

FFG Succession 基調講演

ふくおかフィナンシャルグループのM&Aの取り組み

2023年10月27日
株式会社 FFG Succession
代表取締役 原田 亮

会社概要

サクセション

株式会社 FFG Succession

設立	2022年4月
所在地	福岡県福岡市南区高宮5丁目2-5
事業内容	M&Aアドバイザー業務（中小企業庁「M&A支援機関」） 事業承継コンサルティング業務
株主	株式会社ふくおかフィナンシャルグループ 100%（連結子会社）
経営陣	代表取締役 原田 亮
	取締役 草本桂 （福岡銀行 執行役員産業金融部長）
	取締役 山本智正 （福岡銀行 営業統括部長）
	取締役 二戸弘幸 （HLサクセション 代表取締役社長）
	監査役 丸田哲也 （FFG 取締役【監査等委員・常勤】）
従業員数	14名 （フロント13名／バック1名 …銀行出向者13名/外部人材1名/兼務4名）



M&Aサポート体制

FFGでは総勢**31名**のM&A担当者が在籍



- 各銀行は取引先企業との情報交換が中心
- FFG Successionは**取引が無い企業とも積極的に情報交換・連携**

FFG Succession 設立の背景・課題認識

- 「大廃業時代」の到来
- これまでの銀行型マッチングM&Aビジネス

「大廃業時代」の到来

■ 大廃業時代とは

- 2025年までに、**70歳**(平均引退年齢)を超える中小企業・小規模事業者の経営者は**約245万人**。
- うち約半数の**127万人が後継者未定**であり、廃業を迎えると予測されている問題。

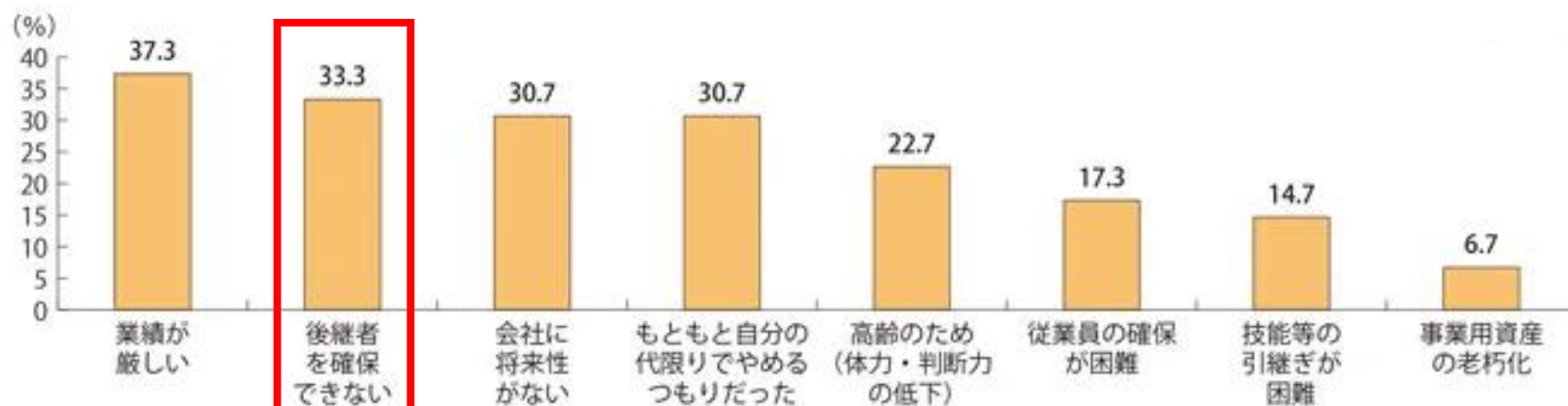
■ 廃業を決断する理由はどのようなものでしょうか？



資料：中小企業庁委託「企業経営の継続に関するアンケート調査」(2016年11月、(株)東京商工リサーチ)

