

M&A支援機関 自主規制団体



M&A支援機関協会
M & A A d v i s o r s A s s o c i a t i o n

入会案内

2025年1月

代表理事ご挨拶

一般社団法人M&A支援機関協会
代表理事 荒井 邦彦

当協会は、M&A仲介業の健全な発達を図り、日本国経済の発展と維持に寄与することを目的として2021年10月に設立されました。このたび、M&A支援に関わる多様な専門家の皆様との連携を一層深めるべく、2025年1月より「M&A支援機関協会」として新たなスタートを切ることとなりました。

当協会は、M&A仲介業者のみならず、ファイナンシャル・アドバイザーやM&Aプラットフォーマーなど、M&A支援に携わる幅広い専門家の皆様に門戸を開き、新たに3名の理事を迎えて体制を強化いたしました。

中小企業庁によると、国内の経営者の平均年齢は2023年時点で60.5歳と過去最高を更新しており、多くの中堅・中小企業が引き続き後継者不在の問題を抱えております。このような中、事業承継の一つの手段として第三者承継(以下、M&A)が件数・割合ともに急増しております。

M&Aに携わる企業も近年増加しておりますが、M&A支援は企業価値評価や事業承継に係る専門的な知識をもとに、中立的な立場からの適切な助言が求められる非常に高度な業務です。また、譲渡側・譲受け側事業者様の業績、ひいてはオーナー様・従業員の皆様の人生にまで大きな影響を与える重大な任務でもあります。

このような背景から、当協会は中小企業庁が定める「中小M&Aガイドライン（第3版）」に関する啓発と遵守の促進、M&A支援人材の育成サポート、M&A支援機関に係る苦情相談窓口の運営等を通じて、公正で円滑な取引を推進してまいります。

また、近年被害の報告が相次いでいる悪質な譲受け事業者による被害を防ぐため、特定事業者リストの運用開始や、資格制度の導入に向けた分科会などを創設し、業界の健全化に向けた取り組みの実効性を高めてまいります。

中小企業庁のM&A支援機関登録制度に参加されている事業者をはじめ、当協会への入会に関心のある皆様におかれましては、当協会の設立趣旨や活動内容をご理解いただき、当協会への入会を前向きにご検討いただけますようお願い申し上げます。

M&A支援機関協会 概要

名称	一般社団法人 M&A支援機関協会（M&A Advisors Association（MAAA））	
設立日	2021年10月1日	
目的 活動内容	<p>M&A支援機関の健全な発達を図り、もって日本国経済の発展と維持に寄与することを目的とし、その目的に資するため、次の事業を行う。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. M&A支援機関の公正・円滑な取引の促進 2. 中小M&Aガイドラインを含む適正な取引ルールの徹底 3. M&A支援人材の育成サポート 4. M&A支援機関に係る苦情相談窓口の運営 5. その他前各号に附帯関連する事業 	
役員	代表理事	荒井 邦彦（株式会社ストライク 代表取締役社長）
	理事	<p>小野寺 伸夫（株式会社横浜銀行 代表取締役常務執行役員／一般社団法人全国地方銀行協会）</p> <p>久保 良介（株式会社オンデック 代表取締役社長）</p> <p>佐上 峻作（株式会社M&A総合研究所 代表取締役社長）</p> <p>篠田 康人（名南M&A 株式会社 代表取締役社長）</p> <p>渋谷 寿彦（虎ノ門有限責任監査法人 理事長／日本公認会計士協会 常務理事）</p> <p>中村 悟（M&Aキャピタルパートナーズ株式会社 代表取締役社長）</p> <p>三宅 卓（株式会社日本M&Aセンター 代表取締役会長）</p> <p>渡辺 章博（公認会計士）</p>
	監事	菊地 裕太郎（菊地綜合法律事務所／弁護士／元日本弁護士連合会会長）
所在地	東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館20階	
URL	https://www.maa-a.or.jp/	
メール	info@maa-a.or.jp	

