

『成長M&A』実践研究会

テーマ

戦略×成長M&A 掛け算で企業価値向上を目指す

POINT 01

M&Aのストロング
バイヤーとなるべく、
体系的かつ
交渉部分は深く学ぶ

POINT 02

M&Aの成功要因を、
M&Aの各手順に従って
理解する

POINT 03

ケーススタディ・ワークシートを
用いた実践的なスキルの習得、
他者との交流を通じて
学びを深める

『成長M&A』実践研究会のテーマ

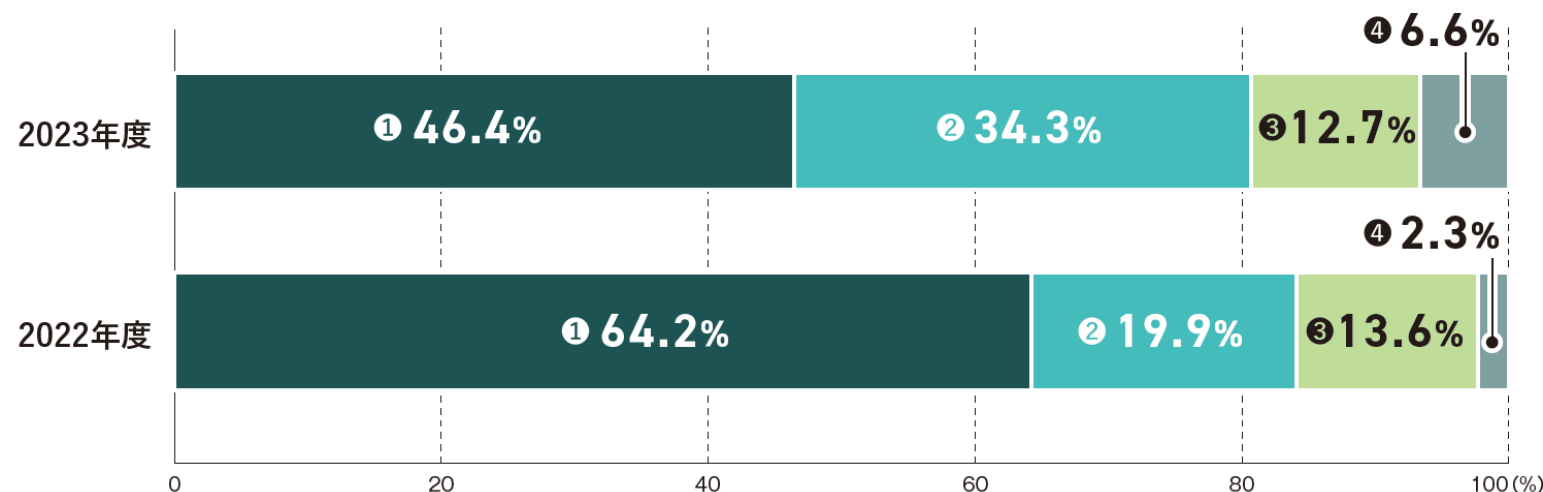
Theme

M&Aは「構想」から「実行」のフェーズへ

2023年度は、2022年度と比較して、「②譲受を検討中あるいは直近で実施済」の企業の割合が14.4ポイント増加、「④譲渡を検討中、あるいは実施済」は4.3ポイント増加とそれぞれ2倍近く増えています。これまでは興味・関心止まりだった企業が、M&Aを実行に移してきているということが推測されます。

「M&A」の検討状況における昨年度との比較 ※M&Aを検討していない方を除く

- ① 会社・事業の譲受(買収)に興味・関心がある ② 会社・事業の譲受(買収)を検討中、あるいは直近で実施済
③ 会社・事業の譲渡(売却)に興味・関心がある ④ 会社・事業の譲渡(売却)を検討中、あるいは実施済



