

# 中小M&Aガイドライン（第3版）遵守の宣言について

税理士法人松野茂税理士事務所は、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、ここに宣言いたします。

税理士法人松野茂税理士事務所は、中小M&Aガイドラインを遵守し、下記の取組・対応を実施しております。

## 記

### 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、知識・能力向上、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。

### M&Aプロセスにおける具体的な行動指針

#### 【意思決定】

7 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。

8 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、職業倫理の遵守が求められるほか、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る。

- ・ 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。）を表示された場合には、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については、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、仮に広告・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思決定を適切に支援する観点から、下記のような広告・営業は行いません。

当社の名称、勧誘を行う者の氏名、仲介契約・FA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

仲介契約・FA契約を締結し、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

M&Aの成立の可能性や条件等について、虚偽若しくは事実と相違する又は誤認を招くような広告・営業

#### 【仲介契約・FA契約の締結】

9 業務形態の実態に合致した仲介契約あるいはFA契約を締結します。

10 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（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FAの違いとそれぞれの特徴
- (2) 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
- (6)（仲介者の場合）相手方の手数料に関する事項
- (7) 秘密保持に関する事項
- (8) 直接交渉の制限に関する事項
- (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
- (12) 契約の解除に関する事項及び依頼者が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
- (14) 契約終了後も効力を有する条項
- (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
- (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有無

11 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、書面を交付して明確に説明します。担当者の保有資格、経験年数・成約実績についても説明します。また、仮に依頼者から納得が得られず交渉が申し入れられた場合には、誠実に対応を検討します。

12 上記10,11の説明は、契約を締結する権限を有する者に対し行います。

13 上記10,11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ます。

#### 【バリュエーション（企業価値評価・事業評価）】

14 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ます。

#### 【譲り受け側の選定（マッチング）】

15 ネームクリアは、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、候補先との秘密保持契約を締結した上で、実施します。

16 譲り渡し側からの同意については、開示先となる候補先ごとに個別に同意を取得します。

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します。

#### 【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します。

#### 【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、サポートします。

#### 【最終契約の交渉・締結】

20 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最終契約が締結されるように支援します。

21 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、対応を検討します。

- 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、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。

- 土業等専門家や金融機関等への相談を希望する場合には、その実施を拒まず、秘密保持条項の対象から相談先を除外します。

- 最終契約における経営者保証の解除又は移行については、最終契約において譲り受け側の義務として明確に位置付けることを検討します。

- ・依頼者に対し、DD及び表明保証の内容についてDD結果を踏まえて適切に検討されるべき旨を説明します。

- ・クロージング後の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によりリスクの詳細を具体的に説明します。

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します。

#### 【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。

#### 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確認する観点から、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、契約締結前に、譲り受け側の調査の概要（財務状況・事業実態・コンプライアンス等）について説明します。

- ・不適切な譲り受け側に係る情報を取得した場合には、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ます。

- ・（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。

#### 仲介契約・FA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。

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します。依頼者が他の支援機関へのセカンド・オピニオンを求めたい場合、これを妨げるべき合理的な理由がない場合には許容します。

26 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。

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。

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限定します。

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します。

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。

31 テール期間は最長でも2年～3年以内を目安とします。

32 テール条項の対象は、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します。

33 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ません。

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）

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。

34 仲介契約締結前に、両当事者と仲介契約を締結する仲介者であること（両当事者から手数料を受領する場合にはその旨）を、両当事者に伝えます。

35 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明示的に説明します。また当該情報を認識した場合には適時に明示的に開示します。

36 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、不当な利益相反行為を行いません。

37 特に、仲介者自身又は第三者の利益を図る目的で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
- ・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伝達せず、又は虚偽の事項を伝達する行為
- ・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、当該情報を秘匿する行為

38

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。

39 参考資料として簡易に算定したバリュエーションの結果を両当事者に示す場合には、確定的なバリュエーションではない旨、簡易評価の際に考慮した意向・意見等の内容、及び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を明示します。

40 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。

41 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。

その他

42 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

令和8年6月7日

税理士法人松野茂税理士事務所

代表社員 税理士 松野 茄

〒660-0861 尼崎市御団町24 尼崎第一ビル7F

TEL : 06-6419-5140 FAX : 06-6423-7500