

Morrison & Foerster Client Alert

September 9, 2020

2020年9月9日

Six Key Questions When Settling and Releasing Legal Claims

By [Louise Stoupe](#) and [Keiko Rose](#)

Most disputes settle, so it is important for legal teams to be aware of the key issues involved in drafting a settlement agreement. This is particularly true now, as companies around the world grapple with the COVID-19 pandemic and the resulting strain on supply chains and business relationships.

When businesses decide to resolve issues amicably, the settlement agreement should accurately reflect the compromise that the parties have reached. Too often, the focus is only on the amount to be paid in exchange for the release of claims, but there are other, equally important considerations that need to be addressed.

Below are six questions that business and in-house legal teams should ask themselves when pursuing settlement negotiations and finalizing settlement and release agreements.

1. Do you want a broad or narrow release of claims?

Parties should carefully consider which claims they want to release as part of a settlement agreement and whether the language in the settlement agreement captures those precise claims. Releases may cover different categories of claims, including:

- Claims asserted in pending litigation or arbitration;
- Claims arising out of or related to a particular agreement;
- Claims arising out of or related to a particular subject matter or event; or
- Claims arising out of or related to the relationship between the parties.

法律上の請求に係る和解及び請求権放棄を行うにあたって検討すべき6つの重要な事項

執筆者: [ルイズ・ストウプ](#) 及び [ローズ 恵子](#)

多くの紛争は和解という形で解決されます。したがって、法務チームは、和解契約のドラフトにおいて重要な事項を把握しておくことが肝要です。このことは、世界各国の企業が新型コロナウイルス感染症のパンデミック、そしてこれに伴うサプライチェーンや取引関係のひずみに立ち向かっている昨今ではとりわけ重要です。

企業同士が友好的に紛争を解決すると決めた場合、当事者間の歩み寄りの内容を和解契約に正確に反映させる必要があります。往々にして、請求権の放棄と引き換えに支払われる金額にばかり焦点が当てられることがありますが、そのほかにも同様に検討すべき重要な事項があります。

企業や社内の法務チームが和解交渉を進め、和解や請求権放棄の合意を成立させるにあたって検討すべき6つの事項を以下に述べます。

1. 請求権放棄の範囲は広く(又は狭く)することを希望しますか。

当事者は、和解契約の一環としてどの請求権を放棄するのか、また、放棄する請求権の範囲が和解契約の文言に正確に反映されているか、慎重に検討すべきです。対象となる請求権は、次のようにいくつかのカテゴリーに分けられます。

- 係争中の訴訟又は進行中の仲裁において主張されている請求権
- 特定の合意に起因又は関連する請求権
- 特定の主題又は事由に起因又は関連する請求権
- 当事者間の関係に起因又は関連する請求権

In deciding which option is best for you, consider whether you want to foreclose all potential litigation (which is attractive if you would be the defendant in any future litigation) or whether you may want to retain certain claims to assert in the future.

It is also important to clarify in the settlement agreement whether the release of claims is mutual. For example, if only one party has asserted claims in pending litigation, you may want the settlement agreement to release not only claims asserted in the litigation but also any claims that the defendant may have related to the same underlying events.

2. Do you want to release unknown claims?

Put differently, do you intend to release claims that are not yet known to exist but may later be discovered? If so, then the settlement agreement should explicitly release all known and unknown claims. A general release of claims is not always sufficient to release claims that were unknown at the time of settlement.

For example, California Civil Code Section 1542 provides that a general release of claims does not extend to claims that the releasing party “does not know or suspect to exist” at the time of the release and that, if known, “would have materially affected” the settlement. If your settlement agreement is governed by California law or has another nexus to California, a provision stating that the parties agree to waive Section 1542 must be included in order to release unknown claims.

3. Who should be covered by the settlement agreement?

Normally, the parties to a settlement agreement would be the parties to the contracts at issue or the parties to the pending litigation or arbitration. But should the agreement cover anyone else? Consider whether you would benefit from adding a provision stating that entities with a legal relationship to the parties also agree to release claims. For example, you may want to ensure that the release covers a party’s “parent, subsidiaries, assignees, transferees, representatives, principals, agents, shareholders officers or directors, and all persons acting by, through, under, or in concert with them.” You may also want to include a release

どうするのが最良かを判断するにあたり、今後訴訟になり得る請求権をすべて放棄の対象とするのか(将来自らが被告となり得る場合はこの方法が魅力的です。)、それとも請求権の一部を留保し、将来請求できるようにしておくのか検討する必要があります。

また、請求権を放棄した場合にそれが相互的か否か、和解契約において明確にしておくことも重要です。例えば、係争中の訴訟において一方当事者のみが請求権を主張していた場合、当該訴訟で主張された請求権のみならず、原因を同じくする被告の請求権についても、和解契約の中で放棄させたいと考えることもあるでしょう。

2. 未知の請求権についても放棄することを希望しますか。

換言すれば、現時点で存在が判明していないものの、後になって判明する可能性のある請求権を放棄する意思があるか否かということです。放棄する意思がある場合は、和解契約において、既知・未知を問わず、全ての請求権を明示的に放棄することを定める必要があります。一般的な請求権の放棄では、和解時点で未知であった請求権の放棄という点では必ずしも十分ではありません。

例えば、カリフォルニア州民法典第 1542 条では、一般的な請求権の放棄は、放棄の時点において放棄当事者が「知らない、又はその存在が疑われるとも考えていない」請求権であって、知っていたならば和解に「重大な影響を及ぼしたであろう」ものは対象となりません。和解契約がカリフォルニア州に準拠している、又はカリフォルニア州と何らかの接点がある場合、当事者は第 1542 条を放棄することに合意している旨の条項を定めて、未知の請求権が放棄されるように手当てをする必要があります。

