

倫理規程

一般社団法人 M&A 仲介協会（以下「協会」という。）は、M&A 仲介業の健全な発展を図り、もって日本国経済の持続的な発展に寄与することを目的としている。

本規程は、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協会が考える職業倫理を定めるものである。

（法令等の遵守）

- 第一条** 会員は、法令及び本倫理規程を遵守して M&A 仲介業務を行わなければならない。
- 2 会員は、顧客との契約に基づき、善管注意義務及び忠実義務を適切に履行しなければならない。
 - 3 会員は、中小企業庁の定める「中小 M&A ガイドライン」を遵守し、M&A 仲介業務を行わなければならない。

（品位の保持）

- 第二条** 会員は、M&A 仲介業者として常に品位の保持に努め、M&A 仲介業界の信頼性を棄損するような活動を行ってはならない。
- 2 会員は、相互に名誉と信義を重んじ、みだりに他の会員を誹謗中傷してはならない。

（利益相反事項への対処）

- 第三条** 会員は、利益相反のおそれがあるとして想定される事項がある場合には、これを顧客に開示しなければならない。また、仲介者として譲り渡し側・譲り受け側双方に対して中立の立場を取り、公正な利益の調整を図らなければならない。

（顧客利益の最大化）

- 第四条** 会員は、M&A 仲介業務の遂行にあたり、顧客の希望に従って譲り渡し側・譲り受け側双方の意向の調整を適切に行うなど、顧客の正当な利益の最大化に努めなければならない。

（依頼者との契約）

- 第五条** 会員は依頼者と契約するに際して、仲介業務の内容・範囲を明確にしたうえで、報酬金額やその算定方法、契約期間その他契約に係る重要事項（「中小 M&A ガイドライン」に掲げる事項を含む。）を明示し、依頼者に適切に説明を行わなければならない。

（秘密の保持・情報の管理）

- 第六条** 会員は、依頼者について職務上知り得た秘密を正当な事由なく第三者に漏らし、又は利用してはならない。
- 2 会員は、M&A 仲介業務においては、企業情報の中でも特に秘匿性の高い情報を取り扱うことを常に意識し、情報漏洩を防ぐための情報管理に関する行動規範を定めこれを遵守するとともに、適切なセキュリティシステムを導入しなければならない。

（営業及び広告）

- 第七条** 会員は節度と品位をもって営業活動を行わなければならない。いやしくも虚偽又は誤解を与える可能性のある広告を使用して、依頼者を自社に不当に誘引する行為をしてはならない。

(教育・研修)

第八条 会員は、協会が開催又は案内する研修に参加するなど M&A に係る会計・法務・税務等の知識を常に更新するとともに社員の教育・研修に努めなければならない。

(会員の責務)

第九条 会員は、協会が定める規程及びガイドライン等を誠実に遵守し、他の会員と相互に協調して協会の発展に努めるものとする。

(協会の責務)

第十条 協会は、広く M & A 仲介業を行っている非会員に対しても、本倫理規定で遵守すべきと考える職業倫理について啓発活動・発信活動に努めるものとする。

コンプライアンス規程

(目的)

第一条 コンプライアンス規程（以下「本規程」という。）は、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とする。

(定義)

第二条 本規程において次の各号に掲げる用語の定義は、当該各号に定めるところによる。

- 一 コンプライアンス 法令、各社の社内規程及び社会規範に従うことをいう。
- 二 社内規程 会員が定める各社内に適用する規程をいう。
- 三 相談・通報窓口 公益通報者保護法（平成十六年法律第百二十二号）に定める公益通報を受け付ける会員各社の受付窓口をいう。
- 四 協会 一般社団法人 M&A 仲介協会をいう。
- 五 反社会的勢力 暴力、威力と詐欺的手法を駆使して経済的利益を追求する集団又は個人をいう。
- 六 報酬基準 会員が、M&A 仲介業務を行った際に、その職務に関して受ける報酬及び実費等の算定式（最低手数料を含む。）をいう。
- 七 小規模会員 会員のうち、専従者 10 名以下の会員をいう。

(コンプライアンス体制整備及び実効性の確保)

第三条 会員は、法令、社内規程及び社会規範を遵守して M&A 仲介業務を行うため、経営者が自ら率先してコンプライアンス体制を整備の上、その実効性を確保しなければならない。

- 2 会員は、協会の倫理規程及び本規程その他の協会が定める規程に則ったコンプライアンスにかかる社内規程・方針等を定め、会員内の全ての役員・従業員に理解させ、全ての M&A 仲介業務及びこれに附帯する業務において実施しなければならない。
- 3 会員は、コンプライアンスに関する責任者を設置するほか、社内体制を構築し、コンプライアンスの実施に関する事項を定めなければならない。
- 4 会員は、協会に対して、コンプライアンスの遵守（法令、本規程（第二項の社内規程・方針等及び第三項のコンプライアンス実施に関する事項その他の事項を含む。）及びその他の協会が定める規程並びに社会規範の遵守）について、書面により誓約をしなければならない。
- 5 会員の代表者は、コンプライアンスの重要性について定期的に社内に対して発信しなければならない。
- 6 会員は、営業部門から独立したコンプライアンスにかかる相談・通報窓口を設け、次の各号に定める事項を実施することにより相談・通報に適切な対応・処理を行わなければならない。
 - 一 相談・通報の対応に従事する責任者の決定
 - 二 相談・通報窓口の役員・従業員への周知
 - 三 相談・通報にかかる秘密保持並びに相談・通報者及び相談・通報者と一定の関係のある者への不利益取り扱いの禁止の明示
 - 四 相談・通報があった場合、遅滞なく（2週間以内を目安とする。ただし、会員はこの期間を別途定めることができるものとする。）、第一号の責任者の決裁に基づき適切な対応・処理を行うこと
 - 五 相談・通報に関する体制、運用、対応等については公益通報者保護法を遵守すること

- 7 会員は、コンプライアンスに関する実施状況の監査・評価及び改善策の勧告等を含む監査を年に1度以上実施しなければならない。なお、当該監査を内部組織が実施する場合には、当該内部組織は、営業部門から独立した組織でなければならない。会員は、当該監査結果を監査役、監査役会等に報告し、当該監査結果が監査役等による監査に活用されるよう努めなければならない。
- 8 会員は、会員について行政による不利益行政処分（行政手続法（平成五年法律第八十八号）第二条第一項第四号に規定するものをいう。）が開始され、若しくはこれを受けた場合、又は会員を被告若しくは被告人とする判決がなされた場合には、審級ごとに、協会に書面により報告を行わなければならない。
- 9 会員は、前項の報告により、協会が当該会員のコンプライアンス体制に問題があったと判断した場合には、会員は再発防止策とコンプライアンス体制の改善状況について、協会に書面により報告を行わなければならない。
- 10 他の者に自己が受託した M&A 仲介業務及びそれに付随する業務を委託する場合、会員自ら本規程に基づき具備する水準と同水準のコンプライアンス体制を具備するものを選定しなければならない。
- 11 会員は、従業員の人事評価・給与・賞与の決定において、コンプライアンス遵守の状況を反映させなければならない。営業や業績上の考慮事項がコンプライアンス遵守の状況に優先することがないようにしなければならない。
- 12 会員は、役員・従業員のコンプライアンスに反する行為を懲戒事由とする就業規則を規定するほか、適切に懲戒権を行使できる体制を整備しなければならない。
- 13 会員は、第六項の窓口を受け付けられた相談・通報並びに協会が設置する苦情相談窓口及び各会員が設置する問い合わせ窓口等に受け付けられた依頼者等からの苦情等を通じて、役員・従業員によるコンプライアンスに反する行為を適切に把握し、担当者への注意、社内への注意喚起、再発防止策の検討等の適切な対応を実施するとともに、当該行為の性質・態様その他の事情に照らして社会通念上相当と認められる場合は、当該役員・従業員に対し、適切に懲戒権を行使しなければならない。

