

# 事例から学ぶ『海外M&A』を成功に導くための方策

～ 海外 M&A で出くわす典型的な重要論点について  
事例を交えて分かりやすく解説 ～

《開催要領》 ※講師とご同業の方のご参加はお断りする場合がございます。※最少催行人数に満たない場合、開催中止とさせて頂く場合がございます。

日時▶ 2017年 8月 3日(木) 13:00～16:00

会場▶ 企業研究会セミナールーム(東京:麹町)

《開催にあたって》

海外 M&A は、最近では日本企業の成長戦略としてすっかり定着しました。その反面、海外 M&A の失敗をめぐる報道に触れることも増えています。本セミナーでは、経営企画部や法務部、財務部など、企業でディールを担当する方々を対象に、海外 M&A で出くわす典型的な重要論点について、実際の事例を基に買収リスクを最小化するディールマネジメントの秘訣を分かりやすく解説して頂きます。法務部門の方に限らず、広くご聴講いただける内容です。

講師 日比谷中田法律事務所 弁護士(日本国及び米国ニューヨーク州) 森 幹晴 氏

2002年東京大学法学部卒業。2004年弁護士登録。長島・大野・常松法律事務所。2011年コロンビア大学法学修士課程修了。2012年ニューヨーク州弁護士登録。2011-2012年 Shearman & Sterling(ニューヨーク)。2016年日比谷中田法律事務所。日本企業による海外 M&A、クロスボーダー M&A を得意とする。



《申込書送付先》 FAX▶03-5215-0951 ※当会 HP からもお申し込み頂けます。 企業研究会Q 検索

■受講料: 1名( 税込・資料代含 ) ※申込書を FAX で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。

正会員	34,560円(本体価格 32,000円)	一般	37,800円(本体価格 35,000円)
-----	-----------------------	----	-----------------------

171502-0101 (※) 海外M&A を成功に導くための方策			
ふりがな 会社名			
住所			
TEL	FAX		
ふりがな ご氏名	所 属 職		
E-mail			

※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。

■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。当会ホームページからお申し込み頂けます。後日(開催日1週間～10日前までに)受講票・請求書をお送り致します。

※よくあるご質問(FAQ)は当会 HP にてご確認いただけます。([TOP]→[公開セミナー]→[よくあるご質問])

※お申し込み後のキャンセルはお受け致しかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理出席をお願いします。

■お申込・お問合わせ先: 企業研究会 公開セミナー事業グループ 担当/民秋・川守田 E-mail:tamiaki@bri.or.jp  
TEL: 03-5215-3514 FAX: 03-5215-0951 〒102-0083 東京都千代田区麹町 5-7-2 麹町 M-SQUARE 2F

## ・プログラム・

### 1. セミナーでお伝えしたいこと

- ・なぜ海外 M&A の失敗は繰り返されるのか?
- ・海外 M&A は国内 M&A と比べて数倍のリスクがある(情報不足、ノウハウ不足、高値掴み、買収後の経営など)
- ・買収リスクを発見し、最小化することに全力を尽くす

### 2. DD と契約交渉 - 買収リスクを把握し、契約交渉でリスクを最小化

【事例1】買収後に工場の品質管理問題・虚偽データによる医薬品申請問題が発覚したケース(インド)

- ・なぜ品質管理問題は見過ごされたのか? DD でも虚偽データまでは見抜けない
- ・買収形態の検討 - 問題部分のカーブアウト
- ・契約書によるリスクの最小化(表明保証、特別補償条項、前提条件など)
- ・案件中止の判断をするとき

【事例2】買収後に巨額の不正会計問題(簿外債務)が発覚したケース(ドイツ・中国)

- ・新興国リスク・不正リスク
- ・欧米企業のグループ会社の買収ならリスクは低いのか?
- ・オークション案件の難しさ、オークションをどう勝ち抜くか?
- ・「クローリング後 DD」の活用法

### 3. バリュエーションと価格交渉 - 高値掴みを避け、リスクはできるだけ価格に織り込む

- ・企業価値と株主価値(株式買収価格)
- ・バリュエーションと価格交渉(デッドライクアイテム)
- ・Closing account 方式 vs. Locked box 方式
- ・高値掴みを回避する交渉テクニック(アーン・アウト)

【事例3】非財務指標型アーン・アウトの好例(イギリス)

### 4. 補償の確保 - エスクローと表明保証保険

【事例4】ファンドの売却案件で、売り手が虚偽の利益情報を提供したケース(ニュージーランド)

- ・表明保証保険を検討すべき案件とは?
- ・現地の保険ブローカーを使いこなす
- ・表明保証保険の条件を吟味する(保険料の水準は? DD での発見事項はカバーされない?)

### 5. M&A と独禁法リスク - 世界各国での独禁法ファイリング

【事例5】世界シェア3位と世界シェア首位の水平統合案件が白紙撤回されたケース(米国)

- ・白紙撤回の理由は? 米国司法省は何を問題視したか?
- ・独禁法上の問題がある案件に必要な準備とは?

### 6. PMI 成功の秘訣 - 経営陣のリテンション、シナジーの定量化と買収後のモニタリング

【事例6】シナジーの定量化と買収後のモニタリングを実践したケース(米国)

- ・PMI(Post Merger Integration) って何をするの?
- ・買収後の経営 - 現地マネジメントをやる気にさせるインセンティブの与え方
- ・買収後の統合プロセスの在り方
- ・よく見る PMI 失敗の問題点
- ・シナジーの定量化と買収後のモニタリング

### 7. 質疑応答

※最少催行人数に満たない場合、開催中止となる場合がございます。

※講師とご同業の方のご参加はお断りすることがございます。

裏面もご覧下さい! 一枚のパンフレットで 2種類のセミナーをご案内しております。