

乙A第24号証

## 陳述書

平成27年 3月 10日

大阪地方裁判所 第9民事部 合議1係 御中

氏名：速水 徹 (速水)

貴庁平成25年（ワ）第6239号損害賠償請求事件について、以下のとおり陳述します。

## 第1 経歴等

私は、平成6年（1994年）4月に三菱地所株式会社（以下「当社」といいます）に入社し、平成17年（2005年）4月から平成24年（2012年）1月に異動になるまで、当社都市開発事業部（平成20年（2008年）までの呼称は資産開発事業部。以下時期にかかわらず「都市開発事業部」といいます。）において収益不動産の取得・開発に関する事業に携わっておりました。現在は、当社の子会社に出向して勤務しております。

私は、本件訴訟で問題となっているSPCを用いた賃貸オフィスビルの開発プロジェクト（以下「本件事業」といいます。）に関して、当社が本件事業の検討を開始した平成18年（2006年）の11月頃から、本件が当社法務・コンプライアンス部の所管となった平成22年（2010年）1月頃まで、本件事業の共同事業者であった大洋リアルエステート株式会社（以下「大洋社」といいます。）との間の当社の窓口となることを含め、本件事業の担当者を務めていました。

## 第2 本件事業の開始の経緯

### 1 本件事業の検討の開始

当社は、平成18年（2006年）10月下旬ころ、三井住友銀行から、自身が保有する土地に定期借地権を設定して、その借地権を権原にしたオフィスビルを開発する事業を計画し、共同事業者を探している会社として大洋社の紹介を受けました。私の所属していた都市開発事業部は、収益不動産の開発プロジェクトを手掛ける部署であり、SPCを用いたオフィスビルの開発案件を全国で数多く手掛けていました。本件事業と同様の定期借地権を用いたスキームにも実績がありましたので、当社は、それらと同様の事業として、大洋社と共同で本件事業に取り組むことについて検討を開始しました。

大洋社と当社とはそれまで取引がありませんでしたが、三井住友銀行からは堅実に不動産業を営んでいる会社であるとの紹介を受けておりましたし、大洋社からそれまでの実績について説明を受けたところ、分譲マンション開発、宅地開発、オフィスビル投資などに長期にわたる豊富な実績を有し、また、米国においては、SPCスキームにリミテッドパートナーとして投資した実績がある等、不動産開発に高い専門性を有しているとの説明がありました。そこで、当社としては、大洋社は本件事業のような不動産証券化スキームについても理解しているプロの不動産業者であり、共同事業の相手方として問題ないものと判断し、本件事業について具体的な検討を開始しました。

### 2 本件事業の提案

#### (1) 平成18年（2006年）11月7日の面談

平成18年（2006年）11月7日、当社は、本件事業について提案を行うため、大洋社と面談を行いました。当該面談は、本件事業に関して具体的な条件を提示できるような情報を入手する前の段階の面談でしたので、大洋社の考える条件や事業のイメージをつかむということが主要な趣旨でしたが、当

社からも、「定期借地権と開発型証券化を活用した開発事業」という書面（甲5号証）を用いて、一般的な事業のイメージについて説明を行いました。

大洋社は他の不動産デベロッパーからも同種の提案を受けているということでしたが、大洋社の堀内社長（以下「堀内社長」といいます。）からは、当社のブランド力やビル運営・リーシングの能力を活用できる点で当社との共同事業にメリットを感じているとの反応があり、大洋社が希望する地代の水準についても提示がなされました。

(3) 平成18年（2006年）11月29日付書面の提示

大洋社が希望する地代の水準等の情報が入手できたことから、当社としても本件事業について前向きに検討を行い、平成18年（2006年）11月17日付の「東映会館跡地に関するご提案」（甲32号証）により、大洋社に対して当社が考える条件を示しました。

