

地方裁判所、“ステラ”の損害について判断 被告に対し、「6400万円を支払え」との賠償命令!!

企業経営と法律問題

“ 経営 法 務 序 説 《 中 小 企 業 版 》 ”

弁護士 前 田 尚 一

1 “訴訟社会” アメリカ

“ステラ”といっても、諸兄の大好きなススキノでの“クラブ”活動のことではない。アメリカのステラ・リーベックさん（女性）のお話だ。

ステラさんが、ファーストフードで買ったコーヒーでお尻に火傷を負ったため、アメリカのニューメキシコ州で裁判を起こした。裁判所は、1994年9月、ステラさん自身の過失2割としてその分を減額したうえで、何と64万ドル（当時で6400万円）の賠償額を認めたのだ（なお、よく新聞で「賠償命令」という言葉が使われるが、実は、法律的には不正確な用語である。）。

ステラさんは、どうして、口とか喉のどにではなく、お尻に火傷を負ったのだろうか。実は、ステラさんは、自動車を運転してドライブスルーへ赴き、テイクアウトでコーヒーを買い、自動車の運転席に座ったまま、太股ふとももにコーヒー容器を挟んで蓋ふたを開けようとしたところ、容器が倒れたからだそう。なお、ステラさんは79歳だ。

さて、日米比較のために、私が受任した交通事故事件の例をあげてみよう。ある会社グループ（総売上高約13億円）の現役バリバリの創業者（61歳）が交通事故に遭遇し、不幸にも死亡してしまった。創業者には全く落ち度がなく、相手方に一方的な責任がある事案だ。裁判所の決めた賠償認容額は8100万円強であった。保険会社の提示額は6000万円強であったから、裁判を提起して2000万円増額されたことにはなったし、かなり、当方の主張を容れてくれた裁判であった。しかし、アメリカとの格差は著しい（なお、裁判前に治療代等相当額が支払われており、被害者に落ち度もあるが、重度後遺症の障害を負った交通事故事件があった。保険会社の残額についての提示額はわずか54万円であったが、裁判を提起した結果、総額1900万円弱の賠償が認められた事案もあった。我が国では保険制度自体にも問題がある。）。

日本とアメリカで、裁判所の人身事故の損害賠償認容額に大きな開きがあるのは何故か。日本では被害者の失ったものを金銭評価するといくらになるかという面から賠償額を決めることになるが（「実質的賠償」）、アメリカでは、実質的賠償の額それ自体高めであるばかりか、今後の事故防止のために加害者に社会的責任を金銭で償わせる制度があるためだ（「懲罰的賠償」）。

そして、このようなことが起こるのは、アメリカでは、弁護士の数が極めて多いこと（過当競争？）と陪審制度をとっていることが原因だといわれている。要するに、弁護士がとにかく訴訟を提起し、陪審員相手に言葉巧みに弁論し、ときにはその感情に訴え、賠償額をつり上げることが常識になっているのだ。

アメリカの弁護士数は80万人とか90万人とかいわれており、弁護士も分野専門化しており、実に商売熱心である。

職業別電話帳
イエロー・ページに顔写真入りの一面広告を出し、また、24時間、フリー・ダイヤルで受け付ける法律事務所もざらにある。事故は何時起きるか分からないから、マゴマゴしていると他の事務所に事件をとられてしまうからだ。

ロサンゼルスでテレビを見ていたら、突然自動車が衝突する場面が出たので、何かと思ったら、法律事務所のコマーシャルであった。そして最後に、「当事務所にお任せ下さい。泣き寝入りしてはいけません。貴方は莫大な賠償を受ける権利があります。**年の実績を誇る****法律事務所でした・・・。」とコメントあり。……^{がくぜん}愕然。

