

「事業承継を必要とされるお客さまへのサポート」の事例（全23事例）

銀行名	事例名	頁
青森	事業承継およびM & A支援業務の充実に向けた取組みの実施	1
青森	オーナー（現経営者）から後継者への株式移転支援	2
岩手	復興支援を通じての事業承継コンサルティング契約締結	3
七十七	外部専門機関を活用したM & Aによる事業承継支援	4
七十七	自社株概算評価、相続税概算計算の活用による取引拡大	5
七十七	自社株評価概算計算を活用した事業承継支援	6
七十七	ホールディングス化による後継者への株式移転支援	7
筑波	円滑な事業承継（M & Aを含む）への支援	8
足利	取引企業A社（小売・サービス業）に対する事業承継のサポート	9
千葉興業	税理士法人との連携による事業承継問題への取組み	10
千葉興業	事業後継経営者の勉強会 ちば興銀「経営塾」の運営	11
東京都民	オーナー企業の事業承継対策	12
横浜	事業承継（M & A含む）ニーズへの対応	13
第四	後継者不在先に対する事業承継先の紹介	14
清水	後継者のいない老舗旅館と料理店とのビジネスマッチングによる事業承継事例	15
池田泉州	取引先の事業承継対策コンサルティング	16
紀陽	年2回の事業承継セミナー開催による対策の必要性啓蒙と最新情報の提供	17
但馬	事業承継支援の実施	19
中国	「後継者・若手経営者育成セミナー」の継続開講について	21
親和	事業承継ニーズに対するコンサルティング事例（MBO実施に対するアドバイザーサービス）	22
肥後	医療分野における事業承継への取組み	23
琉球	外部専門家との連携による顧客企業の事業承継支援	24
沖縄	M & A手法を活用した事業承継対策について	25

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 青森銀行）

タイトル	事業承継およびM & A支援業務の充実にに向けた取組みの実施
取組み内容	<p>[動機（経緯）]</p> <p>企業経営者の高齢化が進む一方で、後継者へのバトンタッチが進んでいない企業が増加している。このような中、取引先企業の事業承継問題に対する積極的なサポート活動を展開し、円滑な事業承継やM & A実行等を支援することにより、地域経済基盤の維持や地域産業の活性化に寄与していく。</p> <p>[成果（効果）]</p> <p>1．事業承継・M & Aセミナーの実施 県内外 17ヶ所で事業承継・M & Aセミナーや個別相談会を開催し、事業承継問題の解決に向けた周知活動およびサポート活動を展開。</p> <p>2．事業承継・M & Aサポートデスクの設置 サポートデスクメンバーと提携専門機関との協業・連携により、課題共有から提案・解決（実行）に至るまで、お客さまのニーズに沿ったサポート活動を展開。</p> <p>[成果（効果）]</p> <p>1．セミナー参加実績 (延べ) 516 名</p> <p>2．事業承継関与件数</p> <p>(1) 関与先数 136 先</p> <p>(2) 個別提案実施先数 56 先</p> <p>(3) 事業承継対策実施先数 22 先</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 青森銀行）

タイトル	オーナー（現経営者）から後継者への株式移転支援
取組み内容	<p>[動機（経緯）]</p> <p>A社経営陣から、自社の後継者問題、株式移転方法を含めた資本政策についての相談を受付。</p> <p>[取組み内容]</p> <p>オーナーの法定相続人は妻と娘3人。会社経営に携わっているのは長女のみ。</p> <p>オーナーに相続が発生した場合、株式が分散してしまう可能性があり、経営権の確保（議決権付株式の確保）に支障が出る恐れがあることから、株式分散によるトラブルを避けるため、株式については会社経営に携わる者へ集約する必要性があることを当行より説明した。</p> <p>[成果（効果）]</p> <p>経営陣で再度協議した結果、後継者を長女の夫（A社取締役）にすることに決定。長女の夫は法定相続人ではないことから、オーナーに万が一のことがあった場合を考え、時間をかけて株式を贈与するのではなく、譲渡により相続財産からの切り離しを図ることで、移転を行うことを決断。</p> <p>A社顧問税理士とも連携し、株式譲渡に関する具体的事務手続きについてサポート。併せて、後継者の株式買取資金への対応や、株式売却代金を手にしたオーナーの資産運用相談にもつながった。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 岩手銀行）

