

# 米国裁判所の人的管轄権が及ぼす外国人への判示

2018年2月

## はじめに

米国裁判所が外国人や外国企業に対し、一定の基準に基づいて域外管轄権を行使することがあることはよく知られています。これは、米国裁判所が米国以外の主権国家と大きく異なる管轄規則を適用しているからではありません。大半の国では、裁判所が外国企業に対して管轄権を行使するのは、域外行為が自国の管轄権に対して重要な意図的影響を及ぼす場合です。

むしろ、米国の制度には、米国と他の国々のいずれの民間人の原告にとっても非常に魅力的な特長がいくつか存在するという点が、米国裁判所が域外管轄権を行使する理由です。中でも最も重要な特長は、多くの訴訟におい

て、広範な書類や証言の証拠開示、原告に好意的な陪審員、オプトアウト型集団訴訟、懲罰的損害賠償あるいは重疊的損害賠償を要求することが可能である点と言えるでしょう。この点が、民事訴訟件数が相当数に上る所以です。外国企業の関与する民事訴訟が極めて多いことは、治外法権に関する問題が比較的頻繁に米国裁判所に提起されていることを意味します。さらに、米国裁判所は世界中の他の国々とは異なり、政府ではなく民間企業の要請で域外管轄権の行使を求められることが多いのです。

外国企業に対するすべての民事訴訟との関連で、多くの国際企業にとって重大な傾向が生まれています。いわゆ

る「分身(alter ego)」理論をもとに、外国企業に対する域外管轄権の行使を米国裁判所に提起する原告が増えています。米国内で事業を営んでいない、あるいは申し立てられた不正行為と無関係な外国企業についてもです。ニュアンスの異なる分身理論(代理人理論、手段性理論、同盟理論など)もありますが、いずれも本質的には、不正行為があると申し立てられる子会社や、すでに法廷地の裁判管轄権に服していることが明白な子会社の法人格を無視すること(「法人格否認の法理」)について扱うものです。

訴訟の初期段階では、多くの場合、このような子会社の直接的・間接的な外国親会社／株主に対する裁判所の管轄権を確定しようと、分身定理が提示されます。そうして管轄権が確定されると、原告は、管轄権が及ぶ最終的な親会社に代位責任を負わせようとします。こうした手法は、外国の被告にとっては、管轄権が確定する前から、脅威を感じるものであり、和解に向けて通常よりも大きな圧力となります。

さらに、原告は通常、「管轄権についての証拠開示」を米国裁判所に認めさせることにも成功します。これには、裁判所が外国親会社に対して人的管轄権を有することが確定する前であっても、外国親会社が自社の分身理論を証明することも含まれます。この証拠開示は広範に及ぶ可能性があり、陳述書をはじめとするさまざまな文書の

作成に適用されます。その適用範囲は、ほぼすべての訴訟において、対象となる親会社の自国で認められる種類の開示をはるかに超えています。実際に多くの国では、特に被告に対する管轄権が確定する前の、こうした立ち入った証拠開示や管轄権等は積極的に禁じられています。それでも米国裁判所はこの現実を無視する傾向があり、外国企業は厳しい立場に置かれています。

米国の原告はある程度、欧州委員会(EC)、州議会、および欧州司法裁判所が競争法に関する訴訟で採用した、子会社の行為に対する親会社の責任についての事実上反証不可能な推定を米国に持ち込もうとしているようです。ECが提訴したカルテル訴訟では、事業の実権を握っている親会社は、事業を行っている子会社の全部門の行為を管理しており、よって当該事業に関わる子会社の権利侵害について連帯責任および個別責任を負うと見なされました。

幸いにも米国裁判所では、この訴訟を扱っていません。実際のところ、米国裁判所は一般に、少なくともコーポレートガバナンスの規則や制度が厳格に運用されており、子会社が適切に資本化され、親会社の単なる事業部門として略奪その他の扱いを受けていない場合には、企業グループ内の子会社を含む個別に設立された会社の有限責任を大いに尊重しています。法的責任

については、米国裁判所の多数決原理では、子会社に何ら自らの意志がなく、むしろ親会社が支配・管理し、子会社を意のままに操っていると見なされる場合に限り、法人格を否定すべきだとされます。

