

中小M&Aガイドライン遵守の宣言について

当行は、国が創設したM&A支援機関登録制度の登録を受けている支援機関であり、中小企業庁が定めた「中小M&Aガイドライン（第3版）」（令和6年8月）を遵守していることを宣言し、下記の取組や対応を実施しております。

記

一、支援の質の確保・向上に向けた取組

1. 依頼者との契約に基づく義務を履行します。
 - ・善良な管理者の注意（善管注意義務）をもって仲介業務・FA業務を行います。
 - ・依頼者の利益を犠牲にして自己又は第三者の利益を図りません。
 - ・（仲介者の場合）いずれの依頼者に対しても公平・公正であり、いずれか一方の利益の優先やいずれか一方の利益を不当に害するような対応をしません。
2. 契約上の義務を負うかにかかわらず、職業倫理として、依頼者の意思を尊重し、利益を実現するための対応を行います。
3. 代表者は、支援の質の確保・向上のため、①知識・能力向上、②適正な業務遂行を図ることが不可欠であることを認識しており、当該取組が重要である旨のメッセージを社内外に発信しています。また、発信したメッセージと整合的な取組を実施します。
4. 知識・能力の向上のため実効性のある取組を実施しています。
5. 支援業務を行う役員や従業員における適正な業務を確保するための取組を実施しています。
6. 業務の一部を第三者に委託する場合、外部委託先における業務の適正な遂行を確保するための取組を実施しています。

二、M&Aプロセスにおける具体的な行動指針

【意思決定】

1. 専門的な知見に基づき、依頼者に対して実践的な提案を行い、依頼者のM&Aの意思決定を支援します。その際、以下の点に留意します。
 - ・想定される重要なメリット・デメリットを知り得る限り、相談者に対して明示的に説明します。
 - ・仲介契約・FA契約締結前における相談者の企業情報の取扱いについても、善良な管理者の注意義務（善管注意義務）を負っていることを自覚し、適切に取扱います。
2. 仲介契約・FA契約締結に向けて行う広告・営業については、以下の規律を遵守した上で、適切に実施します。

なお、広告・営業の実施にあたっては、職業倫理を遵守した上で、広告・営業先の事業活動や経営者の生活に多大な支障を与えるような過剰なものである場合は、民法上の不法行為責任を負う可能性があることに留意します。

 - ・広告・営業先からM&Aの実施意向がない旨、仲介契約・FA契約を締結しない旨又は引き続き

広告・営業を受けることを希望しない旨の意思（以下「停止意思」という。）を表示された場合は、停止意思を拒まず、ただちに広告・営業を停止します。

- ・ 広告・営業先から停止意思の表示があった場合は、その内容を組織的に記録し、共有します。
- ・ 停止意思を表示した者に対し、広告・営業を再開する場合には、慎重に検討の上、組織的な判断により行います。
- ・ 広告・営業先の中小企業の意味決定を適切に支援する観点から、以下、（１）～（３）の広告・営業は行いません。
 - （１） 当行の名称、勧誘を行う者の氏名、仲介契約・F A契約の締結について勧誘する目的である旨を告げずに行う広告・営業
 - （２） M&Aの手続を進めるか否かの意思決定の上で必要な時間を与えず、即時の判断を迫る広告・営業
 - （３） M&Aの成立の可能性や条件等、M&Aの手続を進めるか否かの意思決定に影響を及ぼす事項について、虚偽若しくは事実と相違する又は誤認を招く以下に例示するような広告・営業
 - ・ 譲り受け（譲り渡し）の意向が無い企業若しくはその意向を確認していない企業又は実際には存在しない企業に関して、譲り受け（譲り渡し）の意向があると偽り又はそのように誤認させるもの
 - ・ 譲渡額の水準について過大なバリュエーションを提示するもの
 - ・ 譲り渡し側（譲り受け側）の財務状況、今後の見通し等の情報について、事実と相違する又は実際のものよりも優良であり、若しくは有利であると誤認させるもの
 - ・ その他M&Aの成立の可能性やその条件について確定的な判断を下すもの

