

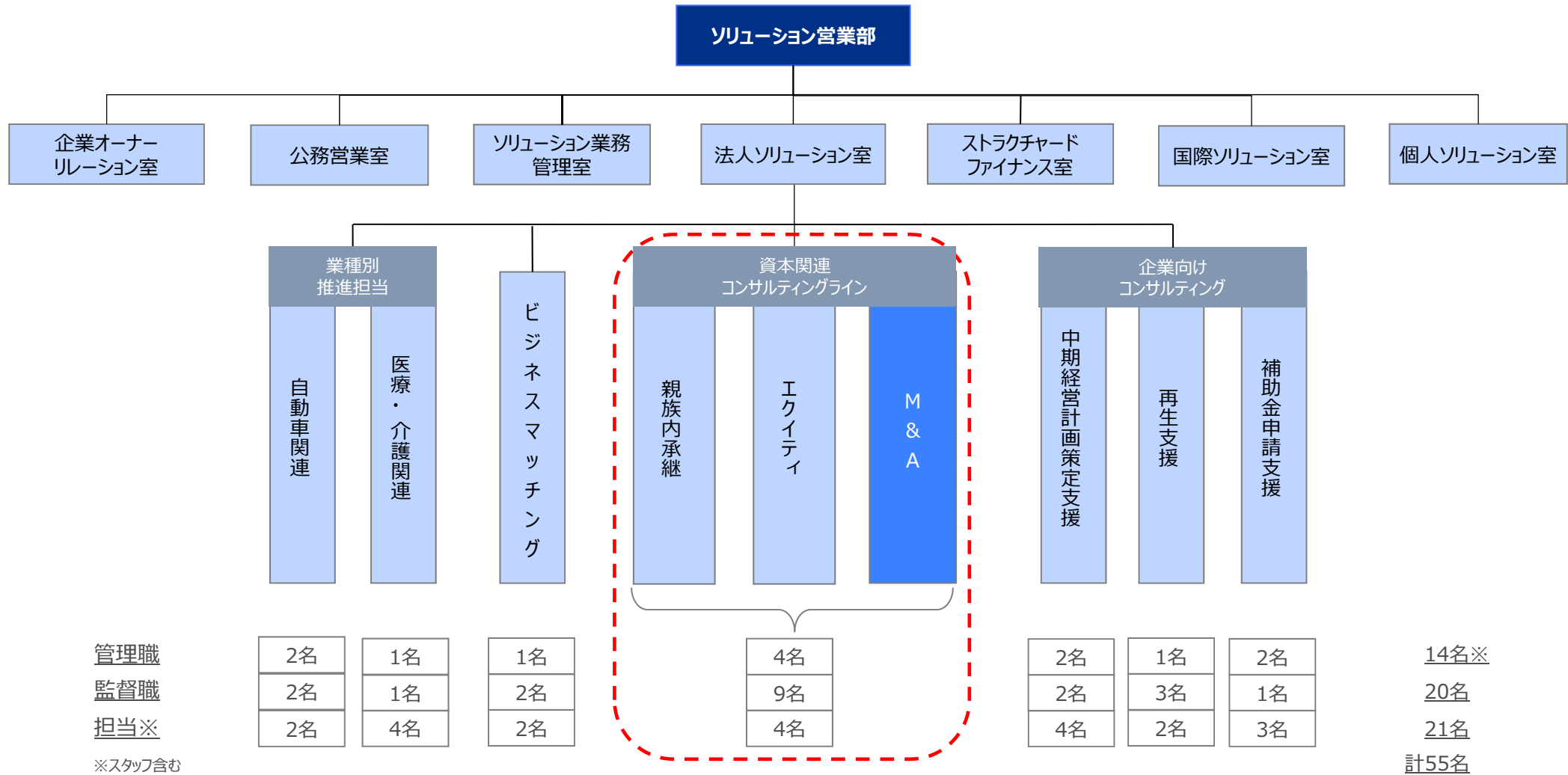
M&A業務について

ソリューション営業部 法人ソリューション室



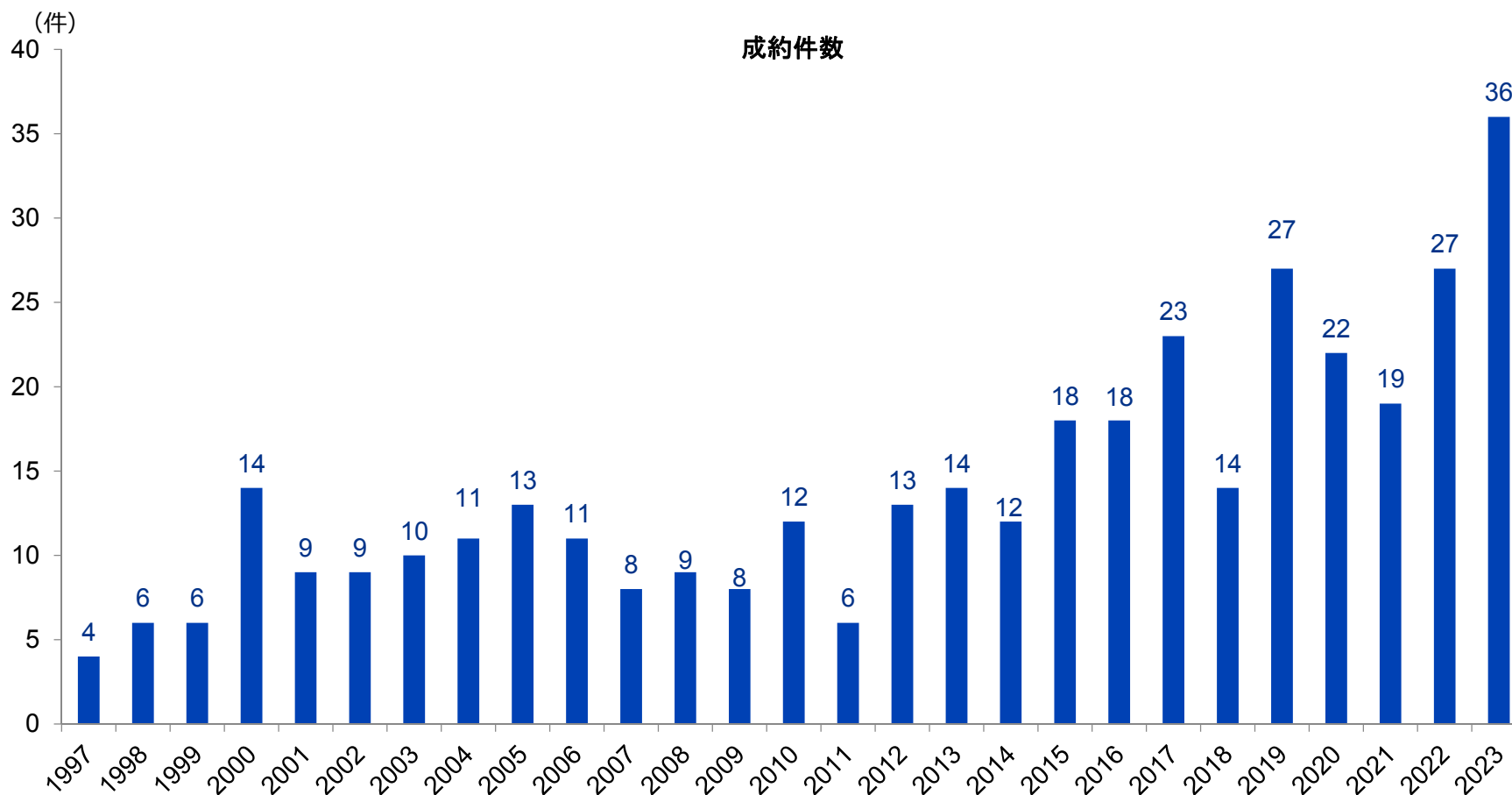
法人ソリューション室のラインアップ

2024年4月1日現在



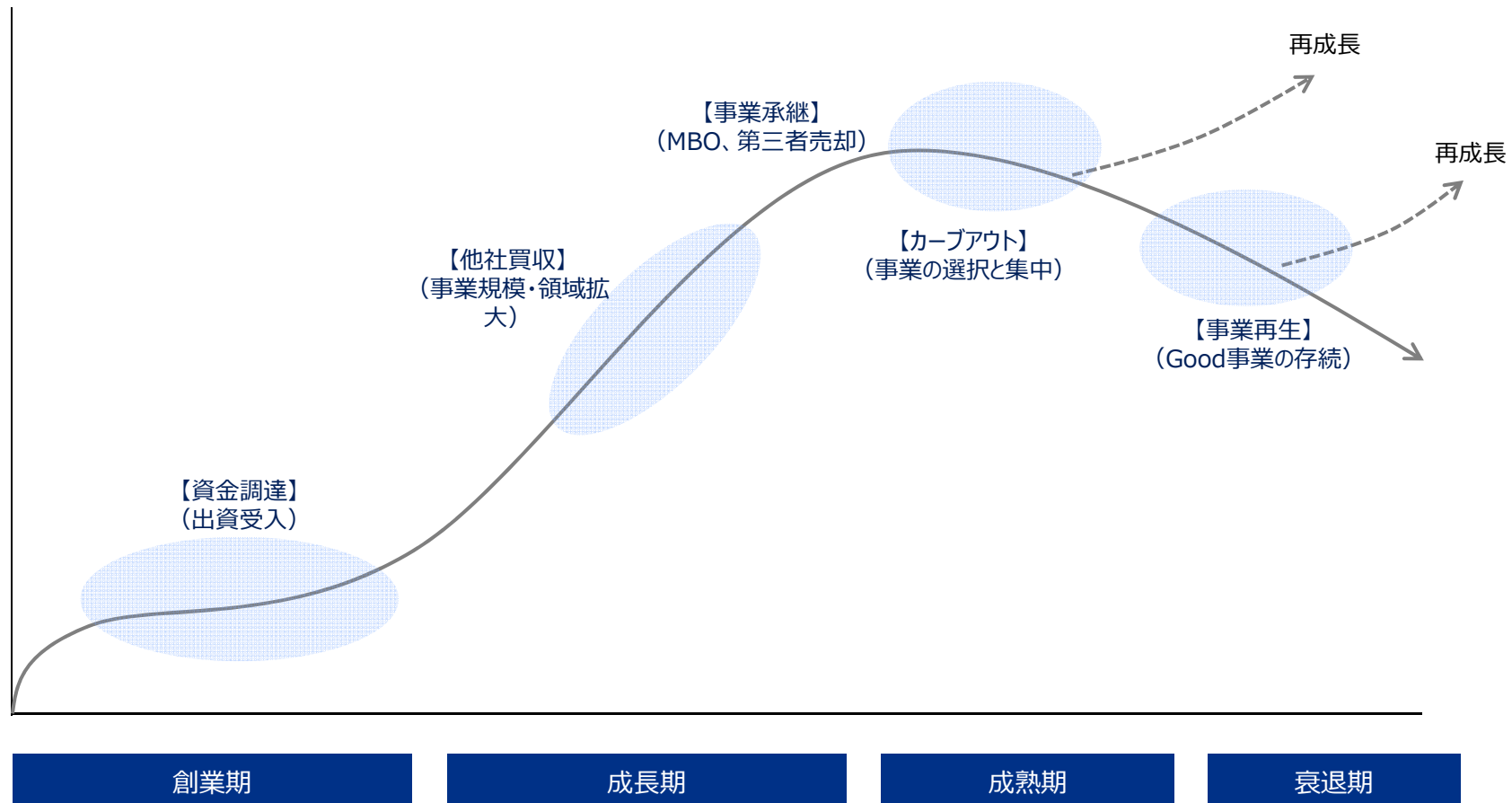
弊行のM&A支援実績

- ✓ 弊行ではお取引先のニーズにお応えすべく、1996年春よりM&Aアドバイザー業務の専担者を配置致しました。
- ✓ また、環境変化に対応するため人数を増員し、現在は管理職4名、専担者13名の合計17名体制で対応しております。
- ✓ 2023年度の年間成約件数は36件と歴代最多成約件数を更新しました。

