



TANABE CONSULTING 2023-2024

『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！

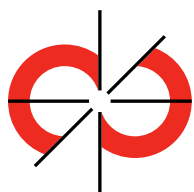
▼ 詳しくはこちら

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。



ETO



エトー

株式会社（極東貿易グループ）

企画グループグループ長 兼 営業企画室室長
園田 泰弘 氏

～商社におけるM&Aの取り組みと戦略～

- 1.** M&A実務者による企業評価の実例
エトー株式会社、極東貿易グループのご紹介、M&Aでの買収を検討した企業の企業価値評価の実例についてご講話いただく。
- 2.** M&A実務者が見る対象企業のポイント
株式譲渡と事業譲渡それぞれのメリットとデメリット、企業価値評価のポイントを実際のDD事例を踏まえてご説明いただく。
- 3.** 買収後の統合と組織管理
極東貿易グループにおけるPMI事例についてご講話いただく。



株式会社 精研

代表取締役 白鳥 岳志 氏

M&Aでの成長で業界のニッチトップ企業へ

1. 初めてのM&Aのきっかけは事業の継続性を考えたこと。
リスクマネジメントとしてのM&AがBCP対策になった経緯をご講話いただく。
2. 決算書からは見えない、企業の価値。
表面上で判断せず、その会社の持つ強みや機会を考える重要性をご説明いただく。
3. 従業員がグループ会社の社長になることでの経営人財の育成。
従業員の当事者意識の芽生えによるグループ内人材の底上げについてご講話いただく。



株式会社 キリン堂

執行役員 笹谷 真弘 氏

M&Aにおける意思決定のポイント ～投資判断基準、社内検討体制、検討フロー、ツール～

1. バイサイドのM&Aプロセスの実態をご講話いただく。
2. M&Aの戦略方針に基づいたバリュエーションの基準と意思決定の実態をご講話いただく。
3. 連続してM&Aを進めるためのPMIのポイントを学ぶ。



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

物流業界のM & Aのあり方 ～M & A後の組織人材戦略の進め方～

- 1.** 物流業界のM & Aのポイント
フジホールディングス株式会社のご紹介、事例を踏まえたM & Aのポイントについてご講話いただく。
- 2.** PMIのポイント
物流企業を事例とし、労働集約型企业におけるPMIのポイントについてご説明いただく。
- 3.** 物流業界の今後について
物流業界のマーケット動向、今後のM&A戦略についてご説明いただく。



株式会社 クロスティホールディングス

代表取締役 林 秀樹 氏

株式会社クロスティホールディングスの M&Aの軌跡

1. 株式会社クロスティホールディングスのご紹介・M&Aを実施した経緯についてご講話いただく。
2. グループ拡大に向け、事業間のシナジーを考慮し、ホールディングスとして総合的にM&A案件を捉える方法と、M&A実施の判断のポイントを事例を交えて説明いただく。
3. M&A後の実務や構想、PMI並びにグループとして目指すべき方向性の浸透等についてお話いただく。



株式会社エミヤホールディングス

代表取締役社長 三神 司 氏

エミヤホールディングスの長期ビジョンと M&Aによる成長戦略

1. 株式会社エミヤホールディングスのご紹介
長期ビジョンのご説明を通して、ホールディングス体制への移行、並びにM&Aに取り組むに至った経緯と狙いをお話いただく。
2. 事業部門の強化に向け、M&Aシナジーの検討の方法、また交渉やトップ面談でお伝えすべきポイントを事例を交えてご紹介いただく。
3. M&A決断に至る、投資回収と事業シナジーを考慮し、
自社のビジョン・事業計画等を総合的に捉え、案件を判断してきたポイントについてご説明いただく。



MEIHO GROUP

株式会社

メイホーホールディングス

代表取締役社長 尾松 豪紀 氏

M&Aを通じて成長を目指す企業に必要な能力

- 1.** 企業にとってのM&Aの必要性
メイホーホールディングスグループのM&Aの歴史、成長戦略、弾み車、経営者の心構えをご講話いただく。
- 2.** M&Aを進めていく上でのポイント
全社戦略とM&A戦略の整合性、投資基準（株価、利益率、のれん、フィー）の明確化、対象会社の目利き、自社の強みを売り込む力の必要性をご説明いただく。
- 3.** PMIを進めていく上でのポイント
「人を変えずに心を変える」会計、財務、労務、ガバナンス、組織、オペレーションのポイントを学ぶ。



株式会社

エス・シー・アライアンス

経営企画室 取締役 石田 康人 氏

M&Aに対する心構え (M&A実施前と実施後の対応)

1. エス・シー・アライアンスのM&A戦略についてご講話いただく。
2. M&A後のグループ経営体制についてご説明いただく。
3. M&Aで注意すべき点・譲受後の対応を学ぶ。

『成長M&A』実践研究会

第5回 東京 2024年10月25日(金)



KYCOM®ホールディングス株式会社
KYCOM® HOLDINGS CO., LTD.

株式会社

KYCOMホールディングス

代表取締役 福田 正樹氏

自社の成長目標の明確化 + 自社能力の再認識 = M&A対象の選定 × 統合リスク回避事前手当

1. 自社の中長期方向性を前提に、今後5年以内に外部に依存せざるを得ない分野を明確化し、どの分野のどのような会社をM&Aするか、またはグループ内で貢献意義の低い会社・部門を売却するか等成長目標に沿ったM&Aについての考え方を学ぶ。
2. 自社・グループの事業実績と背景にある文化・人材を総点検し、強みと弱みを明確にして、自社・グループ内でのインテグレーション（統合して成長する）可能な対象の選別をどのように進めるかをご講話いただく。
3. 対象会社の選別プロセス（アレンジャーの選別 + 社内・グループ内の参画方法）の制定と関係者間のコミュニケーションをどのように進めるかを学ぶ。



弁護士法人

PLAZA総合法律事務所

代表弁護士 小幡 朋弘 氏

裁判事例から学ぶ、M&Aにおける 法的なリスクとリスクヘッジの方法

1. M&Aや企業再建など多数実績のあるPLAZA総合法律事務所の小幡代表弁護士より、
弁護士の立場からのM&Aを解説いただく。
2. 過去の判例からM&Aの実際に起こり得るリスクを学ぶ。
3. 企業再生M&Aを、スポンサー側として検討する際のメリットや注意点を学ぶ。