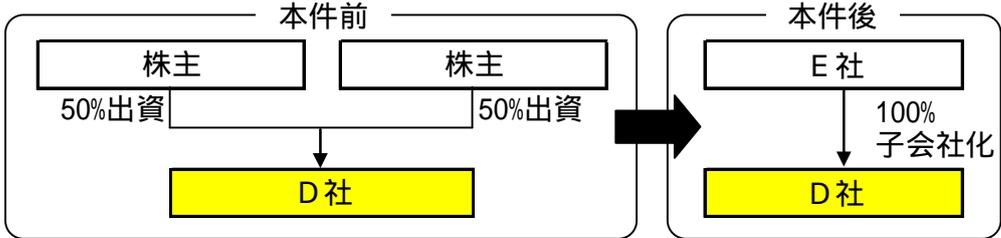
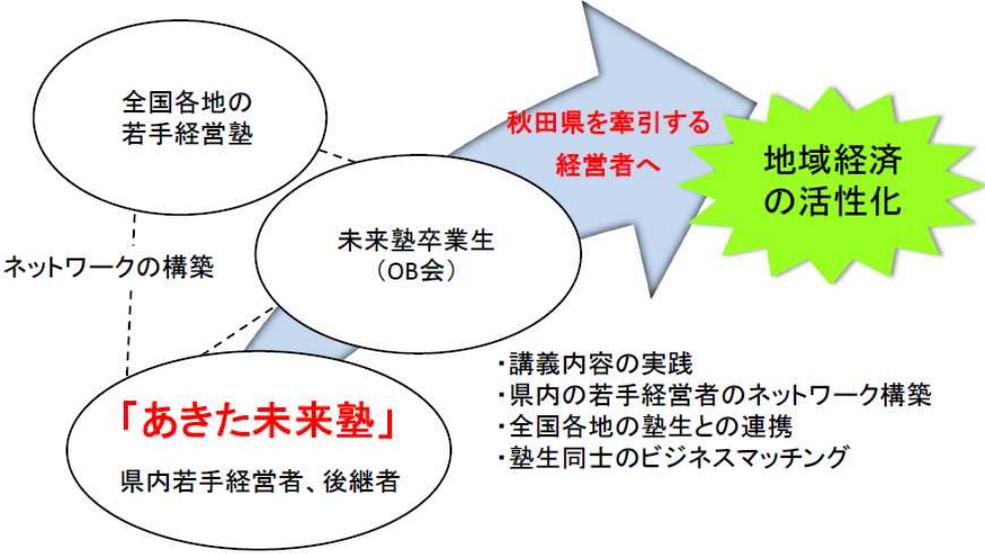


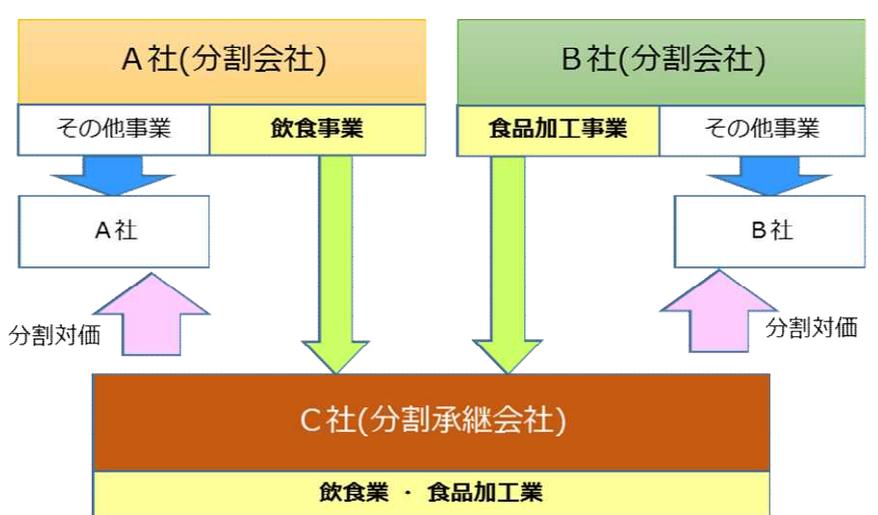
「事業承継が必要な取引先サポート」の事例(全30事例)

銀行名	事例名	頁
七十七	M & Aを活用した地元企業の事業承継支援	1
秋田	若手経営者塾「あきた未来塾」の開催	2
足利	事業承継支援を通じたM&A成約事例	3
千葉	千葉県内の飲食チェーンへMBOによる事業譲渡支援を実施	4
横浜	【顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮(事業承継・M & A)】 事業承継・M & A(譲渡)にかかわる支援	5
第四	経営再建中の親会社からの独立を事業性評価に基づき支援	7
山梨中央	事業承継支援	8
八十二	事業承継が必要な取引先サポート	9
北陸	後継者不在企業へのM & A支援の事例	11
北陸	後継者不在企業に対するMBO	12
富山	廃業支援から事業承継支援へ移行し地域の診療所と雇用を確保した事例	13
北國	複数のグループ会社を持つ企業の事業承継	14
大垣共立	後継者問題の解決策としてのM & A事例	15
清水	後継者不在の事業者に対する第三者承継支援	16
三重	LBOファイナンスを活用した観光施設運営会社の買収支援	17
三重	次世代経営者育成塾の開催	18
近畿大阪	事業承継を見据えた創業時株主からの自社株買戻し事例	21
紀陽	後継者不在企業のM&A	22
鳥取	M&Aの仲介による事業承継支援及び新分野進出支援	23
山陰合同	事業引継ぎ支援センターを活用した事例	24
広島	「ひろぎん 事業承継サポートローン」の創設(平成27年11月~)	25
山口	株式会社日立製作所との包括的連携協定の締結による地域企業の成長支援	26
伊予	「南予地域官民連携事業承継促進事業」への参画	27
西日本シティ	経営権と財産権の分離を目的とした自社株対策支援	28
佐賀	投資育成株式会社を活用した事業承継事例	29
肥後	事業承継コンサルティング事例	30
宮崎	地元優良企業同士の M & Aにて「後継者不在」企業を支援	31
琉球	安定した事業継続を目的とする持株会社体制への移行支援	32
琉球	保有地含み益が大きい「土地保有特定会社」への支援	33
沖縄	沖縄県事業引継ぎ支援センター(公的機関)と連携し、M & A(第三者承継)による事業承継支援	34

銀行名	七十七銀行
タイトル	M & Aを活用した地元企業の事業承継支援
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ D社は、宮城県内で青果物等の貨物輸送を手掛ける地場運送業者であるが、社長が高齢で後継者不在という課題を抱えていた。 ・ そのような状況下、D社の社長は、取引先（荷主）でもある株主2社と相談のうえ、廃業を決断し、会社清算を前提に同業のE社と所有不動産の売却交渉を進めていた。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行は、D社とその株主2社に対して、廃業とM & A（株式譲渡）のメリット・デメリット等について、ポイントを説明。同様に、E社に対しても、不動産取得とM & A（株式譲受）の違いについて、整理のうえ説明を実施した。 ・ その結果、手取額の最大化および従業員の雇用維持の観点から、D社とその株主2社はM & A（株式譲渡）スキームによる事業承継を決意。また、E社もM & A（株式譲受）にて経験豊富なトラック運転手をはじめとする人材確保が見込めるため、前向きに検討することとなった。 ・ 当行は、関係各社の仲介役としてニーズを調整しながら、諸条件の交渉等をサポートするなど、コンサルティング機能を発揮。 ・ 平成28年2月、D社の株主2社とE社は、株式譲渡契約書を締結。併せて、当行は、買い手であるE社に対し、株式取得資金を支援した。 <p>【取組みの効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ M & Aの成約によりD社従業員の雇用は維持され、D社株主は会社清算コストを負担せず手取額の最大化を実現。また、E社も有能な人材確保や荷主拡大を図るなど、関係各社がそれぞれメリットを享受する案件となった。 ・ E社は、D社買収後にテコ入れを行い、足元の運送量が増加傾向となっているほか、荷主との交渉により運賃改定（値上げ）の確約も得ていることから、従業員の給与引上げも検討している。 <p><スキーム図></p>  <pre> graph TD subgraph 本件前 S1[株主] -- 50%出資 --> D[D社] S2[株主] -- 50%出資 --> D end subgraph 本件後 E[E社] -- 100%子会社化 --> D end 本件前 --> 本件後 </pre>

