



XIB キャピタルパートナーズ・日比谷中田法律事務所共催セミナー

アジア新興国でのオークション型 M&A のノウハウ（事例研究を通じて）

※本セミナーは招待者限定となります。

従来、オークション型 M&A といえば、欧州、米国および日本などの先進国での M&A で行われることが一般的でした。多くの日本企業もこれらの地域での M&A の入札に参加し、経験を蓄積しています。

言うまでもなく、オークション型 M&A には特有の難しさとノウハウが必要となり、日本企業は欧米企業に比べ、こうしたオークション案件で勝ち抜くことが苦手であると言われてきました。

しかし、最近では、東南アジアやインドなどの新興国における M&A でも、投資ファンドが売り手となる案件を中心に、入札により買い手を募るオークション型の M&A が増加しています。

オークション型 M&A 特有の難しさにアジア新興国特有の M&A の特徴が加わると、その特殊性は非常に際立ったものとなり、案件全体の「筋読み」の正確さ、「タイミング」の重要性、「交渉の進め方」の特殊性といったノウハウの重要性はより一層大きなものとなります。

本セミナーでは、アジア新興国でのオークション型 M&A 特有の問題点やノウハウについて、欧州、米国および日本のオークション型案件や相対型案件との違いや共通点などを紹介しながら、実際に講師が経験した事例を交えて考察していきます。

本セミナーへのご参加者様には日比谷中田法律事務所が 2018 年に発行しました「成功する海外 M&A 新々10 の法則（日経 BP コンサルティング）」をお受け取りいただければと思います。

また、本セミナーではご参加者様の人数を少人数として、できるだけ皆様のご質問やご意見を伺いながら、インタラクティブな議論をさせていただければと考えております。

日時

2019 年 9 月 27 日（金）

12:00pm - 13:30pm

※軽食・お飲み物をご用意いたします。

※アレルギー等、召し上がれないものがございましたら、お気軽にご連絡下さい。

場所

日比谷中田法律事務所 会議室

千代田区内幸町 2-2-2 富国生命ビル 22 階

講師：

- 弁護士 パートナー 副田達也

講師としてお話をさせていただきます副田弁護士は、これまで多くのクロスボーダー案件に従事しておりますが、シンガポールでの勤務を含め、特にアジア領域には特化して取り組んできており、国内でも有数の実績と経験を有しております。

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：XIB キャピタルパートナーズ

取締役パートナー 會田 靖夏

Eメール：shizuka.aida@xibcapital.com

電話：03-6259-1156