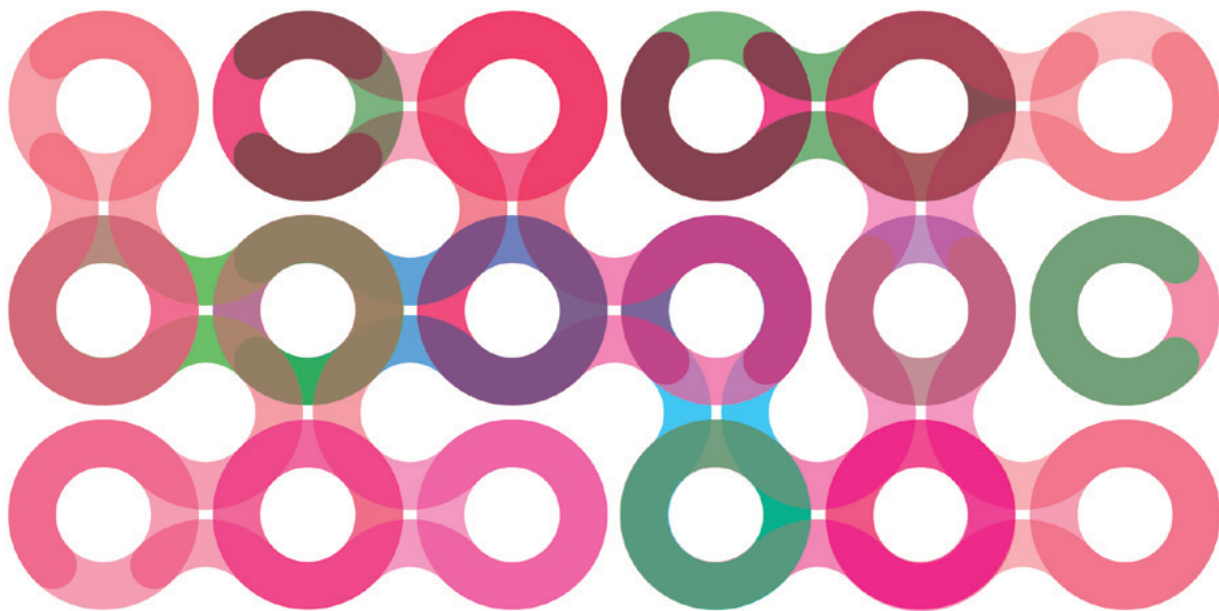


# STRIKE 58

Apr. 2026



## 新体制移行記念特別企画

### 株式会社ストライクグループ設立のご挨拶

#### 新リーダーインタビュー①

株式会社ストライク新社長 金田和也が語る  
持株会社化で目指す 新たな価値創造と飛躍

#### 新リーダーインタビュー②

FAの新会社スタート！ 代表の横原聡明が語る  
経営判断の質を高める「真のパートナー」へ

#### M&A成約インタビュー

70余年の歴史を持つ青果仲卸  
“人起点”のサーチファンドで伝統を次世代へつなぐ

# 株式会社ストライクグループ 設立のご挨拶

～編集部より読者の皆様へ～

いつも広報誌『STRIKE』をご愛読いただきありがとうございます。さて、弊社は2026年4月1日付で持株会社体制へ移行し、「株式会社ストライクグループ」として新たなスタートを切りました。これに伴い、今号は特別編成でお届けします。巻頭でのグループ代表・荒井からのご挨拶や新体制のご紹介に加え、新たに事業会社の代表となった二人のインタビューも掲載しています。どうぞ最後までお楽しみください。

当社は、「世界を変える仲間をつくる。」をミッションに掲げ、多くの魅力ある企業・事業を将来に継続・発展させていくことを目的として、主力のM&A仲介事業の拡大及び周辺事業への展開を進めてまいりました。

