

科目名 (Subject)	商法研究Ⅱ (基本) (Commercial Law Ⅱ)																		
単位数 (Credits)	2 単位	開講時期	前期																
担当教員名 (Name)	河森 計二 (Keiji Kawamori)	研究室番号 (Office)	534																
Office Hours	随時。ただし、事前にメールで連絡すること。																		
1. 授業目的・方法 (Course objective and method)																			
<p>商法総則・商行為に関する重要な事例を参照しながら、受講者の発表、質疑・討論により、受講者の研究能力の向上をはかることを目的とします。</p> <p>この授業は、商法総則・商行為上の重要な事例を素材として演習形式で行います。事例ごとに報告担当者を決め、担当者は当該事例に関する学説・判例を網羅的に調べたうえでレジюмеを作成し、報告していただきます（一つの事例に対する報告担当者を個人とするか複数人とするかは受講者数をみた上で決めたいと思います）。報告担当者以外の受講者は、必ず予習をしたうえで授業に参加し、活発な質疑・討論がおこなえるように臨んでください。</p>																			
2. 授業内容 (Course contents)																			
<p>詳細については、授業の参加者が決定した後、あらためて内容を検討したいと考えていますが、さしあたり以下の内容で行う予定です。</p> <table border="0"> <tr> <td>第1回 オリエンテーション</td> <td>第9回 特定商取引</td> </tr> <tr> <td>第2回 商行為及び商人</td> <td>第10回 割賦販売</td> </tr> <tr> <td>第3回 商業登記</td> <td>第11回 フランチャイズ契約</td> </tr> <tr> <td>第4回 商号</td> <td>第12回 サブリース契約</td> </tr> <tr> <td>第5回 営業譲渡</td> <td>第13回 募集型企画旅行契約</td> </tr> <tr> <td>第6回 商業使用人・代理商</td> <td>第14回 国際運送契約</td> </tr> <tr> <td>第7回 商事売買</td> <td>第15回 宿泊約款の効力</td> </tr> <tr> <td>第8回 消費者取引</td> <td></td> </tr> </table>				第1回 オリエンテーション	第9回 特定商取引	第2回 商行為及び商人	第10回 割賦販売	第3回 商業登記	第11回 フランチャイズ契約	第4回 商号	第12回 サブリース契約	第5回 営業譲渡	第13回 募集型企画旅行契約	第6回 商業使用人・代理商	第14回 国際運送契約	第7回 商事売買	第15回 宿泊約款の効力	第8回 消費者取引	
第1回 オリエンテーション	第9回 特定商取引																		
第2回 商行為及び商人	第10回 割賦販売																		
第3回 商業登記	第11回 フランチャイズ契約																		
第4回 商号	第12回 サブリース契約																		
第5回 営業譲渡	第13回 募集型企画旅行契約																		
第6回 商業使用人・代理商	第14回 国際運送契約																		
第7回 商事売買	第15回 宿泊約款の効力																		
第8回 消費者取引																			
3. 使用教材 (Teaching materials)																			
授業で取り扱う事例・使用教材については、第1回目のオリエンテーションで指示します。																			
4. 成績評価の方法 (Grading)																			
成績は、つぎの基準で評価します。																			
授業への出席 30%																			
報告内容〔事前の準備、報告、参加度〕 50%																			
課題の提出 20%																			
5. 成績評価の基準 (Grading Criteria)																			
出席率を含め、主に発表と質疑・討論については、つぎの基準に留意して評価します。																			
秀 (100～90) : ①商法総則・商行為で基本となる知識を十分理解している。②事例の論点を十分理解した上で、結論を適切に導き出すことができる。																			
優 (89～80) : ①商法総則・商行為で基本となる知識を十分理解している。②事例の論点を十分理解した上で、結論を導き出すことができる。																			
良 (79～70) : ①商法総則・商行為で基本となる知識を十分理解している。②事例の論点を理解した上で、結論を導き出すことができる。																			
可 (69～60) : ①商法総則・商行為で基本となる知識を理解している。②事例の論点を理解した上で、結論を導き出すことができる。																			
不可 (59～0) : ①商法総則・商行為で基本となる知識の理解が不十分である。②事例の論点を理解しておらず、結論を導き出すことができない。																			
6. 履修上の注意事項 (Remarks)																			
上記の授業内容は、あくまで担当教員からの提案です。受講生の顔ぶれ・人数によっては、話し合いの																			

うえで柔軟に対応したいと思います。

授業を欠席する場合は、必ず事前に連絡してください。その他の留意点については、第1回目のオリエンテーション時に指示します。