JOI 企業研修に関するご提案

JOIは、M&A、贈収賄、グローバルコンプライアンスなどに関連した高度な知見を有する法律事務所やリスクコントロールを専門とするコンサルティング事務所などと連携して、企業向け研修をアレンジいたします。その分野のトップレベルの講師陣による研修を、会員価格で利用できます。企業特有の事情に応じてカスタムメイド型のプログラムが可能です。御社の社内研修に活用されてはいかがでしょうか。

各研修の日時、費用等詳細はJOIウェブサイトをご覧ください。

（https://www.joi.or.jp/modules/seminarguide/index.php?content_id=13）

申し込みやご相談は、JOI総務部（TEL：03-5210-3311、メール：pca@joi.or.jp）までご連絡ください。

なお、講師となる事務所などは、原則当財団の会員となります。

上級研修　～グローバルガバナンス、反汚職・贈収賄、コンプライアンス～

研修内容	アジアを中心に海外で事業展開する際に必要となる反汚職・贈収賄について、イギリス賄賂防止法（the United Kingdom Bribery Act）や米国海外腐敗行為防止法（the US Foreign Corrupt Practices Act）を俯瞰しながら、規制の最新動向も織り交ぜて、反汚職・贈収賄の事例も含んだ講義を展開します。 その他、海外子会社の管理に伴うリスク対応（現地労務管理を含めたコントロールリスク、サプライチェーンリスク）や、汚職事案が発生した際の初期動作、そのリスク低減策について洗練された学びの機会を提供します。 英語での研修となりますので海外子会社や地域統括会社でコンプライアンスを担当されている方や海外で現地政府との交渉に関与されるプロジェクト担当の方々にもご参加いただけます。グローバルなガバナンス・贈賄防止コンプライアンス研修プログラムの一環としてご利用いただけます。
講師	リンクレーターズ（東京オフィスに加え、シンガポールや香港のオフィスからも講師が参画します）
対象者	法務・コンプライアンス、プロジェクトなどで外国政府との折衝、海外子会社の管理・統括の業務等に関与されている方。
使用言語	英語（日本語のサマリー資料を配布します。逐次通訳についてはご相談ください）

テキサスの電力市場・電力システム～2019年猛暑・2021年大寒波への対応～

研修内容

米国の送電線運用の要諦は、送電線の混雑を回避しつつ経済的な発電設備を選択することにあり、卸市場取引結果が反映されます。これがISO/RTOシステムの核心であり、系統運用と市場運用は一体化しています。卸市場機能を最大限利用するのが容量市場をもたない「エナジーオンリー市場」のテキサス州ISOのERCOTであり、このメカニズムを解説します。

加えて、2019年夏の価格高騰や2021年２月の大寒波による停電の動きを俯瞰しながら、価格機能効果やERCOTが信用される理由、競争モデルの評価に至るまで分析を行います。また、競争市場におけるビジネス機会拡大の現状についても解説します。

講師

山家公雄
エネルギー戦略研究所（株）取締役研究所長
京都大学大学院特任教授
豊田合成（株）社外取締役
（2021年８月にリリースされた『テキサスの電力市場・電力システム～価格高騰・大規模停電でも揺るがぬ信頼～』の著者）

対象者

海外電力ビジネスに携わる方（テキサスを含む米国も欧州も、電力システムの基本的考え方は同じ）、海外電力事業に関し参入・拡大を考えている方、電力市場の価格機能について深く学びたい方、国内電力市場の展望がわからず悩んでいる方、コンサルティングや金融機関などで電力事業にかかわる方。

使用言語

日本語

脱炭素時代における電力インフラプロジェクトファイナンス
―― 新時代のリスクコントロールへの挑戦 ――

研修内容

脱炭素への動きが急加速するなか、新たな脱炭素型電力インフラ整備への膨大な資金需要が見込まれますが、各国政府が厳しい財政制約にあるなかでこうした資金需要を賄うには、民間資金のいっそうの活用が不可欠であり、民間ベースでのファイナンス手法としてのプロジェクトファイナンス活用のさらなる広がりが不可避な状況にあります。

一方、こうした事業へのファイナンス組成にあたっては、採用の見込まれる新規技術、目まぐるしく変化する脱炭素関連の政策動向、バリューチェーンへの規制等、従来のプロジェクトファイナンスでは扱ってこなかったさまざまな課題に対処していくことが必要となります。

本研修では、まず、プロジェクトファイナンスの基本的なリスク分担のあり方を、背景となる考え方に触れつつ解説します。そのうえで、そうした基本的な考え方をもとに、これからの脱炭素型電力インフラならではの新たな課題を解決しつつ、どのように工夫してファイナンス組成に取り組むかを、受講生との議論を織り交ぜつつ考察します。

