

# 証人調書 速記録

平成27年1月16日

第7回口頭弁論

被告復代理人からT課長への主尋問

## 被告復代理人

乙第9号証を示す

この陳述書は私があなたの話をまとめて、あなたが内容を確認して間違いないということで署名押印されたと、こういうことでよろしいですか。

## T課長

はい、間違いございません。

## 被告復代理人

あなたは、田植さんの上長の立場で、平成23年度上期、これは平成23年4月1日から同年9月30日までですが、この間の田植さんの業績評価を行ったということによろしいでしょうか。

## T課長

はい。

## 被告復代理人

本件評価当時の田植さんの業務内容についてお聞きします。当時、田植さんが主として実施していた業務は何ですか。

## T課長

田植さんについては、テレコン業務のほうを実施していただいております。

## 被告復代理人

テレコンの内容を説明してください。

## T課長

テレコンとはテレコントロールの略語でございます。電話回線を利用してガスメーターの遠隔検針、制御等を行います。

## 被告復代理人

遠隔検針、制御の具体的な仕組みを教えてください。

## T課長

LPガス、ガスメーター、NCU、保安器、テレコン会社を通じて最終的にはガス会社のほうで、ガスの使用量であるとか残量等が確認できるようになります。

## 被告復代理人

NCUとはどのような装置ですか。

**T課長**

NCUとは電話回線のほうにコンピューターを接続するときに用いる機器でございます。この機器には相手先に接続するためのダイヤル信号の創出機能を有しております。方式的には有線方式と無線方式の2通りの方式がございます。

**被告復代理人**

田植さんは、具体的にどのような業務を実施していましたか。

**T課長**

田植さんについては、このNCUの有線方式の設置・保守、あとNCUと保安器、あるいはテレコンメーター等の配線に関わるような撤去であるとか移転であるとかというふうなところの工事に携わっていただいております。

**被告復代理人**

高知営業所で田植さん以外に、テレコン業務を実施していた社員はいましたか。

**T課長**

田植さん1人でございます。

**被告復代理人**

テレコン業務以外に、田植さんの業務はありましたか。

**T課長**

当時の高知営業所では事業計画達成のために各種の施策をやっておりました。光のSO工事、光のマンション調査、光の離反抑制、引込線の垂れ下がり点検の調査と電柱調査、エージェントサービスの拡大、それと定額方式の獲得という業務がございました。

**被告復代理人**

これら7つの業務に取り組むことについては、田植さんを含む全社員に指示をしていましたか。

**T課長**

はい。

**被告復代理人**

いつ、どのように指示をしましたか。

**T課長**

時期については、平成23年4月の高知営業所の事業計画説明会の折に、全社員に対して実施をしております。この中でも、光の離反抑制、あるいはエージェントサービス、電柱調査、これらについては、朝のミーティング等、機会を捉えて実績等を踏まえて、更に推進するような周知等も行っております。

**被告復代理人**

田植さんは、これら7つの業務を実施しましたか。

**T課長**

田植さんについては、これらの中の光離反抑制については実施をしておりました。その他については、実施をしておりませんでした。

**被告復代理人**

当時の田植さんに対する業績評価についてお聞きします。NTT 西日本グループではどのような側面から業績評価を実施するのですか。

**T課長**

業績評価については、量、質、価値創造の3つの側面から評価を実施しております。

**被告復代理人**

評価段階はどのようになっていますか。

**T課長**

評価段階については、一次評価、二次評価、調整という3段階で評価を行います。

**被告復代理人**

あなたはどの段階の評価を行ったのですか。

**T課長**

私については一次評価でございます。

**被告復代理人**

あなたは、二次評価や調整を行ったことはありますか。

**T課長**

行ったことはございません。

**被告復代理人**

二次評価や調整の内容については、一切御存じないということよろしいですか。

**T課長**

はい。

**被告復代理人**

あなたが実施した一次評価は絶対評価ですか。それとも、相対評価ですか。

**T課長**

絶対評価になります。

**被告復代理人**

当時の田植さんの業績を、量、質、価値創造の3つの側面に照らして、あなたが当時、田植さんの業績をどう評価したかについてお聞きします。量的側面はどのように判断しましたか。

**T課長**

量については、与えられた業務そのものをこなしておりましたので、期待し、要求する程度というふうに判断をいたしました。

**被告復代理人**

質的側面はいかがでしたか。

**T課長**

業務品質、あるいは費用対効果、これらの面から期待し、要求する程度を下回るというふうに判断をいたしました。

**被告復代理人**

テレコン業務の業務品質の面で、田植さんにはどのようなことを期待していましたか。

**T課長**

テレコン業務では、後々のメンテナンスや故障の抑制、これに当初の制御機器設置の品質が大きく影響するというふうなこともございますので、これらの品質向上に向けた改善提案等について記載をしておりました。

**被告復代理人**

田植さんは、あなたが期待していた品質確保のための改善提案を実施したのですか。

**T課長**

いえ、しておりませんでした。

**被告復代理人**

具体的にはどのような改善施策を期待していたのですか。

**T課長**

……田植さんについては長年の経験を基にした改善提案というところで……。

**被告復代理人**

質問を変えます。過去には何か問題が生じていたのですか。

**T課長**

はい、過去にはテレコンメーターの取替え時等の際に、多くの故障が発生したような経緯がございました。これらについて、目印を付けるであるとか、あと、これら、もし接続の誤りが起きた場合においても誰でも優に確認できるようなマニュアルの作成をする、また関連の業者さんのほうには注意喚起文書を出すというふうなことを考えておりました。

