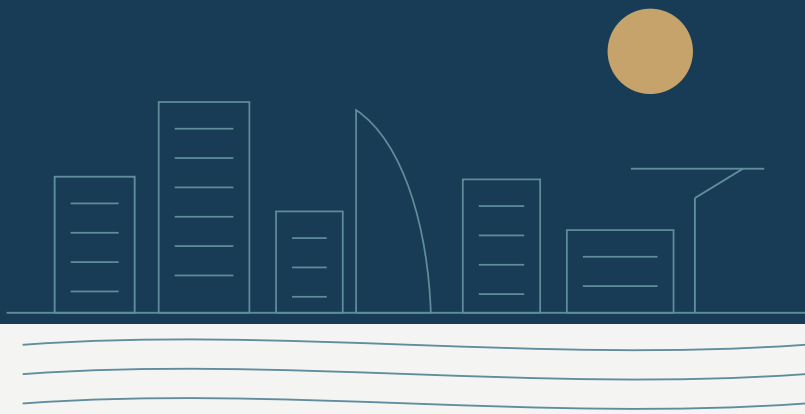
# 横浜で育てた事業を、次の担い手へ。

## はじめての横浜M&A・事業承継ガイド

譲渡オーナーのための入門ガイド

人・技術・商圏・信用を、どう引き継ぐか。



譲渡を決める前に

## 会社を売るか、まだ決めていなくても。
## 守りたいものから、検討を始められます。

後継者、従業員の雇用、取引先、地域で培った信用。
本書は、M&Aの知識がない経営者のために、
基本から相談前の準備までを10ページにまとめた入門書です。

02 M&Aと経営の選択肢
03 株式譲渡と事業譲渡
04 検討から引き継ぎまで
05 価格と手取り
06 横浜の業種別確認点
07 雇用・秘密・保証
08 準備チェックリスト
09 相談先の選び方

発行：横浜M&A総合センター / 運営：株式会社M&A Do（民間相談窓口）

2026年10月2日版 / 全10ページ

01 M&Aの基本

# M&Aは、会社の未来をつなぐ方法。

M&Aは企業の合併・買収を指す言葉です。後継者がいないときだけでなく、 事業を続け、次の成長につなげるためにも検討できます。

**最初に決めたいのは、「いくら」より「何を守るか」。**

従業員の生活、商品・技術、取引先との関係、屋号や地域の信用。譲渡後の自分の役割や引退時期も含めて、希望する条件と優先順位を整理しましょう。

## 経営の将来には、4つの選択肢があります。

| | |
|---|---|
| **親族へ** | **家族が経営を引き継ぐ**<br>本人の意思、経営力、株式・資金の準備を確認。 |
| **従業員へ** | **社内の担い手が引き継ぐ**<br>経営権、取得資金、借入・保証を整理。 |
| **第三者へ** | **M&Aで会社や事業を引き継ぐ**<br>事業を続ける方針と、買い手との相性を確認。 |
| **事業を終える** | **計画的に廃業する**<br>雇用、資産、契約、債務の整理を計画。 |

**まずは、守りたいことを3つ書き出しましょう。**

① 従業員の雇用 ② 技術・顧客・事業の継続 ③ 譲渡後の生活と役割

残したい条件と、調整できる条件を分けると、相談の軸ができます。

参考：[1][2] / 参考資料とURLは10ページに掲載しています。

02 譲渡の方法

# 株式を譲るか、事業を譲るか。

引き継ぐ対象が違うと、手続き・契約・税務も変わります。 会社全体か一部事業か、個人所有の資産を含むかも整理しましょう。

## 株式譲渡

**会社の持ち主が変わる**

**株主 A → 株主 B**

会社は存続し、資産・負債・雇用契約などは原則として同じ会社に残ります。株主が株式を譲り、代金を受け取ります。

**特に確認すること**
支配権変更の契約条項、株式の譲渡承認、簿外債務、許認可の要件、経営者保証。

## 事業譲渡

**対象の事業を選んで移す**

**会社 A**
**事業・資産 → 会社 B**

対象の資産・契約等を定めて移します。法人の事業譲渡では、基本的に会社が代金を受け取ります。個別の手続きを確認します。

**特に確認すること**
賃貸借・取引契約の同意、許認可・知的財産等の扱い、従業員の個別の承諾。

**個人事業には、会社の「株式」がありません。**

個人事業は、事業・資産・契約等の承継として整理します。合同会社等の持分や会社分割・合併は手続きが異なります。どの方法でも、許認可や契約が一律に自動承継されると考えず、個別に確認しましょう。

