

RESEARCH AI・WATSON & HOLMES

リサーチ AI「Watson & Holmes」質問のコツ

的確なアウトプットを生成するためのプロンプト「6つの型」を整理

はじめに — Watson & Holmes の仕組みと守備範囲

できること

入力された質問文に対し、Legalscapeに収録されている文献をもとに **要約を生成** する検索機能です。

書籍・判例・ガイドライン等の収録コンテンツが根拠となるため、**聞き方によって出力の精度と深さが大きく変わります。**

前提としてご留意いただきたいこと

個別の事案に対する判断を示すものではなく、いかなる法律事務を行うものでもありません。

質問内容によっては、出力できない場合や十分な要約が得られない場合があります。

※個人や個別事案が特定されうる情報の入力はお控えください。

リーガルリサーチAI "Watson & Holmes" とは

質問に対する検索結果

三

Legalscape

AIに質問する キーワードで探す

Holmes

文献名を表示

新株予約権を買収防衛策に使う際の法的論点を教えてください

上位 参照期間：全期間 2026/1/20 17:24:58

思考プロセス

新株予約権を買収防衛策として利用する場合、敵対的買収者による経営支配権の取得を阻止するために、買収者に対して差別的な条件を付した新株予約権を無償で割り当てるが行われます。これには、主に「株主平等原則」と「不正発行」という二つの大きな法的論点が存在します。
[新・会社法実務問題シリーズ/2 株式・種類株式〈第2版〉](#)
[Law Practice 商法〈第5版〉](#)

1. 株主平等原則との関係

敵対的買収者のみを差別的に取り扱う新株予約権の無償割当ては、株主をその有する株式の内容および数に応じて平等に取り扱うことを義務付ける「株主平等原則」（会社法109条1項）に違反しないかが最大の論点となります。
[新・会社法実務問題シリーズ/2 株式・種類株式〈第2版〉](#)
[会社法コメンタール 6 ― 新株予約権](#)
[企業買収と防衛策](#)

最高裁判所の判断（ブルドックス事件） 最高裁は、ブルドックス事件（最決H19.8.7）において、株主平等原則の趣旨は新株予約権無償割当ての場合にも及ぶとしながらも、以下の枠組みを示し、一定の条件下で差別的な取り扱いを容認しました。
[新・会社法実務問題シリーズ/2 株式・種類株式〈第2版〉](#)
[会社法大要\[第2版\]](#)
[会社法コメンタール 3 ― 株式\(1\)](#)
[新・日本の会社法〔第2版〕](#)
[会社法実務問答集Ⅰ（下）](#)

(1) 必要性要件
判断主体: 企業価値が毀損されるか否か（必要性の有無）は、最終的には会社の利益の帰属主体である株主自身によって判断されるべきものとされます。
株主総会判断の尊重: 株主総会で買収防衛策が承認された場合、その手続が適正を欠く、判断の前提事実が虚偽であるなど、判断の正当性を失わせる重大な瑕疵がない限り、その判断は尊重されるべきとされています。
[新・会社法実務問題シリーズ/2 株式・種類株式〈第2版〉](#)
[会社法のファイナンスとM&A](#)
[会社法コメンタール 3 ― 株式\(1\)](#)
[新・日本の会社法〔第2版〕](#)

履歴 さらに質問してみる 詳細

Watson

書籍 判例 ガイドライン等 法令

新・会社法実務問題シリーズ/2 株式・種類株式〈第2版〉

森・濱田松本法律事務所、戸嶋 浩二
中央経済社
2019（平成31）年1月30日

第1章株式とは ▶ 1株主の権利義務 ▶ 4 株主平等原則 ▶ 2 買収防衛における株主平等原則（ブルドックス事件）
2 買収防衛
最高裁は、発
たブルドック

会社法のファイナンスとM&A

島田 公明
法律文化社
2018（平成30）年10月9日

第7章 企業買収（M&A） ▶ 5 敵対的買収に対する防衛策についての裁判例 ▶（2）新株予約権無償割当て（ア）有事の防衛策 ▶ ② 有事の防衛策 ▶（c）新株予約権無償割当て
（c）新株予約権
平成19年の前
た新株予約権

