

Webセミナー
「米国子会社が訴えられた。
日本の親会社には書面を提出する必要があるか。」

March 10, 2021

People. Partnership. Performance.

本日の概要

1. 冒頭挨拶
2. 第1部 「米国子会社が訴えられた。日本の親会社には書面を提出する必要があるか。」
 - ・ セス・D・ロスマン弁護士
ヒューズ・ハバード&リード法律事務所
パートナー ニューヨークオフィス
 - ・ ポール・マーストン弁護士
ヒューズ・ハバード&リード法律事務所
東京オフィス代表
 - ・ 小尾重樹弁護士
ヒューズ・ハバード&リード法律事務所
ニューヨークオフィス
3. 第2部 「Eディスカバリーの実務とベストプラクティスについて
(テクノロジーの側面より)」
 - ・ 早川浩佑
エピック Director – Legal Solutions
4. 質疑応答

**Hughes
Hubbard
& Reed**

米国子会社が訴えられた。 日本の親会社には書面を提出する必要 があるか。

Epiq Webinar
March 10, 2021 JST

弊所の実績が必ずしも類似の結果を保証するものでないことにご留意ください。また、本広告はニュージャージー州の最高裁判所により承認されたものではありません。



はじめに一設例をもとに一

- 貴社の米国子会社が訴えられ、又は召喚状(subpoena)を受領した。
- これにより、米国子会社は、文書を保存し、提出しなければならない。
- では、貴社は、日本の親会社として、同様に文書を保存し、提出しなければならないのか。

文書の保全

- 米国法上、合理的に訴訟を予期する企業、団体等は、当該訴訟と潜在的に関連性のある証拠を保存しなければならない。
- ここでいう文書には、親会社にある文書も含まれる可能性がある。
- そのため、米国子会社と日本の親会社は、いずれも文書保全通知 (Litigation Hold) を発行すべきである。

文書提出要求 / 召喚状 (subpoena)

- 米国訴訟における当事者は、訴訟の他の当事者に対して、文書提出要求 (document requests) を送付し、または、訴訟当事者以外に対して、召喚状 (subpoena) を送付することができる。
- これらに対しては、異議を提出することができるが、そうでない限り「所持 (possession)、保管 (custody) または支配 (control)」する文書を提出しなければならない。
- 文書が親会社等の他の企業のもとにある場合でも、これを「支配」している可能性がある。

「支配」の意義

- 米国の裁判所は、文書を「支配」しているといえるかに関して、裁判所ごとに異なる判断基準を用いている。
- 2つの最も一般的な判断基準：
 - 法的権利基準 (legal right test): 文書を支配しているといえるためには、当該文書を取得する法的権利を有していなければならない。
 - 実質的な能力基準 (practical ability test): 文書を支配しているといえるためには、当該文書を取得する実質的な能力を有していなければならない。
- 実務上は、多くの裁判所が上記の両方の判断基準を用いている。

法的権利基準 (legal right test)

- この基準によれば、文書を要求し取得できる法的権利を有している場合に、当該文書を「支配」と判断される。
- 法的権利が認められた例:
 - 親会社と子会社の間で、子会社に対して当該文書を取得する権利を与える旨の契約が締結されていた場合。
 - 子会社が、親会社の分身 (alter ego) として活動している場合。
 - 子会社が、親会社の代理人 (agent) として活動している場合。

実地的な能力基準 (practical ability test)

- この基準によると、親会社の文書を実際に取得することができるかを検討する。
- 実地的な能力基準は、法的権利基準よりも広範である。
- 通常、子会社が文書に対するアクセスを有していたり、文書が親会社と子会社との間で自由にやりとりされている場合に、文書を取得する実地的な能力を有しているとみなされる。

実能力的な能力基準 (practical ability test) (続き)

- この基準を用いた裁判所は、以下のように述べている。
 - 実能力的な能力基準においては、「文書を要求し取得する能力」に着目した分析が行われる。もし、訴訟開始前に親会社の子会社に対して文書に対するアクセスを否定したことがなかった場合、これは、子会社が当該文書を要求し入手することが可能であることを示唆している。
 - 結論は、文書によって異なりうる。例えば、親会社が、製品の設計図を機密扱いとし、子会社に対してアクセス権を与えたことがなかったような場合、米國小会社は、当該設計図に対する支配を欠いていると考えられる。

異議

- 米国子会社が親会社のもとにある文書を「支配」していたとしても、必ずしもこれらの文書を全て提出しなければならないわけではない。
- 米国子会社は、文書提出要求に対して異議を述べ、それによって提出しなければならない文書の範囲を制限することができるかもしれない。
- 例えば、当該文書を提出することが過度の負担となる場合や、他者等から当該文書を取得可能であるような場合には、当該文書を提出しなくてもよい可能性がある。

