

日本金融通信社主催 事業承継フォーラム



価値をつなぐ。想いをつなげる。

経営承継支援

金融機関とM & A会社の連携と課題

2023年10月27日

株式会社経営承継支援



会社概要と成長戦略



会社概要

企業理念

三方良しの経営承継を通じて
一社でも多くの中小企業の「価値」を次世代に繋ぎ、
日本経済の維持・発展に貢献します

社 名	株式会社 経営承継支援 （中小企業庁M&A支援機関、M&A仲介協会正会員）
事 業 内 容	中堅・中小企業の円滑な事業承継のためのコンサルティング業務 中堅・中小企業の継続・発展に資するM&A仲介・助言業務
代 表 者	代表取締役社長 笹川 敏幸
会 社 設 立 日	2015年4月16日
資 本 金	4億8933万円
役 職 員 数	80名（非常勤含む、2023年4月時点）
事 業 所	東京（本社）、名古屋、大阪、福岡
株 主	当社役員、当社従業員持株会、三井住友信託銀行(株)、 西武しんきんキャピタル企業投資3号投資事業有限責任組合、他



設立の背景

大手M&A仲介会社では…

最低報酬2000万円など、設定が高額な大手M&A仲介会社は多い。その手数料を支払うことができない企業はM&A仲介サービスを受けることができず、廃業する場合も…

公的機関では…

事業承継・引継ぎ支援センターでは、民間企業で扱いきれない小規模な企業にも対応。しかし、公的な相談窓口であるため、価格の提示や交渉等、実際の手続きの支援までは実施できない。

全国の事業承継・引継ぎ支援センターと連携する民間の機関
官と民の足りない部分を補う機関として、株式会社経営承継支援が生まれました

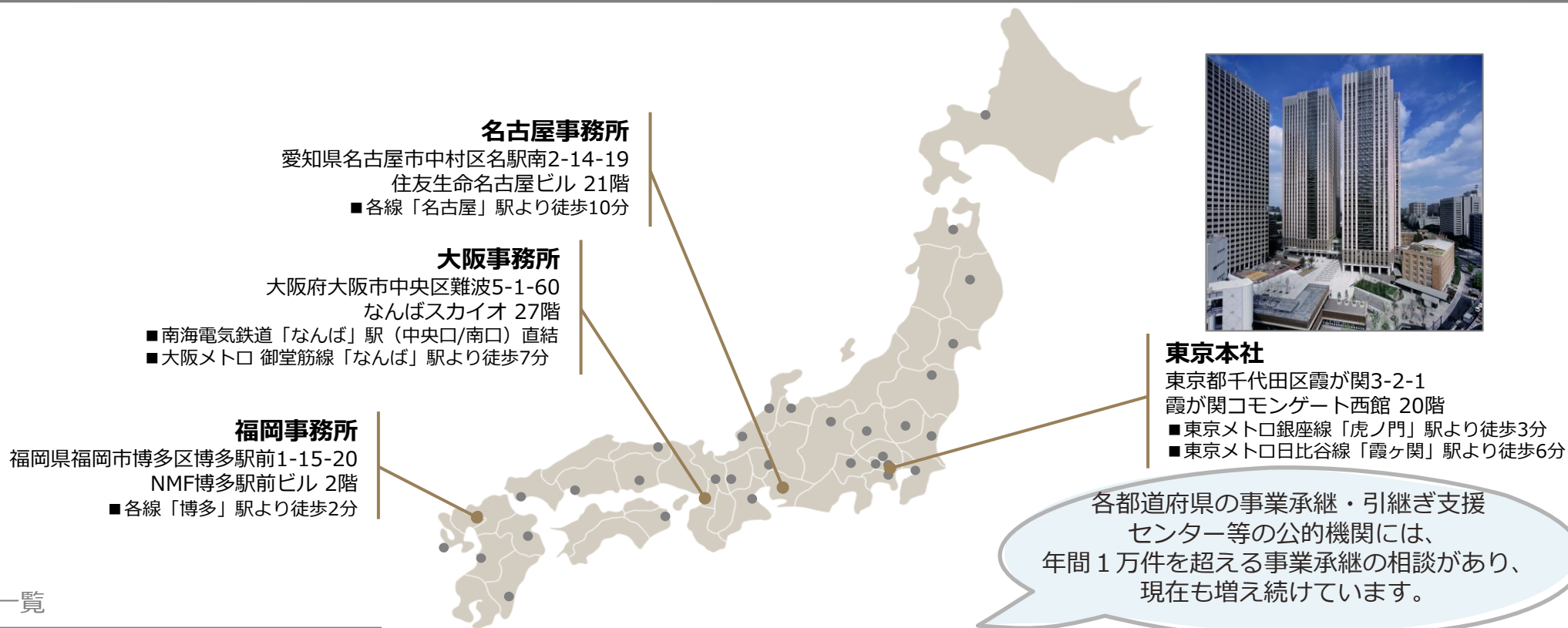
私たちは、**高品質なサービスをリーズナブルな手数料で提供**いたします

沿革

2015年4月	中小企業の継続及び発展に資する事業承継・M&Aの支援を目的とし、(株)日本経営承継支援を東京都千代田区飯田橋に設立
2016年7月	福岡事務所を福岡県福岡市博多区博多駅東に新設
2017年4月	本社を東京都新宿区西新宿に移転、大阪事務所を大阪府大阪市北区梅田に新設
2018年6月	商号を(株)経営承継支援に変更、本社を東京都千代田区霞が関に移転 大阪事務所を大阪府大阪市北区西天満に移転
2018年9月	三井住友信託銀行(株)と業務・資本提携を実施
2019年2月	名古屋事務所を愛知県名古屋市中区錦に新設
2023年2月	福岡事務所を福岡県福岡市博多区博多駅前に移転
	現在に至る



