

中小M & Aガイドライン改訂（第3版） に関する概要資料

2024年8月

中小企業庁財務課

中小M&Aガイドラインの改訂（第3版）の概要

- 第3版改訂では、手数料も踏まえつつ、質の高い仲介者・FAが選ばれる環境を促すため、手数料・提供業務に関する事項を追記。
- 加えて、前回第2版改訂時と同様にM&A支援機関の支援の質を確保する観点から、仲介者・FAが実施する営業・広告に係る規律や仲介者において禁止される利益相反事項等の具体化を図っている。
- さらに、譲り渡し側・譲り受け側の当事者間におけるトラブルに関し、最終契約後にトラブルに発展するリスク、その対応策について解説するとともに、仲介者・FAに対して求める対応や最終契約の不履行を意図的に生じさせるような不適切な譲り受け側を市場から排除するための対応についても追記している。

① 仲介・FAの手数料・提供業務に関する事項

- 【中小企業向け】手数料と業務内容・質等の確認の重要性⇒（納得できない場合）他の仲介者・FAへの依頼、手数料の交渉の検討
- 【仲介者・FA向け】手数料（仲介者の場合、相手方の手数料を含む。）の詳細、プロセスごとの提供業務の具体的説明、担当者の保有資格、経験年数・成約実績の説明。手数料の交渉を受けた際の誠実な対応の検討。

② 広告・営業の禁止事項の明記

- 【仲介者・FA向け】広告・営業先が希望しない場合の広告・営業の停止、M&Aの成立可能性や条件等について誤解を与える広告・営業等の禁止。

③ 利益相反に係る禁止事項の具体化

- 【仲介者向け】追加手数料を支払う者やリピーターへの優遇（当事者のニーズに反したマッチングの優先実施、譲渡額の誘導等）の禁止、情報の扱いに係る禁止事項の明確化⇒これらの禁止事項は仲介契約書に仲介者の義務として定める必要。

④ ネームクリア・テール条項に関する規律

- 【仲介者・FA向け】譲り渡し側の名称の譲り受け側への開示（ネームクリア）前の、譲り渡し側の同意の取得、譲り受け側との秘密保持契約の締結の徹底。テール条項の対象の限定範囲の具体化・専任条項がない場合の扱いについての限定。

⑤ 最終契約後の当事者間のリスク事項について

- 【中小企業向け】最終契約・クロージング後に当事者間でのトラブルとなりうるリスク事項の解説⇒専門家の支援を受けつつ、自らでも確認することの重要性。
- 【仲介者・FA向け】リスクの認識時、最終契約締結前等に、当事者間でのリスク事項についての依頼者に対する具体的説明。

⑥ 譲り渡し側の経営者保証の扱いについて

- 【中小企業向け】土業等専門家、事業承継・引継ぎ支援センターへの相談*や経営者保証の提供先の金融機関等へのM&A成立前の相談*の検討。
- 【仲介者・FA向け】上記*の相談が選択肢となる旨の説明・相談する場合の対応、最終契約における経営者保証の扱いの調整。
- 【金融機関向け】M&Aの成立前又は成立後に経営者保証の解除又は移行について相談を受けた場合の「経営者保証に関するガイドライン」に基づく対応。

⑦ 不適切な事業者の排除について

- 【仲介者・FA、M&Aプラットフォーマー向け】譲り受け側に対する調査の実施、調査の概要・結果の依頼者への報告。不適切な行為に係る情報を取得した際の慎重な対応の検討。業界内での情報共有の仕組みの構築の必要性、当該仕組みへの参加有無の説明。 2

- 中小企業向けに手数料に関する事項や提供される業務の内容・質といった仲介者・FAの選定における考慮要素を示す。当該考慮要素に基づき支援を受ける仲介者・FAを選定することが重要。納得できない場合には手数料の交渉の検討も考えられる。
- 仲介者・FAは、当該考慮要素を踏まえ、仲介契約・FA契約締結前に具体的な説明（手数料の詳細な算定基準、提供する具体的な業務、担当者の保有資格、経験年数・成約実績等）が必要。その上で、仮に手数料に関する交渉を受けた場合には誠実な対応の検討が求められる。

仲介者・FAの選定における考慮要素

● 手数料に関する事項

- ✓ 報酬率
 - ✓ 報酬基準額（譲渡額/純資産/移動総資産等）
 - ✓ 最低手数料の額
 - ✓ 報酬の発生タイミング（着手金/月額報酬/中間金/成功報酬）
- ⇒「M&A支援機関登録制度」において、各登録機関の手数料体系が**確認可能**（※詳細は4ページ）

● 提供される業務に関する事項

- ✓ プロセスごとに提供される業務（※主な業務の例は5ページ）
- ✓ マッチングの難易度（依頼者の業種・財務状況、依頼者の希望する譲渡額やその他条件等に影響される。）
- ✓ 提供される業務の質（仲介者・FAのネットワーク・組織体制、担当者の専門的知見（保有資格等）、経験年数・成約実績等に影響される。）

【中小企業】

- 上記に基づき、**仲介者・FAの支援を受けるべきか検討**することが重要（必要に応じセカンド・オピニオンの実施も考えられる。）。
- その上で、**納得できない場合には、他の仲介者・FAへの依頼、手数料の交渉を検討**することが考えられる。

【仲介者・FA】

- 仲介契約・FA契約締結前に、上記を踏まえた説明が求められる。
- 特に、**手数料の詳細な算定基準**や**プロセスごとに提供する具体的な業務**（主な業務の例は5ページ）、業務の質については、担当者の**保有資格**（例えば、公認会計士、税理士、中小企業診断士、弁護士、行政書士、司法書士、社会保険労務士、その他会計に関する検定（簿記検定、ビジネス会計検定等）等）、**経験年数**・**成約実績**の説明が求められる。
- その上で、**仮に手数料の交渉を受けた際の誠実な対応の検討が求められる**。

- R6年度の「M & A支援機関登録制度」における登録継続の要件として、手数料の算定基準の開示を求める。「M & A支援機関登録制度」ホームページ上のデータベース (<https://ma-shienkikan.go.jp/search>) で開示し、最低手数料の水準や報酬基準額の種類等で検索が可能な形で公表 (検索機能は今後追加予定)。

登録支援機関データベース

法人 サンプル FA 仲介

業種 72 専門サービス業 (他に分類されないもの) M&A支援機関の種類 士業等専門家 - 税理士

M&A支援業務開始時期 2023年1月

M&A支援業務専従者の従業員数 1人

支援業務提供都道府県 全国

法人番号 サンプル

代表者氏名

本店所在地

会社HP

資本金 500~1,000万円未満

従業員数 0~2人

FA手数料体系 譲渡例 譲受例

仲介手数料体系 譲渡例 譲受例

情報更新日 2024年5月1日

[閉じるへ](#)