**被告復代理人**

その配線の接続誤りは、本件評価当時に、頻繁に発生していたのですか。

**T課長**

評価当時については、発生はしておりませんでした。しかし、この内容については、特に注意すべき事項であるというふうなところもございまして、当時発生していない人（ママ）も今後、発生をし得る問題というふうなこともございますので、当然、必要であるというふうに私は認識しておりました。

**被告復代理人**

それでは費用対効果の面では、田植さんにどのようなことを期待していたのですか。

**T課長**

田植さんについては、長年の経験を基にした改善ということを期待しておりましたけど

も、テレコン会社のほうから発行されるオーダーがございませうけども、これを淡々と準備するというので費用対効果に低いというふうに判断しておりました。

**被告復代理人**

効率的に業務を行うために、田植さんは具体的にはどのようにスケジュールを調整すべきでしたか。

**T課長**

テレコンについては、オーダーが発行されてから、その次のお客さんとアポと取ったりして実施日を決めていくように、ある程度の実施に向けて期間的な猶予がございました。これらのことから、実施に当たっては例えば月曜と水曜日については西の方面へ工事に出向くような日程調整、更には火曜と木曜については、逆に東の方面に出向くような日程調整をしながら、金曜日については、それら業務の取りまとめを行う等しながらトータル的に同じ方面に複数回出向いて、費用の増加をさせたりとか過度の増加をさせるようなことがないようなことを期待しておりました。

**被告復代理人**

効率的に業務を行うことで業務時間を削減できますが、あなたが田植さんに対して、その結果生じた時間をどのように活用することを期待していましたか。

**T課長**

ほかの方への稼働の支援であったり、当初から事業計画として実施することとしておりました、先ほど言った 7 つの業務に対して、積極的に貢献をしていくというふうなことを期待しておりました。

**被告復代理人**

乙第 8 号証を示す

これは誰が作成したのですか。

**T課長**

この資料については、当時のデータを基に、会社のほうで作成されたものというふうに聞いております。

**被告復代理人**

乙 8 号証のベースになった安全君や、工事管理システム上のデータは、本件評価当時に入力されたものですか。

**T課長**

はい、そのように聞いております。

**被告復代理人**

この乙 8 号証から田植さんのスケジュール調整が非効率であったということが言えるのですか。

**T課長**

はい。

## 被告復代理人

なぜ、そう言えるか具体的に説明してもらえますか。

## T課長

運行記録などの日付で御説明をさせていただきます。中ほど下のほうになりますが、5月26日から5月30日にかけて、方面で言うと、右のほうにありますけど、大豊町、土佐町という2つの方面に出向いております。それぞれ工事内容としては左のほうにありますように、設定、これはNCUの設定になりますけども、この設定2件と移転1件、配線撤去が1件ということ、合計4件の工事になっております。これらについては、おおむね作業時間的には20分程度ということで、トータル的には効率良く実施することによって、3日で4件ではなくて2日で4件、方面は違うんですけども、2日で実施が可能であったというふうに考えます。その下のほう、6月27日から28日にかけて、大豊町方面に2日間出向いております。工事の内容は設定が1件と無効派遣1件ということで、こちらも同様、時間的なものは30分以内というような条件になろうかと思っておりますので、これも効率的に実施することによって、2日ではなくて、1日で実施が可能であったのではないかというふうに考えます。

## 被告復代理人

乙第5号証を示す

19ページ、ここに、「●業績の量的側面とは、会社業績の向上に向けた販売量、作業量、迅速性、効率性等の観点からみた貢献度のことを指します。」と書いてありますので、効率的なスケジュール調整を行うというのは、この量的側面の評価に該当することではないのですか。

## T課長

いいえ。

## 被告復代理人

量的側面における効率性とは別に、質的側面においても効率性が問題になるということですか。

## T課長

はい。

## 被告復代理人

量的側面における効率性とはどのようなものか、具体的に説明してもらえますか。

## T課長

量のほうで言いますと、例えばこれまでの方法によれば、業務量的には1週間に100件の工事ができ得るような場合、これは更に効率良く、方法を改めて実施することによって、120件の業務量をこなすような場合、これらは量的側面というふうに考えます。

## 被告復代理人

では、質的側面の場合はどうですか。

**T課長**

質の側面から申し上げますと、これまでの方法によれば、同じく1週間で100件の工事ができるような場合に、この期間に60件程度の業務量しかないような場合、この60件は効率に関係なく実施が可能なのわけでありまして、これを更に効率良く、早く実施することによって、更に稼働を上げるような場合、これらについては質的な側面というふうに考えます。

**被告復代理人**

乙5号証の20ページを示します。あなたが言う質的側面における効率性というのは、「②業績の質的側面」の項目の中に記載されていますか。

**T課長**

記載のほうはされておられませんけども、ここの中にある費用対効果ということと同じというふうに考えます。

**被告復代理人**

田植さんの場合、テレコン業務に従事しない場合もそうですし、テレコン業務を効率良くこなせば、更に待機時間が増えるということになるのでしょうか。

**T課長**

はい。

**被告復代理人**

その待機時間に、田植さんに期待し、要求していたことはありましたか。

**T課長**

はい。これらの質的側面の更なる向上のために、研修への参加であったり、自身の積極的なスキルアップの取組というふうなところを期待しておりました。

**被告復代理人**

そのような取組は少しでも見られましたか。

**T課長**

いいえ、ありませんでした。

**被告復代理人**

乙5号証の18ページを示します。この行動評価観点の専門性の詳細項目に、「スキル習得」とありますが、スキルアップは業績評価ではなくて、行動評価の指標ではないですか。

