

米国における弁護士・依頼者間の秘匿特権 (Attorney-Client Privilege)

1. はじめに

依頼者が弁護士から適切な法的助言を受けるためには、弁護士が依頼者から依頼事項に関する情報を十分に得ていることが重要です。依頼者が企業である場合には、役職員の方は弁護士が有益な法的助言を提供することができるようにすべく、弁護士に対しては率直にすべての必要な事実を提供するべきであるといえます。

米国各州の弁護士倫理規定 (professional code of conduct) は一般に弁護士に対し依頼者に関する事実について守秘義務を課していますが、訴訟手続においては、このようなコミュニケーションの内容も、トライアル (正式事実審理) 前に行われるディスカバリ (証拠開示手続) の過程で、裁判所が他方当事者に対して開示すべきものであるとみなして、訴訟での証拠として使用される可能性があります。このディスカバリにおける開示の対象は非常に広い範囲をカバーするものであり、日本の民事訴訟手続における文書提出義務¹ (民事訴訟法第 220 条) の対象よりも広汎なものであると考えられております。ディスカバリの対象となるのは、当該訴訟の関係するすべての事項に関連性のある事柄で、必ずしも訴訟において証拠として認められるものだけでなく、証拠の発見 (discovery) に資する資料もその対象となりますので、たとえば、社内の連絡メール、社内資料や備忘メモであってもその対象となります。

このような広い範囲をカバーするディスカバリの対象から除外されているのが、弁護士・依頼者間の秘匿特権 (Attorney-Client Privilege) であり、その例は連邦民事訴訟規則に見ることができます。これは、ディスカバリの際の開示の対象から、秘匿特権により保護される弁護士と依頼者との間の一定のコミュニケーションを除外することにより、

依頼者とその弁護士との間での率直かつオープンな情報伝達を促進することを目的としています。すなわち米国法の下では、依頼者と弁護士との間の一定のコミュニケーションについてはこの秘匿特権により機密性が保護されており、依頼者はこれを行わせることにより、弁護士とのコミュニケーションの内容が他方当事者が請求するディスカバリの対象となることを回避することができます。弁護士・依頼者間の秘匿特権は、個人と同様に企業にも認められます。

この弁護士・依頼者間の秘匿特権による利益を享受することができるのは、依頼者と弁護士とのコミュニケーションのうち以下の要件を満たす一定の場合に限られており、米国法訴訟手続に関係する可能性のある企業の役職員の方はこれらの点に注意しておく必要があります。

- ① 依頼者と資格のある弁護士との間のコミュニケーションであること
- ② 法的助言を受ける目的でのコミュニケーションであること
- ③ コミュニケーションが秘密にされると信頼してなされたものであること
- ④ 犯罪を行う目的でされたコミュニケーションでないこと
- ⑤ 特権を明示又は黙示に放棄していないこと

本ニュースレターでは、以下、これらの要件に関して、企業が依頼者となる場合に特に参考になるとと思われる点について簡単に申し述べます。

2. 企業が依頼者となる場合の弁護士・依頼者間の秘匿特権

(1) 依頼者

依頼者が会社である場合、弁護士・依頼者間の秘匿特権の保護の対象となるのは会社であり、個々の役職員は保護の対象とされません。個々の役職員は、会社のため

本ニュースレターの執筆者



はしもと こう
橋本 豪
カウンセラー
外国法事務弁護士



デボラ・イム
フォーリンアトニー



たにざわ すずむ
谷澤 進
アソシエイト
弁護士

本ニュースレターは法的助言を目的するものではなく、個別の案件については当該案件の個別の状況に応じ、弁護士・税理士の助言を求めて頂く必要があります。また、本稿に記載の見解は執筆担当者の個人的見解であり、当事務所又は当事務所のクライアントの見解ではありません。本ニュースレターの発送中止のご希望、ご住所、ご連絡先の変更のお届け、又は本ニュースレターに関する一般的なお問合せは、下記までご連絡ください。

西村あさひ法律事務所 広報室
(電話: 03-5562-8352 E-mail: info@jurists.co.jp)

に会社の弁護士と法的事実のコミュニケーションを行った場合、自己のためにこの特権を行使することはできません。そのため、個々の役職員は自身と会社の弁護士との間のコミュニケーション及びその内容によって自身の責任を問われる可能性がある場合には、別途、自らの利害を守るために自身の弁護士に助言を受ける必要があります。

企業における弁護士・依頼者間の秘匿特権は、役員等と弁護士間のコミュニケーションのみに限られず、一定の場合には、一般職員との間でなされたコミュニケーションも特権の対象となります。米国最高裁は、このような下位の職員との間でなされたコミュニケーションが特権の対象となるのは、①コミュニケーションが役員(corporate officials)の指示により法的助言を得るためになされ、②コミュニケーションの内容が職員の職務の範囲内のものであって、上司であっても把握可能となっておらず、③質問の目的が会社のための法的助言を受けるためのものであることを当該職員において認識した上でなされたものであり、かつ、④コミュニケーションが秘密にされることを意図してなされたものである場合であると判示しています²。

そのため、企業において職員が有する情報を法的助言を得るために弁護士に伝達する必要がある場合には、その職員が上司にその情報を伝達することによって特権が失われてしまわないよう、役員等はその職員が会社の弁護士に対して直接にその情報を伝達するよう指示すべきこととなります。また、会社の弁護士とのコミュニケーションは会社のために法的助言を得るためのものであって、秘密を守らなければならない旨を会社の職員に対して指示する必要があります。

