

中小M&Aガイドライン（第3版） と税理士について

2024年〔令和6年〕11月22日
弁護士 皿谷 将
（東京弁護士会所属）

<プロフィール>

山形県寒河江市出身

2013年12月 弁護士登録（東京弁護士会）とともにセンチュリー法律事務所に入所
主に事業承継・M&A支援、成長支援、事業再生・廃業支援等の企業法務に従事

2019年9月 経済産業省中小企業庁事業環境部財務課にて課長補佐(経営承継)として任用
↓
2022年3月 中小企業のための事業承継・M&A支援策の立案等に従事

（関与した主な支援策）

- ・「事業承継・引継ぎ支援センター」や経営承継円滑化法に基づく「所在不明株主に関する会社法の特例」の創設に関連する法令改正
- ・「中小M&Aガイドライン(初版)」「中小PMIガイドライン」「事業承継ガイドライン(第3版)」の策定
- ・「中小M&A推進計画」の取りまとめ
- ・「中小企業の経営資源の集約化に資する税制」「中小企業経営力強化支援ファンド」「M&A支援機関登録制度」「経営資源引継ぎ補助金」（現事業承継・引継ぎ補助金）の創設
- ・中小企業庁と日本弁護士連合会・中小企業診断協会の連携強化に関する各共同宣言等

2022年4月 同事務所に復帰（その後、ジュニアパートナーに就任）

2023年10月 株式会社バトンズ（M&Aプラットフォーム）に執行役員として参画

<最近の活動例>

単著 ○「M&Aを成功に導く中小企業のPMI実践マニュアル」（日本法令、2023年5月）

共著 ○「新版 専門家のための事業承継入門 事例で学ぶ！事業承継フレームワーク」（ロギカ書房、2023年2月）
○「改訂版 中小企業が“本当に”使える 最新 事業承継対策の法務と税務」（日本法令、2023年7月）

執筆協力 ○「専門家のための中小PMI実践ガイドブック」（ロギカ書房、2024年3月）
○「中小企業M&Aスタンダード 法務/業界ルールの勘所」（金融財政事情研究会、2024年3月）

委員等 ○「中小M&Aガイドライン見直し検討小委員会」委員（上記中小企業庁財務課、2024年5月～）

※ 本研修で述べる見解は、現時点における当職の個人的な見解であり、所属した組織の見解ではありません。また、本資料の無断での転載その他の本研修外での転用は、ご遠慮いただきますようお願い申し上げます。



◆中小M&Aガイドライン（以下「MAGL」ということがあります。）関係

- 「中小M&Aガイドライン」を改訂しました
(<https://www.meti.go.jp/press/2024/08/20240830002/20240830002.html>)
- M&A支援機関登録制度
(<https://ma-shienkikan.go.jp/>)

◆中小PMIガイドライン（以下「PMIGL」ということがあります。）関係

- 「中小PMI支援メニュー」を策定しました
(<https://www.meti.go.jp/press/2021/03/20220317005/20220317005.html>)
 - ・ 中小PMIガイドライン
(https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/download/pmi_guideline.pdf)
 - ・ 中小PMIガイドライン（概要版）
(https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/download/pmi_guideline_summary.pdf)
 - 中小PMIガイドライン講座を公開しました
(<https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/2023/230329shoukei.html>)
 - 中小企業のPMIを促進する、実践ツール・活用ガイドブック・事例集を公表します！
(<https://www.meti.go.jp/press/2023/03/20240329007/20240329007.html>)
- ※ 弁護士の方は日弁連eラーニング「中小M & Aにおける買い手支援の実務に関する連続講座 第4回「中小PMIと弁護士の役割」」も適宜ご参照ください。

◆中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針等（以下「監督指針」ということがあります。）関係

- 「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」等の一部改正（案）に対するパブリックコメントの結果等の公表について
(<https://www.fsa.go.jp/news/r6/ginkou/20240830.html#bessi1>)

- ① 中小企業庁の定めるガイドラインの全体像
- ② 中小M&Aガイドラインに定める税理士の主な役割
- ③ 中小M&Aガイドライン（第3版）の概要

【参考】 金融機関におけるM & A支援の促進等に関する監督指針改正

- ④ まとめ

【参考】 M&Aプラットフォームの適正性・健全性の確保

- ① **中小企業庁の定めるガイドラインの全体像**
- ② 中小M&Aガイドラインに定める税理士の主な役割
- ③ 中小M&Aガイドライン（第3版）の概要

【参考】金融機関におけるM&A支援の促進等に関する監督指針改正

- ④ **まとめ**

【参考】M&Aプラットフォームの適正性・健全性の確保

事業承継・引継ぎ支援に関する近年の主な時系列

中小M&Aガイドライン関係を軸とする主な時系列は以下のとおり。

【中小M&Aガイドライン関係】

- 2015 事業引継ぎガイドライン策定
- 2020 中小M&Aガイドライン策定
(事業引継ぎガイドライン全面改訂)
- 2023 中小M&Aガイドライン改訂 (第2版)
- 2024 中小M&Aガイドライン改訂 (第3版)

【その他の主な動き】

- 2019 第三者承継支援総合パッケージ策定
- 2020 経営資源引継ぎ補助金創設
(後に事業承継・引継ぎ補助金に統合)
経営資源集約化検討会設置
- 2021 事業承継・引継ぎ支援センターへ改組
中小M&A推進計画取りまとめ
経営資源集約化税制創設
所在不明株主に関する会社法特例創設
M&A支援機関登録制度創設
- 2022 事業承継ガイドライン改訂 (第3版)
中小PMIガイドライン策定
- (2023 M&A仲介協会が自主規制ルールを策定)
- (2024 M&A仲介協会が自主規制ルールを改訂)

事業承継・引継ぎに関するガイドラインの関係図

中小企業のための事業承継・引継ぎに関する3つのガイドラインが公表済み。

○事業承継ガイドライン(平成18年策定、平成28年・令和4年改訂)

○中小M&Aガイドライン(令和2年策定、令和5/6年改訂)※事業引継ぎガイドライン(平成27年策定)が前身

○中小PMIガイドライン(令和4年策定)

要素	ガイドライン	事業承継	中小M&A	中小PMI
主な対象者 (支援機関を含む)	譲渡側(先代経営者)	○	○	※6
	譲受側(後継者)	○	※3	○
主な対象類型	親族内承継	○		
	従業員承継	○※1	※4	
	M&A	○※2	○	○
主な対象時期	承継の実行以前	○	○	○
	承継の実行後	○	※5	○
構成(支援機関向けパートの独立)			○	

※1 中小PMIガイドライン(特に基礎編)も参考になるものとして紹介しています。

※2 中小M&Aガイドラインに準拠しています。

※3 デュー・ディリジェンス(DD)等、主に譲受側の目線での記載も一部含みます。

※4 共通する部分は、中小M&Aガイドラインの考え方に準拠した対応を期待します。

※5 ポストM&Aに関する記載も一部含みます。

※6 譲渡側経営者の取組例等も一部含みます。

事業承継ガイドラインの概要

以下は前回改訂時（平成28年）からの改訂のポイント。基本的な構成は維持。

- 掲載データや施策等（関連法令を含む。）を更新
事業承継に関連する状況の変化等を明らかにするため、掲載データを更新。また、この間に新設・拡充等された施策等を反映。
 - 事業承継の進行は全国一律でなく、地域や業種等によって格差
 - 法人版・個人版事業承継税制、所在不明株主に関する会社法の特例等の支援措置等についての詳細な説明を更新、追加
 - 「事業承継に関する主な支援策（一覧）」を別途用意
- 「従業員承継」や「第三者承継（M&A）」に関する説明を充実
近年増加している従業員承継や第三者承継（M&A）の説明も充実
 - 従業員承継について、事業者ヒアリング等を行い、後継者の選定・育成プロセス（後継者候補との対話、後継者教育、関係者の理解・協力等）等の内容を充実
 - 第三者承継（M&A）について、「中小M&Aガイドライン」等の内容を反映し充実（グループ化の事例にも言及）
- 後継者目線に立った説明を充実
現経営者目線に立った説明だけでなく、事業を引き継ぐ後継者の目線に立った説明も充実（ベンチャー型事業承継も明記）
 - 事業承継の実施時期は、後継者にとっては遅い傾向
 - 事業承継によって企業の売上高や利益が成長する傾向
 - 事業承継に向けた経営改善（磨き上げ）は、後継者候補との協力実施も有効

【それぞれ事業承継ガイドライン（第3版）27・31ページより抜粋・加工】

事業承継の構成要素



事業承継に向けたステップ



中小M&Aガイドライン（初版）の概要

- M&A業者の数は年々増加しているが、中小企業にとって、適切なM&A支援の判別が困難であり、M&Aを躊躇する原因の1つとなっている。
- 中小M&Aガイドラインにより、M&Aの基本的な事項や手数料の目安を示すとともに、M&A業者等に対して適切なM&Aのための行動指針を提示。

中小企業がM&Aを躊躇する要因

① M&Aに関する知見がなく、進め方が分からない

② M&A業務の手数料等の目安が見極めにくい

③ M&A支援に対する不信感

中小M&Aガイドライン

第1章 後継者不在の中小企業向けの手引き

- ◆ 合計18個の中小M&A事例を提示し、M&Aを中小企業にとってより身近なものに。
- ◆ 中小M&Aのプロセスごとに確認すべき事項や、適切な契約書のひな形を提示。
- ① ◆ 仲介手数料（着手金/月額報酬/中間金/成功報酬）の考え方や、具体的事例の提示により、手数料を客観的に判断する基準を示す。
- ◆ 支援内容に関するセカンド・オピニオンを推奨。
- ②

第2章 支援機関向けの基本事項

- ◆ 支援機関の基本姿勢として、事業者の利益の最大化と支援機関同士の連携の重要性を提示。
- ◆ M&A専門業者に対しては、適正な業務遂行のため、
 - ① 売り手と買い手双方の1者による仲介は「利益相反」となり得る旨明記し、不利益情報（両者から手数料を徴収している等）の開示の徹底等、そのリスクを最小化する措置を講じる
 - ② 他のM&A支援機関へのセカンド・オピニオンを求めることを許容する契約とする
 - ③ 契約期間終了後も手数料を取得する契約（テール条項）を限定的な運用とする といった行動指針を策定
- ◆ 金融機関、士業等専門家、商工団体、プラットフォームに対し、求められる具体的な支援内容や留意点を提示。
- ③

中小M&Aガイドライン（初版）の骨子

第1章 後継者不在の中小企業向けの手引き

1. 中小M&Aの事例の紹介／譲り渡し側にとっての基本姿勢・留意点

- ・ 事案ごとに様々な特徴のある中小M&Aについて、**合計18個の豊富な事例を提示**することで、**経営者にM&Aをより身近なものとして理解**していただく。
- ・ 後継者不在企業における**M&A検討の必要性**や、**早期判断の重要性**等の基本姿勢／M&Aを進める上での**重要なポイント**を提示。

2. 中小M&Aの進め方／仲介手数料の考え方

- ・ 中小M&Aの基本的なプロセスを図解するとともに、**経営者が確認すべき事項**や、**具体的な支援機関**を紹介。
- ・ **仲介者等を選定する場合における注意事項**や、契約締結時の**セカンド・オピニオンの重要性**など、実践的な進め方を提示。
- ・ 仲介者等の**着手金／月額報酬／中間金／成功報酬の考え方**について整理するとともに、具体的事例により**手数料の金額イメージ**を示すことで、**マッチング支援業務の内容と手数料が見合っているのか、客観的に判断する基準**を提示。

3. M&Aプラットフォーム等の紹介

- ・ **M&Aプラットフォーム**の特徴／留意点／料金体系や**その利用の促進**、事業引継ぎ支援センターにおける支援方法を紹介。

第2章 支援機関向けの基本事項

1. 支援機関としての基本姿勢

- ・ 中小M&A支援機関（M&A専門業者、金融機関、士業等専門家等）に対し、**事業者（顧客）の利益の最大化の基本姿勢**を提示。
- ・ **支援機関同士による積極的な連携の必要性を訴求**。

2. 各支援機関の指針

- ・ 支援機関それぞれの特性や中小企業との関係等を踏まえ、**適切な役割を整理**。各機関に**必要な研鑽を求め、中小M&A支援の質の向上**を求める。

- ① **M&A専門業者**：マッチング手数料の算定方法/各プロセスの留意点/契約内容の説明責任の遵守/利益相反リスクを最小化するための措置の在り方などを提示
- ② **金融機関**：主に顧客に対する適切なタイミングでの「気づき」の機会の提供/事業引継ぎ支援センター等との地域内連携/情報管理の徹底などを提示
- ③ **商工団体**：中小企業支援の窓口機能を活かした「気づき」の機会の提供/他の支援機関への橋渡し/連携による磨き上げ等の伴走型支援実施のあり方を提示
- ④ **士業等専門家**：公認会計士、税理士、中小企業診断士、弁護士などに対して、それぞれに求められる役割/支援する際の留意点などを提示
- ⑤ **M&Aプラットフォーム**：掲載案件の信頼性向上のためのシステム上の工夫や、マッチング後の支援に係る他の支援機関との連携の重要性について提示

中小M&Aガイドライン（第2版）の概要

- 中小M&Aガイドライン（初版）策定から約3年が経過。この間、中小M&Aに関する行政・民間の取組にも一定の進展がみられ、中小M&Aは定着してきた。
- 他方で、特に仲介・FA(フィナンシャル・アドバイザー)に関して、契約のわかりにくさや、担当者による支援の質のばらつき、手数料体系のわかりにくさ（最低手数料の適用）等の課題が見受けられるようになった。当該課題に対応するため、中小M&Aガイドライン（第2版）においては、特にM&A専門業者向けの基本事項※を拡充するとともに、中小企業向けの手引きとして仲介者・FAへの依頼における留意点等を拡充した。また、行政・民間における取組についても修正。

