大学の頃は、文化祭や学園祭の主催側に携わっていた。大学の頃に至っては、3年生までのほとんどの時間を費やしたと言ってもよい。ひとつのステージ企画のワンシーンを取っても、パフォーマーの登場の仕方はこうした方がいいとか、照明はこのパターンをあちら側から当てた方がいいとか、議論が尽きなかった。また、主催側であるために参加団体との折衝も頻繁にあった。お互い1年に1度きりの機会に向ける強い想いがある。議論が終わらずに何度終電を逃したことが数えきれない。

3 今、冷静になって思い返してみると、なんと贅沢な無駄遣いをしていたのだろうか。

1年に1度きりの企画に向けて、昼夜のほとんどの時間を費やす。何の収益も上がらない企画に、アルバイトで稼いだお金の大半を注ぎ込む。今そのようなことをしようものならば、家族や事務所から白い目で見られることは間違いない。これでもかと時間と想いを詰め込んでできる学園祭というものは、社会人にとってはありえない、学生にしかできない、まさに日常の中にある非日常なのである。

4 ぜひ、その時限りの非日常に飛び込んで、普段目を向けられないものに目を向けてもらいたい。

例えば、焼きそばの屋台ひとつを取っても、それは決して原価百円足らずの焼きそばを300円で売って、

サークルの飲み代を稼ごうというだけのものではない（とりあえずそういうことにしておく）。手作りの屋台の装飾や学生の身に着けている衣装はそれぞれ異なるし、そのひとつひとつの裏には彼らなりの想いがある。時には、どこで見つけてきたのか奇抜な屋台もあり、新たな発見も少なくない。

演劇や演奏といったパフォーマンスとなれば、それこそほんの数十分に彼らの1年間の想いが凝縮されるので、その密度は非常に濃い。連日にわたって練習を積み重ねてきたものが、ついにこの一瞬のために花開く。

展示企画や研究発表では、普段は部室内に籠って行われている研究がこの時だけ日の目を見る。今まで自分の見たことのないものばかりであり、もしかしたら、二度とお目にかかることはできないかもしれない。

5 一見、学園祭は、学生たちの単なる馬鹿騒ぎにしか見えないかもしれない。しかし、そこに込められた学生たちの想いや、見たことのない何かに出会えるワクワク感に思いを致すと、単なる馬鹿騒ぎではないのだろう。

学園祭や文化祭は、決して学生たちだけのものではなく、学生たちが生み出した日常の中にある非日常に私たちが誘ってくれる。

これから10月、11月と学園祭シーズンになる。家族の通う学校や自身の出身校あるいは近所にある学校に立ち寄るのもよいだろう。ぜひ、学園祭に足を運んで、その時限りの非日常の空間を満喫してもらいたい。





vol.5

将棋会から

来たれ、初級者！

将棋会 軽部 龍太郎 (57期)

1 前回の反響

前々号の「同好会通信」に後藤会員の記事が掲載されて間もなく、幾人かの会員の方から将棋会に参加したいとの連絡をいただき、早速FAX送信名簿とメンバーリストへ登録致しました。ここ数年は、東弁新入会員歓迎会への参加、「知っておきたい東弁情報」へのチラシ掲載、昨年度の「東京弁護士会 囲碁・将棋祭り」開催といった機会を通じて、効果的な広報が可能になっています。また、有難いことに、初級者の方から「参加したい！」と言っていただくことも増えました。そこで今回は、近年入会した会員のうち、もともと初級者のレベルにあった方々が、どのように将棋会の活動を楽しみ、また上達していったかを、私の視点からお伝え致します。

2 S会員の場合

S会員は50期代の女性弁護士で、2012年7月に初めて来会されました。入会当初は、駒の動かし方を確認しながら慎重に進め、指導棋士の誘導で「詰み」の形に持ち込んだ後も、念入りに「詰み」であることを確認されていました。その後、北尾まどか女流二段の指導を受けて棋力が向上。現在では女性チーム限定の団体戦のほか、「社会人団体リーグ戦」にも参加されています。S会員の隠れた特技は四コマ漫画を描くことで、かつては司法試験受験情報誌に連載を持っていました。現在は将棋ファン向けフリーペーパーでその腕前を披露しています。

3 M会員の場合

M会員は60期代の男性弁護士で、2013年1月に初めて来会されました。M会員の得意戦法は「四間飛車^{しけんびしや}」。特に藤井猛九段の「四間飛車を指しこなす本」を繰り返し読み、型を身につけることで棋力を向上させました。現在は優に有段者の域に達し、「職団戦」の弁護士チームでも活躍しています。基本書を繰り返しマスターするあたりが法曹らしいアプローチですね。

