

未来へつなぐ。事業も、想いも。

FFG Succession

始動



地方銀行グループで 初めてM&A・事業承継 専門会社を設立

2022年4月1日、株式会社FFG Succession（以下、FFGサクセッション）は、FFGの100%子会社として事業を開始いたしました。

近年社会問題化する事業の承継Ⅱ「サクセッション」に、FFG一体となって全力で取り組んでいます。

地方銀行グループでこのようなM&A・事業承継の専門会社を設立することは珍しく、高度な専門人材の育成、外部事業者との機動的なアライアンス構築により、九州の地域企業のオーナー経営者の皆様の事業承継の円滑化、成長戦略の実行をお手伝いさせていただきます。

Top interview

トップインタビュー

本年4月1日にFFGサクセションの新社長に就任した原田社長と、包括業務提携を締結したHLサクセションの二戸社長にお話を伺いました。

株式会社 FFG Succession

はらだ りょう
代表取締役社長 原田 亮



- 【本社所在地】 〒815-0083
福岡市南区高宮5丁目2-5
- 【本社TEL】 092-707-2691
- 【長崎オフィス】 長崎市銅座町1番11号
(十八親和銀行ソリューション営業部内)
- 【熊本オフィス】 熊本市中央区水前寺6丁目29-20
(熊本銀行ソリューション営業部内)
- 【設 立】 2022年4月1日
- 【資本金・資本準備金】 2億円(ふくおかフィナンシャルグループ
100%連結子会社)
- 【従業員数】 20名
- 【事業内容】 M&Aアドバイザー

エイチエル

HLサクセション株式会社

に と ひろゆき
代表取締役社長 二戸 弘幸



- 【本社所在地】 〒100-6230
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
- 【TEL】 03-6212-7110
- 【設 立】 2019年6月
- 【事業内容】 M&Aアドバイザー



Top interview



FFG Succession

—ふくおかフィナンシャルグループのM&A専門会社—

代表取締役社長

原田 亮

HARADA RYO



地域金融機関として、 M&A・事業承継サービスを 再定義したい

FFG三行では20年ほど前からM&A・事業承継への取り組みを始めました。当時はまだ、これほど事業承継ニーズが高まっている状況ではありませんでしたが、地場企業への再生支援におけるスポンサー探索、再生の実行支援等を中心にノウハウ、実績を積みながら徐々に人員を増強してまいりました。他の地方銀行や、近年多数乱立しています独立系のM&A仲介会社よりも、取り組み開始が早かったこともあり、近年では毎年多くのお客様の事業承継のお手伝いをさせていただけるようになっておりました。

しかし、2020年の新型コロナウイルス感染症拡大を経て、銀行としてお客様の資金繰りサポートが最重要課題となるなかで、FFGの事業承継、M&Aサポート件数が減少に転じました。他のM&A専門業者は件数を増加させているなかで、FFGへの相談件数が減少したことから、FFGのM&A・事業

承継への取り組みについての課題に改めて考える契機となりました。

私たちが導き出した課題は大きく二つです。一つは、日々お客様と面談をしてさえすれば、時が来たら事業承継の相談を当然に銀行にしてくれるものと漫然と考えていたことです。いくらお客様と日々銀行担当者が接していても、お客様からすると債権者である銀行にM&Aの相談をして良いものかと二の足を踏むお客様もあり、特に、コロナ禍のような有事に、その傾向が顕在化したものと思われれます。銀行としては、債権者であるからこそ、是非相談頂き、一緒に企業の将来について考えさせてほしいと思っております。ですが、その土台に乗ってもらうためのお声がけは銀行からさせて頂くことが必要だったと痛感させられました。

二つ目の課題として、銀行系のM&Aサービスが、地域企業同士のマッチングありきとなっていたことも、お客様に敬遠される一つの理由ではないかと考えています。銀行は、融資が主業務の一つですので、売主様のご相談を受け、銀行のお

