

中小企業



海外展開のツボ

SOMPOリスクアマネジメント
主任コンサルタント

藤原 慎也氏

米国は世界で最も賠償リスクの高い国として知られている。消費者の権利意識が高いことに加えて、訴訟が産業化するほど盛んであることが主な要因だと考えられる。弁護士費用は成功報酬方式であり、提訴費用がほとんどかからないことも大きい。このため、1年間に数十万件にのぼる製造物責任（PL）訴訟が提起されている。日本では多くても年間で20件程度にとどまっている。

また、陪審制を採用していることにより原告（消費者）に有利な裁判結果が比較的出やすく、さらに賠償金の水準も高くなりやすい傾向がある。各事案によって差はあるものの、原告勝訴で陪審が支払いを命じる賠償金は100万ドル（約

米国のPL賠償リスク

日本と米国のPL賠償事情比較

	日本	米国
提訴費用	高額（初期費用：数十万円）	少額（初期費用：～数万円）
訴訟件数	少ない（年10～20件程度）	非常に多い（年間数十万件）
賠償金	普通（一般の先進国並み）	非常に高額

1億1000万円）を超える場合が過半を占め、100万ドル単位で賠償金の支払いを命じる評決も決して珍しくない。

陪審評決の後、裁判官が審査したうえで判決を下すが、評決や賠償金が多めに非常識であった場合には修正、減額されることもある。

1億円超え過半 備え必須

る。しかし、実際には裁判官が陪審評決を尊重するケースは多い。賠償金だけではなく、訴訟対応費用も被告企業にとって大きな負担となる。代表的なのは開示手続き（discovery）である。これは、公判前に事実関係を整理するため、訴訟当事者に情報の開示を求めるものである。違反すると制裁を課されるため真摯に対応する必要があるが、一連の手続きには人件費や技術専門業者の作業費など多額のコストがかかる。

被告企業はこのような訴訟対応費用がかさむことを避けるため、または勝訴できる確証がない場合には、裁判が進む前に原告側との早期の和解を望むケースが非常に多い。

米国に事業進出する際には、保険や弁護士の手配など世界最高水準の賠償リスクに相対する準備が必要である。