

農業分野の 法人版 第三者継承ガイドライン

令和 8 年 5 月

令和 7 年度経営発展・就農促進委託事業のうち

第三者継承ガイドライン策定調査事業

目次

目次.....	2
はじめに	6
第1 農業分野における第三者継承をめぐる状況.....	7
1 農業経営体の状況.....	7
(1) 農業経営体の状況.....	7
(2) 後継者の確保状況.....	8
2 経営継承の種類	9
(1) 経営継承の種類	9
(2) 経営継承の手法	9
3 農業分野における第三者継承の状況.....	10
4 第三者継承の意義と留意点	12
(1) 第三者継承の意義.....	12
(2) 第三者継承の留意点.....	13
5 第三者継承の事例.....	14
第2 第三者継承の検討と実施.....	17
1 第三者継承のプロセス.....	17
2 各プロセスについて	18
(1) 第三者継承に向けた準備.....	18
ア 出し手.....	18

(ア) ありたい姿と継承条件の明確化	19
(イ) 親族等の身近な存在との意思統一	19
(ウ) 経営の可視化・磨き上げ	20
(エ) 早期の支援機関や専門家への相談	21
イ 受け手	22
(ア) ありたい姿と継承条件の明確化	22
(イ) 推進体制の構築	23
(ウ) 早期の支援機関や専門家への相談	23
(2) 各プロセスの概要	24
ア マッチング	24
(ア) マッチングの流れ	24
(イ) マッチングの留意点	24
イ 企業価値評価	25
(ア) 3つの価値の概念	25
(イ) 「価値」と「価格」	26
(ウ) 企業価値評価の手法	26
ウ 農業資産の評価	29
(ア) 土地及び農地	30
(イ) 施設	31
(ウ) 機械設備・資材	32

(エ) 生物（牛、豚、鶏、果樹等）	32
エ 基本合意	34
オ デュー・ディリジェンス.....	35
(ア) 法務デュー・ディリジェンス	36
(イ) 税務・財務デュー・ディリジェンス	37
(ウ) 事業デュー・ディリジェンス	38
(エ) 農業特有の観点.....	39
カ 最終交渉	48
キ 最終契約・クロージング.....	49
ク PMI.....	50
第3 農業分野の経営継承における支援機関等	52
1 各支援機関.....	52
(1) 農業経営・就農支援センター	53
(2) 事業承継・引継ぎ支援センター.....	53
(3) 行政機関・JA.....	53
(4) 士業等専門家.....	53
ア 弁護士.....	54
イ 公認会計士	54
ウ 税理士.....	55
エ 中小企業診断士	56

オ 不動産鑑定士.....	56
カ 社会保険労務士.....	57
キ 司法書士.....	57
ク 弁理士.....	58
ケ その他.....	58
(5) M&A 専門業者.....	58
(6) 金融機関.....	59
2 連携支援体制.....	59
第4 用語集.....	62
第5 参考資料.....	69
1 チェックリスト.....	69
2 各種契約書例.....	69
3 各種支援機関の連絡先.....	70
引用・参考文献.....	71

はじめに

農業経営体の減少・高齢化が著しく進展している。2025年農林業センサスでは、経営主が65歳以上の農業経営体について、約6割が後継者を確保していないと回答している。このような中、地域計画の策定を通じて各地域で後継者不在の農業経営体や農地が明らかになることから、第三者への農業経営の継承を通じて、地域外から担い手を確保することが、今後ますます重要となってくる。

後継者不在の農業経営体は、仮に黒字であっても廃業等を選択せざるを得ない。この場合には、従業員・親族の雇用が失われたり、利用されない農地が発生し放置されたりするおそれがある。また、廃業により、蓄積されてきた農業経営資源が活用されないまま喪失してしまうことは、日本の農業にとっても大きな損失となり得る。

しかしながら、第三者継承は、親族間継承と異なり、多くの手続きが必要であり、特に農業分野では第三者継承に関する知見が限られている。

そのため、第三者継承に関する意識、知識、経験が十分でない農業経営体の経営者の背中を押し、継承を適切な形で進めるとともに、これを支援する関係者が、それぞれの特色・能力に応じて第三者継承を適切に支援するための基本的な事項を示すガイドラインを策定した。

なお、本ガイドラインは、農業法人の経営者が、経営者の親族や従業員等以外の者が経営する法人に経営を継承する第三者継承（M&A）で、継承の方法としては、株式譲渡を想定したもとしている。また、本ガイドラインの策定に当たっては、中小企業庁「中小M&Aガイドライン（第3版）¹」を参照した上で、農業分野特有の内容については、事例・公開情報等を参考に記載した。

¹ 「中小M&Aガイドライン」は、中小M&Aの実務の発展にあわせて随時見直し、更新されることがあるため、同ガイドラインを参照される際は、最新のものを参照するようご留意いただきたい。

第1 農業分野における第三者継承をめぐる状況

1 農業経営体の状況

(1) 農業経営体の状況

高齢化・人口減少が本格化する中において、農業経営体数は2025年現在、83.6万経営体であり、10年前（2015年）の137.7万経営体から大きく減少している。一方、法人経営体は、近年の法人化の進展等により増加しており、10年前（2015年）の2.7万経営体に対して、2025年現在、3.4万経営体となっている*1。

図表 1-1 農業経営体数の変化

区分	農業経営体	個人経営体	団体経営体		団体経営体に 占める法人割合
	①+②	①	②	うち法人経営体	
	千経営体	千経営体	千経営体	千経営体	%
2015年	1,377	1,340	37	27	72.7
2020年	1,076	1,037	38	31	80.0
2025年	836	796	40	34	84.1
増減率 (%)					
2020年/2015年	△21.9	△22.6	2.8	13.3	-
2025年/2020年	△22.2	△23.2	4.8	10.1	-

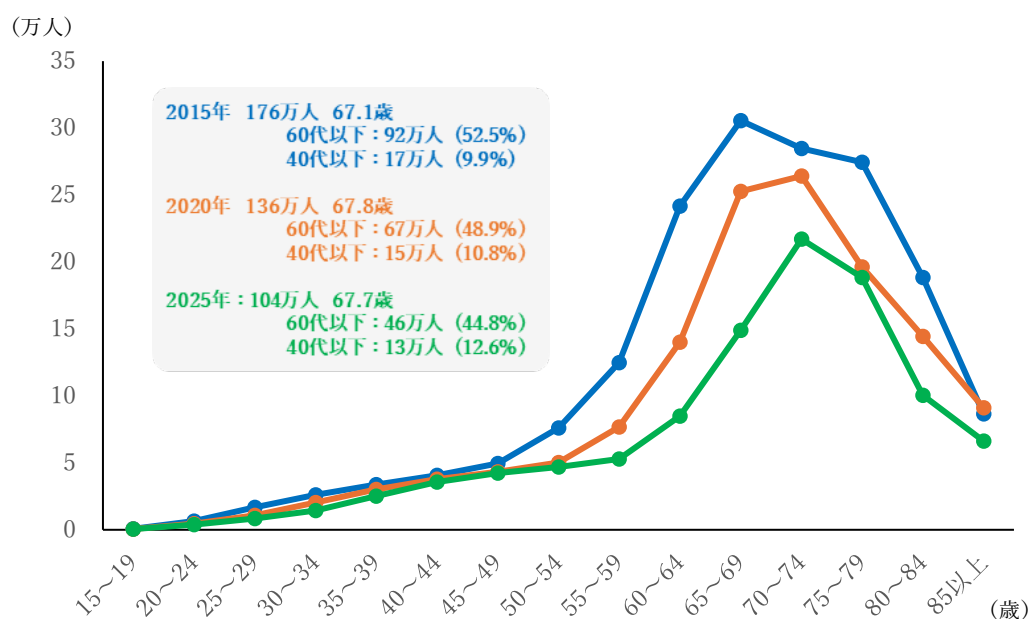
(出典) 農林水産省「農林業センサス」

注：表示単位未満を四捨五入しているため、合計値と内訳の計が一致しない場合がある

また、基幹的農業従事者（自営農業を主な仕事としている世帯員）で見ると2015年では176万人、2025年では103.6万人と大きく減少が進んでおり、この年齢構成を見ても、2025年では平均年齢が67.7歳、20年後の基幹的農業従事者の中心となる層である40代以下が13.0万人という状況である。

こうした中、農業経営基盤強化促進法（昭和55年法律第65号。以下「基盤強化法」という。）が2022年5月に改正（2023年4月施行）されたことにより、地域での話し合いにより目指すべき将来の農地利用を明確化する「地域計画」の策定が義務付けられた。これを受けて、地域の関係者により、目指すべき地域農業の将来の在り方等に関する協議が行われ、2025年4月末までに全国約1万9千地区で地域計画が策定されている。その結果、全国で将来（10年後）の受け手が位置付けられていない農地が3割にのぼることが分かり、新規就農や外部からの参入を促進していくことの必要性が明らかとなった*2。

図表 1-2 年齢階層別基幹的農業従事者数



(出典) 農林水産省「農林業センサス」

(2) 後継者の確保状況

農業を含む全産業における後継者の確保状況について、株式会社帝国データバンクの調査^{*3}によると、2025年の中小企業の後継者不在率は51.2%であり、2人に1人は後継者不在の問題を抱えている状況にある。農林水産業に限ってもこの傾向は同様であり、2025年での後継者不在率は48.5%となっている。

こうした中、事業の後継者を親族以外から選ぶ「脱ファミリー」が加速している。ここ5年で事業継承を行った企業のうち、前経営者の同族に継承した企業の割合が継続的に低下している一方、内部昇格やM&A等、血縁によらない第三者に経営を継承する企業の割合が継続的に上昇しており、これまで親族を中心に受け継がれてきた農業においても、後継者確保のための選択肢として第三者への経営の継承が重要となっていると考えられる。

2 経営継承の類型

(1) 経営継承の類型

このように、近年動きを見せる経営継承の状況であるが、経営継承の類型について、本ガイドラインでは親族内継承、第三者継承（従業員等）、第三者継承（M&A）の3類型に区分する*4。

親族内継承は、農業経営を現経営者の親族に継承することであり、現経営者の子息や孫のほか、甥や娘婿等が後継者候補になる。農業においては、この類型による継承がほとんどであるが、近年は経営者の子息が継承しないこと等から、後継者を確保できない経営体も見られる。

第三者継承（従業員等）は、農業経営を現経営者の親族ではない従業員等に継承することであり、親族以外の共同創業者や役員、部門長等の従業員ほか、行政や農業関係団体等が仲介する新規就農を希望する者等が後継者候補になる。農業においても、現経営者の経営内からの内部昇格や新規就農者への経営の引継ぎ等、従業員等による継承が見られるようになってきた。

第三者継承（M&A）（以下「第三者継承」という。）は、農業法人を現経営者の親族や従業員等以外の者が経営する法人に継承することである。行政や農業関係団体からの紹介、マッチングサービス、仲介会社を利用する等して、全国から広く後継者を求めることができる。農業以外の企業が農業法人を子会社化する事例等、第三者継承も近年見られるようになっている（第三者継承の詳細は、「3 農業分野における第三者継承の状況」参照）。

本ガイドラインはこれらのうち、第三者継承を対象として解説を行う。

(2) 経営継承の手法

法人から法人への第三者継承の手法としては、株式譲渡や事業譲渡を含む各種手法による事業の引継ぎ（譲り渡し・譲り受け）に加え、会社法（平成17年法律第86号）の定める組織再編（合併や会社分割等）が挙げられる*5。

株式譲渡は、出し手²の株主が保有している発行済株式を受け手²に譲渡する手法であり、出し手を受け手の子会社とするイメージである。出し手の株主が変わるだけで、会社組織はそのまま引き継ぐ形となり、会社の資産、負債、従業員や社外の第三者との契約、許認可等は原則存続する。また、継承に係る手続も他の手法に比べて相対的に簡便であると言え、実務としてもよく用いられる手法である。

² 中小企業庁「M&Aガイドライン（第3版）」では「譲り渡し側」「譲り受け側」と表記されている者を、本ガイドラインではそれぞれ「出し手」「受け手」と呼ぶ。以下同じ。

事業譲渡は、出し手が有する事業の全部又は一部（土地、建物、機械設備等の資産や負債に加え、ノウハウや知的財産権等も含む。）を、受け手に譲渡する手法である。資産、負債、従業員や社外の第三者との契約、許認可等の移転・更新等を一つ一つ個別に対応する必要があるが、特定の事業・財産のみを継承することができる。

また、会社法に定める組織改編の手続には、合併や会社分割等がある。合併は、出し手の権利義務の全部（会社の全ての資産、負債、契約等）を他の会社（又は合併に伴い新たに設立する会社）に包括的に継承させ、出し手は消滅する手続であり、会社分割は、会社の事業に関して有する権利義務の全部又は一部を分割し、他の会社（又は分割に伴い新たに設立する会社）に包括的に継承させる手続である。

なお、農業分野特有の法人形態として、農業協同組合法（昭和 22 年法律第 132 号。以下「農協法」という。）に基づき設立される農事組合法人があるが、農事組合法人の経営を継承する場合は、組織形態の変更を伴う場合があるので、法務の専門家等に相談して進めることが望ましい。

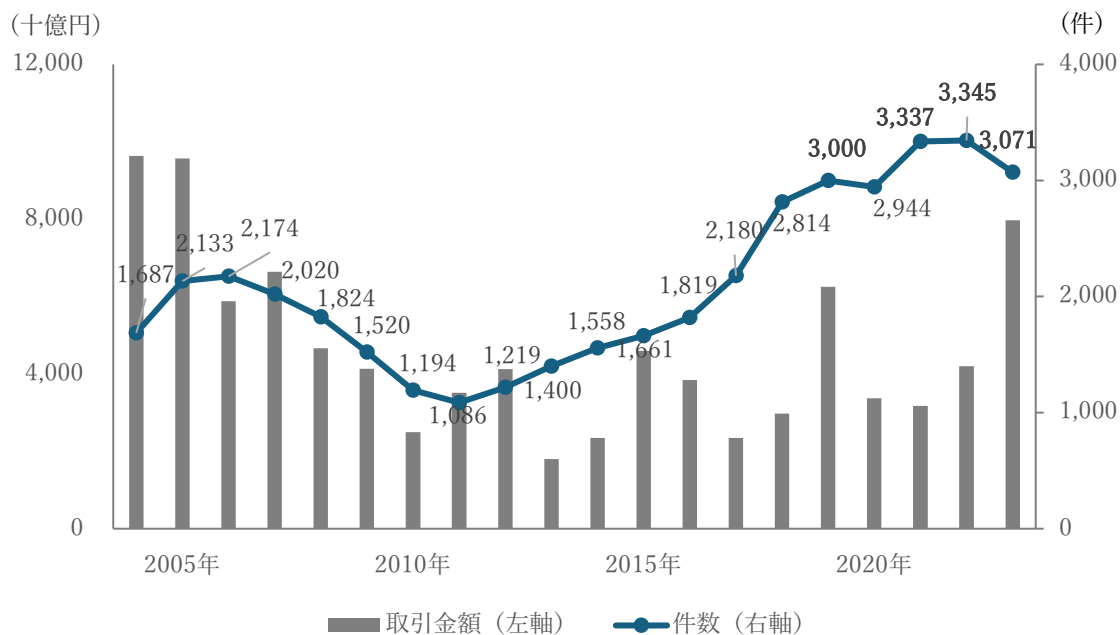
3 農業分野における第三者継承の状況

日本における M&A（合併、買収、事業譲渡、資本参加、出資拡大に係る案件）全体の件数は図表 1-3 のとおりに推移している*6。特にここ数年は、年 3,000 件以上を記録していることから、M&A 市場が活性化していることが分かる。一方、このうち農林水産業が対象となった案件は年間 30 件未満（全体の約 1%未満）であり、農業分野における第三者継承が広く普及しているとは言い難い状況にある。

この要因としては、農業が天候等の外部環境に影響を受けやすいこと、地域との関係性との上で成り立つ産業であること、法令により農地の権利取得に関する要件が存在すること等が挙げられるが、近年、第三者継承をめぐる状況が変化してきており、今後、後継者確保の手段として、第三者継承の重要性が高まっていくと考えられる。

その背景の一つとして、一般法人の農業参入が増加していることが挙げられる。農地法（昭和 27 年法律第 229 号）の 2009 年の改正によって、リース方式による企業の農地の利用（詳しくは、P.41 参照）が可能となり、異業種企業が農業に参入しやすくなった。同法の改正以降、リース法人の数は増加傾向であり、食料品関連業や建設業等、様々な業種の法人が農業生産事業を行っている。また、農業関係者以外の者から出資を受けている農地所有適格法人（詳しくは、P.40 参照）数も増加していることから*7、異業種企業の農業分野への参画意欲が高まっていると考えられ、今後、異業種企業が農業に参入するに当たって、手法として既存の農業法人の経営を継承することが考えられる。

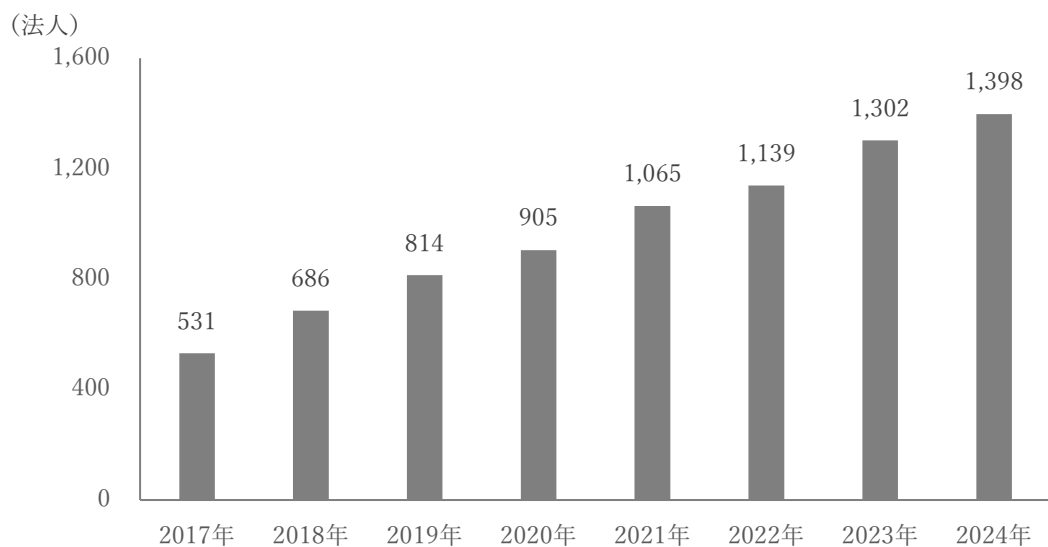
図表 1-3 直近 20 年間における国内企業同士の M&A の取引金額及び件数の推移



(出典) 株式会社大和総研「日本企業による M&A の動向 (2023 年版)」

注：合併、買収、事業譲渡、資本参加、出資拡大に係る案件が集計対象

図表 1-4 農業関係者*以外の者から出資を受けている農地所有適格法人の推移

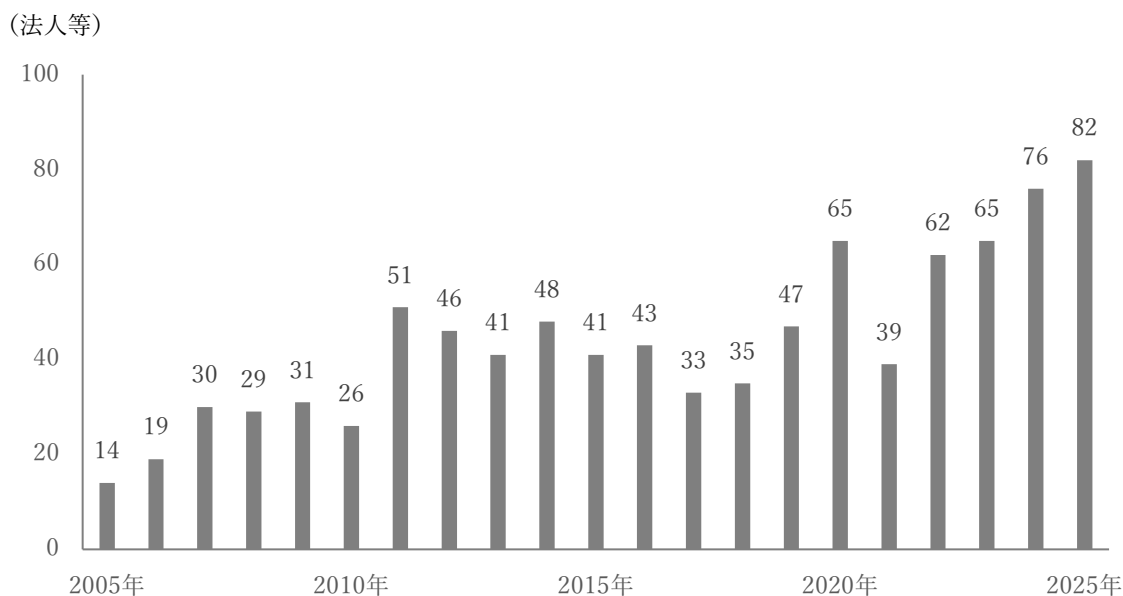


*農業関係者、法人の農業の常時従事者、農地提供者、地方公共団体、農協等

(出典) 農林水産省「地域計画のブラッシュアップに向けて」

一方で株式会社帝国データバンクの調査^{*8}によれば、2025年の農業法人等の倒産は82件（前年比7.9%増）で、2005年以降で過去最高となった。業種別にみると、野菜作農業や施設園芸が多い傾向となっている。農業法人がこうした倒産を選択する前に、これまで築き上げてきた経営を、資本金のある企業が企業再生という形で事業を引き継ぐ第三者継承の意義も高まっていると考えられる。

図表 1-5 農業法人等の倒産数の推移



(出典) 株式会社帝国データバンク「「農業」の倒産動向（2025年）」

注：倒産4法（会社更生法（平成16年6月2日法律第75号）、民事再生法（平成11年12月22日法律第225号）、破産法（平成16年6月2日法律第75号）、特別清算）による法的整理を申請した負債額1,000万円以上の法人及び個人経営を対象としている。任意整理（銀行取引停止、内整理等）は集計対象に含まない。

4 第三者継承の意義と留意点

(1) 第三者継承の意義

経営継承の手法として第三者継承を選択することは、出し手・受け手の双方にとって意義がある。

出し手にとっては、後継者候補を広範な対象から検討することができる。親族や従業員に後継の適任者がおらず、継承の目的が後継者の確保の場合、親族外の者に経営を引き継ぐ第三者継承は、出し手がこれまで培ってきた事業を未来につなぐための有効な手段となる。また、株式譲渡により得られた売却益を個人資産に転換することも可能であることから、出し

手としては、引退後の生活資金を得ることができる*9。この際、土地や機械設備、人材（雇用）、契約等、個人経営の継承の際に必要な所有権の移転等の個別の手續を要せず、株式を受け手に譲渡することをもって継承できる。

受け手にとっては、一から農業を始めるより、既存の経営を継承した方が早く事業を軌道に乗せやすいという利点がある。農地や農業設備、ノウハウ、販路・顧客、ブランド、従業員等、ゼロから揃えるには時間とコストがかかる経営資源を包括的に入手することができる。特に農地については、農業法人を子会社化すれば、その法人名義の農地利用権を維持できる場合があることに加え、水はけ・土壌等、長年にわたって構築された出し手の生産基盤を引き継ぐことができるため、受け手にとって合理的である。

（２）第三者継承の留意点

一方で、第三者継承を進めるには、出し手・受け手の双方において留意すべき点がある。

ひとつは、農地の所有・利用に関する要件である。農地法上、農地を所有できるのは、農地所有適格法人に限られており、第三者継承に際して農地の扱いが大きな論点となる。農地所有適格法人の株式を譲受することによって経営を継承する場合、農地所有適格法人の要件を維持するためには、継承後の事業内容や議決権割合等に留意する必要がある。なお、農地所有適格法人の要件を維持することが困難な場合は、リース方式に切り替えることで、営農を継続する方法もある。

次に、補助金や制度の継承に留意する必要がある。出し手が国や自治体からの助成を受けて機械設備の導入や経営を行っていることがあり、継承後に補助金の適用条件を満たし続けられなければ、補助金の返還を要する場合がある。受け手は、出し手と交渉を進める段階で補助金の利用状況や適用条件を確認し、統合後の計画に織り込む必要がある。

さらに、第三者継承後の統合（PMI）の難しさを想定しておく必要がある。受け手が農業経営を十分理解せず急激な改革を試みると、従業員や地域との軋轢を生むリスクがある。そのため、PMI では、現場従業員とのコミュニケーション、地域のステークホルダー（近隣の農業関係者、取引先や行政等）への配慮が必要である。また、農業特有の栽培サイクルも考慮する必要がある。作物の収穫後や年度末等、比較的出し手が落ち着く時期まで重要な組織変更を待つ、引継期間を長めにとる等の工夫が必要である。クロージングのタイミングについても、収穫や出荷計画に合わせる等の配慮が重要である。

