

M&A 支援機関登録制度

公募要領(第3版)

【重要注意事項】

- M&A 支援機関登録制度への申請者は、虚偽の内容を含む申請をしてはなりません。その内容に偽りがあることが登録後に判明した場合、民事上及び刑事上の法的責任が生じる可能性があることを認識し、誠実かつ的確な申請をしてください。不正をした事が明らかになった場合は登録を取り消します。
- 登録されたファイナンシャルアドバイザー・仲介業者による中小 M&A 支援に係る費用は、中小企業庁が実施する事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）において補助対象となり得るものとなりますが、登録されたファイナンシャルアドバイザー・仲介業者の中小 M&A 支援に係る品質を保証するものではありません。
- また、登録されたファイナンシャルアドバイザー・仲介業者が取り組む中小 M&A 支援に関する苦情等については、情報提供受付窓口において受け付けます。受け付けた情報については、本登録制度のあり方を含めて、中小企業庁における政策立案の参考にさせていただくほか、場合によっては受け付けた情報を端緒として登録の取消しを行うこともあります。ただし、当該情報提供受付窓口は、紛争処理を目的とするものではありませんので、その点にはご注意ください。

なお、アドバイザリー契約や仲介契約を締結する際、秘密保持義務条項が規定されていることもありますが、登録されたファイナンシャルアドバイザー・仲介業者においては、その顧客となる中小企業者等が情報提供窓口にご相談等をした場合であっても、当該相談等をしたことのみをもって秘密保持義務違反として訴訟の提起その他の不利益な取扱いを行わないことを誓約していただきます。
- 本登録制度により提供された情報については、個人情報や企業情報等を識別・特定できない形態に加工し、我が国における中小 M&A 市場の実態把握と健全な市場環境の整備等に貢献する目的で利用、公表等を行います。

中小企業庁 財務課
(委託先：株式会社レコフデータ)

目 次

1. M&A 支援機関登録制度の趣旨	3
2. M&A 支援機関の登録公募	4
3. 登録の公募～公表	9
4. 実績報告等	13
5. 注意事項及び問い合わせ先	18
(別紙) 遵守事項一覧	19
(参考資料)	
中小 M&A ガイドライン本文 (抜粋)	22

1. M&A 支援機関登録制度の趣旨

令和3年4月28日、中小企業庁は中小企業を当事者とする M&A（以下「中小 M&A」という。）を推進するため今後5年間に実施すべき官民の取組を「中小 M&A 推進計画」¹として取りまとめました。

中小 M&A 推進計画では中小企業における M&A 支援機関に対する信頼感醸成の必要性が課題の一つとして掲げられ、対応への方向性として、①事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）において、M&A 支援機関の登録制度を創設し、M&A 支援機関の活用に係る費用の補助については、予め登録された機関の提供する支援に係るもののみを補助対象とすること、②登録した M&A 支援機関による支援を巡る問題等を抱える中小企業等からの情報提供を受け付ける窓口も創設すること、に取り組むこととしたところです。

M&A 支援機関に係る登録制度の実施を通じて、M&A の基本的な事項及び手数料の目安や適切な M&A のための行動指針を提示した「中小 M&A ガイドライン」²の理解及び普及を促し、中小企業が、培ってきた貴重な経営資源を将来につないでいこうとする際、より一層円滑にかつ安心して M&A を手段の一つとして選択できる環境の実現を目指します。

¹ 「中小 M&A 推進計画」(<https://www.meti.go.jp/press/2021/04/20210430012/20210430012.html>)をご覧ください。

² 「中小 M&A ガイドライン」(<https://www.meti.go.jp/press/2019/03/20200331001/20200331001-2.pdf>)をご覧ください。また、本公募要領においても本登録制度に関する記載を参考資料として掲載しています。

2. M&A 支援機関の登録公募

(1) 中小 M&A 支援機関（登録 FA・仲介業者）とは

- ・本登録制度の対象者は、本制度の趣旨（「1. M&A 支援機関登録制度の趣旨」）を踏まえ、中小 M&A ガイドラインにおける「支援機関」（以下「中小 M&A 支援機関」という。）のうち、中小企業に対してファイナンシャルアドバイザー（以下「FA」という。）業務又は仲介業務を行う者としてします。なお、FA 業務又は仲介業務を専業で行う者に限らず、例えば仲介業務を行う金融機関なども対象になります。逆に、FA 業務及び仲介業務を行わず、例えばデューデリジェンス業務のみを行う士業等専門家などは対象となりません。
- ・具体的には中小企業と FA 業務又は仲介業務に係る契約（契約の名称や形態を問わない。）を締結する者とし、譲渡側・譲受側に対するマッチング支援や中小 M&A の手続進行に関する総合的な支援を行う者、又は中小 M&A の FA 業務又は仲介業務に係る、相談料、着手金、中間報酬、成功報酬等の手数料を受け取って支援を行う者としてします。
- ・中小企業庁が実施する「事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）」において、FA 業務又は仲介業務に係る手数料については、本登録制度にあらかじめ登録された FA 業務又は仲介業務を行う者（以下「登録 FA・仲介業者」という。）によるもののみを補助対象とします。

※財務や法務等のデューデリジェンスについては、マッチング支援や中小 M&A の手続進行に関する総合的な支援には当たらないため、デューデリジェンスのみを提供する M&A 支援機関は本登録をする必要はありません。また、デューデリジェンスに係る費用は、本登録制度の登録の有無にかかわらず、事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）の補助対象となります。