参考：[1][3] / 法人形態・譲渡範囲・契約に応じて専門家へ確認します。

03 M&Aの進め方

# 相談から、経営が引き継がれるまで。

期間は候補先探し、調査、許認可や契約条件によって変わります。 納品・受注・給与・資金繰りが途切れない実行日から、逆算しましょう。

01

### 目的・希望条件の整理

守りたいこと、譲渡の範囲、希望時期、引退後の役割を相談。

02

### 資料と企業価値の確認

財務・顧客・人・資産を整理し、譲渡方法と価値の見方を検討。

03

### 候補先への段階的な打診

匿名の概要から始め、秘密保持と同意を確認して実名等を開示。

04

### 面談・基本合意

価格や条件の大枠を確認。独占交渉等の拘束条項にも注意。

05

### デューデリジェンス（DD）

買い手が財務・法務・事業を調査。課題と条件をすり合わせる。

06

### 最終契約・実行（クロージング）

同意・許認可・保証・代金決済などの実行条件を確認。

07

### 引き継ぎ・定着（PMI）

経営・人・業務を引き継ぐ。顧客対応や資金管理を定着させる。

**引き継ぎの計画は、契約を結ぶ前から。**

「誰が・何を・いつまでに」を買い手と共有します。担当者、顧客説明、操作・作業手順、決裁・会計の切替を決め、通常業務を続けられる状態をつくりましょう。

参考：[1][2] / 基本合意の法的拘束力は条項ごとに確認します。

04 価格と手取り

# 評価額と、譲渡価格は違います。

企業価値の評価は、交渉に使う目安です。実際の価格は、 収益力、必要投資、譲渡条件、買い手との相性や交渉で決まります。

### 資産を見る

資産・負債を時価で確認。設備、不動産、在庫の状態や回収可能性も整理します。

### 収益を見る

将来の利益や資金を生む力を確認。一時的な損益や経営者への依存も検討します。

### 相場を参考にする

類似する企業・取引等を参考にします。業種、規模、条件の違いに注意します。

## 数字の裏にある、「続けられる理由」を伝えます。

### 強みは、資料で裏づける。

顧客別の売上・粗利、継続受注、技術・品質、人材、設備の稼働状況。経営者が交代しても、収益が続く理由を説明します。

### 将来の負担も、共有する。

設備更新、借入・リース、未払い、在庫滞留、契約・労務の課題。隠れた負担を整理すると、価格の前提がそろいます。

### 「売却額」と「自分の手取り」を分けて確認。

株式と事業では、代金の受取人や税務が異なります。税金、借入返済、第三者費用等を含めて資金計画を確認し、譲渡後の生活や残る事業に必要な金額を考えましょう。一律の倍率や売却額を保証するものではありません。

