

## Contents

- I. 弁護士による事実調査の重要性  
－相手方の仮処分取下につながった一事例－
- II. 統計学的手法の裁判での活用
- III. 日本企業が設置したインフラ関連装置の瑕疵の責任を、外国企業から問われた件

### I. 弁護士による事実調査の重要性

#### －相手方の仮処分取下につながった一事例－

弁護士 菊池 毅

訴訟等紛争事件において、法律調査のみならず、事実調査がいかに大切であるかは、本ニューズレターのバックナンバーの記事でも再三述べてきたとおりである。特に、「会社」と称する関係者が、法人格を持って存在していたのかという、法律問題を含む事実に関しては、所在地が海外であろうとも、弁護士が積極的に調査を行うべきである。その結果によっては、紛争の行方に決定的な影響を与えることができる。相手方が外国会社の日本支店から商標権譲渡を受けたと主張した場合に、当該会社が譲渡行為当時すでに解散済みであったことを突き止めたことにより、商標権侵害差止仮処分申立を取り下げに終わらせた事例を、若干の反省と共に、振り返ってみたい。

事件は、あるスポーツ用具に使用される商標をめぐるものであった。依頼者 P 氏は、当該用具を開発し、母国(ヨーロッパの F 国)にて P 社を設立し、S という

商標(F 国その他で登録)を用いて、自ら製造販売を始めた。その上、英国法人 P Japan 社(以下「PJ 社」)を設立し、その支店を日本に設置した上で、この PJ 社を独占的ディストリビューターとして、日本での販売を開始した。日本での商標登録は、PJ 社名義で行われた。しかし、PJ 社日本支店は経営不振に陥り、数年で事業を停止した。

この間、P 社は母国の大手のスポーツ用品販売会社 Q 社に営業譲渡を行い、P 氏はそのマネージャーとして、当該用具のビジネスを引き続き取り仕切っていた。Q 社は、別途日本法人 X 社を日本における独占的販売店に任命した。日本における商標は、事業停止した P J 社から X 社に名義が移転された。

ところが、Q 社が F 国において、業績不振により本件用具事業から撤退したため、P 氏は近隣国に R 社

を設立し、日本の Y 社を独占的販売店に任命して S 商標付製品の販売を日本で行った。他方 X 社は、Q 社の撤退後、自ら本件用具と同様の用具の製造を開始し、S 商標下に日本での販売を行っていた。

ここにおいて、日本市場では、(PJ 社から譲渡された商標の下で)自ら製造販売を行う X 社と、R 社からの輸入販売を行う Y 社とが、S 商標付の同種スポーツ用具で競合するに至り、X 社は Y 社に対し、商標使用差止の仮処分を申し立てた。当方は、P 氏の紹介により、Y 社を代理した。

PJ 社から X 社への商標権の譲渡登録の状況は、以下のようなものであった。

PJ 社から X 社への商標移転登録日付の 3 年以上前に、PJ 社は業務を停止していた。移転登録当時は、PJ 社の元役員の一部(商標出願の担当であった)が、X 社に転職してマネージャーを務めていた。また、PJ 社は、業務停止に伴い、P 社から独占的販売店契約を解約されていた。同契約には、契約終了時には、日本での登録商標を P 社に返還(移転登録)すべき義務が課せられていた。

当方は、①商標権の譲渡は、PJ 社の事実上の閉鎖後、同社の意思に基づかないで行われたもので無効である、②X 社は、PJ 社の P 社への商標返還(移転登録)義務を認識している者と共謀して、X 社への移転登録を行ったこと等から、不動産二重譲渡の背信的悪意者と類似の地位にあり、差止請求は権利の濫用となる、という主張を行った。

商標権譲渡に関し、PJ 社と X 社との間で何が行われたかについては、依頼者からは知ることができず、間接事実の積み重ねによる立証、推論によるほかならぬと考えていた。ところが、依頼者(P 氏)が、以前に

PJ 社の代表者を務めていた英国人 G 氏と連絡を取ることができ、G 氏と私との間で、電話会議を行うことができた。その中で、G 氏は、PJ 社はだいぶ以前に解散した(dissolved)ので、譲渡を行えたはずはない、と述べた。そこで、英国の法律事務所に連絡して PJ 社の登記事項証明を取り寄せたところ、はたして「dissolved」と記載されており、その日付は、商標の譲渡日とされる日の 1 年あまり前(すなわち事業停止の 2 年後)であった。日本の会社法では、解散の後に清算手続きがあり、これが終了して法人格消滅、という流れになる。しかし、英国の会社法では、解散(dissolution)とは、清算が終了して会社の法人格が消滅することをいう。したがって、解散時以降に商標権の譲渡の意思表示が有効に行われることはありえず、譲渡は無効であることは明白となった。

