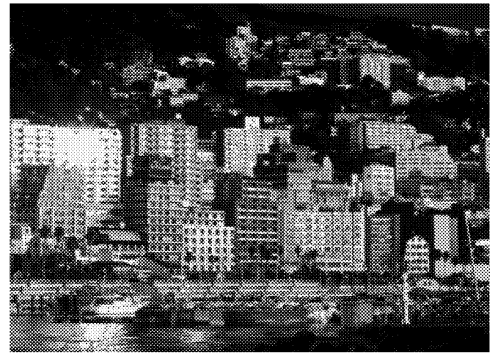


# 仕事人秘録

日興証券での1年の研修を終え、静岡銀行で配属されたのがM&A（合併・買収）の部署だった。1993年4月に情報営業部で働くことになりました。当時はバブル崩壊で静岡県内を中心に不振企業が急増していて、M&A部隊は支援企業探しが主な仕事でした。なかでも伊豆半島の旅館の再建、再生には汗を流しました。

## 行列のできる経営相談所 ⑨

富士市産業支援センター長  
小出 宗昭氏



ホテルやマンションが林立する熱海の海岸

### M&Aの醍醐味わう

ぐし、不安を払拭する必要がありました。「乗っ取り「サクラエビ」を取り扱うなかではありませんか。権利を持つていたのです。まず話を聞いてください」と。M&Aの普及活動といった方がいいのかもしれない。支店を通じてある倉庫会社から業績不振による事業譲渡の話が持ち込まれました。設備投資をしていないので冷凍倉庫からは冷気が漏れてくるほど老朽化して

業に関心のある企業に熱海話してできると思っています。

いました。

トがあることを学びました。

の物件を持ち込んで反応がありません。逆に「箱根はありますか」と言われる始末です。熱海は温泉などの観光資源があつて魅力的な場所のはずですが、なかなか案件をまとめ上げるのができません。ただ、この時の経験は後の仕事に生かすことができ、それはおいしい、おあり、当事者の気持ちをほぐし、不安を払拭する必要がありました。「乗っ取り「サクラエビ」を取り扱うなかではありませんか。権利を持つていたのです。まず話を聞いてください」と。M&Aの普及活動を拡大したい業者からみれば、その権利は垂涎（すいぜん）の的になるはずですが、社から業績不振による事業譲渡の話が持ち込まれました。設備投資をしていないので冷凍倉庫からは冷気が漏れてくるほど老朽化してか

た。企業には必ずセールスポイントがあることを学びました。M&Aの仕事をしていくとだれもが案件にのめり込むばかりに視野が狭くなりがちです。虚心坦懐（たんかい）に「この会社の一番の売りは何なのか」とい

つと頑張れ」の一言です。そんな時にあることに気が驚いてました。これもM&Aの醍醐味です。