

「事業承継を必要とされる取引先へのサポート」の事例(全24事例)

銀行名	事例名	頁
七十七	M & Aによる事業承継支援	1
七十七	事業承継にかかる株式取得資金の実行	2
山形	取引先の事業承継支援	3
東邦	「とうほう次世代経営塾」の創設	4
東邦	社長交代期にある企業の自社株承継対策等の支援	5
筑波	円滑な事業承継(M & Aを含む)への支援	6
群馬	医療法人の事業承継支援	7
武蔵野	後継者不在問題を抱える取引先に対するM & A支援	8
千葉興業	M & A専門家活用し後継者不在等の取引先ニーズを早期に解決	9
東京都民	専門家活用による事業承継サポート	10
北國	後継者不在企業へのM&A支援	11
静岡	経営効率化を目的とした地場食品卸売業者のM&A支援	12
百五	持株会社化による事業承継の支援	13
近畿大阪	信託を活用した事業承継サポート	14
池田泉州	従業員持株会・持株会社を活用した事業承継対策	15
紀陽	事業承継に対する支援	16
広島	持株会社を活用した事業承継対策	17
西日本シティ	後継者へのスムーズな経営承継のための自社株対策支援	18
西日本シティ	名義株の整理と後継者への株式移転対策支援	19
佐賀	投資育成会社を活用した事業承継事例	20
宮崎	事業承継・M & A支援に関する取り組みについて	21
琉球	後継者不在企業のM & Aによる事業承継支援について	22
沖縄	M & Aによる後継者問題の解決について	23
沖縄	ファミリー企業に対する専門人材を活用した事業承継サポート	24

銀行名	七十七銀行
タイトル	M & Aによる事業承継支援
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行は、メイン先である空調機器レンタルH社（譲渡企業）より、日頃のリレーションから後継者不在のため事業承継に悩みを抱えている旨を聴取。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ H社は業況に問題のない先であったことから、当行はM & Aを活用した株式譲渡のスキームを提案し、H社と仲介契約を締結。 ・ H社の株式譲渡を案件化し、M & Aにより業容拡大を検討していた設備工事・メンテナンスI社（譲受企業）に情報を提供。I社は自社の事業とH社の事業にシナジー効果が見込めることや、仙台における営業基盤を更に拡大できること等から、当行と仲介契約を締結。 ・ 当行は、両社間での諸条件の調整・交渉を約6ヵ月間にわたり行い、その結果、両社で株式譲渡契約を締結する運びとなり、案件成約に至ったもの。 <p>【取組みの効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ I社（譲受企業）は、H社買収後、仙台での商圈拡大を図り、業績を順調に伸ばしている。 ・ 当行は、H社（譲渡企業）とI社（譲受企業）からM & Aの成功報酬手数料を收受するとともに、I社（譲受企業）に対して株式取得資金を融資実行。

銀行名	七十七銀行																												
タイトル	事業承継にかかる株式取得資金の実行																												
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 優良取引先のJ社より事業承継にかかる株式譲渡のニーズを聴取。 ・ そのなかでJ社は、創業者の保有株式を新社長個人に譲渡することを検討していた。 ・ また、明確な理由がなく1株あたり300千円（相続税法上の株価（476千円）の約60%）での株式譲渡を考えていた。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行では、新社長個人の資金負担等を考慮し、創業者の保有株式を新社長と関連会社に分割して譲渡するスキームを提案。 ・ また、株価については、将来的に相続税法上の株価との差額（176千円）に対して課税されるリスクがあることを助言。 ・ 創業者や顧問税理士との面談を重ねるなかで、上記提案内容が受け入れられ、関連会社と新社長への株式譲渡による事業承継スキームの成約に至った。 <p>【取組みの効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業承継スキームの提案や情報提供等のコンサルティング機能を発揮し、他行との差別化を図ることで、取引先とのリレーション強化につながった。 ・ 新社長に対する株式取得資金25百万円の融資実行に至った。 <p><株主構成の変化></p> <table border="1" data-bbox="528 1373 871 1693"> <thead> <tr> <th colspan="2">本件前</th> </tr> <tr> <th>株主</th> <th>持株割合</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>会長</td> <td>59.0%</td> </tr> <tr> <td>現社長</td> <td>25.0%</td> </tr> <tr> <td>新社長</td> <td>11.0%</td> </tr> <tr> <td>会長妻</td> <td>5.0%</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>100.0%</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" data-bbox="1042 1373 1385 1693"> <thead> <tr> <th colspan="2">本件後</th> </tr> <tr> <th>株主</th> <th>持株割合</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>新社長</td> <td>61.5%</td> </tr> <tr> <td>関連会社</td> <td>25.0%</td> </tr> <tr> <td>新社長父</td> <td>8.5%</td> </tr> <tr> <td>会長</td> <td>5.0%</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>100.0%</td> </tr> </tbody> </table>	本件前		株主	持株割合	会長	59.0%	現社長	25.0%	新社長	11.0%	会長妻	5.0%	合計	100.0%	本件後		株主	持株割合	新社長	61.5%	関連会社	25.0%	新社長父	8.5%	会長	5.0%	合計	100.0%
本件前																													
株主	持株割合																												
会長	59.0%																												
現社長	25.0%																												
新社長	11.0%																												
会長妻	5.0%																												
合計	100.0%																												
本件後																													
株主	持株割合																												
新社長	61.5%																												
関連会社	25.0%																												
新社長父	8.5%																												
会長	5.0%																												
合計	100.0%																												

