

I. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援

M&Aによる事業承継の取組事例

(金融機関名)北國銀行

<p>1. 動機(経緯)</p>	<p>A社社長は先代社長である長男が急逝したためやむなく事業を承継していたが高齢のため長期間の経営は困難であるとして、早期に次代への承継を模索していた。 しかしながら一族内・従業員内に後継者に適した人材が無く、取引銀行へ廃業を検討する旨の相談があった。相談を受けた支店長は従業員の雇用維持等を考え、第三者への企業譲渡による事業承継を提案した。</p>
<p>2. 概要</p>	<p>①銀行はA社に対し、関連業種で事業拡大意欲旺盛な若手経営者B社社長を紹介した。 ②B社は競合他社との差別化を図るため新事業展開を模索していたこともあり、銀行が仲介者となりM&A契約が成立した。 ③A社の買い取り資金の融資については成長期にあるB社の本業の資金調達に支障をきたさないよう、LBO(レバレッジドバイアウト)融資を実行した。譲渡企業であるA社の資産を担保とし、A社の事業収益による返済スキームを実施した。</p>
<p>3. 成果(効果)</p>	<p>A社(譲渡側) ○従業員雇用、既存顧客のメンテナンスの継続ができた。 ○創業一族は株式譲渡代金等で今後の生活資金が確保できた。</p> <p>B社(引受側) ○異業種の顧客、ノウハウ、設備を一度に手に入れた。 ○A社事業とB社事業を連携させることで顧客に対し一連のサービス提供が可能になった。</p> <p>銀行 ○地域の優良取引先の事業継続支援となった。(廃業を食い止めた) ○取引先に事業拡大機会を提供した。 ○LBOという新しい形態でのM&A融資を行った。</p>
<p>4. 今後の予定(課題)</p>	<p>今後の課題 ○事業承継の手段として地域内のM&Aは増加見通し。 ○M&Aでは金銭面の整理のため金融機関の相談、仲介機能が求められる。 ○中小企業のM&Aは親族、従業員など人間関係が複雑であり、解決には信頼性の高い仲介者が必要となる。</p> <p>今後の方向性 ○企業情報の蓄積、経営者との信頼関係から仲介者としての地方金融機関に求められる役割が大きくなってきている。 M&A業務に関して更なる機能充実を図っていく必要がある。</p>

M&Aによる事業承継の取組事例

M&A仲介の概要

譲渡側 A社

- ◆A社社長は後継者難から**廃業**を検討していたが、銀行の提案により企業譲渡を決意

銀行 [M&A仲介]

- ①引受先の選定
- ②両者の条件調整 等

引受側 B社

- ◆経営者の事業拡大意欲旺盛。差別化を図るため**新たな事業展開**を模索。

M&A成立の効果

A社(譲渡側)

- 従業員雇用、既存顧客のメンテナンスの継続ができた。
- 創業一族は株式譲渡代金等で今後の生活資金が確保できた。

B社(引受側)

- 異業種の顧客、ノウハウ、設備を一度に手に入れた。
- A社事業とB社事業を連携させることで顧客に対し一連のサービス提供が可能となった。

銀行

- 地域の優良取引先の事業継続を支援。(廃業を食い止めた)
- 取引先に事業拡大機会を提供。
- LBOという新しい形態でのM&A買取資金を支援。