

『本物のプロ』



弁護士・東洋大学法学部教授

大森文彦

企業にとって、信用は、企業を運営するうえで極めて重要なファクターである。

しかし、信用が何によって支えられているかと言うと、法的に言えば、「約束したことを守る」ことである。「約束したことを守る」とは、契約内容をきちんと履行するという意味である。そんなこと当たり前のように見えるが、現実には、契約を守った守らないでトラブルが生じているのである。

例えば、ある請負者が契約上の義務を履行し、代金を請求したところ、発注者からクレームをつけられ、代金支払を拒絶されたり、代金を減額されたりしたりするケースは多い。発注者が契約を守らなかった場合もあるし、請負者が契約を守らなかった場合もある。しかし、請負者としては、義務を完全に履行したと思っていたが、発注者は義務を完全に履行したとは思っていないという場合もある。その原因は、契約内容そのものが不明確なために発生することも多い。請負契約とは、ある仕事を完成することを約し、相手がそれに対して報酬を支払うことを約束することによって成立する契約であることからわかるように、請負者の義務は、「ある仕事の完成」である。したがって、何を完成するのかがはっきりしていないと、それだけでトラブルの元になる。又、報酬も何に対する報酬かがはっきりしていないと、トラブルの元になる。つまり、請負者としては、何も約束を破っているつもりはないのに、契約の解釈をめぐってトラブルになる可能性があることを十分認識する必要がある。いずれにしても、トラブルが多く発生すれば、結局のところ信用を失う。

契約内容を明確化するうえで重要なことは、請負者としてできることできないことの峻別である。真の専門集団と言えるためには、頼まれた仕事について、何ができて、何ができないかをはっきり示せなければならない。もしできもしないことを隠して契約することがあるとすれば、言語道断である。

一方、義務を履行するうえで重要な前提は技術／技能である。専門工事を請け負う以上、専門技術・技能の存在は必要不可欠だからでもある。

とくに、CM方式など専門工事業の存在がクローズアップされてきている昨今、いよいよ専門工事業の技術／技能の発揮しどころでもある。

もっとも、最近、専門工事業における技術／技能の低下が懸念されている。極めて憂慮すべきことである。

ほんの十数年前、レジャーの時代だ、余暇の時代だ、業務拡大だ、多角経営だ、投資だと騒いだバブル時代を思い出して欲しい。当時から、企業は、自らの売り物、つまり本業で勝負すべきであり、そのための研鑽を積むことを強調していた筆者としては、ここで再度強調したい。

専門工事業者は、できることとできないことの峻別、技術／技能の確保・向上に真剣に取り組んで欲しい。それが本当のプロである。未来へのキーワードは、「本物のプロ」である。