



SRHDの荒木社長（右端）たちとM&Aの方向性などを話し合う
広島銀の行員（左側の3人）

M&A支援実績 地場銀で伸び

企業の事業規模拡大へ高まるニーズ

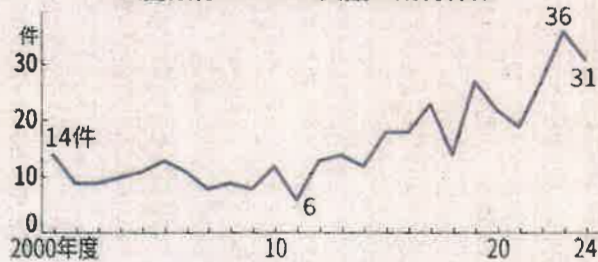
相談や提携先紹介 体制拡充

中国地方の地場銀行が企業の合併・買収（M&A）の支援実績を伸ばしている。多くの企業が物価高や人手不足などの経営課題に直面する中、事業規模を広げる手段としてM&Aが選ばれているためだ。後継者不在の問題を解決する手法としても注目を集める。各行は担当者を増やし、相談や提携先の紹介に応じる体制を拡充している。

（村上和生）

広島銀行（広島市中区）は取引先のM&A成約が2023年度に初めて30件を超え、25年度は40件を上回る見通しだ。M&Aに踏み切る企業は、他社の買収で事業の幅を広げる傍ら、大手の子会社になって成長を目指す経営者も多いという。広島銀は取引先企業のニーズを探り、M&A仲介専門の会社とも連携して全国

広島銀行のM&A支援の成約件数



の企業を紹介している。買収費用の融資もする。24年には物流業などのSRホールディングス（HD、福山市）にスポーツユニホームなど製造のウインスポーツ（東京）を紹介し、子会社化を支えた。SRHDは近年、機械や衣料製造などの子会社を増やし、今後も成長が見込める企業の買収を加速させる方針だ。

荒木栄作社長は「日頃から会社の成長戦略を話し合っている関係があるので、適切な提携先を提案してもらえる」と銀行の支援に感謝する。

広島銀は、親族内での事業承継を含めて18人いるM&Aの担当行員を、28年度をめどに30人程度に増やす。清宗一男頭取は「若い経営者にも、他社の傘下入りを選ぶ動きがある。幅広いニーズに応える」と強調する。

山陰合同銀行（松江市）は25年度の成約件数が、24年度実績の10件を既に上回っているという。中国銀行（岡山市北区）は24年度のM&Aの成約が5年前の2倍になった。この5年間で担当者を5割増やした。

後継者がいない企業へのサポートも目立つ。山口フィナンシャルグループ（下関市）傘下のYMP（FGキャピタル（同）はM&A支援の一環で経営者を志す個人に投資し、企業と結び付ける「サーチファンド」を手がける。22年度から支援先を全国の企業に広げ、25年度は過去最多となる4件の成約を見込む。

藤本孝取締役は「後継者候補をしっかりと見極め、長期的な事業継続を支えていく」と話す。