

証人調書

(この調書は、第8回口頭弁論調書と一体となるものである。)

事件の表示 平成27年(ワ)第15664号,  
平成28年(ワ)第5100号  
期 日 平成29年11月16日 午後1時30分  
氏 名 小野健志  
年 齢 46歳  
住 所 東京都港区六本木3-7-1-3808

宣誓その他の状況 裁判長(官)は、宣誓の趣旨を説明し、証人が偽証をした場合の罰を告げ、別紙宣誓書を読み上げさせてその誓いをさせた。  
後に尋問されることになっている証人は在廷しない。

陳述の要領

別紙反訳書のとおり

以上

せん  
宣

せい  
誓

りょうしん したが して 眞実 しんじつ の 何事 なにごと  
良心に従って 眞実を述べ、 何事

かく も隠さず、 いつわ 偽りを述べないことを

ちか 誓います。

氏名 小野健志



本訴被告（反訴原告）代理人

乙第30号証を示す

印鑑がありますが、これはあなたの印鑑で間違いないですか。

はい。

あなた、原告さん御自身が押されたということで大丈夫でしょうか。

はい。

内容が言い間違いがないことは確認されましたか。

はい。

まず、最初の質問ですけれども、あなたはABCソーラージャパンを売り主、J Pパワーを買い主としてサンパワー社製の太陽光パネルの売買契約が平成25年、2013年ですけども、6月に締結された、この事実は知っていますか。

はい、知っております。

なぜ知っているんですか。

ヴァレンティア株式会社の代表取締役として仲介をいたしました。売買契約の締結を仲介したということによろしいですか。

はい。

乙第13号証を示す

乙第13号証、これ電子メールですが、件名、7月23日議事録、ジャストプランニング様とあります。あなたが作成したことになっていますが、これはあなたが作成して送信したということによろしいでしょうか。

はい、間違いありません。

下線部をごらんください。下線部というのは、請求現状理解をした経緯のところです。その下線部見ると、2013年末においてJ Pパワーさんと話し合いの中で3122枚の売却先候補の検討をヴァレンティアからABCソーラージャパンにやっただんです。この3122枚というのは、先ほどおつ

しやった売買契約の対象の太陽光パネルでよろしいですか。

はい、そうでございます。

ヴァレンテイアからABCソーラーに売却先候補の検討を依頼と書いてありますが、実際これ転売をあなたが依頼したということによろしいですか。

厳密にはJPPパワーさんから転売をしてくれというお伺いを受けて、

ABCソーラーさんにお伝えしたという内容でございます。

JPPパワーさんのどなたからそれを言われたということですか。

鈴木様です。

鈴木さんは、具体的には何とおっしゃったんですか。

在庫として抱えて、倉庫の費用とかもかかるので、早く売却してほしいというふうなことを言われたと記憶しています。

確認しますが、早く売却してほしいと言ったということよろしいんですか。

はい、そうでございます。

それは、口頭で言われたんですか。

口頭だったか、メールだったかはちよつとよく覚えていなくて、実際

ちよつと、質問だけど、話していいのかな。

口頭で言われたかどうかという質問だとう思いますか。

口頭でも言われました。

口頭というのは、電話または実際直接会って、2通りあると思いますが、どちらですか。

両方です。

両方。

はい、多分。そのとき電話でもやりとりしてしまいましたし、実際JPPパ

ワーさんにお伺いしてお打ち合わせもさせて頂いていました。

メールまたは書面でそれを言われた、つまり売ってくれと言われたということはないんでしょうか。

それに関しては、弊社についてメールサーバーを2014年3月に変更  
えていまして、それ以前のメールが置いていないので、ちよつと定か  
ではないです。

乙第13号証を示す

下線部の下の部分に2月にJ Pパワーの那須で使う合意をしたとあります。  
ここで言っているJ Pパワーの那須というのは、何のことか御存じですか。

J Pパワーさんが那須で計画されていた太陽光発電所のことだと思い  
ます。

では、売るようになるといふことを言われたのが2013年12月末の時点だつ  
たということなんですが、この時点で那須のプロジェクトでパネルを使うと  
いう話はJ Pパワーの誰か、例えば鈴木さんから聞いていましたか。

2013年の年末の時点では伺っておりません。

本訴原告（反訴被告）代理人 森

甲第11号証を示す

証人は、この書面は見覚えはありませんか。

はい、私のほうで判こ押しております。

内容も確認されて、判こを押されたということによろしいでしょうか。

そういうふうに認識しています。

これは、取り交わし書ということそのまま北杜市の太陽光発電に関するヴ  
ァレンティアとJ Pパワーとの間の契約書なんです、まずその2のところ  
を見ていただきたいんですが、プロジェクト開発費用として200万円、そ  
れからその3のところにコンサルティングフィーとして996万8400円  
というのが確認できますね。

はい。

合計1200万円程度になりますが、これはヴァレンティアとして受領され  
ていますか。

そうですね。

この契約書の作成の目的は何ですか。

目的は、北社の太陽光発電所の事業譲渡に係る権利の売買でございます。

その5をごらんいただきたいんですが、そのまま読み上げると、「本事業譲渡契約条件における、設備認定事業所を甲に変更する実務手続きならびに事業化までの全ての実務については、乙、」すなわちヴァレンティアの、「遂行業務として・・・サービスを提供する」と書いてありますが、これについてはいかがお考えですか。

これの対価というのは私のほうでは、その5に関してはいただいておりますので、あくまで一般的に言うコンサルの請負、コミットメントではなくてコンサルティングアドバイザー、助言業務として請け負ったという認識でおります。

この太陽光事業の譲渡に関するという部分とコンサルティングという部分は、証人の中ではどのように区別されているというか、理解、こういった業務の内容になるんですか。

ちょっと文言の文章に関してのこれがあるが、こうだというのは議論としてあると思うんですけども、当時弊社としては一般的に1メガの太陽光発電事業のIDと土地の権利の譲渡の金額としては適正な価格で御提案させていただき、それに関して太陽光事業を進めていく上でJ Pパワーさんがいろいろちゃんと手伝えてくださいということでも買っていたという感謝の中でその部分を受けとめますという形でやりました。

2枚目というか、事業譲渡の部分、手続等の部分で譲渡代金としてとか受けられたことあるんですか。

うちとしては、事業譲渡の譲渡代金しか受け取っていないという認識

なんです、ちょっと記憶あれなんで。

そうすると、今の譲渡代金というのはどの部分のことか、契約書の中で御説明いただけますか。今の取り交わし書、甲第11号証の中かというと、どの部分をヴァレンティアとして受け取られていて・・・。

今通帳がないので、ちょっとそこは記憶の中だけだとよくわかんないんで、確認させてください。通帳見てもいいですか。この場ではできないので、じゃ質問を変えると、まず先ほどの1200万円は受け取られていて、それ以外にあなたはこのプロジェクトに関連してJPPパワーからおおむねどれくらいの金額を最終的に回収されたという御認識ですか。

JPPパワーからは、基本的には北社の譲渡契約をする手前で多分100万円とかを先にいただいたんです。それを相殺して譲渡契約を結びました、残金幾らですというところの取り交わしでいただいたお金しか受け取っていないという認識です。

よくわかりませんが、上のこの先ほどの、じゃ1200万円、この九百九十何万円とか、こういう金額は払われているということでもいいですね。と思います。

乙第20号証の1、乙第20号証の2、乙第20号証の3を示す

ちょっとざっと見て、時間もないので、1個1個は行きませんけれども・・・。

ちょっとぱっと見られたりしていいですか。

どうぞ。何て・・・。

ABCですね。

はい、ABCに対するこれはどういった書面になりますか。

これは、コンサルティング仲介手数料を含めて業務コンサルティングの請求です。

これは、ヴァレンティアからABCに対する請求書ということですよね。

そうでございます。

被告からの御主張にもありませんでしたが、トータルするところといった手数料で525万円をヴァレンティアに支払ったというような話が出ているのですが、間違いないですか。

間違いないです。

こういった手数料が最終的に原告であるJPパワーに転嫁されると、パネル購入代金に上乗せされるとはあなたは考えませんでしたか。

それは考えていません。

こういった太陽光パネルのコンサルティング業務をやる場合にそういったこちらのJPパワーの開発を依頼する立場との間でこういったコンサルディング契約を締結し、さらに加えてこういったABCのような機材のメーカーに対してからもこういった手数料を取るのが通常なんですか。

質問に対して異議を唱える場合はどうしたらいいですか。

代理人がいっしやるので。

裁判長

異議を申し立てるのは代理人だと……。

本訴原告（反诉被告）代理人森

答えていただけますか。

答える質問の事実が違う場合は、どういふふうに言えばいいですか。

裁判長

もう一回質問してみてください。

本訴原告（反诉被告）代理人森

まず、繰り返しますが、ABCからも525万円を超えた手数料を請求されて、受領されていますね。

もちろんです。



こちらからの質問なんですが、原告であるJ Pパワーとの間でも先ほどコンサルディングの契約を締結されていて、先ほどの御回答からすると、ABCとの間でもコンサルディング契約を締結されて手数料を取っていると、そういう理解でよろしいですか。

違います。

じゃ、どうなんですか。

J Pパワーさんと弊社は、コンサルディング契約を結んだのではなくて、北社の太陽光事業の事業譲渡の売買契約を結んだという認識です。ABCソーラーさんとは業務コンサルディング契約という形でかかわりを持っていました。以上です。

じゃ、この契約に書かれているコンサルディングフィーというのは全く中身が違うということですか。

そうなるかもしれません。

譲渡代金、システムの売買代金とは別にこれを取っているんです。これは、じゃ何なんですか。

これ譲渡契約と別にあるということですか。

それぞれの譲渡のものはまたあります。だけど、あなたはこれ確認されてこの契約されているんですね。説明してくれませんか。

記憶がないので、わかんないんだけど、いや、コンサルディング契約で1200万円なんて受け取ったことないです。譲渡契約でJ Pパワーさんからお金はもらいましたけど、コンサルディングという形で譲渡契約と別に結んでお金をもったという認識は一切ありません。

何か都合があるなら結構ですけれども……。

いや、いいです、別にうそついていないんです。

結構です。答えなくて結構です。

あなたに結構とか言われる筋合いはない。

質問をしているの私なので、その点はそれで結構です。そうすると、このABCからこういった手数料を取られているということはJ P パワーには特に報告していないということですよろしいですか。

もう一回……。

ABCとの関係でこういった契約関係であるということは、特に説明はしていません。

はい。弊社の秘密保持事項ですから、他社に流布するものではありませんので。済みません。これ自体の内容は、東京電力の契約をした時点で幾ら払うという、これ自体が譲渡契約です。内容がコンサルティングではありません。