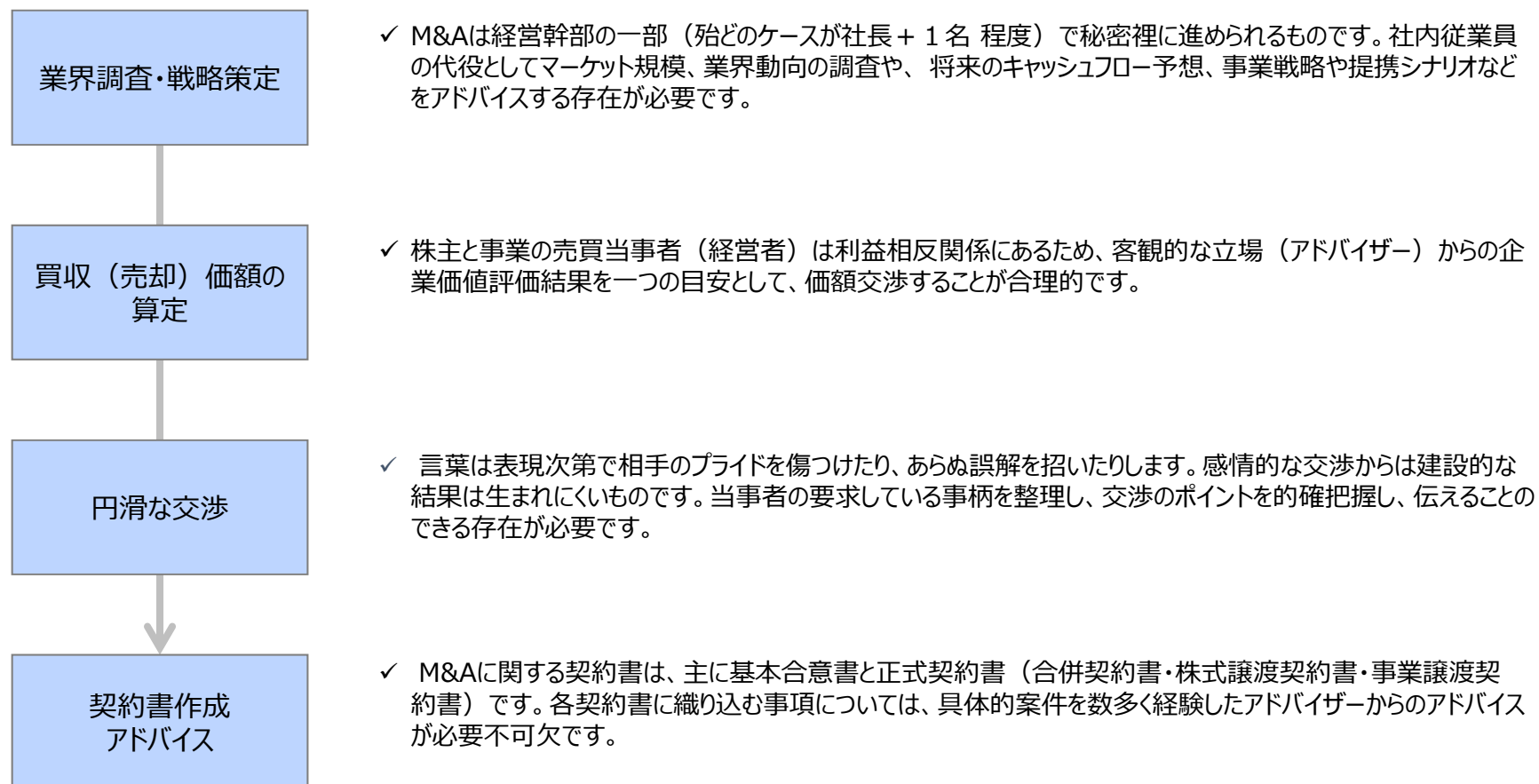


様々なライフステージにおけるM&A戦略

✓企業のライフステージやニーズによって、あらゆるM&A戦略が想定されます。

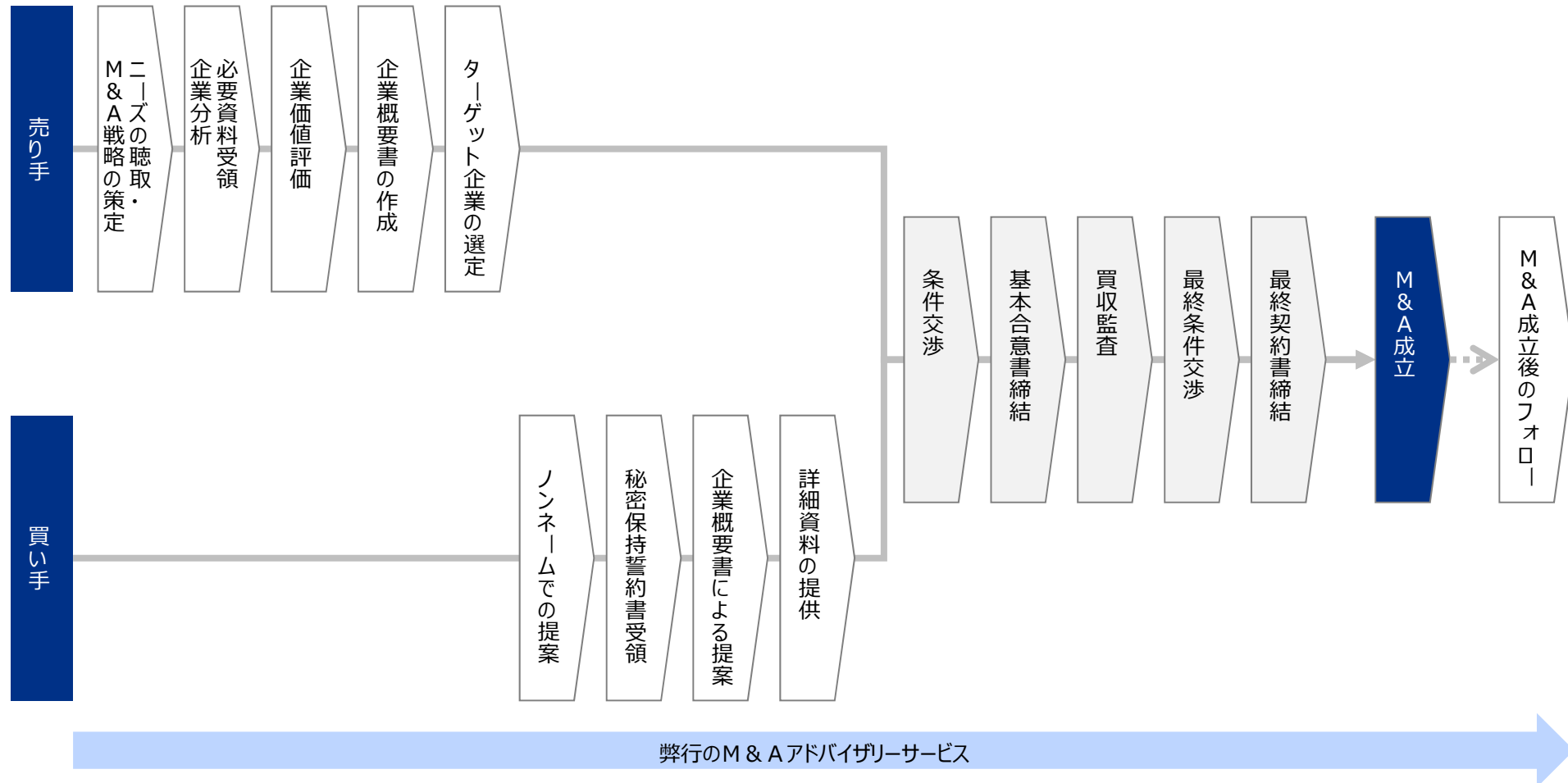


M&Aアドバイザーの役割と必要性



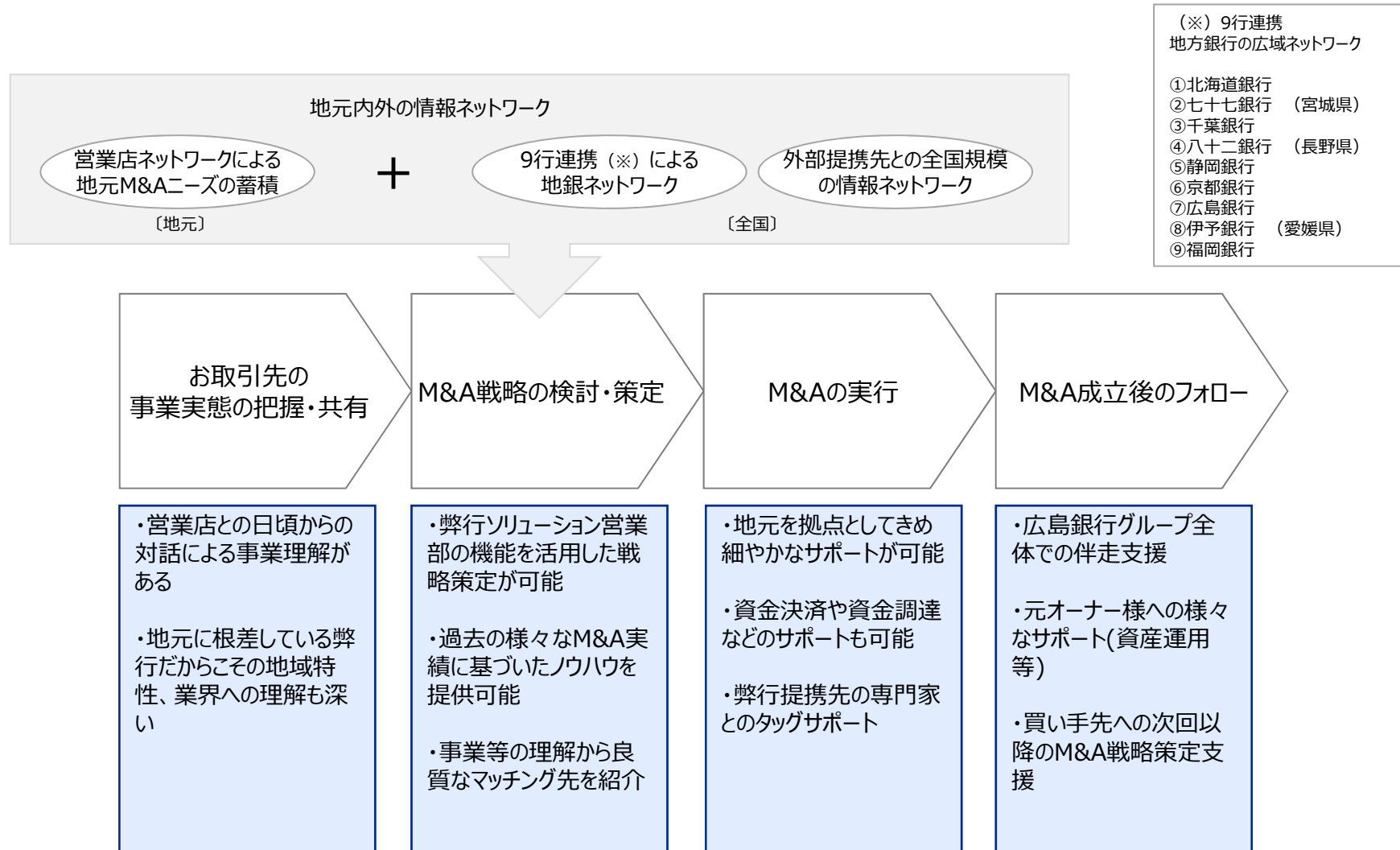
M&Aアドバイザーサービスのフロー

✓戦略策定からクロージング後のフォローまでフルサポート致します。



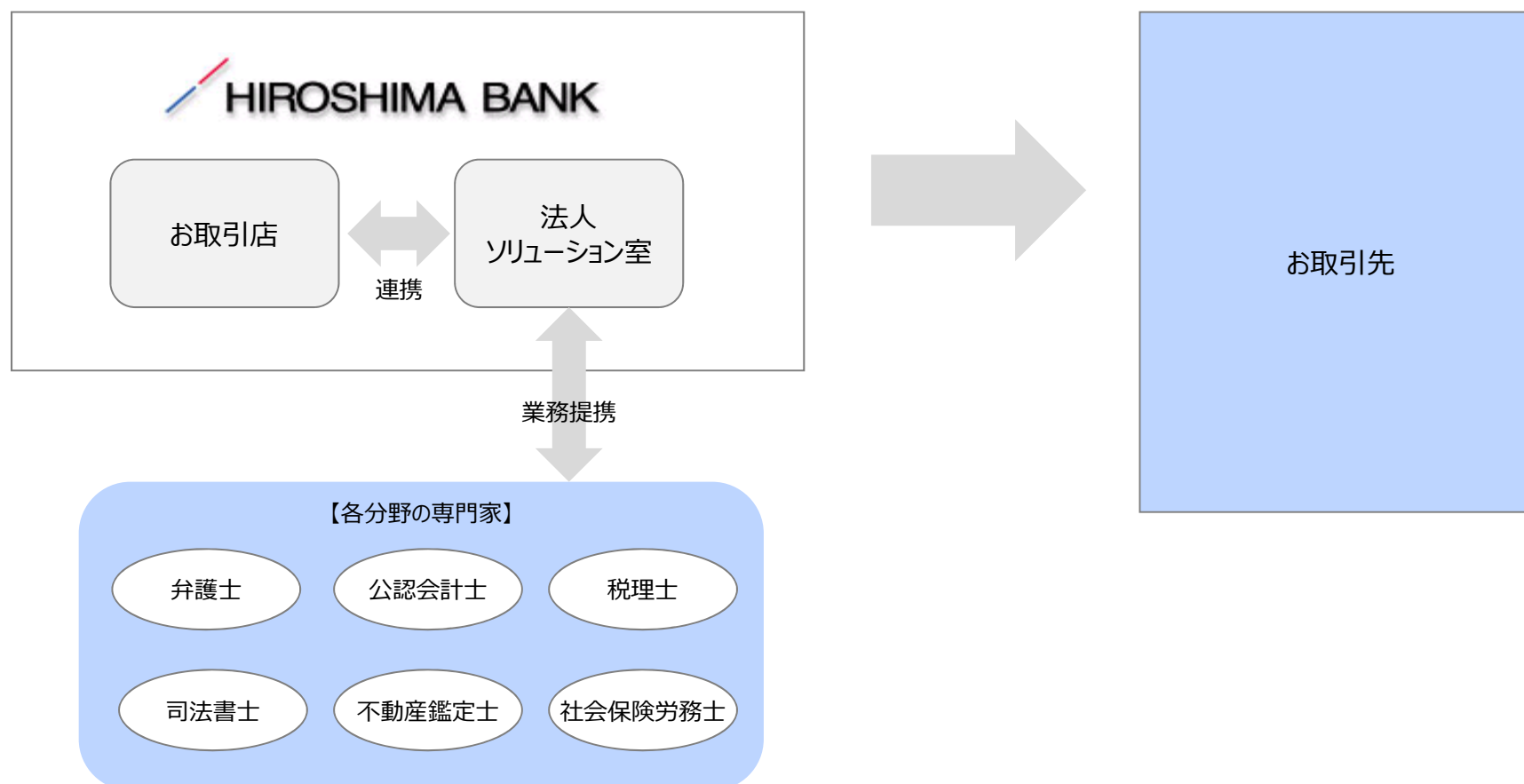