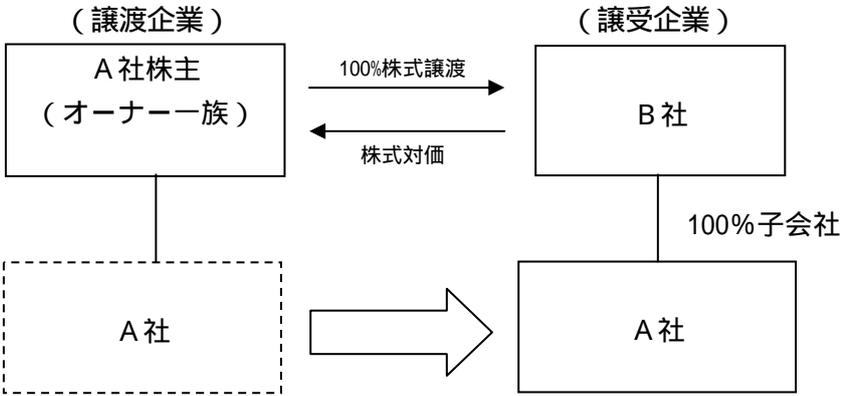
銀行名	山形銀行
タイトル	取引先の事業承継支援
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 取引先 A 社（製造業）は技術力に優れ、業界内での確固たる地位を築くまでに成長を遂げた地場中堅企業。 ・ 創業者の強力なリーダーシップのもと顕著な業績をあげていたが、今般創業者であるオーナーに相続が発生。妻が A 社株式を相続。 ・ オーナー夫妻に子息がいないことから、二次相続による A 社株式の分散リスクが大きな経営課題であった。 ・ 解決策について当行取引店に相談があり、本部協働でコンサルティングを行った。 <p>【取組内容】</p> <p>非同族経営への転換 現社長（オーナーとの血縁関係なし）が、実質的に会社経営を行っている状況であったが、社長の子息については当社を継ぐ見込みが無いことから、社長単独での A 社株式取得は行わず、非同族経営へ転換することを決意。</p> <p>持ち株会社の設立 A 社株価が高額であり個人で取得することが困難な状況であったため、A 社役員をはじめとする経営幹部の出資により持株会社を設立。A 社からの配当金を返済原資とする融資を当行にて実行。資金調達のうえ持株会社にてオーナー夫人の所有する A 社株式の取得を行った。</p> <p>当行アライアンス先との協働 税務に関する項目については、当行アライアンス先の税理士法人へ依頼。</p> <p>【お取引先にとっての効果】</p> <p>持ち株会社にてオーナー夫人所有の A 社株式を取得することで、二次相続による株式の分散リスクを回避できた。</p> <p>役員をはじめとする経営幹部各々が、間接的に A 社のオーナーとなったことにより、経営への参画意識が高まった。</p> <p>オーナー夫人にとっては A 社株式を売却したことにより、創業者メリットを享受することができた。</p>

銀行名	東邦銀行
タイトル	「とうほう次世代経営塾」の創設
取組み内容	<p>1. 趣旨</p> <p>(1) 当行取引の有無に関わらず、次代を担う「若手経営者」や「後継者」等を対象に、経営に関する実践講座を開催する。</p> <p>(2) 経営に関する学習の場、同世代の異業種間交流および人脈構築の場を提供し、これまで当行と接点の少なかった次世代経営者との接点拡大・連携強化を図る。</p> <p>(3) 次世代経営者の育成を支援するとともに、将来の営業基盤づくりのための関係強化を図り、中長期的な総合取引拡大を推進する。</p> <p>2. 事業概要</p> <p>(1) 実施目的 次世代経営者に対する学びの場、ならびに当行と受講生および受講生同士の人脈構築の場を提供することで、将来にわたる当行とお客さまとの関係強化、総合取引の推進を図ること。</p> <p>(2) 開催形式 事業戦略、財務管理、マネジメント、自社アクションプランの作成等に関するテーマで年8回（うち1回は合宿形式）の実践講座を開催。また、当行役員による講話や講演後の懇親会等を通じ関係強化を図る。</p> <p>(3) 時 期 募集時期：平成25年4月～5月 講座期間：平成25年7月～26年1月（7ヶ月間）</p> <p>3. 成果</p> <p>(1) 塾生総数 32名（県内取引先）</p> <p>(2) 塾生からの感想</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「今回の経営塾を通じ、自社の改革に対する意識が格段に高揚した。是非実践し、東邦銀行へ恩返ししたい」 ・「講義内容及び懇親会等を通じ、東邦銀行の次世代経営塾に対する強い思いを感じたとともに、経営に関する良き相談相手を見つけることができた」

銀行名	東邦銀行																		
タイトル	社長交代期にある企業の自社株承継対策等の支援																		
取組み内容	<p>1. 動機 中小企業経営者の高齢化により、事業承継が重要な経営課題となっている現状を踏まえ、自社株を含めた事業用資産の各種承継手法に関する情報提供を行い、後継者への円滑な事業承継を支援するもの。</p> <p>2. 具体的な取組み内容 (1) 事業承継等で重大な悩みを抱える取引先企業のオーナー等に対し、営業店・方部駐在・本部担当が連携し、課題解決に向けたサポートを実施している。 (2) 事業承継等の資産税分野に精通した専門家（税理士法人系コンサル会社）と連携し、取引先の要望に応じ専門家とも協働しサポートを実施している。</p> <p>【事業承継対策に関する業務提携先】</p> <p>A. (株)タクトコンサルティング B. 山田&パートナーズコンサルティング(株) C. (株)エストコンサルティング D. (有)M.M.Aコンサルティング E. (株)アルファステップ F. 山田ビジネスコンサルティング(株)</p> <p>3. 成果（事業承継に関する対応先数） （単位：先）</p> <table border="1" data-bbox="459 1305 1457 1447"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成 21 年度</th> <th>平成 22 年度</th> <th>平成 23 年度</th> <th>平成 24 年度</th> <th>平成 25 年度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>対応先数</td> <td>116</td> <td>255</td> <td>220</td> <td>264</td> <td>280</td> </tr> <tr> <td>(月平均)</td> <td>9.6</td> <td>21.2</td> <td>18.3</td> <td>22.0</td> <td>23.3</td> </tr> </tbody> </table>		平成 21 年度	平成 22 年度	平成 23 年度	平成 24 年度	平成 25 年度	対応先数	116	255	220	264	280	(月平均)	9.6	21.2	18.3	22.0	23.3
	平成 21 年度	平成 22 年度	平成 23 年度	平成 24 年度	平成 25 年度														
対応先数	116	255	220	264	280														
(月平均)	9.6	21.2	18.3	22.0	23.3														

