

M&Aグループ地域戦略担当からのご提案

地元京都、関西において、独自のネットワークを駆使して、
豊富なM&A実績を有する京都銀行だからこそ出来る
最適なアドバイスがございます！

地域戦略担当として、以下のような課題・ニーズにお応えしております。

例えば

関西の企業に対して、もっと積極的に、
能動的な資本提携のアプローチをしていきたい。

✓ 買収希望条件に合う
M&A案件の持込が無い

✓ アプローチ企業への
直接的な接点が無い

✓ 引き合せや交渉等の
支援助言を依頼したい

当行の支援事例 ～京都企業との資本提携～

京都の伝統産業の知見やノウハウを自社に取り込みたいと希望するお客さまからご相談をいただき、アプローチ企業の選定や引き合わせ、契約交渉に至るまで当行がサポートし、M&Aを成約に導きました!!

例えば

関西にある子会社・事業拠点の切り離しを検討し、
事業の選択と集中を推し進めていきたい。

✓ 子会社・関連会社の
売却を検討している

✓ 一部の事業部門の
切り離しを検討している

✓ 本社から遠方の工場の
売却を検討している

当行の支援事例 ～ノンコア事業部門の切り離し～

将来の事業承継の一環で、複数ある事業部門の再編・見直しを検討していたお客さまから、ノンコア事業の譲渡のご相談をいただき、候補先探索から面談・契約交渉に至るまで当行がサポートし、大手企業とのM&Aを成約に導きました!!



その他

京都銀行の独自のネットワークの中で、他の金融機関やM&A専門会社から入手したM&A案件を積極的に提案して欲しい。

京都銀行のM&Aアドバイザーサービスが“強み”としているPEファンドの活用事例を教えてください。

…などにもお応えしております。

京都銀行のM&Aアドバイザーサービスで 地域を跨いだM&Aや多様な成長戦略が実現しています！

■ 累計成約支援先数

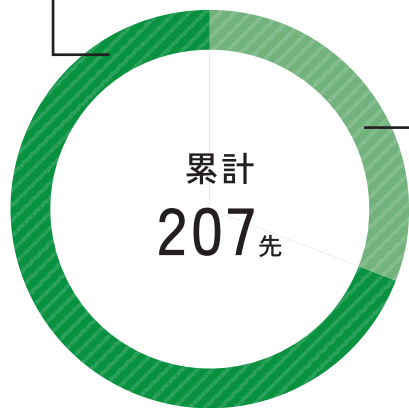
(2003年度～2022年度)

「京都 ↔ 京都」以外

143先
(69%)

「京都 ↔ 京都」

64先
(31%)

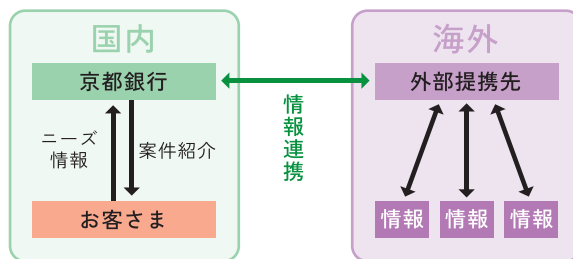


■ 成長戦略の一例

✓ クロスボーダーM&A

現地法人を設立するなどアジア圏で事業拡大を志向していたお客さまに対して、当行独自ネットワークで入手したアジア圏のM&A案件情報をご紹介しますところ、お客さまの海外展開構想に合致した案件であり、外部提携先と連携しM&Aを成約まで導きました。

独自ネットワークを活用した情報提供の例



お問い合わせ・ご相談は

- 京都銀行のお取引店の担当者 または
- 京都銀行の本部M&A担当者（地域戦略担当）まで

京都市下京区烏丸通松原上る薬師前町700番地

TEL 075-361-2402

Email ma-group@kyotobank.co.jp

受付時間 9:00～17:00（月～金）※ただし、銀行休業日は除きます。

 京都銀行

(2023年9月22日現在)