令和 6 年 2 月 29 日

（別紙）　遵守事項一覧

番号	☑	遵守事項	該当箇所
○　支援の質の確保・向上に向けた取組			
• 善管注意義務（忠実義務）及び職業倫理			
1	☑	依頼者との契約に基づく義務を履行する。履行が求められる義務の内容は下記のとおり。	63,64 ページ
(1)	☑	・　善良な管理者の注意（善管注意義務）をもって仲介業務・FA 業務を行う。	
(2)	☑	・　依頼者の利益を犠牲にして自己又は第三者の利益を図らない。	
(3)	☑	・　（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ない。	
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う。	64 ページ
• 経営トップの意識			
3	☑	代表者が、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、当該取組が重要である旨のメッセージを社内外に発信するとともに、発信したメッセージと整合的な取組を実施する。	64 ページ
• 知識・能力の向上のための取組			
4	☑	知識・能力の向上のため実効性のある取組を実施する。例えば、下記の取組。 ・自社が提供する支援の内容に応じて求める知識・能力の水準を可能な限り明らかにした上で、その水準に達するよう人材育成を行う（例えば、人材育成方針の策定・実施。社内研修の整備、社外の研修の受講支援等。） ・知識・能力向上の取組や成果を適切に評価する（例えば、人事評価の一項目とし、適切に評価するとともに、報酬・給与に反映する等。）	65 ページ
• 適正な業務遂行のための取組			
5	☑	支援業務を行う役員や従業員における業務の適正な遂行を確保する。例えば下記の取組。 ・役員・従業員に適正な業務遂行の必要性等を理解させるとともに、適正な業務遂行を行う仕組みを作る（例えば、本ガイドラインを踏まえて、業務規程・業務マニュアルに業務遂行上のルールを記載する、業務上使用する各種書式を作成する等）。 ・適正な業務遂行のために適した体制で支援を実施する（例えば、M&A の支援の経験や知識が十分でない者が業務を担当する場合には経験や知識が十分な者と業務を行わせる、その旨を社内規則等に定める等）。 ・善管注意義務や職業倫理に抵触する行為を把握するための仕組みや、これらの行為が見受けられた場合に適切に対応する仕組みを整備する（例えば、社内相談窓口の設置や、懲戒事由として規定し、適切に懲戒権を行使できる体制を整えておく等）。 ・依頼者から業務に関する苦情等を受け付け、適切に対応する仕組み・体制を整備する。	65 ページ

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こと。例えば下記の取組。 ・委託する業務の内容に照らして、適切な委託先を選定する（例えば、選定基準を定め、当該基準に従い選定する等） ・第三者に業務の一部を委託する場合の情報の取扱い等が適切なものとなるようにし、依頼者に説明した上で、その了承を得る（例えば、委託元である M&A 専門業者が委託先に対し、依頼者に対し秘密保持義務を負う情報を提供する場合には、委託先に同様の秘密保持義務を負わせ、委託先からさらに第三者に対し情報が提供されないこととする等） ・委託先との契約において、委託する業務を明らかにする。委託先における委託業務の実施状況を委託元が合理的に把握するための規定を盛り込むことが望ましい。 ・委託先における委託業務の実施や情報管理の状況を適切に監督・指導する（例えば、委託先の管理に関する委託元における責任部署を明確化し、定期的又は必要に応じて業務の遂行状況を確認する等） ・委託業務に関する苦情等について委託元である M&A 専門業者が受け付け、適切に対応する（例えば、依頼者から委託元である M&A 専門業者への直接の連絡体制を設ける等）	65, 66 ページ
○ 各工程の具体的な行動指針			
• 意思決定			
7	☑	専門的な知見に基づき、中小企業に対して実践的な提案を行い、中小 M&A の意思決定を支援する。その際の留意点は下記のとおり。	67 ページ
(1)	☑	・ 当該中小 M&A において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する。	
(2)	☑	・ 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する。	
• 仲介契約・FA 契約の締結			
8	☑	業務形態の実態に合致した仲介契約・FA 契約を締結する。	67-69 ページ
9	☑	契約締結前に依頼者に対し仲介契約・FA 契約に係る重要な事項について明確な説明を行い、依頼者の納得を得る。契約に係る重要な事項を記載した書面を交付（メール送付等といった電磁的方法による提供を含む。）して行う。説明すべき重要な点は下記のとおり。	
(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 FA 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（マッチングまで行う、バリュエーション、交渉、スキーム立案等）	
(3)	☑	• 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）	
(4)	☑	• 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）	