最後に、企業価値評価の難しさにも留意する必要がある。企業価値評価は、譲渡額を決める際の重要な要素となるが、非上場の中小企業が多い農業分野においては、決算書等の財務情報だけでは出し手の経営実態を測りにくく、特に作物の生育状況、主要顧客との関係、栽培技術等、数値化しづらい無形資産の評価に苦慮する場合が多い。また、継承後に出し手が営農に関与するか、関与する場合はどの程度の期間残るかによっても評価に影響する可能

性がある。そのため、受け手は、農業特性を理解し、農業分野の知見を持つ専門家等の意見を取り入れた上で評価することが望ましい。同時に、継承前に見えなかったリスクとして、設備の老朽化によるトラブルや、想定外の自然・栽培環境問題が発生することもあり、事前に詳細なリスクの洗い出しが必要である。

以上のように、農業の第三者継承を進めるに当たっては、農業特有の事情と法律・制度面の深い理解が不可欠である。

5 第三者継承の事例

前述のとおり、農業分野の第三者継承は広く普及しているとは言いがたいものの、徐々に事例が出てきている。

以下では、農業分野の第三者継承のイメージを持ちやすくするべく、具体的な事例を紹介する。なお、各事例の詳細や他の事例についての情報は、「農業分野の第三者継承事例集（令和7年度農林水産省）」を参照されたい。

事例① 稲作を行う法人同士の地域を越えた経営統合

【出し手】

米・大豆を生産する農事組合法人（農地所有適格法人）

【受け手】

地域外の米・小麦・大豆を生産する農業法人（農地所有適格法人）

【支援機関】

自治体（出し手側の県・市）

【特徴】

後継者不在であった出し手が、M&A・資本提携によって稲作経営の規模拡大を検討していた地域外の農業法人に経営を継承

【意思決定に至るまでの経緯】

支援機関が主催する農業誘致のセミナー・現地視察ツアーに、受け手が参加したことがきっかけとなった。ツアー後も受け手は、出し手の地域への訪問を続けて、支援機関とネットワークを維持しており、支援機関を通じて後継者不在の問題を抱える出し手とマッチングした。

出し手は、地域を尊重する受け手の姿勢等を評価して継承の意思決定をした。

【成立後の経緯】

受け手の1名が現地の管理に従事し、出し手の従業員2名を継続雇用して、少しずつ受け手のノウハウを移転させている。

出し手は後継者を確保することができ、受け手は事業拡大のための生産基盤を確保することができた。

事例② 食品仲卸事業者によるマンゴーを生産する農業法人の継承

【出し手】

マンゴーを生産する農業法人（農地所有適格法人）

【受け手】

地域外の青果仲卸事業者

【関与した支援機関】

M&A 専門業者

【特徴】

後継者不在の農業法人が、ビジネスの拡大を目指す自社 EC や果物を中心に販売を行う青果仲卸に経営を継承

【意思決定に至るまでの経緯】

出し手の生産現場責任者が高齢であったため、出し手経営者の親族間で相談の上、将来を見据えて第三者継承を検討した。その際、販売力を強化できるような受け手に継承することを重視した。受け手は事業拡大の拠点と、EC 事業の核となる商品を開発できるパートナーを探していた。

出し手が支援機関に相談し、支援機関が受け手候補を探索する中で、熱心に出し手を訪問して意見交換をした受け手との間でトップ面談が成立し、意思決定がなされた。

【成立後の経緯】

高い技術力を保持する生産現場責任者と、経営力がある社長が残留。

出し手は、資本の後ろ盾ができたことで新規投資ができるようになり、ハウスの修繕に着手することができた。また、一部管理業務を受け手に移管することで、経営管理の透明

性を高めることができ、負担軽減にもつながった。

出し手は生産に集中することができ、受け手は新しい事業拠点を獲得することができた。

事例③ 設備管理事業者によるきゅうりを生産する農業法人の継承

【出し手】

きゅうりを生産する農業法人（農地所有適格法人）

【受け手】

地域外の設備管理事業者

【関与した支援機関】

M&A 専門業者

【特徴】

規模拡大を目指していた農業法人が、新規事業として農業への参入を検討していた事業者に経営を継承

【意思決定に至るまでの経緯】

規模拡大の策として第三者継承を考えていた出し手が支援機関に相談し、支援機関が受け手を探索した。受け手は、新規事業として農業事業に関心を持っており、相互の事業ビジョンが合致して意思決定に至った。

【成立後の経緯】

高い技術力を保持する出し手の社長が取締役として残留し、新規採用した人材を社長に抜擢して、生産技術の早期伝達・浸透に努めている。

第三者継承の結果、出し手は財務基盤を得て計画どおりの投資・事業拡大が可能となり、受け手は既存事業に次ぐ新しい事業基盤の整備が実現した。

第2 第三者継承の検討と実施

「営農類型」とは、農産物の販売を目的とする農業経営体とその経営体が主に生産する農産物の種類に基づいて分類したものである。

本ガイドラインにおいては、営農類型について図表 2-1 のとおり「土地利用型」、「施設園芸」、「果樹」、「畜産」と呼称する。

図表 2-1 営農類型の分類

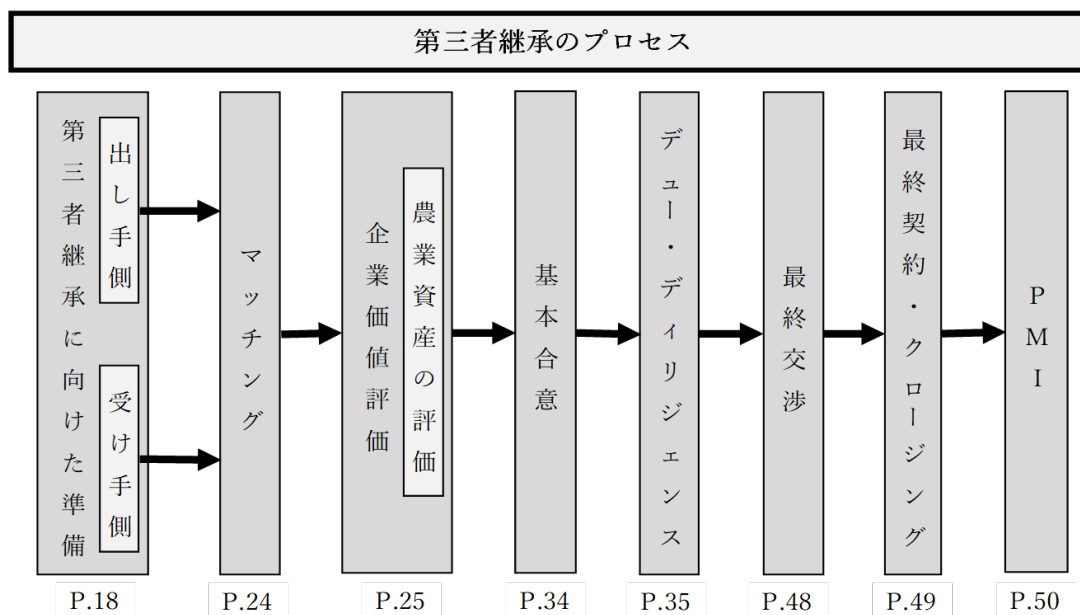
ガイドラインにおける分類	営農類型の種類
土地利用型	水田作経営
	畑作経営
	露地野菜作経営
	露地花き作経営
施設園芸	施設野菜作経営
	施設花き作経営
果樹	果樹作経営
畜産	酪農経営
	肉用牛経営（繁殖牛・肥育牛）
	養豚経営
	採卵養鶏経営
	ブロイラー養鶏経営

1 第三者継承のプロセス^{*5}

一般的に、第三者継承は、図表 2-2 の「第三者継承のプロセス」の流れに沿って進められる。第三者継承に当たっては、広範な専門知識が必要であることから、各プロセスにおいて「第3 農業分野の経営継承における支援機関等」の「1 各支援機関」に記載の支援機関が第三者継承の支援を行うことが多いが、支援機関から支援を受ける際には、費用が発生する可能性があるため、費用の有無や金額については事前に確認しておくことが望ましい。

なお、図表 2-2 はあくまで一例であり、記載されている項目が実施されない場合や、実施する順番が前後する可能性があることに留意が必要である。また、第三者継承のプロセスを進めるに当たって、出し手・受け手がそれぞれの段階に応じて確認する項目を参考資料1「チェックリスト」にも示しているので、そちらも適宜参照されたい。

図表 2-2 第三者継承のプロセス



※ 上記の第三者継承のプロセスはあくまで一例であり、記載されている項目が実施されない場合や、順番が前後する可能性があることに留意が必要である。

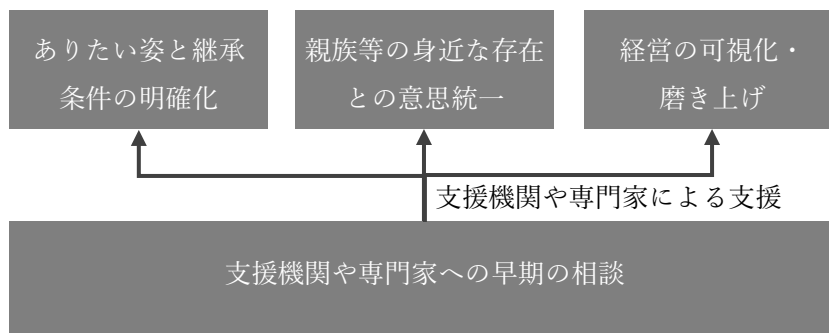
2 各プロセスについて

(1) 第三者継承に向けた準備

ア 出し手

第三者継承を円滑に進めるためには、平常時から将来のありたい姿を明確化し、譲れない条件を整理しておくこと、親族等の身近な存在との意思統一を図っておくこと、経営の可視化・磨き上げを行うこと、早期に支援機関や専門家への相談を行うことが重要である。

図表 2-3 出し手における事前準備のポイント



(ア) ありたい姿と継承条件の明確化

第三者継承は、自社の経営をよりよくするための手段の一つである。このため、経営者は、自社と自身の将来のビジョンを明確化しておくことが必要であり、本地域で農業経営を行う理由や目的を整理し、数年後の自社がどのような姿になっていたのかを言語化することが重要である。

その結果と現状を比較し、第三者のヒト・モノ・カネ・情報を活用することが実現に向けて有効である場合に第三者継承が選択肢となり得る。具体的な例として、後継者となる経営人材が親族や従業員にいない場合、自社の継続や生産の安定、規模拡大のために、第三者継承を選択することがある。

また、第三者に経営を継承する場合、経営に係る意思決定は、基本的に継承後の経営者に移される。このため、数年後の自社や自身の姿を実現するために、譲れない条件を明確にしておく必要がある。条件検討の観点としては、譲渡価格、生産する作物、販売先、従業員の雇用、自身の経営への関与の度合い等が挙げられる。

なお、譲渡価格については、自社の経営や資産の状況、譲渡後の経営者自身の関与の度合いが影響する場合がある。例えば、継承後も現在の資産を活用することを前提として資産価値を評価する場合と、活用しない（処分する）ことを前提として資産を評価する場合には、評価の結果が異なることがある（詳しくは、「(2) 各プロセスの概要」の「ウ 農業資産の評価」参照）。このため、継承後に引退を考えている場合であっても、十分な引継ぎ期間を確保することに留意しておく必要がある。

(イ) 親族等の身近な存在との意思統一

原則として、第三者継承に関するプロセスは、全般にわたり秘密を厳守して進める必要がある。外部はもちろん、親戚や友人、社内の役員・従業員に対しても、知らせる時期や内容には十分注意する必要がある。意図せず取引先や従業員に情報が伝わることにより、トラブルが発生し、プロセスが頓挫するケースがある。取引先や従業員に情報が伝わった後に継承が頓挫した場合には、取引先の喪失や従業員の退職等、従前の事業活動の継続に支障をきたすような事態が生じるおそれもある^{*5}。

一方で、親族等の身近な存在には、事前に意思統一を図っておくことが重要となるケースもある。これは、継承の途中で親族等が反対することにより、継承の意思が揺らいだり、必要な協力を得られないことによりプロセスが中断したりするリスクがあるためである^{*4}。例えば、出し手経営者が子息に継承の意思がないと思い込んで第三者継承を進め、最終合意に至る段階で子息に経営を引き継ぐ意思が判明したことにより、プロセスが中断してしまうことが考えられる。また、農地が単なる事業資産ではなく、先祖代々受け継がれてきた財産の側面を持つことから、親族からその譲渡に反対をされることも考えられる。

出し手と同様、受け手にとっても第三者継承は重要な決断であり、プロセスの途中で出し手の意思が揺らぐと、その後の信頼関係構築に影響を及ぼす場合がある。そのため、秘密の厳守に十分注意しながら、情報を伝えるべき相手がいる場合には、伝える情報の範囲にも留意した上で意思統一を図っておくことが重要である。

(ウ) 経営の可視化・磨き上げ⁵

受け手の探索及びその後のプロセスをスムーズに進めるためには、あらかじめ自社の状況の可視化・磨き上げを行っておくことが重要である。

自社の農産物のブランド、農地の生産性、取引先との関係、従業員のスキル、資産等の観点からの整理を行い、自社の価値を説明できるようにしておくことが望ましい。これを説明するための資料として、自社の事業、税務・財務、人事・労務、法務、組織・体制を示すことができるものを準備しておく。

ただし、経営状況の可視化は、後のプロセスにおいて支援機関や受け手との対話を通じて充実されることも多い。このため、本ガイドラインではこうした支援機関等との対話を開始するために、出し手が最低限準備すべき資料を取りまとめた(図表 2-4)。なお、農業分野においては、気象や病害等により年によって大きな変化が起こり得るため、これらの資料は、複数年分を準備しておくことが望ましい。

図表 2-4 出し手が最低限準備すべき資料

資料名	概要
税務申告書	法人税申告書、確定申告書等の納税申告の内容が分かるもの。
決算書及び勘定科目内訳明細書	貸借対照表・損益計算書と貸借対照表や損益計算書に記載された勘定科目の内訳を示す書類。納税申告時に、税務署へ提出する資料の一部。
固定資産台帳	固定資産の取得状況や減価償却を記録した台帳。取得価額と償却額が記載されたもの。
事業に関する出納記録	農業経営に関する収入と支出が分かるもの。収入に関しては補助金も含めて明確なもの。他事業や家計に関するものと明確に区分しておく。
購買記録	農業経営に必要な資材等の購入記録。品目、金額、購入先、購入時期等が分かるもの。
ほ場関係資料	ほ場の位置、面積、作付け作物が分かるもの。

また、最低限、株式と事業用資産の整理・集約を行っておくことが必要である。株式が分散していたり一部株主の所在が不明であったりする場合、株式譲渡の障害となることから、あらかじめ整理しておくことが重要である。また、総議決権の3分の2以上の株式を保有しておけば、基本的に株主総会における特別決議を可決できることについても留意しておく。仮に出し手経営者が受け手に対して会社の全株式を譲渡する場合には、基本的に、出し手経営者が全株主の合意を得る必要がある。株主名簿が正しく整備されているか、実際には出資していない親族・知人等の名義になっている株式（いわゆる名義株）がないか、（株券発行会社の場合）株券が適切に管理されているかといった点も確認が必要である。

さらに、重要な事業用資産等（不動産や機械設備等）について、所有が第三者の名義である、担保が設定されている、遺産分割の対象として争われている、第三者との間で係争中の物件である等の場合、継承後の農業経営に支障が生じ得るため、これらについても確認が必要である。また、家族経営の場合には、出し手の会社の財産と経営者個人の財産が明確に分離されていないケースも多い。そのようなケースでは、譲渡する事業用資産等を受け手にスムーズに譲り渡せないこともあるため、明確に区別して整理・集約しておく必要がある。

（エ） 早期の支援機関や専門家への相談

ありたい姿と継承条件の明確化、親族等の身近な存在との意思統一、経営の可視化・磨き上げは、必ずしも自社だけで行う必要はない。整理した情報の量や質が継承を進める上で十分でないことがあるため、早期に支援機関や専門家に相談し助言を得ることで、不足点を把握しておくことが望ましい。また、自身による評価と第三者による評価とで自社の価値にギャップが生じる場合がある。このギャップが大きいとスムーズに受け手とのマッチングが進まないことがあるため、客観的な評価を知る観点からも早期の支援機関や専門家への相談が有効である。

また、具体的な継承のプロセスに入った場合、専門家による支援が不可欠となるため、支援機関と情報を共有し信頼関係を構築する観点からも早期の相談が重要である。農業経営・就農支援センターをはじめ、この際の想定される相談先としては、「第3 農業分野の経営継承における支援機関等」の「1 各支援機関」を参照されたい。

なお、相談を行う支援機関がどの程度農業分野に精通しているかは、あらかじめ確認しておくことが重要である。また、各プロセスで支援機関から支援を受ける際には費用が発生する可能性があるため、費用の有無や金額についても事前に確認しておくことが望ましい。

事例④ 情報整理と家族会議で実現したスムーズな継承

果樹園芸を営む農業法人 A では、生産の中心を担っていた前社長の高齢化に伴い、事業の将来性を見据え、継承を決断した。

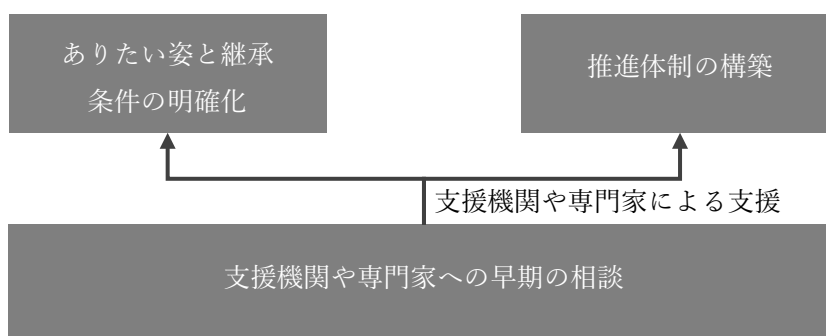
その後、半年にわたって財務諸表等の必要書類を整備し、前社長である父と現社長である子息の間で、継承の方針について日々話し合いを行った。この結果、継承後に持続可能な事業とするためには、会社としての収益を上げて、従業員の給与等の待遇を向上させる必要があると考え、「販売力強化を実現できる受け手を探す」という明確な狙いを定めた。

狙いが定まったことで、地域外も含めた受け手探索が可能になり、青果仲卸業者とのマッチングが実現した。また、必要書類が揃い、出し手として継承の方針が明確だったため、受け手による企業価値評価、デュー・ディリジェンスがスムーズに進み、候補選定後の交渉は約3か月で完了した。

イ 受け手

受け手は、将来のありたい姿と継承条件を明確化し、継承に当たって譲れない条件を整理しておくこと、経営を継承した後の運営方針を前もって考えておくこと、第三者継承の推進体制を構築しておくこと、早期に支援機関や専門家への相談を行うことが重要である。

図表 2-5 受け手における事前準備のポイント



(ア) ありたい姿と継承条件の明確化

受け手にとっても、第三者継承は自社のありたい姿を実現するための手段の一つである。出し手の探索に際して、必ずしも理想通りの出し手が現れるとは限らない。限られた案件から最適な候補を探索し、タイミングを逃さず第三者継承を成功させるためには、譲歩できる条件と譲歩できない条件を整理しておくことが重要である。このため、自社の長期ビジョンや経営目標を明確にし、その達成のための手段として第三者継承が有効であるかを検討する。

例として、農業法人による生産規模拡大や販路拡大、食品販売や飲食等の異業種企業によるバリューチェーン統合、新たな収益源の確保等を目的とした継承がある。

また、継承により得られるシナジー効果を事前に検討しておく必要がある。その上で、自社でゼロから生産体制を構築するのか、他社と資本提携するのか等の戦略を明確化しておくことが必要である。

なお、第三者継承は、継承の手続きが終了すれば完了するのではなく、引き継いだ事業を適切に運営していくことが重要となるため、ありたい姿の実現に向け、継承後の運営方針をあらかじめ整理しておくことが重要である。

(イ) 推進体制の構築

第三者継承のプロセスを円滑に進める上で、守秘義務や機動的な意思決定の観点から、あらかじめ社内横断的な推進体制を受け手の社内で整えておくことが重要である。推進体制には、第三者継承の各プロセスや、継承後の事業運営等の知見を有するメンバーが参画しておくことよい。第三者継承を行う可能性が浮上した段階で社内での関係者を決定し、それぞれの役割と意思決定フローを整理して文書化することによって、迅速に対応できるよう準備しておく。

(ウ) 早期の支援機関や専門家への相談

受け手の社内での推進体制で第三者継承を完遂できるとは限らないため、外部の支援機関や専門家に相談することが肝要である。上述の継承条件が完全に明確になっていない段階、あるいは社内の推進体制が構築できていない場合であっても、外部の支援機関に相談してみることも検討する。特に農業分野では、農地法等の規制対応が必要であることから、行政機関との連携が不可欠であり、農業経営・就農支援センター等の公的支援機関に早期から相談しておくことよい。

なお、この際に想定される相談先は、「第3 農業分野の経営継承における支援機関等」の「1 各支援機関」に整理した。

事例⑤ 出し手に求める条件を明確化したことによるスムーズな継承

設備管理事業者である受け手 B は、本業に加えた収益の柱となる新事業を立ち上げるという明確な目的の下、野菜の生産を行う農業法人を継承した。

その後、当初の目的を踏まえ、事業の拡大のためには生産品目と生産量の拡大が必要であると判断し、新たな品目での野菜の第三者継承を検討するとともに、先に実施した第三者継承の経験から、出し手に技術面での指導者がいること等の継承に向けた条件を整理していた。

この結果、支援機関から新たな農業法人の紹介を受けたのち、3 か月で継承を実現した。

(2) 各プロセスの概要

ア マッチング*5

第三者継承におけるマッチングとは、出し手と受け手を結びつけることである。マッチングには、大きく2つの方法があり、1つは出し手又は受け手が自社で相手先を探索する方法、もう1つは支援機関を通じて相手先の紹介を受ける方法である。

(ア) マッチングの流れ

自社で探索する場合、既存の取引先、同業他社、近隣企業等が候補として挙げられる。これらの中に適切な継承先が見つからない場合は、M&A マッチングサイトに登録・掲載する方法により継承先を探すことも考えられる。

支援機関を通じて相手先の紹介を受ける場合、出し手の主な相談先としては、農業経営・就農支援センター、事業承継・引継ぎ支援センター、継承に関して知見を有する士業等専門家、M&A 専門業者、取引のある金融機関等が考えられる。また、受け手の主な相談先としては、M&A 専門業者、取引のある金融機関等が考えられる。それぞれの相談先の特徴は、「第3 農業分野の経営継承における支援機関等」の「1 各支援機関」に記載しているので必要に応じて参照されたい。

マッチングを進める際に出し手が受け手候補先に開示する詳細資料には、非公開の情報（財務情報、株主や従業員に関する情報、販売先等の顧客情報や営農ノウハウ等のほか、継承を検討している事実そのものも対象となる。）が含まれているため、秘密情報の保護義務を明確にする必要がある。秘密情報の保護は、双方が締結する秘密保持契約書によるほか、受け手候補先が差し入れる秘密保持誓約書（契約書の例は、参考資料2「各種契約書類例」参照）によっても、出し手の秘密情報保護の目的を達成することが可能である。

(イ) マッチングの留意点

支援機関を通じてマッチングを進める場合、その進め方は支援機関によって異なるため、事前に確認しておく必要がある。特にマッチングを希望する候補先や打診を避けたい先がある場合は、事前に支援機関に伝えるとともに、打診の優先順位についても、十分に話し合うことが望ましい。また、支援機関によってはマッチング段階（候補者リスト作成、候補者への接触）から費用が発生する可能性があるため、費用の有無や金額についても留意しておく必要がある。

仮に、候補先とのマッチングが連続して不調に終わったとしても、その後に事業を評価する候補先が現れて、第三者継承が成立する可能性がある。それでもなお、出し手が受け手を見つけることができない場合には、別の支援機関への依頼も検討されたい。別の支援機関に依頼する場合、元の支援機関に相談し了承を得ることが考えられる。

ただし、元の支援機関との契約に専任条項がある場合は了承が得られないこともある。その場合には、契約期間の満了を待つか、契約を解約した上で、別の支援機関に依頼する等の対応が考えられる。また、支援機関との契約終了後に受け手と契約が成立した場合にも、一定期間内であれば支援機関への報酬が発生する旨（テール条項）が規定されていることもあるため、留意しておく必要がある。

候補先がなかなか見つからない場合には、適宜、支援機関にその理由を確認する等して分析した上で、第三者継承に向けた活動を継続するか検討することが望ましい。

イ 企業価値評価

企業価値評価とは、企業の経済的価値を定量的に算定するプロセスであり、出し手と受け手の価格交渉の目安の一つとなるため、第三者継承において非常に重要なプロセスである。