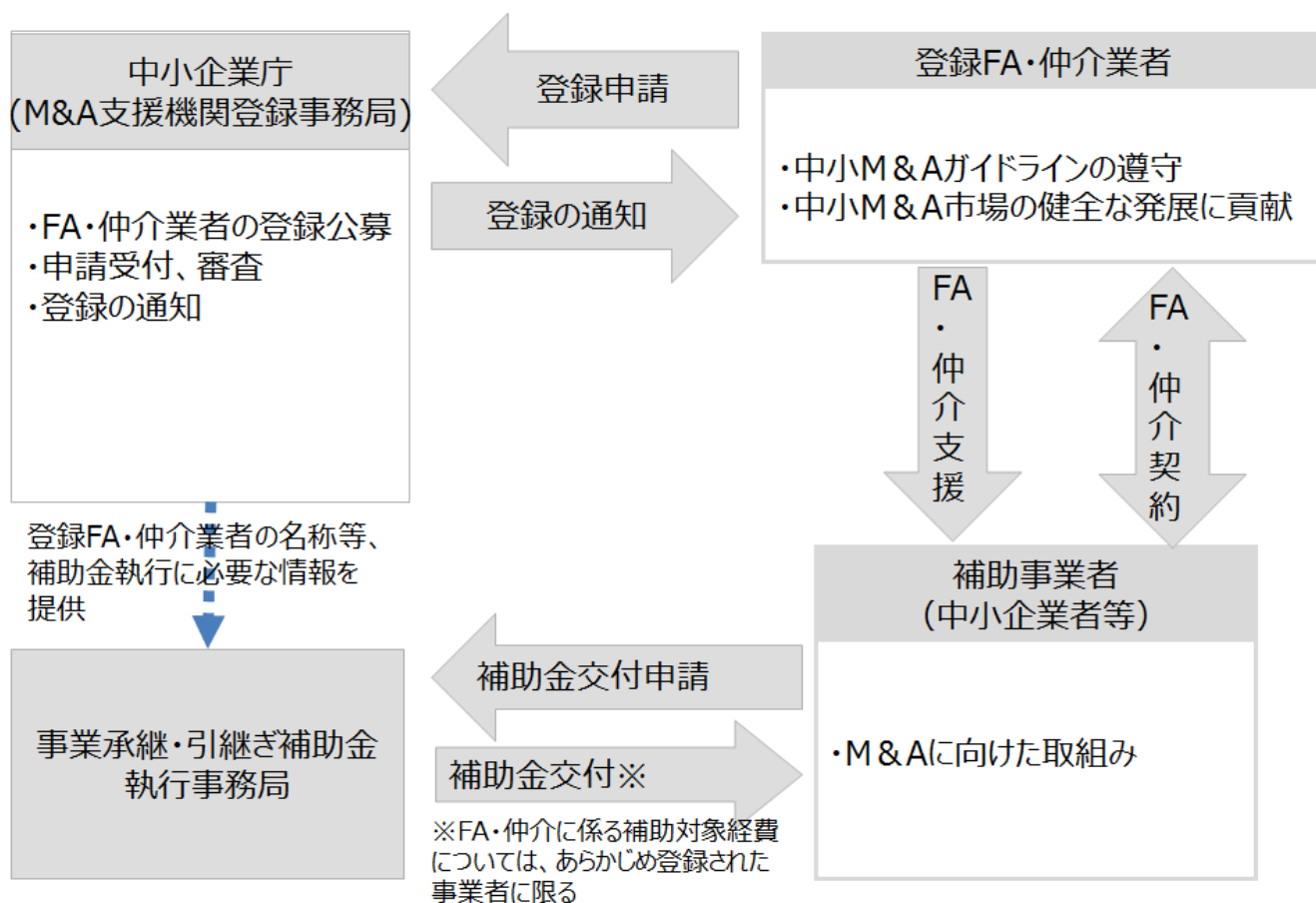
ただし、デューデリジェンスが契約の主な内容であるものの、支援内容にマッチング支援や中小 M&A の手続進行に関するものを含み、その支援内容が実質的に FA 業務又は仲介業務と同等のものと認められる場合には、当該デューデリジェンス契約に係る費用については、事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）において登録 FA・仲介業者によるもののみを補助対象とするため、ご注意ください。

※M&A マッチングサイトの登録代行を請け負う M&A 支援機関は本登録をする必要はありません。また、M&A マッチングサイトの提供のみを行う M&A 支援機関（M&A プラットフォーマー）は本登録をする必要はありません。M&A マッチングサイトの登録等に係る費用は、M&A 支援機関登録制度の登録の有無にかかわらず、事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）の補助対象となります。

ただし、マッチングサイトの提供と併せて FA 業務又は仲介業務（のサポート）を行うと認められる場合には、M&A マッチングサイトの登録等に係る費用については「事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）」において登録 FA・仲介業者によるもののみを補助対象とするため、ご注意ください。

※なお、補助金の対象経費の詳細については、「事業承継・引継ぎ補助金」の公募要領において別途示すこととなりますのでご注意ください。

(参考) 「M&A 支援機関登録制度」と「事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）」との関係図



(2) 登録の要件

登録FA・仲介業者に登録されるためには、以下の要件を満たす必要があります。

① 中小M&Aガイドラインの遵守を宣言すること

- 中小企業庁は令和2年3月に「中小M&Aガイドライン」を策定し、その「第2章 支援機関向けの基本事項」において、中小M&A支援機関向けに、それぞれの特色・能力に応じて中小M&Aを適切にサポートするための基本的な事項を示しています。その中でも特に「Ⅱ M&A専門業者」においては、仲介業務・FA業務を行うM&A専門業者向けに、透明性・公正性の確保という観点から具体的な行動指針を示しています。また、金融機関、士業等専門家やM&Aプラットフォーム等が仲介業務・FA業務等を行う場合にも、業務の性質・内容が共通する限りにおいて、当該行動指針に準拠した対応が想定されています。
- そこで、本登録制度への登録に当たっては、当該行動指針に沿って仲介業務・FA業務を行うことを求めることとし、当該行動指針において具体的に求められる事項を列挙した別紙「遵守事項一覧」記載の各事項について、遵守することを宣言して頂きま

す。また、これに記載のない事項につきましても、中小 M&A ガイドラインの趣旨に即して中小 M&A 支援に従事することを宣言して頂きます。

※ 中小 M&A ガイドラインの各事項の遵守の宣言については、M&A 支援機関登録事務局が、開設する申請フォームを通じて要件の充足を確認します。

② FA・仲介業者において定める料金表（料金を定めた規程類等）を提出すること

※ 社内規程等により定めた料金表がない場合、最近の中小企業者等と契約時に示した料金あるいは事前見積もり価額とその算出方法・理由・考え方を示した資料で代替することを可能としますが、料金の算定根拠等が不明など、中小企業者等においてその料金の根拠・理由が判断できないものと認められる場合には、代替資料として認めません。

③ 登録後の遵守事項を履行することを誓約すること

※ 「2.（5）登録後の遵守事項」をご確認ください。

④ 登録を希望する FA・仲介業者は、秘密保持義務条項の規定内容に関わらず、顧客中小企業者等による情報提供窓口への相談等の行動を制約しないこと

⑤ 反社会的勢力に該当せず、今後においても、反社会的勢力との関係をもつ意思がないこと

⑥ 経済産業省の所管補助金交付等の停止及び契約に係る指名停止措置を受けていないこと

⑦ 上記の他、登録申請の手続きの際の項目についても確認の上、宣誓をすること

（3）登録の単位・区分

① 登録の単位

・登録 FA・仲介業者は、原則として1事業者（法人・個人事業主）につき1登録とします。

※グループ（親会社・子会社等の場合）の場合も、FA 業務又は仲介業務を行う事業会社毎に登録が必要です。

※中小企業者等に対して、複数の事業者が連携して FA 業務又は仲介業務を実施するような場合には、中小企業者等との契約の形態や補助対象経費として申請する経費の区分により補助対象経費として認められるか否かを判断します。

