

経営法友会 平成 30 年度 研修会開催のご案内

平成 30 年度(下期)
東京

ゼミナール 英文契約〔全4回〕

概要

本講座は、当会研修「法務担当者 基本知識講座〔国際編〕」、「能力強化講座 英文契約」修了者またはそれに準ずる経験・知識を有する、法務経験5年程度の法務担当者を対象に、「実務的な感覚、ものの考え方を会得するとともに、講師及び受講者相互のやり取りを通して、より深い知識を習得すること」を目的とします。講義形式ではなく、双方向のゼミ形式で行います。実際の英文契約書の条項を題材にして、講師から提示される課題を事前に検討して講義に臨んでいただきます（事前課題の予習を必須とします）。

また、本講座を通じて、業種を超えた人脈作りにも役立てていただきたく、第1回講義終了後の「受講者交流会」（参加無料）も原則として出席していただきます。

なお、受講要件（上記記載の実務経験）を満たさない方は受講をお断りする場合があります。

開催概要

- 日 時：12月中旬～3月上旬 各回14時～17時（全4回・計12時間）
- 会 場：株式会社商事法務 3階会議室
東京都中央区日本橋茅場町3-9-10茅場町ブロードスクエア3階
- 受講料：43,200円（本体40,000円＋消費税）

申込方法・支払方法

- 募集期間：10月15日（月）～12月3日（月）
- 弊会ホームページにログインいただき、「会合案内」「研修会」から当該講座を選択
申込画面内の必要事項（貴社名、貴社名ふりがな、貴社住所、申込者名、参加者名、部署名、電話番号、メールアドレス、勤務年数、法務経験年数）をすべてご記入ください。
- 募集人数：20名（先着順）15名程度に達しない場合には中止とさせていただきます。

※本講座は、運営の一部を株式会社商事法務に委託しています。

受講料のご請求は、株式会社商事法務から12月初旬以降にお送りする予定です。

お問合せ先

- 株式会社商事法務
- 〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町3-9-10 茅場町ブロードスクエア3階
- TEL：03-5614-5650 FAX：03-3664-8843
- E-mail：law-school@shojihomu.co.jp

講義科目・内容・担当講師

1	総論・一般条項 講師：酒井大輔 氏
12月18日(火) 14:00~17:00 受講者交流会 17:15~18:30	<p>(北浜法律事務所 弁護士・NY州弁護士)</p> <p>国際的な契約書を検討する場合に、契約書の類型にかかわらず常に注意すべきポイントがあります(秘密保持条項、裁判管轄、準拠法等)。本講義では、様々な契約書の例文を素材にして、そのポイントにつき、知識や情報を提供(講義)して覚えるという発想ではなく、「考え方」を身につけていただくという方針で解説します。</p>
	<p>【事前課題例】</p> <p>次の条項を読んで、問題と思われる箇所を指摘し、改善案を示してください。また、外国で裁判をすることのメリットとデメリットを思いつく限り挙げてください。</p> <p>In case any difference, controversy or dispute arises between the parties, both parties shall first discuss in good faith and try to settle the problem amicably.</p> <p>If the parties cannot reach amicable solution through discussion provided in the preceding paragraph, the court in Mumbai, India shall have the exclusive jurisdiction over all differences, controversies and disputes arising out of, in relation to or in connection with this Agreement.</p>
2	売買契約・代理店契約 講師：生田美弥子 氏
2019年 1月9日(水) 14:00~17:00	<p>(北浜法律事務所 弁護士・フランス共和国弁護士・NY州弁護士)</p> <p>売買契約・代理店契約書の簡単な例文を素材にして、注意すべき点を検討します。売買契約・代理店契約特有の条文の理解のみならず、その条項に対してどのようなカウンターが可能かといった観点からの応用力を養います。</p>
	<p>【事前課題例】</p> <p>御社が、日本における独占的販売権(exclusive distributorship)を確保したいと考えていたところ、相手方(Supplier)から、以下のような文案が提案されました。御社は、どのようなカウンター(修正案)をぶつけるべきでしょうか。具体的な条項を作成してみてください。</p> <p>Distributor hereby acknowledges and agrees to purchase any and all Products required by Distributor and/or its related companies exclusively from Supplier, and from no other party.</p>
3	ライセンス契約(特許を中心に) 講師：生田美弥子 氏
2月4日(月) 14:00~17:00	<p>(北浜法律事務所 弁護士・フランス共和国弁護士・NY州弁護士)</p> <p>一般的な特許ライセンス契約書の例文を素材にして、ドラフティングに際して注意すべき点を解説します。ライセンス契約に欠かせない知的財産権に関する内容も盛り込み、ライセンスの態様等により、契約内容をどのように変化させるか、といった応用的事項にも言及します。</p>
4	合併契約 講師：酒井大輔 氏 (北浜法律事務所 弁護士・NY州弁護士)
3月1日(金) 14:00~17:00	<p>合併契約は、合併会社のオペレーションに関する条項、株式の処分に関する条項、合併解消時の条項等、実務上重要な論点が非常に多いといえます。</p> <p>各社において、合併契約を締結する事例はそれほど多くないと思われるため、特殊な規定に接することになります。特に出口戦略も踏まえた海外企業との提携にあたって、国際法務担当者として押さえておきたい留意事項について検討します。</p>