

---

# 中小企業M&Aガイドライン概要書

---



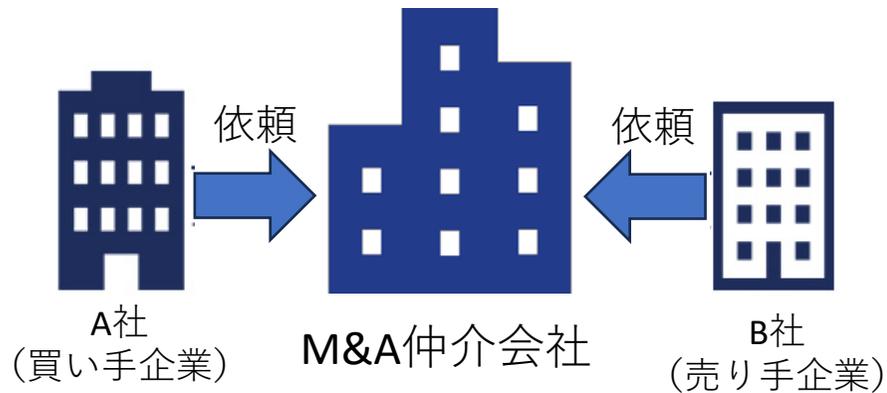
# 目次

☞ 仲介とFAの違い（特徴）について	・・・P3
☞ 業務内容（範囲）について	・・・P4
☞ 手数料について	・・・P5
☞ 手数料について補足資料	・・・P6
☞ M&A仲介業務委託契約書について	・・・P7～P10
・ 専任契約、専任条項	
・ テール条項	
・ 直接交渉の制限	
・ 契約期間	
・ 秘密保持に関する事項	
・ 中途解約に関する事項	
・ 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	
☞ 補足資料	・・・P11

