

# 弁護士による成功・失敗事例分析に学ぶ クロスボーダーM&A、PMIの成功ポイントと PMI後の海外子会社管理のあり方

## 開催趣旨

日本企業を取り巻く経営環境は、今、かつてないスピードで変化しています。プレーヤーである日本企業は、その環境変化のスピードに追い付いていけるのでしょうか。

M&Aは「時間を買う」取引であると言われることがあります。しかし、「時間を買う」で企業価値を高めるつもりでクロスボーダーM&Aを行い、逆に、企業価値を下げてしまう日本企業が後を絶ちません。

「日本」という様々な意味で成熟した市場だけを見るのではなく、海外市場（それは製品やサービスの市場だけでなく労働市場も含みます）に目を向け、そこに活路を見いだすこと自体は間違っていないでしょう。M&Aはトップマターであると言われますが、自社の企業価値を高めしていくために、自社がどのようなことに気付き、変わっていかなければならないのか。

国際法律事務所として、多くのクロスボーダーM&A案件、海外子会社管理に関するアドバイスに携わった経験を踏まえ、豊富な具体的事例によってご説明します。

■日 時■ 2019年2月6日(水) 13:00~17:00

■会 場■ 東京・紀尾井町 厚生会館 5F 紅梅

■講 師■ 小島国際法律事務所 パートナー 弁護士 小川浩賢氏

取扱分野：国際企業法務、対外直接投資、倒産法、国際・国内税務(争訟を含む)、労働法

小島国際法律事務所 パートナー 弁護士 雨宮弘和氏

取扱分野：対外直接投資、企業再編・M&A、国際商取引

## ●受講料●1名(税込み、資料代含む)

|     |                      |
|-----|----------------------|
| 正会員 | 36,720円 本体価格 34,000円 |
| 一般  | 39,960円 本体価格 37,000円 |

- 正会員のご登録の有無等、よくあるご質問(FAQ)は、当会ホームページでご確認いただけます。(「TOP」→「公開セミナー」→「よくあるご質問」)
- お申込み後(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。
- お申込後のキャンセルは原則お受け致しかねますので、ご都合が悪くなった際は、代理出席をお願い致します。
- 最少催行人数に満たない場合、諸般の事情により開催を中止させていただく場合がございます。
- FAXでお申込の際、「0(ゼロ)発信のFAX機」をご使用の場合は、必ず「0」を押してから、番号入力をお願い致します。(別番号への誤送信にご注意下さい。)

一般社団法人企業研究会

担当：田口 三男 taguchi@bri.or.jp

〒102-0083

東京都千代田区麹町5-7-2 MFPR麹町ビル2F

TEL 03-5215-3512/FAX 03-5215-0951

申込方法 ホームページからのお申込が便利です。https://www.bri.or.jp

企業研究会セミナー

検索

|                                |      |          |  |
|--------------------------------|------|----------|--|
| 182133-0103(※)                 |      |          |  |
| 申込書 クロスボーダーM&A、PMIと海外子会社管理のあり方 |      |          |  |
| 会社名                            | フリガナ |          |  |
| 住所                             | 〒    |          |  |
| TEL                            |      | FAX      |  |
| 氏名                             | フリガナ | 所属<br>役職 |  |
| e-mail                         |      |          |  |

【個人情報の利用目的】お客様の個人情報は、お申込受付後のご連絡やご請求等を行うため、また、ダイレクトメールの発送等、当会主催の各種事業をご案内するためにご活用させていただきます。

# クロスボーダーM&A、PMIの成功ポイントと PMI後の海外子会社管理のあり方

## 内 容

2月6日  
(水)  
13:00

### 第 1 部 : クロスボーダーM&A 手続き編

1. 具体的説例(オークション形式の株式買収案件)を基にクロスボーダーM&Aの各ステージを理解
  - (1) 自社の事業の実像・将来像を踏まえた目的設定、対象会社の選定
    - (a) シナジーの検討
    - (b) 持ち込み案件の対応
  - (2) チーミング
    - (a) チームリーダー、チームメンバー
    - (b) ファイナンシャルアドバイザー
    - (c) 弁護士、会計士、その他専門家
  - (3) 企業価値評価(valuation)と買収前監査(Due Diligence)
    - (a) 企業価値評価の方法
    - (b) リーガルデューデリジェンスの実態
  - (4) 契約交渉からクロージングまで
    - (a) 契約書に定める重要事項とリーガルデューデリジェンスの関係
    - (b) クロージングまでの作業の内容
  - (5) 買収後経営統合(Post-Merger Integration)
    - (a) PMIの流れと類型
    - (b) ディール段階の検討とPMIの検討との関係
2. 成功・失敗事例分析①—目的設定、チーミングに関する事例
  - ① 目的不在のままディールが進行して最終的には破綻してしまった例
  - ② ファイナンシャルアドバイザーが独走してしまった例
  - ③ 法務アドバイザー、会計アドバイザーの選び方を誤った例
  - ④ フィージビリティスタディ(FS)が不十分で途中で計画がとん挫した例
3. 成功・失敗事例分析②—買収前監査、契約交渉に関する事例
  - ① 買収前監査が不十分で後で大きな損害を生じた例
  - ② 買収前監査でブレキヤを踏んだ例
  - ③ ディールストラクチャーの検討が不十分で破綻した例
  - ④ 契約交渉の工夫例
4. 成功失敗事例分析③—PMI、海外子会社管理に関する事例
  - ① PMI(経営、業務のハード面、意識文化のソフト面)の実務と留意点
  - ② 海外子会社管理の実務と留意点

### 第 2 部 : 事例研究 (応用) 編 “PMIのその先にあるもの”

具体的事例を参考に、クロスボーダーM&Aの顛末を概観します。

- 合併→売却→独資
- 合併→持分買取→合併→倒産

17:00

\* 全体を通して質疑応答