

臨床法学セミナー

---

# 商事クリニックにおける 株式譲渡契約の模擬交渉

—早稲田大学臨床法学教育の一例—

---

講師：松本真輔

# 商事クリニックにおける株式譲渡契約の模擬交渉

—早稲田大学臨床法学教育の一例—

松本真輔（早稲田大学大学院法務研究科教授・弁護士）

## 1 はじめに

筆者は、早稲田大学大学院法務研究科で2014年春学期から「臨床法学教育（商事）」（以下「商事クリニック」という。）という科目を担当している。筆者は、企業法務、とりわけM&Aを専門のひとつとする弁護士であることから、商事クリニックにおいても、履修する学生の希望を聞いたうえで、別段の希望がなければ、M&Aを中心とする企業法務をテーマとして採り上げている。

しかしながら、M&Aを中心とする企業法務においては、高度の秘密性が要求され、学生に実際の案件を取り扱わせることにつき依頼者の同意を得ることは事実上困難である。そのため、筆者の授業では、実際に筆者が経験した事案を基に仮設事例を作成し、それを基に課題を出して、実際に企業法務を専門とする弁護士が日常行っている実務的な作業を体験してもらうことにしている。

また、M&A（組織再編）については、会社法の授業でもそれほど時間を割いて教えてもらっていないことも多く、具体的なイメージがつかめないなど、苦手意識を持っている学生も多い。また、学生が必ずしも学習していない会社法以外の金融商品

取引法や独占禁止法、労働法、租税法などが同時に問題になることも多い。そのため、いきなり作業を体験してもらうのでは消化不良に終わり、学習効果が上がらないことが予想される。そこで、授業の進め方としては、まず、学生に対して実務的な作業を行うに際して必要となる基礎的な知識について講義を行ったうえで、実際の作業を体験してもらうことにしている。

## 2 各回の授業内容

商事クリニックの各回の授業で実施している内容はおおむね以下のとおりである。

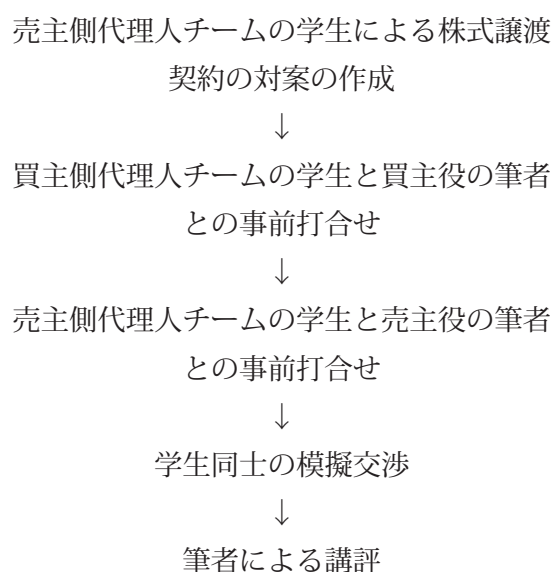
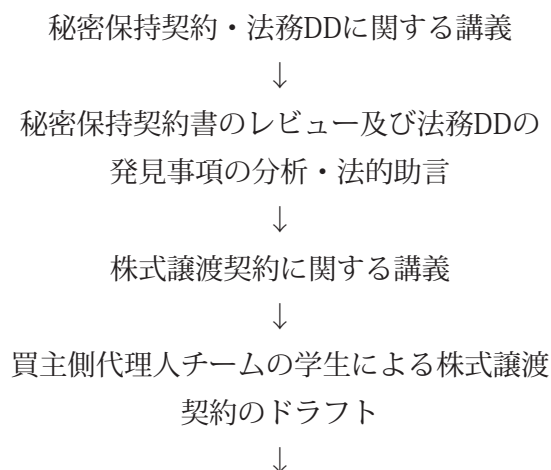
- 第1回 イン트로ダクション
- 第2回 M&Aのプランニングに関する講義
- 第3回 組織再編に係るスケジュールの作成
- 第4回 秘密保持契約・法務デュー・デリジェンス（以下「法務DD」という。）に関する講義
- 第5回 秘密保持契約のレビュー及び法務DDの発見事項の分析・法的助言
- 第6回 株式譲渡契約に関する講義
- 第7回 株式譲渡契約のドラフト
- 第8回 株式譲渡契約のレビュー
- 第9回 株式譲渡契約の模擬交渉(1)

