

米国訴訟マネジメントについての考察

——早期紛争アセスメントによる訴訟費用の削減と効果的な訴訟戦略の策定——

一 色 太 郎*

抄 録 本稿では、米国において開発された早期紛争アセスメント（ECA）と呼ばれる訴訟マネジメント手法について考察する。ECAでは訴訟初期（通常、訴訟提起90日以内）に包括的な法的責任および損害賠償リスクの評価を行い、ビジネス上適切な訴訟解決とは何かを見極めたうえで和解・訴訟戦略の策定を行う。デュポン社やGE社などでも採用され、両社ともECAによって40%を超える訴訟費用の削減および紛争解決期間の短縮といった目覚ましい成果が上がったと報告している。

目 次

1. はじめに
 1. 1 ECAとは何か
 1. 2 米国訴訟の特徴
2. ECAの概要
 2. 1 ECAの目的と理念
 2. 2 効率的な訴訟マネジメントの障壁
 2. 3 ECAによる分析手法
3. ECAのメリット
 3. 1 リスクを抑えつつ費用の削減が可能となること
 3. 2 主体的な訴訟対応を促し、適切な早期解決が可能となること
 3. 3 事業部に共感をもたらすこと
 3. 4 デュポン社とGE社の経験
4. おわりに

1. はじめに

1. 1 ECAとは何か

企業を取り巻く競争環境は日に日に激しさを増しており、事業活動の革新や効率化を絶え間なく要求している。そしてその要求は知的財産部や法務部の業務にも及んでいる。

本稿では、米国において開発されたEarly

Case Assessment（早期紛争アセスメント、ここでは「ECA」とする）と呼ばれる訴訟マネジメントについて考察する。ECAでは通常、訴訟提起から90日以内に包括的なリスク分析と戦略策定を行う。ECAは訴訟費用を大幅に削減するだけでなく、訴訟をより適切な結果に導くことができる体系的な手法として広く採用されている。

デュポン社は1990年代半ばに他社に先駆けてECAを導入し、その結果社外弁護士費用を48%削減することができたとしている¹⁾。一方、ゼネラル・エレクトリック（GE）社は2000年代にECAを導入した結果、訴訟費用を43%削減することに成功したと報告している²⁾。

本稿で紹介するECAの手法や考え方は、米国訴訟にはもちろん、あらゆる類の紛争処理に有益であろうと考える。

1. 2 米国訴訟の特徴

ECAについて考察する前に、米国訴訟の特徴について簡単に紹介する。米国訴訟は一般的に、非常に高額な費用と長い時間、さらに人的リソ

* 米国弁護士 Taro ISSHIKI

ースにかなりの負担がかかるといわれている。

(1) 高額な訴訟費用

米国訴訟費用が往々にして非常に高額となる最大の理由として、ディスカバリー制度が挙げられる。米国訴訟では原則、紛争に関連する秘匿特権の及ばないすべての情報を相手方に開示しなければならないとされている³⁾。特許侵害訴訟となれば複雑な技術情報や製品情報が含まれるため、開示対象となる情報量は膨大となる。米国知的財産権法協会の行った調査によると、特許侵害訴訟には平均で250万ドルから550万ドルの費用がかかるとされている⁴⁾。

(2) 解決までにかかる長い時間

米国訴訟は司法解決までに長い時間を要する。連邦地方裁判所における訴訟では、訴訟提起からトライアルまで平均2年かかるとされている⁵⁾。迅速な訴訟指揮で知られる裁判所もあるが⁶⁾、3年を要する場合もまれではない⁷⁾。

ほとんどの特許侵害訴訟はトライアルに持ち込まれることなく和解する⁸⁾。一方和解に至らない場合、連邦巡回区控訴裁判所(CAFC)が第一審判決を破棄または差戻して審理のやり直しを求めることが多く、そのため特許訴訟は控訴審まで持ち込まれる可能性が高い。

CAFCに持ち込まれた場合、さらに1年以上の時間がかかる。仮にCAFCが地裁によるクレーム解釈が誤っているとして、事件を差戻して審理のやり直しを求める場合、さらに解決までの道のりは遠くなる。総じて司法解決に5年以上を要するケースもある。

