

多くのプロセスを担ってきた中小企業事業者が、『後継者不在』により、廃業を余儀なくされている。
『中小M&A支援の社会的使命を自覚し、高い品性の保持と高度の専門知識の精通に努め、公正な社会の発展に貢献する』

売り手企業となることが想定される老舗の小規模事業者…

彼らのほとんどが資本力の少ない企業であることが想定されるため

着手金 ¥50,000～6カ月での基本合意締結

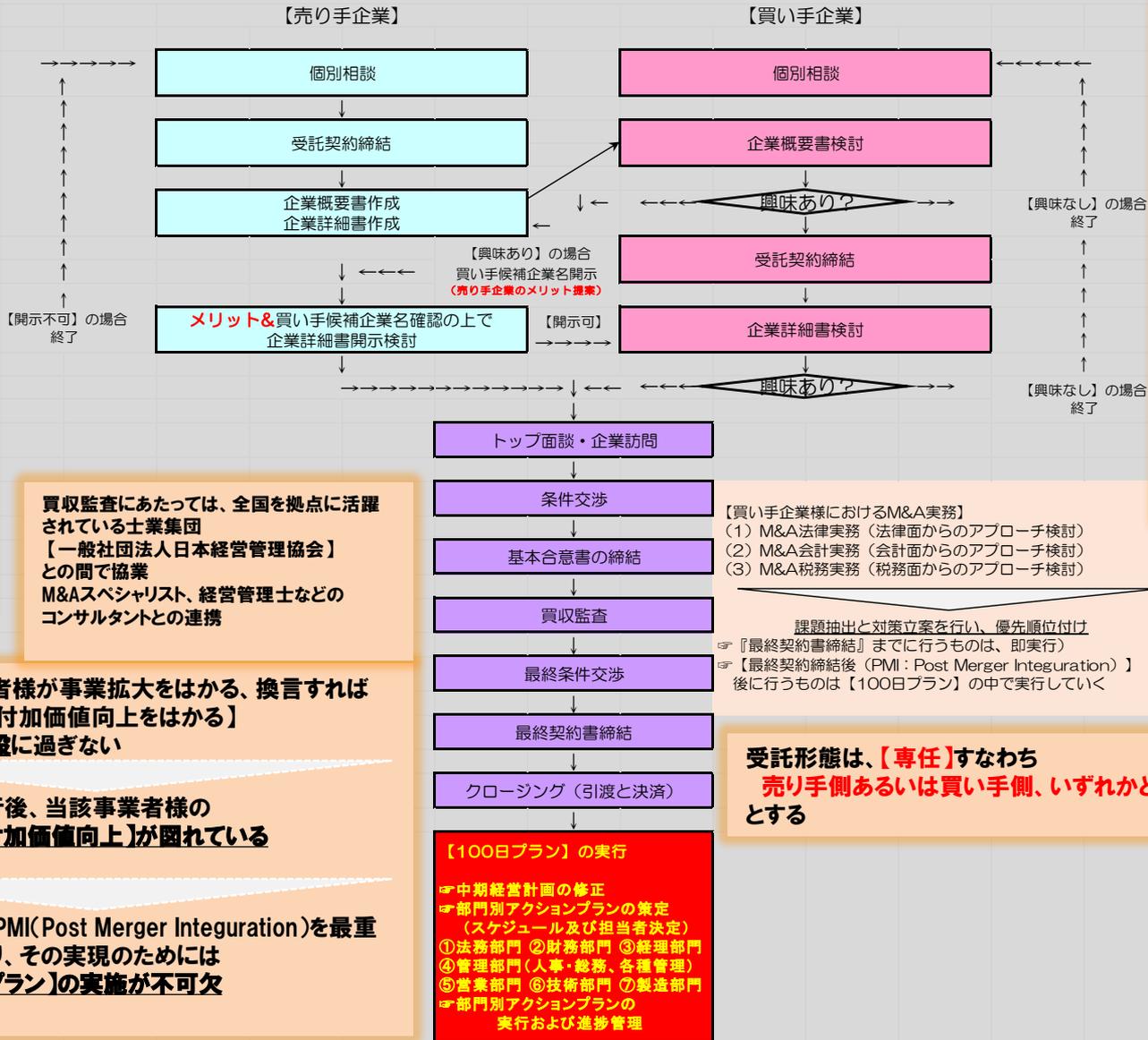
とすることで、本スキーム利用への心理的な壁を下げる

※事業者様ご希望に応じ販路開拓支援(次ページ参照)も提供
※成約後の報酬は **レマン方式**
※報酬額の下限定なし

M&Aは、当該事業者様が事業拡大をはかる、換言すれば【企業としての付加価値向上をはかる】のための一つの手段に過ぎない

したがってM&A実行後、当該事業者様の【企業としての付加価値向上】が図れていることが必須

これが当社として、PMI(Post Merger Integuration)を最重要視する所以であり、その実現のためには【100日プラン】の実施が不可欠となる



買い手企業となることが想定される業歴の若い事業者…

彼らは、資本力の大きい企業である可能性が高い

着手金 ¥50,000～6カ月での基本合意締結

とすることで、本スキームへの参入を促し、本市場の活性化をはかる

※成約後の報酬は **レマン方式**
※報酬額の下限定なし

【買い手企業様におけるM&A実務】
(1) M&A法律実務 (法律面からのアプローチ検討)
(2) M&A会計実務 (会計面からのアプローチ検討)
(3) M&A税務実務 (税務面からのアプローチ検討)

課題抽出と対策立案を行い、優先順位付け
☞『最終契約書締結』までに行うものは、即実行
☞【最終契約締結後 (PMI: Post Merger Integuration)】後に行うものは【100日プラン】の中で実行していく

受託形態は、【専任】すなわち
売り手側あるいは買い手側、いずれかとのみの契約形態とする

M&A仲介成功報酬料率表

移動する資本等の価額	料率（消費税及び地方消費税別途）
5億円以下の部分	5%
5億円超10億円以下の部分	4%
10億円超50億円以下の部分	3%
50億円超100億円以下の部分	2%
100億円超	1%

遵守を宣言した内容

仲介契約・FA契約の締結について、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、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、依頼者の納得を得ます。

特に以下の点は重要な点ですので説明します。

- (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（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)手数料に関する事項（算定基準、金額、支払時期等）
- (4)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)専任条項（セカンド・オピニオンの可否等）

(6)テール条項（テール期間、対象となる M&A 等）

(7)契約期間

(8)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

最終契約の締結について、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。

クロージングについて、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。

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。

- ・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します。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、情報管理に配慮します。

- ・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。
- ・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。

- ・テール期間は最長でも2年～3年以内を目安とします。
- ・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、譲り市側に対して紹介した譲り受け側のみに限定します。

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。

- ・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、両当事者に伝えます。

- ・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、明示的に説明を行います。

※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

- ・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します。

- ・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。

- ・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します。

(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

(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

- ・デューデリジェンスを自ら実施せず、デューデ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、必要に応じて士業等専門家等の意見を求めるよう伝えます。

- ・上記の他、中小M&Aガイドラインの趣旨に則った行動をします。