銀行名	筑波銀行
タイトル	円滑な事業承継（M & Aを含む）への支援
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業経営者の高齢化により、企業を次の経営者に円滑に承継させることで事業や地域の雇用を守っていくことの重要性が高まっています。また、後継者世代の人口が減少している現状から、事業承継の出口の一手段としてM & Aの重要性も高まっています。 ・これらの問題解決を支援するため、企業の事業承継、M & Aニーズに対し、支援を行っていきます。 <p>【取組み内容】</p> <p>事業承継先に対する支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「中堅・中小企業のための事業承継とM & Aセミナー」等の参加者を中心に、外部コンサルタント等と連携して事業承継に対するフォローを実施し、潜在的ニーズを発掘するとともにM & A等の情報を提供しました。 本部による顧客帯同訪問 ・営業店から寄せられた事業承継に関する情報をもとに、ソリューション室が取引先企業へ帯同訪問を行いコンサルティング支援を実施しています。 外部専門コンサルティング会社との連携によるM & Aの実施 ・外部専門コンサルティング会社と連携しM & Aに関するアドバイザリー支援を実施しました。実際に事例を進める中で、事業承継、M & Aに関するノウハウの習得を図っています。 <p>【成果（効果）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業承継問題を抱える先に対し事業承継の道筋を示すことで、取引先企業の不安を解消し当行との取引関係の強化となりました。 ・取引先企業に対して、事業承継・M & Aに関するコンサルティングを行うことで、取引先企業のライフステージに合わせた経営支援を行いました。 ・事業承継、M & Aに関するコンサルティングについては、専門知識と情報に対する感度の高さが要求されるため、若手営業行員向けや中堅行員向けなど階層別に研修を実施し、行員の能力開発を図っています。 <p>【取組み状況に対する評価及び今後の課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業承継、M & Aに関する研修メニューの開発など、推進のための基盤づくりについて、一定の成果が現れたと考えています。 ・今後もセミナー開催による顧客ニーズの喚起を継続して実施するとともに、事業承継の推進に向けた体制の整備を行っていきます。 ・今後の課題は、事業承継・M & Aのノウハウを営業店の担当者レベルで発揮できるようスキルの向上を図る必要があります。そうした中で、お客さまの潜在ニーズを敏感に感知し、早期着手が可能になるような態勢を整備していきます。

銀行名	群馬銀行
タイトル	医療法人の事業承継支援
取組み内容	<p>1．動機（経緯、きっかけ等）</p> <p>（1）当病院の後継者へ事業承継について問題提起を行ったところ、具体的な対策は何もしていないことが判明。</p> <p>（2）本部事業承継担当が訪問し、課題の現状把握や具体策の提案などを行い、継続的に対応することとなった。</p> <p>2．内容</p> <p>（1）理事長は高齢で健康問題を抱えており、事業承継対策は急務な状況にある。</p> <p>（2）後継者（長男）や理事長の妻など推定相続人に集ってもらい、課題の共有を図った。</p> <p>（3）大きな課題として、出資持分の相続税評価額が高額で、納税資金不足が懸念されていた。</p> <p>（4）事業承継対策の策定・実行に当たって、専門家（税理士法人）を紹介し、事業承継支援計画を策定、継続対応中である。</p> <p>3．成果（効果）</p> <p>（1）事業保険の加入による後継者の退職金準備実施。</p> <p>（2）今後の事業承継対策で、病院への出資持分払戻しや、推定相続人への相続税支払い等に係る融資支援を実行予定。</p>

銀行名	武蔵野銀行
タイトル	後継者不在問題を抱える取引先に対するM & A支援
取組み内容	<p>【経緯】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先A社は業歴40年以上のネジ・ナット卸売販売業者。県内をはじめ、首都圏を中心に多くの販売先を有し、業況も堅調に推移、実質無借金企業である。 ・同社の社長・専務・常務（三兄弟）の親族をはじめ、社内にも後継者候補はおらず、事業承継問題を抱えており、メイン行である当行に相談した。 ・後継者問題解決による企業の存続、従業員の雇用維持、取引先への影響回避を図るべく、M & Aによる会社譲渡を提案し、オーナー一族も譲渡を決断した。 <p>【取引先にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当行および外部専門機関と連携し、機械工具・産業用ガス卸売業を営むB社を譲受候補企業としてマッチング、無事にM & A成約となり、後継者問題の解決、従業員の雇用維持、取引先への影響も最小限に抑えられ、オーナー一族は無事にハッピーリタイアできた。 ・譲渡企業A社と譲受企業B社における商材や取引先の相互活用等も実現し、両社にとってシナジー効果が生まれ、事業の拡大においてもM & Aが大きく寄与している。 

