

2018 年 6 月 29 日

日 本 銀 行
金融機構局金融高度化センター

再チャレンジ支援および事業承継支援に関する地域ワークショップ(第 13 回)の模様

日本銀行金融高度化センターでは、2018 年 5 月 29 日に再チャレンジ支援および事業承継支援に関する地域ワークショップの第 13 回目の会合を大分県大分市で以下のとおり開催した。

日 時：2018 年 5 月 29 日（火）13 時 30 分～16 時 00 分

会 場：ホルトホール大分 セミナールーム

<プログラム>

▼開会挨拶 濱田 秀夫（日本銀行 大分支店長<当時>）

▼プレゼンテーション

「再チャレンジ支援と事業承継支援」

石賀 和義（日本銀行 金融機構局 金融高度化センター 企画役）

「大分県内の事業承継に関する現状」

柳内 健吾（日本銀行 大分支店 総務課）

「静岡県における事業承継支援の取組について」

清水 至亮 氏（静岡県事業引継ぎ支援センター 統括責任者）

「大分銀行の事業承継支援について」

石井 秀典 氏（大分銀行 法人営業支援部 ソリューション営業室
M&A・事業承継チーム 推進役）

「事業承継・M&A の取り組み状況」

神野 康弘 氏（豊和銀行 お客さま支援部 ソリューション支援室長）

「南九州税理士会の取組み紹介」

財前 朗担 氏（南九州税理士会大分県連合会 中小企業対策部長）

「大分県事業引継ぎ支援センターの取組」

山中 俊弘 氏（大分県事業引継ぎ支援センター 統括責任者）

▼意見交換

<モデレータ>

石賀 和義（日本銀行 金融機構局 金融高度化センター 企画役）

<参加機関>

大分銀行、豊和銀行、日田信用金庫、大分みらい信用金庫、大分信用金庫、大分県信用組合、肥後銀行、宮崎銀行、三井住友銀行、三井住友信託銀行、野村證券、日本政策金融公庫、日本政策投資銀行、商工組合中央金庫、三井住友海上火災保険、第一生命保険、大分ベンチャーキャピタル、大銀経済経営研究所、大分リース、大分財務事務所、自衛隊大分地方協力本部、中小企業基盤整備機構、大分県、大分県事業引継ぎ支援センター、静岡県事業引継ぎ支援センター、大分県中小企業再生支援協議会、大分県産業創造機構、大分行政監視行政相談センター、大分県信用保証協会、大分商工会議所、津久見商工会議所、佐伯市番匠商工会、大分県商工会連合会、大分県弁護士会、南九州税理士会大分県連合会、中小企業診断士協会、大分県中小企業家同友会

I. プレゼンテーションの内容

1. 「再チャレンジ支援と事業承継支援」

（石賀 和義<日本銀行 金融機構局 金融高度化センター 企画役>）

- ・ 大分県では、休廃業・解散と倒産の倍率が上昇（2015 年 4.8 倍→2107 年 8.0 倍）している（全国：同 2.8 倍→2.9 倍）。同県の休廃業・解散の件数は全国と同様に微減で推移しており、倒産の件数の減少が倍率上昇の要因となっている。
- ・ これまでの地域ワークショップにおける金融機関の取組みをみると、地域銀行や大手信用金庫では、本部に数名程度の担当者を配置し、営業店の担当者に同行し、株価試算等を提示している。また、持株会社方式による資金調達や役員退職金支払いによる株価引下げなどを提案し、営業エリア内では自ら M&A に取り組んでいる。事業承継の際に、事業再生も行う必要がある場合、不動産売却等によって債務を整理したうえで事業承継を進めるケースがある。

2. 「大分県内の事業承継に関する現状」

（柳内 健吾<日本銀行 大分支店 総務課>）

- ・ 当県で事業承継問題を放置した場合、10 年間累計で 5 万人の雇用、2,700 億円の県内総生産が失われると試算される。地域のマクロ経済を下押しするインパクトが大きく、当店としても注目している。

- ・ 事業承継は、企業の存続のみならず、後継者による経営革新や事業譲渡先とのシナジー効果により、競争力強化につなげる契機となる。県内でも、経験豊富な従業員への事業承継により経営改善を果たした先や、大手企業への事業譲渡により、販路の開拓や積極的な設備投資、安定的な雇用を実現した先などがみられている。
- ・ 当県では、「大分県事業承継ネットワーク連絡会議」を中心として関係機関が連携した支援体制が整備されつつある。今後の課題としては、①経営者への啓蒙、②後継者に「より良い」状態で事業を引き継ぐための準備、③関連制度の活用促進、④事業承継をサポートできる人材育成の強化の4点があげられる。当店としても、こうした場を通じて、県内の事業承継支援に協力していきたい。