※M&A専門業者は、マッチング支援やM&Aの手続進行に関する総合的な支援（マッチング支援等）を専門に行う民間業者(主に仲介者・FA)。金融機関、士業等専門家やM&Aプラットフォーム等がマッチング支援等を行う場合にも、業務の性質・内容が共通する限りにおいて、準拠した対応を想定。

「後継者不在の中小企業向けの手引き」等における改訂箇所

- ① **仲介者・FAの選定**
 - ◆ 仲介業務・FA業務の特徴等の見直し
- ② **仲介契約・FA契約の内容**
 - ◆ 直接交渉の制限に関する条項等、説明すべき重要事項の追加
- ③ **セカンド・オピニオン**
 - ◆ 類型の整理、セカンド・オピニオンの利点と留意点
- ④ **マッチングにおける支援機関の活用**
 - ◆ 依頼先の支援機関が単独/複数の場合の比較
 - ◆ 適切な候補先の紹介を受けられない場合の対応 等
- ⑤ **仲介者・FAの手数料の整理**
 - ◆ 最低手数料に関する事例の追加 等

「支援機関向けの基本事項」における改訂箇所

- ① **支援の質の確保・向上に向けた取組**
 - ◆ 契約に基づく義務の履行・職業倫理の遵守の必要性の明記
 - ◆ 質の確保・向上のため個々の支援機関・業界に求められる取組
- ② **仲介契約・FA契約締結前の書面交付しての重要事項の説明**
 - ◆ 書面に記載して説明すべき重要事項の項目の見直し
 - ◆ 説明の相手方・説明者・説明後の十分な検討時間の確保 等
- ③ **直接交渉の制限に関する条項の留意点**

行政・民間における取組の推進

- ① **行政の取組**
 - ◆ M&A支援機関登録制度・情報提供受付窓口の開始
 - ◆ 事業承継・引継ぎ支援センターへの発展的改組 等
- ② **民間の取組**
 - ◆ 自主規制団体であるM&A仲介協会による苦情相談窓口の開始
 - ◆ 表明保証保険 等

中小M&Aガイドライン（第3版）の概要

中小M&Aガイドラインの改訂（第3版）の概要

- 第3版改訂では、手数料も踏まえつつ、質の高い仲介者・FAが選ばれる環境を促すため、手数料・提供業務に関する事項を追記。
- 加えて、前回第2版改訂時と同様にM&A支援機関の支援の質を確保する観点から、仲介者・FAが実施する営業・広告に係る規律や仲介者において禁止される利益相反事項等の具体化を図っている。
- さらに、譲り渡し側・譲り受け側の当事者間におけるトラブルに関し、最終契約後にトラブルに発展するリスク、その対応策について解説するとともに、仲介者・FAに対して求める対応や最終契約の不履行を意図的に生じさせるような不適切な譲り受け側を市場から排除するための対応についても追記している。

① 仲介・FAの手数料・提供業務に関する事項

【中小企業向け】手数料と業務内容・質等の確認の重要性→（納得できない場合）他の仲介者・FAへの依頼、手数料の交渉の検討

【仲介者・FA向け】手数料（仲介者の場合、相手方の手数料を含む。）の詳細、プロセスごとの提供業務の具体的説明、担当者の保有資格、経験年数・成約実績の説明。手数料の交渉を受けた際の誠実な対応の検討。

② 広告・営業の禁止事項の明記

【仲介者・FA向け】広告・営業先が希望しない場合の広告・営業の停止、M&Aの成立可能性や条件等について誤解を与える広告・営業等の禁止。

③ 利益相反に係る禁止事項の具体化

【仲介者向け】追加手数料を支払う者やリピーターへの優遇（当事者のニーズに反したマッチングの優先実施、譲渡額の誘導等）の禁止、情報の扱いに係る禁止事項の明確化→これらの禁止事項は仲介契約書に仲介者の義務として定める必要。

④ ネームクリア・テール条項に関する規律

【仲介者・FA向け】譲り渡し側の名称の譲り受け側への開示（ネームクリア）前の、譲り渡し側の同意の取得、譲り受け側との秘密保持契約の締結の徹底。テール条項の対象の限定範囲の具体化・専任条項がない場合の扱いについての限定。

⑤ 最終契約後の当事者間のリスク事項について

【中小企業向け】最終契約・クロー징後に当事者間でのトラブルとなりうるリスク事項の解説→専門家の支援を受けつつ、自らでも確認することの重要性。

【仲介者・FA向け】リスクの認識時、最終契約締結前等に、当事者間でのリスク事項についての依頼者に対する具体的説明。

⑥ 譲り渡し側の経営者保証の扱いについて

【中小企業向け】土業等専門家、事業承継・引継ぎ支援センターへの相談*や経営者保証の提供先の金融機関等へのM&A成立前の相談*の検討。

【仲介者・FA向け】上記*の相談が選択肢となる旨の説明・相談する場合の対応、最終契約における経営者保証の扱いの調整。

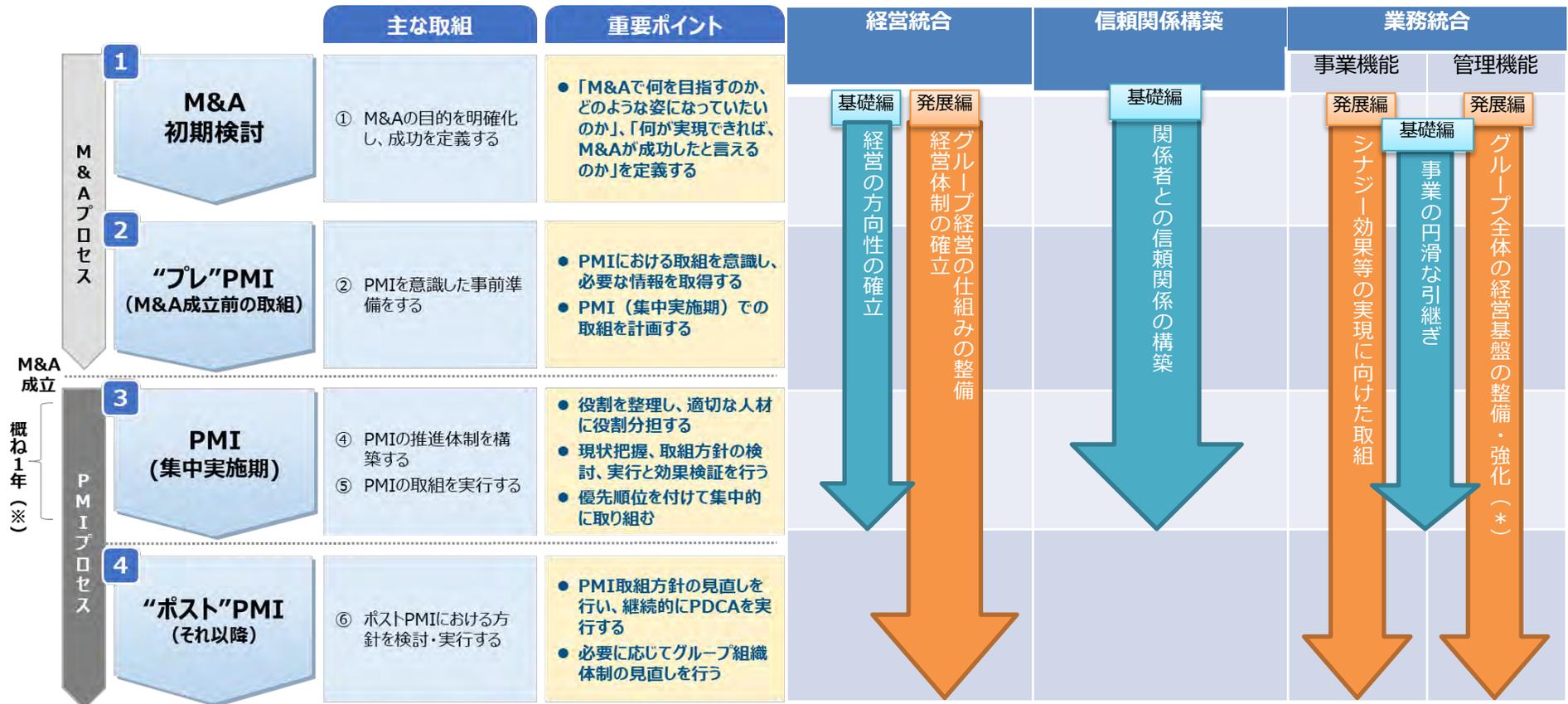
【金融機関向け】M&Aの成立前又は成立後に経営者保証の解除又は移行について相談を受けた場合の「経営者保証に関するガイドライン」に基づく対応。

⑦ 不適切な事業者の排除について

【仲介者・FA、M&Aプラットフォーム向け】譲り受け側に対する調査の実施、調査の概要・結果の依頼者への報告。不適切な行為に係る情報を取得した際の慎重な対応の検討。業界内での情報共有の仕組みの構築の必要性、当該仕組みへの参加有無の説明。2

中小PMIガイドラインの概要

- M&Aの目的の実現・効果の最大化のため、M&A成立に伴う統合作業（PMI）は重要。
- 中小企業・支援機関の理解に向け、譲受側がPMIを適切に進めるための手引きを策定。
- 規模に応じた「基礎編」「発展編」/成功・失敗事例/時系列の整理/3領域の網羅。



※ 特に、PMI推進体制の確立、関係者との信頼関係の構築、M&A成立後の現状把握等は、100日目を目標に集中的に実施。

* 人事・労務/会計・財務/法務/ITシステムの4分野

- ① 中小企業庁の定めるガイドラインの全体像
- ② **中小M&Aガイドラインに定める税理士の主な役割**
- ③ 中小M&Aガイドライン（第3版）の概要

【参考】金融機関におけるM&A支援の促進等に関する監督指針改正

- ④ **まとめ**

【参考】M&Aプラットフォームの適正性・健全性の確保

V 士業等専門家 税理士 [1/13]

概要

- 税理士は**中小企業の経営者にとって身近な相談役**であり、**顧問**として中小企業の実情を把握し、中小企業の**税務・会計**にも精通していること等から、顧問先に対して、税務・会計に関する支援に限らず、経営支援、金融支援といった**多面的な支援**を行い得る立場にあり、中小M&Aにおいても積極的に支援することが期待される。

- 主な支援内容

- ① 適正な税務申告書等の作成等

- ア) **助言義務**（不正会計等の是正についての助言）

- イ) コーポレート・ガバナンスの構築支援

- ウ) 株式・事業用資産等の整理・集約の支援

- ② 中小M&Aに伴う経営者保証解除の円滑な実現に向けた支援

- ③ 中小M&Aの課税関係等を踏まえた適切な助言及び提案

- ※主な手法を前提（株式譲渡／事業譲渡）

- ④ 中小企業等経営強化法における登録免許税・不動産取得税の特例、許認可承継の特例

- ⑤ 税務DD（顧問税理士の積極的な協力が望まれる）

- ⑥ バリュエーション

- ⑦ マッチングサイト等の活用

- ※日本税理士会連合会『担い手探しナビ』

- ⑧ 債務超過企業に対する中小M&A支援

V 士業等専門家 税理士 [2/13]

(1) 税理士による中小M&A支援の特色

- 「税理士は、税務に関する専門家として、独立した公正な立場において、申告納税制度の理念にそつて、納税義務者の信頼にこたえ、租税に関する法令に規定された納税義務の適正な実現を図ることを使命」とし（税理士法第1条）、他人の求めに応じ、租税に関し、税務代理、税務書類の作成、税務相談を行うことを業とする（同法第2条第1項）。また、同業務に「付随」する業務として「財務書類の作成、会計帳簿の記帳の代行その他財務に関する事務」を行うことができる（同条第2項）。
- 通常、デュー・ディリジェンス（DD）やバリュエーション（企業価値評価・事業価値評価）等の中小M&Aに関わる業務は、直接的にはこれら税理士の業務に含まれていないことから、中小M&Aに積極的に携わる税理士は限られ、税理士が顧問先のM&Aについて関与しきれていないケースもあるものと思われる。
- 他方、M&Aは事業の拡大又は事業承継の選択肢として、昨今、中小企業の経営者にも広く認知され、税理士が顧問先等から相談されるケースも増えているものと思われる。

V 士業等専門家 税理士 [3/13]

(1) 税理士による中小M&A支援の特色

- 税理士は**中小企業の経営者にとって身近な相談役**であり、**顧問**として中小企業の実情を把握し、中小企業の**税務・会計**にも精通していること等から、顧問先に対して、税務・会計に関する支援に限らず、経営支援、金融支援といった**多面的な支援**を行い得る立場にあり、中小M&Aにおいても積極的に支援することが期待される。
- 税理士は顧問として継続的な役務提供を行うケースが多数であるため、本ガイドラインでは主に中小企業の顧問税理士を念頭に記載する。
- なお、中小 M&A に関連する業務が通常の顧問業務の範囲外となる場合には、事前に顧問先にその旨を説明し、業務内容や報酬等について了承を得ることも必要である。中小M&Aに関連する業務は、通常の顧問業務とは別途の専門性を要することが多く、別途の報酬の請求が相当であるケースも多い。

V 士業等専門家 税理士 [4/13]

