

裁判と立証責任

2023年10月30日
愛知学院大学 講師 弁護士 岩井羊一

設例 民事 1

- 民事裁判
- Aさんの言い分
 - Aさんは、Bさんにお金を100万円貸したといっている。
 - 口約束で証書はないが、自分はこの日通帳から100万円を下ろしている。
 - 携帯電話の位置情報で、Bさんの自宅に行っていることが証明できる。
 - Bさんが、私を信じないのか?といったので借用书までは作らなかった。
- Bさんの言い分
 - Bさんは、Aさんからお金を借りたことはない。
 - Bさんは、100万円をもって家に来たが、条件が合わず、その日はもって帰った。
 - 書面を作る作らないなどのやりとりなど全くしてない。

設例 刑事

- 刑事裁判
- 検察官の主張
 - Aさんは、BさんをBさんの自宅で殺害した。
 - 死因は、包丁で刺したことによる出血多量。
 - 包丁からは、指紋はなかった。財布やそのほか財物は取られていない。
 - 包丁からはBさんの血液があった。DNA鑑定で明確。
 - 近くのコンビニの防犯カメラでAさんがBさんの自宅を往復しているとしても不思議でない時間に歩いている姿が認められた。
 - AさんとBさんは、Bさんの生前、仕事のことでもめていた証拠や、証人が複数ある。
 - 殺害に関する目撃証言はない。

設例 民事 2

- 民事裁判
- Aさんの言い分
 - Aさんは、Bさんにお金を100万円貸したといっている。
 - 口約束で証書はないが、自分はこの日通帳から100万円を下ろしている。
 - 携帯電話の位置情報で、Bさんの自宅に行っていることが証明できる。
 - Bさんからお金は返してもらってない。Bさんの言う日に会ったことは確か。
- Bさんの言い分
 - Bさんは、Aさんからお金を借りたことはある。
 - Bさんは、100万円を、現金で、手渡しでかえた。領収書はもらってない。

設例 刑事

- 刑事裁判
- Aさんと弁護人の主張
 - Aさんを殺害してない。
 - Bさんの家に行ったことは認める。
 - それ以外の説明は黙秘する。
 - Bさん以外の者がAさんを殺害し、たまたまBさんの家にいったときと時期が重なった可能性がある。

設例 民事 3

- Aさんの言い分
 - 息子が、自殺したのはB社でパワハラにあったからだ。
 - 息子は、生前、大学時代の友人にパワハラがひどいと言っていた。
 - 息子は、生前、会社の同期（別の部署）複数にパワハラがひどいと言っていた。
- B社の言い分
 - 息子さんの上司にきいたが、パワハラをしてないと否定した。
 - 息子さんの同僚は、全員上司について、パワハラをするような人ではないと言っている。また、Aさんが主張するようなパワハラは見えないと言っている。

立証責任

- 立証
証拠を挙げて事実を証明すること
- 責任
 - 立場上当然負わなければならない任務や義務。「引率者としての一がある」「一を果たす」
 - 自分のした事の結果について責めを負うこと。特に、失敗や損失による責めを負うこと。「事故の一をとる」「一転嫁」
 - 法律上の不利益または制裁を負わされること。特に、違法な行為をした者が法律上の制裁を受ける負担。主要なものに民事責任と刑事責任とがある。

悪魔の証明

- 「〇〇がないことを証明できないならば、〇〇は存在する。」
- 設例に即していえば
 - 人を殺していないことが証明できなければ、人を殺したものとする。
 - お金を借りてないことを証明できなければ、お金は借りたものとする。
 - お金を返してもらってないことを証明できなければ、返したものとする。
 - パワハラをしてないことを証明できないならば、パワハラがあったものとする。

立証責任

- 訴訟で、ある事実の存否を当事者の一方が立証できない場合に、判決で不利益な判断を受けることになる当事者の法律上の地位。

刑事裁判の立証責任

- 検察官が負う
 - 検察官が負うってどういう意味か？
検察官が立証できなければ、無罪。
 - どうして検察官が負うのか
 - ① 刑罰は重大（刑務所に入れたり死刑になる）（必要性）
 - ② 検察官は、強制捜査権限がある（許容性）

なぜ「立証責任」という考え方が必要なのか

- 真偽不明の時にも裁判所は判断をしなければならない。

民事裁判の立証責任

- 自分に有利な効果を生じさせる事実について立証責任がある。

- 設例 民事1 お金を貸したことに争いがある。
お金を貸したAさんに立証責任がある。
- 設例 民事2 お金を貸したことには争いがない。
お金を貸したAさんの立証責任が問題にならない。
お金を返したことに争いがある。
お金を返したと言っているBさんに立証責任がある。
- 設例 民事3 パワハラをしたことに争いがある。パワハラがあったというAさんに立証責任がある。

民事裁判の立証責任

- ・ 自分に有利な効果を発生させる事実について立証責任がある。

根拠

- ① 裁判所は真偽不明でも判断を拒否することは許されない
- ② 当事者間の公平

なぜ合理的な疑いを超える立証が必要か

- ・ ① 国家が行うこと。(間違っはいけない。)
- ・ ② 国家が強制捜査権をもっている。(間違えないようにできるはず。)
- ・ ③ 自由刑、死刑など重大な人権侵害を行う。(特に間違っはいけない。)

間違っはいけない。

「立証責任」の「証明度」

- ・ どのくらい立証したらいいのか
- ・ どのような証拠があったら「立証」といえるのか

「証明度」

今回のメインテーマ

合理的疑いをこえた立証とは

- ・ 「元来訴訟上の証明は、自然科学者の用いるような実験に基づくいわゆる論理的証明ではなくして、いわゆる歴史的証明である。論理的証明は『真実』そのものを目標とするに反し、歴史的証明は『真実の高度な蓋然性』をもって満足する。言い換えれば、常人なら誰でも疑いを差し挟まない程度に真実らしいとの確信を得ることで証明ができたとするものである。だから論理的証明に対しては当時の科学の水準においては反証というものを容れる余地は存在し得ないが、歴史的証明である訴訟上の証明に対しては通常反証の余地が残されている。」…最高裁昭和23年8月5日判決。

刑事裁判の立証責任の証明の程度

- ・ 有名なのは「疑わしきは被告人の利益に」
- ・ それでは、どこまで証拠があったら「疑わしき」ではないのか。
- ・ = 「合理的疑いを超えた立証」といえるのか？

「裁判では不確かなことで人を処罰することは許されませんから証拠を検討した結果、常識に従って判断し、被告人が起訴状に書かれている罪を犯したことは間違いないと考えられる場合に、有罪とすることになります。逆に、常識に従って判断し、有罪とすることについて疑問があるときは、無罪としなければなりません。」

裁判員法39条の説明例(最高裁判所)より

合理的な疑いを超えた立証とは

- ・ 「刑事裁判における有罪の認定に当たっては、合理的な疑いを差し挟む余地のない程度の立証が必要である。ここに合理的な疑いを差し挟む余地がないというのは、反対事実が存在する疑いを全く残さない場合をいうものではなく、抽象的な可能性としては反対事実が存在するとの疑いをいれる余地があっても、健全な社会常識に照らして、その疑いに合理性がないと一般的に判断される場合には、有罪認定を可能とする趣旨である。」(最高裁平成19年10月16日判決)

刑事設例について

- ・ 合理的疑いはない
- ・ 動機あり 財物は取られてない状況とも一致
- ・ 現場に行っている可能性が高い
- ・ 他に有力な犯人はない
- ・ 合理的な疑いはある
- ・ Aさんは怪我をしてない
- ・ Aさんが返り血などつけた服がみつかっていない
- ・ 目撃証言もない

ルンバル事件（最判昭和50年10月24日）

- ・ 「訴訟上の因果関係の立証は、1点の疑義も許されない自然科学的証明ではなく、経験則に照らして全証拠を検討し、特定の事実が特定の結果発生を招来した関係を是認しうる高度の蓋然性を証明することであり、その判定は、通常人が疑いを差し挟まない程度に真実性の確信を持ちうるものであることを必要とし、かつそれで足りる」

刑事説例について

- ・ 通常人
- ・ 健全な社会常識
 - ⇒ 裁判官の考える通常人 健全な社会常識
 - ⇒ 裁判員裁判の場合 裁判員と裁判官が考える通常人 健全な社会常識

高度の蓋然性

- ・ 「社会の通常人が日常生活においてその程度の判断を得たときは疑いを抱かずに安心して行動するであろう高度の蓋然性（8割がた確かであるとの判断）」

民事裁判の立証責任の証明の程度

- ・ 高度の蓋然性
- ・ 高度の蓋然性とは？

証拠の優越性説（優越的蓋然性説）

- ・ 明かにどちらかの立証が優越していることを認識できる程度の差があれば事実を認定するのが適切（6割程度確かである）（須藤説）

高度の蓋然性の根拠

- ① 証拠の優越で足りるとすると事実認定が偶然に左右される
- ② 訴訟制度が現状の保護に価値をおいていること
- ③ 公権力による強制的な権利実現のもととなる判決は、基礎がしっかりしている必要があること

説例 民事1について

- 証拠の優越で足りる
- Aさんが証拠を保存していなかったからだけでは、判断できない。
裁判官甲、裁判官乙も
 - 銀行から下ろしたこと その場所に行っていること
 - AとBの法廷で話したことを踏まえて真剣に考える。
- Aさんは、書面を取っていないでも諦めずに立証を尽くそうとする。
- 多くの裁判官はAの話したこととBの話したことを比較して判断するから、裁判所の信頼が高まる。

高度の蓋然性への批判

- ① 高度の蓋然性を要求すると「積極的誤判」は生じにくい「消極的誤判」が生じる。
 - 真実であったのに事実が認められなかったことがよいのか。
- ② 証拠を優越によった方が公平ではないか

設例 民事2

- 高度の蓋然性が必要
裁判官甲 書面がないと返したことの立証はできていない。
証拠を残しておかなかったBが負けても仕方がない。
- 裁判官乙 その場所であっていること
 - AとBの話したことを踏まえて真剣に考える。
- 裁判は裁判官次第
裁判官甲にあたったひとは裁判を信じなくなる。
やっても無駄。

説例 民事1について

- 高度な蓋然性が必要
裁判官甲 書面がないとお金を貸したことが立証できない。
証拠を残しておかなかったAが負けても仕方がない。
- 裁判官乙 銀行から下ろしたこと その場所に行っていること
 - AとBの話したことを踏まえて真剣に考える。
- 裁判は裁判官次第
裁判官甲にあたったひとは裁判を信じなくなる。
やっても無駄。

設例 民事2

- 証拠の優越で足りる
- 裁判官 その場所であっていること
 - AとBの話したことを踏まえて真剣に考える。
- Bさんは、お金をどのように用意したか
なぜその日にあったのか
どんなやりとりをしたのか 立証を尽くそうとする。
- 裁判官もそれをふまえて証拠の優越を考えるから真剣に考える

設例 民事3

- 高度の蓋然性が必要
ほとんどの裁判官
- パワハラ証拠がないので認定できない
- → パワハラ裁判は、難しい
- パワハラにあつて自殺しても泣き寝入り

立証の程度

- 刑事裁判
- 問題 合理的疑いの入れない程度 緩やかになっていないか？
- 「10人の真犯人を逃すとも、1人の無辜を罰するなかれ」

設例 民事3

- 証拠の優越
- Aさん 知人、友人の証言をもとに主張立証
- B社 関係者の供述などをもとに主張立証
- 証拠の優越を防ぐためにより丁寧な主張立証
- ⇒より真実に近づける 納得のできる裁判

立証責任の制度

- 民事裁判
- 証拠の偏在
- c f 刑事裁判 一応証拠開示の制度がある
- 民事裁判 証拠開示の制度がない
- 消費者訴訟 資料は会社側が持っている
- 労働訴訟 資料は会社側が持っている
- 立証責任制度の限界

立証責任の制度

- 多く市民のみなさんが理解してもらいたい
- 刑事事件
検察官が立証責任を果たせない場合に無罪
この考え方を受け入れないと**えん罪が生じる可能性がある。**

立証の程度

- 民事裁判
- 高度の蓋然性 (10中8、9) 厳しすぎないか。
- 蓋然性 (6:4) で十分ではないか。

立証責任の制度

- ・多くの皆さんに理解してもらいたい

- ・民事裁判

自分の身を守るために

自分に有利な証拠をもっておけばトラブルに巻き込まれても助けられる。

不合理な目に遭っても、証拠がなければ、「泣き寝入り」。

←「証拠を保存できるに、していなかったために立証責任がはたせない」

ほんとうそうか？

どのような制度が司法を信頼するようになれるか。

第1 ジェンダーとは

1 一般に、①社会的・文化的な「性」、すなわち「女らしさ」や「男らしさ」に関わる習慣、役割、話し方、態度、服装等々を指すとされる。

(社会的・文化的性⇔生物学的性)

もともと、用語の意味は多義的。様々な場面、文脈で使われる。他に、

②性別としてのジェンダー、

③性自認としてのジェンダーなど。

②は、パスポートに記載される場所のSEX（性別）と同義

③は性自認（自身を男性と認識するか女性と認識するか、Xジェンダー、クィア等も）のレベルの精神的・心理的性を指すとされる。

いわゆるトランスジェンダーの場合、本人によって性自認を選択できないため、社会的性という定義は正確でないとの指摘もある（ジェンダーの用語に含まれる事柄には生物学的性に関わる面もあり）。

2 フェミニズムやSEXとの用語の違い

(1) フェミニズムは、多くの場面で「女性の権利を主張する行為」という意味付けがされる。当初（19世紀末から20世紀前半、欧米が第1波）は女性の参政権獲得運動などを通じて主張されたため、「女性の権利」という意味合いが強いようであるが（フェミニスト＝男性嫌悪という偏見）、本来は女性視点のみから性別に関する平等を訴えるものではない。

(2) SEXは、日本では身体的な意味の性別よりも性行為の意味が強い。

↓

(3) ジェンダーは、上述のとおり多義的であり、用語自体にフェミニズムやSEXにみられる偏見や生々しい語感を含まない。

そのため、ジェンダーは、用語として使い勝手が良い側面がある。

ただし上述のとおり多義的なので、あなたのジェンダーは？と問われても・・・（そもそも答える必要がないという解答もできる）。

第2 性の多様性

1 これまでは、性に関わる法的紛争に関しては、男性・女性両性について扱われてきた。具体的には、財産、労働、政治等の各分野で、法的な男女差別の解消、救済が進展してきた。例えば、労働法の分野におけるセクハラに関する裁判（資料1）、アファーマティブアクションとしてのクォーター制導入など。

ジェンダーの一分野として重要な意義があったものの、未だ、旧来の男性女性概念の中で法的な議論がされ、他の、多様な性を法的に保護する（ジェンダーハラスメントの救済）といった議論は現れなかった。

