

行列のできる人気回転すし店「廻鮮寿司 塩釜港」の運営会社(株)塩釜港(塩釜市)を2022年に株式譲渡で引き受け社長に就任した立花陽三代代表取締役社長と、ヒューレックスグループの事業承継推進機構(株)(仙台市、松橋隆広代表取締役社長)の佐藤文昭取締役が対談。同社をM&A(合併・買収)した経緯や事業拡大に対する思いを聞いた。



事業承継推進機構(株)
取締役

佐藤 文昭 氏

さとう・ふみあき 1966年生まれ。福島県出身。サイバーコム(株)入社。CFO(最高財務責任者)の立場で、宮城県内初のIT企業として上場を果たす。ヒューレックス(株)取締役営業開発部長。事業承継推進機構(株)取締役を兼任。

佐藤 (株)天野球団の球団社長として東日本大震災後の10年を仙台で過ごされ、塩釜港の社長に転身されました。同時にThree Sun(スリーサン)とフアンド運営会社である(株)PROSPER(プロスパー)を設立されましたが、その経緯と事業目的についてお聞かせください。

立花 塩釜港を承継するにあたり、僕の役目は事業を大きくすることだと考えました。多店舗展開、海外展開を図るなら、塩釜港単体で事業を行うよりもホールディングカンパニー的な機能を持つ会社のほうがよいと決断し、その役割をスリーサンに持たせました。プロスパーは、事業展開やさまざまな環境整備に必要な資金を調達するファンド運営会社です。塩釜港はおかげさまでお客さまから高い

評価をいただき大きくなりましたが、小規模な企業でしたので雇用環境や社内規定などが十分に整備されていませんでした。DX化も同様です。それらを一つ一つ改善していくうちに、中小企業の問題はまさにここにあり、地方の中小企業にはまだまだ成長のチャンスがあると再認識しました。フアンドビジネスを通じて人材、ノウハウ、資金を投入することで、地方を元気にできると感じており、今後、投資を通じてさまざまな企業を輝かせることで、街全体が良くなるというシナリオに挑戦したいと考えています。

佐藤 私も事業承継推進機構(略称AOBA)は、宮城県唯一のM&A専門会社であり、親会社のヒューレックス同様、対面による伴走型での支援が強みの一つです。お

かげさまでヒューレックスは今年創業20周年を迎え、地域金融機関の皆さまと連携し、二人三脚で取引先企業さまをご支援してまいりました。今回は、塩釜港の取引先金融機関を通じて鎌田秀也社長(現会長)から私どもにお声掛けをいただき、ご縁に恵まれましたが、後継者に悩む塩釜港の株式譲渡をお引き受けいただいたポイントはどういったところでしたか。

立花 僕が「廻鮮寿司 塩釜港」のファンだったということが一番大きいですが、鎌田会長が20年間、厳しい環境の中、頑張つて守り続けてきた企業の歴史を大切に発展させていきたいと考えたことです。また、塩釜のマグロの漁

獲量は全国トップレベルです。目の前で水揚げされ、地産地消もできます。旨いに決まっているじゃないですか。東京から一時間少々場所がある。このことを東京の方は知らないんです。これは、

完全に努力不足、アピール不足で、もったいないと思います。そうした状況をひっくり返し、「廻鮮寿司 塩釜港」が世界で大行列ができる店として名を馳せたら、宮城県の塩釜をすごいところと認識してもらえると考えています。

M&Aで事業をさらに発展させていく

佐藤 聞いているだけでワクワクしますね。トップが大きな夢を描くことは、従業員モチベーションを上げるためにも重要ではないかと、今のお話しを聞いて感じました。実は、全国では後継者不在率が高止まりの状況で、とりわけ東北は後継者不在率65%を超える状況にあります。そうした中、後継者問題を抱えた企業が次の成長のス

テージに上がるため、その解決策の一つとしてM&Aのマーケットが拡大しています。それについてはどのようにお考えでしょうか。

立花 いいパートナーが見つかれば、M&A後も企業のブランドをしっかりと守り、さらに発展させることが可能ではないかと考えています。従来と異なる目線で物事を見ることができると事業を引き

ついでに発展させていくことができれば、M&A後も企業のブランドをしっかりと守り、さらに発展させることが可能ではないかと考えています。従来と異なる目線で物事を見ることができると事業を引き

