

秋田銀行 営業推進部ソリューション営業室 主査
2級ファイナンシャル・プランニング技能士

小野 俊介 さん



—— M&A後のシナジー効果を見極めて マッチング候補を選定しています

Shunsuke Ono 平成20年入行。営業店3カ店を経て、平成28年に地域サポート部（現地域未来戦略部）へ赴任。組織変更にもない平成30年6月から現職。趣味はゴルフで、休日には銀行の仲間と近くのゴルフ場へ繰り出し懇親を深める。

授賞理由について

秋田銀行営業推進部さまには、FPスキル向上のため、長年にわたり弊誌を定期購読いただいています。小野俊介さんは、事業承継・M&A・相続の専担部署であるソリューション営業室のメンバーとして、日々、中小企業オーナーの課題解決に取り組んでいます。大手M&A仲介会社に出向してノウハウを学ぶなど、M&Aのスペシャリストとして活躍するその功績を讃え、表彰させていただきました。



INTERVIEW

——取引先企業の経営者の中には、後継者問題に悩んでいる方も多いのでしょうか。

小野 帝国データバンクの調査によると、秋田県の中小企業の後継者不在率は3分の2を超えており、全国平均を上回っている状況です。ご息が県外の大手企業に勤めていて会社を継がないというケースも多い中、M&Aという選択肢を考える方も増えています。

——事業承継の悩みは、どんな切り口から聞き出していますか。

小野 自社株評価の提案をきっかけに掘り下げていくことが多いですね。株価が額面の30倍になっているような企業も珍しくなく、シミュレーション結果をお伝えすると皆さん驚かれます。そこから、この株式を誰にどう引き継ぎたいのか意向を確認し、親族内承継、従業員承継、第三

者承継(M&A)とプロセスを踏んで提案するようにしています。——M&Aの相手先を探る際、特に何を重視されていますか。

小野 一番は、企業同士が一緒になった後のシナジー効果です。その点に主眼を置いて、メンバーとも議論しつつ、本部のデータベースの中からマッチング先の候補を検討していきます。例えば以前、後継者がおらず、会社を譲渡したいと考えていた地元の酒造店と、居酒屋チェーン店をマッチングしたことがありました。来店する顧客の嗜好

双方の主張を理解して 折り合いをつけていく

——M&Aのサポートを行う際、小野さんが大切にしていることを教えてください。

小野 M&Aは売り手と買い手の感情的な部分が成否を左右することも多いので、お互いの気持ち・主張を理解して折り合いをつけていくことが、間に入る私たちの役割だと思っています。

双方の主張が対立しやすいのは、株式譲渡の価格の算定基準などです。例えば、トラックなどの重機。買い手側は減価償却

が終わっているのだから評価は0円だと主張しますが、売り手側としては、まだ動かし、中古で売れば500万円にはなると思うわけです。仮に売り手側がそこを強く主張するならば、専門機関に動産評価を依頼して価値を算定するなどして、買い手側との落としどころを探っていきます。

——最後に、これからの目標を教えてください。

小野 事業承継支援では、日々から経営者と接する営業店の担当者が、ニーズの糸口をつかんできてくれることが必要不可欠です。今後は同行訪問を積極的にしながら、担当者の情報感度を高める手伝いをしていきたいですね。

また、私自身も、事業承継に関する税金や不動産のスキルを高めていきたいと思っています。

(聞き手・構成 川崎寛隆)

