西村あさひ法律事務所
NISHIMURA & ASAHI
M&A ニューズレター

Ⅰ. 表明保証保険の活用にあたっての実務上の留意点
Ⅱ. スクイーズアウトについての平成 29 年度税制改正

2017 年
9 月号

# Ⅰ. 表明保証保険の活用にあたっての実務上の留意点

執筆者:伊達 隆彦

## 1. はじめに

特に欧米を中心とした海外の M&A 案件において、表明保証保険の活用例は年々増加しており、競争入札が行われる案件では入札参加の条件として表明保証保険を付保することが要求されるケースもあります。このため、日本企業がアウトバウンドのクロスボーダーM&A 取引を行うあたって、実際に表明保証保険を付保すること又は付保の可否を検討することはもはや珍しくはありません。本稿では、表明保証保険を付保する契約者・被保険者サイドを代理した経験と、表明保証保険を提供する保険会社サイドを代理した経験に基づき、表明保証保険の活用にあたって実務上留意すべき点を概説することとします。なお、表明保証保険の契約者・被保険者は売主であることもありますが、実務上は買主が一般的ですので、本稿の記述も、買主を契約者・被保険者とする表明保証保険を前提としています。

## 2. 表明保証と表明保証保険の仕組み

M&A 契約においては、対象会社やその事業に関する一定の事項(例:対象会社に重大な法令違反が存在しないこと)の正確性を売主が買主に表明・保証し、当該表明保証の違反があった場合(例:対象会社が重大な法令違反を犯していた場合)に、当該違反に起因して買主が被った損害(例:対象会社が当該法令違反に基づき罰金を支払ったり、損害賠償を行ったことにより、買主が間接的に被った損害)を、買主が売主に対して補償請求できる建付けとすることが通例です。

これは、対象会社やその事業に関して存在する潜在的リスクを売主・買主間で分担するための仕組みであり、表明保証の対象となる事項が多ければ、当然売主側のリスク負担が重くなります。また、表明保証違反に基づく損害の補償請求については、時間的制限(クロージングから一定期間内に請求することを条件とする等)や金額的制限(補償義務を負う金額の上限を定めることや、損害額が一定の金額を超えない限り補償義務を負わない建付けとすること等)が設定されることが多く、当該制限が厳しければ、逆に買主側のリスク負担が重くなります。

表明保証保険は、M&A 契約における売主による表明保証の違反があった場合に、当該違反により被った買主の損害を表明保証保険を提供する保険会社が填補するというものです。つまり、表明保証保険がなければ、買主としては M&A 契約の定めに従っ

本ニューズ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担当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。
本ニューズレターに関する一般的なお問合わせは、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)
© Nishimura & Asahi 2017

て売主に対して損害の補償請求をするしかないところ、表明保証保険を付保していれば、保険会社に対して当該損害を填補する保険金の支払いを請求できることになります。保険金が支払われた場合の保険会社の売主に対する代位権の行使は、売主側に欺罔行為や不誠実な行為等があった場合に限定されるのが通例ですので、表明保証保険を付保するということは、対象会社やその事業に関して存在する潜在的リスクを、売主・買主・保険会社間で分担する（一部のリスクを保険会社に転嫁する）ことを意味しています。

## 3. 表明保証保険のメリット・デメリット

売主側から見ると、対象会社やその事業に関するリスクを保険会社に転嫁することができる点が表明保証保険を利用する最大のメリットとなります。特に、売主が投資ファンドである場合には、M&A 取引のクロージング後可及的速やかに、残存リスクを極力負うことなく、当該 M&A 取引のリターンを投資家に分配するニーズが大きく、表明保証保険はかかるニーズと整合的です。