【仲介契約・F A契約の締結】

3. 業務形態の実態に合致した仲介契約あるいはF A契約を締結します。
4. 契約締結前に、依頼者に対し仲介契約・F A契約に係る重要な事項（以下、（１）～（17））を記載した書面を交付する等して、明確な説明を行い、依頼者の納得を得ます。
 - （１） 譲り渡し側・譲り受け側の両当事者と契約を締結し双方に助言する仲介者、一方当事者のみと契約を締結し一方のみに助言するF Aの違いとそれぞれの特徴（仲介者として両当事者から手数料を受領する場合には、その旨も含む。）
 - （２） 提供する業務の範囲・内容（バリュエーション、マッチング、交渉等のプロセスごとに提供する業務の範囲・内容）
 - （３） 担当者の保有資格、経験年数、成約実績
 - （４） 手数料に関する事項（算定基準、金額、最低手数料、既に支払を受けた手数料の控除、支払時期等）
 - （５） 手数料以外に依頼者が支払うべき費用（費用の種類、支払時期等）
 - （６）（仲介者の場合）相手方の手数料に関する事項（算定基準、最低手数料、支払時期等）
 - （７） 秘密保持に関する事項（依頼者に秘密保持義務を課す場合にはその旨、秘密保持の対象となる事実、土業等専門家や事業承継・引継ぎ支援センター等に開示する場合の秘密保持義務の一部解除等）
 - （８） 直接交渉の制限に関する事項（依頼者自らが候補先を発見すること及び依頼者自ら発見した候補先との直接交渉を禁止する場合にはその旨、直接交渉が制限される候補先や交渉目的の範囲等）

- (9) 専任条項（セカンド・オピニオンの可否等）
 - (10) テール条項（テール期間、対象となるM&A等）
 - (11) 契約期間（契約期間、更新（期間の延長）に関する事項等）
 - (12) 契約の解除に関する事項及び依頼者が、仲介契約・FA契約を中途解約できることを明記する場合には、当該中途解約に関する事項
 - (13) 責任（免責）に関する事項（損害賠償責任が発生する要件、賠償額の範囲等）
 - (14) 契約終了後も効力を有する条項（該当する条項、その有効期間等）
 - (15) （仲介者の場合）両当事者間において利益の対立が想定される事項
 - (16) （譲り渡し側への説明の場合）譲り受け側に対して実施する調査の概要（調査の実施主体、財務状況に関する調査、コンプライアンスに関する調査、事業実態に関する調査等）
 - (17) （譲り渡し側への説明の場合）業界内での情報共有の仕組みへの参加の有無
5. 手数料、提供する業務の内容や相手方の手数料に関する事項については、以下のとおり対応します。
- ・手数料に関する事項については、成功報酬において採用される報酬率、報酬基準額、最低手数料の額、報酬の発生タイミング等の手数料の算定基準や提供する具体的な業務の内容について書面を交付して（メール送付等といった電磁的方法による提供を含む。）、説明します。
 - ・提供する業務については、「M&Aのプロセス」ごとにどのような業務を提供するのか整理（各プロセスにおいて業務を提供しない場合には、その旨も含む。）を実施の上、書面を交付して（メール送付等といった電磁的方法による提供を含む。）、説明します。
 - ・担当者の保有資格、経験年数、成約実績について説明します。
 - ・契約締結前の説明において、依頼者から納得が得られず、仲介者・FAに対して業務や手数料に関する交渉が申し入れられた場合は、誠実に対応を検討します。
 - ・（仲介者の場合）相手方を含めた手数料の総額がM&Aの成立やその条件（譲渡額等）に影響を与える可能性があるため、仲介契約締結前に、依頼者から受領する手数料に関する事項に加えて、相手方の手数料に関する事項（報酬率、報酬基準額、最低手数料の額、報酬の発生タイミング）等についても、書面を交付して（メール送付等といった電磁的方法による提供を含む。）、依頼者に対し説明します。
 - ・仲介契約締結前に説明した相手方の手数料を増額する場合は、増額の内容を依頼者に対し開示します。
 - ・依頼者の手数料を減額する場合は、当初説明した相手方の手数料を増額していない旨を依頼者に対して改めて説明します。
 - ・（FAの場合）相手方を支援するFAから当行が支払を受ける場合は、支払額や支払の名目、支払時期について依頼者に対し説明します。
6. 上記4.、5.の説明は、契約を締結する権限を有する者（個人の場合には、当該個人。法人の場合には、代表者又は契約締結について委任を受けた者。）に行います。
7. 上記4.、5.の説明の後、依頼者が契約締結について適切に判断するための時間を十分に確保します。

