



アメリカでのビジネスにおける 弁護士・依頼者間の秘匿特権

訴訟大国アメリカで日本企業がビジネスをする際に、訴訟対策として知っておくべきことは？ヒューストンをメインの拠点とする米国の大手法律事務所ヴァインソン&エルキンスLLPのジュニア・チェン氏(パートナー)とジェフリー・スワイガート氏(シニアアソシエイト)に伺った内容を以下にまとめます。

内藤:アメリカが訴訟大国と言われるのは、訴訟に巻き込まれる可能性が高いだけでなく、訴訟になったときのダメージが高いことに起因しますが、このダメージに関して、日本企業が留意すべきことはなんですか？

ジュニア&ジェフリー:

アメリカの訴訟は解決までに何年もかかり、損害賠償や弁護士費用など訴訟コストが数百万ドル以上かかることがあります。そしてこのコストの大部分は、アメリカの裁判手続きとなるディスカバリ(証拠開示手続き)から生じるのです。ディスカバリとは訴訟に関わる当事者が互いに、訴訟に関連する情報を開示する手続きであり、自己に不利な証拠も開示しなければならないことから、このプロセスを通じて、それぞれのケースの強みと弱みを評価することができます。

内藤:ディスカバリは日本にはない裁判制度なので、日本企業には馴染みのないものかもしれません。訴訟に関連する情報は、紙の文書だけではなく、Eディスカバリにおいては電子的に保存された証拠も開示させられる事から、その範囲はとて広いものとなっています。そのようなディスカバリにおいて、何か制約のようなもの、または訴訟相手の開示要求を回避する方法はあるのでしょうか？

ジュニア&ジェフリー:

ディスカバリでは全ての情報が開示されるわけではなく、開示から保護されている情報というものが存在します。例えば、ディスカバリのひとつの回避手段として挙げられるのが、弁護士・依頼者間の秘匿特権です。弁護士・依頼者間の秘匿特権とは、法的アドバイスを求めたり提供したりする目的で、依頼者であるクライアントと弁護士の間で行われる秘密性の高いコミュニケーションが、原則として第三者に開示されないという法律上の特権のことです。

内藤:弁護士・依頼者間の秘匿特権がディスカバリから保護される理由は何ですか？

ジュニア&ジェフリー:

弁護士・依頼者間のコミュニケーションがディスカバリから保護されているのは、弁護士とクライアントの間で完全かつ率直なコミュニケーションを奨励し、それによって法の遵守と司法の管理など、公共利益を促進する事が目的となります。要するに、弁護士・依頼者間のコミュニケーションがディスカバリの対象になってしまうと、紛争解決に向けた意見交換やアドバイスが自由にできなくなってしまいます。弁護士とクライアント間で十分な意見交換ができるよう、このようなprivilege(秘匿特権)が存在しています。

内藤:弁護士・依頼者間のコミュニケーションが、秘匿特権として保護される要件は何ですか？

ジュニア&ジェフリー:

弁護士・依頼者間の秘匿特権を確立・維持するためには、以下の「5つのC」が求められます。

- Communication(通信、意見交換、伝達)
- Confidence(秘密性の保持)
- Client(依頼者)

Counsel(弁護士)

Counseling or advising(法的助言またはアドバイスのため)

この5つ要件をまとめると、秘匿特権を確立・維持するためには、弁護士と依頼者の間での秘密性のあるコミュニケーションであり、そのコミュニケーションが法的助言またはアドバイスを求める目的で行われなければならない、ということです。これらのCのいずれかが欠けると、そのコミュニケーションは秘匿特権としては保護されず、訴訟において開示させられるおそれがあります。

内藤:今お話しされた5つのCによって、弁護士・依頼者間の秘匿特権が存在していますが、その後何らかの理由でその秘匿特権が失われてしまうという事はありますか？

ジュニア&ジェフリー:

例えば、弁護士・依頼者間のコミュニケーションの内容を第三者に開示してしまうと、この秘匿特権を放棄したとみなされる事があります。特定のコミュニケーションに関する弁護士・依頼者間の秘匿特権が放棄されると、その後すべての目的や状況に対してこの秘匿特権を主張することができなくなります。秘匿特権の有無は、ディスカバリ手続きに影響を与え、訴訟の勝敗を分ける可能性もある事から、弁護士・依頼者間の秘匿特権を確立・維持するうえで、日本企業は様々なことに注意しなければなりません。どのような第三者に開示すると秘匿特権は放棄されたとみなされるのか、第三者に開示して秘匿特権が失われるようなシチュエーションとはどのように起きるのか、弁護士以外の第三者に情報を共有する場合はどのような事に注意すべきか、といったことです。秘匿特権が知らないうちに放棄されないよう、アメリカでビジネスをする日本企業は、アメリカ企業が理解している秘匿特権の基本は抑えておく必要があると思います。

内藤:今回、2024年10月17日に実施する「知っておきたいセミナー」では、ジュニアさんとジェフリーさんに、弁護士・依頼者間の秘匿特権について更に詳しく解説していただく予定です。

(詳細は[こちら](#))

[著者紹介]



ジェフリー・スワイガート

ヴァインソン&エルキンスLLPシニアアソシエイト。専門は知的財産関連。特に特許訴訟において幅広い経験を持ち、テキサス州連邦裁判所および米国特許商標庁で多くの企業を支援。



ジュニア・チェン

ヴァインソン&エルキンスLLPパートナー。知的財産法における技術資産の活用に関する専門家。日本、台湾、韓国、中国、ヨーロッパ、アメリカなど、国際的に企業をサポートしている。



内藤博久

モーゼスシンガーLLPのオフ・カウンセル。労働法、企業法務、知的財産権などを専門に扱う。米国大手法律事務所と連携しながら全米において日本企業のアメリカ進出を支援。