実務上のヒント – 管轄

- 文書提出要求は、米国子会社に対するものであり、日本の親会社に対するものではない。
- 設例においては、米国裁判所は日本の親会社に対して管轄を有していない。
- 米国訴訟の当事者は、日本にある会社に対して召喚状 (subpoena) を送達することはできない。
- 訴訟当事者は、米国の子会社に対する召喚状 (subpoena) の中に、日本の親会社も含めようとするかもしれないが、これに対しては異議を述べることができる。

実務上のヒント – 有益な文書を利用する権利を保存する

- たとえ日本の親会社が文書を提出する義務がないとしても、そのような文書を提出した方がよいかもしれない。
- 例えば、親会社が、米国子会社による抗弁や反訴のために有益な文書を持っているかもしれない。
- これらの文書が提出されなければ、裁判官は、これらの文書を裁判の証拠として用いることを認めない可能性がある。

実務上のヒント – 日本にある文書の保護

- 日本の親会社にある文書を米国子会社に送らない。米国子会社のもとに文書があれば、提出しなくなってしまう可能性がある。
- 米国の弁護士に対してメールで文書を送付する場合には、米国子会社の社員を宛先ないし写しの送付先に入れない。
- たとえ日本の親会社から取得する方が簡単であったとしても、米国の子会社から文書を収集する。

終わりに

- 日本の親会社は、訴訟に潜在的に関連する文書を保存すべきである。仮に提出する必要がないとしても、当該文書が有益な可能性がある。
- 親会社のもとにある文書の提出が必要か否かの判断に当たっては、慎重な分析が要求され、裁判官によって判断されうる。
- いかなる異議を出しうるか、又は開示手順 (discovery protocol) の中でいかなる合意を形成しうるかを考慮すべきである。

質疑応答



セス・D・ロスマン
パートナー

+1 (212) 837-6872

seth.rothman@hugheshubbard.com

セス・D・ロスマン弁護士は、ヒューズ・ハバード&リードの訴訟パートナーであり、複雑な商業訴訟、仲裁、製造物責任及び集団訴訟（不法行為）を専門としています。ロスマン弁護士は30年に渡り、米国内の様々な裁判所、仲裁、その他の紛争解決機関において依頼者を代理してきました。ロスマン弁護士は弊所のアジア太平洋プラクティスグループの共同代表者であり、米国訴訟及び国際仲裁において日本企業を代理した極めて豊富な経験を有しています。



ポール・マーストン
カウンセル

+81-3-6272-5831

paul.marston@hugheshubbard.com

ポール・マーストン弁護士は、ヒューズ・ハバード&リード東京オフィスの代表であり、訴訟、仲裁及び取引案件に従事しています。マーストン弁護士は日系大手商社の子会社で企業内弁護士として勤務した経験があり、その際、メキシコ湾で発生したマコンド坑井原油流出事故に関連した複雑な訴訟を担当しました。同弁護士は日本語で読書き及び会話を流暢に行うことができます。



小尾 重樹
アソシエイト

+1 (212) 837-6106

shigeki.obi@hugheshubbard.com

小尾重樹弁護士はヒューズ・ハバード&リード・ニューヨークオフィスのアソシエイトであり、弊所のアジア太平洋プラクティスグループのメンバーとして、訴訟及び仲裁案件において日本企業を代理しています。小尾弁護士は日本人であり、日本及びニューヨークの弁護士資格を有しています。また、同弁護士は近時、7億ドル規模の国際仲裁案件において日本の電力会社を成功に導きました。



Strictly Private and Confidential

Navigate complexity with

Eディスカバリーの実務とベストプラクティスについて (テクノロジーの側面より)

