



コーポレート／ファイナンス／M&A

クライアントの事業目標達成—それが、増田・舟井の「目標」です。

当事務所は、効果的な契約交渉・文書作成を通して、数十億ドル規模の取引および投資案件を米国内外で成立させてきた実績をもとに、米国内はもちろん、世界各地に所在する数々の企業に対して、質の高い包括的かつ実践的なリーガル・アドバイスを提供しています。当事務所は、米国ミッドマーケットでの日本企業・日系企業によるM&Aの代理におけるリーディング・ファームであり、クライアントの多くは、米国でビジネスを展開し、投資利益の最大化を図る外国企業です。外国企業では、多文化への深い理解が求められるほか、時に独特の経営手法が用いられることがあります。当事務所は、外国企業のそうした多面性を理解しながら、米国市場に参入し、ビジネスを展開しようとする企業の架け橋となることに尽力しています。

当事務所は、様々な規模の企業を事業ライフサイクルの各局面において代理しています。一般会社法務に関するアドバイスはもちろん、複雑なM&A案件から、資金調達、税務リスクの分析、不動産取引、ジョイント・ベンチャーの形成、その他開発プロジェクトまで、幅広い案件に対応しています。多国籍企業に対しては、米国内での事業・施設の立ち上げ・拡大について助言するほか、それら企業の現地（米国）法律顧問としての役割を引き受けることも少なくありません。当事務所で取り扱う取引の大部分は、何らかのクロスボーダー要素を有していることから、国際的環境でクライアントの取引に影響を及ぼす規制問題、中でもデュアルユース品（軍民両用品）・防衛関連品または技術に関わる輸出ライセンス、コンプライアンスおよび執行に絡む問題、米国の貿易制裁、通関・貿易コンプライアンス、ならびに国家安全保障の観点からの審査（例：米国対外投資委員会（CFIUS）による審査）等への対応には、特に精通しています。当事務所では、クライアントとの時差を配慮しながら、クライアントの事業課題を支援するためのサービスをタイムリーに提供することに重点を置いています。

コーポレート／ファイナンス／M&A部門の弁護士は、米国法および米国の商習慣について、丁寧かつ分かりやすくクライアントに説明します。取引条件の交渉から検討中の取引に内在するリスクの分析まで、これまでに培ってきた経済・文化面での深い理解を活かしながら、クライアントによる効率的な米国事業の運営をアシストしています。

多国籍企業およびやその経営陣が米国で直面する事業課題の解決に特化していることは、当事務所が長年にわたって培ってきた豊富な法律知識のほか、企業それぞれの固有文化や経営方法に対するきめ細かな理解の顕著な表れです。また、クライアントとの数十年にも及ぶ長期関係は、当事務所の誇りであり、所属する弁護士一同の熱意、献身さ、優れた法的分析力および適応能力の証でもあります。クライアントの国籍、業種、製品ラインを問わず、当事務所の弁護士は、いかに複雑な案件や取引であっても、クライアントを成功へと導くための観点、法的見解、文化的知識およびビジネスに対する鋭い洞察を提供する交渉人かつアドバイザーであり続けています。

Range of Services

M&A／売却

増田・舟井法律事務所は、企業の合併、買収および売却案件において、米国内外の買主と売主を代理しています。「売主側」としては、米国企業、外資系ベンチャー企業、中小企業および大規模な多国籍企業を、「買主側」としては、対米投資や米国市場での事業拡大を目的とする規模も形態も多種多様な企業を支援しています。企業の合併、買収および売却に関わるあらゆる局面に対処しながら、クライアントが事業目標を達成できるように、尽力を惜しまず、戦略的なアドバイスを提供しています。

本業務分野における当事務所の実務経験は非常に広範囲に及び、株式譲渡、資産譲渡、合併および資本再構築による買収・売却も含まれます。また、業界内合併、規制緩和および経済環境の発展に引き続き行われる売却、ならびに倒産手続中あるいは終了後の企業の買収・売却も手掛けています。さらに、一般的税務関連考慮事項、配当金の支払い、取締役会の義務に関する助言を含む、企業のスピンオフについてもアドバイスしています。

