



Q：そもそもなぜファンドと組もうとお考えになったのですか？

タイヤ専門店のビーラインは全国展開を目指すと同時に将来的な上場の可能性も視野に入れており、そうした成長戦略を実現するためには、経営体制の見直しや組織の強化が欠かせないと考えていました。ビーラインの業務は私個人に大きく依存していたこともリスクとして顕在化しており、これも大きな課題の一つでした。

全国展開を本格化させるうえでは、物流・調達体制の整備や人材育成といった面でも外部か

らの支援は不可欠と考えました。競合他社を含む事業会社と協力関係を構築するという選択肢もありましたが、強いこだわりのあるビーラインというブランドでの展開が他社ブランドにとって代わる可能性も出てくるため、自社ブランドの維持について合意を得られるファンドを選ぼうと考えました。

Q：他のファンドからも打診があった中で、なぜアントを選ばれたのでしょうか？

複数のファンドから打診をいただきましたが、アントの方々との面談を重ねる中で、次第に「この方々と一緒に仕事をしてみたい」という思いが強まっていきました。投資先との信頼関係の構築を何より重視していること、そして、仮に投資先、株主、出資者との間に信頼を損ないかねない状況が生じた場合には「信頼の維持が利益に優先する」という理念に私自身が強く共感したことが大きいです。

アントにはスタートアップ企業を全国区へと育て上げた実績があり、そうしたノウハウが当社の今後の成長戦略にも大いに活かせるとも考えました。成長戦略やブランド維持の方向性でも一致しており、最終的にアントを選ぶことに迷いはありませんでした。

Q：アントのメンバーと実際に働いてみていかがでしたか？

戦略と一緒に練り、将来のビジョンを語り合う時間は、純粋に楽しく、刺激的でもありました。単なる経営アドバイスにとどまらず、現場の熱量を引き出しながら、本質的な変革とともに推進していただいたと感じています。

全社員との個別面談を実施し、組織の課題を丁寧にあぶり出しながら、一つひとつを着実に解決へ導いていく姿勢は、まさに「ハンズオン」そのものでした。また、人事制度の刷新など、思い切った施策にも積極的に取り組んだ結果、離職率の大幅な改善という目に見える成果にもつながりました。単なる外部支援ではなく、真のパートナーとして深く伴走していただいたという印象を強く持っています。



Q：事業会社の傘下に入りました。今後の抱負について教えてください。

現在は、オートバックスグループの一員として、当社ブランドの全国展開に向けて全力で取り組んでいます。これまでアントの皆さんとともに築いてきた経営基盤や、組織づくりの経験は、今の私たちにとって大きな財産です。

新たなステージでは、より広い市場でブランドを確立し、私たちの価値を全国の多くのお客様に届けていくことが使命だと感じています。

オートバックスグループの持つ経営資源やネットワークを活かしながら、スピード感を持って挑戦を続け、これまで以上にスケールの大きな成長を実現したいと考えています。そして何より、支えてくださったお客様や従業員、これまで関わってくださったすべての方々への感謝を胸に、これからも挑戦を続けていきます。