

7-04. 和解条件の検討

対応モデル：GPT-5.1 / Claude 4.5 Sonnet / Gemini 3

難易度・リスク：★★★★（必ず弁護士と協議してください）

推定時間短縮：1～3 時間

目的

訴訟リスクと和解条件の経済合理性を多角的に分析し、最適な紛争解決方針を判断するための材料を提供します。勝訴見込み、損害額試算、訴訟コスト、時間的コスト、評判リスクなどを総合的に評価し、和解による早期解決と訴訟継続のメリット・デメリットを可視化します。

和解検討プロセスフロー

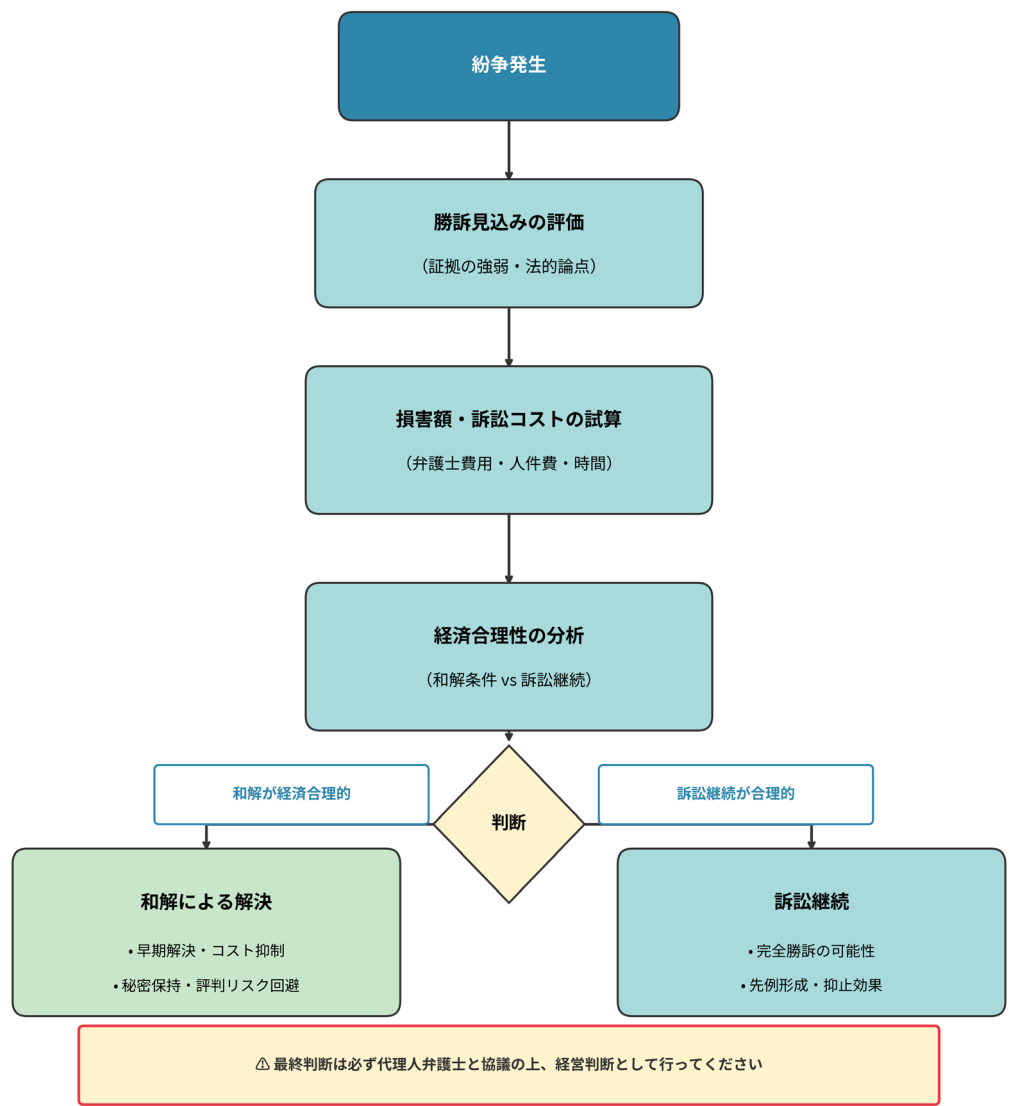


図 1: 和解検討プロセスフロー

📄 プロンプト本体（コピペ用）

📄 プロンプト本体（このボックスをコピーして使用）

あなたは企業法務担当者として、訴訟案件の和解条件を経済合理性の観点から分析する専

門家です。日本の民事訴訟実務に基づき、訴訟継続と和解のメリット・デメリットを客観的に比較評価してください。

【入力情報】

- 紛争の概要：[争点、経緯、当事者関係]
- 請求金額：[原告の請求額] 万円
- 証拠の状況：[こちら側の証拠の強弱、相手方の証拠状況]
- 法的論点：[主要な争点と法的評価]
- 訴訟費用見積：着手金[]万円、成功報酬[]万円、期間[]ヶ月
- 相手方からの和解提案：[提案内容、金額、その他条件]
- 当社の方針：[経営陣の意向、事業への影響、その他考慮事項]