支援機関別の手数料体系

法人 サンプル FA: 譲受例 X

※下記はM&A支援機関から標準的な手数料体系として報告されたものであり、個別の案件によって実際の手数料は異なる場合があります。ご了承ください。詳細については、M&A支援機関に個別にお問い合わせいただきますようお願い申し上げます。

レーマン方式/主に使われている報酬基準額の例 ↓

成功報酬算定方法 (税抜)

主な算定方法 レーマン方式

主な報酬基準額 移動総資産レーマン方式

報酬基準額	報酬率/報酬額
～ 100万円以下	5%
100万円超 ～ 1,000万円以下	4%
1,000万円超 ～ 5,000万円以下	3%
5,000万円超 ～	2%

最低手数料 (税抜)

設定 有 金額 500万円

標準的な各手数料体系 (税抜)

項目	有/無	金額	成功報酬の内数	報酬の発生時点
着手金	有	500万円	成功報酬に含む	-
中間金	有	500万円	成功報酬に含む	企業概要書作成終了時
月額報酬	有	500万円	成功報酬に含む	-
タイムチャージ	有	-	成功報酬に含まない	-

成功報酬 ... 成功報酬は、主にクロージング時等の案件完了時に発生する手数料である。

着手金 ... 着手金は、主に依頼者との仲介契約・FA契約締結時に発生する手数料である。

中間金 ... 中間金は、基本合意締結時等、案件完了前の一定の時点で発生する手数料である。

月額報酬 ... 月額報酬 (定額顧問料、リテナーフィーと呼ばれることもある。) は、主に月ごとに定期的に定額で発生する手数料である。

タイムチャージ ... タイムチャージは、時間単価と稼働時間で発生する手数料である。

※支援形態 (仲介・FA) / 支援対象 (譲受・譲渡) 別に表示

- 仲介者・FAは**プロセスごとに提供する業務（プロセスにおいて業務を提供しない場合はその旨も含む。）について、具体的に説明することが求められる。**下記は提供する業務の一例。

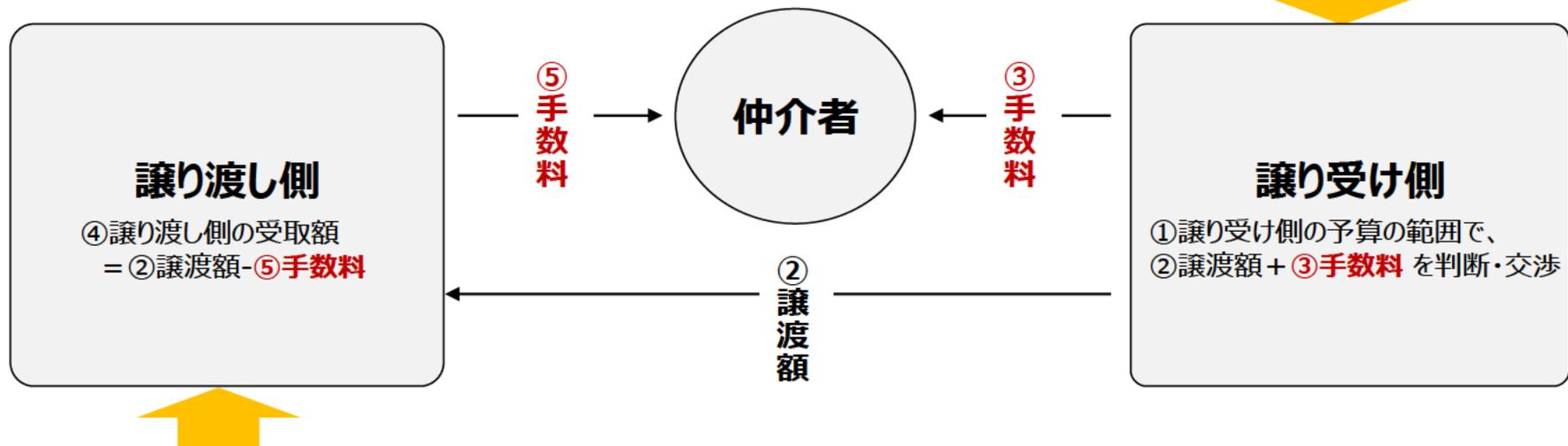
プロセス	提供する主な業務の例
バリュエーション	<ul style="list-style-type: none"> ● 譲り渡し側の財務状況の分析 ● 財務状況の分析を踏まえたバリュエーションの実施（時価純資産法、マルチプル法、DCF法等の複数のアプローチにより実施） <p>※ガイドライン上、仲介者の場合は、確定的なバリュエーションの実施はできず、必要に応じて土業等専門家等の意見を求めることができる旨等も明示が必要。</p>
マッチング	<ul style="list-style-type: none"> ● M&A実施に関する提案 依頼者の希望（譲渡額、取引条件等）について丁寧に聴取。聴取内容を踏まえた提案 ● 候補者の選定・報告 依頼者の希望やM&A実施後のシナジー等も踏まえた上での候補先の探索、選定、紹介（マッチングの進捗等については遅滞なく報告） ● 企業概要書の作成・提供 譲り渡し側の事業内容、財務状況、株主・役員構成、組織図、従業員構成（正社員・業務委託の別、部署の構成等）、商流、不動産、所持する技術・特許・許認可、今後の事業の展望等について記載した企業概要書の作成・提供（情報提供にあたっては譲り渡し側の提案許可の承諾を取得し、秘密保持契約の締結等の必要な手続も支援） ● 意向表明書作成支援 譲り受け側が譲り渡し側に提示する意向表明書の作成支援
基本合意の交渉・締結	<ul style="list-style-type: none"> ● 交渉にあたっての論点の洗い出し・整理、条件面の交渉・調整の支援、M&Aのスキームの提案 ● トップ面談の調整（事前準備～当日の詳細な段取りのサポートも含む） ● 基本合意書の作成の支援
デュー・ディリジェンス (DD)	<ul style="list-style-type: none"> ● 譲り渡し側における開示資料の整理・作成の支援 ● DDの実施スケジュールの調整・管理 ● 各種DD（ビジネス・財務・法務・税務）の実施又は実施の支援（ただし、法務DD、税務DDについては外部の土業等専門家に委託） <p>※ガイドライン上、仲介者の場合は、譲り渡し側における開示資料の整理・作成のサポートやDDの実施スケジュールの調整・管理といった直接的にDDの調査内容の検討や調査を踏まえた評価・判断に影響しない範囲での支援に限る。</p>
最終契約の交渉・締結	<ul style="list-style-type: none"> ● 交渉にあたっての論点の洗い出し・整理、条件面の交渉・調整の支援、M&Aのスキームの提案 ● 譲り渡し側の経営者保証扱いについての調整 ● 最終契約の内容についての助言、最終契約に想定した条件が漏れなく盛り込まれているか等の確認（※ただし、最終的には譲り渡し側・譲り受け側双方が弁護士等への確認を依頼することを推奨） ● 最終契約締結前に行うリスク事項についての説明
クロージング	<ul style="list-style-type: none"> ● 譲渡対価の入金の確認、必要となる株式譲渡に係る手続、登記手続その他最終契約に定めた事項の実行支援（※ただし、登記手続については司法書士等の土業専門家に委託）
クロージング後	<ul style="list-style-type: none"> ● （必要に応じて）クロージング状況の確認についての事務的連絡等
その他業務 （プロセス共通の業務含む。）	<ul style="list-style-type: none"> ● プロセス全体にわたるM&A検討の上での必要な情報提供や助言、依頼者からの質疑への対応 ● プロセスのスケジュールリング・進捗管理 ● 譲り渡し側・譲り受け側間の事務的な連絡も含めた調整 ● 譲り渡し側・譲り受け側が行う会議・契約調印・決済への立ち合い