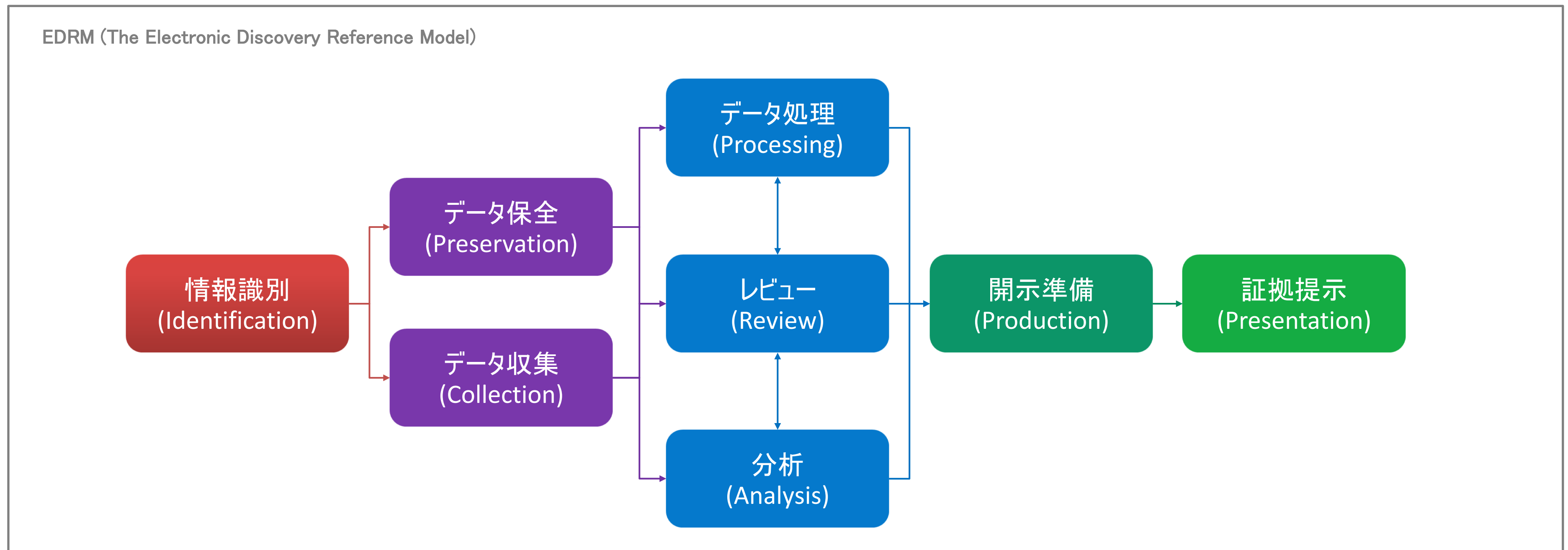
2021年3月
エピック

早川浩佑 Kosuke Hayakawa
khayakawa@epiqglobal.com
080-3341-3747

People. Partnership. Performance.

Eディスカバリ開示参考モデル(EDRM)

米国訴訟などで電子情報開示を適切に行う為の手順を示した参考業務フローモデルで、電子情報開示(eDiscovery)のスタンダードワークフローとなっています。



主要担当者

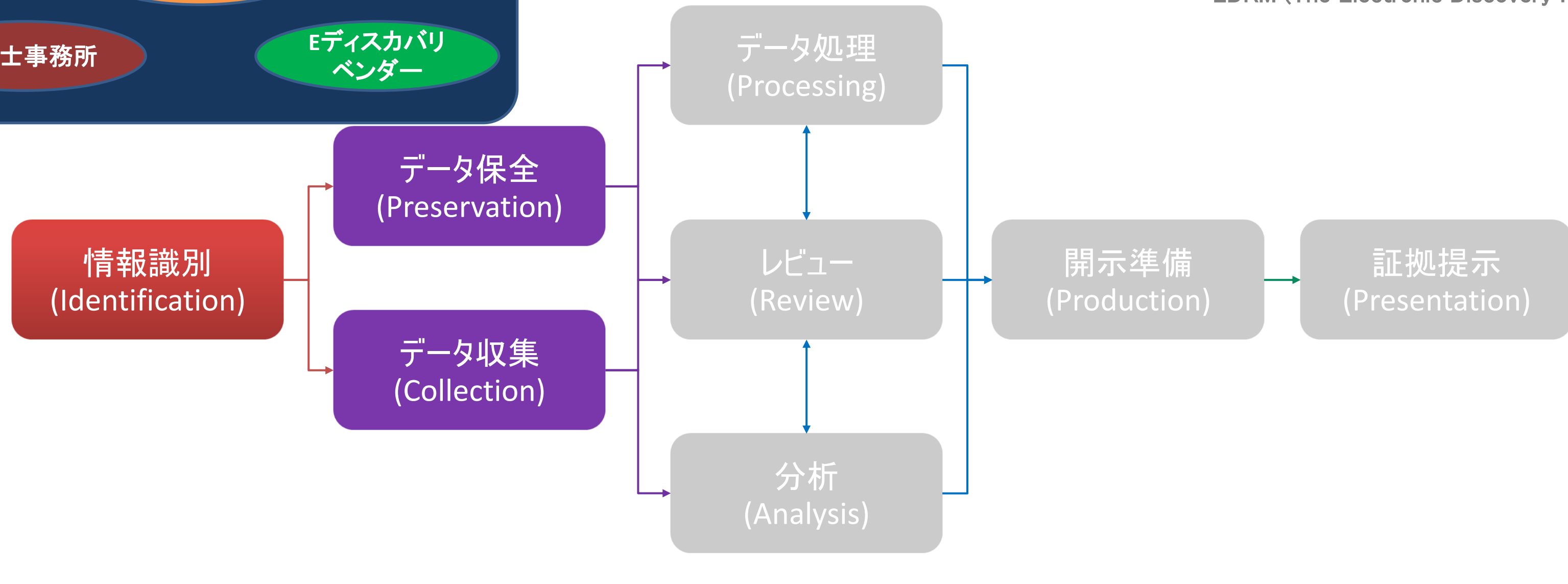
日本企業

弁護士事務所

Eディスカバリ
ベンダー

Strictly Private and Confidential

EDRM (The Electronic Discovery Reference Model)

