

## 実践的民事法初学者教育のための教材作成とその課題

長屋 幸世 足立 清人  
Yukiyo NAGAYA Kiyoto ADACHI

### 目次

はじめに

#### I. 初学者教育の展開

1. 基礎力養成塾
2. 法学入門

#### II. 養成塾教材の作成と課題

1. テキストの構成
2. 検討課題

むすびに代えて

### [Abstract]

#### Development of a Legal Textbook for Freshmen: A Challenge for Practical Civil Law Education

This paper is a report of joint research from 2016 on practical civil law education, especially for freshmen. It's very difficult for students to understand the connection between civil law and civil procedure law. To help them understand the differences of the two laws, especially of the purpose and role of civil procedure, the authors have collaborated on *youseijuku* classes in the Department of Law and Economics at Hokusei Gakuen University, where two transaction models—goods sales and real estate sales—are role-played. The need for texts or workbooks to assist students' studies increased through this attempt, but there are still some difficulties in making those books: how the essence of procedure law is contained in transactions without an aspect of conflict, and what is the key to connect civil law with civil procedure law.

### はじめに

昨今の初学者に対する法学教育に関する書籍出版の波は、比較的落ち着きを見せ始め、一時期の初学者教育ブームは過ぎ去ったかのような様相を呈している。これら相次いで刊行されていた一連の教科書は、基本的に従来の専門書のボリュームを抑えたに留まるもの、あるいは、社会的に基本事項とされるトピックや、旬の、耳目を引くトピックを法的視点で説明するもの等に大別でき、前者は既存の教科書のコンパクト版として、後者は「読み物」としての側面が強かったように思われるところ<sup>(1)</sup>、それらには、従来の法律学習のあり方を見直す役割を

見出すことは難しかったことが指摘できる。

これを受けて、筆者らはこれまで重ねてきた民事法初学者への実践授業を反映させた教材作成を企図し、2016年度共同研究において「民事法初学者教育のための教材のあり方」をテーマに教科書作成に着手した。本教科書は、筆者らが担当する大学1年生を対象とした専門演習的科目である「基礎力養成塾」での利用を念頭に置いたものであるが、これを基礎に、初学者に対する一般の教科書としての展開を視野に入れるものである。

以下では、初学者教育の教科書のあり方を検討する材料として、実際の初学者教育の実施場面である学科専門科目の基礎力養成塾と

キーワード：法学教育，民事法教育，初学者教育，教材開発

Key words：Legal Education, Civil Law Education, Education to Freshmen, Development of Civil Law Text

法学入門について概観した後、教科書の構成や学習視点、そこで見つかった課題等について述べる。

## I. 初学者教育の展開

### 1. 基礎力養成塾

#### (1) 学科における基礎力養成塾

基礎力養成塾は経済法学科の専門科目であり、大学生として専門教育を受けるにあたり必要となる「読む」、「書く」、「議論する」、「計算する」といった基礎的な能力を向上させるために、大学1年生を対象として開講する少人数制の授業で、2013年度からの新カリキュラム実施に伴い導入された授業である<sup>(2)</sup>。各教員がそれぞれの分野で必要となる上記基礎的能力の向上を中心に様々な内容で授業を展開しており、学科における初学者教育の一つの特徴となっている。

経済法学科においては専門科目の必修要件がないことから、養成塾の履修は基本的には任意となるものの、履修指導において1年生は少なくとも一つの養成塾を履修するよう指導される。養成塾は少人数による教育を前提とすることから、1年生全員がどこかの塾に所属できるようにするには、各塾の人数調整が必要となる。そのため、オリエンテーション初日において各教員が自分の塾の内容について簡単な説明を行い、それを受けて1年生は、1～2日の検討期間<sup>(3)</sup>を経て第2希望まで記載した履修希望票を提出し、その希望票を元に教員間で人数調整を行った上、各学生の入塾先を決定するというシステムを採用している。その後、1年生全員が揃う場で決定した入塾先を学生たちに伝え、その場で各塾に分かれて、初回授業に向けて等、簡単な各塾のオリエンテーションを行っている<sup>(4)</sup>。

