現場と信頼を、
次の担い手へ。

はじめてのリフォームM&A・事業承継ガイド

譲渡オーナーのための入門ガイド

施工力・職人・顧客との関係を、どう引き継ぐか。



譲渡を決める前に

会社の未来を考える、最初の一冊。
守りたいものから、承継を考えましょう。

社員、職人、協力会社、工事中のお客様、地域の信用。
M&Aの知識がない経営者にもわかるように、
基本とリフォーム会社の確認点を10ページにまとめました。

02 M&Aと承継の選択肢
03 株式譲渡と事業譲渡
04 相談から引き継ぎまで
05 価格と手取り
06 工事・保証・許認可
07 社員・職人・保証
08 準備チェックリスト
09 相談先の選び方

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

2026年10月2日版 / 全10ページ

01 M&Aの基本

事業を続ける、承継の選択肢。

M&Aは企業の合併・買収を指す言葉です。会社や事業を第三者へ引き継ぎ、 施工・顧客対応を続けるための選択肢として検討できます。

価格と一緒に、残したいものを考えます。

屋号、社員の雇用、職人との関係、地域のお客様への対応。自分の引退時期や引き継ぎへの関与も含め、承継で大切にしたい条件を整理してみましょう。

経営の将来には、4つの選択肢があります。

親族へ	**家族が経営を引き継ぐ** 本人の意思、経営・現場管理の力、資金を確認。
従業員へ	**社内の担い手が引き継ぐ** 経営権、取得資金、資格・借入・保証を整理。
第三者へ	**M&Aで会社や事業を引き継ぐ** 施工体制、顧客対応、買い手の運営方針を確認。
事業を終える	**計画的に廃業する** 残工事、保証対応、雇用、債務等の整理を計画。

私が守りたい3つのことを、書き出してみましょう。

① 社員・職人の仕事 ② お客様と屋号への信用 ③ 譲渡後の生活と役割
優先する条件と、調整できる条件を分けると、相談の軸ができます。

参考：[1][2] / 参考資料とURLは10ページに掲載しています。

02 譲渡の方法

株式を譲るか、事業を譲るか。

会社全体を引き継ぐのか、特定の事業を移すのか。 引き継ぐ対象と方法によって、契約・許認可・雇用・税務は変わります。

株式譲渡

会社の持ち主が変わる

株主 A → **株主 B**

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

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

事業譲渡

対象の事業を選んで移す

会社 A
事業・資産 → 会社 B

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

特に確認すること
工事・外注・賃貸借の契約、許認可の承継、労働契約の承諾、残る保証・修補責任。

個人事業には、会社の「株式」がありません。

個人の工務店・工事店は、事業・資産・契約等の承継として整理します。持分会社や合併・会社分割は手続きが異なります。許認可・工事契約・雇用の継続は、個別に確認しましょう。

