

		われるリスクがあること ②譲り渡し側の希望を踏まえ、ネームクリアを行う先に係る可能な限り具体的な基準（希望する業種・所在地等、排除する個社（取引先、同業他社等）等）を設定する。 ③譲り渡し側からの指示があった場合には、速やかにネームクリアを中止する旨、明示的に確約する。	
17	☑	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。	94 ページ
• 交渉			
18	☑	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。	94 ページ
• デュー・ディリジェンス（DD）			
19	☑	デュー・ディリジェンス（DD）の実施に当たっては、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、サポートする。	95 ページ
• 最終契約の交渉・締結			
20	☑	仲介者・FA は、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、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。	95 ページ
21	☑	仲介者・FA は、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、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う。具体的には、それぞれのリスクの重要性に鑑みて、特に下記の対応を実施する。	95, 96 ページ
(1)	☑	認識の有無に関わらず対応するリスクとして、譲り渡し側の経営者保証の扱いに関しては、仲介者・FA は、譲り渡し側経営者と方針を相談の上、対応を検討する。	
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（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する。 ※ただし、金融機関等に対する事前相談については、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する。	
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には、仲介者・FA 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する。 さらに、譲り受け側との契約において秘密保持条項がある場合には、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る。	
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には、仲介者・FA は、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明確に位置付けることを検討する。 - 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仮に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。 ※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。	96, 97 ページ
(2)	☑	認識の有無に関わらず対応するリスクとして、デュー・ディリジェンス (DD) の非実施に関して、仲介者・FA は、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する。	
(3)	☑	認識の有無に関わらず対応するリスクとして、表明保証に関して、仲介者・FA は、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、当事者間で争いが生じるリスクがある旨を説明する。	

(4)	☑	認識した段階で対応するリスクとして、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、譲り渡し側の資産・貸付金の最終契約後整理、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、慎重に検討の上、仮に提案する場合には、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。）により、提案の際には、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する。 ※仲介者・FA は、本リスクを認識した段階で当事者に対し、当該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することが望ましい。	
22	☑	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。 ※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ことになった場合、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することが望ましい。	98 ページ
クロージング			
23	☑	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。	98 ページ
○ 不適切な譲り受け側の排除に向けた取組			
24	☑	不適切な譲り受け側を最大限排除する観点から、以下の取組を実施する。	
(1)	☑	- 仲介者・FA は、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確認する観点から譲り受け側に対する調査を実施する。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、説明する。 - 具体的には、ガイドライン第2章Ⅱ6（1）の表の「調査項目」ごとに、提供する主な業務を整理の上、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（同表の「調査の概要」の列には例を記載。）。	100, 101 ページ
①	☑	詳細な調査の実施内容については、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。 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う。	
②	☑	調査のタイミングとしては、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。	
③	☑	調査の方法としては、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が想定される。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特に重要となるケースにおいては特に慎重な調査の実施が必要であり、この場合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。	
(2)	☑	過去に支援を行った譲り受け側についての情報提供や業界内での情報共有の仕組み等により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を慎重に検討するための体制を構築する。	102, 103 ページ
(3)	☑	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を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 (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。) により行う。	
(4)	☑	(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する。	
○ 仲介契約・F A 契約の契約条項に関する留意点			
専任条項の留意点			

25	☑	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。	103, 104 ページ
26	☑	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。	
27	☑	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			
28	☑	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。	104 ページ
29	☑	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。	
30	☑	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。	104 ページ
● テール条項の留意点			
31	☑	テール期間は最長でも 2 年～3 年以内を目安とする。	104, 105 ページ
32	☑	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る。	
(1)	☑	● ロングリスト/ショートリストやノンネーム・シート（ティーザー）の提示のみにとどまる場合はテール条項の対象としない。少なくともネームクリア（譲り受け側に対して企業概要書を送付し、譲り渡し側の名称を開示すること。）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る。 ※ネームクリアは、ノンネーム・シート（ティーザー）に興味を示	

		した候補先に対して、原則、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、実施する。 ※なお、ガイドラインにおいてはテール条項の対象としては、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ことを示しており、これを満たす場合においてすべからずテール条項の対象について有効性を認めるものではない。	
(2)	☒	仲介契約・FA 契約において専任条項が設けられていない場合に、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た場合、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、テール条項を根拠とした手数料を請求しない。	
○ 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）			
33	☒	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。	99 ページ
34	☒	仲介契約締結に当たり、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、明示的に説明を行う。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する。	
35	☒	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ない、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わない。	99 ページ
36	☒	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わず、仲介契約書において、少なくとも、以下の行為を行わない旨を仲介者の義務として定める。	99, 100 ページ
(1)	☒	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）	
(2)	☒	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）	
(3)	☒	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	
(4)	☑	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	
(5)	☑	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	
37	☑	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。	99 ページ
38	☑	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。	
(1)	☑	あくまで確定的なバリュエーションを実施したのではなく、参考資料として簡易に算定したものであるということ	93 ページ
(2)	☑	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	
(3)	☑	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	
39	☑	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。	94 ページ
40	☑	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。	95 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			
41	☑	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(13 ページ)