銀行名	秋田銀行
タイトル	若手経営者塾「あきた未来塾」の開催
取組み内容	<p>1 目的</p> <p>(1) 将来の県内経済を牽引する若手経営者・後継者に対し、経営者としてのモチベーションを高め、経営と真摯に向き合うための意識醸成をはかる。</p> <p>(2) 発表や討論などを交えた参加型のセミナーで、企業経営に必要な「ヒト・モノ・カネ・情報」についての考え方の醸成をはかる。</p> <p>(3) 次世代を担う同塾の塾生同士のネットワークの輪を広げるとともに、全国の若手経営者塾とのネットワークを構築し、新たなビジネスの創出や地方創生につなげる。</p> <p>2 概要</p> <p>(1) 地域産業論の第一人者である関満博氏（明星大学経済学部教授・一橋大学名誉教授）を塾頭に迎え、同氏のネットワークによる著名な講師陣を招聘しセミナーを年10回程度開催している。</p> <p>(2) 講義内容は、リーダーシップ、人材組織力、経営戦略、財務分析など多岐にわたり、他県への企業視察や全国の若手経営者塾との交流もカリキュラムとして盛り込んでいる。</p> <p>(3) 開講以来、5期まで61名の卒業生を輩出し、28年10月に6期が開講予定である。なお、卒業生の提案により「OB会」が設立され、期を越えたネットワーク体制が構築されている。</p> <p>(4) 本塾により、将来を担う同期の塾生相互の「ヨコ」のつながり、塾生と卒業生との新たな「タテ」の連携、関氏が関与する全国の経営塾の塾生同士の交流による「ナナメ」のネットワークを構築している。</p> 

銀行名	足利銀行
タイトル	事業承継支援を通じたM & A成約事例
取組み内容	<p>【経緯・支援内容】</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>(買い手) A社 業種：電設資材卸売業、従業員数：130名 (売り手) B社 業種：ソフトウェア開発業、従業員数：16名</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> ・平成22年、B社の前社長が急逝。相続により、前社長の配偶者がB社を引き継いだ。 ・新たに就任したB社現社長は、自身にソフトウェア開発等の当社事業に関する知識がないことから、B社の経営について、経理を除き幹部社員に委ねていた。 ・平成26年1月、当行の渉外担当者C(D支店)は、現社長との面談で、「息子にB社を引き継ぐ意思がないこと」や「経営を幹部社員に委ねる現体制に限界を感じていること」を把握し、本部に報告。渉外担当者Cは、本部の事業承継・M&A担当者(以下、「本部担当者」と共に、現社長が抱えている課題の解決策として、M&Aによる株式譲渡を提案。その結果、現社長が自社の売却を決断し、当行は、買い手の紹介を依頼された。 ・一方、平成27年7月、当行の渉外担当者E(F支店)は、A社社長より、今後の事業拡大を目的とした同業種の買いニーズがあることを確認し、本部に報告。情報を受けた本部担当者は、B社とのマッチングの可能性を感じ、渉外担当者Eと共に、改めてA社社長にニーズを確認したところ、IT事業への参入にも興味があるとの回答があったことから、B社の情報を提供。A社社長が買収に強い興味を示したため、当行が仲介役となり、両当事者からM&A業務を受託。 ・交渉当初、B社現社長は、A社が異業種であることに不安を抱いていたものの、当行が、B社現社長に対し、A社にはソフトウェア開発の技術やノウハウがないことから、当面、B社社員を継続雇用する可能性が高いこと、A社がB社の近隣にあり、今後、勤務先がどちらになった場合でも社員が転居を要する可能性が低いこと、A社の財務基盤が厚く、これまで資金不足で取り組めなかったプロジェクト等にも積極的に取り組める等のメリットがあることを助言したところ、B社現社長が理解を示したことから交渉が進展。 ・平成27年9月基本合意締結。 ・平成27年10月株式譲渡契約、資金決済 <p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元企業の事業承継支援を通して、産業と雇用の維持に貢献した。 ・地元企業の新規事業への参入支援を通して、事業の発展に貢献した。

行名	千葉銀行
タイトル	千葉県内の飲食チェーンへ MBO による事業譲渡支援を実施
取組み内容	<p>1．取組経緯</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行取引先である A 社は千葉県を中心に展開する飲食チェーン店。 ・ 後継者不在であったため、社外から招いたプロ経営者 M 氏への事業承継が課題であった。 <p>2．企業の課題解決に向けた具体的な取組み内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 飲食店を運営する A 社と食品加工事業を営む A 社関連の B 社を会社分割し、新設会社（C 社）に吸収分割するスキームを当行主導で構築。新設会社には当行グループのちばぎんキャピタルが運営するファンド及び日本政策投資銀行が出資する官民ファンド等が出資。 ・ 併せて、今後の事業展開を見据えた資金ニーズに対し、当行がアレンジャーとなりシンジケートローンを組成し、成長資金を供給した。 ・ また当行は店舗の新規出店や、同店舗で提供する新メニュー（アイスクリーム）考案にも関与し、A 社の様々な経営課題に対して本業支援を実践した。 <p>3．当行の取組みによる成果（地域への波及効果）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 本件は、「まち・ひと・しごと創生総合戦略」にもある地域ファンドが官民ファンドと連携して地域企業の「攻めの経営」に必要な成長資金を供給するスキームを構築した案件。 ・ 事業譲渡に際して、県外への本社移転を未然に防ぎ、地元雇用が維持された。 ・ 地域企業の事業承継モデルの 1 つとなるほか、A 社の企業価値向上、成長支援に留まらず、地元企業のビジネスマッチングによる商取引拡大により、地域経済の活性化に寄与した取組みとなった。 <p>スキーム図</p>  <pre> graph TD A["A社(分割会社)"] --- AS1["その他事業"] A --- AS2["飲食事業"] B["B社(分割会社)"] --- BS1["食品加工事業"] B --- BS2["その他事業"] AS2 --> C["C社(分割承継会社)"] BS1 --> C A --> A1["A社"] B --> B1["B社"] A1 --> C B1 --> C C --- C1["飲食業・食品加工業"] </pre>

銀行名	横浜銀行
タイトル	【顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮（事業承継・M&A）】 事業承継・M&A（譲渡）にかかわる支援
取組み内容	<p><事業承継が必要とされる取引先に対するコンサルティング提案></p> <p>【動機(経緯)】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・不動産管理業A社・実質同一先で建築業B社があり、代取60歳(A社株式60%所有)と代取妻(同40%)でA社株式を全株所有。後継者は次男30歳を予定。 ・自社株評価が高額であり、さらに業績好調にともない今後のさらなる株価上昇も見込まれる。将来を見据え、相続税を抑えつつ円滑に後継者に承継するという点に関して悩んでいる状況であった。 <p>【主な取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 <p>提案</p> <ul style="list-style-type: none"> ・A社は香港法人(C社)への出資持分2億円を保有しているが、C社が将来的に上場しA社の株価が高騰することで、代取の相続財産が増加する可能性があるため、会社分割によりC社株式のみを切り離し(新設法人D社に移転)後継者に円滑に承継できる構成とすることを提案。 <p>提案</p> <ul style="list-style-type: none"> ・A社を親会社、B社を子会社とする株式交換を行い、さらにその上に株式移転によりHDを新設することにより代取夫妻の保有する株式評価の引き下げを提案。 <p>【成果(効果)】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・上記提案を実施。その後、株式交換を伴うスキームにより上記に着手。お客さまの借入れ負担を軽減したスキームの実施となった。他行からの提案では、新設HDでA社株式を全株買取る提案のみであり、借入負担等を勘案し得策でないと判断。当行からの提案によりお客さまの希望を実現するための解決策が見出せたとの評価をいただき、お客さまの抱える課題に対して解決策を示すことができた。 ・また、当行は新設HDに対して株式買取資金を融資協力。新規融資先を獲得することができた。さらに、コンサルティング契約を締結し手数料の獲得に繋がった。 <p><M&A（譲渡）による成長促進に関する課題解決></p> <p>【動機(経緯)】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・B社はA社が営む分野での規模拡大を模索しており、A社の譲受を検討したいとの申し出があった。 ・A社は老舗のアパレル会社。後継者不在及び自社単独での成長限界を課題として抱えていた。 ・一方で、B社はA社の同業であるが、多角化を進め、他分野とのシナジーを追求し、グループ全体での価値を高めてきた会社。

【主な取組み内容】

- ・ 当行がA社のアドバイザーとして起用される。
- ・ 当行は、A社のアドバイザーとして、A社の課題解決に則したM&Aとなるようアドバイスしながら交渉を進めた。
- ・ その後、3ヶ月の交渉期間を経て、成約に至った。

