

消える GDP 22兆円 大廃業時代

北陸地方が豪雪に見舞われた2月上旬。しんと雪が降り積もるなか、新潟市内で50年以上続く老舗タクシー会社のハマタクシーが、都内で運送業を営むワイケーホールディングス（東京・千代田）に会社を譲渡した。

地方ほど深刻

「これからのことを考え

承継は商機 地域金融動く

低金利下の慈雨



ハマタクシーの会社譲渡は新潟信金
が仲介（調印式に臨んだ小林社長）

社を引き継ぐ「散率」が2016、17年と
だ後、中心市 2年連続で全国トップ。今
街地の衰退で 回の案件は新潟信金にとっ
売上げが減り M&A（合併・買収）仲
少。高齢者が 介の第1号案件だ。「増え
多い地区では 続ける事業承継の需要にま
移動の足とし だまだ対応していく必要が
て親しまれて ある」。県内大手の第四銀
きたが、2億 行と北越銀行が統合を決め
円近い債務超 取り巻く環境が激変するな
過を抱えて経 か、小松茂樹理事長は次の
営の方向は見 案件を見据える。

「これだけ約 だ。これで地域の雇用と
1年前、創業時からメイン インフラの役割を守る」。
の新潟信用金庫（新潟市） 小林社長は胸をなで下ろ
の担当者がハマタクシーの す。
小林信太郎社長（66）を訪 帝国データバンクによる
問したのだ。先代から会 と、新潟県は「休業業・解

ただ見方を変えれば、大
と引き合わせた。「地域の
廃業時代の入り口は金融機
核となる企業に伝統産業を
関にあってビジネスチャン
スにもなり得る。事業承継
の仲介などの法人業務で金
融機関が得る手数料は、企
業向け貸し出しや個人向け
の投資信託などの販売手数
料の収益を大きく上回る。
マイナス金利という逆風が
吹き続けるなかで、仲介業
務は千天の慈雨になる。

ノウハウ伝授

地銀・信金を黒子として
支えるのが日本M&Aセン
ターだ。これまでに98地銀
・204信金と提携。提携
先の行員を受け入れ、半年
から1年間の研修で相続や
事業承継に関するノウハウ
を教え込む。「広域で相手
先を探すことで新規事業の
少率が4年連続で全国1位
創出につながることもあ
る」（鈴木安夫金融法人部
長）。2月には日本政策投
蔵で後継者難に悩むかつの
銘酒（秋田県鹿角市）を、
居酒屋「半兵衛」などを全
国展開する外食チェーンの
ドリームリンク（秋田市）
を、
人材紹介のビズリーチ
（東京・渋谷）も昨年11月、
インターネット上でM&A
を
検討する企業同士を検索
できる新サービスを始め
た。「外部の人材への事業
承継という選択肢が当たり
前になるように橋渡しをし
ていきたい」。南社一郎社
長は狙いを話す。
長年続いてきた会社を第
三者に売る決断をためらう
中小企業の経営者は多い。
地銀や商工会議所が開く事
業承継セミナーでは、知り
合いがいらない遠方をわざ
と選んで参加する人も相当
数いるという。経営者にと
ってデリケートな問題だか
らこそ、そこに一歩踏み込
んで選択肢を広げる地銀な
どの役割が重要になる。
中小企業に深く入り込み
信頼を得る。地域金融機関
にとって自らの存在が問わ
れるのが大廃業時代だ。