

第三章 訴訟準備力

第一節 現場調査力

- 一 現場を掘れば宝が出るかも
- 二 問題を感じなくとも現場へ行く

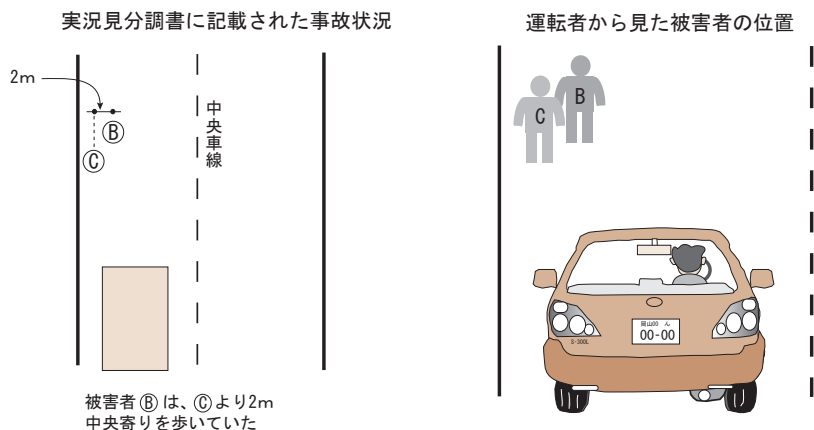
第二節 二段階目の事情聴取力

第一節 現場調査力

一 現場を掘れば宝が出るかも

準備の最初は、現場へ行き、現場を調査することです。現場へ行き、現場を見れば、いろいろなことが発見できます。宝が出るかもしれません。弁護士は、どんな事件でも、必ず現場を見るべきです。

現場を見ることで、実況見分調書の間違いを発見した交通事故事件を紹介します。



交通事故の内容

この事件は、いったん保険会社と示談を結んで解決がついていた事件でしたが、保険会社の提示した基準額が、裁判所の採用する基準額より低かったことに不満をもった遺族が、A弁護士に相談し、A弁護士が次のような調査をして勝訴を確信するに至ったので、提起した訴訟事件です。

A弁護士は、すでに締結された示談において、どのような計算のもとで、示談金が決められたのかを調べました。

その結果、この交通事故については、被害者Bに3割の過失があることが前提で示談が結ばれたことが分かりました。

そこで、A弁護士が交通事故の刑事記録をコピーして実況見分調書を調べてみたところ、次の事実が判明しました。

すなわち、夜間、加害者は、加害車両を運転して国道を走っていた際、前方に、懐中電灯を灯しながら加害車両の方向に歩いて来る2人の人を見たのですが、その位置関係は、1人は左側、もう1人はそれより2mばかり右側というものでした。そして、そのまま、加害車両を進め、右側を歩いていた人をはね死亡させたのです。

保険会社は、この実況見分調書におけるBの位置がCの位置より2mも中央寄りに入っているので、Bの過失は3割あると考え、遺族もその説明を納得して、示談を結んだことも分かりました。

A弁護士は、実況見分調書を見る限り、BはCの位置から2mも走行車線内に入っていたことを認めざるを得ないと考えました。

しかしながら、これはあくまで実況見分調書を見る限りにおいてです。遺族から、交通事故について訴訟を起こして欲しいと要請を受けた以上、A弁護士が現場を見るのは当然のことです。

そこで、A弁護士は、現場の視察に行きました。すると、そこで驚くべきことを発見したのです。

すなわち、現場は、実況見分調書の内容とは違って、加害車両の進行方向に向かって右に大きくカーブしていたのです。進行方向の道路が直線なら、前方にいる左右に並んだ2人の人を見た場合、その2人は横に並んでいるか、並んでいないまでも、右に見える人は左に見える人より道路中央寄りに入っている、と言えますが、右にカーブしている道路の場合、前方に見える2人の人は、道路端を縦に一列になって歩いて

