



ロータリー2024～2025年度 会員一人一人が主役、つながりを広げ、 さあ行動しよう

第2840地区 2024～2025年ロータリーのテーマ

館林ロータリークラブ会報

R.I加盟承認 1958年6月2日

Club ID 13956

2025年1月24日(金) 第3224回例会報告 (No. 27)

点鐘・ソング 我らの生業

— 会長挨拶 —



関井 宏一 会長

皆さん、こんにちは。

先週は神戸の地震の当日ということで、地震にまつわる話をさせて頂いたのですが、年末はジャンボ宝くじなんていうある意味風物詩みたいになっているところがあると思いますが、お宝というところで、いわゆる埋蔵金とかのお話を聞かれたことがあるかと思うのですが、実際にあるのは九州、福井、そして群馬。その3つの件に関しては非常に濃厚だという話で。実際に九州天草四郎のお宝が眠っている。福井は旧日本陸軍の美術品ですとか、相当な価値のあるものが埋められているとか。群馬は、甘楽町のあたりですかね、徳川の埋蔵金が、千両箱十六箱隠されているという話で、いわゆるトレジャーハンターと言われる方が、実際そういうところを巡って、福井はある程度物が出てきたらしいのですが、発掘中にいわゆる遺跡みたいなものが見つかって発掘できなくなってしまった。群馬はですね、かなり信ぴょう性があるらしくて、萩原さんという地元の人が場所を知っていると。実際にその人の家に行ったら、地元の人が言うには、ネパールのほうに学校を六校くらい寄付したり、子どもたちに寄付をしたり。どこからお金が出ているのだろうかという地元の人には不思議だったそうですが、その方が亡くなら

れてから、遺言書にあと十五個の千両箱と、一箱を持ってくるときに友達が穴に落ちて死んでしまったので、その弔いをしてほしいと書かれてあった。実際今の金額にすると千両箱の仮に千枚入っているとする、小判が十八グラムぐらいだそうで、そうするとだいたい数十億円くらいの単位になると思うのですが、そんなことで掘り始めたらいいのですが、台風とかの影響でなかなか進まずにそのままになっているという話です。非常に夢のある話で良いかなと。法律的になかなか、取り上げたものはその所有者のものになるのでしょうか、学校などに寄付するのは、ロータリーにも似ているかなと。今月は職業奉仕強化月間ということになっておりますので、ぜひその辺のところも含めて、職業奉仕のほうに力を入れたいと思います。以上で挨拶とさせていただきます。