(参考例)

- ▶ 仲介業者 A と連携して M&A 支援機関 B が中小企業 C と 3 者間契約し、A と B それぞれが FA 業務又は仲介業務に要する費用を C に対して請求する場合、A と B の支払いに要した費用を事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）の補助対象経費とするためには、A と B いずれも本登録制度の登録が必要です。

② 登録の区分

- ・登録に際し、顧客となる中小企業者等に対して提供する業務に応じて、「FA」、「仲介」、「FA・仲介」の種別毎に登録します。

(4) 登録の際に必要な情報

登録申請の際に記載する事項等は以下のとおりです。具体的には「3. (2) 登録申請」をご確認ください。

- ① 登録を希望する FA・仲介業者の基本的事項
- ② 中小 M&A ガイドラインに関する事項
- ③ 会社概要（M&A 支援の実施体制等がわかるもの）
- ④ その他、法人（個人）が実在していることが確認できる資料等

(5) 登録後の遵守事項

登録 FA・仲介業者は、登録後以下の事項を遵守する必要があります。

登録後にこれらが遵守されていないことが確認された場合や、適切な対応がとられず、また、改善する見込みがないと判断されるときは、情報提供受付窓口を設置する第三者委員会に諮った上で、登録の取消し、又は翌年度以降登録の継続を認めないこともありますのでご留意ください。

- ① 中小 M&A ガイドラインを遵守していることについての宣言を自社のホームページで掲載すること。

※自社のホームページに中小 M&A ガイドラインの遵守の宣言を掲載する際、別紙「遵守事項一覧」の各事項をチェックしたものあるいは同等の内容のものをホームページに掲載してください。

※ホームページを開設していない場合、顧客となる中小企業者等に対して自社の事業概要等を説明する会社概要・パンフレット等の資料中に中小 M&A ガイドラインの遵守の宣言に関する資料を添付することとしてください。

② FA 業務又は仲介業務の契約締結に際して、顧客（中小企業者等）に対して、中小 M&A ガイドラインの遵守について事前に説明すること。

※顧客（中小企業者等）に対して、中小 MA ガイドラインの遵守について事前に説明する際、資料をもって説明してください。なお、紙資料であるか電子的資料であるかは問いません。

③ 毎年度、前年度（前年 4 月 1 日から当年 3 月 31 日までの期間）における中小 M&A の成約案件に関する実績等を報告すること。

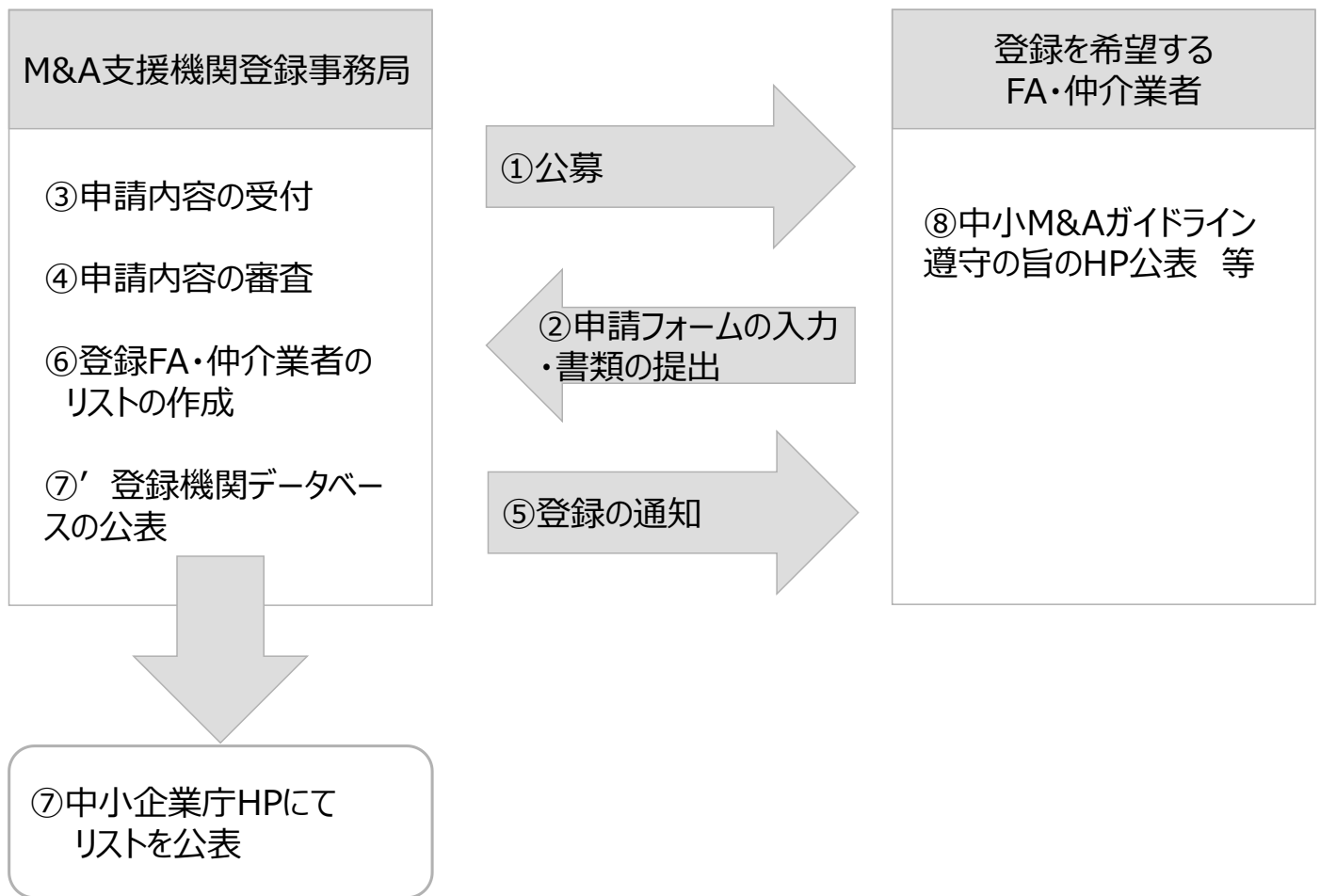
※令和 4 年度中に登録を受けた FA・仲介業者は、令和 4 年度の支援実績について、令和 5 年度に実績報告等をする必要があります。

※実績報告等の内容については「4. 実績報告等」をご覧ください。

※中小 M&A ガイドラインの遵守に関して、別途事務局において設置する情報提供窓口に寄せられた個々の情報の内容について、登録 FA・仲介業者に対して確認を求めることがあります。