最近では、日本語のホームページも開かれている。

「当方は、経験豊かで行動派の弁護士です。飲酒運転で告訴された方の弁護に力を注いでいます。……是非、“飲酒運転ケースの成功例”をご覧ください。これまで手がけてきた飲酒運転ケースの殆どで成功を納めています。…日本語での問い合わせは、日本語アシスタント***子(日本人女性)まで。」

(<http://www.topgundui.com/jp>)

ちなみに、日本の人口はアメリカの2分の1程度だが、弁護士数は約1万6000人に過ぎない。人口比率でいうと、アメリカは350人に1人の割合だが、日本は8500人に1人の割合だ。

アメリカの訴訟専門の弁護士(「トライアル・ロイヤー」)は、業務拡大のためどんどん訴訟を起こしてしまう(民事訴訟の年間数を見ると、日本では約250万件程度であるが、アメリカでは約1800万件に及ぶ。)。費用は全て弁護士が負担する代わりに、勝ち取った額の3割から5割を頂戴する(「完全成功報酬制」)。

なかには事故が起きると病院に駆けつけ、あるいはいつも病院に待機し、慌てふためく被害者や家族から委任状をとりつける弁護士もいる(「アンビュランス・チェイサー」 救急車の追跡者という意味)。

“ボパール事件”をご存じだろうか。1984年インドのボパールで、ガス流出事故が発生し、付近の住民2000人以上が死亡し、2万人以上が負傷するという大惨事が起きた。そのとき、アメリカから弁護士が大多数でわざわざボパールまで乗り込み、被害者から委任状を取りまくったのだ。そして、損害賠償額の高いアメリカで裁判を起こした。

陪審制度は、アメリカ民主主義の理念に基づく仕組みであるといわれる

が、反面、陪審員個人のパーソナリティや生活意識、ときには偏見に影響される側面がある(ちなみに、陪審は、場合によっては、裁判のために何日も拘束されるが、日当は50ドル程度とのことである。仕事どうするのかな~??)。

人種問題が影響したともいわれるシンプソンの刑事事件での無罪判決も、陪審員によるものであった。ところが、民事事件では、これも陪審員によるものであったが、シンプソンの責任を認めて、850万ドルの損害賠償を命じた。この差は一体どこから来るのだろうか。

ステラ^{おさ}お婆さんの事件も、最終的には裁判官が減額する判決をして64万ドルで収めたが、その前に陪審員らは、実に286万ドル(当時約2億9000万円)の評決を出していた。

2 アメリカにおける“戦略訴訟”

アメリカでは、企業の訴訟対策費は売上げの3%程度といわれ、これを超えると企業倒産に至るともいわれる。日本の改正前の消費税の税率と同じである。

もっとも、訴訟対策費が消費税相当分にも及ぶのは、とんでもない賠償を請求されることがあるためだけではなく、アメリカの企業が、訴訟を経営的観点から戦略的に利用することは当然と考えていることも大きな原因と考えられる。

このような需要に応じ、アメリカには、企業法務専門の法律事務所(「ロー・ファーム」)がある。弁護士費用は時間制であり(「タイムチャージ制」)、高額設定である。一つの法律事務所が弁護士1000人を擁^{よう}することもまれではない(ちなみに、札幌市の弁護士数は全体で300人弱である。)

そればかりか、訴訟コンサルタント会社が実に繁盛している（「ジュエリーコンサルタント」）。膨大な調査活動や、証人尋問で陪審員の感情を^{そこ}損ねず、好感情・同情を得るため、当日着る服装までも含めた徹底したアドバイスとリハーサルを行う（日本人の証人は、よく「ニヤニヤするな。」とアドバイスを受ける。）。しかも、実際の陪審員と人種、職業、性格等類似の者を集めて実際に評決までをさせる模擬裁判を行い、シュミレーションをするのだ。模擬裁判の費用は、1回あたり5万ドルが相場ともいわれる。

