

中小 M&A ガイドライン第 3 版

遵守宣言

株式会社保育総合研究所

公正で透明な M&A 支援を実施します

株式会社保育総合研究所は、M&A 支援機関登録制度への登録申請に当たり、中小企業庁が定めた「中小 M&A ガイドライン（第 3 版）」（令和 6 年 8 月）を遵守していることを、ここに宣言いたします。

株式会社保育総合研究所は、中小 M&A ガイドラインを遵守し、下記の取組・対応を実施しております。

42 項目 具体的な遵守事項	中間金なし FA 業務と仲介業務	専門家連携 法務・税務・会計・登記
-------------------	---------------------	----------------------

支援の質の確保・向上に向けた取組

- 1 依頼者との契約に基づく義務を履行します。
 - ・ 善良な管理者の注意（善管注意義務）をもって仲介業務・FA 業務を行います。
 - ・ 依頼者の利益を犠牲にして、自己又は第三者の利益を図ることはありません。
 - ・ 仲介業務では、いずれの依頼者に対しても公平・公正に対応し、一方の利益を不当に優先し、又は他方の利益を不当に害する対応を行いません。
- 2 契約上の義務を負うか否かにかかわらず、職業倫理を重視し、依頼者の意思を尊重して、その利益の実現に向けた支援を行います。
- 3 代表者は、支援の質の確保・向上のため、知識・能力の向上及び適正な業務遂行が不可欠であることを認識し、その重要性を社内外に示すとともに、その方針と整合する取組を実施します。
- 4 知識・能力の向上のため、実効性のある研修及び自己研鑽を継続します。
- 5 M&A 支援業務に従事する役員及び従業員の適正な業務遂行を確保するため、必要な社内管理、教育、記録及び点検を実施します。

- 6 業務の一部を第三者に委託する場合には、外部委託先の専門性、適格性、守秘義務その他必要事項を確認し、委託業務の適正な遂行を確保します。

M&A プロセスにおける行動指針

- 7 専門的な知見に基づき、依頼者に対して実践的な提案を行い、M&A に関する意思決定を支援します。

- ・ 想定される重要なメリット及びデメリットについて、把握している範囲で明示的に説明します。
- ・ 相談段階では、事業の継続、経営改善、統廃合、閉園、事業承継及び M&A を比較し、M&A を一方的に勧めません。経営相談又は経営診断のみで終了することもできます。
- ・ 仲介契約・FA 契約締結前に取得した企業情報についても、善管注意義務を意識して適切に取り扱います。

- 8 仲介契約・FA 契約締結に向けた広告・営業は、適切な方法により実施します。

- ・ 広告・営業先から、M&A を実施する意思がない、契約を締結しない、又は今後の広告・営業を希望しない旨の意思が示された場合には、速やかに広告・営業を停止します。
- ・ 停止意思を適切に把握・記録し、社内で共有して、本人の意思に反する営業の再開を防止します。
- ・ 虚偽又は誤認を招く説明、根拠のない有利な条件の提示、意思を確認していない候補先の存在を示す営業、即時の判断を迫る営業その他不適切な広告・営業を行いません。

※ 広告・営業の方法や頻度が相手方の事業活動又は生活に過度な支障を与えないよう配慮します。

契約前説明と情報管理

- 9 業務の実態に合致した仲介契約又は FA 契約を締結します。

10 契約締結前に、依頼者が内容を理解した上で契約を判断できるよう、重要事項を記載した書面等を交付し、明確に説明します。

- ・ 仲介業務と FA 業務の違い及び当社が担う立場
- ・ 経営相談・保育園経営診断から M&A 支援へ移行する場合は、業務範囲、契約形態及び費用を改めて書面で説明します。
- ・ 提供する業務の範囲・内容及び担当者の保有資格、経験年数、成約実績等
- ・ 手数料の算定基準、最低手数料、支払時期、実費その他費用及び当該手数料に対応する業務内容
- ・ 仲介業務の場合、相手方から受領する手数料の有無及びその内容
- ・ 秘密保持、個人情報及び企業情報の取扱い
- ・ 専任条項、直接交渉の制限、テール条項がある場合の内容
- ・ 契約期間、更新、中途解約、契約終了後も効力を有する条項及び損害賠償等
- ・ 仲介業務における利益相反のおそれ及びその管理方法
- ・ 譲り受け側に対して実施する調査の概要
- ・ 不適切な譲り受け側に係る業界内情報共有の仕組みへの参加の有無
- ・ セカンド・オピニオンを求めることができること、及び必要に応じて士業等専門家へ相談できること

11 手数料・提供業務について、算定基準、最低手数料、支払時期及び業務内容を明確に説明します。

- ・ 株式会社保育総合研究所の標準方針は、FA 業務・仲介業務ともに中間金なしです。
- ・ 成功報酬は、原則として譲渡価格を算定基準とする標準レーマン方式により算定し、総資産額又は移動総資産額を基準に含めません。
- ・ 着手金、成功報酬、最低成功報酬、実費その他の費用は、公表する手数料体系及び個別契約に基づき説明します。
- ・ 仲介業務では、相手方から受領する手数料についても必要な説明を行います。

12 重要事項の説明は、契約締結について権限を有する本人、法人代表者又は適法な委任を受けた者に対して行います。

13 重要事項説明後、依頼者が契約締結の可否を適切に判断できるよう、十分な検討時間を確保します。

評価からクロージングまで

14 企業価値評価を実施する場合には、評価手法、前提条件、評価結果の性質及び限界を説明します。

- ・ 必要に応じて、独立した士業等専門家の意見を求めることができる旨を案内します。
- ・ 仲介業務では、双方当事者のために確定的な企業価値評価を行うことによる利益相反リスクに十分留意します。