M&A支援機関協会 会員一覧

幹事会員	M&Aキャピタルパートナーズ株式会社	株式会社ストライク	株式会社日本M&Aセンター
正会員 (支援機関会員)	アイアールアイM&Aコンサルティング株式会社 株式会社青山財産ネットワークス アカツキパートナーズ株式会社 Aggregator Japan株式会社 合同会社アシストプラス 株式会社アシブネ インクグロウ株式会社 インテグループ株式会社 株式会社INTRANCE 有限会社インレット ウーファ合同会社 株式会社AGSコンサルティング 合同会社ACE S&G株式会社 SBI社・本郷M&A株式会社 株式会社NSSマネジメントサービス NBR合同会社 エベレディア株式会社 株式会社M&Aエグゼクティブパートナーズ 株式会社M&A会計ファイナンス 株式会社M&A共創パートナーズ 株式会社M&A Crosstie 株式会社M&Aコンサルティング 株式会社M&A承継機構 一般社団法人M&A総合アドバイザーズ 株式会社M&A総合研究所 株式会社M&Aディレクションズ 株式会社M&Aフォース 株式会社M&Aプライムグループ 株式会社M&A Properties 株式会社M&Aベストパートナーズ M&A Lead株式会社 M&Aロイヤルアドバイザー株式会社 株式会社MJS M&Aパートナーズ	エムレイス株式会社 En improvement栄合同会社 株式会社OAGコンサルティング Office Saito 株式会社オンデック かがやきM&A株式会社 九州M&Aアドバイザーズ株式会社 Kingsman capital partners株式会社 クレジオ・パートナーズ株式会社 グローウィン・パートナーズ株式会社 グローバリュパートナーズ株式会社 株式会社経営承継支援 株式会社さかい経営センター さくら経営支援株式会社 株式会社さくら総合M&Aセンター 株式会社さくら優和コンサルタント 株式会社サガキャピタルパートナーズ 株式会社GA INC CTF株式会社 株式会社CBホールディングス 株式会社事業承継通信社 株式会社事業承継パートナーズ 株式会社シードアドバイザーズ ジャパンM&Aソリューション株式会社 株式会社CINC Capital タツノ資産形成株式会社 谷公認会計士・税理士事務所 TSUNAGU株式会社 株式会社DEPS 東急リパブル株式会社 有限会社長野県M&Aセンター 中之島キャピタル株式会社 株式会社新潟事業承継パートナーズ 株式会社日税経営情報センター	株式会社日本提携支援 株式会社NEWOLD CAPITAL NOBUNAGAサクセッション株式会社 株式会社ノマド・グローバル Byside株式会社 合同会社はやせ 株式会社ハレバレ ビジネスサクセッション株式会社 ひまわりパートナーズ株式会社 株式会社ヒルストン ファイブ・アンド・ミライアソシエイツ株式会社 株式会社フォーバル フジマキ・マネジメントサポート株式会社 株式会社BOOTHSwIn 株式会社船井総合研究所 ブルーバード合同会社 株式会社Venture Forward 株式会社北海道総合経営研究所 株式会社マイナビM&A 株式会社MAS みさわ財産コンサルティング株式会社 三菱地所リアルエステートサービス株式会社 株式会社みどり未来パートナーズ みらいエスピー株式会社 株式会社未来を創る 名南M&A株式会社 Mainstay Partners株式会社 株式会社矢橋コンサルティング 山川会計事務所・グローバルM&Aコンサルティング 株式会社ユーザーサービス 横浜経営企画サービス株式会社 株式会社LifeHack LINK株式会社 株式会社レコフ
正会員 (金融会員)	阿波銀コンサルティング株式会社 いわぎんリサーチ&コンサルティング株式会社 ABNアドバイザーズ株式会社 大阪商工信用金庫 株式会社沖縄銀行 オリックス株式会社	株式会社鹿児島銀行 Byside株式会社株式会社北日本銀行 株式会社三十三銀行 株式会社CCイノベーション 長野信用金庫 浜松磐田信用金庫	株式会社肥後銀行 碧海信用金庫 株式会社南日本銀行 ワイエムコンサルティング株式会社
協賛会員	株式会社朝日信託 株式会社M&Aクオリティ 株式会社企業経営支援機構 株式会社企業評価総合研究所	株式会社三友システムアプライザル 東京海上日動火災保険株式会社 株式会社日本投資ファンド 株式会社日本PMIコンサルティング	株式会社バトンズ 三井住友海上火災保険株式会社 株式会社山田エスクロー信託 株式会社レコフデータ

