

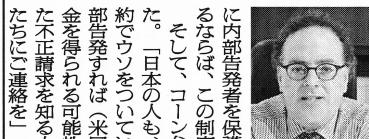


探る

内部告発 in アメリカ

④

報奨金はビジネスチャンス



米フロリダ州の会計士ジョン・シリング(左)は昨年10月、「エシックソリューションズ」(倫理解決)という名前の会社を設立した。業務の柱は「内部告発者サービス」。病院の不正を内部告発するかどうか相談する人の相談室である。「私たちの豊富な経験で、あなたが不正を是正・通報するのを指導・支援できます。私たちには現実の世界での経験があります」シリングさんは、勤め先だった大手病院チェーンの健康危険不正請求を政府に内部告発して、もう一人の別の内部告発者とともに計1億ドル(100億円超)の報奨金を受け取った。そして、取り分のうち半割を弁護士報酬に回したという。巨額の報奨金が入る可能性のある内部告発者訴訟を支援するサービスはビジネスの収益にもなるのだ。

内部告発者に報奨金を渡す制度の導入を日本に勧める意見もある。

大阪市の織維メーカー「東洋紡」を相手取った訴訟で原告の内部告発者の代理人を務めるスティーブン・コーン弁護士(写真)は、ワシントンDCの非常利

組織「全国内部告発者センター」の事務局長でもある。「真に内部告発者を保護すべきだと考えるならば、この制度を持つべきだ」として、コーン弁護士は付け加えた。『日本の人も、米国政府との契約でうつしついでいる日本企業は内部告発すれば(米国)の制度(報奨金を得られる可能性がある。そうした不正請求を知る人はどうでも私たちはどうなるだろう』(奥山俊宏)