



News & Types: コーポレート／ファイナンス／M&A関連情報

M&A取引におけるクロージング後の紛争の増加

9/24/2026

By: メダ チダンバラム

Practices: コーポレート／ファイナンス／M&A

M&A取引、とりわけ取引価額が10億米ドル未満のミドルマーケット案件において、クロージング後の紛争がますます重大な懸念事項となっています。取引スキームが複雑化し、企業価値の評価やリスク配分に関する問題の解決をクロージング後に先送りする仕組みが多用されるにつれ、クロージング後に当事者間で見解の相違が生じる可能性も高まります。最近の業界報告によると、アーンアウト、運転資本調整、その他のクロージング後の義務に関する紛争が最も多く、特に、契約締結またはクロージングを迅速に進めるため、潜在的な問題に関する協議を後回しにした場合に顕著です。また、表明保証も引き続き、クロージング後の請求が生じる主な要因となっています。

近年の経済情勢、規制環境および地政学的状況の変化も、紛争の増加に影響を及ぼしています。買収契約では、アーンアウト、条件付支払い、業績連動型の指標、その他リスクをクロージング後の期間へ移転する手法への依存が強まっています。当事者間で、会計処理方法、クロージング後の事業運営、または支払額の算定に用いる指標について異なる認識や期待がある場合、これらの条項は特に深刻な争点となり得ます。プライベート・エクイティ取引では、取引日程の短縮や性急なデュー・ディリジェンスにより、懸念事項が契約締結前に十分に解決されないまま、クロージング後の当事者関係へ持ち越される可能性があるため、こうした問題が特に生じやすいといえます。

このような傾向を踏まえ、当事者は、慎重なデュー・ディリジェンスならびに補償条項およびクロージング後の各種条項の明確かつ精緻な起草を重視すべきです。アーンアウトの明確な算定方法、詳細な運転資本調整手続、明確に定義された表明保証、およびクロージング前の交渉による包括的な紛争解決手続を定めることで、将来の紛争発生の可能性を大幅に低減できます。買主および売主は、取引プロセスの早い段階でクロージング後に不確実性が生じ得る事項を特定し、法律顧問と連携して、リスク配分条項が当事者双方の意図および期待を正確に反映するよう徹底する必要があります。取引価値を維持し、多額の費用を伴うクロージング後の紛争を回避するうえで、事前の計画と慎重な契約条項の起草は、引き続き重要な手段となります。

Follow us on LinkedIn for additional Legal Updates.



増田・舟井法律事務所は、米国でビジネスを展開する日本企業の代理を主な業務とする総合法律事務所です。

当事務所は、シカゴ、デトロイト、ロサンゼルス、およびシアンバーグに拠点を有しています。