



支援者向け 事業承継支援マニュアル

令和7年度版

はじめに

わが国の企業数の99.7%、雇用の68.8%を占めている中小企業（平成28年6月時点）。今、この中小企業の経営者の高齢化と後継者の確保が問題となっています。

中小企業の経営者は、後継者問題に関して誰にも相談しないケースも多く、支援者から見えにくい状況と言えます。その結果、支援者においては、支援の場数を踏むことができず、専門的知識を有していないなどの理由から、この問題に対する苦手意識を持っている方も少なくないのではないのでしょうか。

円滑な事業承継を行うためには十分な準備が必要です。これができなければ、後継者不在による廃業へと繋がります。

そのためには、中小企業の経営者の意識の水面下に隠れている事業承継問題についての掘り起こしが不可欠であり、経営者に接している支援者の日々の活動に期待されるところです。

令和3年4月より、各都道府県に「事業承継・引継ぎ支援センター」が誕生しています。本マニュアルが、事業承継支援者の皆様の経営者の意識の掘り起こしから始まる事業承継支援の能力の更なる向上に資することを強く願ってやみません。

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

本マニュアルのご活用について

この「支援者向け 事業承継支援マニュアル」は、事業承継問題に取り組む地域の事業承継支援機関^{注1)}の支援者^{注2)}が業務を進める上で必要となる基礎的な知識を習得していただくための手引きとして作成しました。

支援者の皆さまには、本マニュアルを熟読していただき、円滑な支援を行うための参考書としてご活用いただきますようお願いいたします。

注1) 事業承継支援機関

本マニュアルでは、中小企業経営者等が抱える事業承継に関する悩みの解決に向けた窓口相談や施策紹介など、さまざまな取り組みを行っている、商工会議所、商工会、各士業機関、金融機関、事業承継・引継ぎ支援センター等を「事業承継支援機関（以下、「支援機関」という。）」と定義しています。

注2) 支援者

本マニュアルでは、中小企業経営者等からの事業承継に関する相談に直接対応する窓口相談員や電話対応者など、個別問題の解決のため、課題の抽出や課題の整理を行い、専門家に取り次ぐまでの業務を担当する者すべてを「支援者」と定義しています。

事業承継支援業務に携わる 支援者の心構え

事業承継に関する問題を抱える相談者（中小企業経営者、後継予定者、承継希望企業経営者等）の置かれている立場や状況はさまざまです。

窓口相談や電話相談のなかで、経営に関する悩みや事業承継に関する希望を本音で話しあえる環境を作るため、支援者は、相談者と気軽に相談でき、かつ信頼される関係を築く必要があります。

このため、支援者は、次の「業務心得」3ヶ条を常に意識して業務に従事することが求められます。

第1条 支援者は、公平・誠実であること

事業承継問題を担当する支援者は、現経営者と後継者（承継企業経営者を含む）という立場の異なる2者と対応する必要があります。

支援者が曖昧な態度を取ったり一方に肩入れしたりすると、当事者の信頼を損ない、現経営者が相談を取り下げてしまったり、後継者の不満が鬱積され現経営者の望んだ事業承継でなくなってしまうなどの問題を引き起こしてしまいます。

したがって、支援者は、両者の話を十分に聞き、常に公平・誠実であることが求められます。

第2条 支援者は、守秘義務を厳守すること

後継者問題や企業譲渡に関する情報が会社の内外に流出した場合、経営不安や雇用不安など、その風評によるリスクは非常に高いものになる恐れがあります。また、親族内承継の場合には、家族関係の問題や相続問題など、個人のプライバシーに係わる情報を取り扱うこともあります。

相談で得られた情報を不適切に流用されたり、ずさんな管理により情報が漏えいした場合には、関係者に多大な迷惑を及ぼすことになりかねません。

したがって、支援者は、常に情報管理に細心の注意を払い、守秘義務を厳守する必要があります。

第3条 支援者は、勤勉であること

事業承継支援機関を訪れた相談者が満足を得られるか否かは、支援者の能力によるところが大きいものです。これは、支援者の持つ情報の量や質によってアドバイスの内容が異なったり、支援者の対応によって相談者からの信頼度が異なったりするためです。

したがって、支援者は、常に情報収集に努め、積極的に知識・ノウハウを吸収するなど、勤勉であることが求められます。しかし、専門家との連携も支援能力の一部ですので、何でも自分だけで解決しようとせずに連携できる専門家を増やしていくことも大切です。

支援機関のあなたが「事業承継支援」をしなければならない理由

・・・を考えてみます。まず、順番に以下の質問にお答えください。

- Q 1 あなたの支援機関が取引をしている中小企業者は何社ほどありますか？
(あるいは、あなた自身が担当している取引先数)

社 (例：約 5,000 社)

※概数で構いませんので記入してみましょう。

- Q 2 上記のうち、経営者が 60 歳以上の中小企業者は何社ほどありますか？

社 (例：約 2,500 社)

※全国平均で中小企業者の約半分以上が 60 歳以上とされています。概数として Q 1 の社数に 50%をかけてみましょう。

- Q 3 あなたの支援機関の取引先（経営者が 60 歳以上）のうち、将来的に廃業予定の中小企業者は何社ほどありますか？

社 (例：約 1,250 社)

※日本政策金融公庫総合研究所「中小企業の事業承継に関するインターネット調査（2016 年 2 月）」によれば、60 歳以上の経営者のうち、半分以上が廃業する予定と答えています。概数として Q 2 の社数に 50%をかけてみましょう。

いかがですか。思ったよりかなりの数の中小企業者が廃業予定であることが想像できたと思います。

これらの中小企業者数が廃業したときに、地域やあなたの支援機関に与える影響はどのようなものでしょうか。Q 3 の数の経営者とその従業員があなたの目の前からいなくなることを想像してください。

事業承継の相談が少ないからといって、何もしないままでよいのでしょうか。

事業承継支援は、地域としての危機感を持ち、“声掛け”することが第一歩です。

事業承継支援の考え方

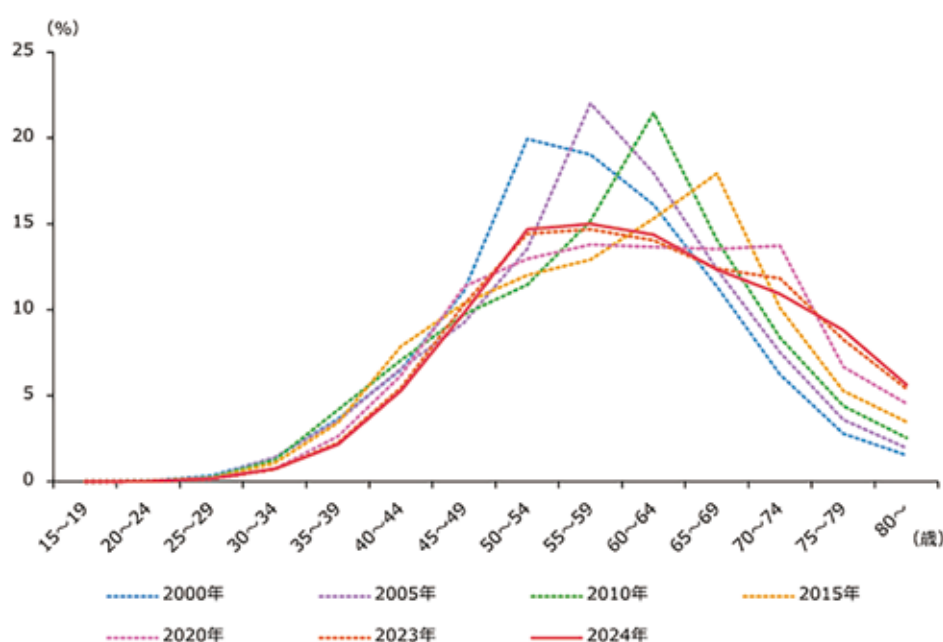
1. 支援機関の皆さんの周り(地域社会)で起きていること

支援機関に所属する皆さんの周り、つまり全国の地域社会で起きている大きな課題は、中小企業の経営者の「高齢化」と「後継者難」、そしてそれらに伴う廃業の増加です。そしてこれらの課題を抱えて、廃業を選択した企業の損益を見ると黒字企業の割合が高いという特徴も分かってきました。

「中小企業白書」の直近のデータを見ていきましょう。

(4～7ページ(※)部分については、中小企業庁「中小企業白書(2024年版、2025年版)」より引用)

図表1：年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布



資料：(株)帝国データバンク「企業概要ファイル」再編加工

(注) 1. ここでの「中小企業」とは、中小企業基本法に定める「中小企業者」のことを指す。なお、企業規模は企業概要ファイルの情報に基づき分類している。

2. 経営者年齢の分布は、経営者年齢が判明した中小企業を対象に集計している。

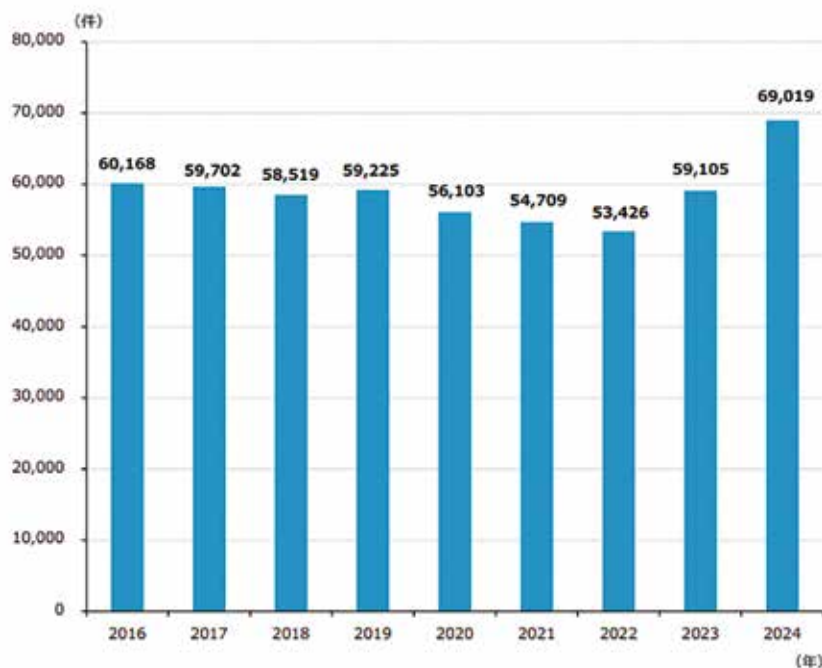
3. データの制約上、「2000年」については、2001年1月更新時点の企業概要ファイルを使用し、ほかの系列については毎年12月更新時点の企業概要ファイルを使用している。

出典：中小企業庁「中小企業白書(2025年版)」

『年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布』<図表1>の通り、「2000年に経営者年齢のピーク(最も多い層)が「50歳～54歳」であったのに対して、2015年には経営者年齢のピークは「65歳～69歳」となっており」(※)、高齢化が進行しています。また、2020年以降は、若干これまでの分布と趣が変わり、「経営者年齢の多い層が「60歳～64歳」、「65歳～69歳」、「70歳～74歳」に分散しており、これまでピークを形成していた団塊世代の経営者が事業承継や廃業などにより経営者を引退している」(※)ことが推測されます。

「一方で75歳以上の経営者の割合は、2023年も高まっていることから、経営者年齢の上昇に伴い事業承継を実施した企業と実施していない企業に二極化している」(※)状況を見ることができます。「中小企業の経営者年齢の水準は依然として高く、60歳以上の経営者が過半数を占めている。」(※)と言えます。

図表 2：休廃業・解散件数の推移

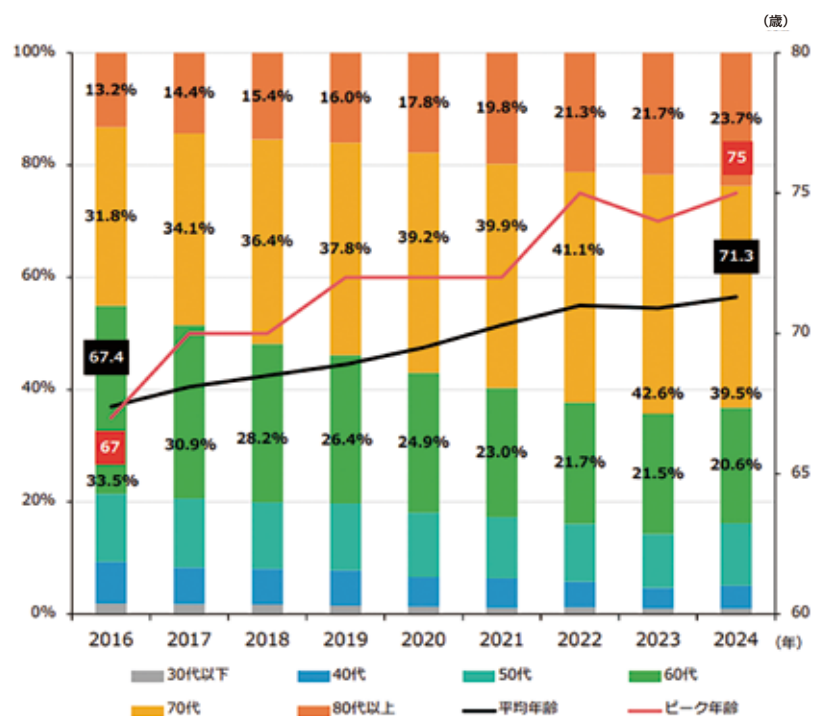


資料：(株) 帝国データバンク「全国企業『休廃業・解散』動向調査」

出典：中小企業庁「中小企業白書（2025 年版）」

一方、『休廃業・解散件数と経営者平均年齢の推移』＜図表 2＞からは、経営者の平均年齢は引き続き上昇傾向であることがわかります。

図表 3：休廃業・解散企業の経営者年齢の推移

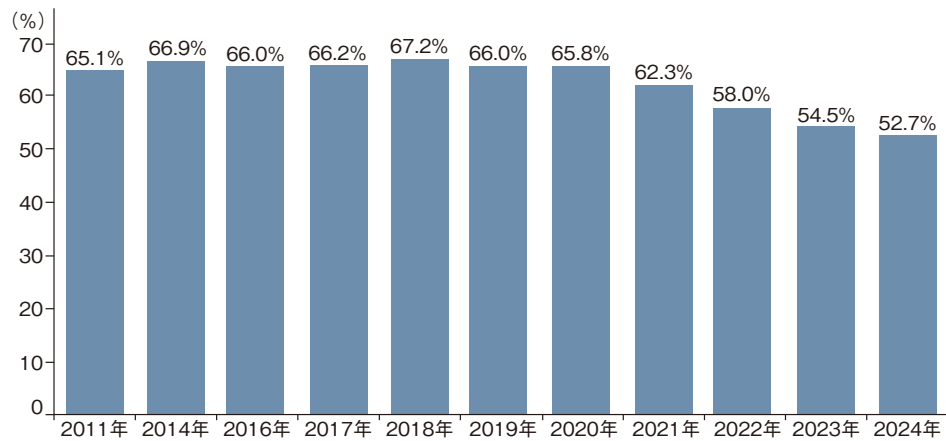


資料：(株) 帝国データバンク「全国企業『休廃業・解散』動向調査」

出典：中小企業庁「中小企業白書（2025 年版）」一部加筆

また、『休廃業・解散企業の代表者年齢の構成比』＜図表3＞を見ると、2015年には70代以上の割合は46.5%だったものが、2023年は66.6%と割合が高くなっています。後継者がいないまま高齢となり、やむを得ず廃業に至るケースが増えていることが推察されます。

図表4：後継者不在率の推移



資料：(株) 帝国データバンク「企業概要ファイル」、「信用調査報告書」再編加工

(注) 1. ここでいう中小企業とは、中小企業基本法に定める「中小企業者」のことを指す。なお、企業規模は企業概要ファイルの情報に基づき分類している。

2. 「全体」については、経営者年齢の情報がない企業も含んだ中小企業数に対する割合を示している。

出典：中小企業庁「中小企業白書（2025年版）」一部加筆

ここで、後継者の有無のデータに注目してみますと、企業の後継者不在率は2018年以降、減少傾向にありますが、2024年時点でも52.7%となっており、半数近くの企業で後継者が不在となっています。

図表5：休廃業・解散企業の損益別構成比の推移



資料：(株) 帝国データバンク「全国企業『休廃業・解散』動向調査」

出典：中小企業庁「中小企業白書（2025年版）」

『過半数以上の休廃業・解散企業が黒字である』



後継者がいれば続いているはずの企業

ここでもう一つ、興味深いデータを紹介します。『休廃業・解散企業の損益別構成比』を見ると、「2016年以降一貫して過半数の休廃業・解散企業が黒字」(※)であるという事実です。黒字経営の優良な企業が数多く廃業してしまうことは、我が国経済にとって非常にもったいないことで、大きな損失です。これまでご紹介したデータなどから考えると、この黒字廃業の企業のうち、かなりの割合が経営者の高齢化や後継者難による廃業であると考えられます。

このままでは我が国の地域社会が、地域の産業が、地域の雇用が、そして人々の暮らしが脅かされてしまう恐れがあります。中小企業の経営者の方々が年齢を重ねることはやむを得ないことですが、しっかりと事業承継の準備をし、早い段階から後継者候補を探したり、計画を立てたりすることで、後継者不在による廃業が回避できることがあります。そのことに気づかないままに、廃業してしまうことは本当にもったいないことです。

「地域」を守るために、地域の支援機関には、そして支援機関に所属するみなさんには、大きな期待がかかっています。地域の多くの中小企業の事業承継がしっかりと行われるように、みなさんは何をすべきでしょうか。また、何が求められているのでしょうか。具体的な取り組みの方法を考えていきたいと思います。

2. 支援機関のみなさんに求められていることは？

地域の産業、雇用、そしてみなさんのお客様や会員を守るために、またお客様や会員である企業を継続させ事業承継させるために、支援機関のみなさんに求められていることは何でしょうか。

地域の経営者の方々のおかれた状況や事業承継のフェーズは個々に異なります。例えば、親族に後継者候補がいる方もいれば、後継者候補がおらず承継を諦めかけている方もいます。そもそも、事業承継について全く考えていないという経営者もいれば、事業承継の準備の必要性はある程度意識しているが、具体的に何をすればいいかわからないという方もいます。

様々な状況にある経営者ですが、どのような経営者であっても、事業承継は思い立ってすぐにできるほど簡単なものではありません。事業承継を進めるためには、解決すべき様々な課題があります。例えば、金融機関との関係、取引先との関係、社内の理解、家族の理解、税の対応、経営者の個人保証、株式の集約の問題、後継者教育など多様な課題があり、これらを一つ一つ解決していく必要があります。円滑な事業承継には、ある程度の時間をかけて計画的に準備を進めることが必要です。

そのためには、まずは経営者が事業承継の準備の必要性に気づき、早期に準備に着手することがとても重要です。

支援機関のみなさんに求められることの第一歩は、経営者に事業承継の準備の重要性を気づかせるための取組みであると言えます。そのためにまず必要なことは、経営者への

“声掛け” です



全てはそこから始まります。自社の事業承継という非常にセンシティブな課題ではありますが、みなさんの「声掛け」をきっかけに、準備に着手することとなり、最終的に事業承継がうまくできれば素晴らしいことです。社長は事業承継の準備の重要性に **気づかせてくれたこと** に感謝するはずです。

しかし、支援機関の皆さんがなかなか上手く“声掛け”できない理由もわかります。



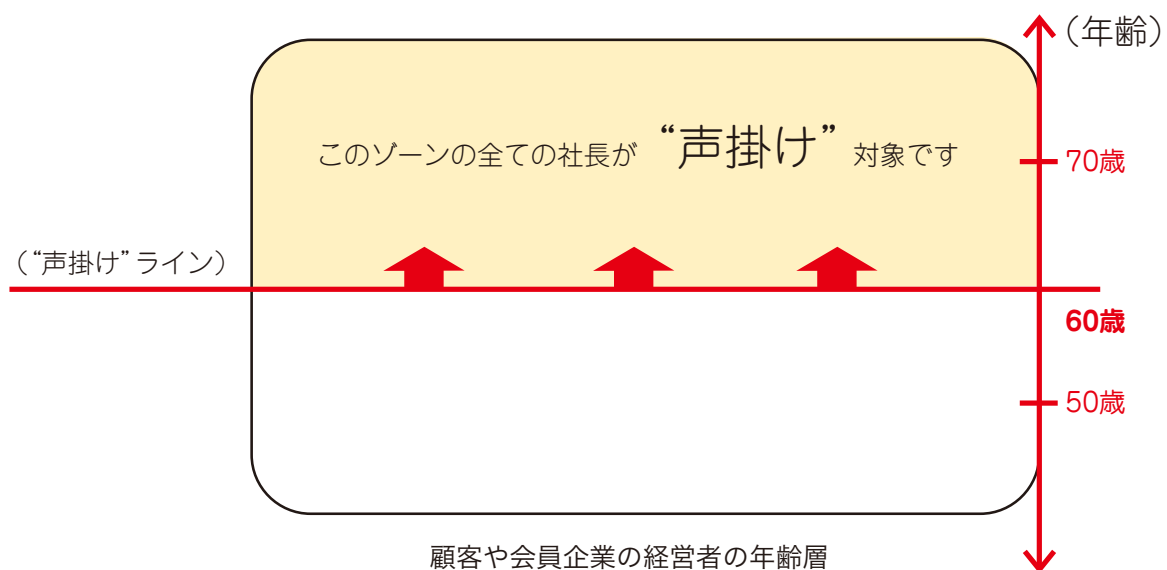
支援機関のみなさんも、置かれた状況は様々だと思います。“事業承継について詳しく知らない”、“自分の業績査定には関係がない”、“日常業務が忙しすぎる”など、いろいろな状況があると思います。

一方で、最近では支援機関の中でも幹部を含め組織全体で、事業承継の重要性が広く理解されてきています。また、本書をはじめ事業承継の基礎的な知識の習得も容易になっています。地域社会のために、そして自社のためにも、是非、自社のお客様や会員に「声掛け」をして気づきを与えてほしいと思います。

それでは、どのような経営者に声掛けをすればよいのでしょうか。事業承継を意識し、準備を始めてほしい年齢については、いろいろな考え方がありますが、少なくとも、60歳を超えたら準備を始めてほしいと思います。もちろん55歳でも決して早すぎるということはありません。早めの気づきはとても重要です。

少なくとも、お客様や会員の企業のうち、経営者の年齢が60歳を超えていることがわかったら、“声掛け”の対象になると意識してほしいと思います。経営者の置かれた状況を全て正確に把握することは難しいため、顧客や会員の中で、まずは一律に60歳（もちろん55歳でもかまいません）を超えている経営者をリストアップし、順次「声掛け」を行っていくといった取組も有効だと思います。

このように、経営者の年齢により対象をピックアップし、働きかけを行うことで、経営者の事業承継の意識の醸成や、具体的課題の掘り起こしに成功し、具体的な支援に繋げている支援機関は数多くあります。



「社長、会社の将来をどんな風にお考えですか？」

最初はどういった言葉から始めるのが有効かもしれません。そこからスタートして、対話の中で、事業承継を自分ごととして意識してもらい、具体的な課題や悩みを引き出し、的確なサポートを実施していければ、良い支援に繋がると思います。

みなさんの一声が、地域の、そしてこの国全体の財産である中小企業の、円滑な事業承継に向けての第一歩に、必ずや繋がっていくと思います。

事例：事業承継の話の切り出し方の一例

普段の会話の中に、事業承継支援のきっかけがあります。

社長・中小太郎さんとの会話

中小 太郎氏：
T社薬品・健康食品製造業 3代目社長 (60 歳)
中小 学氏：
T社新規開発部長・後継者候補 (33 歳)
向井課長：
某金融機関渉外担当課長

向井課長：こんにちは。精が出ますね。

社長：おっ、向井さんじゃないですか。課長さんが直々に今日は何ですか。

向井課長：学さんが、いろいろと新しい取り組みをしていると聞きまして。お仕事の様子は伺いして工場を見させていただいたり、こうして社長と話をさせていただかないと机上では分かりませんからね。

社長：そうだよ。工場のレイアウトも刷新してね。息子ら現場の中堅や若手社員で話し合いをして工夫をしたレイアウトなんだそう。ISO も取得して、マネジメントシステムを構築して顧客満足に繋がる仕組みをつくるとか言って意気込んでいるよ。そのあたりのことは私にはあまり良く分からないけれどね。まあ、息子も 33 歳になってやる気も出てきたのかな。当分は様子を見ながらやらせてみようと思うよ。

向井課長：息子さんとは事業の環境や会社の将来のことなどについて話をされていますか。※1

社長：痛いところを突いてくるね。息子と会社の話はあまりしないんだよ。自由にやれと言ってるんだけどね。普段から一緒に働いているから間接的には伝わってるんじゃないかな。※2

向井課長：先日、学さんと少しお話ししましたよ。新商品の開発がいい方向に進んでいるみたいでしたよ。今度、新商品について話をされてみたいかがですか。

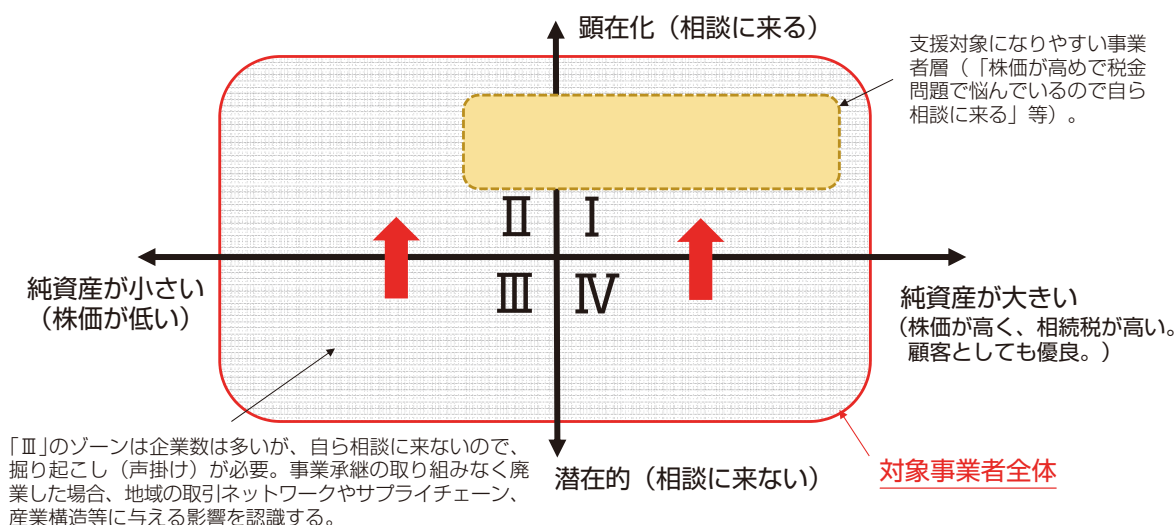
社長：何か一所懸命にやっているみたいだったけど。いい方向に進んでいるなら、今度聞いてみるかな。

向井課長：会社の将来について経営者と後継者が「対話」することが大事ですね。※2 今度、息子さんも同席して「会社の将来のこと」についてお聞かせ下さい。私みたいな第三者が入ると、息子さんの本音が聞けるかもしれませんね。※3

- ※1 上記の会話例では、「事業承継」という言葉は1度も出てきません。「事業承継＝相続税対策」と捉える方が多く、できる限り「事業承継」という言葉を使わずに「会社の将来のこと」を対話していくことが大切です。
- ※2 社長自身の思い込みであるケースが大半です。だからこそ、経営者と後継者の対話が重要であることを、支援者は経営者に明確に伝えていくことが大切です。
- ※3 親子間の話し合いに第三者が入ると、お互い冷静になり、今までお互いに出てこなかったような本音がでてくる場合があります。このように、親子間の対話を円滑にすることも支援者ができる事業承継支援です（引き出す話題については、15 ページの「15の視点」参照）。税の問題について専門家を派遣するだけが事業承継支援ではありません。

3. 支援対象者の状況

「支援対象者」は、4つのボックスで考える。「Ⅰ」の事業者だけでなく、「Ⅱ」「Ⅲ」にも配慮が必要。



各支援機関で支援体制を構築しようとする段階になって最初に行うことは、支援機関内で事業承継支援の目線を合わせることです。

「事業承継＝相続税対策」だと思いませんか？

事業承継支援を開始するにあたって、まずは対象事業者の状況について、認識する必要があります。

上図はイメージですが、支援対象とする事業者全体をⅠ～Ⅳまでの4つのボックスに分けます。

- 1) 横軸の上と下で、上側が顕在的（自分から問題意識を持ち、相談に来る傾向がある）、下側が潜在的（自分から事業承継の相談に来ない）とします。

事業承継の相談は自分からなかなか相談に来ないので、下側の事業者数が多いと考えられます。

- 2) 次に縦軸の右と左に分けます。右側に向かうほど純資産が大き（株価が高く、相続税が高い）、左側に向かうほど純資産が小さい（株価が低い）とします。純資産の大きい会社は、一般に顧客としても優良で、支援対象になりやすく、また、相続時に相続税が高くなるので、自ら事業承継に問題意識を持つケースも多くなります。

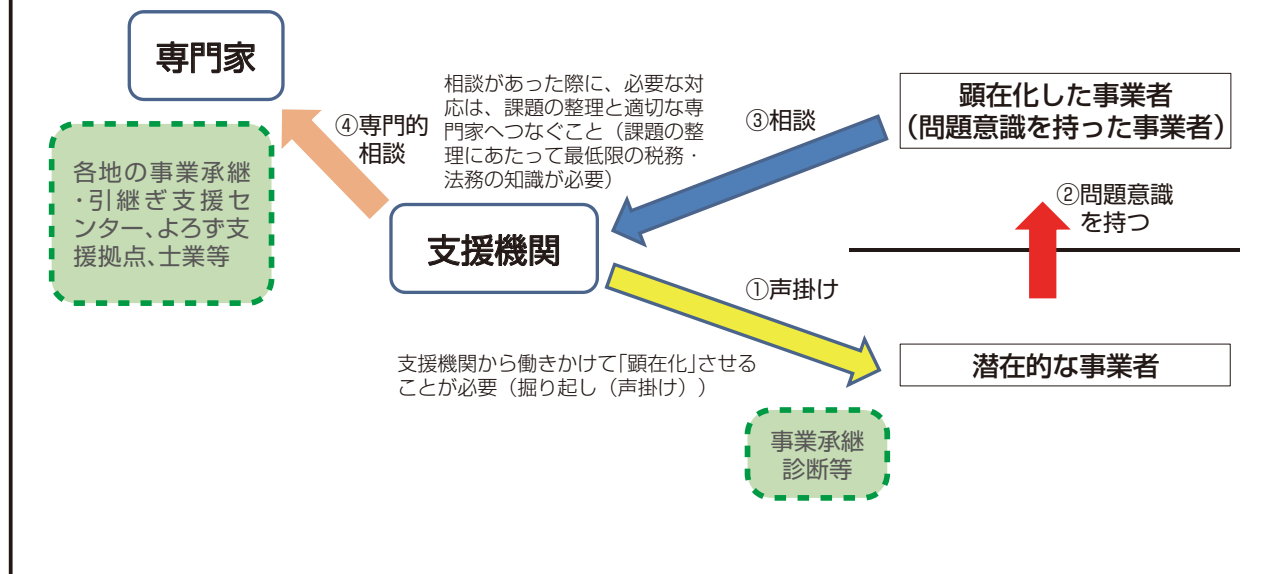
国税庁が実施する「会社標本調査」によれば、全事業者の7割弱が赤字ですので、左側の事業者数が多いと考えられます。

⇒ 1) 2) より、第Ⅲ象限の事業者数が他の象限よりも多いと考えられます（ボリュームゾーン）。

この中で、一般に支援機関の支援対象になりやすいのは、点線で囲った部分（第Ⅰ象限の事業者群）の事業者ではないでしょうか。

第Ⅰ象限の事業者群の事業承継支援は相続税対策であれば税理士、それ以外では金融機関や民間のコンサルティング会社でも行われるようになってきました。第Ⅰ象限の事業者群は支援対象になりやすいだけでなく、ビジネスとして成り立つ領域でもあるからです。他方で、第Ⅲ象限の事業者群は、対象になりにくい現状があります。こうした実情も認識の上で、第Ⅲ象限の企業群も含めて全体を支援（まずは声掛け等）することが重要と言えます。

4. 事業承継支援の全体像を支援機関内で共有



前項で見てきたように一般に、事業者から事業承継について相談してくるケースは少ないのが現状です。前頁の図の第Ⅰ象限の事業者群は支援対象になりやすい傾向がありますが、それでも事業承継に関しては、準備をしていない事業者は数多くいます。前頁の第Ⅰ～Ⅳ象限の事業者群全体に「声掛け」をすることが、まずは重要です。

また、全体と言っても、全ての事業者に声掛けを行うのは非効率です。事業承継の準備を開始してもらうのにふさわしい経営者の年齢層により区分して、例えば、60歳以上の経営者をリストアップした上で声を掛ける等の方法も有効です。

その後、声掛けにより、問題意識を持っていない人に問題意識を持ってもらう、問題意識はあるが何も行動を起こせていない人に準備の第一歩を踏み出してもらう、計画が必要な人には計画を立ててもらい、具体的な課題がある人には適切な専門家若しくは相談機関を紹介するといったことにつなげることが必要となります。

<事業承継支援の全体像>

①声掛け → ②問題意識を持つ → ③相談 → ④専門的相談

②の矢印が横切っている線の下が、前頁の図の横軸となります。

①から④までの流れで行われる事業承継支援が理想的です。

支援者ごと（上図では、「支援機関」「専門家」）に役割や知識量、考え方が異なりますので、それぞれが自分の立ち位置を理解した上で、支援全体の流れを共有する必要があります。

5. 声掛け類型～意識して、計画的に声掛けを実施～

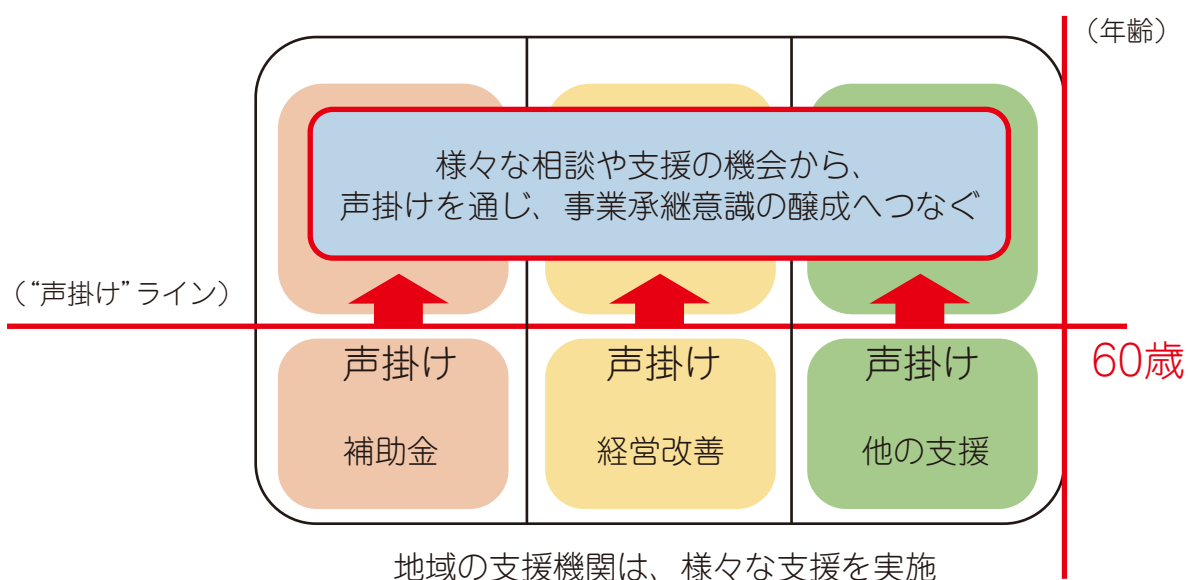
	形態	ドアノック時の会話	難易度	メリット・デメリット
1	セミナー、相談会開催型（マス対応）	「今度、事業承継に関するセミナーがあります。」	低	【メリット】 ・あくまで情報提供というスタンスであり、相手方（経営者）の個別事情に入らなくても実施可能。 ・セミナー、制度の説明ができればよく、事業承継に関する知識をあまり必要としない（仮に事業承継について質問されてもセミナーへ誘導すればよい）。 【デメリット】 ・実施回数等に限りがある。声掛けによって取引先全体をどの程度カバーできるか常に意識する必要がある。
2	専門家活用型（個別対応）	「事業承継に関する専門家制度（ミラサポ）が拡充されました。」	低	
3	他支援一体型（次頁参照）	補助金、経営革新事業等の他事業で支援している際に声掛け「ちなみに、今後はどうされるんですか？」	中	【メリット】 ・他事業にて取引先の事業を把握しているため、将来についての話（事業承継の話）を切り出しやすい。 【デメリット】 ・話を切り出すタイミングによっては、不信感を与える可能性がある（他事業における満足度が低い場合も同様）。
4	訪問会話型（次々頁参照）	創業時から現在までの話や事業の話聞いた後、あるいは、事業承継税制改正等の情報提供後に声掛け「ちなみに、今後はどうされるんですか？」	高	【メリット】 ・取引先の事業把握の中で、自然体で将来についての話（事業承継の話）を持ち出せる。 ・日常の営業活動であるため、取引先数全体に対して網羅的に実施可能。 【デメリット】 ・話の切り出し方が難しく、話をするための準備が必要（事業承継に関する基本的な知識を身につける必要がある）。時間がかかる。例）事業性評価

声掛けについては、上図のとおり主に4パターンに分類することができます。ほとんどの支援機関の方はどれか1度は経験したことがあるのではないのでしょうか。

声掛けを実施するにあたって、1（セミナー相談会開催型）、2（専門家活用型）は機械的ですが、3（他支援一体型）、4（訪問会話型）はある程度の支援スキルが必要です。

無意識・無計画に行っていたことを今後は、意識的、計画的に実施することが重要です。

【参考】他の経営支援・相談時（他支援一体型）の声掛けのイメージ



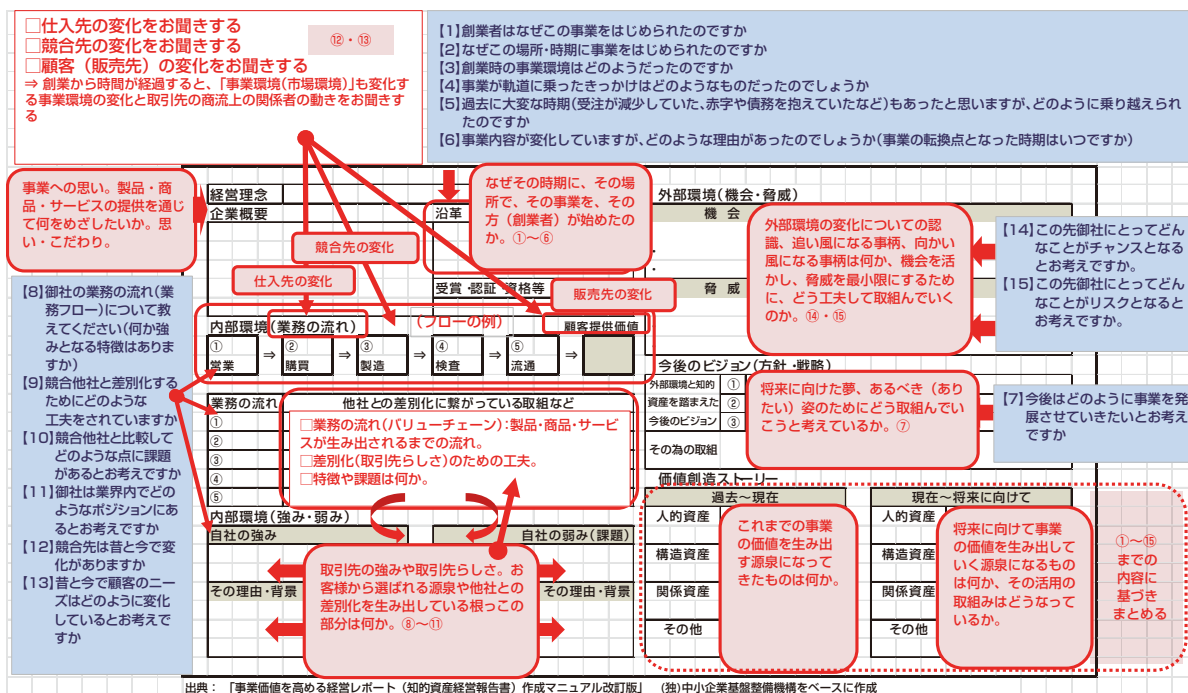
支援機関では、一般的な経営相談に加え、補助金、経営改善の相談等、様々な相談や支援を行っています。

実際に、多くの経営者は、まずは自社の経営改善や経営革新等を優先して取り組みますが、その相談や支援の際に、事業承継について認識を持ってもらうことも有効です。

経営改善のために自社の課題を考えることと、自社の将来や事業承継について考えることは、密接に関係があることだからです。例えば、様々な相談や支援の過程で、「事業承継診断シート」の配布や会社の将来（今後10年のあり方）についての話を通じ、経営者自身に事業承継の重要性に気づかせたり、また後継者候補が決まっている場合には、経営改善や経営計画策定に後継者も参加するよう促したりすることで、事業承継の準備に繋がっていくのです。

経営者が、補助金の利用や経営革新等を真剣に考えている時は、会社の将来について後継者とともに考える良いチャンスです。こうした機会を有効に活用していただきたいと思います。

【参考】訪問会話型の話題例（15の視点からの対話のアプローチ）



【1】から【15】まで質問事項が列挙されていますが、ここに列挙した事項はあくまでも話題例であって、チェックリストではありません。

チェックリストのように漠然と聞いても、事業者から事業承継について相談されることはありません。

質問事項すべてに共通して重要なことは、当事者意識（「自分自身が経営するならどうやって売上を伸ばすか」）を持って質問するということです。言い換えれば、「対話をする相手の事業について興味を持って聞く」ということです。興味を持っていれば、自然と聞きたいことも出てくるはずです。訪問前に訪問先のウェブサイト等を見て「自分自身が経営するならどうやって売上を伸ばすか」という視点で考えてみてください（ウェブサイトがない場合は同業他社のウェブサイトを見て考えてみて下さい）。

普段から雑談をしているような間柄でいまだ聞けないケースもありますが、「上記の質問をすること」自体が目的ではありませんので、「今後の会社の方向性について話を聞き、自機関でできるサポートはないか」を単刀直入に聞いてしまってもよいでしょう。

< 事業承継支援の全体像 >

事業承継支援は、主に、『前工程支援』と『後工程支援』に分類でき、事業承継支援推進のためには事業承継支援の全体像は、以下の図のとおりです。

当マニュアルは、事業承継支援機関が行う『前工程支援』を対象としたマニュアルです。



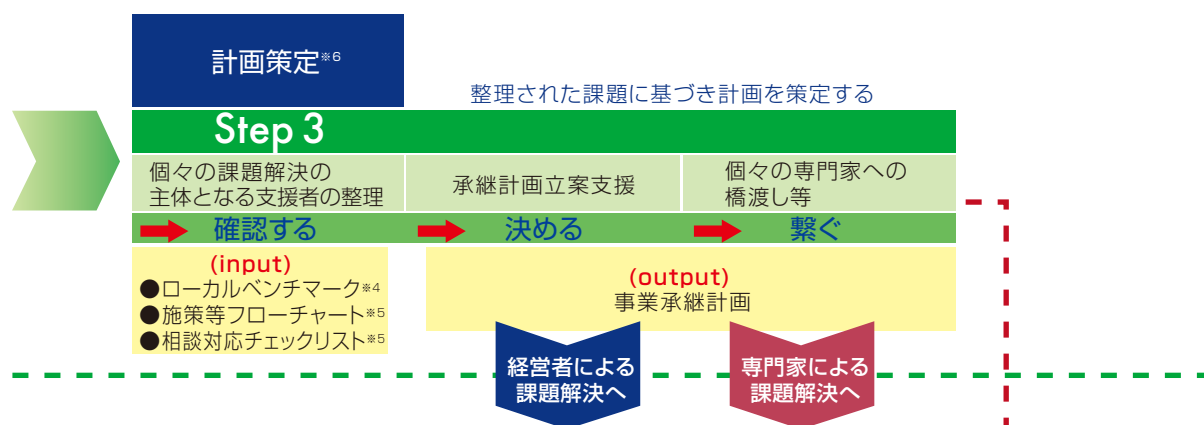
※2 知的資産とは、企業における競争力の源泉である、人材、技術、技能、知的財産（ブランド等）、組織力、経営理念、顧客とのネットワーク等、貸借対照表には表れてこない目に見えにくい経営資源の総称。
なお、知的資産の詳細については、中小機構HPをご参照下さい。



特に『前工程支援』が重要です。

※3 「事業承継診断シート」はブッシュ型ヒアリング、来訪型相談対応時に使用するツールです。
気づきの喚起、現状把握、事業者と支援者の情報共有を目的とし、問題点の抽出・整理に繋がります。(P18参照)

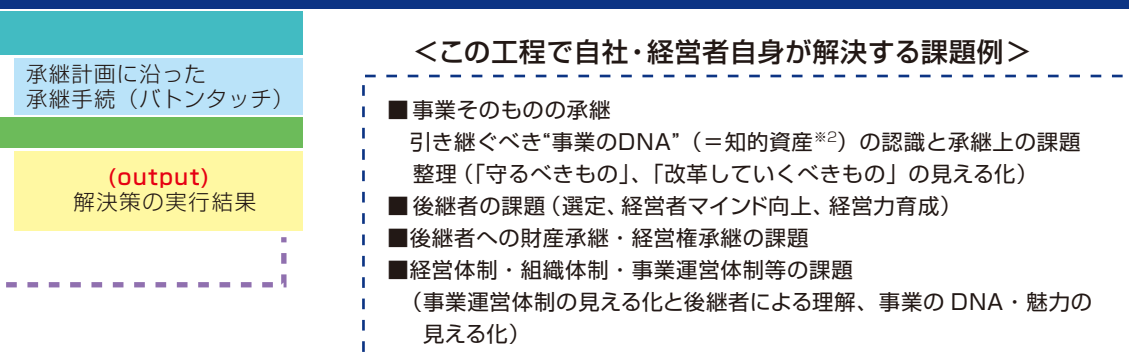
※4 ローカルベンチマーク(右QR参照)



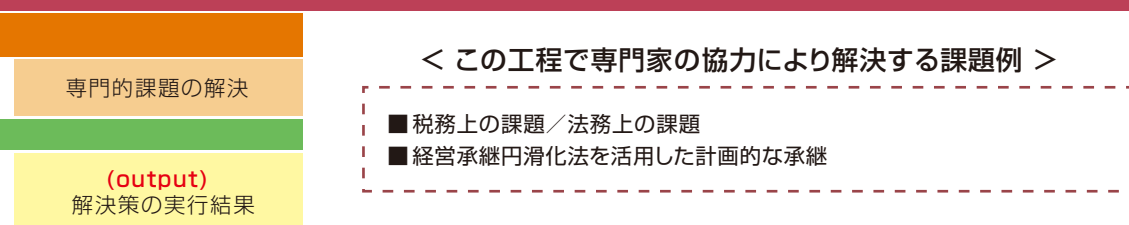
後工程支援

は、支援する事業者の『①進捗状況の確認』を共有しながら、『②進捗状況の確認で明らか次橋渡しをすること』です。課題解決の担い手に託しながら、事業承継が円滑に進ように監

A≡知的資産^{※2}の承継にかかる問題などの解決)



の承継等を巡る課題の解決)



継支援機関における支援としては想定していません。

- ※5 各様式の活用例、サンプル例はP30～36、66～73をご参照ください。
- ※6 ①「事業承継・引継ぎ支援センターにおいて、外部専門家を活用して策定を支援する方法」と②「各支援機関がその後の伴走支援を念頭に置き、自ら計画策定を支援する方法」があります。
②を実施しようとする場合、中小機構に学ぶ機会(集合型研修会、OJT型勉強会等)が用意されています。

掘り起し、現状把握に活用する『事業承継診断シート』

事業承継診断シート

この事業承継診断シートは、事業承継・引継ぎ支援事業として【●●県】事業承継・引継ぎ支援センターによる相談対応、専門
家利用等の支援のため、その他、支援機関等に提供する情報提供の状況に実施するものです。また提供した情報は、【認定支
援機関名】、【●●県】事業承継・引継ぎ支援センター、経済産業省、税立行政法人中小企業基盤整備機構と共有します。

相談者【氏】は、上記実施目的及び情報共有について確認し、事業承継に関する情報を提供します。

（本学内自署）

日付： 年 月 日
姓： 氏
会社名： 氏
氏 氏

業 種：
先上： （〒印）
従業員： （名）

Q1	後継者について教えてください	いずれかに □	次の質問
①後継者候補がいる。本人から引き継ぐことの手続きを進めている	☐	Q2	
②後継者候補がいるが、本人から引き継ぐことの手続きを進めていない	☐	Q2	
③後継者候補はいない	☐	Q4	

Q2	後継者はどなたか教えてください	いずれかに □	次の質問
①親族	☐	Q3	
②親族以外の役員・従業員	☐	Q4	
③第三者	☐	Q4	

Q3	親族・従業員への承継に向けた取組みについて教えてください。	いずれかに □	ご案内
①取締役の選任や株主・顧客・取引先の引継ぎなど、具体的な準備を進めていますか	☐	Q4	【認定支援センター】 認定支援センターへお問い合わせください。
②役員や従業員、取引先など関係者から理解や協力を得られるよう取り組んでいますか	☐	Q4	
③上記のほか、親主名簿や所有権の整理、経理者保証への対応は進めていますか	☐	Q4	

Q4	後継者選定の状況について教えてください。	いずれかに □	ご案内
①事業の売却や譲渡などによって引き継ぐ相手先の候補はありますか	☐	Q4	【認定支援センター】 認定支援センターへお問い合わせください。
②事業の売却や譲渡などについて、相談する専門家はいませんか	☐	Q4	

作成機関名： 担当氏名： 1

【構成機関方針】

対応区分	対応方針	備考（対応事由、具体的紹介先等を補記）
1. 工業等専門家を紹介		
2. 他の支援機関・金融機関を紹介		
3. 診断した機関が対応		（例：時限を回って再アプローチ（6ヶ月目途））
4. エリアCO（事業承継・引き継ぎ支援センター）を紹介		
5. 支援の必要無し		

【構成機関使用欄】※相談者に対する情報等について記載

2



【●●県】事業承継・引継ぎ支援センターにご相談ください

【●●県】事業承継・引継ぎ支援センターは、中小企業の事業承継に関するあらゆる相談に対応する総合相談窓口です。

事業承継計画の策定支援

企業専門家等と連携し、事業承継計画を立て、事業承継計画の策定支援を行います。

譲受候補企業のご紹介

後継者不在の場合、譲受候補企業の紹介から成約に至るまで、第三者への事業承継の支援を行います。

秘密厳守

秘密厳守
秘密厳守
秘密厳守

安心

安心
安心
安心

QRコード

QRコード
QRコード
QRコード

● 事業承継時に経営者保証が課題となっている場合、中小企業法務化協議会による返済保証制度の活用もご紹介します。

事業承継に関する支援策はこちらをご覧ください

- 事業承継・引継ぎ補助金
- 事業承継税制（法人税・個人税）
- 中小企業事業再編投資損失準備金
- 中小M&Aガイドライン



事業承継に関する主な支援策
【一覧】

経営状況等の把握のためにロカベンをご活用ください

事業承継の検討を深めるにあたり、ロカベンマーク（通称ロカベン）を活用した財務状況の分析や、経営課題の分析による企業価値の見える化等、自社の経営状況・経営課題の把握が有効です。



経済産業省HP
「ロカベンマーク
（ロカベン）」

自社の将来を構想する場面で経営デザインシートをご活用ください

後継者・譲受者・経営者・関係者の協力を得て、事業承継・引継ぎ後の自社の将来を構想する場面で活用できます。



内閣府HP
「経営デザインシート」

事業承継診断シート

検索



事業承継支援のための教材

【経営者向けテキスト】



「中小企業経営者のための事業承継対策」

対象：中小企業経営者

内容：事業承継計画作成までに必要最低限の知識が含まれている。



「事業価値を高める経営レポート作成マニュアル」

対象：自社の強みを見える化して、企業経営に活用したい中小企業経営者とその後継者等

内容：貸借対照表にはのっていない「知的資産」を経営者と後継者が一緒に棚卸しする過程でコミュニケーションを図る。支援機関が作成をサポートすると、経営そのものの承継支援となる。

