

米国訴訟の実務

～もしも日本企業が米国で訴えられたら？ ～米国訴訟の流れと日本の弁護士として行うべきこと～



2022年10月28日



Joe Sasanuma
笹沼 稜 (外国法事務弁護士)
(第一東京弁護士会会員)

【略歴】
2011年 シャーマンアンドスターリング
外国法事務弁護士事務所
東京オフィス勤務(～2016年)
2016年 外国法事務弁護士登録(米国ニュー
ジャージー州・ニューヨーク州)
2016年 アマゾンウェブサービスジャパン
法務部所属(～現在)



Yuko Ohba
大羽 裕子 (60期)
(第一東京弁護士会会員)

【略歴】
2007年 弁護士登録、米系外国法共同事業事務所
東京オフィス勤務(～2012年)
2012年 カリフォルニア大学パーカー校
スクール・オブ・ロー(LLM)(～2013年)
2013年 シャーマンアンドスターリング外国法事務
弁護士事務所東京オフィス勤務(～2017年)
2014年 ニューヨーク州弁護士登録
2017年 シャーマンアンドスターリング外国法事務
弁護士事務所ニューヨークオフィス勤務
(～2019年)
2020年 シャーマンアンドスターリング外国法事務
弁護士事務所東京オフィス勤務(～現在)

CONTENTS

- 1 米国は訴訟社会
- 2 クラスアクション訴訟
- 3 米国訴訟の流れ(概要)
- 4 Motionについて
- 5 提訴・訴状関連
- 6 送達
- 7 Removal
- 8 Motion to Dismiss
- 9 答弁書の提出
- 10 文書保全の重要性
- 11 Discovery
- 12 Motion for Summary Judgment
- 13 Trial
- 14 和解

1 米国は訴訟社会

笹沼 米国は訴訟社会であり、普通に事業を展開していたり、生活をしたりしていても訴訟に巻き込まれることはよくあります。弁護士があふれている国で、常に弁護士が案件を探していて訴訟を提起するというような、そんなイメージをしていただければと思います。

例えば自分自身を訴えるというような訴訟とか、悪魔に対して訴訟を起こすといった、日本では想像できないような現実離れた訴訟も普通に行われて、裁判所で本当にそのような訴訟を処理していかなければいけない国です。規模の大きい訴訟から、個人的な訴訟まで、日常生活に訴訟が浸透しているというのが米国の事情です。

ほかにも日本と違うところがいろいろあります。まずは、訴状の内容は概括的かつ包括的であるというのが特徴です。訴状において矛盾するよ

うな主張も普通になされます。例えば、「被告は赤信号を無視した」という主張をしつつ、同じ訴状の中で「信号は青だったが、被告に過失があった」という主張をすることも認められています。

また、請求の金額を訴状で特定する必要はなく、訴訟においていろいろな証拠が集まっていく中で、請求する金額が原告の方から示されるというような手続になっています。

更に、ディスカバリー (Discovery) という証拠開示手続があります。これが極めて人的、時間的、及び金銭的に大きな負担になります。

あとは、懲罰的賠償 (主に不法行為に基づく請求) や、三倍賠償 (独占禁止法や特許法等を基にした請求) など、賠償金の金額が膨大になり得るというのが日本との違いで、特にクラスアクション訴訟制度については恐るべき内容かと思っております。

2 クラスアクション訴訟

クラスアクション訴訟とは、提訴した原告と同じ法的利害関係の立場にいる人たちがを、その人たちの同意や関与なく原告側に含むという集団訴訟制度です。原告1人ずつの損害賠償金は少額でも、大人数になると膨大な金額になり得るため、企業が巻き込まれたときには最も恐れるべきことのひとつと考えます。

日本の依頼者へのアドバイスとしては、アメリカ人に影響を及ぼす何らかの事態が生じたら、米国で提訴される可能性があるという心構えが重要だということです。

例えば、米国で上場していない日本企業でも、「ADR保有者」という形で米国に株主がいる可能性があります。ADRとは、「American Depositary Receipts (米国預託証券)」の略ですが、仕組みとしては、銀行が日本企業の株をまとめて買い、それを元にドル建てにしたADRを米国投資家に売るものです。対象企業の関与なしにADRは発

行できるので、日本企業は知らないうちにADRを介した多数のアメリカ人株主を抱えている場合があります。

ADRが発行されている場合、例えば日本で株価が25%程度暴落すると、米国でADR保有者を原告としたクラスアクション訴訟が起こる可能性が高いです。実際にADRが発行されているかどうかは、米国証券取引委員会のホームページ (<https://www.sec.gov/edgar/searchedgar/companysearch.html>) で企業名を検索して「F-6」という届出書が提出されているかどうか確認してください。提出されていればADRが発行されていることを意味しますので、株価暴落の際はクラスアクションの可能性あることを覚えておいていただければと思います。

実際に米国で提訴されたら誠実に対応し、欠席判決を避けることが極めて重要です。提訴された日本の依頼者に対しては、米国では裁判は日常茶飯事のことなので、提訴されたからといって慌てないでくださいというのが、最も重要なアドバイスかなと思います。