営業拠点と登録機関



登録機関一覧

- 北海道事業承継・引継ぎ支援センター
- 青森県事業承継・引継ぎ支援センター
- 岩手県事業承継・引継ぎ支援センター
- 宮城県事業承継・引継ぎ支援センター
- 福島県事業承継・引継ぎ支援センター
- 茨城県事業承継・引継ぎ支援センター
- 栃木県事業承継・引継ぎ支援センター
- 群馬県事業承継・引継ぎ支援センター
- 埼玉県事業承継・引継ぎ支援センター
- 千葉県事業承継・引継ぎ支援センター
- 東京都事業承継・引継ぎ支援センター
- 東京都多摩地域事業承継・引継ぎ支援センター
- 神奈川県事業承継・引継ぎ支援センター
- 富山県事業承継・引継ぎ支援センター
- 石川県事業承継・引継ぎ支援センター
- 福井県事業承継・引継ぎ支援センター
- 山梨県事業承継・引継ぎ支援センター
- 長野県事業承継・引継ぎ支援センター
- 岐阜県事業承継・引継ぎ支援センター
- 愛知県事業承継・引継ぎ支援センター
- 三重県事業承継・引継ぎ支援センター
- 滋賀県事業承継・引継ぎ支援センター
- 京都府事業承継・引継ぎ支援センター
- 大阪府事業承継・引継ぎ支援センター
- 鳥取県事業承継・引継ぎ支援センター
- 岡山県事業承継・引継ぎ支援センター
- 広島県事業承継・引継ぎ支援センター
- 山口県事業承継・引継ぎ支援センター
- 徳島県事業承継・引継ぎ支援センター
- 福岡県事業承継・引継ぎ支援センター
- 長崎県事業承継・引継ぎ支援センター
- 熊本県事業承継・引継ぎ支援センター
- 大分県事業承継・引継ぎ支援センター
- 宮崎県事業承継・引継ぎ支援センター