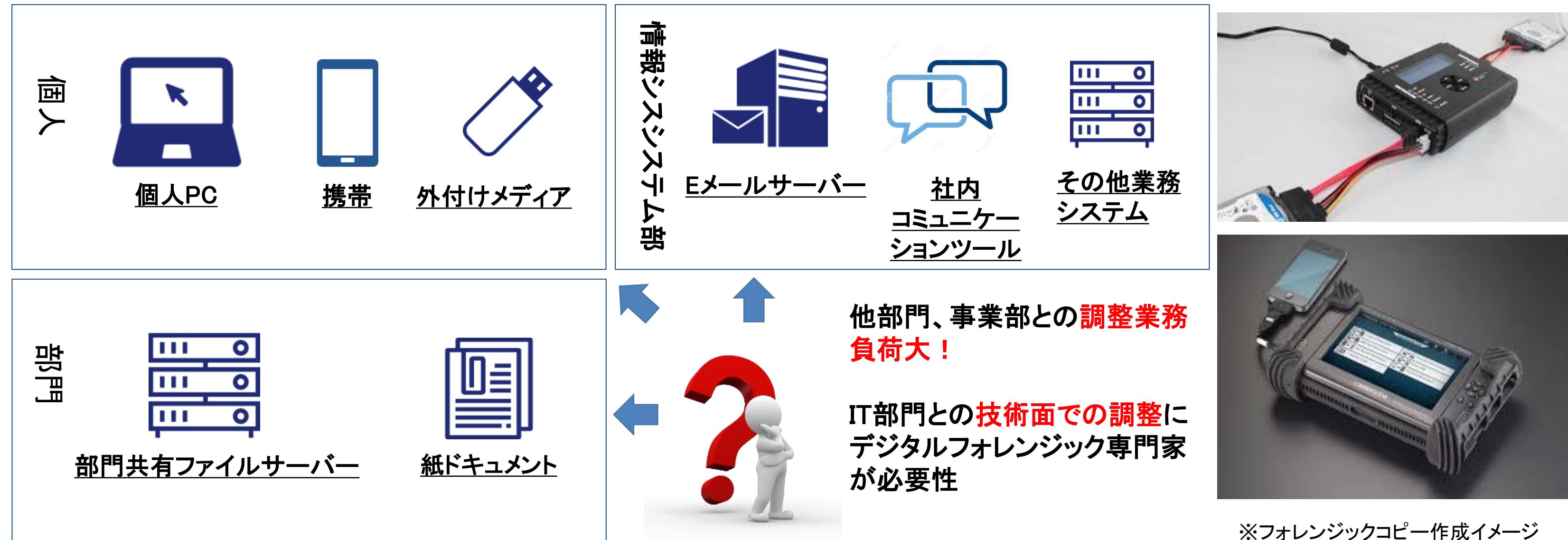


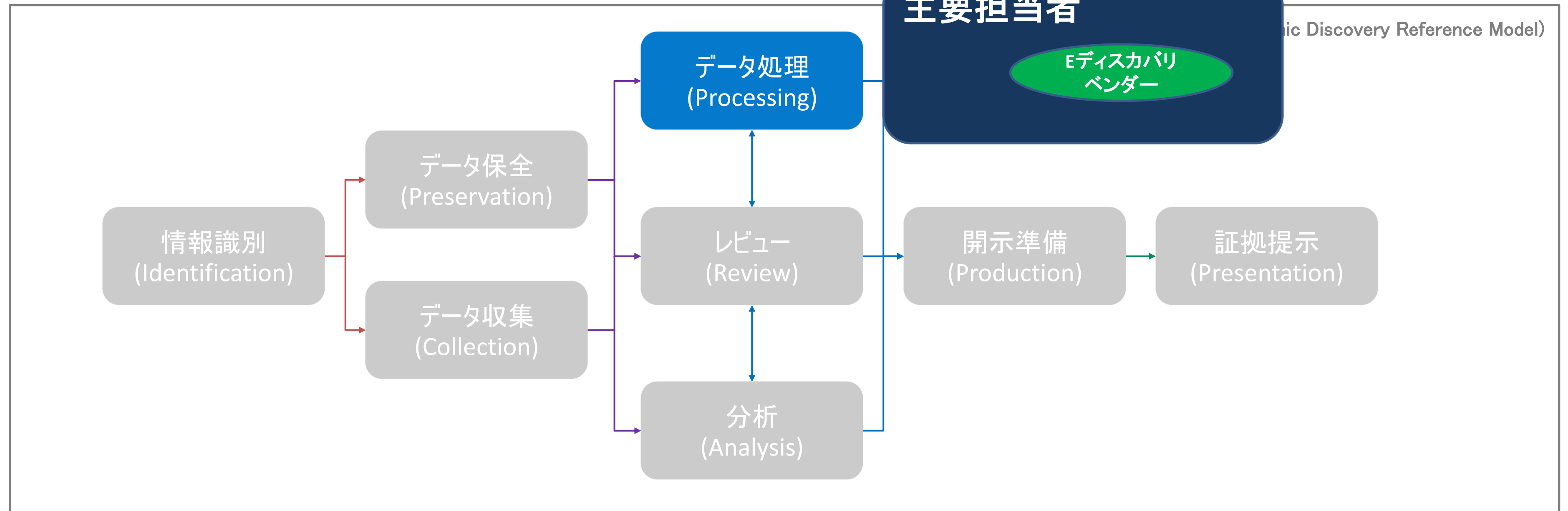
初動対応として、弁護士事務所と以下をまずは議論することが肝要です。

- 情報の特定
- カストディアンの特 定
- リーガルホールドの通知
- データの保管場所
- 情報の入った媒体の特 定

証拠データの保全（フォレンジック）

証拠の改ざんや破棄が発生しないよう、可及的速やかに証拠のフォレンジックコピーを作成することが肝要です。