「大廃業時代」の到来

■ 廃業する理由



資料：中小企業庁委託「企業経営の継続に関するアンケート調査」(2016年11月、(株)東京商工リサーチ)

上記理由の大半がM&Aで解決できる可能性がある

M&Aによって地域の取引先を守る

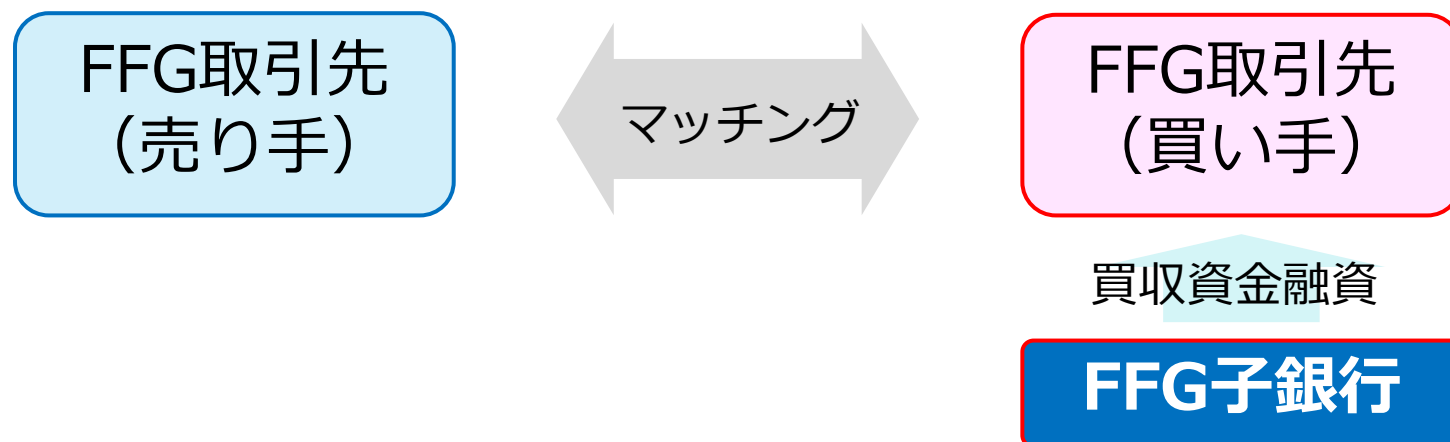
これまでの銀行型マッチングM&Aビジネス

- 九州域内の取引先同士のマッチングを優先
- リレーションシップバンキングの誤解

