



TANABE CONSULTING 2023

『成長M&A』 実践研究会

ゲストご紹介資料

ビジネスの最前線を走る企業による実践型講義と現地視察で、

成功・失敗のリアルなポイントを学びます。

講義・視察を受けての提言とノウハウを

コンサルタントがわかりやすく統括し的確にサポート。

経営層との交流も図れ、

各社のノウハウを自社の強みに転換することができます。

ぜひ、ご参加ください！

▼ 詳しくはこちら

タナベ 研究会

検索



お申込み・詳細はタナベコンサルティングホームページ
または、担当コンサルタントまでお気軽にお尋ねください。



TAKUMINO

TAKUMINOホールディングス 株式会社

代表取締役社長グループCEO 小野 晃良 氏

TAKUMINOグループ成長の軌跡と、 M&A成功のポイント

1. 「持続可能な社会基盤をつくる」を理念として掲げ、匠の技や知見によって、社会インフラを建設・維持・修繕している。
2. 後継者不在の企業の資本の受け皿として、M&Aを活用して承継。
建設業固有の課題である重層構造の改善や生産性の向上による業界の構造改革を目指している。
3. M&A経験に基づいた独自のPMIノウハウにより、
グループ企業の経営水準を引き上げ成長を実現している他、
グループとして規模の経済を発揮して、中小企業単独では難しい採用、人材開発、研究開発などの競争力を高めていく。



Gakken

株式会社

学研ホールディングス

取締役 安達 快伸 氏

学研のV字回復の起爆剤としての M & A 戦略とホールディングスの役割

2009年10月に持ち株会社制へ移行してから13期連続増収を続けている原動力は
経営戦略に基づいたM & Aであり、それをサポートする持株会社の各組織である。

特に、非上場会社のM & Aの成否は外部コンサルタントと社内専門部隊の役割、
そのバランスが何より重要であり、教科書通りには進まない内情も含めてお話しいただく。



株式会社

イトーキ

マーケティング統括部長 二之湯 弘章 氏

“イトーキが考える新しい働き方とそれを実現する為のオフィス”
『明日の“働く”をデザインする』

1. オフィス家具の製造からオフィスプランニングまで「働く」の価値向上を提供する同社。
2. 創業132年の歴史に裏打ちされた高機能・高品質を備えた製販一体の強みにデータドリブン経営を掛け合わせ、もっと大胆に、真剣に、チャレンジし、明日の「働く」をリードすることを通じてイトーキの成長と社会課題の解決を実現している。
3. またITやDXの活用で新たな働き方やオフィス空間を世の中に提供。新しい働き方と、それを実現する為のオフィスとしてデザインされたXORKの視察、CASBEE-スマートウェルネスオフィス認証取得の働き方を学ぶ。



小松物産

株式会社

常務取締役 相原 裕貴 氏

失敗しないM&Aを実践する 小松物産の戦略と実務

1. 1950年創業の老舗企業で、管工機材、土木建築資材などを扱う総合商社である同社。
2. 2016年にM&Aを行ってから合計9社をM&Aによりグループ化。
同業、工事会社をグループ化し、グループ間でのシナジー効果を上げ
長期的に会社が存続する体制を目指している。
3. 同社のM&Aを支える相原常務より「失敗しないM&A」の戦略と実務についてご講話いただく。



第2回 東京 2023年5月19日(金)



COLORS JAPAN

株式会社

Colors Japan

代表取締役 藤田 精 氏

**NHKでM&Aの買収王と紹介された
年間予算100億円買い続ける達人が登壇！**

1. M&Aの成功者は、己を知ることによって失敗はなくなる。
2. M&Aの会社の価格・価値とは、不動産などと違って価格がわかり難いものである。
投資利回りと企業・人材価格の考え方について。
3. この業界に嘘はつきものである。M&A購入の嘘をどのように見破るのか？
真実を探し出し宝を手に入れる方法とは。



sanzo management

FOUNDER & CEO Jay Nonami 氏

M&Aアメリカ市場の実態と、日米間のM&Aについて

ヨーロッパ地域へのカバレッジもあり、顧客ニーズに沿った案件をグローバルにソーシングする。海外相手先との交渉を全て賄い、日本語で顧客へレポートし、密なコミュニケーションを取りながら案件成約を目指す。