参考：[4][5] / 税額・資金の帰属は譲渡方法と個別事情に応じて確認します。

05 横浜の業種別確認点

# 商圏と現場の価値を、伝える。

港湾・工業地域、駅前、オフィス街、住宅地では事業の条件が異なります。 以下は確認の例です。あなたの事業に当てはまる論点を選びましょう。

01

### 製造・加工：設備だけでなく、技術を確認

顧客・製品別粗利、図面・金型の所有、品質保証、技術者、設備更新。主要顧客への依存や、検査・製造の手順を誰が担うかを整理します。

02

### 物流・運送：動線と運営体制を確認

主要荷主、輸送契約、車両・倉庫、運行・整備の体制を一覧に。一般貨物運送事業の譲渡譲受等には認可手続きがあります。業態と方法を所管窓口に確認します。

03

### 建設・設備：資格・現場・許可を確認

技術者、工事契約、仕掛工事、保守契約、未回収金を整理。建設業の事業承継には事前認可の制度があるため、許可の範囲・要件と時期を確認します。

04

### 店舗・生活サービス：場所と顧客を確認

賃貸借、敷金、貸主の同意、固定客、屋号、立地条件を整理。飲食等は営業者の地位承継の届出など、事業と施設に応じた手続きを所管窓口へ確認します。

05

### IT・法人サービス：権利と属人性を確認

継続契約、解約・支配権変更の条項、ソースコード・著作権・利用許諾、人材、情報管理。代表者だけが担う営業や開発を、引き継げる状態にします。

**許認可と契約は、「引き継げる前提」にしない。**

譲渡方法、条項、資格者、事業範囲等で扱いは変わります。買い手の事業計画と照らし、専門家・所管窓口と必要な同意や手続きを確認します。

参考：[1][6][7][8][10] / 確認点は例示であり、全業種の手続きを網羅していません。

06 雇用・秘密・経営者保証

# 人と信用を守る条件を、具体的に。

大切な条件は、口約束のままにせず、説明計画や契約に落とし込みます。 経営者保証は金融機関等、契約・税務は専門家と確認しましょう。

**秘密保持は、情報を必要な範囲へ段階的に開示すること。**

匿名の概要 → 秘密保持契約 → 必要な詳細情報、という開示を計画。従業員・顧客・金融機関・貸主に伝える時期と内容を、必要な手続きと両立させます。

### 雇用・技術の引き継ぎ

事業譲渡で労働契約を移すには、対象者の個別の承諾が必要です。勤務先や労働条件を十分に説明し、協議します。

キーパーソン、技能、顧客対応、引き継ぎ期間も整理しましょう。

### 経営者保証の解除

株式を譲っても、個人保証が自動的に外れるとは限りません。保証先の金融機関等と早期に相談します。

解除・移行の条件と確認方法を、最終契約と実行条件で明確にします。

## 最終契約の前に、確認したい3つのこと。

**買い手の資金・信用**　代金を払えるか。事業を続ける方針と、経営体制は具体的か。

**契約上の責任**　事実の正確性を約束する表明保証、違反時の補償、同じ事業を制限する競業避止義務を理解したか。

**引き渡しの条件**　代金決済、必要な同意・許認可、保証の扱いを確認する手順があるか。

参考：[1][3] / 保証の解除には金融機関等の確認が必要です。

07 初回相談の準備

# 10項目で、会社を見える形に。

資料が全部そろうのを待たず、相談は始められます。 まずは「ある資料」「不明な点」「相談したいこと」を分けましょう。

| 確認すること | 手元にあると役立つ資料の例 |
| --- | --- |
| ☐ **法人・株主・譲渡範囲** | 登記、定款、株主一覧、対象事業・資産 |
| ☐ **財務・収益・資金繰り** | 直近の決算・申告書、月次、資金繰り |
| ☐ **借入・保証・担保** | 借入返済表、保証、担保、リース一覧 |
| ☐ **顧客・商品・受注** | 顧客別売上・粗利、主要契約、受注残 |
| ☐ **人材・雇用・技術** | 組織図、雇用条件、担当、作業手順 |
| ☐ **設備・不動産・在庫** | 資産台帳、賃貸借、修繕、棚卸資料 |
| ☐ **許認可・資格・認証** | 許可・届出、資格者、認証、有効期限 |
| ☐ **権利・契約・情報管理** | 取引条項、知的財産、利用許諾、規程 |
| ☐ **希望する時期と条件** | 希望範囲、価格以外の条件、引退後 |
| ☐ **説明相手と段取り** | 家族、従業員、顧客、貸主、金融機関 |

