

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？

アントから出資を受ける数年前より、上場会社としてさらに成長するための道筋を模索する中で、複数のファンドと会話をさせていただいていたのがきっかけです。



Q：他のファンドとも面識があった中で、なぜアントを選ばれたのでしょうか？

色々なファンドの方とお会いしましたが、ご提案の内容は概ね似たものでした。一旦 MB0 をして、さらなる成長をしてから再上場を目指すというもので、オーソドックスなストーリーという印象でした。そのため、提案は伺うけれども最終的にはお断りするというケースが続きました。そんな経験の後にお会いしたのがアントでした。銀行からのご紹介という安心感もあったのですが、それに加えて、少し情緒的な話になりますが、アントのメンバーの人柄に好印象を受けました。低姿勢で親身になって伴走してくれるような雰囲気を常に出されていました。幹部社員たちも、今まで会ってきたファンドさんとは違って一緒にやってもうまくいきそうな感じがするという評価でした。



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？

アントの方々もお感じになっていたと思いますが、ソフトブレーンのメンバーは頑固なところがあります。そんな組織を大変革させるのに辛抱強くお付き合いいただいたことに感謝しています。数ある変革の中で一番大きかったのはストックビジネスへの転換です。単発の売り上げを追うフロー型から継続的に収益が上がるストック（SaaS）型に切り替えました。PL 的には一時的に悪影響が出かねない大改革ですが、非上場化によって実践しやすくなった面もあると思います。社内的には営業のメンバーの動き方や KPI 設定を変えながら定着させていきました。アントの方々の粘り強さがなければ実現しなかったと思います。

Q：AI の普及は事業にどのように影響していますか？

プロダクト開発の話で言うと、今は AI 駆動型に変えようという流れになっています。従来人力でやっていた開発業務について、大胆な AI 活用を進めています。開発の人員は増やさずともスループットは大きく上がっていて、手応えを感じ始めているところです。2026 年に入ってから半年ぐらいで、AI にできることもどんどん増えてきて、多分今後半年でもさらにこの部分が加速すると思っています。開発だけでなく営業においても、AI を活用したリサーチや提案資料作成はもちろんのこと、営業ロールプレイングなど広範囲な業務に AI を使うようになっています。



Q：今後の抱負をお聞かせください。

まずは再上場をなるべく早い段階で実現させます。それが登山で言うところの一合目です。その後というか、同時並行になるのかも知れませんが、海外展開を進めます。日本で閉じられた SaaS ベンダーではなくて、グローバルなベンダーになっていくことを目指しています。地理的にも文化的にも日本に近く、経済成長が今後大きく見込まれるアジア太平洋地域をターゲットにしていきます。