最近アップル社さえも実質的な傘下におさめたマイクロソフト社の^{そうすい}総帥ビル・ゲイツ（Bill Gates）が、企業を発展させていく過程で、いかに多くの戦略的な訴訟を行っていたかは有名な話である（彼の父親は弁護士だそう。全く関係ないと思うが、“bill”には「訴状」という意味もある。）。

3 中小企業をめぐる『法律問題』

日本では、大企業の中には、“法務部”という相当数の人員を^{よう}擁した部署を設置し、一部には弁護士をサラリーマンとして雇っている例もあるが（「社内弁護士」・「インハウス・ロイヤー」）、訴訟のために毎年売上げの中から3%を捻出することはできないであろうし、する気もないであろう。

まして、企業の大多数を占める中小企業（株式会社の99%以上が資本金1億円未満である。）では、ヒト・モノ・カネの制約で、『法律問題』に積極的に取り組むことができないのが実際だ。

しかし、中小企業であっても、債権の回収、クレームへの対応、手形の決済といった取引上の『法律問題』が日々発生している。

また、中小企業のほとんどは、株式会社であっても、商法の手続（株主総会の開催、取締役会の開催、決算内容の公告・・・）を遵守しているとは言い難いのが実情だ。個人レベルの対立が起こると、企業の内部紛争に直結し、その地盤を揺るがすことにもなりかねない。現に裁判所に行くと、会社事件のほとんどは中小企業の事件であり、実態は相続問題であったり、親子対立、兄弟喧嘩、^{むすめむこ}娘婿との対立、共同経営者の仲間割れであったりすることが多い。社長、専務等といって登場してくる豪華キャストは、親・子、兄弟姉妹、娘婿、友人、先代の番頭さんといった面々である。

なお、中小企業の経営者・管理者は、実質的に企業そのものといった面もあるし、従業員とは運命共同体である。中小企業では当然にプライベートな面も切り離すことはできない。

そこで、中小企業の経営者・管理者は、どのように、企業をめぐる『法律問題』（「企業法務」、「経営法務」）とお付き合いするか、をお話ししていかなければならない。

4 具体例その1（基本的な例）－“時効”のケース

まず、ごく基本的な例を見てみよう。A社長は事務機器の販売会社を営んでおられる。甲会社に事務機器を販売したが、甲会社は全く代金を支払おうとはしない。A社長は、その後毎月毎月請求書を送り続けているがそのまま5年が過ぎてしまった。特に何もしなかったのは、知人に、請求書を送り続けていけば、時効にはかからないと教えられたからだ。

世間には“物知り”がいて、いろいろと教えてくれるけれど、無責任で内容が誤っていることがある。請求書を送り続けていけば時効にずっとかからないというのも、よく聞く誤解の一つ、まったくのデマだ。

私は、この種の“物知り”を「^{がいやせき}外野席」と呼んでいる。外野席の観戦者

は、いろいろ野次を飛ばすが、最後の責任はとってくれない。

さて、物の販売の代金請求権は2年で時効にかかって消滅してしまう（ただし、「援用」という意思表示が必要。）。そして、時効が完成近いがまだ完成していないうちに請求書を届け、届いた日から6か月以内に裁判を起こすなど所定の手続をとった場合にのみ、その期間だけ時効期間は延長される。だから、仮に請求書を送って時効期間が延びたとしても、最大限6か月だし、それは1回限りの特典なのだ（実際に請求書が届いていないと言う嘘つきもいるので、証拠を残すために、配達証明付きの“内容証明郵便”を利用する等しておく必要がある。）。

この件、おそらくは時効にかかっている事案だ。もし裁判を起こして勝訴判決をとっておけば、時効を中断したうえ、時効期間を10年に延長することもできたのに……。

時効に限らず、トラブルには思いもよらない『法律問題』が潜んでいることがある。そして、『法律問題』を解決するためには、手遅れにならないうちに、いろいろな観点から処理しなければならない場合が多い。

