

## その4 【産廃処理に関するQ & A】

岐阜車協事務局

Q 1. なぜ、損保と産廃処理費の団体交渉を  
しないのか？

Q 2. 初めて協定するアジャスターの場合は  
どのように交渉したら良いですか？

Q 1 . : な ぜ 、 損 保 と 産 廃 処 理 費 の 団 体 交 渉 を し な い の か ? と い う  
ご 質 問 を 受 け ま し た 。

こ の ご 質 問 に つ い て 、 結 論 か ら 申 し 上 げ ま す 。 団 体 交 渉 は 可 能 で す 。  
し か し 、 現 時 点 に お い て 組 合 は 団 体 交 渉 を 見 送 る こ と に し て い ま す 。

そ の 理 由 に つ い て ご 説 明 い た し ま す 。  
組 合 が 団 体 交 渉 を 行 う の で あ れ ば 、 組 合 員 の 賛 同 が 必 要 で す 。 し か し 、  
現 時 点 に お い て 反 対 者 が 半 数 を 占 め る も の と 思 い ま す 。  
ま た 、 団 体 交 渉 を 行 っ た 場 合 、 半 数 の 組 合 員 に デ メ リ ッ ト に な り ま す 。  
従 っ て 、 団 体 交 渉 は 出 来 兼 ね る わ け で す 。

そ も そ も 組 合 は 4 年 前 に 、 損 保 に 対 し 産 廃 処 理 費 に 関 す る 団 体 交 渉 に  
つ い て 検 討 し ま し た 。

具 体 的 に は 、 損 保 と 団 体 交 渉 し 成 果 を 得 る た め に は 行 政 の 協 力 を 得 る  
こ と が 得 策 で あ る と 考 え ま し た 。 そ こ で 、 行 政 の 協 力 を 得 る た め に 産  
業 廃 棄 物 処 理 業 団 体 の 協 力 を 得 る こ と に い た し ま し た 。

岐 阜 県 ・ 岐 阜 市 か ら 全 面 的 な 協 力 を 得 た 上 で 、 さ ら に 国 政 議 員 に 協 力  
を 依 頼 す る 段 取 り で し た 。  
そ し て 損 保 に 対 し 「 産 廃 処 理 費 の 支 払 い 」 を 要 求 す る 予 定 で し た 。

実際、産廃処理費を請求するためには、産廃処理費の正当性を証明する必要がある。そこで処理費用を算出し、それを組合が証明します。

そして組合が証明する産廃処理費用が適切な産廃処理費であり、支払う必要があらうことを岐阜県・岐阜市に証明してもらった。

但し、岐阜県・岐阜市の協力を得るためには「組合員様が産廃マニフェストを厳守していること」が前提条件になることが判明しました。

当然法令遵守を盾にし、損害と交渉するわけですので、こちらも法令遵守し、産廃アケートにやると組合員の5割以上がマニフェストシステムを厳守していない状況でした。

万一、マニフェストシステムを厳守していない場合、法令違反行為をすることには、逆に半数の組合員の立場を悪くすることになり兼ねません。

従って、岐阜県・岐阜市などの行政機関の協力を得て団体交渉するためには、全組合員が法令厳守していなければなりません。

その課題を解決するために、岐阜県・岐阜市へ提出する「産業廃棄物管理票交付等状況報告書」に関する講習会を開催しました。

その後、翌年度に改めて産廃アンケートを実施したところ数社の組合員が増えただけで大変残念な結果でした。

従って、団体交渉は困難であると判断しています。そこで別の方法として、令和3年11月に組合員個々で交渉する「損保との交渉の仕方についての説明会」を開催した次第です。

このような理由から、団体交渉は当面見送ることにしています。

Q 2 . : 初めて協定するアジャスターの場合は、どのように交渉したら良いですか？というご質問を受けました。

A : ご返答として、この新着情報のQ & Aは「交渉術について」のみに限定しています。

その理由は「産廃処理費回収に向けた交渉術」を理解しても、実践できなければ役に立たないと考えているからです。

交渉成果を得るためには、交渉術を役立てるための交渉力を磨く必要性があります。

このような考えの元、交渉力に関することはロールプレイングによる勉強会においてご案内する予定でしたので、敢えてご案内しないようにしています。

そこで、交渉術に関することのみご説明します。  
初めてのアジャスターへの対応も基本的に産廃処理費に関する交渉術は同じです。

違いは「アジャスターの事がわかっていない。」ということですが。

従って、交渉作業は交渉テクニックを用いて、アジャスターの産廃に関する認識を聞き出し分析することが加わることとなります。

なお、交渉力を磨くための資料として、アジャスターの事を理解する「アジャスター業務のいろは」を閲覧していただければ幸いです。

ちなみに、ヤフーなどで「レバーレート交渉術」を検索すると、アジャスター交渉術が表示されます。その中にアジャスター業務のいろはをまとめています。

相手のことを知ることは、交渉において重要なポイントの一つです。

さて、前回ご案内した交渉の仕方は48パターンの一つです。

初めてのアジャスターの場合は聞き出すことからスタートし、そして、聞き出したことからアジャスターの産廃認識を分析し、どのパターンで交渉するのが良いのか。を判断するだけです。

初めてのアジャスターへの対応も48パターンのいずれかに当てはめて交渉することが可能となります。

次回は、その3に引き続き48パターンの中の基本的な交渉術をご案内いたします。