経営承継支援とは

我々が目指す組織

- ・大手と同様の高品質なM & Aサービス
- ・リーズナブルな手数料体系



中小企業が

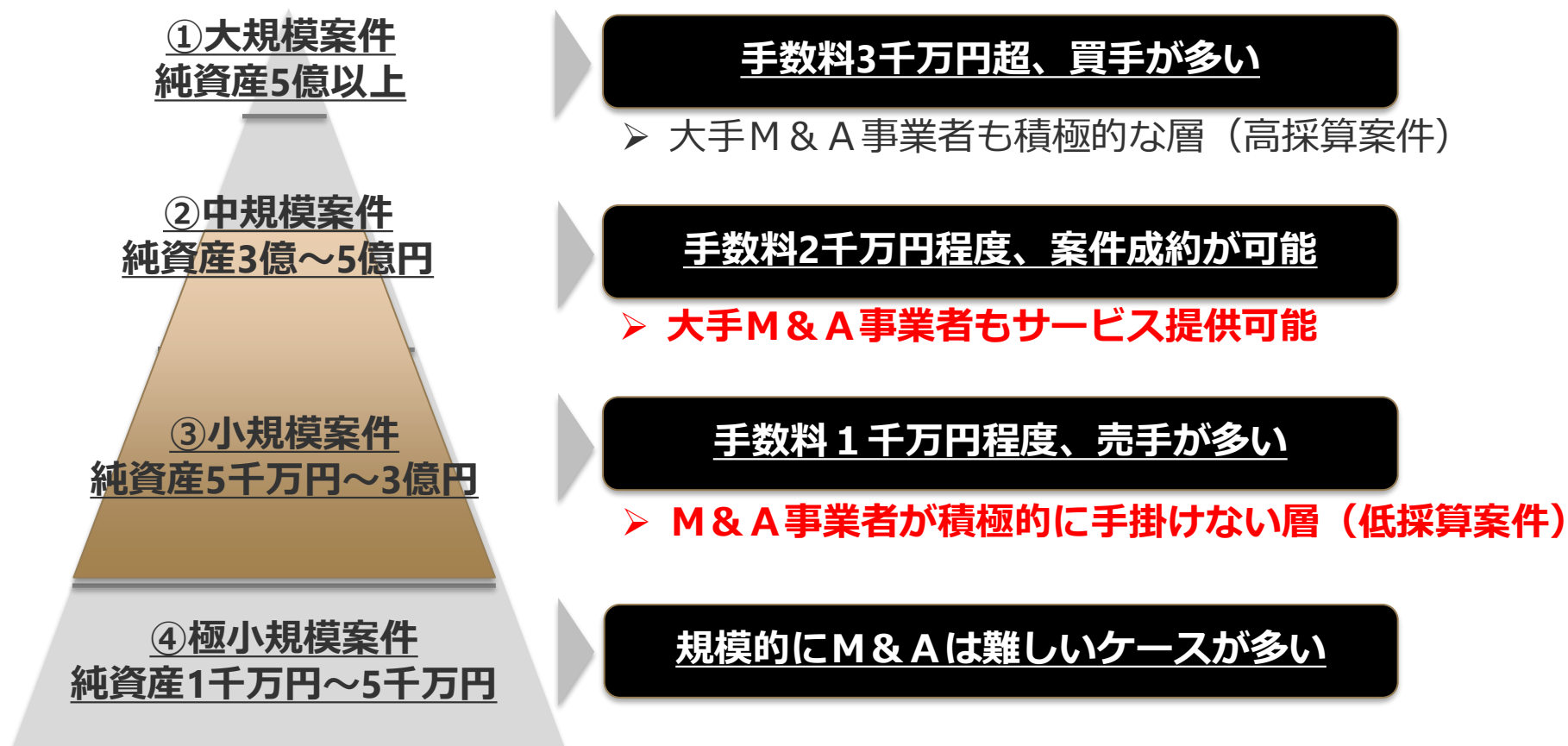
手の届くM & A



中堅・中小企業者向けM & A業界の現状

規模の大きいM & Aについては、大手民間M & A事業者を中心に直接企業にアプローチして開拓している一方で、中小規模のM & Aについては、全国的に展開する大手民間M & A事業者は積極的ではない状況にあります。また、一部の新興民間M & A事業者がDM等で執拗にアプローチしているため、M & Aに対して悪いイメージを持つ企業も増えています。

M&Aマーケットの構造（イメージ）

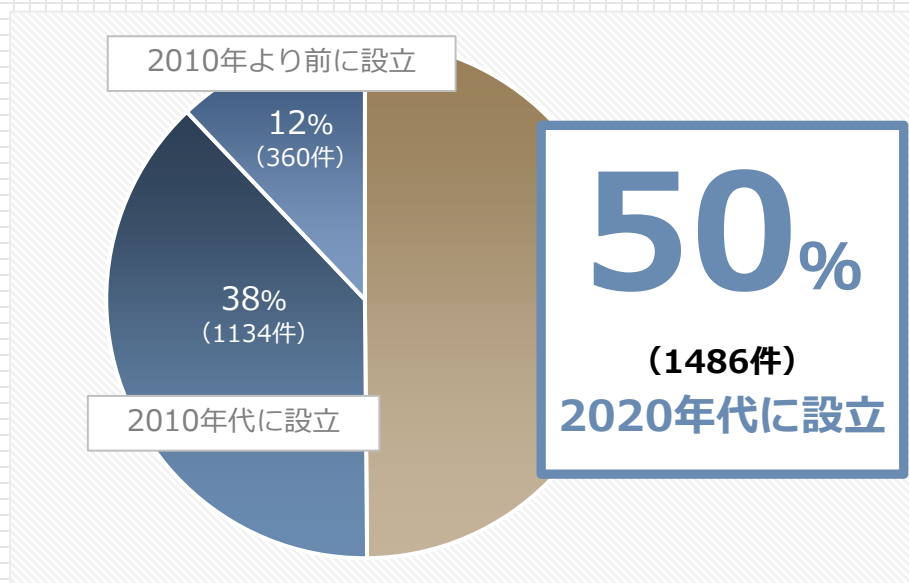




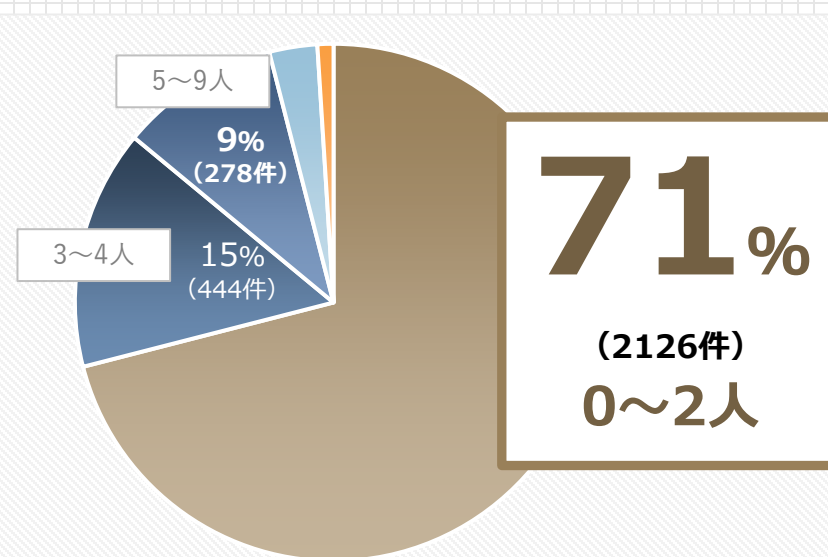
M & A を支援する事業者は、なんと約3000事業者

中小企業庁：2021年度から登録制 → **2980** 事業者が登録 (R5.2.16時点)

■ 設立年代別の登録件数



■ M & A 支援業務 専従者数別の登録件数

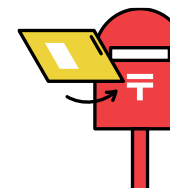


出所：中小企業庁

新規参入
の会社



ダイレクトメールを送って、M & A ニーズを取得したい
全国の企業宛てに各社の「DM合戦」





当社のM&A業界に対するアプローチ

中小企業がM & Aを躊躇する要因

① M & Aに関する知見がなく、
進め方がわからない

② M & A業務の手数料等の
目安が見極めにくい

③ M & A支援に対する不信感

出所：中小M&Aガイドライン

M&Aを躊躇する要因

1 M & Aの知見が
ない・分からない

2 M & A事業者の
手数料目安

3 M & A支援会社
への不信感

当社の「中小企業が安心してM&A推進できるための取組み」

中小企業庁 経営資源集約化等検討会オブザーバー
東京商工会議所 事業承継実態調査WG委員
これらの委員を務める事で中小企業が安心してM&Aに取
組めるよう情報発信