4 N会員の場合

N会員は60期代の男性弁護士で、2015年10月に初めて来会されました。風貌がプロ将棋界きっての実力者である渡辺明竜王に似ているということで、東弁将棋会では「竜王」あるいは「竜王の弟」が愛称となっています。得意戦法はやはり「四間飛車」。M会員らの「四間飛車党」と対局の検討をしている姿をよく見かけます。

5 東弁将棋会への参加方法

下記にご連絡下さい。幹事にて名簿に登録し、次回交流会のご案内をお送りします。

【連絡先】省略

法学

『わたしたちの社会と法 学ぼう・法教育』 関東弁護士会連合会/商事法務
『市民法学の輪郭「市民的徳」と「人権」の法哲学』 篠原敏雄/勁草書房
『公共政策学の将来』 西村淳/北海道大学出版会
『持続可能社会への転換と法・法学』 糊澤能生/早稲田大学比較法研究所

外国法

『韓国法 第3版』 高翔竜/信山社出版
『韓国軍と集団的自衛権』 裴淵弘/旬報社
『ドイツ会社法・資本市場法研究』 早川勝/中央経済社
『法と企業統治の経済分析 ロシア株式会社制度のミクロ実証研究』 岩崎一郎/岩波書店
『比較民事手続法研究』 春日偉知郎/慶應義塾大学出版会
『インドの投資・会計・税務ガイドブック 第3版』 KPMG/中央経済社

憲法

『権力分立 立憲国の条件』 阪本昌成/有信堂高文社
『セクシュアル・マイノリティ Q&A』 LGBT 支援法律家ネットワーク/弘文堂
『「LGBT」差別禁止の法制度って何だろう?』 性的指向および性自認等により困難を抱えている当事者等に対する法整備のための全国連合会/かもがわ出版
『表現の自由とアーキテクチャ』 成原慧/勁草書房
『人権法』 近藤敦/日本評論社
『戦後史で読む憲法判例』 山田隆司/日本評論社
『安保法制から考える憲法と立憲主義・民主主義』 長谷部恭男/有斐閣
『憲法9条と安保法制』 阪田雅裕/有斐閣
『社会の「見える化」をどう実現するか 福島第一原発事故を教訓に』 三木由希子/専修大学出版局
『各種法人の?に答える現場が知りたいマイナンバー実務対応』 佐藤有紀/清文社
『情報公開・開示請求実務マニュアル』 坂本団/民事法研究会
『「憲法改正」の比較政治学』 駒村圭吾/弘文堂
『よくわかる緊急事態条項 Q&A』 永井幸寿/明石書店

選挙法

『改正公職選挙法の手引』 選挙制度実務研究会/国政情報センター
『参議院選挙要覧 平成28年最新版』 選挙制度研究会(東京都)/国政情報センター
『選挙執行経費基準法解説 平成28年版』 選挙管理研究会/ぎょうせい

行政法

『行政法 1』 大橋洋一/有斐閣
『事例から行政法を考える』 北村和生/有斐閣
『行政手続三法の解説 第2次改訂版』 宇賀克也/学陽書房
『条解行政不服審査法』 小早川光郎/弘文堂
『行政の組織的腐敗と行政訴訟最貧国 放置国家を克服する司法改革を』 阿部泰隆/現代人文社
『建築紛争判例ハンドブック』 犬塚浩/青林書院
『専門士業と考える弁護士のためのマンション災害対策 Q&A』 災害復興まちづくり支援機構/第一法規