— お客様のご紹介 —

米山記念奨学生 シェルパ・ニマ・テンディ 様

— 会務報告 —

R 7. 1. 18 (土) 第1回地区補助金予備審査会
於・前橋商工会議所会館

参加者 山本 樹

R 7. 1. 23 (木) (一社) 館林青年会議所新年祝賀会
於・ニューミヤコホテル館林

参加者 関井 宏一

今後の予定

R 7. 1. 25 (土) 米山梅吉記念館研修旅行
於・米山梅吉記念館

対象者 飯塚 一成・長柄 光則

米山記念奨学生 シェルパ・ニマ・テンディ

R 7. 1. 26 (日) 第49回館林市子ども会上毛かるた大会
於・ダノン城沼アリーナ

対象者 関井 宏一

R 7. 1. 26 (日) 磯野 哲也会員ご尊父様通夜式
於・館林市斎場

一 臨時理事会報告一



小堀 良武 幹事

- R 7. 1. 27 (月) 磯野 哲也会員ご尊父様告別式
於・館林市斎場
- R 7. 1. 28 (火) 松本 隆志会員ご尊父様通夜式
於・館林市斎場
- R 7. 1. 29 (水) 松本 隆志会員ご尊父様告別式
於・館林市斎場
- R 7. 2. 4 (火) 館林つつじサポーターズ倶楽部役員会
於・つつじが岡公園総合管理事務所
対象者 関井 宏一
- R 7. 2. 7 (金) 第4回クラブ協議会
於・ニューミヤコホテル館林
対象者 理事・役員・各委員会委員長・地区役員
地区委員
- R 7. 2. 8 (土) DE Iフォーラム
於・前橋問屋センター会館
対象者 関井 宏一・小堀 良武・荒木千津子
- R 7. 2. 14 (金) 令和7年度花と緑の館林づくり協議会総会
於・館林市文化会館
対象者 関口 昇
- R 7. 2. 15 (土) 第2回地区補助金予備審査会
於・前橋商工会議所会館
対象者 山本 樹
- R 7. 2. 15 (土) イルミネーション撤去作業
於・駅前通り
- R 7. 2. 15 (土) 鶴生田川清掃活動
於・鶴生田川周辺
- R 7. 2. 15 (土) 館邑会新年会
於・館林市文化会館宴会場
対象者 長柄 純・大澤 孝司
- R 7. 2. 22 (土) 地区チーム研修セミナー
於・前橋商工会議所会館
対象者 宮内 敦夫
- R 7. 3. 1 (土) 第4分区B IM
於・ニューミヤコホテル館林
- R 7. 3. 8 (土)～9 (日)
会長エレクト・次年度幹事研修セミナー
対象者 本島 克幸・藤島 厚・宮内 敦夫
於・磯部ガーデン
- R 7. 3. 27 (木)～30 (日) インターアクト海外研修
於・台湾
- R 7. 4. 6 (日) 安中RC創立60周年記念式典
於・ホテル磯部ガーデン
対象者 関井 宏一・小堀 良武
- R 7. 4. 12 (土) 前橋南RC創立40周年記念式典
於・前橋商工会議所会館
対象者 関井 宏一・小堀 良武
- R 7. 4. 24 (木) 第4分区A・B10クラブ親睦チャリティゴルフ大会
於・太田双葉カントリークラブ
- R 7. 6. 21 (土)～25日 (水) 国際大会
於・カルガリー (カナダ)

2024～2025年度・館林ロータリークラブ
1 月 臨時理事会 次第

令和7年1月24日
館林ロータリークラブ
会長 関井 宏一

出席者 確認

※義務出席者 15人中 12人出席

出席者 確認

関井 宏一	○	本島 克幸	○
横田 善次	○	小堀 良武	○
瀬山 欣春	欠	矢島 孝昭	○
小暮 雅丈	欠	小池 敏郎	○
長柄 純	○	大澤 孝司	○
毛塚 宏	○	谷田川敏幸	欠
山本 樹	○	根岸 利正	○
藤島 厚	○		
オブザーバー		齊藤 一則	○

1. 協議事項

(1) イルミネーション撤去作業および鶴生田川清掃時間変更に関する件
ー承認ー

【日 時】2月15日 (土) 小雨決行

イルミネーション撤去作業

10:00～(1時間程度)

ロータリーデー鶴生田川清掃 イルミ撤去終了後～
(正午頃終了予定)

【集合場所】山本新聞店読売センター館林前

(本町2丁目)

【服 装】作業ができる服装

※RCジャンパー着用

【駐 車 場】館林観光バス、市役所南駐車場等

(2) 会長エレクト・次年度幹事研修セミナーに関する件
ー承認ー

【日 時】3月 8日 (土)～9日 (日)

【会 場】磯部ガーデン

【登録料】一人 25,000円 (×3名)

【対象者】本島 克幸・藤島 厚・宮内 敦夫

(3) その他

一 幹 事 報 告 一

1. 例会場・例会時間の変更

◆大泉RC

- 2月12日(水) → 移動例会
会 場 ロココダイナー
- 2月19日(水) → 夜間例会
点 鐘 18:30
会 場 幸寿し
- 2月26日(水) → 休 会 (定款第7条第1節(d)
により)

◆太田RC

- 2月 6日(木) → 移動例会(出前授業)
点 鐘 14:40
会 場 太田市立太田高校
- 2月27日(木) → 2月19日(水)
第4分区A合同親睦例会
点 鐘 18:30
会 場 ティアラグリーンパレス

◆太田中央RC

- 2月21日(金) → 2月19日(水) 第4分区A太田
5RC合同親睦例会
- 2月28日(金) → 休 会 (定款第7条第1節(d)
により)