(3) 人的リソースにかかる相当な負担

米国訴訟は、訴訟当事者に人的リソース面においてかなりの負担を強いることになる。この負担は訴訟運営を任される法務・知財部だけでなく、特許訴訟となれば特にエンジニアに多く

課される。たとえばディスカバリーの間、エンジニアは関連書類の調査および収集のほか、知財部または社外弁護士との協議等にかかなりの時間を費やすことになる。エンジニアらは訴訟関連業務に関わる間、通常業務から離れることになるため、これらの対応にも相当な人件費が発生することになる。

2. ECAの概要

2.1 ECAの目的と理念

ECAは、ビジネス上適切な訴訟解決とは何かを見極め、それを実施することを主たる目的とする。そのためECAは体系的なアプローチをとり、できるだけ早期に必要な情報を収集することで訴訟の包括的な評価および効果的な戦略の構築を可能とする。初期段階での訴訟評価は現実的な訴訟の最終到着点の見極めを可能とし、和解をより容易にする。

ECAは何にもおいて和解をするための手法ではない。ほとんどのケースにおいて和解は可能であり、また望まれることも事実であるが、たとえば他方当事者がまったく不合理である場合等、和解が相応しくないものもある。このような場合であっても、ECAによって早期に策定される訴訟戦略は、トライアルにおいて勝訴するための重要なロードマップとなる。

ECAを効果的に適用するためには訴訟をビジネス交渉の延長と捉え、マネジメントの考え方を訴訟対応に持ち込むことが必要となる。ECAにおいてはビジネスの世界と同様に、その時点で知りうる限られた情報に基づいて費用対効果の分析を行い、ある一定のリスクをとることが求められる。

2.2 効率的な訴訟マネジメントの障壁

ECAが追求する効率的な訴訟マネジメントにはいくつかの障壁が存在する。

(1) 慎重さを好むカウンセル

社外弁護士（本稿では「カウンセル」という）は、クライアントは勝訴するために必要な訴訟活動には費用を惜しまないと考えていることが多い。そして費用対効果度外視でとことんディスカバリー等を進める傾向がある。一般的にカウンセルはリスクの極小化を好み、クライアントから明確な指示がある場合を除いて、リスクを最小限に抑えるためにあらゆる問題について網羅的に調査をする傾向にある。

(2) 初期費用を抑えたいクライアント

クライアントは常に費用を抑える方法を模索しており、その方法のひとつがカウンセルによる訴訟活動を制限することである。ECAの実施は訴訟初期の弁護士費用増大をもたらすため、訴訟の包括的評価はいずれ必要となることは理解していても、ECAを行うことを躊躇するクライアントは少なからず存在する。このようなクライアントは、訴訟は早期和解となると考えている場合が多い。

(3) 和解申出に消極的なクライアント

和解交渉を申し出ることが相手に弱みを見せることになることを考え、早期和解を探るための主導権をとることを嫌うクライアントもいる。このようなクライアントは和解が遅くなることで生じるコストを過小評価する傾向にある。訴訟が長引くと当然当事者間の関係は悪化し、またサプライヤーやカスタマーとの関係にも影を落とす。また、訴訟が進行するにしたがって相手方は（成功報酬制である場合はそのカウンセルも）和解の際にそれまでの訴訟費用を回収せんとして和解金額を吊り上げてくることにもなりかねない。

多くの場合、以上のような障壁が存在するため、効果的かつ効率的な訴訟遂行のためには

ECAのような対応策が必要となる。

2. 3 ECAによる分析手法

本節では、ECAにおける分析手法について仮想ケースを使って解説する。ここでは10のステップを踏んでいるが、紛争の早期アセスメントを推し進める手法は、各企業・各事案固有のビジネスニーズに合わせ柔軟に適應されるべきものである。

仮想ケース

米国の会社（X社）は日本の会社（J社）を、テキサス州東部地区連邦地方裁判所において特許侵害の疑いで提訴した。X社はシリコンバレーに本社を置く、創業10年目、従業員数300人程のテクノロジー企業である。X社はモーションセンシング技術のソフトウェアを開発・販売しており、本ソフトウェアはスマートフォンをはじめとするデバイスで採用されている。