（利益相反行為の防止等、依頼者の利益保護の場面の体制整備）

第四条 会員は、次の各号に掲げるとおり、仲介業務を行わなければならない。

- 一 会員は、依頼者の利益を犠牲にして自己又は第三者の利益を図ってはならず、いずれの依頼者に対しても中立・公正でなければならない。依頼者に対する利益相反行為を行ってはならない。
- 二 前号の依頼者に対する利益相反行為には、次に掲げるものが含むが、これらには限られない。
 - イ 譲り受け側から追加で手数料を取得し、その見返りに譲り渡し側にとって最適な譲り受け側を探索するのではなく、当該譲り受け側とのマッチングを優先的に行う行為
 - ロ 譲り受け側から追加で手数料を取得し、その見返りに優越的な扱いで当該譲り受け側との成立を優先し、不当に低額な譲渡価額に誘導する行為
 - ハ 正規の手数料とは別に、譲り渡し側の希望価格よりも高く売却できた場合に、その超過分の一定割合を成功報酬として要求する行為、又は譲り受け側の希望価格よりも安く買取できた場合に、その減額分の一定割合を成功報酬として要求する行為
 - ニ 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故意に伝達せず、又は一方当事者が実際には仲介者に告げていない事項を偽って他方依頼者に伝達し、条件・対価・手数料等を仲介者に有利に操作する行為
 - ホ リピーターである依頼者を優遇するため、他方当事者に条件・対価の点で不利益になる形で便宜を図る行為

- 三 会員は、その業務の性質上、仲介者と依頼者との間で利益相反が生じ得ることを踏まえ、依頼者の利益を保護するために、その役員・従業員の利益相反行為を防止する体制を整備し、適切な取組を実施しなければならない。

(適切な報酬及びその説明)

第五条 会員は、報酬基準を定めなければならない。

- 2 会員は、報酬基準（報酬基準額、報酬率及び報酬の発生時点、最低手数料を含む。）をウェブサイトにおける企業概要等において一般に公開しなければならない。これを変更した場合も同様とする。
- 3 会員は、仲介契約を締結するにあたっては、事前に報酬基準を説明し、具体的に算出した報酬の推定額を提示しなければならない。ただし、報酬の推定に当たって実施したバリュエーション（企業価値評価・事業価値評価）については、確定的な評価を実施したものではないこと、一方当事者の意向を考慮した場合はその旨、セカンドオピニオンを求めることができる旨、を明示するものとする。

(秘密保持・情報管理)

第六条 会員は、日々接する情報が一般社会に流通していない秘匿性が高く、重要なものであることを認識して厳重に取り扱わなければならない。

- 2 会員は、業務にあたって取得した情報を厳重に管理し、これを漏洩したり、持ち出ししたりしてはならない。また、不正に入手された他社の情報を受け取ったり利用したりしてはならない。
- 3 会員は、秘密情報を業務上社外に開示する場合は、事前に開示について本人又は情報提供者からの同意を得て、開示先と秘密保持契約を締結の上、漏洩防止を徹底しなければならない。
- 4 会員は、仲介契約終了後は確実に秘密情報がショートリスト等から除かれるようにしなければならない。特に M&A プラットフォーマーに掲載されている場合には速やかに削除しなければならない。
- 5 会員は、情報漏洩事故又は情報漏洩が疑われる事態が生じた場合、情報の拡散防止を最優先し、情報漏洩対応に専念しなければならない。
- 6 会員は、役員・従業員の退職にあたり、退職後であっても、会社の情報や依頼者の情報を漏洩したり、使用したりさせないよう守秘義務を負わせなければならない。
- 7 会員は、秘密保持・情報管理を徹底する為、秘密保持・情報管理に関する社内規程を定め、役員・従業員に遵守させるための体制を構築しなければならない。

(インサイダー取引の防止)

第七条 会員は、業務上取り扱う情報はそのほとんどが「未公表の重要事実」であることを認識し、インサイダー取引を故意・過失問わず役員・従業員に行わせてはならない。

- 2 会員は、役員・従業員に対し、未公表の重要事実にあたり得る情報を役員・従業員の家族・友人を含め社外には一切伝達させてはならない。
- 3 会員は、役員・従業員に対し、役員・従業員の家族・友人を含め社外に対して未公開の重要事項に基づいた株式等の取引等を推奨させてはならない。
- 4 会員は、インサイダー取引防止を徹底する為、株式等有価証券の売買等に関する社内規程を定め、役員・従業員に遵守させるための体制を構築しなければならない。

(反社会的勢力との関係遮断)

第八条 会員は、反社会的勢力に対し毅然とした態度で臨み、反社会的勢力との間で取引・関係性を疑われる行為をせず、その他一切の関係を持つてはならない。

- 2 会員は、案件受託・仲介契約・アドバイザリー契約・その他新規の取引先との契約締結に際し、当該新規取引先が反社会的勢力等でないか、又はマネーロンダリングを実施していないかについて慎重に調査するとともに、その他汚職又は利益供与といった行為を働いていないか確認し、適切な受託審査を行わなければならない。
- 3 会員は、反社会的勢力から不当な要求を受けた場合、安易な解決は行わず、断固たる姿勢で対応しなければならない。

(人権の尊重)

第九条 会員は、全ての人の人権を尊重しなければならない。

- 2 会員は、国籍、人種、民族、信仰、宗教、政治思想、信条、社会的身分、家庭状況、年齢、障がいの有無、性別、性的指向、性自認などを理由とした一切の差別やハラスメントを排除し、これを行ってはならない。
- 3 会員は、パワーハラスメントやセクシャルハラスメントを始め、いかなるハラスメントも行ってはならない。
- 4 会員は、労働関連法令についてもその内容を理解し、適正な労務環境を整備しなければならない。

(業法の遵守)

第十条 会員は、弁護士法（昭和二十四年法律第二百五号）、司法書士法（昭和二十五年法律第九十七号）、税理士法（昭和二十六年法律第二百三十七号）その他の業法を遵守し、これらの法律において特定の資格を有するものだけが提供することを認められている専門的業務を提供してはならない。特にサービスの提供にあたって、法務や税務に関する論点が発生した場合に、仲介者は業法に抵触しないように留意しながら業務を遂行しなければならない。

- 2 会員は、サービスの提供にあたって、必要となる相談・助言等が業法に抵触する場合は、その業務を行うことができる専門家に相談・助言を受けるようにアドバイスしなければならない。
- 3 会員は、金融商品取引法（昭和二十三年法律第二十五号）、宅地建物取引業法（昭和二十七年法律第七十六号）等の法令を潜脱するために M&A 取引を推奨する行為を行ってはならない。

(会計・税務の正確な記録)

第十一条 会員は、決算・財務報告及び税務に関わる記録や報告をする際は関連諸法令、その他一般に公正妥当と認められる会計処理の基準に従い、適時・正確に行わなければならない。

- 2 会員は、関連諸法令に従い各種税務申告を適切に行わなければならない。

(腐敗の防止)

