



Vol.16

弁護士 岡 正俊
狩野・岡・向井法律事務所

★交渉について

1 労働組合との交渉のケース

先日、連合傘下のある社内労働組合との団体交渉に出席しました。上部の組合員も出席していたものの、連合傘下の組合で、社内組合なので、荒れることもなく、比較的短い時間で終わるだろうと思い、団体交渉に臨みました。

ところが、予想に反して、団体交渉は荒れに荒れました。

予定開始時刻より少し前に出席メンバーがそろったので、会社の担当者が団体交渉を始めようとしたところ、組合側は、「まだ時間前だろ！」「時間前に始めるのであれば、ひと言断ってからやるべきだ！」などと言い出しました。

結局、予定開始時刻まで団体交渉を始めることができず、出席者全員黙ったまま開始時刻まで待ちました。

団体交渉が始まると今度は「弁護士への委任事項を証明する文書を出せ！」と要求してきました。こちらが断ると、「約束が違う！」「謝罪しろ！」とはじまり、その件だけで1時間近くも時間を費やしました。

その後も、他の議題でも、「約束違反だ！」「謝罪しろ！」といったことが繰り返され、組合担当者が大声を出して机を叩く場面などもあり、その日の交渉は結局4時間近くかかりました。

この先どうなることかと思いましたが、次の団体交渉までの間に組合との間で文書のやり取り等を行い、組合の意向もある程度汲んだ文書を差し出しておいたところ、次の団体交渉では前回とは全く異なる展開となりました。

上部の担当者も終始にこやかで、前回とはまるで別人のようでした。

労働組合というのはメンツを非常に重視するので、組合のメンツが立つようにしてあげると、(全く話が通じない場合を除き)譲歩を引き出しやすくなります。

例えば組合と合意したいというケースで、組合側から文書案が出てきた場合、会社側で絶対に譲れない箇所は譲らず、絶対に認められない事実は認めない一方で、組合側の意図を汲みつ

つ、組合側の文案を生かして修正すると、合意ができやすいです。仮に合意ができなかった場合でも、組合の意向をできるだけ汲んだのに拒否されたと言うことができます。

それはともかく、今回の団体交渉では、労働組合の役者顔負けの仕事ぶりに改めて敬意を表したくなりました。

2 弁護士との交渉のケース

労働組合の役者ぶりに比べ、弁護士は根が真面目なのか、割と正直に顔(文面)に本音が出てしまうことがあるようです。

先日、あるクライアント様から受けたご相談で、代理人弁護士から内容証明が届いたというケースがありました。

通常、弁護士が内容証明を送る場合、いついつまでに代理人の預かり金口座に振り込め、さもないと法的措置をとるといった内容を記載しますが、時々、「面談の機会を持って欲しい」「事情をご説明いただきたい」「依頼者は生活に困っているので何とかして欲しい」といった内容のものを見ることがあります。

この時のケースもそのような内容でした。事案のスジからしても無理ス

ジの要求だったので、担当者の方に一度弁護士と会って事情を説明すれば納得するのではないかとアドバイスしました。実際に担当者の方が弁護士に会って事情を説明したところ、弁護士は納得し、依頼者にも事情を説明しますということで無事解決となりました。

弁護士としては、依頼者から強く依頼されると断れない人もいて、かといって法的根拠なく相手に金銭を要求する文書を送ると恐喝ととられかねないので、文書の書き方には気をつけることになります。

先日も、労働者側で有名な弁護士から内容証明を受け取った会社様から相談を受けました。この内容証明にも、請求としては損害賠償請求のようでしたが、損害賠償とは記載されておらず、「補償」という言葉が使われており、具体的な金額も記載されていませんでした。

この件も、請求する側としては難しい面があり、このような記載になっているのだらうと思いますが、今後どのように進むのか興味のあるところで