

科学研究費助成事業（科学研究費補助金）研究成果報告書

平成25年6月17日現在

機関番号：12613

研究種目：基盤研究（C）

研究期間：2010～2013

課題番号：22530076

研究課題名（和文） 法的交渉学の観点から見たビジネス紛争和解プロセスの研究

研究課題名（英文） Research of the business dispute resolution process from a viewpoint of legal negotiation

研究代表者

小林 秀之（KOBASHI HIDEYUKI）

一橋大学・大学院国際企業戦略研究科・教授

研究者番号：30107495

研究成果の概要（和文）：

我国でもビジネス紛争の多くは、米国と同様に裁判ではなく当事者間の交渉によって解決されている。したがって、紛争の円滑な解決のためには、交渉を「交渉術」としてではなく経済学・心理学・社会学などの科学的基礎を有する「交渉理論」の観点から捉える必要がある。本研究では、この様な観点から訴訟上の和解や調停などの各種民事紛争解決手段の特徴や位置付けを考察するとともに、6つの民事紛争類型を採上げその特質に応じた紛争解決手段の在り方について検討を行った。

研究成果の概要（英文）：

As for the civil action submitted to a court in Japan, the majority has been solved by not judgment but negotiation between the parties like the U.S.. In order to cope with this present condition, we should not consider negotiation as "Negotiating Skill", but it is necessary to consider it from a viewpoint of the "Negotiation Theory", having the scientific foundation, such as economics, psychology and sociology. In this research, we have considered the feature of various civil dispute settlement means, such as settlement in lawsuit and mediation from such a viewpoint. And also, we have had six case-studies on typical civil dispute types, examining what kind of dispute settlement means is corresponding to the special feature of those civil dispute types.

交付決定額

（金額単位：円）

	直接経費	間接経費	合計
2010年度	2,400,000	720,000	3,120,000
2011年度	700,000	210,000	910,000
2012年度	400,000	120,000	520,000
総計	3,500,000	1,050,000	4,550,000

研究分野：社会科学

科研費の分科・細目：法学、民事法学

キーワード：交渉、民事紛争、ADR、訴訟上の和解、調停

1. 研究開始当初の背景

(1) 交渉学の研究は、1950年代に米国において開始され、主にはゼロサムゲームを前提とする「分配型交渉」(Distributive Negotiation)がその中心となっていたが、1980年代にハーバード大学R. フィッシャー教授等により「統合型交渉」(Integrative Negotiation)が提唱されたことを契機に議論が活発化し、ゲーム理論や行動科学などと

リンクしつつ発展を遂げている。近年はビジネススクールのみでなく、ロースクールにおいても重要な授業プログラムの一部を構成するまでになり、交渉に関する知見・能力は、法律家の重要な基礎的資質としての位置を占めるに至っている。

これは、米国においては、民事訴訟のほとんどが和解によって解決され、その割合は民事訴訟の98パーセントにもものぼるといわ

れていることが大きな背景となっている。

対して、わが国における法交渉学の理論研究の基盤は、1986年に小島武司教授が代表となって弁護士を中心に結成した「法交渉実務研究会」などの研究成果に依拠するところが大きい。これらの研究はとくにアメリカの主要な先行研究の紹介や評価を行っている点で、その後のわが国の法交渉学の理論形成に大きく寄与し、とくに、これらの研究成果は、2004年のADR法の立法の際にも参照され、紛争解決における交渉の重要性の再確認とさらなる理論的研究の実施に繋がった。

我国における行政・民間のADR機関は、2011年10月時点で現在97機関に達し、これら機関による民事紛争の処理実績は約1万件程度と推測されるが、その件数は年々増加しており、また、仲裁・調停などに至らない相談段階での件数は、国民生活センターだけでも年間100万件を超えるなど、民事紛争の解決にあたって一定の役割を担う存在となりつつある。他方、地方裁判所が扱った民事事件の過半は、後述するように訴訟上の和解や裁判外の和解によって主に解決されているものと推測され、判決を待たずに事件解決に至る事例は、この10年間でみても着実に増加する傾向にある。

