英文契約の交渉実務

～修正・譲歩・代替案をどう使い分け、取引を有利に着地させるか～

－講　師－　　**アンダーソン・毛利・友常法律事務所　外国法共同事業**
スペシャル・カウンセル弁護士　大槻　由昭　氏

日　時	**2027 年２月５日（金）**　午後１時３０分～４時
受講方法	会場受講／ライブ配信／アーカイブ配信（２週間、何度でもご視聴可）
会　場	SSK セミナールーム　東京都港区西新橋２－６－２　ザイマックス西新橋ビル4F

［重点講義内容］

英文契約のドラフトを受け取ったとき、どこを直し、どこは受け入れるべきか。相手方が修正に応じなければ、さらに交渉するのか、代替案を示すのか、それともリスクを踏まえて合意するのか。実際の英文契約交渉では、条文の意味を理解するだけでは答えの出ない判断が繰り返し求められます。

契約交渉は、英文の誤りを訂正したり、自社の標準条項に置き換えたりする作業ではありません。取引の目的、当事者の立場、履行上の制約、契約締結後のリスクを把握し、限られた交渉時間の中で何を優先するかを判断する必要があります。細かな Redline に時間を費やす一方で、取引に不可欠な条件を見落とすこともあれば、締結時には問題なく見えた条文が、数年後の紛争の原因になることもあります。

本講義では、英文契約の交渉・履行上の問題に携わってきた弁護士の視点から、「締結前に交渉が空転する事故（Negotiation Crash）」と「締結後に条文が機能しない事故（Contract Crash）」を取り上げ、具体的な英文条項を使って検討します。さらに、英文 NDA を題材とする応用ケースを通じ、事実関係の確認、相手方への質問、修正の優先順位、代替案の提示、残存リスクの説明までを、一連の交渉判断として考えます。個別条項の網羅的な解説や英作文の講座ではなく、異なる取引にも応用できる判断の視点を身につけることを目指します。

主な対象は、英文契約のレビュー・交渉を担当する企業法務・契約審査部門の方です。海外事業、事業開発、営業、調達、プロジェクト管理等の部門で、契約条件の検討や社内意思決定に携わる方にも役立つ内容です。

１．契約レビューから契約交渉へ－「直す」だけで終わらないために

（1）英文契約を受け取ったとき、最初に何を確認するか　（2）条文の問題点と、交渉で取り上げるべき問題の違い
（3）取引目的・相手方の立場・優先順位をどう整理するか　（4）Redline の量ではなく、交渉の成果をどう考えるか

２．Negotiation Crash－交渉が空転するのはなぜか

（1）その修正は本当に必要か－Redline の理由と優先順位　（2）「当社標準」の落とし穴－Template をどう使うか
（3）相手方が譲らないとき、何を聞き、何を提案するか　（4）法的リスクの最小化と、取引成立のバランス
（5）一見もっともらしい英文条項に潜む落とし穴とは

３．条文の「書かれ方」と「書かれていないこと」を検証する

（1）事実・見込み・約束をどう読み分けるか　（2）「For clarity」は本当に単なる明確化か
（3）意味が取りにくい条文や、条文相互の不整合にどう向き合うか
（4）個別条項のチェックだけでは見つからない問題とは　（5）修正案を出す前に、相手方に確認すべきこと

４．Contract Crash－締結後のトラブルから交渉を考える

（1）締結時に合意した条文が、履行段階で争いになるのはなぜか
（2）reasonable efforts、協力義務、第三者の行為をめぐる問題　（3）許認可・供給停止・将来の不確実性をどう扱うか
（4）例外条項、責任制限、救済規定の関係をどう設計するか　（5）紛争の場面から逆算して、締結前に何を交渉すべきか

５．Practical Case－英文 NDA を題材に交渉を組み立てる

（1）条文を読む前に、事業部門から何を聞くか　（2）多数の修正候補から、Must Have をどう選ぶか
（3）相手方の回答に応じて交渉方針をどう変えるか　（4）代替案・例外・セーフガードをどう組み合わせるか
（5）最後の争点をどこまで追うか－Accept／Counter／Escalate

