

M&A ニュースレター



- I. クロスボーダーM&A の対象会社に対する米国制裁法執行事例
- II. 企業結合手続方針の改定
～届出基準を満たさない企業結合案件における対応の留意点

2020年
1月27日号

I. クロスボーダーM&A の対象会社に対する米国制裁法執行事例

執筆者: 中島 和穂

1. はじめに

米国制裁法は、一定の国や者との取引禁止・制限という経済的手段を取ることで、それらの国や者の行動に影響を与えて、自国の安全保障や外交政策にとって望ましい結果を達成しようとするものです。米国制裁法には、米国人や米国企業に起用される一次制裁のみならず、非米国企業に適用される二次制裁もあります。日本企業が米国企業を買収する際には勿論、米国以外の企業を買収する際も米国制裁法は問題となりえます。近時、米国制裁法を所管する米国財務省外国資産管理室(以下「OFAC」)は、クロスボーダーM&A により買収された対象会社が、米国制裁法違反の取引を続けていたとして民事制裁金を支払う事案を複数公表しました。これらの事例は、日本企業がデューデリジェンスを行う際や買収後の統合プロセスの視点として有意義ですので、本稿において紹介します。

2. クロスボーダーM&A に関する米国制裁法執行事例

(1) Kollmorgen 社の事例 (2019年2月7日公表)

米国企業 Kollmorgen 社のトルコ子会社は、2013年7月から2015年7月まで、米国のイラン制裁法に違反し、6度の機会において、イランにある自社製品の補修を行い、イランの最終ユーザー向けであることを認識しながら、製品、部品及び役務を提供したとして、13,381米ドルの民事制裁金を支払うことを OFAC と合意しました。

このトルコの子会社は、2013年初頭に Kollmorgen 社が買収しました。買収前に Kollmorgen 社は、外部の法律事務所及び調査会社を起用し、トルコの会社がイラン向けに販売し、イランに顧客がいることが判明しました。そこで Kollmorgen 社は、買収前後を通じて、トルコの子会社が米国制裁法を遵守するように以下の内容を含む幅広いコンプライアンス措置を講じました。

本ニュースレターは法的助言を目的とするものではなく、個別の案件については当該案件の個別の状況に応じ、日本法または現地法弁護士の適切な助言を求めて頂く必要があります。また、本稿に記載の見解は執筆者の個人的見解であり、当事務所または当事務所のクライアントの見解ではありません。

本ニュースレターに関する一般的なお問い合わせは、下記までご連絡ください。

西村あさひ法律事務所 広報室 (Tel: 03-6250-6201 E-mail: newsletter@jurists.co.jp)

- ① 米国制裁法の対象となる地域や国に関する販売や顧客を特定するために、顧客データベースの包括的なレビュー
- ② イラン関連の顧客を特定し、将来の受注の停止
- ③ 米国イラン制裁法に関する所内向けメモランダム の配布
- ④ トルコの子会社の従業員向けに、面談方式でのコンプライアンス・トレーニング
- ⑤ 米国制裁法に関連する顧客を特定するための顧客データベースの継続的なレビュー
- ⑥ トルコ子会社の顧客向けの契約条件にイラン向けの再販売を禁止する条件を追加
- ⑦ トルコ子会社の経営陣に対してイラン向け取引を直ちに中止するように指示
- ⑧ 法令違反に関するホットラインを設置

しかしながら、トルコの子会社は、買収後 2 年間、修補サービスを提供するために従業員をイランに出張させていました。子会社の経営陣は、イランへの出張を拒否すれば解雇すると自社の従業員を脅し、イランへの出張を会社の記録に残さないように指示していました。また、親会社である Kollmorgen 社に対しても、製品や役務をイランに販売していないという虚偽の申告を行っていました。2015 年 10 月、設置したホットラインを通じて、イラン向けの取引を継続していることが Kollmorgen 社に発覚し、Kollmorgen 社は、以下の措置を講じました。