↓

2 LGBTQIA と SOGI

(1) LGBTQIA+とは≡セクシャル・マイノリティ

⇔身体的性と心の性が一致かつ異性愛の人をマジョリティと位置付けた場合の表現

例えば、MtF (Male to Female) ・ ・ 身体的性別が男性で性自認が女性
FtX (Female to Xgender) など

↓しかし

資料2を見ると、割合的にはマジョリティとされる者も多様な性の一部に過ぎないことが分かる。

セクシャル・マイノリティは特別な存在ではなく、個性にすぎないという議論へ

↓

(2) SOGI (Sexual Orientation and Gender Identity)

訳：性的指向（好きになる性）及び性自認（心の性）

→セクシャル・マイノリティを特別な存在としてくくりださない。上述のいわゆるマジョリティとされる性も含めて人権課題と考える。

第3 法的救済

1 パートナーシップ制度

カップル・家族が社会から承認される重要性。現在の日本では同性間の法律婚が認められていない。

←同性カップルでも法律上の夫婦と同様の権利義務を定める契約を当事者間で締結できる（法律婚と類似した関係へ 資料3）

=パートナーシップ契約

同居義務の有無、費用分担の方法、財産管理の方法、身上監護の委任、貞操義務の有無、パートナーシップ解消、財産分与の方法等（法律婚より柔軟）。

公正証書を利用してパートナーシップ関係にあることを証明（もっとも、当事者間しか法的効果がない、終末期医療の問題等）。

●同性婚採用国 資料3

●地方自治体によるパートナーシップ制度の導入

2 任意後見契約の利用（任意後見契約に関する法律）

本人が判断能力を有している間に、将来、本人の能力が低下した際の、財産管理や身上監護等を行う任意後見人を決めて、同人と任意後見契約を締結する（任意後見監督人などの第三者の選任は必要）。

令和5年11月13日

認知症高齢者をめぐる法律問題

愛知学院大学特別教授

弁護士 國田 武二郎

第1 はじめに

- 1 2023年9月17日の総務省の発表によれば、65歳以上の高齢者は3623万人（75歳以上は2005万人）。総人口に占める割合は29・1%と過去最高。世界トップ。80歳以上は、1259万人で、10人に1人。75歳以上は2005万で総人口の16・1%を占めている（資料1）。
- 2 その上で、わが国では、認知機能が低下し、日常生活全般に支障が出てくる認知症患者は、65歳以上の6人に1人の約650万（85歳以上では2人に1人）に達していると言われています。

認知症は、脳神経が萎縮する過程でおこるアルツハイマー型が最も多く、次いで脳梗塞などの後遺症による「まだら認知症」、幻覚や手足の衰えなどの病状（パーキンソン症状）が現れる「レビー小体型」、言葉がスムーズに出なかったり、社会ルールを守られなくなる「前頭側頭型」などがあります（資料2）。
- 3 認知症の高齢者を抱えた家族は、介護を中心とした生活支援のみならず、日常の行動・財産管理等に追われることになり、その過程で色々な法律問題が発生し、悩みを抱えています（資料3）。

※資料3の記事は、身寄りのない高齢者・身元保証トラブルに記事。特に身元保証などの高齢者サポート事業については、悪質事業者によるトラブルも増えてきて問題である。
- 4 令和5年6月に認知症基本法が成立・・・認知症の人達が尊厳と希望を持って暮らせる社会を目指すことを目的（資料4、資料9）

第2 色々な問題の相談事

- 1 母は兄夫婦と同居していますが、先般、母から、兄が年金を勝手に通帳から引き出して、兄名義の通帳に移していると泣きながら電話がかかってきました。母に痴ほう症状が出てきたのかもしれませんが。兄に任せ

ている以上、兄に聞いてみるのもためられます。どうしたらよいでしょうか。

- 2 父は現在90歳です。だいぶ身体の状態も良くなく、近々、大きな手術をする必要があるかもしれません。しかし、父は、認知症になっており、最晩年になって多額の費用をかけて大手術を行うかどうか判断できる状態ではないと思います。そのような場合誰が判断すればよいでしょうか。
- 3 私の母（93歳）は、認知症が進んでしまい、私以外の人のことはもう憶えられなくなっています。そのために、見知らぬ人から不要な高額品を買わされ、2カ月間で200万円も支払いをさせられています。取り戻すことはできないのでしょうか。
- 4 脳の劣化が老後破産を招く13の事例
 - ① 何を買ったか忘れてしまう。
 - ② 家の鍵を紛失し、取り換え費用を取られる。
 - ③ 現金の紛失
 - ④ 処方された薬を使い切らないうちに再度医療機関を受診してしまう。
 - ⑤ どうせ死ぬからと言って全く貯金していなかった。
 - ⑥ 趣味の道具の購入で散財
 - ⑦ 2か月に1回の年金を1か月で使ってしまう。
 - ⑧ 元気時代と生活水準を変えられない。
 - ⑨ 妻との死別後、自炊する気になれず、外食を続けることで散財してしまう。
 - ⑩ 家の不要なリフォームをお願いしてしまう。
 - ⑪ 高額な買い物で自尊心を満たそうとして金を使い込む。
 - ⑫ 新聞や保険の勧誘を断れなくなる。
 - ⑬ 孫や子供に対し、計画外の援助をしてしまう。

第3 認知症になったら、制限がかかること（資料5）

1 金融機関

預金口座の入出金の凍結・貸金庫の開閉・定期預金の解約

※ 全国銀行協会は、2021年（令和3年）2月18日、認知機能が低下した高齢者に代わって親族などが預金を引き出すことを一定の条件の下で認めるとの指針を示しました。

すなわち、判断能力が不十分な人の財産管理については、成年後見制度の利用が基本であるとの認識を示しつつ、診断書や担当医からのヒアリング、本人との面談を通じて、認知判断能力が失われていると判断され、かつ預金が医療費や介護施設入居、生活費など本人のために使用されると確認できれば、引き出しに応じるよう各銀行に促すとしています。預金だけでなく、投資信託についても解約は可能との認識を示しました。

※ また、銀行ごとにルールがあるようで「来店者が3親等内の親族」「300万円未満」の場合（三井住友銀行）、「医療費・介護費」（三菱UFJ銀行・みずほ銀行）の場合、引き出し可能。

2 証券会社・株式

株式の売買・証券口座の解約

もっとも、ネットでは対面でないので取引ができるが、パスワードを忘れ、それを何度も繰り返すと、ネット口座でも凍結される。

3 不動産売買等

司法書士が判断能力をチェックするので、土地建物の売買ができなくなる。新しく部屋を借りることもできなくなる。

4 仕事の面

仕事にも制限がかかる。シルバー人材センターでの登録も困難。

5 自動車の運転

75歳以上の人を受ける「認知機能検査」の点数が低ければ、専門医の診断を受け、認知症と診断されれば免許取消しとなる。

6 生命保険の新規加入ができなくなる。

7 クレジットカードの発行や更新も契約が必要だからできなくなる。

8 本人の全ての行為が無効となるので、実印の印鑑登録の効力もなくなる。

9 弁護士、司法書士、公務員、薬剤師、保育士などの職業も就けない。

10 遺言書も作成できなくなる。

第4 法定後見制度の問題

1 上記事態に対し、銀行などは、成年後見制度、中でも法定後見制度の利用をすることをすすめてきます。

家庭裁判所への申立→法定後見人の選出（親族後見人の場合は後見

監督人がつく)。専門職見人（弁護士・司法書士など）や後見監督人がつく場合は、最低でも月2万円～3万円程度の費用が発生します。

財産管理という成年後見制度のメリットはあるが、被後見人の財産を減らさないことになるので、本人以外の支出は認められません。換言すれば、子や孫への生活費の支出や生前贈与は認められなくなる。また、海外旅行にも連れていけなくなるということです。

- 2 成年後見人には、手術の同意権がないので、手術を受けられなくなる可能性もあります。

第5 認知症高齢者の財産管理

- 1 成年後見制度では、既述したように問題があるので、そこで、自力で制限を外していく方法として、軽度認知障害（MCI）で本人が病識をもたない場合（認知症前期）、すなわち、判断能力がまだ残っている場合には、**財産管理委任契約並びに任意後見契約**などで財産管理対策を検討することができます。

- 2 **財産管理委任契約（資料6）とは、財産管理と療養看護に関する委任契約のことです。**事故や病気によって、心身の状態が思わしくないときに、親族や友人など、信頼できる人に、本人に代わって財産の管理や病院の福祉サービスなどの利用手続きを行ってもらおう契約のことです。

i 財産管理委任契約の内容は、金融機関との取引や、定期的な収入の受取り、公共料金の支払いといった行為を受任者が委任者を代理して行うことであり、ii 療養看護契約は、受任者が、委任者の為に医療機関や福祉サービスの利用に関する手続きを委任するものをいい、当然、医療費や福祉サービス利用料金の支払いも含まれます。

※ 契約書は任意に作成できますが、公正証書にしておけば銀行等も応じます。ゆうちょ銀行は、「手続きの一部を代理人に委託することができますが、預金者本人に電話で委任の内容を確認する場合もあるとのこと」

- 3 以下の点に注意
 - i 契約の履行状況を監督する機関がない。
 - ii 委任者の行った契約の取消権がない。
 - iii 手術や延命治療といった医療行為に関する同意権がない。
 - iv 財産管理委任契約による手続きを認めていない金融機関がある。したがって、事前に利用する金融機関に財産管理契約書による手続きが可能

かどうか確認する必要がある。v 不動産売買については、本人確認が優先され、司法書士などが本人確認を行うことから、財産管理委任契約があっても実質的に意味はない場合もある。

そこで、契約の履行状況を監督する第三者を交えた契約書の作成をすることが、安全かもしれません。

- 4 認知症の初期や中期の診断がなされた場合（特にアルツハイマー型の初期などの場合）には、財産管理契約や任意後見契約の締結が可能ですが、親族間においてトラブルになる可能性が認知症前期より高くなりますので、「法定後見制度」を利用するのがよいでしょう。

また、認知症の末期の診断がなされた場合（本人がほぼ判断能力を常時失っている場合）には、「法定後見制度」を利用する以外の方法はありません。

※ 意思能力とは、一般に人が有効に意思を表示する能力すなわち自己の行為の結果を弁識・判断するに足る精神的能力を意味します。意思能力を意思表示した時点でなかったときは、その法律行為は無効です（民法3条の2）。意思能力の有無が問題となる事例は遺言や高齢者の契約（贈与、介護契約、任意後見契約、財産管理契約）です。

5 財産管理契約・任意後見契約（移行型）の選択についての説明

（1）財産管理契約・任意後見契約（移行型）の内容とリスク

財産管理契約は、本人が信頼できる親族との間で（多くは同居の家族で例えば、長男など）、自己の財産管理を委任する契約です（委任契約）。委任事項としては、①預貯金の管理、払戻し、②各種公共料金や病院、関係諸機関への支払、③所有物件の賃料収入等の管理、記録や修繕の手配などです。

委任者が、財産管理契約と同時に、任意後見契約に関する法律に基づき、任意後見契約を締結するケースが多く（移行型任意後見契約）、委任者の判断能力に問題がない（認知症の診断は受けていない）うちに、親族等に対し、将来的に自己の判断能力が低下した場合に、財産管理等に関する代理権を付与することを契約内容とし、任意後見契約の登記がなされます。

財産管理契約・任意後見契約は、当事者間で契約内容を自由に選択できるメリットがある一方で、適切な財産管理がなされるかどうか

かのチェックが働いていないことから、財産の不正利用等の被害が多発しています。とりわけ、任意後見契約の前に財産管理契約を締結し、財産管理に関する代理権限を付与するタイプの任意後見契約（移行型）についてはリスクが高いです。管理を依頼された者が財産管理を行わず、使途不明金が生じ、本人の死後に相続人がこれを発見して、受任者に損害賠償を請求するケース（いわゆる預貯金の使い込み）が増加しています。

6 家族信託の薦め

不便な成年後見人を利用せず認知症の親の財産を子どもが管理する方法として「家族信託」があります（資料7）。

Q1： 母は93歳で、実家で1人暮らしです。父は、10年前に他界しています。母は、最近、物忘れがひどく、認知症の病状が出始めていると感じています。そこで、近い将来、母には施設に入所してもらうことを考えています。そうすると、実家（母名義）は空き家になりますが、長男の私も長女の妹も既に別途家を持っており、実家に住むつもりはありません。そのため、将来、実家を売却しようと思いますが、売却時点で、母が、認知症になって判断力がなくなると実家は売却できなくなると聞きました。どうすれば、よいでしょうか。貴方自身も生前、行うべき手続きかもしれません。

A1： 母親が、認知症などで判断能力が無くなれば、仮に、母親名義で不動産売買契約をしても、当該契約は無効です。また、子供が代筆で、母親のサインをして、母親の印鑑を押す場合もありますが、母親の意思が確認できなければ、やはり、契約は無効となります（司法書士は、登記手続きの際に必ず本人の意思を確認するので、確認できなければ登記手続きもできません）。それでは、母親に成年後見人をつけて、成年後見人に売却してもらえるかという点、母親の通帳からお金を引き出す場合等と違って、スムーズには進められません。この場合、成年後見人は、母親の自宅を売却する場合、家庭裁判所の許可が必要で、自宅を売却しなければならない理由が必要であり、単に、誰も住まなくなったから固定資産税がもたない等の理由だけでは裁判所も許可を簡単に出しません。そこで、母親が、まだ、判断能力があるうちに、すなわち、元気なうちに、母親の意思を確認し、「自分が施設

に入って、誰も住まないのならば、家を売却してもよい」ということであれば、母親が、長男に実家を託す「家族信託」の契約を締結します。つまり、**母親が（委託者）が、長男（受託者）との間に自宅の処分を託す家族信託の契約（信託契約）を結ぶのです。**内容は、「自宅が空き家になったら売ってください」というものです。信託契約の結果、実家の所有権は、長男に移転しますが、母親が、施設に入居して実家が空き家になった時点で、実家の売却は長男が一人で行うことができます。勿論、裁判所の許可も不要です。そして、売却した代金は、母親の収入となり、家族信託の契約でこのお金も長男に管理してもらうことができます。そうすれば、母親の施設の費用や入院費なども、売却代金から長男は支払うことができます。銀行口座からお金をおろすために、成年後見人をつける必要もありません。これらは、母親が元気な（判断能力がある）うちに、母親の思いを「家族信託」という形にしたことから実現ができた結果です。

