

〈レポート〉東京TYFGにみるM&Aサポートの取組み

M&Aの専門グループが 成約までトータルにサポート 地域金融機関とのネットワークで最適なマッチング先を探す



専門知識が必要となるM&A業務では、金融機関が成約まで担うことは難しい。だが東京TYFGでは、M&Aの専門グループを作り、地域金融機関とのネットワークを構築しながら、取引先のM&Aをトータルにサポートしている。その背景や具体的な支援内容をレポートする。

「全国」の地域金融機関とM&Aについてのネットワークを結び、M&Aの売主・買主を全国から探すことで、お客様にとってベストな相手とのマッチングを目指しています」

東京TYフィナンシャルグループが現在取り組んでいるM&Aのコンサルティング事業について、東京TYコンサルティンググループのシニアコンサルタント、田中佑児さんはこう語る。

平成26年10月1日、東京都民銀行と八千代銀行の2行が経営統合し、持ち株会社東京TYフィナンシャルグループが誕生した。平成28年4月に新銀行東京が加わり、3行合併を2018年に予定しているが、それに先立つ形で現在、3行の横断的組織として、東京TYコンサルティンググループ（以下、コンサルティンググループ）がM&Aや事業承継の支援に取り組んでいる。

中小企業のM&Aサポートは、3行の中でも東京都民銀行が以前から注力してきた分野である。現在、コンサルティンググループにおいて、M&Aサポート業務の中心に立ちチームを率いているのが田中さんだ。

本レポートでは、東京都民銀行のM&Aサポート体制強化の目的・背景や、コンサルティンググループが行っている具体的な支援の取組みについてみていく。

M&Aに特化した専門グループを設置

東京都民銀行がM&A支援に積極的に取り組み始めたのは約3年前。もちろん、それ以前から取引先に対するコンサルティング支援を行っていたものの、その中心は相続税対策をメインとした事業承継サポートであり、M&Aのニーズがある場合には外部の専門機関を紹介するなどの支援にとまっていた。

だが、経営者の高齢化が進む中、後継者が未定の取引先などに対してただ手をこまねているだ

けでは、東京といえども事業者数の減少は避けられない。そこで、金融機関自らが中心となってM&A支援を展開し、取引先のニーズに応えるとともに、自行の収益力の強化を図る必要があると判断した。

M&A業務に本格的に参入するうえで、キーマンとして白羽の矢が立ったのが、当時、みずほ証券においてM&A支援に携わっていた田中さんである。

実は田中さん、元々は金融機関の職員ではなかった。その経歴のスタートは、なんと製鉄会社のエンジニアから。その後、知人の紹介によりメガバンクでM&Aの専任者として14年ほど勤務した後、



田中佑児・東京TYコンサルティンググループ シニアコンサルタント

大手証券会社にて、全国の地域金融機関とリレーションを深め中小企業のM&A支援を行ってきた。トータルで29年もの間M&A支援に尽力してきた、まさにM&Aのスペシャリストといえる人物なのである。

そんな田中さんは、2013年8月に東京都民銀行に入行。これまでに培った経験と豊富な知識、そして全国の地域金融機関との人脈を元に、東京TYフィナンシャルグループのM&A業務を支えている。

田中さんが東京都民銀行に入ってからまず取り組んだことは何か。それは、全国の地域金融機関とのネットワーク作りであった。

「メガバンクや証券会社が行うM&A業務では、売り手・買い手のそれぞれに『ファイナンシャル・アドバイザー』という代理人のような専門家がついて助言を行います。仲介業務を行っているところもありですが、双方から手数料をいただくことは、利益相反行為にもなります。ですから、東京都民銀行では前者のような形でM&A

業務を行うことにし、他の地域金融機関と連携しながら、金融機関がそれぞれの取引先の代理人という立場に立ってアドバイザー業務を行う体制としました。これにより、東京と地方を結ぶネットワークができ、お客様のニーズに合ったマッチングが実現できるわけです」

現在、コンサルティンググループがM&Aに関する包括的な秘密保持契約を結んでいる地域金融機関は16行。提携先は、実際にファイナンシャル・アドバイザーの機能を有している先になるが、今後ネットワークを広げていく予定である。

経営者の潜在的なM&Aニーズを喚起

では、実際のM&A業務は、どのような流れで行われるのか。

まず、営業店の担当者は、後継者問題の話題などから経営者にアプローチ。そこで、「後継者が決まらず、困っているようだ」といった情報が得られたら、コンサルティンググループに話をつなぐ。