活動実績（2021年度・2022年度・2023年度）

	2021年度・2022年	2023年度
M&A支援機関の公正・円滑な取引の促進	<ul style="list-style-type: none"> ・ 会員に対する勧告（2022年3月） ・ インターネットによる不正な顧客誘導への注意喚起（2022年6月） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ M&Aアドバイザー業務に係る賠償責任保険制度の創設 ・ 経済情報プラットフォーム「SPEEDA」(新規契約時初期費用無料)
中小M&Aガイドラインを含む適正な取引ルールの徹底	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「中小M&Aガイドラインについての解説動画」の協会ホームページへの掲載（2022年4月～） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「中小M&Aガイドラインについての解説動画」の協会ホームページへの掲載 ・ 倫理規程及びと業界自主規制ルール3規程の策定
M&A支援人材の育成サポート（人材育成）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「M&Aエキスパート認定制度」への企画協力及び推奨(会員割引)（2021年10月～） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「M&Aエキスパート認定制度」への企画協力及び推奨(会員割引) ・ デロイトトーマツアカデミー「e-ラーニング」(受講料割引) ・ レコフデータ「マールM&Aセミナー」(受講料割引)
M&A支援機関に係る苦情相談窓口の運営	<ul style="list-style-type: none"> ・ 協会ホームページにおける苦情相談窓口専用の入力フォームによる受付（2022年4月～） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 協会ホームページにおける苦情相談窓口専用の入力フォームによる受付
その他前各号に附帯関連する事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ ニッキンONLINE（2022年3月）及びKINZAI Financial Plan（2022年5月）への記事掲載 ・ 神戸大学「中小M&A 研究教育センター開設記念シンポジウム」への後援（2022年9月） ・ デジタル庁「2022年 デジタルの日」への賛同（2022年10月） ・ 懇親会（2022年9月） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「日経MOOK M&A入門 2024年版」への荒井代表理事のインタビュー記事掲載 ・ 帝国データバンク主催のZoomセミナー「TDBカレッジ」 ・ 税制改正要望の経済産業大臣への提出 ・ 協会役員によるトークセッション ・ 懇親会

活動計画（2024年度）

<p>M&A支援機関の公正 ・円滑な取引の促進</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ M&Aアドバイザー業務に係る賠償責任保険制度(任意加入) ・ 経済情報プラットフォーム「SPEEDA」(新規契約時初期費用無料) ・ 特定事業者リストの運用
<p>中小M&Aガイド ラインを含む適正な 取引ルールの徹底</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「中小M&Aガイドラインについての解説動画」の協会ホームページへの掲載 ・ 倫理規程及び業界自主規制ルール3規程の周知徹底 ・ ポスター及びパンフレットの制作(電子データの配布)
<p>M&A支援人材の 育成サポート (人材育成)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「M&Aエキスパート認定制度」への企画協力及び推奨(会員割引) ・ デロイトトーマツアカデミー「e-ラーニング」(受講料割引) ・ レコフデータ「マールM&Aセミナー」(受講料割引)
<p>M&A支援機関に係る 苦情相談窓口の運営</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 協会ホームページにおける苦情相談窓口専用の入力フォームによる受付
<p>その他前各号に 附帯関連する事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 帝国データバンク主催のZoomセミナー「TDBカレッジ」 ・ 税制改正要望 ・ 協会役員によるトークセッション ・ 懇親会 ・ 会員情報交換会

倫理規程と業界自主規制ルール

		概要
倫理規程		<p>会員のみならず、広くM&A仲介業を行っている者が、依頼者の正当な利益を実現し、誠実にM&A仲介業務を行うにあたって、業務品質の確保と向上を図るために、業界全体で遵守すべきと当協会が考える職業倫理を定めるもの。</p>
業界 自主規制 ルール	コンプライアンス 規程	<p>会員が倫理規程の精神に則りM&A仲介業務を行う為に参考にすべき行動規範を示すとともに、各会員の役員・従業員が遵守すべき事項の指針を示すことを目的に定めるもの。</p>
	広告・営業 規程	<p>会員が行う広告・営業等の適正化により、中小M&A業界が品位を保持し、信頼を確保することで、その健全な発展と地位の向上を図り、依頼者の利益を保護する目的で定めるもの。</p>
	契約重要事項 説明規程	<p>中小M&Aにおける譲り渡し側・譲り受け側と仲介者との間の仲介契約及び取引の内容等についての留意事項を示すとともに、会員が依頼者に対して実施すべき重要な事項の説明について、その具体的な実施方法・内容等を明らかにすることで、M&Aの円滑な実現のための依頼者の理解を促進する目的で定めるもの。</p>