Q2： 私は、40代の主婦で、中学2年生の長男と小学校6年生の長女がいます。私の父は、二人の孫を大変可愛がっており、孫が大学に行くならば、学資を援助すると言ってくれています。しかし、子供が大学に行く頃は、父も90歳を過ぎています。最近の父は物忘れもひどく、このままでは、認知症になるのではないかと心配しています。父のお金を使って、二人の子供を東京の大学に行かせたいと思っていますが良い方法はありますか。なお、私には独身の弟がいます。

A2： お子さんが大学に行かれる年齢になった時に、父親が認知症になった場合、父親の口座から勝手にお金を引き出すことはできず、通常、成年後見人を立てる必要があります。しかし、成年後見人は、**「本人を保護・支援」**するための制度です。つまり、父親の入院費、施設利用の費用等の父親のためにお金を引き出す場合のための制度であって、本人の家族を保護、支援する制度ではありません。ですから、孫の大学の費用のために成年後見人制度を利用してお金を出すことは無理です（この点で成年後見の制度は、融通がきかない場合があります）。もっとも、父親が亡くなり相談者が父親の資産を相続すれば費用は捻出されるでしょうが、それも不確定なことです。

そこで、父親が元気で判断能力があるうちに、父親のお金（例えば、1000万円）について相談者に「信託」すれば、孫が大学に行くときに、父親が認知症になっても、信託されたお金から孫の学資を出すことができます。父親が亡くなっても、お金は相続財産にならないので、弟から文句を言われることもなく、学資として相談者は使うことが可能です。また、仮に、成年後見人がついていても、お金は信託を受けた相談者が管理しているので、学資に出すことはできます。このように、家族信託をすることにより、父親がどのような状態になっても、父親の希望を叶えてあげることができます。問題は、父親から孫への贈与と見られて、贈与税がかからないかという点です。この点について、国税庁は**扶養義務者（父母や祖父母）相互間において生活費や教育費に充てるために贈与を受けた財産のうち、「通常必要と認められるもの」については、贈与税の課税に対象にならないと通告しています。**つまり、学資（義務教育に限定されません）は通常「必要費」なので贈与税もかかりません。ですから安心して下さい。もっとも、通学のために孫に車を購入したとかマンション購入などになると通常必要費ではなく、贈与税はかかるので注意して下さい。

※ 家族信託については、各金融機関が家族信託の名を冠した商品を発表しています。もっとも各銀行の商品は「遺言書作成や預金管理を組み合わせたパッケージ商品なので、初期費用は高く、さらに毎年数万円の手数料を取られ場合もあります。自分で信託をすることもできます。

7 全国各地の社会福祉協議会が行っている「日常生活自立支援事業」の活用

生活費の管理や公共料金や家賃の支払いなどを代行してくれるサービスで、1時間1500円程度の支払いで、銀行や郵便局に行ってくれる。通帳や不動産権利証の保管サービスも1か月1000円程度でやってくれます。

※ 詳しくは、日進市社会福祉協議会（0561-73-4885）等に問い合わせてください。

第6 第2の1の問題について

1 親の年金を子どもが勝手に使うことは許されません。他方、高齢者には認知症のため「物盗られ妄想」が発現することもあります。これに対

処するために、母親本人から十分話を聞き、話の内容に不自然な点が無いか検討することが必要です。そのために、母親の通帳なども見せてもらい、出入金口座の状況を調べてみることも重要です。

仮に、兄が引き出した事実があったとしても、その理由をよく聞く必要があります。例えば、兄が母親の世話をしているその生活費等を年金に充てること等が考えられるからです。

第7 第2の2の問題について

手術を受けるかどうかは、本来、本人が決めることがらです。しかし、重度の痴呆などのため本人が決定できない場合には、近親者などが医師と相談して事実上決定しているのが実情です。その場合、本人の福利、本人の推定的な意思を第一に考えるべきである。

第8 第2の3の問題について

1 認知症高齢者の消費者被害

認知症高齢者が消費者被害に遭っていることも少なくありません。主に遭う消費者被害としては、①電話勧誘販売、②訪問販売、③インターネット通販、④かたり商法（身分詐称）、⑤投資、利殖商法、⑥ワンクリック商法、⑦無料商法、⑧特殊詐欺（オレオレ詐欺、還付金詐欺など）、⑨身元保証代行などがあります。

2 電話勧誘販売

販売業者又は役務提供事業者が消費者宅や職場に電話をかけ又は政令で定める方法により電話をかけさせ、その電話において行う売買契約又は役務提供契約の締結についての勧誘により、その相手方から、契約の申込みを郵便等により受け、もしくは契約を締結して行う商品又は特定権利の販売、役務の提供であることをいいます（特定商取引2）。

強引な勧誘、虚偽説明、説明不足などの問題も見られ、認知症高齢者の年代が上がるにつれて被害も多くなっています。

3 訪問販売

販売業者又は役務提供事業者が、営業所等以外の場所（例えば、消費者の自宅）で契約して行う商品、特定権利の販売又は役務の提供等のことをいいます（特定商取引2）。

消費者に商品の購入意思がないにもかかわらず、販売業者が不意打ち的に自宅に訪問し、消費者を勧誘するケースが大半です。強引な勧誘や

長時間に及ぶ勧誘、虚偽説明、説明不足などの問題も見られます。

4 インターネット通販

オンラインショッピングなど、インターネット等のネットワークを利用して行われる取引全般です。

「定期購入とは認識せず、申込み、解約しようとしたら高額料金を請求された」「2週間たっても商品が届かない」などの被害が挙げられます。

5 かたり商法（身分詐称）

販売業者が有名企業や市役所、国民生活センター、消費生活センターなどの公的機関、適格消費者団体の職員やその関係者であるかのように思わせて商品やサービスを契約させる商法です。

6 投資、利殖商法

未公開株、社債、ファンド、外国通貨等の取引を装って「値上がり確実」「絶対に損はしない」「元本保証」などといって勧誘し、購入代金や出資金をだまし取る商法です。最近では、投資被害の救済を装うものや、海外事業への投資、鉱物採掘権等、その実態が判然としない権利取引を装うものも増えてきています。

7 ワンクリック商法

パソコンや携帯電話でアダルトサイトなどにアクセスしたところ、いきなり「登録ありがとうございます」などと表示され、高額な料金を請求するという手口です。

8 無料商法

「無料サービス」「無料招待」など「無料」であることを強調して勧誘し、最終的に商品や役務提供を購入させる商法です。「無料」をうたったアダルト情報サイトなどを利用したところ、利用料を請求されたという相談も増加しています。

9 身元保証代行

身元保証代行とは、一人暮らしの認知症高齢者等を対象とする、身元保証や日常生活支援、死後事務等に関するサービスです。具体的には、医療機関への入院や老人福祉施設等への入所、賃貸住宅等の契約の際の身元保証・身元引受け等のサービスや、買物等の日常の生活支援や見守り支援、死後の葬儀支援等のサービスが行われています。

認知症高齢者の単独世帯が増加傾向にある中で広まってきたサービスですが、「契約内容をよく理解できていないのに、高額な契約をしてしまった」等の契約時のトラブルや、「解約時の返金額に納得できない」等、解約時のトラブルがみられます。

10 不実告知による契約取消し

訪問販売や電話勧誘販売において、販売業者が、その勧誘に際し、顧客に対し不実のことを告げたり、故意に事実を告げなかったりした場合に、売買契約等の意思表示を取り消すことができます（特定商取引 9 の 3①・24 の 3①）。

また、同法の平成 30 年の改正により、判断力が著しく低下していることを利用した不安をあおる告知によって契約がなされた場合も取り消すことができる旨、追加されました（消費契約 4③七）。

11 過量販売と契約解除

過量販売による契約は、1 年以内であれば、原則無条件で申込みの撤回又は契約の解除をすることができます（特定商取引 9 の 2）。

過量かどうかの判断については、個々の事案により判断されるべきですが、公益社団法人日本訪問販売協会が「通常、過量には当たらないと考えられる分量の目安」（平成 21 年 10 月 8 日）というガイドラインを策定していますので、参考になります。

12 送り付け商法対策

注文や契約なしに、一方的に送付された商品につき、令和 3 年の特定商取引法の改正により、業者は送付した商品について直ちに返還請求ができなくなり、注文や契約なしに一方的に送付された商品については、消費者は直ちに処分することができるようになりました（特定商取引 59①）。

13 相続相談に来た認知症が疑われる高齢者等が、実際に消費者被害に遭っていることもあります。その場合、被害回復の方法として、①契約の不成立、②公序良俗違反、③錯誤取消し、④詐欺・強迫による取消し、⑤不法行為による損害賠償を検討することが考えられます。

(1) 意思無能力による無効

ア 意思無能力について

旧民法下では、明文規定はありませんでしたが意思能力を欠く者の

意思表示に基づく法律行為は、学説及び実務上無効であると解釈されており、判例も同様でした（大判明 38・5・11 民録 11・706）。平成 29 年法律 44 号の民法改正により、民法 3 条の 2 が新設され、意思能力を欠く状態でなされた意思表示に基づく法律行為が無効であることが、明文化されました。

そのため、認知症高齢者が意思能力を欠く場合には法律行為は無効となります。認知症などで判断能力が低下しているような場合、意思無能力による無効の主張が検討できる場合もあると思われます。

意思能力とは、自分の行為の結果を判断するに足りるだけの能力をいいます。

意思能力の有無については個別具体的に判断され、一般的には、およそ 7 歳から 10 歳の子どもの精神能力とされています。

イ 意思能力の判断基準

意思能力の有無については、上記のように個々の法律行為の内容に応じ、法律行為の意味を理解していたか、個別具体的に判断されることとなります。立証方法としては、医師の診断書・鑑定意見、当時の同居者の陳述書・証言等が考えられます。

判例では、本人の理解力や判断力の程度だけでなく、取引類型の難易度、取引内容の合理性、対価の支払の有無、相手方の態様、本人保護の必要性など多様な客観的事情を総合的に勘案して意思能力の有無を判断していると思われます。

14 公序良俗違反

認知症高齢者の無知等に乗じて不当の利を博するいわゆる暴利行為は、公序良俗に反し無効です（民 90）。暴利行為の要件としては、一般に①当事者両者の給付の間に著しい不均衡が存すること（客観的要件）に加え、②相手方が窮迫、軽率、無経験等の事情にあり、行為者がそのことに乗じたこと（主観的要件）が必要であると解されています。

15 錯誤取消し

錯誤の要件を満たせば、契約の取消しを主張できます（民 95）。これまで錯誤規定は無効主張を認めたものでしたが、平成 29 年の改正により取消し得るものとなり、またいわゆる動機の錯誤が明文化されました。そのため、法律行為の基礎とされていることが表示されていた時

には、取り消すことが認められることとなります。

16 詐欺・強迫による取消し

詐欺・強迫による場合は、意思表示の取消しが可能です（民 96）。

もともと、詐欺・強迫に該当するかは、具体的欺罔行為の内容や相手方に故意があったことを立証しなければならず、認知症高齢者の保護に欠ける場合もあると思われます。そのため、消費者契約法の規定の取消事由に該当する場合には、民法に比べ立証が容易であるため、同法の取消しの主張を検討したほうがよいでしょう。

もちろん、消費者契約法 4 条 1 項から 4 項までの規定は、民法 96 条の適用を妨げるものではありません（消費契約 6）。

民法 96 条による詐欺・強迫の認定は、消費者契約法に規定されている類型に限らず、更に弾力的に広くなされる場合もあるでしょうし、消費者契約法による取消権が時効で消滅した後も（消費契約 7）、民法 96 条の取消権は消滅するものではありません（民法 126）。どちらの規定も常に同時に考慮しておいた方がよいと考えられます。

17 不法行為による損害賠償

上記のとおり、無効・取消しの原因は限定的であるため、消費者被害においては不法行為に基づく損害賠償請求を検討することが重要となります。契約締結段階だけではなく、勧誘方法や、本人の知識、経験、資力等様々な事情を総合的に評価できることが可能となるからです。

また、悪質な商取引を行う業者は性質上事業が不安定であり、実態は代表者の個人営業であったりする場合も多いといえます。そのため、請求できる主体を会社のみ限定することは危険であることや、仲介者等に利益が分散されていることも多いため、実際の利得者が誰なのか損害の弁償能力があるか不明であることから、実務上は、違法な商取引を行った個人や役員等に対し共同不法行為を主張できるか検討し責任を追及していくとよいと思われます。

以 上

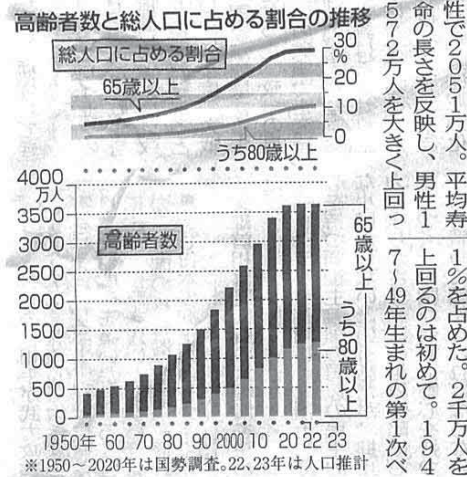
80歳以上10人に1人

高齢者は29% 世界で突出

18日の敬老の日になみ、総務省が17日公表した人口推計によると、65歳以上の高齢者は3623万人だった。総人口に占める割合は前年から0.1ポイント増の29.1%で過去最高を更新し、世界トップ。うち80歳以上は27万人増の1259万人で、割合が10.1%と初めて10%を超えた。単身で暮らす人も多く、生活サポートの充実が課題だ。15日時点の推計。

65歳以上の人数は前年より1万人減った。マイナスは比較可能な1950年以降初めて。過去1年間に、新たに65歳に到達した世代が少ないのが要因という。

総務省 人口推計



生活支援の質 課題

業者規制する法律なく

敬老の日になんだ17日の人口推計で、総人口の約3割を占めた高齢者を巡っては、買い物など暮らしをサポートする民間事業者の需要が高まっている。身寄りのない単身高齢者が増えているためだ。課題は質の確保。業者によってはらつきがあり、政府は実態調査を手始めに対策に乗り出す構えだ。

2022年の国民生活基礎調査によると、65歳以上の高齢者世帯のうち、1人暮らしが3割超の87.3万世帯に上った。01年と比べ2.7倍。民間のサポート事業者は、こうした高齢者が顧客で、施設

入所時の身元保証や、買い物など身の回りの世話、死後の葬儀・遺品処分などを手がける存在を高めている。一方、トラブルも起きていて、16年には全国で事業展開していた「日本ライフ協会」が利用者の巨額の預託金を流用した問題が発覚。消費者庁には業者選びや解約などに関する相談が毎年100件程度寄せられている。

総務省は初の実態調査を実施。8月に公表した全国204業者への調査によると、約8割が費用や解約時の対応など、契約内容に関する重要事項説明書を作成していなかった。

同省が問題視したのは事業者を規制する法律がなく、所管官庁も定まっていない点だ。調査では、業者側からも「劣悪な業者を排除するため、何らかの規制が必要」との指摘があった。