【支援者向けテキスト】



「事業承継支援マニュアル」

対象：金融機関、商団体等

内容：左の【経営者向けテキスト】の内容はすべて含まれており、その上で、事業承継支援者の心がけから取り組み方、面談カルテ等のひな形を掲載。後半には事業承継に関するQ&Aを掲載。

1 事業承継とは？

事業承継とは、「現経営者から後継者へ事業のトランザクションを行うことで、企業がこれまで培ってきたさまざまな財産（人・物・金・知的資産）を上手に引き継ぎ、承継後の経営を安定させるために重要である。



図：「事業承継支援マニュアル」より抜粋

場面に応じたテキストの使い方例



目次

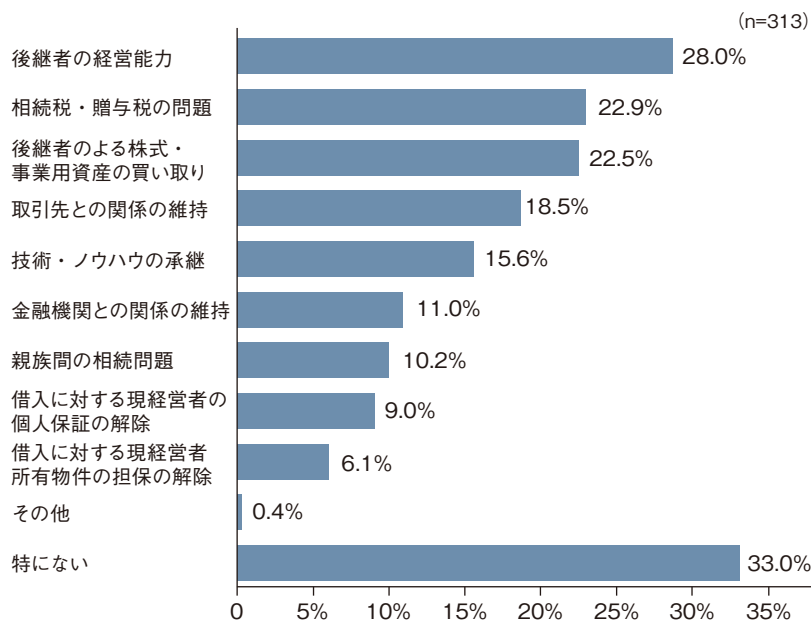
I 計画的な事業承継の取り組みの必要性	21
II 事業承継支援における相談対応の概要	
1. 事業承継の相談対応時の心構え	28
2. 事業承継の相談対応の流れ	30
3. 事業承継対策の進め方	37
4. 後継者選びにあたって	38
III 親族内承継・親族外承継（従業員等）の対策	
1. 親族内承継	40
2. 親族外承継（従業員等）	43
3. 事業承継計画の策定	44
IV 親族外承継（第三者）	
1. 親族外承継（第三者）	52
2. 事業承継マッチング支援	54
3. 事業承継マッチングの類型	54
4. 事業承継マッチング支援の流れ	55
5. 事業承継マッチング支援時の留意点	59
6. 基本合意・契約以後における留意点	62
7. 事業承継支援に関する相談先	63
V 様式集	65
VI Q&A集	111
VII 参考資料	171

I 計画的な事業承継の 取り組みの必要性

事業承継は早めの取り組みが重要

後継者を決定し、今後事業承継を進めていく際に問題となりそうなこととして、『相続税・贈与税の問題』や『後継者による株式・事業用資産の買い取り』、『親族間の相続問題』、など比較的に目に見えやすく想像しやすい課題が挙げられている一方で、筆頭の『後継者の経営能力』に加え、『取引先との関係の維持』、『技術・ノウハウの承継』、『金融機関との関係の維持』といった目に見えにくい資産の承継を課題として抱えている企業も少なくありません（図表6）。これらの目に見えにくい資産の承継は時間がかかり、事業承継準備期間を要するものです（図表7）。したがって、経営者が承継後、十分に「経営力」を発揮できるよう、出来る限り早い段階から計画的に時間をかけて事業承継に取り組み、承継後も現経営者が後継者をバックアップできる体制を整えることが重要です。

図表6：後継者決定企業における、事業承継の際に問題になりそうなこと

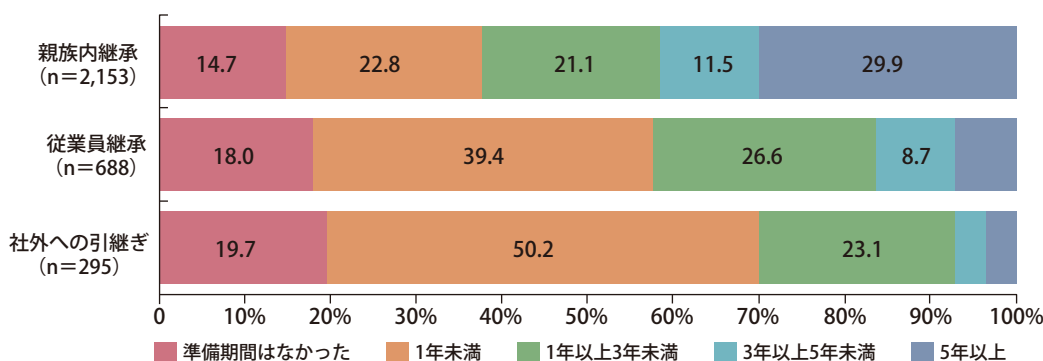


資料：株式会社日本政策金融公庫総合研究所
「中小企業の事業承継に関するインターネット調査（2023年調査）」

(注) 1. 同調査の有効回答数は4,465件。そのうち、事業承継の見通しについて「後継者は決まっている（後継者本人も承諾している）」と回答した「後継者決定企業（n=313）」について集計している。
2. 「複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。」

出典：中小企業庁「中小企業白書（2024年版）」

図表7：事業承継類型別に見た、事業承継準備期間



資料：(株)帝国データバンク「中小企業の事業承継・M&Aに関する調査」

(注) 1. ここでの準備期間とは、「事業承継を決定してから社長就任までにかかった期間」を指す。

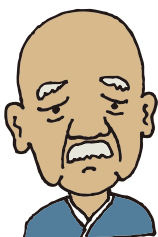
2. 「親族内承継」は、社長の就任経緯について、「同族承継」と回答した企業を指す。「従業員承継」は、社長の就任経緯について、「内部昇格」と回答した企業を指す。「社外への引継ぎ」は、社長の就任経緯について、「買収」、「外部招へい」、「出向」、「分社化の一環」と回答した企業の合計。

出典：中小企業庁「中小企業白書（2023年版）」一部加工

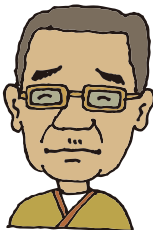
計画的に事業承継に取り組まないと…

計画的に事業承継に取り組まないと、様々な理由で経営が不安定になり、事業の継続に支障が出る場合があります。代表的なケースを紹介します。

【ケース1】高齢の会長が実権を握り、社長への経営委譲が進まないケース



A:
会社の創業者で、現在は会長職。85歳。過半数の株式を有し、会長となった今でも経営の最終決定を行っている。



B:
Aの長男で、現在は社長職。60歳。社長就任後10年程度経過したが、株式保有比率は10%程度。経営権を委譲して欲しいと常々思っているが、なかなか言い出せずにいる。

- ある日、Bは意を決してメインバンクを訪れ、Aが保有する株式の計画的移転を促すための説明を依頼。ところが、逆にAは、Bとの経営方針対立等を理由に、会社売却の意向を示すという事態に陥ってしまった。

ポイント

- ・ 中小企業経営者が、長男を社長にしたにも関わらず、なかなか経営権を委譲しなかった事例。
- ・ 経営権の委譲は現経営者が行うべき。後継者から経営権の委譲について言い出すのは困難であり、言い出すことで、逆にトラブルが大きくなる場合もある。

【ケース2】事業承継の準備をしないまま経営者の判断能力が低下したケース



C:
食品製造・販売業の創業者。数年前から健康を害し、Dに代表権を委ねた。株式の80%以上及び多くの不動産を保有。



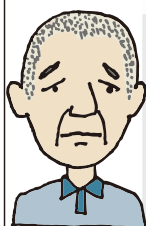
D:
Cの弟で、現在は代表取締役。15年程前に立ち上げた健康食品部門を、会社の中心事業に成長させた功労者。銀行から多額の融資を受けて設備投資を行い、業績を拡大。

- 数年前からCは判断能力が低下。Dも体調を崩し事業の一线から退きたいと考えているが、親族内に適当な後継者候補はいない。
- 近年では会社の業績は悪化。一方、Dが融資を受ける際に連帯保証人となっていたCは、連帯保証債務が個人資産を上回る状態となっており、相続が発生すればCの相続人に多額の債務が残る恐れがある。事業承継どころか、事業の継続すら危ぶまれる状況に陥った。

ポイント

- ・ 創業者が、事業承継に関して何の取り組みも行わなかったため、事業の継続すら危ぶまれる事態に陥った事例。
- ・ 親族内に後継者候補がない場合、早めに親族外承継を検討する必要がある。

【ケース3】後継者に事業用資産の集中が出来なかったケース



E:
小売業、製造業等数社のオーナー。資産総額は数億円（内訳は、現金の他、自社株式、事業用不動産、会社への貸付金等）。



F:
Eの長男。現在は代表取締役社長。



G:
Eの次男。以前グループ会社運営に参画。本業をよそに講じた株投資の損失がリーマンショックで更に大きくなり明るみに。以降追放の身。

- Eが死亡して相続が発生。遺言書が作成されていなかったため遺産分割協議開始。
- Fは、Eの配偶者とともに事業用資産の全てを相続する案を作成して提示したが、Gはこれを拒否し、法定割合での相続を主張。結局、法定割合に基づき、事業用不動産の一部や会社への貸付金等をGに相続させざるを得なかった。
- 小売会社はGへ債務を返済したため資金繰りが逼迫。また、Gは事業用不動産を第三者へ売却する可能性を示しつつ、比較的高額での買取り要求等を行ったため、最近では他の事業にも悪影響が大きくなっている。

ポイント

- ・ 相続予定者の中に意思の疎通が図れない人物が存在していたにもかかわらず、十分な生前贈与や遺言の作成がなされなかったため、後継者に事業用資産の集中が出来なかった事例。
(例えば、遺言書を作成することで、次男Gの権利を法定相続分の半分の遺留分(42ページ参照)まで下げることが可能)

【ケース4】自社の魅力（製品に対する思い等）を後継者に承継できず、取引先との友好な関係を築けていないケース



H:
機械製造業のオーナー。創業時からの顧客や新規の顧客から自社の技術に高い評価を得ており、H自身も製品にこだわりがある。



I:
Hの長男。後継者として取締役就任して久しい。

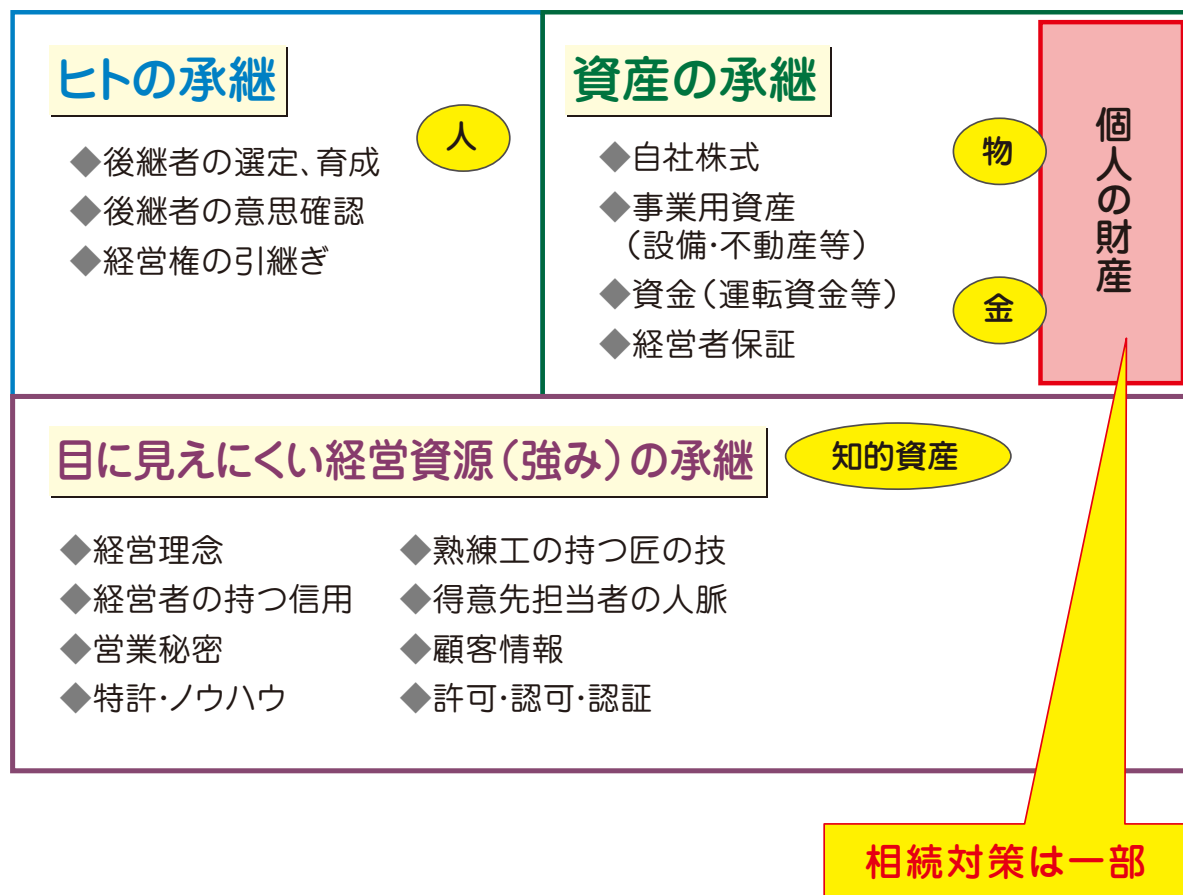
- Hは、長男Iを取締役に就任させることにより、仕事を通じて、Hが創業以来こだわり続けた製品の魅力を理解してもらえていた。
- しかし、Iの仕事ぶりを見ると、Iには自社製品の魅力が伝わっていないようにHは感じている。また、取引先とのコミュニケーションもあまり積極的には行っていない。Hも高齢となり、長年自社と取引してもらっている顧客のために、今後も自社の製品を製造し続けていけるか、毎日焦りと不安の日々を送っている。

ポイント

- ・ 自社の魅力を後継者に伝えることができていないため、取引先と友好な関係を築けていない事例。
- ・ 現経営者から後継者に対して積極的に事業についての対話を行うようにし、自社の強みについて一緒に考える機会を増やす必要がある。

事業承継とは？

事業承継とは、“現経営者から後継者へ事業のバトンタッチ”を行うことですが、企業がこれまで培ってきたさまざまな財産（人・物・金・知的資産）を上手に引き継ぎ、承継後の経営を安定させるために重要です。



「事業承継＝相続対策」と見られがちですが、相続対策は事業承継の取り組みの一部に過ぎません。

知的資産：企業における競争力の源泉である、人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランド等）、組織力、経営理念、顧客とのネットワーク等、貸借対照表には表れてこない目に見えにくい経営資源の総称。
知的資産を把握し、伝えることで、融資を引き出したり、市場にアピールすることができる。

事業承継は文字通り「事業」の「承継」 受け継ぐべきは「目に見えにくい資産」(知的資産)

アンケートでは、経営者が事業を引き継ぐ際に「取引先との関係の維持」「補佐する人材の育成」等、目に見えにくい経営資源の承継に苦労されています(22 ページ図表 6)。



会社の強みは目に見えにくいことが多く、後継者が「経営」を承継するには、会社の強みの源泉となる知的資産(経営理念、人材、技術、ブランド、ノウハウ、顧客とのネットワーク等)を十分に把握する必要があります。



知的資産の棚卸し ⇒ 自社の強み、弱みを知る

現経営者と後継者が対話による「知的資産の棚卸し」に共同で取り組む過程において、「経営の承継」がなされます。

⇒「会社の魅力」の磨き上げにも直結します。



後継者は、把握した知的資産の状況に基づき、強みを活かし弱みを補うための取り組み(新たな知的資産の創造・獲得)を行い、業績の向上に結びつけることができます(知的資産経営)。



現経営者と後継者がお互いの理解を深めるためには知的資産の「見える化」が重要であり、「事業価値を高める経営レポート(※)」の枠組みに沿って一緒に考え、自社の沿革や知的資産、将来に向けた事業のあり方をまとめる取り組みが効果的です(50 ページの「事業承継計画表」では「後継者教育」の欄に⇒で記載しています)。

※「事業価値を高める経営レポート」(中小機構)をご参照下さい。

中小機構 事業価値を高める経営レポート

検索

QRコード



Ⅱ 事業承継支援における 相談対応の概要

1. 事業承継の相談対応時の心構え

(1) 相談にあたって

① 支援者の心がまえ

相談者が抱える悩みは千差万別です。経営者の置かれている立場も違い、後継者候補にも様々な方がいます。相談を受ける場合は、相談者と同じ目線に立った対応が重要で、時には本人の気づかない問題や課題をうまく引き出して、相談者の思いが明らかになるようにすることが大切です。

したがって、支援者は、相談相手の立場に立った適切な助言と相談内容の進展を見据えた慎重な発言を心がけることが重要です。さらに、経営革新・経営改善などを行う上でも事業承継は必須の課題であることから、広い視野に立った助言を心がけることも必要です。

② 相談時のポイント

事業承継問題の解決には、相談者以外にも立場の異なる多くの者が係わることになります。したがって、支援者は、相談者の「本気度」を正確に把握することが重要です。

(2) 具体的な相談対応

経営者が相談に来られた場合や電話による相談があった場合、支援者は原則として次のような手順で対応してください。

① まずは15分程度、広い視点から親身に話を聞く

相談を受ける際には、幅広い観点から相手の話を聞くことが大切です。解決策に目が向き、「決めうち」で話を聞くことは相談者をミスリードすることになりかねません。

この点は、専門家を派遣する際の入口段階での面談においても注意すべき事項です。

支援者は、安易に自分の得意分野・専門領域に誘導することがないよう、常に客観的に中立な立場を心がけるべきです。

② 企業の概要・強み・弱みなどを理解する

相談者から詳細にヒアリングすることにより、企業（事業）の概要・強み・弱みを正確に把握します。

③ 顧問の専門家を交えた面談のアポイントメント

相談者だけではなく顧問の専門家の意見もヒアリングすることで、企業について理解を深めることができます。したがって、次回面談のアポイントメントを取り付けた場合は、「可能でしたら顧問の専門家とご一緒にお越しください」と、相談者に依頼することも必要です。

トピック**経営承継円滑化法の活用が事業承継計画策定、関係者の理解に繋がった事例**

某地方の製造業のX社は創業者であるA氏が会長、長男B氏が社長となっている。

長男B氏が後継者であった頃から、X社の株式がB氏以外の兄弟等にも分散しており、また会長A氏が引き続き数十%を保有していることから、会長A氏が保有する株式の動向が経営権に影響を与えかねないことを経営幹部も心配していた。

会長A氏は90歳代と高齢だが健康であり、当該株式の取り扱いについて進言する機会もなく、関係者は不安を抱えつつ見守っていた。

X社は業歴も長く、健全経営を続けてきたことから、自社株式評価も高く、将来の相続発生時の納税負担についても心配な状況にあったことから、中小企業経営承継円滑化法の施行に伴い、顧問税理士・公認会計士が社長B氏ならびに経営幹部と相談して、同法の納税猶予制度について会長A氏に説明し、活用を検討することを勧めた。

相続税の納税猶予制度についての概要説明資料を会長A氏に見せ、制度の内容について説明を行ったところ、「この法律はまさしく当社のような会社を対象としているので、積極的に行動を起こしたい」と好反応。早速、社長B氏ほか経営幹部は、顧問税理士・公認会計士の協力を得て「事業承継計画」を作成、作成過程で示された会長A氏の意向（社長である長男B氏に会長A氏保有の自社株式を全て相続で承継する旨の計画）を明記し、これを都道府県に申請^(※)し、受理された。

経営承継円滑化法の活用検討は、効果として、「事業承継計画作成」に結びつき、その作成過程の中で社長B氏がX社の後継者であることが明確となり、社長B氏ならびに経営幹部も安心し、また社内外にもアナウンス効果が図られたとのこと。

ポイント

- ・オーナー経営の中小企業から「後継者や株式等事業資産の承継の問題はオーナー経営者の個人的な問題もあって切り出しづらい」という悩みがよく聞かれる。上記は、経営承継円滑化法の「事前確認」申請^(※)を行うことで、計画的な承継に係る具体的な第一歩を踏み出すこと、その前提となる事業承継計画の策定を通して、関係者の共通理解が図られる効果があるという事例であり、同様の悩みを抱えている中小企業の相談対応において参考になるのではないかとと思われる。

※事前確認制度は、平成25年4月1日より強制ではなく、任意制度となっています。

※平成29年4月1日以降、窓口は都道府県に変更されました。

※平成30年度税制改正により、今までの制度（一般措置）に加えて、特例制度（時限措置）が創設されました。詳細については、178～179ページをご参照下さい。

2. 事業承継の相談対応の流れ

(1) 相談の申し込み

必要に応じて相談者に、「事業承継相談申込記入用紙」（様式 1）に相談内容を記入していただきます。

(2) 現状把握と課題整理

①具体的な相談対応を行う前に、相談者の家族構成、事業の状況、従業員の状況等の確認を行い、下記のいずれの支援が必要か相談者と十分に意思疎通を図ることを心がけてください。

- 1) 親族内承継
- 2) 親族外承継（従業員等）
- 3) 親族外承継（第三者）

②上記の内容を確認した上で、課題整理や具体的な施策の相談対応を行います。

相談対応は、主に 1) 事業承継関連の施策の確認、2) 具体的な課題整理の 2 種類の対応となります。本マニュアルでは、その対応時に活用していただくシートを 2 種類用意しています。

1) 事業承継関連の施策の確認

「事業承継関連施策等フローチャート」（様式 2）を活用ください。

※ 具体的な活用方法については、32、33 ページを参照ください。

2) 具体的な課題整理

「事業承継相談対応チェックリスト」（様式 3）を活用ください。

※ 具体的な活用方法については、34 ページを参照ください。

(3) 対策及び施策のアドバイス

アドバイスについては、上記（2）①と課題整理に止め、個別具体的な相談については、相談者の顧問の専門家に委ねることも必要です。

(4) 専門家への橋渡し

専門家の支援が必要な場合は、専門家の派遣で対応してください。その際、相談者とその顧問の専門家、特に顧問の専門家の理解を得られるように努めてください。

(5) 相談対応シートの具体的活用例

① 「事業承継相談申込記入用紙」(様式 1)

事前に申込があった場合や実際の相談までに時間の余裕がある場合に、相談者の方に、「事業承継相談申込記入用紙」をお渡しし、わかる範囲で相談内容をご記入いただけてください。当用紙の記入があると、相談者の問題意識を事前に把握でき、後の相談をスムーズに進めることができます。

【「事業承継相談申込記入用紙」(様式 1) 記入例】

事業承継相談申込記入用紙(相談者記入用)

会社名 : T社
役職 : 代表取締役 氏名 : 中小太郎
生年月日 : ●年●月(60才) 連絡先Tel : ***-***-***
住所 : ○○区○○1-1-1
E-mail : ***@***.***

わかる範囲で結構ですので、ご記入をお願いします。

Q1 : 事業承継の相談内容をお聞かせください。

(例-①だれに、②いつ、③どのように、④事業を引き継がせるか、⑤懸念事項等)

長男・学に自社株式の移動を検討しているが、経営に関与していない二男、長女への遺産分配の公平性についてどうしたらよいか悩んでいる。

漠然とした不安・問題意識で相談に訪れる相談者も多いと思われます。その場合、(例-①～⑤)等の項目に縛られず、「自身が高齢になり後継を考えると不安」、「税金問題が心配」、「誰に相談してよいか分からない」、「事業承継のことがよく分からない」等の心配ごとを形式にとらわれずに記入してもらうと良いでしょう。

Q2 : 会社の現状についてお聞かせください。

(「決算書」及び「会社案内パンフ等」持参の場合は、記入不要です。)

①どのような事業を行っていますか？(具体的にご記入ください)

薬品・健康食品の製造

②年間売上高は？

1,000百 万円

③経常利益は？

50百 万円

④資本金は？

25百 万円

⑤従業員は何名ですか？

40 人

※ご記入いただいた個人情報につきましては、当該事業の連絡及びセミナー案内等の情報提供にのみ使用させていただく場合があります。

本用紙に記入いただいた個人情報については、当該事業の連絡及びセミナー案内等の情報提供にのみ使用します。相談者が専門家派遣や外部の専門家の紹介を希望する場合においては、各機関が定める個人情報取扱方針に基づき、事前に相談者(本人)の同意を得て取り扱うようにしてください。

②「事業承継関連施策等フローチャート」(様式2)

このフローチャートは、事業承継の現状や相談者の問題意識に応じて、関連施策や対策を整理したものです。

【「事業承継関連施策等フローチャート」(様式2) 記入例】

相談者

(T社社長中小太郎氏)

長男学を後継者と決め、長男学に自社株式の移動を検討しています。

私の個人所有資産の大半は「経営する会社の自社株式」が占めていますが、私には長男学のほかに、公務員の二男、他家に嫁いだ長女がおり、相続のことを考えると、後継者に決めた長男学への経営権の集中(自社株式の移動)と公平に遺産を分配することをどのように両立すればよいか悩んでいます。

事業承継関連施策等フローチャート

会社内に後継者候補
いますか？

YES

後継者候補は
親族ですか？

YES

NO

NO

親族内承継

後継者と一緒に経営全般を
見直したいですか？

後継者教育に不安がありま
すか？

財産承継や相続紛争が心
配ですか？

事業承継に際しての資金調
達が心配ですか？

相続税(贈与税)が心配で
すか？

親族外承継(従業員等)

後継者である従業員と一緒
に経営全般を見直したいで
すか？

後継者である従業員の経営
力に不安がありますか？

事業を引き継ぐ従業員は、
資金を準備できますか？

従業員が事業を承継するに
あたって、手続面が心配で
すか？

親族外承継(第三者承継)

引継ぎ先を探しています
か？

引継ぎ先が決まっていますが、
手続面が不安ですか？

会社(事業)を残
したいですか？

YES

NO

廃業の検討

会社(事業)が地域社会のしくみや産業のしくみ(バリューチェーン)に果たす役割などを考慮しながら検討をすすめましょう

相談窓口	具体的な内容
■ 各地域の(独)中小機構 ■ 各地域の商工団体 ■ 金融機関、等	■ 知的資産経営報告書の作成による事業の見える化 ■ 事業承継計画を策定することによる計画的な取り組み(経営承継円滑化法(事業承継税制)の特例承継計画の活用) ■ 経営改善 ■ 経営革新 ■ ITの活用 ■ 国際化 ■ 後継者育成セミナーへの参加(経営後継者研修(中小企業大学校・東京校))
■ 中小企業大学校 ■ 各地域の商工団体、等	
■ 各地域の弁護士 ■ 信託銀行 ■ 中小企業庁(民法特例の申請)、	■ 遺言、会社法の活用等の法務対策(弁護士、司法書士) ■ 遺言信託の活用(信託銀行等) ■ 経営承継円滑化法(遺留分に関する民法の特例)の活用
■ 日本政策金融公庫 ■ 都道府県窓口	■ 経営承継円滑化法(金融支援)の活用(都道府県窓口、日本政策金融公庫)
■ 各地域の税理士 ■ 都道府県窓口	■ 経営承継円滑化法(事業承継税制)の活用(都道府県窓口)
■ 各地域の(独)中小機構 ■ 各地域の商工団体 ■ 金融機関、等	■ 知的資産経営報告書の作成による事業の見える化 ■ 事業承継計画を策定することによる計画的な取り組み(経営承継円滑化法(事業承継税制)の特例承継計画の活用) ■ 経営改善 ■ 経営革新 ■ ITの活用 ■ 国際化 ■ 後継者育成セミナーへの参加(経営後継者研修(中小企業大学校・東京校))
■ 中小企業大学校 ■ 各地域の商工団体、等	
■ 日本政策金融公庫 ■ 都道府県窓口	■ 経営承継円滑化法(金融支援)の活用(都道府県窓口、日本政策金融公庫)
各地域の弁護士、公認会計士、税理士、司法書士、行政書士等の専門家	■ 法務的事項(弁護士、司法書士) ■ 株価の算定(公認会計士、税理士)
■ 事業承継・引継ぎ支援センター ■ 民間M&A会社 ■ M&Aに取り組んでいる金融機関	■ 第三者承継に対する相談対応(事業承継・引継ぎ支援センター) ■ 民間M&A会社への紹介(事業承継・引継ぎ支援センター) ■ 創業希望者とのマッチング(事業承継・引継ぎ支援センター)
■ 事業承継・引継ぎ支援センター ■ 各地域の弁護士、公認会計士、税理士等の専門家	■ 事業引継ぎの進め方の全般的なアドバイス(事業承継・引継ぎ支援センター) ■ 財務(公認会計士)、法務(弁護士、司法書士)、税務(税理士)、経営(中小企業診断士)、等に関するアドバイス

相談者が意識している心配ごとだけでなく、事業承継で一般的に課題となる項目について潜在的な心配ごと等がないか確認することが大切です。例では実線○印は相談者が意識しているもの、点線○印は意識していないが確認が必要、掘り下げが必要と思われるもの、という観点でチェックしたことを示しています。

記入例は、「財産承継」や相続紛争」に悩みをもっている相談者の例ですが、話を聞く中で「税務対策」等についても検討が必要と思われる場合は、関連する項目についても「潜在ニーズ」としてチェック(点線○印)し、これらの潜在ニーズに対応する施策を紹介するようにしてください。

③ 「事業承継相談対応チェックリスト」(様式3)

このチェックリストは、具体的な課題整理をしていく際に活用していただくことを念頭においています。相談者の要望と状況確認から始まり「現状把握」、「後継者候補が親族内にいますか?」と順に進めて、課題と対策を整理していくためのチェックリストとして活用します。

チェックリストの各質問に対応した本マニュアルのⅥ章 Q&A 集(P111～169)の事例をご紹介しますことで、相談者の理解を助けることも可能です。

【「事業承継相談対応チェックリスト」(様式3) 記入例】

【相談のポイント】

支援者は、相談の入口段階では「専門知識」にとらわれず、相談者の悩み、話に対して幅広く耳を傾けるよう努めることが大切です。



(例) 株式は7割を私が、1割を弟が保有している。長男の経営権の確保と公平な相続を念頭に置いた対策を進めたいのだが……。

④「事業承継相談用カルテ」（様式 4）

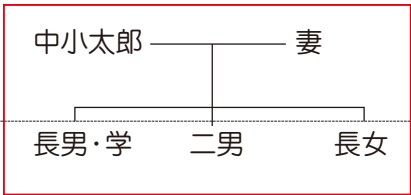
このカルテは、支援者の確認用の整理メモとして活用するものです。相談者に渡すものではなく、相談者のご要望や質問に対する正しい情報を把握し整理することを想定したものです。記入例は下記のとおりです。

【「事業承継相談用カルテ」（様式 4）記入例】（表）

事業承継相談用カルテ（担当者記入用）

相談日： ● 年 ● 月 ● 日

相談担当者： 承相 太郎

相 談 者	事業承継（ ☒ 親族内 ☐ 従業員等 ☐ M&A ☐ その他）			
	会 社 名	T株式会社		
	住 所	〇〇区〇〇1-1-1		
	経 営 者 名	中小太郎	年 齢	60 才（●● 年生まれ）
	電 話 番 号	**--***--****	E-mail	***@***.***
	相談内容 （聞くポイント） ① だれに ② いつ ③ どのように ④ 事業を引き 継がせるか	・ 長男学（33 歳）を後継者候補として考えている。 ・ 具体的な準備はこれからであるが、自社株式の長男への移動と経営に関与しない二男・長女への遺産分配の公平性についてどうしたらよいか悩んでいる。		
相 談 内 容 の メ モ （ 家 系 図 等 ）				
	・ 遺留分を考慮した株式移動を考える必要あり。→専門家の利用検討 ・ 株式評価額（概算）を把握しておきたいというニーズあり。 ・ 事業承継にかかる資金負担（納税等）についても強い関心。 ・ 後継者は 33 歳で、他社勤務経験3年のため、後継者教育も課題。→後継者セミナーを紹介。利用したいとの意向。			
	・ 専門家の利用を検討するとのことであり、様子見。 ・ 後継者セミナー、経営者セミナーについては開催日程等決まり次第連絡。			

後継者についてどのように考えているか。相談者が意識している心配ごとを記入します。

相談の中で洗い出した課題、潜在的なニーズ等について記入します。なお、可能な範囲で相談者の親族関係を家系図としてメモしておくといでしょう。

このカルテは、「事業承継相談対応チェックリスト」（様式 3）と併せて相談員の課題整理メモとして活用することが可能です。

【「事業承継相談用カルテ」（様式 4）記入例】（裏）

会社概要	売上高	1,000 百万円	経常利益	50 百万円
	総資産	万円	自己資本	万円
	創業年月	●●年●月	借入金等	万円
	業種	製造業（薬品）	従業員数	40 人
		●●●●●●●●●●		

事業内容のほか事業の特色や地域社会や産業に対して果たしている役割などについても触れて、確認したことを記入します

株主構成	氏名	年齢	続柄	(持分比率) 備考
	中小太郎	60	本人	(70 %)
	太郎の弟		弟	(10 %)
	A		伯母	(5 %)
	B		叔父	(5 %)
	C		—	(5 %) 元役員
	D		—	(5 %) 役員
				(%)
				(%)
				(%)

相談の中で聴取した内容を記入します。項目を埋めることが目的ではなく、その必要もありません。

中小太郎 様

具体的対策の検討		
□親族内承継	□親族外承継（従業員等）	□親族外承継（第三者）
1. 関係者の理解 ☒ 事業承継計画の公表 ☒ 経営体制の整備 2. 後継者教育 ☒ 社内での教育 ☒ 社外教育・セミナー 3. 財産の分配 ☒ 株式保有状況の把握 ☒ 財産分配方針の決定 ☒ 生前贈与の検討 ☒ 遺言の活用 ☒ 会社法の活用 ☒ 事業承継に係る資金調達 ☒ 経営承継円滑化法の活用 の検討 4. 個人保証・担保処理 ☒ 関係者との早期の調整	1. 関係者の理解 ☐ 事業承継計画の公表 ☐ 現経営者の親族の理解 ☐ 経営体制の整備 2. 後継者教育及び募集 ☐ 社内での教育 ☐ 社外教育・セミナー ☐ 外部からの招聘の検討 3. 財産の分配 ☐ 後継者への経営権集中 ☐ 会社法の活用 ☐ 資金調達の検討 株式買取資金、MBO ☐ 経営承継円滑化法の活用 の検討 4. 個人保証・担保処理 ☐ 関係者との早期の調整	1. マッチングの検討 ☐ 承継方法の検討 （外部からの招聘、M&A） 2. 株式譲渡・事業譲渡等 （M&A） ☐ M&Aに対する理解 ☐ M&A手法の検討 ☐ 仲介機関への相談 3. 会社売却価格の算定 ☐ 自社株式売却価格の算定 ☐ 企業価値改善策の検討 （会社の魅力の「磨き上げ」）
課題の絞り込みと懸念事項 ・経営権の集中（長男学への株式移動）・遺産分配の公平性の模索（⇒遺留分） （施策紹介）後継者教育→セミナー、事業承継一般→事業承継経営者セミナー 弁護士・税理士等の専門家紹介ニーズあり		
専門家支援の要望 ☒ 有 ☐ 無 対応： ☒ 専門家派遣 適任者： ☒ 弁護士 ☐ 公認会計士 ☒ 税理士 ☐ 中小企業診断士 ☐ 他		

～主な課題～
経営権の集中（長男学への株式移動）
遺産分配の公平性の模索

～施策紹介～
後継者教育→セミナー
事業承継一般→経営者向け事業承継セミナー
税理士、弁護士等の専門家紹介ニーズあり

3. 事業承継対策の進め方

STEP1

【現状の把握】

- ①会社概要の把握
現状と将来の見込み
キャッシュフロー
知的資産 等
- ②株主、親族関係の把握
- ③個人財産の概要把握
保有自社株式
個人名義の土地、建物
個人の負債、個人保証 等

I 親族内承継

→P.40へ

1. 関係者の理解
2. 後継者教育
3. 「会社の魅力」の磨き上げ
4. 株式・財産の分配
5. 後継者への生前贈与
6. 会社法の活用
7. 遺言の活用
8. 経営承継円滑化法の活用
9. 経営者保証・担保の処理

STEP2

【後継者・承継方法の確定】

- ・親族内に後継者候補がいるか？
- ・社内に後継者候補がいるか？
- ・後継者候補の能力・適性は？
- ・後継者候補への意思確認は？

II 親族外承継 (従業員等)

→P.43へ

1. 関係者の理解・後継者教育
2. 「会社の魅力」の磨き上げ
3. 株式・財産の分配
4. 経営者保証・担保の処理

STEP3

【事業承継計画の策定】

中長期の経営計画に、事業承継の時期、具体的な対策を盛り込んだ「事業承継計画表」の作成

- ・後継者への承継時期、後継者育成 等
- ・法定相続人及び相互の人間関係、株式保有状況の確認
- ・相続財産の特定・相続税額の試算・納税方法の検討

III 親族外承継 (第三者)

→P.51へ

1. M&Aの検討
2. 「会社の魅力」の磨き上げ
3. 各種支援策の活用

円滑な事業承継へ

※STEP1とSTEP2については、便宜上、順番に記載していますが、並行して進めるケースも想定されます。また、STEP2が先行するケースもあり得ますが、その場合であっても、現経営者と後継者が共に現状の把握を行うことが重要となります。

4. 後継者選びにあたって

「誰に会社（経営）を承継させるか（後継者の確定）」によって、様々なメリット・デメリットがあります。後継者選びにあたっては、関係者と意思疎通を図ることや、各承継方法のメリット・デメリットを把握することが重要です。

Ⅰ 親族内承継	〈メリット〉 ・一般的に社内外の関係者から心情的に受け入れられやすい。 ・一般的に後継者を早期に決定し、長期の準備期間を確保できる。 ・他の方法と比べて、所有と経営の分離を回避できる可能性が高い。	〈デメリット〉 ・親族内に、経営能力と意欲がある者がいるとは限らない。 ・相続人が複数いる場合、後継者の決定・経営権の集中が困難。	〈留意点〉 ・後継者が学校卒業後に他社に就職し、一定のポジションに就いている等の場合を含め、家業であっても、早めにアナウンスをして本人の了解を明示的にとりつける取り組みが必要です。
Ⅱ 親族外承継 (従業員等)	〈メリット〉 ・親族内に後継者として適任者がいない場合でも、候補者を確保しやすい。 ・業務に精通しているため、他の従業員などの理解を得やすい。	〈デメリット〉 ・親族内承継と比べて、関係者から心情的に受け入れられにくい場合がある。 ・後継者候補に株式取得等の資金力がない場合が多い。 ・個人債務保証の引き継ぎが難しい。	〈留意点〉 ・従業員は経営リスクをとる覚悟で入社、就業してきておらず、白羽の矢を立てた幹部等従業員が、経営者となる覚悟を得るためには、早めのアナウンスと本人の了解を明示的にとりつける取り組みが必要です。
Ⅲ 親族外承継 (第三者)	〈メリット〉 ・身近に後継者として適任者がいない場合でも、広く候補者を外部に求めることができる。 ・現オーナー経営者が会社売却の利益を獲得できる。	〈デメリット〉 ・希望の条件（従業員の雇用、売却価格等）を満たす譲渡先を見つけるのが困難。	〈留意点〉 ・会社内に後継者がいない場合、検討することを先延ばしにしていまいがちですが、早めに近くの事業承継・引継ぎ支援センター等の支援機関に相談しましょう。

.....
親族外承継（第三者）には、会社への引継ぎ（M&A）と個人への引継ぎがあります。詳細な説明は、「中小M&Aハンドブック」（中小企業庁）をご参照下さい。

中小企業庁 中小M&Aハンドブック

検索

QRコード



Ⅲ 親族内承継・ 親族外承継（従業員等）の対策

1. 親族内承継

親族内承継は事業承継全体の過半数を占めており、現経営者の子や配偶者が後継者となるケースの他、甥・姪や子の配偶者が後継者となるケースなどもあります。

（1）関係者の理解

- ・ 後継者候補が複数いる場合は、意思疎通を図り、なるべく早期に後継者を決定しましょう。後継者候補へのアナウンスと本人の明示的な了解を確認することが大切です。
- ・ 社内や取引先・金融機関に対して、事業承継計画を公表するなどの事前説明を行っておくことが重要です。
- ・ 後継者の会社経営を支える将来の役員や幹部の構成を視野に入れて、役員・従業員の世代交代を準備します。

（2）後継者教育

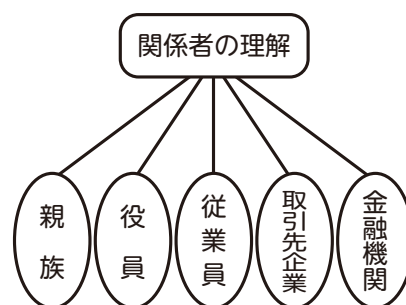
経営に必要な能力・知識を習得するために、社内・社外での教育を実施します。例えば、以下のようなものです。

①社内での教育

- ・ 現経営者と後継者との事業についての対話（（3）参照）
- ・ 自社の各部門のローテーション
- ・ 責任ある地位に就けて権限を委譲

②社外での教育

- ・ 他社勤務や子会社経営を通じて、幅広い人脈の形成や経営手法を習得
- ・ 中小企業大学校で実施している経営後継者研修や中小企業支援団体が実施するセミナーへの参加



（3）「会社の魅力」の磨き上げ

- ・ 会社の強み・弱みを現経営者と後継者が一緒に考えることが重要です。
- ・ 現経営者は、自社株式・事業用資産といった目に見える資産だけでなく、経営理念、ノウハウ、顧客とのネットワークといった目に見えにくい経営資源（知的資産）を後継者に伝えることが重要です。
- ・ 会社の実態を把握するために、現経営者と後継者が一緒に「事業価値を高める経営レポート」の枠組みに沿って考え、自社の沿革や知的資産、将来に向けた事業のあり方をまとめる取り組みが会社の磨き上げにつながります。

（4）株式・財産の分配

- ・ 株式・財産の分配においては、①後継者への自社株式、事業用資産の集中、②後継者以外の相続人への配慮、という2つの観点からの検討が必要です。

①後継者への自社株式、事業用資産の集中

- ・ 後継者が安定的に経営をしていくためには、後継者に自社株式や事業用資産を集中的に承継させることが必要です（株主総会で重要事項を決議するために必

要な 2/3 以上の議決権の確保が目安)。

- ・ 自社株式や事業用資産は経営者の相続財産に占める割合が高く、後継者に集中的に承継させるために、後継者や会社は、自社株式や事業用資産の確保や相続税の納付のため、多額の資金が必要になるケースがあります。専門家と相談して対策を検討しましょう。

②後継者以外の相続人への配慮

- ・ 生前贈与や遺言を用いる場合でも、後継者以外の相続人の遺留分による制限があります。

(注) 遺留分：兄弟姉妹やその子以外の相続人に対して最低限度の資産承継の権利を保障するための制度。例えば、相続人が妻及び子供二人の場合、妻が 1/4、子供がそれぞれ 1/8 の割合に相当する額の遺留分を有し、その額を侵害するような贈与や遺贈を受けたときは、遺留分侵害額に相当する金銭を請求される場合がある。

(5) 後継者への生前贈与

- ・ 自社株式等の生前贈与は、権利の移転が現経営者の生前に実現するので、後継者の地位が安定する点で有効ですが、以下の点で注意が必要です。

①遺留分等民法上の問題

- ・ 生前贈与で分け与えた財産については、相続発生の際、後継者以外の相続人の遺留分による制約を受けるため、財産分配方針を決定した上で計画的に行うことが必要です。
- ・ 遺留分を侵害された者は、遺贈や贈与を受けた者に対し、遺留分侵害額に相当する金銭の請求ができます。また、請求を受けた者が金銭を直ちに準備することができない場合、裁判所に支払期限の猶予を求めることができます。
※自社株式等の生前贈与をするときは、経営承継円滑化法「民法の特例」の活用も検討しましょう。

②贈与税の課税制度の検討

- ・ 贈与税には以下の課税制度がありますが、どの制度を採用するにせよ、現経営者の生前に計画的に事業承継に取り組むことが、円滑な事業承継のために重要です。

(注) 暦年課税制度：暦年毎にその年中に贈与された価額の合計に対して贈与税を課税。110 万円の基礎控除があるが、税率は 10%～55%の累進税率。

(注) 相続時精算課税制度：60 歳以上の親（又は祖父母）から 18 歳以上の子（又は孫）への贈与について、選択制により、贈与時に軽減された贈与税を納付し、相続時に相続税で精算する制度。2,500 万円の特別控除があり、それを超えた額については一律 20%の税率を適用。

※上記の他、経営承継円滑化法の「非上場株式に係る贈与税の納税猶予制度」（事業承継税制）の活用を検討することも有益です。

※令和 6 年度 1 月 1 日以後に受ける贈与は変更があります。

（令和 5 年度税制改正）124、186 ページ参照

(6) 会社法の活用

- ・ 現時点で既に自社株式が分散している場合には、可能な限り買取り等を実施して、後継者に自社株式を集約します。
- ・ 株式を分散させないためには、定款に譲渡制限規定を設けることが有効です。

（注）譲渡制限規定：株式の譲渡について、会社の承認を必要とする規定。

- ・ 自社株式の集中や分散防止対策として、議決権制限株式、拒否権付種類株式（黄金株）、相続人に対する売渡請求等の活用も有効です。

（注）議決権制限株式：株主総会での議決権が制限されている株式。後継者には議決権のある株式を、後継者以外の相続人には議決権制限株式を与えることで、後継者に経営権を集中することが可能となる。

拒否権付種類株式（黄金株）：特定の決議事項について拒否権を有する株式。先代経営者が黄金株を保持することで、後継者が独断専行経営を行うといった事態を防ぐことが可能となる。

相続人に対する売渡請求：相続によって株式を取得した者に対して、会社が株式の売渡請求を行い、強制的に買い取ることができる制度。

（7）遺言の活用

- ・ 遺言書を作成することで、後継者に自社株式、事業用資産を集中することが可能です。ただし、遺言はいつでも撤回できるため、生前贈与と比べて後継者の地位が不安定となるほか、遺留分の問題や遺言書の有効性をめぐるトラブルが起きることもあります。また、遺言書は相続発生後に開示されるため、当事者の思惑と異なり相続後の事業運営に支障をきたすこともあることから、計画的承継手法の推進を図ること等の取り組みが大切です。
- ・ 各種遺言の中で、公正証書遺言が自筆証書遺言に比べて有効です。

（注）公正証書遺言：法律専門家である公証人の関与の下で、2人以上の証人が立会うなど厳格な方式に従って作成され、公証人がその原本を厳重に保管するという信頼性の高い制度。また、遺言者は、遺言の内容について公証人の助言を受けながら最善の遺言を作成することができ、遺言能力の確認なども行われる。

自筆証書遺言：軽易な方式の遺言であり、自書能力さえ備わっていれば他人の力を借りることなく、いつでも自らの意思に従って作成することができ、手軽かつ自由度の高い制度。平成31年1月13日より、財産目録については自書しなくてもよくなり、また、令和2年7月10日より法務局における保管制度も創設され、自筆証書遺言が更に利用しやすくなった。

（8）経営承継円滑化法の活用

- ・ 現経営者の生前に計画的に事業承継に取り組むにあたって、非上場株式に係る相続税・贈与税の納税猶予・免除制度、遺留分に関する民法特例、金融支援、所在不明株主に係る会社法特例を利用した株式集約といった中小企業経営承継円滑化法の活用を検討することも有益です。（172～183ページ参照）

（9）個人保証・担保の処理

- ・ 経営者の個人保証については、将来的に多額の返済負担を負う可能性があることから、後継者確保のネックの一つになっています。
- ・ そのため、事業承継時に後継者の経営者保証を可能な限り解除していくため、経営者保証を不要とする信用保証制度「事業承継特別保証」などの活用を検討することが有効です。（184ページ参照）

2. 親族外承継（従業員等）

親族外承継（多くは共同創業者、番頭格の役員、工場長等の従業員、優秀な若手従業員等が後継者候補）では、一般的に後継者の株式買取資金や、個人保証の引き継ぎ等が承継の障害となります。

将来の経営者の子などへの承継までの中継ぎとして、一時的に親族外承継（従業員等）が行われることもあります。

（1）関係者の理解・後継者教育

- ・ 基本的には親族内承継の場合と同様ですが、関係者の理解を得るまでにより多くの時間がかかることもあるため、注意が必要です。
- ・ 従業員は経営者となることを意識して入社・就業していない場合が多いことから、早めにアナウンスを行い、本人の明示的な了解を確認することが大切です。
- ・ 現経営者の親族の意向や後継者候補の経営方針は、十分に確認しておくべきです。

【関係者の理解を深めるためのポイント】

- ・ 事業の継続性を保つため、事前に経営理念や経営計画を明確にし、社内に公表します。
- ・ 後継者候補が事前に一定期間役員等として勤務します（内部昇格）。
- ・ 事業承継後も、現経営者が一定期間後継者をサポートすることが有効な場合もあります。

（2）「会社の魅力」の磨き上げ

- ・ 基本的には親族内承継と同様です。ただし、親族外に承継する際には、後継者の不安を和らげるため、会社の実態をより丁寧に伝える努力が必要です。

（3）株式・財産の分配

- ・ 一般的には、経営者の親族でない経営陣や従業員には株式を買い取るほどの資金がないケースが多いですが、以下のような手法がありますので専門家と相談しながら検討しましょう。

①種類株式の活用

- ・ 議決権のある普通株式を後継者に取得させて経営権を集中しつつ、配当を優先させた議決権制限株式を後継者以外の親族に相続させてバランスをとることも考えられます。

②事業承継のための資金調達

- ・ 株式買取資金については、経営陣の能力や事業の将来性を担保として、金融機関の融資や投資会社の出資等を受けられる場合もあります。
- ・ MBO（Management Buy-Out：マネジメント・バイ・アウト）は、会社の経営陣（マネジメント）が株式を取得して経営権を取得する手法です。株式は、経営陣が個人として取得する方法があるほか、株式を取得するための受け皿会社（SPC：特別目的会社）を設立し、受け皿会社が取得する方法もあります。

③経営承継円滑化法の活用

- ・ 親族以外の後継者でも「非上場株式に係る相続税・贈与税の納税猶予制度」が適用できます（平成27年1月1日以後の贈与又は遺贈に適用）。
- ・ また、対象が親族内承継に限定されていた民法特例制度も、親族外承継の際に適用できるようになりました（平成28年4月1日以後の贈与に適用）。
- ・ 都道府県知事の認定を前提に、株式会社日本政策金融公庫による後継者やその予定者個人への融資が活用できる場合もあります。（172～183ページ参照）

（4）個人保証・担保の処理

- ・ 経営者の個人保証については、将来的に多額の返済負担を負う可能性があることから、後継者確保のネックの一つになっています。
- ・ そのため、事業承継時に後継者の経営者保証を可能な限り解除していくため、経営者保証を不要とする新たな信用保証制度「事業承継特別保証」などの活用を検討することが有効です。（184ページ参照）

3. 事業承継計画の策定

現状の把握や将来の見通しを明確にすることは、円滑な事業承継において重要です。

【現状の把握】

（1）会社の経営資源の状況はどうなっていますか？

- ・ 従業員数、年齢層、資産、負債、キャッシュフローの現状や今後の見込みなど。

（2）会社の経営リスクの状況はどうなっていますか？

- ・ 事業の外部環境、会社の競争力の現状や将来性など。

（3）経営者自身にかかる事業用資産等はどうのような状況ですか？

- ・ 自社株式の保有状況、個人名義の土地・建物、負債、個人保証の状況など。

（4）後継者候補はいますか？

- ・ 後継者候補は、親族内ですか？それとも従業員や外部からの招聘ですか？現時点で未定の場合、後継者についてどう考えていますか？
- ・ 後継者候補の能力や適性、年齢や経歴、事業への興味、会社経営に対する意欲はどうですか？
- ・ 経営に対する価値観や信条等を明確にするため、後継者候補に経営者の経営理念や経営方針を伝えていますか？