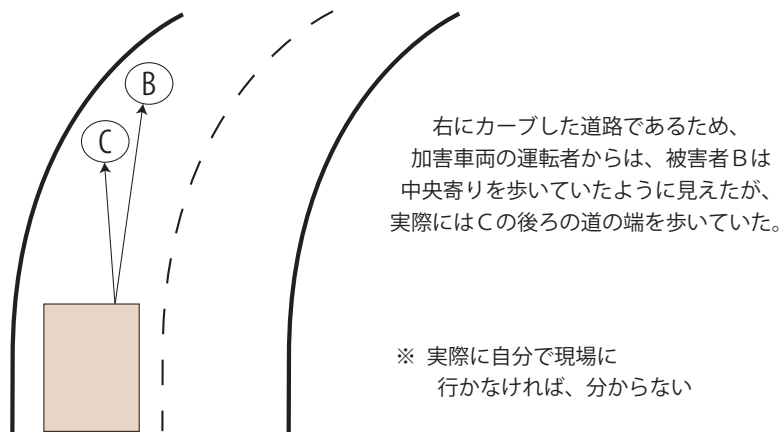
いても、自動車の運転手からは、前を歩いている者を左側に、後ろを歩いている者を右側に見てしまうのです。

そこで、A弁護士は、Bは道路端を歩いていたのではないかと考え、さらにBと一緒に歩いていたCの供述調書を調べたところ、Cは、Cの後方をBが道路端に沿って歩いていたと供述していることが分かったのです。

そこで、A弁護士は、Bは道路端を歩いていたのであるから、Bの過失が3割ということはあるとあり得ない。それを3割あるとの前提で示談を結んでいるので、示談の前提に錯誤があり、示談は無効になると考え、訴えを起こしたのです。

判決では、A弁護士の主張が全面的に認められ、「Bには夜間国道を歩いた点で1割の過失があるだけなのに、Bは道路端から2m走行車線内に入っているとして3割の過失があるとの前提で示談を結んだのだから、その示談は無効である。示談が無効である以上、任意保険の基準にしたがって結んだ慰謝料額を決める約束なども無効になる。」と判断してもらえて、改めて、裁判所の基準で損害額を算定され、そこから被害者の過失分が1割引かれただけの金額が認められました（『弁護士菊池捷男の法律実務レポート1』の18ページの事件）。

実際の現場の道路状況



二 問題を感じなくとも現場へ行く

この事件は、疑問があったので現場を見たのではなく、依頼人に有利になるものはないかと考えて現場を見た結果、上記のような地形であることが分かり、実況見分調書の間違いに気づいたものでした。

現場はいろいろなことを弁護士に教えてくれますので、訴訟準備は現場から始めることが重要です。

現場を見て、依頼人に有利な状況が発見できる場合もあれば、逆に不利な状況が発見する場合があります。

後者の場合は、訴訟を控えるなどの処置や対策をとることができます。訴訟になった後で、不利な状況が出て、あわてふためくという図は望ましいものではありません。

訴訟準備として現場を見ることの重要性は、原告の場合であると被告の場合であると異なります。

現場には宝が埋まっているのです。

第二節 二段階目の事情聴取力

訴訟事件を受任する場合のほとんどで、弁護士は、事前の法律相談を受けています。

法律相談では、相談者が遭遇している紛争が、どの紛争類型に属するかを考え、その紛争類型における要件事実（法律効果が発生する原因となる事実）を中心に事情を聴くべきである、と説明しましたが、法律相談での事情聴取だけでは、訴訟準備としての事情聴取ができたとは言えません。法律相談の段階での事情聴取は、いわば一段階目の事情聴取ですが、訴訟準備としての事情聴取には、より具体的な事実関係の聴取と、その裏付け資料（証拠）の収集、検討が必要になります。これは、二段階目の事情聴取、と言って良いでしょう。

打ち合わせをし、事情を聴取する場合、訴訟になったときに相手方が何を争うのか、つまり訴訟の争点は何かを想定しておくことは重要です。

訴訟になる前に、訴訟になったときの争点を知る方法の1つに、事前の交渉（示談交渉）をしておく方法があります。事前の交渉は、そのこと自体で、紛争が解決する場合がありますが、たとえ交渉決裂になり紛争が解決できなかった場合でも、相手方の言い分や争点を知るというメリットがあり、これは意味のある重要な仕事なのです。

訴訟提起の前に、訴訟になったときの争点がある程度把握できると、その点に関する依頼人の主張、つまり、依頼人が欲する法律効果が発生する原因となる事実（要件事実）や、その事実があったことを間接的に推認させる事実（間接事実）や事情について、依頼人や関係者から詳しく聴取し、それを裏付ける直接的・間接的な証拠を探し、準備することができます。