

「司法取引」を考え直すとき—— 東海興業の事例に見る、米国司法省捜査への対応と訴訟戦略

2017年11月、カルテルの罪で米国司法省(DOJ)に起訴された、愛知県の自動車部品メーカー東海興業に対して、オハイオ州南部地区連邦地裁は無罪判決を行った。カルテル調査に対して司法取引に応じず、無罪を勝ち取ることは非常に珍しい。DOJの調査にはなるべく早く認めてダメージコントロールに徹するべきだという、これまでの日本企業の「思い込み」が覆された格好だ。

確実な内部調査で
ホット・ドキュメントを
発見する

「司法取引か裁判か選択するに
は目の前の刑事訴訟のみならず、
想定される民事訴訟やデイスカバ
リ、弁護士費用、顧客との関係や
風評被害なども考慮すべきです」



ドキュメント・レビューによって
真実を浮かび上がらせる

ドキュメント・レビュー(証拠
精査)においては、言葉の表面的な
意味ではなく、その証拠の真の意
味を理解し、政府がどのように証
拠を用いるのか、企業がそれに對
してどのように反論するのかを吟
味することが大切だと入江弁護士
は指摘する。

「司法取引に『応じるための』で
はなく、判決になったと仮定した
場合にどうなるのかを当初から見
極めて、企業としての『戦略決定を
行うための』内部調査を行うべき
です。仮に司法取引に応じるとい
う結論になったとしても、内部調
査をしつかりと行えば、罰金額な
どが減る可能性があります」。

コンプライアンス体制構築は、
企業の礎になる。有事ではないと
きの平時のコンプライアンス体制
構築は軽視されがちと言われるこ
ともある。

「ここまで海外でコンプライア
ンス体制の重要性が強調されてい
るのですから、平時のコンプライ
アンスを軽視すると、その姿勢自
体がマイナスに評価されることに



と、東海興業の弁護団の一員とし
て法廷で戦ったニール・ブラケッ
ト弁護士は語る。

企業がDOJからの召喚令状
(サビーナ)を受け取ったら、まず
は経験のある米国弁護士を採用
し、内部調査を急ぐべきだろう。従
業員とのインタビューや重要書類
の精査を通じて、カルテルが疑わ
れる経過と証拠を把握してリスク
査定を行い、方針を導き出す。

「徹底した内部調査をすると同
時に、政府側の検察官と良いコミュ
ニケーションをできる関係作りが
大事です」とブラケット弁護士は
語る。ただし、政府との交渉はすな
わち司法取引を意味するものでは
ない。交渉の目的の一つは、政府側
の主張のアウトラインを示す。リ
バースプロフアーの機会を得るこ

なる時代が必ずやってきます。コ
ンプライアンスシステム構築は、
多額の費用の支出を事前に防止す
るための、いわば『研究開発』と同
様に考えて、費用支出や人員配置
を考えてよいのではないでしょう
か」と入江弁護士は語る。

その際、特に大切なのはトップ
マネジメントの関与だ。「有事の際
に、DOJに負けるタイミングば
かり探すというのはおかしい話で
す。本質的に会社を守ることを考
え、トップマネジメントが先頭に
立つて平時からコンプライアンス
体制を構築すべきでしょう」と入
江弁護士は言葉に力を込めた。同
弁護士は、このようなことを多く
の会社のトップマネジメントに説
明してきたが、大半のトップマネ
ジメントは正確な理解をしてくれ
たという。平時のコンプライアン
ス体制の構築は待ったなしだ。

グローバル企業の法務・
コンプライアンス部は
会社に大きな価値をもたらす

もちろん司法取引が成立したか
らといって安心はできない。クラ
スアクションで要求される金額は
当局と合意した金額がベースとな

とである。それによって、現時点で
政府が持つ証拠や証言を把握する
ことができ、さらに司法取引の範
囲や対象期間、カーブアウトにつ
いても交渉することができる。

東海興業の内部調査では、カル
テルに当たる行為がなかったこと
から、当局と争う方向性で進める
べく、司法取引に合意しない道が
選択された。その結果、東海興業は
2016年に起訴された。

起訴後の戦略

起訴されると、DOJは手持ち
のすべての証拠を企業側に開示す
る。これらの中からDOJの「ホッ
ト・ドキュメント」、すなわちDO
Jに有利な証拠と、「グッド・ド
キュメント」すなわち企業側に有
利な証拠を見つけ出し、攻勢に転
じることが必要だ。

この時点でバーンズ&ソーン
バーク法律事務所は、日本の元検
察官で麻布国際法律事務所の入江
源太弁護士をパートナーに選ん
だ。「日米の法律に精通し、かつ検
察官の経験のある弁護士を必要と
していました」と新山英隆氏。新山

ることが多いからだ。エピックシ
ステムズの吉田卓氏は「裁判で争
うか司法取引をするかにかかわら
ず、会社が主体的にさまざまな客
観証拠を精査し、見極めることが
必要です。ドキュメント・レビュー
は、高度な証拠文書精査作業であ
り、決して「関係あり」「関係なし」
だけを判定する単純作業ではあり
ません」と話した。

吉田氏はレビューツールやエ
ピックシステムズが採用している
機械学習ソリューションをデモし
ながら、一次レビューで発見され
た事項を、効率的に二次レビュー



氏はバーンズ&ソーンバーク法律
事務所のリエゾンとしてクライア
ントとのコーディネートを担当
し、本件にも関与した。

東海興業の事案では、ブラケッ
ト弁護士が主に英語の文書、入江
弁護士のチームが日本語の文書を
担当した。「日米チーム一丸となっ
て、徹底的に言葉の解釈や事実関
係を分析することで、戦略が見え
てきたのです」と新山氏。

その後、証拠を絞り込み、翻訳を
吟味しながら日本語のニュアンス
を正確に反映。当局との間では、最
後まで「調整」や「商権」という言葉
の意味の解釈が対立したままで、
裁判の際も訳されることなくロー
マ字でそれぞれClose, spokenと
証拠物件に記載されたが、反対尋
問が功を奏し、評議は3時間で終
了。無罪を勝ち取った。



を行う弁護士チームに共有する、
体系立った「ナレッジシェア」の
仕組みや体制が極めて重要である
と強調。さらに、「DOJは捜査令
状を用いることやFBIとの捜査
協力が可能なため、不用意にデー
タを米国に送ることは避け、なる
べく日本に置いたほうがよいで
しょう。またDOJ対応の場合、日
本以外の地域においても調査を行
う必要のあるケースが多いため、
EUのGDPRなど各地域の法
規制にも配慮が必要です」と指摘
した。

また、「海外グローバル企業の法
務・コンプライアンス部は、社内
で非常に強い立場を有しているこ
とが多く、各事業部と同様にある
意味でプロフィット・センターと
認識されているようです。決して
自分達のことをコストセンターな
どとは考えていません。適切な調
査対応や、それに伴う意思決定、ま
たコンプライアンス体制の整備
が、企業価値の向上に直結すると
認識されているからです」と、法
務・コンプライアンス部の価値を
見直し、当該部署に所属する部員
のマインドセットをも変えていく
必要性にまで言及した。