



*Q：アントと組むことになった経緯を教えて下さい。*

医療機器卸業界は売上高 10 億円以下の企業が半数近くを占めています。ペースメーカーの代理店をしていた兄の会社を私が引き継いだのですが、私の会社は当時、従業員数 30 人強の規模で、しっかりとした営業担当者たちのおかげで取引先からの信頼も厚く、売上高は 80 億円ほどになっていました。医療業界で生き残っていくには拡大路線を進み、会社の規模をさらに大きくするしかないと考えていましたが、そのためにはただ営業担当者を増やせばいいというわけではなく、課題は山積していました。

アント・キャピタルが M&A を打診してきたのはそんなときでした。合併相手は同じ心臓をメインとした会社でお互いに今後の進むべき方向が一緒でした。わが社の社員も理解をしてくれて誰も退職者を出さずにスムーズな合併になりました。

*Q：アントのメンバーと働いた感想を教えて下さい。*

アントの方々は医療機器業界のことについてしっかりと学び、理解していたのにまず驚きました。その上で、わが社の長期的な成長を戦略的に考え、最初の合併から一年以内にさらに 2 社の M&A を進めました。また、わが社だけでなく中小企業は営業主体の会社が多い中で、組織づくり、特に M&A 後に課題としてあった総務や人事、経理などバックオフィスの統合は、アントの方々の手助けなしでは成功しえなかつたと思います。



*Q：オリックスの傘下となりましたが、今後の抱負について教えて下さい。*

日本の病院を取り巻く環境は厳しさを増しています。病院の7割以上は赤字経営です。赤字でありながら、日本の最先端医療を維持するために最新機器を導入しなければなりませんし、現場で働く方々の給料もアップさせなければなりません。

オリックスの傘下となった今、病院に対するサポートはより幅広くできるようになりました。私たちは今後、どう病院をサポートできるのかを考え、提案し、日本の最先端医療を守る手助けをしていきたいと思います。