



今回はバーンズ&ソーンバーグ法律事務所 日系企業部パートナーの山本真理氏から「訴訟大国アメリカにおける、経営者のメンタリティー」と題して情報提供いただきました。

## 「訴訟大国アメリカにおける、 経営者のメンタリティー」

米国が世界中で訴訟が最も多い国であることは、一般の日本人の間でも広く知れ渡っている。ところが、その本場の米国で長年ビジネスに携わっていても、自社が訴訟されたとなると、途端にこの常識が忘れられてしまうようだ。米国では、訴訟を起こすことも、起こされることも、ビジネスリスク、又はビジネス戦略の1つであり、そのための予算を採っている企業も少なくない。好むと好まざるとに関わらず、米国で事業を営む以上、訴訟のリスクを完全に避けることは限りなく不可能に近い。米国では、訴訟を忌避することではなく、訴訟のリスクを最小限に抑えながら、金銭的に割り切った対処を、迅速に、的確に行うことが、極めて重要な意味を持つのである。

### 訴訟に対する日米の感覚差

私のところにも、年に何件もの訴訟案件が持ち込まれるが、米国で初めて訴訟に携わる日系企業からは、「とんでもない冤罪事件に巻き込まれてしまった!」というトーンで相談を受けることが多い。内容は、解雇した従業員からの差別待遇の訴え、代理店契約を解約した際の訴え、セールスステップからのコミッションの未払い、社員からのセクハラに対する訴え等様々だが、傾向として、「自社は何ら悪事を働いていないので、これは『濡れ衣』である。従って、『身の潔白を証明』し、『汚名を返上したい』」という態度でご相談頂く。日米では、訴訟方法、手続等にも相違点は様々あるが、日系企業から訴訟のご相談を頂く場合、最も困難なのが、この「汚名返上感覚」の払拭である。日本は、米国のように民事訴訟がさかんでないため、多くの日本人にとって、裁判といえば、警察と対になって連想されるものである。また、「出るところに出る」というような言い回しや、テレビで親しんだ大岡

越前や遠山金四郎のお白州というイメージも根強く、被告という言葉が、加害者、或いは容疑者とほぼ同じ意味合いを持って捉えられており、裁判所に召還されることだけで、あたかも犯罪者のような感覚を持ってしまう。米国人の場合、用語的に、刑事事件はProsecutionされるものなので、明確に分けられるせいもあるが、Sueされたと聞いて、刑事事件を連想することはまずあり得ない。コーヒーをこぼしてやけどしたと言ってはマクドナルドを訴え、盗みに入った泥棒が、滑ってケガをしたからといって、雪かきしていない家主を訴えるのがアメリカ人である。訴えられることは、米国企業にとっても甚だ迷惑なことではあるが、悪質なセクハラや差別行為の放任や、明らかな違法行為に対して、政府諸機関から懲罰を受けるような場合、或いは、犯罪を犯していて、刑事事件になったりするのでない限り、自分の勤務する会社が訴えられたことを「汚名」と考える米国人はあまりいない。まして、企業に対して起こされる民事訴訟に、身の潔白を証明しようなどと考える管理職は、あまりいないであろう。訴えられることは、決して喜ばしいものではないが、訴えられる、イコール、自社の落ち度の発覚、会社又は管理職にとって汚名というようなメンタリティーがある限りは、紛争解決に対して、プラス要素を生み出さない。

### 裁判に意味があるか

提訴された場合、最も望ましいのは、その訴えが非合理であることを主張して認められ、裁判が棄却されることである。例えば、従業員の解雇に対して人種差別を訴えられた場合を考えてみよう。当該の解雇が人種には関係なく行われたものであり、自社では人種差別禁止のポリシーを積極的に実施しているという十分な証拠を提示できれば、この訴訟の過程において、棄却が認められる可能性が高い。ところが、実際には、原告の解雇は人種を理由にしたものではないにも関わらず、人事考課の記録が不十分で、能力、勤怠を理由にした解雇であることが証明できず、その上、「A社には(又は、部門は)白人を担当にする」などというような言動が社内で公然と交わされていたり、就業規則にも差別禁止、雇用機会均等のポリシーがないような場合、訴えられた会社側の形勢は圧倒的に不利なものになる。また、このような体制の会社では、従業員から、引き続いて似たような訴訟を起こされる可能性が高いため、これらの管理、徹底の充実が、まず望まれる。