**T課長**

はい。

**被告復代理人**

にもかかわらず、スキルアップを業績評価の質的側面の根拠として取り上げるのは、なぜですか。

**T課長**

このスキルアップに取り組めなかったことが直接的な根拠というふうにはしておりません。スキルアップに取り組まなかったことで、結果的に側面から見た場合の業績や成果、これらを上げることができなかったということでございます。

**被告復代理人**

結局のところ、田植さんは質的側面で評価できる成果や業績は何かあったのでしょうか。

**T課長**

ありませんでした。

**被告復代理人**

あなたは、質的側面に関して、田植さんに対して、何かアピールできることはないかどうか確認をしましたか。

**T課長**

はい。

**被告復代理人**

それはいつですか。

**T課長**

10月28日の中間面談の頃です。

**被告復代理人**

何か田植さんからアピールはありましたか。

**T課長**

ありませんでした。

**被告復代理人**

田植さんは、あなたからテレコン業務の効率性のことを指摘されたことはないと主張していますが、それは事実ですか。

**T課長**

いいえ。

**被告復代理人**

では、あなたは、どのような指摘をしましたか。

**T課長**

田植さんには業務効率的に実施するというので、来たものを淡々と処理するんじゃなくて、ある程度先まで計画的に業務が実施できないかというふうなところを指示いたしました。

**被告復代理人**

それに対して、田植さんは何と答えましたか。

**T課長**

できない。根拠としては来たものを順次実施しないと気持ちが悪いというようなことを回答されました。



**被告復代理人**

テレコン業務を効率的に実施することを拒否したということですね。

**T課長**

はい。

**被告復代理人**

田植さんにテレコン業務を効率的に実施することを指示したのは、その1回だけですか。

**T課長**

いいえ。

**被告復代理人**

いつ、どこでしたのですか。

**T課長**

朝のミーティング等で指示しておりました。

**被告復代理人**

どのような指示をしたのですか。

**T課長**

内容についてはテレコン業務に限ったことではないんですけども、品質の向上に向けて効率的に取り組むであるとか、その他、改善点等について提案を行う、あるというようなことを日々の日程の中で、何度も指示しておりました。

**被告復代理人**

空き時間に撤去機器の整理、発送、撤去回収、物品の分別廃棄、在庫機器物品の管理等の作業に従事することは、評価の対象にはならないのですか。

**T課長**

これらの作業については、テレコン業務に付随する作業というふうに認識してます。これらの作業については、そもそも空き時間に実施するということにも当たりませんし、内容的にも軽易な作業というふうに認識しております。したがって、これのみをもって評価に値するというわけではないというふうに思います。

**被告復代理人**

価値創造の側面についてお伺いします。価値創造の側面はどのように評価しましたか。

**T課長**

田植さんの経験から当然、覇気(ママ)を期待しておりました創意工夫、これについて何もなかったということで期待し、要求する程度を下回るというふうに思っておりました。

**被告復代理人**

田植さんにはどのような創意工夫を期待していたのですか。

**T課長**

長年の経験というものがございますので、これらについてマニュアルやデータベース等に、そのことによって、今後、後々にもなりますけども、新たにテレコン業務に取り組む

しようとするものであっても、容易に取組ができるようなことの対応といったものを期待しておりました。

**被告復代理人**

田植さんは、あなたが期待していたような創意工夫を行ったのでしょうか。

**T課長**

いいえ。

**被告復代理人**

田植さんはあなたが期待していたマニュアルやデータベースは作成済みと主張しているのですが、あなたはそれを見たことはありましたか。

**T課長**

いいえ、見たことはございません。

**被告復代理人**

田植さんが作成済みと主張するマニュアルやデータベースの存在を、あなたは本件評価当時に知っていましたか。

**T課長**

知りませんでした。

**被告復代理人**

スキルの研修を行うためのマニュアルやデータベースの作成に当たっての創意工夫以外に、価値創造の側面で評価できることはなかったのですか。

**T課長**

特にありませんでした。

**被告復代理人**

今まで述べていただいたとおり、量、質、価値創造の 3 つの側面を勘案して、あなたが一次評価を実施し、その後二次評価調整がなされ、最終的に田植さんが本件評価対象期間において、達成した業績は I 評価になったということですか。

**T課長**

はい。

**被告復代理人**

田植さんは平成 23 年度上期の前後の期は業績評価が II になっていますが、平成 23 年度上期と比較して、どのような差があったのでしょうか。

**T課長**

前の期においては、モニター管理装置の考案という業務改善、後の期については、故障修理データの電子化といったような業務改善の提案がなされておりました。

**被告復代理人**

田植さんが主張する販売についてお聞きします。この販売は田植さんが実施すべき業務だったのでしょうか。

**T課長**

いいえ。

**被告復代理人**

販売は任意で行うものであったということですか。

**T課長**

はい。

**被告復代理人**

業務ではなかったということは、目標設定もなく、評価の対象にはならなかったということですか。

**T課長**

はい。

**被告復代理人**

田植さんのチャレンジシートには、販売目標や実績について書かれていましたか。

**T課長**

書いておりませんでした。

**被告復代理人**

あなたは、皆さんの仕事の内容が、まだよく分かりませんので、今回は販売で評価させてもらいましたという趣旨の発言をしましたか。

**T課長**

しておりません。

**被告復代理人**

あなたと田植さんとの面談の中で、販売について言及することはあったのでしょうか。

**T課長**

ありました。

**被告復代理人**

どのような趣旨で販売について、言及したのですか。

**T課長**

これについては可能な限り協力をしてほしいという趣旨のお話はいたしました。

**被告復代理人**

つまり、あなたは販売の結果に基づいて評価はしていないということによろしいですか。

**T課長**

はい。

**被告復代理人**

甲第2号証の2を示す

この「業績の要点と今後の改善点(上司記入欄)」は、あなたが記載したのですか。

**T課長**

はい、私のほうで記入いたしました。

**被告復代理人**

ここに、「今後、販売等について積極的な活動は出来ませんが」と書いてあるんですが、これは販売についても業務として指示しており、評価の対象としていたということなのではないですか。