銀行名	千葉興業銀行
タイトル	「M & A 専業者活用し後継者不在等の取引先ニーズを早期に解決」
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行メイン取引先のA社は千葉県内で複数店舗を運営するマッサージ業者で開業以来、当行一行取引で相談当時は無借金経営。 ・ 支店担当者も工作切り口が見つからない中、面談で社長から『後継者もおらず将来会社を売ろうか』という話を聞き、『このような小規模の会社でも売れるのか』という素朴な疑問（情報）をキャッチ。 ・ 支店担当者が本部（営業統括部ソリューション支援室）に相談し具体的にニーズを確認のため帯同訪問実施。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 具体的な話を聞くと後継者不在の他に、親族が経営する会社の業績が好調で将来の跡継ぎとして期待されており、近いうちに親族の会社に参画する話があることがわかった。両社の社長として2足のわらじを履くことは困難であり悩んでいることが判明。 ・ 平成25年8月当行、A社間で秘密保持契約締結。 ・ 同月、株式会社日本M & Aセンターを紹介し提携仲介契約締結。 <p>【取組みの効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 仲介事業者により買手が見つかり何度か面談の後に平成26年3月株式譲渡契約締結。 ・ 社長からは従業員の雇用確保が出来た上に早期に悩みが解決でき大変に感謝された。 ・ 銀行としても成功報酬として仲介業者から紹介フィーを収受できた。

銀行名	東京都民銀行
タイトル	専門家活用による事業承継サポート
取組み内容	<p>取引先A社は、業暦約100年の食品卸売業の老舗企業である。</p> <p>業績も堅調に推移している中、当行は事業承継を切り口に親密化を図り、後継者対策や自社株対策のコンサルを進めていたが、その矢先に現社長が急逝。</p> <p>そこで当行は社長の相続にあたって信託銀行の遺産整理業務を紹介して相続手続きを支援。また相続税の申告および今後の当社の事業承継における税務相談ニーズに応えるべく、従来の顧問税理士に代わる事業承継・相続に強い税理士を紹介した。</p> <p>これらの対応により、当社・オーナー家の事業承継・相続コンサルティングについては当行が同税理士と協働で実施していく体制が整い、社長急逝という緊急事態に対処することができた。</p>

銀行名	北國銀行
タイトル	後継者不在企業への M&A 支援
取組み内容	<p>【動機（経緯）】 X社は、地元の名物料理店として飲食店（2 店舗）を経営していたが、後継者がおらず事業承継に問題を抱えていたところ、近年は社長が持病の悪化で入退院を繰り返すなど事業承継の必要性が迫っていた。</p> <p>【取組み内容】 当行は、『地元名物料理の存続』と『地域雇用』を守るべく、第三者への譲渡による企業存続を提案し、M & A 支援に取り組んだ。 当行では、買い手候補先とのマッチングを開始し、飲食業への参入を検討していた他業種（サービス業）との譲渡スキームや諸条件の調整等案件のコーディネートを行う。 また、買い手企業に対し、買収資金の調達計画及び買収後の事業計画の構築等のファイナンス支援に取り組んだ。</p> <p>【成果】 本件により、譲渡企業は、『地元名物料理の存続』、『地域雇用の継続』が実現し、買い手企業は『飲食業への参入とノウハウの獲得』が実現した。</p>

銀行名	静岡銀行
タイトル	経営効率化を目的とした地場食品卸売業者のM & A 支援
取組み内容	<p>【動機】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A 社および B 社は、同じ卸売市場内において競合する卸売業者。しかし、構造変化による市場外流通の増加などにより、経営環境は悪化し、経営統合による生き残り策を模索しているとの相談が当行にあった。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行はグループ会社の静岡経営コンサルティング株式会社（以下、SMC）を紹介。 ・ 両社の経営統合には多数の株主、仲卸業者など利害関係者が多く、関連官庁への対応を含め、調整が難航。一旦は交渉が不調に終わるも、SMCが中立の立場から専門的な助言を行い、交渉を重ねた結果、数年を要したものの経営統合に至った。 ・ 経営統合後は、両社の企業風土融合を目的に、SMCが人事労務面でのコンサルティングを実施。 <p>【お取引先にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営統合により、会社規模拡大による効果の発揮および効率的な事業運営を実現。 <ul style="list-style-type: none"> - スケールメリットによる集荷販売体制の強化、新規仕入先確保 - 役員定数削減による人件費削減 - 統合による市場賃料削減など ・ 経営統合による従業員の削減等を行わず、自己都合退職者を除き、全従業員の雇用を維持。また、重複部門の人員を他部門に充当するなど、人材を有効に活用。

銀行名	百五銀行
タイトル	持株会社化による事業承継の支援
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 建設業 A 社のオーナー社長は、取引先から事業承継の方針について聞かれることが増えたことから、専務（息子）への事業承継を進めることにより、取引先に対して企業としての継続性をアピールする必要があると考えた。 ・ また、A 社は好調な業績から株価の上昇が予想されるため、税金等の承継コストを考えると、早めに株式の承継を行うべきであると考えた。 ・ 当行は、メイン行として同社の経営課題の解決のため、事業承継提案を通じて支援を行うに至った。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ オーナー社長は、50 歳代であり経営の承継を行う時期としては早いため、拒否権付株式（黄金株）を活用した持株会社化による事業承継を提案した。 ・ 専務（息子）を中心とする株主で構成する新設会社が、当行から融資を受けて、オーナー社長から B 社株式を買い取ることにより、財産権の承継を行った。 ・ 新設会社の融資の返済原資は、A 社からの配当（受取配当金の益金不算入）である。 <p>【成果（効果）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ オーナー社長は、新設会社の拒否権付株式を保有することにより、議決権において強い影響力を保持しつつ、経営の承継については時間をかけて計画的に行うことが可能となった。 ・ また、オーナー社長は、上昇が懸念されていた A 社株式を現金化することにより、将来的な相続税の納税資金確保と財産（A 社株式）の上昇を防ぐことができた。 ・ A 社は、取引先に対して、専務（息子）への承継方針を明確に示すことで安心して長期的な取引ができる企業であることをアピールすることができた。 ・ 新設会社に対する株式買取資金融資について、当行と同時期に事業承継提案を行っていた 2 行と競合したが、提案内容、融資条件等が総合的に評価され、当行での融資取り組みに至った。

