

1. 中小企業にとっての本ガイドラインの意義等【25頁～31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【31頁～44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【44頁～47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【47頁～49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【50頁～54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. 問い合わせ窓口【54～55頁】

- ・ 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【57頁～58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【58頁～65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【65頁～68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【68頁～70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【70頁～89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【89頁～91頁】

- ・ 掲載案件の確認 など

◆参考資料