

足利銀行（本店栃木県宇都宮市）法人コンサルティング部の長島嘉洋氏と同部で結婚アドバイザーを務める亀田徳子氏が、ヒューレックスグループ（仙台市青葉区）で結婚相談所を手掛ける浅野有史マリッジ株式会社あわせ部長と鼎談。事業承継のサポートという位置づけで結婚支援事業に着手した経緯と、今後の活動方針を聞いた。



マリッジ株式会社  
しあわせ部長

## 浅野 有史氏

あさの・ゆうし 1963年生まれ。宮城県石巻市出身。東北学院大学卒業後、山一證券株入社。未公開企業の上場支援などを行う。その後、ヒューレックス株金融機関サポートセンター営業開発部長。マリッジ株式会社あわせ部長を兼務。

いらつしやいますので、お客様の気持ちに寄り添いながら、できる限りお客様の本音を引き出すように心がけています。実際にご面談をして、結婚への意思が明確であると確認できたお客様については、御社にご紹介し、その後も必要に応じてフォローを行っています。

浅野 印象に残っているお客様はいらつしやいますか。

亀田 親族内承継を考えられている製造業の社長様からのご相談が印象に残っています。後継者候補である息子さんが未婚で、相手を紹介して欲しいという相談でした。後日、息子さん

## 専任のアドバイザーを配置

浅野 結婚支援策として結婚アドバイザーを配置された経緯を教えてください。

長島 当行は、取引先企業が抱える事業課題に対し、解決をご支援するコンサルティング機能を強化していますが、後継者

営者も増えています。後継者不足は、地域経済への影響が大き

い重要な課題であると捉えています。

不足の問題は解決が難しい課題の一つです。そうした中で、後継者問題につながる、経営者や後継者の「結婚」に対しては、

一歩踏み込んだご支援を行う必要があると感じていました。取引先企業の成長・発展に貢献す

浅野 晩婚化・少子化が進む中で、事業承継における後継者不足を最大の経営課題と捉える中小企業が増えています。

長島 物価高や金利上昇、人手不足など、取引先企業を取り巻く外部環境が変化する中で、事業の存続やその承継に対する危機感をもつ取引先企業は増えていると感じます。また、経営者の高齢化が進む中で、後継者不在を理由に廃業を選択する経

# 結婚承継

事業承継支援の一環として結婚支援に取り組む

足利銀行法人コンサルティング部

浅野 お客様にとって非常に重要なサポートをされていますね。亀田様が直接お客様のもとへ伺い、結婚に関する悩みや課題をじっくりとお聞きした上で、弊社にご紹介いただいているとお聞きしています。結婚アドバイザーとしての具体的な活動内容を教えてください。

亀田 私の役割は、結婚に対するモチベーションの向上や婚活への動機づけなど、お客様に寄り添ったサポートをすることです。中には結婚について積極的にお話いただけないお客様も

「結婚を含め、今後の人生についてじっくり考えたい。」との返事が返ってきたのです。そこで、息子さんにじっくりお話しを聞いてみると、決して結婚を意識していないわけではないことがわかりました。今振り返ると、初対面の銀行員と父親の前に、自分の結婚についていきなり質問されても、さぞお話しづらかっただろうと思います。その後も息子さんとのやり取りは

続いており、業務が落ち着く時期をみて、マリッジへの入会を前向きに検討したいと言ってくださっています。この経験を通して、表面的なやり取りではなく、経営者が抱える悩みや課題に耳を傾けることが重要だと実感しました。私自身、お客様から本音を打ち明けていただけるような存在でありたいと強く思うようになりました。

**浅野** 地元の名士でもある経営者や、その後継者に接してみて、特にやりがいを感じる点はありませんか。

**亀田** どのような立場の方であっても、結婚は人生において大きな選択の一つだと思っています。私のご提案が、その人の今後の人生を大きく変えるきっかけになると思うと、責任を感じます。一方で、当行の大切なお客様の事業が存続することで、ご家族やその企業で働く従業員の方に喜んでいただけ、地域経済にとっても良い影響をもたらすことを考えると、すごくやりがいのある仕事でもあります。

**浅野** まずは婚活という土俵に上がっていただくために、信頼のおける御行からの声がけはとて有効だと思います。すでに御行からご紹介いただいた数名の経営者や後継者がご成婚されていますが、結婚相手紹介サービスとの連携が御行の本業にもたらしている具体的な効果に



足利銀行  
法人コンサルティング部  
クライアントサポート室  
人材紹介担当 次長

**長島 嘉洋 氏**

ながしま・よしひろ 1987年生まれ、栃木県出身。2010年足利銀行入行、関連会社シンクタンクへの出向を経て、24年より法人コンサルティング部人材紹介業務担当（現在に至る）

案していくたいと考えています。悩みや課題を持たれている方がいらっしゃるかもしれませんが、是非当行に相談いただきたいと思います。

**亀田** 結婚

とうございました。本日があります。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

**浅野** 今後のビジョンはどうお考えですか。

**長島** 事業承継に際して、「結婚」に課題を持たれている経営者や後継者の方は意外に多くいらっしゃるかと思います。銀行が結婚に対して口を出すことは、お節介と受け取られる可能性があります。取引先企業の

将来を真剣に考えていることがお客様に伝われば心を開いていただけるのではないのでしょうか。「結婚」というセンシティブなテーマではありますが、一歩踏み込んだ議論をすることで、お客様との深い信頼関係を築くことができると考えます。この活動を通して、長期にわた

**長島** 当行は、日々変化する事業環境の中で、多様化するお客様のニーズに対応できるよう、コンサルティング機能を拡充しています。結婚支援もその一つであり、これまで誰にも相談できなかった経営者や後継者の方の悩みに寄り添い、解決に向けた一つの選択肢としてご提

**浅野** 御行の取り組みは、従来の金融サービスの枠を超えた地域密着型金融機関の新たな挑戦として注目されます。事業承継における結婚という経営課題の根本にある個人的な問題まで踏み込み、包括的なソリューションを提供することで、お客さまとの長期的な信頼関係構築を目指す先進的な事例といえると思います。私たちも黒子役として連携しながら、地域の成長や発展に共に貢献してまいります。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

## 悩みを共有し多様化する課題を解決

ついて教えてください。

**長島** 必ずしも結婚がゴールという事ではないと思います。銀行として目指すところは、お客様との長期的な関係性の構築であり、「足利銀行だから相談できる」と思っていただけのような、信頼できる存在であり続けることが重要です。結婚相談サポートはその一つのツールに過ぎません。お客様が抱える課題やニーズを共有し、その解決をご支援することで、お客様との信頼関係が構築でき、結果と

して地域の発展と当行の成長につながると思っています。



足利銀行  
法人コンサルティング部  
人材紹介担当 部長代理  
結婚アドバイザー

**亀田 徳子 氏**

かめだ・とくこ 1969年生まれ、栃木県出身。92年足利銀行入行、研修室、営業推進部を経て、2024年7月より法人コンサルティング部にて結婚アドバイザー（現在に至る）

アドバイザーとして活動する中で事業や資産を後世に引き継ぎたいとお考えになる経営者の方が非常に多く、また、そのお気持ちは年齢を重ねるごとに強くなる傾向にあると感じます。結婚は個人の選択であり、万人にとつての正解ではありませんが、私のご提案が、結婚を含め今後について考えるきっかけとなり、お客様の納得のいく選択につながれば幸いです。悩みを共有できる相談相手という立場でお声がけをいたしたいですね。