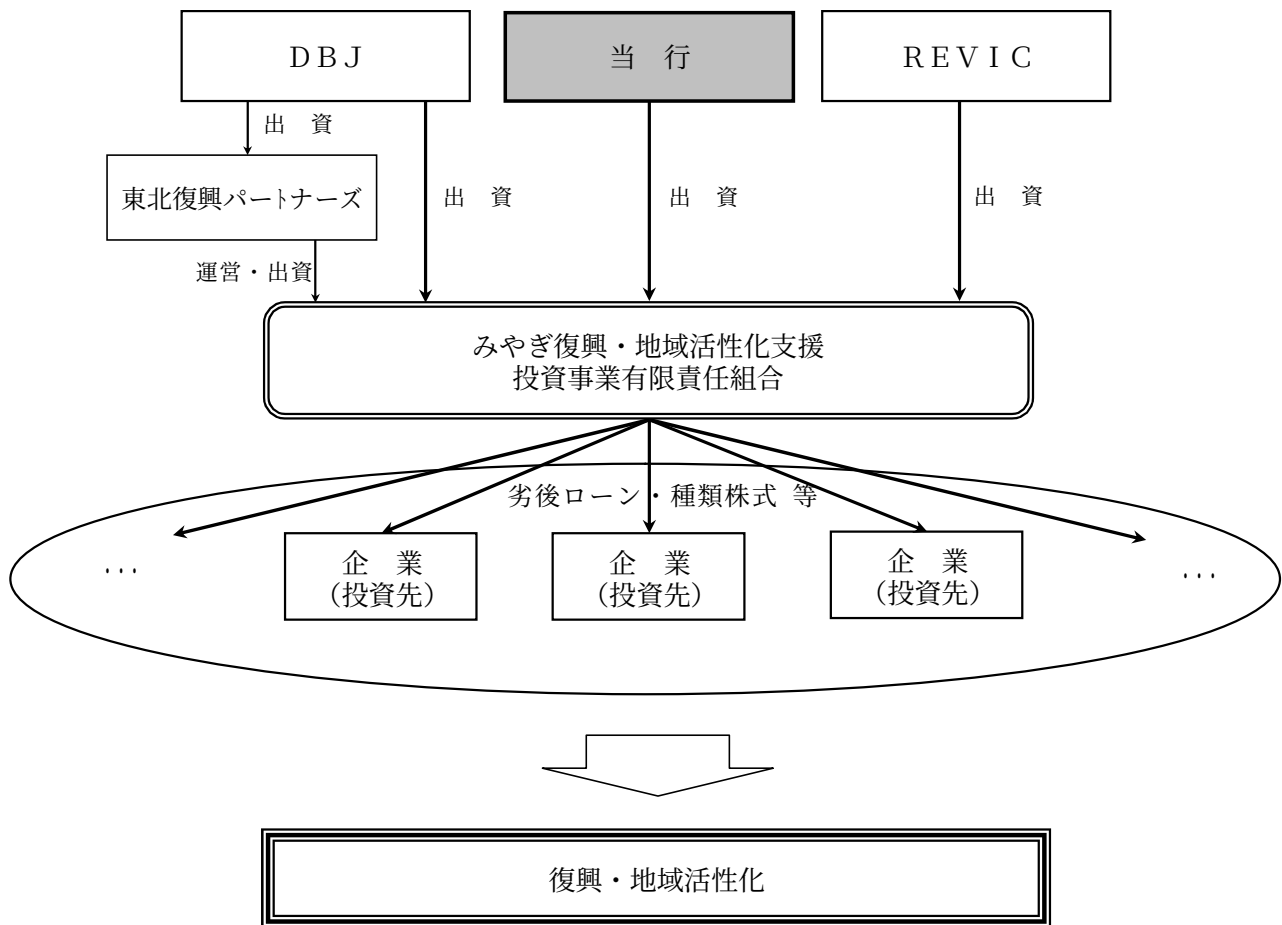


「事業承継を必要とされる取引先へのサポート」の事例 (全19事例)

