

京都銀行の M&Aアドバイザー サービス



京都銀行では、企業の成長戦略や事業承継などに対する課題解決のサポートなど、お客さまのニーズに合わせてM&Aに関する最適なアドバイスをさせていただきます。

こんなお悩みは、ありませんか？

後継者問題

- 親族や社内に後継者がいない
- 株式、個人保証を引き継げない

先行き不安

- 事業の将来性に不安を感じる
- 自社単体での成長に限界を感じる

選択と集中

- ノンコア事業を切り離したい
- 成長分野に集中投資をしたい

事業拡大

- 販売先、取扱製品を拡大したい
- 他商圏、川上川下分野へ進出したい

人材・技術

- 優秀な人材を獲得したい
- 技術、ノウハウを獲得したい

新規事業

- 新たな事業へ参入したい
- 新たな事業の柱を作りたい

M&Aアドバイザリーサービス内容

- M&A戦略立案のアドバイス
- 交渉・条件設定に関するアドバイス
- ターゲットのファイナシング
- 弁護士・会計士等の外部専門家の効率的活用
- 企業価値評価
- 買収監査のコーディネート
- 会社概要書類の作成
- 執行(手続き・書類・その他)

京都銀行の M&Aアドバイザーサービスの特徴

01 地域に根差した信頼関係

地域に根差した営業基盤とM&Aの成約後も続くお取引を背景に、経営者様のみならず、お取引先や従業員の方々・ご家族などのご関係者の皆さまから、厚いご信頼をお寄せいただいております。



02 本部専担者の豊富な実績

銀行員としての強い使命感や高い倫理観に加え、M&Aアドバイザーとして豊富な経験を有するメンバーが、個々の案件を専属で担当し、適切なお助言をさせていただきます。



03 広域ネットワークを駆使

広域型地方銀行として、関西、東海、首都圏における独自のネットワークに加えて、全国に200社超の選りすぐりの外部提携機関のネットワークを構築しております。お客さまのご要望に応じて、最適な方法での情報収集とアプローチを実施させていただきます。



04 お客さま本位の支援方針

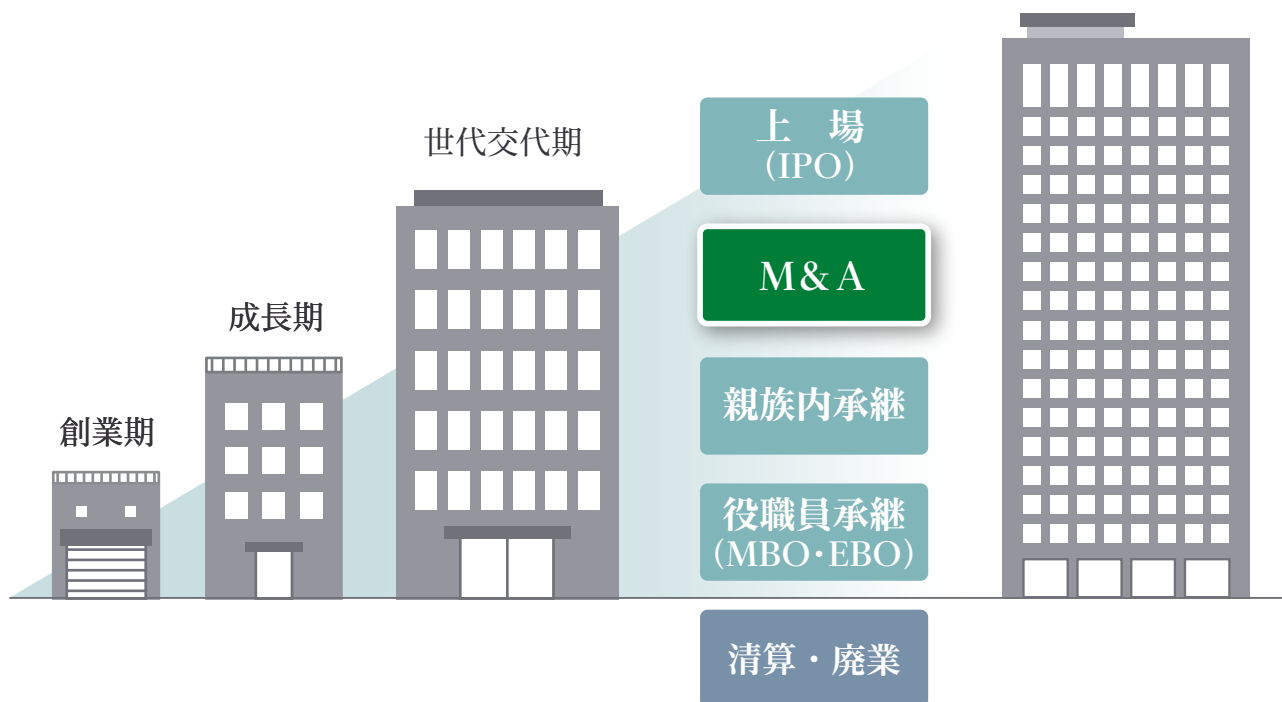
個々の案件の特性を踏まえた当事者双方のご意向に応じて、仲介者としての中立的な立ち位置、譲渡側または買収側のファイナンシャルアドバイザー（FA）としての立ち位置で、お客さまをサポートさせていただきます。