(2)この様に、我国の民事紛争（特にビジネス関連紛争）においても、裁判所の判決だけではなく、当事者間での交渉やADRなど第三者の調停・裁定などの支援に基づいて、当事者が交渉を行い自主的に紛争の解決に取り組む傾向が強まっている状況にある。

しかしながら、法曹教育における法交渉学の位置づけは、現時点では決して高いものではなく、「法交渉学」として単独の科目として設置しているロースクールは限定的であり、むしろ、リーガルクリニックやロイヤリングの授業の一部において扱っているところが大半である。

このような認識不足の背景として、次の3点が重要な要因として指摘できる。

- ①民事紛争の各種解決手段（判決、訴訟上の和解、民間・行政型ADR等）に関する理論付けが不十分であり、特に訴訟における判決と訴訟上の和解に関し、その意義・役割・是非に対する認識が法曹関係者の間で分かれ十分な一致をみていないこと。
- ②具体的な民事紛争の解決にあたり、その特徴やパターンに応じて、既存の民事訴訟制度のほか、民事調停や民間・行政型ADR、さらには当事者間の直接和解交渉など、各種の紛争解決手段をどの様に選択し、どの様に活用すれば最適な紛争解決に至ることができるのか、そのための実践的なノウハウや指針が十分に整理共有されていないこと。
- ③したがって、紛争解決における裁判官、弁

護士の役割や必要とされる資質についても、旧来の判決指向型裁判官像・自由裁量型弁護士像を中心に様々な考え方が幅広く併存していること。

かかる現状を打開するためには、民事紛争解決の諸制度を交渉学という一貫した観点から理論化する作業が必要である。ビジネス紛争等の解決にあたる裁判官、弁護士はもとより企業内の法務担当者等に対して、各種法的交渉の現場において役立つ様な、一貫した理論的基礎を有する実践的体系的な知見を提供することが不可欠であると言えよう。

2. 研究の目的

上記の様な背景、問題意識を踏まえて、本研究は、次の2点を目的とした。

(1)法交渉学に関する最先端研究の要約・整理と、民事紛争解決諸制度の体系化 :

法的交渉理論の日米における先端的研究成果を概観し、紛争解決に適用される各種の「民事紛争解決制度」(判決、訴訟上の和解、民事調停、民間・行政型ADR、当事者間の個別交渉による示談等)の意義、役割、特質等について、法交渉学という一貫した視点に基づいて、理論的・体系的な整理を行う。

これによって、各種の民事紛争解決諸制度を実際に活用しようとする者が、紛争解決に当たって適用する法制度等に応じて、具体的にどの様な交渉学上の交渉パターン(分配型か統合型か)をとり、どの様な点に留意をすべきかについてポイントを明らかにする。

(2)主要なビジネス紛争や民事紛争を対象とする解決プロセスの事例研究 :

倒産型金銭紛争、交通事故損害賠償、知的財産訴訟、不動産取引紛争などのビジネス紛争にくわえて、知人・隣人トラブル、医療・教育事故などの民事紛争にも対象を広げて、その紛争解決プロセスを具体的に検証し、「紛争の種類・類型」と適用された「紛争解決の手法」(分配型と統合型)や「紛争解決制度」の関係を明らかにする

3. 研究の方法

本研究にあたっては、先行文献調査・海外訪問調査・統計等調査・事例研究の4つの方法をとった。なお、「統計等調査」については、研究開始当初においては想定していなかったが、民事紛争解決の事態把握等の観点から、研究開始後に追加的に実施することとしたものであるが、他方で統計等調査実施との関係から、当初想定していた「事例研究」については、その内容・範囲を一部変更した

(1)先行文献調査

日本の法的交渉学に関しては、前述の「法交渉実務研究会」発足以降の法交渉学に関する主要文献をリスト化し内容を整理したほか、米国については、カリフォルニア大学

(Hastings College of The Law) の教授である Melissa Nelken の著書、「Negotiation: Theory and Practice」(2007 年、LexisNexis) を基に交渉学に関する網羅的な文献検索を行った。同書には、交渉学に関する網羅的な先行文献(計 67 文献)の紹介と要約がなされており、これを基にさらに必要と考えられる重要文献の収集を実施した。