自民党の有志議員は「信頼できる業者を確保する仕組みが急務だ」として、登録制度の創設や業者への定期検査実施を求める提言を8月に政府へ提出した。

厚生労働省は検討を進める方針で、まずは業界の実態調査の結果を23年度内にまとめる予定だ。

ピープーム世代が75歳を迎えているのが影響した。高齢者の25.2%、912万人は、2022年に仕事に就いていた。過去最多で19年連続の増加。年齢層別の就業率は65〜69歳が50.8%、70〜74歳が33.5%で、いずれも過去最高となった。就業率全体に占める高齢者の割合は13.6%で経済活動を支えている。就業先は卸売業・小売業、サービス業、医療・福祉の順が多い。



認知症 早期発見のめやす

もの忘れがひどい

- 同じことを何度も言う・問う・する
- 財布・通帳・衣類などを盗まれたと人を疑う

判断・理解力が衰える

- 料理・片付け・計算・運転などのミスが多くなった
- テレビ番組の内容が理解できなくなった

時間・場所がわからない

- 約束の日時や場所を間違えるようになった
- 慣れた道でも迷うことがある

意欲がなくなる

- 下着を替えず、身だしなみを構わなくなった
- 趣味や好きなテレビ番組に興味を示さなくなった

人柄が変わる

- ささいなことでも怒りっぽくなる

不安感が強い

- ひとりになると怖がり寂しがりになる

「認知症の人と家族の会」作成の20項目から一部を抜粋

いちからわかる。

認知症の症状とは？

記憶力や判断力が低下。早期発見と受診が大切

Q 認知症とは？

A 脳の病気が原因で、認知機能が低下して、社会生活がうまく送れなくなっている状態のことだ。原因で最も多いのはアルツハイマー病。ほかにもレビー小体病、脳血管障害などがある。

国が示す推計では、認知症の高齢者は600万人以上いる。65歳未満で発症する「若年性認知症」の人もいる。自分や家族をふくめ、だれがなってもおかしくない。

Q 症状は？

A 記憶力や判断力の低下、時間・場所がわからなくなる見当識障害、料理などの段取りがうまくできなくなる実行機能障害などが中核症状と言われる。もの忘れで言う

と、食べたおかずが何かを思い出せないのは年齢を重ねることで生じやすくなるもの忘れたが、認知症では食事をしたことが忘れてしまう。

症状は、原因となる病気によっても変わる。レビー小体型認知症の場合は、実際にはないものが見える幻視が知られている。一人で外出して道に迷ってしまったり、妄想にとらわれたりするなど、環境や人間関係などが影響する症状もある。

Q 治療法は？

A 根本的な治療法はまだ見つかっていないが、進行を遅らせる薬が開発されている。アルツハイマー病の新しい治療薬「レカネマブ」も近く承認される見通しだ。環境

改善や適切なケアで症状が軽減される場合もある。

Q 自分や家族が認知症かも、と思ったら？

A 早期発見、受診が大切になる。「認知症の人と家族の会」は、公式ウェブサイトで介護する家族の経験をふまえてつくった20項目の「早期発見のめやす」を公開している。いくつか思いあたる場合は、医師に相談することをすすめている。

同会は、介護経験者による電話相談も実施している。相談先のフリーダイヤルは0120・294・456。携帯電話からは050・53358・6578で通話料が必要（ともに平日午前10時〜午後3時）。（編集委員・清川卓史）

身寄りない高齢者 身元保証トラブル

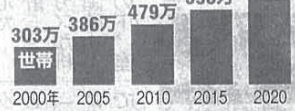
財産管理や遺品処理 悪質業者も

身寄りのない高齢者の増加に伴い、入院時の身元保証や葬儀などを一手に引き受ける民間サービスでトラブルが相次いでいる。政府は法規制も視野に対策を検討するため、実態把握の調査に乗り出した。ただ、民間の需要が増えるなかでの規制には課題も多そうだ。

(阿部彰秀、関根慎一)

増える身寄りのない高齢者と課題

65歳以上の単身世帯の推移
国勢調査から



身寄りのない高齢者の悩み

身元保証 財産管理 死後の葬儀 …

民間企業やケアマネジャーが対応するも、課題は山積

- ・民間サービスでトラブルが多発。悪質な事業者も
- ・事業者への直接規制、監督官庁がない
- ・本来業務とは別に引き受けるケアマネジャーらの負担が大きい

国が実態調査

岸田文雄首相は8月7日、東京都の豊島区役所を訪れた。同区は、65歳以上の一人暮らしの高齢者の割合が35・6%（2020年の国勢調査）で、全国の区市で最高。首相は視察後、「安心して民間事業者による身元保証などのサポートを受けられる仕組みを作る」と語った。

65歳以上の全国の高齢

独居世帯は20年に672万世帯となり、00年の303万世帯から倍増した。入院や施設に入所する際の身元保証の代行や財産管理、死後の火葬や遺品処理などで支援を必要とする人も少なくない。ケアマネジャーらが本来の業務とは別に対応するケースもあるが、民間事業者も増え、悪質業者によるトラブルも相次

ぐ。事業者が経営破綻し、預けたお金が契約者に返還されない事件も起きている。消費者庁によると、消費生活センターに寄せられた相談件数は13、21年度で年平均100件を超す。「年金を預かると言われて渡した通帳と印鑑を返してもらえない」「解約したいが返金額に納得できない」といった声が寄せられている。

トラブルの背景には、提供されるサービスが多岐にわたり、一つひとつを適正に選ぶのが難しいこと、契約内容が複雑になりがちなこと、死後の事務に要する費用が生前に預託する仕組みとなる場合が多いことなどが指摘されている。

だが、政府の対応は遅れている。事業を監督する官庁は決まっておらず、省庁間の連携は十分ではない。自民党の有志は、8月上旬に首相にガイドラインの策定などを要望。とりまどめにあった上川陽子元法相は、「業界の枠組みもなく、野放図な状況にある」とする。

総務省が8月に公表した事業者への調査では事業者側から、ガイドラインの策定や劣悪な事業者を排除する規制や登録制度、官庁による監督などの要望が寄せられた。首相官邸のスタッフは「法律を含め、何らかの規制が求められる」と法整備の必要性を指摘する。厚生労働省は、「総務省の調査より細部にわたる」（官邸スタッフ）実態調査を8月下旬に始めた。論点は複数の官庁にまたがるため、内閣官房を中心に対応策を議論する。

契約に返金規定なし 2割

総務省は8月上旬、身元保証など的高齢者サポート事業について、事業者への初の全国調査結果（対象412事業者のうち204事業者が回答）を公表した。

204業者回答

事業者のほとんどが職員数20人以下で、5人以下が61・1%と過半数を占めた。事業開始から10年以下の事業者が83・8%だった。契約については、78・8

%で契約の主な内容を示す「重要事項説明書」を作っているか確認できなかった。入会金や契約金を受け取っている事業者の21・2%は、契約書に返金の規定がなかった。

同省は、事業者や自治体などに寄せられた相談から、どのような高齢者がサポート事業を利用しているかも分析した。179件の相談のうち、「一人暮らしで親族はいるが疎遠であり頼れない」が最多で41件。「一人暮らしで身寄りがない」は38件、「高齢の夫婦だけで住んでおりに頼れる親族がいらない」が15件などだった。

認知症と生きる

時時刻刻

社会と手をつないで

認知症基本法

正式名は「共生社会の実現を推進するための認知症基本法」。認知症の人が自らの意思で日常生活や社会生活を営むことができるようにする

基本理念を定める。国や自治体に対し、適切な保健医療・福祉サービスの提供、就労や社会参加の機会確保、バリアフリー化や見守り体制の整備などを求めている。

介護活動も始めた。介護事業所を自ら運営している人もある。山中しる（46）は、自分が将来通いたい居場所をつくるための「認知症ケアセンター」の運営に踏み出した。

若年性アルツハイマー型認知症の藤島岳彦さん（57）は、東京都西東京市で、今年6月に設立した「認知症基本法」は、認知症の人たちが、尊敬と希望を持って暮らせる社会をめざす。認知症の人がさまざまな活動に参画し、社会がその実現に向けて取り組むべきことだ。

21日は30回目の「世界アルツハイマーデー」。今年6月に設立した「認知症基本法」は、認知症の人たちが、尊敬と希望を持って暮らせる社会をめざす。認知症の人がさまざまな活動に参画し、社会がその実現に向けて取り組むべきことだ。



運営するデイサービス事業所で、「メンバーさん」（利用者）と談笑する山中しるのぶさん（右）＝高知県香南市

認知症の症状などで仕事を続けられなくなった経験を活かして、啓発活動を始めた藤島岳彦さん＝東京都武蔵野市

退職重ねても前向き 啓発活動も 当事者自ら起業「居場所つくる」

長から雇用は難しいと伝えられた。営業には車の運転が必須だったが、医師から運転は控えるようにも言われていた。若年性認知症の人は18歳から10万人、65歳から9万人とされる。東京都

「やさしいデザイン」福岡市の挑戦

社会参加の妨げはさまざま。多様な交流や活躍の場があり、安心して暮らせる地域をつくることも重要になる。18年に「認知症フレンドリーシティ・プロジェクト」を始めた福岡市。

きりしているのかわかりやすい」という。こうしたデザインは、子どもや障害者も使いやすくなる。福岡市の策定委員会の一人で、日本サイデンサ

中小企業に「仮採用された矢先の今年4月、専門機関で正式に「若年性アルツハイマー型認知症」と診断される。社



今年15日、交流や情報発信などの拠点となる市認知症フレンドリーセンターが市内にオープンした。濃い茶色の壁とのコントラストで、目立つ白いトイレと手すり。便器に座るイストのピクトグラム。20年に市が策定した「認知症の人にもやさしいデザインの手引き」に基づいたデザインを全面的に導入している。



認定委員会は、認知症の人たちの協力をえて、海外の事例も参考にして議論を重ねた。実際にデザインを導入した施設はすでに約50にのぼる。

「本人ミーティング」を実施した市区町村は全体の15%弱だった。認知症ケアの永田久美子副センター長は「本人抜きで決めるのは、恐怖を生み出す不安と不信感を生み出す。認知症の人たちが何を求めているのか聞くことから、理解が始まる」と指摘する。

「やさしいデザイン」は、多様な障

認知症になったら、制限がかかってできなくなること

シーン	できなくなること	概要
銀行	預金口座への入出金	認知症だと疑われると、支店で認知症検査を実施されることもある。意思能力がないと判断されれば、銀行口座は凍結される。事前に代理人登録をしていないかぎり、貸金庫の利用や定期預金の解約はできなくなる
	貸金庫を開ける	
	定期預金を解約する	
証券会社・株式	株式を売買する	判断能力がないと見なされれば、証券口座は凍結され、株の売買も解約もできなくなる。株主総会で議決権を行使できないため、オーナー株主の場合、株主総会を開くこともできず、会社の存続に関わるリスクがある
	証券口座を解約する	
	株主総会で議決権を行使する	
不動産・自宅	土地・建物を売買する	共有名義の不動産も売買できなくなる。成年後見人がついた場合でも居住用不動産の売買は裁判所の許可が必要。賃貸契約を結ぶこともできない。自宅の金庫にしても、暗証番号を忘れてしまえば解錠は困難になる
	新しく部屋を借りる	
	自宅の金庫を開ける	
自動車	自動車を運転する	免許センター等で受ける検査の結果次第では、診断書の提出を求められ、運転免許が取り消される。保険やクレジットカードの契約は、意思能力がないと見なされれば不可能。ネットのパスワードの再発行では、本人しか知らない「秘密の質問」の回答の要求が多い
生命保険	生命保険・医療保険に加入する	
ネット・携帯電話	忘れたパスワードを再発行する	
クレジットカード	クレジットカードを発行・更新する	
仕事・勤務先	士業(弁護士、薬剤師など)として働く	認知症の初期症状で、時間の認識が困難になるため、就労は難しくなる。士業については、弁護士法などで、就労が禁じられている。また意思表示が無効となってしまうため、株式会社の役員になることはできない
	パートやアルバイトとして働く	
	株式会社の役員になる	
趣味・旅行	子や孫を旅行に連れて行く	成年後見制度はあくまで本人の財産を保護するためのものなので、利用してしまえば、子や孫を旅行に招待することはおろか、食事をご馳走することもできない。ペットは個人の財産のため、勝手に譲渡できなくなる
	子や孫をレストランに連れて行く	
	ペットを預ける、譲渡する	
病院・介護	医療行為に同意し、手術を受ける	成年後見人は介護施設と契約は結べるが、医療同意権はない。家族が代替するが、おひとりさまなら困難だ
	介護施設・老人ホームと契約する	
役所	自分の戸籍謄本を取得する	成年後見人を立てると被後見人の印鑑登録は抹消。戸籍等は委任状を使い、代理人が取得するしかなくなる
	印鑑登録をする、実印を使う	
裁判所・警察	捕まって罰金を払う、賠償する	本人は賠償責任を負わなくなる代わりに監督義務者(家族や後見人)が賠償責任を負うことがある。離婚届は提出すれば受理されるが、調停になると認められない場合も。自己破産は法律行為のため、後見人を立てない限り不可能。税金の支払いは家族が代行する
	離婚手続きをする	
	自己破産する	
税金・税務署	住民税や所得税を支払う	
相続対策	効力のある遺言書を作成する	遺言書の作成、養子縁組については、成年後見人を立てていても、判断能力が回復していれば可能。ただし遺言書の作成には医師2名以上の立ち会いが必要。成年後見人に財産管理を一任すると、生前贈与ができなくなる。遺産分割協議は成年後見人に頼むしかない
	子や孫に生前贈与する	
	養子縁組をする	
	相続人として遺産分割協議に参加する	
終活	墓を買う、墓じまいをする	本人の意思が伝わらなければ、契約は無効になり、家族が代行する。元気なうちに意思を伝えるしかない
	自分が望んだ葬儀をする	

交通事故に巻き込まれたら

令和5年11月20日

弁護士 長谷川 知正

第1 交通事故に関する基礎知識

1 交通事故の発生状況（令和4年）

（1）人身事故について

警察庁 HP (<https://www.npa.go.jp/publications/statistics/koutsuu/toukeihyo.html>)