(2) 主な支援内容

① 適正な税務申告書等の作成等

ア) 助言義務

中小M&Aを進める中で対象企業の粉飾決算が明らかとなり、中小M&Aが困難となる場合がある。税理士は、顧問業務の中で期末在庫の操作や売上の水増し等、顧問先の不正会計等を確認した場合には適切な助言や指導をして、顧問先が法令の不知や税務行政に関する誤解等によって生じる損害を被ることのないようにすべき注意義務（善管注意義務）がある。

この点、税理士法第41条の3では、「税理士は、税理士業務を行うに当たって、委嘱者が不正に国税若しくは地方税の賦課若しくは徴収を免れている事実、不正に国税若しくは地方税の還付を受けている事実又は国税若しくは地方税の計算の基礎となるべき事実の全部若しくは一部を隠ぺいし、若しくは仮装している事実があることを知ったときは、直ちに、その是正をするよう助言しなければならない」とする助言義務を明記している。

なお、税理士が助言したにもかかわらず、委嘱者が助言に従わなかった場合は、助言義務違反には当たらないが、そのままその委嘱者について税理士業務を継続して行う場合には、不真正税務書類作成禁止違反等（同法第45条）に該当することになるおそれがあるため留意する必要がある。

V 士業等専門家 税理士 [5/13]

(2) 主な支援内容

① 適正な税務申告書等の作成等

イ) コーポレート・ガバナンスの構築支援

中小企業においては、会社法で求められている株主名簿や株主総会・取締役会の議事録等の整備が不十分な場合が少なくない。

こういった点が整備され、コーポレート・ガバナンスが構築されていることにより、譲り受け側が円滑にM&Aを行えるとの判断に資することもあるため、税理士は顧問先に対し今後の中小M&Aに備えてその整備を支援することが望まれる。

ウ) 株式・事業用資産等の整理・集約の支援

中小M&Aにおいては、名義株や所在不明株主の存在、役員社宅や役員貸付金、役員保険といった同族関係者と会社との取引、事業用資産の所有関係等、未計上の退職給付債務や未払残業代等の簿外債務等が問題となるケースが多く、顧問先にこのような問題がある場合には、予め弁護士等と連携し、整理をしておくことが望ましい（本章V 4 (2) ①「株式・事業用資産等の整理・集約の支援」参照）。

V 士業等専門家 税理士 [6/13]

(2) 主な支援内容

② 中小M&Aに伴う経営者保証解除の円滑な実現に向けた支援

税理士は、中小 M&A に伴う経営者保証解除の円滑な実現に向け、「経営者保証に関するガイドライン」及び「経営者保証に関するガイドラインの特則」に即した対応について、必要に応じて助言することが望ましい。

③ 中小M&Aの課税関係等を踏まえた適切な助言及び提案

中小M&Aは、一般的に株式譲渡又は事業譲渡で行われるケースが多く、また、通常、代表者交代が行われるタイミングであることから、代表者への役員退職慰労金の支払と組み合わせて行うこともある。いずれの場合も各々にメリット・デメリットがあり、税理士は顧問先から M&A について相談を受けた場合には、これらメリット・デメリットを総合的に勘案し、適切な助言やスキームの提案等が期待される。

なお、中小 M&A により株主である経営者個人に所得が生じた場合には、所得税・住民税のほか、（会社の社会保険に加入していないときは）国民健康保険料又は後期高齢者医療保険料にも影響があるため留意する必要がある。

また、一般的には、株式譲渡契約書等は印紙税の非課税文書であるが、当該株式譲渡契約書等に代金受領の記載がある場合には、課税文書（印紙税法別表第1第17号の1文書）に該当し、収入印紙の貼り付けが必要となるため留意する必要がある。

V 士業等専門家 税理士 [7/13]

(2) 主な支援内容

③ 中小M&Aの課税関係等を踏まえた適切な助言及び提案

ア) 株式譲渡

一般的に「株式譲渡」は、許認可等の再取得や登記手続等が不要で手続が簡便であること、株式取得後合併等をした場合において一定の要件を満たしたときは対象企業の欠損金を引き継ぐことができること等のメリットがある。

他方、デメリットとしては、未払残業代等の簿外債務や賠償義務、不要な余剰資産の引継ぎリスク等が生じ得る。

なお、株主である経営者個人の税金については、株式譲渡の場合、譲渡益に対する分離課税（税率20.315%）で課税関係が終了する。

株式譲渡契約書については、参考資料7（4）「株式譲渡契約書サンプル」を参照されたい。

V 士業等専門家 税理士 [8/13]

(2) 主な支援内容

③ 中小M&Aの課税関係等を踏まえた適切な助言及び提案

イ) 事業譲渡

「事業譲渡」は、取得する資産・負債の取捨選択により株式譲渡で挙げた簿外債務等のリスクを限定することができること、所在不明株主の存在や株式の分散等により株式譲渡の手法でM&Aを行うことは困難でも株主総会特別決議の可決承認が可能な場合には有効な手段であること、資産調整勘定（のれん）が生じた場合には損金算入することができること等のメリットがある。

他方、デメリットとしては、資産等の個別の移転手続が必要となること、不動産を取得する場合には不動産取得税・登録免許税が生じること、また、許認可等についても原則、取り直す必要があること（なお、登録免許税・不動産取得税の特例、許認可承継の特例は後述する。）等が生じ得る。

また、事業譲渡の場合、減価償却資産等は消費税の課税売上に該当するため、課税事業者である場合には消費税等の課税関係についても留意が必要である。

なお、株主である経営者個人の税金については、事業譲渡の場合、譲渡対価は法人に帰属するため、益金に対し法人税等の課税が生じる。その後、株主である経営者に配当又は役員報酬等で還流をする場合には、総合課税（税率15.105%～55.945%）の対象となることから、分離課税となる役員退職慰労金の支給と併せて検討することもあり得る。

事業譲渡契約書については、参考資料7（5）「事業譲渡契約書サンプル」を参照されたい。

V 士業等専門家 税理士 [9/13]

(2) 主な支援内容

④ 中小企業等経営強化法における登録免許税・不動産取得税の特例、許認可承継の特例

中小企業等経営強化法の経営力向上計画（以下「認定計画」という。）の認定を受けた事業者は、認定計画実行のための支援措置（税制措置、金融支援、法的支援）を受けることができる。具体的には、税制措置として、認定計画に基づき取得した一定の設備に係る法人税等の特例、認定計画に基づき行った事業承継等に係る登録免許税・不動産取得税の特例があり、金融支援として、日本政策金融公庫の低利融資、民間金融機関の融資に対する信用保証協会による信用保証、債務保証等の資金調達に関する支援を受けることができる。また、法的支援として、各種業法上の許認可の承継の特例、組合の発起人数に関する特例、事業譲渡の際の免責的債務引受に関する特例措置を受けることができる。

なお、中小企業等経営強化法における支援措置のうち、法人税等の特例及び登録免許税・不動産取得税の特例については適用期限があるため、留意されたい。

V 士業等専門家 税理士 [10/13]

(2) 主な支援内容

⑤ 税務DD

税務デュー・ディリジェンス（税務 DD）とは、対象会社の企業価値に影響する潜在的な税務リスク（例えば、過去の申告内容の誤りによる追徴課税等）の把握等の観点から必要に応じて行うものであり、実行に当たっては、依頼者と協議の上、調査対象範囲・対象年度・手法を決定することとなる。

一般的に、税務DDにおいて実施される調査手続は、以下のとおりである。

- ・対象会社の経営陣、顧問税理士等に対するインタビュー
- ・過去の税務申告書のレビュー
- ・過去の税務調査・税務訴訟等の把握
- ・過去の組織再編、資本取引等の税務処理の把握
- ・税務上の欠損金の使用可能性、各種税制の適用状況の把握 等

顧問税理士は、顧問先が対象となる法務・財務・税務等のデュー・ディリジェンス（DD）については、必要となる資料の提供、過去の会計処理や税務処理に対するインタビュー等について積極的に協力することが望ましい。

V 士業等専門家 税理士 [11/13]

(2) 主な支援内容

⑥ バリュエーション（企業価値評価・事業価値評価）

バリュエーション（企業価値評価・事業価値評価）の方法は、大きくコストアプローチ（ネットアセットアプローチ（時価純資産法、簿価純資産法等））、マーケットアプローチ（類似会社比較法（マルチプル法）等）、インカムアプローチ（DCF 法等）に分類されるが、中小M&A の場合、時価純資産法で算定されるケースが多い。「相続税財産評価に関する基本通達（財産評価基本通達）」による取引相場のない株式の評価（純資産価額方式）は、時価純資産法に類似しており、税理士の業務知識でも対応可能であると考えられる。このため、税理士は、顧問先から譲渡対価の価額の妥当性について相談を受けた場合には、適切な助言等を行うことが期待される。

しかしながら、企業価値評価・事業価値評価については前述のとおり様々な方法があり、判断が困難な場合も想定されることから、この場合には、M&A を専門とする公認会計士等の専門家や公的機関と連携することが必要である。

⑦ マッチングサイト等の活用

税理士が仲介者又はFAとして主導する中小M&Aにおいては、民間のM&Aプラットフォームが運用している M&A プラットフォームや日本税理士会連合会が運用している顧問税理士が関与先企業の窓口となって引継ぎ先を探すためのマッチングサイト「担い手探しナビ」（参考資料 10「日本税理士会連合会『担い手探しナビ』」参照）等を積極的に活用することも期待される。

V 士業等専門家 税理士 [12/13]

第2章 支援機関向けの基本事項

(2) 主な支援内容

⑧ 債務超過企業に対する中小M&A支援

事業の価値は最終的には譲り受け側の評価により決まるものであり、一概に債務超過だからといって廃業しか選択肢がないとは限らない。また、簿価純資産上は債務超過でも時価純資産（修正簿価純資産）上は資産超過となる場合もある。顧問税理士は、債務超過の顧問先から廃業の相談等を受けた場合には、中小M&Aの可能性についても検討することが期待される。

この際、譲り受け側に事業の価値を見出してもらうためには、譲り受け側に対する譲り渡し側の事業についての詳細な情報開示が必要であり、顧問税理士は積極的に協力する必要がある。

また、債務整理手続を要する場合には、債権者との間で債務減免等の交渉が必要となる場合があり、この場合には中小企業活性化協議会や事業再生を専門とする弁護士等の専門家と連携することも重要である。なお、債務超過企業においては、経営者保証に係る保証債務の整理が問題となる場合もある。税理士は「経営者保証に関するガイドライン」に即した対応について、助言することが望ましい（債務超過企業のM&A支援については、本章V 4（2）⑤「債務超過企業に対する中小M&A支援」参照）。

V 士業等専門家 税理士 [13/13]

第2章 支援機関向けの基本事項

(3) 他の支援機関との連携

- 中小 M&A に関わる業務は専門性を有し、かつ、多岐にわたる。そのため、税理士は、特に顧問先の中小M&A案件について一人で抱え込まず、必要に応じて、事業承継・引継ぎ支援センター（第1章 IV「事業承継・引継ぎ支援センター」参照）や、中小企業活性化協議会等の公的機関、中小M&Aを専門とする弁護士等の士業等専門家といった、他の支援機関と連携する等、顧問先に親身に寄り添う姿勢が期待される。
- 例えば、中小 M&A 時において交わされる株式譲渡契約書には、一般的に表明保証条項（「用語集」参照）が記載されることが多いが、特に中小 M&A の場合、経営者が表明保証の内容を正しく理解せず、事実と反することを表明保証することも想定される。顧問税理士は、弁護士等の専門家と連携し、顧問先にとって不利益な条項等がないか確認をし、適切な助言等を行うことが期待される。

- ① 中小企業庁の定めるガイドラインの全体像
- ② 中小M&Aガイドラインに定める税理士の主な役割
- ③ **中小M&Aガイドライン（第3版）の概要**

【参考】 金融機関におけるM & A支援の促進等に関する監督指針改正

- ④ **まとめ**

【参考】 M&Aプラットフォームの適正性・健全性の確保

中小M&Aガイドライン（第3版）の概要

中小M&Aガイドラインの改訂（第3版）の概要

- 第3版改訂では、手数料も踏まえつつ、質の高い仲介者・FAが選ばれる環境を促すため、手数料・提供業務に関する事項を追記。
- 加えて、前回第2版改訂時と同様にM&A支援機関の支援の質を確保する観点から、仲介者・FAが実施する営業・広告に係る規律や仲介者において禁止される利益相反事項等の具体化を図っている。
- さらに、譲り渡し側・譲り受け側の当事者間におけるトラブルに関し、最終契約後にトラブルに発展するリスク、その対応策について解説するとともに、仲介者・FAに対して求める対応や最終契約の不履行を意図的に生じさせるような不適切な譲り受け側を市場から排除するための対応についても追記している。

① 仲介・FAの手数料・提供業務に関する事項

- 【中小企業向け】手数料と業務内容・質等の確認の重要性→（納得できない場合）他の仲介者・FAへの依頼、手数料の交渉の検討
- 【仲介者・FA向け】手数料（仲介者の場合、相手方の手数料を含む。）の詳細、プロセスごとの提供業務の具体的説明、担当者の保有資格、経験年数・成約実績の説明。手数料の交渉を受けた際の誠実な対応の検討。

② 広告・営業の禁止事項の明記

- 【仲介者・FA向け】広告・営業先が希望しない場合の広告・営業の停止、M&Aの成立可能性や条件等について誤解を与える広告・営業等の禁止。

③ 利益相反に係る禁止事項の具体化

- 【仲介者向け】追加手数料を支払う者やリピーターへの優遇（当事者のニーズに反したマッチングの優先実施、譲渡額の誘導等）の禁止、情報の扱いに係る禁止事項の明確化→これらの禁止事項は仲介契約書に仲介者の義務として定める必要。