2020年3月に中小企業庁より「中小M&Aガイドライン」が発表されました。本ガイドラインは、中小企業が事業承継の選択肢の一つとしてM&Aを活用するに際しての、また当行をはじめとした中小M&Aの支援機関に対しての指針と言えます。当行は、本ガイドラインを遵守し、要件を充足した上で、中小M&A支援機関として登録しております。

事業承継には、様々な方法・特徴があります。
事業承継の目的の達成に向けて、それぞれの特徴と実現可能性を鑑みつつ、
検討・準備に取り組んでいく必要があります。

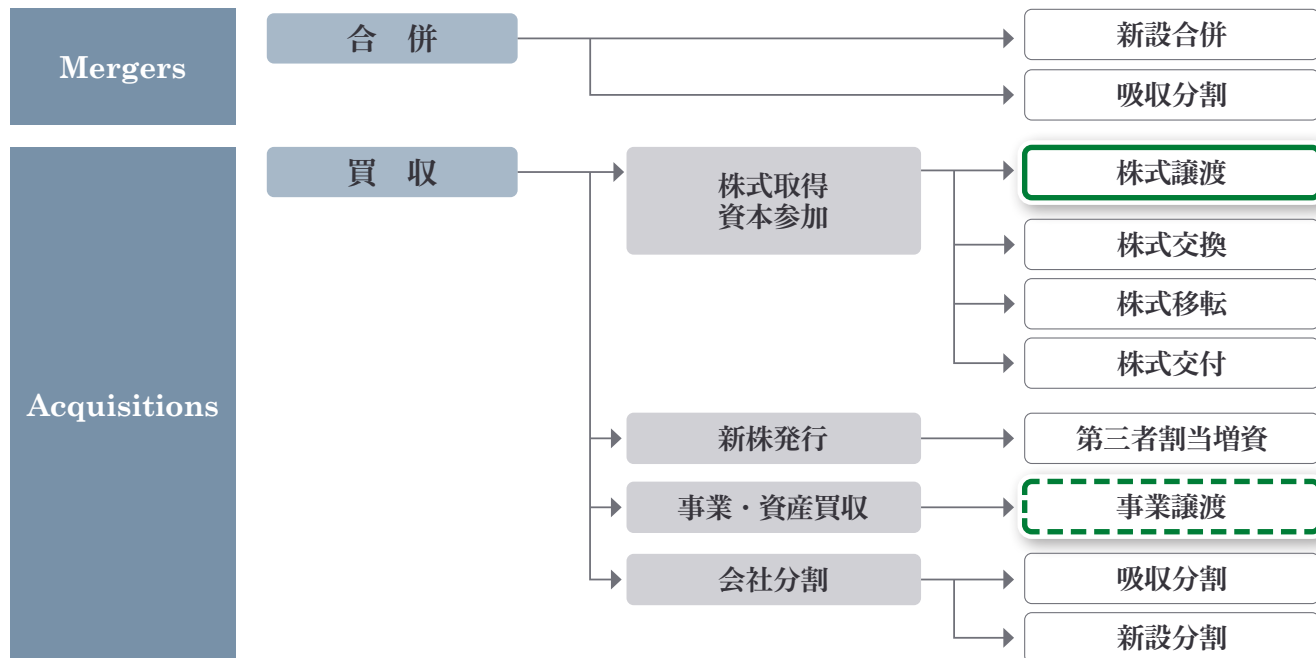
＼ 更なる発展 ＼



	メリット	デメリット
上場 (IPO)	<ul style="list-style-type: none"> 知名度の上昇、人材の採用・資金調達力の向上が期待できる 経営と資本を分離できる 創業者利潤の確保が期待できる 	<ul style="list-style-type: none"> 経営の自由度が低下する 数年単位の時間を必要とするが、上場審査のハードルが高く、上場できるかどうか見通せない 資本の承継に繋がらない (全ての株式を売ることができない)
M&A	<ul style="list-style-type: none"> より強い事業基盤の下での成長が期待できる 従業員の雇用の安定が期待できる 事業承継の解決と同時に、創業者利潤の確保と、個人保証の解消が期待できる 	<ul style="list-style-type: none"> オーナー家としての地位が継続できない 希望条件に合う相手を見出すことができるかどうか見通せない
親族内承継	<ul style="list-style-type: none"> 関係者からの理解を得やすい オーナー家としての地位が継続できる 	<ul style="list-style-type: none"> 業界環境、債務などのリスクも引き継ぐことになる 経営と資本の承継に、時間を必要とする
役員承継 (MBO・EBO)	<ul style="list-style-type: none"> 関係者からの理解を得やすい 円滑に経営を引き継ぐことができる 	<ul style="list-style-type: none"> 業界環境、債務などのリスクも引き継ぐことになる 株式の買収資金を必要とする
清算・廃業	<ul style="list-style-type: none"> 確定的に短期間で実現することができる 創業者利潤の確保が期待できる (他の選択肢より少ない場合が多い) 	<ul style="list-style-type: none"> 事業停止に伴う取引先への影響が懸念される 従業員を解雇しなければならない 資産の現金化によっても、負債を返済しきれないリスクがある

