

## 中小M&Aガイドライン（第2版）に関するQ&A

### ①概要

No.	質問	回答
1	中小M&Aガイドラインとは。	後継者不在の中小企業を対象とする中小M&Aの当事者となる中小企業や、中小M&Aをサポートする各種支援機関の手引き・行動指針を示すことを目的として、令和2年3月に中小企業庁が策定したガイドラインです。
2	M&A支援機関登録制度とは。	令和3年8月に中小企業庁が創設した制度です。登録ができるのは中小企業等を対象としてM&AのFA（フィナンシャル・アドバイザー）業務又は仲介業務を行う者であり、中小M&Aガイドラインの遵守を宣言することを登録の要件としています。本登録制度に登録しなくても、仲介業務やFA業務を行うことは可能ですが、令和5年9月現在、事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）において、M&A支援機関の活用に係る費用（仲介又はFAの手数料）の補助については、予め登録制度に登録した支援機関の提供する支援に係るもののみを補助対象としております。
3	改訂の目的は。	中小M&Aの市場拡大やM&A支援機関の増加といった市場環境の変化を踏まえて、中小企業のM&Aを取り巻く課題に対応することを目的として、本改訂を実施しています。
4	初版からの変更点は。	<p>主な変更点は以下のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・M&amp;A専門業者の手数料に関し、実務上多く用いられる算定方式（レーマン方式）について依頼者である中小企業において留意すべき点を明記し、また、設定されることが多い最低手数料についてその金額の分布状況や適用事例を紹介。</li> <li>・支援の質の確保・向上に関し、M&amp;A専門業者には、依頼者との間の契約上の義務を履行し、職業倫理の遵守が求められることを明記。そのためには知識・能力の向上、適正な業務遂行を図ることが重要であり、個々の支援機関や業界に求められる取組を紹介。</li> <li>・仲介契約・FA契約に関し、M&amp;A専門業者は、契約締結前に契約に係る重要な事項を記載した書面を交付（電磁的方法による提供も可）して、明確な説明することを明記。また、説明すべき重要な事項を見直し、説明を受ける相手方、説明者、説明後の重要な検討時間の確保等も明記。</li> <li>・直接交渉の制限に関する条項の留意点（制限される候補先・交渉・期間）について明記。</li> <li>・その他、M&amp;A専門業者に依頼する場合の留意点（セカンド・オピニオン、マッチングにおける支援機関の活用、直接交渉の制限）の追加。</li> </ul>

### ②支援機関の手引き・行動指針に関する改訂・対応が求められる支援機関について

No.	質問	回答
1	ガイドラインの改訂を受けて、どのような支援機関に、どのような対応が求められるのか。	<p>今回のガイドライン改訂に関し、M&amp;A専門業者には、以下の対応が求められます。また、金融機関、士業等専門家やM&amp;Aプラットフォーム等が仲介業務・FA業務等の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、以下の対応に準拠した対応をしていただくことが想定されてます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・支援機関の質の確保・向上に関する取組</li> <li>・M&amp;A仲介契約・FA契約締結前の書面による重要事項の説明</li> <li>・M&amp;A仲介契約・FA契約における「直接交渉の制限に関する条項」の留意点への対応</li> </ul>
2	M&A専門業者とは。	<p>本ガイドラインにおいて、M&amp;A専門業者は、譲り渡し側・譲り受け側に対するマッチング支援や、中小M&amp;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であり、主に仲介者・FA（フィナンシャル・アドバイザー）に分類されるとしています。</p> <p>（M&amp;A専門業者に該当しなかったとしても、例えば、金融機関、士業等専門家やM&amp;Aプラットフォームがこれらと同様の業務を場場合には、業務の性質・内容が共通する限りにおいて、M&amp;A専門業者に求められる対応に準拠した対応をしていただくことを想定しております。）</p> <p>以上について、初版からの変更はございません。</p>

### ③支援の質の確保・向上に向けた取組

No.	質問	回答
1	初版からの変更点は。	<p>支援の質の確保・向上に向けた取組（第2章II3）を新設しております。</p> <p>M&amp;A支援機関が善管注意義務を履行し、職業倫理を遵守することの必要性を明示し、支援の質の確保・向上のための具体的な取組例を紹介しています。</p>
2	具体的にどのような対応をすればよいか。	<p>第2版では、支援の質の確保・向上のための取組例を紹介しております。</p> <p>各支援機関の規模や社内体制等を踏まえて、適切な取組をお願いいたします。</p>

