『法的交渉の技法と実践』

目　次

第１編　法的交渉の意義と技法

第１章　交渉の目的と到達点……2

Ⅰ　弁護士と交渉……2
Ⅱ　交渉および法的交渉……4
　１　交渉とは何か……4
　２「法的交渉」、「リーガル・ネゴシエーション」……5
Ⅲ　法的交渉の分類――紛争解決型交渉と取引契約型交渉……6
Ⅳ　法的交渉における弁護士の役割・存在意義……7

第２章　交渉理論についての基礎知識――交渉技法の前提……9

はじめに……9
Ⅰ　交渉のアプローチの仕方についての基礎理論（交渉モデル）――分配的（分配型）交渉と統合的（統合型）交渉……10
　１　分配的交渉のアプローチ……10
　２　統合的交渉のアプローチ……11
　３　２つの交渉モデルを理解するための要点……12
　４　実際の交渉におけるアプローチのあり方……15
Ⅱ　交渉および交渉技法に関する基本概念……18

1　ボトムライン、留保価値（留保価格）……18
2　合意可能領域または交渉可能領域（ZOPA：Zone Of Possible Agreement）……19
〔図表１〕　分配型交渉……20
〔図表２〕　統合型交渉……20
3　BATNA（バトナ：Best Alternative to a Negotiated Agreement）……21
4　しっぺ返し戦略（Tit-for-tat Strategy）、不誠実な交渉態度への対応……26
Ⅲ　交渉プロセス概観……27
1　交渉の開始……28
2　交渉プロセスの基本的構造……29
(1)　らせん構造……29
(2)　交渉終結に向けてのプロセス進行のイメージ――合意可能領域の明確化および絞込み……29
3　交渉の終結（クロージング）……30
4　交渉が決裂に至る契機……30
5　交渉プロセスから把握される交渉技法の要点……31

第３章　交渉の過程――紛争解決型交渉をモデルとして……33

はじめに……33
Ⅰ　交渉の準備……34
1　交渉準備の重要性およびその目的……34
2　具体的な準備作業……35
(1)　事案の整理・分析・評価……35
(2)　紛争解決手段の選択――裁判外交渉を選択すべきかどうかの判断……36

(3)　交渉プランの立案……39
Ⅱ　交渉現場における交渉の進め方……43
1　交渉を進めるにあたっての視点――相手方とのやりとりの目的……43
2　具体的な交渉の進め方……44
(1)　交渉の端緒、交渉の場所、交渉の参加者、交渉の入り方・第一印象……44
(2)　交渉の場における対応の要点――聞くことおよび説得……47
Ⅲ　交渉のクロージング……53
1　やりとりの結果の検討・評価……53
2　譲歩案の検討……53
3　相手方に対する譲歩案の提示およびさらなるやりとり……54
4　交渉決裂を避けるための方策……55
5　交渉妥結・交渉打切りの判断・分岐点……55
6　交渉の妥結――合意文書の作成……57
(1)　合意に基づく権利義務・法律関係を明確に記載すること……57
(2)　署名捺印・記名捺印……62
(3)　合意文書の執行力の確保――公正証書、訴え提起前の和解……62

第４章　取引契約型交渉における交渉過程――紛争解決型交渉との比較……63

はじめに……63
Ⅰ　取引契約型交渉の特徴――紛争解決型交渉との比較……63
Ⅱ　契約締結事例の交渉準備の方法……64
Ⅲ　取引契約型交渉の場におけるやりとりの要点――説得の方法……68
Ⅳ　取引契約型交渉のクロージング……69

第５章　交渉と倫理……72

Ⅰ　交渉過程において倫理にかかわる問題が生じる状況……72
Ⅱ　交渉における倫理の問題の考え方……74
　1　交渉の方法について恐喝罪に問われた事例――ユーザーユニオン事件……75
　2　交渉の相手方に対して発送した文書の文面、文書送付の相手方の選択・範囲等において著しく妥当性を欠き、弁護士の品位を失うべき非行（弁護士法 56 条１項）にあたるとされた事例……78
おわりに……80

