

倒産・身売り・廃業が 起きたときの対応

21年春闘討論集会
東京南部法律事務所
安原幸彦弁護士

1. 初期対応

(1) 会社がとってきた手法を見極める

①倒産なのか、身売りなのか、廃業なのか

②倒産の手法

破産か再建か

法的整理（破産・会社更生法）

任意整理（債権者集会 → 分割弁済）

③身売りの手法

営業譲渡

株式譲渡

合併

④廃業の手法

会社解散

(2) 身売りの手法について

① 営業権譲渡 会社の持っている営業上の権利を売ること

譲渡人が承継するものは、営業譲渡契約で何を譲渡すると決めたのか、による

現雇用関係を承継するかどうかと同じ

雇用関係を承継するなら労働条件も承継が原則

→ 営業譲渡契約を開示させる

→ 契約未締結であれば、雇用関係を承継する契約にさせる。

②株式譲渡 株主の持っている株式を売る。(子会社化)

会社はそのまま。

雇用関係も継続 労働条件も継続

但し、切り下げが行われる可能性が大

→ 株式譲渡人を開示させる

→ 株式譲受人に交渉を申し入れる

③合併 すべて承継

合併後の労働条件切り下げが想定される

→ 合併相手が誰か、合併条件は何かを開示させる

→ 合併相手に交渉を申し入れる

2. 解雇通告があった場合

(1) 解雇の性質は整理解雇

(2) 整理解雇 4 要件

①人員整理の必要性があること

人員整理なくして企業が維持できない場合に限られる。

②解雇回避努力を尽くしたこと

例えば、雇用調整助成金を申請しない解雇は無効

センバ流通事件（仙台地裁2020.8.21決定）

③被解雇者選定に合理性があること

労働組合を狙い撃ちした解雇は不当労働行為で無効

④解雇に至る手続きが合理的であること

労働者への誠実な説明を欠く解雇は無効

(3) 我々がしてはいけないこと

- ①退職届への署名
- ②安易な条件闘争

(4) 解雇撤回への取り組み

- ①団体交渉
- ②支援運動の構築
- ③社会への訴え
- ④労基署・運輸局等行政機関の活用
- ⑤法廷闘争（裁判所・労働委員会等）

3. 職場を占拠した闘い

- (1) 職場「占拠」
- (2) 自主営業
- (3) 地域の労働者の支援

4. ロイヤルリムジン（目黒交通）の例

- (1) 昨年4月に事業休止・退職強要を開始
 - コロナを口実としているが、真の理由は東京からの撤退
- (2) 会社のやり方
 - 退職合意書への署名捺印を求める
 - 退職合意しなければ解雇という脅し
 - 休業手当より失業手当の方が有利と説明
 - 11月に事業再開を目指すと説明
- (3) 会社のやり方への反撃
 - 退職合意書には絶対に署名捺印しない
 - 会社説明の嘘を暴く（国会質問など）→ 国交書が事務連絡文章発出
- (4) 他組合との共闘
 - 他組合は退職合意書に署名捺印している組合員が多数
 - 合意書の撤回を認めさせることに重点
- (5) マスコミも活用
 - 報道多数
 - 社長も取材には受けの良い答えをする
- (6) 休業補償・事業再開で決着
 - 休業期間は直近3ヶ月間の平均賃金の90%を補償
 - 10%分は見舞金として支給
 - 5月15日から事業再開