- (a) 違反に関与していたトルコ子会社のマネージャーを解雇
- (b) 米国制裁法の遵守に関するトルコ子会社の教育手続を新たに追加
- (c) アフターサービスのための海外出張はトルコ国外の役員から事前承認を得るようにトルコの子会社に義務づける
- (d) トルコの主要顧客に対してイラン向けに製品や役務を提供できないことをトルコの子会社に通知させる

Kollmorgen 社は、トルコ子会社による違反行為を自主的に OFAC に申告して調査に協力し、また、広範なコンプライアンス・プログラム及び違反に対する是正措置を講じたことから、制裁金が軽減されました。OFAC は、制裁金の基礎金額の算定上、これらの違反を悪質な違反ではない(non-egregious case)と認定しました。

(2) Applichem 社の事例 (2019 年 2 月 14 日公表)

米国企業 Illinois Tool Works (以下「ITW 社」)のドイツ子会社 Applichem 社は、2012 年 5 月から 2016 年 2 月までの間、米国のキューバ制裁法に違反して、化学試薬をキューバに 304 回販売したとして、5,512,564 米ドルの民事制裁金を支払うことを OFAC と合意しました。

ITW 社は、2012 年 1 月、Applichem 社を買収しましたが、買収交渉中の 2011 年 12 月、Applichem 社のウェブサイトに米国制裁対象国が言及されていることを発見し、買収後は、キューバ向け販売を全て中止するように Applichem 社に警告しました。

ITW 社による買収後も、Applichem 社の元所有者は、従業員として残ることとなり、ITW 社は、元所有者に対して、米国制裁法の遵守に関するガイドラインを説明しました。

しかしながら、Applichem 社は、買収前に締結された契約に基づき、ITW 社による買収後もキューバ向けの輸出を続けました。ITW 社の欧州の法務部は、その事実を認識し、2012 年 4 月 5 日、直ちに中止するように元所有者らに警告を出しました。

2013 年 1 月 23 日、ITW 社は、OFAC に自主的な開示を行い、キューバ向け取引を全て中止したと OFAC に説明しました。OFAC は、2015 年 5 月 29 日、ITW 社に対して警告レターを送付しました。この警告レターは、さらなる違反や新たな事実が発覚しない限り、違反と疑われる行為に対する OFAC の最終的な判断を示すものです。

しかしながら、2016 年 1 月 27 日、ITW 社のヘルプラインに、Applichem 社が仲介会社を通じてキューバに販売を続けている旨の匿名の通報がもたらされました。ITW 社が調査したところ、Applichem 社は、元所有者らが ITW 社に秘匿してキューバ向けの輸

出を続けていたことが判明しました。

このヘルプラインによる通報前も、Applichem 社の従業員が、ITW 社の担当者に対して、キューバ向けの販売を知らせたことが二度ありましたが、担当者は、仲介業者に対してキューバに輸出しないことや、Applichem 社の地元従業員に対して米国制裁法ポリシーを伝えるに留まり、より広範な調査を実施しませんでした。

ITW 社は、子会社による違反行為を自主的に OFAC に申告し調査に協力したため、制裁金が軽減されたものの、OFAC は、制裁金の基礎金額の算定上、悪質な違反 (egregious case) と認定しました。

(3) Stanley Black & Decker 社の事例 (2019 年 3 月 27 日公表)

米国企業 Stanley Black & Decker 社 (以下「SBD 社」) 及び、その中国子会社 Jiangsu Guoqiang Tools (以下「GQ 社」) は、2013 年 6 月 29 日頃から 2014 年 12 月 30 日頃まで、米国のイラン制裁法に違反して、電動工具及びスペア部品を 23 回輸出し又は輸出しようとしたとして、1,869,144 米ドルの民事制裁金を支払うことを OFAC と合意しました。