[不明な項目は「不明」と記載してください]

【処理手順】

- 1) 勝訴見込みの評価：証拠状況と法的論点から、勝訴確率を段階評価（高 60%以上 / 中 40-60% / 低 40%未満）
- 2) 損害額の試算：勝訴した場合の認容額、敗訴した場合の支払額を幅をもって試算
- 3) 訴訟コストの分析：弁護士費用、裁判費用、担当者の人件費（時間×単価）、外部専門家費用を積算
- 4) 時間的コストの評価：訴訟期間（一審～上告）、経営資源の拘束、機会損失を金額換算
- 5) 無形のリスク評価：評判リスク、取引先への影響、従業員への影響、メディア報道リスクを定性評価

6) 和解条件の比較：相手方提案、想定される裁判所和解案、当社が提示できる上限額を比較

7) 総合判断：訴訟継続と和解のメリット・デメリットを整理し、推奨方針を提示

【出力形式】

- 勝訴見込み評価：証拠と法的論点に基づく3段階評価（高/中/低）と根拠
- 経済性分析表：訴訟継続と和解のコストを比較する表形式の整理（最良/標準/最悪シナリオ別）
- リスク評価：金銭以外のリスク（評判、取引関係、時間）を定性評価
- 和解判断基準：当社が和解を選択すべき条件（金額、その他条件）
- 推奨方針：訴訟継続/和解のどちらが合理的か、その理由（箇条書き3-5項目）

【重点観点】

以下の点を必ず検討してください：

- ・類似事案の判例傾向（認容率、損害額の水準）
- ・証拠の立証可能性（証人尋問、書証の証明力）
- ・訴訟の長期化リスク（控訴審、上告審まで進む可能性）
- ・和解のタイミング（第1審判決前、控訴審での和解勧告）
- ・相手方の資力（勝訴しても回収できないリスク）
- ・将来の取引関係への影響（訴訟継続による関係悪化）
- ・税務上の取扱い（和解金の損金算入、訴訟費用の処理）
- ・和解条件の守秘義務（公表されるリスクの有無）

【チェックリスト】

出力前に以下を確認してください：

- ☐ 勝訴見込みは証拠状況から客観的に評価したか
- ☐ 訴訟コストは直接費用だけでなく間接費用も含めたか
- ☐ 最良/標準/最悪シナリオの3パターンで試算したか
- ☐ 無形のリスク（評判、時間、関係悪化）を考慮したか
- ☐ 和解のタイミング（いつ和解すべきか）を明示したか

【注意事項】

- 本出力は経済合理性の分析材料であり、和解の意思決定そのものではありません
- 和解条件の決定は、必ず代理人弁護士と協議の上、経営判断として行ってください
- 相手方に有利な判例がある場合、勝訴見込みは慎重に評価してください
- 和解金 500 万円以上の案件は、必ず取締役会または経営会議の承認を得てください

入力例

- **紛争の概要：**当社（小売業）が仕入先 A 社から納入された商品に瑕疵があり、顧客からのクレーム対応費用 300 万円と営業損害 500 万円の計 800 万円を請求して提訴。A 社は「商品は契約仕様を満たしており、瑕疵はない」と全面的に争っている。現在、第 1 審で証拠調べの段階。
- **請求金額：**800 万円
- **証拠の状況：**当社側の証拠は、顧客からのクレーム記録、商品写真、修理見積書が中心。

契約書には品質基準の記載があいまい。A 社側は、出荷検査記録と第三者機関の検査証明書を提出しており、「商品は規格内」と主張。

- **法的論点**：売買契約における「瑕疵」の有無（民法 562 条、566 条）。契約書の品質基準が曖昧なため、「契約不適合」の立証が困難。

- **訴訟費用見積**：着手金 50 万円（既払）、成功報酬は認容額の 16%、訴訟期間 12～18 ヶ月（控訴しない場合）

- **相手方からの和解提案**：A 社から「150 万円を支払うが、瑕疵の存在は認めない」との和解案が提示された（訴訟告知により、他の取引先にも影響する可能性があるため、早期解決を希望）。



