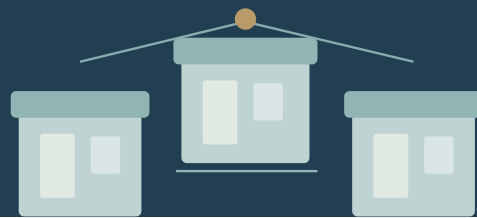


店とブランドの未来を、 次の担い手へ。

はじめてのフランチャイズM&A・事業承継ガイド

本部・加盟店の譲渡オーナーのための入門ガイド

人・契約・お客様の信頼を、どう引き継ぐか。



譲渡を決める前に

育ててきた店と仕組みを、未来へ。 守りたい条件から、承継を考えましょう。

本部のブランドと加盟店網。加盟店の営業と社員の仕事。

M&Aを初めて考えるオーナーのために、

基本とフランチャイズ特有の確認点を10ページにまとめました。

02 M&Aと承継の選択肢

03 本部・加盟店と譲渡方法

04 相談から引き継ぎまで

05 価格・収益・手取り

06 FC契約・本部承認・店舗

07 人・情報・保証

08 準備チェックリスト

09 相談先の選び方

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、店・ブランド・雇用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。

店名やブランド、社員の雇用、お客様との関係、加盟店や取引先への支援。自分の引退時期と譲渡後の役割も含め、大切にしたい条件を整理しましょう。買い手と契約相手の条件も踏まえて検討します。

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、経営力、契約の条件、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、必要な資格、借入・保証を整理。

第三者へ**M&Aで会社や事業を引き継ぐ**

運営方針、雇用、FC契約、店舗条件を確認。

事業を終える**計画的に廃業する**

未履行のサービス、雇用、解約・原状回復等を整理。

私が守りたい3つのことを、書き出してみましょう。

① 店やブランドの信頼 ② 社員・加盟店・お客様 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。

02 譲渡の対象と方法

本部と加盟店、譲る対象を見極める。

本部と加盟店は、通常は独立した事業者です。直営店とも区別します。
誰の会社・店舗・権利を、どの方法で引き継ぐのかを確認しましょう。

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、本部への通知・承認、簿外債務、経営者保証。

事業譲渡

対象の事業を選んで移す

会社 A
店舗・事業 → 会社 B

移す資産・契約・店舗等を定めます。法人の事業譲渡では基本的に会社が代金を受け取り、契約・雇用等の個別手続きを確認します。

特に確認すること

FC契約・賃貸借・商標使用の手続き、従業員の承諾、許認可、対象店舗と共用資産。

本部を譲るか、加盟店を譲るかで、確認対象も変わります。

本部：ブランド・ノウハウ・加盟店契約、供給や支援体制の継続。

加盟店：契約に基づく営業、店舗・スタッフ・顧客との関係の継続。

加盟店が本部の商標を所有するとは限りません。個人事業には株式がなく、持分会社、合併・会社分割も手続きが異なります。

参考：[1][2][7][8] / 株式譲渡でも、契約相手の承認が不要とは限りません。

03 M&Aの進め方

相談から、営業の引き継ぎまで。

本部・貸主等への確認、買い手の審査、許認可や社員説明には時間がかかります。
交渉と営業を続けながら、関係者の条件を順に整理します。

01

目的と希望条件を整理

希望時期、対象本部・店舗、雇用・ブランド・譲渡後の役割を相談。

02

契約と収益の見方を整理

FC契約、店舗別損益、賃貸借、権利・資産、負債と必要資金を確認。

03

候補先へ段階的に打診

匿名の概要から始め、秘密保持・契約・開示先を確認して情報を共有。

04

面談・基本合意

価格・条件の大枠と本部承認等の見通しを確認。独占交渉条項にも注意。

05

デューデリジェンス（DD）

買い手が財務・法務・事業を調査。契約、店別採算、人材、設備等を確認。

06

最終契約・実行（クロージング）

同意・審査・許認可、保証の扱い、代金決済等の実行条件を確認。

07

引き継ぎ・定着（PMI）

研修、社員・本部・加盟店・顧客対応、営業・決済・管理を引き継ぐ。

本部や貸主への相談は、契約と情報管理を踏まえて計画。

秘密保持契約（NDA）を結んでも、第三者の情報を自由に開示できるとは限りません。誰に、何を、いつ説明するかを支援者と整理し、必要な同意・通知を実行条件に反映します。

