

# News Letter

発行日 2018.4.11  
vol. 8

ニュースレターVol. 8をお届けいたします。

心地よい春風が吹く陽気となりましたが、皆様いかがお過ごしでしょうか。

弊所は3月19日に本店事務所を長崎駅至近に移転し、社名を「弁護士法人岩永・新富法律事務所」へと改称いたしました。

今後とも、充実した法的サービスを御提供できるよう精進して参ります。



## 民法改正の解説④「約款」

文責 弁護士 岩永 隆之

### ○約款に関する改正の概要

運送約款、保険約款、預金約款など様々な約款が存在していますが、これまで民法には約款を定めた条文はありませんでした。

約款は細かな文字で記載されていることが多く、契約に際して、ほとんどの人が読んでいないと思います。このような場合に、いくら約款に記載があるからといってどのような内容の約款でも効力があるとすると、契約当事者に思わぬ不利益が及ぶ可能性があります。また、事業者が約款の内容を変更しようとするときに、契約の原則では個別に相手方に変更内容についての承諾を得る必要がありますが、大量の取引が行われる約款取引において個別の承諾を得ることは不可能と言って良いでしょう。

そこで、民法は約款について条項を設け、相手方の利益を一方的に害する内容の約款については効力がないものと定め、相手方の個別の承諾を得なくても約款の内容を事後的に変更することができるようにする規定も設けました。

### ○民法が適用される定型約款とは？

改正民法では、約款という名前がついていればすべて民法が適用されるというわけではなく、一定の要件を充たした約款のみを民法が適用される約款として定めています。その民法が適用される約款を「定型約款」と称しています。

定型約款は次のとおり定義されています。

①「特定の者が不特定多数の者を相手方として行う取引」であって、

### 目次:

民法改正の解説④「約款」.....	1
パワー・ハラスメントとは何か？①.....	2
.....	2
おすすめの本.....	3
弁護士ときどき釣り人.....	4
新入職員のご紹介.....	4
ニュースレターVol. 7.....	
訂正のお知らせとお詫び.....	5

②「その内容の全部又は一部が画一的であることがその双方にとって合理的なもの」である取引(改正民法は①+②の取引を「定型取引」としています)を合意したときに用いられる

③「契約の内容とすることを目的としてその特定の者により準備された条項の総体」

これによると、鉄道・バスの運送約款、電気・ガスの供給約款、保険約款、インターネットサイトの利用規約などは定型約款に該当しますが、一般的な事業者間取引で用いられる一方当事者の準備した契約書のひな型、労働契約のひな型のように相手方の個性に応じて契約内容がアレンジされることが予定されているものは定型約款に該当しません。

○定型約款が契約内容として認められる要件は？

契約法の原則では、契約条項の内容を相手方が認識していなければならないはずですが、約款の場合にも同じように考えると、ほとんどの場合、合意が認められないことになりかねません。

そこで、①「定型約款」を契約の内容とすることの合意をした場合や②定型約款を準備した者があらかじめその「定型約款」を契約の内容とすることを相手方に表示していたときには、「定型約款」の個別の条項についても合意したものと同みなされることになりました。

ただし、定型取引を行う合意の前に相手方から定型約款の内容を示すよう請求があった場合に、定型約款準備者が正当な事由なくその請求を拒んだ場合には、定型約款の条項の内容は契約内容とならないとされています。

○契約の内容とすることが不適当な内容があった場合の取扱い？

条項に記載さえあれば何でも有効というわけではありません。

①相手方の権利を制限し、または相手方の義務を加重する条項で、

②その定型取引の態様及びその実情並びに取引上の社会通念に照らして信義則に反して相手方の利益を一方的に害するものについては、合意をしなかったものとみなす、

とされており。

たとえば、売買契約において、本来の目的となっていた商品に加えて、想定外の別の商品の購入を義務付ける不当な(不意打ち的)抱合せ販売条項などは無効となると考えられます。

○定型契約はどのような場合に変更できるのか？

一旦定めた定型約款の内容が、状況の変化に応じて不適當になる場合があり、そのような場合には定款を変更する必要があります。

改正民法では、

①変更が相手方の一般の利益に適合する場合

または

②変更が、契約をした目的に反せず、かつ、変更の必要性、変更後の内容の相当性、定型約款の変更をすることがある旨の定めの有無及びその内容その他の変更に係る事情に照らして合理的なものである場合