◆桐生西RC

- 2月28日(金) → 2月18日(火)
桐生赤城RCとの合同夜間例会
点 鐘 18:30
会 場 美喜仁館

2. 会報、週報

- ◆館林東RC → 1月会報

3. その他

◆ガバナー事務所

①第2回地区補助金予備審査会のご案内

【日 時】2月15日(土)
13:00~16:30

【会 場】前橋商工会議所会館

【対象者】山本 樹

②地区チーム研修セミナーのご案内

【日 時】2月22日(土)
13:00~16:00

【会 場】前橋商工会議所会館

【対象者】宮内 敦夫

③DEIフォーラム概要とアンケート結果のご送付

④2025-26年度会長エレクト・次年度幹事研修 セミナーのご案内

【日 時】3月 8日(土)~9日(日)
登録受付 12:30~
1日目研修 13:30~
2日目研修 8:10~12:00(閉会)

【会 場】磯部ガーデン

【登録料】一人 25,000円

【対象者】本島 克幸・藤島 厚・宮内 敦夫

◆国際ロータリー日本事務局

人頭分担金(下期)請求書のご送付

人頭分担金 39.25ドル×157円×54名
=332,748円

◆安中ロータリークラブ

創立60周年記念式典のご案内

【日 時】4月 6日(日)

登録受付 15:00~
記念式典 15:30~16:20
アトラクション 16:30~17:00
祝 賀 会 17:00~18:30

【会 場】ホテル磯部ガーデン

【登録料】お一人様15,000円

【対象者】関井 宏一・小堀 良武

一 委 員 会 報 告 一

例会出席報告



出席・ニコニコBOX委員会 長柄 光則 委員

通算3224回例会

会 員 数	54名
出席率算出会員数	53名
出席者数	36名
欠席者数	17名
出席率	67.92%
前前回修正	75.00%~80.77%

一 ニ コ ニ コ B O X 一

☆関井 宏一会長 大変頂きました
本日、島田直樹会員卓話ありがとうございます。

☆本島 克幸副会長 頂きました
島田会員、卓話ありがとうございます。

☆長柄 光則会員 大変頂きました
明けましておめでとうございます。欠席が続く申し訳
ありません。本年もよろしくお願ひします。

☆田中 聡美会員 大変大変頂きました
大変遅くなりましたが、本年も宜しくお願ひ致します。
また、お誕生日にとってもきれいなお花を頂きありが
とうございました。

— 卓 話 —



プログラム・健康増進委員会 今泉 始宏 委員長

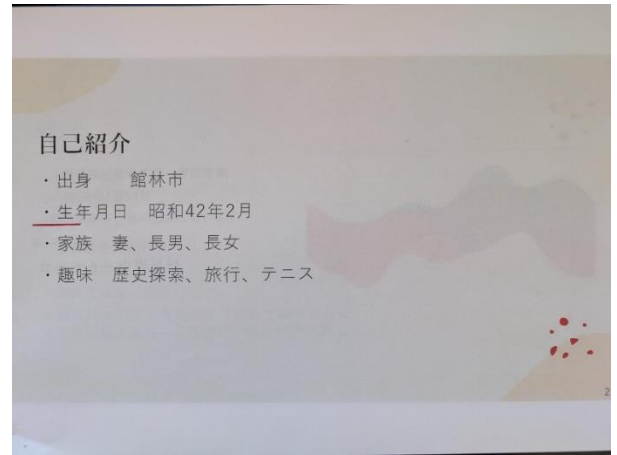


群馬銀行 館林支店長 島田 直樹 会員

皆さん、こんにちは。群馬銀行の島田でございます。本日は新入会員卓話ということで、貴重なお時間を頂戴いたしましてありがとうございます。諸先輩方の前で大変僭越ではございますが、短い時間ではございますが、宜しくお願い致します。

今日はですね、経営者を取り巻く環境と題しまして、前半が自己紹介、後半が事業承継に絡むお話としたのですが、今日はそこだけではなくて、今私が考えていることとか、思いつくままにいろんなとりとめのない話をしていきたいと思っておりますので、どうぞ宜しくお願いいたします。

