

## 第2章

# 法的拘束力がないプロセスでの対応とは 最終契約締結前までに M&Aを中止する際の留意点

G-FAS(株)  
公認会計士 香取 武志

## M&Aの段階別中止のポイント

### M&Aプロセスにおける判断ポイント

M&Aを中止するにあたっては、M&Aのプロセスにおいてどの段階まで進んでいるかによっても対応が異なる。

● M&Aは売り手1社に対して、少なくとも検討段階では買い手候補を複数社挙げて検討を進めることが多く、買い手候補にしてみれば、途中で中止となることはあらかじめ想定が必要となる。売り手にとっても自身の要望とおりの買い手が現れるか不透明な状況で案件が進められていく。

● 前述した中止のリスク・理由を当初から想定したうえで、M&Aプロセスを進めていくことが重要となる。

M&A実務においては、途中で終わる案件が多いということを前提として、中止という決断をした際に不測のリスクを負わないように手当てをしながら、プロセスの各ポイントで検討を行いつつ進めていくことが通常である。上手にM&Aを中止するには、いざ中止となった場合の事

を説明する資料で、売り手、対象会社の社名が特定されないような情報の範囲で、アドバイザーから買い手候補に打診されるケースも多い。ただし、業種・業態・業界における売り手・対象会社の知名度・開示内容次第では特定されてしまうリスクはある。

また、買い手としては、限定された情報では判断できないとして、「とりあえず」情報を入力するためにはNDA（秘密保持契約）を差し入れ、次のステップに進もうとする企業も出てくる。売り手としてそのような企業もあることを認識しつつ、相応の確度で初期的な関心を持つもらうには相応の情報開示が必要となるようなケースもあり、

## ティーザー

### (1) 売り手

ティーザーは売却対象事業の概要

(図表4) M&Aプロセスと判断ポイント

法的拘束力	なし(第2章)					あり(第3章)		
	ティーザー	NDA	プロセスレター	IM	初期的意向表明	DD	最終意向表明	
プロセス							最終契約協議・締結(サイニング)	譲渡準備・実行(クロージング)

(出所) G-FAS作成