(5) 相続が発生する際に予想される問題点がありますか？

- ・ 法定相続人及び相互の人間関係・株式保有状況等の確認は行っていますか？
- ・ 相続財産の特定や、相続税額の試算、納税方法（相続税・贈与税の納税猶予制度）の検討などは行っていますか？

【将来の見通し】**(6) 中長期的な経営計画を作成しましょう。**

- ・ 会社の現状を詳細に分析した上で、中長期的な方向性（経営ビジョン）の決定、売上高、利益等の数値目標を設定し、これらの達成に向けた具体的な行動予定や作業項目を明らかにすることが重要です。

(7) 事業承継の具体的な時期を検討しましょう。

- ・ 事業承継対策には、一定の期間が必要です。具体的な取り組み時期を検討して、早めに取りかかりましょう。

(8) さまざまな支援策があります。会社の課題に応じて活用を検討しましょう。

- ・ 経営承継円滑化法による相続税や贈与税の納税猶予制度、遺留分に関する民法特例、金融支援策。
- ・ 事業用財産の後継者への集中を図るため、遺言の活用を検討。
- ・ 株式を分散させないために、定款に「譲渡制限」ならびに「相続人に対する売渡請求」規定を設けることなど。
- ・ 経営者保証を不要とする信用保証制度の活用。

※「事業承継計画書（骨子）」の様式は、右記よりダウンロード可能です。

右の QR コードを読み取っていただき、「事業承継計画書（骨子）記入様式」の PDF をダウンロードしてお使いください。

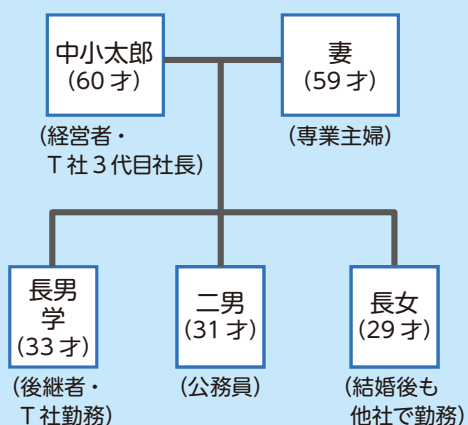
QRコード



事業承継計画の策定（T社の事例）

次のT社の事例（親族内承継）を通じて事業承継計画表作成の流れを見ていきましょう。

中小太郎の家族関係



会社の経営資源

業種	製造業	薬品・健康食品
資本金	25 百万円	500 円/株× 50,000 株
売上高	1,000 百万円	
経常利益	50 百万円	
従業員数	40 人	
役員	4 人	太郎、学のほか 太郎の弟とD氏

- ・太郎の祖父の代に創業し、現在創業 80 年。
- ・長男学は大手製薬会社勤務後 3 年前に当社に就職。
- ・本社工場と東京営業所あり。
- ・学のアイデアによる健康食品の新商品を開発中で、ヒットすれば会社の業績は飛躍的に伸びる可能性あり。

財産の状況（太郎名義）

・ T 社株式	175 百万円
（70%保有・35,000 株@ 5,000 円）	
・ 不動産（自宅）	75 百万円
	（相続税評価額）
・ 預貯金	50 百万円
合 計	300 百万円

株主の状況

- | | | | |
|-----------|-----|-------------|-----|
| ・ 太郎 | 70% | ・ 太郎の弟 | 10% |
| ・ 太郎の伯母A氏 | 5% | ・ 太郎の叔父 B 氏 | 5% |
| ・ 元役員 C 氏 | 5% | ・ 役員D氏 | 5% |
- 祖父の代の相続で太郎の伯母、叔父に分散しており、元役員 C 氏も含め高齢である。

事業承継の基本方針

- 中小太郎から、長男学への親族内承継。
- 5年目に社長交代予定。代表権を学に譲り、太郎は会長へ就任。太郎に退職金を支給。太郎は10年目に引退。

ヒトの承継

1. 関係者の理解

- ・ 後継者候補の学へ事業を引継ぐ覚悟の有無を確認
- ・ 家族会議で学を後継者としてすることを決定
- ・ 1年目に社内の役員、従業員に事業承継計画を公表
- ・ 5年目に学を後継者としてことを金融機関・取引先企業に公表
- ・ 学を取締役（1年目）、専務（3年目）、社長（5年目）とし、段階的に権限を委譲

2. 後継者教育

- ・ 社内では工場→営業部門→本社管理部門と各部門をローテーション
- ・ 外部の後継者研修も受講
- ・ 太郎は学とコミュニケーションをとる中で、経営理念、ノウハウ、ネットワーク等の自社の強みを一緒に考え伝えていく

資産の承継

3. 株式・財産の分配

- ・ 既に分散している株式を会社買い取る（金庫株）
- ・ 相続が発生した時に備えて、相続人に対する売渡請求制度を導入する
- ・ 毎年暦年課税制度による贈与で太郎から学へ株式を贈与し、5年目に相続時精算課税制度による贈与で相当数の株式を贈与する
- ・ 遺留分対策として、「経営承継円滑化法」の民法特例の活用を検討
- ・ 遺留分に配慮した遺言書の作成
（妻へは自宅不動産と現預金、学へは自社株式、二男・長女へは現預金を遺留分に配慮し配分）

事業承継計画表（親族内承継）

STEP1 会社の事業計画と定款・株式などの整備

【基本方針】 ・ 中小太郎から、長男学への承継。 ・ 5年目に社長交代（太郎は代表権を学に譲り会長へ就任。10年目に引退）											
項 目	現在	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目
事業計画	売上高	10億円				13億円					15億円
	経常利益	5千万円				7千万円					9千万円
会社	定款・株式・その他	定款・労働規則の見直し	「相続人に対する売渡請求制度」の導入	太郎の弟から自社株式取得（金庫株）	元役員C氏から自社株式取得（金庫株）	太郎に退職金支給	まず、会社の中長期の事業計画を作成します。				
現経営者（太郎）	年齢	60歳	61歳	62歳	63歳	64歳	65歳	66歳	67歳	68歳	69歳
	役職										
	関係者の理解										
	後継者教育	親族外の株主に相続が発生した時に備えて、株式を会社が売り渡し請求をできるように定款に定めます。									
	株式・財産の分配										
	持株（％）※										
後継者（学）	年齢	33歳	34歳	35歳	36歳	37歳	38歳	39歳	40歳	41歳	42歳
	役職										
	後継者教育	社内									
		社外									
	持株（％）※										
補 足		・ 分散している株式を会社が買い取り、金庫株として保有します。 ・ 株式取得に必要な資金を調達します。 ・ 良好な関係先から順次実行します。									

※ 現経営者および後継者の持株割合は、議決権割合ではなく、発行済株式総数に対する保有株式数の割合を示しています。

事業承継計画表（親族内承継）

STEP2 現経営者と後継者の計画

【基本方針】

- ・ 中小太郎から、長男学への承継。
- ・ 5年目に社長交代（太郎は代表権を学に譲り会長へ就任。10年目に引退）
- ・ 長男学には、社内で工場→営業→本社管理部門と各部門をローテーション。外部の後継者研修も受講。
- ・ 太郎の財産内容がほぼ固まったところで公正証書遺言を作成する（5年目）。

項 目		現在	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目	
事業計画	売上高												
	経常利益												
会社	定款・株式・その他	後継者が決まり、基本方針が決まれば、まず社内に公表します。				暦年贈与で毎年株式を後継者に少しずつ贈与し、退職金の支給で株価が下がった時に精算課税制度により、まとめて贈与します。この時、中小企業経営承継円滑化法の民法特例の活用も検討します。				二男、長女の遺留分に配慮した公正証書遺言を作成します。			
現経営者（太郎）	年齢	60歳	61歳	62歳	63歳	64歳	65歳	66歳	67歳	68歳	69歳	70歳	
	役職	社長					会長			相談役	引退		
	関係者の理解	家族会議	社内へ計画発表		取引先・金融機関に公表								
	後継者教育	後継者とコミュニケーションをとり、経営理念、ノウハウ、ネットワーク等の自社の強みを承継する											
	株式・財産の分配							公正証書遺言の作成					
	持株（％）※	70%	67%	64%	61%	58%	55%	10%	10%	10%	10%	10%	
		毎年贈与（暦年課税制度）					相続時精算課税制度						
後継者（学）	年齢	33歳	34歳	35歳	36歳	37歳	38歳	39歳	40歳	41歳	42歳	43歳	
	役職		取締役		専務		社長						
	後継者教育	社内	工場	営業部門	本社管理部門								
		社外	経営者とコミュニケーションをとり、経営理念、ノウハウ、ネットワーク等の自社の強みを承継する										
	持株（％）※	0%	3%	6%	9%	12%	15%	60%	60%	60%	60%	60%	
		毎年贈与（暦年課税制度）					相続時精算課税制度						
補 足		・ 5年目の相続時精算課税制度による贈与時に「経営承継円滑化法」の活用を検討 ・ 遺留分に配慮した遺言書の作成（妻へは自宅不動産と現預金、長男学へは自社株式、二男・長女へは現預金をそれぞれ配分） 注意：計画の実行に当たっては専門家と十分協議した上で行ってください。											

※現経営者および後継者の持株割合は、議決権割合ではなく、発行済株式総数に対する保有株式数の割合を示しています。

事業承継計画表（親族内承継） 総合

完成

完成

【基本方針】

- ・ 中小太郎から、長男学への承継。
- ・ 5年目に社長交代（太郎は代表権を学に譲り会長へ就任。10年目に引退）
- ・ 長男学には、社内で工場→営業→本社管理部門と各部門をローテーション。外部の後継者研修も受講。
- ・ 太郎の財産内容がほぼ固まったところで公正証書遺言を作成する（5年目）。

項目		現在	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目
事業計画	売上高	10億円					13億円					15億円
	経常利益	5千万円					7千万円					9千万円
会社	定款・株式・その他		定款・労働規則の見直し	「相続人に対する売渡請求制度」の導入	太郎の弟から自社株式取得（金庫株）	元役員C氏から自社株式取得（金庫株）	太郎に退職金支給					
現経営者（太郎）	年齢	60歳	61歳	62歳	63歳	64歳	65歳	66歳	67歳	68歳	69歳	70歳
	役職	社長					会長			相談役		
	関係者の理解	家族会議	社内へ計画発表		取引先・金融機関に公表							
	後継者教育	後継者とコミュニケーションをとり、経営理念、ノウハウ、ネットワーク等の自社の強みを承継する										
	株式・財産の分配						公正証書遺言の作成					
	持株（％）※	70%	67%	64%	61%	58%	55%	10%	10%	10%	10%	10%
後継者（学）	年齢	33歳	34歳	35歳	36歳	37歳	38歳	39歳	40歳	41歳	42歳	43歳
	役職		取締役			専務			社長			
	後継者教育	社内	工場	営業部門	本社管理部門							
		社外	継続的に対外研修受講	経営革新塾								
	持株（％）※	0%	3%	6%	9%	12%	15%	60%	60%	60%	60%	60%
	補足	●5年目の相続時精算課税制度による贈与時に「経営承継円滑化法」の活用を検討 ●遺留分に配慮した遺言書の作成（妻へは自宅不動産と現預金、長男学へは自社株式、二男・長女へは現預金をそれぞれ配分） 注意：計画の実行に当たっては専門家と十分協議した上で行ってください。										

※詳しくは、26ページをご参照ください。

※現経営者および後継者の持株割合は、議決権割合ではなく、発行済株式総数に対する保有株式数の割合を示しています。

IV 親族外承継（第三者）

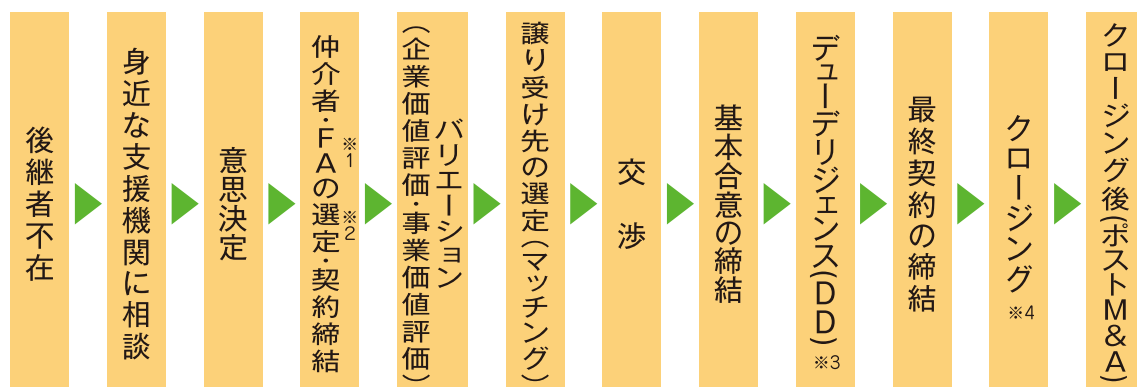
1. 親族外承継（第三者）

親族や従業員など、身近なところに後継者候補がいない場合などに検討されるもので、マッチングにより事業譲渡先企業を選定（M&A）するものです。

M&A：合併(Merger)と買収(Acquisition)を意味する言葉で、会社全部を譲渡する場合や一部を譲渡する場合など、さまざまな形態がある。近年、中小企業におけるM&Aの件数が増加している。

(1) M&A の検討

- ・ M&Aを進めるにあたっては、社内・社外に対する秘密保持が最重要です。一方、譲渡先企業に対しては、自社に都合の悪いことでも、「隠し事をしない」ことが大切です。
- ・ M&Aは、交渉次第で譲渡条件が大きく異なります。事業承継・引継ぎ支援センターや専門のフィナンシャル・アドバイザー（FA）・支援機関に相談してみることも有効です。



※1 フィナンシャル・アドバイザー

譲り渡し側又は譲り受け側一方の契約に基づいてマッチング支援等を行う支援機関

※2 選定しない場合又はマッチング後に選定する場合がある

※3 デューデリジェンス（DD）：買収監査

※4 クロージング：取引完了

出典：中小M&Aガイドライン（第3版）

（2）「会社の魅力」の磨き上げ

- ・ 引き継いでもらえる会社になるためには、「会社の魅力」の磨き上げが重要です。
- ・ 現時点で会社を売却した場合の価格の目安を試算し、企業価値を向上するための指標とすることが有効となります。

【会社の魅力の「磨き上げ」のポイント】

- ① 本業の競争力強化（会社の「知的資産」（強み）の認識、見える化とその活用）
- ② 経営体制の総点検（業績の改善、無駄な経費支出の削減）
- ③ 経営強化に資する取組（貸借対照表のスリム化、オーナーと企業との線引きの明確化）

（3）各種支援策の活用

- ・ 全国 47 都道府県に設置されている事業承継・引継ぎ支援センターでは、事業の引継ぎ先企業との引き合わせ（マッチング）、契約締結に向けた支援を行っています（63 ページ参照）。
- ・ 株式会社日本政策金融公庫では、後継者不在等の企業をM&A等により取得するための資金について融資を行う制度があります（134 ～ 135、174 ページ参照）。

.....

親族外承継（第三者）には、会社への引継ぎ（M&A）と個人への引継ぎがあります。

詳細な説明は、「中小 M&A ハンドブック」（中小企業庁）、「中小M&Aガイドライン（第3版）」（中小企業庁）をご参照下さい。

中小企業庁 中小M&Aハンドブック

検索

QRコード



中小企業庁 中小M&Aガイドライン（第3版）

検索

QRコード



.....

（参考）

日本政策金融公庫

検索

QRコード



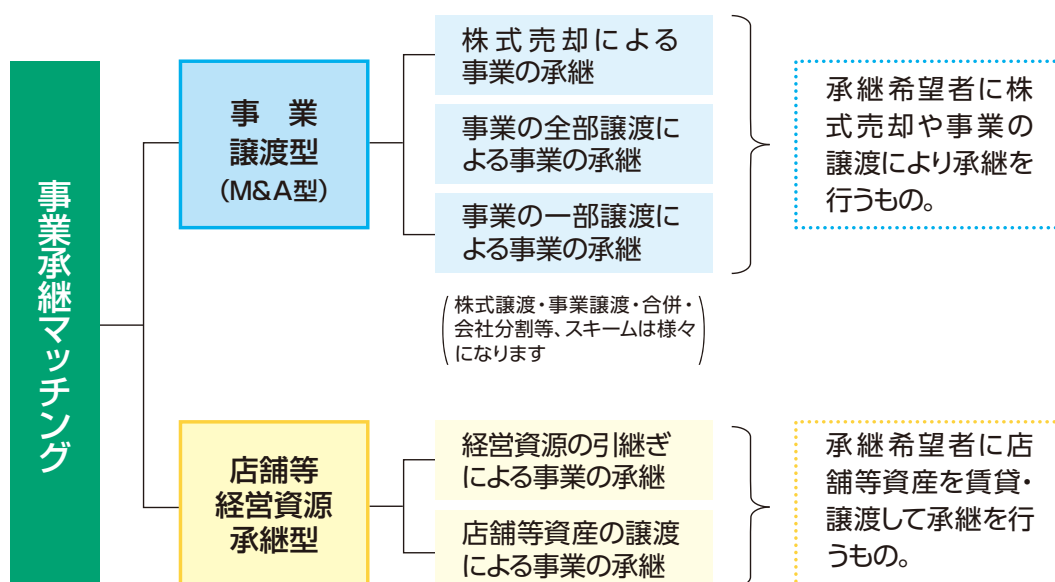
2. 事業承継マッチング支援

事業承継マッチング支援とは、後継者不在等企業のオーナーもしくは経営者（譲渡希望者）と事業拡大を企図する経営者や開業希望者等（承継希望者）を引き合わせ、後継者不在等企業の事業の継続を図る支援です。

3. 事業承継マッチングの類型

事業承継のマッチングを分類すると、次のようになります。

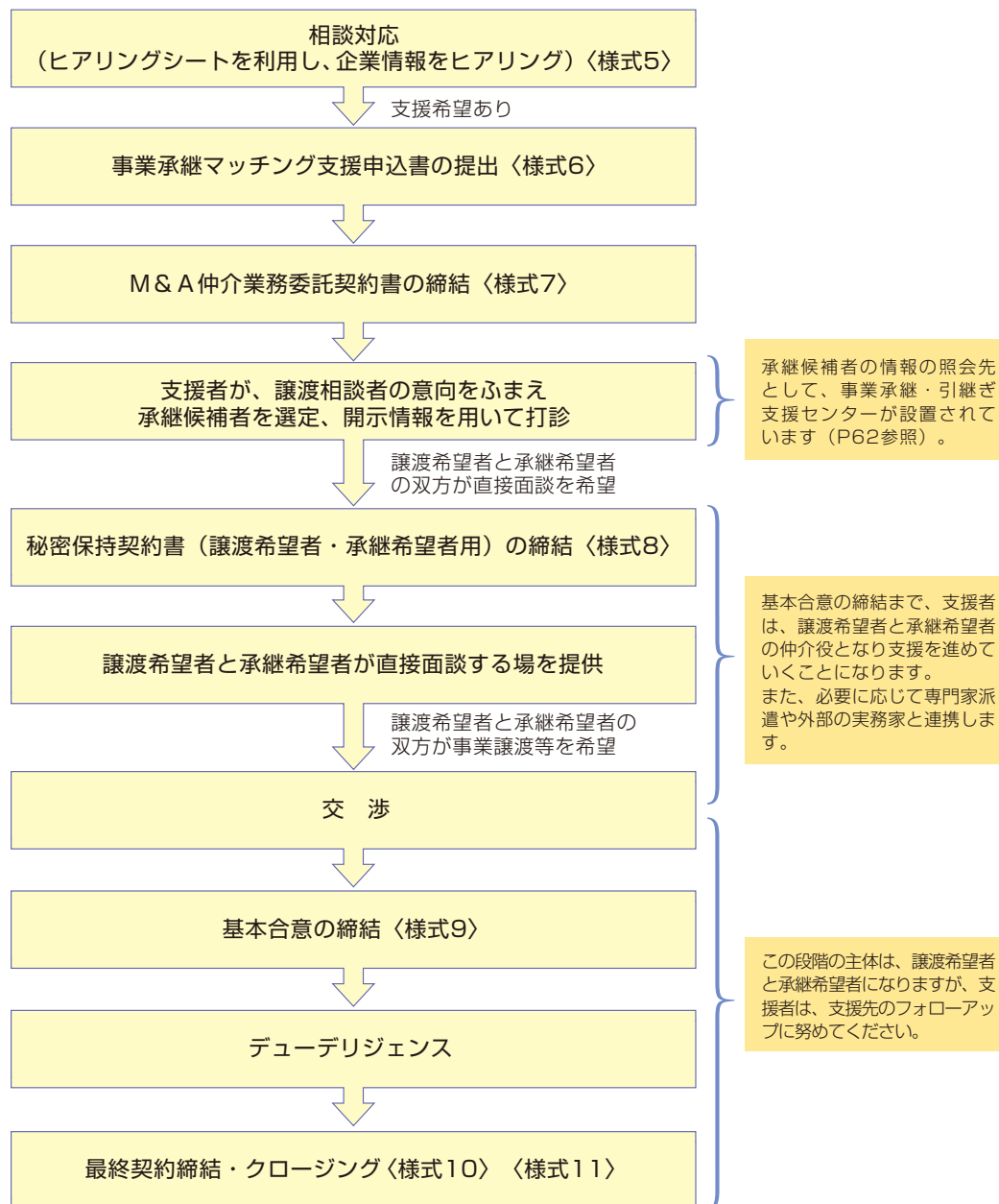
事業承継マッチングの類型



4. 事業承継マッチング支援の流れ

事業承継マッチング支援の流れを図示すると、次のようになります。

（1）譲渡希望者の場合



< 各種書類の説明 >

●ヒアリングシート〈様式5〉

当シートは、事業承継マッチング支援の申し込みを受ける前の相談時に利用するものです。

「ヒアリングシート」を作成することにより、必要な情報の確認漏れを防ぐことができ、相談対応者が誰であっても事前相談時に収集しておくべき情報を一定のレベルに保つことができます。

※ 第三者への情報漏洩を防止するため、相談後のヒアリングシートの管理は、十分に注意して行う必要があります。

●事業承継マッチング支援申込書〈様式6〉

当書類は、事業承継マッチング支援を受け付ける際に、譲渡希望者から提出していただくものです。

支援申込書の記入欄は、「開示情報（支援を受けている者が特定されない情報）」欄と「非開示情報（支援を受けている者が特定できる情報）」欄に分けておくと、どこまでの情報が秘密保持契約の締結を得ていない承継希望者に開示されるかを譲渡希望者に理解いただく際に有効です。

- ※ 1 支援申込書は、非開示情報も含まれますので、事業承継支援機関は、ヒアリングシートとともに適切に整理・保管する義務を負います。
- ※ 2 開示情報の記載にあたり、譲渡希望者は自身（自社）を特定できない情報であると思い記載していても、その内容から譲渡希望者が特定できる情報が含まれている場合があります。そのため、支援者は、第三者の立場から譲渡希望者が特定出来る情報が含まれていないかを、十分に確認するようにしてください。
- ※ 3 非開示情報は、事業承継支援機関と秘密保持契約を締結した承継希望者のみ開示するようにしてください。

●M&A 仲介業務委託契約書〈様式7〉

当契約書は、事業承継マッチング支援に係る業務の提供にあたり、事業承継支援機関が、譲渡希望者との間、および承継希望者との間で、諸条件をとりきめておくために締結するものです。

当契約書においては、事業承継支援機関が行う業務の範囲・内容、手数料の算定方法や支払時期といった、当事者にとってきわめて重要な事項が規定されます。そのため、事業承継支援機関は、契約書の締結にあたり、プロセスごとに提供する具体的な業務内容や、手数料に関する事項（相手方から受け取る手数料に関する事項を含む。）等の重要事項について、書面を交付して特に明確な説明を行い、譲渡希望者・承継希望者の納得を得る必要があります。

また、「仲介」形態での支援には構造的な利益相反のリスクがあると指摘されており、その予防のため、利益相反行為の禁止を仲介契約に定めなければならないこととされています（例として、様式7 第8条第4項）。

- ※ 当契約書は、「仲介」の形態（承継希望者・譲渡希望者の両方に対して支援を行う形態）での支援を想定した契約書です。これと異なる「FA」の形態（承継希望者または譲渡希望者のいずれか一方のみの支援を行う形態）の場合には、当契約書は適しませんので、ご注意ください。

●秘密保持契約書〈様式8〉

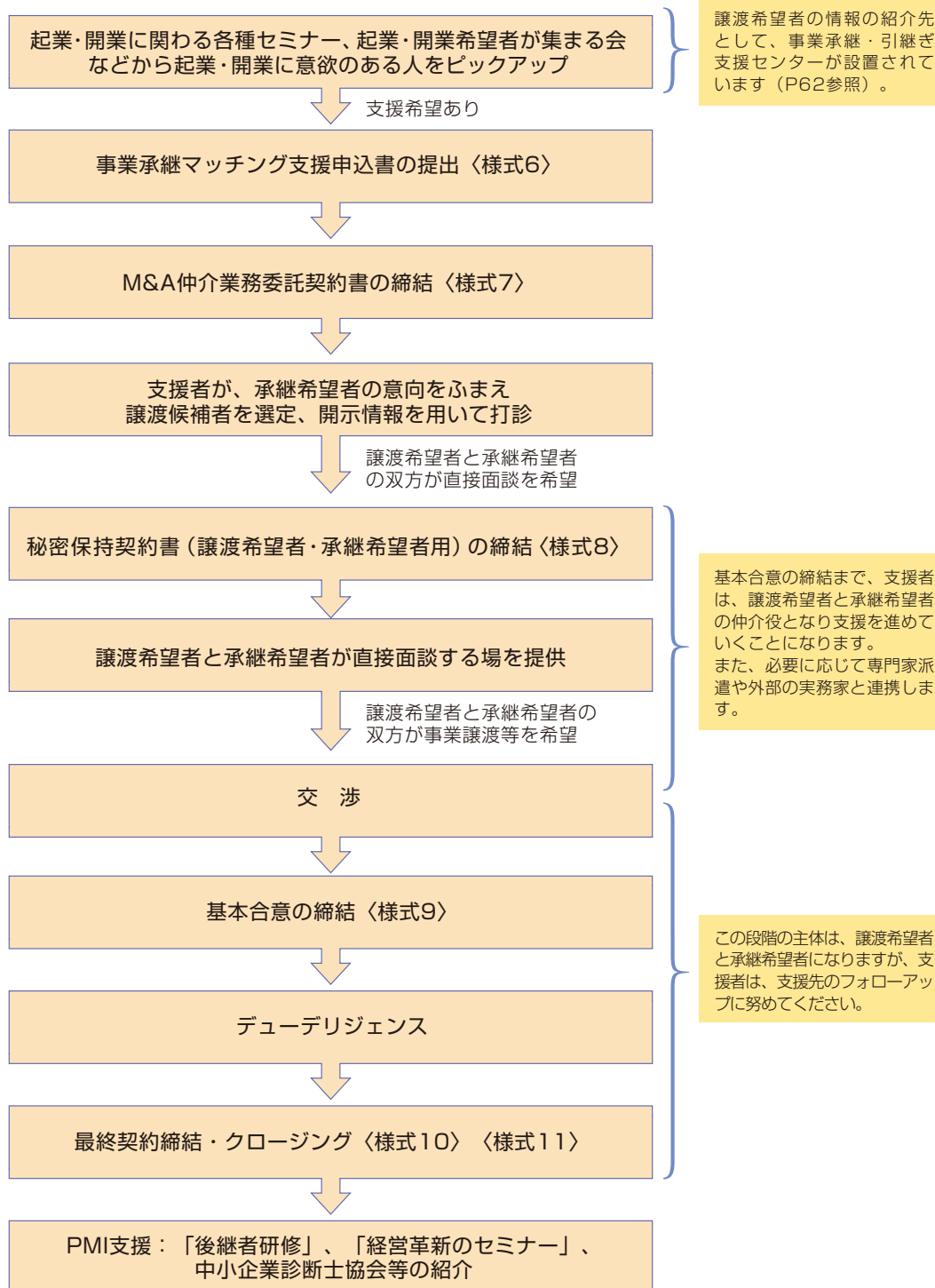
当契約書は、譲渡希望者、承継希望者の双方が、事業承継マッチング支援で知り得た相手側の情報の秘密を保持し、相手側の事前の承諾なしに第三者に開示・漏洩しないことを契約するためのものです。

秘密保持契約書の締結後は、契約者双方に秘密保持の義務が生じます。これにより、直接であれ間接であれ、入手方法を問わず、双方間でやりとりした情報に

ついては全て秘密保持の対象となります。

- ※ 本契約を締結した上で、契約者が秘密保持義務に違反し、秘密保持の対象となる情報を相手方の承諾なく第三者に開示・漏洩した場合には、当然に損害賠償の責めを負うことを認識していただく必要があります。
- ※ 当契約書の原本は、当事者双方で保管、写しを事業承継支援機関で保管してください。

(2) 承継希望者の場合



※ 上記の各種書類は、譲渡希望者の書類と同様の用途で使します。

5. 事業承継マッチング支援時の留意点

（1）譲渡希望者を優先

譲渡希望者のニーズに沿った承継希望者を複数選定し、複数の承継希望者から承継の意思表示があった場合は、譲渡希望者に情報提供し、「承継希望者としてこのような候補がいるが、どの候補者と交渉したいか」といったように譲渡希望者の意向を優先して支援を進めることが重要です。

（2）相談対応時の留意点

①支援申し込み前の相談対応

●譲渡希望者の相談対応時、支援者は、相談対応を通じてさまざまな観点から聞き取りを行い、譲渡希望者の事業承継に関するニーズの掘り起こしを図ります。この面談の結果、親族内や従業員等に後継者又は後継者候補が不在であり、自らの力では外部の第三者等に後継者候補を求めることが困難であることが確認された場合は、事業承継マッチング支援を提案します。

※ 1 譲渡希望者について経営改善が必要な場合は、地域の「よろず支援拠点」等による経営改善指導も併せて受けるよう助言します。

※ 2 事業再生の局面にある案件の場合は、地域の「中小企業活性化協議会」を紹介することも検討します。

●第三者承継の場合は、親族内承継のように当事者（企業）だけで事業承継問題に取り組めるものではなく、マッチングの相手も含めて取り組むことになるため、多くの関係者が関わることになります。支援先があやふやな態度のまま、事業承継マッチング支援を行ってしまうと、後々、マッチングの相手に対しても迷惑をかけることになりますので、支援者は、事前の相談時に「承継問題に取り組む本気度」を正確に把握する必要があります。また、定款の写し等の徴求により「なりすまし」でないかどうか、保有資格等を証明できるものが存在するかどうかなどをチェックすることが重要です。この「本気度の確認」と「なりすまし防止」のためにも、当初の相談対応時に、以下の書類の提出を求めることが効果的です。

【譲渡希望者の場合】

- ・会社パンフレット・概要説明資料
- ・定款の写し
- ・商業・法人登記簿謄本（「登記事項証明書」のこと）
- ・税務申告書の写し（決算書を含む直近「3期」各一式）
- ・その他の企業・事業を説明する参考資料

【承継希望者が個人の場合】

- ・本人確認書（免許証コピー等：金融機関での本人確認書に準じた資料を想定）
- ・経歴書
- ・税務申告書の写し（決算書を含む直近「3期」各一式）
- ・その他、事業を説明する参考資料
- ・創業・開業の場合は、希望する理由と準備状況を示した書類

【承継希望者が企業の場合】

- ・会社パンフレット・概要説明資料
- ・定款（の写し）
- ・商業・法人登記簿謄本（「登記事項証明書」のこと）
- ・税務申告書の写し（決算書を含む直近「3期」各一式）
- ・株主名簿の写し又は持分状況を示す資料
- ・新事業検討や既存事業拡張を希望する理由書
- ・その他、関連企業・事業を説明する参考資料

- 相談者が代理人の場合は、オーナー経営者の意向なのかといった事実確認をすることが重要です。そのため、事業承継マッチング支援の申し込みの前に、必ず一度は、オーナー経営者と面談の場を設けてください。

また、支援申し込み後の支援先の対応者が引き続き代理人の場合は、「秘密保持契約書」には、代理人ではなく、オーナー経営者の署名押印をもらうようにしてください。

②支援申し込み後の相談対応

支援先との面談は、支援者に求められる最も重要な役割の一つです。譲渡希望者及び承継希望者に提供する情報の信頼性と質を維持するには、企業（事業）価値を見極めるための面談を欠かすことができません。

（3）支援申し込み時の留意点

後継者不在といった事業承継問題に取り組んでいることが第三者に漏洩した場合、譲渡希望者に多大な風評被害が生ずる可能性があります。後々のトラブル防止のため、支援申込時には、主に次の内容について支援者と支援申込者の相互で書面による確認をとるようにしてください。

- ①事業承継支援機関では、支援先から得た情報を事業承継マッチング支援以外で、一切使用しないこと。
- ②事業承継支援機関では、支援申込書の「開示しません」欄の情報を秘密保持契約を締結していない事業承継支援機関以外の第三者に開示しないこと。
- ③事業承継マッチング支援は、マッチングの成約を約束するものではないこと。
- ④事業承継マッチング支援をきっかけとした事業譲渡等の結果については、一切保証しないこと。

（4）企業（事業）情報の把握

マッチング先の選定では、企業から提出された情報及び支援先の实地調査や起業・開業後の事業の実現性などを基に成約の可能性を検討することになります。したがって、企業（事業）の内容、強み、弱みなどを正確に把握する必要があります。顧問の専門家（弁護士、税理士、公認会計士、中小企業診断士等）がいる場合には、法務、税務、財務、会計、経営等に関する専門分野の意見をヒアリングするため、顧問の専門家にも同席をお願いし正確な情報を収集することが大切です。

事業承継マッチング支援は、交渉の進捗状況に応じて情報の質、内容が変わります。したがって、支援者は常に最新情報を取得しなければならないことに留意してください。

（5）非財務情報（知的資産）の把握

製造業など固有の技術を対象とした企業の事業承継は、技術の知見などが深く関与します。支援者が非財務情報（知的資産）を把握できれば、その企業は、目に見えにくい経営資源を譲受希望者に提示できます。

この場合、社外に公表されていない情報については管理及び秘密厳守の徹底が要求されます。

※ 知的資産とは、企業における競争力の源泉である、人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランド等）、組織力、経営理念、顧客とのネットワーク等、貸借対照表には表れてこない目に見えにくい経営資源の総称。

なお、知的資産の詳細については、中小機構 HP で確認できます。

中小機構 事業価値を高める経営レポート

検索

QRコード



（6）情報管理

事業承継マッチング支援に携わる支援者は、支援上知り得た情報は厳格に管理する必要がありますことを肝に銘じるべきです。

支援先からの提出資料、情報を取りまとめて事業承継支援機関が作成した資料は、秘密保持の観点から、関係者以外の人目に触れないよう厳重に保管してください。また、支援先から口頭で入手した情報も、安易に口外しないことを肝に銘じるべきです。

事業承継支援機関内の事業承継マッチング支援の会議でも情報の漏洩について十分配慮してください。

（7）譲渡希望者と承継希望者との当事者間の面談での支援

秘密保持契約が締結され、当事者間での面談の場を提供した後は、譲渡希望者と承継希望者とが直接交渉することが原則ですが、支援先だけでは、交渉をスムーズに進めていくことが困難な場合もありますので、支援者は、当事者間の面談に同席し、交渉の工程管理や交渉過程での課題解決、情報管理の指導等の支援を行います。

（8）他の機関との連携

相談内容が具体的な事業譲渡等の話に進展してきた場合には、専門のパートナー機関との連携や橋渡し等も考えておく必要があります。内容によっては、より深い専門的知識が求められることもありますので、それぞれの機関と常に連携しておくといいでしょう。

（9）支援の期間

譲渡希望者の支援を受け付けたのち、一定の期間内に、譲渡希望者の希望に沿った承継候補者が見つからなかった場合や基本合意の締結まで至らなかった場合は、譲渡希望者に他の取り組みを検討していただくためにも、事業承継マッチング支援の取り止めをお伝えすることも必要です。

6. 基本合意・契約以後における留意点

①基本合意時

基本合意や各種契約においては、法務・税務・財務・会計・経営等について専門的な知見が必要となるため、支援者が譲渡希望者や承継希望者から相談を受けることがあります。支援者がこのような相談内容をよく聞くことは大事ですが、対応によっては弁護士・税理士法その他各士業法に抵触する恐れがあるので、十分に留意し、専門家に委ねる必要があります。

したがって、日頃から各士業の専門家と連携を図りながら、支援体制を整備しておくことが必要です。

また、個別のケースにおいて各士業に業務を依頼する場合には、支援先に費用が発生することを事前に説明し、後々、事業承継支援機関とトラブルにならないよう気配りをするのが大事です。

※ 士業によっては法律により紹介料の收受を禁止している場合もありますので、留意する必要があります。（例えば弁護士法では、業として弁護士を紹介することが禁止されています。）

②基本合意後

基本合意書を締結した後は、承継希望者は、譲渡希望者の協力を得ながら必要に応じてデューデリジェンス（買収監査）を行い、その後、譲渡希望者と承継希望者間で具体的な個別契約（株式譲渡契約・事業譲渡契約等）を締結します。この際、支援者は、この契約内容が基本合意に沿った内容であることを確認し、不備な事項があれば、その内容を当事者に正確に伝えることが重要です。なお、契約書作成や契約書のチェック、個別契約条件についての検討など専門的な知見を必要とする課題については、必要に応じて、弁護士等専門家を活用して支援を行うことが大事です。

※ 支援者は、譲渡希望者と承継希望者を引き合わせるマッチングが成立した時点で支援を終了するのではなく、支援先が抱える様々な課題に対してサポートをしてくれる支援者として支援先から期待されていることを肝に銘じるべきです。

7. 事業承継支援に関する相談先

事業承継支援をワンストップで行う「事業承継・引継ぎ支援センター」が全国の都道府県に設置されています。

「事業承継・引継ぎ支援センター」は、国が設置する公的相談窓口です。「事業承継といっても何から始めたらいいかわからない」、「事業を引継ぐ時の手続きがわからない」、「会社の引継ぎ先を探したい」など、事業承継に関する様々なお悩みについてご相談いただけます。

【主な支援内容】

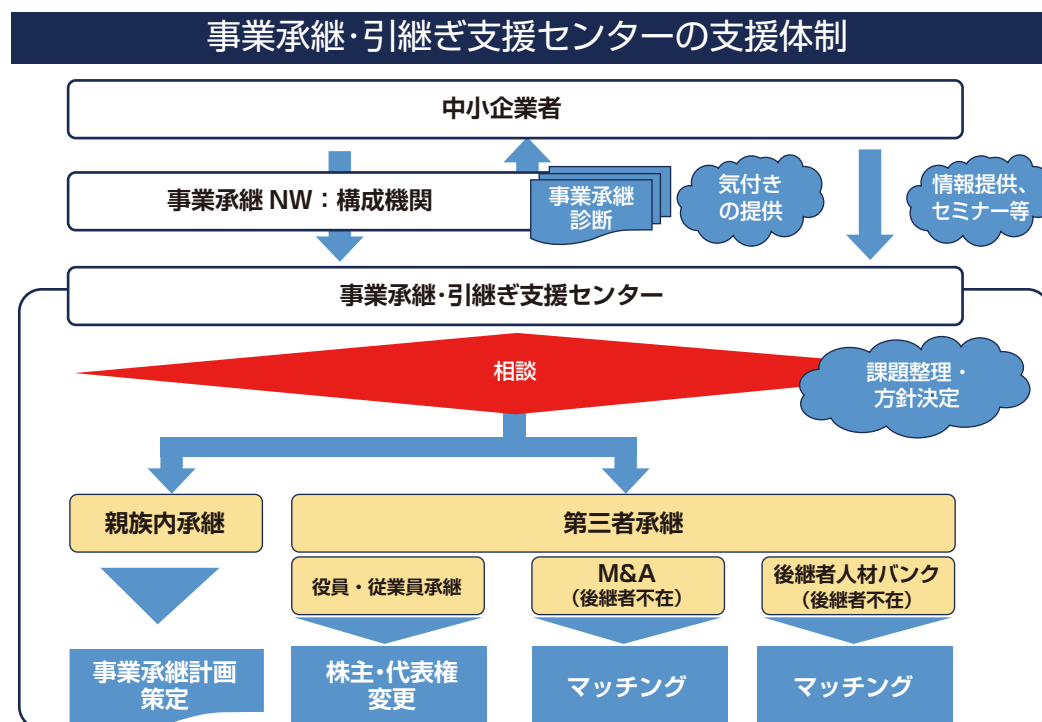
（１）親族内承継支援

親族等に円滑に承継できるよう、事業承継計画策定等を支援します。

（２）第三者承継支援

後継者が不在の場合など、相談から、譲受企業の紹介、成約に至るまで、第三者への事業引継ぎを支援します。

事業承継に関するお困りごとがございましたら、お気軽にご相談ください。





事業承継・引継ぎ支援センター

Ⅳ

親族外承継（第三者）

7. 事業承継支援に関する相談先

センター名	郵便番号	住所	電話番号
北海道	060-0001	札幌市中央区北1条西2丁目 北海道経済センター6階	011-222-3111
青森県	030-0801	青森市新町 2-4-1 青森県共同ビル7階	017-723-1040
岩手県	020-0875	盛岡市清水町 14-17 中圭ビル	019-601-5079
宮城県	980-0802	仙台市青葉区二日町 12-30 日本生命勾当台西ビル8階	022-722-3884
秋田県	010-0951	秋田市山王 2-1-40 田口ビル5階	018-883-3551
山形県	990-8580	山形市城南町 1-1-1 霞城セントラル 13 階	023-647-0663
福島県	963-8005	郡山市清水台 1-3-8 郡山商工会議所会館 403 号	024-954-4163
茨城県	310-0801	水戸市桜川 1-1-25 大同生命水戸ビル 9 階 903	029-284-1601
栃木県	320-0806	宇都宮市中央 3-1-4 栃木県産業会館 7 階	028-612-4338
群馬県	379-2147	前橋市亀里町 884-1 群馬産業技術センター内	027-265-5040
埼玉県	330-0063	さいたま市浦和区高砂 3-17-15 さいたま商工会議所会館 4 階	048-711-6326
千葉県	260-0013	千葉市中央区中央 2-5-1 千葉中央ツインビル 2 号館 12 階	043-305-5272
東京都	100-0005	千代田区丸の内 3-2-2 丸の内二重橋ビル6階	03-3283-7555
東京都多摩	190-0012	立川市曙町 2-38-5 立川ビジネスセンタービル 12 階 立川商工会議所会館内	042-595-9510
神奈川県	231-0015	横浜市中区尾上町 5-80 神奈川中小企業センタービル 12 階	045-633-5061
新潟県	950-0078	新潟市中央区万代島 5-1 万代島ビル 19 階	025-246-0080
長野県	380-0928	長野市若里 1-18-1 長野県工業技術総合センター 3 階	026-219-3825
山梨県	400-0055	甲府市大津町 2192-8 アイメッセ山梨 3 階	055-243-1830
静岡県	420-0852	静岡市葵区紺屋町 11-4 太陽生命静岡ビル7階	054-275-1881
愛知県	460-0008	名古屋市中区栄 2-10-19 名古屋商工会議所ビル6階	052-228-7117
岐阜県	500-8727	岐阜市神田町 2-2 岐阜商工会議所 3 階	058-214-2940
三重県	514-0004	津市栄町 1-891 三重県合同ビル 5 階	059-253-3154
富山県	930-0866	富山市高田 527 情報ビル 2 階	076-444-5625
石川県	920-8203	金沢市鞍月 2-20 石川県地場産業振興センター新館 2 階	076-256-1031
福井県	918-8580	福井市西木田 2-8-1 福井商工会議所ビル 2 階	0776-33-8279
滋賀県	520-0806	大津市打出浜 2-1 コラボしが 21 9 階	077-511-1505
京都府	600-8565	京都市下京区四条通室町東入 京都商工会議所 中小企業支援部内	075-353-7120
奈良県	630-8031	奈良市西大寺南町 8-33 奈良商工会議所 会館 3 階	0742-53-5888
大阪府	540-0029	大阪市中央区本町橋 2-8	06-6944-6257
兵庫県	650-0046	神戸市中央区港島中町 6-1 神戸商工会議所会館 8 階	078-303-2299
和歌山県	640-8227	和歌山市西汀丁 36 和歌山商工会議所 5 階	073-499-5221
鳥取県	680-0031	鳥取市本町 1-101	0857-20-0072
島根県	690-0886	松江市母衣町 55-4 松江商工会議所ビル 6 階	0852-33-7501
岡山県	701-1221	岡山市北区芳賀 5301 テクノサポート岡山	086-286-9708
広島県	730-8510	広島市中区基町 5-44 広島商工会議所ビル 7 階	082-555-9993
山口県	754-0041	山口市小郡令和 1-1-1 山口市産業交流拠点施設 4 階	083-902-6977
徳島県	770-8530	徳島市南末広町 5-8-8 経済産業会館（KIZUNA プラザ）1 階	088-679-1400
香川県	760-8515	高松市番町 2-2-2 高松商工会議所会館 1 階	087-802-3033
愛媛県	791-1101	松山市久米窪田町 487-2 （テクノプラザ愛媛別館 1 階）	089-948-8511
高知県	780-0870	高知市本町 4-1-32 こうち勤労センター 4 階	088-802-6002
福岡県	812-8505	福岡市博多区博多駅前 2-9-28 福岡商工会議所ビル 8 階	092-441-6922
佐賀県	840-0826	佐賀市白山 2-1-12 佐賀商ビル 4 階・6 階	0952-27-7071
長崎県	850-0031	長崎市桜町 4-1 長崎商工会館 1 階	095-895-7080
熊本県	860-0022	熊本市中央区横紺屋町 10 熊本商工会議所 5 階	096-311-5030
大分県	870-0026	大分市金池町 3-1-64 大分県中小企業会館 5 階	097-585-5010
宮崎県	880-0811	宮崎市錦町 1-10 KITEN ビル 7 階	0985-72-5151
鹿児島県	892-0842	鹿児島市東千石町 1-38 鹿児島商工会議所ビル 4 階	099-225-9550
沖縄県	900-0015	那覇市久茂地 1-7-1 琉球リース総合ビル 5 階	098-941-1690



V 様式集

掲載様式例の一覧

- 【様式 1】 事業承継相談申込記入用紙（相談者記入用）
- 【様式 2】 事業承継関連施策等フローチャート（担当者記入用）
- 【様式 3】 事業承継相談対応チェックリスト（担当者記入用）
- 【様式 4】 事業承継相談用カルテ（担当者記入用）
- 【様式 5】 ヒアリングシート（事業承継マッチング支援用）
 - ・譲渡希望者用
 - ・承継希望者用
 - ・承継希望企業用
- 【様式 6】 事業承継マッチング支援申込書
 - ・譲渡希望者用
 - ・承継希望者用
 - ・承継希望企業用
- 【様式 7】 M&A 仲介業務委託契約書の例
- 【様式 8】 秘密保持契約書の例
- 【様式 9】 株式譲渡に係る基本合意書の例
- 【様式 10】 株式譲渡契約書の例
- 【様式 11】 事業譲渡契約書の例

（様式 1）事業承継相談申込記入用紙（相談者記入用）

事業承継相談申込記入用紙（相談者記入用）

会社名：_____

役職：_____氏名：_____

生年月日：____年____月（____才）連絡先Tel：_____

住 所：_____

E-mail：_____

わかる範囲で結構ですので、ご記入をお願いします。

Q1：事業承継の相談内容をお聞かせください。

（例-①だれに、②いつ、③どのように、④事業を引き継がせるか、⑤懸念事項等）

Q2：会社の現状についてお聞かせください。

（「決算書」及び「会社案内パンフ等」持参の場合は、記入不要です。）

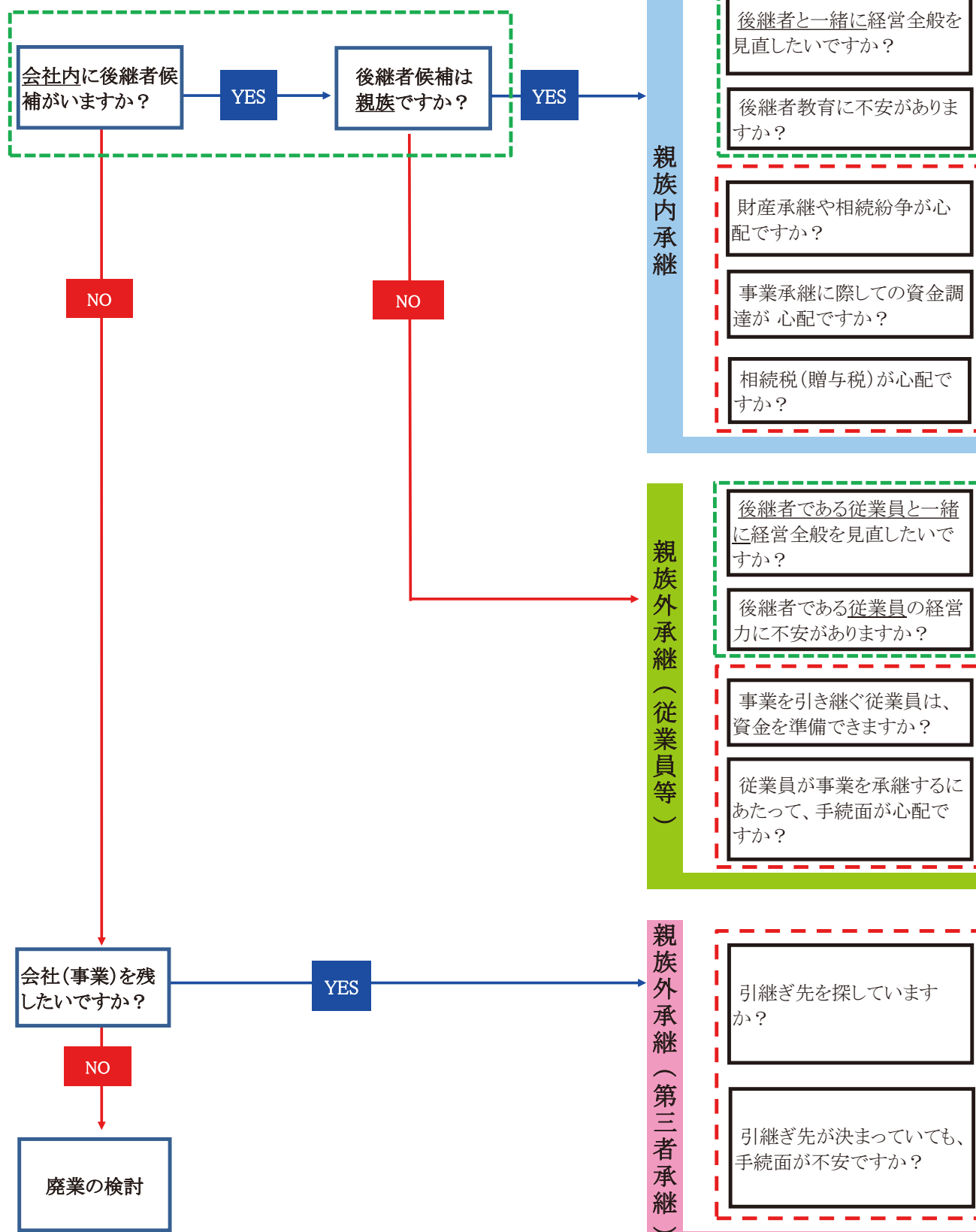
①どのような事業を行っていますか？（具体的にご記入ください）

②年間売上高は？	万円
③経常利益は？	万円
④資本金は？	万円
⑤従業員は何名ですか？	人

※ご記入いただいた個人情報につきましては、当該事業の連絡及びセミナー案内等の情報提供にのみ使用させていただく場合があります。

（様式 2）事業承継関連施策等フローチャート（担当者記入用）

事業承継関連施策等フローチャート



相談窓口

具体的な内容

■各地域の(独)中小機構 ■各地域の商工団体 ■金融機関、等	■ 知的資産経営報告書の作成による事業の見える化 ■ 事業承継計画を策定することによる計画的な取り組み (経営承継円滑化法(事業承継税制)の特例承継計画の活用) ■ 経営改善 ■ 経営革新 ■ ITの活用 ■ 国際化 ■ 後継者育成セミナーへの参加 (経営後継者研修(中小企業大学校・東京校))
■中小企業大学校 ■各地域の商工団体、等	
■各地域の弁護士 ■信託銀行 ■中小企業庁(民法特例の申請)、	■ 遺言、会社法の活用等の法務対策(弁護士、司法書士) ■ 遺言信託の活用(信託銀行等) ■ 経営承継円滑化法(遺留分に関する民法の特例)の活用
■日本政策金融公庫 ■都道府県窓口	■ 経営承継円滑化法(金融支援)の活用 (都道府県窓口、日本政策金融公庫)
■各地域の税理士 ■都道府県窓口	■ 経営承継円滑化法(事業承継税制)の活用 (都道府県窓口)