買主側にとっても、表明保証保険には様々なメリットがあります。まず、一般論として、売主よりも保険会社の方が信用力が高いことが多いため、買主としては、より確実に表明保証違反により被った損害の填補を受けることができます。特に、売主が投資ファンドの設立した海外 SPC であるような場合には、信用力に加えて執行面の困難性から、M&A 取引のクロージング後に当該 SPC に対して補償請求することの実効性が乏しい場合も少なくなく、表明保証保険を利用するメリットは大きいといえます。また、M&A 契約の交渉においては、表明保証違反に基づく補償請求につき、前記の時間的制限や金額的制限について売主・買主間で非常に厳しい交渉となることが多いですが、M&A 契約上の補償請求よりも長期の請求期間・高額の上限額等を設定した表明保証保険を利用することにより、買主にとってのプロテクションを強化すると同時に、M&A 契約上の売主の補償責任を限定的なものに抑えること[1]が可能となります。これにより、買主は、売主にとってより魅力的な提案を行うことができ、表明保証とこれに基づく補償請求に関する M&A 契約の交渉をより早期に妥結させることが期待できます。

一方、表明保証保険も保険商品ですので、当然保険会社に対する保険料の支払いが必要となりますし（保険の対象範囲を広げると、保険料が高くなるという関係にあることも他の保険商品と同様です。）、保険会社の引受審査費用も契約者である買主側で負担する必要があります。また、買主としては、保険会社による引受審査への対応（保険会社からの質問や Underwriting Call への対応等）や、保険会社との保険契約の交渉が必要となりますので、表明保証保険を付保しない場合に比べて、その分労力と費用がかかることになります。さらに、日本企業が契約者・被保険者となる場合には、日本の保険会社の提供する表明保証保険を利用することになりますが、保険会社側の引受審査実務として、現状では引受審査用の各種書類（M&A 契約ドラフト、買主の実施したデュー・ディリジェンス（DD）の報告書等）は英文である必要があり、保険契約も英文となるため、国内の M&A 案件で利用する場合には英訳等の費用も追加で生じることになります（このため、国内の M&A 案件での利用実績は現状では限定的です[2]。）。

これらのメリット・デメリットをまとめると、以下の表のとおりとなります。

---

[1] M&A 契約上売主は表明保証を行うものの、表明保証違反について一切補償責任を負わないか、名目的な補償責任のみを負う形とすることも考えられますが、モラルハザードの懸念から、保険会社による保険引受けの拒絶や引受審査の厳格化といった結果を招く可能性が高く、表明保証保険を付保する案件においても、M&A 契約上売主は一定の範囲で補償責任を負うのが通例です。なお、表明保証保険においては、買主の被った損害の合計額が一定の金額（一般的には対象会社の企業価値の 1%程度）に達しない場合には、保険会社は免責されるのが通常ですが、当該金額までは M&A 契約上売主に対して補償請求できる形とすること（つまり、M&A 契約上の売主の補償責任の上限額と表明保証保険の免責金額を揃えること）が実務上も多く見られます。

[2] 日本の保険会社における引受審査実績が蓄積され、日本語での対応も将来的に可能となれば、国内の M&A 案件でのより一層の活用も期待されるところです。

© Nishimura & Asahi 2017

表（表明保証保険のメリット・デメリット）

| | 売主 | 買主 |
|---|---|---|
| メリット | 表明保証保険により M&A 契約における売主の責任上限額・期間は少額・短期間に抑えられるので、取引実行後の残存リスクを軽減できる | ① 売主の信用力＜保険会社の信用力であれば、確実な損害填補が期待できる<br>② 表明保証保険がない場合に比べると、損害填補の可能な金額・期間がより高額・長期となる（付保対象となる表明保証事項に関するプロテクションがより強化される）<br>③ 売主の M&A 契約上のリスクを軽減することにより、魅力的な買収提案とすることが可能 |
| デメリット | 特になし（ただし、M&A 契約上、売主も保険料を負担するアレンジとする場合もある） | ① 保険料の支払いが必要であり、取引費用が増大<br>② 審査・保険契約の交渉が必要であり、取引費用が増大<br>③ 英語対応が必須であり、国内 M&A 案件で利用する際のハードルが高い |