SBD 社は、2013 年 5 月、GQ 社の 60% の持分を買収しましたが、その買収前にデューディリジェンスを実施し、GQ 社がイラン向けに輸出していることを発見しました。SBD 社は、GQ 社に対してイラン向け輸出を中止するように促し、当該輸出の中止が買収の前提条件とされました。

買収後、SBD 社は、GQ 社の従業員に対して米国制裁法遵守に関する研修を実施したり、通商コンプライアンス方針を GQ 社のマネジャーと共にレビューしたり、GQ 社のマネジャーに対して、同様の研修を自らのチームメンバーに実施するように依頼したり、顧客スクリーニングツールの追加研修に参加するチームメンバーを指定するように依頼しました。しかしながら、SBD 社は、GQ 社が実際にイラン向けの取引を中止していることや再開していないことを確認するための監査を行っていませんでした。

GQ 社の経営陣によるイラン向け取引を行わないという誓約や、上記研修にかかわらず、GQ 社は、2013 年及び 2014 年、イラン向けの輸出を続けており、SBD 社による買収から 8 日後にイラン向けの取引を始めていました。SBD 社の調査により、GQ 社の取締役や経営陣が、米国のイラン制裁法を認識しながら、イラン向けの輸出に従事していたことが判明しました。

SBD 社は、GQ 社による違反を自主的に OFAC に申告し調査に協力したことに加えて、違反に対する是正措置を速やかに講じたため、制裁金が軽減されましたが、OFAC は、制裁金の基礎金額の算定上、悪質な違反と認定しました。

(4) Zoltec 社の事例 (2018 年 12 月 20 日公表)

米国企業 Zoltec 社とそのハンガリー子会社は、2012 年 1 月 18 日頃から 2015 年 10 月 27 日頃までの間、OFAC が制裁対象者リスト (SDN リスト) に掲載するベラルーシの法人 Naftan 社から炭素繊維製造に使われる化学物質を購入する取引に 26 回従事していたとして、7,772,102 米ドルの民事制裁金を支払うことを OFAC と合意しました。

2015 年 2 月頃、Zoltec 社の経営陣は、Naftan 社が OFAC の制裁対象企業であることを認識するようになりました。

日本企業は、2014 年 2 月、Zoltec 社を買収しましたが、2015 年 2 月 27 日、その日本企業の調達担当 General Manager は、Zoltec 社のハンガリー子会社が米国の制裁対象企業から調達していることを指摘する旨の情報を受け取りました。同担当者は、Zoltec 社の経営陣に問い合わせたものの、同社経営陣からは、「同じ情報を受け取っており、米国政府やハンガリー政府の最終確認を得ているところであるため、心配には及ばない」との回答を受けました。しかしながら、Zoltec 社も親会社である日本企業も、米国制裁法についてのガイダンスや助言を受けることはなく、その後も、Zoltec 社は、制裁対象企業からの調達を継続しました。

Zoltec 社及びそのハンガリー子会社は、自主的に違反を OFAC に申告し調査に協力すると共に、制裁法遵守に関するコンプライアンス責任者の増加、取引先をチェックするための制裁法関連のソフトウェアの導入、従業員を研修するための研修機関の設置などの再発防止策を講じたため、制裁金が軽減されました。OFAC は、制裁金の基礎金額の算定上、2015 年 2 月までの違反は、悪質な違反ではないと認定しましたが、同月以降の違反は悪質な違反と認定しました。

3. まとめ

いずれも買収対象企業による米国制裁法違反を防止できなかった事例です。上記(4)の事例では日本企業が買収側でした。仮に買収対象企業が、米国ビジネスを全く有していない場合、米国制裁法に対するペナルティーを受けたとしても失うものはないかもしれません。しかしながら、買収企業が重要な米国ビジネスを有している場合には、買収後は、買収対象企業にその取引を止めさせる必要があります。多くの事例で、買収企業が、デューディリジェンスを通じて米国制裁法違反となる取引を認識しながら、買収対象企業が、買収企業に虚偽の申告をするなどして、秘密裏に取引を進めていました。買収前は、米国制裁法を特段意識することなく継続してきた取引を、買収によって突然中止させることの難しさを示しています。