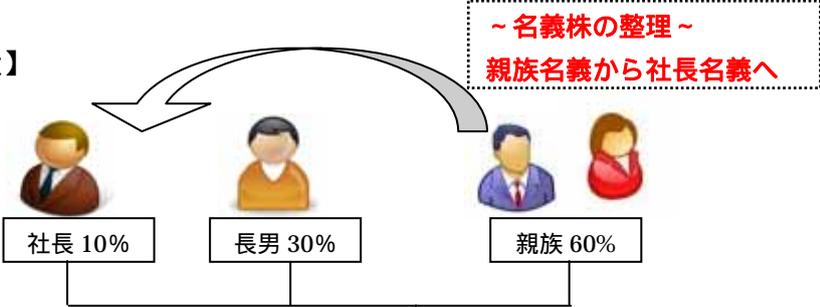
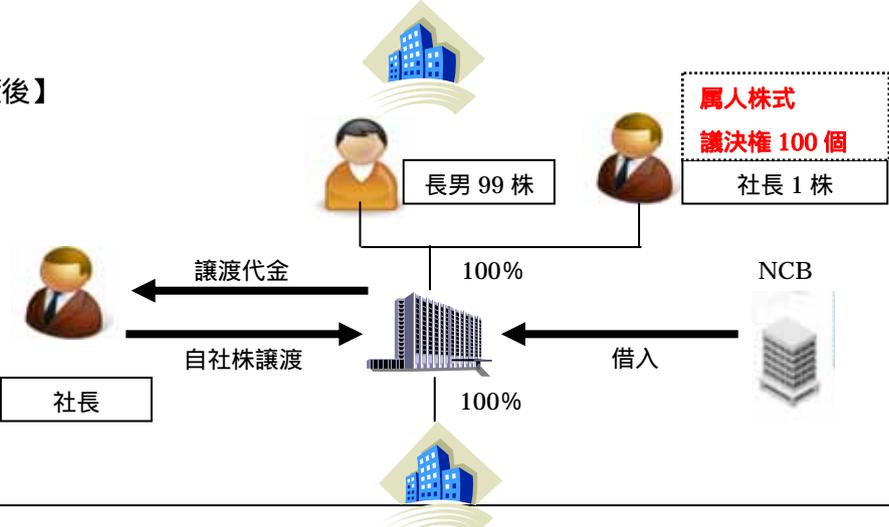
銀行名	近畿大阪銀行
タイトル	信託を活用した事業承継サポート
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ソフトウェア開発を行う取引先A社は、毎期100M以上の利益を計上し、今後も増収を見込む業績順調な企業 ・数年内に社内役員を後継者とする事業承継を予定しているが、株価が高く、後継者による自社株買取りは困難な状況にある。また、数年後にはさらに株価が上昇する見通し ・円滑な事業承継を行うためのスキームとして下記の提案を行った <ol style="list-style-type: none"> ① 後継者が持株会社を設立 ② 現オーナーは事業会社株式について「自社株承継信託」を契約 ③ 現オーナーは信託契約をした事業会社株式の「財産権」を、後継者出資の持株会社へ売却 ④ 当面、現オーナーが事業会社に対して「議決権」を行使し、事業承継の時期に持株会社へ「議決権」を移転させることで事業承継を完了する <p>【お取引先にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・後継者は事業承継の時期を待たずに、現在の株価で事業会社株式を取得 ・現オーナーは事業会社株式の譲渡代金を取得し、事業承継の時期まで議決権の行使が可能

銀行名	池田泉州銀行
タイトル	従業員持株会・持株会社を活用した事業承継対策
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 食品卸売業A社は、自己資本比率50%を超える優良企業。 ・ 社長の実父・実母（高齢）が当社株式の約50%を保有しており、事業承継対策の必要性を認識していた。 ・ また、次期後継者として、社長の長男が当社に入社している。 <p>【取組内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 最初に、従業員の福利厚生を目的に従業員持株会を設立。 ・ オーナー一族の議決権を確保するため、従業員持株会が保有する株式は、無議決権配当優先株を採用し、30%程度を譲渡。 ・ その後、社長長男が100%出資する新設持株会社へ残りの株式を譲渡。 ・ 複数行から同時に事業承継提案があったが、持株会社に「仕入代行・経営管理業務」を持たせ、自社株買取資金の返済原資を持たせる案を提案。 ・ 最終、上記従業員持株会の組成と合わせて当行案が採用。 <p>【お取引先にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 従業員の福利厚生を考えながら、オーナー一族の経営権を安定させるスキームが確立。 ・ 法人資金を活用し、社長実父・実母から社長長男へ自社株を移転。 ・ 持株会社は今後の自社株の受皿としても活用でき、自社株の分散防止効果が期待できる。 ・ 社長実父・実母にとっては、自社株の現金化後、贈与・保険・収益不動産取得等により相続対策が可能。