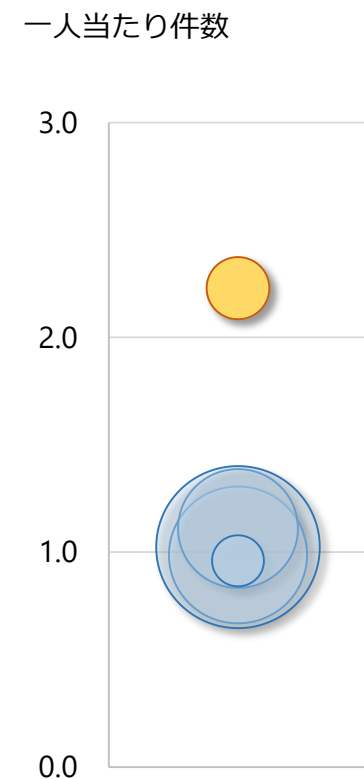
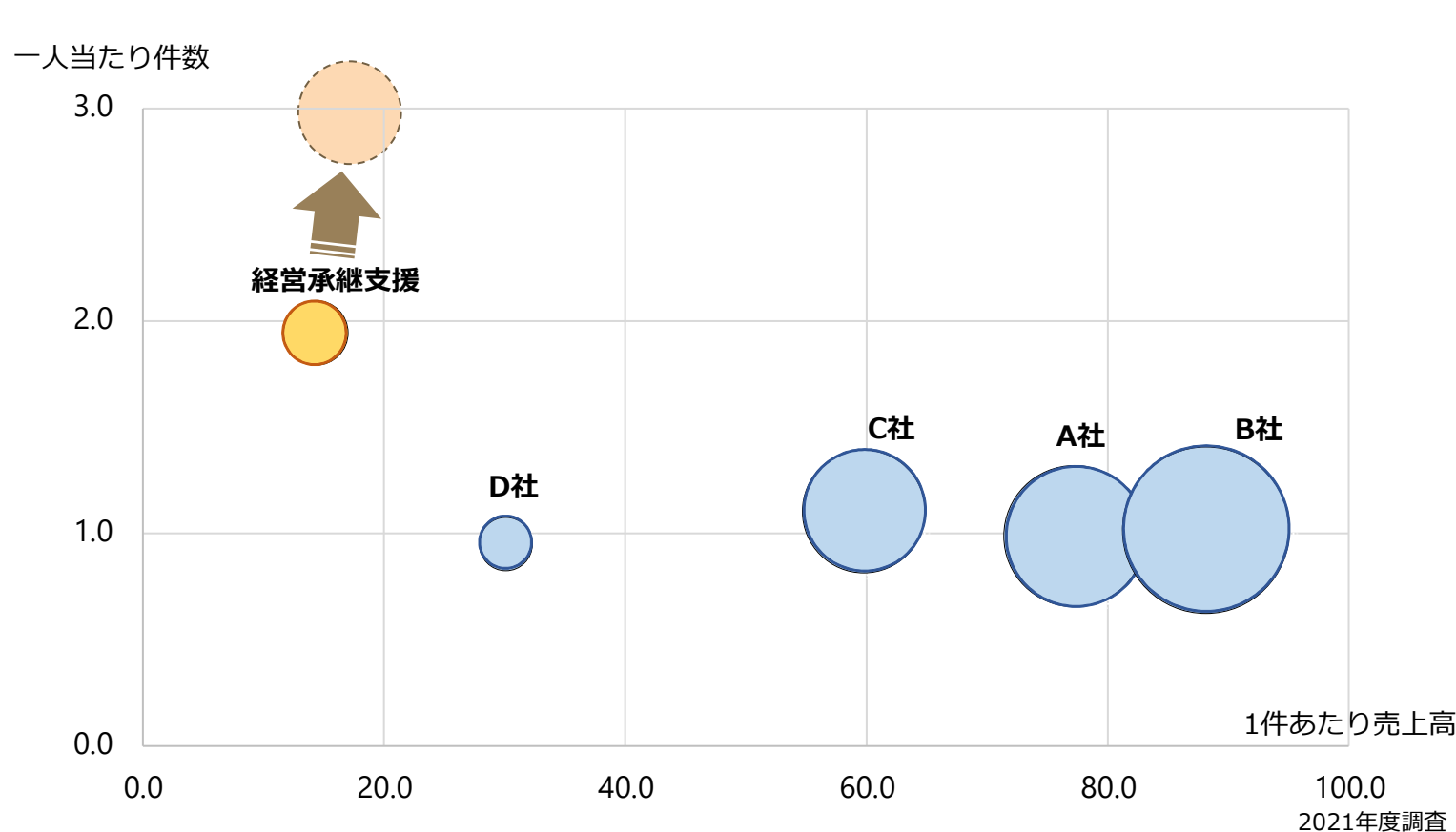
売買代金に対する料率による報酬計算と
最低報酬額（1000万円）を明示する事で、分かりやすい
報酬体系を採用

