

令和●年 (●) 第●●号 報酬請求事件

原告 株 式 会 社 ● ● ● ●

被告 ●●●●●●●●●●株式会社

(次回期日；令和●年●月●日)

準備書面 B

令和●年●●月●●日

●●地方裁判所●●支部民事●係 御中

原告 株式会社●●●● ● ● ● ●

1 被告準備書面(2)に関する反論の骨子

第一 原告と被告及び●●電力●●●●●●株式会社との間の対応経緯について

原告が提出した該当資料は、被告側が被告準備書面(1)P6 に記述した WEB 会議に要した業務量だけに焦点を当て、「原告代表者による実働は…多くとも 16 時間に過ぎない」と断定したので、原告は第●準備書面として WEB 会議のみで 4 4 百万円の削減が可能になるほど甘くはないことを知らしめ、原告に対する過小評価を嗜める意味で提示したのである。

また、LINE の遣り取りについても、●●裁判官からの求めに応じて付加したものであり、理由は上記同様である。

更に、第4の「…この文言を無視して…」とあるが、原告が2024.10.29に被告側の●●氏に送ったメールで、原告と被告側の請求額を比較した場合、原告側の主張を選んだ方が安く済みますよと論したにも関わらず、完全無視の態度をとったのは被告側の方である。

第二 上記資料内に記述された被告の認否及び説明に対する原告の追加説明について

●●裁判官から teams 上で問い掛けられた甲●●の質問に対しての回答を避けたままである。

また、被告準備書面(2)P 4に「…これらの事情は…原告が被告に対して本件契約に基づく日当報酬を請求する根拠にはならない。」とあるが、原告の該当資料には被告と契約する前の所要時間は記されておらず、あくまでも裁判官および被告代理人に対して前段の流れを理解し易いように説明したに過ぎない。

第三 交渉に伴う業務量の過小評価について

原告が求めた質問に答えていないので、再度求める。

原告は元原告代理人である●●●●弁護士が、第●準備書面を R7.07.16 に提出した後(7/18)にメッセージにて提出資料を送付してきたものと、●●裁判所が保管していた第●準備書面が全く違ったものであることが後に判明し、且つ●●弁護士が体調を崩したとのことで「私が代わりに出頭する」と告げると「出頭は不要」との返事が届き、続く R7.09.19 に向けた第●準備書面を前日(9/18)に送られてきた内容を見て、これでは原告が作成した意図が裁判所および被告代理人に伝わらないではないかと問い質すも、甲●号証として提出すると言いつつ、参考資料としての扱いにして原告の要請を反故にして6か月間も放置した事実がある中で、●●裁判官からの質問にも無回答を続けること自体が「示談を提案して幕引きを謀ろう」とした状況証拠であり、R8.03.16 に原告が初めて●●裁判所へ出頭して●●裁判官から聞いた内容と、本被告準備書面(2)の記述内容が重なることから、被告側から仕掛けた駆け引きに●●弁護士が乗ったことは、R8.03.27 の「裁判所からの指示でそうしました。被告側の弁護士との直接のやりとりはなく、すべて裁判所を通じて対応していました」との証言からも、●●裁判官の被告代理人への追及姿勢を考えれば、何らかの力が働いたとしか考えられない。

なお、被告準備書面(2)P9 の「…すなわち、原告は、各作業について、具体的作業内容、当該作業を被告が依頼した事実、当該作業が本件契約上の業務に該当する根拠、実際に作業を開始した時刻及び終了した時刻、LINE 又はメールの単なる送受信時間ではなく実作業時間を示す根拠資料、作成資料の有無及び内容を明らかにすべきである。」とあるが、己に経験が無いものに対してあれやこれやと批判しながら、いざ己に矛先を向けられると逃げ口上を放つ典型例であり、これで原告を論破したことにはならない。

第四 依頼元の経済的利益について

参考までに、被告代理人が所属する●●●●綜合法律事務所の報酬規程を見させて頂いたのだが、第15条(民事事件の成功報酬金)2項に「前項の成功報酬金は、事件の内容（当事者の数、相手方の属性、立証の難易、証人尋問の有無、委任事務処理に要した期間・執務量等）により、20%の範囲内で増額することができる。」と記述されているが、正に「他人に厳しく自分に甘い」典型例で、原告には減額を目的とした攻撃を仕掛け、被告側には足し算のみの明示で、原告の属性や立証の難易等で積み上げるというのは倫理上、許されるものなのか、ご教授願いたい。

2 結論

第4の「…本件は弁護士契約ではなく、私人間の業務委託契約である…」とあるが、どうも弁護士は特権階級であるかの様な振る舞いが多々見受けられ、原告側からすれば「そもそも職種や肩書等に優劣も上下も無く、あるとすれば、その職にどれほどの志をもって取り組んでいるかの差が存在する」のであって、「片方では契約書に記載した事項だから無視してはいけないと指摘しながら、片方では弁護士以外で同様の報酬は受け取れない」といったダブルスタンダードを使い熟していることに気づかないとでも思っているのか。

原告の日当については、国土交通省が毎年4月に発表する「設計業務委託等技術者単価」に則った令和4年度の主任技術者の労務単価と一般管理費にて金額設定しており、実績報酬についても(旧)日弁連報酬基準の利率等よりも多少下げた金額設定にして、提案した内容に納得して署名捺印したから契約したのであって、「とやかく言う」筋合いは無いではないか。

ましてや、電力会社に37年間も勤務して第一線で発電所や変電所等の設計、施工監理、維持管理に加え、電力の需給運用や系統運用等を経験してきたからこそ大手電力会社の技術者達と対等に交渉できるのであって、更に言えば、P/L(損益計算書)だけでなく、B/S(貸借対照表)まで見て、経営感覚を養いながら他の技術者達よりも遥かに長期レンジでの視点を基に業務を遂行してきたことを圧倒的知見と評したのであり、膨大なマニュアルを読み熟し、現役終盤には数々の重要なマニュアル改正を行ってきた経験があるからこそ、交渉する相手の役職が高ければ高くなるほどに原告の説明に注意深く耳を傾けるのであって、そうではない者に幾ら説明しても「暖簾に腕押し」で無意味である。

以上