

企業法務部 担当者必携！

外国企業との
交渉テクニック

や

英文契約条項

について学べる、

体感型解説書！

山本孝夫の 英文契約ゼミナール

山本孝夫 著

A5判／752頁 定価：本体5,500円＋税

山本孝夫の
英文契約ゼミナール

ENGLISH CONTRACT SEMINAR
by Prof. YAMAMOTO

山本孝夫 TAKAO YAMAMOTO

ストーリーで理解する
国際契約交渉と
英文契約書
ドラフティング・
修正の本質

OJT感覚で
学べる！
和訳付！
279例文
を収録

BUSINESS LAW JOURNAL
好評連載に、約400頁の
解説・条項例を加筆！ 第一法規

手強い海外の交渉相手と

渡り合った実務経験を踏まえた

リアリティのあるストーリー！

著者が国際ビジネスの現場で培った

英文契約のノウハウを言語化。

手元において即実践に活かせる！

ストーリー
仕立ての
構成により、
OJT感覚で
学べる！

和訳付！
279例文
を収録



第一法規

東京都港区南青山2-11-17 〒107-8560
<http://www.daiichihoki.co.jp>

Tel. 0120-203-694
Fax. 0120-302-640

しなかった場合、KVCは当該年度の満了後30日以内にABCに書面の通知を送付することにより、本契約を解除することができるものとし、これ（本解除通知）は、即時発効する。

②オーロラ社によるカウンター・ドラフトの提案 ——年間最低購入数量の目標の設定

直ちに夏美がカウンター・ドラフトを提示し（例文3）、美しい英語で説明を始めた。

例文3 最低購入金額についてのカウンター・ドラフト

Article __ Purchase Target (Purchase Quota) of the Distributor

1 The Distributor shall use all reasonable efforts to purchase at least the quantity of the Products set forth in Exhibit __ hereto in each calendar year during the terms of this Agreement (Yearly Purchase Quota) for resale within the Territory, (Yearly Purchase Quota) for resale within the Territory, however, it being understood and acknowledged that such quota shall only be the purchase target of the Distributor and in any case the Distributor shall not assume responsibilities to purchase the balance of the Products between the quota and those amounts actually purchased by the Distributor.

2 The Distributor will use reasonable efforts to promote sales of the Products in the Territory, devoting sufficient financial resources and qualified personnel to fulfill its responsibilities hereunder.

In this regard, the Distributor shall provide adequate sales coverage to customers who have purchased already the Products from the Distributor, and prospective customers within the Territory.

南谷製菓 訳

第 __ 条 本販売店の購入目標数量（または割当数量）

1 本販売店は、本契約の有効期間中、暦年ごとに、販売地域での販売のために、本契約書別紙 __ に規定する本製品の最低数量（各暦年ごとの割当購入数量）を

購入するための最大限の努力を行うものとするが、その割当数量は、単に本販売店の購入目標であり、いかなる場合でも、その割当数量と実際に本販売店が購入した数量とのバランス（購入不足数量）を購入する責任を負うものではないことを解し、確認するものである。

2 本販売店は、本契約に基づくその責任を果たすために財源、能力ある人員を投じて、販売地域における本製品の販売を促進するように合理的な努力を行うものとする。このため、本販売店は、販売地域において本販売店から既に商品を購入したことのある顧客と、見込み顧客層に対して十分な販売活動を行うものとする。

「私たちは、販売目標金額を設定し、これを目標に販売活動をさせていただきたいと思います。販売金額の目標は、御社の提示された案より高く設定しています。我々は、御社の化粧品は、必ず市場に受け入れられると信じています。我々が独占的販売をお引き受けする以上、目標としては、御社の示された数字では我々は燃えません」