J社は、従業員2,000人程抱える日本の電子部品メーカーである。J社はスマートフォンをはじめ他のデバイスにおけるモーションセンシング技術を可能にする電子部品を設計、製造、販売している。この訴訟において、X社はJ社が販売している電子部品（「被疑製品」）がX社のモーションセンシング技術に関する特許（「対象特許」）を侵害していると主張している。

ステップ1. 基本情報の収集とチームの編成

まず最初にJ社は、ECAを遂行するチームの編成と紛争の基礎的情報（特に相手方の情報）の収集を行った。

またJ社は知財部、技術部、営業企画部の部員および訴訟代理人となる米国弁護士を選定し、本訴訟を遂行するチーム（「チーム」）として編成した。

X社は非公開会社で、ベンチャーキャピタルからの投資を受けている。報道によると、X社

のファイナンスはうまくいっているが、研究開発に多くの費用を投入しており未だ利益が出ていない。3年前にX社は、J社に対して対象特許を含む自社特許のライセンスを書面にて申し入れた。これに対しJ社はライセンス契約は必要ないと返答した。それ以後、X社は対象特許に関する特許侵害訴訟を2件起こしている（2件とも訴訟提起から6ヶ月以内に和解）。X社とJ社の間には契約上あるいは取引上の関係は存在しない。

ステップ2. 主要関連事実の調査

次にチームは、J社の法的責任と損害額に大きな影響を与えうる争点について関連事実の調査を行った。

まずチームは被疑製品の設計・開発で中心的な役割を担ったエンジニアのインタビューを行い、並行して侵害リスクを評価するために必要となる書類を収集した。収集した書類には、製品データシート、内部資料であるソフトウェア仕様書、出荷前テストデータ等が含まれ、対象特許でクレームされている機能を示すものが揃えられた。加えてチームは、対象特許の有効性に関して先行技術となりうる文献等を収集した。

またチームは、損害額見積りのため、被疑製品の売上と利益に関するデータを集めた。

さらにチームは、故意侵害による3倍賠償リスク評価のため、対象特許の存在を認識した時期について調査した。J社は、3年前にX社からライセンスオファーを受けた際に初めて対象特許を知った。X社からの通知には次の記載があった。(i) X社は対象特許をはじめとするモーションセンシング技術に関連する特許を複数有していること、(ii) X社は、J社がモーションセンシング技術を搭載した製品を販売していることを知っていること、(iii) X社はJ社に興味があれば自社の特許をライセンスする準備があること。

この通知を受けたJ社知財部は対象特許の分析を行い、特許侵害リスクはクレーム解釈次第であり、J社に有利に解釈されればリスクは低いが、不利に解釈されればリスクは高いと結論づけた。対応について社内で協議を行い、X社に対しライセンス契約には興味がないと返信した。

当時知財部は他社の特許を分析する際に、定型フォームを使って内部資料を作成しており、そのフォームには特許侵害リスクを「低」「中」「高」のいずれかに分類するチェックボックスがあった。対象特許について知財部が作成した報告書は侵害リスクを「高」としていた。

ステップ3. ビジネス上適切な訴訟解決の見極め

次にチームは、J社にとってだけでなくX社にとって、ビジネスの観点から満足のゆく本訴訟解決とは何かを見極めるための検討を行った。

J社は、モーションセンシング技術を搭載した被疑製品は自社にとって戦略上重要であり、カスタマーであるスマートフォンメーカーとの関係はビジネス上重要な関係であると位置づけている。もし裁判に敗訴し被疑製品の販売が差止めとなった場合、J社は甚大な損害を被ることになる。

X社は非公開会社で、訴訟に費やすことのできるリソースには限りがあると考えられる。X社が先行する2つの訴訟で早期和解していることを踏まえ、チームは本件においてもX社は早期の和解を望んでいると想定した。

チームは、本訴訟の望ましい解決とは早期の和解であり、目指すべき和解はモーションセンシング技術分野におけるそれぞれのすべての特許をカバーする最低5年間有効なクロスライセンス契約を締結することであるとした。また和解の一環として、X社への出資を含め、幅広くビジネス上の関係構築を模索することとした。