案件内容や対象取引がいかに複雑であろうと、クライアントが定める明確な目標から外れることなく対処します。クライアントの取引を成立させるだけでなく、その利益と資産を保護・保全することにも重点を置く当事務所のリーガル・サービスは、高く評価されてきました。実務経験が豊富で熟練した当事務所の弁護士は、多文化的視点とビジネス・マインドも併せ持っているため、米国の法律以外に事業運営に関しても助言することができます。クライアントのために、何億ドルにも及ぶ大規模で複雑な取引の構築について交渉し、同取引の成功に貢献した実績を誇っています。何十年もの間、国際案件を専門的に取り扱ってきた当事務所は、クロスボーダー取引に従事するクライアントが避けては通れない複雑な規制問題に対処する際にもアシストしてきました。すなわち、デュアルユース（軍民両用）品・防衛関連品に要する輸出ライセンス、コンプライアンス実施に絡む問題、米国の貿易制裁、通関・貿易コンプライアンスおよび国家安全保障のための審査手続き（米国対外投資委員会（CFIUS）による審査など）への対応もしています。

また、知的財産・テクノロジー、規制、雇用、ビジネス移民法、環境および不動産取引などに関する、M&A特有の多種多様な問題も解決します。さらに、特定のM&A案件に適用される独占禁止法についてもアドバイスしており、同法による報告義務やクリアランス取得手続についても助言しています。

さらに、クライアントが米国市場でM&Aを検討する際に、予定取引の分析、法務デューデリジェンスの実施およびリスク評価も行っています。中でも、クロスボーダー取引を左右する規制についての調査や評価は、当事務所が最も得意とするところです。クライアントのために入念な分析を行い、慎重な判断を下し、クライアントが事業の構造改革あるいは新しいビジネスモデルにうまく適応しながら、不確実性やリスクと共存できるように支援することが当事務所の目標です。クライアントの案件・取引を軌道に乗せ、それが成就するような解決策を講じます。当事務所は、クライアントが各取引を取り巻く経済状況でその目標を的確に組み入れ、収益性に対するプレッシャーを回避できるように支援しながら、クライアントを成功に導きます。

ジョイント・ベンチャー／アライアンス

増田・舟井法律事務所は、外国および米国スタートアップ企業、非公開企業、公開企業、多国籍企業およびその他共同事業体が関与する、あらゆる形式の業務提携の構築・交渉についてアドバイスしています。ジョイント・ベンチャー、ジェネラル・パートナーシップ、リミテッド・パートナーシップ、リミテッド・ライアビリティ・カンパニー（LLC）の設立・形成におけるすべての局面に対応するほか、マーケティング、流通、ライセンス、供給契約等の付随事項もアシストしています。当事務所は、税制面での検討と経済的・法的見地からの見解との間にバランスを見い出しながら、クライアントにとって最も有利な形態を判断・採用することに尽力しています。

こうした多面的かつ複雑な組織の構築・交渉においては、法律の知見に加え、ビジネスにおける深い洞察力和経験が不可欠です。当事務所は、長年培ってきた実践的ノウハウを駆使して、最も有利な共同事業形態を見極めるとともに、関連する各種契約の交渉にも対応しています。交渉プロセスにおける当事務所の目標は、クライアントによる製品、流通、開発、インフラストラクチャー、市場浸透、リスク配分等のあらゆる機会の最大化にあります。ジョイント・ベンチャーのパートナーやジョイント・ディベロッパーとの交渉にあたる際には、クライアントと共に目標を明確化し、クライアントのニーズを満たす最善策を判断しながら、クライアントの既存および将来の利益を確実に保護することをアプローチの一つとしています。

また、出資者および経営者の利害関係を調和するための経営構造のほか、複雑な利益配分方法についても助言を提供しています。さらに、所得税・譲渡税の効率化を促す事業形態や取引構造について提案する一方で、外国投資家・企業に対しては、源泉徴収税および報告義務等へ対応をサポートしています。そのほか、クライアントの事業に変更が生じたり、更なる成長が期待されたりする場合には、必要に応じて事業再編、パイアウトおよび契約解除といったオプションの検討・交渉にあたります。