決して難しいことではない。要は経営者・管理者が時効のことを正確に知っていたかどうか、素朴な臭覚を持っていたかということだけのことだ。デマに惑わされず、せめて自分の大事な商品・サービスについて対価の時効期間を知っておくだけのことだ（「商品知識」）。

5 具体例その2（若干高度なテクニックの例）

－ “ 契約締結・交渉 ” のケース

契約書をつくるだけであれば、事は簡単である。書店に行って、出来合いの契約書（「既製品＝吊るし」）を買い、適宜記入すれば良い。だけど、背広を買うときと同様、契約書も、「オーダー・メイド」とはいかなくても、せめて、「イージー・オーダー」にはしてみたい。

店舗を開くための賃貸借を考えてみよう。店舗を借りる側（店子）は、もっぱら賃料・敷金・保証金等の金額ばかりに目が行き、これらが手頃であれば、飛びついてしまう。貸す側（大家）は、自分に有利な内容の契約書を用意しているのに、ろくに契約書の内容を見ないで署名（記名）捺印してしまう。

かといって、オーダー・メイドにこだわり、店子希望者が、契約書の内容が自分に不利であることに気がついても、クレームを付け出せばきりがない。あまりクレームばかり言っていると、大家は、一言、「あんたには貸さないよ。」……、となるのが落ちだ。

少々不利な条件でも、立地条件も良く、居抜きのままで店舗設計がよくできている、売上げが見込まれ、他の経費は抑えることができるので、ぜひ借りたい、というのであれば、最初は、涙を飲んでオーダー（注文）を最小限に抑える。もちろん、借りる目的によって、最小限のオーダーの内容は異なるけれど、例えば、集客するための有効な看板をつけるのに大家にクレームをつけられたり、数年後に利益が上がり、より集客を良くするための内装・造作を施す場合に大家にクレームをつけられないようにしておくには、どういうオーダーをつけて契約書を作れば良いか、を考える。そして、後は言いなりになり、何よりもまず借りてしまう。

そして、何年かは歯を食いしばり、毎月きちんと賃料を支払う実績を作る。優良な店子となれば、大家の信頼も次第に厚くなる。そして、軌道に乗り予想どおりの利益を生むようになれば、その分経費も自由になる。

大家と対等な立場になった、その時である。今度は、タイミングを狙って、好条件を提示し大家を引きつけながら、場合によっては“飴と鞭”で、賃貸期間を長くするなど当方にとって有利な条件を受け容れてもらう。

最初は、大家にのみ有利に見える契約でも、当初から将来を見据えて契約を結んでおくと、そして、経営の実績を上げる力量と、タイミングを失わずに交渉に入る感覚を持っていれば、その契約はいつか新しい生命力を持つことになる

“最後に笑うものが勝ち!!”

もちろん、万事がこのようにうまく行くとはい限らない。が、大なり小なりこれに類することはある。

“チリも積もれば山となる!!”

こんなところにも経営の巧拙（上手か下手か）が現れるものである。自分の置かれた状況を、何もせず瞬時に変えてしまうことはできない。他人を羨んだり、自分の不幸を嘆いているだけでは、事態は決して変わらない。

6 具体例その3 - 再び“時効”、そして・・・

このような戦略的手法は、日々数々の場面で登場する。

“取引を始めるときには、必ず連帯保証人を求める。”とか、“担保をとれ。”とか言われる。しかし、銀行じゃあるまいし、こんなことを強く要求すれば、せっかくのお客を失いかねない。

ところが、相手が代金を支払わないその瞬間、実は、今までは「買ってやる!!」と言われ続けていた当方の弱い立場が逆転している場合があることを見過ごしてはいけない。相手方が短期的に本当に苦しいのかも知れな

いからだ。若干強気の態度に出て、「支払いは待つけれど、『残高確認書』に署名捺印して欲しい。」とか、「連帯保証人をつけなければ、待てない。」等と要求すると結構うまくいくことがある。参考まで「残高確認書」の例をあげておこう。この書式例は、“現実の取引における“不備”