参考：[1][3][6] / 法人形態・工事範囲・契約条件を踏まえて方法を選びます。

03 M&Aの進め方

相談から、現場を引き継ぐまで。

候補先探し、調査、契約や許認可の確認には、それぞれ時間がかかります。 工期、資金繰り、顧客対応を踏まえ、実行までの段取りを考えましょう。

01
目的と希望条件を整理
希望時期、譲渡の範囲、社員・屋号・顧客対応への希望を相談。

02
資料と価値の見方を整理
案件別採算、受注残、施工体制、契約・負債を確認。

03
候補先へ段階的に打診
匿名の概要から始め、秘密保持と承諾を確認して詳細を開示。

04
面談・基本合意
価格・条件の大枠を確認。独占交渉等の拘束条項にも注意。

05
デューデリジェンス（DD）
買い手が財務・法務・事業を調査。工事や保証の課題も確認。

06
最終契約・実行（クロージング）
代金決済、契約の同意、許認可、個人保証等の実行条件を確認。

07
引き継ぎ・定着（PMI）
現場管理、顧客・協力会社対応、会計・決裁を引き継ぐ。

施工中の現場を、止めない計画をつくる。

現場ごとに担当者、工程、残工事、支払・入金、顧客連絡を整理します。引き継ぎの範囲・期限・費用を買い手と共有し、アフター対応も続けられる体制を考えます。

参考：[1][2] / 検討期間と成約時期は、案件の状況により異なります。

04 価格と手取り

施工の強みを、価値として伝える。

評価額は交渉の目安です。価格は、収益力、工事・保証の負担、 必要投資、引き継ぐ範囲と買い手との条件調整で決まります。

資産を見る

設備・車両・在庫・不動産と負債を確認。帳簿上の金額と実態を照らします。

収益を見る

継続して残る利益を確認。完工高だけでなく、材料・外注・是正費用も整理します。

相場を参考にする

類似する企業・取引等を参考にします。工種・商圏・体制の違いに注意します。

買い手に伝えたいのは、利益が続く理由です。

強みを、数字と資料に。

紹介・リピートの内訳、工種別粗利、現場監督と職人の体制、施工・点検記録。社長が交代しても受注と施工が続く理由を説明します。

受注残を、実態で確認。

契約済みと見積り中を区別。残る工程、原価、入金、保証・クレーム対応を案件別に整理し、将来の利益と必要資金を確かめます。

「譲渡価格」と「自分の手取り」を分けて確認。

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

参考：[4][5] / 税務・会計の扱いは、譲渡方法と個別事情に応じて確認します。

05 リフォーム会社の確認点

工事と責任を、案件ごとに整理。

現場・入出金・顧客対応を一つの流れとして確認すると、 買い手との話し合いが具体的になります。以下は整理の例です。

01

施工中案件・追加変更：契約と工程をそろえる

工事請負契約、見積り、工程、検収、追加変更の合意を確認。誰が残工事を完了し、追加代金・工期・施工範囲を顧客とどう共有するかを決めます。

02

前受金・未成工事：残る支出と対応させる

完了前の入金と支出を工事別に整理。残原価、外注・材料の支払、今後の入金を一覧にし、必要な運転資金を確認します。前受金を自由に使える資金と考えないことが大切です。

03

施工品質・保証・クレーム：残る責任を確認

契約、保証書、写真・検査記録、未解決の是正を一覧に。施工の保証、製品のメーカー保証、瑕疵保険の範囲を分け、窓口・修補費用・担当を整理します。

04

許可・登録・資格：実行前に要件を確認

事業譲渡には、許可に係る建設業の全部を対象とする事前認可の制度があります。許可・人員要件を確認。指定工事店登録は別に管轄窓口へ。株式譲渡でも役員・技術者の変更を確認します。

05

紹介・リピート顧客：関係を継続できる形に

既存顧客からの再依頼・紹介、紹介元、定期点検、商圏を集計。屋号や担当変更の説明、顧客情報の扱い、アフター連絡を決め、社長個人に集中した関係を引き継ぎます。

法令への対応も、工事内容ごとに確認。

解体・改修は原則として規模にかかわらず石綿の事前調査が必要です。2025年4月以降、木造2階建て等の大規模修繕・模様替えは建築確認の対象となる場合があります。工事内容に応じて確認します。