にて詳細公表あり。交通事故により人が死傷した場合の分類。

- ・発生件数30万0839件（前年比マイナス4357件）。うち、死亡事故件数2550件、重傷事故件数2万4799件（前年比マイナス1141件）軽傷事故件数27万3490件（前年比マイナス3183件）。負傷者数35万6601人（前年比マイナス5530人）。重傷者数2万6027人（前年比1177人）、軽傷者数33万0574人（前年比4353人）
- ・死者数は2610人（前年比マイナス26人）。死者のうち、65歳以上の高齢者は1471人（全体の56.4%）。事故類型としては、正面衝突等（817件）、歩行者横断中（610件）、出会い頭衝突（291件）の順に多く、全体の約7割。シートベルト未着用の場合、約14.4倍の死亡者。
- ・事故発生類型としては追突（9万1835件）、出会い頭衝突（7万6211件）の順に多い。
- ・その他、電動キックボードによる事故発生件数が増加傾向。41件（前年比プラス12件、負傷者数41名、うち死者1名）。

（2）物損事故について

- ・交通事故により物的損害のみ生じた場合の分類。警察庁による統計の公表は

なく、保険会社による推計上、物損事故は人身事故の約5倍以上。令和4年ベースの場合、150万件以上の物損事故があると推計。

2 交通事故における法律規定について

(1) 刑事処分関係について

- ・人を負傷、死亡させた場合、過失運転致死傷罪（7年以下の懲役もしくは禁固または100万円以下の罰金。自動車運転死傷行為処罰法5条）の規定あり。故意に危険な運転をした場合における事故のときは、危険運転致死傷罪（人を負傷させた者は15年以下の懲役、人を死亡させた者は1年以上の有期懲役（20年以下の懲役）自動車運転処罰法第2条）
- ・なお、自動車を用いて人を故意に殺害した場合には、殺人罪（死刑又は無期若しくは5年以上の懲役。刑法199条）となるケースもあり。
- ・その他、道路交通法上、速度超過、飲酒運転等の刑事罰は道路交通法に規定あり。事故後の措置規定としては、緊急措置・救護義務違反の罰則（事故現場の安全確保等違反の場合、5年以下の懲役又は50万円以下の罰金、人が死傷した事故の場合には10年以下の懲役又は100万円以下の罰金。道路交通法72条1項、第117条第2項）あり。物損事故の場合でも事故報告義務あり、報告しない場合には処罰対象となる点に注意（3月以下の懲役または5万円以下の罰金。道路交通法119条1項10号）。

(2) 物損事故における民事賠償責任について

- ・車、所持物、その他物を破損させた場合、賠償責任発生（民法709条）。
→①交通事故の発生、②加害者の故意または過失、③損害の発生、④③が交通事故に基づくものであること、を立証する必要あり。
- ・多重事故等、複数の加害者が存在する場合には、各加害者は被害者に対して連帯責任が発生（民法719条1項）。
- ・会社等における。事業用車両における事故等、事業者がその事業のために従業員を雇用していた場合等における使用者責任あり（民法715条1項）。

- ・物損につき、車両修理費等のほか、新車購入直後等における、事故車として扱われることによる格落ち損害（評価損）等の損害（修理費の2割から3割程度）もあり。なお、愛玩動物を轢いてしまった場合についても、法律上は「物」として扱われる点に注意。
- ・なお、事故発生においては、相互に責任発生責任がある場合（出会い頭事故等）には、過失相殺（民法722条2項）により、損害額が割合減額される点に注意（人身事故においても同様）。交通事故の場合、裁判例多数の蓄積により事故類型ごとに一定の割合基準あり。裁判となった場合にも当該指標を前提に検討。

（3）人身事故における民事賠償責任について

- ・人身損害の場合、人身事故であること自体により過失責任は推定。加害者側が①自己及び運転者が自動車の運行に関し注意を怠らなかったこと、②被害者又は運転者以外の第三者に故意又は過失があったこと③自動車に構造上の欠陥又は機能の障害がなかったことを立証する必要あり。
- ・賠償責任を負うのは「運行供用者」。車両運転者のほか、車両の所有者その他車両をその運行に供する者が該当（自動車損害賠償保障法2条、3条）。

→賠償責任者につき、運行支配・運行利益の観点から具体的に判断。物損よりも範囲が広い。

- ・人身損害の主な費目として、治療費（診断書料等の文書料含む）、通院交通費、休業損害、通院慰謝料のほか、後遺障害が発生した場合には、後遺障害逸失利益（後遺障害残存により本来得られたはずの利益が減少したことに基づく損害）、後遺障害慰謝料、死亡慰謝料、重度後遺症・死亡の場合の近親者慰謝料等あり。
- ・なお、事故前に事故の負傷部位と同一部位の既往歴がある場合には、損害について素因として減額がなされる可能性（民法722条2項類推）あり。

（4）行政処分について

- ・物損事故は、事故発生させたこと自体については減点処分なし。ただし、事故発生原因につき交通違反があった場合（速度超過、飲酒等）にはそれに相当する処分あり。
- ・人身事故につき、基礎点数（人身事故を起こした際に、交通違反を犯していた場合（速度超過、飲酒運転等）に加算する点数）＋交通事故付加点数（死亡事故、重傷事故、軽傷事故などの交通事故の種類と違反者の責任の軽重（加害者の一方的な不注意で発生したかどうかで加点）＋措置義務違反点数（ひき逃げの場合に加算）を合算し算定。

→点数によっては、免許停止、取消等の処分あり。

3 交通事故に関する保険について

(1) 自賠責保険について

- ・人身損害の保険。加入義務あり（自賠法5条）。違反者へは罰則あり。
- ・人身損害支払上限につき、傷害（治療費）につき120万円、後遺障害につき75万円（14級）から4000万円（1級）まで。死亡の場合3000万円までの上限あり。

※自賠責保険では、損害算定は最低限の補償という位置づけ。基準額は、実態よりも低額に規定されている点に注意。

- ・なお、自賠責保険無保険・ひき逃げの場合における政府保証事業（加害者の賠償金を立て替える制度）の規定あり。

(2) 任意保険について

- ・自賠責保険で対応できない物損及び人身損害上限額を超過する部分の保険対応のための保険※賠償額が過大となるため、車を購入する場合には加入推奨。なお、市町村によっては条例により自転車（道路交通法上は軽車両に区分）について任意保険加入義務規定があるところあり。注意が必要。その他、電動キックスクーターについても注意。
- ・加害者となった場合の賠償責任保険のほか、車両保険、人身傷害保険等の加

入保険会社からの支払保険あり。

- ・保険加入により、事故後の賠償示談対応は保険会社にて対応可能。なお、無過失の事故（追突事故等）の場合には、保険会社の示談対応は不可であるが、弁護士費用を保険で支払う特約（弁護士費用特約）がある場合あり。
- ・その他、物損事故で車両時価額よりも修理価格が多くなる際の超過分の補償等、保険種類によっては様々なサービスあり。

→事故発生及び事故調査についての調査協力、報告義務がある点に注意。違反した場合、保険対応を受けられない場合（保険免責）もあり得る。

- ・なお、虚偽の事故報告、被害報告等による保険金詐取につき刑事罰（詐欺罪）となるリスクもある点に注意。

※任意保険会社による賠償金等の支払は、自賠責保険の基準により類型的、定型的に算定がなされるため、いわゆる「弁護士基準」との差異あり。

第2 交通事故に遭った際の対応について

自車側一時停止規制なし、相手方側一時停止規制ありの道路における相互直進の出会い頭事故（自車（初度登録より5年以上経過、5万km程度走行、大衆車）の物損のほか、運転者負傷（傷病名：頸椎捻挫）。相手車（事業用トラック）、物損のみ）における交通事故の事例をベースとした場合の対応について、以下例示。

1 事故発生当初の対応

（1）被害者（加害者）への対応

- ・道路状況の安全確保、他の交通の妨げにならないように車を移動させる等の措置が必要。負傷者がいる場合には、救護措置（救急通報含む）が必要。

→救護義務違反による罰則回避。

- ・相手方との連絡先交換。相手方会社含む

→今後の民事賠償（相手方会社への請求も可能）、及び保険対応にかかる基本情報の確認。

(2) 事故発生状況の報告

- ・警察への事故発生について通報

→通報しない場合、事故報告義務違反となるため注意。

- ・任意保険会社への事故報告、対応についての相談。

→報告しない場合、保険対応が出来なくなるリスクあり。

(3) 事故現場におけるその他対応

- ・警察の対応は物損のみか、人身損害発生しているかにより対応が異なる。

・物損のみの場合には相互に事情聴取、簡単な車両損傷確認の実施のみ。これにより、交通事故証明書及び物件事故報告書の作成がなされ、処理終了。

- ・本件の場合には人身事故であり、捜査のため、現場の実況見分のほか、警察、検察への後日の出頭、再度の現場検証立会等の実施の可能性あり。

→捜査協力が必要。なお、死傷の程度が大きな事故の場合、相手方は逮捕・勾留される可能性もあるが、本件は頸部挫傷と軽微のため在宅での捜査実施。

- ・双方車両のドライブレコーダー搭載がある場合にはデータの確保。できれば周辺店舗等の防犯カメラの有無、目撃者がいるか確認できると望ましい。

→今後の刑事処分のほか、民事賠償における過失割合の検討のための基本資料の収集のため。なお、事業用トラックには、運行管理等の理由によりドライブレコーダーが搭載されている例が多く、車両の大きさによってはデジタルタコグラフ（走行速度等の記録装置）が搭載されている点に注意。

2 事故後日における対応

(1) 物損対応について

- ・物損につき、車両損害について、ディーラー及び加入先保険会社に対する報告等。代車、レッカー費用を要した場合には、対応状況について確認。

※相手方に保険会社がいる場合、保険対応がなされるケースがほとんどであるが、そうでない場合もあるため注意。

- ・代車を要した場合、修理相当期間のみの対応とされるのが通例。買替が必要

となる場合において、買替車両の納車までは対応してもらえない可能性が高い点に注意。

→自車側の任意保険会社の保険も確認。場合により特約での対応もあり。

- ・なお、本件では自車の初度登録、走行距離、車種等から、いわゆる格落ち損害の請求は困難な点に注意。

(2) 人身損害対応について

- ・速やかに通院先への通院が必要。事故から期間経過してからの通院は、事故との因果関係を否定されるリスクあり。
- ・通院に際し、相手方側の保険会社による、病院への治療費一括対応がなされるケースがほとんど。その場合、医療調査のための同意書の提出が必要。仮に一括対応がなされない場合には、立替分として後日請求するため、領収書の保管が必要。
- ・仕事を休業することとなった場合には、休業損害証明書（書式は保険会社より取付可能）を会社に記入してもらい必要あり。なお、専業主婦の場合にも休業損害の発生は認められるが、その場合、給料はないため、賃金センサス女子学歴計・全年齢にて算定するのが弁護士基準。自賠償基準では通院日額で算定。
- ・通院に際し、交通手段は注意が必要。自車の場合、ガソリン代1km15円にて算定。公共交通機関利用の場合には負担額。なお、タクシー利用については負傷程度（本件では頸部挫傷）のため、認められないケースが多い点に注意。
- ・通院経過に関し、相手方側の保険会社より連絡及び進捗確認がなされるが、通院期間が空いている場合には、通院の必要なしとして、治療費一括対応打ち切り、賠償対応終了の可能性あり。また、接骨院は、医師の管理指導等がない場合には治療として認められないリスクがある点に注意。
- ・一定程度期間の通院を継続してもなお症状が残存している場合には、症状固

定（民事賠償上の概念。治療に関する賠償の相当範囲として限定）として治療は終了。同時点で後遺障害残存の場合には、後遺障害診断書を医師に作成してもらい、相手方保険会社経由で自賠責保険への後遺障害認定手続を実施。

3 賠償交渉対応

(1) 事故態様・過失割合について

- ・事故状況につき、ドライブレコーダー、目撃者、その他警察の捜査内容によって交渉内容に変動あり。
- ・ドライブレコーダーがある場合には、事故前の車両走行状況によって過失割合の指標が異なる。本件の場合、双方同程度の速度の場合は当方20%：相手方80%、当方減速・相手方減速の場合は当方30%：相手方70%、当方減速・相手方減速せずの場合には当方10%：相手方90%、相手方一時停止後進入の場合には当方40%相手方60%が基本となるため注意。その他、ながら運転、飲酒運転等の過失修正事情の有無（10%から20%の変動）も要検討。

(2) 物損について

- ・当方車両の損害（代車費用等含む）と、相手方車両の損害の精査が必要。
- (1) の過失割合に応じ、損害額の減額、差し引きでの支払処理がなされるのが通例。
- ・当方に車両保険が付保されている場合、過失減額された部分について車両保険で填補することが可能。なお、賠償保険を使う場合には通常、保険会社側からの提案があるが、賠償保険を使うと保険等級変動による保険料増額の負担があり、場合によっては保険を使わない方が得のこともあり。

※保険会社に要相談。

(3) 人身損害について

- ・損害は大きく、通院関係（傷害）と、後遺障害に区分。
- ・傷害関係の損害につき、治療期間で争いがある場合には要交渉。ない場合に

は、その前提で調整。

- ・通院慰謝料は、通院期間による算定が基本。本件の場合、いわゆるむち打ち症であり、通院6か月の場合には89万円（弁護士基準）。なお、自賠責保険基準⇨任意保険会社の基準では68万8000円（ただし、通院日数が期間に比べ少ない場合には修正あり）。通常、交渉において弁護士基準の提示は弁護士委任がなされていないケースでの提示はなされないため注意。

→弁護士基準（裁判例基準）はかなり異なるが、前者は早期解決、定型的処理を前提としており、細かな争点・立証は予定されていないが、後者は立証及び裁判での解決を念頭としたものであり金額が異なる。

※事案によって、特に争点（例えば、本件事故前に負傷と同一部位の頸部に関する既往症がある場合のほか、事故態様上、軽微であり、医師の画像所見もなく負傷自体に疑義がある等）は要注意。

- ・後遺障害の残存の有無により損害額調整が異なる。自賠責保険での認定がなされた場合にはそれを前提に、なされなかった場合には、自賠責保険異議申立等手続は可能。但し、医師の協力が不可欠。

- ・後遺障害残存の場合には、後遺障害認定を前提に、事故前年の収入額を前提に逸失利益を算定。労働能力喪失率（本件の頸部挫傷の場合、14級9号の認定の可能性が高く、その場合は5%）×労働能力喪失期間に相当するライプニッツ係数（中間利息控除係数。14級の場合、5年とするのが通例であり、係数は3.7171）×事故前年の収入額にて算定。

- ・後遺障害の場合、通院慰謝料とは別に後遺障害慰謝料（なお、14級の場合には弁護士基準では110万円）の請求も可能。

- ・なお、過失割合控除がなされる場合、人身傷害保険を使用することで過失分の填補をすることは可能。※相手方保険会社からの支払につき、裁判基準で計算される損害賠償額を前提に、過失相殺後の損害賠償額から人身傷害補償保険金を損益相殺する際に、人身傷害補償保険金額から先に計算した過失相