2017年度養成塾は、10名の教員による養成塾が開講され（前期または後期のみの開講も

あれば、前期・後期の両方を通じて開講される塾もある）、各塾の履修人数は5～20名であった（各塾の内容により上限人数も異なる）。

#### (2) 本養成塾の展開と変遷

##### ① 本養成塾の目的

本養成塾の内容は、物の売買を通じて契約の成立過程をロールプレイにより体験するというもので、そこでは基礎的学習能力の向上として売買交渉作業を通じて話す力、聞く力を鍛え、契約書の作成を通じて書く力、読解する力を鍛えることを目的とし、さらにその後の専門学習に向けた法的視点の早期養成を試みている。

このような塾の展開を企図した理由及び目的は三つあった。

第一は、実体法と手続法の関連を早期に認識させるためである。専門学習段階で、筆者らが担当する民法と民事訴訟法等の科目が、相互に関連を持ちつつ展開する科目はほとんどなかったため、それら科目の関係性を理解しきれずにいる学生が多かった<sup>(5)</sup>。これを解消するにあたり、知識の教授のみならず体験を通じることが、各法の違いをより鮮明に理解できるのではないかと趣旨であった。

第二は、法学教育における実践的教育（いわゆるアクティブラーニング）の導入である。座学中心という法学教育における従来の学習スタイルを打破し、新しい教育方法として実践型の学習の一例を提示することで、知識の集積のみに終始しない法的思考力の涵養を目指したものである。

第三は、大学教育における法学教育の再定義である。ロースクールの設置により意義が問われ続けていた大学における法学教育に対し、法律専門家の要請を志向するのみではなく、一般社会人として必要な法的知識や紛争解決力を育成することによって、大学における法学教育を特徴付けようとした。

現在、本養成塾は実施から4年が経過し、2017年度で5年目に入っている。上記三点のうち、第一・第二の点については、塾の実施を通じてこれまでに一定の成果をあげられたが、これをさらに発展させるためには、授業をサポートするための教材の必要性が高まっていた。そこで、2016年度の共同研究ではこの教材作成を試みたものであるが、その前提として、これまでに実施してきた塾の内容の変遷を以下で簡単に説明する。

## ② 養成塾の実施方法と内容の変遷

塾の開講以来、筆者らの養成塾はその人数をおよそ10～15名程度とし、両塾でのばらつきが極力ないようにした上で、コラボレーションという形態を採用してきた。ここでいうコラボレーションの具体的内容は、(a)それぞれの塾の学生を交渉相手とすること、(b)当該契約の法的側面について民法及び民事手続法の観点から同時に説明することである。

### (a) それぞれの塾の学生を交渉相手とすること

これは、足立塾の学生は長屋塾を交渉相手とし、長屋塾の学生は足立塾を交渉相手とすることで、交渉が馴れ合いになることを防ぐためである。この点、開講当初と現在とでは、(ア)交渉相手と(イ)交渉内容といった二つの点でそのやり方が大きく異なっている。

#### (ア) 交渉相手

開講当初は、各塾の学生は相手方塾の教員を交渉相手としていたが、現在では相手方塾の学生を交渉相手としている。交渉相手が教員だったのは初年度のみであり、その後は後者のスタイルを取っているが、それぞれにメリット・デメリットを指摘できる。

まず、教員が交渉相手となった場合のメリットとしては、交渉に対する準備の充実化があげられる。この場合、教員は不動産売買における買主として対応するところ、教員が

一連の交渉過程で、売主役学生の準備不足と思われる点や、理解してほしい法的問題について、買主としての質問を通して意図的に投げかけることができるため、それに対応する形で売主役学生が学習を進めなければならない。したがって学生は、必然的に教科書を読み理解し、あるいは判例を調べたりしなければならず、これによって法律学学習の基本を身につけることができる。

しかし、このような方法をとることにより、実践学習がソクラテス式問答法へ傾斜しつつあるという側面が現れ始めた。すなわち、売主役学生が作成してきた契約書に対する質問と疑問の提示を繰り返し、学生がそれに答えていくことで、学生に対し、理解していない点を理解させることそのものを目的としたやり取りとなってしまう。結果、そのようなやり取りは、当事者の合意形成を目的とする本来の交渉とは異質であって、当初目的としていた手続法的視点、つまり、当事者対等と手続保障の理解を促進するものには繋がらないという問題が生じる。さらに、学生指導という点においても、教員が当事者として学生に対応しなければならないため、学生の交渉過程を第三者的に判断しにくく、さらに交渉当事者として参加しない学生に対する指導が行き届きにくいという問題もあった<sup>(6)</sup>。