(2) 海外訪問調査

米国における法交渉学の最新研究成果の把握のため、米国における民事紛争解決の実情把握等を行うため下記 5 件の米国訪問調査等を実施した。

- : カリフォルニア大学 (Hastings College of The Law) 教授 Melissa Nelken
- : カリフォルニア大学アービン校 (School of Law) 教授 Carrie Menkel-Meadow
- : LIPSCOM 大学・学長 Randolph Lowry (前ペーパーダイン大学教授)
- : 米国弁護士 Gene H. Shioda (ロサンゼルス市)
- : コミュニティ紛争解決センター (Ventura Center for Dispute Settlement) CEO Ms. Sandra, Mediator Mr. Rocky Mori

(3) 統計調査等

日米における民事訴訟解決手段に関する実態を把握比較するため、下記のような統計データおよび関連文献の収集整理を行った。

(日本)

- : 司法統計における民事事件終局実績
- : 主要 ADR 機関の紛争処理実績

(米国)

- : 連邦裁判所司法統計
- : 3 州 (カリフォルニア州等) における州裁判所司法統計
- : 裁判所附置型 ADR の歴史現状関連資料

(4) 事例研究

次の 6 つの民事紛争の類型について、具体的な典型事例を収集し、法交渉学の観点からその解決手段と紛争の特徴との対応関係等について分析を行った。

- : 不動産取引紛争 : 交通事故損害賠償
- : 知人・隣人トラブル : 倒産型金銭紛争
- : 知的財産権訴訟 : 医療・教育事故

4. 研究成果

本研究の成果の要点は、次の 7 点である。

(1) 法交渉学の必要性

日米における司法関連統計を整理分析した結果、日米ともに、紛争の多くは法的交渉によって解決されていると推測される。米国では、既にこうした実態にいち早く着目し法曹関係者における教育水準も高く、研究も進んでいる。わが国でもその重要性に異なることはなく、法的紛争処理を行ううえでは、交渉に関する基礎理論を体系的に理解し、法交渉学の視点を備える必要性が高い。

区分

2010 年実績

(米国) 連邦地裁民事事件総数	30.9 万件
うちトライアル到達	0.3 万件
(日本) 地裁民事事件総数	23.6 万件
うち判決件数	8.6 万件

(2) 「交渉術」ではなく「科学」

米国においては、紛争解決のための交渉を単なる経験知・ノウハウの集積である「交渉術」の観点から捉えるのではなく、「科学」としての交渉学、さらにはその応用領域ともいべき法的な交渉における交渉学、すなわち「法交渉学」の視点から捉えようとする立場が鮮明であり、多面的かつ体系的な研究が積極的に進められ、交渉が体系的な学問として把握されるにいたっている。つまり、『ハーバード流交渉術』などで示された、いわゆる技術 (art) としての交渉から離れて、経済学、心理学、社会学等の視点から交渉を分析し、さらに、法的交渉における弁護士の在り方等も含めた、科学 (Science) としての「交渉学・交渉理論」へと進化している。

(3) 法交渉学の基礎理論

法交渉学の基礎的論点は、次の通りである。

: 交渉のスタイルは、大きく分配型交渉と統合型交渉に 2 分される。前者は、いわゆる「Win-Lose 型」「ゼロサム型」の交渉であり、パイの大きさは一定であるという前提の下、当事者が敵対的な関係の中で自身の「立場」を主張しつつ、各種の戦略を駆使して自身の取り分を最大化しようとする交渉である。後者は「Win-Win 型」「Joint Gain 型」の交渉であり、当事者が自身の立場を超えて協働し、相互のさまざまな潜在的利害の相違を確認、活用して、解決のための選択肢を創造することによりパイ全体の大きさを拡大、これによって両当事者の取り分を最大化しようとするものである。

: いずれのスタイルをとる場合にあって、妥結点や BATNA (交渉決裂時の次善策) などをあらかじめ決めておくといった、交渉の準備が重要である点は共通している。