【バリュエーション（企業価値評価・事業評価）】

- 8. バリュエーションの実施にあたっては、評価の手法や前提条件等を依頼者に事前に説明し、評価の手法や価格帯についても依頼者の納得を得ます。

【譲り受け側の選定（マッチング）】

9. ネームクリア（譲り渡し側の名称を含む企業概要書等の詳細資料の開示）は、ノンネーム・シート（ティーザー）等の提示により、興味を示した候補先に対して、譲り渡し側からの同意を取得し、秘密保持契約を締結した上で、実施します。
10. 譲り渡し側からの同意は、開示先となる候補先ごとに個別に取得します。
11. 秘密保持契約締結前に、譲り渡し側に関する詳細な情報が、外部に流出・漏えいしないよう注意します。

【交渉】

12. 慣れない依頼者にも中小M&Aの全体像や今後の流れを可能な限り分かりやすく説明すること等により、寄り添う形で交渉をサポートします。

【デュー・ディリジェンス（DD）】

13. デュー・ディリジェンス（DD）の実施にあたっては、譲り渡し側に対し譲り受け側が要求する資料の準備を促し、サポートします。

【最終契約の交渉・締結】

14. 最終契約の締結までの期間において、譲り渡し側・譲り受け側の双方が可能な限り納得し、かつM&A成立後に当事者間でトラブルが発生するリスクを低減した形で（低減の上でリスクが残る場合は、そのリスクを当事者が理解した形で）、最終契約が締結されるように支援します。
15. 最終契約後・クロージング後に当事者間での争いに発展する可能性があるリスクについて、以下のとおり、最終契約の締結までの調整の実施や依頼者への説明を行います。

- ・譲り渡し側の経営者保証の扱いに関しては、譲り渡し側経営者と方針を相談の上、以下、（1）～（3）の対応を検討します。

- （1）譲り渡し側経営者の経営者保証に係る意向を丁寧に聴取するとともに、士業等専門家や事業承継・引継ぎ支援センターへの相談、保証の提供先である金融機関等に対するM&A成立前の相談も選択肢である旨を説明します。

なお、金融機関等に対する事前相談については、M&A成立前に情報提供を行うことによる留意点（M&Aが成立しなかった場合における情報の扱い等）を説明し、譲り渡し側経営者の適切な判断を支援します。

- （2）譲り渡し側が経営者保証の扱いについて、士業等専門家や金融機関等に対して相談を希望する場合は、その実施を拒まず、仲介契約・FA契約等における秘密保持条項の対象から相談先の士業等専門家や金融機関等を除外します。

また、譲り受け側との契約において秘密保持条項がある場合は、譲り受け側に対して、秘密保持条項の対象から相談先の士業等専門家や金融機関等を除外するよう働きかけます。

- （3）最終契約における経営者保証の扱いに関して、保証の解除又は譲り受け側への移行を想定する場合は、最終契約において保証の解除又は移行を譲り受け側の義務とした上で、クロージング条件の設定や保証の移行がなされなかった場合を想定した条項を盛り込む方向で調整します。

なお、調整にあたっては、以下、①～③を検討します。

- ① 次のような具体的なクロージング条件を設定すること

- （a）譲り受け側が、最終契約締結後・クロージング前に保証の提供先の金融機関等から保証の解除又は移行が実行できるか組織的な意向表明を取得すること

(b) 当該意向表明の結果、保証の解除又は移行の手続を進めることができる場合には、譲り受け側が、最終契約締結後・クロージング前に当該手続の上で必要となる書面を保証の提供先の金融機関等に提出するとともに、代表者の変更登記に係る必要書類を作成すること

② クロージング日に代表者の変更登記の手続、保証の解除又は移行の手続を同時に実施すること

③ クロージング時に、譲り渡し側の経営者保証の対象となっている債務を譲り受け側の資力により返済もしくは譲り受け側が借り換えを実施すること

- ・ 依頼者に対し、デュー・ディリジェンス（DD）は、譲り渡し側・譲り受け側双方にとって重要なプロセスである旨を説明します。
- ・ 依頼者に対し、表明保証の内容はデュー・ディリジェンス（DD）の結果を踏まえて適切に検討されるべきであり、期間や責任上限が設定されていない場合や適用場が一義的に明確でない規定が存在する場合、譲り渡し側が過大な表明保証責任を負担することとなり、当事者間で争いが生じるリスクがある旨を説明します。
- ・ クロージング後の支払・手続、最終契約後の支払の調整・修正、最終契約後の譲り渡し側の資産・貸付金の整理、最終契約からクロージングまでの期間に関して、両当事者間での調整が十分になされていない段階において、本リスクを生じさせる条項やスキームを安易に提案せず、提案する場合には、慎重に検討の上、組織的な判断により行います。
なお、本リスクを認識した段階で、リスクの詳細とリスクが顕在化した場合に生じうる結果について、可能な限り具体的に説明します。

