

## 1. 中小企業にとっての本ガイドラインの意義等【18頁～22頁】

- 売り手の基本姿勢、成約・不成約の事例（サンプル） など

## 2. 中小M&Aの進め方【22頁～34頁】

- 中小M&Aフロー図、中小M&Aに向けた事前準備（まずは支援機関に相談）、各工程の説明 など

## 3. プラットフォーム【35頁～36頁】

- プラットフォームの内容等について説明

## 4. 事業引継ぎ支援センター【37頁～39頁】

- 事業引継ぎ支援センターのほか、後継者人材バンク、経営資源の引継ぎについて説明

## 5. 仲介者・アドバイザーの手数料についての考え方の整理【39頁～43頁】

- 着手金・月額報酬・中間金・成功報酬、レーマンテーブル（基準：譲渡額・移動総資産額・純資産額） など

## 6. トラブル対応・問い合わせ窓口【43頁～45頁】

- トラブル事例（サンプル）と各種相談窓口を掲載。

# 主な記載事項（第2章 支援機関パート）

## 1. 支援機関としての基本姿勢【48頁】

- 依頼者（顧客）のための利益の最大化、支援機関間の連携 など

## 2. M&A専門業者について【49頁～55頁】

- 行動指針策定の必要性、仲介・専任条項・テール条項の留意点 など

## 3. 金融機関について【55頁～58頁】

- 気づきの機会の提供、他の支援機関との連携、情報管理の留意点 など

## 4. 商工団体について【58頁～59頁】

- 気づきの機会の提供、適切な支援機関への橋渡し など

## 5. 士業等専門家について【59頁～77頁】

- （1）公認会計士
- （2）税理士
- （3）中小企業診断士
- （4）弁護士
- （5）その他：行政書士、司法書士、社会保険労務士

## 6. プラットフォーマーに関する留意点【78頁～79頁】

- 掲載案件の確認 など

## ◆参考資料【P】