

2026年4月

株式会社商事法務・債権管理実務研究会

〔全国〕5月～月例会のご案内

＜債権管理実務研究会 事務局＞

〒103-0027 東京都中央区日本橋3-6-2 日本橋フロント3階

TEL : 03(6262)6764 FAX : 03(6262)6802

Email : saiken-kanri@shojihomu.co.jp

HP : <https://saiken.shojihomu.co.jp/>

《事務局より》

全国会員の皆様は、アーカイブ配信講座（16頁参照）、商事法務ビジネス・ロー・スクールのセミナー割引特典（19頁参照）がございます。ご活用いただけますと幸いです。

【会員懇談会のご案内】

■東京会場■

5月27日（金）16時～

実務課題を共有する定例懇談会

— 新人教育・定量・定性・AI・海外対応までを横断的に議論 —

■大阪会場■

6月11日（木）16時～

〔会員懇談会〕取引先が協議会案件になったときの実務対応

— 何が起き、どこを見ればよいのか —

【月例会のご案内】

- 1. 取引のリスクを可視化する契約条項入門 — 事例から学ぶ「見るべき条文・落とし穴」 —**
〔講師〕荒井康弘 弁護士／加藤将平 弁護士（丸の内総合法律事務所）
〔視聴期間〕第1部：4月15日（水）～7月31日（金） ※第1部はオンデマンド配信のみです
〔開催日〕 **第2部：7月14日（火）14時30分～17時**（視聴期間：8月3日（月）～9月3日（木））
- 2. 債権管理・回収にまつわる法令の整理と最新動向 ～企業価値担保権／譲渡担保・所有権留保 契約法／早期事業再生法を軸に、事業会社が押さえる影響と対応～**
〔講師〕谷 崇彦 弁護士（弁護士法人中央総合法律事務所）
〔視聴期間〕5月1日（金）～5月29日（金）（収録日：4月14日（火））
- 3. 英文契約実務の基礎と重要条項の読み方 — 営業・事業部門が国際取引で押さえる実務ポイント**
〔講師〕高橋 玄 弁護士（アンダーソン・毛利・友常法律事務所外国法共同事業）
〔視聴期間〕第1回：5月1日（金）～5月29日（金）（収録日：4月16日（木））
第2回：5月15日（金）～6月15日（月）（収録日：4月23日（木））
〔ZOOM開催〕 **第3回：5月14日（木）15～17時**（視聴期間：6月1日（月）～6月30日（火））
- 4. 場面で学ぶ 民事訴訟実務の基礎知識**
〔講師〕佐藤久文 弁護士（外苑法律事務所）
〔開催日〕 **5月21日（木）13時30分～17時**（視聴期間：6月15日（月）～8月31日（月））
- 5. 信用調査レポート／D&Bレポートの実務要点 ～国内倒産状況とカントリーリスクを交えて～**
〔講師〕林 浩太郎 氏／篠田綾子 氏／酒井麻耶 氏（株）東京商工リサーチ）
〔開催日〕 **5月22日（金）10～12時**（視聴期間：6月15日（月）～7月15日（水））

6. 現場目線の与信管理—2026年上期の振り返りと今後の展望—

〔講師〕川野雅之氏（(有)川野コンサルティング 代表取締役）

〔開催日〕6月3日（水）10-12時（視聴期間：7月1日（水）～7月31日（金））

7. 事例で学ぶ投融資の実務対応とリスク管理

～法務・監査・調査・登記等の視点からスタートアップ事例を分析する *名古屋会場開催

〔講師〕大隅真志氏（株式会社帝国データバンク 名古屋支店情報部長）

白井紀充 弁護士（TMI 総合法律事務所 パートナー）

小川紀久子 氏（有限責任あずさ監査法人 企業成長支援本部所属 テクニカル・ディレクター）

丸山洋一郎 司法書士（司法書士法人丸山洋一郎事務所）

岡田昇祥 氏（株式会社日本貿易保険 大阪支店 営業グループ）

木村憲司 氏（丸紅セーフネット株式会社 名古屋支店長）

〔開催日〕6月4日（木）14-17時（視聴期間：7月1日（水）～7月31日（金））

※終了後に任意の懇親会を開催します

8. 【実務講座】海外取引先の与信管理の基礎

〔講師〕保阪賀津彦 氏

（三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 コンサルティング事業本部国際業務推進本部国際アドバイザリー事業部 副部長）

〔開催日〕6月10日（水）10-12時（視聴期間：7月15日（水）～8月31日（月））

9. 私的整理と早期事業再生法の実務整理— 中小企業活性化協議会の手続との比較等 —

*大阪会場開催

〔講師〕溝渕雅男 弁護士（共栄法律事務所）

〔開催日〕6月11日（木）14-16時（視聴期間：7月15日（水）～8月31日（月））

※終了後に会員懇談会を開催

10. 与信管理実務講座【AIを活用した与信判断、与信限度設定の実務】

— 判断の属人化から脱却し、説明できる与信判断へ — *会場受講限定

〔講師〕牧野和彦 氏（ナレッジマネジメントジャパン株式会社 代表取締役）

〔開催日〕6月17日（水）15-17時 ※終了後任意の懇親会を開催します

11. 企業情報の活用方法～信用調査報告書をどう読み解くか～

〔講師〕藤井 俊 氏（株式会社帝国データバンク 情報統括部長）

〔開催日〕6月24日（水）10-12時（視聴期間：7月15日（水）～8月31日（月））

12. 現場目線で理解する 国際ビジネス紛争対応の実務

— 代理店・輸出入・現地子会社で「何が起き、どう判断すべきか」—

〔講師〕西垣建剛 弁護士・NY州弁護士（GIT法律事務所 代表社員）

〔開催日〕6月29日（月）14-16時30分（視聴期間：8月3日（月）～9月3日（木））

13. 【金融庁モニタリングレポートから読み解く】粉飾等「予兆管理態勢」高度化の実務対応

— 定量・定性チェックと現場運用の再点検 —

〔講師〕吉井久美子 弁護士・公認会計士（TMI 総合法律事務所）

犬石美紀 公認会計士（KPMG Forensic & Risk Advisory）

〔開催日〕7月7日（火）14-17時（視聴期間：8月3日（月）～9月15日（火））

※会場限定パートを40分～60分程度設ける予定です

14. 取適法の基本構造と物流取引への適用整理 — 特定運送委託に係る実務対応を中心として —

〔講師〕川島佑介 弁護士（柳田国際法律事務所）

〔開催日〕7月9日（木）14時30分-17時（視聴期間：8月3日（月）～9月15日（火））

15. 内部監査の視点で読み解く企業リスク — リスクの高い業務領域と内部監査の着眼点

〔講師〕 浦田信之 公認会計士・公認内部監査人

〔開催日〕 **9月16日(水) 14-17時** (視聴期間：10月1日(木)～10月30日(金))