特定事業者リスト

不当な M&A 取引を防止するため、2024年10月1日より開始した、悪質な譲受け事業者の情報共有の仕組みです。

悪質な譲受け事業者の情報共有の仕組み 「特定事業者リスト」とは

M&A支援機関協会会員限定の悪質な譲受け事業者の情報について照会が可能なシステム。特定事業者の情報共有の仕組みに賛同する各会員が利用しています。

各会員が悪質な譲受け事業者の情報を得た場合、M&A支援機関協会に通報します。

M&A支援機関協会の審査の結果、悪質な譲受け事業者であると判断した場合に、「特定事業者リスト」に該当する事業者の情報を登録します。

その情報を各会員は検索して確認でき、会員各社の譲受け事業者のチェック機能の一部として活用することが可能となります。

本制度参加会員につきましては、以下の当協会ホームページをご参照ください。

<https://www.maa-a.or.jp/list/>

特定事業者リスト開始の背景

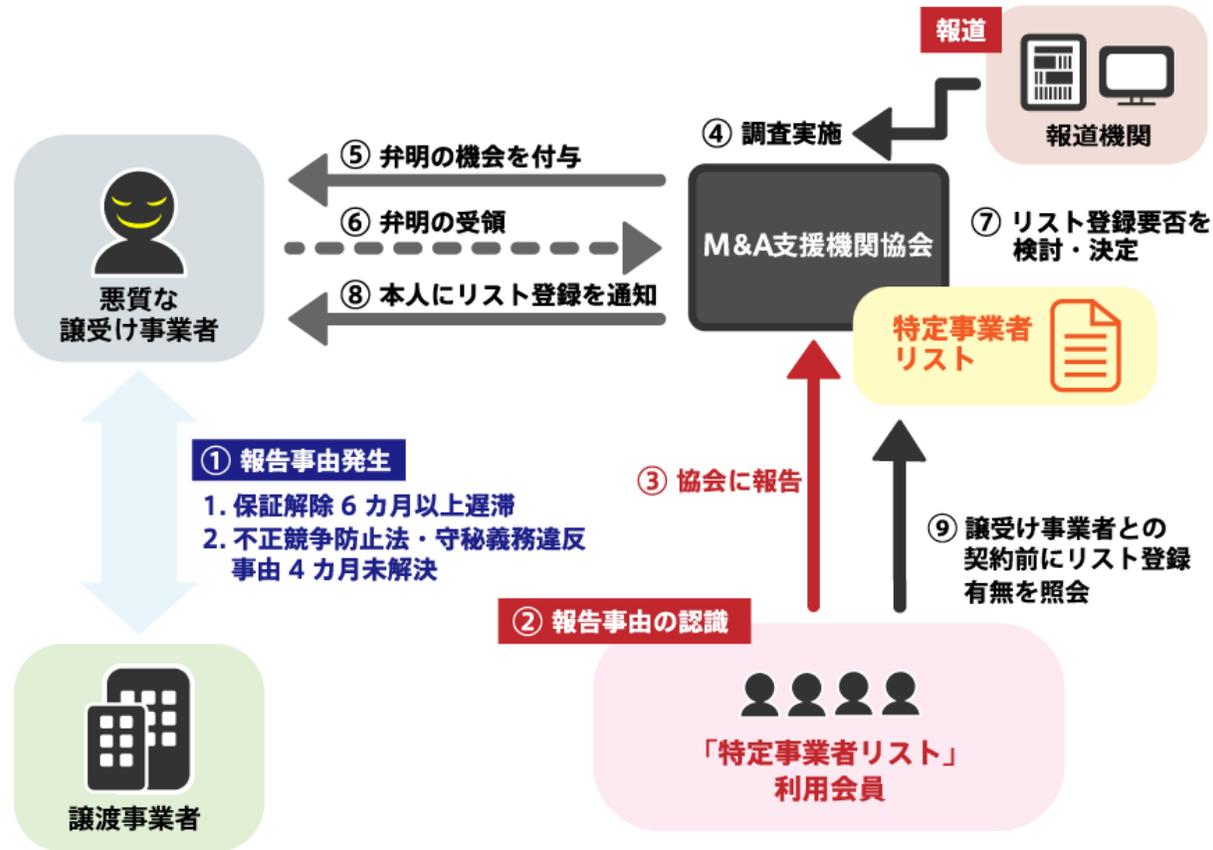
近年、中小企業の後継者問題の解決策のひとつとして M&A が広まり、成長の手段としても活用されるようになった一方で、悪質な譲受け事業者（※）の存在が問題になっています。

