

2021年12月、子会社として七十七パートナーズ(株)を設立した(株)七十七銀行(仙台市青葉区)の小林英文取締役頭取と、人材紹介と事業承継を営むヒューレックス(株)(青葉区)の松橋隆広社長が、新型コロナウイルス感染症の影響下、地域金融機関が取り組んでいる地元中小企業に対する事業承継支援やM&A(買収・合併)支援について対談した。

松橋 2021年5月に公表された、新・経営計画「Vision 2030」について、そのポイントをお聞かせください。

小林 取り巻く環境の変化が激しいなか、従来の中期経営計画は期間が3年と短く、計画数値が保守的にならざるを得ないこともあり、成長面で課題を感じていました。地域金融機関の成長は、地域の成長にもつながりますし、大きな成長のためには飛躍的な取り組みが欠かせません。そのため、期間を10年とし、未来を切り拓くリーディングカンパニーを目指して皆で取り組むという方向性を「Vision 2030」にまとめました。ポイントとしては、「金融×コンサルティング+非金融」とあるように、金融機能とコンサルティングを極めるとも

に非金融分野における事業領域を拡大し、お客さまに最良のソリューションを提供していきたいと考えています。お客さまのニーズは多岐にわたり、お客さまをよく知ることが大事ですが、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、最近非常に大きな課題となっているのが、事業承継やM&A(買収・合併)です。加えて、後継者未定や経営人材不足なども地域課題の一つとして大きくなってきており、地域金融機関としてその課題解決が重要になっています。

松橋 金融庁の施策として、地域金融機関が人材紹介会社と連携し、中小企業の人材紹介事業を強化しています。御行の人材紹介の取り組みについてお聞かせください。

小林 お客さまのニーズや課題など詳細を把握し、人材確保にかかる経営課題を解決することなどを目的に、当行として20年9月に人材紹介事業へ参入しました。当行OBを企業に斡旋するなどの実績もありますが、ヒューレックスさんを始めとする提携先と連携し、人材紹介の取り組みを強化しています。おかげさまで人材紹介を希望する企業が増えてきており、ますますこの分野の重要性が高まっていると感じています。

事業承継やM&Aが時間との戦いに

松橋 七十七銀行さまと人材紹介に関する合同プロジェクトチームを双方で組成し、

行員向けの勉強会開催や帯同訪問を行い、リーダー以上の管理職や幹部人材、後継者候補の採用支援を伴走型で進めています。おかげさまで、経営幹部人材を中心に多くの成約につながっています。最近、



ヒューレックス(株)
代表取締役社長

松橋 隆広 氏

まつはし・たかひろ 1963年青森県生まれ。86年山一証券(株)入社。2003年ヒューレックス(株)設立、13年マリッジパートナーズ(株)設立、16年事業承継推進機構(株)を設立し、それぞれ代表取締役社長に就任。事業承継の総合的な支援を行っている。

携先と連携し、人材紹介の取り組みを強化しています。おかげさまで人材紹介を希望する企業が増えてきており、ますますこの分野の重要性が高まっていると感じています。

松橋 小林頭取がおっしゃる通り、マッチングとは、企業と求職者の「結婚」と言えます。特に年収や社風・価値観などのギャップが生じる場合には、企業と求職者双方に寄り添い、ポジティブマインドに調整することで、数多くの成約につながっています。また、入社後においても定期的に企業と決定者の双方に仕事の取り組み状況などを確認し

小林 新型コロナの影響もあり、将来の事業の先行きに不透明感がありますので、誰に事業承継をしたらよいか迷いが生じている中で、経営者自身も年齢を重ねてしまい、身近なところで後継者を見つけることができない状況になっているように思います。そこで、後継者候補や後継者を支える人材を外部に求める二

親族内の承継にこだわらない経営者も増えてきたように感じますが、いかがでしょうか。

松橋 小林頭取がおっしゃる通り、マッチングとは、企業と求職者の「結婚」と言えます。特に年収や社風・価値観などのギャップが生じる場合には、企業と求職者双方に寄り添い、ポジティブマインドに調整することで、数多くの成約につながっています。また、入社後においても定期的に企業と決定者の双方に仕事の取り組み状況などを確認し