これまでの銀行型マッチングM&Aビジネス

■ 九州域内の取引先同士のマッチングを優先

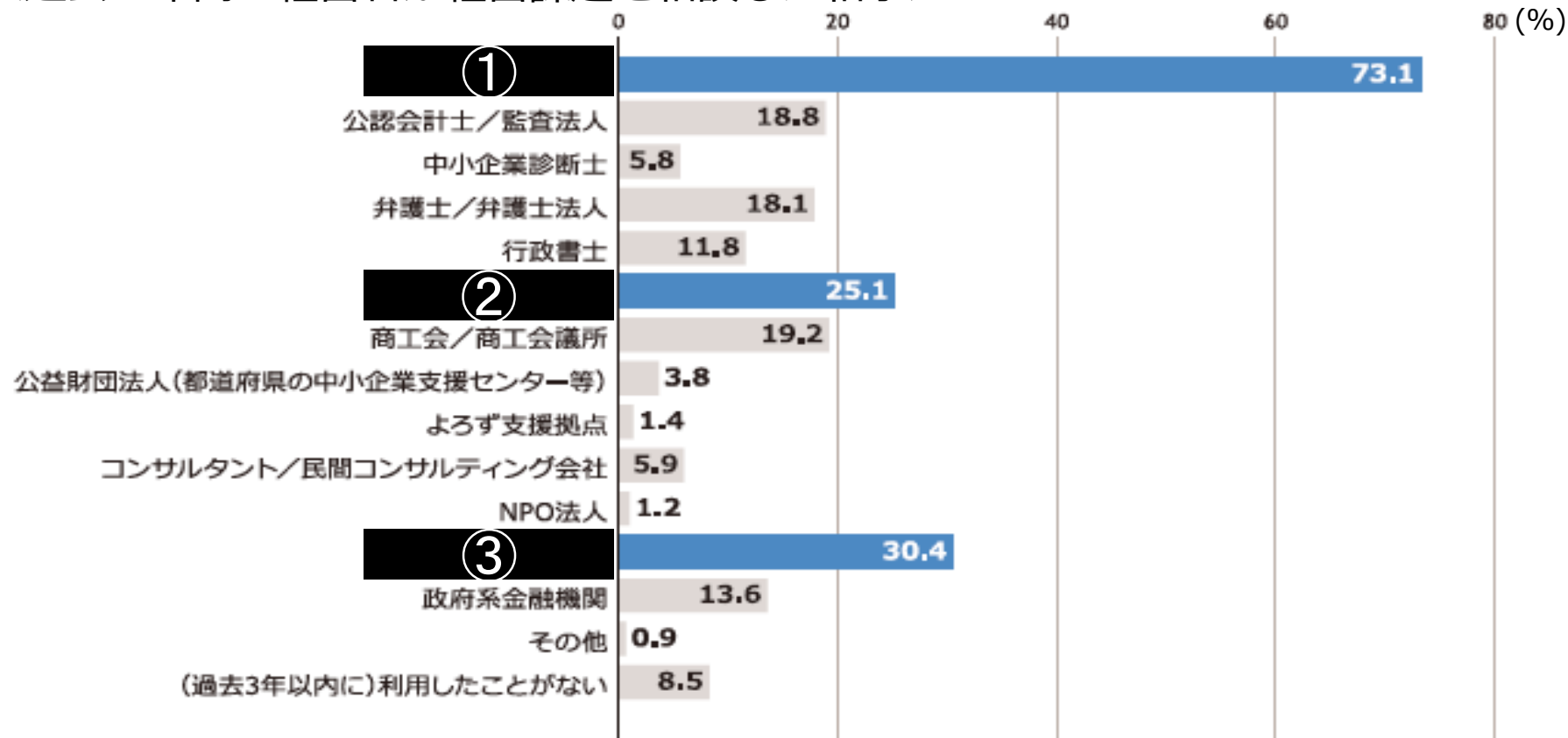
- 買い手企業への融資獲得に向けた銀行内マッチングを優先
 - ⇒ 買い手企業との**リレーション強化**、取引行間の**プレゼンス向上**
- 取引先同士の統合を行った方が銀行にとっては都合が良い
 - ⇒ 売り手企業との**取引関係維持**、メインバンク化の推進