しかしながら、域外管轄権の問題に対する法人の独立性や法人格否認の原則の適用については、米国裁判所はいささか厳格性に欠けます。裁判所が分身理論に基づき外国親会社に対して人的管轄権を主張できる場合に適用される規則については、米国の制度は煩わしいほど複雑で予測不可能です。その主な理由は、それぞれの州と「巡回裁判区」として知られる連邦裁判所の領域との間で、これらの規則が異なる点です。しかしまた、米国裁判所には、訴訟を進めるか否かを決定するための証拠開示の許可を好む傾向もあります。分身管轄権の主張と分身責任を課すこととは、これらの基準が少なくとも表面上は非常によく似ているとしても、まったく別物であるという考え方の影響を受けているようです。

私たちには、責任と管轄権の分身理論における訴訟について相当な実績があります。本冊子は、それらの実績をもとに、多国籍企業の法務部門や独立法律顧問を対象に、外国の多国籍企業が米国裁判所の管轄権を回避する機会を最大限に活用する方法で自社の問題に対処することに敏感になっていただくことを目的としています。外国

親会社にとっては、米国内外に所在する子会社の行為によって、自社の貸借対照表が米国の法制度の脅威にさらされることがないようにする一助となるものです。米国内で子会社を個別に設立する根本的な理由は、子会社の行為により生じた責任を子会社自身の純資産に限定し、関連会社にこうした責任が及ばないようにすることです。しかしながら、税務やコーポレートガバナンスに関する考慮事項が複雑であることを考えると、すべての子会社の有限責任を維持することの重要性はいとまたやすく忘れられてしまうのです。

### 米国裁判所における 人的管轄権の背景

米国では、裁判所は被告に対して提訴された請求を審問するため、被告に対する人的管轄権を有する必要があります。米国裁判所は、人的管轄権なく被告に対して判決を言い渡すことはできません。裁判所に被告に対する管轄権がないことが判明した場合、裁判所は原告の訴えを棄却しなければなりません。

外国企業が米国内で直接的に行動し、その行為が法的監視下に置かれた場合、通常は管轄権が認められて、米国裁判所が裁判を行い、紛争について審理する権限を得ます。

外国企業が海外で行動し、その域外での行為が米国において直接的かつ

重要な経済的影響を生じることを意図したものである場合も、直接的に損害を被った当事者がそれらの海外での行為について法廷で争う場合には、通常は管轄権が認められます。

このような管轄権の決定に関する原則には特筆すべき点はなく、欧州を含むほぼすべての国の法制度と同様のものとなっています。こうした状況で外国企業が米国裁判所の直接管轄権に服することを避ける方法は、米国内で直接行動せず、米国内で意図的に重大な影響を生じる可能性がある米国以外の国で行動しないことです。商取引のグローバル化、グローバルなサプライチェーン、そして至るところでインターネットでの商取引が行われることを考えると、この点が今後課題となってくるでしょう。さらに、米国内での活動や米国への輸出を特定の子会社に限定し(米国を拠点とする子会社や、米国への輸出を専門とする子会社に限定など)、それらの子会社の責任が米国以外の株主に及ばないことを徹底する組織構造を確立することによって、こうした直接管轄権の回避をある程度管理することも可能です。原則として、これは非常に簡単なことです。実際には、多国籍企業の内部法務部門および外部法務チームによる入念な管理・監督を行わない場合、難題になることもあります。

米国裁判所は、外国企業と国内企業のどちらの法人被告に対しても、「一般管轄権」と「特別管轄権」の2種類の人的管轄権を行使することができます。

被告が当該法廷地を「本拠地」としている場合、裁判所は**一般管轄権**を有します。一般に、法人を設立している場合または主たる事業を行っている場合(本社があるなど)は「本拠地」とみなされます。

裁判所の一般管轄権は、被告に対して申し立てられた違法行為が行われた場所ではなく、被告の主たる事業地に基づいて判断されます。被告が法廷地を「本拠地」としている限り、被告に対して申し立てられた違法行為が世界のどこで行われたかに関係なく、裁判所は被告に対して請求を審理する管轄権を有します。

米国裁判所は、原告の請求が裁判所の所在する法廷地内で「発生」した場合、すなわち被告の行為または原告の損害が当該法廷地で発生した場合、被告に対して**特別管轄権**を有します。つまり特別管轄権は、係争中の請求(申し立てられた違法行為または損害)と訴訟が提起された法廷地との間に実質的な関連性がある場合のみ認められます。そのため、被告がその法廷地を「本拠地」としていない場合でも訴訟が成立することになります。例え

<sup>1</sup> 被告が個人で、異議申立の権利を承諾または放棄し、当該被告が法廷地に所在している期間中に適切な手続きが行われた場合にも、裁判所は人的管轄権を行使できます。本書では、この点については扱っていません。