3. 登録の公募～公表

登録 FA・仲介事業者の公募から公表までの流れは、以下のとおりです。



登録の申請に当たっては、M&A 支援機関登録事務局が備える申請フォーム等を通じて行うため、インターネット環境及びEメールの送受信環境を利用します。

※登録機関データベースとは、M&A 支援機関登録事務局のHPにおいて公開される登録FA・仲介業者が検索可能なデータベースのこと。

(1) 公募

M&A 支援機関登録事務局では、以下の期間において登録 FA・仲介業者の公募を行います。

公募期間：2022年9月21日（水）～2023年2月13日（月）

※公募期間中、毎月月末までに申請のあったもの（公募期限の2023年2月13日は18時まで）について、翌月中旬頃（2023年2月分は3月中旬頃）を目途に登録 FA・仲介業者を公表するとともに、申請者に対して登録した旨の通知を行う予定です。

※申請内容及び書類に不備・不足等がある場合は原則として申請を受理しません。また、期日終了後に申請内容及び書類に不備・不足等があった場合、原則として内容の補充や補足が認められませんので、本公募要領や登録事務局 HP に掲載される参考資料等を十分確認の上、申請内容や提出書類に不備のないように申請をしてください。

(2) 登録申請

申請フォームには以下の内容を入力してください。

また、必要書類は PDF ファイルあるいは画像ファイル（JPEG 等）にして添付してください。

※提出可能な添付ファイルの種類については、M&A 支援機関登録事務局が備える申請フォームホームページもご覧ください。

なお、後日登録申請内容の不備や不足等の確認や登録内容に変更が生じた場合の確認等のため、申請した内容や書類等一式は原本の写しを控えとして手元に必ず保管してください。

番号	事項	様式	書類名称	注意事項等
1	基本的事項 【法人の場合】 ・法人番号 ・企業名（商号） ・代表者氏名 ・本店所在地 ・資本金 ・従業員数 ・業種 ・売上高 ・決算月 ・会社 URL ・M&A 支援機関の種類 ・FA/仲介業務の別	申請フォーム	—	申請フォームにて提出するため、別様式での提出・添付不要

	<ul style="list-style-type: none"> ・ M&A 支援業務専従者の従業員数 ・ M&A 支援業務の開始時期 (開設時期) ・ 支援業務提供都道府県 ・ 担当者連絡先 <p>【個人事業主の場合】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業所名 (商号) ・ 事業主名 ・ 本店所在地 ・ 従業員数 ・ 業種 ・ 売上高 ・ 会社 URL ・ M&A 支援機関の種類 ・ FA/仲介業務の別 ・ M&A 支援業務専従者の従業員数 ・ M&A 支援業務の開始時期 (開設時期) ・ 支援業務提供都道府県 ・ 担当者連絡先 			
2	中小 M&A ガイドライン遵守宣誓	申請フォーム	別紙 遵守事項一覧を参照	申請フォームにて提出するため、様式の提出・添付は不要
3	料金表* 1	様式自由	料金表・料金算定根拠	各社の規程類や所定の様式による提出 (PDF 等)
4	会社概要 (書)	様式自由	様式自由	カタログでも可。ただし以下の内容が含まれること ・ 中小 M&A 支援実施体制がわかる資料* 2
6	履歴事項全部証明書 (個人事業主の場合、住民票)	写し		3ヶ月以内に発行されたもの

*1 料金表・料金算定根拠は、普段顧客へ提示している標準的なものを提出してください（月額報酬、着手金、中間金、成功報酬等の標準的な料金体系や算定根拠（レーマン表等）がわかるもの。）。また、最低手数料を設定している場合には、あわせて記載してください。

成功報酬においてレーマン方式を採用されている場合は、計算方法が分かる表などを記載してください。売り手、買い手によって料金が異なる場合は、それぞれ記載してください。

その他、デューデリジェンスなど、個別に料金を設定している場合は別途記載してください。

社内規程等により定めた料金表がない場合、最近の中小企業者等と契約時に示した料金あるいは事前見積もり価額とその算出方法・理由・考え方を示した資料で代替することを可能としますが、料金の算定根拠等が不明など、中小企業者等においてその料金の根拠・理由が判断できないものと認められる場合には、代替資料として認めません。

*2 中小 M&A 支援実施体制がわかる資料とは、登録を希望する FA・仲介業者が中小 M&A 支援を実施している組織・部署名、人員体制、中小 M&A 支援業務の内容を記載したもの（会社パンフレットなど事業内容が判別できるもの）や M&A 実施体制図（中小 M&A を実施する組織図や中小企業者等に中小 M&A 支援を提供する体制に関するスキーム図など）をいいます。

（3）登録の通知

・本登録制度の登録を希望する FA・仲介業者からの申請について、申請内容及び提出書類等について不備がないことが確認された場合には、M&A 支援機関登録事務局は登録をした旨をメール等で通知します。

※登録の通知については、登録 FA・仲介業者の公表以降、順次行う予定です。

（4）公表

上記「3.（2）登録申請」において登録 FA・仲介業者について、基本的な情報を中小企業庁のホームページにおいて公表します。また、M&A 支援機関登録事務局のホームページにおいて登録機関データベースとして、登録 FA・仲介業者の情報を提供します。

具体的には、「3.（2）登録申請」の番号1 基本的事項のうち担当者連絡先以外の情報を公表します。

提出書類に不備等がないことを確認後、順次、登録機関データベースに反映します。

※公表に関する個別の問い合わせには応じられませんので、あらかじめご了承ください。

4. 実績報告等

登録FA・仲介業者は、FA業務又は仲介業務により支援に携わった結果として成約した中小M&Aに関して、毎年度、M&A支援機関登録事務局が定める期間内に「登録FA・仲介業者実績報告」（以下、「実績報告」という。）を提出する必要があります。