# 仲介とFAの違い（特徴）について

アドバイザリー契約には仲介とFAが存在します。  
下記で仲介契約とFA契約での取引（交渉）を図に表しております。

## ①仲介の場合



### 【仲介の特徴】

※売り手企業・買い手企業の間に立ち交渉を行うこと

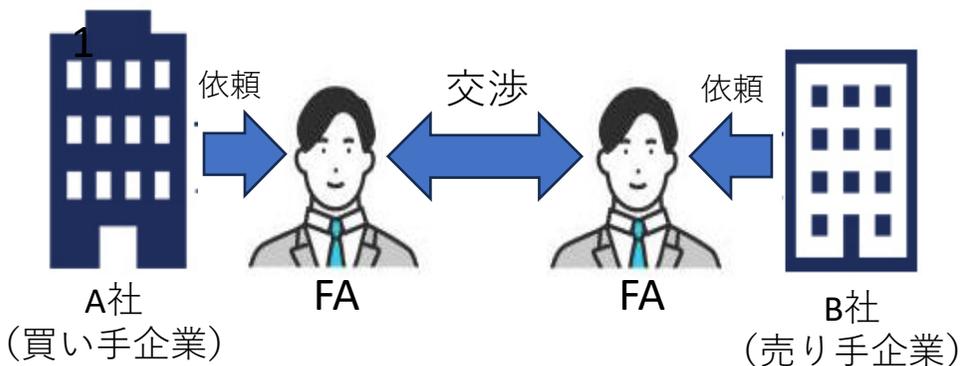
### メリット

- ・友好的なM&Aが成立しやすい
- ・M&A成立の可能性がFAと比べ高い

### デメリット

- ・利益最大化が目的ではない

## ②FAの場合



### 【FAの特徴】

※売り手企業・買い手企業それぞれ一方と契約しFA同士が交渉を行うこと

### メリット

- ・利益最大化の為に動いてくれる

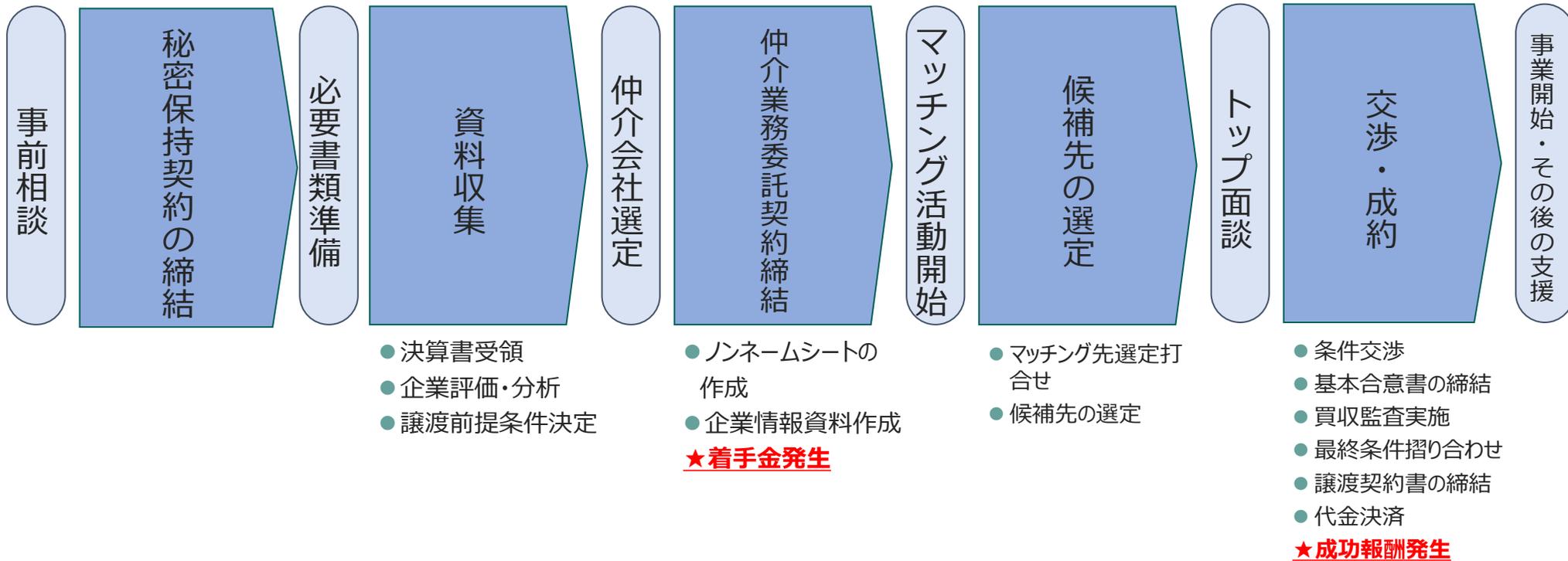
### デメリット

- ・交渉がまとまりにくい可能性

# 業務内容（範囲）について

◆M&Aの流れは以下の通りとなります◆ ※案件によって進め方が異なる場合があります。

案件により期間は変わりますが、一般的に6ヶ月程度



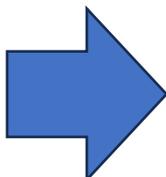
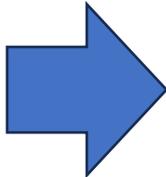
◆業務内容（範囲）は以下の通りとなります◆

- ✓ 必要な資料の入手及び作成
- ✓ 対象企業の探索
- ✓ 契約条件の調整
- ✓ スケジュールの調整
- ✓ 必要な契約書等の草案の作成
- ✓ その他付随する業務として、売り手企業・買い手企業が弊社（㈱एसアンドシー）に助言を求めた業務