ここで契約の性質について議論するあれじゃないんで、事実として認識、あなたはそうだとということですか。

そうです。

ただ、こういった太陽光事業のコンサルティング業務、あなたがおっしゃると事業譲渡等するようなプロジェクトに手がけるのはこの北社の件は何件目というか、どの程度この時点で御経験があるんですか。

北社の時点では、4件目です。

ほかの契約のほかのプロジェクトでは、こういった契約書は締結されないうんですか。

こういった契約書という……。

そうすると、今示したような甲第11号証のような契約書とは違うんですか。

これは、すごくオリジナルだと思います。

オリジナル。

特殊です。

特殊なもので、その後こういういった文言、実務手続並びに事業化までの実務について、スピーディーにサービスを提供するということをわざわざ書いた

ということですか。

その契約書を記入したのは私なのか、J Pパワーさんなのか、申しわけない、ちょっと記憶が曖昧なので、答えられないです。

内容確認してサインしたと先ほどおっしゃいましたね、調印されたと。

その印鑑自体は、私の会社のものなので。

先ほどとも話が変わりましたけど、結構です。開発用地の林地開発許可の問題が北杜でも問題になったのは覚えていますか。

はい、覚えています。

この開発用地の林地開発許可の申請等というのは、誰の役割になるんですか、もし必要だとするとですけども。

必要だとすると、申請の役割はJ Pパワーさんになります。

申請等ができないと造成工事ができないことになると思いますが、それでもそれができない状態で事業譲渡ができるということですか。

それができない状態での事業譲渡は普通にできるので。

この部分は、あなたの業務ではないということですか。あなたというか、ヴァレンティアはこういったところの土地の調査であるとか・・・。

その義務を負っているか、負っていないかという質問だとするならば、義務は負っていないという認識でいました。

1万平米以上の林地の開発には林地開発許可が必要だということとは御存じでしたか。

はい、もちろんです。

北杜市の用地が1万平米以上であることは御存じでしたか。

そうですね。はい、そこはわかっています。

原告会社のほうの鈴木氏より何回も許可の取得が必要なのではないかというふうに確認されていますか。あなたそれに不要だと回答していませんか。

不要だというふうに私も聞いていたので、不要だと答えただんですけど

も、実際に何ったところでJ Pパワーさんとの契約の中で何って話を  
していく中で必要だということに確認がとれたので、そのようにJ P  
パワーさんに報告しました。

いつ誰にどのような形で確認をされたか説明してください。

実際には不要だという認識でございました。土木工事のほう、粗造成を  
始めさせていただけで、当年度だから、2013年か、2013年8  
月のお盆前だと思っただけでも、県の職員さんが来て、ここは林地  
開発が必要な指定地域ですということを言われて、初めて認識したと  
いう経緯があり、それを認識してJ Pパワーさんにすぐに報告をした  
という経緯があります。

パネルと架台等の話に移りませうけれども、実際にこのパネル等が横浜港とい  
うか、日本国内に入荷されたかどうかという確認はしましたか。

報告は受けました。

そういった到着をしたと、現物は確認しましたか。

私は見ておりません。

そういう報告がありましたということを原告の会社、あるいは鈴木氏に報告  
しましたか。

しております。

鈴木氏からある段階でパネルがどこにあるのかとか、どこで保管されている  
のかというような質問がありましたか。

ありました。

調査して回答しましたか。

しました。

何と回答されましたか、こちら受けていないという認識なんですか。

A B Cソーラーさんからこの倉庫に何枚ありますという通達を出し  
てくださいということを出していただいたというふうに記憶していま

す。

直接それをごらんに、そういったレポート等を受け取って、それを渡したとか、そういった記憶ではないんですか。

それはメールです。当時西田さんという方がABCソーラーさんについて、私CCで多分入っていたと思うんですけども、鈴木社長を含めてJPパワーさんにお送りしていたというのは認識しています。

平成26年ですか、架台やパネルの転売の先ほど話がありましたけど・・・。

平成26年って何年。千九百、二千・・・。

2014年です。2013年から2014年にかけての話になりますが、最終的にパネルや架台の転売をするという方向性が決まった後、実際に転売先を探したりしていた、その転売に向けて動いていたのは誰ですか。

ABCソーラーさんもちろん動いていましたし、弊社も独自のルートで転売先がないかという打診の動きはしておりました。

転売先の会社名や価格などは、じゃヴァレンティアなりありあなたのほうでは把握していましたか。

今の質問は、ABCソーラーさんが転売した先についての・・・。

途中で転売先をいろいろ当たりますよね。

はい。

そういった転売先としてこういうところがありますとか、これぐらいの条件で売却ができるというような話をJPパワーに、まずあなたとして把握していましたか。

条件交渉については、弊社かかわっておりません。

ただ、このパネルをどうするか、どう処分するかというところは、これはABCにとってもJPパワーにとっても非常に重要な問題ですよ。

そうですね。

それによってお金が回収できるかといった関係者重大な問題になっていた。

それについて、条件をあなたは詳しく把握していなかったということですか、売却・・・。

仕入れ値は理解していましたが、仕入れ値と倉庫の費用をどうするかというところまではどう交渉しているかはタッチしていません・・・。

立場がABCの、あなたコンサルタントだとおっしゃるので、その前提で聞きますが、横浜に陸揚げされた段階で、その前の段階で引き渡しを済んでいるといふのが被告のABCさんの御主張なんですけど、売却の売り主側の言い分としてはもう横浜に少なくとも陸揚げされた段階では引き渡し済みであるというお話なんですけど、その理解ですか。

基本そう思っているんですけども、そこに関してはABCさんとJPパワーさんの売買契約の中でどういうふうに取り交わしたかというのが詳しいところ、そこに関して、基本的な考え方として日本の倉庫に着いたら買い手のほうが保全をする、倉庫代含めて払うというのが一般的な考え方になっています。

聞いているのは横浜にある、横浜に陸揚げされて倉庫に保管されているパネルなりがありませんよね。

うん。

これは、転売前の段階では誰に所有権があると、誰のものだという理解ですか。

JPパワーです。

そうすると、誰に売るかとか、幾らで売るかということは所有者であるJPパワーに説明なり報告をすべきではないんでしょうか。それはしていませんか。

逆にJPパワーさんから売ってくださいという依頼があったので、それに基づいてABCソーラーさんと弊社は売り先を精査していた。売

るときの条件、条件といますか、条件に関してはJ Pパワーさんが買った対価、それを相殺することとということのは僕の中の認識としてはありました。

事実として最終的にどこに、誰に対して幾らでいつ売却するか、こういった契約になっていきますということをJ Pパワー及び鈴木氏に報告、説明はしましたか。

事実としてオムロンさんに一部売ったという報告は、ABCソーラーさんからJ Pパワーさんに言っていると思います。

あなたは、それに対してはどうなんですか。

私がそこで報告をする立ち位置にないから。

ABC・・・。

助言の立ち位置なので、報告はあくまで当事者です。

そういう理解だということですね。

はい。

何かおっしゃりたいんですか。どうぞ。

その上で、倉庫代に関してはともともABCソーラーさんも弊社も基本的にはJ Pパワーさんが出すべきものだという認識であったのですが、当時そういう話がいろいろ出てきた中でJ Pパワーさんは倉庫代をうちは出さない、一切出さないから、そちらでやってくれというようなことを言われていたこと自体の事実関係は認識をしていて、ただそれに関してイエスともノーとも言っていないというのが事実です。以上です。

先ほどの質問にも少し戻りますが、北杜市の林地開発許可がおりなかった。

おりなかったじゃないです。

必要だけれども、できていなかったのほうが良いですか。

そうです。

それによって、結果的に造成工事ができず、プロジェクトは進捗しなくて最終的に頓挫しましたよね。

それに関して言うと、それによって林地開発の費用が当初の見込みから含めて加算されていたんですが、そこに対してJ Pパワーさんが、それではJ Pパワーさんではできないので、売却してくれという話になったというふうに認識しています。

それは、ヴァレンティアとしてはそういった増加の部分については責任がないということですか。

はい、そのように認識しております。

北社の開発の工事が始まる段階で土地の測量をカイコンサルタントという現地の会社にしてもらったことは覚えていますか。

はい、覚えています。

カイコンサルタントからJ Pパワーに対する土地測量費用の請求額は幾らか覚えていらっしゃると思いますが。

記憶は定かでないんですけども、そちらに資料があるとおりです。こちらで把握しているのは、カイコンサルタントからJ Pパワーに対する請求額は税抜きで350万円ということになっています。言われてみると思い出せますか。

覚えています。

後日原告のほうでカイコンサルタントのなかか社長に聞いたところによりますと、実際にかかった費用は150万円から200万円であり、そのように請求しようとしたところ、あなたから350万円を原告に請求し、差額を自分に戻すようにという指示があったということなんですが、この事実に関してはいかがですか。

お金の流れとしては事実です。弊社もカイコンサルタントと何度も現場に伺って、現場で測量の立ち会いし、いろんな交渉、近隣の木々の伐



採交渉を含めているいろいろ実働しておりますので、その分の費用をカイ  
イコンサルタントに請求するべく入れていただいたということでござ  
います。

上乘せをしたということですか。

上乘せという定義はよくわかりませんが、実費を合わせてカイ  
コンサルタントからJPパワーさんに請求していただいたということ  
です。

それもJPパワーに対しては、そういった分をオンするという話は説明して  
いませんね。

していないですけども、それは……。

結構。していませんね。

もちろんです。

本訴被告（反訴原告）代理人

甲第11号証を示す

左上の印紙のところに印鑑があります。それから、末尾の印鑑、これ先ほどあ  
なたが押されたものかの記憶が定かじゃないとおっしゃってしまいましたけども、  
これは記憶が定かじゃないということになりますか。

そうです。

確信が持てないんだ。

はい。パソコンでデータを見たんですけど、ちよつと見つからなかつ  
たので、定かでないです。

甲第11号証のその1というところから3行目です。3行目に「甲乙間にお  
けるヴァレンティア北杜市太陽光発電所事業譲渡契約の内容に法的効力が発  
生する。」それは、この「本同意をもって」と書いてありますけども、これは  
どういう意味ですか。

本同意をもって……。

質問変えたほうがよろしいですか。

はい。

この文言を素直に読むと、この契約をもって譲渡契約、つまりプロジェクトの譲渡契約に効力を持たせたんだというのが素直な読み方かなというふうに思った。それは、そのような理解で正しいですか。

