



Vol.22

弁護士 岡 正俊
狩野・岡・向井法律事務所

★裁判所での和解について

今回のニュースレターでは、裁判所での和解についてお話ししたいと思います。

労働事件では、労働審判に限らず、通常訴訟でも和解によって終了することが多いです（なお、労働審判の場合には「和解」と言わず「調停」といいますが、以下で「和解」というときには「調停」も含む意味となります）。

和解は裁判官の腕の見せ所であり、和解の上手い裁判官は事件処理も早く、出世も早いと言われています。反対に和解があまり上手くない裁判官もあり、当事者としては、和解の上手い裁判官に当たるか、あまり上手くない裁判官に当たるかは大きな関心事となります。

和解の上手い裁判官は、和解の場面だけでなく、審理のあらゆる場面で「上手い」だと感じます。

労働審判でいえば、当事者に対する質問の内容（ポイントを

押さえて簡潔に質問する）、一方的にまくし立てたり、話が長かったりする当事者に対する制止の仕方（当事者の言い分も聞きつつも、当事者の感情を害したり、上から目線で話すことなく、質問から答えがずれた時には上手く軌道修正する）、和解の場面でも、落とし所が分かっている、当事者に対する説得が上手い（当事者の主張に理解を示しつつ、法的根拠や今後の見通しを踏まえて説得する）といったところで、「上手い」と感じます。

反対にこれらができるないと、あまり上手くないと感じます。上手くないと感じる例は、見通しが立っていない、法的根拠を度外視して当事者の提示額を足して半分に割った金額を和解案として提示していることが見えててしまう、当事者双方がいる場で一方に不利な心証を述べてしまう、当事者の感情を逆撫でする、等です。

和解を成立させるためには、

当事者双方の提示の中間の金額というのは、双方とも同じ程度譲歩することになるので、当事者としても不満がありながらも、同意しやすいというのは確かにあります。

ですが、その金額の根拠が全くなかつたり、金額と説明が食い違つてしたり、当事者が譲れないと考えている点とずれていたりすると、和解は難しくなってきます。代理人としては、金額は妥当なものと考えたとしても、感情的になってしまったり、裁判官に対する不信感を持ってしまった当事者を説得するのは、かなり苦労します。

当事者双方がいる場で一方に不利な心証（多くは会社に不利な心証）を述べてしまうというのも困りものです。心証を大きくかけ離れたことを言うことはできないというのは分かりますし、和解では会社側を説得した方が和解が成立しやすいという認識なのだろうとは思います。

ですが、これによって当事者の一方（多くは原告、申立人側）がかなり強気になってしまい、

和解が難しくなつてしまったり、会社がかなりの出費を余儀なくされたり、といったことが起こつてしまします。労働事件は、当事者双方に言い分があつて事件になつてしまっていることが多いので、一方だけが悪いというケースはほとんどありません。

裁判官としても、自分の心証に従いながらも、当事者双方にそれぞれの至らなかつた点を指摘して譲歩を求めるることはできますし、実際に和解の上手い裁判官はそのように双方を説得します。そのように話をするためには、やはり各当事者と個別に話をした方が良いと思います。

少し愚痴っぽくなつてしましましたが、労働審判制度ができた時に聞いた講義の中で、制定に携わった裁判官が、労働審判手続について「早い」「安い」「うまい」と評していました。せっかくの制度ですので、「早い」「安い」だけでなく「うまい」というような解決が今後も増えていけば良いと思っています。