M&A支援機関協会では、会員に向け、このような悪質な事業者の依頼は受けない、関与しないよう注意を呼びかけ、顧客企業及びその利害関係者への被害抑制に取り組んでいます。

M&A支援機関協会は、M&A支援機関の自主規制団体として、不当なM&A取引の防止に関する取り組みをさらに大きく強化することで、M&A支援の質を確保させ、業界全体の信頼性向上を目指します。

※ 悪質な譲受け事業者 …… 譲渡企業の経営権を取得後、譲渡側経営者の個人保証の解除を行わず、対象会社の現金などの資産を抜き取った上で、そのまま事業を放置したり、失踪したりなどする譲受け事業者を指します。

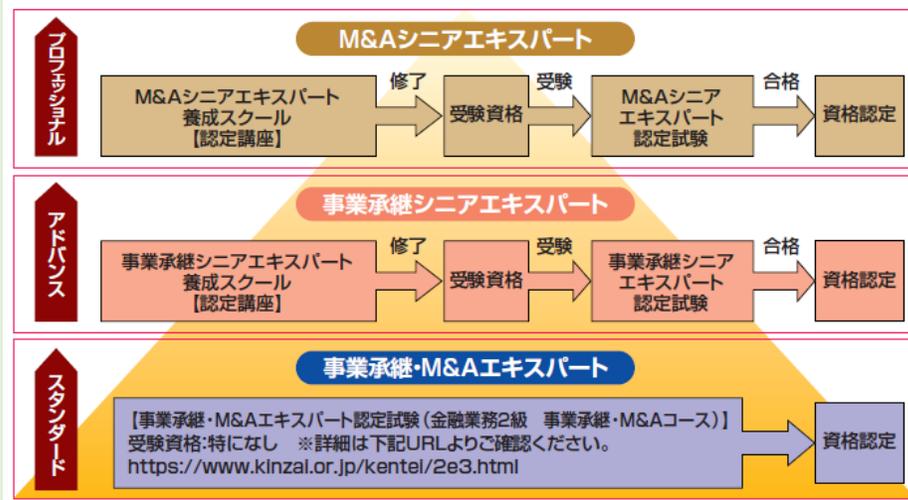
「特定事業者リスト」制度の仕組み



金財「M&Aシニアエキスパート養成スクール」企画協力・推奨(受講料割引)

「事業承継・M&Aエキスパート認定制度」の体系～資格認定制度の枠組み～

一般社団法人金融財政事情研究会は、株式会社日本M&Aセンターおよび株式会社きんざいと共同で、2012年度に「M&Aシニアエキスパート」認定制度を創設いたしました。2013年度下期には「事業承継・M&Aエキスパート」試験を創設し、事業承継・M&Aに関する知識・スキルの適正なレベル認定と着実なステップアップが図れるよう、資格認定制度の体系を整備いたしました。さらに、2017年度下期には「事業承継・M&Aエキスパート」と「M&Aシニアエキスパート」の中間に位置づけられる「事業承継シニアエキスパート」認定制度を創設いたしました。それに伴い本認定制度は、基本的な知識を身につけることができるスタンダード編「事業承継・M&Aエキスパート試験」と、アドバンス編の「事業承継シニアエキスパート養成スクール・試験」、プロフェッショナル編の「M&Aシニアエキスパート養成スクール・試験」からなる事業承継・M&A総合支援資格認定制度となります。



認定講座受講料 132,000円(税込)

→ 92,400円(税込)(30%割引)