16. 企業買収を成立させる資金調達

——金融機関は何を見ているか、どうすれば「融資したい案件」になるのか

〔講師〕 杉坂春奈 弁護士 (岩田合同法律事務所)

〔開催日〕 **10月14日(水) 15-17時** (視聴期間：11月16日(月)～12月16日(水))

テ ー マ	取引のリスクを可視化する契約条項入門 — 事例から学ぶ「見るべき条文・落とし穴」 —
講 師	荒井康弘 弁護士／加藤将平 弁護士（丸の内総合法律事務所）
視聴期間	第1部：4月15日（水）～7月31日（金） ※第1部はオンデマンド配信のみです
会場開催	第2部：7月14日（火）14時30分-17時（視聴期間：8月3日（月）～9月3日（木））
第2部会場	㈱商事法務 会議室（東京都中央区日本橋3-6-2 日本橋フロント3階）

取引の際、企業は取引先の信用調査や条件交渉を行い、最終的に契約書を締結します。しかし実務では、契約書のひな型を前提に検討が進むことも多く、「どの条項がどのリスクに対応しているのか」「どの点を修正すべきか」が十分に整理されないまま契約が締結されるケースも少なくありません。その結果、想定外のトラブルが発生した際に、契約上の備えが不十分であることが明らかになることがあります。

本セミナーでは、典型的な場面を題材に、契約不適合、情報管理、信用リスク、法令対応等のリスクが、具体的にどの契約条項と結びつくのかを事例ベースで解説します。事例をもとに具体的な契約書のレビューの方法についてご紹介し、法務部門に限らず、審査・管理部門や営業担当者の方にも理解しやすい形で、契約書を「点」ではなく「リスク対応の体系」として読み解く視点を提供します。

第1部では導入編として、オンデマンド配信により契約および関連法令の基礎知識・ポイントを整理し、第2部では会場開催にて、事例を用いながら理解の定着と実務への応用を図ります。契約条項をリスク対応の観点で整理し、日常業務で自ら判断できる力の習得を目指します。

<主要講義項目>

第1部 取引と契約条項の基本構造と法令の基本構造

1. 取引におけるリスクと契約書の役割
2. ひな型契約を使う際の典型的な落とし穴
3. 「条文を見る順番」— 実務でのチェック思考
4. 各関連法令の基本ポイント
 - (1) 民法・商法（契約不適合責任、損害賠償等）
 - (2) 個人情報保護法（漏えい等）
 - (3) 著作権法その他の知的財産法（権利の帰属、非保証等）
 - (4) 取適法（4条の明示事項、支払期日設定の義務、買ったたきの禁止等）など

第2部 企業間取引（製造委託・継続的販売）をめぐる契約条項

1. 契約条項のポイントと事例検討（委託者・受託者双方の立場から）
 - (1) 契約不適合・品質保証条項と損害賠償条項
— 契約不適合責任、損害賠償の範囲、免責の考え方
 - (2) 情報の管理に関する条項
— 秘密保持、安全管理措置の定め
 - (3) 知的財産権の帰属条項、保証条項
— 権利の帰属の考え方、第三者の知的財産権を侵害した場合のリスク負担の考え方
— 受託者がAIを使用する場合の考え方
 - (4) 法令対応リスクと契約条項
— 取適法を意識した契約設計 など
2. まとめ
 - (1) 管理部門・非法務担当者が契約を見る際の実務的視点
— 取引先に確認すべき事項・法務担当者に共有すべき事項
 - (2) 取引時に「最低限押さえるべき条文チェックリスト」

テ ー マ 債権管理・回収にまつわる法令の整理と最新動向 ～企業価値担保権／譲渡担保・
所有権留保 契約法／早期事業再生法を軸に、事業会社が押さえる影響と対応～

(4/14収録 2時間)

講 師 谷 崇彦 弁護士（弁護士法人中央総合法律事務所）

視聴期間 5月1日（金）～5月29日（金）

売掛債権・在庫・設備等をめぐる「回収・保全」の実務は、契約条項（留保・譲渡担保等）と倒産・再生局面での権利行使が直結するため、事業会社の法務・コンプライアンス担当者にとって優先度の高いテーマです。近年は制度改正が連続し、担保の取り方・対抗要件・優先順位だけでなく、再生局面での手続上の制約（多数決・裁判所関与・一時停止等）まで含めて、契約雛形や社内ガイドラインの“前提更新”が必要になっています。

本セミナーでは、以下3つの新制度を軸に、事業会社法務として押さえる影響点と、契約・運用の見直しポイントを整理します。

- ・譲渡担保契約・所有権留保契約に関する新法（いわゆる譲渡担保法）：2025年6月6日公布。原則として公布日から2年6か月以内に政令で定める日から施行（※一部規定を除く）
- ・企業価値担保権：事業性融資を後押しする枠組みとして整備が進み、2026年5月25日施行と整理されている。
- ・早期事業再生法：金融債務の調整を、多数決と裁判所の関与で進める枠組み。2025年6月13日公布、公布から1年6か月以内施行。

到達目標（持ち帰り）は、管理部門（法務・コンプラ等）として

- ・自社の取引類型ごとに、留保／譲渡担保／（取引先側の）企業価値担保権／早期事業再生手続が契約・回収に与える影響点を棚卸しできる
- ・対抗要件・優先順位・実行（回収）の基本設計を、社内（経営・現場）および外部（取引先・金融機関・専門家）に説明できる
- ・取引先が再生局面に入った際に、どの権利行使が止まり得るか／どの債権が調整対象になり得るかの初動判断ができる（早期事業再生法の射程を含む）

テ ー マ	英文契約実務の基礎と重要条項の読み方 — 営業・事業部門が国際取引で押さえる実務ポイント
講 師	高橋 玄 弁護士（アンダーソン・毛利・友常法律事務所外国法共同事業）
視聴期間	第1回：5月1日（金）～5月29日（金）（4/16収録 2時間） 第2回：5月15日（金）～6月15日（月）（4/23収録 2時間）
ZOOM 開催	第3回 5月14日（木）15-17時 （視聴期間：6月1日（月）～6月30日（火）） ※本セミナーは ZOOM 開催です。会場受講はございませんので、ご注意ください。