(仲介者の場合) 相手方の手数料について

- M & Aにより発生する資金の流れを構造化すると、相手方の手数料の額が自らの利益に影響する構造にある。特に仲介者の場合、双方から受領する手数料の額は、提供される支援の内容に影響する可能性があり、仲介者の中立・公平性を確認する上で、重要な要素。

相手方の手数料の額が自らの利益に影響する構造

- ✓ 譲り受け側が譲り渡し側とのM & A の成立のために支払うことができる予算（①譲り受け側の予算）を決定し、これを上回らない範囲内で「②譲渡額（譲り受け側⇒譲り渡し側）」と「③手数料（譲り受け側⇒仲介者）」が決定される。※ただし、「①譲り受け側の予算」が増額される場合もある。
- ✓ なお、本ガイドラインにおいて、仲介者は、利益相反の防止の観点からデュー・ディリジェンス（DD）を直接実施すべきでないとしている。譲り受け側がデュー・ディリジェンス（DD）の実施にあたって別の支援機関から支援を受ける場合、当該支援機関に対する支払は譲り受け側にとってのコストとなるため、最終的には譲り渡し側が受け取る「②譲渡額（譲り受け側⇒譲り渡し側）」に影響する場合もある。



- ✓ 「④譲り渡し側の受取額」は「②譲渡額（譲り受け側⇒譲り渡し側）」から「⑤手数料（譲り渡し側⇒仲介者）」を控除した額であることから、譲り渡し側のM & A を実施するか否かの意思決定には、「②譲渡額（譲り受け側⇒譲り渡し側）」ではなく「④譲り渡し側の受取額」がより直接的に影響することとなる。

- 前頁のように、相手方の手数料の額が自らの利益に影響する構造にあることを踏まえると、**仲介者の場合、仲介契約締結前に、依頼者から受領する手数料に関する事項に加えて、相手方の手数料に関する事項**（報酬率、報酬基準額（譲渡額/純資産/移動総資産等）、最低手数料の額、報酬の発生タイミング（着手金/月額報酬/中間金/成功報酬）等）についても、**相手方を含めた手数料の総額がM&Aの成立やその条件**（譲渡額等）**に影響を与える可能性がある旨も含め説明するべき**である。
- また、**仲介契約締結前の説明から相手方の手数料を増額する場合には、増額の内容を依頼者に対し開示するべき**である。
- さらに、**依頼者の手数料を減額する場合には、当該減額の実質的な効果が相手方の手数料の増額によって相殺されていないことを明示する観点から、当初説明した相手方の手数料を増額していない旨を依頼者に対して改めて説明するべき**である。

- ① **相手方の手数料に関する事項**（報酬率、報酬基準額（譲渡額/純資産/移動総資産等）、最低手数料の額、報酬の発生タイミング（着手金/月額報酬/中間金/成功報酬）の**説明**。

- ② **この際、相手方を含めた手数料の総額がM&Aの成立やその条件**（譲渡額等）**に影響を与える可能性がある旨も含めて説明**。

<②の説明の例（ガイドライン参考資料11「M&A 仲介契約/FA 契約 重要事項説明書サンプル」より）>

- 相手方の手数料の額は**自社の利益に影響する可能性があります**（※詳細は、中小M&Aガイドライン第1章V4（1）②「（仲介契約の場合）相手方の手数料に関する事項について」をご参照ください。）。このため相手方の手数料の額についても意識する必要があります。
- 特に仲介者の場合には、双方の依頼者に対する**中立・公平な支援の提供が求められるところ、双方の依頼者から受領する手数料の額は、その中立・公平な支援を確認する上での重要な要素です**（※）。
※特に典型的に問題となる場合としては、例えば、譲り受け側が仲介者に当初想定していた手数料に追加して手数料を支払う代わりに、仲介者が譲渡額を不当に低額に誘導する又は依頼者の意向に反する形で優先的にマッチングを実施するという行為があげられます。この場合、譲り受け側は追加の手数料を支払ってまで譲り渡し側とのM&Aを実現したいという意向がある以上、当該追加の手数料は譲り渡し側に支払われる譲渡額に含まれる可能性があるものであると考えられます。なお、中立・公平な支援を行う仲介者が、追加の手数料を対価として譲り渡し側の利益に反する形で譲り受け側に便宜を図る行為は利益相反にあたり、本ガイドライン上、仲介者の禁止行為としております。

- ③ **仲介契約締結前の説明から相手方の手数料を増額する場合**（例えば、マッチングした相手方に対して適用される手数料体系が異なっていた場合や相手方と仲介者の間の仲介契約の内容が変更された場合等）**には、増額の内容を依頼者に対し開示**。

※増額について、一定の基準の下で開示を行うことは考えられるが、その場合でも**依頼者との間で、変更が生じる項目ごとに定量的な幅が確定するものは定量的な基準により詳細な合意が必要**（詳細はガイドライン本文参照）。

- 仲介者・FAは中小企業によるM&Aの手続きを進めるという意思決定を適切に支援する必要がある。この点、仲介者・FAは、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、少なくとも以下の規律を遵守した上で実施される必要がある。
- 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べきである。