第十二条 会員は、依頼者・取引先等の関係者との健全な関係を維持しなければならない。

- 2 会員は、役員・従業員に対して会社の立場と個人の立場を区別し、誠実に業務を遂行するよう指導し、職場において私的な活動は行わせてはならない。
- 3 会員は、国内外を問わず、公務員又はこれに準じる立場（みなし公務員等）の者への不正な贈答・接待・便宜供与は行ってはならない。

(コンプライアンス教育)

第十三条 会員は、中小 M&A ガイドライン及び本規程の趣旨に則った事業活動を実現する為、次に掲げるとおり、役員・従業員にコンプライアンス意識の周知徹底を図らなければならない。

- 一 会員は、外部セミナー、社内研修、会議、OJT 等を通じて役員・従業員に対するコンプライアンス教育・研修を適宜継続的に実施しなければならない。
- 二 会員は、コンプライアンス遵守の基本事項を社内ポータルサイトの適切な場所又はデジタルサイネージ、ポスターその他の方法によりその執務スペースの適切な場所に掲示するよう努めなければならない。
- 三 会員は、協会が実施するセミナー等を役員・従業員に受けさせるよう努めなければならない。

(小規模会員の特例)

第十四条 小規模会員は、第三条第六項の相談・通報窓口又は同項一号の責任者を社内ですることが困難な場合、これらを顧問弁護士に代えることができる。この場合において、同項第四号中「第一号の責任者の決裁」とあるのは、「顧問弁護士の助言」と読み替えるものとする。

- 2 小規模会員は、第三条第七項の監査組織を営業部門から独立した内部組織による監査を実施することが困難な場合、これを顧問弁護士による監査に代えることができる。

(協会による調査)

第十五条 協会は、会員の本規程その他協会が定める規程への違反が疑われる場合又はその他コンプライアンスの観点から必要と判断する場合、当該会員に対して調査を行うことができる。

- 2 協会が、前項の調査によって、調査を受けた会員のコンプライアンス体制について、本規程その他協会が定める規程への違反又はその他問題があったと判断する場合、当該会員は必要な措置を取るとともに、コンプライアンス体制の改善状況について、協会に報告を行わなければならない。
- 3 協会は、前項の措置若しくは報告が実施されない場合又は前項の措置若しくは報告の内容が十分でないとして判断する場合、当該会員を除名することができる。

広告・営業規程

第一章 通則

(目的)

第一条 広告・営業規程（以下「本規程」という。）は、会員が行う営業（広告を含む。）その他これに類似する行為（以下「広告・営業等」という。）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、もって依頼者の利益の保護に資することを目的とする。

(定義)

第二条 本規程において、次の各号に掲げる用語の定義は、当該各号に定めるところによる。

- 一 営業 仲介業者が営利の目的で行う、M&A に係る契約の勧誘・締結・履行・解消等に関する一切の行為をいう。
- 二 広告 営業のうち、仲介業者が媒体又は手段（紙、テレビ、ラジオ、インターネット、屋外広告物、ダイレクトメール、電話を含むがこれらに限られない）を用いて相手方に対して一方的に行う M&A に係る契約の勧誘行為をいう。
- 三 特定広告 広告のうち、郵便、電子メール、電話その他の媒体又は手段を用いて、特定の相手方を名宛人として直接到達する方法で行われるものをいう。
- 四 法令等 不正競争防止法（平成五年法律第四十七号）及び特定電子メールの送信の適正化等に関する法律（平成十四年法律第二十六号）その他の広告・営業等に関係・関連する法令・諸規則等の一切並びに M&A 仲介協会の定める倫理規程その他自主規制ルール的一切をいう。
- 五 企業概要書 譲り渡し側が、秘密保持契約を締結した後に、譲り受け側に対して提示する、譲り渡し側についての重要な企業情報（譲り渡し側の名称が含まれるものに限る。）が記載された資料（仲介業者が作成するものを含む。）をいう。
- 六 秘密情報 会員が、広告・営業等において関与し又は接触した企業及びその株主、役員・従業員その他関係者が開示した一切の情報及び M&A 及び仲介契約に関する協議、交渉及びその内容のうち、第三者に対する情報の開示についてこれらの者が明示的に承諾していないものをいう。

(総則)

第三条 会員は、広告・営業等を行う場合には、次の各号に掲げるとおり、行わなければならない。

- 一 本規程によるほか、法令等に従わなければならない。
- 二 依頼者に関する秘密情報が広告・営業等を通じて漏洩しないように細心の注意を払わなければならない。
- 三 依頼者の利益に真に忠実に動くことが求められている点を認識し、中小

M&A の手続きの各段階で、重要な判断を依頼者に求める場合には、十分に説明して納得を得た上で進めなくてはならない。

四 支援機関同士の相互連携の観点から、必要に応じ、他の支援機関と積極的に連携するよう努めなければならない。

五 相手方に対して正確な情報提供を実施しなければならず、不確実な事項について、断定的判断を提供し、又は確実であると誤認させてはならない。

六 特定広告及び営業に関して、相手方の知識、経験、財産の状況に応じて、分かり易い方法による説明や士業等専門家によるセカンドオピニオンの取得の推奨など、適切な勧誘を行うよう努めなければならない。

第二章 広告

(社名等の明示)

第四条 会員は、広告（特定広告を含む。以下同じ。）を行うにあたっては、その内容において、会員の会社名・屋号等の広告主体を特定できる名称を明示しなければならない。

2 会員は、広告を行うにあたっては、その内容において、M&A 仲介協会の会員であることを明示することができる。

(広告における禁止事項)

第五条 会員は、次の各号に掲げる広告をしてはならない。

- 一 中小 M&A 業界の品位を損ない、取引の信義則に反するもの
- 二 法令等に違反する表示又は不実表示を含むもの（例えば、不正競争防止法第二条第一項第二十一号に規定する競争関係にある他人の営業上の信用を害する虚偽の事実を告知し、又は流布するものを含むが、これに限られない。）
- 三 依頼者の秘密情報又はその内容が容易に推測され得る情報を含むもの
- 四 自社の実績やサービスが実際よりも著しく優良であると示すもの、又は前提条件を示さず、若しくは意図的に小さく表示し、競争関係にある他社の実績やサービスよりも著しく優良であると示すもの
- 五 不正確な情報又は不適切な方法に基づき、他の M&A 仲介業者等と比較して自己の報酬額の方が安価であると第三者に対して誤解を与えるような広告をする等、会員間の公正な競争を妨げるもの
- 六 過度に主観的な表示（例えば、具体的な根拠なく高いサービス満足度など主観的な要素を強調して依頼者を不当に誘引しようとするものなど）を含むもの
- 七 広告に記載する対象会社の存在・売上・業種・今後の見通し等の定性的・定量的情報について、事実と相違する表示をするもの。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ようなもの
- 八 前四号に定めるもののほか、会員の判断、評価等が入る場合において、その根拠を明示しないもの
- 九 譲り渡しの意向が無い企業又はその意向を仲介者が確認していない企業に関して、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
- 十 脱法行為を示唆する表示（例えば、M&A を利用した脱税や詐害行為を推

- 奨しているように見えるものなど)を含むもの
- 十一 広告主体を偽り、隠匿し又はこれを誤認させることにより、依頼者を自己に誘導させるもの
- 2 会員は、前項各号に定めるもののほか、特定広告について、次に掲げるものを行ってはならない。
- 一 仲介契約を締結するかどうかを判断するために必要な時間を与えず、広告の相手方（以下この項において単に「相手方」という。）に即時の判断を迫る内容のもの
 - 二 相手方が仲介契約を締結しない旨の意思又は営業目的の特定広告を引き続き受けたいことを希望しない旨の意思を表示したにもかかわらず、広告を継続するもの
 - 三 相手方が迷惑を覚えさせるような時間に広告し、深夜又は長時間にわたりその対応を強いるなど、相手方の私生活又は業務の平穩を害するもの
 - 四 相手方を譲り受けることについて関心・興味がある企業の存在を確認していないにもかかわらず、当該企業が存在する又は当該企業から依頼を受けていると偽り又はそのように誤認させるもの

