

ホールディングス・ グループ経営モデル 研究会

テーマ

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～

POINT 01

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 02

ゲスト講師・参加者同士・
タナベコンサルティングから
立体的に学ぶ

POINT 03

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

ホールディングス・グループ経営モデル研究会 テーマ設定の背景

Purpose

何のためのホールディングスか？ 形だけでなく、その本質を探る1年間

ホールディング経営を決定する経営者に共通するのは「成長をコミット」していることにある。必ずしも順風とは言えない経営環境においては、単独事業では成長が困難である場合が多い。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グビジョンを掲げ、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。

ビッグ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。



出典元: タナベコンサルティング

ホールディング化の論点と成功例

Issues and Success cases

ホールディングス化の論点

CASE

1



求心力と遠心力のバランス

グループ組織を束ねる求心力と、事業会社が自律的に成長する遠心力を両立させるためには、どんな組織づくりやマネジメントが有効なのか？

CASE

2



グループ本社機能の強化

不確実性がますます高まる時代においては、現場力だけでは企業(グループ)は成長しない。グループ本社の戦略的リーダーシップがカギとなる。

CASE

3



経営人材の育成と自律

逆風の時代においては単一事業ではなく、複数の事業による遠心力が成長の原動力になる。その主役は事業会社で自律的に成長する経営者に他ならない。

ホールディングス化後の成功例

CASE

1



経営者人材の採用と輩出

複数の事業会社で社長を経験することが、経営者を育成する最も有効な手段である。またそのようなグループ会社にこそ、経営者候補者は集まってくる。

CASE

2



M&Aを円滑に遂行

子会社として買収するのではなく、HDCがビジョンを示し、それを実現するパートナーとしてグループインする。それだけでM&Aの交渉は円滑に進みやすい。

CASE

3



シナジーによる新事業の創出

HDCは事業会社が単独ではできないことにリソースを投入する。開発でも事業と事業の組み合わせにより新たな事業や製品を生み出すことが可能になる。

ホールディングス・グループ経営モデル研究会 実施項目

Contents

タナベコンサルティング
基調講義・まとめ講義自社の真の価値を整理するため
経営的視点からの重要ポイントを講義

各回のテーマについて、基本的な考え方を弊社コンサルタントが講義。最後のまとめでは、各回で得た情報を総括し、自社に落とし込むための重要なポイントをわかりやすくお話しします。



優秀企業の講義

今後のグループ戦略に必要な
ホールディング経営の事例を学ぶ

各回テーマの成功企業をお招きし、過程や失敗談も含めてリアルな体験をお話いただきます。



グループディスカッション

参加企業のアイデアを知り
自社へ展開するヒントに

ゲストから学んだHD経営のノウハウを、自社にどう展開するかを考え参加者同士でディスカッションを行います。様々な意見は、思いもよらない発想を得られる機会となります。



夕食懇親会

ビジネスマッチングにも繋がる
出会いの場

同じ志、課題解決に取り組む参加企業、各回のゲスト企業と、交流・情報交換をします。
自社の課題解決の糸口や、新たなビジネスマッチングのきっかけにもなります。



最終成果物

全6回でホールディング経営体制
移行の決断をサポート

各回の学びやディスカッションを通し、最終成果としてホールディング経営に移行する場合の決断までをサポートします。



個別面談・相談会

専門コンサルタントによる
手厚いフォロー体制

経営コンサルタントから、自社で実践するためのアドバイスや、参加企業との連携相談、参加企業トップに戦略をご理解いただくためのフォローも実施いたします。

ホールディングス・グループ経営モデル研究会 参加者の声

User's VOICE



物流業
(常務取締役)

まさに今、自社で取り組んでいる内容の講義を聞くことができた。

基調講義とまとめ講義で各回テーマのポイントが整理でき、非常に参考になりました。今後の取り組みに活かしたいです。



製造業
(代表取締役社長)

課題に対する他社の姿勢を知り刺激をもらった。

グループディスカッションをする中で、皆さん同じ悩みがあることが分かりました。課題に対して謙虚な姿勢で向き合っている参加者の方が多く、自分の取り組み方を見直すきっかけになりました。



