

株式会社みなと銀行 地域戦略部 成長分野・アトツギ伴走担当
チーフマネージャー 河田 健人 氏

1. 地域に密着、中期を見据えたアトツギ支援を展開

みなと銀行がアトツギ支援に取り組むことになったキッカケを教えてください

もともとはスタートアップ企業の支援に取り組んでいましたが、長期的な目線で成果が出てくるものだという理解で進めています。

アトツギの方々は年齢も若くチャレンジする意欲があります。私たちとして、より地域に密着し、5年程度の中期を見据えて支援していく対象と捉えて活動を進めています。

2. 運営プログラムがきっかけで参加者同士が会社訪問するまでのコミュニティに成長

みなと銀行さんは兵庫県からの委託事業である HOJO と、自主事業である SENJIN をという支援プログラムを運営されています。違いを教えてください。

HOJO は兵庫県内の中小企業の後継者、SENJIN はみなと銀行のお取引先企業を対象としています。SENJIN は有料プログラムとして展開しています。

両方ともに対象になる方もいらっしゃるので、事業フェイズでプログラムを分けています。初期のマインド醸成や事業創出の考え方を HOJO にて、SENJIN は事業創出を目的に実施しています。

両プログラムとも多様な業種の方に参加いただいています。製造業、水産加工、サービス業、卸売など幅広い領域です。

プログラムを運営して気付いたことは、アトツギ同士の横の繋がりというものが想像するよりもなかったことでした。経済団体の会合など、経営者や後継者が集まる会合は多いので、プログラム採択者同士は既に顔見知りなのではないかと思っていましたが、案外つながっていませんでした。そのことが逆にコミュニティを形成するキッカケとなりました。

横の繋がりが生まれたことによって、プログラムが終了した後も参加者同士で会社訪問や職場見学をするなど、自ら学ぶという姿勢が醸成されました。

それぞれのプログラムで印象に残ったアトツギの方を教えてください

HOJO では土田化学の土田さん。事業の作り方をしっかり学ばれ、プログラム後も事業づくりを継続して実績も出されました。当初は事業の作り方については詳しくはなく、プログラムを通してどこまでできるかという不安もありましたが、現在も頑張ってくれています。

SENJIN ではムツミ産業の柴垣さん。プログラム終了後はアトツギ甲子園にチャレンジし、自身の事業成長につながる可能性がある様々な場所へ参加され、学びを自ら得にいくことを継続されています。

二人に共通するのは、もともと新しいことに取り組みたいという気持ちはあったが、行動に移すことができていませんでした。支援プログラムをきっかけに行動が変わりました。

3. 地域に大きなインパクトを残せるのがアトツギ

アトツギ支援における課題感をどのように感じていますか？

熱狂的な支援者が一部ではいますが、まだまだ多くはありません。本来後継者を支援する機能を持った支援機関が積極的に関与できていない現状が課題と感じています。

熱量を持って支援する仲間を増やしていきたいです。

河田さんにとって、アトツギ支援の魅力とやりがいは？

アトツギの方は、これまで特にビジネスシーンで注目されることはありませんでしたが、事業作りに取り組むことによってピックアップされるようになっていきます。これは地域にとって大きなインパクトになっています。

取り組んできたことが少しずつ形になってきているのを肌で感じていまして、中期的目線で成果が生まれそうな段階までできていることが一番のやりがいです。