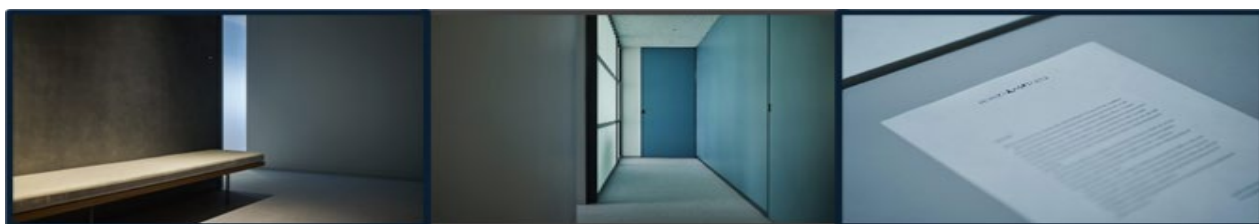


# ISSHIKI & PARTNERS

## 「米国訴訟における秘匿特権の基礎と実務対応」

### 目次

|   |                     |   |
|---|---------------------|---|
| 1 | はじめに .....          | 1 |
| 2 | 秘匿特権とは何か .....      | 1 |
| 3 | 秘匿特権活用における留意点 ..... | 2 |
| 4 | まとめ .....           | 4 |



# 米国訴訟における秘匿特権の基礎と実務対応

一色法律事務所・外国法共同事業

米国弁護士 一色太郎

## 1 はじめに

秘匿特権（Attorney-Client Privilege）は、米国訴訟において、極めて例外的に認められる防御手段の一つであり、依頼者が弁護士に対して率直な相談を行うことを可能とする重要な制度である。

企業が米国訴訟において自らの法的立場を適切に守るためには、秘匿特権の制度趣旨を正しく理解したうえで、その適用が確実に認められるよう、日常的な情報管理や弁護士との連携体制を整備しておく必要がある。特に米国訴訟に不慣れな外国企業にとっては、秘匿特権の成立要件や放棄が認定される場面を実務レベルで理解しておくことが不可欠である。

本稿では、秘匿特権の基本的な枠組みを整理するとともに、外国企業が実務上直面しやすい論点に焦点を当てて、予防的観点および訴訟対応の観点からの留意点を提示する。さらに、日本を含む外国の弁護士・弁理士との交信が、米国訴訟において秘匿特権の対象となるかという論点についても検討を行う。

## 2 秘匿特権とは何か

秘匿特権は、依頼者が弁護士に対して行った法的相談に関する情報について、相手方や第三者への開示を拒むことを認める権利である。米国訴訟においては、ディスカバリー制度により、関連するすべての情報の開示が原則とされているが、秘匿特権が成立する情報については、開示義務が免除されることとなる。

この制度の趣旨は、依頼者が不利な情報を含む場合であっても率直に弁護士に相談できる環境を保障し、弁護士が適切な法的助言を提供できるようにすることにある。安心して相談できる環境がなければ、必要な情報が共有されず、依頼者の法的利益が損なわれるおそれがある。

もっとも、秘匿特権は「真実発見」を目的とするディスカバリー制度と制度的に緊張関係にある。証拠の秘匿を正当化する制度である以上、米国の裁判所はこれを例外的制度と位置づけ、厳格に解釈している。そのため、要件を満たさない場合や、運用に不備がある場合には、特権が放棄されたものとみなされるリスクがある。

秘匿特権が成立するためには、以下の要件をすべて満たす必要がある：

### 1. 交信であること

秘匿特権は、弁護士と依頼者との間でなされた法的助言に関する「交信（communication）」を対象とし、その準備資料も保護の範囲に含まれる。他方で、交信の中で使用された事実そのものについては保護されない。

### 2. 弁護士と依頼者の関係にあること

交信の相手が、対象となる法制度において法的助言を行う資格を有する弁護士である必要がある。外国の弁護士や弁理士との交信であっても、当該国の法制度で秘匿特権として保護される内容であれば、米国においても保護される可能性がある（詳細は 3.1 参照）。また、弁護士の補助者との交信