ステップ4. 訴訟係属裁判所と相手方弁護士の分析

続いてチームは、訴訟リスクをより正確に把握するため、訴訟が係属する裁判所および担当判事、さらにX社代理人の分析を行った。

テキサス州東部地区連邦地方裁判所は、比較的迅速な審理が行われること、陪審は原告支持の傾向にあること、そして高い損害賠償額が認定されやすいことで知られる。近年、原告にとって有利な裁判所としてあまりに数多くの訴訟が起こされたため、今日ではトライアルまでの平均所要時間は2年となっている⁹⁾。本訴訟の担当判事は、特許のケースにおいてめったにサマリージャッジメント（略式裁判）を認めないことで知られる。

X社は地元テキサスの著名弁護士を本訴訟の代理人とした。この弁護士は陪審裁判を得意とし、ある米国企業の代理人として大手日本企業を相手にした特許訴訟において、1億ドルを超える賠償額を勝ち取っている。

ステップ5. 関連契約の調査と証拠保全

チームは本訴訟から発生する費用と損失を補填する保険や契約の調査と、証拠保全を行った。

本訴訟をカバーする保険はないものの、J社は台湾のサプライヤーから被疑製品の部品を購入している。J社と本サプライヤーとの契約によると、サプライヤーによって設計された部品が第三者の特許を侵害した場合、サプライヤーはJ社に対して補償義務を負う。補償条項の適用には、訴訟発生後速やかな通知を行うことが義務づけられており、それに基づきJ社はサプライヤーに通知書を送付した。

J社は係属する訴訟の被告として証拠保全の法的義務を負う。チームは関連情報を有すると判断した従業員に訴訟ホールド（証拠保全）の通知を行い、情報システム部と協力して訴訟関連情報を含むバックアップテープの保存等を行

った¹⁰⁾。

ステップ6. 法的リスクの評価

収集した書類等を検討し、J社の訴訟代理人は特許侵害リスクについて次の見解を示した。

- (i) J社は複数の強い非侵害主張ができるが、それらは裁判所がJ社にとって有利なクレーム解釈をしてくれることを前提としている。仮にJ社にとって不利なクレーム解釈がなされればこれらの主張はできず、残された非侵害主張はそれほど強いものとはいえない。
- (ii) 有利なクレーム解釈を得ることができたとしても、サマリージャッジメントで勝訴することは難しく、最終的な判断はトライアルで陪審員によって下されるだろう。
- (iii) 特許の有効性に疑問を投掛けるいくつかの先行技術文献が見つかったが、これらだけでは特許を無効にすることは難しいであろう。
- (iv) 対象特許のクレーム範囲は広く、現行の製品について侵害回避設計を行うことは難しいと考える。
- (v) 本訴訟における対象技術は大変複雑であり、陪審員はJ社による技術的に入り組んだ非侵害主張を十分に理解できないおそれがあり、トライアルにおいて陪審員がどう判断するかは予測困難である。また、X社が作り出す単純明快な筋書き、すなわち大手外国企業と戦うアメリカのベンチャー企業という構図に陪審員が共感を覚え、彼らの判断に影響を与える可能性も懸念される。

結果、代理人は本件においてJ社が勝訴する確率は「50%以上と考えるが、それを大幅に上回るものではない」とした。

ステップ7. 損害額と費用の見積り

チームは想定される損害額と費用の評価を行った。

裁判所はJ社による対象特許の侵害が認定された場合、X社の損害を「適正実施料」として算定するであろう¹¹⁾。裁判所は実施料を判断するうえで多くの事実を斟酌するが、通常、対象特許の対価として他のライセンシーが支払った実施料が最も重要な判断要素となる¹²⁾。

ディスカバリーが始まっていない現時点では、他社が対象特許のライセンス料としてX社にいくら払ったのかは把握できていない。チームは、J社がモーションセンシングの分野でこれまで締結した契約において支払った（もしくは受け取った）ライセンス料、J社が被疑製品の販売において得た利益等の関連情報から、裁判において認められる対象特許の適正実施料（過去および将来にわたる被疑製品の売上に対して）は、1,000万ドルから1,500万ドルと試算した。

しかしこれらの計算は、前述のJ社による対象特許の訴訟前評価に基づき、J社の特許侵害が故意であると認定されるリスクを考慮に入れていない。当時、J社知財部に弁護士あるいは弁理士はおらず、社外弁護士も対象特許の分析に関与していなかった。従って当時の内部文書は弁護士および依頼者間の秘匿特権で保護されていないものとして、ディスカバリーにおいてX社に開示されなければならない可能性がある。