**T課長**

いいえ、そうではございません。

**被告復代理人**

では、どういう意味ですか。

**T課長**

これについては、電気通信業務の改正といったものが当時ありまして、他の電気通信事業者の情報を知り得る私たち、NTTの設備の者になりますけども、この設備の者がこれらの情報について、販売活動に利用することがないように規制するようが必要となったということが事実としてございます。これについて、これまで任意の協力で実施していた販売活動等についても、これまでにまして制約がかかるというふうなところがありますので、ここら辺を明確にするために、ここについては記載をしております。

**被告復代理人**

本件評価当時、あなたの部下のうち、田植さんを含めて販売実績ゼロの方は何人いましたか。

**T課長**

11名おられました。

**被告復代理人**

田植さん以外の販売実績ゼロの方で、当時の業績評価がIになった方はいましたか。

**T課長**

いませんでした。

**被告復代理人**

田植さん以外の販売実績ゼロの方で、業績評価がII、III、IV、Vになった方はいましたか。

**T課長**

IIからIVについてはおられました。Vについてはおられませんでした。

**被告復代理人**

逆に、販売実績が最高の方の評価はVだったのでしょうか。

**T課長**

IIIだったと思います。

**被告復代理人**

そうすると、販売実績と業績評価の関連性はありますか。

**T課長**

ありません。

**被告復代理人**

当時の田植さんの日常的な勤務態度についてお聞きします。田植さんの日頃の勤務態度はいかがでしたか。

**T課長**

社員として行うべき基本的な作業やルールについて、正確かつ適正に実施できていることではございませんでした。

**被告復代理人**

具体例を教えてください。

**T課長**

お客様情報については、施錠管理といったものが必要になっておりますけれども、このお客様情報について、確実に施錠管理ができていない、またこのお客様情報をほかの資料と一緒に机の上に放置する、置いておくというふうなこともございました。そのほかにも、日々実施をしております車両点検の実施ができていないである（ママ）といったふうなこともございました。また先ほども言いましたけれども、日々の業務についての報告あるいは、先々に向けての計画の予定であるとか、これらの報告もない、月次あるいは四半期等の報告についても実施ができていないというふうなところもございました。さらに、お客様宅で業務をやりますけれども、そのお客様宅で当然発生し得るであろうトラブル等予測されますけれども、これらにもあったのかないのか、そういう有無等についても報告は受けておりません。

**被告復代理人**

そういった事象は田植さんの業績評価に、直接影響はしたのでしょうか。

**T課長**

直接的に影響はしておりません。

**被告復代理人**

甲第5号証を示す

Aさんの陳述書についてお聞きします。ここに、『今回、うちの課にはI評価に該当する人はいないが、誰かにI評価を付けないといけない』『あなたは、取次ぎがゼロなのでI評価です』と、あなたから言われたことがあると、そう記載されているんですけど、このような発言をしましたか。

**T課長**

……もう3年も前の話になりますので、詳細な会話内容については覚えておりませんが、このような趣旨のことを言った覚えはございません。

**被告復代理人**

Aさんは、平成23年度下期の業績評価がIでしたが、前後の期と比較して、どのような

差があったのでしょうか。

**T課長**

Aさんについては、前の期にAさんが持たれてるスキルを基にした他の担当への積極的な支援というところが前向きではありました。後の期においては、当時の担当で重点課題としておりました資格の取得というところがございましたけど、これに積極的な資格取得への支援といったところの貢献がございました。

原告代理人から T 課長への反対尋問

**原告代理人**

あなたは、平成 23 年 4 月に被告会社の高知サービスセンタに着任されたんですかね。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

何課の課長さんになられたのでしょうか。

**T課長**

第一ユーザサービスでございます。

**原告代理人**

乙第 7 号証を示す

これは「作業安全指示書」という書類ですけど、ここの右上に、「第一ユーザサービス担当」って書いてあるでしょう。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

今おっしゃったのは、ここのことをおっしゃったんですか。

**T課長**

それで結構です。

**原告代理人**

じゃ、この第一ユーザサービス課っていうふうに言うわけですか。

**T課長**

課ではなくて、担当です。

**原告代理人**

あなたは、担当の課長さんと。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

あなたが一次評価者として評価する対象者の数は、ここに黒でマスクしてある方々ということになりますか。

**T課長**

マスクだけでは分かりませんが。

**原告代理人**

マスクをしてあるのは、氏名をマスクしてあるんですよ。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

だから、誰かは私も分からない。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

四十数名、40名から50名の間ぐらいの人数なんですけど。

**T課長**

そういう大まかな人数であれば間違いはございません。

**原告代理人**

ここに田植さんもありますよね。田植さんだけ、名前が出てますから、キャノン保守、電報端末、テレコン保守、PBX、ここにありますよね。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

この同じ田植さんの欄にいらっしまったんでしょう。

**T課長**

こういう業務のくくりで書いているならば、いた可能性はありますね。

**原告代理人**

課長さんが一次評価をされるんでしょうけど、課長という地位に就かれたのはいつ頃からですかね。平成23年4月に着任される何年ぐらい前からですか。

**T課長**

いや、同年です。

**原告代理人**

初めて高知サービスセンタに来て課長になられて、そして評価を始めた、ということやね。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