ファイナンス／貸付

法人向けファイナンスでは、貸主および借主のいずれも、各自の経済的・事業面での目標をサポートしてくれる熟練の弁護士によるアシストを必要とします。増田・舟井法律事務所は、法律およびファイナンスに関する知識はもちろん、融資貸借・資本調達が生業に及ぼし得る影響についても熟知しています。借入取引の種類および複雑度にかかわらず、各クライアントの事業目標に沿ったクリエイティブで実践的な解決策を考案し、ファイナンスにおけるプロセスの全段階を通してクライアントをアシストしています。

当事務所は、アセット・ベースおよびキャッシュ・フロー（担保付および担保なし）の融資契約の構築、交渉および作成において、貸主および借主を代理しています。あらゆる業界・規模の米国企業および外国企業に対し、借入を含む資金調達活動に関するアドバイスを提供するとともに、ローン・シンジケーション、信用状、産業開発債（IRB）、レバレッジド・リース、資産の担保化プログラムが絡む複雑なファイナンスにおけるリスクと利点について、クライアントの確実な理解を支援しています。

本分野における実績としては、融資取引の構築、コベナンツの遵守、債権者間契約、優先事項、規制遵守、融資契約の作成、担保契約および担保権の完成などが含まれます。当事務所は、資金調達取引に影響を与え、変化し続ける貸付基準にも精通しています。これまでの実務経験から、資金調達のオプションは、事業の成長を図るために資金調達を検討する企業ごとに多様でユニークのものであることを認識した上で、いかに複雑な融資案件であろうと、クライアントのために最善の交渉、文書作成および取引成立をお手伝いします。

投資

資金調達および債券・株式の発行は、グローバルな事業を展開する上での活力源です。増田・舟井法律事務所は、世界各地を拠点に対内・対外投資を行うあらゆる産業の企業が、米国に進出し、ビジネスを展開するためのアシストを提供しています。米国内外の発行体または投資家に対し、様々な形態の資本取引（証券発行ならびにブルースカイ法、レギュレーションSおよびレギュレーションDに基づく発行を含む私募）についてアドバイスします。

当事務所の弁護士は、情報開示および文書作成における問題への対応をサポートする一方で、連邦・州レベルの証券取引法の適用除外や再販・取引規制の遵守についても助言を提供しています。また、目まぐるしく規制が変化する中で、国家安全保障の観点からの審査・申請要件（例：米国対外投資委員会（CFIUS）による審査）、デュアルユース品（軍民両用品）・防衛関連品または技術に関わる輸出ライセンス等、クライアントが投資する産業に該当するコンプライアンス問題にも対応しています。さらに、タームシート、基本合意書（LOI）、目論見書および引受書類を作成するほか、必要に応じて証券の届出も行っており、証券の募集・購入について交渉する一方で、クライアントとの連携を密にしながら、投資家の権利、優先交渉権、共同売却権および登録権といった複雑な課題に対処しています。その他にも、複雑且つ高額な投資の管理やガバナンスに関して、当事務所の知識を駆使しながら、巧みに方策を講じています。

当事務所が長年培ってきたグローバルなビジネス視点や米国内外における商取引の実務経験は、各案件のあらゆる段階でクライアントの立場を最大限に有利なものとする上で活かされています。米国内における投資、日本からの対米投資、そして米国外のクロスボーダー取引に関してもアドバイスしており、法律知識はもとより、米国内およびクロスボーダー投資のトレンドを最前線で把握することにより、複雑な取引の交渉・成立を費用対効果の高い形でお手伝いしています。

債務調整／再編

増田・舟井法律事務所は、クライアントの未来を守ることを誇りとしています。当事務所の弁護士は、企業が悪循環に陥った場合、倒産を回避するためには財政の安定が重要な鍵となり、つまりは「時間」が決定的な問題になることを心得ています。財政難に直面している企業のために革新的な解決策をタイムリーに考案しており、そのようなサポートにクライアントから高い信頼を得ています。当事務所は、経営不振に直面している企