第三章 営業

（営業上の秘密保持）

第六条 会員は、営業を行うにあたっては、依頼者の秘密情報が漏洩しないように、次に掲げるとおり行わなければならない。

- 一 譲り受け側に対して譲り渡し側の秘密情報を開示する場合には、事前に譲り渡し側の承諾を得た後、譲り受け側をして、情報に接する譲り受け側の関係者全員（関係部署の担当者を含むが、これに限られない。）に秘密保持を遵守させるよう努めなければならない。
- 二 譲り渡し側に対して譲り受け側の秘密情報を開示する場合には、事前に譲り受け側の承諾を得た後、譲り渡し側をして、情報に接する譲り渡し側の関係者全員（親族を含むが、これに限られない。）に秘密保持を遵守させるよう努めなければならない。

（営業上のインサイダー取引の防止）

第七条 会員は、譲り受け側が上場企業又は上場企業の子会社等の場合には、譲り渡し側に対してインサイダー取引のリスクを十分に説明するとともに、単に譲り渡し側本人が注意するだけでなく、情報に接するその親族・関係者全員が注意するように努めなければならない。

- 2 会員は、譲り渡し側が上場企業又は上場企業の子会社等の場合には、譲り受け側に対してインサイダー取引のリスクを十分に説明するとともに、情報に接する譲り受け側の関係部署における関係者全員が注意するように努めなければならない。

（企業に関する重要事項の説明）

第八条 会員は、譲り渡し側との仲介契約の締結後、その譲り受けを希望する譲

り受け側に対して、譲り渡し側の重要な企業情報について、当該情報を当該譲り受け側に開示することについて譲り渡し側の同意を取得し、譲り受け側との秘密保持契約を締結した上で、企業概要書等を交付して説明を行わなければならない。

- 2 会員は、前項の説明において、次の各号に掲げる事項を、口頭、文書その他の方法により、併せて説明しなければならない。
 - 一 企業概要書等の内容の網羅性・正確性について仲介業者が保証するものではないこと
 - 二 譲り受け側が自らの責任及び費用で実施するデュー・デリジェンスにおいて、企業概要書等の内容について正式に調査する必要があること
 - 三 必要に応じて土業等専門家の意見を求める必要があること
- 3 会員は、企業概要書等において、譲り受け側が譲り渡し側との M&A を実施するかどうかを初期的に判断するために必要な情報を記載しなければならない。また、会員は、企業概要書を作成するにあたっては、可能な限り、客観的な資料を確認するなど、その正確性を高めるよう努めなければならない。
- 4 会員は、検討の段階に応じて、依頼者に基本合意を締結させるなどして、譲り受け側と譲り渡し側が相互に秘密保持義務を負い、譲り渡し側が譲り受け側に対し独占交渉権を付与するように努めなければならない。
- 5 会員は、譲り受け側が外部の土業等専門家等を活用するなどして、主体的にデュー・デリジェンスを行って企業概要書等の内容を検討・検証し、譲り渡し側の重要な企業情報について正式に調査する機会を確保するよう努めなければならない。

（営業の進捗等に関する報告）

第九条 会員は、営業に関して、次の各号に掲げるとおり依頼者に対して報告を行わなければならない。

- 一 受託後の進捗・マッチング状況等について、依頼者から要望があり次第速やかに報告を行う。
- 二 専任で仲介業務を提供している場合には、受託後の進捗・マッチング状況等について、依頼者からの要望が無い場合であっても、個別案件の状況に照らして必要とされる頻度で報告を行う。
- 三 マッチングのために尽力したものの、新たな候補先を紹介することが難しいなど、客観的に今後の進捗・マッチング成功の見込がない状況に至った場合には、速やかに依頼者に対してその旨を報告するとともに、受託後の進捗・マッチング状況等を踏まえてマッチングが困難とする理由や仲介の専門家としての見解を依頼者に対して説明する。

（営業上の伝達）

第十条 会員は、依頼者から依頼された伝達事項があれば、内容を歪めたり、捻じ曲げたりすることなく、依頼者が述べた回答の根拠を明示の上、相手方に適時・適切かつ正確に伝達しなければならない。ただし、会員は、依頼者の単なる伝達手段になるのではなく、その質問又はその回答の内容について、相手方に誤解が生じる可能性があれば、その旨を依頼者に伝え、依頼者の了解を得て、

内容を修正しなければならない。

(最適なマッチングの実現)

第十一条 依頼者双方に対する深い理解に基づく最適なマッチングに努めるとともに、M&Aにおける金銭面（譲渡対価及び役員退職慰労金等）以外にも考慮すべき様々な要因（事業シナジー、従業員の雇用継続等）や依頼者以外の多数のステークホルダーの存在にも配慮し、依頼者の望むマッチングを行うよう努めなければならない。

2 会員は、依頼者の望むマッチングを行うにあたっては、次の各号に掲げる事項を依頼者に説明し、その納得を得て進めるよう努めなければならない。

- 一 マッチングの方針（提案先について、同業・異業種の別、近隣・遠方の別、事業規模などを特定し、おおむね何社ずつ提案するかなど）、工程（ロングリストからショートリストへの絞り込み、提案先への提案、結果の報告などの今後の想定される進行過程など）及び想定される期間の概算
- 二 会員が理解している依頼者が重視する事項（譲渡対価以外のものを含む）
- 三 想定されるマッチングの主な阻害要因
- 四 マッチングがうまく行かなかった場合の対応（提案先が見送りをした理由の説明、提案許可の再取得、条件面の見直しなど）

(M&A 成立後のリスク事項に対する説明義務)

第十二条 会員は、営業の過程で、M&A 成立後のリスクになり得る重要な事項（次の各号に掲げるものを含むが、これらに限られない。次項において同じ。）が発生した場合には、依頼者による最終契約の締結の前に、依頼者双方に対してリスクが発現した場合に想定され得る結果について説明を行い、必要な場合には他の支援機関による支援を推奨しなければならない。

- 一 クロージング後、直ちに個人保証が解除されない場合
- 二 名目を問わず、M&A 対価の分割払い、株式の段階的取得、株価調整条項、依頼者の退職慰労金の後払い、支払金の返還、アーンアウト又はこれらに類するものなど、クロージング後に複数回にわたる決済が予定される場合
- 三 譲り渡し側の主要な依頼者資産の M&A 成立後の処分（例えば、M&A 成立後に、事業に用いられている譲り渡し側経営者の個人資産を譲り受け側へ売却すること、又は事業に直接的に用いられていない譲り渡し側の会社資産を譲り渡し側へ売却することなど）又は役員貸付金の譲渡後弁済等の重要な点について、最終契約後にも合意が成立していない事項又はクロージング時とは異なる時点における決済事項が存在する場合
- 四 表明保証の期間や責任上限が設定されていないなど、依頼者の一方が過大な表明保証責任を負担する場合
- 五 最終契約締結日からクロージング日までの期間が2か月以上である場合
- 六 対象会社の発行済株式の履歴が十分に特定できていない場合
- 七 対象会社等の事業譲渡・資産処分その他の行為が民法（明治二十九年法律第八十九号）上の詐害行為又は破産法（平成十六年法律第七十五号）、民事再生法（平成十一年法律第二百二十五号）若しくは会社更生法（平成十四年法律第百五十四号）上の否認することができる行為に該当する可能性がある