小林 新型コロナの影響もあり、将来の事業の先行きに不透明感がありますので、誰に事業承継をしたらよいか迷いが生じている中で、経営者自身も年齢を重ねてしまい、身近なところで後継者を見つけることができない状況になっているように思います。そこで、後継者候補や後継者を支える人材を外部に求める二

親族内の承継にこだわらない経営者も増えてきたように感じますが、いかがでしょうか。

The 地方創生

地方創生が東北の未来をつくる

て、改善点を双方と調整し、定着率向上のために徹底してフォローしています。企業と求職者双方の思いが強いですが、その思いを一つにしていくお手伝いが重要になっていきます。

小林 まさに、双方の思いが大事になるので、「結婚」と同じですね。

松橋 M&Aによる事業引き継ぎが活発化していますが、この点はいかがでしょうか。

小林 事業承継については1000件以上の問い合わせをいただいております。一方でM&Aは、センチティブな内容も多々あり決断までに1年は優にかかる案件ですが、当行と正式にM&Aアドバイザリー契約を結んでいる事例

も多くあります。統計により

ますと、日本企業の3分の2は後継者不在であると言われるっており、また、地方ほどその比率が高いということですので、事業承継やM&Aの潜在的なニーズはかなり高いと思います。当行としても積極的に関与していく必要があると

考えています。人口減少や社会構造の変化、新型コロナウイルスにより経済環境が大きく変化するなど、世の中のスピードが早いことに加え、高齢化は確実に進み、時間との戦いになってきています。こうした地域課題の解決に向けて、努力を重ねたいと思います。

マジョリテイ投資で企業価値を向上

松橋 大企業から中小企業へ、首都圏から地方へという人の流れを加速させ、経営人材の確保を支援するべく、金融庁では地域企業経営人材マッチング促進事業をスタートさせています。ヒューレック

スグループでは、次世代を担う後継者候補をご紹介する

「後継者サーチ」や引き継ぎ先企業を探す事業承継推進機構(AOBA)で、企業が抱える後継者問題をワンストップで解決しています。企業ニーズの解決には、さまざまな手法が必要になっていきます。

小林 後継者問題は、M&Aとも深く関係している問題



(株)七十七銀行 取締役頭取

小林 英文 氏

こばやし・ひでふみ 1957年生まれ。宮城県仙台市出身。東北大学経済学部卒業。81年(株)七十七銀行入社。総合企画部長、取締役本店営業部長、常務取締役、取締役副頭取を経て、2018年6月より現職。

です。そのため、大きな視野を持ち、東北に限らず全国でその問題を考える必要があります。企業が廃業することになれば、その企業が持つ技術やリソース、雇

用が失われてしまい、地域にとって大きな損失になります。その意味では、幅広い連携が必要になると思います。

松橋 12月9日に「七十七パートナーズ株式会社」を設立されました。その目的や特徴をお聞かせください。

小林 七十七パートナーズ(株)は、当行100%出資の投資専門子会社です。当行本店5階を所在地とし、資本金は1億円。代表者は、七十七キヤピタル(株)の今野晃取締役社長が兼務します。設立の目的は、多様化する地域企業の課題解決に向け、経営権取得を伴う投資(マジョリテイ投資)により、従来以上に踏み込んだコンサルティング機能を發揮して企業価値の向上を図るとともに、地域の持続的な発展を「地域のヒト・モノ・カネ」で支えるプラットフォームの構築にあります。事業と



しては、主に投資事業有責任組合(ファンド)の組成・運営を通じたマジョリテイ投資ならびにハンズオンによる伴走型の経営執行支援を行います。対象は、東北6県の当行取引先を中心とします。第1号ファンドについては、事業承継に課題を抱えている企業に対し、その円滑な承継実現を目的とする20億円規模のファンド設立を予定しています。従来、経営権を伴わないマイノリティ投資の事例はありましたが、事業承継という地域経済、社会課題解決のためにチャレンジしていきたいと思えます。

松橋 数多くの事業承継を成功させていくことが大事ですね。ヒューレックスでは金融機関と連携し、地元企業へ優秀な経営人材をご紹介することで、企業の成長と事業承継を支援してまいります。(続く)