であっても、弁護士の監督下で行われたものであれば保護される。

依頼者には、法人の場合は法務・知財部門の担当者や、その指示に基づいて行動する従業員も含まれるが、情報の共有は「知る必要のある者」に限定されていなければならない。

### 3. 秘密性が保持されていること

特権保護を受けるためには、交信が第三者に開示されていないこと、すなわち秘密性が維持されている必要がある。すでに公知の情報や第三者から独立に得られる情報そのものには、秘匿特権は及ばない。

### 4. 法的助言に関する内容であること

秘匿特権は、あくまで法的助言を目的とした交信に限定して適用される。たとえば、社内弁護士によるビジネス上の助言や業務指導に関するやりとりには、原則として特権は及ばない。

### 5. 犯罪・詐欺目的でないこと

秘匿特権は、将来の犯罪や詐欺の遂行・隠蔽を目的とする交信には適用されない。一方で、過去の違法行為に関する法的助言を求める交信は、原則として特権の保護対象となる。

### 6. 特権が適切に主張され、放棄されていないこと

秘匿特権は、当事者がその適用を明確に主張し、かつ放棄に該当する行為を行っていない場合に限り認められる。たとえば、特権ログ (privilege log) を提出しない、あるいは第三者に特権情報を開示するといった対応がなされた場合には、秘匿特権が放棄されたとみなされるおそれがある。

これらの要件のうち一つでも欠ければ、秘匿特権は成立しない。特に実務においては、「秘密性の保持」が不十分であることに起因して、特権放棄と評価されるケースが少なくない。秘匿特権の適用を確保するためには、これらの要件を平時から意識し、組織的な情報管理体制を徹底することが不可欠である。

## 3 秘匿特権活用における留意点

### 3.1 弁護士・弁理士の適切な関与

米秘匿特権は、原則として米国弁護士による法的助言を対象とするが、米国の裁判所は、外国の法制度において秘匿特権が認められる交信については、米国においても原則として保護されるべきとの立場を取っている。たとえば、日本の弁護士や弁理士と日本法・日本特許に関して行われた交信は、米国訴訟でも保護対象となる傾向がある。

他方で、米国特許の有効性や侵害リスクの評価など、米国法に関する検討については、米国弁護士の関与が不可欠である。日本側のみで検討を完結させた場合、秘匿特権が成立しないおそれがあるため、対象となる法制度を見極め、適切な資格者を関与させることが極めて重要である。

### 3.2 特権情報の厳格な管理

特権情報の管理は、実務上の重要な論点である。

まず、特権文書には「Privileged and Confidential」や「Attorney-Client Privileged」などの表記を付すことが推奨される。これらは法的要件ではないが、社内での注意喚起となり、ディスカバリー対応において特権文書を識別しやすくするという実務的な意義を有する。結果として、誤開示のリスクを低減できる。

次に、特権情報の共有範囲は「知る必要のある者」に限定すべきである。技術部門や経営陣に共有する

場合であっても、その必要性を明確にしたうえで、アクセス制限やフォルダ分離などの実効的な管理措置を講じる必要がある。

さらに、グループ会社や取引先との情報共有にも留意すべきである。100%子会社との間では原則として特権は維持されるが、持株比率が過半を下回る会社は第三者とみなされ、特権放棄と評価されるおそれがある。このような場合には、共通利害契約（Common Interest Agreement）を締結し、利害の一致を文書化しておくことが望ましい。

加えて、顧客から侵害リスクに関する説明を求められた場合にも注意が必要である。弁護士が作成した意見書をそのまま提出すれば、当該文書に限らず、関連する一連の文書についても特権放棄が認定されるおそれがある。もっとも、秘匿特権は事実そのものを保護するものではないため、弁護士が意見書中で依拠した非侵害や無効の根拠を説明すること自体には問題はない。したがって、顧客への説明は、意見書そのものを提出するのではなく、検討結果の要旨や前提となる事実関係の整理にとどめるべきである。

