

特集《調停・仲裁を活かせ!! <知的財産に「裁判外紛争解決」という発想>》

調停・仲裁 －企業はどのように捉えるのか－

広報センター会誌編集部 田中 米藏



調停・仲裁は、我々のクライアントの大部分を占める企業にとって利点が多い制度だと思われていますが、我々が調停・仲裁を用いることによって、クライアントである企業に利益をもたらすためには、調停・仲裁について、企業がどのような考えを持っているかを把握することが重要と思われています。

今回は、調停・仲裁という紛争解決手段を企業がどのように捉えるのかを把握するため、日本知的財産仲裁センター関西支部運営委員長の本間政憲会員、同運営委員の松本武彦会員と田中米藏の3人が、平成22年10月6日(水)株式会社シードさんを訪れてインタビューを行わせて頂きました。

株式会社シードさんは、大阪に本社、本社工場を有し、消しゴム及び古紙再生装置を代表とする文具の老舗メーカーで、知的財産管理に力を注いでおられます。今回は、代表取締役社長の西岡靖博様と開発部長の新谷全利様からご意見を伺いました。

松本 それでは、まず、調停と仲裁について説明します。特許紛争等が具体的に起きて、当事者間で協議が必要になった場合には、これを調停、仲裁という手段で進めて紛争を解決する方法があります。例えば、特許権に基づく紛争の場合、権利者と相手方とで、特許発明についての解釈が分かれて争いになっていることが多いです。このような場合、その解決のため

に、日本知的財産仲裁センター（以下、「センター」と言う）を調停・仲裁機関として利用できます。つまり、紛争の解決を直ちに裁判に持ち込むのではなくて、センターに持ち込み、調停・仲裁での解決を図るということです。紛争事案は、比率的には、特許が一番多いですね。もちろん、商標や意匠などでも調停が利用されることはあります。

調停とか仲裁っていうのは一般的に「ADR」といいます。アメリカでも、ADR協会ができていて、頻繁に利用されています。調停・仲裁の一番の特徴は、非公開性ということです。特許がらみの争い等は、企業の事業方針の中での衝突です。相続争いなどの普通の事件でしたら裁判による解決しかないのかもしれませんが。しかし裁判は公開ですよ。それに対してADRというのは、どういう争いが起きているのかということは一切秘密にします。したがって、企業が事業を発展させる上で他社との衝突があっても、調停・仲裁を利用する分には、それが第三者にはわからない。そういう形態を取りながらも、当事者それぞれの言い分を出し合いながら解決できる、この非公開性が大きなメリットとしてあげられます。

センターの場合、特許等についての専門知識を有する調停人や仲裁人が調停や仲裁を行うのは当然ですが、柔軟性をもって調停・仲裁を進められるというの



もメリットです。裁判だと、当事者が言わなかったらそれはもう取り上げない、原則やらないんです。

私自身も、調停人、仲裁人をしましたが、事件の概要を聴いて、当事者のこれまでのやりとりを聞くと、お互いにどのポイントを主張したいのかが見えてきます。審理を進める中で、当事者が十分に言っていないと、こちらから当事者に対して質問する形式でやっている、と、大体、紛争における問題点の真の姿が見えてくるんです。このような手続の進め方ができますから、裁判みたいに、勝ち負けを明白にして決着をつけるというような固い判断は避けられると思います。

当然、手続きがどんどん早く進みます。調停・仲裁では、期日3回ぐらいで解決することが多いです。多くても期日6回ぐらいで。企業にとっては早く結論が出たほうが次の事業に進みやすいので、手続が迅速であることは極めて好ましいことです。実際の調停等の場面では、当事者双方の言い分をそれぞれ伺うのですが、調停人が一方の当事者の言い分を聴いている間は、他方の当事者には別室で待機してもらって、個別に言い分を聴いたりという形式も採用しています。

西岡社長 そのようですね。先日開催されていたセンターの模擬調停を見せていただくと。

松本 その後、複数の調停人が合議して、自分たちの大体の考え方を決めて、自分たちで決めたこの考え方を当事者にまた聞いてもらったりするのですよ。そして、ある程度解決の方向性が見えてきますと、調停人側で解決案、和解案を考えていきます。これは、押し付けではなくて、「この案は、どうですか」というような感じです。調停では、そのようなことをします。