銀行名	紀陽銀行
タイトル	事業承継に対する支援
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ F社は実権者の父親と長男と次男の3名で経営していたが、父親は事業の承継にあたり、F社を2つに分割し、長男と次男にそれぞれ承継したいと考えていると相談があった。 ○ 当行は、5年前から提携先の会計士と連携し、F社の100%子会社であるG社設立の支援をした。その後もサポートを継続してきたが、平成25年度下期に両社の資本関係を完全に分離したいと改めて相談を受ける。 ○ 再度会計士と連携し、下図のように資本関係の分離を行った。併せて即時償還制度を活用した太陽光発電事業を提案することで、F法人の株式売却益対策を実施し、事業承継とエコビジネスの両方を実現することができた。 <p>【F、G社にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 実権者の希望どおり長男と次男に事業承継を行うことが出来た。

銀行名	広島銀行
タイトル	持株会社を活用した事業承継
取組み内容	<p>【背景（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 建設業等を営む A 社の社長 B の年齢が 65 歳となっており、次の世代（ご自身の子）へ事業承継を考えていた。 ・ また、A 社にはグループ企業が複数社あるものの、各社の意思決定（権限）はほとんどが社長である B に集中していた。 ・ また、各グループ企業の資本構成も複雑となっている状況であった。 <p>【ヒアリングによって明らかとなったニーズ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ グループ各社の成長に伴い、後継者一人がグループ全社の経営を行うことは困難であるため、グループ各社へ権限を委譲し、組織的な経営への移行を目指したい。 ・ プロパー従業員に対して、社長になれるインセンティブを与えて、役員等の経営参画意識及びモチベーションを高めたい。 ・ 事業環境の変化に対応するために、新規事業を展開する組織体制への移行を検討したい。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A 社の顧問税理士等の専門家と連携し、持株会社体制へ移行を支援。 ・ B は持株会社の社長に就任。グループ会社については後継者及びプロパー従業員が社長に就任するとともに、持株会社の役割と事業会社の役割（権限委譲）について支援した。 <p>【お取引先にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A 社グループの持株会社体制への移行により、後継者を含めた経営陣の育成を図る組織体制へ移行できた。 ・ 今後、中・長期的に事業を後継者に集中させるとともに、自社株式等の議決権についても、後継者へ集約する予定。

銀行名	西日本シティ銀行																																																
タイトル	後継者へのスムーズな経営承継のための自社株対策支援																																																
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客は飲食業を営む老舗店。年商3億円、純資産2億円。 ・社長は75歳と高齢。今後の事業承継については、孫を後継者として考えており、既に関連会社の社長として会社経営を学び始めている。 ・当行とのリレーションを構築する中で事業承継について以下の情報をキャッチ。 自社株は社長が100%所有しており、後継者への移転が進んでいない。 毎期利益計上し純資産も増加しており、自社株評価が高額となっている。 社長の個人資産も数億円あることから、将来の相続税が心配である。 <p>【取組み内容・お取引先にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当行プライベートバンカーと当行顧問税理士による協議のうえ、以下の自社株移転スキームを提案・実行することとなった。 利益圧縮(赤字計上)による自社株評価額の引き下げ。 現社長への役員勇退金(288百万円)支給 赤字計上 自社株評価額引き下げ(200百万円 15百万円)。 同時に将来の相続税納税資金を確保。 翌年に「相続時精算課税制度(25百万円まで無税で贈与)」を活用し、後継者である孫へ15百万円まで評価を引き下げた社長持株を贈与。 将来の相続時も贈与時の低い評価額で相続財産を計算できる。 <table border="1" data-bbox="518 1736 997 2004"> <thead> <tr> <th></th> <th colspan="2">現 状</th> </tr> <tr> <th>(類似業種比準価額)</th> <th>実績</th> <th>1株当たり価額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>配 当</td> <td>0百万</td> <td></td> </tr> <tr> <td>利 益</td> <td>70百万</td> <td>3,380千円</td> </tr> <tr> <td>純 資 産</td> <td>230百万</td> <td></td> </tr> <tr> <th>(純資産価額)</th> <th colspan="2">1株当たり価額</th> </tr> <tr> <td>相続税評価</td> <td colspan="2">3,558千円</td> </tr> <tr> <td>株価総額</td> <td colspan="2">203百万</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" data-bbox="1093 1736 1348 2004"> <thead> <tr> <th></th> <th colspan="2">対策実施</th> </tr> <tr> <th>(類似業種比準価額)</th> <th>実績</th> <th>1株当たり価額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>配 当</td> <td>0百万</td> <td></td> </tr> <tr> <td>利 益</td> <td>0百万</td> <td>252千円</td> </tr> <tr> <td>純 資 産</td> <td>46百万</td> <td></td> </tr> <tr> <th>(純資産価額)</th> <th colspan="2">1株当たり価額</th> </tr> <tr> <td>相続税評価</td> <td colspan="2">498千円</td> </tr> <tr> <td>株価総額</td> <td colspan="2">15百万</td> </tr> </tbody> </table> <p data-bbox="1061 2072 1444 2116">相続時精算課税制度により孫へ贈与</p>		現 状		(類似業種比準価額)	実績	1株当たり価額	配 当	0百万		利 益	70百万	3,380千円	純 資 産	230百万		(純資産価額)	1株当たり価額		相続税評価	3,558千円		株価総額	203百万			対策実施		(類似業種比準価額)	実績	1株当たり価額	配 当	0百万		利 益	0百万	252千円	純 資 産	46百万		(純資産価額)	1株当たり価額		相続税評価	498千円		株価総額	15百万	
	現 状																																																
(類似業種比準価額)	実績	1株当たり価額																																															
配 当	0百万																																																
利 益	70百万	3,380千円																																															
純 資 産	230百万																																																
(純資産価額)	1株当たり価額																																																
相続税評価	3,558千円																																																
株価総額	203百万																																																
	対策実施																																																
(類似業種比準価額)	実績	1株当たり価額																																															
配 当	0百万																																																
利 益	0百万	252千円																																															
純 資 産	46百万																																																
(純資産価額)	1株当たり価額																																																
相続税評価	498千円																																																
株価総額	15百万																																																