本訴訟のトライアルまでは少なくとも2年以上の期間と、500万ドルを超える訴訟費用（J社従業員の人件費を除く）がかかることが見込まれる。

ステップ8. 適切な和解の見極め

J社は、モーションセンシング技術を搭載した製品の売上は今後ますます増大すると予測している。X社との和解において、J社は対象特

許だけでなく、同分野においてX社の持つすべての特許をライセンスすることを望んでいる。

チームは経営陣と共に侵害リスク、想定される損害額および費用等について検討を行った。J社の経営陣は、1,000万ドル以下で包括的な和解ができるのなら適切な結果であると判断した。またチームに和解交渉の中でX社との技術提携の可能性を探るよう指示した。

ステップ9. 和解戦略の策定

チームは、X社との和解交渉を早期に行い、ディスカバリーが本格的に進行する前に和解することを目標とした。

チームはディスカバリーにおいて高額な費用がかかること以外に、対象特許に関する内部分析書類を開示しなければならないことを懸念している。これらの書類が開示されるとX社は自社の勝訴確率を高く見積もるであろうし、その分J社にとって和解が難しくなる。このためチームは、X社がJ社の対象特許に関する内部分析書類の存在に気づく前に和解をすべく戦略を立てた。

早期和解を目指すため、チームは直ちに自社の代理人がX社の代理人に連絡をとり、X社に和解交渉をする意思があるかどうかを確認することを決めた。X社にその意思がある場合、J社はカリフォルニアで調停を行う提案をすることとしている。

ステップ10. 訴訟戦略の策定

最後にチームは、和解を目指しつつもそれが叶わなかった際に、精力的に訴訟を進めるための戦略の策定を行った。早期和解がかなわなければ、J社は直ちにX社に対してモーションセンシング分野におけるすべての特許ライセンス契約を提出するよう要求することになる。これらを手に入れることにより、J社は本件における損害額をより高い精度で見積もることができ、

そうすることでより和解がしやすくなる。

J社は対象特許の内部分析に関するディスカバリーを可能な限り遅らせ、またこれらを開示せずすむようあらゆる法的措置をとることを決めた。これは弁護士・弁理士の関与なしに作成された文書に弁護士・依頼者間秘匿特権が適用されるかについて争うことを意味する¹³⁾。

3. ECAのメリット

ECAには訴訟費用削減、訴訟解決までの時間短縮、事業部から高い共感を得られるといったメリットがある。

3. 1 リスクを抑えつつ費用の削減が可能となること

ECAはビジネス上適切な訴訟解決とは何かを明らかにし、その目標達成のためにクライアントとカウンセルが必要かつ賢明なリスクをとることによって、大幅な費用削減を可能にする。クライアントもカウンセルも共に「適切な解決」を望んでいるが、何をもって適切な解決とするかについての見解が共有されていない場合がある。カウンセルは、クライアントは勝訴のためにいかなる費用も時間も厭わないものと信じ、トライアルに勝つことに専心する傾向にある。そのような場合、カウンセルは費用対効果を考慮せず、とことんまでディスカバリー等を進めることになる。

一方クライアントは、ビジネス上の問題について費用対効果の高い解決を目指している。それはトライアルまで争うことを意味する場合もあるが、和解による早期解決を意味する場合が多い。

ECAによりクライアントとカウンセルは何かビジネス上適切な訴訟解決なのかを共有し、最も費用対効果の高い方法で解決に導くための戦略を立案することになる。この戦略に従ってクライアントとカウンセルは、費用に見合った

成果が見込まれなければ動議書の提出や比較的マイナーな証人の証言録取（デポジション）を差し控えたり、追加的な書類の収集を控えることもあるだろう。

ECAによって策定された訴訟戦略に基づき訴訟を遂行していくうえで、クライアントとカウンセルは様々なリスクをとることになる。その際に、カウンセルはクライアントに選択肢を提示し、メリットとデメリットを明確に説明しなければならない。クライアントは、カウンセルのアドバイスに基づき受け入れるべきリスクを受け入れ、そのリスクが予期せぬかたちで顕在化したとしても不当にカウンセルを非難しないことが必要となる。クライアントとカウンセルとの間にこのような関係が築かれていない場合、カウンセルはもっとも保守的な選択肢を提案しがちとなるが、それはもっとも費用のかかる選択肢である場合が多い。

