

企業開発部の開発第一課長になつた時、テーマの一
つに据えたのが情報をいか
に効率よく集めるかだつ
た。M&Aの妙はマッチング
にある。どの経営者が会
社を売りたい、あるいは買
いたいとひそかに考えてい
るのか。情報の在庫をでき
るだけ積み上げる。売り案
件が見つかっても、買い手
によって評価はがらりと変
わる。膨大な情報の中から
最良の買い手に引き合わせ
るのが腕の見せ所だ。

だが、少数精鋭の企業開
発部だけでは情報収集にも
限界がある。山一証券は一
九九一年七月、全国信用金
庫連合会と提携し、信用金
庫の取引先の中小企業経営

企業の合併・買収（M&A）仲介で全国を巡る傍ら、宇都宮氏は社内の情報網づくりを始めた。

二度とないドラマ ⑨

創徳企業情報社長
宇都宮 徳治氏



社内に情報網を構築

業界の不
口が読んでも
具体的な社名

電話が入った。事業が特定できないような文章拡大のために展開しを書き、マーケット情報にていたビデオレンタル事業部門の売却を載せて配布してもらつた。ル事業部門の売却を 送った直後に反応があつ決めたという。た。東京都内と九州の支店

支店との情報のパイプが買い手探しに威力を發揮した

者を相手に事業承継の相談を引き受けた。私は山一側の窓口を買って出て、会社の売却話の相談に乗りだした。

地方出張の度に支店に寄つて法人担当の若手らに会社の売り買いにつながる情報とは何かを説いて回つた。九年のことだ。私はあ
わざが立つようになつた。この時ばかりは本当に途方に暮れた。昼も夜も休日も散歩をしている時も考え続けたが、打開策は浮かば

札幌支店で過ごした経験から、支店の法人担当にはかなりの重要な情報が寄せられるることは分かっていた。何とかこれを生かせないか。私は国内外の支店からM&A情報を集める仕組みをつくりようと、本社の営業企画部門と相談を始めた。もっとも情報の真価は経験を積んだM&Aマンにしか分からないことが多い。

る流通会社の社長と会つた。「会社を丸ごとお売りになりますんか」と問うと「それはできない」との答えが返ってきた。「では利益が出でいる事業を売つて本業を強化する手もあります」と提案すると、じつと考へ込み、「決心したら電話する」と言った。

「」んな会社が売りに出面会からまる一年になるてある。私は買収の検討日に必要な情報を盛り込みつ

電話が入った。事業が特定できないような文章を書き、マーケット情報に拡大のために展開していくいたビデオレンタル事業部門の売却を決めたという。

早速、同業の有力企業に買収を打診した。だが、乗り気の企業は見つからなかった。だが、乗る気の企業は見つからぬ。堂業を重ねていった。うちに「宇都宮が

二年夏、著名な起業家が手話してきた。この案件は九月に収めた。こつこつくり上げたインフラは買い手を探しの決行手となつた。

た。東京都内と九州の支店の担当者が「関心を持つ企業から連絡が入った」と電話してきただ。だが、乗る気の企業は見つからぬ。堂業を重ねていった。うちに「宇都宮が

二年夏、著名な起業家が手話してきた。この案件は九月に収めた。こつこつくり上げたインフラは買い手を探しの決行手となつた。