このたび、当社はさらなる事業拡大や企業価値向上を実現するため、機動的かつ柔軟な経営判断を可能とするグループ運営体制の構築が必要であるとの判断のもと、2026年4月1日付で持株会社体制へ移行し、「株式会社ストライクグループ」として新たなスタートを切りました。また、新体制への移行に合わせ、3月3日付でM&AにおけるFA（ファイナンシャル・アドバイザー）業務を担う事業会社「株式会社ストライク・ファイナンシャルアドバイザー（STFA）」、M&A戦略の立案コンサルティング機能を担う事業会社「株式会社ストライク・ストラテジックコンサルティング（STSC）」を新たに設立いたしました。これにより、持株会社がグループ全体の経営戦略、M&A戦略、ガバナンス強化などの推進を担い、事業会社それぞれが既存事業のさらなる成長及び新たな事業領域の拡大に集中する体制が整いました。

さらに、当社は2027年に創業30周年を迎えます。この節目に向け、グループ一丸となって価値創出を加速し、M&Aのあらゆる過程を最適な体制で支援する総合コンサルティング企業として、さらなる進化を目指してまいります。

株式会社ストライクグループ 代表取締役社長 荒井 邦彦



## STRIKE GROUP

会社名 **株式会社ストライクグループ**

www.strike.co.jp/group

東京証券取引所プライム市場上場

証券コード：6196

設立 1997年7月

資本金 8億2,374万円(2026年4月現在)

事業内容 M&Aの支援

運営メディア M&AOnline

拠点 東京、札幌、仙台、名古屋、京都、大阪、高松、広島、福岡

所在地 東京都千代田区大手町1丁目2番1号 三井物産ビル15階

代表電話 03-6848-0101 代表FAX 03-6848-0102

◇取締役体制

代表取締役社長 荒井 邦彦

専務取締役 金田 和也

常務取締役 中村 康一

社外取締役監査等委員

酒巻 弘

小駒 望

加藤 知子

古本 裕二

グループ会社一覧

## ストライク

**株式会社ストライク** (M&A仲介)  
[www.strike.co.jp](http://www.strike.co.jp)  
 株主 株式会社ストライクグループ(100%)  
 設立 2025年10月(創業1997年7月)  
 加盟団体 一般社団法人M&A支援機関協会  
 運営メディア M&AOnline  
 拠点 東京、札幌、仙台、名古屋、京都、大阪、高松、  
 広島、福岡  
 所在地 東京都千代田区大手町1丁目2番1号  
 三井物産ビル15階  
 代表電話 03-6848-0101  
 代表FAX 03-6848-0102  
 代表取締役 荒井 邦彦  
 代表取締役社長 金田 和也  
 常務取締役 中村 康一  
 取締役 鈴木 伸雄  
 監査役 酒巻 弘

## STFA

**株式会社ストライク・ファイナンシャル  
 アドバイザリー**(STFA)  
 (ファイナンシャル・アドバイザー(FA))  
[www.strike.co.jp/stfa/](http://www.strike.co.jp/stfa/)  
 株主 株式会社ストライクグループ(100%)  
 設立 2026年3月  
 所在地 東京都千代田区大手町1丁目2番1号  
 三井物産ビル15階  
 代表電話 03-6865-9014  
 代表取締役 横原 聡明  
 取締役 荒井 邦彦/金田 和也/中村 康一  
 監査役 酒巻 弘

## JCIP

日本企業投資基盤株式会社

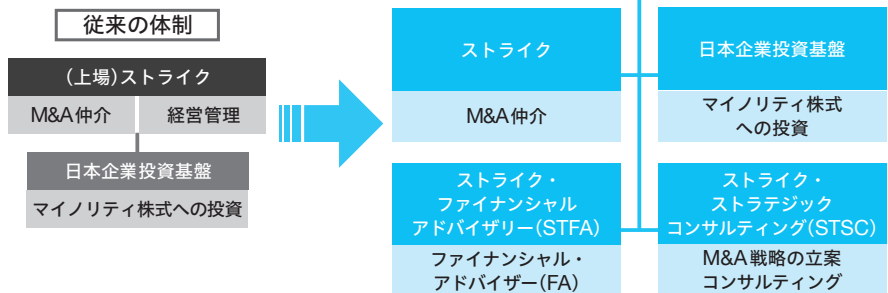
**日本企業投資基盤株式会社**(JCIP)  
 (マイノリティ株式への投資)  
[www.jcip.co.jp](http://www.jcip.co.jp)  
 株主 株式会社ストライクグループ(100%)  
 設立 2023年3月  
 所在地 東京都千代田区大手町1丁目2番1号  
 三井物産ビル15階  
 代表電話 03-6865-9090  
 代表取締役 荒井 邦彦  
 取締役 鈴木 伸雄/藤記 敬久  
 監査役 酒巻 弘