① 広告・営業の停止

- ✓ **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広告・営業を受けることを希望しない旨の意思（停止意思）を表示された場合**、これを拒んではならず、**ただちに広告・営業を停止しなければならない。**

※ 広告・営業の再開については、**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。）による必要がある。ただし、将来にわたって又は一定の期間においてすべての広告・営業を明確な形で拒否した場合は当然不可であり、**広告・営業の再開後に改めて停止意思を表示された場合には、ただちに広告・営業を停止しなければならない。**

※ 上記の措置を実行可能とする観点から、**広告・営業先から停止意思の表示があった場合、その内容を組織的に記録し、共有しなければならない。**

② 広告・営業の内容・方法：下記のような広告・営業は禁止

- ✓ **仲介者・FAの名称、勧誘を行う者の氏名、当該契約の締結について勧誘をする目的である旨を告げずに行う広告・営業。**
- ✓ 仲介・FA契約を締結し、M&Aを実施しようとするか否かの**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**の仲介・FA契約を締結し、M&Aを実施しようとするか否かの**意思決定に影響を及ぼす事項について、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**（例えば下記）。

・譲り受け（譲り渡し）の意向が無い企業若しくはその意向を確認していない企業又は実際には存在しない企業に関して、譲り受け（譲り渡し）の意向があると偽り又はそのように誤認させるもの。

・譲渡額の水準について過大なバリュエーションを提示するもの。

・譲り渡し側（譲り受け側）の収益・財務状況、今後の見通し等の情報について、事実と相違する、又は実際のものよりも優良であり、若しくは有利であると依頼者を誤認させるもの。

・その他M&Aの成立の可能性や条件のうち、**不確定な事項について確定的な判断を下すもの。**

- 仲介者は、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ってはならない。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ってはならない。
- このため、少なくとも、以下の行為を行ってはならず、仲介契約書において以下の行為を行わない旨を仲介者の義務として定めなければならない。

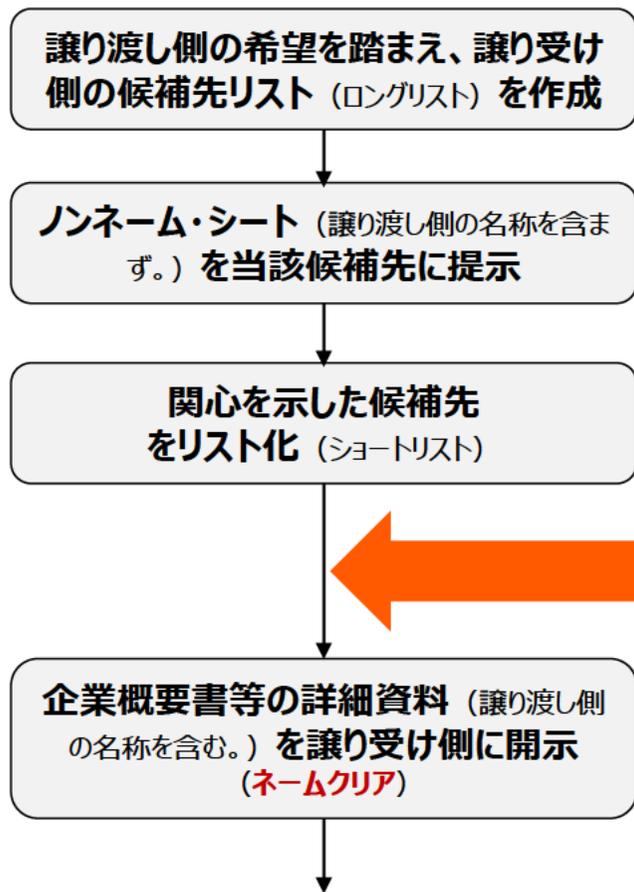
利益相反に係る禁止事項：下記のような行為を決して行ってはならない。

- ✓ **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）
- ✓ **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）
- ✓ 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**
- ✓ 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**
- ✓ 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。**

※仲介契約書において、**これらの行為を行わない旨を仲介者の義務として定める必要がある。**
(ガイドライン参考資料7(1)「仲介契約書（M&A仲介業務委託契約書）サンプル」も適宜参照。)

- 通常のマッチングにおいては、仲介者・FAは、譲り渡し側の名称を含まないノンネーム・シートで候補先に対して打診した後、関心を示した候補先をリスト（ショートリスト）とし、これらの候補先に譲り渡し側の名称を含む企業概要書等の詳細資料の開示（ネームクリア）を行う流れで手続が進む。
- 秘密保持を徹底する観点から、ネームクリアは、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、実施されることが求められる。

通常のマッチングプロセス



ネームクリアにあたって遵守すべき規律

- ✓ **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の上、実施されることが求められる。同意は原則として開示先となる候補先ごとに個別に取得することが原則。**

※同意について、譲り渡し側が早期のマッチングを希望する場合等には、個別の同意によるのではなく、一定の基準の下で、仲介者・FAがネームクリア先を選定することも考えられるが、この場合でも、包括的にネームクリア先を一任すべきでなく、個別同意によらないことによるリスクも十分に理解の上で、譲り渡し側が、開示できる範囲を判断する必要がある。このため、仲介者・FAは譲り渡し側に対するリスク説明、依頼者からの同意取得、ネームクリアの基準の設定、停止措置の確約といった措置を実施しなければならない（詳細はガイドライン本文参照）。

- ✓ **開示先となる候補先と必ず秘密保持契約を締結の上、実施されることが求められる。**

- 仲介契約・FA契約において、定められることがあるテール条項（※）については、M&A専門業者によるM&A成立に対する相当程度の貢献がなされた場合に一定の合理性が認められる。
※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
- このため、テール条項の対象は、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べき（※この旨は従前のガイドラインにおいても規定されていた内容）。具体的には、ロングリスト/ショートリストやノンネーム・シートの提示にとどまる場合は対象とすべきでなく、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。
- さらに、専任条項が設けられていない場合、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る可能性がある。この場合、成約に向けて支援を受けるM&A専門業者として依頼者から選択されなかった者がテール条項を根拠として手数料を請求すべきではない。

テール条項の留意点

- ✓ テール期間は最長でも2~3年以内【従前のガイドラインにおいて規定】
- ✓ テール条項の対象は、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べき。【従前のガイドラインにおいて規定】
⇒ロングリスト/ショートリストやノンネーム・シートの提示にとどまる場合は対象とすべきでなく、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。 **具体化**
- ✓ 専任条項が設けられていない場合、成約に向けて支援を受けるM&A専門業者として依頼者から選択されなかった者がテール条項を根拠として手数料を請求すべきではない。 **新設**

