

# ケース・スタディで学ぶ 継続的契約の終了をめぐる トラブルの予防・解決の留意点

～よくあるトラブルを防ぐための  
基本知識と判例等からみた実務～

## 開催要領

日時 2019年4月26日(金) 13:30～16:30

会場 企業研究会セミナールーム(東京・麹町)

## 講師紹介

浅井国際法律事務所 弁護士 浅井 弘章 氏

### (講師略歴)

一橋大学法学部卒業。1999年弁護士登録。メーカー、印刷会社、出版社、独立行政法人、標準化団体、銀行、保険会社などの顧問弁護士等を務めるほか、請負取引、継続的取引等に関する企業向け研修会の講師を務める。2013年に東京都千代田区丸の内に現在の事務所を開設。

## ご参加頂きたい方

法務部門、購買部門、総務部門、営業管理部門など契約実務に携わるご担当者

### ■受講料: 1名(税込み、資料代 含む)

正会員	25,920円(本体価格 24,000円)
一般	29,160円(本体価格 27,000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。

191168-0303		継続的契約の終了をめぐるトラブルの予防・解決	
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			

4月26日  
(金)

## 【開催にあたって】

企業は、継続的取引関係を構築し長期・安定的に製品・役務の供給を受けていますが、これを終了する必要がある場面に出くわすことも少なくありません。この場合、企業と取引先の間でトラブルになるリスクがあり、古くから、各種リスクに配慮した慎重な対応が必要といわれています。

本セミナーでは、近年の継続的契約に関する裁判例を分析した結果などを踏まえ、トラブルの予防・解決のための留意点や基本契約書の条項や契約管理の工夫を中心に、ケース・スタディ形式を用いて分かりやすく解説します。

### 第1部 継続的契約の終了に関する基本原則

#### 1. そもそも継続的契約とは？

(裁判例が挙げるメルクマールと当事者の予測可能性の不存在)

#### 2. 下請法・独禁法上の規制

#### 3. 継続的契約の終了に関する各種のリスク

- 民事法・取締法規上のリスク / レピュテーションリスク -

### 第2部 継続的契約の終了に関するケース・スタディ

#### 1. 継続的取引のある取引先との間に契約書がない場合

- (1) 契約書を締結せず注文書と注文請書のみで製品の納入を受けていた場合の進め方
- (2) 取引解約の検討過程で、下請法違反(発注書の不備)が発覚した場合の留意点など

#### 2. 継続的契約を終了したい目的・動機が終了の可否に与える影響

- (1) 契約終了の背景に「内部通報への報復」、「取引先への嫌がらせ」などの違法・不当な目的・動機があると推測される場合の注意点

- (2) 被解除者のコストや製品・サービスの品質が理由である場合の注意点など

#### 3. 契約書のドラフティングの巧拙により継続的契約の終了が制限された事例

#### 4. 企業間の継続的売買契約の終了について

- (1) 好ましくない販売方法を採用する小売店への製品供給の停止
- (2) 不採算事業の廃止を理由とする部品供給の停止
- (3) 翌年以降の発注計画・納入計画に関するやりとりがある場合や、過去に、発注者(解除者)が製品の品質改善を求めたり、製品の増産を求めたことがある場合、継続的契約の終了は認められないのか。

#### 5. 代理店・販売店取引・ライセンス契約の終了について、実務上注意すべき特徴的なケースとして、どのようなケースがあるか？

#### 6. 裁判所が命じる補償金額の水準・費目(被解除者の損害拡大防止義務を含む)

### 第3部 基本契約書のドラフト、解約・更新拒絶を進める上の留意点

#### 1. トラブル予防のための解約・更新拒絶時の協議のポイントと留意点

- (1) 協議開始時及び協議を進める上での留意点

(タイミング、議事録作成の可否、取締法規との関係など)

- (2) 解約合意書をドラフトする際の留意点

#### 2. トラブル予防のための基本契約書のドラフト上の留意点

#### 3. トラブル予防のための発注管理・契約書の管理上の留意点

13:30

途 中  
休 憩  
あ り

16:30