■各地域の(独)中小機構 ■各地域の商工団体 ■金融機関、等	■ 知的資産経営報告書の作成による事業の見える化 ■ 事業承継計画を策定することによる計画的な取り組み (経営承継円滑化法(事業承継税制)の特例承継計画の活用) ■ 経営改善 ■ 経営革新 ■ ITの活用 ■ 国際化 ■ 後継者育成セミナーへの参加 (経営後継者研修(中小企業大学校・東京校))
■中小企業大学校 ■各地域の商工団体、等	
■日本政策金融公庫 ■都道府県窓口	■ 経営承継円滑化法(金融支援)の活用 (都道府県窓口、日本政策金融公庫)
各地域の弁護士、公認会計士、税理士、司法書士、行政書士等の専門家	■ 法務的事項 (弁護士、司法書士) ■ 株価の算定(公認会計士、税理士)

■事業承継・引継ぎ支援センター ■民間M&A会社 ■M&Aに取り組んでいる金融機関	■ 第三者承継に対する相談対応(事業承継・引継ぎ支援センター) ■ 民間M&A会社への紹介(事業承継・引継ぎ支援センター) ■ 創業希望者とのマッチング(事業承継・引継ぎ支援センター)
■事業承継・引継ぎ支援センター ■各地域の弁護士、公認会計士、税理士等の専門家	■ 事業引継ぎの進め方の全般的なアドバイス(事業承継・引継ぎ支援センター) ■ 財務(公認会計士)、法務(弁護士、司法書士)、税務(税理士)、経営(中小企業診断士)、等に関するアドバイス

（様式3）事業承継相談対応チェックリスト（担当者記入用）

事業承継相談対応		
【相談のポイント】 支援者は、相談の入口段階では「専門知識」にとらわれず、相談者の悩み、話に対して幅広く耳を傾けるよう努めることが大切です。		
START		
相談者の要望と状況を確認		
事業承継について「親子の対話」をしていますか？		
後継者候補が親族内にいますか？		
YES		
親族内承継		
親族内承継対策		
1. 関係者の理解		
① 事業承継計画を社内や取引先企業、金融機関等に公表しましたか？		
② 後継者を重要なポストに就けて権限の一部を委譲し、関係者と意思疎通する機会を与えましたか？		
③ 役員・従業員の理解を得つつ、後継者を助ける将来の役員陣の組成を始めましたか？		
2. 後継者教育		
① 社内での現場のローテーションや、責任ある地位に就けて自覚を促しましたか？		
② 他社勤務を通じて、幅広い人脈の形成や経営手法の習得をさせましたか？		
③ セミナーへの参加を通じて必要な知識を修得させましたか？		
3. 株式・財産の分配		
① 株式の保有状況を把握し、必要な対策を検討しましたか？		
② 財産分配の方針を決定しましたか？		
③ 後継者への生前贈与を検討しましたか？		
④ 遺言の活用を検討してみましたか？		
⑤ 会社法の各種制度の活用を検討してみましたか？		
⑥ 生命保険の活用を検討してみましたか？		
⑦ 任意後見制度の活用を検討してみましたか？		
⑧ 投資育成会社の資本参加等を検討されたことはありますか？		
⑨ 経営承継円滑化法の活用を検討されましたか？		
⑩ 事業承継に関する資金調達は検討されましたか？		
現状把握		
1. 会社概要の把握		
① 創業年月は？		
② 事業の特長や将来性についてお聞かせください。		
③ 事業の強みと弱みを教えてください。（競争力）		
④ 会社の純資産の額は把握されていますか？		
⑤ 借入金等の負債の額は把握されていますか？		
⑥ 会社の資産の含み益（損）は把握されていますか？		
⑦ 月次の資金繰りと年間での資金増減は把握されていますか？		
2. 自社株及び親族関係の把握		
① 自分の保有している自社株の株式数や割合は把握されていますか？		
② 自社株の保有状況及び持分比率は把握されていますか？		
③ 親族の保有状況と親族関係を教えてください。		
3. 個人財産の概算把握		
① 個人の主な資産とその価値は把握されていますか？		
② 個人の主な負債とその価値は把握されていますか？		
③ 個人保証はしていますか？その額は把握されていますか？		
④ 土地や不動産の評価額は把握されていますか？		

チェックリスト（担当者記入用）

後継者候補が社内（従業員等）にいますか？ （又は外部から来る予定ですか？）			NO 事業そのものを外部に売却などのお考えはありますか？			NO どこかで廃業をしなければならないとお考えですか？		
YES			YES			YES		
親族外承継（従業員等）			親族外承継（第三者承継）			廃業の検討		
従業員等への対策			マッチングの方向性の検討			廃業計画及び手続きの検討		
チェック Q&A			チェック Q&A			チェック		
1. 関係者の理解			1. 承継方法の検討					
① 後継者候補を事前に一定期間役員等として活動させることを検討しましたか？			① 外部向けの承継として、外部からの後継者の招聘・育成、店舗施設等の承継や事業譲渡などのM&Aによる承継方法を検討しましたか？					
② 事業承継計画を社内や取引先、金融機関等に公表しましたか？								
③ 現経営者である自分の親族の意向の確認を常にしていますか？			事業譲渡（M&A）対策			チェック		
④ 現役員・従業員の理解を得つつ、後継者を助ける将来の役員陣の組成を始めましたか？			1. 総論					
⑤ 事業承継後も、会長職から後継者である社長をサポートすることも検討しましたか？			① M&Aには様々な方法があり、必要に応じて使い分けられることを理解しましたか？（会社全部を譲渡する場合と一部を譲渡する場合に大別）			Q22 Q41		
2. 後継者教育及び募集			2. M&A手続き					
① 社内での現場のローテーションや、責任ある地位に就けて自覚を促しましたか？			① M&A手順のおおまかな流れ・注意点を理解しましたか？			Q3		
② セミナーへの参加を通じて必要な知識を修得させましたか？			② M&A仲介機関に相談してみましたか？			Q20		
③ 外部からの招聘について検討しましたか？			3. 会社売却価格の算定					
④ 外部招聘のひとつとして、マッチング相談会等への参加を検討しましたか？			① 簡易自己診断を用いて、自社株式の売却価格の目安を算定してみましたか？			Q4 Q5 Q10 Q11		
3. 株式・財産の分配			② 算定結果を目安として、企業価値改善（会社の実力の磨き上げ）を検討しましたか？			Q19 Q10		
① 株式等の経営権を一定程度後継者に集中させることについて検討しましたか？								
② 必要に応じて、種類株式を活用することを検討しましたか？								
③ MBOの手法を理解し、必要に応じて自社での活用を検討してみましたか？								
④ 経営承継円滑化法の活用を検討されましたか（平成27年1月1日以降）？								
4. 個人（債務）保証・担保の処理								
① 事業承継に向けて、債務の圧縮を図りましたか？			作成年月：			担当者名：		
② 後継者の債務保証を減らすべく、金融機関と交渉しましたか？			相談者名：					
③ 後継者の負担に見合った報酬を確保する措置を取りましたか？								
Q21								

（様式 4） 事業承継相談用カルテ（担当者記入用）

事業承継相談用カルテ（担当者記入用）

相談日： 年 月 日 相談担当者： _____

相 談 者	事業承継（ ☐ 親族内 ☐ 従業員等 ☐ M&A ☐ その他 _____）			
	会 社 名			
	住 所			
	経 営 者 名			才（ _____ 年生まれ）
	電 話 番 号		E-mail	
	相談内容 (聞くポイント) ① だれに ② いつ ③ どのように ④ 事業を引き 継がせるか			
相 談 内 容 の メモ (家系図等)				

会社概要	売上高	万円	経常利益	万円
	総資産	万円	自己資本	万円
	創業年月	年 月	借入金等	万円
	業 種		従業員数	人

株主構成	氏 名	年齢	続柄	(持分比率) 備考
			本人	(%)
				(%)
				(%)
				(%)
				(%)
				(%)
				(%)
				(%)
				(%)

様

具体的対策の検討		
□親族内承継	□親族外承継（従業員等）	□親族外承継（第三者）
1. 関係者の理解 ☐ 事業承継計画の公表 ☐ 経営体制の整備 2. 後継者教育 ☐ 社内での教育 ☐ 社外教育・セミナー 3. 財産の分配 ☐ 株式保有状況の把握 ☐ 財産分配方針の決定 ☐ 生前贈与の検討 ☐ 遺言の活用 ☐ 会社法の活用 ☐ 事業承継に係る資金調達 ☐ 経営承継円滑化法の活用 の検討 4. 個人保証・担保処理 ☐ 関係者との早期の調整	1. 関係者の理解 ☐ 事業承継計画の公表 ☐ 現経営者の親族の理解 ☐ 経営体制の整備 2. 後継者教育及び募集 ☐ 社内での教育 ☐ 社外教育・セミナー ☐ 外部からの招聘の検討 3. 財産の分配 ☐ 後継者への経営権集中 ☐ 会社法の活用 ☐ 資金調達の検討 株式買取資金、MBO ☐ 経営承継円滑化法の活用 の検討 4. 個人保証・担保処理 ☐ 関係者との早期の調整	1. マッチングの検討 ☐ 承継方法の検討 （外部からの招聘、M&A） 2. 株式譲渡・事業譲渡等 （M&A） ☐ M&Aに対する理解 ☐ M&A手法の検討 ☐ 仲介機関への相談 3. 会社売却価格の算定 ☐ 自社株式売却価格の算定 ☐ 企業価値改善策の検討 （会社の魅力の「磨き上げ」）
課題の絞り込みと懸念事項		
専門家支援の要望 ☐ 有 ☐ 無 対応：□専門家派遣 適任者：□弁護士 □公認会計士 □税理士 □中小企業診断士 □他		

（様式5） ヒアリングシート（事業承継マッチング支援用）

ヒアリングシート（譲渡希望者用）

事務処理欄									
申込受付番号									
面談年月日	年 月 日								
面談担当									

内部 管理 情報 （部外秘）	創業年月	年 月 日			
	財務概要 （単位：千円）	売上高	経常利益	税引後当期利益	
	第 期				
	第 期				
	第 期				
	直近貸借対照表	第 期事業年度（ 年 月 日） 単位：千円			
		流動資産		流動負債	
		固定資産		固定負債	
		うち不動産簿価 （見積時価）		資本金	
		うち有価証券簿価 （見積時価）		剰余金	
		総資産合計		負債資本合計	
	株主構成	社長所有： %	社長一族所有： %	その他大株主： %	
	希望する形態	1 店舗承継型（①店舗賃貸 ②店舗譲渡） 2 事業譲渡（M&A）型（①株式売却 ②全部譲渡 ③一部譲渡 ④その他（ ））			
	M&Aニーズ	希望する相手	1 公開会社 2 営業エリアの異なる同業者 3 異業種 4 特になし 5 その他具体的に企業名等（ ）		
		希望しない相手	1 公開会社 2 営業エリアの異なる同業者 3 異業種 4 特になし 5 その他具体的に企業名等（ ）		
		希望条件	希望する税込み売却額	1 百万円～ 百万円 2 わからない 3 特になし	
			役員の承継	1 全員継続 2 一部継続 3 全員退任 4 その他（ ）	
			従業員の雇用	1 全員継続 2 一部継続 3 全員退職 4 その他（ ）	
			その他の条件		
	会社の特長・強み	1技術力・知的資産			
2販売力					
3許認可権					
4特にアピールする点					
顧問税理士等					
希望時期	1 年 月頃まで 2 希望相手が現れるまで 3 特になし 4 その他（ ）				
本気度	1 かなり本気 2 本気 3 弱い 4 かなり弱い 5 その他（ ）				
登録判定	1 登録 2 経営改善後登録 3 事業再生 4 廃業の検討 5 その他（ ）				

ヒアリングシート①（譲渡希望者用）

ヒアリングシート（承継希望者用）

事務処理欄									
申込受付番号									
面談年月日						年	月	日	
面談担当									

内部 管理 情報 （部外秘）	業種			創業予定時期	年 月	
	創業の目的					
	過去の事業 経営実績	☐ ある ☐ なし →止めた理由：				
	事業の経験履歴 または お勤め先、勤務年数、 創業に至るご経歴など	年 月		略歴・沿革		
	取得されている資格	☐ 有り()・ ☐ 特に無し				
	事業計画書	☐ 有り()・ ☐ 無し				
	希望する形態	1 店舗承継型(①店舗賃貸 ②店舗譲渡) 2 事業譲渡(M&A)型 (①株式売却 ②全部譲渡 ③一部譲渡 ④その他())				
	ニーズ	希望する相手	1 公開会社 2 営業エリアの異なる同業者 3 異業種 4 特になし 5 その他具体的に企業名等()			
		希望しない相手	1 公開会社 2 営業エリアの異なる同業者 3 異業種 4 特になし 5 その他具体的に企業名等()			
		希望条件	希望する税込み投資額(自己資金)	1 百万円～ 2 百万円 3 わからない 4 特になし		
			役員の承継	1 全員継続 2 一部継続 3 全員退任 4 その他()		
従業員の雇用			1 全員継続 2 一部継続 3 全員退職 4 その他()			
その他の条件						
個人の特長・強み	1技術力・知的資産					
	2販売力					
	3特にアピールする点					
コンサルタントの有無	無し・有り()					
希望時期	1 年 月頃まで 2 希望相手が現れるまで 3 特になし 4 その他()					
本気度	1 かなり本気 2 本気 3 弱い 4 かなり弱い 5 その他()					
登録判定	1 登録 2 創業塾卒業後に登録 3 その他()					

ヒアリングシート（承継希望企業用）

事務処理欄									
申込受付番号									
面談年月日									
面談担当									

内部 管理 情報 （部 外 秘）	創業年月	年 月 日			
	財務概要 （単位：千円）	売上高	経常利益	税引後当期利益	
	第 期				
	第 期				
	第 期				
	直近貸借対照表	第 期事業年度（ 年 月 日） 単位：千円			
		流動資産		流動負債	
		固定資産		固定負債	
		うち不動産簿価 （見積時価）		資本金	
		うち有価証券簿価 （見積時価）		剰余金	
		総資産合計		負債資本合計	
	株主構成	社長所有： %	社長一族所有： %	その他大株主： %	
	希望する形態	1 店舗承継型（①店舗賃貸 ②店舗譲渡） 2 事業譲渡（M&A）型（①株式売却 ②全部譲渡 ③一部譲渡 ④その他（ ））			
	M & A ニーズ	希望する相手	1 公開会社 2 営業エリアの異なる同業者 3 異業種 4 特になし 5 その他具体的に企業名等（ ）		
		希望しない相手	1 公開会社 2 営業エリアの異なる同業者 3 異業種 4 特になし 5 その他具体的に企業名等（ ）		
		希望条件	希望する税込み 投入可能額	1 百万円～ 百万円 2 わからない 3 特になし	
			役員の承継	1 全員継続 2 一部継続 3 全員退任 4 その他（ ）	
従業員の雇用			1 全員継続 2 一部継続 3 全員退職 4 その他（ ）		
その他の条件					
会社の特長・強み	1 技術力・知的資産				
	2 販売力				
	3 許認可権				
	4 特にアピールする点				
顧問税理士等					
希望時期	1 年 月頃まで 2 希望相手が現れるまで 3 特になし 4 その他（ ）				
本気度	1 かなり本気 2 本気 3 弱い 4 かなり弱い 5 その他（ ）				
登録判定	1 登録 2 経営改善後登録 3 その他（ ）				

(様式6) 事業承継マッチング支援申込書

事業承継マッチング支援申込書①(譲渡希望者用)

宛

事務処理欄				
受付番号				
申込年月日		年	月	日
受付担当				

以下の通り「後継者不在等の企業(個人事業)の譲渡希望」として支援を申し込みます。

開示される情報です。	会社形態	1. 個人事業 2. 特例有限会社 3. 株式会社 4. その他()	従業員数 (うちパート)	(人)	
	業 種	1. 小売業 2. 飲食業 3. 卸売業 4. 製造業 5. 建設業 6. サービス業 7. その他()			
	主な事業				
	所在エリア (本社所在地)	1. 県内 2. 県外(北海道 東北 北関東 南関東 甲信越 東海 北陸 近畿 中国 四国 九州・沖縄)			
	事業エリア① (地域エリア)	1. 北海道 2. 東北 3. 北関東 4. 南関東 5. 甲信越 6. 東海 7. 北陸 8. 近畿 9. 中国 10. 四国 11. 九州・沖縄 12. その他海外() *複数選択可			
	事業エリア② (店舗承継型の必須項目:詳細地域)		事業エリア② (店舗承継型の補足: 店舗元形態・広さ等)		
	年 商	①1,000万円未満 ②1,000万円～2,000万円未満 ③2,000万円～5,000万円未満 ④5,000万円～1億円未満 ⑤1億円～5億円未満 ⑥5億円～10億円未満 ⑦10億円以上			
	経 常 利 益	①300万円未満 ②300万円～1,000万円未満 ③1,000万円～1億円未満 ④1億円以上～5億円未満 ⑤5億円以上			
	純 資 産	①300万円未満 ②300万円～1,000万円未満 ③1,000万円～1億円未満 ④1億円以上～5億円未満 ⑤5億円以上 ⑥債務超過			
	自社のセールスポイント(立地、取り扱い商品、取引先、将来性について等)				
希望する形態	1. 店舗承継型(①店舗賃貸 ②店舗譲渡) 2. 事業譲渡(M&A)型 (①株式売却 ②全部譲渡 ③一部譲渡 ④その他())				
後継者を捜す理由					
後継者に望む条件 (必須条件含む)					

開示しません。	ふりがな			
	企業名			
	ふりがな			
	代表者名			
	生年月日			
	住所	〒 — —		
	電話番号		携帯番号	
メールアドレス				
その他希望情報				

事業承継マッチング支援申込書① 譲渡希望者用

事業承継マッチング支援申込書②(承継希望者用)

宛

事務処理欄

受付番号

申込年月日

受付担当

年 月 日

以下の通り「承継希望者」として支援を申し込みます。

開示される情報です。	現在の職業	1. 個人事業主 2. 会社勤務 3. 無職 4. その他()	就業年数	年
	所在エリア (現住所)	1. 北海道 2. 東北 3. 北関東 4. 南関東 5. 甲信越 6. 東海 7. 北陸 8. 近畿 9. 中国 10. 四国 11. 九州・沖縄		
	年齢	1. 20代 2. 30代 3. 40代 4. 50代 5. 60代 6. 70代以上		
	性別	1. 男性 2. 女性		
	希望する業種	1. 小売業 2. 飲食業 3. 卸売業 4. 製造業 5. 建設業 6. サービス業 7. その他()		
	希望する主な事業			
	自己アピール			
	希望する形態	1. 店舗承継型(①店舗賃貸 ②店舗譲渡) 2. 事業譲渡(M&A) 型 (①株式売却 ②全部譲渡 ③一部譲渡 ④その他())		
	希望する地域	1. 県内 2. 県外(北海道 東北 北関東 南関東 甲信越 東海 北陸 近畿 中国 四国 九州・沖縄) 3. その他海外() *複数選択可		
	最終学歴	①大学院 ②大学 ③高専 ④高校 ⑤中学 ⑥その他		
	保有資格・創業塾等の 履歴			
	投資可能額	①100万円未満 ②100～300万円未満 ③300～500万円未満 ④500～1,000万円未満 ⑤1,000～2,000万円未満 ⑥2,000～5,000万円未満 ⑦5,000万円～1億円未満 ⑧1億円～5億円未満 ⑨5億円以上		
後継者を希望する 目的				

開示しません。	ふりがな 屋 号 (個人事業のみ記入)			
	ふりがな			
	氏 名			
	生年月日			
	住 所	〒 —		
	電話番号		携帯番号	
	メールアドレス			
	その他希望情報			

事業承継マッチング支援申込書② 承継希望者用

事業承継マッチング支援申込書③(承継希望企業用)

宛

事務処理欄			
受付番号			
申込年月日		年	月 日
受付担当			

以下の通り「承継希望企業」として支援を申し込みます。

開示される情報です。	会社形態	1. 特例有限会社 2. 株式会社 3. その他()	従業員数 (うちパート)	(人)
	業 種	1. 小売業 2. 飲食業 3. 卸売業 4. 製造業 5. 建設業 6. サービス業 7. その他()		
	主な事業			
	所在エリア (本社所在地)	1. 県内 2. 県外(北海道 東北 北関東 南関東 甲信越 東海 北陸 近畿 中国 四国 九州・沖縄)		
	事業エリア (地域エリア)	1. 北海道 2. 東北 3. 北関東 4. 南関東 5. 甲信越 6. 東海 7. 北陸 8. 近畿 9. 中国 10. 四国 11. 九州・沖縄 12. その他海外() *複数選択可		
	年 商	①1,000万円未満 ②1,000～2,000万円未満 ③2,000～5,000万円未満 ④5,000万円～1億円未満 ⑤1億円～5億円未満 ⑥5億円～10億円未満 ⑦10億円以上		
	資 本 金	①300万円未満 ②300～1,000万円未満 ③1,000万円～1億円未満 ④1億円以上～5億円未満 ⑤5億円以上		
	希望する形態	1. 店舗承継型(①店舗賃貸 ②店舗譲渡) 2. 事業譲渡(M&A) 型 (①株式売却 ②全部譲渡 ③一部譲渡 ④その他())		
	希望する業種	1. 小売業 2. 飲食業 3. 卸売業 4. 製造業 5. 建設業 6. サービス業 7. その他()		
	希望する技術 又は特長			
	希望する規模 (年商)	①1,000万円未満 ②1,000万～2,000万未満 ③2,000万円～5,000万円未満 ④5,000万円～1億円未満 ⑤1億円～5億円未満 ⑥5億円～10億円未満 ⑦10億円以上		
	投資可能資金	①100万円未満 ②100～300万円未満 ③300～500万円未満 ④500万～1,000万円未満 ⑤1,000万～2,000万円未満 ⑥2,000万円～5,000万円未満 ⑦5,000万円～1億円未満 ⑧1億円～5億円未満 ⑨5億円以上		
M&Aの目的				

開示しません。	ふりがな			
	企業名			
	ふりがな			
	代表者名			
	生年月日			
	住所	〒 — —		
	電話番号		携帯番号	
	メールアドレス			
その他希望情報				

事業承継マッチング支援申込書③ 承継希望企業用

(様式 7) M&A 仲介業務委託契約書の例

M&A 仲介業務委託契約書

【譲り渡し側株主】(以下「甲」という。)及び【仲介者】(以下「乙」という。)は、甲が株主となっている【譲り渡し側(株式会社)】(代表者：〇〇、本店所在地：〇〇。以下「対象会社」という。)に関する M&A 取引(株式の譲渡及び取得、事業譲渡及び譲受、増資の引受け、合併、株式交換、会社分割、資本業務提携等の取引をいい、以下「本件取引」という。)に関し、乙が甲に対し仲介・斡旋その他の業務を提供することについて、以下のとおり契約(以下「本契約」という。)を締結する。

第 1 条 (本件取引に関する仲介・斡旋等の業務の依頼)

甲は、甲又は対象会社が、本件取引の相手方候補となる者(以下「候補先」という。)との間で本件取引を行うことに関して、乙に対して、以下の各号に定める仲介・斡旋その他の業務(以下「本件サービス」という。)を依頼し、乙は、必要に応じ本件サービスを実施する。ただし、乙は、甲又は対象会社の代理人として法律行為を行うことはないものとする。

- ① 候補先の紹介及び斡旋
- ② 候補先の業務、財務及び経営戦略に関する情報の提供
- ③ 甲が本件取引の是非を検討及び決定するに際しての助言及び補助
- ④ 候補先又はその親会社若しくは株主に対する本件取引の提案
- ⑤ 本件取引の交渉への立会い
- ⑥ 本件取引のスキーム、価格その他取引条件にかかる助言
- ⑦ 本件取引の推進に必要な資料、企業概要書、諸手続及びスケジュールリング等にかかる助言並びに補助
- ⑧ その他前各号に付随するサービスの提供

第 2 条 (専任条項)

- 1 甲は、本契約の有効期間中、本件サービス及びこれに類似する業務を乙以外の第三者に依頼しないものとし、また対象会社をしてこれを第三者に依頼させないものとする。
- 2 前項にかかわらず、甲は、特段の理由がない限り、乙に事前に予告した上で、第 4 条第 2 項第 2 号及び第 3 号に定める者に対し、本件取引に関する一切の相談を行うことができる。

第 3 条 (直接交渉の制限)

甲は、乙の事前の承諾なく、本件取引に関して、候補先(乙が関与又は接触し、甲に対して紹介した者に限る。)又はその代理人に接触しないものとし、また対象会社をして同様の行為をさせないものとする。

第 4 条 (秘密保持義務)

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

1 甲及び乙は、(i)本件取引の検討又は交渉に関連して相手方から開示を受けた情報、(ii)本契約の締結の事実並びに本契約の存在及び内容、並びに(iii)本件取引に係る交渉の経緯及び内容に関する事実(以下「秘密情報」と総称する。)を、相手方の事前の書面による承諾なくして第三者に対して開示してはならず、また、本契約の目的以外の目的で使用してはならない。ただし、上記(i)の秘密情報のうち、以下の各号のいずれかに該当する情報は、秘密情報に該当しない。

- ① 開示を受けた時点において、既に公知の情報
- ② 開示を受けた時点において、情報受領者が既に正当に保有していた情報
- ③ 開示を受けた後に、情報受領者の責に帰すべき事由によらずに公知となった情報
- ④ 開示を受けた後に、情報受領者が正当な権限を有する第三者から秘密保持
- ⑤ 義務を負うことなく正当に入手した情報
- ⑥ 情報受領者が秘密情報を利用することなく独自に開発した情報

2 前項の規定にかかわらず、甲及び乙は、以下の各号のいずれかに該当する場合には、秘密情報を第三者に開示することができる。

- ① 自己(甲においては対象会社を含む。)の役員及び従業員に対し、本件取引のために合理的に必要とされる範囲内で開示する場合
- ② 弁護士、公認会計士、税理士、司法書士及びフィナンシャル・アドバイザーその他の秘密保持義務を負うアドバイザーに対し、本件取引のために合理的に必要とされる範囲内で開示する場合
- ③ 裁判所、政府、規制当局、所轄官庁その他これらに準じる公的機関・団体(事業承継・引継ぎ支援センターを含む。)に対し、合理的に必要とされる範囲内で開示する場合
- ④ 甲が本件取引に係る対象会社の債務等に関して負う個人保証について、当 該個人保証の提供先となる金融機関等に対し、当該個人保証の扱いについて 相談する目的のために、合理的に必要とされる範囲内で開示する場合(本件 取引の成立前の相談を含む。)

3 甲及び乙は、本件取引が成約に至らなかった場合には、相手方より開示された秘密情報(その写しも含む。)を、相手方から返還請求があれば速やかに返還する。

4 第5条に定める本契約の有効期間にかかわらず、本条に定める秘密保持の義務は別段の定めがない限り、本契約の有効期間満了後3年間存続する。

第4条の2 (候補先に対する報酬等の開示)

甲は、甲が乙に支払う報酬に係る事項(第6条に定める報酬のほか、本契約に基づかない本件取引に係る報酬を含み、本契約締結後に報酬に係る事項に増額の変更があった場合には、変更後の事項を含む。)を、候補先に開示することに同意する。

第5条 (有効期間)

1 本契約の有効期間は本契約締結日から1年間とする。ただし、有効期間の満了日の1週

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

間前までに甲又は乙による特段の申出がない場合、本契約は、同じ条件で更に1年間、自動的に延長されるものとする。

2 前項の規定にかかわらず、本契約は、本件取引の検討又は交渉が終了した場合には、その時点で終了する。

第6条（報酬等）

1 甲は乙に対し以下の要領で報酬を支払う。

① 着手金

甲は乙に対し、(i) 甲若しくは対象会社と候補先とが当事者面談を行い本件取引の検討を進めることを甲若しくは対象会社と候補先との間で確認した場合、又は(ii) 甲若しくは対象会社と候補先との間で秘密保持契約を締結した場合には、当事者面談後又は甲若しくは対象会社と候補先との間の秘密保持契約締結後〇日以内に、着手金として金〇〇円を支払う。着手金は本件取引が成就しなかった場合でも返還されないものとする（ただし、第7条第3項に規定する清算を行う場合を除く。）。

② 中間金

甲は乙に対し、甲又は対象会社と候補先との間で本件取引についての基本的な合意がなされた後〇日以内に、中間金として金〇〇円を支払う。中間金は本件取引が成就しなかった場合でも返還されないものとする（ただし、第7条第3項に規定する清算を行う場合を除く。）。なお、本条における基本的な合意とは、基本合意（基本合意書、覚書、確認書等、合意文書の名称は問わない。）の締結及び候補先から甲又は対象会社に対する意向表明書の差し入れを含む、デュー・ディリジェンス前になされる合意をいう。

③ 成功報酬

甲又は対象会社と候補先との間で本件取引が実行された場合には、甲は乙に対し、本件取引の対価の価額（以下「譲渡価額」という。）に応じて、下記の表に従い、各階層の「基準となる価額」に「乗じる割合」をそれぞれ乗じて算出した金額を合算した合計額を、本件取引実行後〇日以内に、成功報酬として支払う。ただし、当該合計額が金〇〇円（以下「最低報酬」という。）未満となる場合には、最低報酬を支払う。なお、本項第1号及び前号に基づき支払済みの着手金及び中間金は、成功報酬から差し引くものとする。

記

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

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

2 本件取引が実行されることなく本契約が終了した場合で、本契約終了後2年以内に甲又は対象会社と候補先(乙が関与又は接触し、甲に対して紹介した者に限る。)との間で本件取引が実行された場合には、第5条に定める有効期間にかかわらず、甲は乙に対し、本条第1項第3号の報酬を支払うものとする。

3 甲が本条で定める報酬を支払う場合には消費税(本項においては、消費税及び地方消費税をいう。)額分として当該金額に消費税率を乗じて算出される金額を加算して支払う。

4 本条で定める報酬に加え、乙が本件サービスを遂行する上で要した費用のうち、甲の事前の了解を得た特別の事由(出張、外部への委託調査等)により出費が生じた場合には、甲は乙に対し当該費用を支払う。

第7条(解除)

1 甲は、本件取引の実行前に限り、いつでも本契約を解除することができる。

2 乙は、次のときには、本契約を解除することができる。

① 甲が、第6条に定める報酬のいずれかの支払を約定通り行わず、かつ、乙が相当の期間を定めて催告したにもかかわらず、これに応じなかったとき

② 甲が乙に対し虚偽の事実を申告し、又は事実を正当な理由なく告げなかったため、乙の本件サービスの処理に著しい不都合が生じたとき

3 第1項及び前項の規定により解除した場合には、本件サービスの業務実施の程度に応じて第6条記載の報酬及び費用の清算を行うこととし、業務実施の程度についての甲及び乙の協議結果に基づき、第6条に定める報酬及び費用の全部又は一部の返金又は支払を行うものとする。

第8条(乙の責任)

1 甲は、乙が行う助言等の採否の決定、本件取引に関する各種契約締結の決定及び本件取引に関する諸手続を、自らの判断で行い、かつ自ら契約締結行為をなすものとする。

2 乙は、本件サービスの実施について、甲に対し、善良な管理者の注意義務を負う。

3 乙は、本契約に基づき甲に対し一定の成果ないし効果の実現を保証し又は請け負うものではない。

4 乙は、次の利益相反行為を行わない。

① 候補先から追加で手数料を取得し、候補先に便宜を図る行為(甲のニーズに反したマッチングの優先的実施又は不当に低額(※)な譲渡価額への誘導等)

② リピーターとなる候補先を優遇し、候補先に便宜を図る行為(甲のニーズに反したマッチングの優先的実施又は不当に低額(※)な譲渡価額への誘導等)

③ 候補先の希望した譲渡額よりも高額(※)で本件取引が成立した場合、候補先に対し、正規の手数料とは別に、希望した譲渡額と成立した譲渡額の差分の一定割合を報酬として

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

要求する行為

- ④ 甲又は候補先より伝達を求められた事項を相手方に対して伝達しない行為、もしくは、甲又は候補先が実際には告げていない事項を偽って相手方に対して伝達する行為
- ⑤ 甲にとってのみ有利又は不利な情報を認識した場合に、当該情報を甲に対して伝達せず、秘匿する行為

第9条（準拠法・管轄）

- 1 本契約は、日本法に準拠し、これに従って解釈される。
- 2 本契約に関する一切の紛争（調停を含む。）については、〇〇地方裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とする。

第10条（誠実協議）

甲及び乙は、本契約に定めのない事項及び本契約の条項に関して疑義が生じた場合には、信義誠実の原則に従い、誠実に協議の上解決する。

本契約締結の証として本書2通を作成し、甲乙記名押印の上各1通を保有する。

〇〇年〇〇月〇〇日

甲
（住 所）
（氏 名）
乙
（所在地）
（名 称）
（代表者）

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

(様式 8) 秘密保持契約書の例

秘密保持契約書

【譲り渡し側】(以下「甲」という。)及び【譲り受け側】(以下「乙」という。)は、甲に関する M&A 取引(株式の譲渡及び取得、事業譲渡及び譲受、増資の引受け、合併、株式交換、会社分割、資本業務提携等の取引をいい、以下「本件取引」という。)の可能性を検討するに際し、甲乙が相互に開示する情報等の秘密保持について、以下のとおり契約(以下「本契約」という。)を締結する。

第 1 条 (秘密保持義務)

- 1 甲及び乙は、(i) 本件取引の検討又は交渉に関連して相手方から開示を受けた情報、(ii) 本契約の締結の事実並びに本契約の存在及び内容、並びに(iii) 本件取引に係る交渉の経緯及び内容に関する事実(以下「秘密情報」と総称する。)を、相手方の事前の書面による承諾なくして第三者に対して開示してはならず、また、本契約の目的以外の目的で使用してはならない。ただし、上記(i)の秘密情報のうち、以下の各号のいずれかに該当する情報は、秘密情報に該当しない。
 - ① 開示を受けた時点において、既に公知の情報
 - ② 開示を受けた時点において、情報受領者が既に正当に保有していた情報
 - ③ 開示を受けた後に、情報受領者の責に帰すべき事由によらずに公知となった情報
 - ④ 開示を受けた後に、情報受領者が正当な権限を有する第三者から秘密保持義務を負うことなく正当に入手した情報
 - ⑤ 情報受領者が秘密情報を利用することなく独自に開発した情報
- 2 甲及び乙は、前項の規定にかかわらず、以下の各号のいずれかに該当する場合には、秘密情報を第三者に開示することができる。
 - ① 自己の役員及び従業員並びに弁護士、公認会計士、税理士、司法書士及びフィナンシャル・アドバイザーその他のアドバイザーに対し、本件取引のために合理的に必要とされる範囲内で秘密情報を開示する場合。ただし、開示を受ける者が少なくとも本条に定める秘密保持義務と同様の秘密保持義務を法令又は契約に基づき負担する場合に限るものとし、かかる義務の違反については、その違反した者に対して秘密情報を開示した当事者が自ら責任を負う。
 - ② 法令等の規定に基づき、裁判所、政府、規制当局、所轄官庁その他これらに準じる公的機関・団体(事業承継・引継ぎ支援センターを含む。)等により秘密情報の開示を要求又は要請される場合に、合理的に必要な範囲内で当該秘密情報を開示する場合。なお、かかる場合、相手方に対し、かかる開示の内容を事前に(それが法令等上困難である場合は、開示後可能な限り速やかに)通知しなければならない。
 - ③ 甲の経営者等が本件取引に係る甲の債務等に関して負う個人保証について、当該個人保証の提供先となる金融機関等に対し、当該個人保証の扱い について相談する目的のために合理的に必要とされる範囲内で開示する場合(本件取引の成立前の相談を含む。)

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

- 3 甲及び乙は、相手方より開示された秘密情報(その写しも含む。)を、相手方から返還請求があれば速やかに返還する。
- 4 第3条に定める本契約の有効期間にかかわらず、本条に定める秘密保持の義務は別段の定めがない限り、本契約の有効期間満了後3年間存続する。

第2条(損害賠償)

情報受領者が本契約上の義務に違反したことにより、情報開示者が損害を被った場合、情報受領者は、情報開示者に生じた損害(合理的な範囲の弁護士費用を含む。)を賠償しなければならない。

第3条(有効期間)

本契約の有効期間は、本契約締結日より2年間とし、有効期間満了までに何れの当事者からも解約の申し出がない場合には、更に1年間延長し、以後も同様とする。

第4条(準拠法及び管轄裁判所)

- 1 本契約は、日本法に準拠し、これに従って解釈される。
- 2 本契約に関する一切の紛争(調停を含む。)については、〇〇地方裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とする。

第5条(誠実協議)

甲及び乙は、本契約に定めのない事項及び本契約の条項に関して疑義が生じた場合には、信義誠実の原則に従い、誠実に協議の上解決する。

本契約締結の証として本書2通を作成し、甲乙記名押印の上各1通を保有する。

〇〇年〇〇月〇〇日

甲

(所在地) _____

(名 称) _____

(代表者) _____ 印

乙

(所在地) _____

(名 称) _____

(代表者) _____ 印

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

(様式9) 株式譲渡に係る基本合意書の例

基本合意書

【譲り渡し側(株式会社)】(代表者：〇〇、本店所在地：〇〇。以下「対象会社」という。)の株主【譲り渡し側株主】(以下「甲」という。)及び対象会社の株式の譲受希望者【譲り受け側】(以下「乙」という。))は、乙が対象会社の発行済株式の全部を甲より譲り受ける件(以下「本株式譲渡」という。)に関する基本的な事項について、以下のとおり合意した(以下「本合意」という。))。

第1条 (目的)

- 1 乙は、〇〇年〇〇月〇〇日を期限に、対象会社の発行済株式の全部を譲り受ける意向を有し、甲はそれを了承した。
- 2 甲は、乙に対し対象会社株式を譲渡するものとし、改めて甲と乙の間で株式譲渡契約(以下「最終契約」という)を締結する。

第2条 (承継対象財産及び個人保証解除)

- 1 乙が最終契約により甲から承継する財産(以下「承継対象財産」という。)は、甲が保有する、対象会社の発行済株式の全てである普通株式〇〇株とする。
- 2 乙は、本株式譲渡に際し、対象会社の債務を対象会社の役職員が保証している契約につき、当該保証が解除されるよう最大限努力する。

第3条 (譲渡価額)

第2条第1項に規定する承継対象財産の対価(以下「譲渡価額」という。)は、金〇〇円を目途とする。ただし、正式な譲渡価額は、最終契約締結時に甲乙双方の協議により合意した金額とする。

第4条 (デュー・ディリジェンス)

乙は、本合意締結の日から1か月間を目処に、対象会社の〇〇年〇〇月〇〇日時点における貸借対照表その他の事前開示資料の正確性及び妥当性等を検証するため、対象会社に対する調査(デュー・ディリジェンス)を行うことができるものとし、甲はこれに協力するものとする。

第5条 (独占的交渉権)

甲は、本合意の有効期間中は他のいかなる者との間でも、対象会社に係るM&A取引(対象会社株式の譲渡及び取得、対象会社の事業譲渡及び譲受、増資の引受け、合併、株式交換、会社分割、資本業務提携等の取引をいう。)に関する交渉を行ってはならない。

第6条 (善良な管理者の注意義務)

甲は、本合意締結後、最終契約締結までの間は、善良な管理者の注意をもって、対象会社の業務の執行及び財産の管理運営を行い、乙の事前の同意を得ずして、対象会社に

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

において次の各号に掲げる行為、その他対象会社の経営内容に重大な影響を与える行為をしてはならない。

- ① 重大な資産の譲渡、処分、賃借権の設定等
- ② 新たな借入れ実行その他の債務負担行為及び保証、担保設定行為
- ③ 非経常的な設備投資及び仕入行為
- ④ 非経常的な契約の締結及び解約、解除
- ⑤ 非経常的な従業員の新規採用
- ⑥ 増資、減資
- ⑦ 前各号の他、日常業務に属さない事項

第7条（秘密保持義務）

- 1 甲及び乙は、(i) 本株式譲渡の検討又は交渉に関連して相手方から開示を受けた情報、(ii) 本合意の締結の事実並びに本合意の存在及び内容、並びに(iii) 本株式譲渡に係る交渉の経緯及び内容に関する事実(以下「秘密情報」と総称する。)を、相手方の事前の書面による承諾なくして第三者に対して開示してはならず、また、本合意の目的以外の目的で使用してはならない。ただし、上記(i)の秘密情報のうち、以下の各号のいずれかに該当する情報は、秘密情報に該当しない。
 - ① 開示を受けた時点において、既に公知の情報
 - ② 開示を受けた時点において、情報受領者が既に正当に保有していた情報
 - ③ 開示を受けた後に、情報受領者の責に帰すべき事由によらずに公知となった情報
 - ④ 開示を受けた後に、情報受領者が正当な権限を有する第三者から秘密保持義務を負うことなく正当に入手した情報
 - ⑤ 情報受領者が秘密情報を利用することなく独自に開発した情報
- 2 甲及び乙は、前項の規定にかかわらず、以下の各号のいずれかに該当する場合には、秘密情報を第三者に開示することができる。
 - ① 自己(甲においては対象会社を含む。)の役員及び従業員並びに弁護士、公認会計士、税理士、司法書士及びフィナンシャル・アドバイザーその他のアドバイザーに対し、本合意の目的のために合理的に必要とされる範囲内で秘密情報を開示する場合。ただし、開示を受ける者が少なくとも本条に定める秘密保持義務と同様の秘密保持義務を法令又は契約に基づき負担する場合に限るものとし、かかる義務の違反については、その違反した者に対して秘密情報を開示した当事者が自ら責任を負う。
 - ② 法令等の規定に基づき、裁判所、政府、規制当局、所轄官庁その他これらに準じる公的機関・団体(事業承継・引継ぎ支援センターを含む。)等により秘密情報の開示を要求又は要請される場合に、合理的に必要な範囲内で当該秘密情報を開示する場合。なお、かかる場合、相手方に対し、かかる開示の内容を事前に(それが法令等上困難である場合は、開示後可能な限り速やかに)通知しなければならない。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

- ③ 甲が本件株式譲渡に係る対象会社の債務等に関して負う個人保証について、当該個人保証の提供先となる金融機関等に対し、当該個人保証の扱いについて相談する目的のために合理的に必要とされる範囲内で開示する場合（本件株式譲渡の成立前の相談を含む。）
- 3 甲及び乙は、本株式譲渡が成約に至らなかった場合には、相手方より開示された秘密情報（その写しも含む。）を、相手方から返還請求があれば速やかに返還する。
- 4 第9条に定める本合意の有効期間にかかわらず、本条に定める秘密保持の義務は別段の定めがない限り、本合意の有効期間満了後3年間存続する。

第8条（法的拘束力）

本合意第1条ないし第3条における定めは、本合意時点における本株式譲渡についての甲乙間の了解事項の確認を目的とするものであり、何らの法的拘束力を有しない。

第9条（有効期間）

本合意は本合意締結の日より発効し、本合意が解除される場合又は最終契約の履行が完了した場合を除き、〇〇年〇〇月〇〇日までは有効に存続する。

第10条（準拠法・合意管轄）

- 1 本合意は、日本法に準拠し、これに従って解釈される。
- 2 本合意に関する一切の紛争（調停を含む。）については、〇〇地方裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とする。

第11条（誠実協議）

甲及び乙は、本合意に定めのない事項及び本合意の条項に関して疑義が生じた場合には、信義誠実の原則に従い、誠実に協議の上解決する。

本合意締結の証として本書2通を作成し、甲乙記名押印の上、各1通を保有する。

〇〇年〇〇月〇〇日

甲
(住 所) _____
(氏 名) _____ 印

乙
(所在地) _____
(名 称) _____
(代表者) _____ 印

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

(様式10) 株式譲渡契約書の例

株式譲渡契約書

【譲り渡し側株主】(以下「甲」という。)及び【譲り受け側】(以下「乙」という。)は、
【譲り渡し側(株式会社)】(代表者：〇〇、本店所在地：〇〇。以下「対象会社」という。)
の発行済株式の全てである普通株式〇〇株(以下「本株式」という。)の甲から乙に対する譲
渡(以下「本株式譲渡」という。)に関し、本日、以下のとおり株式譲渡契約(以下「本契約」
という。)を締結する。

第1章 本株式の譲渡

第1条 (目的)

本契約は、対象会社の一層の発展を目指し、本株式を甲が乙に対して譲渡することにより、
対象会社の経営権を乙に移転することを目的として、締結する。

第2条 (本株式の譲渡)

甲は、乙に対し、本契約の規定に従い、〇〇年〇〇月〇〇日又は甲及び乙が書面により別途
合意する日(以下「クロージング日」という。)において、本株式を譲り渡し、乙は甲から本
株式を譲り受ける。

第3条 (譲渡価格)

本株式譲渡における本株式の対価(以下「本譲渡価額」という。)は、金〇〇円(1株あたり
金〇〇円)とする。

第4条 (本株式譲渡の実行)

1 甲は、乙に対し、クロージング日に、乙から本譲渡価額の支払を受けることと引換えに、
次の各号の書類を交付する。

- ① 甲の印鑑証明書
- ② 本株式に係る株券
- ③ 第5条第2号及び第9条第1号に定める本株式譲渡を承認した対象会社の取締役会決
議に係る議事録の原本証明付写し
- ④ 第12条第1項及び第2項に定める対象会社の全取締役及び全監査役の辞任届
- ⑤ 対象会社の株主名簿(クロージング日の前日時点でのもの)の原本証明付写し

2 乙は、甲に対し、クロージング日に、前項各号の書類の引渡しを受けることと引換えに、
本譲渡価額を支払う。

3 前項の支払は、乙が下記の銀行口座に振込送金する方法により行う。ただし、振込手数料
は乙の負担とする。

記

銀行支店名 〇〇銀行 〇〇支店

口座種別 普通預金

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

口座番号 ○○

口座名義 甲

4 本株式譲渡の効力は、本条第1項に従い行われる株券の交付時に生じる。

5 甲及び乙は、クロージング日において、甲及び乙による本条第1項及び第2項の各義務の履行(以下「クロージング」という。)後直ちに、対象会社をして、本株式に係る甲から乙への株主名簿の名義書換を行わせる。

第2章 前提条件

第5条 (乙のクロージングの前提条件)

乙は、クロージング日において甲について次の各号が満たされていることを前提条件として、第4条第2項に定める乙の義務を履行する。なお、クロージング日において以下の各号の条件が一部でも満たされていない場合には、乙は、第4条第2項に定める義務の履行を拒絶できるが、その任意の裁量により、以下の各号の条件の一部又は全部を放棄することができる。ただし、かかる条件の一部又は全部の放棄によっても、以下の各号の条件が充足したとみなされるものではなく、また、甲は、本契約に基づく表明及び保証の違反に基づく責任その他本契約に定める甲の責任を減免されるものではない。

- ① 第7条に規定する甲の表明及び保証が、クロージング日において、真実かつ正確であること。ただし、軽微な点における誤りは除く。
- ② 第9条に規定する甲の義務が全て履行されていること。

第6条 (甲のクロージングの前提条件)

甲は、クロージング日において乙について次の各号が満たされていることを前提条件として、第4条第1項に定める甲の義務を履行する。なお、クロージング日において以下の各号の条件が一部でも満たされていない場合には、甲は、第4条第1項に定める義務の履行を拒絶できるが、その任意の裁量により、以下の各号の条件の一部又は全部を放棄することができる。ただし、かかる条件の一部又は全部の放棄によっても、以下の各号の条件が充足したとみなされるものではなく、また、乙は、本契約に基づく表明及び保証の違反に基づく責任その他本契約に定める乙の責任を減免されるものではない。

- ① 第8条に規定する乙の表明及び保証が、クロージング日において、真実かつ正確であること。ただし、軽微な点における誤りは除く。
- ② 第10条に規定する乙の義務が全て履行されていること。

第3章 表明及び保証

第7条 (甲の表明及び保証)

甲は、乙に対し、本契約締結日及びクロージング日において、別紙1に記載の各事項が真実かつ正確であることを表明し保証する。

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

第8条（乙の表明及び保証）

乙は、甲に対し、本契約締結日及びクロージング日において、別紙2に記載の各事項が真実かつ正確であることを表明し保証する。

第4章 クロージング前の取扱い

第9条（甲の義務）

甲は、乙に対し、本契約締結日後クロージングまでの間に、次の各号に定める義務を履行するものとする。

- ① 甲は、対象会社の取締役会をして、本株式譲渡を承認する旨の決議をさせなければならない。
- ② 甲は、対象会社をして、対象会社の活動を通常の事業活動の範囲内で行わせなければならない。通常の事業活動の範囲外の活動については、事前に乙の同意を得なければ行わせるではない。
- ③ 甲は、第7条に規定する表明保証に違反することとなる行為を行わず、違反の事実又はそのおそれが生じた場合、直ちにその旨並びに当該事実又はそのおそれの詳細を乙に対して通知する。

第10条（乙の義務）

乙は、甲に対し、本契約締結日後クロージングまでの間に、次の各号に定める義務を履行するものとする。

- ① 乙は、対象会社の債務を対象会社の役職員が保証している契約（以下本条において「経営者保証」という。）につき、当該契約の相手方（金融機関等、以下本条において「相手方」という。）との間で、書面又は口頭による交渉の実施や、相手方から要請される書類の提出や必要な面談等を行い、経営者保証の解除又は新規差し入れに関し、相手方より意向表明を得た上で、当該意向表明の結果を甲に対して通知する。
- ② 乙は、前号の意向表明の結果、経営者保証の解除又は新規差し入れ手続を進めることができる場合は、相手方から保証契約書、保証差入書等その他手続を進めるために必要となる書面の交付を受け、必要事項を記載の上、これを相手方に差し入れる。
- ③ 乙は、クロージング後直ちに当該変更登記を完了するため、本株式譲渡に伴う対象会社の代表取締役及び取締役の変更登記に係る必要書類（就任承諾書・印鑑登録証書等）の作成を完了させ、当該書類を甲及び相手方に提出する。
- ④ 乙は、本契約締結日後クロージングまでの間に、第8条に規定する表明保証に違反することとなる行為を行わず、違反の事実又はそのおそれが生じた場合、直ちにその旨並びに当該事実又はそのおそれの詳細を甲に対して通知する。

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

第5章 クロージング後の取扱い

第11条（役員退職慰労金の支払）

1 乙は、対象会社をして、クロージング後速やかに、クロージングに際して対象会社の代表取締役を辞任する甲に対して金〇〇円の役員退職慰労金を支払う旨の承認決議を行わせ、甲に対して当該役員退職慰労金を支払わせるものとする。

2 乙は、対象会社をして、前項の金員を、下記の銀行口座に振込送金する方法により支払わせる。ただし、振込手数料は対象会社の負担とする。

記

銀行支店名 〇〇銀行 〇〇支店

口座種別 普通預金

口座番号 〇〇

口座名義人 甲

3 乙は、対象会社をして、本条に定める役員退職慰労金の支払について、法令等に従い、所要の源泉徴収を行わせる。

第12条（対象会社の役員）

1 甲は、クロージング日付の辞任届を作成して対象会社に提出し、クロージングに際して対象会社の取締役及び代表取締役を辞任する。

2 甲は、対象会社の甲以外の全取締役及び全監査役をして、クロージング日付の辞任届を作成させて対象会社に提出させ、クロージングに際して対象会社の取締役ないし監査役を辞任させる。

3 甲は、乙がクロージング日においてクロージング後直ちに対象会社の株主総会を開催して、乙が、(i)別途指定するとおり対象会社の定款を変更し、かつ、(ii)別途指名する者を対象会社の役員に選任できるよう協力する。

第13条（甲の義務）

1 甲は、クロージング後、乙の合理的な求めに応じて、必要な引継ぎ（決算及び税務申告に関するものを含む。）について、合理的な範囲で協力する。甲及び乙は、別途協議して、引継ぎの詳細を取り決める。

