

「事業承継を望まれるお客さまへのサポート」の事例（全27事例）

銀行名	事例名	頁
北海道銀行	後継者育成のための道銀経営塾の開催	1
青森銀行	事業承継サポートへの積極的な取り組み	2
七十七銀行	高額な株式の移転支援およびオーナー個人の相続対策提案	3
東邦銀行	事業承継問題解決策としてのM & A業務に対する積極的な取り組みの実施	4
筑波銀行	円滑な事業承継（M & Aを含む）への支援	5
群馬銀行	当行取引先の相続（自社株）対策の相談	6
千葉興業銀行	次世代経営者の会 ちば興銀「経営塾」の運営	7
東京都民銀行	オーナー企業の事業承継対策	8
横浜銀行	取引先企業に対する事業承継ニーズへの対応	10
第四銀行	組織再編を活用した事業承継案件への取り組み	11
第四銀行	次世代フォーラム（若手経営者の会）を活用した後継者育成	12
北國銀行	相続対策のコンサルティングに加え、M & A支援を実行	13
十六銀行	事業承継支援業務の強化	15
スルガ銀行	アパート経営における事業承継支援	16
百五銀行	事業承継対応度診断レポートを活用した事業承継支援	18
滋賀銀行	お取引先企業の円滑な事業承継への支援（「ネットワークのしがぎん」に関する取り組み）	21
池田泉州銀行	取引先の事業承継対策のコンサルティング	22
紀陽銀行	年2回の事業承継セミナー開催による最新情報の提供と対策の必要性啓蒙	23
但馬銀行	事業承継支援の実施	24
中国銀行	「後継者・若手経営者育成セミナー」の継続開講について	25
山口銀行	グループ内コンサルティング会社を活用した事業承継支援	26
北九州銀行	グループ内コンサルティング会社を活用した事業承継支援	27
佐賀銀行	グループ企業の再編と資産相続に向けたコンサルティング実施	28
宮崎銀行	次世代経営者（企業後継者）の経営スキル向上のサポートとリレーション強化	29
宮崎銀行	事業承継情報の提供やネットワークの活用	30
沖縄銀行	事業承継に伴う納税資金対応	31
沖縄銀行	事業承継に伴う株取得資金の手当てについて	32

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 北海道銀行）

タイトル	後継者育成のための道銀経営塾の開催
動機（経緯）	・事業承継は、時間や様々な準備が必要であり、その中でも最も重要なテーマの一つとして後継者の育成がある。そこで、当行としては、取引先企業の後継者及び後継候補者に対し、経営者に必要なマネジメントスキルを体系的に学ぶ場として、道銀経営塾を開催している。
取組み内容	・「道銀・経営塾」は、平成 8 年からスタートし、平成 23 年度は 13 期目の開催となる。（一時期 3 年間休講したが、平成 16 年から復活。） ・経営塾は、北海道銀行の専門スタッフや外部の専門家による講義などに加え、経営トップによる講演、宿泊研修・企業視察も行い、より実践的な内容としている。 ・カリキュラムは、全 12 回、開催期間 1 年間で、財務などの計数、人事管理、リーダーシップ、経営理念・戦略などマネジメント全般にわたる。 ・さらに、交流会やグループディスカッションを通じて、同じ立場にある者同士のネットワーク作りを行っている。
成果（効果）	・平成 23 年度までの卒業生は、351 名に及び、卒業生の 1 / 3 以上が経営トップとして活躍している。 ・毎年、募集開始後早々に定員に達すると共に、翌年度の予約も年度初めから入るなど、高い評判を得ている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 青森銀行）

タイトル	事業承継サポートへの積極的な取組み
動機（経緯）	企業の重要な経営課題である「事業承継問題」に、本部・営業店が一体となって能動的かつ積極的に関与し、企業存続のサポートと永続的取引の基盤を確立する。
取組み内容	【取組み内容】 （１）青森県内各地区での事業承継セミナーや個別相談会の実施 （２）提携専門機関との連携による成功実績積み上げ （３）青森県内３地区担当者による事業承継サポートの展開 （４）営業店行員向け研修の実施（人材育成）
成果（効果）	（１）事業承継（M & A 含む）セミナー開催実績 青森県内 7 回 286 名、青森県外（函館地区）1 回 44 名、合計 330 名参加 （２）提携専門機関との成功実績 11 件 （３）サポート実績 個別提案 68 件、対策案実行 36 件 （４）行員向け研修開催実績 自主参加型勉強会 県内 4 カ所 5 回（約 220 名参加）

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 七十七銀行）

タイトル	高額な株式の移転支援およびオーナー個人の相続対策提案
動機（経緯）	・当社会長保有株式について、会長の長男である当社社長への承継を検討していたが、当社の良好な財務内容を反映して株式評価が高額になっているため、株式承継にかかる相当な税負担が危惧されていた。
取組み内容	・会長退任に伴う役員退職金支給により株価を引き下げたうえで、相続時精算課税制度による会長保有株式全株の社長への贈与を提案。 ・同時に会長自身の相続税概算計算を実施したところ、会長個人も相当な賃貸物件を保有しているため多額の相続税負担が懸念されたことから、相続財産圧縮対策として保有賃貸物件の当社への売却を提案。 ・さらに、会長の推定相続人が多数存在することから、円滑な遺産分割対策として、上記退職金・売却代金を活用した保険加入を提案。
成果（効果）	・退職金支払資金を当行より調達し、相続時精算課税制度により会長保有株式の全株を社長へ移転、今後の株価上昇リスクを回避し株式承継完結。 ・株式移転後、会長からの賃貸物件購入資金を当行より調達し、会長保有の賃貸物件を会社へ移転したことにより、収入分散が図られ、相続財産の増加が抑制された。 ・上記退職金・売却代金により当行にて個人年金保険に加入し、当社経営に関与しない推定相続人への円滑な遺産分割および納税資金確保が実現。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 東邦銀行）