## STSC

**株式会社ストライク・ストラテジック  
 コンサルティング**(STSC)  
 (M&A戦略の立案コンサルティング)  
[www.strike.co.jp/stsc/](http://www.strike.co.jp/stsc/)  
 株主 株式会社ストライクグループ(100%)  
 設立 2026年3月  
 所在地 東京都千代田区大手町1丁目2番1号  
 三井物産ビル15階  
 代表電話 03-6865-9015  
 代表取締役 金田 和也  
 取締役 荒井 邦彦/小貫 信比古/中村 康一  
 監査役 酒巻 弘

グループ全体でM&Aの支援を行う  
 新体制(2026年4月1日より)

(持株会社・上場)ストライクグループ  
 グループ経営管理



## 株式会社ストライク新社長 金田和也が語る 持株会社化で目指す 新たな価値創造と飛躍

2026年4月、株式会社ストライクは持株会社体制へ移行し、株式会社ストライクグループが発足しました。これに伴い、グループ専務取締役の金田和也が事業会社「株式会社ストライク」の代表取締役社長に就任しました。監査法人からM&Aの世界へ飛び込み、数々の案件を成功に導いてきた経験をもとに、お客様やステークホルダーの皆様へのメッセージをお届けします。



株式会社ストライク 代表取締役社長

金田 和也

### M&A 仲介の深化と進化 お客様の期待を超える価値を創造する

— 今春、株式会社ストライクは新たな一歩を踏み出しました。

このたびの持株会社化により、ストライクグループはM&A 仲介事業を中核としながらも、FA（ファイナンシャル・アドバイザー）や戦略コンサルティング、マイノリティ投資といった新たな機能を備えることになりました。私が代表を務める株式会社ストライクは、引き続きグループの基盤である M&A 仲介事業を担います。周辺に生まれる新しい機能を M&A 仲介を軸として活用し、ビジネスの付加価値をさらに高めていくことが私の使命です。これにより、お客様により質の高いサービスを提供できると確信しています。

— M&A 仲介業界の現状と課題を教えてください。

M&A の件数自体は年々増加しており、市場は拡大を続けています。一方で、お客様の情報収集力や学習意欲が高まり、支援する会社を「選別」する時代になったと感じています。私がこの業界に入った十数年前は、後継者不在など、お客様自身が M&A を決断した後にご相談に来られるケースがほとんどでした。しかし今は、銀行や証券、我々のような仲介会社が意思決定前の段階からアプローチし、M&A を促す形に変化しています。その過程で、お客様はどこに依頼すべきかを真剣に吟味され、最終的には実績と安心感のある会社を選ばれる傾向が強まっています。

持続的な成長のカギは、1 回りの取引で終わるのではなく、多くのお客様の M&A を安定的に成功に導くことでしょう。無理に成約を迫るのではなく、必要な手続きと意思決定の支援を丁寧に行う当社の姿勢が、結果として選ばれる理由になっていると思います。

— 前職は監査法人で、営業経験はなかったそうですが、M&A 業界への転身に不安はありませんでしたか。

当時は 29 歳でしたし、特に大きな勇気が必要だったという感覚はありません。「面白そうだから行ってみよう」という気持ちが強かったですね。監査の仕事

をずっと続けたいかと自問したとき、会計士になったのは監査が目的ではなかったと思ひ至りました。M&Aの仕事は営業的な側面が強く、外に出て人と会うのが好きだった私には魅力的に映りました。

入社後、初めて担当したのは、既存の売却案件にOJTとして参加したものでした。溝の口（川崎市）にある高周波機器メーカーの案件で、静岡の同業他社に譲渡するお手伝いをしました。この経験を通じて、経営者が語る会社の実態と、従業員が感じている現実との間にギャップがあることを学びました。当事者の話だけを鵜呑みにせず、多角的に物事を捉える重要性を痛感した貴重な経験です。

