

国際契約交渉における 法的リスクと対応策

交渉の「落とし所」の考え方や有利な契約交渉を進めていくことができるように、ありがちな失敗事例なども交えながら、基本的な技能・対応方法を検討・解説していきます。

- ・先入観は禁物
- ・交渉の評価
- ・交渉力を強くするやり方
- ・日本企業独特のパターンから抜け出るには
- ・合理的かつ正当な主張をしないとダメ
- ・自社に厳しすぎる義務を緩和する手法・テクニック・・・ほか

開催要領

日時 2019年2月1日(金) 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

青山学院大学大学院法務研究科(法科大学院) 教授

弁護士法人早稲田大学リーガル・クリニック 弁護士 浜辺 陽一郎 氏

〔浜辺陽一郎氏ご略歴〕1961年生まれ。1984年司法試験合格。1985年慶応義塾大学法学部卒業。1987年弁護士登録(第二東京弁護士会)。1995年米国ニューヨーク州弁護士登録。都内の涉外法律事務所等を経て、現職。弁護士法人早稲田大学リーガル・クリニックにおいて弁護士として活動し、多数の企業法務等の弁護士業務のほか、日本経営倫理学会副会長、日米法学会理事、国際商取引学会理事等を務める。著書に『執行役員制度 - 運用のための理論と実務(第5版)』、『図解 コンプライアンス経営(第4版)』、『経営力アップのための企業法務入門』、『スピード解説 民法<債権法>改正がわかる本』、『図解 新会社法のしくみ(第3版)』等がある。

<受講者特典: セミナー当日、講師著『現代国際ビジネス法』(日本加除出版)をテキストとして配付します。>



ご参加頂きたい方

法務部門・国際部門等に所属され、海外企業との契約交渉について学びたい方

■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 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。

| | | | |
|---------------|----------|---------------------|--|
| 181799 - 0903 | | 国際契約交渉における法的リスクと対応策 | |
| 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 | | | |

2月 1日
(金)

13:00

途中
休憩タイム
あり

17:00

英文契約交渉の基本方針

契約交渉開始前のチェック項目

- ・ 契約当事者の信用度、取引しても良い相手か
- ・ 契約の目的と契約のスキーム

契約交渉を有利に進めるための基本スタンス

- ・ 交渉の順序と姿勢（自社が叩き台のドラフトを出す方が有利）
- ・ 交渉の評価・交渉力を強くする方法（交渉姿勢と代替策の模索）
- ・ 日本企業独特のパターンから抜け出るには
- ・ 契約成立に向けた交渉の重要ポイント
- ・ 合理的かつ正当な主張をする
- ・ 契約成立のためのコストも考える

契約交渉のリスクと技法

- ・ 交渉担当者の立場として交渉の法的拘束力をどうとらえるべきか
- ・ 説明義務と誠実交渉義務に伴うリスクと交渉方法
- ・ 契約成立に至るための妥協の方法
- ・ Win Win となるような方法とは
- ・ 「実質的に」平等な条項を目指す
- ・ シミュレーションをして説得方法を考える
- ・ 自社に厳しすぎる義務を緩和するテクニック

準拠法と紛争解決条項をめぐる交渉

- ・ 準拠法のチェック～日本法か、外国法か
- ・ 準拠法選択の限界
- ・ CISG：「国際物品売買契約に関する国連条約」の取り扱いをめぐる交渉
- ・ 紛争解決条項の交渉ポイント

講師 青山学院大学法務研究科 教授
弁護士法人早稲田大学リーガル・クリニック 弁護士 浜辺 陽一郎 氏