会社法大要[第2版]

龍田 節、前田 雅弘
有斐閣
2017（平成29）年5月10日

第7章 株主と株式 ▶ 第1節株主の地位と権利・義務 ▶ 3株主平等の原則 ▶ 1内容と効果
買収防衛策と株主平等原則

会社法コメンタール 3 ― 株式(1)

江頭 憲治郎
商事法務
2009（平成21）年10月1日

第2編株式会社 ▶ 第3章新株予約権 ▶ 第2節新株予約権の発行 ▶ 第4款募集新株予約権の発行をやめることの請求 ▶ 第247条 ▶ V 差別的行使条件の付いた新株予約権が買収防衛策として利用される場合と本案の適用 ▶ 3差別的行使条件付新株予約権の無償割当てと本案による差止め ▶（1）差別的行使条件付新株予約権の無償割当てと株

Holmes(左側)が質問に対して要約を表示。

Watson(右側)が質問に関連する文献を表示。
書籍名をクリックすると、別タブで書籍を開いて閲覧可能。

意図通りのアウトプットを出すプロンプト 6つの型

型①

ケース型

登場人物・状況・前提条件を具体的に設定して論点を問う

型②

定義・解説型

論点を1つに絞り「～とは何か」と端的に問う

型③

条件指定型

「～の場合に～か？」と条件を付してスコープを絞る

型④

実務チェックリスト型

留意点・ポイント・要件など実務での勘所を求める

型⑤

判例指定型

条件(勝敗・金額・件数)を付けて判例をピンポイントに求める

型⑥

網羅型

「網羅的に教えて」でまず全体像をつかみ、更問いで深掘りする

ケース型 ／ 定義・解説型

型① ケース型

登場人物・状況・前提条件を具体的に提示したうえで法的論点を問う、最も高評価につながりやすい型です。

PROMPT

「A社が新規採用した社員について、試用期間中の解雇を検討していますが、就業規則に詳細な規定がありません。類似ケースで解雇無効となった判例があれば紹介してください。あわせて、適切に実施するために必要な手続きについても教えてください。」

