

BUSINESS
ビジネス

意外と知らない 米国裁判

第7回

【メデイエーションによる和解】

法廷における陪審員の前での裁判、トライアルにおいては、どのような判決が出るか分からない。法の分野では素人である12人の陪審員が判断を下すトライアルにおいては、原告、被告、どちらにとっても、確実に勝てる裁判などありえないのだ。トライアルに望むのは、極端な言い方をすれば、サイコロを転がして、数をあてるようなものだ。どのような結果がでるか予想がつかない。そうであれば、なるべく早めに和解した方がよい。ディスカバリーを通じ

エーション (mediation)、調停手続だ。今回は、このメデイエーションについて説明する。

通常、裁判においては、裁判官の示した裁判スケジュール中に「○年○月○日までに、メデイエーションを行いなさい」と書いてある。メデイエーションを仕切るのは、裁判官ではない。原告、被告、双方が合意して選んだメデイエーターだ。メデイエーターは、通常、元裁判官と

いった人がなり、メデイエーターの資格を持つている。メデイエーターは、通常、元裁判官と

えば、American Arbitration Associationなどにコンタクトすれば、紹介してもらえる。メデイエーターの評判などを確認し、お互い自分にとってのメリット、デメリットを考えた上で、原告と被告がやりとりし、最終的に一人のメデイエーターに決定する。お互いが合意した人が選ばれるので、通常、中立の人が選ばれることになる。

メデイエーターが決まると、原告、被告双方が、自分たちの主張を分かりやすくまとめた、

共同事業と別のところで、自社あるいは第三者の利益のために用いてはならない」とある。しかし、それにもかかわらず、実際には、B社は、A社から機密情報を受け取ると、A社との共同事業をやめてしまった。そしてB社は、A社の機密情報を用いて、自社だけで半導体事業を始めてしまった。

こういった過去の経緯について、A社は自分の立場に有利となるよう、position state, 30303中に説明する。「A社は、機密保持契約にしたがいが、B社との半導体の共同事業のために、自らの機密情報を開示した」「共同事業を実行していたとすれば、A社が得られた利益は何百万ドルだ」などと書いてある。

もちろん、B社も自社に有利な判断に役立つよう、過去の経緯について、position statement中に説明する。「機密保持契約で守られている機密情報は、B社単独の事業には一切用いていない」といった主張をするのだ。

通常、メデイエーションの、例えば1週間前くらいがposition statementの提出期限日となっている。メデイエーターは、position statementを今まで原告と被告の間でやりとりされた裁判書類を読んだ上で、メデイエーションに臨むことになる。

メデイエーションには、原告、被告双方とも、和解の決定をすることができ、ある程度の権限を持った人が、会社を代表して参加しなければならない。メデイエーションは、裁判所が和解を勧告して催されるのだ。和解をする意向をもって臨まなければならない。

メデイエーション当日の流れはどのようなものだろうか。ある程度の規模の裁判、例えば前述の半導体の共同事業を巡る、

機密保持契約違反の裁判のメデイエーションであれば、最低丸一日はかかるので、朝9時くらいから行われる。場所は、メデイエーターのオフィスの会議室、弁護士事務所の会議室、あるいはホテルの会議室などだ。メデイエーションにおいては、原告、被告双方が別々の部屋に陣取るので、最低、2つは会議室が必要だ。

メデイエーションがどのようなかについて、色々な方法があるが、例えば、原告被告が顔を合わせることを厭わない場合は、一番最初に、原告被告、それぞれの弁護士が会議室に一堂に介し、対峙する形で座り、その上座、いわゆるお誕生日席に、メデイエーターが座る。そして、メデイエーターの簡単な話の後、お互いの弁護士が、自らの主張を述べる。これをopening statementという。何度も経験しているが、いつも何ともいえない緊張した雰囲気になる。機密保持契約で守られているはずの機密が流用され、相手方がそれを利用して事業を始めた、などといったケースでは、原告は被告に対して怒りと裏切りを感じているわけで、会議室にそういった雰囲気の流れるのだ。

Opening statementが終わると、原告被告は分かれてそれぞれ部屋に陣取る。なお、原告被告の両方あるいは片方が、感情的になつていて、顔を合わせない方がいい場合、最初から、原告被告が分かれて、部屋に陣取ることもある。そういったときには、opening statementは、それぞれが、相手方がいないところで、メデイエーターに対してだけ述べる、というようにアレンジすることになる。

今回は、原告被告がそれぞれ部屋に分かれた後、実際に、どのように、メデイエーターが和解を進めていくのかについて、説明する。

て自分に有利な証拠を集めた後は、それを交渉のカードとして使いつつ、なるべく早期の和解を図らなくてはならない。早く和解したいのは、裁判官にとつても同様。一つの裁判所は、いくつもの裁判を抱えている。なるべく早く終結させないと、パニックしてしまう。それゆえもあって、裁判官も、原告、被告双方に和解を促す。

エーションを取り仕切り、裁判を和解に導き、終結させることによりフィーを受け取るわけであり、メデイエーションを、ビジネスとして営んでいる。裁判官のような、いわゆる公務員ではない。

メデイエーションを行うことが決まると、原告、被告双方が、メデイエーターとして選ばれた人たちがリストアップする。誰をメデイエーターにすればよいか分からないような場合、例



大橋 弘昌氏
大橋&ホーン法律事務所
パートナー
慶応義塾大学法学部法律学科卒業。サザンメソジスト大学ロースクール卒業。テキサス州ダラスのヘインズアンドブーン法律事務所勤務を経て、2002年に6人の米国人弁護士と共に法律事務所を設立する。
電話：646-257-3680
URL：www.ohashiandhorn.com