平成 年 月 日	
株式会社 御中	
甲：札幌市・・・・・・・・	
株式会社	
代表取締役 (3)	
乙：札幌市・・・・・・・・	
(3)	
記	
甲は御社に対し、本日現在、金債務として金 万 円の支払義務のあることを確認し、そのうち支払期限到来分 万 円を平成 年 月 日限りお支払いします。	
もし甲が上記期日までに上記期限到来分全額を支払わない場合は、上記買掛金債務全額について当然に期限の利益を失い、上記買掛金全額及び上記支払期日の翌日から完済まで残額に対する年 %の割合による遅延損害金を 付加した金額を一括して支払います。	
乙は御社に対し、上記甲の御社に対する債務を連帯保証します。	
以上	

と“法律”の隙間を埋める作戦を1枚の紙に表現したものである。

この中に、実は、証拠の確保、全額弁済の確保（「期限の利益喪失約款」）、連帯保証人の創出、消滅時効の中断という最低4つの特効薬が隠されている（これが利用できる場面かは熟慮する必要があるのだけれど・・・）。

また、可能性は高くはないけれど、1通の往復ハガキを上手に使って、一旦完成した時効がなかったことにすること（「時効の放棄」）に成功する場合もある。

『法律問題』の処理でも重要なのは、対等（以上の）立場に立った瞬間、そのタイミングをはずさずどう生かすか、ということだ。

変 化 機 会 挑 戦
Change !! , Chance !! , Challenge !!

地権」が注目されている。簡単に言えば、土地を貸しても期限が来たら必ず返されるというものである（ただし、そうするためには、事前に整備しなければならない要件があるので注意されたい。）。

「定期借地権」には、一般定期借地権（50年以上）、建物譲渡特約付借地権（30年以上）、事業用借地権（10年以上20年以下）がある。

期間が比較的長いので、地主としては不満が残るであろう。また、当初、定期借地権を使えば、土地を購入しなくても良いので、安く自分の家が持てるとの宣伝もあったが、自分の持ち家であっても、期限が来れば出て行かなければならず、自分の“死”とか、“寿命”とかいう、大抵の人が一番考えたくないことを予定しながら、家を建てなければならない訳だから、今の日本では、“ビジネス”として、大きな“市場”^{マーケット}を獲得することはできないような気がする。

しかし、地主と借主双方が経営者という立場に経ち、“ビジネス”という観点から見ると、それぞれの立場に立ち、利益を確保する仕組みを考えることもできる。相手方がどのような利益を確保できるか、その利益をどのように相手に示すかは、“交渉”を有利に進めるうえで重要な要素だ（「ギブ・アンド・テイク」）。

例えば、現実的な「定期借地権」の利用として考えられるのは、“多店舗展開”をはかる企業のいわゆる「郊外店」店舗の建設であろう。

現在、自家用車を使ってフラリと出向き、駐車のための待ち時間もなく買い物ができる「郊外店」^{おおはやり}は大流行である。しかし、「郊外店」を開設するためには、まず店舗用地を求めなければならない。そして、地主としては、企業が、いい場所に土地を借りようとしても、これまでの「借地法」によれば（ただし、現在の「借地借家法」でも、通常の借地権であればほぼ同様である。）、“一度貸せばやったも同然”と不安となる。

しかし、今のところ利用する予定のない土地（「遊休土地」）を所有する地主としては、自分の代は地代収入を得て優雅に暮らすことができるし、可愛い孫・子の代に必ず土地を返して貰えるのであれば、一挙両得で大変都合がよい。そして、節税効果があれば言うことはない。