3 米国訴訟の流れ (概要)

米国訴訟の流れについて、まずは概要から説明します。

(1) 提訴・訴状

州裁判所で提訴するか、連邦裁判所で提訴するか、原告側に一定の裁量があります。どの裁判官が訴訟を担当するかも重要です。

(2) 送達

送達は、提訴された州の法律に基づいて実施されます。

(3) リムーバル (Removal)

州裁判所で提訴された訴訟を連邦裁判所に移送

させる手続であり、被告側のみ権利となります。

(4) モーション・トゥ・ディスミス (Motion to Dismiss)

被告が裁判所に訴訟の却下を申請する申立てです。

(5) 答弁書の提出

答弁書の内容等は日本とあまり変わりません。

(6) スケジュール命令

Discoveryが行われる場合に、進捗を管理するための裁判所の命令が出されます。

(7) Discovery

原告、被告による証拠交換の制度であり、文書保全が重要となります。

(8) モーション・フォー・サマリー・ジャッジメント (Motion for Summary Judgment)

原告又は被告が、裁判所に対して、Discoveryで出てきた証拠を元に、早期の判決を申請する手続です。

(9) トライアル (Trial)

法廷での弁論と証拠調べの手続であり、裁判官・陪審員が、Discoveryで出てきた証拠の信用性や証人尋問による証人の信用性を判断する場面です。

(10) 和解

圧倒的多数の米国の訴訟はTrial前に和解で終了します。

4 Motionについて

Motionとは、原告又は被告が裁判所に対して何らかの命令を求める際に踏む正式な手続です。

通常の流れとしては、原告又は被告が申立書を提出し、相手側がそれに反論して、申立人が再反論を行った後、裁判所が判断するというものです。実際のMotionの内容は多種多様です。

私はニュージャージー州の裁判所で1年間程度ロークラークの仕事をしていましたが、米国の裁判官の毎日の仕事は、ほぼこのMotionを処理していくというもので、Trialで弁論を聞いて判決を下すといった場面は意外と少なかったです。

5 提訴・訴状関連

(1) 原告代理人

米国では、訴訟をビジネスとしている弁護士が多く、クラスアクション訴訟を提起して和解金を勝ち取り、そこから25%から30%ぐらいの報酬をもらって利益を出しています。

訴訟にかかる費用は実費かつ成功報酬制で、訴訟が長引くと利益率が悪くなるため、原告側代理人の目標は、なるべく早く和解して効率よく回収することです。

(2) 原告

株価の暴落など、クラスアクション訴訟になり得る事態が発生すると、法律事務所が広告を流して「原告」を募ったりします。よって、クラスアクション訴訟における原告は、原告代理人が、クラス代表者として「適当に適切」な人として探し出した人物でしかない可能性が高いので、原告がどういう人なのかについて詳しく調べることはあまり意味がありません。

(3) 被告

米国の場合、一般論として訴訟はビジネスであるため、一番大きな回収相手である企業が訴えられる傾向にあります。回収相手は規模だけではなく、数も多い方がいいということで、企業だけでなく、その役員も個人的に提訴される可能性が

あります。

米国の大企業の取締役は報酬が高額で個人的に多額の資産があり、回収が見込めますが、原告代理人は日本企業の社長について米国のCEOと報酬の規模が大きく違うことを知らずに米国の感覚で社長個人を訴えてくることが多いです。

(4) 被告代理人

ア 企業側

米国で上場や資金調達したり米国企業を買収したりしたことがある日本企業なら、従来から起用している米国法専門の大手法律事務所があるはずですので、訴訟もその事務所が仕切る可能性が高いと言えます。

頼れる米国弁護士がいない場合は、私や大羽先生、又は日本の大手法律事務所にご相談いただくなどして、日本に拠点のある米国の大手法律事務所を紹介してもらって、そのような事務所に訴訟を仕切ってもらおうのがよいと思います。

これがなぜ重要かという点、日本企業が訴えられるという場合は、クラスアクションによる大規模な訴訟になることが多く、そのような場合には規模及び専門性の観点から大手法律事務所の方が安心だからです。

また、言語や連携の必要性の観点から、訴訟対応は日本に拠点がある米国の法律事務所が望ましいと言えます。

米国の弁護士資格は州ごとに異なりますが、大手法律事務所の弁護士はだいたいニューヨーク州やカリフォルニア州といった主要な州の資格しか保有していないので、それ以外の州で訴訟提起されると、実際に提訴された州の法廷で活動できません。そのため、地元の弁護士（ローカルカウンセル）にも依頼する必要がありますが、誰でもいいわけではなく、大手法律事務所と連携して動いてもらう必要がありますので、人脈のある大手法律事務所に推薦してもらうことが重要です。

更に、米国の裁判官は個性が強い人が多いので、訴訟を担当する裁判官とつながりがあるローカルカウンセルが望ましいと言えます。例えば、担当裁判官の先輩だった元裁判官の弁護士や、過去に

