

事業を安定して成長させる法務のための

法務人材育成 実践ゼミ

4期生募集

事業の安定・継続的な成長の土台となる、法務やリスク管理能力を備えた人材を育成！
法務部門の強化や、リスク管理能力を備えた事業部社員の育成に最適。

今年度もさらに充実した内容で6コースを開講します。

パワーハラの
予防と対応

顧客・取引
先対応

会社組織
管理

国際
ビジネス

契約(書)
徹底演習

M&A
基礎実務

2024年8月～開講

受付開始：2024年5月15日(水)

目次 **Index**

<u>法務人材育成 実践ゼミとは？</u>	3
<u>当ゼミの特長</u>	5
<u>当ゼミの進め方</u>	7
企業活力と生産性を高めるための <u>「適切なパワハラ予防と対応」</u> コース	8
顧客対応・景表法・公取委マターで失敗しないための <u>「顧客・取引先対応」</u> コース	9
総務・管理系社員の必須スキルを習得する <u>「会社組織管理」</u> コース	10
海外展開を確実にかつ長期的に成功させる <u>「国際ビジネス」</u> コース	11
もう契約書で悩まない！ <u>「類型別 契約（書）徹底演習」</u> コース	12
成長戦略を実現するための <u>「M&A基礎実務」</u> コース	13

※項目名をクリックすると該当ページへ移動します

法務人材育成 実践ゼミとは？

対象

本ゼミは、下記のような企業様に対して、実践的で効果的かつ即戦力となる法務人材育成のための教育プログラムを提供するものです。

- **法務部に配属となりこれから法務を担当する方**
- **事業推進のための戦略法務として活躍したい方**
- **法務部を新たに構築しようとする企業様**
- **法務的視点やリスク管理の視点をもって、より成功する事業を推進したい、事業部担当者**
- **他社の法務人材との情報交換や交流を深め、自社法務の実践力を高めたい方**
- **事業の成長に伴い、管理部門やバックヤード部門を適切に構築したい企業様**
- **リスクコントロールを適切に行って、会社と事業を成長させたい経営幹部、中堅社員**

目的

本ゼミでは、会社内での企業法務人材を育成し、リスクコントロールを適切に行うことで事業を推進させ、事業に付加価値を付けて、中長期的な会社の成長や収益を確保する原動力となる法務機能を自社内に創設・確立することを目的としています。

法務部門がプロフィットセンターとして、事業部の良きパートナーとなり、会社と事業の収益性を高めていくことを目指しています。

「事業と利益を産む法務」とは？

「法務が事業と利益を産む」と聞いて、イメージが持てないと思われる方もおられると思います。



法務には本来、上図のように様々なリーガルツールを駆使し、他の事例などを参考に戦略的に思考することで、適切な選択肢を提示できるという機能があります。事業を正しく成長させる道を探すための「羅針盤」として、経営陣の「パートナー」となることができるのです。

経営において「リスク」はつきものです。その中で、経営判断として取りうる範囲までリスクを「コントロール」して「テイク」する。その過程において法務的なアプローチが有用なのです。法務人材のビジネスへの活用は既に、日本そして世界の潮流です。本ゼミでは、ISO31000の「リスクマトリックス」というリスク管理の国際規格も活用しながら、経営判断を科学的に行うツールと考え方を提供します。

リスクを「避ける」のではなく「コントロール」して事業を大きく成功させるために、法務機能を活用するという考え方は、2019年に経済産業省が取りまとめた「国際競争力強化に向けた日本企業の法務機能の在り方研究会報告書」でも強く推奨されています。

変化の多い現代において、将来にわたって事業を成長させ、収益性を向上させ、付加価値の高い事業を遂行するためには、法務を経営に生かすことが必要不可欠な時代となっているといえます。