中小M&Aガイドラインに則った適正な業務遂行を実施、
独自の「チーム制」を採用する事で担当者のスキルの差
によるサービスの違いを極小化



当社の独自成長戦略について

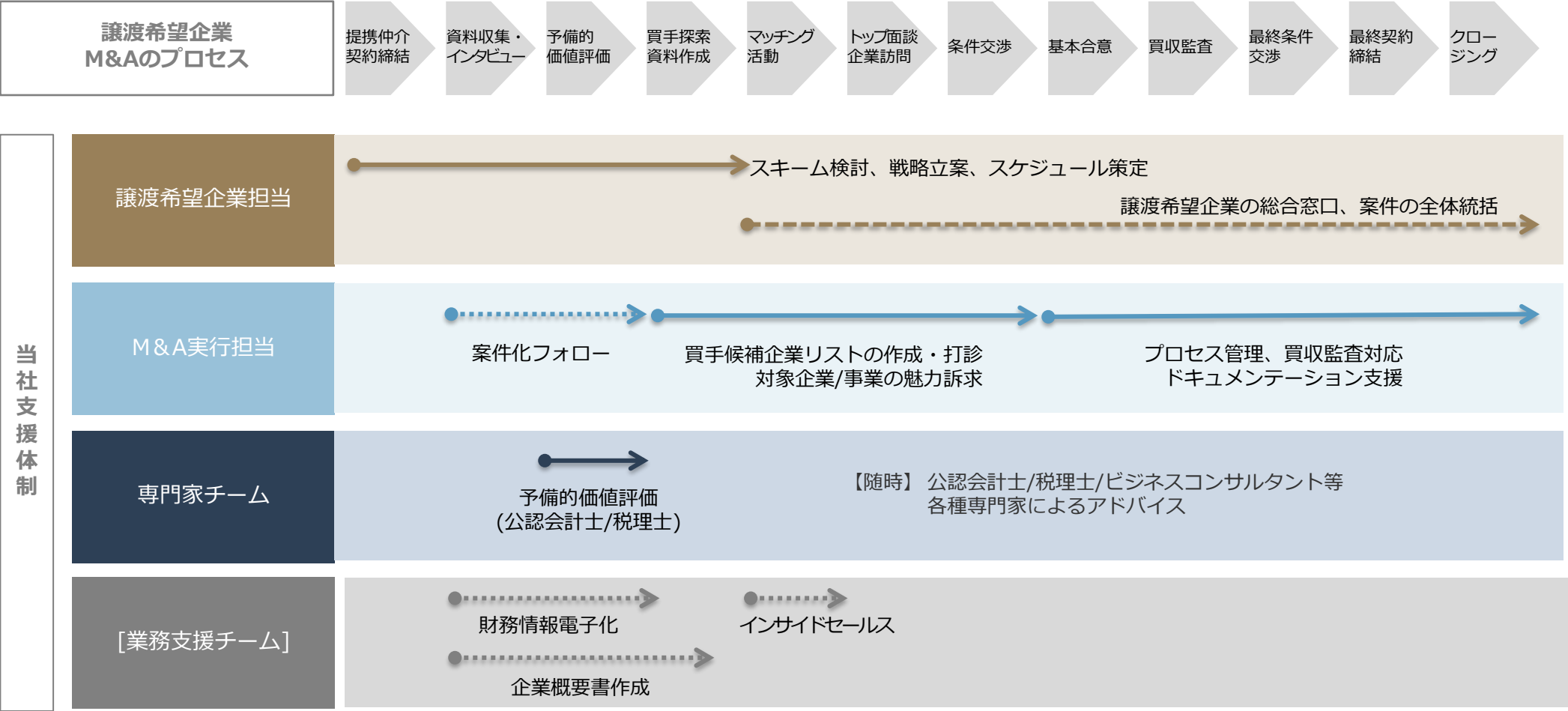
多くの中小企業にM&Aの選択肢をもってもらえるよう全国展開するM&A事業者としては割安な最低報酬額（1000万円）を設定。AI・OCRを用いた予備的価値評価書作成の自動化、AIレコメンド機能を活用したロングリスト作成の自動化、M&Aクロージング書類作成の自動化などを自社開発し、M&AプロセスのDX化・効率化・自動化を積極的に推進。他社とは違い**コンサルタント一人当たり支援数**を増加させることによる成長戦略を採用しています。



当社の支援体制



➤ 当社では、機能別の担当者により構成したチーム体制を採用する事で、M & A支援サービスの品質を維持しつつ、一人当たりの取り扱い件数を増やすことで、他社よりもリーズナブルな報酬体系でM & A支援サービスを提供しています。





金融機関との連携事例 一成約事例①

地方の二輪自動車販売会社の事業承継M&A事例

譲渡企業（売手）	
業種	二輪自動車整備・販売
所在地	九州
業績	売上:1億円 営業利益:数百万円
譲渡理由	後継者不在



譲受企業（買手）	
業種	二輪自動車整備・販売
所在地	非開示
業績	売上:300億円 営業利益:20億円
買収理由	エリア拡大・仕入効率化

- ✓ 売手は事業承継問題を解決
- ✓ 従業員の雇用も継続し、大手傘下で成長発展
- ✓ 買手は九州地区の拠点網拡大と部品仕入の効率化
- ✓ 譲渡企業は買手グループの重要拠点に





業種特化型 事業承継支援（ヘルスケア）



ヘルスケア特化チームの組成（「1社でも多く」を実現するために）

調剤薬局・介護業界・病院（クリニック） はそれぞれの専門チームが支援します！

特長①

各業種の専門チームが対応
（業種固有の論点を押さえたスピーディな対応！）

特長②

リーズナブルな手数料体系で小規模案件も対応可
（1店舗・1施設のみのご相談也大歓迎！）

特長③

日本全国対応可能
（北海道～沖縄まで対応可能、実績豊富です！）

特長④

売り・買いともに圧倒的な情報量
（高いマッチング力に自信があります！）

直近成約実績一覧

調剤薬局	#	業種	所在地	売上規模
	1	調剤薬局	山形県	約3億円
	2	調剤薬局	東京都	約1億円
	3	調剤薬局	三重県	約2億円
	4	調剤薬局	大阪府	約0.4億円
	5	調剤薬局	島根県	約1億円
クリニック・病院	6	調剤薬局	熊本県	約1億円
	7	内科	東京都	約0.3億円
	8	耳鼻咽喉科	千葉県	約0.7億円
	9	整形外科	東京都	約4.5億円
	10	心療内科・精神科	神奈川県	約0.2億円
	11	歯科	神奈川県	約1.5億円
	12	総合内科・皮膚科	大阪府	約0.2億円