: 実際の交渉では、純粋な分配型交渉、あるいは、統合型交渉といった分類ができず、両スタイルの要素を併せ持っている場合が少なくないため、二者択一的な発想では交渉を合理的に進めることが困難となる場合がある (「交渉のジレンマ」)。

: このような交渉のジレンマを克服するためには、交渉状況に応じて 2 つの交渉スタイルを使い分けるとともに、2 つのスタイルがともに機能する環境と前提条件を同時に満たす「交渉の場」を創出することが必要である。具体的には、第一に 2 つの交渉スタイルの特徴とそれらが機能するための前提条件や必要条件を熟知すること、第二として個別の交渉の目的や内容、交渉の進捗状況を把握すること、第三に障害となる情報と信頼の欠

如の解消と互恵的な関係の構築の3つが必要である。

：この様な「交渉の場」を創出するための環境や前提条件を構築する上で、経済学（特にゲーム理論）、心理学、社会学の視点から交渉を理解することが不可欠である。

：「囚人のジレンマ」「アクセルロッド実験」などのゲーム理論に基づいた分析によれば、情報が秘匿され信頼関係が欠如した環境においては統合型交渉は成立しない。また、1回限りの交渉では分配型交渉が、継続的将来指向的な関係においては統合型の交渉が選択される。この様に、ゲーム理論は、われわれが実際の実務において体験することの多い交渉上の知見を理論的に演繹し、交渉の場を創出するために有益な視点を提供する。

：感情転移、自己観察などの心理学の基礎概念は、交渉の心理的側面を理解する上で重要である。特に、フレーミング、係留効果（アンカリング）、損失回避、勝者の呪いといった交渉における認知心理学の理論を理解しておくことは、ビジネス交渉やADR等において、われわれが相手方および自分自身の心理状況を客観的に分析し、円滑な交渉を進めるうえで当然に必要とされる資質である。相手方の怒りや不信感の源を知り、それを解消緩和することを通じて、分配型のスタンスから統合型の交渉へ相手方を誘導するためにも有益な知識であるといえる。

：交渉において社会学的要因、たとえば、文化や国、企業、職業、性別などの違いが交渉スタイルに影響を与えることは、一般に認識されているところである。交渉の出発においてこうした違いを正しく認識することが重要であり、「Win-Win型とWin-Lose型のどちらを選ぶか」、「リスク志向型か安全志向型か」といった交渉パターンのあり方が、当事者の出身国や職業などの違いによりどのように影響されるかという基礎的な知識を有しておくことは、国際的なM&A交渉ばかりでなく、国内における医療・教育紛争など、多様な交渉当事者が関係する紛争解決交渉においても有益である。

(4) 弁護士倫理と新たな弁護士像

法交渉学の理論に基づけば、紛争解決にあたり、一回限りの紛争を如何に有利に進め解決するかという立場に立つ依頼者と、弁護活動を継続的・多角的に行う弁護士との間に、利益相反の関係が存在しうることが指摘できる。こうした利益相反の発生可能性を認識し、利益相反に陥ることを回避するためには、法交渉学の知識が不可欠である。

さらに、法交渉学の視点からは、依頼者にとって適切な解決をもたらすためには、交渉の前提として、弁護士はまず面接やカウンセリングによって、依頼者のニーズを正確に把握し、理解しなければならないことが指摘さ

れる。交渉の方法は弁護士に一任され、依頼者に相談することなく実行されていた従来の「伝統型モデル」を脱し、交渉の目的や依頼者のニーズについて、弁護士と依頼者とが十分に議論し、両者が積極的な役割を果たす協働的な意思決定モデル「依頼者参加型モデル」への転換が必要である。

(5) 各種の民事紛争解決制度の位置付け

わが国における民事紛争の解決手段としては、裁判所内において行われる「訴訟による判決」や「訴訟上の和解」「民事調停」のほか、裁判所外において行われる「仲裁や調停」、さらには第三者が介在せず関係当事者のみによって解決を目指す「示談交渉」など多数の手段が存在する。

