

地域金融機関のM&A

—M&A業務を通じて企業の「存続と発展」に貢献する—

 日本M&Aセンター

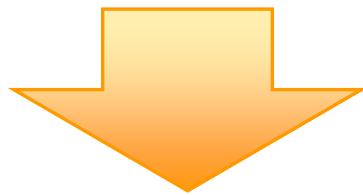
代表取締役社長 三宅 卓

東証1部上場：証券コード2127

1. 中堅・中小企業のM&Aは急増

意識の変化

10年前…………後ろめたい
「もうゴルフに行けない」



現在…………おめでとう！！
周囲も祝福

2. 売り手企業が急増

1. 後継者不在

2012年問題 団塊の世代が65歳！

66%の企業が**後継者不在**

2. 先行き不安

- ・製造業・・・空洞化 これから本格化
- ・卸売業・・・インターネット、宅配の発達
- ・小売業・・・人口減少

3. 売り手企業のメリット

1. 後継者問題、先行き不安問題が解決
2. ハッピーリタイア
創業者利得、連帯保証と担保の解除
3. 社員の将来ビジョンが開ける
4. 会社が相乗効果で大きく成長

《事業承継M&A》 商材の季節補完シナジーにより、両社が成長拡大！

< 案件概要 >

	A社 (譲渡企業)	B社 (譲受企業)
本社所在地	中国地方	東海地方
事業内容	食品加工卸(ふぐ)	食品加工卸(うなぎ)
売上高	約2億円	約8億円
紹介元	山口銀行	愛知銀行
スキーム	100%株式譲渡	

A社は、通信販売業者を中心に優良な取引先を有し、高利益率、無借金経営を続けてこられました。A社の社長は、2人の娘が会社を継ぐ意思がなかったこと、会社をさらに発展させたいとの思いから、譲渡を決断されました。両社が扱う商材の繁忙シーズンなどが異なる(フグ→冬、ウナギ→夏)ことに加え、面談当初から両社社長の経営方針などが一致したことから、スムーズに成約に至りました。

< M&A成功のポイント >

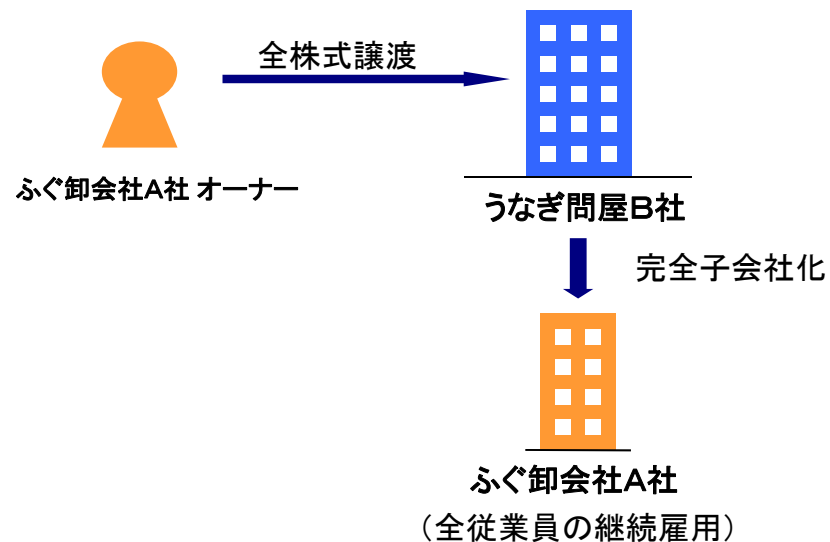
A社(譲渡企業)のメリット

- ・先行き不安を解消し、会社の成長を継続させることができる。
- ・後継者問題を解決し、会社存続・雇用継続ができる。

B社(譲受企業)のメリット

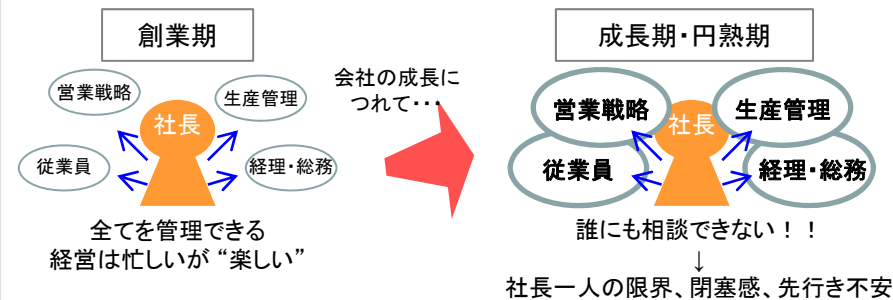
- ・商材が増え、1年を通じて経営を安定化することができる。
- ・東海地域から中国地域へ進出することができる。
- ・直接販売だけでなく、通販会社経由での販売を拡大することができる。

< 案件概念図 >



業績好調・社長40代、なぜ譲渡？

会社の成長に比例して、社長の負担も増えていきます。本件のA社社長は、日々多くのことに追われるようになり、“限界”や“閉塞感”“先行き不安”を感じるようになりました。