さらに、堀内社長に対して当社と共同事業を行うメリットをアピールして本件事業の検討を進めてもらうため、その後平成18年（2006年）11月29日付にて当社が作成した「東映会館跡地開発についてのご提案」という資料（甲6号証）を提示して、当社と共同事業を行うメリットを説明しました。ただ、この場では、大洋社に対して支払われる地代の額や保証金の額などの経済条件についてまだ隔たりがありましたし、当社が説明を行ったというだけで何か合意がなされたわけでもなく、本件事業において両者がどのような役割を分担するかといった具体的な内容は今後協議を行いながら合意していく事項だと考えておりました。

(4) 「東映会館跡地開発についてのご提案」（甲6号証）の記載の趣旨

大洋社は、本件の訴訟において、平成18年（2006年）11月29日付「東映会館跡地開発についてのご提案」という資料（甲6号証）の「三菱地所のクレジットを利用して、金融機関から低金利での資金調達が可能です」「借地料支払の優先順位はSPCのエクイティ配当、ローン返済、管理業務費負

担よりも高順位に設定」という記載をもとに、当社が大洋社のために金融機関から低金利で資金調達する、保証金の返還請求権に対する担保権の設定を行わないという約束が成立しているとの主張を行っているということです。しかしながら、上でお話ししたとおりこの面談では、当社が当社と共同事業を行うメリットを大洋社に対してアピールするための説明を行ったに過ぎません。

そもそも、「三菱地所のクレジットを利用して、金融機関から低金利での資金調達が可能です」というのは、当社が事業に参加することで当社の開発実績やリーシングの能力を評価した金融機関が大洋社の単独事業を行う場合よりも低い金利での融資に応じてくれる可能性について説明したのであって、後に議論になるように、一般にローン条件は担保条件等様々な要素が影響しますので、この段階の資料によって、当社がローンの他の内容を何ら前提条件としないで低利でのローンを約束したとする大洋社の主張は大変乱暴なものだと思います。

また、「借地料支払の優先順位はSPCのエクイティ配当、ローン返済、管理業務費負担よりも高順位に設定」というのは、安定的に地代収入が見込まれるということを説明したものです。当社との共同事業のメリットを大洋社に説明しているこの段階の資料をもって、プロジェクトが破綻し金融機関からの融資がデフォルトして担保権が実行されるような場合を想定した内容だとする大洋社の主張は的外れです。

### 3 基本合意書の締結

それらの協議後、さらに条件面についてやりとりを行い、翌年の1月に、地代の額や保証金の額などの基本的な条件について大洋社の了解がとれたことから、当社と大洋社の間で本件事業の具体的な内容について合意するための基本合意書の締結を行うこととしました。当社と大洋社が中心となり、当社に大洋社を紹介

し本件事業に関して融資を検討していた三井住友銀行も同席して、何度か本件事業に関する基本合意書の内容や文言について協議する会議を行いました。

その結果、当社と大洋社の合意が成立し、平成 19 年（2007 年）4 月 2 日付で基本合意書（甲 7 号証）が締結されました。

### 第 3 本件事業の内容

#### 1 基本合意書において合意された本件事業の内容

当社と大洋社の間で締結された基本合意書（甲 7 号証）では、その当時当社と大洋社が合意した本件事業の大枠が規定されています。すなわち、本件事業は、特定目的会社（以下「TMK」といいます。）が基本合意書別紙 1 に記載された大洋社の所有地（以下「本件土地」といいます。）につき定期借地権の設定を受け、TMK が本件土地上に賃貸オフィスビルを建築するというものであり、TMK に対する出資の割合は当社 51：大洋社 49 とすること、大洋社は TMK に対し定期借地権を設定し、当社は TMK から特定資産管理業務及び開発業務を受託すること等が合意されていました。