3. 誰が和解契約の対象となるのでしょうか。

通常、和解契約の当事者とは、問題となっている契約の当事者又は係争中の訴訟若しくは進行中の仲裁の当事者ですが、このような当事者以外の者も対象とすべきでしょうか。当事者と法律上の関係がある事業体も請求権の放棄に合意するという条項を加えた場合にメリットがあるか否かを考えてみてください。例として、当事者の「親会社、子会社、譲受人、被譲渡人、代表者、主たる債務者、代理人、株主、役員若しくは取締役、及びこれらの者により、これらの者を通じて、これらの者の指揮下で、又はこれらの者と協力して行為する全ての者」を対象とするのがよい場合があるかもしれません。また、状況によっては、請求権放棄の対象に川下の顧客も含めたいと考えることもあるでしょう。

covering downstream customers in certain circumstances.

If you are the defendant, then you will want to ensure that all of the opposing party's related entities are covered by the release of claims to broaden the reach of the agreement. However, even if you are in the position to assert claims, you may be willing to include such a provision if none of your related entities would have a viable claim in any event.

4. Who should bear fees and costs?

Parties to a settlement agreement often agree to bear their own legal fees, but are there any particular costs the parties should share?

5. How and when will the settlement payment occur?

The settlement agreement should be clear as to the date of any settlement payment, any conditions precedent to payment, and the means of transferring such payment. Additional considerations include whether you want the ability to assign the right to receive the payment to affiliates and, if so, whether that assignment can occur with or without the consent of the other party.

6. Who is allowed to know about the settlement agreement?

The settlement agreement will include a provision explaining confidentiality obligations, and parties typically agree that the terms of the settlement agreement must remain confidential. But consider whether you want to be able to share the *existence* of the settlement agreement with anyone besides the parties to the agreement. For example, you may want your customers or certain business partners to be aware of the settlement. Confidentiality provisions also normally allow disclosures to the extent required by law, regulation, or court order.

* * *

自らが被告である場合には、和解契約の効力が及ぶ範囲を広げるため、相手方当事者の関係企業をすべて請求権放棄の対象に含めたいと考えるでしょう。一方、自らが請求権を主張する側であったとしても、認められる可能性のある請求権を有する企業が自社の関係企業の中に一切存在しない場合にも、このような条項を定めて差し支えないかもしれません。

4. 手数料や費用は誰が負担するのでしょうか。

和解契約の当事者は、自らの訴訟・仲裁費用を負担することに合意するケースが多いのですが、特に当事者間で分担すべき費用はあるのでしょうか。

5. 和解金の支払いはいつ、どのようになされるのでしょうか。

和解契約においては、和解金の支払日、支払いの前提条件及び和解金の振込方法を明確に定めておかなければなりません。更に、和解金を受領する権利を関係会社に譲渡できるようにすることを希望するのか否か、希望する場合は譲渡に他方当事者の承諾を要するのか否かという点も検討する必要があります。

6. 和解契約について知ることが認められるのは誰でしょうか。

和解契約には秘密保持義務に関する条項が定められ、通常、当事者は和解契約の条件を秘密として保持しなければならないことに合意します。しかしながら、和解契約の存在を、当該和解契約の当事者以外にも知らせることができるようにすることを希望するか否か検討すべきです。例えば、顧客や一部の取引先には、和解契約が成立していることを知っておいてほしいと考える場合もあるでしょう。また、秘密保持条項では、法令又は裁判所の命令で定められている範囲に限り開示を認めると定めるのが一般的です。

* * *

For more information, please contact:

Louise Stoupe

Tokyo

03 3214 6522

LStoupe@mofo.com

Keiko Rose

Tokyo

03 3214 6522

KRose@mofo.com

About Morrison & Foerster:

We are Morrison & Foerster—a global firm of exceptional credentials. Our clients include some of the largest financial institutions, investment banks, Fortune 100, technology and life science companies. We've been included on *The American Lawyer's* A-List for 13 straight years, and *Fortune* named us one of the "100 Best Companies to Work For." Our lawyers are committed to achieving innovative and business-minded results for our clients, while preserving the differences that make us stronger. This is MoFo. Visit us at www.mofo.com.

Because of the generality of this update, the information provided herein may not be applicable in all situations and should not be acted upon without specific legal advice based on particular situations. Prior results do not guarantee a similar outcome.

コンタクト

ルイーズ・ストウープ

Tokyo

03 3214 6522

LStoupe@mofo.com

ローズ 恵子

Tokyo

03 3214 6522

KRose@mofo.com

モリソン・フォースターについて

モリソン・フォースターは優れた実績を誇る世界的な法律事務所です。クライアントには大手金融機関、投資銀行、Fortune 100 企業、テクノロジー・ライフサイエンス関連企業等が名を連ねています。American Lawyer 誌の A-List に過去 13 年間連続で選ばれただけでなく、Fortune 誌が「働きたい全米トップ 100 企業」として当事務所を挙げています。モリソン・フォースターの弁護士はクライアントのために最良の結果を出すことに全力を注ぐ一方で、より強固な事務所となるべく各弁護士の個性を失わないよう配慮しています。詳しくは、当事務所のウェブサイト (www.mofo.com) をご覧ください。

本稿は一般的なもので、ここに含まれる情報はあらゆる事案に適用されるものではなく、また個別の事案に対する具体的な法的アドバイスを提供するものではありません。過去の結果が今後も同様に当てはまることが保証されているものではありません。