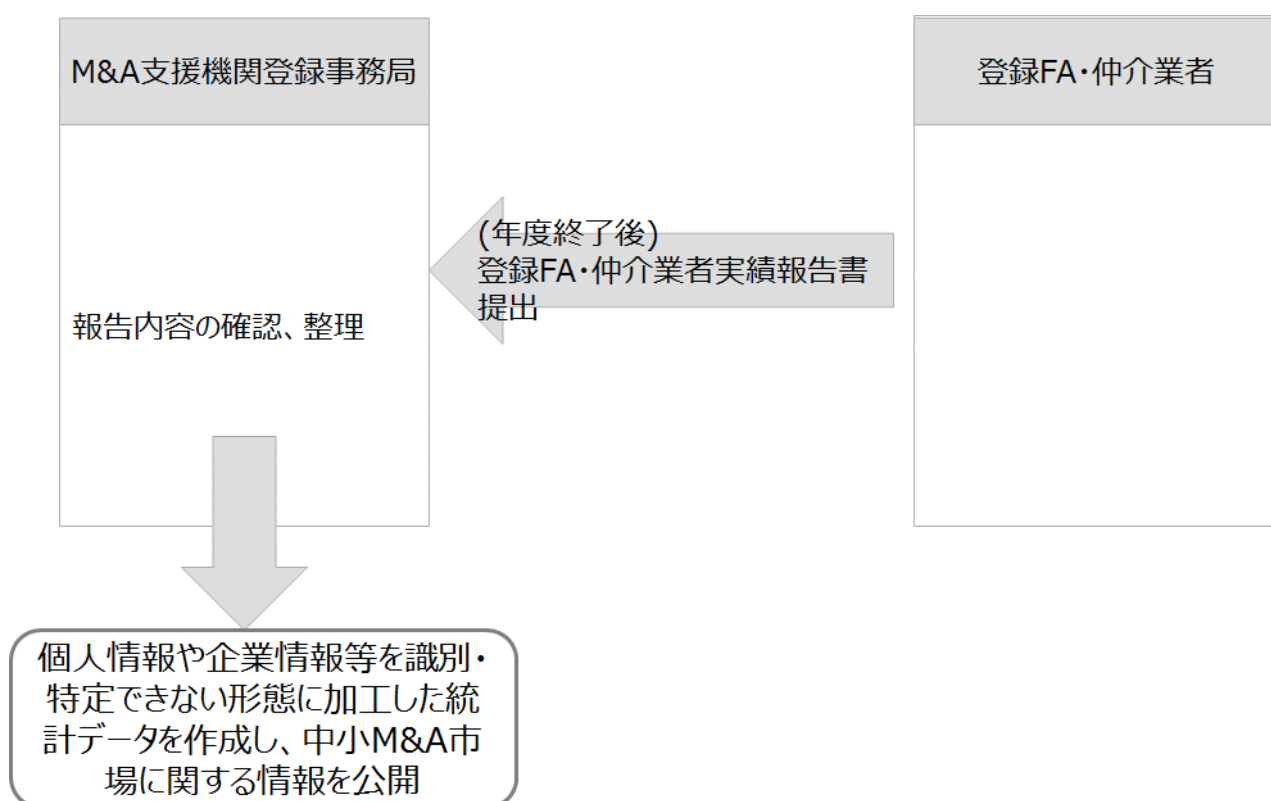
また、FA業務または仲介業務を提供する契約を締結し、中小M&A支援に携わったものの、成約（最終契約の決済）の実績がない場合には、「登録FA・仲介業者活動報告」（以下、「活動報告」という。）を提出する必要があります。

M&A支援機関登録事務局は提出された実績報告等を整理した上で、個人情報や企業情報等を識別・特定できない形態に加工し、我が国の中小M&A市場の実態把握と健全な市場環境の整備等に貢献する目的で利用、公表します。

※なお、実績報告等の記載に当たっては、別途定める「M&A支援機関登録制度実績報告等記載要領」に従ってください。

（1）実績報告等の流れ

登録FA・仲介業者の実績報告等（実績報告及び活動報告）は以下の流れに沿って行います。



（2）提出期間

登録FA・仲介業者は毎年6月末までに実績報告等を提出していただきます。

※なお、実績報告等の提出がない場合、実績報告等時の登録継続申請は認められないため、注意してください。

また、提出していただいた実績報告等に不備があり、速やかに不備が解消されない場合は、登録継続は認められないため、注意してください。

(3) 提出先

M&A 支援機関登録事務局に別途定める報告様式を提出してください。

(4) 実績報告の内容

登録 FA・仲介業者は、ファイナンシャルアドバイザー業務（以下、「FA 業務」という。）または仲介業務を提供する契約（「FA 契約」「仲介契約」のほか、「業務委託契約」「アドバイザー契約」等）を締結し、円滑な手続の進行や助言等の支援を通じて最終契約に至った案件について、当該最終契約に基づく契約が履行され、株式等の譲渡や譲渡対価の支払いが行われた（以下、「成約（最終契約の決済）」という。）中小 M&A（中小企業を譲渡側または譲受側のいずれかを当事者とする M&A）に関して、毎年度、前事業年度（前年 4 月 1 日から当年 3 月 31 日までの期間）の成約（最終契約の決済）の実績について、実績報告を提出する必要があります。

実績報告の内容は、以下「実績報告で求める項目」の事項となります。なお、FA 業務または仲介業務を提供する契約を締結し、中小 M&A 支援に携わったものの、成約（最終契約の決済）の実績がない場合には、活動報告を提出する必要があります。

※活動報告の詳細については、別途定める「M&A 支援機関登録制度実績報告等記載要領」に従ってください。

(実績報告で求める項目)

事業承継・引継ぎ補助金の交付案件（補助事業対象者）については、成約した事業者名を明記した上で各項目（「◎」を付した項目）の実績を必ず報告してください【必須】。

事業承継・引継ぎ補助金の交付案件以外（補助事業対象者以外）については、成約した事業者名を記載せず、No. 2、3、4、7 の各項目（「◎」を付した項目）の実績を必ず報告してください【必須】。

ただし、報告対象となった事業者が了承するなど報告が可能な場合には、中小 M&A の実態把握等を行う上で貴重な情報になりますので、成約した事業者名の明記や、その他の項目（「○」を付した項目）の記載についても、可能な範囲で報告をお願いします【任意】。

「成約した年月」及び「M&A の形態」「財務デューデリジェンスの結果の把握の有無」については、「登録 FA・仲介業者実績報告」が令和 4 年度（令和 4 年 4 月 1 日から令和 5 年 3 月 31 日）に成約（最終契約の決済）されたものであることの確認や、実績報告の内容を整理する際に活用するため、必ず報告してください【必須】。

No.	項目	補助事業対象者	補助事業対象者以外	備考
A	成約した年月	◎	◎	様式にて選択
B	M&A の形態	◎	◎	様式にて選択
C	財務デューデリジェンスの結果の把握の有無	◎	◎	様式にて選択
1	成約した事業者名	顕名	匿名 (顕名での報告は任意)	株式譲渡の場合、「対象会社」の名称を記載
2	F A / 仲介の別	◎	◎	様式にて選択
3	譲渡側 / 譲受側の別	◎	◎	様式にて選択
4	業種	◎	◎	様式にて選択 No. 3 において譲渡側(譲受側)を選択した場合は、譲渡側(譲受側)を記載
5	資本金額	◎	○	様式にて選択 No. 3 において譲渡側(譲受側)を選択した場合は、譲渡側(譲受側)を記載
6	従業員数	◎	○	様式にて選択 No. 3 において譲渡側(譲受側)を選択した場合は、譲渡側(譲受側)を記載
7	所在する都道府県	◎	◎	様式にて選択 No. 3 において譲渡側(譲受側)を選択した場合は、譲渡側(譲受側)を記載
8	経営者の年齢	◎	○	様式にて選択 No. 3 において譲渡側(譲受側)を