——最も印象に残っている案件を教えてください。

一つひとつに深い物語があり、どれか一つを選ぶのは難しいですね。この仕事の面白さは、一冊の本が書けるほどのストーリーがすべての案件に存在することです。例えば、ある調剤薬局の売却案件では、最終契約を前にトップ同士二人きりでお話する時間がありました。しかし、経営者の方から、帰りの千歳空港で「どうして面談で私を一人にしたのか」と強くお叱りを受けました。私たちはその不安や寂しさに寄り添い、最終的には無事に成約に至りましたが、経営者の人生の大きな決断に立ち会う責任の重さを改めて感じました。

M&Aは単なる事業の売買ではありません。経営者個人の人生、ご家族、そして従業員の未来が関わってきます。だからこそ、私たちは会社だけでなく、その背景にある「人」と真摯に向き合うことを大切にしています。お客様が数ある選択肢の中からストライク、そして私を選んでくださったからには、その期待に必ず応える。その一心で仕事に取り組んできました。

## 次世代が活躍する舞台を創り、 未来へつなぐ

——新体制となり、若手の活躍が期待されます。

持株会社化によってグループ会社が増えることで、

若手が取締役や社長といったポジションに挑戦できる機会が格段に増えます。これは、次世代の経営人材を育成する上で非常に良い機会だと捉えています。

10年ほど前に新卒採用を始めた目的の一つは、将来のストライクを担う中心人物を育てることです。中途入社社員も含め、意欲ある人材がどんどん活躍できるフィールドを提供していきたいです。若い世代の新しい発想が、これからのストライクを創っていくと信じています。

——最後に、お客様や株主をはじめとする  
ステークホルダーの皆様へメッセージを  
お願いします。

ストライクは創業30周年を目前に控え、持株会社化という大きな転換点を迎えました。これは、当社がさらなる飛躍を遂げるために不可欠な一歩です。これまで培ってきたM&Aに対する真摯な姿勢を土台としながらも、過去の成功体験にとらわれることなく、常に新しい挑戦を続けてまいります。

短期的な目標としては、コンサルタント一人ひとりの成約件数を高めることに注力します。コンサルタントの経験値を最も高めるのは、成約件数の積み重ねです。多くのコンサルタントが年に2件、3件と成約できる環境を整え、より多くのお客様に我々のサービスを届けていきたいと考えています。

このたびの新体制への移行を機に、改めて気を引き締め、会社の未来のために邁進していく所存です。これからも変わらぬご支援、ご鞭撻を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

### ●Profile

（かねだ・かずや）

2006年にあずさ監査法人（現・有限責任あずさ監査法人）へ入所後、2009年に株式会社ストライクへ入社。M&Aコンサルタントとして数多くの案件を手掛ける。2013年に執行役員第二企業情報部長に就任。コンサルティング部門を統括する。2021年に常務取締役、2025年に専務取締役に就任。2026年3月、株式会社ストライクの持株会社体制への移行に先駆け、事業会社である株式会社ストライクの代表取締役社長に就任した。

## FAの新会社スタート！ 代表の横原聡明が語る 経営判断の質を高める「真のパートナー」へ

2026年3月、ストライクはファイナンシャル・アドバイザー（FA）事業を担う新会社「株式会社ストライク・ファイナンシャルアドバイザー（STFA）」を設立しました。代表取締役に就任した横原聡明に、FAが目指す未来と、M&A業界における新たな挑戦について聞きました。

### 「仲介×FA」の両輪で拓く M&Aの新たな可能性

—米系プライベート投資銀行やBIG4系アドバイザーファームでのFA経験を経て、今回、ストライクの新会社の代表に就任した経緯を教えてください。

40代半ばを迎え、同世代の仲間が独立していく姿に刺激を受け、自身も新たな挑戦をしたいと考えていました。そんな折、ストライクと競合するM&A仲介会社が本業に加えてFA事業を立ち上げるという話を聞き、隣接しながらも異なる事業を組み合わせる「M&A仲介×FA」に大きな可能性を感じていました。

その矢先、FA仲間を通じてストライクの金田専務（当時、現：代表取締役社長）にお会いする機会を得ました。そこで「FA事業を別会社として立ち上げ、その代表という立場で理想のチームをゼロから作れるのであれば挑戦したい」という私の想いを伝えたところ、すぐに「ぜひやりましょう！」と。その決断の速さにも経営陣の強い意志と期待を感じ、参画を決意しました。