場合

八 対象会社・M&A スキームに法令等に違反する可能性のある重大な事項が含まれていると認識している場合

九 外部の士業等専門家等によるデュー・デリジェンスを一切行っていない場合

2 会員は、M&A 成立後のリスクになり得る重要な事項を認識した場合、当該事項を認識した後速やかに依頼者双方に対してリスクの存在及び想定され得る結果について説明を行い、必要な場合には他の支援機関による支援を推奨するよう努めなければならない。

(営業全般に関する禁止行為)

第十三条 会員は、営業の全ての過程において、次の各号に掲げる行為をしてはならない。

一 故意に事実を告げず、又は不実のことを告げる行為

二 正当な理由なく、仲介契約に定めていない費用又は追加報酬を要求する行為

三 M&A 仲介業務において、参考資料ではない確定的なバリュエーションを実施する行為

四 譲り受け側によるデュー・デリジェンスの実施を妨げる行為、又はその内容・結果等を左右する行為。

五 M&A 仲介業務において、仲介業者自らデュー・デリジェンスを実施する行為

六 譲渡価額等の重要な交渉条件の一部若しくは全部を伝達しない、又はその内容若しくは趣旨の一部若しくは全部を改変して伝達するなど、仲介者が交渉を支配し、実質的にその内容を決定する行為

七 依頼者間で譲渡価額や表明保証の内容等の契約条件について当事者間で十分に交渉が実施されていない段階において、成功報酬を受領するために早期に M&A を成立させる目的で、アーンアウト、株価調整条項等の複数回にわたる決済の利用を依頼者に推奨する行為。

八 ディールブレイク要因を故意に隠匿して最終契約を締結させる行為

九 M&A の名目で脱税行為と評価されるようなスキームを推奨する行為

十 金融商品取引法又は宅地建物取引業法その他の法令に違反する行為

(仲介契約の締結に向けた営業に関する禁止行為)

第十四条 会員は、仲介契約の締結に向けた営業において、次の各号に掲げる行為をしてはならない。

一 仲介契約を締結するかどうかを判断するために必要な時間を与えることを拒み、即時の判断を迫る行為

二 会社名・屋号等の営業主体の名称及び営業を行う者の氏名並びに仲介契約の締結の勧誘が目的である旨を告げずに勧誘を行う行為

三 仲介契約締結前の営業の相手方（以下この条において単に「相手方」という。）が仲介契約を締結しない旨の意思又は勧誘を引き続き受けることを希望しない旨の意思を表示したにもかかわらず、訪問等により勧誘を継続する

行為

- 四 相手方が迷惑を覚えるような時間に訪問等により勧誘を行い、深夜又は長時間にわたり対応を強いるなど、依頼者の私生活又は業務の平穩を害する行為
- 五 仲介契約を締結させ、又は仲介契約の申込みの撤回若しくは解除を妨げるため、威迫的言動を用いる行為
- 六 不正確な情報に基づき、他の M&A 仲介業者等と比較して自己の報酬額の方が安価であると誤解を与えるような説明を行う行為
- 七 相手方からの受託を有利にすること又は相手方から着手金を取得すること等を目的として、合理性を欠いた過大なバリュエーションを提示する行為
- 八 既に基本合意直前の譲り受け側候補先が存在する譲り渡し側について、他の譲り受け側候補先との M&A の実現可能性は低いことを認識しながら、他の譲り受け側候補先からの情報提供料の取得を目的として、当該他の譲り受け側候補先に対して、当該譲り渡し側の買収提案を行う行為
- 九 相手方を譲り受けることについて関心・興味がある企業の存在を確認していないにもかかわらず、当該企業が存在する又は当該企業から依頼を受けていると偽り又はそのように誤認させることにより、仲介契約の締結に仕向ける行為
- 十 セカンドオピニオンの機会を不当に利用して、勧誘を行う行為及び他の会員が受託している依頼者を自社の依頼者に付け替える行為

(仲介契約の不当利用に関する禁止行為)

第十五条 会員は、次の各号に掲げる行為をしてはならない。

- 一 専任契約であることを不当に利用して、他の支援機関からのセカンドオピニオンの取得を妨げる行為
- 二 テール条項を不当に利用して、依頼者に対して実質的にマッチング相手を紹介していないにもかかわらず、手数料を請求する行為。なお、実質的に紹介しているとは、最低でも企業概要書の提示が行われた場合（第八条第一項の規定を遵守して提示が行われた場合に限る。）をいう。
- 三 専任条項が設けられていない場合であって、かつ、他の M&A 専門業者と同一の候補先を競合して提案している場合に、依頼者が、当該他の M&A 専門業者の支援によって成約することを選んだとき、テール条項を不当に利用して、顧客に手数料を請求する行為
- 四 依頼者の自由意思で親族内承継や従業員承継へ切り替えることを不当に制限し又は躊躇させる行為。具体的には、親族内承継や従業員承継に切り替えた場合には報酬が発生する旨仲介契約に定める行為や、仲介契約に含まれるテール条項を不当に利用して、親族内承継や従業員承継が行われた場合に、報酬を請求する行為。

(利益相反に関する禁止行為)

第十六条 会員は、営業を行うにあたり、次の各号に掲げる利益相反行為をしてはならない。

- 一 譲り受け側から追加で手数料を取得し、その見返りに譲り渡し側にとって最適な譲り受け側を探索するのではなく、当該譲り受け側とのマッチングを優先的に行う利益相反行為
- 二 譲り受け側から追加で手数料を取得し、その見返りに優越的な扱いで当該譲り受け側との成立を優先し、不当に低額な譲渡価額に誘導する利益相反行為
- 三 社内規程若しくは社内で定めた料金表並びに仲介契約において定めた正規の手数料とは別に、譲り渡し側の希望価格よりも高く売却できた場合に、その超過分の一定割合を成功報酬として要求する行為、又は譲り受け側の希望価格よりも安く買取できた場合に、その減額分の一定割合を成功報酬として要求する利益相反行為
- 四 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故意に伝達せず、又は一方当事者が実際には仲介者に告げていない事項を偽って他方依頼者に伝達し、条件・対価・手数料等を仲介者に有利に操作する利益相反行為
- 五 リピーターである依頼者を優遇するため、他方当事者に条件・対価の点で不利益になる形で便宜を図る利益相反行為

(不正な競争に関する禁止行為)

第十七条 会員は、次の各号に掲げる不正な競争行為をしてはならない。

- 一 専ら営業情報（顧客情報・人事情報・業務マニュアル又はこれに類する営業活動に活用している資料）を取得する目的で、他社の役員・従業員を不当に引き抜く行為
- 二 窃取、詐欺、強迫その他の不正の手段により他社の営業情報を取得する行為又は不正に取得した他社の営業情報を使用し、若しくは開示する行為
- 三 前二号に掲げるもののほか、不正競争防止法に違反する行為、又はこれに準ずる行為

第四章 雑則

(特定広告・営業勧誘停止の措置)

