



OSAKA SEMBA ROTARY CLUB JAPAN
W E E K L Y R E P O R T

設 立 昭和 63 年 (1988) 5 月 23 日
事務所 〒542-0086 大阪市中央区西心斎橋 1-7-3 大丸北炭屋町ビル 6 階
TEL. (06) 6244 -1008 FAX. (06) 6244 -1010
WEB. http://sembarotary.club E-mail : semba@cocoa.ocn.ne.jp
例 会 毎週月曜日・12 時 30 分・ホテル日航大阪 Tel. (06) 6244 -1111
会長 塩尻明夫 幹事 碓田隆康 会報広報委員長 岩崎寿英

四つのテスト／言行はこれに照してから I. 真実かどうか II. みんなに公平か III. 好意と友情を深めるか IV. みんなの為になるかどうか

第1377回 例会 2019年 (令和元年) 9月30日

(基本的教育と識字率向上月間/ロータリーの友月間)

<p>本日のプログラム</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ロ-タリ-ソング 「おおロータリー」 ○ 会長の時間 ◎ 幹事報告 ◎ 委員会報告 ◎ ニコニコ箱報告 ◎ 出席報告 ○ フリートーク 	(本日のプログレス 原山 歩 副SAA)
--	----------------------

前回 (9月9日) 例会記録

◇プログレス 原山 歩 副SAA

1. 来客紹介 岡野 秀章 親睦委員

ゲスト:0名 地区外:0名 地区内:1名 合計:1名

♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪
♪ ・里の秋
♪
♪ ・ふるさと
♪
♪ ・まっかな秋
♪
♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪

2. 会長の時間 塩尻 明夫 会長



皆様こんにちは。
ビジターの皆様、ようこそいらっしゃいました。時間の許す限りごゆっくりお楽しみくださいませ。
台風15号が関東を直撃しました。計画運休など準備も進んでいますが、非常に強い台風のため被害が大きくなければ良いと思います。
もう一つ、最近世の中を騒がしているのが消費税です。
この消費税、2012年6月、まだ民主党政権の時代に、野田内閣と自民党・公明党の3党が合意したのが最初です。

この際、2014年4月から現在の8%に、また2015年10月から10%に引き上げることが決まりました。しかし2014年11月に、景気への影響を懸念して10%への増税が2017年4月に先送りされました。しかし2016年6月には、安倍首相が再度の延期を決定しています。そしてその延期によって決まったのが、来月1日という訳です。
私も含めてですが、「3度目の延期がなされるんじゃないか?」という期待というか疑いというか、そういう思いが皆あったのは確かだと思います。

しかし、その日が近づくにつれて「今度は本気だ」という恐れが急速に広まってきました。

この消費税増税、率が上がるだけではなく「軽減税率」も話題となっています。

ご存知の通り、「食品は8%」というものです。

しかしこの軽減税率、新聞等でも報道されている通り、実際には非常に煩雑なものとなっています。

端的なのがコンビニです。

コンビニで食料品を買った場合、持ち帰るなら軽減税率が適用され、店内のイートインで食べるなら10%となるわけです。

牛丼も同じです。店内で食べるなら10%、持ち帰りは8%となるのです。

大手の対応は分かれています、すき家と松屋は店内と持ち帰りの税込み価格を統一しました。これを割り返すと、店内は持ち帰りより割安、ということになります。店内の方が実際にはコストがかかっているのが奇妙なのですが、顧客への利便性を考えたものようです。これに対して吉野家は双方で価格を変えるそうです。

中小の小売店舗で軽減税率に対応するためには、よほど小規模で手書きの伝票を処理をしている場合でもなければ対応したレジが必要になります。

この対応レジ、現在メーカーには注文が殺到しているようですが、最初に申し上げた通り「ほんとに増税するの？」という疑いから出足が遅れたため、フル生産でも全く間に合わない状況のようです。

この軽減税率に対応するためのレジなどを導入する際には、軽減税率対策補助金という者があります。

個人や中小企業のみですが、対応レジの導入や買い替えに対して、50%や75%の補助金をだすものです。

これまた「A型、B型、C型」など細かい種類があって面倒なのですが、9月末までになんとか手続を澄ましておけば対応レジが安く手に入るということで皆殺到しているようです。

最近では、タブレットを使ったものが人気ですね。

このほかにも、キャッシュレス決済を普及させるための「ポイント還元制度」がスタートします。

対応店舗で買いものをする、5% (店舗によっては2%) のポイント還元を受けられるというものです。

この制度も個人や中小企業対象のため、例えば小売店舗なら5000万円を超える資本金の会社が、しばらく前より減資をして制度対応する、といった問題出てきています。

このほかにも、今回の増税は論点が多いです。

一般の皆さんは気にする必要はありませんが、これからしばらくは我々税理士にとっては原則10%、軽減8%、経過措置8% (これは軽減の8とは中身が違います)、まだ少し残る5%という4つ以上の違う税率を取り扱っていく必要があります。