これらの各手段の意義や役割については、様々な考え方が存在するが、法交渉学の観点からは、各々を固有の特色を持った「同等」の解決手段として位置付け、紛争内容や当事者の状況に応じて適切な手段を使い分けるべきものであると考える。

すなわち、本来、民事紛争の多くが、当事者間の複雑な権利義務関係の中から発生したものであり、判決による一刀両断的な単純な法的判断だけでは、両当事者がともに満足できる解決は困難である。多様な紛争解決手段を活用することを通じて、判決による分配型の解決を念頭に置きつつも、当事者双方の主張の背後にある個別的な利害を開示し共に協働することによって新たな解決策を創出したり、継続的取引関係を前提とした将来志向的な解決策の構築を促すことによって、当事者双方にとって判決に勝る解決策を構築することが可能であると考えられる。さらには、当事者の参加と納得の増進など、訴訟（判決）にない機能を訴訟上の和解、仲裁や調停は提供できると考えられる。

交渉学の観点から各紛争解決手段の特徴を整理すれば、次の5つの基準により区分することが可能である。

- (当事者の関係) 対立、協働
- (第三者の役割) 評価判定、交渉支援
- (解決の基準) 法規制、権威と専門性、双方利益
- (解決の目標) 事実解明、要件事実認定、権利義務関係確定、双方利益創出、関係性維持回復、将来志向の対策創出、当事者の参加納得
- (その他特徴) 迅速性、公開性

これらの基準に基づいて、各紛争解決手段の特性を整理すれば次頁の表の通りである。

(6) 個別紛争類型と解決手段の対応関係整理

本研究においては、次の6つのビジネス紛争等において具体的事例を採り上げて、その内容・特徴を法交渉学的視点から整理し、上記(5)において整理した各紛争手段との対応関係について検討を行った。

	裁判所内		裁判所内および外		
	判決 対立	和解 対立 協働	仲裁 対立	調停 協働	示談 協働
第三者	評価判定	評価判定 交渉支援	評価判定	交渉支援	-
基準	法規制	法規制 (法規制)	権威専門性	(権威専門性) 双方利益	双方利益
目標	事実解明 要件認定 権利確定	双方利益 事実解明 (要件認定) 双方利益 関係回復 将来志向 参加納得	権利確定 (双方利益) (関係回復) (将来志向)	双方利益 事実解明 双方利益 関係回復 将来志向 参加納得	双方利益 事実解明 双方利益 関係回復 将来志向 参加納得
その他	公開	公開	迅速性		

(ケース 1) 賃貸不動産の明渡し訴訟

: オフィスビルの賃借人（中小企業）の賃料支払不履行が長期に及んだことに対し、貸人が賃貸物件の明渡し訴訟を提起。賃借人の賃料支払不履行等の要件事実の立証が論点となるケース。

: 当事者間は単なるビジネス取引の関係のみであり、賃料不払いという過去に発生した要件事実の立証認定に基づいて、明渡し義務等の法律関係を確定することが最大の目標である。賃借人に全くの落ち度がなく当事者間の信頼関係も消滅しているケースでは、解決策としては、早期物件一括明渡しが唯一の策となっている場合には、「訴訟による判決」が一般的には最も適合する。

(ケース 2) 交通事故損害賠償訴訟

: 事故当事者間での責任分担関係の確定と金銭賠償の最大化（最小化）が論点

: ケース 1 とほぼ同様であるが、過去の類似事例に関する情報が多数蓄積整理されており、当事者間の責任分担割合の認定もほぼ機械的に確定されるケースである。また、損害賠償の迅速な実行が重要であるケースが多いことから、一般的には「交通事故紛争処理センター」等の専門 ADR 機関での仲裁が望ましい事例といえる。

(ケース 3) 隣人・知人間の金銭訴訟

: 町内会会長選挙にあたり、2 名の候補者が根拠に乏しい誹謗中傷関係を相互に行ったことに対し、双方が相手方を名誉棄損で訴訟を提起。名誉棄損の事実関係の解明と、良好な友人・隣人関係の回復維持が論点。

