お客様各位

中小 M&A ガイドライン（第 3 版）遵守に関する補足説明

オリックス株式会社

オリックス株式会社（以下、「**弊社**」）は、国が創設した M&A 支援機関登録制度に M&A 支援機関として登録された M&A 仲介業者（以下、「**登録仲介業者**」）です。弊社は、登録仲介業者として、中小企業庁が定める中小 M&A ガイドライン（第 3 版）（以下、「**ガイドライン**」）を遵守し、M&A 支援に従事することを宣言します。

―遵守を宣言した事項および弊社の取組―

支援の質の確保・向上に向けた取組

1. 売り手様・買い手様（以下、「**依頼者**」）との契約に基づき、善良な管理者の注意（以下、「**善管注意義務**」）をもって仲介業務/FA 業務を行います。また、依頼者の利益を犠牲にして弊社又は第三者の利益を図りません。双方の依頼者に対して公平・公正であり、いずれか一方の依頼者の利益を優先又は不当に害するような対応をしません。
2. 契約上の義務にかかわらず、職業倫理として、依頼者の意思を尊重し、利益を実現するための対応を行います。
3. 経営層は、支援の質の確保・向上のため、①知識・能力向上、②適正な業務遂行を図ることが不可欠であることを認識しており、当該取組が重要である旨のメッセージを社内外に発信しています。また、発信したメッセージと整合的な取組を実施します。
4. M&A 支援に関する知識・能力の向上のための取組を実施しています。
5. M&A 支援に関する業務を行う従業員における適正な業務を確保するための取組を実施しています。
6. M&A 支援に関する業務の一部を第三者に委託する場合、委託先における適正な業務遂行を確保するための取組を実施しています。

M&A プロセスにおける具体的な行動指針

7. 専門的な知見に基づいた実践的な提案を行い、依頼者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、明示的に説明します。
   - ✓ 仲介契約/FA 契約の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、適切に取り扱います。
8. 仲介契約/FA 契約の締結に向けて行う広告・営業については、以下を遵守したうえで適切に実施します。
   ※なお、広告・営業の実施にあたっては、職業倫理の遵守が求められるほか、仮に、過去の対応状況や頻度等に照らして、広告・営業先の中小企業の事業活動や経営者の生活に多大な支障を与えるような過剰なものである場合には、民法上の不法行為責任を負う可能性もあることに留意します。
   - ✓ 広告・営業先から M&A を実施する意向がないこと、仲介契約/FA 契約を締結しないこと、引き続き広告・営業を受けることを希望しないことの意思（以下、総称して「**停止意思**」）が表示された場合は、停止意思を拒まず、ただちに広告・営業を停止します。
   - ✓ 広告・営業先から停止意思が表示された場合は、その内容を組織的に記録し、共有します。

ORIX Corporation
Copyright © ORIX Corporation All rights reserved.

- ✓ 停止意思を表示した者に対して広告・営業を再開する場合は、慎重に検討したうえ、組織的な判断[*1]に基づいて再開します。

  [*1] 明確な基準のもとで一担当ではなく組織的なプロセスによる判断であり、組織的に記録され、事後に検証可能なものを指します。

- ✓ 広告・営業先の意思決定を適切に支援する観点から、以下の広告・営業は行いません。
  (1) 弊社の名称、広告・営業を行う者の氏名、仲介契約/FA 契約の締結が目的であることを告げずに行う営業・広告
  (2) 仲介契約/FA 契約を締結し、M&A の手続きを進めるか否かの意思決定をするうえで必要な時間を与えず、即時の判断を迫る広告・営業
  (3) 仲介契約/FA 契約を締結し、M&A の手続きを進めるか否かの意思決定に影響を及ぼす事項[*2]について、虚偽もしくは事実に相違する又は誤認を招く広告・営業

