



昭和54年裁判官任官時

弁護士が増えても本人訴訟は減らない!

客員弁護士 二本松 利忠



1 司法研修所編『本人訴訟に関する実証的研究』（法曹会、平成25年）によれば、平成17年から平成23年までの間、弁護士が大幅に増加したにもかかわらず、実質的紛争のある本人訴訟（当事者の一方又は双方が弁護士を選任しないで自ら訴訟追行をした事件）の年間件数にほとんど変化がなかった。そして、本人訴訟は、基本的には事案が軽微又は争点が単純なものが多いが、複雑困難な事件も相当程度あり、中には相手方に弁護士が選任された事件で本人が勝訴した事案も一定数あったこと、その反面、弁護士が選任されていれば判決で勝訴した可能性のあった事件や弁護士の説得・助言により有利な和解が成立した可能性のあった事件が一定割合存在することなどから、本人の権利保護を十分図るために弁護士選任率を向上させる必要がある旨の提言がなされている。

2 弁護士選任率を向上させるために、司法アクセスの障害を取り除く努力（司法過疎の解消、法律扶助の拡充、弁護士情報の提供等）が必要であることは間違いない。しかし、前記研究によれば、弁護士を選任しなかった理由として、経済的な要因（経済的余裕がない、費用対効果を重視）をあげる回答も多いが、原告に限って言えば、むしろ自ら望んで本人訴訟を選択した者の割合が高く、しかも、その多くが自分に訴訟追行の能力が十分あると考えている。また、民事訴訟制度研究会による平成23年における民事訴訟利用者に対する実態調査によれば、弁護士を選任しなかった理由について、経済的理由や、弁護士に関する情報不足といった回答を押しつけて、6割近くの者が「自分だけでもできると思った」と回答している。これが多くの場合に誤解であることは、本人訴訟については、裁判官や裁判所書記官が手続の全過程において制度や手続の説明をしているほか、争点整理の段階では口頭で事情を聴取して主張の整理を行ってこれを調書に記載したり、人証調べでは裁判官が本人に代わって主尋問や反対尋問を行うなどの後見的な関与をしていることが多く、このような援助なしでは手続が円滑に進行しない実情にあることから明らかである。特に、訴え提起段階における原告本人の準備は明らかに不十分であり、7割以上の事件において訴状の補正、書類の追完等の促しや指示が必要であったとのことである。

3 上記のような実情にもかかわらず、インターネット等から得られる情報とマニュアル本頼りに訴訟を迫ることができる者は後を絶たない。このように考える

者が多いのは、もちろん法律知識の普及や訴訟の進行等に関する情報入手の容易さが大きな原因であろうが、問題は、訴訟代理人としての弁護士の専門性、有用性がせいぜいその程度のレベルとされている節があることである。そして、これはまったくの誤解だと言い切れないのではなかろうか。本人の陳述書と見紛うばかりの訴状、準備書面を提出したり、争点とは関連のない事項について本人が作成した書面を本人が提出を希望するので証拠として採用して欲しいと頑張る訴訟代理人、和解において「裁判所のお手並み拝見」と言わんばかりに本人に対する説得のみか和解内容の説明さえも裁判所に任せきりにする訴訟代理人……。こうした訴訟代理人がいる以上、弁護士が法律家としての判断を介在させずに当事者の意向に沿った訴訟活動しか行わず、しかも、その専門性さえ危ういと思われるもやむを得ない実態が存するのではなかろうか。さらに、最近では、法律知識・経験・スキルが不足した弁護士が増加し、裁判所に全面的にもたれかかろうとする弁護士も少なくないと言われており、事態は相当深刻である。こうした状況が改善されない限り、たとえ司法アクセスの障壁が低くなったとしても、弁護士が法律家のプロとして真に必要なとされ、弁護士選任率が向上することは期待できないであろう。

国民の権利意識の高まりや代理人と本人の力関係の変化等により、ますますプロの法律家としての力量が弁護士に求められる時代となった。事件の見通しを立てて落としどころを見つけ、本人の正当な利益のために最大限の訴訟活動をする能力が必要とされる。そのためには、事実の調査・事案の分析能力とともに、訴訟手続・実定法の知識が必要であることはもちろんであり、また、情緒的に混乱している依頼者から真のニーズや情報を引き出し、必要に応じて依頼者を説得するコミュニケーション能力も求められよう。そのためには絶えざる自己研鑽が必要となる。

4 私も弁護士に転じて半年以上が経過したが、予想した以上に難しい仕事であると痛感している。幸い、様々な分野に通じた多士済々のメンバーを擁する当事務所に迎えていただいた。その中で切磋琢磨して真にプロといえる弁護士を目指すとともに、依頼者のニーズに十分応えられる事務所になるために尽力したいと考えている。