ここで、夏美は言葉を区切り、2年先輩である同僚のさや香を見た。さや香が励ますように彼女を見て、笑顔で小さく頷いた。勢いを得たのか、夏美が力強い声で続ける。

「ただし、販売義務ではなく、これを目標として規定します。万一、達成できなくても、差額分の商品を購入することも、差額をなんらかの形で補填することもありません。販売目標の達成の可否は、我々の販売努力だけに依存するものではありません。商品自体が市場の顧客の共感を呼ぶかどうかにも大きく左右されます。設定した高い販売目標を達成するには、CEOであるカレンさんご自身の協力と、カレン・ビュー社の商品開発部門が中心となって日本市場へ適応するための積極的な研究を行うことが不可欠です。当社だけの責任とは思いません。本条項案で検討をお願いします」

③カレンの言葉

予想していなかったのか、カレンが一瞬、驚いたように夏美を見た。夏美は、自然に敬意を込めた眼差しを静かにカレンに向けている。日高部長

も高瀬女史も微笑みながら、カレンと夏美を見守っている。日高部長は思っている。きっと、カレンは、今日の夏美は若いときのカレン自身そっくりだと思っているに違いないと…。

ひと呼吸おいて、カレンが言った。
「Natsumi! あなたは度胸があるわね。本条項の議論は明日に留保して、次に進みましょう」
目元が笑っている。

IV 契約交渉のハイライト (2)

①ナンシーによりドラフティングされた条項 ——購入数量目標が不達成の場合のオプション

翌火曜日のオーロラ社の会議室。午前中の交渉の冒頭で、昨日留保されたカレン・ビュー社側の提案がナンシーにより行われている。
「年間購入目標という曖昧な規定だけでは、当社はお受けできません。その代わりに、年間ペースで最低購入数量を具体的に規定します。不達成の場合は、一定の猶予期間を置いて、その猶予期間内にオーロラ社が治癒(cure)すれば、そのまま契約を次年度も継続します。当社は、御社を重要取引先と位置付けていますから解除はしませんが、もし治癒できなければ、それまでのan Exclusive Distributorship Agreementをa Non-Exclusive Distributorship Agreementに変更する権限を当社が保有します。この場合、治癒というのは、不足数量を補充することです」

ナンシーは続ける。
「必ずa Non-exclusive Distributorship Agreementに指定する場合は、もう1社の販売店を指定す

内容
見本

CONTENTS

- エピソード 1 秘密保持契約における注意義務の水準の規定
- エピソード 2 Termination with Cause 条項とTermination without Cause 条項
- エピソード 3 自動更新の拒絶と更新権(Right to Renew)条項
- エピソード 4 契約書を英文に翻訳する際、どのようなリスクがあるか?
- エピソード 5 独占的販売店契約における最低購入義務条項の不達成とその対処規定
- エピソード 6 プットオプション(Put Option)条項
- エピソード 7 損害賠償額の制限
- エピソード 8 高度の安全性を要求される用途向けに供給される場合の売主免責条項
- エピソード 9 秘密保持期間と秘密情報の開示範囲
- エピソード 10 贈賄禁止条項
- エピソード 11 リコール条項とリコール発生を予防するための条項
- エピソード 12 詐欺防止法(Statute of Frauds)で求められる書面がない契約への対処法
- エピソード 13 営業部の心をつかむ国際契約研修
- エピソード 14 『海外赴任者ハンドブック』の制作
- エピソード 15 紛争解決条項(仲裁と裁判)
- エピソード 16 海外企業の敵対的買収におけるオーナー保証債務の処理
- エピソード 17 オーナーが仕掛けたボイズンビルへの対抗措置
- エピソード 18 『訴訟対応ハンドブック』の制作
- エピソード 19 分離可能(Severability)条項の思わぬ影響
- エピソード 20 『Severability 条項ハンドブック』の制作
- 巻末付録 巻末付録 1 秘密保持契約の条項例
巻末付録 2 販売店契約の契約書例
巻末付録 3 繊維製品の商標ライセンス契約の基本的契約条項

詳細・お申し込みはコチラ
〈クレジットカードでもお支払いいただけます〉



第一法規

検索

CLICK!