

元インハウスローヤーによる "現場で活かせる"独禁法コンプライアンスの手引き

《開催要領》

※講師とご同業の方のご参加はお断りする場合がございます。※最少催行人数に満たない場合、開催中止とさせて頂く場合がございます。

日 時▶ 2017年 9月 19日(火) 13:00~17:00

会 場▶ 企業研究会セミナールーム (東京:麹町)

《 開催にあたって》

コンプライアンスは人の心を動かし、会社の文化を変える取り組みです。ところが、法律やガイドラインは時に内容が曖昧・複雑であるため、コンプライアンス活動が単なる情報提供や法律の授業になってしまったり、全ての場合を網羅しようと複雑・膨大な社内ルールを作ってしまったりいがちです。こうした活動や社内ルールは、表面上は適切に導入されたように見えても、実際には誰の心にも残らずルールとして機能しないばかりか、違反を隠蔽する土壌にもなり得ます。本講座では、こうしたコンプライアンス活動の危険性を再確認するとともに、ケーススタディ(グループディスカッション、ロールプレイ)を消じて、違反を起こさせない。他の通った。コンプライアンス体制づくりのヒントを紹介します。

講 師 渥美坂井法律事務所・外国法共同事業 パートナー 弁護士 三浦悠佑 氏

一橋大学商学部商学科卒。2006 年弁護士登録、集あすか法律事務所勤務。2013 年より渥美坂井法律事務所・外国法共同事業勤務、2017 年より同事務所パートナー。主な取り扱い分野は独禁法・下請法、訴訟、倒産対応など。最近は民間企業への出向経験を活かし、独禁法・下請法コンプライアンス体制構築支援(社内ルール整備、役員・従業員のトレーニングの企画立案等へのアドバイス)も行っている。

《申込書送付先》 FAX ▶ 03-5215-0951

※当会 HP からもお申し込み頂けます。 企業研究会Q 検索

■受講料: 1名(税

師

税込•資料代含

※申込書をFAXで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。

正会員 34,560円(本体価格32,000円) — 般 37,800円(本体価格35,000円)

		171625-0303	独禁法コンプライアンスの手引き				この手引き
ふりがな 会社名							
住 所	Ŧ						
TEL				FAX			
ふりがなご氏名					所履	電	
E-mail							

※申込書にご記入頂いた個人情報は、本研究会に関する確認・連絡および当会主催事業のご案内をお送りする際に利用させて頂きます。

- ■参加要領:申込書はFAX、または下記担当者宛 E-mailにてお送り下さい。当会ホームページからもお申込み頂けます。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。
- ※よくあるご質問 (FAQ) は当会 IP にてご確認いただけます。([TOP]→[公開セミナー]→[よくあるご質問]) ※お申し込み後のキャンセルはお受け致しかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理出席をお願いします。
- ■お申込・お問合わせ先: 企業研究会 公開セミナー事業グループ 担当/民秋・川守田 E-mail:tamiaki@bri.or.jp TEL: 03-5215-3514 FAX: 03-5215-0951 〒102 - 0083 東京都千代田区麹町 5-7-2 麹町 M-SQUARE 2 F

・プログラム・

第1部 「血の通ったコンプライアンス」推進の手引き

- 1.「ルールを守っているフリ」が重大な違反を招く
 - ①違反を犯す企業にも社内ルールは存在する
 - ②「ルールを守っているフリ」が違反を生む・隠蔽の土壌となる仕組み
 - ③自分の庭先だけをきれいにするようなコンプライアンスはもう止めよう
- 2. 血の通ったコンプライアンス体制の構築のヒント
 - ①なぜ、コンプライアンス活動を行うのか再確認しよう
 - ②経営トップを動かすために必要なことと、いくつかのテクニック
 - ③営業の現場を知らない者の言葉には、誰も耳を傾けない
 - (1) コンプライアンス活動の主役は事業部門
 - (2) コンプライアンス部門の役割と限界
 - (3) 弁護士の使い方
- 3. コンプライアンスプログラムの作り方の例
 - ①プロジェクトチームの編成
 - ②プロジェクトの進め方

Kick Off~Questionnaire~Interview~Analysis~Training

4. 質疑応答

第2部 ケーススタディ ~競合他社との接触ルールを素材として

①業界会合における接触

営業に関する会話/安全・技術に関する会話/懇親会での会話

②取引関係における接触

自社と競合する部門を有する取引先との接触/事業統合・M&A

③関連会社との接触

関連会社との共同入札・ジョイントセールス

④プライベートにおける接触

同窓会や送別会への出席・SNS

※最少催行人数に満たない場合、開催中止となる場合がございます。

裏面もご覧下さい! - 株のパンフレットで 2 種類のセミナーをご案内しております