

千葉銀行とビズリーチが事業承継分野で業務提携 M&Aプラットフォームを活用し、地域の事業承継を促進

株式会社ビズリーチ（所在地：東京都渋谷区/代表取締役社長：南 壮一郎 以下、ビズリーチ）と株式会社千葉銀行（所在地：千葉県千葉市/取締役頭取：佐久間 英利）は、千葉県内をはじめとする中小企業の事業承継問題を解決するため、2018年3月6日に業務提携に関する覚書を締結しました。本業務提携は、ビズリーチが運営する事業承継 M&A プラットフォーム「ビズリーチ・サクシード」を活用した事業承継ニーズの可視化と価値ある事業の円滑な承継を推進し、地域産業の活性化に貢献することを目指します。なお、「ビズリーチ・サクシード」における地方銀行との業務提携は初となります。

■千葉県内の7割の事業者が事業承継の課題を認識、地銀2位の千葉銀行が一手

千葉県は全国の県内総生産（名目）で6位^{*1}であり、日本経済にも大きな影響力を有する地域です。しかし、株式会社帝国データバンク 千葉支店が千葉県内の企業（597社）を対象に実施した事業承継に関する調査^{*2}では、約7割が事業承継を経営上の問題として認識しているにもかかわらず、事業承継の計画を進めている企業は25.6%にとどまっていることがわかりました。

千葉銀行は、預金残高・貸出金残高ともにわが国の地方銀行では第2位の規模を有する地方銀行です。同行は取引先の事業承継問題を重要課題と捉え、親族内承継・親族外承継問わずさまざまな承継ニーズに幅広く対応できる体制を構築しています。これまで「顧客向けセミナー」や「行員向け勉強会」の開催、「公的機関や民間の専門業者との連携」などに取り組んでおり、累計170件を超える事業承継のためのM&Aを支援しています。また、2017年は包括提携する武蔵野銀行と共同で事業承継ファンド「千葉・武蔵野アライアンス1号ファンド」を設立しています。中小企業経営者の平均年齢が高まるなか、事業承継に関するニーズは今後ますます大きくなるものと考えており、千葉銀行としても専任担当者の増員などにより支援体制をさらに強化します。

「ビズリーチ・サクシード」は、2017年11月にビズリーチが提供を開始した、株式・事業の譲渡を検討している経営者（以下、譲渡企業）と、譲り受けを検討している企業（以下、譲り受け企業）をつなぐオンラインプラットフォームです。事業承継を検討している企業は、ビズリーチ・サクシードに、会社や事業の概要を匿名で登録でき、譲り受け企業は、その情報を検索して閲覧できます。さらに、譲渡企業は、登録情報に興味を持った譲り受け企業から直接メッセージを受け取ることができるため、自社の市場価値を知ることができ、経営の選択肢の一つとして事業承継M&Aを早期から検討できます。

今後、千葉銀行による「ビズリーチ・サクシード」の紹介等を通じて、紹介先企業に対して事業承継に関する幅広い選択肢を提供し、後継者不足の解消に向けた支援を強化します。

■提携内容

1. 千葉銀行から同行取引先への「ビズリーチ・サクシード」の周知
2. 千葉銀行がアドバイザーとして「ビズリーチ・サクシード」を利用（千葉銀行が保有する譲渡案件のうち、お客様の了承が取れた譲渡案件のみ登録）

*1 内閣府経済社会総合研究所「平成26年度県民経済計算について」

PRESS RELEASE

※2 株式会社帝国データバンク 千葉支店「事業承継に関する千葉県内企業の意識調査（2017年）」

■千葉銀行について (<http://www.chibabank.co.jp/>)

千葉県において継続的にシェアを拡大しており、預金残高・貸出金残高ともにわが国の地方銀行では第2位の規模。従業員数は4,468名（2017年9月時点）。地域のリーディングバンクとして約45,000社の取引先企業と深度ある対話をつうじ、「事業性評価にもとづく融資」や「販路拡大などの本業支援」等を実施している。メインバンク調査（2016年帝国データバンク）では、調査開始以降8年連続で「メインバンクとして認識している企業数」が地方銀行の中で第1位となった。

事業承継 M&A の分野では、2003年に M&A 業務を銀行本体で開始し、2006年には地方銀行として初めて信託業務に参入。取引先企業の事業承継ニーズに対応する体制を構築している。

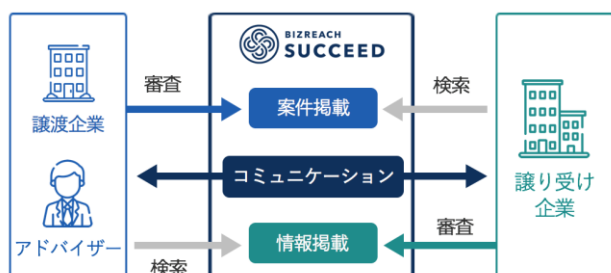
■事業承継 M&Aプラットフォーム「ビズリーチ・サクシード」について (<https://br-succeed.jp/>)

「ビズリーチ・サクシード」は、譲渡企業と譲り受け企業をつなぐオンラインプラットフォームです。譲渡企業は、「ビズリーチ・サクシード」に、会社や事業の概要を匿名で登録でき、譲り受け企業は、その情報を検索して閲覧できます。さらに、譲渡企業は、登録情報に興味を持った譲り受け企業から直接メッセージを受け取ることができます。これにより、譲渡企業は自社の市場価値を知ることができ、経営の選択肢の一つとして事業承継 M&A を早期から検討できるため、経営の選択肢が広がります。譲渡企業は、登録から案件成約時まで、本プラットフォームの利用料は無料です。そのため、コストを気にせず安心して利用できます。また、譲渡企業から相談を受けた M&A 仲介会社や金融機関等も、同様に本プラットフォームを無料で利用できます。2017年11月にサービスを開始し、2018年3月現在、全国の事業承継 M&A 案件が約600件登録され、事業承継 M&A プラットフォームにおいて日本最大級の案件数となっています。

※「ビズリーチ・サクシード」は、「M&A プラットフォーム」とご記載ください。なお、仲介業はしておりませんので「M&A 仲介」という表記はお控えいただきますようお願いいたします。



「ビズリーチ・サクシード」トップページ



「ビズリーチ・サクシード」の仕組み

■株式会社ビズリーチについて (<https://www.bizreach.co.jp/>)

「インターネットの力で、世の中の選択肢と可能性を広げていく」をミッションとし、2009年4月より、人材領域を中心としたインターネットサービスを運営する HR テック・ベンチャー。東京本社のほか、大阪、名古屋、福岡、シンガポールに拠点をもち、従業員数は1,030名（2018年3月時点）。即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「ビズリーチ」や、若手社員のためのレコメンド型転職サイト「キャリアトレック」、AI 技術を活用した戦略人事クラウド「HRMOS（ハーモス）」、求人検索エンジン「スタンバイ」、事業承継 M&A プラットフォーム「ビズリーチ・サクシード」などを展開。