技術と想いを、次の担い手へ。

はじめての繊維M&A

譲渡オーナーのための事業承継ガイド

人・設備・商流・ブランドを、どう引き継ぐか。

譲渡を決める前に

M&Aの知識がなくても、残したい価値から、検討を始められます。

職人の技能、安定した受注、設備、産地とのつながり。
本書では、M&Aの基本から繊維・アパレル特有の確認点まで、
相談前に押さえておきたいことを10ページにまとめました。

02 M&Aの基本と選択肢
03 株式譲渡と事業譲渡
04 検討から引き継ぎまで
05 価格と手取りの考え方
06 技能・在庫・品質の確認
07 雇用・秘密・経営者保証
08 準備チェックリスト
09 相談先の選び方

発行：繊維M&A総合センター / 運営：株式会社M&A Do

2026年10月2日版 / 全10ページ

01 M&Aの基本と選択肢

M&Aは、技術をつなぐ選択肢。

M&Aは企業の合併・買収を意味します。会社や事業を他の担い手へ引き継ぐ方法として、 親族や社内への承継などと比べながら、自社に合う方向を考えましょう。

「何を残したいか」が、出発点です。

雇用、工場、職人の技能、取引先との関係、ブランド。価格だけでなく、譲渡後も大切にしたいものと、経営者自身の役割・引退時期を整理しましょう。

経営の将来には、4つの選択肢があります。

親族へ	**家族が引き継ぐ** 本人の意思、経営力、取得資金を確認。
従業員へ	**社内の担い手が引き継ぐ** 経営権、取得資金、借入・保証を整理。
第三者へ	**M&Aで会社や事業を引き継ぐ** 事業継続の計画と、現場・商流との相性を確認。
事業を終える	**計画的に廃業する** 受注、在庫、雇用、設備、債務の整理を計画。

書き出してみましょう：私が守りたい3つのこと

① 従業員と技能 ② 工場・産地・協力先 ③ 取引やブランドの継続
優先順位と、譲渡後の自分の役割をメモしておきましょう。

参考：[1][2] / 参考資料の一覧と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。

同じ「M&A」でも、引き継ぐ対象と必要な手続きは異なります。 会社の形態、対象資産、契約・届出・認証の名義を踏まえて方法を選びます。

株式譲渡

会社の持ち主が変わる

株主 A → 株主 B

会社は存続します。資産・負債・雇用契約などは、原則として同じ会社に残ります。

特に確認すること
支配権の変更時に同意等を求める契約条項。簿外債務、保証、届出内容や認証条件の変更。

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

対象の事業・資産・契約を定めて移します。相手方の同意や名義変更等を個別に確認します。

特に確認すること
受注・外注契約、工場賃貸借、知財の移転。労働契約の個別承諾。届出・認証の扱い。

会社・資産・契約の名義を、分けて確認しましょう。

個人経営には会社の株式がなく、事業・資産等の承継として整理します。持分会社等も手続きが異なります。届出や認証は、対象法人・拠点・製品と制度条件を確認し、一律の自動承継を前提にしません。

