

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、その分野のトップレベルの講師陣による企業向け研修をアレンジしています。会員の皆様に加え、非会員の方もご利用いただけます。なお、会員企業・団体の皆様は会員価格でご利用いただけます。

すでに、電力会社、総合商社、金融機関、メーカーなどの会員企業にご利用いただいております。

各研修の詳細はJOIウェブサイトをご覧ください。

<https://www.joi.or.jp/training/>

お問い合わせは、JOI総務部（TEL：03-5210-3311、E-mail：pca@joi.or.jp）まで。

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~

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）

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。

企業価値向上のための事業再編と切り出し

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

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、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。

事業部門を切り出して（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
- ・事業の切り出し（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一切り出す事業・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）

🌐 これからの海外子会社のガバナンス手法 ～実例を交えた不正防止策～

講師 フェアコンサルティング ベトナム・オーストラリア代表 オーストラリア公認会計士 讃岐 修治
株式会社フェアコンサルティング システムソリューション事業部 部長 玉村 健

日本企業の海外での存在感が高まるなか、コロナ禍を機に海外投資戦略やガバナンス戦略を練り直している企業が増えています。

一方で、在宅勤務によって社内コミュニケーションの機会が減ったりしたことで、不正が発生しやすい環境が生まれました。

本研修では、こうした環境変化を踏まえ、海外子会社管理体制の構築・強化の秘訣について、実例を交えながら解説します。

<解説予定の内容>

- ・コロナ禍以降に発生した不正とその発見手段の傾向
- ・海外子会社における不正の実例と対策
- ・内部監査による不正発見事例
- ・買収企業の内部統制強化策
- ・デジタルトランスフォーメーション（DX）による海外子会社の見える化
- ・税務のガバナンス強化（タックスヘルスチェック）

🌐 テキサスの電力市場・電力システムとビジネス動向

講師 山家 公雄（エネルギー政策研究所長、豊田合成株式会社 社外取締役）

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であり、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、厳気象や経済成長に伴う最大需要急増、その後の市場改革を巡る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。

🌐 オーストラリアのエネルギー動向、2030年再エネ82%実現を目指して

講師 山家 公雄（エネルギー政策研究所長、豊田合成株式会社 社外取締役）

日本と同様に先進国では再エネや脱炭素への取組みが遅れた豪州であるが、2022年5月に労働党政権に交代して以降、脱炭素政策に大きく舵を切った。2030年再エネ電力比率82%目標がその象徴である。政策の柱は、風力・太陽光・ストレージの脱炭素3本柱について、所用量を確実に導入する革新的な入札方法を駆使することである。豊富な資源や世界へのグリーンエネルギー供給基地としての期待も高く、エネルギー事業者や投資家から注目を集めている。世界初となる大規模テスラバッテリーの運用、VRE比率7割を超し100%超が視野に入るサウスオーストラリア州の奇跡等が生じている。豪州の最新情勢とビジネス機会について解説する。

🌐 プロジェクトファイナンスによる資金調達

講師 中国電力株式会社 国際事業部門 部門長補佐 堀切 聡

プロジェクトファイナンスはどのような特徴を持つ借入なのか、借手にとってどのようなメリットがあるのか、銀行との交渉はどのように進めるべきか、その交渉上のポイントは何か、等について学びます。勿論、貸手の立場でも役に立つ内容です。

プロジェクトファイナンスは主に海外のインフラや資源事業で利用されるファイナンス手法ですが、国内の再生可能エネルギー事業や卸電力事業、公共施設等の日本版PFI、空港ターミナルのコンセッション事業等にも利用されるようになっており、そうした事業に携わる方々に、資金調達の視点からプロジェクトファイナンスについて解説します。

🌐 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

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

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などが義務づ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。

海外拠点をも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つけたり、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などが含まれていると、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など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などを検討する必要があります。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)

🌐 初級グローバルデータ保護法への対応

講師 森・濱田松本法律事務所 パートナー 田中 浩之

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、最新の執行動向など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。

🌐 上級クロスボーダーM&A

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)

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。

🌐 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

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)

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適な合意に至った現場での経験なども踏まえ、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。

🌐 セルサイドM&A —— 売主としてM&Aに成功する方法

講師 クリフォードチャンス法律事務所 外国法共同事業

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など）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。

🌐 アーリーステージ・マイノリティ出資の注意点

講師 フレッシュフィールドブルックハウスデリンガー法律事務所

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掘りして、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。

🌐 海外事業と保証状の活用

講師 K International Intelligence 代表 甲良 親弘

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。

🌐 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

講師 K International Intelligence 代表 甲良 親弘

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。