

「中小企業における経営支援ニーズと金融機関の対応」
～M&A・事業承継支援、ビジネスマッチング等～

北陸銀行の事業承継支援について

2014年4月14日

北陸銀行
法人・公共営業部



事業承継は中小企業の重要かつ喫緊の課題

—事業承継対策は、なぜ必要か—

•会社支配権の確実な承継

株式会社の「所有者」は株主

経営権の後継者への承継

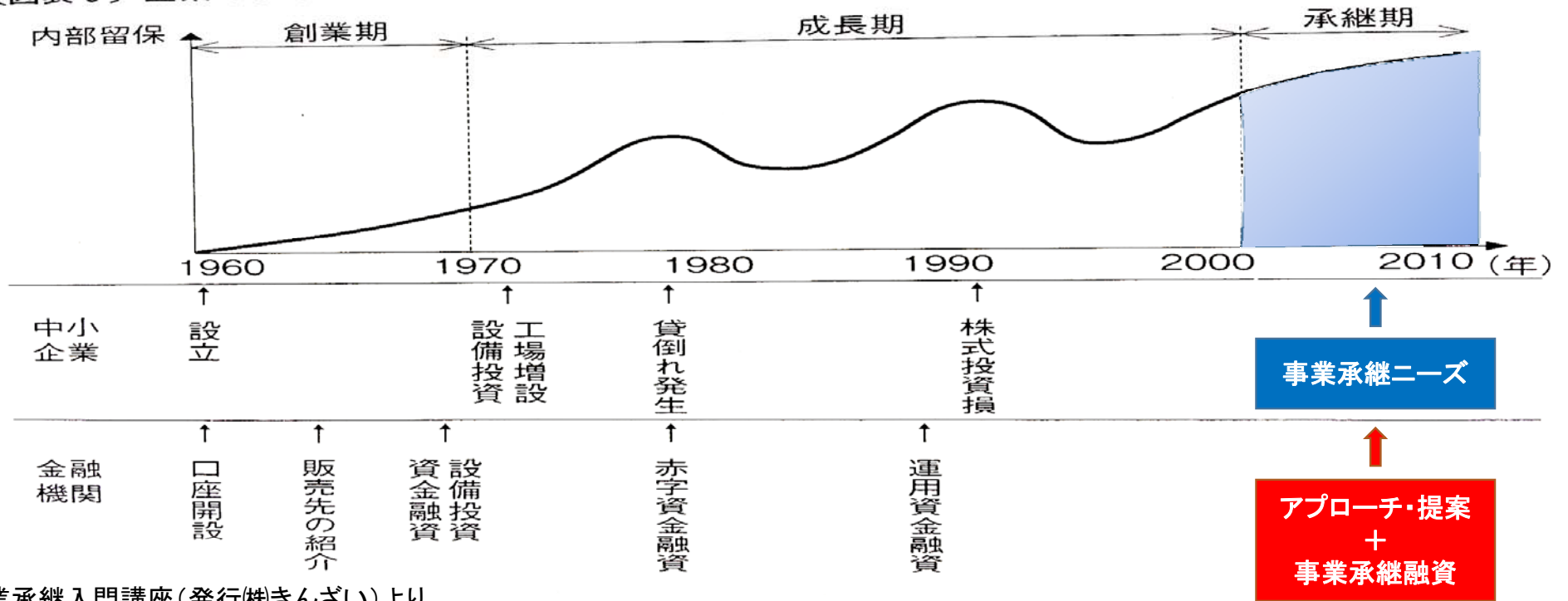
•財産上の問題

相続時における自社株評価の不確実性

相続による自社株の分散

事業承継への金融機関の関わり方

〔図表6〕 企業のライフサイクルの例