これまでの銀行型マッチングM&Aビジネス

突然ですが・・・企業経営者の**身近な相談相手**は誰でしょうか？

＜過去3年間に経営者が経営課題を相談した相手＞



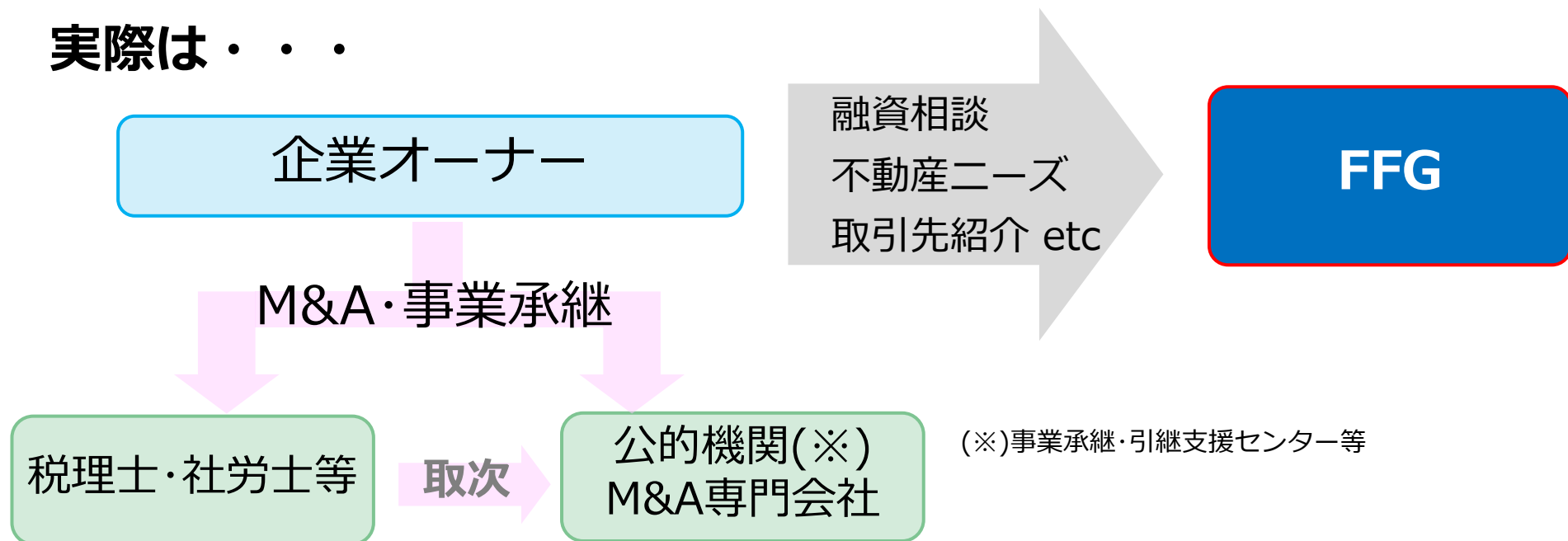
出所) NRI「中小企業経営に関するアンケート」(2021年3月)

これまでの銀行型マッチングM&Aビジネス

■ リレーションシップバンキングの誤解

- 日々、オーナー（社長）とリレーションを取っていれば
事業承継(M&A)の相談をしてくれるだろう、と考えていた

実際は・・・



- 企業の経営・オーナーシップの承継について**積極的な議論をしてこなかった**（できる人財も少なかった）

これまでの銀行型マッチングM&Aビジネス

1. 九州域内の取引先同士のマッチングを優先
2. リレーションシップバンキングの誤解

これから目指していくM&Aビジネス

1. 外部アドバイザーとの協業・連携の推進
2. 提案型ビジネスモデルの構築

設立理由

- 専門人財の確保、能動的な営業ノウハウの獲得
- 銀行から切り離された**M&A専門会社**というプレゼンスの確立

現在の取組状況

現在の取組状況

外部アドバイザーとの協業・連携の推進

外部アドバイザーとの協業・連携の推進

■ フーリハン・ローキーグループとの協業



- フーリハングループのネットワークを最大限活用し、地域の中核企業の成長戦略をサポート
- HLサクセションとの包括業務提携により、専門的な知見を獲得

＜企業概要＞

会社名	HLサクセション株式会社
代表者	代表取締役社長 二戸 弘幸
所在地	東京都千代田区丸の内1-11-1 パシフィックセンチュリープレイス丸の内30階
従業員数	15名
株主	フーリハン・ローキー株式会社

外部アドバイザーとの協業・連携の推進

■ メガバンク・全国の地方銀行・士業との連携

- 「地域経済再生活活性化ネットワーク」の参加行(9行)と情報交換
- **メガバンク**やその他金融機関とも情報交換を開始
- **士業（税理士・弁護士・社労士等）**との連携
M&Aの法務・税務に関する勉強会を定期的に実施

現在の取組状況

提案型ビジネスモデルの構築

提案型ビジネスモデルの構築

■ 能動的なヒアリング、仮説提案型営業の実施

⇒ 今まで「待ち」だった営業スタイルを「攻め」に転換

- 経営課題のヒアリング、成長戦略・事業承継への課題等のディスカッション、M&Aアイディアの提案等
- 承継方針のヒアリング、承継パターン毎のメリット・デメリットをディスカッション
- ストロングバイヤーの定期的な買いニーズ・M&A戦略のアップデート

