

事業承継・M&Aの  
『どうする？』を

# 弁護士が解決

安心・安全な事業承継の実現に向けて

契約書の作成



手続全体のサポート



リスクの発見



相手方との交渉



コーディネーター





# 事業承継・M&Aの『どうする？』を弁護士が解決



多くの中小企業経営者にとって、いわゆる M&Aは初めての経験で、本業とも大きく異なるため、様々な不安をお持ちだと思います。また譲り受ける側も、会社には資産だけでなく負債や契約トラブルなどが隠れている可能性があり、現在見えていないリスクが存在する可能性があります。

日本弁護士連合会及び会員弁護士は、中小企業が M&Aを通じて事業承継を進めるにあたり、安心かつ十分に納得して取引ができるように積極的にサポートしています。



## 中小 M&Aの課題

- ・最低限の安心の取組がおろそかになっているケースがある（安心な取組の実現）
- ・売手の経験・人材の不足、買手の経験・人材の不足
- ・M&A支援機関の質の確保

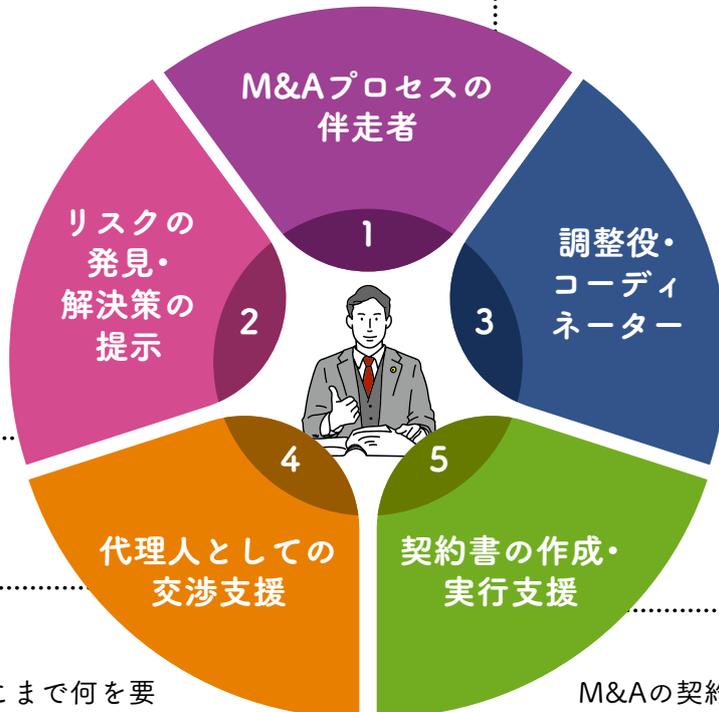
(中小企業庁「中小 M&A推進計画」より)



## 弁護士の役割

様々な業種や規模の M&A支援を行ってきた法律・契約の専門家である弁護士が、M&A手続全般を通じて依頼者のために安心できる事業承継・M&Aをサポートします。

M&A取引には様々な検討事項やリスクが存在します。弁護士はこれらのリスクを発見し、リスクの低減・除去に努めます。



M&Aでは多数の利害関係者（ステークホルダー）が存在します。弁護士は、関係者の利害調整、円滑なコミュニケーションを支援します。

相手方に対して、どこまで何を要求し、どのような要求を拒絶すべきかは、簡単には判断できません。弁護士は、契約交渉の専門家ですので、M&Aにおける適切な交渉を支援します。

M&Aの契約内容は取引ごとに異なります。書式だけでは対応できません。弁護士は、法的安定性のある契約書を作成するとともに、依頼者の要望を反映させたオリジナルな契約書を作成します。



# M & A の流れと支援例

STEP1



相談

事業承継・M&Aを進めるにあたって、**依頼者の意向や不安・疑問点などを伺い、現状を分析**して、今後進めていく場合の基本方針を定めます。

STEP2



意思決定

今後想定されるスケジュール、専門家チームの編成、費用見積りなど、**オーナー経営者の意思決定に必要な情報を整理**し、不安なく意思決定ができるようサポートします。

