



日本の民事裁判件数が  
少ないのは国民性が否か  
〜ライフサイエンス知財フォーラムに参加して〜



塚原 朋一  
会長・弁護士

さる2月22日、製薬協とバイオインダストリー共催によるライフサイエンス知財フォーラムが行われ、パネラーとして参加した。テーマは、「ライフサイエンス産業発展のための強い特許と紛争処理環境の変化」というものであった。

強い特許を生かす方法と、そのための紛争処理機能の充実化方策について、議論が行われたが、その冒頭で、「日本の特許侵害訴訟件数が年間150件という異常に少ない原因は、原告の勝訴率20%にある」という意見が紹介された。このような意見の問題点については、VOICEでも取り上げて、設楽隆一知財高裁所長の論文に基づいて、私の思うところを紹介した。私としては、設楽論文によって、「原告の勝訴率20%」論は、もはや維持できないものと考えていた。しかしながら、日本の特許権侵害訴訟が年に150件程度であることは紛れもない事実であり、なぜそのように低いのかについて、改めてその実情を考えてみた。

上述の知財フォーラムでは、報告者は、日本の特許侵害訴訟の提起件数が異常に少ないとして、アメリカやドイツなどとの比較をしていたが、私は、この議論はもっと広い視野で議論すべきであると思っている。すなわち、少なくとも民事訴訟一般に広げる必要がある。実は、それでも足りず、刑事

裁判を含めて、司法全体を比較検討する必要もある。例えば、日本の殺人件数や刑法犯の件数は、他の文明国と比較しても極端に少なく、かつ、検挙率が高い。しかも、日本の刑事裁判では、被告人の大多数は自白している。基本的には、事実審理はほとんどなく、量刑だけが争点になる。

日本の刑事裁判の有罪率は99%を超える。この数値に対する評価は、弁護人の立ち会わない状況での長期間にわたる取調べをどう見るかによって、大きく分かれる。いずれにしても、公判では、被告人のほとんど全部が自白していることが、上述の有罪率の原因になっている。日本では、自白が普通であるが、否認が普通である国も珍しくない。ドイツは、後述するように、民事裁判の利用がアメリカ並みに多いものの、日本ほどではないが、刑事被告人の多くは自白し、不要な否認はしない。

日本の民事訴訟の利用度の低さは、アメリカやドイツとはほぼ桁違いである。2009年の調査によると、わが国の民事訴訟の件数は、人口比でいうと、アメリカの8分の1、イギリスやフランスの5分の1、ドイツや韓国の3分の1である。しかも、この数字は、過払い金返還訴訟がピーク時の数字であり、その後激減し、全体として、このところ、減り続けている。大掴みにいうと、アメリカは日本の10数倍、ドイツなどは日本

の5、6倍と考えた方がよさそうである。

その理由については、諸説がある。実は、もう一つ、腑に落ちない現象がある。日本の契約書にはほとんど仲裁条項がないが、アメリカ、ドイツその他の先進国ではほとんど仲裁条項があり、実際にも仲裁は活用されている。私も、契約書の作成業務では、利点を指摘して、一応勧めてみるが、ほとんど関心さえ示さない。その理由について、多くの企業関係者は、日本では裁判官は信頼できるが、民間人は信用できないのではないかという。裁判嫌いの理由と矛盾する気がしてならない。

特許件数だけで言うと、米国の司法統計はリアルタイムでネット上に公開され、それによると、提訴件数は年間5000件程度もあり、日本の30倍に相当する。ただし、トライアルまで行く件数は、3%程度であり、トライアルの絶対数としては日本とほぼ同水準になり、残る97%は当事者間の交渉で終了しており、その訴訟手続は、トライアル前までは、当事者任せであって、裁判官は、原則、関与しない。

これに対して、日本では、弁論準備手続は、主任裁判官（判決書の原案を起案する）が、当事者の提出した書類や証拠を検討して、主張すべき内容を指導し、必要な

証拠を提出するよう慫慂し、そうした準備をさせたうえで、期日に臨み、期日の主催者として、法律論及び事実認定について、心証の形成を行い、かつ、その心証を開示し、これをもとに当事者と激論し、そうした心証で理解が得られれば、和解を勧告続行し、合議体で作成した裁判所案を当事者に提示し、こうして和解成立に至るのが一般的である。ただ、請求棄却の心証の場合は、裁判所が和解勧告をしても、被告として譲歩するメリットが少なく、和解成立が稀である。

また、日本では、通常、提訴前に本格的な和解交渉を十分に行っており、提訴に踏み切ると、これに裁判所が加わり、心証を仄めかしながら進行するため、提訴前の当事者同士の交渉とは、全く様相が違ってくる。アメリカの場合は、提訴しても当事者が主体として和解交渉を進めることになり、リードをとってくれる人は、普通はいない。

弁護士になって5年を経過するが、当事者間の交渉で和解の合意ができる場合はそれで終了し、いろいろと努力を尽くしても、両者間の開きが大きく、合意ができない場合にどうするかが、当事者と代理人の重大な課題となる。私としては「ある程度の危険はあるものの、提訴に踏み切るべきかな」と思うことが多いが、なかなか、

クライアントが提訴に踏み切れないのが実情である。弁護士としては、提訴した方がいいと思っても、提訴の可否・当否は、クライアントが自ら決断する事項であり、その結論は最大限尊重しなくてはならない。なかなか、提訴への決断はできないもののようで、「裁判所で勝訴する蓋然性は高く、7割、8割」などと言っても、当事者としては、あとの2割、3割の敗訴判決になった場合がどうしても怖いようである。だからといって、これが日本の提訴件数の少ないことの主たる理由とは、思われれない。

現在の日本の司法の実情を紹介すると、弁護士数は一年に1000名を大幅に超える規模で増えているが、刑事事件はがた減りし、民事事件も昨年からの減少傾向にある。特許侵害訴訟も、ほぼ同じ傾向にある。特許出願件数も、2005年をピークにして、長期低落傾向にある。企業の開発担当者、出願や訴訟を担当する弁護士・弁理士が、その開発能力、訴訟能力を高め、それぞれの分野で国際競争に打ち勝って、困難な時局に対処して行くしかない厳しい状況にある。

以上