介護施設	#	業種	所在地	売上規模
	13	グループホーム	北海道	約0.8億円
	14	デイサービス	宮城県	約0.8億円
	15	訪問看護	埼玉県	約0.7億円
	16	放課後デイ	東京都	約2億円
	17	福祉用具レンタル	奈良県	約0.1億円
ホテル・旅館	18	有料老人ホーム	宮崎県	約1億円
	19	ホテル	北海道	約1億円
	20	温泉旅館	群馬県	約0.5億円
	21	温泉旅館	神奈川県	約2億円
	22	温泉旅館	静岡県	約1億円
	23	温泉旅館	大分県	約1億円
	24	ホテル	沖縄県	約2億円

**ヘルスケア特化チーム総勢11名
半期で24件の案件成約を実施**

1人当たり成約件数年間4件！！

最新介護業界M&A事例 一成約事例②ー



社会福祉法人の経営権を承継した事例

対象法人（売手）	
法人名	社会福祉法人●●会
所在地	茨城県△△市
事業内容	特別養護老人ホーム、保育園の経営
譲渡理由	後継者不在、ノウハウ不足



承継先法人（買手）	
法人名	同業の社会福祉法人
所在地	東京都
事業内容	病院・介護施設の経営
買収理由	規模拡大

- ✓ 売手は施設運営ノウハウがあまりなく経営に苦慮
- ✓ 買手は社会福祉法人での施設運営経験・ノウハウが豊富
- ✓ 経営を承継しノウハウを横展開したことにより業績が改善
- ✓ アナログ管理からデジタル化による業務効率化も実現





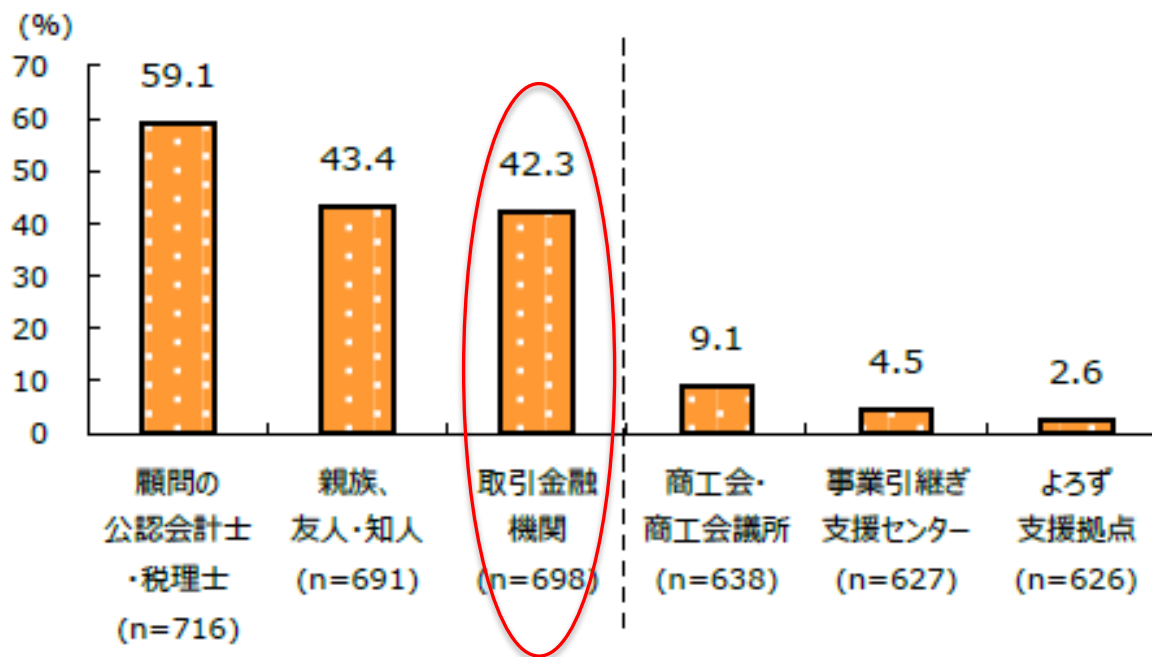
金融機関における中小企業M&A業務の意義

後継者不在オーナーの相談相手



- M&Aのよき相談相手として、顧問税理士59.1%／友人43.4%／取引金融機関42.3%
- 税理士などは事業規模が小さいため買手とのネットワークが弱く、M&Aが成立しないケースが多い。

