

- (7) 専任条項（セカンド・オピニオンの可否等）
 - (8) テール条項（テール期間、対象となる M&A 等）
 - (9) 契約期間（契約期間、更新（期間の延長）に関する事項等）
 - (10) 契約終了後も効力を有する条項がある場合には、当該条項、その有効期間等
 - (11) 契約の解除に関する事項及び依頼者が、仲介契約・FA 契約を中途解約できることを明記する場合には、当該中途解約に関する事項
 - (12) 責任（免責）に関する事項（損害賠償責任が発生する要件、賠償額の範囲等）
 - (13)（仲介者の場合）依頼者との利益相反のおそれがあるものと想定される事項
- 10 契約を締結する権限を有する方に対して説明します。
 - 11 説明の後は、依頼者に対し、十分な検討時間を与えます。
 - 12 バリュエーション（企業価値評価・事業評価）の実施に当たっては、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。
 - 13 譲り受け側の選定（マッチング）に当たっては、秘密保持契約締結前の段階で、譲り渡し側に関する詳細な情報が外部に流出・漏えいしないよう注意します。
 - 14 交渉に当たっては、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、寄り添う形でサポートします。
 - 15 デュー・デリジェンス（DD）の実施に当たっては、譲り渡し側に対し譲り受け側が要求する資料の準備を促し、サポートします。
 - 16 最終契約の締結に当たっては、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。
 - 17 クロージングに当たっては、クロージングに向けた具体的な段取りを整えた上で、当日には譲り受け側から譲渡対価が確実に入金されたことを確認します。