3. 「静岡県における事業承継支援の取組について」

(清水 至亮 氏＜静岡県事業引継ぎ支援センター 統括責任者＞)

(1) 事業承継診断の取組み方

- ・ 政府では、事業承継5か年計画を策定したが、そのなかでも、「経営者の気づきの提供」が重要である。中小企業庁が提示する「事業承継ガイドライン」においても、最初に「事業承継に向けた準備の必要性の認識」が掲げられている。事業承継に早期に取り掛からなければならないことを認識していない経営者が多いことが問題となっている。金融機関では、内容がセンシティブなため、対応を誤って取引を打ち切られたら困ると考えがちである。しかし、中小企業庁が事業承継診断を推奨しているので、経営者と面談する際には、国が政策として事業承継を進めていることを丁寧に説明し、経営者に事業承継の必要性を気づかせてほしい。
- ・ 事業承継診断では、「事業承継診断票」にそって、「社内外に、自分の後を託せる明確な後継者がいますか」と切り出す。最近の若い人には明確に意思表示をする必要があることを説明し、「実際に意志をはっきり伝えましたか」と語りかける。後継者の資質の向上には時間がかかるので、「後継者の教育に必要な時間を確保できますか」と聞いてほしい。また、後継者がいない場合は「どうするのですか」と問いかけてほしい。

一通りの表面的な質問で面談を終えることなく、一步踏み込んだ面談を行ってほしい。例えば、メーカーの経営者から、「後継者となる子息が生産現場で一生懸命頑張っている。これで、何が足りないのか」といわれるとする。それに対して「営業、経理・財務はどうしているのか。後継者は資金繰りを

把握しているのか」と聞くと、たいていの場合、経営者は、「わからない」と答えると同時に、事業承継で不足している部分に気づく。ここまでやるのが真の事業承継診断である。

- ・ 静岡県は昨年度約 5,500 件の事業承継診断を実施した。今年度は、診断した先に、より有効な支援を行うことが求められている。事業承継における課題は、商工団体や金融機関だけでは解決できない。専門家と連携する必要がある。静岡県では、事業承継ネットワークに登録する専門家のリストを作成し、参加者間で共有している。専門家の氏名や連絡先のほか、相談対応、内部調査、後継者教育、法務などの得意分野に登録している。これにより、どの専門家に協力を求めればよいかが明確になる。

（２）事業承継ネットワーク

- ・ 事業承継ネットワークは、商工団体、金融機関、士業の集まりである。静岡県では、商工団体、金融機関などの参加者を「かかりつけ医」、事業引継ぎ支援センター等の専門家を「専門医」と位置づけている。この両者の連携が重要である。当センターは、従前は M&A のみを担当していたが、今年度からは親族内承継も担当している。最近、静岡県では、親族内承継でも、訴訟に発展した案件や、前経営者が、社長に就任した後継者を解任するような難しい案件が増えている。こうした案件は、当センターで対応することになっている。

（３）事業承継支援のメリット

①商工団体におけるメリット

- ・ 商工団体にとっては、減少傾向にある会員数の維持につながるうえ、会員への支援サービスメニューの一つになる。また、有力な会員に残すべき事業を引き継いでもらい、成長させてもらうことにより、事業者数は減っても、雇用等が維持できる。場合によっては、県外や海外に進出するケースもある。こうしたことが商工団体にとってのメリットである。

②士業におけるメリット

- ・ 顧問税理士等が、事業承継の相談を受けると、その会社が譲渡されれば、仕事なくなるため、事業承継を勧めないケースがあるという話を聞く。しかし、親族内・従業員承継では、コンサルティングを行うことにより、当該企業とのリレーションを強化できる。M&A では、買い手企業への買収提案やアドバイザー業務の受託が可能となる。また、最近では、買収された企

業について、組織の融和を図り、人材流出を止めるため、買収前に企業と緊密であった顧問税理士等に、買収後のコンサルティング業務を依頼するケースも出てきている。売り手企業が買収されれば、その後の年間手数料を失うことになるが、事業承継によるアドバイザー業務は、数百万円にのぼり、約 10 年分の年間手数料を一度に受け取ることができるというメリットがある。私は、実体験で、士業にもメリットがあると感じている。

