

北米法務セミナー  
～米国での事業展開に伴う注意点と典型契約に関する解説～  
開催のご案内

拝啓 貴社ますますのご隆昌誠に慶賀に存じます。

さて、想定外の理由で訴えられ、さらに予想を超えて、敗訴し、多額の賠償責任を負うことになってしまう…訴訟大国といわれる米国での「トンデモ話」に驚かれたことのある方も多いのではないでしょうか。メディアで取り上げられている話には誤情報も少なくありませんが、法令も文化も大きく異なる米国では、思いがけない訴訟リスクが潜んでおり、適切な予防策が求められることも事実です。日本企業の米国進出に際しても、例えば、米国の販売店と代理店契約を結び、契約書に「いつでも解除できる」と明記して安心していたところ、いざ契約を解除しようとする段になって、実は法令で解除が厳しく制限されていることが判明する、といった事例は枚挙に暇がありません。

そこで、今般のセミナーでは、米国での事業展開、とりわけベンチャー投資を念頭に、企業・事業売買時、資産買収時、そして合併活動を行う際の一般的な流れと米国特有の注意点について、ご説明します。具体的には、①株式または事業譲渡契約書（Stock/Asset Purchase Agreement）等の典型契約を紹介・解説、②商権や物流に関する日米の違いや米国特有の規制（代理店契約に関する規制等）について解説するとともに、③実際にあった成功例・失敗例を交えつつ、交渉における注意点や「コツ」を説明させていただきます。

経営企画部門、法務部門、財務部門、海外事業部門など関連部門のご担当者には、ぜひご参加頂きたくご案内申し上げます。つきましては、ご参加ご希望の向きは、お手数をおかけしますが、1月31日（金）までに申込み頂きたくお願い申し上げます。 敬具

1. 日時：2020年2月3日（月） 15:00～16:30
2. 場所：日本機械輸出組合 第一会議室  
<http://www.jspmi.or.jp/kaigishitsu/access.html>
3. 議題 講演：「米国での事業展開に伴う注意点と典型契約に関する解説」  
講師：SMITH, GAMBRELL & RUSSELL（SGR）法律事務所  
パートナー 小島 清頭 氏（米国弁護士）  
質疑応答

<講師略歴>

小島 清頭 氏	SGR 法律事務所 パートナー（米国弁護士） 日本生まれ・米国育ち。2003年以降、米国南東部またその他主要都市を拠点に、会社・企業法、企業・資産売買、そして雇用関係や紛争解決など日系企業様の業務を幅広くサポートする業務を行う。 SGR 法律事務所：創業から127年、日本人の弁護士・スタッフが在籍するジョージア州アトランタ発祥の総合法律事務所です。
---------	---

参加ご希望の方は1月31日（金）までに下記のセミナー開催案内からお申込み下さい（先着40名）

<http://www.jmcti.org/jmchomepage/seminar/index.htm>

お問合せ先：日本機械輸出組合プラント業務グループ（担当：田中）T:03-3431-9808/ tanaka@jmcti.or.jp