第２編　事件類型にみる法的交渉の実践

第１章　交通事故事件における示談交渉……82

Ⅰ　本件事案における弁護士への依頼……83
　1　被害者Ｘから弁護士Ｃへの依頼……83
　2　Ａ保険会社から弁護士Ｄへの依頼……83
Ⅱ　交渉総論……83
　1　交渉の意義……83
　2　弁護士が示談交渉に関与することの意義……85
　　(1)　法律の専門家であり、客観的な視点で紛争解決を図れること……85
　　(2)　真実を尊重し、信義に従い、誠実かつ公正に職務を行うこと……85
　3　弁護士として良い交渉を行うために身に付けるべき能力……86

Ⅲ　交通事故事件を示談交渉で解決する意義……86
1　紛争解決手段における示談交渉の位置づけ……86
2　交通事故事件の類型と示談交渉を選択するにあたっての留意点……89
(1)　被害者からの依頼の場合……89
(2)　加害者（保険会社）からの相談の場合……92
Ⅳ　交通事故事件における示談交渉の進め方……95
1　示談交渉の準備――交渉プランニング……95
(1)　交渉プランニングの手順……95
(2)　受任通知の発送等……97
2　示談交渉の現場での実践……97
(1)　相手方の説得の方法――プレゼンテーション能力……98
(2)　相手方の話をよく聞く――聞き上手は交渉上手……99
(3)　臨機応変な対応力と問題解決能力……100
***Episode*　「エトス・パトス・ロゴスの成功例」**……101
3　示談交渉の終わり方――最終的な判断……102
Ⅴ　示談の成立と示談書の作成……103
1　示談書作成の目的……103
2　＜事例①＞の結末……104

第２章　刑事事件における示談交渉……105

Ⅰ　事　例……105
Ⅱ　刑事事件における示談の意義……106
1　示談とは何か……106
(1)　示談とは……106
(2)　示談の実質的意義……106
(3)　示談の法的効果……107
2　「最善の弁護活動」としての示談……108

(1)　「最善の弁護活動」とは……108
(2)　示談と「最善の弁護活動」……109
(3)　情状事実としての示談……109
3　犯罪被害者の権利擁護との関係……110
Ⅲ　示談交渉の困難さ……111
1　被害感情の存在……111
2　種々の制約の存在……112
(1)　時　間……112
(2)　資　金……112
***Episode*　「弁護士と依頼者との金銭貸借」**……113
(3)　被害者にかかわる情報の欠如……113
(4)　示談に応じない被害者……113
Ⅳ　示談交渉の進め方……114
1　事前準備……114
(1)　事実の確認と基本方針の決定……114
(2)　受任の方法……116
(3)　関係者への連絡、打合せ……116
***Episode*　「関係者への電話連絡」**……116
(4)　示談金の検討と準備……117
(5)　タイミングの考慮……117
2　交渉の進め方……118
(1)　被害者への連絡方法……118
(2)　交渉の場所……119
(3)　交渉の当事者……119
(4)　第三者の立会い……120
(5)　被害者に対する交渉態度……120
(6)　被害者に対する資料提出の求め……121
(7)　被疑者・被告人側の情報開示……121

(8)　示談金の金額、支払条件等の再検討……121
(9)　過大な要求への対応……122
Episode **「被害者の対応の変化と検察官」**……122
Ⅴ　示談交渉の終わり方……123
1　交渉成立の場合……123
(1)　示談書の作成……123
(2)　嘆願書の作成……124
(3)　被害者側の意向の反映、検察官から確認があることの説明……125
(4)　検察官への報告、不起訴処分告知書の受領……125
2　交渉不成立の場合……125
(1)　弁償は受けるが示談には応じないという場合……125
(2)　無理をしない交渉姿勢……126
(3)　交渉経過報告書の作成と検察官への報告……126
(4)　現金書留の送付、供託、しょく罪寄付……126
(5)　示談金が一部しか用意できない場合……127
Ⅵ　まとめ……127
【書式 2-1】　示談書（＜事例②＞）……128

第３章　不動産関係事件における示談交渉……129

Ⅰ　不動産関係事件を交渉によって解決する意義……130
Ⅱ　相談の段階……131
Ⅲ　交渉準備段階……132
1　依頼者からの事実関係についての十分な聴取りの必要性……132
(1)　賃貸人甲について……132
(2)　賃借人乙について……136

