

宇都宮氏は一九九〇年二月、企業の合併・買収(M&A)部隊である企業開発部で営業を担当する開発第一課長に昇進する。

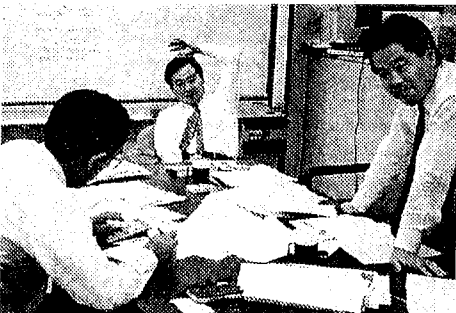
課長になった直後、入社二年目の田村耕太郎君(現・参院議員)が私の課に部内異動してきた。経営学修士でフランス留学の経験もあり、山一証券には「企業開発部以外には行かない」と言っておいて入社してきた人物だ。私は再編の機運が高まっていた家電流通業界に狙いを絞り、彼と二人で北海道から九州まで有力企業を行脚した。

ある日、一本の電話を受けた。以前訪ねたことがある北海道の光洋無線電機のオーナー社長からだった。「会って相談したい」と告げられ、東京・八重洲の山

創徳企業情報社長
宇都宮 徳治氏

二度とないドラマ ⑧

仕事人
秘録



課長に昇進し、M&Aの手腕に磨きをかけた(中央が宇都宮氏)

家電流通再編を担う

一本社で面会した。世代交代の時期を迎え、会社の先行きを思案しているようだ。「山一から提案してくれるなら、会社を売ってほしい」。その場でディーラーの申し入れを受けた。買い手はどこか。頭の中には業界の勢力図が完ぺきにたたき込んである。候補になりそうな企業名が次から次へと思い浮かんだ。しかし、大仕事を成し遂げた経営者は、地元でよく知るライバル企業への売却をよしとしないことが多いものだ。私は中国戦国時代の外

「具体的な案件がありません。マツヤデンキの役員に面会を申し入れると、すぐに会えた。応接室に通され、まず守秘義務契約を結ぶ。光洋無線の社名を開示すると役員は「これは大事な話だ」と言った。買収額は五十八億円。席を外した。田村君は北海道と東京、大阪を行きつ戻りつし、最後は契約書まで書き上げた。私がまとめたM&A案件が新聞の紙面を飾ることがたびたびあった。電車の中でニュースを読みふけるビジネスマンを見かけると誇らしい気持ちになった。

交戦略である「遠交近攻」策を取ることにした。家電流通業界では当時、全国へのチェーン展開を急ぐ企業が多く、大手の北海道進出が相次いでいた。私は北上を目指す関西勢と九州勢に着目し、その中には北海道への出店を加速していた大阪のマツヤデンキを候補に絞り込んだ。

「具体的案件がありません。マツヤデンキの役員に面会を申し入れると、すぐに会えた。応接室に通され、まず守秘義務契約を結ぶ。光洋無線の社名を開示すると役員は「これは大事な話だ」と言った。買収額は五十八億円。席を外した。田村君は北海道と東京、大阪を行きつ戻りつし、最後は契約書まで書き上げた。私がまとめたM&A案件が新聞の紙面を飾ることがたびたびあった。電車の中でニュースを読みふけるビジネスマンを見かけると誇らしい気持ちになった。

すると役員は「これは大事な話だ」と言った。買収額は五十八億円。席を外した。田村君は北海道と東京、大阪を行きつ戻りつし、最後は契約書まで書き上げた。私がまとめたM&A案件が新聞の紙面を飾ることがたびたびあった。電車の中でニュースを読みふけるビジネスマンを見かけると誇らしい気持ちになった。