

① いわゆる代行取得を巡る紛争

● 田中 豊 ●

A社は、B社から依頼されて、B社の事業用の土地を代行取得したが、B社は約定の期限がきても当該土地の買取りを拒んでいる。A社から相談を受けた弁護士は、紛争解決に向け、どのような手順でどのような内容の法的検討をすべきか。

I 事例の概要

1 A社は、自己所有地又は賃借地上にビルを建築し、これをオフィス等として他に賃貸することを業とする株式会社（本店所在地東京）である。

B社は、映画館、ゲームセンター、カラオケルーム等の施設を設置し、運営する業者であり、自らを総合アミューズメント業と称する株式会社（本店所在地大阪）である。

2 B社は、大阪市内の繁華街の自己所有地上に、映画館、ゲームセンター、カラオケルーム等の施設を設置した大規模アミューズメントビルを建築して、営業を始めたところ好評を博したため、東京、名古屋にも進出した。東京の場合は、A社所有の建物を1棟借りして、営業している。B社は、さらに、全国展開を企図し、福岡と広島にも進出することとし、適地を物色したところ、手ごろな土地を見つけた。福岡の土地はすぐに資金の手当てをして自ら買い受けることとしたが、広島の土地についてまで資金手当てをするのは無理であった。

そこで、B社は、A社に話を持ち込み、広島の土地を確保しておくため、A社において現在の所有者であるC社から買い受け、その2年後にB社がA

社から買い受け、その土地にアミューズメントビルを建築するというスキームを提案した。A社は、B社の事業が将来性のあるものと考え、この申し出に応じることにした。

3 B社は、A社に対し、平成6年5月1日、「土地取得依頼書」と題する書面を交付した。その内容は、次のとおりである。

「別紙記載の土地（広島市内の繁華街に存する土地50坪、以下「本件土地」という。）につき、弊社は、貴社の取得後、下記の条件で譲り受けたく、よろしくお願ひ申し上げます。

(1) 譲受価格

貴社の取得価額、 仲介手数料額、 貴社の取得後弊社取得までの金利相当額(長期プライムレート+0.5%)の合計金額

(2) 譲受時期

貴社の取得後2年経過時

(3) その他

その他の条件の詳細については、必要に応じて貴社と協議して決する。」

4 A社は、B社の依頼に応じ、平成6年6月20日、C社との間で本件土地の売買契約を締結し、代金2億5,000万円（坪単価500万円×50坪）を支払い、所有権移転登記を経由した。平成8年7月、A社がB社に対して本件土地を買い取るよう要求して交渉を開始したところ、B社は、アミューズメント事業が不振なためすぐに買い取ることはできないなどといって交渉を引き延ばした上、平成9年3月1日、A社に対して、「約定期限延長のお願い」と題する書面を送付した。その内容は、「貴社に依頼しております別紙記載の土地取得の約定期限が既に経過しておりますが、現下の厳しい状況に鑑み期限を約定より2年延長していただきたく、お願ひ申し上げます。」というものであった。

5 B社の「約定期限延長のお願い」にいう2年延長の期限である平成10年6月20日も経過したので、A社はB社に対し、「土地取得依頼書」の条件

に従って本件土地を買い取るよう要求した。すると、B社は、本件土地におけるアミューズメント事業の採算性が確認することができた場合に初めて本件土地を買い取るとの約束をしたのであって、無条件で買い取るという約束はしていないなどと主張して争うに至った。その後、A社とB社との間の交渉ははかばかしく進展せず、平成12年の年末に至っても合意に達することができないという状態にある。

6 A社は、平成13年1月、X弁護士を訪れ、法的アドバイスを求めた。X弁護士としては、A社とB社との本件土地についての法律関係をどのようなものにとらえ、紛争の解決に向けてどのような法的アドバイスをすべきか。

Ⅱ 紛争解決のローヤリング

1 基礎的作業と心得

本件事例に即しての法律問題の検討をするに先立って、既に起こっている又は起こりつつある紛争の解決に向けてのアドバイスを求められた場合に、弁護士がすべき基礎的作業と心得について触れておくことにしよう。

いずれも、司法修習の過程においても教えられたはずの事柄であるが、法律実務家として年数を重ねる中で惰性に陥り手抜きをするようになってしまったと思われる者又は意識してその努力をしなかったためにいつまでたってもその力が低レベルに留まっていると思われる者にしばしば遭遇する。

