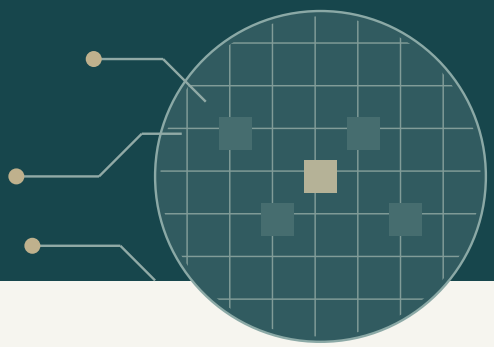
技術と品質を、次の担い手へ。

はじめての半導体業界M&A・事業承継ガイド

譲渡オーナーのための入門ガイド

人・顧客・知財・設備を、どう引き継ぐか。



譲渡を決める前に

積み重ねた技術と信頼を、未来へ。
守りたいものから、承継を考えましょう。

技術者の仕事、顧客との関係、長く育てた技術。
M&Aの知識がない経営者にもわかるように、
基本と半導体関連企業の確認点を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 企業価値・投資・手取り
06 業態・顧客認定・品質
07 人・技術・情報・保証
08 準備チェックリスト
09 相談先の選び方

発行：半導体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、 技術・雇用・供給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。

社員の雇用、顧客への供給、蓄積した技術、会社の名前。設備投資や後継者の問題、自分の引退時期、譲渡後の役割も含めて、大切にしたい条件を整理しましょう。

経営の将来には、4つの選択肢があります。

親族へ	**家族が経営を引き継ぐ** 本人の意思、経営・技術の理解、取得資金を確認。
従業員へ	**社内の担い手が経営を引き継ぐ** 経営権、資金、技術・顧客対応、借入・保証を整理。
第三者へ	**M&Aで会社や事業を引き継ぐ** 雇用・供給・技術、買い手の運営と投資方針を確認。
事業を終える	**計画的に廃業する** 受注・供給責任、設備・在庫、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 技術者と社員の仕事 ② 顧客の信頼と供給 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、設計・加工など一部の事業を移すのか。 引き継ぐ対象と方法によって、契約・知財・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、品質・労務の問題、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・契約 → 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
顧客・外注契約、労働契約の承諾、知財・ライセンス、許認可、共用設備と供給責任。

一部の事業を譲るときは、境界を明確に。

設備・設計データ・人員・契約の対象と、共用資産、移行期間の役割を整理します。個人事業には株式がありません。持分会社、合併・会社分割は手続きが異なります。方法を個別に検討します。

参考：[1][2][3] / 契約・顧客認定・許認可の継続は、一律には判断できません。

03 M&Aの進め方

相談から、供給と技術の引き継ぎへ。

候補先探し、調査、顧客・権利者の確認には、それぞれ時間がかかります。 供給日程や技術移行、社員説明、必要な手続きを踏まえて計画します。

01

目的と希望条件を整理

希望時期、対象事業、雇用・供給・技術・設備投資への希望を相談。

02

資料と価値の見方を整理

事業別の採算、顧客・技術・設備・在庫、負債と必要投資を確認。

03

候補先へ段階的に打診

匿名の概要から始め、秘密保持・権利・法令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。品質、知財、設備、環境等も確認。

06

最終契約・実行（クロージング）

代金決済、顧客等の同意、許認可、保証等の実行条件を確認。

07

引き継ぎ・定着（PMI）

顧客・社員・協力会社への対応、技術・品質・保全を引き継ぐ。

顧客への供給を、誰がどう続けるかまで確認。

受注残、製造・検査・保守、取引先への説明、認定確認と変更手続きを整理。経営者の残留期間、技術移行、決裁や情報アクセスの移行を、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

技術と収益が続く理由を、価値に。

評価額は交渉の目安です。価格は、続く収益、技術・顧客の構成、 引き継ぐ負担、設備投資と買い手との条件調整で決まります。

資産を見る

現預金・売掛金・設備・在庫・知財と負債を確認。帳簿と実態を照らします。

収益を見る

製品・工程・顧客別の利益と、研究開発・人件費・保全等の費用を確認します。

相場を参考にする

類似する企業・取引を参考に、業態・技術・資産・顧客構成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。