- 最終契約の内容については仲介者・FAや士業等専門家のアドバイスを受けながら、相手方と交渉・調整の上確定していくが、その内容については譲り渡し側・譲り受け側が自らでも十分に確認することが重要。士業等専門家に対し契約内容に関するセカンド・オピニオンを求めることも有用。
- 特に当事者間のトラブルに発展するリスク事項については慎重な検討が必要。

当事者間のトラブルに発展するリスク事項【詳細は13ページ～18ページ】



【中小企業】

- 特に上記①～⑦のリスク事項については、**最終契約後に当事者間のトラブルに発展するリスク**があるため、**仲介者・FAや士業等専門家への相談**を行いながら、**最終契約の内容や最終契約前後の対応について慎重に検討**しなければならない。**士業等専門家に対し契約内容に関するセカンド・オピニオン**を求めることも有用。

<仲介者・FAの業務範囲について>

※仲介者・FAへの相談については、契約内容や業務の性質上、支援できる範囲に限界がある場合や最終契約締結後においては当該支援機関の役務提供が終了している場合もあるため、最終契約締結の前後を通じて継続的かつ実質的な支援が期待できる状況にあるか、という点について確認しておくことが重要。

※特にクロージング後の両当事者間の紛争解決への関与・支援については、基本的には仲介者・FAによる役務提供はクロージング時点において終了していることや、紛争解決への関与・支援は非弁行為（弁護士資格を有する者のみが実施することができる役務（弁護士法第72条））に該当する可能性があることから、仲介者・FAによる支援に限界がある点について留意する必要がある。紛争が生じた場合には、弁護士に支援を求めることを検討する必要がある。

- 仲介者・FAは、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必要がある。このため、最終契約後のリスクについて、その重要度に応じた対応が求められる。

仲介者・FAに求められる対応【リスクの詳細は13ページ～18ページ】

認識の有無に関わらず対応するリスク

認識した段階で対応するリスク



【詳細は18ページ】

- 金融機関等へのM&A成立前の相談が選択肢である旨を説明すべき。
- 最終契約における位置づけの検討。

- デュー・ディリジェンス (DD) の重要性を説明すべき**（実施推奨が望ましい。）。
- 表明保証をデュー・ディリジェンス (DD) を踏まえて検討すべき旨、譲り渡し側が過大な表明保証責任を負担するリスクについて説明すべき。**

- リスクを認識した段階**（＝当該リスクが最終契約の内容として検討されていることを知った段階）で**リスクの詳細とリスクが顕在化した場合に生じ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。**

- なお、**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すべきでない**（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。）による必要。）。

- 最終契約の内容等に上記①～⑦等の最終契約締結後・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となった場合、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（ガイドライン参考資料12「最終契約におけるリスク事項についての説明」を適宜活用されたい。）。

- 当事者間の最終契約後・クロージング後のリスク事項として、具体的には下記が存在。

1 譲り渡し側の経営者保証の扱い【詳細は18・19ページ】

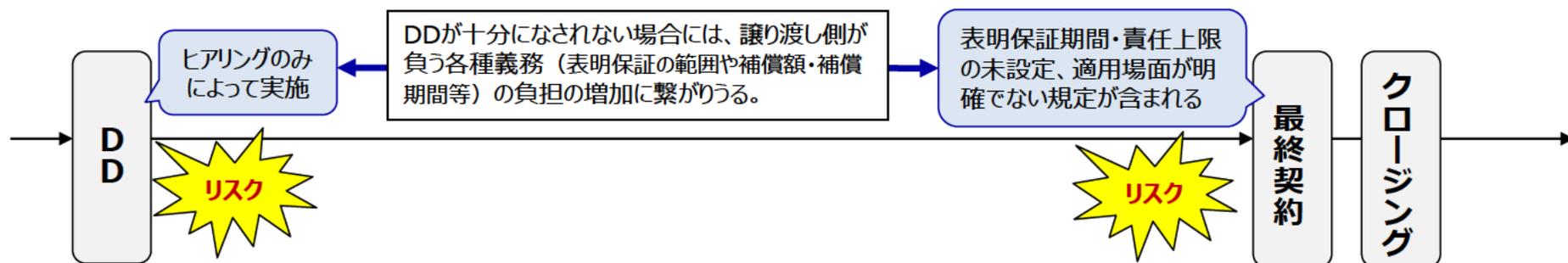
- ✓ 譲り渡し側の経営者保証の正式な解除又は移行は、クロージングを経て、登記簿上で代表者が変更された後に行う必要があり、**保証の提供先である金融機関等への相談がクロージング後となるケースもある。**
 - ✓ この場合、**事後的に金融機関等が経営者保証の解除又は移行が実施できるか審査することとなるが、譲り受け側の信用力が著しく低い場合等には円滑に解除又は移行が実施できないリスクがある。**また、**そもそも譲り受け側において経営者保証を解除又は移行する意思が希薄な場合には金融機関等への相談が滞るリスクもある。**
- ⇒譲り渡し側に経営者保証を確実に解除又は移行したい意向がある場合、**士業等専門家・事業承継・引継ぎ支援センターへの相談**や**金融機関へのM&A成立前の相談、最終契約における位置付けの検討**といった対応が考えられる【詳細は18・19ページ】。

2 デュー・ディリジェンス（DD）の非実施

3 表明保証の内容

- ✓ **譲り渡し側の経営者からのヒアリングのみによって、譲り渡し側が抱えるリスクを評価することには限界がある**点に留意する必要がある。また、**調査が十分になされない場合には、最終契約において譲り渡し側が負う各種義務（表明保証の範囲や補償額・補償期間等）の負担の増加に繋がらう**点に留意が必要。
- ✓ **表明保証の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、争いが生じるリスクがある。**

⇒潜在的リスクを把握する観点から、**デュー・ディリジェンス（DD）の結果**、譲り受け側がどのような問題点を認識しているために当該表明保証の設定を求めているかについて確認を求め、その**妥当性などを議論することが望ましい。**



- 当事者間の最終契約後・クロージング後のリスク事項として、具体的には下記が存在。

4 クロージング後の支払い・手続き

- ✓ **最終契約に基づく支払や手続きはクロージング時に実行することが基本**だが、依頼者の希望等により**支払や手続きがクロージング後のタイミングとなる**ことがある。具体的には以下のようなものがある。

