

# M&Aの現場から

3

を話したらしい」とお思いでないでしようか。今日は事例も含め、調子が悪い」と言われた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。

ここで質問です。金融機関にお勤めの皆様が、事業中に経営者とお話を

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。

8割の方が「社長はお元気ですよ」「まだまだ頑張っていただきないと」お答えになるのではないか。なぜ

こんな時に「社長はご自身の後を継がれる方（後継者）をどうなたかお考えですか」と切り返すことでM&Aに対するニーズを引き出すことができます。

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ないことに気付き、M&Aでの後継者探しのために弊社にご来社されました。

経営者に対して、後継者について問題提起できる社員はほとんどいません。この経営者のそばにいた金融機関の担当者や顧問税理士が後継者についての議論をもっと早く行うことが出来ていれば、この会社は今でも経

## 元銀行員が見るM&Aの現場

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います。しかし、金融機関にお勤めの多くの皆様は「それで、なに

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ればならないからです。しかし、この発言は

きます。

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たが、周りからも前段のように「まだまだお元気ですね」と言わながら現場で働いていました。

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ヶ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。経営者を変え、存続していくかも知れません。

もちろん、お元気に経営を続けていただくことは大事なことです。真にその経営者のことを思うのであれば、積極的に問題提議をすることが金融機関にお勤めの皆様の役割だと考えます。

名南M&A情報開発部金融法人課長

川浦 真司



△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。