

M&A diary

～事例から読み解く成約の要点～



シリーズ「M&A diary～事例から読み解く成約の要点～」は、M&Aアドバイザーが現場で体験したM&Aの事例や、金融機関との取組みを紹介している。今回は「オンラインによる顧客向け事業承継セミナー」と題して、地域金融機関との共催セミナーのメリットについて解説する。

名南M&Aは、中小企業の事業承継問題の解決に資するため、提携金融機関の本部と共にさまざまな社内啓蒙活動を企画・実施してきました。全支店長向けの合同勉強会、支店別の事業承継勉強会、さらには個別案件に対するディスカッションを盛り込んだ案件検討会などです。

金融機関のニーズや状況に応じて内容をアレンジしながら活動していますが、一長一短があったように感じています。例えば、全支店長向けの合同勉強会は、支店長が一堂に会して勉強会に参加することで、金融機関全体としてバランスの取れた知識の習得機会が得られる反面、大掛かりな勉強会ということで、内容の面でどうしても一般論に徹してしまい、個々に知りたい情報までは落とし込めないという欠点があります。

一方で、支店別の勉強会や案件検討会では、ディスカッションを通じた個別具体的な事例についての深掘りが可能になると共に、支店長だけでなく渉外担当者も含め広く知識を共有できるというメリットがあります。しかし、その反面、支店毎で知識の偏りが生じてしまう可能性があります。



そうした中で、現在、提携金融機関と共に精力的に取り組んでいるのが「オンラインによる顧客向け事業承継セミナー」の実施です。

セミナーと聞くとどうしても大きな会場で話を聞くイメージがあるかもしれませんが、コロナを機にオンラインセミナーも一般的になりました。金融機関と共同でセミナーの題材を決め、金融機関が顧客へ周知、当社が参加申し込みの受付対応と講師の役割を担います。セミナー当日は金融機関の会議室や当社会議室からオンラインでリアルタイムのセミナーを配信する極めてシンプルな取り組みですが、非常に多くのメリットがあると感じています。

まず、顧客のメリットとして、オンラインで行うため遠隔地からも参加ができ、多くの顧客に参加してもらえ点が挙げられます。参加者の社名などを視聴画面に表示させないことができるため知人や同業他社に自分が事業承継を検討していることを知られずに参加することができます。

一方、金融機関のメリットは、セミナーの実施を事前に周知させることで事業承継に興味のある顧客に絞って参加を促すことができます。セミナー後は、実際に参加した顧客に対してのみアフターフォローを行うことで事業承継の具体的なニーズを効率的に把握できる点が挙げられます。更に、セミナーで使用する資料や当社アドバイザーが話す内容を、金融機関の皆さんに生きた教材として活用いただくことができます。

今後、中小企業の事業承継問題についてさまざまな活動を検討するなかで、オンラインによる顧客向けセミナーの活用をおすすめします。



三島 宏氏

みしまひろし

名南 M&A 株式会社
情報開発部 金融法人課
シニア・コンサルタント

大学卒業後、上海の日系コンサルティング会社にて日系企業の中国進出コンサルティング、日中クロスボーダー M&A 業務に従事。投資ファンド、大手 M&A 仲介会社にて経験を積んだのち、2022年4月より名南 M&A に参画。