この登記事項証明を証拠として譲渡無効の主張を提出したところ、X 社は、解散手続きに瑕疵があり、英国で解散無効の申立を行う等の反論をしたものの、その次の期日に申立を取り下げたのであった。

本件では、PJ 社の日本支店の登記は残存していたため、我々も、PJ 社自体は存続して、事実上事業を停止している状態と考え検討を進めていた。解散の情報が得られたのは、依頼者 P 氏が、それまで連絡の取れていなかった PJ 社元代表 G 氏と連絡することに成功し、電話会議を行ったためである。本来なら解散の事実を把握しているはずの依頼者自身も、情報を正確に得ていなかった。しかし、PJ 社が英国法人である以上、英国の法律事務所を通じて、その存否を確認しておくことは、やはり初めに行うべきことであつたであろう。そうすれば、X 社による仮処分申立に至らせずに紛争を終らせることができたと思われる。会社の存否のような事実については、依頼者任せにせず、弁護士自らが積極的に調査を行うことの大切さを教えてくれる事件であつた。

## II. 統計学的手法の裁判での活用

弁護士 豊島 真

### 1 事案の概要

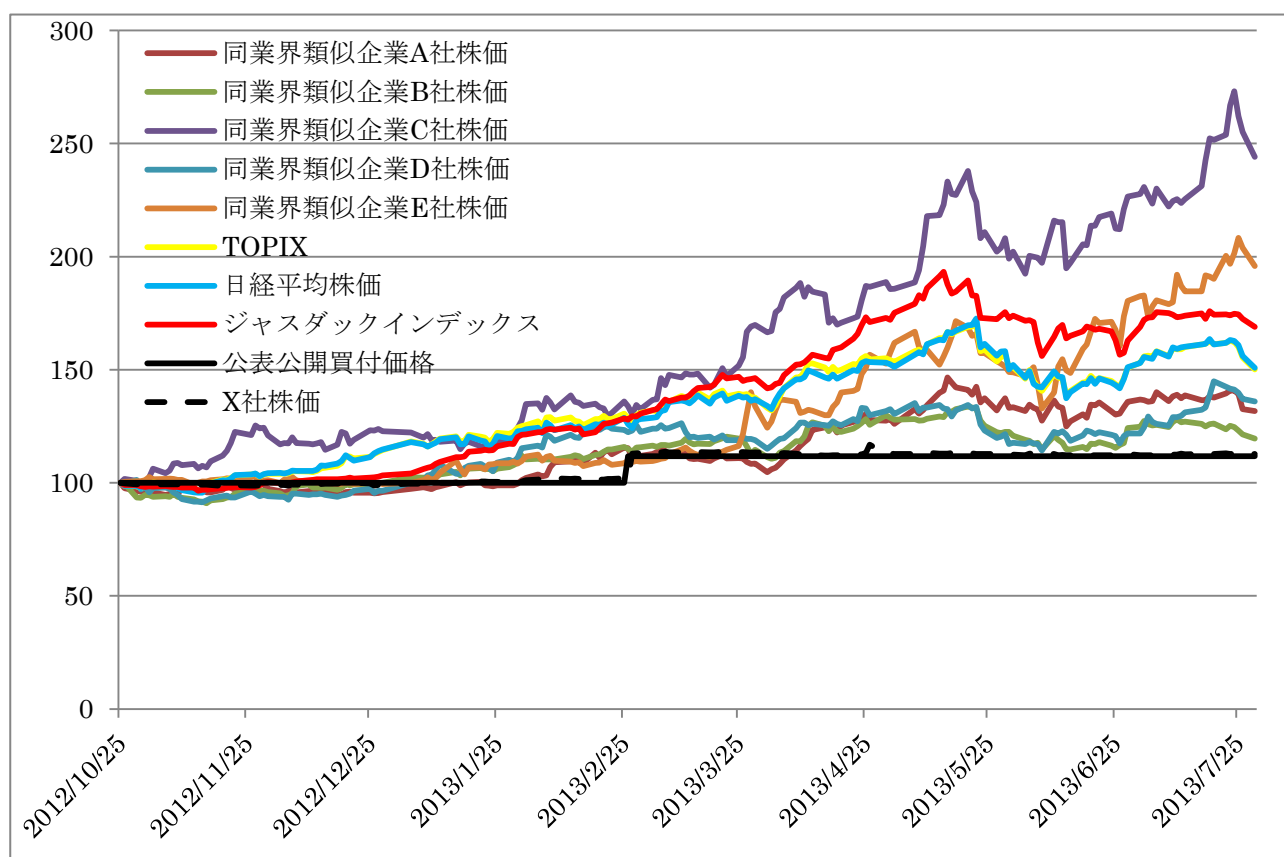
X社はジャスダック上場企業でした。X社の大株主側は、経営の効率化等を目指し、少数株主を排除することとしました。大株主側はまず、X社株式の公開買付を行いました。次に、X社は、株式に全部取得条項を付し、公開買付に応じなかった少数株主の株式を強制取得し、もって、少数株主を会社から排除しました。

