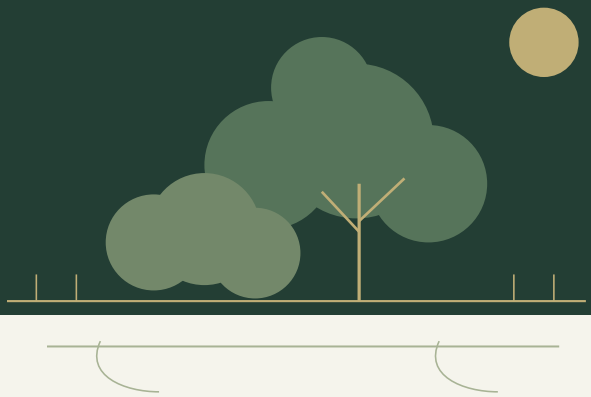
育てた緑と技術を、次の担い手へ。

はじめての造園M&A・事業承継ガイド

譲渡オーナーのための入門ガイド

職人・管理先・地域との関係を、どう引き継ぐか。



譲渡を決める前に

地域の仕事を続けるために。守りたいものから、承継を考えましょう。

庭園の管理先、番頭や職人、協力会社、育ててきた植木。
M&Aの知識がない経営者にもわかるように、
基本と造園会社の確認点を10ページにまとめました。

02 M&Aと承継の選択肢
03 株式譲渡と事業譲渡
04 相談から引き継ぎまで
05 価格・収益・手取り
06 管理契約・公共工事・許可
07 人材・技術・経営者保証
08 準備チェックリスト
09 相談先の選び方

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

2026年10月2日版 / 全10ページ

01 M&Aの基本

事業を続ける、承継の選択肢。

M&Aは企業の合併・買収を指す言葉です。会社や事業を第三者へ引き継ぎ、 造園工事や緑の管理を続けるための選択肢として検討できます。

価格と一緒に、残したいものを考えます。

社員・職人の仕事、長年の管理先、屋号、地域からの信用。自分の引退時期や、引き継ぎ後もどこまで関わるかを含め、大切にしたい条件を整理してみましょう。

経営の将来には、4つの選択肢があります。

親族へ	**家族が経営を引き継ぐ** 本人の意思、経営・現場管理の力、取得資金を確認。
従業員へ	**番頭や社員が経営を引き継ぐ** 経営権、資金、資格者の配置、借入・保証を整理。
第三者へ	**M&Aで会社や事業を引き継ぐ** 管理先、職人体制、買い手の運営方針を確認。
事業を終える	**計画的に廃業する** 残工事、管理契約、保証、雇用、債務等を整理。

私が守りたい3つのことを、書き出してみましょう。

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

参考：[1] / 参考資料とURLは10ページに掲載しています。

02 譲渡の方法

株式を譲るか、事業を譲るか。

会社全体を引き継ぐのか、工事や管理の一部を移すのか。 引き継ぐ対象と方法によって、契約・許認可・雇用・税務は変わります。

株式譲渡

会社の持ち主が変わる

株主 A　→　株主 B

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

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

事業譲渡

対象の事業を選んで移す

会社 A
事業・資産 → 会社 B

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

特に確認すること
管理・工事・外注・賃貸借の契約、許認可、労働契約の承諾、残る枯補償等の責任。

個人事業には、会社の「株式」がありません。

個人の造園業・植木生産は、事業・資産・契約等の承継として整理します。持分会社や合併・会社分割は手続きが異なります。許認可・契約・雇用の継続は、個別に確認しましょう。