  [*2] 例えば、以下のような事項を指します。
  - 譲受（又は譲渡）の意向がない企業もしくはその意向を確認していない企業又は実際に存在しない企業を、譲受（又は譲渡）の意向があると偽り又は誤認させるもの
  - 過大なバリュエーションを提示するもの
  - 売り手様（又は買い手様）の財務内容や今後の業績見通し等を、事実に相違する又は実際よりも優良もしくは有利であると誤認させるもの
  - M&A の成立の可能性やその条件について、確定的な判断を下すもの

9. 業務形態の実態に合致した仲介契約/FA 契約を締結します。
10. 契約締結前は、依頼者に対し、仲介契約/FA 契約に係る重要な以下（1）～（17）の事項を記載した書面を交付する等して明確な説明を行い、納得を得ます。
    (1) 依頼者の双方と契約を締結し双方に助言する仲介業務、依頼者の一方のみと契約を締結し一方のみに助言する FA 業務の違いとそれぞれの特徴
    (2) 提供する業務の範囲・内容
    (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
    (5) 手数料以外に依頼者が支払う費用
    (6) 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
    (10)テール条項
    (11)契約期間
    (12)中途解約および解除に関する事項
    (13)責任（免責）に関する事項
    (14)契約終了後も効力を有する条項とその有効期間
    (15)依頼者間において利益相反が想定される事項
    (16)買い手様に関して弊社が実施する調査の概要

ORIX Corporation
Copyright © ORIX Corporation All rights reserved.

(17)業界内での買い手様に関する情報共有の仕組みへの参加有無

11. 手数料に関する事項及び提供する業務の内容、相手方の手数料に関する事項は、以下に沿って説明します。
    - ✓ 手数料に関する事項を明確に説明するとともに、当該手数料を対価として弊社が提供する業務の内容を説明します。具体的には成功報酬の算定に採用する報酬率、報酬基準額、最低報酬額、報酬発生のタイミング等の手数料の算定基準や提供する具体的な業務の内容について、書面を交付して説明します。
    - ✓ 弊社が提供する業務は、M&A のプロセスごとに提供する業務を整理して説明します。具体的にはガイドライン第 2 章Ⅱ4（2）①掲載の「M&A プロセス」ごとに提供する主な業務を整理し、書面を交付して説明します。
    - ✓ 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。
    - ✓ 契約締結前の説明において依頼者の納得が得られず、業務や手数料に関する交渉を申し入れられた場合は、誠実に対応を検討します。
    - ✓ 仲介契約の締結前に、依頼者から受領する手数料に関する事項に加えて、相手方の手数料に関する事項（報酬率、報酬基準額、最低報酬額、報酬発生のタイミング等）とともに、相手方を含めた双方の依頼者の手数料の総額が M&A の成立やその条件に影響が与える可能性があることについて、書面を交付して説明します。
    - ✓ 仲介契約の締結前に説明した相手方の手数料を増額する場合は、増額の内容を説明します。
    - ✓ 手数料を減額する場合は、仲介契約の締結前に説明した相手方の手数料を増額していないことを改めて説明します。
    - ✓ 相手方を支援する FA から支払いを受ける場合は、受領する額及び名目、時期を説明します。
12. 上記 10.及び 11.は、契約を締結する権限を有する方に対して説明します。
13. 上記 10.及び 11.の説明の後、契約締結について適切に判断するための十分な検討時間を確保します。
14. 概算のバリュエーションの実施にあたり、評価の手法や前提条件等を依頼者に事前に説明し、評価の手法や価格帯についても依頼者の納得を得ます。
15. ネームクリア（売り手様の名称を含む企業概要書等の詳細資料の開示）は、ノンネームシートやティーザー等の提示により関心を示した買い手候補様に対して、売り手様の同意を取得し、買い手候補様と秘密保持契約を締結したうえで実施します。
16. 上記 15.の売り手様からの同意は、買い手候補先様ごとに個別に取得します。
17. 買い手候補様へのアプローチにあたり、秘密保持契約の締結前に、売り手様に関する詳細な情報が流出・漏えいしないように注意します。
18. 慣れない依頼者にも中小 M&A の全体像や今後の流れを可能な限り分かりやすく説明すること等により、寄り添う形で交渉をサポートします。
19. デュー・ディリジェンスの実施にあたり、買い手様からの依頼資料の準備に向けて売り手様をサポートします。
20. 最終契約の締結までの期間においては依頼者が可能な限り納得し、かつ M&A 成立後に依頼者間でトラブルが発生するリスクを低減した形で最終契約が締結されるよう支援します。
21. 最終契約の締結後又はクロージング後に依頼者間の争いに発展する可能性があるリスクは、最終契約の締結までに調整又は説明をします。具体的には、特に以下の対応をします。
    - ✓ 売り手様の経営者保証（以下、「**保証**」）の扱いについて、売主様側の経営者様と方針を相談のうえで、対応を検討します。