今後の動き

外部アドバイザーとの協業・連携の更なる推進

外部アドバイザーとの協業・連携の更なる推進

■ 九州内マッチングに拘らないM&A

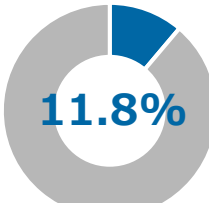
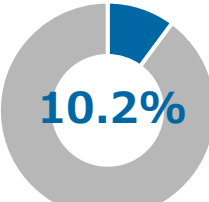
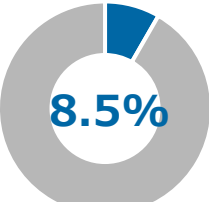
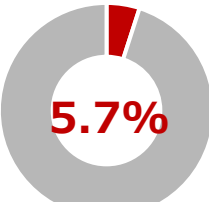
- 九州への進出ニーズのある買い手への売り案件持込
- 九州外へ進出する地元企業への情報提供

■ メガバンク・全国の金融機関・土業との連携

- 今後は**更に広域の**金融機関と連携を進めていく
- 土業だけでなく、他M&Aアドバイザーとも連携を進め、
業界の垣根を越えて取引先の事業承継・企業価値向上に貢献

九州について

日本の1割経済といわれる九州

	日本全体	九州	九州の占める割合
面積 (2022年7月時点)	 377,973km ²	 44,512km ²	 11.8%
人口 (2022年10月1日時点)	1億2,670万人	1,301万人	 10.2%
実質GDP(※) (2019年度)	544兆2,030億円 (4兆9,473億ドル)	46兆5,850億円 (4,235億ドル)	 8.5%
M&A件数 (2022年10月 ~2023年9月)	3,917件	224件	 5.7%

(※)1ドル：110円で算出

(出所：総務省、国土地理院、内閣府、九州経済産業局「九州経済国際化データ2020」、レコフM&Aデータベース)

1割経済を超える九州の産業群

- 集積回路(IC)生産額0.7兆円 **43.7%** (2019) *
- 鋼船建造量500万総トン **31.1%** (2019) #
- 林業素材生産量535万m3 **24.4%** (2019)
- 農業産出額1.9兆円 **20.6%** (2018)
- 漁業養殖漁獲量86万トン **19.6%** (2018)
- 粗鋼生産量1,500万トン **15.1%** (2019) *
- 自動車生産台数145万台 **15.0%** (2019) *

