

不当な要求内容の対応について

大阪弁護士会 民暴委員会委員
柿原法律事務所 弁護士 柿原 学

- 1 法的根拠がない不当要求を受けた場合、当然であるが、要求を実現させる必要が法的にはない。過大な要求の場合も、正当な範囲では法的根拠があるが、これを超える過大部分の範囲では、要求を実現させる必要が法的にはない。

法的根拠の存否は、不当要求を見極め、対応方針を決めるために重要である。経済的合理性の考慮も重要であるが、法的根拠・法的義務の範囲が前提である。

- 2 では、不当な要求内容に対応する過程で、不意に相手と合意してしまった場合どうなるか。

(ケース)

法的根拠が一切ないのに、相手が1万円の支払いを要求してきた。

本来、1円たりとも支払う必要がない。

(ケース続き)

長く対応する過程で、1万円支払います、と口頭で回答してしまった。

合意が成立してしまった場合、合意という法的根拠が与えられ、1万円の支払いをしなければならない。数字が10万円でも100万円でも、理屈としては同じである。

不当要求者の目論見は、まさにここにある。

- 3 合意とはいかなる場合に成立するのか。

契約は、当事者間における口頭での合意のみで、有効に成立し得る。合意とは、意思表示の合致とされており、口頭・書面といった形式は問われない(※口頭だけでは成立しない契約類型はある。)

合意が成立しさえすれば、合意内容に当事者は法的に拘束される。

- 4 なぜ、このようなことが起きるのか。

不当要求にさらされたとき、正常な判断能力が低下したり、相手の圧力に耐えきれない瞬間があり得る。

そのとき思わず、要求を受け入れる言動をしてしまった場合、意思表示が形式的に合致した、すなわち口頭で合意が成立してしまうリスクが生じる。

ケースでは口頭としたが、議事録などと称して内容不明なまま書面にサインを求められ、拒み切れない場合もあるかもしれない。無論、書面で合意した方が、合意ありと認定されるリスクは格段に高まる。

4 どう防ぐべきか。

正常な判断能力が奪われなければ、相手の不当要求に応じることはない。恐怖、疲弊等に対応できる体制で臨めば良い。面談時における複数名対応は、その典型例といえる。

5 事後対応も想定しておく。

記録化は、対応の早急な検討を可能にさせる。録音など客観的記録が望ましい。もっとも、次善の策として、記録係等の手による随時の記録でも、対応の場の迫真性は映し出せる。

6 合意を不当要求者が迫ってきたとき、ここが対応の山場だと自分の中でアラートを鳴らし、警戒を強めて欲しい。

他方、圧力に膝を屈した瞬間があったとしても、刹那的な出来事のみで終わりではない。合意を否定する反論の要素は、経緯の中にたくさんある。最後に、二点紹介したい。

①合意「不成立」の主張

ケースの場合、合意成立の立証責任は、相手方にある。こちらは「合意の不存在」を証明し切る必要はなく、相手の言い分の信用性を揺るがせば良い。

②合意「無効・取消し」の主張

仮に合意成立と判断されたとしても、内心と異なる意思表示が無効な場合や、取消し可能な場合がある。虚偽があれば詐欺取消し、暴力的言辞があれば強迫取消し、こちらの内心が違うことを相手が知っていた場合には心裡留保無効、といった法的メニューがある。

以上