参考：[1][4][5][6] / 必要な同意・変更・承継手続は、方式と個別の条件によります。

03 M&Aの進め方

相談から、現場の引き継ぎまで。

成約までの期間は、候補先探しや契約・手続きの確認によって変わります。 繁閑差や受注残を踏まえ、生産と納期を守る引き継ぎ計画をつくりましょう。

01
目的・希望条件の整理
残したい価値、譲渡時期、引退後の役割を相談。

02
資料・価値・譲渡範囲の確認
財務、設備、在庫、受注、技能を整理し、方法を検討。

03
候補先とのマッチング
匿名の概要から打診し、秘密保持と同意のうえ段階開示。

04
面談・基本合意
価格や条件の大枠を確認。独占交渉等の拘束条項に注意。

05
デューデリジェンス（DD）
買い手による財務・法務・事業の調査。課題と条件を調整。

06
最終契約・実行（クロージング）
支払、必要な同意・届出、保証の扱い等を確認して実行。

07
引き継ぎ・定着（PMI）
技能、受注、検査、外注先との関係を次の体制へつなぐ。

生産・検品・出荷を、途切れさせない計画へ。

受注残、仕掛品、支給材、返品対応を、担当者と期限まで決めて引き継ぎます。得意先・協力工場への説明時期と、切り替え前後の責任分担も確認しましょう。

参考：[1][2] / 基本合意の法的拘束力は、条項ごとに確認します。

04 価格と手取り

帳簿の金額だけでは、決まりません。

評価額は価格交渉の目安です。最終的な価格は、 収益の継続性、必要投資、譲渡範囲、引き継ぐ条件、買い手との交渉で決まります。

資産を見る

設備・在庫等の実態と負債を確認。支給材など他社の所有物を分けます。

収益を見る

継続する利益や資金を確認。粗利、価格転嫁、顧客集中、繁閑差を整理。

取引相場を見る

似た事業の事例等を参考にします。規模・工程・条件の違いにも注意。

買い手が知りたいのは、続けられる理由です。

強みを、説明できる形に。

再現できる品質、技能の引継ぎ、安定した受注、外注網。試験記録・仕様・数字で、強みが継続する見込みを伝えます。

将来の負担も、早めに共有。

老朽設備の更新、滞留在庫、再加工・返品、排水対策、未払い、借入。必要な資金と対応策を整理します。

「譲渡価格」と「オーナーの手取り」を分けましょう。

株式譲渡では株主が、会社の事業譲渡では通常その会社が代金を受け取ります。税金・第三者費用、会社から個人への資金移転も税理士に確認。特定の倍率、高額売却や手取り額を保証するものではありません。

参考：[1][2][3] / 価格・税務・費用は譲渡方式と個別事情に応じて確認します。

05 繊維ならではの確認

技能・在庫・品質を、承継の条件へ。

紡績、織布・編立、染色加工、縫製、商社、ブランドでは、論点が異なります。 自社の工程と商流を地図にして、引き継ぐための条件を整理しましょう。

01

技能・設備・工場を続ける条件

技能者、仕様、加工レシピ、修繕履歴、稼働率、更新投資を確認。工場や設備の所有・リース・賃貸借を分け、属人化した作業は手順と育成計画にします。

02

在庫・支給材・受注・外注網

原料・仕掛品・製品を品番やロット別に棚卸し。支給材は所有者と保管先を分けます。滞留、不良・返品、追加加工負担、納期、価格・支払条件も確認。

03

品質表示・認証・知的資産

試験・苦情・是正記録、認証の対象・期限を整理。家庭用品の品質表示は対象品目ごとに組成・取扱方法・表示者等を確認。商標・意匠の権利者と移転登録、型紙・レシピの所有者や使用許諾も確かめます。

