

自動車部品カルテル事件、担当弁護士に聞く

日本企業が米陪審裁判で勝訴

聞き手  
有吉功一  
メディア編集部

米司法省が威信を懸け、反トラスト法（日本の独禁法に相当）違反の疑いで広範かつ徹底的な調査を実施している自動車部品カルテル事件。

2010年の調査開始以来、これまでに46社（子会社除く）、個人も65人が摘発された。内訳はほとんどが日本企業。個人も1人を除く全員が日本人だ。これほど大規模な事件であるにもかかわらず、舞台が米国ということもあって、国内の談合事件のように大騒ぎになっていない。

企業に関しては、44社までが司法取引に応じ、有罪を認めて罰金を納めてきた。罰金総額は29億ドル（現在のレートで約3170億円）超に上る。企業側の連戦連敗だ。

そうした中、17年11月29日、オハイオ州南部地区連邦地裁で開かれていた陪審裁判で、自動車部品メーカーの東海興業（愛知県大府市）が無罪判決を勝ち取った。価格カルテルの疑いで起訴されていたが、米司法

省に真つ向勝負を挑み、見事に一矢を報いた形だ。反トラスト法違反絡みの陪審裁判で被告企業が勝訴したのは、東海興業が初めてだ。

司法取引をあえて拒否し陪審裁判を選択し、かつ勝訴した要因は何か。東海興業の弁護人を務め、法廷で争った米バーンズ&ソーンバーグ法律事務所（インディアナ州インディアナポリス）のニール・ブラケット弁護士、同事務所の新山英隆コーディネーター、同じく弁護人を務めた麻布国際法律事務所の入江源太弁護士に話を聞いた。

司法省に勝てる可能性示した

——裁判ではどのように主張したのか。

**ブラケット弁護士** 収集した証拠に基づき、無罪を示す次のような材料がそろった。①容疑対象の車体シール部品のすべてが東海興業、および競合他社で製造できるわけがない

②（車体シールの納入先である）自動車メーカーが必ずしも安さだけでサプライヤーを決定するわけではなく、最低価格のサプライヤーに発注しないこともある③競合同士は恒常的にうそを言い合っており、同業者とのコミュニケーションが違法な契約を意味するわけではないことなど。

また、米司法省側の証人（競合他社の日本人社員）は、司法省側の尋問に対しては簡潔明瞭に証言でき、問題なく質問を理解し、回答できた一方で、反対尋問では、ごく簡単な質問に対しても容易に答えず、回答を拒否した。東京の位置を地図上で示すようにとの求めすら拒んだ。こうした逃げ腰の姿勢が陪審員の目に留まったようだ。

——陪審員は本当に東海興業は無罪だと受け止めたのか。

**ブラケット弁護士** その通り。陪審員は3時間に満たない評議で東海

興業と（米子会社の）グリーン東海は無罪だと評決した。筋のいい証拠があつた上、政府側の証人が信用を得られなかったため、無罪を勝ち取れた。

——陪審員に外国企業に対する偏見はないのか。

**ブラケット弁護士** 陪審員を選ぶ際、質問をすることができ。今回、「日本人や日本企業を公正に裁くことができずか」と聞いた。「ノー」と答えた人には陪審員を辞めてもらった。そうした偏見がない人が陪審員になった。多くの陪審員が高学歴だった。

——他の被告企業は司法取引に応じたが、裁判に持ち込めば勝てたケースもあつたと思うか。

**ブラケット弁護士** そう思う。ケース・バイ・ケースで証拠に基づいて分析してみないと分からないが、われわれが陪審裁判で無罪を勝ち取ったことは、米司法省相手に勝てる可能性があることを示している。今後は、企業も米司法省もいずれの道を選択するか決定する上で、今回示された事実を考慮に入れるだろう。

——東海興業の勝訴はカルテル事件の摘発に影響を与えるか。

**ブラケット弁護士** 米司法省反トラスト局自体は今でも非常に積極的だ。摘発が収束していくとは言えない。ただ、誰がトップかによっても照準は変わってくる。リニエンシー（自主申告）によって対象製品群も変わってくる。企業としては、静かになつたからといって油断してはならない。