④M&A仲介契約・FA契約締結前の書面による重要事項の説明

No.	質問	回答
1	初版からの変更点は。	M&A仲介契約・FA契約に係る重要な事項について、書面を交付して説明することとして、説明プロセスを明確化しました。また、説明すべき事項として一部の項目を追加しております。なお、重要事項説明書のサンプルを掲載しておりますのでご参照のうえ、各支援機関において重要事項説明書の作成をお願いいたします。
2	どんな契約が対象となるか。	譲り渡し側・譲り受け側双方又はいずれか一方に対して、マッチング支援等を行う仲介契約・FA契約等が対象となります。もっとも、仲介者又はFAが依頼者との間で、仲介契約又はFA契約とは別に、秘密保持契約その他名称を問わず、本Q&A④No.3記載の説明項目が含まれる契約を締結しようとする場合には、仲介契約等の締結前の説明に準じた対応をすることが望ましいと整理しております。
3	契約に係る重要な事項とは。	書面等に記載して説明すべき重要な事項は以下のとおりです。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 仲介者・FAの違いとそれぞれの特徴</li> <li>・ 提供する業務の範囲・内容</li> <li>・ 手数料に関する事項</li> <li>・ 手数料以外に依頼者が支払うべき費用</li> <li>・ 秘密保持に関する事項</li> <li>・ 直接交渉の制限に関する事項</li> <li>・ 専任条項</li> <li>・ テール条項</li> <li>・ 契約期間</li> <li>・ (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</li> <li>・ 責任(免責)に関する事項</li> <li>・ 契約終了後も効力を有する条項</li> <li>・ (仲介者の場合) 依頼者との利益相反のおそれがあると想定される事項</li> </ul>
4	重要事項説明書の各項目には何を記載すればよいか。	契約書の内容を依頼者が理解しやすい記載内容となるようにご対応をお願いいたします。契約書の文言の転記ではなく、依頼者が理解しやすい記載としていただくことを推奨しております。
5	重要事項説明書はサンプルを必ず使う必要はあるか。	説明すべき重要な事項が適切に記載されたものであれば書面の様式は問いません。各支援機関において書式を作成いただいても問題ありません。
6	重要事項説明書に、①依頼者が説明を受けた旨を確認し、依頼者の記名・押印又は署名するような欄や②説明を受けた項目について説明を受けた依頼者にチェックをしてもらうような項目を設けてもよいか。	依頼者に対して説明を実施したことを書面上明らかにする趣旨で、①、②いずれについても設けていただいてもかまいません。
7	重要事項説明はどのようなタイミングで行えばよいか。	M&A仲介契約・FA契約等の締結前に説明していただく必要があります。依頼者が契約内容を理解したうえで十分に検討できるように適切なタイミングでの説明をお願いいたします。
8	誰に対して説明すればよいか。	説明は、契約を締結する権限を有する者に対し行う必要があります。具体的には、依頼者が個人の場合には、当該個人に対し、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説明を行うこととなります。
9	どのような者が説明すればよいか。	説明は、依頼者から契約内容等について質問や意見を受けた場合に、適切に対応できるような十分な経験・能力を有する者が行うことが望ましいと整理しております。

⑤直接交渉の制限に関する条項の留意点

No.	質問	回答
1	初版からの変更点は。	<p>直接交渉の制限に関する条項の留意点（第2章II7）を新設し、直接交渉が制限される候補先、交渉目的、期間について、それぞれ以下のとおり直接交渉の制限を限定すべき範囲を明示しております。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・依頼者が明示的に了解している場合を除き、M&amp;A専門業者が関与・接触し、紹介した候補先のみ限定すべき。</li> <li>・依頼者と候補先のM&amp;Aに関する目的で行われる交渉に限定すべき。</li> <li>・仲介契約、FA契約が終了するまでに限定すべき。</li> </ul>
2	候補先の範囲を限定する理由は。	<p>直接交渉が制限される候補先が無限定の場合、例えば、依頼者が自ら候補先を発見することが事実上困難となることから、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&amp;A成立に向けた支援をM&amp;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き、当該M&amp;A専門業者が関与・接触し、紹介した候補先のみ限定すべきと整理しております。</p>
3	交渉目的の範囲を限定する理由は。	<p>交渉の目的を限定せず一律に交渉を禁じる場合、例えば通常の事業に属する取引のための交渉すら禁じられることとなり、依頼者の通常の事業を阻害するおそれがあるため、依頼者と候補先のM&amp;Aに関する目的で行われるものに限定すべきと整理しております。</p>
4	有効期間を限定する理由は。	<p>仲介・FA契約終了後、依頼者の直接交渉を禁じた場合、例えば、依頼者が自らM&amp;Aを実行することが難しくなり、依頼者の自由な経営判断を損なうおそれがあるため、当該条項の有効期間は契約終了までに限定すべきと整理しております。</p> <p>この点、依頼者がM&amp;A専門業者の手数料の発生を防ぐため、あえて当該M&amp;A専門業者との契約を終了させ、その後に当該M&amp;A専門業者から紹介を受けた候補先と直接交渉してM&amp;Aを実行しようとするようなケース等については、テール条項によりM&amp;A専門業者の手数料が発生し得ることも踏まえ、上記の整理としております。</p>