



NOBUNAGAサクセション

経営承継支援の 専業会社誕生

2023.7.3
START

十六総合研究所



Top interview

トップと語る

特別編



NOBUNAGAサクセション

NOBUNAGAサクセション株式会社
代表取締役社長
福井 基泰氏

株式会社十六フィナンシャルグループ
代表取締役社長
池田 直樹氏

株式会社日本M&Aセンターホールディングス
代表取締役社長
三宅 卓氏

2023年7月3日 テープカットセレモニー

「経営承継」はお客さまや地域の成長と豊かさの実現をするうえで解決すべき社会課題。

全国にネットワークを持つ日本M&AセンターHDとの連携で選択肢を広げ、円滑な経営承継をサポートし、お客さまと地域の課題を解決。



2019年に設置した十六銀行の経営承継支援室にて、経営承継の課題解決に取り組んできた十六フィナンシャルグループ。このたび、日本M&Aセンターホールディングスとともに経営承継を支援する共同出資会社を2023年7月3日に設立し、「NOBUNAGAサクセション」へと生まれ変わりました。同日、十六フィナンシャルグループ池田社長、日本M&Aセンターホールディングス三宅社長、NOBUNAGAサクセション福井社長が、新会社への思いを語り合いました。

NOBUNAGAサクセション株式会社
代表取締役社長
福井 基泰氏

株式会社十六フィナンシャルグループ
代表取締役社長
池田 直樹氏

株式会社日本M&Aセンターホールディングス
代表取締役社長
三宅 卓氏

● **福井社長**（以下、敬称略） NOBUNAGAサクセション（以下、サクセション）は、本日（2023年7月3日）無事に新規事業を開始することができました。日本M&Aセンターホールディングス（以下、日本M&AセンターHD）の皆さまには、多大なご支援を賜り感謝申し上げます。

さて、三宅社長、十六フィナンシャルグループ（以下、十六FG）と経営承継支援に関する合併事業を開始するに至った経緯やこれまでのご感想

をお聞かせ願えますか。

● **三宅社長**（以下、敬称略） 私ども日本M&AセンターHDと十六FGならびに十六銀行さんは、約20年以上前から信頼できるパートナーとして多くのお取引先の経営承継を共に支援させていただきました。その結果、多くのM&Aを成功に導いてきました。

中小企業庁によると、中小企業のうち127万社

が後継者不在と言われ、そのうち60万社が黒字廃業のリスクを抱えています。また、2022年の岐阜県の後継者不在率は62.9%、愛知県は58.4%であり、両県ともに全国平均の57.2%を上回り、休廃業、解散件数は両県で年間約4,000件に上ります。

多数の休廃業は、地域経済に深刻な影響を与えています。具体的な影響としては、従業員の雇用問題や、文化・技術の消滅、地域の名産品を手にすることができなくなることなどです。

そのような事態を避けるため、後継者不在の企業を休廃業から救う有力な方法が「M&A」です。経済産業省も第三者承継（M&A）のための集中施策を発表し、2020年から2030年までに60万社を第三者承継させる目標を公開しています。今後経営者に求められることは、企業を存続させ、成長戦略を再構築することです。日本M&AセンターHDは、設立以来累計7,500件以上の仲介実績があり、中堅中小企業のM&A分野ではダントツのNo.1の実績を上げています。多くの成約実績で得たわれわれのノウハウをより生かし、さらに地方創生を推進していきたいと考えています。その思いの中で合弁会社を設立し、十六FGさんが持つ地域情報と私どものノウハウを掛け合わせて、1社でも多くの経営承継のお手伝いをしたいと思っています。

日本M&AセンターHDにおいて金融機関との合弁事業は今回が初となり、私自身、大いに期待しているところですし、地域の皆さまにも関心を持っていただけると考えています。



対談の様子

● **福井** 早速、お客さまからサクセッションに直接、あるいは十六銀行の営業店を通じて経営承継に関するご相談やお問い合わせを頂戴しており、大変うれしいことであると同時に、その期待に身の引き締まる思いです。この事業の成功に向け、役職員一丸となって業務にまい進したいと考えています。

池田社長からも、合弁事業開始の経緯や狙いについてお聞かせ願えますか。

● **池田社長**（以下、敬称略） 十六FGでは、2021年4月に投資専門子会社「NOBUNAGAキャピタルビレッジ株式会社」、2022年3月にDX会社「十六電算デジタルサービス株式会社」、2022年4月にまちづくり会社「カンダまちおこし株式会社」を設立し、預貸金ビジネスから事業領域の拡大を進め、お客さまや地域の多様なニーズにお応えするグループ経営体制を着実に進めてきました。

十六FGが営業基盤とする岐阜県・愛知県においては、三宅社長からもありましたが、後継者不在などを要因として企業数が減少しており、「経営承継」は、われわれの地域の成長と豊かさを実現するうえで、解決すべき重要な社会課題であると考えています。

十六FGの子会社である十六銀行では2019年3月に「経営承継支援室」を設置し、この課題解決に取り組んできましたが、「経営承継支援室」を進化させ、1社でも多くの地域企業の円滑な「経営承継」を実現するため、中小企業のM&A仲介において多数の成約実績を有する日本M&AセンターHDさんとの合弁事業を開始するに至りました。