				選択した場合は、譲渡側(譲受側)を記載
9	譲渡価額 or 譲受価額	◎	○	No.3において譲渡側(譲受側)を選択した場合は、譲渡価額(譲受価額)
10	譲渡側の純資産	◎	○	譲渡側(株式譲渡等の場合は対象会社、事業譲渡の場合は譲渡対象事業)の額を記載
11	譲渡側の純利益	◎	○	譲渡側(株式譲渡等の場合は対象会社、事業譲渡の場合は譲渡対象事業)の額を記載
12	譲渡側の純借入債務(借入金-現金預金)	◎	○	譲渡側(株式譲渡等の場合は対象会社、事業譲渡の場合は譲渡対象事業)の額を記載
13	手数料の金額	◎	○	様式において、区分ごとに記載
14	相談の端緒情報の別	◎	○	様式にて選択
15	備考(特記すべき事項)	○	○	特記すべき事項があれば記載

(5) 実績の公表等

「4.」に記載のとおり、中小企業庁のホームページにおいて、個人情報や企業情報等を識別・特定できない形態に加工し、我が国の中小 M&A 市場の実態把握と健全な市場環境の整備等に貢献する目的で利用、公表します。

(6) 登録の継続等

- ・今回の登録の有効期間は2022年度(登録日～2023年6月末)となります。ただし、2023年度以降も登録を希望するFA・仲介業者については実績報告等時に登録継続を申請することを可能とする予定です。詳細については、別途定める「M&A支援機関登録制度実績報告等記載要領」をご確認ください。
- ・2023年度以降も本登録制度は継続して実施する予定です。その際、新たに登録を希望するFA・仲介業者についても、新規での登録を公募する予定です。

5. 注意事項及び問い合わせ先

登録 FA・仲介業者の申請を行う者は、以下の点にご注意ください。

(1) 注意事項

① 登録の取消し

- ・不正な方法で登録申請した場合、正当な理由なく実績報告を行わない場合、自社のホームページ等で中小 M&A ガイドラインの遵守を宣言している旨の公表を行わない場合、情報提供受付窓口の不適切な対応に係る相談等が多く寄せられている場合等であって登録 FA・仲介業者として登録を継続することが適切ではないと判断された場合には、中小企業庁又は M&A 支援機関登録事務局は、当該登録 FA・仲介業者の登録を取り消しすることができるものとします。
- ・また、登録を取り消した場合、その旨の公表を行い、「事業承継・引継ぎ補助金」において当該登録を取り消された FA・仲介業者を利用していることが確認された中小企業者等に対して、登録を取り消した旨の情報提供を行うことができるものとします。
- ・登録の取り消しが行われた場合、一定期間登録を受付けないことができるものとします。

② 登録内容の変更

- ・登録 FA・仲介業者は、登録の内容に変更が生じた場合は、速やかに M&A 支援機関登録事務局までその旨を報告し、その指示に従ってください。

(2) 問い合わせ先

① M&A 支援機関登録制度に関する問い合わせ

URL : <https://ma-shienkikan.go.jp>

E-mail : touroku-support@ma-shienkikan.go.jp

電話 : 03-4570-8692 (10 時~17 時 平日のみ)

※上記以外の電話番号にお問い合わせいただいても、一切お答えできません。必ず上記の問い合わせ先にご連絡ください。

② 情報提供受付窓口 (登録 FA・仲介業者に係る不適切事例等の情報提供を受け付け)

URL : <https://ma-shienkikan.go.jp/inappropriate-cases>

E-mail : jouhoutaikyou@ma-shienkikan.go.jp

電話 : 03-4577-6532 (10 時~17 時 平日のみ)

遵守事項一覧

番号	<input checked="" type="checkbox"/>	遵守事項	該当箇所
• 仲介契約・FA契約の締結			
1	<input type="checkbox"/>	業務形態の実態に合致した仲介契約・FA契約を締結する。	「3 各工程の具体的な行動指針」 「(2) 仲介契約・FA契約の締結」【53～54 ページ】
2	<input type="checkbox"/>	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。 説明すべき重要な点は以下のとおりである。	
(1)	<input type="checkbox"/>	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)	<input type="checkbox"/>	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)	<input type="checkbox"/>	手数料に関する事項（算定基準、金額、支払時期等）	
(4)	<input type="checkbox"/>	秘密保持に関する事項（秘密保持の対象となる事実、士業等専門家等に対する秘密保持義務の一部解除等）	
(5)	<input type="checkbox"/>	専任条項（セカンド・オピニオンの可否等）	
(6)	<input type="checkbox"/>	テール条項（テール期間、対象となるM&A等）	
(7)	<input type="checkbox"/>	契約期間	
(8)	<input type="checkbox"/>	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	
• 最終契約の締結			
3	<input type="checkbox"/>	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。	「3 各工程の具体的な行動指針」 「(8) 最終契約の締結」【56 ページ】
• クロージング			
4	<input type="checkbox"/>	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。	「3 各工程の具体的な行動指針」 「(9) クロージング」【56 ページ】
• 専任条項			
5	<input type="checkbox"/>	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	「5 専任条項の留意点」【57～58 ページ】

		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。	
6	<input type="checkbox"/>	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。	
7	<input type="checkbox"/>	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。)も設ける。	
<p>• テール条項</p>			
8	<input type="checkbox"/>	テール期間は最長でも2年～3年以内を目安とする。	<p>「6 テール条項の留意点」【58～59 ページ】</p>
9	<input type="checkbox"/>	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。	
<p>• 仲介業務を行う場合における特則 (※仲介業務を行わない場合は不要)</p>			
10	<input type="checkbox"/>	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。	<p>「3 各工程の具体的な行動指針」 「(2) 仲介契約・FA 契約の締結」【53 ページ】、 「4 仲介者における利益相反のリスクと現実的な対応策」【57 ページ】</p>
11	<input type="checkbox"/>	<p>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。</p> <p>※ 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</p>	<p>「3 各工程の具体的な行動指針」 「(2) 仲介契約・FA 契約の締結」【53～54 ページ】、「4 仲介者における利益相反のリスクと現実的な対応策」【57 ページ】</p>

12	<input type="checkbox"/>	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。	「3 各工程の具体的な行動指針」
13	<input type="checkbox"/>	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。	「(3) バリュエーション（企業価値評価・事業価値評価）」【54～55ページ】、「4 仲介者における利益相反のリスクと現実的な対応策」【57ページ】
(1)	<input type="checkbox"/>	• 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	
(2)	<input type="checkbox"/>	• 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)	<input type="checkbox"/>	• 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	
14	<input type="checkbox"/>	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。	「3 各工程の具体的な行動指針」 「(7) デュー・ディリジェンス (DD)」【56ページ】、4 仲介者における利益相反のリスクと現実的な対応策」【57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			
15	<input type="checkbox"/>	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。	番号 1～14 の他、中小 M&A ガイドライン「II M&A 専門業者」に記載されている事項【52～59ページ】

