

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、名南M&A株式会社に所属する現役のM&Aアドバイザーが現場で体験したM&Aの事例や、金融機関との取り組みを紹介している。今回は、「支店単位での事業承継・M&Aニーズ発掘支援」がテーマ。

支店単位の協業による事業承継・M&Aニーズの発掘支援

提携している地域金融機関の本部と行職員向けの啓蒙活動に取り組んでいます。事業承継に関する勉強会や案件検討会もさまざまなパターンで実施していますが、最も注力してきたのが「支店単位」での勉強会・案件検討会の開催です。

特徴は、支店ごとに参加する渉外係も3～5人の少人数制にしての実施です。少人数のため参加者が気軽に質疑応答ができて、学習内容がより頭に残ります。そのため結果につながりやすく、今では多くの支店長からリピート開催の依頼を多くいただいています。

まずは勉強会ですが、事業承継問題に関わる4つのテーマに分けて実施します。テーマは①現状②解決手段③地域金融機関が取り組む意義・必要性④他金融機関を含めた解決事例の紹介です。体系的な説明や事例紹介を通じて事業承継問題の必要性を身近に感じることができます。

講義時間を30分前後とし質疑応答に多くの時間を割く工夫をしています。例えば参加者から「中途半端な知識で取引先のオーナーと事業承継についての話をすることが怖かった」といった素直な意見もありました。その声を受け、まずは基礎的知識を身に付けるためにこの勉強会で配布した資料を繰り返し参照することをアドバイスしています。

一方の案件検討会は、取引先の具体的な事業承継ニーズをヒアリングし、課題解決に向けた対応方法をディスカッションすることで、具体的な提案への足掛かりにつなげてもらいます。ディスカッションでは、業種や財務内容、株主構成だけでなく、会社のキーマンの性格や会社内の人間関係をしっかりヒアリングした上で、経験値に基づいた声かけ方法や想定される返答をもとにした会話シミュレーションを取り入れてアドバイスしています。

案件検討会を経て実施した提案がきっかけになり、取引先から深掘りを依頼され専門家との帯同訪問につながるケースが増えています。

勉強会・検討会の運営で一番心がけていることは、参加者の話をよく聞くことです。支店ごとに顧客層、地域の特徴、担当者年齢、求めている事、抱えている悩み・不安など考え方はさまざまです。短い時間ではありますがコミュニケーションをしっかりととり、効果的な支援ができる事を意識しています。

今回紹介した行職員向けの事業承継に関する啓蒙活動は地域金融機関向けに幅広く実施しています。



石原 明 氏(いしはら あきら)

名南M&A株式会社 情報開発部 副部長

大学卒業後、地方銀行入行。銀行在職中に担当顧客の事業承継問題を複数対応し、経験をつんだのち、2016年より名南M&Aに参画。東海圏の金融機関から年間50件以上の事業承継相談を受け、M&A・事業承継支援を実施している。