これを受け、教員が当事者として参加するのではなく、交渉のオーガナイザーとして参加し、各塾の学生に売主役・買主役を振り分け、相手方塾の買主・売主とそれぞれ交渉を行うような形式へ変更した。これにより、全体を見渡した塾の運営が可能となっただけでなく、実践の場面においても、学生同士という対等な当事者間でのやり取りが実現することによって、互いの意思の合致による契約の成立(場合によっては不一致による契約不成立)を見ることができるようになり、手続法的視点からの評価・解説がしやすくなるというメリットが生じた。

他方で、買主役を学生に担わせることにより、売主役に比して買主役の法的学习の度合いが低下したこと、売主役の方が事前準備が多くなり、役割によって学生間の作業負担に差が生じたことがデメリットとして指摘できる。すなわち、売主役学生は、契約締結交渉に向けてまず売買目的不動産探しから始まり、セールス資料と契約資料を作成しなければならないことから、作業量は膨大となるのに対し、買主役は、買主としての希望の検討と買主としての仔細な情報の決定および交渉戦略の策定が主な準備作業となるため、法的外側の学習が薄れがちになる。これを改善するため、買主役の学生には、買主としての準備作業が終わり次第、売主役と協力して契約書の作成に取りかかるよう指導している。この契約書作成作業は、買主としても自身の契約についてどのような法的問題がありうるかを検討することに繋がるため有益である。さらに、開講当初との交渉内容の変化によるデメリットもあるが、これについては (b) で述べる。

#### (イ) 交渉内容

塾開講当初は、二つの交渉場面が設けられていた。契約交渉と紛争解決交渉である。前者は、不動産の売買契約交渉であり、現在中心的に実施している交渉である。後者は、購入した不動産に何らかの問題（例えば、騒音や心理的瑕疵など）があったことが判明した場合に、どのようにしてその問題の解決を試みるか、というものである<sup>(7)</sup>。

そもそも、塾開講当初は、最初に契約に関する講義を 2 回程度行ったのち、不動産売買契約にすぐ取り掛かっており、その際の契約書についても予めひな形を提示し、重要部分は穴埋め形式で知識の確認を行い、契約における重要事項を理解した上で契約交渉を行わせていたため、契約交渉における中心作業はセールスであった。その後展開する契約締結後の問題発生場面では、紛争解決交渉が

中心となり、前者においては民法的視点、後者では民事手続法的視点を中心に授業が組み立てられ、交渉の側面から見ても、前者と後者とではそれぞれ異なる目的での交渉が行われていた。

これに対し、2 年目からは紛争解決交渉をやめ、売買契約成立過程の追体験を中心に授業を組み立てた<sup>(8)</sup>。

この主な理由は、契約締結にあたって所有権の移転と登記の移転、物件の引渡しとの関係を十分に理解させること、代金支払いに關しての仕組みをきちんと理解させること等を考えた場合、紛争解決の場面に十分な時間を割いて取り組むことが難しいこと、さらに、教員間で交渉の位置付けについてうまく問題意識の共有ができていなかったことによる。

2016・2017年度の養成塾では、初学者教育としては専門的になり過ぎていたという反省を踏まえて、より両法のエッセンスを抽出した授業構成とし、さらに基本に立ち返り、養成塾で涵養すべき基礎的能力を意識した。以下では、長屋塾における具体的展開を簡単に記す。

まず、各班 4 人程度のグループに分け、課題 1 として家電の売却をめぐるセールス資料と契約書の作成を行わせた。ここでは、セールス資料の作成を Microsoft Power Point を中心に行わせ、「何が重要か」を念頭に置いた資料作りを指示し、必要に応じて紙媒体のチラシを作成するよう求めた。さらに、契約書は必ず書面で作成するよう指示し、両方の資料を期日までに Google ドライブへアップロードさせた。そして、作成した資料を基にして、家電販売のコンペを行わせ（その際、ドライブに保存した各資料を適宜利用）、そのコンペについて学生たちに相互評価させた。

課題 1 の目的は、基礎力養成塾で育成したい能力のうち「書く」・「話す」能力の向上を目指したもので、自己の伝えたい内容をいかに正確に相手に伝えられるか、という点を学

