

第2回目は「地域金融機関にとってのM&A業務」についてお伝えします。

昨今、多くの地域金融機関が事業承継・M&A業務に力を入れていきます。地域の中小企業が後継者不足から廃業の選択をしてしまうことは、地域経済の衰退につながり

ます。地域金融機関にとって地域経済の衰退は自金融機関の業績に直結するため、事業承継・M&A業務に注力することで、地域の中小企業に廃業以外の選択肢を提案することは重要な業務であるといえます。

なにより、地域金融機

関であればM&Aに限らず融資などに関するさまざまな相談を受けることができます。地域金融機関の幅広い顧客網を用いて多くの企業に対してM&Aの実施を打診することも可能です。

現在では、M&Aを検討するときにM&Aアド

の後継者問題に踏み込むことで、次世代への承継を支援することこそ、地域経済の活性化につながるといえます。

また、M&A業務には複数のビジネスチャンスが伴います。まず、融資

側の買収資金を融資するビジネスチャンスとなりえます。譲渡企業および譲受企業が自金融機関の取引先同士であれば、M&Aの実行後にも譲渡企業に対する既存融資残高が継続して残る可能性が高くなります。

次にM&A業務実行に

際、M&A会社へ紹介し、M&Aが実行されれば紹介手数料が得られます。最後に事業承継・M&A業務の取り組みによる経営者との関係強化を通し、経営者の家族構成・従業員構成が把握できれば、経営者だけではなく経営者の家族や従業員に対しても新たに金融商品を提案できる可能性があります。

後継者の話は非常にセンシティブで、踏み込みづらいと感じてしまうものですが、地域金融機関にとってのM&A業務の意義を改めて考え、経営者の後継者問題と向き合うことが肝心といえます。

## 地域金融機関にとってのM&A業務



バイザーに相談することが一般化していますが、経営者にとっては身近な金融機関が一番相談しやすい先であることも事実です。

地域金融機関が経営者が挙げられます。M&Aでは買い手が事業拡大を企図して企業買収を行うケースがほとんどです。その際に資金需要が発生するため、銀行にとってM&Aは買い手

伴う各種手数料収入の獲得が期待できます。経営者に対しM&Aに関する財務面・事業面に関するアドバイザリー業務を行い、M&Aを実行することで手数料収入を得ることができます。金融機関が経営者からM&Aについて相談を受けた

◇あくさわ・ひろあき 大卒後、地銀に入行。複数の営業店に所属し、法人顧客の課題解決に注力。名南M&A参画後は、主に地域金融機関の顧客に対する事業承継・M&A支援を担当している。

名南M&A情報開発部金融法人課シニアコンサルタント

阿久澤 宏明