本間 これまでの話の中で「調停」と「仲裁」という言葉が出ましたが、案件で多いのは、調停なんです。「調停」は、あくまでも当事者の話し合いに基本をおいて、そこに第三者である調停人が入って、両方の言い分の中から何か解決点を探って提示する、という形です。これに対し、仲裁の場合は、結論を仲裁人に委ねるんです。仲裁人が「こうである」という結論を出したら両方がそれに従うというように予め契約をしておいて、それを受け入れるっていう形です。

西岡社長 調停と仲裁を比較すると、調停というのは拘束力がない？

松本 そうですね、当事者間での話し合いの結果でありますので、仲裁の結論のように確定判決と同様

の効果があるとは言えませんが、最後に合意をして和解契約を結ぶと当事者間では拘束力が発生します。

西岡社長 すると、最終的には調停の結果にも拘束力があるんですね？

松本 ええ。当事者は、和解契約を結ぶと契約上の義務を負います。しかし、調停では、審理途中でも、いつでも話し合いから下りられます。

西岡社長 仲裁は下りられないんですか、一度始めたら。

松本 仲裁の場合は、一度仲裁合意して仲裁廷に判断を預けたら、原則、もう下りられないんです。

西岡社長 下りられない？

松本 合意した後はできません。そこは、仲裁と調停では大きく違いますね。

西岡社長 実は、われわれが何かをしようと思う時、そういった調停のようなやり方は、嫌なんですよ。なぜかという、調停の進め方や調停結果の効力がよく分からないから。「どうせ調停」というような感じで、「しっかり本当に考えてるんやろうか」と不安になる。要するに、相手を縛れないってというのが…。でも、調停は、結論が出て「こういうふうにしましょう」となったら、つまり（和解）契約書というかたちになると、相手を縛ることができるのですね。

松本 はい、そうです。

西岡社長 法的にあるんですね？

松本 法的にも契約上の義務が発生します。

西岡社長 和解契約にした場合ですね。仲裁は、いったん「やりますよ。お願いしますよ」と言ったら、原則的にはもう……。

松本 仲裁の場合は、和解契約を結ばなくても、当事者は、出た結論に従わざるを得ないですね。

西岡社長 それが不服ということになると、今度は裁判に行くことになるのでしょうか。

松本 いいえ。原則的には仲裁から裁判に行く道は閉ざされています。すなわち、確定判決と同様の効果を持つことになります。

西岡社長 そうですか。わかりました。

松本 西岡社長が心配されるような理由で、調停を選ばないのかもしれないですね。調停に権威がないと思っておられる。

西岡社長 権威がないってということではなくて……。こっちが一生懸命やろうとしているのに、出てきたことに相手に対応してくれなかったら、何をしているか

全然分からなくなりますよね。だから、こっちも相手も誠実に対応するようなシステムでないと、いくら一生懸命対応しても、無意味ですよ。そうすると、結局、話し合いが決着しなかったということになりますね。この場合、どうすればいいんですか？「話し合いが決着しなければ、裁判になる」と言うのであれば、初めから裁判を選んだほうがいいですね（笑）。

松本 例えば、調停における一般的な話し合いの流れとして、実際にわれわれの経験から言いますと、多くの場合、調停の場に当事者が来る時は、当事者双方とも、やはり「解決しよう」という意思があるのです。

西岡社長 なかったら駄目ですよ。

松本 だから、調停が進んだ後に、それが「嫌だ」などと言い出すことは、基本的には殆どないというか。

本間 調停の場合は、まず権利者からセンターに調停の申し立てがなされ、センターは相手方に申し立てに対して応諾するかどうかを聞くんです。相手が「応諾します」ということになると、話し合いのテーブルに乗ってくるわけです。で、当事者が調停人を選んで進める。この時点では、既に、当事者には解決しようという意思は一応あるわけです。その後、話し合いの流れが不服なら、当事者双方とも、いつでも話し合いから下りられるというところが、自由といえば自由です。いったんテーブルに乗ったけども後でまた元に戻ってしまうという意味では、しっかりとした拘束力がないともいえますが…。

西岡社長 私自身は、「争わない」ということが基本的な考え方ですので、裁判へ持ち込むということは基本的には考えていないんです。それは第一にお金がかかるからです。お金がかかって、長い時間がかかってしまって、事業のチャンスをなくしてしまう。でも、相手は、その間でも進めるわけです、事業そのものを。裁判の結論が出ていないのに、どんどん進めるわけです。裁判が終わったときには、相手方にはある程度の事業ができてしまっていて、結局、金銭的に解決せざるを得ない。相手方の事業を止めるっていうのがなかなか難しい、裁判にいけますと。その場合に、どうするのが良いのか考えると、「もうそれやったら、初めから話つけたらええ。お互いにお金のやり取りするか。」となります。そういうふうに入れ替わっているんです。