# 手数料について

一般的なレーマン方式にて手数料を算出しております。  
 その他、手数料に関する詳細は下記をご参照ください。

当社手数料について	
着手金	右図①参照
中間金	なし
月額報酬	なし
成功報酬	右図②参照



図①		
譲渡企業の時価純資産	料金（税別）	注意事項
1億円以下	20万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ M&amp;A仲介依頼契約締結時にお支払いいただきます。</li> <li>➢ 着手金はM&amp;Aが成約しない場合でも返金は致しかねます。</li> <li>➢ 仲介依頼契約は簡単な事前調査（案件の可能性確認）の終了時に締結します。</li> <li>➢ 着手金はM&amp;Aが成約した場合の成功報酬の内金として取り扱いいたしません。</li> </ul>
1億円超～5億円以下	30万円	
5億円～10億円以下	40万円	
10億円超～	50万円	

図②		
取引金額（譲渡金額）	利率	注意事項
3千万円以下の部分	20%	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 左記に関わらず最低成功報酬は300万円（税別）とさせていただきます。</li> <li>➢ 左記料率を基準として個別案件ごとに報酬を決定します。</li> <li>➢ 合併、会社分割等の手続き、ならびに資本提携、業務提携などの場合は基本報酬を300万円とし、形態、規模、作業量に応じて決定します。</li> </ul>
3千万円超～5千円以下の部分	10%	
5千円超～1億円以下の部分	8%	
1億円超～3億円以下の部分	5%	
3億円超～5億円以下の部分	4%	
5億円超～10億円以下の部分	3%	
10億円超～20億円以下の部分	2%	
20億円超の部分	1%	

# 補足資料【手数料について】

## 【手数料計算式】

### 成約価額（※1）×前頁料率＝手数料

（※1）：成約価額とは本件提携の実行において、売り手と買い手（いずれも関係会社、関係する個人等を含む）との間で行われる取引の合計とする。本件取引の実行に関連して、役員退職慰労金の支払い・役員借入金の返済・売手所有不動産の譲渡・配当金・自己株式の取得・保証金又は敷金等の金額

### 手数料速見表

成約価格 (譲渡金額)	計算式	手数料金額 (税抜)
30,000,000円	30,000,000円 × 20%	6,000,000円
40,000,000円	(30,000,000円 × 20%) + (10,000,000円 × 10%)	7,000,000円
50,000,000円	(30,000,000円 × 20%) + (20,000,000円 × 10%)	8,000,000円
60,000,000円	(30,000,000円 × 20%) + (20,000,000円 × 10%) + (10,000,000円 × 8%)	8,800,000円
70,000,000円	(30,000,000円 × 20%) + (20,000,000円 × 10%) + (20,000,000円 × 8%)	9,600,000円
80,000,000円	(30,000,000円 × 20%) + (20,000,000円 × 10%) + (30,000,000円 × 8%)	10,400,000円
90,000,000円	(30,000,000円 × 20%) + (20,000,000円 × 10%) + (40,000,000円 × 8%)	11,200,000円
100,000,000円	(30,000,000円 × 20%) + (20,000,000円 × 10%) + (50,000,000円 × 8%)	12,000,000円
110,000,000円	(30,000,000円 × 20%) + (20,000,000円 × 10%) + (50,000,000円 × 8%) + (10,000,000円 × 5%)	12,500,000円

# M&A仲介委託契約書について

## 専任契約、専任条項

概要：M&A仲介委託契約締結後は当社とのみM&Aを遂行していくという内容。  
契約期間中は他仲介会社との契約（重複）は認められない。  
情報漏洩リスクの軽減、売手企業の負担軽減を目的に定められていることが多い。

しかし・・・セカンドオピニオン（※1）の活用は可能。

（※1）セカンドオピニオン：M&Aを検討、または着手する中で必ず生じる不安や迷い・懸念を解消し、第三者の別な視点からM&Aを客観的に見つめ直す機会。

---

## テール条項

概要：M&Aが成立しないまま仲介契約やFA契約が終了した後、一定期間内に譲り渡し側がM&Aを行った場合に、その契約は終了しているにもかかわらず、その仲介者やFAが手数料を請求できることとする条項。