—2026年1月に入社、

ストライクにどのような印象を持ちましたか？

ポジティブな驚きだったのは、経営陣が築き上げて



株式会社ストライク・ファイナンシャルアドバイザー（STFA）

代表取締役 横原 聡明

きた金融業界における強固なネットワークです。荒井さん（ストライクグループ代表取締役社長）や金田さんをはじめとする役員の方々が、大手金融機関の上層部と非常に親密な関係を築いていることには目を見張るものがありました。これはストライクが約30年かけて培ってきた信頼の証であり、他社にはない大きな強みだと感じています。

一方で、仲介部門のトッププレーヤーが持つ個人技のレベルの高さにも驚かされました。FA業界では5～10名のチームで一つの案件を担当するのが一般的ですが、ストライクでは一人のコンサルタントが年間数億円もの収益を上げることがあります。これは、一人ひとりが案件責任者として自走し、最後までやり遂げる強い意志と能力を持っているからこそ可能なことです。この自律的に仕事を進める姿勢は、FAチームの若手にとって大いに学ぶべき点だと感じています。

## 経営者の意思決定を支え 企業価値向上に貢献する

—M&Aに臨むお客様が「仲介」と「FA」を選ぶ場面が出てきますが、FAならではの役割やメリットは？

仲介の仕事が売り手と買い手の「縁を結ぶ」尊い役割であるのに対し、FAの仕事はそれに加え、クライアントの立場に立って「その縁を結ぶべきか否か」を共に考える役割を担います。

例えば、上場企業やプライベート・エクイティ・ファンドのように、単にM&Aを成立させるだけでなく、売却価格の最大化やディールの妥当性の検証を重視されるお客様にとっては、代理人として交渉の最前線に立つFAの存在が不可欠です。私たちはクライアントの利益を最大化するため、客観的な分析に基づき、時には厳しい意見も申し上げながら最良の意思決定をサポートします。

—グループにFA機能が加わることで、  
お客様にどのような価値を提供できるのでしょうか？

ストライクグループのFAとしてお客様から期待されるのは、やはりストライクが持つ「買い手を見つけってくる能力」との相乗効果でしょう。私たちは、ストライクの広範なネットワークを活かして最適な候補先を見つけ出すだけでなく、FAとしての専門性を駆使して競争環境を創出し、オークションプロセスを仕切ることで、売却金額の最大化を目指します。仲介のマッチング能力とFAのプロセス運営能力、この二つの組み合わせが、ほかにはない独自の価値を生み出すと確信しています。

ストライクグループは、M&A仲介、FA、戦略コンサルティングといった多様な専門性が一つの屋根の下に集結することになります。これは我々の大きな強みです。FAが果たすべき役割は、ディールの成立を目指す中でお客様の「経営判断の質を高める」存在になる

こと。M&A市場で強いプレゼンスを持つストライクだからこそ、成約数だけを追うのではなく、質の高い意思決定を支える役割をFAが体現していきたいと考えています。

## 高い専門性&誠実さ&胆力で 真に役立つ戦略立案を支援

—どのようなチームを目指していくのか、  
今後の展望を教えてください。

お客様にとって良いFAであるためには、三つの要素が不可欠だと考えています。一つ目は、バリュエーションやストラクチャリングといった「高い専門性」。二つ目は、クライアントの利益を第一に考え、時には異議を唱えることも厭わない「誠実さ」。そして三つ目は、ディールというストレスフルな状況下でも冷静に本質を見極める「胆力」です。この三つを兼ね備えた、真に信頼されるアドバイザー集団を築き上げていきたいと考えています。

4月の事業開始時点では7～8名体制でスタートし、まずはストライクグループから紹介される案件に注力しながら、並行して独自の案件開拓も進めていきます。将来的には「仲介事業と並ぶ規模」を目指したいと考えています。

M&Aは、企業の未来を左右する重要な経営判断です。私たちFAは、高度な専門知識と豊富な経験、そして何よりもクライアントに寄り添う誠実な姿勢をもって、あらゆる企業の成長戦略を支援してまいります。M&A仲介のストライク、そしてFAの新会社。双方の強みを活かし、お客様にとって最良のパートナーとなることをお約束します。