正しいです。

そうすると、この合意に基づく金額が書いてありますが、これはあくまでも北杜のプロジェクトの譲渡の対価だったという御認識ということで間違いな  
いですか。

はい。

田中裁判官

乙第13号証を示す

先ほど問題になっていた2013年年末においてという行のさらにその下の行からなんですけれども、また文章が始まっていますよね。

ごめんなさい。その下の行というのは、どこを言っていますか。

「2月にJ Pパワーの那須で使う合意をしたが、選択肢として売却先条件をみてJ Pパワーが判断するという整理の中で、」少し進んで、「最終判断はJ Pパワーがする物という認識の中で、J Pパワーへの確認フローが起こらな  
かったので、事実共有が出来ていなかった。」というふうにありますね。  
うん。

ここなんですけど、これは最終的にはJ Pパワーがここに売るとかという判断をすることになっていたということなんですか。

所有権の権利的な話でいうと、その論理が正しいんです。ただ、当時ABCソーラーが倉庫の費用を100パーセント払っていたんです。そういう意味でいうと、ABCソーラーの権利の損失が発生している。そこに関してどのように法的にその切り分けをするかというのとは不

明でした。

ちよつともう一回、私の聞きたいのは転売をしてほしいというようなことを鈴木さんから言われていたというお話だと思ふんですけれども、本当に最終的に転売をするかどうかというのは、これを見ると最終判断はJ P パワーがするものというふうに書いてあるように読めるんですけど、そこはそういう御認識だったということですか。

そういうことですが、その中で結局毎日鈴木さんとのやりとりの中でやっぱり早く売ってくれと、ちよつと待ってくれとかということが何度もあつたので、その都度、都度、私が受けたこととABCソーラーさんに、じゃ売ってくださいと、売り先を早く決めてくださいと言っていた時間軸の流れの中でそういういった意識の差が客観的に生まれていったということでございます。

それから、先ほどからコンサルティングを受けたわけじゃないというお話があるんですけども、やりとりの仲介のようなこと、つまり乙第13号証も・・・。

ごめん。乙第13号証って今・・・。

今見ていたものなんですけども、今見ていたものについても鈴木さんからのお話についてをABCソーラーさんのほうにあなたから伝えたりしているところがあるようにも見えますんですけども、ふだんのやりとりはどのようになされていたんでしょうか。

ふだんのやりとりという曖昧な質問がよくわかりません。

原告さんと被告さんのやりとりについて、直接やりとりされていたのか、あなた・・・。

売買契約は、直接やりとりをしていた。北社の太陽光プロジェクトに関するものは私を介して、もしくは私は私と共有してABCソーラーさんに共有していたということでございます。

じゃ、北杜の件に関しては直接ではなく、あなたを介してやりとり・・・。

北杜の件に関しては、ABCソーラーさんはあくまでパネルの供給業者という立ち位置です。

そのパネルの供給業者であるABCさんと原告さんとのやりとりについては・・・。

受発注は、直接やっていただいています。

あなたが介していたのは、どういったことをしていたんですか。

質問のターゲットがわからないんですけども。

受発注についてはとおっしゃるので、北杜の件に関して受発注のことは直接やっていました。受発注以外のことは、あなたを介してやっていましたか。

私の、じゃ説明でいいですか。

はい。

北杜の事業に関しては、JPパワーさんと売買契約を結びましたという認識でいてましました。その中で、じゃ買うから、小野さんいろいろ太陽光やっていく上で詳しいんだから、いろいろ手伝ってくださいと、いろいろ教えてください、サポートしてくださいと言われたので、そこは快く受け取りました。それに対して真摯に答えようと一生懸命やった部分があり、その中でプロジェクトマネジメントみたいな立ち振る舞いをさせていただいていたいました。ただ、それはあくまで厚意の延長線上だというふうに思っていて、それによって何か弊社が、小野がコミットメント分義務が発生するものではあくまでない。ただ、どういう状況がどうで、こうで、それに対して今スケジュールこうで、実際スケジュールの管理を鈴木さんがしていたわけではなくて、こちらからの報告ベースになっていたのは事実です。

佐藤裁判官

ヴァレンティアは、今現在事業を継続していますか。

しています。

事業の状況は、順調かどうかという伺い方をすると、お答えどうなりますか。

それは、本件とどのような関係がありますか。

お答えになれないですか。

本件とどのような関係がありますか。

私が聞いているんですけれども。

じゃ、私の質問に答えてください。

いやいや、お答えになれませんか。

本件とどのような関係で御質問されているんですか。

お答えにならないということとっておきましようか。

.....。

以 上

証 人 調 書

(この調書は、第8回口頭弁論調書と一体となるものである。)

事 件 の 表 示 平成27年(ワ)第15664号,

平成28年(ワ)第5100号

期 日 平成29年11月16日 午後1時30分

氏 名 鈴木崇宏

年 齢 47歳

住 所 東京都港区台場2-2-1306

宣誓その他の状況 裁判長(官)は、宣誓の趣旨を説明し、証人が偽証をした場合の罰を告げ、別紙宣誓書を読み上げさせてその誓いをさせた。

陳 述 の 要 領

別紙反訳書のとおり

以 上

せん  
宣

せい  
誓

りようしん したが して 眞実 しんじつ の 述べ、 何事 なにごと

も隠 かく さず、 偽り いつわ を述べないことを

ちか  
誓います。

氏名 鈴木 栄子



本訴原告（反訴被告）代理人上野

甲第10号証を示す

こちらは、我々のほうで鈴木さんからお話伺ってまとめたもので、内容を御確認いただいた署名、押印されたということで間違いないですか。

はい。

J Pパワーにおける鈴木さん、証人のお立場というのはどういったものになりますか。

J Pパワーの取締役になります。

J Pパワーの親会社はどういう会社ですか。

私代表取締役社長として、株式会社ジャストプランニング、システムの開発並びに販売を行っている上場企業です。

証人は、親会社のジャストプランニングの代表者であって、子会社のJ Pパワーの取締役ということではないですね。

はい。

原告のJ Pパワーは、太陽光発電事業を行うための会社、子会社として設立されたということですので、J Pパワーにおける証人の役割は何でしたでしょうか。

太陽光発電事業を立ち上げるためのいろいろなる作業と売電開始までの許認可等の確認とか、その辺の事業の責任者です。

今回被告A B Cから購入されたパネルは、山梨県北杜市の太陽光発電事業で使用される予定だったということで間違いないですか。

はい。

証人は、北杜市の責任者として被告A B Cや、あるいはヴァレンティアの小野さんと直接責任者としてやりとりされていたということではないですね。

はい。

J Pパワーは、北杜の太陽光発電事業以外に、以前に太陽光発電事業に着手



したということありますか。

いいえ。

これが初めてということですね。

はい。

初めての案件ということでコンサルティングとしてヴァレンティアさんにコンサルティング業務を依頼されたということですか。

はい。

甲第11号証を示す

こちら取り交わし書という名前がついていますけれども、これどういう契約でしようか。

山梨県北杜市での太陽光発電事業を始めるに当たって、本当に初めてのことでしたので、我々素人ですので、その辺をヴァレンティアの小野社長のほうで事業が、売電が開始するまでの間のさまざまな案件だったり、その辺のコンサルティングフィーと、あとは事業譲渡の権利の売買の取り交わし書になります。

こちらのその1からその3を見ると、プロジェクト開発資金が200万円、事業譲渡代金が996万8400円等をJPパワーがヴァレンティアさんに払うという内容ですね。

はい。

ここでのいう事業譲渡というのは、具体的にはどういうものなんでしょうか。

太陽光発電事業を始めるに当たって必要な地権者との契約、20年間の土地の地上権の借り入れの契約と、あとは東京電力との売電の契約、あとは設備認定、これがないと太陽光発電事業始めることができませんので、その辺の権利関係、この一切合財がこちらになります。権利関係、許認可関係、土地関係とかをセットアップしてもらって、その段階で事業譲渡を受けるということでいいですか。

はい。

事業譲渡契約というのは、この取り交わし書とは別にこの後締結されているんですか。

基本的にはこちらだけだと思います。

その後事業譲渡契約というのを締結されていない。

はい。

甲第11号証のその5を見ると、事業化までの全ての実務については乙、ヴァレンティアですけれども、ヴァレンティアの遂行業務とするとありますね。

はい。

これは、どういう趣旨でしょうか。

もう一度いいですか。

事業化までの全ての実務については、ヴァレンティアの遂行業務とするという内容になっていますけれども、こういう内容が入られたというのはどういう趣旨になりますか。

先ほど申しましたけれども、我々素人ですので、実際に売電開始するまでにいろいろな手続が必要ですので、その辺の業務全てというものをヴァレンティアの社長に委託したということになります。それに必要な、先ほど申しましたけれども、権利関係を我々に譲渡していただくということになります。

事業譲渡を受けた後でJPパワーのほうで実際に発電事業をする前に、まず工事が必要になりますね。

はい。

工事をするに当たって、今回開発許可が必要だったということで間違いないですね。

はい。

工事と同時に並行してパネルと架台、パネルと、あとそのパネルを置く台の

購入について、どこのもメーカーのパネルを使うか、どこから買えばいいのかについてヴァレンティアから助言を受けられましたか。

はい。

具体的にはどういった助言を受けられましたか。

当初、通常は260ワットぐらいのパネルを使うんですけども、もともと最初に小野社長のほうから言われていた土地、たしか1万5000平米ぐらいだったと思うんですけども、そこが結局使える土地というのが測量した結果少ないということで、これは最初に目標としていた発電の容量を達成できないということでサンパワーのパネル、327ワットという高出力の、かなり高い高価なものなんですけれども、そちらのものを採用して、あとは測量の結果傾斜地等もあったので、シュエッター社というところの傾斜地でもパネルが設置できる架台というものを、じゃ導入しようということになりました。今おっしゃったサンパワーのパネルとシュエッター社の台がいいんじゃないかということで、平成25年、2013年ですか、6月から7月にかけてパネルと台を被告に発注されて、9月までにその代金を払われたということですね。

はい。

このパネルあるいは台というのは、海外から持ってくるものですけども、そういった形で引き渡すということになっていたんでしょうか。

8月から工事が始まったんですけども、造成工事が終わった9月ごろには北社の実際に太陽光発電所をやる場所のほうに持ち込むということでした。

港に着いて、そこから北社まで運ぶのは結構距離ありますけれども、その費用というのは誰が負担するという御認識でしたか。

それに関しては、もちろん我々で負担するというふうに思っております。

した。

話を少し戻しますが、先ほどパネル等を搬入するためには北杜地の造成等が必要になって、その前提として開発許可が必要だったということですね。

はい。

当初の予定どおり、開発許可をとって造成等を行えたんでしょうか。

最初、私も太陽光発電事業始めるに当たって、多少は勉強はしたんですけど、1万平米を超えると林地開発という許可、許認可、県のほうからですか、が必要になるということだったんですけども、1万5000平米あったんですけども、その許可は特に必要ない、もう法律のことになってしまうと、森林法の5条ですか、何かそれにかからない土地は大丈夫だとか何かそんなようなことで、結局許可は要らないということとで工事が8月のたしか中旬なのか、ちよつと初旬なのか、そのぐらいに始まったんですけども、結局県のほうから工事をストップしなさいというような指示が来て工事がとまってしまったということになります。