タイトル	事業承継問題解決策としての M & A 業務に対する積極的な取組みの実施
動機（経緯）	1．地元企業の「後継者問題」に代表される事業承継上の問題解決の手段として M & A 業務に取組み、企業の存続・従業員の雇用維持を支援する。 2．少子高齢化等を背景にした後継者不在等により、事業承継が経営者の重要な経営課題となっている現況を踏まえ、取引先企業の存続・発展に寄与する目的で、M & A を活用した事業承継に関する顧客向けセミナーを開催するもの。
取組み内容	1．M & A 業務の取組み （1）対象先の直接紹介 （2）M & A 専門業者への斡旋 （3）案件への直接関与（アドバイザーサービスの提供） （4）アドバイザーサービスとして、対象企業の発掘、契約書作成支援、企業価値評価、交渉支援等を実施する。 （5）外部専門機関との新たなネットワークの構築 2．M & A セミナー （1）平成 23 年 7 月、県内 4 方部（福島・郡山・会津・いわき）で中小企業向け M & A セミナーを開催した。 （2）当行が提携する独立系大手 M & A 仲介会社である株式会社日本 M & A センターより講師を招き、取引先企業のオーナー等を対象に、無料で M & A セミナーを開催した。
成果（効果）	1．M & A 業務の取組み （1）相談対応件数 89 件（前年 44 件） （2）成約件数 0 件（前年 10 件：仲介案件はダブルカウント） （3）外部機関との業務提携先数 8 先（前年 3 先） 2．M & A セミナー （1）参加者実績は、セミナー 123 名（取引先 92 名、行員 31 名）となる。 （2）セミナー参加者のうち、後継者不在先 2 社について、当行・日本 M & A センターがアドバイザーとなり、現在、譲受企業のマッチングを実施中。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（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
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います。また、後継者が不足している現状から、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る。 これらの問題を解決するため、企業の事業承継、M & Aを支援していきます。
取組み内容	本部、営業店一体となって次の取組みを行います。 （１）事業承継セミナーの開催 地域復興支援プロジェクト『あゆみ』の一環として、平成 23 年 1 月に事業承継セミナーを開催しました。事業承継に対する潜在的ニーズを発掘し、外部コンサルティング会社との協力により支援を実施しました。 （２）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、ビジネスソリューション室が取引先企業への帯同訪問を行い、コンサルティング支援を実施しました。 （３）コンサルティング会社との定例会議 コンサルティング会社との定期的な会議、勉強会を開催し、事業承継、M & Aに関するノウハウの習得を図りました。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・事業承継セミナーの参加などを通して、事業承継の早期取り組みの重要性を認識し、長期的な視点に立った事業承継対策を実施することができました。 【当行にとっての成果】 ・事業承継問題を抱える先に対し、事業承継対策への道筋を示すことで取引先企業の不安を解消し、当行との取引関係を強化することができました。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 群馬銀行）

タイトル	当行取引先の相続（自社株）対策の相談
動機（経緯）	・ 渉外担当者が相続（自社株）対策のニーズが高いことをヒアリング ・ 取引店の要請により、法人部事業承継担当が相談のため訪問
取組み内容	・ 自社株の後継者への移転方法についてアドバイスを実施 ・ 当社の顧問税理士を交え、自社株対策を含む相続対策全般について検討 ・ 評価の高い自社株対策として、自社株の納税猶予制度の利用を検討 ・ 同制度を利用する権利を取得するため、遺言書の作成を検討 自社株の納税猶予制度は、「経済産業大臣の確認」か事業承継に係る遺言書（公正証書）がないと利用できない
成果（効果）	・ メイン行としての信頼を得た ・ 遺言信託の受託手続き中

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 千葉興業銀行）

タイトル	次世代経営者の会 ちば興銀「経営塾」の運営
動機（経緯）	地元経済を支えるオーナー企業が将来に亘って成長していただくには、その事業後継者を育成していくことが重要であるとの考え方から、平成 16 年に、次世代経営者の会である「経営塾」を創設。
取組み内容	ちば興銀「経営塾」は地域経済を担う地元企業の次世代経営者の育成に貢献するために、経営者としての見識や能力を向上させるためのカリキュラムの提供を実施。具体的には、「事業計画書」の作成・法務・労務・リスク管理など実務に即した勉強会や、先輩経営者の講演会・企業視察会・海外視察会などを開催。 ちば興銀「経営塾」は2年間を単位として同じ塾生が同期として活動し、現在は第4期生が活動中。 2年間のカリキュラム修了後も、塾生同士の交流が図れるよう「卒業生の会」を運営している。
成果（効果）	次世代経営者の見識やスキルの向上に貢献しているほか、卒業生を含めた塾生同士の交流により県内企業間の人脈・ネットワークの構築が新しいビジネスチャンスを提供する場となっている。 また、当行と次世代経営者とのリレーション強化を図るための手段となっている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 東京都民銀行）

タイトル	オーナー企業の事業承継対策
動機（経緯）	オーナーは 80 歳を超える現役社長。当行は、平成 16 年より事業承継・相続対策の必要性を社長および後継者の長男に根気強く説明。本部と営業店が一体となって長い年月を掛けて折衝を重ね、漸くご納得いただき真剣に検討されるに至った。
取組み内容	○ 当社の事業承継対策、相続対策の必要性の説明 ○ 自社株およびオーナー夫妻の相続税概算の算出と説明 ○ 自社株の後継者への移転および財産承継のスキームの提案 ○ 遺産分割対策としての、生命保険の活用、遺言作成の提案
成果（効果）	○ 法人、個人の不動産の名義の整理 ○ 自社株の生前贈与の開始（税理士との協働） ○ オーナー夫妻の終身保険の成約 ○ オーナー夫妻の公正証書遺言の成約（信託銀の遺言信託の活用）