担当裁判官のロークラークを務めていた弁護士など、担当裁判官とつながりがある弁護士だと、訴訟が円滑、スムーズに進む可能性があります。

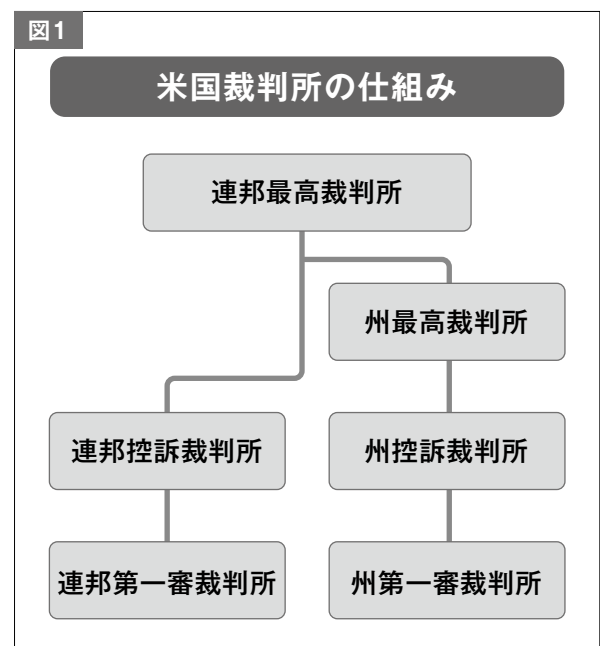
イ 個人側

被告となった役員個人については、企業と必ずしも利害関係が一致しないため、企業とは別に弁護士をつける必要があります。企業の代理人と連携して進めていく必要があるという意味では、企業側の訴訟を仕切る大手法律事務所に、役員個人につく大手法律事務所及びローカルカウンセルを推薦してもらうのがベストです。

更に、なるべく効率的に進めていくために、共同で訴訟対応をする Joint Defense Agreement と呼ばれる契約を結び、企業と個人の間で証拠を共有したり、書面作成は企業の代理人に任せたりして、個人の代理人は会社と利益が相反する場合のみ対応するという役割分担をすると、スムーズかつコスト面でも効率よく訴訟対応ができます。

(5) 裁判所

米国の裁判所の仕組みについては **図1** をご覧ください。米国では連邦裁判所と州裁判所が横並びに併存しています。日本企業が被告になる案件の場合、原告は基本的には連邦裁判所、州裁判所



のどちらでも提訴できます。訴状の裁判所名が「United States District Court for the…」から始まるものは連邦裁判所で、それ以外の記載であれば州裁判所です。

(6) 裁判官

米国にはキャリアの裁判官はおらず、弁護士や検事といったほかのキャリアを長く歩んできた後、知事や大統領に任命されたり、直接公選で選ばれたりする形で裁判官になるパターンがとても多いです。

弾劾や選挙はありますが異動はないので、飛ばされることを恐れる必要がありません。更にその傾向を強めているのが任命制度であり、連邦裁判官は終身制（定年なし）で、大統領に任命され、連邦上院議会に承認された後、就任します。

州裁判所の裁判官の就任制度は任命制、公選性、任命＋住民審査制などまちまちです。

第一審裁判所では、裁判官一人が単独で訴訟を担当し、裁判官は小さな国の王様のようにふるまうこともできます。訴訟の流れも担当裁判官の個性によって左右されがちなので、訴訟をスムーズに進めるために、裁判官の経歴や、政治・司法思想、過去の判決などについて知ることが極めて重要です。

(7) 提訴・訴状関連で日本の弁護士ができること

日本の弁護士ができることは、依頼者に対して、役員が個人的にも提訴される可能性があることを指摘し、個人側の代理人やローカルカウンセルの必要性について説明することです。そして、訴状を入手したら連邦裁判所なのか州裁判所なのかを確認し、担当裁判官について大手法律事務所の米国代理人から情報を収集するか、情報がないようであれば、ローカルカウンセル経由で調べてもらい（この調査は米国代理人のためにもなる）、必要に応じて米国代理人と連携することです。

裁判官の情報を持っているかどうかは、ローカルカウンセルの質を確認する目安になるかと思えます。ローカルカウンセルに、「この人はどういう裁判官なのか」と聞いたときに、回答が戻って

こない、または「調べて回答する」といった対応のときは、より適切なローカルカウンセルがいないかを検討するのがよいかもしれません。

6 送達

実際に提訴されると、次に訴状が送達される必要があることは日本と変わりません。ひとつあえて指摘するとすれば、郵便による日本企業への送達は、日本政府がハーグ送達条約に拒否宣言を行っているため有効な送達とはみなされません。しかし、郵便による送達だったとして、それをあえて争っても、結局、原告から正しい方法で送達がなされるだけで、時間稼ぎにしかなりません。そのため、実務的なアドバイスとしては、不完全な送達をあえて争うのではなく、「送達は不完全でしたよね」ということを武器に、例えばDiscoveryの期間を長くしてもらうなど、何らかの形で交渉の材料に使う方がよいのではと考えます。