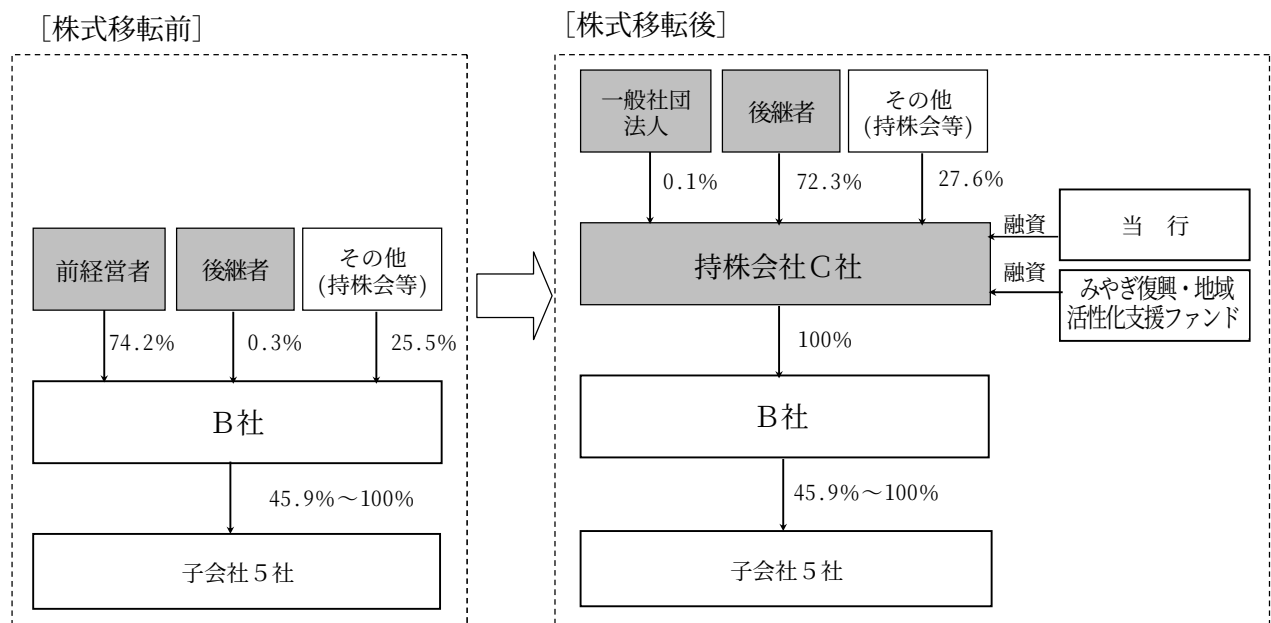
銀行名	事例名	頁
七十七	みやぎ復興・地域活性化支援ファンドを活用した事業承継にかかる株式取得資金支援	1
山形	事業承継（事業再生目線のM&Aアドバイザリー業務）	3
筑波	円滑な事業承継（M&Aを含む）への支援	4
千葉興業	「相続時清算課税制度利用した後継者への円滑な株式移転事例」	5
横浜	後継者不在企業に対してM&Aにより課題解決を行った事例	6
横浜	事業承継を必要とされる取引先に対し、コンサルティング提案を行った事例	7
富山	法人・個人一体となった事業承継コンサルティングへの展開	8
北國	後継者不在企業（生活関連サービス）へのM&A支援	9
静岡	異業種進出ニーズと、事業の先行きに不安を抱える企業とのM&A支援	10
清水	事業継続困難な介護施設事業者に対する事業承継支援	11
近畿大阪	長男への事業承継対策の取組み事例	12
池田泉州	事業承継ファンドを活用した事業承継コンサルティング	13
中国	事業承継の具体的な相談事例（種類株を活用した後継者への事業承継）	14
西日本シティ	後継者への分散株式の集約スキームを活用した自社株対策支援	15
十八	法人を活用した事業承継・相続対策	16
肥後	後継者不在の医療法人に対する取組事例	18
鹿児島	事業性評価に係る取組み（地元貿易業の中核企業の事業承継）	19
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	20
沖縄	沖縄県事業引継ぎ支援センター（公的機関）との連携による事業承継サポート事例	21

銀行名	七十七銀行
タイトル	みやぎ復興・地域活性化支援ファンドを活用した事業承継にかかる株式取得資金支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ 地場老舗の総合建設業者であるB社は、東日本大震災において津波により営業所が流失するなど甚大な被害を受けたものの、地域のインフラ整備の中核を担う企業として、全社一丸となり復旧・復興に取り組んできた。 ・ かかる状況下で、B社の経営者は高齢となっていたため、平成26年5月に後継者へ経営を承継したが、資本（株式）の承継という大きな課題を抱えていた。 【取組み内容】 ・ 当行は、B社経営者一族のニーズに応じ、外部専門家と連携のうえ、持株会社C社設立によるMBOスキームを活用した株式移転と「みやぎ復興・地域活性化支援ファンド（以下、「ファンド」という。※）」を通じた資金調達を提案。 ・ ファンドは、B社の円滑な事業承継を支援することが、①地域のインフラの復旧・復興に資する点や、②B社の更なる成長に資する点などを評価し、投資を決定。 ・ 平成27年3月、ファンドは、持株会社C社のB社株式取得資金（一部）にかかる投資を実行。残りの資金について、当行がシニアローンにて支援を行い、事業承継ファイナンスを組成した。 【取組みの効果】 ・ C社は新経営体制のもと、更なる成長を目指し子会社を含めたグループ経営体制の再構築に取り組んでいるほか、地域の復旧・復興にかかる大型公共工事を安定的に受注し、被災地域の再建に大きく貢献している。 ※.「みやぎ復興・地域活性化支援ファンド（正式名称「みやぎ復興・地域活性化支援投資事業有限責任組合）」は、当行が、平成26年12月に、東日本大震災からの復興および地域活性化を支援するため、株式会社日本政策投資銀行（以下、「DBJ」という。）、および株式会社地域経済活性化支援機構（以下、「REVIC」という。）と共同して設立したものである。 本ファンドは、被災地域の復興や成長に資する事業を行う企業に対して、劣後ローン等により資金を供給するとともに、当行やDBJの持つネットワークやノウハウを活用したビジネスマッチングや事業化支援、またREVICの持つ専門家派遣機能を活用した経営支援等を行うことを目的としている。

