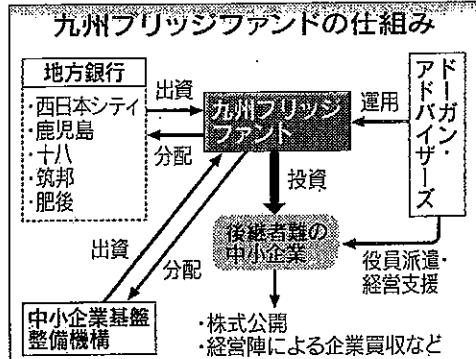


加速するM&A

第3部 事業承継、技術つなぐ

(中)

中小企業の事業承継を継続する方法ができない。商機とどうして熱視線を向かうか。中小企業支援の独立行政法人、中小企業基盤整備機構(中小機構)は、中国支部の野村明弘・企画調整部長は、広島銀行の相談に乗って手数料收取や投資収益を稼ぐ。地域金融機関は新たなビジネスと位置づけ、仲介に力を入れている。業のM&A(合併・買収)立を呼びかけた。「中小企業のM&A(合併・買収)立を呼びかけた。」「中小企業のM&A(合併・買収)立を呼びかけた。」「中小企業のM&A(合併・買収)立を呼びかけた。」



金融機関、仲介で稼ぐ

金融機関でファンダ構想

九州の企業で、期間は最長で十年にわたる。特徴は、法人化や買収によって地銀だけではなく、ファンド運営者が出資した地銀だけではなく、ファンド運営会社も

いる場合、ドーガン・アドバイザーズ(福岡市)は、できるチャンスが広がる」と見る。一方、各金融機関が今検討しているのはM&A仲介による事業承継支援だ。広島信用金庫(広島市)など広島県内の四信金は昨年にM&A仲介の原岸郎社長(当時)は、「専門家が入った方が私

明、同信金単独で今期は

十件超のM&A仲介を計画する。広島銀も「コナサルタント会社との提携を

明、同信金単独で今期は

十件超のM&A仲介を計画する。広島銀も「コナサ

ルタント会社との提携を

明、同信金単独で今期は

十件超のM&A仲介を計画する。広島銀も「コナサ

ルタント会社との提携を

明、同信金単独で今期は

十件超のM&A仲介を計画する。広島銀も「コナサ

ルタント会社との提携を

広島

福島 082-1244-9321-3345