殺額を控除した金額を限度に控除するため、損害補填が可能。

(例) 損害総額 300 万円、人身傷害補償保険金 60 万円、被害者の過失割合 20%、治療費の支払に人身傷害補償保険を利用した場合、過失割合 20% = 60 万円を人身傷害保険補償金 60 万円から控除するため、相手方より 240 万円支払。

(4) 交渉で解決しない場合

- ・示談交渉解決が難しい場合には、第三者を介しての解決手段が検討可能。方法としては、訴訟外の紛争処理手続として、弁護士会における日弁連交通事故相談センターでの和解あっせん（弁護士のあっせん委員による、原則 1 回での解決を目指す調停等に類する手続。詳細は <https://n-tacc.or.jp/>参照。）のほか、交通事故紛争処理センターの斡旋・審査会（手続は弁護士会のものと類似。加入保険会社側に一定の拘束力あり。詳細は <https://www.jcstad.or.jp/>参照）等あり。法的手続の場合、裁判所での交通事故調停、訴訟提起も可能。

→個人で対応するのは難しいため、弁護士への委任、相談を検討。自車及び家族の保険に弁護士費用特約が付保されている場合には、一定額（300 万円が通例）までは保険で弁護士費用の対応が可能。

- ・なお、訴訟となった場合には、長期化の懸念あり。場合により、裁判所への出頭、事故状況、負傷状況その他事実関係の尋問が実施される可能性がある点に注意。また、必ずしも、訴訟に訴えたとしても、示談時より金額が増額するわけではない点、訴訟において、カルテ等取付がなされ、様々な争点が浮上するリスクがある点に注意。

→本件であり得るのは、ドライブレコーダーがない場合の事故状況の不利な認定、頸部について従前の既往症があったことの発覚、医師の治療方針としてそもそも治療は必要性に乏しいといったカルテ記載や休業の必要性が認められない、といったような傷病自体の認定リスク等。

第3 おわりに

愛知学院大学連携講座

くらしの法律・基礎知識8 知らないと損する 交渉テクニック

弁護士かとう（交渉人）

弁護士の仕事

- ・民事 金返せ！ 出て行け！
- ・家事 離婚しろ！ 相続させろ！
- ・労働 不当解雇だ 残業代を払え！
- ・刑事弁護 無罪だ！ 釈放しろ！

自己紹介

加藤の得意分野



交渉！

○自己紹介

加藤 幸英（かとう ゆきひで）
1972年 名古屋市生まれ（50歳）
愛知高校→愛知学院卒
紆余曲折し、35歳で司法試験合格

弁護士歴14年

17頭のラクダ

17頭のラクダ ～問題編

・アラブの国で17頭のラクダを持っていた男が亡くなった
: 男には三人の息子がおり、遺言にはこう書かれていた。

「長男には半分、
二男には3分の1、
三男には9分の1のラクダを相続させる」

うまく分けられないので、兄弟間の緊張が高まった…
最終的に兄弟は村の知恵袋である老婆に相談へ。

Q 老婆はなんと答えたか？

〔痛恨のチケット忘れ〕

☆加藤と娘が、観劇のため東京へ
東京行きの新幹線に乗ったところで
娘「チケット、忘れた！」

どうしたら良いのか？



17頭のラクダ ～解決編

老婆「ワシのラクダを1頭貸してやる。
連れて帰れ。
そうすれば分かる。」



〔人生は「交渉」の連続〕

☆家族やパートナーとの**交渉**

- ▶ スマホが欲しい!
- ▶ 門限を遅くして欲しい!
- ▶ 一人暮らしをしたい!
- ▶ 連休にディズニーに行きたい

生きていく上で

交渉から逃げることはできない!



「交渉事」はお好きですか？

〔「交渉」は悩ましい〕

- ▶ **強気 (ハード)** に押せば、決裂
- ▶ **弱気 (ソフト)** だと、付け込まれる

交渉は**悩ましい**

【本日のテーマ】

- ▶ どのように交渉すれば良いのかが分かり交渉がうまくなる
 - ☞ 交渉の巧拙は才能ではなく**努力**
- ▶ 日本交渉学会常務理事
 - ☞ 弁護士の仕事は厳しい交渉の連続で憂鬱に…
2012年 日本交渉学会の門を叩く



「交渉学」って知ってる？



【「交渉学」をご存じですか？】

- ▶ 交渉も**学問**として研究されている
= **交渉学**
- ▶ ハーバード大学を中心とする
「ハーバード流」交渉学

▼
身につければ、あなたも
「交渉上手」になれる!(はず)

1
5



ロジャー・
フィッシャー
(1922-2012)

ハーバード大のルームメイト8人中4人が**戦死**

▼
戦争回避の方法を考えることに…

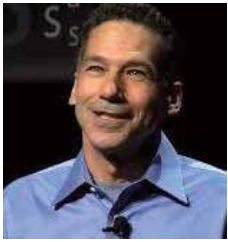
1948年(26歳) ハーバード大ロースクール卒
ワシントンDCにて**弁護士**

1958年(36歳) ハーバード大、教授就任

1979年(57歳) ハーバード大学ネゴシエーション・プロジェクト設立

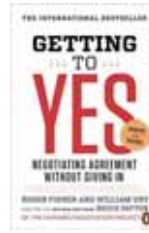
1981年(59歳)
同大ローにて「交渉学」講義開始

1983年(61歳)
ハーバード・ネゴシエーション・プログラム
(ハーバード大学交渉学研究所所長)

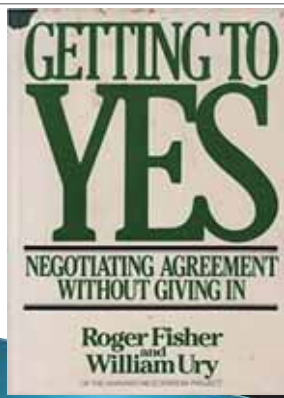


1953年 生まれ
 1979年(26歳) ハーバード大学ネゴシエーション・プロジェクト設立
 1983年(30歳)
 ハーバード・ネゴシエーション・プログラム
 共同設立者

ウィリアム・ユリー(William Ury)
 1953～



ハーバード流交渉術の要点



1981年 フィッシャー59歳
 ユリー 28歳
 「GETTING TO YES」出版

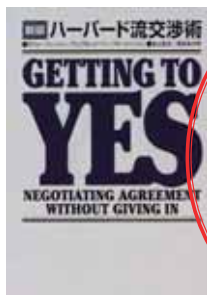
Negotiation Agreement
 Without Giving in
 譲歩せずに交渉で合意する

人間は合理的ではない①

～客観的な交渉結果が当事者の主観的な
 納得感をそのまま表すわけではない



1981年 初版



1991年 第2版
 +ブルース・パットン



2010年 第3版

【勝者の呪縛】

- ▶ 売主 「8500万円」で売却を広告
- ▶ 買主 「7000万円なら」と値下げ交渉
- ▶ 売主 ニッコリと快諾

…買主の気分や如何に?
 「もっと安い値段で買ったのに！」(くやしい!)

【勝者の呪縛】

▶ 「交渉の成否」と「当事者の満足度」は一致しない

- ① 買主「7000万円」で指値→売主快諾
= 7000万円での購入に成功！→勝者の呪縛
 ▽ ①の方が良い結果を得ている
- ② 買主「7000万円」で指値→売主「8000万円」
→買主「間をとって7500万円」→交渉成立
- ◎ ②の方が、買主の満足度が高い！

【アンカリングについての実験 ルーレット】

0から100までの数字が書かれたルーレット。
このルーレットは、必ず「10」か「65」に止まる。
止まった数字を見た後に次の質問をする。

「国連でアフリカ諸国が占める割合は何%か？」

【10】が出た者達は【平均25%】
【65】が出た者達は【平均45%】
と答えた。



人間は合理的ではない②
～最初の数字に囚われてしまう

【アンカリングについての実験 住宅の鑑定】

▶ 不動産業者達に住宅の売出価格の鑑定を依頼

- ：物件の資料一式の「売却希望価格」のみ異なる
 売却希望価格【1650万円】のグループ
 → 【平均1430万円】
- 売却希望価格【1280万円】
 → 【平均1300万円】



☆「表示価格が少しでも鑑定に影響を与えたか？」
→ 8割以上の業者「No！」

【アンカリング】

「最初に出された数字に
縛られてしまう」

アンカー＝碇



【アンカリング対策】

→アンカーを打たれたら、即打ち返す
相手の最初の要求（ふっかけ）を深く検討してはいけない
∵アンカリングの効果が生じてしまうから

(大きさに驚きながら)
「あなたの提示された金額は予想外でした。
こちらとしては、〇円が適正と考えています。
数字の根拠は・・・」

【まずは】 ふっかけろ！

∴① いきなり最低額で提案すると
それ以降譲歩できなくなり
交渉が進まなくなる



② 高い目標を掲げた者がより多くを手にする

例 キッシンジャー元米国務長官
「会議の席での効果は、自分の要求を大げさに言うこと
で決まる」

【② 高い目標を掲げた者がより多くを手にする】

▶目標	915円とした組	315円とした組
	↓	↓
▶結果	937.5円	502.5円



【どれくらいふっかける？】

☆理由・根拠を示せるならより強気の提示を
金額を提示する前に理由を説明する

※「ふっかけすぎ」が心配なときは
「〇〇円くらいが適切と考えています」
と表現を和らげる

【交渉学の基本的な考え方】

【どれくらいふっかける？】

自分も目標額が
相手の提示額と中間になる程度

例 交通事故の示談
こちらの目標額 10万円
相手の提示額 5万円
最初の提示額 15万円

☆根拠を示せるなら、より強気の提示を

【交渉学の基本的な考え方】

▶交渉 = 当事者間で利害が対立した場合に合
意に達するためのコミュニケーション

※「安く買えた(勝った)」
「安く買い叩かれた(負けた)」という問題ではない

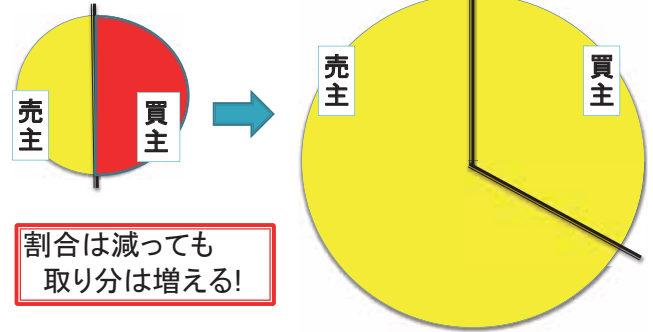


当事者**双方のパイを増やす**よう知恵を絞れ!

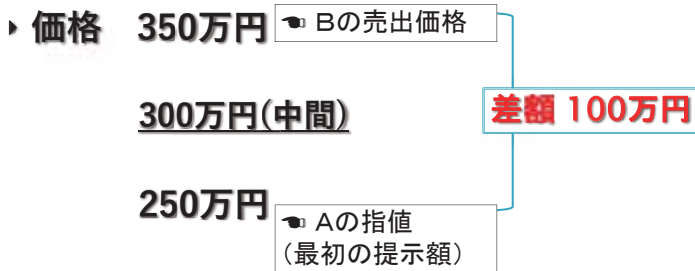
〔中古車の売買〕

- ▶ Aさんは、これまで乗っていた車の調子が悪くなってきたので、買い替えを検討
(予算の上限300万円)
- ▶ Bさんは、東京に転勤するため、車の売却を希望
(売価350万円)

〔パイを増やしてから分ける〕



〔中古車の売買価格〕



(従来) 交渉 = 「喰うか喰われるか?」の対立関係
▼ではなく

- 【1】「人(People)」と問題を分離せよ
- 【2】立場ではなく、「利害(Interests)」に焦点を合わせよ
- 【3】多くの「選択肢(Options)」を生み出せ
- 【4】「客観的な基準(Criteria)」を使え
- 【5】BATNAを用意してから交渉する

〔パイの取り合い = ゼロサムゲーム〕

Bの売価350万円 Aの指値250万円
→ 差額100万円の取り合い



【1】人と問題を分離せよ

人間は感情の生き物なので、交渉の対象となっている問題そのものと人間関係がごちゃ混ぜになってしまう

▼そこで

人の問題：印象、感情、意思疎通、信頼
↓
分けた上で、それぞれに対処せよ
問題そのもの：価格、引渡の条件、仕様、数量、日時等

【1】人と問題を分離せよ

▼ その上で

「相手を攻める」のではなく、
「一緒に問題を解決する」という関係を築け

※「人と問題の分離」だけでなく
相手は感情をもった人間であることを忘れ
ず丁寧に扱う

【マダガスカルの灌木】

	A化粧品	B製薬
立場	灌木が欲しい	灌木が欲しい
利害	樹皮から有効成分を抽出	根から薬効成分を取り出す

▼
皮はA社に、根はB社に

【エジプトVSイスラエル】

	エジプト	イスラエル
立場	シナイ半島を返還せよ	返還拒否
利害	シナイ半島の主権	国家の安全保障

▼
返還しエジプトの主権を認めるが、非武装地帯とする

【2】立場(Position)ではなく、 利害(Interest)に焦点を

立場 = 表向きの主張、提案、要求そのもの
「これをするつもりはない」

▼ではなく

利害 = ニーズ、関心事、願望、不安・懸念、
真に欲するもの、根底にあるもの、
主張の後ろに隠れた動機・原因

【3】多くの選択肢を生み出せ

単純なパイの取り合いをする前に

双方にとって有利な**選択肢**を数多く考え出し
パイを大きくしてから切り分ける
☆**テーブルの上に何も残すな!**

【2】立場ではなく、利害に焦点を

対立する立場(主張)の背後には、衝突する利害
よりも**共通する利害**が多く存在する

利害が相違するからこそ取引が成立する
：値下がりすると予想して売り、値上がり
を予想して買う

「本当に大切なことは何か？」

【3】多くの選択肢を生み出せ

〔中古車の売買〕値段は合意できたが…

希望引渡日 売主4月30日 買主3月1日

「車を何に使うのか？」

売主「平日に会社の業務で使用するから」

買主「年度末の**土日**を利用して引越するのに使いたい」

▼そこで

引渡日を4月30日とし

平日はこれまで通り売主、週末は買主が車を使用

【3】多くの選択肢を生み出せ

売主 車関連の仕事

買主の望むオプション（タイヤ交換、窓に紫外線カットフィルムを貼る等）の設置は業者である売主にとっては余り負担とならず、買主にとっては他所で付けてもらうより値打ち

【4】客観的な基準を使え

当事者双方が納得できる「基準」を見つける

市場価格・相場、帳簿価格、不動産鑑定士による鑑定、法律、契約書、前例

☆相手の基準は強力（企業理念等）

【二筆の土地の購入】

更地 Xさんの所有地	 Yさんの 所有地 (Yさん居住)
----------------------	---

・Zさんは2018年8月、銀行から融資を受けて、Xの土地とYの土地を購入し、二筆の土地にマンション建築を計画
=二筆とも買わないと無意味
:X「9月末までに売りたい」
Y「12月末まで売れない」
銀行「二筆、同時決済でないと融資できない」