1. みやぎ復興・地域活性化支援ファンドのスキーム図



2. 持株会社（C社）を活用したMBOスキーム図



銀行名	山形銀行
タイトル	事業承継（事業再生目線の M&A アドバイザリー業務）
取組み内容	【経緯】 売り手企業概要 [業種] サービス業 [業績] 売上 200M 未満 赤字計上 買い手企業概要 [業種] サービス業 [業績] 売上 1,500M 未満 利益計上 ・ 担当店にて売り手企業から事業再生目線での支援相談あり。 ・ 本部協働で事業性等精査した結果、内部事情から自主再生が困難であることが判明。 ・ 当行より事業再生目線での M&A 提案。同業大手の買収ニーズと合致し M&A 成約。 【取組み成果】 ・ 対応スキーム：株式譲渡（100%） ・ 売り手企業のメリット ① 買い手企業の傘下に入り、逼迫していた資金繰りから脱却、倒産が回避された。 ② オーナー家は自己破産から免れ、借入金の連帯保証、担保提供も解消された。 ③ 従業員の雇用ならびに、取引先との関係が維持された。 ・ 買い手企業のメリット ① 自社サービスの幅が広がり、ブランド力向上に寄与する。 ② 自社ノウハウの活用により、売り手企業において早期に収益改善が見込まれる。 ③ 同業の強固な反対により自社にて新規出店が困難な中、M&A により可能となった。 <pre> graph TD S[株主] -- "株式譲渡代金" --> B[買い手企業] S -- "売り手企業株式・支配権" --> SE[売り手企業] B -- "融資① (M&A 関連融資ほか)" --> SE SE -- "融資② (他行借換ほか)" --> B SE --- D[当行] </pre>

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	【動機（経緯）】 ・ 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おります。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おります。 ・ これらの問題解決を支援するため、企業の事業承継やM&Aニーズに対し、支援を行っております。 【取組み内容】 ・ 事業承継先に対する支援 「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、潜在的ニーズの発掘をするとともにM&A等の情報を提供しております。 ・ 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おります。 ・ 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ております。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おります。 【成果（効果）】 ・ 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、事業承継や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っております。 ・ 事業承継や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おります。 【取組み状況に対する評価及び今後の課題】 ・ 事業承継や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、一定の成果が出たものと考えております。 ・ 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、事業承継や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ことにあります。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する必要があると認識しております。

銀行名	千葉興業銀行
タイトル	「相続時清算課税制度利用した後継者への円滑な株式移転事例」
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ A社は千葉県内で葬儀業を経営する企業。高格付先だが当行は準メイン行でした。 ・ 従前に代表者の交代は終えていたが、自社株式の大半を前社長が所有したままででした。 ・ 前社長は78歳と高齢であったが、株式の承継や相続対策に関して顧問税理士やメイン行からも特段アドバイスなく、次の世代の為に効果的に資産を残す方法やタイミングが分からないことに悩みを抱えていました。 ・ 支店担当者が上記相談を受け、解決策提案の為、本部（営業統括部ソリューション支援室）帯同のもと訪問いたしました。 【取り組み内容】 ① 直近の決算では株価が例年より低額となる可能性があることを説明いたしました。当行の提携先税理士法人を紹介し、自社株評価と今後の対策について共同して提案させて頂くことに同意頂きました。 ② 相続対策の一環として自社株を低額のタイミングでの移転を提案いたしました。 ③ 複数の選択肢を吟味した結果、相続時清算課税制度を利用し自社株の事業後継者への贈与及び株価の固定を実施いたしました。 ④ 前社長については事業後継者の他にも推定相続人がおり、自社株式が前社長の相続財産の大半を占める為、遺留分をはじめとした遺産分割に関する問題点の整理を行いました。 【取り組み効果】 ・ お客様からは「財産の承継について漠然とした悩みが、今回の取組みによって十分交通整理出来た。今後も何かあれば当行に相談したい」と感謝されました。貸出については当行がトップシェアを確保。個人資産運用についての相談もあり、取引深化に成功いたしました。 ・ 今回の取組みで前社長だけでなく現社長との信頼関係も構築できました。

銀行名	横浜銀行
タイトル	後継者不在企業に対してM&Aにより課題解決を行った事例
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ A社は技術力に定評のある自動車整備業者。取引先からの信頼も厚かったが、代取は高齢かつ後継者不在であったため、工業用地を売却しての廃業についても検討していた。 【取組内容】 ・ 当行はA社に対して、いくつかある事業承継のなかでも、M&Aによる事業の承継を提案。代取もM&Aによる事業承継を承諾した。 ・ 複数候補先に提案を行った結果、地元企業のB社(自動車販売業)が、業務の相乗効果が見込まれるため、A社とのM&Aを検討したいとの申し出があった。その後、半年の交渉期間を経て、成約に至った。 【成果(効果)】 ・ 廃業を検討していたA社は本件により従業員の雇用を維持し、地域での事業継続が図れた。 ・ また、B社はA社を傘下におさめることで地域において事業領域の拡大が図れた。

銀行名	横浜銀行
タイトル	事業承継が必要とされる取引先に対し、コンサルティング提案を行った事例
取組み内容	【動機(経緯)】 ・代取(44歳、当社株式約9%所有)、筆頭株主は代取の義母(67歳、約72%保有)、妻(義母の長女、2.5%保有)、義母の次女・三女(代取妻の姉妹、各々2.3%保有)。 ・筆頭株主である義母の株式を、代取と3人の娘に移転させていきたいとのニーズを保有。当社は業績好調であるため、今後さらに自社株の株価が高騰する前に当該移転対策を行いたい意向。 ・なお、義母としても先代社長(夫：H23/7 死去)の退職金が少額であったことから、自身の保有する自社株を売却する場合にはある程度の対価を希望。さらにその他株主(社員・パート14名)からの買取りも検討しなければならない状況であった。 【取組内容】 ・本部の専門セクションと営業店が連携し、顧客ニーズの解決のため、提携税理士法人を絡め以下の提案を実施。 ① その他株主(社員・パート14名)から、事業会社の株式を買取り(金庫株)。 ② 社長、義母、妻の姉妹2名の計4名の出資でHDを新設し、義母は当該新設HDの黄金株1株を引き受け。 ③ 新設HDで当行から株式購入資金を調達し、義母の保有する自社株を買取り。義母は株式売却資金を取得。 ④ HDを親会社、事業会社を100%子会社とする株式交換を実施。 ⑤ HDは事業会社からの配当により借入金返済が可能となる体制を構築。 【成果(効果)】 ・課題と認識しながらも解決できなかった義母の保有する自社株の買取りと資本政策という二つの課題が解決。今後の事業の安定と健全な成長が図られる体制となった。 ・また、当行は新設HDに対して株式買取り資金2.1億円を融資協力し、法人新規先を獲得することができた。