契約書は取引条件を明確化し、リスクを管理するための重要なツールです。しかし、営業担当者や事業部・管理部門・法務部門など、契約に関わるすべての担当者がその内容を細かく精査するのは現実的ではなく、効率的に重要なポイントを見極めることが不可欠です。

本講座は、近時重要性を増している英文契約を取り上げ、営業担当者が重要ポイントを見極めることの手助けをすることを目的とする全3回の講座です。

第1回で、英文契約の基本構造や主要条項の意味を整理し、契約実務の基礎を解説します。続く第2回ではリスク判断の視点を深め、英文契約の典型的な条項や表現、国際取引に特有の注意点を確認します。さらに第3回では、具体的な英文契約のサンプルをベースにして、英文契約の基本構造や国際取引リスクを踏まえた実務的な注意事項を解説します。

法務部門だけでなく、営業や事業・管理部門で契約確認や交渉に関わる方、海外赴任や国内で海外子会社の契約管理を担う方にとっても、実務に直結する内容です。契約初心者から、基礎を整理し直したい方まで幅広く活用いただけます。

<主要講義項目>

第1回 契約実務の第一歩 — 契約書の仕組みと英文契約の特徴

目的： 契約書の基本構造・機能を理解するとともに、英文契約の基礎を学ぶ。

1. 契約書の基本構造と役割
 - 営業担当者・事業部門が押さえるべき最低限のポイント
2. 英文契約の基礎
 - 英米法の基礎的な考え方
 - 英米法準拠の契約における留意事項
3. 英文契約の構造及び特徴
 - 英文契約の典型的な構造
 - 国内契約との共通点・相違点

第2回 英文契約における重要条項と契約リスクの見方

目的： 英文契約における重要条項・表現を学ぶとともに、リスク判断の基礎を整理し、国際取引特有の視点を学ぶ。

4. 英文契約の重要条項
 - 契約期間・解除・損害賠償・責任制限・目的・定義
 - 紛争解決（準拠法・裁判管轄・仲裁）、補償・賠償条項
 - 実務で特に確認すべき観点
5. 英文契約読解の実務的ポイント
 - 英文契約の基礎知識に入る前の総論的整理
 - 押さえておくべき重要表現及び読解のコツ
6. 英文契約に関する近時のトレンド
 - 営業担当者がより効率的な対応をするために必要なポイント

第3回 英文契約の実践対応

目的： 英文契約を実際読み、実務的な要点を整理する。

7. 主要契約類型

- 秘密保持契約・売買契約・業務委託契約
- グループ内取引や親会社保証の整理

8. サンプル契約の読解

- サンプル契約の全体構成
- 重要事項とその注意事項

9. 国際取引で特に注意すべき観点

- 不要なリスクを負わないためのチェックポイント
- 重要度に応じた判断基準とエスカレーションの勘所

テ ー マ 場面で学ぶ 民事訴訟実務の基礎知識
講 師 佐藤久文 弁護士（外苑法律事務所）
会場開催 5月21日（木）13時30分-17時（視聴期間：6月15日（月）～8月31日（月））
会 場 ㈱商事法務 会議室（東京都中央区日本橋3-6-2 日本橋フロント3階）

民事訴訟を提起し、あるいは提起された場合、企業の担当者は、訴訟手続や訴訟行為の意味を理解し、訴訟代理人を担当する弁護士とともに、訴訟の進行に応じた適切かつ入念な準備を行わなければなりません。

しかし、民事訴訟手続に関する知識不足が原因で、代理人弁護士と十分に意思疎通を図ることができず、必要な準備ができないことが少なくないと思われます。

そこで本講では、企業の担当者が知っておくべき民事訴訟に関する基礎知識について、ADR（裁判外紛争解決手続）や通常訴訟以外の各種手続（保全、執行、非訟）についても触れながら、裁判官の経歴もある講師に様々な視点からわかりやすく解説していただきます。

また、効率のよい準備の方法や弁護士との連携、社内報告の方法、訴訟戦略の立て方などにも言及し、実務に直結した実践的なポイントも盛り込んでいただく予定です。

加えて、近時の民事訴訟法改正により、争点整理の在り方やITを活用した手続運営等が見直されており、企業実務においても改正点を踏まえた対応が不可欠となっています。本講では、これら改正の要点と実務への影響についても解説します。

<主要講義項目>

- I 民事訴訟についての理解が必要な理由
- II 民事訴訟の一般論について理解する
 - 1 民事訴訟の基礎知識～民事訴訟の目的等～
 - 2 裁判官はどのようにして判断するか（心証形成の過程）
～裁判所の心証を自己に有利に引き寄せる～
 - 3 近時の民事訴訟法改正の概要と実務への影響
～争点整理の充実・迅速化、IT化の進展と企業担当者が留意すべきポイント～
- III 訴え提起から判決言渡期日まで（各場面の解説）
 - 場面1 訴訟提起前の社内検討～訴訟を提起するか否か判断する際に検討する事項～
・民事訴訟の期間・費用、他の手続との比較等
 - 場面2 弁護士への相談～弁護士に何を確認すべきか～
・弁護士の選択基準、弁護士との協同方法
 - 場面3 訴訟提起（原告）又は訴訟を提起された（被告）～最初が肝心～
・訴状と答弁書を作成する際の検討事項
 - 場面4 口頭弁論期日～裁判所ではどのように行動すべきか～
・裁判所でのお作法、訴訟行為の意味
 - 場面5 弁論準備手続期日～争点整理で訴訟を有利に進行する～
・争点整理とは何か、証拠の収集・選択
 - 場面6 証人尋問～訴訟の山場～
・証人尋問の準備の方法、よい証人尋問のポイント
 - 場面7 和解期日～和解を有利に進める方法～
・裁判上の和解の意味、和解における裁判官の頭の中
 - 場面8 判決言渡し及び控訴の申立て～控訴審は1回勝負～
・第一審との違い、効果的な控訴理由書の作成方法
 - 場面9 上告審（法律審）～上告は非常に限定的～
・上告と上告受理申立てについて

- テ ー マ 信用調査レポート／D&Bレポートの実務要点
～国内倒産状況とカントリーリスクを交えて～
- 講 師 林 浩太郎 氏 (株)東京商工リサーチ 営業本部 リーダー)
篠田綾子 氏 (株)東京商工リサーチ D&B カスタマーサービス部 部長)
酒井麻耶 氏 (株)東京商工リサーチ D&B カスタマーサービス部 リーダー)
※講師は変更になる可能性があります。
- 会場開催 5月22日(金) 10-12時 (視聴期間：6月15日(月)～7月15日(水))
会 場 (株)商事法務 会議室 (東京都中央区日本橋 3-6-2 日本橋フロント 3階)