M&Aに関心ある企業の過去の相談相手（上位下位3者）

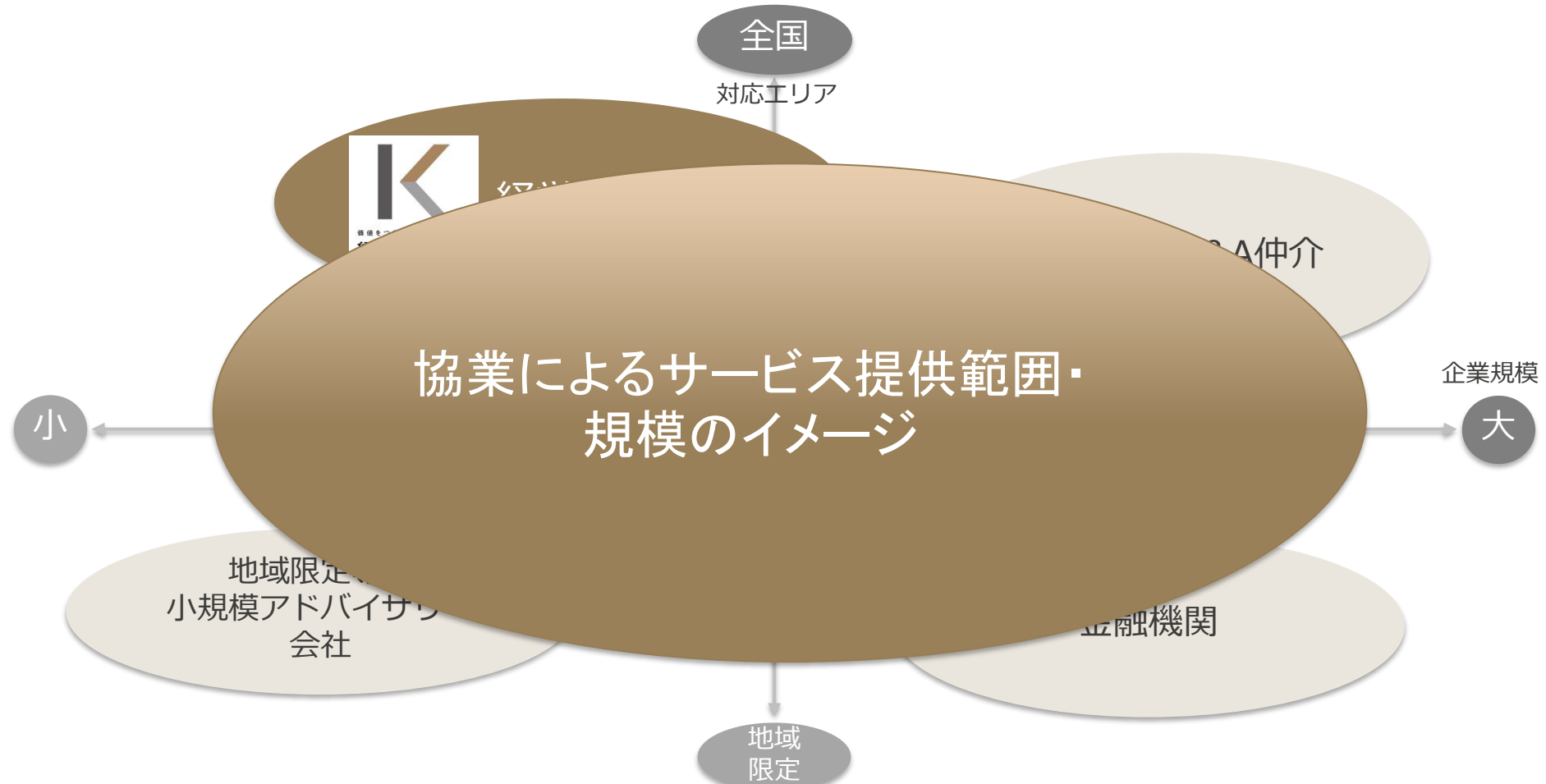


出所：2017中小企業白書・小規模企業白書

当社とのM & A 業務連携イメージ



- 上場大手M&A仲介各社は、収益性の高い大規模案件をメインターゲットとしています。
- 全国エリアで小～中規模案件に対応可能な民間M & A 会社・サービスはあまり存在しません。
- 当社は多くの金融機関と連携する事で中小規模の企業にも日本全国のM&A情報を提供しております。



M&Aソーシングノウハウの提供 提携金融機関向け・少人数セミナー_2023年8月4日開催



◆提携金融機関のM&A部署に着任されたばかりの方向けに、相談者との初回面談にあたって確認しておいた方が良い財務/法務のポイント、および各金融機関のM&A取組み状況を共有するセミナーを行いました。

M & Aのソーシング活動セミナー

趣旨

提携金融向けに当社のソーシングノウハウ（基礎）を共有することで、事業承継コンサルティングの促進を図るため

- 対象者：M&A支援部署に着任されたばかりの方
- 内容：下記ノウハウの提供
 - ①『中小企業のM&Aの実態』
 - ②『ソーシングのポイント（財務：税理士）』
 - ③『ソーシングのポイント（法務：弁護士）』
 - ④『他の金融機関の取組み状況』
- 日時：2023年8月4日（金）終日
- 会場：（株）経営承継支援 大会議室

出席者の感想（一部抜粋）

【A銀行】

他の金融機関の取組みを聞いて有意義であった。チーム内で共有して活かしたい。

【B銀行】

まだM&A業務に慣れていなかったため、基本的な知識や税理士・弁護士の先生方の考えを聞くことができ大変勉強になりました。

【C証券会社】

地銀、信金がどういう取組みをしているかを知る機会が全くなかったのでこういった工夫をしてM&A業務に取組んでいるかを聞いて非常におもしろかったです。

【D信金】

セミナーで配布された資料が見やすく今後の活動においても参考となった。

対象 M&A部署に所属される方

主催：K 経営承継支援

ベテランM&A専門家のノウハウを1日の研修に凝縮

明日から実践できる

M & Aのソーシング活動セミナー



日程 8/4（金）9:00～17:30

会場 経営承継支援 東京本社
（東京都千代田区霞が関3-2-1）

セミナー参加費 無料
（少人数での開催を想定しております）

お申し込み完了後 開催1週間前を目途に会場地図と受講票を郵送します。

M & A 部署に所属される方を対象に、M & A 案件をソーシングするための基礎講座を開催します。会社価値評価や手続きなどのM & A 実務だけでなく、**どのようにしたら顧客の潜在的なM & A ニーズを顕在化させることができるか**、といった日々の活動のポイントも解説します。