- **当社の方針**：経営陣は「訴訟の長期化は避けたいが、安易な妥協もできない」との意向。A 社とは今後も取引継続を希望している。


✦ 出力例

【勝訴見込み評価】

評価：中（勝訴確率 40-60%）

根拠：

-  有利な点：顧客からのクレーム記録と商品写真により、事実上の瑕疵の存在は立証可能
-  不利な点：契約書の品質基準があいまいで、「契約不適合」の立証が困難。A 社の検査証明書が証拠として強い

-  類似判例：契約書に品質基準の記載がない場合、「通常の品質」を基準とする
が、判断は事例ごとに分かれる

【経済性分析表】

(単位：万円)

項目	最良シナリオ	標準シナリオ	最悪シナリオ	和解案
認容額	+800	+500	0	+150
弁護士費用	▲180	▲130	▲100	▲30
人件費	▲100	▲150	▲200	▲20
期間	12 ヶ月	18 ヶ月	24 ヶ月	即時
実質回収額	+520	+220	▲300	+100

※ 弁護士費用は、最良シナリオ（全額勝訴）で成功報酬 128 万円+既払 50 万円 = 180 万円

※ 人件費は、法務担当者の時間単価 5,000 円×月 20 時間として試算

※ 最悪シナリオは全面敗訴+控訴審まで進んだ場合を想定

【無形のリスク評価】

- 評判リスク：中 - 業界内で訴訟が長期化すると、「契約管理が甘い会社」との評判が
広がる可能性
- 取引関係への影響：高 - A 社は主要仕入先の 1 社であり、関係悪化は調達に支障をき
たす
- 時間的コスト：中 - 法務担当者が 18 ヶ月間、この案件に拘束されると、他の重要案件
への対応が遅れる

- ・メディア報道リスク：低 - 金額が小さく、消費者への影響もないため、報道の可能性は低い

【和解判断基準】

当社が和解を選択すべき条件（優先順位順）：

- 1) 和解金額 200 万円以上の場合 → 経済合理性あり（標準シナリオの実質回収 220 万円と同等）
- 2) A 社との取引継続が確約される場合 → 無形の価値が大きい
- 3) 即時解決できる場合 → 時間的コストの削減効果が大きい
- 4) 秘密保持条項付きの場合 → 評判リスクを最小化できる

【推奨方針】

結論：和解による早期解決を推奨

理由：

- ・勝訴見込みは「中」であり、全面勝訴は期待できない。標準シナリオでは実質回収 220 万円だが、訴訟継続には 18 ヶ月と相当の人的リソースが必要
- ・A 社は主要仕入先であり、訴訟の長期化は取引関係を決定的に悪化させる。年間取引額から見ると、関係悪化のコストは 800 万円を大きく上回る
- ・相手方提案の 150 万円は低いが、交渉により 200～250 万円まで引き上げ可能と思われる。この水準なら、訴訟継続の標準シナリオと経済合理性は同等
- ・訴訟の長期化により、法務担当者が他の重要案件（新規事業の法的検討など）に注力できないリスクが大きい

- 和解により即時解決できれば、経営陣の「早期解決」の意向にも合致する

【交渉戦略】

- A 社に対し、「訴訟継続なら控訴審まで争う覚悟がある」姿勢を示しつつ、和解金額の上積み（200～250 万円）を交渉
- 和解条件に、①秘密保持条項、②今後の取引継続、③品質基準の明確化（今後のトラブル防止）を含めることを提案
- 裁判所から和解勧告があれば、裁判所の心証（勝訴見込み）を確認し、和解金額の参考にする