7 Removal

Removalは州裁判所で提訴された場合のみ該当する被告側の権利であり、訴訟を州裁判所から連邦裁判所に移送させる手続です。

あくまで一般論ですが、日本企業にとって連邦裁判所の方が管轄として望ましいのではないかと考えられます。その理由は、州裁判所では日本企業に対する偏見が強すぎて公平な訴訟が期待できないという公平性、連邦裁判所の方が国際的な訴訟の取り扱いに慣れているという専門性、連邦裁判所の裁判官の方がより有能かつ勤勉という資質を持っているといった側面があります。

最終的には大手法律事務所の米国代理人と相談の上、Removalをするかどうかを検討するのが

よいと思います。

8 Motion to Dismiss

これは、被告側が裁判所に訴訟の却下を求める申立てであり、答弁書の代わりに提出する位置づけです。申立ての理由は、管轄権がない、送達に不備があったなどありとあらゆるものが考えられますが、最も多いのは要件事実が欠落しているというものです。訴訟却下のハードルは高い上、Motionが認められても、原告側が訴状を訂正の上、同様の訴因で再提訴ができる却下 (Dismissal without Prejudice) となる可能性が高いです。

実際にMotion to Dismissを提出するか否かの判断は戦略的な話になるので、これも大手法律事務所の米国代理人と相談をして判断するのがよいと思います。その場合、考慮すべきなのは費用対効果です。実際にMotionを提出するのであれば、書面作成、法廷での弁論への出席等の費用がかかります。Motionが認められる可能性がどれ程あるのかの検討も必要です。

他方で、訴因ごとに却下してもらうことも可能なので、訴状の内容を整理する機会として争点を絞るというメリットがあるという理由で、Motionを提出する価値があるとの判断が結構なされます。私のイメージでは、連邦裁判所に行くような訴訟ですと、半分以上の場合にはMotion to Dismissが提出されるような印象があります。

9 答弁書の提出

Motion to Dismissを提出しない場合、又はMotionが全面的に認められなかった場合、答弁書の提出が求められます。答弁書の内容は日本とあまり変わりません。

10 文書保全の重要性

大羽 Discoveryとは、簡単に言うと相手方から求められた情報をきちんと提出するという手続ですが、求められた情報を提出するためには情報がきちんと保全されていなければならないため、文書を保全するという行為が必要となります。

保全の対象は、訴訟において証拠になり得る全ての情報です。そして、不十分な保存は制裁の対象になり得るため、漏れなく対象となる情報を保全することが大切です。

保全義務が生じるのは、訴えられることが合理的に予測される時点からです。青天の霹靂で訴えられる場合もあり得ますが、通常は訴えられる前から当事者間にトラブルが発生している状態だと思います。そのようにもめている段階で今後相手方から訴えられることが合理的に予測されるので、その時点で文書保全義務が生じることになります。このように、訴状送達前の早い段階で文書をきちんと保全しなければいけないということを感じておいてください。文書保全義務について、裁判所等の第三者から通知が届くわけではないので、訴えられることが合理的に予測できる段階になったら、自ら自発的に保全を始める必要があります。

文書保全が必要なタイミングになった場合は、米国代理人のアドバイスのもと、文書保全通知 (Document Preservation Notice) あるいは訴訟ホールド (Litigation Hold Notice) と呼ばれる通知を作成します。いずれも「対象となる書面を破棄せずに、次の通知があるまできちんと保全してください」といった内容のお知らせです。対象となる書面・データの媒体は問いません。また、原本、コピーを問わず全て保全する必要があります。更に、既存の書面・データのほか、新規で作られる書面・データに関しても保全する必要があります。また、破棄、破壊、削除、変更又は消去は厳禁です。破棄してしまうと、最悪の場合、裁判所から制裁が下されて不利な結果になってし

まうこともあるため、十分気を付ける必要があります。

そして、漏れなく情報を保全するためには、誰に対して文書保全の通知を出すべきなのかといったことを米国代理人と相談しながら決めていく必要があります。

また、サーバーの容量の都合で一定期間が経過すると自動的に電子メールやファイルを削除するようなソフトウェアが入っていることも多いのではないかと思います。いったん文書保全義務が生じたら上書きや破棄されることがないように、IT部門などの協力も得てシステムを変更する必要があります。

日本の弁護士として、依頼者に対して、保全対象（そしてその後の開示対象）の文書をむやみに増やさないために、案件に関する新規の文書を極力作らないようにアドバイスするというのも有益です。

また、相手方に開示しなくて済むようにするために、米国の弁護士資格を持っている者を文書の作成に介在させて、プリビレッジ（Privilege）という特権で守られるようにするなどの対応もアドバイスできるかと思います。以上のように、文書保全に関しては注意すべき点がたくさんあるので、米国代理人と綿密に協議する必要があるかと思えます。