『成長M&A』実践研究会 カリキュラム

Curriculum

第1回 M&A×中長期ビジョン

1. 中長期ビジョンとM&Aをリンクさせる
2. M&Aを始める、または実施方法を見直す際の前提となるM&A戦略構築を学ぶ

第2回 M&A
×事業ポートフォリオ戦略

1. 自社の事業ポートフォリオを見直し、伸ばす分野・縮小撤退する分野を見極める
2. 成長分野、縮小分野のそれぞれのM&A活用方法を学ぶ

第3回 M&A交渉実務①
企業概要書の見るべき
ポイント・案件の見分け方

1. M&A検討の入り口となる企業概要書のチェックポイントを学ぶ
2. 企業概要書から先の情報の確認方法と適切なタイミング（Q&A、トップ面談、DD）を学ぶ

第4回 M&A交渉実務②
DDと企業価値算定

1. デュー・デリジェンスの要諦を押さえる（調査範囲、想定リスクと対応策）
2. 企業価値算定の方法

第5回 PMI

1. PMIで注力するポイントを押さえる
2. M&Aにおける成功の定義を知る

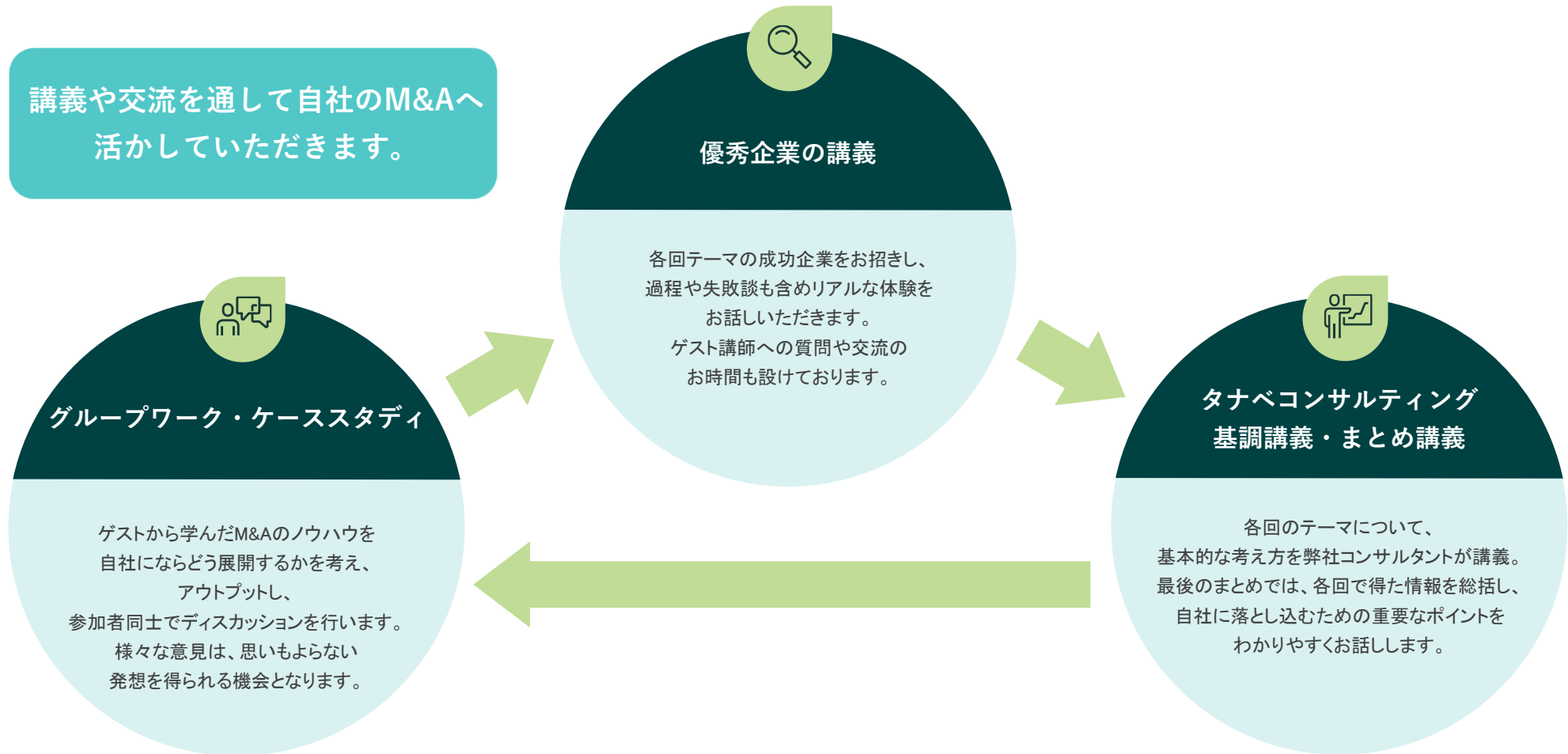
第6回 M&A×グループ経営

1. グループ理念等、インナーブランディング・一体感の醸成
2. ホールディングカンパニーへの業務移管の方法

『成長M&A』実践研究会 学びのサイクル

Learning Cycle

講義や交流を通して自社のM&Aへ
活かしていただきます。



『成長M&A』実践研究会 参加者の声

User's VOICE



小売業
(代表取締役)