      ※ただし、金融機関等に対する事前相談については、M&A 成立前に当該金融機関等に情報提供を行うことによる留意点（M&A が成立しなかった場合における情報の扱い等）についても伝えた上で、売り手様側の経営者様

ORIX Corporation
Copyright © ORIX Corporation All rights reserved.

の適切な判断を支援します。

(1) 売り手様側の経営者様から保証に関する意向を丁寧に聴取するとともに、弁護士や事業承継・引継ぎ支援センターへの相談や保証の提供先である金融機関等に対する M&A 成立前の相談も選択肢であることを説明します。ただし、金融機関等に対する事前相談は、M&A 成立前に当該金融機関等に情報提供を行うことによる留意点を説明したうえで、売り手様側の経営者様の適切な判断を支援します。

(2) 売り手様側の経営者様が保証の扱いについて弁護士や金融機関等に対する相談を希望する場合は、実施を拒まず、仲介契約/FA 契約等における秘密保持条項の対象から相談先を除外します。買い手様との仲介契約/FA 契約等において秘密保持条項がある場合は、買い手様に対して秘密保持条項の対象から相談先を除外するよう働きかけます。

(3) 最終契約において保証の解除又は買い手様への移行を想定する場合は、買い手様の義務として保証の解除又は移行を明確に位置付けることを検討します。具体的には、買い手様の義務として保証の解除又は移行を位置付けたうえで、保証の解除又は移行をクロージング条件とすることや、仮に保証の移行がなされなかった場合を想定した条項を規定することを検討します。

※具体的な条件として、（a)買い手様が、最終契約締結後・クロージング前に保証の提供先の金融機関等から保証の解除又は移行が実行できるか組織的な意向表明を取得すること、（b)当該意向表明の結果、保証の解除又は移行の手続を進めることができる場合には、買い手様が、最終契約締結後・クロージング前に当該手続の上で必要となる書面を保証の提供先の金融機関等に提出するとともに、代表者の変更登記に係る必要書類の作成すること、を設定することが考えられます。

※その上で、万全を期す場合には、クロージング日に（必要に応じて金融機関等の同席の下で）代表者の変更登記の手続、保証の解除又は移行の手続を同時に実施することが考えられます。

※保証の解除又は移行を確実に実施するための手段としては、クロージング時に、保証の対象となっている債務を買い手様の資力により返済し、別途買い手様が借り換えを行うといった方法も考えられます。

- ✓ デュー・ディリジェンスは依頼者にとって重要なプロセスであることを説明します。
- ✓ 表明保証の内容はデュー・ディリジェンスの結果を踏まえて適切に検討されるべきであり、期間や責任の上限が設定されていない場合や適用場面が一義的に明確ではない規定が存在する場合、売り手様が過度な表明保証責任を負うこととなり、依頼者間で争いが生じるリスクがあることを説明します。
- ✓ 最終契約後の支払の調整・修正及び売り手様の資産・貸付金の整理やクロージング後の支払・手続き、最終契約からクロージングまでの期間等、依頼者間で調整が十分になされていない段階においてリスクを生じさせうる条項やスキームを安易に提案せず、慎重に検討したうえで、提案する場合は組織的な判断[*1] により、リスクの詳細とリスクが顕在化した際に生じうる結果について可能な限り具体的に説明します。