基本合意書の内容は数度の会議を経て合意されたもので、当社と大洋社の間で十分な協議を行い、お互いに内容をよく理解して締結を行いました。

#### 2 本件事業の性格

##### (1) 本件事業が共同事業であること

当社は、甲 36 号証、甲 51 号証といった文書にも記載しているとおおり、本件事業の提案を行っていた当初から、大洋社を共同事業のパートナーと考えており、大洋社の意向を汲みながら本件事業に取り組むこととしていました。それは、当初の大洋社との協議の中で、大洋社より当社と対等な関係で行う共同事業であることが事業開始の前提であるとの申し出を受け、当社としてそれを了承したものです。実際にも、関係者との交渉等は、主に当社が行っ

たものの、本件事業に関する主要な決定が必要な場合は必ず大洋社の意向を伺い、大洋社の合意を得た上で事業を進めておりました。大洋社はTMKの優先出資の半分近い出資者であり、かつ、本件事業に不可欠な本件土地の地主でもあったのですから当然のことです。

(2) 優先出資の出資割合について

大洋社は、本件訴訟において、当社のTMKに対する出資割合が51%であり、大洋社の出資割合が49%であったことから、当社が本件事業を支配していたと主張しているとのことですが、これは事実と反します。

当社の出資比率を51%として最終的な決定権を持たせてもらうことを本件事業の条件とした(甲36号証、甲51号証)のは、初めての取引相手でもある大洋社との関係で、本件事業に関して両者誠実な協議を重ねても本件事業に関して意見が対立して妥協点が見いだせない極限的な状況における決定権まで手放すことはリスクが高いという事業判断に基づくものです。逆に言えば、そのような状況に至らない限りは両者が協議を行い大洋社の意向を尊重しながら事業を進めることは当然だと思っていました。大洋社に対しても、予めからの意向に応じて概ね同等の立場での共同事業とするものの、意見対立があった場合の最後の最後の意思決定権は当社に持たせてほしいとの説明を行って、理解を得ていました。

基本合意書(甲7号証)2条3項(5)号の文言は、そのような趣旨を反映して作成したものです。すなわち、当社は、本件事業に関する事項について、大洋社との間で共同事業者として誠実な協議を行うことを前提として、それでも意見が対立する場合には、当社の主張が客観的に合理性がある場合には当社の主張を不合理に拒否・留保しないで頂きたいというのが基本合意書(甲7号証)2条3項(5)号の文言の趣旨であり、大洋社もそれを了承したことにより基本合意書の締結に至ったのです。

(3) TMK及び本件中間法人の役員構成について

本件事業を進めるにあたっては、TMKやTMKの親法人である有限責任中間法人（以下「本件中間法人」といいます。）の役員を決める必要がありますが、これについても大洋社の承諾を得て決定しています。

本件事業のような不動産証券化スキームでは、エクイティ出資者から独立した第三者を役員とすることが一般的であり、会計士や本件の東銀リース株式会社（以下「東銀リース」といいます。）のような資産流動化に係るSPCのマネジメントサービスを行っている業者の従業員を選任するのが通例ですが、私から堀内社長に対してその点について説明を行い、当社が関わる不動産証券化スキームにおいて実績が多数ある東銀リースを推薦しました。堀内社長は一定の調査を行った様子で、その後のミーティングで堀内社長が東銀リースの具体的ないくつかの実績を挙げて、その様な実績がある会社であればよろしいでしょう、という主旨の事を発言されたと思います。その合意をもって東銀リースの従業員をTMKや本件中間法人の役員として選任することとしたのです。

(4) 当社が融資に関する交渉を行っていた経緯

基本合意書が締結された後、本件事業に対して融資を検討していた三井住友銀行と具体的な協議を行う必要が生じましたが、大洋社にはごく少数の従業員しかおらず三井住友銀行との交渉を行うマンパワーもありませんでしたし、当社は同様の不動産証券化スキームにおいて金融機関とやりとりする経験も豊富であったため、三井住友銀行との間の交渉は主に当社が窓口となっていて行っていました。したがって、当社としては三井住友銀行とある程度やりとりを行って条件を詰めた上で、大洋社に対して報告や相談を行うという方法で交渉を進めていましたが、これは本件事業に必要な資金調達のための役割分担として行っていただけであって、当社に資金を調達することが義務であるという認識は全くありませんし、大洋社のために交渉を行っていたわけ

