

株式会社ウェルプレイス 「中小 M&A ガイドライン（第 3 版）」遵守の宣言

株式会社ウェルプレイスは、中小企業庁が定めた「中小 M&A ガイドライン（第 3 版）」を遵守していることを、以下のとおり宣言いたします。

【中小 M&A ガイドライン（第 3 版）の遵守について】

株式会社ウェルプレイスは、「中小 M&A ガイドライン」を遵守し、次の取組・対応を実施しています。

記

○ 支援の質の確保・向上に向けた取組

1. 依頼者との契約に基づく義務を履行します。
 - 善良な管理者の注意（以下「善管注意義務」）をもって仲介・FA 業務を行います。
 - 依頼者の利益を犠牲にして自己又は第三者の利益を図りません。
 - 仲介者として、いずれの依頼者にも公平・公正に対応し、一方の利益を不当に害しません。
2. 職業倫理として、依頼者の意思を尊重し、その利益を実現するため誠実に対応します。
3. 代表者は、支援の質の確保・向上の重要性を認識し、知識・能力向上と適正な業務遂行の必要性を社内外に発信し、発信したメッセージと整合的な取組を実施します。
4. 実効性のある知識・能力向上施策を実施します。
5. 支援業務を行う役員や従業員の適正な業務遂行を確保する取組を実施します。
6. 外部委託先についても、適正な業務遂行を確保する取組を実施します。

○ M&A プロセスにおける具体的な行動指針

【意思決定】

7. 専門的な知見に基づき、依頼者に対して実践的な提案を行い、依頼者の M&A の意思決定を支援します。その際、以下の点に留意します。
 - 想定される重要なメリット・デメリットを知り得る限り、相談者に対して明示的に説明します。
 - 仲介契約・FA 契約締結前における相談者の企業情報の取扱いについても、善管注意義務を負っていることを自覚し、適切に取扱います。
8. 仲介契約・FA 契約締結に向けて行う広告・営業については、以下の規律を遵守した上で、適切に実施します。
 - 広告・営業先から M&A の実施意向がない旨、仲介契約・FA 契約を締結しない旨、または引き続き広告・営業を受けることを希望しない旨の意思（以下「停止意思」）を表示された場合には、停止の意思を尊重し、ただちに広告・営業を停止します。
 - 停止意思の表示があった場合は、その内容を組織的に記録し、共有します。
 - 広告・営業を再開する場合には、慎重に検討の上、組織的な判断により行います。
 - 中小企業の意思決定を適切に支援する観点から、以下のような広告・営業は行いません。
 - ① 勧誘者の氏名や目的を告げずに行う営業
 - ② 必要な検討時間を与えず即時の判断を迫る営業
 - ③ 虚偽・誤認を招く、または事実と反する営業

例：実際に意向の無い若しくは意向を確認していない企業の存在を偽る。譲渡額の水準について過大なバリュエーションを提示する。財務状況や見通しを実際より良く見せる。M&A 成立の確定的判断を示す行為。）

【 仲介契約・FA 契約の締結 】

9. 業務形態の実態に合致した仲介契約あるいは FA 契約を締結します。
10. 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（(1)～(17)）を記載した書面を交付し、明確な説明を行い、依頼者の理解と納得を得ます。
 - (1) 仲介者・FA の違いと特徴（両当事者からの手数料受領の有無を含む）
 - (2) 提供する業務の範囲・内容（バリュエーション、マッチング、交渉等プロセス事に提供する業務）
 - (3) 担当者の保有資格・経験年数・成約実績
 - (4) 手数料に関する事項（算定基準、金額、最低手数料、支払時期等）
 - (5) 手数料以外の費用（種類、支払時期等）
 - (6) （仲介者の場合）相手方の手数料に関する事項
 - (7) 秘密保持に関する事項
 - (8) 直接交渉の制限に関する事項
 - (9) 専任条項（セカンド・オピニオンの可否等）
 - (10) テール条項（テール期間、対象となる M&A 等）
 - (11) 契約期間（契約期間、期間の延長に関する事項等）
 - (12) 契約解除および中途解約に関する事項
 - (13) 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）
 - (14) 契約終了後も効力を有する条項、その有効期間
 - (15) （仲介者の場合）両当事者間において利益の対立が想定される事項
 - (16) （譲渡側への説明）譲受側に対する調査の概要
 - (17) （譲渡側への説明）業界内での情報共有の仕組みへの参加有無
11. 手数料・業務内容・相手方の手数料等について、以下に沿って説明します。
 - 手数料については、報酬率、基準額（譲渡額・純資産・移動総資産など）、最低手数料、報酬が発生するタイミング（着手金・月額報酬・中間金・成功報酬）などの算定基準と、提供する具体的な業務内容を明記した書面（メール等の電子的手段を含む）を交付し、説明します。
 - 提供する業務については、「M&A のプロセス」ごとに、どの業務を行うか（行わない場合はその旨も含む）を整理し、主な業務内容を明記した書面（メール等の電子的手段を含む）を交付して説明します。なお、説明はガイドライン第 2 章 II 4①の表を参考に行います。
 - 担当者の保有資格、経験年数、成約実績について説明します。
 - 依頼者から交渉が申し入れられた場合には、誠実に対応を検討します。
 - 仲介契約の前に、依頼者と相手方それぞれの手数料内容（報酬率・基準額・最低額・発生タイミングなど）と、手数料総額が M&A の成立や条件に影響する可能性があることを、書面（メール等含む）で説明します。
 - 手数料を増額する場合には、増額の内容を依頼者に対し開示します。
 - 手数料を減額する場合には、当初説明した相手方の手数料を増額していない旨を依頼者に対して改めて説明します。
 - 相手方を支援する FA から支払を受ける場合には、支払額や支払の名目、支払時期について依頼者に対し説明します。
12. 上記 10、11 の説明は、契約を締結する権限を有する者（個人、法人代表または委任された者）に対して行います。
13. 上記 10、11 の説明の後、契約締結について適切に判断するために、依頼者に対し、十分な検討時間を与えます。

