

# 041

## M&A支援に力を入れる地域金融機関 ノウハウを蓄積し、ファンドも活用

中小企業のM&Aを手掛ける専門の支援会社は都市部に集中していますが、後継者問題を抱えていたり将来の成長を模索していたりする中小企業は、地方にもたくさんあります。そうした企業の身近な相談窓口である地域金融機関が、顧客のニーズに応えるためにM&Aに力を入れるようになってきています。

その取り組みは、地元のM&Aの案件をM&A仲介会社に紹介するにとどまらず、M&A専門の部署を設けてコンサルティングを行う、あるいはM&Aコンサル専門の子会社を設立するなど積極的な支援に広がっているほか、ファンドを設立・活用して資金面からのサポートを行うところもあります。

ここではM&Aに対する積極的な取り組み事例として、京都銀行に話を聞きました。

### 専門のアドバイザーが多様なニーズに対応

京都銀行では事業承継チームとは別にM&Aグループがあり、相手先の規模や業種に応じた3つのチームが連携して業務を行っています。グループのメンバーは現在15名。全員が専任でプロパーです。第5次中期経営計画期からメンバーを社内公募しており、「営業の現場で直接お客様のニーズに向き合う中で、M&Aのスペシャリストとして対応していきたいという想いを持ったメンバーが集まっています」（営業本部法人総合コンサルティング部M&Aグループ部長代理の石川紘平氏）。

メンバーの約半数はアドバイザー経験年数が5年以上、中には10年以上のメンバーもいて、人事異動によ

る変動なく、案件ごとに専属としてM&Aスキームの立案と、マッチングから成約までトータルにサポートする体制を採っています。顧客ニーズに対応するためにアドバイザー数を増やしてきたことで、支援先数、成約件数が右肩上がり伸びており、その成果である手数料収入も増えています（図表10）。

M&Aの案件は仲介契約とFA契約の両方があります。営業拠点の担当者も事業承継等のニーズをキャッチしてM&Aグループにつなぐケースもあれば、他の金融機関からマッチングを依頼され、そこから成約までサポートすることもあります。「相手先は決まっているが、どのように交渉してよいかわからないので京都銀行に間に立ってほしい」といった要望もあるそうです。PEファンドが買い手になるケースや、課題

#### 取材協力

京都銀行  
営業本部 法人総合  
コンサルティング部  
M&Aグループ 部長代理  
**石川紘平氏**



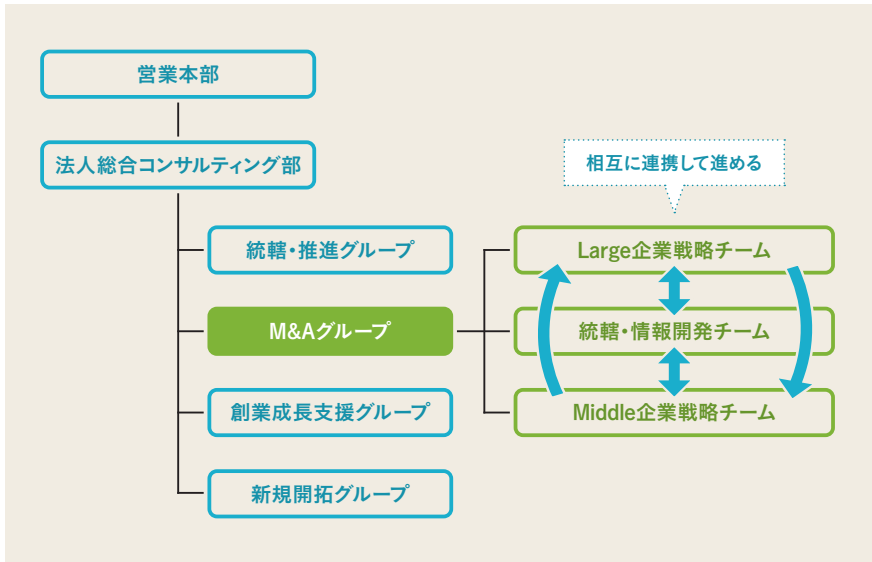
京都銀行  
営業本部 法人総合  
コンサルティング部  
M&Aグループ 部長代理  
**高見研次氏**



