

投資契約書のひな型 解説資料

(1) 「投資契約書のひな型」の整備

- 中小事業者がエクイティ・ファイナンスを活用を検討する際の参考資料として、「投資契約書のひな型」を掲載しています
- なお、「投資契約書のひな型」では条文の意味や留意事項を解説として掲載しています

「投資契約書のひな型」*の構成

契約書名		概要
1	株式引受契約	・ 会社が発行する株式を出資者がその対価（金銭）を払い込むことによって、株式を引受（取得）すること、および、その条件を定めた契約
2	別紙Ⅰ_発行要項および定款変更	・ 株式の具体的な内容（募集株式の総数、1株あたりの払込金額、払込金額の総額、付与される権利等）について定めた「株式引受契約」に付随する書類
3	別紙Ⅱ_総数引受契約	・ 募集株式発行の際に全ての募集株式を特定の引受人に割当てるための契約書
4	別紙Ⅲ_表明保証、事前承諾事項、事前・事後通知事項	・ 発行会社と投資家の各々の表明保証や、投資家による事前承諾の事項、会社が投資家への事前または事後に通知しなければならない事項を定めた書類

*投資契約は、「株式引受契約」、「発行要項」に加えて、「株主間契約」を含めて作成することも多くみられます。出資者・発行会社間の取り決め事項を「株主引受契約」と「発行要項」で、複数の出資者同士の取決めを「株主間契約」で合意する場合がありますが、株主間契約は内容の自由度が高い契約書のため、本稿においては、前者を投資契約書のひな型として作成しています。

*投資契約書のひな型については、渥美坂井法律事務所・外国法共同事業の濱須伸太郎弁護士（シニアパートナー）と水上高佑弁護士（シニアパートナー）による全面的な支援のもとで作成しております。

ポイント



- 投資契約は、複数の契約書に分かれていたり、1つの契約書に纏まっていたりと、その構成はその時々によって変わります。
- 出資者と発行会社の何れが用意するかは特段の決まりはないものの、投資ファンドからの出資を進める場合は出資者が用意する事が多くみられます。

(2) 「投資契約書のひな型」において想定している場面

- 「投資契約書のひな型」は以下のようなシチュエーションを想定して作成しています

A社 (発行会社)



- 年商:10億円
- 業種:製造業
- 株主構成:代表取締役が9,000株(100%)を保有

補助金で始めた新商品の開発が、結構うまくいっているが、ビジネス化するためにはもう一息だなあ。あと1億円の資金が調達できれば3年くらいで収益化できそうなのに…。

出資を検討しますよ！ただ、御社は非上場企業なので、出資の出口（EXIT）戦略が難しいのです。将来的に上場する意向が無いようであれば、自社株買いなどは検討可能ですか？

上場をする予定は無いし、誰か知らない人に株が渡ってしまうのも困るが、自社で買い戻すなら不安はないな…。もし、議決権についても過半数を超えないよう考慮してもらえるのであれば、是非、検討を進めたい！

わかりました。但し、自社株買いする際の株価や配当金などは投資のリスクに見合う条件を相談させてください。

B社 (出資者)



- メインバンク(地域銀行)関連の投資ファンド

ポイント



- ・ 株式に付与される権利や制限は、その条件の組合せや会社の状態、出資交渉相手によっても想定されるリスクが変わります。
- ・ したがって、契約書の作成やレビュー、条件交渉においては、特にエクイティ・ファイナンスの経験が少ない場合には、自己の判断のみで進めるのではなく、弁護士等専門家の助言の元で行うことを推奨します。

(3) 「投資契約書のひな型」における発行条件

- 「投資契約書のひな型」は前頁の場面に基づき、以下の発行条件等を設定しています

	発行条件等	補足
発行者の経済的利益 (発行株式数と 出資金額)	<ul style="list-style-type: none"> • A社株式1,000株を、1株あたり10万円でB社が引き受ける。 • これにより、A社はB社より1億円の出資を受ける。 	<ul style="list-style-type: none"> • 普通株式を発行する場合は、発行後の議決権割合を考えながら、設計する必要がありますが、発行する株式を無議決権の種類株式とすることも可能です。 • ただし、無議決権とする場合には、出資者の納得を得るために、何らかのインセンティブを検討することが多く見られます。 • インセンティブの例としては、「優先配当」、「優先残余財産分配権」、「出資時の株価を割安に設定」などが挙げられます。
出口 (EXIT) 戦略 (株式の売却方法)	<ul style="list-style-type: none"> • A社は、今回B社に向けて発行した株式を買い取りたい意向(自社株買い)。 • B社も、A社の意向を尊重したいと考えており、A社への売却を出口戦略のメインシナリオとして検討。 • そのため、株式には、3年が経過した後に、B社がA社に取得を申し入れることができる権利(出資者が発行会社を買取を請求する権利)を付与。 • また、A社は自らの意思でいつでもB社から本件の株式を買取ができる権利(取得条項)を付与。 	<ul style="list-style-type: none"> • 見ず知らずの第三者への売却を避けたい場合、自社株買いの他に、株主コミュニティにより出資者に売却候補先と仕組みを提供するといったことも有効な手段となります。 • なお、左記の条件では、自社株買いを発動する権利は双方が持っていますが、発行会社の配当可能利益の額を超えての自社株買いは出来ないこと(=買取資金の有無とは異なる観点がある)に、留意が必要です。
出資者の経済的利益 (売却益と配当)	<ul style="list-style-type: none"> • 自社株買いが実施される場合の株価は、発行価格の150%とすることを、発行時点で合意(株価は15万円/株)。 • また、B社は出資後、3年経過以降は、毎年、年率5%の優先配当を受け取ることができる。 	<ul style="list-style-type: none"> • 買取価格は、発行会社と出資者双方にとってわかりやすい条件を設定する上では出資時点で取決めを行うことは有効です。 • 実務上は、配当金の水準等を加味しながら発行会社と出資者間での協議によって決定されますが、左記の条件では、実例を踏まえた水準として、発行価格の150%と設定しています。 • なお、自社株買いの際に、その時の財務状況を踏まえて、株価算定を行うことも可能ですが、出資時点と同様に、発行会社と出資者双方の価格合意形成が難航する可能性があることは認識しておく必要があります。 • また、左記の条件では、3年以降は配当金の支払いが発生するため、早期に事業を軌道に乗せて、自社株買いを開始するインセンティブが出てきます。