そのあとに控えるインボイス制度も含め、どんどん複雑になるようで不安もありますが、何か変わる時にはチャンスもあります。

時代の変化に負けないよう頑張っていきたいものだと思います。

会長の時間を終わります。

3. 幹事報告 甚田 隆康 幹事

①特別な報告事項はございませんが、会長報告にありました、日航ホテルから消費税引き揚げに伴う例会時の食事代値上げ要請が、9月2日に参りました。理事会で協議し相応の引上げならば応諾しなくてはならない等の意見が出ましたが反論もあり、充分検討して対応しようということになりました。詳細が固まれば、改めて報告させていただきます。

②今一つは、理事会の様子は会報の簡潔記載でお知らせしております。

この点に関し、一部会員から理事会の活動状況が良く分からないという見解が提示されました。会報だけではよく分からないという意見は理解できることです。私の意見ですが、他所のクラブは会報とは別に議事録等を配布しているという話がありますので、これらを参考に善処したいと思っています。

以上です。宜しくお願い致します。

4. ニコニコ報告 吉本 力 親睦委員

大阪 RC 湯木尚二様……私事、来週9月20日に新装になります。大丸本館10Fにて日本料理湯木を開業致します。

船場 RC の皆様、何なりとお申しつけ下さい。お待ち申し上げます。

大磯 会員……今年で会社が100周年を迎えました。

片岡 会員……先週は例会、理事会を欠席してすみませんでした。

山川、沖、吉本、岡野、清水、原山、小島、新川、井澤、岡本(茂)、栗原、宮原、松永、松谷、小山、北野、塩尻、大嶋、俣野、伊藤、岩崎、武田、

各会員……ラグビーワールドカップ間もなく開幕です！頑張れ、ニッポン！

5. 出席報告 原山 歩 副SAA

会員総数 34名 出席率計算会員数 34名 出席会員数 29名 出席率 85%

第1375回(8月26日) 修正出席率 88%

6. 卓 話 「対応困難者との交渉術～弁護士業務での経験を通じて」 山川 良知 会員



今回は、私が弁護士として実際に担当した交渉案件で経験したことを通じて、得た教訓や反省をご紹介し、交渉に当たって気を付けるべき点をお話しさせていただきます。また、対応困難者とは、一般的には、心の病気を抱える人、薬物などの中毒者、反社会的勢力に属する人、その他、全く話の通じない人を含む広い概念ですが、今回は、反社会的勢力に属する人との交渉の経験談をお話しさせていただきます。

私は、平成3年4月に弁護士登録をし、現在29年目になります。入所した事務所の当時の業務は、大きく分けて2つの柱があり、1つは多種多様な顧問先や個人の依頼者からの相談や事件の委任でした。食品関係、繊維関係、製薬会社、不動産業者やゼネコン、証券会社、信用金庫など

顧問先はバラエティーに富んでいました。

そして、もう1つは、損害保険会社からの依頼の仕事でした。私が入所した頃は、事務所としてこの分野の仕事を増やしていく方針でしたので、極めて数多くの事件を手掛けました。以降、この分野に中心的に取り組んで拡大させて来ましたが、現在の事務所でも収益源の大きな柱となっています。

仕事の具体的内容は、主に交通事故や施設内での事故において、加害者側代理人として被害者と交渉したり裁判をすることです。また、保険金の不正請求に対して保険会社の代理人として請求者に対して支払拒絶をすることも多いです。

もちろん、被害者や請求者が、物分りの良い人、過剰な請求はしない人ばかりだと問題は起こりませんし、私たち弁護士の出番はありません。しかし、被害者や請求者にはいろいろな人がいます。日頃は普通の人であっても、被害者という立場になると要求マインドが高くなり、本来認められる範囲を超えて請求される方が結構おられます。「加害者なのだから、言うこと聞いて当然だ」とような考えを持たれる方も結構おられます。中には、これを機にお金を多く貰ってやろうという考えの方もおられます。特に大阪はその傾向が強いように感じています。

本日は、この被害者に当たる人が、反社会的勢力に属する人であった場合の経験談を交えて、交渉でのポイントをご紹介します。

一つ目の事例は、大阪市内の某スーパーの店内で、店員が商品を台車に積んで運搬中、幼児と衝突し、幼児は床で頭を打って病院に運ばれたというものでした。結果的には、たん瘤が出来ただけで、異常はなく、2日通院したのみでした。法的には、2日分の治療費と慰謝料等でせいぜい数万円の賠償となります。しかし、幼児の父親が、「頭打って、もし将来異常がでたらどうしてくれるねん。等と執拗に言って来ているため、私が交渉を担当することになりました。直ちに、電話をしたところ、会って話がしたい、マンションまで来て欲しいと言われました。