６．交渉の着地点と社内説明－実務に持ち帰る判断軸

（1）法務担当者は、事業部門に何を説明すべきか　（2）残存リスクと取引上のメリットをどう整理するか
（3）Signing 後に機能する契約をどう考えるか

７．質疑応答／名刺交換

※講義項目は、実務上の問題意識や進行に応じて変更する場合があります。

ＰＲＯＦＩＬＥ　大槻　由昭（おおつき　よしあき）氏

2004 年　東京大学法学部卒業、弁護士登録（第一東京弁護士会）。2011 年　University of Southern California Gould School of Law (LL.M.)。2012 年ニューヨーク州弁護士登録。2011 年　ロンドンの Norton Rose Fulbright 法律事務所、2012 年　香港の Woo Kwan Lee & Lo 法律事務所勤務。2012 年から日本製鉄株式会社の国際法務部門に勤務し、海外企業との英文契約交渉に多数関与。2022 年より現職。現在も、資源・エネルギー分野を含むクロスボーダー取引における英文契約の作成・レビュー・交渉を多数取り扱う。

●受　講　料	各受講方法　1名につき　34，320円（税込） 同一のお申込フォームよりお申込の場合、2人目以降　27，500円(税込) ※会場又はライブ配信受講者様で、アーカイブ配信もご希望の場合は追加料金11，000円（税込）で承ります。
●お申込方法	二次元バーコード、又は FAX にてお申し込み下さい。 折り返し受講証、請求書、会場地図（会場受講のみ）をメール（PDF)にてお送り致します。 お申込み後、3 営業日以内にお手元に届かない場合は必ずご一報下さい。 （セミナー会場にて受講される方は受講証画面を提示、もしくはプリントアウトしてご持参下さい） ※お客様のご都合でキャンセルされる場合は、**「開催１週間前まで」**にお申し出下さい。 その後のキャンセルは、お申し受けできませんのでご了承下さい。
●お支払方法	請求書を発行いたしますので、開催日までに銀行振込でお願いします。（遅れる場合はご相談下さい）

事前に、セミナー講師へのご期待、ご要望、ご質問をお受けしております。
可能な限り講義に盛り込んでいただきますので、お申し込み後、弊社からご連絡するメールにご返信下さい。

■ライブ配信について

＜1＞Zoom にてライブ配信致します。
＜2＞お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ視聴用 URL と ID・PASS を開催前日までにお送り致しますので、開催日時に Zoom へご参加下さい。

■アーカイブ配信について

＜1＞開催日より3～5営業日後を目安に Vimeo にて配信致します。
＜2＞お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ収録動画配信のご用意ができ次第、視聴用URLをお送り致します。
＜3＞動画は公開日より2週間、何度でもご都合の良い時間にご視聴頂けます。

2月5日（金）　「英文契約の交渉実務」　申込日　月　日			
貴 社 名			
所 在 地	〒　○印をお付けください（ご自宅 ・ お勤め先）		
いずれかの□に必ず✔をお入れ下さい。（アーカイブ配信の追加受講をご希望の場合は、2つ☑をお入れ下さい。）			
□ 会場受講	□ ライブ配信		□ アーカイブ配信
氏 名（フリカナ）		所属部署・役職	
ＴＥＬ	（　　）　－	ＦＡＸ	（　　）　－
Ｅ－mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。		
いずれかの□に必ず✔をお入れ下さい。（アーカイブ配信の追加受講をご希望の場合は、2つ☑をお入れ下さい。）			
□ 会場受講	□ ライブ配信		□ アーカイブ配信
氏 名（フリカナ）		所属部署・役職	
ＴＥＬ	（　　）　－	ＦＡＸ	（　　）　－
Ｅ－mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。		

※「受講証」等の送付先が上記と異なる場合は下記にご記入下さい。

通信欄	

●E-mail アドレス登録受付＆ご紹介キャンペーン実施中〔Amazon ギフト券（500円）を進呈いたします〕

□セミナーへのお申込みではなく、メール配信登録のみの方は左記へ✔を入れて下さい。
※携帯アドレス、フリーメールアドレスは登録対象外となっております。
※メール配信登録をご希望の方をご紹介下さい！ご紹介いただいた方には Amazon ギフト券（500円）を進呈させていただきます。
※上記お申込フォームに、ご登録情報（貴社名・所在地・氏名・所属部署・役職・メールアドレス）をご記入下さい。

詳細・お申込はこちら↓

■主催（お申込み・お問い合せ先）　株式会社　新社会システム総合研究所

お申込み受付 FAX　０３－５５３２－８８５１

〒105-0003　東京都港区西新橋2－6－2　ザイマックス西新橋ビル4階
Tel:03-5532-8850／E-mail：info@ssk21.co.jp／URL：https://www.ssk21.co.jp

※配信停止、宛先変更、個人情報の苦情及び相談・開示は上記までご連絡下さい。　２７０３７－M