【バリュエーション（企業価値評価・事業評価）】

14. バリュエーションの実施に当たっては、評価の手法や前提条件などを事前に依頼者へ説明し、価格帯についても依頼者の理解と納得を得ます。

【譲受側の選定（マッチング）】

15. ネームクリア（譲渡企業名などの詳細情報の開示）は、ノンネーム・シート（ティーザー）などで興味を示した候補先に対し、譲渡企業の同意を得た上で、秘密保持契約を締結した後に実施します。
16. 譲渡側からの同意は、開示先となる候補先ごとに個別に同意を取得します。
17. 秘密保持契約締結前の情報流出、漏えい等が起こらないよう管理を徹底します。

【交渉】

18. 慣れない依頼者にも M&A の全体像や流れをわかりやすく説明し、寄り添う形で交渉を支援します。

【デュー・ディリジェンス（DD）】

19. DD においては、譲渡側に譲受側が要求する資料の準備を促し、サポートします。

【最終契約の交渉・締結】

20. 最終契約までの間、双方が納得し、成立後のトラブルリスクをできる限り減らせるよう支援します。リスクが残る場合も、当事者が十分に理解した上で契約できるようサポートします。
21. 最終契約後・クロージング後に当事者間での争いに発展する可能性があるリスクについて、最終契約の締結までの調整の実施や依頼者への説明を行います。具体的には、以下の対応を実施します。
 - 譲渡側経営者の保証については、本人と方針を相談のうえ、対応を検討します。経営者の意向を丁寧に確認し、弁護士などの専門家や、事業承継・引継ぎ支援センター、保証先の金融機関への M&A 成立前の相談が可能であることもご説明します。なお、金融機関への事前相談を行う際は、情報提供によるリスクについても十分に説明し、経営者が適切に判断できるよう支援します。
 - 経営者が士業や金融機関への相談を希望した場合、秘密保持契約の対象から相談先を除外します。また、譲受側との契約に秘密保持条項がある場合には、相談先を除外できるよう譲受側にも働きかけます。
 - 経営者保証の解除または譲受側への移行を予定する場合、これを譲受側の義務として最終契約書に明記し、必要に応じてクロージングの条件とします。さらに、万が一移行できなかった場合に備えて、契約解除や補償に関する条項も検討します。具体的には、譲受側が金融機関から組織的な意向表明を取得し、その結果に基づき、保証解除・移行のための必要書類を提出し、登記変更の準備を進めるよう求めることが考えられます。クロージング当日に、保証解除・登記手続きを同時に行うことも選択肢の一つです。さらに、譲受側の資金による借換えなども実行手段として想定されます。
 - DD は、譲渡側・譲受側の双方にとって重要なプロセスであることを依頼者に説明します。表明保証は DD の結果を踏まえて適切に設定する必要があり、期間や責任の上限が明確でない場合、譲渡側に過大な責任が課され、トラブルの原因となるリスクがあることを説明します。
 - クロージング後の支払・手続、最終契約後の資産や貸付金の整理、クロージングまでの調整が不十分な段階で、リスクの高い条項やスキームを安易に提案せず、十分に検討のうえ、必要がある場合は組織的な判断のもと（基準に従い記録され検証可能なプロセスを経て）行います。その際、当該リスクや発生時に生じる可能性のある影響について、できる限り具体的に依頼者に説明します。
22. 最終契約の締結に当たっては、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】