## 4. 表明保証保険の対象とならない事項

表明保証保険を付保すれば、M&A 契約上の全ての表明保証が保険の対象となると誤解されることが多いですが、実際はそうではなく、表明保証保険によりカバーできるリスクには限界があります。このため、表明保証保険の付保を検討するにあたっては、どこまでが表明保証保険の対象となるかを把握しておくことが極めて重要です。

表明保証保険によりカバーされないものは、大きく分けて、①買主が認識していた事実、②類型的に保険会社が免責される事項、③DD が十分に実施されていない事項、④一般的ではない表明保証の四種類があります。

### ① 買主が認識していた事実

M&A 取引における買主のディールチームメンバーが現に認識していた表明保証違反の事実又は表明保証違反となることが合理的に予測される事実について、保険会社は免責されるのが一般的です。買主は、保険契約の締結時に（クロージング日付の表明保証についても付保する場合には、クロージング時においても）、保険会社に対して、かかる事実を認識していない旨の申告書を差し入れることが求められます。

### ② 類型的に保険会社が免責される事項

M&A 契約においては一般的に表明保証や補償の対象となる事項であっても、(a)将来予測に関する事項、(b)結果損害（Consequential Loss）、(c)DD において開示されている事項や公的データベースの調査（Searches）により判明する事項、(d)契約上の価格調整に関する事項、(e)民事又は刑事上の罰金、課徴金、懲罰的損害賠償、(f)汚職防止、資金洗浄防止、反社会的勢力排除、経済制裁に関する事項、(g)第二次納税義務、移転価格税制、税額控除・欠損金等の利用不能に関する事項、(h)未払賃金・社会保険料、年金・退職金の積立不足に関する事項、(i)製造物責任・リコール責任に関する事項、(j)環境汚染に関する事項、(k)設備・工場等の欠陥に関する事項等については、類型的に免責の対象とするよう保険会社から求められるのが一般的です。

これらの事項についても、保険会社との交渉により、個別に免責範囲を限定・明確化する余地はありますが、免責対象から一切

© Nishimura & Asahi 2017

除外する（完全に付保対象とする）ことは難しく、特に、対象会社が製造業である場合には、製造物責任及び環境汚染に係るリスクは類型的に表明保証保険の対象から除外されることについて、留意が必要です。

### ③ DD が十分に実施されていない事項

特に注意が必要なのが、DD が実施されていない又は実施されていても資料の開示等が十分ではなかった事項については、表明保証保険の対象外となる点です。DD に対応することは法的な義務ではないため、DD についてどの程度売主・対象会社から協力が得られるかは案件によって区々です。M&A 契約における表明保証及び補償の仕組みは、前記のとおり、対象会社やその事業に存在するリスクの分担という機能を果たすものですが、これには、DD の結果得られた対象会社やその事業に対する買主側の認識の正確性を担保する（逆に言うと、当該認識が万が一正確でなかった場合のリスクを分担する）という側面と、DD が不十分であるが故に存否自体が把握できていない対象会社やその事業のリスクを分担するという側面の両面があります。表明保証保険は、前者の側面について、保険会社をリスク分担者として、買主のプロテクションを強化するものですが、後者の側面については、二次的な DD しか行わない保険会社は当該リスクを分担することはできず、あくまで売主・買主間において対処する必要があるということになります。このように、表明保証保険といっても、不十分な DD を代替する機能まで有するものではありません。

### ④ 一般的ではない表明保証

M&A 契約の表明保証は、売主・買主間で、各項目ごとに、時間的範囲（例：「過去 1 年間紛争は存在しない」とするか、「過去 3 年間紛争は存在しない」とするか）、重要性の限定の有無（例：「一切の紛争が存在しない」とするか、「重要な紛争は存在しない」とするか）、売主側の認識の有無（例：「売主の知る限り紛争は存在しない」とするか）等を巡って交渉されるものであり、過去の M&A 案件の蓄積によりある程度の相場感は形成されているものの、案件毎に表明保証の具体的な内容・範囲は異なります。そして、M&A 契約の交渉において、ある表明保証事項について買主側に有利な形で売主と合意したとしても、当該事項に関する通常の相場に比較して対象が広汎であるような場合には、表明保証保険との関係では、時間的な範囲を限定したり、重要性の限定や売主の認識よる限定等を付す場合があります。この場合には、M&A 契約上は表明保証違反となるような事実が判明した場合であっても、当該違反は、表明保証保険との関係では表明保証違反とならないことがあり得ます。