設備能力と、必要投資を分ける。

製造では歩留まり（合格品の割合）や稼働、保全を同じ条件で確認。設計は案件・権利・人材、商社は取引基盤も重視。更新・移転投資を別に整理します。

利益と、手元の資金を分ける。

長納期の材料・装置、仕掛品、滞留在庫、顧客入金と仕入・給与の時差を確認。受注残や顧客予測を確定売上とせず、月別の必要資金を整理します。

「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。業界名や売上の一定倍率で価格を約束するものではありません。

参考：[1][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 半導体業界の確認点

業態ごとに、承継の条件は違います。

同じ半導体関連企業でも、価値と責任の中心は異なります。 自社の業態を選び、顧客・技術・品質・資産の継続条件を確かめましょう。

01

設計・IP（知的財産）：権利と利用条件を分ける

特許、設計データ、マスク、外部IPや設計ツールのライセンスを整理。共同開発・職務発明・外注成果の権利、利用範囲、譲渡・支配権変更の条件を確認します。特許権等の移転登録も確認します。

02

製造・後工程・検査：工程と品質を続ける

製品・工場・工程の認定、歩留まり、検査と追跡記録、外注工程を整理。設備・材料・拠点を変える場合の通知・承認・再評価は、顧客や製品ごとに確認します。

03

装置・部品・保守：納入後の責任も整理する

設計・製造・据付、検収、仕様変更、保証・保守、予備部品を確認。顧客支給品と自社資産を区別し、未完了の対応、担当技術者、費用と期間を明確にします。

04

材料・薬液・ガス：品質と施設条件を確認

仕様、ロット管理、調達・供給条件、保管・有効期限を確認。該当する薬品・ガス等の許可、工場の排水・排気・廃棄物・土壌等の記録と変更・承継手続きを所管窓口へ確認します。

05

商社・流通：取引基盤と在庫を確認

仕入先の販売権・取引条件、上位顧客への依存、長期供給と更新・終了を確認。在庫の所有者、預り・支給品、滞留・廃番品を分け、帳簿上の在庫額だけで評価を決めません。

株式を譲っても、顧客認定や契約を確認します。

資本変更の条項、事業譲渡の契約移転承諾、品質協定を確認。クレーム・是正・不適合品、保証や保守等の未完了対応も整理します。認定の継続や過去の責任の解消を当然の前提にしません。

参考：[1][2][10][11] / [10]は一企業の変更管理例です。一律の法的義務を示しません。

06 人・技術・情報・保証

守る条件を、具体的に決める。

技術者や品質・保全担当者の仕事と、情報の管理を計画します。 社員・顧客・権利者の意思と契約を踏まえて、承継の条件を考えましょう。

最初は概要から。詳細な技術は、必要な段階で。

製造条件・図面・設計データは、目的・相手・閲覧権限・複製・不成立時の返還や削除を決めて段階開示。NDAだけで、個人情報、顧客の預り情報、輸出管理対象の技術を無制限に開示できるわけではありません。

雇用条件と説明

役割、勤務地、給与・評価、労務を整理。事業譲渡で労働契約を移す場合は、十分な説明・協議と真意による個別の承諾が必要。条件変更の同意も確認します。

技能と継続体制

設計・製造・品質・保全の担当と属人化を確認。処遇、育成、引き継ぎ期間を具体化。社員と協力会社を分け、全員の残留や取引継続を前提にしません。

経営者保証

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

実行と情報開示の前に、3つの確認を。

製品・技術の輸出管理 規制対象かの判定、相手先・用途・提供方法を確認。国内の技術提供も対象となる場合があり、DDの開示前にも確認します。

外国投資の手続 外国投資家が関わる株式取得等は、輸出管理とは別に外為法の事前届出等を確認。該当する場合は審査期間も日程に織り込みます。

最終契約と引き継ぎ 事実の正確性等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を理解し、買い手の資金と実行・引き継ぎ条件を確認します。