参考：[1][2][8] / 検討期間や成約時期は、案件の状況により異なります。

04 価格と手取り

続く収益と契約条件を、価値に。

評価額は交渉の目安です。店舗数や売上だけで価格は決まりません。

収益が続く理由、契約期間、将来の支出、買い手の条件を確認します。

資産を見る

設備・在庫・敷金・権利と負債を確認。所有、リース、貸与や返還条件を区別します。

収益を見る

店別の利益と、本部の継続的な収入を確認。今後の維持・支援・改装費も考えます。

相場を参考にする

類似する取引を参考に、業態、店舗・契約・立地、収益構造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。

加盟店：店舗別の実際の利益を。

ロイヤルティの計算基準、広告分担金、仕入・廃棄、人件費・家賃を確認。オーナーの代替人件費、更新・改装負担、商圈・契約期間も含めます。多店舗は共通経費を分けて見ます。

本部：加盟店網の継続性を。

継続ロイヤルティと加盟金等の一時収入を分け、契約残存期間、退店・未収、支援・研修・物流費を確認。加盟店の営業継続や新規出店を、確定した将来収入と扱わないようにします。

「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、本部への支払い、敷金等の精算を含め、実際の資金計画を確認。受け取った保証金や前受金の返還・履行義務も整理します。一定倍率やロイヤルティ率だけで価格を約束するものではありません。

参考：[1][2][5] / 金銭の性質、算定基準、支払時期を契約と実績で確認します。

05 FCと店舗の確認点

承認と営業の条件を、別々に確認。

本部の承認、賃貸借、商標使用、許認可は、それぞれ確認する事項です。

M&Aが成立すれば、すべてが自動で引き継がれるとは考えないようにします。

01

FC契約：承認・名義変更と、継続条件

譲渡・代表者・支配権変更の条項、通知・審査・承認、新契約や研修、名義変更の費用を確認。株主が変わる場合も契約を点検し、必要な手続きを本部と整理します。

02

本部の譲渡：加盟店と供給・支援体制

加盟店契約ごとの同意・通知条件、ロイヤルティ、供給、研修・運営支援を確認。ブランドや仕組みを移しても、加盟店の事業や財産をすべて移せるわけではありません。

03

店舗：賃貸借・設備・多店舗の境界

契約名義、譲渡・転貸、貸主の承諾、保証会社、敷金・原状回復を確認。借主が同じでも契約条項は点検。設備の所有・リース・貸与、店舗ごとの契約と共用資産を整理します。

04

商標・運営：所有権と使用权を分ける

加盟店のブランド使用は契約に基づく許諾です。本部の商標・マニュアル等の権利、地域・業態・期間、システム利用条件を確認。契約終了後の看板撤去や競業避止等も点検します。

05

業種の許認可と、契約時の情報開示

飲食・小売・サービス等の実態に応じ、店舗ごとの許可・届出・資格と承継手続きを所管に確認。特定連鎖化事業では加盟契約前の法定書面・説明も確認し、全FCに一律とはしません。

更新・解約・出店・収益条件も、先に確認しましょう。

残存期間、更新・中途解約、違約金、商圈、営業時間、仕入・広告費、最低支払い等を整理。契約の拘束や本部の行為が法律上問題となるかは個別判断です。不明な条件を、専門家と本部への確認事項にします。

参考：[2][3][7][8][10] / 本部の承認と所管への法定手続きを混同しないことが大切です。

06 人・情報・保証

営業を続ける条件を、具体的に。

店長、社員、加盟店の担当者、お客様との関係を引き継ぎます。
本人の意思、契約と情報の権利を踏まえて、説明と移行体制を計画します。

最初は概要から。店舗名や顧客情報は、必要な段階で。

マニュアル、加盟店情報、顧客名簿は、目的・開示先・閲覧権限・複製、不成立時の返還・削除を定めて段階開示。本部の情報や共同システムのデータを自由に渡せるとは限りません。個人情報承継前の利用目的・安全管理も確認します。

雇用条件と説明

店長・社員・パートの役割、勤務地、給与、勤怠を整理。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承諾が必要。条件変更の同意も確認します。