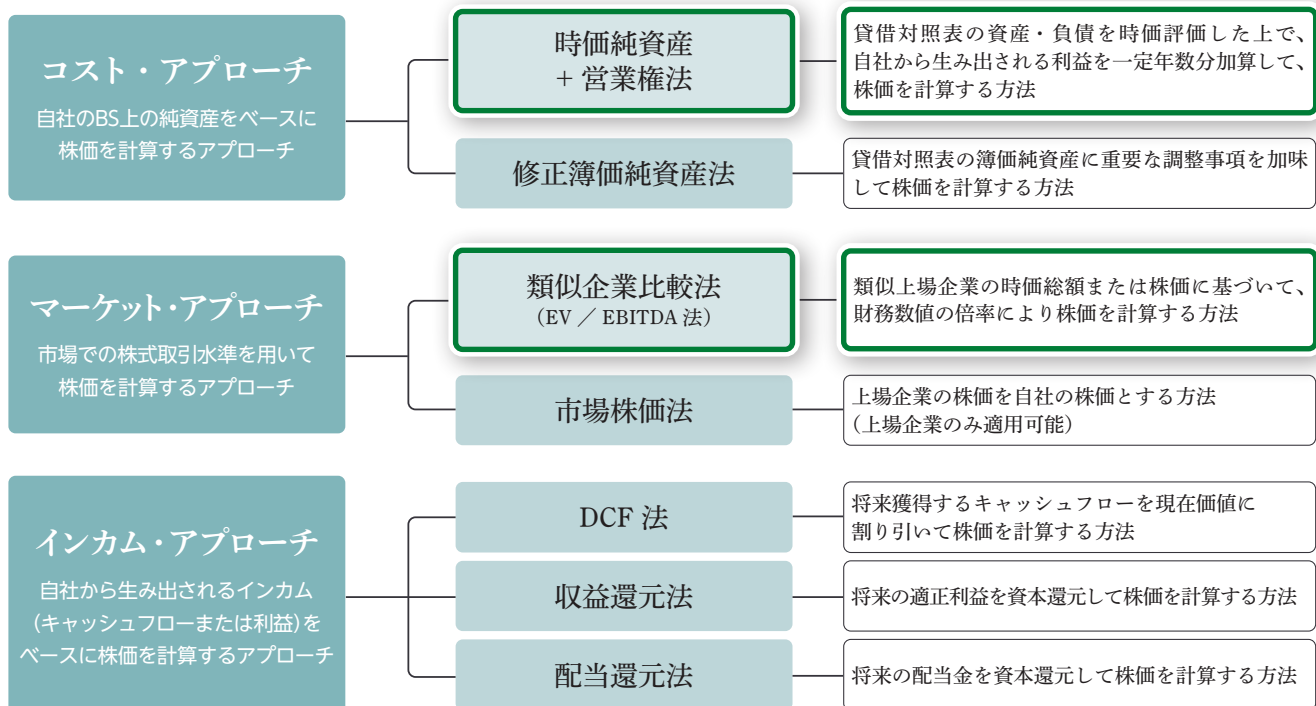
資本提携の基本スキーム

基本的な資本提携のスキームには以下のようなものがあります。実際には、M&Aの目的、それぞれの会社の意向、法制・税制等の各種制度等を踏まえて検討し、スキームを決定します。場合によっては複数のスキームを組み合わせるケースもあります。