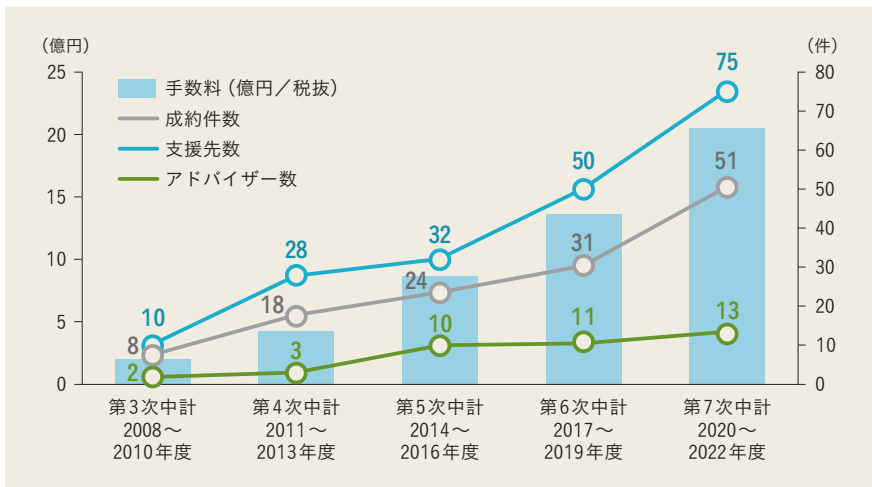
解決のためにM&A以外の選択肢を提案するケースもあるなど、「M&Aを含めた多様な関わり方ができ、M&A後も資金面などでサポートしているのが地域金融機関の強みであり、大きな役割といえます」（同じくM&Aグループ部長代理の高見研次氏）。

京都銀行は広域化を推進しており、M&Aでも全国規模のマッチングを

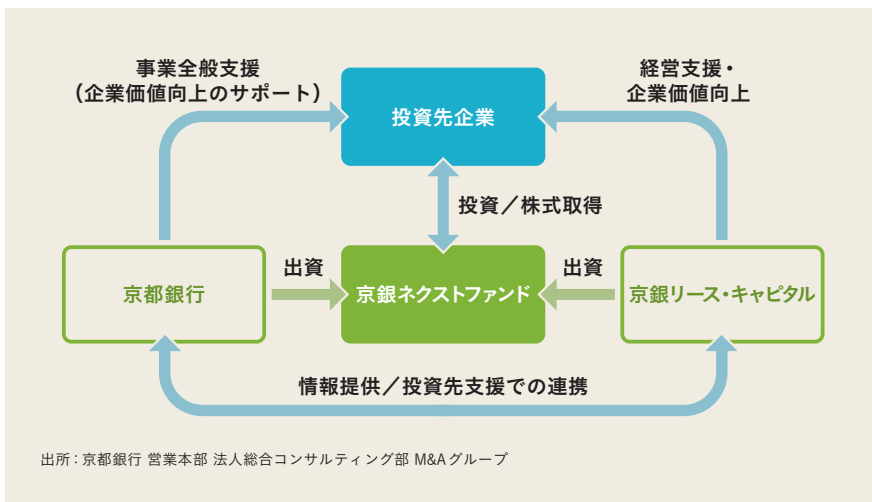
図表9 京都銀行のM&Aグループの体制



図表10 京都銀行・中期経営計画ごとのM&A支援実績



図表11 京銀ネクストファンドのイメージ



出所：京都銀行 営業本部 法人総合コンサルティング部 M&Aグループ

行っています。メンバーの大半が外部の専門機関でのトレーニーの経験を持ち、組織同士の信頼関係を築いていることも、M&Aの広域化に貢献しています。

2021年には事業承継ファンドの「京銀ネクストファンド」を設立。すでに、M&AやMBO（役員が金融支援を受けて自社の株式を買い取り経営権を取得すること）で成果を上げています。ファンドを使えば、分散した株式を集約したり、会社売

の「京銀ネクストファンド」を設立。すでに、M&AやMBO（役員が金融支援を受けて自社の株式を買い取り経営権を取得すること）で成果を上げています。ファンドを使えば、分散した株式を集約したり、会社売

却後もオーナーが株式の一部を継続保有したりするなど、様々なニーズに合わせたスキームの設計が可能。資金面だけでなく経営支援による企業価値の向上も図れます。「京都銀行のファンド」という安心