④ ネームクリア・テール条項に関する規律

- 【仲介者・FA向け】譲り渡し側の名称の譲り受け側への開示（ネームクリア）前の、譲り渡し側の同意の取得、譲り受け側との秘密保持契約の締結の徹底。テール条項の対象の限定範囲の具体化・専任条項がない場合の扱いについての限定。

⑤ 最終契約後の当事者間のリスク事項について

- 【中小企業向け】最終契約・クロー징後に当事者間でのトラブルとなりうるリスク事項の解説→専門家の支援を受けつつ、自らでも確認することの重要性。
- 【仲介者・FA向け】リスクの認識時、最終契約締結前等に、当事者間でのリスク事項についての依頼者に対する具体的説明。

⑥ 譲り渡し側の経営者保証の扱いについて

- 【中小企業向け】土業等専門家、事業承継・引継ぎ支援センターへの相談*や経営者保証の提供先の金融機関等へのM&A成立前の相談*の検討。
- 【仲介者・FA向け】上記*の相談が選択肢となる旨の説明・相談する場合の対応、最終契約における経営者保証の扱いの調整。
- 【金融機関向け】M&Aの成立前又は成立後に経営者保証の解除又は移行について相談を受けた場合の「経営者保証に関するガイドライン」に基づく対応。

⑦ 不適切な事業者の排除について

- 【仲介者・FA、M&Aプラットフォーム向け】譲り受け側に対する調査の実施、調査の概要・結果の依頼者への報告。不適切な行為に係る情報を取得した際の慎重な対応の検討。業界内での情報共有の仕組みの構築の必要性、当該仕組みへの参加有無の説明。2

中小M&Aガイドライン（第3版）の概要

仲介者・FAの手数料・提供業務の詳細説明

① 仲介・FAの手数料・提供業務に関する事項

- 中小企業向けに手数料に関する事項や提供される業務の内容・質といった仲介者・FAの選定における考慮要素を示す。当該考慮要素に基づき支援を受ける仲介者・FAを選定することが重要。納得できない場合には手数料の交渉の検討も考えられる。
- 仲介者・FAは、当該考慮要素を踏まえ、仲介契約・FA契約締結前に具体的な説明（手数料の詳細な算定基準、提供する具体的な業務、担当者の保有資格、経験年数・成約実績等）が必要。その上で、仮に手数料に関する交渉を受けた場合には誠実な対応の検討が求められる。

仲介者・FAの選定における考慮要素

● 手数料に関する事項

- ✓ 報酬率
- ✓ 報酬基準額（譲渡額/純資産/移動総資産等）
- ✓ 最低手数料の額
- ✓ 報酬の発生タイミング（着手金/月額報酬/中間金/成功報酬）
⇒「M&A支援機関登録制度」において、各登録機関の手数料体系が確認可能（※詳細は4ページ）

● 提供される業務に関する事項

- ✓ プロセスごとに提供される業務（※主な業務の例は5ページ）
- ✓ マッチングの難易度（依頼者の業種・財務状況、依頼者の希望する譲渡額やその他条件等に影響される。）
- ✓ 提供される業務の質（仲介者・FAのネットワーク・組織体制、担当者の専門的知見（保有資格等）、経験年数・成約実績等に影響される。）

【中小企業】

- 上記に基づき、**仲介者・FAの支援を受けるべきか検討**することが重要（必要に応じセカンド・オピニオンの実施も考えられる。）。
- その上で、**納得できない場合には、他の仲介者・FAへの依頼、手数料の交渉を検討**することが考えられる。

【仲介者・FA】

- 仲介契約・FA契約締結前に、上記を踏まえた説明が求められる。
- 特に、**手数料の詳細な算定基準**や**プロセスごとに提供する具体的な業務**（主な業務の例は5ページ）、業務の質については、担当者の**保有資格**（例えば、公認会計士、税理士、中小企業診断士、弁護士、行政書士、司法書士、社会保険労務士、その他会計に関する検定（簿記検定、ビジネス会計検定等）等）、**経験年数・成約実績**の説明が求められる。
- その上で、**仮に手数料の交渉を受けた際の誠実な対応の検討が求められる**。

中小M&Aガイドライン（第3版）の概要

（参考）手数料の公表について

① 仲介・FAの手数料・提供業務に関する事項

- R6年度の「M&A支援機関登録制度」における登録継続の要件として、手数料の算定基準の開示を求める。「M&A支援機関登録制度」ホームページ上のデータベース（<https://ma-shienkikan.go.jp/search>）で開示し、最低手数料の水準や報酬基準額の種類等で検索が可能な形で公表（検索機能は今後追加予定）。

支援機関別の手数料体系

登録支援機関データベース

法人 サンプル

業種 72 専門サービス業（他に分類されないもの） M&A支援機関の種類 士業等専門家 税理士

M&A支援業務開始時期 2023年1月

M&A支援業務専従者の従業員数 1人

支援業務提供都道府県 全国

法人番号 サンプル

代表者氏名

本店所在地

会社HP

資本金 500～1,000万円未満

従業員数 0～2人

FA手数料体系 譲渡債 譲受債

仲介手数料体系 譲渡債 譲受債

情報更新日 2024年5月1日

[閉じるへ](#)



法人 サンプル

※ 下記はM&A支援機関から標準的な手数料体系として報告されたものであり、個別の案件によって実際の手数料は異なる場合がある点にご留意ください。詳細については、M&A支援機関に個別にお問い合わせいただけますようお願い申し上げます。

レーマン方式 / 主に使われている報酬基準額の例

成功報酬算定方法（税抜）

主な算定方法 レーマン方式

主な報酬基準額 移動総資産レーマン方式

報酬基準額	報酬率／報酬額
～ 100万円以下	5%
100万円超 ～ 1,000万円以下	4%
1,000万円超 ～ 5,000万円以下	3%
5,000万円超 ～	2%

最低手数料（税抜）

設定 有 金額 500万円

標準的な各手数料体系（税抜）

項目	有/無	金額	成功報酬の内数	報酬の発生時点
着手金	有	500万円	成功報酬に含む	-
中間金	有	500万円	成功報酬に含む	企業概要書作成終了時
月額報酬	有	500万円	成功報酬に含む	-
タイムチャージ	有	-	成功報酬に含まない	-

成功報酬 …… 成功報酬は、主にクロージング時等の案件完了時に発生する手数料である。

着手金 …… 着手金は、主に依頼者との仲介契約・FA契約締結時に発生する手数料である。

中間金 …… 中間金は、基本合意締結時等、案件完了前の一定の時点で発生する手数料である。

月額報酬 …… 月額報酬（定期顧問料、リテナーフィーと呼ばれることもある。）は、主に月ごとに定期内に完結で発生する手数料である。

タイムチャージ …… タイムチャージは、時間単価と稼働時間で発生する手数料である。

※支援形態（仲介・FA）/支援対象（譲受・譲渡）別に表示

中小M&Aガイドライン（第3版）の概要

プロセスごとの提供業務

①仲介・FAの手数料・提供業務に関する事項

- 仲介者・FAはプロセスごとに提供する業務（プロセスにおいて業務を提供しない場合はその旨も含む。）について、具体的に説明することが求められる。下記は提供する業務の一例。

プロセス	提供する主な業務の例
バリュエーション	<ul style="list-style-type: none"> ● 譲り渡し側の財務状況の分析 ● 財務状況の分析を踏まえたバリュエーションの実施（時価純資産法、マルチプル法、DCF法等の複数のアプローチにより実施） <p>※ガイドライン上、仲介者の場合は、確定的なバリュエーションの実施はできず、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旨等も明示が必要。</p>
マッチング	<ul style="list-style-type: none"> ● M&A実施に関する提案 依頼者の希望（譲渡額、取引条件等）について丁寧に聴取。聴取内容を踏まえた提案 ● 候補者の選定・報告 依頼者の希望やM&A実施後のシナジー等も踏まえた上での候補先の探索、選定、紹介（マッチングの進捗等については遅滞なく報告） ● 企業概要書の作成・提供 譲り渡し側の事業内容、財務状況、株主・役員構成、組織図、従業員構成（正社員・業務委託の別、部署の構成等）、商流、不動産、所持する技術・特許・許認可、今後の事業の展望等について記載した企業概要書の作成・提供（情報提供にあたっては譲り渡し側の提案許可の承諾を取得し、秘密保持契約の締結等の必要な手続も支援） ● 意向表明書作成支援 譲り受け側が譲り渡し側に提示する意向表明書の作成支援
基本合意の交渉・締結	<ul style="list-style-type: none"> ● 交渉にあたっての論点の洗い出し・整理、条件面の交渉・調整の支援、M&Aのスキームの提案 ● トップ面談の調整（事前準備～当日の詳細な段取りのサポートも含む） ● 基本合意書の作成の支援
デュー・ディリジェンス（DD）	<ul style="list-style-type: none"> ● 譲り渡し側における開示資料の整理・作成の支援 ● DDの実施スケジュールの調整・管理 ● 各種DD（ビジネス・財務・法務・税務）の実施又は実施の支援（ただし、法務DD、税務DDについては外部の土業等専門家に委託） <p>※ガイドライン上、仲介者の場合は、譲り渡し側における開示資料の整理・作成のサポートやDDの実施スケジュールの調整・管理といった直接的にDDの調査内容の検討や調査を踏まえた評価・判断に影響しない範囲での支援に限る。</p>
最終契約の交渉・締結	<ul style="list-style-type: none"> ● 交渉にあたっての論点の洗い出し・整理、条件面の交渉・調整の支援、M&Aのスキームの提案 ● 譲り渡し側の経営者保証扱いについての調整 ● 最終契約の内容についての助言、最終契約に想定した条件が漏れなく盛り込まれているか等の確認（※ただし、最終的には譲り渡し側・譲り受け側双方が弁護士等への確認を依頼することを推奨） ● 最終契約締結前に行うリスク事項についての説明
クロージング	<ul style="list-style-type: none"> ● 譲渡対価の入金の確認、必要となる株式譲渡に係る手続、登記手続その他最終契約に定めた事項の実行支援（※ただし、登記手続については司法書士等の土業専門家に委託）
クロージング後	<ul style="list-style-type: none"> ● （必要に応じて）クロージング状況の確認についての事務的連絡等
その他業務（プロセス共通の業務含む。）	<ul style="list-style-type: none"> ● プロセス全体にわたるM&A検討の上での必要な情報提供や助言、依頼者からの質疑への対応 ● プロセスのスケジューリング・進捗管理 ● 譲り渡し側・譲り受け側間の事務的な連絡も含めた調整 ● 譲り渡し側・譲り受け側が行う会議・契約調印・決済への立ち合い

中小M&Aガイドライン（第3版）の概要

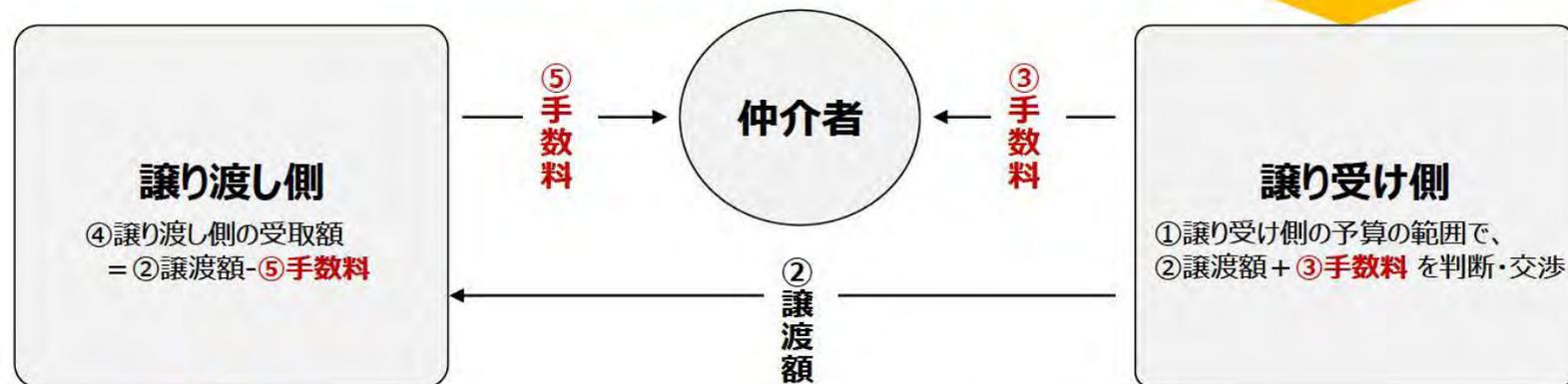
（仲介者の場合）相手方の手数料について

① 仲介・FAの手数料・提供業務に関する事項

- M&Aにより発生する資金の流れを構造化すると、**相手方の手数料の額が自らの利益に影響する構造**にある。特に**仲介者の場合、双方から受領する手数料の額は、提供される支援の内容に影響する可能性**があり、**仲介者の中立・公平性を確認する上で、重要な要素**。

相手方の手数料の額が自らの利益に影響する構造

- ✓ 譲り受け側が譲り渡し側とのM&Aの成立のために支払うことができる予算（①譲り受け側の予算）を決定し、これを上回らない範囲内で「②譲渡額（譲り受け側⇒譲り渡し側）」と「③手数料（譲り受け側⇒仲介者）」が決定される。※ただし、「①譲り受け側の予算」が増額される場合もある。
- ✓ なお、本ガイドラインにおいて、仲介者は、利益相反の防止の観点からデュー・ディリジェンス（DD）を直接実施すべきでないとしている。譲り受け側がデュー・ディリジェンス（DD）の実施にあたって別の支援機関から支援を受ける場合、当該支援機関に対する支払は譲り受け側にとってのコストとなるため、最終的には譲り渡し側が受け取る「②譲渡額（譲り受け側⇒譲り渡し側）」に影響する場合もある。