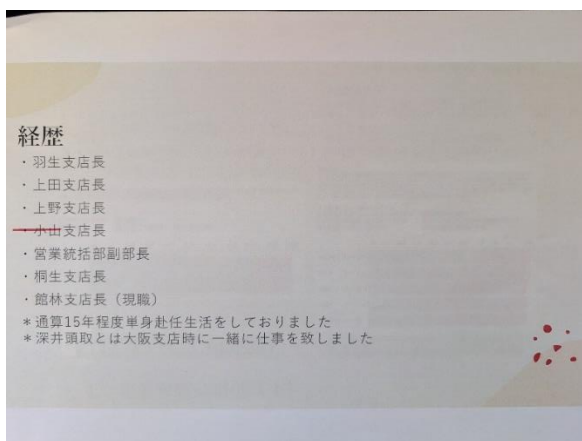
レジュメの2ページを開けて頂きまして、



私出身は館林でございます。本町四丁目でございます、私の家はですね、多田市長の家から二百メートルくらいのところでして、父とか祖母はよくばんばと言っていました。馬の場所ではばんば。馬ん場の島田などと言っていました。紐解きますと、館林藩の馬を放つ、そういう場所であったということです。城下町でございますので、皆様ご存じだとは思いますが、大手町がございまして、谷越がございまして、我々に住んでいる本町四丁目の南側は馬を駆っていたところなので、馬ん場と。そんな名前で呼ばれた場所でございます。そこで生まれ育ちまして、二小から一中というかたちで進みました。私生年月日42年2月ということですが、いわゆる丙午の年でございます、人数が少ないという年でございます、ロータリーの同級生で行きますと、本島さんとか、今泉さんが一中の同級生でございます。家族は妻と長男長女ということでございますが、子どもは東京のほうで働いておりまして、妻と二人暮らしでございます。両親は健在なのですが、父は認知症で介護施設に入っております、母が私の家の隣に住んでいるという状況でございます。趣味は、歴史探索、旅行といろいろ書いてありますが、関西に住んでいたこともある関係で、お寺とかお城とか、街道とか、そんなところを回りまして、土地土地の美味しいものを食べるのが好きで、土日は時間があれば、結構遠出をしております。47都道府県で、私行っていないのは青森だけです。他は名だたる名所は回らせていただきました。余談ですが、いろいろ私も各所回ったのですが、お勧めはですね、お城は彦根城というのがございまして、滋賀県彦根市にある国宝でございます。ご存じのように井伊家ですね。井伊家の居城ですが、大変立派なお城でございます。それから街道でいきますと、長野県ですね。奈良井宿という宿場町。妻籠、馬籠とあるのですが、奈良井というところがございまして、ここは奈良井千軒と言われるくらい多くの宿場の跡が残っておりまして、江戸時代そのままみたいなどころでございます。

す。このあたりは、私が回った中でも大変すばらしいところですので、ご興味あればぜひ回って頂ければと思います。テニスは一中テニス部だったので、たまにやる程度でございまして、ゴルフもやるのですが、あまり上手ではないので、スコアにこだわる方とのゴルフは得意ではないのですが、ビール片手に飲むゴルフは大好きなものですから、もしそういうのでよろしければ、お誘いを頂ければと思います。

次のページに行きまして、



これが支店長になってからの経歴でございまして、今6ヶ店目の支店長をやっております。各支店色々思い出がいっぱい詰まっているのですが、例えば2ヶ店目の上田支店ですが、長野県上田市でございまして、群馬銀行唯一の拠点が上田市にございまして、非常に寒いところなのですけれども、良い街でございまして、ご存じのように真田の城下町でございまして、上田城というのがありまして、今は跡だけになってはいますが、それ以外にも別所温泉とか、池波正太郎が通った蕎麦屋とか、大変良いところがいっぱいございまして、これも余談になってしまうのですが、上田の町というのは真田家のおいがか今でも大変残っているところとございまして、長野県立上田高校という長野県でも有数の名門校なのですが、ここの校歌、歌詞は大変すばらしい歌詞で、あとでグーグルから見て頂ければと思いますが、その一節が、「我に至剛の誇りあり いざ百難に試みむ」という表現があるのですが、少人数で徳川に立ち向かった真田の精神を表している歌詞でございまして、上田高校へ行くとその歌詞の碑があるのですが、非常に良いところとございまして、真田の精神が息づいている街でございまして、次の上野支店。これは、ご存じのように東京の上野にございまして、私はコロナ前にいたものですから、公私ともに大変楽しみました。上野支店の時に生まれて初めての経験が結構ございまして、まず銀座のクラブに生まれて初めて行かせていただきました。芸者遊びというのも生まれて初めてしま