### ●Profile

(よこはら・としあき)

約20年にわたり米系ブティック投資銀行ならびにBIG4系アドバイザーファームにて、国内外の事業会社によるクロスボーダーM&A案件やプライベート・エクイティ・ファンドによるM&A案件の執行アドバイザー業務に従事。2026年1月、株式会社ストライクに入社。同年3月、株式会社ストライク・ファイナンシャルアドバイザーの設立に伴い、代表取締役役に就任。

# 70余年の歴史を持つ青果仲卸 “人起点”のサーチファンドで 伝統を次世代へつなぐ

株式会社 丸北北尾商店 代表取締役 かみなで 上撫 直哉 氏  
取締役 北尾 圭子 氏

株式会社 YMF&G キャピタル 取締役 藤本 孝 氏  
シニアマネージャー 光永 勇貴 氏

日本最古の歴史を誇る京都市中央市場で70余年の歴史を刻んできた青果仲卸の株式会社丸北北尾商店は2025年、サーチファンドを活用した事業承継を実行した。サーチファンドは、経営者を目指す個人が投資会社や金融機関などの支援を受けながら既存企業の事業承継を行う仕組みで、同社ではYMF&G キャピタルの支援の下に若い新社長が就任、ネクストステージに向けた挑戦が始まっている。今回は新社長の上撫直哉氏、創業家の北尾圭子氏、YMF&G キャピタルの藤本孝氏と光永勇貴氏の4名にお話を伺った。

## 新たなリーダーをいち早く迎えるため サーチファンドによる事業承継を決断

—まずM&Aを検討された背景をお聞かせください。

北尾 丸北北尾商店は、100年近い歴史を持つ京都市中央市場で代々青果仲卸業を営んできましたが、3代目社長を務めていた夫が体調を崩し、息子も事業を継ぐつもりがなかったため、M&Aの検討を始めました。夫が出社できなくなってからは、主に経理を担当していた私が副社長として現場に出ていましたが、わからないことばかりで大変苦労いたしました。顧問税理士の先生にも相談して、会社の存続と従業員の雇用を守るため、譲渡を決断しました。

—譲渡の条件はありましたか？

北尾 夫と相談していたのは、長年にわたって築き上げてきた「DNA」を守りつつ、改革できるところは改



「丸北北尾商店の自慢の白菜」と語る上撫社長

革してほしいということでした。京都には老舗の中小企業が多く、当社も70年以上の歴史があります。培ってきた地域密着の文化や信頼関係は、何よりも大切にしたいと考えていました。

従業員のためにも、譲渡後すぐに常駐で現場を牽引できる後継者に来てもらいたいと考え、ストライクさんにその希望を伝えたとこ、サーチファンドという仕組みをご提案いただきました。上撫さんは業界未経験ですが、面談を重ねる中で仲卸業界に対する真摯な情熱を感じ、この方にお任せしたいと考えました。



今回のM&Aによる事業承継は「YMFGキャピタル×ストライク」でサポート。YMFGキャピタルはPMIの伴走支援も担っており、光永氏が同社に週3で常駐、仲卸の現場にも出向いているという。(写真左からストライク吉田、藤本氏、上撫氏、北尾氏、光永氏、ストライク板東)

—上撫社長が今回の事業承継を決意された理由をお聞かせください。

上撫 私は大学卒業後、NTT西日本で約15年間、営業、人事、組織運営などの経験を積んできました。数多くの企業と出会う中で、「地方の中小企業から日本を元気にしたい」「企業経営に挑戦したい」という思いが募り、ビジネススクールで学んだ後、YMFGキャピタルと連携して事業承継に向けた活動をスタートしました。

仲卸は全くの異業種ですが、人間関係が非常に色濃く、温もりを感じる点が魅力でした。また、生産者と消費者をつなぐ重要な社会インフラであること、その成長が地元関西、京都の未来につながることも大きなモチベーションになりました。

—不安はありませんでしたか？

上撫 もちろんありました。特に外部の人間が受け入れられるのかが心配でした。市場は親族代々事業を営まれている方が多いからです。一方で、NTT時代に培った多様な人間関係を築く経験が活かせるとも思いました。商品の目利きなどはベテラン