<p>タイトル</p>	<p>復興支援を通じての事業承継コンサルティング契約締結</p>
<p>取組み内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 平成 23 年 2 月、A 社から当行山田支店を通じて「自社株移転」や「グループ内企業の経営効率化」等の経営上の課題について相談を受け、事業承継のサポートを行うこととなった。 しかし、その直後、東日本大震災が発生し事業承継コンサルティングを一旦中断、時期を見て再度検討することとした。 2. その後、A 社後継者が第 2 期いわぎん次世代経営塾に参加し、経営相談を受け、本件事業承継コンサルティングを再開させたい旨の申し出となったものである。 3. A 社では、グループ企業 6 社について、震災後の経営効率化を模索しており、その具体的方法についてのアドバイス先も求めていた。また、平成 24 年 12 月、A 社会長が死去され、相続手続を開始するタイミングと重複する形となった。 4. A 社より既存の顧問税理士のほかに、事業承継、および相続手続に精通した税理士の紹介依頼を受け、提携税理士事務所を紹介、2 度の面談を経て平成 25 年 3 月、事業承継にかかるコンサルティング契約を締結した。 5. 数種類の提案の中から、株式移転による持株会社設立案を選択し、実行に移すこととなった。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 七十七銀行）

<p>タイトル</p>	<p>外部専門機関を活用したM & Aによる事業承継支援</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先 T社は、特定企業向け売上が全体の9割を超えており、その企業動向に業績が左右されるという悩みを持っていた。 ・当行は、T社への継続的な訪問等を通じ上記ニーズを把握しており、当行のM & A業務提携先を紹介し、後継者不在を理由として会社の譲渡を検討していた同業者の情報提供を行った。 ・M & Aにより、加工技術の補完関係が築けること、取引先の分散が図れる可能性があること等のシナジー効果が見込まれることから、T社はM & Aにて同業者を引き継ぐことを決断した。 ・T社と同業者はM & Aによるシナジーをフル活用し、今後更なる成長を果たすべく全社一丸となって業務に取り組んでいる。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 七十七銀行）

<p>タイトル</p>	<p>自社株概算評価、相続税概算計算の活用による取引拡大</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ S社は社長が所有している賃貸物件3棟の管理業務を営んでいるが、社長個人の不動産賃貸業を含めて長男への事業承継を検討していた。 ・ 社長個人の住宅金融支援機構から調達している賃貸物件建築資金の肩代わり提案を通じて、社長の上記事業承継ニーズを捕捉したことから、現状把握の必要性を進言し、S社の株式概算評価および社長の相続税概算計算を受託。 ・ 概算計算の結果、S社の株式評価は額面を下回っている状況であることが判明したため、将来の株価上昇懸念を排除する観点から、早期に後継者である長男への暦年贈与により移転をはかり、その後に、収入分散効果を目的として社長が所有している賃貸物件の一部をS社が買取るスキームを提案。 ・ 上記賃貸物件に対応する借入金が従前より肩代わり提案をしていた住宅金融支援機構の借入金であったことから、上記スキームを円滑に実現させることを考慮し当行にて肩代わりすることで了承を得、同肩代わり資金約を実行。 ・ 今後は、S社の株式について後継者への移転が完了次第、S社による賃貸物件の買取りが発生することから、同資金の調達についても当行にて対応することが想定され、更なる取引拡大が見込まれる。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 七十七銀行）

<p>タイトル</p>	<p>自社株評価概算計算を活用した事業承継支援</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ R社は社長を長男に交代したものの、株式については依然として高齢である会長が保有し続けており、東日本大震災後市内の同業他社が廃業した影響もあり、R社の売上が増加していたため株価の上昇が懸念されることから、まずは株式の概算評価を行うことを提案。 ・ 概算計算の結果、株価が約17倍と高額になっていることから、株価の引下げ策として役員退職金の支給、不動産の取得等が考えられることを説明。 ・ 会長の相続に関しては納税に懸念ないものの、自社株および不動産の相続財産に占める割合が高く、遺産分割が困難であることを指摘。 ・ 上記概算計算の報告に基づき、顧問税理士と相談、会長所有のR社社屋の底地を法人で購入することとし、当行より土地購入資金を調達。会長が土地売却代金にて終身保険に加入。 ・ 上記の対策実施により、会長の相続対策としては、不動産の値上りリスクの回避、保険の非課税枠を活用した相続税の節税、長男を受取人とすることで後継者の納税資金確保等を実現。 ・ R社の事業承継対策としては、土地の取得3年経過後の株価引き下げ効果、会社底地の相続トラブルの回避を実現。 ・ 本件相談を通じてR社の当行への信頼はより厚いものとなり、その後、会長夫妻の資産運用等の相談も受けるようになり、会長のアパートローン他行肩代りも推進中。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 七十七銀行）

