

# 表明保証

解説・ポイント



- ・ 表明保証とは？
- ・ 普通の契約と表明保証の違い
- ・ 表明保証の内容例
- ・ 表明保証のポイント



識学

SHIGAKU

## 表明保証とは

M&A をする上で、買い手は売り手の企業価値の査定や、リスクを詳しく把握するためにデューデリジェンス（DD）をします。しかし、短い期間で買い手が全てのリスクを調査し、把握することは中々難しいです。

また、売り手が企業価値を良く見せよう（高く買ってもらおう）として、不確実な情報を提供したり、簿外債務を隠したりする恐れもあります。

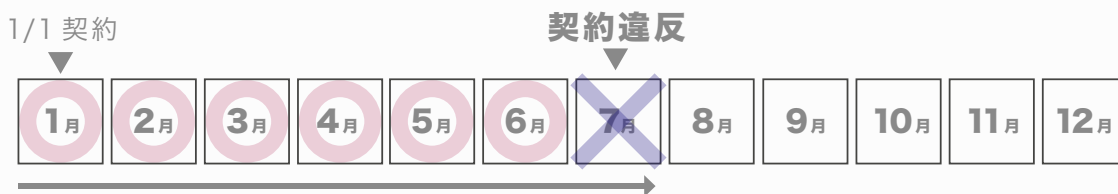


それを防ぐために、買い手はデューデリジェンスをした結果、疑義に対する不確実性が解消されない場合「**売り手に表明してもらい保証（約束）させる**」ことを表明保証と言います。

## 普通の契約と表明保証の違い

普通契約は契約日から始まり、ある一定期間後に契約履行 or 契約違反が判断されます。その期間の行動により、結果が変わります。

（例：銀行からの借入返済を毎月100万円×12回、計1,200万円の返済の契約  
→ひと月でも支払いされない場合は契約違反。きちんと支払われた場合、契約履行）



その点表明保証は、契約した時点で違反かどうかが決まります。

（例：4/1 既契約社数は2,000社保有しているという表明保証項目に同意し契約締結  
→これが3ヶ月後虚偽だったことが判明した場合は、違反が判明した時点ではなく、4/1の契約締結した時点に遡って表明保証違反が確定します）



## 表明保証の内容例

簿外債務はありません / 顧客の数は正しいです / 会計データは正しいです  
財務諸表や事業内容に虚偽はありません / 訴訟などはありません

## 表明保証のポイント

表明保証はデューデリジェンスをした結果、判明することができなかったリスクに対して最終合意契約書の中に織り込んでいく条項です。

買い手としては、出来るだけたくさんの事項を定めることでリスクヘッジをして、少しでも安心して契約をしたいものです。

しかし、買い手が全てのリスクを表明保証として織り込もうとすると

物理的に保証ができない



ここまで条件として細かく言われるなら、  
もう契約はやめておこう

ということに繋がり、M&Aの取引自体がストップする要因にもなります。

買い手としてのポイントは、リスクの内容を精査し、項目を絞ることが必要です。

特に「価格のインパクトが出るところ」や、「不確実性が解消されない内容」については、必ず表明保証に織り込んでいくことが重要です。

但し、表明保証を入れることで「**100% リスクヘッジできたことにはならない**」ので、最大限の注意を払って交渉に望むことが必要です。

以上、表明保証についての解説・ポイントでした。

株式会社識学では、経営者の方がご自身でM&Aが出来るようになるためのトレーニングを行っております。全ての決断をする経営者こそ、しっかり知識を身につけることが何よりも大切です。**無料トライアル**もありますので、是非お気軽にお問い合わせください！



営業時間：平日 10:00~17:30 **TEL：03-6821-7488**  
[https://corp.shikigaku.jp/service/ma/training\\_introduce](https://corp.shikigaku.jp/service/ma/training_introduce)