ば、請求されている損害が生じた法廷地で被告が積極的に事業活動(例えば宣伝活動)を行っていた場合、あるいは法廷地内で請求されている損害の発生が予測可能かつ実質的である事業活動(例えば、欠陥製品の実質的な販売に関する契約の法廷地内での締結)法定地外での事業活動(例えば契約交渉)を被告が積極的に行っていた場合には、裁判所は法廷地を主たる事業地としていない被告に対して特別管轄権を有する場合があります。

つまり米国裁判所は、ある被告に対して、特別管轄権を有するが一般管轄権は有さない場合、一般管轄権は有するが特別管轄権は有さない場合、あるいは両方の管轄権を有する場合があります。

### 分身法の基本原則

米国裁判所に訴訟を提起した原告は、多くの場合、子会社の行為に起因する事案についても直接的または間接的な親会社を被告として提訴しています。これは、親会社がすべての事業を米国外で行い、申し立てられている違法行為に関与していない場合でも同様です。このようなことが起こる理由はいくつかあります。例えば、原告とその弁護士が、最大限の回収を試みる場合、より有利かつ早期の和解を引き出せるよう外国企業に脅威を与えた

場合、あるいは申し立てられている損害を引き起こした当事者が無一文あるいは債務超過の場合などです。

違法行為を実際に行ったとされる子会社とその直接的・間接的な外国親会社に対して訴訟を提起するだけでなく、申し立てられている違法行為や損害とは無関係の米国関連会社を被告として訴訟を提起する原告も多く見られます。原告がこうするのは、外国親会社に対する人的管轄権が認められるチャンスを広げたい目的があるからと考えられます。例えば、(1) 裁判所が一般管轄権を有する米国子会社が外国親会社の分身である、および/または (2) 裁判所が特別管轄権を有する子会社が申し立てられている違法行為を行い、かつ外国親会社の分身であることを根拠として、原告は外国親会社/株主が米国裁判所の管轄権に服することを自由に議論することができます。

このため、原告は分身理論に基づいて外国親会社に対する人的管轄権を認められることで、「一石二鳥」を追求することができます。さらに、証拠開示を要求する根拠を得ることで、原告は自己の管轄権に関する証拠開示の機会を、責めを負うべき申し立ての対象である外国子会社と外国親会社だけでなく、米国関連会社についても拡大、強化できます。

<sup>2</sup> 一般に「法廷地」は州が該当しますが、米国反トラスト法に基づき提訴された請求や、その他の連邦法に起因する請求の一部については、米国が「法廷地」に該当する場合があります。この場合、被告に対して申し立てられた行為が米国のどこで発生した場合でも、米国裁判所に特別管轄権が認められます。さらに、「法廷地」が特定の司法管轄区または巡回裁判区になる場合もあります。

米国裁判所が分身管轄権または分身責任のどちらについて検討しても、主たる考慮事項はある程度同じこととなります。いずれの場合も、裁判所は法人の独立性、コーポレートガバナンス、内部行為について吟味します。裁判所はこの吟味において、さまざまな要因をどのように重視すべきかという点に曖昧性がないよう、これらの要因に注目する傾向があります。これらの要因には、以下が含まれる傾向があります（ただし、以下に限定されません）。

- 親会社にとって、その子会社は完全子会社か？
- その子会社は、財務的に完全に、あるいはほぼ完全に親会社に依存しているか？
- 親会社と子会社は同じ従業員、役員、あるいは取締役メンバーを共有しているか？
- 親会社と子会社は同じ資産を活用して同じ事業を行っているか？
- 親会社と子会社は下流の顧客に対して同じ業務を提供しているか？
- 親会社と子会社の住所と電話番号は同じか？
- 子会社はさまざまな方法で、親会社と思われるように振る舞っているか（文具、名刺、広告・販促資料など）？

- 親会社と子会社は、真に個別の帳簿、納税申告書、銀行口座、財務諸表を保持しているか？

- 親会社の子会社に各種役務（法務、会計業務など）を提供した場合、客観的に合理的かつ法人として通常の業務慣行に一致したアームスレングス原則に基づき、適切に子会社に費用を請求しているか？

- 親会社と子会社は、統一された市場イメージを維持しているか？

- 親会社は自社の販売・流通システムを子会社のシステムと統合し、特に目立った違いがないようにしているか？

- 親会社は子会社の資金を自社の所有物として扱っているか？

- 親会社の従業員は、さまざまな点で子会社の事業を実質的に支配しているか（例えば、売上や価格設定の支配、供給調整指示、子会社従業員の部門内・部門外への意のままの異動など）？