全ての事例において買収企業の自主申告により民事制裁金が減額されていますが、悪質な違反であると認定されるか否かによって民事制裁金の基礎金額が異なります。上記(1)の事例では、顧客ベースのチェック、社内通知、取引中止など制裁法遵守体制を広範に実施していることから、比較的軽微な制裁金額となっています。

2019 年 5 月、OFAC は、OFAC 規制コンプライアンスのフレームワークを公表しました。同フレームワークでは、①コンプライアンス体制への経営陣のコミットメント、②生じ得る OFAC 規制の問題を特定するため定期的にリスクアセスメントを行うこと、③違反となり得る活動を特定、阻止、報告や記録する内部統制、④リスクアセスメントや制裁環境の変化に対応する検査及び監査部門、⑤関係する全ての役員及び従業員向けの定期的な研修の 5 要素を挙げています。上記②に関して、M&A におけるデューディリジェンスの実施の重要性が指摘されています。

今後、クロスボーダーM&A では、米国制裁法の視点によるデューディリジェンスや買収後のコンプライアンス体制の構築が益々重要となることが予想されます。

以上



なかじま かずほ
中島 和穂

西村あさひ法律事務所 パートナー弁護士
k_nakajima@jurists.co.jp

2001 年東京大学法学部第 1 類卒業、2002 年弁護士登録、2009 年コロンビア大学ロースクール卒業(LL.M.)、2010 年ニューヨーク州弁護士登録。2009-2010 年ニューヨークのワイル・ゴッチャル&マンジズ法律事務所勤務、2016-2019 年ドバイ駐在員事務所代表。M&A、国際取引、規制対応、訴訟・紛争を中心とする企業法務全般を支援している。事業再生局面での官民ファンドによる M&A、証券会社と証券取引所間の巨額の損害賠償紛争、日本で初めての買収防衛策の導入、世界に拠点を有する企業間の統合、地政学的なリスクを抱える中東への進出案件、M&A の価格調整における巨額の仲裁案件等、様々な論点が複雑に絡む案件の経験が豊富。近時は、安全保障、技術覇権やテロ対策に関する国際社会の関心の高まりを踏まえて、非米国企業にとっての米国の経済制裁や輸出・再輸出規制、および、日本の輸出規制やマネーロンダリング規制に関する案件に多数関与している。

II. 企業結合手続方針の改定

～届出基準を満たさない企業結合案件における対応の留意点

執筆者: 小林 和真呂

1. はじめに

公正取引委員会は、企業結合計画に係る審査の手続を明らかにするものとして「企業結合審査の手続に関する対応方針」(平成 23 年 6 月 14 日公表。以下「企業結合手続対応方針」といいます。)を策定していますが、デジタル分野の企業結合案件に的確に対応する必要性が高まってきていること等を理由に、令和元年(2019 年)12 月 17 日、企業結合手続対応方針が改定されました。以下、その概要を説明いたします。

特に、届出基準を満たさない企業結合について、一定の場合に、公正取引委員会に対する任意の相談を推奨する旨記載されたことが注目されます。

なお、本稿においては取り上げませんが、同様の背景の下で、同日に、企業結合の実体面に関するガイドラインである「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」(平成 16 年 5 月 31 日公表。いわゆる「企業結合ガイドライン」)も改定されています。

2. 日本の届出制度

独占禁止法は、一定の取引分野(市場)における競争を実質的に制限することとなる企業結合(M&A)を禁止しています。そのような企業結合は、公正取引委員会による排除措置命令の対象となります。