じゃ、あなたの課長として赴任されるまでの担当業務なんですけど、どのような仕事を担当してこられましたか。

**T課長**

それは直前のお話をされてますでしょうか。

**原告代理人**

そしたら、直前はどうか。

**T課長**

直前で言えば、光開通関係の業務、光開通、言わばフレッツ光等の我が社のサービスを提供するための推進する部門に総括担当としておりました。

**原告代理人**

営業関係ですか。

**T課長**

いや、設備の関係です。

**原告代理人**

設備で技術関係ですか。

**T課長**

そうです。

**原告代理人**

本件ではテレコン業務が問題になっておるんですけど、テレコン業務がどういうことかっていうことも、かつては経験されたことはあるんですか。

**T課長**

テレコン業務経験そのものについてはございません。

**原告代理人**

それに近いことは、故障関係の担当なんかをされたことはあるんですか。

**T課長**

……それはどういう意味の故障担当ということですか。現場担当ですか。それとも、知識を知ってるだけってということですか。

**原告代理人**

現場の担当というのはどうですか。

**T課長**

現場の経験というか、その担当はありません。

**原告代理人**

現場はないんですね。

**T課長**

はい。

**原告代理人**



あなた自身、現場に出向いて故障を一緒にするとかいうことはなかったんですね。

**T課長**

……。

**原告代理人**

どうですか。

**T課長**

テレコン関係の業務についてはありません。

**原告代理人**

テレコンはないと、さっき聞いたんだけど、テレコン以外の故障関係はどうですか。

**T課長**

その他については、経験がなくもないですけども。

**原告代理人**

なくもない。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

質問を変えます。本件の評価なんですけど、業績評価であって、総合評価ではありませんから、半期ごとに評価しますよね。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

業績評価は量的側面、質的側面、価値創造の側面、3つの観点から評価しますね。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

田植さんの業績の量的側面については、これはさっきもおっしゃったけど、期待し、要求する程度であった、つまり、Ⅱであったということやね。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

あなたが当時、つまり、平成23年の上期について、四十数名の方々を評価した中で、この業績の量的側面が最低のⅠだった人はおりましたか。

**T課長**

覚えておりません。

**原告代理人**

次に、質的側面なんですけど、質的側面については、田植さんはⅠだったんですね。

**T課長**

……。

**原告代理人**

最低だったんですね。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

じゃ、田植さん以外に、質的側面が I であった社員はいましたか。

**T課長**

……覚えておりません。

**原告代理人**

それも覚えてない。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

田植さんについては覚えてるけど、ほかの人については、もう忘れたということやね。

**T課長**

……。

**原告代理人**

どうですか。

**T課長**

覚えておりません。

**原告代理人**

じゃ、田植さんに限って聞きます。田植さんの業績の質的側面を I にした主な理由は何ですか。

**T課長**

それは先ほども申し上げたように、業務品質と費用対効果の面、これら 2 つの面から I であるというふうに私は評価をいたしました。

**原告代理人**

業務品質が確保されていないという点が 1 つやね。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

あなたの陳述書で言いますと、費用対効果を踏まえた業務実施がされてないと、この 1 点ですか。

**T課長**

……。

**原告代理人**

1つは業務品質を確保されていなかったということね。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

これが1つでしょう。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

もう一つは費用対効果を踏まえた業務が処理されてなかったということすかね。

**T課長**

そうでございます。

**原告代理人**

その2つが大きな理由ですね。田植さんの業績の質的側面を最低のIにした主な理由というのは、その2点ですね。大きく分けますと。

**T課長**

主な理由ではそうです。

**原告代理人**

じゃ、具体的に聞いていきます。まず、業務品質の確保の観点ですけど、あなたが先ほどおっしゃったのは、品質向上に向けた改善提案がなされなかった、こうおっしゃったんだけど、そうですね。

**T課長**

はい。改善提案、改善施策等の提案ということですよ。

**原告代理人**

その品質向上に向けた改善提案あるいは改善施策というのは一体、具体的にどういうことをおっしゃってるんですか。

**T課長**

それは先ほど申し上げたことではないんですかね。

**原告代理人**

さっき聞いてなかったから、もう一遍おっしゃってもらえますか。

**T課長**

例えば過去に、テレコンの装置でございます。これの配線誤り、接続誤り等が多く発生しております。

**原告代理人**

誤接続と言っていいですね。

**T課長**

誤った接続という意味では誤接続ですね。

**原告代理人**

それが過去にあったんですか。

**T課長**

過去にありました。

**原告代理人**

じゃ、平成23年の上期にはなかったんですね。

**T課長**

これも先ほど申し上げました。

**原告代理人**

だから、どうおっしゃったの。もう一遍教えてくださいよ。

**T課長**

当時は発生していないというふうに申し上げたと思います。

**原告代理人**

じゃ、なぜ、平成23年上期に、それが問題になったんですか。

**T課長**

これはあくまでも例で申し上げたということです。

**原告代理人**

過去の例でしょう。平成23年上期のことを聞いてるんですよ。

**T課長**

ですから、過去の例を基に例示をしたまでです。

**原告代理人**

過去の例を基に。

**T課長**

そのとき起きてたものを例にしたんではございません。

**原告代理人**

そうすると、平成23年上期は、彼は何をしなかったということなんですか。彼っていうのは田植さんですけどね。

**T課長**

それは業務改善等の提案をしてないっていうふうに申し上げてますけど。

**原告代理人**

だから、具体的にはどんなことをすれば良かったんですか。

**T課長**

それも今申し上げたのではないですか。

**原告代理人**

もう一遍言ってくださいよ。彼は何をすれば良かったのかっていうことよ。

**T課長**

過去の例で言うと、そういう配線誤り等が起きたことを例にとって、そのようなことが起きないように提案、これはあくまで例ですね。

**原告代理人**

過去の例じゃなくて、平成23年上期に品質向上に向けた改善提案として何をあなたは期待していたのかっていうことを聞いてるんですけど、それは答えられないということですよね。