会計法

『官庁契約法精義 2016』 有川博/全国官報販売協同組合

税法

『BEPS Q&A』 21世紀政策研究所/経団連出版
『最近の税務争訟 12』 佐藤孝一/大蔵財務協会
『図解国際税務 平成28年版』 望月文夫/大蔵財務協会
『逆転裁判例にみる事実認定・立証責任のポイント』 安井和彦/税務研究会出版局
『出国税と国外財産調書・財産債務調書の実務 Q&A』 税理士法人日本税務総研/中央経済社
『減価償却資産の取得費・修繕費 改訂第7版』 河手博/税務研究会出版局
『固定資産の税務・会計 完全解説 第5版』 太田達也/税務研究会出版局
『法人税法 12訂版』 成松洋一/税務経理協会
『実務借地権課税』 梶山清児/大蔵財務協会
『Q&A 企業組織再編の会計と税務 第6版』 税理士法人山田&パートナーズ/税務経理協会
『図解グループ法人課税 平成28年版』 中村慈美/大蔵財務協会
『図解譲渡所得 平成28年版』 梶山清児/大蔵財務協会
『公共用地取得の税務 平成28年版』 梶山清児/大蔵財務協会
『図解源泉所得税 平成28年版』 影山武/大蔵財務協会
『図解法人税 平成28年版』 影山武/大蔵財務協会
『図解所得税 平成28年版』 小野賢二/大蔵財務協会
『中小企業の事業承継 7訂版』 牧口晴一/清文社
『事例にみる相続税の疑問と解説』 岩下忠吾/ぎょうせい
『図解相続税・贈与税 平成28年版』 梶山清児/大蔵財務協会
『相続税法』 安島和夫/税務経理協会

地方自治法

『裁判例から読み解く自治体の債権管理』 青田悟朗/第一法規
『地方自治の危機と法』 柳原秀訓/自治体研究社

民法

『日本民法典改正案 1』 民法改正研究会/信山社
『Q&A 一般社団法人・一般財団法人の会計・税務ハンドブック』 脇坂誠也/清文社
『Q&A 隣地・隣家に関する法律と実務』 末光祐一/日本加除出版
『民法(相続関係)等の改正に関する中間試案』 商事法務/商事法務
『離婚をめぐる相談 100問 100答 第2次改訂版』 第一東京弁護士会人権擁護委員会/ぎょうせい
『高齢者支援の新たな枠組みを求めて』 草野芳郎/白峰社
『Q&A 成年後見実務全書 4』 赤沼康弘/民事法研究会
『詳解遺産分割の理論と実務』 北野俊光/民事法研究会
『実務解説遺言執行 改訂』 遺言・相続リーガルネットワーク/日本加除出版
『遺言条項例278& ケース別文集』 遺言・相続リーガルネットワーク/日本加除出版
『これでわかる! 不動産登記記録の見方・読み方』 齊藤明/日本加除出版
『受託者の善管注意義務・忠実義務の再構成』 橋谷聡一/日本評論社
『マンション管理の知識 平成28年度版』 マンション管理にかかわるすべての人に。マンション管理センター/マンション管理センター

商事法

『現代商事法の諸問題』 鳥山恭一/成文堂
『企業集団における内部統制』 弥永真生/同文館出版
『個人情報管理ハンドブック 第3版』 TMI総合法律事務所/商事法務
『資金調達』 伊藤見富法律事務所/商事法務
『定款作成・変更の実務』 渥美坂井法律事務所・外国法共同事業/商事法務
『議事録作成の実務と実践』 鈴木龍介/レクシスネクシス・ジャパン
『監査役監査の実務と対応 第5版』 高橋均/同文館出版
『監査役監査のすすめ方 11訂版』 重泉良徳/税務経理協会
『会社計算書面と商業登記』 青山修/新日本法規出版
『会社合併の理論・実務と書式 第3版』 今中利昭/民事法研究会
『株式交換・株式移転の理論・実務と書式 第2版』 土岐敦司/民事法研究会
『損害てん補の本質』 中出哲/成文堂

刑法

『その行為、本当に処罰しますか』 上田正基/弘文堂
『リーディングス刑事政策』 朴元奎/法律文化社
『ビギナーズ犯罪学』 守山正/成文堂
『資料集成横浜事件と再審裁判』 横浜事件第三次再審請求弁護団/インパクト出版会

裁判事件

『箱館戦争裁判記』 牧口準市/北海道出版企画センター

司法制度・司法行政

『大宮法科大学院大学 11年の足跡』 佐藤栄学園
『弁護士職務便覧 平成25年度版』 東京弁護士会/日本加除出版
『東京弁護士会夏期合同研究 2016(平成28)年度』 東京弁護士会
『弁護士業務妨害対策マニュアル 2016年版』 神奈川県弁護士会/神奈川県弁護士会弁護士業務妨害対策委員会
『されど真実は執拗なり 伊方原発訴訟を闘った弁護士・藤田一良』 細見周/岩波書店