社員を中心に従業員の皆さんに任せ、私は経営の舵取りにプロフェッショナルとして注力することで、本質を守りつつアップデートするシナジーがイメージできました。

### 異業種からの新社長が 100年の歴史を持つ市場に 新しい風を吹き込む

—YMFGキャピタル様の

「サーチファンド」の仕組みを教えてください。

藤本 サーチファンドは、まず経営をしたいという「人(サーチャー)」に投資し、その人が承継したい企業を探するというモデルです。従来のM&Aが企業に投資してから経営者を派遣するのに対し、サーチファンドは「人起点」であるところが新しい点です。優秀な人材が地域に来て経営を担うことで、地域経済の活性化に貢献することが大きな目標です。

光永 YMFGキャピタルは、2019年に日本国内で初めてサーチファンド事業に取り組み、同年に「YMFG Search ファンド」を立ち上げ、6社の事業承継を成功させました。その実績をもとに、2022年からは全国

にエリアを拡大した「地域未来共創Searchファンド」を運営、両ファンドでこれまでに13社（2026年2月末現在）の事業承継を実現しています。ファンド規模も約55億円に増強され、全国の地方銀行や中小企業基盤整備機構も参画する広範なネットワークを構築しています。

——上撫社長をサーチャーとして選定された決め手を教えてください。

藤本 選定ではスキルや経歴のみならず、「人柄」と「事業への覚悟」を重視しています。上撫さんが通われていたビジネススクールで初めてお会いしたのですが、ゼミ生の中心となって周囲を巻き込む人間的な魅力や高いコミュニケーション能力が非常に印象的でした。市場という場所では、人と人の密な関係が何よりも大切になります。上撫さんが関西出身であることも、この市場で活躍する上で大きな強みになると感じました。

光永 最終的な決め手は、これまで丸北北尾商店を経営者として一番近くで見てきた北尾さんご夫妻が上撫さんと対話をした上で「上撫さんなら丸北北尾商店をもっと成長させることができる」と判断して事業を託す決断をされたことです。上撫さんが入社前にフォークリフトの免許を取得するなど、現場で共に汗を流す姿勢を見せてくれたことも大きな後押しとなりました。上撫さんが仲卸の現場で従業員の皆さんと一緒に汗を流しながら仕事をしているイメージが湧きました。

面談を通して、北尾さんご夫妻と上撫さんが親子のように信頼関係を育まれたことも大きかったですね。サーチファンドは事業を譲渡するオーナーとサーチャーの相性もやはり大切で、今回は相性抜群の組み合わせだと思っています。

——事業承継に向けてハードルはありましたか？

藤本 京都市中央市場は京都市の管轄下にあり、親族内承継が一般的で、業界未経験者による事業承継は市

場設立以来、今回が初めてです。市場に受け入れられるのか、行政の承諾がスムーズに進むのかといった懸念事項はありましたが、市場内では高齢化や後継者不在による廃業が深刻化しており、今回の事業承継は市場存続のための新たなモデルケースとして、好意的に受け止められています。市場に新しい風を吹き込む一歩になったのではないのでしょうか。

上撫 従業員の皆さんには本当に感謝しています。初日の挨拶のときはとても緊張していたのですが、皆さんが温かく迎えてくださり、番頭さんに「一緒にいい会社にしていましょ！」と言っていて、涙が出そうになりました。圭子さんは“おかん”のように、私の健康のことまで心配してくれます。市場の皆さんともすぐに打ち解けました。京都市中央市場は本当に温かい場所だと思っています。

## 日本一の仲卸を目指して 伝統を守りつつ成長領域を切り拓く

——YMFG キャピタル様は承継後も手厚い伴走支援をされるそうですね。

光永 はい。今回のケースでは私が週3回、丸北北尾商店に常駐して支援しています。金融機関とのやりとりなど経営面のサポートはもちろん、従業員の皆さんとのコミュニケーション、深夜業務が多い仲卸の仕事に合わせた体調管理など、ウェットなサポートも心がけています。従業員の皆さんがサーチャー本人には言いにくい本音を吸い上げ、問題や摩擦を早期に察知し対処することは我々の重要な役割だと考えています。