STEP3



企業価値評価

企業価値評価は主に公認会計士や税理士が担う役割になります。ただ、弁護士もこれらの専門家をご紹介したり、連携しながら、**企業価値の把握をサポート**します。

STEP4



マッチング

必要に応じて**マッチング支援機関（事業承継・引継ぎ支援センター、民間業者、金融機関等）**を紹介したり、**仲介契約書のチェック・修正**を行います。

STEP5



交渉

依頼者の意向を予め確認した上で、取引条件の向上や取引リスクの低減など、十分に納得できる取引となるよう**交渉を全面的に支援**します。

STEP6



基本合意の締結

交渉によって合意された内容を基本合意として形にするだけでなく、その後の**最終契約の締結に向けたロードマップ**を策定し、手続が円滑に進むようにサポートします。

STEP7



財務・法務等調査(DD)

買手による財務及び法務調査（DD）を実施する場合、法務調査は弁護士が担います。また、売主のDDへの対応についても、**Q&A対応などを支援**します。

STEP8



最終契約の締結

M&Aの最終契約書は一般的に複雑であり、かつ重要です。弁護士は、**依頼者にとって安心かつ納得できる契約書になるよう全面的に支援**します。

STEP9



クロージング

M&Aの実行においては、様々な前提条件が付いたり、必要書類を揃えることとなります。これらの**前提条件を成就させる支援や、必要書類の取得・作成を支援**します。

STEP10



ポストM&A

M&Aの実行後も、売主であれば、**経営者保証の解除や事業譲渡後の法人清算**などが、買主であれば**承継後の経営改善**が必要になります。弁護士は、これらのM&A実行後の支援も行います。



## 契約書の作成

M&A では多くの契約書（株式譲渡契約書など）が作成されます。これらの契約書は、通常、売買契約書などよりも複雑になります。もし契約書の内容を理解しないまま締結した場合、その後に契約違反となったり、認識と異なる要求をされて、トラブルになることも少なくありません。

弁護士は、契約書案について依頼者に丁寧に説明して、誤解が生じないようにするとともに、依頼者の意向をしっかりと聞いて必要な契約条項を加えるなど、安心かつ納得できる M&A 契約書の作成を支援します。



## 交渉支援

M&A 取引においては、取引金額だけでなく多くの点についてお互いに協議し、諸条件について合意する必要があります。しかし、多くの中小企業経営者・オーナーの方において、M&A は初めてであり、どの点について、どのような内容の協議・交渉をしたらよいのか判断がつかないことも多いです。

弁護士は、依頼者の利益の実現のため、依頼者と協議しながら交渉方針を策定し、お互いの合意点を見出しながら、契約の成立に向けて交渉をサポートしていきます。





## 初期相談から実行まで (伴走支援)

M&Aを進める上で、どのような専門家のサポートを受けて、どのように手続を進めていくかについては様々な選択肢があります。契約書の作成だけに関与する場合も、「もっと早く相談してもらえば」ということが少なくありません。

安心なM&Aを実現するために、早い段階から弁護士に相談いただければ、初期相談から、相手先探し、契約交渉、契約書の作成、実行に至るまで、弁護士は、依頼者に伴走しながら大事な事業の承継をサポートしていきます。



## 赤字企業の事業承継

会社の損益が赤字であったり、債務超過の状態にある会社であっても、事業譲渡などの方法でM&Aが実現できる可能性は十分にあります。ただし、債務の整理を伴う場合には、法律に従い、債権者の了解を得ながら手続を進める必要があるため、弁護士の関与が不可欠となります。また、経営者の個人保証についても、「経営者保証に関するガイドライン」を利用することにより、破産手続などによらず、保証債務を整理することが可能です\*。

赤字や債務超過でも諦めずに、まずは弁護士にご相談ください。

\*一定の利用条件があります。



マンガで  
わかる

# 事業承継

## パンフレット公開中!



親族内  
承継編

さあはじめよう!

# 事業承継

マンガでわかる

弁護士と一緒に  
安心・納得の事業承継

[監修] 日弁連ひまわり中小企業センター  
[マンガ] 朝戸ころも



M&A編

JBFA 日本弁護士連合会

〒100-0013 東京都千代田区麹が栗1-1-3 <http://www.nichibenren.or.jp>



日弁連  
ウェブサイト  
に  
アクセス!



全国共通専用ダイヤル 受付時間:平日(祝日を除く) 10:00~12:00/13:00~16:00

# 0570-001-240

スマートフォンは  
こちらから



お近くの弁護士をご紹介します

※電話相談サービスではありません。

WEBからもお申込みができます。

ひまわりほっとダイヤル

検索