情報開発室 ニュース

行外秘

成功事例集

No05

オーナー社長の事業承継対策で、 大口年金保険 60M 成約！

～ M 支店・T(H.21 年入行)さんの成功事例 ～

【経緯】

お客さまは、支店優良取引先のオーナー社長。

平成 16 年からの事業承継・相続コンサル継続先。

オーナーの事業承継対策については、過去、再三再四、早期の着手を提案してきたが、オーナーがバリバリの現役でもあり、なかなか進展しなかった。

後継者（長男）の事業承継の不安はピークに達し、担当の T 氏の熱意ある対応に、ついにオーナーも重い腰をあげられ、オーナー、後継者、支店・本部が一体となって事業承継対策に取り組むことになった。

所有不動産の会社資産と個人資産の交換による整理、株価概算・相続税概算による相続対策の提案を行った。

相続税の納税資金として保険の活用を提案。原資は証券会社の株式及び投信の解約金で調達することに成功し、大口年金保険の成約に至った。

今後は、オーナー保有の株式の後継者への移転と、遺言の作成のサポートを通して、さらなるリレーション強化を図っていく予定である。

【ポイント】

事業承継は、長い年月がかかる重要な経営課題であり、常に、意識しなければならないテーマです。あるとき突然急展開することもあります。オーナーの事業承継対策は、オーナーだけでなく、後継者も巻き込んで一緒になってやっていくことが大切です。

営業推進部 情報開発室

本件についての問合せ先：FA 担当

IP 電話：7-001-504

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 横浜銀行）

タイトル	取引先企業に対する事業承継ニーズへの対応
動機（経緯）	・企業のライフステージに応じた取引先企業の経営課題に対し適切な支援を行う。 ・後継者問題を抱える取引先オーナー企業のニーズに対応する。
取組み内容	・収益第一目的ではなく、地域金融機関として、取引先に対する支援業務の一環であるとの認識に立ち取り組んでいる。 <主な取組形態> ・関連子会社である浜銀総合研究所と連携した事業承継スキームの提案。 ・外部専門家と顧問契約を締結し、必要により個別案件に応じたアドバイスを受けながら取引先ニーズに対応していく。
成果（効果）	【取引先企業にとっての成果（効果）】 事業承継スキームの提案を受けることにより、株価算定をはじめ、取引先企業の負担を最小限に留めた中で、事業の円滑な承継が図られた。 【当行にとっての成果（効果）】 ・平成23年度の関連子会社によるコンサルティング契約成約実績 成約件数 11件

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 第四銀行）

タイトル	組織再編を活用した事業承継案件への取り組み
動機（経緯）	・ 当行メインの優良取引先 A 社の事業承継ニーズを確認。グループ企業も多数あり、「事業承継とグループ再編」について提案したところ、A 社も重要課題と認識しており、本格的なコンサルティングを当行に依頼。
取組み内容	・ 当行グループ会社と A 社の間で「事業承継・グループ再編に関するコンサル契約」を締結。 ・ 毎回のミーティングに支店長や顧問税理士も参加して、A 社の事業承継対策について協議。 ・ 現在、合併や株式交換といった組織再編手法を活用して、グループ企業の再編を検討及び実施中。 - 会長（前社長、実権者）から社長（会長の長男）への株式移動 - 親族に分散している株式の社長への集約 - 非効率なグループ経営の是正 - 個人保有不動産の相続税対策
成果（効果）	・ グループ再編を行うことで、後継者にとってスムーズな経営体制を構築することができた。 ・ 当行においても、コンサルティング手数料の獲得や与信取引の拡大だけでなく、顧客の重要課題と一緒に検討することで、リレーションの更なる強化につながった。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 第四銀行）

タイトル	次世代フォーラム（若手経営者の会）を活用した後継者育成
動機（経緯）	・次世代を担う若手経営者・後継者に幅広い経営知識の習得、同世代ネットワークの構築、企業価値の向上や事業再構築を側面からサポートするため、当行コア顧客の会である「経営者クラブ」の下部組織として、平成 21 年に「次世代フォーラム（若手経営者の会）」を発足。（3 月末現在の会員数 335 先）
取組み内容	・外部コンサルタントと提携し、経営に必要な知識・ノウハウの習得を目的とした「経営塾」（年 6 回）財務強化をテーマとした合宿形式の研修会を実施。のべ 526 名参加。 ・内容：人材育成、経営戦略、財務管理など。
成果（効果）	・事業承継に向けた後継者育成ニーズへの対応。 ・企業経営に係わる情報提供を通じて、経営戦略構築、世代交代の支援を行い、会員企業の企業体質の強化に寄与。 ・地域・業種を越えた会員間の相互交流機会の提供によるネットワーク構築に寄与。 ・次世代を担う後継者と当行との信頼構築・リレーションの強化。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 北國銀行）