※九州8県（沖縄含む）、ただし*は沖縄除く、#は山口県含む

（出所：公益財団法人 九州経済調査協会「シリコンアイランド九州のポテンシャルと未来」）

九州の魅力（豊かな食材）

- 九州は、食品の輸出も盛んで、九州各地のブランド牛や、ブリやハマチなどの水産物、野菜や果実は海外で人気。また、緑茶の輸出量も増加しています。



ラーメン（福岡県）



呼子のイカ（佐賀県）



ちゃんぽん（長崎県）



馬肉料理（熊本県）



関さば・関あじ（大分県）



宮崎牛（宮崎県）



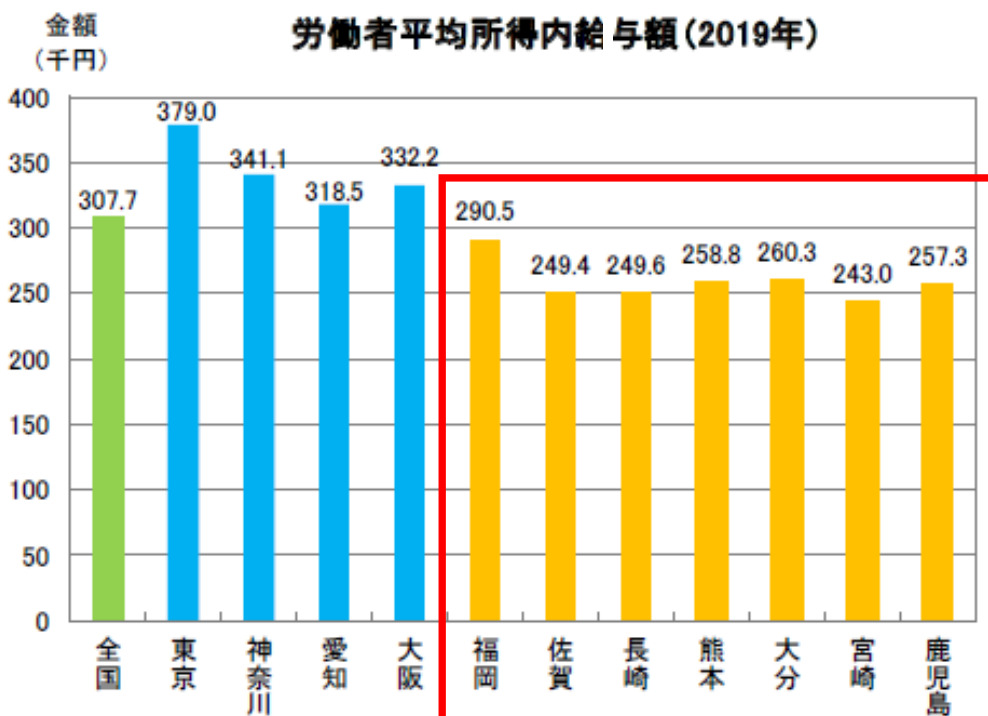
黒豚しゃぶしゃぶ（鹿児島県）

（出所：九州経済産業局）

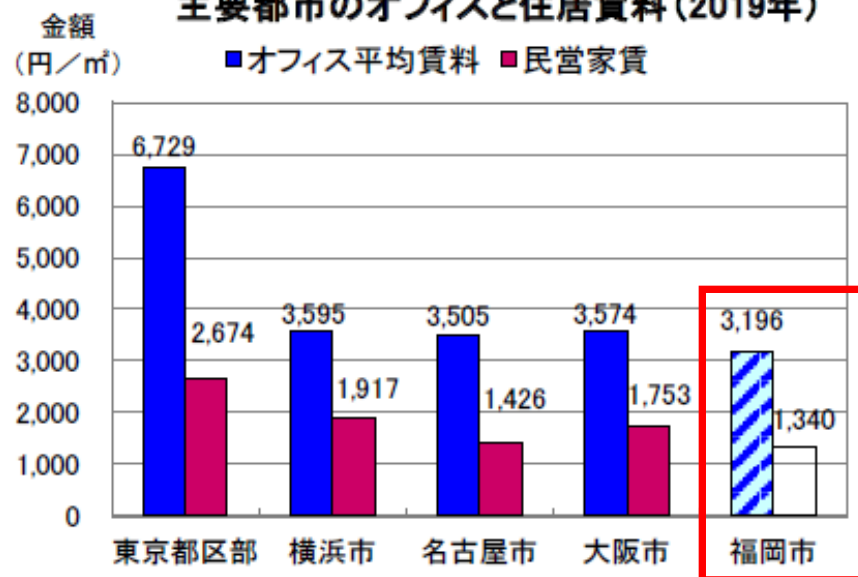
九州の魅力（低いビジネスコスト）

- 九州は、日本の中でも**物価・オフィス賃料・人件費**ともに安く、コストを低く抑えてのビジネスが可能な環境です。
- 温暖な気候や美味しい食事、土地の広さ、人柄の良さなどの面で暮らしやすいと言われています。

労働者平均所得内給与額(2019年)



主要都市のオフィスと住居賃料(2019年)



出所：三鬼商事㈱「オフィスマーケットデータ」、総務省「小売物価統計調査」より
九州経済産業局作成

(出所：九州経済産業局)

