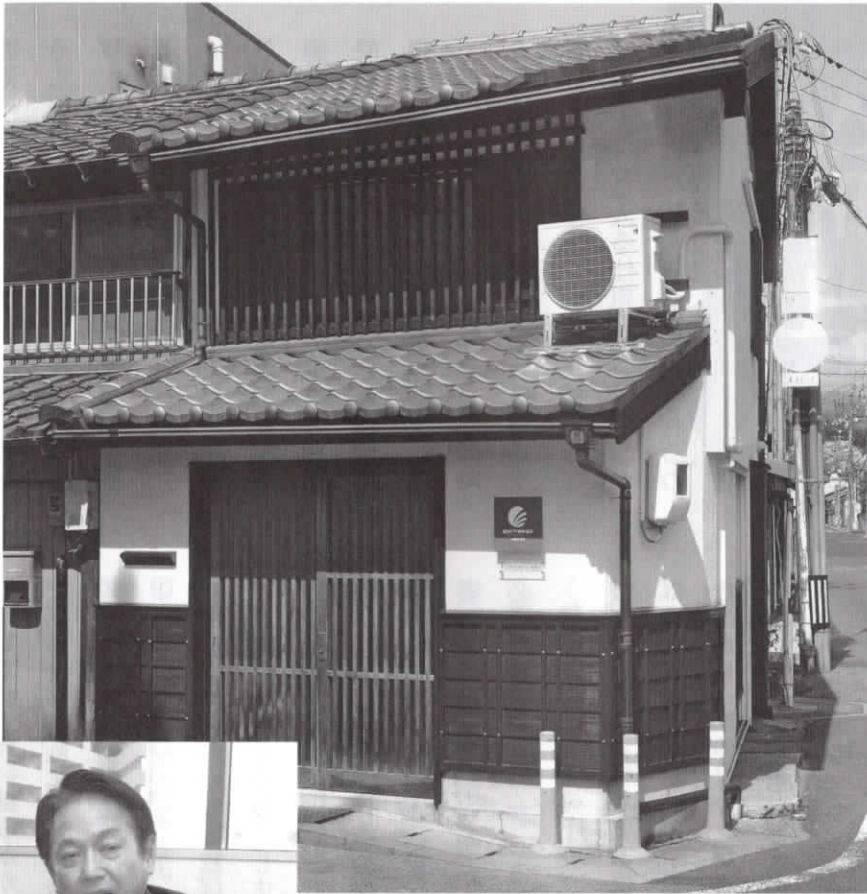


エクステンドが山陰営業部

全国で事業承継コンサルティングを手がける株式会社エクステンド（東京都中央区）が4月、「山陰営業部」を松江市北堀町に開設した。企業の後継者不足対策や事業承継に向けたニーズが山陰で高まると見込み、進出を決めた。中小企業に特化した同社の支援ビジネスについて、沖原厚則社長に聞いた。



4月に稼働した山陰営業部の事務所。松江城堀端の民家を改修した。松江市北堀町



沖原社長
インタビュー

企業価値の明文化を重視 経営者に可能性提示する

―社業について

「2004年に中小・零細企業の事業再生コンサル会社として設立し、7年前にM&A（企業の買収・合併）事業に本格参入した。中規模以下の企業を対象としたスモールM&Aに特化しており、業界内では廉価な報酬設定が大手との差別化につながっている」

―山陰営業部は全国で6拠点。役割は

「山陰両県における伴走型の支援サービス強化が目的だ。これまでは岡山サテライトオフィスから山陰の企業を訪問していたが、今後は現地に常駐するスタッフが、よりフレキシブルに支援に取り組めるようになる」

―M&Aの考え方は

「両県とも後継者不在率の

調査では全国上

位だが、優れた企業は多いとみている。総論で言えば、

中小企業の経営者

には自社の価値に

自信を持ってないケ

ースが多い。われ

われは財務診断だ

けでなく、事業性

評価を通じて企業

価値を明文化する

新拠点を軸にした事業承継支援の展望を話すエクステンド・沖原厚則社長
＝松江市殿町、山陰中央新報社

ことを重視する。自社の強みを理解してもらった上で、経営者に可能性を提示したい。地域経済にとつてのプラスとする意味で、同じエリアの企業同士のマッチングを本分としている点も特色だ」

―地元金融機関と連携した支援実績もある

「20年6月から山陰合同銀行（松江市魚町）と、中規模（純資産1億〜3億円未満）の企業を対象とした短期集中型の事業承継コンサルサービスを展開している。同行の営業店から紹介を受け、3〜6カ月間の訪問調査を行い、承継計画を策定する。親族や経営幹部など株式移転が容易な承継が中心となる。中小企業が活用しやすいよう、着手・成功報酬の負担目安は数百万円に抑えている」

―今後の展望を

「地域のニーズを把握し、円滑に承継を進める鍵は金融機関との連携で、自治体や商工団体との協力体制も欠かせない。拠点新設で関係を一層深めるとともに、軽くなったフットワークを生かして一人でも多く経営者の声を聞いて回りたい」

（聞き手は部田寛孝）