



# 事業承継で縁結びした企業 { 77組154社 }

日本M&Aセンター 業界再編部長

渡部 恒郎さん(33)

## 経営者の「魂」もつなぐ提案力

3年前。福岡のホテルの一室で、九州で中堅調剤薬局を営む社長と向き合った日を鮮明に覚えている。がんが見つかり、自ら育てた会社の売却を考え、社長から、初めて相談を受けた。

頭の中には、同じ業界の200社の経営状況、経営者の経歴や性格、決済の進み具合、買収に対する役員姿勢まで入っている。200社の中から、売却先の候補を30社に絞って社長に紹介。最終的に北海道の大手調剤薬局を提案した。

九州の社長は経営を私物化せず、社員にとって公平な会社をつくりたいと考えて上場を果たした人物。北海道の社長は、買収先の社員との食事会を設け、一人一人に頭を下げて回るような人だった。「社員を大切にすると、あなたと相性がぴったりです」。九州の社長は安心したように、「よく、わかっているね」とつぶやいた。

交渉が始まると、話はトントン拍子に進んだ。4カ月でスピード成約。買収によって、九州の調剤薬局の株価は3倍になった。グループ内の再編を除けば、日本の株式公開買い付け(TOB)の中で最高の倍率という。社名も社員も残り、事業を続けている。

企業の合併・買収(M&A)の仲介を手がける会社で、中堅・中小企業の事業を別の企業が受け継ぐ「事業承継」の橋渡しをしてきた。縁結びをした企業は77組154社にのぼる。優秀なアドバイザーでも年4件の成約が平均とされる業界で、3~4倍のペースだ。

「結婚と同じで、考えすぎると婚期を逃す。こちらが迷うことなく、相手

先を提案するのが大事。そのためには、経営者の心情に共感する必要があります」

もともとは経営者になりたかった。大学在学中に人材派遣のベンチャー企業でインターンを始め、卒業前に役員に抜擢された。経営する側になってみて、自身の出世より、社員の成長や会社の将来について悩む自分に気づいた。「経営者ともっと向き合いたい」と考えて今の仕事を選んだ。

駆け出しのころ、担当した建設会社の社長に気に入られ、土日も一緒に過ごした。美術館への散歩にもついていった。無事に成約した1週間後、電話をかけてもつながらず、30分たっても返信がなかった。「いつもと違う」。社長の死去に最初に気づいた。「会社は、いつ何が起きるか分からない。社長の気持ちを残す手伝いをする、この仕事の大切さを実感しました」

祖父は医者で、母は薬局でアルバイトをしていた。思い入れのある調剤薬局業界の再編が今後増えることとみて、2012年に自ら「調剤薬局業界再編室」を立ち上げて室長に就いた。その後、IT業界や設備工事業界に手を広げ、部署名も「業界再編部」に変更。いま、部長としてチームを引っ張る。

サラリーマンだが、経営者のように働きたいと考えている。営業のためにパンフレットやウェブサイトをつくり、本の出版から講演、吉本興業が手がけるニュース解説番組への出演までこなす。「与えられた仕事をするだけでなく、自ら新しい仕事をつくって取り組んでいます」 (大内奏)



成約式をする部屋には、大きな「和」の書が掲げられている。「売り主と買い主が勝ち負けを競う交渉事にせず、同じ方向を向くことが大事です」=東京・丸の内、村上健撮影

## 凌腕のひみじ

### 筋金入りカーブ男子

小学校低学年からの広島ファンだ。仕事の合間に一球速報を確認。社内で野球観戦部をつくるほどのめりこんでいる。試合を見ながら、自分が監督ならどう采配をとるか考えることも。



### 進行管理は手帳で

月単位で書き込める紙の手帳を入社時から愛用している。M&Aの仕事は数カ月単位のプロジェクト。先を読む必要があり、手帳で進行を管理するのがポイントだ。入社以来使ってきた手帳は会社に置いている。古い手帳を見返し、部下の入社年次にあわせて「自分はこの年次のとき、このプロジェクトでこう動いた」とアドバイスしている。

### プロフィール

わたなべ・つねお 大分県別府市出身。京大経済学部を卒業後、2008年に日本M&Aセンターに入社。事業承継・業界再編のアドバイザーとして働き、15年4月から業界再編部長。