

データ取引時代の 英文契約の交渉・締結 実務講座

> 条項からみる英文契約「攻略法」 > 有利な交渉と英語 > 交渉過程と英文法律文書の作成 > データライセンス契約の締結交渉にあたって取り交わす秘密保持契約の実例検討 など

開催要領

日時 2018年 11月29日(木) 13:00~17:00

会場 企業研究会セミナールーム(東京・麹町)

講師紹介

長谷川俊明法律事務所 弁護士 長谷川 俊明 氏

【講師紹介】1973年早稲田大学法学部卒業。1977年弁護士登録。1978年米国ワシントン大学法学修士課程終了。国土交通省東京航空局総合評価委員会委員長。渉外弁護士として、企業法務とともに国際金融取引や国際訴訟を扱い、その豊かな経験を踏まえた実践的な指導には定評がある。主な著書：『海外進出の法律実務』『国際ビジネス判例の見方と活用』『海外事業の監査実務』(以上、中央経済社)『ビジネス法律英語入門』『リスクマネジメントの法律知識』(以上、日経文庫)『紛争処理法務』『国際法務』(以上、税務経理協会)ほか多数。*受講者特典：テキストとして、近刊予定著書『条項対訳英文契約リーディング』(第一法規)を当日配付します。



ご参加頂きたい方

法務、海外企画、研究開発部門等のご担当者ならびに英文契約書の実務に携わる方々

■受講料：1名(税込み、テキスト代 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)

■参加要領

当会ホームページからお申込みください。FAX、または下記担当者宛E-mailからもお申込み頂けます。後日、(開催日1週間前~10日前までに)受講票・請求書をお送りします。

*正会員登録の有無など、よくあるご質問(FAQ)は、当会ホームページでご確認いただけます。

((セミナー・会員研究会)→[よくあるご質問])

*お申込後のキャンセルは原則お受け致しかねますので、ご都合が悪くなった際は、代理出席をお願い致します。

*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ので、予めご了承ください。

*申込書をご送信頂く際はくれぐれもFAX番号をお間違えないようご注意ください。

■お申込・お問合せ先

一般社団法人企業研究会 セミナー事務局

担当/鈴木 E-mail:a-suzuki@bri.or.jp

TEL:03-5215-3513 FAX:03-5215-0951

東京都千代田区麹町5-7-2 MFPR麹町ビル2F

当会ホームページよりお申込みいただくのが便利です。

企業研究会 セミナー Q 検索

※書面にてお申込みの場合には下記申込書をご記入の上、FAXにてお送りください。

181587 - 0903		英文契約の交渉・締結 実務講座	
ふりがな 会社名			
住所	〒		
TEL	FAX		
ふりがな ご氏名	所属 役職		
E-mail			
ふりがな ご氏名	所属 役職		
E-mail			

11月29日
(木)

13:00

【開催にあたって】

英文契約書は、単語の使い方、表現方法に細心の注意が必要です。伝統的で古い用語法で書かれているので、決まりきった表現や慣用句などパターン化した語句の意味をしっかりとっておくことが基本となります。そこで、今回のセミナーでは、クロスボーダーで行うデータ移転の為の英文契約をケースとして取り上げて、実務担当者が条項単位でポイントを掴む“長谷川メソッド”(講師長谷川俊明氏が提唱する英文契約攻略法)について解説していきます。この機会に英文契約書の実務に携わる皆様のご受講をお勧め致します。尚、受講者の皆様には、テキストとして、近刊予定著書『条項対訳英文契約リーディング』(第一法規)を当日配付します。

・条項からみる「英文契約攻略法」～習うより慣れるの“長谷川メソッド”とは～

1. 英文契約を扱うための「約束ごと」
2. 契約英語の特徴
3. 英文契約の用語法
4. レター形式と標準形式の英文契約
5. 標準形式の英文契約の構成
6. 条項で示される契約内容、キーワード、キーフレーズ、キー条項をおさえる
7. 英文契約における一般条項の全般的特徴
8. 「長谷川メソッド」の考え方...実際に主要な一般条項を丸ごと読んでみよう

・ 有利な交渉と英語

1. 国際契約の交渉はどのように行われるか 交渉の言語と通訳、通信手段
2. 交渉時に使ってはならない英語表現
3. 誤解を招きやすい曖昧な英語表現
4. 契約書案などは先にドラフトした方が有利か?
5. 注意すべき法律英語表現
6. “make one’s best efforts”の用法

・ 交渉過程と英文法律文書の作成

1. 議事録(minutes)の作成とポイント
2. 予備的合意書(LOIやMOU)の作成とポイント
3. 秘密保持契約(S.A./N.D.A.)の締結と本契約の関係・・・
秘密保持契約が契約締結交渉に先立って取り交わされるのはなぜか
4. 催告状(demand letter)解約通知などによるリーガルコミュニケーション
5. リーガルコミュニケーションのための法律文書の英語ポイント

・ 英文契約書の作成実務(演習)

1. 簡単なレターの取り交わしによる売買契約の場合
2. データライセンス契約の締結交渉を開始するにあたって
取り交わす秘密保持契約(S.A./N.D.A.)の実例検討
3. データの国際ライセンス契約の場合
 - (1) 第1段階・・・形式、基本的枠組み
 - (2) 第2段階・・・条項ごとの検討、作成
 - ・データライセンス契約に特有の条項・・・
 - 「データ」の定義、ロイヤリティの算出法、技術移転の方法など
 - ・一般条項 a. 不可抗力条項 b. 解約条項 c. 秘密保持条項 d. 裁判管轄条項
e. 仲裁条項 f. 完全合意条項 g. 譲渡条項 h. 通知条項
i. 準拠法条項 j. 責任制限・保証条項 k. 第三者受益条項など
4. 準拠法指定の“綱引き”と民法改正
 - (1) “綱引き”をなくすための国際物品売買条約(ウィーン条約)加入
 - (2) 民法(債権法)改正と私法ルールのグローバル化

途 中

休 憩

あ り

17:00