かかる強制取得に際し少数株主側に支払われる対価をいくらすべきかが、裁判において争われました。当事務所は、同裁判手続きにおいて、少数株主側を代理しました。(本件は、金融・商事判例1465号42頁等で紹介されています。)

### 2 問題となった点

公開買付における買取価格は、一旦110,000円に設定され(2012年10月)、その後、123,000円に引き上げられました(2013年2月)。X社側は、かかる価格は公正な手続きで決定された公正な金額であると、強制取得の対価も1株123,000円を上回るべきではないと主張しました。

しかし、公開買付における価格が設定された時から、株式の強制取得時(2013年8月2日)までの何か月かの間に、いわゆるアベノミクスの効果により、株式市場における株価は軒並み大幅な上昇を見せていました。



このような状況下、X社の株価も、本来であれば、かかる市場全体の動きに応じて、相当程度の上昇を見せていたことが推測されます。

しかし、X社の市場株価は、公開買付価格が公表されて以降、当該価格に事実上固定される形となっていました。X社が、公開買付価格と同額で株式を強制取得することを発表していたため、公開買付価格より高い価格で株式を購入した投資家は最終的に損をしてしまうからです。

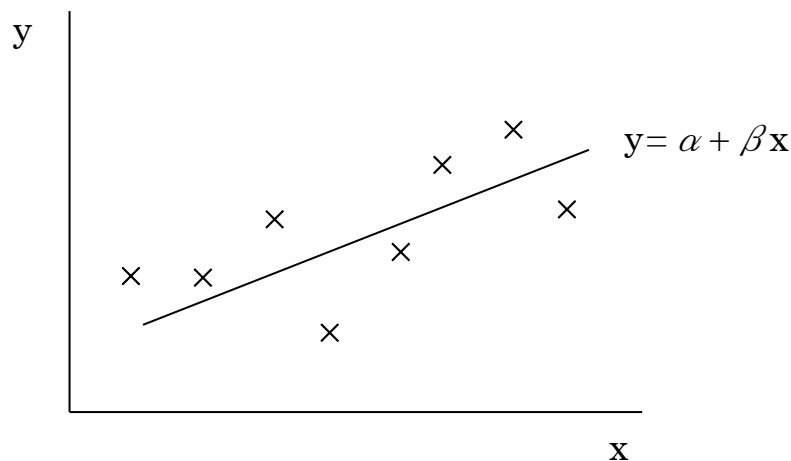
そこで当事務所は、公開買付等の計画が公になる前のデータから、ジャスダックインデックス等の市場株価指数等の変動がX社株価の変動に与える影響を統計的に分析し(いわゆる「回帰分析」という方法です)、公開買付等の計画の公表がなければ2013年8

月2日時点で、X社の株価がいくらになっていたかを予測し、かかる予測値を基準に計算を行うことで、2013年8月2日における強制取得の対価を算定すべきだと主張しました。

東京地方裁判所は、回帰分析の方法を用いることに賛成し、強制取得の対価は130,206円とするとの決定をしました。

### 3 コメント

回帰分析とは、例えば2変数X、Yのデータがあるとき、XとYの関係を分析し、YをXで説明する( $y = \alpha + \beta x$  といった式を求める)ことを目的とする統計学的分析手法です。