- ✓ 「④譲り渡し側の受取額」は「②譲渡額（譲り受け側⇒譲り渡し側）」から「⑤手数料（譲り渡し側⇒仲介者）」を控除した額であることから、譲り渡し側のM&Aを実施するか否かの意思決定には、「②譲渡額（譲り受け側⇒譲り渡し側）」ではなく「④譲り渡し側の受取額」がより直接的に影響することとなる。

中小M&Aガイドライン（第3版）の概要

（仲介者の場合）相手方の手数料の説明について

① 仲介・FAの手数料・提供業務に関する事項

- 前頁のように、相手方の手数料の額が自らの利益に影響する構造にあることを踏まえると、**仲介者の場合、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（譲渡額/純資産/移動総資産等）、最低手数料の額、報酬の発生タイミング（着手金/月額報酬/中間金/成功報酬）等）についても、**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旨も含め説明するべき**である。
- また、**仲介契約締結前の説明から相手方の手数料を増額する場合には、増額の内容を依頼者に対し開示するべき**である。
- さらに、**依頼者の手数料を減額する場合には、当該減額の実質的な効果が相手方の手数料の増額によって相殺されていないことを明示する観点から、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するべき**である。

仲介契約締結前

契約締結後

- ① **相手方の手数料に関する事項**（報酬率、報酬基準額（譲渡額/純資産/移動総資産等）、最低手数料の額、報酬の発生タイミング（着手金/月額報酬/中間金/成功報酬）の**説明**。
- ② **この際、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旨も含めて説明。**

<②の説明の例（ガイドライン参考資料11「M&A 仲介契約/FA 契約 重要事項説明書サンプル」より）>

- 相手方の手数料の額は**自社の利益に影響する可能性があります**（※詳細は、中小M&Aガイドライン第1章V4（1）②「（仲介契約の場合）相手方の手数料に関する事項について」をご参照ください。）。このため相手方の手数料の額についても意識する必要があります。
- 特に仲介者の場合には、**双方の依頼者に対する中立・公平な支援の提供が求められるところ、双方の依頼者から受領する手数料の額は、その中立・公平な支援を確認する上での重要な要素です**（※）。
※特に典型的に問題となる場合としては、例えば、譲り受け側が仲介者に当初想定していた手数料に追加して手数料を支払う代わりに、仲介者が譲渡額を不当に低額に誘導する又は依頼者の意向に反する形で優先的にマッチングを実施するという行為があげられます。この場合、譲り受け側は追加の手数料を支払ってまで譲り渡側とのM&Aを実現したいという意向がある以上、当該追加の手数料は譲り渡側側に支払われる譲渡額に含まれる可能性があるものと考えられます。なお、中立・公平な支援を行う仲介者が、追加の手数料を対価として譲り渡側側の利益に反する形で譲り受け側に便宜を図る行為は利益相反にあたり、本ガイドライン上、仲介者の禁止行為としております。

- ③ **仲介契約締結前の説明から相手方の手数料を増額する場合**（例えば、マッチングした相手方に対して適用される手数料体系が異なっていた場合や相手方と仲介者の間の仲介契約の内容が変更された場合等）には、**増額の内容を依頼者に対し開示**。

※増額について、一定の基準の下で開示を行うことは考えられるが、その場合でも**依頼者との間で、変更が生じる項目ごとに定量的な幅が確定するものは定量的な基準により詳細な合意が必要**（詳細はガイドライン本文参照）。

広告・営業の禁止事項の明記

② 広告・営業の禁止事項の明記

- 仲介者・FAは中小企業によるM&Aの手続きを進めるという意思決定を適切に支援する必要がある。この点、仲介者・FAは、広告・営業の実施にあたっては、職業倫理の遵守が求められるほか、少なくとも以下の規律を遵守した上で実施される必要がある。
- 仮に、過去の対応状況や頻度等に照らして、広告・営業先の中小企業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には、民法上の不法行為責任を負う可能性もあることに留意すべきである。

① 広告・営業の停止

- ✓ **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広告・営業を受けることを希望しない旨の意思（停止意思）を表示された場合**、これを拒んではならず、ただちに広告・営業を停止しなければならない。

※広告・営業の再開については、組織的な判断（明確化された基準の下での一担当者限りではなく組織的なプロセスによる判断であって、組織的に記録され、事後に検証可能であるものをいう。）による必要がある。ただし、将来にわたって又は一定の期間においてすべての広告・営業を明確な形で拒否した場合は当然不可であり、広告・営業の再開後に改めて停止意思を表示された場合には、ただちに広告・営業を停止しなければならない。

※上記の措置を実行可能とする観点から、広告・営業先から停止意思の表示があった場合、その内容を組織的に記録し、共有しなければならない。

② 広告・営業の内容・方法：下記のような広告・営業は禁止

- ✓ **仲介者・FAの名称、勧誘を行う者の氏名、当該契約の締結について勧誘をする目的である旨を告げずに行う広告・営業。**
- ✓ 仲介・FA契約を締結し、M&Aを実施しようとするか否かの**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。**
- ✓ **M&Aの成立の可能性や条件等**の仲介・FA契約を締結し、M&Aを実施しようとするか否かの**意思決定に影響を及ぼす事項について、虚偽若しくは事実に相違する又は誤認を招くような広告・営業**（例えば下記）。

・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）の収益・財務状況、今後の見通し等の情報について、事実に相違する、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依頼者を誤認させるもの。

・その他M&Aの成立の可能性や条件のうち、不確定な事項について確定的な判断を下すもの。

利益相反に係る禁止事項

③利益相反に係る禁止事項の具体化

- 仲介者は、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ってはならない。特に、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ってはならない。
- このため、少なくとも、以下の行為を行ってはならず、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なければならない。

利益相反に係る禁止事項：下記のような行為を決して行ってはならない。

- ✓ **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**（当事者のニーズに反したマッチングの優先的实施又は不当に低額な譲渡価額への誘導等）
- ✓ **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**（当事者のニーズに反したマッチングの優先的实施又は不当に低額な譲渡価額への誘導等）
- ✓ 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。**

※仲介契約書において、**これらの行為を行わない旨を仲介者の義務として定める必要がある。**
(ガイドライン参考資料7(1)「仲介契約書（M&A仲介業務委託契約書）サンプル」も適宜参照。)

ネームクリアにあたって遵守すべき規律

④ネームクリア・テール条項に関する規律

- 通常のマッチングにおいては、仲介者・FAは、譲り渡し側の名称を含まないノンネーム・シートで候補先に対して打診した後、関心を示した候補先をリスト（ショートリスト）とし、これらの候補先に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（ネームクリア）を行う流れで手続が進む。
- 秘密保持を徹底する観点から、ネームクリアは、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、候補先との秘密保持契約を締結した上で、実施されることが求められる。

通常のマッチングプロセス



ネームクリアにあたって遵守すべき規律

- ✓ **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の上、実施されることが求められる。同意は原則として開示先となる候補先ごとに個別に取得することが原則。**

※同意について、譲り渡し側が早期のマッチングを希望する場合等には、個別の同意によるのではなく、一定の基準の下で、仲介者・FAがネームクリア先を選定することも考えられるが、この場合でも、包括的にネームクリア先を一任すべきでなく、個別同意によらないことによるリスクも十分に理解の上で、譲り渡し側が、開示できる範囲を判断する必要がある。このため、仲介者・FAは譲り渡し側に対するリスク説明、依頼者からの同意取得、ネームクリアの基準の設定、停止措置の確約といった措置を実施しなければならない（詳細はガイドライン本文参照）。

- ✓ **開示先となる候補先と必ず秘密保持契約を締結の上、実施されることが求められる。**

テール条項の限定範囲の具体化等

④ネームクリア・テール条項に関する規律

- 仲介契約・FA契約において、定められることがあるテール条項（※）については、M&A専門業者によるM&A成立に対する相当程度の貢献がなされた場合に一定の合理性が認められる。
※当該契約終了後一定期間（テール期間）内に、譲り渡し側が譲り受け側との間でM&Aを行った場合に、当該契約等は終了しているにもかかわらず、当該M&A専門業者が手数料を取得する条項
- このため、テール条項の対象は、M&A専門業者が関与・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すべき（※この旨は従前のガイドラインにおいても規定されていた内容）。具体的には、ロングリスト/ショートリストやノンネーム・シートの提示にとどまる場合は対象とすべきでなく、少なくとも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。
- さらに、専任条項が設けられていない場合、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を受ける可能性がある。この場合、成約に向けて支援を受けるM&A専門業者として依頼者から選択されなかった者がテール条項を根拠として手数料を請求すべきではない。

テール条項の留意点

- ✓ テール期間は最長でも2～3年以内【従前のガイドラインにおいて規定】
- ✓ テール条項の対象は、M&A 専門業者が関与・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すべき。【従前のガイドラインにおいて規定】
⇒ロングリスト/ショートリストやノンネーム・シートの提示にとどまる場合は対象とすべきでなく、少なくとも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。 **具体化**
- ✓ 専任条項が設けられていない場合、成約に向けて支援を受けるM&A専門業者として依頼者から選択されなかった者がテール条項を根拠として手数料を請求すべきではない。 **新設**

中小M&Aガイドライン（第3版）の概要

最終契約後の当事者間のリスク事項について

⑤最終契約後の当事者間のリスク事項について

- 最終契約の内容については仲介者・FAや士業等専門家のアドバイスを受けながら、相手方と交渉・調整の上確定していくが、その内容については譲り渡し側・譲り受け側が自らでも十分に確認することが重要。士業等専門家に対し契約内容に関するセカンド・オピニオンを求めることも有用。
- 特に当事者間のトラブルに発展するリスク事項については慎重な検討が必要。

当事者間のトラブルに発展するリスク事項【詳細は13ページ～18ページ】



【中小企業】

- 特に上記①～⑦のリスク事項については、**最終契約後に当事者間のトラブルに発展するリスク**があるため、**仲介者・FAや士業等専門家への相談**を行いながら、**最終契約の内容や最終契約前後の対応について慎重に検討**しなければならない。**士業等専門家に対し契約内容に関するセカンド・オピニオン**を求めることも有用。

<仲介者・FAの業務範囲について>

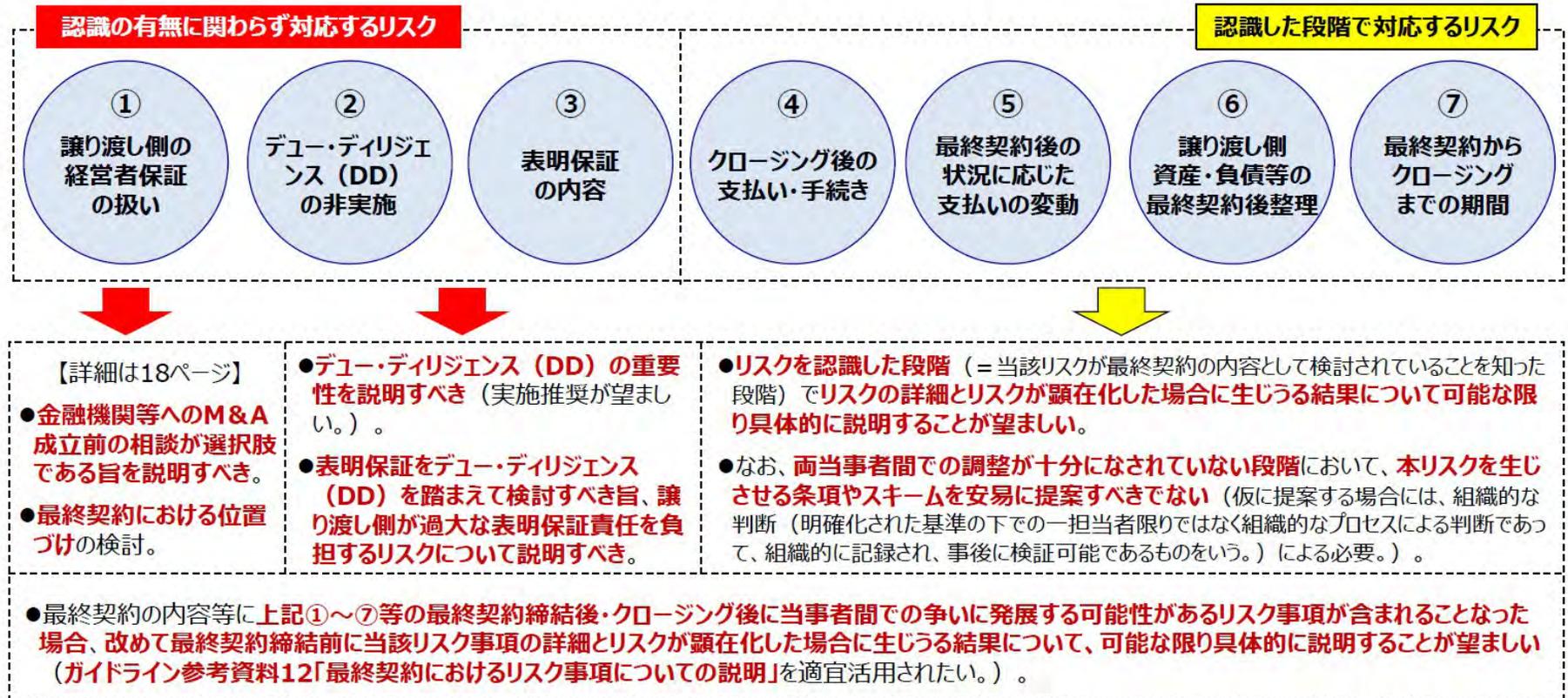
- ※仲介者・FAへの相談については、契約内容や業務の性質上、支援できる範囲に限界がある場合や最終契約締結後においては当該支援機関の役務提供が終了している場合もあるため、最終契約締結の前後を通じて継続的かつ実質的な支援が期待できる状況にあるか、という点について確認しておくことが重要。
- ※特にクロージング後の両当事者間の紛争解決への関与・支援については、基本的には仲介者・FAによる役務提供はクロージング時点において終了していることや、紛争解決への関与・支援は非弁行為（弁護士資格を有する者のみが実施することができる役務（弁護士法第72条））に該当する可能性があることから、仲介者・FAによる支援に限界がある点について留意する必要がある。紛争が生じた場合には、弁護士に支援を求めることを検討する必要がある。