⇒ **決済の遅滞や最終契約の内容についての解釈の相違等**により争いに発展するリスクがあり、**慎重な検討が求められる**。

【譲渡対価のクロージング後分割払い】

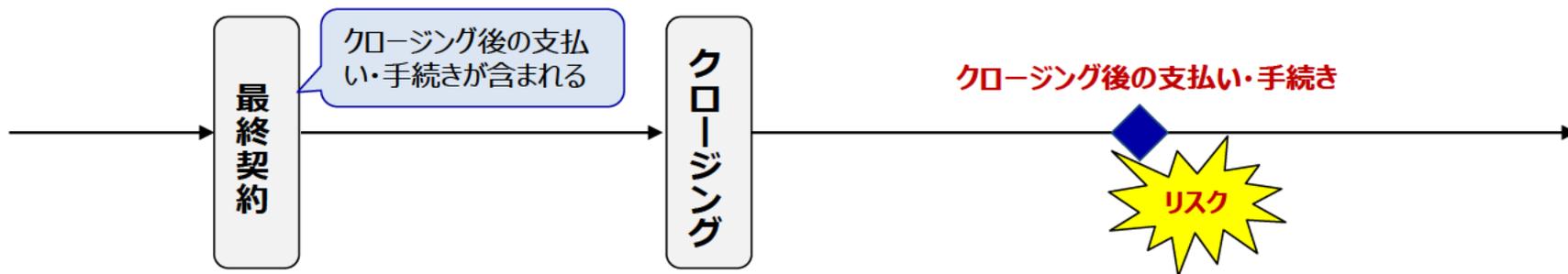
- **譲渡対価の支払を分割で行うこと**。譲渡対価に対して譲り受け側の資金が不足する場合において活用されることがある。**クロージング後の事業の状況や譲り受け側の状況等によっては、不履行となるリスクがある。特に支払期間が長期間にわたる場合はリスクが高い。**

【役員退職慰労金のクロージング後払い】

- **クロージング後に譲り渡し側の経営者や役員に対し役員退職慰労金の支払を行うこと**。譲り渡し側の経営者や役員が、事業の引継ぎ等のために、クロージング後も一定期間対象会社に残留する場合等に、経営者や役員に対するインセンティブとして活用されることがあるが、**クロージング後の事業の状況や譲り受け側の状況等によっては、不履行となるリスクがある。**

【株式のクロージング後段階的取得】

- **譲り渡し側の株式の取得を複数回の取引により段階的に行うこと**。譲り渡し側の経営者のノウハウ等を引き継ぎたい場合等に段階的に経営権を移転させる目的等で用いられることがあるが、クロージング後の事業の状況等によっては、**最終契約時に定めた取得の実行やその条件について、譲り渡し側又は譲り受け側の意向が変化し、不履行となるリスクがある。**



- 当事者間の最終契約後・クロージング後のリスク事項として、具体的には下記が存在。

5 最終契約後の状況に応じた支払いの変動

- ✓ **最終契約後に譲渡額を調整・修正する条項**が設けられることがある。具体的には以下のようなものがある。

⇒ **調整・修正が発生する条件や調整・修正の方法等について、解釈の相違等により当事者間で争いに発展するリスク**があり、**慎重な検討が求められる**。仮に設ける場合には、**調整・修正が発生する条件や調整・修正の方法等の妥当性を確認の上、明確かつ詳細な内容とする必要**がある。

【アーンアウト条項】

- クロージング後の一定期間における特定の時点において、対象企業の売上や利益等の財務目標や売上個数や入居率等の非財務目標を設定し、**目標が達成された場合に、譲り受け側から譲り渡し側に追加で対価を支払うことを定める条項**。譲り渡し側にとっては目標の達成によって追加対価を取得できる可能性があり、かつ譲り受け側にとってはクロージング時点で支払う譲渡額を抑え、その後の業績等の状況を踏まえて追加対価の支払うこととすることができるため、クロージング後の業績悪化等のリスクを回避するための手段となりうる（特に、クロージング時点では、将来にわたって発生する利益の見通しが立ちにくいものの、大幅な成長を実現する可能性のあるベンチャー企業のM&Aで活用されることが多い。）。
- 一方で、**目標の設定や対応する追加対価の設定が曖昧となった場合、争いに発展するリスク**がある。また、**クロージング後の事業の状況や譲り受け側の状況等によっては、不履行となるリスク**がある。

【株価調整条項】

- 最終契約からクロージングまでに譲り渡し側の企業価値が変動した場合に、クロージング時に当該変動を踏まえた譲渡額の調整を行うことを定める条項**。調整額の算出方法が曖昧となった場合、争いに発展するリスクがある。

【支払金の返還に関する条項】

- 過去の投資に基づく損失や過年度決算の修正が発生した場合等に、**既に支払った譲渡対価について、譲り渡し側から譲り受け側に対して払い戻すことを定める条項**。**払戻しが発動する事象の設定が曖昧となった場合等には、当該事象の発生有無について争いに発展するリスク**がある。

