

経営法友会 2024 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。

それぞれ規模や業種、経験の異なる他社の意見を聞きながらグループとしての見解をまとめ、経験豊富な講師陣と議論を深めていくことで、多くの学び、気づきが得られる貴重な場となることでしょう。

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・2講：12/11（水） 第3講：1/17（金）
第4講：2/5（水） 第5講：2/26（水） ***各講義以外に事前のグループ検討を要します。**
第1・2講のみ15～**18時**、第3～5講は15～17時

会 場 東京都日本橋近郊

募集期限 11/30（土）（ただし、定員に達し次第終了します）

募集定員 12名

受講料 1名につき55,000円（税込）

請求書 12月中にメールにて送付予定（支払期限：2月28日（金））

キャンセルポリシー 12/2（月）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・2講：

講師・受講者相互の交流を兼ねて、受講にあたってのオリエンテーションなどを行います。

その後、事前配布する課題についてグループで検討します。

第3～5講：

事前課題を各自で検討したうえで、グループごとに検討・提出し、各講当日の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5講は予習のための動画を配信します。

*** 事前のグループ検討にZOOMの利用ができない方はご受講いただけません。あらかじめご了承ください。**

*** グループ検討は各講あたり2回程度（1回1時間程度）を目安に、日程はグループごとに調整していただきます。**

◆**受講者には、12/4（水）までに改めてメールにてご案内を差し上げます。**

*** 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（経営法友会事務局）

E-mail : keieihoyukai3@shojihomu.or.jp / TEL : 03-6262-6745

CONTENTS

第1講 イン트로ダクション

〔講師〕 全講師（北浜法律事務所 弁護士）

第2講 総論・一般条項

〔講師〕 酒井大輔 氏

〔講義日時〕 12/11（水） 15時～18時

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していただきます。

さらに第2講では、契約書の類型にかかわらず常に注意すべきポイント（紛争解決条項、準拠法条項等）について検討します。

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〕 1/17（金） 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。

第4講 ライセンス契約～特許を中心に

〔講義日時〕 2/5（水） 15時～17時

〔講師〕 富本晃司 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。

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〕 2/26（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。

【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（仲裁との比較の視点も含めて考えてください）。

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.