建設業
(代表取締役)

当社に取り入れるべき点が多々あり、大変勉強になった。

ゲスト講師の経営方法は、自社でモデリングできる内容が多いと感じました。想いの強さがわかる講義で感動しました。



建設業
(経営企画室長)

自分にできることを改めて考えさせられた。

1日の学びを通し、ホールディングスの成否は経営者の思いにかかっていると感じました。自分自身の立場からいかに支援できるのかをより具体的に考えなければならぬと実感しました。

ホールディングス・グループ経営モデル研究会 リーダー紹介

Leader Introduction

ホールディングス・グループ経営モデル研究会 中須 悟

当研究会では、毎回のゲスト講義から多彩な成功事例を学び、さらにコンサルタントによる講義を通して、より深く掘り下げた研究をしていきます。ホールディング経営は、事業承継や資本(自社株)戦略の目的に限らず、企業が更なる進化を目指すプラットフォームとしての価値があります。また、M&Aや分社化、オーガニック投資など「遠心力」を効かせて成長してゆくグループ経営モデルとしても、近年ますます注目を集めています。研究会を通じた学びによって、自社がどのように進化できるのか、共に考えていきましょう。

Profile

「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。

こんな方はぜひ
ご参加ください

- ✓ グループとして進化し、ビッグビジョンを追求したい企業
- ✓ M&Aや新規事業に積極投資していきたい企業
- ✓ HD体制へ移行するための具体策を学びたい企業



ホールディングス・グループ経営モデル研究会 ゲストご紹介

Guest Companies

第1回 東京 2024年9月30日(月)



WELLZ UNITED



株式会社WELLZ UNITED

代表取締役 井上 大輔 氏

【事業概要】2021年、電気設備ソリューション事業を展開するINOUE(井上株式会社)と、新しい農業・飲食業などを展開するFIELDS THE BASEを中心に、ホールディングス会社として設立。井上株式会社は1947年に電気設備資材の卸売業として創業、製造のIoTや電気設備と通信・ソフトウェアを組み合わせたシステムソリューションへと事業領域を広げてきた。

ローカル企業の成長戦略を支えるホールディングス経営



第2回 東京 2024年11月29日(金)



フジホールディングス株式会社

執行役員 マーケティング部 部長 川上 泰生 氏

【事業概要】フジホールディングスは全国に129拠点(2024年8月現在)を有する運送会社である。

2024年問題を受け、全国ネットワーク展開を進めるため、出店と併せてM&Aに取り組み、シナジー効果を見込める可能性のある会社を買収し、フジグループの人的資本やノウハウを駆使し業績を伸ばしている。また、企業ブランディングの構築にも力を入れ、広報・採用においてSNSでの発信や採用支援ツールの使用により積極的に採用を増やしている。

M&Aにおける効果的なホールディングス化の進め方



ホールディングス・グループ経営モデル研究会 ゲストご紹介

Guest Companies

第3回 東京 2025年1月28日(火)



TAKUMINOホールディングス株式会社

取締役 グループCFO 香川 慶人 氏

【事業概要】積極的なM&Aにより拡大している建設関連事業を営むグループ会社(11社)の経営管理のほか、M&A後のPMIサポート事業や高度専門外国人に特化したグローバル人材紹介業など、建設業界の発展に寄与する事業開発も展開している。人手不足の建設業界で成長するために、規模の経済を活かした採用戦略やバックオフィスの集約化、建設技術・技能を学ぶ「TAKUMINOアカデミー(約600講座)」を活用したデジタル教育など、グループ一体となった管理や活動を通じて更なる成長を目指している。

TAKUMINOグループ成長の軌跡と、 M&A・グループ経営のポイント



第4回 東京 2025年3月28日(金)