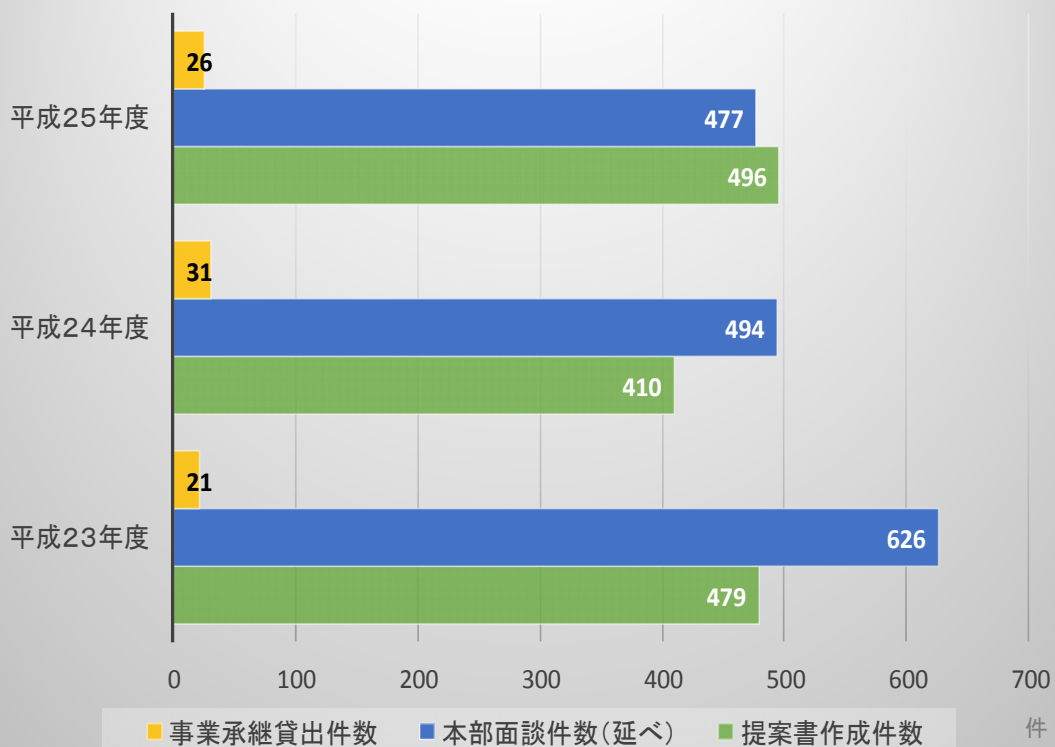


(出所) 事業承継入門講座(発行株きんざい)より

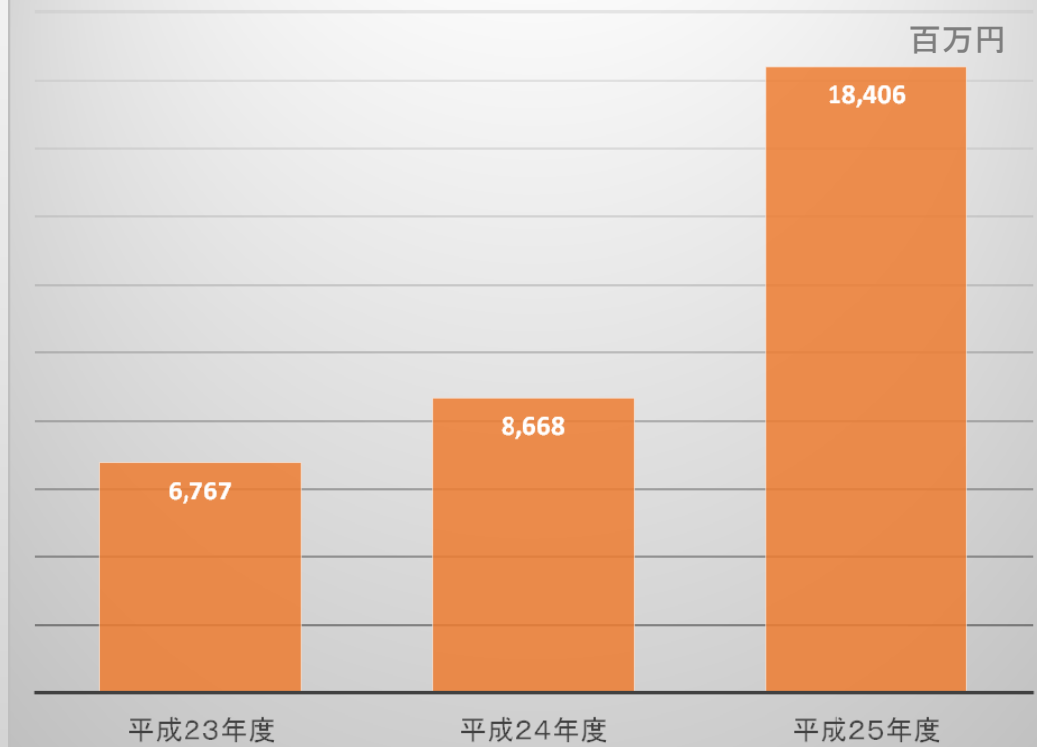
事業承継支援実績

— 相談受付、本部提案、事業承継関連貸出 —

最近3ヶ年の事業承継支援実績