: 実際の事件では、裁判所による双方 2 万円の損害賠償を命じて解決している。本件は、当事者 2 名が近隣の知人であり、長期に良好な関係を維持することが望ましいケースである、誹謗中傷の根拠となった事実関係の確定と並んで、当事者間の関係回復、将来に向かっての解決策の構築が重要課題といえる。したがって、いたづらに訴訟による判決で名誉棄損の事実関係を確定するよりも、「権威ある第三者を介した斡旋仲裁」（訴訟上の和解等）ないしは、「当事者双方による自主的な関係回復に向けた努力を中立の第三者が支援する方法」

（調停）が適しているものと考えられる。

(ケース 4) 再生型の金銭回収事件

: 新規事業の失敗等により倒産した企業に対し、その事業再建を前提に債権の一部カットと残債務の繰延べ支払等に関する関係者間での交渉合意を目指す事件。再生可能性の判断と、会社清算と比較した回収金額の最大化が論点。

: 実際には、裁判所が関与する会社更生、ないしは民事再生の手法によるか、関係当事者のみで協議合意を得る任意整理の形がとられている。交渉学の観点からは、会社清算による金銭回収額を BATNA として設定し、関係者当事者間で協働しこれを上回る回収策を将来にわたる企業存続の前提の下に検討協議することになる。関係当事者が多数にのぼり全員の協議合意形成が困難な場合や、再建可能性に関する評価が分かれる場合には、可能性の客観的公的判断や多数決原理を適用しうる「会社更生法」「民事再生法」など裁判所が関与する手法での解決が適していると言える。

(ケース 5) 知的財産訴訟事件

: 我国における最初の本格的職務発明訴訟。職務発明に対する合理的な対価に関する基準に関する議論と、発明に関する寄与度の具体的算定方法の是非が争われた事件。

: 実際には一審原告勝訴ののち高等裁判所における和解で解決されたが、その後の職務発明訴訟の基本的判断基準を構築したほか、知的財産高等裁判所設置の契機ともなった。交渉学の観点からは、訴訟当事者間に継続的關係は存在せず、過去の法律関係と成功報酬を争う分配型の紛争と考えられ、また、その後の職務発明訴訟のモデルケースとしての役割を果たした点からも、訴訟（判決）に適した事件であると考えられる。また、高裁での和解は、高裁での審議やその後に相次いで提起された類似訴訟における判例動向から、原告賠償金獲得額の大幅減額の可能性が高くなったことか、高裁判決を BATNA として想定し、当事者間で紛争解決の早期化等の観点から選択されたものと解釈される。

(ケース 6) 医療過誤・学校障害事件訴訟

: 医療過誤や学校内での生徒障害、スポーツ選手の代表選考不服申し立て等の事件である。事実関係の解明と再発防止策等の構築が論点となるケースが多い。

: 被害者側においては、裁判所や専門機関による過誤・障害等に関する事実関係や違法性の解明確定が最大の課題である。また、当事者間には将来にわたる関係は存在しないが、再発防止対策や類似被害者救済の観点から、直接的な損害賠償以外の将来志向的な解決策の構築を被害者が重視するケースが多い。したがって、「訴訟上の和

解」や「専門機関による仲裁」、ないしは「専門家を調停人とする調停」が紛争解決のための選択肢として想定される。

(7) 訴訟上の和解、調停の意義・位置付け
訴訟上の和解（以下単に「和解」という）をどの様に位置づけるかについては、「和解消極論」「和解積極論」「謙抑的和解観」など様々な視点から論ぜられてきた。

交渉学の観点からは、和解が民事訴訟における紛争解決方式の中心となるにつれて、そこでは判決と異なる新たな価値の創造が求められる。判決の場合、法に定められた手続きを経て結論を出すところに特徴があるが、和解の場合には、当事者の個別具体的な紛争の状況を見極め、両当事者にとって最適であると考えられる紛争解決を目指すものであるため、両者はそもそも目的が異なる。そして、和解の目的は当事者の満足度を上げることであり、和解手続きを進めるにあたって求められる技術や知識も判決手続きにおけるそれとは異なってくる。また、そこでは将来志向型の紛争解決へ転換していくことも求められる。