**被告復代理人**

それは先ほど既に主尋問で答えていますけれども。

**原告代理人**

教えてくださいよ。

**裁判官**

反対尋問には教えてください。

**T課長**

今私が言った内容では不十分ということですかね。

**原告代理人**

そうです。不十分なんですわ。

**T課長**

……。

**原告代理人**

忘れたんなら、もう忘れたとおっしゃってくださいね、次、行きますから。

裁判官からT課長への尋問
--------------

**裁判官**

平成23年当時、こういうことが問題になっているんだから、当然こういう点については、改善案を申し出てもいいはずなのに、何も言ってこないというようなことがあったのかどうか。

**T課長**

23年当時についてということですね。

**裁判官**

はい、当時です。

**T課長**

当時はありませんでした。

原告代理人から T 課長への反対尋問

**原告代理人**

ないね。

**T 課長**

はい。

**原告代理人**

次に、費用対効果を踏まえた業務が実施されていないという点なんですけど、淡々と田植さんは仕事をするのみであったと、つまり、テレコン業務ですから、オーダーがあって、初めて仕事が発生するわけでしょう。

**T 課長**

そうですね。

**原告代理人**

だから、オーダーが来れば、それをこなしていくと、それを淡々と仕事をしていたって  
いう表現でおっしゃったわけね。

**T 課長**

はい。

**原告代理人**

しかしながら、期間的な猶予があったはずだから、日程調整もできたはずだというふう  
におっしゃったね。

**T 課長**

はい。

**原告代理人**

これは何を言わんとしてるんですか。

**T 課長**

要は、日程調整を適切にすることに伴って、例えば何もしない場合、1 日当たり 1 件、 2  
件の業務量しかこなせないような状況が起こり得るようなことを、きっちりと効率良く  
計画をすることによって 1 日当たり例えば 3 件、 4 件等の業務が可能であったと、そう  
いうふうな調整っていうことができたんじゃないかということです。

**原告代理人**

乙第 8 号証を示す

1 枚目、これは会社で作ったんで、あなたが作ったんじゃないんですけど、これ、初めて  
見られたのはいつ頃ですか。

**T 課長**

かなり前になりますよね。

**原告代理人**

どれぐらい前ですか。平成23年上期が終わった後ぐらいですか。

**T課長**

それより後です。

**原告代理人**

そしたら、いつ頃ですか。

**T課長**

昨年ですかね。

**原告代理人**

昨年ね。

**T課長**

はい。この資料ですよ。

**原告代理人**

はい。じゃ、資料の中身を聞きますね。あなた、さっきおっしゃったのは、1枚目の2011年5月26日、27日、5月30日のこの3日間のことをおっしゃったんだけど、この3日間というのは、これは土曜日曜を省くと3日なんですけど、そうですね。

**T課長**

はい、そうですね。

**原告代理人**

その間に、彼は4件の仕事をしてるんですね。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

3日で4件、このときに仕事をしたということ、あなたはいつ知りましたか。

**T課長**

この詳細なデータという上では、この資料を拝見したときです。

**原告代理人**

あなたの陳述書、さっきの証言もそうだけど、彼から作業の結果についての報告を全く受けてなかったとおっしゃったもんね。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

だから、この2011年5月のこの時期に、ここ行って、こんな仕事したということは、当時は知らなかったわけや。そうですね。

**T課長**

この詳細なデータという意味では分かりませんでした。調べてもおりません。

**原告代理人**

あなたは、もう一つおっしゃったのは、同じ乙 8 号証の 1 枚目の下のほうの 2011 年 6 月 27 日と 28 日のことをおっしゃって、2 日で 2 件やっとなら、こんな 1 日でするん違うかと、こうおっしゃったね。

**T課長**

(うなずく)

**原告代理人**

この時期に、この仕事をここでしたということ、あなた、いつ知りましたか。

**T課長**

……これは先ほど言ったとおりの時期に、この資料を詳細に確認したときに。

**原告代理人**

去年だね。

**T課長**

はい、知りました。

**原告代理人**

じゃ、平成 23 年上期には知らなかったね。

**T課長**

はい、ここまでの詳細なデータっていうのは知りませんでしたけど、およその判断はついておりましたが。

**原告代理人**

およその判断の内容を教えてください。当時どういう判断をしたんですか。

**T課長**

中でも言いましたように、いろんなところを、報告がされない理由のところも含めて、やっぱり業務に問題があるっていうようなところも、まあ、当時……。

**原告代理人**

具体的に業務に問題があるじゃあ分からんから、どのような業務に、どんな問題があったんですか。

**T課長**

……中でも言いましたけども、要は、いろいろな方からの、これはいろいろな方と言ったら、ちょっとあれですけども、日頃のコミュニケーションとか、あと、代理等々いますんで、いろんな方からの業務結果ですよね。そういう者の報告等を基に、それは、ある程度のことは分かっておりました。

**原告代理人**

どのようなことが分かってましたか、そのある程度の内容。

**T課長**

他の業務について、効率良くもつとできるんじゃないかというようなことも分かっておりました。



**原告代理人**

効率良くできるんじゃないかじゃあ分からん。具体的に、さっきの 5 月この日には何件あったとか、そこまでは把握してなかったんでしょう。

**T課長**

具体的日程までは確認もしておりませんでしたし、当然その何月何日といったところまでも、当時、必要であったというふうに私たちには思っておりません。

**原告代理人**

かなり曖昧な判断を、あなた、されたということやね、そしたら。事実に基づかずに、ほかの社員から聞いた話を基に、効率良く仕事をしてないという程度に判断したんですね。

**T課長**

これは具体的日時まで明確にして、全てを把握するっていうことをもって、日頃の業務というか、そういう評価も含めてですけど、やるということではございません。ある程度の範囲、分かっているということで十分というふうに判断しておりましたけど。