リアルな現場の話や、培われた
考え方を知ることができました。

講師の実体験に基づくリアルな現場の話を聞くことができ、とても勉強になりました。M&Aは結婚のように相手をリスペクトすることが必要、という話がとても印象的でした。



製造業
(常務取締役)

投資判断フローの優良事例
を学びました。

少ない人員で効果的な役割分担をし、明確な投資判断基準を設ける工夫をしている企業のお話が聞けて参考になりました。当社でもスケジュールを明確化し、スピード感を持って動いていきたいと感じました。



サービス業
(監査役)

グループワークが自社について改めて
考えるきっかけになりました。

SWOT分析など、知識として知ってはいても実践できていなかったことを、グループワークで実践できました。自社の強み・弱みを改めて考え直し、他社の経営者のみなさまと議論できたことがよい機会になりました。



不動産業
(代表取締役社長)

講義のまとめが参考になります。

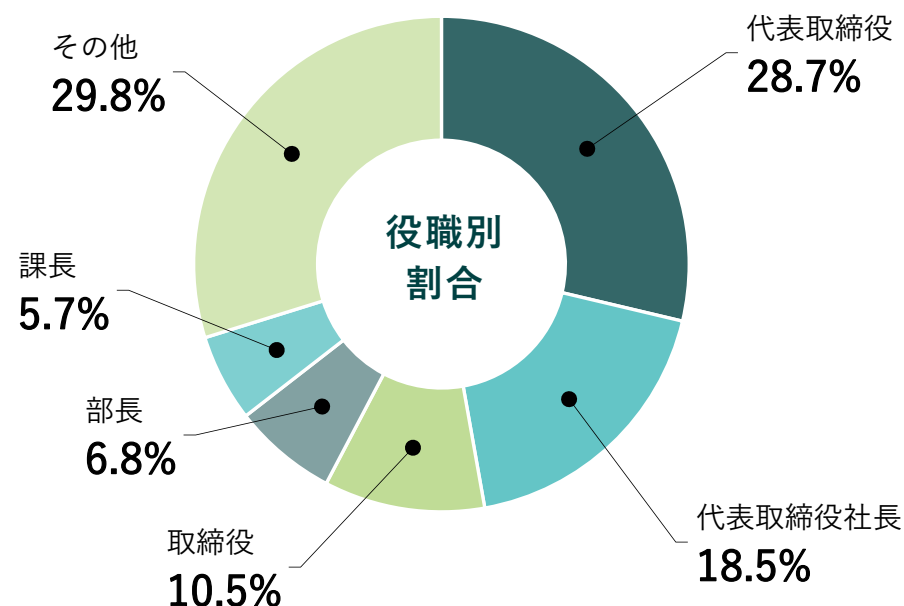
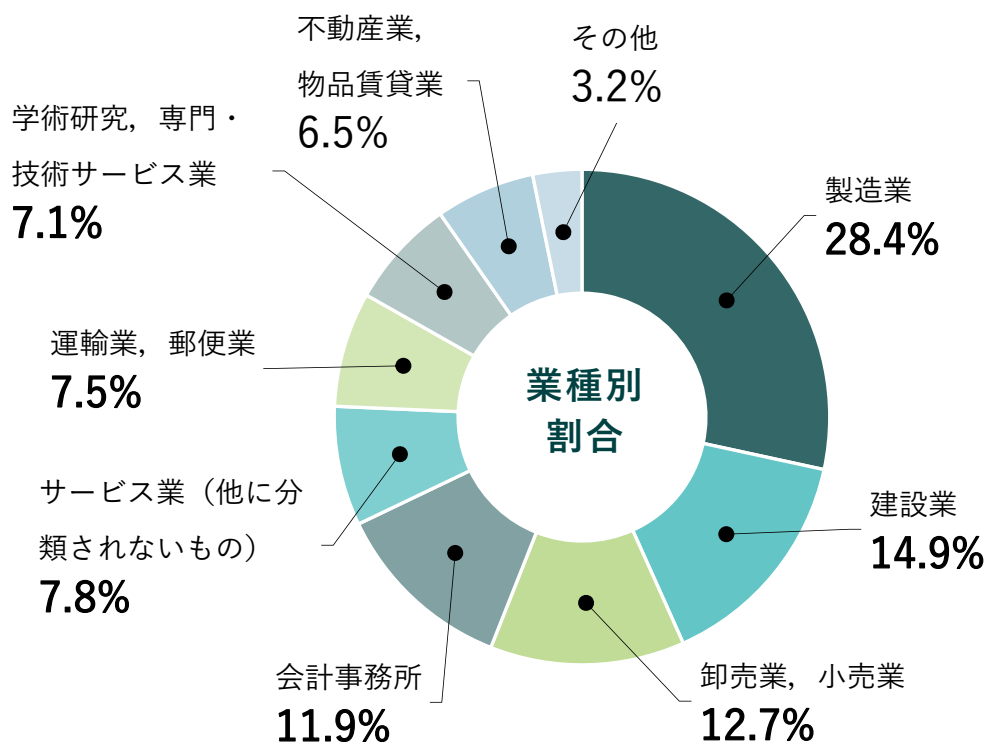
タナベさんのまとめ講義はいつもの確に講義のポイントをまとめられており、研究会で得た学びを自社に持ち帰る際の参考になっています。人材育成の重要性にも改めて気づかされました。