企業が倒産に至るまでには、財務状況のみならず、定性面含めさまざまな兆候が現れてきますので、審査担当者は幅広く情報を入手し、それらを分析する能力が要求されます。他方、相手先企業の審査を進めるにあたっては、国内においては、TSR レポート (信用調査報告書)、海外においては、D&B レポート (ダンレポート/Business Information Report) が、最も基本的な資料といえるものであり、それを読み込むことで相当程度まで対象企業の状況を把握することができます。

そこで本講では、昨今の国内倒産発生状況やカントリーリスクの動向に加え、東京商工リサーチの信用調査報告書である「TSR レポート」「D&B レポート」について、評点やリスクスコアの見方をはじめ見るべきポイントについて、サンプルに基づいてご紹介いただきます。

<主要講義項目>

- 1 国内倒産状況
- 2 信用調査レポートの読み方・活用方法
- 3 カントリーリスクの最新動向
- 4 D&B レポートの実務要点

テ ー マ **現場目線の与信管理—2026年上期の振り返りと今後の展望—**
講 師 **川野雅之 氏（(有)川野コンサルティング 代表取締役）**
会場開催 **6月3日（水）10-12時**（視聴期間：7月1日（水）～7月31日（金））
会 場 **㈱商事法務 会議室（東京都中央区日本橋3-6-2 日本橋フロント3階）**

第二次高市政権が掲げる『責任ある積極財政』のもと、不振企業の命運はどのようなのでしょうか？特に、借金を借金で返してる企業、数年に渡ってリスクを継続している企業は、今後予測される金融行政の変化によって、倒産・廃業に追い込まれるのは必至です。

内的要因を見ても、人口減少・高齢化による働き手不足と、これを補う外国人労働者の入国に一定の制限が課される可能性が高まっているため、殊に地方に位置し、労働集約型の中小企業では、事業の継続が極めて難しくなっています。

本セミナーでは、債務者サイドで中小企業再生に携わる立場から、今後の倒産・廃業予測と、現時点における与信のあり方について、現場目線で解説します。

<主要講義項目>

- ・倒産に直接影響を及ぼす金融行政はどう変わるか？
- ・金融再編が不振企業に与える影響
- ・中小企業の与信に不可欠な『信用補完(信用保証協会)制度』を理解する
- ・不振企業に対する債権カットはどのように進むのか？
- ・中小企業施策は、セーフティーネットからスタートアップ支援へ
- ・不振企業を支援する公的機関(中小企業活性化協議会やREVICなど)はどう変わっていくか？
- ・国税・社会保険・地方自治体の滞納はどう扱われているか？
- ・サービサーの債権回収実情
- ・人手不足倒産の鍵を握るのは、労働者1人当たりの平均賃金と、転入・転出者数
- ・外国人施策によって、地方の中小企業が消滅する？

※上記内容は変更の可能性がございます。

テ ー マ	事例で学ぶ投融資の実務対応とリスク管理 ～法務・監査・調査・登記等の視点からスタートアップ事例を分析する
講 師	大隅真志 氏 (株)帝国データバンク 名古屋支店情報部長) 白井紀充 弁護士 (TMI 総合法律事務所 パートナー) 小川紀久子 氏 (有限責任 あずさ監査法人 グロス・サポート事業部 テクニカル・ディレクター) 丸山洋一郎 司法書士 (司法書士法人丸山洋一郎事務所) 岡田昇祥 氏 (株)日本貿易保険 大阪支店 営業グループ) 木村憲司 氏 (丸紅セーフネット株) 名古屋支店長)
会場開催	6月4日(木) 14:17時 (視聴期間: 7月1日(水)～7月31日(金)) ※終了後に任意の懇親会を開催します。
会 場	JPTower名古屋ホール&カンファレンス (愛知県名古屋市中村区名駅1丁目1-1)

スタートアップ投融資の現場では、急成長の裏で企業価値の変動やガバナンス課題、情報の非対称性など、思わぬリスクが潜んでいます。また、近年では「吸血型 M&A」のような新しい買収スキームも登場し、投資判断や企業側の防衛策には、より高度で実践的な対応が求められています。

本セミナーでは、M&A をめぐる最新動向を整理し、スタートアップへの投融資の事例をもとに法務・監査・信用調査・登記の各専門家が、現場で押さえておくべき実務上の留意点を具体的に解説します。

さらに、講師陣に加え、複数の聞き手に加えパネルディスカッションを実施し、異なる専門領域の視点からリスク管理の実践的知識を学べる貴重な機会です。これからスタートアップへの投資に関わる方や、関連業務に携わる実務担当者にとって、現場で役立つ判断のポイントを一気に把握できる内容となっています。

<主要講義項目>

■講演1 「M&A をめぐる近時の動向～吸血型 M&A 等の実態に迫る～」

大隅真志 氏: 愛知県出身。(株)帝国データバンク名古屋支店に入社、営業部に配属、次に調査部に配属され、企業信用調査を行う。後に調査部長を6年務める。2016年に長野支店長として赴任、2024年10月より名古屋支店情報部長(現職)。帝国ニュース中部版(情報紙)の作成、倒産取材や倒産集計の発表などを行う。

■講演2 「スタートアップへの投融資のリーガル視点の留意点」

白井紀充 弁護士: 愛知県出身。大阪・東京・インドでの勤務を経て約20年ぶりに帰郷。クロスボーダーM&A や国際取引を中心とする国際法務全般を得意とする。近時は Station Ai に拠点を設けスタートアップ支援にも注力。「日本一敷居が低く、クライアントに寄り添う弁護士」をモットーとしている。

■講演3 「スタートアップへの投融資の監査視点の留意点」

小川紀久子 氏: 早稲田大学商学部卒。上場会社の監査の他、上場支援業務、財務デューデリジェンス業務、VC ファンドの監査に従事。経理担当者に向けた、会計についてのわかりやすさを意識したセミナー開催等に注力。著書として、「株式上場の実務ガイド Q&A」(中央経済社/共著)。