M&Aシニアエキスパート養成スクール カリキュラム

日程	主要項目	
M&A実務1		
1日目	M&A総論	<ul style="list-style-type: none"> 情報開発からクロージングまでの全体のプロセスを説明 M&A実務者としての心構え・姿勢 初期相談時のヒアリングポイント、留意点
	マネジメントインタビュー(演習含む)	<ul style="list-style-type: none"> マネジメントインタビューの重要性と留意点 インタビューシートの作成実務 顧客との信頼関係を深めるヒアリング方法の実践と留意点
	案件化と概要書作成のポイント	<ul style="list-style-type: none"> 案件化の意義・重要性と企業概要書の役割 わかりやすく魅力的な企業概要書の作り方 インフォメーションパッケージを活用した企業概要書作成の実務
M&A実務2		
2日目	マッチング	<ul style="list-style-type: none"> マッチング候補先の選定と提案方法 買い手探索と買い手との交渉実務
	M&Aと法務実務	<ul style="list-style-type: none"> 最終契約書作成、クロージング実務 法務リスクの明確化 調査範囲と方法、対応するときの留意点
	ケーススタディ・トラブル防止対策	<ul style="list-style-type: none"> 経営戦略とM&A、シナジーを見極めることの重要性 M&A成功事例と失敗事例(トラブル事例を含む) トラブルを防ぐための留意点
	PMI	<ul style="list-style-type: none"> 「日本型PMI」の概念と方法論の紹介 中小企業のPMIにおける具体的な取組事項と留意点
M&A評価、会計・税務		
3日目	企業評価概論	<ul style="list-style-type: none"> 企業評価手法の説明 中小企業のM&Aに適した評価手法とは
	企業評価演習	<ul style="list-style-type: none"> 時価純資産価額、DCF、EBITDA 中小企業の評価で特に注意すべきポイント
	M&A会計・税務、組織再編手法・税制	<ul style="list-style-type: none"> M&Aの主な手法 会社分割と事業譲渡の比較、株式譲渡の税務 組織再編税制

※講義内容は変更になる場合がございます。また、一部映像講義となる場合がございます。

○講師：株式会社日本M&Aセンター

デロイトトーマツアカデミー「e-ラーニング」受講料割引【2023年4月開始】

	講義内容	時間(分)	価格(消費税込)
当協会 オリジナル パッケージ	① 入門パッケージ 【M&Aプロフェッショナル養成講座】入門編 中小企業M&Aの失敗事例と対応策	75 44 31	単品合計11,000円 → 7,700円(30%割引)
	② 初級パッケージ M&Aオリジネーション 【M&Aプロフェッショナル養成講座】統合(PMI編)	202 184 18	単品合計16,500円 → 11,550円(30%割引)
	③ 上級パッケージ 【M&Aプロフェッショナル養成講座】理論編 【M&Aプロフェッショナル養成講座】演習編	316 231 85	単品合計165,000円 → 115,500円(30%割引)

