

仕事人秘録

後に静岡銀行の頭取になる中西勝則氏(現会長)の仕事ぶりに接することができたのは大きな宝になる。

静岡市にある酒類卸会社の売却話がありました。ところが会社が卸売組合に加盟していて、売却には組合の同意が必要でした。この卸会社に関心を持っていたのは三島市の企業だったので、組合は攻め込んでくるのを警戒して話が宙に浮いてしまいました。私たちが間に入ってもらちがあきません。脳裏には「断念」の2文字がちらつきまします。交渉の行方を見守ってくれていたのが買収の意向を示している企業と取引のある三島支店長だった中西さんです。交渉が難航してい

⑩ 行列のできる経営相談所

富士市産業支援センター長
小出 宗昭氏



ヤオハンの破綻は地元静岡に大きな影響を与えた(1997年9月の日本経済新聞朝刊)

「逃げない」先輩から学ぶ

大金は無理だし、開業予定りませんでした。地を管轄する支店は望みがない。でも一人だけ話を聞いてくれそうな支店長がいる」と中西さんを紹介したことがあります。中西さんには「断つていただいて結構ですから」とお伝えしました。無担保で2億円ともなると支店長の判断だけでは融資できず、本部の役員決裁が必要でした。中西さんは本部で役員

静岡県で創業して中国にも進出するなど積極経営を進めていたスーパーのヤオハンも注視していた取引先です。私たちの担当ではありませんでしたが、行内からは「お金の流れがわからない」という話しが伝わってきていました。それほど複雑で外部からはうかがい知ることができなかつたのです。

ることを報告すると、「私い局面になると必ずと言っに任せてもらえないか」とていいほど前面に立って下

おっしゃいました。さいました。

仕事に対する姿勢はものすごく、「逃げない」こと

西さんから学んだ。

で知られていた人です。そもそもこのM&A(合併・買収)については「どちらにもいい話」という考えをお持ちでしたので、話をまとめたたい気持ちも強かったはずです。中西さんは難し

に説明したそつです。ある役員が「万が一があ

つたらどうする」と詰問するのと「私が責任を取りま

と明言されたそつです。幼なじみは希望通りに開業す

ることができ、数年で完済

されました。中西さんは

療機器のリース会社との話

もまとめてくださいまし

た。取引先に対する支援の

ちになったのを覚えていま

す。