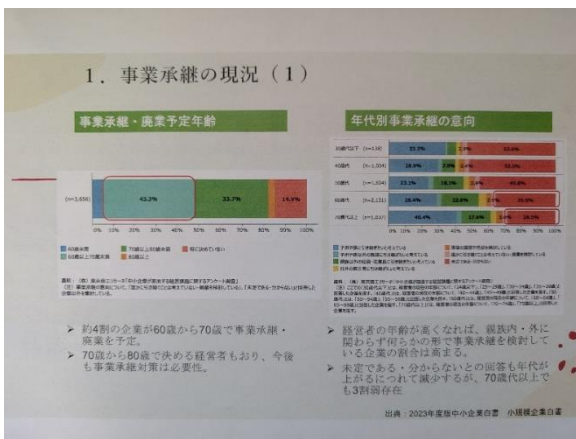
して。初めて向島の芸者遊びというのをしまして、芸者遊びと言いましても普通のチャチャチャンというものです。大相撲を砂被りでの観戦もしました。仕事もそうなのですが、東京を謳歌したところとございまして、ただ、銀行の一支店長が行くと、銀座のクラブというのはどうしても敷居が高く、私はどうもなじみなくて、館林に帰ってきて、プライベートと、D`Time、うず潮で飲んでいるとホッとするのでありまして、そちらのほうが良いなと感じておるしだいです。営業統括部の時はですね、当行の営業戦略を司る部署でございまして、店舗戦略とか、店舗をだいぶ減らしたりしていますけれども、また商品戦略とかですね。そういうものを司る部署でも一年ほど勉強させていただきました。

下に単身生活15年くらいしてはいたと書いてありますが、私群馬銀行に入ったにもかかわらず単身が非常に多く、支店長になる前から単身生活15年くらいしてはいました。さっき申し上げた通り長野行ったり、東京行ったり、大阪は家族で行ったのですが、非常に遠いところを単身してはいました。最初は、単身生活非常に嫌だなあと感じておったのですが、だんだん最後のほうには慣れてきて、気楽で、単身生活のほうが良いなんて思っていて、妻も同じだったみたいで、今は二人で生活しているときこちなくて、やはり夫婦は一緒にいるものだと思いつつながら晩年を過ごしているしだいとございまして。

深井というのが頭取をやっているのですが、大阪支店の時に一緒に仕事を致しました。深井が初支店長で来まして、私が部下でおったのですが、深井は早稲田の政経からスタンフォード大学MBAを取りまして、群馬銀行の歴史の中でもですね、ハーバードとかスタンフォードのMBAを出た人間はいません。非常に頭の良い頭取で、頭の切れる頭取でございまして、これも余談なのですが、格付け会社の方と何年か前に話したときに、地銀の役員とか頭取の中で誰が一番頭が良いという話をされていて、リップサービスもあるのですが、深井、当時専務だったのですが、「深井さんが一番頭良いな。」という話でした。これも余談なのですが、群馬銀行の株価が非常に上がっておりまして、今1,000円を超えております。地銀株、それから、メガの株もですね、だいぶ上がっています。いろんな要因があるのですが、金利が上がっているとか、収益環境が改善したとかあるのですが、去年の3月決算。我々6月くらいに決算開示するのですが、この辺から株価の上昇率を見ますと、群馬銀行は地銀で

もですね、トップクラスなのですね。なんで群馬銀行の株がこれだけ伸びているのかと。いろんな要因はあるのですが、一つは頭取が英語も得意なので、IRをかなりやっているというのが一つございます。海外の投資家とか、日本の投資家に向けて、地銀の中では海外IRをやっている銀行ってあまりないのですが、頭取は英語も得意で、かなり投資家に向けてアピールをしております。もう一つは、これも頭取の考えなのですが、市場を意識した経営をやっております。あとは皆さんとの色々な関係の中で、商売もなんとかやらせて頂いている。こんなこともありまして、地方銀行中では、かなり株価が高いところにおります。配当利回りもかなり良いものですから、もしご興味のある方買っていただければ、まだもうちょっと上がるかなと思っておりますので、ぜひ。自己紹介は、こんなところですよ。