企業価値評価を行う際には、事業価値、企業価値、株主価値という3つの概念を明確に区別することが求められる。

なお、3つのうちどの価値を重視するかは、評価の目的や利用者の立場によって異なるため、留意が必要である。

（ア）3つの価値の概念^{*10}

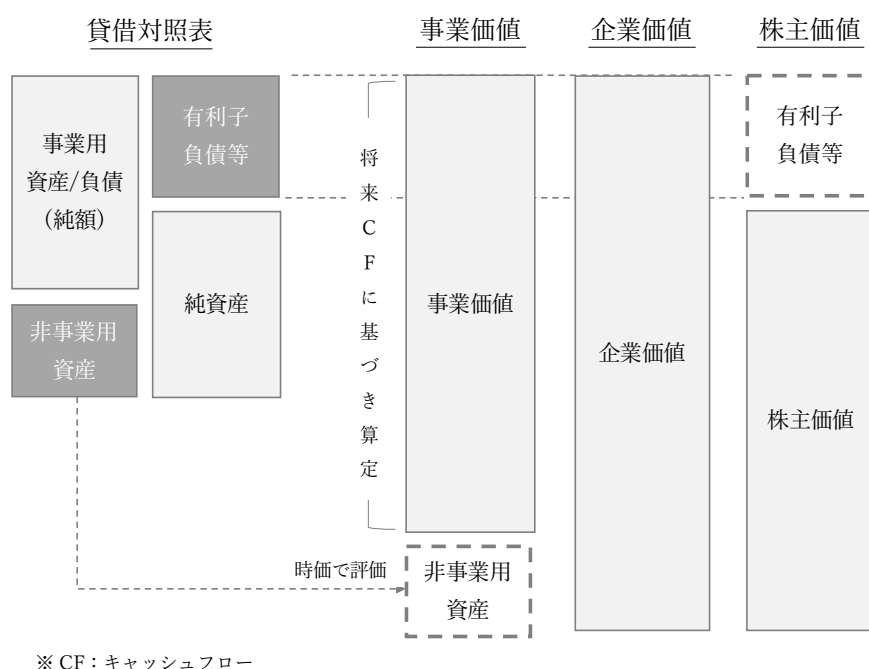
事業価値は、事業から創出される価値であり、単なる静態的な純資産価値にとどまらず、会社の超過収益力を示すのれんや、貸借対照表に計上されない無形資産・知的財産価値を含めた価値である。農業分野においては、取引先ネットワーク、栽培技術、地域ブランド力といった目に見えない資産が事業継続性や競争優位性に関係する。このような無形資産は定量化が難しく、評価に際しては財務情報だけでなく、事業の持続可能性や市場での信頼性を総合的に考慮する必要があることから、慎重に検討し、場合によっては専門家による定性評価を組み合わせることが求められる。

企業価値は、事業価値に加えて、非事業資産（事業で使用していないハウスや、非耕作農地等の売却可能な遊休資産等）を含めたものである。

株主価値は、企業価値から有利子負債等の他人資本を差し引いた、株主に帰属する価値である。算定に当たっては、種類株式の取扱や少数株主持分の減算等、追加的な調整が必要となる。

企業価値評価は、この事業価値、企業価値、株主価値の3つの違いを理解した上で、適切に評価を行うことが重要である。

図表 2-6 企業価値評価の概念図



(イ) 「価値」と「価格」

企業価値評価は、第三者継承において非常に重要なプロセスであるが、企業価値評価において求められた「価値」と、実際の継承時の「価格」は異なる。

一般的には、出し手は可能な限り高い価格での譲渡を志向する一方、受け手は可能な限り低い価格での取得を志向する。また、評価に際して、受け手は出し手と比べて情報が限定的であるため、法務、税務・財務、事業等のデュー・ディリジェンス（詳しくは、「オ デュー・ディリジェンス」参照）を実施し、潜在的なリスクを織り込んで提示価格を決定する必要がある。さらに、受け手は自社との統合によるシナジーを考慮し、価格を算定することもある。

最終的な価格は交渉の過程で決定されるが、企業価値評価は出し手と受け手で異なる立場から行われるため、受け手が提示する価格及びその根拠に疑義のある場合は、出し手は企業価値評価に精通した支援機関にも相談した上で判断することが望ましい。

(ウ) 企業価値評価の手法

代表的な企業価値評価手法としては、コストアプローチによるもの（簿価純資産法、時価純資産法）、マーケットアプローチによるもの（類似会社比較法、類似取引比較法）、インカムアプローチによるもの（DCF 法、収益還元法、配当還元法）がある。実際に企業価値

評価を行うに当たっては、これらのうち1つの手法のみで判断するのではなく、それぞれの手法の考え方を総合的に判断し、評価を行うことが望ましい。

図表 2-7 代表的な企業価値評価手法



※ その他の企業価値評価の代替手法として、年買法（年倍法）がある

a コストアプローチ

コストアプローチは、その企業の一時点における静的な価値を評価するものであり、貸借対照表上の純資産に着目して評価するため分かりやすいという特徴がある。企業の純資産価値を株式の価値とみなす方式であり、静的な価値（純資産価値）を示す。評価方法としては、主に簿価純資産法と時価純資産法等がある。

簿価純資産法は、現行の会計制度に基づく企業の客観的価値を表すものであり、決算書資料だけで短時間に算出できる利点がある。しかし、土地や有価証券等に含まれ損益（保有している資産や負債の時価評価によって生じる未実現の利益や損失）が多額に存在する場合、価値を正確に評価できないという欠点がある。

一方、時価純資産法は、資産・負債を時価評価した上で純資産を算出するため、評価時点での資産の含まれ損益を反映し、より実態に即した評価が可能である。ただし、資産・負債の詳細な情報が必要であり、評価に手間がかかるという制約がある。

このアプローチは、事業の将来性や収益力を反映しないため、成長企業や収益性の高い企業の評価には不向きであるが、資産重視型の企業評価には適している。

b マーケットアプローチ

マーケットアプローチは、市場（マーケット）の先例や類似取引を参考にして価値を評価するものであり、考え方がシンプルであることから、実際の現場ではよく利用・応用される。評価手法としては、類似会社比較法と類似取引比較法等がある。

類似会社比較法は、証券取引所に上場し取引されている会社の情報を基に評価を行う方式であり、代表的な指標には、PER（株価収益率）、PBR（株価純資産倍率）、EV/EBITDA等がある。市場の評価を反映できる点で合理的であるが、非上場企業の場合、類似会社の選定や財務指標の調整が難しいという課題があり、特に農業分野は非上場企業が多いため、適切な類似会社が存在しない場合があることに留意が必要である。また、株価は市場環境や投資家心理に左右されるため、短期的な変動リスクを考慮する必要がある。

類似取引比較法は、過去の同業他社で算定された評価を参考にし、評価を行う方式である。本方式は、同業他社の類似した取引事例や適切な類似業種が見つからない場合には、適用できないか違和感のある算出結果となることがある。

c インカムアプローチ

インカムアプローチは、対象会社が将来生み出す配当、利益、キャッシュフローに基づいて評価するものである。キャッシュフローベースでの評価を行うDCF法、利益ベースでの評価を行う収益還元法、配当ベースでの評価を行う配当還元法等がある。いずれも、それぞれの収益を割引率によって現在価値として評価する方法である。

インカムアプローチの中で、企業価値評価を行うときによく用いられるのがDCF法（ディスカウント・キャッシュフロー法）である。DCF法は、事業を行うことによって生み出される将来のフリーキャッシュフローに注目し、現在の価値に割り引いて事業価値を算出する手法である。割引率には通常、加重平均資本コスト（WACC）が用いられ、資本構成やリスクを反映する。DCF法の評価の対象は事業価値であり、企業価値の算定においては、事業価値に、事業に直接的に供されていない非事業用資産の価値を加算する。

このアプローチは、将来の業績を評価に反映でき、今後成長が見込まれる企業には適しているが、キャッシュフロー予測や割引率の設定に不確実性が伴うため、前提条件の妥当性が評価結果に大きく影響することに留意が必要である。

d その他

その他の企業価値評価の代替手法として、年買法（年倍法）がある。

年買法とは、対象企業が将来一定期間にわたって生み出す利益を基準に、その利益に一定の倍率である年買率を掛けて企業価値を算定する方法である。評価に用いる利益は、過去数年間の平均利益や将来予想利益を基準とすることが多く、過去実績を重視する場合は、複数年の平均値を採用することで安定性を確認する。また、年買率は、企業の業種、収益の安定性、成長性、リスク等を考慮して設定される。

年買法は計算が容易であり、詳細なキャッシュフロー予測や複雑な割引計算を必要としないため、中小規模の第三者継承の実務では広く利用されている。一方で、年買率の設定には明確な基準がなく、評価者の経験や市場慣行に依存する部分が大きいため、主観が入りやすいという課題がある。そのため、年買法は単独で用いるのではなく、他の評価手法と併用し、総合的な判断を行うことが望ましい。

ウ 農業資産の評価

企業価値評価では、資産ごとの特性やリスクを反映させるため、事業に用いられている個別資産についても評価を行う必要がある。理論的には、全ての資産について時価評価が行われることが望ましいが、実務上は、企業価値に与える影響が大きい主要な資産を中心に時価評価を行い、その他の資産については簿価等を用いて整理するケースも少なくない。

農業資産の評価では、営農を継続する前提で評価をするのか、あるいは資産の処分を前提で評価するのかによって、資産の価値が異なり得る点に留意が必要である。さらに、営農を継続する場合でも、継承後に出し手が営農に関与するか、関与する場合はどの程度の期間残るかが資産の経済的価値に影響する可能性がある。一般的には、資産処分の前提よりも、営農継続の前提の方が、価値が高く算定される傾向がある。

農業経営における主な資産は、(ア)土地及び農地、(イ)施設、(ウ)機械設備・資材、(エ)生物(牛、豚、鶏、果樹等)があり、営農類型によって時価評価の対象として重視すべき資産が異なる。農業分野の第三者継承においては、これらの資産の個別の評価が企業価値評価の結果に大きな影響を与え得る点に留意する必要がある。

図表 2-8 営農類型別の主な評価資産

	土地利用型	施設園芸	果樹	畜産
(ア) 土地及び農地	○	○	○	○
(イ) 施設	△	○	△	○
(ウ) 機械設備・資材	○	○	△	△
(エ) 生物 (牛、豚、鶏、果樹等)	—	—	○	○

注) ○…基本的に評価対象となる

△…出し手の事業内容・規模により、保有している場合としていない場合があり、
保有している場合は評価対象となる

―…基本的に評価対象外となる（保有していない）

(ア) 土地及び農地

土地及び農地の評価を行うに当たっては、それらの位置、形状、接道状況、地勢、排水条件等の物理的状況を把握した上で評価を行う必要がある。これらの要因は、土地及び農地の利用可能性や経済性を通じて地価の水準に影響を与えることから、税務上の評価水準を参照しつつも、個々の土地の個別性を踏まえ、実際の取引事例との整合性を検証することが重要とされる。その際には、公開されている土地や農地の売買実績データを参照するとともに、不動産鑑定士等の専門家の意見を聴取し、時価の妥当性を判断する必要がある。

そのほか、土地（農地以外）は、宅地・田・畑・山林等の地目ごとに評価を行う方法がある*4。評価に当たって、路線価（国税庁が毎年公表する土地の評価額）が定められている地域は路線価方式、路線価が定められていない地域は倍率方式（その固定資産税評価額に、国税庁が定める一定の倍率を乗じる方式）等により評価する。

また、農地は純農地、中間農地、市街地周辺農地、市街地農地の4種類に区分し、それぞれ図表2-9のように評価する方法がある*4。

図表 2-9 農地の評価方法

項目	内容
純農地の評価及び 中間農地の評価	固定資産税評価額に一定の倍率を乗じる倍率方式により評価する。
市街地周辺農地の 評価	当該農地が市街地農地であると仮定した場合の価額の80%に相当する金額によって評価する。
市街地農地の評価	宅地比準方式（その農地が宅地であるとした場合の1平方メートル当たりの価額から、その農地を宅地に転用する場合にかかる通常必要と認められる1平方メートル当たりの造成費に相当する金額を控除した金額に、その農地の地積を乗じる方式）又は倍率方式により評価する。

（出典）農林水産省「農業の経営継承に関する手引き」

なお、賃貸されている土地及び農地については、借地権その他の権利関係の内容に応じて評価額が調整される点に留意が必要である。

(イ) 施設

農業用の施設には、例えばハウス、農産物集出荷施設、温室、畜舎、農機具収納施設等が含まれる。これらの評価に当たっては、施設の取得価額や使用状況、構造・仕様、耐用年数等を踏まえて、個々の施設の実態に即した評価を行う必要がある。

評価方法には、取得原価法、再調達原価法、市場価格法等がある。

取得原価法は、施設を取得した時の価格を基礎として、国税庁が定める耐用年数（減価償却資産の耐用年数等に関する省令（昭和40年大蔵省令第15号。以下「耐用年数省令」という。）の別表第1により定められている年数（図表2-10参照））に基づき減価償却を行い、帳簿価格として現在の価値を算定する方法である。出し手が保有する施設は、帳簿上は原則として取得原価法で評価が行われているため、この方法は、法人の会計帳簿に基づく客観的な整理が可能であり、税務上との整合性も確保されやすい一方、現時点における経済的価値（時価）との乖離が生じている可能性がある。そのため、第三者継承を行う際には、再調達原価法や市場価格法等を用いて施設の時価評価を行うことが望ましい。

再調達原価法は、同等の施設を新たに建設する場合に必要な費用（再調達原価）を基礎に、経過年数や劣化状況を考慮して価値を算定する方法であり、帳簿や取得履歴が十分でない施設についても適用可能である。市場価格法は、同種・同規模の施設が市場で取引されている事例を参考に評価する方法である。

農業用施設は一般に市場流通性が低いため、時価評価に当たっては、市場価格法よりも再調達原価法を用いることが多い。このため、農業用施設の評価に知見を有する不動産鑑定士等の専門家の意見を参考にし、時価の妥当性を検証することが望ましい。

図表 2-10 主な農業用施設の法定耐用年数

種類	構造又は用途	細目	耐用年数
建物	金属造のもの（骨格材の肉厚4mm超）	車庫用、格納庫用	31
建物付属設備	電気設備（照明設備含む）	その他のもの	15
	給排水又は衛生設備及びガス設備		15
構築物	農林業用のもの	主として金属造のもの	14
		主として木造のもの	5
		土管を主としたもの	10
		その他のもの	8
	舗装道路及び舗装路面	コンクリート敷	15
		アスファルト敷	10

（出典）減価償却資産の耐用年数等に関する省令をもとに作成

(ウ) 機械設備・資材

農業用の機械設備（固定資産）には、例えばトラクター、コンバイン、乾燥機等が含まれ、農業用の資材には、例えば肥料、農薬、飼料等がある。

施設と同様、農業用の機械設備も帳簿上は、原則として取得原価法により評価されている。農業用の機械設備の法定耐用年数は 7 年が基本であるが、実務上は法定耐用年数を超えて継続使用される例も多く、帳簿上は適切な減価償却が実施されていても、中古市場において一定の取引価格が形成されていることがある。このため、機械設備の時価評価に当たっても、法定耐用年数による帳簿価額の確認にとどまらず、中古市場における取引情報等を収集し、再調達原価法や市場価格法等を用いて時価評価が行われることが望ましい。

農業用の機械設備は、施設と比較すると、中古市場での流通が一定程度存在することから、再調達原価法よりも市場価格法を選択しやすい資産区分である。ただし、一般的な機械設備と比較すると流動性は必ずしも高くなく、機種、使用年数、稼働時間、整備状況による価格のばらつきも大きいため、農業用の機械設備の専門業者等の意見を参考にし、妥当性を検証することが有効である。

農業用の資材（棚卸資産）については、原価法又は時価法により評価する。原価法は、購入時の単価を基に、在庫数量を乗じて評価する方法であり、在庫管理台帳が整備されている場合に有効であるが、仕入時期が古い場合には市場価格との乖離に留意する必要がある。時価法は、市場価格が著しく変動している場合に、直近の市場価格を基に評価する方法であり、特に肥料や飼料等価格変動の大きい資材に適している。

資材の評価に当たっては、現物確認による在庫数量の正確性、保管状況の悪化による品質低下、不良在庫の有無、税務・会計基準との適合性を確認することが重要である。また、市場価格の著しい下落が認められる場合には減損処理の要否を検討し、税務・会計基準に従った評価を行うことが求められる。

(エ) 生物（牛、豚、鶏、果樹等）

農業特有の減価償却資産として「生物」がある。果樹等の永年性作物や繁殖用の家畜等がこれに該当し、複数年にわたり生産活動に供される場合には、固定資産として計上される。

評価に当たっては、帳簿価額が必ずしも当該生物の現在の経済的価値（時価）を適切に反映していない場合があることに留意が必要である。特に生物は年齢や健康状態、生産能力により価値が大きく変動するため、帳簿価額の確認にとどまらず、時価を意識した評価を行う観点から、現物確認を行うことが重要である。また、生物には繁殖用生物や果樹のように固定資産として扱われるものと、肥育牛や収穫前作物のように、棚卸資産として扱われるものがあるため、資産区分の判定を誤らないことが重要である。

一般的な固定資産の減価償却は当該資産を事業の用に供した時点から開始されるが、生物の減価償却は当該生物が成熟の年齢又は樹齢に達した月（成熟の年齢又は樹齢に達した後を取得したものについては、取得の月）から減価償却を開始することができる。成熟の時点とは、生物のうち乳牛については初産分娩時、乳牛を除く繁殖用生物については初産のための種付け時とされ、牛馬等については通常事業の用に供される年齢とする。ただし、現に事業の用に供するに至った年齢がこれらの年齢より後となる場合には、実際に事業の用に供するに至った年齢をもって成熟の時点とする。果樹については、当該果樹の償却費を含めて、通常の場合におおむね収支が相償うに至ると認められる樹齢を成熟時点とする。

なお、これらによる年齢又は樹齢の判定が困難な場合には、法人税基本通達（昭和44年5月1日付け直審（法）25 国税庁長官通達）で定められた年齢又は樹齢によることができる。また、生物の法定耐用年数は、耐用年数省令の別表第4により定められている（図表2-11 参照）。

なお、企業価値評価や第三者継承の場面においては、これらの耐用年数や帳簿価額による整理に加え、生物の現時点における市場価値（時価）を把握することが重要である。このため、関係分野の専門家の意見を参照するなど、生物の生理・健康状態や生産能力に関する専門的知見を踏まえて、その妥当性を検証することが望ましい。

図表 2-11 主な生物の法定耐用年数及び成熟の年齢又は樹齢

種類	用途	細目	耐用年数	成熟の年齢又は樹齢
牛	繁殖用	役肉用牛	6	満2歳
		乳用牛	4	満2歳
	種付用	役肉用牛	4	満2歳
		乳用牛	4	満2歳
	その他用		6	満2歳
馬	繁殖用		6	満3歳
	種付用		6	満4歳
	競走用		4	満2歳
	その他用		8	満2歳
豚	種付用		3	満2歳
	繁殖用		3	満1歳
かんきつ樹	温州		28	満15年
	その他		30	満15年
りんご樹	わい化りんご		20	満10年

	その他		29	満 10 年
ぶどう樹	温室ぶどう		12	満 6 年
	その他		15	満 6 年
なし樹			26	満 8 年
桃樹			15	満 5 年
桜桃樹			21	満 8 年
びわ樹			30	満 8 年
くり樹			25	満 8 年
梅樹			25	満 7 年
かき樹			36	満 10 年
あんず樹			25	満 7 年
すもも樹			16	満 7 年
いちじく樹			11	満 5 年
茶樹			34	満 8 年

(出典) 法人税基本通達及び耐用年数省令もとに作成

エ 基本合意*5

マッチングの後、出し手・受け手の経営者同士の面談（トップ面談）等、お互いの希望条件等の擦り合わせのための交渉を経て、出し手と受け手の双方が次のプロセスに進むことを判断した場合であって、最終契約までに調査・交渉する事項が残っているときは、お互いが取引実行の確度を持って資金調達を含めた準備や、社内での意思決定を行うことを目的として、基本合意を締結することがある。

基本合意には、取引実行の意向を両当事者が持っていることの確認のほか、締結時点において合意できている事項の大枠を記載する。具体的には、譲渡対価の予定額（デュー・デリージェンスの結果に応じて決定する前提で、下限額や金額幅を記載する等の方法がある。）や、取引実行の前提条件（事業の一部ではなく全部を譲渡すること、従業員を全て継承すること等、合意できなければ取引自体を実行しないことになるような条件があれば記載することが望ましい。）、最終契約締結までのスケジュールの目途や協力義務等が規定されることが多い。

なお、基本合意を締結しても、最終契約で合意できなければ取引を実行する法的な義務は発生しないことが法的拘束力の不存在といった記載で明記される。ただし、他の相手と譲渡交渉をすることを禁止する独占交渉権や秘密保持義務（別途秘密保持に関する合意をしている場合には不要）等については、違反について法的責任が発生する旨を規定することが一般的である。したがって、合意に際しては、法的拘束力を持たない事項も含めて、記載内容

を遵守する意思が変わることがないか、変わるとすればどのような条件が関係するのか、慎重に検討の上、調印することが大切である。

オ デュー・ディリジェンス^{*5}

デュー・ディリジェンスとは、主に受け手が、出し手の法務、税務・財務、事業リスク等の実態について、出し手自身やフィナンシャル・アドバイザー（以下「FA」という。）や士業等専門家を活用して調査する工程であり、譲渡対価の精査や判明した実態を踏まえて事業の改善を行うこと等の目的で行われる。

デュー・ディリジェンスにより、受け手は客観的資料に基づき第三者継承の実行可否を判断し、実行する場合には最終契約に定める内容・条件（譲渡額、表明保証、補償等）の調整を行うことができるとともに、PMI（継承後における事業の統合に伴う作業）に資する有益な情報を取得することができる。なお、出し手は、最終契約において事業の状態に問題がないという事実を表明し、その事実が真実ではない場合には補償責任を負うという表明保証を行うことを要請されることが一般的であるが、デュー・ディリジェンスを通じてこのような表明をできない事項を特定して契約に反映し、受け手が認識していた事実に基づいて補償請求を受けることがないように手当てを行うことが重要である。

デュー・ディリジェンスの進め方としては、受け手がFAや士業等専門家に調査を依頼するが、調査に際して出し手は大量の資料提出を要求されることが一般的である。出し手が小規模企業の場合、会計帳簿や各種規程類等が十分に整備されていない場合が多い。そのため、出し手の支援機関は、今後求められることが想定される書類やデータ等の準備を早い時期から促し、出し手をサポートすることが望ましい。また、出し手が、第三者継承に関して社内（役員・従業員等）への情報開示を行っていない場合は、その非開示の役員・従業員等に悟られずに実施する等の工夫が必要である。

デュー・ディリジェンスにおいて、どのような調査を実施するかについては、受け手の意向を受けて双方合意のもとで決定することが望ましい。デュー・ディリジェンスは、想定し得るリスク全般について調査することもあれば、対象事項を限定して簡易な形で行うこともあり、調査の密度は様々である。第三者継承の実務においては、受け手が専門家費用を投じて本格的なデュー・ディリジェンスを行うのではなく、出し手の数年分の税務申告書の確認と出し手経営者へのヒアリング等の調査だけで終えることもある。ただし、デュー・ディリジェンスは出し手・受け手双方にとって重要なプロセスであり、予算等の制約がある場合であっても、対象事項を絞る等の工夫をして実施することが望ましい。

なお、出し手が行うデュー・ディリジェンスをセラーズデュー・ディリジェンスという。セラーズデュー・ディリジェンスで、第三者継承時に課題となり得る事項の抽出・整理をす

ることで、受け手に対して自社の透明性を高め、継承のスピードや確実性を向上させることができる。

(ア) 法務デュー・ディリジェンス

法務デュー・ディリジェンスとは、対象企業の抱える法的なリスク等についての調査である。特に株式譲渡の手法を選択する場合には、出し手の抱える法的なリスクをそのまま引き継ぎやすいため、全般的かつ網羅的な法務デュー・ディリジェンスを行うことがある。その場合には、一般的に、会社組織、重要な契約、コンプライアンス、資産及び負債、人事・労務、食品管理、訴訟・紛争、規制・許認可、環境問題といった観点から調査するケースが多い。