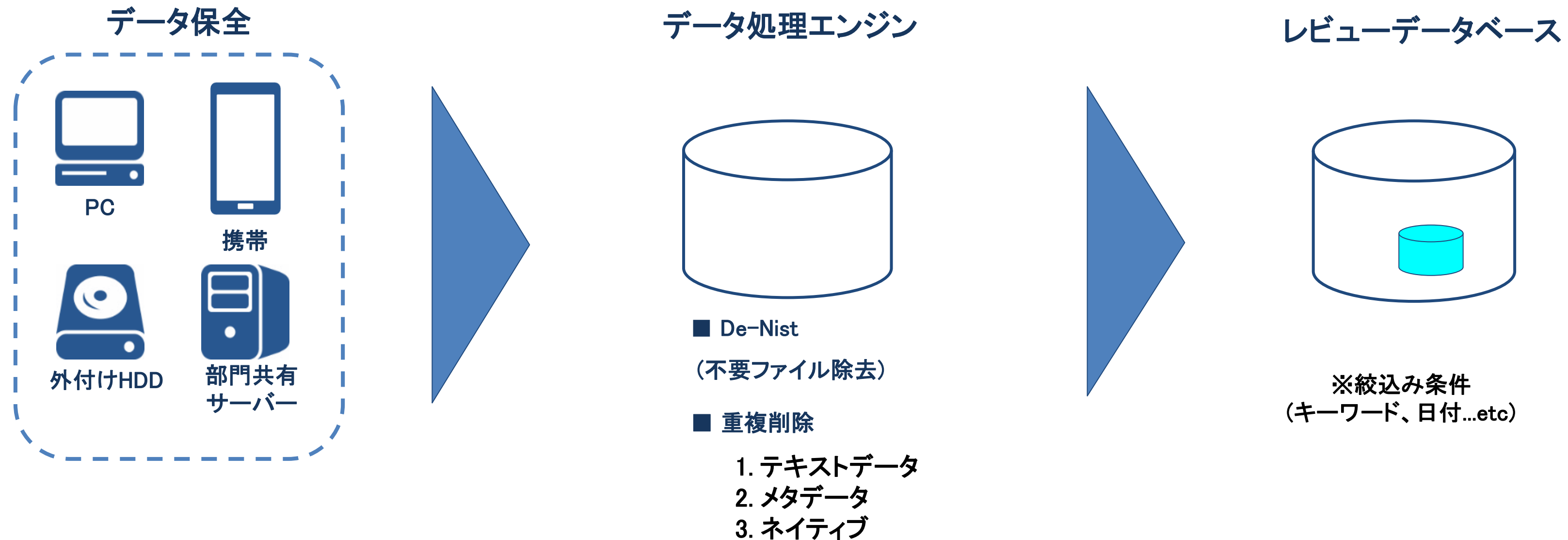


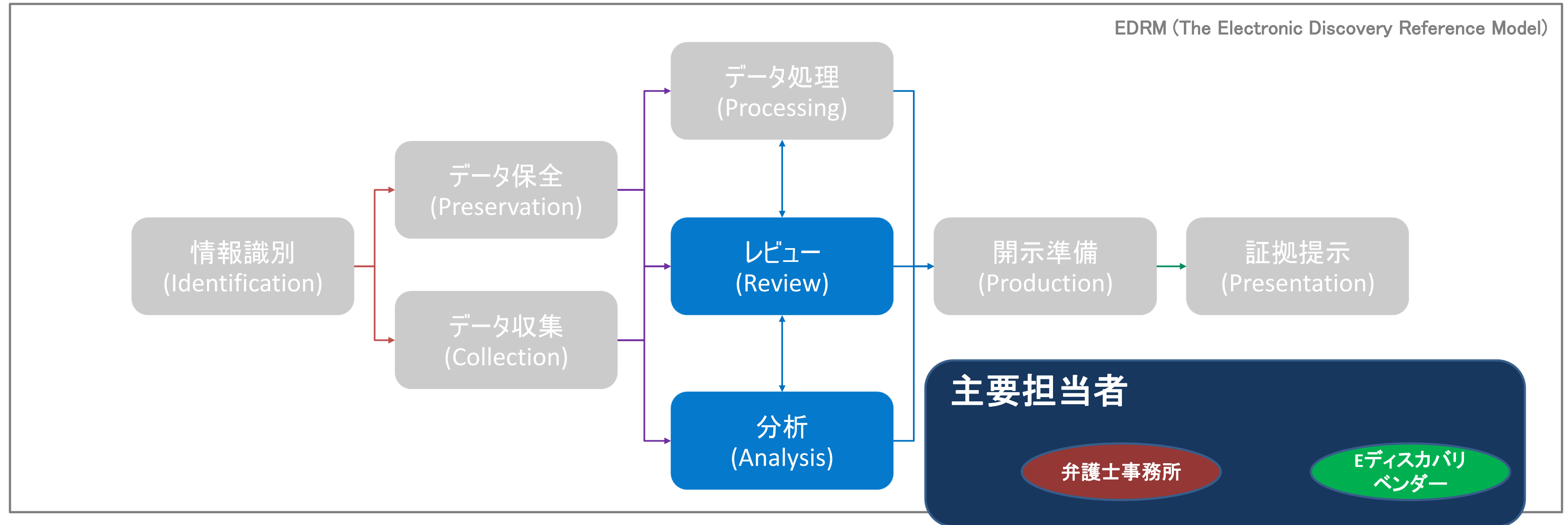
データ保全後は、関連ドキュメントを絞り込むための検索作業の準備として、インデックスを作成します。

- 重複ドキュメントの除去
- テキストデータ、メタデータの抽出
- Eメールスレッド解析/近似ファイル解析
- キーワードのフォーマット、絞り込みアプローチのご提案

レビュー対象の絞り込み

証拠資料は通常膨大なため、キーワード検索式や日付によるデータの絞込みを繰り返し試行し、レビュー対象を慎重に決定することが肝要です。





AIや機械学習テクノロジーを駆使しながら、関連ドキュメントの精査を行うことが肝要です。

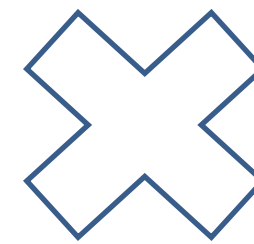
- ディスカバリーコストの約80%を占めるとも言われるドキュメントレビュー
- 効率的かつ正確、スピーディーに行う
- 機械学習や次世代型レビュー (Continuous Active Learning) を活用