交渉の鉄則の1つとして、面談する場所は、相手の家や事務所等、相手が支配している場所は避けるべしと言われています。また、交渉には1人ではなく複数で立ち会うべしとも言われています。その理由は、威圧、威迫を感じる、誰が出てくるかわからず展開が予想できない、相手のペースにはまりやすい、脅迫された場合の立証が困難、帰らせてもらえない事態もあり得るといことがあげられます。まさしく、その通りですので、可能な限り心がけるべき点です。

しかし、ややこしい人の場合、これを断ると、「じゃあ依頼者と話しするわ」と依頼者に接触しようとするので、依頼者の代理人という立場にある弁護士としては、断れない場合があるのです。

時間厳守も交渉の鉄則の1つです。遅刻すると引け目を感じ、相手に心理的に優位に立たれてしまうからです。この時は、何となくややこしそうな人だと思っていましたので、30分前にはマンション前に到着していました。

マンションは普通の居住用マンションでしたので、少し安心してインターフォンを鳴らしました。「どうぞ！」という声に従って、玄関ドアを開けました。すると、見たところ身長は180cm以上、体重は100kgを超えているだろう丸坊主で戦闘服を着た大男が2人、左右に分かれて立っていました。間髪いれずスリッパを差し出してきて「どうぞ！」と言われました。促されるようにスリッパを履くと、また間髪いれず「こちらへどうぞ！」と案内されました。案内されたのは、奥の部屋でした。

交渉の鉄則の1つに、奥に入るべからずというのがあります。退路を断たれる、心理的プレッシャーを強く受けるという理由からです。しかし、この時は、考える間もなく奥に通されてしまいました。今から思うと、それが相手の常套手段なのだと思います。

奥の部屋に入りますと、正面の壁に3枚の写真が飾られ、その左右からぐるっと部屋を1周するように提灯が飾られていました。某組の歴代の組長の写真です。提灯には某組の代紋と組名が入っていました。そうです、そこは組事務所でした。私が部屋に入ると、大男2人は当然のように部屋の出入口の左右に立ちました。奥に入るべからずの鉄則、全く守れませんでした。

交渉において、反社会的勢力の人は、こちらがどのような様な人間かを測ろうと色々試してきます。臆病であれば脅かしまがいの言動で、言う事を聞かせようとしています。

この時もそうでしたが、反社会的勢力の人と交渉すると、ほとんどの場合、第一声で「先生、若いのう！」と威勢よく言ってきます。当時は30歳位ですので、実際にまだ若いのですが、相手はその反応を見ているのです。出鼻を挫く意味もあるのだと思います。私は予め予想していましたので、「早く合格しましたので、こう見えても弁護士〇年目ですよ。」とサラリと返していました。うろたえる事を期待していた相手は虚を突かれたのか、それ以上は突っ込んで来なくなりました。

また、お茶やアイスコーヒー等が出されることが多いです。これは、こちらがどの程度緊張しているのを見るためです。極度に緊張していると手が震え、表面に波が立ったり、グラスの氷がカタカタ鳴ったりするからです。ですので、お茶等が出されると、直ぐに「まあ、飲みいや。」と勧めてきます。交渉の鉄則の1つとして、出された飲み物は、極度に緊張している時にはなるべく飲まないようにすべしというのがあります。手が震えそうなときは、適当に話題を振るなどして、緊張がほぐれるのを待った方が良いと思います。逆に、「いただきます」とグイッと飲むと、肝の据わったやつだと思われ、以後の交渉で劣位に回ることを避けられます。

ところで、現在では、このような交渉の際には、可能な限り、ICレコーダーで録音した方が良いです。交渉経過を記録する、後に刑事事件、民事事件の証拠とするという目的で隠し撮りすることは違法ではありません。但し、この件では、当時は、カセットレコーダーの時代で、マイクの性能は悪く、カセットテープは片面の録音可能時間が過ぎるとガチャッと反転して音を立ててしまい、相手にバレて怒らせる可能性がありましたので、録音機は用意していませんでした。

反社会的勢力の事務所の半密室状態におかれ、録音機も持たなかった私は、相手の要求には応じないことを伝えつつ、無事に退出するという難しい状況になりました。この時に心掛けたことは、次のとおりです。

まず、できないことはできないと伝えるのですが、できるだけ丁寧な言葉で、決して語尾や語調が強いと受け取られないように注意しながら話すことが必要です。反社会的勢力の人は、突然「内容はともかく、その言い方がワシに喧嘩売った」等と言いつけを付けてきます。「そんなつもりはない」「そんな言い方はしてない」と言っても、全く聞く耳を持ちません。ですので、言い掛かりのきっかけを与えないようにすることが大事です。相手も持久戦に持ち込んで譲歩をさせようしますが、長時間の交渉に及んでも、辛抱強く丁寧に応対することが必要です。