銀行名	富山銀行
タイトル	法人・個人一体となった事業承継コンサルティングへの展開事例
取組み内容	【同社のニーズ】 同社は永年の当行メイン先であり、既に創業者の子息に社長交代済み。自社株式の引継ぎも含め事業承継は完了しているが、創業者であり大規模地権者でもある会長が所有する個人資産について、いかに円滑な承継をしていくのか関心があったことから、コンサルティングを実施。 【コンサルティング概要】 1.現状把握 ● 保有資産の相続税評価試算 ● 相続税試算 ● 財産配分案の作成 ⇒ 結果、多額の相続税が見込まれ、また納税資金不足が発生することが判明。相続発生時に納税資金不足による性急な資産の処分と不動産を主体とした財産配分による共有状態を回避するため顧問税理士協働による対策を実施。 2.対応策 ● 会長が所有する収益不動産を一族の不動産管理会社に法人化することで、納税資金を確保。 ● 同時に、不動産管理会社からの給与収入を分散することで後継世代への所得移転を実施。 【成果】 ● 生前に納税資金相当額を手当てすることにより、相続発生時の不安を取り除き、事業に集中できる環境作りを支援したことで顧客満足度の向上につなげた。 ● 不動産管理会社宛に新規融資を実行。 ● 会長が受け取った不動産売却代金については将来的な納税資金としての資金運用ニーズを発掘。

銀行名	北國銀行
タイトル	後継者不在企業（生活関連サービス）へのM&A支援
取組み内容	【経緯】 X社は、生活関連サービス業として地元に根差した経営を徹底しており、地域内シェア 99%と地元の方々に大変親しまれていたが、後継者不在で、将来の事業運営に不安を抱えていた。そんな中、創業者である社長が大病を患い事業承継の必要性が急速に迫った。 【当行の取組み】 当行は、「地域密着で地元に必要な企業」と「地域雇用」の存続を図るべく、第三者への譲渡による企業存続を提案した。買い手候補先との交渉を開始し、同業種で新たな市場開拓を検討していた候補先を紹介。譲渡スキームや諸条件について案件のコーディネートを行った。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構築等のファイナンス支援に取り組んだ。 【成果】 本件により、譲渡企業は「地元に必要な企業の存続」と「地域雇用の継続」を実現し、譲受企業は、「新市場への参入による事業規模の拡大」が実現し、当行としては取引拡大につながった。

銀行名	静岡銀行
タイトル	異業種進出ニーズと、事業の先行きに不安を抱える企業とのM&A支援
取組み内容	・ A社は創業 50 年、自動車部品の製造を主力として安定した業績を維持してきたが、近年、完成車メーカーに追随する形で周囲の下請け企業が生産拠点を海外に移転させる動きが加速する中で、A社は今後の受注環境の変化に不安を感じていた。 ・ そこでA社は、過去から培った生産管理のノウハウや、盤石な財務体質を利用し、新分野への進出を検討するに至った。 ・ 相談を受けた当行は、グループ会社である静銀経営コンサルティング株式会社と連携し、A社の現状把握や今後の事業戦略等をヒアリングのうえ、M&A候補先のリストアップを行っていた。 ・ 一方、関東地域で電子部品の製造を行うB社は、高い技術力はあるものの、数年前に創業者が他界したことも影響し、社内体制の整備や研究開発が遅れるなどの状態が続いていた。 ・ その結果、資金繰りも悪化し、スポンサーを探すにあたり、会社の売却も視野に入れて、メイン行であるC銀行に相談していた。 ・ 静銀経営コンサルティング株式会社とC銀行は定期的に情報交換を行っており、A社に対する候補企業としてB社をリストアップ。 ・ トップ面談を何度か重ねた結果、双方のオーナーの意向が合致し、M&A成約に至った。 ・ 当行は、本件に伴い、A社に対し増資資金 1 億円の融資を実行。 ・ A社は新分野への進出が実現し、新たな事業の柱に成長させることが期待される。また、B社は増資により財務体質が改善し、社内体制の立て直しと同時に研究開発再開により他社との差別化を図るチャンスを手にした。

銀行名	清水銀行
タイトル	事業継続困難な介護施設事業者に対する事業承継支援
取組み内容	【動機(経緯)】 ・ B社は入居者を数十名受け入れている介護施設を運営。 ・ 当行と融資取引はなく、給与振込等の預金取引のみがあった。 ・ 一定の入居率は確保していたものの、多額の借入金返済により従前より資金繰りに窮しており、従業員に対する給与支払も困難な状況に陥っていた。 ・ 加えて創業者の死亡も重なり、現状の体制による事業継続は困難であると考え、当行とB社による協議を行い、別事業者に事業を譲渡することとなった。 ・ 当行はB社とアドバイザリー契約を結び、支援を行っていくこととなった。 【取組み内容】 ・ 当行では、当行取引先の介護事業者を中心に交渉を行った結果、介護保険法の改正を見据え、同事業に関心を示した異業種を営むC社が浮上。 ・ 譲渡価格や従業員の処遇等についてB社の立場にて、C社の代理人(コンサル会社)と条件交渉を実施。 ・ 法務、税務、労務等に関しては当行と提携する外部機関の支援を仰ぎながら交渉を進めていった結果、事業譲渡契約締結となった。 【取組みの効果】 ・ B社は、従業員の雇用が守られたほか、入居者が引き続き介護を受けられる環境を維持することができた。 ・ C社については、0からではない形で新事業を立ち上げることができた。 ・ 当行においては、施設利用者及び地域のお客さまの支援に繋がる取り組みを行った。