**原告代理人**

それで田植さんは、全くあなたに対して、作業結果の報告しなかったと、そうあなたはおっしゃったし、そう陳述してますよね。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

乙第 7 号証を示す

それで確認したいんですけど、先ほど見てもらった「作業安全指示書」、これは毎日作成するんでしょう。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

これは各社員の方々には配布しないですよ。

**T課長**

紙ベースでの配布とか、そういう無駄なことはいたしません。

**原告代理人**

あなたは、目を通してますね。

**T課長**

目を通してない日はなくはないですけども、基本的には目を通します。

**原告代理人**

下のほうに、「本日の業務実施件数を報告いたします。」と書いて、そして、例えばテレコン保守については、この乙 7 号証の 1 枚目は「1 件」と書いてあって、2 枚目を見ると、

「2件」と書いてあるんですね。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

つまり、ちゃんと報告されてるんじゃないんですか。どうですか。

**T課長**

……。

**原告代理人**

どうですか。

**T課長**

うん。

**原告代理人**

あなたの陳述書あるいは証言、訂正しますか。

**T課長**

数字のベースについては、確かに記載はございますね。

**原告代理人**

報告は、少なくとも、件数についてはあったでしょう。

**T課長**

……中身についての報告はございませんけど、確かな件数についてはございますね。

**原告代理人**

中身まで報告する、そんな責務になってないでしょう。

**T課長**

……。

**原告代理人**

もう件数で十分でしょう。

**T課長**

それは業務の内容がどうであったかというところは報告する必要もある場合があるんじゃないですかね。

**原告代理人**

質問を変えます。スキルアップとかスキル承継のことを、さっき私も聞こうと思ったら、加古先生のほうからも聞かれてしまったんで確認するだけなんですけど、スキルアップ、あるいはスキル承継に取り組まなかったということは、これは業績評価の問題ではなくて、総合評価の問題ですね。

**T課長**

……これは先ほどと同じように、どちらにも言える部分かなとも思いますが。

**原告代理人**

かな、と思うだけやね。

**T課長**

……。

**原告代理人**

解説書に、そう書いてありますか。どうですか。

**T課長**

内容そのものについては、行動の部分だとも、というふうになってはおります。ただ、それのみをもって評価したわけではないです。

**原告代理人**

フィードバック面談のことなんですけど、フィードバック面談というのは、例えば上期の場合には、9月末で締めて、それが年末の一時金に反映するわけでしょう。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

そのフィードバックを12月中にすると、こういうことですかね。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

フィードバック面談では、どんな話をするようになってるんですか。

**T課長**

フィードバックについては、内容的には評価がどうであったかと、あと、それらの根拠。

**原告代理人**

評価の結果と評価の根拠やね。

**T課長**

はい。それ以外に、その期になし得た業績、成果等の振り返りですね。そのほか、次に向けての課題等の話合い、これらになろうかと思いますが。

**原告代理人**

乙第5号証を示す

4ページ、正に、あなたが今おっしゃったことをちゃんと①から④まで箇条書で書いてあるんですよ。あなた、このことを十分認識されてましたわね。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

そしたら、聞きますけど、田植さんを23年度上期の業績評価を最低のIにした、そのことについて同年12月のフィードバック面談では、田植さんとどのような話をしましたか。

**T課長**

田植さんとのフィードバック面談ですね。

**原告代理人**

はい。

**T課長**

評価の通知はいたしました。そのほかについては、業績的などころについて、特にないというふうな判断の下、施策等については当初計画から7つの施策、言いましたけども、これらについてはやっていくということが会社の方針でございましたんで、これらについて積極的に今後やってくださいというふうなところを話したように思います。

**原告代理人**

乙5号証の44ページを示します。そうすると、①、②、③、④のうち、評価の結果、つまり、最低のIだということはおっしゃった。そうですね。

**T課長**

はい、言いました。

**原告代理人**

それと、今のあなたのお話ですと、③あるいは④のことについてお話をしたということかな。

**T課長**

……。

**原告代理人**

どうなんですかね。

**T課長**

今、言葉は足りなかったかも分かりませんが、何もなかったってということ、これは結果的に評価という根拠となるものがないというふうなことを暗に言ってるということにはならないですかね。

**原告代理人**

何もなかったとおっしゃったんですか。

**T課長**

何もないってということから、今後これら施策について、積極的に取り組んでくれと。

**原告代理人**

そうすると、評価の根拠については、先ほどあなたがおっしゃったように、具体的に業務品質の確保の問題であるとか、あるいは費用対効果に従って業務を処理するとかということについては、何も話をしなかったということやね。

**T課長**

……。

**原告代理人**

どうですか。

**T課長**

詳細については、そこまで覚えておりません。

**原告代理人**

覚えてないって、あなた、何もないと言ったと、こう言ってるんだから。

**T課長**

そこまでの詳細のことについては覚えてないということです。

**原告代理人**

じゃ、何もないと言って、ほかに言ったことがあるんですか。

**T課長**

……。

**原告代理人**

覚えてないだけで。

**T課長**

……。

**原告代理人**

どうなんですか。

**T課長**

……覚えてないです。

**原告代理人**

本件で、あなたはI評価だと田植さんに言ったことに対して、田植さん、納得してましたか。

**T課長**

……納得したかということですか。

**原告代理人**

はい。

**T課長**

……。

**原告代理人**

それも忘れましたか。

**T課長**

納得したかどうかということについては、ちょっと分かりません。少なくとも、面談の中で通知等行って、その期については終わってるということをもって、判断的には、その時点においては納得されてるというふうに思っております。