以下に挙げる作業ないし心得は、どのような種類の紛争にもほぼ等しく当てはまるものであって、いわば「総論」とでも呼ぶべきものであるが、便宜、ここで整理しておくこととする。

(1) アドバイスを求める当事者（依頼者。本件のA社）の持参した資料（当該紛争の発端となった契約書のような基本的なものから、当事者間の往復書簡、弁護士に対する説明のために作成した年表＝時系列表まで）を整理し、その間の関係、軽重を位置づける。

(2) 依頼者の口頭での説明と(1)の資料との関係と問題とを検証する。すなわち、(i)その内容に矛盾するところはないか、(ii)矛盾するとまではいえなくても、口頭説明は資料の1面だけを強調するものではないか、(iii)資料からすると、依頼者の説明とは別のストーリーも成立し得るのではないか、(iv)重要なポイントであるのに、口頭による説明のみに依存していて客観的資料のない部分はどこか、などについて検証する。

(3) (1)及び(2)の作業の結果、浮き彫りになった実体法上の問題点を細大漏らさず、抽出してみる。

(4) (3)の問題点につき、当該紛争の解決のために本質的なものと付随的なものとに分類し、又は、思考の順序(結論に到達するための論理的順序)に従って並べてみる。

(5) 各問題点につき、判例・学説を調査した上、当該事案の事実関係に照らして一応の結論を導いてみる。

(6) 各問題点についての結論を基に、当該紛争全体についての結論を導いてみる。

(7) (6)の結論が、自分の法常識に照らしておかしなものでないか、又は社会一般の常識に照らしておかしなものでないかを再検討してみる。

(8) (7)の作業の結果、(6)の結論がおかしい(落ち着きが悪い)と感じられるときは、どこにその原因が存するのかを究明し、その原因の所在に従って、作業をやり直す。

2 作業反復の必要等

以上の作業は、時間的にもこの順序で行われることもあるが、事案の複雑さや含まれている問題の新奇さの程度等を反映して、複数の作業が同時に進行すること、複数の作業間を何度となく往復することも少なくない。また、参考にすることのできる判例・学説が十分でなく、外国法を調査する必要があったり、独自の理屈を案出する必要に迫られる場合もある。

3 類型化の重要性和限界の認識

また、弁護士として注意を要するのは、紛争になっている当該事案を理解する

ときに、知らず知らず事件の個性を忘れて類型化されたものとしてとらえて事足りりとしてしまうことである。当該弁護士の事件を通じての経験を他の事件で生かすことは重要なことであり、類型化作業の重要性は言をまたないが、当該事件が数ある類型の中に正しく位置づけられて初めて紛争の解決に力を発揮するものであることを忘れてはならない。

4 中立的視点からの分析と総合

以上の作業は、ひとまず依頼者にとっての利益・不利益を離れて行われる必要がある。そのことによって当該紛争の帰趨についての正しい見通しを持つことができ、正しいアドバイスをすることができる。依頼者の望む結論を導くことのできる道筋を探すことのみ力に注いでいると思われる弁護士にしばしば遭遇する。依頼者に迎合する弁護士は短期的には依頼者に喜ばれることが多いから、そうした誘惑にかられるかもしれない。また、それが習い性になってしまっている者もいる。しかし、それでは依頼者は客観的に自らの置かれた状況を認識することができず、法的にみて適正で合理的な解決に早期に到達することはできない。

5 手続の選択

以上1ないし4の作業は、いわば紛争の内容面（実体法レベル）における分析と総合であるが、ここまでの作業の次に、紛争解決の手法ないし手続として最適なものを検討し、選択するという作業が必要となる。

6 それでは、これらの点を念頭に置いて、本件紛争にアプローチすることとしよう。

Ⅲ 本件紛争における実体法上の問題

1 問題点の所在

(1) 書面の位置付け

平成6年5月1日付けの「土地取得依頼書」と題する書面（以下「本件依頼書」という。）が本件紛争の中核を成している。すなわち、A社とB社との間の契約関係の有無、その性質・内容を決定するのは、本件依頼書であり、しかもその文言が最も重要である。本件依頼書の作成に至る交渉経緯等は、本件依頼書の性質・

(以下略)