

3.第三者承継（M&A）のプロセスに関する解説・ポイント

項目（用語）	解説ポイント
必要書類の準備	- 決算報告書（確定申告書）、社歴（経歴）書〔会社概要（パンフレット）でも可〕等が必要となります。 - 交渉が進展するにつれて、必要となる資料も増えていきます。
優先順位の策定	- M&Aで実現したいことを明確にし、優先順位を策定 ①譲渡対価（希望対価の下限設定など） ②利害関係者への配慮（従業員の雇用・処遇、取引先の維持など） ③承継後も残したいもの（ビジネスモデル、独自技術（ノウハウ）、屋号の存続） ④M&A後の事業発展の可能性など
秘密保持契約	自社（個人）の機密情報を相手方に開示する際、その情報を定められた目的以外で利用したり、第三者に漏らしたりすることを禁じるために締結する契約です。
条件交渉（トップ面談、企業視察等）	譲渡人（売り手）・譲受人（買い手）双方が価値観や企業文化を直接確認し、M&A交渉を進めるかどうかを判断する重要な機会です。事業内容や財務状況をはじめ、金額やスケジュールの交渉を行い、全体の大枠を固めます。
意向表明	譲受人（買い手）が譲渡人（売り手）に対し、事業の譲り受け等の意向を示すための書類です。この書類は必須ではありませんが、書面で意向を伝えることで交渉がより円滑に進む可能性があります。
基本合意	譲渡人（売り手）・譲受人（買い手）の両者が、想定される譲渡価格や条件等の基本的な合意事項を締結するものです。
買収監査（デューデリジェンス）	譲受人（買い手）が譲渡人（売り手）に対し、企業および事業の実態を詳しく調査し、財務や法務、税務などのリスクを確認して契約条件を決めるプロセスです。
最終契約	M&Aの最終段階において締結される、当事者間の最終的な合意事項を定めた最も重要な契約書です。基本合意後に行われる買収監査（デューデリジェンス）を経て、取り決めた内容を詳しく記載したものです。
クロージング	最終契約に基づき、譲渡代金の支払いと株式等の引き渡しを行う手続きです。