農業の未来を、
次の担い手へ。

はじめての農業M&A

譲渡オーナーのための事業承継ガイド

会社・農地・人・地域の想いを、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、
守りたいものから、検討を始められます。

後継者、従業員の雇用、農地の利用、地域との関係。
本書では、M&Aの基本から農業ならではの確認点まで、
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 承継の選択肢
03 株式譲渡と事業譲渡
04 検討から引き継ぎまで
05 価格の考え方
06 農地・水利・補助金
07 人・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：農業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

M&Aは、農業をつなぐ選択肢。

M&Aは企業の合併・買収を指す言葉で、会社や事業を第三者へ引き継ぐ方法です。 まずは、ほかの承継方法と比べながら、自分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。

農地や設備に加え、栽培技術、販路、人のつながりにも承継する価値があります。価格と一緒に、雇用・屋号・地域との関係・経営者の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・資金の準備を確認。
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** 農業を続ける意思と、現場との相性を確認。
事業を終える	**計画的に廃業する** 農地・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・家族の生活 ② 農場・商品の継続 ③ 地域や取引先との関係
この中で優先するものと、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。 法人の形態や農地の権利を踏まえて、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

会社そのものは存続します。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

株主・役員の変更後の農地所有適格法人の要件。支配権変更条項、簿外債務、保証の取扱い。

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

対象となる事業・資産・契約を定めて移します。契約や権利ごとに、手続き・同意の確認が必要です。

特に確認すること

農地・借地・販路・許認可の移転。従業員の個別の承諾。補助対象設備の処分制限。

個人経営には、会社の「株式」がありません。

個人の農業経営は、事業・農地・設備・契約等の承継として整理します。農事組合法人や持分会社も手続きが異なります。会社の譲渡と農地の手続きを分けて確認することが大切です。

参考：[1][3][4][5] / 許認可・契約・雇用の扱いは案件ごとに確認します。

03 M&Aの進め方

相談から、次の作期の引き継ぎまで。

成約までの期間は、候補先探しや許認可、農繁期によって変わります。 予定日から逆算し、行政手続きと生産の継続を両立させましょう。

01

目的・希望条件の整理

守りたいこと、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・農地・設備・販路を整理し、譲渡方法を検討。

03

候補先とのマッチング

匿名の概要から打診し、秘密保持のうえ段階的に開示。

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）

買い手が財務・法務・事業を調査。課題を共有して条件を調整。

06

最終契約・実行（クロージング）

同意・許認可・保証・支払等の実行条件を確認して引き渡す。

07

引き継ぎ・定着（PMI）

作業・販路・人の関係を引き継ぎ、次の作期を支える。

「契約したら終わり」ではありません。

引き継ぐ作業、説明相手、担当者、期限を実行前に決めます。収穫・出荷・給与・仕入の担当が途切れない計画を、買い手と一緒につくりましょう。

参考：[1][2] / 基本合意の法的拘束力は、条項ごとに確認します。

04 価格の考え方

帳簿の金額だけでは、決まりません。

評価額は、価格交渉のための目安です。最終的な価格は、 事業の収益力、必要投資、引き継ぐ条件、買い手との交渉で決まります。

資産を見る

資産・負債を時価で確認。農機・施設・家畜・在庫の状態や価値を把握します。

収益を見る

将来どれだけ利益や資金を生むかを確認。季節性、天候、一時的な損益も整理します。

取引相場を見る

似た事業の取引事例等を参考にします。規模・条件の違いにも注意します。

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。

安定した出荷先、品質の再現性、作業を任せられる人材、収量の実績。数字と資料で、継続する見込みを伝えます。

将来の負担も、早めに共有。

設備更新、修繕、借入、次作の運転資金、未払い、契約リスク。見えにくい負担を整理すると、交渉の前提がそろいます。

「譲渡価格」と「手取り」を、分けて確認しましょう。

株式と事業では、代金を受け取る人や税務が異なります。税金・第三者費用等を含めた資金計画を確認し、譲渡後の生活に必要な金額を考えましょう。特定の倍率や高額売却を保証するものではありません。

参考：[1][6] / 税務は譲渡方法と個別事情に応じて税理士に確認します。

05 農業ならではの確認

農地と地域の条件を、先に整える。

会社の売買だけで完結しないのが、農業M&Aです。 「誰が、何を、どの条件で使うのか」を一覧にしましょう。

01

農地の所有・借地・利用権

圃場ごとに所有者、面積、契約期間、更新・承継条件を整理。権利の移転や設定には、農業委員会の許可等の法定手続きが必要です。農地バンクを通じる場合も窓口へ相談します。