それでも、最後まで訴訟を続ければ、この解雇は人種を基にしていなかったことが明確になるのではないかと、という考え方が、前記した「汚名払拭型」の被告にはありがちだが、簡潔に言って、「提訴は完全に濡れ衣である」ということを裁判所で立証したところで、後続する類似訴訟の歯止めとなる以外には、何らの得もない。訴訟には膨大な時間と費用が費やされる。これは、本業とは別に、割かなければならない時間とエネルギーが多分に必要とされるという意味である。中でも証拠、証言を互いに開示し合うDiscovery(証拠開示)、Deposition(証言録取)には、訴えられた件に関係する従業員、スーパーバイザー、マネージャー等が多くの時間を提供しなければならない。真に公平であるために必要な訴訟の手続ではあるが、既に日本に帰国している事件当時の管理職が証言録取に呼び戻されたり、日常業務の殆どを切り回しているマネージャーが、進行中の全ビジネスを保留して、証拠開示や証言録取に応じなければならないことによる損失は、計り知れない。また、開示拒否の出来ない書類が開示されることによるリスクも大きい。質問書/回答書の作成から、Discovery Depositionと進むにつれ、その時間に比例して弁護士費用も加算されていく。こうした諸々の損失とリスクを払ってまでも、訴訟の最後のプロセスである裁判まで持つて行くべき事件は、民事訴訟では、恐らく1割に満たない。これらのリスクと損失は、たとえ裁判に勝ったとしても、取り返せないからである。また、民事訴訟の殆どは、途中で示談することを前提に提訴されているからである。多くのアメリカの大企業のメンタリティーとしては、訴訟費用と示談費用の合計が、原告の請求費用と比べていかに低くなるかがマネジメント目標とされており、極めてドライな数字の世界といえる。

### 示談

示談もまた、汚名返上思考の日系企業にとってマイナス印象を持たれる言葉である。日本語で「示談」というと、「出るところに出ると困る」加害者が、被害者に謝罪しながら、金で黙らせるような気持ちで支払うもの、というようなニュアンスがある。ところが、英語では、示談はSettlementであって、両者が対等に合意する打開策でしかない。詫びたり、黙らせたりするような、ややこしい心情は全く混じっていない。請求された金額と、最後まで裁判して勝った場合、又は負けた場合の損得を精査しながら、訴えた側の訴えの弱点について示談金額を交渉し合うのが、アメリカの示談交渉で、いわば弁護士の腕の見せ所でもある。示談

と言うと、自分の非を認めたと捉えがちな日本人の常識とは異なり、アメリカでは、両者共に非があり、利があり、更に、両者にかかる弁護士費用を参考に入れ、両当事者間の最も合理的な決着方法として、示談を選択するのである。米国で締結される契約の多くには、紛争が起きた場合は、裁判ではなく、仲裁、又は調停による示談で解決する旨の合意が予め含まれているが、取引の初めの時点で、既に、将来起こる紛争を予想し、最も合理的な解決法を先に決めておくというのも、アメリカでのビジネスには必須といえる。

### まとめ

アメリカで事業を営む限り、訴訟は避け得ない。しかし、日常茶飯的に起きる民事訴訟を恐れたり、恥じたりする必要は全くない。きわめて合理的な姿勢で示談手続に臨み、今後、同じような訴えが起こらないよう、ポリシー、就業規則等を整備し、管理、徹底し、契約には、紛争解決を仲裁手続とする旨の条項を入れるなど、プロアクティブな態度で臨むことが、究極的に、訴訟のリスクを低減するものとなるのである。



### 【バーズ&ソーンバーグ法律事務所の概要】

企業名(英): Barnes & Thornburg  
 企業名(日): バーズ&ソーンバーグ法律事務所  
 所在地: One North Wacker Drive, Suite 4400, Chicago  
 代表者: 山本 真理  
 電話: 312-214-8335  
 F A X: 312-759-5646  
 コンタクトパーソン: 山本 真理  
 創業年: 1940年  
 従業員: 日本人: 4人 米人: 732人  
 U R L: www.btaw.com  
 問い合わせメール: mari.regnie@btaw.com