

「日比谷中田 M&A ニュースレター Vol. 6 (2018年7月号)」をお送りします。

--- 目次 ---

1. お知らせ
2. 当事務所の最近の関与案件
3. 最新トピック (グローバル競争法届出において法務担当者が押さえておくべきポイント (文責 井上 俊介))

---

## 1. お知らせ

---

- 2018年7月1日、水落一隆弁護士(49期)がベーカー&マッケンジー法律事務所より移籍し、パートナーとして入所いたしました。
- 2018年7月9日付で長沼伶奈弁護士(66期)が株式会社LIXIL Legal部門 グローバル・トランザクション部に移籍いたしました。
- 現在、中田弁護士・村田弁護士・副田弁護士が「成功する海外M&A新々10の法則」を執筆中で、10月初めに日経BP社より刊行される予定です。また、10月下旬にその出版記念セミナーをLexisNexisとMergermarketの協賛で東京・大阪で開催する予定です。詳細は後日別途ご案内申し上げます。
- 当事務所の弁護士によるセミナー情報をご案内します。
  - ◆ テーマ:「【事例で学ぶ】海外M&Aを成功に導くディール・マネジメントのノウハウ」
    - 講師: 森幹晴 弁護士
    - 日時: 2018年7月12日(木) 午後2時00分~午後5時00分
    - 会場: 金融財務研究会本社 グリンヒルビル セミナールーム (東京都中央区日本橋茅場町1-10-8)  
<http://www.kinyu.co.jp/cgi/seminar/301307.html>
  - ◆ 日本取締役協会 海外M&A連続セミナー 第2回  
テーマ:「M&Aによる持続的成長を実現するためのケイパビリティと経営モニタリング機能~海外M&Aを成功に導くPMIと海外子会社管理の秘訣と社外役員の役割~」  
**\*日本取締役協会の会員企業のみ参加申込可能**
    - 講師: 森幹晴 弁護士
    - 日時: 2018年7月18日(水) 午後3時00分~午後4時30分
    - 会場: 日本取締役協会ボードルーム (JR浜松町駅直結・世界貿易センタービル6F)
  - ◆ テーマ:「<<大阪開催>> 事例から学ぶ『海外M&A』を成功に導くための方策」
    - 講師: 森幹晴 弁護士
    - 日時: 2018年8月3日(金) 午後2時00分~午後5時00分
    - 会場: ハートンホテル南船場 (大阪・心斎橋)  
(大阪市中央区南船場2-12-22)  
<https://www.bri.or.jp/seminar/101356>
  - ◆ テーマ:「企業価値評価の仕組み・買収価格の算定・交渉のポイントと買収契約書での価格調整条項」  
—2017年6月1日、9月8日、2018年1月17日、5月30日のセミナーが好評だったため再々演です。

ご興味がありながら日程が合わなかった方は、是非ご参加ください。

- 講師：中田順夫 弁護士
- 日時：2018年8月23日（木）午後2時00分～午後5時00分
- 会場：金融財務研究会本社 グリンヒルビル セミナールーム  
（東京都中央区日本橋茅場町 1-10-8）

<http://www.kinyu.co.jp/cgi/seminar/301597.html>

- ◆ 日本取締役協会主催の「社外取締役トレーニング 2018 短期集中【早朝】コース」  
（全3回 9/11、9/13、9/20 の第2回目）

テーマ：「国内国外 M&A に関する取締役の役割と責任」

**\*日本取締役協会の会員企業でなくても参加申込可能**

- 講師：中田順夫 弁護士
- 日時：2018年9月13日（木）午前8時20分～午前9時50分
- 会場：ホテルニューオータニ ボードルーム  
（千代田区・紀尾井町、ガーデンコート宴会場階）

- 朝食付き

<https://www.newotani.co.jp/tokyo/banquet/>

- ◆ 日本取締役協会 海外 M&A 連続セミナー 第3回

テーマ：「海外 M&A におけるベスト・プラクティスとは？～勝ち組企業は一体どんな工夫をしているのか～（仮）」

**\*日本取締役協会の会員企業のみ参加申込可能**

- 講師：山田広毅 弁護士
- 日時：2018年9月26日（水）午後3時00分～午後4時30分
- 会場：日本取締役協会ボードルーム  
（JR 浜松町駅直結・世界貿易センタービル 6F）