銀行名	近畿大阪銀行
タイトル	長男への事業承継対策の取組み事例
取組み内容	【顧客の概要】 ・ A 社（ソフトウェア業）、社長（父）、後継者（長男） 【経緯】 ・ 社長は後継者へ A 社の自社株を暦年贈与していた ・ A 社の業況は堅調で自社株評価額は高かった 【コンサルティング 内容】 ・ 後継者への自社株移転を進展させるため、後継者が設立する新会社が A 社の自社株を買取ることとした ・ ただし、当面は社長が A 社を実質的に経営する必要があり、新会社の出資割合については、社長が議決権のある株式を 1 株、後継者は議決権のない株式を 99 株とした ・ A 社株式を買取るための新会社の必要資金は近畿大阪銀行が融資を実行した ・ 社長の議決権のある新会社株式 1 株については、「自社株承継信託」により、社長の相続時に後継者である長男が相続することとした 【お取引先にとっての効果】 ・ 今後は A 社の自社株を暦年贈与する必要はなく、社長は経営に専念できるようになった ・ 「自社株承継信託」により後継者は確実に新会社を介して A 社の経営権を取得する道筋ができた 以上

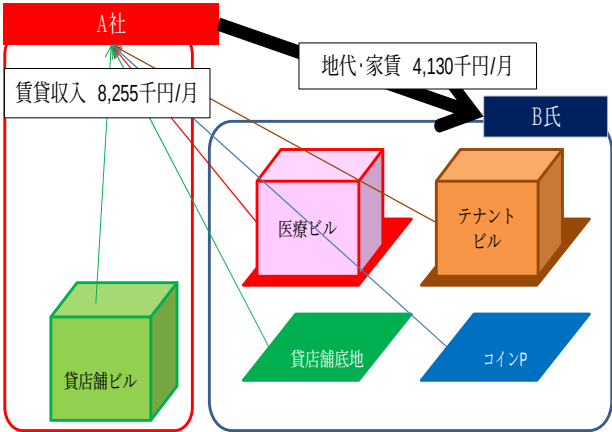
銀行名	池田泉州銀行
タイトル	事業承継ファンドを活用した事業承継コンサルティング
取組み内容	【経緯】 ・製造業A社は、自己資本比率 70%を超える優良企業。 ・現社長は創業者一族ではなく、過半数の自社株は買取済みであったが、残りは創業者一族が保有しており、長年の懸念となっていた。 ・創業者の死去を機に、創業者一族から自社株の買取依頼があり、社長から銀行に相談があったもの。 ・社長のニーズは交渉窓口となる専門家の紹介及び買取スキームの立案。 【取組内容】 ・事業承継コンサルティング業務契約を締結。 ・「個人」「金庫株」「持株会社」等で買取する場合のそれぞれのケースについてメリット・デメリットを検証。 ・交渉窓口として弁護士を紹介。 ・メガバンクからは買取資金のファイナンスに関する提案のみ。 ・代理人を介しての価格交渉が折り合ったことから、当行グループの事業承継ファンド(投資事業組合)で取得。将来的には種類株とし、従業員持株会へ移行する計画。 【ポイント】 ・現社長の長年の懸念であった株の分散が解消、経営に集中できるようになったこと。 ・従業員の福利厚生・経営参画意識の向上に活用できること。 ・創業者一族は流動性の低い未上場株を現金化できたこと。 ・代理人による交渉、ファンドによる買取など、スピーディーに対応した点が現社長・創業者一族共に喜ばれ、融資シェアアップ、預り資産の増加等に繋がったこと。