具体的には、以下のような調査が実施されることがある（図表 2-12）。

図表 2-12 法務デュー・ディリジェンスでの調査例

調査対象	内容
会社組織	登記簿謄本、定款、株主名簿の内容 株式の発行状況、譲渡制限の有無 取締役会・株主総会の開催状況
重要な契約	主要取引先との契約書（売買、業務委託、リース等）の締結状況 農地賃貸借契約の締結状況 長期契約・独占契約・解除条件の有無 変更・更新条項、違約金条項の有無
コンプライアンス	法令遵守体制・業界ガイドライン遵守体制の整備状況 贈収賄・反社会的勢力排除体制の整備状況 過去のコンプライアンス違反履歴
資産及び負債	資産における所有権、担保権等の設定状況 金銭消費貸借の契約内容
人事・労務	労働者名簿、賃金台帳、出勤簿、年次有給休暇管理簿、雇用契約書、就業規則の内容 36 協定の遵守体制 社会保険適用状況、労災保険加入状況、安全管理体制、教育・マニュアルの整備状況、過去の事故対応 未払残業代、労働組合との協定、労働争議の有無
食品管理	HACCP に沿った衛生管理、食品表示

訴訟・紛争	現在係争中の訴訟、過去の訴訟履歴 潜在的な紛争リスク（取引先、労務、環境、地域）
規制・許認可	業種特有の許認可（農地転用許可、食品衛生法（昭和22年法律第233号）に基づく営業許可・届出等） 許認可の有効期限、更新状況 違反履歴や行政指導の有無 補助事業により取得した資産に係る使用・処分権限の有無、承認要否及び補助金返還義務の有無
環境問題	環境規制の遵守状況 産業廃棄物の処理、排水・排ガス基準への対応状況 土壌汚染リスクへの対応状況

特に重要なことは、法的な問題点が判明したときに、それが第三者継承実行にどのような影響を及ぼすのか把握することである。判明した法的なリスクや現実的な対応策については、出し手と協議できるように整理しておくことが望ましい（法務デュー・ディリジェンス前に法的な問題点が判明した場合も同様である。）。

（イ） 税務・財務デュー・ディリジェンス

税務デュー・ディリジェンスは、主に税理士に依頼して、対象会社の企業価値に影響する潜在的な税務リスク（例えば、過去の申告内容の誤りによる追徴課税等）の観点から必要に応じて行うものであり、実行に当たっては、受け手が税理士と協議の上、調査対象範囲や対象年度、手法を決定することとなる。

財務デュー・ディリジェンスは、主に公認会計士や税理士に依頼して実施するデュー・ディリジェンスで、具体的には、出し手の過去の実績や現在の財務状態を調査し、財務リスクの特定や収益性の確認を行うことを目的としている。財務デュー・ディリジェンスの調査範囲や調査手法は、主に依頼者となる受け手が、どのような譲渡スキームを前提にどの程度のリスクを容認できるのか、調査にどの程度の時間やコストを掛けられるのかによって異なる（例えば、株式譲渡スキームを前提とする場合には、簿外債務・偶発債務も含めた全般的な調査をすることが多い。）。財務デュー・ディリジェンスの結果は、譲渡対価や譲渡スキーム等を修正したり、第三者継承そのものを取りやめたりするといった判断の際に、重要な判断要素となり得る（例えば、財務デュー・ディリジェンスの結果、多大な簿外債務・偶発債務が発見された場合には、当初予定していた株式譲渡スキームから、事業譲渡スキームへ

と変更を余儀なくされることもある。) 。また、財務デュー・ディリジェンスの結果は、単に譲渡条件の調整に利用されるだけでなく、把握したリスク要因や問題点がクロー징後の統合作業 (PMI) 時に、有用な情報としても活用される。

税務デュー・ディリジェンスと財務デュー・ディリジェンスは、それぞれ行われることもあるが、実務上は一体の調査として実施されることが多い。

具体的には、以下のような調査が実施されることがある (図表 2-13) 。

図表 2-13 税務・財務デュー・ディリジェンスでの調査例

調査対象	内容
資産の評価	棚卸資産 (農産物・資材・肥料・飼料等) の評価方法、陳腐化の有無 農機具、温室設備、かんがい設備等の固定資産の評価 設備の維持・補修計画の妥当性
負債・債務の確認	借入金の条件、返済スケジュール リース債務 (農機具、施設リース等) の内容 買掛金、未払費用、従業員関連引当金の整合性
各種税務申告の適正性	法人税、消費税、償却資産税等の申告内容 農業特有の税務処理 (収穫物評価、補助金の益金算入時期) 青色申告承認、特別控除の適用状況
税務リスク (潜在債務)	固定資産の耐用年数・減価償却の妥当性 補助金・助成金の税務処理 (益金算入、返還時の取扱い) 農業機械・設備のリースの税務上の分類
税務調査履歴	過去の税務調査の有無 指摘事項・修正申告の内容 未解決の税務リスクの有無

(ウ) 事業デュー・ディリジェンス

事業デュー・ディリジェンスは、出し手の事業の実態・収益力・将来性を把握するために行う調査である。出し手の商流や収益構造といったビジネスモデルを整理し、外部環境・内部環境からマーケット (市場) における競争力を分析し、事業の将来性や受け手との統合によるシナジーの検討等を行うことを目的としている。

事業デュー・ディリジェンスは、業界の専門知識が必要になるため、受け手はその業界に精通している場合には、受け手自身が行うケースが多い。一方で、受け手にその業界の専門知識がない場合は、業界の専門家や中小企業診断士等に依頼することが考えられる。

具体的には、以下のような調査が実施されることがある（図表 2-14）。

図表 2-14 事業デュー・ディリジェンスでの調査例

調査対象	内容
事業構造・モデル分析	収益源（製品・サービス別、地域別） コスト構造（固定費・変動費の割合） 競争優位性（ブランド、技術、立地）
市場・競合分析	市場規模・成長率 競合他社の動向、シェア比較 規制・業界トレンド（農業なら補助金、輸出入規制等）
顧客・仕入先分析	顧客集中度（上位顧客の売上比率） 契約条件（長期契約、価格改定条項） 仕入先依存度、代替可能性
商品・サービス評価	主力商品・サービスの生産・提供工程 技術力・品質管理体制 新商品開発力、研究開発状況
オペレーション・サプライチェーン	生産能力、稼働率、在庫管理、物流体制 外注・委託の依存度と代替可能性
将来計画・投資計画	中期経営計画の実現可能性 設備投資・資金調達必要性 成長戦略（新市場、海外展開）

第三者継承では、法務や税務・財務リスクの検討だけでなく、出し手の事業の持続可能性を確認することが非常に重要である。

（エ）農業特有の観点

農業経営の分野においてデュー・ディリジェンスを実施する際に想定される特有の論点を、農地、補助金、制度・認証、施設及び機械設備、資材、栽培環境、地域の状況の観点から整理する。

なお、これらの内容は参考資料 1「チェックリスト」にも整理しているので、必要に応じて参照されたい。

a 農地

農地は、農業生産の基盤であり、かつ法令による規制を受ける点で農業特有の確認ポイントである。本項では、法令に基づく所有・貸借、転用に関するポイントを挙げ、農地を構成する土壌や水利条件についての説明は、「f 栽培環境」に記載する。

(a) 農地の利用（農地所有適格法人の要件等）^{*11}

はじめに、全体像を把握するため、所有あるいは貸借により利用している農地について地目、耕作面積、所有・貸借の別が整理されていることを確認する。この際、農地の位置が地図として整理されていると視覚的に把握しやすい。

帳票や地図で全体を把握したのち、その権利や利用方法について確認する。

農地は、農地法や農業振興地域の整備に関する法律（昭和 44 年法律第 58 号。以下「農振法」という。）により、その権利の設定や移転、転用等に制限がある。農地の権利を取得する場合には、農地の全てを効率的に利用すること、周辺の農地利用に支障がないこと等の要件を満たす必要がある。

また、法人の場合、農地を所有できるのは農地所有適格法人に限られている（図表 2-15）。

図表 2-15 農地所有適格法人の要件

区分	内容
法人形態	株式会社（公開会社でないもの）、農事組合法人、持分会社
事業内容	主たる事業が農業（自ら生産した農産物の加工・販売等の関連事業を含む。）であること
議決権	農業関係者が総議決権の過半を占めること（会社法第 108 条第 1 項第 8 号の種類株式を発行している場合は、当該株式の種類株主総会においても、農業関係者が総議決権の過半を占めること）
役員	役員の過半が農業に常時従事する構成員であること 役員又は重要な使用人が 1 人以上農作業に従事すること

このため、出し手が法人として所有する農地を継承後も継続して所有し続けたい場合、継承後の法人が農地所有適格法人の要件を満たすかどうか確認の上、農業委員会等に相談する必要がある。

なお、2025 年 4 月 1 日より農業経営発展計画制度が始まり、認定農業者として一定の実績があること等の要件を満たす農地所有適格法人が、取引実績のある食品事業者等との出

資による連携を通じて農業経営の発展に取り組む場合、農林水産大臣の計画認定によって議決権要件の特例を受けることができるようになっている。

また、農地所有適格法人の要件を満たさない一般の会社法人であっても、賃貸借又は使用貸借の場合に限って、一定の要件を満たすことにより、いわゆるリース法人として、農地の権利を取得することが認められる（図 2-16）。

図 2-16 リース法人として農地の権利を取得する要件

要件	備考
貸借契約に解除条件が付されていること	農地を適切に利用しない場合に契約を解除すること
地域における適切な役割分担のもとに農業を行うこと	集落での話し合いへの参加、農道や水路の維持活動への参画等
業務執行役員又は重要な使用人が 1 人以上耕作の事業に常時従事すること	農作業に限られず、マーケティング等経営や企画に関するものであっても可

(b) 農地の転用^{*12}

農地を農地以外の用途に転用する場合には、農地法に基づく都道府県知事（又は農林水産大臣の指定を受けた市町村長）の許可を受ける必要があり、農業生産に必要な育苗施設や集出荷施設等の農業用施設であっても原則許可が必要となる。

そのため、継承後の戦略を踏まえ、将来的に農地に施設を建設する予定の場合には、転用手続の窓口である地元の市町村農業委員会等に相談しておく等の対応が必要である。特に、市町村が定める農業振興地域整備計画において農用地区域とされた区域内の農地は、原則転用が不許可であるため注意を要する。

b 補助金

国、都道府県、市町村の補助事業を活用して導入した施設や機械設備の資産を継承するとき、当該資産には使用・処分制限が付されている可能性があるため、補助事業の窓口になった地方公共団体や地方農政局等に申請を行わなければならない場合がある。

例えば、農林水産省の補助金においては、補助事業等により取得し、又は効用の増加した財産の処分等の承認基準について（平成 20 年 5 月 23 日付け 20 経第 385 号農林水産省大臣官房経理課長通知）に基づき、補助事業を活用して導入した資産を補助事業の交付の目的に反して使用、譲渡（有償又は無償）、貸付け等する場合には、原則、行政機関の承認を要

する^{*13}。また、この際の承認条件として、補助金の返還を求められることもある（図表 2-17）。

そのため、補助事業により取得された資産が存在する場合には、早期に補助事業を担当する行政機関へ確認を行い、承認手続や補助金返還の要否を整理する必要がある。

補助事業を活用して導入した施設や機械設備の取扱いは、資産の時価評価や事業継承後の資産の利用可能性に直接影響する重要な論点である。

図表 2-17 補助事業等により取得し、又は効用の増加した財産の処分等の承認基準

処分区分		承認条件	国庫納付額	備考
目的外使用	補助目的に従った補助対象財産の使用を継続する場合	国庫納付 (ただし、備考の場合は国庫納付は不要とし、当該補助対象財産の利用状況を報告すること(注1))	目的外使用部分に対する残存簿価又は時価評価額のいずれか高い金額に国庫補助率を乗じた金額を国庫納付する。 (注4)なお、許認可等を受け、補助対象財産の未活用部分の目的外使用により生じる収益(収入から管理費その他に要する費用を差し引いた額)に国庫補助率を乗じた金額を国庫納付する。	本来の補助目的の遂行に支障を及ぼさない範囲内で、補助対象財産の遊休期間(農閑期等当該補助対象財産を使用しない期間をいう。以下同じ。)内に一時使用する場合、承認までに他の法令に基づく許認可等を受けることが明らかであり、補助対象財産が有する本来の能力の未活用部分について、収益を得ることなく使用する場合(注3)又は自己の責任において当該補助対象財産と同等の機能を有する他の財産を新たに確保し、補助条件を承継する場合は、国庫納付を要しない。
	補助目的に従った補助対象財産の使用を中止する場合	国庫納付	財産処分により生じる収益(損失補償金を含む。)に国庫補助率を乗じた金額を国庫納付する。	自己の責に帰さない事情等やむを得ないものに限り。
	道路拡張等により取り壊す場合	国庫納付	残存簿価又は時価評価額のいずれか高い金額に国庫補助率を乗じた金額を国庫納付する。(注4)	-
譲渡	有償	国庫納付 (ただし、備考の場合は国庫納付は不要とし、当該補助対象財産の利用状況を報告すること(注2))	譲渡契約額、残存簿価又は時価評価額のうち最も高い金額に国庫補助率を乗じた金額を国庫納付する。(注4)	以下のいずれかに該当し、補助対象財産の処分制限期間の残期間内、補助条件を承継する場合は、国庫納付を要しない。 ア 補助対象財産の所有者の法人化に伴い、当該補助対象財産を設立された法人へ譲渡し、経営に同一性・継続性が認められる場合 イ 補助対象財産を所有する法人が、事業の効率化等による収益力の向上を図るため、当該補助対象財産を当該法人が議決権の過半数を有する別法人に譲渡する場合
	無償	国庫納付 (ただし、備考の場合は国庫納付は不要とし、当該補助対象財産の利用状況を報告すること(注2))	残存簿価又は時価評価額のいずれか高い金額に国庫補助率を乗じた金額を国庫納付する。(注4)	補助対象財産の処分制限期間の残期間内、補助条件を承継する場合は、国庫納付を要しない。

交換	下取交換の場合	補助対象財産の処分益を新規購入費に充当し、かつ、旧財産の処分制限期間の残期間内、新財産が補助条件を承継すること		
	下取交換以外の場合	交換差益額を国庫納付、かつ、旧財産の処分制限期間の残期間内、新財産が補助条件を承継すること	交換差益額に国庫補助率を乗じた金額を国庫納付する。	原則、交換により差損が生じない場合に限る。
貸付け	有償（遊休期間内の一時貸付け）	収益について国庫納付、かつ、本来の補助目的の遂行に影響を及ぼさないこと	貸付けにより生じる収益（貸付けによる収入から管理費その他の貸付けに要する費用を差し引いた額）に国庫補助率を乗じた金額を国庫納付する。	
	無償（遊休期間内の一時貸付け）	本来の補助目的の遂行に影響を及ぼさないこと		
	長期間（1年以上）の貸付け	国庫納付（ただし、備考の場合は国庫納付は不要とし、当該補助対象財産の利用状況を報告すること（注2））	残存簿価又は時価評価額のいずれか高い金額に国庫補助率を乗じた金額を国庫納付する。（注4） なお、漁港及び漁場の整備等に関する法律（昭和25年法律第137号）第37条の2の規定により認定を受けた場合又は第43条第1項の規定により漁港施設等活用事業の実施に関する計画（同法第42条第2項第2号及び第3号に掲げる事項（漁港施設の貸付けに係るものに限る。）が定められたものに限る。）の認定を受けた場合は、貸付けにより生じる収益（貸付けによる収入から管理費その他の貸付けに要する費用を差し引いた額）に国庫補助率を乗じた金額を国庫納付する。	以下のいずれかに該当し、補助対象財産の処分制限期間の残期間内、補助条件を承継する場合は、国庫納付を要しない。 ア 補助対象財産の所有者の法人化に伴い、当該補助対象財産を設立された法人へ長期間貸付けし、経営に同一性・継続性が認められる場合 イ 補助対象財産を所有する法人が、事業の効率化等による収益力の向上を図るため、当該補助対象財産を当該法人が議決権の過半数を有する別法人に長期間貸付けする場合
担保	補助残融資又は補助目的の遂行上必要な融資を受ける場合	担保権が実行される場合は国庫納付、かつ、本来の補助目的の遂行に影響を及ぼさないこと	残存簿価又は時価評価額のいずれか高い金額に国庫補助率を乗じた金額を国庫納付する。（注4）	（注5）

（注1） 財産処分の承認時に定められた報告期間（又は処分制限期間の残期間内のいずれか短い期間）につき当該補助対象財産の利用状況を報告すること。

（注2） 譲渡相手方又は貸付けた者が、財産処分の承認時に定められた報告期間（処分制限期間の残期間内）につき当該補助対象財産の利用状況を報告すること。

（注3） 他の法令に基づく許認可等（*）を受けた場合には、当該許認可等を証する書類の写しを承認前に提出すること。（*）許認可等とは、行政手続法（平成5年法律第88号）第2条第3号に規定する許認可等をいう。

（注4） 時価評価額の算出に係る不動産鑑定料が、近傍類似又は同種の財産の時価評価額を上回ることが明らかな場合においては、「残存簿価又は時価評価額のいずれか高い金額」を「残存簿価」に、「譲渡契約額、残存簿価又は時価評価額のうち最も高い金額」を「譲渡契約額又は残存簿価のいずれか高い金額」に読み替えることができる。

（注5） 「補助事業等により取得し、又は効用の増加した財産の処分等の承認基準について」第10条により担保に係る承認を受けた担保権が実行された場合は、財産処分を行う間接補助事業者等に対し承認を行った補助事業者等又は間接補助事業者等は、国庫納付額の納付を求める上で必要な措置（法的措置を含む）をとるものとし、必要な措置をとったにもかかわらず国庫納付額の一部又は全部の納付を受ける可能性が無くなった場合は、それまでに納付を受けた補助金等の額の国庫補助金等

相当額の国庫納付をもって、当該承認に当たって補助事業者等に対し付した条件の履行が完了したものと取り扱うこととする。

(備考1) 上記の返還金算定方式による国庫補助金相当額の返還の上限は、処分する補助対象財産に係る国庫補助金等の支出額とする。

(備考2) 国庫補助率については、確定補助率と国庫補助率が異なる場合は確定補助率の数値を用いること。

(備考3) 農林水産大臣は、上記の処分区分又は承認条件により難い事情があると認める場合には、他の条件を付することができる。

(備考4) 「補助事業等により取得し、又は効用の増加した財産の処分等の承認基準について」第10条により本表を適用する場合は、「補助目的」を「間接補助目的」に、「補助対象財産」を「間接補助対象財産」に、「補助条件」を「間接補助条件」に、それぞれ読み替えるものとする。

(出典) 農林水産省「補助事業等により取得し、又は効用の増加した財産の処分等の承認基準について」をもとに作成

c 制度・認証（認定農業者、GAP、HACCP等）

法人形態や保有する認証によっては、第三者継承によって公的機関から受けられる支援等の権利・義務、販売先の選択肢に影響を及ぼす可能性がある。これらの観点から、出し手が適用を受けている制度・認証が継承後も適用できるかについて確認が必要になる。

認定農業者とは、基盤強化法に基づき、市町村の基本構想に示された農業経営の目標に向けて経営の改善を進める「農業経営改善計画」について、市町村等による認定を受けた農業者のことをいう。認定農業者となることで、経営所得安定対策（畑作物の直接支払交付金（ゲタ対策）、米・畑作物の収入減少影響緩和交付金（ナラシ対策））のほか、金融機関による融資（農業経営基盤強化資金（スーパーL資金）、農業近代化資金、農林漁業経営資本強化資金）や税制優遇措置（農業経営基盤強化準備金制度）等の支援措置を受けることができる。第三者継承によって、営農する区域が複数市町村にまたがる場合等は、新たに都道府県又は国による認定を受ける必要がある。また、農用地の所在地や目標年の営農類型、融資や税制優遇措置の活用に関わる変更があった場合は、市町村等に対して、当該計画の変更申請を行う必要がある^{*14}。

GAP（農業生産工程管理）とは、農業生産の各工程の実施、記録、点検及び評価を行うことによる持続的な改善活動である^{*15}。また、HACCP（Hazard Analysis and Critical Control Point）とは、病原微生物による汚染や異物混入等の危害要因（ハザード）を把握した上で、それらの危害要因を除去又は低減させるために特に重要な工程を管理し、製品の安全性を確保しようとする衛生管理の手法である^{*16}。いずれも、民間団体や自治体による認証の仕組みがあり、販売先からこれらの認証取得を求められることがある。出し手が認証を取得して、継承後もこれらの認証を維持したい場合、認証を維持するために必要な手続きを確認する。

d 施設及び機械設備^{*17}

農業生産における施設及び機械設備の状況は、生産能力やコスト構造に直結するため、農業分野のデュー・ディリジェンスにおける重要な確認項目である。

主要な施設として、畜舎、ハウス、集出荷施設、貯蔵施設、堆肥舎、種苗貯蔵施設、農機具格納庫、資材の貯蔵・保管施設が挙げられる。

これらの施設は、導入時の投資額が高額となる傾向があることに加え、長期にわたって利用するものであるため、継承後に仕様や規模を変更するには多額の追加投資を要する。継承時点で事業規模に見合わない過剰投資が行われていた場合は、過大な維持管理コストや減価償却負担を伴う財務リスクとなる。逆に、過小投資や経年に伴う性能の低下が認められる場合は、継承後に追加投資が必要になり、将来キャッシュフローに影響を与える可能性が高い。

具体的なポイントとして、まずは帳票等によりその種類、数量、入手時期、調達先、修繕履歴、過去に起きた設備トラブル等を確認する。その上で、事業規模に対して過大又は過小な投資となっていないか、必要な能力が確保されているか、配置や作業動線が効率的であるか、老朽化したり性能が劣ったりしていないかといった観点から現物を確認する必要がある。例えば、ハウスの場合、老朽化の度合いのほか、フィルム又はガラスの透過性等を確認する。

トラクター、コンバイン、田植え機、作業機等の機械設備も継承時点で過剰投資、過小投資、経年に伴う性能の低下がある場合には、時価と帳簿価額の乖離や更新に伴う投資負担といった財務上の論点が生じ得る。特に、機械設備の保有点数が多い場合には、機械設備のリスト（台帳）と実態が乖離している場合や、長期間使用されていない機械が十分な性能を発揮しない場合があるので注意が必要である。

このため、これらも設備と同様に帳票等から種類、数量、稼働状況等を確認する。また、資産台帳での確認のほか、現地でその実在性、稼働状況、性能等を確認し、事業規模に対して適切な機械設備が備えられているかを検証することが重要である。これは、時価評価や追加投資要否の判断に直結するデュー・ディリジェンス項目である。

e 資材（種苗、農薬、肥料、飼料等）

種苗・農薬・肥料・飼料等の資材は、法令上の使用制限が存在すること、調達の安定性や在庫品質により生産性に影響を与えること等から、農業分野のデュー・ディリジェンスでは重要な確認対象である。具体的には、使用資材やその調達先、在庫状況、使用履歴等について確認を行う。

使用資材に関しては、資材の在庫リストと現物との乖離がないことを確認する。その上で、農薬については、作物ごとに使用できるものが異なるため、対象となる作物に使用できること、使用期限内であることを農薬ラベルを見て確認する。また、肥料は、その包装等に成分含有量や施用・保管上の注意事項等が表示されているため、これを参考にしていることを確認する^{*18}。

調達先に関しては、適正な品質の資材を必要な分だけ、安定的に調達できることを確認する。具体的には、信頼できる調達先から調達されていること、将来にわたって安定して供給が行われる見通しがあることを確認する。

在庫状況に関しては、保管場所が適切であるか、経営規模に対して在庫の量が適切であるかを確認する。保管場所は、適切な温度・湿度が保たれ、直射日光や風雨に曝されない場所である必要がある。これに加え、毒物・劇物指定されている農薬の場合、鍵のかかる専用保管庫で保管されている必要がある。期限切れ在庫の廃棄には費用を要することから、在庫の適正性は時価評価や潜在コストの把握の観点からも重要である。

使用履歴に関しては、適正な使用方法・水準でない場合は継承後に是正する必要があるため、過去の使用履歴が農薬・肥料・飼料のラベル等に記載されている適正な使用方法に沿ったものであることを確認する。

f 栽培環境（土壌、用排水、気象等）

本項では作物の生産基盤となる土壌、農業用排水、気象について説明する。

土壌は、作物の生産基礎であることから、土壌の性質（物理的性質、化学的性質、生物的性質）を通じて地力を確認しておくことが重要である。主要作目に対して、都道府県ごとに土壌診断基準、施肥基準が設定されている^{*19}。対象となる農地が、継承後に生産する作物に適した土壌になっていることを確認することが肝要である。なお、土壌診断の一要素である土壌分類については国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構が公表する日本土壌インベントリーにより、地域ごとに確認することができる^{*20}。

農業用排水施設は、土地改良区、集落、水利組合、農業者等が管理しており、使用に当たっては施設の管理、清掃活動等への参加や費用負担等が生じる場合がある。また、こうした農業用排水施設の整備は地域単位で行われることから、継承後に自社の判断だけで現状を変更することが困難である。このため、事前に農業用排水施設の維持管理体制やコスト負担について確認する必要がある。なお、水源を井戸に求める場合は、その水質や水量についても確認する。