小野さんのほう、小野さんというか、ヴァレンティアのほうではもともと1万平米を超えるんだけども、大丈夫だという話はあったということですか。

はい。

ちよつと話が変わりますが、平成25年10月ごろにパネルが横浜に着いたということのようですけども、証人がこれを聞かれたというのはいつごろでしょうか。

10月だと思います。

横浜のどこの倉庫に着いたということは何われましたか。

聞いていません。

横浜に着いたという漠然とした内容は誰から聞かれましたか。

小野社長です。

横浜に10月に着いたんだけれども、開発許可のおくれ等々あって、北杜市に搬入することができなかつたということですね。

はい。

パネルがいつまで保管してもらえるか、保管期限はいつまでかというのは何か話に出ましたか。

いや、特にありません。

証人としては、このパネルを運ばなきゃだめなんだけど、北杜市に運べないという状況で、どういった対応されることになったんでしょうか。

8月の下旬に工事がストップして、それから結局あと1か月ぐらいで林地開発の許可がおりる、9月になったら10月で認可がおりるというふうにどんどん、どんどんずれていく中で、パネルの搬入ももちろんなんですけども、その事業自体を進めるに当たって一番必要な林地開発という部分の許認可をとることに集中していたので、そのパネルに関しては、その周辺のもの、その辺はもう全て小野社長にお任せしていたということになります。

そもそもパネルの前提となる土地の開発が進んでいないので、まず北杜市の事業、土地をどうするかというのが一番の課題だったということですか。

はい。

北杜市の太陽光発電事業の譲渡というのがありますけれども、それは検討されていったんですか。

これが10月、11月、どんどん、どんどん日が過ぎていく中で、ちよつとこの北杜で実際に太陽光発電事業を、売電を開始するにはかなりこれ厳しいんじゃないかと、その中で例えば許認可が必要でないパターン、1万平米以内でやるとか、いろんな方法を模索したんですけども、今度は新しい地権者がたくさん出てきてしまったりとか、あのほうでまたいろいろなトラブルが出てきて、かなり事業化というの

は厳しいんじゃないかという中で、じゃこの権利、これを売却、一旦うちで引き取ったものを売却して、新しいところでやり直すということもちよつと検討に入れさせてもらいました。

太陽光発電事業自体の転売というか、譲渡ということですよ。

はい。

その転売というのは、パネルの転売も含んでいるものなんですか。

パネル、架台、あとはインバーターというものが必要になりますので、権利も含めてになります。

太陽光発電事業自体をもう手放すという選択肢ともう一個、那須塩原で新たにそれを使うという選択肢も考えられていたということですか。

はい。

那須塩原での新たな事業というのは、具体的にはどういうものなんですか。

結局山梨県の北杜市で事業化がかなり厳しい状況になってきたということで、その年に許認可をとる、平成26年3月までに許認可をとらないと今度は32円になってしまう。その年は36円だったんですけども、32円になってしまうということで余り時間がないということもありました。あとは山梨も小野社長のほうにいろんなところに売却の案件というのを持ってきてもらったんですけども、全て不調に終わるという状況の中で、これ買ってしまったものはどこかで使わなきゃいけない。あとは我々当初計画では、山梨成功したら次もということも検討しておりましたので、じゃ那須のほうでちよつとそれを使えるような形で考えようということになりました。

那須塩原の事業に具体的に検討、業者に話をしたりとか、そういうのを始めたのはいつごろですか。

3月とか2月とか、その辺だと思えます。

2月とか3月に初めて那須の話が具体的に着手し始めたというのであれば、平成25年の末とか、平成26年1月の段階では那須塩原の現場でパネルを置く場所というのなかったんじゃないですか。

でも、話は進んでいたんですけど、業者が入ってというのは2月、3月で、年末から1月にかけてというのは、それはもう検討していて、場所も一応見ながら、地権者とも話はしていましたので、実際に建設をするための業者等の選定だったり、話をしたのは2月、3月という意味で那須での事業の開始というのは平成25年の末から1月とか、その辺で。その辺に山梨をどうするかというのも含めているんな選択肢がありましたので、那須でやるというのを考え始めたのは平成25年の末ぐらいいったと思います。

平成25年の末あるいは平成26年1月ごろの段階で那須にパネル等を搬入するスペースはあったということでしょうか。

そうですね。

少し話変わりますけれども、証人が横浜に到着した後のパネル、現物をごらんになったことありますか。

ありません。

被告ABCの西田さんにパネルの所在を最初に確認したのはいつごろでしょうか。

平成26年のたしか2月、3月ぐらいいったと思うんですけども、我々の会社は1月決算でその在庫の確認というのをしないといけませんので、その依頼をしていたところ、なかなか在庫証明というのが出てこないというような状況でした。

西田さんにその在庫の証明とかを依頼されたということですね。

はい。

それに対して、西田さんはどういった回答をされていましたか。

ちよっと曖昧な、「すぐ出します。」とは言いつつもなかなか出てこないという状況でした。

それについて何か不信感とかはありましたか。

でも、一応出すということでしたので、それほど不信感は当初はありませんでした。

甲第9号証の1の3枚目を示す

そちらの一番下のメール、こちらは平成26年6月25日12時46分のメールですけれども、西田さんに鈴木さんから那須塩原への搬入に関する問い合わせをされているメールですね。

はい。

これ西田氏にこのメールを伝えた平成26年6月の段階では、鈴木さんの中ではパネルはどこにあるという認識でしたか。

横浜にあるか、ほかの倉庫にあるかという認識でした。

その前の年の10月について、この段階だともう8か月近くたっているわけですから、この間の保管費用はどうなっているという認識でしたでしょうか。

これは、かかっているんであれば我々のほうで払う意思はあるということでは伝えてありました。

それどなたに伝えられましたか。

これは、小野社長にも伝えましたし、西田さんにも伝わっていたと思っております。

それに対して西田さんはどういった回答、反応をされてしまったでしょうか。

それもなかなか曖昧な回答でしょうか。

倉庫料金の請求、これぐらいかかったから、これぐらいは払ってくださいという請求はありましたか。

いや、特に。こちら側から倉庫代の領収書とか請求書とかを提示して



くださいという要求はしたんですけれども、それも出てこないという  
ような状況でした。

パネルを那須に運ぶ、搬入するという件については西田さんから回答あり  
ましたか。

いや、ありません。

実際にはパネルはもう2月と6月の段階でほぼ転売されていたようです  
けれども、転売されたということを鈴木さんのほうで知ったのはいつごろで  
しょうか。

7月ぐらいになるんですけども、その前に結局那須で山梨で使う予定  
だったサンパワーのパネルというものを使って、設計までしてもらっ  
てあったんです。それで、先ほどのメールで送ってもらった算段になっ  
てきたんですけれども、結局移してくれと言って何の返答もないと  
いうか、待ってくれとか、そういう返答しかなく、これはちよつとお  
かしいぞということとでサンパワーのほうに直接日本の法人、そこに電  
話してみました。電話をしたら今度は、あっ、それはもう全て転売さ  
れてますよというふうにしてそこでその担当の方から聞いて、これはま  
ずいということになった次第で、そこで初めて知ったというか。

転売の事実というのは、サンパワーさんから間接的に聞いたというか、聞いた  
だけで、西田さんから直接説明は一切受けていなかったということですね。

はい。

甲第9号証の1の1枚目を示す

こちらのメール、西田さんから鈴木さんへのメールですけども、12月末  
に転売について依頼があったと連絡があったことから、保管費用軽減のため  
に対応しましたとありますね。

はい。

転売について依頼というのは、鈴木さんから西田さんに何かの連絡をされた

ということですか、依頼をされたということですか。

小野社長のほうに事業が立ち行かなくなりそうなので、その権利も含めてほかのパネル、あと架台、インバーターも含めてほかの事業者に転売できるのであれば、そういった選択肢もあるということで、その依頼はしましたが、先ほども申しましたとおり、ことごとく不調に終わったということです。

平成25年の末ごろ、もう一度戻って確認ですけども、そのころは北杜市での事業非常に厳しい状態になっていて、パネルを含めた事業を転売するか、あるいは那須塩原に運ぶかという、さまざまな選択肢を小野さんと含めて検討されていたということですね。

はい。

このパネルの転売、売却先、誰に売るのであったり、値段であったり、今何社に声をかけていました、どういう反応ですと、そういった具体的な進捗については小野さんあるいは西田さんから何らかの進捗報告とか、相談とかというのはありませんか。

基本的には小野社長に対して依頼をしていたという形です。具体的な会社名といるいろいろありましたが、ことごとく不調に終わりました。

勝手に転売がされていたということがわかった後で協議をするために7月23日、小野さんと西田さんと打ち合わせをされたということですね。

はい。

ここで証人あるいはJPパワーとしては、西田さんに対して何を求められたんでしょうか。

もう代金も払っておりましたし、我々の持ち物であることは明確でしたので、そのパネルの返却、もしくはパネルを売却したのであれば、その代金の返却というのを要求しました。

もし残っていれば売却、転売ということですのでけれども、それはJ Pパワーが売り主となって転売代金、誰に売るかについて具体的に合意をした上で転売するという話ですね。

もちろんです。

誰に売るか、あるいは代金も全て白紙で任せろという趣旨ではないですね。

はい。

このときの協議では、A B Cが負担されていた倉庫の保管費用をどうするという話は出ましたか。

出ていたと思います。

具体的にはどういった話として出たんでしょうか。

その辺の費用、転売するに当たって必要な費用は我々のほうで負担する用意があるということは伝えております。

シュエッター製の架台についてのキャンセルということを伝えたときのキャンセルにかかるフィーという話は出ましたか。

キャンセル料は、10パーセントだということは聞いていました。

それは、誰から聞かれましたか。

小野社長からも西田社長からも聞いております。

本訴被告（反訴原告）代理人

まず最初に、平成25年8月から10月にかけてのちよっと出来事について伺います。これも私が聞き間違っていたら訂正していただいて結構なんですが、先ほど書面の中でパネルの売買契約というのは平成25年6月でした。パネル10月に横浜港に着いているんですけども、これを北社の土地まで運ぶ搬入の費用はJ Pパワーが負担すべきものだったという認識だったというふうに私は聞いたんですが、これはそれで合っておりますか。