* 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（8 ページ）

(参考資料)

中小 M&A ガイドライン本文「第 2 章 支援機関向けの基本事項」「II M&A 専門業者」(抜粋)

(<https://www.meti.go.jp/press/2019/03/20200331001/20200331001-2.pdf>)

※灰色塗り部分は「遵守事項一覧」で列挙する事項に関連する箇所である。

【以下、52 ページ】

I M&A 専門業者

1 M&A 専門業者による中小 M&A 支援の特色

M&A 専門業者は、M&A の仲介業務や FA 業務に従事する専門業者であり、中小 M&A の実現にとって重要な役割を有する支援機関である。

M&A 専門業者がマッチング・交渉等についての支援を行うことで、これまでに数多くの中小 M&A が成立したと言え、M&A 専門業者は、近年の中小 M&A 市場の成長に相当程度の貢献を果たしてきた。

一方で、士業等専門家については法令において資格要件、業務内容、善管注意義務や刑罰等が明確にされている(各専門家団体における懲戒処分等による制裁も存在する。)ものの、M&A 専門業者については、許可制・免許制等は採用されておらず、業界全体における一般的な法規制も存在していない(例えば、不動産取引においては、宅地建物取引業法の規制が存在するが、M&A 専門業者についてこのような法規制は存在していない。)

また、中小 M&A を支援する際には、マッチング能力や交渉に係る調整ノウハウ、更に、財務・税務・法務といった分野の専門知識が不可欠となるケースが多くあるが、支援経験や知見の乏しい M&A 専門業者等の場合には、適切に業務を進められないおそれがあると言える。

2 行動指針策定の必要性

中小 M&A 市場の拡大及びこれを支える M&A 専門業者の増加に鑑みると、各 M&A 専門業者の業務方針に委ねるだけでなく、中小 M&A 市場の透明性・公正性を確保するため、一定の指針が示される必要がある。

【以下、53 ページ】

そのため、以下では、M&A 専門業者にとっての行動指針と、M&A 専門業者に関して問題となり得る主な事項について解説する。ここでは、M&A 専門業者が仲介者・FA となるケースを念頭に解説することとし、M&A プラットフォームを運営する M&A プラットフォーマーについては後述する。

また、金融機関、士業等専門家や M&A プラットフォーマー等が仲介業務・FA 業務等を行う場合にも、業務の性質・内容が共通する限りにおいて、以下で記載する内容に準拠した対応を想定している。

3 各工程の具体的な行動指針

以下では、中小 M&A の手続の流れに沿って、透明性・公正性の確保という観点から、M&A 専門業者の各工程の具体的な行動指針を記載する。

(1) 意思決定

通常、中小企業は M&A について十分な知見を有しておらず、自身のみでは中小 M&A の手続を進めるという意思決定に踏み切ることが難しい。そのため、M&A 専門業者は自らの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必要がある。

M&A 専門業者が当該意思決定に関与する際、留意すべき点は以下のとおりである。

- 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こと
- 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こと

(2) 仲介契約・FA 契約の締結

仲介者・FA は、依頼者である中小企業との間で、仲介契約・FA 契約を締結する。仲介者・FA は、依頼者の意向を十分に理解し、契約締結後、当該契約上の義務として、契約内容に係る手続の各実施段階において、依頼者の意向に沿った手続を実施する必要がある。

仲介者・FA は、契約締結前に当該中小企業に対し契約に係る重要な事項について明確な説明を行い、当該中小企業の納得を得ることが必要である。説明すべき重要な点は以下のとおりである。

- 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。)

※ 仲介者の場合は、譲り渡し側・譲り受け側の双方が依頼者となるため、構造

【以下、54 ページ】

的にいずれかの当事者との間で、利益相反のおそれが生じる。したがって、仲介者は、中立性・公平性をもって譲り渡し側・譲り受け側の両当事者に接する必要があるため、利益相反のおそれがあるとして想定される事項につき、事前に両当事者に説明を行い、了承を得ておく必要がある。この点については、後述の「4 仲介者における利益相反のリスクと現実的な対応策」【57 ページ】の部分を参照されたい。

※ 仲介者・FA は、それぞれ、業務形態の実態に合致した契約(仲介契約・FA 契約)を締結する必要がある。

- 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)
- 手数料に関する事項(算定基準、金額、支払時期等)(なお、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」も参照されたい。)
- 秘密保持に関する事項(秘密保持の対象となる事実、士業等専門家等に対する秘密保持義務の一部解除等)
- 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
- 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
- (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

(3) 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ことが必要である。その際、当該評価の手法や価格帯が唯

一のものではないことを明示し、依頼者の中小 M&A において当該評価の手法や価格帯が適切である理由についても、具体的に説明することが必要である。

なお、一般的に、バリュエーションには一方当事者の意向が反映されやすいため、両当事者を依頼者とする仲介者は、確定的なバリュエーションを実施すべきではない。仲介者は、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必要がある。

また、仲介者が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べきである。

- 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

【以下、55 ページ】

- 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
- 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

各評価手法の詳細については、後述の「V 士業等専門家」「1 公認会計士」【64ページ以下】及び参考資料2「中小 M&A の譲渡額の算定方法」を参照されたい。

(4) 譲り受け側の選定(マッチング)

マッチングについて、仲介者・FA は譲り渡し側の希望を取り入れた候補先リスト(ロングリスト)を作成するとともに、打診の順番や方法を決めることが多い。

通常はノンネーム・シート(ティーザー)で打診を行った後、関心を示した候補先をリスト(ショートリスト)にして、これら候補先との間で秘密保持契約を締結し、企業概要書等の詳細資料の開示を行う流れで手続が進む。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必要がある。また、依頼者にはマッチングの進捗等について遅滞なく報告することが望まれる。

なお、譲り渡し側・譲り受け側のマッチングには、当初の想定以上に長期間を要することもある。そのような場合には、月額報酬制を採用している M&A 専門業者は、必要に応じて依頼者と協議し、月額報酬の適正な金額への減免等に応じることが望ましい。

(5) 交渉

中小 M&A においては、特に譲り渡し側が M&A を経験することが初めてである場合が多く、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ことが必要である。特に、譲り渡し側・譲り受け側の経営者同士の面談(トップ面談)は、当該中小 M&A 成約の可否をも左右する重要な面談であるため、面談を円滑に進められるよう当日の段取りを含め丁寧にサポートすることが望まれる。