参考：[1][3][4][6][7][8][9] / 個別の法務・労務・輸出管理等は専門家・所管窓口に確認。

07 初回相談の準備

10項目で、会社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・資金繰り・株主**	決算・月次、借入・保証、株主、必要資金
☐ **製品・工程・受注の採算**	売上・利益、受注残、歩留まり、集計条件
☐ **顧客と供給契約**	集中度、契約・注文、更新、変更・移転条項
☐ **品質と顧客認定**	認定対象、品質協定、監査、是正、追跡記録
☐ **技術・知財・ライセンス**	権利一覧、共同開発、利用・譲渡条件、NDA
☐ **設備・施設・更新投資**	台帳、所有・リース・借用、保全・校正、投資
☐ **原材料・在庫・外注先**	所有者、仕掛・滞留、調達条件、納期、代替先
☐ **人材・労務・継承**	役割、条件、勤怠、離職、教育、外注契約
☐ **許認可・環境・補助金**	該当する許可・届出、環境記録、処分制限
☐ **情報管理・輸出・外国投資**	開示権限、該非判定・取引審査、必要手続

工場や補助対象資産がある場合は、個別に確認。

工場・クリーンルームの利用条件、薬品・ガス、排水・廃棄物等の記録と、該当する手続きを整理。
補助金等で取得した設備は処分制限や承認条件を確認。初回は事業概要と希望条件から相談できます。

参考：[1][2][3][6][8][9][11][12] / 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

業態と技術を、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 **自社の業態と、技術・品質の価値をどう確認しますか？**

設計・製造・装置・材料・商社の違いと、顧客認定まで聞きます。

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・第三者費用、海外案件の条件も確認。

04 **情報開示と、買い手の確認はどう行いますか？**

技術の開示範囲、資金・信用、雇用・供給・投資方針を確認。

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・労務等の判断は、外部専門家にも確認しましょう。

当センターで、人・技術・供給の承継を相談できます。

社名を伏せた初期相談から、事業別の価値と継続条件を整理。
守りたい条件、候補先の方向性、情報開示と引き継ぎを具体化できます。

参考：[1][13][14] / 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、資料が少ない、技術や顧客認定の承継が気になる。
その段階から、半導体M&A総合センターへご相談ください。

社名を伏せて相談

希望時期、守りたい技術と関係、懸念から整理。

業態ごとの価値整理

収益・技術・品質・設備、顧客の継続条件を確認。

候補先の方向性

雇用・供給・技術管理、投資と引き継ぎを検討。

譲渡企業様の当センター手数料（国内の一般的な仲介契約）

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、公租公課等の第三者費用・実費は別途。
海外案件は料金体系が異なる場合があります。発生する費用と負担範囲・個別条件を事前に確認してください。

無料の譲渡相談へ

03-4560-0084

電話：平日10:00-17:00

semiconductor-ma-center.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] 特許庁：権利の移転等に関する手続
https://www.jpo.go.jp/system/process/toroku/iten/index.html

[3] 厚生労働省：事業譲渡等指針（2026年改正）
https://www.mhlw.go.jp/content/12600000/001748345.pdf

[4] 経済産業省：営業秘密の保護と管理
https://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/trade-secret.html

[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] 経済産業省：安全保障貿易管理 入門編第3版
https://www.meti.go.jp/policy/anpo/guidance.html

[7] 経済産業省：国内技術提供・みなし輸出
https://www.meti.go.jp/policy/anpo/anpo07.html

[8] 財務省：対内直接投資審査制度
https://www.mof.go.jp/policy/international_policy/gaitame_kawase/fdi/index.htm

[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] NXP：製品・工程の変更管理（個社の例）
https://www.nxp.com/products/nxp-product-information/quality/change-management-and-customer-communication:QUALITY_CHGMGMT

[11] 環境省：ばい煙発生施設の承継届出（例）
https://www.env.go.jp/info/one-stop/26/004.html

[12] 経済産業省：補助対象財産の処分の取扱い
https://www.meti.go.jp/information_2/downloadfiles/kaikei29.pdf

[13] 当センター：手数料・別途費用・海外条件
https://semiconductor-ma-center.jp/

[14] 当センター：運営会社
https://semiconductor-ma-center.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：半導体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）