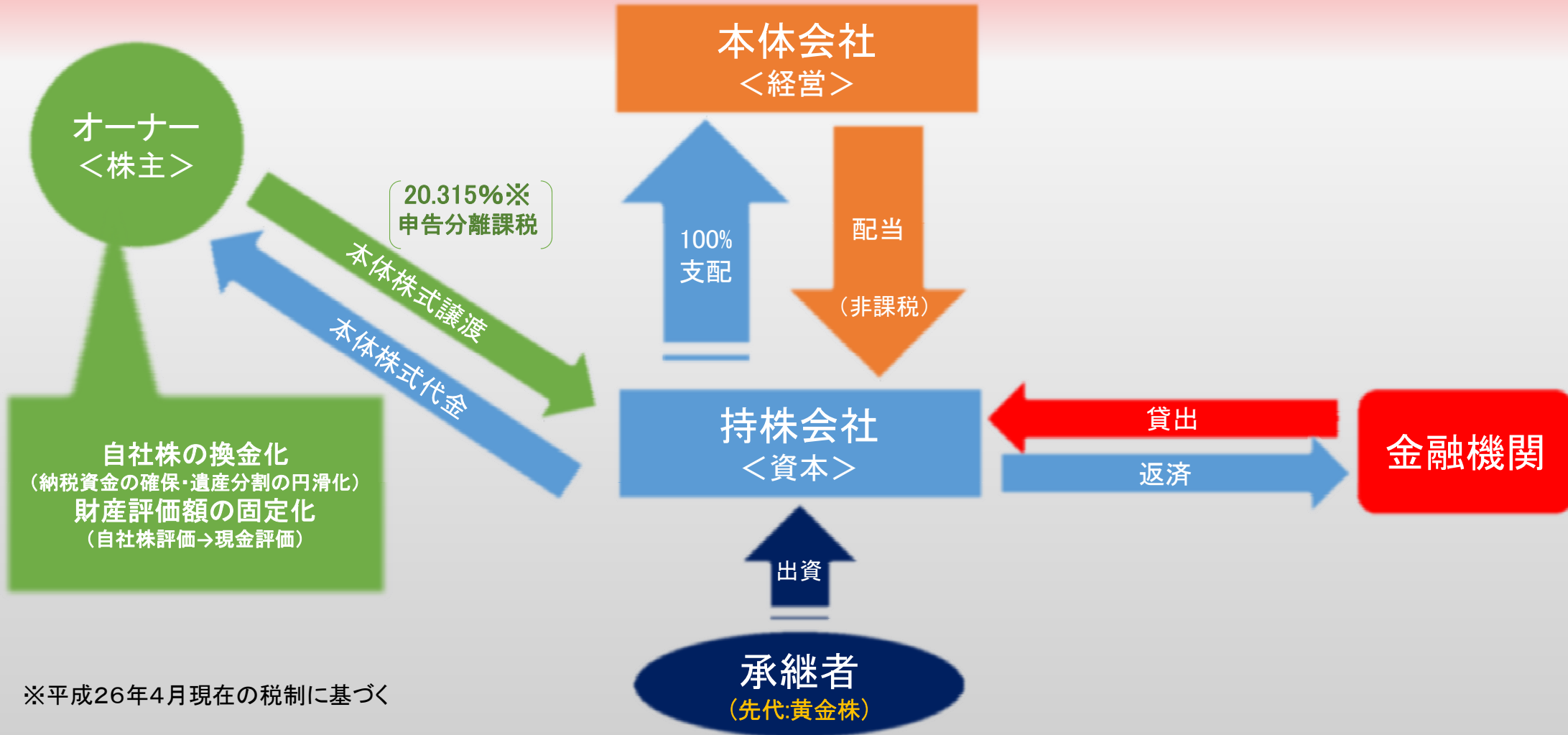


事業承継関連貸出額



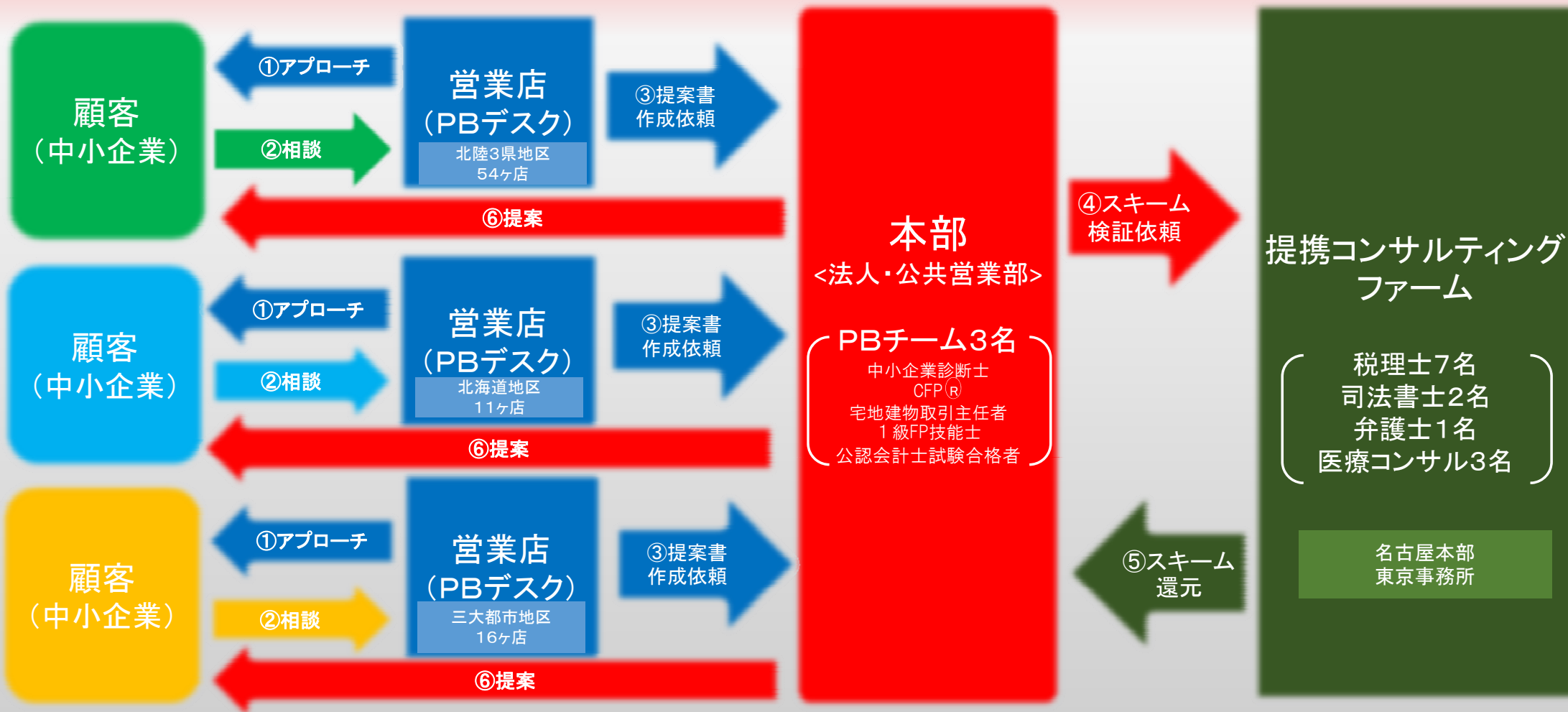
該当年4月1日～翌年3月31日の実績値より

持株会社活用スキームと金融機関の機能(イメージ)