取引先を紹介し、買収ローンのご提供をすることが、収益面では大きな意味を持ちます。しかしながら、銀行の取引先同士のマッチングが、売却される企業の成長や、従業員の処遇の観点から本当にベストな選択肢なのか、もっと売主側のステークホルダーの利益が最大化される選択肢を追求する必要があるのではないかと、コロナ禍に必死に事業の継続、存続に頭を悩まされた企業オーナーに、銀行系アドバイザーとして地域内マッチングありきの提案しかしてこなかったことは大きな反省点と考えました。

FFGサクセッションによる、新しいM&A・事業承継サービス

コロナ禍を受け、FFGのM&A・事業承継ビジネスを自己分析した結果として、アドバイザーを任せていただいたお客様の目線に立ち、お客様の利益最大化を目指すサービスを提供することを目的として、FFGサクセッションを設立いたしました。

FFGサクセッションでは、地方銀行型のM&A・事業承継サービスを再定義し、徹底的にお客様の目線に立ち、お客様の最良の選択を後押しすることを目指します。そのためには、お客様の事業、業界をしっかりと理解すること、そして事業・業界理解に加えて、事業の歴史、沿革を理解し、それをしっかりと受け継いで、成長させてくれる企業を全国規模で候補先を検討いたします。

引き続き各銀行の本部には事業承継・M&Aグループが残ります。地元の買い手に一番詳しい各銀行本部チームと機動的に連携し、FFGサクセッションや、外部ネットワークと組み合わせることで、九州内外どちらにも対応出来るようになり、FFGに事業承継の相談をすれば、他社よりも安心して良質なサービスが受けられる体制が出来上がったと思います。この体制整備により、近年お客様から増えていた「たくさんのM&A業者からダイレクトメールが毎日のように届くがどこに相談して良いかわからない」といった声に胸を張ってFFG

に任せてください、と言えるようになったと自負しています。これからも、地域金融機関グループとして、安心して、信頼して利用していただけるように努めてまいります。また、M&Aありき、ではないのが銀行系アドバイザーの強みの一つです。親族内での承継、従業員への承継、外部企業への承継、事業の承継にまつわる方針の策定、決定まで、決して結論ありきならず、ワンストップ型で長期的にサポートをさせていただきます。

HLサクセッション社との包括業務提携

FFGサクセッションの設立にあわせて、国内独立系M&A助言企業であるHLサクセッションと包括業務提携を締結いたしました。HLサクセッション社は国内大手企業を中心にM&A助言を提供するフリーハーン・ローキー株式会社の子会社です。「お客様の最善の利益のために」の理念のもと、利益相反の無い代理人型アドバイザーとして幅広い業種で国内トップクラスの実績を

有しております。

FFGサクセッションは、HLサクセッションとの包括的な業務提携を実施することで、九州域外の情報網の拡充を図り、地域における多様化するM&A・事業承継ニーズに対して、最適な提案活動を行うことが可能となりました。

豊富なネットワークを活かして、お客様の課題を解決し、地域経済の発展と成長に貢献してまいります。



FFGサクセッションの創設メンバー

Top interview

HLサクセッション株式会社

代表取締役社長

二戸 弘幸

NITO HIROYUKI



豊富な実績に基づく 地域企業への 事業承継サポート

私共は、2021年まで東京証券取引所一部に上場しておりましたGCA（現フリーハン・ローキー）の子会社で、日本の中堅・中小企業の事業承継を中心としたM&Aのアドバイスをを行う企業です。当社は、M&Aの当事者である売主様と買主様の両方から手数料を頂く「仲介型」ではなく、利益相反の無いよう売主様又は買主様のいずれかのお客様とだけ契約をさせて頂く「代理人型アドバイザー」形式の数少ない企業でございます。

九州地域とのご縁は、2018年に、福岡銀行との共催で事業承継のセミナーを地域のお客様に実施させて頂いたことに始まります。その後、2019年に福岡事務所を設立して以来、九州のお客様のM&Aのお手伝いをさせて頂いております。

