



第9回 基本合意

実践M&A

こんな時どうする？
具体的なノウハウを伝授！

フォーバル 寺越基格

今回は、トップ面談後の候補先の選定についてお話をしました。意向表明書（ラブレターに例えられます）を受領し、その中から1社を選ぶ、その際には、原点に戻り、なぜM&Aで譲渡するのかを考えると大切というお話でした。1社に絞ったらその次は基本合意です。

基本合意は仮契約と言われます。一般的には、譲渡する金額、スケジュール、その他重要な条件が決められる他、一定期間、他社との交渉を禁止する「独占交渉権」が付与されます。ただし、特に金額についてはこの後に行われるデューデリジェンスの結果によって変動する可能性がある旨の注釈が付くのが一般的です。

基本合意はM&Aにおいては、初めて売主と買主が条件に関する契約を交わす大きなイベントです。上場会社の場合はプレスリリースすることもあります。そのため、顧問弁護士によるリーガルチェックが入ることもあります。

とはいえ、最終的な条件は変わる可能性があるため、独占交渉権やその他の重要条文（秘密保持義務、解除等）のみ法的拘束力を持たせ、

条件などは法的拘束力を持たせないケースが多いです。

独占交渉権にこだわる理由はこの後行われるデューデリジェンスが影響しています。

デューデリジェンスは、一般的には買い手が弁護士や会計士などに依頼することが多く、規模にもよりますが、数百万円から一千万円ほどの費用が発生します。

この費用は買い手が負担するのですが、調査機関中に、売主から一方的に交渉が打ち切られると、買い手側はデューデリジェンス費用が無駄になってしまいます。そういう観点から独占交渉権はよほどの理由がない限り付与されます。

一方、売主としては、これでM&Aが決まる確約はないことから、長期間の拘束されてしまうのは負担になります。よって期間は今後の最終契約までのスケジュールによりますが、3か月から半年程度にすることが多いです。

ここまで読むとなぜ基本合意が必



要なのか疑問に持つ方もいるかもしれませんが、要は独占交渉権を付けたいのではないかと思います。

実務においても、特に小規模案件やクロージングまで時間がない案件では、法的拘束力のある独占交渉権が付与されることを明記した上で、意向表明書と受入書をもって基本合意を省略するケースもあります。

ただ、やはり大きなイベントの一つです。現時点ではありますが、売主と買主が初めて合意した証を残すものであり、お互いM&Aをする気持ちにスイッチが入ります。また、基本合意を締結しようとする中で、最終契約までに決めなければならない細かい条件についても段々と見えてくることから、締結することが望ましいです。



筆者プロフィール

金融機関にて中小企業への融資や経営コンサル・M&A実行支援に従事。株式会社フォーバルへ入社後、自動車整備会社をはじめ多くの中小企業のM&A支援に携わり、企業の存続及び成長に貢献。中小企業の創業理念や従業員への想いを重視し、経営者にしっかりと寄り添うコンサルタントとして、経営者からも厚い信頼を受けている。

事業承継・M&Aのご相談はこちら

株式会社フォーバル

事業承継支援部

自動車アフターマーケットチーム責任者 寺越

TEL:0120-37-4086

<https://forval-shoukei.jp/>