2 甲は、本契約締結後〇年間は、乙及び対象会社の書面による承諾がない限り、対象会社と競業関係に立つ業務を行わず、又は第三者をしてこれを行わせない。

3 甲は、本契約締結後〇年間、自ら又はその関係者を通じて、対象会社の従業員を勧誘し、対象会社からの退職を促し、又はその他何らの働きかけも行わないことを約する。

4 甲は、乙又は対象会社が、甲の表明及び保証が正確若しくは真実でなかったこと又は甲の本契約上の債務不履行に関し、第三者から損害賠償の請求その他のクレームを受けた場合、乙からの求めに応じ、当該クレームの処理につき乙又は対象会社に協力する。

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

5 甲は、本株式について、所有権、株主権その他の権利を主張する第三者の存在が判明した場合には、甲の費用と責任において、当該第三者が主張する本株式に関する一切の権利を消滅させる。

6 甲は、クロージング前の商取引等に関する税務調査を受けた乙から連絡を受けた場合には、相互に協力して対応する。

第14条（乙の義務）

1 乙は、原則として、クロージング後、対象会社の従業員を全員継続雇用する。

2 乙は、クロージング前の商取引等に関する税務調査を受けた甲から連絡を受けた場合には、相互に協力して対応する。

3 乙は、対象会社をして、対象会社の債務を対象会社の役職員が保証している契約につき、当該契約の相手方と書面又は口頭による交渉を行い、当該保証の解除を合意させなければならない。乙は、当該保証が合意解除されたことを示す書類を甲に交付するよう最大限努力する。甲が対象会社のために保証している契約について、保証債務の履行その他の損害、損失又は費用が発生した場合には、乙は、甲の損害、損失又は費用を補償する。

第6章 解除

第15条（本契約の解除）

1 甲及び乙は、相手方に本契約に定める表明保証、義務又は約束に違反があった場合、相当期間を定めて催告し、相手方が当該期間内にこれを是正しないときは、クロージング前に限り、本契約を解除することができる。

2 甲及び乙は、前項の定めにかかわらず、相手方が、別紙1の(1)⑤及び(2)④に規定する第7条に基づく甲の表明及び保証に違反した場合又は別紙2の⑤に規定する第8条に基づく乙の表明及び保証に違反した場合には、相手方に対して書面で通知することで、本契約を解除することができる。

3 本契約の解除後も、第7章の規定に基づく補償の請求は妨げられない。

第7章 補償

第16条（甲による補償）

1 甲は、乙に対し、第7条に定める甲の表明保証の違反又は本契約に基づく甲の義務の違反に起因又は関連して乙が被った損害、損失又は費用（合理的な弁護士費用を含む。以下「損害等」という。）を補償する。

2 前項の補償のうち、甲の表明保証の違反に基づく補償責任は、乙が、クロージング日から〇年経過するまでに書面により甲に請求した場合に限り生じるものとし、合計損害額〇〇円を上限とする。

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

3 甲は、乙が第1項に基づく補償の請求の対象となる自らの損害等の拡大を防止するための措置を執らなかったことにより拡大した損害等については、第1項に基づく補償責任を条理上合理的な範囲で免れるものとする。

4 本契約に商法第526条の規定は適用されないものとする。

第17条（乙による補償）

1 乙は、甲に対し、第8条に定める乙の表明保証の違反又は本契約に基づく乙の義務の違反に起因又は関連して甲が被った損害等を補償する。

2 前項の補償のうち、乙の表明保証の違反に基づく補償責任は、甲が、クロージング日から〇年経過するまでに書面により乙に請求した場合に限り生じるものとし、合計損害額〇〇円を上限とする。

3 乙は、甲が第1項に基づく補償の請求の対象となる自らの損害等の拡大を防止するための措置を執らなかったことにより拡大した損害等については、第1項に基づく補償責任を条理上合理的な範囲で免れるものとする。

第8章 一般条項

第18条（秘密保持義務）

1 甲及び乙は、本契約締結日から〇年間、(i)本契約の検討又は交渉に関連して相手方から開示を受けた情報、(ii)本契約の締結の事実並びに本契約の存在及び内容、並びに(iii)本契約に係る交渉の経緯及び内容に関する事実(以下「秘密情報」と総称する。)を、相手方の事前の書面による承諾なくして第三者に対して開示してはならず、また、本契約の目的以外の目的で使用してはならない。ただし、上記(i)の秘密情報のうち、以下の各号のいずれかに該当する情報は、秘密情報に該当しない。

- ① 開示を受けた時点において、既に公知の情報
- ② 開示を受けた時点において、情報受領者が既に正当に保有していた情報
- ③ 開示を受けた後に、情報受領者の責に帰すべき事由によらずに公知となった情報
- ④ 開示を受けた後に、情報受領者が正当な権限を有する第三者から秘密保持義務を負うことなく正当に入手した情報
- ⑤ 情報受領者が秘密情報を利用することなく独自に開発した情報

2 甲及び乙は、前項の規定にかかわらず、以下の各号のいずれかに該当する場合には、秘密情報を第三者に開示することができる。

① 自己(甲においては対象会社を含む。)の役員及び従業員並びに弁護士、公認会計士、税理士、司法書士及びフィナンシャル・アドバイザーその他のアドバイザーに対し、本契約に基づく取引のために合理的に必要とされる範囲内で秘密情報を開示する場合。ただし、開示を受ける者が少なくとも本条に定める秘密保持義務と同様の秘密保持義務を法令又は契約に基づき負担する場合に限るものとし、かかる義務の違反については、その違反した者に対して秘密情報を開示した当事者が自ら責任を負う。

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

② 法令等の規定に基づき、裁判所、政府、規制当局、所轄官庁その他これらに準じる公的機関・団体(事業承継・引継ぎ支援センターを含む。)等により秘密情報の開示を要求又は要請される場合に、合理的に必要な範囲内で当該秘密情報を開示する場合。なお、かかる場合、相手方に対し、かかる開示の内容を事前に(それが法令等上困難である場合は、開示後可能な限り速やかに)通知しなければならない。

第19条 (第三者への公表日)

1 本契約締結及びこれに関する一切の事実の対外的公表の日(以下「公表日」という。)は、〇〇年〇〇月〇〇日とする。当該対外的公表の方法等については、甲及び乙が協議の上決定する。

2 各当事者は、公表日まで、本契約締結及びこれに関する一切の事実について秘密保持に努めるものとする。

第20条 (公租公課及び費用)

甲及び乙は、原則として、本契約及び本契約が予定する取引に関連して発生する公租公課、アドバイザーに対する費用・報酬、その他一切の費用については、各自これを負担する。

第21条 (通知等)

本契約に関する相手方に対する通知等は、後記当事者欄記載の住所ないし所在地に対して行われる。ただし、甲及び乙は、本契約締結後、書面により相手方に通知することにより、連絡先の変更を行うことができる。本条に従い通知等がされたにもかかわらず、当該通知等が延着し又は未着となった場合、通常到達すべき日に到達したものとみなされ、その効力が発生する。

第22条 (残存効)

本契約が終了した場合であっても、第7章及び第8章(第19条を除く。)の規定は引き続き効力を有する。

第23条 (完全合意)

本契約は、本株式譲渡に関する当事者の完全な合意であり、これ以前に本株式譲渡に関して甲乙間で交わされた文書、口頭を問わず、いかなる取決め(秘密保持に関する契約を含む。)も全て失効する。

第24条 (契約上の地位又は権利義務の譲渡等)

甲及び乙は、相手方の書面による事前の承諾を得ない限り、本契約上の地位又は本契約に基づく権利義務につき、直接又は間接を問わず、第三者に譲渡、移転、承継又は担保権の設定その他の処分をしてはならない。

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

第25条（条項の可分性）

本契約の一部の条項が無効、違法又は執行不能となった場合においても、その他の条項の有効性、適法性及び執行可能性はいかなる意味においても損なわれることなく、また、影響を受けない。

第26条（準拠法・管轄）

- 1 本契約は、日本法に準拠し、これに従って解釈される。
- 2 本契約に関する一切の紛争（調停を含む。）については、〇〇地方裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とする。

第27条（誠実協議）

甲及び乙は、本契約に定めのない事項及び本契約の条項に関して疑義が生じた場合には、信義誠実の原則に従い、誠実に協議の上解決する。

（以下、本頁余白）

本契約締結の証として本書2通を作成し、甲乙記名押印の上、各1通を保有する。

〇〇年〇〇月〇〇日

甲

（住 所）

（氏 名） ⑩

乙

（所在地）

（名 称）

（代表者） ⑩

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

(別紙1) 甲が表明及び保証する事項

(1) 甲に関する表明及び保証

① 自然人

甲は、日本国籍を有し日本国に居住する自然人であること。

② 本契約の締結及び履行

甲は、本契約を適法かつ有効に締結し、これを履行するために必要な権限及び権能を全て有しており、法令等上の制限及び制約を受けていないこと。

③ 強制執行可能性

本契約は、甲により適法かつ有効に締結されており、かつ乙により適法かつ有効に締結された場合には、甲の適法、有効かつ法的拘束力のある義務を構成し、かかる義務は、本契約の各条項に従い、甲に対して執行可能であること。

④ 法令等との抵触の不存在

甲による本契約の締結及び履行は、(i) 甲に適用ある法令等又は司法・行政機関等の判断等に違反するものではなく、(ii) 甲が当事者である契約等について、債務不履行事由等を構成するものではないこと。また、甲による本契約の締結又は履行に重大な影響を及ぼす、甲を当事者とする訴訟等は係属しておらず、かつ、将来かかる訴訟等が係属するおそれもないこと。

⑤ 反社会的勢力との関係の不存在

甲は、反社会的勢力ではなく、反社会的勢力との間に取引、資金の提供、便宜の供与、経営への関与その他一切の関係又は交流がないこと。なお、反社会的勢力とは、以下の者のことを指し、本契約において以下同じとする。

- I. 暴力団(その団体の構成員(その団体の構成団体の構成員を含む。)が集団的に又は常習的に暴力的不法行為等を行うことを助長するおそれがある団体をいう。)
- II. 暴力団員(暴力団の構成員をいう。)
- III. 暴力団準構成員(暴力団員以外の暴力団と関係を有する者であって、暴力団の威力を背景に暴力的不法行為等を行うおそれがある者、又は暴力団若しくは暴力団員に対し資金、武器等の供給を行う等、暴力団の維持若しくは運営に協力し若しくは関与する者をいう。)
- IV. 暴力団関係企業(暴力団員が実質的にその経営に関与している企業、暴力団準構成員若しくは元暴力団員が経営する企業で暴力団に資金提供を行う等、暴力団の維持若しくは運営に積極的に協力し若しくは関与する企業又は業務の遂行等において積極的に暴力団を利用し暴力団の維持若しくは運営に協力している企業をいう。)
- V. 総会屋等(総会屋、会社ゴロ等企業等を対象に不正な利益を求めて暴力的不法行為等を行うおそれがあり、市民生活の安全に脅威を与える者をいう。)
- VI. 社会運動等標ぼうゴロ(社会運動若しくは政治活動を偽装し、又は標ぼうして、不正な利益を求めて暴力的不法行為等を行うおそれがあり、市民生活の安全に脅威を与える者をいう。)

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

VII. 特殊知能暴力集団等(上記 i ないし vi に掲げる者以外の、暴力団との関係を背景に、その威力を用い、又は暴力団と資金的なつながりを有し、構造的な不正の中核となっている集団又は個人をいう。)

VIII. その他上記 i ないし vii に準ずる者

倒産手続等の不存在

甲について、支払停止、手形不渡、銀行取引停止等の事由は生じておらず、かつ、破産、民事再生等の倒産手続開始の申立てはされておらず、それらの申立て事由も生じておらず、私的整理も行われていないこと。

⑦ 対象会社との取引の不存在

クロージング日において、甲と対象会社の間には、甲が対象会社の役員として提供する役務及びそれに対する報酬等の支払を除き、役務、便益の提供その他の取引(契約書の有無を問わない。)は存在しないこと。ただし、本契約において記載がある事項については、この限りではない。

(2) 対象会社に関する表明及び保証

① 対象会社の設立及び存続

対象会社は、日本法に基づき適法かつ有効に設立され、かつ存続する株式会社であり、現在行っている事業に必要な権限及び権能を有していること。

② 対象会社の株式

i 対象会社の発行済株式は本株式が全てであること。本株式は、その全てが適法かつ有効に発行され、全額払込済みの普通株式であること。

ii 甲は、本株式の全てを何らの負担、制限及び制約のない状態で、適法かつ有効に所有していること。

iii 本株式について、訴訟等、クレーム等、司法・行政機関等の判断等は存在しないこと。

iv 対象会社は、転換社債、新株引受権付社債、新株引受権、新株予約権、新株予約権付社債その他対象会社の株式を取得できる権利を発行又は付与していないこと。

③ 子会社及び関連会社の不存在

対象会社は、子会社及び関連会社を有していないこと。

④ 倒産手続等の不存在

対象会社について、支払停止、手形不渡、銀行取引停止等の事由は生じておらず、かつ、破産、民事再生、会社更生、特別清算等の倒産手続開始の申立てはされておらず、それらの申立て事由も生じておらず、私的整理も行われていないこと。

⑤ 計算書類等

〇〇年〇〇月〇〇日を終期とする事業年度に係る対象会社の計算書類その他の甲が乙に開示した計算書類等(以下「本計算書類等」という。)は、適用ある法令等及び日本において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に従って作成されており、その作成基準日及び対象期間における対象会社の財政状態及び経営成績を、重要な点において正確に示していること。

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

⑥ 資産

対象会社は、その事業の遂行のために使用している有形又は無形資産につき、有効かつ対抗要件を具備した所有権、賃借権又は使用権を保有しており、かかる資産上には対象会社以外の者に対する債権を被担保債権とする担保権は存在しないこと。また、対象会社の所有に係る不動産は、良好な状態に維持されており、重要な変更を加えられていないこと。

⑦ 知的財産権

対象会社は、その事業を遂行するにあたり必要な全ての特許権、実用新案権、意匠権、商標権、著作権その他の知的財産権(以下「知的財産権」という。)について、自ら保有するか又は知的財産権を使用する権利を有しており、第三者の知的財産権を侵害しておらず、過去に侵害した事実もなく、侵害しているとのクレームを受けたこともないこと。また、第三者が対象会社の知的財産権を侵害している事実もないこと。

⑧ 負債

対象会社は、保証契約、保証予約、経営指導念書、損失補填契約、損害担保契約その他第三者の債務を負担し若しくは保証し、又は第三者の損失を補填し若しくは担保する契約の当事者ではないこと。対象会社は、〇〇年〇〇月〇〇日以降、通常の業務過程で生じる債務及び負債、本計算書類等に記載された負債、第11条に従い甲に支払われる役員に係る役員退職慰労金債務を除き、一切の債務及び負債を負担していないこと。

⑨ 重要な契約

対象会社が締結する重要な契約は全て有効に成立・存続し、それぞれ各契約の全当事者を拘束し、かつ執行可能な義務を構成すること。全ての重要な契約に関し、これらの内容を変更若しくは修正し、又は契約の効果を減ずるような約束は、口頭又は文書を問わず一切存在しないこと。全ての重要な契約について、本契約の締結及び履行は解除事由又は債務不履行を構成せず、また、当該契約の相手方による理由なき解除を認める規定は存在しないこと。全ての重要な契約について、対象会社の債務不履行の事実が存在せず、また、今後債務不履行が発生するおそれもないこと。

⑩ 競業避止義務の不存在

対象会社は、取引先等との契約において、競業避止義務等の義務のうち、その事業の遂行に重大な影響を与える制限を内容とする義務を負っていないこと。

⑪ 労働関係

対象会社は、その従業員に対し法令等上支払義務を負っている全ての賃金を支払っていること。対象会社には、以下に記載されたもの以外にストライキ、ピケッティング、業務停止、怠業その他従業員との間での労働紛争は存在しないこと。対象会社は、いかなる従業員に対しても、退職金等の経済的利益を提供する義務を負っていないこと。対象会社においては、以下の労働組合が組織されており、対象会社と当該労働組合との間で以下の一又は複数の労働協約が締結されていること及び以下に記載されたもの以外に組織された労働組合はなく、締結されている労働協約も存在しないこと。

(略)

⑫ 税務申告等の適正

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

対象会社は、過去7年間、国内外において、法人税をはじめとする各種課税項目及び社会保険料等の公租公課について適法かつ適正な申告を行っており、適時にその支払を完了していること。また、クロージング日以前の事業に関して、対象会社に対する課税処分がなされるおそれは存在しないこと。

⑬ 法令遵守

対象会社は、過去〇年間に於いて、適用ある法令等(労働関連の各法令等を含む。)及び司法・行政機関等の判断等を、重要な点において、遵守しており、重要な点において、これらに違反したことはないこと。対象会社は、過去〇年間に於いて、事業停止等の一切の行政処分を受けていないこと。

⑭ 反社会的勢力との関係の不存在

対象会社及びその役員は反社会的勢力ではなく、反社会的勢力との間に取引、資金の提供、便宜の供与、経営への関与その他一切の関係又は交流がないこと。対象会社の従業員は、甲の知る限り、反社会的勢力ではなく、反社会的勢力との間に取引、資金の提供、便宜の供与、経営への関与 その他一切の関係又は交流がないこと。

⑮ 情報開示

本契約の締結及び履行に関連して、甲又は対象会社が、乙に開示した本株式又は対象会社に関する一切の情報(本契約締結日前後を問わず、また、書面等の記録媒体によると口頭によるとを問わない。)は、重要な点において、全て真実かつ正確であること。

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

(別紙2)乙が表明及び保証する事項

① 設立及び存続

乙は、日本法に基づき適法かつ有効に設立され、かつ存続する株式会社であり、現在行っている事業に必要な権限及び権能を全て有しており、法令等上の制限及び制約を受けていないこと。

② 本契約の締結及び履行

乙は、本契約を適法かつ有効に締結し、これを履行するために必要な権限及び権能を有していること。乙による本契約の締結及び履行は、その目的の範囲内の行為であり、乙は、本契約の締結及び履行に関し、法令等又は乙の定款その他内部規則において必要とされる手続を全て適法に履践していること。

③ 強制執行可能性

本契約は、乙により適法かつ有効に締結されており、かつ甲により適法かつ有効に締結された場合には、乙の適法、有効かつ法的拘束力のある義務を構成し、かかる義務は、本契約の各条項に従い、乙に対して執行可能であること。

④ 法令等との抵触の不存在

乙による本契約の締結及び履行は、(i) 乙に適用ある法令等又は司法・行政機関等の判断等に違反するものではなく、(ii) 乙の定款その他内部規則に違反するものではなく、(iii) 乙が当事者である契約等について、債務不履行事由等を構成するものではないこと。また、乙による本契約の締結又は履行に重大な影響を及ぼす、乙を当事者とする訴訟等は係属しておらず、かつ、将来かかる訴訟等が係属するおそれもないこと。

⑤ 反社会的勢力との関係の不存在

乙及びその役員は反社会的勢力ではなく、反社会的勢力との間に取引、資金の提供、便宜の供与、経営への関与その他一切の関係又は交流がないこと。乙の従業員は、乙の知る限り、反社会的勢力ではなく、反社会的勢力との間に取引、資金の提供、便宜の供与、経営への関与その他一切の関係又は交流がないこと。

⑥ 倒産手続等の不存在

乙について、支払停止、手形不渡、銀行取引停止等の事由は生じておらず、かつ、破産、民事再生、会社更生、特別清算等の倒産手続開始の申立てはされておらず、それらの申立て事由も生じておらず、私的整理も行われていないこと。

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

(様式11) 事業譲渡契約書の例

収入印紙

事業譲渡契約書

【譲り渡し側】（以下「甲」という。）及び【譲り受け側】（以下「乙」という。）は、甲が現に営む事業のうち、〇〇事業（以下「承継対象事業」という。）を乙に譲渡することに関し、以下のとおり事業譲渡契約（以下「本契約」という。）を締結する。

注：簡易な事業譲渡契約書として、第10条に定める表明保証条項を実質的に設けない例もあり得る。

（事業譲渡）

第1条 甲は、本契約に定める条項に従い、承継対象事業を乙に譲渡し、乙はこれを譲り受ける（以下「本事業譲渡」という。）。

（クロージング日）

第2条 本事業譲渡を行う日（以下「クロージング日」という。）は、〇〇年〇〇月〇〇日とする。ただし、手続上の都合等により必要があるときは、甲乙協議のうえクロージング日を変更することができる。

（承継対象財産）

第3条1 本事業譲渡により、甲は乙に対し、クロージング日をもって、(i)承継対象事業に属する別紙1に記載の資産（以下「承継対象資産」という。）を譲渡するものとし、(ii)承継対象事業に関して甲が締結している別紙2に記載の第三者との間の契約（修正、変更、付随契約、特約等を含む。以下「承継対象契約」という。）における契約上の甲の地位の一切を移転するものとする。

なお、別紙1及び2に記載された以外の資産又は契約を、本事業譲渡に伴い譲渡する場合、その価額等については甲乙が協議の上で決定するものとする。

2 本事業譲渡により、乙は、クロージング日をもって、承継対象事業に関し甲が負担する別紙3に記載の債務（以下「承継対象債務」といい、承継対象資産、承継対象契約及び承継対象債務を総称して「承継対象財産」という。）を免責的に引き受けるものとし、甲及び乙は、かかる債務の引受けにつき必要な手続（当該債務の引受けに対する当該債務の債権者からの承諾の取得を含む。）を相互に協力の上、行うものとする。なお、甲及び乙は、乙が承継対象債務以外のいかなる債務も承継しないことを確認する。

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

(取引先の承継)

第4条 甲は、承継対象事業に関する甲の仕入先・販売店・下請先等の取引先（以下「取引先」という。）に対して、公表日（第19条において定義される。）以降クロージング日の前日までに、本事業譲渡について十分な説明を行い、かつ、乙が取引先を承継できるよう、取引先の承諾を得るものとする。万が一、乙が取引先の全部又は一部を承継できない場合は、甲乙で別途協議の上対策を講じるものとする。

(従業員の取扱い)

第5条 1 甲は、承継対象事業に従事している甲の従業員を、乙の従業員として転籍させるものとし、詳細については甲乙別途協議の上決定するものとする。

2 甲は、クロージング日に、前項により乙に転籍する従業員に対し、クロージング日までに発生する賃金・退職金債務その他甲との労働契約に基づき又はこれに付帯して発生した一切の債務を履行し、乙は同債務を承継しないものとする。

(譲渡代金)

第6条 1 承継対象事業の譲渡の対価（以下「譲渡代金」という。）は、金〇〇円（消費税及び地方消費税を別途支払うものとする。）とする。

2 乙は、譲渡代金をクロージング日までに、甲が別途指定する銀行口座に振込送金する方法により、甲に支払う。なお、振込手数料は乙の負担とする。

(株主総会決議)

第7条 甲は、クロージング日までに、本契約の承認及び本事業譲渡に必要な事項に関する甲の株主総会の決議を得るものとする。

(許認可)

第8条 甲及び乙は、本契約締結後速やかに、本事業譲渡に必要な許認可の取得、登録、届出等の手を協力して行うものとし、手続に必要な費用は乙の負担とする。

(移転手続)

第9条 1 甲は、承継対象財産の細目を記載した引継書を作成し、クロージング日に当該引継書とともに承継対象財産並びに関係証憑、帳簿類及び承継対象事業に含まれる甲の取引先リストを乙に引き渡すものとする。

2 前項の承継対象財産の引渡しにつき、移転行為又は対抗要件としての登記・登録・通知・裏書・第三者の承諾等の諸手続を必要とするものについては、クロージング日後 30 日以内に当該手続を完了するものとする。ただし、乙が免除又は手続完了の遅延を了承した手続について

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

はこの限りではない。

(表明及び保証)

第10条1 甲による表明及び保証

甲は、乙に対し、本契約締結日及びクロージング日において、別紙4-1（甲の表明保証事項）に掲げる各事項が真実かつ正確であることを表明及び保証する。

2 乙による表明及び保証

乙は、甲に対し、本契約締結日及びクロージング日において、別紙4-2（乙の表明保証事項）に記載された各事項が真実かつ正確であることを表明及び保証する。

(公租公課等の負担)

第11条1 承継対象財産に対する固定資産税等の公租公課、保険料、電気・水道・ガス等の使用料金等については、納税告知書、請求書等の宛名名義の如何にかかわらず、日割計算によりクロージング日前日までの分は甲が負担し、クロージング日以降の分は乙が負担する。

2 第9条第2項の移転手続に要する登録免許税等の公租公課は、乙が負担する。

(善管注意義務)

第12条 甲は、本契約締結のときからクロージング日まで、承継対象事業及び承継対象財産を善良な管理者の注意をもって管理し、承継対象事業及び承継対象財産に重大な影響・変動を及ぼす行為をする場合は、予め乙の書面による承諾を得なければならない。

(競業禁止義務)

第13条 甲は、クロージング日以後〇年間は、乙が承継する承継対象事業と競合する事業を自ら行わず、また他人をして行わせないものとする。

(本事業譲渡実行の前提条件)

第14条1 甲の義務の前提条件

甲の本事業譲渡を実行する義務（承継対象財産の譲渡を含む。）は、クロージング日において以下の各条件の全てが成就していることを前提とする。ただし、甲は、以下の各条件のいずれについても、その裁量により条件不成就を主張する権利を放棄することができる。

① 第10条第2項において規定された乙による表明及び保証が、重要な点において真実かつ正確であること。

② 乙が、クロージング日までに本契約に基づきなすべき義務を全ての重要な点において履行しかつ遵守していること。

2 乙の義務の前提条件

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

乙の本事業譲渡を実行する義務（第6条第2項に定める譲渡代金支払義務を含む。）は、クロージング日において以下の各条件の全てが成就していることを前提とする。ただし、乙は、以下の各条件のいずれについても、その裁量により条件不成就を主張する権利を放棄することができる。

- ① 第10条第1項において規定された甲による表明及び保証が、重要な点において真実かつ正確であること。
- ② 甲が、クロージング日までに本契約に基づきなすべき義務を全ての重要な点において履行しかつ遵守していること。
- ③ クロージング日までに、本事業譲渡を承認する甲の株主総会議事録の原本証明付写しが乙に対し提出されていること。

（事業譲渡条件の変更及び本契約の解除）

第15条 本契約締結の日からクロージング日までの間において、以下のいずれかの事由が甲又は乙に生じた場合は、他方当事者は、クロージング日までの間に限り本契約を解除することができる。ただし、甲及び乙は、解除を行うに際しては事前に協議を行うものとする。また、甲及び乙は、本契約の解除に代えて、協議の上、本契約を変更することができる。

- ① 天災地変その他の事由により、甲又は乙の資産状態、経営状態に重大な変動が生じた場合。
- ② 本契約に定める甲又は乙の義務に重大な違反が存する場合。
- ③ 甲が、通常の業務の範囲を超えて、承継対象事業の価値を減少させ、又は本事業譲渡の実行を困難にするおそれのある行為を新たに行なった場合（ただし、甲乙間にて合意の上行う場合を除く。）。
- ④ その他本事業譲渡の実行に重大な支障となる事態（第14条の前提条件不充足を含む。）又は本事業譲渡を困難にする事態が生じている場合。

（甲による補償）

第16条1 甲は、乙に対し、第10条第1項に定める甲の表明保証の違反又は本契約に基づく甲の義務の違反に起因又は関連して乙が被った損害、損失又は費用（合理的な弁護士費用を含む。以下「損害等」という。）を補償する。

2 前項の補償のうち、甲の表明保証の違反に基づく補償責任は、乙が、クロージング日から〇年経過するまでに書面により甲に請求した場合に限り生じるものとし、合計損害額〇〇円を上限とする。

3 甲は、乙が第1項に基づく補償の請求の対象となる自らの損害等の拡大を防止するための措

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

置を執らなかったことにより拡大した損害等については、第1項に基づく補償責任を条理上合理的な範囲で免れるものとする。

4 本契約に商法第526条の規定は適用されないものとする。

(乙による補償)

第17条1 乙は、甲に対し、第10条第2項に定める乙の表明保証の違反又は本契約に基づく乙の義務の違反に起因又は関連して甲が被った損害等を補償する。

2 前項の補償のうち、乙の表明保証の違反に基づく補償責任は、甲が、クロージング日から〇年経過するまでに書面により乙に請求した場合に限り生じるものとし、合計損害額〇〇円を上限とする。

3 乙は、甲が第1項に基づく補償の請求の対象となる自らの損害等の拡大を防止するための措置を執らなかったことにより拡大した損害等については、第1項に基づく補償責任を条理上合理的な範囲で免れるものとする。

(秘密保持義務)

第18条1 甲及び乙は、本契約締結日から〇年間、(i)本契約の検討又は交渉に関連して相手方から開示を受けた情報、(ii)本契約の締結の事実並びに本契約の存在及び内容、並びに(iii)本契約に係る交渉の経緯及び内容に関する事実(以下「秘密情報」と総称する。)を、相手方の事前の書面による承諾なくして第三者に対して開示してはならず、また、本契約の目的以外の目的で使用してはならない。ただし、上記(i)の秘密情報のうち、以下の各号のいずれかに該当する情報は、秘密情報に該当しない。

- ① 開示を受けた時点において、既に公知の情報
- ② 開示を受けた時点において、情報受領者が既に正当に保有していた情報
- ③ 開示を受けた後に、情報受領者の責に帰すべき事由によらずに公知となった情報
- ④ 開示を受けた後に、情報受領者が正当な権限を有する第三者から秘密保持義務を負うことなく正当に入手した情報
- ⑤ 情報受領者が秘密情報を利用することなく独自に開発した情報

2 甲及び乙は、前項の規定にかかわらず、以下の各号のいずれかに該当する場合には、秘密情報を第三者に開示することができる。

- ① 自己の役員及び従業員並びに弁護士、公認会計士、税理士、司法書士及びフィナンシャル・アドバイザーその他のアドバイザーに対し、本契約に基づく取引のために合理的に必要とされる範囲内で秘密情報を開示する場合。ただし、開示を受ける者が少なくとも本条に定める秘密保持

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

義務と同様の秘密保持義務を法令又は契約に基づき負担する場合に限るものとし、かかる義務の違反については、その違反した者に対して秘密情報を開示した当事者が自ら責任を負う。

② 法令等の規定に基づき、裁判所、政府、規制当局、所轄官庁その他これらに準じる公的機関・団体（事業引継ぎ支援センターを含む。）等により秘密情報の開示を要求又は要請される場合に、合理的に必要な範囲内で当該秘密情報を開示する場合。なお、かかる場合、相手方に対し、かかる開示の内容を事前に（それが法令等上困難である場合は、開示後可能な限り速やかに）通知しなければならない。

（第三者への公表日）

第19条1 本契約締結及びこれに関する一切の事実の対外的公表の日（以下「公表日」という。）は、
〇〇年〇〇月〇〇日とする。当該対外的公表の方法等については、甲及び乙が協議の上決定する。

2 各当事者は、公表日まで、本契約締結及びこれに関する一切の事実について秘密保持に努めるものとする。

（契約上の地位又は権利義務の譲渡等）

第20条 甲及び乙は、相手方の書面による事前の承諾を得ない限り、本契約上の地位又は本契約に基づく権利義務につき、直接又は間接を問わず、第三者に譲渡、移転、承継又は担保権の設定その他の処分をしてはならない。

（準拠法・管轄）

第21条1 本契約は、日本法に準拠し、これに従って解釈される。

2 本契約に関する一切の紛争（調停を含む。）については、〇〇地方裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とする。

（誠実協議）

第22条 甲及び乙は、本契約に定めのない事項及び本契約の条項に関して疑義が生じた場合には、信義誠実の原則に従い、誠実に協議の上解決する。

本契約締結の証として本書2通を作成し、甲乙記名捺印の上、各1通を保有する。

〇〇年〇〇月〇〇日

甲

（所在地）

（名 称）

（代表者）

⑨

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

乙

(所在地)(名 称)(代表者) 印

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

(別紙1)

承継対象資産

【承継する資産を記載する】

例

- 1 甲が所有する後記不動産目録記載の土地及び建物
- 2 以下に列挙する上記1記載の建物の附属設備、構築物
(略)
- 3 以下に列挙する上記1記載の建物内に設置された機械装置
(略)
- 4 承継対象事業に関連する工具器具備品
(略)
- 5 承継対象事業に関連する車両運搬具
(略)
- 6 承継対象事業に関連する在庫(商品、原材料、貯蔵品)
(略)
- 7 承継対象事業に関連する電話加入権
(略)
- 8 承継対象事業に関連するソフトウェア
(略)
- 9 その他承継対象事業に必要な一切の資産(ただし、現預金、売掛金を除く)

...

(別紙2)

承継対象契約

【承継する契約を記載する】

例

- 1 令和元年6月5日付け株式会社〇〇との間に締結した取引基本契約
- 2 令和2年2月1日付け株式会社〇〇との間に締結した建物賃貸借契約

...

(別紙3)

承継対象債務

【承継する債務を記載する】

例

- 1 令和元年6月5日付け株式会社〇〇との間に締結した取引基本契約第8条に規定する株式会社〇〇に対する保証金返還債務

...

(別紙4-1)

甲による表明及び保証

【甲による表明及び保証の内容を記載する】

(別紙4-2)

乙による表明及び保証

【乙による表明及び保証の内容を記載する】

※上記の内容は、中小企業庁「中小 M & A ガイドライン」参考資料7を引用、改変したものです。

※この様式はあくまで記載例です。具体的な契約書等の作成に際しては、弁護士等の専門家にご相談ください。

VI Q&A 集

(注) 全ての相談内容に対応するのではなく、専門分野については、専門家に委ねてください。

Q&A インデックス

- Q 1 社内（役員・幹部・社員）、取引先に対して、
後継者をどのように認知させたらよいですか？ P114
- Q 2 後継者候補が複数いる場合、親族内でどのように調整したらよいですか？ ... P115
- Q 3 後継者に対してどのような教育を行う必要がありますか？ P116
- Q 4 自社株式、事業用資産を後継者に集中させていきたいのですが
どのような方法がありますか？ P117
- Q 5 分散している自社株式を買い取るにはどのようにすればよいですか？ P118
- Q 6 株式の集中及び分散防止のために、
会社法のどの制度を活用すればよいですか？ P119
- Q 7 相続人等に対する株式売渡請求の手続・注意点は何か？ P120
- Q 8 「遺留分に注意」とよく言われますが、遺留分とは何ですか？ P121
- Q 9 遺言を活用するには、どのような点に注意すればよいですか？ P122
- Q 10 生前贈与のメリット・デメリットを教えてください。
また、経営承継円滑化法の民法特例とはどのような制度ですか？ P123
- Q 11 生前贈与を行う場合、どのような課税制度がありますか？ P124
- Q 12 従業員持株会の活用にはどのようなメリットがありますか？ P126
- Q 13 生命保険の活用にはどのようなメリットがありますか？ P127
- Q 14 中小企業投資育成株式会社の活用にはどのようなメリットがありますか？ P128
- Q 15 相続税の計算方法について教えてください。 P129
- Q 16 後継者が自社株式を相続した場合の相続税の納税猶予制度の P131
対象となる中小企業の範囲を教えてください。
- Q 17 従業員が自社株式・事業用資産等の譲渡を受ける場合の資金調達には
どのような方法がありますか？ P132
- Q 18 事業承継に際して、政府系金融機関からの融資が利用できますか？ P134
- Q 19 MBOとは何ですか？ P136
- Q 20 後継者候補がおりません。どうすればよいですか？
社外から後継者を招聘する場合、どのような点に注意すればよいですか？ ... P138

Q 21	親族外承継の場合、個人(債務)保証・担保の処理はどうすればよいですか？ …	P139
Q 22	M&Aの手法にはどのようなものがありますか？ ……………	P140
Q 23	合併とは何ですか？ ……………	P141
Q 24	会社分割とは何ですか？ ……………	P143
Q 25	事業譲渡と株式譲渡との違いは何ですか？ ……………	P145
Q 26	株式譲渡の手順を教えてください。 ……………	P147
Q 27	事業譲渡の手順を教えてください。 ……………	P148
Q 28	当社は後継者不在で M&A（会社売却）をしたいと考えていますが、 M&Aの進め方と留意点は何ですか？ ……………	P149
Q 29	M&A仲介会社との仲介契約とは何ですか？ ……………	P151
Q 30	会社の企業価値算定のポイントは何ですか？ ……………	P153
Q 31	M&Aで会社を高く売却するためには、どのようにしたらよいですか？ …	P156
Q 32	M&Aを進める上ではどのような書類を準備すればよいですか？ ……………	P157
Q 33	デューデリジェンスとは何ですか？ ……………	P158
Q 34	秘密保持契約とは何ですか？ ……………	P159
Q 35	基本合意書締結の際の留意点は何ですか？ ……………	P160
Q 36	株式譲渡契約書の記載項目にはどのようなものがありますか？ ……………	P161
Q 37	事業譲渡・株式譲渡・会社分割・合併において 従業員に対して必要な手続について教えてください。 ……………	P163
Q 38	事業譲渡における従業員との労働契約と労働条件についての 留意点は何ですか？ ……………	P165
Q 39	事業譲渡において労働条件を変更する場合の留意点は何ですか？ ……………	P167
Q 40	株式譲渡と事業譲渡に係る税務上の留意点は何ですか？ ……………	P168
Q 41	事業承継に関する相談は、どの専門家にすればよいですか？ ……………	P169

Q1

社内（役員・幹部・社員）、取引先に対して、後継者をどのように認知させたらよいですか？

A1

関係者に理解を得るために最も重要なことは、社内外の事業環境をふまえ、さまざまなステークホルダー（利害関係者）の立場を考慮して進めることです。

ステークホルダーが後継者に求める条件はどのようなもののでしょうか。経営推進に関連した能力や知識（マーケティング戦略、営業戦略、商品開発、財務管理、経営企画など）等、社内外が認める「光るもの」を持っていることや、リーダーシップの発揮やコミュニケーション能力、意思決定能力などがあげられます。

後継者を認知させるタイミングは、後継者がこのような条件をある程度満たすようになった時が理想的です。

具体的な進め方（例）

- ①後継者の経営者としての資質や能力を把握した上で、想定されるステークホルダーが求める条件や水準を見極め、それぞれに相応した認知に向けた計画を立てる。後継者教育と連携したものが望ましい。
- ②実行に当たっては、社内（役員・幹部・社員）、取引先との現場レベルのコミュニケーションを通じた意思の疎通を図ることが重要。特に番頭格の古参社員や幹部社員に対しては配慮が大切。
- ③金融機関に対しては、経営情報や事業計画の説明など、情報の説明・共有など、後継者との間の信頼関係作りが重要。
- ④予定する後継者が、ステークホルダーが求める条件に満たない場合には、予めその補完策（たとえば当面補佐する人物や体制を整えるなど）を準備して対応することが望ましい。

ポイント

- ・後継者のステークホルダーへの認知の進め方は、事業承継の成否に繋がることさえあります。場当たりの対応ではなく、社内外の経営環境をふまえて計画的に対策を実施して行くことが大切です。
- ・実行に当たっては、優先順位を定めて対応するなど、状況を見ながら時間をかけて進めていくことが大切です。
- ・認めてもらうという視点に立って、後継者は各ステークホルダーに対する理解を深め経営者としての実務能力を高めることを最優先すべきでしょう。

Q2

後継者候補が複数いる場合、親族内でどのように調整したらよいですか？

A2

後継者の選定に当たっては、現経営者の意向、後継者候補の資質や意向、後継者候補以外の親族の意向、株式や資産の所有状況等をふまえ、総合的な視点で方針を出す必要があります。

かつては長男が事業を承継するケースが多くみられましたが、変化の激しい経営環境に対応していくためには、慣習にとらわれることなくふさわしい人物を後継者に選定する必要があります。

経営ビジョン、意欲、覚悟、そして経営実務能力など総合的な視点で選ぶことが必要です。

後継者候補が複数いる場合には、選定の判断基準を示して、選定を進めることがトラブル防止につながります。

また、事業承継を円滑に進めるためには次のようなポイントをふまえて対応すると良いでしょう。

具体的な進め方（例）

- ①兄弟のうちの一人を後継者に選定した場合は、後継者以外の兄弟への十分な配慮が必要です。株式・財産の分配については、後継者には株式の移転を中心に行い、他の兄弟にはそれに相応した資産の分配を心がけるべきでしょう。分配すべき資産が十分に無い場合には、議決権制限付種類株式の活用も一つの方法でしょう。
- ②後継者を一本化できない場合は、共同経営（たとえば事業ごとに業務を分担する、場合によってはカンパニー制等の独立採算体制をとる）、分社化（たとえば事業ごとに会社を分割する、場合によっては持株会社を活用する）なども対応策として考えられます。
- ③事業承継実行後にトラブルが発生するなど、不測の事態に備えて、現経営者は株式の譲渡の際に拒否権付株式（黄金株）を保持することや、遺言書の作成を行うことも大切と思われます。
- ④平成30年度税制改正により、事業承継税制が適用できる後継者が一定の要件を満たせば1人から最大3人まで拡大されましたが（特例措置）※、承継後に後継者が安定的に経営できるか否か検討が必要です。

※特例措置は、令和8年3月31日までに特例承継計画を都道府県に提出し承認されることが条件となります。

ポイント

- ・後継者の選定に当たっては、出来るだけ早い段階で着手し、じっくり時間をかけて選定した上、選定後にも十分なフォローを行うことが必要です。いずれの段階においても、互いの立場を思いやり、良好な関係の維持に着目した対応が必要です。

Q3

後継者に対してどのような教育を行う必要がありますか？

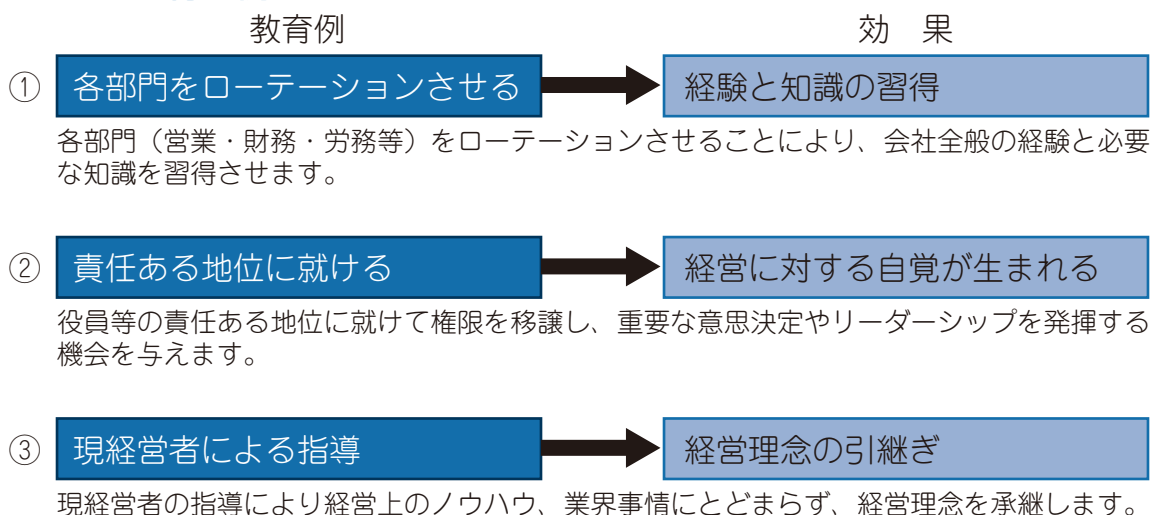
A3

「後継者教育に王道なし」と言われます。後継者が自ら能動的に知識習得や実務経験に取り組むことが重要です。

経営環境が大きく変化する時代においては、経営者は変化をとらえ変化に対応することが求められるとともに、企業理念の追求も求められます。

事業承継は、先代からの理念を踏襲し事業を引き継ぐこと（守りの姿勢）と、時代の潮流を見ながら後継者固有の能力を活かした新たな挑戦（攻めの姿勢）が必要です。

内部での教育の例



ポイント

- ・ 後継者教育は、「いつかは引き継ぐ立場にあるとの自覚」を早いうちから意識付けをし、伸ばしていくことが重要です。
- ・ 事業承継は最初から従業員の雇用維持等の課題や、先代からの理念を踏襲しながら新たな時代の潮流にも対応しなければならない等、創業よりも難しい側面があります。後継者教育は、経営革新、第二創業、新たなビジネスモデル構築などの視点をふまえ、十分な時間を掛け、さまざまな方法を駆使して取り組む必要があります。

Q4

自社株式、事業用資産を後継者に集中させていきたいのですがどのような方法がありますか？

A4 1. 生前贈与・遺言

経営者が所有している自社株式や事業用資産を後継者に集中させる方法としては、後継者への生前贈与や遺言の活用があります。

生前に何の対策もしないまま経営者が死亡すると、相続財産の大半が自社株式や事業用資産である場合、後継者がこれらを集中的に取得することについて他の相続人の同意を得ることが難しくなります。

したがって、後継者が安定的に経営するために、経営者の生前に贈与をしたり、遺言を作成するなどして、予め対策を講じるのが有効です。

2. 会社や後継者による買取り

経営者の死亡によって非後継者である相続人間に自社株式や事業用資産が分散してしまう場合などには、会社や後継者が、これらを相続人などから買い取るという方法もあります。

3. 会社法の活用

他にも、相続の際に自社株式（議決権）を後継者に集中又は分散を防止する方法として、

- ①株式の譲渡制限や相続人に対する売渡請求制度（Q7参照）
- ②種類株式（議決権制限株式など）

といった会社法の制度を活用する方法もあります。

ポイント

- ・親族内承継においては、次の2つの観点からの検討が必要です。
- ①後継者への「自社株式」および「事業用資産」の集中
- ②後継者以外の相続人への配慮

Q5

分散している自社株式を買い取るにはどのようにすればよいですか？

A5

分散している自社株式の買取りにあたっては、後継者個人が買い取るのがよいのか、会社が金庫株として取得するのがよいのかを検討する必要があります。

支配権を固めるという意味では後継者個人での買取りが望ましいですが、個人的に買取資金を工面することが困難な場合には、会社が買い取って金庫株とすることも検討します。

会社が自己株式を買い取る際の資金については、株式会社日本政策金融公庫から低利で融資を受けることが可能です。

また、後継者個人が株式を買い取る際の資金については、経営承継円滑化法における金融支援措置により、株式会社日本政策金融公庫から融資を受けることが可能となります。

ただし、株式を株主から強制的に買い取ることはできないため、後継者又は会社が高額で株式を取得せざるを得ないケースもよくみられます。

また、どれほど高額 of 買取価格を提示しても相手の意思が固ければ買い取ることができないため、実際には、一度分散した株式を集約することは非常に難しいのが現状です。

このため、定款に譲渡制限規定、相続人等への売渡請求規定を設けるなどの分散防止策、議決権制限株式を活用して後継者に議決権を集中させるといった方策、従業員持株会や中小企業投資育成株式会社※等を活用した安定株主対策が必要となってくるでしょう。

ポイント

- ・一度分散した自社株式を集約することは非常に難しく、分散防止や議決権の集中、安定株主づくりなどの対策が必要です。
- ・会社法の活用（譲渡制限規定、議決権制限株式の活用等）や従業員持株会、中小企業投資育成株式会社等の活用などの方法も考えられます。

※中小企業投資育成株式会社について（128ページ参照）

Q6

株式の集中及び分散防止のために、会社法のどの制度を活用すればよいですか？

A6

後継者が安定して経営権を行使できるように、既発行の自社株式は分散しないようにする必要があり、分散した自社株式については後継者に集約する必要があります。

1. 株式の譲渡制限

定款で、株式を譲渡する場合に会社の承認を必要とすることにより、自社株式の分散を防ぐことができます。

※新たにこの制度を導入する定款変更のためには、株主総会の特殊決議（議決権を行使できる株主の半数以上で、かつ、総株主の議決権の3分の2以上の賛成）が必要になります。

2. 相続人等に対する売渡請求

株式の譲渡制限を行なっても、相続や合併による取得には適用されませんので、相続などによる分散を防ぐため、定款を変更して、株式を相続した株主に対して会社がその売渡しを請求できるようにする、という方法があります。

※この定款変更には株主総会の特別決議（議決権の3分の2以上を有する株主の賛成）が必要で、売渡請求をする場合にも、その都度、特別決議が必要です。また、経営者が死亡して自社株式を後継者が相続した場合にも、少数株主から売渡請求がなされる可能性があり、注意が必要です。

3. 種類株式

株式会社は、普通株式のほかに、種類株式（剰余金の配当、議決権などの権利内容の異なる株式）を発行することができますが、自社株式（議決権）の集中や分散防止に活用できるのは、①議決権制限株式、②拒否権付株式（黄金株）などです。

(1) 議決権制限株式

議決権制限株式（株主総会での議決権の全部又は一部が制限されている株式）を活用して、後継者には議決権のある株式を、それ以外の相続人には議決権のない株式を、それぞれ取得させて、後継者に議決権を集中させることが考えられます。

※議決権のない株式の株主は、基本的に会社からの配当を期待するしかありませんので、非後継者に納得してもらうには、優先的に配当を実施するなどの配慮が必要です。

(2) 拒否権付株式（黄金株）

経営者が、自社株式の大部分を後継者に譲るけれども不安が残る、という場合には、経営者が拒否権付株式（一定の事項について、必ず、拒否権付株式の株主総会決議が必要、という株式）を保有し、後継者の経営に助言を与えられる余地を残しておく、といった方法があります。

※経営者と後継者の間で意見の対立が生ずると、どちらの議案も可決できない状態に陥る危険性もあるので、注意が必要です。また、拒否権付株式は強い効力を有するので、万が一にも他の人の手に渡ることのないよう、できれば前経営者の生前に消却するようにしましょう。

(注) 一定の事由が生じたときに会社がその株式を株主の同意なしに買い取ることができる取得条項付株式の活用や、全株式に譲渡制限がなされている会社においては議決権や配当などについて株主ごとに異なる取扱いをすることにより対応することもできます。

ポイント

- ・種類株式とは議決権や財産権等が普通株式と内容が異なる株式であり、この種類株式を用いて「議決権」をコントロールすることが可能です。
- ・種類株式を活用することによって、①後継者に議決権を集中することや②先代経営者が当面の間、後継者の経営に睨みを利かせることも可能です。

Q7

相続人等に対する株式売渡請求の手続・注意点は何か？

A7 1. 手続き等

- ・ 相続人等に対する株式売渡請求の内容については Q6 参照。
- ・ 相続人に対して売渡請求ができるのは、譲渡制限株式だけです。
- ・ 相続人等に対する売渡請求の規定を定款に設けるには株主総会の特別決議での定款変更が必要です。
- ・ 売渡請求をする都度株主総会の特別決議が必要です。
- ・ 譲渡価格は会社と売渡を請求された者との協議によりますが、協議が整わない場合には裁判所に価格決定を申し立てることになります。

 ポイント

- ・ 相続人等に対する売渡請求の規定は、少数派の株主について相続が発生したような場合にはオーナー側の経営権の確保のために有効です。
- 【注意事項】 反対にオーナーについて相続が発生したような場合には、そのオーナーの保有株式を相続した相続人（後継者）は売渡請求を決める株主総会で議決権を行使できないために、少数派が経営権を確保することになってしまう場合があり、この制度の導入については慎重に検討すべきです。また、会社による自社株式の買取りのため、財源規制があることに注意が必要です。

Q8

「遺留分に注意」とよく言われますが、遺留分とは何ですか？

A8

遺留分とは、一定範囲の相続人の生活を保障するなどのために、遺産の一定割合を受け取ることができる権利です。遺留分は、原則として基礎財産全体の2分の1ですが、両親のみが相続人の場合には基礎財産の3分の1となります。なお、兄弟姉妹には遺留分はありません。

法定相続分と遺留分の割合

相続人	法定相続分	遺留分
配偶者と子供2人	配偶者：2分の1 子 供：各4分の1	配偶者：4分の1 子 供：各8分の1
子供3人のみ	子 供：各3分の1	子 供：各6分の1
父と母のみ	父と母：各2分の1	父と母：各6分の1
配偶者と兄弟2人	配偶者：4分の3 兄 弟：各8分の1	配偶者：2分の1 兄 弟：ゼロ

基礎財産は、以下の式で計算します

「遺産」＋「1年以内の生前贈与」＋「特別受益（相続人への生前贈与）」－「債務」

* 共同相続人に対する特別受益に該当する生前贈与は一定の条件のもと、相続開始前10年間のものに限り基礎財産に算入されます。また、その価額は、贈与の時ではなく、相続開始の時点で計算する点に注意してください。