当社の親会社であるフリーハン・ローキー（旧GCAアドバイザーズ）は、独立系のM&Aアドバイザー

リー企業として、上場企業を中心に日本でトップクラスの実績を有しております。2021年11月に米国ニューヨーク証券取引所上場のHoulihan ローキーLokeyとの経営統合により、グローバルM&Aアドバイザー1件数でもNO.1となり、国内外の豊富なネットワークを活用したアドバイザー業務を提供させて頂いております。

今回、私共はFFGと連携させて頂くことになりましたが、これはFFGグループのスローガンである「あなたのいちばんに。」と、当社グループの「お客様の利益の最大化」を目指すビジネスモデルが合致することが大きな理由であると思えます。昨今M&A・事業承継のニーズが増大している中、本連携を通じてお客様の立場に立った真のアドバイスをさせて頂くことで、地域企業の皆様のお役に立てればと考えております。

M&Aアドバイザー としての使命

お客様の中には既に事業承継を

決められている方より、将来の事業承継に不安を抱えて検討しようと思われている方や、いつ引退するのが良いか等、将来について色々迷っている方のほうが多いと思われまます。アドバイザーとしてその検討の道りをお客様と二人三脚で歩いていくためには、お客様の立場に寄り添い、その企業の成長戦略に対して適切なアドバイスを提供できることが非常に重要だと考えております。しかしながらアドバイザーの選定においては、その役割や能力よりも、目先の営業攻勢や手数料だけを比較して選ばれるケースも少なくありません。

また中小企業の事業承継M&Aでは、仲介会社が売り手と買い手の間に立って双方を調整していく「仲介型」の形式が多く見られますが、この「仲介型」は、価格交渉も含め様々な局面で利益相反が起こるケースが多いので注意が必要です。M&Aではアドバイザー次第で、お客様の株式価値が大きく変わったたり、条件交渉に影響が出たりするケースもあります。

自分の分身のような大切な会社

を譲渡されるお客様にとっては、できるだけ高く売りたいという価格面の条件だけでなく、その企業の歴史や文化を大切に継続していきたい、社名やブランド名を残したい、従業員の雇用を守りたい、同業社には売りたいなど、たくさん条件があると思います。私たちはそういうご希望を託す企業を幅広い候補企業の中から見つけ出し、お客様が納得されるまで相手方と交渉を続け、その結果にご満足頂くことがその務めと考えております。

地域のお客様に 新たな選択肢を提供したい

当社グループは、これまで上場企業をはじめとして幅広いお客様へアドバイザー業務を提供させて頂いており、それらを通じて数多くのお客様と成長戦略に関するディスカッションを行ってまいりました。その中には九州地域における成長戦略につながるお話もたくさんございますので、それらをFFGとの連携を通じてきちんと地域のお客様にお届けし、企業戦略の選択肢の一

つとして検討をして頂ければと思っています。FFG及びフリーハンドグループのネットワークを活用して、FFGの強みである九州地域内のお客様と、当社の得意とする東京を中心とする幅広い地域のお客様との出会いを作り出せるのが、この連携における最大のポイントだと考えております。

地域の活性化に FFGとともに貢献する

地域経済の活性化において重要な役割を果たす地方銀行の多くが、現在M&A業務の強化に取り組んでいます。お客様をよく知り、地域をよく知る地方銀行が、地域のM&A・事業承継等を通じて中堅・中小企業の基盤強化ができれば真の地域活性化につながると思っています。しかし現状は担当地域外のネットワークが弱かったり、いくつかの課題があるのも事実です。

今回FFGがM&A・事業承継ビジネスに注力されるその強化に取り組まれるということは、地方銀行業界にとっても、M&A業界にとつ

ても大きな転換点だと考えています。このような大きな取り組みの一翼を当社が担わせて頂けると思うと、非常に身の引き締まる思いです。これからも当社グループを上げてFFGとの連携を強化し、九州地域の事業承継・M&Aサポートに尽力してまいりますのでよろしく願います。



