

# 法務担当者が注意すべき 内部調整と対外契約交渉の留意点

—法務担当者との円滑な調整の要点、法務担当者による契約交渉の実務を解説—

- 日時● 2016年 3月 29日(火) 13:30~16:30
- 会場● 東京・麹町『企業研究会セミナールーム』 TEL:03-5215-3512
- 講師● 渥美坂井法律事務所 外国法共同事業  
 弁護士 佐藤 光伸 氏  
 弁護士 古川 ひとみ 氏

## ◆開催にあたって

企業は日々多角的な業務を行っており、商品の企画、契約の締結等様々な局面において、社内における意思決定や、相手方との交渉を行う場面が生じます。意思決定といっても、営業部門だけの意思決定で済む問題もあれば、法務部の意思決定を必要とする場合、さらには経営陣を交えた意思決定をする必要がある場合もあり、各部門の連携・調整が重要となってきます。また、相手方との交渉についても、交渉過程では予測もつかなかったような問題が後から生じることがあるため、契約書の個々の条項の意義や留意点について理解を深めておくことが重要です。

そこで、本セミナーでは、前半で効率的な社内調整の方法について取り上げ、後で相手方との契約交渉過程における留意点について解説することで、企業が契約に伴うリスクを回避しながらより大きな利益を実現するためのアプローチの方法を探求します。

《詳細は裏面をご覧ください》

## ●ご参加していただきたい方●

- ・企業法務を担当し、社内調整などを通して効果的な法務活動を行いたい方

### ●受講料● 1名(税・資料代含む)

正会員	32,400円	本体価格 30,000円
一般	35,640円	本体価格 33,000円

●申込書に所定事項ご記入の上、下記担当者あてに FAX いただくか、当会ホームページからお申し込みください。後日(開催日1週間~10日前までに)受講票・請求書をお送り致します。

●申込書をFAXにてご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

●よくあるご質問(FAQ)については当会ホームページでご確認いただけます。

[TOP] → [公開セミナー] → [よくあるご質問]

●お申込み後のキャンセルは原則としてお受けいたしかねますので、お申込者をご出席できない場合には、代理の方のご出席をお願い申し上げます。

●最少催行人数に満たない場合は、中止とさせていただきます。ご了承ください。

一般社団法人企業研究会

担当: 福田 E-mail: fukuda@bri.or.jp

〒102-0083

東京都千代田区麹町 5-7-2 麹町 M-SQUARE 2F

TEL 03-5215-3512 FAX 03-5215-0951

一般社団法人企業研究会 セミナー事務局宛 FAX 03-5215-0951

\*当会ホームページ (<https://www.bri.or.jp>) からもお申込みいただけます。

151921-0303(※)		2016.3.29	
[申込書]法務担当者が注意すべき 内部調整と対外契約交渉の留意点			
会社名	フリガナ		
住所	〒		
TEL		FAX	
ご氏名	フリガナ	所属 役職	
E-mail			
ご氏名	フリガナ	所属 役職	
E-mail			

\*お客様の個人情報は、本研究会に関する確認・連絡、および当会主催のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

# 法務担当者が注意すべき 内部調整と対外契約交渉の留意点

渥美坂井法律事務所 外国法共同事業 弁護士 佐藤 光伸 氏

【経歴】2008年弁護士登録(61期、第二東京弁護士会)。アンダーソン・毛利・友常法律事務所、あらた監査法人を経て渥美坂井法律事務所・外国法共同事業弁護士。2013年8月から2014年7月まで金融庁総務企画局企業開示課に専門官として出向。

【著作】「コーポレートガバナンス、スチュワードシップ両コードで改革迫られる企業経営—「スチュワードシップ・コード」の目的と企業経営への影響」「2つの「コード」から読み取る機関投資家と企業の対応」(月刊ザ・ローヤーズ旬刊経理情報、2015年、共著)、「M&Aに法務部員がコミットする方法 信頼を勝ち取る社内調整・経営陣の説得」(ビジネス法務、2015年、共著)、「新規上場の促進および上場企業の資金調達円滑化に向けた施策に伴う平成26年改正金融商品取引法」(金融法務事情、2014年)、「金商法上の勧誘概念を明確化した開示ガイドラインの改正点と実務上の留意事項」(旬刊経理情報、2014年)他多数。

渥美坂井法律事務所 外国法共同事業弁護士 古川 ひとみ氏

【経歴】2008年東京大学法学部卒業。2011年東京大学法科大学院終了。2013年弁護士登録(66期、第二東京弁護士会)。主な取扱い分野は、取引契約等の作成・交渉、ファイナンス、M&A、労務、紛争解決等。

【著作】「M&Aに法務部員がコミットする方法 信頼を勝ち取る社内調整・経営陣の説得」(ビジネス法務、2015年、共著)。

## ●プログラム●

13:30

### 【第一部】 契約交渉過程における社内調整を行う際の留意点-法務部の役割を中心に-

講演: 弁護士 佐藤 光伸氏

#### I. 営業部門/企画部門との調整

- A) 法務部の役割を正確に把握する
- B) 必要な事実を漏れなく収集する
- C) 収集した事実をもとに分析する
- D) 分析結果を効果的に伝達する
- E) 記録を残す

#### II. 経営陣との調整

- A) 要求を的確に把握し、正確に答える
- B) 経営陣を説得する

休憩

### 【第二部】 事例から学ぶ取引相手方との契約交渉時の留意点

講演: 弁護士 古川 ひとみ氏

- A) 事例1 買主による納品拒絶
- B) 事例2 品質保証/瑕疵担保責任/リコール対応
- C) 事例3 解除条項
- D) 事例4 損害賠償条項
- E) 事例5 相殺条項
- F) 事例6 秘密保持条項

### 【第三部】 質疑応答

16:30

※講師とご同業の方は受講をお受けしかねる場合がございます。予めご了承ください。