第十八条 会員は、第五条第二項第二号又は第十四条第三号に関して、依頼者が仲介契約を締結しない旨の意思又は営業目的の特定広告を引き続き受けることを希望しない旨の意思を表示した場合には、停止措置を取らなければならない。ただし、依頼者も一定期間の経過により広告・勧誘等を受けることの意味が変化することも十分考えられ、依頼者が将来にわたってすべての広告・勧誘を拒否した場合など、明確な意思の表示があった場合を除き、将来にわたって当該依頼者への広告・勧誘等がすべて禁止されるものではない。この場合において、会員は、特定広告又は営業の勧誘の継続がどの程度の期間にわたり禁止されるかは、個別の事例ごとに組織的に慎重に判断しなければならない。広告・勧誘等を再開した場合に、依頼者が仲介契約を締結しない旨の意思を改めて表示したときは、停止措置をとらなければならない。

(社内管理体制の整備)

第十九条 会員は、広告・営業等の適正化を図るため、広告の表示や営業方法に係る審査・管理基準並びに審査・管理体制及び資料保管体制に関する社内規程等を制定し、これを役員・従業員に周知するとともに、同規程等に定める体制により、広告の表示や営業方法に係る審査・管理及び資料保管を適切に実施することにより、同規程等の遵守を徹底しなければならない。

契約重要事項説明規程

(目的)

第一条 契約重要事項説明規程（以下「本規程」という。）は、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ことを目的とする。ただし、一方の依頼者（主に譲り渡し側）の重要な企業情報を、他方の依頼者（主に譲り受け側。その候補先を含む。）に対して説明する場合において会員に求められる取組については、広告・営業規程にて取り扱うこととする。

(定義)

第二条 本規程において、次の各号に掲げる用語の定義は、当該各号に定めるところによる。

- 一 契約重要事項説明 中小 M&A における依頼者（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依頼者が十分な理解を得られるよう、中小 M&A ガイドラインに基づき、会員が、依頼者に対して、その契約及び取引の内容等に関する重要な事項について行う説明をいう。
- 二 契約重要事項説明書 契約重要事項説明の内容を記載した書面で、契約重要事項説明の際に依頼者に対して交付されるものをいう。
- 三 中小企業等 中小企業者（中小企業基本法（昭和三十八年法律第百五十四号）第二条第一項に規定する中小企業者をいう。）、社会福祉法人、医療法人、特定非営利活動法人、一般社団・財団法人、公益社団・財団法人、学校法人及び組合等をいう。
- 四 関係会社 財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則（昭和三十八年大蔵省令第五十九号）第八条第八項において規定するものをいう。

(契約重要事項説明の実施範囲)

第三条 会員は、仲介契約の締結前に、依頼者（譲り渡し側・譲り受け側）に対して、契約重要事項説明を実施しなければならない。

2 前項の規定は、法人である依頼者が次の各号に掲げるもののいずれかに該当する場合には、適用しない。ただし、会員は、当該依頼者の M&A の経験や理解度等を考慮し、必要性が認められる場合には、契約重要事項説明を実施する。

- 一 中小企業等でない者
- 二 上場企業又はその関係会社
- 三 会社法第二条第六号に規定する大会社又はその関係会社
- 四 投資事業組合など金融庁への登録又は届出を要するファンド事業を営む者
- 五 金融機関又はその関係会社

(契約重要事項説明の方法等)

第四条 会員は、次の各号に掲げるとおり、契約重要事項説明を行わなければならない。

- 一 契約重要事項説明書の作成
中小 M&A ガイドラインにおいて、書面等に記載して説明すべき契約に係る重要な事項として規定されている内容について、もれなく、かつ正確に契約重要事項説明書に記載しなければならない。
- 二 説明の相手方
次に掲げる者に対して、契約重要事項説明を実施しなければならない。

- イ 仲介契約の依頼者が個人の場合にあっては、当該個人又は当該個人から委任を受けた者
 - ロ 仲介契約の依頼者が法人の場合にあっては、当該法人の代表者又は当該代表者から契約締結の委任を受けた者（当該法人の M&A 担当者等）
- ハ 多数の株主が存在し、契約締結時に全員に対する説明が困難な場合にあっては、仲介契約の依頼者から契約締結に関する委任を受けた者

三 説明者

M&A 業務に関する一定の経験年数・実績（社内規程又は社内で定めた運用ルールにおいて規定された成約件数その他の実績等）のある担当者に直接契約重要事項説明を実施させなければならない。ただし、業務の遂行上直接の実施が難しい事情がある場合には、係る者をウェブ面談で同席させて実施することができる。

四 説明の方法

次条以下に定めるところに従い、説明の相手方に契約重要事項説明書を交付（メール送付等といった電磁的方法による提供を含む。）して説明を行わなければならない。ただし、依頼者が日本に居所を有しない場合又は依頼者がその都合により希望する場合には、ウェブ面談で実施することができる。

五 依頼者の理解の確認

契約重要事項説明を実施した後、依頼者が重要事項の内容を理解したことを確認するよう努めなければならない。

六 説明から契約締結までのタイムライン

依頼者の検討状況を考慮し、契約内容及び重要事項の説明を行った後、契約締結までに、依頼者が従前から検討を続けてきたか否か、一見依頼者であるか否か、M&A や仲介業務を依頼した経験の有無、年齢並びに M&A や仲介業務に対する理解力及び判断能力などの依頼者特性を考慮し、十分な検討時間を与えなければならない。

- 2 会員は、依頼者との間で、仲介契約とは別に、秘密保持契約その他名称を問わず、契約重要事項説明における説明項目が含まれる契約を締結しようとする場合には、前項に定めるものに準じた対応をするよう努めなければならない。

（仲介契約と FA 契約の違いと特徴）

第五条 会員は、次に掲げるとおり、仲介契約と FA 契約の違いと特徴について依頼者に十分に説明を行い、理解を得なければならない。

- 一 仲介契約を締結するにあたっては、それぞれの形態と特徴を依頼者に説明しなければならない。

（参考）仲介・FA の特徴（中小 M&A ガイドラインに基づく）

イ 仲介

譲り渡し側・譲り受け側の双方と契約を締結する。双方から手数料の支払を受けることが通常である。

譲り渡し側・譲り受け側双方から依頼を受けているため、いずれか一方の利益のみを優先的に取り扱うことはできないものの、双方の意向を一元的に把握し、双方の共通の目的である M&A の成立を目指し、助言や調整を行う。

譲り渡し側・譲り受け側の双方と契約を締結し、双方に対して仲介業務を提供し、双方から報酬を受領する。譲り渡し側であれば、譲渡額の最大化だけを重視するのではなく、譲り受け側との円滑なコミュニケーションを重視する場合に活用されるケースが多いと言われている。

ロ FA

譲り渡し側・譲り受け側の一方と契約を締結する。その一方から手数料の支払を受ける。

一方依頼者のみから依頼を受けているため、依頼者の意向を踏まえて、依頼者にとって有利な条件での M&A の成立を目指し、助言や調整を行う。

譲り渡し側・譲り受け側が、自社に最も有利な取引条件を得ることを重視する場合や譲り渡し側が譲渡額の最大化を特に重視し、厳格な入札方式による譲り渡しを希望する場合（譲り受け側に条件提示をさせるビッド案件や再生案件等）等に活用されるケースが多いと言われている。

二 仲介メリット（譲り渡し側・譲り受け側の間に立ち、両者の企業情報や意向を一元的に把握し、両者の共通の目的である M&A の成立を目指し、助言や調整を行うという特徴に加えて、公平な立場から両者が得られるメリットの最大公約数を目指せるものことから、中小・中堅企業 M&A に適したものであると考えられることなど）を強調するだけでなく、「仲介」の場合、譲り渡し側・譲り受け側の双方が依頼者となるため、構造的にいずれか一方の依頼者との間で利益相反のおそれが生じることも説明しなければならない。

