

M&A仲介協会の取組みについて

1. 当協会の活動実績について
2. 適正な取引ルール遵守の徹底について
3. 人材育成について
4. 今後の施策展開について

一般社団法人 M&A仲介協会
代表理事 荒井 邦彦

1. 当協会の活動実績について

	2021年度・2022年度
M&A仲介の公正 ・円滑な取引の促進	・ 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）
中小M&Aガイドライン を含む適正な取引 ルールの徹底	・ 「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～）
M&A支援人材の 育成サポート （人材育成）	・ 「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～）
M&A仲介に係る 苦情相談窓口の運営	・ 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～）
その他前各号に 附帯関連する事業	・ 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）

2. 適正な取引ルール遵守の徹底について

(1) 総論

- M&A仲介業で論点になることが多い内容として、以下①から④の事項があります。M&A専門業者はこれらに関する説明を顧客・相談者本位で積極的に行うことを徹底すべきと考えます。
- また、以下①から④の事項について、重要事項説明としてアドバイザリー契約書に明記するか、あるいは別紙・別冊等により、顧客・相談者に予め明示する必要があると考えます。
- ただし、次項に記載のとおり、各社の業務内容は多様であることから、事例の集積により今後とも研究・検討を重ねる必要があると考えます。

- ① 手数料（最低手数料を含む）に関する考え方
- ② 守秘義務やセカンドオピニオンの許容
- ③ 専任契約のあり方やテール条項
- ④ DDの実施など

2. 適正な取引ルール遵守の徹底について

(2) 各論

① 手数料（最低手数料を含む）

- 各社の業務・サービスの内容や報酬体系等が異なることから、サービス提供者は顧客・相談者に対して自社が提供する業務・サービスの範囲と手数料を丁寧に説明する必要があります。
- M&Aを企図する顧客・相談者は経営者であることが多いですが、全ての方々がM&Aの実務等に精通している訳ではないため、各社は自社の業務・サービスの範囲を「取引完了までのステップ」や「事例」を用いて説明したり、報酬体系についても「計算方法」や「見積金額」を示したりすること等により、顧客・相談者の立場に立ってわかりやすく説明する必要があります。

2. 適正な取引ルール遵守の徹底について

(2) 各論

② 守秘義務やセカンドオピニオンの許容

- 業法で守秘義務を負う弁護士や税理士等の専門家によるセカンドオピニオンは推奨されるものですが、M&A事業を営む同業他社やスキルレベルが必要な水準に達していない機関によるセカンドオピニオンは、顧客の奪い合いや適切な助言がなされないなど、現場の混乱を招くおそれがあります。そのため、セカンドオピニオンを求める場合は、その対象者の選定等について慎重な対応が求められます。

2. 適正な取引ルール遵守の徹底について

(2) 各論

③ 専任契約のあり方、テール条項

- 専任契約において、顧客が自ら探索した相手先企業をどのように取り扱うかについては、案件毎に対応が異なります。顧客が自ら相手先を探索した場合を一律で契約の対象外にすると、行司役となるアドバイザーが不在となり、価格の決め方、取引形態（対象物の明確化）、DDの進め方、契約書の作成等で頓挫し、結果的にM&Aの実行に至らないケースが増えると考えます。
- また、専任契約の期間を過度に短くすると、業界分析、対象会社のSWOT分析、企業概要書の作成などに十分な時間を割くことができず、成約を無理に急ぐこと等によりサービスの品質低下を招くおそれがあり、結果的に顧客の利益にならないケースが増えると考えます。
- テール条項については、その対象が曖昧であると契約終了後に顧客とのトラブルが生じる要因になることから、対象をより限定的にする（例：ネームクリアを必須とする）かも含めて、今後慎重に検討する必要があると考えます。

2. 適正な取引ルール遵守の徹底について

(2) 各論

④ DDの実施など

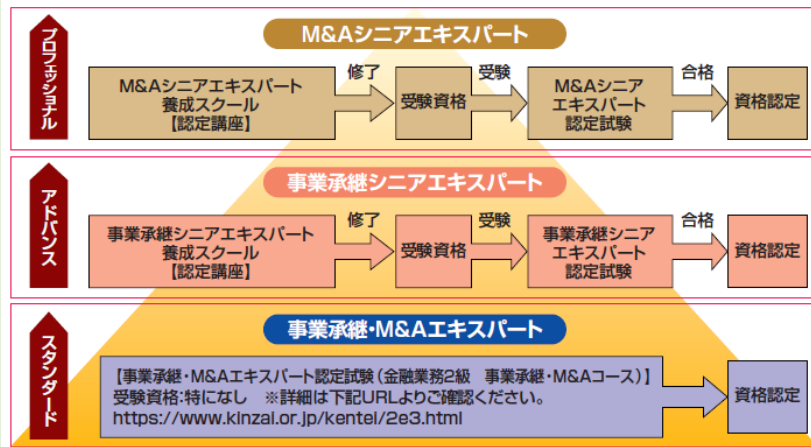
- デューデリジェンスの実施とその重要性について、顧客に予め十分に説明し、その負担があることを理解して頂く必要があると考えます。

3. 人材育成について

(1) きんざい「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)【実施中】

「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。



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 ・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) ・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 ・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 ・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 ・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 ・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注意点
	PMI ・「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 ・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 ・時価純資産価値額、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 ・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

※講義内容等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

3. 人材育成について

(2) 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月開始予定】

	講義内容	時間(分)
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
	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
	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

4. 今後の施策展開について

	2023年度 活動計画
M&A仲介の公正 ・円滑な取引の促進	・ M&Aアドバイザリー業務に係る責任賠償保険制度の創設 ・ 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	・ 「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
M&A支援人材の 育成サポート (人材育成)	・ 「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仲介に係る 苦情相談窓口の運営	・ 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	・ 帝国データバンク主催のZoomセミナー「TDBカレッジ」(理事5名が順次登壇予定) ・ 協会役員によるトークセッション ・ 懇親会