

二〇〇二年三月、宇都宮氏は首都圏を中心にガス事業を展開する日本瓦斯の本社を訪ねた。

東京・八丁堀にある本社に電話をかけ、「企業の合併・買収(M&A)について、お話ししたいことがあります」と面会を申し入れると、窓口の取締役が応じてくれた。

私は都市ガス業界の現状を自分なりに分析し、「成長戦略としてM&Aが考えられます。首都圏で具体的な案件があるのですが」と提案した。日本瓦斯の訪問はこの時が初めてだったが、その後も何度か話をするうちに信頼してもらえたのだろう。M&Aの担当役員に会えることになった。宇都宮氏と面会した五十嵐征雄専務(当時、現・東彩ガス社長)は

仕事人

秘録

創徳企業情報社長 宇都宮 徳治氏

二度とないドラマ

「いきなり『M&Aをやる気がありますか』と聞かれて驚いた」と述べた。

ガス業界は自由化が進み、競争が激化しつつあった。この経営環境で企業が成長していくには、既存の供給地域で普及率を引き上げるか、新たに供給地域を広げるか、戦略は二つに一つしかないはずだ。だが、

親会社の東武鉄道が合理化

入ったようだった。埼玉県内を中心に約十二万件の顧客を持ち、さらに普及率の向上が見込めるこのガス会社の買収は日本瓦斯にとって「経営戦略上、願ってもない案件だった」(五十嵐氏)。

都市ガス再編を提案

リオを描き、ディールを成就させるか

いづれも設備投資が必要ない。上、時間がかかる。一気に業務を拡大するには、M&Aがうってつけだというのが私の考えだった。買収対象は東武ガス(現・東彩ガス)という会社だ。斯は即座に具体的な検討に

だ。売り手も買い手も信用第一の公益事業を手掛けて



M&Aが業容拡大にうってつけと説明した(創徳の旧本社周辺)

だが、心理戦を繰り広げてもしょうがない。かえって双方の不信感を招くだけだ。こう結論した私は、買収を申し入れる親書を先方に送るよう五十嵐専務に勧め、草案を練った。二度、先方を訪問して、じかに親書を手渡すことにした。