02

法人の要件と、将来の利用計画

農地を所有する法人は、承継後も農地所有適格法人の要件を確認。一般法人の貸借にも条件があります。施設建設や用途変更を計画する場合は、転用等も別途確認します。

03

水利・土地改良区・地域の約束

用水の利用条件、賦課金、共同施設、維持管理の負担を記録。地主・地域・土地改良区等への説明と手続きを、営農の継続に間に合うよう整理します。

04

補助金・設備・販路・許認可

補助対象設備の譲渡等には、承認や返還が必要な場合があります。交付決定と資産台帳を確認。出荷・リース契約、加工販売の許認可、認証の扱いも個別に確認します。

専門家と、地域の窓口をつなぐことが大切です。

農業委員会・農地バンク・補助金の交付元へ、必要な範囲で事前相談。M&A担当者と連携し、移転の可否と実行条件を確かめてから進めます。

参考：[1][3][4][7] / 手続きの要否は、権利・譲渡方法・所在地等により異なります。

06 人とリスクを守る

雇用・秘密・保証は、価格と同じ重みで。

大切な条件は口約束にせず、説明の計画と契約に落とし込みます。 判断が難しい点は、金融機関や法律・税務の専門家にも確認しましょう。

秘密保持は、「何も伝えない」ことではありません。

匿名の概要 → 秘密保持契約 → 必要な詳細情報、という段階的な開示を計画。行政・貸主等への事前相談と、従業員・取引先への説明を両立させます。

従業員・技術の引き継ぎ

事業譲渡で労働契約を移すには、対象者の個別の承諾が必要です。雇用条件と働く場所を十分に説明し、協議します。

作業手順、季節雇用、技能・担当、引き継ぎ期間も整理しましょう。

経営者保証の解除

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

解除・移行の条件と確認方法を、最終契約と実行条件で明確にしましょう。

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、経営方針は合うか、事業継続の計画は具体的か。

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

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

参考：[2][5] / 保証の解除には金融機関等の確認が必要です。

07 初回相談の準備

10項目で、経営を見える形に。

チェックが埋まらなくても、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・経営体制**	登記、定款、株主・組合員、役員の状況
☐ **財務・借入・保証**	決算・申告書、月次実績、借入・担保一覧
☐ **圃場・所有地・借地**	圃場図、登記、貸借契約、利用権の資料
☐ **生産・季節性・在庫**	作目・収量・作期、出荷実績、棚卸表
☐ **水利・土地改良・地域**	利用条件、賦課金、共同作業・地域の約束
☐ **機械・施設・補助金**	資産台帳、リース、交付決定、修繕計画
☐ **販路・取引・許認可**	主要契約、認証、許認可、取引条件
☐ **従業員・技術・作業**	組織図、雇用条件、担当、作業手順
☐ **希望する時期と条件**	譲渡範囲、価格以外の希望、引退後の役割
☐ **説明相手と段取り**	家族・地主・従業員・取引先、事前相談先

最初は、この3つを話せれば大丈夫です。

① どんな農業・事業か ② なぜ承継を考えているか ③ 何を守りたいか
初回は集計情報で相談し、名簿等は開示先と取扱いを確認して共有します。

参考：[1][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。

農業の実務を理解し、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 **農地・補助金・地域関係を、どう確認しますか？**

行政や専門家への相談先、説明の段取りまで聞きましょう。

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・中間・成功報酬、算定基準、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。

農業M&A総合センターへの相談で、確認してみませんか。

農地・人・地域の条件から整理し、候補先に伝わる情報へ。
譲渡を決める前の段階でも、社名・農場名を伏せて初期相談できます。

参考：[2][8] / 契約前に重要事項と費用の説明を受けましょう。

09 はじめの一歩

譲渡を決める前に、相談から。

「自分の農業は引き継げるのか」「何から準備すればいいのか」。 その段階から、農業M&A総合センターで選択肢を整理できます。

匿名で初期相談

社名・屋号・農場名を伏せて、可能性と方向性を整理。

農業の条件を整理

農地・水利・設備・人・販路、地域への説明も確認。

候補先選定を支援

条件と相性を踏まえて、打診先や交渉の進め方を検討。

譲渡企業様の当社手数料

着手金　0円　　中間金　0円　　成功報酬　0円

税金・登記・許認可・外部専門家・DD等の第三者費用は別途となる場合があります。

無料の譲渡相談へ

03-4560-0084

nougyou-ma-center.jp/sell-consultation/

相談フォーム

参考資料・制度の確認日：2026年10月2日

[1] 農林水産省「農業分野の 法人版 第三者継承ガイドライン」2026年5月
[2] 中小企業庁「中小M&Aガイドライン」第3版（2024年8月）
[3] 農林水産省「農地をめぐる事情について」
[4] 農林水産省「法人の農地取得」
[5] 厚生労働省「企業組織の再編に伴う労使関係」事業譲渡等指針
[6] 中小企業庁「事業承継ガイドライン」M&Aにおける企業評価
[7] 農林水産省「補助対象財産の利用・処分」
[8] 農業M&A総合センター：サービス・費用・相談案内

本書は一般的な情報提供資料です。承継方法・制度・契約の適用は個別に確認が必要です。
発行：農業M&A総合センター / 運営：株式会社M&A Do