■講演4 「スタートアップへの投融資の登記視点の留意点」

丸山洋一郎 司法書士: 1976年生まれ。東京の司法書士事務所と愛知県の司法書士事務所を経て2012年2月から丸山洋一郎司法書士事務所を開設、2022年に司法書士法人化。スタートアップの商業登記手続き(VCからの資本調達の際の種類株式、ストックオプション、組織再編)を専門分野とする。NAC(名古屋エンジェル投資家コミュニティ)代表代行。

■パネルディスカッション

講演2～4の講師に加え、岡田昇祥 氏(株)日本貿易保険 大阪支店 営業グループ)と木村 憲司 氏(丸紅セーフネット株) 名古屋支店長)を聞き手に迎えて講演では語り切れなかった論点や素朴な疑問などを解き明かします。

テ ー マ **【実務講座】海外取引先の与信管理の基礎**
講 師 **保阪賀津彦 氏**（三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株) コンサルティング 事業本部国際業務推進本部
国際アドバイザー事業部 副部長）
会場開催 **6月10日(水) 10-12時**（視聴期間：7月15日(水)～8月31日(月)）
会 場 **(株)商事法務 会議室**（東京都中央区日本橋3-6-2 日本橋フロント3階）

国際ビジネスの拡大に伴い、海外企業との取引は一層増加しています。しかし、支払遅延が当たり前、信用情報の取り方が日本と違う、カントリーリスクがある等、海外企業との取引には国内とは異なる独自の商慣習や癖があります。こうした特徴は、新興国のみならず、世界で共通して見られます。

そのため、海外企業と取引を行う際に安心・安全な国内と同様の対応をしていては、与信管理や債権管理の面で不十分となり、思わぬ損失につながるおそれがあります。特に近年は、地経学リスクの高まりや世界的な競争激化の影響で、海外企業の資金繰りや支払行動が悪化する局面が増え、審査担当者には個別企業はもちろん、カントリーリスクの動向を踏まえた判断が求められています。

第2次トランプ政権の発足を契機に世界秩序は混迷化が深まりつつあります。一方で、世界市場は拡大を続けており、アジアを中心に海外企業、特に非日系企業とのビジネスチャンスが生まれています。カントリーリスクと企業の個別リスクを複合的に捉える視点や与信・債権管理体制の高度化が不可欠です。

本講座では、こうした環境変化を踏まえ、海外取引先の与信管理に必要な基礎知識と実務対応を整理します。海外与信の専門家を講師に迎え、最新の事例やコンサルティング経験を基に、現場で役立つ判断の視点を分かりやすく解説します。

<主要講義項目>

1. 知らないと対応を誤る 日本企業と海外企業の違い（商慣習・会社観等）
2. 海外取引先の信用調査方法（各国当局サイトの活用、信用調査会社の特徴）
3. 世界秩序の混迷化に伴い高まるカントリーリスクの捉え方
4. 格付（定量・定性評価）・与信限度・取引条件設定の意義と基礎
5. 支払遅延への対応策（海外取引で頻発する事例を踏まえて）
6. 輸出債権および海外現地法人における売掛債権リスクヘッジの概要

※上記内容は変更の可能性がございます。

テ ー マ	私的整理と早期事業再生法の実務整理— 中小企業活性化協議会の手続との比較等 —
講 師	溝淵雅男 弁護士（共栄法律事務所）
会場開催	6月11日（木）14-16時（視聴期間：7月15日（水）～8月31日（月）） ※終了後に会員懇談会を開催します。
会 場	リファレンス大阪駅前第4ビル貸会議室 2316会議室 （大阪市北区梅田1-11-4 大阪駅前第4ビル23F）

企業が業績不振により経営が傾く際、法的倒産に至る前段階で、まずは私的整理により、金融債権のリスクや債権カットなどを通じて事業再生を目指すケースが多く、重要な選択肢となっています。さらに、「円滑な事業再生を図るための事業者の金融機関等に対する債務の調整の手続等に関する法律」（通称：早期事業再生法）についても、2026年度内の施行が予定されており、早ければ第1号事案が2026年末から2027年頃に現れることが想定されています。今後は、第3の選択肢として私的整理ではなく、新制度がどの程度利用されるのか、実務上注目されています。

もっとも、これらの制度は対象債権者の範囲や同意要件、手続の進め方が異なり、現場では制度選択や合意形成の進め方に悩む場面も少なくありません。例えば、私的整理は金融債権者を対象とし、原則として全員同意が必須となる一方、早期事業再生法では4分の3以上の同意により再生計画の成立が可能とされています。また、金融債権者の範囲にはファイナンス・リースが含まれる可能性がある点にも留意が必要です。さらに、民事再生や会社更生といった法的整理では、金融債権者に限らず一般債権者も手続の対象となるなど、制度ごとの構造的な違いを正確に理解しておくことが不可欠です。

取引先の再生局面に直面した事業会社の法務・与信審査担当者としては、取引の継続に慎重姿勢を取るべきか、それとも制度利用により財務の健全化が図られると評価すべきか、判断に迷う場面が生じる可能性もあります。

そこで、本講座では、中小企業活性化協議会の役割を中心に据えながら、私的整理と早期事業再生法の制度趣旨、手続の流れ、各種再生スキームの概要、債権者調整のポイントを整理します。制度の違いを横断的に比較しながら、再生局面における適切な初動対応と選択肢の見極めに資する実務知識の習得を目指します。

<主要講義項目>

- I 私的整理及び法的整理の各手続の概要
- II 各再生スキームの概要（自主再生・事業スポンサー・再生ファンド）
- III 中小企業活性化協議会の役割及び手続の流れ
- IV 早期事業再生手続の役割及び手続の流れ
- V 債権管理・サプライチェーン維持の観点から
- VI 最後に

- テ ー マ** 与信管理実務講座〔AI を活用した与信判断、与信限度設定の実務〕
 ー 判断の属人化から脱却し、説明できる与信判断へ ー
- 講 師** 牧野和彦 氏（ナレッジマネジメントジャパン㈱ 代表取締役）
- 会場開催** **6月17日（水）15-17時** 後日の配信はございませんのでご注意ください。
 ※終了後に任意の懇親会を開催します。
- 会 場** ㈱商事法務 会議室（東京都中央区日本橋 3-6-2 日本橋フロント 3 階）

取引先の多様化や取引金額の拡大に伴い、与信限度申請は企業のリスク管理においてますます重要な業務となっています。一方で実務の現場では、「どの情報を基に」「どこまでリスクを取るのか」「なぜこの限度額なのか」といった判断が、担当者の経験や勘に依存しやすく、属人化や説明負担の大きさが課題となっています。特に、決裁者や関係部門に対して与信判断の妥当性を説明する場面では、論点整理や資料作成に多くの時間を要するのが実情です。

