

# あっせん人列伝

## 第8回 伊豆 隆義 会員(40期)



連載企画第8回は、建築紛争、交通事故などに造詣が深い伊豆隆義会員です。  
(聞き手：紛争解決センター運営委員会委員 高木理恵子、高原慎一、木下学)

**Q1** これまで、あっせん人として、どのような種類の事案を担当されましたか。

隣人の間で土地の境界の確認を求めるあっせん事件を何件か担当しました。

**Q2** 境界確認事案について、本センターのあっせん手続きは適していると感じましたか。

そうですね。境界など隣人間のトラブルは、紛争に至るまでの過程に様々なできごとが積み重なっていることが多いです。その結果、感情の対立がヒートアップしています。本当は境界自体について、さほど争う気持ちがないのに、感情的な部分で、測量への協力を拒否して紛争になっていることがあります。

そんなとき、訴訟ですと、判決という答えが必ず出ますが、その答えは、概ね一方当事者の主張が認められ、他方当事者の主張が排斥されるというものになります。それまでの過程で感情的対立が生じてしまっている当事者ですから、うらみの気持ちが残る結果になりがちです。

あっせん手続きですと、訴訟と違って、判決という確実に出される答えがないので、当事者が自分たちで答えを出さなければなりません。ですから、お互いに積極的に解決のために動くことになり、譲歩もすることになります。そうすると、その後に当事者間にうらみの感情は残りにくいと思います。当事者で解決しますから、実態に適した柔軟な解決案にもなりますね。

境界紛争など近隣関係の紛争では、紛争そのものに決着がついたあとも、近くで生活をし、顔を合わせます。それを考えると、紛争解決のなかで、うらみの感情は残さないということは重要ですから、あっせん手続きでの解決が適していると思います。

**Q3** その他に、本センターのあっせん手続きが適していると考えられる事案はどのような事案でしょうか。

近隣関係紛争と同様に、紛争は生じているけれども、その間も関係が継続しているという関係にある当事者間の紛争解決に適していると思います。

例えばですが、継続的取引関係にある会社間の、

個別紛争ですね。紛争は生じており解決の必要があるけれども、全体としての取引関係を断ち切るまでの気持ちはないという会社間ですと、紛争解決のなかで当事者間にうらみの気持ちを残さないということが重要です。

アメリカなどですと、訴訟で全面的に争いながらも取引関係は維持するというのも、ままあるようです。けれども、日本の企業風土では、訴訟で争う決断をしたら、取引関係全体がクローズにつながりかねません。あっせん手続きであれば、関係性を維持しつつ、品不足、代金未払いといった個別紛争を解決することが期待できます。

**Q4** あっせん人として心がけていらっしゃることはありますか。

本センターのあっせん手続きは、申立人はもちろん、相手方も費用負担してでも解決したいとの気持ちで臨んでいます。解決を望むからこそ、第1回の期日では、当事者が「本当にこの手続きで解決できるのか」という不安な顔をなさっていることも多いです。そのような不安を解消するため、この手続きで解決できると感じられる雰囲気づくりに気を配っています。「回数を重ねず解決しましょう」という言葉を意識して投げかけて、解決に向けた前向きな空気を出すなどです。

また、お互いが解決に向けて動くよう、対立的にならないよう、なごやかに話し合いが進むよう心がけています。

**Q5** 本センターのあっせんの利用を検討されている会員に向けてメッセージをお願いします。

近隣紛争や、取引関係にある会社間での紛争解決に、本センターのあっせんは適していると思いますので、会員の皆さんも利用をご検討されるとよいと思います。

### 伊豆隆義会員プロフィール

1988年弁護士登録。業務改革特別委員会副委員長、司法修習委員会副委員長、東京簡易裁判所司法委員、(公財)日弁連交通事故相談センター東京支部委員長を歴任。現在、(公財)日弁連法務研究財団常務理事。