弊行のM&Aアドバイザリーサービスの特徴

✓ 地方銀行ならではの、①信用力、②リソース（「コンサルティング機能」×「ファイナンス機能」×「情報ネットワーク」）を活用し、お取引先に寄り添いながら戦略策定～M&A成立後のフォローまでをフルサポート致します。



弊行バックアップ体制

- ✓ 弊行本支店、業務提携先の各分野の専門家とのチームアップによる、トータルアドバイス&サポート体制を構築しております。



M&Aの動機

売り手の メリット

後継者対策

- ✓ 後継者不在により廃業・清算する場合、長年にわたり築いてきた商圏・技術・ノウハウ全てがなくなり、従業員の雇用や取引先への影響も深刻な問題となる。
- ✓ M&Aで譲渡先が見つければ企業は存続し新たな発展のための再スタートを切ることができる。

株主（創業者）利潤の実現

- ✓ 廃業・清算の場合は企業の残余財産に法人税等が課税され、さらに個人の配当所得にも課税（二重課税）されるが、株式譲渡であれば譲渡益に対する課税のみで済むため、一般的により多くの手取額が残る。

企業体質の強化

- ✓ M&Aで有力大企業の傘下に入ることができれば販路の拡大や円滑な資金調達、社内体制の整備など自社の弱点を補うことができ企業体質の強化につながる。
- ✓ オーナー企業に雇われていた従業員も、より資本力のある企業の傘下に入ることによって雇用が安定し、各種福利厚生制度などの充実により、生活の安定につながる。