③金融機関におけるメリット

- ・ 金融機関では、買い手企業に対して買収資金を融資することができ、新規資金需要の発掘につながる。その資金が買収された会社に入り、預金となるので、資産運用面でのサービス提供の機会も増える。また、各種手数料を受領するチャンスがある。重要な取引先との関係が強化され、他の金融機関からの攻勢を回避できる。買い手企業からの経営資源の投入により「赤字会社」が「優良会社」に変身することも多く、債務者区分が改善し、貸倒引当金の戻入れも期待できる。

—— ある信用金庫では、総代が経営する会社が M&A で譲渡された。当該金庫の支店長は、この話を新聞で知り、冷や汗をかいたようである。金融機関は、事業承継支援に取り組まないことによるデメリットの大きさを理解して、積極的に事業承継支援に取り組んでほしい。

(4) M&A 対象企業における「光るモノ」

- ・ M&A の対象となる企業は光るモノを有している。赤字であるから M&A ができないということではない。それでは、光るモノとは何か。それは、収益力や財務内容のみならず、有力な取引先、資格保有者や熟練者などの優秀な従業員、先進性や将来性のある技術力、知名度や暖簾などのブランド、新規取得が難しい許認可などである。こうしたものがあれば、M&A ができるのである。

—— 光るモノがないと反論する経営者には、損益分岐点の図をみせている。独力での販路拡大には限界がある「赤字会社」でも、買収先が販路を拡大すると、売上高が損益分岐点を超えて「優良会社」に変身する。正常先になり、貸倒引当金も戻ってくる。M&A では、こうしたことが可能となるため、関係者は積極的に M&A に取り組んでほしい。

（５）静岡県の金融機関における事業引継ぎ支援センターの活用

- ・ 静岡県の登録民間機関は、現在、２地銀、１０信用金庫の計１２先となっている。当初は２先ではじまったが、金融機関のスキルアップが進み、登録先が増えた。この背景としては、当センターを十分に活用したことがあげられる。金融機関では、職員の絶対数が少なく、専門的な金融サービスを提供する余裕がない先もある。そうした先は、当センター職員を本部の営業部隊として活用すればよい。職員のスキルや経験の蓄積が少ない場合は、センターで蓄積した事例や知見を利用できる。取引先数が限定的であり、適切な取引先を抽出しにくい場合、当センターが、専門的な視点から相手先を抽出することに協力できる。営業エリア外でのマッチングについては、全国の事業引継ぎ支援センターの情報網が活用できる。

（６）事業承継支援の事例

①若手起業家が焼肉店を承継した事例

- ・ 三島の焼肉屋の事例である。女性の旧経営者が、体調を悪くして、事業を継続できなくなった。当店は、周囲に、大企業の工場や病院があるうえ、東京の通勤圏内であるため、儲かっていた。経営者が、後継者不在により廃業することはもったいないとして、商工会議所に相談し、当センターに持ち込んだ。また、これとは別に、中国料理店の開店を希望する若手起業家が、商工会議所に相談に来ていた。中国料理は、世界三大料理として高い格式を有するが、厨房設備の費用がかさみ、食材が高く、食品ロスも多いなど、経営が難しい面もあった。当センターは、若手起業家に焼肉屋の事業を承継することを提案した。若手起業家は、現実的な判断として、この店を韓国料理店として開店した。この若手起業家もしたたかであり、最近では、裏メニューとして、中国料理を提供している。

②弁当製造・販売会社の同業者による事業承継

- ・ 静岡県内のローカル鉄道会社が、経営悪化から、弁当部門を地元の弁当製造・販売会社に譲渡した。譲渡の条件は、工場を残して雇用を維持することであった。この地区は山間にあり、工場勤務の５０人が雇用を失うことは大打撃であった。この案件のように地域の雇用を維持し、地域経済を支えることは重要である。最近、旧社名を外してはどうかという声があがったが、買い手企業の経営者は、旧社名が残っているからこそ、この地域に受け入れられているとして、絶対に旧社名を外さないと明言しているそうである。事業承継が地域の活性化に貢献している事例である。

4. 「大分銀行の事業承継支援について」

(石井 秀典 氏<大分銀行 法人営業支援部 ソリューション営業室
M&A・事業承継チーム 推進役>)