三 中立性・公平性をもって譲り渡し側・譲り受け側の両依頼者に接する必要がある、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は、事前に両依頼者に明示的に開示・説明を行い、了承を得なければならない。

（仲介業務の範囲・内容）

第六条 会員は、次に掲げるとおり、仲介業務の範囲・内容について依頼者に十分に説明を行い、理解を得なければならない。

一 説明内容

仲介業務の範囲・内容は依頼者との契約書の基本となる重要な事項であることから、仲介契約に記載されている依頼者に提供する業務内容（どのような業務を提供し、どのような業務が提供できないか）について明確に説明し、依頼者の理解を得なければならない。

（仲介業務の一例）

イ 想定されるバリュエーション（企業価値評価・事業価値評価）（ただし、参考情報としてなされるものに限り、確定的なバリュエーションは実施しない）

ロ M&A に必要な情報の収集・調査及び資料の作成

ハ 候補先の選定及び候補先に対する情報提供

ニ M&A の基本スキームの立案及び助言

ホ M&A に関する実務手続き上の助言及び交渉のスケジューリング

ヘ M&A に必要な契約書（最終契約、基本合意書等）等の草案の作成

ト 交渉の立会い及び助言

チ 企業精査（デュー・ディリジェンス）のセッティング、立会い及び助言（ただし、デュー・ディリジェンスを自ら実施せず、デュー・ディリジェンスの内容に係る結論を決定しない）

リ その他 M&A の進捗状況に応じ仲介者が必要と判断した業務の提供

※弁護士法（昭和二十四年法律第二百五号）、司法書士法（昭和二十五年法律第九十七号）、税理士法（昭和二十六年法律第二百三十七号）その他の業法に抵触する業務は行ってはならない。

二 バリュエーション（企業価値評価・事業価値評価）

仲介者が実施するバリュエーションは参考情報として提供されるものであり、M&A を行う場合の確定的なバリュエーションではないことを説明しなければならない。また、

会員は、依頼者に対して、必要に応じて士業等専門家等の意見を求めるよう伝えなければならない。

三 デュー・ディリジェンス

仲介者は中立性・公平性を維持しなければならない立場であることから、デュー・ディリジェンスを自ら実施せず、デュー・ディリジェンス報告書の内容に係る結論を決定することはできない旨を説明しなければならない。また、会員は、依頼者対し、必要に応じて士業等専門家等の意見を求めるよう伝えなければならない。

(依頼者が仲介者に対して支払う手数料並びにその支払の条件、時期及び方法)

第七条 会員は、次に掲げるとおり、手数料並びにその支払の条件、時期及び方法について依頼者に十分に説明を行い、理解を得なければならない。

一 説明事項

以下の事項について依頼者に説明しなければならない。会員は、契約締結時に、依頼者に報酬がどれくらいになるかの計算書（試算書）等を提示することで相互の認識相違を少なくしなければならない。計算書（試算書）の作成にあたってバリュエーションを実施する場合、前条第二号に基づいた対応を実施しなければならない。

イ 報酬の種類（着手金、業務中間報酬、月額報酬、成功報酬）

ロ それぞれの報酬を支払う時期・タイミング

ハ 報酬金額及び報酬金額の根拠となる計算基準

二 着手金

着手金がそれぞれどのような役務（企業価値判断の参考資料、企業概要書等の作成、及び案件の情報提供等）に対する報酬であるのかを説明するとともに、それぞれの報酬を支払うタイミングについて説明しなければならない。

三 業務中間報酬

業務中間報酬の計算基準及び基本合意締結等の業務中間報酬が発生する時点について説明しなければならない。

四 月額報酬

月額報酬がどのような業務（コンサルティング、アドバイス等）に対する報酬であるのかを説明するとともに、それぞれの報酬を支払うタイミングについて説明を行わなければならない。

五 成功報酬

成功報酬については、成功報酬の支払い時期、最低報酬金額がある場合はその金額を説明すると共に、成功報酬の計算基準（他の報酬として支払いを受けた金額を控除する場合はその旨を含む）と大よその見積金額を説明しなければならない。この際、最終的な譲渡額に応じて、複数の成功報酬額のパターン（例えば最低報酬金額が適用される場合と適用されない場合等）を提示して説明することが望ましい。また、見積金額の算出にあたって、バリュエーションを実施する場合、前条第二号に基づいた対応を実施しなければならない。

六 その他の実費等の負担

前各号の報酬以外に依頼者が会員に支払う費用（交通費・出張費用・通信費等の実費）がある場合、事前に依頼者に説明を行い、同意を得なければ請求してはならない。

2 会員は、前項各号の報酬について、当該報酬が発生した後において、M&A が非成立となっても当該報酬が返金されない場合には、その旨を依頼者に説明しなければならない。

3 会員は、いずれの報酬であっても、その報酬の税務上の取り扱いについて、顧問税理士等に確認するように説明しなければならない。ただし、会員が税理士法人（会員が個人である場合にあっては、税理士）である場合はこの限りではない。

(秘密保持に関する事項)

第八条 会員は、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・対象外となる情報を説明するとともに、セカンドオピニオンの入手等の観点から士業等専門家や事業承継・引継ぎ支援センター等の第三者への開示が認められるか否か、認められる場合にはその範囲等の秘密保持に関する事項について、依頼者に十分に説明を行い、理解を得なければならない。

2 会員は、前項に定めるもののほか、次に掲げるとおり、依頼者に対して、M&A 情報の嚴重な管理及び秘密保持の重要性及び必要性について十分に説明し、理解を得なければならない。

一 秘密保持の徹底

M&A に関する手続の全般にわたり、秘密を厳守し情報の漏洩を防ぐことは極めて重要であることを譲り渡し側・譲り受け側の両依頼者に説明しなければならない。また、仲介者と依頼者との間の契約（仲介契約を含むがこれに限られない。次号において同じ。）又は譲り渡し側・譲り受け側の両依頼者間の契約に基づき、依頼者が契約の相手方に対して秘密保持義務を負う場合、当該義務の履行の必要性及びこれを怠った場合に負う法的責任（損害賠償等）を説明し、適切に当該義務を履行させるよう努めなければならない。

さらに、会員は、秘密情報にアクセスできる者にも秘密保持の内容や意義について説明し、必要に応じて個別に秘密保持契約を締結して秘密保持義務を負わせるとともに、譲り渡し側・譲り受け側の両依頼者をして、情報に接するその親族・情報の受領者・関係者全員に秘密保持を遵守させるように努めなければならない。

二 目的外使用の禁止の徹底

譲り受け側の依頼者に対して、M&A のプロセスにおいて、譲り受け側が譲り渡し側の情報を不正の手段により取得する行為又は譲り渡し側から情報の開示を受けた譲り受け側が、不正の利益を得る目的で、若しくは当該譲り渡し側に損害を加える目的で、その情報を使用し、又は開示する行為等を行い、当該情報が営業秘密（不正競争防止法（平成五年法律第四十七号）第二条第六項に規定する営業秘密をいう。以下本号において同じ。）に該当する場合には、民事・刑事の法的責任を負う可能性があることを説明しなければならない。

さらに、M&A に関する手続の全般にわたり、営業秘密に該当するか否かを問わず、開示を受けた情報を、開示した者が許容した目的以外で使用しないことが極めて重要であることを譲り渡し側・譲り受け側の両依頼者に説明しなければならず、仲介者と依頼者との間の契約又は譲り渡し側・譲り受け側の両依頼者間の契約に基づき、依頼者が契約の相手方に対して情報の目的外使用の禁止義務を負う場合、当該義務の履行の必要性及びこれを怠った場合の法的責任（損害賠償等）を説明し、適切に当該義務を履行させるよう努めなければならない。