23. クロージングに向けた段取りを整えた上で、譲受側から譲渡対価が入金されたことを確認します。

○ 不適切な譲受側の排除に向けた取組

24. 不適切な譲受側を最大限排除するため、以下の取組を実施します。

- 譲受側が最終契約を履行し、対象事業を引き継ぐ意思および能力を有しているかを確認するため、譲受側に対する調査を実施します。この調査では、譲受側の財務状況や事業実態に加え、代表者や役員、株主などの関係者が反社会的勢力に関与していないか、また過去に M&A に関するトラブルを起こしたことがないかを確認します。
- 財務状況は、譲渡対価の調達能力や M&A 後に事業を継続できるかの観点から慎重に確認します。
- 調査は、仲介契約・FA 契約締結前、または M&A プラットフォームへの登録前に実施します。その後、M&A プロセスが進行する過程で必要に応じて調査を行い、最終契約締結前に譲受側に関する十分な確認を行います。
- 調査の方法として、譲受側の税務申告書や商業登記簿の確認を行い、これに記載されている代表者、役員、株主などの関係者に対するコンプライアンスチェックを実施します。特に、譲渡側が債務超過の場合など、譲受側の信用が特に重要となるケースでは、譲受側の財務状況を確認する際に、決算公告や税務申告書を用いて慎重に調査を行います。
- 過去に支援を行った譲受側についての情報や、業界内で得た情報をもとに、不適切な譲受側に関する情報を取得した場合は、その情報を担当者レベルだけでなく、組織全体で共有します。これにより、不適切な譲受側に対して支援を行うかどうかを慎重に検討します。
- 取得した情報の内容を精査し、同様の行為によって譲渡側に不利益が生じるリスクを考慮したうえで、新たな支援を行うかどうかを慎重に判断します。支援を行う場合でも、組織的な判断基準に基づき、記録として残し、後で検証できるようにします。
- （仲介者の場合）譲受側に不適切な行為に関する情報を得た場合、速やかに譲渡側に開示します。

○ 仲介契約・FA 契約の契約条項に関する留意点

【専任条項】

25. 専任条項を設ける場合は、その対象範囲を可能な限り限定します。依頼者が他の支援機関の意見（セカンド・オピニオン）を求めたい意向を示した際、仲介者・FA として合理的に妨げる理由がない場合には、これを許容します。ただし、情報漏洩リスクに配慮し、相手方当事者に関する情報の開示を制限するほか、相談先は秘密保持義務のある専門家や公的機関（例：事業承継・引継ぎ支援センター）に限定するなど、情報管理に配慮します。

26. 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。

27. 依頼者が任意の時点で契約を中途解約できる旨を明記する条項（口頭説明も含む）を設けます。

【直接交渉の制限条項】

28. 直接交渉が制限される候補先は、M&A 専門業者が関与・紹介した候補先に限定します。ただし、依頼者が「自ら候補先を発見・交渉しないこと」に明示的に同意している場合を除きます。

29. 制限される交渉は、M&A に関する目的のものに限定します。

30. 直接交渉の制限に関する条項の有効期間は、仲介契約・FA 契約が終了するまでに限定します。

【 テール条項 】

31. テール期間は、最長でも 2 年から 3 年以内を目安とします。
32. テール条項の対象は、M&A 専門業者が関与し、譲渡側に紹介された譲受側に限定します。単にロングリストやティーザーを提示しただけでは対象とならず、少なくともネームクリア（企業概要書の送付等により譲渡側の名称が開示されたこと）が行われた場合に限りです。
33. 専任条項を設けず、依頼者が複数の M&A 専門業者から支援を受け、同一の候補先が紹介された際、成約に向けた支援業者として選ばれなかった場合、テール条項を根拠とした手数料は請求しません。

○ 仲介者における利益相反のリスクと現実的な対応策 ※仲介業務を行わない場合は不要

34. 仲介契約締結前に、譲渡側・譲受側の両当事者と仲介契約を結ぶ仲介者であり、特に両当事者から手数料を受け取ることが定められている場合は、その旨を両当事者に伝えます。
35. 仲介契約締結時に、利益が対立する可能性のある事項について、両当事者に明示的に説明します。また、対立が想定される情報（一方に有利または不利な情報）を認識した場合、適時に両当事者に開示します。
36. 両当事者に対して中立・公平であることを遵守し、不当な利益相反行為を行いません。
37. 仲介契約書において、仲介者が以下の行為を決して行わないことを義務として定めます。
 - 譲受側から追加手数料を受け取り、譲受側に便宜を図る行為
 - リピーターとなる譲渡側依頼者を優遇し、譲渡側依頼者に便宜を図る行為
 - 希望譲渡額と成立譲渡額の差分に基づき、正規の手数料とは別に報酬を要求する行為
 - 伝達を求められた事項を伝達せず、または虚偽の事項を伝達する行為
 - 一方当事者にとって有利または不利な情報を秘匿し、伝達しない行為
38. 確定的なバリュエーションは実施せず、必要に応じて専門家の意見を依頼者に求めるよう伝えます。
39. 簡易評価を提示する場合は、以下の点を両当事者に明示します。
 - 参考資料として簡易に算定したものであること
 - 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
 - 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
40. 交渉では、一方の利益を図ることなく、中立性・公平性をもって、両当事者の利益の実現を図ります。
41. DD は自ら実施せず、その報告書に基づく結論も決定しません。依頼者には、必要に応じて士業などの専門家の意見を求めるよう伝えます。

○ 反社会的勢力の排除

42. 反社会的勢力との関与を遮断し、不当要求は断固として拒絶します。

○ その他

43. 上記の他にも、中小 M&A ガイドラインの趣旨に則り、誠実に対応するよう努めます。

2025 年 3 月 10 日

株式会社ウェルプレイス
代表取締役社長 井場 正晃