生に考えるよう指示し、その際、自分の伝えたい内容によってどの手段を取ることが適切かも合わせて検討するよう指示している。この家電コンペをめぐることは、参加学生に、それぞれの発表について「良かった点」、「改善すべき点」、「家電を購入しなくなったか」等について評価してもらい、それを（匿名で）フィードバックしながらプレゼンについてのコメントをした。また、契約書をめぐっては、ドライブ上の資料をスライドで写しながら、当該契約書で問題になりそうな点を参加学生に指摘してもらい、それについてはどのように改善すべきかを、特に指摘はなかったが問題になりうる点があった場合には教員からの発問により、その問題を全員で検討することで、重要事項についての確認を行った。課題1は、準備・プレゼン全て含めて5回の授業をあて、この段階は筆者ら各塾内で実施した。

次に、課題2として不動産売買契約に取り組んだ。ここではグループをAとBの二つに分け、その中で売主役・買主役を各3～4名で構成させた。Aグループは戸建て、Bグループはマンションを売買物件として指定し、売主役には予め設定してある基本的顧客情報を渡した上で、物件のチラシ作成と契約書面の作成、買主役には顧客情報の肉付けと共に、物件への希望の決定、交渉戦略の策定の指示を出し、さらに各買主役には、作業が終わり次第同じグループの売主役と一緒に契約書面の策定に取り掛かるよう指示した。なお、売買契約のエッセンスを抽出するという観点から、契約条件として代金一括払いと引越希望日を予め設定したが、それ以外の点については学生の決定に委ね、また、契約書面については、ひな形の提示は一切行っておらず、課題1で実施したことを基に、何が必要で何が重要かを自分たちで考え調べさせ書面を作成させた。資料等の準備が整った段階で、長屋塾の各売主・買主は足立塾の各買主・売主との売買契約交渉に挑み、ここからは教員が口

出しすることは一切なく、売主と買主のやり取りのみで購入物件の決定から契約締結までを行った。契約締結後は、最終的に合意した契約書面をドライブへアップロードさせ、各当事者に自己の締結した契約について説明できるように復習を指示し、最後に足立塾と合同で、各契約書面についてそれぞれまとめのプレゼンを行わせた上で質疑応答を行った。この課題2では、課題1で対象とした「書く」・「話す」能力をさらに鍛えると同時に、相手方の提示してきた書面を「読む」ことで、書かれた内容の本質を理解する能力を鍛える構成となっている。

以上のように、2016・2017年度では売買契約の締結を中心に、また、設定をシンプルにしたこともあって、基本的な売買の仕組みに加えて、最後のまとめの段階では、法律学習の根本的な視点である「なぜこのように考えるのか」といった観点からの解説を行うことができ、従来課題の一つとしてあげていた制度趣旨の理解促進という点<sup>(9)</sup>を解決するに近づいたように思われる。

(b) 当該契約の法的側面について民法及び民事手続法の観点から同時に説明すること

この点は、まさに実体法と手続法の架橋的教育の実現を目指したものである。既に述べたように、当初はトラブルに関わる交渉を行うことで、手続法のエッセンスを重点的に扱うことができると考えていたが、その交渉を取りやめたことに伴い、民事手続法的視点にとって一つの重要なキーワードである紛争解決が削がれてしまう結果となり、手続法学習の側面は別な形で充実させる必要が生じた。この点、2016・2017年度の授業では、最終のまとめ段階において、紛争が発生した際に自身の主張を正当化する一つの要素である手続的な正当性の観点、具体的には、契約書の作成過程における売主・買主のやり取りそのものが、結果として形となった契約内容につい

て一定の正当性を与えることを指摘したが、それだけで手続法的な視点の説明が全うできるわけではない。本来企図したのは、「交渉」の持つ重要性、つまり、紛争予防の一手段としての機能であるところ、これについての検討は不十分であった。

### ③ 小括

開講以来、養成塾で実施してきた実践的教育は、改良を重ねることによって、養成塾で育成すべき学習の基本的能力の向上に配慮しつつ、初学者教育としてふさわしい実践的学習の実施を一定程度実現してきたと言える。このような実践学習における学生の学習サポートという点で、本実践教育に使用する教材作成の必要性が感じられ、同時に、実践的法学教育の一指針としての形を示すべく、教材作成に着手することとした。