11 Discovery

(1) Discoveryとは

日本にはない証拠収集・交換制度で、基本的に裁判所は介在せず、原告と被告が当事者として主体的に実施していきます。

Discoveryに進む前の訴訟却下（Motion to Dismiss）の段階で訴訟が終結することは極めてまれであるため、米国で訴訟になった場合には、Discoveryは基本的に避けられない手続です。Discoveryを通じて出てきた情報を元にTrialに

呼ばれる証人が決まり、Discoveryを通じて出てきた証拠が、一定の要件のもと、Trialにおいて証拠として裁判所に提出されるという流れになります。

Discoveryは訴訟の過程のなかでも、人的、時間的、金銭的負担が一番大きい手続です。

人的負担としては、企業が訴えられた事案を想定しますと、法務部等は、米国代理人のアドバイスのもと、社内関係各所と連携するほか、社内の文書の保全・収集、Discovery及びTrialで証言を行う証人の確定やスケジュールを調整しなければなりません。また、文書保全義務が生じた後は、通常の社内の文書管理システムを止める対応などが必要となるため、IT部門に、電子データ保全や文書管理システムの変更に協力してもらう必要もあります。証言録取（Deposition）が始まると、証言していただく対象者の方においては、事前の準備も含めた長時間の拘束が負担になります。

時間的負担としては、早期に終結する必要があるM&A訴訟を除く一般の民事訴訟の場合、通常Discoveryが終了するまで6か月から1年、場合によってはそれ以上の時間がかかるため、非常に長い期間、Discoveryの手続に社内が忙殺されることとなります。

金銭的な負担としては、大型の訴訟になると、弁護士報酬だけで月に1億円超という場合もあり得る話です。また、膨大なデータを集めて相手方に提出するとなりますと、弁護士だけでは対応できないので、電子証拠開示（eDiscovery）を専門とする外部の専門業者を始めとする様々な専門業者の協力を得てデータ収集・提出する必要があるため、その費用も発生します。

したがって、日本の弁護士ができることとして、依頼者に対してDiscoveryは相当な負担になり得るが、基本的には避けられない手続なので、粛々と誠意をもって対応していく必要があることを説明することが挙げられます。ただし、依頼者の負担を軽減するという意味でも、できるだけ効率的に進める必要があるため、米国代理人と密に連携してeDiscoveryの業者を速やかに、かつできるだけ安く紹介してもらうなど、協力して進めてい

くことが重要かと思えます。

(2) 証拠収集の主な3つの方法

Discoveryには大きく3つの手法がありますが、当事者としての負担が非常に重いのが文書等提出要請と証言録取かと思えますので、この2つについては少し詳しく見ていきたいと思えます。

ア 質問書 (Interrogatories) 及び自白要請 (Requests for Admission)

質問書は、訴訟に関する事実関係について質問書を送付し、相手方から回答を要求する方法です。相手方に提出を求める文書の特定、Depositionで証言を求める証人の特定、相手方の組織の構成や争いの論点となる出来事の日時・場所の特定等のために利用されます。

自白要請は、書面に記載される事実につき自白を要求する方法であり、Trialで論点にならない点を事前に整理するために行われます。

イ 文書提出要請 (Document Requests)

米国の文書提出要請の場合、対象が非常に幅広いにもかかわらず、除外事由が極めて限定されているところに特徴があるかと思えます。文書提出要請は、基本的には、当事者間で訴訟に関連する書面や電子データの提供を相互に要求する方法ですが、例えば相手方の取引先から取引に関する資料を取り寄せたいといった場合には、第三者に対して要請することも可能です。

文書提出要請は、当事者の請求又は抗弁 (Claim or Defense) に関係があるもの全てが対象となり、範囲が極めて広いため、基本的には案件に関するデータ資料は全部相手に提出しなければならないと理解されるとよいかと思えます。

文書提供義務が免除される根拠は3つです。

1つ目は、当事者の請求又は抗弁に関係がないものは提出する義務がないということです。これは、免除というよりは、そもそも提出する必要がない場合です。

2つ目は、弁護士・依頼者間の秘匿特権 (Privilege) と呼ばれるもので、「Privilegeがかかっているデー

タ」、「Privilegeがかかっている書類」というような言い方をします。

これは、弁護士と依頼者間の法的助言に関してなされた、秘密性を保持した形でのコミュニケーションは相手方に出す必要がないというものです。Privilegeが認められなければせっかく弁護士に法的アドバイスを求めても、やりとりが全部相手方に出てしまい手の内を明かすことになり、弁護士に依頼する意味がなくなってしまうため、弁護士に法的助言を求めた秘密裏のコミュニケーションは保護しようという趣旨です。

「弁護士」とは、米国弁護士のことであり、企業内弁護士も含まれます。ただし、企業内弁護士が、営業担当者と法的助言ではないビジネスの打ち合わせをしているメールといったものはPrivilegeがかからないので、相手方に提出する必要があります。

また、秘密性を保持したコミュニケーションでなければこの特権は使えません。例えば依頼者と弁護士が法的助言についてやりとりしているメールであっても、そのメールのCCに依頼者以外の社外の取引先の人などが入っている場合には、依頼者と弁護士の間での秘密性を保持したやりとりという要件が欠けるので、Privilegeはかからず、相手に提出する必要があります。また、米国の資格を持っている弁護士がメールのCCに入っていれば何でも「Privilegeがかかっている」と言えるわけではなく、一つ一つ内容を見ながら判断していくことになります。