<p>タイトル</p>	<p>ホールディングス化による後継者への株式移転支援</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 建設業を営むQ社は東日本大震災の復興特需により、売上高が急増。 ・ Q社社長は法人税対策を喫緊の課題として認識し、メインバンクである当行に相談。 ・ 法人税の節税対策を提案していくなかで、Q社の株価上昇が懸念されることから事業承継対策が必要であることを指摘し、事業承継対策の必要性を認識したQ社からの依頼に基づき、大手税理士法人を紹介。 ・ 税理士法人指導の下、Q社の事業承継対策および社長の相続税対策として後継者が出資する新会社を設立し、社長の株式の50%を売却。 ・ 上記スキームにより、後継者への株式のスムーズな移転を実現するとともに、株式売却代金により社長個人の相続税の納税資金を確保。 ・ 将来の株価上昇による社長の相続財産の増加を回避。 ・ 金庫株としてQ社へ売却する場合みなし配当課税（税率43.6%）となるが、新会社へ売却することで譲渡所得に対する課税（税率20%）となり、社長のQ社株式の譲渡益に対する税負担を軽減。 ・ Q社株式を持株会社を通して間接保有することにより、将来のQ社株式の値上り益に対して、法人税相当額分の株価上昇を抑制。 ・ 本件提案によりQ社株式買取資金を実行。 ・ 地場の有力企業であるQ社の事業承継を支援したことにより、当社とのリレーションの強化、次世代にわたる当行のメインバンクとしての地位を確立。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 筑波銀行）

<p>タイトル</p>	<p>円滑な事業承継（M & Aを含む）への支援</p>
<p>取組み内容</p>	<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。更に、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に対し積極的な対応を行ってまいります。 <p>（1）事業承継セミナーの開催</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域復興支援プロジェクト『あゆみ』の一環として、平成24年9月に「中堅・中小企業のための事業承継とM&A」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情報の提供を実施しました。 <p>（2）本部による顧客帯同訪問</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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帯同訪問を行い、コンサルティング支援を実施しました。 <p>（3）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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業承継対策の出口として、外部専門コンサルティング会社と連携しM&Aを実施しました。実際の事例を進める中で、事業承継、M & Aに関するノウハウの習得を図りました。 <p>【成果（効果）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業承継セミナーの参加などを通じて、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出来ました。 ・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出来ました。 ・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うことが出来ました。 ・事業承継、M & Aに関するコンサルティングは、高度な知識が要求されるため、研修会、勉強会等開催による行員各人の能力向上が課題となります。本部による関連情報のさらなる獲得や行内への情報配信体制の強化を図ってまいります。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 足利銀行）

<p>タイトル</p>	<p>取引企業 A 社（小売・サービス業）に対する事業承継のサポート</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ A 社オーナーは 60 歳を超えており、事業承継について具体的な検討を始める時期に差し掛かっていた。 ・ しかし、親族内に後継候補者が複数存在し後継者が決まっていないこと、どのような手順で事業承継を進めれば良いかわからないことから、悩みを抱えていた。 ・ 一方、A 社の業績は良好で、每期安定した利益を確保しており、自社株式の概算評価額は高額となっていた。 ・ 当行は、A 社のビジネスモデル（ヒト、モノ、カネ、情報など）を把握した上で、外部の専門家とも連携し、A 社オーナーのニーズに合った中長期的かつ複数の事業承継方法について提案。 ・ A 社オーナーは複数の選択肢の中から、現時点で持株会社（オーナーが 2/3 以上の株式、複数の後継候補者が残りの株式を保有）を設立し、後継者が決定した時点で納税猶予制度と数パーセントの株式譲渡を組み合わせることで、オーナーの経営権を円滑に後継者に承継する方法を選択した。 ・ A 社に対して、円滑な事業承継をサポートすることにより、オーナーの悩みを解決し、事業拡大に専念できる体制づくりを支援することができた。 ・ A 社のビジネスモデルを把握する過程で、事業承継以外の課題も共有することができ、リレーションを強化することができた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 千葉興業銀行）