買い手の メリット

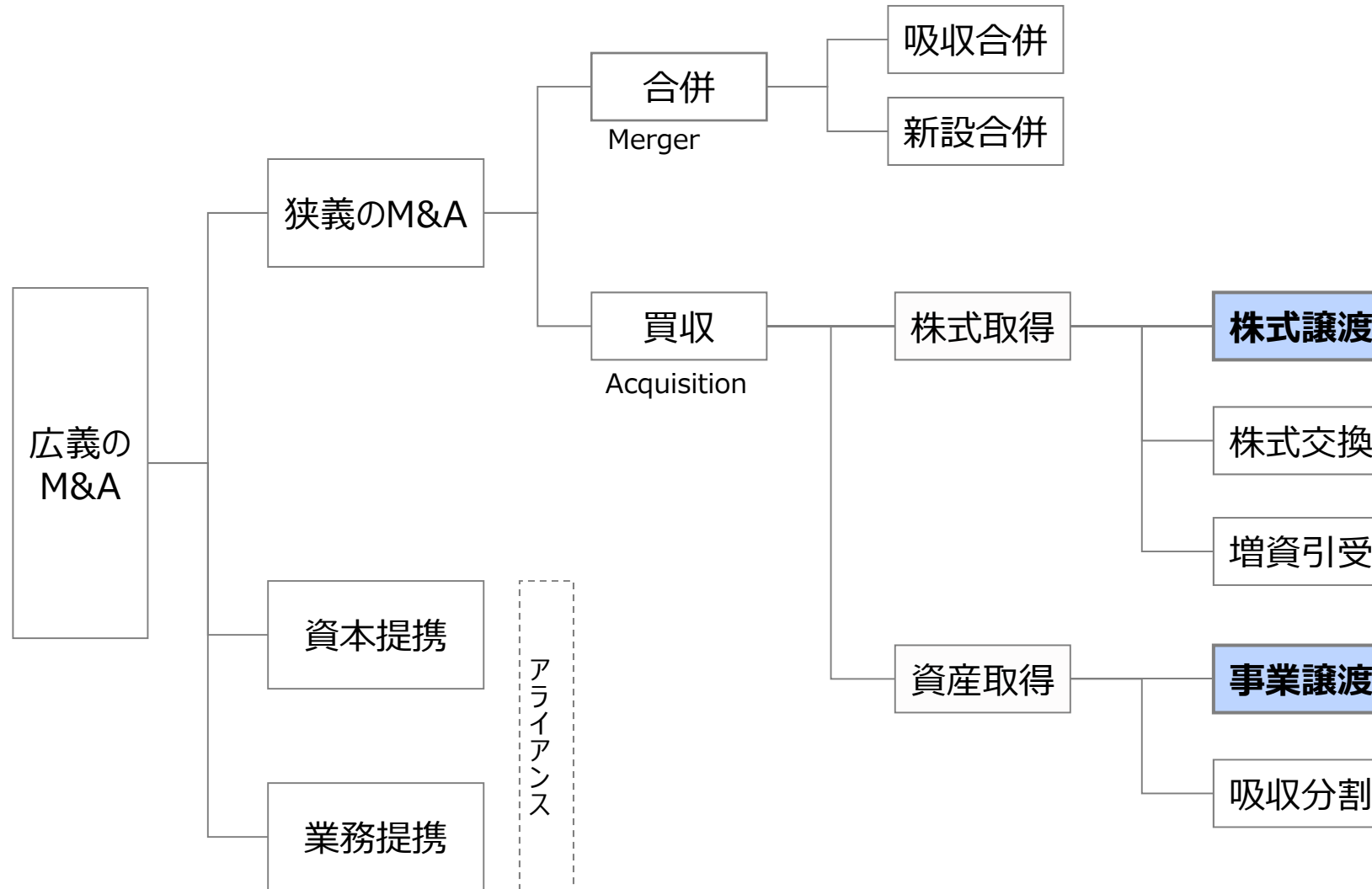
成長戦略の手段

- ✓ 営業エリア拡大や新規事業への参入といった成長戦略において、必要な設備、販売拠点、得意先、人材、ブランドイメージ、技術・ノウハウ等を一括して入手でき、ゼロからの立ち上げと比較し、低コスト、低リスク、短期間での参入が可能。

シナジー効果の実現

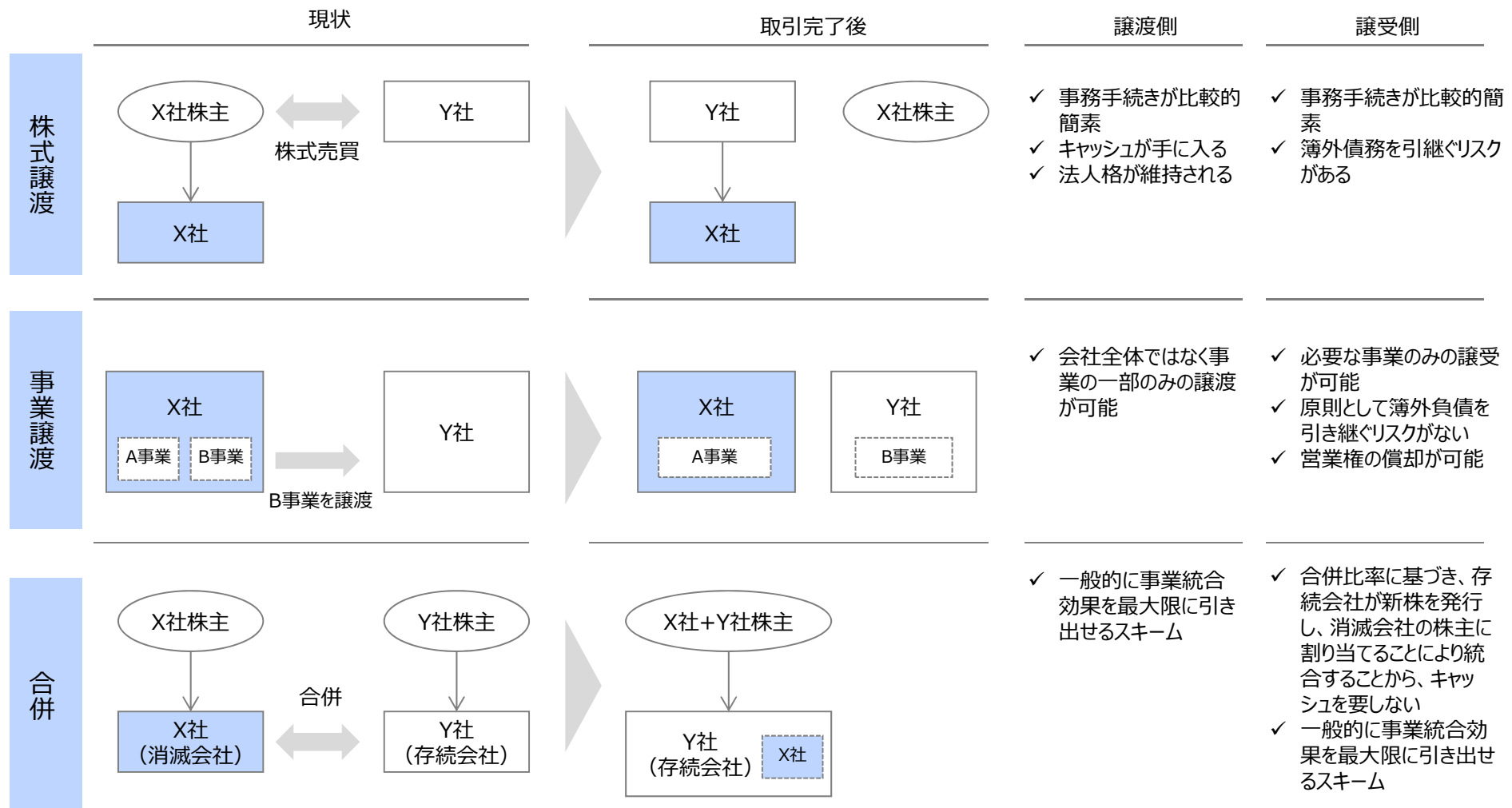
- ✓ 自社の不得意分野を得意とする企業を買収することにより1+1>2となるような効果。
- ✓ 例えば、営業力には自信があるものの商品開発力が弱い企業と営業力は弱い商品開発に強みを持つ企業と一緒になれば業績の飛躍的な向上が期待できる。