タイトル	相続対策のコンサルティングに加え、M & A 支援を実行
動機（経緯）	・ 同社は財務内容優良先で事業後継者の育成には積極的に取り組んでいたが、現社長の自社株の承継を含めた相続対策には未着手であった。 ・ 当方からのアプローチを機に同社は顧問税理士等へ相談したが、全く満足な対応してもらえず、当行に対して継続的な事業承継支援の依頼があった。
取組み内容	・ 本件相談を機に、これまで未徴求であったグループ会社全社の決算書を徴求し、自社株対策から多額な役員借入金の方性についてディスカッションを重ね、D E S（デット・エクイティ・スワップ）の手法について検討する。 ・ 事業承継対策を何度も検証していく中で提携するコンサルティング会社を紹介し、スキーム策定から実行を支援する。 ・ 事業承継相談に応じる中で今後の事業計画についても聞き取りし、新事業展開及び新市場開拓ニーズを確認し、M & A 支援(買収)の依頼も受ける。 ・ 提携する M & A 仲介会社との情報連携も強化し、M & A 支援を実行中。
成果（効果）	・ 地元企業の円滑な事業承継を支援する。 ・ 後継者不在企業を同社に紹介し M & A 支援していくことで、地元企業の存続・発展及び地元雇用確保を支援中。 【金融機関の成果】 ・ 事業性貸出金 570 百万円 ・ 新規事業性貸出先 3 件 ・ 個人預金 200 百万円



北國銀行 ビジネスソリューションマップ

お客様

経営課題

- 新商品開発・新規事業
- 創業支援
- 公的支援制度活用

- 事業承継・M&A
- 税務・法務コンサルティング

- 経営改善
- 事業再生

- ビジネスマッチング(不動産有効活用・販路開拓等)
- 海外ビジネス

連携支援

北國銀行

各営業店

連携

本部各部署

外部機関

- 外部経営コンサルティング会社
- 経営相談所専門家
- 中小企業支援ネットワーク
定期巡回アドバイザー
- 再生ファンド会社
- 北國銀行関連会社
- ビジネスマッチング提携会社

連携

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 十六銀行）

タイトル	事業承継支援業務の強化
動機（経緯）	- 取引先企業オーナーの高齢化および事業承継対策のニーズの高まりを踏まえ、事業承継支援業務を強化した。 - 経営課題に積極的に関与することにより、取引先との信頼関係の強化を図った。
取組み内容	【事業承継コンサルティング】 - 承継課題が見込まれる取引先に対し、当行からニーズ喚起を実施 - 取引先の事業承継の進捗状況に即したソリューションを実施 - 要望に応じて専門家の紹介を実施 【事業承継セミナーの開催】 - 地域別セミナー開催により、取引先の潜在ニーズを発掘、捕捉 【M&Aアドバイザリー業務】 - 後継者不在の取引先に対し、M&Aアドバイザリー業務を提供
成果（効果）	- 経営の根幹にかかる事業承継課題を共有し、解決に向けて関与することにより、取引先からの信頼獲得に大きく寄与している。 - セミナー開催により潜在的していた承継ニーズの発掘にも成功した。 - 事業承継支援業務の強化方針を行内に周知することにより、引き続き営業第一線での情報収集力の強化が期待できる。