もっとも、公正取引委員会のリソースには当然のことながら限りがあります。公正取引委員会が、あらゆる企業結合を対象に、当該企業結合が競争を実質的に制限することとなるか否かを審査(以下「企業結合審査」といいます。)することは現実的ではありません。

そこで、独占禁止法は、公正取引委員会に対する届出が必要となる基準(以下「届出基準」といいます。)を設け、当該基準を満たす企業結合についてのみ、取引実行前の届出(事前届出)を義務付けています。届出基準は、株式取得、合併、会社分割、事業譲渡等、企業結合の類型によって若干の差異はあるものの、共通する基本的な基準は、当事会社、対象事業等の国内売上高が一定の金額を超えることです。企業結合が競争を実質的に制限することとなるのは、当事会社等の国内売上高が一定金額以上ある場合が通常である、との発想に基づくものです。金額には差異があり、また、資産額や市場シェアを基準とする法域もあるものの、同様の届出基準を設定している法域が多いところです。

届出基準を満たす企業結合の場合、当事会社としては、届出を行って企業結合審査を受け、排除措置命令を行わない旨の通知(いわゆるクリアランス)を得た上で取引を実行します(なお、届出後原則 30 日の待機期間が経過すれば、企業結合審査継続中に取引を実行しても届出義務(待機義務)違反とはならないものの、排除措置命令を受けるリスクが残るため、クリアランスを得るまでは取引を実行しないのが通常です。)

他方、届出基準を満たさない企業結合の場合、届出が義務付けられることはありませんが、公正取引委員会は任意での相談を受け付けています。具体的には、企業結合手続対応方針において、具体的な計画内容を示して相談があった場合には、公正取引委員会は企業結合審査の手続に準じて対応するとされています。上記のとおり、届出義務の有無にかかわらず競争を実質的に制限することとなる企業結合は排除措置命令の対象となるため、届出基準を満たさない企業結合の中には、一部ではあるものの、競争を実質的に制限することとなると評価され得るものがあるためです(この点、例えばインドのように、届出基準を満たさない企業結合については、原則として企業結合規制の対象とはならないとしている法域もあります。)

いかなる場合に任意の相談を行うべきかについては、これまで明確にされていませんでした。そこで、当事会社において、取引実行後に企業結合審査が開始されて場合によっては排除措置命令が出されたり、問題解消措置の約束を求められたりすることを回避し得るといったメリットと、相談の対応によってスケジュールに遅れを来し得るといったデメリットを衡量して、事案に応じて相談を行うか否かを判断してきました。

そうした中、今般、公正取引委員会は、企業結合手続対応方針を改定し、届出基準を満たさない企業結合のうち、公正取引委

員会が企業結合審査を行う場合、任意の相談が望ましい場合について、明確化しました。特にデジタル分野の企業結合において、国内売上高に係る届出基準を満たさなくても、被買収会社がデータを含む競争上重要な資産を有している場合など、国内の競争に影響があり得る場合を捕捉すべきとの問題意識に基づく動きです。具体的には、成長戦略実行計画(令和元年6月21日閣議決定)において、独禁当局は、デジタル市場についての知見が弱いこともあり、十分な勘案ができていないとの指摘があるところ、米欧では、データ価値評価を含む企業結合審査手法の開発に着手しており、我が国も、米欧と連携しつつ、適切なデータ価値評価を含む企業結合審査手法の開発に取り組む必要がある、とされていたところです。