【成果(効果)】

- ・ A社はB社の傘下となることで、B社グループの近隣の他業種と協業が可能となり、A社自身の成長機会が得られた。
- ・ 合わせて、B社から人材を受け入れることにより、後継者問題の解決も図れた。

銀行名	第四銀行
タイトル	経営再建中の親会社からの独立を事業性評価に基づき支援
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営再建中の親会社からの独立を事業性評価に基づき支援した事例。 ・ 当社は地域中核電機機器メーカー。親会社である電機メーカーでは子会社整理を含む事業の整理統合を余儀なくされており、当社としては先行きの見えない親会社の経営方針に左右されない独立経営を実現したい意向があったことから、当行に相談するもの。 <p>【事業性評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当社は直近4期連続最終赤字計上先であったものの、技術力（顧客の細かな要求に対応することができるカスタマイズ力）が同業他社比非常に高い水準にあり、競争力を有していた。また、部門を跨いで設計・開発が行われているため、製品によっては他社比1/3の期間で納品できることが当社の強みであった。 ・ 当行では、財務データのみ依存した融資判断だけでなく、当社の競争力等を踏まえた成長可能性などを重視して、取組を検討。 ・ 具体的には、本件ファイナンシャルアドバイザーであるコンサルティング会社を交えて、事業デューデリジェンスを実施し、徹底的な企業調査・分析を実施、独立後も一定の事業価値を見出すことができた。 <p>【取引先にとっての効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 上記活動を経て、当社は親会社にMBOを提案し、新成長戦略に賛同を得られ、円満な形で独立を実現。当社の親会社の経営に左右されない独立経営に繋げるとともに、地元出身者のみで構成される従業員の雇用や地元下請企業との共存を守ることができた。 ・ MBO資金調達について、これまで親会社からの資金調達のみであり金融機関と与信取引がなかったものの、当行アレンジにより、地元金融機関のみで構成されるシンジケートローンにて調達することができた。

銀行名	山梨中央銀行																																			
タイトル	事業承継支援																																			
取組み内容	<p>【取組み経緯】 人口減少・少子高齢化社会の到来により、事業承継は法人オーナーにとって喫緊の経営課題となっている。このような背景のもと、当行では、お客さまの資産承継（事業承継・相続対策）を支援する専担者「資産承継アドバイザー（）」を本部に配置（平成25年1月）。</p> <p>お客さまの事業承継における課題解決や支援に向けて、当行グループ会社の山梨中銀経営コンサルティング㈱や提携する税理士法人など外部機関との連携を強化し、事業承継に係る具体的なスキームの策定や提案を行うことで、自社株移動等に伴う「融資創造」を展開している。</p> <p>（）平成28年3月末現在 法人推進部2名 個人推進部3名（うち2名は保険会社からの出向者） 西東京推進室1名</p> <p>【取組みの成果】</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="443 1120 941 1720"> <p>事業承継支援実績</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>事業承継関連貸出先数</th> <th>税理士法人等との協働提案先数</th> <th>支援先数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>平成28年度 (見込)</td> <td>25</td> <td>50</td> <td>150</td> </tr> <tr> <td>平成27年度</td> <td>22</td> <td>27</td> <td>117</td> </tr> <tr> <td>平成26年度</td> <td>8</td> <td>25</td> <td>154</td> </tr> <tr> <td>平成25年度</td> <td>5</td> <td>19</td> <td>84</td> </tr> </tbody> </table> </div> <div data-bbox="970 1120 1465 1720"> <p>事業承継関連貸出額</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>貸出額 (百万円)</th> <th>見込額 (百万円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>平成25年度</td> <td>651</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>平成26年度</td> <td>520</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>平成27年度</td> <td>2,771</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>平成28年度以降(ストック)</td> <td>-</td> <td>3,000</td> </tr> </tbody> </table> </div> </div>	年度	事業承継関連貸出先数	税理士法人等との協働提案先数	支援先数	平成28年度 (見込)	25	50	150	平成27年度	22	27	117	平成26年度	8	25	154	平成25年度	5	19	84	年度	貸出額 (百万円)	見込額 (百万円)	平成25年度	651	-	平成26年度	520	-	平成27年度	2,771	-	平成28年度以降(ストック)	-	3,000
年度	事業承継関連貸出先数	税理士法人等との協働提案先数	支援先数																																	
平成28年度 (見込)	25	50	150																																	
平成27年度	22	27	117																																	
平成26年度	8	25	154																																	
平成25年度	5	19	84																																	
年度	貸出額 (百万円)	見込額 (百万円)																																		
平成25年度	651	-																																		
平成26年度	520	-																																		
平成27年度	2,771	-																																		
平成28年度以降(ストック)	-	3,000																																		

銀行名	八十二銀行
タイトル	事業承継が必要な取引先サポート
取組み内容	<p style="text-align: center;"><u>M & A を活用した事業承継支援</u></p> <p>1 . 概要</p> <p>(1) A 社は、産業用機械の付属機器設計、製造、販売業として主に B 社からの受注をメインに受ける業歴 30 年超の企業。</p> <p>(2) B 社の業績が好調な事もあり、A 社の近年の業績は堅調に推移していたものの、創業者であり、現社長の C 社長に後継者はなく、従業員への承継についても人材がいなかった事から、当行の取引店へ事業承継に関する相談があった。</p> <p>(3) 廃業も視野に入れた事業承継相談であったが、当行との間で、廃業と事業譲渡 (M & A) の違い、メリット、デメリットについて、複数回の面談、ディスカッションを重ね、C 社長は地域産業の廃業阻止、従業員の雇用維持に大きな使命感を感じ、M & A による事業譲渡を決断した。</p> <p>(4) 譲渡希望先については、主力取引先である B 社を希望。A 社にとって、B 社は主力取引先であるという事から、繊細な交渉が必要であったが、当行の綿密な支援と全面的なサポートにより、交渉は順調に進んだ。</p> <p>(5) B 社にとっても、A 社は無くてはならない外注先の 1 社として、長年取引をしてきたため、M & A による A 社の持つ技術・ノウハウの取込みについては、大きなメリットを感じていた。</p> <p>(6) 相談開始から約 1 年後、A 社と B 社 (C 社長) との間で株式譲渡契約書を締結。C 社長は一定期間の引継ぎを実施の上、リタイアする事となった。</p> <p>(7) 本 M & A により、C 社長の一番の目的であった、A 社の廃業阻止、従業員の雇用の維持を実現する事ができた。</p> <p>(8) また、B 社にとっても、M & A による主力外注先の事業継続の支援、B 社自身のサプライチェーンの維持に加え、A 社の持つ技術、ノウハウの取込みによる国内 R & D 機能の強化を実現でき、メリットの大きい事案となった。</p> <p>2 . 当行の取組内容</p> <p>当行の M & A への取組は、地域金融機関としてお取引先企業とのリレーション強化を目的としており、事業承継を基軸とする M & A や事業拡大などの経営支援策としても取り組んでいる。</p> <p>今後も、本案件のような、地域産業の維持、発展に資する案件について、積極的に取り組んでいく。</p>

同族会社化に向けた事業承継支援

1. 動機（経緯）

- (1) A社グループは、6社が合併・株式交換等組織再編により構成されたものであり、各社役員は旧会社の創業6家で構成する共同経営体制を敷いていた。
- (2) かかる設立経緯の中、各創業家が事業承継期を迎えたが、いずれも後継者擁立が困難な状況にあった。
- (3) また、株主は各社創業家と元役員および地元出資者の少数株主で50名超、近年は株主の相続により分散が進み、株主集約も喫緊の課題であった。
- (4) 上記背景から、今後の経営体制はオーナー制ではなく、社員の会社とし、資本についても役員で構成する体制を模索していた。
- (5) 以上を受け、当行に非同族会社化に向けた対策支援についての相談があった。

