

英文契約書の作成と契約交渉時のポイント

～事例や演習を通して、基礎からわかりやすく解説～

□日時：2019年 6月13日(木) 10:00～17:00 (6H)

□講師：イズミ国際コンサルティング
代表 泉 仁 史 氏

□会場：本会関西本部内 専用教室 (下記案内図参照)
大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センタービル内

□主催：一般社団法人 日本経営協会

□開催にあたって

リスクの高い海外ビジネスにおける契約書の目的は、取引相手とビジネスモデルを約束し、確実に収益を獲得することにあります。そのためには、自社の責任(危険負担・保証)、損害賠償責任の限定、代金回収の仕組み(支払条件・信用状取引・第三者保証)等を明確にし、しっかりと契約書に織り込まなければなりません。また、英文契約書特有の一般条項、交渉の進め方などについても理解が必要です。

本セミナーでは、現場で使える英文契約の実務ノウハウを、基礎から学んでいただきます。担当者としての実務経験も豊富な講師が、英文契約書(日本語訳有)の事例演習や事例紹介を交えながら、各種契約(ライセンス契約、製造委託契約、秘密保持契約)のチェックポイントもわかりやすく解説いたします。

講師紹介

イズミ国際コンサルティング

代表 泉 仁 史 氏

(中小企業診断士・行政書士・貿易アドバイザー)

三菱重工業(株)にて火力・原子力プラントの海外マーケティング・法務に従事後、経営コンサルタントとして独立。三菱重工業では、外国企業との提携案件において、事業計画・契約交渉から契約解消時の知的財産の整理まで、プロジェクトマネージャーとして数多くの案件を担当する。独立後は国際ビジネスの実務経験豊富な経営・取引契約(英・日)の専門家として、実践的な経営・契約コンサルティングやマネジメント研修を行っている。著書に「海外進出計画・事業提携計画の立て方」(同友館)、「事業計画を実現する戦略的契約書の作成・交渉ノウハウ」(中央経済社)がある。

■ 申込要領 ■

参加料：
(1名につき)

	参加料	消費税	合計
本会会員	30,000円	2,400円	32,400円
一般	35,000円	2,800円	37,800円

申込方法：裏面の参加申込書に必要事項を記入のうえ、郵送又はFAXにて下記へお申込みください。追って、参加料と振込口座名を記載した請求書をご派遣責任者までお送りします。

参加料は開催の3営業日前までに必ずお振込みください。

(経理処理の都合等にて遅れる場合にはご一報ください)

- 領収書は「振込金受領書」をもってかえさせていただきますのでご了承ください。
- 電話では、ご予約のみ承ります。(後日、必ず申込書をご送付ください)
- 振込み手数料は貴社(団体)にてご負担ください。

キャンセルについて

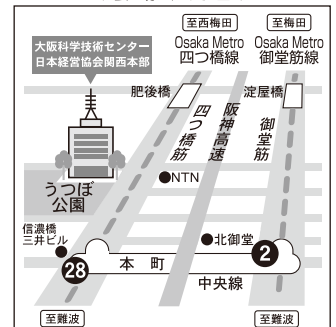
開催日の3営業日前からは受講料(税込)の30%、開催当日は100%をキャンセル料として申し受けます。なお、当日まで連絡なくご欠席の場合も、100%のキャンセル料となりますので、あらかじめご了承ください。

- その他：
- 教材は原則として当日お渡しいたします。
 - ご参加者が定員を超えた場合や(講師と)同業の方からのお申込みはお断りする場合があります。
 - 録音・録画・写真撮影は原則としてお断りいたします。
 - 参加者が少人数の場合、中止もしくは延期させていただく場合がございます。中止の場合は、ご入金いただいた参加料を全額返金いたします。

お申込・お問合せ先：一般社団法人 日本経営協会 関西本部 企画研修グループ 担当：田中

〒550-0004 大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センタービル5階 URL <https://www.noma.or.jp/kansai/>
TEL 06(6443)6962(ダイヤルイン) FAX 06(6441)4319 E-mail ksosaka@noma.or.jp

〈会場案内図〉



- 大阪方面よりお越しの場合
- 四つ橋線[本町]駅下車(28号出口)北へ徒歩5分
- 新大阪方面よりお越しの場合
- 御堂筋線[本町]駅下車(2号出口)西へ徒歩8分
- なんば方面よりお越しの場合
- 四つ橋線[本町]駅下車(28号出口)北へ徒歩5分
- 御堂筋線[本町]駅下車(2号出口)西へ徒歩8分

□プログラム□

1. 英文契約書について

- (1) 国内・海外事業の契約書の違い
- (2) 実践的な作り方
 - ① 契約締結までの流れ
 - ② 事業判断とリーガルチェック
 - ③ 交渉余地のあるもの、ないもの
- (3) 実践的な読み方
 - ① 英文契約書の構造
 - ② 数字とキーワードに着目する
 - ③ 契約内容の整理・チェックリスト

2. 国際売買(輸出)契約書【事例演習1】

- (1) ビジネスモデル関連条項
 - ① 危険負担(インコタームズ)・所有権・貨物海上保険・支払条件の関係
 - ② 代金回収(支払条件・信用状取引・第三者保証)
 - ③ 保証(明示の保証・黙示の保証・保証期間の延長と上限設定)
 - ④ 損害賠償責任の限定(責任の上限・損害賠償額の予定)
- (2) 一般条項
 - ① 契約解除条項
 - ② 権利放棄条項
 - ③ 分離独立条項
 - ④ 完全合意条項
 - ⑤ 不可抗力条項
 - ⑥ 譲渡条項
 - ⑦ 準拠法条項
 - ⑧ 裁判と仲裁

3. ライセンス契約書【事例演習2】

- ・許諾領域
- ・独占的实施権・非独占的实施権
- ・サブライセンス
- ・ミニマムロイヤルティ

4. 製造委託契約書【事例演習3】

- ・品質確保
- ・納期確保

5. 秘密保持契約書【事例演習4】

- ・秘密情報の定義
- ・利用制限、開示を受ける者の制限、社員からの同意の取り付け
- ・知的財産権の留保及び非許諾

6. 交渉時のポイント

- ① 交渉の種類(ゼロサム交渉、ノン・ゼロサム交渉)
- ② 交渉戦略
- ③ 交渉プロセス
- ④ 留意点(交渉力の変化と意思決定のタイミング)
- ⑤ 心構え
- ⑥ 交渉テクニック(計略的戦術)

※出張研修も承っております。裏面のお申込先までお問い合わせ下さい。

(4)

FAX (06)6441-4319 一般社団法人 日本経営協会・関西本部企画研修グループ(田中)宛

NOMA 「英文契約書の作成と契約交渉時のポイント」参加申込書(2854)		2019.6/13 32,400/37,800
(フリガナ) 会社名:	TEL() - FAX() -	ご派遣責任者:
(フリガナ) 所在地:	(〒)	所属・役職:
参加者氏名	所属・役職名	ご経験年数
(フリガナ)		年 月
(フリガナ)		年 月
(フリガナ)		年 月
※Eメールで本会セミナー情報をご案内いたしますので、アドレスをご記入ください。		●お支払い方法 <input type="checkbox"/> 銀行振込 <input type="checkbox"/> その他 通信欄 ご請求先(ご担当) (ご所属)

参加申込書にご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。
 ①参加券や請求書の発送などの事務処理 ②セミナー・イベントなど本会事業のご案内 なお、②がご不要の場合は□にチェックしてください。—— □ 不要