### 3.3 記録作成時の配慮

社内で作成される検討記録についても、慎重な対応が求められる。

たとえば、競合他社の特許をモニタリングする過程で問題となりうる特許を発見し、これについて社内検討を行った結果、「侵害リスク大」などの記載を含む文書が作成されたとする。たとえ当該文書が秘匿特権の保護対象であったとしても、特権の喪失や誤開示があった場合には、極めて不利な証拠として相手方に利用されるおそれがある。特に陪審審理においては、社内の初期的・暫定的な意見が、企業全体の認識として受け止められるリスクがある点に注意が必要である。

このため、文書作成にあたっては、弁護士・弁理士の関与を確保し、秘匿特権の保護が及ぶ体制を整えるとともに、万が一の特権喪失を想定した記載内容とすることが重要である。具体的には、「侵害リスク大」「侵害の恐れあり」などの断定的表現は避け、「要検討」「検討不要」「重要」など、中立的かつ限定的な表現にとどめるのが望ましい。

### 3.4 弁護士関与の「外形」の確保

社内での初期調査や検討は、法務部門や知財部門が主導するのが一般的であり、コストの観点からも社外弁護士を関与させずに進められることが多い。しかし、将来その記録について秘匿特権を主張するには、弁護士への法的相談の一環として行われたことを示す「外形」を備えていることが重要である。

特に、当該文書が弁護士（社内・社外を問わず）から法的助言を受ける過程で作成されたものであることが明確であれば、後に秘匿特権の成立を主張する際に有効となる。以下のような手順を意識し、それぞれのやり取りをメールや社内メモ等で記録に残しておくことが望ましい：

#### 1. 依頼者 → 弁護士：法的助言の依頼

特定の事案について法的助言を求める旨を明確に伝える。

#### 2. 弁護士 → 依頼者：関連情報の提供依頼

検討に必要な事実関係、背景事情、関連資料などの提出を依頼する。

#### 3. 依頼者 → 弁護士：情報の提出

依頼者が、求められた事実関係や資料を収集・整理し、弁護士に提供する。

#### 4. 弁護士 → 依頼者：法的見解の提供

提出された情報に基づき、法的助言または正式な意見書を提供する。

これらのやり取りを記録として残しておくことで、後にその文書が法的助言を受ける過程で作成されたものであることを説明しやすくなり、特権保護の根拠を支えることができる。

#### 4 まとめ

秘匿特権は、単なる法的制度にとどまらず、企業が法的リスクを適切に管理するための実践的かつ戦略的な情報管理の枠組である。その適用の可否は、記録の作成方法、弁護士との関与のあり方、社内での情報共有体制に大きく左右される。

一度放棄された秘匿特権は回復が困難であるため、事後的な対応ではなく、平時から体制を整え、特権を確実に活用できるよう備えておくことが重要である。

---

(2025 年 6 月)

## 著者および事務所紹介



### 一色 太郎

マネージングパートナー

外国法事務弁護士（米国） /

カリフォルニア州・コロンビア特別区法

[tisshiki@isshiki-law.com](mailto:tisshiki@isshiki-law.com)

一色太郎 米国弁護士・外国法事務弁護士。一色法律事務所・外国法共同事業マネージングパートナー。モリソン・フォースター法律事務所でパートナーを務めた後、2011 年に独立。米国訴訟をはじめとする幅広い国際紛争に携わっており、特にクロスボーダー案件に強みを有する。また、知的財産分野にも精通し、一色国際特許事務所と緊密に連携のうえ、企業の多様な知財ニーズに対応している。

一色法律事務所・外国法共同事業は、東京を拠点とし、クロスボーダー案件を専門とする法律事務所である。所属弁護士の多くは外資系法律事務所での経験を有し、国際的なクライアントを代理して、訴訟や企業法務に関する幅広い案件を取り扱っている。また、一色国際特許事務所と緊密に連携し、知財案件においては、その創出段階から最高裁判決に至るまで、あらゆる局面に対応している。



### 免責事項

本資料は、一般的な情報の提供を目的としたものであり、特定の事案についての法律上の助言を行うものではありません。記載内容に基づいて取られた行動または取られなかった行動の結果について、当事務所は一切の責任を負いかねます。個別の案件につきましては、当事務所までご相談ください（[contact@isshiki-law.com](mailto:contact@isshiki-law.com)）。