タイトル	税理士法人との連携による事業承継問題への取組み
取組み内容	<p>【活動概要】 当行では、事業承継問題は当該企業の存続だけでなく、取引先との商流、従業員の雇用、ひいては地域への影響が大きいことから本部に専門部署を設けて対応をしている。具体的には、事業承継ニーズの見込み先を選定し、営業店（支店長）と連携して経営者に対し積極的な提案を行っている。</p> <p>【経緯】 本事例の該当企業は、グループ合計で純資産額 100 億超の地元優良企業であり、顧問税理士の他にコンサルティング会社等が関与し、事業承継対策を考えていた。そのような中で当行は、本部専門部署と提携税理士が連携し、組織再編を活用した株式交換を提案。 経営者の保有するグループ株式の評価を 1/10 程度に圧縮することができた。</p> <p>【成果】 相手方にとっての成果 組織再編を活用したことで事業承継時の相続税負担が軽減された。 身近な銀行を通して、専門家と連携したより高度な提案を受けることができた。</p> <p>当行にとっての成果 地域金融機関として高度なコンサルティング機能を提供することができ、取引先との結びつきが強まった。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 千葉興業銀行）

<p>タイトル</p>	<p>事業後継経営者の勉強会 ちば興銀「経営塾」の運営</p>
<p>取組み内容</p>	<p>【経緯】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 地元経済を支えるオーナー企業が将来にわたり発展、成長していくには、その事業後継者を育成していくことが重要であると考え、平成16年に後継経営者の会「経営塾」を創設し運営を開始した。 <p>【サポート内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営者としての見識や能力を向上させるために必要なカリキュラムの構築、講師の手配、会場の準備、運営全般を実施。 ・ 具体的には、事業計画の策定、法務、人事労務、営業推進、リスク管理等の実務に即した勉強会の開催のほか、先輩経営者の講演会、企業視察、海外視察等も行う。 ・ 第4期生が平成24年8月に卒業し、第1期生からの延べ受講者は150名を超える。 ・ 平成25年5月の開講を目指し第5期生の募集を開始した。 <p>【成果】</p> <p>次代を担う経営者としての見識やスキルアップにつながるとともに、塾生同士の交流が新しいビジネスチャンス創生の場となっている。「卒業生の会」会員も90名となり、会員同士のコミュニケーションも深まっている。</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25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
取組み内容	<p><経緯></p> <ul style="list-style-type: none"> ・オーナーは、当行の事業承継セミナーに数回参加、事業承継・相続の知識を深められ、早期対策の実施を決意 ・営業店担当は、本部専門部署と協働し、オーナーと約3年半に亘り、事業承継・相続対策を提案、実施。諸対策のひとつとして、親子2世帯住宅ローンの借入に繋がった。 <p><実施した対策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社株概算評価、オーナーの相続税概算による現状の把握 ・経営不関与株主（親族）からの株式買取、株主整理の検討 ・退職金制度の確立のサポート ・事業保険の関連会社紹介 ・自社株の後継者への贈与の実施 ・相続対策から2世帯住宅の活用（小規模宅地の評価減の特例の活用）とローンの提供 <p><ポイント></p> <ul style="list-style-type: none"> ・オーナーの事業承継対策は、オーナーの相続対策と表裏一体という認識をもつ ・オーナーだけでなく、後継者とも一体となって進めてることが大切

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 横浜銀行）

タイトル	事業承継（M & A含む）ニーズへの対応
取組み内容	<p>【動機（経緯）】</p> <ul style="list-style-type: none">・お取引先の経営課題に対し、適切な支援を行う。・後継者問題を抱えるお取引先のニーズに対応する。 <p>【取組み内容】</p> <ul style="list-style-type: none">・収益第一ではなく、地域金融機関として、お取引先に対する支援の一環であるとの認識に立ち取り組んでいる。 <p><主な取組形態></p> <ul style="list-style-type: none">・関連子会社の浜銀総合研究所と連携した事業承継スキームの提案。・外部専門家と提携し、必要に応じてアドバイスを受けながら、ニーズに対応する。・後継者不在のお取引先に対しては、本部専門スタッフが訪問し、M & Aによるソリューションも提案している。 <p>【取引先企業にとっての成果（効果）】</p> <ul style="list-style-type: none">・具体的な事業承継スキームの提案によって、円滑な事業承継がはかられた。・M & Aによって、後継者不在の事業承継問題が解決し、企業の存続・雇用の維持がはかられた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 第四銀行）