和解 vs 訴訟継続の比較

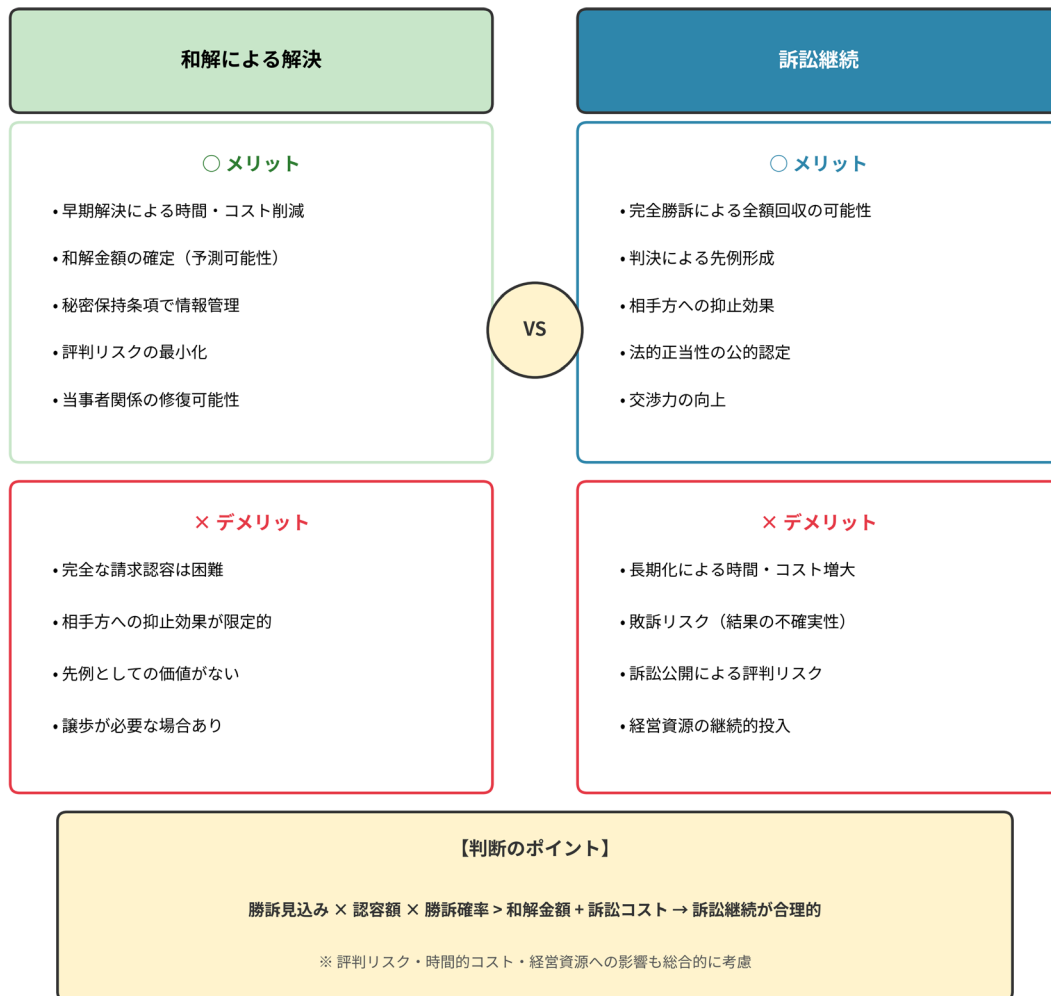


図 2: 和解 vs 訴訟継続の比較

🔗 カスタマイズのポイント

自社向けに調整する場合

- 社内の稟議基準（和解金〇〇万円以上は取締役会承認が必要）を明示し、プロンプトに組み込む
- 自社の訴訟戦略（原則として控訴しない、評判リスクを最優先など）を重点観点に追

加

- ・ 勝訴見込みの評価基準を、過去の自社訴訟の結果データに基づいて調整（例：勝訴率60%以上を「高」とする）
- ・ 人件費の計算に、自社の法務担当者の実際の時間単価を使用

業種別の注意点

業種	特記事項
製造業	製造物責任訴訟では、損害額が高額化しやすく、勝訴しても保険で対応できる場合がある。評判リスク（安全性への懸念）が特に重要。和解条件に「リコール不要」の確認を含めることを検討。
IT・ソフトウェア	システム開発紛争では、仕様変更の経緯が争点となりやすい。証拠（メール、議事録）の整理が勝敗を分ける。訴訟の長期化はプロジェクトチームの士気低下を招くため、早期和解が望ましい場合が多い。
小売・サービス	消費者との紛争（消費者契約法が適用）では、SNSでの炎上リスクを考慮すべき。和解条件に謝罪文や再発防止策を含める場合がある。訴訟費用より評判リスクの方が重大な場合が多い。
金融・保険	金融商品取引や保険金支払いの紛争では、金融ADR（金融商品取引法、保険業法）による和解を先行させるべき。訴訟になると金融庁への報告義務が生じる場合があり、和解による早期解決が強く推奨される。

和解タイミング判断マトリクス		訴訟段階		
勝訴見込み		提訴直後	証拠調べ後	判決直前
	高 (70%以上)	訴訟継続 優位な立場を活かす	条件付き和解検討 有利な条件で和解も可	条件次第で和解 確実な勝訴でない限り
	中 (40-70%)	慎重に継続 証拠固めを優先	和解検討の好機 相互譲歩で解決	積極的に和解 裁判所勧告に応じる
	低 (40%未満)	早期和解を検討 損失拡大を防止	和解を強く推奨 コスト増加回避	和解必須 敗訴リスク回避