## 5. 表明保証保険の対象とならない事項への対処

表明保証保険によってはカバーされないリスクについては、保険会社に転嫁することはできません。買主側で採り得る方策としては、(i)定量化できるリスクであれば、買収の対価から当該リスクに対応する金額を減額すること、(ii)買主側で認識している事項であったとしても表明保証違反を構成し、売主に M&A 契約上補償請求できることを明記しておくこと（そのような条項をサンドバッギング条項といいます [3]。）、(iii)表明保証保険の対象となる通常の表明保証事項（表明保証保険の対象となるため、売主の補償責任の期間及び上限額等は通常短期・低額になります。）と区別して、より期間を長期とし、上限額を高額とした売主の補償責任を定めること（表明保証違反に基づく補償責任として種類を分けることも、表明保証違反とは別の特別な補償責任を定めることもできます。）等が考えられます。

特に、前記の①買主が認識していた事実及び②類型的に保険会社が免責される事項については、引受審査の結果にかかわらず、一般論として表明保証保険から除外されることが事前に判明しているものですので、これらの事項については、案件における重要性を勘案し、M&A 契約の交渉の当初の段階から、上記の手当てを検討する必要があります。また、前記の③DD が十分に実施されていない事項や④一般的ではない表明保証の具体的な範囲は、引受審査及び保険会社との交渉の結果により定まることになりますが、そのタイミングは通常 M&A 契約の交渉の終盤であるため、その段階でも売主との再交渉の機会が確保されるよう、売主に対しては、引受審査及び保険会社との交渉の結果に応じて、M&A 契約の条項について追加で修正・コメントする可能性があることを早い段階から明示しておくことも有益です。

---

[3] サンドバッギング条項の詳細については、M&A ニューズレター 2014 年 11 月号の拙稿をご参照ください（https://www.jurists.co.jp/ja/newsletters/newsletter_16836.html）。

© Nishimura & Asahi 2017

## 6. 保険会社の視点と買主側の対応

表明保証保険の引受審査においては、保険会社は、買主の実施した DD の報告書を精査し、Underwriting Call を通じて質疑応答を行う方法により、対象会社やその事業に関する二次的な DD を行うことになります。かかる保険会社の DD においては、買主の各アドバイザーが行った DD の対象から除外されている分野・事項があるか、買主の DD において開示されたものの未検討の資料がないか、買主の DD において要求されたものの未開示・未回答の資料・質問がないか、M&A 契約ドラフト上の表明保証事項のうち、買主の DD において調査の対象となっていない事項はないか等の諸点が精査されることになります。

買主側としては、自らの行った DD について保険会社との間で認識・評価の齟齬が生じ、その結果として表明保証保険の対象が過度に狭まってしまうことのないよう、(i)各アドバイザーによる DD の対象事項を明確化しておくこと(対象事項から除外される事項については表明保証保険の対象とならない可能性が高いことを認識した上で、その対応を別途検討しておくこと)、(ii)DD における開示資料についてどのアドバイザーも検討していない「お見合い」が生じないよう管理しておくこと、(iii)M&A 契約上の各表明保証事項の裏付けとなる DD での確認資料・事項を整理しておくこと、(iv)保険会社による DD において問題視された点があった場合に追加で情報提供をできるよう、売主に対して保険会社による DD への協力を要請しておくこと(基本合意書等においてかかる協議を義務付けておくこと)等が有益であると考えられます。