でもありません。

#### 第4 本件事業の経緯

##### 1 三井住友銀行からの資金調達の失敗

###### (1) ノンリコースローン提案書（甲8号証）の提示

平成19年（2007年）4月27日、本件事業に関するTMKに対するローンについて、三井住友銀行から、同行が希望する融資条件を記載したノンリコースローン提案書（甲8号証）が提示されました。私は、それを大洋社に対して転送するとともに、別途大洋社に電話で内容の補足説明を行いました。三井住友銀行は、TMKが本件土地の賃借に関して大洋社に差し入れる保証金金額の返還請求権について担保権を実行することが可能なようにすることを求めていましたが、大洋社は当該条件に難色を示していました。なお、当時私は概ね大洋社の承諾できる範囲は理解しておりましたので、大洋社がこのノンリコースローン提案書のローン条件を承諾しないことは、私も想定できるものでした。

###### (2) 保証金返還請求権への担保設定に関する交渉

私としては、三井住友銀行が要望する担保の仕組みが地主である大洋社にとって不利益になり大洋社も承諾しないであろうことがわかる一方で、建物竣工前のTMKに対してローンを実行する金融機関にとっては保証金返還請求権くらいしか担保価値を見いだせるものではなく、三井住友銀行が要望する担保の仕組みについて譲歩を引き出すことは難しいとも感じていました。そこで、私は、アレンジャーとして本件に関与していた大和証券株式会社（以下「大和証券」といいます。）と相談して、のちに「地主様への依頼事項」（乙C3号証、乙D1号証の2）としてまとめられる内容の妥協案（以下「新担保ストラクチャー」といいます。）を検討しました。新担保ストラクチャーは、TMKが三井住友銀行に対するローンの支払に関してデフォルトに陥った場合には、地主である大洋社は保証金を全て返還し三井住友銀行が保証金全額をローンの回収に



充当できることとする一方で、事業者としての当社と大洋社がTMKに対して、51:49 の出資割合に応じて追加出資を行い、TMKは当該追加出資によって得た資金により地主として的大洋社に対して負担する債務の支払いを行うというものでした。これは事業者として的大洋社と、地主として的大洋社を分けて考え、この問題については地主として的大洋社のリスクをなくし、事業者としての当社と事業者として的大洋社が追加出資という形でリスクを分けて負う考え方を提案したものです。新担保ストラクチャーについては三井住友銀行とも調整ができ、私は、事業者としての当社と事業者として的大洋社がリスクを負うことにはなりますが、それにより三井住友銀行と地主として的大洋社の両者の要望を満たす内容を検討できたものと考えておりました。

(3) 「地主様への依頼事項」(乙C3号証、乙D1号証の2)の説明

新担保ストラクチャーについて大洋社に対する説明を行おうと考えていたところ、三井住友銀行から「定期借地権設定契約に関わる覚書」のドラフト(乙C2号証)が送られてきました。当該書類は、TMKが三井住友銀行に対するローンの支払に関してデフォルトに陥った場合には、地主である大洋社は保証金を全て返還するという内容を規定するものであり、新担保ストラクチャーの全体像がわかるものではありませんでしたので、これだけを見ると、従前と同じ内容に見えるため、大洋社が反発することは目に見えていました。

そこで、当該ドラフトを提示する前に、大洋社に新担保ストラクチャーの全体像を把握してもらう必要があると考え、三井住友銀行と大和証券に依頼して、大洋社向けの説明資料を作成してもらいました。それが「地主様への依頼事項」(乙C3号証、乙D1号証の2)です。なお、この前後で、大洋社に対して、担保条件に関して三井住友銀行が直接大洋社に説明するという話もありましたが、これまでの交渉経緯を無視するようなやり方に思えました。そこで、これまでと同様私から大洋社に説明して了解を得てからドラフトのやりとりを行えばよいという趣旨で、大和証券に対して、私が説明を行って了解を得た