さらに一部の管轄地では、一般に最終株主の責任に関するものであり、分身管轄権に関するものではない法人格否認の考慮事項である、子会社の法人としての独立性を尊重することによる「不正や詐欺を生じさせる」可能性の有無といった、曖昧で主観的な質問に注目する場合があります。

これらの要因のどれもが、必ずしも解決の糸口になるとは限りませんが、直接的または間接的な株主が子会社を自己が所有する事業については事業部門の一部であるかのように扱っていることが容易に窺われるような法人格、法人組織の継続的な否認を示唆するような要因は重要です。

はっきり示されている米国の法制度では、連邦制度があるがゆえに、これらの要因を適用するにあたって一貫性が保たれているわけではありません。連邦制度によって50州に司法区域が分割され、これらに複数の連邦「地方」一審裁判所が配置され、さらに13に分けられた連邦控訴「巡回」裁判所が存在します。さらに実務においては、一見有利とされる訴訟の人的管轄権（分身管轄権を含む）を確定するために原告にどの程度の証明を要求するかにおいて、米国裁判所はかなりの裁量権を有しています。このため、審決が分かれて予測不可能になっています。例えば、被告が人的管轄権について争っているものの、裁判所が手短な説明と宣言だけに基づいて人的管轄権の問題を判断した場合、裁判所は原告に「比較的軽い」労力で一見有利とされる訴訟の分身管轄権を認めることとなります。一方、裁判所が管轄権に関する証拠開示について決定または同意する場合、あるいは分身管轄権が認められるかどうかについて審議する場合、一般に裁判所は原告に対して証拠の優位性を証明するよう要請します。

これらはすべて、特定の状況により米国の一部においては、原告が完全外国企業に対する管轄権を行使するよう米国裁判所を説得し、その親会社が米国で操業していなくても、申し立てられている不正行為と無関係であっても、外国親会社に訴訟という重い負担を課すこととなります。

この現実には、逆に以下のリスクをもたらします。原告が親会社に対する人的管轄権を認めてもらう目的で、子会社が親会社の分身であることが認められたとしたら、これは次に被告の親会社が、その子会社は責任の観点からすれば（子会社の法人格は否認され、子会社の違法行為の責任は親会社が負うなど）、親会社の分身ではないとして同じ裁判所を説得することになり、苦戦を強いられることになり得ます。言い方を変えると、分身管轄権が認められれば、分身責任を認めることを阻むことは裁量的に一層難しくなり得るということです。

したがって、訴訟の前段階において分身管轄権と分身責任の争点に対処すべく、戦略や戦術について相当検討することが推奨されます。訴訟の前段階においてどのような姿勢を取るかによって、事実がよく理解されておらず、開示もされていないような状況においては、その後の影響がプラスマイナスのどちらになるかを左右することになり得ます。例えば、分身理論とは別に、管轄権に異議を唱える権利が放棄され

る危険性は常にあります。これが実行されると、外国企業は主張されている管轄権が管轄違いであることを証明する際に、その裁判所の管轄権を活用できなくなります。これは直観ではわからない、すぐには捉えられない点ですが、とても重要なポイントのひとつです。朗報としては、目の前の問題を予測し管理すれば、どんな訴訟にも、後になって何百万ドルにも値する防止の手立てがあることです。

### 「分身」管轄権および責任に係るリスク管理

分身原理に起因して親会社の貸借対照表にはリスクおよび脅威が生じることを考えると、管轄問題であるか責任問題であるかに関係なく、組織構造、コーポレートガバナンス、そして多国籍企業の日常業務を慎重かつ適切に管理していれば、これらのリスクの大半を改善・防止することが可能です。こうした問題は、多くの場合、明らかに大手多国籍企業の法務部門が責任を負います。この責任はたやすいものではありません。というのも、税務部門や企業組織のガバナンス所管部門から、内部や国内のつながりを断ち切る管理体制や責任部門を作り出すことに対して圧力がかけられるものだからです。しかしながら、企業再編の多くは、こうした企業ルールが緩やかだったことによって生じたとも言えます。企業再編は常に、意図せぬ分身管轄権の脅威につながる可能性があります。こ