『成長M&A』実践研究会 参加者属性

Participant Attributes

様々な業種・地域の企業、経営者・経営幹部の方がご参加！普段聞けないM&Aの情報交換が可能です

東京、名古屋、大阪だけでなく、北海道や東北、北陸、九州などの様々な地域から、経営者・経営幹部層の方にご参加いただいています。「M&A」という、同業や近い地域の集いでは情報交換がしづらい内容を、守秘義務の範囲で意見交換ができ、参加者同士の交流も非常に参考になるとご意見いただいております。また、税理士事務所等の専門家もご参加をいただいております。



『成長M&A』実践研究会 参加者特典

Participant Benefits

M&Aは経営を「つなぐ」手段である

『成長M&A』実践研究会リーダー 丹尾 渉 著

M & A成長戦略

ダイヤモンド社刊・定価1,760円（税込）

本書は、TCGが経営コンサルティング会社として提供した生々しいM&Aの“現場”を許せる限り活字化し、図やチェックリストなどを用いて分かりやすく解説。経営者の方々が「M&Aで何を実現したいのか」を明確にするためのヒントをちりばめ、譲受側と譲渡側の双方が納得するM&Aを成立させるためのノウハウを余すことなく盛り込んでいます。

すでに何度かM&Aに取り組んだけれど、成果を感じられていない。これからM & Aに着手しようと思っている。そんな方々が、M&Aを活用して成長を実現するための一冊です。



『成長M&A』実践研究会 参考資料DL

Reference Materials Download

事業承継・M&A 情報サイトにて本テーマの参考資料DLも可能！

タナベコンサルティンググループやそのパートナー企業が、それぞれの専門領域ごとに最適なソリューションをご提案する、事業承継・M&Aの専門サイト。

豊富な経験から導き出したメソッドや、実施した成功事例、課題解決のためのフレームワークやデータ活用ツールなどもご紹介しています。

【譲受検討企業向け】M&Aを成功させるための事前準備チェックリスト

M&Aでは事前準備がとても重要です。譲受企業向けにM&Aを成功に導くための事前チェックリストを公開していますので、ぜひご活用ください。

詳細はWEBをご覧ください ▼

タナベ 事業承継・M&A 情報サイト



『成長M&A』実践研究会 リーダー紹介

Leader Introduction

『成長M&A』実践研究会リーダー 丹尾 渉

『成長M&A』実践研究会では、ビジョン・M&A戦略を明らかにし、実行からシナジーの発揮までを一貫して学びます。経営者は経営環境が激しく変化する中で、自社の事業の寿命を適切に把握し、既存事業の強化あるいは新規事業への進出を判断しなければなりません。必要とあらば、事業の売却・資本移動も含めた大胆な経営戦略の転換によって、会社の持続的発展を考えていかなければならない時代が、今まさに到来しています。その重要な判断を実現する手段が「成長M&A」です。この研究会で共に成長できるM&Aを学びましょう。

Profile

収益・財務構造改革を中心に、資本政策や組織再編コンサルティングなどに従事。2017年からM&Aコンサルティング本部の立ち上げに参画。M&A戦略構築からアドバイザー、PMIまでオリジナルメソッドを開発。延べ100件以上のM&Aコンサルティングに携わる。「戦略なくしてM&Aなし」をモットーに、大手から中堅・中小企業のM&Aを通じた成長支援を数多く手掛けている。