レコフデータ「マールM&Aセミナー」受講割引【2023年4月開始】

<p>受付中 M&A実践実務講座 特別プログラム</p> <p>M&A/PMIの“型化”でビジネスを加速度的な成長へ繋げる 2023.3.17 Fri 14:00-17:15 セミナーイベント</p>  <p>[セミナーイベント] 【M&A実践実務講座 特別プログラム】M&A/PMIの“型化”でビジネスを加速度的な成長へ繋げる 2023/3/17(金)14:00-17:15 M&Aフォーラム 人材育成塾</p>	<p>受付中 マール特別セミナー</p> <p>ペインキャピタルの投資事例と経営改革手法 2023.2.21 Tue 15:30-17:00 セミナーイベント</p>  <p>[セミナーイベント] ペインキャピタルの投資事例と経営改革手法～テクノロジー・グロース投資を中心に～ 2023/2/21(火)15:30-17:00 ペインキャピタル・プライベート・エクイティ・ジャパン・LLC パートナー 西 直史氏</p>	<p>受付中 M&A実践実務講座</p> <p>第45回 M&A実践実務講座 M&A実務の基礎的な理解、体系的な理解の第一歩 2023年 [第1回-第2回] 2月 15日 [第3回-第4回] 2月 16日 [第5回-第6回] 2月 17日 全7回 セミナーイベント 2月 22日</p>  <p>[セミナーイベント] 【第45回 M&A実践実務講座】M&A実務の基礎的な理解、体系的な理解の第一歩 <2023/2/15・2/16・2/17・2/22開催！4日間集中型・全7回>M&A推進力が身につく、基本的知識習得を目標とした講座を開催 M&Aフォーラム 人材育成塾</p>
<p>オンラインセミナー</p> <p>買主・売主側双方における企業再生・再生型M&Aの最新実務 2023.2.7 Tue 15:30-17:00 セミナーイベント</p>  <p>[セミナーイベント] 第56回 買主・売主側双方における企業再生・再生型M&Aの最新実務～実例を踏まえたスポンサー選定・M&Aのポイントを中心に～ 2023/2/7(火)15:30-17:00 森・濱田松本法律事務所 弁護士・ニューヨーク州弁護士 石田 渉氏</p>	<p>受付中 セミナー</p> <p>地域金融機関に在籍している方向け M&A実務推進に貢献するレコフM&Aデータベースって何？ 2023年1月19日(木) 16:00-17:00 2023年2月9日(木) 16:00-17:00 2023年2月16日(木) 16:00-17:00 セミナーイベント</p>  <p>[セミナーイベント] 【レコフM&Aデータベースセミナー】M&A実務推進に貢献する“レコフM&Aデータベース”って何？～地域金融機関での活用法～</p>	<p>オンラインセミナー</p> <p>ベンチャーM&Aのバリュエーション、PMI、契約交渉のポイント 2023.1.24 Tue 15:30-17:00 セミナーイベント</p>  <p>[セミナーイベント] 第55回 ベンチャーM&Aのバリュエーション、PMI、契約交渉のポイント～事業会社の成長戦略とベンチャーのEXIT戦略としてのM&Aの活用法 2023/1/24(火)15:30-17:00 デロイト・トーマツベンチャーサポート スタートアップ事業部M&Aアドバイザーリーダー 鈴木 二功氏 森・濱田松本法律事務所 弁護士・ニューヨーク州弁護士 石田 渉氏</p>

無料会員様	25,300円
有料会員様(M&A専門誌「マール」購読者)	A/B/EXコース 8,800円 Cコース 16,500円
有料会員様(レコフM&Aデータベースご契約者)	8,800円

↓
8,800円

有料会員(マールA/B/EXコース購読者またはレコフM&Aデータベース契約者)と同額。ただし、有料マール特別セミナー(全有料会員割引の無いセミナー)M&A実践実務講座特別プログラム(M&Aフォーラム運営教育コンテンツ派生セミナー)は除く。

← 左記赤枠のセミナーのみ対象

※マールオンライン/セミナー・イベントページより抜粋

ユーザベース「SPEEDA」初期費用無料【2023年4月開始】

SPEEDA価格体系

ユーザー数	1ユーザー単価月 (税別)	同時アクセス数	SPEEDA EXPERT RESEARCH (税別)	初期費用 (税別)	新規契約 合計年間費用 (税別)
5	40,000	1	5チケット ¥500,000/契約	300,000	3,200,000
6	40,000	1		360,000	3,740,000
7	40,000	1		420,000	4,280,000
8	40,000	1		480,000	4,820,000
9	40,000	1		540,000	5,360,000
10	36,000	2		600,000	5,420,000

※1契約11ユーザー数以上ご利用希望の場合は、営業担当までお問い合わせください。

- *1 ご利用可能人数分、個人に紐づく会社貸与のメールアドレスを登録して、その本人様のみがご利用いただけます。(アカウントの使いまわしはできません)。
- *2 自動更新付きの12ヶ月間のご契約となり、毎年 SPEEDA EXPERT RESEARCHが更新毎に5チケット追加購入いただけます。
また、ご利用開始日は、毎月1日から15日に設定可能です。
- *3 原則、上記金額は年一括支払いとなります。必要に応じて SPEEDA EXPERT RESEARCHのチケットを追加購入(10チケット単位)ができます。
- *4 原則、部署毎のご契約となります為、申込時にご利用部署を明記頂く必要がございます。
- *5 一契約あたりの最小ユーザー数は5名となります。
- *6 SPEEDA EXPERT RESEARCHのチケット有効期限は発行から1年間となります。同有効期限は SPEEDAのご契約の更新後も延長されないこと、
また、未使用のまま期限を経過した場合であってもご返金いたしかねますので、ご注意ください
- *7 SPEEDAのご契約が終了した場合、有効期限経過前のチケットを保有されていても、同チケットを行使してサービスを受けることはできず、
また、返金も致しかねますのでご注意ください