れに関連するものとして、有価証券報告書やアニュアルレポートも同じリスクの温床となり得ます。

この問題を管理する上で重要なのは、企業グループの構造化と企業活動の管理です。これが意味するのは、親会社は基本的に、米国内で事業を営む子会社、あるいは米国への輸出を行っている子会社の行為を適切に管理していない、あるいはまったく管理していないと思われるようなこともしないよう対策を講じるということです。一般に、子会社の日常業務に対する親会社の影響力が小さいほど、裁判所が一見有利とされる訴訟の「分身」管轄権を認める可能性は低くなります。しかしこれは、親会社は子会社の行動を管理できないという意味ではありません。そうではなく、経営陣は、合理的に可能な範囲で、子会社の約款および職務規程などで定める統制システムを活用するとともに、親会社の約款および職務規程などで定める統制システムも活用し、適切な組織構造チャネルを介して子会社を運用しなければならないことを意味します。ある程度の過剰な簡素化のリスクを冒すと、子会社が親会社の単なる事業部門にますます近づくことにより、直接的または間接的な親会社と同一だと捉えられるリスクが高まります。

これは実務でいうとどのような意味になるのでしょうか？ この分野における私たちの経験に基づき、さまざまな

国で子会社を通じて事業を行う多国籍企業が「分身管轄権」と「分身責任」の申し立てを受けるリスクを最小限に抑えることができる手順をいくつか提言できます。その一例を以下にご紹介します。以下の事例のいずれも、必ず成功することを保証するものではなく、「分身管轄権」を認められることを避けるために各手順をすべて実行する必要があるということを示唆するものでもありません。以下の内容は、管轄権問題と責任問題の両方にまつわる「分身」請求を減らしたり、途中で止めさせたりすることに役立つ可能性のある、経営者／法務部門対象の選択肢のメニューです。組み合わせることも可能です。

### 法人格および独立性の維持

1. 従来のコーポレートガバナンス手順を各グループ会社で整備・運用することを検討する。これには例として、取締役会の設置、意思決定や方針設定などを目的とする職務規程に準拠した取締役定例会議の開催などを含めること。
2. 親会社の子会社の方針を策定したい場合、子会社の取締役会から適切に指名された代表者を介して行うことを検討する。会社形態が LLC (limited liability company) の場合は、子会社の役員会または最高経営責任者と交流する代表者を適切に指定し、参加させるよう検討すること。

3. それぞれのグループ会社で個別の財務記録と銀行口座を保持させ、個別に納税申告を行わせることを検討すること。財務諸表と納税申告書の作成において、必ずしも個別の監査法人を起用する必要はないかもしれないが、個別の監査法人の起用は法人独立性を証明する上で有用と考えられる。
4. 現金プールその他調整が行われている場合でも、財務記録の中でそれぞれのグループ会社が適切に資本化され、自己の負債を支払い、事業を営んでいることを証明するよう検討すること。
5. 子会社から資金を引き出す際は配慮すること。子会社の経営陣が承認し支払う、子会社から親会社への資金の流れは、こうした資金を親会社が「取り上げる」わけではないことが明らかにわかる方法で行うよう試みる。株主には配当が支払われ、提供した役務に対して支払いが行われると予測されることが多いものである。上記以外の子会社からの資金調達は「略奪」として捉えられ、子会社の資産を親会社のものとして扱っていると疑われかねない。
6. 子会社事業の独立性を証明する、可視化できる方法の採用を検討すること。例えば、個別の物理的施設、個別の電話回線やディレクトリ、個別の電子メールアドレス(

例：米国子会社は@companyUSA.com、欧州子会社／親会社は@companyEUR.com、親会社は@company.com)など。

7. グループ全体でのスローガンやブランドのキャッチフレーズを「one company, worldwide」などにすれば、広範かつ独立性があり、「分身」を想起させるイメージを生み出さない。しかしながら、このようなスローガンやブランドのキャッチフレーズが、親会社と子会社は同一の大きな組織であるという自分勝手な指摘を受ける場合もある。したがって、このように全世界でブランド化する場合には、内部資料および外部向け資料の中で、高レベルの原則とベストプラクティスに基づいて首尾一貫した品質とイメージを表す、世界全社レベルでのブランド化を打ち立てる意味であることを明確にするよう検討すること。会社ブランドに関する公表物は、法務顧問に企業独立性やその他の重要な考慮事項を視野に入れて審査させるよう検討すること。

#### 自主性を証明する

8. 外国子会社が数社にまたがる委員会や事業部門を通じて管理されている場合（非常に一般的）、一般公開用資料・内部資料の中で、

このような委員会や事業部門はグループの事案を高レベルで管理しているが、それぞれのグループ会社の日常業務の管理は、一貫してそれぞれのグループ会社の自立性において公平に行われていることが反映されるよう試みること。

9. 各グループ子会社の自立性を、子会社と親会社の両方の規程など、ガイドライン、ハンドブック、手順書、ベストプラクティスなどに反映させ、確認できるよう検討すること。グループ会社が親会社の単なる営業部門、マーケティング部門であると思われないよう試みること。

