

\M&A の成否を分ける重要期間!/\

## M&A 意向表明解説資料



## 意向表明とは

意向表明とは**買い手が事業を譲り受けて会社を買収する意思があることを示すために**意向表明書を提出することです。

買い手は様々な条件から売り手を探して、守秘義務契約を交わし、その会社の中から意向表明する相手を選びます。

意向表明は基本合意契約の前の期間に該当し、売り手が検討して返答するまでに**1~2週間**かかるのが一般的です。

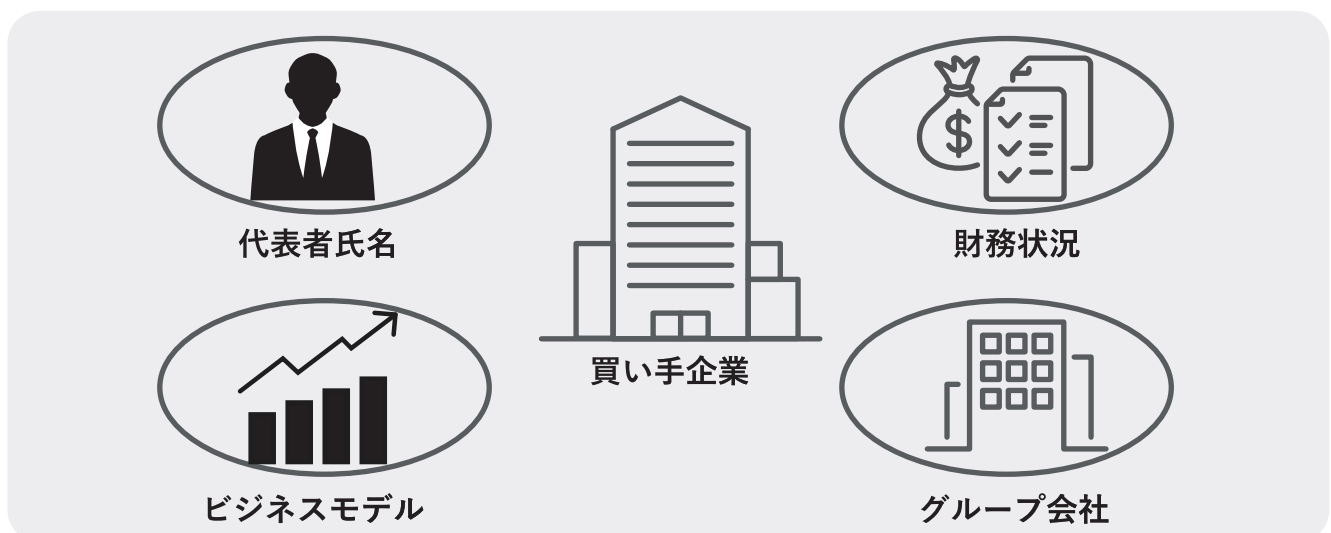
意向表明書はあくまでも契約書ではないため、合意の有無は記載されません。



## 意向表明書の記載内容

### 企業概要

買い手企業の商号、代表者氏名、事業内容、財務状況など**企業に関する全般の情報**をここで記載する必要があります。



## M&A の目的

意向表明書ではなぜ M&A を通して売り手企業を買いたいのか、**その意思や目的について記載する**必要があります。

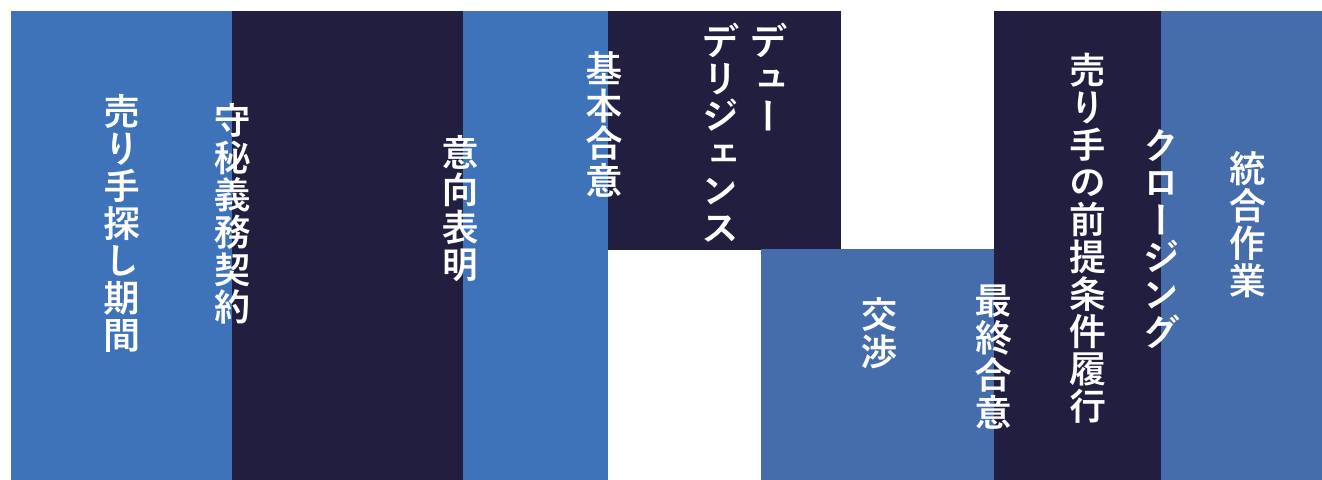
また、相手の不安が解消できるように、買った後の事業戦略や組織再編がどのように行われていくかなどの経営方針を明確に記載することが重要です。

## スケジュール

M&A の成約に当たるまでの全体のスケジュールは、**双方が認識してスムーズに進めるため**に必要です。

また、買い手においては検討可能な状況も変わっていくため、**期限を示す意味合い**もあります。

この前提を正しく理解し、適切なスケジュールを組んでいきましょう。



## 譲渡金額

検討している譲渡金額は売り手にとっては一番重視する部分であります。

提示額は「〇円～△円」といった形で価格帯を提示します。

算定の根拠や、デューデリジェンスにより価格が修正される可能性がある旨を記載しましょう。

## スキーム

自身がどのスキームで行いたいのかは**売り手側にとっても手残りや条件に大きな影響を及ぼします**ので明記しましょう。

