

M & A 契約のドキュメンテーション・交渉の実務解説

～各論点の具体的解決方法と豊富な条項例を踏まえて～

《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▶ 2019年 5月 23日 (木) 13:30～17:00

会場▶ 企業研究会セミナールーム (東京: 麹町)

《ご参加頂きたい方》

法務部門、経営企画部門など関連部門のご担当者

※講師とご同業の方のお申し込みはお断りする場合がございます。

講師 PwC 弁護士法人 パートナー弁護士 茂木諭氏

慶應義塾大学経済学部卒業後、2000年 弁護士登録、あさひ法律事務所 (現・西村あさひ法律事務所) 及び同事務所の米国ニューヨーク・オフィス勤務、米国 Columbia Law School にてLLM 修了、長島・大野・常松法律事務所勤務、クリフォードチャンス法律事務所勤務を経て、2017年 PwC 弁護士法人に入所し、現在に至る。国内外の M&A・合併・企業再編を専門とし、日系企業の海外進出案件にも多数関与。

《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・資料代込) ※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)
-----	------------------------	----	------------------------

191263-0101 (※)		M & A 契約のドキュメンテーション・交渉の実務解説	
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も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 MFPR 麹町ビル 2F

開催にあたって

ここ数年、M&A (企業買収) 取引の数は増加傾向にあり、今や会社成長のための有力な手段の一つとしてあらゆる事業分野・地域においても活用されています。
その一方で、優れた買収対象を巡る競争はますます激化しており、買収を成功裏に完遂するためには、買収対象会社の抱えるリスクへの対処を M&A 契約において適切に織り込みながら、実務スタンダードを踏まえたバランスのとれた交渉をすることが不可欠となります。
本セミナーでは、国内外ともに豊富な M&A 実務経験を有する講師が、主要争点の実務的な着地点を見据えた交渉戦略と、具体的な契約文言やカウンターコメントについて丁寧に解説します。なお、豊富な和文・英文の条項例を盛り込んでいるのも、大きな特徴です

プログラム

1. 表明保証
 - (1) 意義及び機能
 - (2) 他の条項との役割分担
 - (3) 表明保証事項のカテゴリー
 - (4) 表明保証の時点
 - (5) 表明保証を限定する方法
 - ・重大性
 - ・売主の認識 (「売主」とは)
 - ・買主の認識 (裁判例を踏まえて)
 - (6) ディスクロージャー
 - (7) 表明保証保険
2. クロージングの前提条件
 - (1) 意義及び契約上の位置付け
 - (2) クロージング前提条件の類型
 - (3) 重大な悪影響を及ぼす変化 (MAC)
 - (4) Finance Out
 - (5) 競争法上のクリアランス
3. クロージング
 - (1) 意義及び規定すべき事項
4. 契約解除
 - (1) 解除事由
 - (2) 他の条項との関係
5. 近時のトピック～反汚職コンプラ
6. 価格決定メカニズム
 - (1) メカニズムの種類と具体的な違い
 - (2) 事後調整方式
 - (3) Locked-box 方式
 - (4) Earn-out 方式
7. 誓約条項
 - (1) 意義及び契約上の位置付け
 - (2) 競争禁止義務
 - (3) その他の典型的な誓約
8. 補償条項
 - (1) 意義及び契約上の位置付け
 - (2) 補償請求の制約と具体例
 - ・金額的制約
 - ・時間的制約
 - ・手続的制約
 - (3) 補償請求を制約すべきではない場合
 - (4) 特別補償条項

※講師とご同業の方のお申し込み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、開催中止となる場合がございます。

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。