3つ目は、Attorney Work Productsと呼ばれるものです。これは弁護士が自ら、あるいは弁護士の指示を受けた者が訴訟を予期して作成した、弁護士の心証あるいは意見が反映された書面であり、インタビューメモ、意見書、議事録などが該当します。

以上のような免除事由に当たらないものは全て相手方に提出する必要があります。

Discoveryにおいて具体的に何をするかというと、まずは、書面や電子メールを漏れなく収集し、米国代理人と連携してeDiscoveryの専門業者のデータベースを使って、プラットフォームに収集

してきたデータや書類を全部挙げて、そこで各ドキュメントについて当該訴訟に関係あるかを検討します。次に、訴訟に関係あるとして、それがPrivilegeで保護されるものかといったことを1つずつ見ていきます。

相手方は、「あれを出せ、これを出せ」というふうに言うので、「それは本件と関係ない」、「これはPrivilegeがかかっているから出せません」といった形で代理人同士がやりとりをしていくことになります。そのやりとりについて、Privilege Logと呼ばれる文書を作成し、その書面が出せない理由をお互いに交換します。代理人同士、それぞれ依頼者を守るためにできるだけ提出しなくて済むようにしたいものですから、ここは結構もめる場面です。当事者間で解決できない場合には、裁判所にMotionを提出し、裁判所の指示を仰いで最終的な落としどころを見つけるという形になります。

日本語の資料を相手方に提出する場合は日本語のままでも問題ありません。他方、重要な書類については米国代理人が内容を把握する必要があるため、翻訳が必要となる場面が多いのではないかと思います。

このように、文書の収集・提出においては、多くの人の協力を得ながら組織的に対応することが必要なので、日本の弁護士としては、米国代理人と連携して、いかにスムーズに進めていくかが腕の見せどころかなと思います。

ウ Deposition

DepositionはDiscovery手続の中で日本の弁護士にとって一番なじみの薄い手続かもしれませんが、ここは具体的にお話ししたいと思います。

Depositionとは、訴訟に関する事実関係を知っていると思われる対象者に宣誓をさせた上で代理人が直接質問をして、その回答を速記録に残し、回答する様子を録画して、後日の証拠にするという手続です。当事者ではない第三者を呼んで証言してもらうこともできます。時間的制限がありますが、休憩を挟んで、ほぼ1日がかりの手続になるとお考えください。

Discoveryは全体として裁判所の関与のない手続であり、Depositionも当事者間のみで行われます。このため、日本の証人尋問のように裁判所の法廷で実施されるのではなく、米国代理人の事務所の会議室だったり、証人が滞在するホテルの部屋で行われたりします。

Depositionには大きく3種類あります。1つ目は、個人を対象としたDepositionです。これは証人として個人が指名されて、その人の記憶に基づく証言が求められるものです。個人を対象としたDepositionの場合、相手方から事前に質問内容が通知されないため、事前のリハーサルが非常に重要で、想定問答集のようなものを作って練習を繰り返すことになります。

仮に証人が英語に自信がある場合であっても、通訳をつけることをお勧めします。意味の取り違いを防ぐことができるだけでなく、相手方の代理人からの質問が日本語に通訳される間に、証人としては考えたり心の準備ができたりするので、どんなに英語が流暢であっても通訳をつけることをお勧めしています。

2つ目は、法人を対象としたDepositionです。これは証人として法人が指名され、実際に対応する人物には会社を代理して証言することが求められます。事前の通知(Notice of Deposition)には、Depositionの日時、場所のほか、質問事項を列記することが求められているため、企業としては、その質問事項を見て、誰にどの質問について証言させるか選定していくことになります。

3つ目が、専門家を対象とするDepositionです。米国訴訟では、損害額や因果関係の立証に専門家がよく登場します。Depositionで証言することをメインのビジネスにしている専門家もたくさんいます。Depositionに進む段階では、既にその専門家からエキスパートレポートという分厚いレポートが出されていますので、その内容に関して相手方から質問されることになります。

Depositionにおいては、直接証人に口頭で質問することが可能で、証人が口ごもったり、目が泳いだりというのも全て録画されますし、質問されたときに「えー」と言った場合には、そのまま

の形で速記録に残るため、非常にパワフルな証拠収集手段かと思います。それによって出てきたものがTrialにおいて弾劾証拠として活用されていくことになります。

米国訴訟では厳格な伝聞証拠排除法則があるので、日本の訴訟でよく使われる陳述書は基本的に使うことができませんが、Depositionの結果がTrialで使える場面がありますので、Depositionは非常に重要な証拠収集手段と言えます。

また、Depositionで重要な証人が非常に不利なことを言って、それが録画されて証拠に残ってしまったような場合には、Trialに進む前の段階で和解した方がいいのではという動機付けになります。このように、Depositionの結果はその後の訴訟戦略を左右するという意味でも非常に重要な手続かと思います。

