

メガバンクが中小企業
のオーナーなど富裕層との
取引強化に動き出した。
三井住友銀行は4月
から支店や法人営業部と
は別に中小企業主などを
対象とする専門拠点を全
国に100カ所強につく
る。事業承継や相続対策
へのニーズが高まる中、
企業と経営者個人の取引
に一体で対応する狙い
だ。

帝国データバンクによ
ると、全国のオーナー企
業経営者の3分の1が60
代を迎えている。中小企
業基盤整備機構の調査で
は、経営者の4割が60歳

中小経営者向け専門拠点

代で事業を後継者に譲つており、今後事業承継の増加が見込まれる。一方、日本では多額の

三井住友銀行の新しい営業体制		
	対象企業・個人数	強化策
本店営業部 (16部)	数百の大企業グループ	担当者を100人以上増員
法人営業部 (約160拠点)	約4万社の中堅企業	1担当者あたりの企業数を絞り込み
エリア拠点 (約110拠点)	5万社超の中小企業とオーナー・富裕層	4月から新設
支店 (約430拠点)	約2500万人の個人顧客	

三井住友銀、100カ所新設

事業承継や資産運用

金融資産や不動産を保有しているのも企業オーナーが多い。クレディ・スイスによると100万円以上の資産を持つ富裕層は2018年までに85%増え、490万人になる見通し。三井住友が4月から109拠点を増やす「エリア」はこの2つのニーズの受け皿として中小企業事業承継と個人の資産運用の両方に対応する。5万社を超える対象企業の経営者がエリアを訪れると、運転資金の融資や決済といった企業取引だけでなく、オーナー個人と法人取引の窓口を一人の相続や不動産活用相談もできる。これまで1が多い。クレディ・スイスは法人営業拠点や支店を別々に訪れたり、複数の担当者に相談したりしなればならなかった。国部毅頭取は「法人と個人分野にニーズがまたがる顧客の視点を踏まえて、15年ぶりに国内営業体制を見直すことにし、銀行にとって、事業承継や相続は手数料収益が期待できる一方、株式の譲渡や会社分割など専門的なノウハウが必要となる。税制など関連の知識も不可欠で、法人、個人取引に精通した人材の育成が急務となる。

人の相続や不動産活用の本化した拠点を71まで増やす。昨年9月末で2・7兆円のオーナーからの預かり資産残高をさらに伸ばす考えだ。みずほ銀行はグループの証券や信託との共同店舗を活用し、後継者対策や不動産の譲渡など多様なニーズに対応する。

三菱東京UFJ銀行も、今年3月までに、個人と法人取引の窓口を一人