ポイント

- ・遺言書には後日の紛争を避けるため、遺留分侵害をしないような配慮が必要です。
- ・経営承継円滑化法（遺留分に関する民法の特例）により、後継者に生前贈与された自社株式について、基礎財産に算入せず、又は基礎財産に算入する価額をあらかじめ固定することができるようになり、一定の要件のもと遺留分の制約を回避できるようになりました。
- ・平成30年改正後の民法では、遺留分を侵害された者は、遺贈や贈与を受けた者に対し、遺留分侵害額に相当する金銭の請求のみが可能となり、自社株式等が取り戻しの対象となることはありません。従って、自社株式を後継者に集中させることが可能になりますが、遺留分侵害者は常に金銭での対応が求められ、直ちに準備できない場合には、裁判所に対し、支払期限の猶予を求めることができます。

Q9

遺言を活用する際には、どのような点に注意すればよいですか？

A9 遺言はいつでも撤回できるため、生前贈与ほど後継者の権利が確実ではありません。その結果、以下のような問題が発生する可能性があります。

- ・複数の遺言書が発見された場合の問題
- ・遺言の有効性をめぐるトラブル等

また、生前贈与の場合と同様、後継者以外の相続人の遺留分の問題にも留意する必要があります。(121ページ参照)

ポイント

- ・代表的な遺言の方式としては、自筆証書遺言と公正証書遺言の2種類があります。自筆証書遺言は、作成するのは容易ですが、トラブルが生じる懸念がある（法的無効を含む）という特徴があり、公正証書遺言は、手間・費用等、作成するのは面倒ですが、形式不備等のリスク懸念がなく安心感があるという特徴があります。
- ・遺言内容の実現を確実にするため、遺言執行者を指定しておくことが大切で、その際、利害関係者以外の第三者（弁護士等）を遺言執行者に指定しておくのが望ましいでしょう。
- ・紛争が生じないよう、全ての相続財産についての分割方法を指定しておくことが大切です。
- ・後継者以外の相続人の遺留分を侵害しないようにすることが必要です。

	自筆証書遺言	公正証書遺言
作成方法	遺言者が、日付、氏名、財産の分割内容等の全文を自書し、押印して作成。なお、遺言分に添付する財産目録については、パソコンで作成することが可能。	遺言者が、原則として、証人2人以上とともに公証役場に出かけ、公証人に遺言内容を口述し、公証人が筆記して作成。
メリット	・遺言者が単独で作成できる。 ・費用がかからない。	・遺言の形式不備等により無効になるおそれがない。 ・原本は、公証役場にて保管されるため、紛失・隠匿・偽造のおそれがない。 ・家庭裁判所による検認手続が不要である。
デメリット	・文意不明、形式不備等により無効となるおそれがある。 ・遺言の紛失・隠匿・偽造のおそれがある。(注) ・家庭裁判所の検認手続が必要である。(注) (注) 民法の改正により(令和2年7月10日施行)、自筆証書遺言を作成した方は、法務大臣の指定する法務局に遺言書の保管を申請することができます。遺言書の保管所に保管されている遺言書については、家庭裁判所の検認は不要。	・作成までに手間がかかる。 ・費用(注)がかかる。 (注) 費用の目安として、1億円の遺産を3人の相続人に均等に与える場合は、約10万円の手数料が必要となる。

Q10

生前贈与のメリット・デメリットを教えてください。また、経営承継円滑化法の民法特例とはどのような制度ですか？

A10

事業承継の観点からは、生前贈与は、後継者への財産移転の方法のうち、オーナー経営者の生前に権利が確定されるため最も確実な方法であり、オーナー経営者の意思に沿った方法で、生前中に後継者に対する自社株式や事業用資産の移転が完了するというメリットがあります。ただし、生前贈与財産も遺留分の基礎財産に算入されるため、後継者以外の相続人の遺留分の配慮が必要ですので、経営承継円滑化法における民法の特例を活用することも検討すべきでしょう。

これに対し、遺言によって相続させる場合には、事前の準備の状況によっては、自社株式や事業用資産の分散、財産分配等をめぐる相続人間の争い等、会社経営に影響を及ぼしかねないリスクを持ち続けることになります。

生前贈与のメリット

- ・ 贈与者の意思で財産を移転することが出来ます。
- ・ 遺留分侵害が生じるような贈与であっても、経営承継円滑化法における民法の特例を併用すれば、遺留分にかかる紛争の発生を未然に防止しつつ行うことができます。
- ・ 「相続時精算課税制度」を利用した生前贈与の場合の財産は、相続税を計算する際、相続時ではなく「贈与時の時価」で評価されることとなります。このため、相続財産である自社株式の価値が相続時に上昇していることが見込まれるような場合には、相続時精算課税制度を活用した生前贈与を行うことが有効です。

(暦年課税制度と相続時精算課税制度の概要については Q11 参照)

生前贈与のデメリット

- ・ 相続税より贈与税の方が税率の累進割合が高いため、まとめて多額の贈与をすると、贈与税の負担が大きくなります。

経営承継円滑化法の民法の特例

- ・ 経営承継円滑化法の民法の特例には、後継者を含む経営者の推定相続人全員の合意により、経営者から後継者に生前贈与された自社株式について、(1)遺留分算定の基礎財産から除外する「除外合意」、(2)遺留分算定の基礎財産に算入する際の価額を固定する「固定合意」があります。

※個人版事業承継税制の創設に伴い、「個人事業主に関する民法の特例」が令和元年7月16日に施行されました(除外合意のみ)。

Q11

生前贈与を行う場合、どのような課税制度がありますか？

A11

「暦年課税制度」と「相続時精算課税制度」があります。

相談者の家族構成、年齢、財産構成等を考慮して、どの制度が相談者に適した制度であるか、検討する必要があります。

暦年課税制度と相続時精算課税制度の概要

項目	暦年課税制度	相続時精算課税制度
概要	暦年（1月1日から12月31日までの1年間）毎にその年中に贈与された価額の合計に対して贈与税を課税する制度。	親から子への贈与について、選択制により、贈与時に軽減された贈与税を納付し、相続時に相続税で精算する課税制度。
贈与者	制限なし	60歳以上の父母または祖父母
受贈者		18歳以上の子である推定相続人及び孫
選択の届出	不要	必要（一度選択すると、相続時まで継続適用）。
控除	基礎控除額（年間）：110万円	基礎控除額（年間）：110万円 特別控除額：2,500万円 （限度額まで複数年にわたり使用可）
税率	基礎控除額を超えた部分に対して10%～50%の累進税率	非課税枠を超えた部分に対して一律20%の税率
適用手続	翌年3月15日までに贈与税の申告書を提出し、納税。	翌年3月15日までに、本制度を選択する旨の届出書を提出。
相続時精算	相続税とは切り離して計算（相続開始前7年以内の贈与は相続財産に加算）。	相続税と一体的に捉えて計算（贈与財産は贈与時の時価で評価）。

※令和5年度税制改正において贈与税の改正が行われました。

（詳細は、186ページ参照）

令和6年1月1日以降の贈与より適用されます。

暦年課税の税額計算

贈与により一般贈与財産又は特例贈与財産のいずれかのみ財産を取得した場合

$$〔基礎控除後の課税価格〕 \times 税率^* - 控除額 = 贈与税額$$

※税率は、取得した財産に応じて、一般贈与財産の場合は一般税率を、特例贈与財産の場合は特例税率を適用します。暦年課税の場合において、直系尊属（父母や祖父母など）からの贈与により財産を取得した受贈者（財産の贈与を受けた年の1月1日において18歳以上の者に限ります。）については、「特例税率」を適用して税額を計算します。この特例税率の適用がある財産のことを「特例贈与財産」といいます。また、特例税率の適用がない財産（「一般税率」を適用する財産）のことを「一般贈与財産」といいます。

贈与税の速算表

【一般贈与財産用】

基礎控除後の課税価格	200万円以下	300万円以下	400万円以下	600万円以下	1,000万円以下	1,500万円以下	3,000万円以下	3,000万円超
一般税率	10%	15%	20%	30%	40%	45%	50%	55%
控除額	—	10万円	25万円	65万円	125万円	175万円	250万円	400万円

【特例贈与財産用】

基礎控除後の課税価格	200万円以下	400万円以下	600万円以下	1,000万円以下	1,500万円以下	3,000万円以下	4,500万円以下	4,500万円超
特例税率	10%	15%	20%	30%	40%	45%	50%	55%
控除額	—	10万円	30万円	90万円	190万円	265万円	415万円	640万円

（例） 贈与により特例贈与財産3,000万円を取得した場合

$$3,000万円 - 110万円（基礎控除額） = 2,890万円（基礎控除後の課税価格）$$

$$2,890万円 \times 45\% - 265万円 = 1,035.5万円（税額）$$

相続時精算課税の税額計算

$$〔特別控除後の課税価格〕 \times 20\%（税率） = 贈与税額$$

（例） 贈与により3,000万円の財産を取得した場合

$$3,000万円 - 110万円（基礎控除額） - 2,500万円（特別控除額）$$

$$= 390万円（特別控除後の課税価格）$$

$$390万円 \times 20\% = 78万円（税額）$$

贈与者の相続が発生した際に、相続人（＝受贈者）が1名だった場合、課税価格（3,000万円）は相続税の基礎控除額（3,600万円＝3,000万円＋600万円×1名）以下のため、相続税はゼロとなり、贈与時に納付した贈与税78万円は還付されます。

Q12

従業員持株会の活用にはどのようなメリットがありますか？

A12 従業員持株会の活用のメリットは次のようなものがあります。

1. 従業員の財産形成への一助となること

安定的に利益配当を行っている会社であれば、従業員持株会を活用することにより、従業員は、預貯金の収入利子より大きく、かつ、安定的な収入を得ることができます。加えて、従業員のモラルの向上、生産性の向上に繋がる効果も期待されます。

2. 自社株式の分散防止に寄与すること

従業員持株会を活用する場合、持株会規約において、従業員の死亡・退職の際には株式を会社が買い取る旨及びその買取価格を定めておくことができ、そうすれば、従業員の相続によって会社とはまったく関係のない者が株式を取得することが防止できます。

3. オーナーの相続税対策・事業承継対策に役立てる余地があること

オーナーの持株を従業員持株会に譲渡することによりオーナーの相続財産としての自社株式が減少します。また、増資の方法による場合においても、自社株式の評価額が下がることにより相続財産が減少し、相続税対策に寄与する効果も期待されます。

ポイント

- ・ オーナー会社における事業承継の重要な取組み事項として経営支配権の問題がありますが、同族会社での株式分散問題は経営基盤が弱い非公開会社の中小企業にとってより大きな問題とも考えられます。経営支配権の確保を前提に、従業員持株会を活用することは、安定株主の創出、オーナーの相続対策等の面からも検討余地があると思われます。
- ・ 従業員持株会を通じて従業員が自社株式を取得する場合の価額は「配当還元価額」となります。
- ・ オーナー所有の普通株式を種類株式（配当優先株式かつ議決権制限株式）に変更して従業員持株会の会員（＝従業員）に譲渡することも一つの方法です。

Q13

生命保険の活用にはどのようなメリットがありますか？

A13

生命保険は、「相続税の納税資金の準備」、「円満な財産の分割」、「相続税の軽減」に役立ちます。

死亡保険金の受取人を相続人とすることにより、相続税の納税資金を確保することができます。

死亡保険金は基本的には、遺産分割協議を行う必要がありません。

また、死亡保険金受取人は一人でも複数でも可能です。死亡保険金の受取人を指定することにより、財産の分割のバランスをとることができます。

さらに、一定の契約形態の生命保険には、死亡保険金の非課税枠（500万円×法定相続人の数）があります。特に財産の大半が自社株や不動産で売却や分割が難しい場合は、生命保険を活用することが有効です。

※ 当内容は、マニュアル発行日時点の税法に基づいています。

さらに、「法人契約」の生命保険では、死亡退職金の準備や自社株買取り資金の準備等に活用することもできます。

但し、中途解約で不利になるケースや資金の固定化などへの注意も必要です。

 ポイント

- ・ 生命保険は、「相続税の納税資金の準備」、「円満な財産の分割」、「相続税の軽減」に役立ちます。
- ・ 法人契約の生命保険は死亡退職金の準備や自社株買取り資金の準備等に活用することも可能です。

Q14

中小企業投資育成株式会社の活用にはどのようなメリットがありますか？

A14

中小企業投資育成株式会社（以下、投資育成会社）は、中小企業に対して投資やコンサルティングを行うことを目的として、東京・名古屋・大阪に設立された政策実施機関です。

1. 事業内容

資本金3億円以下（※1）の中小企業に対し、その株式、新株予約権付社債等の引受けを行うことで、担保不要の長期安定資金として投資します（※2）。また、投資後は、投資先企業の経営の自主性を尊重しつつ、信頼できるパートナーとして各種経営相談に応じ、成長を支援します。

※1 投資育成会社による投資前の資本金。なお、資本金3億円超の会社でも、特例要件に該当する場合は、投資育成会社の投資対象となります。

※2 利用に際しては、投資育成会社の審査があります。

2. 事業承継面のメリット

・後継者への円滑な経営承継

投資育成会社は、株式、事業両面での円滑な事業承継を支援します。後継者育成では、後継者に対して、各種の経営アドバイスを行うとともに、研修会や後継者が集う交流会を開催しています。

・後継者の経営権安定

株式が分散し、後継者の持株比率が低い場合でも、投資育成会社が長期安定株主として、後継者を支援するため、経営権が安定します。

親族外の後継者に経営を引き継ぐ場合も、後継者を支えるパートナーとして支援します。

・後継者補佐の教育など組織体制強化

投資育成会社では階層別研修を実施しており、後継者を補佐する人達への教育として活用することができます。また、社内に適当な後継者補佐がない場合には、適切な人材を紹介します。

ポイント

- ・投資育成会社への第三者割当増資の実施により、結果的に自社株評価額が低下するケースがあり、円滑に事業承継を進めることが期待できます。
- ・増資による自己資本比率の向上によって、信用力も増し、健全な成長が期待できます。
- ・投資育成会社が安定株主となるので、会社の株式が分散している場合や分散を防止し経営権を確保しておきたい場合に長期安定株主として役立つなどのメリットがあります。

（参考）

東京中小企業投資育成株式会社

検索

QRコード



名古屋中小企業投資育成株式会社

検索

QRコード



大阪中小企業投資育成株式会社

検索

QRコード

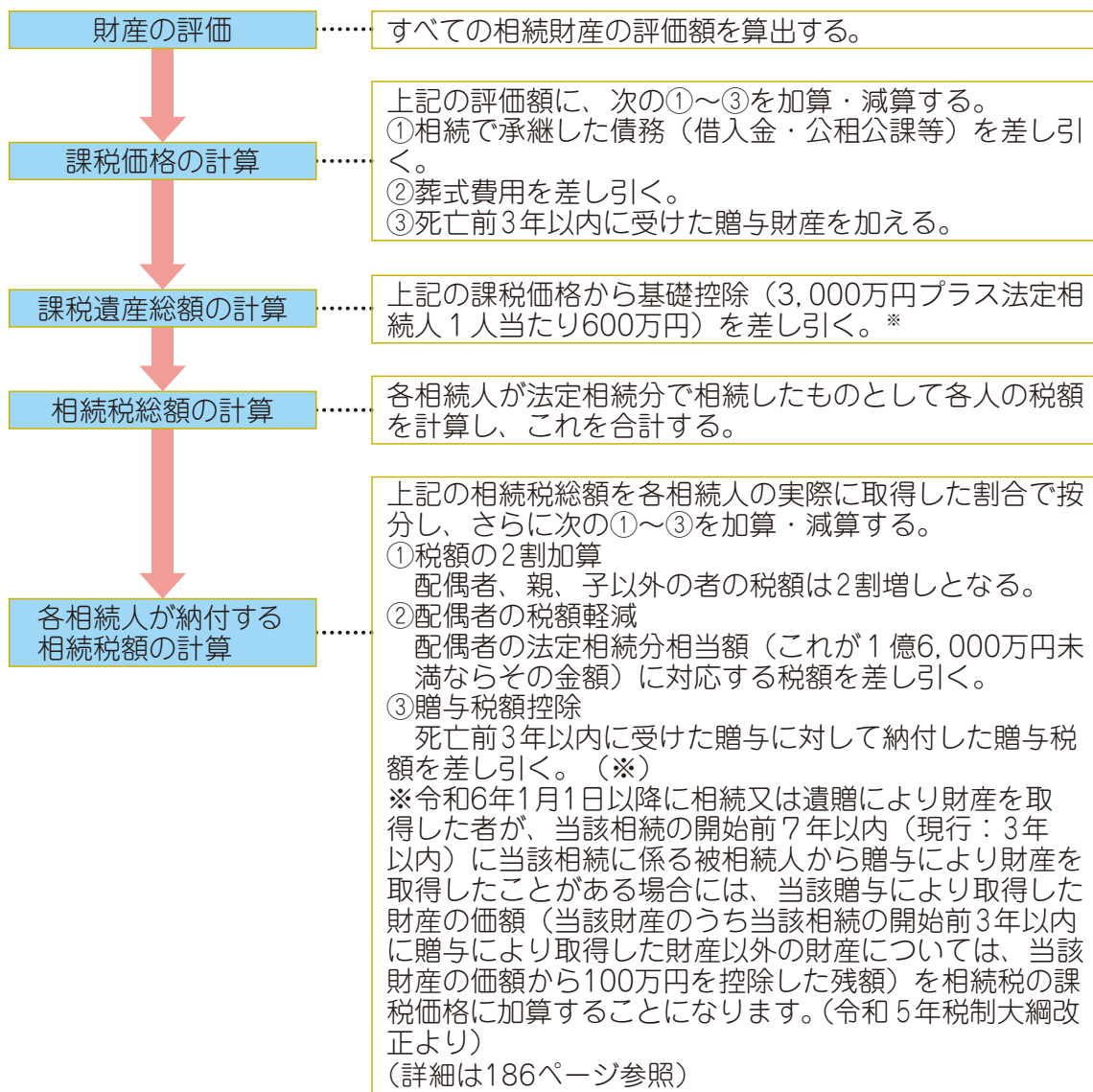


Q15

相続税の計算方法について教えてください。

A15

相続税の計算は、通常、次のような流れで計算をします。



相続税の速算表

【平成27年1月1日以後の場合】

法定相続分に応ずる取得金額	税率	控除額
1,000万円以下	10%	—
3,000万円以下	15%	50万円
5,000万円以下	20%	200万円
1億円以下	30%	700万円
2億円以下	40%	1,700万円
3億円以下	45%	2,700万円
6億円以下	50%	4,200万円
6億円超	55%	7,200万円

事例

相続税額算出シートの活用例

令和5年5月1日に経営者の相続が発生
相続税の課税価格：32,000万円
相続人：妻と後継者である子供 A と非後継者の子供 B
遺産分割協議の結果：
後継者 A の課税価格18,000万円、妻8,000万円、B6,000万円

相続税額の算出シート

①課税価格＝

32,000万円

②基礎控除額＝

3,000万円＋（600万円×3人）＝4,800万円

③課税遺産総額＝

32,000万円－4,800万円＝27,200万円

④法定相続分に応じた各人の計算

相続人	法定相続分	法定相続分に応じた取得金額	法定相続分に応じた税額	相続税の総額
妻	1/2	13,600万円	3,740万円	6,420万円
A	1/4	6,800万円	1,340万円	
B	1/4	6,800万円	1,340万円	

⑤実際に取得した分の各人の計算

相続人	実際に取得した財産の課税価額	実際に取得した割合	按分した相続税額	配偶者の税額軽減	各人の相続納税付額
妻	8,000万円	8,000/32,000	1,605万円	▲1,605万円	0円
A	18,000万円	18,000/32,000	3,611万円		3,611万円
B	6,000万円	6,000/32,000	1,204万円		1,204万円

ポイント

- ・円滑な事業承継のためには、先代経営者の相続開始前に、あらかじめ相続税額の概算数値を算出しておくことが重要です。
- ・相続財産の評価は変化するものです。従って、いつ現在の相続税の概算数値であるかを認識し、概算数値の算出日を明記しておきましょう。

【注意事項】 個別具体的な税務相談は顧問税理士に依頼してください。

Q16

後継者が自社株式を相続した場合の相続税の納税猶予制度の対象となる中小企業の範囲を教えてください。

A16

経営の承継のために行う株式の贈与・相続から生じる税負担を軽減するため、平成21年から、「事業承継税制」と呼ばれる制度が設けられています。事業承継税制は、経営承継円滑化法における都道府県知事の認定を受けた非上場中小企業の株式等が対象になります。

この納税猶予制度の対象となる中小企業の範囲は、経営承継円滑化法に規定されていますが、具体的には下表のとおりです。業種の実態を踏まえて、政令によりその範囲を中小企業基本法上の中小企業の範囲から拡大しています。

中小企業基本法上の 中小企業の定義			政令により範囲を拡大した業種 (黄色部分を拡大)		
	資本金	従業員数		資本金	従業員数
	又は			又は	
製造業その他	3億円以下	300人以下	→	ゴム製品製造業（自動車又は航空機用タイヤ及びチューブ製造業並びに工業用ベルト製造業を除く。）	900人以下
卸売業	1億円以下	100人以下			
小売業	5千万円以下	50人以下	→	ソフトウェア・情報処理サービス業	300人以下
サービス業		100人以下	→	旅館業	200人以下

なお、事業承継税制の適用条件については、Ⅶ参考資料のうち「事業承継税制」の項目（175ページ）をご参照ください。

Q17

従業員後継者に自社株式・事業用資産等を譲渡したいのですが、十分な買取資金を用意できないようです。どうすればいいでしょう？

A17

役員や従業員が自社株式・事業用資産等の譲渡を受けようとする場合（MBO：マネジメント・バイ・アウト、EBO：エンployee・バイ・アウト）、後継者自身の資産から十分な買取資金を用立てることが難しい、という事態が往々にして生じます。その場合の対応として、次の方法が考えられます。

1. 金融機関からの融資

役員や従業員が別会社を設立したうえで株式譲渡、事業譲渡などのM&Aを行う際には、その資金について、民間の金融機関や、株式会社日本政策金融公庫などの公的金融機関から融資を受けることが考えられます。

また、役員や従業員が個人として自社株式や事業用資産等の譲渡を受ける場合（MBO・EBO）、通常、個人の方は株式会社日本政策金融公庫による融資の対象にはなっていないところ、経営承継円滑化法における金融支援措置の活用により、株式会社日本政策金融公庫から融資を受けることが可能となります。（Q18参照）

2. 投資会社からの出資と将来の買戻し（ファンドの活用）

自己資金や融資により後継者自身が買取資金を調達することが難しい場合には、MBO・EBOの前段階として、投資会社が組成する投資事業有限責任組合（ファンド）により、一時的に自社株式を保有してもらう方法があります。

この場合、最終的には、会社の内部留保、金融機関からの借り入れや後継者の自己資金によりファンドから自社株式を買い戻すことによって、MBO・EBOが完了することになります。（なお、ファンドの中には、以上のように自ら株式を買い取るばかりでなく、MBO・EBOのための買取資金の融資を行うものもあります。）

中小機構は事業承継支援のためのファンド出資も行っており、機構が出資するファンドは、以下のサイトにて検索することができます。

中小機構：ファンド検索

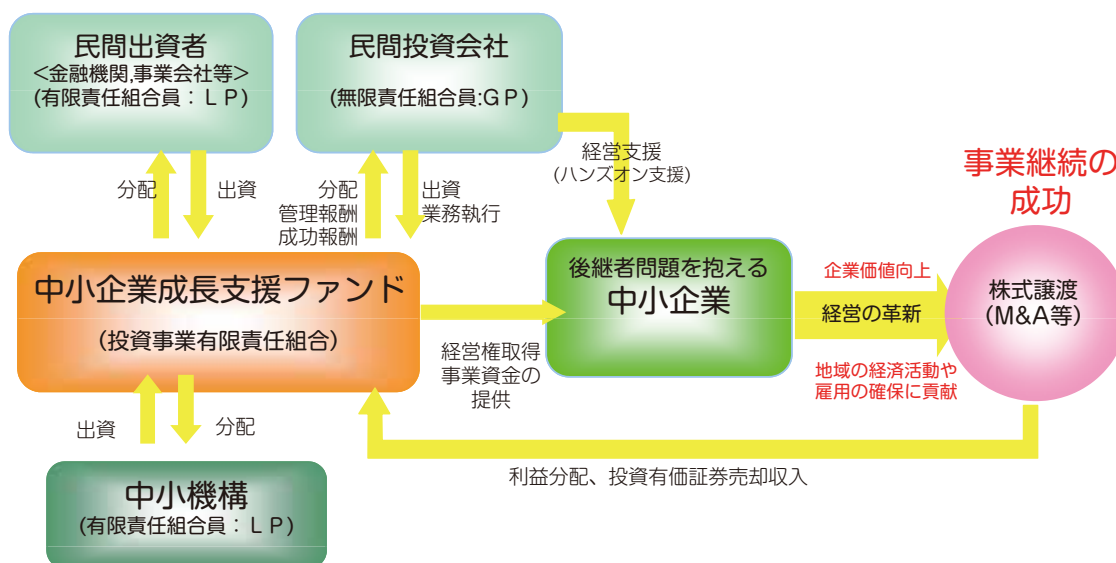
検索

QRコード



事業承継に対応した中小企業成長支援ファンドの概要

事業承継に対応した中小企業成長支援ファンドは、原則として、発行済株式の過半数の取得を行います。



【注意事項】

個別企業への投資の判断は、ファンドの無限責任組合員である民間投資会社が行います。

Q18

事業承継に際して、政府系金融機関からの融資が利用できますか？

A18

法人・個人事業主、親族内・親族外承継問わず、事業承継に関する資金ニーズに応えるための制度融資が実施されています。

事業承継に関する制度融資

日本政策金融公庫では、法人・個人事業主、親族内・親族外承継を問わず、事業承継に関する資金ニーズにお応えしております。

<日本政策金融公庫の事業承継・集約・活性化支援資金>

ご利用 いただける方	1. 中期的な事業承継を計画し、現経営者が後継者（候補者を含みます。）と共に事業承継計画を策定している方（注） 2. 安定的な経営権の確保等により、事業の承継・集約を行う方および当該事業者から事業を承継・集約される方 3. 中小企業経営承継円滑化法に基づき認定を受けた中小企業者の代表者、認定を受けた個人である中小企業者または認定を受けた事業を営んでいない個人の方 4. 事業承継に際して経営者個人保証の免除等を取引金融機関に申し入れたことを契機に取引金融機関からの資金調達が困難になっている方であって、日本公庫が融資に際して経営者個人保証を免除する方 5. 事業の承継・集約を契機に、新たに第二創業（経営多角化・事業転換、新市場進出）新たな取組みを図る方（第二創業後または新たな取組み後、おおむね5年以内の方を含む。）またはPMIの取組みを図る方
資金の お使いみち	「ご利用いただける方」に該当する方が事業の承継・集約に必要な設備資金および運転資金
融資限度額	【中小企業事業の場合】 直接貸付 14 億 4,000 万円 【国民生活事業の場合】 別枠 7,200 万円（うち運転資金 4,800 万円）
ご返済期間	設備資金：20 年以内（うち据置期間5年以内） 運転資金：10 年以内（うち据置期間5年以内）

※お使いみち、ご返済期間、担保の有無などによって異なる利率が適用されます。また、お使いみちには一定の要件がございます。

（注）ご融資後おおむね10年以内に事業承継を実施することが見込まれる方をいいます。

令和6年4月時点

事業資金に関するお問い合わせ先

事業資金相談ダイヤル



行こうよ！ 公 庫
0120-154-505

【受付時間】 平日 9：00～17：00（中小企業事業）
 平日 9：00～19：00（国民生活事業）

※電話番号のお掛け間違いにご注意ください。

日本公庫ホームページ

日本公庫

検索

<https://www.jfc.go.jp/>

▼ご利用いただける方の例

～親族の企業を事業承継～

株式会社A（運送業）の代表者Bは、自己都合により代表から退くこととなった。次の代表には、Bの甥で現在同業種を株式会社Dで経営しているCに決まった。Cは、自分の法人Dで、現在Bの名義となっている事業用資産を取得することとした。

借入申込人（既存事業者）

事業の譲渡による
事業資産の取得、
株式の譲渡等



対価の
支払い

代表者が引退する既存企業

▼ご利用いただける方の例

～親族内後継者不在企業からの事業承継～

個人で書店を経営している経営者Aは、親族内の後継者が不在であったため、永年勤めてきた従業員Bに店舗及び在庫等を譲ることとした。公庫は、従業員Bから、事業承継に必要な店舗等の取得資金にかかる融資相談を受けた。

借入申込人（新設事業者・既存事業者）

事業の譲渡による
事業資産の取得、
株式の譲渡等



対価の
支払い

親族内後継者不在の企業

▼ご利用いただける方の例

～自己株式の取得～

株式会社Aの代表者がBで、株式は100% Bの父であるCが所有している。今回代表者変更はないが、Cは高齢のため、将来的な事業承継に向けてBと法人Aが50%ずつ株式を所有することに決まり、A所有分を公庫資金で調達しようと考えた。

借入申込人（既存事業者の法人）

株式の取得(50%)
※残り50%は代表者
個人で取得



対価の
支払い

現在の株主

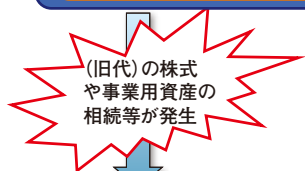
▼ご利用いただける方の例

～事業用資産の取得～

会社A（自動車整備業）の代表者Bは、高齢となったため、長男Cへ代表権を譲り、引退することとした。当該事業は、現代表者Bが個人で創業したものであり、工場は現代表者Bの名義となっている。現代表者Bには、当該事業の経営にタッチしていない長女Dがおり、相続時における事業継続のリスクを伴う状況にある。そのため、今般の代表者変更に伴い、会社Aが現代表者Bから工場を取得することとした。公庫は、会社Aから事業承継に必要な工場取得資金にかかる融資相談を受けた。

借入申込人（会社）

（旧代）の死亡または退任等



（旧代）の株式
や事業用資産の
相続等が発生

自己株式の取得、
事業用資産の買取

対価の
支払い

（旧代）の相続人等

Q19

MBOとは何ですか？

A19 1. MBO（マネジメント・バイ・アウト）の意義

（1）MBOとは

現経営者の親族内に後継者がいないため、非同族の経営陣の一人ないし複数名（番頭格の取締役など）が後継者となることがあります。この場合、オーナー経営者の保有している株式を、後継者へ移転する方法としては、（1）オーナー経営者が後継者へ株式を贈与する、（2）後継者が直接、オーナー経営者から株式を買い取る、（3）後継者が会社を設立し、その会社がオーナー経営者から株式を買い取る、という選択肢が考えられます。

実際には、（1）オーナー経営者が後継者へ株式を贈与するケースは多くはなく、大半は（2）後継者が直接、オーナー経営者から株式を買い取る、又は（3）後継者が会社を設立し、その会社がオーナー経営者から株式を買い取る方法により、移転が行われています。

この（2）及び（3）の方法が、経営陣による株式の買取り（マネジメント・バイ・アウト、略してMBO）と呼ばれ、親族外承継の一つとして位置づけられています。

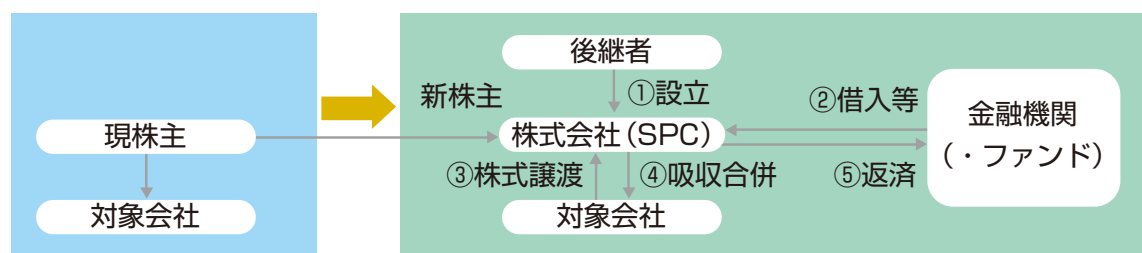
なお、一般的には経営陣には株式を買い取るほど十分な資力がありません。企業価値が高く、株式評価額が高額となる会社のケースでは、後継者が①会社を設立し、②その会社が株式の買取資金を金融機関やファンドから調達した上で、③設立した会社がオーナー経営者から株式を買い取る形式（次ページの図参照）をとることが多くなります。

金融機関からの借入は、対象会社からの配当を原資として、返済を行うことが一般的です。事業承継の対象会社と持株会社（経営陣が設立した会社）とが合併を行い、対象会社の余剰資金で金融機関の借入を返済していくこともあります。

（2）MBOと経営承継円滑化法の金融支援

MBOにより中小企業の代表者等の個人が中小企業の株式等を取得する場合において、「中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律」（経営承継円滑化法）に規定する都道府県知事の認定を受けたときは、株式会社日本政策金融公庫及び沖縄振興開発金融公庫から低利で融資を受けることが可能となります。

MBO（マネジメント・バイ・アウト）の手法



2. MBOのメリットと問題点

(1) MBOのメリット

MBOのメリットとして、次のような点が挙げられます。

- ① オーナー経営者が株式譲渡代金を取得し、老後資金や相続税等の納税資金が確保できる。
- ② オーナーにとって、従業員や取引先を見捨てて会社を売却したというマイナスイメージが回避できる。
- ③ 経営陣、従業員等後継者のモチベーションが維持され、会社の発展に寄与する。

(2) MBOの問題点

MBOには、次のような問題点も指摘されています。

- ① 関係者の理解を得にくく、特に従業員を後継者とする場合には、社内の人間関係に留意する必要がある。
- ② 買収（株式取得）資金をどうやって調達するかが問題となる。
- ③ 資金調達を外部の金融機関やファンドに頼った場合、業績悪化によって返済の見込みが危うくなれば、資金調達先から経営に対する働きかけ、圧力を受けるおそれがある。
- ④ ファンドが株式を保有することとなった場合、株主であるファンドを意識した経営が求められる。会社の業績が悪化するなど、ファンドが期待するリターンを得られないことが懸念される場合、ファンドが経営のあり方や株式の売却方法等に介入するケースもある。後継者以外への株式売却を強く求められることで最終的にMBOが実現しないことも考えられる。
- ⑤ オーナーの個人保証やオーナー所有資産への担保設定の解除が難しい場合がある。

Q20

後継者候補がおりません。どうすればよいですか？ 社外から後継者を招聘する場合、どのような点に注意すればよいですか？

A20

後継者が親族内にいない場合には、親族外で探すことになります。金融機関、取引先あるいは商工団体等で相談に乗ってもらうことも可能ですが、優先順位をつけて探し、更に後継者としての資質を判断することが重要です。

それでも後継者が見つからない場合には、M&Aにより外部に経営を委ねることも近年増加しています。売却可能な会社にするためには日ごろから会社の磨き上げに注力し、業績の改善はもとより貸借対照表のスリム化を図り公私の区分が曖昧なものは整理しておくことが大事です。

会社売却後も譲り受け企業との融和が大切であり、経営面でのサポートにより発展に協力することが望ましいといえます。

また、承継候補者の公的な相談先として、事業承継・引継ぎ支援センターが全国に設置されています。

 ポイント

- ・事業承継の方法には、親族内承継のほかに、従業員等への承継やM&Aによる第三者への承継の方法があります。

Q21

親族外承継の場合、個人（債務）保証・担保の処理はどのようにすればよいですか？

A21

親族以外の役員や従業員は、先代経営者の個人資産を相続する立場にないため、多くの場合、金融機関に対して負担する保証債務に見合うだけの財産はなく、担保差し入れもできない状況です。加えて、経営者の個人保証については、将来的に多額の返済負担を負う可能性があることから、後継者確保のネックの一つになっています。

そのため、事業承継時に後継者の経営者保証を可能な限り解除していくため、経営者保証を不要とする新たな信用保証制度「事業承継特別保証」などの活用を検討することが有効です。（184ページ参照）

ポイント

- ・ 個人保証の負担は後継者にとっても大きく、出来る限り負担を軽くする準備を進めておくことが大切です。

（参考）「経営者保証に関するガイドライン」の概要

経営者保証に関するガイドラインは、経営者の個人保証について、

- (1) 法人と個人が明確に分離されている場合などに、経営者の個人保証を求めないこと
- (2) 多額の個人保証を行っていても、早期に事業再生や廃業を決断した際に一定の生活費等（従来の自由財産99万円に加え、年齢等に応じて100万円～360万円）を残すことや、「華美でない」自宅に住み続けられることなどを検討すること
- (3) 保証債務の履行時に返済しきれない債務残額は原則として免除すること

などを定めることにより、経営者保証の弊害を解消し、経営者による思い切った事業展開や、早期事業再生等を応援します。

第三者保証人についても、上記(2)、(3)については経営者本人と同様の取扱いとなります。

出典：

中小企業庁 経営者保証

検索

QRコード



ガイドラインの詳細は、日本商工会議所及び全国銀行協会の HPをご覧ください。

日本商工会議所 経営者保証

検索

QRコード



全国銀行協会 経営者保証

検索

QRコード

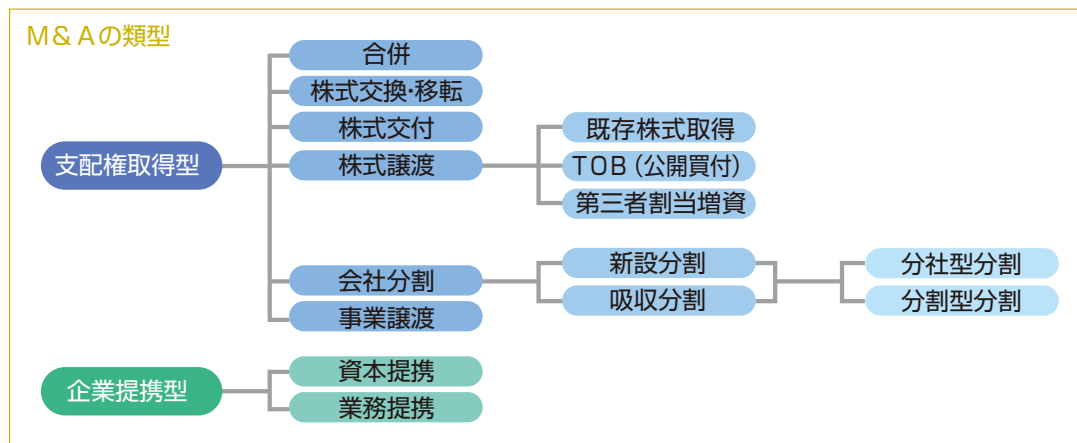


Q22

M&A の手法にはどのようなものがありますか？

A22 1. M&Aの種類

M & A は、合併（Merger）と買収（Acquisition）の頭文字を重ねた言葉です。現在では、M & A は株式譲渡、事業譲渡、合併、株式交換・移転、会社分割、企業提携等を含んだ概念となっています（下図参照）。



2. 会社の全部譲渡と一部譲渡

M & A の手法には、会社全部を譲渡する方法と、会社の一部を譲渡する方法があります。

(1) 会社全部を譲渡する方法

会社全部を譲渡する手法としては、株式譲渡や（全部）事業譲渡が代表的ですが他に合併や株式交換による方法があります。

株式交換とは、自社株式と他社株式とを交換することで、その他社を自社の100%子会社とする制度です。子会社となる会社のオーナーの所有株式は、親会社の株式に変わります。

株式交換と合併との違いは、合併では被合併会社（譲渡企業）と合併会社（買収企業）の組織が一体化しますが、株式交換では両社は100%親子会社となります。人事体系、給与体系等の社内制度や社風等が異なる会社同士をいきなり一本化する必要がなく、買収企業と譲渡会社との買収・被買収関係を親子会社として明確にすることができるとの効果があります。税務上は、一定の要件を満たすことにより「適格株式交換」とされ、株式交換時の株主の譲渡益課税等を繰延べることができます。また、令和3年3月には、経営上、必要な持分まで株式の取得を調整して子会社化できる株式交付制度も施行されました。

(2) 会社の一部を譲渡する方法

会社の一部を譲渡する方法としては、（一部）事業譲渡と会社分割があります。

Q23

合併とは何ですか？

A23 1. 意義

合併とは、2 つ以上の会社が法定の手続によって、合併により消滅する会社の権利義務の全部を、合併により設立する会社または合併後存続する会社に承継させることをいいます。

この合併の態様には、以下の「新設合併」と「吸収合併」の2種類の方法があります。

(1) 新設合併

新設合併とは、2 以上の会社がする合併であって、合併により消滅する会社の権利義務の全部を合併により設立する会社に承継させるものをいいます。

(2) 吸収合併

吸収合併とは、会社が他の会社とする合併であって、合併により消滅する会社の権利義務の全部を合併後存続する会社に承継させるものをいいます。

上記のうち実務上よく行われるのは吸収合併です。その理由は、新設合併においては、営業の許認可が新設会社には承継されないことや、新株発行の手続、財産移転の登記・登録などの手続が、合併当事会社の全てにおいて必要となるため、費用及び事務作業量が過大となることなどが挙げられます。

2. 税務上の取扱い

(1) 概要

組織再編税制では、組織再編により法人の有する資産が移転した場合には、原則として、時価により取引をしたものとして譲渡損益を認識することが原則です（税制非適格合併）。しかし、合併により移転する資産に対する支配が実質的に継続されていると認められる場合には、特例として、資産は帳簿価額により移転したものとして譲渡損益を認識しなくてもよいことになっています。これを「税制適格合併」といいます。

(2) 税制適格合併の要件

税制適格合併は、企業グループ内の合併または共同事業を行うための合併のいずれかの要件を満たすことが必要となります。そして企業グループ内の合併は100%グループ内の合併と50%超100%未満グループ内の合併に分けられます。以下それぞれの要件について記述します。

① 100%グループ内の合併の場合

イ. 金銭等の交付がないこと。

② 50%超100%未満グループ内の合併の場合

イ. ①の要件を満たしていること。

ロ. 被合併法人の従業員の概ね 80%以上が合併法人において引き続き業務に従事することが見込まれていること。

ハ. 被合併法人の被合併事業（被合併法人の合併前に営む主要な事業のうちのいずれかの事業をいいます）が合併法人において引き続き営まれることが見込まれていること。

③共同事業を行うための合併の場合

イ. ①及び②の要件を満たしていること。

ロ. 被合併法人の被合併事業と、合併法人の合併事業（合併法人の合併前に営む事業のうちのいずれかの事業をいいます）が、相互に関連するものであること。

ハ. 次のいずれかの要件を満たしていること。

- ・被合併法人の被合併事業と合併法人の合併事業のそれぞれの売上金額、従業者数、被合併法人と合併法人の資本金の額若しくはこれらに準ずるものの比率が概ね 5 倍を超えないこと。

- ・合併前の、合併法人の特定役員のうち 1 名以上と、被合併法人の特定役員のうち 1 名以上とが、それぞれ合併後の合併法人の特定役員となることが見込まれていること。（特定役員とは、社長、副社長、代表取締役、代表執行役、専務取締役若しくは常務取締役又はこれらに準ずる者で法人の経営に従事している者をいう。）

二. 合併により交付された合併法人の株式を継続して保有することが見込まれていること。

(3) 税務上の留意点

税制適格合併や税制適格分割（Q 24 参照）に該当するかどうかは、専門的な知識に基づいて慎重に判断する必要があります。税務上の判断を要する具体的な案件については、公認会計士・税理士など専門家のアドバイスを仰ぐことが大切です。

Q24

会社分割とは何ですか？

A24 1. 意義

会社分割とは、株式会社又は合同会社がその事業に関して有する権利義務の全部又は一部を分割後、他の会社に承継させることをいいます。この会社分割には以下の吸収分割と新設分割の2種類の方法があります。

(1) 吸収分割

吸収分割とは、分割後の事業を既存の会社に承継させる方法です。

(2) 新設分割

新設分割とは、分割後の事業を分割により設立する会社に承継させる方法です。

また、分割事業の対価（分割した事業を承継する会社（以下「分割承継法人」といいます）の株式等）を誰に交付するかという観点から、以下の2種類の方法があります。

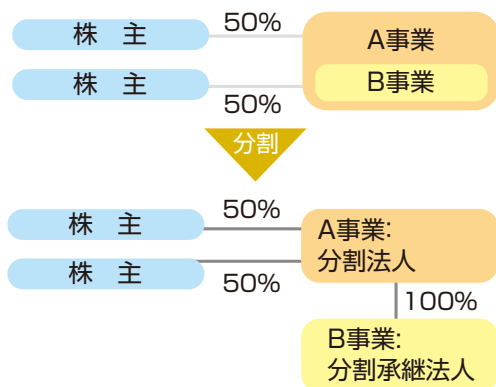
① 分社型分割

分社型分割とは、ある事業を分割した際に、分割の対価としての株式を分割法人（分割元の会社）が取得する方式の会社分割です。

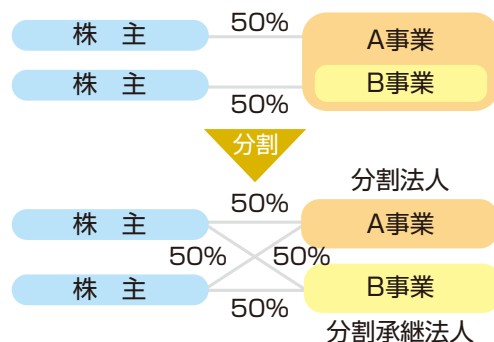
② 分割型分割

分割型分割とは、ある事業を分割した際に、分割の対価としての株式を分割法人（分割元の会社）の株主が取得する方式の会社分割です。さらに分割型分割には会社分割前の株主構成比率と全く同じ構成比率で、分割承継法人の株式を引き受ける「按分型」と、会社分割前の株主構成とは異なる株主構成又は構成比率で分割承継法人の株式を引き受ける「非按分型」の2つに分けられます。

分社型分割



分割型分割(按分型)



2. 税務上の取扱い

(1) 概要

組織再編税制では、組織再編成により法人の有する資産が移転した場合には、原則として、時価により取引をしたものとして譲渡損益を認識することが原則です（税制非適格分割）。しかし、一定の要件を満たし、分割により移転する資産に対する支配が実質的に継続されていると認められる場合には、特例として、資産は帳簿価額により移転したものとして譲渡損益を認識しなくてもよいことになっています。これを「税制適格分割」といいます。

(2) 税制適格分割の要件

税制適格要件は、企業グループ内の会社分割または共同事業を行うための会社分割のいずれかの要件を満たすことが必要です。企業グループ内の会社分割は、100%グループ内の会社分割と50%超100%未満グループ内の会社分割に区分されます。

①100%グループ内の会社分割は、会社分割の対価として金銭等の交付がないことと、分割型分割の場合には按分型の会社分割であることが要件となります。

②50%超100%未満グループ内の会社分割は、次の要件を満たす必要があります。

イ. ①の要件を満たしていること。

ロ. 分割法人の分割事業（分割事業とは、分割法人の分割前に営む事業のうち分割により分割承継法人において営まれることとなるものをいいます）の主要な資産および負債が承継法人に引き継がれていること。

ハ. 分割法人の分割事業の従業員の概ね80%以上に相当する数の者が分割後に分割承継法人の業務に従事することが見込まれていること。

ニ. 分割法人の分割事業が分割承継法人において引続き営むことが見込まれていること。

③共同事業を行うための会社分割は、次の要件を満たす必要があります。

イ. ①及び②の要件を満たしていること。

ロ. 次のいずれかの要件を満たしていること。

・分割法人の分割事業と分割承継法人の分割承継事業のそれぞれの売上金額、従業員若しくはこれらに準ずるものの比率が概ね5倍を超えないこと。

・分割法人の役員のいずれかと分割承継法人の役員のいずれかが、分割承継法人の常務取締役以上の経営に従事する者となることが見込まれていること。

ハ. 分割法人の分割事業と分割承継法人の分割承継事業とが相互に関連するものであること。

ニ. 会社分割により交付された分割承継法人の株式を継続して保有することが見込まれていること。

Q25

事業譲渡と株式譲渡との違いは何ですか？

A25 1. 事業譲渡と株式譲渡の相違点

事業譲渡と株式譲渡の相違点は会社への「支配力」に影響を及ぼすか否かという点にあります。すなわち、事業譲渡は、M&Aのターゲットとなる会社（譲渡会社）そのものを支配するわけではなく、譲渡会社から事業の全部又は一部を取り出し、譲受会社の事業として取り込む行為のことをいいます。これに対して、株式譲渡は、取得する株式の保有比率が大きくなるにつれて会社の支配力に強く影響を及ぼします。また会社の支配権という権利の他「配当」や「残余財産分配」などの経済的利益を享受する権利があるという点において相違します。

2. 意義

(1) 事業譲渡とは

事業譲渡とは、会社の事業の全部または一部を他の会社に譲渡する手法をいいます。事業譲渡は、事業譲渡契約書の締結と資産負債の譲渡で手続きが完了します。また譲渡会社が多額の債務を背負っていたり、簿外債務の存在が懸念されたりする場合に利用されます。最近では事業再生の局面で活用されることも多い手法です。

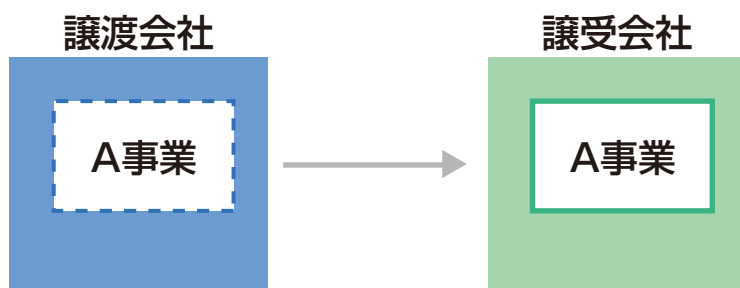
事業譲渡のメリットとデメリットをまとめると、次のようになります。

	メリット	デメリット
1	譲渡会社・譲受会社とも必要な事業のみを売買すればよい。	譲渡会社の保有する許認可・取引契約等は、原則として譲受会社に承継されない。 ^{※1}
2	譲受会社は、簿外債務や偶発債務のリスクを負わなくてもよい。	譲渡部門の従業員は、譲渡会社を一度退職し、譲受会社に再雇用されるので、退職関連の諸手続が必要。
3	譲受会社は、営業権を計上できる。 * 営業権＝事業譲渡対象資産の時価－事業譲渡代金 営業権は5年で償却できるので、譲受会社は将来の節税が可能になる。	譲渡資産に不動産が含まれる場合、移転税（不動産取得税・登録免許税・印紙税）の負担が発生。 ^{※1}
4	譲渡会社は、譲渡資産の譲渡損を活用して法人税の軽減が可能になる。 ^{※2}	譲渡会社は、譲渡資産の譲渡益に対して課税される。

※1 平成30年度中小企業等経営強化法の改正により、「M&Aによる事業承継」が支援の対象に追加されました。経営力向上計画の認定を受けることにより、①不動産取得税の軽減、②許認可承継の特例等の支援措置が利用可能となりました。

※2 グループ法人税制により、グループ内で含み損を利用した節税は防止されています。実行にあたっては、税理士等の専門家に確認が必要です。

事業譲渡

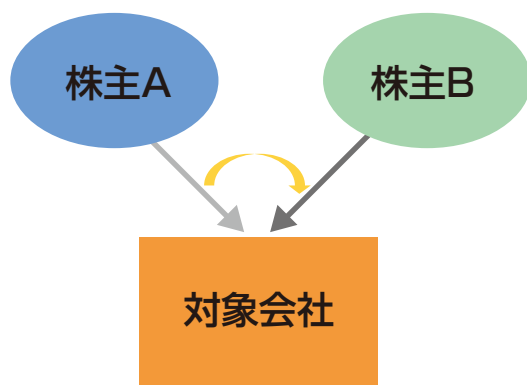


※売却代金は譲受会社から譲渡会社に支払われる

(2) 株式譲渡とは

株式譲渡とは株式の売買による株式の所有権の移転を行う手法です。株式譲渡は主に、M & A、M B O（Q19 参照）、後継者への財産の承継などの場面で用いられます。株式譲渡の特徴は、会社の支配権を確保するために必要な数の株式を取得する場合には通常買い手にとって多額の資金が必要となることが挙げられます。また売り手にとっては株式譲渡益課税が生じるなどがあります。なお、以前は、投資運用している上場株式について含み損が生じているのであれば、その上場株式を売却して株式譲渡損（実現損）を計上すれば、非上場株式等の譲渡益とその譲渡損と相殺することができ、結果として、株式譲渡に係る税負担の軽減を図ることができましたが、平成28年1月1日より、上場株式等の譲渡損益と非上場株式等の譲渡損益の損益通算はできなくなりました。