業、その取締役会、所有者、経営者、投資家、貸主および債権者等を代理しています。一方で、債務調整、再編、企業買収および不良資産の処分について、買収者側企業にアドバイスを提供しています。

当事務所は、費用を最小限に抑え、有形資産価値を高めるとともに、現在および将来に向けたクライアントの事業の立て直しを遂行しながら、目の前にある問題を解決するための最善策を迫及することに重点を置いています。流動資産が事業にもたらし得るマイナスの影響を理解した上で、不測の事態に備えて包括的かつ賢明な緊急対策プランを策定し、効果的な危機管理を行うことに尽力しています。米国企業および多国籍企業であるクライアントに対して、企業グループの再編を助言するほか、関連文書の作成を行っています。また、再建プロセスにおける間も、常に倒産にとって代わる手段を迅速に分析・実施しています。さらに、再編手続上の時間的制限に特に注意を払いながら、当局への速やかな届出や再編・再建の実施を確実に行っていきます。加えて、従業員に対するストックオプション、ファントムストックおよび繰延報酬制度の構築・再構築についてもアドバイスしています。

当事務所は、長年の実務経験を活かして、混乱期はもとより、再建完了後も引き続きクライアントをサポートしています。銀行融資もしくはコベナンツにおける再交渉、債券類の見直し、ベンダーとの支払計画の調整、再編、または規模の適正化等、クライアントが不安定な状況に直面している状態下において、断固とした措置と法的解決策を提供しています。また、再建には様々な分野のプロフェッショナル（専門家）が関与し得ることから、当事務所の弁護士は、チームプレーの重要性を念頭に、コンサルタントやターンアラウンド・スペシャリスト（企業再建スペシャリスト）と共に共通の目標を達成することに全力を注ぎます。

会社設立・維持

新規事業またはベンチャー企業の立ち上げにおいては、確かな土台があることが重要です。事業形態は、数多くの要素によって決まるほか、企業の事業ライフサイクルにおいて変化する可能性があることから、適切な事業形態の選択は、投資利益率（ROI）を実現する重要要素と考えられることが少なくありません。各クライアント独特の事業目標の達成を促進する事業形態を選択することは、増田・舟井法律事務所の業務の中で中核を成すものです。当事務所は、開設以来、あらゆる業界・規模の米国企業・外資系企業に対し、米国内外での長期・短期戦略目標の達成を可能にする事業形態について助言してきました。

当事務所は、発展期から成熟期までの数々の局面において、多角的なリーガル・アドバイスを提供しています。適切な事業形態を形成し、戦略的なアドバイスを提供することにより、事業ライフサイクルにわたって、クライアントが法的およびビジネス要件を常に満たすことができるようにアシストし、クライアント事業を成功へと導いています。このようなアドバイスには、クライアントの既存事業はもちろん、検討中の事業の入念な分析と理解が不可欠であり、それにより将来設立する法人のメリット・デメリットの把握が可能となります。

世界経済の様々な分野における豊富な経験をもとに、クライアントのビジネスを丁寧に理解するとともに、各企業の目標に合致した事業形態について適切なアドバイスを提供しています。当事務所は、長年の実務経験を

通じて、事業形態がクライアントの事業運営に与え得る影響を熟知しており、事業形態の選択にかかわる多くの問題をクライアントと共に検討しています。こうした問題には、設立州の選択、法人の予想運営コスト、資本要件、財務目標、州税・連邦税の検討、コーポレート・ガバナンス、法的責任・補償、潜在的な流動化イベント（保有株式の現金化等、資産が流動化される事象）およびエグジット（投資回収）戦略等が含まれます。

また、株主やその他利害当事者に対し、コーポレーションまたはLLCを管理・運営するための株主間契約、LLC運営契約およびその他関連契約についてもご相談に応じています。さらに、当事務所では、米国各地で事業を展開している民間企業数百社のために、企業録を管理・維持するサービスも提供しています。