2. 取組内容

(1) 非同族会社化への移行検討

- ア．分散株主の整理を図るべく、非同族会社化に向けた当社役職員による資本体制の整備を企図し、A社社長が各創業家および各社代表者に方針表明実施。

(2) 役員持株会の設立

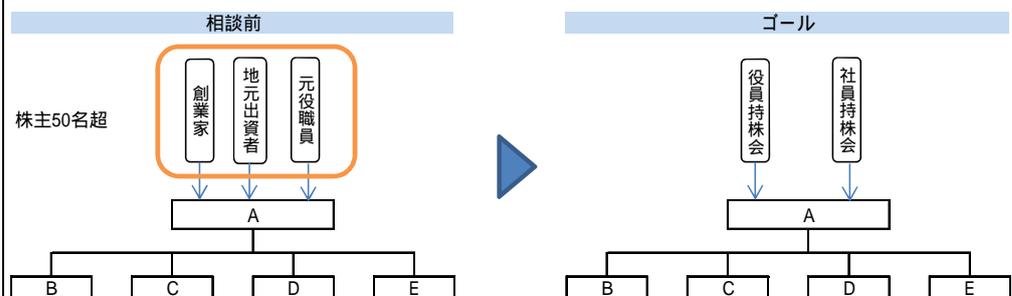
- ア．株式集約の受け皿として役員持株会を主軸に検討実施。
- イ．目的は、創業家株主からの集約と、役員（次期経営者）の経営参画意識の向上。
- ウ．新会員の拠出金確保の手段として、当行からA社に融資し、社内貸付により資金を調達するスキームを採用。

(3) 株式集約の支援

- ア．まず、高齢の各創業家株主から役員持株会で集約。
- イ．創業家以外の少数株主については、将来的には社員持株会を組成し同会にて保有することを決定。
- ウ．最終的な理想形として、役員持株会：社員持株会 = 7：3の資本体制とする。

3. 取組による効果

- (1) 分散株主の集約により会社関係者の議決権が確保でき、安定した事業運営が可能な体制を構築できた。
- (2) 持株会の導入により、役員は次期経営者としての経営参画意識の向上、従業員は将来の幹部候補としてのモチベーション向上が期待される。



銀行名	北陸銀行
タイトル	後継者不在企業へのM & A 支援の事例
取組み内容	<p>【背景・経緯】</p> <p>< 譲渡企業の概要 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A社は北陸地区に本社を置く業歴の長い食品製造販売業者。高品質・高効率な製造体制を有していたが、販売先の減少・衰退により減収傾向。 ・ また後継者不在であり、M & Aによる会社の譲渡を検討され、5年前に当行に相談があった。 <p>< 譲受企業の概要 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ B社は関東地区に本社を置く食品卸大手。M & Aに積極的で、直近では人口減少、食の多様化による売上の落ち込み等を背景に同一県内の同業者との経営統合を発表。 ・ 低迷する食品卸売業での生き残りを目指し、安定的に高品質な食品を量産できるA社の企業価値に関心を持たれていた。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行はA社に対して、M & Aによる事業承継を提案。A社社長もM & Aによる事業承継を承諾した。 ・ 当行の広域店舗網を活用し、北陸地区のみならず、各地区から譲受候補先を選定したところ、B社より、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。 <p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A社は高品質・高効率な製造体制を確立しているものの、販売先は小規模な先が多く、かつ営業人員も少なく、販売先・営業力に課題を抱えていた。 ・ B社としては関東を中心に広域に販売ネットワークを築いているものの、従来の食品卸だけでは業績拡大が困難との認識であった。 ・ 本件により、A社はB社の強い営業力により自社製品の拡販が見込まれ、B社としてはA社が保有している製造ノウハウをグループ企業に広めることが可能になる。 ・ 相乗効果の大きな組み合わせであり、今後の両社の更なる発展が期待できる案件となった。 <p style="text-align: right;">以 上</p>

銀行名	北陸銀行
タイトル	後継者不在企業に対するMBO
取組み内容	<p>【背景・経緯】</p> <p>< C社の概要 > 業歴の長い検査センサー製造業者であり、年商10億円、自己資本9億円。販売先は上場企業中心であり、株主は創業者の3人の子息。</p> <p>< C社の悩み ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 創業者の子息である3人(70歳代)で協力して会社を経営。その3人に子息はいるものの、C社には在籍していない(子息には自社株を渡さない)。 ・ 今後、新商品販売や海外展開もあり、業況拡大が予想され、さらなる株価上昇が見込まれる。また、3人とも相続税の問題を抱えている。 ・ 過去に当社を買収したいという会社があったが、当社の魅力、将来性を理解するに至らなかった。 <p>【取組み内容】</p> <p>下記の要望を実現すべく、本支店一体となった提案を実施。</p> <p>< 要望 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 若く優秀な社員が多く在籍しており、彼らに事業を任せる。 ・ 社長が一定の経営権を保持しながら、事業を継続する。 ・ 評価額が高くなることを見込まれる自社株への対策。 ・ 個人の相続対策のため、株の譲渡代金は一括で現金で受け取る。 ・ 資金は、C社のCFから逆算して期間10年程で返済する。 <p>< 本支店一体となった総合金融サービスの提供 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 自社株評価を実施し、事業承継とM&Aのメリット、デメリットを説明。 ・ 経営陣による企業買収(MBO) 種類株式(黄金株=拒否権付株式)の活用を提案。 ・ 当行の関連会社であるほくほくキャピタル株式会社の利用(持株会社に出資)。 <p>< 本部を活用した事業性評価による案件組成 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行の産業調査部を活用し、検査センサー業界の分析・評価を実施。 ・ 当社事業の強みを把握したうえで、C社の要望に沿った持株会社方式スキームの案件組成を実施。 <p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業承継問題を抱える先に対し、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に繋がった。 <p style="text-align: right;">以上</p>

銀行名	富山銀行
タイトル	廃業支援から事業承継支援へ移行し地域の診療所と雇用を確保した事例
取組み内容	<p> 当行滑川支店のメイン取引先であるN外科医院が既に 70 歳後半を迎えており引退を検討しているとの店内情報から、廃業支援としてソリューション・サポート室に支援要請があり、顧客への同行訪問を実施した。 </p> <p> 同医院の要望は廃業支援であり、同医院が受け持っている 5 事業所の産業医の引継と医院の不動産の売却を希望された。 </p> <p> また、同医院には看護師と事務員が数名勤務しているが、そのうちの事務員が母子家庭で継続的な勤務が急務であるにもかかわらず、代替りの勤務先が見つかりにくい状況であり、同医院の医院長夫人もその就職先のあっせんも希望されていた。 </p> <p> その課題を解決する為の方策として、ソリューション・サポート室では、医院としての事業価値とその不動産を売却する事業譲渡スキームにより医院長の手残りの増加と女性事務員の継続雇用が実現できるスキームを提案し同意を得た。 </p> <p> 当行の提携先であるM & A 仲介会社へ紹介し、事業譲渡の手続きを行える体制を整備し、当行の紹介で富山支店取引先の医療法人財団G会へ仲介会社を通して事業譲渡の提案を行った。 </p> <p> 同提案がG会の富山県内におけるサテライト戦略に合致し、同医院の事業譲渡が行われることとなり、雇用も継続されることとなった。 </p> <p> 事業譲渡の受け皿はG会理事長の個人資産管理会社で行うこととなり、その譲渡代金と改装資金、機械購入代金として7,000万円の長期資金の実行につながるとともに、M & A 仲介会社から顧客紹介手数料として154万円の役務収益獲得となる。 </p> <p> 事業譲渡と不動産売却代金についても、滑川支店において定期預金800万円の獲得につながった。 </p>

銀行名	北國銀行
タイトル	複数のグループ会社を持つ企業の事業承継
取組み内容	<p>(経緯)</p> <p>X社はグループ会社3社で構成されており、長年、自社株(評価)や第三者株主対策等、グループ全体の資本政策について悩んでいました。また、X社を親会社とした体制であるが、グループ各社の人材交流や配置等について有効に機能していませんでした。</p> <p>(当行取組み)</p> <p>当行は、オーナーとの面談を通じて課題を抽出し、「グループ資本構成の再構築」及び「従業員の経営参画意識の向上」に繋がる資本政策スキームを立案し、事業承継支援に取組みました。</p> <p>具体的には、持株会社兼事業会社(以下、HD)の設立、HDへの株式の集約と全従業員の転籍や従業員持株会の設立等、幅広い分野において提携する専門家と連携し、スキーム実行支援を協業しました。</p> <p>同時にHDの収支計画策定や株式買取資金と事情譲受資金も実行致しました。</p> <p>(成果)</p> <p>本件を通じて、オーナーの悩みであったX社グループの資本関係が整理され、円滑な事業承継の支援だけでなく、従業員の雇用体制の見直しにより、経営体質の強化にも繋がりました。</p>

