

第3回目は、私が10年間地方銀行で勤務した経験から「金融機関におけるM&Aの現場」をお伝えします。

前回の連載で金融機関としてM&Aに取り組む意義をご理解いただけたかと思えます。しかし、金融機関にお勤めの多くの皆様は「それで、なに

を話したらいいの」とお思いではないでしょうか。今回は事例も含め、皆様の身近に潜んでいるM&Aのニーズに対する気付きを得ていただければと思います。

「私もうされる中で、「私ももう歳だから」「最近、体の調子が悪い」と言われた際、なんとお答えになりますか。

自身の引退が近いことをストレートに相談できない経営者からのサインなのです。

良を訴え入院し、がんと診断され余命宣告を受けましたのです。

この時になって初めて、自社内に自分の役割を継ぐことが出来る人材がいなかったことに気が付き、M&Aでの後継者探しのために弊社にご来社されました。

元銀行員が見るM&Aの現場



名南M&A情報開発部金融法人課長

川浦 真司

なら、そう言ったほうが経営者の気分もよくなりますし、そもそも現役を続けていただき、金融取引を継続していただかなければならないからです。しかし、この発言は

「これは私が目の当たりにした、とある中小企業経営者の実話です。年齢は80歳を超えておりまして、周りからも前段のように「まだまだお元気です」と言われながら

現場で働いていました。ところがある日、体調不

当然、時間の猶予もない状態でしたので、急いで準備に入りましたが、ご来社からわずか1カ月でお亡くなりになり、M&Aでのお相手探しは間に合いませんでした。経営、現場の両方を管理されていたため、亡くなったから数カ月後にはこの役割だと考えます。

◇かわうら・しんじ 大卒後、地銀に入行。銀行在職中にM&A業務に従事。事業承継型M&Aの成約実績多数。2020年1月より名南M&Aに参画、大阪オフィスの立ち上げに尽力。22年3月より名古屋本社に着任し、主に地銀顧客のM&A支援を担当している。