7 具体例その4（『法律』的手段のプランニングの基本的考え方）

－ “借地借家法” “定期借地権” の積極的利用の例

次に、ある目的を達成するため、法律的手段・技術等を考案する場面を見てみよう（「プランニング」）。

建物の賃貸借を「借家」^{しゃつか}といい、建物を所有するための土地の賃貸借を「借地」^{しゃくち}という。このような賃貸借については、「借地借家法」という『法律』がある。もともと「建物保護に関する法律」、「借地法」、「借家法」という3つの『法律』があったが、平成3年に1つの『法律』にまとめられ、平成4年8月1日から適用されるようになった。“借地借家法改正”と呼ばれ、改正準備段階では“一度貸せばやったも同然”という意識の強かった地主・大家は、自分に有利になると思い、ずいぶん“バラ色の”期待を持ったものだ。

しかし、現実に「借地借家法」が出来てみると、地主・大家の立場から見ると、改正前の賃貸借には古い方の『法律』が適用されるし、その他の内容も、思ったほど期待に応えたものとはなっていない。

期限が来ても、「法定更新」という制度があり、かなり厳しい特段の事由（「正当事由」）がないと、自動更新してしまうことになる（「強行法規」）。

要するに、少なくとも法律上は、貸す側の立場では、貸す側が主導的に借地・借家関係を解消できるのは、賃料の長期滞納その他借りる側の明らかな背信行為がある場合に限られるので、場合によっては貸しっぱなしとなることを覚悟で、相応の対価を確実に確保することを考えることが、最重要事項となる。

もっとも、「借地借家法」で始めて創設された新制度として、「定期借

他方、企業としても、10年も経てば、店舗周辺の街並みも変容し、立地条件、市場、市況も変わる（「経営サイクル」）。10年後（あるいは、もっと早い見通しがつけばその時期に）、なお商売を継続したいのであれば、再度地主と協議すれば良いし、もし当てがはずれていれば10年後に撤退すれば良い。立地条件が良ければ10年もあれば、十分に収益をあげることができるから、地主が契約の継続を望まなかったとしても、諦めがつく。このような考えにたてば、地主・企業双方にとって、10年の期限を定めることのできる事業用借地権は魅力的である。

以上ひとつの試論（＝思いつき）ではあるが、このように、『法律』の存在を前提にプランニングを試みることは、まさに『法律問題』の戦略的な処理の一場面である（「法工学」）。トラブルを解決することばかりではなく、トラブルを回避すること、そしてさらに、『法律』を有効かつ計画的に利用することを考えていく必要がある。

きっと新たな“ビジネスチャンス”が生まれてくることだろう。

8 最後に一言

最近、『法律問題』が身近になってきた。カード地獄、自己破産、離婚、相続、オーム裁判等々が、新聞、テレビを賑わし、いやでも、『法律問題』が耳に入ってくる。不思議なもので、身近な話題になっても、自分が『法律問題』の当事者になるなどとは全く考えていないのが大多数の方々である。

しかし、好むと好まざるに関わらず、『法律問題』は、ある日突然やってくる。

『法律問題』への関わりには、実際にトラブルに巻き込まれてしまったとき、それをどう解決するかという場面（「臨床法務」）と、あらかじめ

起こりそうなトラブルを想定して、巻き込まれないためにはどうするか、という場面（「予防法務」）がある。病院に行く場合、ひいてしまった風邪を治療に行くときと、風邪をひかないように予防注射を打ちに行くときとがあるはずだ。医学と同じく、法律の分野にも、臨床と予防の分野がある。

さらに、利益の確保、市場の確保等これからやろうとしていることを、最大限有利に展開するためには、法律をどう積極的に利用するか、という場面（「戦略法務」）もある。あるマラソン選手に世界記録を破らせるために、医学的にどのような身体を創りあげればよいか、そのためにはどうするかという分野に似ている。

「法律問題」は全般的にそうだが、特に「予防法務」、「戦略法務」の分野では、まさにTPO（時・場所・場合）に合った『法律問題』の処理が必須となってくる。それは、“タイミングの集積が有利な流れを創る!!”、と言い換えると分かりやすいだろう。そして、事前にトラブルを想定し回避する方策を練ることも大切である（「危機管理＝リスク・マネジメント」などともいう。）。