銀行名	大垣共立銀行
タイトル	後継者問題の解決策としてのM & A事例
取組み内容	<p>【動機（経緯・きっかけ等）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金属加工業を営むオーナーに対し、営業店担当者が、当社の事業承継についてヒアリングをしたところ、親族内に後継者が不在であることが判明。 ・営業店担当者より事業承継手法としてM & Aがあることを伝え、本部と連携し具体的なM & Aの流れや想定できる相手先の業種などを説明。 ・オーナーより、正式にM & Aを検討したいとの要請から、当行と業務提携関係であるコンサルティング会社を紹介した。 <p>【取組み内容（具体的内容・特徴）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・買収企業候補の選定では、コンサルティング会社の保有する情報だけでなく当行が把握している情報も活用し、協働にて行っている。 ・譲渡企業は、自社の精密な金属加工技術に強みを持つものの、基本的に営業は行わっておらず事業の拡大が思うように図れていなかった。 ・当行が把握している買収ニーズの中で、鉄鋼商社が自社製品に付加価値をつけたいとの思いから製造業分野への進出を希望していたことから、両社をマッチングさせることで、譲渡企業は自社の弱みである営業力を買収企業の営業力を借りることで補完され、買収企業も、金属加工を行う会社をグループ化することで、自社製品に付加価値の向上が期待できると考えた。 ・結果的に、両社とも上記の相乗効果に期待し成約となった。 <p>【成果（効果）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・譲渡企業において、後継者問題を抱える企業（従業員の雇用）の存続が図れた。 ・買収企業において、自社の付加価値を高めることができ、新たな事業展開を図れる体制整備が実現した。

銀行名	清水銀行
タイトル	後継者不在の事業者に対する第三者承継支援
取組み内容	<p>【動機】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・包装資材の企画、卸売販売を行うC社は、現代表者が高齢であり今後の事業継続に関して、社内に後継者もないことから廃業も視野に入れているとの相談あり。 ・業歴長く取引先からの信頼が厚いことに加えて財務内容も良好であったことから、第三者承継による提案を行った。 ・当行がC社のアドバイザー(代理人)として承継支援を行っていくこととなった。 <p>【取組内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・同業者や関連事業者等の引受候補先をリストアップする中、新分野ならびに新エリアへの事業展開を模索している倉庫業を主業とするD社が浮上。 ・当行が、C社代理人としてC社概要の説明、条件交渉等を実施した。 ・会計士や弁護士、司法書士等の専門家と連携しながら、条件面を詰めていき、株式譲渡契約の締結に至った。 <p>【取組の効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・C社が事業継続されたことで、従業員の雇用が継続されたほか、外注先や販売先等取引先への影響を抑えることができた。 ・D社は、C社事務所がこれまで営業範囲でなかった地域であったことから、新エリアへの事業展開を図ることができた。 <p>またこれまで事業領域ではなかった包装資材事業への参入を図ることができ、今後倉庫事業との相乗効果も見込まれる。</p>

銀行名	三重銀行
タイトル	LBOファイナンスを活用した観光施設運営会社の買収支援
取組み内容	<p>【動機(経緯)】 三重県伊勢市の観光地である「夫婦岩」を核とした観光施設(ドライブイン、水族館事業)を運営する上場企業(A社)より、同事業のカープアウトニーズを掴み、同事業の継続運営先として、プライベートエクイティファンド(B社)を紹介した。</p> <p>【取組内容】 観光施設運営事業に対して、プライベートエクイティファンド(B社)が関心を示したため、当行よりA社に紹介した結果、B社の提案条件がA社のニーズに合致したことから、B社への事業売却を決定した。 B社がLBOの手法を活用して同事業を買収するにあたり、当行は買収資金に加えて施設リニューアル資金や買収後の成長資金を含めたLBOローンのスキーム構築を行い、施設の活性化に対する資金面での支援を行った。</p> <p>【効果】 A社が事業の再構築を行う中で、非コア事業と位置付けていた観光施設の売却を支援することにより、A社の経営効率化と財務体質の強化に繋がった。 また、三重県伊勢市で有数の観光施設の円滑な事業承継を行うとともに、地元での雇用の維持、観光施設としての魅力度向上に繋がっている。</p>

銀行名	三重銀行
タイトル	次世代経営者育成塾の開催
取組み内容	<p>【動機(経緯)】 地元中小企業の事業承継に対して、次世代の経営を担う現経営者の子息や幹部候補社員の育成に課題を抱えている経営者の声が多く寄せられていた。また、多くの次世代経営者においては、本業以外での外部との人脈形成が進んでおらず、現経営者としては、将来の会社の経営を託するのに不安を抱えていることに対して、銀行のネットワークを活かしたソリューションを求めている。</p> <p>【取組内容】 以上のニーズに応えるため、以前より地元の商工会議所・商工会等で次世代経営者育成の講座を開講していた関連会社である三重銀総研を活用し、少人数(20名程度)且つ複数回(半年間で6回開講)のカリキュラムによる経営に関する実践的な研修プログラムを開発した。 また、全ての参加者が当行の地元拠点に拠点を有する事業者の次世代経営者であることに着目し、各講義の終了後は任意参加の交流会を設定し、参加者同士の人脈形成に活かせる場の提供を行った。 加えて、人脈形成の場を拡げるため、各開講会にまたがる参加者(履修修了者を含む)も含めたセミナー、交流会等を定期的で開催することにより、横断的な人脈形成に活かせるよう展開を予定している。</p> <p>【効果】 現在、第2期のプログラムを開講中であるが、第1期参加者(参加者21名)による事後的な交流も継続実施され、当行取引先による次世代経営者の人脈形成に繋がっている。また、交流会にはプログラムを実施する関連会社及び当行の役職員が参加しており、当行と参加者の強固な紐帯関係の構築に繋がっている。</p> <p>「次世代経営者育成塾」開講概要 第1期：平成27年11月～28年3月(計6回、参加者21名) 第2期：平成28年4月～9月(計6回、参加者24名)</p>

各 位

2015年10月5日
株式会社 三重 銀行
株式会社 三重銀総研

「みえぎん次世代経営者育成塾」の開講について

～地方創生の取組みの一環として、次世代経営者を対象に勉強会、交流会を開催します～

株式会社三重銀行(本店:四日市市、頭取:渡辺 三憲)と株式会社三重銀総研(本社:四日市市、代表取締役:筒井 真)は、地域を担う次世代経営者の学びの場として、「みえぎん次世代経営者育成塾」を下記の通り開講いたしますので、お知らせいたします。

当塾では、地元中小企業の次世代経営を担う若手経営者を対象に、経営者として必要な実践的知識やスキルを習得していただくほか、これからの地域をけん引する次世代経営者同士の人脈形成や交流の場としてもご活用いただくことを目的に実施いたします。

三重銀行グループでは、地方創生の観点から地域の幅広いニーズに対してコンサルティング機能を発揮し、お客さまにとって最良のソリューションを提供することにより、地域活性化に資する取組みを積極的に行ってまいります。

記

1. 名 称 みえぎん次世代経営者育成塾
2. 対象者 次世代を担う若手経営者のみなさま
3. 開催期間 2015年11月～2016年3月 計6回開催
4. 定 員 20名
5. 受講料 三重銀経営者クラブ会員:20,000円(税込)
 一般(非会員):30,000円(税込)
6. メイン講師 伊藤 公昭 博士(学術)
 株式会社三重銀総研 常務取締役コンサルティング部長
 主席コンサルタント(三重大学 特任教授)
7. 会 場 三重銀行本店

以 上

【本件に関するお問い合わせ先】

三重銀行 営業企画部 中尾 TEL(059)354-7120
三重銀総研 会員事業部 林 TEL(059)351-6460

各 位

2016年2月8日
株式会社 三重銀行
株式会社 三重銀総研

「第2期 みえぎん次世代経営者育成塾」の開講について ～好評につき、第2期講座の参加者を募集します～

株式会社三重銀行(本店:四日市市、頭取:渡辺 三憲)と株式会社三重銀総研(本社:四日市市、代表取締役:筒井 真)は、地域を担う次世代経営者の学びの場として、「第2期 みえぎん次世代経営者育成塾」を下記の通り開講いたしますので、お知らせいたします。

当塾は地元中小企業の次世代経営を担う若手経営者を対象に、経営者として必要な実践的知識やスキルを習得していただくほか、これからの地域をけん引する次世代経営者同士の人脈形成や交流の場としてもご活用いただくことを目的としており、2015年11月から2016年3月にかけて実施している第1期に次いで、今回第2期講座の参加者を募集いたします。

三重銀行グループでは、地方創生の観点から地域の幅広いニーズに対してコンサルティング機能を発揮し、お客さまにとって最良のソリューションを提供することにより、地域活性化に資する取組みを積極的に行ってまいります。