⑸	☑	• 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、士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）	
⑹	☑	• 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）	
⑺	☑	• 専任条項（セカンド・オピニオンの可否等）	
⑻	☑	• テール条項（テール期間、対象となる M&A 等）	
⑼	☑	• 契約期間（契約期間、更新（期間の延長）に関する事項等）	
⑽	☑	• 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	
⑾	☑	• 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） ※なお、かかる条項を依頼者に対して説明することと当該条項の法的な効力の有無とは別の問題であり、説明したからといって法的な効力が認められる関係にはない。	
⑿	☑	• 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）	
⒀	☑	• （仲介者の場合）依頼者との利益相反のおそれがあるものと想定される事項	
10	☑	上記 11 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。）に対し行う。	
11	☑	上記 11 の説明の後、契約締結について適切に判断するために、依頼者に対し、十分な検討時間を与える。	
• バリュエーション（企業価値評価・事業評価）			
12	☑	バリュエーションの実施に当たっては、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る。	69 ページ
• 譲り受け側の選定（マッチング）			
13	☑	秘密保持契約締結前の段階で、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する。	70 ページ
• 交渉			
14	☑	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する。	70 ページ
• デュー・デリジェンス（DD）			
15	☑	デュー・デリジェンス（DD）の実施に当たっては、譲り渡し側に	71 ページ

		対し譲り受け側が要求する資料の準備を促し、サポートする。	
• 最終契約の締結			
16	☑	最終契約の締結に当たっては、契約内容に漏れがないよう依頼者に対して再度の確認を促す。	71 ページ
• 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、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する。	71 ページ
○ 仲介契約・ＦＡ契約の契約条項に関する留意点			
• 専任条項の留意点			
18	☑	専任条項を設ける場合、その対象範囲を可能な限り限定する。依頼者が他の支援機関の意見を求めたい部分を仲介者・FA 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する。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、情報管理に配慮する。	73 ページ
19	☑	専任条項を設ける場合には、仲介契約・FA 契約の契約期間を最長でも６か月～１年以内を目安として定める。	
20	☑	依頼者が任意の時点で仲介契約・FA 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。）を設ける。	
• 直接交渉の制限に関する条項の留意点			
21	☑	直接交渉が制限される候補先は、当該 M&A 専門業者が関与・接触し、紹介した候補先のみに限定する。 ※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。	73 ページ
22	☑	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する。	
23	☑	直接交渉の制限に関する条項の有効期間は、仲介契約・FA 契約が終了するまでに限定する。	74 ページ
• テール条項の留意点			
24	☑	テール期間は最長でも２年～３年以内を目安とする。	74 ページ
25	☑	テール条項の対象となる事業者を、当該 M&A 専門業者が関与・接触した譲り受け側だけでなく、無限定とする場合には、譲り渡し側が当該 M&A 専門業者の手数料の発生（場合によってはこれに関する紛争リスク）を懸念し、新しく M&A を実行すること自体を断念せざるを得なくなってしまうおそれがある。したがって、テール条項の対象は、あくまで当該 M&A 専門業者が関与・接触し、譲り渡し側に対して紹介した譲り受け側のみに限定する。	

○　仲介者における利益相反のリスクと現実的な対応策（※仲介業務を行わない場合は不要）			
26	☑	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、両当事者に伝える。	72 ページ
27	☑	仲介契約締結に当たり、予め、両当事者間において利益相反のおそれがあるものと想定される事項（※）について、各当事者に対し、明示的に説明を行う。また、別途、両当事者間における利益相反のおそれがある事項（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する。 ※例：譲り渡し側・譲り受け側の双方と契約を締結することから、双方のコミュニケーションや円滑な手続遂行を期待しやすくなる反面、必ずしも譲渡額の最大化だけを重視しないこと	
28	☑	確定的なバリュエーションを実施せず、依頼者に対し、必要に応じて士業等専門家等の意見を求めるよう伝える。	69 ページ
29	☑	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する。	
⑴	☑	• 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	
⑵	☑	• 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	
⑶	☑	• 必要に応じて士業等専門家等の意見を求めることができること	
30	☑	交渉において、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る。	70 ページ
31	☑	DD を自ら実施せず、DD 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、必要に応じて士業等専門家等の意見を求めるよう伝える。	71,72 ページ
○　上記以外の中小 M&A ガイドライン記載事項について			
32	☑	上記の他、中小 M&A ガイドライン中「M&A 専門業者」に関する記載事項について中小 M&A ガイドラインの趣旨（＊）に則った対応をするよう努める。	－

＊中小 M&A ガイドラインでは、「M&A に関する意識、知識、経験がない後継者不在の中小企業の経営者の背中を押し、M&A を適切な形で進めるための手引きを示すとともに、これを支援する関係者が、それぞれの特色・能力に応じて中小企業の M&A を適切にサポートするための基本的な事項を併せて示す」ことが示されている(11 ページ,60 ページ以降)