気象条件は、作物の生育や施設への影響の観点から確認を要する。作物によって生育に必要な気温、降水量及び日照量が異なるため、これらを充足する条件であることを確認する。また、気象条件によって施設が被害を受けるリスクがあることから、地域の風や積雪等の状況を確認する。これらは、同一地域内でも地形や隣接する建造物の状況等にも影響されるため、現地での確認が必要である。さらに、これらの気象条件が過去数年にどのように変化してきたかを把握するとともに、将来の見通しを立て、継承後の事業運営に支障がないことを確認する。

g 地域の状況（近隣の営農状況、地域住民との関係性、行政の取組等）

地域の状況について、近隣の営農状況、地域住民との関係性、行政の取組等を確認することが重要である。

近隣の営農状況については、近隣での病害の発生状況や発生予想を確認しておく。また、周囲に有機農業や無農薬栽培に取り組む農業者がいる場合は特に、当該農業者の営農に支障を及ぼさないよう農薬散布時の飛散に細心の注意を払う必要があることに留意しておく。さらに、防除や除草等の作業、機械の共同利用等、地域全体で実施する取組について、取り決めがなされている場合がある。この場合、作業の実施時期や方法はこの取り決めに従う必要があるため、取り決めの有無とその内容を確認する。

地域住民との関係性については、例えば、出し手のほ場や畜舎が地域住民の居宅と近接している場合、作業の騒音や臭気のトラブルが発生する可能性がないかを確認しておく必要がある。また、住民同士の付き合い（近隣との助け合いや地域行事への参加）が事業運営に影響することもある。出し手経営者や従業員が地元コミュニティと良好な関係を築いていることを確認する。

行政の取組については、地域で営農を行うに当たり、許認可や支援を行う行政機関との連携が必要となることから重要なポイントとなる。継承プロセスの時点と継承後に行政機関から十分な支援が受けられるか、その地域での取組状況を確認する。

図表 2-18 農業に特有なデュー・ディリジェンスの観点一覧

項目	主な観点
農地	所有あるいは利用している農地について地目、耕作面積、所有・貸借の別が整理されているか。
	ほ場の地図はあるか。
	所有の場合、継承後に受け手が継続して所有する必要があるか、所有可能か。
	賃借している場合、筆ごとに地権者が明確になっているか、継続的な貸借が可能か。
補助金	補助金の受給状況や、補助金により導入した資産の耐用年数は整理されているか。
	補助金により導入した資産を継承する際の手続きに関する相談窓口は、確認できているか。
認証・制度	現在有効な認証の取得状況、過去の更新状況が整理されているか。 (認定農業者、GAP、HACCP 等)
	受け手が継続して認証を維持する必要があるか、維持することが可能か。

施設及び 機械設備	リストがあるか、現物との乖離がないか。
	入手時期、調達先、修繕履歴、過去に起きたトラブルが分かるか。
	経営規模に対して適切か。
	配置や作業動線は適切か。
資材	在庫リストがあるか。現物と乖離がないか。
	調達先が分かるか。
	在庫の保管場所、数量は適切か。
	使用履歴が残っているか、適切に使用されているか。
栽培環境	生産する作物に適した土壌か。
	農業用排水施設の維持管理体制、コスト負担が明確か。
	気温、降水量、日照量等の観点から作物に適した気象条件であるか。
	風、積雪等の観点から施設等が劣化するリスクがないか。
	気象状況の観点について、過去の変化が分かるか、将来のリスクがないか。
地域の状況	近隣地域で病害の発生状況を確認したか。
	近隣に有機農業に取り組んでいる農業者がいるか、自社からの農薬飛散のリスクがないか。
	近隣地域の農業者の状況や地域の決まりごと等の地域特性が分かるか。
	ほ場や畜舎等の施設と近隣住民の距離ほどの程度か。騒音、臭気等のトラブルが発生するリスクがないか。
	地域住民と良好なコミュニティが形成されているか。
	行政機関による支援が受けられるか。

カ 最終交渉*5

交渉の進め方は、出し手・受け手の関係性や事業の類似性、出し手・受け手と支援機関との関係性等により、経営者同士の面談（トップ面談）の時期や方法も含め、様々である。

特にトップ面談は、出し手・受け手双方の経営理念・企業文化や経営者の人間性等を直接確認できる場であり、その後の円滑な交渉のためにも重要な機会である。一方、自分の態度や表情も相手方に直接伝わりやすく、不用意な言動も信頼を損なうおそれがあるため、誠意ある態度で真摯に面談に臨む必要がある。トップ面談を含む交渉の際には、希望条件を明確化した上、可能な限りで優先順位を付し、特に譲歩できない点を固めておくことが望ましい。

また、最終契約を締結する前には、デュー・ディリジェンスで発見された点や基本合意で留保していた事項について再交渉を行う必要がある。

いずれにせよ、支援機関と緊密なコミュニケーションを取り、支援機関のアドバイスを得て交渉を進めることが重要である。

なお、技術的な専門性が求められる農業分野においては、出し手・受け手とも、特に継承後の経営体制を懸念することが多く、交渉成立に大きく関わってくることもある。そのため、例えば出し手経営者は、引継ぎ等を含めた継承後の自身の経営への関わり方や従業員の処遇等、継承後の経営体制について確認しておくことが望ましい。また、受け手は、出し手が築き上げてきた栽培ノウハウ等を受け継ぐために、出し手の生産の中心人物が残留するのか、残留しない場合はどのくらいの引継ぎ期間を持つのか等を確認しておくことが望ましい。

キ 最終契約・クロージング*5

最終契約とは、第三者継承の条件を法的に確定させる契約であり、通常は株式譲渡契約（SPA）や事業譲渡契約（APA）等を締結する。また、クロージングとは、最終契約に基づく取引の実行のことであり、最終契約で定めた条件が全て満たされた後に、出し手の履行義務である株式や資産の移転と、受け手の履行義務である対価の支払いの両方が行われることを意味している。

最終契約を締結する際は、支援機関のアドバイスを受けながら、契約条件が網羅されているかを最終的に確認した後、調印を行う。契約に盛り込む内容や条件については、早い段階から支援機関に伝えておいた方が円滑な契約締結につながるが多い。なお、最終契約の内容については、支援機関に一任するのではなく、出し手・受け手が自らも十分に確認することが重要である。

なお、支援機関によるアドバイスに不安がある場合には、調印前に契約内容に関する意見を他の支援機関に求めること（セカンド・オピニオン）も有効である。支援機関との契約には、並行して他の支援機関への依頼を行うことを禁止する条項（専任条項）が設けられていることがあるが、基本的には、依頼者が意見を求めたい部分を明確にした上で、これを妨げるべき合理的な理由がない場合には、セカンド・オピニオンを求めることは許容されるため、この点を留意されたい。

クロージングは、第三者継承の最終段階であり、最終契約をもとに株式や資産の移転と対価の支払いが行われる。特に出し手は、対価の全部又は一部が確実に入金されたことを確認することが必要である。譲渡対価の支払いは、クロージングを迎えて初めて行われることが通常であり、最終契約締結からクロージングまでの時期に関して、最終契約上で何らかの条件が規定されることもある。

第三者継承により不動産等の所有者の変更を伴う場合には、クロージング後、速やかに登記手続を行う必要があるため、クロージングにおいて登記手続に必要な書類を授受することが通常である。そのような場合には、司法書士等とも日程調整の上、クロージングに向け

た具体的な段取りの準備を進める。特に農地の所有者が変更になる場合は、登記手続とは別に、農地法等の所定の手続も進める必要がある。

また、金融機関からの借入金への経営者保証や不動産等へ担保設定がある場合は、経営者保証や担保の解除（及びこれに伴う担保抹消登記手続）につき、取引金融機関への事前相談が必要となることがある。特に出し手が継承により経営者保証の解除を想定している場合には、可能な限り、最終契約の締結より一定期間前に相談が開始されることが望ましく、少なくとも最終契約後からクロージング前の間までには相談が開始されるべきである。ただし、事前相談では経営者保証や担保設定の扱いが確定しない可能性もあること、継承前に金融機関等に情報が提供されることになる点については留意が必要である。そのため、支援機関のアドバイスに従い、相談先と秘密保持契約（NDA）を締結の上で、手続を進めることが必要である。

出し手・受け手の協議において、第三者継承に関する情報をクロージング後に公表する旨の合意をしている場合には、それまでの間、秘密保持を貫く必要がある。第三者継承は最終契約締結によって全て完了するものではない、という点には注意が必要である。

最終契約締結後は、支援機関の役務提供が終了している場合もあるため、最終契約締結の前後を通じて継続的かつ実質的な支援が期待できる状況にあるかを確認しておくことが重要である。特にクロージング後の両当事者間の紛争解決（一方当事者との交渉も含む。）への関与・支援については、例えば仲介者・FA の場合には、基本的に役務提供がクロージング時点において終了していることや、紛争解決への関与・支援は非弁行為（弁護士資格を有する者のみができる役務（弁護士法（昭和 24 年法律第 205 号）第 72 条））に該当する可能性があることから、支援機関による支援に限界がある点について留意する必要がある。

ク PMI*5*21

PMI とは「Post Merger Integration（ポスト・マージャー・インテグレーション）」の略で、主に継承後に行われる経営の統合作業を指す。第三者継承の目的を達成し、統合効果を最大化するために重要なプロセスである。クロージングを迎えた後も出し手経営者は、PMI として、受け手への円滑な引継ぎ等に向けて、誠実に対応する必要がある（最終契約において具体的な協力義務等を定めている場合には、これを果たす必要がある。）。

PMI では、例えば、以下のような引継ぎ等の作業が必要となる。

- ✓ クロージングについての役員・従業員や取引先等に対する報告
- ✓ リース契約・賃貸借契約・金銭消費貸借契約等に関する名義変更・経営者保証解除・（連帯）保証人変更（なお、クロージング前に、リース会社・賃貸人・取引金融機関等との協議・交渉を開始することが多い。特に、賃貸借契約等についてのチェンジ・

オブ・コントロール条項の定めがある場合には、当該契約等の継続のために事前に貸人等との協議や交渉が必要になることがあるため、注意が必要である。）

- ✓ 業務フローの引継ぎ・業務管理体制の構築
- ✓ 株主変更や代表者変更の手続きのための株主総会・取締役会の開催や登記手続等

出し手は、受け手の希望に応じて、引継ぎ等の作業に適宜協力することが望まれる。こういった作業には3か月～1年程度の時間を要することが多いが、個別のケースによって異なる。特に農業は作付けや収穫等が季節に依存し、作物によっては作付けから収穫までの期間が長期間にわたることから、PMIの期間が長期にわたる可能性があることに留意する必要がある。

この工程を経て、出し手経営者は徐々に事業運営から離れていくことになり、受け手は出し手の事業を実質的にも引き継ぐことになる。この中で、出し手の経営者保証が円滑に移行しない等の当事者間でのトラブルが発生した場合には、早急に弁護士への相談を行うことが望ましい。特にクロージング後の両当事者間の紛争解決（一方当事者との交渉も含む。）への関与・支援については、基本的には仲介者・FAによる役務提供はクロージング時点において終了していることや、紛争解決への関与・支援は非弁行為（弁護士資格を有する者のみを実施することができる役務（弁護士法第72条））に該当する可能性があることから、仲介者・FAによる支援に限界がある点について留意する必要がある。

第3 農業分野の経営継承における支援機関等

1 各支援機関

第三者継承を成功させるためには多面的な検討が必要であることから、出し手・受け手が単独で進めるのではなく、支援機関による事業継承をサポートする仕組みを活用することで円滑に進むことがある。サポートを受けるに当たっては、経営継承の意思決定がまだ済んでいないから相談を控えるのではなく、むしろ意思決定が済んでいないからこそ相談することが重要で、早くからの相談がその後の円滑な経営継承につながる。

これらの支援機関には、それぞれの専門領域を生かした役割が期待される。

例えば、行政機関やJAは、事業者と身近に接する相談窓口として、状況に応じて適切な支援機関へつなぐ等の役割を担う。特に都道府県の農業経営・就農支援センターは、農業の経営継承に関する相談対応を行っており、第三者継承の際にまず何から取り掛かればよいか分からない場合には、その相談先として活用するとよい。

また、士業等専門家は、その専門的知識を生かして第三者継承の検討や手続き遂行を支援する。M&A専門業者は、マッチングから各種手続の進捗管理まで、一連のプロセスを総合的にサポートする。

金融機関は、融資を通じて出し手・受け手の経営状況を把握している点や、広範なネットワークを有している点を踏まえ、これらの情報を活用してマッチング等に積極的に関わることが求められる。

ただし、農業分野の第三者継承においては、先行する事例の蓄積が十分でないため、これらの役割は必ずしも明確に分けられるものでないことにも留意が必要である。そのため、具体的な支援に当たっては柔軟な対応が求められる。

図表 3-1 農業分野の経営継承における主な支援機関



(1) 農業経営・就農支援センター^{*22}

農業経営・就農支援センターは、基盤強化法に基づき、都道府県が農業を担う者からの農業経営、就農及び参入に関する相談対応、助言等を行うために整備している機関である。

親族内継承・第三者継承を問わず、経営移譲をしたい農業経営体からの相談への対応や、登録された土業等の専門家による派遣支援のほか、移譲を受けたい新規就農者や農業参入をしようとする者からの相談対応、移譲したい農業経営体とのマッチング等を行っている（相談窓口の連絡先は、参考資料3「各種支援機関の連絡先」参照）。

(2) 事業承継・引継ぎ支援センター^{*23}

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相談に幅広く対応する機関である。

金融機関OBや土業等専門家が在籍しており、親族内承継・第三者継承を問わず、支援ニーズの掘り起こしからニーズに応じた支援までワンストップで実施するほか、必要に応じた支援機関や土業等専門家の紹介等を行っている（相談窓口の連絡先は、参考資料3「各種支援機関の連絡先」参照）。

なお、事業承継・引継ぎ支援センターでは産業競争力強化法（平成25年法律第98号）上の中小企業者が支援対象である点に留意が必要である。

(3) 行政機関・JA

都道府県や市町村等の行政機関、JAもまた、継承の支援を受けるための相談先として考えられる^{*24}。

農業技術・経営指導の役割を担う都道府県の普及指導員やJAの営農指導員、地域の農政を担当する市町村農政担当部局は、農業者にとって身近な相談先といえる。出し手としての相談先としての役割が期待されるほか、受け手が継承後の経営を安定させるための相談相手としての役割も期待される。

また、地域のJAも事業継承ツールである「事業承継ブック」や「ハッピーリタイアブック」を整備しており^{*25}、地域の担い手の経営継承の取り組みをサポートしている。

(4) 土業等専門家^{*5}

第三者継承に関与することの多い土業等専門家として、弁護士、公認会計士、税理士、中小企業診断士、不動産鑑定士、社会保険労務士、司法書士、弁理士が挙げられる。

第三者継承に関わる業務を遂行するに当たっては、専門性を要するとともに、その内容は多岐にわたる。そのため、これら土業等専門家がそれぞれの役割を適切に果たしつつ、必要

に応じて各士業等専門家間で連携することで第三者継承を円滑に進めていくことが期待される。

ア 弁護士

弁護士は、法務の専門家として、円滑な継承の実現に向けた多面的な支援を行い得る立場にある。株主や経営者の親族、役員・従業員、取引先（仕入先・得意先等）、金融機関等、様々な利害関係者に関して、紛争予防等の観点から利害関係に配慮する必要があるため、弁護士が代理人として利害関係者との交渉を行うことがある。

また、経営継承においては、法的な観点での検討が不可欠であることから、譲渡スキームの検討・策定等、全体的な手続進行のコーディネートを行うことがある。

さらに、依頼を受けた場合には、個別の対応事項（例えば、契約書等の作成・リーガルチェックや法務デュー・ディリジェンスのほか、経営継承に伴う個別の法的な課題やトラブルへの対応等）についての対応を行うこともある。

【具体的な支援内容（例）】

事前準備では、株式・事業用資産等の整理・集約の支援を行う。後述の公認会計士が行うのと同様、事業用資産等の整理を行うほか、株式が分散しており、既存株主からの株式買取や委任状の取得が必要な場合には、これを円滑に実現できるよう、既存株主と協議・交渉する。

デュー・ディリジェンスでは、出し手の法的なリスク等について調査を行う法務デュー・ディリジェンスを実施する。具体的な対象範囲は依頼者と協議の上で決定するが、株式譲渡の手法を選択する場合には、出し手の法的リスクをそのまま引き継ぎやすいため、全般的かつ網羅的な法務デュー・ディリジェンスを行うことが多い。この際、農地法を踏まえたリスクの整理と意思決定を支援することも期待される。

クロージングでは、契約書等の作成・リーガルチェックを行う。第三者継承に当たっては、基本合意書や株式譲渡契約書等、何らかの書面を取り交わして契約等を締結する。契約書等の内容は、当事者の合意した事項を正確に反映する必要があることから、法務の専門家である弁護士が契約書の作成を行うことがある。また、作成された契約書を確認するリーガルチェックを行い、必要に応じて内容の確定について交渉を行うことが期待される。

イ 公認会計士

公認会計士は、財務・会計の専門家であり、出し手の支援機関として、財務書類その他財務情報（事業計画や企業価値評価のための基礎情報）の信頼性の向上、社内体制構築への助

言や支援、譲渡スキームの検討・策定等、継承全般に関する支援の役割を担うことが期待される。また、依頼を受けた場合には、第三者継承において重要な判断材料となる財務デュー・ディリジェンスを業務として提供する。

【具体的な支援内容（例）】

事前準備では、適切な財務書類作成、事業用資産の整理等の支援を行う。出し手に適切な財務書類がない場合や、あっても信頼性が低い場合、交渉が不成立又は不利な条件での交渉となる場合があることから、これらの書類は第三者継承において重要な役割を担う。また、名義株や所在不明株主の存在、未計上の退職給付債務や未払残業代等の簿外債務等が問題となることがあるため、必要に応じて弁護士等と連携し整理を行う。併せて、役員貸付金や役員保険といった経営者等と会社との取引、事業用資産の所有関係等について明確な区分・分離を行う支援を実施する。

企業価値評価では、財務・会計の専門家として評価を行い、デュー・ディリジェンスにおいては、出し手の過去の実績の把握や、現在の財務状態を調査して財務リスクを特定する財務デュー・ディリジェンスの支援を行う。具体的な調査範囲や調査手法は、主に依頼者となる受け手がどのような譲渡スキームを前提に、どの程度のリスクを容認できるのか、財務デュー・ディリジェンスにどの程度の時間やコストを掛けられるのかによって異なる。

クロージング後の PMI においては、統合後の円滑な事業遂行が可能となるよう、統合作業の一環として継承した事業の体制整備やシナジーの検証、これに基づくグループ全体の経営計画策定等を支援する。

ウ 税理士

税理士は、出し手又は受け手に継続的な役務提供を行っているケースが多いことから、経営者にとって身近な相談相手である。顧問として企業の実情を把握していることに加えて、税務・会計にも精通していることから、継承の過程においても積極的に支援することが期待される。

【具体的な支援内容（例）】

事前準備では、適切な税務申告の助言、事業用資産の整理等を行う。第三者継承を進める中で出し手の決算が正しく行われていないことが明らかになると、継承プロセスを進めることが困難になる場合や不利な条件での交渉となる場合がある。このため、税務処理を適切に行うよう、必要書類の整理や保管等に関する助言を行う。また、事業用資産の整理については、前述の公認会計士と同様、明確な区分・分離のための支援を行う。

企業価値評価では、顧問先である出し手又は受け手から譲渡価格の妥当性について相談を受けた場合に、適切な助言等を行うことが期待される。ただし、企業価値評価は様々な視点から行われるものであるため、単独での助言が困難である場合には、公認会計士やM&A 専門業者等と連携する。

デュー・ディリジェンスでは、企業価値に影響する潜在的な税務リスク（例えば、過去の申告内容の誤りによる追徴課税等）の把握等を行う税務デュー・ディリジェンスを実施する。具体的な範囲・対象年度・手法は、依頼者となる受け手と協議の上決定される。

エ 中小企業診断士

中小企業診断士は、中小企業の経営課題に対応するための診断・助言を行う専門家である。このため、経営者のよき相談相手となるとともに、各種の営業相談の中で事業計画策定を通じた経営継承の気づきの機会の提供、磨き上げを通じた企業価値・事業価値の向上、事業デュー・ディリジェンス、継承後支援等、幅広い工程で積極的に支援することが期待される。

【具体的な支援内容（例）】

事前準備では、経営継承の気づきの機会の提供、経営の可視化・磨き上げの支援を行う。中小企業診断士は、様々な立場で経営者と接する機会があるため、各種の経営相談を行う中で、状況に応じて第三者継承について検討する気づきの機会を提供する。また、中小企業診断士は、経営全般に関する知見を有していることから、出し手の価値を向上させるべく経営の可視化・磨き上げへの支援を行うことが考えられる。

マッチングでは、企業概要書作成等の支援が期待される。出し手経営者と相談の上、事業全体像を把握し、受け手に正確な情報を伝える企業概要書の作成を支援する。

デュー・ディリジェンスでは、出し手の商流や利益構造等のビジネスモデルを整理し、外部環境・内部環境から市場における競争力を分析し、事業の将来性や受け手との統合によるシナジーの検討等を行う事業デュー・ディリジェンスを実施する。

クロージング後の PMI では、事業の将来像を構想し、それに向けた戦略策定の支援や実行の支援を行うことが考えられる。

オ 不動産鑑定士

不動産鑑定士は、不動産の経済価値を判定する専門家であり、不動産の鑑定評価や客観的価値に作用する諸要因に関する調査・分析、利用・取引・投資に関する相談に応じる業務（コンサルティング等）を行う。

農業分野の第三者継承においては、企業価値評価、デュー・ディリジェンスにおいて出し手・受け手を支援することが期待される。企業価値を構成する土地や施設等を評価するほか、受け手の目線に立ってリスクの整理を行うことが期待される。

カ 社会保険労務士

社会保険労務士は、労働保険・社会保険の諸手続、労務管理の相談指導、労働関係の紛争解決のサポートを行う専門家である。農業分野の第三者継承においては、その専門性からデュー・ディリジェンスやPMIでの支援が期待される。

デュー・ディリジェンスにおいては、受け手の目線から労務・社会保険関係のリスクを整理する。例として、労務の観点からは就業規則の整備状況、勤怠管理、未払残業代等を含めた給与支払状況を、社会保険の観点からは社会保険への加入状況等を確認する。

さらに、PMIにおいて雇用条件を変更する場合には、専門的知見から継承後の経営者の相談相手となることに加え、変更に必要な調整等の支援を行うことが期待される。

キ 司法書士

司法書士は、不動産登記や商業・法人登記の申請手続を代理するほか、法務局や裁判所に提出する書類の作成等を行う専門家である。農業経営に必要となる農地等の不動産や農業法人に関する登記手続、更には関連する法的な実務手続に精通していることから、農業分野における継承の現場で身近な専門家として支援することが期待される。

【具体的な支援内容（例）】

準備段階では、対象となる農業法人やその経営者が所有する農地や施設等の不動産登記や、農業法人に関する商業・法人登記の調査・確認を行う。具体的には、農地や施設の所有権を阻害するおそれのある抵当権等の担保権や地上権、賃借権等の用益権を精査し、継承に向けた法的課題を整理するとともに、遺漏・不足があれば補完のための支援を行う。

継承の実行段階では、不動産登記については、売買等を原因とする農地、施設等の所有権移転登記の申請手続を代理する。商業・法人登記については、役員変更、本店移転、商号変更等の各種変更登記の申請手続を代理する。また、農産物や生物を譲渡担保としているケースもあり、それらに関連する登記の申請手続を代理する。

クロージング後のPMIでは、司法書士の業務範囲内で、相続・契約等の農業経営に関連して生じ得る法的な問題への対応についての支援を行う。

ク 弁理士

弁理士は、特許、実用新案、意匠、商標といった知的財産に関する専門家である。知的財産権の出願・権利化の代理（専権業務）に加え、知的財産を軸としたコンサルティングや、知的財産権の鑑定、金銭的価値評価も行う。

農業分野の第三者継承においては、商標権、特許権、育成者権等の知的財産の精査や移転手続、保護戦略の検討等を通じ、技術やブランドの強みを踏まえて価値の最大化と適切な保護を支援することが期待される。

【具体的な支援内容（例）】

事前準備では、出し手が保有する知的財産（特許・商標・意匠・育成者権等）を棚卸しし、名義・共有関係、存続期間（更新・維持状況）、使用実態を整理する。併せて、ノウハウの秘密情報管理（NDA、アクセス権限等）やブランド表示の適正化を助言し、独自技術やブランドが十分に保護されていない場合は、追加出願等の権利化方針を立案・実行して事業価値を高める支援を行う。