(1) 当行の支援体制および実績

- ・ 当行の事業承継支援は、1991 年に関連会社の大分ベンチャーキャピタルが M&A 業務を手掛けたことがはじまりである。当初は、事業再生や業界再編型の M&A が多かった。同社は累計 70 件以上の M&A を手掛けている。また、当行では、2015 年に、専門機関に 4 名を派遣させて、専門人材を育成し、同年 12 月に、法人営業支援部内に M&A・事業承継チームを設置し、5 名を配置した。2017 年度の実績をみると、事業承継相談件数は 173 件、M&A 相談件数は 206 件となっている。

—— 専門人材の育成では、2018 年 3 月現在、M&A・事業承継エキスパート試験合格者 430 名以上、同シニアエキスパート試験合格者 14 名となっている。

(2) 当行の事業承継支援のメニュー

- ・ 当行では、啓蒙活動、情報収集、アドバイザリー業務を事業承継支援の柱としている。啓蒙活動では、M&A・事業承継に関する情報を発信し、お客様向けセミナーを開催（2017 年度 17 回開催、504 人参加）して、事業承継の早期取組みの重要性を啓蒙している。情報収集では、セミナーやお客様訪問を通じて、M&A・事業承継のニーズを収集している。2017 年度は、297 件の情報収集を行い、37 件を大分県事業引継ぎ支援センターにつないだ。アドバイザリー業務では、事業承継の提案、M&A に関するアドバイザリー業務の受託、ブリッジファンド（後述）の活用などに取り組んでいる。

(3) ブリッジファンド

- ・ 当行子会社の大分ベンチャーキャピタルでは、「おおいたブリッジファンド投資事業有限責任組合」（通称、ブリッジファンド）を組成している。同ファンドでは、後継者が不在の経営者から株式を買い取り、適切な後継者に株式を渡すことがメイン業務である。このファンドを利用することにより、現経営者は安心して経営に専念できる。

(4) 当行の事業承継支援に対する考え方

- ・ 当行では、企業のライフステージに応じて様々な解決策を提案している。成長期の企業には、成長のための事業承継や事業拡大のための M&A など

提案している。大分県では、成長が鈍化、あるいは衰退期に入っている企業が多いが、成長企業はキャッシュリッチであり、第二創業であったり、新たな成長戦略を描いている。当行としても、買収における自社とのシナジー効果などの潜在的なニーズに着目して、M&A の提案を行っている。

（５）事業承継支援の事例

- ・ 本件は、買い手の経営資源の投入により業績が改善した事例である。買い手は、営業エリア拡大を狙う専門学校であり、売り手は、後継者不在の専門学校であった。売り手は、廃業を視野に入れ、設備の更新や教員の教育を行わなかったため、近年では、生徒数が減少していた。買い手は、買収後、ベテラン教員を転籍させて、若手教員へのノウハウ伝授、設備更新、人事制度改定を実行した。その後、買収した専門学校の売上が急伸し、従業員の給与も増額できた。人事交流によって、買い手の社員も活気が出てきている。売り手企業、買い手企業ともに、好影響が生じた事例である。

５．「事業承継・M&A の取り組み状況」

（神野 康弘 氏＜豊和銀行 お客さま支援部 ソリューション支援室長＞）

（１）当行の支援体制および実績

- ・ 当行では、2008 年 4 月に M&A 支援を開始し、2010 年に初めて M&A を成約した。現在、お客さま支援部ソリューション支援室において、6 名体制（うち M&A 実務担当 3 名）で対応している。支援内容は、親族内・従業員承継については、承継計画の策定、株価算定、資産・株式等の異動などに関するアドバイスなどで、2012 年から累計 101 先に対してコンサルティング支援を行っている。M&A については、事業評価・スキーム策定支援、マッチング支援、条件交渉、譲渡契約締結などで、2010 年から 2018 年 4 月末までの累計で 32 先の M&A の仲介クロージング支援を行っている。

—— ソリューション支援室における職員の資格取得状況は、M&A シニアエキスパートが 3 名（当行全体では 6 名）、事業承継シニアエキスパートが 1 名となっている。