当ゼミの特長

受講者の様々なニーズに応じた多様なコース設計

今回は過去、セミナーで実施して反響の大きかったパワハラ対策コースを新設。
加えて、過去好評いただいたコースと合わせ、6つのプログラムを提供します。

パワハラ
の
予防と対応

顧客・取引
先対応

会社組織
管理

国際
ビジネス

契約(書)
徹底演習

M&A
基礎実務

Point 5000社以上にリーガルサービス提供の実績！

1 企業法務の経験が豊富な 現役弁護士が講師



幅広い規模・業種の実際の事例や企業法務の現状
を踏まえた、現実的で実践的なプログラムです。

Point MBAコースのような進行イメージ

2 少人数制でディスカッション 事例を基に「考える」プログラム



事例演習で受講者も相互に議論することで「法務人材としての
視点」や「考え方」を修得。即戦力となる人材を育てます。

Point [自分一人で]、[社内だけの情報]からの脱却

3 他社法務の考え方を知る 受講者同士のコミュニケーション



プログラム内のディスカッションや、休憩時間中などでの情報交換、さらには講義外でもFacebookグループなどを通じて情報交換を行い、受講者同士が他企業の参考になる取り組みなどを知る有益な情報交換の場を設定します。

当ゼミの特長

Point **4** 企業研修動画の無料視聴・弁護士の無料相談も

「即戦力人材」育成のための
徹底したアフターサービス



- 講座終了後1年間、明倫国際法律事務所の有料企業内研修動画プログラム「[MEILIN CHANNEL](#)」を、無料で視聴できます。
- 受講中及び終了後1年間は、参加者自身の日常業務の中で発生する法務担当者としての悩みなどについて、メール等により**弁護士の無料相談**を受けられます。

Point **5** 欠席の場合のアフターフォローも充実

原則はリアルタイム受講ですが、やむを得ず欠席した場合でも講座の翌日から1週間はオンラインで当日の講座動画を視聴できます。更に、視聴後の質問等は、メールやメッセージで手軽に行えるためキャッチアップも容易です。

Point **6** 担当者の保有スキルがわかりやすい

認証制度の採用

本プログラムでは、各コースごとに出席率と提出課題評価による修了認証を行います。

担当者が修了しているコースを確認することで、各人の「法務レベル」や「保有スキル」が一見して明らかになり、人材の有効かつ適材適所の活用につながります



東京会場、福岡会場で実際に出席し、参加者同士のコミュニケーションも図っていただけます。

ご都合にあわせてオンラインで参加もいただけます。

ゼミの進め方

講座は現地とオンライン(ZOOM)で開催

- 1クラスは議論ができる少人数制とし、(※基本的に10名定員とします：例外有)演習課題への取り組みや、議論での発言などを通じて、主体的に取り組んでいただきます。
- 参加者全員が参加するFacebookグループ等を通じて、適宜必要な情報やご案内などをリアルタイムでお知らせします。

福岡会場

東京会場

WEB受講

※ご都合に合わせて会場をお選びいただけます

1回の講座は2時間

毎回 14:30～16:30

- ゼミの中で、毎回、講義と事例を基にした演習及びディスカッションを行います。
- 講座全体を通じて、双方向のディスカッションで、理解を確かめつつ進行します。

クラス外でのコミュニケーション

- 専用のFacebookグループを作成し、講師と受講者、及び、受講者相互間のコミュニケーションを図ります。
- 終了後1年間は、参加者自身の日業業務の中で発生する法務担当者としての悩みについて、無料で、メール等により弁護士に相談を行うことができます。