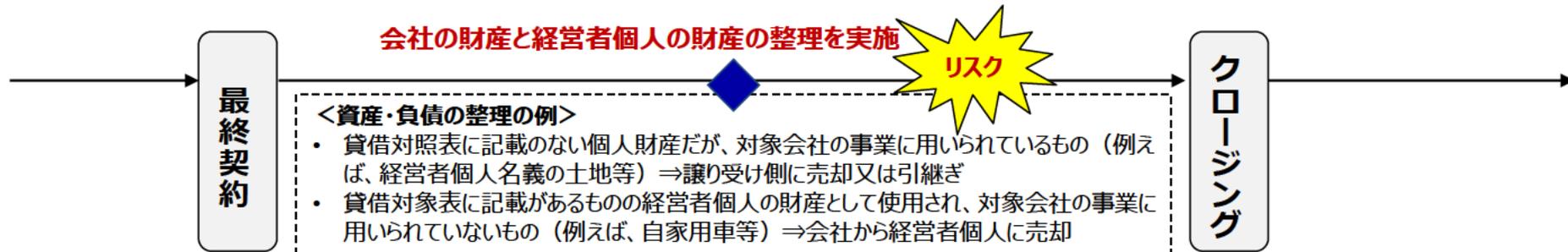


- 当事者間の最終契約後・クロージング後のリスク事項として、具体的には下記が存在。

⑥ 譲り渡し側経営者に関連する資産・負債等の最終契約後整理

- ✓ 譲り渡し側の会社の財産と経営者個人の財産が明確に分離されていない場合、M&Aの実施にあたり当該財産を整理することが求められる。

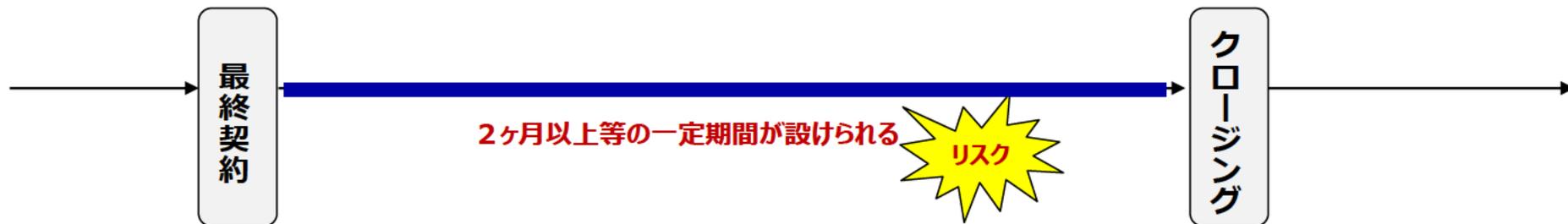
⇒整理を最終契約後に実施する場合、最終契約の段階で合意した内容に大きく変更が生じ、当事者間で争いに発展するリスクがある。このため、可能な限り、最終契約前に当該整理を行うことが望ましい。最終契約後に整理する部分が残る場合であっても、最終契約前に確実に対象となる資産を特定の上、最終契約において各資産の移転方法・譲渡額を具体的に明記することが重要。



⑦ 最終契約からクロージングまでの期間

- ✓ 最終契約からクロージングまでの期間については、最終契約においてクロージングまでに実施すべき事項の完了がクロージングの前提条件として規定されることもあることから、当該実施事項を完了するのに必要な期間としてインターバルが設けられる場合がある。

⇒仮に特段の事情なく2ヶ月以上等の一定期間が設けられる場合、当事者の業績の変化やデュー・ディリジェンス（DD）で把握した内容からの変化等によって最終契約の修正が必要となるリスクや最終契約の不履行が生じるリスクがある。



- **譲り渡し側の経営者保証の扱いは慎重な検討が求められ、下記の対応が考えられる。**

① M&Aを進める前の譲り渡し側の信用力・ガバナンスによる解除

- ✓ **M&Aを進める前に、譲り渡し側において信用力・ガバナンスを構築の上、保証の提供先である金融機関等に保証の解除を相談する。士業等専門家（特に弁護士）や中小企業活性化協議会（信用力・ガバナンス構築について）への相談も有用である。**

※「経営者保証に関するガイドライン」では、経営者保証に依存しない融資の一層の推進のため、主たる債務者（＝譲り渡し側）に、(i)「法人と経営者との関係の明確な区分・分離」、(ii)「財務基盤の強化」、(iii)「財務状況の正確な把握、適時適切な情報開示等による経営の透明性確保」を行うこと求めている。

② 譲り受け側の信用力・ガバナンスを踏まえた解除又は譲り受け側への移行

(i) 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

- ✓ M&Aを通じた経営者保証の扱いについて、支援を受けている仲介者・FAに加えて、まずは、**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相談**する。

(ii) 金融機関等への事前相談

- ✓ **保証の提供先である金融機関等に経営者保証の解除又は移行についてM&A成立前に相談**を行う。

※ただし、(ii)については事前相談後も経営者保証の扱いが確定的とならない可能性もあること、M&A成立前に金融機関等に情報が提供されることとなる点については留意の上、事前相談を実施するか検討する必要がある。なお、事前相談を行う場合、保証の提供先に対してM&Aを検討している旨を伝達することとなるため、情報の取り扱いには細心の注意を払う必要があり、相談先と秘密保持契約を締結の上で相談することが望ましい。

※ (i) (ii)の相談にあたっては、**仲介契約・FA契約や譲り受け側との契約において秘密保持条項がある場合**、これらとの関係に留意する必要があり、**相談先を秘密保持条項の対象から除外した上で行う**必要がある。

(iii) 最終契約における位置づけの検討

- ✓ 当事者間で調整の上、保証の解除又は譲り受け側への移行を想定する場合、**最終契約におい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べき**。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（※）や保証の解除又は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）を盛り込むことが重要。

※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き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きを同時に実施**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。

- **仲介者・FAは、譲り渡し側の経営者保証の扱いに関して、保証の提供先である金融機関等へのM&A成立前の相談等**が選択肢である旨の説明等の**適切な対応を行うことが求められる。**
- 加えて、**譲り受け側は、譲り渡し側が事前相談等を実施する場合には、その実施を拒むべきではなく、相談先からの確認事項がある場合は、誠実な対応が求められる。**
- また、**保証の提供先である金融機関は、「経営者保証に関するガイドライン」及び「経営者保証に関するガイドラインの特則」に留意し、適切な対応を検討することが求められる。**

【仲介者・FA】

- 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しなければならない。**

※ただし、金融機関等に対する事前相談については、事前相談後も経営者保証の扱いが確定的とならない可能性もあること、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しなければならない。

※譲り渡し側が相談を希望する場合には、その実施を拒むべきではなく、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を除外する必要がある。さらに、譲り受け側との間で秘密保持条項がある場合、譲り受け側に対して、秘密保持条項の対象から相談先を除外するよう働きかけなければならない。

- 当事者間で調整の上、保証の解除又は譲り受け側への移行を想定する場合、**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位置付けた上で、保証の解除又は移行のクローズング条件としての設定や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べき**である。

【譲り受け側】

- 譲り渡し側から**士業等専門家・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へのM&A成立前の相談を実施したいとの申し出があった場合には、その実施を拒むべきではなく、秘密保持条項の対象から相談先を除外するべき**である。その上で、**保証の提供先である金融機関等から確認事項がある場合には、誠実に対応することが求められる。**

【金融機関】

- **M&A実施前を含めて譲り渡し側から経営者保証の解除又は移行について相談を受けた場合には、秘密保持の徹底とともに「経営者保証に関するガイドライン」及び「経営者保証に関するガイドラインの特則」に留意し、どうすれば経営者保証の解除の可能性が高まるか等の説明を譲り渡し側に行うなど、適切な対応を検討することが求められる。**

- M & Aに関連して違法と疑われる行為（例えば、M & Aの成立後に譲り渡し側の資金を個人口座に送金する等）、最終契約に定めた義務の不履行・M & A実施後に当事者双方がM & A実施前に想定していた内容と異なる事業運営（例えば、譲り渡し側の経営者保証を譲り受け側に移行させる想定であったにもかかわらず移行しない等）を行う譲り受け側の存在が指摘されている。
- こうした不適切な譲り受け側は中小M & Aの市場から排除していく必要がある、仲介者・FAによる譲り受け側に係る情報の確認の実施が対策として考えられる。不適切な譲り受け側を最大限排除する観点から、仲介者・FA（M & Aプラットフォームを含む。）には、少なくとも以下の取組が求められる。