本講座では、ChatGPT・Gemini・NotebookLM・Claude といった生成 AI ツールを活用し、与信判断や与信限度申請に必要な情報整理、論点抽出、判断プロセスの可視化を行う実務手法を解説します。実際の与信判断を想定したケースを用い、財務・非財務情報の整理、与信限度額設定方法、申請書・稟議資料への落とし込みまでを具体的に取り上げます。

あわせて、各ツールの特性を踏まえた使い分けの考え方、プロンプト設計のポイント、業務で利用する際に留意すべき情報入力の範囲や情報漏洩リスクについても整理し、与信管理実務における現実的な AI 活用のあり方を解説します。

与信判断そのものを AI に委ねるのではなく、人の判断を支え、説明可能性を高める補助ツールとして生成 AI をどう使うかを理解し、判断の属人化から脱却した「説明できる与信判断」を実現することを本講座の目的とします。

本講座で扱う主な内容（予定）

- ・与信判断・与信限度申請において AI を活用する課題
- ・与信判断を「説明できる形」にするための考え方
- ・決裁者・関連部門からの想定質問とその整理方法
- ・与信管理実務における AI 活用の留意点（プロンプト・情報管理等）

- テ ー マ** 企業情報の活用方法～信用調査報告書をどう読み解くか～
- 講 師** 藤井 俊 氏（㈱帝国データバンク 情報統括部長）
- 会場開催** **6月24日（水）10-12時**（視聴期間：7月15日（水）～8月31日（月））
- 会 場** ㈱商事法務 会議室（東京都中央区日本橋 3-6-2 日本橋フロント 3 階）

企業の実態を把握するために活用される情報の一つである信用調査報告書。第三者の立場で企業の信用状態を、業績などの数字をベースにした定量情報、実際に面談した感触をベースにした定性情報の両面で会社を格付けしています。新規や与信限度額の拡大などで、新規で取引を開始する際や既存取引先との内容を見直しする際に企業のホームページや営業マンが持つ情報だけは十分といえません。また、取引先の良い変化、悪い変化に気づいていないケースなどもございます。

審査担当者には、自社で持つ企業情報を補完し、多面的な視点で分析する能力が要求されます。相手先企業の審査を進めるにあたっては、信用調査報告書（調査レポート）は最も基本的な資料といえ、それを読み込むことで、相当程度調査対象企業の状況を把握することができます。

そこで本講では、信用調査報告書（調査レポート）について、大手調査機関で企業取材の第一線で活躍されている講師より、作成までのプロセスや記載事項を概説いただきながら、足元の経済情勢を踏まえた実践的な読み方について実際のサンプルを資料にご紹介いただきます。

テ ー マ	現場目線で理解する 国際ビジネス紛争対応の実務 — 代理店・輸出入・現地子会社で「何が起き、どう判断すべきか」—
講 師	西垣建剛 弁護士・NY州弁護士（GIT法律事務所 代表社員）
会場開催	6月29日（月）14-16時30分（視聴期間：8月3日（月）～9月3日（木））
会 場	㈱商事法務 会議室（東京都中央区日本橋3-6-2 日本橋フロント3階）

海外ビジネスでは、代理店の活用、輸出入取引、現地子会社による事業運営など、さまざまな形態が用いられています。しかし、ビジネスの現場では一定の確率で紛争が発生します。「契約どおりにいかない」、「現地企業が代金を支払ってくれない」、「合弁契約を解消したいが先方が拒絶しているので撤退できない」、「現地の裁判所が信用できない」といった戸惑いが少なくありません。

こうした問題は、取引形態ごとの個別事情というよりも、国際ビジネスに共通する構造的なリスクや、契約でコントロールできる範囲の限界に起因するケースが多く見られます。

本セミナーでは、代理店・輸出入・現地子会社という代表的な海外ビジネス形態を横断し、現場で実際に起こりがちな場面をQ&A形式で取り上げながら、「何が起きるのか」「その場で何を判断すべきか」を実務目線で整理します。法務の専門知識を前提とせず、事業部・海外担当者がトラブル対応の判断軸を持つこと、あわせて法務担当者がどの局面でどのように関与すべきかを理解することを目的とします。

<主要講義項目>

- I 国際ビジネス・トラブルに共通する構造
 - ・国内取引と国際取引の決定的な違い
 - ・なぜ「契約があるのに揉める」のか
- II 【Q&A】現場で実際に起きる典型トラブル
 - ・代理店・販売店との関係で起こりがちな問題
 - ・輸出入取引における代金回収トラブル
 - ・現地子会社の行為をめぐる想定外のリスク
 - ・取引継続・関係解消の判断に迷う場面
- III 契約と法務でできること・できないこと
 - ・契約条項が明確でも紛争になる場合がある
 - ・準拠法・管轄・仲裁条項の現実的な定め方
 - ・事業部が法務に相談すべきタイミング
- IV トラブル発生時の判断軸と実務対応
 - ・初動対応で押さえるべきポイント
 - ・交渉・紛争化・現地対応の選択肢
 - ・本社と現地の役割分担の考え方
 - ・ダメージを最小化するための判断
- V 関係解消・撤退局面の現実と教訓
 - ・代理店・取引先との契約解消時の留意点
 - ・現地子会社の整理・撤退で顕在化する問題
 - ・次の海外ビジネスに活かすための視点整理