参考：[1][6][7][8][11][12] / 確認点は例示です。条件は個別に確認します。

06 社員・職人・経営者保証

人と信用を守る条件を、具体的に。

社名・顧客名・協力会社名等は、開示先と範囲を決めて段階的に共有。 必要な説明や手続きに間に合うよう、秘密保持と引き継ぎを両立させます。

最初は概要から。詳細は必要性を確認して開示します。

工種、商圏、売上・人員などの集計情報から相談できます。顧客の住所や施工履歴、社員の情報は、必要な段階で管理方法を確認し、必要な範囲で共有しましょう。

社員の雇用

社員の雇用と外注の取引を分けます。事業譲渡で労働契約を移す場合は、本人への説明・協議と個別の承諾が必要です。勤務条件と役割を整理します。

職人・協力会社

工種、担当、単価、支払、品質・保証の分担を整理。取引契約と継続意向を確認し、社長の個人的な関係も引き継ぎます。継続を一律に約束できません。

経営者保証

株式を譲っても、個人保証が自動的に外れるとは限りません。保証先の金融機関等と早期に相談。解除・移行の条件と確認方法を明確にします。

最終契約の前に、3つの確認を。

買い手の資金・方針　代金を払えるか。施工・品質・顧客対応を続ける体制は具体的か。

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

実行と引き継ぎ　代金、同意・許認可、保証、現場の担当と対応費用を確認する手順があるか。

参考：[1][3] / 契約・保証の扱いは、金融機関等や専門家と確認します。

07 初回相談の準備

10項目で、現場の価値を見える形に。

資料が全部そろわなくても、相談は始められます。 まずは、手元の資料と、不明な点を分けてみましょう。

確認すること	手元にあると役立つ資料の例
☐ **法人・株主・譲渡範囲**	登記、定款、株主一覧、対象事業・資産
☐ **財務・案件別採算**	決算・申告書、月次、工事台帳、原価
☐ **受注残・施工中案件**	受注一覧、工程、残原価、実行予算
☐ **前受金・請求・支払**	入金予定、未収、前受、外注・仕入債務
☐ **工事契約・追加変更**	請負契約、見積り、追加合意、検収
☐ **顧客・紹介・商圏**	再依頼・紹介の集計、紹介元、点検履歴
☐ **社員・職人・協力会社**	役割・雇用条件、資格、外注契約、単価
☐ **許可・登録・施工体制**	許可、指定店登録、資格者と配置状況
☐ **品質・保証・アフター**	保証書、保険、施工記録、是正・苦情
☐ **借入・資産・希望条件**	保証・担保、賃貸借、工具、引退後の役割

初回は、この3つを話せれば大丈夫です。

① 主な工種と商圏 ② なぜ承継を考えているか ③ 何を守りたいか
名簿や個別の現場資料は、必要性と開示先を確認してから共有します。

参考：[1][2][6][7] / この表は準備の例であり、一律の法定提出書類ではありません。

08 相談先の選び方

現場の事情を、理解する相談先へ。

費用、支援の範囲、情報管理、リスクを具体的に説明してもらいましょう。 初めての相談でも、次の6つを聞くと判断材料がそろいます。

01 **工事中案件・保証・職人体制を、どう確認しますか？**

許認可、協力会社、顧客対応まで整理する方法を聞きます。

02 **誰が、どの段階で、何を支援しますか？**

担当者の経験、提供業務、成約後の引き継ぎ支援を確認。

03 **売り手・買い手それぞれの費用は、いくらですか？**

費用項目、算定基準、最低額、第三者費用と負担者を確認。

04 **情報開示と、買い手の確認はどう行いますか？**

社名等の開示手順、資金・信用、施工・顧客対応の方針を確認。

05 **仲介かFAか。利益相反を、どう管理しますか？**

契約上の役割、相手方との関係、双方からの報酬を聞きます。

06 **契約を終えるときの条件は、どうなっていますか？**

期間、解約、専任、直接交渉、終了後の報酬条項を確認。

仲介：売り手と買い手の間に立って条件を調整する支援。
FA：原則として一方の当事者の立場から助言する支援。
最終契約や法務・税務の判断は、外部専門家にも確認しましょう。

当センターで、施工と信頼の引き継ぎを相談できます。

社名を伏せた初期相談から、資料整理と候補先の方向性を検討。
工事・職人・顧客・保証を整理し、あなたが守りたい条件を共有できます。

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

09 はじめの一歩

会社の未来を、相談から。

売却を決めていない、資料がまだ少ない、工事や保証対応が残っている。 その段階から、リフォームM&A総合センターへご相談ください。

社名を伏せて相談

希望時期、守りたい人と関係、懸念から整理。

現場価値を資料に

工種・粗利・受注残、施工体制、保証を確認。

候補先の方向性

商圏と施工領域、屋号・顧客対応の条件を検討。

譲渡企業様の当センター手数料

着手金 0円　中間金 0円　成功報酬 0円

相談料・企業価値診断も0円。DD、登記、税務・法務、許認可変更、公租公課、外部専門家等の第三者費用・実費は案件ごとに異なります。負担の範囲は個別にご確認ください。

無料の譲渡相談へ

03-4560-0084

電話：平日10:00-17:00

reform-ma-center.jp/sell-contact/

参考資料・URL / 制度・サービス確認日：2026年10月2日

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

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

[3] 厚生労働省：事業譲渡等指針（2026年改正）
https://www.mhlw.go.jp/web/t_doc?dataId=00011980&dataType=0&pageNo=1

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

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

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

[7] 国土交通省：リフォーム瑕疵保険
https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/jutaku-kentiku.files/kashitanpocorner/jigyousya/about_reform.html

[8] 住まいるダイヤル：追加費用・合意の確認
https://www.chord.or.jp/faq/detail/detail_155.html

[9] 当センター：費用・支援方針
https://reform-ma-center.jp/small-ma-guideline/

[10] 当センター：運営会社
https://reform-ma-center.jp/company/

[11] 厚生労働省：改修工事の石綿調査
https://www.ishiwata.mhlw.go.jp/business/reform-contractor/

[12] 国土交通省：木造戸建の大規模リフォーム
https://www.mlit.go.jp/common/001766698.pdf

本書は一般情報です。制度・契約・税務は個別に確認してください。取引成立・価格・候補先紹介等を保証しません。
発行：リフォームM&A総合センター / 運営：株式会社M&A Do（民間M&A相談窓口）