仕事が楽しい人Ｆｉｌｅ．４６：服部保利さん（M&Ａ仲介、アドバイザリー業務）

◆億円単位の商談を手紙で発掘する凄い人

今回、ご紹介する仕事が楽しい人は、
M&Ａ（企業の合併・買収）の仲介を行っている、服部保利さんです。

M&Ａという文字は、新聞やニュースで目にしますが、その業務の実際に触れる機会は、なかなかありません。
私は前職で、飲食店舗の買い取りをした経験がありますが、買い取り価格の交渉が難航し、苦労しました。
会社を売る側はなるべく高く売りたい、そして、会社を買う側はできるだけ安く買い取りたいわけですから、価格交渉がスムーズにいかないのはある意味当然です。

以上のような経験から私は、M&Ａの仲介は、売り手・買い手双方の利害調整役としての苦労が絶えないのだろうな、なんてイメージを持ちながら服部さんに、仕事の苦労話を聞いてみました。
すると服部さんは、
「会社の売り手、あるいは、買い手を見つけることが一番大変です」
と答えました。
確かに、M&Ａを依頼する企業が存在しなければ、服部さんの仕事は成り立ちませんので、

この答えに私は「なるほど」と納得したものの、
「では、どうやって売り手や買い手を見つけるのだろうか」
との大きな？マークが頭を駆け巡りました。

この大きな？マークの答えを服部さんに求めると、
「手紙を送って、売り手や買い手を見つけています」
との回答が。

私の頭の中は、
「？？？・・・」

会社の売買金額は、億円単位。
この取引先を、手紙で見出すというのですから、頭の中の
「？？？・・・」
は増幅していきます。

そこで、服部さんに、顧客を見出すための手紙作戦の詳細を伺いました。
会社の売り手を探す場合、
・会社を買いたいと言っている企業が求める企業の業種・規模を聴き取る
・対象となる企業をリストアップする
・リストアップした企業の実情を調査し候補企業を絞り出す
・候補企業の社長宛てに手紙を送る
・手紙送付後に電話をして、社長とのアポイントを取る

「このように手紙を社長宛てに送ってから電話をすると、高い確率でアポイントが取れるんですよ」と、にこやかに服部さんは解説してくれました。
私は、このような流れで手紙を送るのは想像できていたので、頭の中の？マークは、まだ消えません。そこで、高い確率で社長とのアポイントが取れる手紙の中身について、服部さんに教えてもらいました。
その概略は、
・貴社と資本業務提携をしたいと言っている企業がある
・ついては、一度お会いさせていただいてご提案をさせていただけないか
・この件で、改めてアポイントのお電話をさせていただく

この内容に触れて、私はある重要な事に気がつきました。
それは、「貴社と資本業務提携したいと言っている企業がある」の部分です。

この文面に社長が目を通したら、
「当社（うち）に興味を持ってくれたのはどんな企業なのだろうか」
と、まんざらじゃない気持ちになり、話だけなら聞いてもいいかなとの興味がわくのではとの気づきでした。

私が服部さんに社長宛てに送っている手紙の実物を見てみたいとお願いすると、
服部さんは快く応じ、手紙を持ってきてくれました。
この手紙は、“和紙に毛筆”で書かれていました。

服部さんが送った手紙を社長が思わず手にする秘訣がここにもあるのは、誰もがわかることです。

服部さんは、これまでどのような経験を積みながら、手紙作戦を確立してきたのか？
このことについては、下記の
「瞬間の爆発力より、永劫の持続力に成果の女神は微笑む」にてご案内します。

◆服部さんが大切にするキーワード
・今やらねばいつやる、俺がやらねば誰がやる（中学校の校長先生の言葉）
・当たり前のことを当たり前にやる人間は、凄い人だ（予備校の日本史の先生の言葉）
この２つのキーワードは、仕事をする上での指針になっています。

◆服部さんのパワー〇〇
歴史小説を読むこと
現代と比べて平均寿命が短かった時代の先人の生き様に触れると、
自分も密度の濃い人生を歩むぞという意欲が燃え上がります。

◆服部さんのコツコツ
営業
お酒が飲めないので、接待は苦手。新規顧客の開拓も得意ではなく決して営業向きのタイプではないのですが、社会人になってからこれまで営業という仕事をし続けています。

◆瞬間の爆発力より、永劫の持続力に成果の女神は微笑む

服部さんは大学卒業後に、証券会社に入社しました。
１カ月間の新入社員研修を終えて配属されたのが、広島支店。
３３社の競合がひしめく激戦区。

新人に課される仕事は、新規開拓。
服部さんは毎日、飛び込み営業を繰り返しました。

服部さんは、訪問するたびに門前払いされる飛び込みがつらかったので、
自分のプロフィールを書いたチラシに名刺をクリップ留めした資料を受付の方に手渡し、
「社長に渡してください」と言うだけの訪問をしていました。
このことを繰り返しても新規開拓の成績は上がらないと、服部さんはわかっていたのですが、どうしても「社長に会わせてください」の一言が発せられませんでした。
とは言うものの、服部さんは、自分にできることをやり抜くしかないと腹を括り、このチラシを渡すだけの企業訪問を毎日毎日繰り返しました。