## 独占交渉権

ここでは**買い手企業が売り手企業に対して独占して交渉する依頼**を記載します。

もしこれを依頼していなければ、他社と契約することを止めることができません。

デューデリジェンスの費用は買い手企業負担ですので、それだけ時間とコストをかけてしまうことになります。

一方売り手はこの項目があるため、意向表明書の内容から慎重に交渉を進めるべきかどうか判断する必要があります。



## 意向表明の注意点

### ①価格を意向表明ベース

意向表明書での記載内容として希望価格を提示することになりますが、基本合意と最終合意が進む中で基本的にはこの価格ベースで契約が進んでいきます。

そのため、**選ばれたいからと言って想定するよりも高い金額の提示はやめるべき**です。

DD で何もなければこの価格で買収したいという金額を必ず提示するようにしましょう。

### ②戦略・ルールを明確に

意向表明以降は**買う前提で話が進んでいきます**。

そのため、仲介会社のおすすめ案件をそのまま鵜呑みにしたり、買うつもりはないのにとりあえず意向表明したりといったことは避けるべきです。

そのような状況は M & A の失敗を招き、**双方にとってロスタイムが生み出してしまいます**。

意向表明に進む前に、まずは自身の戦略やルールが明確であるか、必ず確認しましょう。

## まとめ

いかがだったでしょうか。

意向表明では複数の買い手から1対1の交渉に進んでいく過程のため、**M&Aを進めるにあたって重要なターニングポイント**です。

自身の買いたい案件の定義、M&Aの目的を明確にして意向表明にのぞみましょう。

弊社ではM&Aを内製化していただけるような正しい知識を身につけていただくためのM&Aトレーニングを提供させていただいております。

ただいま無料相談も実施させていただいておりますので、お気軽にご相談くださいませ。

M&A 無料相談はこちら >>