「その後堂々と覚書等を交わせば宜しいかと思えます」（乙D3号証）とメールでお伝えしました。

そのようなやりとりがあった後、平成19年（2007年）7月11日、私は、堀内社長と面談を行い、「地主様への依頼事項」をもって新担保ストラクチャーについて説明を行い、ご了解を頂いたのです。この面談は私も丁寧な説明が必要と感じていましたので、実際に大洋社へ訪問しきちんと時間をかけて説明することとしました。ただ確か当初の予定では堀内社長は不在で、大洋社の社員の方との面談となる可能性があるとのことでした。実際は堀内社長が社員の方と共に同席されたので、安心したことを覚えています。ミーティングでは、堀内社長は、前述の事業者としての当社と大洋社が拠出する資金で、地主として大洋社の債権を満足させる内容の説明をじっくりお聞きになり、その上でご了解されました。

なお、その後、大和証券に大洋社の承諾を得られたことを報告した際、別のローン条件であった連帯債務の件（甲10号証の24頁「第1回貸付実行条件」（9））に関して、連帯債務に関する覚書を独立して作ると形式が大げさで当社の社内手続等が煩雑になる可能性があるとのことで、関係者で締結するプロジェクト契約など他の契約書に一文付け加えるといったドラフトの仕方をして欲しい旨お伝えしました。それが「連帯保証の覚書も、どこかのドキュメンテーションにまぎれこませた方がよい」（乙D4）というふうに伝わったのだと思いますが、「まぎれこませる」というような悪意を持ったことを意図していたわけでは全くありません。

#### （4） 「地主様への依頼事項」の説明後の交渉

平成19年（2007年）7月11日の面談で新担保ストラクチャーについて大洋社の承諾を得られたことから、定期借地権設定契約のドラフトについてやりとりが開始されました。なお、新担保ストラクチャーの主要な点は別途覚書が作成される予定でしたので、当該ドラフトには担保のスキームが反映されている

わけではありませんが、大洋社は別途覚書が作成されることを前提にコメントしていただきましたので、そのことは理解していたものと思います。

また、三井住友銀行からローンの条件を示した平成 19 年（2007 年）7 月 25 日付ノンリコースローン提案書（甲 10）が提示されました。その内容も基本的には従前と変わらないものでしたが、新担保ストラクチャーにおいては、ローンの条件自体は変わらず、担保権が行使された場合のリスクを事業者である当社と事業者である大洋社が負担することが従前からの変更点でしたので、そのことは特に不思議なことでもありません。大洋社からも、特にこの書類について質問等はありませんでした。

#### （5） 大洋社によるローン条件の拒絶

ところが、平成 19 年（2007 年）8 月 3 日、新担保ストラクチャーを概ね反映した内容の関係者間契約書（甲 12 号証）及び覚書（甲 13 号証）が提示されたのに対して、堀内社長からメール（甲 37 号証）があり、これらの書類の内容はこれまでの合意を覆すものであるとして投資家から反対があり三井住友銀行からの融資を受けられないということを書いてきました。提示された書類の内容は「地主様への依頼事項」によって説明を行い堀内社長も承認済みの新担保ストラクチャーの内容を概ね反映したものであり、これまでの合意を覆すようなものではありませんでしたので大変困惑しました。私は、堀内社長に電話して、受領した書類の内容はこれまでの説明内容と基本的に異なるものではないし、齟齬がある点があればミスに過ぎないから、指摘すれば直ると説明したのですが、堀内社長は投資家が決めたことであるというばかりで、理解を得ることはできませんでした。なお、その後、堀内社長から、大洋社やその投資家が TMK に対してローンを実行するという案を示されましたが、金融機関以外から TMK に対してローンを行うと税制上のメリットを得られないことが念頭にあり、堀内社長には金融機関以外からのローンは受けられないとの内容を説明して、謝絶致しました。