ところで、教材作成にあたっては、初学者教育という点から、筆者らが担当する他の初学者教育、具体的には 1 年次配当の学科専門科目「法学入門」もまた、そこに影響を及ぼしている一面がある。そこで、2. ではこの法学入門における教育のうち主に民法分野について概観する。

## 2. 法学入門

### (1) 授業展開

前期の基礎力養成塾と同時に、1 年生を対象とした「法学入門」が開講されている。15 回の講義で、3 人の教員が公法・私法・手続法を各 5 回で講義する(私法を足立が、手続法を長屋が担当している)。足立は、基礎力養成塾の内容も踏まえて、売買契約を中心に、その成立から終了までを講じている。その内容の概略を紹介する(それぞれの項目で話す内容を、箇条書きにしている)。

#### 1. 私法とは

- ・私法と公法の対比
- ・私法の種類、「特別法は一般法に優先

する」

- ・民法の大原則

#### 2. 契約とは：契約の成立と内容

##### (1) 契約の成立

- ・契約の成立：意思表示
- ・契約の条件設定
- ・契約自由の原則
- ・契約の種類
- ・契約の有効要件

##### (2) 契約の主体

- ・契約の主体
- ・権利能力・意思能力・行為能力
- ・代理
- ・意思表示の構造
- ・意思の不存在
- ・瑕疵ある意思表示

##### (3) 契約の客体

- ・物
- ・物権
- ・物権変動
- ・対抗要件

#### 3. 契約上の問題

- ・債務不履行責任
- ・契約解除
- ・瑕疵担保責任

#### 4. 契約以外の債権債務関係の発生：不法行為

- ・不法行為責任

以上の内容を、事例を交えたり、犬(買主)と猫(売主)を当事者とした犬小屋の売買の例を使ったりして講義している。5 回の講義(といっても、最終回は講義内試験)では、当然、詳しい内容にまで踏み込むことはできず、概略を講じるのみで終わっている。したがって、講義では、一方的な講義をして学生に知識を付けさせるのではなく、学生が主体的・能動的に、アクティブに講義に取り組むことができるような仕掛けを用意している。講義中、事例問題を個人で、またはグループで考えさせたり、考えた結果をプレゼンさ

せたり、ピア・サポート的に学生同士で教え合う機会を作ったり、持ち帰り課題を出して、次回の講義の数日前に提出をさせ、添削をして返却する、などである。

たった5回の講義で、しかもワークに重点をおいた講義ではどこまでを教えるべきか、さらに、1年後期に開講される「民法I(民法総則・物権法)」の講義に備えて、どのような講義展開をしていくべきか、自問自答を繰り返している。

## (2) 基礎力養成塾との関係

民事実体法と民事手続法の講義を聴いたこともない、入学したばかりの学生に、契約交渉、特に契約書を作成させるのも難しいところである。基礎力養成塾では、毎年、インターネット上にある契約書を、よく考えずにコピー&ペーストしただけの契約書も散見される。たとえば、パソコンの売買契約であるにもかかわらず、請負契約の契約書が出されたりする。そうした学生にどのようにすれば主体的・能動的に考えさせることができるか、また、学生にどこまでを求めるべきか、さらに、我われは大学1年生にどこまでを教えるべきか、悩みは尽きない。

これまでの基礎力養成塾での学生の取組みの成果(マンション・戸建住宅の売買)を振り返ってみると、マンション・戸建住宅のチラシの作成は、アトラクションのようなもので、学生は楽しみながら作成する。売買契約書の作成については、学生は難儀するが、売買代金、手付け、代金の支払い方法、所有権の移転、物件の引渡し、所有権移転登記の手続き、危険負担、契約違反による契約の解除、違約金、瑕疵担保責任、公租公課、合意管轄、協議事項などの条項を備えた書面が作成される。先述のように、インターネット上にある契約書をそのまま利用するか、自分たちなりに少しアレンジをして、契約書を作成するので、必要最小限の条項・内容は整えら

れている。問題は、学生が、その内容を理解しているかどうか、である。民事法初学者に、何を、どこまで教えるか、理解させるか、と言い換えても良い。足立は、民事法初学者教育としては、学生が、今後、専門講義を受講して、専門的知識を配置していくための骨組み、たとえて言うなら建前を建てる程度で良いと考えている。