<理想のパートナーとの出会い、「人と人との相乗効果」を發揮>

4. 買い手企業の急増

本業で『閉塞感』があり新規事業に興味！！

1. 現状打開をしたいオーナー企業

- ・他地区への進出
- ・川上、川下産業への展開
- ・隣接業種への展開

2. 第2創業

2代目社長は苦勞している！！

3. 第2創業をしてから事業承継

M&Aで新しいビジネスモデルを作って夢のある会社へ
不採算部門を分社、売却して安定経営に

5. M&Aは最高の営業ツール

■地域の企業を支援したい！
存続と発展

■フィービジネスへの本気度増加

1. 行内研修の強化
 - －全店長研修
 - －土曜日研修
 - －きんざいの講座
2. 金融機関主催セミナー
3. 出向研修
4. 共同受託

6. 地域金融機関は積極的な取組み

1. VIP顧客の囲い込み メインバンクの定義

融資シェアNo.1 + 企業戦略

2. 新規顧客開拓

経営者に『フック』をかける！！

フックをかけて戦略を聞き出す！

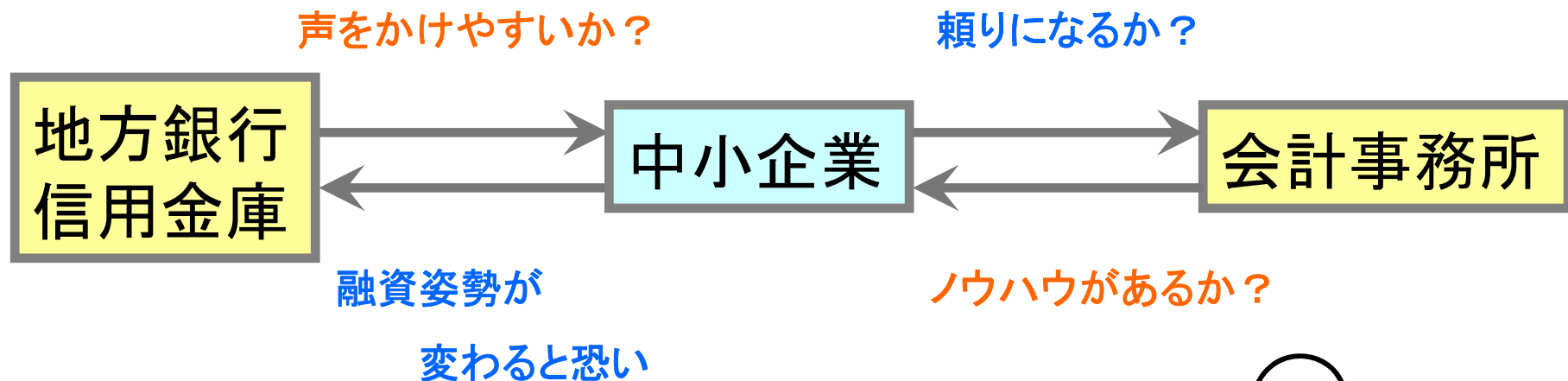
新規開拓の第一歩

3. 出口のない企業に道筋を！

- ・後継者不在
- ・先行き不安

7. 中堅中小企業の相談相手は？

中小企業は相談相手がなく困っています！



8. 地域に根ざした銀行こそ相談相手

経営ビジョンの策定

経営計画

2世教育

相続税対策

企業再編

M&A

ファイナンス対策

総合的ノウハウと
ネットワークが必要

地方銀行
信用金庫

9. 情報開発方法

アンテナを立てる！

顧客は困ったテーマに関して必ず信号を出している

「メインバンクに相談しましたか？」

「『冗談を言わないで下さい!!!』と笑い飛ばされた。」

経営者は漠然とした不安を持っている



信号を受信する



問題点をテーブルにのせる



解決案を提示する

＜ソリューションビジネス＞
＜提案型ビジネス＞
の基本は問題点を把握すること！

メインバンクの意味

融 資 シ ェ ア

+

企業戦略にかかわる

… M&A ・ IPO ・ 401K
シンジケート・ローン ・ 私募債
デリバティブ ・ ISO

10. 社長の信号

- 自慢話

息子が三菱商事で部長に

- 冗談

最近腰が痛いから会社売って楽になりたいわ！

- 愚痴

息子、JCは熱心なんやけどなあ

息子は優しすぎてなあ！

本日は、ご清聴いただきましてありがとうございました。
本日のセミナーの中で、何か一つでも皆様方のお役に立つことが
出来れば幸いです。
最後になりますが、皆様方のご成功、ご発展を心よりお祈り申し上げます。

株式会社日本M&Aセンター
代表取締役社長 三宅 卓

株式会社日本M&Aセンター URL: <http://www.nihon-ma.co.jp>

東京本社: 〒100-0005
東京都千代田区丸の内1丁目8番3号
丸の内トラストタワー本館19階
TEL: 03-5220-5454 FAX: 03-5220-5455

名古屋支社: 〒450-0002
名古屋市中村区名駅4-6-17 名古屋ビルディング6階
TEL: 052-533-3380 FAX: 052-533-3387

大阪支社: 〒530-0017
大阪市北区角田町8番1号
梅田阪急ビル オフィスタワー23階
TEL: 06-7669-9600 FAX: 06-7669-9601

札幌営業所: 〒060-0061
札幌市中央区南一条西5-14-1 札幌証券取引所1階
TEL: 011-522-6173 FAX: 011-522-6174