例えば、上記のような資料において（グループ／コーポレート規程やガイドラインが高レベルであったとしても）、各子会社は日常業務において、こうした規程やガイドラインから逸脱する実質的な裁量を保持・行使していること、あるいは日常業務（市場開拓、販売戦略、顧客関係、給与、従業員雇用など）を比較的独立して行っていることなどを明確に説明するよう検討すること。

親会社から子会社への営業、販売、広告、価格設定などに対する詳細な意思伝達は、子会社の活動が直接的・間接的な親会社の指示によって実行されているという論争を原告から提示される可能性が

ある。したがって、こうした意思伝達が、変更不可能なほど詳細にわたる指示であると受け止められないよう管理することを試みること。この目的において、上記のようなトピックについて定める規程を、株主または親会社の授権代表者が子会社の上位経営陣に伝えた後に、子会社の上位経営陣に整備させるよう検討すること。

10. グループのガバナンス構造の特徴が、親会社がグループ会社の「日常業務を支配している」ことを示唆していると受け止められないよう試みること。こういった特徴が生じることを防ぐことは、有価証券報告書、アニュアルレポート、四半期決算報告、プレスリリース、アナリスト説明資料などで公表され、一般に入手可能になる資料では特に重要である。

アームスレングス原則に基づく関係であることの証明

11. 社内間における（親会社から子会社、子会社から親会社など）重要な供給・分配業務、または販売管理以外のその他の役務を行う際は、供給契約や流通契約を締結していること、あるいは価格移転規程や実務運用マニュアルなどを明確に反映させていることなどを証明できる方策を積極的に取り込むよう検討すること。

グループ内の意思伝達経路の管理

12. 親会社からグループ子会社への意思伝達は不可欠なものである。したがって、グループ子会社全体を包括的に管理する必要がある。そこで、親会社から子会社へのほぼすべての意思伝達およびガイダンスを網羅したシステムまたは「指揮系統」の整備を検討すること。可能な場合は、このシステムをより合理化すると、何人もに従業員による親会社と子会社との連絡業務の頻度や範囲を軽減することに役立つ。これを合理化できない場合、親会社が子会社の多くの業務を手中にしているといった印象を与えかねない。
13. さらに、分身請求に対抗する最善の取り組みとして、法律事務所の指揮系統を採用することが好ましいと考えられる。例えば、親会社、持株会社、子会社1社という構造の場合、親会社の指定された役員組織から持株会社の適切な役員組織に伝達し、次に子会社の適切な役員組織に伝えるという流れを整備するよう検討すること。親会社の複数の従業員が直接的に子会社の複数の従業員に連絡すると（そして指針を示したり指示を行ったりすると）、法人格が絶対的に否認されている、といった印象を生み出しかねない。

## 米国での管轄権に関する証拠開示

私たちは管轄権についての証拠開示を通じて外国の顧客の代理人を務めたことがあります。この手続きについては本書で取り扱うに値すると考えます。理由は以下の2点です。まず、この手続きは、管轄権が認められていない外国企業に対して米国裁判所が要求することを想定している、通常考えられない、直観とは相容れないとも言わべきものです。裁判所は一連の「連邦民事訴訟規則」または各州のこれに相当する規則に基づいてこの手続きを行います。この規則は外国の裁判所、法制度、および多くの外国にとってなじみのないものです。次に、上述の規則は「管轄権についての証拠開示」手続きにおいて極めて迅速に介入し、そして重要な作用を及ぼします。したがって、これに関する手続きについて言及することにより、これまで記述してきた私たちの推奨事項が、分身管轄権のリスクを軽減する上で、どのような支援材料になるかを理解していただけると考えます。

私たちは管轄権についての証拠開示を通じて外国の顧客の代理人を務めたことがあります。この手続きについては本書で取り扱うに値すると考えます。理由は以下の2点です。まず、この手続きは、管轄権が認められていない外国企業に対して米国裁判所が要求することを想定している、通常考えられない、直観とは相容れないとも言わべきものです。裁判所は一連の「連

邦民事訴訟規則」または各州のこれに相当する規則に基づいてこの手続きを行います。この規則は外国の裁判所、法制度、および多くの外国にとってなじみのないものです。次に、上述の規則は「管轄権についての証拠開示」手続きにおいて極めて迅速に介入し、そして重要な作用を及ぼします。したがって、これに関する手続きについて言及することにより、これまで記述してきた私たちの推奨事項が、分身管轄権のリスクを軽減する上で、どのような支援材料になるかを理解していただけると考えます。