また、参加者の皆様が普段活動されている中での悩みにもお答えいたします。

<セミナーカリキュラム>

午前（9:00～）

- ・オリエンテーション
- ・参加者様の自己紹介、普段の取り組み紹介
- ・中小企業M & A 概論

午後（昼食後～17:30）

- ・ソーシング段階における法務の観点で着目すべきポイント
（株主、株券に関する事項を中心に）
- ・ソーシング段階における財務・税務の観点で着目すべきポイント
（決算申告書で着目すべきポイント）
- ・金融機関のM & A の取組み方
（どのように案件開拓を行っていくべきか）
- ・参加者様、講師とのディスカッション
（本セミナーの内容について、普段の悩みに回答）

セミナー終了後、情報交換会（参加費無料）を開催します。

講師のご紹介



経営承継支援
代表 飯川 敏幸



経営承継支援
税理士 谷口 俊之



経営承継支援
事業承継第一部
部長 紺谷 幸生



経営承継支援
弁護士 佐賀 寛厚

提携事例紹介 ー預り資産+融資と役務収益を獲得出来た事例ー



案件概要

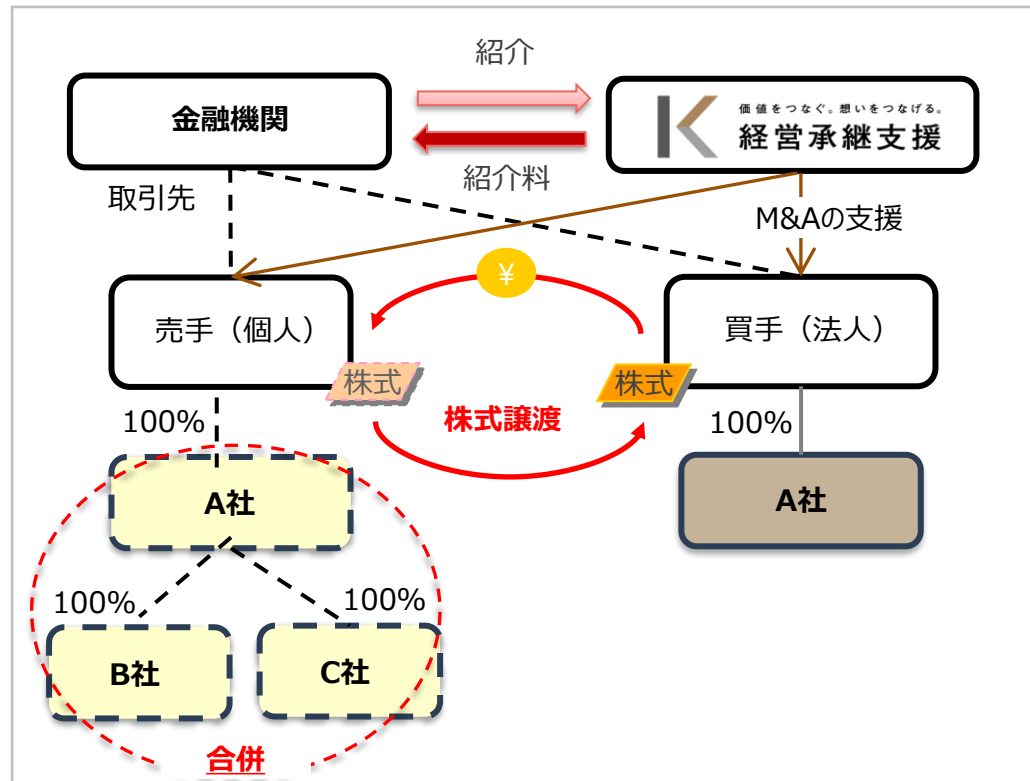
取引概要	元々対象会社はMBOを検討していたが、審査の結果、役員に対して融資実行ができずM&Aによる譲渡を実行。買手となった企業は金融機関の取引先。
時期	20●●年10月契約締結、20●●年11月クロージング
取引金額	約8億円
目的	<売手> 残る役員・従業員を重用していただける先を希望 <買手> 自社グループとシナジーのある会社の譲受を希望

本件における金融機関のメリット

- ・買手探索も取引先を優先的に打診 → 新規開拓と親密化
- ・買収資金の融資実行の機会を得た
- ・売手の売却代金を預かり資金として、その後資産運用の機会を得た
- ・紹介料としてM & Aの手数料の一部を収益化

取引形態の概要

概要：個人のオーナーから投資法人へ合併後株式の100%を譲渡



本件は支店勉強会にてM&Aの可能性を聞いたことからだった!!

M&A業務は地域金融機関が企業規模に関わらず成約件数にて
地域に貢献する業務

地域の企業を未来につなぎ雇用を守る、これは地方銀行が担うべき重要な業務です

成約件数増大のために

- ・（良い）外部機関との連携が重要

金融機関との連携に適しているM&A会社とは

- 情報量が多い → 良いマッチング
- サービス内容 → スキルが高い
- 手数料 → 中小企業も手の届く M & A
- スタンス → 利益追求だけで良いのか

これからの金融機関のM&A業務は、成約数にこだわった事業展開が求められています



価値をつなぐ。想いをつなげる。

経営承継支援

株式会社経営承継支援
コンサルティング本部 事業承継第一部

〒100-0013
東京都千代田区霞が関三丁目2番1号
霞が関コモンゲート西館20階

TEL : 03-6279-0457 (代)
FAX : 03-6279-0458
URL : <https://jms-support.jp/>