タイトル	後継者不在先に対する事業承継先の紹介
取組み内容	<p>動機（経緯）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スポーツ施設経営のA社オーナーは後継者問題に悩んでおり、「事業承継」と「創業者利益の実現」のために会社売却を決断し当行に相談。 <p>取組み内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当行はA社のアドバイザーとして買い手企業探しを実施。当行取引先のB社と交渉した結果、オーナーが保有するA社株式をB社に売却することで事業を承継。 <p>成果（効果）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本件取引によりA社（オーナー）は「事業承継」と「創業者利益の実現」ができ、B社は当該スポーツ施設を活用することで既存事業の拡大が実現。 ・当行においても、売り手からの手数料収入の獲得や買い手企業に対する与信取引の拡大、オーナーの株式売却代金の運用といった効果を得ることができた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 清水銀行）

<p>タイトル</p>	<p>後継者のいない老舗旅館と料理店とのビジネスマッチングによる事業承継事例</p>
<p>取組み内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 明治初期創業の老舗旅館において平成21年に女将が亡くなり、夫が社長として事業継続してきたものの、女将不在による営業面での活気の低下とリーマンショック後の景気の悪化により業績は低迷していた。 ・ 更に平成24年には、ベテランの仲居2名が相次いで定年退職したことにより、社長が事業継続の意欲を喪失してしまっていた。 ・ 当行としては、平成21年12月に策定した経営改善計画以降は元金据置等の財務面での支援に注力してきたものの、人材不足と事業意欲の低下を受け事業譲渡に向けた方向に支援の軸足を移し、地元を中心に歴史ある旅館設備を活かしながら事業を継続してくれる先を探した結果、同一市内で長年料理店を営んできた候補先が見つかった。 ・ 事業譲渡にあたっては、土地・建物等資産売却も含めた事業譲渡に結びつけることで、既存債務を完済できただけでなく旅館の商号も残しながら営業が継続されることとなり、かつ当面の間前社長から新経営者への運営・指導に関するアドバイスを受け体制を構築し、地元老舗旅館のスムーズな事業承継を実現することができた。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 池田泉州銀行）

<p>タイトル</p>	<p>取引先の事業承継対策コンサルティング</p>
<p>取組み内容</p>	<p>【経緯】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 <p>【取組内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 <p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業承継に関する相談は、累計537件となり、そのうち421件につき後継者の選定、自社株承継方針、資産承継資金調達等の観点から提案をおこなっている。 ・ 24年5月より事業承継コンサルティング業務を一部有償化し、2件成約。 ・ M&Aアドバイザー3件就任し、うち1件成約。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25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対策の必要性啓蒙と最新情報の提供
取組み内容	<p>【動機（経緯）】 事業承継の問題は先送りされやすいという問題意識を持っており、お客さまに対して事業承継に関する最新情報を提供することを目的に、年2回のセミナーを開催しています。</p> <p>【取組み内容】 定期的に最新の情報を提供する場を設け、必要性を再認識していただく為に年2回のセミナー開催を続けている。 昨年度は、人的承継に焦点をあて、後継者に対して経営者としての意識を喚起させる内容の講演とMBOファンドのマネージャーが企業価値を高める方法を教授し、経営者が全力で企業価値を高めながら、前向きな事業承継を行う内容の講演を開催しました。</p> <p>【成果（効果）】 事業承継を考えている先はもちろんのこと、承継済みの取引先や、親子で参加する取引先もあり、再度自社の問題を認識する機会となりました。</p>



「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 但馬銀行）

<p>タイトル</p>	<p>事業承継支援の実施</p>
<p>取組み内容</p>	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>（１）事業承継の課題への対策支援 事業承継の課題・問題点の克服支援を目的として、地元自治体（兵庫県豊岡市）が「豊岡市事業承継支援ネットワーク」事業を立上げ、当行は構成員として職員の派遣を行い、地元自治体、金融機関、商工会議所等とともに事業承継の支援策の一環としてセミナー、相談会、アンケート等の実施を予定している。</p> <p>（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。 上級アドバイザーとの同行訪問は 20 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 6 社に対して実施し、具体的なアドバイスを行った。</p>

事業承継支援の実施



「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 中国銀行）

<p>タイトル</p>	<p>「後継者・若手経営者育成セミナー」の継続開講について</p>
<p>取組み内容</p>	<p>動機 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。</p> <p>取組内容 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24年度は、32名の若手経営者の方々に参加していただき、8講座のテーマについて約5ヶ月間で開催。</p> <p>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</p>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 親和銀行）