アーカイブ動画のご案内

アーカイブ動画は、通常の月例会と異なり、お申込みをせずに一定期間ご視聴が可能です。ただし、お申込みを経由しないため、受講履歴に反映されない点にご留意ください。

【与信管理・信用調査】

1. 倒産・ヒヤリハット事例から審査感度を高め、取引先を知る！！～取引先を知ることは、自社を知ること 事例からわかる取引先を見る眼、そして、企業経営～（配信期限：2026/6/15）
2. 〔実務講座〕今こそ！ 与信管理（配信期限：2026/6/30）
〔講 師〕原 宏孝 氏（大丸興業㈱）
3. 〔実務講座〕新任審査担当者のための基礎講座～営業支援型審査の心得と与信マインドの醸成～
〔講 師〕佐野 進 氏（㈱山善）（配信期限：2026/6/30）
4. 現場目線の与信管理～倒産件数が増加している原因は、債務者心理の変化にある～
第1回（配信期限：2026/6/30）／第2回（配信期限：2026/7/14）
〔講 師〕川野雅之 氏（(有)川野コンサルティング）
5. 債権管理担当者のための不動産鑑定・評価の基礎知識とケーススタディ
第1回（配信期限：2026/6/30）／第2回（配信期限：2026/7/14）
〔講 師〕松岡貴史 不動産鑑定士（総合都市鑑定㈱）
6. 取引先管理における登記情報の重要性と活用法（配信期限：2026/6/30）
〔講 師〕濱野耕祐 司法書士（司法書士法人なにわ合同）
7. 海外与信実務講座（基礎編）（配信期限：2026/7/14）
〔講 師〕牧野和彦 氏（ナレッジマネジメントジャパン㈱）
8. 〔実務講座〕海外取引先の与信管理の基礎（配信期限：2026/9/30）
〔講 師〕保阪賀津彦 氏（三菱UFJリサーチ&コンサルティング ㈱）
9. 実務で活かす！工場地における不動産鑑定・評価の最新動向と模擬実演（配信期限：2026/10/14）
〔講 師〕松岡貴史 不動産鑑定士（総合都市鑑定㈱）
10. 循環取引をめぐる裁判例動向と企業の管理体制の在り方
（上）（配信期限：2026/11/3）／（下）（配信期限：2026/11/16）
〔講 師〕遠藤元一 弁護士（東京霞ヶ関法律事務所）
11. 債権管理・回収の最新動向から考える与信管理の現在地（配信期限：2026/11/30）
〔講 師〕近岡裕輔 弁護士（片岡総合法律事務所）
12. データから見る金融動向と企業倒産 今後対応するべきリスク（配信期限：2026/12/14）
〔講 師〕原野太志 氏（㈱東京商工リサーチ 福岡支社）
13. 登記の落とし穴（配信期限：2026/12/14）
〔講 師〕小野 絵里 司法書士（プレイドリーガル司法書士事務所）
14. 情報から見る企業の実態（配信期限：2026/12/14）
〔講 師〕井出豪彦 氏（東京経済㈱）

【財務分析・会計・税務・金融】

15. 価格転嫁が迫られる中、銀行の金利交渉術から学ぶ価格転嫁が迫られる中、銀行の金利交渉術から学ぶ～それでも取引先に選ばれる企業になるには～（配信期限：2026/8/31）