3. 改定の概要

企業結合手続対応方針に、概要、次の内容の規定が新設されました。

- (1) 被買収会社の国内売上高等に係る金額のみが届出基準を満たさないために届出を要しない企業結合計画(以下「届出不要企業結合計画」という。)のうち、買収に係る対価の総額が大きく、かつ、国内の需要者に影響を与えると見込まれる場合には、競争に与える影響について精査するため、公正取引委員会は当該企業結合を計画している当事会社に対し資料等(市場画定及び競争状況に関する事実、データ等)の提出を求め、企業結合審査を行う。
 - (2) 公正取引委員会は、届出不要企業結合計画について、買収に係る対価の総額が400億円を超えると見込まれ、かつ、次の①から③のいずれかを満たすなど当該企業結合計画が国内の需要者に影響を与えると見込まれる場合には、当事会社は、公正取引委員会に相談することが望まれる。
 - ① 被買収会社の事業拠点や研究開発拠点等が国内に所在する場合
 - ② 被買収会社が日本語のウェブサイトを開設したり、日本語のパンフレットを用いるなど、国内の需要者を対象に営業活動を行っている場合
 - ③ 被買収会社の国内売上高合計額が1億円を超える場合
- ※ (2)の要件を満たす企業結合計画について当事会社から相談がない場合には、公正取引委員会は当該当事会社に資料等の提出を求め、企業結合審査を行う。

(1)については、公正取引委員会が積極的に企業結合を行う場合として、買収に係る対価が大きい場合が明示されたのは今回の対応方針改定によるものですが、届出基準を満たさずにかかわらず公正取引委員会が審査を行うことが可能であること自体は前記のとおりであり、従前の取扱いをより明確にしたものと評価できます。実際、公正取引委員会は、今回の対応方針の改定に先立ち、届出基準を満たさない企業結合について、競争が制限される懸念があるとして企業結合審査を行い、当事会社が問題解消措置を講じることを申し出た上で、審査が終了しました(公正取引委員会 令和元年10月24日公表「エムスリー株式会社による株式会社日本アルトマークの株式取得に関する審査結果について」)。

実務上より注目されるのは、(2)の規定です。

まず、被買収会社の国内売上高等に係る金額のみが届出基準を満たさない企業結合計画のみが対象となっています。届出基準のうち他の要件を満たさない場合、例えば、株式取得において、株式取得会社が属する企業結合集団の国内売上高合計額が200億円以下の場合には、本規定による任意の相談が推奨されるものではありません。

次に、買収に係る対価の総額の「400億円」(超)という水準は、パブリック・コメントに対する公正取引委員会の回答において、買収対価を届出基準の一つとしているドイツ及び米国の各金額を踏まえて設定したとされています。なお、(400億円超となること)が「見込まれる」のはいつ、いかなる基準によって判断されるか、どの範囲の金銭等が算定の対象となるかについては、明確にされておらず、パブリック・コメントに対する公正取引委員会の回答においては、該当性の判断がつかない場合にはその点も含めて公正取引委員会に相談されたい、とされています。

①から③として挙げられている点は、パブリック・コメントにおいて、相談が推奨されるハードルとしては低すぎるとの意見も出されましたが、結局、維持されています。また、パブリック・コメントに対する公正取引委員会の回答において、①から③は例示に過ぎず、いずれにも当てはまらない場合であっても、企業結合計画が国内の需要者に影響を与えると見込まれる場合があるとされています。

上記のとおりパブリック・コメントに対する公正取引委員会の回答においても参照した旨記載されていますが、以上の規定内容については、ドイツの届出基準と類似しています(一方、米国については、買収対価を要件の一つとした届出基準を設けているものの、いわゆる適用除外と呼ばれる届出が不要となる類型を多数設けているため、単純な比較は困難です。)。ドイツにおいては、第1セットと呼ばれる、売上高に基づく基準(全当事会社グループの全世界売上高合計額が5億ユーロ超、いずれか一つの当事会社グループのドイツ国内売上高が2,500万ユーロ超、かつ他の少なくとも一つの当事会社グループのドイツ国内売上高が500万ユーロ超)を満たさない場合であっても、第2セットと呼ばれる、次の買収対価等に基づく基準を満たす場合には届出が必要とされています。売上高基準には必ずしも馴染まないデジタル分野の企業結合を的確に審査するために設けられた基準と言われています。