株価を予測するときは、横軸をTOPIXやジャスダックインデックスといった市場株価指数の変動率、縦軸を当該会社の株価の変動率とし、実際の市場株価指数のデータから、当該会社の問題となる日における株価を予測することになります(実際にはもう少し複雑な作業が行われることが多いですが、ここでは割愛します)。

日本の裁判では、統計学的手法が直接用いられた例はまだあまりありません。

一方、例えば米国の証券詐欺訴訟(会社による不

実の情報開示により株価が上げられていた株式を購入した投資家が、被った損害を会社に対し請求するもの)においては、回帰分析の手法はよく使われています。

統計学的見地からの分析は、日本の裁判においても積極的な活用が検討されるべきものだと思います。株価が問題となるような事案はもちろんですがそれにとりまません。例えば、相手方から証拠としてあるデータが提出されてきたとき、統計学的見地からの分析を行えば、そのデータには十分な信頼性がないことを、客観的な形で示すことができるかもしれません。

### III. 日本企業が設置したインフラ関連装置の瑕疵の責任を、 外国企業から問われた件

弁護士 光内 法雄

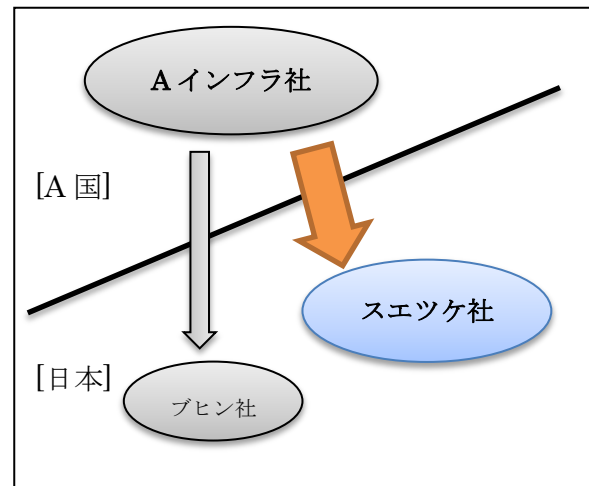
今回ご紹介する事案は、外国企業から、日本企業が設置した装置の瑕疵の責任を問われた事案であり、多数当事者が関与する国際紛争事案です。(なお、登場する固有名等は、すべて仮名です。)

#### 1 事故

A 国でインフラ事業を行う企業 A インフラ社から、日本企業スエツケ社(クライアント)が、ある屋外インフラに利用する大型装置多数の設置依頼を受け、工事を行いました。なお、当該装置は、別の日本企業ブヒン社が製造・供給したものでした。

ところが、設置後数年が経過して、設置した多数の装置の一部(台数で数パーセントの割合)が壊れる物損事故が起こります(人身事故に至らなかったのは不幸中の幸いでしたが、周囲の人を巻き込む人身事故が起こるおそれがありました)。当初、A インフラ社は、製造元のブヒン社を相手とし、事故処理対応を協議していましたが、ブヒン社は装置に欠陥はなく自社に責任はないと主張して譲らず、交渉は難航していました。

業を煮やした A インフラ社は、企業規模が大きく、責任負担能力がありそうなスエツケ社を交渉相手とし、「設置された大型装置の全数交換を求めると」通告してきました。交換費用は 10 億円以上にのぼるところ、応じなければ法的手段も辞さないとのことでした。スエツケ社の法務部が当事務所の相談に見えられたのは、A インフラ社から最後通牒を突き付けられた後であり、1 か月後に予定されている A インフラ社への回答次第では、訴訟・仲裁に発展するかもしれないという緊迫した状況下でした。



#### 2 分析

多数当事者の国際紛争事案の分析には、いくつかのポイントがあります。国内事案・国際事案問わず、およそ法律問題は、(A)事実関係と(B)法律関係に分けて分析する点は変わりません。事実関係は所与であり、これに法律を適用して一定の結論を得ます。法律関係は、(i)実体法と(ii)手続法に分け、(a)日本法と(b)外国法の双方から確認します。(下図参照)

(B) 法律関係	(a) 日本法	(b) 外国法
(i) 実体法		
(ii) 手続法	この部分が	重要になる

法律関係((B))の分析において、ほとんどのケースで、最初から、手続法((ii))が重要な位置を占める点は、国際紛争解決法務の特殊性の一つでしょう。紛争解決の「解」をどうやって得るかという問いに対し、「いかなる場所で、いかなる手続きで」という点に、多くの場合に複数の選択肢があり得るからです。ホーム/アウェイ/第三国、いずれの場所で戦うか(戦わなければならないか)、また、交渉・調停・仲裁・訴訟、

