

# 経営者の目線で買収仲介

## 就職の先輩

「これほど人に感謝される仕事はほかにありません」と断言する。先日M&A会社あてに突然、コチョウランが大量に贈られてきた。会社を譲り渡した社長から、よい買い手を見つけてくれたという感謝の印だった。特殊な金属加工を専門とするその会社は創業50年で黒字続き、売り上げは十数億円だが利益率が飛び抜けて高い。社長が高齢になり、後継者がいない。悩み抜いた社長は10年ほど前から譲り渡しを検討してきた。別の仲介会社に依頼したが、買っただけで欲しいと思える相手を探してもらえなかった。この経緯を知る税理士から社長を紹介された。面談は半年で100回以上。社長は製造業を買い手に想定していたが、ニッチな市場だけに事業を補完でき、かつ数十億円の買い取り資金を用意できる相手はそうそうない。数十社に当たった上で新たに東証1

### M&Aアドバイザー

わたなべ つねお  
渡部 恒郎さん (28)

日本M&Aセンター



### ■こんな会社

【社員数】101人(うち女性13人)  
【2010年春入社】院修了4人(同1人)大卒2人(同0人)【給与】大卒初任給25万円+業績給、平均年収1031万円【平均勤続年数(平均年齢)】男性3.1年(36.1歳)女性4.2年(30.4歳)【女性管理職】執行役員1人、課長2人【年休取得率】23%  
1991年創業、本社は東京都千代田区。M&Aの仲介専業。2007年に東証1部上場。13年春採用予定は5~10人程度(エントリー受け付け中)。3年後の新卒定着率は90%。積極的に中途採用を図る。

### ■採用担当から

山本雅英・人事総務課長の話  
企業経営に関心があり、行動力のある方、自己実現型の方を求めます。難易度の高い仕事に耐えられる精神力、体力、知力が必要です。ある分野で「突き抜けた体験」を持っている人を歓迎します。

部上場の商社を買い手として紹介した。商社の100%子会社になれば国内だけだった販路が海外にも広がる。従業員の出退や子会社の整理などを詰め、こぎつけた基本合意契約日に大震災が起きた。被害調査などを終え半年後に正式契約した。中堅・中小企業を主な対象に企業合併・買収(M&A)を仲介する。全国の500を超える会計事務所・金融機関などから売り手企業の情報が入ると、相乗効果を発揮できそうな買い取り希望先を見つけた。常時約10件を抱える。入社4年目で成約は13件。トップクラスの成績だ。

何より大切なのは経営者からの信頼だ。それを得るには、従業員の雇用、社業の発展など「その経営者が絶対に守りたい点を外さない」とことと、相手先が決まりそうでも次の候補を用意しておくといった「いつも先を読んだ対応と、時には相手の嫌がることもあえて話す誠実な態度が不可欠だ」と話す。買収価格は複数の計算式を用い、必ず理由をつけて説明する。熱心を買うための高めの価格は絶対に口にしない。

小さな頃から経営者にあこがれていた。京大経済学部を2008年に卒業。2年生から人材派遣の会社に経営参加し、独立しようかと悩んで1年留年した。総合商社、不動産投資会社など10社から内定を得た。「本当に働きたい会社はどこか」を数カ月かけて悩み、経営者と1対1で向き合える今の会社を選んだ。

大手ドラッグストアが新店しているなかった地域への進出を小規模チェーンの買収で成功させた後「今後は介護にも事業を広げるべきでは」と経営者に提案、売り手企業も探して成約した。会社や業界のあるべき姿を経営者の目線で見通しながら助言し「M&Aならナベツネ」と言われるアドバイザーになりたい。

文・畑川剛毅  
写真・倉田貴志