内容：契約終了後2年以内に、契約期間中に当社が紹介した買手候補とM&Aが成立した場合、契約期間中同様の成功報酬を払う義務が生じる。

## 直接交渉の制限

内容：依頼者は当社の事前承諾なく本件提携の推進を目的として、直接、対象企業又はその関係者に接触し、又は交渉してはならない。

※依頼者の通常の事業に損害がないよう依頼者と候補先のM&Aに関する目的で行われる交渉に限定される。

※直接交渉の制限は契約期間終了、または手数料の支払いをもって解除される。

## 契約期間

内容：契約期間は契約締結日から12ヶ月を経過した場合に終了。

※候補先との交渉が継続している場合は交渉終了まで延長される。

※契約期間の更新には当社と依頼者の合意が必要。

【契約終了後も下記内容は効力を有する】

①本件に係った費用は契約終了後であっても請求することができる。

②本件に関する責任の所在は譲渡側、譲受側双方（またはいずれか）に帰する。

※当社に重大な過失が認められる場合を除く。

③損害賠償請求の内容、金額、期間。

## 秘密保持に関する事項

内容：相手方を通じて入手した秘密情報について厳に秘密を保持し、企業提携斡旋を検討する目的にのみ使用するものとし、当該目的のために必要な範囲内で取締役、監査役、従業員、弁護士、税理士、公認会計士（ただし、これらの者は法律又は契約で秘密保持義務を負うことを条件とする）に開示する場合を除き、相手方の事前承認なく第三者に開示、漏洩してはならない。

## 中途解約に関する事項

内容：1ヶ月前までに相手方に通知することにより、本契約を解約することができるものとする。なお、本件提携に関する候補先との交渉が継続中の場合（例①参照）には、甲乙誠意をもって協議の上、当該交渉先への対応を決定するものとする。