3. 2 主体的な訴訟対応を促し、適切な早期解決が可能となること

ECAの実施は、クライアントとカウンセルにより主体的に訴訟に携わることを促し、早期の適切な訴訟解決を可能とする。

訴訟マネジメントにおいてクライアントが陥る失敗のひとつは、訴訟費用を抑えたいがためにカウンセルの活動を制限し、その結果として相手方に訴訟進行上の主導権をとらせてしまうことである。多くのケースにおいてクライアントは早期に和解できると考え、特に訴訟の初期段階においては、カウンセルに訴訟活動は必要最低限度にとどめるよう指示する。

この受け身の訴訟アプローチには少なくとも2つ問題がある。第1に、早期和解とならなかった場合、訴訟関連活動を遅らせたことで、作業が必要となった際に時間的制約等の理由からより多くの弁護士の関与が必要になる等して、結果としてより多額の弁護士費用がかかってし

まう。

第2に、受け身のアプローチでは、和解を検討するために本来必要な情報が揃わないことがある。そもそも「適切な和解」とは、和解できなかった場合（すなわちトライアルに行った場合）のリスクやコストと比較したうえで初めて判断されるべきものである。

交渉学において、不調時対策案（BATNA）とは交渉が決裂し合意に至らなかった場合の対処策としてもっともよい案を示す¹⁴⁾。もし相手との交渉結果がBATNAを下回る価値しかない場合、交渉による合意地点は存在しない。つまり交渉学の教えるところ、BATNAを知らずに和解提案の十分な評価はできない。ECAは、クライアントによるBATNAの見極めを助け、適切な和解提案の評価を可能にする。

さらに、ECAは代替的な紛争解決手段（調停や仲裁等）の積極的な活用を促し、早期訴訟解決を助ける。特に調停は、早期和解のために効果的な制度である。調停では当事者が直接和解交渉を行い、必要な見識を備えた中立的な第三者（たとえば退官した連邦判事）が和解を手助けする。調停人の役割は、当事者の要求や和解条件を探ることであるが、ときに当事者が見逃している問題や過度に楽観している点を指摘し、各当事者が置かれている立場について現実的かつ厳しい見解を示すこともある。調停では当事者の責任者が一堂に会して交渉するため、すべての当事者が許容できる合意地点にたどり着くことが多い。調停の成功率は大変高く、米国仲裁協会は同協会の行った調停のおよそ85%が和解につながったとし¹⁵⁾、世界知的所有権機構においても、同機構による調停の73%が和解に至っているとしている¹⁶⁾。

和解を持ちかけることは、訴訟に耐える力がないことや、劣位の立場にあることの表れとして受け止められるとする見方もあるが、それは間違った考え方である。訴訟は多額の費用がか

かり、本質的に不確実なものであるため、たとえ当事者が優位な立場に立っていると確信していたとしても、早期和解を望むことは十分に合理的な判断である。

3.3 事業部に共感をもたらすこと

ECAはその実施によって経営陣および事業部に、法務・知財部が主導する訴訟遂行業務に対する高い共感をもたらすといったメリットがある。ECAは訴訟をビジネス上の課題の一つと捉え、事業企画、エンジニアや営業に携わる人々らを訴訟戦略の策定に巻き込むことを特徴とする。事業部の人々は、ECAによるビジネス的観点からの訴訟マネジメントに共感を覚え、高く評価することが多い。

さらに、事業部参加のうえで訴訟戦略を策定することで、訴訟関連業務への協力が得られやすくなるといったメリットもある。法務・知財部は、書類収集等ディスカバリーの要請にこたえるために、エンジニアや営業部員等から適時協力を得ることが必要であるが、思ったような協力を得られないこともままある。そのような場合、エンジニアらが多忙である以外に、彼ら自身が訴訟対応を自らの職責として捉えていないことがある。ECAを実施し関係者に訴訟戦略策定のプロセスに参加してもらうことで、より彼らが自らの責任の一端として訴訟解決を目指そうとすることになる。

