

M&A契約における交渉上見落としがち、落ち入りがちな失敗例を詳細解説

M & A 契約の交渉：実践編

日本の実務家・当事者が不慣れな条項・陥りがちな罠を中心に実際の落とし所を学ぶ

◆開催要領◆

●日 時● 2016年 6月 21日(火) 13:00~17:00

●会 場●「企業研究会セミナールーム」(東京・麹町) 東京メトロ麹町駅より徒歩5分

講師

スキヤデン・アープス法律事務所 弁護士 熊木 明 氏

【講師略歴】

スキヤデン・アープス法律事務所所属。00年東京大学経済学部卒業。07年コロンビア大学ロースクール卒業。弁護士・カリフォルニア州弁護士。M&A、会社法、金融商品取引法を専門とし、国内外の多くのM&A案件に従事した経験を有する。【近時の著書】「実務感覚がわかる!M&Aロードマップ」をBusiness Law Journalにおいて2011年1月号から2011年12月号まで連載。他、共著として「英国における企業買収規制の運用の現状と日本の公開買付け規制に対する示唆」(国際商事法務 Vol. 38, No. 7 2010年)、「利益相反および忠実義務の再検証」(省j法務 1944号)、「敵対的買収における委任状勧誘への問題と対応—アメリカでの実務・先例を参考に—」(商事法務 1827号)、「米国対内投資規制の改正と実務への影響」(商事法務 1813号)がある。

◆ご参加頂きたい方◆

経営企画部門の方もしくは法務・国際部門等に所属され、実務でM&A契約交渉に携わっている方

●受講料 ●1名(税込み、資料代含む)

一般社団法人 企業研究会 セミナー事務局宛

正会員	32,400円(本体価格30,000円)
一般	35,640円(本体価格33,000円)

【申込書】 FAX: 03-5215-0951

161276-0303	2016.06.21	M&A契約の交渉:実践編	
ふりがな 会社名			
住所	〒		
TEL		FAX	
ふりがな ご氏名		所 属 役 職	
E-Mail			
ふりがな ご氏名		所 属 役 職	
E-Mail			

■参加要領

申込書はFAX、または下記担当者宛 E-mail にてお送り下さい。以下の当会ホームページからもお申込みいただけます。後日、(開催日1週間~10日前までに)受講票・請求書をお送りします。

- *よくあるご質問(FAQ)は当会ホームページにてご確認ください。([公開セミナー] → [よくあるご質問])
- *お申込後のキャンセルはお受けしかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理の方のご出席をお願いいたします。
- *最少催行人数に満たない場合には、中止とさせていただきますので、ご了承ください。

■お申込・お問合せ先

一般社団法人企業研究会 セミナー事務局
(担当) 鈴木 E-mail: a-suzuki@bri.or.jp

TEL: 03-5215-3550 FAX: 03-5215-0951

東京都千代田区麹町5-7-2 麹町M-SQUARE 2F

※申込書にご記入頂いた個人情報は、本研究会に関する確認・連絡および当会主催事業のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

※申込書をご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

6月21日
(火)

13:00

途 中
休憩タイム
あ り

17:00

【開催にあたって】

M&A契約は、複雑である一方で、通常の契約と異なり特殊な規定がされており、経験がないと、どの部分がリスクの高い部分であり交渉上のポイントであるか見抜くことが難しいです。特に、M&A契約は英米法の実務の積み重ねによりリスクの分担といった観点からのテクニックが発達していることから、特にこうした英米法上の概念の経験のない日本企業において、こうしたテクニックに気づかずにリスクの所在もわからずにサインしてしまっている例も多いようにも思われます。特に、英米のM&A契約を日本語訳しそのまま使用しているような場合には、個々の規定の概念・意味を十分に理解しないまま知らず知らずのうちにリスクを引き受けてしまっているということも多いように思われます。逆に、こうしたことから、過度にリスクに慎重になり、本来であれば重要な交渉ポイントにすべきではないようなことを交渉ポイントにして決して引かない／相場感から逸脱した行き過ぎのプロテクションを要求するというようなポジションをとることで、契約交渉に失敗している例も見受けられます。本講座では、M&A契約における交渉の実務感覚・罫の所在・落としどころのつけ方を理解することを目的としています。ケースを設定し、どのように対応すべきかといった観点から具体的に検討します。

1 総論

- (1) M&A契約の構造 (2) 交渉にあたって準備すべきこと
(3) 弁護士に確認すべきこととは？ 弁護士を入れることで交渉がまとまりにくくなるケース (弁護士に聞く内容としての「どこを妥協すべきか」「相手の主張を受け入れたとしてそのリスクは何か」の大きな違いを理解しているか)

2 各論

(1) デューディリジェンス発見事項

例えば、デューディリジェンスで法令違反事項等が発見された場合にどのように対応すべきか。表明保証で対応できるのか (サンドバッグ条項) / 救済手段 (価格を調整するか・補償請求か) は / 救済手段を骨抜きにされていないか。

(2) 買収実行の前提条件において陥りがちな誤解

例えば、対象会社において重要なキーパーソンがいる等で、キーパーソンが残ってくれることが買収において非常に重要と考える場合、どのように対応すべきか。クローリング前提条件にするのか / どのように前提条件にするのか / 前提条件にすることに本当に意味があるのか。

(3) 価格調整条項をきちんと理解しているか

各種ある価格調整条項の機能と意味を理解しているか / 買収にあたって採用した対象会社の価値評価の方法と平仄をとるという意識を持っているか / cash free debt free という前提をとったにもかかわらずきちんと対応していない例

(4) 税務負担

クローリング前の期間に相当する税負担についてどのように売主に負担させるべきか。表明保証で足りるか / 所謂 Straddle Period の税負担について対応しているか / 救済手段で骨抜きにされていないか。

(5) 売主のクレジットリスク

契約の当事者がSPCや個人である場合にその信用補完をする必要があるがどうすべきか。エスクローや代金一部留保 / 親会社の保証・コミットメントレター / 補償責任の担保

(6) グループの一部切り離し型の買収における買収実行後の機能の補完

グループの一部切り離し型の買収の場合、切り離しに伴い従前グループより補完を受けていた機能を失うがどのように対応すべきか。そもそもどのようなものが問題となるのか / いつの時点までに補完方法を合意すべきか