最終契約後のリスク事項への対応

⑤最終契約後の当事者間のリスク事項について

- 仲介者・FAは、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、少なくとも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する必要がある。このため、最終契約後のリスクについて、その重要度に応じた対応が求められる。

仲介者・FAに求められる対応【リスクの詳細は13ページ～18ページ】



リスク事項の詳細（1）

⑤最終契約後の当事者間のリスク事項について

- 当事者間の最終契約後・クロージング後のリスク事項として、具体的には下記が存在。

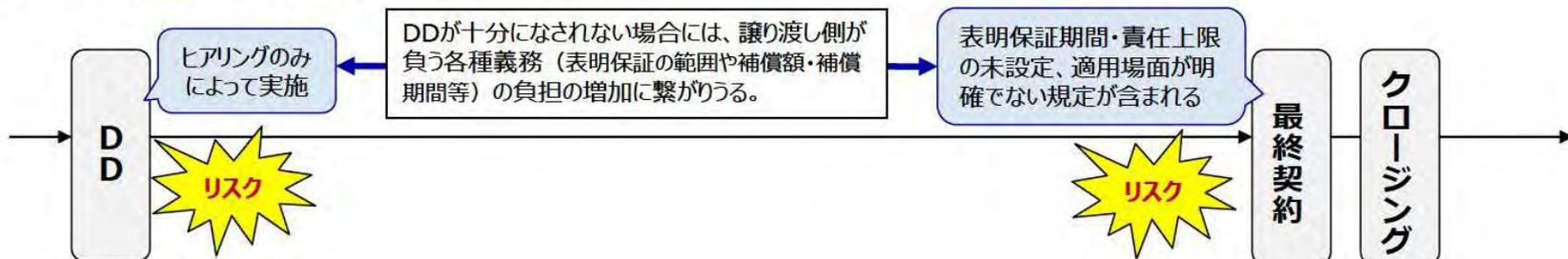
1 譲り渡し側の経営者保証の扱い【詳細は18・19ページ】

- ✓ 譲り渡し側の経営者保証の正式な解除又は移行は、クロージングを経て、登記簿上で代表者が変更された後に行う必要があり、**保証の提供先である金融機関等への相談がクロージング後となるケースもある。**
 - ✓ この場合、**事後的に金融機関等が経営者保証の解除又は移行が実施できるか審査することとなるが、譲り受け側の信用力が著しく低い場合等には円滑に解除又は移行が実施できないリスクがある。**また、**そもそも譲り受け側において経営者保証を解除又は移行する意思が希薄な場合**には**金融機関等への相談が滞るリスク**もある。
- ⇒譲り渡し側に経営者保証を確実に解除又は移行したい意向がある場合、**士業等専門家・事業承継・引継ぎ支援センターへの相談**や**金融機関へのM&A成立前の相談、最終契約における位置付けの検討**といった対応が考えられる【詳細は18・19ページ】。

2 デュー・ディリジェンス（DD）の非実施

3 表明保証の内容

- ✓ **譲り渡し側の経営者からのヒアリングのみによって、譲り渡し側が抱えるリスクを評価することには限界がある**点に留意する必要がある。また、**調査が十分になされない場合には、最終契約において譲り渡し側が負う各種義務（表明保証の範囲や補償額・補償期間等）の負担の増加に繋がらう**点に留意が必要。
 - ✓ **表明保証の期間や責任上限が設定されていない場合**や**適用場面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、争いが生じるリスク**がある。
- ⇒潜在的リスクを把握する観点から、**デュー・ディリジェンス（DD）の結果**、譲り受け側がどのような問題点を認識しているために当該表明保証の設定を求めているかについて確認を求め、その**妥当性などを議論することが望ましい。**



リスク事項の詳細（2）

⑤ 最終契約後の当事者間のリスク事項について

- 当事者間の最終契約後・クロージング後のリスク事項として、具体的には下記が存在。

4 クロージング後の支払い・手続き

- ✓ **最終契約に基づく支払や手続はクロージング時に実行することが基本**だが、依頼者の希望等により**支払や手続がクロージング後のタイミングとなる**ことがある。具体的には以下のようなものがある。

⇒ **決済の遅滞や最終契約の内容についての解釈の相違等**により争いに発展するリスクがあり、**慎重な検討が求められる**。

【譲渡対価のクロージング後分割払い】

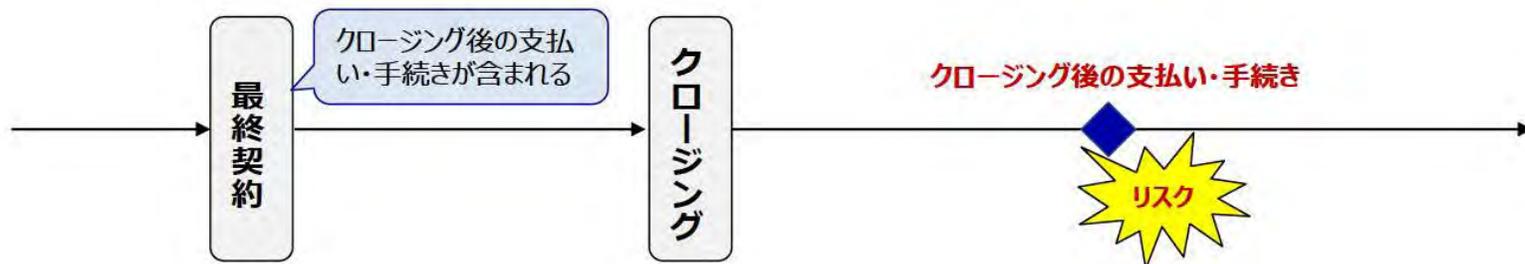
- **譲渡対価の支払を分割で行うこと**。譲渡対価に対して譲り受け側の資金が不足する場合において活用されることがある。**クロージング後の事業の状況や譲り受け側の状況等によっては、不履行となるリスクがある。特に支払期間が長期間にわたる場合はリスクが高い。**

【役員退職慰労金のクロージング後払い】

- **クロージング後に譲り渡し側の経営者や役員に対し役員退職慰労金の支払を行うこと**。譲り渡し側の経営者や役員が、事業の引継ぎ等のために、クロージング後も一定期間対象会社に残留する場合等に、経営者や役員に対するインセンティブとして活用されることがあるが、**クロージング後の事業の状況や譲り受け側の状況等によっては、不履行となるリスクがある。**

【株式のクロージング後段階的取得】

- **譲り渡し側の株式の取得を複数回の取引により段階的に行うこと**。譲り渡し側の経営者のノウハウ等を引き継ぎたい場合等に段階的に経営権を移転させる目的等で用いられることがあるが、クロージング後の事業の状況等によっては、**最終契約時に定めた取得の実行やその条件について、譲り渡し側又は譲り受け側の意向が変化し、不履行となるリスクがある。**



リスク事項の詳細（3）

⑤最終契約後の当事者間のリスク事項について

- 当事者間の最終契約後・クロージング後のリスク事項として、具体的には下記が存在。

5 最終契約後の状況に応じた支払いの変動

- ✓ **最終契約後に譲渡額を調整・修正する条項**が設けられることがある。具体的には以下のようなものがある。

⇒調整・修正が発生する条件や調整・修正の方法等について、解釈の相違等により当事者間で争いに発展するリスクがあり、**慎重な検討が求められる**。仮に設ける場合には、**調整・修正が発生する条件や調整・修正の方法等の妥当性を確認の上、明確かつ詳細な内容とする必要**がある。

【アーンアウト条項】

- クロージング後の一定期間における特定の時点において、対象企業の売上や利益等の財務目標や売上個数や入居率等の非財務目標を設定し、**目標が達成された場合に、譲り受け側から譲り渡し側に追加で対価を支払うことを定める条項**。譲り渡し側にとっては目標の達成によって追加対価を取得できる可能性があり、かつ譲り受け側にとってはクロージング時点で支払う譲渡額を抑え、その後の業績等の状況を踏まえて追加対価の支払うこととすることができるため、クロージング後の業績悪化等のリスクを回避するための手段となりうる（特に、クロージング時点では、将来にわたって発生する利益の見通しが立ちにくいものの、大幅な成長を実現する可能性のあるベンチャー企業のM&Aで活用されることが多い。）。
- 一方で、**目標の設定や対応する追加対価の設定が曖昧となった場合、争いに発展するリスク**がある。また、**クロージング後の事業の状況や譲り受け側の状況等によっては、不履行となるリスク**がある。

【株価調整条項】

- 最終契約からクロージングまでに譲り渡し側の企業価値が変動した場合に、クロージング時に当該変動を踏まえた譲渡額の調整を行うことを定める条項**。調整額の算出方法が曖昧となった場合、争いに発展するリスクがある。

【支払金の返還に関する条項】

- 過去の投資に基づく損失や過年度決算の修正が発生した場合等に、**既に支払った譲渡対価について、譲り渡し側から譲り受け側に対して払い戻すことを定める条項**。**払戻しが発動する事象の設定が曖昧となった場合等には、当該事象の発生有無について争いに発展するリスク**がある。



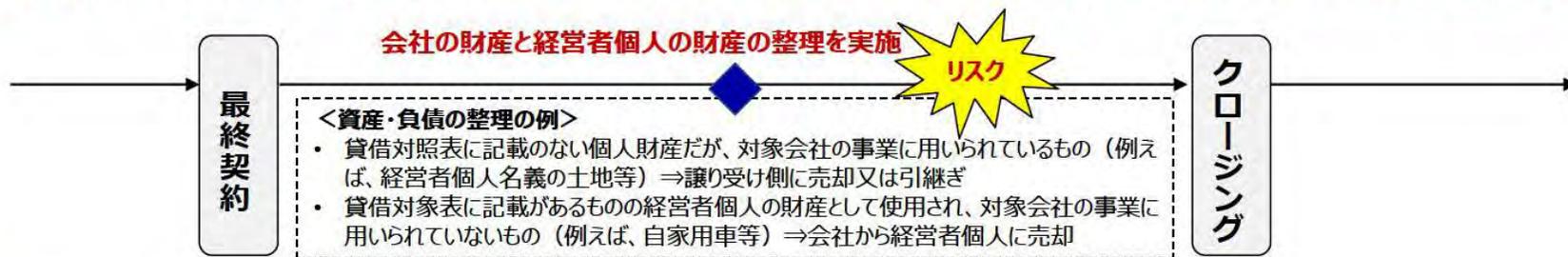
リスク事項の詳細（4）

⑤ 最終契約後の当事者間のリスク事項について

- 当事者間の最終契約後・クロー징後のリスク事項として、具体的には下記が存在。

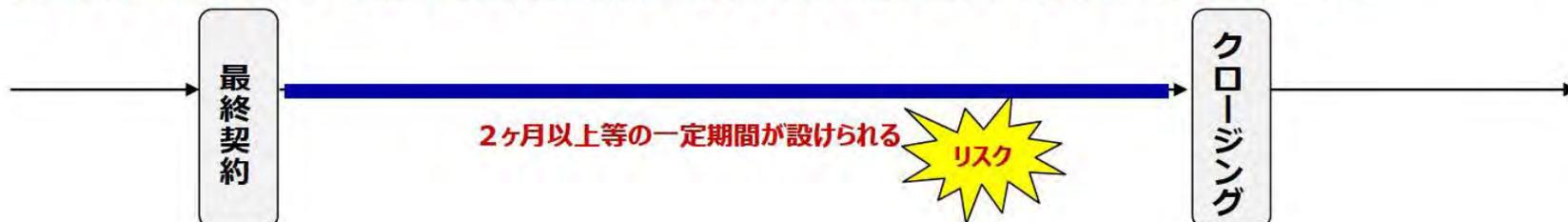
⑥ 譲り渡し側経営者に関連する資産・負債等の最終契約後整理

- ✓ 譲り渡し側の会社の財産と経営者個人の財産が明確に分離されていない場合、M&Aの実施にあたり**当該財産を整理することが求められる**。
- ⇒ **整理を最終契約後に実施する場合、最終契約の段階で合意した内容に大きく変更が生じ、当事者間で争いに発展するリスクがある**。このため、**可能な限り、最終契約前に当該整理を行うことが望ましい**。最終契約後に整理する部分が残る場合であっても、**最終契約前に確実に対象となる資産を特定の上、最終契約において各資産の移転方法・譲渡額を具体的に明記することが重要**。



⑦ 最終契約からクロー징までの期間

- ✓ **最終契約からクロー징までの期間**については、最終契約においてクロー징までに実施すべき事項の完了がクロー징の前提条件として規定されることもあることから、当該**実施事項を完了するのに必要な期間としてインターバルが設けられる場合がある**。
- ⇒ **仮に特段の事情なく2ヶ月以上等の一定期間が設けられる場合、当事者の業績の変化やデュー・ディリジェンス（DD）で把握した内容からの変化等によって最終契約の修正が必要となるリスクや最終契約の不履行が生じるリスクがある**。