記

- | | |
|----------|---|
| 1. 名 称 | 第2期 みえぎん次世代経営者育成塾 |
| 2. 対 象 者 | 次世代を担う若手経営者のみなさま |
| 3. 開催期間 | 2016年4月～2016年9月 計6回開催 |
| 4. 定 員 | 20名 |
| 5. 受 講 料 | 三重銀経営者クラブ会員:20,000円(税込)
一般(非会員):30,000円(税込) |
| 6. メイン講師 | 伊藤 公昭 博士(学術)
株式会社三重銀総研 常務取締役コンサルティング部長
主席コンサルタント(三重大学 特任教授) |
| 7. 会 場 | 三重銀行本店 |

以 上

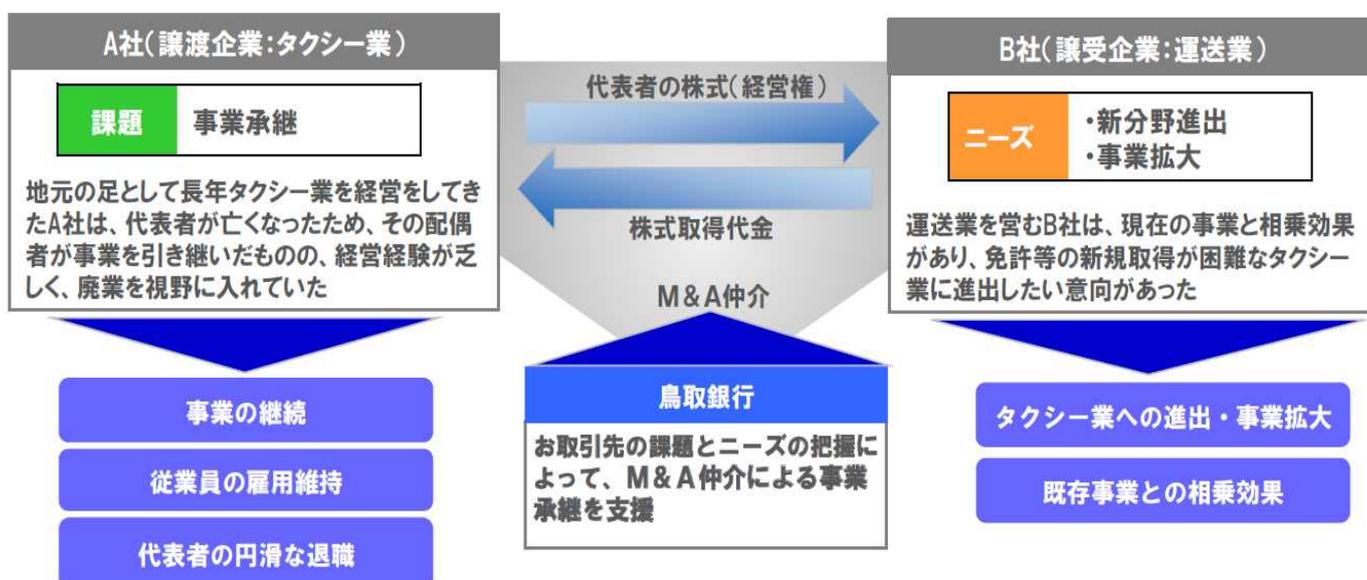
【本件に関するお問い合わせ先】

三重銀行 営業企画部 中尾 TEL(059)354-7120
三重銀総研 会員事業部 林 TEL(059)351-6460

銀行名	近畿大阪銀行
タイトル	事業承継を見据えた創業時株主からの自社株買戻し事例
取組み内容	<p>【顧客の概要】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A社（外壁工事業）、社長（父）、後継者（長女夫婦） <p>【経緯】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 長女夫婦への事業承継に向け社内体制を整備中 ・ 株主構成の見直しを模索 <p>【コンサルティング内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 社長以外の株主は、同社の創業時に社長の人的つながりにより出資協力していただいた株主であった ・ 後継者である長女夫婦への事業承継を検討する上で、将来の安定した経営体制にむけた株主構成の見直しが必要との認識で一致 ・ 社長には創業時株主との自社株買戻し交渉を行っていただく ・ 自社株買戻しスキームとして、社長および長女夫婦等の出資による新設会社にて自社株買戻しをご提案 ・ 新設会社への自社株買戻し資金のご融資で支援 <p>【お取引先における効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 長女夫婦による安定した経営に向けた株主構成の見直しに成功 ・ 創業時株主に対しても自社株のキャピタルゲインを還元し円満解決 <p style="text-align: right;">以上</p>

銀行名	紀陽銀行
タイトル	後継者不在企業のM & A
取組み内容	<p>取組みに至った経緯</p> <p>D社は法面保護工事を営む。 法面保護工事技術に定評があり、優位性はあるものの、親族内に後継者が不在で、社内にも適した人材が育っていない状況であった。</p> <p>取組みの具体的内容</p> <p>当行が主催する事業承継セミナーを案内。営業店と本部専門部署が連携し、訪問を重ねることでM & Aを具体的に進めることになった。</p> <p>21年1月に提携仲介契約を締結し、企業価値評価や候補先選定等M & A業務に着手。候補先への提案は約40社にのぼり、その中から近畿圏内に本社を置く建設機械等リース会社(以下、X社)と交渉を進め、27年8月に最終契約を締結。D社にとって、X社とのM & Aにより、従業員20名の雇用確保、取引先との関係維持、借入金の連帯保証の解除、創業者利益の実現につながった。</p> <p>一方、X社にとっても、自社の建設機械を活用し、営業エリア内の法面保護工事の受注に対応することができることになり、事業拡大につながった。</p>

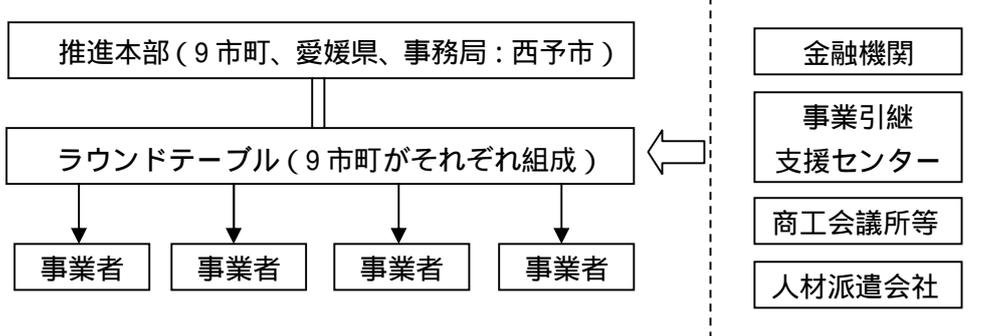
銀行名	鳥取銀行
タイトル	M & Aの仲介による事業承継支援及び新分野進出支援
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行取引先である税理士事務所から、代表者の交代に伴って、事業継続に悩む顧問先の相談を受けた。 ・ 税理士事務所の顧問先A社は、地元の足として長年タクシー業を営んできたが、代表者が亡くなったため、その配偶者が事業を引き継いだものの、経営経験が乏しく、廃業も選択肢の一つに考えていた。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A社の事業承継の課題を解決するため、タクシー業への進出や事業拡大を希望する企業等の情報を行内で調査。その結果、当行取引先であるB社（運送業）が、現在の事業と相乗効果があり、免許等の新規取得が困難なタクシー業に進出したいというニーズを把握した。 ・ 当行は、A社及びB社とM & Aに関する契約を締結した後、条件面の交渉を経て、M & Aを仲介。その結果、A社とB社は株式譲渡に関する契約を締結するに至った。 <p>【成果（効果）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A社の課題とB社のニーズを把握、マッチングすることによって、以下のとおり、M & A仲介による事業承継支援及び新分野進出支援につなげることができた。 <ul style="list-style-type: none"> 事業（タクシー業）の継続 A社の従業員の雇用維持 A社の代表者の円滑な退職 B社の新分野進出、事業拡大



銀行名	山陰合同銀行
タイトル	事業引継ぎ支援センターを活用した事例
取組み内容	<p>【経緯】 食品製造業を営む個人事業主Aは後継者不在により承継問題に悩みを抱えていたところ、同業の法人Bに相談を行い、B社が事業および従業員を引き継ぐことで話を進めていた。</p> <p>【相談】 A・B双方ともに、当事者同士のみで事業譲渡・譲受を進めることに不安を感じており、進め方およびその方法論等について取引金融機関である当行に相談があった。</p> <p>【対応】 手続き面や契約書作成等の第三者からのアドバイスを希望していたことから、A事業主、B社代表者双方が同席する統合協議の場を設け、当行より事業引継ぎ支援センター（以下、センター）を紹介。その活用について理解が得られたため、当行よりセンター紹介に至る。</p> <p>その後は、センター相談員との面談の場を設け、また、基本合意内容についての双方の打ち合わせの場を設けるなど、合意形成に至るまでの過程をサポート。</p> <p>また、センター主催による関係者・外部専門家含めたミーティングに参加するなど、成約に至るまでに積極的な関与を行った。</p> <p>【成果】 A事業者・B社は同業であるも、商品性や取引先が異なっており、地域の「技術」、「ノウハウ」、「人材」を存続させながらシナジー効果が期待できる好事例となった。</p> <p>また、後継者不在に悩む小規模事業者の多くが廃業を選択せざる得ない中、地域経済の持続的発展に寄与することができた。</p> <p style="text-align: right;">以上</p>

