

国際法務部門担当者の必須知識

(2月開催)

海外販売代理店契約の実務知識

▶ 専門弁護士による法的プランニング、代理店契約(書)対策セミナー

主催 一般社団法人 国際商事法研究所

講座開設の趣旨

▶ わが国企業が製(商)品を海外で販売していく方法には次の三つの方法が考えられる。まず、現地に直接進出して販売活動を展開する方法(直接販売型)、次に、現地の代理店を活用して販売活動を展開する方法(海外代理店利用型)、三つ目は、現地企業と共同で合弁会社を設立して販売活動を展開していく方法(ジョイント・ベンチャー型)である。

▶ いずれにしても、経営政策上、重要なポイントは、法律的側面から十分な検討がなされたプランニングの出来、不出来に成否がかかっていることは言うまでもない。

▶ 本講座は、国際法務担当者が国際マーケット問題に関する必須法律知識の整理のための活用と実務での問題点を解決できるように、との配慮から、下掲のプログラムが組まれている。まず最初に、涉外弁護士として著名な鈴木弁護士に、海外販売戦略と法的プランニングについて、事例に基づいたリーガルアドバイスをしていただく。続いて、豊富な実務経験をお持ちの向弁護士に、海外販売代理店契約のチェック・ポイントについての実践的な解説をしていただく。

▶ マーケットを積極的に海外に求めていく傾向は増加こそすれ、減少することはありません。国際法務担当者にとって、文献も少なく、先発企業のノウハウに頼ることの多い海外販売戦略の法務をひととおりマスターできる本講座に、是非ともご参加下さいませよう、ご案内申し上げます次第である。

開催の要領

■ 日 時 2021年2月24日(水) 午後1時～午後5時

■ 会 場 WEB (ライブ配信)
使用アプリ:「Zoom」ウェビナー

■ 受講料 会員 27,500円 (非会員 33,000円) 消費税込

■ 申込締切 2021年2月19日(金) 午後3時

■ 申込先 東京都中央区八丁堀 3-25-10 (JR 八丁堀ビル 3階)
一般社団法人国際商事法研究所 〒104-0032
電話 03(3553)6838～9 Fax 03(3555)1545

E-mail: ibl@ibltokyo.jp

<https://www.ibltokyo.jp>

- 参加方法 ① 受講申込書にご記入の上、郵送、Fax、または [ホームページ](#) によりお申込下さい。
② 請求書を郵送いたしますのでお支払手続をお願いします。ご入金確認後ウェビナー事前登録用のメールをお送りいたします。
③ 事前登録完了後、ウェビナー参加用 URL をお送りいたします。当日は、15分前からアクセス可能です。
④ 開催日前日までに、当日使用するレジユメ等を郵送させていただきます。
- 注意事項 お申込前に、Zoom 公式サイトにて利用環境についてご確認ください。※録画はご遠慮ください。

お取消の場合は開催日の前営業日までに必ずご連絡ください。ご連絡のない場合は準備の都合上、受講料のご返金はいたしかねますので予めご了承ください。

スケジュール

日	時	テ	マ	講	師
2月24日	1時～2時55分	I 海外販売戦略と法的プランニング ○ 販売契約形態の法的選択のコツ ○ メーカー (日本) の立場から見たデストリビューター契約の交渉から解除までのチェックポイント 〔質疑応答〕		弁護士	鈴木正貢氏
	2時55分～3時05分	(休憩)			
(水)	3時05分～5時	II 海外販売代理店契約(書)のチェック・ポイント ○ 海外販売代理店契約の締結、契約内容の履行 ○ 独占禁止法上の留意点 ○ 並行輸入、権利侵害品の輸入・販売に対する反応 〔質疑応答〕		弁護士	向 宣明氏

キ——リ——ト——リ——線

(2月)		受 講 申 込 書		一般社団法人 国際商事法研究所 御中
「海外販売代理店契約の実務知識」を受講したく、下記のとおり申込みます。				年 月 日
会社名		住 所	〒	
部 課 名				
受講者名		T E L		
メールアドレス				

会員について、入会案内書をご希望の方はご請求下さい。ご記入いただいた個人情報は、当所からの各種ご案内の目的以外には利用いたしません。