

BUSINESS  
ビジネス

# 意外と知らない 米国裁判

第8回

## 【メデイエーションによる和解(2)】

長く続く裁判は、会社や経営者、会社の裁判担当者疲弊させる。一旦は意気込んで始めた裁判であっても、当初考えていたよりも時間がかかたりすると、早く終わらせたくなるとくる。社内でも、適当なところで手を打つて、裁判に使っていたエネルギーを前向きなビジネス展開に費やすべきだ、という意見が出てくる。しかし途中で急にさじを投げるわけにもいかない。終わらせるきっかけが必要だ。

そんなとき、裁判所の命令にしたがい開催されるメデイエーションは、もってこいの手続きである。前月号の繰り返しになるが、メデイエーションには強制力がない。メデイエーターが提示した和解案を呑んで裁判を終結させてもよいし、逆に、和解案を蹴って裁判を続けてもよい。ところで、残念ながら、弁護士の中には、メデイエーションにおいて和解してしまうとその仕事が終わらな

てしまうため、和解せずに、裁判を続けようとする不屈きな弁護士もいる。メデイエーションの行方は、メデイエーターの意向はもちろんだが、双方の弁護士の意向によっても左右される。弁護士が「和解すべき」と思っていないと、和解の話合いがまとまらないう、別物れに終わってしまう。したがって、そうならないよう、裁判の当事者は「今日のメデイエーションで何として和解する。何とか裁判を終

わらせたい」という強い意向を自らの弁護士に伝えなくてはならない。メデイエーションにおいて、オープニングステイトメントが終わると、原告被告がそれぞれ部屋に陣取る。それからは、メデイエーターが二つの部屋の間を行き来する。お互いが提示する和解案を相手に伝え、また、その和解案を呑むよう双方を説得しながら、だんだんお互いに譲りさせ、双方が合意できる和解案に近づけていくのだ。

まず、メデイエーターが、原告の陣取る部屋に行くとする。原告であるA社の弁護士は、メデイエーターに対してこう伝える。「A社は、B社と、共同事業を行う契約を取り交わした。そして、その共同事業のために、半導体製造技術に関する機密情報をB社に渡した。ところがB社は、そのA社の機密情報を他社との共同事業に流用した。おかげでA社の半導体ビジネスは大きなダメージを受けた。ダメージは1千万ドルだ。そこでA社は、損害賠償金として、B社に対して、1千万ドルの支払いを要求する。そうすると、メデイエーターは、その1千万ドルの要求を持って、あなたもメッセンジャーのように、B社が陣取る部屋に行く。そして、B社に対し、そのA社の1千万ドルの支払い要求を伝える。B社は、その1千万ドルの支払い要求を聞いて驚く。事前に決めていた支払い上限金額は、2百万ドルだ。これでは、とても和解は無理だ。8百万ドルも開きがある。和解をあきらめて、明日からまた、裁判を続けるしかない」といった気持ちにならざるを得ない。

しかし、そこで簡単にあきらめてはいけない。B社担当者もB社の弁護士は、あきらめたくなくなる気持ちを抑えて、メデイエーターに、自らの主張を伝えなくてはならない。「A社にも、共同事業契約の違反といえる行為があった。またA社の半導体ビジネスはもともと苦戦していた。売り上げと利益が下がったのはB社のせいではない。それゆえ1千万ドルの主張は高すぎる。百万ドルなら支払う。そうA社に伝えてほしい」と伝えるのだ。

そうすると、メデイエーターは、その百万ドル支払いというB社のカウンターオファ―をもつて、またA社の部屋に行く。A社も、そのカウンターオファ―金額があまりに少ないゆえに、がっかりする。「百万ドルでは少なすぎる。これは裁判を通じて争うしかない」という気持ちにならざるを得ない。しかしA社も簡単にあきらめてはいけない。こんなときは、双方に「何とかして和解したい」という思いがないのだ。和解交渉は続かないのだから、和解の成立に悲観的になっているとき、弁護士が「これでは和解は成立しませんね。和解は無理です。今日は引き上げましょう」と言っていると、本当にそうなる。メデイエーターに、正式に「今日は和解はできません。交渉を続ける気はありません。B社にそう伝えて下さい」と言って、メデイエーションにおける和解不成立、というところで終わってしまう。

そうではなく、お互いに、和解をしたい、という強い気持ちがある場合、大きなギャップに失望しながらも、あきらめ半分、何とか和解交渉を続けることになる。メデイエーターは、和解を成立させようとして、双方を説得する。「裁判を続けたい、まだこれから一年以上かかりますよ。弁護士費用も膨れ上がりますよ。陪審がA社勝訴という判決を下すかどうか分かりませんよ」などと言うのだ。話の中心が、法律論でないので、相手も「本来はA社に損害を被ったのでしょ。しかし陪審判断は当てにならないんですよ」などと言うこともあるのだ。A社担当者は、そういったメデイエーターの話聞いてるうちにだんだん裁判を続けるのが怖くなってくる。馬鹿らしくもなってくる。そこで「分かりました。1千万ドルの要求を、8百万ドルまで下げましょう。そう伝えて下さい」とメデイエーターに伝える。すると、メデイエーターは、この8百万ドルの要求を携えて、再びB社の陣取る部屋に行く。そして、今度はB社に対して百万ドルの支払いオファ―を引き上げよう、説得するのだ。

このような行き来を何度も繰り返してうちに、朝、メデイエーションを始めたときに「1千万ドルの受け取り」と「百万ドルの支払い」とかけ離れていたお互いのオファ―が、だんだん、近づいてくる。夕方になると「6百万ドルの受け取り」と「4百万ドルの支払い」となったりするのだ。1日かけて、お互いのオファ―がここまで近づいてくると、どうしても和解を成立させたくなくなってくる。この段階になると、ますます法律論は関係なくなってくる。ほとんど、車を買おうときの値引き交渉と一緒に、お互いが「これがぎりぎりのオファ―だ」と言いながら、相手の譲歩を迫るのだ。

今回の例では、このように丸一日続いたメデイエーションにより、最終的にB社がA社に5百万ドルを支払うことで和解に至ったとする。双方共、相手方から一定の譲歩を得たので、満足した気分になる。そして、長く続いた裁判が終わったことが何よりも嬉しい。こうしてメデイエーションは成功裡に終わるのだ。

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。ササ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ロ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：646-257-3660  
URL：www.ofashand-horn.com