——陪審裁判を戦い抜く上で、経営陣に期待される役割は。

**ブラケット弁護士** 経営陣がロジスティック面でも戦略面でも社内調査と裁判に向けた準備に参与することが重要だ。われわれの場合、裁判手続きのプロセスにおいて、ほぼ毎週、東海興業の幹部とビデオ会議を開いたり、何十回も面談したりした。——今回、弁護する上で有効だった点は。

**新山コーディネーター** 米国の訴訟であるにもかかわらず、日本企業の間で米国と日本で起きた出来事が核となっていて、日本語の文書、日本語の証人を中心に今回のケースは成り立っていた。普通は英語が主に使われ、米国が舞台なので、日本語がカギとなる訴訟は少ない。

そして相手は米司法省なので、刑

事裁判に精通している訴訟弁護士が必要だった。バーンズ&ソーンバーグには多数の元検事があり、中でもラリー・マッキー弁護士は裁判の経験が豊富だった。米国は訴訟大国といわれるが、実は裁判まで行くケースはほとんどない。そのため、弁護士の数は多いが、裁判の経験がある訴訟弁護士は少ない。司法取引をしたとしても、チームに優秀な訴訟弁護士がいるのといえないのでは、ポーカーでジョーカーを持っているかどうかと同じで、交渉の内容も変わってくる可能性がある。

### 「司法取引か争うか」も選択肢に

——東海興業勝訴の要因は。

**入江弁護士** 司法省から召喚状が飛んできた段階で、バーンズ&ソーンバーグが内部調査をしつかりやっていた。バーンズが持っていた証拠と、米司法省が持っていた証拠について、両者が会話をしていく中で、だいたい何を持っているなというところにバーンズが気付いた。そこから始まった。

私も検事をしていたので、弁護士と話をしているこの人はどこまで知っているな、知らないなという心理

戦をする。この人はどういう証拠を持っている、何を基にこういうことを話しているのか、ブツ読み（証拠調べ）をして会話をしていた。

米国ではリバースプロファーやプロファーに相当する。リバースプロファーは、政府側に何を持っているか教えてくださいという手続き。プロファーは、政府側に対してこちら側が提示する手続き。この過程でバーンズが非常にうまい心理戦をした。司法取引に応じるかどうかの前提として、米司法省ともしつかり話を、相手の手持ちの証拠を読む。そこで、起訴されても大丈夫か、ということを判断する。司法取引するかどうかを判断する。司法取引するのは起訴後のトライアル（公判）前でもできるので、起訴されてもよいではないかと判断した。

証拠を読み込むと、米司法省の調査は、日本の元検事から見ると、甘過ぎるし、乱暴過ぎることも多い。今回の調査活動では、最終的には顧客企業の要請があったからビッド（応札）があつたというスジ読みをした。スジ読みをした上で、米司法省側の証人を反対尋問で覆す準備をして、それがうまくいった。

——模擬裁判を行って備えたと聞く。  
**入江弁護士** 裁判が行われたシンシナティのホテルを借りて、一般市民を100人くらい集めて行つたと聞いている。全勝だった。それを受けて会社が裁判を選択することを決定した。会社として裁判をするという選択は、合理的な理由に基づいている。

これからは、米司法省相手には「司法取引か司法取引か」しかないのではなく、「司法取引か争うか」という選択肢があつてよい。会社を守るということは司法取引をするということではなくて、その手前の内部調査をしつかり行って、行つた調査に基づいて会社が証拠を探して、納得のいく結論を出すということを考えていくべきだ。

司法取引を行うために内部調査を行うのでは不十分だと思う。米国の著名な法律事務所が司法取引を勧めてきたら、その方が安全だと思つても一つのものの考え方。企業としてはその方が楽だ。しかし、企業はしつかり記録を読み込んで、本来当然行うべき内部調査を行うことが重要だ。その結果駄目だったら、司法取引すればよいだけだ。