2024年度 開講概要

コース名	回数	受講料 (税込)	開講時期	対象者		
				法務 初心者	法務 中・上級者	経営者・ 経営層
① 企業活力と生産性を高めるための「適切なパワハラ予防と対応」	4	110,000円	2024.10～ 2024.11	◎	◎	◎
② 顧客対応「定員に達しましたため、受付を終了させていただきます。」	8	110,000円	2024.8～ 2024.11	◎	◎	◎
③ 総務・管理系社員の必須スキルを習得する「会社組織管理」	5	137,500円	2024.8～ 2024.11	◎	◎	◎
④ 海外展開を確実に長期的に成功させる「国際ビジネス」	6	110,000円	2024.8～ 2024.11	◎	◎	◎
⑤ もう契約書で悩まない！「類型別 契約(書) 徹底演習」	6	165,000円	2024.10～ 2024.12	◎	◎	-
⑥ 成長戦略を実現するための「M&A基礎実務」	2	55,000円	2025.2	○	◎	◎

- ◆ コース名をクリックするとコース詳細ページに移動します
- ◆ 早期申込割引：各開講日の30日前までにお申込みいただくと、10%割引となります
- ◆ 同一企業(グループ企業を含みます)から同時期同一講座に複数名参加される場合は、お2人目からは20%割引となります
- ◆ 同一企業割引と早期申込割引は併用が可能です(30日以上前に複数で申し込んだ場合、お2人目からは30%割引となります)

企業活力と生産性を高めるための 「適切なパワハラ」の予防と対応

全4回
 受講料 110,000 円(税込)

内容

「パワハラと指導の境界線がわからない」、「パワハラが怖くて委縮してしまい、部下を指導できない」、「パワハラを理由に嫌な仕事をしない部下がおりモラルハザードが起きている」など、パワハラを巡るさまざまな混乱が起きている。こうした混乱を防ぎ、上司も部下も、「パワハラ」に関する共通の理解を構築し、スムーズで心理的安全性が高く、生産性の高い組織やチームを構築することが必要です。本コースでは、法律概念である「パワハラ」の正確で客観的な理解を身に付けて頂くとともに、それを踏まえて、組織やチームの活力と生産性を最大化させるための、予防や対応の注意点と組織作りのノウハウを、ご説明します。

想定されるゴール

本コース修了者は、パワハラについての正確かつ客観的な理解と判断能力を獲得し、部下の指導を自信をもって行えるようになるとともに、法務や管理部門担当者としては、組織の生産性と活力を高めるパワハラ予防と対応の進め方を理解することができます。

認証

修了認証を受けるには、全体の70%以上出席し、修了課題に合格することが必要です。

カリキュラム

①	「パワハラ」とは何か？ 客観的かつ明確にパワハラ境界線を理解する
②	事例と判例で理解する、「パワハラと指導の境界線」実践編
③	ハラスメント予防と組織の生産性向上を実現する「ハラスメント対策」
④	事例と判例で学ぶ、ハラスメントの疑いがある場合の初期対応とハラスメント事案発生時の進め方

実施日（開講時間 14:30～16:30）

①	②	③	④				
10/3 (木)	10/17 (木)	10/31 (木)	11/15 (金)				

※日程は、今後変更となる可能性があります。正式日程は、開講日の2か月前を目途に確定いたします。

2024年新設コース

企業活力と生産性を高めるための 「適切なパワハラ」の予防と対応

2023年度に約4000人にパワハラ関連セミナーを提供
 満足度が最高99.9%、パワハラ対応指導の豊富な実績



担当講師
田中 雅敏 弁護士

パワハラ防止と人的資本経営については、多くの企業が取り組んでいますが、一方で、現場では「何がパワハラかわからない」、「パワハラが怖くて指導ができない！」などの混乱が大きくなっています。このコースでは、すぐに現場で生かせる、「企業の生産性を上げて、事業にプラスの効果を生み出す、正しい対応策」を獲得することができます。