16. 最終契約の締結にあたっては、依頼者に対して契約内容の再確認を促します。

なお、最終契約の内容等に、最終契約締結後・クロージング後に当事者間での争いに発展する可能性があるリスク事項が含まれる場合、改めて最終契約締結前に当該リスク事項の詳細とリスクが顕在化した場合に生じうる結果について、可能な限り具体的に説明します。

【クロージング】

17. クロージングに向けた具体的な段取りを整えた上で、当日には譲り受け側から譲渡対価が確実に入金されたことを確認します。

三、不適切な譲り受け側の排除に向けた取組

1. 不適切な譲り受け側を排除するため、以下の取組を実施します。

- ・ 譲り受け側が、最終契約を履行し、対象事業を引き継ぐ意思・能力を有しているかの確認をするため、譲り受け側に対する調査を実施します。
- ・ 依頼者となる譲り渡し側に対しては、仲介契約・FA契約締結前に、譲り受け側の調査の概要について説明し、以下、(1)～(3)のとおり、調査を実施します。

(1) 譲り受け側の財務状況及び事業実態の確認、譲り受け側（代表者、役員及び株主等の関係者を含む。）の反社会的勢力への該当性や過去にM&Aに関するトラブルを生じさせたかといったコンプライアンス面での確認等の調査を適切に実施します。

特に財務状況については、想定される程度の譲渡対価を調達可能であるかといった観点やM&Aの実施後に対象事業を継続して運営できる状況にあるかといった観点から適切な確認を行います。

- (2) 譲り受け側との仲介契約・F A契約締結前の調査に加え、M&Aのプロセスが進捗する過程でも必要な調査を行い、最終契約の締結までに譲り受け側について適切な調査を実施します。
- (3) 調査の方法は、譲り受け側の税務申告書や商業登記簿の確認、これらに記載のある代表者、役員及び株主等の関係者も含めたコンプライアンスチェックを実施します。
- 特に譲り渡し側が債務超過の場合等、M&Aの成立において譲り受け側の信用が重要となるケースにおいては、譲り受け側の財務状況について決算公告や税務申告書により、適切な確認を実施します。
- ・最終契約の不履行等の不適切な譲り受け側に係る情報を取得した場合は、当該情報を担当者レベルに留めず、組織的に共有し、当該譲り受け側に対するマッチング支援の提供や新たな支援の実施を行いません。
 - ・(仲介者の場合) 譲り受け側の不適切な行為に係る情報を得ている場合には、譲り渡し側に対して開示します。

四、仲介契約・F A契約の契約条項に関する留意点

専任条項については、特に以下の点を遵守して、行動します。

1. 専任条項を設ける場合、その対象範囲を可能な限り限定します。具体的には、依頼者が他の支援機関の意見を求めたい部分を仲介者・F Aに対して明確にした上、これを妨げるべき合理的な理由がない場合には、依頼者に対し、他の支援機関に対してセカンド・オピニオンを求めることを許容します。ただし、相手方当事者に関する情報の開示を禁止したり、相談先を法令上又は契約上の秘密保持義務がある者や事業承継・引継ぎ支援センター等の公的機関に限定したりする等、情報管理に配慮します。
2. 専任条項を設ける場合には、契約期間を最長でも6か月～1年以内を目安として定めます。
3. 依頼者が任意の時点で仲介契約・F A契約を中途解約できることを明記する条項等(口頭での明言も含む。)を設けます。

