

国際調停と当事者交渉シリーズ

「当事者交渉⑥和解交渉での和解案提示の基本的留意事項」

GBC（ジービック）大貫研究所 代表
 公益社団法人日本仲裁人協会 理事
 京都国際調停センター 運営委員・調停人



大貫 雅晴

国境を越える紛争（cross-border disputes）の和解交渉において、円満解決を目的に解決案を提示するとき、相手側がその解決案に同意しないこと、また交渉が決裂して、裁判や仲裁になることも考慮に入れておく必要がある。

最初は弱気を見せない、譲歩は慎重でなければならない。根拠なき和解金の提示は避ける。

解決交渉に臨み、和解案を提示するうえで考慮しておくべきポイント

国境を越える紛争(cross-border disputes)の解決交渉は、異文化との間の異なる言語(通常は英語)での交渉となる。交渉は事前準備が大切である。

和解案を提示するときは、以下の点を考慮して、交渉を進めるべきである。

- ①根拠なき賠償額の提示、根拠なき謝罪を避ける。
- ②和解案の提示を書面とする場合は、交渉が決裂して仲裁や訴訟に発展することを考慮して、“without prejudice”、または“For settlement purpose only”の文言を表示しておくべきである。
- ③和解金額の提示では、最初の提示、中間点の提示、最終解決案の提示と事前に提示額の範囲を、ZOPAを利用して準備したうえで交渉に臨むべきである。
- ④和解案には“In full and final settlement”として提示すべきである。
- ⑤和解案の有効期限、又は回答期限を設けておくべきである。

1. 根拠なき賠償額の提示、根拠なき謝罪を避ける。

安易にかつ早期に賠償額を提示したり、相手の請求に対して安易に謝罪することは避け、賠償額の提示、謝罪することにより、争われている問題の責任を認めているとされ、交渉が不利に展開することがある。

訴訟や仲裁になった場合に、それらが証拠として提出される恐れがある。その場合、

争われている問題の責任を認めて和解金を支払う意思を示していると判断される可能性がある。

2. 金銭賠償交渉での和解金額の提示は事前の準備が大切である。

最初に和解案を提示する場合、交渉戦略としては、一回限りの提示だけでなく譲歩することもあり得ることを含んでおくべきである。

例えば、①最初の提示、②中間点での提示、③最終提示と段階を踏んで、その譲歩は、ゆとりをもって、ゆっくりと、また大きく譲歩しないことを基本姿勢とすべきである。

3. ZOPA（Zone of Possible Agreement）の利用。

ZOPAは「和解金額の申出に対して合意が可能な範囲をいう」。

交渉では、例えば、

- ① 承諾することが出来ない、交渉を打ち切るべき額の範囲（これを“Insult Zone”（侮辱的範囲）という）を定める。
- ② 交渉の余地がある、交渉を継続する可能性のある額の範囲（これCredible Zone”（信用可能範囲）という）を定める。
- ③ 交渉合意が可能な額の範囲（これを“Zone of possible agreement”（合意可能範囲）という）を定めておくことで交渉を進めるうえでのより明確なガイドラインとなる。

4. 解決案の書面には「既得権を侵害しない」（“without prejudice”）または「和解の目的の為にのみ」（“For settlement Purpose Only”）の表示をする。

解決案はあくまでも和解交渉の目的のためにのみ提示されたものであり、相手方が解決案を拒否した場合は、問題の責任を認めたものではないこと、自己の主張、権利を損なうものではないことを留保していることになる。

国際調停と当事者交渉シリーズ

「当事者交渉⑥和解交渉での和解案提示の基本的留意事項」

GBC（ジービック）大貫研究所 代表
 公益社団法人日本仲裁人協会 理事
 京都国際調停センター 運営委員・調停人

大貫 雅晴

また、英米法の下では、仲裁や裁判に発展した場合に、提示された事実を証拠として提出することを拒むことができる。

＊（注）英米法では“Without Prejudice”の意味は、和解交渉で仮にある事実を認めたとしても、和解不成立の場合、その点を争う権利を留保するという趣旨である。

5. 解決案には、「完全かつ最終の解決」 (“in full and final settlement”) を表示しておくべきである。

和解交渉において解決案を提示する場合「完全かつ最終的解決」としての提示であることを確認しておくことが大切である。

その目的は、解決案の提示が部分的解決として、相手方がその提示に承諾した後、更に、相手方が関連する残された賠償請求を求めてくることを防ぐことにある。「完全かつ最終的解決」 (“In full and final settlement”) の表現例文を以下に示す。

“We would be prepared to pay you the sum of () in full and final settlement of your alleged claims which you have had or may have against us relating to the Contract No.100.”

（当社は、契約番号100に関する貴社の申立てによるクレームの完全かつ最終解決として、勘定()を貴社に支払う用意があります。）

＊（注）上記offerに対して相手側がAcceptとすることで完全かつ最終解決となる。

6. 解決案の有効期限を設ける。解決案の提示に対する回答期限を定める。

和解交渉で提示される和解案の有効期限、又は回答期限を設けることは大切である。相手方からの回答がない場合もあり、その場合は、Offerの有効期限、又は回答期限が過ぎると、そのOffer失効、消滅することに

なる。また、有効期限や回答期限を付することで相手方に提示案の受諾を促すことにもなる。提示案の有効期限を示す英文例を以下に示す。

“This Offer is made for Settlement purpose only and remains valid until () .”

本件Offerは和解の目的に限って為されています。また、本件Offerは () まで有効です。

資料： 和解案提示のレター事例

Dear Sirs,

“Without Prejudice”

We can only repeat that we deny that the delivered goods were in any way defective and that we are liable to you for any claims in your letters and e-mails of (the date) or any part thereof, as alleged or at all.

Without prejudice to our above contentions, we value our connection with you, which has existed for a considerable period of time; we have no wish to get involved in further acrimony with you and would be happy to settle the matter on a fair, reasonable and amicable basis.

In the circumstances, we would be prepared to pay to you the sum of () **in full and final settlement of your alleged claims which you have had or may have against us relating to the Contract No.100.**

This Offer is made for settlement purpose only and remains valid and open until (the date)

If it is not acceptable to you, then we must regard the matter as closed. We are not prepared to make any further offer.

We shall be glad to hear from you at your early convenience.

Yours faithfully,