



## 第17回 ノンネームの検討

# 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、M&Aで譲受（買う）を検討するポイントについて、まずはM&Aの目的を明確にすることが大切とお話しました。M&Aを検討したい業種や地域などを定めたら、案件情報を収集することになります。

M&A仲介会社から情報収集をするケースが多いと思いますが、事業承継・引継ぎ支援センターやM&Aマッチングサイトなどからも情報収集することができます。

最初から譲渡企業名が明かされることはほとんどありません。事業内容、地域、売上高など大まかな情報のみが開示され、個社の特定はできないものの、何となく企業の姿が見えるもの（「ノンネームシート」と言います）で検討します。

正直ノンネームシートを見ただけでは何も判断できません。その後、秘密保持契約を締結した後に、企業概要書という詳細データを見ることができま

す。秘密保持契約は、仲介会社とのみ締結するケースと、売主に対して差入が必要なケースがあります。普段のお仕事の中でも、取引先と秘密保持契約を締結することはあると思いま

すが、M&Aだからといって条文は基本的に大きな違いはありません。

ただ、仲介会社との秘密保持契約においては、直接交渉禁止という条文が入ることが一般的です。これは、M&A案件を紹介した後で、仲介会社の承諾なしに直接交渉することを禁止する条文になります。

また、この条文は契約終了後も一定期間続くという文言が入っていることも多いです。モラルの話だと思いますが、秘密保持契約の期間が終了した途端に、直接交渉されたら仲介会社としてはこの条文の意味がなくなるためそれを防止しています。

秘密を漏洩しないという契約書なのに、直接交渉禁止と入っていることに違和感があると、言われたことがあります。言われてみると確かに違和感があるかもしれません。

ただ、詳細情報を開示するタイミングでこの条文を入れておかないと、案件を見て、「手数料を払うのが嫌だから、直接連絡してしまえ」と考える人がいたため、こういった条文になったと聞きました。

また、不動産売買とは異なり、詳細を見るには秘密保持契約が必須で

す。ノンネームシートだけを見て、「良いも悪いも判断できない、詳細を開示しろ」と言われたことがあります。

そのために秘密保持契約をお願いしますと説明しても、「詳細を見るのになぜ契約が必要か分からない」と言われました。譲渡企業にとって秘匿性の高い情報を開示することになるため、不動産売買とは異なりまして説明しても、結局は、理解を得られなかったことが一度だけあります。

秘密保持契約を結ぶだけで、手数料を取られることはまずありません。ただ、単なる情報収集や冷やかし目的だと、秘匿性を重視した取引の信頼がなくなります。

秘密保持契約をしっかりと締結した上で、検討をしていただければと思います。



### 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/>