このような場合に、「調停」、「仲裁」と言われますと、裁判と比べて、まず思うのは、拘束力があるのか、あるいは時間的に速いのか。例えば仲裁で3回で終わるとか調停で3回で終わるとか。ただ、仲裁や調停をやっていただける方が、特許発明等の技術力を十分理解できるような人でないと、話が合わないですね。

本間 そうですね。

西岡社長 この辺りが、仲裁や調停を使わせていただく者からいうと、最も気になります。話し合いのスピードを速くした場合の信用性の問題が大きいと思います。だから、別に3回でなくてもいいし、4回でなくてもいいんです。技術をしっかりと分かって頂けること、少なくとも判断できることまでを確保していただけるようなシステムをつくっていただければ、と。あるいは、申し立てた側の主張を技術的にちゃんと聞いていただけたら。一般的な常識で判断できることは、あまり、仲裁や調停に持っていこうとは思いません。やっぱり、「技術がどうなんや」というあたりで判断してもらいたいという思いが非常に大きいです。お互いが延々争ってしまったら、申し立てた側は、事業が止まってしまうから。申し立てられた相手の方は、多分止めないでしょうけど。

本間 だから、調停で「話し合いをしようか」ということになって、それで「第三者に判断してもらおうか」というふうになったら、話が進みやすいですよ。

田中 先ほど、技術力を正確に評価してもらえるかどうか不安だとおっしゃられていましたが、センターの場合は、調停人、仲裁人を当事者の方が選べるシステムがあるんです。

西岡社長 そうなんですか。

松本 著名な方々も多く調停人候補に入っています。ですから、技術力の理解の速さは、多分、一般の裁判よりも優れていると思います。

本間 学識経験者も含めて、現在で300人ぐらいが調停人候補に入っています。

西岡社長 そうなんですか。でも、そのようなリストを見せられて、選べと言われても、分かりませんよね、ほとんど。

本間 もちろん、そのリストの中から選ぶということもできますし、更には、当事者が調停人や仲裁人を抜擢することもできます。

西岡社長 それは、いいかもしれませんね、自分の

知っている先生と相談して。

本 間 但し、調停人は、利害関係がないという形で選択する必要があります。

西岡社長 利害関係があったら、いけないですよ。

本 間 あと、仲裁人や調停人として誰が相応しいかわからないという場合は、センターが「管理者」をおいているので、この「管理者」が、適切な仲裁人や調停人を選定して、当事者に対して「この人でいいでしょうか？」と聞くような仕組みになっているんです。

松 本 それから、一般的な話し合いで決着を付けるときに難しいのは、企業の規模にもよりますが、当事者同士で話し合いをした場合、双方の企業の上層部が、話し合いの結果について、なかなか首を縦に振らないことが多い点なんです。

西岡社長 上がね。

松 本 その時、「第三者が判断したのか。それも、専門家である調停人なのか。」となると、上層部の方々も納得しやすいという面があると思うんです。

西岡社長 そうか。「上が認めない」ですか。私はあまりそういうことに気が付かなかったですけど。そういうこともありますかね、やっぱり。だから、権威がほしい、やっている人にとっては。調停人がこう言ったとか、仲裁人が言ったという。

松 本 客観性がありますね、当事者の言い分ではなくて、第三者である調停人による判断ですから。

それから、将来に紛争が生じたときのために、契約書に「この解釈に双方で疑念があれば、センターの調停（仲裁）に委ねる」といった条文を入れる例もあります。契約書にこのような条文を入れておけば、紛争が生じた場合、「それなら、この契約に基づいてセンターへ行こうか」となりますね。センターで、当事者のいろんな事情を話して、それから「これは、こうじゃないですか」と調停人が意見を出す。調停や仲裁には、そういう使い方もあるんです。

西岡社長 あるかもしれませんね。私は仲裁とか調停とかはやってないですが。

松 本 また、商標の場合だと、商標法の判断からすると、文字どおり商品を使っているわけじゃないのに、商標権侵害か否かに争いが起きる場合もあります。このように、本当に権利の争いともいえない微妙なケースでも、センターで解決したことがあります。

本 間 例えばですが、こんな場合も考えられま

す。部品メーカーと大企業が共同権利者になっていて、この部品メーカーから大企業が発明品を仕入れて、この大企業自身で売り出す、という約束だったんですが、大企業のほうが、別のメーカーに同じ物をつくらせて仕入れた。こうなると、この部品メーカーからすると契約違反になる。そこで争いが起きまして。この場合などは、部品メーカーの持分を大企業側に譲る、その代わり金銭的支払いを受けるといった形での解決も、調停や仲裁では可能です。

