

海外進出ステップアッププログラム「セミナーE実施レポート」

東京都では、東京都内のアニメーション制作・製作関連事業者の皆様への海外展開支援として、「海外進出ステップアッププログラム」事業を展開しています。事業の一環として、海外ビジネスに必須である情報満載のセミナーを開催中です。

第5回目となるセミナーE:「海外との交渉に向けた法務の重要性(海外交渉演習)」の開催レポートをお届けします。

セミナーE:「海外との交渉に向けた法務の重要性(海外交渉演習)」 講演内容ご紹介

【セミナー】E&R総合法律会計事務所 代表弁護士 四宮 隆史氏 「海外との交渉に向けた法務の重要性」



- 海外展開を考えるにあたり知っておかなければならない、日本国内とは異なる海外での契約書に関する留意点について講義をいただきました。
 - 海外での契約書締結で必須な項目を整理するチェックリストを元に、交渉に向けたタームシートをグループ単位で作成する演習を行うことで、受講者は海外での交渉への理解を深めました。
 - 海外で確認されることの多いChain of Titleについても解説をいただきました。
- ・ 契約書の存在意義は、取引の円滑化を実現すること、合意された内容が適法且つ完全に履行されること、法的リスクを回避することである。
 - ・ 上記を達成するためには決めておくべき事項に漏れが無いこと、曖昧な規定や不明瞭な条項が無いことなどが重要である。
 - ・ 必須となりうる条項を箇条書きで整理していき、漏れを無くすことが出来るチェックリストの利用は、海外で契約を締結するのに当たって有効である。
 - ・ 交渉に向けたタームシートを作成する際には6W2Hを意識すると良い。これは、日常生活では当たり前を考えている項目を契約に漏れなく反映させるためである。
 - ・ 権利譲渡する際に種々条件を付けるのは良いが、そこが細かくなると話が進まなくなるリスクもある。シンプルで割り切った判断が必要となる場合もある。
 - ・ 海外ではChain of Titleについて確認されることが多い。日本との意識の差があり、知識として知っておく必要がある。

セミナーE:「海外との交渉に向けた法務の重要性(海外交渉演習)」 講演内容ご紹介

【演習】 タームシートを利用した海外交渉演習

- 受講者が5~6人で1組となり、チェックリストを下敷きとしたタームシートを作成しました。交渉相手に扮した講師からの交渉条件は3度にわたり変更され、6W2Hを意識しながら受講者はグループの中で、相手からの条件を受け入れるか、別の条件の提示により更に交渉を行っていくのか、商談ロールプレーを行いました。
- 演習中、適宜行われた講師からのアドバイスにより、受講者はタームシートがブラッシュアップされる過程を体感することができました。
- また、交渉相手からの同じ条件に対して、グループによって異なる交渉戦術・プロセスが見られ、受講者は海外での交渉のバリエーションと様々な着眼点を体験することが出来ました。



交渉演習に熱心に取り組む受講者の様子

セミナー参加者からの声をお届けします

- ◆ 6W2Hで整理する方法等、理解しやすかったです。
- ◆ 実践的で面白かったです！
- ◆ とても実用的な印象を受けました。ありがとうございました。
- ◆ 気になった由来や根拠にまで触れられていた点が良かったです。
- ◆ ワークショップをしたことで様々な着眼点を学びました。
- ◆ グループでの様々な意見がとても参考になりました。
- ◆ 具体的に条件を整理するプロセスが体験でき、勉強になりました。
- ◆ ワークショップ形式は様々な意見が聞けて、とても良かったです。
- ◆ 議論を進めやすい補助線や刺激があってやり易かったです。

各セミナーの講演内容・講師紹介は、Webサイトから
<https://anime-tokyo.com/program/>