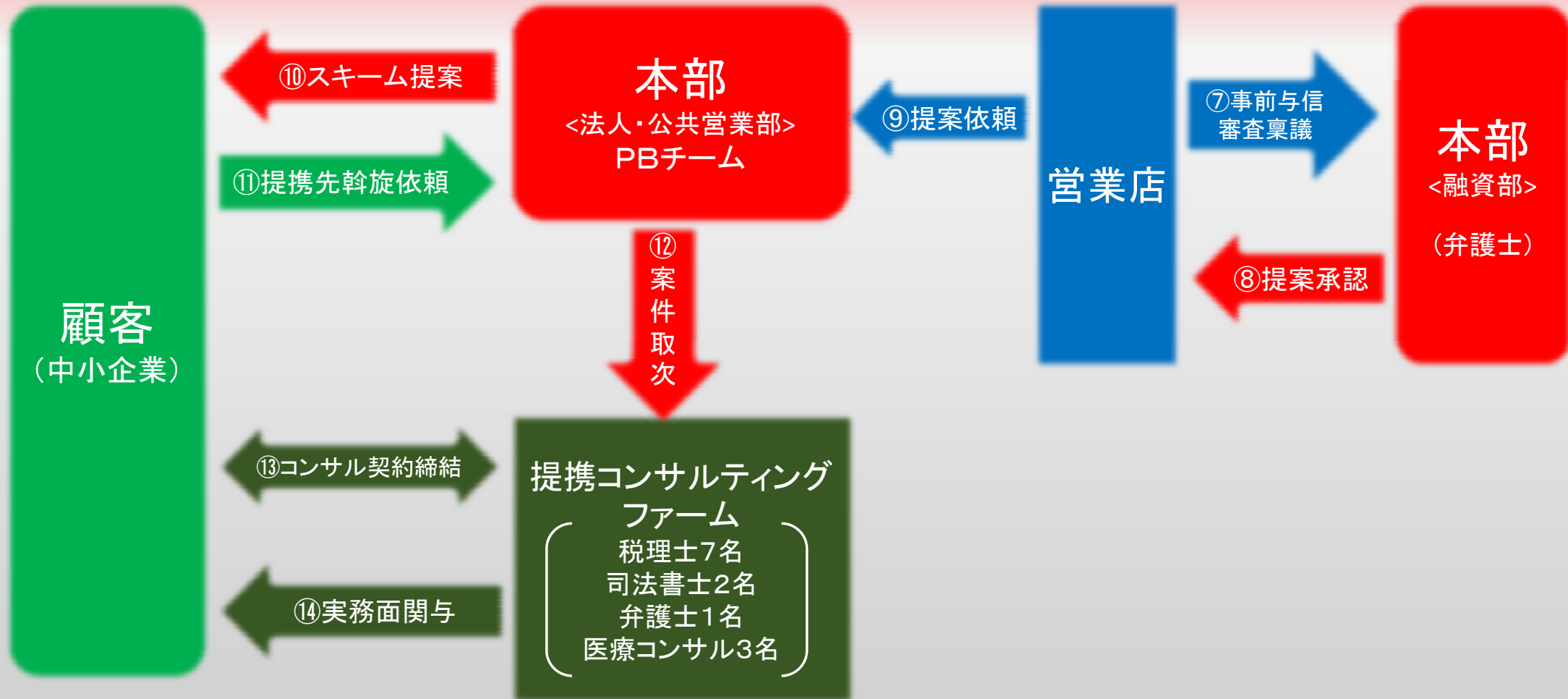
ネットワークの構築・活用

①アプローチから事業承継スキーム作成・提案まで



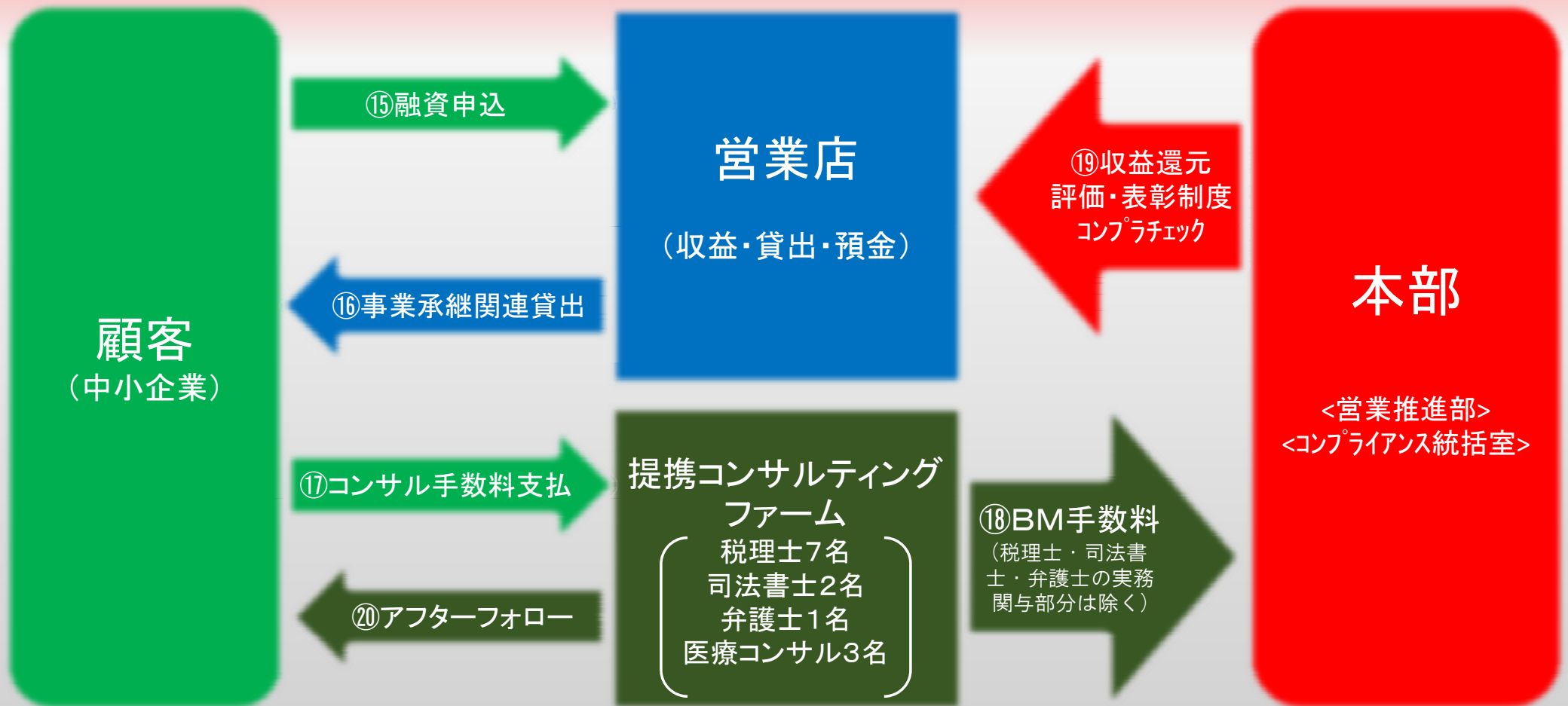
ネットワークの構築・活用

②事業承継スキーム提案から提携先斡旋まで



ネットワークの構築・活用

③事業承継スキーム実行から貸出・収益・評価・コンプラチェックまで



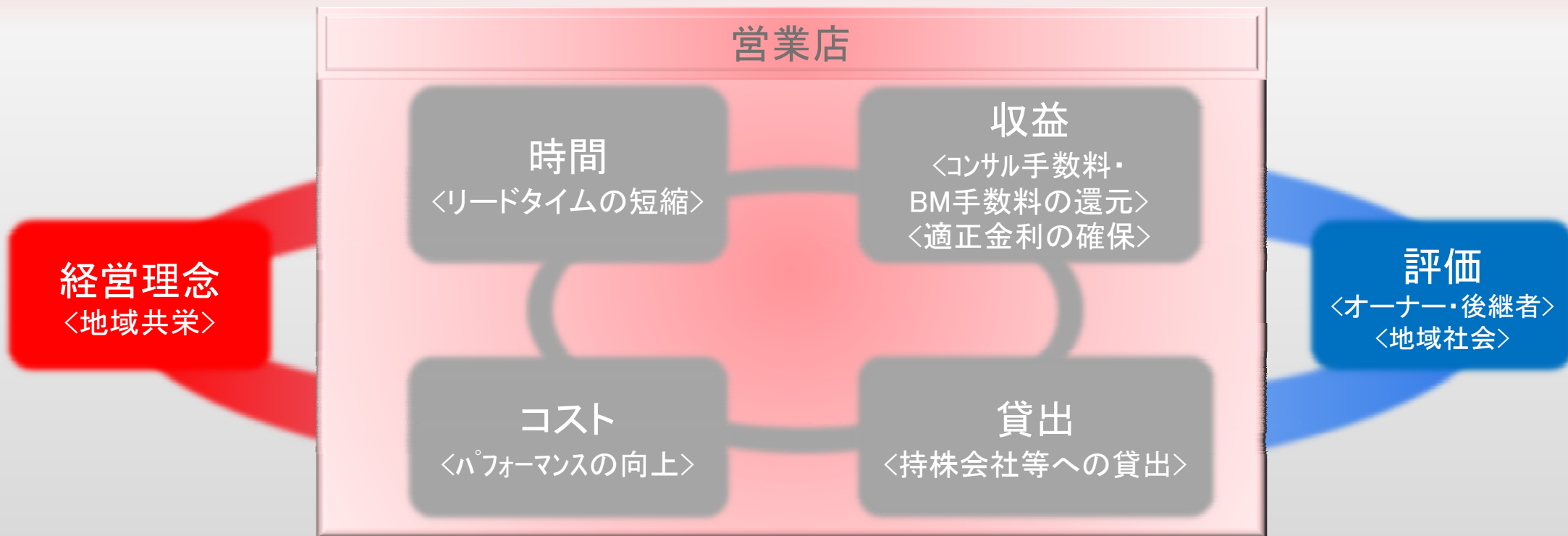
事業承継支援を定着させるための工夫

①営業店の収益・貸出目標および経営理念・評価との関係

- 半期毎の営業店業績目標と評価が事業承継支援推進面で足枷。
- 事業承継支援スキームにおいて、貸出、預金＋収益獲得の機会確保。
- アプローチから実行までのリードタイム短縮により、半期毎業績評価に貢献。
- 営業店担当者がOJTを通じて、スキルアップ。
- 経営理念である「地域共栄」と「中小企業事業承継支援」のベクトルが合致。
- 予算総合評価への実績反映と全店長会議での頭取賞授与による評価。
- 提携コンサルティングファームに税務・法務の実務を全面委託することで担当者を心理的ストレスから開放。

事業承継支援を定着させるための工夫

① 営業店の収益・貸出目標および経営理念・評価との関係



事業承継支援を定着させるための工夫

②内部体制づくりー営業店のPBデスクの養成・育成

PBデスク担当者養成研修(20名/半期毎)



PBトレーニー(10名/半期)



テレビ会議による勉強会
情報交換(1回/週)