銀行名	広島銀行
タイトル	「ひろぎん 事業承継サポートローン」の創設(平成 27 年 11 月～)
取組み内容	<p>【動機・経緯】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 企業経営者が抱える大きな経営課題である事業承継について、事業承継計画の策定から資金面まで支援を行う融資制度により、地元企業の円滑な事業承継の実現、ひいては地域経済の活性化と雇用の維持・拡大に貢献することを目的として創設したもの。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 高齢化が進展する中、企業経営者が抱える課題である事業承継について、事業承継計画の策定から資金面まで支援を行う融資制度「ひろぎん 事業承継サポートローン」を平成 27 年 11 月から取扱開始。 ・ 企業の後継者が事業承継後、円滑に事業運営が行えるよう、融資期間を最長 15 年までとし、事業承継計画に基づいて据置期間（最長 5 年）を設定することも可能とした。 ・ 税理士・会計士等が策定された事業承継計画をお持ちで、事業承継計画の検証のみで申込を受け付けた場合は 0.3%の金利引下げを実施することとしている。 <p>【取組みの効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業承継計画の策定支援から必要資金の融資までをパッケージにした融資商品を創設したことで、地元企業の円滑な事業承継の支援に繋がる。 ・ 企業経営者の抱える大きな経営課題に対する支援を行うことでリレーション強化が図れる。 ・ 地元企業が円滑な事業承継を実現することにより、地域経済の活性化、雇用の維持・拡大が期待できる。 <p><平成 27 年度実績> 取扱い件数：3 件、融資金額：85 百万円</p>

銀行名	山口銀行
タイトル	株式会社日立製作所との包括的連携協定の締結による地域企業の成長支援
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 日立製作所は山口県内に鉄道車両製造工場を保有し、国内市場に向けた車両に加え、海外市場向け車両の製造を行っている。 ・ 同社の生産量増加とともに、製造に必要となる技術や部品などを提供する山口県内のサプライヤー企業でも受注量が増加しており、生産能力の拡大や確実な技術の継承などの重要性が増しており、対策が必要であった。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 地域のサプライヤー企業に対する金融支援や事業承継支援を共同で取り組むため、日立製作所と山口銀行、Y M F G Z O N E プラニング()の3社で、「包括的連携協定」を締結した。 平成 27 年 7 月に山口フィナンシャルグループの 100%出資で設立した地域、域内企業の生産性向上を総合的に支援するコンサルティング会社。 ・ 当協定を締結することで、すでに日立製作所の製造に関わっている企業だけでなく、新たに鉄道車両製造へ参入を検討しているものづくり企業の成長を支援し、地域の産業基盤をより強固なものとするのが目的。 ・ 主な取組内容は次の通り。 金融支援 鉄道車両製造業を調査・分析し、その情報をサプライヤー各社の事業性評価に活用することで、担保に依存しない形で融資を行い、サプライヤー各社の生産・供給能力の向上に貢献する。 事業承継支援 サプライヤー企業の技術力や経営力、将来性などを長期的な視点で評価し、円滑な事業承継支援を行う。また、技術向上を必要とする企業に対しては、他機関とも連携し技術支援を行うだけでなく、その技術を補完できる企業との提携を支援するなど、技術の継承を含めた事業承継を推進することで、地域のさらなる産業基盤確立や経済発展に貢献する。 ビジネスマッチング 日立製作所の増産に対応できるよう同社の求めるニーズ（サプライヤー企業、技術等）を地域企業に展開し、そのニーズに対応できる企業と日立製作所のビジネスマッチングを実施し、地域企業の成長を支援する。 <p>【取組みの効果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ サプライヤー企業に対して、日立製作所への売掛金を担保とした A B L 等を活用した金融支援を実施することで、地域企業が日立製作所の増産にも対応できるなどの生産能力の拡大に繋げている。 ・ 日立製作所と地域企業のビジネスマッチングを実施することで、地域企業の成長を支援し、地域の新たな商流創出に繋げている。 <p style="text-align: right;">以 上</p>

銀行名	伊予銀行
タイトル	「南予地域官民連携事業承継促進事業」への参画
取組み内容	<p>1．愛媛県の南予地域において、事業者の円滑な承継・存続により、地域の雇用および産業を確保する必要があるとの課題意識のもと、西予市の発案・主導で南予地域の市町が一体となって取組む体制の構築に向けた検討がスタートした。</p> <p>2．西予市の担当部署に対し、全行的な重点施策として取り組んできた事業承継・M&Aに関するノウハウをもとに、体制構築にあたって課題となるべきポイント等についてアドバイスを実施した。</p> <p>3．西予市が事務局となり、南予9市町（宇和島市、八幡浜市、大洲市、西予市、内子町、松野町、鬼北町、愛南町）が参加する「南予地域官民連携事業承継推進構想」が立ち上がり、12月に推進本部を設置、1月～2月にかけて南予地域に立地する全事業者に対して、実態調査が実施された。</p> <p>4．28年度には、具体的な取組みがスタートすることから、当行も支援メンバーの一員として、市町・商工会議所・税理士等と連携し、継続的なサポートを実施していく。</p> <p>【構想概要】</p>  <pre> graph TD A[推進本部 (9市町、愛媛県、事務局：西予市)] --- B[ラウンドテーブル (9市町がそれぞれ組成)] B --> C1[事業者] B --> C2[事業者] B --> C3[事業者] B --> C4[事業者] D[金融機関] --- E[事業引継支援センター] E --- F[商工会議所等] F --- G[人材派遣会社] G -.-> B </pre>

銀行名	西日本シティ銀行
タイトル	経営権と財産権の分離を目的とした自社株対策支援
取組み内容	<p>【取組みに至った経緯、解決を図る必要があった状況等】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A社（売上高 64 億円、純資産 10 億円）は家具・寝具販売業を営む。ここ数年売上及び利益が大幅に増加し、それに伴い自社株評価が上昇傾向にあった。 <p>【取組みの具体的内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行は、A社に当行主催の事業承継セミナーへの参加を案内した。セミナー参加後、当行は継続的にフォロー訪問を行い、代表者の事業承継に関する顕在ニーズを把握した。A社社長のニーズは、「株価対策」、「A社に勤務する息子2人へのスムーズな承継」、及び「A社の議決権について一定数を確保しておきたい（社長の自社株持分割合は95%超）」であり、そのニーズに対応するため、持株会社の活用を提案した。 <p>< 提案内容 ></p> <p>社長及び息子2人を株主とする法人を新設。出資割合は息子2人の割合を95%とする一方、社長の株式については1株あたりの議決権を通常の100倍とする事で、社長に84%の議決権割合を残し、会社の権限を社長が維持する仕組みとする。</p> <p>社長及び息子2人が保有するA社株式を新設法人にて買い取り、新設法人をA社の持株会社とする。</p> <div data-bbox="464 1234 1377 1906"> <p>< 対策前 ></p> <p>社長 出資比率 96.6% 長男・次男 出資比率 3.4% A社</p> <p>< ステップ 持株会社の設立 ></p> <p>社長 出資比率 5.0% 長男・次男 出資比率 95.0% 議決権比率 84.0% 議決権比率 16.0% 新設持株会社 A社</p> <p>社長の所有株式については1株あたり100個の議決権を付与し経営権を確保。</p> <p>< ステップ 持株会社によるA社株式の買取り ></p> <p>社長 出資比率 100.0% 長男・次男 新設持株会社 A社</p> <p>A社株式 代金 A社株 買取資金 融資 A社株式 株券 A社株式 株式の譲渡者に対して、譲渡収入から取得額を差し引いた金額に20.315%の所得税等が課税される。</p> </div> <p>【取組みの成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 2つの提案により、社長のニーズに沿った事業承継を実現することができた。

