

Introduction to Japanese Business Law

2016 Fall 2 credits

Instructor: Bruce Aronson

[Course description]

To help equip students for transnational work involving Japan, this course will introduce the Japanese legal system and focus on how Japanese laws, regulations, and culture affect corporations, business transactions, and social issues related to business operations. We will cover topics including Japanese corporate structure and governance, general shareholders meetings, corporate finance (bank loans versus capital market funding), mergers and acquisitions, employment law, dispute resolution and shareholder litigation, and the legal profession. Students will write a paper, rather than take an exam, and students will discuss their papers in class at the end of the semester.

[Summary of course contents and course plan]

1. Introduction
2. Japanese Business Law--Overview
3. Legal Profession and Business Law
4. Dispute Resolution
5. Dispute Resolution II
6. Criminal Law—White Collar Crime
7. Corporations and Corporate Law
8. Securities Law
9. Corporate Governance
10. Corporate Governance—The Olympus Case
11. Mergers and Acquisitions
12. Mergers and Acquisitions—The Bulldog Sauce Case
13. Employment Law
14. Contract Law
15. Student Presentations

[Casebook]

Curtis J. Milhaupt, J. Mark Ramseyer and Mark D. West, *The Japanese Legal System: Cases, Codes, and Commentary* (Foundation Press, 2nd edition 2012)

[Grading]

Student reports and presentations are 75%, and class attendance and participation are 25%.

ビジネス交渉学（ネゴシエーション）

2016年秋学期 2単位

担当教員：小林 秀之

1. 授業概要

【授業のテーマと目標】

この授業においては、交渉を体系的、多目的、法律的にとらえ、交渉の基礎理論を習得し、交渉を多面的、体系的にとらえ、より実りある交渉結果を得ることが可能となるようにすることを目標とする。

なお、交渉学の先進国であるアメリカの研究や、日本の先行研究にも触れていく。

2. 授業の内容・計画

【授業内容の要旨と授業計画】

各講義は、原則として、教員による概要の説明とそれに対する全員参加の質疑応答の形式によって進められる。そして、途中で適宜、それまでの受講者の理解度を確かめるために、全員参加のプロブレムメソッド等の方法で授業を進めることとしたい。

- 第1回 交渉の基本概念
- 第2回 交渉の基本技法としての分配型交渉
- 第3回 交渉の基本技法としての統合型交渉
- 第4回 交渉の基本技法としての統合型交渉のテクニック
- 第5回 分配型交渉と統合型交渉の選択と総合交渉術から交渉学へ
- 第6回 交渉の経済学—ゲーム理論
- 第7回 交渉の心理学
- 第8回 交渉の社会学—文化と性別
- 第9回 交渉学と弁護士—弁護士倫理と交渉モデル
- 第10回 交渉学と民事紛争解決制度
- 第11回 交渉と調停
- 第12回 訴訟から交渉による紛争解決への道
- 第13回 ロールプレイと参加者による実践報告（1）
- 第14回 ロールプレイと参加者による実践報告（2）
- 第15回 まとめ

【教科書】

教科書は、第1回に指定します。

指定論文は、毎回事前に配布ないし連絡します。

3. 評価

【成績評価の方法】

授業におけるディスカッションや報告（ロールプレイを含む）の内容による。期末試験や期末レポートは行わない予定です。全回双方向ないし多方向の授業になります（ほぼ全回多方向になります）。

4. その他

【学生へのメッセージ】

交渉学はすべてのビジネスおよび会社法務に関係します。

国際法務戦略

2016 年秋学期 2 単位
担当教員：射手矢 好雄, 岡崎 誠一

1. 授業概要

【授業科目の目的】

日本企業の海外（中国、ベトナム、インド）進出に関する法的問題の検討、交渉理論の実践（交渉術）、国際的取引の契約における当事者間のリスク配分のあり方等の検討を通じ、国際取引法務分野における実務的問題解決能力の向上を目指す。