被告の親会社が人的管轄違いであるとして原告の訴訟を棄却するよう申請し、しかし裁判所が原告の「分身」申し立てがもっともであると判断する場合、または原告の一見有利な訴訟を指示する場合には、裁判所は多くの場合、管轄権についての申し立てを裏付ける証拠を収集する「管轄権についての証拠開示」を原告に認めると考えられます。この管轄権についての証拠開示は、厳密に分身事由に見合うよう狭義にカスタマイズすることはできないものの、原告が被告である外国親会社と米国との間に直接的な密接関連性が継続して存在したことを証明する機会につながる可能性があります。このため、米国外の被告は、内部文書、証人供述書、および比較的多様な話題に関する質問状への回答を準備しておく必要が生じます。

管轄権についての証拠開示は、極めて無秩序に範囲が広がり、通常では見られない煩雑性を有する場合があります。また、責めを負うべきと申し立てられた子会社、米国子会社、外国親会社／株主を含め、グループ内のすべての被告を巻き込む可能性があります。米国の民事訴訟手続に関する規則では、当事者に対して「管理、所有または支配している」秘匿特権外の文書の作成を要請します。この文書は、人的管轄権を含め、請求または抗弁に関連する許容可能な証拠として取り上げられる可能性が合理的に考えられます。原告は、管轄権の分身問題は責任の分身問題と重複すると議論して、「限定的」と思われていた管轄権についての証拠開示の範囲を広げさせようと追求してくる場合がほとんど(原告にとってはそれが狙いなのです)。こうした議論は些細な問題ではなく、管轄権についての証拠開示の適切な度合いおよび範囲に関する熾烈な論争に発展することが多く見られます。被告側としては、分身責任の議論を大きく毀損する傾向がある(理由はさまざまです)管轄権に関する議論において負けることを望まないため、この問題を管理することはデリケートな問題と言えます。

これは国際礼譲の問題も生じさせます。このような状況において米国裁判所が、外国企業に極めて厳格で米国固有の証拠開示を課す上で、より多くの制約事項を提示してきた場合はどうしたらよいでしょうか?可能性はあ

りますが、米国の判事は多くの訴訟で厳しい制約事項を発令しない傾向にあります。現在および予測可能な将来において、米国裁判所は反対再審理を行う心配はあまりないものの、外国企業に管轄権に関する立ち入った証拠開示を認める広範な裁量を持ち、今後も持ち続けていくことが考えられます。そうなると、親会社は多くの場合、重荷を抱え、費用を負担し、乱心に苛まれ、ずっと不快な思いをして、何カ月も、場合によっては何年もの間、何百万ドルも要するこうした証拠開示に対処しなければならなくなります。

訴訟のメリットと比較して、管轄権についての証拠開示により生じる可能性がある莫大な費用、重荷、不都合のリスクを鑑み、外国企業が管轄権についての証拠開示(「分身」事由であるか否かにかかわらず)に備え、対処する上で検討していただきたい戦略をいくつかご紹介します。

- 同じ論争で別の訴訟手続が他国ですでに係争中の場合は、フォーラム・ノン・コンビニエンス(不便宜法廷地)を理由に、管轄権についての証拠開示手続の開始前に棄却を求めることを強く検討すること。
- 分身理論にかかわる証拠開示の立場を担うのは、親会社ではなく訴訟の被告である子会社に限定すること。被告である子会社の開示書類では、親会社に独占されている、あるいは支配されているかどうかではな

く、比較的的日常業務を自立的に行っていることを示すこと。子会社の開示ファイルは、親会社の開示ファイルより少ないものとなる。なぜなら親会社は、何百とはいかないものの何十社もの子会社を抱えていることが推測されるからである。その大半は訴訟と関係のない子会社である。この点を例えると、被告である子会社は「じょうごの狭い端」で、外国親会社は「じょうごの広い端」と言える。

- 子会社が親会社の分身ではない／なかったこと、自立的に運営している／していたことを立証する手がかかりとなる書類用に、個別の一連の保存場所を早い段階から特定しておくこと。この書類には、取締役および役員会の会議議事録のほか、子会社が独自の財務記録、税務申告書、資産、電話回線、住所などを有していることを示す文書が含まれる。こうしたファイルを事前に作成しておけば、原告からの広範で秩序を欠く要求（必ず要求されることを保証するわけではない）に迅速に対応できる一助となる。
- 裁判所が管轄権についての証拠開示を許可する方向に傾いている場合には、被告の管轄権がまだ確定していないという理由を述べ、管轄権についての証拠開示は通常の証拠開示よりもずっと限定されるべきであることを命令の中で明確に認める