譲り渡し側の経営者保証の扱いについて

⑥ 譲り渡し側の経営者保証の扱いについて

- 譲り渡し側の経営者保証の扱いは慎重な検討が求められ、下記の対応が考えられる。

① M&Aを進める前の譲り渡し側の信用力・ガバナンスによる解除

- ✓ M&Aを進める前に、譲り渡し側において信用力・ガバナンスを構築の上、保証の提供先である金融機関等に保証の解除を相談する。土業等専門家（特に弁護士）や中小企業活性化協議会（信用力・ガバナンス構築について）への相談も有用である。

※「経営者保証に関するガイドライン」では、経営者保証に依存しない融資の一層の推進のため、主たる債務者（＝譲り渡し側）に、(i)「法人と経営者との関係の明確な区分・分離」、(ii)「財務基盤の強化」、(iii)「財務状況の正確な把握、適時適切な情報開示等による経営の透明性確保」を行うこと求めている。

② 譲り受け側の信用力・ガバナンスを踏まえた解除又は譲り受け側への移行

(i) 土業等専門家（特に弁護士）や事業承継・引継ぎ支援センターへの相談

- ✓ M&Aを通じた経営者保証の扱いについて、支援を受けている仲介者・FAに加えて、まずは、土業等専門家（特に弁護士）や事業承継・引継ぎ支援センターへ相談する。

(ii) 金融機関等への事前相談

- ✓ 保証の提供先である金融機関等に経営者保証の解除又は移行についてM&A成立前に相談を行う。

※ただし、(ii)については事前相談後も経営者保証の扱いが確定的とならない可能性もあること、M&A成立前に金融機関等に情報が提供されることとなる点については留意の上、事前相談を実施するか検討する必要がある。なお、事前相談を行う場合、保証の提供先に対してM&Aを検討している旨を伝達することとなるため、情報の取り扱いには細心の注意を払う必要があり、相談先と秘密保持契約を締結の上で相談することが望ましい。

※ (i) (ii)の相談にあたっては、仲介契約・FA契約や譲り受け側との契約において秘密保持条項がある場合、これらとの関係に留意する必要があり、相談先を秘密保持条項の対象から除外した上で行う必要がある。

(iii) 最終契約における位置づけの検討

- ✓ 当事者間で調整の上、保証の解除又は譲り受け側への移行を想定する場合、最終契約において保証の解除又は移行を明確に位置付けることを検討すべき。具体的には、譲り受け側の義務として保証の解除又は移行を位置付けた上で、保証の解除又は移行のクロージング条件としての設定（※）や保証の解除又は移行がなされなかった場合を想定した条項（例えば、契約解除条項や補償条項等）を盛り込むことが重要。

※具体的な条件として、(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の作成すること、を設定することが考えられる。その上で、万全を期す場合には、クロージング日に（必要に応じて金融機関等の同席の下で）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が考えられる。

※また、保証の解除又は移行を確実に実施するための手段としては、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し、別途譲り受け側が借り換えを行うといった方法も考えられる。

譲り渡し側の経営者保証の扱いについて

⑥ 譲り渡し側の経営者保証の扱いについて

- **仲介者・FAは、譲り渡し側の経営者保証の扱いに関して、保証の提供先である金融機関等へのM&A成立前の相談等が選択肢である旨の説明等の適切な対応を行うことが求められる。**
- **加えて、譲り受け側は、譲り渡し側が事前相談等を実施する場合には、その実施を拒むべきではなく、相談先からの確認事項がある場合は、誠実な対応が求められる。**
- **また、保証の提供先である金融機関は、「経営者保証に関するガイドライン」及び「経営者保証に関するガイドラインの特則」に留意し、適切な対応を検討することが求められる。**

【仲介者・FA】

- 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、**土業等専門家（特に弁護士）や事業承継・引継ぎ支援センターへの相談や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なければならない。**

※ただし、金融機関等に対する事前相談については、事前相談後も経営者保証の扱いが確定的とならない可能性もあること、M&A成立前に当該金融機関等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）についても伝えた上で、譲り渡し側経営者の適切な判断を支援しなければならない。

※譲り渡し側が相談を希望する場合には、その実施を拒むべきではなく、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を除外する必要がある。さらに、譲り受け側との間で秘密保持条項がある場合、譲り受け側に対して、秘密保持条項の対象から相談先を除外するよう働きかけなければならない。

- 当事者間で調整の上、保証の解除又は譲り受け側への移行を想定する場合、**最終契約において譲り受け側の義務として保証の解除又は移行を位置付けた上で、保証の解除又は移行のクロージング条件として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（例えば、契約解除条項や補償条項等）を盛り込む方向で調整するべきである。**

【譲り受け側】

- 譲り渡し側から**土業等専門家・事業承継・引継ぎ支援センターへの相談や保証の提供先である金融機関等へのM&A成立前の相談を実施したいとの申し出があった場合には、その実施を拒むべきではなく、秘密保持条項の対象から相談先を除外するべきである。**その上で、**保証の提供先である金融機関等から確認事項がある場合には、誠実に対応することが求められる。**

【金融機関】

- **M&A実施前を含めて譲り渡し側から経営者保証の解除又は移行について相談を受けた場合には、秘密保持の徹底とともに「経営者保証に関するガイドライン」及び「経営者保証に関するガイドラインの特則」に留意し、どうすれば経営者保証の解除の可能性が高まるか等の説明を譲り渡し側に行うなど、適切な対応を検討することが求められる。**

不適切な事業者の排除について（1）

⑦不適切な事業者の排除について

- M&Aに関連して違法と疑われる行為（例えば、M&Aの成立後に譲り渡し側の資金を個人口座に送金する等）、最終契約に定めた義務の不履行・M&A実施後に当事者双方がM&A実施前に想定していた内容と異なる事業運営（例えば、譲り渡し側の経営者保証を譲り受け側に移行させる想定であったにもかかわらず移行しない等）を行う譲り受け側の存在が指摘されている。
- こうした不適切な譲り受け側は中小M&Aの市場から排除していく必要がある、仲介者・FAによる譲り受け側に係る情報の確認の実施が対策として考えられる。不適切な譲り受け側を最大限排除する観点から、仲介者・FA（M&Aプラットフォーマーを含む。）には、少なくとも以下の取組が求められる。

①譲り受け側に対する調査

- ✓ 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確認する観点から譲り受け側に対する調査を実施することが求められる。
- ✓ 調査のタイミングは、譲り受け側との仲介契約・FA契約締結前（M&Aプラットフォーマーの場合には、M&Aプラットフォームへの登録前）に加え、M&Aのプロセスが進捗する過程でも適切に必要な調査を実施し、最終契約の締結までに譲り受け側について十分に確認することが重要。
- ✓ 調査の詳細については、個別の案件ごとにおける必要性を踏まえ、実施方法や調査の範囲、実施主体等について検討・実施する必要がある（なお、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特に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、少なくとも決算公告や税務申告書の確認により適切な確認を実施することが求められる。）。

⇒その上で、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（M&Aプラットフォーマーの場合には、M&Aプラットフォームへの登録前）に、譲り受け側の調査の概要について、説明しなければならない（22ページの調査項目ごとに説明が必要。）。

⇒また、説明を踏まえ、調査の内容について譲り渡し側から依頼があれば見直しを検討しなければならない。



不適切な事業者の排除について（2）

⑦ 不適切な事業者の排除について

② 不適切な行為に係る情報を取得した場合の対応

- ✓ **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（※）**には、当該情報を**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を慎重に検討するための体制を構築しなければならない。**

※例えば、過去に支援を行った譲り受け側についての情報の提供や③の業界内での情報共有の仕組み等により取得された情報。

- ✓ 当該譲り受け側への新たな支援の実施については、**取得した情報の内容の精査及び同様の行為による譲り渡し側への不利益の考慮により慎重に検討の上**、仮に実施する場合には、**組織的な判断（※）**によらなければならない。

※明確化された基準の下での一担当者限りではなく組織的なプロセスによる判断であって、組織的に記録され、事後に検証可能であるものをいう。

※なお、仲介者にあっては、利益相反防止の観点からも、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、譲り渡し側に開示することが求められる。

③ 業界内での情報共有の仕組みの構築

- ✓ 不適切な譲り受け側の排除を実行可能なものとしていくためには、自らが支援した譲り受け側について、**最終契約の不履行等の不適切な行為を働く者に係る情報を業界内で共有する仕組みの構築が期待**される。

⇒当該仕組みにおいては、情報共有の範囲内における情報管理を前提とした上で、**可能な限り多くの仲介者・FAが参加し**、中小M&A市場における**信頼性を確保するための基盤として実効性のある形で浸透することが求められる。**

⇒仲介者・FA等の支援機関にはこのような**情報共有の仕組みに参加することによって、自らの支援の質、ひいては中小M&A市場の質の確保に努めることが強く望まれる。**

- ✓ また、**仲介契約・FA契約締結前**（M&Aプラットフォームの場合には、M&Aプラットフォームへの登録前）に、このような**業界内での情報共有の仕組みへの参加有無（参加していない場合にはその旨）**について、**依頼者に対して説明しなければならない。**

中小M&Aガイドライン（第3版）の概要

譲り受け側の調査の概要の例

⑦不適切な事業者の排除について

- 仲介者・FAは以下の表の「**調査項目**」ごとに、**実施する調査の内容を検討し、依頼者への説明を行う必要がある**（以下の表の「調査の概要」の列には例を記載。）**。また、説明を踏まえ、調査の内容について譲り渡し側から依頼があれば見直しを検討しなければならない。**

譲り受け側の調査の概要の例

調査項目	調査の概要
調査の実施主体	✓ 仲介者・FAの担当者・内部審査部門又は仲介者・FAの関連会社
財務状況に関する調査	
調査方法	✓ 譲り受け側の財務諸表の確認
調査内容	✓ 債務超過・赤字でないか、現預金の額等、M&Aを実施できる財務状況にあるか調査する。
コンプライアンスに関する調査	
調査対象	✓ 当該譲り受け側、譲り受け側経営者の他、役員、主要株主、関連会社
調査方法	✓ Web上における不芳情報検索、社内のDB、業界内での情報共有の仕組みの確認、その他外部のDB・調査会社を活用した調査
調査内容	✓ 反社会的勢力への該当性やM&Aに関するトラブルの有無等について調査する。
事業実態に関する調査	
調査方法	✓ 商業登記簿の確認、web地図閲覧による確認、事業所の訪問
調査内容	✓ 事業実態があるか、依頼者が代表者又は役員として登記されているか（M&Aについての契約締結権限を有する者であるか）等について調査する。
最終契約の実行可能性の調査	
調査方法	✓ 財務諸表や預金通帳、融資証明書等の確認
調査内容	✓ 最終契約に記載する条件（譲渡対価の支払等）に関し、預貯金の額や借入を予定している場合には金融機関との調整状況の確認により最終契約を実行できる状況にあるかを調査する。
その他調査	
調査方法	✓ 譲り受け側へのヒアリング、過去の依頼者である譲り渡し側からの譲り受け側に係るクレームの有無や業界内での情報共有の仕組みにおける譲り受け側に係る情報の有無の確認
調査内容	✓ M&Aに取り組む背景、過去に実施したM&Aについて、譲り渡し側との間でトラブルに発展していないか（例えば最終契約の不履行等）等について調査する。

※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**が想定され、これらの観点から適切に調査を実施することが求められる。

※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**をすることが必要である。

中小M&Aガイドライン（第3版）の概要

（参考）仲介契約・FA契約締結前の書面による重要事項の説明

- 仲介者・FAは、仲介契約・FA契約の締結前に、契約に係る重要な事項を記載した書面を交付して、明確な説明をしなければならない。第3版では説明すべき事項の追加等を実施。

説明すべき重要な事項

- ✓ 仲介者・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。）
- ✓ 提供する業務の範囲・内容（バリエーション、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）【具体化】3・5ページ参照
- ✓ 担当者の保有資格（例えば、公認会計士、税理士、中小企業診断士、弁護士、行政書士、司法書士、社会保険労務士、その他会計に関する検定（簿記検定、ビジネス会計検定等）等）、**経験年数・成約実績**【新設】3ページ参照
- ✓ 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）
- ✓ **（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）【新設】6・7ページ参照
- ✓ 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）
- ✓ 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）
- ✓ 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）
- ✓ 専任条項（セカンド・オピニオンの可否等）
- ✓ テール条項（テール期間、対象となるM&A等）
- ✓ 契約期間（契約期間、更新（期間の延長）に関する事項等）
- ✓ **（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）当該中途解約に関する事項**
- ✓ **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）
- ✓ **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）
- ✓ **（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**
- ✓ **（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）【新設】20・22ページ参照
- ✓ **（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有無**（参加していない場合にはその旨）【新設】21ページ参照

中小M&Aガイドライン（第3版）の適用スケジュール

M&A支援機関登録制度における中小M&Aガイドライン（第3版）の適用スケジュールについて

- ① 令和6年8月時点で既に登録済の事業者
- ② 令和6年9月～令和6年12月までに新規で登録申請し、登録された事業者
 - ⇒ 令和6年12月31日までに第3版遵守のための対応を完了した上で、第3版の遵守宣言が必要。
 - ※ 遵守宣言した日の翌営業日から第3版を適用。
 - ※ 仮に遵守宣言をしなかったとしても、令和7年1月から第3版を適用。
- ③ 令和7年1月以降に新規で登録申請する事業者
 - ⇒ 令和7年1月以降の登録申請時点から第3版を適用。



