

経営法友会 2023 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、契約実務経験5年程度以上かつ英文契約の経験・知識を有する法務担当者を対象として、「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。

SUMMARY

対象者 契約実務経験5年程度以上、事前のグループ検討（ZOOM利用）に参加できる方

講義日程 第1講：4月19日（水）／（第2講：動画配信）

第3講：5月24日（水）／第4講：6月14日（水）／第5講：7月5日（水）

※第3講以降は事前のグループ検討時間を要します。

いずれの日程も15時～17時（うち講義約1時間30分、終了後17時まで質疑応答）

会場（東京）またはZOOMでの参加となります。

動画は4月20日（木）～7月5日（水）まで配信します。

募集期限 4月12日（水）

募集定員 12名

受講料 1名につき55,000円（税込）

請求書 4月下旬にメールにて送付予定（支払期限：6月30日（金））

キャンセルポリシー 4月14日（金）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

- ・第1講：講師・受講者相互の交流を兼ねてオリエンテーションを行います。
- ・第2講：動画配信となり、第3講以降の検討で必要となる基本事項の解説を行います。
- ・第3～5講：

事前にグループごとに課題を検討・提出の上、講義に臨んでいただきます。

講義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。なお、第4講と第5講は、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で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。

* 講義のZOOM参加は、原則としてカメラをオンにしてご受講いただきます。

◆資料やZOOMのURL等は、4月14日（金）までにメールにてご連絡予定です。

* 期限までに届かない場合、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 : 03-6262-6745

CONTENTS

第1講 インTRODクシヨン

〔講義日時〕 4月19日（水）15時～17時 〔講師〕 全講師（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、グループに分かれて、今後の課題検討のスケジュール等について調整いただきます。

第2講 総論・一般条項（動画配信のみ）

〔配信開始日〕 4月20日（木）～ 〔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～販売店契約・代理店契約から検討する

〔講義日時〕 5月24日（水）15時～17時 〔講師〕 中嶋隆則 氏

販売店契約（Distribution Agreement）及び代理店契約（Agency Agreement）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。販売店契約・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】 A 取締役は、カリフォルニア州に拠点を有する W 社を販売店の候補と定め、同社との間で販売店契約の交渉に入りました。W 社から提示されたドラフトには、以下のような規定が定められていました。A 取締役の考えを踏まえ、W 社のドラフトに対してどのようにコメントするかを検討してください。

Exclusive Appointment. Seller appoints Distributor as its exclusive distributor of the Goods within the United States ("Territory") during the Term, and Distributor accepts such appointment.……

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〕 6月14日（水）15時～17時 〔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】 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、修正案を考えてください。

3 Royalties

3.1 As the Royalties, Licensee shall pay Licensor as follows:

3.1.1 The sum of one million (1,000,000) US dollars to be paid within sixty (60) days after the Effective Date of this Agreement; and,……

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〕 7月5日（水）15時～17時 〔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】 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 から株主間契約のドラフトが送られてきました。あなたは 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。

SHAREHOLDERS AGREEMENT

This Shareholders Agreement (this "Agreement"), dated as of [MM/DD], 2023 the ("Effective Date"), is entered into between Global Company Inc., a Delaware corporation ("Global Company") and Japanese Corporation Co. Ltd., a Japanese corporation ("Japanese Corporation") and ……