〔講師〕堀内伸之 氏（あおぞら地域総研㈱）

16. 契約類型別で押さえる法務・会計・税務の実務ポイント（配信期限：2026/12/14）

〔講師〕鈴木規央 弁護士・公認会計士（小山・鈴木法律事務所）

NEW17. 総合解説・会社法決算書の基本と実務（全2回）～最新改正を踏まえた開示制度・事業報告・注記の実務対応～
第1回（配信期限：2027/3/8）

〔講師〕太田達也 公認会計士（太田公認会計士事務所）

【債権回収・倒産・契約・法律】

18. 初心者のための債権管理・回収 入門講座～重要ポイントを中心に勘所を養う～

（配信期限：2026/6/15）

〔講師〕権田修一 弁護士（東京富士法律事務所）

19. 倒産法入門～取引先の倒産に慌てないための基本と実践～（配信期限：2026/6/30）

〔講師〕窪田三四郎 弁護士（西村あさひ法律事務所・外国共同事業）

20. 破産管財実務を踏まえた取引先が破産したときの対応のポイント（配信期限：2026/6/30）

〔講師〕清水良寛 弁護士（弁護士法人淀屋橋・山上合同）

21. アメリカ倒産法概説講座

第1回（配信期限：2026/7/31）／第2回（配信期限：2026/7/31）

〔講師〕藤 浩太郎 弁護士（西村あさひ法律事務所・外国法共同事業）

22. 契約条項からみた相殺の実務（配信期限：2026/9/30）

〔講師〕小野 渡 弁護士（松田綜合法律事務所）

23. 経理・財務・監査・審査・法務のための改正リース会計基準の影響と実務対応
～リース契約を紐解きながら～（配信期限：2026/11/3）

〔講師〕加藤建治 氏（公益社団法人リース事業協会）

24. これだけは押さえない！ 民法&建設業法の重要ポイント

第1回（配信期限：2026/11/16）／第2回（配信期限：2026/11/30）

〔講師〕本間伸也 弁護士（那須・本間法律事務所）

25. ケーススタディ倒産実務対応

第1回（配信期限：2027/1/14）／第2回（配信期限：2027/2/1）

〔講師〕窪田三四郎 弁護士（西村あさひ法律事務所・外国共同事業）

NEW26. 事業提携契約の構築と審査実務 — スキーム別に学ぶ交渉・リスク・条項設計

〔DAY1〕（配信期限：2027/3/1）

〔講師〕曾我幸男 弁護士（河野・川村・曾我法律事務所）／西島良尚 弁護士・流通経済大学法学部教授

〔DAY2〕（配信期限：2027/3/15）

〔講師〕稲田和也 氏（山梨大学生命環境学部地域社会システム学科教授）

高井章光 弁護士（高井綜合法律事務所・一橋大学客員教授）

岩崎政明 氏（明治大学専門職大学院法務研究科（法科大学院）専任教授・横浜国立大学名誉教授）

【リスクマネジメント・その他】

27. 取引先の事業承継とM&A（配信期限：2026/5/14）

〔講師〕溝渕雅男 弁護士（共栄法律事務所）

28. Q&A 無担保・無保険の国際取引実務
 ～国際取引決済の基本と実務から考える現実的な落としどころ～（配信期限：2026/5/14）
 〔講師〕安田健一 弁護士／横瀬大輝 弁護士（弁護士法人堂島法律事務所）
29. 事例から学ぶ スタートアップとの事業連携／出資・M&Aの法務・リスクポイント（配信期限：2026/7/31）
 〔講師〕山口敦史 弁護士／小松 諒 弁護士（長島・大野・常松法律事務所）
30. AI活用の落とし穴～業務フロー再設計と与信限度額の基本的な考え方を中心に～（配信期限：2026/7/31）
 〔講師〕牧野和彦 氏（ナレッジマネジメントジャパン㈱）
31. 企業の真価を見抜け！数字・保険・倒産から読み解く、3つのプロ視点で探るリスクの本質
 （配信期限：2026/8/14）
 〔講師・モデレーター〕有限責任あずさ監査法人／㈱帝国データバンク／㈱日本貿易保険／丸紅セーフネット㈱
33. 業務効率化のためのテック導入・利活用の実務ガイド
 第1回（配信期限：2026/9/15）／第2回（配信期限：2026/10/31）
 〔講師〕齋藤弘樹 弁護士／岩本圭矢 弁護士（岩田合同法律事務所）
34. 法的視点で解説 AI導入・利活用の実務ガイド
 ～中堅・中小企業でも始められるAIガバナンスとリスク対応～（配信期限：2026/10/14）
 〔講師〕殿村桂司 弁護士／小松 諒 弁護士（長島・大野・常松法律事務所）
 佐久間弘明 氏（一般社団法人AIガバナンス協会）
35. ゼロから学び直す 投融資の基本とリスクテイクの実務感覚
 第1章（配信期限：2026/11/3）
 〔講師〕島村哲生 氏（三菱UFJリサーチ&コンサルティング㈱）
 第2章（配信期限：2027/1/14）
 〔講師〕川手直子 氏（三菱UFJリサーチ&コンサルティング㈱）
 第3章（配信期限：2027/2/1）
 〔講師〕長谷川 賢 氏 氏（三菱UFJリサーチ&コンサルティング㈱）
36. ここまで押さえれば大丈夫 『中小企業』のコンプライアンスの勘所（配信期限：2026/12/14）
 〔講師〕田中雅敏 弁護士・弁理士（明倫国際法律事務所）
37. 社員・取引先・経営者を守る！中堅・中小企業のための”現場で機能する”コンプライアンスの仕組みづくり（配信期限：2026/12/14）
 〔講師〕田中雅敏 弁護士・弁理士（明倫国際法律事務所）／原野太志 氏（㈱東京商工リサーチ）
 小野絵里 司法書士（ブレイドリーガル司法書士事務所）／井出豪彦 氏（東京経済㈱）
 白井亮隆 氏（丸紅セーフネット㈱）
38. 競争法実務対応講座
 第1回（配信期限：2026/12/14）
 〔講師〕一色 毅 弁護士（長島・大野・常松法律事務所）
 第2回（配信期限：2027/1/14）／第3回（配信期限：2027/1/14）
 〔講師〕村上 亮 弁護士（日比谷総合法律事務所）
39. M&A戦略としてのリスク移転—元表明保証保険引受担当者×保険代理店と学ぶ、表明保証保険の攻めの使い方—（配信期限：2027/1/14）
 〔講師〕北村卓也 氏（㈱TKリスク&コンサルティング）
 大本弘毅 氏／新河戸美織 氏（丸紅セーフネット㈱）
- NEW**40. グローバル取引における信用リスクと倒産対応—アメリカ・アジア主要国の法制度と実務対応の要点—
 第1講（配信期限：2027/3/1）
 〔講師〕片桐 大 弁護士／川端 遼 弁護士（森・濱田松本法律事務所外国法共同事業）

等、隨時更新予定

商事法務ビジネス・ロー・スクールのセミナーの割引特典について

割引特典対象セミナーは以下のとおりです。申込方法は、ビジネス・ロー・スクールの HP からお申込みいただき、備考欄に「債権管理実務研究会会員」と記載してください。記載のある方に限り、原則 3 割引価格でご提供いたします。

【LIVE 配信+会場開催】

生成 AI 時代の契約実務の捉え方と契約ガバナンス — 実務の基本構造と法務の役割を整理する

〔講座概要〕本講座では、国際取引契約を手がかりに、日本の契約実務の特徴とその考え方を整理し、生成 AI 時代に求められる法務の視点を考えます。第 1 講から第 4 講のオンライン講座では、契約成立から不確実性の高い取引までの基本論点を押さえつつ、日本実務と国際取引の発想の違いを読み解きます。第 5 講では、コンプライアンスや ESG 対応、生成 AI の活用可能性と限界も踏まえ、契約ガバナンスや法務と事業部の役割分担を整理します。さらに会場限定の質疑・ディスカッションを通じ、実務理解を一段と深めます。

〔講 師〕小林一郎 氏（一橋大学大学院法学研究科教授・グローバルリーガルイノベーション教育研究センター長）

〔LIVE 配信〕第 1 講 7 月 13 日（月）10 時 30 分～12 時（+後日の配信あり）

第 2 講 7 月 24 日（金）10 時 30 分～12 時（+後日の配信あり）

第 3 講 8 月 7 日（金）10 時 30 分～12 時（+後日の配信あり）

第 4 講 8 月 28 日（金）10 時 30 分～12 時（+後日の配信あり）

〔会場開催〕第 5 講 9 月 11 日（金）15 時～17 時（一部会場限定パートあり+後日の配信あり）

〔優待価格〕1 名につき 38,500 円（税込）〔一般価格 55,000 円（税込）〕

【WEB 配信】

企業法務担当者のための実務対応ガイド～事例で学ぶ、現場で迷わないための法令の勘所～

〔講座概要〕法務担当者に求められる知識・スキルは多岐にわたりますが、基礎を体系的に学ぶ機会は限られています。キャリア初期の方や法律を専門に学んでいない方にとっては、「どの法令が関係するのか」「何に注意すべきか」と迷う場面も少なくありません。本講座では、契約書や社内規程、法改正対応など、法務の主要テーマをケースを通じて学び、基礎知識と実務判断力を身につけます。さらに、Q&A で初学者の疑問にも応え、現場で活かせる力を育む全 6 講（2 日間）の実践的プログラムです。

〔講 師〕玉置貴広 氏（企業法務担当者、消費者庁出向〔2020-2022〕）

北山 昇 弁護士（森・濱田松本法律事務所外国法共同事業、個人情報保護委員会事務局出向〔2017-2019〕）

野澤大和 弁護士（西村あさひ法律事務所・外国法共同事業、法務省民事局（会社法担当）出向〔2015-2017〕）

坂本佳隆 弁護士（アンダーソン・毛利・友常法律事務所外国法共同事業、法務省民事局（会社法担当）出向〔2017-2019〕）

伊藤伸明 弁護士（長島・大野・常松法律事務所、公正取引委員会事務局経済取引局企業結合課出向〔2017-2019〕）

益原大亮 弁護士（TMI 総合法律事務所、厚生労働省大臣官房総務課法務室出向〔2019-2021〕、

同省労働基準局労働条件政策課出向〔2021-2023〕、同省医政局参与〔2023-〕）

〔視聴期間〕3 月 20 日（金）～7 月 31 日（金）

〔優待価格〕1 社につき 39,600 円（税込）〔一般価格 66,000 円（税込）〕

※お申し込み 1 口に対し、同一法人内に限り、何名でもご受講いただけます。