十六FGと日本M&AセンターHDさんは2000年に業務提携をスタートし、両社では人材交流も行い、長期にわたり信頼関係を構築してきました。今般の合弁事業により、地域企業の経営承継課題の解決に貢献し、地域経済の持続的成長を支援する狙いがあります。

●**福井** 地域企業の経営承継課題の解決には、企業オーナーに本気で寄り添い、熱意を胸に取り組む必要があると考えています。

先ほど、三宅社長がサクセッションに期待しているとお話しいただきましたが、今後、具体的にはどのようなことを期待されますか。

●**三宅** 十六FGさんが持つ地域情報やお取引先とのリレーションと、日本M&AセンターHDが持つノウハウを融合させて、多くの経営承継を実現させることを最も期待しています。

十六FGさんの顧客網の中には、地域を代表する有力企業や中堅企業から中小・零細企業まで幅広い層があると思います。M&Aを支援する際には、当然それぞれの層によって異なる形の支援が必要になります。私どもでは、設立以来多くの成約事例を蓄積しており、それぞれのお客さまに寄り添ったM&A支援ができます。そして、企業の価値算定や成約後の統合（PMI／Post Merger Integration）までの各プロセス、ニーズに応えるさまざまなグループ企業を用意しています。例えば、零細企業のM&Aを支援するインターネットマッチングサイトのバトンズでは累計成約件数が3,700件超にも上り、年商1億円未満の小規模事業者の承継に貢献しています。また、M&A成立後の成長過程を支援する日本PMIコンサルティングを2018年に設立しており、成約だけではなく、M&Aの成功も支援できるグループ体制となっております。



株式会社十六フィナンシャルグループ
代表取締役社長

池田 直樹氏 *IKEDA Naoki*

1980年 4月 株式会社十六銀行 入行
 2008年 6月 同行 取締役名古屋支店長
 2012年 4月 同行 取締役名古屋営業部長
 2013年 6月 同行 常務取締役事務部長
 2013年 9月 同行 常務取締役
 2014年 6月 同行 取締役副頭取
 2021年10月 株式会社十六フィナンシャルグループ 代表取締役社長(現任)
 株式会社十六銀行 取締役(現任)

す。多様なM&Aニーズに沿えるよう整えていますので、十六FGさんの地域情報と掛け合わせて、大いに活用していただきたいと思っています。

サクセションさんには、中小企業の経営承継を支援することはもちろんのこと、上場企業や地域の有力企業の成長戦略支援や零細企業の承継支援にも積極的に取り組んでもらいたいと考えています。

●福井 三宅社長から多くの期待を寄せていただきましたが、池田社長がサクセションに期待することをお聞かせください。

●池田 十六FGの主な営業エリアにおいて、後継者が不在といった理由で経営承継が課題となっているお取引先は多いと認識しています。十六FGでは約20年前よりこの課題に対する取り組みを進めてきましたが、昨今のコロナ後の状況を見ると、さらに経営承継に対するサポートを充実させる必要があると考えています。こうした課題に積極的に取り組むのは、十六FGが地域から必要

とされる存在にならなければ、今後、当地域で生き残ることができないのではないかと、という危機感があるからです。

これまで金融機関は企業に資金を融資することで存在を認められ、今日まで生き残ってきました。しかし、預貸金ビジネスの現状を見れば、これを中心としたビジネスモデルでの発展には限界があると考えています。われわれが地域で生き残っていくには、地域および地域企業が今、必要としている最適なソリューションを提供する必要があります。まさに地域企業から必要とされているソリューションの一つが、経営承継課題の解決であると考えています。

われわれは、地域企業および地域と運命共同体です。サクセションが中心となり、十六FG全体で、経営者が抱える経営承継の悩みに寄り添い、膝を交えて語り、ともに悩み、最善の解決策を提供することで、地域経済の発展に積極的に貢献できることを大いに期待しています。

●福井 今後、経営承継課題を有する企業は大



株式会社日本M&Aセンターホールディングス
代表取締役社長

三宅 卓氏 *MIYAKE Suguru*

1952年 神戸市生まれ。大阪工業大学工学部経営工学科卒。
1977年 日本オリベッティ入社。
会計事務所へのプロジェクトを担当した後、金融機関に「融資支援」や「国際業務」のシステムの企画・販売を担当。
本社営業企画・東海事業所長を務めた後、退職。
1991年 日本M&Aセンターの設立に参画。以来、中小企業M&Aの第一人者として同社を牽引。
数百件のM&A成約に関わって陣頭指揮を執った経験から、「中小企業M&Aのノウハウ」を確立し、品質向上と効率化を実現。上場時には営業本部を牽引し大幅な業績アップを実現して上場に貢献。
中堅・中小企業のM&A実務における草分け的存在であり、経験に基づくM&Aセミナーは毎回好評。
2008年6月より現職

