

まん福ホールディングス株式会社は、「食に特化した事業承継プラットフォーム」を掲げ、急成長するスタートアップです。後継者不足で存続の危機にある地域の飲食チェーンや食品メーカーをグループに迎え入れ、ハズオンによる経営支援を通じて再成長を目指す事業を展開しています。

食に特化した

事業承継プラットフォームで

「世界一の日本食を

未来へつなぐ」

2024年11月には「Manpuku USA, Inc.」を設立し、米国の事業承継にも着手。「世界一の日本食を未来永劫世界一であり続けさせたい」というビジョンを掲げます。

まん福ホールディングス代表取締役CEOの加藤智治さんに、創業の背景やHIRAC FUNDとの関係性、そして目指す未来について伺います。

(取材日…2025年6月26日)

まん福  
ホールディングス

加藤智治さん  
代表取締役CEO



## 「野生の世界」である起業への挑戦を決めた

——加藤社長は、スシロー、カカクコム（食ベログ）での経験を経て、46歳でスタートアップの世界に挑戦されました。起業の経緯について教えてください。

加藤CEO（以下、加藤） 起業前に3回、事業会社の経営にかかわってきました。その際に気付いたのは、創業者は経営者の中でも「別格」の存在だということです。資金も事業も信用もないなかで、0から事業をつくり、資金を集める。創業者の姿に憧れました。

私は起業家の世界を、「動物園」や「サファリパーク」とは一線を画す「野生」の世界だととらえています。動物園は毎月の給料が保証された世界、サファリパークは野生に近いが守られた環境。一方、野生は自分で獲物を獲らなければ生きていけない厳しい世界です。

野生では、食べ物を自分たちで調達しなければならぬ。何日も食事にありつけないときもある。スタートアップとは、まさしくそうした野生の世界なのです。

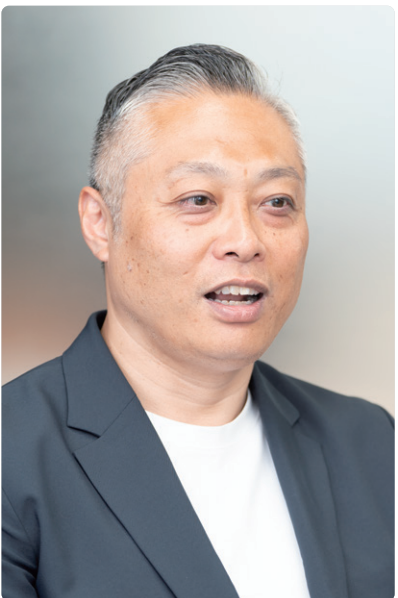
マネーフォワードCEO辻庸介（以下、辻） 野生の世界には野生の人にしか分からない部分がありますね。厳しさを知る人だからこそ、起業家同士の絆も深くなるのだと思います。

加藤 野生の世界で戦ってこられた方々は、非常にたくましい一方で、深い愛情を持ち、人間

的にも多面性のある方が多いんです。尖っているのではなく、むしろ丸みを帯びている。そうした起業家の姿に憧れ、年齢的に「ラストチャンス」だと思い、40代半ばで起業しました。

——事業領域として、食の事業承継を選ばれた背景をお聞かせください。

加藤 これまでの経験を生かせること、自分が心から取り組みたいと思えること、そして社会課題の解決に貢献できること。「Must・Can・Will」の3つが重なる領域を探した結



### 加藤智治

まん福ホールディングス株式会社  
代表取締役CEO

大学院卒業後、ドイツ銀行グループやマッキンゼー&カンパニーで金融・経営コンサルティングに従事。2007年に株式会社あきんどスシローにターンアラウンドマネジャーとして参画し、回転寿司業界売上日本一に貢献。2015年に全国の「スーパースポーツゼビオ」を運営するゼビオ株式会社の代表取締役社長に就任。2021年にまん福ホールディングス株式会社を設立し、代表取締役社長に就任。スポーツでは、一般社団法人東大ウォリアーズクラブ 代表理事を務める。

果、食の事業承継にたどり着きました。

日本の食は間違いなく世界一です。ミシュランの星の数で見ると、世界のトップ5都市のうち3つが日本。東京が1位、京都が3位、大阪が4位と、圧倒的な地位にあります。日本食レストランは過去10年で世界中に3倍近く増え、日本からの食材輸出も2〜3倍に拡大しています。しかし、その世界一の日本食が、国内では疲弊しているのです。

一次産業に従事される人は、過去20年で半減してしまい、もはや戻すことは難しい状況です。作り手が減る一方で、インバウンドを含む需要は増えている。その結果、食のバリエーション全体が疲弊し、生産者もレストランも厳しい状況に追い込まれています。実際、2024年のレストランの倒産件数は過去最多を記録しました。

世界から見れば確実に「世界一」なのに、国内から見ると非常に厳しい状況にある。だからこそ、日本の食の世界一に貢献することが、私たちの使命だと考えています。

**辻** まん福ホールディングスさんの「食の事業承継」は、素晴らしい社会課題への取り組みです。グローバルで戦えるスタートアップをつくることはなかなか難しいですが、「食」は圧倒的な強みを発揮できる可能性を秘めた領域です。評価されるべきなのに十分に認知されていない日本食を広めていく取り組みと、事業承継という社会課題の解決が、見事にマッチしている。マネーフォワードのサービスを通じて「お金」にかかわるビジネスを続けてきて感じるのは、