2　資料の確保およびその他の調査……138
(1)　賃貸借契約内容について確認できる資料……138
(2)　本件建物の概要や権利関係について確認できる資料……138
(3)　賃料支払い状況を確認できる資料……138
(4)　雨漏りの程度およびその原因についての調査……138
(5)　近隣の賃料相場の資料……139
(6)　（賃借人の側で）過去の雨漏りによって損害が発生したことを立証できる資料……139
(7)　立退料の算定（必要があれば）……139
Ⅳ　交渉プランニング……139
1　訴訟になった場合の見通し……139
2　交渉が決裂した場合の想定……140
3　優先順位の確認……140
4　ボトムラインと落としどころの確認……141
5　最初の提示案の確認……141
Ⅴ　交渉段階……142
1　第１段階――交渉の端緒……142
2　第２段階――示談交渉……143
(1)　当事者双方の事実認識の確認……143
(2)　当事者双方の法律解釈の確認……143
(3)　妥協案の提示……143
(4)　交渉の不成立……144
(5)　交渉の成立……144
Episode　「時間も労力も費やしたけれど……」……146

第４章　遺産分割交渉……147

Ⅰ　遺産分割を交渉によって解決する意義……147

Ⅱ　交渉による解決が見込める事件……148
1　関係者の数が比較的少ないこと……148
Episode　「判子代」……149
2　関係者が話合いによって早く解決しようという姿勢をもっていること……150
3　法的論点の鋭い対立がそれほどないこと……150
4　双方に弁護士がつく場合は交渉しやすい……152
Ⅲ　受任にあたって……152
1　依頼者からの感情面を含めた聴取りの必要性……152
(1)　依頼者からの聴取りに臨む姿勢……152
(2)　依頼者による事実経過に関する書面の作成……153
(3)　依頼者の作成書面を踏まえての聴取り……154
2　交渉によって解決することの意義や見通しについての十分な説明……155
3　依頼者が複数の場合の利益相反の回避……157
Ⅳ　交渉の準備……158
1　遺産の調査……158
(1)　手持ち資料の収集……158
(2)　預貯金の履歴……158
(3)　不動産の評価……159
(4)　特別受益や寄与分の有無の検討、裏付けの有無の確認……160
2　依頼者との間での分割案についてのプランニング……161
3　交渉開始にあたっての文書の起案……162
【書式 4-1】　通知文（＜事例④＞）……163
Ⅴ　交渉過程のポイント……165
1　法的な主張や資料による裏付けは文書で交換することが多い……165
(1)　送付文書に対する相手方の反応とそれへの対応……165
Episode　「相手方からの相談？」……166
(2)　文書のやりとりと裏付け資料の確認・検討……166

2　面談や電話でのやりとりにおいて……167
3　依頼者への報告・説得……169
(1)　依頼者への報告と説明・確認……169
(2)　依頼者の説得……170
4　遺産分割方法の立案……171
【書式 4-2】　遺産分割案の提示文書の例（＜事例④＞）……172
Ⅵ　交渉の終結……174
1　交渉を成立させるか、不成立とするか……174
2　交渉成立の場合の遺産分割協議書の作成……175
【書式 4-3】　遺産分割協議書の例（＜事例④＞）……176

第５章　個人対企業の紛争――個別労働紛争事件の交渉……178

Ⅰ　個別労働紛争事件……178
1　＜事例⑤＞での検討対象――個別労働紛争事件……178
2　個別労働紛争の主な類型……179
3　個別労働紛争事件の解決方法……179
(1)　代理人による交渉……180
(2)　裁判外の解決システム……180
(3)　裁判手続の利用……180
Ⅱ　個別労働紛争事件を交渉によって解決する意義……181
1　労働紛争が労働者・使用者に及ぼす影響……181
2　多様な紛争解決手段の存在と任意交渉……182
Ⅲ　労働者からの相談・依頼……183
1　相談のきっかけ……183
2　＜事例⑤＞におけるＡのＸ弁護士に対する相談内容……183

