

経営資源を次世代に引き継ぎたい皆様へ  
経営資源の引継ぎを支援される皆様へ

# 「中小M&Aガイドライン」 をご活用ください

※令和2年3月31日、経済産業省より公表

## ✓ M&Aには早期判断が重要です

早い時期にM&Aの実施を決断した方が、  
売り手・買い手のマッチングの時間を確保でき、  
手元に残る譲渡代金も多くなる可能性があります。

## ✓ 身近な支援機関に相談しましょう

M&Aに当たっては、様々なポイントの検討が必要です。  
また、専門的な情報や経験がないと判断を誤るおそれもあります。  
まずは身近な支援機関に相談しましょう。

### <相談窓口>

事業引継ぎ  
支援センター  
(M&A全般)



日本弁護士  
連合会  
(法的助言)

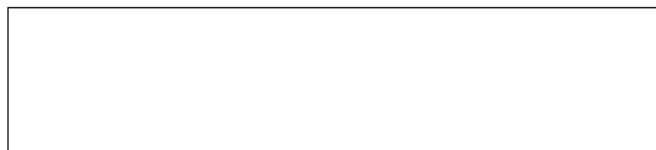


## ✓ M&Aは事前準備が大切です

引退後のビジョンや希望条件を考えておきましょう。  
何を譲れるのか、何を譲れないのか、固めておきましょう。  
株式や事業用資産の整理も可能な限り進めていきましょう。



裏面もチェック✓



# M&A専門業者などに依頼する際の留意点

## (1) マッチングなどを依頼する際

### チェック事項

- ① M&Aについて希望する条件を業者に明確に伝えましたか。
- ② 譲り渡し側・譲り受け側の双方から受任する場合（仲介者）と、片方のみから受任する場合の違いを理解しましたか。依頼する業者がどちらか確認しましたか。  
※仲介者の場合、通常は双方に手数料を請求します。
- ③ 依頼するのは、具体的にはどのような業務ですか。
- ④ 手数料はどのように算定し、いつ支払いますか。最低手数料はありますか。
- ⑤ 秘密保持の条項はありますか。他の専門家などへの情報共有は可能ですか。
- ⑥ 他業者への依頼を禁じる条項がありますか。セカンド・オピニオンは可能ですか。
- ⑦ 中途解約は可能ですか。契約期間や⑥の条項の有効期間は確認しましたか。
- ⑧ 業者との契約終了後、一定期間内にM&Aを行った場合にも手数料が生じるとする条項はありますか。その期間や、対象となるM&Aは確認しましたか。

(注) 仲介者の場合、構造的に譲り渡し側・譲り受け側の双方の間で、利益相反のおそれが生じますので、特に上記②についてはご注意ください。

## (2) M&Aプラットフォームを利用する際

### チェック事項

- ① 自社の情報をどの程度まで開示するかを慎重に検討しましたか。
- ② それぞれの特徴を踏まえ、どのプラットフォームを使うべきか検討しましたか。

## M&A専門業者の手数料

### 【手数料の種類と発生するタイミング】

- ①着手金 : 主に契約締結時
- ②月額報酬 : 主に月ごとに定期的・定額
- ③中間金 : 基本合意締結時など案件完了前
- ④成功報酬 : 案件完了時。一般的に算出には右の図（レマン方式）を用います。

基準となる価額 (円)	乗じる割合 (%)
5億円以下の部分	5
5億円超10億円以下の部分	4
10億円超50億円以下の部分	3
50億円超100億円以下の部分	2
100億円超の部分	1

(注) プラットフォームについては、売り手には一切の手数料が発生しないケースが多いです。

【ガイドラインを読む前に！】  
中小M&Aハンドブック



中小M&Aガイドライン



お問合せ先

中小企業庁 事業環境部 財務課  
03-3501-5803