と思います。

それから、林地開発許可の要否の話なんですけれども、平成25年8月にな

って行政から許可が必要であるということを小野さんを通じてお聞きになったということ、これは正しいんですか。

はい。

それ以前に林地開発許可が必要かどうかということは、J P パワーあるいは親会社で独自に調査はされていますか。

その案件に関してですか。

はい、北社に関してです。

いや、もう既に林地開発の許可は必要ないというふうに言われておりましたので。

言われていたということは、それは小野さんから言われていたということですか。

はい、そうです。

甲第11号証を示す

これも先ほどおっしゃられたところの確認なんですけれども、この契約書、取り交わし書と書いてありますが、この合意の内容というのはヴァレンティアからJ P パワーさんに対する北社の事業譲渡に関する契約もこの内容の中に含まれているということによろしいでしょうか。

はい。

別に契約書はなかったということによろしいでしょうか。

これは私の記憶違いで、契約書あります。

別にあると・・・。

これともう一つあります。

ということは、先ほどおっしゃったことは変更されるということですか。

はい、ちよっと間違えています。

この甲第11号証を見ると、北社のプロジェクトについてはJ P パワーがヴァレンティアから譲り受けたということですよ。

はい。

そうすると、ヴァレンティア、小野さんの会社というのは譲り渡し人ということになると思います。通常譲り受け人としては、これプロジェクトを安く買いたいと思いますけれども、売り主がそういう例えば許認可が必要かどうかということの調査をする、しないはいいとして、必要ないよと言っていることを、これ買い主としてはそのまま信じるんでしょうか。つまり御社の場合は、そこは特に独自に調査は必要ないというふうに考えられました。

林地開発についてもほかの、じゃ設備認定とかも、あとは土地ですか、それに関しても事前に調査というのも完全にある意味信じ切っていたというか、実際に太陽光発電事業をやるに当たって、我々も素人なので、ですからヴァレンティアの小野社長と、ヴァレンティアとコンサルティング契約というのは結んだということになります。

そうすると、もう一度、これ重複で確認になりますが、ヴァレンティアが許認可は必要ないと言っていたので、それを信じたということによるのでしょうか。

そうです。

先ほど太陽光パネルの容量について証言されたと思います。最初260ワットを予定していたけれども、土地が意外と広いと、1万ヘクタールを超えているので、327ワットのよりパワーがあるパネルを買うことになったという事なんです。そうすると敷地が思ったより広いということは認識されていたんでしょうか。

逆です。逆に使える土地が思ったより狭かったということです。

思ったより狭かった。

はい。狭い範囲の中で同じ発電容量を稼ぐためには1枚当たりの出力というのを上げないといけませんので、それでかなり割高なサンパワーの1のパネルを選定したというか、それを提案されて、じゃこれを使う

しかないですねということになったということです。

用地の広さが1万ヘクタールを超えている。つまり森林法5条の基準、原則としては許可が必要である広さだということは認識されていたということですよろしいですね。

それは、先ほど申しましたけれども、一応そういう認識ではいましてけれども、ただ全てが全て林地開発の許可が必要というわけではないということも知っていました。

全てが必要でないということは、会社自身で調べられて知っていたんですか。

私が調べました。

鈴木さん御自身が調べていたということですか。

はい。

それから、北杜プロジェクトの転売を検討し始めたあたりの経緯を、経緯について証明されていた、そのあたりについて聞きたいと思いますが、当初、つまり林地開発許可が必要だということがわかったのが平成25年8月です。その後それ以外にもいろいろとトラブルがあったんで、転売を考え始めたとおっしゃっていましたんで、その事業を転売するに当たっては北杜の事業とパネルとインバーター、要するに必要な設備も含めてまとめて最初転売をされたと考えたということですけど、これはそういう理解で合っていますか。

それも選択肢の一つで、一番全て権利も含めてインバーター、架台、パネル、あとは土地の契約等を全て1社に事業譲渡できれば一番手間が、効率的ですので、ただなかなかそういうところはなかったということですよ。ことです。

小野さんを通じて、今なかったというふうにおっしゃったんですけども、まとめて売れるところが見つからなかった、不調に終わったということですが、これはまとめて売るという前提だと受けてくれるところが見つからないという

ことでよろしいですか。

そういう選択肢もあって、あとはばら売り、そういうことのいろんな  
選択肢を模索しました。我々も那須でもやるということは、3月まで  
に結局36円の権利とらないと新たなどころもつくれませんでしたの  
で、売れない場合はそちらで活用するということも考えていかなきや  
いけないかなというふうに、もう時間も本当になかったので、そうい  
う選択肢も1つありました。

乙第13号証を示す

ちよつとこれ見にくいですけれども、下線部、メーカーがあります。その  
次の行で、那須で使う合意というのが2月と書いてあります。これ平成26  
年2月ということだと思えますけれども、ヴァレンティアとの間で那須にパ  
ネルを転用するという話、これは、平成26年2月ということによろしいん  
でしょうか。

大体このくらいだと思います。

そうすると、これは先ほど小野さんの証言の中に実はあったんですが、平成  
25年の年末に鈴木さんからヴァレンティアの小野社長に対してパネルの転  
売先を探してくれということを指示したということをおっしゃってしまって、  
まずこれについては、これはこの証言なり正しいですか。

パネルだけではないです。ですから、年末の時点ではもちろん北杜で  
の事業の継続というのは一番望ましい形でしたけれども、パネルだけ  
ではなくて架台も含めてどういう形であるか、もう転売できるもので  
あれば転売、転売できなければもう那須で使うしかないという話はい  
ろいろしながら、とにかく無駄にならないような形で進めていこうと  
いう話はかなりしました。

平成25年の年末の時点で那須で使うという選択肢があるということは、小  
野さんには伝えていたんでしょうか。

伝えていたというか、いろんな議論の中でそういうことも出ていました。ただ、具体的に、じゃ那須のどこでやるとか、そういうところはまだ決まっていませんでした。

そうすると、業種の具体的な場所、那須のプロジェクトといたっても要するに具体的な場所は決まっていなかったと。

はい。ただ、那須は私の実家が那須塩原なので、土地を借りることはそれほど難しくはないということ。

土地を借りることは、それほど難しくなくおっしゃったんですが、これは更地を借りてゼロから那須についてプロジェクトを始められたんですか。

いや、もちろん木が生えているんで、伐採して整地しなければいけませんでしたけれども。

ほかの事業主体である程度まで準備を進めていたものを転得というか、譲渡を受けたということではないでしょうか。

違います。全て一からやりました。

平成25年の年末の時点で、じゃ那須の話はちょっとおいておきますけれども、パネル、インバーター、それから北社のプロジェクト、これをばら売りではなくて全てまとめて売るということは具体的に実現可能性はありましたか。

ありましたかというよりも私は依頼しているほうなので、それが可能かどうかというのはその依頼をした小野社長のほうでいろいろ判断していただいて、いろんな事業者紹介、紹介というか、直接会ったことはいないですけれども、そういう会社を口頭ベースでいただいたいてやりましたけど、全て不調に終わったということ。

平成25年の年末の時点では、不調に終わったと今表現をされていましたが、もう難しい、つまりまとめて売るのは難しいという判断を鈴木さん御自身がそういう認識だったということでしょうか。



いや、年末だけではなくて、年末から次の年の1月にかけて、もう1月ぐらいいからこれはまずいんじゃないかという状況にあったことは確かで、その中で、じゃどう打開策を考えていこうかということ、私だけではなく、小野社長とも相談というか、激論しながら決めていく中で、全て売るか、ばら売りするか、売れないものは、じゃ違うところを使うかという話はさまざましておりました。

ばら売りについての検討は平成25年の、じゃ11月にしましうか、平成25年11月の時点はしていたということでしょうか。

11月は、まだ具体的にはそこまでしていません。林地開発がもしかしたらとれる。9月にできる、10月にできる、11月に許可がおりるといふうに聞いていたもので、その中でこれは事業化できないということをどんどん、どんどん強く思い始めて、12月ぐらいいからだと思いますけれども、そういう転売ということも考えていかなきゃいけないというふうなのは12月入ってからだと思います。実際に決めたという、12月末時点でも那須でできるかどうか、実際に太陽光発電事業でできる地域であっても送電線の問題でできない、容量がいっぱいでできないところもありましたので、その時点で東電との設備認定とか、その辺はまだとれていなかったもので、ただ漠然とできるんじゃないか、その中で情報収集しながら、東電とも話し合いながら、いろいろ事前確認をしながらできる、できないというのを徐々に、これはできるんじゃないかというふうには1月ぐらいいからは思い始めてはいましたけれども。

最後になりますけれども、パネルの保管費用については先ほどの証言の中で、少なくとも平成26年7月になってから、7月23日の議事録というのがありましたが、その時点ではもう保管費用については払う意思はあるということ、小野さんと、それから西田さんに伝えたとおっしゃっていましたが、こ

れはそういうことで間違いないということですか。

間違いないですけど、その前からも一応話しておりましたけれども。

本訴原告（反訴被告）代理人森

補充で聞かせていただきますが、小野さんが社長をされているヴァレンティアを証人の鈴木さんの御認識としてはこの北杜の事業で依頼したというか、ヴァレンティアを入れたというのはどういった理由、どういった経緯に基づいて契約をされたのか、ちょっと御説明いただけますか。

実際私の知り合いから紹介受けてまして、太陽光発電事業を始めるに当たって、やっぱり許認可というか、設備認定も必要ですし、全てその辺の権利を持っているということで紹介していただいて、それを事業譲渡して我々のほうで事業を始められるということで、じゃ小野社長とコンサル契約を結んでこの北杜市の太陽光発電事業というのを売電まで漕ぎ着くために、じゃ一緒にやっついていきたいと思いますということ。コンサルディングという言葉が先ほども出るんですけれども、小野社長としてはヴァレンティアの業務というか、専門性であるとか、そういった御説明は何かありましたか、プレゼンなり、売り込みというか。

そうですね。ありました。結局冒頭にも申し上げましたけれども、我々太陽光発電事業素人ですので、小野社長のほうは太陽光発電事業もいろんなサポート等もやっつけてこられたということで、じゃお願いしますということ。。。。

原告会社が初めてこういう太陽光売電までの事業を取り組まれるということ。それで、それが実現するまでのサポートを全面的にするというお話はありましたか。

もちろんです。契約書、取り交わし書にも書かれていますとおり、売電に開始するまでの一切の業務というものをやりますということ。いろいろ動いていただいていた。

他方、那須塩原の案件ではヴァレンティアのような太陽光のコンサルティング会社に業務を依頼したことはありませんか。

いいえ、ありません。全ていろいろトラブルも経験した中でいろいろな知識もつきましたので、私のほうで全てやらせていただきました。つまりヴァレンティアを使わなかったことも含め、そういうコンサルティング会社を入れなかったということの理由はなぜかという質問なんですけど、一応改めて。