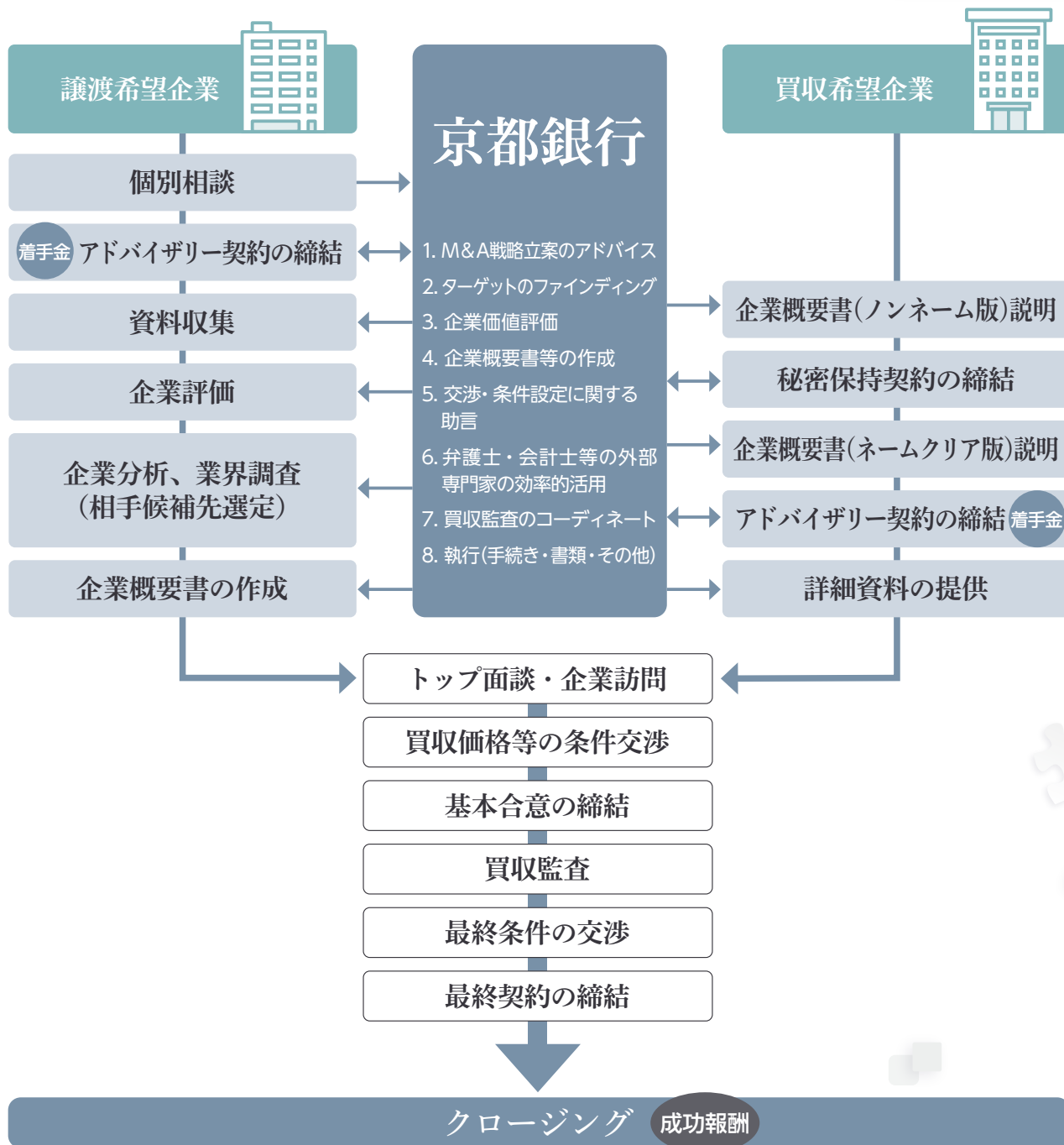


M&A における株価の考え方

- M&A における株価の考え方として、下図の3つの評価方法があります。
- 会社・事業の価値に着目して評価を行うことから、相続税評価額よりも、M&A における株価は高く評価されることがあります。
- 但し、株価の評価は、会社の財務内容及び収益状況、市場価値や想定シナジーを鑑み、買収先がそれぞれ独自の基準で行うことになるため、買収先やタイミング次第で評価額が変動します。