（２）当行の事業承継支援の事例

①建設会社が自動車整備会社を買収した事例

- ・ 本件では、売り手が自動車整備会社であり、経営者は 68 歳のオーナーであった。子息は他社に就職しており、後継者不在であった。財務内容は良好

で、特殊技術を保有し、大型車両や特殊車両を整備していた。当行は、従業員の雇用継続や経営者のハッピーリタイアメント（豊かな老後資金を確保して悠々自適の引退生活に入ること）の実現に関して相談を受けた。買い手は建設会社で、異業種参入による事業拡大を企図していた。売り手の純資産は30百万円と算定されたが、株式が100百万円で譲渡され、ハッピーリタイアメントを実現できた。買い手は、多数のトラックや大型車両を保有し、その整備を外注していたが、買収によって、整備を内製化し、コストを削減できた。売り手側では、事業や雇用が継続され、買い手側では、事業拡大期間の短縮やコスト削減が実現できた好事例である。

②福祉介護会社が同業者を買収した事例

- ・ 本件は、福祉介護会社を創業したオーナーから、従業員への事業承継を相談された案件である。課題は、オーナーの多額の個人保証の処理と、担保提供しているオーナー所有の事業用不動産の取扱いであった。後継者となる従業員は、多額の個人保証に難色を示していた。この解決策として、不動産を会社の資産にするとともに、オーナーの個人保証を解除し、新規の事業資金を従業員に融資して事業承継を成功させた。この結果、経営も大きく改善した。

（3）事業承継支援における当行の役割

- ・ 当行では、「事業承継支援にあたり、経営者から気軽に相談を受ける関係を築き、売り手や買い手のビジネス・技術・商流・顧客などの特徴を理解し、シナジー効果を最大限発揮することが当行の役割である」と考えている。その際には、新しいビジネスモデルを創出し、ワクワク感を醸成して、地場企業の発展に強い使命感を持つことが重要であると考えている。

6. 「南九州税理士会の取組み紹介」

（財前 朗担 氏＜南九州税理士会大分県連合会 中小企業対策部長＞）

- ・ 顧問税理士は、経営者と緊密に連携している。このため、事業承継の事案が発生した場合、顧問税理士の有無を確認し、その税理士に相談してほしい。しかし、すべての税理士が事業承継に精通しているわけではないため、金融機関や他の機関と連携を図っていきたい。また、当会では、事業承継に取り組む必要性を十分に認識しており、今後、事業承継が必要な個人や法人に対して、切れ目なく、支援を行っていききたいと考えている。

- ・ 現在、日本税理士会連合会では、税理士が譲受企業や譲渡企業の情報を掲載するマッチングサイトの構築を目指している。具体的には、すでに立ち上がっている北陸税理士会の「担い手探しナビ」をベースにして、全国の税理士が参加できるかたちにする予定である。

7. 「大分県事業引継ぎ支援センターの取組」

(山中 俊弘 氏<大分県事業引継ぎ支援センター 統括責任者>)

- ・ 当センターは、産業競争力強化法に基づき、大分県商工会連合会が九州経済産業局から委託を受けて、2015 年 4 月に開設された。現在 5 名体制であるが、1 名増員するほか、2018 年 4 月よりプッシュ型支援を行う承継コーディネーターを新たに 4 名配置した。

この 3 年間の累計相談受付件数は 362 件であり、成約件数は 31 件となっている。相談受付件数をルート別にみると、金融機関の紹介が 123 件と多く、次に経営者本人からの相談が 64 件となっている。

2018 年度は、事業承継診断の実施件数 5,000 件を目標（2017 年度実績 3,612 件）としており、専門家リストを作成し、専門家への取次ぎを推進していく予定である。

II. 意見交換のポイント

1. 経営指導員や金融機関の担当者の教育

- ・ 今後、事業承継診断を行い、プッシュ型支援を行う予定の経営指導員をみると、その知識・経験にはバラツキがみられる。金融機関の担当者についても、知識や経験を積ませたいと考えている。こうした経営指導員や金融機関の担当者への教育等で留意点があれば教えてほしい。
- ・ 経営指導員に関して、事業承継支援を行う目的を明確にすることが重要である。商工会議所は、組織として、会員数の維持や有力会員の成長支援に取り組むことになっている。また、指導員のスキルアップは組織力のアップにつながる。この 2 点を念頭に置き、専門家に同席して、OJT のかたちでノウハウを習得することが大切である。実地によるノウハウの習得は、知識の習得よりもはるかに価値がある。このように、指導員は、明確な目的意識を持ったうえでノウハウの習得に努めてほしい。