M&Aの形態1/2



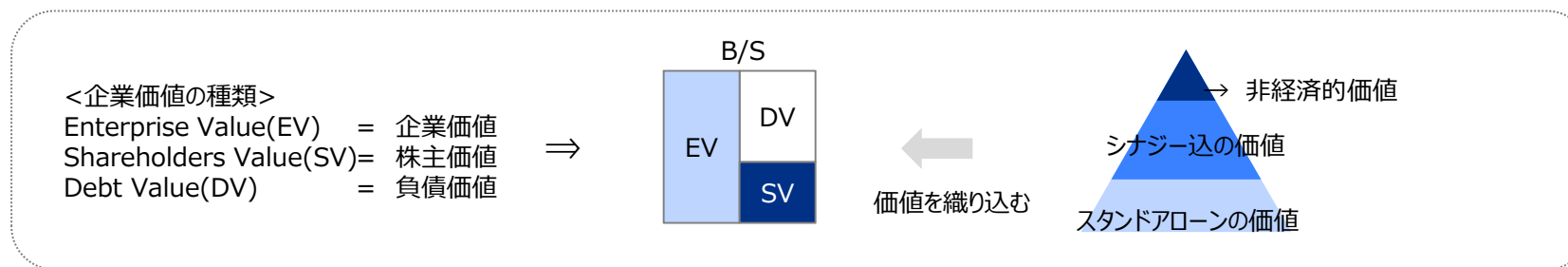
M&Aの形態2/2

✓お取引のニーズに合わせた最適なスキームをご提案致します。



企業価値評価方法について

- ✓ M&Aにおいて企業の評価は、最も重要な事項の一つで、相続税計算のための株価評価とは異なります。
- ✓ 通常M&Aを進める上では、数種類（ストック、フロー面等によるアプローチ）の評価手法により第三者的に妥当と考えられる企業価値の範囲（レンジ）を算出し、売手・買手の意向を考慮した上で、条件交渉をスタートさせるのが一般的です。



評価の概要

備考

ストック
アプローチ

時価純資産法

- ✓ 対象会社の全ての資産・負債を時価評価した後の純資産額に一定の営業権を加算した額を株主価値とする方法

- 営業権は業種・企業の安定性等を考慮して決定する

フロー
アプローチ

DCF法

- ✓ 事業活動から得られるであろう将来キャッシュフローの総額を現在価値に割り引いた金額を企業価値とし、その額を元に株主価値を算出する方法

- 将来の予測キャッシュフローに企業価値が大きく左右される
- 割引率は、加重平均資本コスト(WACC)を用いることが一般的

マーケット
アプローチ

マルチプル法

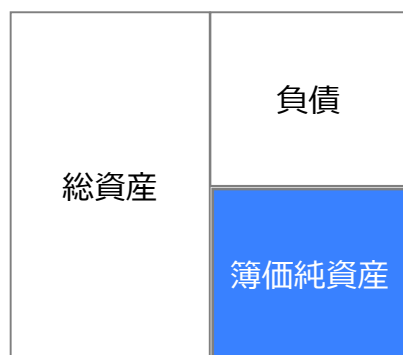
- ✓ 業種、企業規模等の類似する上場会社における一定の財務数値に対する企業価値の倍率を測定し、対象会社の財務数値に当該倍率を乗じた金額を企業価値とし、その額を元に株主価値を算出する方法