銀行名	西日本シティ銀行
タイトル	名義株の整理と後継者への株式移転対策支援
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客は医薬品小売業を営む。年商5千万円、純資産2億円。 ・社長は80歳と高齢。事業後継者は長男。 ・自社株、不動産を含む個人資産が多額で、将来の相続税支払を懸念。 ・当行にて相続税の概算試算を行う中で、株主名簿により、株主が10人の親族に分散しているとともに、その全てが「名義株」であることが判明。 <p>【取組み内容・お取引先にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「名義株の整理」と「後継者への株式移転」について以下を提案・実行に至った。 <p>名義株の整理</p> <ul style="list-style-type: none"> ・名義株主同意のもと真の株主である社長へ株主名義を変更。この時点で社長持株70%、長男持株30%となる。 ・今後相続で分散される名義株主の議決権行使による経営リスクを回避。 <p>持株会社を活用した後継者への株式移転</p> <ul style="list-style-type: none"> ・後継者個人での買取が困難であること、今後の持株評価の上昇を抑える（含み益に対する42%の課税控除）ため、後継者が出資した「持株会社」により買取る。 ・後継者は持株会社を通じて同社の全株式を保有できる。 <p>現社長の経営権の確保</p> <ul style="list-style-type: none"> ・株式は後継者へ移転するものの、当面現社長の経営権を確保するため社長在任中、1株につき100個に議決権を有する「属人株式」を導入。 <p>【現状】</p>  <p>【対策後】</p> 

銀行名	佐賀銀行
タイトル	投資育成会社を活用した事業承継事例
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業承継について実権者と面談する中で、実権者が後継者である息子を罷面し社長兼会長に返り咲いたことで、事業承継についての具体的なアドバイスを求められた <p>【取組の内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ある程度の株数を息子の社長に移転していたことから、会長夫妻の持ち株割合が50%を下回ったため支配権を確保することを目的に増資を検討。 ・しかし、増資を行っても持株割合が高まることにより相続税の問題があることや承継者が誰になろうと株式取得の資金負担が大きくなる欠点があった。 ・会長の意向が「会社を開かれたものにしたい」ことなどから、弊行より投資育成会社の出資を提案する。 <p>【お取引先の効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・投資育成会社の出資受け入れにより第三者である投資育成会社に決算報告することでワンマン色が薄まり「開かれた会社を目指す」ことが可能になる。 ・今後の承継方法として 透明性を確保しながら上場を目指す 従業員の中から後継者を選定する 息子を再教育させて代表者に戻すなどの選択肢があるが、どの方法を選択するにしても投資育成会社の導入効果が発揮出来る。 <p style="text-align: right;">以上</p>

銀行名	宮崎銀行
タイトル	事業承継・M & A 支援に関する取り組みについて
取組み内容	<p>【経緯】 近年、経営者の高齢化が進行しており、事業承継は地域経済にとっても重要な課題となっている。地元企業から事業承継・M & A における相談も年々増加していることから、平成 26 年 4 月に『事業承継・M & A 支援室』を設け、専担者 6 名にて当該業務の取組を強化している。</p> <p>【具体的な取組事例】 親族内承継を検討している経営者への支援 内部留保が厚く、収益性も高い優良企業。当行からの自社株評価提案をきっかけに事業承継検討を開始。自社株評価が高かった為、自社株対策を行ったうえで、後継者が出資した持株会社で現経営者の株式を買い取る手法で、株式移転手続き等の承継支援を行った。本案件を進めるなかで、スキームの作成および税務面での検証等が必要であったことから、外部専門機関と連携し取り組んだ。</p> <p>後継者が不在であり従業員への承継を予定している企業への支援 財務内容の良い調剤薬局であるが、親族に後継者がいなかったため、従業員である薬剤師への承継を検討していた。後継者である従業員の承継資金の負担が大きい事案であったが、専門家と連携して持ち株会社を設立する等、あらゆるスキームの検証及び税務メリット等を検討し、後継者の負担を軽減する等、承継支援を行った。</p> <p>【当該取組の成果】 上記 の案件ともに、外部専門家と連携することによりスムーズな承継を行うことができた。それにより地域企業の存続及び従業員の雇用確保等にも繋がった。また当行としても、当取組により融資支援も行うことができた。</p>

銀行名	琉球銀行
タイトル	後継者不在企業のM & Aによる事業承継支援について
取組み内容	<p>(当行支援に至った経緯)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A社は後継者不在のため、70代の社長が経営を続けている状況であった。 ・ A社の直近の業況は安定しているものの、景気に大きく業況を左右された時期も多く、社長は経営を続けることに不安を感じていた。 ・ そんな中、不動産管理など「住」に関する総合支援事業を展開し急成長を遂げているB社が、電気工事業を営むA社に興味を示していることを知り、A社社長より事業を引継いで欲しいとの提案を行った。 ・ B社では、電気工事に関する外注頻度および外注金額が大きかったため、本提案を前向きに検討したいと考えたものの、どの様に進めればよいか分からずメイン銀行である当行へ相談を行った。 <p>(具体的な支援内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行はまずB社に対し、株式譲渡などの第三者が事業承継（以下、M & A）をする手法や、その進め方、注意点、実施事項、考え方等に関して説明を行った。その上で、B社のA社M & Aに対する本気度を確認し、アドバイザリー業務を受託した。 ・ A社に対しては、守秘義務を厳守のうえ、経営状況等をヒアリング、現状把握を行った上でM & Aスキームの提案を実施した。 ・ 当行関与前の両社間交渉は、譲渡価格のみであった。当行が関与することによって、従業員雇用、社名、既往取引先との取引継続、少数株主への対応など、重要な交渉ポイントを洗い出し、調査及び整理のうえ各種条件面の決定を支援した。 ・ また、東京在住の株主との交渉や、財務・税務面の調査および評価、法務面におけるアドバイスなど、外部専門家の活用も提案、実施した。 <p>(支援による成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ B社においては、A社M & Aによりグループ全体の収益力や顧客対応力が向上した。 ・ A社においては、B社のグループ企業となることで安定した雇用が守られたうえに、新規顧客の獲得など経営基盤が強化された。 ・ A社旧株主（前社長含む）においては、第三者への事業承継と、自身の相続に向けた資産の整理が実現された。 ・ 当行においては、B社に対するM & A資金の融資と、アドバイザリー業務の手数料収入に結びついた。 <p style="text-align: right;">以上</p>