04

環境・安全・届出の履歴

染色等の排水、薬剤、廃棄物、安全管理と過去の指摘を確認。適用法令や届出・変更・承継手続は設備、所在地、譲渡方式で異なります。所管自治体へ事前相談します。

取引先・行政・認証機関へ、必要な範囲で確認。

認証や品質表示、登録知財、環境届出は、それぞれの制度で扱いが異なります。M&A担当者と専門家をつなぎ、生産や取引を続ける条件を実行前に確かめましょう。

参考：[3][4][6][7][8] / 製品・設備・拠点・契約ごとに適用条件を確認します。

06 雇用・秘密・経営者保証

人と取引を守る条件を、言葉に。

希望は口約束にせず、説明の計画と契約に落とし込みます。 雇用や取引の継続は一律に保証されません。必要な条件を候補先と協議しましょう。

匿名でも、工程や設備から特定されることがあります。

社名を伏せた概要 → 秘密保持契約 → 同意した範囲の詳細開示を計画。顧客名、型紙、レシピ、従業員情報は、必要な相手と範囲を確かめて共有します。

労働契約と技能の引継ぎ

株式譲渡では雇用主の会社は原則同じです。事業譲渡で労働契約を移すには、本人の真意による個別の承諾が必要です。

譲受会社、業務、勤務地等を十分説明し協議。労働条件を変える場合は、その変更への同意も確認します。

経営者保証の解除

株式を譲っても、個人保証は自動的に解除されません。保証先の金融機関等と早期に相談します。

解除・移行の条件、実行時の確認方法を明確に。買い手との合意だけで解除できると考えないことが大切です。

契約前に、ここを確かめる。

買い手の資金・信用　代金を払えるか、経営方針と事業継続の計画は具体的か。

契約上の責任　事実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の範囲・期間を理解したか。

切り替えの条件　受注残、返品・再加工、支給材、技能の担当者と期限が決まっているか。

参考：[1][5][8] / 雇用の手続は方式別、保証の解除は金融機関等に確認します。

07 初回相談の準備

10項目で、経営を見える形に。

全部そろわなくても、相談は始められます。 まずは「ある資料」と「まだ不明な点」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・希望条件**	登記、定款、株主一覧、希望時期・役割
☐ **財務・借入・保証**	決算、月次、顧客別粗利、借入・保証一覧
☐ **在庫・支給材**	品番・ロット別台帳、所有者、保管先
☐ **受注・得意先**	基本契約、注文、受注残、検収・返品条件
☐ **仕入・加工委託**	価格・支払条件、外注先、再加工負担
☐ **設備・工場**	資産台帳、修繕、リース、賃貸借契約
☐ **品質・表示・認証**	試験、表示、認証期限、監査・是正記録
☐ **技術・ブランド・知財**	仕様、型紙、レシピ、登録・使用許諾
☐ **環境・安全・届出**	排水測定、薬剤、廃棄物、届出・指摘履歴
☐ **人材・労務・技能承継**	役割、雇用条件、勤怠、技能・育成計画

最初は、この3つを話せれば大丈夫です。

① 工程・商流と規模 ② 承継を考える理由 ③ 残したい価値

初回は集計情報で相談。名簿、顧客名、原本、技術情報は開示方法を相談して共有します。

参考：[1][3][8] / この表は準備の例であり、一律の法定提出書類ではありません。

08 相談先の選び方

「任せる前に聞くこと」を、持っておく。

工程と商流を理解し、費用・進め方・リスクを説明する相談先へ。 成約を急がせず、あなたの希望を一緒に整理できるかを確かめましょう。

01 **技能・在庫・品質・環境を、どう確認しますか？**

現場の確認方法、専門家・行政・認証機関との連携を聞きます。

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？**

着手・月額・中間・成功報酬、最低額、第三者費用を確認。

04 **情報開示と買い手の信用確認は、どう行いますか？**

候補先の選定、秘密保持、資金・信用の確認方法を聞きます。

05 **利益相反や、私への説明はどう管理しますか？**

仲介かFAか、相手方との関係、双方の手数料を確認。

06 **契約を終えるときの条件は、どうなっていますか？**

契約期間、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調整する支援。
FA：原則として一方の当事者の立場で助言する支援。
名称だけで決めず、契約上の役割と報酬の受け取り方を確認しましょう。

繊維M&A総合センターで、選択肢を整理しませんか。

技能・設備・在庫・商流を、候補先に伝わる情報へ。
譲渡を決める前の段階でも、社名・工場名を伏せて初期相談できます。

参考：[1][8] / 必要に応じ、外部専門家の意見も確認して判断しましょう。

09 はじめの一歩

譲渡を決める前に、相談から。

「自社の技術は引き継げるのか」「何から準備すればよいのか」。 その段階から、繊維M&A総合センターで可能性と選択肢を整理できます。

匿名で初期相談

社名・工場名を伏せて、背景と希望条件を整理。

繊維の価値を整理

技能、設備、在庫、品質、商流の継続性を確認。

候補先選定を支援

条件と相性を踏まえて、候補像と進め方を検討。

譲渡企業様の当センター手数料

着手金 0円　月額報酬 0円　中間金 0円　成功報酬 0円

税金、外部専門家・登記等の費用、実費は別途となる場合があります。必要な費用は事前に確認します。

無料の譲渡相談へ

03-4560-0084

textile-ma-center.jp/transfer-contact/

相談フォーム

参考資料・URL / 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（2024年8月）
https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/m_and_a_guideline.html
[2] 中小企業庁「事業承継ガイドライン」
https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/index.html
[3] 経済産業省「繊維」政策・取引・サプライチェーン
https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/mono/fiber/index.html
[4] 消費者庁「繊維製品品質表示規程」
https://www.caa.go.jp/policies/policy/representation/household_goods/law/law_04.html
[5] 厚生労働省「事業譲渡等指針」2026年改正後全文
https://www.mhlw.go.jp/content/12600000/001748345.pdf
[6] 特許庁「移転登録申請書」権利の全部譲渡
https://www.jpo.go.jp/system/process/toroku/iten/tetsuzuki_03.html
[7] e-Gov「水質汚濁防止法」特定施設の届出・変更・承継
https://laws.e-gov.go.jp/law/345AC0000000138
[8] 繊維M&A総合センター「料金・支援方針」
https://textile-ma-center.jp/guideline/

本書は一般的な情報提供資料です。制度・契約・税務の適用や実行条件は個別に確認が必要です。
発行：繊維M&A総合センター / 運営：株式会社M&A Do