

民事紛争解決の最終手段に「訴訟」がある。訴訟に関する名言に、トーマス・カーライル(英国歴史家)の「争いの場合、怒りを感じるやいなや、我々(われわれ)は真理のためではなく、怒りのために争う」があり、一つの戒めとなっている。法格言の中にも「弁護士は訴訟せず」が見える。

訴訟の終局処理がどうなっているかを示す最新のデータは、①訴えの取り下げ約18% ②欠席判決約20% ③裁判上の和解約35% ④対席判決のうち原告勝訴が約18%・敗訴その他が約5%となっており、訴状が届かないものもかなりある。この結果をどう見るかだが、傾向としては最後まで争い、解決を裁判所の判決に委ねるケースが意外と少なく、示談をして訴えを取り下げるか、裁判上の和解をするかの

合計が実に半数を超えている。

示談ないしは裁判上の和解では、判決とは違い、不法行為に基づく損害賠償請求など原因の究明・謝罪・補償・再

訴訟という選択

匠プラザ21 経営法務大学

発防止策などを含めての解決が可能になる。また取引に絡む紛争なら、ウインウインの関係を築き、取引の拡大をもくろむこともできる「調停」

の場合も同じ)。当事者が処理能力を高め、自ら解決することが望ましく、本来は示談・和解の効用を取り入れた「紛争解決学」を構築し、そのメソッドが使えるようにし

ないといけない。

◆訴訟のルール

訴訟は法定手続きの下、裁判所は原告に権利の発生など請求を根拠付ける原因事実の主張してもらい、被告が争った時は、裏付けとなる証拠の提出を受けて事実の存否を認定する。被告が権利の消滅など原告の請求を打ち消す抗弁事実を主張する時も、この理は変わらない。

勝てる訴訟も思い通りの結果が得られない。当事者が自分に有利な判決を得るために必要となる要件事実を主張しないと、裁判所には取り上げてもらえない。また、その要件事実にしても立証することができないと、存在しないものと扱われる。

このように訴訟特有のルールがあり、中核となるのは要件事実のいかんになるが、第一に業務の管理がずさんだと戦いにならない。会社の事業活動に即していえば①取引に関する法律が把握されているか②契約書に無効・不当の条項がないかのチェックをしているか③出来事について、What(客體)、Who(主體)、When(期間)、Where(場所)、Why(目的)、How(手段)、How much(価格・費用)

を使って説明できるか④説明のため、出来事の時系列表と登場人物の関係図が用意されているか⑤出来事を裏付ける証拠がどれだけそろっているかがチェックポイントになる。

◆訴訟のリスク

他には費用負担リスク、リソース確保リスク、営業秘密開示リスク、債権回収リスクなどがあり、企業イメージに傷がつくこともある。ここで注意を要するのは差し止め請求型訴訟であり、権利行使があると、被告側は事業の中断・停止に追い込まれる。原告にとっては、将来の強制執行を予定して訴えに先立ち、金銭債権は仮差し押さえ、金銭債権には仮処分による現状保全命令を得ておくことになるが、その段階で勝負がつくケースもある。

(弁護士・浦田益之)