には、相手方の個別の承諾を得ない一方的な変更が認められます。

以上

## パワー・ハラスメントとは何か？①

文責 弁護士 新富崇央

過去のオリンピック4大会で全て金メダルを獲得した女子レスリング日本代表の伊調馨選手に対するパワー・ハラスメントが連日話題になっています。私と伊調選手は同年齢同学年であることに加え、強烈な個性を見せつけた至学館大学学長への個人的興味から、私もこれらの報道を興味深く拝見させて頂いております。

報道にあるようなパワハラ行為が実際にあったのかどうかは別として、そもそも「パワー・ハラスメント」とは、誰と誰との間の行為で、また具体的に如何なる行為を指すのでしょうか？パワー・ハラスメントという言葉のインパクトが大きい為か、それを説明できる方は少ないように感じます。そこで、今回のニュースレターより、場合によっては会社が訴えられてしまうこの「パワハラ」についてご説明していきたいと思っております。

実をいうと、マスコミが連日報道する「パワー・ハラスメント」とは法律用語でも何でもありません。判例を見ても、「いわゆるパワー・ハラスメント」と言及されるのが殆どで、「パワー・ハラスメント」という法律用語があることを前提にして、その要件・定義に当てはまるかどうか等といった作業(裁判所が通常行う法律の解釈適用作業です。)が行われることは原則ありません。したがって、このような行為がパワハラです！等といった判断を行っている判例も、私が把握している限り無いように思います。判例は、あくまで民法上の不法行為や債務不履行の一場面として、当該行為が許容限度を超えた違法行為か？という判断の過程として、「パワハラ」を捉えているに過ぎないのです。

この点、厚生労働省が運営する情報総合サイト「あかるい職場応援団」には、パワハラ の定義として、「職場のパワーハラスメントとは、同じ職場で働く者に対して、職務上の地位や人間関係などの職場内での優位性を背景に、業務の適正な範囲を超えて、精神的・身体的苦痛を与える又は職場環境を悪化させる行為をいいます。」との説明がされておりました。つまりは、①職場内での優位性を背景とした、②嫌がらせ行為であることが、世間一般で言うパワハラかどうかのキーポイントとなりそうです。

では、職場でのいじめや嫌がらせとパワハラは何が違うのでしょうか？既にご説明したパワハラ のキーポイント「①職場内での優位性を背景としていること」からすれば、パワハラは職場内でのいじめや嫌がらせと比較して、当該行為から受ける苦痛に加え、もし上司や会社に対して抗議すれば、降格や言及さらには解雇等という不

利益を被るかもしれないという不安や恐怖心により、被害者がさらに精神的苦痛を深めるという点に特徴があるものと思われます。

もっとも、ここで新たな疑問点が生じます。職場内での優位性が背景となっているならば、上司が部下を厳しく注意したり、監督することも、パワハラになるのでしょうか。特に、上記②の「嫌がらせ行為」かどうかは、実際にされている者の主観的な要素が深く関わってくるため、上司の部下に対する叱責行為等が適正な教育・監督行為か、パワハラかどうかは極めて難しい問題であることが分かります。

次回からは、実際のパワハラ事例をご紹介しますながら、適正な教育・監督行為と賠償責任が生じるようなパワハラ行為の違いを明らかにしていきたいと思 います。

以上

## おすすめの本

佐藤雅彦ほか「行動経済学まんが ヘンテコノミクス」(平成27年 マガジンハウス)

おもしろく読めますが、たいへん奥の深い本です。

たとえば、子供が勉強に興味を覚え、よく勉強しているとします。

父親がそれを喜んでお小遣いをあげました。子供も最初のうちはお小遣いが嬉しくて勉強にいつそう励んでいたのですが、お小遣いもそうそう簡単にはやれなくなってきました。すると、そのうち子供はあまり勉強しなくなりました。良かれと思ってお小遣いを渡したことがあだとなったのです。