Ⅳ　使用者から弁護士への相談・依頼……183
1　相談・依頼のきっかけ……183
2　＜事例⑤＞におけるＢ社のＹ弁護士に対する相談内容……184
Ⅴ　交渉の準備・心構え……184
1　依頼者との打合せ（事情聴取）……184
(1)　事件の全体像の理解と依頼者の希望……184
(2)　要件事実的再構成……185
(3)　証拠・証人の確保……185
2　交渉による解決が見込める・適している事件……186
(1)　雇用の継続について、労使の見解に決定的な対立がないこと……186
(2)　関係者が話合いによって早期に解決しようという姿勢をもっていること……186
(3)　法的論点の鋭い対立がそれほどないこと……186
(4)　法的手続を早急に行うべき緊急性がないこと……186
◆コラム◆　司法手続移行の準備段階としての任意交渉の意義……187
3　交渉にあたって収集すべき資料（事件類型別）……188
4　資料収集の方法……189
(1)　準備段階……190
(2)　手持ち資料の確認・検討……190
(3)　関係者調査……190
(4)　その他……191
5　収集した資料の整理……191
(1)　時系列に従って並べる……191
(2)　スケジュール表の作成……191
(3)　追加資料の検討……192
Episode　「23条照会による資料収集に成功した例」……192
Ⅵ　交渉の進め方……193
1　プランニング……193

(1)　方針の決定……193
(2)　個別労働紛争事件における交渉の目標……194
(3)　交渉のプランニング……194
(4)　交渉プランニングの手順……194
(5)　交渉が決裂した場合の対応を考慮すること……195
(6)　依頼者の意向を踏まえて和解交渉の見通しを立てること……195
2　交渉の端緒……195
【書式 5-1】　受任通知書（＜事例⑤＞）……196
3　交渉態度・相手方の説得の方法……197
(1)　交渉・説得にあたっての態度・方法……197
(2)　使用者代理人としての交渉の進め方における注意点……197
4　解決案の提示……198
5　最終的な判断――合意の形成か交渉の決裂か……198
6　＜事例⑤＞の合意内容……199
Ⅶ　合意文書の作成……199
【書式 5-2】　合意文書（＜事例⑤＞）……199

第６章　企業間の契約交渉――M&A の契約締結交渉……202

Ⅰ　相談内容……202
1　買手側企業からの相談の場合……202
2　売手側企業からの相談の場合……203
Ⅱ　M&A に関する契約締結交渉の特徴……204
1　企業間の契約交渉の一般的な特徴……204
(1)　「前向きな交渉」であること（将来思考性）……204
(2)　経済的合理性が重視されること（経済的合理性の重視）……204

(3)　感情はあまり重視されないこと（非感情性）……205
(4)　迅速性が重要視されること（迅速性の重視）……205
(5)　許認可等に特に配慮する必要があること（許認可等配慮の重要性）……205
2　企業買収（M&A）関係の契約交渉の特徴……206
(1)　専門家が関与する必要性……206
(2)　デュー・ディリジェンス（DD）の重要性……207
(3)　契約当事者間の情報開示のあり方……207
(4)　密行性……208
(5)　取引の一回性……208
(6)　契約内容の特徴……209
(7)　クロージングの期間までの買主によるコントロールの必要性……209
Ⅲ　交渉の手法……210
1　受任段階における留意点・ポイント……210
(1)　依頼者・当事者の確定……210
(2)　委任契約の締結にあたって――タイムチャージ等……212
Episode　「依頼者会社のために役立とうとする姿勢」……213
2　準備段階における留意点・ポイント……213
(1)　交渉における優先順位を確認する……213
(2)　交渉の優劣は、多くの場合、段取り（準備）次第で決まる……215
3　交渉段階における留意点・ポイント……221
(1)　基本合意書（LOI・MOU）の法的拘束力……221
(2)　DD の成果を交渉内容に反映させること……222
(3)　DD と情報開示請求、最終的な合意を有機的に結びつけて考えること……222
Episode　「面倒でも契約書等の検証を」……222
4　交渉終結段階における留意点・ポイント……223
(1)　クロージングの準備……223

(2)　クロージングの実行……223
(3)　ポスト・クロージング……224
Ⅳ　合意文書の作成方法――株式譲渡契約の場合……224
1　基本的な条項……225
2　個別的な条項の検討……225
(1)　役員・従業員の処遇……225
(2)　競業避止義務……225
(3)　表明保証条項――その機能……225
(4)　アーン・アウト条項――その機能……227
(5)　その他リスクを分配するための契約条項……228

・事項索引……229
・執筆者一覧……233

凡例

〈判例集略語表記〉

民録	大審院民事判決録
民集	最高裁判所民事判例集
刑集	最高裁判所刑事判例集
判時	判例時報
判タ	判例タイムズ