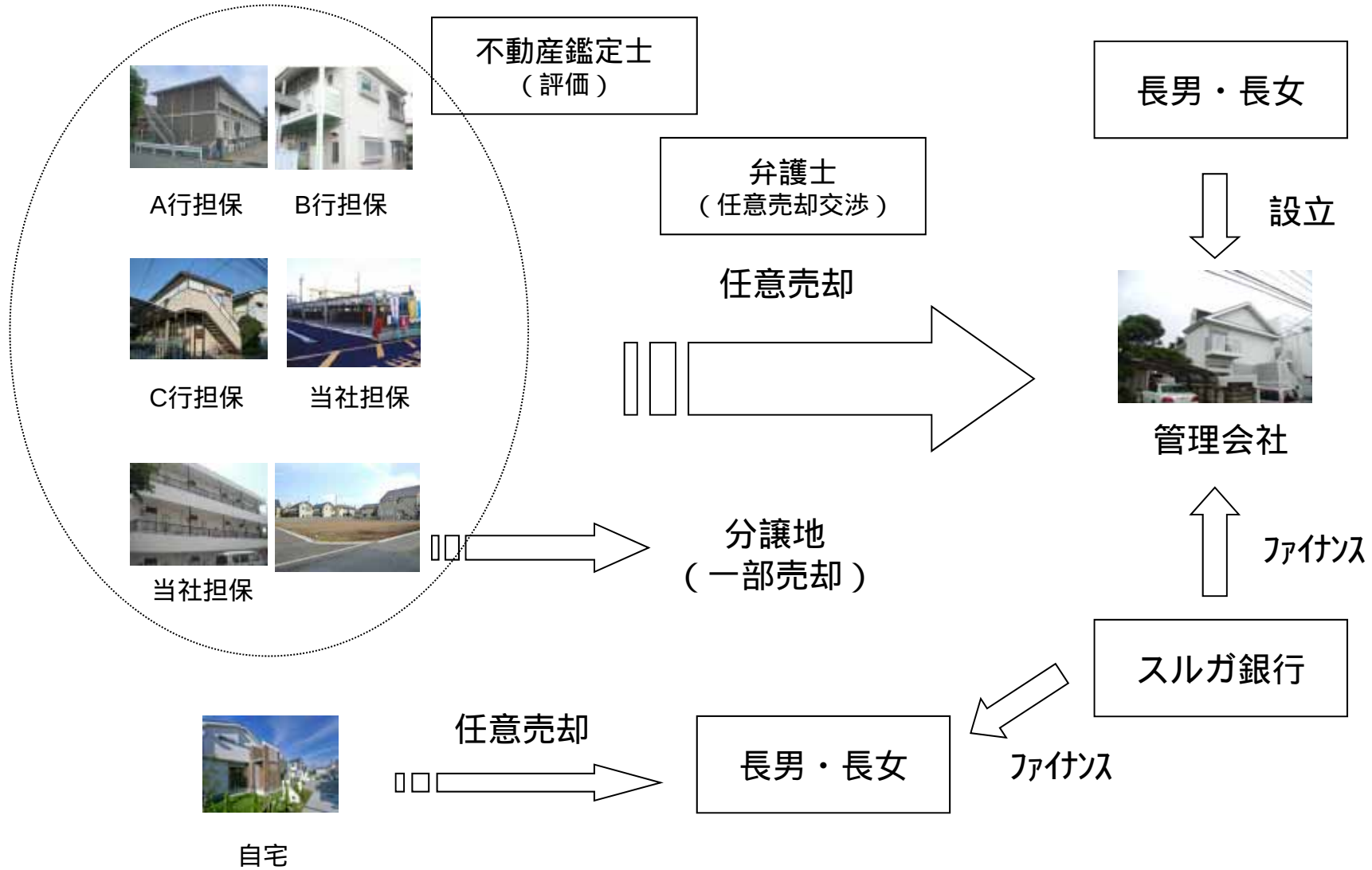
「地域密着型金融」に関する取組み事例（23年4月～24年3月）

（銀行名 スルガ銀行）

タイトル	アパート経営における事業承継支援
動機（経緯）	大学移転による学生向けアパートの空室増加に加え、新築アパート乱立による家賃値下げ競争で経営が悪化、他行分も含め元金返済が困難となっていた。子息らがアパート経営承継に意欲を示していたため、弁護士・不動産鑑定士協力のもと、事業承継計画を策定し、実施することとした。
取組み内容	子息らが管理会社を新設。不動産鑑定評価に基づき、弁護士が他行と任意売却交渉を実施。当社バックファイナンスにより、アパート4棟、立体駐車場を管理会社に承継させた。また、農地転用により分譲可能な土地を当社バックファイナンスにて管理会社が承継した（一家が居住する自宅は、子息ら共有にて承継）。なお、本スキーム実施中、東日本大震災の影響等も重なり入居率が悪化したが、家賃引下げ競争から一線をかくし、家電付部屋の提供や大家が直接管理する安心できるアパートのPRにより、入居率をスキーム実施前の水準まで回復させた。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 実質的に有利子負債を圧縮して子息らが両親のアパート経営を承継できた。また、生活の糧をアパート収入のみに依存する一家の生活が保護された。 【当行（金庫・組合）にとっての成果】 長期不良債権処理（無税償却）ができた。 新設の管理会社はアパート等を不動産鑑定評価の範囲内で購入したため、当社ファイナンスは100%保全で実施できた。

アパート経営 承継スキーム概要

両親所有



「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 百五銀行）

タイトル	事業承継対応度診断レポートを活用した事業承継支援
動機（経緯）	・ 中小企業のお客さまにおける事業承継問題の解決に向けて、コンサルティング業務のさらなる強化を図るべく、平成 21 年 4 月から事業承継対応度を無料で簡易診断するサービスを開始した。 ・ サービス開始以来、事業承継支援ツールとして定着化し、具体的な提案につなげる活動の強化を図っている。
取組み内容	・ 「事業承継対応度ヒアリングシート」を使用して、77 項目にわたるヒアリングを実施し、その結果を 4 分野（組織承継・経営承継・財産承継・財務状況）に分類して評価することによって、お客さまが抱える問題点の「見える化」を可能にした。 ・ 本サービスの導入により、初期相談がより効果的に行えるため、次のステップとして、お客さまと問題点を共有化した上での個別具体的な事業承継問題解決コンサルティングを可能にしている。
成果（効果）	【お客さまにとっての成果】 ・ 事業承継に対して、自社が抱える問題点の「見える化」が可能となる ・ 診断結果に応じた対応策の提案を受けることで、事業承継対策を進めるきっかけになっている 【当行にとっての成果】 ・ 個々のお客さまに対して、適切な提案をすることが可能となる ・ 事業承継支援を通じて、お客さまとのリレーション強化につながっている

事業承継対応度診断レポート



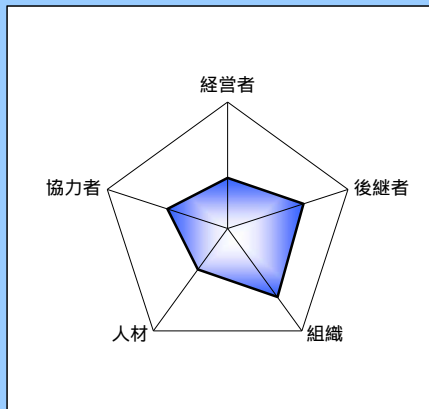
「事業承継対応度診断レポート」は、百五銀行が貴社からご回答いただきましたヒアリングシートを基に作成いたしました。
本レポートは、事業承継に関する一般的な考え方に基づき作成しております。従って、実際の状況とは異なる場合もありますのでご留意下さい。
財務状況について、詳しい内容は「財務診断レポート」をご参照下さい。

