

特集 3 事業承継・M&Aを積極的にサポ



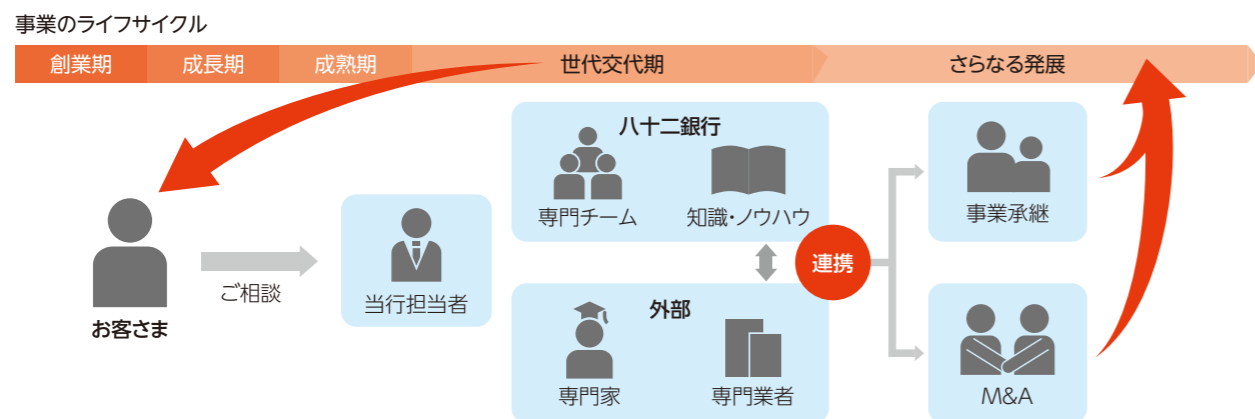
事業承継・M&Aは、経営者の高齢化や後継者不足などを背景に、全国的にニーズが高まっています。円滑な事業承継は、地域の雇用、サプライチェーン、企業競争力の維持などにつながり、地域経済の活力維持に大きな効果を発

県内 後継者不在率は高水準で推移 —— 高まる事業承継・M&Aニーズ

民間の調査会社の調査結果では、県内企業の後継者不在率は65.2%となり、「後継者不在」企業が全体の3分の2近くを占めていることがわかっています。これは3年前よりも1.2ポイント高く、県内企業の後継者問題の深刻さがうかがえます。

こうした中、事業承継を前提とせず自分の代で事業を終えることを考えている経営者も少なくなく、休業業・解散件数も高水準で推移しています。

地域経済の衰退にもかかわらず休業業を避けるため、またお客さまのさらなる発展のためにも、今後ますます高まる事業承継・M&Aニーズを積極的にサポートしていきます。



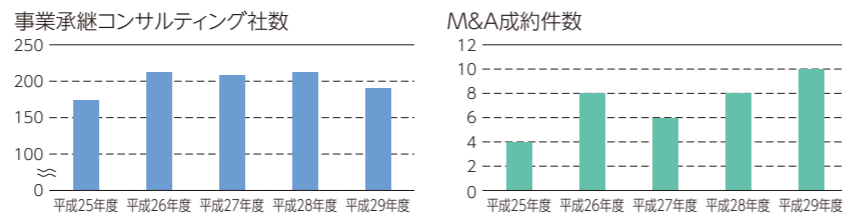
過去5年で累計1,035件の実績

当行の事業承継・M&Aサポート実績は過去5年で累計1,035件と、お客さまの将来とともに地域の未来を描くお手伝いをしてきました。

営業店、本部専門チーム、外部専門家が連携した、高度なコンサルティング力をワンストップで提供していきます。

平成29年度実績

事業承継コンサルティング社数
191社
M&A成約件数
10件



ト

揮します。一方でM&Aは企業の成長戦略として、重要性を増しています。

当行では、事業承継・M&Aサポートに取り組むことは、地域産業の基盤維持・地域活力創造そのものと位置づけ、地域金融機関の使命であると認識し、これまで多くのお客さまの事業承継・M&Aサポートに携わってきました。

お客さまの経営パートナーとして

地方銀行の中でも長い歴史と豊富なサポート実績

当行の事業承継・M&Aサポートは、15年以上の長い歴史があります。

平成14年に第三者への事業承継および企業の成長のための買収を支援することを目的としたM&Aサポートの専門チーム(M&Aチーム)を法人部内に設置。さらに平成19年には親族内承継を支援する事業承継チームを設置しました。平成28年にはこれら2チームを統合して、現在は事業承継・M&Aチームとして多くの支援に携わっています。長い歴史と実績から、積み重ねられたノウハウは当行の強みです。

当行ワンストップでサポート

県内金融機関最大の専門チームを配し、長い歴史の中で蓄積した当行独自の知識・ノウハウを、税務・法務などの「外部専門家」、「他の金融機関」や「外部専門業者」など幅広いネットワークを構築し、お客さまをサポートしています。こうしたネットワークは現在も連携の強化・拡大を図っており、初期相談から課題解決まで、ワンストップで完結できる体制を整えています。

プロフェッショナル集団を目指して

法人担当者の約8割が「事業承継・M&Aエキスパート」資格に認定されています。これは関東甲信越の地域金融機関においてトップクラスの認定者数です。現場の担当者が高い知識を持つことにより、スピーディーに初期相談をいただける体制を構築しています。

資格取得のほかにも、担当者の能力向上のための行内研修の実施や当行オリジナルのマニュアルを用意するなど、事業承継・M&Aサポートに対応できる人材の育成を継続的に行っています。

担当者インタビュー 『事業承継・M&Aに携わる営業店担当者の思い』 大町支店 百井一浩

● 創業150年を超える老舗の企業のM&Aを担当

地域経済を牽引してきたお取引先企業の多くは過渡期を迎えており、後継者不足が後を絶たない状況です。また、廃業に伴う失業者も増加しています。

事業承継・M&Aサポートは、地域の雇用を守り地域経済の発展にも効果を発揮します。当行では「事業を存続してもらいたい」という思いから、事業承継・M&A支援は「今、当行が果たすべき使命」として認識しています。

お客さまと向き合いお役に立てるアドバイスを心掛け、支店と本部が一体となり取り組んでいきたいと思っています。