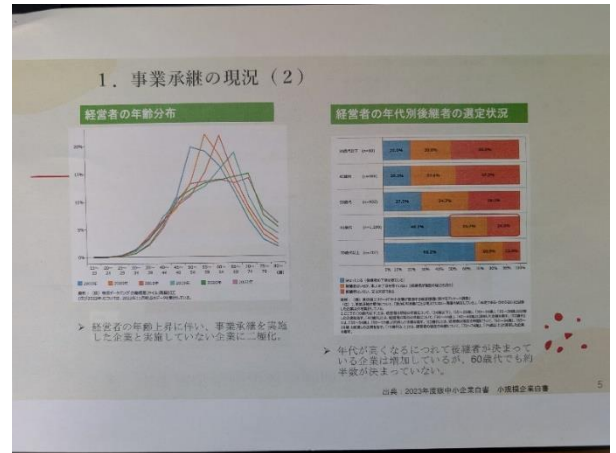
事業承継のほう 4 ページですね。入りたいと思います。



事業承継の技術的な事をお話するというか、環境のことをお話になりますけれども、左側の事業承継・廃業予定年齢というところで、一番左 43.3 というのが赤く囲ってあるのですが、こちらが 60 歳以上 70 歳未満のところですが、約 4 割の企業が 60 歳から 70 歳で事業承継・廃業を予定している。70 歳から 80 歳で決める経営者もいて、事業承継決めるところが非常に遅いというふうに言えます。それから右の図に行きまして、年代別の事業承継の意向というところですが、例えば 70 歳以上を見て頂くと、約 28.5 が未定。60 歳代でも 35.9 が未定ということで、60 歳、70 歳になってもまだ、後継者を決めていない企業が多い。これが現状でございます。これは前の桐生の時の例ですが、70 歳代の経営者様がいらっしゃいます。自分で経営もやっているし、株も全部持っているというような方です。我々銀行から早く承継対策した方が良くと申し上げましたが、自分は元気だから良いと仰っていた方がいました。急死をされてしまい

ました。亡くなると当然ですが、会社はどう切り盛りするか。それから税金。奥様が大変なご苦労をされたという話でございます。人間の寿命とはわからないものでございますので、なるべく早くやられることをお勧めしたいのですが、現実問題 60 代でも 35.9。この辺のところ未定ということでございます。

次のページ 5 ページへ行っていただきまして、



左の図ですね、経営者の年齢分布ですけども、2022 年は紫のところですが、従来尖っていた 50 後半から 60 代の経営者が多かったのですが、だんだんなだらかになってきている傾向にあります。早く事業を継承する方と、さっき申し上げた遅い方と、二分されている傾向にあると思います。あとは 40 代くらいで会社を売って、切り抜けて、他の仕事をやる経営者などもございます。逆に 60 代 70 代になっても二極化している現状でございます。右も経営者の年代別後継者の選定状況ということなのですが、これも 60 のところの右側。同じような話ですが、60 才でも約半数、後継者が決まっていないということでございます。かなり寿命が延びたということもあるのですが、60 代 70 代でも後継者が決まっていないということでございます。

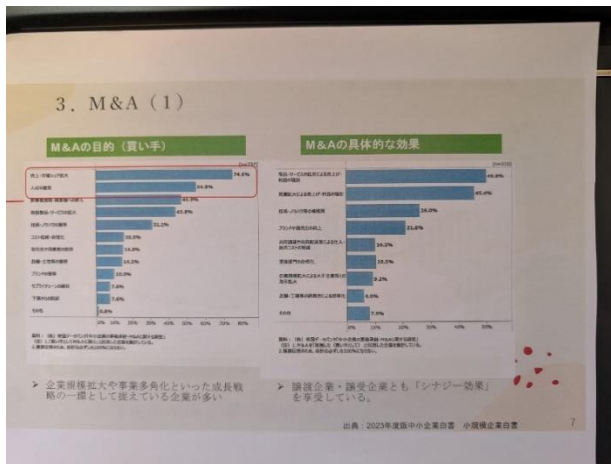
6 ページに行ってくださいまして、



左が事業承継の準備期間です。一番上の親族内承継。例えばご子息さんに譲るとか、お嬢さんに譲るとか、そう

いうこととございます。29.9%が5年以上と長い。従業員承継、社外への引継ぎとありますが、社外への引継ぎというのはM&Aとかで、企業を売ってしまったり、買収したり、合併したりということとございますが、その場合は、準備期間が短くなる。当然ですが、売る売られるときには、非常に早くされる。親族内承継は準備期間が長くかかるということとございます。右の図に行きまして事業承継後の売上高成長率でございますが、これはなかなか面白いデータです。事業承継した企業の承継後の売上高成長率、同業種平均との差分ですが、2年目までは下回るのですが、その後同業種平均を上回るということです。従いまして、事業承継した後のところでは成長の機会がある。こういったデータでございます。