## 2 三井住友銀行からの資金調達失敗後の経緯

### (1) 本件事業の継続

本件事業は当初から紹介者である三井住友銀行から資金を調達することを意識して取り組んできましたので、三井住友銀行からの資金調達ができなくなったことで当初の計画から変更が必要な状況となりました。TMKは、本件土地上に建物を建築している開発の段階では何ら収入がありませんので、当社と大洋社の優先出資と三井住友銀行からのローンでその間の事業費用を賄うことを想定していましたが、その前提が崩れてしまったのです。特に、TMKが本件土地の賃貸借契約に定められた保証金20億円のうち10億円の差し入れを平成19年(2007年)9月に行わなければならないため、その資金繰りが問題になりました。ただ、この点については、堀内社長から、保証金の差し入れを建物竣工予定の時期まで繰り延べることでよいというご提案を頂くことができました。繰り延べによる金利相当は地代に上乘せする形で払う形式としたと記憶しています。それにより、建物の竣工までの当面の資金繰りについては問題がなくなりました。保証金の差し入れ時期を変更することについては、平成19年(2007年)10月4日に定期借地権設定契約を締結しております。

とはいえ、建物完成時には建物の工事請負代金の支払の必要がありますので、それまでには金融機関からの資金調達を行う必要がありましたが、三井住友銀行に対する大洋社の見解も冷却期間をおけば変わり得ると考えておりましたし、同行以外からの金融機関からの融資を排除していたわけでもなく、建物完成時までの資金繰りができれば、資金調達の見込みは十分あったのです。三井住友銀行からの資金調達については、建物完成前の開発段階でのローンであったために保証金返還請求権に対する担保設定が必要となり、大洋社の拒絶を招いてしまいましたが、将来、建物が完成すれば、保証金返還請求権に対する担保設定を行わずとも、建物に担保権を設定することで資金を調達できると考えていました。実際に、メガバンクなどに検討を依頼したところ、前向きな返答を頂

いていましたし、平成19年（2007年）12月頃だったと思いますが、大洋社からも、建物竣工時の融資について別のメガバンクに話をしてみてもどうかという事で紹介を受けた当該メガバンク担当者に検討を依頼したところ、建物の完成までは期間が空いてしまうので現段階で約束することまではできないが、建物の完成の6ヶ月前頃には前向き検討したいということでした。

このように、開発段階での資金繰りの問題が解消され、建物完成時の資金調達の見込みもあったことから、平成19年（2007年）10月25日に当社とTMKの間で開発及び特定資産管理処分委託契約が締結されるなど、本件事業は継続されていたのです。

## （2） 工事請負契約の締結

本件事業が継続する中で、本件事業の目的である建物の開発のための工事請負契約についても、締結に向けて協議を進めていました。建物の開発を行う施工業者については、大洋社から株式会社鴻池組（以下「鴻池組」といいます。）を使ってやって欲しいということで、基本合意書の締結当時は鴻池組と大手ゼネコンのジョイントベンチャーに施工を請け負わせることが予定されていました。複数の大手ゼネコンの見積り等比較して、大洋社も承諾した上で、鹿島建設株式会社（以下「鹿島建設」といいます。）に施工を請け負わせることとし、その後鴻池組に鹿島建設とのジョイントベンチャー参画を打診しましたが、鹿島建設と鴻池組との協議が整わず、結果鹿島建設単独への発注となった経緯があります。

また、平成20年（2008年）4月頃、鹿島建設から、物価上昇等を理由に工事代金を見積りより約1億4000万円上げられないかという要請がありました。これに対して、大洋社は、見積りが提示された以上は契約が成立しており、工事代金を増額するのはそれに反するから応じるべきではないなどと主張して拒絶することを主張しました。ただ、見積りの提示だけで契約が成立するというのはいかにも乱暴な議論であると感じましたし、また施工業者の選定からやり