よう、裁判所を説得することが重要である。裁判所に対して、証拠開示を数週間あるいは数カ月限定し、供述書の件数を抑え、文書保管人の人数を限定するよう要求することを検討すること。また、域外の証拠開示の費用の一部または全額を原告が支払うよう裁判所に要求することも検討すること。

- 原告の弁護士が貴社の母国を訪ねることを許可する場合には、慎重に検討すること。また、供述録取が開催される米国またはその他の国に証人を派遣する費用を、原告の弁護士に支払わせることを希望するかどうかについても慎重に検討すること。証人が管轄権についての証拠開示の目的で米国に派遣される際に、原告の弁護士は何らの書面送達も行わないこととなっていることを確認すること。
- 裁判所に対し、Aerospatiale判決において、外国での開示手続に関わる不当な重荷から外国の被告を保護すべく特別な配慮を行うべきだとした米国最高裁判所の勧告を引き合いに出して警告すること。勧告された配慮には、当事者は供述調書や広範な文書提出要求ではなく質問状にするなど、なるべく差し出がましい開示方法を使わないようにとの念押しが含まれていた。地方裁判所はこうした事案をおおむね否認することが多いが、それでも強力なツールになる可能性がある。

- 訴訟で有利になるために情報の探り出しを装った原告からの管轄権に関する証拠開示要求にはしっかり用心し、異議を唱えること。一般に、管轄権についての証拠開示の重要な事案について争わずに譲歩するよりも、裁判所に裁定を要求するほうが得策だと私たちは認識している。もちろん状況によっては、分別よく戦いに挑まなければならない場合もある。
- 原告に対して該当する適用期間（一般管轄権請求と特別管轄権請求とは異なる）を重視するよう迫ること。一般管轄権の請求では、開示範囲は原告が提訴するまでの期間であるのに対し、特別管轄権の請求では申し立てられた違法行為が生じた前後の期間までに限定される。
- 日常業務における自立性について証言できる強力な証人が子会社に存在する場合は、早い段階で原告に供述書を取るよう圧力をかけ、原告からの一層掘り下げた、より負担のかかる外国での証拠開示要求に先手を打つこと。
- 管轄権についての証拠開示の課程で事実に関する曖昧な記録を見つけた場合は、原告が分身理論を裏付けるために重視して要求している（被告の曖昧な）事実に関する記録が、国際的な複合企業にとって一般に許容されるガバナンス手続きに完全に一致しており、分身の証拠を裏付けるものにはならないことを裁判所に説明することができるコーポレートガバナンス専門家の起用を検討すること。

<sup>3</sup> Société Nationale Industrielle Aérospatiale 対 アイオワ州南部地域米国地方裁判所 訴訟、事件番号 482 U.S. 522 (1987).

## さいごに

競争可能な管轄権の主張を根拠に米国の法制度に巻き込まれた外国企業は、訴訟手続の初期段階で十分に注意して適切な戦略を設定すべきです。本書に記載される方法を、順を追って事前に計画を立てておけば、避けることができる落とし穴や罠はたくさんあります。もちろん、米国の法制度に巻き込まれること自体から回避することが理想的です。一義的な目的が、米国において米国子会社（または米国への輸出を専門とする子会社）に生じる責任を阻止することであることは疑う余地もありません。この目標の達成の追

求には、米国の法制度が親会社の貸借対照表に影響を与える介入を行う能力を限定的なものに留めるための、会社の方針・規程など、ガバナンス手続きを整備・運用することです。これは比較的費用をかけずに実行できます。アメリカのことわざにあります。「百の治療より一の予防」と。この目的に向けて、本書が意義ある示唆を提供するものであることを願っています。

私たちは、この重要な事案について価値ある助言を喜んでご提供いたします。

2018年2月

---

## Axinn Antitrust Partners

### Rachel Adcox

Washington, DC

### Mark Alexander

Connecticut

### Stephen Axinn

New York

### Daniel Bitton

New York

### John Briggs

Washington, DC

### Richard Dagen

Washington, DC

### Nicholas Gaglio

New York

### John Harkrider

New York

### Michael Keeley

Washington, DC

### Jeny Maier

Washington, DC

### Russell Steinthal

New York

### New York

114 West 47th Street

New York, NY 10036

T: 212.728.2200

F: 212.728.2201

### Washington, DC

950 F Street, NW

Washington, DC 20004

T: 202.912.4700

F: 202.912.4701

### Connecticut

90 State House Square

Hartford, CT 06103

T: 860.275.8100

F: 860.275.8101