

< 現地から速報 > 東南アジアにおける M&A - コロナ禍での「落とし穴」と投資戦略について

(30分 Webex) (English version follows below)

マーク・ユライナック (香港)、デヴィッド・ハリソン (ベトナム)、ゴードン・パームクイスト (東京)

東南アジア全域で M&A 投資に関わっているメイヤーブラウンの弁護士の観点からは東南アジア M&A 取引は回復基調にあります。フィリピンやマレーシア等の諸国では感染状況が改善されておらず、経済活動の回復まではしばらくかかると思われますが、東南アジア地域の中でも主要拠点であるシンガポールのほか、タイやインドネシアは主要なターゲット市場としての地位を維持しています。特にベトナムにおける投資は、エネルギー、インフラ及び金融等多くの分野において活発化しています。各国政府はポストコロナの地域経済活性化を見据えて、インバウンド投資の誘致に注力しています。

注意すべき「落とし穴」

- 新型コロナウイルスが、ターゲットの事業、査定や価格評価、現地市場、及び現地の政治的安定性に及ぼす影響を完全に分析することは未だ困難である。関連する「Material Adverse Change (重大な悪影響を生じさせる事態の変化)」が生じた場合の影響や、サプライチェーンの混乱と再編成を適切に評価することが必要となる。
- 難しい状況の中でデューデリジエンスが極めて重要となる。特に、労務、テクノロジー（特に知的財産）及び企業倫理等の分野のデューデリジエンスを慎重に行うことが求められる。
- データプライバシー及びサイバーセキュリティ上のリスクに対応する必要がある。
- 労働者の人権をはじめとする ESG に対する関心の高まりを踏まえ、非財務的なリスクやレピュテーションリスクにも注意する必要がある。
- 渡航制限は緩和傾向にはあるものの、なおターゲット企業の運営及び管理に影響を与えうることには注意が必要となる。
- 高度な規制を受ける産業（金融や保険業等）については、税務調査官及びその他の政府機関が規制を強化していることに留意すべきである。

投資戦略

- リスクの増加に対処するため、不測の事態に備えたプランの策定を強化することに加え、査定及び価格評価メカニズムの調整を行う。
- 予期せぬ事態に備えた契約のドラフティング、条件調整及び交渉を行う（特に規制当局による監視・介入が増加する可能性がある）。
- コロナ以前は入手できなかった投資機会やターゲット企業が市場に出回ることがありうる。
- 渡航制限の影響を緩和するため、現地チームと緊密な連携を取る。
- ステークホルダーとのコミュニケーションの頻度と精度を向上させる。

日本の投資家へのメリット

- エネルギーや金融等の重要な分野において、安定した長期的視点と高度な専門性を有する日本の戦略的投資家は高く評価されている。
- 迅速ではあるものの投資に付加価値を与えないアグレッシブな投資家が以前ほど活発ではないため、デールの競合が少ない環境になりつつある。
- 新型コロナウイルスの影響で取引のスピードがなだらかになり、取引プロセスがよく検討され、管理が行き届くようになることは、日本の投資家に有利に働く。



マーク・ユライナツク

香港
+852 2843 4307
mark.uhryuk
@mayerbrown.com



デヴィッド・ハリソン

ベトナム
+84 28 3513 0310
david.harrison
@mayerbrown.com



ゴードン・パームクイスト

東京
+81 3 4563 1404
gordon.palmquist
@mayerbrown.com

M&A in SE Asia for Japanese Corporations — Major Pitfalls & Strategies under COVID-19

(30-minute Webex)

Mark Uhrynuk (Hong Kong); David Harrison (Vietnam); Gordon Palmquist (Tokyo)

SUMMARY OVERVIEW

Mayer Brown lawyers see that SE Asia M&A activity has begun to recover. Singapore (a key hub), Thailand and Indonesia remain strong target markets while Philippines and Malaysia are still dealing with serious COVID challenges. Vietnam investment is especially vibrant in numerous areas – energy, infrastructure, and finance. Local governments are focused on increasing inbound investment to bolster post COVID local economies.

PITFALLS

- Still difficult to fully assess COVID impact on target businesses, valuation and pricing, markets and local political stability. Material adverse change impact and supply chain disruption and realignment must be assessed (increased resiliency is critical).
- Due diligence is especially critical, especially in the area of labor, technology (IP) and business integrity.
- Data privacy concerns and cybersecurity risk under COVID must be addressed
- Focus on labor/human rights ESG issues increasing; be mindful of non-financial and reputational risks.
- While easing, the COVID restrictions on mobility affect oversight/management of local targets.
- Tax inspectors and government bodies overseeing highly regulated sectors (such as banking and insurance) are becoming more aggressive.

STRATEGIES

- Build in more contingency planning and adjust valuations and pricing mechanics to address increased risk under COVID.
- Prepare for COVID driven surprises in deal drafting, terms and negotiations (potentially more regulatory oversight and involvement).
- Many opportunities and targets not available before COVID will be on market.
- To mitigate travel restrictions, try to work closely with a deal team on the ground.
- Increase frequency and quality of stakeholder communications

ADVANTAGES FOR JAPANESE INVESTORS

- High value placed on strategic Japanese buyers with stable long term views and specialization in areas that are highly valued (such as energy and banking).
- May be less deal competition from, in past, aggressive competitors who may move quickly but do not add value to the investment.
- A considered and well managed deal process slowdown is better for Japanese buyers