① 譲り受け側に対する調査

- ✓ 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ことが求められる。
- ✓ 調査のタイミングは、譲り受け側との仲介契約・FA契約締結前（M & Aプラットフォームの場合には、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ことが重要。
- ✓ 調査の詳細については、個別の案件ごとにおける必要性を踏まえ、実施方法や調査の範囲、実施主体等について検討・実施する必要がある（なお、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ことが求められる。）。

⇒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プラットフォームの場合には、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、説明しなければならない（22ページの調査項目ごとに説明が必要。）。

⇒また、説明を踏まえ、調査の内容について譲り渡し側から依頼があれば見直しを検討しなければならない。



②不適切な行為に係る情報を取得した場合の対応

- ✓ **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**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なければならない**。

※例えば、過去に支援を行った譲り受け側についての情報の提供や③の業界内での情報共有の仕組み等により取得された情報。

- ✓ 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の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（※）**によらなければならない。

※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。

※なお、**仲介者**にあっては、利益相反防止の観点からも、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、譲り渡し側に開示することが求められる。

③業界内での情報共有の仕組みの構築

- ✓ 不適切な譲り受け側の排除を実行可能なものとしていくためには、自らが支援した譲り受け側について、**最終契約の不履行等の不適切な行為を働く者に係る情報を業界内で共有する仕組みの構築が期待**される。

⇒当該仕組みにおいては、情報共有の範囲内における情報管理を前提とした上で、**可能な限り多くの仲介者・FAが参加**し、中小M&A市場における**信頼性を確保するための基盤として実効性のある形で浸透**することが求められる。

⇒仲介者・FA等の支援機関にはこのような**情報共有の仕組みに参加することによって、自らの支援の質、ひいては中小M&A市場の質の確保に努めることが強く望まれる**。

- ✓ また、**仲介契約・FA契約締結前**（M&Aプラットフォームの場合には、M&Aプラットフォームへの登録前）に、このような**業界内での情報共有の仕組みへの参加有無**（参加していない場合にはその旨）について、**依頼者に対して説明**しなければならない。

- 仲介者・FAは以下の表の「調査項目」ごとに、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（以下の表の「調査の概要」の列には例を記載。）。また、説明を踏まえ、調査の内容について譲り渡し側から依頼があれば見直しを検討しなければならない。

譲り受け側の調査の概要の例

調査項目	調査の概要
調査の実施主体	✓ 仲介者・FAの担当者・内部審査部門又は仲介者・FAの関連会社
財務状況に関する調査	
調査方法	✓ 譲り受け側の財務諸表の確認
調査内容	✓ 債務超過・赤字でないか、現預金の額等、M&Aを実施できる財務状況にあるか調査する。
コンプライアンスに関する調査	
調査対象	✓ 当該譲り受け側、譲り受け側経営者の他、役員、主要株主、関連会社
調査方法	✓ Web上における不芳情報検索、社内のDB、業界内での情報共有の仕組みの確認、その他外部のDB・調査会社を活用した調査
調査内容	✓ 反社会的勢力への該当性やM&Aに関するトラブルの有無等について調査する。
事業実態に関する調査	
調査方法	✓ 商業登記簿の確認、web地図閲覧による確認、事業所の訪問
調査内容	✓ 事業実態があるか、依頼者が代表者又は役員として登記されているか（M&Aについての契約締結権限を有する者であるか）等について調査する。
最終契約の実行可能性の調査	
調査方法	✓ 財務諸表や預金通帳、融資証明書等の確認
調査内容	✓ 最終契約に記載する条件（譲渡対価の支払等）に関し、預貯金の額や借入を予定している場合には金融機関との調整状況の確認により最終契約を実行できる状況にあるかを調査する。
その他調査	
調査方法	✓ 譲り受け側へのヒアリング、過去の依頼者である譲り渡し側からの譲り受け側に係るクレームの有無や業界内での情報共有の仕組みにおける譲り受け側に係る情報の有無の確認
調査内容	✓ M&Aに取り組む背景、過去に実施したM&Aについて、譲り渡し側との間でトラブルに発展していないか（例えば最終契約の不履行等）等について調査する。

※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ことが求められる。

※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することが必要である。

(参考) 仲介契約・FA契約締結前の書面による重要事項の説明

- 仲介者・FAは、仲介契約・FA契約の締結前に、契約に係る重要な事項を記載した書面を交付して、明確な説明をしなければならない。**第3版では説明すべき事項の追加等を実施。**

説明すべき重要な事項

- ✓ **仲介者・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。）
- ✓ **提供する業務の範囲・内容**（バリュエーション、マッチング、交渉等のプロセスごとに提供する業務の範囲・内容）【具体化】3・5ページ参照
- ✓ **担当者の保有資格**（例えば、公認会計士、税理士、中小企業診断士、弁護士、行政書士、司法書士、社会保険労務士、その他会計に関する検定（簿記検定、ビジネス会計検定等）等）、**経験年数・成約実績**【新設】3ページ参照
- ✓ **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）
- ✓ **（仲介者の場合）相手方の手数料に関する事項**（算定基準、最低手数料、支払時期等）【新設】6・7ページ参照
- ✓ **手数料以外に依頼者が支払うべき費用**（費用の種類、支払時期等）
- ✓ **秘密保持に関する事項**（依頼者に秘密保持義務を課す場合にはその旨、秘密保持の対象となる事実、士業等専門家や事業承継・引継ぎ支援センター等に開示する場合の秘密保持義務の一部解除等）
- ✓ **直接交渉の制限に関する事項**（依頼者自らが候補先を発見すること及び依頼者自ら発見した候補先との直接交渉を禁止する場合にはその旨、直接交渉が制限される候補先や交渉目的の範囲等）
- ✓ **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**（契約期間、更新（期間の延長）に関する事項等）
- ✓ **（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**
- ✓ **責任（免責）に関する事項**（損害賠償責任が発生する要件、賠償額の範囲等）
- ✓ **契約終了後も効力を有する条項**（該当する条項、その有効期間等）
- ✓ **（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の場合）譲り受け側に対して実施する調査の概要**（調査の実施主体、財務状況に関する調査、コンプライアンスに関する調査、事業実態に関する調査等）【新設】20・22ページ参照
- ✓ **（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**（参加していない場合にはその旨）【新設】21ページ参照