グローウィン・パートナーズ 株式会社

海外FA部 部長 田内 恒治 氏

グローバル戦略とクロスボーダーM&A

1. 同氏は日本の貿易投資促進機関での米国駐在、内閣官房出向などを経て、シンクタンク・コンサルティングファームにて東南アジアの事業拡大に従事。
2. アジア欧米の幅広いネットワークと知見を活用した海外戦略立案から、パートナー探索、クロスボーダーM&A、戦略的資本提携の実施まで、一貫通貫で支援を実施。
3. グローウィン・パートナーズ入社後はクロスボーダーM&A、海外戦略立案コンサルティング案件を多数指揮している。



株式会社

グローバル・パートナーズ・コンサルティング

執行役員 板倉 祐希 氏

クロスボーダーM&A 案件創出から実行までのポイント ～東南アジアの事例を中心に～ (仮)

1. 顧客のアジア圏における経営課題解決に特化した各分野のプロフェッショナルで構成される完全独立系コンサルティングファーム。
2. クロスボーダーM&Aにおける譲渡案件の受託過程、海外におけるM&Aの進め方についてご講和いただく。
(国内と海外のM&Aの進め方の違いを知る)
3. 主に東南アジアのエリアにおける事例をもとに、国ごとのM&Aに対する考え方、注目すべきポイントを学び、東南アジアへの進出手段の一つとしてM&Aを活用していきましょう。



溝端公認会計士事務所

公認会計士 溝端 浩人 氏

デューデリジェンスと企業再生M&A

マイカル、武富士といった大型会社更生や民事再生案件を始め、私的整理の事業再生ADRや中小企業再生支援協議会等の種々の会社再建業務に従事するとともに、中小型から大型のM&A案件での財務DD等に関与している溝端浩人公認会計士より、デューデリジェンスのポイントや企業再生M&Aについてご講話頂く。



第4回 大阪 2023年8月25日(金)

その常識、変えてみせる。

SHIFT

株式会社SHIFT

グループ経営推進部 部長 小島 秀毅 氏

SHIFT流

成長する企業のM&A・PMIの実務ポイント

M&Aチームの体制、エグゼキューションの型化、グループ会社の成長ストーリーについて
ご講話頂く。



株式会社

エムジーエス

北海道支社 取締役支社長 佐藤 嘉和 氏

中小企業M&AにおけるPMIの実例

同社は昭和32年に石工業を生業として創業し、北海道でも有数なM&A成約の実績を持つ。近年はこれまでの石工業・建築工事・土木工事・造園工事といった総合建設業に加え、不動産開発、貿易業へと事業展開をしている。

同社はM&Aを活用し、不動産から設計、材料の輸入・施工まで一貫したバリューチェーンを構築し、高い付加価値提案を可能とする。

「事業の複合化」は同社の目指すべき姿であり、M&Aによる早期のシナジー創出にはPMIが必須。M&A成約後の実際の現場で、譲渡企業の企業風土を理解し取り組んだ統合作業等についてご講話いただく。



MSC GROUP

株式会社 **MSC**

代表取締役 松波 克弥 氏

独自ノウハウによる事業承継M&A、 資本政策、EXIT戦略コンサルティング

同社は、現会長の雅之氏が金融機関退職後に50代で起業。

現社長の克弥氏も20代の頃から社内で経験を積み、およそ10年でグループ17社迄M&Aで事業を拡大してきた。事業には敢えて一貫性を持たせず、事業内容、業績、資金調達の余力等、独自の判断指標で他業種を買収し、現在のグループ年商は50億円を超える。