やはり今回のような事態というのを防ぐために、知識もついたので、やっぱり自分でやるといことが事業を成功させるために一番必要なのかということを感じまして、とにかく自分のほうで、あとコストも抑えることができるということ自分で自分のほうでやることとしました。

田中裁判官

少し伺います。まず、平成25年8月に一旦本件プロジェクトが停止したときなんですけれども、そのときは停止したということは誰かに伝えましたか、ヴァレンティアないし被告に。

小野社長から私は聞きました。  
プロジェクトが停止したことを小野社長から聞いたと。

ええ。

じゃ、パネルが要は運ばれてきちゃうと思うんですけども、そのパネルを今持ってこられても困るじゃないですか、プロジェクトとまっているから。その話は、被告には御自身ではしていない・・・。

はい、していません。

小野社長からされているだろうかということですか。

はい。

じゃ、パネルは横浜港に置いてあるだろうか、そういう感じで思っているから。

っしやったということですか。

それどころじゃないような事態だったのです、その辺の業務、連絡とか、

その辺は全て小野社長に依頼しておりましたので。

それから、平成25年12月の話なんですが、このころにはちよつと北杜のプロジェクト難しいんじゃないかということになってきていたと、じゃ北杜の件もまずとめて売るといふ選択肢、それからそれが無理ならばらばらに売るといふ選択肢、それから那須で使うかもと、そういうようなことも含めて小野社長とお話をされていたということでしたよね。

はい。

そうすると、さつき聞いていると結局どういふ選択肢にするかということも小野社長に任せていたということではないんですか。

いや、任せていません。

話はしたけれども、どうするかを委ねたわけではなかったということなんですしょうか。

決定は、私のほうで最終的に決定しないといけないんですけども、その中でどんな選択肢があるかといういろんなさまさまな助言というのはもちろん得ることもできましたけれども、その中で、じゃこのインバーターを売ってくださいと、パネル売ってください、権利を売ってくださいということを小野社長にはお伝えしましたけれども、ただなかなかもう全て不調に終わったということです。

じゃ、転売先は探してみたいというのとはお願いしたけれども、最後までに売るかというのとは御自分で決められるというのとはお願いした・・・。

出てきたものと価格とその事業者と、そういうのを私のほうに持ってきていただいたいて、それを見て、じゃ売りましたよと。どこでもいいから、売ってくれなんていうことは一切言っておりません。

それから、平成26年7月23日に鈴木さん、西田さん、小野さんの3者間

で協議をされたというお話が陳述書にあるかと思うんですが、ここでのようなお話があったかということって今は覚えていらっしゃいますか。

結局その前にサンパワーの担当者にお電話をして、実際に我々が購入したパネルがあるのかどうかというのはもう不安でしたので、直接聞いたら、もう全て転売されているというふうにしてその担当者からは聞いたんです。その上で、これはもう一大事だと、勝手に転売されてしまったということで関係者集めて、この後どうするんだ、実際にあるのか、ないのか、本当に転売したのかというのを確認することと、あとは実際に転売されていたのであれば、じゃ代金を我々に返してくれと、それ以降の、じゃパネルを購入するというのはほかの業者から買うなりなんなり、我々のほうで自由にできますので、まずはその代金を返すか、パネルを返すか、どちらかにしてくれということをお伝えしました。協議したというか、お伝えしました。

この協議の後に被告から原告に8580万5445円が3回に分けて返ってきていると思うんですが、これは何のお金なんですか。

パネルを売却した代金というふうに私のほうには伝えていましたけれど、その出どころがどこなのか私は知りませんが、一応私のほうにはパネルを売却した代金だというふうに、どこどこに何枚今度売れるから、このぐらいの金額が我々の口座に入りますと、そういう御連絡は電話でいただきました。

御主張だと、1840枚部分については7月23日の協議のときに合意で解除をして、その部分の代金の返還だというふうには書いてあるんですけども、その部分について解除したとかということではない……。

何枚が残っていて、何枚があるのかという具体的な数字というのは何にもなかったです。結局我々の持ち物であることは確かなので、それがもう全部、去年、平成25年10月に全て港に着いたということは

連絡済みなので、全てあるのか、ないのか、転売してと言っても我々が認識は全くしていなかったもので、転売の指示はもちろん与えませんでしたけれども、実際に……。

転売の指示を与えたというのはどの……。

それは、実際に事業が立ち行かなくなりそうだったので、じゃ事業ごと、権利ごと転売するということとでその転売の指示というのはお伝えしました。

つまり転売先を探してほしいという指示ということですか。

はい。それで、金額等折り合いつけければ、じゃ転売しましょうという話でしたけれども、もう7月時点まではあると思っていましたので。

佐藤裁判官

あなたの陳述書の中に平成26年7月ごろの協議に際して、その協議というのはあなたと西田さんと小野さんが集った協議で、倉庫保管料金の負担をどうするかというような協議がされたときに、本件プロジェクトが頓挫した責任が小野さんにあることは原告と被告の共通認識であったことから云々と、そういう記載があるんですが、それは御記憶ありますか。陳述書の記載です。はい。

つまりプロジェクトの頓挫の責任が小野さんにあるという認識、あなたの認識を伺いますが、今現在も変わりませんか。

変わりません。

ここで被告も同じ認識だったというのは、これは西田さんの認識ということでしょうか。

西田社長ですか。

うん。

どう思われているかわかりませんが、結局我々は小野社長から西田社長を紹介していただきましたので。ですから、小野社長はコン

サルディング契約結んで、我々側についていたので、本来は我々側で動くのが当然なんですけれども、ただ小野社長も西田社長とそれ以前から多分パネルの販売等で動かれていたもので、どっちがどっちだという話ではあるんですけども。

そうすると、原告と被告の共通認識として小野さんの責任だという、そういう趣旨のように読めるもんですから、被告側が小野さんの責任だというふうに考えていたかどうかというのは今のお答えからすると必ずしもわからないということでしょうか。

そう考えでもおかしくはないとは思うんですけども。

小野さん自身は、自分の責任は認めていましたか。

認めている部分と認めていない部分はあつたとは思いますが、林地開発がとれて、結局必要だつたということに対してはかなり責任を感じて、8月、工事ストップから多分10月、11月ぐらいまでいるんな形に動いて、私も現地に飛んで地権者への説明だつたりとか、県庁に行つたりとか、その辺も行動をとりました時期もありましたけれども、責任は感じていると思います。

#### 裁 判 長

先ほどお金が転売した代金ですと言って、口座に入りますという連絡があつたとおっしゃったの、それ誰からあつたんですか。

それは西田さん・・・。

西田さんから直接あつたんですか。

ええ。もう7月のそのほか、サンパワ一の担当者に実際に電話して転売された。もう完全に第三者なので、その方から聞いたので、これは多分事実だろうということで7月23日の3人の打ち合わせというのがあつたんですけども、それ以降は私も直接西田さんに対して、いついつ何枚売って、いつ振り込まれるんだということとはもう常に連絡

とりながら、なかなか電話出ていただけない時期もあったんですけども。3回ぐらいに分けて、多分別なところなのか、同じところなのかかわかんないんで、実際に本当に転売していたのかどうかわかんない。もう既に転売されていたということは、後で知ったんですけども、結局3回に分けて振り込みがあったんですけども、それ以降、じゃ次はいつなんですか、次は何枚売って、どこに売って、いつなんですかという連絡をしている中で音信不通になってしまったという。

。。。

さっき客観的なサンパワーの人から聞いたとおっしゃいましたか。

はい。

それは、サンパワーに連絡が来るものなんですか。サンパワー製でABCさんが横浜にもう持ってきてきているんだよね。

はい。

それで、社長とかが買っているんですよね。

そうです。

それがどこかに転売されたというのは、サンパワーさんはどうやって知るんですか。

わからないですけども、実際にサンパワージャパンですか、日本の日本人なんで、その辺のパネルがどこに来て、結局保証とかもやっぱりついてくるので、そのパネルがどこに行ったという情報も恐らく必要になると思うんです。ですから、サンパワージャパンのほうもその行き先というのは把握しているはずなんですけど、ですからそれ聞いたら、もう全部それは転売されていないですよ、西田さんの案件ですよねというふうに言われて、いや、これはまずいと思ってもらうぐに。

証人自身は、今幾らでどこに売れて、その何割が来ているかとかということ



はわからないと・・・。

わからないです。

以 上

本 人 調 書

(この調書は、第8回口頭弁論調書と一体となるものである。)

事 件 の 表 示 平成27年(ワ)第15664号,

平成28年(ワ)第5100号

期 日 平成29年11月16日 午後1時30分

氏 名 ブラッドリー・バーツ

年 齢 51歳

住 所 アメリカ合衆国, カリフォルニア州, ランチョ・パロス,  
バーデスサニーサイドドリッジ通り2572

宣誓その他の状況

裁判長(官)は、宣誓の趣旨を説明し、本人が虚偽の陳述をした場合の制裁を告げ、別紙宣誓書を読み上げさせてその誓いをさせた。

陳 述 の 要 領

別紙反訳書のとおり(本尋問は、通訳人引本夕子を介して行った。)

以 上

せん  
宣

せい  
誓

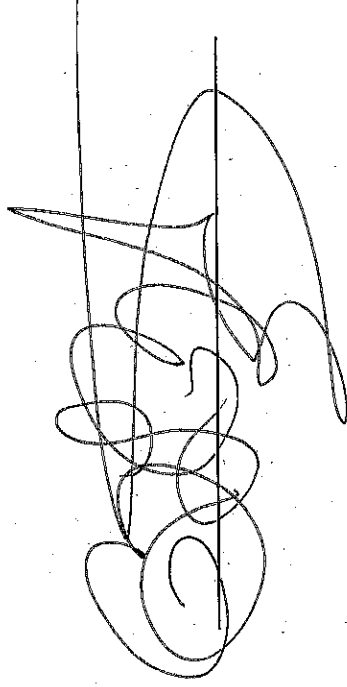
りようしん したが  
良心に従って  
しんじつ の  
真実を述べ、  
なにごと  
何事

かく いつわ の  
も隠さず、偽りを述べないことを

ちか  
誓います。

OATH

I hereby swear that I will speak the truth conscientiously, concealing nothing and adding nothing.

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and flourishes, written over a horizontal line.