銀行名	中国銀行																																																																																	
タイトル	事業承継の具体的な相談事例（種類株を活用した後継者への事業承継）																																																																																	
取組み内容	(事業承継対策前の問題点) 1.議決権…オーナー家の議決権割合が特別決議事項の議決可能割合に満たない 2.従業員保有株式…退職した従業員が株式を保有し続けた際のリスクがある (株式が分散、少数株主の権利行使による株主総会の運営阻害等) 3.相続対策…自社株評価が高額、また非金融資産の割合が大きく遺産分割や相続税負担の問題がある <table><tr><td>業 種</td><td>製造業</td></tr><tr><td>資 本 金</td><td>50百万円</td></tr><tr><td>売 上 高</td><td>3,000百万円</td></tr><tr><td>従 業 員 数</td><td>40名</td></tr><tr><td>発 行 済 株 式 数</td><td>普通株式50,000株</td></tr><tr><td>会 社 の 規 模</td><td>大会社</td></tr><tr><td>相続税法上の株価</td><td>1株50,000円</td></tr></table><table><tr><td rowspan="5">株 主 構 成</td><td>社 長</td><td>20%</td></tr><tr><td>配偶者</td><td>10%</td></tr><tr><td>長男(後継者、現在専務)</td><td>20%</td></tr><tr><td>次男(現在常務)</td><td>10%</td></tr><tr><td>取引先</td><td>10%</td></tr><tr><td rowspan="4">社 長 個 人 資 産</td><td>従業員</td><td>30%</td></tr><tr><td>相続財産</td><td>1,000百万円</td></tr><tr><td>うち金融資産</td><td>100 百万円</td></tr><tr><td>うち不動産</td><td>400 百万円</td></tr><tr><td rowspan="2">法 定 相 続 人</td><td>うち自社株</td><td>500 百万円</td></tr><tr><td>配偶者、長男、次男の3名</td><td></td></tr></table> ※社内には長男、次男が役員として存在するが、長男を後継者とする予定 (解決策) ステップ 1. 従業員保有株式を種類株式に転換 (無議決権・配当優先株) ステップ 2 従業員持株会を組成し退職時の 取扱いを明確化 将来的な少数株主の問題を回避 【ステップ1】持株割合と議決権割合の変化 <table><tr><th>株 主</th><th>持株割合</th><th>議決権割合</th></tr><tr><td>社 長</td><td>20.0% → 20.0%</td><td>20.0% → 28.6%</td></tr><tr><td>配偶者</td><td>10.0% → 10.0%</td><td>10.0% → 14.3%</td></tr><tr><td>長男(後継者)</td><td>20.0% → 20.0%</td><td>20.0% → 28.6%</td></tr><tr><td>次男</td><td>10.0% → 10.0%</td><td>10.0% → 14.3%</td></tr><tr><td>取引先</td><td>10.0% → 10.0%</td><td>10.0% → 14.3%</td></tr><tr><td>従業員</td><td>30.0% → 30.0%</td><td>30.0% → 0%</td></tr></table> ステップ 3. 社長と配偶者から長男へ 相続時精算課税制度を活用した 生前贈与と譲渡を実施 株式を含む相続財産の円滑な移 転準備、退職金や株式譲渡金に よる納税資金の確保が実現 【ステップ3】持株割合と議決権割合の変化 <table><tr><th>株主</th><th>持株割合</th><th>議決権割合</th></tr><tr><td>社 長</td><td>20.0% → 0%</td><td>28.6% → 0%</td></tr><tr><td>配偶者</td><td>10.0% → 0%</td><td>14.3% → 0%</td></tr><tr><td>長男(後継者)</td><td>20.0% → 50.0%</td><td>28.6% → 71.4%</td></tr><tr><td>次 男</td><td>10.0% → 10.0%</td><td>14.3%→14.3%</td></tr><tr><td>取引先</td><td>10.0% → 10.0%</td><td>14.3%→14.3%</td></tr><tr><td>従業員</td><td>30.0% → 30.0%</td><td>0%</td></tr></table>	業 種	製造業	資 本 金	50百万円	売 上 高	3,000百万円	従 業 員 数	40名	発 行 済 株 式 数	普通株式50,000株	会 社 の 規 模	大会社	相続税法上の株価	1株50,000円	株 主 構 成	社 長	20%	配偶者	10%	長男(後継者、現在専務)	20%	次男(現在常務)	10%	取引先	10%	社 長 個 人 資 産	従業員	30%	相続財産	1,000百万円	うち金融資産	100 百万円	うち不動産	400 百万円	法 定 相 続 人	うち自社株	500 百万円	配偶者、長男、次男の3名		株 主	持株割合	議決権割合	社 長	20.0% → 20.0%	20.0% → 28.6%	配偶者	10.0% → 10.0%	10.0% → 14.3%	長男(後継者)	20.0% → 20.0%	20.0% → 28.6%	次男	10.0% → 10.0%	10.0% → 14.3%	取引先	10.0% → 10.0%	10.0% → 14.3%	従業員	30.0% → 30.0%	30.0% → 0%	株主	持株割合	議決権割合	社 長	20.0% → 0%	28.6% → 0%	配偶者	10.0% → 0%	14.3% → 0%	長男(後継者)	20.0% → 50.0%	28.6% → 71.4%	次 男	10.0% → 10.0%	14.3%→14.3%	取引先	10.0% → 10.0%	14.3%→14.3%	従業員	30.0% → 30.0%	0%
業 種	製造業																																																																																	
資 本 金	50百万円																																																																																	
売 上 高	3,000百万円																																																																																	
従 業 員 数	40名																																																																																	
発 行 済 株 式 数	普通株式50,000株																																																																																	
会 社 の 規 模	大会社																																																																																	
相続税法上の株価	1株50,000円																																																																																	
株 主 構 成	社 長	20%																																																																																
	配偶者	10%																																																																																
	長男(後継者、現在専務)	20%																																																																																
	次男(現在常務)	10%																																																																																
	取引先	10%																																																																																
社 長 個 人 資 産	従業員	30%																																																																																
	相続財産	1,000百万円																																																																																
	うち金融資産	100 百万円																																																																																
	うち不動産	400 百万円																																																																																
法 定 相 続 人	うち自社株	500 百万円																																																																																
	配偶者、長男、次男の3名																																																																																	
株 主	持株割合	議決権割合																																																																																
社 長	20.0% → 20.0%	20.0% → 28.6%																																																																																
配偶者	10.0% → 10.0%	10.0% → 14.3%																																																																																
長男(後継者)	20.0% → 20.0%	20.0% → 28.6%																																																																																
次男	10.0% → 10.0%	10.0% → 14.3%																																																																																
取引先	10.0% → 10.0%	10.0% → 14.3%																																																																																
従業員	30.0% → 30.0%	30.0% → 0%																																																																																
株主	持株割合	議決権割合																																																																																
社 長	20.0% → 0%	28.6% → 0%																																																																																
配偶者	10.0% → 0%	14.3% → 0%																																																																																
長男(後継者)	20.0% → 50.0%	28.6% → 71.4%																																																																																
次 男	10.0% → 10.0%	14.3%→14.3%																																																																																
取引先	10.0% → 10.0%	14.3%→14.3%																																																																																
従業員	30.0% → 30.0%	0%																																																																																