マッチングでは、企業概要書の作成に際して、作成技術・育成品種・ブランドの差別化要因を守秘に配慮して整理し、競合他社の権利状況調査に基づき、継承後に想定される侵害リスクと回避策（設計・表示変更、ライセンス取得等）を提示する。

デュー・ディリジェンスでは、対象権利の有効性、権利帰属（従業者発明・共同研究等）、第三者への許諾・担保設定の有無、侵害主張の履歴等を確認する。農業分野では、育成者権等の品種・表示・種苗契約に関する論点も点検し、リスクの特定を行う。

クロージングから PMI では、移転・ライセンス条項の整備、関係機関への名義変更等の手続きを遂行する。また、承継後の知財管理体制の構築や、継承した知財を生かした新商品開発・共同開発等の活用戦略の策定を支援する。

ケ その他

このほか、行政上の許認可関係の手続等を担当する行政書士、科学技術に関する高度な専門的応用能力を必要とする事項についての計画、設計、分析等の業務を行う技術士^{*26} といった士業等専門家が関与することがある。

（5）M&A 専門業者^{*5}

M&A 専門業者は、仲介業務や FA 業務に従事する専門業者であり、第三者継承の実現にとって重要な役割を有する支援機関である。

仲介業務は、出し手と受け手の間に立って、マッチング等、継承の手続きに関する総合的な支援を行う業務であり、出し手・受け手の双方に対して助言を行う。一方で、FA 業務は出し手又は受け手の一方と契約を結び、どちらか一方に対して助言を行う。

経営継承を進めるに当たっては、士業等専門家のみが実施できる業務が発生する場合があることから、M&A 専門業者は、他の支援機関と積極的に連携することが望ましい。

なお、中小企業庁では M&A 支援機関登録制度を設けており、登録支援機関データベースではこれらの M&A 専門業者を含めた支援機関が登録されている^{*27}。これらの M&A 専門業者は、事業者によって得意とする領域や規模が異なるため、自身の方向性にあった事業者を探すことが有効である。

(6) 金融機関

金融機関は、貸付先(与信先)である顧客の詳細な財務情報等を保有しており、顧客が経営相談できる身近な支援機関である。特に地方においては、地元根付いた広いネットワークを有する機関であり、これらのネットワークを生かしたマッチング支援や財務情報に基づいた助言を行うことが考えられる。

また、金融機関は出し手・受け手にとって身近な相談相手であることから、第三者継承に限らず様々な相談対応を行っている。この中で第三者継承の必要性を見出した場合には、出し手・受け手に対して気づきの機会を提供するとともに、経営状況・経営課題等の可視化や、企業価値を高める磨き上げの支援を行うことが期待される。

例えば、スーパーL 資金等の制度資金を取り扱う日本政策金融公庫では、「事業承継診断」を通じた第三者継承の相談対応のほか、「経営資源マッチング」として、第三者継承に関するマッチングサービスを運営している^{*28}。

さらに、金融機関による支援の特色としては、受け手への融資を行うことがある。受け手が譲渡対価相当額を外部から資金調達する必要がある場合には、継承後の事業の見通し等を踏まえて融資を行うことが考えられる。

2 連携支援体制

第三者継承には様々な知見やネットワークが必要であることから、各支援機関が相互に協力体制を築き、プロセスを進めていくことが有効な場合がある。ただし、出し手と受け手の状況や、各地域における支援機関の状況が様々であることから、最適な支援体制は画一的に定まるものではない。

ここでは、体制構築の参考のため、先行する事例で見られた連携支援体制の事例を紹介する。

事例⑥ JA・県・市－事業承継・引継ぎ支援センターの連携

出し手がJAとの経営相談をする中で、労働力不足を起因とした規模縮小の希望から第三者継承の意思が顕在化し、JAから県に連携が図られた。その後は、県、出し手が所在する市及びJAによる支援チームが、受け手の探索を行うとともに、受け手候補が見つかった段階で、事業承継・引継ぎ支援センターとの連携体制も構築することで、第三者継承に至った。

支援チームは、プロセス全体を通じた進捗管理や関係者間の調整を行い、事業承継・引継ぎ支援センターは、企業概要書や契約書の作成支援を行った。なお、関係者間の調整に当たっては、JAを含む関係者が一堂に会する会議を開催する等して、各者の役割の確認や認識合わせ等を行った。

事例⑦ 県－市の連携

後継者不在に悩む出し手（集落営農）から相談を受けていた市が、第三者継承を解決のための手段として考え、県と連携して受け手の誘致を行い、両者のマッチングを支援した。

その後、県が両者の橋渡し役として出し手・受け手間の調整を主体的に行う一方、市が継承に当たっての出し手の磨き上げを支援するなど、県・市が連携して支援を実施し、第三者継承に至った。

事例⑧ 金融機関－M&A 専門業者の連携

後継者不在に悩む出し手が、所属する県農業法人協会に第三者継承を希望する旨の相談をしたところ、日本政策金融公庫を紹介され、さらに、日本政策金融公庫から農業に精通したM&A専門業者に連携が図られた。その後は、M&A専門業者が主体となってマッチングから合意形成までの支援を実施し、第三者継承に至った。

なお、継承に当たっての農地の権利設定や継承後の健全な営農において行政支援が必要であると考えていたことから、継承のプロセス段階から行政への情報共有を適宜行うようにした。

これらの事例は、いずれも出し手が行政等の身近な相手に相談するところから始まり、そこから各支援機関が連携することにより第三者継承に至っている。出し手を客観的かつ深く理解する支援機関と、広範なネットワークを持つ支援機関が協力することで、マッチングを成し遂げた事例である。

そのため、第三者継承を円滑に進めるに当たっては、各支援機関が必要に応じて連携体制を構築できるよう、普段から支援機関同士の相互理解を深めておくことが望まれる。

また、一般にマッチング以降のプロセスで、出し手は支援機関や受け手に様々な情報提供を行うが、これらの情報は、必ずしも出し手の手元に準備されているものとは限らない。出

し手が普段懇意にしている士業等専門家等が、財務・労務情報等の実情を出し手経営者と同
等、もしくはそれ以上に把握している場合があり、支援機関や受け手が必要な情報にスムー
ズにアクセスできるよう、これらの相談相手とも連絡を取れるようにしておくことが有効
である。

第4 用語集

語順はアルファベット又は五十音順

用語	説明
DCF 法	事業を行うことによって生み出される将来のフリーキャッシュフローに注目し、現在の価値に割り引いて事業価値を算出する手法。
EV/EBITDA	EV が EBITDA の何倍かを示す数値のこと。 EV は英語表記「Enterprise Value」の略で企業価値のことであり、EBITDA は、英語表記「Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization」の略で「利払い前税引き前償却前利益」のことである。企業を買収するのに必要な実質的な資金（EV）が、その企業が生み出すキャッシュフローの概算額（EBITDA）の何年分に相当するかを計算する。
GAP（農業生産工程管理）	消費者、生産者、環境にとって、「Good」な農業の取組のこと。Good Agricultural Practices の頭文字をとった言葉で、一般的には「農業生産工程管理」と呼ばれる。農業生産の各工程の実施、記録、点検及び評価を行うことによる持続的な改善活動であり、食品の安全性向上、環境の保全、労働安全の確保等に資するとともに、人権保護、農業経営の改善や効率化につながる。 農業者が実施する GAP の取組について、民間団体による認証制度があり、取引に当たり、GAP 認証の取得が求められることがある。また、都道府県ごとに基準を策定して運用している GAP もある。
HACCP	Hazard Analysis and Critical Control Point の略で、危害要因分析及び重要管理点のこと。原料受入から最終製品までの工程ごとに、微生物による汚染、金属の混入等の危害の要因を分析（危害要因分析：Hazard Analysis）した上で、危害の防止につながる特に重要な工程（重要管理点：Critical Control Point、例えば、加熱・殺菌、金属探知機による異物の検出等の工程）を継続的に監視・記録する工程管理のシステム。

用語	説明
	<p>食品衛生法の改正により、2021年6月から、原則全ての食品等事業者（食品製造、調理、販売等）に対して、HACCPに沿った衛生管理の実施が義務化された。</p>
M&Aプラットフォーム	<p>オンライン上で、事業や会社を譲り渡したい人（出し手）と事業や会社を譲り受けたい人（受け手）がマッチングし、第三者継承を進めることができるサービスのことを言う。M&Aプラットフォームの中には、単純にマッチングの場のみを提供するマッチングサイトもあれば、第三者継承を進めるための支援サービスを提供しているサイトもある。</p>
PBR	<p>英語表記「Price Book-value Ratio」の略で「株価純資産倍率」のこと。 株価を1株当たり純資産（BPS）で割ったもので、株価が割安か割高かを判断するための指標である。株価が1株当たり純資産の何倍かをみるもので、PBRが1倍のときに株価がその企業の解散価値と同じだと判断される。</p>
PER	<p>英語表記「Price Earnings Ratio」の略で「株価収益率」のこと。 株価を1株当たり利益（EPS）で割ったもので、株価が割安か割高かを判断するための指標である。会計基準の違いがあるため海外企業との比較には適せず、主として国内同業他社との比較等に利用されている。</p>
PMI	<p>英語表記「Post Merger Integration」の略で、主にM&A成立後に行われる、事業・組織等経営の統合作業のこと。M&Aの目的を達成し、統合効果を最大化するために必要なプロセスとされている。</p>
株式譲渡	<p>出し手の株式を受け手に譲渡することで、会社の経営権を引き渡す方法。 会社組織はそのまま引き継ぐ形となり、会社の資産、負債、従業員や社外の第三者との契約、許認可等は原則存続する。また、手続も他の手法に比べて相対的に簡便であると言える。ただし、未払残業代等、貸借対</p>

用語	説明
	照表上の数字には表れない簿外債務や、紛争に関する損害賠償債務等、現時点では未発生だが将来的に発生し得る偶発債務もそのまま引き継ぐことになる。
株主価値	企業価値から有利子負債等の他人資本を差し引いた、株主に帰属する価値。
企業概要書	出し手が受け手に対して提示する、出し手についての具体的な情報（実名や事業・財務に関する一般的な情報）が記載された資料のこと。インフォメーション・メモランダム（IM（Information Memorandum））やインフォメーション・パッケージ（IP（Information Package））ともいわれる。
企業価値評価	企業の価値を定量的に評価することをいう。評価額は、中小 M&A で譲渡額を決める際の目安の一つとして取り扱われる。評価手法は様々なものがあり、企業の実態や事業の特性等に応じた手法が選択される。
最終契約	第三者継承の条件を法的に確定させる契約書。通常は、株式譲渡契約（SPA）や事業譲渡契約（APA）等を締結する。
事業価値評価	事業から創出される価値であり、単なる静態的な純資産価値にとどまらず、会社の超過収益力を示すのれんや、貸借対照表に計上されない無形資産・知的財産価値を含めた価値。
事業承継・引継ぎ支援センター	産業競争力強化法に基づき、経済産業大臣の認定を受けた機関（都道府県商工会議所、県の財団等）に設置された公的相談窓口。 中小 M&A のマッチング及び成約までの支援、親族内や従業員継承に係る支援等、事業承継に関連した幅広い相談対応を行っている。（各事業承継・引継ぎ支援センターの連絡先については、参考資料 3「各種支援機関の連絡先」参照）

用語	説明
シナジー	事業間の相乗効果。それぞれの事業を別々に行なうよりも、統合的に行なう場合に得られる様々なメリットや節約のこと。
スーパーL 資金 (農業経営基盤強化資金)	農業経営改善計画の達成のために利用できる長期かつ低利の資金。日本政策金融公庫等が認定農業者に対して融資する。
専任条項	仲介者・FA 等、契約に基づいて継承を支援している支援機関との契約において、並行して他の支援機関への依頼を行うことを禁止する条項。 他の支援機関にセカンド・オピニオンを求めることや支援機関を利用してマッチングを試みること等、禁止されている具体的な行為については、契約時にあらかじめ確認しておくことが望ましい。
地域計画	基盤強化法に基づき、市町村が、農業者等の協議の結果を踏まえ、農業の将来の在り方や農用地の効率的かつ総合的な利用に関する目標として農業を担う者ごとに利用する農用地等を表示した地図(目標地図)等を明確化し、公表したもの。
チェンジ・オブ・コントロール条項	ある企業が締結している契約(例えば、賃貸借契約、取引基本契約、フランチャイズ契約等)について、当該企業の株主の異動や支配権の変動等により当該契約の相手方当事者に解除権が発生すること等を定める条項のこと。COC (Change Of Control) 条項ともいう。
特別決議	発行済株式総数の過半数を保有する株主が出席し、その議決権の3分の2(これを上回る割合を定款で定めた場合にあつては、その割合)以上の賛成が必要となる決議のこと。定款の変更、事業の譲渡、資本減少、会社の解散・合併契約の承認等が相当する。
農業経営・就農支援センター	基盤強化法に基づき、農業を担う者の確保・育成を図るために都道府県が整備する拠点。 農業経営に関する助言・指導や、新たに農業経営の開始又は農業への就業をしようとする者等からの就農

用語	説明
	<p>等に関する相談の実施・情報の提供、就農等希望者の市町村等への紹介・調整等の業務を行う。（各農業経営・就農支援センターの連絡先については、参考資料3「各種支援機関の連絡先」参照）</p>
<p>農業振興地域整備計画</p>	<p>農振法に基づき、農用地の確保等に関して、国及び県が定めた基本的な方針を踏まえて、市町村が定める総合的な農業振興のための計画。計画では、農用地等として利用すべき土地の区域（農用地区域）及びその区域内にある土地の農業上の用途区分を定めることとされている。</p> <p>国の補助事業等による農業生産基盤整備事業等については、原則として農用地区域を対象として行われる一方、農用地区域内の土地については農地の転用の制限等の措置がとられている。</p>
<p>農事組合法人</p>	<p>農協法に基づき、農業生産の協業を図ることを目的として設立された法人。3名以上の農民が発起人となり設立される組織で、その構成員になる（出資する）ことができるのは、原則農民に限られる。</p> <p>具体的には、以下の事業を行う。</p> <p>（ア）農業に係る共同利用施設の設置（当該施設を利用して行う組合員の生産する物資の運搬、加工又は貯蔵の事業を含む。）又は農作業の共同化に関する事業</p> <p>（イ）農業の経営（その行う農業に関連する事業であって農畜産物を原料又は材料として使用する製造又は加工その他農林水産省令で定めるもの（農作業の受託等）及び農業と併せ行う林業の経営を含む。）</p> <p>（ウ）（ア）及び（イ）に附帯する事業</p>

用語	説明
農地中間管理機構（農地バンク）	<p>地域計画に基づき農地を貸したい人から農地を借り受け、耕作を希望する人にまとまりのある形で農地を貸し付ける事業を行う組織のこと。都道府県、市町村、農業団体等が出資して組織されている法人であり、都道府県知事が県に1つに限って指定することで農地中間管理機構となる。</p> <p>地域によっては「農地バンク」「機構」「公社」等と呼ばれる。</p>
農地の転用	<p>農地を耕作以外の用途の土地にする行為。</p> <p>農地転用を行う際には、農地法に基づく都道府県知事（又は農林水産大臣の指定を受けた市町村長）の許可を受ける必要があり、これに違反した場合には罰則が課される。</p>
秘密保持契約（NDA）	<p>英語表記「Non-disclosure agreement」の略で、営業秘密や個人情報等の業務に関して知り得た情報を、第三者に開示しないことを約束する契約のこと。第三者継承の際には、相手方の企業や仲介業者・FA と締結することが一般的である。</p>
表明保証	<p>契約の一方当事者が、他方当事者に対し一定の時点（第三者継承においては、一般的には最終契約締結時・クロージング時の両時点）において、当該契約に関する事項について、当該事項が真実かつ正確であることを表明し、かつその内容を保証すること。</p> <p>特に、出し手（又はその経営者等）が一定の事項について表明保証していたにもかかわらずこれに違反した場合に、受け手に生じた損害について補償等を行うこと等により、契約当事者間における潜在的なリスクの分担を図る機能を有している。</p>
フィナンシャル・アドバイザー（FA）	<p>出し手又は受け手の一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専門業者等が該当する（業務範囲は個別の支援機関ごとに異なる。）。</p>

用語	説明
フリーキャッシュフロー (FCF)	<p>企業経営者の判断で自由に使える余剰資金のこと。事業で得られた現金収支(営業キャッシュフロー)から、設備投資等(投資キャッシュフロー)を差し引き、手元に残った資金。簡易的には、営業キャッシュフローと投資キャッシュフローを足して計算する。</p>

第5 参考資料

1 チェックリスト

第三者継承のプロセスを進めるに当たって、出し手・受け手がそれぞれの段階に応じて確認する項目を、参考資料1「チェックリスト」に示した。出し手・受け手においては、自社側のチェックリストだけを確認するのみならず、相手側のチェックリストも確認することによって、求められている情報に対する理解を深めることも有効である。

なお、当該チェックリストは参考例を示したものであり、全ての項目を網羅的に実施することを求めるものではない。また、活用にあたっては、出し手・受け手の個別の状況に応じ、支援機関にも相談した上で活用されたい。

2 各種契約書例^{*5}

第三者継承のプロセスを進めるに当たって、出し手・受け手・支援機関が必要に応じて取り交わす契約書等の例を、参考資料2「各種契約書例」に示した³。

なお、当該契約書は参考例を示したものであり、継承の場面においてはここに掲げた例が適用できない場合があることにも留意した上で、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相談することが望ましい。

(1) 秘密保持誓約書 (NDA) (例)

受け手が出し手に差し入れる秘密保持誓約を前提としている。差し入れ形式の場合は、出し手は署名する必要はない。

(2) 仲介契約書 (M&A 仲介業務委託契約書) (例)

出し手又は受け手が仲介者との間で締結する仲介契約を前提としている。

(3) 基本合意書 (例)

株式譲渡を前提に、出し手株主(1名)と受け手が締結する基本合意を前提としている。

(4) 株式譲渡契約書 (例)

出し手株主(1名)と受け手が締結する株式譲渡契約を前提としている。

³ 契約書例として取り上げる書類については、「中企庁ガイドライン(第3版)」の「各種契約書類サンプル」に倣いつつ、農業法人の継承において重要な要素及び出し手の権利保護に資する事項を中心に記載している。受け手として要件を追加する場合には、その必要性や効果を出し手に適切に説明の上、締結することが望ましい。

3 各種支援機関の連絡先

第三者継承を進める上で、その相談先として活用が想定される農業経営・就農支援センターと事業承継・引継ぎ支援センターの連絡先を、参考資料3「各種支援機関の連絡先」にまとめたので、必要に応じて活用されたい。

なお、相談に当たっては、経営継承の意思決定がまだ済んでいないから相談を控えるのではなく、むしろ意思決定が済んでいないからこそ相談することが重要で、早くからの相談がその後の円滑な経営継承につながることに留意が必要である。特に都道府県の農業経営・就農支援センターは、農業の経営継承に関する相談対応を行っており、第三者継承の際にまず何から取り掛かればよいか分からない場合には、その相談先として活用するとよい。

引用・参考文献

- * 1 農林水産省,2025 年農林業センサス結果の概要（概数値）
https://www.maff.go.jp/j/tokei/kouhyou/noucen/pdf/census_25.pdf
- * 2 農林水産省,地域計画の策定状況（令和 7 年 4 月末時点）,2025 年 9 月
https://www.maff.go.jp/j/keiei/koukai/attach/pdf/chiiki_keikaku-165.pdf
- * 3 株式会社帝国データバンク,全国「後継者不在率」動向調査（2025 年）,2025 年 11 月
<https://www.tdb.co.jp/report/economic/20251121-successor25y/>
- * 4 農林水産省,農業の経営継承に関する手引き
<https://www.maff.go.jp/j/keiei/attach/pdf/keieikeisyo-13.pdf>
- * 5 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/download/m_and_a_guideline.pdf
- * 6 株式会社大和総研,日本企業による M&A の動向（2023 年版）,2024 年 5 月
https://www.dir.co.jp/report/consulting/ma_valuation/20240531_024426.html
- * 7 農林水産省,地域計画のブラッシュアップに向けて,2025 年 11 月
https://www.maff.go.jp/j/keiei/koukai/sannyu/attach/pdf/kigyou_sannyu-72.pdf
- * 8 帝国データバンク,「農業」の倒産動向（2025 年）,2026 年 2 月
https://www.tdb.co.jp/resource/files/assets/d4b8e8ee91d1489c9a2abd23a4bb5219/edbada1091da4115b51d4dd0263e8e40/20260209_%E3%80%8C%E8%BE%B2%E6%A5%AD%E3%80%8D%E3%81%AE%E5%80%92%E7%94%A3%E5%8B%95%E5%90%91.pdf
- * 9 村上一幸,M&A による農業法人の経営継承事例—農業特有の M&A—,2022 年
https://www.jstage.jst.go.jp/article/fmsj/60/1/60_38/_pdf
- * 10 日本経済評論社,吉田慎吾・田井政晴,企業価値評価と農業法人—持続可能性による価値創造
- * 11 農林水産省,法人の農地取得
https://www.maff.go.jp/j/keiei/koukai/hozin_nouchi.html
- * 12 農林水産省,農地転用許可制度について
https://www.maff.go.jp/j/nousin/noukei/totiriyo/nouchi_tenyo.html
- * 13 農林水産省,補助対象財産の利用・処分
https://www.maff.go.jp/j/aid/riyo_syobun/
- * 14 農林水産省,認定農業者制度について
https://www.maff.go.jp/j/kobetu_ninaite/n_seido/seido_ninaite.html
- * 15 農林水産省,農業生産工程管理（GAP）に関する情報
<https://www.maff.go.jp/j/seisan/gizyutu/gap/>

- *16 厚生労働省,HACCP (ハサップ)
https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/kenkou_iryuu/shokuhin/haccp/index.html
- *17 日本経済評論社,吉田慎吾・田井政晴,企業価値評価と農業法人—持続可能性による価値創造
- *18 農林水産省,農薬コーナー
<https://www.maff.go.jp/j/nouyaku/>
- *19 農林水産省,都道府県施肥基準等
https://www.maff.go.jp/j/seisan/kankyo/hozen_type/h_sehi_kizyun/
- *20 国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構,日本土壌インベントリー
<https://soil-inventory.rad.naro.go.jp/main/menu/static/>
- *21 中小企業庁,中小 PMI ガイドライン～中小 M&A を成功に導くために～,2022 年 3 月
https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/download/pmi_guideline.pdf
- *22 農林水産省,農業経営等に関する相談
<https://www.maff.go.jp/j/keiei/soudanjyo.html>
- *23 独立行政法人中小企業基盤整備機構,事業承継・引継ぎ支援センター
<https://shoukei.smrj.go.jp/>
- *24 JA 全農,事業承継支援への取り組み
<https://www.zennoh.or.jp/tac/business.html>
- *25 JA 全農,農家のバトンタッチ『事業承継』
<https://www.zennoh-weekly.jp/wp/articles/2507>
- *26 文部科学省,技術士制度
https://www.mext.go.jp/a_menu/jinzai/gijutsushi/index.htm
- *27 中小企業庁,M&A 支援機関登録制度
<https://ma-shienkikan.go.jp/>
- *28 株式会社日本政策金融公庫,事業承継マッチング支援
https://www.jfc.go.jp/n/service/pdf/keieishigen_guide_260403.pdf

その他

- ・ 筑波書房,日本農業経営学会・渋谷往男,農業法人の M&A:事業継承と経営成長の手法として,2024 年
- ・ 日本実業出版社,北地達明・北爪雅彦・松下欣親・伊藤憲次,M&A 実務のすべて,2022 年

- 中央経済グループパブリッシング,安井淳一郎・岡田昌也・越智多佳子,M&A 実務ハンドブック 会計・税務・企業評価と買収契約の進め方,2024 年
- 経営者保証ガイドライン,一般社団法人全国銀行協会
<https://www.zenginkyo.or.jp/adr/sme/guideline/>

「農業分野の法人版 第三者継承ガイドライン」検討委員会

◆有識者委員

越智 研至	株式会社大和総研	コーポレート・アドバイザリー部 主席研究員
桐谷 曜子	法律事務所 ZeLo	弁護士
田井 政晴	株式会社事業性評価研究所	代表取締役社長
山口 美幸	小谷野公認会計士事務所	税理士・公認会計士
山本 淳子	琉球大学	農学部 亜熱帯地域農学科 准教授

◆オブザーバー

高嶋 辰也	株式会社日本政策金融公庫	農林水産事業本部 営業推進部 課題解決支援第二グループ グループリーダー
川副 温子	株式会社日本政策金融公庫	農林水産事業本部 営業推進部 課題解決支援第二グループ グループリーダー代理

◆事務局

大和フード&アグリ株式会社

出し手用チェックリスト

★は農業特有のポイント、◎は優先順位の高いチェック項目

本チェックリストは参考例を示したものであり、全ての項目を網羅的に実施することを求めるものではありません。

(自社として必要な項目、チェック内容を採用してください)