三 秘密漏洩のリスクと想定される結果

不適切なタイミングで秘密情報が漏えいすることで、取引先や従業員に意図せず情報が伝わってしまったり、経営者が不用意な一言を発したりしたせいで、トラブルとなり、結果的に M&A が頓挫した場合には、取引先の喪失や従業員の退職など、従前の事業活動の継続に支障を来すような事態が考えられることを説明しなければならない。

四 情報の目的外使用のリスクと想定される結果

情報を開示した者が許容する目的以外で開示された情報が使用された場合には、情報を開示した者の信頼を損ない、M&A プロセスにおいて、必要な情報開示を受けること

が不可能となる、又は M&A が頓挫する可能性があること、ひいては第二号の法的責任が発生するおそれがあることを説明しなければならない。

(専任条項に関する事項)

第九条 会員は、専任条項を設ける場合、仲介契約の契約期間を最長でも6ヶ月から1年以内を目安として定めなければならない。

- 2 会員は、専任条項を設ける場合、依頼者の利益の保護の観点から仲介契約又は本規程その他協会が定める規程における義務の履行に関してその本旨に従った履行をしない場合には、依頼者が任意の時点で仲介契約を中途解約できることを明記する条項等を設けなければならない。
- 3 会員は、前項の場合以外の場合であっても、依頼者が任意の時点で仲介契約を中途解約できることを明記する条項等を設けるよう努めなければならない。
- 4 会員は、専任条項を設ける場合、M&A の検討プロセスにおいて依頼者に不明点や疑義が生じるとき又はデュー・ディリジェンスや各種契約（基本合意又は最終契約における譲渡価額を含む契約内容の妥当性又は適法性等）について依頼者がセカンドオピニオンを入手することを希望するとき、依頼者が適時に土業等専門家に相談できるように推奨又は許容しなければならない。
- 5 会員は、依頼者がセカンドオピニオンを入手することを希望する場合、依頼者に対し、情報の取り扱い（秘密保持）について、十分に留意するよう説明しなければならない。不明点があれば担当者にすみやかに相談するよう依頼者に促し、依頼者が理解するまで丁寧に説明をする姿勢と関係性の構築に努めなければならない。
- 6 会員は、専任条項を設ける場合、その期間と内容について依頼者に十分に説明を行い、理解を得なければならない。

(直接交渉の制限に関する事項)

第十条 会員は、直接交渉を制限する条項を設ける場合、当該条項の内容は、次に掲げるところによらなければならない。

- 一 直接交渉が制限される候補先は、会員が関与・接触し、紹介した候補先のみ限定しなければならない。ただし、「依頼者が自ら候補先を発見しないこと」及び「自ら発見した候補先と直接交渉しないこと（依頼者が発見した候補先との M&A 成立に向けた支援を M&A 専門業者に依頼すること）」を明示的に了解しているときは、この限りでない。
 - 二 直接交渉が制限される交渉は、依頼者と前号の候補先の M&A に関する目的で行われるものに限定しなければならない。
 - 三 直接交渉が制限される期間は、仲介契約が終了するまでに限定しなければならない。
- 2 会員は、直接交渉を制限する条項を設ける場合、制限される交渉の範囲、交渉内容及び期間について、依頼者に十分に説明を行い、理解を得なければならない。

(テール条項)

第十一条 会員は、テール条項（契約終了後に、依頼者が、仲介者が関与接触して紹介した候補先と M&A を成立させた場合に手数料を請求するための根拠となる条項のこと）を設ける場合、当該条項の内容は、次に掲げるところによらなければならない。

- 一 期間は、最長でも2～3年以内を目安として定めなければならない。
 - 二 対象は、会員が関与・接触し、譲り渡し側に対して紹介した譲り受け側との M&A のみに限定しなければならない。
- 2 会員は、テール条項を設ける場合、その期間と内容・対象について、依頼者に十分に説明を行い、理解を得なければならない。

- 3 会員は、テール条項を設ける場合、それを不当に利用して、譲り渡し側が第三者へのM&Aを取りやめて親族内承継又は従業員承継が行われた場合に、報酬を請求してはならない。

(契約期間、更新及び中途解約に関する事項)

第十二条 会員は、契約期間、契約の更新（任意更新、自動更新）及び解約（中途解約・合意解約）の可否及び内容について、依頼者に十分に説明を行い、理解を得なければならない。

- 2 会員は、契約終了後もなお効力が存続する条項について、その趣旨と内容を説明し、依頼者の理解を得なければならない。

(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）)

第十三条 会員は、提供する業務に関する責任（免責）に関する事項、会員及び依頼者に損害賠償責任が発生する要件並びに賠償額の範囲等を、依頼者に十分に説明を行い、理解を得なければならない。

- 2 会員は、依頼者に適切な情報提供を行うよう最善を尽くすが、相手側や第三者から提供を受けた情報の真実性・正確性・妥当性・網羅性、各種情報や資料等の中の将来予測・見込み・予定等の実現可能性の保証はできないこと（例えば、「決算書の記載内容についてデュー・ディリジェンスを実施した訳ではない」「将来の事業計画や予測等については保証できるものではない」「価値算定の参考として行っている不動産評価はあくまで簡易的な評価であって、その内容の妥当性・正確性・網羅性等について保証できるものではない」等）を依頼者に説明し、理解を得なければならない。

(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)

第十四条 会員は、依頼者に対して善良なる管理者の注意をもって業務にあたり、利益相反のおそれがあると想定される次に掲げる事項について、適時・明確に依頼者に十分に説明を行い、理解を得なければならない。

- 一 仲介者が、譲り渡し側・譲り受け側双方の仲介者として、それぞれの依頼者に対して業務を提供すること
 - 二 仲介者が、それぞれから成功報酬その他の報酬を受領すること
- 2 会員は、前項に定めるもののほか、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は、事前に両依頼者に明示的に開示・説明するとともに、交渉の過程で両依頼者間における利益相反のおそれがある事項（一方依頼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依頼者に対し、適時に明示的に開示・説明しなければならない。

(インサイダー取引)

第十五条 会員は、依頼者がインサイダー取引に該当するおそれのある行為を行うことがないよう十分に注意喚起を行い、次に掲げるとおり、仲介契約締結時に十分に説明を行い、理解を得なければならない。

- 一 譲り渡し側に対して
 - イ 譲り受け側が上場会社やその子会社である場合、譲り受け側がM&Aを検討していることは重要事実となり、インサイダー取引が発生した場合、譲り受け側とのM&Aの検討を断念しなければならなくなること
 - ロ 譲り渡し側の関係者が、悪気が無く、「譲り受け側を応援したい」「株主になると会社関係資料を貰える」などの動機であったとしても、重要事実を知りながら、上場企

業である譲り受け側若しくはその親会社又は仲介者等の有価証券を購入したり、保有している有価証券を売却したりするとインサイダー取引に該当し、刑事罰又は課徴金の対象となること

二 譲り受け側に対して

イ 譲り渡し側が上場会社やその子会社である場合、譲り渡し側が M&A を検討していることは重要事実となり、インサイダー取引が発生した場合、譲り受け側との M&A の検討を断念しなければならなくなること

ロ 譲り受け側の関係者が、重要事実を知りながら、上場企業である譲り渡し側若しくはその親会社又は仲介者等の有価証券を購入したり、保有している有価証券を売却したりするとインサイダー取引に該当し、刑事罰又は課徴金の対象となること