銀行名	西日本シティ銀行
タイトル	後継者への分散株式の集約スキームを活用した自社株対策支援
取組み内容	【動機（経緯）】 ・ A社は福岡市内で卸売業を営む。年商26億円、純資産11億円。 ・ 同社は事業拡張の都度、親族を中心に増資を行ない、結果、創業家、現社長（創業家の義弟）家、現専務（创业者の義弟）家の3グループをはじめ他従業員へと株主が分散していた。 ・ 株価の試算をもとにヒアリングを進めていく中で、同社の保有する不動産の中に多額の含み損があることが判明し、持株会社を活用した不動産のグループ間取引（含み損出し）による株価引下げと、後継者である現社長長男への自社株の集約提案を行った。 【取組み内容・お取引先にとっての効果】 ・ 自社株集約に当たっては、株式買取資金負担の軽減と他従業員の資産形成、モチベーション向上の観点から、持株の一部を「従業員」へ持たせたいとの社長の意向があったため、以下のスキームを提案した。 <提案スキーム> ① 同社所有の倉庫（含み損約4億円）を後継者が出資する新設会社へ売却 ② 持株会社及び種類株式を活用した従業員持株会での株式集約 ・ 後継者出資の持株会社による分散株式の買取と同時に、従業員所有株式については、「従業員持株会」を設立し、配当優先・無議決権株式（種類株式）とすることにより、次期後継者への経営権の集約を実現した

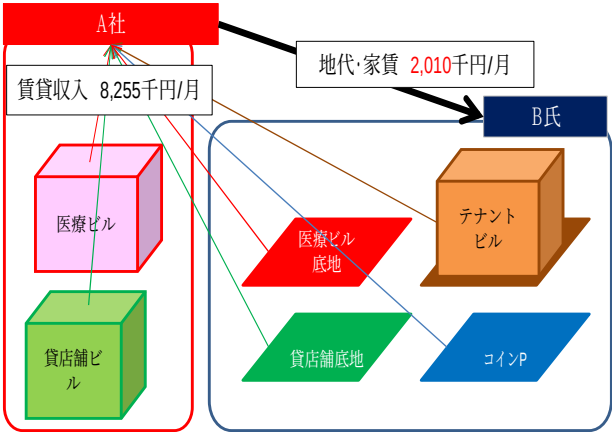
銀行名	十八銀行
タイトル	法人を活用した事業承継・相続対策
取組み内容	【動機（経緯）】 当行取引先であるA社の代表者の実母B氏（93歳）は所有資産600M程度（賃貸ビル等）について、相続対策・事業承継を講じる必要があった。 B氏、ならびに相続人であるA社代表者と面談を重ね、「保険契約」や「法人を活用した相続対策」など検討の余地があることを説明。当行からの提案を基に相続対策の検討を開始したが、A社の担当税理士の動きが鈍く、なかなか進展していない状況であった。そこで、当行が積極的に関与することで相続対策の進展を図った。 【取組み内容】 ・会計事務所を紹介し、税務申告と切り離れた相続・事業承継対策にかかるコンサル契約を締結（税務申告は従前の税理士のまま）。 ・相続財産を可視化し、税効果の対比による複数の対策を提示することで、お客さまにとって検討しやすい情報提供を行った。 ・具体的な取組みとして、①A社とB氏共有名義の土地集約、②保険加入による納税資金の準備、③A株式の譲渡を実施。 ・また個人で所有、法人で管理していた高収益物件を法人で買い取ることで、今後の相続資産の増加を防止。 ※今後、法人の収益性が向上、株価上昇するため、買取を実施する前に株式を譲渡（上記③で実施） 【取組みの効果】 ・当行、会計事務所が積極的に関与することで相続・事業承継対策の選択肢が増え、順序立てを行うことでお客さまの検討がスムーズに行えた。 ・具体的な取組みにより事業承継・相続対策が進展した。

【法人を活用した事業承継・相続対策（項番N02）】



B氏相続資産内訳(H26年9月) (千円)

資	産	負債・税効果・純資産
現金	預金	234,852
生保	基礎控除	10,000
退職金	基礎控除	10,000
金	地	50,600
貴金	属等	5,000
土地	評価減	27,414
建物	預かり敷金	35,941
上場株式		1,157
自社株		7,200
投信		1,803
計		632,625
		相続税額(仮) 172,021



H27年3月 (千円)

資	産	負債・税効果・純資産
現金	預金	272,978
生保	基礎控除	10,000
退職金	基礎控除	10,000
金	地	50,000
貴金	属等	5,000
土地	評価減	20,978
建物	預かり敷金	20,641
上場株式		1,568
自社株		0
投信		0
計		570,322
		相続税額(仮) 140,791