(2) 法的助言を受ける目的

今日の企業においては、弁護士は、企業を依頼者として、法的アドバイザー、ビジネス上のアドバイザー、取締役の一員等の異なる役割を担うことがあります。弁護士・依頼者間の秘匿特権は、弁護士が法律専門家として活動した場合のみ依頼者とのコミュニケーションを保護しており、その他の役割を担う場合にはそのコミュニケーションは保護の対象となりません。また、法的助言を受ける目的のためになされたコミュニケーションのみが保護の対象となり、ビジネス目的が併存する場合には裁判所は主要な目的がいずれにあるかによって判断しています。

弁護士・依頼者間の秘匿特権を確保する観点からは、法的助言と関係のないコミュニケーションについては、口頭の場合には別途の時間又は場所とし、書面については別書面とすることが重要といえるでしょう。

(3) 企業内弁護士(in-house counsel)の場合

近時、日本においても、多数の企業において企業内弁護士を活用するようになってきています。企業内弁護士の企業における地位は、法的なもの、ビジネス上その他のアドバイザー業務が混在したものとなるため、上記(2)で述べた法的助言を受ける目的のためになされたコミュニケーションであることについての疑義が生じやすくなります。近時の米国裁判所は、企業内弁護士とのコミュニケーションが法的助言を受ける目的でなされたか否かについては厳しい判断を下す傾向にありますので、かかるコミュニケーションを保護の対象とするためには慎重な検討を要するといえます。

(4) 守秘性と特権の放棄

弁護士・依頼者間の秘匿特権を確保するためには、コミュニケーションの秘密が守られると信頼してなされたものであることが必要です。弁護士又は依頼者でない第三者(銀行及び証券会社の営業職員を含む財務アドバイザー、コンサルタント、政府職員等も含まれます。)が同席してなされたコミュニケーションや、コミュニケーションが事後に第三者に伝達された場合には、そのようなコミュニケーションは秘密が守られたものとはいえず、特権は明示的に放棄されたものと判断されます。この点につき、法律事務所のアドバイスを PR 会社と共有したために特権を放棄したと判断された例があります³。

訴訟の相手方に開示してしまうというような不注意なケースだけでなく、このような意図しない、または不注意による特権の放棄を行わないよう、十分な注意を払う必要があります。

(5) ワーク・プロダクトの法理(The work-product doctrine)

弁護士・依頼者間の秘匿特権と類似の制度として、ワーク・プロダクトの法理(The work-product doctrine)があります。米国連邦民事訴訟規則は、ワーク・プロダクトの法理として、相手方当事者により又は相手方当事者のために訴訟又はトライアルを想定して作成した書面その他有体物は

通常ディスカバリの対象にすることはできないと規定しています。ワーク・プロダクトの法理は、訴訟を予期して作成されている限りコンサルタントその他第三者によって作成された資料にも適用され、弁護士・依頼者間の秘匿特権のように弁護士・依頼者間のコミュニケーションに限定されることはありません。但し、専門家証人(experts)とのコミュニケーションは必ずしもこの法理の対象となるわけではないので、専門家証人との交信には細心の注意を払う必要があります。また、ワーク・プロダクトの法理は特権(privilege)ではなく、相手方当事者が、①ディスカバリによって得られる事実が請求を立証するために不可欠であって、かつ、②その事実がディスカバリを通じてのみ得られることを立証すれば、ワーク・プロダクトの法理によって開示を拒むことはできなくなります。

なお、このような証明がなされて裁判所が資料の開示を命じる場合でも、裁判所は訴訟に関する当事者の弁護士その他代理人の主観的印象、結論、意見又は法理論に係る開示を防止しなければならず、その部分は開示対象から除外されます。

3. おわりに

日本企業が米国において活動する際には、弁護士・依頼者間の秘匿特権を有効に活用することが必要であり、また、訴訟リスクの大きい米国において意図せずこの特権を失うことにならないよう十分に注意する必要があるといえます。また、米国における本論点に関する訴訟実務の発展については引き続き注視していく必要があるでしょう。

¹ 日本の民事訴訟手続においても、平成8年の民事訴訟法改正により、文書提出義務の対象が文書一般に拡大されていますが、そこでは弁護士等が職務上知り得た事実で守秘義務の対象となっている事実が記載されている文書(民事訴訟法第220条第1項第4号ハ、第197条第1項第2号)や専ら所持者の利用に供するための文書(同法第220条第1項第4号二)は除外されています。

² *Upjohn v. United States*, 449 U.S.383 (1981)

³ *American Legacy Found. v. Lorillard Tobacco Co.* 2004 Del. Ch. LEXIS 157 (Del. Ch. Nov. 3, 2004)

当事務所では、海外との取引、紛争などの国際案件に取り組む日本企業を支援し、そのニーズにお応えすべく、Cross Border Transactions Group (CBT グループ)を結成しており、これに所属する国際案件に経験豊富な日本弁護士が、親身になってご相談に乗らせていただきます。また、CBT グループでは、米国・英国などの法曹資格を有する外国弁護士が、日本弁護士と様々な形でチームを組んでクライアントである日本企業のサポートを行うことを可能とする体制も整えております。CBT グループは、日本企業のニーズを適切に理解し、その海外ビジネスを推進するために必要な付加価値の高いベスト・クオリティのリーガルサービスの提供を目的としております。

(当事務所の連絡先) 〒107-6029 東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル(総合受付28階)
電話：03-5562-8500(代) FAX：03-5561-9711~9714
E-mail：info@jurists.co.jp URL：http://www.jurists.co.jp/ja/