- ① 契約当事者の合意で定まる売買代金、代金の支払い方法(時期・場所など)、
- ② 契約当事者の意思と物権が絡み合う所有権の移転、物件の引渡し、所有権移転登記の手続き-実際の取引と条文との齟齬、
- ③ 契約違反による契約の解除、
- ④ 瑕疵担保責任(住宅品質確保法や宅建業法のような特別法との絡みでの期間制限も含んでもよい)

売買契約は、当事者の合意で成立し、売買の条件についても、原則、当事者間での交渉による(①)。これは常識的に理解できる部分だろう。売買契約によって物権が移転するための方法・仕組みについて、民法176条と177条の意味と関係、そして、その実務(契約書)による修正(代金の支払いと、物の引渡し・移転登記手続の関係については(②)、テクニカルな内容ではあるが、具体的・実質的に考えれば理解できる部分であると考えられる。契約違反による契約の解除(③)と瑕疵担保責任(④)については、学生にとってもイメージのしやすい箇所だろう<sup>(10)</sup>。この程度の内容であれば、法学入門の5回の講義でも対応可能である。講義回数をさらに確保できれば、その内容も深め、学生の理解を確実にすることもできるだろう。

次の問題が、それを、民事法初学者用の教材にどう落とし込んでいくか、そして、我われ教員が、講義(・基礎力養成塾)をどう展開していくか、である。学生がアクティブに講義に参加することにより、学生から思いも寄らな

い問いや意見が発せられることもある。そのような不測の問いや意見に、教員がいかにか当意即妙に応答することができるか、我われの学識と講義スキルが問われることになる。

長屋が懸念する民事手続法的要素の取り込みについて、足立自身も、未だアイデアが見つからない。契約主体の属性をより明確にかつ詳細にして、契約当事者間に情報量・影響力の格差があるという条件を設定して、契約交渉・条件の手続的正義に意識を向けさせることも、その一つの手段・方法となるかもしれない。

## II. 養成塾教材の作成と課題

### 1. テキストの構成

養成塾で使用するテキストの作成にあたっては、実践的法学教育を支援する内容とすることで検討を始め、これまで取り組んできた研究を活かしiPadを利用したデジタル教材という形態を前提とした。テキスト作成の視

点をまとめると、以下の点となる。

- ① 授業に対応させる形で章立てし、売買契約を軸に構成する
- ② 授業で扱う法的用語や法的観点についての説明を必要な範囲で行う（特に民法分野）
- ③ 交渉に際しての基本的な作法について説明する
- ④ 予習あるいは復習に対応させるために、必要な範囲で知識確認のクイズを入れる
- ⑤ 可能な範囲で参考資料を提示する（例えば、実際の不動産売買契約書のサンプル等）

作成は、教材をiPadで利用することからiBooks authorを利用し、文章の記載はなるべく平易になるようにすると同時に、法律用語の定義づけや説明をきちんと行うことを基本とし、かつ分量を抑えることを意識している。また、テキストのおよその構成は、先に述べた授業展開に沿ったものであるため、授

### 売買実践 1



**売主の立場を体験してみよう**

**【交渉実践 1 の概要】**

1. 売主の立場から契約を考える
2. 「契約書」を作成する
3. 締結した契約についてプレゼンテーションを行う

私たちの日常生活は、契約無くしては成り立たないにもかかわらず、その「契約」を意識して生活していることはそう多くはありません。例えば、大学の授業で使うルーズリーフを大学生協で購入する場面を考えてみましょう。ルーズリーフは、生協に代金を支払う、つまり「買う」ことで初めて自分のものとなります。言い換えると、代金と引き換えにルーズリーフという一つの財産を手に入れることができるのです。これは契約のうち「売買契約」に該当し、日常的に行われている契約の典型例とも言えるものです。

ところで、購入したルーズリーフを開けてみると、中の紙が数枚破れているのを発見しました。この時、あなたはどのようにしますか？諦めてそのまま使う人もいれば、生協に交換を申し出るという人もいるでしょう。あるいは、破れている枚数によるという人もいるかもしれません。いずれにせよ、買ったルーズリーフに何か問題があれば、買った側に文句をいうことができるのではないかと、ということが考えられます。

では、もしあなたが生協でアルバイトをしていたとしましょう。レジへ学生がやってきて、「買ったルーズリーフが破れていたから交換してほしい」と言ってきた場合、どのように対応しますか？そのルーズリーフは本当に生協で購入したものなのか、どれくらい使ったものなのか、自分で破ったものではないのか等々、様々な可能性を検討するのではないのでしょうか。