診断結果

注意を要する項目は で表示しております。

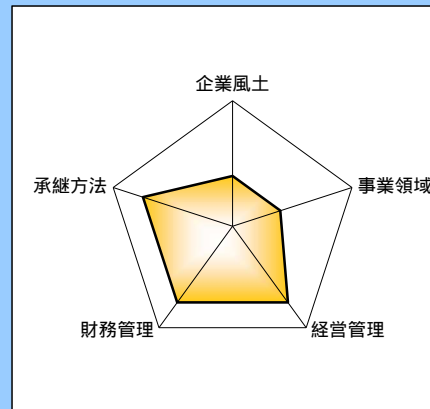
組織承継

診断結果	満点	倍率
経営者	40	100
後継者	63	100
組織	67	100
人材	40	100
協力者	50	100
合計	260	500



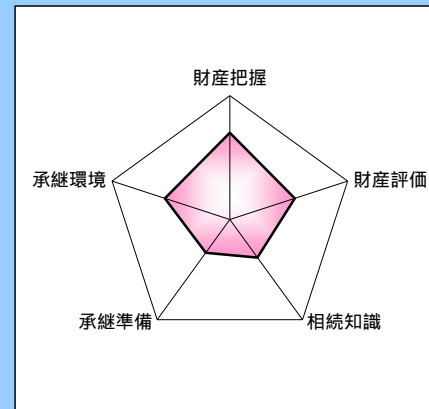
経営承継

診断結果	満点	倍率
企業風土	40	100
事業領域	40	100
経営管理	75	100
財務管理	75	100
承継方法	75	100
合計	305	500



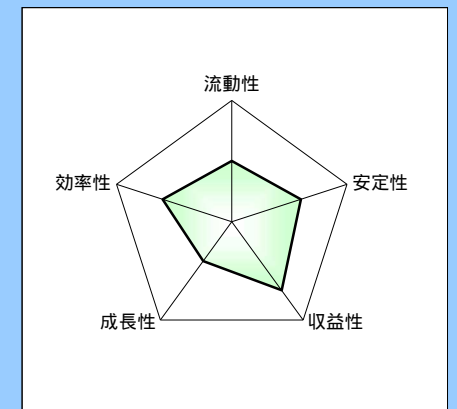
財産承継

診断結果	満点	倍率
財産把握	70	100
財産評価	55	100
相続知識	38	100
承継準備	33	100
承継環境	55	100
合計	251	500



財務状況

診断結果	満点	倍率
流動性	50	100
安定性	60	100
収益性	70	100
成長性	40	100
効率性	60	100
合計	280	500



コメント

組織承継について

事業承継の検討、人材育成が必要です

経営承継について

企業風土構築、企業戦略構築が必要です

財産承継について

相続税負担リスクの検討、相続知識の整理、承継準備、承継環境の整備が必要です

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 滋賀銀行）

タイトル	お取引先企業の円滑な事業承継への支援 （「ネットワークのしがぎん」に関する取組み）
動機（経緯）	・お取引先の経営者の高齢化が進んでいる一方で、後継者への事業承継の時期は年々遅くなっていく傾向にある。その理由としては、後継者の不在や自社株高騰による税負担問題等が考えられる。 ・そうした企業の事業承継の円滑化については、地域経済の継続的な維持発展に必要不可欠であるとの判断から、取組みを行っている。
取組み内容	・事業承継に対して既に取組みを開始しているお取引先、またはこれから取組みをスタートされるお取引先等に対して、円滑な承継ができるよう必要に応じ本部スタッフが帯同し、資本政策や事業承継計画の策定、自社株承継対策など事業承継問題への解決策を提案している。 ・後継者不在の企業に対しては、M & A による事業承継問題の解決も視野に提案を実施している。 ・平成 22 年 4 月～平成 25 年 3 月の 3 年間に「事業承継提案」を 360 件実施するという自主目標を設定。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・当行からの提案を機に、お取引先企業が事業承継への取組みを開始されるなど、円滑な事業承継に向けた活動が具体化できる。 ・また、事業承継に関連し必要となる資金については、当行側から個別積極的に対応することにより、調達面の不安が軽減される。 【当行にとっての成果】 ・平成 23 年度は 195 先のお取引先企業に対して事業承継提案を実施。 ・地元お取引先の継続発展、従業員の雇用維持に貢献が可能。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 池田泉州銀行）

タイトル	取引先の事業承継対策のコンサルティング
動機（経緯）	中小企業では経営者の高齢化が進行する一方、少子化や職業の多様化の進展もあり、後継者の確保が年々困難となっている。 当行でも取引先の事業承継対策を積極的にサポートする目的で、平成 19 年 2 月に専門部署（プライベートバンキング部）を立ち上げ。
取組み内容	企業オーナーの課題は法人の後継者対策に留まらず、自社株対策、M & A 等に加え、経営者個人の相続、遺言、不動産有効活用等、多岐にわたるため、法個人両面からの中長期的且つ多面的な提案営業に取り組んでいる。
成果（効果）	事業承継に関する相談は、累計 375 件となり、そのうち 269 件につき後継者の選定、自社株承継方針、承継資金調達等の観点から提案を行っている。 また、提案中の 1 割強が後継者難等の事情から、M & A による会社売却を検討しており、23 年度は、その内 5 件について M & A アドバイザーに就任の上、3 件について会社売却を成約。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 紀陽銀行）

タイトル	年 2 回の事業承継セミナー開催による最新情報の提供と対策の必要性啓蒙
動機（経緯）	事業承継の必要性は理解されるものの具体的な対策は先送りされがちであり、十分な理解と信頼関係の構築が重要である。
取組み内容	個別に事業承継対策を提案する活動に加え、停滞している先に対して定期的に情報提供し、思い起こさせる機会として年 2 回事業承継セミナーを開催している。 直近のセミナーでは信託法の改正により拡大した手法を紹介し、これまでの方法では解決できなかったケースにも対応策を提案した。
成果（効果）	既に個別に事業承継対策を提案している取引先でもセミナーに参加する先もあり、再度問題を認識する機会となった。 また、セミナーの後に個別相談に進むケースもある。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23年4月～24年3月）

