

提として、最終契約が自社の想定
範囲内で締結されること、最終契約
書が自社の要望とおりの内容であ
れば法的拘束力を持った意向とする、

という付言をすることになる。
また、初期的意向表明で記載した
競争法のクリアランスの観点等、必
要な前提条件については最終意向表

明書上でも記載していき、この段階
でも中止の判断へのリスクに手当て
しておく必要がある。

第3章

5つの事例ごとにみる クロージングまでに M&Aを中止する際の留意点

G-FAS(株)
公認会計士
小林 武司

【この章のエッセンス】
● 契約締結後に中止する場合には、
契約書上で中止となる場合を想
定した手当てをしておく必要があ
る。

● 中止事例としては、資金調達がで
きなかつたケースや、競争法上の
クリアランスが取れなかつたケ
ー
スなどが代表的である。

第2章では、最終契約締結前まで
のM&A中止に係る売り手、買い手
双方からみた場合の留意点を述べた

が、本章では最終契約締結(サイニ
ング)からクロージングまでの間に
中止に至るケースの留意点につい
て述べてい。

最終契約書の協議段階

無事に株式譲渡契約書などの最終
契約の締結に至れば、当事者は安堵
する面はあるが、契約締結からク
ロージングまでの間にM&Aが中止
に至ることも少なからずある。契約
締結については十分に相手方と議
論、交渉を重ねて締結するものであ

るため、契約締結後に中止になる
ケースについては締結前と比べて少
なくはなるが、要因としては複数考
えられ、ケースとしては図表9のよ
うなものが代表的にみられる。

このような契約締結後の中止リ
スクに対しては、まずは契約書のな
かで手当てをしておくことが肝要であ
り、本章では主に契約書上で手当て
をしておくべきものを述べていき
たい。

買い手で買収資金を自己資金では
なく借入れなどにより調達する場合
がある。売り手からすれば買い手が
資金調達ができなければ売却できな
くなってしまいうリスクがあるため、
売り手としては買い手に適切に買収
資金を確保してもらいたいと思
うし、買い手としては仮に資金調達
ができなければM&Aを中止する手段
を残しておきたいと思うところであ
る。このような事例においては、契

資金調達できず 中止になる

(図表9) 契約締結後の主な中止例

- ① 買い手で買収資金を調達できる前提で最終契約をしたが、最終的に資金調達できなかった
- ② 契約締結時の売り手からの説明と異なる事実が契約締結後に判明した
- ③ 契約書で明記したクロージング条件が充足されなかった
- ④ 契約締結したものの、さらによい条件の買い手が現れた
- ⑤ 譲渡の実行に重大な影響のある事象が新たに発生した

(出所) G-FAS作成