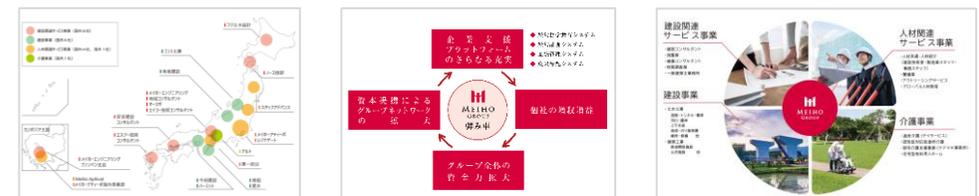


株式会社メイホーホールディングス

代表取締役 尾松 豪紀 氏

【事業概要】「企業支援プラットフォーム」として、中小企業に対し、「経営哲学」をベースに「経営計画システム」、「業績管理システム」、「成果分配システム」を提供している。中小企業単体では手が回りにくい、人材採用やDX化の推進等をサポートし生産性を向上させ、一社一社が増収増益企業となることを目指している。

中小から中堅企業にスケールアップし 企業価値を進化させるグループ経営



ホールディングス・グループ経営モデル研究会 ゲストご紹介

Guest Companies

第4回 東京 2025年3月28日(金)



三ッ輪ホールディングス株式会社

代表取締役社長 尾日向 竹信 氏

【事業概要】 1940年創業の三ッ輪産業株式会社をはじめとした傘下7社のホールディングスカンパニーとして、2019年に設立。LPガスや電気などのエネルギー供給事業のほか近年では自治体やNPO、企業との連携を通じ、社会課題の解決に向けた取り組みを全国で推進している。

時代の変化とともに成長・進化するホールディング経営



ホールディングス・グループ経営モデル研究会 開催日程と申し込み要項

Event dates and application requirements

開催日時

第1回 2024年 09月 30日 (月)

第2回 2024年 11月 29日 (金)

第3回 2025年 01月 28日 (火)

第4回 2025年 03月 28日 (金)

第5回 2025年 05月 30日 (金)

第6回 2025年 07月 11日 (金)

開始12:30～終了17:00

※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。

**FCC
FORUM**
ファーストコールカンパニーフォーラム

研究会参加者(全回参加の方のみ)には
ファーストコールカンパニーフォーラムの
視聴アカウントを進呈！ 詳細は、弊社ホームページをご参照ください。

開催概要

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名様(全6回通し)

495,000円(税込)

1名様追加料金(同一企業様) 1回/**66,000円**(税込) 全6回通し/**429,000円**(税込)

同一企業内であれば
お申込みされた方以外の受講もOK！

- 【申込期限】 各研究会、開催日の1週間前までにお申込みください。
※事情により、お申込みをお受けできない場合がございます。予めご了承ください。
- 【受講取消】
- お申込み期限日(第1回開催の1週間前、同一企業様からの追加お申込みの場合は各回開催の1週間前)までの取消につきましては全額返金いたします。
 - お申込み期限日の翌日からの取消につきましては代理受講をお願いいたします。代理受講が不可能の場合は以下の通り取消料を申し受けます。ご了承ください。
 - お申込み期限日の翌日から第1回開催日の前日
(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日の前日)：会費の40%
 - 第1回開催日以降(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日当日以降)：会費の全額

お申込み

ホームページからお申込みください。詳細もこちらからご覧いただけます。

タナベ ホールディングス・グループ経営モデル研究会 | 🔍

| E-mail | soken-lab@tanabeconsulting.co.jp



※ 弊社ホームページの研究会参加要項に掲載されている研究会規約をお読みの上、お申込みください。研究会規約 <https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/lab> ※研究会の会費には教材費、懇親会費を含みます。交通費・宿泊費は各自手配・ご負担いただけます。※お申込み受付後、ご請求書をお送りいたします。会費の前納をもってお申込みとさせていただきます。※状況により懇親会が実施できない場合がございます。予めご了承ください。※ご希望回のみ参加されるには、必ず他に1名さま以上の全回参加のお申込みが必要です。

【個人情報のお取り扱いについて】 タナベコンサルティングでは個人情報の保護に努めております。詳細は弊社ホームページ上に記載の「プライバシーポリシー」(<https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/policy.html>)をご覧ください。なお、ご記入いただいたお客様の個人情報は、上記のお申込みに関する確認・連絡、および弊社発行のメールマガジンや商品・サービスのご案内などをお送りする際に利用させていただきます。