銀行名	沖縄銀行
タイトル	M & Aによる後継者問題の解決について
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・業暦30年以上のA社は、安定的な収益を上げており、県内での知名度が高い企業である。A社の創業者（株主）で社長であるB氏は、60歳となるが、親族内・社内に事業を継がせる後継者がおらず、A社は「後継者問題」を抱えていた。 ・B氏は取引店の当行支店長へ相談。支店長は、事業承継・M&Aの専門部署の事業戦略支援室（本部）と連携し、A社を訪問し、B氏へ面談。当行は、B氏に対し、後継者不在の解決手段として、第三者へ事業を引き継ぐM&Aの事例を説明し、B氏は自社の存続と発展、従業員の雇用確保等のため、第三者への事業承継を検討するに至る。 ・一方、C社は、県内大手の優良企業であり、相乗効果の高い関連事業の買収等により、更なる成長戦略を検討。以前より当行事業戦略支援室へ相談していたが、中々良い案件に巡り会えずにいた。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当行は、B氏とアドバイザー契約を締結し、企業価値の判断資料の作成、譲渡候補先の選定、条件交渉、スキーム立案及び助言等を行った。スキームについては、株式譲渡、退職金スキームを活用。 ・事業戦略支援室が保有している譲受企業の情報から、最も相乗効果の高いと考えられたC社を選定。C社は、A社の強みが当社と関連性が高く、当社にないノウハウを保有していることが判明し、A社を高く評価。 ・当行は、C社との間においてもアドバイザー契約を締結し、A社買収に向けた交渉をスタートさせる。 ・当行は、価格、従業員の処遇等の条件交渉のほか、少数株主への対応や、許認可の引継ぎ、店舗の継続契約等についても各関係者を調整し、円滑に交渉が進むよう対応した。また、A社の買収監査を実施する際には、C社顧問税理士が担当し、専門家の活用も図った。 ・A社B氏とC社社長との3回に及ぶトップ同士の面談を経て、友好的なM&Aが成立した。 ・当行はC社に対する買収資金の融資に繋がり、B氏・C社双方からアドバイザー手数料を得た。 <p>【取組みの効果（成果）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内大手企業C社の傘下となることで、A社の「後継者問題」の解決を図り、廃業・清算を回避出来た。また、新規設備投資や雇用の増加に繋がっている。 ・B氏は譲渡代金の受領により、ハッピーリタイアを実現。 ・C社は、短期間かつ低いリスクで、リサイクル業の許認可、ノウハウを取得することができ、本業への相乗効果が期待される。

銀行名	沖縄銀行
タイトル	ファミリー企業に対する専門人材を活用した事業承継サポート
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 創業 45 年の総合建設業。業界を取り巻く環境は厳しい中、同社は安定した完工実績をあげ増収増益の優良先である。 ・ 経営陣は全て親族（創業者の A 氏は会長、三人の息子が社長、専務、常務）で担っており典型的なファミリー企業である。 ・ 数年前に社長の座は長男 B 氏に引継ぐも、株式については創業者が保有したままだった。 ・ 業績良好な為、株価は年々上昇する事が予想され、移転コストが会社の資金繰りに影響を及ぼす懸念があった。 ・ 課題は認識するも自社内での解決策を立てることができない為、当行を含めた外部専門家チームを組成し課題解決を図った。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A 氏と配偶者の E 氏と月 1 回のペースで約半年間かけて経営理念や会社に対する創業者の想いを重点的にヒアリングし課題とニーズを確認した。外部専門家である税理士も同席し、具体的な株式評価や移転方法についてもアドバイスができた。 ・ 課題とニーズを共有した後に創業者、配偶者、ご子息 3 名を参加者とする「事業承継対策会議」を当行が開催、外部専門家の税理士、司法書士、社会保険労務士も参加し専門的なアドバイスを行うことで効率的な会議開催が可能となった。 ・ 会長 A 氏の会社に対する思い入れから黄金株を導入し、会社に対する影響力を残した。 ・ 株式移転については、今後も株式評価上昇が見込まれることから相続・売買と比較し、コストの低い相続時精算課税制度を活用した。 ・ 会社の永続的な存続を目指し、次世代への事業承継も視野に入れ持株会社制度を導入した。 <p>【取組み効果（成果）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 銀行が積極的に関与することでスケジュール管理、専門家の調整等、プロジェクトを円滑にコーディネートし、これまで停滞していた課題を解決することができた。 ・ 銀行と専門家の連携により効率的で円滑なサポートが可能となり、ワンストップで課題解決ができた。 ・ 一定の時間をかけて銀行が取引先の事業承継をサポートしたことで、信頼関係が構築された。