株式譲渡



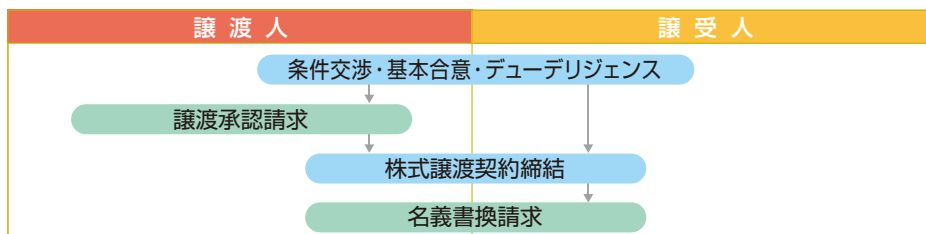
※売却代金は株主Aから株主Bに支払われる

Q26

株式譲渡の手順を教えてください

A26 1. 株式譲渡の手順の概要（一般的な例）

株式譲渡の手順



2. 各手順の内容

(1) 譲渡承認請求について

株式は自由に譲渡できるのが原則ですが、発行会社の定款の定めにより、株式の譲渡による取得について、発行会社の承認を必要とするという形で株式の譲渡に制限を加えている会社があります。このような株式を「譲渡制限株式」といい、上場会社以外の大多数の会社が発行している株式は、この譲渡制限株式です。

譲渡対象の株式が譲渡制限株式の場合には、譲渡人が株式譲渡前に発行会社に対して譲渡承認請求を行う必要があります。なお、株式譲渡後に譲受人から発行会社に対して譲渡承認請求を行うことも可能ですが、承認を拒否される可能性があるため、事前に譲渡人からの承認請求により承認を受けるべきです。

(2) 株式譲渡契約締結

株式譲渡契約書には、一般的には次の事項を記載します（詳細は Q37 参照）。

- ①目的物（株式）の詳細明示
- ②役員変更事項
- ③株主・旧役員の担保責任
- ④前提条件を明示した株式譲渡価額
- ⑤株式譲渡金額の一部を第三者機関に預託
- ⑥引渡書類・印鑑などの詳細明示

上記以外にも競業避止義務、従業員の処遇、契約締結までの当事者の義務及び契約締結以降の当事者の義務について記載する場合があります。

(3) 名義書換手続

株式譲受人が発行会社に対して株主の地位（議決権の行使、配当金の受領等）を主張するためには、株主名簿上の名義を譲受人の名義に書き換えてもらう必要があります。名義書換の請求は、株券発行会社の場合には発行会社に対する株券呈示で譲受人が単独で請求できますが、株券不発行会社の場合には譲渡人と譲受人が共同で請求する必要があります。

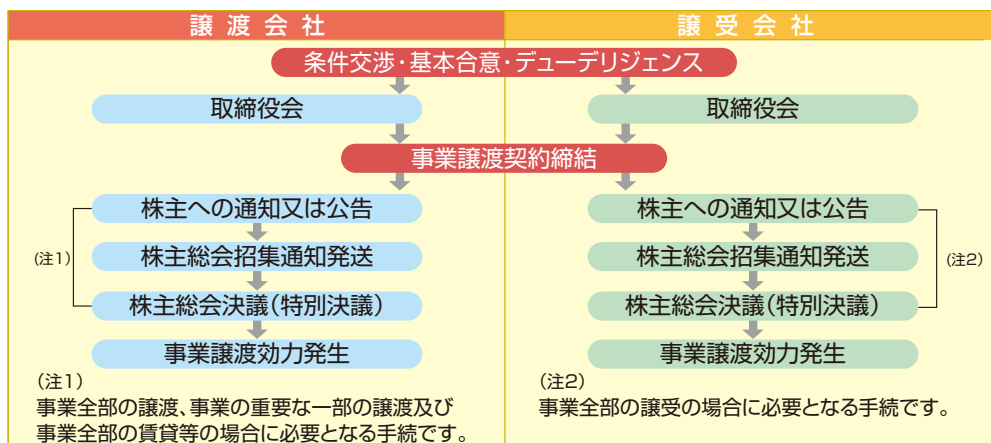
Q27

事業譲渡の手順を教えてください

1. 事業譲渡の手順の概要（一般的な例）

A27

事業譲渡の手順



2. 各手順の内容

（1）取締役会の承認

事業譲渡及び事業譲受は、取締役会設置会社の場合、通常、取締役会の承認事項に該当するため、事業譲渡契約締結に関して、取締役会で決議を行う必要があります。また、当該事業譲渡又は事業譲受の承認を目的とする株主総会の招集の決議を行う必要があります。

（2）事業譲渡契約書締結

事業譲渡契約書には、一般的に①譲渡対象事業部門、②譲渡資産、③譲渡価額及び支払方法、④効力発生日、⑤従業員の取扱い、⑥競業禁止義務、⑦その他特約事項を記載します。なお、事業譲渡の効力発生は、（4）の株主総会における承認が条件となります。したがって、事業譲渡契約書には通常、事業譲渡の効力発生が株主総会の承認を条件とする旨を記載します。

（3）株主への通知または公告（反対株主の株式買取請求権）

事業譲渡又は事業譲受に反対する株主は、所有株式を公正な価額で買い取ることを会社に対して請求することができます。この反対株主の買取請求権を担保するために、効力発生日の20日前までに株主に対して事業譲渡等をする旨を通知することが求められています。また、公開会社である場合等一定の場合には、通知に代えて、公告とすることができます。

（4）株主総会招集手続

各株主に対して、原則として、株主総会の2週間前までに招集通知を発送する必要があります。招集通知に際して株主に交付される株主総会参考書類には、事業譲渡等を行う理由、契約内容の概要及び対価等を記載する必要があります。

（5）株主総会

効力発生日の前日までに、株主総会の特別決議によって、事業譲渡契約の承認を受ける必要があります。

Q28

当社は後継者不在でM&A（会社売却）をしたいと考えていますが、M&Aの進め方と留意点は何ですか？

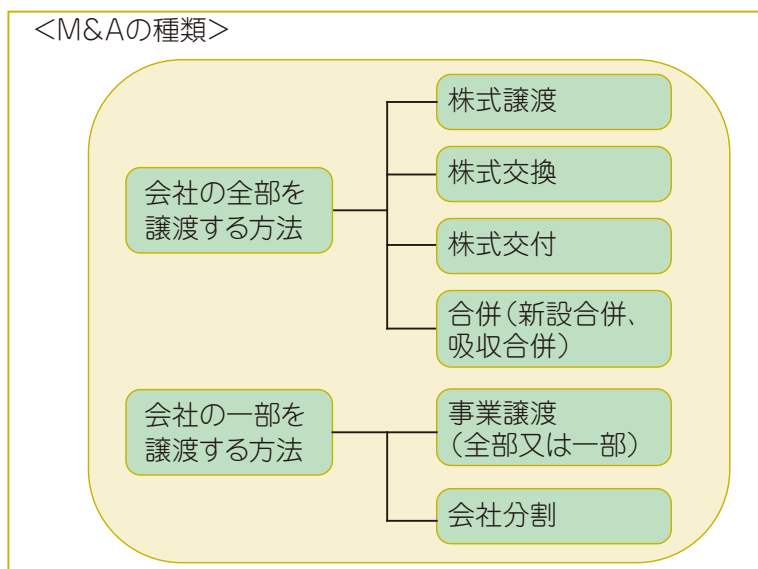
A28

会社を第三者に売却するM&A（Merger and Acquisition）があります。従業員の雇用や取引先の仕事を確保し、経営者の老後の生活資金を得ることができるなどの多くのメリットがあり、M&Aへの抵抗感が少なくなる中、利用件数が増えてきています。

なお、公的な支援機関として、事業承継・引継ぎ支援センターが全国に設置されています。

1. M&Aの方法

M&Aには様々な種類があり、どの方法を選択するかは、会社の事情によって異なりますし、業績の良否、技術の有無、営業力の高低などによっても選択の幅が異なります。一般的には、手続きが簡単な株式譲渡や事業譲渡が多く用いられています。



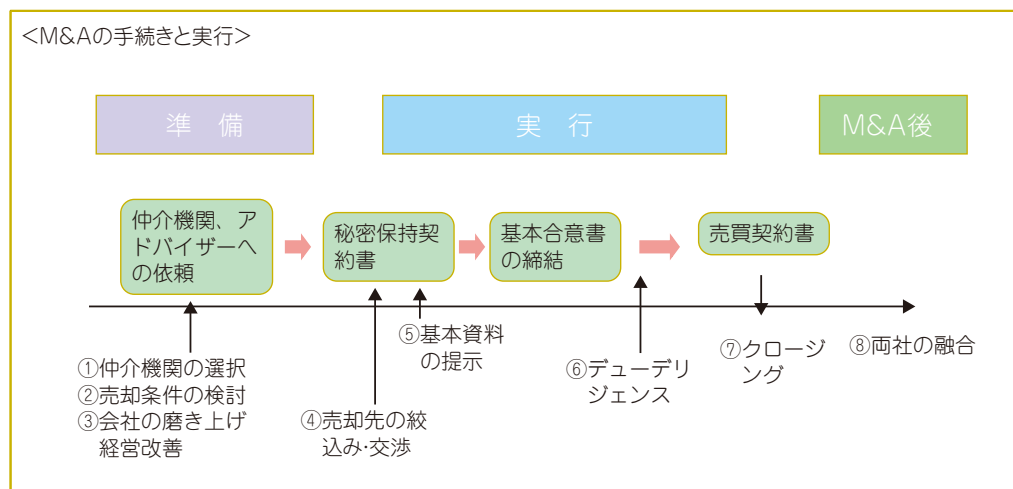
2. M&Aを進める手順

事前準備	・ M&A利用のメリット・デメリットを理解し、決意を固める ・ 分散した株式の集約化や名義株の整理 ・ 仲介機関の選定 ・ 会社の実態把握 ・ 社内組織体制の整備、規程等の整備、社長と会社財産の線引きの明確化、権限委譲等
実行	(1) 買い手候補企業への打診 相手先が関心を持った場合は、秘密保持契約書を締結した上で、財務諸表、事業計画書等の基本資料を提示 (2) 条件交渉 初期の意思確認がなされた場合、M&A条件（従業員等の雇用条件、価格など）の交渉を開始 (3) 基本合意書の締結 基本合意書は法的拘束力を持たないことが多く、価格やその他の条件について基本合意した事項を記載

実行	(4) 買収監査(デューデリジェンス：Due Diligence) 基本合意後、買い手企業による買収監査(会社や事業の精査)を実施。公認会計士・弁護士等の専門家により、財務・法務・事業面等を精査。買収監査で問題が発見された場合には、基本合意した価格の修正を行うことがあります 【注意事項】買収監査の際には、自社の都合の悪いことでも隠し事をしないことが求められます (5) 株式譲渡契約書の締結(株式売却の場合) 買収監査後、売買契約書を締結 (6) クロージング(資金決済等) 株券の引渡し(株式売却の場合)、資金決済等を行い、M&A 終了
M&A後	会社や事業が継続・発展しなければ M&A を選択した意味はありません。両社の企業文化や風土などが融合し、従業員が新しい体制でモチベーションを高くもって働けるような環境整備を行うなど、経営統合を円滑化する視点から、M&A 後の対応協力も大切です。

ポイント

- ・ 準備段階で秘密を関係者に漏らさないこと。
- ・ 専門的なノウハウを有する仲介機関等に相談すること。
- ・ M&Aの条件、売却金額の希望等を早い段階で仲介業者に伝えること。
- ・ 買収監査の際に相手に対して自社の都合の悪いことでも隠し事をしないこと。
- ・ M&A後の会社の環境整備に気を配ること。



【注意事項】

- ・ M&Aの専門家（地域金融機関あるいは M&A専門会社等の M&A業務を専門に担う部署を有する企業等）との連携を図っていくことが重要になります。
- ・ 法律・税務会計等の観点からの助言・チェック・意思確認を的確に行う必要があります。合意形成までの面談過程から専門家の参加、助言協力を得つつ進めることが必要です。
- ・ さらに、個別のケースで各士業に依頼する場合、原則として有償による対応になることを相談者に事前に伝え、了承をとっておくことが重要です。

Q29

M&A 仲介会社との仲介契約とは何ですか？

A29 1. 仲介契約の概要

(1) 仲介契約とは

M&A を行う場合には、通常、売り手や買い手が直接単独で M&A の実務を行うことが困難であるため、売り手は売り手の立場から専門的なアドバイスを提供する仲介者を選任し、買い手は買い手の立場から専門的な仲介アドバイスを提供する仲介者を選任します。仲介者が譲り渡し側・譲り受け側双方との間で結ぶ契約が仲介契約です。

(2) 仲介者

仲介者とは、譲り渡し側・譲り受け側の双方との契約に基づいてマッチング支援等を行う支援機関をいい、一部の M&A 専門業者がこれに該当します。M&A の仲介者としては、専門の M&A 仲介会社のほか、金融機関、公認会計士、税理士、コンサルタント等の様々な者がサービスを提供しています。

2. 仲介契約の内容

仲介契約の内容は、売り手側と買い手側で共通した項目が多くありますが、売り手側と買い手側では利害が対立する関係にありますので、それぞれから選任された仲介者は独自の立場からサービスを提供することになります。契約条項については、下図のとおり売り手側の固有の項目として買い手候補先の探索・選定に関する項目があります。

仲介契約の主な条項

- (1) M&Aに必要な対象会社の資料・情報の収集及び整理
- (2) 買い手候補先の探索及び情報提供(売り手側)
- (3) 買い手候補先の選定に関するアドバイス(売り手側)
- (4) デューデリジェンスに関するアドバイス
- (5) 譲渡価額等算定に関するアドバイス
- (6) M&Aに関する実務手続き上のアドバイス
- (7) M&Aの取引形態及び取引条件設定に関するアドバイス
- (8) M&Aの取引交渉の立会い及び交渉に関するアドバイス
- (9) 秘密保持の誓約等守秘対応及び情報管理に関するアドバイス
- (10) 基本合意書、譲渡契約書、各種契約書等の作成に関するアドバイス
- (11) 外部専門家選定に関するアドバイス

3. 仲介者の報酬

仲介者の報酬体系は事業者により異なるのが実情です。一般的に以下のような報酬からなっているケースが多いようです。

仲介者の報酬体系

- | | | |
|--------|---|--------------|
| ①着手金 | + | 成功報酬 |
| ②着手金 | + | 月々の報酬 + 成功報酬 |
| ③月々の報酬 | + | 成功報酬 |
| ④成功報酬 | | |

成功報酬は、M&A の取引金額や対象会社の総資産額に応じて額を決定するレーマン方式を採用している仲介者が多いようです。レーマン方式と併せて最低報酬金額を定めている事業者もあります。取引金額や総資産額に乗ずる料率は、仲介者により違いがあります。

4. 仲介契約締結時の注意事項

仲介契約では、専任条項が定められているケースが一般的です。一度仲介契約を締結すると他の仲介者に同時に依頼することが出来なくなります。仲介者の選定が、M&A の成否に与える影響は大きいことから、仲介者の得意分野をよく見きわめて選定する必要があります。

また、仲介契約は契約期間が長期に渡り、かつ契約期間終了後においても一定義務を課す条項を定めているケース（いわゆるテール条項）があります。契約期間・契約の更新・契約の解除（中途解除の可否、違約金条項）・契約解除後の義務については、特に注意して確認する必要があります。

令和 6 年 8 月に改訂された「中小 M&A ガイドライン（第 3 版）」では、「仲介者・F A は、契約締結前に当該中小企業に対し契約に係る重要な事項について明確な説明を行い、当該中小企業の納得を得ることが必要である。具体的には、契約に係る重要な事項を記載した書面を交付して（メール送付等といった電磁的方法による提供を含む。）、説明しなければならない。」とされており、いわゆる「重要事項説明書」の交付と説明が求められています。「重要事項説明書」の書式については中小企業庁のホームページより取得してください。

Q30

会社の企業価値算定のポイントは何ですか？

A30 1. M & Aにおける企業価値

M & Aにおける企業価値は、売り手と買い手の交渉の結果としての合意価格で決定されます。とはいえ、売却価格の目安が分からなければ、M & Aを進めるかどうかの決断もできません。企業価値は主に、(1) 資産・負債の状況(時価純資産)、(2) 収益力の状況、(3) キャッシュ・フロー(資金繰り)の状況、等を基礎にして、各種企業価値評価方法のうちから、対象会社に適した手法あるいは併用して企業価値算定を行います。

2. 企業価値の算定方法

企業価値の算定方法には様々な手法がありますが、ここでは、中小企業庁から令和6年8月に公表された「中小M & Aガイドライン(第3版)」の参考資料にある「中小M & Aの譲渡額の算定方法」の一部を掲載します。

中小 M & A の譲渡額の算定方法

中小 M & A では、(1)「簿価純資産法」、(2)「時価純資産法」又は(3)「類似会社比較法(マルチプル法)」といったバリュエーションの手法により算定した株式価値・事業価値を基に譲渡額を交渉するケースが多いが、事例ごとに適切な方法は異なるため、相談先の支援機関に相談の上、事例に即した適切な方法を選択することが望ましい。また、算出された金額が、必ずそのまま譲渡額となるわけではなく、交渉等の結果、(1)又は(2)で算出された金額に数年分の任意の利益(税引後利益又は経常利益等)を加算する場合等もあり、当事者同士が最終的に合意した金額が譲渡額となるという点は理解されたい。

○中小 M & A で用いられるバリュエーションの主な手法と特徴は以下のとおりである。

(1) 簿価純資産法

簿価純資産法とは、貸借対照表の純資産が株式価値となる手法である。譲り渡し側経営者をはじめとする関係者にとってイメージがしやすく、コストをかけずに株式価値を算定できるメリットがある。

他方、帳簿価額(簿価)と時価が大幅に乖離している場合や簿外資産・負債がある場合等は、本来の株式価値を表していないこともある。

○簿価純資産法のイメージ

1. 簿価純資産の算出

貸借対照表	
資産 600	負債 200
	純資産 400
貸借対照表(簿価)	
資産(簿価)	600
負債(簿価)	▲200
簿価純資産	400

2. 株式価値の算出

$$\text{①簿価純資産 400} = \text{株式価値 400}$$

(2) 時価純資産法（修正簿価純資産法）

時価純資産法とは、貸借対照表の資産・負債を時価評価（例えば、棚卸資産の場合、実在性や評価の妥当性等を検証して、時価評価を行う）し、また、貸借対照表に計上されていない簿外資産・負債（例えば、保険の解約返戻金や退職給付債務等）も時価評価して算定した純資産を株式価値とする手法である。

譲り受け側にとって対象企業（譲り渡し側）の実態を把握するためには有効な手法である一方、時価の算定等にコストや時間を要するケースがある。

このため、中小 M&A においては、資産・負債の全てを時価評価するのではなく、株式価値の評価への影響が大きく、比較的時価が把握しやすい不動産や有価証券といった一部の資産・負債のみ時価評価する「修正簿価純資産法」を用いるケースも多い。

○時価純資産法のイメージ

1. 時価純資産の算出

貸借対照表			
土地の含み損 ▲100	資産	負債	役員退職金 ▲50
保険の解約返戻金 +20	600	純資産	
繰延税金資産 +39		400	

修正貸借対照表（時価）	
資産（簿価）	600
土地の含み損	▲100
保険の解約返戻金	+20
負債（簿価）	▲200
役員退職金	▲50
繰延税金資産	+44
時価純資産	314

※実行税率は 34% と仮定

①

2. 株式価値の算出

$$\text{①時価純資産 314} = \text{株式価値 314}$$

<参考>時価純資産法（又は簿価純資産法）に数年分の利益を加算する場合

時価純資産法（又は簿価純資産法）により算定した純資産に、数年分の任意の利益を加算した金額を譲渡額とする場合もある。

なお、加算対象とする利益の種類（税引後利益又は経常利益等）及び年数（通常 1 年～3 年）は事例ごとに異なり、交渉によって決まるケースが多い。

○時価純資産法に数年分の利益を加算した場合のイメージ

1. 時価純資産の算出

貸借対照表			
土地の含み損 ▲100	資産	負債	役員退職金 ▲50
保険の解約返戻金 +20	600	純資産	
		400	

修正貸借対照表（時価）	
資産（簿価）	600
土地の含み損	▲100
保険の解約返戻金	+20
負債（簿価）	▲200
役員退職金	▲50
時価純資産	270

①※

2. 加算する利益の計算

損益計算書	
費用	180
売上	200
利益	20

修正損益計算書（時価）	
売上高	200
利益	20
役員保険料の減額	+5
収益利益	25

修正利益 25 × 3 年分 = 75

②

3. 譲渡額の算出

$$\text{①時価純資産 270} + \text{②加算額 75} = \text{譲渡額 345}$$

※(2) 同様に税効果を考慮する場合もある。

(3) 類似会社比較法（マルチプル法）

類似会社比較法（マルチプル法）とは、対象会社（譲り渡し側）に類似した上場会社の企業価値（EV:エンタープライズバリューの略称）及び財務指標から算定した評価倍率（EV/財務指標）を基に、対象会社の株式価値を算定する手法である。評価倍率を算定するための指標として「EBIT」「EBITDA」「PER」等があるが、中小 M&A においては、EBITDA（イービットダーやイービットディーエーと呼ぶ。）を用いた手法（EV/EBITDA 倍率法）が多く用いられるため、以下ではこの手法について説明する。

EV/EBITDA 倍率法とは、譲渡代金（譲受代金）を EBITDA（簡易的に「営業利益+減価償却費」で算定をするケースが多く、「償却前利益」とも呼ばれる。）の何年分で回収できるのかを、類似上場会社から算出し、対象会社の株式価値を算定する手法であり、具体的には以下の算式で算出する。

株式価値 = EBITDA × EV/EBITDA 倍率 - 純有利子負債（有利子負債 - 現預金）

※中小企業は上場会社と比し、株式の流動性が低い点を考慮し、30%程度ディスカウント（非流動性ディスカウント）するケースもある。

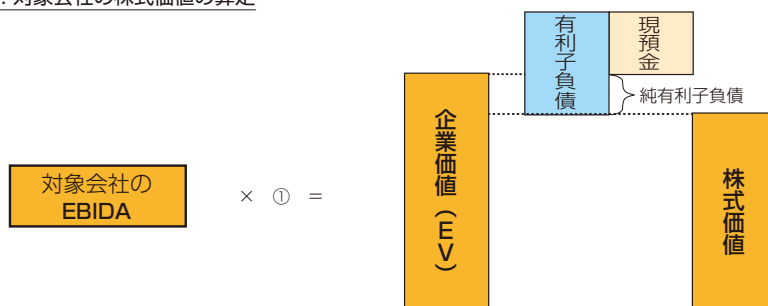
なお、EV/EBITDA 倍率法は、上場会社に比準して、株式価値を算定することから比較的客観性の高い手法であるが、選定する上場会社等が適切か否かは注意する必要がある。

○ EV/EBITDA 倍率法のイメージ

1. 類似上場会社の EV/EBITDA 倍率の算定



2. 対象会社の株式価値の算定



Q31

M&Aで会社を高く売却するためには、どのようにしたらよいですか？

A31 会社の実力を「磨き上げておくこと」が大切です。一般に、会社の価値（値段）は、現在の会社が持っている財産の価値を基礎とする純資産価額と、現在の会社のお金を稼ぐ力を評価する収益還元法による価額の2つを加味して計算されます。これに、他社と差別化できるコア技術を保有しているか、有力な得意先を確保しているか、特殊な資格や許認可権などを保有しているかなどを加味して会社の価値が決まります。

ポイント

・プラスαの魅力を磨き上げ、いかに強みをアピールしていくかが大切です。

【改善点と企業価値を高める努力】

1. 業績の改善、無駄な経費支出の削減

会社の業績が悪化し、赤字計上や多額な借入金がある場合には、会社は買い叩かれる可能性があります。事業計画を見直し、業績を伸ばす努力を行い、無駄な経費の削減等の経営改善に取り組むことが大切です。

2. 貸借対照表のスリム化と社長名義のものを区分

不採算部門の整理や不良債権など、不良資産は思い切って処分し、貸借対照表のスリム化をしていくことが大切です。

社長個人名義のものと会社のものが混在している場合は、明確に線引きをすることも必要です。公私混同のように見えると、買い手企業に、財務内容が不透明であるとの不信感を抱かせ、会社価値を低下させる恐れもあります。

3. セールスポイントとなる会社の「強み」を把握すること

会社経営に独自性があり、他社がまねの出来ない独自の技術・サービス、優良販売先を確保しているなど、会社の「強み」があれば、一時的に赤字となっている企業でも、買い手企業は魅力を感じるものです。

4. 計画的に役員や従業員への業務の権限委譲を進めること

社長がいなくなると事業に支障が生じるようでは、買い手企業にとって魅力がありません。計画的に業務の権限委譲を進め、円滑に業務が遂行されるようにしておくことが大切です。また、マニュアルや規程等の整備も進めておく必要があります。

【事例】高い金型技術でM&Aを有利に進める

D社は自動車用部品向けの金型の設計・製作メーカー。設計部門の充実と取引先ニーズに対応しうる設備装置を保有し、地元の自動車メーカーなどを得意先としています。

M社長は大手メーカーで勤務後、独立。自動車産業の好況にも支えられ、年商10億円、従業員60名規模にまで成長させました。

M社長は、58歳になった時に、今後年齢を重ね、自分の気力と体力が衰え、得意先や従業員に迷惑をかけることを危惧、自分が健在のうちに、早期に承継問題を解決したいと考えましたが、M氏の2人のご子息には会社を引き継ぐ意思はなく、親族・社内にも後継者候補がいませんでした。

かかる中、ある事業承継セミナーに参加し、個別相談を受けたところ、M&A仲介会社を紹介されました。

M社長は、M&Aの条件として「従業員の雇用の確保、取引先に迷惑をかけないこと、社名を残してもらいたいこと、個人保証や担保の解除」を希望。紹介された買い手企業候補は、D社の高い技術力と新鋭設備装置、公私混同のない経営運営、交渉を通じて社長間の信頼関係が構築できたことを背景に、条件を受け入れ、M&Aは成功しました。

Q32

M&Aを進める上ではどのような書類を準備すればよいですか？

A32 1. M&Aを進める上で準備すべき書類

M&Aを進める上での準備書類としては、以下のようなものがあります。

M&Aの準備書類

- | | |
|--|----------------------------|
| ① 会社案内（会社の概要） | ② 商業・法人登記簿謄本（「登記事項証明書」のこと） |
| ③ 定款 | ④ 株主名簿 |
| ⑤ 直前3期分の法人税の申告書・決算書・勘定科目明細 | ⑥ 当期の試算表 |
| ⑦ 金融機関の残高証明書 | |
| ⑧ 固定資産の明細（土地建物の名寄帳や登記簿謄本・減価償却資産台帳） | |
| ⑨ 事業の強みに関する資料（得意先・仕入先・技術・特許・免許・立地・人材等に関するもの） | |
| ⑩ 会社の組織図、役員名簿・従業員名簿 | |
| ⑪ 就業規則、給与規程等の労務管理に関する諸規程 | ⑫ 契約書類 ⑬ 議事録 |

2. 書類を準備する際の注意点

（1）書類準備が求められる理由

1. の書類準備が求められる理由は、承継希望者（買い手）が承継する会社の事業価値と事業リスクを精査するためです。M&Aを進めるにあたっては、承継希望者にとって事業を承継するだけの魅力があることを示す必要があります。また、同時に事業を承継することによる問題点も開示する必要があります。

（2）M&A 仲介会社と準備書類

M&Aの仲介会社を介して承継希望者を探す場合、その仲介会社との仲介契約（Q29 参照）締結の後、売り手が仲介会社に対して準備書類を開示し、その仲介会社により企業評価と承継希望者の探索が行われます。M&A 仲介会社において、公正な企業評価とふさわしい承継希望者の探索が行われるように、企業情報は事実を正確かつ適切に提供することが大切です。

（3）デューデリジェンスと準備書類

M&Aの交渉が進み、売り手と買い手の間で基本合意書が締結されると、買い手は弁護士・公認会計士・税理士等の専門家により、デューデリジェンスを実施します。デューデリジェンスの段階で、事前に提出された書類に事実と異なる記載が発見されると問題になります。そのためにも、事実を正確かつ適切に記載した書類を準備する必要があります。

Q33

デューデリジェンスとは何ですか？

A33 1. デューデリジェンスの意義

売り手と買い手の間で、M&Aに関して基本合意書が締結されると、買い手によるデューデリジェンス（Due Diligence、買収監査）が開始されます。デューデリジェンスの目的は、M&A対象会社の、財務状況、収益力、税務リスク、法務リスク等を検討・把握することで、企業価値（売買価格）算定やM&A実行自体の意思決定のために、情報を収集することにあるといえます。デューデリジェンスといっても、M&A対象会社の規模や業種、また買い手がデューデリジェンスを実施するにあたり、どこまでコストを費やすかにより、実施される手続きや範囲が下図のように異なります。

主なデューデリジェンスの分類

種 類	主 な 実 施 者	検 証 目 的
財務デューデリジェンス	公認会計士（監査法人）	財務状況・収益力把握
税務デューデリジェンス	税理士（税理士法人）	税務リスク把握
法務デューデリジェンス	弁護士（弁護士法人） 社会保険労務士（社会保険労務士法人）	法務リスク把握 労務リスク把握
ビジネス デューデリジェンス	買い手自身 公認会計士 中小企業診断士等	ビジネス・収益力把握

2. 財務デューデリジェンス

デューデリジェンスの中で、財務デューデリジェンスが通常は主たる部分として位置づけられます。財務デューデリジェンスの目的は、財務状況（時価純資産）の把握、収益力把握が主たるものです。具体的な手続としては、M&A対象会社の経営者及び財務担当者へのヒアリング、帳簿や契約書・請求書等証憑の検討、内部管理資料の検討などがあります。財務状況（時価純資産）の把握の観点からは、次の事項の検討が行われます。

(1) 資産の实在性（架空財産の計上の有無の把握）

貸借対照表に計上された資産について、実際には存在していないものはないか

(2) 資産（回収不能債権、陳腐化棚卸資産、含み損のある不動産・有価証券）の時価

貸借対照表に計上された資産について、計上されている金額は妥当か

(3) 負債の網羅性（すでに顕在化した保証債務、税務債務、訴訟等の簿外債務の計上）

貸借対照表に漏れなく負債（引当金、注記を含む）は計上されているか

Q34

秘密保持契約とは何ですか？

A34 1. 秘密保持契約の意義**(1) 秘密保持契約とは**

秘密保持契約とは、一方がもつ秘密情報を相手方に開示する場合、その情報を秘密に保持してもらうために締結する契約をいいます。

秘密保持契約は、NDA (Non-Disclosure Agreement) 又は CA (Confidentiality Agreement) などと呼ばれることもあります。

(2) 秘密保持契約締結の理由

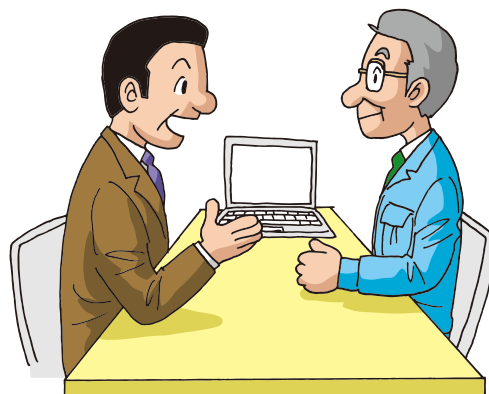
M&A の実務において、売り手は、買い手から売り手企業の業務活動や技術に関する情報・財務情報さらに人事情報などの提供を求められます。これらの情報は、売り手にとっては極秘情報であり、開示した売り手企業としては、M&A のため以外にこれら情報が利用される事を防止しなければなりません。そこで、これら極秘情報の取扱いを定めた契約を交わすこととなります。

以上の理由から、秘密保持契約は売り手が情報を開示する前に締結するのが一般的です。

2. 秘密保持契約書の内容

秘密保持契約書には、最低限、次の条項が記載されます。

- (1) 情報の定義
- (2) 情報の目的外の使用の禁止
- (3) 秘密保持義務の対象から除外される情報の範囲
- (4) 情報の返還
- (5) 有効期間



Q35

基本合意書締結の際の留意点は何ですか？

A35 1. 基本合意書の目的

売り手と買い手が、株式譲渡や事業譲渡の実施に関する基本条件について合意したときは、基本合意書が締結されます。

基本合意書を締結する目的としては、次の2点があります。

(1) 買い手の絞りこみ

株式譲渡や事業譲渡について売り手と買い手が条件交渉を行う段階では、買い手の候補者は複数いるのが普通ですが、基本合意書の締結により、買い手が一つに絞りこまれます。

(2) 交渉の「一里塚」としての役割

基本合意書は、株式譲渡や事業譲渡取引が確定したことを証するものではありません。しかし、株式譲渡や事業譲渡取引の交渉過程で、売り手と買い手が基本的に合意した内容を書面にするにより、最終契約に向けた交渉の「一里塚」としての性格を持ちます。

基本合意の締結後に、株式譲渡や事業譲渡取引の完了に向けてデューデリジェンスその他必要な手順を進めていくことになります。

2. 基本合意書の記載事項

基本合意書には、一般的に次の条項が盛り込まれます（様式9）。

- (1) 株式譲渡や事業譲渡について売り手と買い手が基本的に合意した旨
- (2) 売り手と買い手が合意した譲渡対象物、譲渡価額、実施時期などの事項
- (3) デューデリジェンスの実施
- (4) 独占的交渉権
- (5) 売り手の善良なる管理者としての注意義務
- (6) 秘密保持
- (7) 有効期限
- (8) 誠実交渉義務

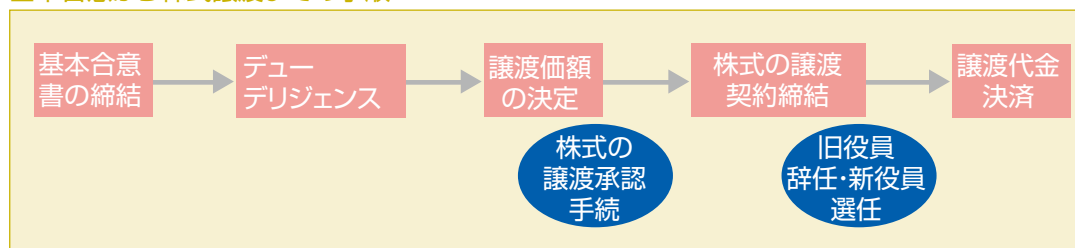
Q36

株式譲渡契約書の記載項目にはどのようなものがありますか？

A36 1. 基本合意から株式譲渡までの手順

基本合意後の株式譲渡取引は、次図のような手順により行われます。

基本合意から株式譲渡までの手順

**2. 株式譲渡契約書の記載事項****(1) 目的物（株式）の詳細明示**

株主とその所有株式数を明示します。非上場会社の場合は株主名簿がないケースも多いので、過去の相続、譲渡、贈与による株式の異動を明らかにしておく必要があります。

(2) 役員変更事項

譲渡代金の支払いと引き換えに、売り手の会社の旧役員は辞任し、買い手の会社が指定する取締役、監査役が選任される旨を明示します。

(3) 株主・旧役員の担保責任

役員変更時点を起点として、責任項目とその担保方法を明示します。

(4) 前提条件を明示した株式譲渡価額

対象会社の財産内容は日々変化するため、譲渡契約時と株式譲渡時で資産や負債にズレが生じます。財産内容が変化したときの精算についても、具体的に明記しておきます。

(5) (リスク状況によっては) 株式譲渡金額の一部を第三者機関に預託

売り手の会社が製造業の場合は、後日製造物責任の問題や工場用地の土壌汚染問題が発生する可能性があります。こうした問題の解決手段として、「預託金制度」が利用されます。預託金制度とは譲渡代金の一部を第三者に預託し、一定期間経過後に売主に支払う仕組みです。預託期間は、一般的に契約引渡日から6カ月～1年間です。預託期間中に問題が発生したときは預託金で精算・調整します。

(6) 引渡書類・印鑑などの詳細明示

譲渡代金の授受と同時に、売り手の会社に関するすべての書類等を引き渡すことになるため、株式譲渡契約書には事前にその目録を記載しておきます。

なお、引渡書類等としては、次のようなものがあげられます。

M&A の準備書類

- ① 印鑑登録済の代表取締役印、銀行届出印その他会社が使用するすべての印鑑
- ② 会社設立から最終決算までの全決算書類
- ③ ②の決算書類を作成するための総勘定元帳、会計帳簿など
- ④ 会社設立から本契約締結日までに作成された株主総会議事録、取締役会議事録、定款
- ⑤ 会社設立から本契約締結日までの株主名簿
- ⑥ 会社の保有する不動産の登記済み権利書
- ⑦ 会社の未使用の小切手、手形一式
- ⑧ 会社の預貯金通帳一式
- ⑨ 会社が所有管理している建物・構築物などの鍵

(7) 表明保証とは

株式譲渡契約書には、売り手が買い手に対し、次のような内容を「表明」し、「保証」する旨の条項が盛り込まれることがあります（「株式譲渡契約書の例」（様式 10）第 7 条および別紙 1 参照）。

- ① 本契約締結時における財産状況を正しく表示していること。
- ② 最終貸借対照表記載の負債以外に隠れた負債がないこと。
- ③ 株式には質権などの担保、その他の権利が設定または負担されていないこと。
- ④ 本日現在、訴訟や契約日前に生じた事由による将来の損害賠償請求を受けることがないこと。
- ⑤ 社会保険料や税金を滞納していないこと。
- ⑥ 不動産に担保などの負担が付いていないこと。

上記の表明保証は、売り手に対する旧株主全員の連帯保証の性格を有します。このため、旧株主の中には株式譲渡契約書に盛り込むことに抵抗感を抱く方がいる場合がありますが、買い手の立場からすればこのような保証を求めることは当然ですから、売り手側の理解を得る必要があります。

Q37

事業譲渡・株式譲渡・会社分割・合併において
従業員に対して必要な手続について教えてください。

A37 1. 事業譲渡

(1) 事業譲渡と労働契約の承継

事業譲渡における労働契約の承継は、事業譲渡する際の他の権利義務承継と同様に特定承継となります。すなわち、事業譲渡する際、その事業に係る譲渡会社の権利義務が一括して当然に譲受会社に承継されるわけではなく、譲渡会社と譲受会社との間の合意、および労働者の個々の同意により、個別的に承継されます。

したがって、譲受会社が労働者を雇用する場合は、譲渡会社と譲受会社との合意、さらに対象となる労働者の労働契約が承継されることの同意（転籍の同意）が必要となります。

(2) 労働条件の取扱いと手続

事業譲渡に当たって労働条件を変更して労働者を転籍させる場合は、譲渡会社は労働者に変更の内容を明示した上で労働契約が承継されることの同意と変更された労働条件における労働契約の締結（又は労働条件の変更）に関する同意を得なければなりません。

2. 株式譲渡

(1) 株式譲渡と労働契約の承継

株式譲渡は株主が代わるだけで、譲渡会社の会社名、会社が持っている債権債務、取引先との契約関係、従業員との労働契約については、そのまま継続することになります。

(2) 労働条件の取扱いと手続

譲渡会社と従業員との間の労働契約は、そのまま継続することになりますので、労働条件は変更されることはありません。したがって、労働契約の変更や労働条件の変更に伴う手続はありません。

3. 会社分割

(1) 会社分割と労働契約の承継

会社分割は、会社の事業に関する権利義務の全部又は一部を他の会社に包括承継させるもので、譲渡会社と労働者の間の労働契約は、分割計画書または分割契約書の記載に従って、労働者の意思と無関係に（労働者の同意の有無にかかわらず）新設会社又は存続会社に当然に包括的に承継されます。

(2) 労働条件の取扱いと手続

会社分割により、承継される事業に従事している労働者との労働契約のすべてが事業を承継する会社に承継されることになります。したがって、労働契約の内容である労働条件も、そのまま引き継がれることになります。

この会社分割における労働契約の承継の手順については、労働契約承継法に次図の事項が定められておりますので、この協議や通知等を実施しなければなりません。

会社分割における労働契約承継の手順

- ① 労働者全体（労働者の過半数により組織された労働組合または労働者の過半数を代表する者）の理解と協力を得るための協議
- ② 労働契約の承継に関する分割承継対象労働者との協議
- ③ 分割承継対象労働者への通知
- ④ 労働組合への通知
- ⑤ 労働契約の承継等について労働者の異議の申出の確認 など

4. 合併

(1) 合併と労働契約の承継

合併により消滅する会社の事業に係る権利義務のすべてが合併により設立する会社（又は存続する会社）に包括的に引き継がれることになります。したがって、労働契約についても、新設会社又は存続会社に当然に包括的に承継されます。

(2) 労働条件の取扱いと手続

会社分割と同様に、会社合併により、労働契約の内容である労働条件は、そのまま新設会社又は存続会社に引き継がれることになります。

Q38

事業譲渡における従業員との労働契約と労働条件についての留意点は何ですか？

A38 1. 留意点

事業譲渡により労働条件が低下する場合は、労働者の同意を得なければなりません。実際には労働者の同意を得ることはかなり難しいと思います。したがって、事業譲渡と同時に転籍の同意を得るためには、概ね譲渡会社と同程度またはかなり近い労働条件が提示されることが多くなるようです。この労働条件には賃金及び退職金、福利厚生制度など労働契約事項として成立している一切の労働条件（参考Q 40の2.）が対象となります。

事業譲渡にあたっては、次の2.と3.の事項に十分留意してください。

2. 譲渡会社と譲受会社の労働契約承継の合意について

（1）労働契約は一切承継しないという合意の場合

労働契約は一切承継しないという譲渡会社と譲受会社との合意も有効と考えられます。

（2）労働契約の承継についての合意がない場合

事業譲渡の合意事項の中に労働契約の承継についての記載がない場合は、原則として労働契約は承継されません。ただし、特定の労働者の労働契約が対象に含まれていない場合は、労働契約を承継する旨の黙示の合意の推認等により労働契約の承継が認められることがありますので留意してください。

（3）全部または一部の労働者のみを承継するという合意の場合

譲受会社と譲渡会社の双方の合意によって、承継対象とする労働者を決定すればよいことになります。しかし、特定の労働組合員を排除する目的の場合や労働条件の切り下げに応じない労働者を対象から除外するなどした場合、その合意が無効と判断されることがありますので留意してください。

3. 労働契約承継の対象労働者が転籍不同意の場合、解雇できるか

(1) 事業の全部を事業譲渡し、譲渡会社が解散する場合

転籍に同意するか否かは労働者の自由です。しかし、事業譲渡と同時に譲渡会社が解散する場合で労働者が同意しないときは、勤務する場所がなくなってしまう。この事業譲渡及び会社解散が適法（偽装解散など真実の解散と認められない場合に該当しないこと）に行なわれていれば、転籍に不同意の労働者を解雇することは可能と考えられます。

(2) 事業の一部を事業譲渡し、譲渡会社が存続する場合

転勤があることを前提としている雇用形態の労働者に対しては、それまでに携わっていた業務はなくなりますが、譲渡会社は存続していますので配置転換により雇用を継続しなければなりません。したがって、転籍に不同意という理由をもって直ちに労働者を解雇することはできません。

それに対して職種を限定して雇用されたスペシャリストについては、事業譲渡された業務にしか担当する業務がなければ、転籍に不同意の場合は担当する業務がなくなるわけですので、事情によっては整理解雇の検討が可能と考えられます。

4. 労働者の転籍同意の手続

(1) 労働契約の解除と成立の手続をする方法（労働契約解除・成立型）

労働契約を解消するには、労働者の退職、譲渡会社の解雇、及び労働者と譲渡会社との合意退職、の3つの方法があります。そして譲受会社との労働契約の成立は、通常行なわれている雇入れの手続と基本は同じで、具体的な内容を記載した双方合意による労働契約書として書面化することが望まれます。

(2) 労働契約の承継の同意による方法（労働契約承継型）

転籍同意書、労働契約承継同意書などの書面を作成して労働者の署名捺印を得る方法によることが望ましいのですが、転籍確認書、転籍通知書、労働契約の承継通知書などの通知書を2部作成し、1部に労働者の同意の署名捺印を得る方法もあります。要は、労働者の同意が明確に確認できる書面を取得しておくことが重要です。

Q39

事業譲渡において労働条件を変更する場合の留意点は何ですか？

A39 1. 労働条件の変更と労働者の同意

事業譲渡により労働条件に変更がない場合や労働条件が向上する場合は、労働者の同意は得やすいといえますが、労働条件が低下する変更を行なう場合は、労働者の同意を得ることが困難になる場合が多いと考えられます。労働条件の変更の同意を得られなければ、結果として転籍の同意も得ることができないことになってしまいます。

事業譲渡とともに労働契約を承継し、労働条件が低下する変更を行なおうとする場合は、変更となる労働条件をできるだけ具体的に労働者に事前明示し、丁寧な説明をして理解を得る努力をされることが、転籍の同意を得る近道となるのではないかと考えられます。

2. 事業譲渡で検討しなければならない主な労働条件

事業譲渡に際し、労働者の同意を得るために事前に労働者に明示することが望まれる労働条件（譲受会社との労働条件）の主要項目には、次のようなものがあります。

(1) 賃金と賞与

- ① 毎月の賃金の支給基準、昇給基準、評価基準
- ② 手当の有無と支給基準
- ③ 賞与の有無と支給基準

(2) 退職金

- ① 譲渡会社に勤務していた期間に対応する退職金の精算方法又は承継方法
- ② 退職金の有無と支給基準

(3) 労働時間と休日

- ① 1 日及び 1 年の所定労働時間数
- ② 1 年間の所定休日数（又は所定勤務日数）

(4) 年次有給休暇等

- ① 年次有給休暇の付与基準
- ② 未取得の年次有給休暇の承継及び勤続年数の通算の取扱い
- ③ 休職制度や他の休暇制度の有無と付与基準

(5) 福利厚生制度

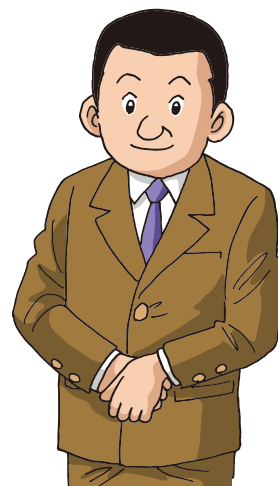
- ① 慶弔見舞金制度の有無と付与基準
- ② 福利厚生制度と福利厚生施設の有無

(6) 就業規則等

- ① 正社員及び臨時社員就業規則
- ② 育児介護休業制度
- ③ 再雇用制度、出張旅費規程
- ④ 労働協約及び労使協定

(7) 年金等

- ① 厚生年金基金
- ② 健康保険組合
- ③ 中小企業退職金共済契約 など



Q40

株式譲渡と事業譲渡に係る税務上の留意点は何ですか？

A40 1. 売り手の税務

(1) 株式譲渡の際にかかる税金

個人が M&A により未上場株式を譲渡した場合には、その譲渡益（譲渡所得）に対して 20.315%（所得税 15%、復興特別所得税 0.315%、住民税 5%）の税率により課税されます。M&A の仲介手数料は、譲渡費用として譲渡所得の計算上控除できます。

(2) 事業譲渡の際にかかる税金

譲渡会社が資産等を時価で売却したものとして、法人税や消費税を計算します。

(3) 役員退職金にかかる税金

M&A においては、株主である役員が株式譲渡契約締結と同時に退任する場合があります。この場合の退任役員に対する退職金の所得税と住民税は、退職金の額から勤続年数に応じて計算される退職所得控除額を控除し、その控除後の金額の 2 分の 1 に対して課税されます。株主である役員が退任する場合は、M & A の対価を株式の売却代金として受けるか退職金として受けるかによって、税引後の手取額に有利不利が生じる可能性があります。

2. 買い手の税務

(1) 株式購入の際の税務

①通常の M&A の場合の株式の取得

売り手と買い手の交渉により決定した売買金額は、税務上も適正価格とされます。なお、M&A の仲介手数料・買収先が決定した後の財務調査費用は取得価額に含まれ、損金に算入できません。

②純粋な第三者価格でない場合

親族内承継のため同族間で株式売買を行う場合等には、純粋な第三者間で交渉の上成立したとは言えないような価格により売買が行われるときがあります。このときには買い手側（個人）でみなし贈与税課税が生じるおそれがあるので、慎重な検討が必要です。

(2) 事業譲渡の際の税務

事業譲渡の場合は、事業を買受けた法人は資産等を時価で買受けたものとされます。移転する資産等の時価を超える対価の支払いがある場合は、原則として時価を超える差額は資産調整勘定として資産に計上し、5 年間にわたって損金処理されます。

移転する資産等の時価に満たない対価の支払いがある場合は、原則、時価に満たない差額は負債調整勘定として負債に計上し、5 年間にわたって益金処理されることになります。

Q41

事業承継に関する相談は、どの専門家にすればよいですか？

A41

事業承継対策には様々な方策があります。各種専門知識が必要となることも多く、必要に応じて、以下の実務家、支援機関等に相談することが有益です。

1. 弁護士

- ・ 後継者に経営権を集中しつつ、他の相続人の遺留分にも配慮した事業承継対策
- ・ 生前贈与や遺言、任意後見制度を活用した相続紛争防止
- ・ 議決権制限株式や相続人に対する売渡請求など、会社法の各種制度の利用等
- ・ M & Aにおける法的アドバイス、株式譲渡書の作成、実行支援

2. 税理士

- ・ 現時点で相続が発生した場合の相続税額の試算
- ・ 暦年課税制度や相続時精算課税制度を利用した計画的な生前贈与等

3. 公認会計士

- ・ 既存株主からの株式買取り価格の算定
- ・ M & Aにおける財務デューデリジェンス

4. 中小企業診断士

- ・ 後継者教育に関する助言、経営計画の策定支援等
- ・ 「会社の魅力」の磨きあげのための助言等

5. 司法書士

- ・ 役員変更、種類株式、組織再編等の会社法に関する手続、定款・株主名簿の整備、及びそれらに関連する会社登記
- ・ 事業承継に伴う生前贈与、遺言、信託、相続手続、及びそれらに関連する不動産登記
- ・ 経営者の判断能力の低下に備えた成年後見制度の提案、戸籍等による相続人調査

6. 行政書士

- ・ 許認可の承継など、事業承継に必要な行政手続支援等

7. 社会保険労務士

- ・ M & A における労務デューデリジェンス

8. 金融機関等

- ・ 株式買取りや納税資金調達のための融資
- ・ M & A や M B O、ファンドの活用、遺言信託に関する助言等
- ・ 経営者保証の解除

9. 事業承継・引継ぎ支援センター

- ・ 事業承継支援に関する各種ワンストップ支援 P63.64 参照。

This image shows a full page of white paper with horizontal dotted lines, typical of primary-ruled notebook paper. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There is no handwriting or other markings on the paper.