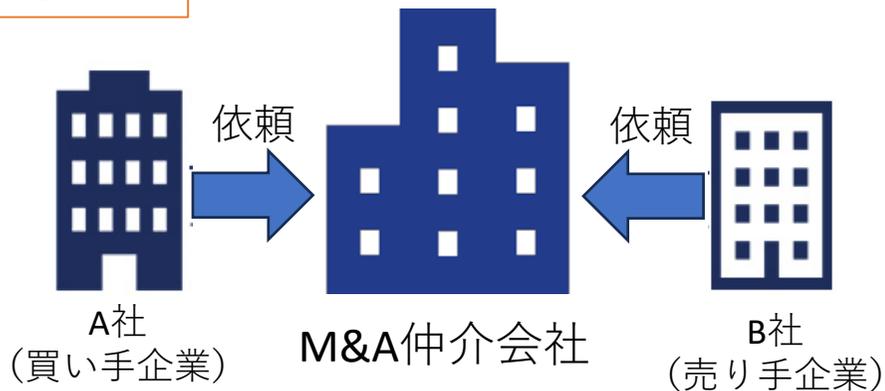
（例①）

契約期間終了間際に候補先と交渉中（TOP面談実施直後、意向表明書提出後等）の場合には契約者・当社・候補先の3社間で契約期間の延長について協議し、対応を決定する。

## 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

- ① 買い手側が有利な金額になりやすい
- ② リピートの期待できる買い手側が優遇されることがある
- ③ 売り手側の交渉戦略が漏れる可能性がある

①②の例



安く買いたい！！

×

高く売りたい！！

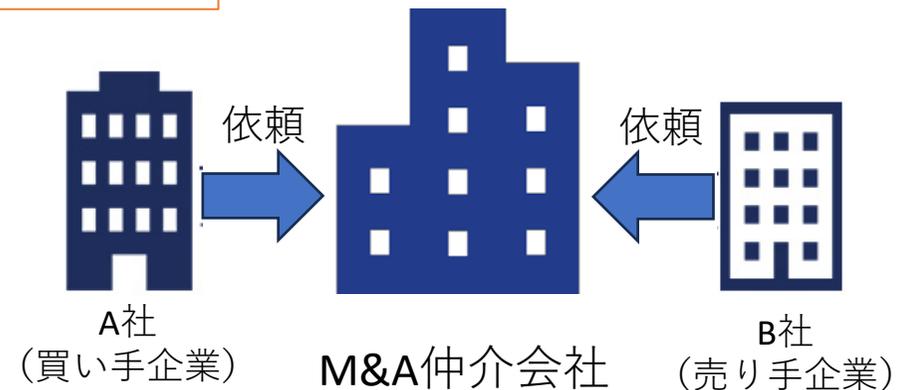
今後も良い付き合いがしたい！  
安く買えるようにしよう

>

売ったらおしまい。  
安く売れるようにしよう

利益相反

③の例



2億円で買うつもり  
だったけどラッキー

漏洩

1億円で売りたい

それをダシに優位に  
交渉を進めよう

漏洩

譲受候補先が  
1社しかいない

利益相反

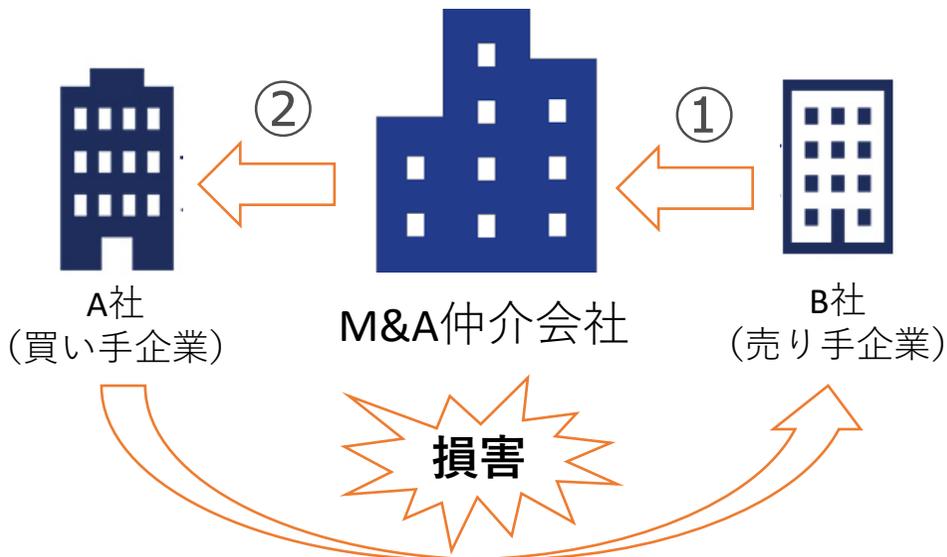
# 補足資料【損害賠償等、責任の所在】

譲渡契約後（M&A成立後）の経営判断は売手買手双方の責任において行う

※仲介会社からのアドバイス等があっても、最終的な判断は双方に委ねられ、責任の所在も双方に帰する  
 ※ただし、当社に情報開示等を行い、当社がそれを相手に伝えないなどによる（当社の過失による）損害発生証明された場合を除く

パターン1：売手・買手に責任が発生するケース

- ①売手が自社の情報を嘘偽りなく仲介会社へ開示
- ②仲介会社から買手へその情報を伝達
- ③買手が開示された情報を知りながら売手に損害を発生させた場合、買手に過失が認められる



パターン②：仲介会社に責任が発生するケース

- ①売手が自社の情報を嘘偽りなく仲介会社へ開示
- ②売手から開示のあった情報を仲介会社の都合で買手に開示せず、それが原因で買手・売手どちらか一方（または双方）に損害が発生した場合

