

M

メッセージ

## 「人財」を通じた付加価値の提供へ

銀行員（グループの証券会社出向を含む）として20年以上に渡り法人営業を主体とした業務活動に従事して参りました。

本部での業務経験が長かったこともあり、財務担当の方々に加え、北海道から沖縄に至る全国各地の上場（オーナー系企業含む）、大手非上場企業の社長様、経営企画関連担当の役員の方々とお会いさせて頂く機会は数多くありました。

特に社長様との面談時にテーマとなった代表的な話は、将来を見据え、自社の事業をどのように承継・継続・変革していくべきかまた誰に自社を任せて行こうかという「事業の承継」に関するテーマでした。

実際、財務磐石、業績堅調に推移している今後の日本を支えていくべき企業であっても、「社長の支えとなっている人財、会社を支えていく次世代のリーダーとなるべき人財はこの企業に存在しているのだろうか」と事業の承継に関し、私自身も不安を感じたのは一度や二度ではありませんでした。また、「金融」中心のソリューション提供では事業の承継に関する問題解決に自ら直接貢献出来ないとも感じていました。

国内は少子高齢化による生産年齢人口の減少等により、市場縮小が益々進むと言われて久しい状況です。このような状況の中、日本が成長していく上で必要不可欠な各企業に対し、リーダーとなるべき人財との価値ある出会いの場（「人財」を通じたソリューションの提供）を提供し、企業の最大の経営課題の一つである「事業の承継」に関する問題解決に向けたサポートを実施させて頂きたいと考えております。



### プロフィール

明治大学商学部卒業。三菱銀行（現三菱UFJ銀行）入行後、支店にて法人営業を担当した後、グループ証券会社にて投資銀行業務（M&Aアドバイザー）、本部にて大企業・中堅企業に対する業務推進戦略立案に従事。企業価値向上に日々取り組む企業と、日本をリードする人財との出会いの提供を通じて社会に貢献すべく、縄文アソシエイツに参画。