- 財務指標としてEBITDA(金利支払、税金支払、償却前利益)を用いる場合が多い
- 時価純資産法と共に非上場会社のM&Aの場面に多く用いられている

株主価値の概念 – 時価純資産法

Step 1 時価純資産価額の算定

資産・負債（簿外含む）を時価に修正し、時価純資産価額を算定する



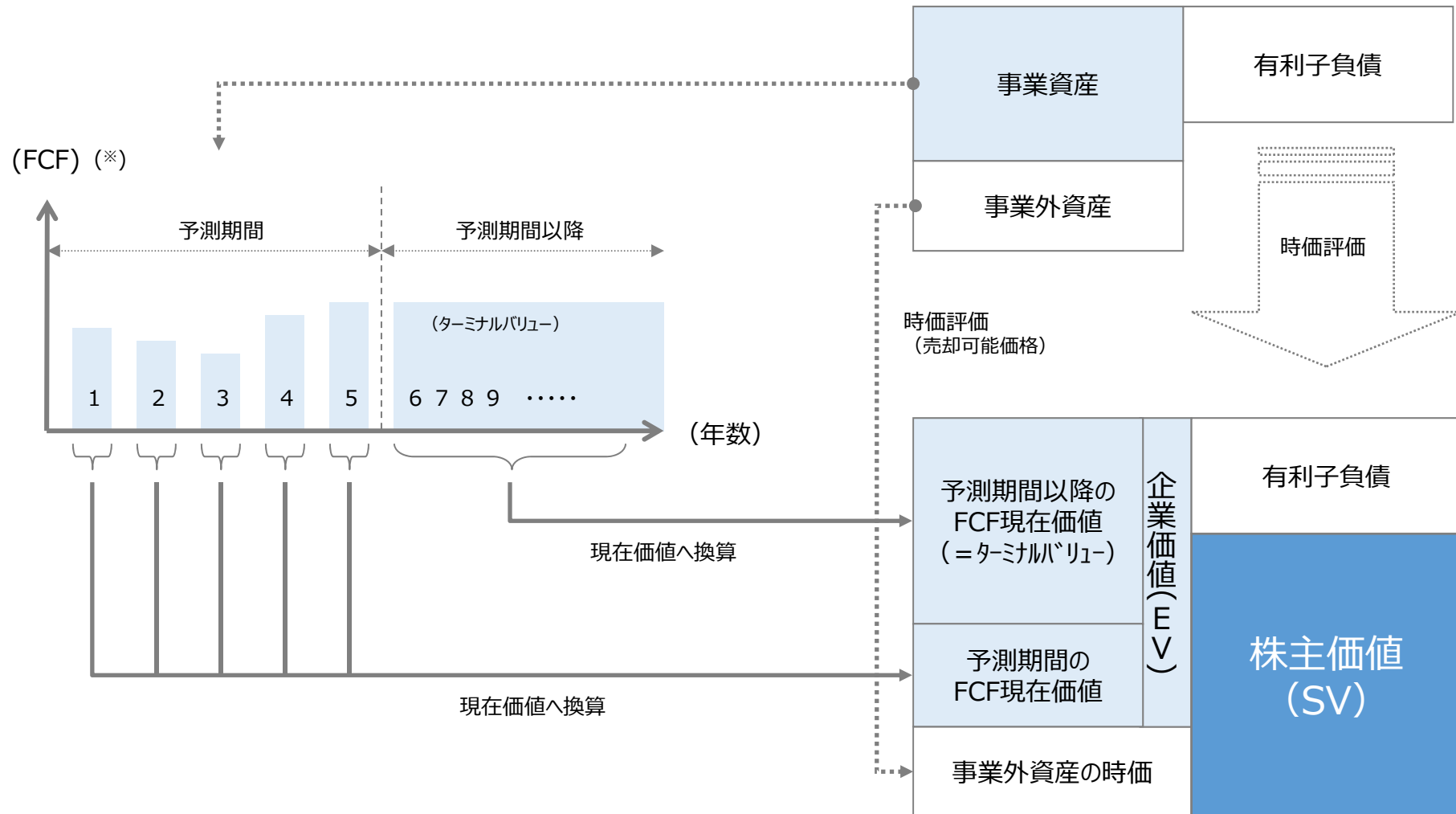
Step 2 営業権の算定

Step 1で算定した時価純資産価額に別途算定した営業権（※）を加えて株主価値（SV）を求める



（※）営業権：業種、企業の安定性等を考慮して決定

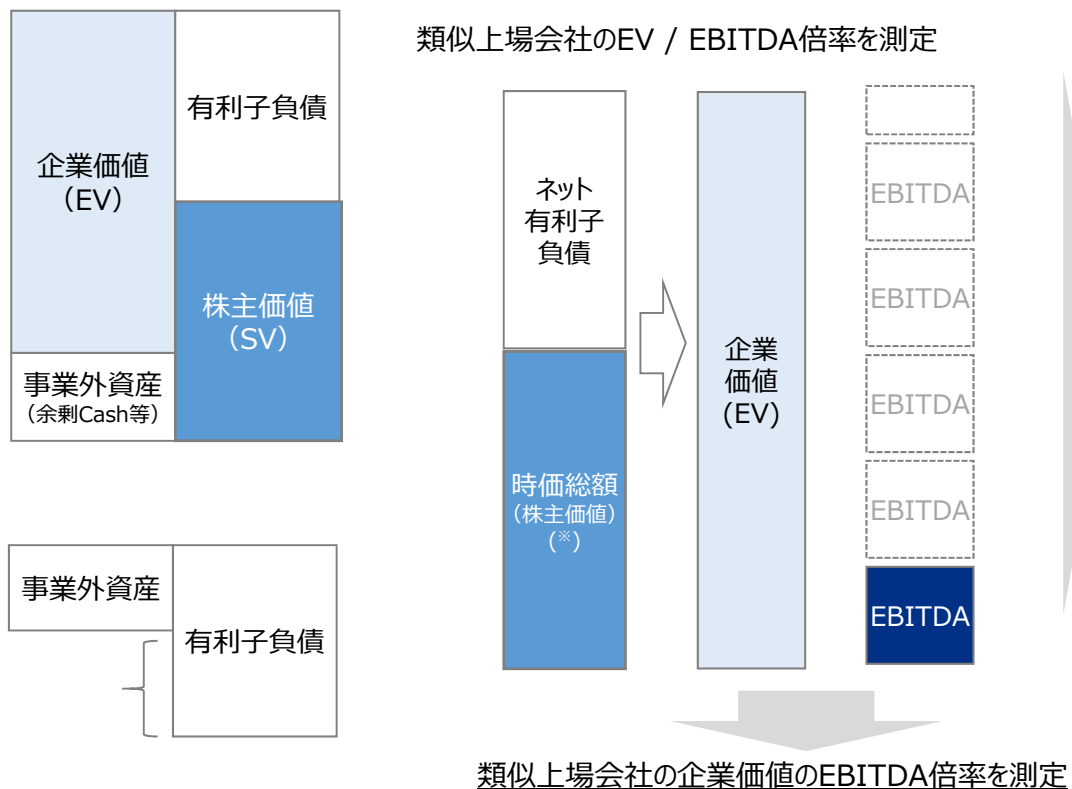
株主価値の概念 – DCF法



(※) FCF : フリーキャッシュフロー (Free Cash Flow)

株主価値の概念 – マルチプル法 (EBITDAマルチプル)

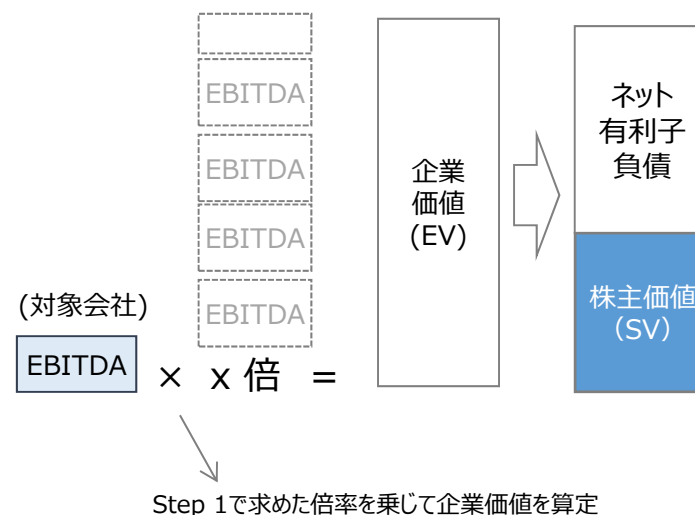
Step 1 上場類似会社 EV / EBITDA 倍率の測定



(*) 時価総額：株価×発行済株式総数

Step 2 Step1の結果を基にした株主価値の算定

対象会社のEBITDAにStep1で測定した倍率を乗じて企業価値を算定し、当該企業価値からネット有利子負債を控除して株主価値を求める



M&Aアドバイザーフィー

着手金（リテンフィー）

- アドバイザー業務の開始時点で500千円。
- 着手金は案件の成否に関わらず申し受けます。
但し、案件成約時には、下記の成功報酬から着手金相当額を控除致します。

成功報酬（サクセスフィー）

- 案件成約時に右記方式により算出された金額を申し受けます。
但し、右記金額に関わらず、最低報酬額は10,000千円と致します。

基準金額（時価総資産額：営業権含む）のうち	料率
■ 5億円以下の部分	5%
■ 5億円超～10億円以下の部分	4%
■ 10億円超～50億円以下の部分	3%
■ 50億円超～100億円以下の部分	2%
■ 100億円超の部分	1%

その他

- 弁護士による契約書の作成、不動産鑑定士による鑑定評価書の作成、監査法人等による買収監査のように、第三者（弁護士、税理士、公認会計士、不動産鑑定士等）を起用した費用については上記手数料に含まれません。