レビュー対象ファイルの絞り込み

従来のキーワード検索や重複削除に加え、高度アナリティクスや機械学習を活用することで、レビュー対象のファイルを合理的で説明可能な範囲で最大限絞りこみます。

重複削除&キーワード検索

- 重複削除
- 日付フィルタリング
- キーワード検索

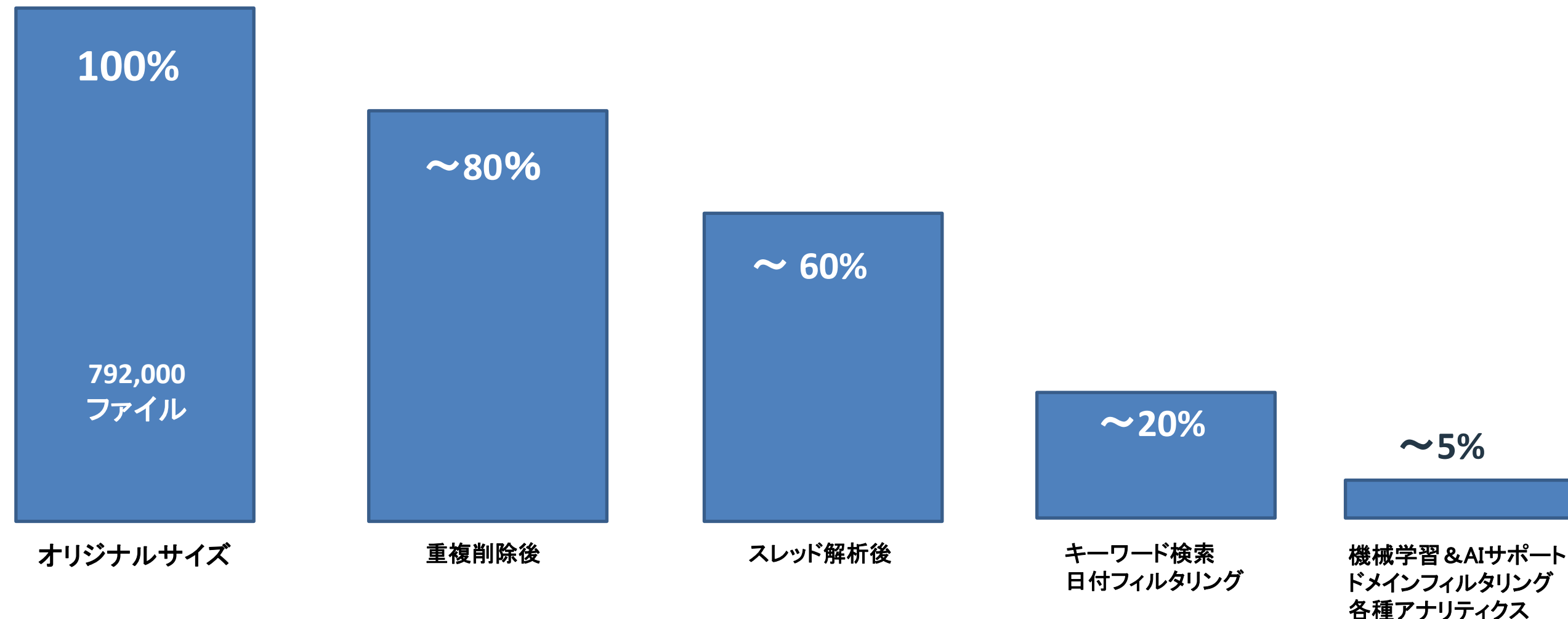


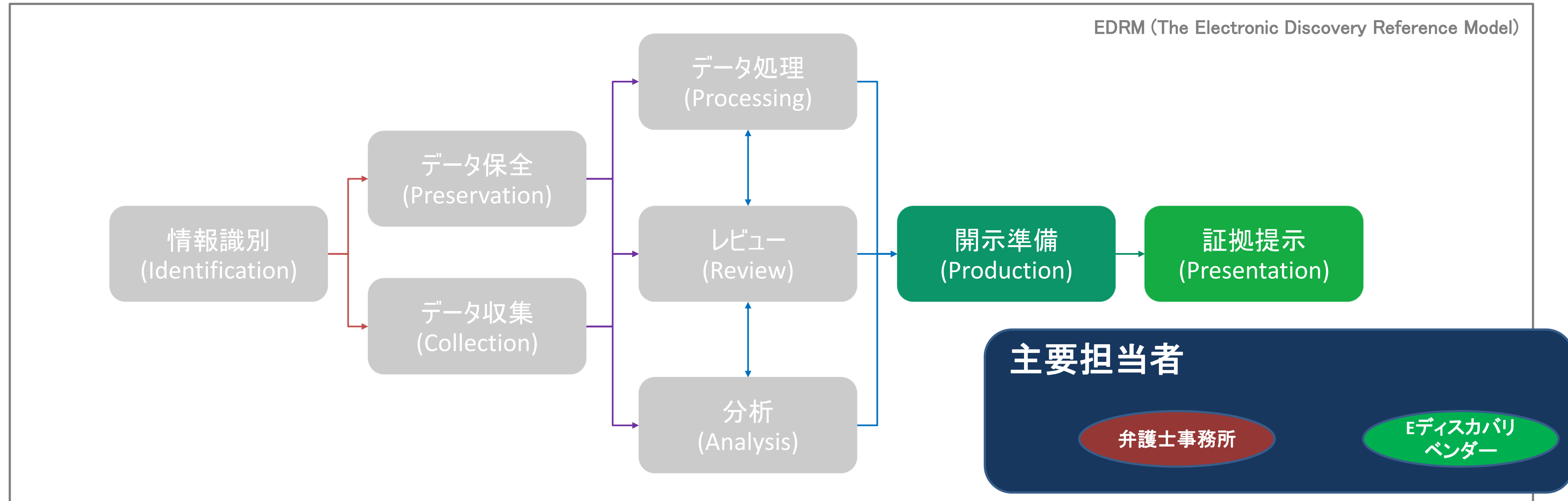
高度アナリティクス&機械学習

- Eメールスレッド分析
- ドメインフィルタリング
- 機械学習



データ絞り込み推移(イメージ)