直接交渉の制限に関する条項については、特に以下の点を遵守して、行動します。

4. 直接交渉が制限される候補先は、当行が関与・接触し、紹介した候補先のみ限定します(依頼者が「自ら候補先を発見しないこと」及び「自ら発見した候補先と直接交渉しないこと(依頼者が発見した候補先とのM&A成立に向けた支援をM&A専門業者に依頼する場合を想定)」を明示的に了解している場合を除く。)
5. 直接交渉が制限される交渉は、依頼者と候補先のM&Aに関する目的で行われるものに限定します。
6. 直接交渉の制限に関する条項の有効期間は、仲介契約・F A契約が終了するまでに限定します。

テール条項については、特に以下の点を遵守して、行動します。

7. テール期間は最長でも2年～3年以内を目安とします。
8. テール条項の対象は、当行がネームクリア等で関与・接触した譲り受け側であって、譲り渡し側に対して紹介された者のみに限定し、ロングリスト/ショートリストやノンネーム・シート(ティージャー)の提示のみにとどまる場合はテール条項の対象としません。

なお、ガイドラインにおいてテール条項の対象としては、ネームクリアが行われ、譲り渡し側に

対して紹介された譲り受け側に限定すべきことを示していますが、これを満たす場合において、当行はすべからくテール条項の対象について有効性を認めるものではありません。

9. 専任条項を設けていない仲介契約・F A契約において、依頼者が複数のM&A専門業者から支援を受け、結果として複数のM&A専門業者から同一の候補先の紹介があり、依頼者から成約に向けて支援を受けるM&A専門業者として選択されなかった場合は、テール条項を根拠とした手数料を請求しません。

五、仲介者における利益相反のリスクと現実的な対応策

仲介業務を行う場合、特に以下の点を遵守して、行動します。

1. 仲介契約締結前に、譲り渡し側・譲り受け側の両当事者と仲介契約を締結する仲介者であるということ（特に、仲介契約において、両当事者から手数料を受領することが定められている場合には、その旨）を、両当事者に伝えます。
2. 仲介契約締結にあたり、予め、両当事者間において利益の対立が想定される事項について、各当事者に対し、明示的に説明を行います。また、別途、両当事者間における利益の対立が想定される事項に係る情報（一方当事者にとってのみ有利又は不利な情報を含む。）を認識した場合には、この点に関する情報を、各当事者に対し、適時に明示的に開示します。
3. 両当事者から依頼を受ける以上、両当事者に対して中立・公平でなければならず、不当に一方当事者の利益又は不利益となるような利益相反行為を行いません。
4. 仲介者自身又は第三者の利益を図る目的で当該利益相反行為を決して行わず、仲介契約書において、以下の行為を行わない旨を仲介者の義務として定めます。
 - ・譲り受け側から追加で手数料を取得し、当該譲り受け側に便宜を図る行為
 - ・リピーターとなる依頼者を優遇し、当該依頼者に便宜を図る行為
 - ・譲り渡し側（譲り受け側）の希望した譲渡額よりも高い（低い）譲渡額でM&Aが成立した場合、譲り渡し側（譲り受け側）に対し、正規の手数料とは別に、希望した譲渡額と成立した譲渡額の差分の一定割合を報酬として要求する行為
 - ・一方当事者から伝達を求められた事項を他方当事者に対して伝達せず、又は一方当事者が実際には告げていない事項を偽って他方当事者に対して伝達する行為
 - ・一方当事者にとってのみ有利又は不利な情報を認識した場合に、当該情報を当該当事者に対して伝達せず、秘匿する行為
5. 確定的なバリュエーションを実施せず、依頼者に対し、必要に応じて土業等専門家等の意見を求めるよう伝えます。
6. 参考資料として自ら簡易に算定（簡易評価）した、概算額・暫定額としてのバリュエーションの結果を両当事者に示す場合には、以下の点を両当事者に対して明示します。
 - ・あくまで確定的なバリュエーションを実施したものではなく、参考資料として簡易に算定したものであるということ
 - ・当該簡易評価の際に一方当事者の意向・意見等を考慮した場合、当該意向・意見等の内容
 - ・必要に応じて土業等専門家等の意見を求めることができること
7. 交渉においては、一方当事者の利益のみを図ることなく、中立性・公平性をもって、両当事者の利益の実現を図ります。
8. デュー・ディリジェンスを自ら実施せず、デュー・ディリジェンス報告書の内容に係る結論を決

定しないこととし、依頼者に対し、必要に応じて土業等専門家等の意見を求めるよう伝えます。

上記の他、中小M&Aガイドラインの趣旨に則った対応をするよう努めます。

以 上