

# 「ハーバード流交渉術」による 契約書交渉の実務

～理論的フレームワークから現場でのテクニックまで

よねもりたいすけ

O M M 法 律 事 務 所

講師 米盛泰輔 氏 パートナー 弁護士・ニューヨーク州弁護士

日時 2024年12月10日(火) 午後1時30分～午後4時30分

■このセミナーは Zoom でご受講いただけます(1週間動画配信あり)。

■当日のご参加が難しいお客様には、後日動画を配信できます(2週間)。日程指定も可能です。

契約書のサンプル集は世に多数存在しますが、それを使ってどのように取引相手と交渉し、納得ゆく合意にたどり着くかについては、サンプル集では論じられておらず、手探りで実務にあたられている方も多いのではないのでしょうか。

そこで、本セミナーでは、ハーバードロースクールを卒業した講師が、いわゆる「ハーバード流交渉術」の考え方にに基づき、準備段階から合意形成に至るまでの契約書交渉の重要ポイントを解説します。特に、参加者の皆様が理論的なフレームワークを実際の交渉にすぐに応用できるよう、具体的な事例やテクニックを多数ご紹介します。なお、本セミナーの内容は英文契約書の交渉にもご活用いただけますが、セミナーでご紹介する契約書の条項例は日本語のものを用います。

## 1. 取引における契約書の意義と契約書案の準備

- (1) 契約書の2つの機能(紛争の解決・予防)
- (2) 自社で契約書案を準備すべき理由
- (3) 契約書案準備の手順とサンプルの上手な使い方
- (4) 隙のない契約書案準備のためのルール
- (5) 相手方提示の契約書案を検討せざるを得ない場合のテクニック

## 2. 契約条件の提示と譲歩

- (1) 交渉における合意可能領域(ZOPA)の見極め
- (2) 最初の条件提示による基準点(アンカー)の設定
- (3) 強気の提案をすべき理由とその限界
- (4) 相手方の強気の提案をかわすテクニック
- (5) 一方的な譲歩を避けるための駆け引きのルール

## 3. 合意形成のテクニック(基本編)

- (1) 条件ではなくそれを決定する基準・手続を合意する手法
- (2) 将来予想の相違を埋める手法(条件付合意)
- (3) 情報の非対称性を埋める手法(表明保証)
- (4) 複数の論点をまたいだギブ・アンド・テイクの手法
- (5) パイの切り方ではなく大きさを変える手法

## 4. 合意形成のテクニック(応用編)

- (1) 相手方が特定の条件(価格等)にしか興味がない場合
- (2) 入札で価格以外の優位性をアピールしたい場合
- (3) 自社のBATNAが弱い場合①(BATNAの強化)
- (4) 自社のBATNAが弱い場合②(入札的状況の創出)

## 5. 不調時対策案(BATNA)の重要性

- (1) 自社のBATNA—交渉打切りの判断基準(「守り」の機能)
- (2) 相手方のBATNA—交渉で獲得できる上限(「攻め」の機能)

## 6. 契約書交渉のプロセス管理

- (1) 論点の洗い出しと優先順位付け(包括的留保価値の計算)
- (2) 論点リストの作成・更新
- (3) 中間的合意書(MOU・LOI)の意義
- (4) 交渉経緯の記録
- (5) 相手方の姑息な交渉戦術をかわすテクニック

## 7. 質疑応答

### 【講師紹介】

経歴:慶応義塾大学法学部・ハーバードロースクール卒業。1999年弁護士・2010年ニューヨーク州弁護士登録。柳田国際法律事務所パートナー、(株)ベルシステム24ホールディングス理事等を経て、現在は主に中堅・ベンチャー企業にM&A、国際取引、コンプライアンス等に関するアドバイスを提供。

著書・論文:「合弁会社における少数派株主保護とデッドロック解消のためのプランニング」(旬刊商事法務 2017年4月25日号)〈共著〉、「交渉術・心理学でUP!契約書交渉のキホン」(ビジネス法務 2018年7月号～11月号)等。

※録音・ビデオ撮影はご遠慮下さい。

■主催 経営調査研究会

■後援 金融財務研究会

<https://www.kinyu.co.jp>

Facebook: <https://www.facebook.com/keichoken>

Twitter: <https://twitter.com/keichoken05>

Blog: <https://www.kinyu.co.jp/blog/>



開催日

2024年12月10日(火)  
13:30~16:30

本セミナーはZoomで開催いたします。当日のご参加が難しいお客様には、録画した動画を後日配信することが可能です。(開催前のお申し込みが必要です)。後日配信をご希望の場合は、申込書質問欄のチェックボックスにチェックを入れてください。原則として、参加費をお振込みいただいた後に、メールで詳細をお送りいたします。

参加費

1名につき35,400円(消費税、参考資料を含む)  
1社2名以上同時に参加お申し込みいただいた場合、お2人目から1名につき30,000円になります。  
追加申込みの場合はその旨をご記入下さい。

申込先

経営調査研究会 ホームページ <https://www.kinyu.co.jp/>  
〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町1-10-8 グリンヒルビル  
TEL 03-5651-2033 FAX 03-5695-8005

申込方法

上記ホームページの申込欄からお申し込み下さい。参加申込書をFAX又は郵送いただいたお申し込みも承ります。折り返し受講証と請求書を郵送致します。参加費は下記の普通預金口座に開催日前日までにお振込み下さい。(但し経理の都合等で間に合わない場合は、ご連絡いただければお待ちいたします。)クレジットカードご利用の場合は、質問欄にその旨をご連絡下さい。参加費の払戻しは致しませんので、当日ご参加になれない場合は、代理の方のご出席あるいは当社および金融財務研究会主催の他のセミナーへのお振替をお願いします。(但し新しいセミナーの参加費との差額が2,000円以上の時は差額をお支払いいただきます。また、振替は1年以内をお願いいたします。)

ご記入いただきました個人情報はセミナーの開催のために使用させていただきますが、漏洩などがないよう最善の予防、是正に努めます。詳しくは弊社ホームページをご覧ください。

普通預金 口座名 (株)経営調査研究会

三菱UFJ銀行 八重洲通支店 0602180 三井住友銀行 東京中央支店 3207281  
みずほ銀行 京橋支店 1813877 三菱UFJ信託銀行 日本橋支店 1979947

◇クレジットカードはVisa、Mastercard、American Express、JCB、Diners Club、Discoverがご利用いただけます。

切らずにこのままお送り下さい

「ハーバード流交渉術」による  
契約書交渉の実務

【Zoom】 12/10

FAX 03-5695-8005

◆参加申込書◆

2024年 月 日

下記に✓を入れてください。 <input type="checkbox"/> Zoom受講 <input type="checkbox"/> 後日配信  弊社からのお知らせ、メルマガの送信を <input type="checkbox"/> 受信する <input type="checkbox"/> 受信しない  講師へのメールアドレス開示に <input type="checkbox"/> 同意する <input type="checkbox"/> 同意しない  クレジットカードをご利用の場合は下記に✓を入れて下さい。 <input type="checkbox"/> クレジットカード利用  セミナーコード 3445 (Law-k243445)	会社名	TEL FAX		
	所在地	E-Mail		
	参加者ご氏名	〒	部課名	
	〃		〃	
	〃		〃	
	〃		〃	
	書類送付先 (同上の場合記入不要)	ご担当者 TEL	部課名 FAX	

お申込の翌日には「受講証・請求書」を発送しておりますが、お手元に届かない場合は、弊社までご連絡下さい。