「交渉理論」から示唆される種々の手法を駆使しながら、可能であるならば、両当事者にWin-Winの成果がもたらされるような「統合型和解」を目指す必要がある。予想される判決（必要があれば「暫定的心証開示」）により見通しを得るのは、あくまでもBATNAに過ぎず、予想される判決よりも和解の方が紛争解決として優れていることを両当事者に納得してもらう。仮に「統合型和解」ができないために「分配型」であったとしても、合意型解決により上訴可能性を封じる和解では、その内容の実現可能性は判決の場合よりもはるかに高く、当事者間の関係も判決ほど傷つかず、「将来志向」的に考えるならば、和解の方が優れていることを裁判官は説明すべきであろう。

訴訟上の和解とは別に、裁判所内で行われる民事・家事調停や裁判所外でADR機関が提供する各種調停の制度が存在するが、これらは、いずれも創造的な解決案の創出、将来志向的関係の維持構築、当事者による解決プロセスへの参加と関与という、訴訟では得られない統合型の紛争解決が可能である点で訴訟上の和解と共通した特徴を有している。訴訟上の和解、調停は、訴訟をBATNAとして、当事者が自主的に促進するものであるが、調停者による専門的な評価やアドバイスが重要な役割を果たす。訴訟の内容や当事者の意向など状況に応じて、分配型解決のことも統合型解決のこともあり得るが、両者をうまくミックスし、当事者間の将来の関係を考慮しつつ、なるべく「Win-Win」の関係になるよう交渉する必要がある。

(8) 本研究の意義と展望

以上のように、本研究は、これまで十分に検討されて来なかった個別紛争類型と解決手段の対応関係について、交渉学の観点から、具体的な紛争類型毎に論理的整理を行ったこと、および、これまで見解が分かれていた訴訟上の和解の位置付けについて、同様の観点から体系的な知見を初めて提示し包括的整理を行った点に大きな意義がある。今後は、紛争類型毎の具体事例を更に収集し検証を行うとともに、調停等に関しても同様な観点から再検討し位置付ける作業が課題である。

5. 主な発表論文等

（研究代表者、研究分担者及び連携研究者には下線）

〔雑誌論文〕（計4件）

① 小林秀之、交渉理論による和解規制と紛争解決説の再生、民訴雑誌、査読有り、59号、2013、1-45

② 安達明久、ミクロ経済学の基礎理論によるビジネス交渉の分析、富士常葉大学紀要、査読有り、12号、2013、1-17

③ 安達明久、中国と日本：ビジネス交渉の共通点と相異点、富士常葉大学紀要、査読有り、13号、2013、1-17

④ 河村基予、新しい訴訟上の和解観の試み—法交渉理論からの示唆、日本大学法科大学院、法務研究、査読有り、10号、2013、93-115

〔図書〕（計2件）

① 小林秀之編 安達明久・下村正樹・山本慶子・比護正史・河村基予・森山良子著、弘文堂、『交渉の作法—法交渉学入門』、2012、380

② 小林秀之、新世社、『民事訴訟法』、2013、464（37-51）

6. 研究組織

(1) 研究代表者

小林 秀之 (KOBAYASHI HIDEYUKI)

一橋大学・大学院国際企業戦略研究科・教授

研究者番号：30107495

(2) 研究分担者

安達 明久 (ADACHI AKIHISA)

常葉大学・経営学部・教授

研究者番号：10552474

河村基予 (KAWAMURA MOTOYO)

日本大学・大学院法務研究科・准教授

研究者番号：80337477

(3) 研究協力者

比護 正史 (HIGO MASASHI)

白鷗大学・法科大学院・教授

下村 正樹 (SHIMOMURA MASAKI)

アジア大洋州三井物産(株)マニラ支店

山本 慶子 (YAMAMOTO KEIKO)

一橋大学・大学院国際企業戦略研究科・

博士後期課程在学