大企業の場合だと、お互いに多くの特許権を持ち寄って、クロスライセンス等による多彩な方法で、紛争を未然に解決することができるわけです。でも、中小企業さんの場合ですと、なかなかそのような解決方法は採れない。そこで、大企業よりも中小企業の方が、仲裁や調停を利用するメリットが有るように思っていますが、これについては、どのようにお考えですか？

西岡社長 仲裁にしても調停にしても、利用するのは中小企業だと思います。その中小企業がもう少し仲裁や調停の理解が進めば、仲裁や調停を使いやすくなると思います。例えば、知り合いの企業さんには、世界を相手にされている企業さんもあって、この企業さんは、相手方と話し合いでの解決を積極的にやっています。争いばかりしていたらあっちこっちの国で争いをしないとイケませんから。これから日本の中小企業も、もし世界へ出て行くとしたら、やっぱりそういう話し合いの対応ってのをしなければならぬことが多いと思います。そういう意味では、仲裁とか調停のようなことが必要になって、ちょっとずつでも広がっていくのかもしれないですね。

松 本 そうですね。紛争が起こる機会は世界へ出て行けば行くほど増えると思います。

西岡社長 世界へ行くほど起こりますね。仲裁や調停を理解してくれる人がちょっとずつ膨らんでくると、われわれも「ほんなら、そっちでいこうか」とかということになるかと思います。

松 本 あと、仲裁や調停では、非公開性が保たれる点も魅力だと思います。裁判所だと、もう全部公開しないとイケないですからね。

西岡社長 仲裁センターは、非公開なんです。

松 本 はい。

西岡社長 これが絶対条件ですね、われわれが使うのに。非公開性がなかったら一番具合が悪いと思いま

す。それから、今おっしゃった中で「ああ、なるほど。これはええことやな」と思ったのは、柔軟性の考え方。紛争では、言った、言わないでもめることも多いから、そういう意味では「柔軟性」があるのはいいですね。

松本 調停や仲裁の場合、調停人等が両当事者のそれぞれの話を聞いていると、はっきり言葉で出ていないけど、「あ、こういうことを言いたいんだな」というのがわかることがある。調停や仲裁では、そういうことを加味して進めることも可能なのです。裁判とは違って。

本間 それ以外の特徴としては、調停や仲裁は、速くできる、比較的費用が安くなる場合がある、それから当事者に掛かる負担が軽いかがあります。この中では、どれが一番魅力的ですか。

西岡社長 一番思うのは、例えば、特許のことなんかで裁判所といろいろやって一番困るのは、とにかく出さないといけない資料が多過ぎることです。それがアメリカだったら大変です。また、向こうから来る書類を日本語にしないと行けませんから、多くのお金がかかります。やっぱり、そういう費用面の問題や、時間を取られることは具合が悪いです。だから、調停や仲裁だと、小さな負担でできるっていうのは非常に魅力です、我々にとっては。それと、調停や仲裁をまだ使っていないのでよく分かりませんが、一番いいのは、やはり、非公開っていうことです。公開されてしまうと、もうやりようがないですから。相手と決着をつけた内容が全部わかりますから。であれば、必ず他にも同じように決着をつけないといけませんよね。それはやっぱり具合が悪いです。やっぱり非公開にできるっていうところと、それから柔軟性っていうところがいいですね。「使いやすいかな」っていう感じは、すごくします。でも、逆に言えば、調停や仲裁は、こっちが使いやすいばかりでなく、相手にも使われやすいですよ。

松本 調停の場合は、冒頭でも言いましたように、申し立てられても自分が納得いかなければ、話し合いを下りることもできますから…。

西岡社長 話し合いを下りられるんですね。

松本 裁判とは違い、下りられます。

西岡社長 裁判だと申立を受けないといけませんね。

本間 また、仲裁や調停は、職務発明の争いについても使い勝手が良いと思います。要するに、会社内

部のことですね。職務発明になりますと、例えば、利益を幾ら生んでいてそれをどう配分するかとか、他社にライセンスをしていたらその内容がどのようかっていうのは全部出てきて、それでどうするかという判断になりますので、絶対秘密にしておきたいという秘密性の要請が非常に強い。そういう会社の内部のことについては、仲裁や調停での解決は有効だと思います。