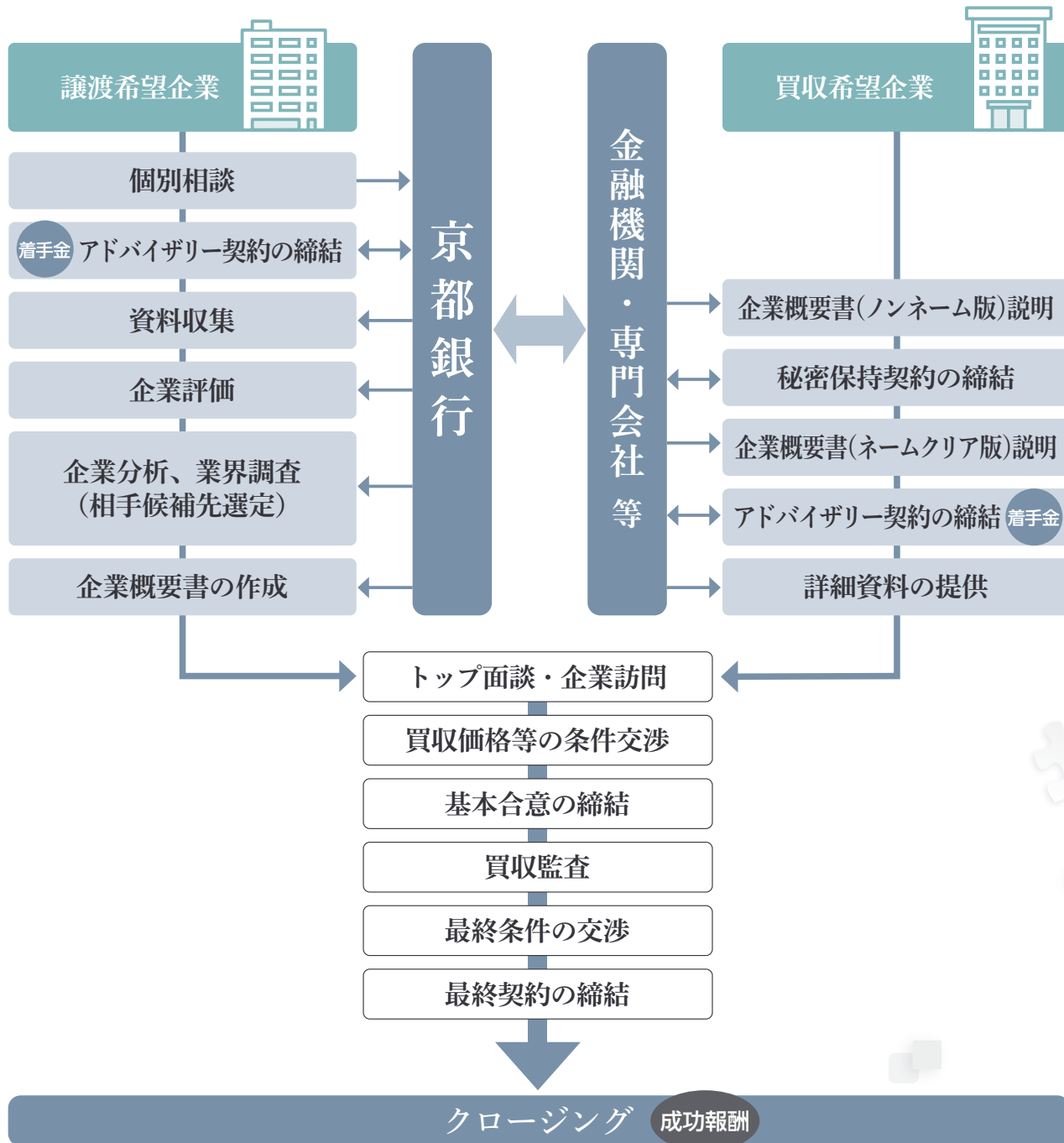
M&Aの基本的なプロセスと アドバイザー業務(仲介方式)



POINT

役割	両当事者にとっての有意義なM&Aを実現することを目的として、中立的な立場で両当事者間の調整を行います
メリット	両当事者の単一の窓口となるため、両当事者間の円滑なコミュニケーションを前提とした成約が期待できます
留意点	利益相反の観点、中立性の観点から、一方当事者の利益の最大化を追求する助言は期待できません

M&Aの基本的なプロセスと アドバイザー業務 (FA方式)



POINT

役割

一方当事者にとっての利益の最大化を追求することを目的として、一方当事者の利益に忠実な助言を行います

メリット

一方当事者の利益に資するか否かの観点からの助言が期待できます

留意点

FA同士のコミュニケーションの影響を含め両当事者間の円滑なコミュニケーションが図りにくい場合がございます

当行は「地域社会の繁栄に奉仕する」という経営理念のもと、豊かな地域社会の創造と地元産業の発展に貢献することを当行の基本的な使命として地域社会の皆さまに真にお役に立てるよう全力を尽くします。

お問い合わせ・ご相談は

まずは、

 **京都銀行**のお取引店の担当者まで

ご相談は無料です。

Web面談での対応も可能です。

秘密厳守で対応いたしますので、安心してご相談ください。

M&A
詳細ページは
こちら



(2022年4月1日現在)