直すのではスケジュールが遅延するリスクが懸念され、また、実際に建築資材等の高騰がありましたので、再度施工業者の選定を行うと、更なる工事費上昇も十分に考えられました。そこで、設計の見直しなどによって上昇幅を抑えるよう交渉することを提案し、大洋社の上承を得ました。その上で、鹿島建設とやりとりを行い、平成20年(2008年)7月頃、最終的には見積額に4000万円上乗せした金額で合意することにつき大洋社の上承を得ました。

### (3) 優先出資の繰り上げ出資

平成20年(2008年)2月29日、大洋社から、予定では平成20年(2008年)6月、平成21(2009年)年4月、平成22年(2010年)1月と分割して出資する予定であった優先出資11億7600万円につき、平成20年(2008年)6月に全額を払い込みたいという内容の電話連絡をうけました。社内検討後、私は承諾する旨を伝えると共に、経緯を書面で残しておくべきと考えて、その旨依頼し大洋社から「お願い書」(乙1)という文書を受領しました。大洋社の親会社との関係で、余剰資金を持ったままでは説明に困る事情があるという内容で、私としては事情はよくわかりませんが特に問題ないものと考えました。

その後、堀内社長から、別の資金用途が見つかったのだが、優先出資のスケジュール変更は撤回できないかのご連絡を頂いたのですが、その際、堀内社長より、当社の役員等への説明が済んでいて、大洋社が約束を違える様な印象を当社の上層部に持たれるようであれば、撤回依頼自体取り下げるとの話も併せて受けました。そのため、私は上司と相談し、実際に社内説明や社内決裁を終えたばかりであったため、堀内社長の懸念通りである旨を伝えたところ、無理してまで対応してもらおうつもりはないので、撤回依頼自体を取り下げるとのことでした。

## 3 リーマンショック後の経緯

### (1) リーマンショックの本件事業への影響

これまで述べてきたとおり、本件事業については、三井住友銀行からの資金調達の失敗というアクシデントがあり、建物完成時の資金調達を課題とはしながらも、事業自体を揺るがすような障害はなく継続していました。しかしながら、平成20年(2008年)の9月のリーマンブラザーズ破たんに端を発するいわゆるリーマンショックによる不動産市場の冷え込みが明らかになってきたことで、当初の事業計画を見直す必要が出てきました。

本件事業では、TMKの資産は本件土地上に開発する建物（以下「本件建物」といいます。）に限定されており、したがってTMKの収入は本件建物をテナントに対して賃貸することで得られる賃料に限られるのですが、不動産市場の冷え込みでオフィスビルの賃料相場が低迷し、本件建物から得られる賃料収入の見込みも当初の予定を大幅に下回るものが想定されたのです。堀内社長からも、マーケットの状況がよくないが、大丈夫かという問い合わせがあり、当社としても当初の計画を見直す必要を感じており、調査分析を行いました。

調査分析の結果、当時のマーケットの状況を前提とすると、当初の計画で想定していた坪当たり2万2000円の水準でテナントを獲得することは到底見込めず、本件建物のテナントの募集活動は目標坪当たり平均1万8000円、下限坪当たり1万7000円の賃料水準で進めざるを得ないとの結論に至りました。テナントの賃料が想定より低くなると、建物の鑑定評価額に影響を及ぼしますので、金融機関から調達できる資金も想定より低くなります。そうすると、事業全体の費用を金融機関から調達した資金でまかなえなくなってしまいますので、当社と大洋社が出資する金額を増やすか、事業にかかる費用を減らすしかありません。そして、その時点で追加の出資を行っても損失が生じるだけに終わる可能性が高いことから、事業にかかる費用を削減するのが可能な対応策であると考えました。そこで、当社は、やむを得ず、平成21年(2009年)2月頃、現在の状況を堀内社長に説明し、事業にかかる費用として大きな割合を占める本件土地の地代の削減をお願いしたのです。また、この土地の地代を削減する