## 7. おわりに

表明保証保険は、今や、どのクロスボーダーM&A 案件でも一度は検討の俎上にのぼるといっても過言ではなく、前記のとおりディールの参加条件となることもあります。表明保証保険は「万能薬」ではなく一定の限界もありますが、対象会社やその事業に関して一般的に存在しうるリスクについて、保険料の支払いと引き換えに、買主にプロテクションを提供し、売主との交渉を合理的に形で妥結することを容易にするという効果があることも確かですので、そのメリット・デメリットを正確に理解し、本稿に挙げたような様々な留意点に配慮しつつ、有効に活用していくことが望まれます。

だて　たかひこ
伊達　隆彦　　西村あさひ法律事務所　パートナー弁護士
t_date@jurists.co.jp
国内上場企業の事業再編・統合、買収ファンドによる国内企業の買収、国内上場企業の MBO、外資による日本の銀行の買収、欧米・アジアの外国企業の買収や合弁・資本提携等、多数のクロスボーダー案件を含む M&A 取引に関与。その他、一般企業法務、紛争案件等も幅広く手掛ける。

# Ⅱ. スクイーズアウトについての平成 29 年度税制改正

執筆者:伊藤 剛志

## 1. はじめに

スクイーズアウト(Squeeze Out)とは、M&A において、対象会社に少数株主が存在する場合に、少数株主から合意により株式を取得するのではなく、金銭等を対価として少数株主を強制的に排除することにより、対象会社を完全子会社化する取引をいいます。平成 29 年度税制改正では、スクイーズアウトに影響を与える重要な税制改正が行われました。

スクイーズアウトを実現する手法は複数あるところ、これまで、課税上の取扱いは、そのスクイーズアウトの手法より大きく異なっていました。例えば、少数株主に対して金銭等を対価として交付する(三角)合併や株式交換によりスクイーズアウトを実現できます。しかし、合併や株式交換は、組織再編税制の中で規律されており、これまでは金銭等を対価とする合併や株式交換は税制適格要件を充足せず、対象会社の資産・負債の時価評価課税が生じることとなっているため、このような方法によるスクイーズアウ

© Nishimura & Asahi 2017

トは避けられる傾向にありました。一方、全部取得条項付種類株式の端数処理や株式併合の端数処理による方法、即ち、全ての少数株主に交付すべき株式が 1 株に満たない端数となる比率を定めた全部取得条項付種類株式の取得決議や株式併合決議を対象会社が行い、少数株主に対して株式の端数処理として金銭を交付することにより、対象会社の完全子会社化を行うこともできます。このような手法によるスクイーズアウトは、これまでは組織再編税制の枠外にあり、対象会社の資産・負債の時価評価課税が生じませんでした。

平成 29 年度税制改正では、平成 27 年の会社法改正により導入された株式売渡請求を含めて、スクイーズアウトを組織再編税制の中に位置づけ、課税上の取扱いを整理・統一するとともに、吸収合併及び株式交換について、一定の場合に少数株主へ金銭等を対価として交付しても税制適格となるように、対価要件の見直しがされました。

## 2. スクイーズアウト取引の課税上の取扱いの統一

前述のように、平成 29 年度税制改正は、スクイーズアウト取引の課税上の取扱いを整理・統一しました。具体的には、株式交換により対象会社を完全子会社とすることのほか、①最大株主以外の全ての株主に 1 株に満たない端数の株式以外の株式が交付されないこととなる全部取得条項付種類株式に係る取得決議により対象会社を完全子会社とすること、②株式の併合で、最大株主以外の全ての株主の有することとなる株式の数が 1 株に満たない端数となる株式の併合により対象会社を完全子会社とすること、及び③法令(外国の法令を含みます。)に基づく株式売渡請求(対象会社の 1 の株主が、対象会社の承認を得て、他の全ての株主に対して法令の規定に基づいて対象会社の株式の全部を売り渡すことを請求すること)により対象会社を完全子会社とすることが、「株式交換等」と定義されました(法人税法 2 条 12 号の 16)。そして、「株式交換等」に該当する取引について、株式交換と同様の税制適格要件に該当しない場合には、対象会社(完全子会社)の有する資産・負債の時価評価課税が生じる一方、税制適格要件に該当する場合には、対象会社(完全子会社)の有する資産・負債の時価評価課税が生じないほか、その繰越欠損金を連結納税グループ内に持ち込むことができるようになりました。「株式交換等」の税制適格要件は、支配関係のある法人間で行う株式交換と同様であり、その概要は以下のとおりです。

