



第21回 意向表明・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 山田健一

前はTOP面談についてお伝えしました。TOP面談はM&Aの検討を進める際に、譲渡企業、譲受企業の経営陣が直接会ってコミュニケーションを取る機会ですので、印象が悪くならないよう気をつけるべきことなどをお話ししました。

今回は「意向表明、基本合意」についてご説明します。TOP面談が終わった後、譲受企業から譲渡企業へ追加質問が行われます。そしてTOP面談時の印象やコミュニケーション内容、追加質問の回答内容を踏まえて譲受意向を意向表明書として書面に落とし込み、譲渡企業へ提出します。

意向表明書には以下のような内容が記載されます。

まずは譲受企業について、概要、沿革、今回譲受を希望している理由、譲渡企業にとってのメリットなどを記載します。譲渡企業側はなぜ自社を譲り受けたのか、自社にとって本当に組むべき相手なのかについて、最も知りたいと考えており、とても重要な部分になりますので、作成時はしっかりと自社の思いを伝えるようにしましょう。

続いて譲受条件についても重要な部分となります。発行済株式の100%をいくらで譲り受けたいと考えているのか、譲受金額の算出根拠について（例：2024年3月期の簿価純資産額2億円にヒアリングによる評価替えて0.2億円を加えた2.2億円に、営業権として簿価営業利益0.3億円に不要経費0.1億円分を足し戻した0.4億円の3年分、1.2億円を加えた3.2億円など）、譲渡後現経営陣にお願いしたいこと（一定期間の引継ぎ協力など）について記載します。

特に金額の算定根拠を具体的に記載しておかないと、最終契約内容調整時にトラブルとなる可能性が高いので気をつけましょう。

さらに一定期間の独占交渉を希望することも明記しておきましょう。デューデリジェンスには譲受企業側でそれなりの金額が必要となります。そのため、最終的にM&Aを実行するかどうか決まるまで、もしくは一定期間が経過するまでは他の企業と交渉できないと決めるものです。

そして、今後の想定スケジュールについてもしっかりと記載しておきましょう。

これらを5ページ前後の意向表明書にまとめ、譲渡企業へ提出し、譲渡企業は、提出を受けた意向表明書が複数社ある場合は、一定期間の検討期間を経て、今後進めていく1社を絞り込み、基本合意書を取り交わすこととなります。

基本合意書は、これまで受領している資料、聞いている話が全て正だった場合に、このような内容の最終契約書を締結しましょう、という仮契約に当たる契約となります。

基本的には提出した意向表明書の内容を踏まえて譲受側が基本合意書案の初案を作成し、譲渡側とすり合わせていくこととなります。この時点だと明確に決められない内容もあるため、細かな内容は基本合意契約の後に実施されるデューデリジェンスを踏まえて最終契約書へ反映されることとなります。

今回はデューデリジェンスについて具体的にお伝えします。



筆者プロフィール

国内大手EC会社にてマーケティングを担当。その後、大手M&Aアドバイザー会社にて上場企業の経営戦略立案やM&Aアドバイザーとして数多くのM&Aを実行支援。2016年に(株)フォーバルの事業承継支援事業立ち上げに参画。自動車アフターマーケットでの後継者問題の解決、補助金支援に力を入れている。

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/>