銀行名	佐賀銀行
タイトル	投資育成株式会社を活用した事業承継事例
取組み内容	<p>当行取引メイン先K社は先代社長（会長）のご子息に承継者がいなかったため、従業員に承継しました。その際新社長は会長の株式の過半数を配当還元方式および原則的評価方式にて買取を行いました。</p> <p>今回会長が勇退される際に残りの株式の買い取り問題が発生したことと、将来透明性の高い会社になりたいとのニーズがあり、投資育成株式会社を紹介しました。</p> <p>投資育成株式会社の出資による株価引下げ、および先代社長保有株式の買取によって、新社長は新たな買取資金の負担を受けずに済んだことと、新たに入社されたご子息に対する後継者教育につきましても、投資育成株式会社の主催するセミナー等に参加されたことによって当行の提案に満足されました。</p>

銀行名	肥後銀行
タイトル	事業承継コンサルティング事例
取組み内容	<p>【経緯】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行取引先の F 社は、純資産が厚く、筆頭株主の社長（67 歳）が当社株式の大半を保有。 ・ 本部及び支店担当者から、社長の相続発生時に納税資金が不足することを切り口として、自社株式の承継対策を提案。 ・ 社長およびその家族へのニーズ喚起と解決策の提案を行い、事業承継課題解決に向けたコンサルティング契約を締結し、支援を実施。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 設備投資の一括償却制度を案内し、課税所得圧縮と自社株評価対策を実施。 ・ 後継者（社長長男）出資の持株会社で株式を集約するスキームを提案し、持株会社の設立等の実務支援実施。 ・ 株式買取に向けた会社法上求められる契約書等の資料作成支援。 <p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 社長保有株式を現金化することにより、今後の自社株評価上昇リスクを回避。 ・ 社長に万一が発生した際に、納税資金が不足する事態を回避し、円滑な事業承継を実現。

銀行名	宮崎銀行
タイトル	地元優良企業同士の M & A にて「後継者不在」企業を支援
取組み内容	<p>譲渡企業 : A 社 (飲食業) 譲受企業 : B 社 (サービス業) 動機 : 後継者不在 支援方法 : 全株式譲渡による M & A</p> <p>1. 譲渡企業 (A 社) (1) 取組み経緯 ・ 後継者不在による譲渡ニーズがあることを確認。 ・ 初期相談から 3 年間かけて、アドバイザー契約を受託。 ・ その後、6 ヶ月かけてクロージング。 (2) 取組み内容 ・ M & A による事業承継の支援。 ・ M & A による事業承継のメリットや、成功事例を紹介。 ・ 初期相談からクロージングまでの期間、営業店担当者および営業統括部 (事業承継・M & A 支援室) にて経営者をフォロー。</p> <p>2. 譲受企業 (B 社) (1) 取組み経緯 ・ B 社に対する事業性評価にもとづき、買収ニーズを把握。 ・ 譲渡先情報を提供。 (2) 取組み内容 ・ M & A の支援。 ・ A 社 (譲渡先) の情報を提供し、アドバイザー契約を締結。 ・ その後、6 ヶ月かけて営業店担当者および営業統括部 (事業承継・M & A 支援室) にてクロージング。</p> <p>3. 取組み成果 ・ 譲渡企業 (A 社) 従業員 74 名全員の継続雇用。 ・ 地域企業の存続 (廃業の阻止) 。 ・ 譲渡・譲受企業両社の更なる発展。 ・ 譲受企業 (B 社) に対する融資取引が発生。</p>

銀行名	琉球銀行
タイトル	安定した事業継続を目的とする持株会社体制への移行支援
取組み内容	<p>1. 当該取組みを始めるに至った経緯</p> <p>(1) 事業承継ニーズ把握の為、当社訪問。意見交換を実施。</p> <p>(2) 意見交換にて『創業一族における後継者不在』の問題を把握。</p> <p>(3) 『創業家一族の理解』と『安定した事業継続』を目的に『持株会社体制の導入』の検討を開始した。</p> <p>2. 当該取組みの具体的内容</p> <p>(1) 月数回のペースで当社担当者とミーティングを実施。会社分割による持株会社・資産管理会社の体制導入検討を行っている。(持株会社代表 = 創業家一族出身者、事業会社代表 = 創業一族外(能力主義))</p> <p>(2) より専門的な検証を行う為、当社顧問税理士へミーティングへの参加を要請。キャッシュフローの検証や税務面の検証を行い、手法の検討を行っている。</p> <p>3. 当該取組みの成果</p> <p>(1) 当該取組みは途上。</p> <p>(2) 現時点の成果としては、当社との関係強化。当社経営戦略のタイムリーな共有可能となり、迅速で的確な取引提案できる関係を構築しつつある。</p>

銀行名	琉球銀行
タイトル	保有地含み益が大きい「土地保有特定会社」への支援
取組み内容	<p>1. 企業概要と取組みに至る経緯</p> <p>(1) 業歴 60 年超の事業向けサービス業、小規模ながら業績安定推移。</p> <p>(2) オーナーH 社長は 2 代目。先代相続時に引継ぎ出来なかった事業用資産の引継ぎ手法等に関し、数年前に当行より S 会計士を紹介していた。</p> <p>(3) 上記過程で、N 社株式が株式評価上「土地保有特定会社に該当し、財産評価上高額な相続税納税負担が発生する可能性」を把握。将来の株式承継に向け、対策を講ずる必要があることが判明したが、当時は「H 社長への引継ぎ完了」を優先。</p> <p>(4) 以降、後継者の役員登用等を実施するも、後継者教育、相続税対策含めた包括的な事業承継対策が必要との H 社長判断から、取引店への相談となった。</p> <p>2. 取組み内容</p> <p>(1) 後継者教育については、当行主催経営層向けスクールへの後継者参加を提案。</p> <p>(2) 事業承継対策については、S 会計士と当行で各々 N 社と有料契約を締結し、複数回の協議を重ね対策案を協議。</p> <p>(3) H 社長の財産評価と相続税額試算を基に、下記課題への対策案を協議・決定。</p> <p>現金保有割合が低く、相続税納税額が不足する 保有収益物件の親族向け売却で、現金比率を高める 自社株式割合が高く、後継者含む相続人への財産分けが困難 不動産売却代金による保険加入で後継者以外の相続人向け遺留分を手当て 種類株式を導入、無議決権株式を全法定相続人向けに暦年贈与で引き継ぐ 相続発生時は「納税猶予制度」を利用、後継者負担を軽減する</p> <p>(4) N 社事業承継上の最優先課題として「土地保有特定会社に該当しないような経営戦略の実施」を提言。中長期的な対策として「業態変更による N 社資産状況の変更」を、短期的には「単年度毎の資産状況アレンジ」を提言。</p> <p>(5) 上記対策の実施に伴い、取引店において以下の成果を獲得した。</p> <p>親族向け売買代金融資 売却代金の生保契約 N 社法人保険契約</p>

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)と連携し、M & A(第3者承継)による事業承継支援
取組み内容	<p>【背景・経緯】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ A社は昭和 62 年より県内主要都市にて立体駐車場のメンテナンス、設置事業を展開している。同業界においては先駆的な存在であります。 ・ 業暦 29 年目の同社は後継者不在のため事業の存続方法を模索しておりました。 ・ A社の経営者は、以前よりM & Aでの事業承継を検討するも<u>相談窓口がわからず、悩んでいた。</u> ・ B社は昭和 42 年より県内全域においてビルメンテナンス事業を展開し、同業界では県内トップクラスの地位を築いております。 ・ 本業に関連した事業への展開を検討しており、新たな事業の柱を育成すべく、M&A にも積極的に取り組む方針を打ち出しておりました。 <p>【具体的な取組み内容】</p> <p>H26.8 A社の経営者が当行主催のM & Aセミナーに参加する。</p> <p>H26.10 A社の経営者が沖縄県事業引継ぎ支援センターへ相談、<u>M & Aによる事業引継ぎ</u>を決断する。</p> <p>H26.12 当行は沖縄県事業引継ぎ支援センターと<u>連携</u>し、引継ぎ候補先へのアプローチを開始する。</p> <p>H27.12 A社とB社との間で基本合意契約を締結する。</p> <p>H28.3 A社とB社との間で株式譲渡契約を締結し、A社の事業承継問題を解決。</p> <p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当行が主催したM & Aセミナーがきっかけとなり、公的機関である<u>沖縄県事業引継ぎ支援センター</u>へ相談、具体的な課題解決に向けて当行のノウハウを活用し、サポートしたことで円滑な事業承継が実現できた。 ・ 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、安全確実な対応が実現できた。 ・ A社B社のマッチングにより、相互の相乗効果が期待出来る。