「すべての人がお客様になり得る」のは強みであるということ。食も同様です。お金も食も、人が生きていく上で欠かせないものですから、事業として取り組む価値が非常に高い領域だと思います。

## マクドナルドもスターバックスも事業承継から

—— 25年から米国での事業承継にも着手されています。

**加藤** 1月に米国での初案件を承継し、来年の前半にはニューヨークで新店舗をオープン予定です。日本の外食業界で時価総額トップの企業でも、グローバルランキングでは15位です。上位15社のうち10社がアメリカ企業で、1位がマクドナルド、2位がスターバックス。アメリカの外食市場は日本の約5倍の規模があり、1つのフォーマットが成功すれば、急速なスケール拡大が可能な夢のある市場です。

興味深いことに、マクドナルドもスターバックスも、創業者がゼロからつくり上げた企業ではありません。両社とも事業承継から始まっています。

—— 「創造する人」と「拡大する人」はまた別なのですね。

**加藤** まさに。グローバル展開成功の鍵は、現地で真に戦える人材をチームに迎えることです。

当社CFOは20年間アメリカでの在住と会計業務等の経験を持つ公認会計士で、アメリカ在住の日本人のネットワークを豊富に有しています。また、アメリカ法人社長も外食業界にて20年近くアメリカで事業に従事した人材です。外食業界での豊富な経験をアメリカで積んでいる極めて稀有な人材を仲間に迎え入れられたことは、大きなアドバンテージになるはずです。2024年に設立したMannpuku USA, Inc. には、CFOとアメリカ法人社長の人的ネットワークを通じて、現地での食事業の経験が豊富な仲間が徐々に集まってきています。このアメリカチームに日本側の経営メンバーも積極的にいかかわり、連携することでアメリカ事業をスピードアップに成長させていきたいと考えています。

**辻** 経営の4要素である人・モノ・金・情報で分析すると、加藤さんの会社は非常に有利なポジションにあります。これほど要素がそろったグローバル挑戦をするスタートアップは珍しいと思います。

## 起業家による起業家のためのファンド

——HIRACFUNDとの出会いについて教えてください。

**加藤** HIRACFUNDさんとは2022年のシリーズAからお付き合いいただき、今回も

真っ先に大型の追加投資をご決断くださり、ご支援いただいています。最初のご縁は、知人の経営者から「HIRACFUNDという素晴らしいVCがある」と紹介されたことでした。

HIRACFUNDさんの最大の特徴は、「当事者性」です。母体であるマネーフォワードグループ自体がスタートアップとして上場を含む成功を収めながら、事業成長への挑戦を続けられているという点です。この立ち位置が、スタートアップの気持ちを深くご理解いただき、創業者に真に寄り添う姿勢を生み出されています。

スタートアップの日常は、良いことと悪いことの連続です。苦しいときにどれだけ寄り添ってもらえるかが重要で、HIRACFUNDさんの姿勢は一貫してブレがありません。

これは自身も起業家として汗をかき続けてきた辻さんが築き上げたカルチャーのたまもので、日本のVC業界において価値のある存在です。従来の日本のVC業界は金融主導で発展してきましたが、HIRACFUNDさんは「当事者として成功を収めた起業家が投資家に回る」という価値ある形です。



マネーフォワードグループCEO 辻 庸介(写真右)

辻 ありがとうございます。私たちも日々課題と向き合い続けているからこそ、事業推進者のご苦労が手に取るように分かります。同じ目線で対話し、共に模索することを心がけています。そして何より、夢のある事業を実現しようと本気で挑戦する加藤さんのお役に立ちたいんです。

## コミュニケーションから生まれる信頼関係

——HIRACFUNDとの関係で印象に残っていることはありますか。

加藤 印象に残っているシーンといえば、シリーズA出資後の最初の株主総会ででしょうか。コロナ禍でハイブリッド開催としたので、株主の皆様ほとんどがオンライン参加を選択されていました。「今回は誰も会場には来られないだろうな」と踏んでいたところ、会場にリアル参加してくださった方がお一人だけいたんです。それが、HIRACFUNDの甚野さんだったんです。

辻 ご迷惑をおかけしましたか（笑）。

加藤 とんでもないです。足を運ぶことの重要性を、改めて実感させられました。「対面で会わなくてもコミュニケーションできる時代」だからこそ、かえってリアルな価値は高まっていると思います。

日常のコミュニケーションでも、些細な相談に対しても真摯に対応いただき、常にポジティブな姿勢を貫いてくださいます。課題について「なぜうまくいっていないのか」と追及するのではなく、「それならこうしたほうがよいのではないか」という建設的なアドバイスやネットワーク提供を継続的にしていただけます。