著書に「後悔を残さない経営～社長が60歳になったら考えるべきこと やるべきこと やってはいけないこと～」(あさ出版刊)、「会社・社員・お客様 みんなを幸せにするM&A」(あさ出版刊)、「会社が生まれ変わるために必要なこと」(経済界刊)、「M&Aを成功に導くPMI」(プレジデント社刊)など。

幅に増加すると言われてはいますが、日本M&AセンターHDさんの今後の取組みについて教えてください。

●**三宅** 日本M&AセンターHDのパーパスである「最高のM&Aをより身近に」という世界をしっかりと作り上げたいと考えています。業界のリーディングカンパニーとして、より安心してM&Aに取り組める社会を目指していきたいです。創業以来、M&A業界のパイオニアとしてまい進してきましたが、M&Aという手法の理解や信頼は、まだまだ高いとは言い切れません。より多くの経営者や従業員、その家族の思いをつなぎ、成約から成功、そして持続的な成長まで伴走する体制づくりを追求し続けていきたいと考えています。

また、業務品質を上げるべく、コンサルタントの教育はもちろんのこと、十六FGさんのように地域情報を数多く持たれている地域金融機関との提携強化や経験豊富な専門家の拡充を進めていきます。

2020年3月には経済産業省が中小企業M&A

の手引書として「中小M&Aガイドライン」を制定し、経営承継に関する啓蒙活動を進めています。また2021年10月には当社を含む上場M&A仲介5社が理事となり、業界の自主規制団体「一般社団法人M&A仲介協会」を設立しました。官民一体となって、増加していく経営承継課題の支援や安心してM&Aに取り組める社会作り、そして地方創生への貢献を進めていきます。

●**福井** 池田社長、十六FGの今後の取組みについてお聞かせください。

●**池田** 2023年4月から十六FGの目標は「一歩先を行き、いつも地域の力になる」を掲げています。スピード感のある変革に挑戦し、新たな価値を創造する5年間とするため、次の「4つの基本戦略」に取り組めます。

一つ目の「トランスフォーメーション戦略」は、デジタルをフル活用するなか十六銀行の営業店の在り方を抜本的に見直し、タブレットを活用したペーパーレス対応取引メニューの拡充、電子契約



NOBUNAGAサクセッション株式会社
代表取締役社長

福井 基泰氏 *FUKUI Motoyasu*

1992年 4月 株式会社十六銀行 入行
 2014年 6月 同行 愛知営業戦略部課長
 2016年 6月 同行 愛知営業本部課長
 2017年10月 同行 碧南支店長
 2019年 4月 同行 春日井支店長
 2021年 1月 同行 長良支店長
 2023年 5月 十六フィナンシャルグループ グループ企画統括部担当部長
 2023年 6月 同グループ グループ営業統括部担当部長
 兼十六銀行ソリューション営業部 部長
 2023年 6月 十六フィナンシャルグループ 執行役員
 2023年 7月 同グループ 執行役員
 兼NOBUNAGAサクセッション代表取締役社長就任(現任)

や融資管理業務のAI化を進めることで、銀行業務の高付加価値化や、総合金融機能を発揮し、生産性の最大化を目指します。

二つ目の「ヒューマンイノベーション戦略」は、人材が活躍できる環境を醸成することを目標に、経営戦略と人事戦略を融合させ戦略的な人員配置スキームを構築します。また、2023年4月から導入した新人事制度の的確な運用を行い、チャレンジな組織風土を醸成すること等により、組織と多様な個人を融合させ、グループで最も大切な経営資源である「人材」が最大限活躍できる環境を実現します。

三つ目の「マーケットインアプローチ戦略」は、コアビジネスである預貸金業務の深化に加え、グループ機能の最大限の発揮や社会的ニーズを捉えた新規事業領域の拡大により、お客さまや地域の多様な課題解決やニーズに応じていくことで営業を変革させます。サクセションは本業として経営承継の課題解決を図る取組みであり、新規事業領域の拡充につながるものです。

四つ目の「地域プロデュース戦略」は、地域の

レジリエンス強化をベースとし、地域のプレイヤーを巻き込んだプラットフォームの構築や、イノベーションの創出を十六FGが中心となって展開することで地域の変革を実現します。

変わることはリスクを伴いますが、今の時代は変わらなければより大きなリスクにさらされると考えています。新しいことには失敗もあるかもしれませんが、十六FGがサステナブルな組織になるためには、この「4つの基本戦略」を基礎としてチャレンジを続けていく必要があると考えています。

●福井 サクセションは人口減少等の地域社会の課題、後継者不在等の経営者の課題に本気で向き合っていきます。当社の使命は、経営承継の課題を抱える「1社でも多くの企業の存続を支援する」ことにより、地域経済の発展と成長に貢献することです。また、企業オーナーの相談相手として熱意を胸に本気で寄り添い、安心感と満足感を得ていただきたいと考えています。そして企業オーナーやステークホルダー、地域社会にとっても最適となる提案により、信頼感のあるM&Aクオリティの提供を実現することで、地域、お客さま、そこで働くすべての人にとっての「ベストM&Aパートナー」になることを目指します。

本日はありがとうございました。



NOBUNAGAサクセションの玄関にて

(2023年7月3日 NOBUNAGAサクセション応接室にて)