3.4 デュポン社とGE社の経験

(1) デュポン社の経験

1990年代初頭、デュポン社法務部は全社的な経費削減プロジェクトの一環として、訴訟費用の分析を実施した。その結果、係争案件の95%は和解していること、そして訴訟費用の80%はディスカバリーにかかる費用であることがわかった。

この結果を受けてデュポン社は、低コストで

質の高い法的サービスを実現する試みのひとつとして、ECAを開発し全社的にそれを実施した。また同社は1992年から1994年までの間に、仕事を依頼する法律事務所の数に300以上から34にまで減らし、残った法律事務所との関係を強固なものとした。デュポン社によると、これらの努力により1994年から1998年の間に社外弁護士費用を48%削減し、紛争開始から解決までの平均時間を39ヶ月から22ヶ月に短縮することができたとしている¹⁷⁾。

デュポン社はまた、監査法人に同社の18件の労使訴訟におけるECAの効果についての調査を委託した。この調査では、ECAの実施によって平均で28%費用が削減されたことが確認されたと報告している¹⁸⁾。

ECAの開発を進めたデュポン社の社内弁護士は、ECAによりディスカバリーの費用削減が可能であるとして次のように述べている。

「ECAの手法によって適切に評価されたケースは、適切な書類と証拠のみが収集され分析されるため、ディスカバリーの費用を抑えることができる。言い換えれば、実際に釘を打つ前に家を建てる計画ができていれば、家の建設は早く進み、費用は抑えられ、描いていた設計図どおりの結果になる¹⁹⁾。」

(2) GE社の経験

GE社も2000年代初頭にECAを導入し、その結果訴訟費用を43%削減（2002年の1億2,050万ドルから2005年には6,930万ドル）したと報告している²⁰⁾。GE社の社内弁護士は、「我々は事案の初期段階での分析に相当の費用をかけるが、そこで得た知見の価値がかけた費用を上回らない例などただの一件も思いつかない」と述べている²¹⁾。また、GE社はECAにより事案解決の時間を平均19ヶ月から9.2ヶ月まで短縮したと報告している²²⁾。

GE社のECAプログラムにおいては、紛争解

決チーム（法務・知財部に加え事業部から集められたメンバーで構成）が代替的な紛争解決手法によって紛争解決を探ることが要求される²³⁾。典型的なケースでは、紛争解決チームは訴訟の相手方とミーティングを行い、互いに受け入れ可能な紛争解決方法（調停、仲裁、経営陣による協議等）について話し合う²⁴⁾。GE社のゼネラルカウンセルは、紛争を早期に決着させることは、会社を二次的損害、関係の泥沼化、経営陣への負担から救うことになると述べている²⁵⁾。

GE社におけるECAプログラムの開発を担当した弁護士は、ECAを実施することによって、事件に関して知りうるすべての情報のおよそ80%を知ることができるとしている²⁶⁾。これは到底完全とは言えない情報ではあるが、紛争解決の方向性を決定し、戦略を策定するのに適切かつ十分な知識といえる。

4. おわりに

ECAは通常、訴訟提起後に実施されるが、その分析手法は訴訟提起前であっても同様に適用できる。たとえば、米国特許の侵害通知を受け取った企業は、ECAの手法を使って法的責任と損害賠償リスクを分析し、適切なライセンス条件とは何かを判断したうえで特許権者との交渉に挑むことができる。

ECAの実施によって、米国訴訟に直面した企業が訴訟費用を抑えるだけでなく、早期に適切な解決にたどり着くことを願っており、本稿がその一助となれば幸いである。

注 記

- 1) 詳しくは本稿3.4(1)「デュポン社の経験」を参照。
- 2) 詳しくは本稿3.4(2)「GE社の経験」を参照。
- 3) ディスカバリーの範囲と弁護士依頼者間秘匿特権等については、拙稿『米国訴訟における初動対応』（知財管理 Vol.58 No.2 pp.153~161 2008）