区分	内容	優先項目	チェック欄
1 第三者継承に向けた準備			
(1) ありたい姿と継承条件の明確化 (本文P.19)			
譲渡の背景と目的	1 譲渡の理由 (後継者不在による事業継承、資金調達、成長戦略の一環など) について、説明できるか。	◎	<input type="checkbox"/>
譲渡後の関与方針	2 経営者が引き続き関与するのか、完全に引退するかのプランを検討しているか。		<input type="checkbox"/>
譲渡に当たっての条件、希望	3 譲渡するに当たって譲れないこと (従業員の処遇、事業内容など) を整理しているか。	◎	<input type="checkbox"/>
譲渡時期	4 いつ頃までに譲渡を完了したいか検討しているか。		<input type="checkbox"/>
(2) 親族等の身近な存在との意思統一 (本文P.19)			
親族等の身近な存在との意思統一	5 情報を伝える相手と第三者継承を行うことの意味統一をしているか。	◎	<input type="checkbox"/>
(3) 経営の可視化・磨き上げ (本文P.20)			
税務申告書	6 納税申告の内容が分かるもの (法人税申告書、確定申告書等) が準備できているか。	◎	<input type="checkbox"/>
決算書及び勘定科目内訳書	7 貸借対照表・損益計算書と勘定科目の内訳が分かるものが準備できているか。	◎	<input type="checkbox"/>
固定資産台帳	8 固定資産の取得状況や減価償却の状況が記載された固定資産台帳が準備できているか。	◎	<input type="checkbox"/>
事業に関する出納記録	9 農業経営に関する収入と支出をまとめた出納記録が準備できているか (受給した補助金も含む)。	◎	<input type="checkbox"/>
購買記録	10 農業経営に必要な資材の購入記録があるか。	◎	<input type="checkbox"/>
★ ほ場関係資料	11 ほ場の位置、面積、作付け作物が分かるものが準備できているか。	◎	<input type="checkbox"/>
株式の状況	12 株主の状況が整理できているか。	◎	<input type="checkbox"/>
事業用資産の整理	13 資産の保有状況 (個人資産か法人資産か) が整理できているか。		<input type="checkbox"/>
(4) 早期の支援機関や専門家への相談 (本文P.21)			
支援機関や専門家への相談	14 第三者継承を進めていくに当たって、外部の支援機関や専門家に相談したか。		<input type="checkbox"/>
支援機関に支払う費用の確認	15 支援を受けるに当たって、内容に応じて費用が掛かること、その金額、変動要因について説明を受け、納得したか。		<input type="checkbox"/>
2 各プロセス			
(1) マッチング (本文P.24-25)			
継承に当たって必要となる手続等	16 実際に継承する場合に必要な手続や事務の流れ (農地法、制度・認証の変更等) が想定されているか。		<input type="checkbox"/>
譲渡方法	17 譲渡方法 (株式譲渡、事業譲渡、合併、会社分割など) が決まっているか。		<input type="checkbox"/>
譲渡範囲	18 譲渡範囲 (有形・無形資産、契約、従業員など) を明確化したか。	◎	<input type="checkbox"/>
継承後の事業方針、ブランドの扱い、従業員の処遇	19 継承後の事業方針やブランドの扱い、従業員の処遇について、受け手と話し合ったか。	◎	<input type="checkbox"/>
PMIの計画	20 いつまでに、何をどのように引き継ぐか、受け手と話し合ったか。	◎	<input type="checkbox"/>
(2) 企業価値評価 (本文P.25-34)			
希望価額の提示	21 自社の譲渡希望価格を根拠を以て提示したか。	◎	<input type="checkbox"/>
希望価格と受け手提示価格の差異	22 自社の希望価格と受け手の提示価格に差はないか、許容できるか。	◎	<input type="checkbox"/>
(3) 基本合意 (本文P.34)			
基本合意書の内容 (締結する場合)	23 基本合意書の内容を確認し、理解したか。	◎	<input type="checkbox"/>

出し手用チェックリスト

★は農業特有のポイント、◎は優先順位の高いチェック項目

本チェックリストは参考例を示したものであり、全ての項目を網羅的に実施することを求めるものではありません。

(自社として必要な項目、チェック内容を採用してください)

区分	内容	優先項目	チェック欄
(4) デュー・ディリジェンス (DD) (本文P.35-48)			
DD結果に基づく対応	24 DDの結果判明したリスクに対して、どのように対応するのか受け手と話し合ったか。	◎	<input type="checkbox"/>
(5) 最終交渉 (本文P.48-49)			
譲渡条件の調整	25 最終的な譲渡条件を受容できるか。	◎	<input type="checkbox"/>
業務引継ぎ (PMI計画)	26 引継ぎを開始する時期・終了する時期、引継ぎをする内容を受け手と合意したか。		<input type="checkbox"/>
(6) 最終契約・クロージング (本文P.49-50)			
契約内容	27 契約書記載の条件を確認し、理解したか。	◎	<input type="checkbox"/>
(不動産等の所有者の変更を伴う場合) 登記手続に必要な書類	28 必要な書類を受け手に引き渡したか。		<input type="checkbox"/>
払い込み	29 契約書の条件どおりに払い込みは行われたか。	◎	<input type="checkbox"/>
(7) PMI (本文P.50-51)			
組織体制の変更に伴う手続き	30 組織体制の変更に伴う必要な手続き (補助金、農地法、制度・認証の変更など) は完了したか。		<input type="checkbox"/>
業務引継ぎ	31 受け手との間で合意した業務引継ぎを完了したか。		<input type="checkbox"/>

受け手用チェックリスト

★は農業特有のポイント、◎は優先順位の高いチェック項目

本チェックリストは参考例を示したものであり、全ての項目を網羅的に実施することを求めるものではありません。

(自社として必要な項目、チェック内容を採用してください)。

区分	内容	優先項目	チェック欄
1 第三者継承に向けた準備			
(1) ありがたい姿と継承条件の明確化 (本文P.22-23)			
背景と目的の明確化	1 継承の目的 (新規事業参入、シェア拡大、技術獲得など) を明確化しているか。	◎	<input type="checkbox"/>
希望する出し手の像	2 継承したい出し手の生産品目、地域、規模、財務状況などを明確化しているか。		<input type="checkbox"/>
譲受に当たっての条件、希望	3 利益水準や事業内容など、譲受に当たって譲れないことは何か。	◎	<input type="checkbox"/>
譲受時期	4 いつ頃までに譲受を完了したいか検討しているか。		<input type="checkbox"/>
(2) 推進体制の構築 (本文P.23)			
社内関係者	5 検討・推進チーム (経営陣、財務、法務、人事などの横断チーム) を設置するか、役員の決定で進めるかを決めているか。		<input type="checkbox"/>
社内関係者の役割と意思決定フロー	6 検討・推進チームメンバー、役員間の役割分担を決めたか、意思決定フロー (承認手続・スケジュール) を決めたか。		<input type="checkbox"/>
(3) 早期の支援機関や専門家への相談 (本文P.23)			
支援機関や専門家への相談	7 第三者継承を進めていくに当たって、外部の支援機関や専門家に相談したか。		<input type="checkbox"/>
支援機関に支払う費用の確認	8 支援を受けるに当たって、内容に応じて費用が掛かること、その金額、変動要因について説明を受け、納得したか。		<input type="checkbox"/>
2 各プロセス			
(1) マッチング (本文P.24-25)			
候補先の探索	9 納得できる出し手が見つかったか。	◎	<input type="checkbox"/>
(2) 企業価値評価 (本文P.25-34)			
企業価値評価・資産評価	10 提示価格の根拠を説明し、理解を得たか。	◎	<input type="checkbox"/>
(3) 農業資産の評価 (本文P.29-34)			
資産の取り扱い	11 処分する資産か、継続利用する資産かを確認したか。	◎	<input type="checkbox"/>
★ 土地及び農地 (評価対象となる場合)	12 評価方法を決めて評価を行ったか。		<input type="checkbox"/>
★ 施設 (評価対象となる場合)	13 評価方法を決めて評価を行ったか。		<input type="checkbox"/>
★ 機械設備・資材 (評価対象となる場合)	14 評価方法を決めて評価を行ったか。		<input type="checkbox"/>
★ 生物 (牛、豚、鶏、果樹等) (評価対象となる場合)	15 評価方法を決めて評価を行ったか。		<input type="checkbox"/>
(4) 基本合意 (本文P.34)			
基本合意書の内容 (締結する場合)	16 基本合意書の内容を出し手と協議し、説明した上で理解を得たか。	◎	<input type="checkbox"/>
(5) デュー・ディリジェンス (DD) (本文P.35-48)			
DDの詳細は「3」も参照のこと			
DDの範囲	17 DDを行う範囲を明確にし、出し手に説明したか。	◎	<input type="checkbox"/>
DDの結果	18 DDの結果を出し手に説明し、判明したリスクに対して、どのように対応するのか出し手と話し合ったか。	◎	<input type="checkbox"/>
(6) 最終交渉 (本文P.48-49)			
譲受条件の調整	19 最終的な譲受条件を受容できるか。	◎	<input type="checkbox"/>
業務引継ぎ (PMI計画)	20 引継ぎを開始する時期・終了する時期、引継ぎをする内容を出し手と合意したか。		<input type="checkbox"/>

受け手用チェックリスト

★は農業特有のポイント、◎は優先順位の高いチェック項目

本チェックリストは参考例を示したものであり、全ての項目を網羅的に実施することを求めるものではありません。

(自社として必要な項目、チェック内容を採用してください)。

区分	内容	優先項目	チェック欄
(7)最終契約・クロージング (本文P.49-50)			
契約内容	21 契約書記載の条件を出し手に説明し、理解を得たか。	◎	<input type="checkbox"/>
(不動産等の所有者の変更を伴う場合) 登記手続に必要な書類	22 必要な書類は受領したか。		<input type="checkbox"/>
払い込み	23 契約書の条件どおりに払い込みを行ったか。	◎	<input type="checkbox"/>
(8)PMI (本文P.50-51)			
組織体制の変更に伴う手続き	24 組織体制の変更に伴う必要な手続き(補助金、農地法、制度・認証の変更など)は完了したか。		<input type="checkbox"/>
業務引継ぎ	25 受け手との間で合意した業務引継ぎを完了したか。	◎	<input type="checkbox"/>
3 デュー・ディリジェンス (DD)			
(1) 法務 (本文P.36-37)			
会社・組織	26 登記簿や定款、株主名簿などから、出し手の組織体制について確認したか。	◎	<input type="checkbox"/>
重要な契約	27 主要取引先との契約や農地の賃貸借契約など、出し手が締結している重要な契約の契約内容を確認したか。	◎	<input type="checkbox"/>
資産及び負債	28 出し手が保有する資産及び負債について、所有権・担保設定等の状況を確認したか。		<input type="checkbox"/>
人事・労務	29 雇用契約書や就業規則など、人事・労務に関する書類と現場の実態を確認したか。	◎	<input type="checkbox"/>
(2) 税務・財務 (本文P.37-38)			
負債・債務	30 借入金、リース債務、買掛金、未払費用、引当金等の負債・債務の有無とその内容を確認したか。	◎	<input type="checkbox"/>
各税務申告の適正性	31 農業特有の税務処理(収穫物評価、補助金の取扱い等)を含め、法人税・消費税・償却資産税等の各税務申告が適正に行われていることを確認したか。		<input type="checkbox"/>
(3) 事業 (本文P.38-39)			
顧客・仕入先	32 主要顧客・仕入先との取引関係について、顧客集中度、契約条件、取引継続性等を踏まえて確認したか。		<input type="checkbox"/>
商品・サービス	33 商品やサービスを生み出す人や生産技術が継承後も十分であることを確認したか。	◎	<input type="checkbox"/>
オペレーション・サプライチェーン	34 生産能力、稼働率、業務フロー、在庫管理、物流体制等を確認したか。	◎	<input type="checkbox"/>
(4) 農業特有の観点 (本文P.39-48)			
★ 土地及び農地	35 土地及び農地について、地目、面積、権利関係(所有、賃借、使用貸借)がリストとして整理されているか。	◎	<input type="checkbox"/>
	36 所有の場合、継承後誰が所有するのか。また、所有可能か。		<input type="checkbox"/>
	37 賃借の場合、筆ごとに地権者が明確になっているか。継承後の継続的な賃借が可能か。		<input type="checkbox"/>
	38 ほ場の地図はあるか。		<input type="checkbox"/>
★ 補助金	39 過去及び現在の補助金の受給状況を把握しているか。	◎	<input type="checkbox"/>
	40 補助対象資産の耐用年数、処分制限の有無・内容を確認したか。	◎	<input type="checkbox"/>
	41 補助金の返還条件、返還に係る申請の要否について確認したか。	◎	<input type="checkbox"/>
★ 制度・認証	42 制度・認証(農地所有適格法人、認定農業者、保険、GAP、HACCPなど)の状況を確認したか。	◎	<input type="checkbox"/>
	43 継承に伴う変更届や申請の要否を確認したか。		<input type="checkbox"/>

受け手用チェックリスト

★は農業特有のポイント、◎は優先順位の高いチェック項目

本チェックリストは参考例を示したものであり、全ての項目を網羅的に実施することを求めるものではありません。

(自社として必要な項目、チェック内容を採用してください)。

区分		内容	優先項目	チェック欄
★ 施設及び機械設備	44	施設及び機械設備のリストがあるか、現物との乖離がないか。	◎	<input type="checkbox"/>
	45	所有形態（法人・個人、リース、他社との共同利用、補助金利用など）を確認したか。	◎	<input type="checkbox"/>
	46	入手時期、調達元、修繕履歴、過去に起きた設備トラブルなどの情報を確認したか。		<input type="checkbox"/>
	47	経営規模・内容に対して、適切な規模、数量、設備であることを確認したか。		<input type="checkbox"/>
★ 資材	48	資材（種苗、農薬、肥料、飼料等）の在庫リストがあるか、現物との乖離がないか。		<input type="checkbox"/>
	49	入手時期、調達元を確認したか。		<input type="checkbox"/>
	50	在庫の保管場所、品質を確認したか。		<input type="checkbox"/>
	51	資材の使用履歴を確認したか。		<input type="checkbox"/>
★ 栽培環境	52	栽培環境（気温、降水量、日照、土壌、井戸取水、病害虫の発生状況など）とそれによる収量の変化について、過去からの変化を確認し、地域の他の農業者との比較を行ったか。	◎	<input type="checkbox"/>
	53	栽培環境リスク（風・積雪等の影響）を確認したか。		<input type="checkbox"/>
	54	農業用排水施設の整備・管理状況（築年数、管理方法、賦課金など）を確認したか。		<input type="checkbox"/>
★ 地域の状況	55	地域の状況（近隣農家の営農状況、生産部会、班の構成、水利、土地改良区、地域の農地集積の方針、地域の決まりごとなど）を確認したか。		<input type="checkbox"/>
	56	近隣に有機農業に取り組んでいる事業者がいるか、自社からの農薬飛散のリスクがないかを確認したか。		<input type="checkbox"/>
	57	ほ場や畜舎等の施設について、騒音、臭気等のトラブルが発生するリスクがないか確認したか。		<input type="checkbox"/>
	58	出し手と地域住民との間で良好なコミュニティが形成されていることを確認したか。	◎	<input type="checkbox"/>

支援者用チェックリスト

★は農業特有のポイント

支援者は、「出し手用チェックリスト」、「受け手用チェックリスト」に加え、以下の観点から確認を行ってください。

なお、本チェックリストは参考例を示したものであり、全ての項目を網羅的に実施することを求めるものではありません。

区分		内容	優先項目	チェック欄
1. 支援業務の前に				
	基本事項	1 第三者継承ガイドラインの内容を確認し、当該ガイドライン方針に則って支援を行うことを確認したか。		<input type="checkbox"/>
		2 (仲介契約・FAの場合) 中小企業庁のM&Aガイドラインの「(参考資料6) 仲介契約・FA 契約締結時のチェックリスト」の内容を確認したか。		<input type="checkbox"/>
2. 仲介契約事項				
	立場の明確化	3 契約前に、出し手・受け手に対して自社の立場を明確に説明したか。		<input type="checkbox"/>
	手数料体系	4 利益相反の可能性や手数料体系(着手金・成功報酬・実費等)を明確に説明したか。		<input type="checkbox"/>
	★ 専門家費用	5 追加で必要となる専門家費用(農地、測量など)を事前に提示したか。		<input type="checkbox"/>

【出し手】御中

【受け手】㊤

秘密保持誓約書（例）

※ あくまでも例であり、当事者の意向を制約するものではなく、具体的な内容は当事者間での調整により設定される。必要に応じて弁護士等の専門家に相談することが望ましい。

【受け手】（以下「当社」という。）は、【出し手】（以下「貴社」という。）に関する株式譲渡取引（以下「本件取引」という。）の可能性を検討するに際し、貴社から情報の開示を受けるに当たり、当該情報の取扱いに関し、以下の条項について遵守することを誓約し、秘密保持に関する誓約書（以下「本誓約書」という。）を提出する。

第1条（秘密保持義務）

- 1 本誓約書において「秘密情報」とは、次の各号のいずれかに該当する情報をいい、口頭、文書、電磁的記録その他開示の方法及び情報の形態を問わないものとする。
 - ① 本件取引の検討又は交渉に関連して貴社から開示を受けた情報
 - ② 本誓約書の締結の事実並びに本誓約書の存在及び内容
 - ③ 本件取引に係る交渉の経緯及び内容に関する事実
- 2 当社は、秘密情報を、貴社の事前の書面による承諾なくして第三者に対して開示せず、また、本誓約書の目的以外の目的で使用しない。ただし、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ものとする。
 - ① 貴社から開示を受けた時点において、既に公知の情報
 - ② 貴社から開示を受けた時点において、当社が既に正当に保有していた情報
 - ③ 貴社から開示を受けた後に、当社の責に帰すべき事由によらずに公知となった情報
 - ④ 貴社から開示を受けた後に、当社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 当社が秘密情報を利用することなく独自に開発した情報
- 3 前項の規定にかかわらず、当社は、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ものとする。

- ① 当社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な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誓約書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（秘密情報の知得後に当社を退任又は退職した者を含む。）に対して当社が自ら責任を負うものとする。
- 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に準じる公的機関・団体（農業経営・就農支援センター、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、貴社に対し、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）通知するものとする。
- 4 当社は、本誓約書が終了した場合又は本誓約書の有効期間中に貴社から要求があった場合は、貴社の指示に従い、秘密情報を速やかに返還し、又は破棄若しくは消去するものとする。
- 5 第3条に定める本誓約書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、本誓約書の有効期間満了後も有効に存続するものとする。

第2条（損害賠償）

当社は、本誓約書上の義務に違反したことにより、貴社が損害を被った場合、当社は、貴社に生じた損害（合理的な範囲の弁護士費用を含む。）を賠償するものとする。

第3条（有効期間）

本誓約書の有効期間は、本誓約書締結日より2年間、本件取引にかかる最終契約の締結日又は本件取引の検討の終了を貴社及び当社で合意する日までとし、有効期間満了までにいず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 本誓約書は、日本法に準拠し、これに従って解釈されるものとする。
- 2 本誓約書に関する一切の紛争（調停を含む。）については、●●地方裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とする。

M&A 仲介業務委託契約書（例）

※ あくまでも例であり、当事者の意向を制約するものではなく、具体的な内容は当事者間での調整により設定される。必要に応じて弁護士等の専門家に相談することが望ましい。

【出し手株主/受け手】（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【出し手（株式会社）/受け手（株式会社）】（代表者：●●、本店所在地：●●。以下「対象会社」という。）に関する株式譲渡取引（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 甲が本件取引を検討するための情報収集等の支援
- 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 デュー・ディリジェンスや本件取引の交渉への立会い
- ⑥ 本件取引の最終契約に関する調整
- ⑦ 弁護士、税理士、公認会計士、行政書士等の専門家の紹介等
- ⑧ 本件取引の推進に必要な資料、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
- ⑨ その他前各号に付随するサービスの提供

第2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。

注：直接交渉の制限に関する条項は実務上多く見られる一方、交渉（接触）の目的、候補先の範囲を限定しない場合、通常の事業活動のための交渉や、依頼者自身が候補先を発見する活動が妨げられるおそれがある。直接交渉が制限される交渉の目的や候補

先の範囲等について、当事者間において認識を共有し、共有した内容が適切に契約書に反映されているか確認する必要がある。

第3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 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（農業経営・就農支援センター、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。）

注：受け手との契約の場合、④は不要。

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4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3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5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。

注：仲介者には構造的な利益相反のおそれが存在するところ、これが顕在化することを防止する観点から、本ガイドラインにおいては仲介者に対し、一方の当事者から受領する報酬について、もう一方の当事者（受け手/出し手）に開示することを求めている。これに関連する双方の依頼者からの同意に係る条項である。なお、FA契約の場合は、本条は不要。

第4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5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●日以内に、着手金として金●●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6条第3項に規定する清算を行う場合を除く。）。

② 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。）の●%又は●円のいずれか高い金額を本件取引実行後●日以内に、成功報酬として支払う。

注：手数料については、各仲介者によって方式が異なる。①成功報酬額の一部（10%～20%程度）を基本合意締結時の中間金として請求する者、②着手金の代わりに月額報酬を請求する者、③成功報酬のみ採用する者もいる。成功報酬も譲渡金額をベースに算定する場合や譲渡額に負債額を加えた移転総資産額や純資産額を基準とする場合もあるため注意を要する。

- 2 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。
- 3 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6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5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5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5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7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实施又は不当に低額（※）な譲渡価額への誘導等）
- ③ 甲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、甲に対し、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、若しくは、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

注：本サンプルは、出し手との仲介契約を前提としているが、FA 契約の場合は、本条第4項は不要。また、受け手との仲介契約の場合、（※）部分については高低を逆とすることがある。

第8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、●●地方裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とする。

第9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。

●●年●●月●●日

甲

(住 所)

(氏 名)

①

乙

(所在地)

(名 称)

(代表者)

①

基本合意書（例）

※ あくまでも例であり、当事者の意向を制約するものではなく、具体的な内容は当事者間での調整により設定される。必要に応じて弁護士等の専門家に相談することが望ましい。

【出し手（株式会社）】（代表者：●●、本店所在地：●●。以下「対象会社」という。）の株主【出し手株主】（以下「甲」という。）及び対象会社の株式の譲受希望者【受け手】（以下「乙」という。）は、甲が乙に対して、対象会社の発行済株式の全部を譲渡し、乙がこれを譲り受ける取引（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（本株式譲渡の意向）

甲及び乙は、本株式譲渡を検討し、実行する意向を相互に有することを本合意により確認し、本株式譲渡にかかる最終契約を締結し、○年○月を目途に本株式譲渡を実行することに向けて相互に誠実に協議を行うものとする。

第2条（本株式譲渡の譲渡対価及び譲渡の条件）

甲及び乙は、本株式譲渡の譲渡対価（以下「譲渡価額」という。）、その他の取引の条件について、大要以下のとおりとすることを合意する。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。

譲渡価額：金○円を目途とする。

譲渡条件：〔雇用の継続等のその他の合意事項をご記載ください。〕

第3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、対象会社の事業の状況、財務状況等を検証するため、対象会社に対する現地調査、決算資料、帳票等の財務資料、契約類等の資料の閲覧、その他の調査（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4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5条（秘密保持義務）〔すでに秘密保持契約等を締結している場合は不要です〕

- 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（農業経営・就農支援センター、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7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6条（法的拘束力）

本合意における定めは、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、本合意第 4 条及び第 5 条は法的拘束力を有するが、その他の条項については、何らの法的拘束力を有しない。

第 7 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、●●年●●月●●日までは有効に存続する。

第 8 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、●●地方裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とする。

第 9 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。

●●年●●月●●日

甲
(住 所)
(氏 名) ④

乙
(所在地)
(名 称)
(代表者) ④

株式譲渡契約書（例）

※ あくまでも例であり、当事者の意向を制約するものではなく、具体的な内容は当事者間での調整により設定される。必要に応じて弁護士等の専門家に相談することが望ましい。

【出し手株主】（以下「甲」という。）及び【受け手】（以下「乙」という。）は、【出し手（株式会社）】（代表者：●●、本店所在地：●●。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●●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。

注：簡易な株式譲渡契約書として、次の条項のみを設ける例もあり得る。

- 第1条（目的）
- 第2条（本株式の譲渡）
- 第3条（譲渡価格）
- 第4条（本株式譲渡の実行）
- 第9条（甲の義務）
- 第10条（乙の義務）
- 第12条（本契約の解除）
- 第13条（解除に係る特則及び買戻し条項）
- 第17条（秘密保持義務）
- 第21条（誠実協議）

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、●●年●●月●●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●●円（1株当たり金●●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（株券発行会社の場合）及び本株式譲渡に係る対象会社所定の書式による株主名簿名義書換請求書（甲が押印済みのもの）、その他乙が対象会社に対して会社法第133条に定める株主名簿書換請求を行うために必要な一切の書類を交付すること。
- 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株主総会決議に係る議事録の原本証明付写し

