

ホールディングス・ グループ経営モデル研究会

ビジョナリー・ホールディングス ～6つのモデルで逆風でも力強く成長する～

ホールディング経営を決断する経営者に共通することは、「成長にコミット」していることである。必ずしも順風とは言えない経営環境において、単独事業では成長が困難である場合が多い。またホールディング経営はカタチをつくっただけでは機能しない。グループとしてのビックビジョンを掲げ、複数の事業と経営者が有機的に繋がりながらも遠心力を効かせることが、成長の原動力になるのである。当研究会は、ホールディング経営体制による進化と成長のあり方を追求し続けていく。



Point

1

ホールディング経営の本質と
実践事例を学べる
唯一無二の場

Point

2

ゲスト講師・受講者同士・
タナベコンサルティングから
立体的に学ぶ

Point

3

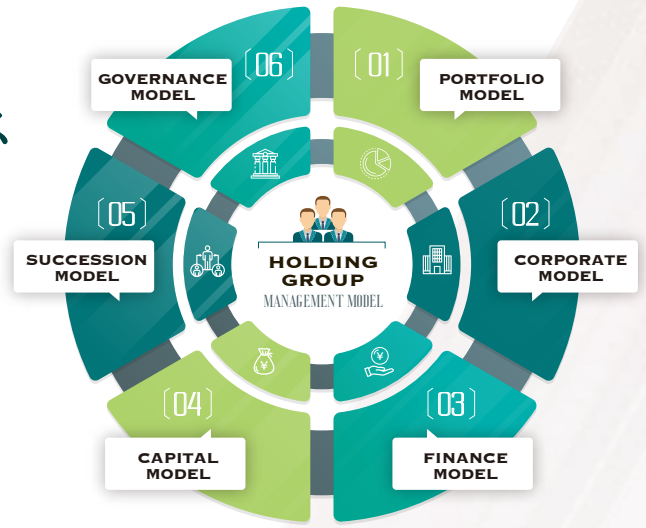
グループ経営改革に向けた
意思決定までを
ハンズオンサポート



ビジョナリー・ホールディングス を実現する6Models

HOLDINGS GROUP / MANAGEMENT MODEL

ビックビジョンを達成するためには、ストーリー性があり「遠心力」の効く事業戦略を描くこと（ポートフォリオモデル）と同時に、事業を束ねグループ全体のベクトルを合わせる求心力としての本社機能を発揮すること（コーポレートモデル）が重要である。また、グループ全体で財務・収益構造を最適化し（ファイナンスモデル）、資本政策の多様化（キャピタルモデル）によりいかなる経営体制になっても社員が経営者として育つこと（サクセッションモデル）、そして自主・自走の経営を担保するガバナンス体制の構築（ガバナンスモデル）が必須となっている。



SUMMARY

開催概要

01 ポートフォリオモデル

ビックビジョンのもとに遠心力が働き、シナジーの発揮する事業ポートフォリオはいかにあるべきか。逆風の経営環境にあっても持続的な成長・進化をコミットするグループビジネスモデルを考える。

02 コーポレートモデル

ビジョンを軸に求心力を発揮するグループ本社はいかに機能すべきか。遠心力を効かせるため、今後ますます重要性を増してゆく戦略的ヘッドクォーターのあり方考える。

03 ファイナンスモデル

ホールディング経営の設計時に頻出する論点であるHDC（グループ本社）の収益構造やグループキャッシュマネジメントのあり方を全体構成の中で捉え、グループリソースの最適化をマネジメントする。

04 キャピタルモデル

オーナーシップモデルに留まらず、パブリックモデル、エンプロイヤーオーナーシップモデル、パイアウトなど企業存続のキャピタルモデルは多様化している。自社が何を選択するかを、幅広い知見で考察する。

05 サクセッションモデル

ホールディング経営が成功するか否かは、人、とくに経営者人材をどれだけ輩出できるかにかかっている。社員が経営者として成長するためのキャリア設計、制度、教育などを包括的に検証する。

06 ガバナンスモデル

社員にエンパワメントを与えてゆくホールディング経営においては、最低限のガバナンスモデルを構築することが必須となる。経営者人材を多数輩出し「手を放して目を離さない」仕組みを考える。



ホールディングス・グループ
経営モデル研究会リーダー / 中須 悟 著

ホールディング経営はなぜ
事業承継の最強メソッドなのか
ダイヤモンド社刊・定価1,760円(税込)

オリエンテーション

基調講義

各回のテーマに沿ったコンサルティング事例を学ぶ。

第1講：ゲスト講義①

ゲスト講師から実務体験や実現のノウハウを学び、ヒントを得る。

第2講：ゲスト講義②*

*グループディスカッションやゲストとのセッションなどに変更になる場合がございます。

終了

懇親会

第3講：まとめ講義

ゲスト講話をうけての提言と、ホールディングのノウハウをわかりやすく体系化、自社への展開を考える。

CURRICULUM / カリキュラム /

※スケジュールは概ねの目安で、運営上変更する場合がございます。予めご了承ください。

研究会メンバー（一部抜粋）



ホールディングス・
グループ経営モデル研究会
中須 悟

「経営者をリードする」ことをモットーに、企業の財務収益構造や組織体制、資本構成を大局的かつ戦略的に改革するコンサルティングを得意としている。また上場・中堅企業における事業承継、ホールディング経営推進のスペシャリストとして、建設業、物流業、不動産業、製造業、小売・サービス業など幅広い業種での実績があり、全国で活躍中。CFP®認定者。



サブリーダー
村上 知



サブリーダー
公文 拓真

開催要項

※日程・開催時間等は変更になる場合がございます。予めご了承ください。

| | |
|-----|----------------|
| 第1回 | 2024年 9/30(月) |
| 第2回 | 2024年 11/29(金) |
| 第3回 | 2025年 1/28(火) |
| 第4回 | 2025年 3/28(金) |
| 第5回 | 2025年 5/30(金) |
| 第6回 | 2025年 7/11(金) |

◎開始12:30～終了17:00

ファーストコールカンパニーフォーラムの
視聴アカウント付き
詳細は、弊社ホームページをご参照ください。

お申込み

ホームページからお申込みください。詳細もご覧いただけます。

タナベ ホールディングス・グループ経営モデル研究会

検索

携帯電話・スマートフォンからはこちら▶

お問合せ

TCG TANABE CONSULTING

タナベコンサルティング 九州本部

〒812-0012 福岡県福岡市博多区博多駅中央街8-1 JRJP博多ビル8F
(TEL)092-434-0400

参加概要

※金額は全て税込表記です。

受講対象 中堅企業・上場企業でHD化を目指している、または既にHD化した経営者・後継者・経営幹部など

定員 30名様

会費 お1人様(全6回通し)

495,000円

お申込みされた方以外の受講もOK!

例えば1・2回目は社長様が参加、3回目は他の経営幹部様が参加などに変更可能です

1名様追加料金
(同一企業様)

1回 66,000円

全6回 429,000円

※FCCF受講費を含みます。

