

M&A 取引の検討開始からクロージング後までの実務上のポイント

～M&A における各プロセスの相互関連性を理解し

先を見据えた法務対応により M&A を成功に導くポイントを解説～

【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▶ 2019年 10月 3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】

経営企画部門、法務部門、経理財務部門など関連部門のご担当者

講師 PwC 弁護士法人
パートナー弁護士 茂木諭氏

講師紹介

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、クリフォードチヤンス法律事務所勤務を経て、2017年PwC 弁護士法人入所、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。

講師 PwC 弁護士法人
弁護士・公認会計士 岩崎康幸氏

講師紹介

早稲田大学商学部卒業。公認会計士二次試験合格後、国内大手会計事務所へ入所。その後2006年弁護士登録、あさひ・狛法律事務所(現・西村あさひ法律事務所)(2006年～2014年)及び東証一部上場企業(2014年～2016年)での勤務を経て、2016年に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、一般コーポレート業務、コーポレートガバナンス業務を扱うとともに、会計の知識等を活かして決算訂正等の危機管理案件も取り扱う。

【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	35,200円(本体価格 32,000円)	一般	38,500円(本体価格 35,000円)
-----	-----------------------	----	-----------------------

191589-0101(※) M&A 取引の検討開始からクロージング後までの実務上のポイント

ふりがな 会社名			
住所			
TEL	FAX		
ふりがな ご氏名	所 役	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: 当会ホームページからお申込みください。FAX、または下記担当者宛E-mailにてお送り下さい。
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にてご確認ください。([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 セミナー事業グループ 担当/民秋 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

・プログラム・

M&A 取引は、企業が成長・発展するために非常に重要な手段であり、案件数も年々増加傾向にあるため、M&A 取引についての知識・経験を有するご担当者は一昔前に比べれば増えているものと思われます。もっとも、ひとたび M&A の交渉が始まると、タイトな時間軸で後戻りのきかない相手方との交渉を含めた各プロセスに対応していく必要があり、そこでは M&A の個別論点についての知識を有するだけでは十分ではなく、**M&A 取引全体における各プロセスの位置付けと相互関連性をきちんと理解した上で、先を見据えて先手をとって対応していくことが重要になります。**

本セミナーでは、**これまで M&A 実務に関与したことがない方**はもちろん、関与したことはあるがさらに **M&A 実務に関して取引全体における各プロセスの理解を深めていかれたい方**も対象として、国内外ともに豊富な M&A 法務の実務経験を有し、また社内弁護士として一般企業の M&A 取引に関与し社内プロセスも熟知した講師が、M&A の検討開始からクロージング後までのプロセスを相互に関連付け、M&A を検討するための法務対応のポイントを丁寧に解説します。

- はじめに
 - 本セミナーの目的(クロージングまでの各プロセスにおいて先を見据えて M&A の検討を行うことの重要性)
- M&A 総論
 - M&A を理解するためにはまずはおさえておくべきポイント(M&A の意義、M&A ストラクチャー/M&A 契約/クロージング手続の各概要)
 - M&A プロセスの概要(M&A 取引全体における各プロセスの相互関連性)
 - M&A のスケジューリングに影響を及ぼす事項(外為法の届出、許認可等、M&A と競争法等)
 - 対象企業・買主企業が上場企業である場合に留意すべきポイント(公開買付け規制、金商法に基づく開示規制、適時開示等への対応等)
- M&A の検討開始からデュー・ディリジェンスまでの実務上のポイント
 - M&A 案件の始まり方
 - M&A の検討を進めるにあたって締結する守秘義務契約の内容
 - 基本合意書の目的・内容・留意すべきポイント
 - M&A ストラクチャーを選択するにあたって主に法的観点からのポイント
 - デュー・ディリジェンスの意義・目的・必要性(取締役の善管注意義務との関係等)
 - デュー・ディリジェンス実施にあたっての留意点(範囲・複数分野のデュー・ディリジェンスの連携の重要性等)
 - デュー・ディリジェンス結果の活用方法(ディールブレイク、ストラクチャーの変更、契約書への影響等)
- 株式譲渡契約締結における実務上のポイント
 - 株式譲渡契約書の構成
 - 株式譲渡契約書における主要条項の検討ポイント(譲渡価額、表明保証、誓約、クロージング条件、補償等)
 - 株式譲渡契約におけるリスクコントロールの観点から工夫すべきポイント
 - 株式譲渡契約締結後に発生し得る問題を見据えての条項の定め方等
- クロージング手続の実務上のポイント
 - クロージングまでに対応が必要な事項(契約書に定められるクロージング条項・誓約条項の対応、充足状況の確認等)
 - クロージング前後の流れ(プレクロージング手続～クロージング手続～ポストクロージング手続の対応方法等)
- クロージング後に問題が発生した場合の実務上のポイント
 - クロージング後に発生し得る主な法的問題及びその対応方法
 - クロージング後に問題が発生するリスクを低減するために各プロセスにおいて留意しておくべきポイント
 - ～本セミナーのおさらいを兼ねて～

※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。