次に、交渉の鉄則としては、不必要な相槌は打たない方が良いと言われていますが、これは程度問題だと思います。相手が色々言ってくるのを、じっとして黙って聞いていると、「お前、聞いてないんか！」と付け込まれることがあります。基本的には、「こうこうやったんや」「はい」、「だから俺はこうしたんや」「はい」というように、「はい」で繋ぐのが無難です。

また、時には共感を示してそれなりの関係を築くことも大事です。子供が頭を打って心配なんだという部分には「そうでしょうね」と共感を示したうえで、心配なだけでは賠償金として考慮できないことを丁寧に説明しました。「お気持ちちは分かるのですが・・・」と言いながら、法的には無理ですということをやんわりと伝えたことも効果的でした。

さらに、相手をその場で納得させようとしないうことも重要だと思います。人間、一度振り上げた拳はなかなか振り下ろせません。ですので、その場で納得させようとしても火に油を注ぎかねません。また、説得されているように感じると人間は反発します。ですので、納得しようしまいと丁寧に説明をして、一度ご検討頂くことをお願いして持ち帰ってもらい、少し時間をかけて考えてもらうことで良いのです。また、反社会的勢力の人は、もともと納得する気がないことが多く、納得させようとするほど深みにはまりかねないです。できること、できないことを説明し、後は、どのようにしてこの場を去るのかを考えることになります。

なお、交渉の鉄則として、相手と視線ははずすなどと言われることがありますが、これも場面に応じて柔軟に対応する必要があります。反社会的勢力の人に対して、ずっと視線を外さないでいると、「喧嘩売ってるのか！」と言われかねません。視線を外さないことを意識しすぎると、目の周りの筋肉がこわばって睨んだようになってしまうこともあります。話をする時には目を見て話すことが大事ですが、時々、書類に目を落とす等して視線を逸らした方が、自分も相手も緊張が和らぐと思います。但し、時計を見るのは厳禁です。

結局のところ、大事なのは、自分が柳になったイメージで交渉することです。ゆらゆら、しなやかにゆられながら、決して折れないということが大事です。

おかげで、この時は無事退出し、後日、わずかの上乗せで示談が出来ました。

二つ目の事例は、某組の幹部の人が所有する高級車に車を衝突させてしまった方からの依頼の事件です。フェンダー等のほか、タイヤ・ホイール1本が損傷したのですが、4本とも交換するように執拗に請求している事案でした。電話をすると、案の定、会って話かしたいと言われました。某組の幹部であることは事前に情報がありましたので、私は、喫茶店で話しをしようと持ち掛けました。「いいよ、じゃあ、大阪市〇〇区△△にある××という店でどうや?」「いいですよ」というやり取りをし、約束の日時にその店に行きました。

店に着くと相手は既に来ており、店の奥のソファの席に、入口側を向いて座っていました。左右には御付きの若い衆と見受けられる男が数名いました。しかし、店内の他の席はほとんどがお客さんで埋まっていたので、特に警戒することもなく、相手の対面に座りました。「先生、若いのう!」とジャブを出されること、アイスコーヒーを飲む様子をじっと観察していることは一つ目の事例と同じです。予想していたことですので、淡々といなしました。

4本の交換を認めさせようとする相手と、1本しか認められないことを淡々と説明する私とで、何度も同じ話が繰り返されたところ、ついに相手が痺れを切らして、「これだけ言うてるのに、できひんと言うんかい!!」と声を荒げて立ち上がりました。その瞬間、両脇に座っていた男達も、店内の客全員も、一斉に立ち上がりました。なんと、店内の客は全員、某組関係者で占められていたのです。「これはマズいな」と内心思いながら、一つ目の事例と同じような対処を心掛け、柳になることに徹し、平穩にその場を退去いたしました。

これは、公開の場所だと思っても、そうではない場合がある、面談するときはホテルの喫茶店等の準公共的な場所が良いという教訓でした。

★10月例会予定★

日		司会	プログラム	歌	その他
7	経済と地域社会 の発展月間/ 米山月間	藤井	卓話:米山奨学生 ゴーチュンタン君	「君が代」 「四つのテスト」	お誕生日お祝い 理事会6階「桃の間」13:40~14:40
21		岡野	卓話:岡本茂会員	「奉仕の理想」	
28		岡野	卓話:地区米山奨学委員長 会員候補者向けプレゼン	「それでこそロータリー」	指名委員会6階「橘の間」13:40~14:40 ※例会場は7階「フォントナ」です