

BUSINESS
ビジネス

「M&A法務」

第10回 資産買収契約

大橋&ホーンLLP 大橋弘昌パートナー

6 資産買収契約について

(7) 補償 (INDEMNIFICATION)
 ② 買主による補償 (Indemnification by Buyer)
 買主に契約違反があった時、あるいは表明した事実が虚偽であった時には、当然、買主は売主に対して売主が被った損害を補償しなくてはならない。例えばクロージング後、買主が社内において本来必要な資産買収の承認手続きを経っていなかったことが明らかになり、それ故に資産売買取引そのものが無効となったとする。そのような時には、

買主は売主が被った損害を補償することになるだろう。ただ実際には、買主は対価を支払うだけであり、また買主がお金を支払わなければクロージングには至らない。それ故、クロージング後、買主側に契約違反があり、そのために買主が売主に対して補償するケースは少ない。

③ 派生的損害を含まないこと (No Consequential Damages)
 例えば、100台以上ある工場機械のうち、ある一つの機械が壊れていた故に、工場買収後の生産開始を1カ月遅らせることになったとする。

このような場合、普通、その機械の価値だけを損害と見なす。例えば、100万円する機械が壊れていたのであれば、売主は買主に対して100万円を補償することになる。しかし、買収した工場で生産する製品が、買主に月1千万円の利益をもたらす製品であったとしよう。その場合、1千万円が買主にとっての派生的損害となる。買主は、たった一つの機械の故障であつても、それにより生産開始が遅れば、補償を要求するであろう。従って、こういった損害を補償の対象に含むのか含まないのかについてはあらかじめ明らかにしておく必要がある。普通は、派生的損害までを売主に負担させるのはアンフェアであるので、これを含まない、と定めることが多い。

(8) その他 (MISCELLANEOUS)

今まで説明したもののほかに、契約書中に通常盛り込まれる条項がある。これらは資産売買契約特有の条項ではなく一般的な条項である。そのうちの幾つかを以下

に列挙する。
 ① 弁護士費用 (Attorney Fees)
 争いになった時や裁判にたつて判決が出た時に、どちらが弁護士費用を負担するのかを定めておく。なぜか。買主が売主に対して理不尽な訴えを起したとする。レストランを1億円で買収した。50万円の冷蔵庫が壊れていた。その壊れた冷蔵庫に保存していた魚をお客に出したところ集団食中毒が発生した。買主は「10億円支払え」と要求

買主にとって勝ち目の薄い争いだ。勝ち目が薄いのになぜこのような争いを起すのか。このような争いを起さないと、売主側は、だらだら続くかもしれない裁判に嫌気が差して、最初の要求額10億円よりはるかに少ない額、例えば1億円程度の支払いに渋々合意してしまうことがある。買主はそうなることを狙っているのだ。残念ながらアメリカにおいては弁護士費用が高い。理不尽な訴えと戦うにもお金が掛かってしまう。「裁判の結果にかかわらず弁護士費用は各自が負担する」と定めてあれば、理不尽な訴えと戦うよりも、理不尽な訴えに屈して早々に和解してしまつた方が得、ということもなってしまうのだ。そうならないよう、理不尽で安易な訴えを阻止するために、「弁護士費用は、負けた方が勝つた方の費用も含めて負担する」と定めておく。相手方は、訴えを起すのにより慎重になるはずだ。また理不尽な訴えを起された場合でも、裁判に勝つ自信があればとことんやり抜くことができる。

② 準拠法及び裁判管轄 (Governing Law and Jurisdiction)
 準拠法及び裁判管轄についてはも自社に有利なように定めておく。「恐らく争いなど起きない。準拠法や裁判管轄などどうでもよい」と思つてこの辺りを相手の希望通りすると、争いになった時に不利な準拠法に従つて、不利な裁判所で戦う羽目になってしまふ。そうならないようにしなければならぬ。

③ 分割性 (Severability)
 資産売買契約の中の一つの条項が無効になったとする。例えば、「売主はクロージング後、全世界で永遠に買主と競合する事業を行うことができないう」という条項。資産売買契約書中にこういった条項があつた場合、既に契約書が署名済みであっても、競合できない時間が永遠であること、競合できない地域が全世界であること、からこの条項は無効となる。しかしこの一つの条項が無効になつたからといって契約書全体が無効になるわけではない。「契約書中の条項は分かれて、それぞれ独自に有効に成立し、ほかの条項の有効性は何ら問題は無い」ということを明記しておく。

④ 全体契約 (Entire Agreement)
 「資産売買契約書中に書かれていることが契約内容のすべてで、もしほかに売主と買主の間で何らかの約束があつたとしても、その約束は効力を持たない」と旨を定めておく。こういった条項が無いとどうなるか。買主と売主の間で、メール、ファクス、あるいは他の契約書面でもやり取りをしていて、その中に、資産売買契約書中の条項とは相反する中身の約束が成されていた。例えば、資産売買契約書中には「売買の対価100万ドル」とだけ書いてあるのに、別の書面にて「売買の対価は

クロージング日に支払うのが100万ドル、その1カ月後に10万ドル支払う」となるといふ合意が成されている。売主は「100万ドルのほかに10万ドル支払え」と要求してくる。買主は「10万ドルを支払う約束は、随分前に成されたもので、その約束の後に資産売買契約を締結した。10万ドルを支払う約束は撤回されている」と主張。買主は売主に対して10万ドルを支払わなければいけないの否かについて争いに発展してしまうのだ。こういった争いが起きないよう、資産売買契約書中に書かれていることが契約内容のすべてであること

以上、資産売買契約書中に通常盛り込まれる主な条項について説明した。しかし、実際の資産売買契約書の条項は膨大な量であり、そういった契約書中に盛り込まれるすべてを説明することはできない。ただ主な条項の主旨については分かって頂けたと思う。
 次号は「クロージング後のビジネスの統合等」について説明をする。



大橋 弘昌氏
 大橋&ホーン法律事務所
 パートナー
 慶応義塾大学法学部法律学科卒業、サザンメソジスト大学ロースクール卒業。テキサス州ダラスのヘインズアンドブーン法律事務所勤務を経て、2002年に6人の米国人弁護士と共に法律事務所を設立する。
 電話：646-257-3680
 URL: www.ohashiandhorn.com