訴訟手続法

『民事訴訟・執行法の世界』 中野貞一郎/信山社出版
『事例と解説民事裁判の正文』 塚原朋一/新日本法規出版
『書式債権・その他財産権・動産等執行の実務全訂 14版』 園部厚/民事法研究会
『相続・遺言・遺産分割書式体系』 梶村太市/青林書院
『日本版司法取引と企業対応』 平尾寛/清文社
『刑事訴訟法詳解』 上野魁春/信山社出版
『リーディングス刑事訴訟法』 川崎英明/法律文化社
『捜索・差押えハンドブック』 松本裕/立花書房
『被疑者取調録録画制度の最前線』 指宿信/法律文化社
『警察官のための充実・犯罪事実記載例 第4版』 小川賢一/立花書房
『名張毒ぶどう酒事件白の罫を解く』 浜田寿美男/岩波書店

経済産業法

『インターネットにおける誹謗中傷的対策マニュアル 第2版』 中澤佑一/中央経済社

『中小企業のための補助金・助成金徹底活用法』
経士会/同友館

『再生可能エネルギービジネスの法律と実務』水
上貴央/日本加除出版

『金融機関のための建設業界の基本と取引のポ
イント 第2版』長英一郎/経済法令研究会

『明治大学ELM開館記念講演・記念シンポジウ
ム記録集』明治大学ELM運営委員会/明治大
学ELM運営委員会

『マネー・ローディング規制の新展開』山崎千
春/金融財政事情研究会

『FinTechの法律』増島雅和/日経BP社

『FinTechビジネスと法25講』有吉尚哉/商
事法務

『ハイブリッド・ファイナンス事典』可児滋/金
融財政事情研究会

『中小企業再生・支援の新たなスキーム』名古
屋中小企業支援研究会/中央経済社

『保険販売の新たな地平』早稲田大学保険規制
問題研究所/保険毎日新聞社

『ハイブリッド・ファイナンス事典』可児滋/金
融財政事情研究会

『中小企業再生・支援の新たなスキーム』名古
屋中小企業支援研究会/中央経済社

『保険販売の新たな地平』早稲田大学保険規制
問題研究所/保険毎日新聞社

『音楽ビジネスの著作権』前田哲男/著作権情
報センター

『著作物を楽しむ自由のために』岡邦俊/勁草
書房

『BPOと放送の自由』三宅弘/日本評論社

『よくわかるテレビ番組制作の法律相談 第2版』
梅田康宏/日本加除出版

労働法

『個別労働紛争あっせん代理実務マニュアル 改
訂版』前田欣也/日本法令

『最新重要判例200労働法 第4版』大内伸哉
/弘文堂

『経営側弁護士による精選労働判例集 第6集』
石井妙子/労働新聞社

『年間労働判例命令要旨集 平成28年版』労務
行政研究所/労務行政

『予防・解決職場のパワハラセクハラメンタル
ヘルス 改訂』水谷英夫/日本加除出版

『労務専門弁護士が教えるSNS・ITをめぐる雇
用管理』小山博章/新日本法規出版

『マネジメントに活かす歩合給制の実務』西川幸
孝/日本法令

『女性労働・パート労働・派遣労働』宮里邦雄
/旬報社

『ひと目でわかる労働保険徴収法の実務 平成
28年改訂版』三信図書有限公司/三信図書

『労災補償障害認定必携 第16版』労災サポー
トセンター

『建設現場で使える労災保険Q&A 改訂版』村
木宏吉/大成出版社

『建設現場で使える労災保険Q&A 改訂版』村
木宏吉/大成出版社

『障害者差別解消法事業者のための対応指針
(ガイドライン)』中央法規出版株式会社/中央
法規出版

『改正社会福祉法で社会福祉法人の法務・財務
はこう変わる!』鳥飼総合法律事務所/清文社

『改正社会福祉法で社会福祉法人の法務・財務
はこう変わる!』鳥飼総合法律事務所/清文社

『生活保護手帳 2016年度版』中央法規出版
『生活保護手帳別冊問答集 2016』中央法規出版

医事法

『金融機関のための医療業界の基本と取引のポ
イント 第2版』長英一郎/経済法令研究会

『明治大学ELM開館記念講演・記念シンポジウ
ム記録集』明治大学ELM運営委員会/明治大
学ELM運営委員会

『医療訴訟ケースブック』森富義明/法曹会

『医療法人制度の実務Q&A』税理士法人山田
& パートナース/中央経済社

『医事法講義』米村滋人/日本評論社

『動物愛護法入門』東京弁護士会公害・環境特
別委員会/民事法研究会

『住環境トラブル解決実務マニュアル』東京弁
護士会/東京弁護士会

『住環境トラブル解決実務マニュアル』東京弁
護士会/東京弁護士会