  ※なお、ガイドラインにおいては本リスクを認識した段階で依頼者に対し、当該リスクの詳細とリスクが顕在化した場合に生じうる結果について可能な限り具体的に説明することが望ましい、とされています。

22. 最終契約の締結にあたり、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。

※なお、ガイドラインにおいては最終契約の内容等に、最終契約締結後・クロージング後に依頼者間での争いに発展する可能性があるリスク事項が含まれることになった場合、改めて最終契約締結前に当該リスク事項の詳細とリスクが顕在化した場合に生じうる結果について、可能な限り具体的に説明することが望ましい、とされています。

23. クロージングにあたり、具体的な段取りを整えたうえで、当日は買い手様から譲渡対価が確実に入金されたことを確認します。

ORIX Corporation
Copyright © ORIX Corporation All rights reserved.

不適切な買い手の排除に向けた取組

24. 不適切な買い手様を最大限排除する観点から、以下の取組を実施します。

- ✓ 買い手様が最終契約を履行し売り手様の事業を引き継ぐ意思・能力を有しているか確認する観点から、買い手様の調査を実施します。
- ✓ 仲介契約/FA 契約の締結前に、売り手様に対して買い手様の調査の概要を説明します。具体的にはガイドライン第 2 章Ⅱ6（1）掲載の「調査項目」ごとに実施する調査内容を検討し、説明します。
  - (1) 調査内容は、買い手様の財務内容及び事業実態の確認のほか、買い手様（代表者、役員及び株主等の関係者を含みます。）の反社会的勢力への該当性や過去の M&A に関するトラブルの有無等、コンプライアンス面の確認が想定されます。特に財務内容は、想定される譲渡対価の調達余力や M&A の実施後に売り手様の事業を継続できる状況にあるかを確認します。
  - (2) 調査は、買い手様との仲介契約/FA 契約の締結前に加え、M&A のプロセスが進捗する過程においても実施します。
  - (3) 調査方法は、買い手様の税務申告書や商業登記簿の確認、これらに記載されている代表者、役員及び株主等の関係者も含めたコンプライアンス面の確認が想定されます。売り手様が債務超過の場合等、M&A の成立において買い手様の信用が特に重要となるケースにおいては、買い手様の財務内容について少なくとも決算公告や税務申告書を確認します。
- ✓ 過去に弊社が支援した買い手様に関する情報提供や業界内での情報共有の仕組み等を通じて不適切な買い手様に関する情報を取得した場合は、弊社にて組織的に共有し、当該買い手様に対する支援の提供を慎重に検討するための体制を構築します。
- ✓ 当該買い手様に新たに支援を実施する場合は、取得した情報の精査及び同様の行為による売り手様への不利益を慎重に検討したうえで、組織的な判断[*1]に基づいて実施します。
- ✓ 買い手様の不適切な行為に関する情報を取得している場合は、売り手様に開示します。

契約条項に関する留意点

専任条項は、特に以下の点を遵守して行動します。

25. 専任条項の対象範囲を可能な限り限定します。具体的には、依頼者が他の支援機関の意見を求めたい部分を弊社に対して明確にしたうえで、これを妨げるべき合理的な理由がない場合には、依頼者に対し、他の支援機関に対してセカンド・オピニオンを求めることを許容します。この場合、相手方に関する情報の開示の禁止や、相談先を法令上又は契約上の秘密保持義務がある者や事業承継・引継ぎ支援センター等の公的機関に限定する等、依頼者に対して情報管理への配慮を求めます。
26. 契約期間は最長でも 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仲介契約/FA 契約を中途解約できる条項を設けます。

直接交渉制限に関する条項は、特に以下の点を遵守して行動します。

28. 直接交渉が制限される相手方は、弊社が関与・接触し、売り手様に対して紹介した買い手様のみに限定します。
29. 直接交渉が制限される交渉は、依頼者と相手方の M&A に関する目的で行われるものに限定します。
30. 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。

テール条項は、特に以下の点を遵守して行動します。

ORIX Corporation
Copyright © ORIX Corporation All rights reserved.