- i) 全当事会社グループの全世界売上高合計額が5億ユーロ超、
- ii) いずれか一つの当事会社グループのドイツ国内売上高が2,500万ユーロ超である一方で、被買収会社においても他の当事会社においてもドイツ国内売上高が500万ユーロを超えない、
- iii) 買収対価が4億ユーロ超、かつ
- iv) 被買収会社が相当な程度(to a significant extent)ドイツにおいて活動している(local nexus 要件)

i)及びii)の要件は、被買収会社の国内売上高等に係る金額のみが届出基準を満たさない企業結合計画のみを対象としている点と類似します。

また、iii)の要件は、買収に係る対価の総額が400億円を超えると見込まれるという要件と類似します。

さらに、iv)の要件については、日本の方が国内の需要者に影響を与えると見込まれる場合を広く捉えていると思われるものの、基本的な考え方は同じであると思われます。

届出を義務付けるものではなく、任意の相談を推奨しているに過ぎないとはいえ、日本の公正取引委員会が、ドイツと同様、買収対価が一定の額を超える企業結合に対して、広く企業結合審査を行う意向を表明しているのが注目されます。

4. 今後の対応

今回の企業結合手続対応方針の改定によっても、独占禁止法の届出基準を満たさない場合に公正取引委員会に対して相談を行うか否かは当事会社の任意であることには変更はありません。この点は、パブリック・コメントに対する公正取引委員会の回答においても繰り返し指摘されています。

もっとも、事業者としては、買収対価が400億円を超え、かつ、企業結合計画が国内の需要者に影響を与えると見込まれる場合、特に上記3(2)の①から③のいずれかを満たす場合に、公正取引委員会が積極的に企業結合審査を行う意思を示していることを意識した上で、企業結合を進める必要があります。具体的には、実際に公正取引委員会への任意の相談を行うか否かを措くとしても、当該企業結合によって競争を実質的に制限することとならないことを基礎付ける情報及び資料の収集を積極的に行うことが、より重要になったものと言えます。

以上



こばやし かずまろ
小林 和真呂

西村あさひ法律事務所 パートナー弁護士

k.kobayashi@jurists.co.jp

2004年東京大学法学部第1類卒業、2007年弁護士登録、2014年コロンビア大学ロースクール卒業(LL.M.)、2014-2015年ワシントン D.C.のクリアリー・ゴットリーブ・スティーン アンド ハミルトン法律事務所所属、2015年ニューヨーク州弁護士登録。2019年-中小企業庁型取引の適正化推進協議会委員。企業結合規制への対応をはじめ、カルテル対応、個別取引への助言を含む競争法業務を幅広く手掛けるほか、農林水産業関係を中心に国際経済法(WTO、EPA)業務に携わる。

論文情報 (2019年11月～2020年1月)

- * 「施行までの対応事項を見通す 会社法改正条文を読む 3-1 株式交付制度の新設、3-2 社債管理補助者制度の新設」 森田多恵子、ビジネス法務 2020年2月号
- * 「議決権コントロールのための信託」 有吉尚哉、金融法務事情 No.2128(2019年12月25日号)
- * 「企業法務 2020年の展望:会社法、コーポレート・ガバナンス」 高木弘明、会社法務 A2Z(2020年1月号)
- * 「ユニバーサル・ミュージック事件～東京地裁判決の分析と検討～[下]」 太田洋、月刊国際税務 Vol.39 No.12(2019年12月号)
- * 「M&Aにおけるデータプライバシー・デュー・ディリジェンスの重要性～GDPRにおける多額の制裁金事例もふまえて」 河合優子、Website「法と経済のジャーナル Asahi Judiciary」(2019年12月)
- * 「トレンドウォッチ」 高木弘明・田端公美・森千彦、会社法務 A2Z(2019年12月号)
- * 「全10題でトレーニング 契約書審査で持つべき契約解釈の視点」 高木弘明・森田多恵子・上久保知優・當間崇裕、ビジネス法務 2020年1月号
- * 「欧州企業買収とオークション戦略～欧州企業買収の手引き 其三 欧州企業買収とオークション戦略～」 木津嘉之、Website「法と経済のジャーナル Asahi Judiciary」(2019年11月)
- * 「ユニバーサル・ミュージック事件～東京地裁判決の分析と検討～[上]」 太田洋、月刊国際税務 Vol.39 No.11(2019年11月号)
- * 「Getting the Deal Through – Executive Compensation & Employee Benefits 2019: Japan」 柴田寛子・増田貴都、Getting the Deal Through – Executive Compensation & Employee Benefits 2019(2019年11月)