（銀行名 但馬銀行）

タイトル	事業承継支援の実施
動機（経緯）	・ 中小企業者には規模の大小を問わず、事業承継問題を抱えているものの、早期の対策の必要性を認識していない企業が多い。 - また、対策に必要性を感じていてもどこに相談すべきかがわからない企業もある。そのような企業の課題解決に向けた支援を行う。
取組み内容	（１）事業承継セミナーの実施 当年度においては、西宮商工会議所との連携による、顧客向け「事業承継セミナー」を実施し、１４社が参加。 （２）専門家による相談の実施 （公財）ひょうご産業活性化センターとの連携により、事業承継問題を抱えていると思われる企業に対して、上級アドバイザーとの同行訪問を実施し、問題点の把握を行うとともに、より具体的な支援が必要な企業に対しては、専門家派遣を行い、より具体的な支援を行った。
成果（効果）	・ セミナー参加企業に対しては、早期の企業承継対策の必要性を認識していただけたと思われる。 ・ 上級アドバイザーとの同行訪問は１５先に対して実施し、個社別の問題点の把握ができた。 また、専門家派遣は２社に対して実施し、具体的なアドバイスを行った。



「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 中国銀行）

タイトル	「後継者・若手経営者育成セミナー」の継続開講について
動機（経緯）	お取引先企業に対する経営相談・支援機能の一環として、円滑な事業承継に向けた後継者育成の支援を目的に、平成 20 年から「後継者・若手経営者育成セミナー」を開講し活動を行ってきた。
取組み内容	次世代を担う後継者・若手経営者を対象に平成 20 年より「後継者・若手経営者育成セミナー」を開催。外部コンサルティング会社から講師を招聘し、経営全般に関する体系的な学習および受講生同士の交流の場として、経営者としての資質の向上を図ることにより、円滑な事業承継を支援する目的で運営している。 平成 23 年度は、32 名の若手経営者の方々に参加いただき、8 講座のテーマについて約 5 ヶ月間で開催。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・円滑な事業承継に向けた後継者の育成 ・受講生企業間のビジネスマッチング検討などの事業展開 【当行にとっての成果】 ・次世代の地域社会を担う後継者とのリレーション構築 ・円滑な事業承継支援による長期的な取引深耕

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 山口銀行）

タイトル	グループ内コンサルティング会社を活用した事業承継支援
動機（経緯）	経営コンサルティング機能を発揮するうえで、グループ内コンサルティング会社を有効に活用する必要がある。
取組み内容	1．ワイエムコンサルティング㈱の活用に向けた体制整備 ・平成 23 年 3 月に㈱山口フィナンシャルグループの完全子会社となったもみじコンサルティング㈱について、当行取引先が相談しやすいように平成 23 年 4 月にワイエムコンサルティング㈱（以下、「YMCC」という。）へ商号を変更した。 ・平成 23 年 7 月には当行からの出向者により YMCC の人員を拡充し、平成 23 年 9 月より YMCC への取引先紹介業務を開始した。 2．YMCC を活用した事業承継コンサルティング ・営業店が取引先の事業承継ニーズを把握し、YMCC のコンサルティングを希望する取引先を当行から YMCC へ紹介し、YMCC が M&A・相続等の事業承継ニーズに对应している。 ・YMCC への紹介開始後の事業承継にかかる相談件数は当行が独自で対応していた平成 22 年度から大幅に増加しており、平成 23 年度中に事業承継 M&A が成立した件数は 4 件となっている。 ・YMCC においては、特にグループの主要営業エリア外の M&A のマッチングに必要な情報確保のため全国でネットワークを有する機関との提携を順次拡大している。
成果（効果）	【取引先にとっての成果（効果）】 取引先にとっては、ISO 取得・人事制度改定等従来銀行には相談しづらかった幅広い分野でのコンサルティングをうけることができる。 また、当行・もみじ銀行・北九州銀行の取引先の中でマッチングさせることができるため、M&A を希望する取引先にとっては選択肢が広がる。 【当行にとっての成果（効果）】 当行にとっては、YMCC に紹介するスキームとすることで、自行で対応した場合と比較して業務負担がなくなり、より多くの事業承継案件に対応することができる。また、営業店行員の取引先ニーズを把握する感度も高まった。 【グループにとっての成果（効果）】 グループにとっては、従来各行で分散していた事業承継コンサルティング機能を YMCC に集約することで効率的かつ均質なサービスを提供することができる。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 北九州銀行）

タイトル	グループ内コンサルティング会社を活用した事業承継支援
動機（経緯）	経営コンサルティング機能を発揮するうえで、もみじ銀行子会社のもみじコンサルティング(株)を活用できておらず、グループとしての特性を十分に活かせていない。
取組み内容	1．もみじコンサルティング(株)の活用に向けた体制整備 ・平成 23 年 3 月に(株)山口フィナンシャルグループの完全子会社となったもみじコンサルティング(株)について、当行取引先が相談しやすいように平成 23 年 4 月にワイエムコンサルティング(株)（以下、「YMCC」という。）へ商号を変更した。 ・平成 23 年 7 月には当行分割前山口銀行からの出向者により YMCC の人員を拡充し、平成 23 年 9 月（当行分割前）より YMCC への取引先紹介業務を開始した。 2．YMCC を活用した事業承継コンサルティング ・営業店が取引先の事業承継ニーズを把握し、YMCC のコンサルティングを希望する取引先を当行から YMCC へ紹介し、YMCC が M&A・相続等の事業承継ニーズに对应している。 ・YMCC への紹介開始後の事業承継にかかる相談件数は当行分割前に独自で対応していた平成 22 年度から大幅に増加しており、平成 23 年度中に YMCC と事業承継 M&A にかかる有料コンサルティング契約が成立した件数は 2 件となっている。 ・YMCC においては、特にグループの主要営業エリア外の M&A のマッチングに必要な情報確保のため全国でネットワークを有する機関との提携を順次拡大している。
成果（効果）	【取引先にとっての成果（効果）】 取引先にとっては、ISO 取得・人事制度改定等従来銀行には相談しづらかった幅広い分野でのコンサルティングをうけることができる。 また、当行・山口銀行・もみじ銀行の取引先の中でマッチングさせることができるため、M&A を希望する取引先にとっては選択肢が広がる。 【当行にとっての成果（効果）】 当行にとっては、YMCC に紹介するスキームとすることで、自行で対応した場合と比較して業務負担がなくなり、より多くの事業承継案件に対応することができる。また、営業店行員の取引先ニーズを把握する感度も高まった。 【グループにとっての成果（効果）】 グループにとっては、従来各行で分散していた事業承継コンサルティング機能を YMCC に集約することで効率的かつ均質なサービスを提供することができる。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 佐賀銀行）

