



事業承継・M & Aの取り組み状況 (豊和銀行)

2018年5月29日

日本銀行「事業承継支援地域ワークショップ」資料

支援体制

- ▶ M&A支援業務は、平成20年4月から支援業務開始。
当初2年程度の体制整備(スキーム構築)を行い、
H22年に初回M&A支援成約
- ▶ 人員体制
お客さま支援部ソリューション支援室6名体制(うちM&A実務担当3名)
- ▶ 職員の専門資格の取得状況
M&Aシニアエキスパート 本部3名(銀行全体では6名)
事業承継シニアエキスパート 本部1名
- ▶ M&A譲渡支援実績(第三者承継)
平成22年から累計28先の譲渡仲介クロージング支援
- ▶ 事業承継コンサル支援実績(親族内承継)
平成24年から累計101先のコンサル支援

事業承継支援（後継者対応への取組み）

事業承継の課題解決支援メニュー

- ✓ 親族内・従業員への承継：事業承継計画策定のアドバイス
- ✓ 親族内・従業員への承継：企業価値算定（株価算定）等のアドバイス
- ✓ 親族内・従業員への承継：資産・株式等の異動に関わるアドバイス
- ✓ 社外への引継ぎ：事業評価・スキーム策定支援
- ✓ 社外への引継ぎ：マッチング支援
- ✓ 社外への引継ぎ：条件交渉
- ✓ 社外への引継ぎ：譲渡契約締結

＊秘密厳守で対応いたします。

事業承継支援（後継者対応への取組み）

事例紹介 1

自動車整備

- ・代表者68歳で現役オーナー～後継者不在
- ・純資産(30百万円)
- ・直近決算で連続黒字
- ・特殊技術を保有

- ・従業員の雇用継続
- ・ハッピーリタイア

建設関連

- ・事業拡大ニーズがある
- ・異業種への参入を望む事業者

- ・新事業分野への進出
- ・内製化によるコスト低減化

お引き合わせ
(仲介契約)

M&Aシニアエキスパート資格者
⇒仲介業務のご支援

株式譲渡(100百万円)
事業承継 完了

事業及び雇用の継続

事業拡大の時間短縮

事業承継支援（後継者対応への取組み）

事例紹介 2

福祉・介護会社

オーナーA氏

……従業員への事業承継を選択

従業員B氏

……実務経験、経営者資質あり
経営の引継ぎには前向き

（課題）

- ・オーナーA氏の個人保証の存在は？
- ・A氏自己所有不動産の会社債務への担保提供の継続は？
- ・設備投資に対する金融債務をどう引継ぐべきか？



新オーナーB氏

（効果）

- ・円滑な事業承継
- ・経営改善も大きく進んだ

（課題解決）

- ・旧オーナーA氏の保証及び担保を解除
- ・新オーナーB氏に対するM&Aファイナンスの実施

支援機関の役割について

いちばんに、あなたのこと。

- ▶ 相談に乗れるだけのオーナーとの関係性を築いていること
- ▶ 売り手・買い手のビジネス・技術・商流・顧客・特徴を把握していること

売り手の強みをよく理解していること

買い手の立場にたって、相乗効果(シナジー)を見い出せること

- ▶ 新しいビジネスモデル、夢、シナリオを描き、買い手と共にわくわく感を創造できること
- ▶ 地場企業の「存続」と「発展」に強い使命感を持つこと