セミナー情報 (2019年11月～2020年2月)

開催予定

- * 「法務デューディリジェンスで調査すべき事項とM&A契約への反映 第2回」 石川智也
開催日:2020年1月30日(木)
お申込・詳細:<<https://www.jurists.co.jp/ja/seminars/69253.html>>
- * 「海外 M&A 案件にはらむリスクと回避のためのポイント」 森本大介、松浪信也、山中政人、古梶順也、James H. Mutchnik 氏、David Patrick Eich 氏、Michael Paley 氏、Sarkis Jebejian 氏、Cory Lable 氏、GCA 株式会社
開催日:2020年2月5日(水)
お申込み・詳細:<<https://www.jurists.co.jp/ja/seminars/LF138.html>>
- * 「個人情報保護法-制度改正大綱から見る2020年改正の行方と最新実務」 岩瀬ひとみ・松本絢子・河合優子
開催日:東京 2020年2月28日(金)、福岡 2020年3月4日(水)、名古屋 2020年3月9日(月)、大阪 2020年3月10日(火)
お申込み・詳細:<<https://www.jurists.co.jp/ja/seminars/LF141.html>>

開催済

- * 「M&A 契約のポイント【合併(JV)契約・株主間契約編】～合併(JV)契約・株主間契約の作成・交渉で必ず押さえるべきポイントを分かりやすく解説～」 高木智宏
- * 「会社法改正に向けた実務対応- その実務に及ぼす影響と対応上の留意点 - 」 太田洋・野澤大和
- * 「スポーツビジネスの最前線と法的課題- ビジネスチャンスとしてのスポーツの活用」 南賢一・稲垣弘則・中嶋文彦氏・根岸友喜氏・John R. Croley 氏
- * 「資本・業務提携の実務とその留意点」 森本大介
- * 「会社法改正法案の解説」 太田洋・高木弘明・高木謙吾・野澤大和

当事務所は、M&A 分野における日本のリーディング ファームとして、多様な業種の事業会社および投資ファンド等による、様々な手法を用いた企業買収、グループ内事業再編、事業再生型 M&A、ゴーイング・プライベート、MBO、その他あらゆる種類の M&A 案件を取り扱っております。また、クロス・ボーダー案件についても、アウトバウンド・インバウンド案件双方について、欧米に限らず、近年増加しているアジア諸国の M&A 案件を含め、多数の案件に關与しております。当事務所は、M&A 分野に関する最先端の知識ならびに豊富な経験およびノウハウに基づき、また、必要に応じて、他の分野および実務の動向に精通した当事務所の多数の弁護士・外国法事務弁護士等と協働することにより、迅速かつ確かなリーガルサービスを提供しております。

本ニュースレターは、クライアントの皆様のニーズに即応すべく、M&A 分野に関する最新の情報を発信することを目的として発行しているものです。西村あさひ法律事務所では、他にもアジア・中国・ビジネスタックスロー・金融・事業再生等のテーマで弁護士等が時宜に合ったトピックを解説したニュースレターを執筆し、随時発行しております。バックナンバーは<<https://www.jurists.co.jp/ja/newsletters>>に掲載しておりますので、併せてご覧ください。