営業とサービス継続

研修・本部窓口、予約、前払券・ポイント・会費、未履行サービス、返金等を確認。加盟店網は直営店と分け、誰が雇用し、顧客に何を履行するかを整理します。

個人保証と負担

M&Aで借入・賃貸借・FC契約等の個人保証が自動解除されるわけではありません。金融機関、本部、貸主等と早期に相談し、解除・移行の条件と確認方法を明確にします。

実行の前に、3つの確認を。**情報とアカウント**

本部システム、POS、予約、決済、ECの名義・権限・利用契約を確認。利用者・管理者・契約者を分けて移行します。

最終契約の責任

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。残る債務と実行条件も確認します。

買い手の運営

資金・信用、店長や研修体制、本部との関係、雇用・店舗投資の方針を確認。契約後に誰が、何を、いつ引き継ぐかを決めます。

参考：[1][4][6][8][9] / 雇用・個人情報・保証等の扱いは、方法と個別条件に応じて確認。

07 初回相談の準備

10項目で、承継の条件を見える形に。

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

☐ 譲る対象・株主・店舗	本部/加盟店/直営、対象法人・店舗、株主
☐ 財務・店別採算	決算・月次、店別損益、オーナー代替費用
☐ FC契約・本部との手続き	更新・承認・支配変更、研修・変更費用
☐ ロイヤルティ等の金銭	算定基準、広告分担、未収・未払、保証金
☐ 店舗・賃貸借・設備	名義、貸主承諾、敷金、リース・貸与
☐ 商標・ノウハウ・システム	権利・使用条件、マニュアル、利用契約
☐ 許認可・供給・外注	業種ごとの許可・届出、仕入・供給条件
☐ 従業員と運営体制	店長・社員・パート、雇用条件、研修
☐ 顧客対応・情報	予約・前払・返金、利用目的・管理権限
☐ 借入・保証・争い	債務、保証先・条件、解約、紛争・指摘

初回は概要から。詳細情報は、確認して共有。

本部か加盟店か、業態、店舗数、希望条件を、社名・店舗名を特定しにくい粒度で整理。顧客名簿、本部マニュアル、ログイン情報を一度に送らず、必要性・契約・権利と開示方法を確認しましょう。

参考：[1][2][3][6] / 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

FC契約と営業を、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

本部と加盟店の違いを、どう確認しますか？

対象事業、FC・賃貸借・商標使用、業種別手続きを聞きます。

02

本部・貸主等への確認は、どう進めますか？

担当者の経験、承認・審査、情報開示の順序と役割を確認。

03

売り手・買い手それぞれの費用は、いくらですか？

支援手数料と、本部・貸主等への支払い、第三者費用を分けます。

04

買い手の確認と、引き継ぎはどう行いますか？

資金・信用、雇用・研修・運営、店舗投資の方針を確認。

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・労務・許認可の判断は、外部専門家にも確認しましょう。

当センターで、FC事業の未来を相談できます。

社名・店舗名を伏せた初期相談から、希望と不安を整理。

FC契約と店別収益、承認・引き継ぎ条件を、次の確認につなげます。

参考：[1][2][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

店とブランドの未来を、相談から。

譲渡を決めていない、資料が少ない、本部や社員にどう伝えるか迷っている。
その段階から、フランチャイズM&A総合センターへご相談ください。

社名を伏せて相談

社名・店舗名を伏せ、希望
と不安から整理。

価値と条件を整理

店別収益、FC・店舗・権利
の条件を確認。

次の確認を具体化

本部等への確認、候補先と
引継ぎを検討。

譲渡企業様が当センターへ支払うM&A仲介手数料

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・公租公課・交通費等の実費、
FC本部・貸主・保証会社等への支払いは別途。買い手側手数料は対象外です。
最終適用条件は個別契約で確認してください。

無料の譲渡相談へ

03-4560-0084

社名・店舗名を伏せた初期相談が可能
franchise-ma-center.jp/seller-contact/



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] 公正取引委員会：FCと独占禁止法の考え方
<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyokujun/franchise.html>

[3] 中小企業庁：特定連鎖化事業・情報開示
<https://www.chusho.meti.go.jp/shogyo/shogyo/franchise.html>

[4] 厚生労働省：事業譲渡等指針（2026年）
<https://www.mhlw.go.jp/content/12600000/001748345.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] 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/

[7] 特許庁：商標等の権利の移転手続
<https://www.jpo.go.jp/system/process/toroku/iten/index.html>

[8] e-Gov：民法（契約・賃貸借・雇用等）
<https://laws.e-gov.go.jp/law/129AC0000000089>

[9] 経済産業省：営業秘密管理指針 2025年版
<https://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/guideline/r7ts.pdf>

[10] 厚生労働省：食品営業の譲渡と届出
<https://www.mhlw.go.jp/content/001176618.pdf>

[11] 当センター：料金・支援範囲・相談方針
<https://franchise-ma-center.jp/about-franchise-ma-center/>

[12] 当センター：運営会社
<https://franchise-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。成立・価格・本部承認等を保証しません。
発行：フランチャイズ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）