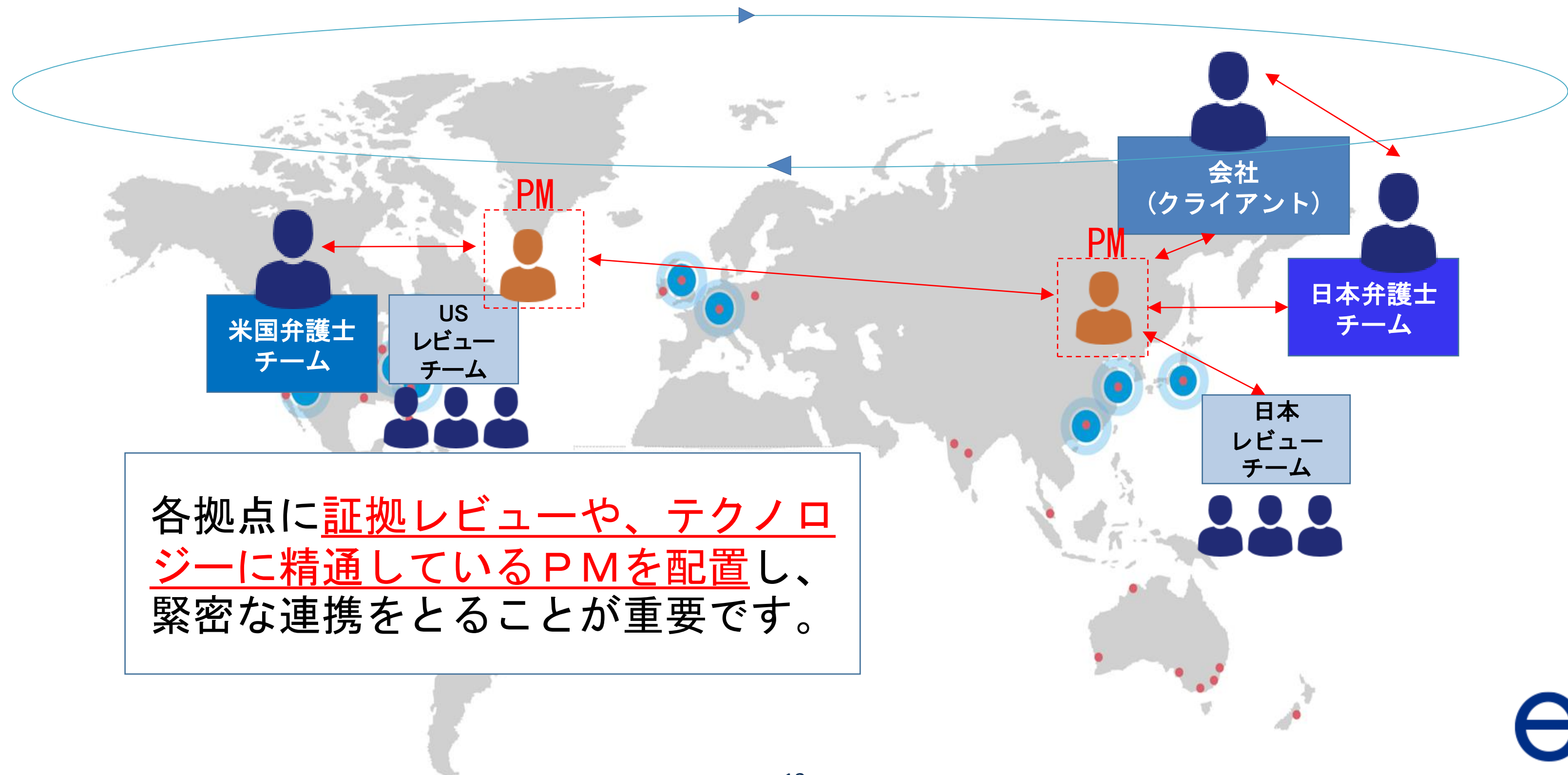


弁護士チーム依頼される多岐にわたる業務を、日・英の言語で遅滞なく、円滑かつ正確に行うことのできるクライアントサポート体制が案件の成功鍵となります。

- クライアント・弁護士チームへの進捗報告
- プロダクション/証拠提示のスペックの確認、品質管理
- 24時間サポートおよびグローバルチームとの連携

グローバルサポート・プロジェクトマネジメント

弁護士チーム、クライアントから依頼される多岐にわたる業務を、日・英の言語で遅滞なく、円滑かつ正確に行うことのできるクライアントサポート体制が案件の成功鍵となります。



ご担当



早川浩佑

Kosuke Hayakawa

Director, Legal Solutions, Japan

khayakawa@epiaglobal.com

080-3341-3747

エピック東京オフィスにて、アカウント・ディレクターとして日本企業やグローバル企業の訴訟案件・調査案件に関するソリューション提案やマネジメント全般、及び当事者である企業及び法律事務所と連携を取りながら、ワークフローの最適化を図る。米国民事訴訟および米国司法省国際カルテル案件に加え、公認不正検査士として日本を含むアジア諸国における規制当局調査案件や内部調査案件など、金融、製造、医療機器・製薬など様々な業界におけるグローバル企業を対象としたクロスボーダー案件に豊富な経験を有する。案件の性格や戦略に応じて、ベストプラクティスに基づくアドバイスを提供し、データマネジメントの正確さ、プロジェクトへの深い洞察ときめの細かいサポートに定評があり、ディスカバリパートナーとしてクライアントの訴訟・調査戦略の実現に尽力する。

資格

公認不正検査士 (Certified Fraud Examiner)

Relativity Certified Administrator

法務博士修了

言語

日本語・英語・韓国語

**Hughes
Hubbard
& Reed**



ご清聴誠に有難うございました。

People. Partnership. Performance.