そのためには、発生しがちなトラブルについては、マニュアルや雛形の書式を意識的に集積しておくのもよい。先程の「残高確認書」の雛形も、ほんの少し工夫をすると、所定事項書込み型の定型書式に変身する。個々の営業マンが法律を全く知らなくとも、記入箇所さえ覚えておけば、誰でも利用できる。

難しく考える必要は全くない。法律は、“弱い者の見方をする”のではなく、

“法律を知っている者を味方する”

という、企業の大・中・小に関わらないゴールデン・ルール、万人共通の土台があることを知ることだ。

そして、経営者・管理者が、自分の企業のヒト・モノ・カネの制約を踏まえて、現在直面し、または将来直面するであろう問題について、それが『法律問題』かどうかの分岐点をかぎ取る素朴な臭覚を身につける、そし

て、自社なりのノウハウを蓄積することである。

法律を専門的に理解しようとしてはいけない。面倒な手続を必要とするときは、アクションによる収益と費用を考え、“^{けいえいはんだん}損得勘定”が合いそうであれば、弁護士という“職人”に任せればよい。要は、時機、費用を勘案し、弁護士に頼むかどうかの判断がうまくできるかだ。

いくら弁護士に頼んでも、“時、既に遅し”となってしまうでしょうがない。弁護士は、“板前”さんと同じく、それなりの“^{ネタ}食材”をもらわなければ、料理はできない（腕、根性、経験は、これまた“板前”さん同様に千差万別ではあるけれど……。）。本当は、^{ふだん}平常時から折を見ては、^{アドバイス}顧問弁護士と、“料理”の話をし、“助言”を受けていれば最上である（実は、弁護士に自分の企業や業界の仕組み・仁義を教える機会でもある。）。顧問弁護士を頼むコツは、実力もさることながら、相性があうかどうかややはり一番のポイントだと思う。ススキノでの“クラブ”活動を月に1、2回我慢する程度の費用で顧問契約ができるはずだ。

ともあれ、手元に残りご飯しかなくとも、いろいろと工夫し、一生懸命、汗を流しながら、フライパンと格闘すれば、電子ジャーで白米から作った“ピラフ”よりずっと美味しい“^{おい}炒飯^{チャーハン}”が出来上がる。

（註）本来のピラフは、米をバターで炒め、肉や貝、香草などを入れて塩・こしょうで調味し、スープで炊いた洋風の炊き込みご飯をいう。

（Microsoft『ENCARTA97』より）

さて、大銀行が「破綻」し、高級官僚が逮捕され起訴され「^{おかみ}お上」の威光が地に落ち、もう銀行や、政府もあてにはならない。『規制緩和』とか、“ビッグバン”とか言われるけれど、それは、結局、国・行政の役割が小さくなっていく証拠。“減税”といえは一見喜ばしいと思われるが、“財政赤字”のなか、歳入（国の収入）が減れば、当然公共的なサービスだってどんどん切り捨てられて行くはず（“安かろう、悪かろう”）。ラーメンだって、値段を下げれば、チャーシューが薄くなったり小さくなったりする。

このような現実の中で、中小企業は、『規制緩和』の進行によって、“大海に放られてしまった!!”。

まさに、完全な『自己責任』の時代が到来しつつあるといわなければならない。このような時代、何が大切かといえは、当然の事ながら、自分のことは自分で守らなければならない、ということ、そして自分にあったノウハウを蓄積することだ。

中小企業の経営者・管理者は、『自己責任』の時代が進行する中で、どのように自社を守っていくか、という観点からも、本稿で述べたことを参考に企業をめぐる『法律問題』に取り組んで戴きたいものだ。

* おまけのコーナー *

次ページより

ところが、翌日、ひょっこりB氏がフロントに現れた。A君に、「どうなりました?」。A君自慢げに、「落とし主が現れてネ。お返ししたら、本当に喜んで下さいましたヨ。」。