ことで建物のコストが低下し鑑定評価額も上昇することが想定されました。その場合は金融機関からの調達見込みも上昇するために、必要な出資額も低下します。

なお、その際、サブシナリオとして、建物の建築工事を2、3年中断してマーケットの回復を待つという案についても説明しました。全体の説明を受けた堀内社長は、状況は判ったが、これは困ったことですか、とおっしゃって、すぐに結論を出すことは難しいということでしたが、工事の中断のコストなども見た上で検討するということでしたので、後日、そのコストについても説明を行いました。また、堀内社長から、その際の依頼事項について、改めて書面で欲しいということでしたので、同年3月にお渡ししております（乙A7号証）。

## (2) その後の交渉の経緯

その後、事業をどの様に取り進めていくのかという点について、大洋社と何度か協議を重ねましたが、堀内社長は、当社が本件事業を独断で進めていたかのような主張を繰り返すようになり、交渉が進まない事態に陥りました。当社としては、イコールパートナーとして事業を進めていたという思いがあり、また実際にその様に取り進めていたので、堀内社長の主張は大変心外ではありましたが、当社としてもなんとか本件事業を継続できるように、堀内社長に対して、本件土地の地代とともに当社や当社の子会社である株式会社三菱地所設計の報酬額についても削減する案（乙A26号証）を含めて様々な提案を行い、協力を要請しました。

しかし、堀内社長は、当初定めた額以上の出資は契約上の義務ではないとの主張を繰り返し、当社の提案を顧みることはありませんでした。そこで、当社としては、これまでの地代減額などによる事業の継続は断念せざるを得ず、当社が大洋社が保有しているTMKの優先出資を買い取って単独での事業とするか、本件建物を当社あるいは第三者に売却することでなんとか円満に本件事業を終了させられればという方向で交渉することとなったのです。



それに伴い、本件が係争案件としての性質を帯びてきていたため、本件は私の所属していた都市開発事業部から法務・コンプライアンス部へと移管され、私は本件の担当を離れることとなりました。

## 第5 まとめ

私が本件の担当を離れた後、TMKについて破産手続が開始されるなど紆余曲折の末、本件訴訟に至ったと聞いています。私としても本件事業に真摯に取り組んできましたので、そのプロジェクトがこのような紛争となってしまったことは残念でなりません。

不動産事業に十分な知見を有している大洋社にも良く理解頂けることと思いますが、不動産開発においては、互いの出資割合に応じて、リスクを負担し、またリターンを得ることが大原則であろうと思います。

本件事業においては、当初予期しなかった経済環境の激変によって、想定通りのローン調達が困難となった結果、義務となっている出資額を超える追加出資を行わなければ、事業を進める資金が足りない事態となりました。これは当初想定していないリスクが実現したこととなります。

そのため、当社としては、当初想定額を超えて必要となる資金について、出資割合に応じた追加出資を提案する等、互いの出資割合に応じたリスクの負担を行うことで、事業を完遂することを目指した訳ですが、大洋社は、当初想定を超えた資金の出資は義務では無いから拠出しないということを繰り返すのみでした。

もちろんSPCによる事業ですので、出資者は出資額を超える義務・負担を負うものではありませんが、本件事業は共同で進めている不動産開発事業である以上、何らかの形でその事業を完遂させる方策を共に見つける責任があると思います。

にもかかわらず、義務以上の出資をしないことを繰り返したに留まらず、更には当社が共同事業の精神に則って、主要な事業のポイント毎に大洋社からの承諾

を得ながら進めてきた事実を無視し、本件事業は当社が独断で進めてきたものであり、当社の謝罪がないと何ら協議ができないという主張や、更には他の当事者と結託して大洋社を陥れようとしたかの様な主張を繰り返すという不合理な態度に終始したことが、本件のような状況に至った原因と思います。一日も早く大洋社の不合理な主張が排除されて本件の紛争が解決することを願っています。

以 上