- 第10回 株式譲渡契約の模擬交渉(2)
- 第11回 会社訴訟に関する講義
- 第12回 訴状の作成
- 第13回 答弁書の作成
- 第14回 メモランダムに関する講義
- 第15回 まとめ

なかでもメインイベントとなっているのが、株式譲渡契約の模擬交渉である。これについては臨場感を出すために、大学の教室ではなく、筆者の所属する法律事務所の実際にM&Aの交渉にも使用されている会議室を使用して、2時限連続で実施している。本稿ではかかる模擬交渉について、学習効果を上げるために具体的にどのような工夫をしているのかといった点を中心に紹介したい。

### 3 模擬交渉に向けたステップ

最近の株式譲渡契約は欧米の契約実務の影響もあり、長文かつ複雑であり、いきなり学生に交渉をしるといっても無理である。そこで、筆者の授業では、以下のようなステップを踏んで、学生に模擬交渉を行ってもらおうことにしている。



### 4 導入としての秘密保持契約に関する講義・演習

まず、導入として、契約書としては比較的簡単な部類に属する秘密保持契約について、第4回の授業でサンプルを配布して講義を行い、簡単にポイントを説明したうえで、学生に対して、秘密保持契約のいずれかの当事者が自分の依頼者であるという前提で秘密保持契約のレビューをしてもらうという課題を出し、第5回の授業までにやってもらっている。ここで「レビュー」というのは、依頼者の判断が必要な箇所についてその旨コメントしたり、修正を求めるべき箇所を指摘して修正案を提示したりといった、弁護士が依頼者に「契約書のレビューをお願いします」といわれた場合に行う作業のことである。

第5回の授業では学生に自分がコメントした事項等について発表させ、それに対して筆者からコメント・解説を行っている。学生からの発表に際しては、できるだけ多くの学生に発言機会が与えられるように（履修する学生が少ない場合には、学生一

一人一人にできるだけ多くの発言機会が与えられるように) 1人1つずつ指摘事項を発表させたり、1つの条項について他に意見がないかを確認したりする等の工夫もしている。学生は、どの条文が依頼者にとって不利かということを指摘して満足しがちであるが、不利であれば、どのように修正すればいいのか、修正案も含めて考えるように指導している。

学生は、模擬裁判や他のクリニックなどの一部の授業を除き、一方当事者を依頼者として思考する訓練を受ける機会はあまりないと思われる。そのため、売主を依頼者としてレビューすることを課題として出しても、誤って買主に有利なコメントをしてしまう学生もいる。授業では、そういった点があれば指摘して、依頼者の立場に立ってレビューするというのがどういうことか、その頭の使い方を学んでもらっている。

## 5 法務DDに関する演習との連携

また、実務上、株式譲渡契約のドラフトに際しては、法務DDにおいて、契約上の手当てが必要な事項が発見された場合に、その手当てをするための規定を盛り込むことも重要になる。たとえば、法務DDにおいて、支配権の変更が解除事由等となる規定(いわゆるチェンジ・オブ・コントロール条項)がある重要な契約が発見された場合に、株式譲渡契約において、売主に当該重要な契約の相手方当事者からの同意取得を義務付け、当該取得を株式譲渡実行の前提条件とする規定を設けることなどがその例である。

このような法務DDと株式譲渡契約のドラフティングとの関係を学んでもらうため

に、第5回の法務DDに関する課題と第7回～第10回の株式譲渡契約に関する課題の仮設事例は共通とし、法務DDに関する課題では、法務DDの発見事項として契約上の手当てが必要となる事項を入れておき、そのような事項が発見された場合の対応について考えさせるような課題を出すようにしている。

## 6 株式譲渡契約に関する講義・演習

第6回から株式譲渡契約に入るが、講義では、実際の中小規模の案件で使用されたそれほど複雑でないもの(といっても、20～30頁はある)を基に作成した契約をサンプルとして示し、前提条件、表明保証、誓約、補償など、欧米の契約実務から入ってきた、学生にはなじみの少ないと思われる概念を中心に説明を行っている。

第7回以降の授業では、学生を、買主代理人チームと売主代理人チームの2つに分けて授業を行っている。

通常の相対案件(入札案件ではなく、1対1の案件という意味)の場合、株式譲渡契約は買主代理人がドラフトすることが多いことから、まず、買主代理人チームの学生に課題を出し、第6回の講義で渡したサンプルなどを参考に、株式譲渡契約をドラフトしてもらっている。その際、課題では、依頼者(買主)の希望という形で大まかな条件は提示するものの、ドラフトに必要なすべての条件を最初から提示することはせずに、ドラフトに際して必要な事項があれば、買主役の筆者にメール等で質問するように促している。実際の案件においては、依頼者が必要な情報を最初からすべて一式