私自身、複数のスタートアップに投資しているエンジェル投資家でもあり、出資先の経営者に対して「数字が目標に達していない」と指摘したくなるときもよくあります。しかし、指摘するだけでは問題は解決しません。HIRACFUNDさんは、悩みながら奮闘する起業家の心境をご理解いただき、寄り添ってくださいるので本当にありがたいですね。

——HIRACFUNDの特徴である地域金融機関とのネットワークについて、どのような効果を実感されていますか。

加藤 HIRACFUNDさんを通じてさまざまなエリアの地域金融機関様との関係が大きく広がりました。投資家としてのご紹介に加え、融資や事業承継案件のご紹介など、多面的なサポートをいただいています。

事業承継が必要な企業のおくは、組織面だけでなく事業自体にも課題を抱えています。地域経済にとっては不可欠な存在ですが、各金融機関様だけでは対応に限界がある。そこで私たちが食の領域でオペレーター（実行役）として協力することで、課題解決を図っています。

大手ファンドや事業会社の投資基準からは外れやすい案件への取り組みが、実は各地域の金融機関様の課題解決と直結しているのです。

辻 地域金融機関の頭取の方々とお話しすると、資金面でのサポートは可能でも、事業面での専門的支援には限界があることが分かります。加藤さんのような食の専門家が事業面でサポートすることで、地域経済全体に大きな価値をもたらすでしょうね。

## 日本の食が世界一であり続けることを目指して

—— 今後、HIRAC FUNDおよびマネーフワードグループに期待されることをお聞かせください。

加藤 すでに成功した事業モデルを応用してスピーディーに展開する、いわゆる「タイムマシン経営」の恩恵を引き続き受けられたらと思います。マネーフワードグループさんは、上場企業として大型資金調達を重ね、継続的な事業拡大を実現してこられました。資金提供だけではなく、事業成長プロセスで培われた知見を共有していただける点が、HIRAC FUNDさんの大きな価値だと考えています。

辻 お話を伺っていて、「まん福」という社名の素晴らしさを改めて感じました。丸みがあった平和で、満たされた状態を表現する美しい言葉ですね。これからお互いに刺激し合いながら進化していければと思います。野生の中で共和国を築くことができれば理想的ですね。

そして、加藤さんのような先輩世代のパワフルな起業家が、日本の中でどんどん増えることを強く願っています。20代と40代では、やはり経験値が異なります。資金調達力も成功確率も向上するはずです。これからの日本が活力を取り戻すためにも、エネルギーギッシュなシニア起業家の増加は必要不可欠だと思っています。加藤さんは、まさに希望を与えてくださるロールモデルです。



まん福グループが展開する多彩な食ブランドの例。写真①より数字順に、サンフレッシュミート、札幌海鮮丸、OSAKANA LLC(NY)、山佐食品の工場、浜田屋、オグランドフィン、オオツカのアカ牛牧場

加藤 起業家の年齢層の幅がまだ薄いのが現状ですね。「アントレプ

レナーは若者のもの」という固定観念を打破して、新しい常識をつくっていく必要があると考  
えて起業しました。失敗も含めてさまざまな経験を積んできた我々の世代が、満を持して人生  
の後半戦に、「サファリパーク」から「野生」の世界に飛び出していく。サファリパークに慣れ  
親しむと、どうしても安住します。「わざわざ外に出る必要もない」という心境になる。勇気を  
振り絞ってコンフォートゾーンから脱出する人がもっと増えてほしいですね。

実際、アメリカでスタートアップの成功確率が最も高い起業家の年齢は40代半ばだという  
データがあります。ミドル層で起業した企業が最も安定的に成功を収めているのです。

——創業以来、特に感動されたエピソードはありますか？

加藤 年に一度開催している「まん福サミット」での出来事です。全国で経営に携わっている  
メンバーを集めて実施するイベントで、私の生い立ちや経歴について詳しく話しました。プロ  
フィールだけ見ると、それなりに立派に見えるかもしれませんが。しかし、その裏側には数多く  
の「すごくない」部分があります。等身大の部分も含めて、すべてを話しました。

その結果、チームの結末が明らかに深まったのを実感できました。組織にとって重要なター  
ニングポイントでしたね。リーダーシップとは、自分を飾ることではなく、ありのままの自分  
をさらけ出すことから始まるのだと学びました。

——最後に、御社の将来ビジョンについてお聞かせください。

加藤 2030年までに、「日本の食が世界一」といわれ続ける未来  
を実現します。そして「まん福があったからこそ実現で  
きた」と評価される存在になることが目標です。

事業承継は手段の一つに過ぎません。今後は事業  
創造にも取り組み、自分たちで食文化にかかわる事業

を生み出していく予定です。事業承継プラットフォーム  
は、まん福の歴史を振り返ったときのフェーズ1であり、フェーズ  
2、3と事業体制を拡張していくビジョンを描いています。

一つはグローバル展開、もう一つは事業創造。2方向への拡大を通じて、  
私たちがまん福グループに参画してくれる仲間を増やしていきます。

辻 「野生」の世界でも、優れた種は互いに助け合うものです。  
種が違っても、リスペクトと協力が存在する社会。それが  
真の「野生」の世界だと思います。我々も学ばせていただ  
きながら、前へ進んでいきます。

