

M&A のリスクで後悔しないためのチェックシート

1



売り手企業も買い手企業の事をもっと知ろう！



M&A において売り手企業の情報はたくさん知ってもらうけど・・・

売り手企業が M&A による相手探しを開始するにあたって、決算書などの財務資料や従業員・設備などの情報をたくさん提示します。(秘密保持契約を締結したうえで)

一方、買い手企業の情報は、上場企業でない場合は特に、入手しづらいケースも多々あります。

M&A において、どちらが相手より優位という事はありません。お互いフェアな関係です。

また、最近では、約束したはずの経営者の保証解除の手続を一向にしてくれない、譲渡会社の現預金などの資産を使うだけ使って、その他の約束は守らず、資産の返還にも応じない等の悪質な買主や、このような買主へのチェック機能を全く果たさないずさんな M&A 仲介・FA 業者の例が報じられています。

M&A 仲介・FA 業者へ任せきりはリスクがあります。大切な会社、従業員、取引先などを引継いでもらう買い手が、どんな会社なのかを知るための客観的資料を確認し、信頼しても大丈夫かどうか等、しっかり相手の事が分かったうえで契約を行いましょう。



当件に特に留意いただきたい売り手企業の社長様

まったく知らない会社への譲渡を検討している売り手企業様

まずはここからスタート！

●STEP1 (秘密保持契約の締結)

- ☐ お互いのことを知る前に、「秘密保持契約書」を締結する。
- ☐ 「秘密保持契約書」の中の秘密情報開示先に「事業承継・引継ぎ支援センター」を記載する。
- ☐ 「秘密保持契約書」の中の秘密情報開示先に「保証・担保解除する金融機関」(該当ある場合)を記載する。

●STEP2 (情報開示のおねがい)

- ☐ 知りたい情報について情報開示のおねがいをしましょう。(M&A 仲介・FA 会社、買い手企業 等)

☐ 会社の登記簿謄本☐ 代表者の本人確認書類☐ 確定申告書・決算報告書 3 期分☐ グループ会社一覧☐ 事業の内容が分かるパンフレット等

対象：株式譲渡で会社を譲渡する社長様へ

●STEP3（買い手企業との面接のおねがい）



- ☐ 買い手企業の代表者と面談し、信用できる人かどうか判断しましょう。
- ・理由を付けて面談しようとしないう、面談約束をキャンセルする等がないか
 - ・会社訪問を受け付けてくれない等、不誠実な対応がないか
 - ・経営者保証の解除について、具体的な解除の方法・手順はどのような予定をしているのか、金融機関の了承は得ているのか(あるいは見込みが立っているのか)を説明できるか
 - ・売り手企業の事業内容や財務内容を理解しているか
 - ・その他、非常識、不誠実と感じる点はないか
- 等が要チェックです。

【専門家・セカンドオピニオンの活用】

- ☐ M&A について不安や疑問がある場合は、弁護士もしくは事業承継・引継ぎ支援センターへ相談する。
(連絡先は下記)

問い合わせ先

・大阪弁護士会 中小企業・NPO 法人等支援センター
・大阪府事業承継・引継ぎ支援センター

☎ 06-6364-7661
☎ 06-6944-6257