【5】BATNA

交渉が決裂したときの他の選択肢(の中で最善のもの)
=ダメだったときの代替策 「これがダメでもこちらがあるさ」

○BATNA

Best 最も良い
Alternative 代替策
To a
Negotiated 交渉による
Agreement 合意

→BATNAがボトムラインとなる
BATNAよりも条件が悪ければ席を立てば良い

【二筆の土地の購入】

オプション(選択肢)として「Yへの支払を上積みする」ではなく、「**なぜか?**」と尋ねる

:X「現金が欲しいので、すぐに売りたい」
Y「年末に施設に入所するので、それまでは住みたい」

・Xの土地とYの土地を同時に決済(代金支払・移転登記)した上で、Yからの引渡を年末にする
=X・Y・銀行の要望を満たすことができた

【5】BATNA

中古車の買主AさんのBATNA

☞似た条件の中古車

良く似た条件の車がC店で【300万円】で売りに出されている場合 = **BATNA**
☞売主Bが300万円まで値引きしないのであれば、売主Bとの交渉を打ち切れれば良い

→BATNAがボトムライン

※BATNAとは別に高い目標を立てておく！

交渉術の要点

- 【1】「人(People)」と問題を分離せよ
- 【2】立場ではなく、「利害(Interests)」に焦点を合わせよ
- 【3】多くの「選択肢(Options)」を生み出せ
- 【4】「客観的な基準(Criteria)」を使え
- 【5】BATNAを用意する

【交渉の流れ】

0. 「交渉」であることの認識
1. 準備
2. 交渉開始(オープニング)
3. 交渉中
4. クロージング

ソフト型	ハード型	ハーバード流
人間関係を強化するために譲歩する	関係を維持する条件として譲歩を迫る	人と問題を切り離す
自分側の条件を柔軟に変える	自分側の条件に固執する	条件や立場ではなく、利益に注目する
偏った利益半分に甘んじる	偏った利益配分を強要する	双方の利益に配慮した複数の選択肢を考える
合意することにこだわる	自分の条件にこだわる	客観的基準に基づく解決にこだわる

0. 交渉であることの認識

多くの人が交渉であることに気づいていない

交渉の流れ

【交渉がはじまった?】

- ▶ 多くの人はそもそも「交渉」となっていること自体気がつかない
- 他人と【ランチの店、サークルの行事、デートの行き先等】についての意見が違ったら?
 - 交渉コスト(時間、お金、労力)と交渉することで得られるメリットを比較
 - 「交渉するかどうか」を決める

※タイでのタクシーの話

1. 交渉の「準備」 の仕方

ステップ1 まず「獲得目標」を見定める

【交渉が失敗するパターンと対策】

- ▶ ネットオークションで入札
→ 他所からも入札があり落札価格が上昇
→ 後に引けなくなり定価よりも高い値段で落札
- ▶ 交渉している間に、**感情的**になってしまい
交渉が決裂してしまった
そうならないようにするために…

準備



【(1) 獲得目標の設定】

「何をどうしたいのか?」= 主張(positions)

そして、

「なぜそうしたいのか?」= 利益(interests)

▼
【交渉が終わった後に手にしたいこと】
(達成したいこと)

は何か?

【交渉の準備の仕方】

- (1) 自分自身の「利益」を洗い出した上で
順位付けをして「獲得目標」を明らかにする
- (2) 「BATNA」を書き出す
- (3) 相手方の「利益」と「BATNA」を書き出す
- (4) ブレインストーミングにより相手方に提示できる「選択肢」を書き出す
- (5) シナリオを組む

【交渉の準備 (1) 獲得目標の設定 ～①利益の洗い出し】

- ① 自分にとって大切なこと
(=利益)を洗い出す

《Aさんの場合 中古車の購入》
車種
価格
走行距離



〔交渉の準備 (1) 獲得目標の設定 ～②利益の順序付け〕

② 利益に順位を付けていく

：自分にとって何が一番大切なのか？

順位付けの際にその根拠を述べられるように！

《Aさんの場合 中古車の購入》

- ①車種
- ③価格
- ②走行距離



〔交渉の準備 (2) BATNA〕

交渉が決裂した場合の**代替策**
「これがダメでもこちらがあるさ」

○BATNA

B
e
s
t
A
l
t
e
r
n
a
t
i
v
e
T
o
a
N
e
g
o
t
i
a
t
e
d
A
g
r
e
e
m
e
n
t

→BATNAよりも悪い条件しか出していないなら
他の相手(BATNA)と取引すれば良い

〔交渉の準備 (1) 獲得目標の設定〕

▶「①利益の洗い出し」と「②順位付け」により



▶「自分が本当に求めていること」
大切に思っていること(=獲得目標)
が明らかになる

☆自分自身が何を求めているのか分かっていない！

〔交渉の準備 (2) BATNA〕

中古車の買主AさんのBATNA

☞似た条件の中古車

良く似た条件の車がC店で【300万円】で
売りに出されている場合 = **BATNA**
☞売主Bが300万円まで値引きしないので
あれば、売主Bとの交渉を打ち切れれば良い

→BATNAがその交渉での撤退(ボトム)ラインとなる

ステップ2

「獲得目標」を見定めたら

【BATNA】を準備する

〔ここまでのまとめ〕

- (1) 自分が何を重視しているか見極める。
- (2) 両当事者の利益を検討して、双方を満足させる
選択肢がないか徹底的に考える
- (3) BATNAから【上限額(下限)】を決めておく
- (4) 事前に集めた情報と状況から
【最初の提示額】を決定する
→提示額については何らかの**根拠**を用意

【ここまでのまとめ Aさんの場合】

- (1) 自分が何を重視しているかの見極め
：移動手段の獲得
- (2) 双方の利益 : 売主 = 車の早期の処分
→ 転勤するまでに売却
- (3) B A T N A = 他の似たような車
：上限は**350万円**
- (4) 【最初の提示額】
： **中古車の相場**(= 根拠)から**250万円**

【交渉の準備 (3) 相手方の事情】

- (3)-1 相手方にとって大切なこと
(=利益)を書き出す

▲
「なぜか?」と**理由**を聞く

< Aさんの場合 中古車の購入 >

- (1)-1 相手(売主)の利益

「この車売る理由は何ですか?」

B「東京に転勤するので車がいらなくなる」

ステップ3

「BATNA」を準備できたら

【相手方の事情】を検討する

【交渉の準備 (3) 相手方の事情】

「〇〇さんとしては、~~のようなことを重視されているのですね?

違っていたら教えてください。

もし他にも何か重要視していることがあれば教えてください」

「何が不安ですか?」

【交渉の準備 (3) 相手方の事情】

- (3)-1 相手方にとって大切なこと
を見極める

☆ 「相手も自分と同じ価値基準で考えている」

というのが最大の誤解

自分を基準にして相手の大切なもの(利益)を想定してはいけない

【交渉の準備 (3) 相手方の事情】

「どうだったら良いと思いますか?」

「あなたが私の立場だったら、どうしますか?」

「ところで、どのようなキッカケで、そのように考えるようになったのですか?」

【交渉の準備 (3) 相手方の事情】

(3)-2 相手のBATNA



相手方とのやりとりから**推測**する
決裂したら、相手はどうするか?

「他のお客さんから問い合わせは入ってますか?」

B「他から(280万円で)問い合わせが入っている」

セオドア・ルーズベルトの大統領選

1912年 ルーズベルト大統領が立候補
 遊説先で配るための写真入りピラを300万枚印刷
 写真家の許可を得るのを失念
 当時の著作権法：写真1枚につき最大1ドルの使用料
 = 300万ドルの損失
 (今の価値で6000万ドル=66億円)
 印刷し直す時間なし

ルーズベルト陣営はどうしたか?

【チェックリスト】

自分		相手
	利害 「大切なことは何か?」「なぜか」と問いかけ	
	選択肢 「どんなやり方があるか?」	
	BATNA 「合意できなかった場合の他の選択肢は?」 「BATNAを現実的に理解しているか?」	

(「うまくいく人はいつも交渉上手」射手矢好雄)

セオドア・ルーズベルトの大統領選

陣営は写真家に次の電報を打った
 「写真付きのピラを300万部配付する計画がある。
 貴殿にとって、またとない宣伝の機会と思われる。
 写真を使用した場合、いくら支払う用意があるか、
 至急連絡されたし」
 写真家「ありがたい機会ですが、120ドルしか払えません」

写真家のBATNA (= 決裂した場合、金にも
 ならず宣伝するチャンスも逃す) も貧弱



ルーズベルト大統領の失敗

ステップ4

「BATNA」を準備できたら
 【ブレインストーミング】をする

「9個の点を4本の直線で一筆書きにして結んでください」



85

【交渉の準備 (4) ブレインストーミング】

・論点を増やすことでゼロサムゲームから転換する

《中古車の売買》 : 代金額

- ・代金支払方法(一括か分割か)
- ・引渡し時期
- ・瑕疵担保責任の有無

【交渉の準備 (4) ブレインストーミング】

- ・相手方の利益とBATNAを踏まえて、
双方の利益を満たす方法はないかを自由に考える
「自分の負担にならずに、相手の要望を満たせるものは何か」を考える
⇨「相手の負担にならずに、自分の要望を満たせるものは何か」を考える

例 ロシアへ出張したビジネスマンとタクシードライバーとウオッカ

【事故物件?】

マンションの10階から入居者が転落

オーナー : できる限り多額の損害賠償を求めたい
(物件価格や家賃の下落)
∴自殺であれば売却や賃貸する際に説明義務

連帯保証人: できる限り支出を抑えたい
(入居者の母)

【どうしたら良いか?】

【交渉の準備 (4) ブレインストーミング】

☆ブレインストーミングであらゆる可能性を探る
→「これはあり得ない」と最初からあきらめない

【事故物件?】

「そもそも自殺なのか？」
自殺でなく事故であれば、説明する内容もその限度に留まり、双方の損害額も抑えられる

オーナー: 事故の可能性は?
連帯保証人: 入居者は高身長であった
心療内科に通院しており、安定剤が処方
意識がもうろうとしていた
外出用の荷物を持っていた

【入居者は転落は事故によるものであった】

【チェックリスト】

自分		相手
	利害 「大切なことは何か?」「なぜか」と問いかけ	
	選択肢 「どんなやり方があるか?」	
	BATNA 「合意できなかった場合の他の選択肢は?」 「BATNAを現実的に理解しているか?」	

(「うまくいく人はいつも交渉上手」射手矢好雄)

【交渉の準備 まとめ】

- ① 自分の「**利益**」を洗い出す
- ② 利益に**順位**を付ける
- ③ 「**BATNA**」を書き出す
- ④ 相手方の「利益」と「**BATNA**」を書き出す
- ⑤ **ブレインストーミング**により相手方に提示できる「**選択肢**」を書き出す
- ⑥ **シナリオ**を組む

自分自身が**本当に求めるもの**を明らかにする

ステップ5

「ブレインストーミング」したら
【シナリオ】を作る

2. 交渉の「オープニング」

【交渉の準備 (5) シナリオの作成】

相手方の出方を想定し、シナリオを組み立てる

相手が「Yes」と答えたら、【こう】対処する

相手が「No」と答えたら、【こう】対処する

というように**シナリオ**を作っておく

【第一印象 ～あいさつ】

- ① 清潔感のある**外見**
- ② ゆっくり 少し大きめの**声**
口を縦に開くこと を意識する
- ③ にこやかに、**相手の目**を見る
- ④ **腕**はオープンに
- ⑤ 相手の名刺や腕時計などを**褒める**



【交渉のオープニングまとめ】

⑥ 本格的な交渉に入る前に雑談したり質問する
→ここで相手に「こちらの人間である」ことを認識させる

① 相手の交渉権限の確認する

② 十分な情報を持っていると思えるなら、こちらから大胆な提案をしてアンカリングを
確信できない場合には、情報の収集を

【交渉中の心得】

① 相手の【尊重】

② 【バルコニー】にのぼる

③ 「期限」の取扱い【時間】

④ 【譲歩】の仕方

⑤ 【嘘】をつかない

⑥ 交渉は【ジャズ】である



【交渉のオープニングまとめ】

③ 相手からアンカリングをされたら直ちにカウンターを打ち返す
→自分の獲得目標を考える

例 こちらが売り手 相手が買い手
買い手「100万円で買いたい」
売り手の目標は150万円
売り手「200万円で売りたい」

心得その1 交渉相手の尊重

3. 交渉中の心得

【交渉中の心得① 交渉相手の尊重】

交渉は、**血の通った人間同士**の話し合い
=人間は、**感情**の生き物



「得をすれば満足し、損をすれば不満を持つ」

「ほめられればうれしく、けなされれば腹が立つ」

「他人に認められたい」

「丁寧に扱って欲しい」と考えている

・相手が「うん」と言ってもらわないと交渉は成立しない

【交渉中の心得① 交渉相手の尊重】

交渉相手を**敵**と見るのではなく、
「一緒に問題解決を目指す**仲間**」と考える
=相手に「yes」と言わせなければ、交渉は成立しない

相手の気持ちになって、相手の立場からのメリットを考え、それにこだわる心情に共感できて初めて相手を変えることができる

【交渉中の心得① 交渉相手の尊重】

「NO」を「YES」で挟む
〔具体例〕
「お客様皆様全員に快適に過ごしていただくため、
【YES】
館内は禁煙になっております。 【NO】
喫煙される方は、喫煙室か、屋外の大自然をご利用ください。【YES】」

「きれいにご利用いただきまして
ありがとうございます」

【交渉中の心得① 相手を尊重する】

- (1) 頭から「NO!」と言うのではなく
まず、相手の言い分を**聞く**
=相手の利益・その順位付け、BATNAを探る
- (2) 腹が立つことを言われても、**さえぎらない**
→深呼吸を
- (3) 相手の言葉を**オウム返し**したり**要約**する
=相手の言い分を聞いていることを示す。

【交渉相手の尊重】

☆事前に相談しないことは、相手に
「その程度の存在」として扱ったことを意味する
有史前、「疎外」は死を意味した
→現代でも疎外されると不安になる
∴「疎外感」を与えてはいけない

