

デポジション体験談



小林 純子

2002年12月4日に、アメリカ合衆国において、証言録取（デポジション）の証人となった。米国の訴訟は、法廷が始まる前に当事者同士で手の内を明かし合う。これがディスカバリーであり、相応の経験と勘がある代理人であれば、これで訴訟の帰結をかなり推定でき、必要に応じて依頼者に和解のアドバイスをする。米国の訴訟で、実際に公判（Trial）まで進むものは、10%に満たないということも肯ける。ディスカバリーには文書開示要求や証人尋問が含まれ、ディスカバリーの段階での証人尋問はデポジション（証言録取）と呼ばれ、当事者の代理人がこれを取り仕切る。私は、これを受けた。ディスカバリーの段階で和解が成立せず事件が法廷に進めば、法廷で証人尋問を繰り返すことになる。

デポジションには相手方の弁護士からの質問を受ける場合と味方の弁護士からの質問を受ける場合がある。どの場合も一般的には反対側の弁護士からの反対尋問がある。今回は、相手方の弁護士からの質問を受けるデポジションであって最後に味方の弁護士からの質問が1点あった。

同じデポジションでも相手方の弁護士からの質問を受ける場合の方がより注意深く答えなければならない。今回の経験から、今後相手方の弁護士からのデポジションを受ける方々へのアドバイスをしよう。

1. デポジションとは人とのコミュニケーションである

従って、まず、質問者の人格を最大限に尊重することが肝要である。そうすれば相手がほぐれてくることも期待できる。そして、そうしているうちに、段々相手を扱い易くなっていく。

2. その上で、デポジションの目的を理解する

今回の件では、証人である筆者は、事件において、日本での特許性の鑑定書を作成した。そのような場合、質問の目的は、有体に言えば、

- ① 証人が鑑定書を作成する能力、資格がないことを暴露する。
 - ② 証人が十分事案を理解、検討せずに（いい加減に）鑑定書を作成したことを暴露する。
- ということである。

ということは、逆に、日本の弁理士が自分の技術分野の発明の特許性の判断を通常の検討の結果に基づいて作成したのであれば、上記の目的をもって質問されても何も恐いことはないのである。従って、証人は「俺のやった鑑定はどこが悪い」という感じで、高みから舞台上の質問者のお手並み拝見という立場で臨むことが適切である。但し、前述のとおり質問者の人格を最大限に尊重すること。事物や事柄における彼我の関係と、人物同士の関係を混同しないように。

3. また、どんなに英語が流暢な方でも通訳を使う

質問者は大抵アメリカ人であり、その殆どは日本語が話せない。従って、日本人が通訳を使うことには次の利点がある。

- (1) 質問を和訳させている間に答を考える余裕がある。
- (2) 答を英訳させている間に答を再検討できる。従って、追加・訂正の機会を確保できる。
- (3) 質問者は、質問の和訳、答の英訳の間、全く内容が分からずに待たされる。この結果、次のような事態が考えられる。
 - ① 質問者は、まず、大なり小なりフラストレーションを感じる。
 - ② 質問者が予定している戦略としての質問の流れが途切れる。
 - ③ 両方向の通訳の間は、言語中枢はぼーっとして待っているので、集中力を持続させるために余分なエネルギーが必要になる。
 - ④ 証人の答の終了時点で質問を畳みかけるというような作戦を全く使えない。
- (4) 反対に、証人は、質問・和訳・自分の答・答の英

訳を、和文については全て、英文についても大なり小なり理解できる。

- ① 従って、フラストレーションがあるとしても小さい。
- ② 攻撃者は質問者であり、証人にとっては質問の流れが途切れる方が有利である。
- ③ 和文は全て、英文もある程度分かるので集中力を持続しやすい。
- ④ 問いかけの声音で心境を操作される可能性が殆どない。つまり、質問者の演技による作戦が通用しにくい。

4. さらに、質問者を質問攻めにする

(1) 質問者の質問には、多くの場合、何をどう答えるべきか迷うような二義的なものがある。また、そもそも意味不明なものがある。このとき、遠慮してはいけない。まず、「質問の意味が分からない!」とぶつける。質問者がもし困ったら「Aの意味にもとれるが、Bの意味にもとれる。AとBのどちらを聞きたいのか?」というように、より具体的に質問する。