タイトル	グループ企業の再編と資産相続に向けたコンサルティング実施
動機（経緯）	2 社を有するグループ会社の企業経営者の相続対策及び組織体制強化についてコンサルを実施した。 （コンサル機能を持つ佐賀銀行関連会社の㈱佐銀ベンチャーキャピタルを活用した事例）
取組み内容	（1）先代社長及び同族の保有株式状況を踏まえ、株主構成の再編を検討。 （2）グループ会社の事業・資産を再編する事で相続発生時の株式評価額上昇の抑制を検討。
成果（効果）	（1）グループ会社を親子関係へ再編し、先代社長保有株式を一部買取する等の策を実施することで、相続発生時の株主構成の変動を抑制すると同時に相続税対策も講じる事ができた。 （2）グループ会社再編で事業及び資産の再編を行った結果、グループ全体の事務の簡素化、効率化を図る事ができた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 宮崎銀行）

タイトル	次世代経営者（企業後継者）の経営スキル向上のサポートとリレーション強化
動機（経緯）	中小企業経営者の高齢化が進み、後継者育成は地域において喫緊の課題となっている。当行が主体となって経営スキルの高い企業後継者を育成することで、取引先企業の健全化および長期的なリレーション構築を図る。
取組み内容	■みやぎん経営者未来塾 ・平成 19 年 11 月に宮崎・鹿児島両県の取引先企業後継者を対象とした「みやぎん経営者未来塾」を発足。 ・発足当初 3 年間は経営学全般について学び、平成 23 年度より年度毎にテーマを定め、宮崎市・鹿児島市の 2 会場において、年 4 回の研修会を開催。 ・本会は、企業後継者育成はもとより、将来を担う取引先企業後継者と当行行員、そして企業後継者間の親睦・関係強化の場として位置付けている。
成果（効果）	【相手方にとっての成果】 ・経営スキルの修得、地域の企業後継者間の関係強化 【当行にとっての成果】 ・取引先とのリレーション強化

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 宮崎銀行）

タイトル	事業承継情報の提供やネットワークの活用
動機（経緯）	近年、中小企業経営者の高齢化および後継者問題が進展する中で、円滑な事業承継が極めて重要な課題となっている。地域金融機関として、地域内の円滑な事業承継に積極的に関与していく。
取組み内容	無料コンサルティングの実施 ・事業承継にかかる情報提供、株価算定、事業承継計画書作成支援等を実施。 営業店担当者向け研修の実施 ・講師 外部会計事務所、営業統括部 顧客向け事業承継セミナーの開催（H24/3） ・主催 当行 ・共催 日本プライベートエクイティ、福岡キャピタルパートナーズ 外部との提携 ・M & Aに関しては、外部機関と提携し、情報収集等を実施
成果（効果）	【相手方にとっての成果】【当行にとっての成果】 ・事業承継相談により、取引先とのリレーション強化に繋がっている。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 沖縄銀行）

タイトル	事業承継に伴う納税資金対応
動機（経緯）	株主（先代経営者：父）と経営者（現代表者：子）別となっている法人であり、資金調達面、経営意思決定に支障があった。今後の企業経営を踏まえ、先代（父）が保有する株式を現経営者（子）へ譲渡するに至った。
取組み内容	先代（父）が保有する株式を現経営者（子）へ譲渡するにあたり、譲渡税の発生が見込まれたため、当行の『事業承継ローン』により納税資金の手当てを行った。
成果（効果）	株式譲渡により後継者が実質のオーナーとなったことで、経営意思決定のスピード化や、資金調達面がスムーズとなった。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（23 年 4 月～24 年 3 月）

（銀行名 沖縄銀行）

タイトル	事業承継に伴う株取得資金の手当てについて
動機（経緯）	『中小企業経営承継円滑法』に基づく納税猶予制度の利用
取組み内容	申請人（子）は、父親の経営する法人を承継する為に、父親の保有する当社の株式を『中小企業経営承継円滑法』に基づく納税猶予制度を利用し、多額の費用をかけず株式を移転することを計画。 しかし、同制度の利用条件に、『同族株主間で発行済議決権株式総数の 50%以上の保有』があり、現状ではその条件を満たしておらず、別株主から株式取得し、条件を整備するに至った。 当行としては、株取得資金に対し、『事業承継ローン』を活用し、資金手当てをスピーディーに対応。
成果（効果）	本件による資金手当てにより、株を取得後、『同族株主間での発行済議決権総数 50%以上』の条件を満たす。その他諸条件を整備し、沖縄総合事務局へ制度利用を申請。経済産業大臣より『中小企業経営承継円滑法』に基づく納税猶予制度の利用の認可があり、申請人（子）へスムーズな事業承継が行われた。