ところが、配属されて４カ月が経過した９月になると、社長との面談が入るようになり、
驚くほどの営業成果が上がるようになりました。
チラシを置くだけの消極的な営業にも関わらず成果が上がったのは、粘り強く同じ企業への訪問を繰り返したからだと、服部さんは、当時の自分の活動を分析するように説明してくれました。
各企業の新人が配属されたばかりの５月は、どの営業パーソンも必死に企業に訪問します。
６月は梅雨。雨の日が増えるため、各社の営業パーソンの訪問件数は激減してきます。
７月は夏本番。暑さから、さらに訪問件数は低下します。
そして、８月のお盆休み。企業の営業日も少なくなり、さらにさらに活動量は減ります。
こんな状況下で服部さんは、６月も７月も、そして８月も、新人配属された５月と同様の件数の新規訪問を繰り返しました。
すると訪問先の社長から、
「君、また来たのかい。どこの営業マンだ」と声をかけられる確率が数段と高まり、
成績が一気に上がったというのです。

このような成果を上げられるようになったころ、新規開拓営業で目覚ましい成果を上げている１年上の先輩の存在を知ります。
服部さんはこの先輩とは面識はなかったのですが、直接電話をして「どんな方法で新規開拓をしているのか教えて欲しい」と直談判しました。
この先輩に教わった手法が、
“社長と面談をしたら、毛筆でお礼状を送る”
ことだったのです。

それ以来、服部さんは２６年間、この行為を繰り返しています。

服部さんは、言います。
「平堀さん、毛筆で手紙を書くのはかなり疲れます。そもそも私は字が下手なので、書くのに神経を使いますし、途中で字を間違えてしまうなんてこともあります。ですから、１日に２枚の手紙を書くのが限界なんです。」
「自分に取ってつらいことをなぜ繰り返しているのかと考える時があるのですが、見ず知らずの私に、わざわざお時間を取っていただいたことを思えば、ごく当たり前の行為だと納得できるのです。」

服部さんの話を聴けば、自分のために時間を割いていただいた方にお礼状を書くのは当たり前であると誰もが納得できるのでしょうが、それを実行に移せる人はごく少数。
だから、服部さんのお手紙作戦が、億単位の商談発掘の決め手になるのです。

“瞬間の爆発力より、永劫の持続力に成果の女神は微笑む”

この教訓を服部さんは私に、身を持って示してくれました。

◆服部さんのプロフィール
職業：Ｍ＆Ａ仲介、アドバイザリー業務
所属：ボンズ・アドバイザリー有限責任事業組合（http://www.bonds-adv.com）

◆Ｍ＆Ａ仲介、アドバイザリー業務とは？
（13 歳からのハローワーク公式サイトからの抜粋。服部さんの仕事と合致する職種が掲載されていないため、近いと思われる職種を選定しました。）
金融業界で働くには
かつては、大学の経済学部や法学部を卒業して金融機関に勤めることが一般的だったが、今は違っている。有名大学の経済学部を出たからといって、それだけでスムーズに金融機関に就職することは事実上不可能となっている。利益を上げている中小の新興金融機関、たとえばインターネットで株の売買を行う証券会社などでは、新規の採用はせず、即戦力となる中途採用者だけを入社させたり、退職金制度を廃止したところもある。中途採用、転職が非常に多いのもこの業界の特徴である。能力主義、競争主義が浸透した新しい労働市場が整備されているということだ。国内、海外の大学院、ビジネススクールなどで修士号を取得する人も増えたが、それだけで希望の金融機関に入社できるとは限らない。
かつて金融はもっとも安定し、高収入が約束される業界といわれていた。金融機関の採用では学歴が最優先され、終身雇用が当たり前と思われていた。だがこの 10 年ほどで事情は一変した。外資系などでは、成果主義（仕事の成績に応じて報酬が決まる）を取っているところも多く、成績のよい社員は 1000 万円を超えるボーナスがあるが、成績が悪いとゼロ、

さらには解雇されるという金融機関もある。あらゆる職業のなかで、金融は環境や IT と並んでもっとも変化が激しい分野であり、たとえば、10 年後の金融機関の姿を予想することさえ難しい。ただ金融という仕事自体がなくなることはないし、新しい能力、専門的な知識を持つ人材はつねに求められている。金融の専門知識や能力獲得に意欲のある人には格好の仕事かもしれない。

◆M＆A仲介、アドバイザリー業務に求められる能力
発掘力：見ず知らずの人へアプローチする力
継続力：基本行動を長期間繰り返す力
安定性：好不調の波に関係なく、常に同じ量の活動をする力
割り切り力：営業は断られて当たり前との考え方
確信力：これは優れていると思えた手法を信じて実践する力
（確信力の注釈：“カーネギーの人を動かす”“売り込まなくても売れる”など、このノウハウは素晴らしいと思えれば、このやり方を徹頭徹尾実行する力）