図2はDeposition会場のイメージです。最近では感染症の影響で、リモート対応可能な業者やプラットフォームも多いので、Depositionがリモートで行われていることもあるかと思いますが、私が2018年にニューヨークでDepositionをした際は、会議室にて図2のような配置で行いました。

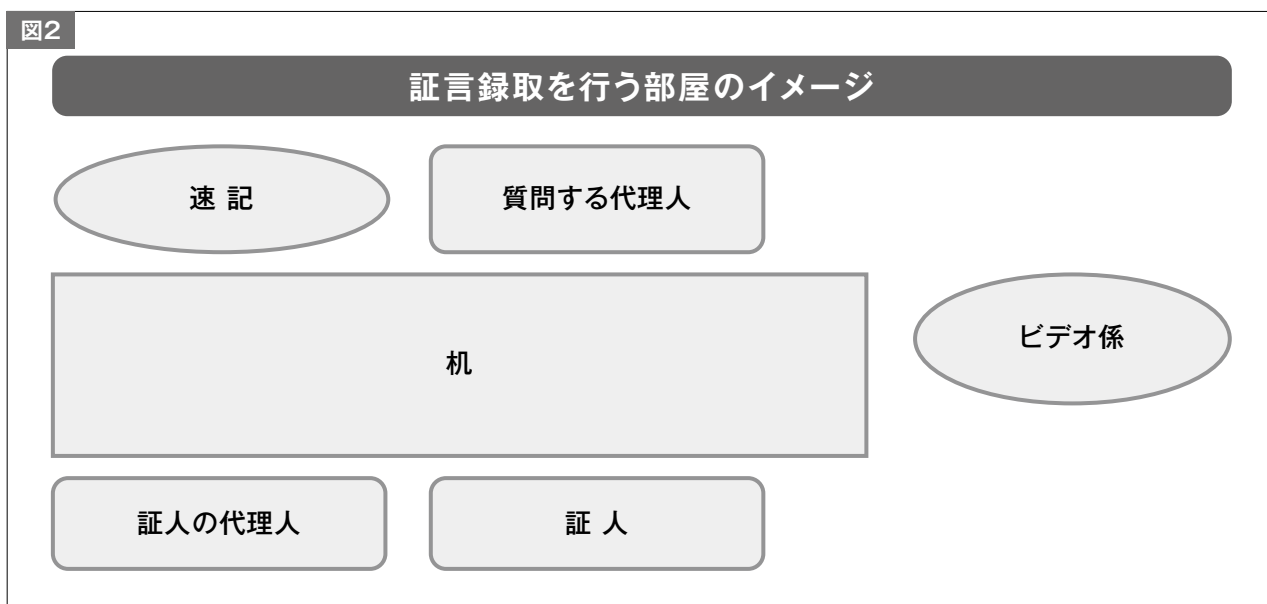
「速記」という記載がある場所にはCourt Reporterと呼ばれる民間業者の速記係が座り、特殊な機械で速記をしていきます。証人の隣には証人をサポートする代理人が座ります。そして会

議室の全体が見渡せるところにビデオ係、カメラ係が録画するために待機しているというのがDepositionの部屋のイメージです。

速記係のCourt Reporterは、たいていは公証人の資格を持っているので、証人がCourt Reporterの前で「本日のDepositionではうそは言いません」という宣誓をしてからDepositionがスタートします。

まず、申立代理人による質問から始まり、それに対して証人の回答が繰り返され、適宜、証人側代理人による異議が出されます。質問や異議を含め、全てがCourt Reporterにより記録されます。Deposition終了後、Transcriptという速記録や録画したビデオが届くので、速記録の内容を証人側代理人及び証人がレビューし、エラッタ・シート (Errata Sheet) と呼ばれる修正を申し立てる書面が必要に応じて相手方に対して提出されます。

Depositionは米国の民事訴訟手続の一環ですので、米国の領土で行う必要があります。このため、米国法事務弁護士事務所の東京オフィスであっても、米国管轄内とならないため、Depositionを行うことはできません。日本でDepositionを行うことができる場所は、在日米国大使館・領事館のみです。ただ、事前の予約制で、いつも混雑していてスケジュールを組むのが非常に大変だと



いう印象を私は持っています。また、感染症の状況によっては予約ができない場合もあります。

(3) Discovery に対応しなかった場合の制裁

相手方から開示強制の申し立て (Motion for Order Compelling Disclosure or Discovery Response) がなされ、裁判所がこの申し立てを認めた場合、Discovery に応じるよう義務付ける Order が下されます。その上で、Discovery に応じなかった場合には、相手方から制裁の申し立て (Motion for Sanctions) がなされます。これが裁判所に認められた場合、相手方の弁護士費用を含めた費用負担や、最悪な場合、敗訴判決も含めた厳しい制裁が命じられることとなります。

不利な証拠があるから、出たくないから応じませんという態度でいたら、制裁を受けてしまい、もっと不利な状況に追い込まれる恐れがあります。したがって、Discovery の手続は非常に負担が重いものであっても、誠実に対応することが必要です。