この場合、子供は、当初、勉強そのものがおもしろいという内発的動機で勉強していたのですが、途中で お小遣いをもらったことで、報酬や評価のためにがんばろうという外発的動機に変わってしまい、お小遣いがもらえなくなると外発的動機が低下して勉強しなくなったのだと考えられます。

行動経済学では、このように内発的に動機づけられた行為に対して、報酬を与えるなど外発的動機づけを行うことによって動機づけが低減する現象を「アンダーマイニング効果」と呼ぶそうです。本書では、イチロー選手が国民栄誉賞を辞退したときに、その理由として、受賞すればモチベーションが低下すると発言したことを紹介しています。イチロー選手の発想は、まさしくアンダーマイニング効果を恐れたものといえ、早すぎる名誉はその後の動機を低減させることを知っていたのでしょう。

ただし、報酬や評価が動機づけを常に低減させるかという点必ずしもそういうわけではなく、動機づけとして十分に機能します。外発的動機によって動機づけが増加する効果をエンハンシング効果と呼ぶそうです。私 の場合も、仕事そのもののおもしろさは感じておりますが、それでは無報酬の方ががんばれるのかという点、そういうわけではありません(笑)。報酬や評価に動機づけられているところはありますので、エンハンシング効果を受けていると言えそうです。

本書では、損得だけでは説明できない人間の経済行動を、まんがでわかりやすく説明しており、勉強になります。お薦めの一冊です。

(文責:岩永)

## 弁護士ときどき釣り人



皆様お久しぶりです。

前回のニュースレター(「周防大島」編)から4か月ほど経ちましたが、とても寒い日が続いていたこともあり、私のアジ釣りは絶不調でした。アジは青物の一種であることから、低水温に比較的弱い魚と言われております。詳しいことは私も分かりませんが、気温が氷点下近くになると、アジの食いは一気に渋くなるそうです。



最近、夜も大分暖かくなり、釣りのし易いシーズンが帰って来ました。

3月中頃、そろそろアジが帰ってきていないかと、私のホームである伊万里湾に向かいました。気温は6度ほどありましたが、さすがに早すぎたのか、竿先に来る反応はセイゴ(スズキの幼魚)ばかりです。

やっぱりアジは未だかなと、納竿しようとした時、重量感は無いものの、力強く竿先を押し込むようなアタリがありました。上がってきたのは春の定番、メバルです。メバルは「春告げ魚」(はるつげうお)とも呼ばれます。まだ小さかったのでリリースしましたが、本格的な春の訪れを感じさせる釣行となりました。

(文責:新富)

## 新入職員のご紹介

新年度を迎え、当事務所にも新しい職員が加わりました。「抱負」とあわせてご紹介いたします。

名前:川本 和子(かわもと わこ)

出身校:長崎大学経済学部総合経済学科

趣味:お菓子作り。飼っているインコと遊ぶこと。

抱負:業務や法律についての知識をより多く身につけ、ご依頼者様の立場に立った丁寧で迅速な対応ができるよう心掛けて参ります。よろしくお願いいたします。



## ニュースレターVol.7 訂正のお知らせとお詫び

お送りしているニュースレターVol.7、民法改正の解説③「保証」の記事内に誤りがありました。

以下のとおり訂正して、お詫び申し上げます。

### ▼訂正箇所

ニュースレターVol.7・3頁 民法改正の解説③「保証」の記事内

◇(3)期限の利益喪失についての情報提供義務 まとめの表

誤) 履行状況に関する提供義務者→**債務者**

正) 履行状況に関する提供義務者→**債権者**



## 弁護士法人岩永・新富法律事務所

長崎本店 〒850-0055 長崎市中町5番23号 大久保中町第二ビル2階

博多支店 〒812-0012 福岡市博多区博多駅中央街5-11

第13泰平ビル6階601-1号室

電話、FAX、Eメールにてご相談を承っております。

何かございましたら、お気軽にお問い合わせください。

無料法律相談のお電話はこちら

長崎本店 095-829-2120

博多支店 092-292-3693

FAXの方はこちら

長崎本店 095-829-2121

博多支店 092-292-3694

メールの方はこちら

長崎本店 iwanaga-ta@ace.ocn.ne.jp

博多支店 iwanaga-sintomi@arrow.ocn.ne.jp