

Business Forum can open doors for you in Japan through our Japan-based “Targeted Business Seminars”



Plan seminar programs
Which generate
**genuine target
customers**



Gather Japanese
decision makers
from our extensive
database of over
250,000 executives

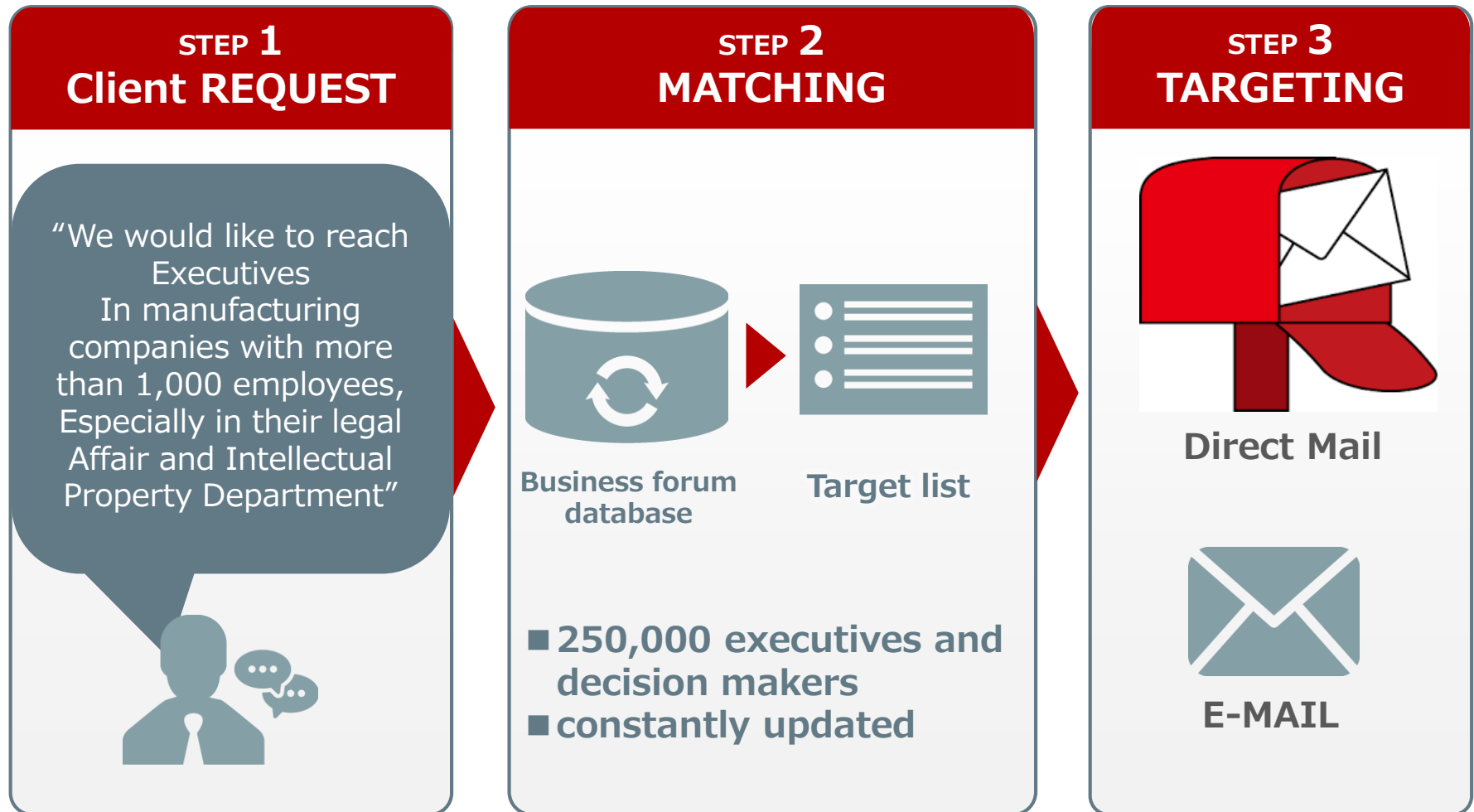


Access prominent
speakers who most
**pertinently match
your theme**



Attracting targeted decision makers

Attracting targeted decision makers from our database



Type of Seminar

Type A INVITATION ONLY ROUNDTABLE



Venue: Five-star hotel

Attendees:20

15:00-15:10	Opening Speech
15:10-16:00	Keynote by Host
16:00-17:30	Discussion
17:30-17:40	Closing