☆プロセス（過程）に参加したという意識が重要

アパルトヘイトの例

【交渉中の心得① 交渉相手の尊重】

「NO」を言うときでも
いったん受け止めてから、やんわりと否定する
∴頭ごなしに否定されて心地よい人間はいないので

〔具体例〕
「あなたのご提案は魅力的なのですが、
具体的には●●と▲▲があると良いですね」
=●●と▲▲が足りないと言っている

「あなたのご提案が○○ということでしたら、
××で対応させていただきます」=条件を付け加える

【交渉中の心得① 相手の尊重 話を聞く】

- (1) こちらの言い分を述べるのではなく、
まず、相手の言い分を**聞く**。
=相手の利益・その順位付け、BATNAを探る
「仮に融資特約を付けないとすれば、値交渉できますか？」
(仮定の質問)
- (2) 腹が立つことを言われても、**さえぎらない**。
→深呼吸を
- (3) 相手の言葉を**オウム返し**したり**要約**する。
=相手の言い分を聞いていることを示す。
- (4) **鏡映し**の行動をする(ミラーリング)。

【相手の話を聞く ～相づちのパターン】

(1) 言い換える(オウム返し)

(2) 要約する

(3) 再構成 : 否定的な言い方を肯定的な言い方に
「このような条件では折り合えません」
→この条件を調整できれば、折り合えますか?
利益を強調する 例「死亡率」と「生存率」

☆ わざと間違える



【①交渉相手の尊重

相手の話を聞く ～視線】

釣人が一本の釣り糸をのばすように視線を送り、
相手の目を見つめる。

あなたの右目で相手の右目を見る。
それも目尻ではなく目元を。

疲れたら逆の目に変える



②「バルコニーにのぼれ！」

▶ 感情的になると適切な判断ができなくなる！

↓そこで

一歩引いて状況を見直す

「バルコニーにのぼれ！」

心得その2 バルコニーに上れ！

【交渉中の心得② バルコニーに上れ！】

交渉における感情の働き

「感情」 = 私たちが経験上感じるもの

→感じるものであって、論理的に考えるものではない

- ・感情は交渉すべき問題内容から、
私たちの意識をそらしてしまう
- ・感情は人間関係を傷つける

「バルコニーにのぼれ！」

「バルコニー」から眺める気分で
一歩引いて見てみる。



見えていなかったものが見えてくる

「離見の見(りけんのけん)」
世阿弥(室町時代の猿楽師)

心得その3 時間の扱い方

「バルコニーにのぼれ！」の方法

・交渉に対して感じている**不安感**や**緊張感**、**理想的な感情**を**紙に書き出して**
みる

▼その上で

それぞれの原因を考えてみる

【交渉中の心得③ 期限の取扱(時間)】

・「時間がない」と感じると、ストレスを感じて、情報をうまく分析できなかつたり、重要な情報をおろそかにして、誤った判断を下してしまいがち



「バルコニー」への登り方

- ・「10」数える
- ・深呼吸をする
- ・録音する
- ・相手が使ってきた交渉テクニックの名前を思い浮かべてみる
- ・脈を測る

【交渉中の心得③ 期限の取扱(時間)】

「自分の『**期限**』が本当の期限か?」を
良く考える。
→実は期限を守らなくても問題がないことが多い
がことが多い
(**機会損失**に過ぎないときが多い)
= 契約が成立すれば得られたはずの利益

※本当の期限を相手に知られてはならない

【交渉中の心得③ 期限の取扱(時間)】

- ×「私には時間がありません」
- 「どれだけ時間がかかっても構わない」という顔で
∵不安感は見ただ目ではわからない
※ボディランゲージ（その変化に着目する）

「迅速な解決を望んでいます。
多少の都合をつけることはできます。」

心得その4 譲歩について

【交渉中の心得③ 期限の取扱(時間)】

- ▶ **相手にも必ず期限がある**ことを忘れない。
- ▶ 交渉をわざと遅らせて、相手の焦り具合を確認
- ▶ 相手に対しては、必ず回答期限をつける
- ▶ 期限には理由をつける

【交渉中の心得④ 譲歩の仕方】

こちらが簡単に承諾できる提案であっても、あくまで
少々承諾し
相手にも譲歩を求める

☆一方的に譲歩しない！

【交渉中の心得③ 期限の取扱(時間)】

☆相手が交渉の席についているということは
相手にも合意することにメリットがあり、
合意したいと考えている

こちら側のBATNAが弱いときには、十分な時間
的余裕を持って交渉にのぞむ

▶ 譲歩の程度により、相手に落としどころを分
らせる
= 現在月額100万円の賃料を最終的に65万円で承
諾させたいとき

① 100万円

② 80万円

③ 70万円

④ 65万円

20万円

10万円

5万円

∵ 譲歩の程度がバラバラだと相手を混乱させる

心得その5 嘘をつかない

【交渉中の心得⑦ 交渉はジャズである】

- ・いくら準備を尽くしても
「**想定外**」の事態が発生することを想定しておく
→慌てる状況になったら、一呼吸空ける
(電話を掛けたり、トイレに行くなどして)
- ・ささいな素振りが交渉のなりゆきを一変させる可能性のあることを忘れない
- ・事前に用意した**シナリオ**に現実を合わせようとせず、シナリオを**現実**に合わせて修正する

【交渉中の心得⑥ 嘘をつかない】

- ・嘘をつくと後々自分の首を絞める
∵明らかに事実と反することを言うと、相手との信頼関係を破壊してしまうから
- ※「不利なこと」を自分から言う必要はない
- 答えにくい質問をされたら?
 - ①「今の段階ではお答えできません」
 - ② 質問に正面から答えない
「他からの問い合わせが入っています」
 - ③ 質問で返す。答えずに話題を変える。
「ところで…」

【やっかいな相手との交渉】

- ・ひるまない。交渉決裂に備えておく(BATNA)。
- ・脅されても、無視して話しを進める
- ・脅す側もリスクを負っている
質問をする。「それってどういうこと?」
- ・バルコニーに上る。休憩を入れる

心得その6 交渉はジャズである

【やっかいな相手との交渉】

- ・担当者を変える。複数であたる。
- ・強引な相手に影響を与えることのできる人を探す。
- 例 VS部屋を絶対に修理してくれない大家
大家の自宅の前でデモ
→**周辺住民**から大家に対して苦情

【やっかいな相手との交渉】



- ・ 録音を
→事前に相手に「録音します」と告げる必要なし
- ・ 「なめてんじゃねえ！」 「ふざんな！」
= 自分のことをもっと重要視して欲しい
- ・ 「相手が自分に対してできる最悪のことは何か？」を考えてみる
- ・ 共通点を見つけて武装解除させる

○なぜハマってしまうのか？

- ∴①返報性の原理
- ②コントラスト（対比）効果
- ③アンカリング効果



★「まずふっかける」が交渉の基本

136

知らないとハマられる
知らないと危ない交渉で
よく使われるテクニック

○実験

「非行少年を動物園に連れて行くボランティアをして欲しい」 ➡ **承諾率 17%**

「2年間、毎週2時間、非行少年のカウンセリングをお願いしたい」

回答者「さすがにそれは、、、」

「非行少年を動物園に連れて行くボランティアをして欲しい」 ➡ **承諾率 50%**

137

1 ドア・イン・ザ・フェイス (譲歩的依頼法)

始めに非常に厳しい条件を出して相手に拒否させてから（ドアから顔を突っ込む）自分が本当に求めたいものを提示する



【交渉のテクニック①' ドア・イン・ザ・フェイス対策】

▶ 最初の要求（=ふっかけ）を無視して、二つ目の要求の妥当性を検討する

▶ あぶなそうなら一旦休憩。
日を改める。

▶ 相手に再考をうながす
「改めてご検討いただけませんか？」
↑相手のメンツを立てる

○使い方

妻「今度の週末、2人の子供（幼児）の面倒を見て欲しいの」

夫「土日の二日間？ちょっとキツイかな・・・」

妻「じゃあ土曜日の午後だけでもお願い！」



139

【交渉のテクニック①' ドア・イン・ザ・フェイス対策】

（YesかNoで答えるのではなく）
「なぜそのような価格なのですか？」
などと理由を聞く

相手の提示した**数字の根拠**を聞く
※深入りするのにも問題

○ ドア・イン・ザ・フェイスへの対処法

①大袈裟に驚いたふりをして、
反対にすぐにこちらの要求を提示する
「えっ！？
週末は仕事を片付けないといけなくて
2時間だけで許して！」

140

2 フット・イン・ザ・ドア （段階的要請法）

= 始めに簡単なことを承諾させた上で、
要求を上げていく



143

②一旦仕切り直す
「週末の予定を確認するから、
少し待ってね」

141

○なぜハマってしまう？

∴一貫性
一貫性がないと他人から信頼されない



144

○実験

「環境保護」のアンケートに答えさせる

- ▶ 玄関にシールを貼ってもらう
- ▶ 家の前に看板を立てさせてもらう



145

3 グッドコップ・バッドコップ

= 厳しいことを言う者と、優しい言葉を使う者という役割を分担する



148

○使い方

妻「子供を床屋に連れて行って
もらえない？」
夫「OK」
妻「その日は外出するから、
そのまま夜まで育児よろしく！」

146

○なぜハマってしまう？

- ∴①返報性
- ②対比

149

○フット・イン・ザ・ドアへの 対処法

- ①相手から簡単に出来そうなお願いされても承諾しない
- ★何かお願いされたら必ず見返りを求める
- ②一旦休憩する

147

○使い方

夫婦が家電量販店で洗濯機を購入するために
店員と交渉

妻「高過ぎるわ！」
夫「私は提案してもらった価格で十分だと思っ
ているのだけど、妻が納得しないんだ」

150

○グッドコップ・バッドコップへの 対処法

- ①「役割分担をされているのですか？」と聞いてみる
- ②一旦休憩する
- ③バッドコップ（妻）の意見は無視して、グッドコップ（夫）の主張に集中する
- ④グッドコップ（夫）も交渉の相手方であることを忘れない

151

【交渉のテクニック③' グッドコップバッドコップ対策】

グッドコップは味方ではないことを忘れない
バッドコップの提案を無視し、グッドコップの提案のみ客観的に評価する

初めに相手方の交渉権限を確認する

⇒ **最終的な決定権限のある者が交渉しない方が良い**
∴ **その場で結論を出すよう求められるため**

【③派生形 一人グッドコップ、バッドコップ】

▶自分以外に説得しなければいけない人(=バッドコップ)が背後にいるように振舞い相手の主張を拒む

「う～ん、妻が何というか・・・」

「その条件で父を説得するのは難しいです」

4. 「交渉」が成立したら クロージング

【交渉のテクニック③' グッドコップバッドコップ対策】

- ・バッドコップが実在するのか、を確認する
バッドコップ役の人に会わせるようお願いする
「奥様にも納得していただきたいので、ご説明にあげります。」
「誰とお話すればよいですか？」
- ・こちらもバッドコップを用意する
- ・一旦休憩を

【交渉の締めくり 交渉相手の尊重】

▶最後には相手に「勝った」と思わせる

相手から色よい返事があっても、渋々合意する
=喜んで即答しない！
∴相手が「勝者の呪縛」に陥ってしまうため

▶相手に「**勝った**」と思ってもらう

=「win/win」ではなく、
「**こちらがwin/相手にwinと思わせる**」

【交渉の締めくり 交渉相手の尊重】

▶最後に相手に「勝った」と思わせるには

相手から「それでは間を取って、〇〇円にしましょう」と提案させる

∴こちらから折半を申し出て、相手が承諾すると、相手方は、「相手からの要求を飲んでしまった」と考えてしまう

最後におまけをつける

【交渉の締めくり 交渉相手の尊重】

・「相手に屈した」と思われたくない、思いたくないという理由だけで合意を渋るケースも多い

・最後まで細心の注意を払い、相手を尊重する
→「ご遺族」 → 「ご家族」

【※1 勝者の呪縛 ゼネコンとの交渉】

▶施主とゼネコンとの賃貸マンションの建築請負契約の締結交渉に加藤が同行(施主側)

▶事前の施主との打ち合わせで
「1000万円の値引きを目標とする」

▶施主「2000万円」(=ふっかけ)の値引きを申し入れ
▼ゼネコン「上司と相談します」

▶ゼネコン「1000万円なら何とか…」

▶施主「よろこんで！」

1
5
8

【合意文書の注意点】

① 合意した内容を**文書**にする
合意した**日付**、当事者**双方の署名**

合意事項が曖昧にならないよう注意
∴将来の紛争の原因になる

②複数枚になるときは、契印(割印)を
∴差し替え防止
※コピーに割印を押すと印紙が必要になる

【交渉の締めくり 交渉相手の尊重】

〔具体例〕

「う～ん…〇〇さんがそうおっしゃるので、今回はこの条件で結構です…(くやしそうに)」

交渉の後に
「〇〇さんのお陰で良い取引ができました」と笑顔で

【最後のひとかじり】

「もう少しお値打ちになりませんか？」

「おまけをつけて」



その他

【交渉が行き詰まったら？】

- 「なぜか？」と尋ねてみる
- 様々な条件を一まとめのパッケージにして提案する
- 相手の立場に立って考えてみる
- 相手にこちらの立場に立ってもらおう
「私があなたからのオファーを受けるとしたら、私は上司にどんな風に説明したら良いのでしょうか？」

【メールでの交渉】

互いの顔が見えず、温度感が伝わらないので決裂しやすい

→相手を気遣う世間話をメールの冒頭に

+メールの前後に電話をしておく

まとめ

【謝罪】

- できるだけ早く
- こちらに非があるときは、それを明確にした上で、相手の感情に理解を示す
- 同じミスを繰り返さないことを誓う

【大切なこと】

(1) とにかく準備が重要
準備の段階で

「自分は何を一番大切にしたいのか？」
(=利益)と

「決裂した場合の予想 (BATNA) 」
を徹底的に考える。

∴不安になるのは、先を見通せないから
「これがダメでも、こちらがあるさ」

〔まとめ〕

(2) 交渉中に心掛けておくこと

- ①相手を尊重する、②バルコニーにのぼれ、
- ③相手にも期限があることを忘れない、
- ④嘘は絶対にNG

☆コミュニケーションを取ることは多くの人にとって嫌なもの →相手にもプレッシャーがある

☆**相手**にも交渉をまとめるメリットがあるからこそ相手も交渉の席を立たない

ご静聴ありがとうございました

「弁護士かとう(交渉人)」

 YouTube


TikTok


twitter

即効性のある「必勝法」はないが
1%の積み重ねがより良い交渉結果をもたらす！

〔参考文献〕

『交渉の達人』 マルホトラ、ベイザーマン

『ハーバード流交渉術』 フィッシャー、ユーリー

『あなたを変身させる17の交渉スキル』 小山齊

『ふしぎとうまくいく交渉力のヒント』

射手矢好雄・齋藤孝

『影響力の武器』 チャルディーニ

『予想どおりに不合理』 ダン・アリエリー