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

03 M&Aの進め方

相談から、現場を引き継ぐまで。

候補先探し、調査、契約や許認可の確認には、それぞれ時間がかかります。 年間作業計画と繁忙期を踏まえ、実行までの段取りを考えましょう。

01

目的と希望条件を整理

希望時期、対象事業、職人・屋号・管理先への希望を相談。

02

資料と価値の見方を整理

工事・管理先別の採算、受注残、植木・設備、負債を確認。

03

候補先へ段階的に打診

匿名の概要から始め、秘密保持と承諾を確認して詳細を開示。

04

面談・基本合意

価格・条件の大枠を確認。独占交渉等の拘束条項にも注意。

05

デューデリジェンス（DD）

買い手が財務・法務・事業を調査。許可・契約・保証も確認。

06

最終契約・実行（クロージング）

代金決済、契約の同意、許認可、個人保証等の実行条件を確認。

07

引き継ぎ・定着（PMI）

現場の担当、顧客・協力会社対応、会計・決裁を引き継ぐ。

庭園の管理と、残工事を途切れさせない計画を。

年間の剪定・除草・消毒等の予定、鍵や入場方法、担当者、残工事、請求・支払を整理。関係者への説明順序と、代表者が関与する範囲・期間を買い手と共有します。

参考：[1] / 検討期間と成約時期は、案件の状況により異なります。

04 価格と手取り

続く仕事と技術を、価値にする。

評価額は交渉の目安です。価格は、収益力、資産の状態、 引き継ぐ負担、必要投資と買い手との条件調整で決まります。

資産を見る

植木・車両・機械・土地等と負債を確認。帳簿の金額と実態を照らします。

収益を見る

工事と管理の利益を分けて確認。職人、外注、資材、移動等の原価を整理します。

相場を参考にする

類似する企業・取引等を参考に、商圏・事業構成・体制の違いを比較します。

買い手に伝えたいのは、利益が続く理由です。

管理契約を、採算と一緒に。

件数と作業回数、契約単価、更新状況、移動時間、臨時作業を整理。社長以外も対応できる体制と、継続の理由を伝えます。

季節の資金不足を見落とさない。

材料や植木の仕入、外注、繁忙期の人件費と入金時期を月別に整理。植木の維持費、機械の更新、残工事・保証の支出も確認します。

「譲渡価格」と「自分の手取り」を分けて確認。

株式と事業では、代金の受取人や税務が異なります。税金、借入返済、第三者費用等を含めて資金計画を確認し、譲渡後の生活や残る事業に必要な金額を考えましょう。売上の一定倍率や売却額を約束するものではありません。

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

05 造園会社の確認点

契約と責任を、仕事ごとに整理。

年間管理、工事、公共受注では、引き継ぐ条件が異なります。 契約書・仕様書と現場の実態を照らし、以下の点を整理してみましょう。

01

年間管理契約：更新と採算を確かめる

更新・解約・譲渡の条項、作業範囲、頻度、臨時対応と単価を確認。更新予定と確定売上を区別します。事業譲渡では契約の移転・同意を、株式でも支配権変更等の条項を確かめます。

02

施工中案件：残る工程と資金を対応させる

契約額、追加変更の合意、進捗、残原価、前受・未収・未払を工事別に一覧化。誰が完成させるかを決め、前受金を自由資金と考えず、施工と支払に必要な額を確認します。

03

公共受注：経審・入札資格・契約を分ける

経営事項審査は公共工事の受注に関わる審査です。建設業許可、経審、発注者の入札参加資格と既存契約は別々に確認。等級や受注が自動継続すると考えず、発注者等へ相談します。

04

建設業許可：対象と人員要件を確かめる

事業譲渡には、許可に係る建設業の全部を対象とする事前認可の制度があります。対象・許可・人員要件を確認。株式譲渡でも役員・営業所技術者等の変更を確認します。

05

枯補償・是正：残る対応と費用を決める

植木が枯れたときの交換等の対応を、契約ごとに確認。対象、期間、免責、管理の分担、未完了の是正、保険を整理します。全案件に同じ保証期間があるとは限りません。

維持管理の方法も、引き継ぎ条件に。

維持管理と建設工事を区別し、作業内容で許可・資格・発注条件を確認。許可の承継と契約の継続は別の確認事項です。農薬は対象への登録適用・ラベル、周辺への周知・飛散防止、使用記録を確認。