このように、一つの事象（ここでは、ルーズリーフが破れているということ）をとっても、「売る立場」か「買う立場」かによって見方が異なることがわかります。しかし、私たちの日常生活においては、どちらか一方の立場からのみ契約を締結することが多いというのも事実です。特に、売買契約においては、買主の立場に立つことが圧倒的に多いと言えます。

そこでここでは、普段から行なっている典型的な契約行為である売買契約を題材として取り上げ、日頃経験することの少ない「売る立場」を疑似体験してみましょう。物を売るという行為を通じて、何を準備・検討しなければならぬか、どのようなことに気をつけなければいけないか等、様々なことを検討しながら契約の締結を目指しましょう。

(図 1) 養成塾テキストの一部

業で扱う課題1, 2への具体的取り組み方についても補足的に載せている。特に課題1にあっては、資料作成や資料管理のイロハから、プレゼンテーションの準備作業とプレゼンテーションの心構え等についても記載し、基礎的な事項の確認を行っている。課題2では、法的専門的事項についての学習方法（判例・文献検索の方法や六法等の活用方法、判例の読み方、出典記載の見方等）を記載し、自主学習の一助となる情報を載せる等により、受講者の学習サポートを試みている。

## 2. 検討課題

以上のような視点からテキスト作成を行ったが、そこでいくつかの課題に直面した。

第一に、トピックをどこまで掘り下げるかという問題である。これは主に民法分野で問題となったもので、これまでの養成塾実施においても問題となってきた点である。授業では、売買契約のエッセンスを抽出して取り扱ったため、不動産売買においても手付等については積極的に触れなかった（もちろん、講義の流れ上、話題に上ることもあった）。しかし、実際の不動産売買においては手付を支払うことは一般的であり、教科書である以上は触れるべき問題であるとも考えられる。このことは、代金支払の側面にも影響する。2016・2017年度の養成塾では現金一括払いとして事例を進めたが、不動産売買にローン契約はつきものであり、実践的私法教育として契約実務とのリンクということを考えて触れるべき内容であるという考え方もありえ、ましてや、手付の意義を説明する上では、むしろ必然的にローン契約についても触れなければならないだろう。その他、様々な（潜在的なものも含めて）民法上の問題について全てを指摘すべきであるのか、あるいは一定の範囲でのみトピックを取り上げたとして、どの深さまでそれを取り扱うのかという点においても、その選択・判断が非常に難しい部

分があり、結局のところ、筆者らの初学者教育の認識が再び問われることとなったとも言える。

第二に、手続法的視点の希薄化である。上述の通り、養成塾では紛争解決交渉を取り扱わなくなったため、手続法の大義である権利実現という側面が大幅に除かれた結果となった。そのため、権利実現を目的として手続法を位置付けるという内容構成を採用することはできず、契約上の合意形成手続の中に手続法的視点を見出さねばならなかったところ、これを教科書として構成しようとしたとき、手続保障の視点を紛争処理という観点を除いて説明しなければならないという困難さを生じた。手続保障は、当該手続の履行の結果導かれた結論に対し一定の正当性を付与するための理論であって、その正当性によって、結果に対する不満や不服を抑制するという働きを生じるが、その機能は、結果が望まないものであった場合でも作用するものであるため、その効能を最大限発揮するのが紛争解決の場面である。したがって、手続保障を持ち出す場合、その根底に何らかの紛争が存在しているのが常であるが、契約交渉にあってはその紛争が顕在化していない。そのため、なぜ契約段階で手続保障を重視しなければならないのかという点の説明に対する実践の裏付けに欠ける教育場面であって、手続法的視点をどのように説明するのが最も効果的かという難問に取り組みねばならなかった。

この第二の点は、第三の問題とも直結する。すなわち、本養成塾の最も大きな目的でありかつ課題でもある、実体法と手続法の連結である。本来、契約交渉と紛争解決交渉を行ったのは、「契約」という実体法的側面と「紛争解決」という手続法的側面を、「交渉」という両者に共通して使える手段を媒介することで、その連結を試みるのが目的であったところ、他方の連結対象が消滅してしまった状況であるとも言える。そのため、どこかで