揃って提示してくれることはまずなく、必要に応じて、弁護士の方から質問をして依頼者の意向等を確認する作業が必要になることから、それを体験してもらう趣旨である。

第7回の授業では、買主代理人チームの学生に、ドラフトした株式譲渡契約について依頼者（買主）向けのプレゼンテーションという設定でポイントを説明してもらい、筆者からコメント・解説を行っている。

次に、売主代理人チームに課題を出し、買主代理人チームがドラフトした株式譲渡契約について、売主側の対案を作成してもらっている。その際も、課題では、依頼者（売主）の希望という形で大まかな修正要請を出すにとどめ、対案の作成に際し、方針等について依頼者（売主）の意向を確認する必要があるれば、依頼者役の筆者にメール等で質問するよう促している。

第8回の授業では、売主代理人チームの学生に、作成した対案について依頼者（売主）向けのプレゼンテーションという設定でポイントを説明してもらい、筆者からコメント・解説を行っている。

これらのステップを通じて、ある程度学生の株式譲渡契約に関する理解が深まり、交渉への下準備ができることを期待している。

## 7 模擬交渉本番

第9回及び第10回の授業がいよいよ模擬交渉であるが、上記の売主代理人チームの学生が作成した対案をベースとして交渉してもらうことにしている。

模擬交渉に臨むに当たって、買主代理人チームには、売主代理人チームが作成した

対案について、買主として修正を求めるべき事項がないか等を検討し、交渉方針等について、依頼者（買主）と打ち合わせておきたい事項をまとめてきてもらうようにしている。

これに対し、売主代理人チームの学生には、買主代理人チームがどのようなポイントを交渉してくるかを予想して、あらかじめ依頼者（売主）と打ち合わせておきたい事項をまとめてきてもらうようにしている。

模擬交渉の当日は、まず、買主代理人チームの学生と別室で、筆者が買主役となって、交渉方針等について事前打合せを行う。その際、買主代理人チームの学生が依頼者（買主）の意向を筆者に聞いてきた場合にはそれに答え、通常であれば依頼者（買主）は交渉して欲しいと思うポイントについて、買主代理人チームの学生から指摘がなければ、筆者から問題提起する等して、交渉方針等を決める。

続いて、売主代理人チームの学生と別室で、筆者が売主役となって、交渉方針等について事前打合せを行う。

こうした事前打合せを経たうえで、会議室で両チームに交渉をしてもらう。交渉中はよほどのことがない限り、筆者は口をはさまないで、見ているようにしている。やる前は果たして形になるだろうかと内心心配したが、学生はやらせてみると意外とできるものである。交渉なので、事前に打ち合わせていたのとは違う方向に行ってしまうたり、相手が予想外の反応を示したりすることもある。そういった場合に上手く切り返したり、事前の打合せで想定していた以上に依頼者に有利な結果を引き出すの

に成功したり、将来タフネゴシエーターになる片鱗を見せる者もいる。交渉は個々の学生の個性が出て面白く、見ている方も意外と楽しんでいたりする。

1時間から1時間30分程度交渉をしてもらったうえで、筆者から講評という形で気付いた点等をコメント・解説し、学生からの質問があれば、それに答えるようにしている。その際、交渉のやり方には、人それぞれのやり方があり、自分に合ったやり方を見付けることが重要であることを伝えるようにしている。

その後、時間があれば、事務所内を見学してもらい、実際の事件の話などもするようにしている。

## 8 最後に

本稿では、企業法務の分野では、実際の案件を取り扱うのが難しいとか、学生が必ずしもなじみのない分野を取り扱うことに

なるといった制約があるが、その中で、筆者がどのような工夫をしているかを紹介した。それによりどの程度の学習効果が上がっているかは今後の評価を待つほかないが、筆者の授業を履修した学生から、企業法務を専門とする、いわゆる大手法律事務所のインターンに行った際に、授業で学んだことが早速役立ったとのメールをもらったのは、まさに講師冥利に尽きるものであった。そのほかにも、この授業を通じて、企業法務について具体的にイメージできるようになり、将来の進路の参考になったとか、法律を学習するモチベーションが上がった等の感想も聞かれ、この授業の目的はそれなりに達成できているように思われる。今後も学生や他のクリニックをご担当されている先生方のご意見等も伺って、より一層工夫をこらし、授業の質を高めていきたいと考えている。

(2015年6月27日脱稿)