本訴被告（反訴原告）代理人

乙第24号証の1を示す

陳述書の最後のページにあなたの署名がありますね。

はい。

これは、あなたが自分で署名したもので間違いありませんか。

はい。

あなたは、この陳述書の内容が正確であることを確認しましたか。

はい。

あなたがABCソーラージャパンの代表取締役就任したのはいつですか。

ABCソーラー株式会社代表取締役私が就任したのは、2014年12月9日です。

あなたが代表取締役就任した後、JPパワーの役員または従業員と直接会う機会がありましたか。

はい。

いつどこで誰に会いましたか。

2014年12月でした。JPパワーのオフィスでした。私は、鈴木氏にお会いしました。

先ほどの法廷で証言された鈴木さんということで間違いないですね。

はい。

そのときにJPパワーを訪問した目的は何ですか。

2014年12月、ABCソーラー株式会社のお客様であるJPパワーのほうに会社を代表して私は訪問し、横浜港にとどめ置かれているソーラーパネルに関する問題処理に当たるため、御挨拶に行きました。

横浜港にとどめ置かれているパネルについて、あなたの認識ではJPパワーが放置したということ合っていますか。

はい、J P パワーが放置しました。

J P パワーを訪問した際に J P パワーの人々からパネルを放置した理由について説明がありましたか。

いいえ、そのミーティングではありませんでした。短いものでした。太陽光パネルが横浜港に到着した後、ABCソーラーージャパンがパネルを保管していましたね。それで合っていますか、その認識で合っていますか。

はい。ABC ジャパンの名前でしたので、まだそれは私の、BOL に書かれていた私の名前は C I F P o r t 上で私の名前になっておりましたので。

ABCソーラーージャパンがパネルの保管費用を支出していたということですよ。正しいですか。

はい。

パネルの保管費用は、どちらが負担すべきだとあなたは認識していましたか。

100パーセント J P パワーです。

にもかかわらず、ABCソーラーが保管費用を出したのはなぜですか。

サンパワーのほうからそれをきちんと責任を持つように言われまして、私としてはそれを大会社からの言葉ですので、拒否することができず、

いわゆるいじめに遭っているような状態でした。

あなたが今おっしゃった大会社というのは、具体的にはどの会社のことですか。

サンパワー ジャパンです。

いじめに遭っていたと言いましたが、誰からいじめられていたということになるのでしょうか。

ザックリー・ストリクトというサンパワー ジャパンの方です。社長です。

乙第31号証の1を示す

この末尾に名前があるザッカリー・ストルークというのが今あなただの言ったザッカリーさんですか。

はい。

ちよつと重複しますが、もう一度聞きます。なぜABCソーラーがパネルの保管費用を支出していたのですか。

二、三理由があります。コスコという運送会社のほうからサンパワーのほうに没収してしまうぞと、荷物の発地のフリーピンのほうに戻してしまふぞという話が来ました。サンパワーにとってそこが問題の発生だったんですが、私の理解ではサンパワー・ジャパンさんのソーラーパネルというのはいわゆる車産業のフレラーリのような存在なのです。私の零細企業といたしましては、ソーラーパワー・ジャパンさんの世界でナンバーワンの製品を扱う代理店としては非常に喜ばしい、誇らしいことでした。サンパワー・ジャパンさんの親会社というのがトータル石油でして、トータル石油というのはフランス政府所有会社です。それで、200メガワットのプロジェクト契約を私たちは当事者間でその相手方と結んだわけです。それで、サンパワー・ジャパンさんというのはその意味において非常に重大な意味を持っておりまして、何十億円という開発プロジェクトの目玉なわけですから。

あなたは、陳述書で本件パネルの転売のために要した労力について、売買価格の30パーセントの報酬を受けると言っていますが、30パーセントの根拠は何ですか。

ソーラービジネス産業のそれは基準です、30パーセントという数字が。リストラッキングフィー、30パーセント、これは時にもっとはね上がることさえあります。私は既に弁護人に対し、サブライヤーやネットでの情報を提供しております、リストラッキングフィーに関しての情報。それは、通常の取り消し料に関してです。お客様のほうで紳士

的に取り消しを行いますと言ってきたときのことです。J P パワーのほうの過ちというのは、そのような友好的なものではありませんでした。

乙第25号証の1を示す

リストッキングファイアについて私、弁護士に渡した資料の一つはこれということ間違いですか。

はい、そうです。

リストッキングファイアというのは、具体的にはどういうものですか。

リストッキングファイアというのは、製品をもう一度在庫として倉庫のほうに戻すときのことです。でも、日本からフィリピンに対してリストッキングするということはサンパワーは力のある会社ですから、それを嫌がります。

あなた陳述書の中もとの買い主、つまり一たび売られた太陽光パネルをほかの買い主に転売することは難しいと言っています。それは難しい理由はなぜですか。

日本では評判が命です。この国では、ちょっとでも評判が損なわれると全部台なしになるのです。経済産業省のソーラーエネルギーに関する基準に従って、それを満たしたソーラーパネル製品を使うというところが非常に難しかったです。ここで申し上げておきたいのですが、サンパワーさんは私がサンパワーさんのクライアントに対して転売するのを手助けしてくれる非常に紳士的な会社であったということです。あちらとしては、その必要はなかったわけですから、その分利益も失っていらっしゃいます。

一度売られたパネルを転売する場合、最大でどの程度値引きをしないと売れないんでしょうか。

私は、私の住んでいるカリフォルニアの港でどのようになっているか

について問い合わせをしました。専門家によると、港で没収されたものはオークションにかけられます。その場合、1ドルにつき10セント、つまり100円のもので10円になります。

今度太陽光パネルの架台について聞きます。ABCソーラーは、シュレッタ一社に対して架台の発注はしましたか。

私たちは、シュレッターとデザイン、それから注文の途中にあります。架台とシステムデザインというのは、非常に難しいプロセスです。太陽エネルギープロジェクトに関しては、経済産業省のほうで林地開発に関して非常に規制、条件等があるので、設計に関しては何度も手直しがありました。輸入してすぐ売るといような簡単な流れではありません。

架台のキャンセル料、JPパワーが架台をキャンセルしたわけですが、そのキャンセル料は30パーセントだとあなたは陳述書なんかで言っていますが、その30パーセントの根拠は何ですか。

私が先ほど申し上げましたようにそれは私たちが必要とした労力、それからデザインをつくり上げていくための一種のデポジット金、前金ということ事です。

パネルの転売の話に戻ります。パネルの転売に従事していたのは、2014年11月までは西田さん、2014年12月以降はあなた、ブラッドリーさんということですよ。いいですか。

実際は私たち両方でした、会社と一緒にやっていましたんで。私は、2000日あるとしたら日本に500日以上います。西田さんというのは、チームで非常に素晴らしい働きをしてくれました、サンパワー、

STC、それから私の仕事の中で。

パネルの転売が全て終わったのはいつですか。

2015年6月17日です。



乙第17号証を示す

日付が2014年6月10日となっていますね。

はい。

その2014年6月からパネルの転売を終えるまで、2015年6月まで1年もかかったのはなぜですか。

STCとの合意というのは、あちらが必要なときにお持ちするという  
ことでした。ですから、あちらが望まれるまでの間保存をしておく倉  
庫代等かかりましたので、でもSTCさんというのは私のような会社  
にとっては救い主でした。

パネルの転売に要した労力の金額について聞きます。あなたは、陳述書の中  
であなたがパネルの転売に使った時間は1時間で5000円の価値があると  
述べていますが、この根拠は何ですか。

私は、カリフォルニアで私が雇用している人には80ドル、それから  
電気技術者には120ドル支払っておりまして、私自身のコンサル  
タント料金はもっと請求しております。ですので、ここで算出した5  
000円というのは非常に控え目な金額です。

あなた自身のコンサルタント料金は、具体的には幾らぐらいなのか。

私が仕事をすると、1時間200ドルです。

サンパワーとの取引について聞きます。あなたは、ABCソーラーがサンパ  
ワーとの取引を喪失した、失った原因はJPパワーにあると言っています  
なぜですか。

私は、ザックアリー・ストリクトさんの個人的なEメールの中から取引  
ビジネス関係ができなくなったのはJPパワーさんのためであるとい  
うことを既に聞き及んでいます。トータル石油というのは、フランス  
政府出資企業で、それは物すごいプロ集団です。小さな詳細がだめに  
なってもそれはプロジェクトを頓挫させてしまいます。コストという

のは、世界の運送の一流企業の一つです。

あなたは、サンパワー社との取引を失ったことによって、ABCソーラーは少なくとも6.6億円を超える損失をこうむったと述べています。この金額の根拠は何ですか。

鈴木さんのお話からもありませんが、日本政府からの20年のキャッシュフロー保証のついたプロジェクトです。これは、ソーラー債権として日本政府がかたい評判を、信頼に足りるという確固たる評判を持っているためにAAAの評価を受けています。先ほど私が証言しましたようにトータルとABCソーラー・ジャパンは、日本で200メガワット、10億ドルの大きな数字を扱うビジネスがあったのです。私は、プログラムをつくっているときにこのソーラー債権によってトータルとか、ゼネラルエレクトロニクスとか、伊藤忠とかいったそうそうたる面々の会社と一緒にこのメガソーラープロジェクトをテーブルにのせて、さあ、これから取りかかろうというときにサンパワーのことでひっくり返されてしまいました。6.6億円というのは、これは1つのプロジェクト、宮城の40メガワットにすぎません。その利益としては100億円で、そのうち私の会社が16分の1の計算ということでは600万ドルの計算になります。

本訴原告（反诉被告）代理人 森

先ほど社長に、代表に就任したのが2014年12月9日とおっしゃいましたね。

2014年12月です。ちょっと日付はつきりとはわかりません。その12月に就任をして、JPパワーに納めるはずのパネルが放置されているということを初めて聞いたのですか。

いいえ。放置されていたのは、2013年10月です。2013年10月31日、実際に私は宮城におりまして、サンパワーチームと品物

が届いたということで電話をもらい、非常に興奮していた記憶があります。それは、私たちの勝利を意味するものでした。

質問は、2014年12月より前、社長就任の前のJPパワーとのビジネス、パネルの購入、パネルの保管、その後の転売についてあなたはどのように関連しましたか。

私は、先ほど鈴木さんもおっしゃっていたように同じ部屋にいました。11人の方々と太陽バブルのことで着席して非常に興奮していました。私は、先ほど1000日のうち半分以上日本にいるという話をしましたが、西田さんというのは非常に素晴らしい仕事をなさる方で、この件のせいで私は大切な親友を失ってしまったのです。

ちよっとクエスチョンに答えになっていないんだけど、もう一回聞きます。JPパワーのこのパネルの取引について、あなたの実際にかかわったことは何なんですかという質問です。

