BINGHAM

ビンガム･マカッチェン･ムラセ外国法事務弁護士事務所
坂井･三村･相澤法律事務所（外国法共同事業）

〒105-0001　東京都港区虎ノ門 4-3-13
神谷町セントラルプレイス 4 階
TEL: 03-6721-3111(代)　FAX: 03-6721-3112

平成２２年１２月１６日

2011 年海外投資･M&A マーケットの展望と課題

2010 年を振り返って

政治的、経済的な混迷が続いた 2010 年も、気がつけばもう師走を迎えています。この１年間を、グローバルな投資・M&A マーケットの観点から振り返ってみますと、世界経済の回復基調が依然として不確定な状況にある一方で、中南米、オーストラリア、中国、インド、ロシアといった新興市場への投資がさらに活発化し、資源・エネルギー分野での大規模な投資案件が目立ち、世界的に力強い動きも見られた１年であったといえます。また、日本企業にとっては、円高の追い風もあり、海外市場の開拓、事業拡大、海外のインフラ・プロジェクトがこれまで以上に魅力的な年であったと考えます。

2011 年の展望

海外投資・M&A マーケットの展望には、依然として不確定な側面もございますが、トムソン・ロイター社とフリーマン・コンサルティング社が共同で実施した調査によれば、グローバルな M&A 市場は 2011 年には前年比 30%超の成長が予想され、その地理的範囲も、北米が投資先として回復しつつも、アジア新興市場が最も魅力的な投資先として一層の注目を集めることが予想されています。

海外投資・M&A 戦略における重要ポイント

しかしながら海外新興市場への新規の進出は、他面これまでに経験のないリスクを伴う挑戦であるともいえます。そこで、私どもの事務所の海外新興市場における経験に基づき、海外新興市場への投資・M&A に際して重要と考えるポイントを以下に挙げさせて頂きたいと存じます。クライアントの皆様の海外展開への一助になれば幸いに存じます。

(1) リスク管理

2011 年は魅力的な投資・M&A 案件をめぐって競争がさらに熾烈化することが予想されます。欧米企業やファンドも経営・財務内容が回復し、それに加え、中国企業に代表される新興国企業やソブリン・ウェルス・ファンドなどの強力な投資家の活動がさらにその競争を激しくすると言われています。日本企業が、それらの熾烈な競争にさらされながら大型投資・M&A を勝ち取り、取引を完了し、経営して成功させるためには、

Boston
Frankfurt
Hartford
Hong Kong
London
Los Angeles
New York
Orange County
San Francisco
Santa Monica
Silicon Valley
Tokyo
Washington

Bingham McCutchen Murase
Sakai Mimura Aizawa
Foreign Law Joint Enterprise

4-3-13 Toranomon, 4th Floor
Minato-ku, Tokyo 105-0001
Japan

T 03.6721.3111
F 03.6721.3112
Bingham McCutchen LLP
bingham.com/tokyo

新しい観点からのグローバル・リスク管理とコンプライアンス体制とが必要となるといえます。

(2) 「未知のリスク」

新規市場への投資・M&A においては、企業文化や国民性の違いもあり、従来の先進国マーケットにおけるリスク評価手法が通用せず、より困難を伴う決断を求められることがあります。この問題点への対応策につきましては、弊事務所が 2010 年 10 月に開催致しましたセミナー「海外投資・M&A－成功への戦略 (Avoiding Surprises)」にて紹介させて頂きました。（セミナー資料をご希望の方は弊事務所までご連絡ください。）

(3) Walk Away をする覚悟

未知な要素が多い新興市場への投資においても欧米市場における投資においてもあてはまりますが、日本企業は、本社の決裁を一旦得ると却ってその案件を獲得することが至上命題化し、交渉や案件が成立する前に Walk Away、つまり条件が合わないときには交渉を決裂させること、は苦手と言われています。限られた投資機会に対して激しい競争が繰り広げられる中では、交渉を決裂させることは難しいという事情はございますが、やはり冷静に条件を見極めて、常に Walk Away する覚悟・権限を持って交渉に臨むことが日本の企業には重要と考えます。

(4) 「出口戦略」

各国で弊事務所が過去担当した事案を振り返ってみましても、「出口戦略」はとりわけ日本企業にとり重要といえます。長期的な信頼関係・投資を第一に考える日本企業にとっては、「結婚の前に離婚を考える」ことは困難です。ただ、予期せぬ障害の発生、市場の環境変化など、投資を継続することが困難になった際の対応を詳細に検討し、即座に対応できる仕組みを投資の段階から設定しておくことは、特に新興市場での取引では不可欠です。前向きに案件が進行している中で「出口戦略」を検討することは困難なものではありますが、こうした「出口戦略」を事前に策定することが、長期的な海外投資・M&A 案件の成功への近道といえます。

最後に

これから迎える 2011 年、マーケット展望は不確定であり続ける一方で、日本、アメリカ・中国・ロシア・ブラジルを含む様々な国々の企業によって、市場の一層のグローバル化が進むことは確実です。

弊事務所所属の各国資格を有する弁護士 1100 名が一同、南米・北米・アジア・中東・ヨーロッパにまたがる豊富な経験と知識を活かしつつ、クライアントの皆様に最善の法的サービスをご提供し、明年もクライアントの皆様と共に歩んでいくことができますよう、より一層の努力を重ねてまいりたいと存じます。

以上