

「ハーバード流交渉術」に学ぶ 契約書交渉の技術

- 日 時● 2019年5月27日(月) 13:00~16:30
- 会 場● 東京・麹町『企業研究会セミナールーム』 TEL:03-5215-3516
- 講 師● 米盛国際法律事務所 弁護士・ニューヨーク州弁護士
米盛 泰輔 氏

【経歴】慶応義塾大学法学部・ハーバードロースクール卒業。1999年弁護士・2010年ニューヨーク州弁護士登録。柳田国際法律事務所パートナー、(株)ベルシステム24ホールディングス理事等を経て、現在は主に中堅・ベンチャー企業にM&A、国際取引、コンプライアンス等に関するアドバイスを提供。

【著書・論文】「合弁会社における少数派株主保護とデッドロック解消のためのプランニング」(旬刊商事法務 2017年4月25日号)〈共著〉、「交渉術・心理学でUP!契約書交渉のキホン」(ビジネス法務 2018年7月号~11月号)等。

◆開催にあたって

契約書のサンプル集は世に多数存在しますが、それを使ってどのように取引相手と交渉し、納得ゆく合意にたどり着くかについては、サンプル集では論じられておらず、手探りで実務にあたられている方も多いのではないのでしょうか。

そこで、本セミナーでは、いわゆる「ハーバード流交渉術」の考え方にに基づき、準備段階から合意形成に至るまでの契約書交渉の重要ポイントを解説します。

《詳細は裏面をご覧ください》

●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。

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 MFPR 麹町ビル 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。

191164-0102(※)		2019.5.27	
申込書	「ハーバード流交渉術」に学ぶ契約書交渉の技術		
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。

「ハーバード流交渉術」に学ぶ契約書交渉の技術

●プログラム●

■講師 米盛国際法律事務所

弁護士・ニューヨーク州弁護士

米盛 泰輔 氏

13:00

1. 取引における契約書の意義と契約書案の準備

- (1) 契約書の2つの機能（紛争の解決・予防）
- (2) 自社で契約書案を準備すべき理由
- (3) 契約書案準備の手順とサンプルの上手な使い方
- (4) 隙のない契約書案準備のためのルール
- (5) 相手方提示の契約書案を検討せざるを得ない場合のテクニック

2. 契約条件の提示と譲歩

- (1) 交渉における合意可能領域（ZOPA）の見極め
- (2) 最初の条件提示による基準点（アンカー）の設定
- (3) 強気の提案をすべき理由とその限界
- (4) 相手方の強気の提案をかわすテクニック
- (5) 一方的な譲歩を避けるための駆け引きのルール

3. 合意形成のテクニック（基本編）

- (1) 条件ではなくそれを決定する基準・手続を合意する手法
- (2) 将来予想の相違を埋める手法（条件付合意）
- (3) 情報の非対称性を埋める手法（表明保証）
- (4) 複数の論点をまたいだギブ・アンド・テイクの手法
- (5) パイの切り方ではなく大きさを変える手法

休憩

4. 合意形成のテクニック（応用編）

- (1) 相手方が特定の条件（価格等）にしか興味がない場合
- (2) 入札で価格以外の優位性をアピールしたい場合
- (3) 自社のBATNAが弱い場合①（BATNAの強化）
- (4) 自社のBATNAが弱い場合②（入札的状況の創出）

5. 不調時対策案（BATNA）の重要性

- (1) 自社のBATNA—交渉打ち切りの判断基準（「守り」の機能）
- (2) 相手方のBATNA—交渉で獲得できる上限（「攻め」の機能）

6. 契約書交渉のプロセス管理

- (1) 論点の洗い出しと優先順位付け（包括的留保価値の計算）
- (2) 論点リストの作成・更新
- (3) 中間的合意書（MOU・LOI）の意義
- (4) 交渉経緯の記録
- (5) 相手方の姑息な交渉戦術をかわすテクニック

16:30

7. 質疑応答

※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。