次のページへ行きまして、



M&A というのは買収とか合併とかいうことです。左側のM&Aの目的です。こもなかなか面白いデータですけども、売上・市場シェアの拡大に加えて、人材の獲得。これが出てきています。各企業さん、人でお悩みだと思えますけど、とにかく人がいない。特に例えば、看護師さんとか、現場監督とか一部の人というのは特に捕まらない状態です。ですから、M&Aで人を欲しがっている企業が多いのが現状でございます。なので、これが目的の中の2番目ということとございます。右側がですね、M&Aの具体的な効果ということとございます。これは当たり前ですが、一番上が商品・サービスの拡充による売上げ・利益の増加ということとございます。私が携わった中で、M&Aの成功、失敗みたいな話をしたいのですが、成功のほうで行きますと、十何年か前です。介護事業者様からご相談がございました。経営者が62歳くらいでした。ご子息さんいらっしゃったのですが、後は継がないという中でご相談がありました。その社長様、ご相談は5年後か6年後は70代くらいになっているという話で、相談がありました。我々のほうで価格の計算を致しまして、早い方がという話をしたら、ではやってみ

ようということと、売りのほうを我々のほうでお預かりをしました。私その時に転勤になってしましまして、後の支店長に「お願いしますよ。」と言ったのですが、行った先でたまたま良い会社がありまして、その会社と売り買いが成立したということとございます。で、どのように良かったかと言いますと、まずは買った会社が、関東ではないのですが、関東に進出したいという希望があったところ。それから、売るタイミングが早くて良かったということ。かなり高い価格で売れたのが一つでございます。その会社も規模が大きい会社で、その後の成長に繋がった。例えば従業員さんの賃金も上がり、企業の体制も非常に整って、成長に繋がったのが二つ目。経営者の方も拠点長として残りまして、会社の一員としてお給料を貰いながら長く勤めることができたのが一つ。たまたまその会社は、その後上場いたしまして、上場益も社長様が取ることもできました。今でもお付き合いありますが、社長様から喜ばれておりまして、「支店長のおかげで、良いM&Aができた。」と喜ばれているのもございます。うまくいかない例というのもございまして、データは無いのですが、私の経験上で行きますと、文化の違いが一番感じられます。やってみた結果、やっぱりちょっと馴染まない。従業員さんに不満があり、辞めてしまった。そういった会社もございました。これお見合いと一緒にして、お見合いの時ってかっこつけちゃってよくわからないのだけれども、結婚してみたらちょっと違ったみたい。それとちょっと似ているところがございます。当然最初の段階で面談はするのですが、やはりわからない。で、一緒になってみたらちょっと違った。これはすごくあるかという、違うのですが、失敗するケースは、このケースが多いような気がしています。M&Aは慎重にお相手を見つけないと、従業員もオーナー様も不幸になるケースがあるということとございますし、成長の機会にもなるということとございます。

