

Introduction to Japanese Business Law

2017 Autumn-Winter 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]

- Introduction
- Japanese Business Law--Overview
- Legal Profession and Business Law
- Dispute Resolution
- Dispute Resolution II
- Criminal Law—White Collar Crime
- Corporations and Corporate Law
- Securities Law
- Corporate Governance
- Corporate Governance—The Olympus Case
- Mergers and Acquisitions
- Mergers and Acquisitions—The Bulldog Sauce Case
- Employment Law
- Contract Law
- 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）

2017年秋冬学期 2単位

担当教員：小林 秀之

1. 授業概要

【授業科目の目的】

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。

【授業科目の到達目標】

【授業の方法】

各講義は、原則として、教員による概要の説明の後、それに対し全員で議論する。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。

【他の授業科目との関連】

2. 授業の内容・計画

【授業の内容】

【授業の計画】

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

【テキスト・文献】

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（ロールプレイを含む）の内容による。

【成績評価基準の内容】

国際法務戦略

2017年秋冬学期 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】

交渉理論の実践（交渉術）、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、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】

国際的取引の契約・交渉に関する基礎的知識及び実践的能力の習得

【授業の方法】

基本的に教員による講義により行われるが、受講者からの積極的な発言を期待している。

【他の授業科目との関連】

特になし。

2. 授業の内容・計画

【授業の内容】

下記【授業計画】の「テーマの詳細」欄を参照。

【授業の計画】

	テーマ	講師	テーマ詳細
1	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	交渉各論（1）	射手矢 好雄	
	休講		
3	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配分のあり方、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。

4	交渉各論 (2)	射手矢 好雄	交渉各論 (1) の「テーマ詳細」欄参照。
5	交渉各論 (3)	射手矢 好雄	
6	国際契約の技法 (2)	岡崎 誠一	国際契約の技法 (1) の「テーマ詳細」欄参照。
7	中国・ベトナム・インド進出のための法務戦略	射手矢 好雄	交渉各論 (1) の「テーマ詳細」欄参照。
8	国際契約の技法 (3)	射手矢 好雄	
9	国際契約の技法 (4)	岡崎 誠一	
10	国際契約の技法 (5)	岡崎 誠一	
11	国際契約の技法 (6)	岡崎 誠一	
12	国際契約の技法 (7)	岡崎 誠一	
13	国際契約の技法 (8)	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。

※ 時間帯は、原則として、金曜日 18:20～20:05。但し、休講に伴う補講として講義時間を延長する場合がある。

【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】

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。

【成績評価基準の内容】

授業出席と議論への参加状況から本講座への貢献度を評価する。期末レポートにより各受講者が本講座を通じて得た成果を確認する。

アジアのコーポレート・ガバナンス I

：(中国)

2017 年秋学期 1 単位

担当教員：布井 千博

1. 授業概要

【授業科目の目的】

本講義は、中国におけるコーポレート・ガバナンス上の諸問題を検討する。

本講義は、土曜日開講の集中講義形式を取る。開講日に注意をすること。

【授業科目の到達目標】

授業対象の中国のコーポレート・ガバナンス上の問題について初歩的な理解を獲得する。

【授業の方法】

授業の形式は、講義および学生による発表の方式を採用する。各受講者は担当箇所のレポートを講義の前に用意し、参加者に配布する。講義では、担当箇所のレポートに基づき、討論を行う。

【他の授業科目との関連】

グローバルビジネス法の科目、とくにアジアビジネス法および中国ビジネス法に関連する。

2. 授業の内容・計画

【授業の内容】

本年度の講義は、趙旭東『中国会社法学』（誠文堂）を教材に用いる。

【授業の計画】

第1回 講義内容の紹介、分担の決定、テキストが持つ意義の説明

第2回 中国会社法総論

第3回 コーポレート・ガバナンス 1

第4回 コーポレート・ガバナンス 2

第5回 支配株主規制と国有企業

第6回 M&A

【テキスト・文献】

趙旭東『中国会社法学』（誠文堂・2013年）

3. 評価

【成績評価の方法】

提出レポート、講義における発表および講義への貢献度を考慮して成績をつける。

【成績評価基準の内容】

レポート 40%、講義における発表 40%、講義への貢献度 20%

ベトナムビジネス法

2017年冬学期（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】

本講義は、集中講義形式を取る。

- ・ベトナム法の基礎および契約法
- ・ベトナムの投資法および会社法
- ・ベトナムの労働法および腐敗防止法
- ・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%

フィリピンビジネス法

2017年冬学期（集中） 1単位
担当教員：布井 千博, Hao, Carrie Bee

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かつてより注目を集めているフィリピン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】

フィリピンのビジネス法について、基礎的な知識を修得する。フィリピン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、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、フィリピン法の基礎、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】

本講義は、集中講義形式を取る。

- ・フィリピン法の基礎および契約法
- ・フィリピンの投資法および会社法
- ・フィリピン法の労働法および腐敗防止法
- ・フィリピンの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%