※取組前後で法人の収入は不変。
収支では家賃が2,120千円/月軽減。

銀行名	肥後銀行
タイトル	後継者不在の医療法人に対する取組事例
取組み内容	【経緯】 ・ 医療法人A会は県南の郡部で開業。地域の医療機関との連携を重視し、地域密着型の医院経営を実践。 ・ 当行とは、取引がなかったものの、支店の近隣という事もあり、定例的に渉外担当者が訪問。資金的なニーズはなかったが、後継者不在の問題を抱えており、後継者の候補者選定および事業承継の相談があった。 【取組み内容】 ・ 事業承継に対する支援を実施するため、支店から当行本部の事業承継担当者へ連絡。また、医療分野という事もあり、当行本部の医療チームとも連携し、後継者の候補者の選定を開始した。 ・ 医療チームのネットワークを活かし、複数名の候補者を選定。医療法人A会の理事長との面談をセッティングし、最終的に候補者を1名に絞り、具体的な交渉に入った。 ・ 当行は仲介に入り、税務的なリスクや、法律の面から見た見解などを示し、税理士や弁護士、司法書士などの外部の専門家と連携をとりながら、スキーム立案、スケジュール管理を実施。 ・ また、出資持分の買取資金や、資金繰りについてもアドバイスを実施。 【成果】 ・ 約3年の年月を要し、事業承継の成約に至った。 ・ 医療法人A会は、すべての医療スタッフの継続雇用を実現。また、地域の人たちへは、以前と変わらない医療サービスを提供することができた。 ・ また、買い手も既存の患者を引き継ぐ形で開業できたことから、開業当初より安定的に医院経営をスタートすることができた。

銀行名	鹿児島銀行
タイトル	事業性評価に係る取組み（地元貿易業の中核企業の事業承継）
取組み内容	1. 経緯 ・ A社は昭和 56 年に個人で貿易業を開始、業暦 40 年超の県内貿易業の中核的な役回りを果たす会社。 ・ 当社代表者が後継者不在により、会社清算をも視野にいれて検討しているとの情報を入手。 2. 取組み内容 ・ 営業支援部にて、社長との面談を実施。 ・ 5 年程度を目処に、会社経営の一線から身を引きたい意向を確認。 ・ 当社の事業内容及び会社清算を行った場合の影響を検証。 《当社・代表者の存在意義》 地公体との連携、JETRO や海外青年協力隊との永年にかかる関わり、海外との商談会開催において、海外事業先の取り纏めを行うなど、地元の貿易業における影響力が極めて大きい事を確認。 ⇒ 社長の意向も踏まえ 5 年程度かけて当社事業を継続させる為の施策を検討。 《具体的取組》 ・ M&A により事業継続を図る施策を提案、了解を頂き F A として関与。 ・ 買い手として、県内大手卸売業 B 社を選定。 ・ B 社は、海外事業強化を図っており、ノウハウ・人材獲得に苦慮していた状況にあり、興味を示す。 ・ 財務 D D を含む企業価値評価を専門家と連携しながら実施。また、従業員の雇用面の維持に係る交渉をサポート。 ・ 株式保有比率、役員選出、契約書作成等を全面的にサポート。 ・ 最終的に、株式譲渡契約を締結。その後も、M&A シナジー最大化に向けたミーティングへ随時参加。 3. 取組み成果 ・ 最終的に M&A 成立。 ・ 鹿児島県の貿易関係者、取引先においても大きな影響が生じることなく、円滑な事業継続を行える体制を構築中。 ・ 県内において海外での事業展開を意図する企業とのマッチング等も視野にいれ、更なる海外進出力の向上に金融機関としても関与度を高められる事となった。

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	1. 当行支援に至った経緯 (1) 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。 (2) 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。 (3) 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 社より B 社に対し事業を引継いで欲しいとの提案を行った。 (4) 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、メイン銀行である当行へ相談を行った。 2. 具体的な支援内容 (1) 当行は B 社に対し、株式譲渡などの事業承継（以下、M&A）に関する手法や、注意点等の考慮すべき事項に関して説明を行った。その上で、B 社の M&A に対する本気度を確認し、アドバイザー業務を受託した。 (2) 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。 (3) 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。 (4) 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。 3. 支援による成果 (1) B 社は、本 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。 (2) A 社は、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。 (3) A 社旧株主（前社長含む）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。 (4) 当行は、B 社に対する M&A 資金の融資と、アドバイザー業務の手数料収入に結びついた。 以上

銀行名	沖縄銀行
タイトル	沖縄県事業引継ぎ支援センター（公的機関）との連携による事業承継サポート事例
取組み内容	【背景・経緯】 ・ 後継者不在で財務改善が必要とされる業暦４０年超の老舗製造業者（以下Ｓ社）のサポート事例 ・ 創業者は７０歳、ピーク時は年商５億円、従業員４０名を有する優良企業であったが、最近では年商７０００万円で３期連続の赤字に転落。 ・ 代表者の高齢化に伴い、財務内容は悪化し、廃業を検討していた。 【具体的な取組み内容】 ・ 「沖縄県事業引継ぎ支援センター」からの紹介により当行にてＭ＆Ａでの引受候補先を探索するよう依頼 ・ 当行のＭ＆Ａデータベースを活用し、Ｍ＆Ａにて業績拡大中の小売業者（以下Ｂ社）を第一候補とし、取引店舗の支店長を通じて案件提案に至った。 ・ Ｂ社は本件を提案すると、即座に引受けを決定していただき、アドバイザーである当行と沖縄県事業引継ぎ支援センターの両方で詳細調整を行った。 ・ 本件成功ポイントは専門家や専門機関が密に連絡をとり連携することで、短期間かつ最善スキームの立案が可能となった。 ・ 地方銀行の強みである「地域情報の豊富さ」、「地域連携の中心」、「安心感を与える信用力」を十分発揮した結果、スピーディで安全確実な対応が実現できた。 【成果】 ・ 廃業寸前の企業を地域の専門機関（専門家）及び金融機関が一体となって事業承継のサポートができた。 ・ 老舗企業の存続と従業員、取引先等の継続維持が可能となった。