㈱商事法務主催　債権管理実務研究会 特別セミナーのご案内

債権管理実務研究会とは

1982年に発足した株式会社商事法務の年会費制事業で、企業の与信・審査や債権管理・回収を担う実務担当者の教育・研鑽の場です。法制度や裁判動向、税務・会計・財務分析、社内体制など幅広いテーマを扱い、セミナーや会員交流を通じて多角的な実務情報を提供。約200社の会員に対し、人材育成と組織力強化に資する活動を展開しています。

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」―

▶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
- 今後の制度・技術の展望

講　師

西垣建剛　弁護士・NY州弁護士（GIT法律事務所　代表社員）

開催日時	6月29日（月）14時～16時30分〔申込期限：6月26日（金）12時〕
視聴期間	1か月〔視聴開始日7月15日（水）から任意の期間〕
受講料	【法人申込】30,800円（税込）/1社（同一法人内に限り複数名受講可能）
	【個人申込】19,800円（税込）/1名

詳細はホームページをご確認ください。

WEB申込