

BUSINESS
ビジネス

意外と知らない 米国裁判

第4回

【ディスカバリー 手続き(2)】

おさらいになるが、ディスカバリー(開示)とは裁判の相手方や自分の証人から、自分に有利な証拠を集めるための手続きである。この手続きには、書面に列挙した質問に答えてもらう、あるいは書面に列挙した証拠書類の提出を要求する「インテロガトリーズ (Interrogatories)」と、インタビュによる「ディポジション (証言録取 (deposition))」の2種類がある。前回はインテロガトリーズについて解説したので、今回はディポジションについて説明する。

を立証したい。一方B社は、「自社製品がA社の「1001半導体特許」に抵触することを知りながら、5年前から米市場で自社製の半導体を幅広く販売していたこと」を立証したいという。しかし、B社が「1001半導体特許」の存在を知っていたと立証するのは容易ではない。なぜならばA社とB社の間では、対象となる「1001半導体特許」について、一度も書面でのやり取りをしたことがないからだ。唯一5年前の2002年4月1日に、ホテルの会議室

課長へアドバイスを提供する、あるいはY課長が不適切な質問を受けた時に回答させないよう質疑を見守るB社の弁護士、Y課長に質問をするA社の弁護士、A社の弁護士に効果的な質問をさせるべく事実関係を適宜補足する役割のA社X部長、Y課長の証言を速記する裁判所のレポーター、裁判所より派遣された証言をビデオに撮るカメラマン、更に通訳などが一堂に会

ところで私は、「ディポジ

こともあるので、少なくとも日本人がディポジションを受ける場合には、通訳を付けることをお勧めする。

更にディポジションを受ける人は、うっかり相手方に有利となる証言をしてしまわないよう、心掛けなくてはならない。前述の例で言えば、Y特許課長は、A社の弁護士に慎重に回答する必要がある。従ってぶつつけ本番では心もたなく準備としての練習は必須である。なぜならA社の弁護士は、Y課長から有利な証言を引き出すと、あの手の手を使って質問をしていくからである。

「Yさん、あなたは02年4月1日、ホテルのロビーでA社のX氏と会った時、「A社の1001半導体特許のライセンスをした」と言いましたね、A社の弁護士が質問をした。ちなみにディポジションにおいては、虚偽の証言をしないことを宣誓してからやり取りを始める。従って当たり前ではあるが、真実と異なることを言うてはならない、虚偽の証言すれば偽証罪に問われることもある。しかし同時に、質問以上のことに答える必要もない。少しでも事実と違っていた場合には、Y氏は「いいえ、言っていない」とだけ答えればよいのだ。

ところがディポジションに慣れないと、「いいえ、そのようなことは言っていない。私が言ったのは別の特許についてで、確かに別の特許については○○○といった内容の話はしましたが、それは1001半導体特許とは異なるもので……」などと、自分を守ろうとする行為から、どんどんと余計な話を始めてしまうことがある。しかしそれは、A社に有利な情報を与えるというミスをおかすことにもなり得る。繰り返しになるが、質問に対する回答は最低限でよく、「Yes」か「No」のみ答えればよい。

このことからお分かりのよう

う、相手に余計な情報を与えないためにも、ディポジションにおける質疑応答の事前練習は必要である。この練習は、弁護士によって行われる。場合によっては、質疑応答の練習を実際にビデオに撮り、それをクライアントに見せることもある。裁判の行方は、ディポジションを受ける人の証言次第で決まるため、練習は非常に大切だが、練習にもまたコストはかかむ。

ディポジションはコストは掛かるが、一方で良い面もある。Y課長はA社の弁護士の質問に對して、その場で随時答えなければならぬため、Y課長の証言は、より生で、信用のできる証拠や証言となり得るのだ。前回説明した書面での質問に書面で答える「インテロガトリーズ」だと、Y課長の回答は、B社の弁護士が検討を重ねた上で、A社に有利な回答にならないように練られた。A社にとっては大して役にも立たない、回答に

話を元に戻すと、ディポジションとは、原告であるA社の弁護士が、被告であるB社の特許課長のY氏、及びその他A社に役立つ証言をしそうな人何人かの証言録取を行い、前述のようなやり取りを繰り返す。また反対にB社も、A社の特許部長であるX氏や、その他B社に役立つ証言をしそうな人何人かの証言録取を行うことになる。こうして原告、被告の双方が、ディポジションを通じて証言証拠を集める。集められた証言証拠は、宣誓して証言されている以上、原則として、一応、証拠能力があると認められる。そしてこれらの証言は、今後の裁判の行方を左右する証拠として、使われることになるのだ。

ケースにもよるが、大抵、重要な証人のディポジションには丸1日、そうでない人のディポジションには半日程度掛かる。

ディポジション (deposition)

ここではディポジション(証言録取)を通じて、裁判の相手方から自分に有利な証言証拠を入手したい場合について説明する。

例えば、A社がB社を「1001半導体特許(1001とは、便宜上付けた特許番号)」の違反で訴えたケースを挙げてみよう。まずA社は、「B社は5年前から、A社の「1001半導体特許」の存在を知っていたこと

でA社特許部長のX氏とB社特許課長のY氏が会い、対象となるA社の「1001半導体特許」のライセンスの可能性について話し合ったことがあるだけだ。ただこれは、正式な特許ライセンスの申し入れではなかった。しかしA社にとって、よりどころはこの話し合いだけである。そこで原告であるA社は、B社のY特許課長をディポジションすることにした。ディポジションは普通、弁護士事務所やホテルの会議室などで行われる。そこに、証言を行うY課長、Y



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

ヨンの特徴は?と、クライアントに聞かれると、「お金がかかることです」と答える。前述で列挙した人達がそれぞれ1日仕事をし、時間単位で請求をされるだけでも大きなコストである。更に日本語を母国語とする日本人が米国でディポジションに応じなくてはならないとなると、通訳が必要となり、更なる負担が掛かる。この場合、能力の高い通訳でないとならないため、通常、通訳代は高くつく。ちょっとした発言のニュアンスの違いが訴訟の行方を左右する