| | |
|---|---|
| (a) 対価要件 | 対象会社の株主に買収会社(完全親会社)の株式以外の資産が交付されないこと。但し、買収会社の対象会社に対する持株割合が 3 分の 2 以上の場合には、対象会社の少数株主に対して金銭その他の資産の交付がある場合でも、対価要件を充足する。 |
| (b) 支配関係継続要件 | 買収会社及び対象会社の間の支配関係及びその関係の継続の見込み、又は、同一の者による支配関係及びその継続の見込み。 |
| (c) 従業者継続従事要件 | 対象会社のおおむね 80%以上の従業者が対象会社の業務に引き続き従事することが見込まれていること。 |
| (d) 事業継続要件 | 対象会社の主要な事業が引き続き行われることが見込まれていること。 |

## 3. 吸収合併及び株式交換における対価要件の見直し

平成 29 年度税制改正では、吸収合併及び株式交換の税制適格要件における対価要件についても見直されています。平成 29 年度税制改正前は、吸収合併や株式交換の税制適格要件として、被合併会社や株式交換完全子会社の株主に対して、合併会社や株式交換完全親会社の株式(三角合併・三角株式交換の場合には、合併会社・株式交換完全親会社の完全親会社の株式)以外の資産が交付されないことが求められていたため、少数株主に対して現金等を交付して少数株主を強制的に排除する合併や株式交換は、税制適格となりませんでした。平成 29 年度税制改正では、吸収合併及び株式交換における対価要件が緩和され、合併会社又は株式交換完全親会社の被合併会社又は株式交換完全子会社に対する持株割合が 3 分の 2 以上の場合には、少数株主に対して金銭その他の資産を交付する場合であっても、適格合併又は適格株式交換における対価要件を満たすこ

© Nishimura & Asahi 2017

ととされました。

## 4. おわりに

上記2及び3の改正は、平成 29 年 10 月 1 日以後に行われるものに適用されます。平成 29 年度税制改正により、スクイーズアウトを実現するための各手法の課税上の取扱いの差異は小さくなりました。従前は、上場されている対象会社のスクイーズアウト取引においては、対象会社における時価評価課税を避けるために、株式公開買付け(TOB)で 3 分の 2 以上の株式を取得した後に、全部取得条項付種類株式の端数処理を用いて少数株主を排除する方法が多く用いられていましたが、今般の税制改正により現金交付合併や現金交付株式交換により少数株主を排除する方法を用いることも現実的な選択肢となりました。

もっとも、実際にスクイーズアウト取引を行う場合には、税制改正の影響を慎重に検討する必要があります。例えば、プライベート・エクイティ・ファンドなどのフィナンシャルバイヤーがスポンサーとなるスクイーズアウト取引では、買収のための特別目的会社(SPC)が、金融機関から借入れをした上で TOB を実施して対象会社の株式を取得し、全部取得条項付種類株式の端数処理を用いて対象会社を完全子会社化した後に、対象会社と合併することが一般的です。当該合併において、SPC を存続会社(対象会社を消滅会社)とする順合併を予定している場合には、スクイーズアウト取引が税制適格になりえますが、対象会社を存続会社(SPC を消滅会社)とする逆さ合併を予定している場合には、スクイーズアウト取引が税制適格に該当するか、議論の余地があります [4]。

