



きらやか銀行におけるM&A支援事例

平成29年11月21日

きらやか銀行 本業支援部 本業支援室



1. A社は、山形県内の某地域にて主に食品の製造・販売を主としている弊行メイン取引先。
2. A社社長は数年前より、山形県内の別地域の同業者（以下、B社。後継者不在・経営不振先・保証協会代位弁済先）から事業の引継ぎについて相談を受けていた。
3. A社社長は、B社の保有する①営業権（新規での取得が認められない既得権）、②営業エリアの拡大、③既存工場の稼働率向上をM&Aのシナジー効果と捉え、自社の成長戦略を描いていた。
4. しかし、B社の脆弱な経営体制、不明瞭な財務内容が懸念材料となり、また、身近に取組みに向けた相談相手がいないことから具体的な着手に躊躇し、決断に踏み切れずにいた。
5. そこで、支店長がA社社長の相談相手となり、社長に本部の担当チームを紹介し、成長戦略実現に向けた全面的なバックアップを約束し、社長の決断を後押ししたことで案件化に至った。

【ポイント】

1. 同業者の視点で、A社社長がB社に対して価値を見出したこと。
2. 地域金融機関として、A社社長の思いをくみ取り、決断を後押しできたこと。
（表面的な財務状態だけでは判断できないB社の強み、A社にとってのシナジー効果を社長と共有 = 事業性評価）



取組み内容

再チャレンジ支援・事業承継支援に関する地域ワークショップ

【スキーム概略図】



【スキームのポイント】

1. B社は存続 → B社が保有する営業権をそのまま引継げる。
2. B社社長は交代 → B社社長が保有する株式を備忘価格で新社長に譲渡する。
3. B社の債務整理 → 保証協会求償債権をA社が実質肩代わりし一括弁済。（債権者：保証協会→A社）
個人債権者に対し、債権額の一律3%で配当を実施し、実質的な債務免除を受ける。

【対応経過】

- H28年5月：案件化
- H28年6月：スキーム決定（弁護士との検証作業）
- H28年8月：キックオフ・基本合意締結
- H28年9月：D・D完了
- H28年9月～H29年5月：債権調査・債権者交渉（保証協会、個人債権者との個別交渉等）
- H29年6月：クロージング



【成果（定性面）】

- 関係当事者全員がメリットを享受（WIN-WIN）
- A社の成長戦略の実現（営業基盤の拡大化）
- B社（老舗企業）の廃業阻止による従業員雇用の継続
- 滞納税金等の完納
- 保証協会求償権回収への寄与（B社はA社からの資金提供を受けて、保証協会求償債権を一括弁済）
- 波及効果（A社社長は地域で影響力を持つ若手経営者のリーダー格。地域内で弊行の取組みが評価され、M&A案件紹介が増加）

【成果（定量面）】

- A社に対し、M&A資金融資実行
- M&Aアドバイザー手数料獲得
- 新B社から新規給与振込口座獲得

【まとめ】

- M&A・事業承継案件対応には相応の手間と時間は掛かるが、目先の融資、役務収益セールスだけでは得られない、お客様との深い絆（強力な信頼関係）を築くことができる。また、業況が停滞して抜本的な再生支援が必要な企業に対する再チャレンジへの手助けも可能となり、結果として地域経済の成長・発展（地方創生）にも貢献できる。



「本業支援」の目指すべき姿