**原告代理人**

田植さんについては、面談を2回したとおっしゃった。そうやね。

**T課長**

はい。

**原告代理人**

ほかの人も2回するんですか。

**T課長**

……。

**原告代理人**

どうですか。

**T課長**

いいえ。

**原告代理人**

しませんね。

**T課長**

(うなずく)

**原告代理人**

田植さんだけ、この23年上期については、フィードバック面談を2回してるんですよ。

**T課長**

(うなずく)

**原告代理人**

どうして、2回もしたんですか。

**T課長**

それは1回目の面談については、納得をされてなかったと。

**原告代理人**

納得をされてなかったんやね。

**T課長**

言わば十分理解というか、納得はされてなかったというふうに思っておりますが。

**原告代理人**

だから、2回目もったということやな。

**T課長**

……。

**原告代理人**

そうですね。

**T課長**

調べて合わす事項もありましたので。

**原告代理人**

2回目ではどんな話ししましたか。

**T課長**

次に向けての取組の内容とか話したかなと思いますけど。

**原告代理人**

せやなくて、I 評価を納得してないんだから、そのことについては、何か話があったでしょう。

**T課長**

……。

**原告代理人**

どうですか。

**T課長**

……。

**原告代理人**

忘れ了吗か。

**T課長**

……。

**原告代理人**

忘れ了吗か。

**T課長**

……はい、今は。

**原告代理人**

販売で、やはり評価をすることが問題になったんじゃないですか。

**裁判官**

何ておっしゃったんですか。

**T課長**

その当時のこと、二、三年も前の話なんで、細かいところは覚えておりません。

**被告復代理人**

乙 7 号証で先ほど件数の報告に関して、原告代理人から質問がありましたけど、この社員からなされるべき報告として、件数の報告というのは、これで十分なんですかね。これ以上のやはり報告が社員には求められていうことですか。

**T課長**

……。

**被告復代理人**

件数の報告だけでは足りない。

**T課長**

やはり中身についても、それは必要な事項やというふうに私は思います。

裁判官から T 課長への尋問

**裁判官**

甲第 2 号証の 1、 2 を示す

チャレンジシートは、いつ、どのようにして各記載するかなんですけど、目標の設定を書かれて、それに対する業績を甲 2 の 1 で目標を書いて、甲 2 の 2 のほうで、それに対する業績っていうふうには書かれてるかと思うんですけども、これは目標を書かれる段階で、打合せみたいなものはされるんですか。

**T課長**

このシートの甲 2 の 1 で、目標一番上の【1】ないし【4】、ここらについての打合せっていうのは社員の方っていうことですか。

**裁判官**

はい。

**T課長**

この目標については、「自部門・担当の課題」という、もっと大きなところから下りてきた内容を少しだけかみ砕いて、上長のほうから大体おおむねこんな形ということでフォローしていきます。

**裁判官**

そうすると、甲の 2 の 1 の例えば「テレコン工事の実施」ですとか「基本動作の遵守」とか各欄に書いてありますけど、これはどなたが書くんですか。

**T課長**

ここについては、それぞれ社員の方がいろんな業務を持たれております。それぞれの業務の内容に合った形で、会社にどういうふうに上の 4 つのところに貢献しているのかということなんです。

**裁判官**

誰が書くんですか。

**T課長**

社員の方です。

**裁判官**

それについて、社員が書かれたものを、特に打合せとかして修正したりということはされるのかされないのか、それはいかがなんでしょうか。

**T課長**

大きく、例えばここで言う目標等から逸脱した内容でないような場合について、特に、このところの書きっぷりとかに任せることが多いです。

**裁判官**

任せる。

**T課長**

はい。



**裁判官**

次が甲の2の2のほうで、これは業績のほうなんですけれども、ここの記載内容については社員の方が書かれるんだと思うんですけれども、記載内容について何か修正とか、そういう指示は出したりはされるんですか。

**T課長**

私の場合については、特に修正シートは指定…………。

**裁判官**

特にはされてない。

**T課長**

はい。

**裁判官**

一番下の欄に、「業績の要点と今後の改善点(上司記入)」というところがあるんですけど、ここは上司の方が書かれる部分ということで、証人が書かれたところですよ。

**T課長**

はい。

**裁判官**

ここに書かれていることが、基本的には当時、自分がポイントだと思ったことだというふうに理解してよろしいのでしょうか。

**T課長**

そうです。

**裁判官**

そうすると、品質ですとか費用対効果等のことについて、そこがポイントだということであれば、明示的に書けばいいんだと思うんですけど、どうして、そう書いてないんですか。

**T課長**

そこは御覧のとおり行数も少ないですし、特に施策等については事業計画を達成する上では大切なことというふうなところもあるっていうふうなところから、このときの書きっぷりについては、こんな形で書いております。

**裁判官**

どちらかという、テレコン業務以外のことを頑張ってくれてというような記載ぶりになってるんですけど、そこは評価に重視されてたっていうことではないんですか。

**T課長**

テレコンというか、要は、主軸の業務っていうのは、ある意味、当然やるべき業務という中で、付加的な部分について、やっぱりやることに伴って、会社への貢献というふうなところも多くなるので、ちょっと答えがおかしいですかね。

**裁判官**

御回答としては、そういうことでよろしいですか。

**T課長**

はい。

大阪地方裁判所  
裁判所速記官 中村 清貴