- ◆ テーマ：「M&A 売却案件での注意点とノウハウ～売手側に立つ場合の実務の勘所、テクニック～」

- 講師：中田順夫 弁護士
- 日時：2018年10月31日（水）午後2時00分～午後5時00分
- 会場：金融財務研究会本社 グリンヒルビル セミナールーム  
（東京都中央区日本橋茅場町 1-10-8）

- 2017年11月30日、2018年7月4日のセミナーが好評だったため再々演です。  
ご興味がありながら日程が合わなかった方は、是非ご参加ください。

---

## 2. 当事務所の最近の関与案件

---

当事務所が関与した最近の主な M&A 案件をご紹介します。

- 理研計器によるシンガポール関連会社 RK Instruments(S) Pte Ltd の株式追加取得（子会社化）  
中田順夫、副田達也、長沼伶奈の各弁護士が理研計器株式会社のカウンセラーを務めました。  
<http://v4.eir-parts.net/v4Contents/View.aspx?cat=tdnet&sid=1594800>
- オムロンヘルスケアによるイタリアのネブライザ開発・生産会社 3A Health Care 社の買収  
森幹晴弁護士がオムロンヘルスケアのカウンセラーを務めました。  
<https://www.healthcare.omron.co.jp/corp/news/2018/0703.html>
- マルマン株式会社による健康食品関連事業の分社化  
森幹晴、井上俊介、飯島進の各弁護士がマルマン株式会社のカウンセラーを務めました。  
<http://www.maruman.co.jp/files/pressrelease/2018070602.pdf>

現在継続中の M&A/JV 案件として、アメリカ 4 件、イギリス 2 件、ドイツ 1 件、中国 2 件、タイ 1 件、インド 2 件、インドネシア 1 件、マレーシア 2 件、韓国 1 件、オーストラリア 1 件、国内 5 件 など、多数進行中です。

---

### 3. 最新トピック（グローバル競争法届出において法務担当者が押さえておくべきポイント （文責 井上俊介）

---

一定規模以上の M&A 取引ではグローバルでの競争法届出に関する検討が避けて通れないことはもはや常識になりつつあります。ただ、「競争法届出は、現地弁護士のアドバイスに従って粛々と進めればよい」という感覚でいると、当局のクリアランスがなかなか得られず、クローリングの遅延を招いたり、当局から予期していなかった条件が付けられた結果、当初期待していた M&A 取引の成果が得られないといったことにもなりかねません。

必要なクリアランスを迅速かつ無条件で取得するためには、競争法届出を単なるクローリングのための付随作業としてではなく、それ自体を一つのプロジェクトと位置付け、遂行していくことが肝要です。以下では、複数国にわたる競争法届出を効果的・効率的に進めるために企業の法務担当者の方が押さえておくべきポイントの一部をご紹介します。

#### 1. 競争上のリスクの見極め

競争法届出において最も重要なのは、M&A 取引の検討段階でその取引がもたらす競争上の影響を分析し、競争上のリスクを見極めることです。この見極めのためには自社のみならず、相手方の事業内容や市場での位置づけについても公表情報や Information Memorandum、DD の結果をもとに理解を深めておく必要があります。特に DD に関しては、法務 DD だけでなく、ビジネス DD・財務 DD でも相手方の競合状況や市場シェア、各国売上高等、競争法上重要な情報が発見されていることが多いため、これらの DD 資料も精査する必要があります。なお、市場シェアについては、利用できる公表情報がなく、当事者も正確な情報を持っていないような場合には、収集に苦労することもあります。そのような場合には、①国と業界によってはコンサルタント会社の市販のレポートを購入したり、②EU Commission のように過去の審査結果にアクセス可能な場合には、過去の同業界でのファイリングで使われている数字を参照したりしますが、いずれでも対応できない場合には、外部の信頼できるリサーチ業者に市場シェアの調査を依頼することも一案です。弊事務所の経験でも、中国での案件で外部業者に市場調査を依頼したところ当事者が予想していたよりも当事者の合計シェアが低いことが判明し、競争当局からスムーズにクリアランスを得られたという案件もあります。

こうした検討の結果、いずれかの競争当局から事業・資産の第三者への処分等を求められる可能性がある場合と判断した場合には、どの事業・資産を誰にどのように処分するのか等についてあらかじめ検討しておく必要があります。さらに、万が一クリアランスが得られないリスクが判明した場合には、競争上問題のある事業を取引の対象からカーブアウトする等、取引ストラクチャーの変更を自社のディールチームに提案しなければならないこともあります。