VII 參考資料

中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律

事業承継税制や、民法上の遺留分制度による制約への対応を始めとする事業承継円滑化のための総合的支援策の基礎となる「中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律」が平成20年5月に成立しました。

1. 事業承継税制

① 非上場株式等に係る相続税・贈与税の納税猶予制度

※都道府県知事の認定を受けた非上場中小企業の株式等に係る相続税・贈与税を納税猶予（雇用確保を始めとする5年間の事業継続が要件）。

② 個人の事業用資産に係る相続税・贈与税の納税猶予制度

4. 会社法の特例

◇都道府県知事の認定を受けること及び所要の手続を経ることを前提に、所在不明株主からの株式買取り等に要する期間を短縮する特例を新設。

事業承継の円滑化

地域経済と雇用を支える中小企業の事業活動の継続

2. 民法の特例

◇一定の要件を満たす後継者が、遺留分権利者全員の合意及び所要の手続（経済産業大臣の確認、家庭裁判所の許可）を経ることを前提に、以下の民法の特例の適用を受けることができる。

① 生前贈与株式等を遺留分の対象から除外

贈与株式が遺留分算定の基礎財産から除外されるため、相続に伴う遺留分侵害額請求を未然に防止。

② 生前贈与株式の評価額を予め固定

後継者の貢献による株式価値上昇分が遺留分算定の基礎財産から除外されるため、経営意欲が阻害されない。

◇手続については、後継者が単独で申立てができることがポイント。

（従来の遺留分放棄は当事者全員が個別に申立てを行う必要があった）

3. 金融支援

◇経営者の死亡等に伴い必要となる資金の調達を支援するため、都道府県知事の認定を受けた中小企業者及びその代表者または、承継予定者個人に対して、以下の特例を設ける。

① 中小企業信用保険法の特例

（対象：中小企業者、その代表者、承継予定者個人）

② 株式会社日本政策金融公庫法及び沖縄振興開発金融公庫法の特例

（対象：中小企業の代表者、その承継予定者個人）

親族外承継や個人事業主の事業承継を含め、以下のような幅広い資金ニーズに対応

- ・株式、事業用資産の取得資金
- ・信用力の低下時の運転資金
- ・相続税負担

※民法（相続法）改正により、遺留分を侵害された者は、侵害者に対し、侵害額に相当する金銭の請求のみが可能となりました（令和元年7月1日施行）。

※個人版事業承継税制の創設に加え、民法の特例（除外合意）の対象が個人事業主の事業承継の際にも適用できるよう拡充されました（令和元年7月16日施行）。

経営承継円滑化法の対象となる事業者は？

事業者の規模

- 既存の中小企業支援法と同様、労働集約性や資本効率等を踏まえ、一部の業種につき、政令により中小企業の範囲を中小企業基本法上の中小企業より拡大。

中小企業基本法上の中小企業の定義

	資本金	又は 従業員数
製造業 その他	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業		100人以下

政令により範囲を拡大した業種（黄色部分を拡大）

	資本金	又は 従業員数
ゴム製品製造業（自動車 又は航空機用タイヤ及び チューブ製造業並びに工 業用ベルト製造業を除く）	3億円以下	900人以下
ソフトウェア・情報処理 サービス業	3億円以下	300人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下

※上記特例により対象となる「ゴム製品製造業」としては、ゴムホース、ゴム手袋やゴム草履業等がある。

適用要件

【民法特例】（182ページ参照）

- 民法特例を利用できる中小企業の要件として、除外合意等の時点で3年以上継続して事業を行っていることを規定。

【金融支援】（174ページ参照）

- 金融支援に係る知事認定の要件として、事業承継後に売上高が減少したことや相続税負担が発生していること等を規定。【法第12条】
- 日本政策金融公庫等が中小企業者の代表者やその予定者に貸し付けることが出来る資金として、株式や事業用資産の買取資金、相続税納税資金、遺留分減殺請求への対応資金等を規定。

【会社法の特例】（183ページ参照）

- 会社法特例に係る知事認定要件として、上場会社等以外の中小企業者である株式会社が①経営困難要件、②円滑承継困難要件の両方の要件を満たすことを規定。

詳細な説明は「中小企業経営承継円滑化法申請マニュアル」（中小企業庁）をご参照下さい。

中小企業庁 中小企業経営承継円滑化法

検索

QRコード



金融支援

経営の承継における課題

①多額の資金需要の発生

- ・相続に伴い分散した株式や事業用資産の買取り等に、多額の資金が必要となる。
- ・株式や事業用資産について、多額の相続税納税資金が必要となる。
- ・親族外承継（MBO、EBO 等）の場合には、先代経営者からの株式等の買取りに多額の資金が必要となる。

②信用状態の低下

- ・経営者の交代により信用状態が悪化し、銀行の借入条件や取引先の支払条件が厳しくなる可能性がある。

都道府県知事の認定

事業活動の継続に支障が生じている中小企業者（非上場会社及び個人事業主）などを
都道府県知事が認定

会社の資金需要に対応
（個人事業主を含む）

後継者個人の
資金需要に対応

中小企業信用保険法の特例

- 認定を受けた中小企業者又は個人の方が、金融機関から資金を借り入れる場合には、原則として信用保証協会の通常の保証枠とは別枠を用意。

通常枠	別枠
普通預金【2億円】	+2億円
無担保保険【8,000万円】	+8,000万円
（特別小口保険【2,000万円】）	（+2,000万円）

株式会社日本政策金融公庫法及び 沖縄振興開発金融公庫法の特例

- 認定を受けた法人の代表者など後継者個人に対する融資を実施
- ・株式、事業用資産等の買取り資金
- 後継者不在等により事業継続が困難な企業を買収する個人に融資を実施
- ・株式、事業用資産等の買取り資金

詳細な説明は「事業承継における融資・保証制度」（中小企業庁）をご参照下さい。

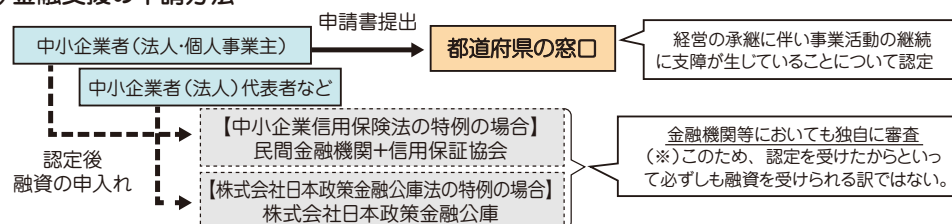
中小企業庁 事業承継における融資・保証制度

検索

QRコード

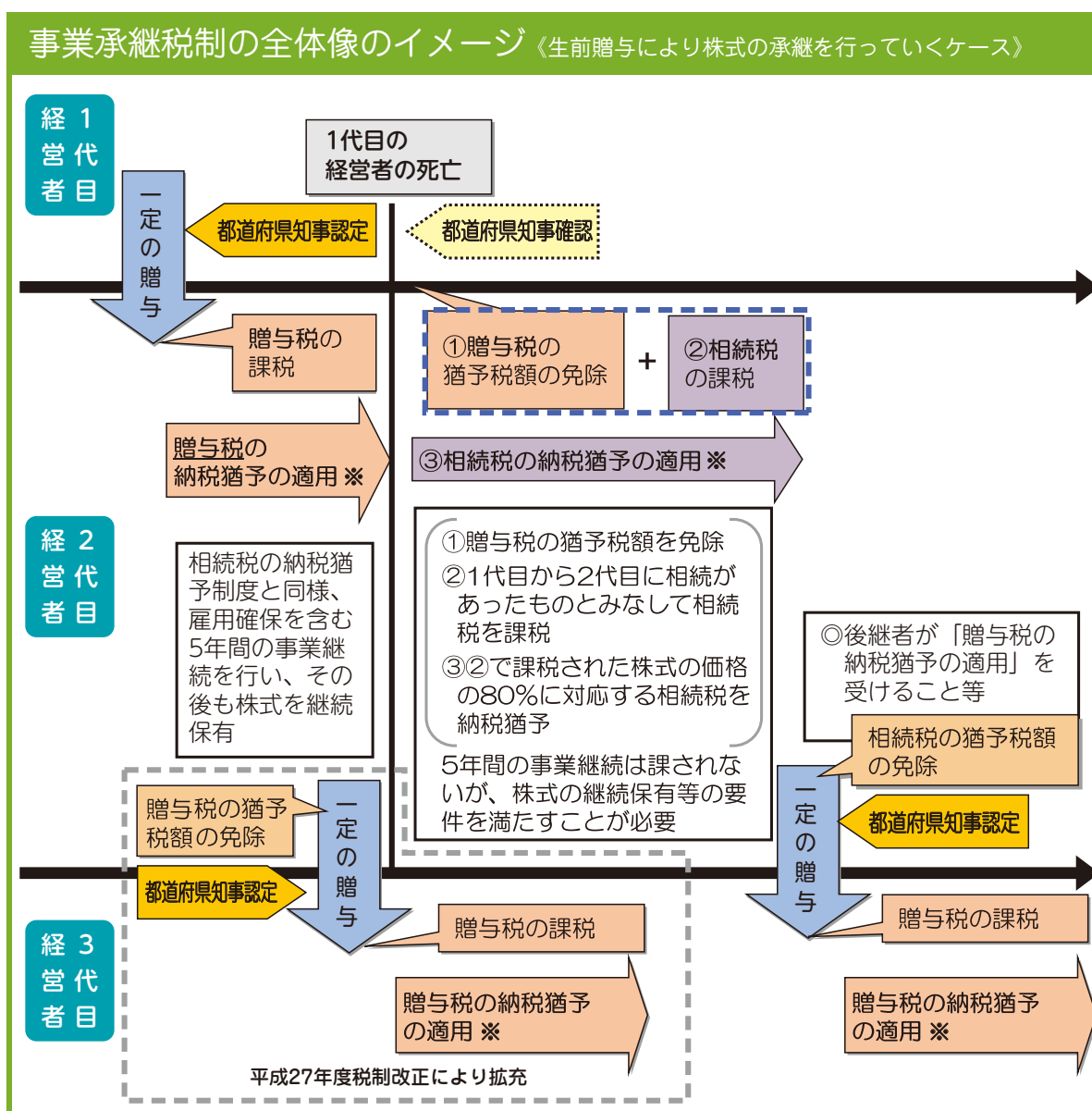


（参考）金融支援の申請方法



事業承継税制

事業承継税制では、相続税及び贈与税の納税猶予制度を組み合わせることで、相続のみならず生前贈与による株式の承継に伴う税負担を軽減することができ、将来にわたって、円滑な事業承継が可能となります。また、平成27年度税制改正により、平成27年4月1日以後、初代経営者が存命中に2代目経営者が3代目経営者に対して再贈与を行う場合も、贈与税の納税義務が生じないように、税制が拡充されました。なお、平成30年度税制改正により、特例措置が講じられています（178～179ページ参照）。

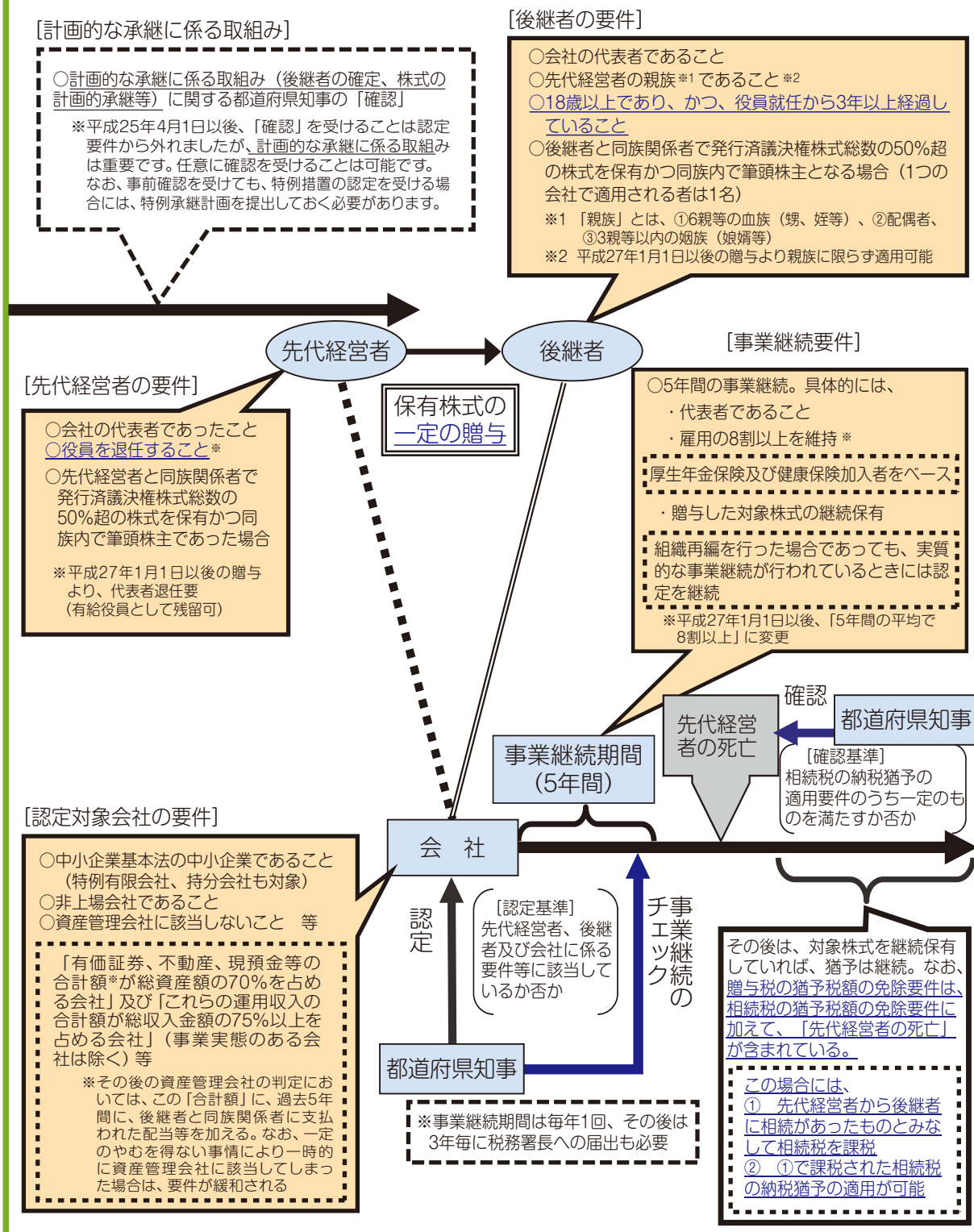


※事業承継税制の対象となる株式の上限は、発行済議決権株式総数の2/3（後継者が相続、贈与前から既に保有していた株式を含む）ですが、平成30年度税制改正により上限が撤廃されています。また、相続時の納税猶予割合は80%ですが、100%に拡大されています。（179ページ参照）

贈与税の納税猶予・免除制度（一般措置）

贈与税の納税猶予・免除制度の概要

※図中の下線部分は、相続税の納税猶予制度との相違部分



税制改正により、令和8年3月31日までに特例承継計画を提出し、令和9年12月31日までに実際に承継を行う者を対象と

相続税の納税猶予・免除制度（一般措置）

相続税の納税猶予・免除制度の概要

〔計画的な承継に係る取組み〕

○計画的な承継に係る取組み（後継者の確定、株式の計画的承継等）に関する都道府県知事の「確認」

※平成25年4月1日以後、「確認」を受けることは認定要件から外れましたが、計画的な承継に係る取組みは重要です。なお、事前確認を受けても、特例措置の認定を受ける場合には、特例承継計画を提出しておく必要があります。

〔後継者の要件〕

- 会社の代表者であること
- 先代経営者の親族※1であること※2
- 後継者と同族関係者で発行済議決権株式総数の50%超の株式を保有かつ同族内で筆頭株主となる場合（1つの会社で適用される者は1人）
- ※1 「親族」とは、①6親等の血族（甥、姪等）、②配偶者、③3親等以内の姻族（娘婿等）
- ※2 平成27年1月1日以後の相続・遺贈より親族に限らず適用可能

〔先代経営者の要件〕

- 会社の代表者であったこと
- 先代経営者と同族関係者で発行済議決権株式総数の50%超の株式を保有かつ同族内で筆頭株主であった場合

先代経営者

株式の相続

後継者

〔事業継続要件〕

- 5年間の事業継続。具体的には、
 - ・代表者であること
 - ・雇用の8割以上を維持※
- ・厚生年金保険及び健康保険加入者をベース
- ・相続した対象株式の継続保有
- ・組織再編を行った場合であっても、実質的な事業継続が行われているときには認定を継続
- ※平成27年1月1日以後、「5年間の平均で8割以上」に変更

事業継続期間（5年間）

〔認定対象会社の要件〕

- 中小企業基本法の中小企業であること（特例有限会社、持分会社も対象）
- 非上場会社であること
- 資産管理会社に該当しないこと 等

「有価証券、不動産、現預金等の合計額※が総資産額の70%を占める会社」及び「これらの運用収入の合計額が総収入金額の75%以上を占める会社」（事業実態のある会社は除く）等

※その後の資産管理会社の判定においては、この「合計額」に、過去5年間に、後継者と同族関係者に支払われた配当等を加える

認定

都道府県知事

〔認定基準〕
先代経営者、後継者及び会社に係る要件等に該当しているか否か

※事業継続期間は毎年1回、その後は3年毎に税務署長への届出も必要

事業継続の

その後は、対象株式を継続保有していれば、猶予が継続され、次の場合に相続税の猶予税額を免除する。

- 経営者が死亡した場合
- 会社が破産又は特別清算した場合
- 対象株式の時価が猶予税額を下回る中、当該株式の譲渡を行った場合（ただし、時価を超える猶予税額のみ免除）
- 次の後継者に対象株式を一括贈与した場合

して、事業承継税制（贈与税・相続税）の要件が緩和されます（178～179ページ参照）。

法人版事業承継税制（特例措置）の概要

中小企業の事業承継支援を抜本強化します

事業承継税制の抜本拡充

利用できるのは

法人の経営者

相続税、贈与税



事業承継税制が大きく変わったと耳にしました。
令和9年12月31日に後継者に引き継ぐ必要があると聞きましたが、本当ですか？



事業承継の際の贈与税・相続税の負担を軽減する

「事業承継税制」が、10年間※に限って大きく拡充されています！

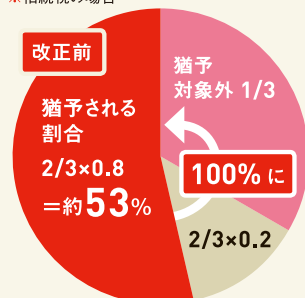
（※平成30年1月1日から令和9年12月31日までの間の贈与・相続について適用されます。）

特例措置の特徴

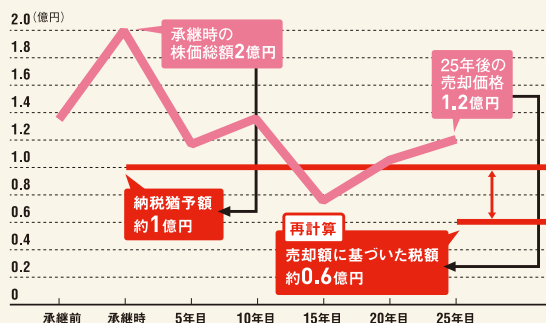
- 1** 対象株式数の上限を撤廃(2/3→3/3)し、**猶予割合を100%に拡大**することで、**承継時の贈与税・相続税の現金負担をゼロ**にします。
- 2** 親族外を含む**複数の株主から、代表者である後継者(最大3人)への承継も対象**に。中小企業経営の実状に合わせた、多様な事業承継を支援します。
- 3** 制度利用を躊躇する要因となっている雇用要件(事業承継後5年間平均で、雇用の8割を維持)を抜本的に見直すことにより、**雇用維持要件を満たせなかった場合でも納税猶予を継続可能**にします。 ※経営悪化等が理由の場合、認定支援機関の指導助言が必要です。
- 4** 売却額や廃業時の評価額を基に**納税額を再計算**し、事業承継時の株価を基に計算された納税額との**差額を減免**することで、経営環境の変化による将来の不安を軽減します。

1 猶予割合の拡大とは

※相続税の場合



4 納税額の再計算とは（イメージ）



出典：中小企業庁「法人版事業承継税制（特例措置）」を基に作成

抜本拡充された特例を適用するにあたっては、

令和8年3月31日までに

**特例承継計画^(※)を都道府県に提出し、
計画的に承継を行いましょう!**

特例承継計画を提出しない場合は、従来の事業承継税制（一般措置）の適用になります。



□法人版事業承継税制の概要

	特 例 措 置	一 般 措 置
事前の計画策定	特例承継計画の提出 平成30年4月1日から 令和8年3月31日まで	不 要
適用期限	10年以内の贈与・相続等 平成30年1月1日から 令和9年12月31日まで	な し
対象株数 ※議決権株式に限る	全株式	総株式数の最大3分の2まで
納税猶予割合	100%	贈与：100% 相続：80%
承継パターン	複数の株主から 最大3人の後継者	複数の株主から 1人の後継者
雇用確保要件	弾力化	承継後5年間 平均8割の雇用維持が必要
経営環境変化に 対応した免除	あ り	な し

出典：中小企業庁「事業承継・M&Aに関する主な支援策」を基に作成

※特例承継計画の様式は下記よりダウンロードが可能です。

中小企業庁 特例承継計画

検索

QRコード



【参考】経営資源集約化税制

●経営力向上計画に基づきM&Aを実施する場合に、以下の措置を活用できます。

(1)設備投資減税(中小企業経営強化税制)

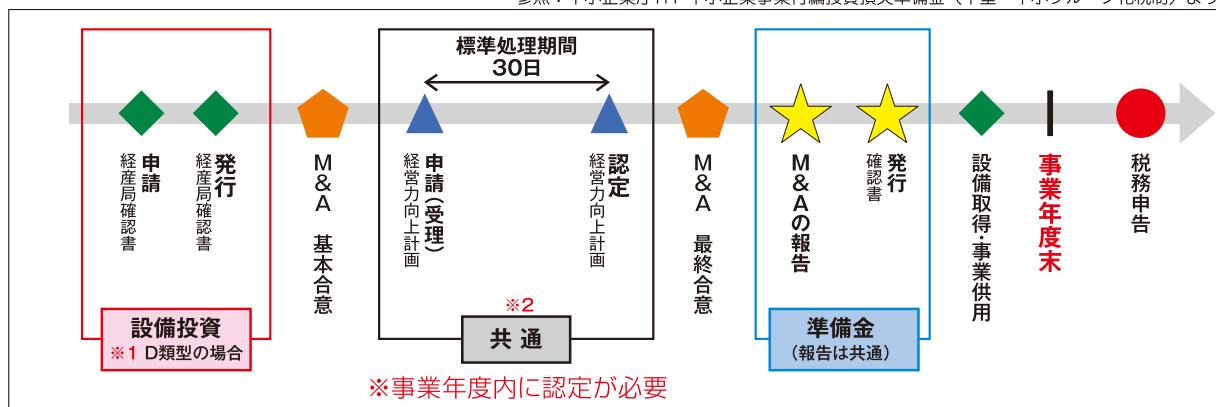
経営力向上計画に基づき一定の設備を取得等した場合、投資額の10%(資本金3000万円超1億円以下の法人の場合は7%)を税額控除又は全額即時償却。

(2)準備金の積立(中小企業事業再編投資損失準備金)

デューデリジェンスを記載した経営力向上計画に沿ってM&Aを実施した際に、投資額の70%以下の金額を準備金として積み立てたときは、その事業年度において、課税所得から損金算入が可能(益金算入開始迄の据置期間5年)。

〈拡充〉また、過去5年間にM&Aを実施した中堅・中小企業が、産業競争力強化法において新設する特別事業再編計画の認定を受けて株式取得によるM&Aを実施し、認定後1回目のM&Aにおいては株式取得価額の90%、2回目以降は100%の金額を準備金として積み立てた場合に、その事業年度において当該金額を課税所得から損金算入することができます(益金算入開始までの据置期間10年)。

参照：中小企業庁HP 中小企業事業再編投資損失準備金（中堅・中小グループ化税制）より



※1 D類型とは、M&A後に取得するもので、M&Aの効果を高める設備投資を行う場合に活用できる制度。(経営資源集約化設備)

※2 中小企業のM&Aの現場では、基本合意から最終合意までの期間をできる限り短くすることが求められます。

実態を踏まえて、令和6年度税制改正において、経営力向上計画の認定手続における運用が改善されることとなりました。具体的には、経営力向上計画の認定前にデューデリジェンスを実施することが可能となりました。

(3)登録免許税・不動産取得税の特例

〈登録免許税の税率〉

		通常税率	計画認定時の税率	特別事業再編税率※4
不動産の 所有権 移転の 登記	合併による 移転の登記	0.4%	0.2%	0.1%
	分割による 移転の登記	2.0%	0.4%	0.1%
	譲受による 移転の登記	2.0%*	1.6%	1.2%

〈不動産取得税の税率〉

	通常税率	計画認定時の税率 (事業譲渡の場合のみ※2)
土地 住宅	3.0%※1	2.5% (1/6減額相当)
住宅以外の 家屋	4.0%※3	3.3% (1/6減額相当)

※1 令和9年3月31日まで、土地や住宅を取得した場合には3.0%に軽減されている。(住宅以外の建物を取得した場合は4.0%)

※2 合併・一定の会社分割の場合は非課税

※3 事務所や宿舍等の一定の不動産を除く。

※4 「産業競争力強化法」に伴う特別事業再編計画に基づく再編行為では、一般の事業再編計画よりも軽減。

出典：経済産業省「産業競争力強化法における特別事業再編計画」※内容一部加工

中小企業庁 中小企業等経営強化法に基づく支援措置

検索

QRコード



経済産業省 産業競争力強化法における特別事業再編計画

検索

QRコード



個人版事業承継税制の概要

【個人版事業承継税制の創設】

平成31年4月1日から、個人事業者が事業用資産を後継者に贈与・相続した際に課される贈与税・相続税の納税を猶予及び免除する措置が創設されました。平成30年度に拡充された法人版事業承継税制の特例措置と同様に、平成31年4月1日からの10年間限定の特例措置であり、土地、建物、機械、器具備品等（令和3年度税制改正により乗用自動車が増加）の幅広い事業用資産を対象として、100%納税猶予を受けることができます。

この制度の適用を受けるためには、平成31年4月1日から令和8年3月31日迄に都道府県知事に対して個人事業承継計画を提出した上で、平成31年1月1日から令和10年12月31日までに事業用資産を後継者に承継する必要があります。

なお、個人版事業承継税制は、事業用小規模宅地特例との選択制となっています。

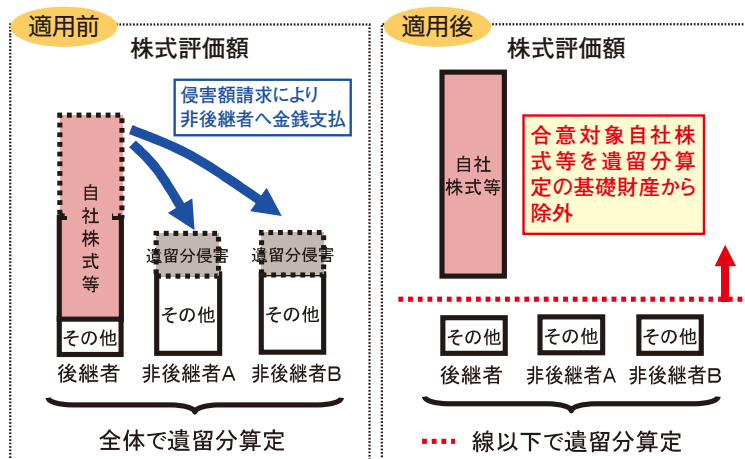
□事業承継税制の概要

個人版		法人版（特例措置）
個人事業承継計画の提出 〔2019年4月1日から 2026年3月31日まで〕	事前の計画策定	特例承継計画の提出 〔2018年4月1日から 2026年3月31日まで〕
10年以内の贈与・相続等 〔2019年1月1日から 2028年12月31日まで〕	適用制限	10年以内の贈与・相続等 〔2018年1月1日から 2027年12月31日まで〕
特定事業用資産	対象資産	非上場株式又は出資 (医療法人の出資は含まれません)
100%	納税猶予割合	100%
原則、先代一人から後継者一人 ※一定の場合、同一生計親族等からも可	承継パターン	複数の株主から最大3人の後継者
その事業に係る特定事業用資産 のすべてを贈与すること	贈与要件	一定数以上※の株式等を贈与 すること ※後継者一人の場合、原則2/3以上など
雇用要件なし	雇用確保要件	あり（特例措置は弾力化）
あり ※後継者が重度障害等の場合は免除	経営環境変化に 対応した減免等	あり
最初の認定の翌日から2年間	円滑化法認定 の有効期限	最初の申告期限の翌日から5年間

民法の特例

(1) 生前贈与株式を遺留分算定の基礎財産から除外できる制度（除外合意）

先代経営者の生前に、経済産業大臣の確認を受けた後継者が、遺留分権利者全員との合意内容について家庭裁判所の許可を受けることで、**先代経営者から後継者へ生前贈与された自社株式その他一定の財産について、遺留分算定の基礎財産から除外**できる制度です。



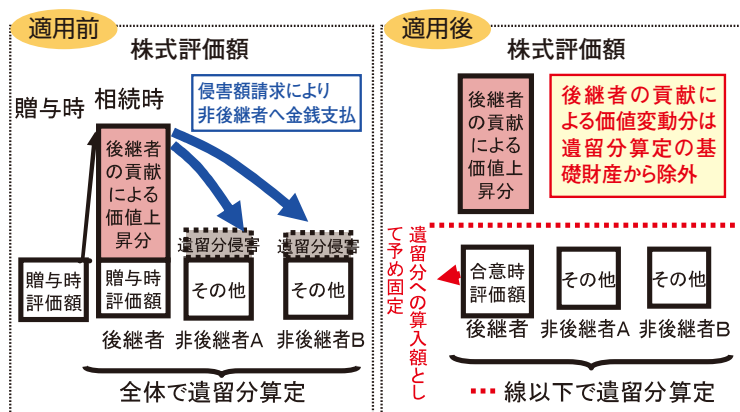
・事業継続に不可欠な自社株式等に係る遺留分侵害額請求を未然防止

・後継者単独で家庭裁判所に申し立てるため、現行の遺留分放棄制度と比して、非後継者の手続きは簡素化

(2) 生前贈与株式の評価額を予め固定できる制度（固定合意）

生前贈与後に株式価値が後継者の貢献により上昇した場合でも、遺留分の算定に際しては相続開始時点の上昇後の評価で計算されてしまう。

このため、経済産業大臣の確認を受けた後継者が、遺留分権利者全員との合意内容について家庭裁判所の許可を受けることで、遺留分の算定に際して、**生前贈与株式の評価額を当該合意時の評価額で予め固定**できる制度です。



・後継者が株式価値上昇分を保持できる制度の創設により、経営意欲の阻害要因を排除

※民法(相続法)改正により、遺留分を侵害された者は、侵害者に対し、侵害額に相当する金銭の請求のみが可能となりました(令和元年7月1日施行)。

※個人版事業承継税制の創設に加え、民法の特例(除外合意)の対象が個人事業主の事業承継の際にも適用できるよう拡充されました(令和元年7月16日施行)。

所在不明株主に関する会社法の特例

経営承継円滑化法に基づく認定を受けることで、所在不明株主の株式の取得に要する**手続の時間を短縮**することが可能です！

一般的に、株主名簿に記載はあるものの会社が連絡が取れなくなり、所在が不明になってしまっている株主を「所在不明株主」といいます。

会社法上、株式会社は、所在不明株主に対して行う通知等が5年以上継続して到達せず、当該所在不明株主が継続して5年間剰余金の配当を受領しない場合、その保有株式の競売又は売却(自社による買取りを含みます。)の手続が可能です。一方で、「5年」という期間の長さが、事業承継の際の手続利用のハードルになっているという面もありました。

そこで、この点を踏まえ、非上場の中小企業者のうち、事業承継ニーズの高い株式会社に関り、都道府県知事の認定を受けることと一定の手続保障 ※1を前提に、この「5年」を「1年」に短縮する特例(会社法特例) を創設することとなりました。

※1 異議申述手続

会社法上、株式会社が、利害関係人が一定期間(3か月以上)内に異議を述べる事ができる旨等を官報等により公告し、所在不明株主等に個別催告する必要があります。会社法特例を活用する場合には、これに先行して、特例措置によることを明示した異議申述手続を行う必要があります(二重の手続保障)。

手続の例：株式会社が所在不明株主から非上場株式を買い取る場合

現行制度(会社法)



特例(認定を受けた場合)



最新情報については中小企業庁HPをご確認ください

中小企業庁 経営承継円滑化法による支援 所在不明株主に関する会社法の特例

検索



事業承継に焦点を当てた「経営者保証ガイドライン」の特則策定・施行

【令和元年12月に策定・公表 → 令和2年4月から運用開始】

- 平成26年に「経営者保証に関するガイドライン」を策定（※）。他方、事業承継に関する規定が不十分だったため、今般、事業承継に焦点を当てた特則を策定。
（※）経営者保証ガイドライン研究会（事務局：全銀協・日商）が策定
- 今回の特則では、新たに事業承継時について以下の考え方を明確化。

①新旧経営者からの**二重徴求の原則禁止**（例外を4種型に**限定列举**※経営者保証ガイドライン特則参照）

②**後継者の経営者保証**は、事業承継の阻害要因となることを考慮し、**慎重に判断**。また、ガイドライン要件の多くを満たしていない場合でも、**総合的な判断として、経営者を求めない対応**ができないか真摯かつ柔軟に検討

③**前経営者の経営者保証**は、令和2年4月から改正民法で第三者保証の利用が制限されること等を踏まえて見直し。特に経営権・支配権を有しない前経営者については、**慎重に検討**

- 令和2年4月から運用開始。策定・公表日と同日付で金融庁・中小企業庁等から、金融機関等に対して、本特則に即した対応を行うよう要請文を发出。また、今後、遵守状況をモニタリングし、必要な指導を行う。

◆「事業承継特別保証制度」・「経営承継借換関連保証」

	事業承継特別保証	経営承継借換関連保証
開始時期	令和2年4月1日	令和2年10月1日
根拠法	中小企業信用保険法（法改正なし、運用によるもの）	経営承継円滑化法（法改正後）
認定要否	不要	必要 （経営承継円滑化法第12条で規定する経済産業大臣の認定）
対象者	(i) 3年以内に事業承継を予定する法人 (ii) 事業承継日から3年を経過していない法人（※1）	3年以内に事業承継を予定する法人
資格要件	次の①から④の全ての要件を満たすこと ①資産超過であること ②返済緩和中ではないこと ③EBITDA有利子負債倍率10倍以内（※2） ④法人と経営者の分離がなされていること ①～④：信用保証協会の審査時に確認	次の①から④の全ての要件を満たすこと ①資産超過であること ②返済緩和中ではないこと ③EBITDA有利子負債倍率10倍以内（※2） ④法人と経営者の分離がなされていること ①③：大臣認定時に確認（省令で規定）、①～④：信用保証協会の審査時に確認
対象資金	（対象者（i）の場合）事業承継時までに必要な事業資金 ・事業承継前の真水資金 ・事業承継前の経営者保証付き融資の借換資金 （対象者（ii）の場合） ・事業承継前の経営者保証付き融資の借換資金	事業承継時までに必要な事業資金 ・事業承継前の経営者保証付き融資の借換資金
プロパー融資の借換	可（既に無保証人の融資は除く）	
保証限度額	【一般枠】2億8千万円（うち無担保8千万円）	【特別枠】2億8千万円（うち無担保8千万円）
保証人	徴求しない	
保証期間	10年以内	
責任共有	対象（8割保証）	
保証料率	0.45%～1.90%（リスク区分に応じた弾力化料率） ⇒中小企業活性化協議会及び事業承継・引継ぎセンターによる確認を受けた場合、0.20%～1.15%に大幅軽減（※3）	

※1：令和2年1月1日から令和7年3月31日までに事業承継を実施した法人であって、承継日から3年を経過していないもの。
事業承継時に財務要件を充足していなくても、承継後3年以内に充足すれば当該制度を一部利用可とする利便性向上措置。経営承継借換関連保証は、要件の充足の認定により別枠を付与するものであるため、同措置は適用不可。

※2：EBITDA有利子負債倍率＝（借入金・社債－現預金）÷（営業利益＋減価償却費）

※3：「保険料率の軽減」及び「損失補償の対象」により実現。予算事業の継続期間に紐付く時限措置。

出典元：経済産業省及び中小企業庁の資料

事業承継に係るその他の施策

◆事業承継・M&A補助金

- 事業承継前の設備投資やM&Aに際してかかる専門家活用（仲介・ファイナンシャル・アドバイザー（FA）、デュー・デリジェンス等）の取組、さらにM&A後のPMIにかかる専門家費用や設備投資、事業承継・引継ぎに関連する廃業費用等を支援します。

□事業承継促進枠



□専門家活用枠



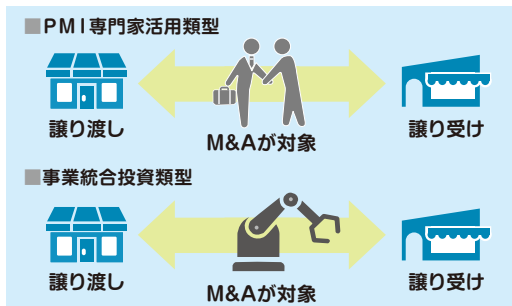
承継前の設備投資等にかかる費用を補助

- 〈対象経費の例〉
- ・店舗改装工事費用
 - ・機械装置の調達費用

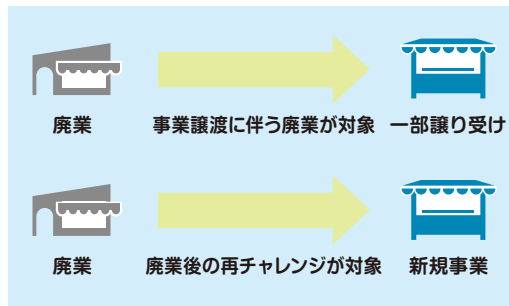
M&Aにかかる専門家費用を補助

- 〈対象経費の例〉
- ・M&A仲介業者やFAへの手数料、価値算定費用
 - ・デュー・デリジェンス費用（デュー・デリジェンスを実施する場合、費用として200万円を加算）

□PMI推進枠



□廃業・再チャレンジ枠



M&A後のPMIにかかる専門家費用や設備投資を補助

- 〈対象経費の例〉
- ・PMI専門家への委託費用
 - ・設備の規格統一など、事業統合に係る設備投資費用

廃業や廃業後の再チャレンジに係る費用を補助

- 〈対象経費の例〉
- ・廃業支援費
 - ・解体費

◎令和6年度補正予算

支援の枠組み	補助率	補助額
①5年以内に事業承継を予定している場合の設備投資等に係る費用の補助		
事業承継促進枠	1/2・2/3	800～1,000万円以内※1
②M&A時の専門家活用に係る費用の補助		
専門家活用枠	買い手支援類型： 1/3・1/2、2/3	600～800万円以内※2 2,000万円以内※3
	売り手支援類型：1/2・2/3	600～800万円以内※2
③M&A後の経営統合（PMI）に係る費用の補助		
PMI推進枠	PMI専門家活用類型：1/2	150万円以内
	事業統合投資類型：1/2・2/3	800～1,000万円以内※1
④事業承継・M&Aに伴う廃業等に係る費用の補助		
廃業・再チャレンジ枠	1/2・2/3	150万円以内

- ※1：一定の賃上げを実施する場合、補助上限を1,000万円に引き上げ
- ※2：800万円を上限に、デュー・デリジェンス費用の申請をする場合200万円を加算
- ※3：100億企業要件を満たす場合
- ※詳細は公募回ごとの公募要領をご確認ください。

最新情報については補助金事務局ホームページをご確認ください

事業承継・M&A補助金

検索

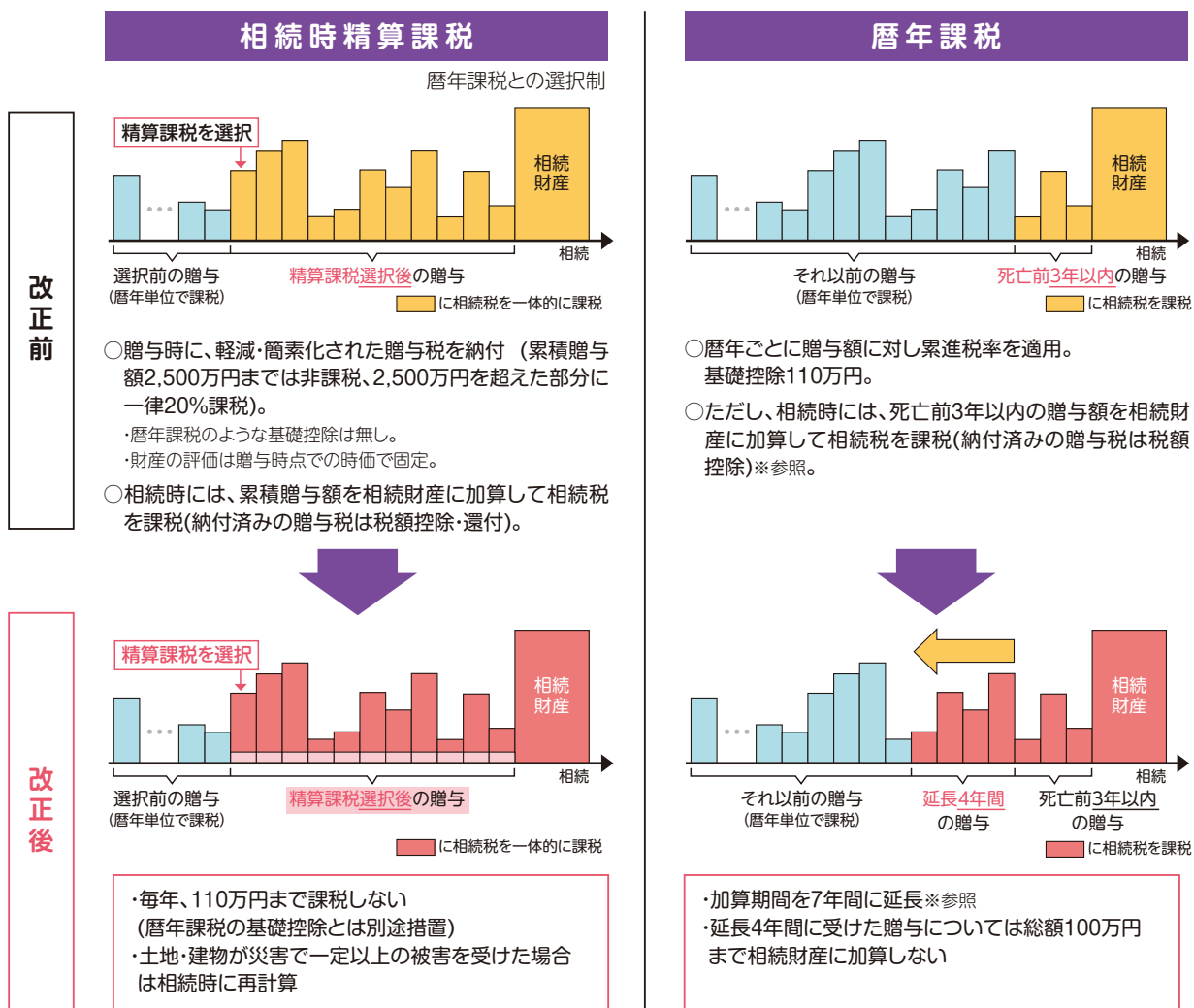
令和5年度 税制改正における変更点

■相続時精算課税制度について、暦年課税の基礎控除とは別途、110万円の基礎控除を創設します。

■暦年課税において贈与を受けた財産を相続財産に加算する期間を相続開始前3年間から7年間※に延長し、延長した4年間に受けた贈与のうち総額100万円までは相続財産に加算しない見直しを行います。

上記見直しは、令和6年1月1日以後に受けた贈与について適用されます。

<贈与税と相続税の関係>



出典:財務省「令和5年度税制改正」抜粋引用

※暦年課税による加算対象期間の見直しについて

贈与の時期		加算対象期間
～令和5年12月31日		相続開始前3年間
令和6年1月1日～	贈与者の相続開始日	
	令和6年1月1日～令和8年12月31日	相続開始前3年間
	令和9年1月1日～令和12年12月31日	令和6年1月1日～相続開始日
令和13年1月1日～		相続開始前7年間

引用:令和5年度相続税及び贈与税の税制改正のあらまし

■ M&A支援機関登録制度

- 中小M&Aにおける支援機関の行動指針である「中小M&Aガイドライン(第3版)」の遵守等を宣言した支援機関を登録する制度です。

- ・事業承継・引継ぎ補助金(専門家活用型)において、M&A支援機関の活用に係る費用(仲介手数料やフィナンシャルアドバイザー費用等に限る。)については、登録M&A支援機関の提供する支援に係るもののみを補助対象とします。
- ・登録M&A支援機関からの支援を希望される方は、以下ホームページの「登録機関データベース」からご希望のM&A支援機関へ直接ご相談ください。

<https://ma-shienkikan.go.jp/search>



- ・また、情報提供受付窓口では、登録M&A支援機関の支援を巡る問題等を抱える中小企業等からの情報提供を受け付けます。

最新情報についてはM&A支援機関登録事務局HPをご確認ください

M&A支援機関登録制度

検索

QRコード



■ 事業承継ガイドライン

- 中小企業経営者や支援機関に対して、早期・計画的な取組を促すため事業承継診断や、円滑な事業承継の実現のため必要な5つのステップ等を示しています。

事業承継ガイドライン

検索

QRコード



■ 中小M&Aガイドライン(第3版)

- M&Aの基本的な事項や手数料の目安を示すとともに、支援機関に対して適切なM&Aのための行動指針を示しています。

中小M&Aガイドライン(第3版)

検索

QRコード



■ 中小M&Aハンドブック

- 中小企業経営者に対して、中小企業を対象とするM&Aについてイラストを用いてポイントを解説しています。

中小M&Aハンドブック

検索

QRコード



■ 中小PMI ガイドライン

- M&A実施後の経営統合（PMI：Post Merger Integration）について、譲受側が取り組むべきと考えられる取組等を示しています。

中小PMIガイドライン

検索

QRコード



■ 中小PMIガイドライン 解説動画

中小PMIガイドライン 解説動画

検索

QRコード



174～175 ページの出典：中小企業庁「事業承継に関する主な支援策（一覧）」※内容一部加工

PMIの概要

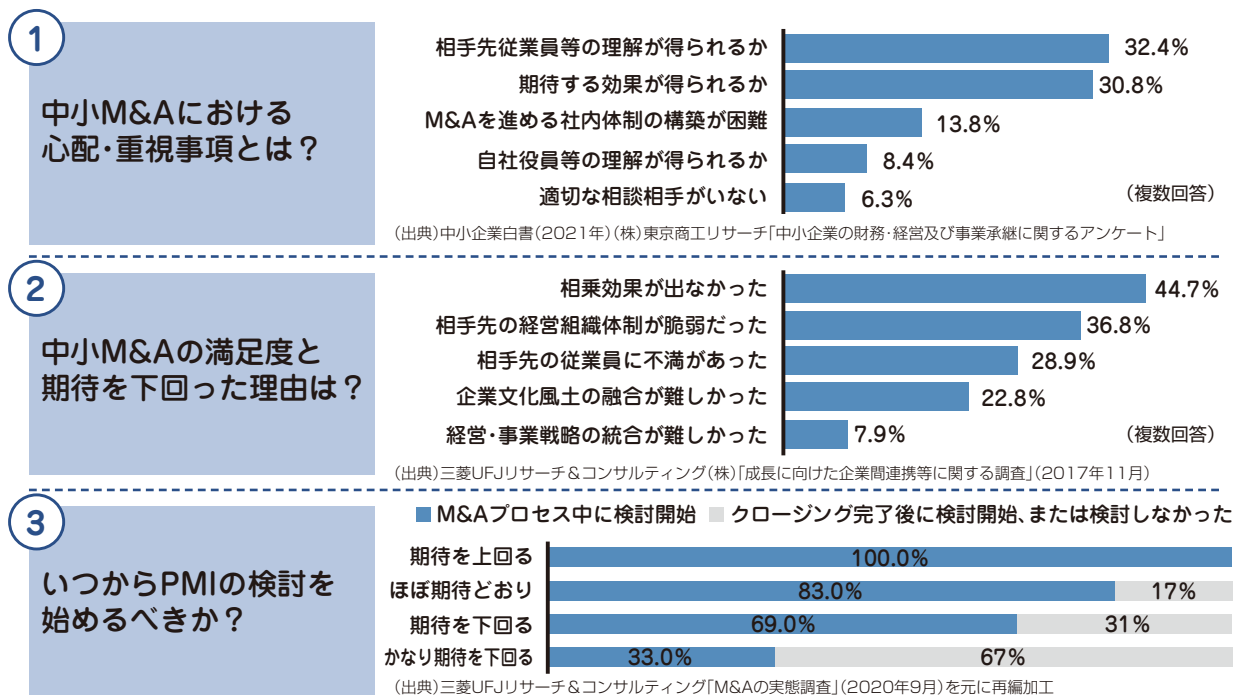
- M&Aの「成功」は、その成立でなく、M&Aの目的として当初に期待された効果を実現できるかどうかによります。比較の実績が蓄積されている大企業のM&Aでは、PMIの取組が重要視されています。

PMIとは？

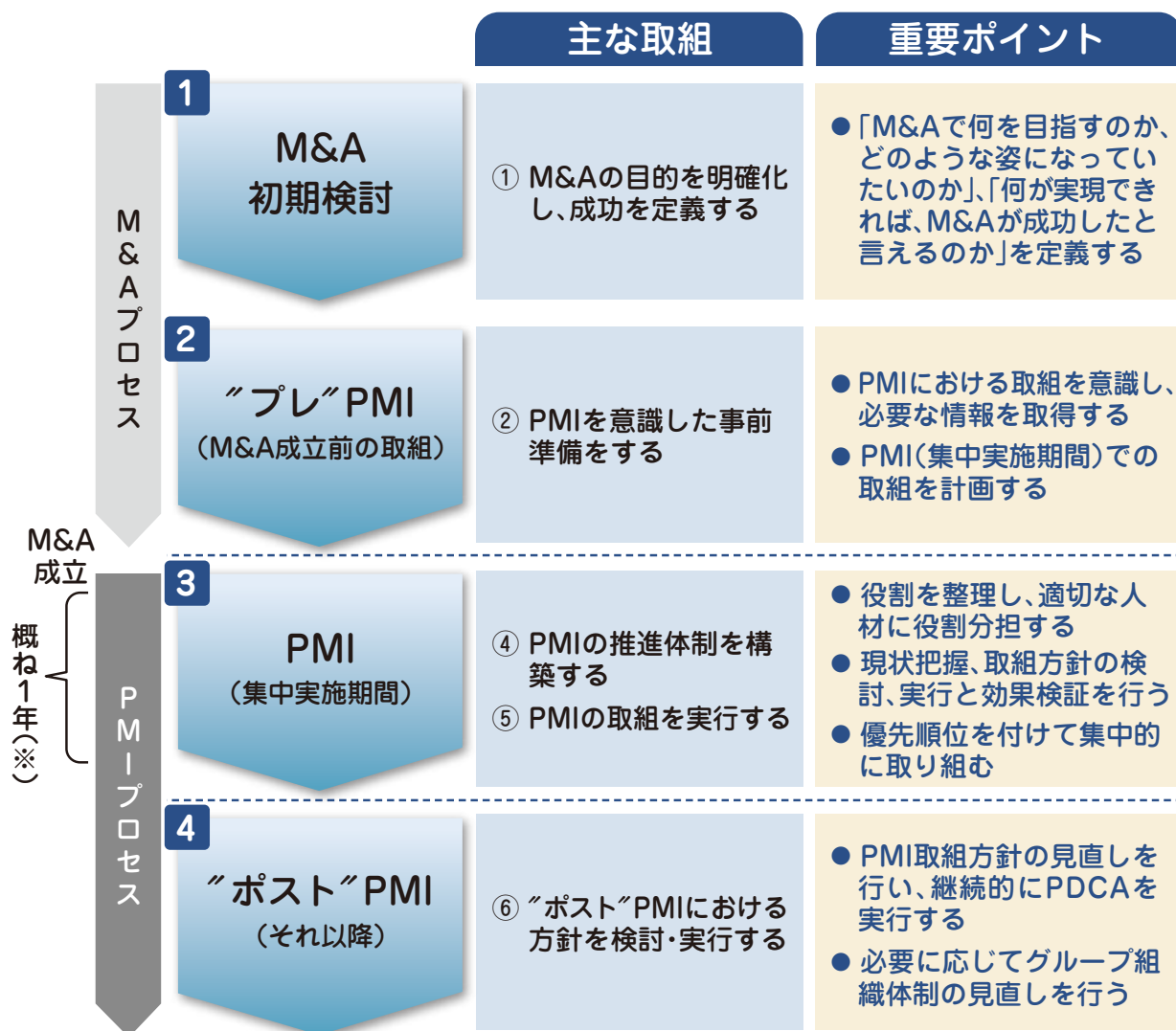
- ・ PMIとは、POST MERGER INTEGRATIONの略語であり、主にM&A成立後に行われる統合作業
- ・ M&Aの目的を実現させ、統合の効果を最大化するために必要なプロセス



なぜPMIが必要となるのか？



- PMI は、譲受側・譲渡側を適切に統合するため、M&A プロセスから検討を開始し、M&A 成立後概ね 1 年の集中実施期間を経て、それ以降も継続的に実施される取組です。



※特に、PMI推進体制の確立、関係者との信頼関係の構築、M&A成立後の現状把握等は、100日までを目処に集中的に実施。

189～190ページの出典：中小企業庁「中小PMIガイドライン(概要)」※内容一部加工

中小PMI支援メニュー

検索



令和7年11月発行

発行所：独立行政法人 中小企業基盤整備機構
事業承継・再生支援部事業承継支援課
〒105-8453
東京都港区虎ノ門3-5-1虎ノ門37森ビル
電話 (03) 5470-1576

当マニュアルについては、(独) 中小企業基盤整備機構が著作権を所有しております。

当機構からの事前の承諾なしに、目的の如何を問わず、複製、改変、配布等の一切の利用を禁止します。