【凡例】

和解推奨

状況に応じて判断

訴訟継続可

和解必須

図 3: 和解タイミング判断マトリクス

よくある質問

Q1: 和解のタイミングはいつが最適ですか？

A: 最も効果的な和解タイミングは、①第 1 審判決の直前（裁判所から和解勧告があった場合）、②控訴審での和解勧告、③証拠調べ終了後（証拠の強弱が明確になった時点）、の 3 つです。第 1 審判決前の和解勧告は、裁判所が「どちらが勝つか微妙」と考えている証拠であり、両当事者にとって和解の経済合理性が高いタイミングです。一方、提訴直後の和解

は相手方に「足元を見られた」印象を与え、不利な条件になりやすいため、証拠がある程度出揃ってから交渉すべきです。

Q2: 和解金の税務上の取扱いはどうなりますか？

A: 和解金の税務処理は、和解の目的により異なります。①損害賠償としての支払い：原則として損金算入可能（ただし、違法行為に基づく損害賠償は損金不算入となる場合あり）、②債務免除としての受取：益金算入、③訴訟費用：全額損金算入可能。重要なのは、和解条項に「本和解金は損害賠償である」など、税務上の性質を明記することです。和解金が500万円以上の場合は、必ず税理士に相談し、税務リスクを確認してください。

Q3: 和解条件に「秘密保持条項」を入れるべきですか？

A: はい、原則として秘密保持条項を入れるべきです。秘密保持条項により、①和解金額が公表されない（同種紛争の増加を防ぐ）、②和解内容が競合他社や取引先に知られない、③評判リスクを最小化できる、というメリットがあります。ただし、上場企業の場合、重要な訴訟の和解は適時開示の対象となる場合があり、完全な秘密保持は困難です。金融商品取引法上の開示義務がある場合は、「法令に基づく開示を除く」との留保を秘密保持条項に含めてください。

Q4: 裁判所の和解勧告を断ることはできますか？

A: 法律上、和解勧告を断ることは可能です。しかし、実務上は慎重に判断すべきです。裁判所が和解勧告をする場合、裁判所は既に心証を形成しており（どちらが勝つか見えている）、その心証に基づいて和解条件を提示しています。和解勧告を断って判決まで進んだ場合、裁判所の心証通りの判決が出る可能性が高いため、和解勧告の内容が「敗訴するよりはマシ」であれば、受け入れるべきです。ただし、和解勧告の内容が明らかに不当な場合（相手方に全面的に有利など）は、断って判決を求めることも選択肢です。弁護士と十分に協議してください。

関連プロンプト

このプロンプトと併せて使うと効果的：

- 7-01. 訴状の法的論点整理 - 紛争の争点を整理し、勝訴見込みの基礎データを作成
- 7-02. 答弁書作成の骨子案 - 反論の論理構成を整理し、証拠の強弱を評価
- 7-03. 証拠リストの作成 - 証拠の強弱を把握し、勝訴見込みを判断
- 7-06. 訴訟リスクの定量評価 - 敗訴確率と損害額を定量的に試算
- 1-11. 損害賠償条項の設計 - 和解条項の損害賠償部分を適切に設計

重要な注意事項

【法的判断について】

- 本プロンプトは和解条件の経済合理性を分析するためのツールであり、和解の意思決定そのものを代行するものではありません
- 和解条件の最終決定は、必ず代理人弁護士と協議の上、経営判断として行ってください
- 勝訴見込みの評価は、あくまで暫定的なものです。証拠調べや口頭弁論の進行により、評価が変わる可能性があります
- 和解金 500 万円以上の案件は、必ず取締役会または経営会議の承認を得てください

【リスク管理】

- 和解交渉中であっても、訴訟対応（証拠収集、準備書面作成）は継続してください。和解が不成立となった場合に備える必要があります

- 和解条件は、必ず書面で合意してください。口頭での合意は、後日「言った・言わない」のトラブルになります
- 和解後も、相手方が和解条項を履行するまで、訴訟を取り下げないでください（履行と引換えに取下げ）
- 同種の紛争が他にもある場合、和解条件が先例となり、他の案件にも影響します。全体的な影響を考慮してください

【専門家への相談】

- 和解条件の検討は、法的専門知識だけでなく、交渉術、税務、会計など多面的な知識が必要です
- 和解金が高額な場合（1,000 万円以上）は、税理士に税務処理を確認してください
- 上場企業の場合、適時開示の要否を確認してください（金融商品取引法）
- 和解により取引関係が継続する場合、将来の紛争防止策（契約条項の見直しなど）も併せて検討してください