参考：[1][2][6][7][8] / 個別案件では行政庁・発注者・専門家等に確認します。

06 人材・技術・経営者保証

番頭と職人が、働き続けるために。

誰が顧客対応をし、誰が現場で判断しているか。 資格と技術を持つ人の役割、希望、引き継ぎ条件を具体的に整理しましょう。

最初は概要から。詳細は必要性を確認して開示します。

顧客構成や人員等の集計情報から相談できます。顧客名簿、庭園の写真、鍵・入場情報、社員の情報は、開示先、利用目的、安全管理、不成立時の扱いを確認して共有します。

社員・番頭

担当管理先、職長の役割、賃金・勤務条件を整理。事業譲渡で労働契約を移す場合は、本人への説明・協議と真意による個別の承諾が必要です。

資格・協力会社

造園施工管理等の資格、作業に応じた免許・安全教育と配置を確認。外注は雇用と別契約です。単価・支払・継続意向を確認し、技術を引き継ぎます。

経営者保証

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

最終契約の前に、3つの確認を。

買い手の資金・方針 代金を払えるか。繁忙期の班編成、管理先への対応、安全管理の体制は具体的か。

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

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

参考：[1][3][9] / 雇用・取引の継続や、全員の残留を保証するものではありません。

07 初回相談の準備

10項目で、造園の価値を見える形に。

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

確認すること	手元にあると役立つ資料の例
☐ **財務・季節の資金繰り**	決算・月次、工事と管理の採算、借入
☐ **年間管理契約・管理先**	契約・仕様、更新、作業回数、年間工程
☐ **工事受注残・入出金**	残工事原価、追加合意、前受・未収・未払
☐ **法人・許可・公共受注**	株主、許可、経審、入札資格、公共契約
☐ **社員・番頭・資格者**	役割、雇用条件、資格、配置、繁忙期体制
☐ **協力会社・仕入先**	外注契約、単価、未払、主要先への依存
☐ **植木・資材の在庫**	樹種・規格・状態・所有・引当先・維持費
☐ **車両・機材・圃場・置場**	台帳、リース、賃貸借、承諾、更新費
☐ **枯補償・安全・施工記録**	是正、保険、事故、写真、剪定枝の処分先
☐ **顧客情報・希望条件**	匿名の顧客構成、鍵等の管理、引退後の役割

植木と置場は、台帳だけでなく実態も確認。

自社の植木と、顧客の植栽・預り品を区別し、状態と維持費を確認。圃場・置場は権利と継続条件を確認します。剪定枝等は発生した作業により区分が異なるため、自治体へ相談し、適切な処理先と委託条件を確認します。

参考：[1][6][7][8][10] / この表は準備の例であり、一律の法定提出書類ではありません。

08 相談先の選び方

現場の事情を、理解する相談先へ。

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

01 **管理契約・職人・公共受注を、どう確認しますか？**

植木や置場、許可、枯補償まで整理する方法を聞きます。

02 **誰が、どの段階で、何を支援しますか？**

担当者の経験、提供業務、成約後の引き継ぎ支援を確認。

03 **売り手・買い手それぞれの費用は、いくらですか？**

費用項目、算定基準、最低額、第三者費用と負担者を確認。

04 **情報開示と、買い手の確認はどう行いますか？**

社名等の開示手順、資金・信用、職人・顧客対応の方針を確認。

05 **仲介かFAか。利益相反を、どう管理しますか？**

契約上の役割、相手方との関係、双方からの報酬を聞きます。

06 **契約を終えるときの条件は、どうなっていますか？**

期間、解約、専任、直接交渉、終了後の報酬条項を確認。

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

当センターで、造園の仕事と関係の承継を相談できます。

社名を伏せた初期相談から、管理先・職人・設備等を整理。
候補先の方向性、守りたい条件、現場の引き継ぎを具体化できます。

参考：[1][11][12] / 支援契約の前に、重要事項と費用の説明を受けましょう。

09 はじめの一歩

会社の未来を、相談から。

売却を決めていない、資料がまだ少ない、管理契約や工事が続いている。 その段階から、造園M&A総合センターへご相談ください。

社名を伏せて相談

希望時期、残したい職人と関係、懸念から整理。

造園の価値を資料に

管理契約、採算、人員、植木・機材・置場を確認。

候補先の方向性

商圏と事業構成、屋号・雇用・取引の条件を検討。

譲渡企業様の当センター手数料

着手金 0円　中間金 0円　成功報酬 0円

相談料・月額報酬も0円。外部専門家、DD、登記・許認可関係、公租公課、その他実費は含みません。案件に応じて費用が発生するため、負担の範囲を事前にご確認ください。

無料の譲渡相談へ

03-4560-0084

電話：平日10:00-17:00 / フォーム：24時間受付

zouen-ma.jp/contact-sell/

参考資料・URL / 制度・サービス確認日：2026年10月2日

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

[2] 農林水産省：住宅地等における農薬使用
https://www.maff.go.jp/j/nouyaku/n_tekisei/jutakuti/index.html

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

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

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

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

[7] 国土交通省：経営事項審査
https://www.mlit.go.jp/totikensangyo/const/1_6_bt_000161.html

[8] 国土交通省：公共建築工事標準仕様書・植栽
https://www.mlit.go.jp/gobuild/content/001888816.pdf

[9] 個人情報保護委員会：通則ガイドライン
https://www.ppc.go.jp/personalinfo/legal/guidelines_tsusoku/

[10] 環境省：建設廃棄物の適正処理指針
https://www.env.go.jp/content/900479498.pdf

[11] 当センター：費用・支援方針
https://zouen-ma.jp/sme-ma-guideline/

[12] 当センター：運営会社
https://zouen-ma.jp/company/

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