POINT

前提条件が具体的であるほど、適切な法的根拠を引き当てやすくなります。

型② 定義・解説型

法的概念や制度について、テーマを 1 つに絞って端的に問う形式。シンプルでも、テーマが明確であれば網羅性の高い要約が得られます。

PROMPT

「優越的地位の濫用とは何ですか」

「退任後の取締役の損害賠償責任の範囲について教えてください」

POINT

1 つの質問で 1 つの論点に絞ると、出力の深さが上がります。広く知りたいときは型⑥へ。

条件指定型 ／ 実務チェックリスト型

型③ 条件指定型

具体的なケースを前提に「～の場合に～か？」と条件を指定して問う形式です。

PROMPT

「取締役が自己破産した場合に欠格事由になるか？」

「要配慮個人情報を含む個人情報から、仮名加工情報を作成することはできますか。」

POINT

「～ですか？」と問うことでスコープが絞られ、的確な参照を得やすくなります。

型④ 実務チェックリスト型

実務で何に気をつければよいかを問う型。「リスク」「注意点」「要件」といった切り口が該当します。

PROMPT

「比較広告を行う場合、景品表示法違反にならないためにおさえるべきポイントを教えてください。」

「生成AIに個人情報を含むデータを入力する場合の、個人情報保護法上のリスクと回避策を教えてください。」

POINT

「～違反にならないために」と目的を明示すると、実務に活かせるサマリーが得られます。

判例指定型 ／ 網羅型

型⑤ 判例指定型

判例を明示的に求める型。テーマが具体的であるほど精度が上がり、勝敗・金額などのフィルタ条件を付けるとさらに有用です。

PROMPT

「配置転換に伴う労働紛争で、会社側が敗訴した労働判例を教えてください。」

「夫の不貞行為が原因となり、離婚の慰謝料が 300万円以上の裁判例を 5つ教えて」

POINT

「～が争点となった」「～万円以上」など、条件を付けることで検索精度が向上します。

型⑥ 網羅型

あるテーマについて、まず全体像を把握したいときに有効な型です。

PROMPT

「取締役会のオンライン開催について網羅的に知りたい」

「会計帳簿閲覧請求権について、網羅的に教えて欲しい」

POINT

まず全体像をつかみ、気になった論点は更問い(追加質問)で深掘りするのが効果的です。

精度が下がりやすい「 NGな5つのパターン」

AI検索は、書籍・判例・ガイドライン等の収録コンテンツを根拠に要約する仕組みです。汎用AIのような「将来の予測」「新しいアイデアの提案」「リアルタイム検索」は守備範囲外となります。

NGパターン	理由
「最新の～を教えて」	収録データにリアルタイムの最新情報が含まれていない 場合があります、正確な要約にならないことがあります。 ※Webサイトの引用では最新情報が引用される場合もあります
「～を予測して」「～の傾向は？」	書籍・判例・ガイドラインを根拠に要約する仕組みのため、予測や将来予想は守備範囲外です。
「～を提案して」「～の対策を考えて」	あくまでも文献からのサマライズのため、提案・企画系の問いかけは守備範囲外です。
「～の条項例を作って」	条項のドラフティングは基本的に守備範囲外です。ただし、検索対象コンテンツに条項例があれば参照できるケースもあります。
テーマが漠然としすぎている (例:「M&Aの法的リスクを教えて」)	対象が広すぎると、出力が浅く網羅性に欠けます。

応用テクニック — 出力の質をさらに上げる 3つの工夫

6つの型が「何を聞くか」のガイドであるのに対し、こちらは「どう聞くか」。いずれの型とも組み合わせて使えます。

「数」「文字量」を指定する

出力のボリュームをコントロールしたいときに有効です。

基本

「離婚の慰謝料が400万円以上認められた判例について教えて」

応用

「...について5つ 教えて」「...について1,000字程度でまとめて」

立場を変えて質問する

法的解釈が分かれるテーマで、多角的な整理を得たいときに有効です。

基本

「賃貸借契約書に自動更新条項を規定しておけば、法定更新を排除できるか？」

応用

「...という意見について、肯定・否定・中立的な立場から 整理して」

深掘り → レポート出力

更問い(追加質問)で段階的に深掘りしたうえで、まとめて出力させます。

ステップ

- 1.「個人情報保護の流れについて説明してください」
- 2.(更問い)「『個人情報』『個人データ』『保有個人データ』の違いをさらに詳しく」
- 3.(更問い)「上記について、詳細なレポートを出力してください」

型 × テクニックの組み合わせイメージ

型	相性の良いテクニック	例文イメージ
① ケース型	立場を変える → 多角的な検討に	「A社が〇〇した場合の法的リスクについて、肯定・否定・中立的な立場から 整理して」
③ 条件指定型	対立説を踏まえる → 論点整理に	「〇〇は△△に該当するか、対立説を踏まえて 説明して」
④ 実務チェックリスト型	数を指定 → 網羅性を担保	「〇〇する際の注意点を5つ教えてください」
⑤ 判例指定型	数を指定 → 件数のコントロール	「〇〇が争点となった判例を3つ教えて」
⑥ 網羅型	更問い → レポート出力で段階的に深掘り	「〇〇について網羅的に教えて」→(更問い)→「詳細なレポートを出力して 」

使いこなすための 5 つのコツ

- 1 シチュエーションを具体的に書く** 「A社が～の場合…」のように前提条件を設定する
- 2 論点を 1 つに絞る** 1 つの質問で 1 テーマ。広く知りたいなら「網羅的に教えて」
- 3 Yes / No で答えられる形にする** 「～は～に該当するか？」で根拠付きの要約が得やすい
- 4 実務アクションに繋げる聞き方をする** 「～しないための注意点」「～の要件」で実務に直結
- 5 判例を求めるときは条件をつける** 「～で敗訴したケース」「～万円以上」でフィルタリング