

経営法友会 2022年度研修会開催のご案内

ゼミナール講座〔英文契約〕

WELCOME

本講座のねらい

本講座は、当会研修プログラム「基礎知識総合講座〔国際編〕」、「基礎強化講座〔英文契約〕」修了者またはそれに準ずる経験・知識を有する、**契約実務経験5年程度以上**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こと」を目指します。また、講師および受講者相互の検討を通して、より深い知識を習得するとともに、受講者相互のネットワークづくりも目的とします（別途受講者交流会を開催予定です）。

SUMMARY

対象者 契約実務経験5年以上。ZOOMを利用して事前のグループ検討会に参加できる方

講義日程 第1講：7月20日（水）／第3講：8月5日（金）／第4講：9月6日（火）／第5講：9月27日（火）
（すべて14時～15時30分。会場またはオンラインでの受講となります。**なお、第3講以降は事前のグループ検討時間を要します**）

配信期間 7月21日（木）～9月27日（火）〔第2講配信動画および第4講・第5講の事前学習動画〕

募集期限 7月15日（金）14時（ただし、定員に達し次第終了します）

募集定員 24名

受講料 受講者1名につき55,000円（受講料50,000円＋消費税5,000円）

請求書 ご登録の「メールアドレス」宛に7月下旬に順次送付予定（支払期限：9月30日（金））

キャンセルポリシー 7月15日（金）14時以降のキャンセルは、受講料の全額をご負担いただきます。

NOTES

講義の進め方 本講座では、第1講にて講師・受講者相互の交流を兼ねて、講義にあたってのオリエンテーション（グループ分け、事前検討の進め方など）を行います。第2講は第3講以降の検討にあたっての基本事項の解説動画を視聴していただきます。第3講以降では、グループごとに事前課題を検討・提出の上、各講当日の講義に臨んでいただきます。講義では、グループごとに検討結果を発表し、他のグループからの質問、講師からの解説を加える形で進めます。第4講と第5講では、事前学習動画を視聴の上、グループ検討に臨んでください。

ZOOMの確認 事前のグループ検討および講義当日にZOOMの利用ができない方はご受講できません。あらかじめご了承ください。

*講義では、原則としてカメラをオンにしてご受講いただきますので、WEBカメラ等のご用意をお願いいたします。

◆受講にあたっての詳細は、7月15日（金）14時ごろまでにご登録のメールアドレスにご連絡いたします。

*期限までにご案内が届かない場合、事務局までご一報ください。

【お問い合わせ先（経営法友会）】

E-mail : keieihoyukai3@shojihomu.or.jp / TEL : 03-5614-5638

CONTENTS

第1講 インタロダクション・グループ検討会

〔講義日時〕 7月20日（水）14時～15時30分 〔講師〕 酒井大輔 氏／生田美弥子 氏（北浜法律事務所 弁護士）

本講座の進め方、担当講師から各講座のねらいを説明するほか、当日発表するグループに分かれて、今後の検討スケジュール等について検討します。

第2講 総論・一般条項（動画配信のみ）

〔配信開始日〕 7月20日（水）～ 〔講師〕 酒井大輔 氏／生田美弥子 氏

契約書の類型にかかわらず常に注意すべきポイント（秘密保持条項、裁判管轄、準拠法等）を素材にして、知識や情報（講義）を「覚える」という発想ではなく、「考え方を身につける」という方針で解説します。

〔事前課題例〕 ①一般的に、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。また、②次の条項（紛争解決条項）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。

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. 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.

第3講 売買契約～代理店契約から検討する

〔講義日時〕 8月5日（金）14時～15時30分 〔講師〕 生田美弥子 氏

代理店契約とはどのようなものか、事例を通じて売買契約の要素を整理するとともに、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交渉が可能かといった観点からの応用力を養います。

〔事前課題例〕 御社（Distributor）は、欧州企業（Supplier）からある製品を買い受けることになりました。当該製品は、先方が御社向けに新たに開発する製品であるため、先方は、年間500個買うなら一台500ユーロで売却するが、それを下回る購入量であれば価格は保証できないとの立場を堅持しています。そのため、御社は、以下のような条項を提案しようとしています。この提案の妥当性と、その他に検討すべき条項や、交渉の戦略について説明して下さい。なお、営業を統括する役員からは、年間500個という目標は「到底無理だ」との意見が出されているとします。

第4講 ライセンス契約～特許を中心に（事前学習動画+講義）

〔講義日時〕 9月6日（火）14時～15時30分 〔講師〕 生田美弥子 氏

一般的な特許ライセンス契約書のドラフティングに際して注意すべき点を検討します。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などの応用的事項にも言及します。

〔事前課題例〕 別紙ライセンス契約書案のロイヤルティ条項（第3条）について、問題点がないか検討し、修正案を考えてみてください。また、修正案が受諾された場合において、Kitahama社から第3条について何らかの変更を求められないか検討し、その諾否を考えてください。

第5講 合併契約～基本的な構造を理解する（事前学習動画+講義）

〔講義日時〕 9月27日（火）14時～15時30分 〔講師〕 酒井大輔 氏

合併会社のオペレーション、株式の処分、合併解消などの実務上重要な論点が多くあります。特殊な規定に接することになりますが、特に出口戦略も踏まえた海外企業との提携にあたって、法務担当者として押さえておきたい留意事項を検討します。

〔事前課題例〕 あなたは Japanese Corporation の法務部員です。Japanese Corporation は Global Company の日本の完全子会社である Joint Venture Co.の株式の30%を買い受け、この度、株主間契約を締結することとなりました。そして、Global Company から別添の株主間契約のドラフトが送られてきました。あなたが Japanese Corporation の社員として、この契約に対してどのような追記・修正を行うべきか検討してください。