金融機関の職員は、様々な専門知識の習得が求められている。人間には寿命があるため、どのような会社でも、必ず事業承継が発生する。事業承継のノウハウを取得すれば、業種を問わず、どのような法人にも活用できるため、習得

すべきスキルであると考えられる。金融機関の職員も、専門家に同席して、スキルアップに励んでほしい。

2. 外部からの後継者の招聘

- ・ 外部から後継者を招聘しようと考えているが、よい方法があれば教えてほしい。
- ・ 各県に設置されている「プロフェッショナル人材戦略拠点」やヘッドハンティング会社などを利用することが考えられる。そのほか、東京の有楽町駅前の交通会館内にある「ふるさと回帰支援センター」には「おおいた暮らし相談窓口」が設置されている。こうした窓口を利用することも一考である。また、県内の人材派遣会社の利用や業界団体の有力者からの紹介なども考えられる。大分県の東京事務所経由で情報を収集することも有効である。様々な方法を駆使して、対応してほしい。

—— 静岡県でも、「ふるさと回帰支援センター」内にある「静岡県移住相談センター」から紹介を受けた人材が、静岡県内の会社社長に就任した実績がある。

3. 高額な株式の承継への対応

- ・ 会社の株価が高額となり、後継者が株式を承継する際に多額の納税資金を必要とする場合がある。こうした場合への対応策を教えてほしい。
- ・ 2018 年度の事業承継税制の改正はかなり踏み込んだものである。納税猶予の対象となる株式は、従前は、2/3 までしか認められなかったが、改正後は、全株式が対象と認められた。承継者も、従前は 1 人であったが、改正後は 3 人まで拡大する。中小企業庁では、今後、改正に関する事例を示してくるので、それらを参考にして、改正された事業承継税制を積極的に活用することが期待される。

4. 外部専門家とのネットワーク構築

- ・ 事業承継に詳しい専門家とのネットワークを構築するにはどのようにすればよいか、ご教示願いたい。
- ・ 事業承継ネットワークの事務局に登録している専門家を紹介してもらうことが得策である。経験則によれば、事業再生支援で実績を上げている専門家は、事業承継支援でも力を発揮している。こうした専門家と勉強会等を開い

てほしい。また、専門家との連携体制が構築できていない地域では、ブロック単位で、地元の専門家と会合を設定するとよい。

5. 地域金融機関の役割

- ・ 事業承継支援で、地域金融機関は、どのような役割が求められているのか、について意見を伺いたい。
- ・ 地域金融機関は地域で大きな発言力を有している。このため、経営者が早期に事業承継への取組みに着手することの重要性に関する情報発信が求められる。また、金融機関は、個別の事業会社にとって債権者としての立場から、事業承継に関するアドバイスをしてほしい。地域における事業承継が円滑に進むことは、地域金融機関の基盤である地域経済の強化にもつながるため、積極的に取り組んでいただきたい。

6. リース会社からみた大分県の事業承継

- ・ 大分県や県内金融機関では、大分ベンチャーキャピタルにそれぞれ職員を出向させるなど、連携が進んでいる。このため、事業承継についても共同で進めていく機運が生じている。今回のような機会をとらえ、金融機関が一体となって事業承継を進めてほしい。
- ・ 製造業では、設備資産の多くをリースで調達している。こうしたリース資産は簿外資産の扱いであるが、事業承継では中心的な資産になることもある。このため、当社では、金融機関や税理士等と積極的に情報交換を行い、リース会社として事業承継を側面的に支援している。

Ⅲ. 最後に

- ・ 事業承継支援のキーワードは「連携」である。地域の支援機関は、それぞれが得意分野を有している。しかし、すべてのことに対応できる機関はない。それぞれが得意分野を活かしながら連携していくことが、事業承継では不可欠である。関係者の間では、目的が異なることも多いが、中小企業を成長させて、地域をよくすることに関しては、方向性が一致している。金融機関では、融資の現場では競合することもあるが、事業承継支援では、それぞれの得意分野で連携し、大同団結して、大分県を盛り上げてほしい。
- ・ 清水氏の講演は、実践に裏付けられていた。特に、M&Aの対象となる企業であれば、光る部分が必ずあること、各関係者の得意分野を組み合わせる事

業承継を進めることが大切であることなどは、大いに勉強になった。事業承継は、大分の未来を切り開く重要な仕事である。今後も、関係者が一体となって、事業承継に取り組み、大分県の経済が盛り上がることを期待している。

以 上