<p>タイトル</p>	<p>事業承継ニーズに対するコンサルティング事例（MBO実施に関するアドバイザーサービス）</p>
<p>取組み内容</p>	<p>【 案件概要 】</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 営業店にて、取引先の「事業承継に関するニーズ（後継者対策）」を入手。 ✓ 当初、M&Aにより第三者へ売却の予定であったが、経営陣の意向を受けMBOによる承継対策を検討。 ✓ 当行よりLBOスキームの提案を行い、下記スキームによりオーナー族より経営陣へ経営権を移転。 ✓ 数年後を目途に、持株会社による全株式の取得及び持株会社と事業会社の合併を行う予定（承継の完了）。 <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin-top: 10px;"> <p style="text-align: center; background-color: #f4a460; margin-bottom: 5px;">スキーム図</p> </div>

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 肥後銀行）

タイトル	医療分野における事業承継への取組
取組み内容	<p>1. 動機（経緯）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 医療分野においては、病棟建替えへの大型投資、新規開業、介護事業への参入など、医療機関は多くの経営課題を抱えている ・ 特に近年、後継者不在による事業承継問題が顕在化 <p>2. 取組概要</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業開発部において医療担当および事業承継担当を配置 ・ 後継者不在の先に対しては、引き継ぎ先の探索を実施 ・ M&Aについては、外部専門家と連携したスキームの策定、各種条件等調整、事務面の手続き支援等を実施 <p>3. 成果（効果）～事例～</p> <p>（1）クリニックの事業承継</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ クリニックの理事長兼院長が急病により事業継続困難な状況 ・ 銀行にて近隣の病院・クリニックに対し引継先を探索、発掘 ・ 引継に際し、銀行にて条件面の調整や手続き面のフォローを支援し、クリニックの存続に繋がった <p>（2）病院の事業承継</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 理事長が後継者不在により引継先を模索。同じ県内の病院が引継を検討 ・ 許認可等の問題や双方ともM&Aの経験が全くないことから銀行にて手続き等支援 ・ 税理士、司法書士、弁護士等の外部専門家も活用し、病院の存続に繋がった

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 琉球銀行）

<p>タイトル</p>	<p>外部専門家との連携による顧客企業の事業承継支援</p>
<p>取組み内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 当行は、顧客企業の経営課題を発見し、解決を支援することで、ともに持続的な成長を図ることを目指している。 2. 顧客企業の事業承継問題を解決し企業の存続と持続的成長を支援する目的で、事業承継に関するアドバイスを実施している。 3. 同族企業であるA社は既に社長交代を終えているが、先代社長（現社長の実父）が自社株式の大半を保有しており、自社株式の承継が問題になっていたため、当行で自社株式承継支援を開始した。 4. 当行から自社株式承継に関する各種情報を提供した上で、先代社長と現社長の想いをヒアリングし、スキーム検討を開始。同時に自社株承継に関する税務をA社顧問税理士に、法務面を司法書士に依頼し支援態勢を構築した。 5. 外部専門家との連携により税務面・法務面の問題を把握した上で自社株式承継スキームを構築し、実施した。 6. 中小企業の事業承継において非常に重要な意味を持つ後継者への自社株式承継を実施したことで、今後のA社の経営基盤の安定化と持続的な成長が見込まれる。 7. 当行においては、A社との信頼関係の強化により、今後の預貸金取引の拡大が見込まれる。

「地域密着型金融」に関する取組み事例（24年4月～25年3月）

（銀行名 沖縄銀行）

<p>タイトル</p>	<p>M & A手法を活用した事業承継対策について</p>
<p>取組み内容</p>	<p>A社(飲食業)の代表者であるa氏は後継者不在のためM & Aによる事業承継を希望していた。</p> <p>当行にてM & A情報を一元管理している事業戦略支援室にて引受企業を探索し、新事業展開を希望していたB社(卸売業)へマッチングすることができた。</p> <p>当行はM & Aスキームの立案から契約にいたるまでの専門的アドバイスを含め税理士・弁護士等と連携しA社とB社の仲介機能を果たすことで本件をサポートした。その際にA社に対してはa氏の退職金資金、B社に対しては株式取得資金として『事業承継ローン』を活用しスムーズな資金手当てを行った。</p> <p>(本件スキーム図)</p>