(写真左から) YMFG キャピタルの光永氏、藤本氏。同社はサーチファンド事業の先駆者で2ファンドを運営、全国の企業・サーチャーを支援している。



取引先は幅広く、大型スーパー、中小・ローカルスーパーのほか、大手漬物店や有名飲食店などにも野菜を卸しており、安定した経営が続いている。

上撫氏は39歳、業界未経験の若い新社長が従業員や周囲の業者に受け入れられるのが懸念もあったが、「前社長が選んだ人なら応援したい」と温かい声が寄せられているという。「上撫さんのフレッシュな力で丸北北尾商店がどんなふうに成長していくのか、とても楽しみです」(北尾氏)

といっても、上撫社長の周りには自然と人が集まってきます。我々がフォローするまでもなく現場に溶け込んでおられて、頼もしい限りです。

上撫 従業員の皆さんの信頼を得るため、「市場のことが好き」「そこで働く皆さんのことをよく知りたい」という気持ちを全面に出すようにしていますし、現場に入って一緒にピッキングや仕分け、検品、トラックへの積み込み、配達などを行っています。共に汗を流し、彼らの状況や苦勞を体感したうえで対話することがとても大切だと思っています。

——今後のビジョンをお聞かせください。

上撫 市場を取り巻く環境を考えると、いずれ伝統的な仲卸の仕事だけでは立ち行かなくなる時代が来るかもしれません。仲卸は我々の根幹ですが、その枠を超えて、川上、川下、あるいは横の領域にも目を向け、成長領域を切り拓いていく必要があります。私は「日本一の仲卸業者」を目指しています。京都で一番、そして日本で一番の仲卸になる。それが私の見据えているビジョンです。

一方で、仲卸としての伸びしろがまだまだあるとも考えています。例えば、仲卸は市場の外に出ていく機会がなかなかないのですが、お客様のところに足を運び、どんな商売をされているのかを知れば、こちらからご提案できることも出てくると思います。まずはお

客様とのコミュニケーションを深めていこうと従業員の皆さんに話していますし、「率先垂範」で私自身がそういう姿勢を見せていきたいです。変わらず大切にすべき「DNA」は守りつつ、体の動かし方、つまり仕事のやり方は新しいものを取り入れて、より大きく、強く、しなやかにしていく。そうした意識を共有し、それぞれが持ち場で頑張ることで、目標は達成できると信じています。

——最後に、事業承継を終えた北尾様の  
今のお気持ちをお聞かせください。

北尾 ほっとしています。初めての経験でわからないことばかりでしたが、上撫社長をはじめYMFGキャピタルさん、ストライクさん、若い皆さんにエネルギーに引っ張っていただいて、本当によかったと思っています。皆さん温かい方ばかりで、最後までとてもハートウォーミングな気持ちで進めることができました。

上撫社長は、お会いするたびに人間性の素晴らしさを感じます。ナチュラルに人が好きで、コミュニケーション能力が高く、息子のように応援したくなる魅力があります。今後の丸北北尾商店が日本一の仲卸業者を目指してどのように変わっていくのか、私も“おかんの目”でずっと見守っていきたいと思います。

——本日はありがとうございました。

# 経営者の安心を より確かなもの に変えていきたい。

日本の会社の99%を占める中小企業。

経営者の悩みはそれぞれ異なり、多種多様。

社長ひとりで、社内のリソースで、解決するには難しいことがあります。

大同生命は保険だけでなく、あらゆる場面で経営者のお役に立てるよう、

さまざまなプログラムやサービスをお届けしてきました。

これまで半世紀に渡り中小企業と向き合い、

ともに歩んできたからこそできる支援をここに。

保険とともに全力で経営者のみなさまをサポートしていきます。

## 経営支援

サステナビリティ経営支援

健康経営®支援

人材採用・育成支援

災害時の安否確認

情報セキュリティ対策支援

など

病気・入院等で

働けなくなった場合の保障

お亡くなりになった場合の保障

勇退される場合のそなえ

など

## 経営者保障

※「健康経営®」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です。

その安心で、企業とともに未来をつくる。

 **大同生命保険株式会社**

CM特設サイトはこちら