Type B TARGETED SEMINAR



Venue:
Conference Facility

Attendees:150

14:00-14:10	Opening Speech
14:10-15:00	Keynote
15:00-15:45	Host session
15:45-16:05	Coffee Break
16:05-16:55	Guest Speaker Session
16:55-17:00	Closing

Total support for the production of Executive Business Seminars

Planning

Overall Planning coordinating and scheduling

Assigning Guest Speaker

Designing and creating promotional material (design fee and printing fee included)

Organizing

Organizing Seminar

Venue Arrangement and Preparation
Preparation of material and equipment

Office Support

Office for application

Web-site page will be open for the seminar

Promotion

Generating participants by direct mail and e-mail from our original database

Operation

On the day reception and event direction

Handling of all handout materials

MC, Guide staff, Speaker attendants

Champaign!!

■ 3,800,000yen → 3,500,000yen
(251,566HKD)

+ actual expense

Venue & Translation fee

- Venue fee
 - Food and Drink fee for after-party
- Translation booth and translator fee
- other display material, if needed

Honorarium

- Lecture fee
- Transportation expenses

Seminar handouts printing

- Lecture handouts printing fee
- Questionnaire printing fee

■ **Type A** **4,850,000 yen**
 345,260 HKD
 (estimate)

■ **Type B** **5,800,000 yen**
 412,880 HKD
 (estimate)

Past Seminar Sample :International Legal Seminar

Attendees

McDermott
Will & Emery

TOTAL
ATTENDEE : 210

Company:

Panasonic Corporation
Hitachi, Ltd.
TOTO LTD.
Canon Inc.
Mitsubishi UFJ, Ltd.
NTT Communications Corporation
Asahi Breweries, Ltd.
Renesas Electronics Corporation
Credit Saison Co., Ltd.
BRIDGESTONE CORPORATION
LIXIL Corporation etc.

Department and Title:

Corporate Administration & Planning Legal Affairs Manager
Corporate Alliance Legal Manager
Executive / Management Planning Manager
INTELLECTUAL PROPERTY & LEGAL DIVISION
Intellectual Property Department General Manager
Internal Control Division, Legal Division Senior Vice President
Legal & IP Management Board Executive Officer General Manager
Legal Affairs Vice President
LEGAL DEPT. ATTORNEY GENERAL MANAGER
Legal Division General Manager
Legal, Intellectual Property/Export & Import Administration Director
Strategic Planning Department Legal Manager etc.

13:00~ 受付開始 Beginning of the reception

13:30~13:40 ご挨拶 Welcome speech McDermott Will & Emery チェアマン Jeff E. Stone
Jeff E. Stone, Chairman McDermott Will & Emery

全体セッションI 国際的カルテルの調査における公正取引委員会、米国司法省、欧州委員会の協調
Plenary session I Coordination of international cartel investigations, JFTC, DoJ, and EU

13:45~15:00

- 競争当局間における証拠の取り引き
- 米国・EU法におけるカルテル立証証拠
- 米国・日本間の犯罪人引渡条約
- The exchange of evidence among antitrust authorities
- What evidence constitute a cartel under US and EU rules
- Extradition treaty US / Japan

モデレーター Moderator
東京大学名誉教授
松下 満雄 氏
Professor Mitsuo Matsushita,
Professor Emeritus Tokyo University

シカゴオフィス
パートナー弁護士
Jeff E. Stone
Jeff E. Stone, Chairman, Chicago

ワシントンD.C.オフィス
パートナー弁護士
Stefan Meisner
Stefan Meisner, Washington, D.C.