A君と一緒に喜んでもらえるものと思っていたが、さにあらず。B氏は、躊躇^{ちゅうちよ}する素振り^{そぶり}を見せながらも、「私が落とし主から頂戴するお礼は一体どうなるんでしょうか?」。この一言が、意気揚々であったA君を

ドン底に陥れた。

「そういえば、九州かどこかで子供が手形を拾い、謝礼が少ないともめて裁判になったことがあったヨナ…。」と思い出したが、時もはや遅し。「女性の住所と名前を聞いておけばナア…。」と思ってみても、あとの祭!!!

A君には、プライベートに彼女の電話番号だけでも聴いておけば良かったなど考える余裕はもろろんない。

そして、A君は、B氏の落とし主からの報労金(お礼:5%~20%)を貰う機会を奪われた(「民法」、「遺失物法」として、会社はA君の雇用者として(「使用者責任」)、損害賠償責任を追及され、裁判所で対応しなければならない羽目になってしまったのだ。

(解決編)

A君の事件では、女性の名前も住所も聞かなかったA君の行動は論外としても、例えば、落とし物を預かったときに、上司の判断を仰ぐ場合の基準、警察に關与してもらう基準等を、あらかじめ、トラブルになってしまったとすると弁償しなければならないであろう額、会社の看板、トラブルに気を使うことによる業務の面倒さなどを考えて、マニュアル化しておかなければならない。

そして、このマニュアルの基準を守る限り、トラブルが発生しても、会社内においては担当者の責任を問わないと取り決めておく必要もある(「予測可能性」)。担当者も、トラブルが発生するたびに、上司に“焼きを入れられる”というのではたまらない。心配のあまり、本来の業務そのものがおろそかになってしまいかねない。マニュアルを作る意味は、まず本来の業務の遂行に支障がでない範囲でトラブルの発生を避けることにあるといっても良い。

『法律問題』小^こ咄^{ばなし}

^{まじめ}真面目が取り柄の新人ホテルマンのA君。ある日突然、勤務先のホテル会社とともに**200万円を支払え!!**という裁判を起こされた……。

舞台は、とあるホテル。ホテルのロビーで彼女と待ち合わせをしていたB氏。彼女に待たされはや1時間。イライラしながらふと横を見ると、忘れ物らしいルイビトンのバッグが置いたまま。B氏は、早速、フロントにバッグを届けに行った。

担当は、今年入社のホテルマンA君。B氏の目の前でバッグを開けてみた。何と、中には札束が20束。バッグの中には2000万円もの大金が入っていたのである。A君も、これは大変とB氏からバッグを預かり、とりあえず備え付けの金庫に入れておいた。ちょうど彼女がきたこともあり、B氏は帰って行った。

それからまもなく、うら若き女性が血相を変えてフロントに現われた。A君に向かって、「2000万円入ったバッグをなくしてしまいました。」と今にも泣かんばかり。A君は、「どんなバッグですか。」と質問。女性は、「ルイビトンのバッグなんです。」。A君が女性にいろいろ聞いてみると、どうやら女性はバッグの落とし主に間違いない。

当の落とし主に返すのであれば、何も問題はないはず。A君は、2000万円入りのバッグをその女性に返した。女性は、本当に喜び、何度も頭を下げた。もちろん、A君は、仕事に忠実な男であるから、これを機会に彼女の電話番号を聴いておき、デートに誘おうなどは考えもしない。A君は仕事^{みょうり}冥利に尽き、女性は喜び、**メデタシメデタシ、ハッピーエンド**と幕を閉じるかにみえた。ところが、…… (つづきは、前ページへ)

(『“あなたは思慮に阻まれてゐる!!”トラブルを避ける方法』より)

本稿に対するご感想・ご意見をお待ちしております。

FAX:011-261-6241 Mail:maeda@lawyers.or.jp