8ページ目をご覧になって頂きますと、



左側はですね、経営者の就任経緯ということでございますが、社外への引継ぎという赤いところがどんどん右肩上がりになっているのですが、これがほとんどいわゆる M&A でございます。M&A が増えてですね、親族内承継がちょっと減ってきている。お子さんが少なかったりとか、なかなか継ぐ人がいなかったり、同じような悩みだと思っておりますが、だんだん従業員承継も増えています。従業員承継、M&A が増えてきているということでございます。私も転勤で商工会議所とか入りますと、だいたい各市町村の大きな事業所の悩みというのは事業承継で事業所が減っていくということでございます。企業誘致とかもするのですが、やはり地元の企業様がしっかり雇用して、育てていかないと、だんだん街の経済力は減ってきてしまうと思いますので、事業承継は本当に近々の課題。どうスムーズに承継するのかというのが大きな課題でありまして、銀行としてもそこに大きな力を入れているということでございます。右側が M&A の件数の推移で、これちょっと古いデータで恐縮ですが、2022 年は過去最高の M&A 件数。従来はどちらかというと規模の大きな企業が多かったのですが、今は中小企業がどんどんどんどんやっている時代でございます。で、M&A の話をちょっと致しますと、そこを仲介する会社というのは、我々銀行だとか、証券会社とか、M&A 専門業者とか、大体大きく分けるとその辺がでございます。各一長一短があるのですが、銀行側のメリットはですね、一つはお互いが良く分かっている。売りも買いも我々何十年とお付き合いしている会社を紹介しますので、非常に解っている。で失敗のケースが少ないのが一つ。それから専門会社ですと、売り買いをさせて終わりですが、我々ご融資している先が多いので、何十年と渡ってフォローしていく。変なことはできないよということでございます。我々地方銀行ですと、例えば群馬銀行ですと、群馬銀行のエリアでなければ探せないのではないかとと思うところだと思います。今 TSUBASA アライアンスと言いまして、北海道から九州まで各銀行と、今 13 くらいですか、提携しております。群馬銀行内で探せないお客様いらっしゃいますと、TSUBASA アライアンスを通じて、九州や北海道のお客様ともマッチング可能です。その次に行くのが M&A 専門メーカーとも提携しておりますので、そこに投げて紹介してもらおうということもあります。銀行に言っていただければ、大体の全国からのマッチングも可能だということでございますので、私が群馬銀行だから調子のよいことを言うのではなくて、

普通に考えて群馬銀行だけではないのですが、銀行にお願いするのが M&A はうまくいくケースが大きいかなと思います。事業承継の M&A のお話をしたのですが、事業承継は後継ぎを決めるだけではなくて、税金の話、相続税凄く高いですよ。株価のところをどういうふうにするか。あるいは事業の形をどうすればよいか。税金だけではなくて、どう息子さんに継がせるのか、組織形態の変更とか、群馬銀行当然ですけれどもお話を承るることができます。それから人材のところですね。ご子息さんに引き継いだら、病気がちでした。で週に 2 回くらいしか来られず、なかなか社内を上手くコントロールすることができなくなった会社がございました。で、群馬銀行で社長級の人材を探してくれとオーダーがございまして、我々のほうで探しまして、大手商社を出た方を役員として迎え入れた。これも大変喜ばれた話です。人材も所も、今は社長の話ですが、それ以外にも例えば幹部を紹介して欲しいとか、看護師さんでも。そういったオーダーも承れますので、人材のご紹介もしていただければと思います。それからこれは、全く個人的ですが、婿さんを紹介したというのもありました。お嬢さんしかいませんので、婿を取って後を継がせたいというのがありました。私が勝手に紹介しまして、私仲人までやって。銀行のなかでは結婚紹介会社と提携しているところもあるのですが、群馬銀行は提携しておりません。それよりさっき申し上げた、良く知っている人を Face to Face で、この人なら問題ないと。そういうかたちで個人的に、ご紹介をするケースもございました。事業承継は形だけではなくて、いろんなお悩みがあると思います。まず言っていただければ、大体のことは銀行が解決する術を持っています。特にコンサル会社もありますので、かなり網羅的にいろんなことができますので、何かあれば、ぜひご相談を頂ければと思っております。

本当に拙い話、説明だったのですが、何かあればまた群馬銀行にご用命頂くとともに、私もロータリークラブの中で触れ合うことを大変楽しみにしております、できる限りの出席をしていきたいと思っております。今後ともぜひよろしく願いいたします。ご清聴ありがとうございました。



矢島 孝昭 S・A・A

－本 日 の お 食 事－



焼肉弁当

-
- | | | | | | |
|---------|--|-------------|-------|--------|-------|
| ◆例会日 | 毎週金曜日 12:10 より | 第2840地区ガバナー | 森 末廣 | | |
| ◆例会場 | ニューミヤコホテル館林（館林市文化会館内）
館林市城町3-1 TEL0276-50-1541 | 会 長 | 関井 宏一 | 副会長 | 本島 克幸 |
| ◆事務所 | 館林信用金庫本店
館林市本町1-6-32 TEL・FAX 72-8181 | 幹 事 | 小堀 良武 | 副幹事 | 藤島 厚 |
| ◆E:mail | tatebayashi.rc@cc9.ne.jp | 会報 委員 | 齊藤 一則 | 森田 信一郎 | |
| | | 発行責任者 | 関井 宏一 | 編集責任者 | 齊藤 一則 |