ブリュッセルオフィス・パリオフィス
パートナー弁護士
Jacques Buhart
Jacques Buhart, Brussels - Paris

ワークショップ Workshops

15:10~16:10

1. 中国における企業結合規制(MOFCOM) Merger control in China (MOFCOM)

- 届出懈怠への制裁
- 届出懈怠による制裁リスクの軽減戦略
- Sanctions in case of non notification
- Strategy to reduce the risk of sanctions for non notification

上海オフィス
パートナー弁護士
John Huang
John Huang, MWE China offices (Shanghai)

2. 米国IP訴訟(知的財産権訴訟) IP litigation in the US

- 米国特許法の下での訴訟戦略
- 米国特許商標庁で米国特許法に基づき特許を争い、救済するための新手段
- New litigation strategies as a result of the America Invents Act
- New ways to challenge or cure patents before the USPTO using AIA

ワシントンD.C.オフィス
パートナー弁護士、日本国弁理士
谷田 陸樹
Tomoki Tanida,
Patent Attorney in Japan, Washington, D.C.

オレンジカウンティオフィス
パートナー弁護士
Dan Foster
Dan Foster, Orange County

3. 国際仲裁 International Arbitration

- 仲裁による国際的紛争解決の、訴訟に勝る利点
- 仲裁機関および仲裁場所の選択に際しての留意事項
- 国際仲裁条項を作成する際の留意事項
- Advantages of arbitration over litigation in resolving international disputes
- Relevant considerations in choosing the arbitral institution and place of arbitration
- Other considerations when drafting international arbitration clause

ニューヨークオフィス
パートナー弁護士
Ted Howes
Ted Howes, New York

パリオフィス・ロンドンオフィス
パートナー弁護士
Jacob Grierson
Jacob Grierson, Paris / London

全体セッションII 国際的M&A International M&A
Plenary session II

16:20~17:30

- プライベートエクイティ取引の入札手続
- クロスボーダー案件の管理
- 日本企業によるヨーロッパ再建企業からの資産購入の支援
- Auction process in private equity transactions
- Management of cross-border deals
- Assisting Japanese companies in purchasing assets in restructuring Europe

モデレーター Moderator
東京大学大学院法学政治学専攻教授
神田 秀樹 氏
Professor Hideki Kanda,
University of Tokyo Law School

ニューヨークオフィス
パートナー弁護士
David Goldman
David Goldman, New York

デュッセルドルフオフィス
パートナー弁護士
Dr. Norbert Schulte
Dr. Norbert Schulte, Düsseldorf

ブリュッセルオフィス・パリオフィス
パートナー弁護士
Jacques Buhart
Jacques Buhart, Brussels - Paris

17:30~18:30 懇親会・軽食 Finger food dinner and networking

18:30 終了
End of the conference

Past Seminar Sample : Global M&A Symposium



ATTENDEE

KDDI CORPORATION
OMRON Corporation
Canon Marketing Japan Inc.
ASAHI KASEI CORPORATION
IHI Corporation
LIXIL Group Corporation
Nichirei Logistics Group Inc.
Lawson, Inc.
TOSHIBA CORPORATION
Hitachi High-Technologies Corporation
TODA CORPORATION
MITSUBISHI CHEMICAL ENGINEERING CORPORATION
ALL NIPPON AIRWAYS TRADING CO.,LTD.
JAPAN TOBACCO INC.
NIPPON EXPRESS CO.,LTD.
HONDA MOTOR CO.,LTD.
etc.