いずれのアリーナで戦うか(戦わなければならないか)、その選択肢と組合せは国内事案の場合よりも多く、かつ、ある選択が、紛争解決の帰趨に及ぼすインパクトが極めて大きい場合が少なからずあるからで(極端な場合、実体法上の選択よりもインパクトが大きい)。

本件の場合、A インフラ社とスエツケ社との契約に、仲裁条項が存在したため、A 国での仲裁の可能性が高い事案でした。他方、A インフラ社と装置製造元ブビン社との間には、直接の契約関係がなく仲裁条項もないため、どうすべきかが問題となりそうでした。また、表面的にはA インフラ社から請求を受けている同じ「被請求側」に属しているスエツケ社と装置製造元ブビン社とは、潜在的には利害対立があり、日本企業間で責任の所在を明らかにする必要もありそうでした。

また、契約準拠法が外国法(上記(b))である場合、当然のことながら、当該外国法の観点で事案分析をしなければなりません。このような事態に備え、当事務所は、法律事務所等の国際的ネットワークに複数加入しており(Meritas、Mackrell、MSI、Taxand、Praellegal)、必要とあれば、地球の反対側の法域の弁護士からでも、オーバーナイトで意見を得られる体制を整えています。

本件で、準拠法は、A 国法(英米法系)であったため、われわれは、すぐさま、スエツケ社の了承を得、A 国法弁護士に事案を説明し、A 国法に基づく意見書の作成を依頼しました。(手前味噌にはなりますが、外国弁護士に、事案の前提事実を過不足なく伝え、ポイントを絞った質問をし、外国法の下での必要十分な回答を得ることも、国際法務を扱う弁護士の専門的技術を要する作業です。この作業をいかに迅速かつ正確にやり遂げられるかで、紛争解決の様相が大きく異なってくることもあります。)A 国法につき、われわれが意見を徴したのは、①手続面で、仮にA 国を仲裁地とし、A 国のローカル仲裁機関で仲裁が行われるとして、その手続はどのように進展するのか(特に

英米法系の手続に特徴的なディスカバリーの負担はどの程度か)という点と、②A 国実体法上、A インフラ社が、スエツケ社に、責任追及する根拠があるか、あるとするとそれはどういふものか(責任成立要件事実は何か)というものでした。

### 3 問い

ここで、本稿をお読みになっている方へ、一つの問いかけをしたいと思います。

**「多数当事者が関わる企業間の国際紛争を成功裡に解決へと導くうえで、最も大事にすべきことは何でしょうか？」**

答えは様々あり得ると思います。少々ずるい回答だと言われるかもしれませんが、私は、「クライアントが何を『解決』と考えるかを、クライアントと弁護士が共有すること」だと思っています。極端な話をすると、「負けて勝つ」というのも変ですが、訴訟が避けられない場合、その勝敗はともかく、とにかくトータルのコストを安く抑えたいという考え方をされるクライアントの方もいらっしゃる。逆に、(無制限とは言わないまでも)コストをかけてでも、理不尽な請求に対して、徹底的に争いたいと考えられるクライアントの方もいます。(実際は、コストを押さえつつ、負けないようにしたいというのが、クライアントの本音だとは思いますが。)この「紛争解決ポリシー」とでも言うべきものを、相談の当初の段階から聞き取り、クライアントと弁護士とが共有し、長い紛争解決の道のりを、同じゴールに向かってブレずに走りきることができれば、それは紛争解決に成功したと言って差し支えないと考えます。

本件でも、事実関係の大まかな聞き取りができた時点で、当事務所から、クライアントのスエツケ社に対して、まず「本件解決に向けての御社のポリシーをお聞かせください。」とうかがいました。スエツケ社の御回答は、(さすがは日本の上場企業というべき)筋の通ったもので、A インフラ社からの請求の当否について明らかにして、争う必要があるのであれば、スエツケ社の責任の有無を正面から争いたい、しかし、A

インフラ社と争って(A国での仲裁で)負け、さらに(おそらく究極的な責任を負うべき)装置製造元であるブヒン社への求償が(消滅時効等の理由を含め)できなくなることは避けたいというものでした。当事務所としても、クライアントであるスエツケ社の懸念を共有し、スエツケ社の法的リスクを最小化する方策を提供することにしました。

