

| | |
|--------------|--|
| 1. 動機(経緯) | <p>当行が経営課題として掲げる「問題解決型金融機能の強化」策の一環として実施。当行取引先企業の大多数がファミリービジネスであることから、事業承継対策支援を中心に経営面および財務面からの支援を強化するため、平成 17 年 6 月より取組みを開始している。</p> |
| 2. 概要 | <ol style="list-style-type: none"> 顧客の事業承継ニーズを掘り起こすため、事業承継セミナー(H20 年度 6 回)、個別相談会(H20 年度 3 回)、担当部署責任者による事業承継をテーマとした外部講演(H20 年度 3 回)を実施。 後継者育成支援による取引先企業の事業承継支援のため、後継者育成塾(H20 年度 6 回)を開催。 営業店における顧客の事業承継ニーズへの対応力を強化するため、行員向け研修(H20 年度 3 回)を実施。 事業承継支援に係る人材育成のため、メガバンクの事業承継支援部門にトレーニーを継続的に派遣し、研修終了後、事業承継専門部署に配置。 無料で事業承継相談に止まらず、具体的に事業承継計画を作成し、経営承継及び資産承継を実行する顧客向けに、有料での事業承継支援コンサルティングサービスを実施している。 事業承継支援専門部署に事業承継に係る専門的知識と経験を持った行員を配置することで、外部専門家への丸投げでなく、行員が課題整理、対策立案、関係者との調整、対策実施支援、アフターフォローに至るまで一貫して支援している。 事業承継に伴って発生する、法務、財務、税務、労務等の高度な課題に適確かつタイムリーに対応するため、担当部署のアドバイザーとして、事業承継実務に強い大手税理士法人、県内公認会計士・税理士、社会保険労務士等と提携している。 事業承継に付随して発生する各種ニーズにワンストップで対応するべく、M&A、企業組織再編(合併、分割、株式交換)、従業員持株会導入等についても、行員が自前で提案、実行支援できる態勢を整えている。 |
| 3. 成果(効果) | <ol style="list-style-type: none"> 県内における事業承継支援サービスのパイオニアとしての評価が定着してきたことから、事業承継に係る相談件数が増加。18 年度 39 件、19 年度 75 件、20 年度(21 年 2 月末現在) 92 件 相談件数増加に伴い、事業承継等の有料コンサルティング契約受注件数及び契約額が増加。 <件数> 18 年度 3 件、19 年度 5 件、20 年度(21 年 2 月末現在) 11 件 <金額> 18 年度 3.0 百万円、19 年度 6.2 百万円、20 年度(21 年 2 月末現在) 26 百万円 事業承継支援コンサルティングを実施した企業から、企業組織再編コンサルティングの依頼を受けるなど、当行のコンサルティングサービスのリピーターが増加してきている。 事業承継支援コンサルティングを実施した企業と当行の信頼関係が強化された結果として、当行との預金、融資、役務取引、従業員取引のシェアが上昇した企業が増加してきている。 |
| 4. 今後の予定(課題) | <ol style="list-style-type: none"> 20 年度までの取組み状況については、相談件数、コンサルティング契約受注件数等の量的な面及び提案内容、実施支援内容の高度化等の質的な面の両面で、ほぼ所期の目標をクリア。 今後は事業承継支援サービス実施企業に対する更なる満足度向上に向けて、支援体制の充実を図っていくとともに、コンサルティング実施過程における営業店での顧客へのフォローを強化することにより、さらなる顧客基盤強化につなげていきたい。 |