The 地方創生



(株)塩釜港
代表取締役社長

立花 陽三 氏

たちばな・ようぞう 1971年10月生まれ。東京都出身。慶應義塾大学卒業、ソロモンブラザーズ証券、ゴールドマン・サックス証券、メリルリンチ日本証券を経て、2012年東北楽天ゴールデンイーグルス球団社長に就任。22年塩釜港社長。

非常に大変です。壊すだけでなく、昔ながらのものをきちんと再生し、かつこよいもの、面白いもの、尖ったものをつくると外国

の方も集まり、結果として地方にお金が落ちます。先人がつくったものをより良くしていくことに取り組むことが、ますます重要になると考えています。地方創生には、事業承継の問題が非常に大きなウエイトを占めると思っています。御社には、どうしたら地方が元気になるかを考えたM&Aに取り組んでほしいと思いますし、間に入って売り手さんの背中を押してあげるような寄り添う姿勢も重要になると思

います。企業のトップラインを伸ばすことができるようなお相手を紹介していただきたいと思

継いだほうが、冷静に物事を判断できることもあり、従業員やブランドを守りつつさらに良くしていくことができると思います。以前は、M&Aに対して少々ネガティブなイメージがありました。最近はどうですか。

立花 観光は大きなチャンスだと思いが、特に東北は情報発信不足と感じています。われわれが思う『宝』と、外国の方から見た『宝』が全く違うことを皆さんに認識していただき、それを複数の外国語でPRするなど、来日した方がハッピーになれるような環境を整え、しつかり誘致すればアツという間に人は来ます。外国の方は、行きたくない場所、良い物を探してい

立花 地方には良いものがたくさんありますが、それらを一からつくり上げることは非常に大変です。壊すだけでなく、昔ながらのものをきちんと再生し、かつこよいもの、面白いもの、尖ったものをつくると外国

立花 今度は、鎌田会長に残ってもらうことが引き受けの条件でしたが、一般に会社を売却すると、完全に引退すると考える方が多いと思

立花 今度は、鎌田会長に残ってもらうことが引き受けの条件でしたが、一般に会社を売却すると、完全に引退すると考える方が多いと思

立花 同じ経営者が長い間同じ事業だけに取り組むことはデメリットのほうが大きいのではないかと最近思っています。言い換えれば、いろいろな人が経営したほうが、企業は伸びるのではないかと

立花 観光は大きなチャンスだと思いが、特に東北は情報発信不足と感じています。われわれが思う『宝』と、外国の方から見た『宝』が全く違うことを皆さんに認識していただき、それを複数の外国語でPRするなど、来日した方がハッピーになれるような環境を整え、しつかり誘致すればアツという間に人は来

立花 地方には良いものがたくさんありますが、それらを一からつくり上げることは非常に大変です。壊すだけでなく、昔ながらのものをきちんと再生し、かつこよいもの、面白いもの、尖ったものをつくると外国

立花 今度は、鎌田会長に残ってもらうことが引き受けの条件でしたが、一般に会社を売却すると、完全に引退すると考える方が多いと思

立花 今度は、鎌田会長に残ってもらうことが引き受けの条件でしたが、一般に会社を売却すると、完全に引退すると考える方が多いと思

立花 同じ経営者が長い間同じ事業だけに取り組むことはデメリットのほうが大きいのではないかと最近思っています。言い換えれば、いろいろな人が経営したほうが、企業は伸びるのではないかと

立花 観光は大きなチャンスだと思いが、特に東北は情報発信不足と感じています。われわれが思う『宝』と、外国の方から見た『宝』が全く違うことを皆さんに認識していただき、それを複数の外国語でPRするなど、来日した方がハッピーになれるような環境を整え、しつかり誘致すればアツという間に人は来

立花 地方には良いものがたくさんありますが、それらを一からつくり上げることは非常に大変です。壊すだけでなく、昔ながらのものをきちんと再生し、かつこよいもの、面白いもの、尖ったものをつくると外国

立花 今度は、鎌田会長に残ってもらうことが引き受けの条件でしたが、一般に会社を売却すると、完全に引退すると考える方が多いと思

立花 今度は、鎌田会長に残ってもらうことが引き受けの条件でしたが、一般に会社を売却すると、完全に引退すると考える方が多いと思