講師

一般財団法人　海外投融資情報財団　専務理事　長田薫
（前京都大学経営管理大学院客員教授、前国際協力銀行法務・コンプライアンス統括室長）

Allen & Overy　シニア・アソシエイト　高橋啓
（弁護士・ニューヨーク州弁護士）

対象者

海外エネルギーインフラ事業にかかわる営業、財務、審査実務に従事されている方。海外拠点でプロジェクトの発掘や現地政府との調整を担当されている方。

使用言語

日本語

上級コンプライアンス／グローバル内部通報制度構築の留意点と各国のデータ保護規制を踏まえた対応

研修内容

公益通報者保護法が改正され、事業者には内部通報に適切に対応するために必要な体制の整備等が義務付けられるようになるなど、内部通報制度の重要性が改めて認識されています。

海外拠点を持つ企業において内部通報制度を構築するうえで大きな問題となるのが、各国のデータ保護規制です。すなわち、日本の本社が海外拠点の従業員から内部通報を受け付けたり、海外拠点が現地従業員から受けた内部通報を日本の本社に報告したりする場合に、通報内容に個人情報等が含まれていると、個人情報の域外移転や、各国のデータ保護規制の域外適用による日本の本社における遵守対応等が問題となり得ます。

また、内部通報に関する規制も国によってさまざまであり、グローバル内部通報制度構築に当たっては、現地でのポリシー作成の要否、個人特定情報の共有に当たっての同意の取得方法等を検討する必要もあります。本研修では、各国のデータ保護規制を掘り下げながら、グローバル内部通報制度構築の際の留意点を理論・実務の両面から解説します。

（プログラム、対象国などは調整可能ですのでご相談ください）

講師　西村あさひ法律事務所　パートナー　伊藤真弥、パートナー　松本絢子、パートナー　山田将之

対象者　海外子会社管理、コンプライアンス業務を担当されている方。

使用言語　日本語

初級グローバルデータ保護法への対応

研修内容

企業におけるグローバルな個人情報保護規制対応の進め方のポイントとTO DO、各国における法制度の要点・比較、最新の執行動向等について解説します。欧州、米国、アジア各国、BRICsの中で、貴社の主要市場や拠点の所在地に応じた内容への調整、力点をおく法域などの調整は可能ですのでご相談ください。また、初級としておりますが、聴衆の方に応じてレベル・内容についても調整可能ですのでご相談ください。

講師　森・濱田松本法律事務所　パートナー 田中浩之

対象者　個人情報管理の担当者、データ利活用の担当者、法務・コンプライアンス担当者。

使用言語　日本語

上級クロスボーダーM&A

研修内容	クロスボーダーM&Aで必要となる高度な法律知識の習得を目指します。ドキュメンテーションや相手方との交渉に加え、最近のトレンドや海外当局との交渉にまで踏み込んで講義を展開します。また、具体的な成功・失敗事例、企業特有の事情を反映させた契約書作りの事例を織り交ぜながら、M&AのDD段階で気をつけるポイントもお伝えします。 海外の相手方当事者と直接交渉を実施し、数多くの案件を成功に導いてきた講師が、海外と日本の慣習の違いや、些細なことで誤解が生じる可能性など、クロスボーダー案件ならではの実務上の留意点について詳しく解説します。
講師	GT東京法律事務所 グリーンバーグ・トラウリグ外国法事務弁護士事務所（外国法共同事業）
対象者	M&A実務の経験を有する方。M&Aに携わる法務、営業の方。
使用言語	日本語

グローバルコンプライアンス・贈収賄対応のためのプロフェッショナル・スキル

研修内容	近年注目されている贈収賄のコンプライアンスに関して、会社のグローバルなコンプライアンス体制構築を担当した経験や、贈収賄に関して会社に当局調査が入った際に海外当局と直接交渉をして会社にとって最善な合意に至った現場での経験等も踏まえ、具体的な事例を学びながら、参加者に有益な機会を提供します。
講師	GT東京法律事務所 グリーンバーグ・トラウリグ外国法事務弁護士事務所（外国法共同事業）
対象者	海外子会社・現地法人の管理、コンプライアンス業務を担当されている方。
使用言語	日本語

セルサイドM&A ―― 売主としてM&Aに成功する方法

研修内容	売主の視点から、非公開会社のM＆Aのプロセスに関する重要なポイント（具体的には、典型的な売却プロセスの構造、売主側の戦略、株式譲渡契約の交渉をする際の主な目的および国内M&Aとクロスボーダー M＆Aの双方における売主側の実務的な問題等）について講義します。参加者の方のM&A経験に応じて、取り扱う内容は調整可能です。
講師	クリフォードチャンス法律事務所 外国法共同事業
対象者	事業会社、金融機関、プライベート・エクイティ・ファンドおよび商社の事業部または法務部に所属する、売主側として非公開会社のM&Aプロセス（特にクロスボーダーM&Aプロセス）に関与する方。また、売主の視点からの非公開会社のM&Aプロセスの主な特徴についての知識および理解を深めたい方。
使用言語	日本語、英語どちらとも対応可能。