顧客対応・景表法・公取委マターで失敗しないための

「顧客・取引先対応」

定員に達したため
受付を終了致します

内容

企業活動を行う上では、BtoC企業だけでなく、BtoB企業にとっても、顧客対応は、避けて通れない課題です。

また、取引先との適切な関係作りも事業運営にとって不可欠の要素です。これらの対応は、適切に行えばロイヤリティの高い顧客層を獲得できる反面、一歩対応を誤ってしまうと、風評被害や社会的な評価の低下、行政処分など、様々な経営リスクとなって企業活動を直撃することとなります。本コースでは、広告や表示、個人情報、消費者関連法、クレームや炎上対策、独占禁止法その他公正競争法令対応、企業不祥事発生時の対応を学ぶことによって、リスクに強い法務担当者の育成を図ります。

想定されるゴール

本コースの修了者は、企業と顧客との関係を規律する様々な法制度の内容と考え方を理解し、広告等の表示、個人情報管理、顧客対応等、顧客との接点の場面において、自信を持って対応方針を指示するとともに、そこに潜むリスクを正確に予測し、対応することができるようになります。

認証

修了認証を受けるには、全体の70%以上出席し、修了課題に合格することが必要です。

カリキュラム

①	広告／表示に関する法的規制とチェックポイント
②	行政指導例や摘発例に見る、広告、宣伝、表示のリスク類型とコントロール
③	景品表示法・特定商取引法
④	個人情報保護法
⑤	クレーム対応／炎上の予防と対策
⑥	下請法、独占禁止法、その他公正競争法令①
⑦	下請法、独占禁止法、その他公正競争法令②
⑧	自社で発生した不祥事の対応

実施日（開講時間 14:30～16:30）

①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧
8/7 (水)	8/21 (水)	9/4 (水)	9/18 (水)	10/10 (木)	10/24 (木)	11/7 (木)	11/21 (木)

※日程は、今後変更となる可能性があります。正式日程は、開講日の2か月前を目途に確定いたします。

総務・管理系社員の必須スキルを習得する

「会社組織管理」

全5回

受講料 137,500 円(税込)

内容

法務担当者は、経営陣に対して適切な情報提供を行ったり、経営判断により決定された会社内の方針や政策を実行する要となることが多くあります。そのような一連の意思決定過程や政策実行過程に参与するために必要な会社の組織、制度の基本設計や仕組みと、取締役会や株主総会などの運用の実務を押さえ、様々な事態に自言を持って対応できる、応用力の高い法務担当者の育成を図ります。

想定されるゴール

本コースの修了者は、社内の組織や内部統制・コンプライアンス体制などの整備において実務の中心となるとともに、取締役会や株主総会の運営にも自信をもって準備、対応をすることができるようになります。

認証

修了認証を受けるには、全体の70%以上出席し、修了課題に合格することが必要です。

カリキュラム

①	会社の種類とその特徴、組織設計
②	会社のガバナンス、コンプライアンス制度、相談窓口システムの設計と運用
③	株主総会運営と総会準備、電子株主総会の運営
④	株式の種類、特徴、発行手順、活用方法
⑤	会社法上の資金調達手段（ストックオプション、社債、など）

実施日（開講時間 14:30～16:30）

①	②	③	④	⑤			
8/28 (水)	9/11(水)	9/26 (木)	10/18 (金)	11/1 (金)			

※日程は、今後変更となる可能性があります。正式日程は、開講日の2か月前を目途に確定いたします。

海外展開を確実にかつ長期的に成功させる

「国際ビジネス」

定員に達したため
受付を終了致します

内容

企業活動のグローバル化、多様化に伴い、企業法務においても、国際ビジネスや国際契約についての知識やノウハウが不可欠となっています。本コースでは、国際ビジネスや国際契約の基礎を学ぶとともに、これらについてのリスク管理や、国際ビジネスの立ち上げ・推進に必要な知識とノウハウを修得します。

■ 想定されるゴール

本コースの修了者は、企業内での国際契約や国際ビジネスについての基本的な法務とリスク管理を行うとともに、取締役の経営判断に関して国際契約や国際ビジネスの観点からの有用な情報提供と分析、提案を行うことにより、経営のグローバル化の要となることができます。