仲介者は、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る必要がある。

(6) 基本合意の締結

譲り渡し側の資金繰りが厳しい等、基本合意締結のための時間的な余裕がない場合等を除き、それまでの交渉の結果を確認し、また DD に進む前に譲り受け側に独占的交渉権を付与する等の趣旨から、原則として基本合意を締結することが望ましい(参考資料7(3)「基本合意書サンプル」参照)。

なお、入札手続を行う場合等に、譲り受け側からの意向表明書に対する応諾書を譲り渡し側が提出することにより、基本合意とほぼ同様の合意を締結したものとして

【以下、56 ページ】

扱うこともある。

(7) デュー・ディリジェンス(DD)

デュー・ディリジェンス(DD)は主に譲り受け側により実施される。その際、譲り受け側は、譲り渡し側に対して大量の資料を要求することが一般的である。譲り受け側の要求に対応し、譲り受け側に不信感を与えないためにも、譲り渡し側に対し当該資料の準備を促し、サポートすることが必要である。特に、小規模企業の場合、会計帳簿や各種規程類等が整備されていない場合が多いことから、譲り受け側の意向も踏まえつつ、早い時期から今後求められることが想定される書類やデータ等の整備を促す必要がある。

なお、DD は一方当事者の意向が反映されやすいことから、両当事者を依頼者とする仲介者は DD を自ら実施すべきでなく、DD 報告書の内容に係る結論を決定すべきでない。また、仲介者は依頼者に対し、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必要がある。仲介者は、譲り受け側による DD の場合には、可能であれば、譲り渡し側に過大な負担が生じないよう DD の調査対象を適切な範囲内とし、DD の結果を譲り渡し側にも開示して情報共有するよう、譲り受け側に対して働き掛けることが望ましい。

(8) 最終契約の締結

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ことが必要である。

最終契約は、両当事者の権利義務を規定する重要なものであるため、可能な限り、中小 M&A に関する知見と実務経験を有する弁護士との関与の下で締結することが望ましい。

(9) クロージング

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ことが必要である。また、不動産の所有権移転・担保抹消に伴う登記手続等を要することもあるため、クロージングにおいて登記必要書類の授受等を行うこともある。専門的な知見を要すると判断した場合には、司法書士等の士業等専門家等にも関与を求めることが必要である。

(10) クロージング後(ポスト M&A)

「第1章 後継者不在の中小企業向けの手引き」II 中小 M&A の進め方」3 中小 M&A における一般的な手続の流れ(フロー)」「(10) クロージング後(ポスト M&A)」【38ページ以下】記載の各点に留意しながら、譲り受け側による事業の引継ぎが円

【以下、57 ページ】

滑に行われるよう、依頼者に対して丁寧な助言すること等が望まれる。

特に、譲り渡し側経営者の譲り渡す事業に対する愛着にも留意しつつ、円滑な引継ぎが可能となるよう心情面を含めてサポートすることが望まれる。

4 仲介者における利益相反のリスクと現実的な対応策

仲介者においては、譲り渡し側・譲り受け側間において利益相反のリスクがある(利益相反が直ちに違法となるものではない。)。例えば、譲り渡し側が譲り受け側に会社の事業を譲り渡す場合(事業譲渡)、譲り渡し側にとってはその代金(譲渡対価)が高い方が望ましい一方、譲り受け側にとっては譲渡対価が安い方が望ましく、構造的に譲り渡し側・譲り受け側の両者間において利益相反の状況が存在するといわれる。そのような状況において、仲介者が片方当事者(特に、リピーターになり得る譲り受け側)の利益を優先して取引をまとめるように動く動機があるという構造的な問題が指摘されている(なお、これに対しては、譲渡額が増加すると、これに連動して仲介者・FA の手数料も増加する形になることがあり、その場合には、逆に譲り渡し側の利益を優先して取引をまとめるように動く動機があるという指摘もある。)

このように利益相反のリスクはあるものの、中小 M&A の実務においては、FA よりも仲介者という形態の方が多く用いられているのが現状であり、仲介者という業態を中小 M&A において不適切であると断ずることは現実的ではない。そこで、仲介者は、利益相反のリスクを最小限とするため、最低限、以下のような措置を講じることが必要である。

- 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。
- バリュエーション(企業価値評価・事業価値評価)、デュー・ディリジェンス(DD)といった、一方当事者の意向を踏まえた内容となりやすい工程に係る結論を決定しない。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。
- 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。

5 専任条項の留意点

譲り渡し側と M&A 専門業者との間における仲介契約・FA 契約の内容において、並行して他の M&A 専門業者への依頼を行うことを禁止する条項(専任条項)が設けられることがある。これは、例えば、マッチングにおいて、譲り受け側となり得る同一の

【以下、58 ページ】

候補先に対し同一の譲り渡し側について複数の M&A 専門業者が重ねて打診した場合に、当該候補先の心証を害することや、譲り渡し側に関する情報が拡散することを抑止するという観点で、それ自体は一定の合理性が認められる。

しかし、依頼者である譲り渡し側が、依頼した M&A 専門業者の助言等の内容に疑義を持った場合等に、他の M&A 専門業者やその他の支援機関にセカンド・オピニオンを求めることができないとすると、当該助言の妥当性を判断できず、ひいては中小 M&A の手続についても適切な判断を行えなくなるおそれがある。

このため、仮に専任条項を設けるとしても、その対象範囲を可能な限り限定すべきである。例えば、依頼者が意見を求めたい部分を明確にした上、これを妨げるべき合理的な理由がない場合には、M&A 専門業者は当該依頼者に対し、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べきである。ただし、当該他の支援機関から、相手方当事者に関する情報も含む中小 M&A に関する情報が漏え

いするリスクもあるため、セカンド・オピニオンにおいては、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必要がある。

また、専任条項に長期間拘束されることにより、依頼者が適時に他の仲介者・FAへ依頼できなくなるおそれがあるため、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べきである。加えて、例えば、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も設けることが望ましい。

6 テール条項の留意点

譲り渡し側とM&A専門業者との間における仲介契約・FA契約の内容において、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(テール条項)が定められる場合がある。これは、M&A専門業者が人的・物的コストを費やして譲り渡し側のM&A成立直前にまで達した際に、譲り渡し側が当該M&A専門業者の手数料の発生を防ぐため、あえて当該M&A専門業者との契約を終了させ、その後に当該M&Aを実行しようとするようなケース等を念頭に置かれる規定であり、それ自体は一定の合理性が認められる。

しかしながら、テール期間が不当に長期にわたる場合には、その後の譲り渡し側の自由な経営判断を損なうおそれがある。したがって、テール期間は最長でも2年～3年以内を目安とすることが望ましい。

また、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

【以下、59ページ】

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べきである。

以上のとおり、テール条項は、譲り渡し側の自由な経営判断を損なわない限度で活用されるべきである。