私の役割はサンパワーとの交渉、市場価格設定、ソーラーパネルのデザインです。単なる長方形のソーラーパネルデザインではなくて、エレクトリカルなものをつくる、これが非常に心臓部として重要なソーラーパネルのデザイン上重要なことなんです。

では、質問を変えます。2013年10月にサンパワーから日本にパネルが届いたと、その後2013年から2014年にかけて日本で起きていたこと、JPパワーとABCソーラーの間で起きていたことについてはあなたは直接は関与していない、あなたが動いたことというのはないということでしょうか。

そんなこと言ったら、私が存在していないみたいですよ。理解できません。私はここにおいて、あなたには私の答えが聞こえているはずですよ。私は、サンパワー社のほうから問題をどうにかしてくれと言われ、てんでこ舞いをしなければならなかったんです、零細企業ですから。

2人スタッフがこちらで、10人カリフォルニア程度の小さな企業です。ほかに何かかわりにやってくれるスタッフなんかいません。自分たち自身で働くんです。最大の問題というのは、あちら側がソーラーパネルを放置したので、経費が私たちの肩に乗っかってきてしまったことです。私は、ですからあちら側のミスをどうにかするために金策に走らなければなりませんでした。

そういった形で経費が発生していたということの情報は、レポートは西田さんあるいは小野さんから聞かされていたのですか。

ええ、もちろん。

乙第9号証の2を示す

これを見た覚えはありますか。証拠説明書によれば、この紙は2015年9月4日に作成されたとなっております。

それ以前の段階でコストがかかっているということで、このコストを取りまとしてJ P パワーに請求をするといったアクションは起こしたのでしょうか、起こしていないのでしょうか。

私は、2015年1月にメモをその方たちへ送りました。ただ、その当時経費というのはもう完全な状態、全額ということではなく、まだまだ発生するものでしたので、情報的にも追加がありました。2015年6月17日、そこが最後の最終日でした。

2013年から2014年当時、倉庫会社からの請求書等があれば開示するようというようにJ P パワーから求められていたことは知っていますか。

はい。やりとりは見ましたので、幾らかそのことは私わかっています。しかし、そういったエビデンスは開示しなかったということですか。2013年、2014年でリクエストを受けた後すぐに開示はしなかったということですか。

おもしろいと思うのは、あちら側は私たちのパネル転売を非常に簡

単なことだと思っところ。私は、最終的に西田さんから鈴木さんに関してその知らせは西田さんから鈴木さんのほうに行っていました。ただ、最終的にまだ転売品が運送されていない以上、STCに届いていない前の段階では最終的な値段コストというものもわかりません。ですから、それによってどれほどの損失、どれほどの苦勞が私の会社にかかったことか思い返すと込み上げてくるものがあります。話を交えまして、先ほどこからパネルと架台のキャンセル料として30パーセントといった説明がありましたね。いろいろ資料もエビデンスも出されています。しかし、この中にABCソーラーとしてそういう説明をしたエビデンスは含まれていますか。

質問がわかりません。

ABCソーラーが取引をするに当たり、そういうったペナルティーで30パーセントが発生しますよといったことを何かアウンスというか、説明しているウェブサイトであるとか、ペーパーみたいなものはないんですかという・・・。

取引はCIFでした。キャンセルはできませんでした。だから、私は通常で業界の標準としての参考水準を出したままでのことです。まず、あのようになつて「プロジェクトがうまくいかない。」と言つて、じゃソーラーパネルは放置しちやおうというような行動、動きというのはそもそもフェアなやり方ではないし、論理的でもありません。先ほど言った30パーセントという数字は、あくまでも紳士的なビジネスのやりとり、通常のやりとりにおいての数字であつて、例えば離婚しちやつたとか、何か問題を抱えちやつたというふうに通告があつた場合のことで、担当者が消えちやつてというふうな場合のことではありません。私に全てを押しつけて、私の会社はおかしくなつてしまいました。ですから、今までのことを短くもう一度返事するん

でしたら、キャンセルというのは想定されていませんでした。

質問を別の話にします。2017年2月2日付けでこの裁判になってから報告書というものが提出されています。その報告書によると、この時点でのABCソラーの預金の残高として260万円程度しか残っていないという説明でした。まず、これは認識として間違いないですか。

そのようです。

現在ではどうなんですか。

本訴被告（反訴原告）代理人

済みません、異議。これは本件と関連しません。

裁判長

関連性を明らかにしてください。

本訴原告（反訴被告）代理人森

現在、今後における被告側の支払いの能力であるとかの確認です。

裁判長

それは、今裁判向けなので、判決向けなので。

本訴原告（反訴被告）代理人森

また、その当時こういった交渉になっている中で、相殺の問題等をしている中で被告側においてそういった金銭等、会社の財産状態、その他取引をどのようにしていたかの確認です。

裁判長

今の残高を聞かれているんじゃないの。今の残高を……。

本訴原告（反訴被告）代理人森

その後の動きがどのようになっているのかも含めての確認です。

裁判長

どうですか、関連性、今に対して。

本訴被告（反訴原告）代理人

関連性が認められると私としてはちよっと思えないんですが。

本訴原告（反訴被告）代理人森

その当時の報告が正確であったかどうかという確認としてはよろしいですか。

裁判長

そこは、もう先ほど答えているので。

本訴原告（反訴被告）代理人森

では、そのようにしてください。

裁判長

今の経過をちよっとだけ通訳していただいたほうがいいかな。

私の会社を破滅に追い込んだんですから、もちろん関係ないでしょう。

これは、質問に対する答えじゃないけど、どうぞ。

本訴原告（反訴被告）代理人森

前回裁判所に出頭してお会いましたね。裁判官ともお話をされましたよね。

ちよっと期日が……。

はい。

本訴原告（反訴被告）代理人上野

幾つか確認です。イエスか、ノーかだけでお答えください。J.P.パワーのパネルの転売が最後に完了したのは、2015年6月で間違いないですか。

はい。

2015年2月にJ.P.パワーからあなたの会社にパネルを返してください、代金を返してくださいという通知が来たのは覚えていませんか。

もう一度言う必要はないです。

甲第7号証の1を示す

こちらは2015年2月にあなたが森直樹、上野尚文に送ったメールで間違いないですね。

はい。

この段階でパネルまだ一部残っていたんですね。

いいえ、違います。質問に対して、ぜひ説明したいんですけども。結構です。先ほど2015年6月に完了したとおっしゃいましたね。イエス・オア・ノーでお答えください。

.....

この2015年2月に我々に対してメールを送った段階でパネルは誰のものだったという認識ですか。

STC。

2015年2月ですよ。

ええ、STCのものです。

2015年6月に転売が完了したというのはどういうことなんですか。

その時点でパネルが要求された引き渡しだったんです。

転売が完了して、引き渡しが終わったのが2015年6月ということですか。

そうです。2015年6月に引き渡し完了、配達完了。

6月に引き渡したパネルは、いつ売ったものですか。いつ契約をして売ったんですか。

その前の年の6月。

佐藤裁判官

J P パワーがパネルを引き取らなかった理由について、誰かから聞いたことがありますか。

私が聞いたのは、北杜の所有者が亡くなったということです。ただ、

それをどこで私聞いたのかは覚えていません。

いつ誰か聞いたか覚えていないということですか。

私は、西田さんから2013年11月、12月ぐらいに聞きました。

私は日本にいました。

その西田さんの説明が正しいと今思っていますか。



ニシが彼らのほうでパネルを放置したと説明しているということを私は信じています。

今聞いたのは、その理由について北杜の人が死んだという説明が正しいかどうかということについて、あなたがそれが今正しいと思っっているかどうか、その趣旨をちよつと聞いて。

いや、ないです。あの人たちがひどい商売の繁盛をしたんだと思って、います。自分たちがやった行動の責任というのをとろうとしないんですから、ひどいこととしておいて。

結構です。

私は、18年間もソーラーをやっていて5000件扱っているんです。西田さんとはいつからあなたはお知り合いなんですか。

いい質問です。1996年10月。私とニシが最初の日本でのインターネット会社をやりました。

長年一緒に仕事、ビジネスをやってきたということですか。簡単に結構です。

2つのビジネスを一緒にやりました。長いです。

今西田さんが行方不明になっていると裁判所は聞いているんですが、正しいですか。

そうです。

いついなくなったのか、またその理由は御存じですか。

西田さんと鈴木さんとの間のEメールをざらんになれば、西田さんの脳内がどんどん悪い状態になっていくのがざらんになれば。物すごいストレス量だったんです。2014年12月を最後にわからなくなり、奥さん、友人、それから私は私立探偵まで雇って行方を捜しました。このことは、本当に私の心が痛むのです。彼はヒーローです。彼は、あの人たちの命を救ったのです。

あなたは、小野さんとはいづら知ろ知り合いましたか。

東京共同会計事務所の内山さんという人から恐らく2012年に。内山先生というのは、合同会社とかSPBに関しての特殊目的車両に関するの日本……。

会社……。

日本でナンバーワンの方なんです。そこで小野さんと会ってたくさんのプロジェクトをやりました。

本件の前に小野さんとプロジェクトを何件も行ったんですか。

小野さんというのは、非常に活動的な方でして、ちょっと詳細は確認しないといけないけれども、私の会社は100メガソーラープロジェクト、2ギガワット……。私はGPSで追跡可能で、全部データは持っていますので、裁判所のほうに私が真実を述べていることは証明できます。

最後になりますが、きょう小野さんがこの法廷で証言をしていた内容は日本語でしたけれども、あなたある程度理解できましたか。

恐らく30パーセント。

証言の様子を見ていて何か感じたことはありませんか。これが最後の質問。

私は、申しわけなく思いました、宮城のプロジェクトで彼も6億円を失っていますから。宮城のプロジェクトは彼から来ていますし、この業界の王様みたいなものですし、本当に恥ずかしいことです。私は、小野さんのことを誇りに思います。

裁判長

乙第17号証を示す

この請求の前提となる契約を締結した人は誰ですか。

STCがマキノさん。これは、私のフォーマットです。西田さんなのか、私なのか、とにかく私はなじみがあります。

この請求書自体ではなくて契約なんだけど、契約。西田さんか、あなたか。

どの契約書のことですか。

これ転売書なんですよね。

契約というのはありません。

契約書はない。

見た記憶がありません。マキノさんは知っています。私たちは、10

0万円単位のビジネスでも握手でやってしまうぐらいですから。マキ

ノさんというのは本当によい方です。

乙第24号証の1の3ページを示す

「Restocking Fee」の下の「upon request from JP Power」というところありますね。

ちょっと目がしよぼしよぼで。

ここから質問です。この依頼について、あなたは誰から聞きましたか。

西田さん。

以 上