中小M&Aガイドライン（第3版）の適用スケジュール

中小M&Aガイドライン（第3版）の遵守宣言について

- 中小M&Aガイドライン（第3版）の遵守について、令和6年12月31日までに遵守に向けた対応を完了した上で、登録事務局に第3版の遵守宣言をしていただくこととします。第2版のガイドラインに対応済みの事業者において、第3版で追加対応が必要となる主な項目は次頁のとおり。
- 第3版の遵守宣言は、近日中に申請フォームを開設予定です。
- 対応完了について個別の資料を提出いただく必要はございませんが、遵守宣言を掲載したホームページのURLを提出してください。
- 遵守宣言をしていただいた事業者については、月末締めで集計し、翌月10日頃に登録事務局HPに以下のイメージで掲載いたします。
- **第3版の遵守宣言をした日の翌営業日から、第3版が適用されることとなりますので、適切なご準備をいただいた上で遵守宣言の提出をお願いいたします。**

法人 (事業者名の表示) FA 仲介 第3版対応

業種 72 専門サービス業 (他に分類されないもの) M&A支援機関の種類 M&A専門業者 - フィナンシャルアドバイザー (FA)

第3版において対応が必要となる主な事項

- ① **仲介/FA契約締結前の重要事項の説明における追加説明事項**（プロセスごとの詳細な業務内容、担当者の保有資格、経験年数・成約実績、（仲介者の場合）相手方の手数料に関する事項、譲り受け側への調査の概要、業界内での情報共有の仕組みへの参加有無等）への**対応、実施体制の構築**
- ② **広告・営業に関する禁止事項の組織内への周知・徹底**
- ③ **広告・営業先からの停止意思の組織的な記録・共有体制の構築**
- ④ （仲介者の場合）**利益相反に関する禁止事項の組織内への周知・徹底**
- ⑤ （仲介者の場合）**仲介契約において利益相反行為を行わない旨の仲介者の義務としての規定**
- ⑥ **ネームクリアに係る規律の組織内への周知・徹底**
- ⑦ **テール条項に係る規律の組織内への周知・徹底、（必要に応じ）仲介契約書・FA契約書の改訂**
- ⑧ **最終契約後のリスク事項（経営者保証の扱い等）に関する説明・調整等への対応、実施体制の構築**
- ⑨ **譲り受け側への調査への対応、実施体制の構築**
- ⑩ **組織的に慎重な判断を行う体制の整備**（停止意思を表示した先への広告・営業や最終契約においてリスクを生じさせる事項の提案、不適切な譲り受け側への対応についての判断を行う体制の整備）
- ⑪ **その他、社内関係者への第3版の内容の周知・徹底、運用体制の整備**
- ⑫ **改訂後の遵守事項一覧に即した各支援機関のホームページ掲載内容や仲介/FA契約締結前の顧客への中小M&Aガイドライン遵守についての事前説明資料の整備**（改訂後の「HP掲載・顧客説明の際の参考資料」「遵守事項一覧チェックシート」は登録制度HPIにて公表済）

【参考】金融機関におけるM & A支援の促進等に関する監督指針改正

金融機関におけるM & A支援の促進等に関する監督指針改正（8月30日公表）の概要

背景

- ✓ 円滑な事業承継や企業の成長・生産性の向上等の手段としてM&Aの重要性が増す中、金融機関が、顧客企業に対するコンサルティング機能の更なる強化の一環として、**M&A後の事業統合作業（PMI）を含めたM&A支援にもより積極的に取り組むことへの期待が高まっている。**
- ✓ また、**経営者保証がM&A・事業承継の支障となるという指摘がある。**

金融機関におけるM & A支援の促進

事業者に対するコンサルティング機能の発揮に関して、以下の事項に係る金融機関の監督上の着眼点を明確化

- ✓ 事業者のニーズを十分に踏まえながら、**PMIを含むM&A支援に積極的に取り組むこと**
- ✓ また、そのための**専門人材の育成・確保を含む健全かつ適切な業務運営体制の整備を図ること**

M&A・事業承継における経営者保証を見直す枠組み

主たる株主等が変更になることを金融機関が把握した場合において、どうすれば経営者保証の解除の可能性が高まるか等の説明を事業者にすることを金融機関に求める

令和6年8月30日付要請文「金融機関におけるM & A支援の促進等について」抜粋

1. 金融機関によるM & A支援促進

民間金融機関においては、自らの規模・特性、顧客企業のニーズ等を踏まえつつ、成長段階における更なる飛躍が見込まれる顧客企業や事業承継が必要な顧客企業等に対して、PMIを含むM & A支援が一つの有用な選択肢となり得ることに留意しながら、最適なソリューションの提案について検討すること。

また、M & Aに関する支援業務を行う場合には、専門的な人材の内部育成や、ノウハウを持つ外部人材の採用、外部専門家・外部機関等との連携など、業務の健全かつ適切な運営の確保を念頭に置きつつ、所要の体制整備を図ること。

その上で、顧客企業に対するM & A支援の一環として、例えば最終契約（株式譲渡契約等）締結に向けた交渉やリスク事項の説明等の支援を行うに当たっては、M & A成立後のトラブルを回避する観点から、「中小M & Aガイドライン」も踏まえ、適切に対応すること。

【参考】金融機関におけるM & A 支援の促進等に関する監督指針改正

(参考) 顧客企業のライフステージ等に応じて提案するソリューション (例) 改訂点

顧客企業のライフステージ等の類型	金融機関が提案するソリューション	外部専門家・外部機関等との連携
<p>・・・</p> <p>成長段階における更なる飛躍が見込まれる顧客企業</p>	<p>・・・</p> <p>・<u>収益性や生産性向上を企図したM&A支援(マッチング支援やM&A後の事業統合作業(PMI)支援等)の実施。また、M&Aに伴う資金需要に対応。</u></p>	<p>・・・</p> <p>・<u>M&A支援会社等の活用</u></p>
<p>・・・</p> <p>事業承継が必要な顧客企業</p>	<p>・・・</p> <p>・<u>後継者の有無や事業継続に関する経営者の意向等を踏まえつつ、M&A支援(マッチング支援やPMI支援等)や、親族内承継等の支援(相続対策支援等)を実施。</u></p>	<p>・・・</p> <p>・<u>信託業者、行政書士、弁護士等を活用した遺言代用信託等の設定</u></p>

・・・

(注2) 上記の図表のうち「M&A支援(マッチング支援やPMI支援等)」を行う場合には、専門的な人材の内部育成や、ノウハウを持つ外部人材の採用、外部専門家・外部機関等との連携など、実施する支援業務の内容に応じ、その健全かつ適切な運営の確保を念頭に置きつつ、所要の体制整備を図ることが重要である。

- ① 中小企業庁の定めるガイドラインの全体像
- ② 中小M&Aガイドラインに定める税理士の主な役割
- ③ 中小M&Aガイドライン（第3版）の概要

【参考】金融機関におけるM&A支援の促進等に関する監督指針改正

④ まとめ

【参考】M&Aプラットフォームの適正性・健全性の確保

税理士による中小M&A/PMI支援

- 後継者不在の中小企業の経営資源の散逸・喪失の抑止、中小企業の生産性向上等のため、中小M&A/PMI支援は重要。
- 特に税理士は、中小企業の経営者にとって身近な相談役であり、中小企業の税務・会計にも精通していること等から、多面的な支援を行う、中小M&A/PMI支援において非常に重要な支援機関。
- マッチング支援等に限らず、PMIまで見据えた支援を行うことにより、事業の持続的な成長・発展、真の「M&Aの成功」を目指す。
- 中小M&Aガイドラインをはじめ各種ガイドラインを正しく理解していくことは、自らを律するためのコンプライアンスとして重要。

【参考】M&Aプラットフォームの適正性・健全性の確保

M&A関連トラブルを防止するための取組みの主な内容について【1/5】

経営者による法人債務についての個人保証（経営者保証）の問題を中心に、M&Aに関連するトラブル事例についてこれまでに数度、報道等がなされました。まず、これらの報道等に係る取材において、バトンズが回答した内容は、バトンズが認識する事実及びバトンズの見解であり、その内容に関してバトンズの連携先・提携先には一切の関係がないということを申し上げます。

また、バトンズは、M&A・事業承継支援プラットフォーム「BATONZ（バトンズ）」を運営する中で、このようなM&A関連トラブルを防止するための取組みを進めてきており、その旨を2024年5月14日付「[M&A関連トラブルを防止するための取組みについて](#)」及び2024年7月19日付「[M&A関連トラブルを防止するための取組みについて（再度のお知らせ）](#)」（以下「過去リリース」と総称します）でもお知らせしております。

この度は、上記の一連のM&A関連トラブル事例を重く受け止めるとともに、バトンズが実施してきている取組みの主な内容について、より詳しくお知らせしたく、以下のとおりご案内申し上げます。

【参考】M&Aプラットフォームの適正性・健全性の確保

M&A関連トラブルを防止するための取組みの主な内容について【2/5】

まず、バトンは、過去リリースにてお知らせした取組みに加え、次のような取組みも行っております。バトンは、M&Aプラットフォームを通じて集約される様々な情報を適切に取り扱うとともに、より安心・安全なM&Aを推進するべく、継続的かつ複合的な改善策を実施していきます。

◆交渉の相手方当事者及びアドバイザーに対する情報共有について

昨年10月の利用規約改訂により、ユーザーの利用停止等に関する情報をアドバイザーに共有できる仕組みを整備しておりましたが、本年10月からは当該情報の共有先を交渉の相手方当事者（売り手または買い手）にも拡大し、またアドバイザーに対しては一定の重要事項も共有できるようにしております。

◆アドバイザーからの相談窓口について

アドバイザーが交渉の相手方当事者（売り手または買い手並びにそれらのアドバイザーである相手方）についてバトんに相談できる窓口を開設しております。ご相談いただいた内容は重要な情報として、バトントン社内において組織的に共有させていただくとともに、厳重に取り扱います。

【参考】M&Aプラットフォームの適正性・健全性の確保

M&A関連トラブルを防止するための取組みの主な内容について【3/5】

また、過去リリースにてお知らせした取組みについて、次のとおり、より詳細にお知らせします。

◆複数のデータベースを活用した利用登録審査等について

バトonzは、日本の事業承継課題等の解決に貢献したいという想いで、M&Aをより身近な選択肢にするため、M&Aプラットフォームの運営に取り組んできました。M&Aプラットフォームの運営においては、適正性・健全性の確保が最重要であるという方針のもと、利用登録審査等の際、本人確認を行うほか、信用調査に用いられる複数のデータベースを活用しております。

これらのデータベースにおいては、公表・非公表を問わず、コンプライアンス・事業実態等に関する各種情報を確認しております。また、審査対象者が法人である場合には、当該法人だけでなく、これに関連する個人（経営者等）についての一定の情報も確認しております。

このようにして得られた情報に基づき、バトonzは各種審査について複合的な観点から組織的な判断を行っております。

バトonzは、従前の対応を徹底するのはもちろんのこと、M&Aプラットフォームの適正性・健全性を確保するべく更なる改善を継続的に進め、より安心・安全なM&Aを推進できる体制の整備を進めていきます。

【参考】M&Aプラットフォームの適正性・健全性の確保

M&A関連トラブルを防止するための取組みの主な内容について【4/5】

◆複合的な観点からの買い手審査について

特に、買い手審査に関しては、1年以上前から重点的に改善策を検討し、主に以下の施策を既に実施しており、今後も継続していきます。

① 信用に疑義のある買い手の抽出

買い手の企業や経営者に関する各種情報（公表・非公表を問いません。）・利用状況等から、信用に疑義が生じた買い手を抽出します。上記の複数のデータベースで得た情報はもちろんのこと、利用登録後においても、定期・不定期のモニタリングにより得られる情報を含め、社内外の様々な経路から情報を収集し、バトンス社内において検索可能な形で記録した上で、複合的な観点から買い手の信用性を組織的に判断します。必要に応じて再調査を行い、利用登録拒否・利用停止等にすることがあります。

② 債務超過案件の買収希望者に対する審査強化

債務超過企業を買収する買い手は、債務負担等のための財務力が必要な傾向にあります。そこで買い手を法人に限定するとともに、実名開示依頼時に決算書類の提出を要求します。これまでのM&A支援実績に裏付けられた知見をもとに一定の財務基準を構築しており、決算書類の確認としてこの財務基準を満たさない場合には交渉が開始できません。

【参考】M&Aプラットフォームの適正性・健全性の確保

M&A関連トラブルを防止するための取組みの主な内容について【5/5】

③ 買い手評価・不審ユーザー通知機能の活用

売り手や売り手アドバイザーが買い手を評価する機能や不審ユーザー通知機能を「BATONZ」に実装しております。これらの機能により得られた情報もバトンス社内において検索可能な形で記録され、信用に疑義のある買い手の抽出（上記①）において買い手の信用性を組織的に判断するために活用されます。対象となった買い手については、必要に応じて再調査を行い、利用停止等にすることがあります。

※なお、このようなユーザー評価・不審ユーザー通知機能は、買い手以外のユーザー（前者についてはアドバイザー、後者については売り手及びアドバイザー）についても実装しております。

以上のほか、経営者保証の問題をはじめ、M&Aにおける各種注意事項については、売り手・買い手に対する説明・周知も引き続き行っていきます。なお、売り手・買い手に対しては、一定の時期（利用登録以降の複数の時点）に、M&A実行にあたって特に重要と思われるポイントをまとめたチェックリストも提供しております。