TOTAL
ATTENDEE: 183



GLOBAL M&A Symposium 2015

Masters of the Deal

13:30

オープニング

How to deal with M&A in Global

特別講演

世界に挑む、クロスボーダーM&A

13:40

GLOBAL MANAGMET AND M&A OF LIXIL

- グローバル経営の現状と課題
- クロスボーダーM&Aにおけるデューデリジェンスの要諦
- M&Aを成功に導くグローバルマネジメント体制

LIXIL Group Corporation

Director, Executive Vice President M&A Takashi Tutui

プロフィール 慶応義塾大学経済学部卒業後の1974年、野村證券株式会社(現・野村ホールディングス株式会社)に入社。証券アナリスト業務に6年間従事し、1980年にロンドンのノムラ・インターナショナル・リミテッドにて機関投資家営業を行う。その後、東京本社にて人事課、国際業務部を統括。1991年からはロンドンのノムラ・インターナショナル・ピーエルシーに勤務。1993年に同社社長、1997年に同社会長に就任。ロンドンには計12年間滞在。2002年に野村證券株式会社専務取締役及び野村ホールディングス株式会社取締役を務め、2005年、株式会社ジャズダック証券取引所(現・大阪証券取引所)代表取締役社長に就任。2009年からは株式会社生活グループ(現・株式会社LIXILグループ)の取締役を務め、現在はM&A、渉外の責任者である。

基調講演

データから考察するM&A成功の指針

同時通訳あり

14:40

Masters of the Deal

M&Aマーケットが回復するにつれ、企業のM&A戦略が注目を集めています。過去20年間に世界中の25,000社で実施された265,000件のM&Aディールという非常に大きなサンプルから、平均を超える株主価値を創造している企業の特性や行動を解説させていただきます。

Intra links Filip Wichello

15:20~15:40

コーヒープレイク

プロフィール 2010年イントラリンクス入社。イントラリンクスのストラテジック・トランザクション(M&Aと企業開発ソリューション)ビジネスセグメントのプロダクト、セールス、およびマーケティング戦略の責任者。イントラリンクス入社以前は、ロンドンのDeloitte & Toucheにてファイナンシャルサービスを経験後、NatWest Marketsにて企業金融、Dresdner Kleinwort Wasserstein, The Rank Group Plcにて経営企画、そしてコンサルティングファーム会社の経営と17年間M&A投資銀行および経営コンサルティングに従事。ロンドン大学大学院卒。

主催講演

Vizualizing proresss fo M&A

同時通訳あり

15:40

M&Aを成功に導くためには交渉・案件進捗管理が重要であることは言うまでもありません。さらにM&Aプロセスを全面的に可視化するツールを利用することで、ディールライフサイクルのすべての局面を効果的、効率的にマネジメントすることができます。企業の戦略的判断やディール価値の最大化を図るためのキーファクターを紹介します。

Intra links Ben Collins

プロフィール 2011年イントラリンクス入社。事業会社向けのプラットフォームの開発・推進責任者。1999年SG Cowen Securitiesにて、企業金融、M&A部門を経験後、2002年ブライク型投資銀行Innovation Advisorsのバイスプレジデントとして、テクノロジー分野の企業合併や買収のアドバイザーサービスに従事。2009年よりソリューションを提供するCognizant Technology Solution者の経営企画室のディレクターとして、様々な戦略機会を評価、推進に従事しながら、買収による企業成長を主導。ハーバード大学政治学専攻。

事例講演

M&Aケーススタディ

16:10

Purpose and task of M&A

- グローバル成長戦略におけるM&Aの役割
- デューデリジェンスの実務上の留意点
- M&Aプロセスにおける課題・対応策例

NISSAN MOTOR CO.,LTD.

M&A Support Manager Yoshinori Nakagawa

プロフィール 三菱石油開発(株)(現・三菱商事石油開発)及びアーンストアンドヤング・トランザクション・アドバイザーサービス(株)を経て、2008年に日産自動車(株)入社。M&A支援部において国内外の買収、売却、合併、出資、組織再編等、幅広いM&A案件の実務に携わる。中央大学法学部卒、HEC経営大学院修士課程修了。

17:00

終了