Discovery に対応しなかったためにトラブルになった事案は多数あります。例えば糖尿病治療薬の発がんリスクを隠していたとして、クラスアクションになった武田薬品工業のアクトス訴訟では、幹部が資料を保全するように命じていたにもかかわらず、従業員がそれを破棄してしまい相手に出すことができなくなったことでトラブルになりました。辛うじて裁判所からの制裁は免れましたが、Trial に進んで陪審員から莫大な懲罰的賠償の支払いを命じられました。これは、Discovery にきちんと対応できなかったことが心証の悪化につながったのではないかと見られている事案です。

12 Motion for Summary Judgment

笹沼 これは、Discovery 終了後、Trial が開始する前に提出する Motion で、裁判官に Discovery

で出てきた証拠を審査の上、Trial に進まずとも判決が下せるか判断してもらう手続です。

原告、被告双方が提出可能で、通常は被告側が提出しますが、被告が提出すると原告も提出するというのが一般的な流れです。

被告の Motion が認められると請求棄却 (Dismissal with Prejudice) となり、原告の Motion が認められると原告の勝訴となり、訴訟が終了します。Motion が却下されると Trial に進みます。

Motion for Summary Judgment を提出するか否かは戦略的な話なので、米国代理人とご相談いただくこととなりますが、これも費用対効果が重要です。特に被告側からすると訴訟を早期に終了させるメリットは大きいので、少なくとも被告側からは必ず提出されると考えた方がよいと思います。

13 Trial

Trial は、法廷での弁論と証拠調べの手続であり、Discovery を通じて出てきた証拠の信用性や、証人尋問による証人の信用性を判断する場面です。

米国では民事裁判でも陪審員制度が適用されます。原則として、陪審員裁判は両当事者の権利であるため、原告か被告のいずれかから陪審員裁判の要請があると、陪審員が審理し、賠償金額も含めた最終的な判決も下します。

陪審員の判決に不服がある場合、Motion を通じて裁判官に判決を覆すよう申請すること (Motion for Judgment Notwithstanding Verdict 又は Motion for Renewed Judgment as a Matter of Law) が可能ですが、認められにくいと考えた方がよいと思います。

14 和解

特に原告の数が不特定多数で何人いるのか分からないクラスアクションのような案件では、和解を目標とすべきです。被告は敗訴した場合に膨大な金額の損害賠償を支払うことになる一方で、原告代理人としても、効率的に被告側から回収できないと経費がかさみ利益が減るので、和解を望んでいると言えます。

したがって、訴訟の早い段階で和解についての協議を開始しても早すぎるということはないかなと思います。

和解のタイミングは重要であり、主に2つのポイントがあります。1つ目は、Discovery前又はDiscovery期間の初期です。Discoveryは金銭的な負担が大きいため、負担が増える前に和解をすることが望ましいです。

2つ目は、Summary Judgmentの判決が下されてからTrialが開始される前です。Discoveryは終了したが、Trial関係の費用(専門家の費用等)はまだ発生しておらず、Motion for Summary Judgmentにおける裁判官の判断により、裁判官の訴訟に対する見解がある程度見えてきて、有利、不利の立場がより明確になることで和解しやすくなるタイミングと言えます。

和解の金額は案件によりますが、そのタイミングを逃さないようにするのが重要かと思います。

質問 文書保全義務違反があった場合の効果はどういうものなのでしょうか。そもそも、どうして保全義務に違反していたことが判明するのでしょうか。

大羽 保全を怠っていた場合には、その後のDiscoveryに対応できないということになります。あるはずのものがなくなれば、削除したのではないか、保全が不十分だったのではないかというような話になります。

相手方が「Depositionで証人がこういうこと

を言ったのだから、その書類があるはずだ」というように、点と点をつなぎ合わせてきます。そして、「あるはずなのにないというのはおかしい」「出さないのであれば制裁を求めます」として、違反した側が全ての費用を持つことなど制裁と考えられるあらゆるものを挙げて、申立書に記載するわけです。そして「私たちを勝訴させてください」といったことを裁判所に申立てます。その上で、最終的に裁判所がその事案に鑑みて制裁としてどこまで認めるかという流れになるかと思います。

どうして文書保全義務違反が判明するのかというと、eDiscoveryの専門業者が入ることで、サーバーからドキュメントを削除した場合でも削除された履歴をとったり、削除されたデータを復元したりできるため、保全対象となっているドキュメントを意図的に削除したことが明らかになってしまうというふうに理解しています。

質問 日本企業の子会社である米国の法人が訴えられた場合に、日本の親会社も文書保全の義務を負うのでしょうか。また、親会社もDiscoveryの対象になるのでしょうか。

大羽 米国訴訟の場合、ディープポケット、つまり一番お金を持っているところがターゲットになるのが通常であり、いずれ親会社も訴えられることが容易に想定されます。そのため、子会社が対象になった場合、親会社もDiscoveryの対象となり得るため、それを前提とした文書保全をしていただく必要があります。