

## 中小 M&A ガイドライン遵守の宣誓

株式会社経営戦略研究所福岡事務所は、中小企業のお客さまに対する M&A アドバイザリー業務の提供に際し、2020 年 3 月に中小企業庁が策定した「中小 M&A ガイドライン」に則り、以下の内容を遵守することを宣誓します。

1. お客さまに対し、以下の事項に留意して M&A の提案をし、お客さまの意思決定を支援します。

(1) 当社が知り得る限り、M&A において想定される重要なメリット・デメリットを明示的に説明します。

(2) 当社がお客様の企業情報の取扱いについて善管注意義務を負っていることを自覚し、お客さまの企業情報を適切に取り扱います。

2. 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 契約を締結するものとします。契約締結前にお客さまに対し仲介契約・FA 契約に係る以下の重要な事項について明確な説明を行い、お客さまの納得を得ます。

(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（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・オピニオンが可能であること等）

(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) お客さまが、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

3. バリュエーションの実施に当たっては、適切な評価手法の選択に努め、評価手法、前提条件等を事前にお客さまへ説明します。また、評価手法及び価格帯は唯一のものではないことやそれらの適切性について具体的に説明し、お客さまの納得を得られるように努めます。

4. 譲り受け側の選定（マッチング）に当たっては、きめ細やかな進捗の報告に努めます。また、マッチングした譲り受け側との交渉に当たっては、当社が有する豊富な経験をもとにお客さまへの十分な説明を行い、お客さまに寄り添って丁寧に交渉をサポートします。

5. 最終契約の締結において、契約内容に漏れがないようお客さまに対して再度の確認を促します。

6. クロージングにおいて、クロージングに向けた具体的な段取を整えた上で、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。

7. クロージング後（ポスト M&A）においては、円滑な引継ぎを実現するため、お客さまへの丁寧な助言、サポートを行います。

8. 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。

(1) お客さまが他の支援機関の意見を求めたい部分を当社に対して明確にして予告した場合、これを妨げるべき合理的な理由がない限り、お客さまが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は妨げられません。ただし、相手方当事者に関する情報の取扱を適切にする観点より、相談先を法令上また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、情報管理に配慮していただくものとしします。

(2) 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。ただし、長期間にわたる案件において、お客さまに説明し、ご了承を頂いた場合はこの限りではありません。

9. テール条項を設ける場合、テール期間は最長でも 2 年～3 年以内を目安とします。

上記のほか、中小 M&A ガイドラインの趣旨に則った行動をします。

中小 M&A ガイドラインの詳細については以下をご覧ください。

[https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/download/m\\_and\\_a\\_guideline.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/download/m_and_a_guideline.pdf)