15 譲り渡し側の名称等を開示するネームクリアは、候補先が関心を示した後、譲り渡し側の同意を得て、必要な秘密保持措置を講じた上で実施します。

16 ネームクリアについては、原則として開示候補先ごとに個別の同意を取得します。

17 秘密保持契約締結前の段階では、譲り渡し側を特定し得る情報の外部流出・漏えいを防止します。

18 中小 M&A の全体像、今後の手続及び各段階で想定される対応を分かりやすく説明し、依頼者の理解を得ながら交渉を支援します。

19 デューデリジェンスに際しては、資料準備、専門家との連携、質疑対応等を支援します。

- ・ 法務、税務、会計、登記その他資格者の専門判断が必要な事項については、必要に応じて弁護士、税理士、公認会計士、司法書士等の関与を求めます。
- ・ 保育事業の認可、届出、補助金・加算等に関する事項は、制度確認と行政協議の論点整理を支援します。ただし、行政機関の判断、認可等の承継又は補助金・加算等の受給を保証するものではありません。

20 最終契約について、当事者が可能な限り納得し、M&A 成立後の紛争リスクを低減できる内容となるよう調整を支援します。

21 経営者保証、デューデリジェンス結果、表明保証、補償、クロージング後の支払・手続その他紛争となり得る事項について、具体的なリスクを説明します。

- ・ 必要に応じて、弁護士、金融機関その他の専門家への相談を案内します。

22 最終契約締結時には、契約内容、未了事項及びリスク事項について依頼者に再確認を促します。

23 クローリングに向けた段取りを整理し、譲渡対価の入金その他のクローリング条件の充足を確認できるよう支援します。

譲り受け側の調査と契約条項

24 譲り受け側が最終契約を履行し、対象事業を承継する意思・能力を有するかを確認するため、必要な調査を実施します。

- ・ 財務状況、事業実態、反社会的勢力との関係、過去の M&A における不適切な行為・トラブルその他必要な情報を確認します。
- ・ 譲り渡し側には、譲り受け側に対する調査の概要を説明します。
- ・ 不適切な譲り受け側に関する情報を把握した場合は、組織的に共有し、支援の継続可否を慎重に判断します。
- ・ 業界内における不適切な譲り受け側の情報共有の仕組みに参加している場合又は参加していない場合、その旨を契約締結前に説明します。

25 専任条項を設ける場合は、その対象範囲を必要最小限に限定し、合理的な理由がない限り、秘密保持に配慮した上でセカンド・オピニオンを求めることを妨げません。

26 専任契約の期間は、原則として最長でも 6 か月から 1 年以内を目安として設定します。

27 依頼者が任意の時点で仲介契約又は FA 契約を中途解約できる旨を契約上明確にします。

28 直接交渉を制限する場合、その対象は、原則として当社が関与・接触し、紹介した候補先に限定します。

29 直接交渉を制限する場合、その対象となる交渉は、当該候補先との M&A を目的とする交渉に限定します。

30 直接交渉制限条項の有効期間は、原則として仲介契約又は FA 契約の終了時までとします。

31 テール期間を設ける場合、最長でも 2 年から 3 年以内を目安として設定します。

- 32 テール条項の対象は、当社が実際に関与し、少なくともネームクリアを行うなどして具体的に紹介した候補先に限定します。
- 33 専任条項がなく、複数の支援機関から同一候補先の紹介を受けた場合で、当社が成約支援先として選択されなかったときには、テール条項のみを根拠として手数料を請求しません。

仲介業務の利益相反管理

- 34 仲介業務では、譲り渡し側及び譲り受け側の双方と契約すること、双方から手数料を受領する場合にはその事実を、契約締結前に双方へ説明します。
- 35 仲介契約締結前に、双方の利益が対立し得る事項を具体的に説明し、業務中に新たな利益相反に関する情報を把握した場合は、必要に応じて適時に開示します。
- 36 仲介業務では、いずれか一方に不当に有利又は不利となる利益相反行為を行いません。
- 37 自己又は第三者の利益を図る目的で、以下のような行為を行いません。
- ・ 追加手数料等の支払の有無を理由として、一方当事者を優遇すること
 - ・ リピーターその他特定の当事者を優先するため、依頼者のニーズに反するマッチング又は価格誘導を行うこと
 - ・ 成立価格との差額等に連動する追加的な利益を得るために、価格その他の条件を不当に誘導すること
 - ・ 依頼者から相手方へ伝達すべき情報を故意に伝えず、又は虚偽の情報を伝えること
 - ・ 依頼者の意思決定に重要な情報を不当に秘匿すること
- 38 仲介者として双方当事者のために確定的な企業価値評価を行うことは避け、必要に応じて独立した士業等専門家の意見を求めるよう案内します。
- 39 仲介業務で参考用の簡易な評価を提示する場合には、確定的な評価ではなく概算・暫定的な参考情報であること、評価の前提・限界等を明示します。
- 40 仲介業務の交渉支援では、一方当事者のみの利益を図ることなく、公平性を確保した手続進行及び情報伝達を行います。

- 41 仲介者自身が法務・税務等のデューデリジェンスの専門的な結論を確定することは避け、必要に応じて独立した士業等専門家の意見を求めるよう依頼者へ案内します。
- 42 上記のほか、中小 M&A ガイドライン（第 3 版）の趣旨に沿った適切な対応を継続します。

以上

公表日 2026 年 8 月 26 日 改訂日 2026 年 9 月 22 日

株式会社保育総合研究所

代表取締役 柴田定彦