

# 中小M&Aガイドライン(第3版)遵守の宣言について

株式会社DealQuest

株式会社DealQuest(以下「当社」といいます。)は、国が創設したM&A支援機関登録制度の登録を受けている支援機関であり、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月策定。以下単に「中小M&Aガイドライン」といいます。)を遵守していることを、ここに宣言いたします。

当社は、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。

## ○ 支援の質の確保・向上に向けた取組

### 【善管注意義務・忠実義務及び職業倫理】

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をもって仲介業務・FA業務を行います(善管注意義務)。
  - ・ 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(忠実義務)。
  - ・ (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。

### 【経営トップの意識】

3. 代表者は、支援の質の確保・向上のため、①知識・能力向上、②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。

### 【知識・能力の向上のための取組】

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。

### 【適正な業務遂行のための取組】

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、適切に取り扱います。
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。
  - ・ 広告・営業先から停止意思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。
  - ・ 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、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。

- ・ 以下のような広告・営業は行いません。
  - 当社の名称等を告げずに行う広告・営業
  - 意思決定に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契約に係る下記の重要事項を記載した書面を交付するなどして、明確な説明を行い、依頼者の納得を得ます。
  - ・ 仲介者とFAの違いとそれぞれの特徴
  - ・ 提供する業務の範囲・内容
  - ・ 担当者の保有資格、経験年数・成約実績
  - ・ 手数料に関する事項(算定基準、金額、最低手数料、支払時期等)
  - ・ 手数料以外に依頼者が支払うべき費用
  - ・ (仲介者の場合)相手方の手数料に関する事項
  - ・ 秘密保持に関する事項
  - ・ 直接交渉の制限に関する事項
  - ・ 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)
  - ・ 契約期間に関する事項
  - ・ 契約の解除・中途解約に関する事項
  - ・ 責任(免責)に関する事項
  - ・ 契約終了後も効力を有する条項
  - ・ (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)譲り受け側に対して実施する調査の概要
  - ・ (譲り渡し側への説明)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等については、書面を交付して(電磁的方法を含む。)、明確に説明します。依頼者から業務・手数料に関する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. 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・事業価値評価)】

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。特に以下の対応を実施します。
  - ・ 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。土業等専門家(特に弁護士)や金融機関等への事前相談も選択肢として説明します。
  - ・ 譲り渡し側が経営者保証に関して専門家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。
  - ・ 依頼者に対し、デュー・ディリジェンス(DD)は双方にとって重要なプロセスである旨を説明します。
  - ・ 依頼者に対し、表明保証の内容はDDの結果を踏まえて適切に検討されるべきであり、期間・責任上限が設定されていない場合等は争いが生じるリスクがある旨を説明します。
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調査を実施します。
  - ・ 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について説明します。調査内容には財務状況及び事業実態の確認、反社会的勢力への該当性等コンプライアンス面での確認が含まれます。
  - ・ 不適切な譲り受け側に係る情報を取得した場合には、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します。
  - ・ 当該譲り受け側への新たな支援については、情報を精査の上、慎重に検討し、仮に実施する場合には組織的な判断により行います。
  - ・ (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します。依頼者が他の支援機関の意見を求めたい場合、合理的な理由がない限り、セカンド・オピニオンを求めることを許容します。ただし、情報管理には十分配慮します。
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の留意点】

28. 直接交渉が制限される候補先は、当社が関与・接触し、紹介した候補先のみ限定します(依頼者が明示的に了解している場合を除きます。)
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年以内を目安とします。

32. テール条項の対象は、当社が関与・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します。具体的には、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します。
33. 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、結果として選択されなかったケースでは、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、各当事者に対し、明示的に説明を行います。また、利益対立に係る情報を認識した場合には、各当事者に対し、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いません。
37. 特に、自社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
  - ・ 希望した譲渡額と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しない行為
  - ・ 一方当事者にとってのみ有利又は不利な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、必要に応じて士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評価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、確定的なものではない旨、一方当事者の意向を考慮した場合はその内容、必要に応じて専門家の意見を求めることができる旨を明示します。
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、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