アーリーステージ・マイノリティ出資の注意点

研修内容	日本企業が海外企業とともに事業を拡大する際、マイノリティ出資は完全買収への第一歩として非常に大きな役割を果たします。また近年では、米国においてCVCプログラムが増加傾向にあり、スタートアップ企業の創業者は、事業提携と資金提供を行う意欲のある戦略的企業投資家と手を組むことにますます関心を高めています。こうした協力関係により、企業は潜在的な破壊的技術（disruptive technology）に備えることが可能になり、研究開発、知的財産およびイノベーション戦略へのアクセスを確保することができます。 この研修では、米国における企業のマイノリティ出資にかかる主要な問題や検討を要する基本事項について解説し、①米国における企業のマイノリティ出資の最新トレンド、②典型的なマイノリティ出資における主要な取引条件とその交渉を有利に進める方策、③外国投資家によるマイノリティ出資に関し検討を要するポイントを深堀して、マイノリティ出資を検討している日本企業に役立つ講義を行います。
講師	フレッシュフィールズブルックハウスデリンガー法律事務所
対象者	事業提携、事業投資、スタートアップ関連事業、新規ビジネス戦略・開発などを担当される方。
使用言語	日本語と英語（資料は日本語） 英語パートは、ご希望に合わせて日本語で要約することが可能です。

ポスト・コロナにおける企業価値向上のための事業再編と切出し

研修内容

企業が持続的な成長を実現していくうえで、ポートフォリオの見直しや資産・事業のスピンオフを行うことは不可欠です。一方、新型コロナウイルスのパンデミックの影響により、多くの企業はバランスシートを補強するために資金を必要としています。

事業部門を切出して（カーブアウト）売却することは複雑かつ時間がかかるため、日本企業は、取引を確実に成功させるために、可能な限り早急にカーブアウトプログラムの開発に着手することが求められます。事業部門の売却を検討する際に考えるべき問題はさまざまですが、本研修では、そのなかで特に重要と考えられる以下の項目に焦点を当てて解説いたします。

・ポスト・コロナで変わる主要マーケットの特徴・特性
・事業の切出し（カーブアウト）を行うべきか？　重要な検討事項は何か？
・カーブアウトの各段階
・カーブアウトの実行―切出す事業・資産の確定、案件のストラクチャーの検討、契約上の必要な手当て
・事業の継続性を確保するDay 1の準備態勢
・オークション戦略
・最近のカーブアウト案件から学ぶ教訓
（内容については調整可能ですのでご相談ください）

講師

フレッシュフィールズブルックハウスデリンガー法律事務所

対象者

M&A、会社分割、事業再編、ビジネス戦略・開発などに携わる方。

使用言語

日本語と英語（資料は日本語）
英語パートは、ご希望に合わせて日本語で要約することが可能です。

海外事業と保証状の活用

研修内容

海外事業を進める際に、日本企業が客先（発注元、売り先）から保証状の差し入れを求められるケースがあります。日本国内ではあまりみられない商慣行であるため、言われるままに提出してしまうケースが散見されますが、保証状の理解が十分でない場合には、想定外のマイナス影響を受けることがあります。

本講座では保証状の法的な性質や差し入れの意味・影響を掘り下げて学びます。加えて、日本企業が発注元・買い手となり資金を支払う側になる場合に、保証状についていかなる活用が可能かといった点にまでカバレッジを広げて研修を展開します。

さらに、保証状に関連した英文諸契約における留意すべきポイントについても解説します。

講師

K International Intelligence
代表　甲良親弘

対象者

海外事業に関連した営業の方、海外関連の契約実務、契約管理等に従事されている方、保証状に関連した諸取引・実務に携わる方。

使用言語

日本語

輸出債権の回収や海外事業におけるリスクコントロール

研修内容

コロナ禍により日本企業だけでなく世界中の企業が経営に大きな影響を受け、輸出取引および現地法人も含む海外取引において、大きな与信・決済リスクにさらされています。

本講座では、企業がこうしたリスクおよび不確実性にどのように向き合い、リスクを低減させるためにどう策を講じるべきか、海外取引に関するリスクヘッジ・リスクマネジメントやファイナンスの具体的な手法について学び、今後の財務戦略を考えるうえでの一助となる有益な機会を提供します。

講師

K International Intelligence
代表　甲良親弘

対象者

海外営業、海外与信管理、グローバルコンプライアンス等に従事されている方。

使用言語

日本語