(2) 本件にどういう関係があるのか質問の趣旨(目的)が不明のこともある。このときはどういう関係があつて、又は、何を目的として質問しているのかを問い返そう。関係・目的を答えられても、依然、不分明であれば、当方の弁護士に相談しよう。

(3) 質問者の質問中に日本の制度あるいは国際的な制度について、誤り、あるいは誤って理解している可能性があればどんどん指摘する。そうすることにより、

- ① 当方の答について何らかの誤解が生ずることを回避できる。
- ② 当方が制度についてよく理解していることを立証できる。
- ③ その制度について、当方の知識の方が優位であることをそれとなく立証する材料になる。

(4) 覚えていないこと、分からない、知らないときもある。特に、下らない周辺的な質問については、そんなこと覚えていない、ということが多い。そういう時は、さっさと、「覚えていない」「分からない」「知らない」と答えること。

- ① さっさと、「覚えていない」「分からない」「知らない」と答えることにより、無理に思い出そうとすれば必要となってしまうエネルギーを使わないで済む。こうしてエネルギーの温存に努める。
- ② 無理に思い出そうとしても、元々覚えていなかったものであると、結局うろ覚えのまま答えること

になり、これが別の質問の答と整合しなかったりするような余分な不都合の元になりかねない。さっさと、「覚えていない」「分からない」「知らない」と答えれば、これを回避できる。

- ③ 質問者は、証人の発言の中で矛盾を引き出すことができない。従って、この場合困るのは質問者側である。

5. 聞かれたこと以外のことをしゃべらない

最後になったが、デポジションの鉄則は質問されたこと以外をしゃべらないことである。ここで余分なことをしゃべって痛くもない腹をさぐられることになったケースが往々にしてあると聞いている。

6. 今回の場合

以上のようなことをアドバイスしたいと感じた。これらのアドバイスに鑑みて、今回の私の場合は具体的にどのようなであったろうか? この説明をより臨場感をもって読んで頂くために少しいきさつなどを述べる。

米国の企業の PCT 出願を代理していた米国代理人が、日本の国内段階に入るための翻訳文提出期限を徒過した。そこで、米国企業がその米国代理人に対し損害賠償請求の訴えを起こした。筆者の依頼者は、徒過した代理人(被告)であり、依頼内容は、当該 PCT 出願の翻訳文が適法に提出されているとしたら果して特許になっていたか否かを鑑定せよというものであった。今回のケースではディスカバリーの段階で相手方に鑑定書を提出した。鑑定書に対して、相手方が、その信頼性を争いたかったので、デポジションを行った。

デポジションの会場は、被告の代理人の事務所にある10人用位の大きさの会議室であった。長方形のテーブルがあり、その窓側の長い方に向こう側から相手方(原告)の代理人、相手方が用意した通訳が座り、その一番こちらの端にやり取りのすべてを記録するためにコトレポーターがタイプライターに向かって座った。テーブルの反対側の長い方に当方の代理人3人が座った。そして、証人の私が恰も議長よろしくテーブルの短い方に座った。

では、いよいよ体験談に移ろう。

6.1 コミュニケーション

私はもともと人とのコミュニケーションが好きなので、この点は全く問題がなかった。私の地でその場に臨み、むしろ場を楽しんだ位であった。

事前に、「質問者は、証人をむかつかせたり苛々さ

せたりして度を失うようにもって行こうとするから
 気をつけて」と言われていた。そこで、質問者が繰り
 返し同じ質問を出したり、当該事件で請求した弁理士費
 用の額を話題にしたりする度に「おっ、これだな！」予
 測が当たったあ」と感じる位で全然苛々しなかった。

6.2 デポジションの目的

質問の大きな目的を常に念頭に置き、自分の経歴に
 関しては、資格、能力を立証することに資すると考え
 られるものについては、できるだけ丁寧に説明した。

6.3 通訳

通訳つきで証言したので、質疑を自分のペースに巻
 き込むことが容易であった。しかし、遂に、うっかり
 英語の質問に英語で即答し、「しまった。通訳はつける
 などと言われるかしら？」と懸念した。案の定、「米国
 代理人とは電話会議をしたか？」「その時に通訳をつ
 けたか？」と矢継ぎ早に質問された。「電話会議は通訳を
 通さなかった」と正直に答えた。事実に関することは特
 に正確に答えるべきであるからだ。ここで、「従って、
 難しかった」と追加した。評価に関することは上手に答
 えるべきであると考えたからだ。しかし、これは鉄則
 を忘れた発言であった。この点は後述する。