新たな手続法的側面に連結し直す必要が生じているところ、第二の点で述べたよう、その部分が曖昧なままになっていることが判明した。したがって、再度、実体法と手続法の連結について検討し直さなければならないという大きな課題が見つかった。

第四に、実際的問題として、どのようにしてテキストを活用させるかという問題である。本塾は、実際に人を相手にして契約交渉等を行うことを特徴としており、そこでテキストが威力を発揮するのは一体どんな場合であるかを考えたとき、実践型授業のどの側面を主にカバーすべきかという点が問題になる。交渉は生のやり取りこそが重要であるとすると、主に事前準備であったり、復習の場面での活用が主となり、テキスト内容としてはせいぜい基本的専門用語の説明であったり、交渉学の基本であったりを記載するに止まり、既存の教科書と何ら変わりのないものになってしまうだろう。あるいは、授業後に知識の確認を行う問題集としての位置付けになるかもしれない。反対に、授業で積極的に活用させるのであれば、実践を強く意識した内容とするべきであるが、そうになると、生のやり取りを充実させるために必要な様々な知識について深く掘り下げる必要が生じ、初学者教育のテキストとしてふさわしいかどうかという問題に繋がる。

第一、第四の課題に対しては、初学者教育ということから、知識の供給と定着を基準とし、トピックの取捨選択と予習・復習での活用を念頭に置いた構成を取ることにした。しかし、第二、第三の点については未だ検討の余地がある。

## むすびに代えて

養成塾における実践的教育の効果を促進させる教材を作成する中で、筆者ら自身、初学者教育のあり方や当初の目的である実体法と

手続法の連結について、再検討を迫られることとなった。この点、筆者らの目的とする初学者教育の根幹にも関わる部分であることから、引き続き研究を重ねる必要がある。

しかし、実践型授業における教材の役割については、さしあたり次のように考えることができる。すなわち、本塾は、授業中はアクティブラーニングを基本とするが、その授業に挑むにあたっては反転授業が前提となっているとも考えられる。このように捉えた場合、実践的教育における教材は、その授業に臨むための基本学習を行うツールとして活用できるように構成すべきであり、同時に、授業で体験した経験を基にして知識を立体的に理解するための仕組みも必要である。特に後者の仕組みに関しては、交渉のゲーム化等の手段もありうるだろう。

民法典が改正された現在、本研究により作成した教材も若干の手直しをする予定である。その際、上記の課題への対応に加え、既存のテキストとの相違をより明確にすることを含めて、さらに質的に磨きをかける取り組みが必要である。

## 〔付記〕

本稿は、2016年度北星学園大学特別研究費による研究の報告である。

## 〔注〕

- (1) 民事法の入門書については、拙稿「初学者を対象とした民事法教育」北星論集55巻2号15頁以下。
- (2) 本学科における養成塾については、前掲注(1)の他、拙稿「iPadを利用した実践的私法教育の深化」北星論集54巻1号24頁以下参照。
- (3) この検討期間は、オリエンテーションの日程により変動する。
- (4) なお、定員超過の場合、第一希望の塾に入塾できない事態も生じる。当該教員が前期または後期にしか塾を開講していないのであれば、第二希望の塾での受け入れとなるが、そ

の場合、学生は履修の有無を選択することができる。なお、この一連の流れは全てオリエンテーション期間に行われる。

- (5) 民法と民事訴訟法といった実体法と手続法の関わりについては、それまでの法学入門的科目においても一応説明の機会があった。しかし、公法と民事法を15回の授業で終えることから民事法の回においてはどうしても民法の割合が多くならざるを得なかった。2013年度以降のカリキュラムでは新しく法学入門という科目を設置し、六法について3人の教員が担当することとし、そのうち民・商法と民訴・刑訴を筆者らが担当している。当該科目では、手続法の趣旨や役割について、以前よりも説明の機会が増えているものの、時間割の関係上、全員が当該科目の受講ができるわけではないため、問題はまだ解決されてはいないことが指摘できる。
- (6) 加えて、教員対学生という構図も、当事者対等の観点を薄れさせる要因であったかもしれない。
- (7) 2013年度の養成塾の具体的内容とその検討については、拙稿・前掲注(2)参照。
- (8) 2014、2015年度の養成塾の具体的内容とその検討については、拙稿・前掲注(1)参照。
- (9) 拙稿・前掲注(1)、26頁。
- (10) その内容も民法改正に合わせていかないとならない。