#### 2. 届出内容の整合性

複数の届出が必要な場合に、届出書の作成をそれぞれの国・地域の現地弁護士に任せきりにしてしまうと、届出書の記載内容について整合性が確保できず、各競争当局が異なる結論を導き出してしまうおそれがあります。また、重複する作業が生じ、コストがかさむ要因にもなります。

こうした事態を防ぐための方策として、例えば、EU や中国等、主要な国・地域の届出書を先行して準備し、その中で製品・地理的市場の定義や、取引のもたらす競争上の影響等について十分な説明を記載しておき、その内容を下敷きとして、その他の国・地域の届出書を作成していく方法が考えられます。

また、競争上の懸念があり問題解消措置が求められる可能性があるケースでは、問題解消措置の内容に

ついて国・地域ごとに個別に交渉した場合、それぞれの競争当局からバラバラの問題解消措置を課せられ、取引実行後の事業がスカスカになっていたということになりかねません。このような場合には、競争上の懸念を示す可能性が最も高い競争当局と問題解消措置について先行して協議・合意しておき、その内容を他の競争当局に対しても提案していくといった手法を取ることも考えられます。これにより、他の競争当局からは追加の問題解消措置を求められずに済む可能性があります。

### 3. グローバル統括本部としての役割

グローバル競争法届出は、世界各国の現地弁護士と協働して進めていく国際的プロジェクトです。ここで当事者の法務担当者にまず求められる役割は、グローバル統括本部としてプロジェクト全体を取りまとめ、届出の準備からクリアランス取得までを効果的・効率的に推進していくことです。そのためには、法務担当者が策定した方針を各国・地域の現地弁護士にしっかりと理解させ、さらに、その先にいる競争当局に対し説得的にプレゼンテーションしていくことが必要です。時差、言語、文化の違いのある中で、社外の現地弁護士と綿密なコミュニケーションを取っていくことは簡単な作業ではありません。

また、当然ながら法務担当者の役割は外部弁護士とのコミュニケーションにとどまるものではなく、社内の関係各部署との連携も求められます。例えば、届出に当たって手数料を支払わなければならない場合（例：米国）には経理部門、届出に関して当局から公表される場合（例：米国・中国）には広報部門、委任状等に取締役のサインが必要な場合には総務部門等との連携が必要になると考えられます。加えて、ガンジャンピング対応のための情報遮断措置の構築、運用も法務担当者の守備範囲に含まれるでしょう。

### 4. まとめ

このように、競争法届出に関して法務担当者の役割は多岐にわたっており、M&Aの契約交渉と並行してこれを十全に遂行していくことは至難の業です。弊事務所は、グローバル競争法届出に関する豊富な知見と海外の有力事務所とのネットワークにより、このような法務担当者のご負担を軽減するためのソリューションを提供可能です。

以上のほか、届出を行う国・地域の特定方法や、複数届出を行う場合のスケジュールリング、各国・地域別の対応、具体的な届出の準備の仕方等についても、弊事務所には豊富なノウハウやテクニックがありますので、別の機会にご紹介させていただければと思います。

日比谷中田法律事務所

■ 本メールは、日比谷中田法律事務所所属の弁護士が名刺交換をさせていただいた方々、もしくは同事務所所属の弁護士が講師を務めたセミナーにお申込みいただいた方々へお送りしております。

■ 配信停止、新規配信のお申し込みはこちら

[newsletter@hibiya-nakata.com](mailto:newsletter@hibiya-nakata.com)

■ お問い合わせ先

日比谷中田法律事務所

◆中田順夫 代表パートナー弁護士

Tel: 03-5532-3110（直通）

E-mail: [nobuo.nakata@hibiya-nakata.com](mailto:nobuo.nakata@hibiya-nakata.com)

◆森 幹晴 パートナー弁護士

Tel: 03-5532-3120（直通）

E-mail: [mikiharu.mori@hibiya-nakata.com](mailto:mikiharu.mori@hibiya-nakata.com)

〒100-0011

東京都千代田区内幸町 2-2-2 富国生命ビル 22 階

<http://hibiya-nakata.com/>

※本ニュースレターは、クライアントの皆様への一般的な情報提供を目的とするもので、法的アドバイスを提供するものではありません。個別案件については当事務所の弁護士までご相談ください。