その後も、ついうっかり英語で答えたことがまま
 あったが、そのときは、こちらも「あら？」という顔
 をし、質問者側もつられて笑ってしまうという繰り返
 しになった。

6.4 質問攻め

(1) 私は初端から質問した。名前を聞かれた次に、「右
 手を挙げて」と言われ、右手を挙げた後に、「…真実を
 述べ……誓いますか？」とやられた。私は、ここで聞
 き返した。「『誓う』というのは日本語の『誓う』と同
 じ意味か？」

質問者は、びっくりして一生懸命考え「最大限誠実に答
 えるというようなことだ」というような説明を返してきた。

(2) 「本件に何の関係がある」という問い返しは何回も
 行った。

(3) PCTに関して、「PCTを知っているか？」という
 ような雲を掴むような質問があり、PCTの何を知って
 いることを試そうとしているのか分からなかったの
 で、「PCTの何を知っているか、と聞いているのか」と聞
 き返した。すると「国際条約であって、出願日を得られ
 る制度だ」というような説明が始まった。何だ、そん
 なことか、と聞いているうちに質問者は「米、欧、日
 で締結している条約だ」と言い出したので、おいおい、
 と思い、「パテントコーポレーショントウリーティのこ

となら、それはその3つではなくもっと他の国々が加
 盟してまっせ」と突っ込んでみた。そうしたら「いや米、
 欧、日が加盟していると言ったまでだ」と言い直し、
 かつ、「そのパテントコーポレーショントウリーティを
 ここでは今後 PCT ということとする」とか真意のよく
 分からない落ちになった。

本当に突っ込んだのは質問者の日本出願明細書に関す
 る次の発言に対してであった。「日本での翻訳文の……」

私は、こう指摘した。「考え方を考えるべきだと考え
 る。日本の特許庁に対する特許出願の正文は日本語文
 である。翻訳文とはどういう意味だ？」それに対し
 て、結構素直に、「いや、日本出願明細書が翻訳してで
 きるものであることを言ったまでだ」とか釈明してきた。
 (4) 弁理士費用の額について何度も聞かれた。そんな
 ものは一々覚えていないから何度聞かれても答えられ
 ない。「覚えていない」の一点張りであった。遂に、「な
 ぜ、覚えていない？」と聞かれ、「請求書を切ったらそ
 んなものは忘れてしまう」と答えた。流石にここで質
 問者は追求をあきらめた。

6.5 聞かれたこと以外のことをしゃべらない

通訳についての質問に答えるときに「従って難し
 かった」と付け加えた。質問者は難しいと感じたか？ と
 は訊いていないのだから、これは御法度であった。今
 回の場合、質問者の質問の意図が分かっているような
 つもりでいたので聞かれていないことを発言してし
 まったが、米国の民事訴訟制度に詳しい方に照会した
 ところ、もしこの部分をこの弁護士が法廷で使うこと
 になっても、味方の弁護士は何とでもカバーできるは
 ずだが、反対にもし何かうっかり不利なことを言っ
 てしまったら、これを後でカバーすることは難しいから、
 やはり、どうあっても聞かれたこと以外を発言すべ
 きではないとのことである。

6.6 総括

こんな応答をとり混ぜた証言振りであった。ここに
 具体例として紹介した下りは殆ど突っ込みであるので、
 証人としてよほど印象が悪いように感ぜられるかもし
 れない。しかし、実際は7時間に亘る質疑応答中、常
 に、誠実に聞き取り、正直に誠実に答えたのである。

5分とか10分の休憩時間には質問者側とフランク
 に会話を交わし、デポジションが終わった後には、質
 問者側は満面の笑みを浮かべて、競って(質問者側は2
 名であった)握手を求めてきてくれた。

(原稿受領 2002. 12. 16)