



XIB キャピタルパートナーズ・フレッシュフィールズ共催セミナー

クロスボーダーM&A のオークション案件に対する戦略と対応

* 本セミナーは招待者限定となります。

多くの日本企業が海外事業の成長・拡充に取り組む中、日本企業による海外企業の買収(アウトバウンド M&A)は、依然活発な状況が続いています。国内市場の縮小基調が続く中、海外企業の買収は、日本企業が成長していく上で重要な戦略の一つとして定着しています。アウトバウンド M&A を優位に進めるためには、M&A 成功につながる戦略と対応策を事前に備えておくことが重要となります。フレッシュフィールズが過去 12 ヶ月で取り扱った世界のオークション案件の調査・分析を踏まえ、本セミナーでは、近況でのオークション案件の動向を解説し、日本企業がオークションで勝ち抜くための戦略について考察していきます。

調査・分析の中で、特に注目したい論点は以下となります。

1. 買い手の視点:

- 競合他社より有利に案件を進めるためには？
- 提示価格・スピード・確実性等の主要な要因について、売り手からいかに適正な評価を受けるか？
- 入札前にいかにアプローチするか？

2. 売り手の視点:

- 入札回数、最終フェーズに残す買い手候補数等の最適なオークションのストラクチャーはどのようなものか？
- プロセスを進める上で、対象会社経営陣との間で陥りやすい失敗を避けるためには？
- ストラテジックバイヤー(事業会社)やフィナンシャルスポンサー(PE ファンド)に共通する課題とは？

- 取引のための契約書の検討を適切に進めていくためには？

皆様のご参加をお待ちしております。

日時

2017 年 11 月 1 日(水)

12:00pm - 13:30pm

軽食・御飲み物をご用意いたします。

場所

フレッシュフィールズブルックハウスデリンガー法律事務所(外国法共同事業) 会議室

東京都港区赤坂 5-3-1 赤坂 Biz タワー36 階(代表: 03-3584-8500) [\[MAP\]](#)

講師

- 中尾 雄史(パートナー ジャパン・プラクティス代表)
- エドワード・コール(東京オフィス マネージング・パートナー)
- マーカス・ウォルター(シニア・アソシエイト)

言語

日本語(一部英語)

お申込み

本セミナーにお申込みを希望される方は、下記担当までお知らせ下さい。

担当: 會田 靖夏

E メール: shizuka.aida@xibcapital.com

電話: 03 5219 1302