

中小の事業承継で連携

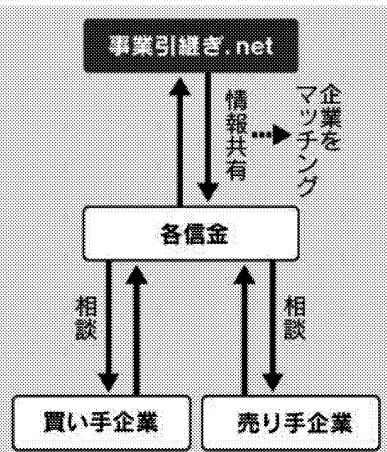
浜松いわたな信用金庫（浜松市）と静岡信金（静岡市）、三島信用金庫（三島市）は、県内の中小企業の事業承継仲介で連携する。経営コンサルティング会社のインクグループ（東京・中央）のシステムで取引先の情報共有し、3信金の担当者が交渉を受け持つ。事業承継を加速させることで取引先の廃業を防ぐ。手数料収入を増やす狙いもある。

地域金融のいま

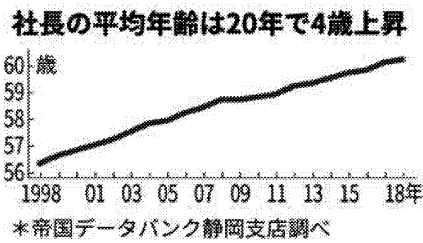
A（合併・買収）を望む売り手企業や事業拡大を模索する買い手企業の情報を、金融機関の担当者が登録する。

インクグループが提供するシステム「事業引継ぎ.net」は信金など金融機関のみがアクセスできる。他社によるM&A（合併・買収）を望む売り手企業や事業拡大を模索する買い手企業の情報を、金融機関の担当者が登録する。

事業承継支援の仕組み



取引先の情報共有 マatching後押し



システムの運用を始め、最初の1年間で3000件の登録を目指す。システムの利用は無料。仲介手数料は3信金やインクグループなどが受け取る。

対象とするのは主に売上高が3億円規模までの中小企業。こうした企業は業績が赤字でも後継者が見つからず、廃業を余儀なくされる例が少なくない。帝国データバンク静岡支店によると、県内企業の社長の平均年齢は2018年で60.2歳と、過去20年間で3.9歳上

昇した。事業承継が進んでいないことを示しており、同支店の別の調査では後継者不在率が70代経営者で31%、80代以上でも21%に達した。金融機関にとって企業の廃業増加は取引先の先細りに直結するため、事業承継の支援は大きな課題だ。ただ地銀や信金は営業地域に限られるため、マッチングに限界がある。一方で全国規模のマッチングサイトを通じた事業承継は、多くの県内経営者にとってハードルが高く、利用は進んでいない。相手先が首都圏に集中していることも二の足を踏む要因の1つだ。

営業地域が重複しない企業に顔が利く信金がある。3信金が組むことで県全体の先頭に立てば、経営者の安心感を得てスムーズに承継が進むとみている。「事業引継ぎ.net」を利用した事業承継仲介は8月に北陸3県で開始。静岡県は経済規模が大きい。初め