【授業科目の到達目標】

各受講者の国際取引法務分野における実務的問題解決能力の向上

2. 授業の内容・計画

【授業の内容・計画（回数、日付、テーマ等）】

（時間帯はいずれも金曜日 18：20～19：50）

	日付	テーマ	講師	テーマ詳細
1	9/30（金）	本講義の概要	射手矢 好雄	本講座の概要と目標を説明するとともに、次回以降の講義のイントロダクションを行う。
		交渉総論	射手矢 好雄	交渉術の基礎理論と「交渉における 7 つのカギ」を解説し、その応用としての中国における交渉術について取り扱う。
2	10/7（金）	交渉各論（1）	射手矢 好雄	
3	10/14（金）	交渉各論（2）	射手矢 好雄	
4	10/21（金）	交渉各論（3）	射手矢 好雄	
5	10/28（金）	中国・ベトナム・インド進出のための法務戦略	射手矢 好雄	中国・ベトナム・インド法の基礎と最新の法務事情を解説するとともに、中国・ベトナム・インドにおける法務リスクマネジメントについて取り扱う。
6	11/4（金）	国際契約の技法（1）	岡崎 誠一	M&A（企業買収）や買収ファイナンスを具体例として用い、国際取引契約と関係各国の法律の適用関係、契約を巡る紛争、日本・アジアを含めた国際的な買収契約の契約交渉の際に実務的な「ベンチマーク」となる『米国流』又は『英国流』の買収契約書の基本構
7	11/11（金）	国際契約の技法（2）	岡崎 誠一	
8	11/18（金）	国際契約の技法（3）	岡崎 誠一	

9	11/25 (金)	国際契約の技法 (4)	岡崎 誠一	造、契約交渉と情報開示、契約により実現される契約当事者間のリスク分配のあり方、ファイナンス関係当事者の優先劣後関係などについて実務的な検討を行う。 国際的な契約の条文を読み解き、交渉し、作成する実務能力の向上を目指す。
10	12/2 (金)	国際契約の技法 (5)	岡崎 誠一	
11	12/9 (金)	国際契約の技法 (6)	岡崎 誠一	
12	12/16 (金)	国際契約の技法 (7)	岡崎 誠一	
13	1/6 (金)	国際契約の技法 (8)	岡崎 誠一	
14	1/13 (金)	国際契約の技法 (9)	岡崎 誠一	
15	1/20 (金)	国際契約の技法 (10)	岡崎 誠一	

※ 講師の射手矢と岡崎は、いずれも国際取引の分野において長年の実務経験を有する弁護士。

※ 日程については変更がありうる。

【テキスト・文献】

使用する教科書

- ・ 交渉術については、齋藤孝・射手矢好雄「ふしぎとうまくいく交渉力のヒント」(講談社、1,500円)
- ・ その他については、教科書は使用しない。各回ごとに資料を配布する。

参考文献

- ・ 中国法については、射手矢好雄「そこが知りたい中国法務」(時事通信出版局、2,200円)
- ・ その他については、講義中に適宜紹介する。

3. 評価

【成績評価の方法・成績評価基準の内容】

授業への参加と期末レポートを総合的に評価するが、授業への参加を重視する。試験は行わない。

4. その他

【質問等の連絡先・オフィスアワー】

射手矢 好雄： TEL : 03-5223-7713、FAX : 03-5223-7613

岡崎 誠一： TEL : 03-5223-7746、FAX : 03-5223-7646

ベトナムビジネス法

2016年秋学期（集中） 1単位
担当教員：布井 千博, NGUYEN Anh Tuan

1. 授業概要

【授業科目の目的】

本講義は、日本企業の投資先として近時注目を集めているベトナムのビジネス法について、概観を得ることを目的とする。

【授業科目の到達目標】

ベトナムのビジネス法について、基礎的な知識を修得する。ベトナムのビジネス法について独力で調査する能力を獲得する。

【授業の方法】

授業は、講義形式で行われる。なお、授業中の質疑応答は随時受け付ける。

【他の授業科目との関連】

本講義は、中国ビジネス法、インドネシアビジネス法と同じ、アジアビジネス法シリーズの一部を構成する。

2. 授業の内容・計画

【授業の内容】

授業内容は、ベトナム法の基礎、契約法、投資法、会社法、労働法、競争法、腐敗防止法を各1回ずつ行う。

【計画（回数、日付、テーマ等）】

本講義は、集中講義形式を取る。

- 第1日目 ベトナム法の基礎および契約法
- 第2日目 ベトナムの投資法および会社法
- 第3日目 ベトナムの労働法および腐敗防止法
- 第4日目 ベトナム競争法および質疑応答・交流会

【テキスト・文献】

テキストは使わない。

3. 評価

【成績評価の方法】

レポート、講義への出席率、質疑への参加の度合いを勘案する。

【成績評価基準の内容】

レポート 40%、講義への出席率 40%、質疑への参加 20%

4. その他

【質問等の連絡先・オフィスアワー】

特になし。