

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！ 教科書では学べないM & A 契約の交渉：実践編

日本の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】

※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、開催中止とさせていただきます。

日時▶ 2019年 12月 26日(木) 13:00~17:00

会場▶ 企業研究会セミナールーム(東京・麹町)

＜講師＞スキャデン・アープス法律事務所 弁護士 熊木明氏

【講師ご略歴】

スキャデン・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」(商事法務 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。【サブテキスト】講師著「教科書では学べないM&Aの実務」(清文社)を当日配付させていただきます。

【申込方法】 当会ホームページ (https://www.bri.or.jp) からお申し込み下さい。

企業研究会 検索

■受講料: 1名(税込・資料代含) ※申込書でFAXでご送信いただく際は、ご使用のFAX機の使用方法(0発信の有無など)をご確認の上、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)
-----	-----------------------	----	-----------------------

191704-0303		教科書では学べない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			

※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・参加要領 : 当会ホームページからお申込みください。FAX、または下記担当宛E-mailからもお申込み頂けます。

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にてご確認ください。(「セミナー・会員研究会」→「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 【DM変更連絡】03-5215-3512

【プログラム】

【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、特にこうした概念の経験のない日本企業が、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ないまま)サインしてしまってしまう例がございます。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です。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にまで交渉ポイントにして、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・罠の所在・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ていきます。

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。クロージ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) 税務負担

クロージ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。

(4) 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。

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。