HLサクセッションのメンバー



FFG Succession

—ふくおかフィナンシャルグループのM&A専門会社—

未来へつなぐ。
事業も、想いも。

悩める企業オーナーの課題解決を目指して

現在、国内企業の約半数は後継者不在と言われています。
事業承継に悩む中小企業オーナーは少なくありません。

「自分がいない会社は、果たしてどうなるのだろうか…」

「従業員の生活や、得意先との取引関係は…」

誰しもが悩みを抱えています。

一方で、特色ある事業を展開すると同時に多くの雇用を支えている中小企業は、地域経済の健全な発展と成長のために欠かさない存在であり、その事業を円滑に承継することは重要な課題です。

当社は、特に地方で増加傾向にある中小企業の事業承継を、M&Aアドバイザーサービスを通じて力強く支援することを目的に設立されました。高品質なサービス提供により、悩める企業オーナーの課題解決、顧客利益と企業価値の最大化を目指し、地域経済の発展と成長に貢献いたします。

強み・特徴

地域密着型サービス

当社は、福岡市内にオフィスを置く地域密着型の会社です。地域の中小企業の皆様から、最も身近で信頼できる相談相手としてお選びいただくことを目指し、街の税理士や地域金融機関とも連携してサービスを提供いたします。

豊富なネットワーク

当社は、九州のみならず、提携先を通じて日本全国、ひいてはグローバルにネットワークを有しています。事業承継は会社の行く末を大きく左右する重要な出来事でありながら、失敗すると取り返しがつかないことも多々ある、非常に難しい問題です。だからこそ、納得できる意思決定ができるよう、豊富なネットワークを駆使し情報を提供いたします。

顧客の利益を最大化するアドバイザーサービス

当社は、M&Aが身近な今だからこそ、顧客の利益を最大化する代理人型アドバイザー（FA）に力を入れます。様々な情報が手軽に入手できる今、中小企業にとってM&Aはもはや珍しいものではなくなりつつあります。そのため企業オーナーは、何を指してM&Aを実行すべきか、冷静に判断することが求められます。悩めるオーナーに寄り添い、その想い、すなわち追求すべき「利益=未来」を実現するため、当社は全力でサポートいたします。

3社の連携が、M&Aを通じた
企業の課題解決を力強くサポート

FFG Succession

M&A アドバイザリー特化の専門会社。
身近かつプロフェッショナルな相談相手。



ふくおか フィナンシャルグループ

地域金融機関のフロントランナーであり、九州における圧倒的ネットワークを有する。



HLサクセション

全国、海外に強固なネットワークを有する、実績豊富なM&Aアドバイザリーのプロフェッショナルファーム。

地域金融機関×M&Aプロフェッショナルファームのハイブリッド型サポート体制

ふくおかフィナンシャルグループ内で長年培ってきたM&Aアドバイザリー業務におけるノウハウ・専門性と、九州一円における強固なネットワーク、HLサクセションが有する国内外の企業ネットワークが有機的に繋がることにより、地域のお客様に高品質なサービスを提供いたします。

HLサクセションは、日本国内外でのM&Aアドバイザリー実績が豊富なフーリハン・ローキー社(旧GCA)のグループ企業であり、全国・海外大手企業とのネットワークを構築しております。

三社一体の連携体制を構築することで、地域内企業同士の事業承継、地域外企業との戦略的資本提携など、さまざまなM&Aの実行において最大のパフォーマンスを発揮し、お客様の課題解決に貢献します。

また当社は、仲介型よりも利益相反の懸念が少ない“代理人型アドバイザリー”に注力します。これにより、様々なM&Aアドバイザリーファームとの深い連携が可能であり、今後もネットワークを拡充し、充実したサポートをご提供いたします。

ホームページはこちら

<https://www.fukuoka-ma.co.jp/>



事業承継、M&A(売/買)のご相談はこちら

<https://www.fukuoka-ma.co.jp/consultation/>



お電話でのお問合せはこちら ☎092・707・2691

※各種アドバイザリーサービスのご提供に当たっては手数料が発生いたします
お手数料についてはご相談内容によって異なりますので、事前にご相談ください