**最初は、この3つを話せれば大丈夫です。**

① どんな事業か ② なぜ承継を考えているか ③ 何を守りたいか
社名を伏せた相談から始め、名簿等は開示先と扱いを確認して共有します。

参考：[1][2][10] / この表は準備の例であり、一律の法定提出書類ではありません。

08 相談先の選び方

# 任せる前に、6つの質問を。

支援の内容、費用、情報管理、リスクを説明する相談先を選びましょう。 あなたの希望と事業の実態を、担当者が理解しているかも確かめます。

01 **商圏・業種・現場の課題を、どう確認しますか？**

顧客・人材・設備・許認可が、引き継げる条件を聞きます。

02 **誰が、どの段階で、何を支援しますか？**

担当者の経験、提供業務、引き継ぎ・成約後の支援を確認。

03 **売り手・買い手それぞれの費用は、いくらですか？**

費用項目、算定基準、最低額、第三者費用と負担者を確認。

04 **情報開示と買い手の信用確認は、どう行いますか？**

候補先の選定、秘密保持、資金・信用の確認方法を聞きます。

05 **仲介かFAか。利益相反を、どう管理しますか？**

双方を調整する仲介か、一方に助言するFAか。報酬も確認。

06 **契約を終えるときの条件は、どうなっていますか？**

期間、解約、専任、直接交渉、終了後の報酬条項を確認。

**公的支援と民間サービスは、役割を確かめて選びます。**
横浜市は事業承継・M&Aの支援情報を案内しています。
横浜M&A総合センターは、株式会社M&A Doが運営する民間相談窓口です。

**当センターで、あなたの条件から整理してみませんか。**

譲渡を決める前、社名を開示する前から相談できます。
守りたいことを共有し、価値の見方と候補先の方向性を一緒に整理します。

参考：[1][9][10][11] / 契約前に、重要事項と費用の説明を受けましょう。

09 はじめの一歩

# 会社の未来を、相談から。

「引き継げる相手はいるか」「今、何を準備すればよいか」。 その段階から、横浜M&A総合センターへご相談ください。

### 社名を伏せて相談

社名の開示前から、現状と守りたい条件を整理。

### 横浜・神奈川の論点

商圏、顧客、人材、設備、契約の条件を確認。

### 候補先の方向性

価値の見方と、買い手に伝える条件を整理。

**譲渡企業様の当社手数料**

**着手金 0円　中間金 0円　成功報酬 0円**

当社への相談料・月額報酬も0円。税金、登記・許認可、外部専門家費用等の実費は別途。
必要な場合は、発生前に内容と負担者をご説明します。

## 無料の譲渡相談へ

**03-4560-0084**

電話：平日10:00-17:00 / フォーム：24時間受付

yokohama-ma-center.jp/sell-company/

**参考資料・URL / 制度・サービス確認日：2026年10月2日**

[1] 中小企業庁：中小M&Aガイドライン 第3版
https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/m_and_a_guideline.html

[2] 中小企業庁：事業承継・中小PMI資料
https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/index.html

[3] 厚生労働省：企業組織再編・事業譲渡等指針
https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudouseisaku/saihen/index.html

[4] 中小企業庁：M&Aにおける企業評価
https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/jigyousyoukei_guideline/001/001_s.pdf

[5] 国税庁：株式等を譲渡したときの課税
https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/taxanswer/shotoku/1463.htm

[6] 国土交通省：建設業許可事務ガイドライン
https://www.mlit.go.jp/totikensangyo/const/content/001860020.pdf

[7] 関東運輸局：一般貨物の譲渡譲受等Q&A
https://wwwtb.mlit.go.jp/kanto/content/000365703.pdf

[8] 横浜市：食品衛生手続関係
https://www.city.yokohama.lg.jp/business/bunyabetsu/eisei/shokuhin.html

[9] 横浜市：事業承継・M&A支援事業
https://www.city.yokohama.lg.jp/business/kigyoshien/keieishien/M_A/syoukei.html

[10] 当センター：支援内容・費用の案内
https://yokohama-ma-center.jp/

[11] 当センター：運営会社・民間窓口の案内
https://yokohama-ma-center.jp/company/

本書は一般情報です。制度・契約・税務の適用は個別に確認してください。
発行：横浜M&A総合センター / 運営：株式会社M&A Do（民間M&A相談窓口）