新規導入時・増ID時の
初期費用が無料

M&Aアドバイザー業務賠償責任保険制度（任意加入） 【2023年7月募集開始】

M&Aアドバイザー業務等の遂行によって生じた不測の事故について、会員企業がお客様等から損害賠償請求を受けた場合に、弁護士相談費用等の争訟費用や法律上の損害賠償金が補償される、**当協会オリジナル**の団体制度です。個社では通常手配が難しいM&A事業者専用保険を、当協会会員向けに特別開発いたしました。当協会では、「公正・円滑なM&A取引の推進」という理念のもと、会員の加入を推奨しています。

■ 対象となるM&A業務

被保険者が国内で行う次の業務のうち、被保険者と委託者との間で交わされる契約書に記載されたものが対象となります。

M&Aアドバイザー業務

- 売り手アドバイザー（引受希望者の探索及び対象事業の引継ぎの実行に関連する以下の業務）
 - ① 案件登録、② マッチング、③ 基本合意締結、④ 契約締結及び履行管理、⑤ ①～④の付随業務
- 買い手アドバイザー（引継ぎ希望者の探索及び対象事業の引受けの実行に関連する以下の業務）
 - ① 実名開示依頼、② 基本合意締結、③ 契約締結及び履行管理、④ ①～③の付随業務

DD業務（対象会社等に関する企業調査）

- ① 企業概要及びステークホルダーの把握、② 実態純資産価額及び正常収益力の把握、
- ③ 損益構造の把握、④ キャッシュフローの状況の把握

■ 基本補償

タイプ名	支払限度額	免責金額	保険料
I	1,000万円(1請求) 3,000万円(加入期間中)	10万円	前年度M&A成約件数1件あたり 2,630円
II	3,000万円(1請求) 3,000万円(加入期間中)	10万円	前年度M&A成約件数1件あたり 3,190円
III	3,000万円(1請求) 1億円(加入期間中)	10万円	前年度M&A成約件数1件あたり 4,500円

■ 受託物責任補償【オプション】

※下表記載の支払限度額ならびに免責金額は、上記基本補償の支払限度額ならびに免責金額とは、それぞれ別個に適用されます。

支払限度額	免責金額	保険料
300万円 (1請求・加入期間中)	3万円	基本補償保険料の 10%

- 保険料は、前年度M&A成約件数（売り案件・買い案件別カウント）に基づき、所定の割増引を適用して決定されます。
- 月ごとに、中途加入も受け付けています。

※本制度の詳細内容につきましては、「M&Aアドバイザー業務賠償責任保険制度」パンフレットをご確認ください。

会員区分・入会金・年会費

会員区分	正会員（支援機関会員）	業としてM&A支援を行う金融機関以外の事業者で、理事会の審査を通った方にご入会いただけます。
	正会員（金融会員）	業としてM&A支援を行う金融機関（銀行・信用金庫など）で、理事会の審査を通った方にご入会いただけます。

	会員区分	金額
入会金	正会員（支援機関会員）	M&A支援業務専従者の従業員数 × 2万円
	正会員（金融会員）	M&A支援業務専従者の従業員数 × 2万円
年会費	正会員（支援機関会員）	M&A支援業務専従者の従業員数 × 2万円
	正会員（金融会員）	M&A支援業務専従者の従業員数 × 2万円

入会初年度の年会費は入会時期に応じて、以下の通りといたします。

入会時期	年会費
4月～6月	満額
7月～9月	各会員の年会費の4分の3
10月～12月	各会員の年会費の2分の1
1月～3月	各会員の年会費の4分の1

入会必要書類	正会員	
	金融会員	支援機関会員
入会申込書	○	○
履歴事項全部証明書（3ヶ月以内） （法人のみ）	○	○
会社案内パンフレット	—	○
代表者の本人確認書類の写し （運転免許証またはパスポート等）	—	○
代表者履歴書（書式自由）	—	○