西岡社長 職務発明っていうのは、やっぱり、表へ出ると具合が悪いですね。

本間 あと、実施料の問題についても、仲裁や調停は、使い勝手がよいといえます。

西岡 そうですね。

本間 実施料を算定する時に、実際の製造価格とか売り上げとか、そこからマージンなんかも計算しないといけないでしょう。それは相手方には知らせたくない情報なんです。そういう意味で、調停人だけには本当のことを、「こう計算したらこうなるんですよ。ただ、相手方には言わんといてください」。こういうこともできるんです。

西岡社長 なるほど。そんなふうにはできるんですか。

本間 ええ。だから、調停人はもう全部知った上でこのパーセンテージが妥当かどうかという判断をするんですけど、相手方にはそれを言わないで結論だけを伝える。こういう使い方もあります。

西岡社長 そういう話を聞いてみると、調停や仲裁は案外面白いのかもしれないですね。

本間 あと一つ、お聞きしたいのですが、侵害かどうかという時に、鑑定とか、特許庁の判定という制度もあるんですが、それをご利用になることはありますか？

西岡社長 ええ、あります。

本間 弁理士による鑑定ですか？

新谷部長 今までに行ったのは弁理士さんによる鑑定です。

松本 特許庁の判定というのは？

西岡社長 特許庁の判定はやってないですね。

本間 特許庁の判定は、費用が安くて客観的な資料をもらえますが、一番の欠点が公開されることなんです。この点、実は、センターでも判定をやってます。「単独判定」という、相手に知られないようにした判定なのですが、使い勝手はけっこういいのかなと思っています。

西岡社長 いいかもしれない。それはいいですね。

松本・本間・田中 そうですか。貴重な御意見を沢山聞かせて頂いたこと、シードさんに感謝致します。本日は、お忙しいところ、お時間を取って頂き、本当にありがとうございました。

今回のインタビューでは、調停・仲裁について、株

式会社シードさんから率直な御感想及び御意見を多く頂きました。今回得られた御感想及び御意見が、調停及び仲裁を利用する会員にとっての有用な情報となることを願っております。

また、取材に応じて下さった株式会社シードさんの西岡靖博様及び新谷全利様には、改めて感謝申し上げます。

(原稿受領 2010. 11. 4)

バックナンバーのご案内

ご希望のバックナンバーの在庫をご確認の上、ゆうちょ銀行(00170-0-0059868 日本弁理士会)にて送付先を明記し、代金をお支払いください。ご入金を確認次第、「パテント」をお送りいたします。

宛先：日本弁理士会 広報・支援・評価室 パテント担当 1冊 840(税込) + 送料 100円 = 940円

年	月号	バックナンバー内容
2008年	1	特集《環境技術》
	2	特集《知財を取り巻く世界情勢》
	3	特集《既登録弁理士の継続研修》
	4	特集《様々な環境・業務に従事する弁理士》
	5	特集《第13回知的財産権誌上研究発表会》
	6	特集《中国の知的財産制度》
	7	特集《良い明細書の作成方法》
	8	特集《平成19年度著作権・コンテンツ委員会》
	9	特集《農林水産分野における知的財産》
	10	特集《知財コンサルティング》
	11	特集《審査・審判実務の実施》
	12	特集《事務所経営》
2009年	1	特集《国際出願 弁理士制度110周年に寄せて》
	2	特集《支部の活動紹介(前編)》
	3	特集《支部の活動紹介(後編)》
	4	特集《知財流通・海外の審査動向》
	5	特集《第14回知的財産権誌上研究発表会》
	6	特集《弁理士会の新しい取組み》
	7	特集《バイオ・ライフサイエンス委員会》
	8	特集《著作権》《第14回知的財産権誌上研究発表会質疑応答の部》
	9	特集《中国》
	10	特集《欧州》
	11	特集《ビジネス関連発明》
	12	特集《特許審査手続における意見書と補正書》
2010年	1	特集《海外で活躍する知財プロフェッショナル》
	2	特集《日本弁理士会知的財産支援センター10周年》
	3	特集《日本弁理士会の附属機関及び委員会の紹介》
	4	特集《不正競争防止法》
	5	特集《第15回知的財産権誌上研究発表会》
	6	特集《座談会「進歩性判断の問題を探求する」》
	7	特集《バイオ・ライフサイエンス》
	8	特集無し
	9	特集《著作権》
	10	特集《新興国における模倣品対策(商標・不正競争防止法等を中心に)》
	11	特集《地方(西日本)における知財》
	12	特集《北海道における知財》