31. テール期間は最長でも 3 年以内を目安として定めます。
32. テール条項の対象は、弊社が関与・接触し、売り手様に対して紹介した買い手候補様のみに限定します。具体的にはロングリスト/ショートリストやノンネームシート/ティーザーの提示のみに留まる買い手候補様は、テール条項の対象としません。少なくとも買い手候補様に企業概要書等を用いた売り手様の名称を開示し、売り手様に対して紹介した買い手候補様に限定します。
※なお、ガイドラインにおいてはテール条項の対象としては、ネームクリアが行われ、売り手様に対して紹介された買い手候補様に限定すべきことを示しており、これを満たす場合においてすべからくテール条項の対象について有効性を認めるものではない、とされています。
33. 仲介契約/FA 契約において専任条項を設けていない場合において、弊社及び他の支援機関が同一の買い手候補様を売り手様に紹介し、弊社が成約に向けて支援を行う支援機関として選択されなかった場合、テール条項を根拠とした手数料を請求しません。

仲介業務における利益相反のリスクと現実的な対応

仲介業務は、特に以下の点を遵守して行動します。

34. 契約締結前に、依頼者の双方と仲介契約を締結し、双方から手数料を受領することを、依頼者の双方に伝えます。
35. 契約締結にあたり、あらかじめ依頼者間において利益相反のおそれがあると想定される事項について依頼者の双方に対し明示的に説明を行います。また、依頼者間において利益相反の恐れがある事項（依頼者の一方にとってのみ有利又は不利な情報を含みます。）を認識した場合は、依頼者の双方に対して当該事項を適時に明示的に開示します。
36. 依頼者の双方と契約を締結し双方に助言することから、依頼者の双方に対して中立・公平であり、不当に一方の依頼者の利益又は不利益となる利益相反行為は行いません。
37. 弊社又は第三者の利益を図る目的で利益相反行為を決して行わず、仲介契約書において、少なくとも以下の行為を行わないことを弊社の義務として定めます。
    - ✓ 買い手様から追加で手数料を取得し、当該買い手様に便宜を図る行為
    - ✓ リピーターとなる買い手様を優遇し、当該買い手様に便宜を図る行為
    - ✓ 売り手様（又は買い手様）の希望した額より高い（又は低い）譲渡額（又は譲受額）で M&A が成立した場合、売り手様（又は買い手様）に対して、正規の手数料とは別に、希望した額と成立した譲渡額（又は譲受額）の差分の一定割合を報酬として要求する行為
    - ✓ 一方の依頼者から伝達を求められた事項を他方の依頼者に対して伝達せず、又は一方の依頼者が実際に告げていない事項を偽って他方の依頼者に対して伝達する行為
    - ✓ 一方の依頼者にとってのみ有利又は不利な情報を認識した場合に、当該情報を他方の依頼者に対して伝達せず秘匿する行為
38. 弊社は確定的なバリュエーションを自らが実施せず、依頼者に対し、必要に応じて公認会計士や税理士、弁護士等（以下、「**士業等専門家**」）の意見を求めるよう伝えます。
39. 参考資料として弊社が簡易に算定（以下、「**簡易評価**」）した、概算額・暫定額としてのバリュエーションの結果を依頼者に示す場合は、以下の事項を明示します。
    - ✓ 確定的なバリュエーションを実施したものではなく、参考資料として簡易評価したものであること
    - ✓ 簡易評価の際に依頼者の意向・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の意見を求めることができること

ORIX Corporation
Copyright © ORIX Corporation All rights reserved.

40. 交渉のサポートにおいては、一方の依頼者の利益のみを図ることなく、中立性・公平性をもって、双方の依頼者の利益を図ります。
41. 弊社はデュー・ディリジェンスを自らが実施せず、デュー・ディリジェンス報告書の内容に係る結論を決定しないこととし、依頼者に対し、必要に応じて士業等専門家の意見を求めるよう伝えます。

上記の他、ガイドラインの趣旨に則った M&A 仲介サービスを提供します。

ORIX Corporation
Copyright © ORIX Corporation All rights reserved.