#### 4 示唆

手続的には、前述の通り A インフラ社とスエツケ社との契約に仲裁条項があったことから、交渉が決裂した場合、A インフラ社が、スエツケ社を相手に、A 国で仲裁申立てを行うというのが、最もあり得るストーリーでした。その場合、訴訟であれば共同被告とする装置製造元ブヒン社と A インフラ社との間には、仲裁合意が存在せず、ブヒン社を A インフラ社との仲裁に巻き込むことができないことが大きな問題でした(この点は、スエツケ社とブヒン社との間で国内的に処理するしかないという分析結果となりました)。また、A 国法が英米法系であったため、仲裁になっても、手続中にディスカバリーが行われることが想定され、そのために、当事務所とクライアントとの間の連絡は、当初から、弁護士秘匿特権が利用できるよう手当をしました。

また、仲裁の帰趨は、契約準拠法である A 国実体法の下でスエツケ社に責任が認められるか否かによります。この点、与えられた事実関係の下では、スエツケ社が A インフラ社に対して、明示的にも黙示的にも保証責任を負うおそれは低いというのが、A 国法弁

護士の意見でした。とすると、仮に A インフラ社と仲裁になったとしても、争って勝てる見込みは相当程度あるということです。

結局、本件の真の問題は、ブヒン社に対する最終的な求償関係の確保はいかにして可能かという点にあるということになりました。この点が確保されていれば、万が一、A インフラ社との間の仲裁で責任が認められても、スエツケ社の最終的なリスクはヘッジできるからです。この点はかなり難題でしたが、当事務所のアドバイスとしては、求償権の確保のため、商事消滅時効の中断を目的に、スエツケ社は、製造元ブヒン社に対し、訴訟提起の可能性があることを、予め告知しておくという方法を勧めました。

#### 5 結末

周到な分析と、確固たるポリシーをもって、クライアントであるスエツケ社は、ブヒン社との事前協議に臨みました。協議の詳細までは、当事務所に知らされませんでした。装置製造元ブヒン社が、それまでの主張から 180 度転換し、ほぼすべての責任を負担する形で A インフラ社に対し和解提案することで、協議がまとまったとのことでした。それまで責任を認めることなかったブヒン社が全面的に責任を認める形で本件が終結したのは、依頼を受けてから、わずか1ヶ月そこそこのことでした。このような結果が得られたのは、スエツケ社と当事務所がポリシーを共有し、国際紛争解決の王道的なシミュレーションを行ったがゆえであり、スエツケ社の戦略が、ブヒン社のそれを上回っていたからに他ならないと思います。

## 紛争解決プラクティス・グループ



代表パートナー

小島 秀樹

早稲田大学法学部、サザンメソジスト大学、ジョージタウン大学各ロースクール修士。  
米法上の金銭賠償の原則にヒントを得て、日本法上、特定履行を保全処分で作為請求する戦術を考案。現在、この方法は多くの法律事務所で使われている。国境をまたぐ企業間紛争の戦略立案で実績。



担当パートナー

菊池 毅

東京大学法学部、英国プリストル大学修士。入所以来、国境を越える大型紛争案件を数多く担当。日米の訴訟と米国仲裁が絡み合った著作権紛争や、商品形態を巡る日米企業間の不正競争防止法違反事件が代表的である。また、近年、IT 関係の国内訴訟、ICC や JCAA の国際仲裁を多数扱っている。

本ニュースレターは、法的助言を目的とするものではなく、個別の案件については当該案件の個別の状況に応じ、日本法又は現地法弁護士の適切な助言を求めていただく必要があります。また、本稿記載のうち、意見にわたる部分は、執筆担当者の個人的見解であり、当事務所またはその他の事務所の見解ではありません。

本ニュースレターで取り上げてほしいテーマなど、ぜひ、皆様の忌憚ないご意見・ご感想を下記までお寄せください。

### 小島国際法律事務所

〒102-0076 東京都千代田区五番町 2-7 五番町片岡ビル 4 階

TEL : 03-3222-1401 FAX : 03-3222-1405

MAIL : [newsletter@kojimalaw.jp](mailto:newsletter@kojimalaw.jp)

URL : [www.kojimalaw.jp](http://www.kojimalaw.jp)