- を参照。
- 4) 米国知的財産権法協会による経済調査報告2009年版 (AIPLA Report of the Economic Survey 2009) を参照。なお、引用したのは訴額100万ドル以上のケースにおける平均費用。また、本調査によると費用のおよそ60%がディスカバリー終了までに発生する。
 - 5) 連邦地方裁判所統計のTable C-5を参照。
<http://www.uscourts.gov/Statistics/FederalJudicialCaseloadStatistics.aspx> (たとえば2010年度では訴訟提起からトライアルまでの平均期間は23.3ヶ月である。) なお、米国国際貿易委員会の手続は終結まで通常12ヶ月から15ヶ月かかる。
 - 6) プライスウォーターハウスクーパーズによる特許訴訟調査2009年版のChart 7C参照。
<http://www.pwc.com/us/en/forensic-services/publications/2009-patent-litigation-study.jhtml>
本調査によると、たとえばバージニア州東地区連邦地方裁判所の場合、訴訟提起からトライアルまでの期間は平均1年未満である。
 - 7) 連邦地方裁判所統計によると、2010年度において3年以上訴訟係属している特許訴訟は432件である。
<http://www.uscourts.gov/uscourts/Statistics/JudicialBusiness/2010/tables/S11Sep10.pdf>
 - 8) 連邦地方裁判所統計によると、米国では毎年およそ2,800件の特許訴訟が提起されるが、そのうちトライアルまで進むのはわずか100件 (およそ4%) である。
<http://www.uscourts.gov/Statistics/FederalJudicialCaseloadStatistics.aspx> (U.S. District Courts Caseload Statistics; Table C-4)
 - 9) 連邦地方裁判所統計によると、テキサス州東部地区連邦地方裁判所の民事事件の平均所要期間は2006年では17.7ヶ月であったが、2010年では24.0ヶ月に伸びている。
<http://www.uscourts.gov/viewer.aspx?doc=/cgi-bin/cmsd2010Dec.pl>
 - 10) 訴訟ホールドの詳細については拙稿『米国訴訟における初動対応』(知財管理 Vol.58 No.2 pp.153~161 2008年) を参照。
 - 11) 米国特許法284条によると、特許侵害の損害額は、適正実施料 (reasonable royalty) を下回らない範囲で侵害を補填するために適正な額とされる。
 - 12) *Georgia-Pacific Corp. v United States Plywood Corp.*, 318 F. Supp. 1116, 1119-20 (S.D.N.Y. 1970)
 - 13) 弁護士・依頼者間秘匿特権の範囲については拙稿『米国訴訟における初動対応』(知財管理 Vol.58 No.2 pp.153~161 2008) を参照。
 - 14) ロジャー・フィッシャー他著「ハーバード流交渉術」(TBSブリタニカ, 1982年) を参照。なお、BATNAとは、best alternative to a negotiated agreementの略称。
 - 15) 米国仲裁協会らによる報告書 (1998年7月27日) の24頁を参照。
<http://www.ama-assn.org/ama1/pub/upload/mm/395/healthcare.pdf>
 - 16) 世界知的所有権機構統計参照。
<http://193.5.93.81/amc/en/center/caseload.html>
 - 17) 企業と社外弁護士のパートナーシップ関係について書かれた論文集 “Successful Partnering Between Inside and Outside Counsel” (Thomson Reuters/West 2010) の第75章 (デュポン社の法的リスクマネジメントに関するケーススタディ) を参照。
 - 18) デュポン社によるECA実施の成果報告
<http://www.dupontlegalmodel.com/metrics-for-success-in-dupont%20%80%99s-legal-risk-analysis/>
 - 19) 前掲注18)
 - 20) GE社の法務部が紹介された記事 (2007年4月) を参照。
<http://www.law.com/jsp/cc/PubArticleFriendlyCC.jsp?id=900005478828>
 - 21) 前掲注20)
 - 22) 前掲注20)
 - 23) GE社がいかに早期紛争解決を推し進めたかについてはMichael Wheeler氏の論文 “Case Study on GE’s Early Dispute Resolution Initiative” (Harvard Business Review 2001) を参照。
 - 24) GE社費用削減プログラムについての記事 (2008年8月)
<http://www.boardmember.com/Print.aspx?id=492>
 - 25) 前掲注24)
 - 26) 元GE社のカウンセルのインタビュー記事
<http://www.metrocorp.counsel.com/current.php?artType=view&artMonth=August&artYear=2011&EntryNo=10277>
(前掲の全てのURLの参照日は2011年11月28日)
- (原稿受領日 2011年10月4日)