実際の取引のプランニングや実施については、専門家による助言を受けながら慎重に行う必要があります。

伊藤（いとう） 剛志（つよし）
西村あさひ法律事務所 名古屋事務所 法人社員
t_ito@jurists.co.jp

一般企業法務に加え、金融取引に係る法務・コンプライアンスや税務争訟を担当。クロスボーダーのレポ取引に関してされた源泉徴収所得税の納税告知処分に関し、日本の信託銀行を代理して約 80 億円の還付を得た実績もある。2012 年 8 月より名古屋事務所代表就任。これまでの企業法務の経験・実績を生かし、企業の国際・国内取引、コンプライアンス等に係る法的助言等幅広い業務に従事。

[4] 法人税法施行令 4 条の 3 第 19 項 1 号イ及びロ参照。順合併の場合には順合併の直前の時まで SPC と対象会社の完全支配関係が継続することが求められているところ、逆さ合併の場合には、規定の文言上、①当該逆さ合併の直前の時までの期間における SPC と対象会社との間の完全支配関係に加え、②当該逆さ合併における存続会社と対象会社との間の完全支配関係の継続が要求されています。逆さ合併では、存続会社が対象会社となるため、②の要件を充足しているといえるか、解釈が分かれるところです。

© Nishimura & Asahi 2017

## 論文情報（2017 年 7 月～2017 年 9 月）

* **「CFIUS による米国企業の買収に関する審査の近時の動向について」** 岡本靖、Website「法と経済のジャーナル Asahi Judiciary」
* **「Getting the Deal Through – Executive Compensation & Employee Benefits 2017 (Japan Chapter)」** 柴田寛子、Getting the Deal Through – Executive Compensation & Employee Benefits 2017
* **「M&A in Japan for Foreign Investors Part 1: The Basic Features of Japanese Companies」** 松村英寿・上野太資、Amidas Partners M&A Advisory Service Website
* **「Doing Deals in Japan Revisited: An Updated Introductory Guide for U.S. Practitioners」** スティーブン・ボーラー、The M&A Lawyer
* **「[講演録]医薬品企業の M&A・企業再編のプランニングに際して留意すべき税務上のポイント」** 太田洋、リーガルマインド No.387(2017 年 7 月号)
* **「Practical Law Global Guide 2017 Competition: Merger Control (Japan Chapter)」** 東貴裕・大島惇至、Practical Law Global Guide 2017 Competition: Merger Control

## 書籍情報（2017 年 7 月～2017 年 9 月）

* **「[新版]病院＆高齢者住宅の事業評価・デューデリジェンス資料集」** 鈴木学・新保勇一・俣野紘平、綜合ユニコム

## セミナー情報（2017 年 7 月～2017 年 9 月）

開催予定

* **「M&A 法務デューディリジェンスのチェックポイントと契約への反映【実践演習編】」** 石川智也
  開催日：2017 年 9 月 26 日(火)
  お申込・詳細：<https://www.jurists.co.jp/ja/seminars/47687.html>

開催済

* **「米国のアクティビズムとコーポレートガバナンスコードの動向と日本企業への影響及び対応策 – 実例を交えて」** 藤本欣伸
* **「業績連動報酬・株式報酬の導入に向けて」** 柴田寛子
* **「医療法人・病院の事業承継・M&A 実務講座」** 鈴木学・新保勇一・俣野紘平
* **「ベトナムへの進出及び現地事業運営の法務と実務」** 廣澤太郎
* **「法務デューディリジェンスで調査するべき事項と M&A 契約への反映」** 石川智也
* **「ベトナム国営企業の投資に関する法律上、実務上の留意点」** 小口光・廣澤太郎
* **「グループ会社管理のポイントとグループ管理規程整備における留意点」** 森本大介
* **「M&A 法務デューディリジェンスのチェックポイントと契約への反映【実践演習編】」** 石川智也
* **「日本企業による M&A・出資に関連する企業紛争」** 柴原多

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、多数の案件に関与しております。当事務所は、M&A 分野に関する最先端の知識並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、迅速かつ的確なリーガルサービスを提供しております。
本ニューズレターは、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かなったトピックを解説したニューズレターを執筆し、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。
© Nishimura & Asahi 2017