注：多くの中小企業は、発行済株式が全て譲渡制限株式である会社（いわゆる非公開会社）であり、株式譲渡については会社の承認（原則として、取締役会設置会社では取締役会決議、取締役会非設置会社では株主総会決議を要するが、定款でそれ以外の方法とすることもできる。）が必要である。

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 ●●銀行 ●●支店

口座種別 普通預金

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。

注：本サンプルは、対象会社が株券発行会社であるという前提である。株券発行会社の場合、有効な株式譲渡のためには、原則として株券の交付が必要である。

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。

注：株券発行会社であるか否かにかかわらず、株式譲渡後には、株主名簿の名義書換を行う必要がある。

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。

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、対象会社の株主総会をして、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てはならない。
- 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、クロージング日において対象会社の債務を対象会社の株主又は役職員が保証（物上保証を含む。）している契約（以下「経営者保証等」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、経営者保証等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、経営者保証等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。

注：本条①～③は、クロージング時に甲（出し手株主）の経営者保証等の対象となっている債務を乙（受け手）の資力により返済し、別途乙（受け手）が借り換えを行う場合は不要。その場合には、乙（受け手）に対し、クロージングと同時に借入金の返済を行う

義務を課すことが望ましい。なお、農業法人の継承に関しては、農地所有適格法人要件の充足や営農管理・技術承継のために、出し手の前経営者が、役職員として法人に残ったり、段階的な株式譲渡等が行われたりすることが考えられる。経営者保証等の見直しについては、「経営者保証に関するガイドライン」等の内容を踏まえつつ、取引の実態を踏まえてより柔軟な判断で行う必要があり、前経営者に対し、止むを得ず保証の継続を求めることについては、より慎重な検討が求められる。

第5章 クロージング後の取扱い

第11条（乙の義務）

- 1 乙は、クロージング後すみやかに、対象会社をして、クロージング日において対象会社の債務を対象会社の株主又は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。
- 2 乙は前項の義務が履行されるまでの間、本株式を第三者に譲渡し、又は担保に供する等の一切の処分をしてはならない。
- 3 乙は、前項に違反して対象会社の株式を処分したとしても、第1項の義務を免れない。

第6章 解除

第12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)⑦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13条（解除に係る特則及び買戻し条項）

- 1 甲は、以下の各号に定める事由が生じた場合、本契約の他の規定にかかわらず、クロージング日から1年を経過するまでの間、その選択に応じて、書面をもって通知をすることで、本契約を直ちに解除し又は、本株式を買い戻すことができる。ただし、買戻し

を行う場合、甲は、乙に対して、通知到達時点における相当な価額の支払いを行うものとする。

- ① クロージング日から3か月を経過しても経営者保証等が解除されないとき
 - ② クロージング日から14日以内に乙が金融機関等に経営者保証等の解除について具体的な相談（単なる挨拶・日程調整は相談に含まれない。）を始めないとき
 - ③ クロージング日以降、金融機関等が経営者保証等の解除ができないとの見解を示し、又は解除のための条件を設けたにもかかわらず、1か月以内に、乙が借り換え・一括弁済、解除のための条件の充足等の自らの負担による経営者保証等の解除を実施しないとき
- 2 乙は、前項の通知を受領後、直ちに、甲に対して株券を交付しなければならない。
 - 3 乙は、第1項の通知がなされたときは、当該通知の乙への到達をもって、直ちに、乙から甲への株券の交付がなされたものとみなす。
 - 4 乙は、クロージング日から6か月を経過し、かつ第1項各号のいずれかの事由に該当している場合は、甲に対し、解除又は買戻しを行うかについて書面による催告をすることができる。
 - 5 前項の催告後、甲が解除又は買戻しを行わずに1か月が経過した場合は、甲は、第1項の規定にかかわらず、解除又は買戻しを行うことができない。

注：本条は、クロージング後に経営者保証等の解除がなされない場合における甲（出し手株主）の救済手段として、甲（出し手株主）に契約のクロージング後の解除又は株式の買戻しを行う権利を認める規定である。クロージング後に受け手によって対象会社の企業価値が毀損した場合には、買戻しに当たって株価に毀損した企業価値を織り込むことで甲（出し手株主）保護を図ることが考えられるところ、規定例においては「相当な価額」と抽象的に定めているが、金額をめぐって紛争化しないようあらかじめ確定額又は計算方法等を具体的に定めることも考えられる。もっとも、クロージング後は、乙（受け手）により対象会社の経営権が支配された状況にあり、対象会社の預金口座や印鑑等も乙（受け手）が保有しているため、実際の対応は困難を極めることが予想される。甲（出し手株主）としては早期に弁護士等の士業専門家に相談を行い、経営権の取り戻し等の対応を検討することが必要である。また、クロージング後に乙（受け手）によって対象会社に生じた損害については、どのように精算され得るのか、法的構成によっても様々な考え方があり得るところであるが、本契約書では買戻し構成の場合に一定の指針となりうる考え方を例示した（第16条参照）。なお、本条項が用いられ解除や買戻しが行われることは例外的事態であり、そのような事態においては、経営権の取り戻しや金銭補償を巡って当事者間での交渉も難航することが予想される。あくまで、クロージング前の早期の段階から経

営者保証の解除等に向けた金融機関等への相談を開始する等の対応が求められる点は留意すべきであり、万一の場合には早期に弁護士等の士業専門家への相談を実施されたい。

注：本条第1項第3号において、「クロージング日以降、金融機関等が営業者保証等の解除ができないとの見解を示し、又は解除のための条件を設けたにもかかわらず、1か月以内に、乙が借り換え・一括弁済、解除のための条件の充足等の自らの負担による営業者保証等の解除を実施しないとき」との期限を設けている。本契約はあくまで甲（出し手株主）と乙（受け手）における合意であり、金融機関等を拘束するものではなく、もとより借り換え等の審査には一定の期間を要するところ、個別具体的な事情によっては相応の期間を要することも考えられるため、結果的に上記の期限に金融機関の審査が間に合わないこともあり得る点には留意が必要である。

第7章 補償等

第14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における補償額の総額は、いかなる場合であっても、本譲渡価額の●%を超えないものとする。

注：補償額の総額の上限値は個別の事例に応じて変動し得るものではあるものの、一般に上限の数値を高く設定するのであれば、具体的な上限の数値に応じてその理由には相応のものが求められると考えられる。仮に100%に近い上限が設定される場合には、その妥当性について慎重に吟味することが必要となる。

3 第1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、一つの事由に基づく違反により生じた損害が●円を超過するものの合計額が●円を超過した場合にのみ、当該合計額について補償義務が発生するものとする。

4 第1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●か月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する。

注：一つの考え方として、クロージング日から数えて1～n回目の決算日+1か月程度を目安として設定することが考えられる。

5 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つ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。

6 本契約に商法第526条の規定は適用されないものとする。

注：本契約書では規定していないが、甲（出し手株主）に表明保証違反が認められても、DD（デュー・ディリジェンス）の結果等を踏まえた乙（受け手）の主観に応じて、甲（出し手株主）の免責を認めるアンチ・サンドバック条項が設けられる場合もある（規定例は以下の＜アンチ・サンドバック条項例＞を参照）。

＜アンチ・サンドバック条項例＞

次の各号に定める事実は、第●条に規定する甲の表明及び保証についての違反とはならないものとする。

- (1) 乙が本契約締結時点において認識し、又は認識し得た事実
- (2) 乙が本株式譲渡に関連して実施した甲及び対象会社に対するDD（デュー・ディリジェンス）において甲又は対象会社から提供を受けた情報に含まれる事実

また、乙（受け手）の認識にかかわらず甲（出し手株主）の免責を認めないプロ・サンドバック条項が設けられている場合もある（規定例は以下の＜プロ・サンドバック条項例＞を参照）。

＜プロ・サンドバック条項例＞

乙が、第●条に規定する甲の表明及び保証について違反があることを知り、又は知り得た場合であっても、当該表明及び保証の効果並びに当該表明及び保証の違反に関する甲の責任の有無又は内容にいかなる影響も与えないものとする。

乙（受け手）の立場からすれば、甲（出し手株主）の免責を認めないプロ・サンドバック条項を設けることを希望することが多いと思われる。しかし、プロ・サンドバック条項は、甲（出し手株主）がDD（デュー・ディリジェンス）に協力して積極的に情報開示を行い、当該情報に基づき乙（受け手）が本件取引によるリスクを認識していたとしても、当該リスクが現実化した場合に、甲（出し手株主）が責任を免れることができないという帰結となるため、当該条項の意味内容を甲（出し手株主）が正しく理解していなければ、甲（出し手株主）がその帰結に納得できないとして事後に紛争化しやすい。

特に農業分野の継承取引において、表明保証の例外事由等を正確に規定する契約交渉が行われることは合理的に期待しにくい中で、定型的な表明保証文言が当事者による十分な吟味なく締結されてしまう蓋然性が高い。他方で受け手としても、DD（デュー・ディリジェンス）期間が限られており、かつ開示される客観的資料も不十分なことが少なくない。そのため、客観的な資料からはリスクを認識できない一方で、マネジメントインタビューからリスクの端緒を掴める場合がある。しかし、口頭

でのやり取りでは甲（出し手株主）としては伝えつつもりが、乙（受け手）にはニュアンスが正確に伝わっていないということも考えられる。このような場合に乙（受け手）がリスクを認識し得たと言えるのかという問題もあるところであり、アンチ・サンドバック条項を採用する場合は、受け手としては特に注意を要する。

第 15 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における補償額の総額は、いかなる場合であっても、本譲渡価額の●%を超えないものとする。
- 3 第 1 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、一つの事由に基づく違反により生じた損害が●円を超過するものの合計額が●円を超過した場合にのみ、当該合計額について補償義務が発生するものとする。
- 4 第 1 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●か月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する。
- 5 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 16 条（回復請求）

- 1 第 13 条の規定に基づく買い戻しが行われた場合で、クロージング日から買い戻し日までに対象会社の純資産の減少（対象会社が債務超過である場合に債務超過の額の増額を含む。）等の損害が生じているときは、甲は、乙に対して、当該損害の回復を請求することができる。
- 2 甲は、前項の債権を第 13 条の支払い債務と相殺することができる。

注：クロージング後に対象会社に生じた純資産の減少等の損害は、本来は対象会社に生じた損害として乙（受け手）の役員等の任務懈怠責任等として整理されるところ、本条は、債務超過企業等を対象会社とし、かつ譲渡価額が備忘価格程度と低廉な価額が設定される M&A において、クロージング後に受け手等によって、対象会社の現預金等が不当に流出させられた場合に機能することを想定して、特別に、甲（出し手株主）から乙（受け手）への直接の請求を認める趣旨の規定である。

本条に関して、どのように損害及びその数額を認定するかは、個別具体的な状況に応じて様々な考え方があり得るところだが、例えば、①クロージング日における対象会社の純資産価額と買戻し日における純資産価額を比較する方法や、②クロージング日における B/S が存在しないような場合には、クロージング日前の直近の B/S を代用する方法、③より簡便な形で現預金の減少を基準とする等の方法が考えられる。

注：第 13 条に基づく解除を行った場合には、甲（出し手株主）・乙（受け手）はそれぞれ民法上の原状回復義務を負うため、かかる原状回復義務に基づき精算が図られることになる。

第 8 章 一般条項

第 17 条（秘密保持義務）

- 1 甲及び乙は、本契約締結日から●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。

- 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（農業経営・就農支援センター、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 中小 M&A ガイドラインが求める「情報共有の仕組み」に係る登録事由に該当する事実が生じ、当該情報共有の仕組みの運営主体に対して、当該情報共有の仕組みが要請する事由を開示する場合

第 18 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 19 条（存続条項）

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

第 20 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、●●地方裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とする。

第 21 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。

●●年●●月●●日

甲

(住所)

(氏名)

①

乙

(所在地)

(名称)

(代表者)

①

(別紙1) 甲が表明及び保証する事項

注：本契約書は、実際に記載している項目も含めて、あくまで例として規定しているものであり、個別の事案に応じ、どの項目が必要となるかや、各項目についてどの程度の表明保証を行うかは異なる点に留意されたい。実際の表明保証条項の書きぶりは様々あり得るところであり、仲介者・FAから提供されたひな形や最終契約書のレビューの応酬が繰り返される中で、甲側（出し手株主）が、知らず知らずのうちに過剰な範囲で表明保証を行っており、事後に紛争化する例も見受けられる。甲（出し手株主）自身でも内容を確認の上、必要に応じて弁護士等の士業専門家のレビューを受けて、どのような場合に補償責任を負うことになるのか、その場合の責任の範囲等を正しく認識することが望ましい。

(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、会社ゴロ等企业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仮装し、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。）
- 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

⑥ 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
●●年●●月●●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/中小企業の会計に関する指針/中小企業の会計に関する基本要領/法人税法の文脈で要求され、または許容されている会計処理のうち会社の財産及び損益の状況を明らかにするという観点から受け入れられない場合を除いた処理】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。
- 注：いかなる会計基準に準拠しているかは、個社の事情により異なるため、適宜自社が準拠している基準を記載する。
- ⑥ 法令遵守
【甲の知る限り／知り得る限り】、対象会社は、過去●年間において、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●年間において、事業停止等の一切の行政処分を受けていないこと。
- 注：上記のように表明保証事項に主観による限定を加えることもありうる。「知る限り」（現に認識していること）よりも「知り得る限り」（現に認識していなくとも、認識できたであろう場合を含む）の方が広い概念であって保証の範囲は広がる。誰

の主観を対象に、どのような場合にどの程度の限定を加えるかは、個別の事案によって異なる点に留意されたい。

⑦ 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。

注：表明保証条項は、乙側（受け手）から上記のような内容のものを、もし事実と異なるところがあればあらかじめ教えて欲しいという趣旨も込めて提案されることがある。その場合、甲側（出し手株主）としては、表明保証の内容について理解し、事実と異なるところがあれば（例えば、中小企業の場合、計算書類に誤りが含まれていること等が多い。）、契約書の中に、表明保証の対象から除外する事項を別途明記する必要がある。表明保証の内容をよく理解せずに事実と反することを表明保証してしまうと、後に損害賠償等のトラブルになる可能性があるため注意が必要である。

注：甲（出し手株主）が対象会社に関して表明保証する事項としては、上記に例示したものの以外にも、下記のような事項がありうる。

〈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、賃借権又は使用权を保有しており、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。

〈知的財産権〉

対象会社は、その事業を遂行するに当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。

〈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、●●年●●月●●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、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。

〈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は存在せず、また、今後債務不履行が発生するおそれもないこと。

〈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。

〈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、以下の一又は複数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。

〈税務申告等の適正〉

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。

〈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。

(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

【参考資料3】各種支援機関の連絡先

(1) 農業経営・就農支援センター（令和8年4月20現在）

センター名	電話番号
北海道農業経営・就農支援センター	【経営】011-522-5579 【就農】011-271-2255 【就農・参入】011-206-7364
青森県農業経営・就農サポートセンター	【経営】017-734-9474 【就農】017-734-9463 【参入】017-734-9462 【経営・就農】017-773-3131
岩手県農業経営・就農支援センター	【経営・参入】019-629-5642 【経営】019-626-8516 【就農】019-651-2181、019-629-5654
宮城県農業経営・就農支援センター	【経営・就農】022-342-9190、022-275-9164 【参入】022-211-2833
秋田県農業経営・就農支援センター	【経営】018-860-1726 【就農・参入】018-893-6212
山形県農業経営・就農支援センター	【経営・就農】023-641-1117 【経営・参入】023-622-8716
福島県農業経営・就農支援センター	【全て】024-521-8676
茨城県農業経営・就農支援センター	【経営】029-301-3844 【就農】029-350-8686 【参入】029-301-3846
とちぎ農業経営・就農支援センター	【経営・就農】028-648-9515 【参入】028-623-2317
群馬県農業経営・就農支援センター	【経営・就農】027-280-6171 【就農】027-251-1220 【参入】027-226-3019
埼玉農業経営・就農支援センター	【経営】048-830-4055 【就農・参入】048-830-4052 【就農】048-559-0551
千葉県農業経営・就農支援センター	【経営・就農】0800-800-1944 【就農】043-223-3008 【参入】043-223-2878
東京都農業経営・就農支援センター	【経営・参入】03-3370-7146 【就農・参入】042-528-1357

神奈川県農業経営・就農支援センター	【経営・参入】 045-201-8859 【就農・参入】 046-238-5274
山梨県農業経営・就農支援センター	【経営・参入】 055-223-1611 【就農】 055-223-5747
長野県農業経営・就農支援センター	【全て】 026-235-7245 【経営】 026-225-9642 【就農】 026-236-3702
静岡県農業経営・就農支援センター	【全て】 054-250-8989
新潟県農業経営・就農支援センター	【経営・参入】 025-282-5021、025-280-5292 【就農】 025-281-3480、025-280-5300
富山県農業経営・就農支援センター	【経営・参入】 076-441-8961 【就農】 076-441-7396
いしかわ農業経営・就農支援センター	【全て】 076-225-7621
福井県農業経営・就農支援センター	【全て】 0776-21-8234 【経営】 0776-54-9312
岐阜県農業経営・就農支援センター	【全て】 058-215-1550
愛知県農業経営・就農支援センター	【経営】 052-954-6412、052-951-6944 【就農・参入】 0564-51-1034
三重県農業経営・就農支援センター	【経営】 0598-48-1225 【就農】 0598-48-1226 【参入】 0598-48-1228/1229
しがの農業経営・就農支援センター	【経営】 077-528-3845 【就農】 077-523-5505 【参入】 077-523-2349
京都府農業経営・就農支援センター (京都農人材育成センター)	【経営】 075-417-6847 【就農】 075-682-1800 【参入】 075-417-6847
大阪府農業経営・就農支援センター	【経営】 06-6266-8916 【就農・参入】 06-6210-9596
兵庫県農業経営・就農支援センター	【全て】 078-391-1222
奈良県農業経営・就農支援センター	【全て】 0742-27-7617、0742-27-7419
わかやま農業経営・就農サポートセンター	【全て】 073-441-2932 【経営】 073-432-6114
鳥取県農業経営・就農支援センター	【経営・参入】 0857-26-7388 【就農】 0857-26-7262
島根県農業経営・就農支援センター	【経営】 0853-25-8142

	【就農】 0852-20-2872 【参入】 0852-22-6748
岡山県農業経営・就農支援センター	【経営・参入】 086-297-2016 【就農】 086-226-7423
広島県農業経営・就農支援センター	【経営】 082-513-3594 【就農】 082-513-3532 【参入】 082-513-3551
山口県農業経営・就農支援センター	【経営】 083-976-6857 【就農・参入】 0835-28-7598
徳島県農業経営・就農支援センター	【全て】 088-678-5611
香川県農業経営・就農支援センター	【全て】 087-816-3955、087-813-7751
愛媛県農業経営・就農支援センター	【全て】 089-945-1542
高知県農業経営・就農支援センター	【全て】 088-824-8555
福岡県農業経営・就農支援センター	【経営】 092-643-3494 【就農】 092-716-8355
さが農業経営・就農支援センター	【経営】 0952-20-1810 【就農】 0952-20-1590 【参入】 0952-25-7118
長崎県農業経営・就農支援センター	【経営・参入】 095-822-9647 【就農】 0957-25-0031
熊本県農業経営・就農支援センター	【経営・就農】 096-384-3333 【参入】 096-333-2377
おおいた農業経営・就農支援センター	【経営】 097-506-3598、097-532-4385 【就農】 097-506-3586、097-535-0400 【参入】 097-506-3780
宮崎県農業経営・就農支援センター	【経営・参入】 0985-32-4465 【経営・就農】 0985-51-2631
かごしま農業経営・就農支援センター	【経営・参入】 099-286-3152 【就農】 099-213-7223
沖縄県農業経営・就農支援センター	【経営・参入】 098-878-7020 【就農】 098-882-6801

(2) 事業承継・引継ぎ支援センター（令和8年6月1現在）

センター名	住所	電話番号
北海道	北海道札幌市中央区北1条西2丁目 北海道経済センター6階	011-222-3111
青森県	青森県青森市新町2-4-1 青森県共同ビル7階	017-723-1040
岩手県	岩手県盛岡市清水町14-17 中圭ビル104	019-601-5079
宮城県	宮城県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	秋田県秋田市山王二丁目1-40 田口ビル5階	018-883-3551
山形県	山形県山形市松栄1-3-8 山形県産業創造支援センター2階212号室	023-647-0663
福島県	福島県郡山市清水台1丁目3番8号 郡山商工会議所会館403号	024-954-4163
茨城県	茨城県水戸市桜川1-1-25 大同生命水戸ビル9階903	029-284-1601
栃木県	栃木県宇都宮市中央3-1-4 栃木県産業会館7階	028-612-4338
群馬県	群馬県前橋市亀里町884-1 群馬産業技術センター内	027-265-5040
埼玉県	埼玉県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	千葉県千葉市中央区中央2-5-1 千葉中央ツインビル2号館12階	043-305-5272
東京都	東京都千代田区丸の内3-2-2 丸の内二重橋ビル6階	03-3283-7555
東京都多摩	東京都立川市曙町2-38-5 立川ビジネスセンタービル12階	042-595-9510
神奈川県	神奈川県横浜市中区尾上町5-80 神奈川中小企業センタービル12階	045-633-5061
新潟県	新潟県新潟市中央区万代島5番1号 万代島ビル19階	025-246-0080
長野県	長野県長野市若里1-18-1 長野県工業技術総合センター3階	026-219-3825

山梨県	山梨県中央市山之神流通団地 1-7-2 2階	055-267-7620
静岡県	静岡県静岡市葵区紺屋町 11-4 太陽生命静岡ビル 7階	054-275-1881
愛知県	愛知県名古屋市中区栄 2-10-19 名古屋商工会議所ビル 6階	052-228-7117
岐阜県	岐阜県岐阜市神田町 2丁目 2番地 岐阜商工会議所 3階	058-214-2940
三重県	三重県津市栄町 1丁目 891 三重県合同ビル 5階	059-253-3154
富山県	富山県富山市高田 527 情報ビル 2階	076-444-5625
石川県	石川県金沢市鞍月 2丁目 20番地 石川県地場産業振興センター新館 2階	076-256-1031
福井県	福井県福井市西木田 2丁目 8番 1号 福井商工会議所ビル 8階	0776-33-8279
滋賀県	滋賀県大津市打出浜 2-1 コラボしが 219階	077-511-1505
京都府	京都府京都市下京区四条通室町東入 京都経済センター 7階 京都商工会議所 中小企業支援部内	075-353-7120
奈良県	奈良県奈良市西大寺南町 8-33 奈良商工会議所 3階	0742- 53-5888
大阪府	大阪府大阪市中央区本町橋 2-8	06-6944-6257
兵庫県	兵庫県神戸市中央区港島中町 6丁目 1番地 神戸商工会議所会館 8階	078-303-2299
和歌山県	和歌山県和歌山市七番丁 26-1 モンティグレ ダイワロイネットホテル和歌山 3階	073-499-5221
鳥取県	鳥取県鳥取市本町 1丁目 101	0857-20-0072
島根県	島根県松江市母衣町 55番地 4 松江商工会議所ビル 6階	0852-33-7501
岡山県	岡山県岡山市北区芳賀 5301 テクノサポート岡山	086-286-9708
広島県	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	山口県山口市小郡令和 1-1-1 山口市産業交流拠点施設 4階	083-902-6977

徳島県	徳島市南末広町 5-8-8 徳島経済産業会館 1 階（徳島商工会議所内）	088-679-1400
香川県	高松市番町 2 丁目 2 番 2 号 高松商工会議所会館 1 階	087-802-3033
愛媛県	愛媛県松山市久米窪田町 487 - 2 テクノプラザ愛媛別館 1 階	089-948-8511
高知県	高知県高知市本町 1-6-24 高知商工会館 5 階	088-802-6002
福岡県	福岡市博多区博多駅前 2 丁目 9 番 28 号 福岡商工会議所ビル 8 階	092-441-6922
佐賀県	佐賀県佐賀市白山 2 丁目 1 番 12 号 佐賀商工ビル 4 階・6 階	0952-27-7071
長崎県	長崎県長崎市桜町 4-1 長崎商工会館 1 階	095-895-7080
熊本県	熊本県熊本市中央区横紺屋町 10 番地 熊本商工会議所 5 階	096-311-5030
大分県	大分県大分市金池町 3-1-64 大分県中小企業会館 5 階	097-585-5010
宮崎県	宮崎県宮崎市錦町 1 番 10 号 KITEN ビル 7 階	0985-72-5151
鹿児島県	鹿児島県鹿児島市東千石町 1 番 38 号 鹿児島商工会議所 4 階	099-225-9550
沖縄県	沖縄県那覇市久茂地 1-7-1 琉球リース総合ビル 5 階	098-941-1690