■ 認証

修了認証を受けるには、全体の70%以上出席し、修了課題に合格することが必要です。

カリキュラム

①	国際ビジネス（進出／取引）の経営戦略立案の視点とリスクコントロールの基礎
②	国際契約の仕組みと基礎知識
③	国際ビジネスにおけるパートナーの選び方と協業スキーム
④	類型別 国際契約の注意点とチェックポイント
⑤	国際ビジネスにおけるブランディングと知的財産戦略
⑥	海外への商品・サービスの提供と消費者保護・製造物責任

実施日（開講時間 14:30～16:30）

①	②	③	④	⑤	⑥		
9/3 (火)	9/17 (火)	10/1 (火)	10/15 (火)	10/28 (月)	11/12 (火)		

※日程は、今後変更となる可能性があります。正式日程は、開講日の2か月前を目途に確定いたします。

もう契約書で悩まない！

「**類型別 契約(書) 徹底演習**」

全6回

受講料 165,000 円(税込)

内容

日常業務に登場する典型的な種類の契約とその契約書について、実際の契約書例を基に演習を行い、その注意点やチェックポイント、相手方と主張が異なるときの妥協点のリスクコントロールについて、理解を深めます。

想定されるゴール

本コースの修了者は、様々な種類の企業内での契約及び契約書に関するリーガルチェックや検証を自信をもって行うことができるようになる他、外部弁護士への依頼に際しても、要点を押さえるとともに、自社の課題やニーズを適切に伝えることで、より経営課題に即した契約書の作成や検証作業が可能となります。また、社内での他の担当者や営業部門等に対して、契約書の説明を行うことができるとともに、事業部と円滑に連携して、事業を成功させるための契約書のハンドリングを行うことができるようになります。

認証

修了認証を受けるには、全体の70%以上出席し、修了課題に合格することが必要です。

カリキュラム

①	契約書演習 総則、紛争解決、損害賠償等
②	契約書演習 売買契約書
③	契約書演習 業務委託契約（製造委託契約含む）
④	契約書演習 販売店契約、代理店契約
⑤	契約書演習 共同研究契約（秋密保持契約含む）
⑥	契約書演習 ライセンス契約（フランチャイズ契約含む）

実施日（開講時間 14:30～16:30）

①	②	③	④	⑤	⑥		
10/2 (水)	10/16 (水)	10/29 (火)	11/13 (水)	11/28 (木)	12/11 (木)		

※日程は、今後変更となる可能性があります。正式日程は、開講日の2か月前を目途に確定いたします。

成長戦略を実現するための 「M&A基礎実務」

全2回

受講料 55,000円(税込)

内容

昨今、事業の成長をスピーディーに行い、変化する経済環境に適応していくために、M&Aによる事業再編、拡大が不可欠となっています。一方で、M&Aについては、ディールそのものに失敗する事例や、ディールは成功したものの、事業価値の拡大には必ずしもつながらないという事例も散見されています。そこで、本コースでは、M&Aに関して事前準備段階、ディール検討段階、ディール後の事業統合・運営段階に分けて、検討すべきリスクと対応策を解説します。

想定されるゴール

本コースの修了者は、M&Aに際して検討すべきポイントを的確に理解し、指摘し、社内での適切な検討の事前準備を行うとともに、具体的なM&Aを進める過程においては、法務面からの的確な提案、検討、指示を行うことができるようになります。

認証

修了認証を受けるには、いずれのカリキュラムにも出席し、修了課題に合格する必要があります。

カリキュラム

①	検討開始からディール完了までの流れと、ステージごとの検討課題
②	契約及びディールクロージング段階、クロージング後のケアに関する注意点

実施日（開講時間 14:30～16:30）

①	②						
2025年 2/5 (水)	2025年 2/19 (水)						

※日程は、今後変更となる可能性があります。正式日程は、開講日の2か月前を目途に確定いたします。