こんな方はぜひ
ご参加ください

- ✓ M&Aの重要性は認識しているが、具体的な社内方針や戦略がまだ整備されていない企業
- ✓ 社内でM&Aに関する専門知識を持つ人材を育成したい企業
- ✓ 事業の拡大や戦略を検討している企業



『成長M&A』実践研究会 ゲストご紹介

Guest Companies

第1回 仙台 2025年2月26日(水)



KYOSHIN

PAPER & PACKAGE CO.,LTD.



株式会社共進ペイパー&パッケージ

代表取締役社長 鍛冶川 和広 氏

【事業概要】“株式会社共進ペイパー&パッケージ様は兵庫県本社にて、印刷紙器・段ボールケースの製造販売紙・化成品・装資材の販売・コントラクトパッケージング業務を行っている企業です。1961年の設立以来、半世紀以上に渡って紙器の製造・販売を行い、近年は事業範囲拡大を狙ったM&Aを積極的に実施されております。同社 代表取締役社長 鍛冶川 和広氏より、M&Aを活用した中長期ビジョンの実現についてご講話いただきます。

「M&Aを活用した中長期ビジョンの実現」

第1回 仙台 2025年2月27日(木)

HITACHI

Inspire the Next



株式会社日立製作所

コネクティブインダストリーズ事業統括本部事業統括本部
シニアビジネスデベロップメントストラテジスト ハジヤティ 史織 氏

【事業概要】日本最大の総合電機メーカー、日立製作所は代表的なコングロマリット企業だが、リーマンショック後の赤字から抜本的な構造改革を実行、事業戦略に則ったM&Aにより着実な成長を続けています。コネクティブインダストリーズ事業統括本部 事業戦略統括本部 シニアビジネスデベロップメントストラテジストのハジヤティ 史織氏より、事業戦略とM&Aについてご講話をいただきます。

「日立製作所コネクティブインダストリーズ
事業戦略とM&A～実務と経営の視点より」

『成長M&A』実践研究会 ゲストご紹介

Guest Companies

第2回 東京 2025年4月18日（金）



株式会社池下設計

代表取締役 池下 潤 氏

【事業概要】 1973年の創業以来、建築施工図を主体とした高い生産設計技術と、CADを始めBIMによる3Dモデリング技術を提供し、業界内で全国展開にまで成長した、他に例を見ない施工図業界トップクラスの設計事務所、それが池下設計です。

「M&Aを活用した専門領域の拡大により、
総合設計事務所へ成長」

第2回 東京 2025年4月18日（金）

Steel Professional Company



株式会社伊藤彰産業

代表取締役 奥田 みずえ 氏

【事業概要】 鋼材販売から加工、機械製造まで一貫でできる総合商社です。一般鋼材から特殊鋼、アルミ、ステンレス、銅合金まで幅広く取扱い、切断、穴あけ、曲げ、溶接等、材料も加工も1個から対応。さらに、機械設計や省力化機械の製造までワンストップで提案し、製造現場の多様なニーズに応え、課題の解決をサポートしている会社です。

「中小企業の未来を拓くM&A 我が社の挑戦とこれから」

『成長M&A』実践研究会 ゲストご紹介

Guest Companies

第3回 福岡 2025年6月19日(木)



※ 株式会社福岡運輸ホールディングス

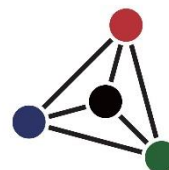
株式会社福岡運輸ホールディングス

代表取締役社長 富永 泰輔 氏

【事業概要】 当社は昭和33年、日本で初めて冷凍車を走らせた。輸送会社であるとともに、物流のコンサルティング会社でもある。お客様のニーズにお応えするため、またお客様が抱える課題を解決するための最適のプラン、そしてどのような輸送形態にも対応できる物流システムを提案することでより効率的な輸送を実現する。

「福岡運輸グループのM&Aによる成長戦略」

第3回 福岡 2025年6月20日(金)



ThinQ I Holdings



株式会社シンク・アイ ホールディングス

取締役・CFO/CIO 浜崎 義樹 氏

【事業概要】 2020年5月に設立。「日本の匠・高度技術を承継し、錬磨することで国際社会および産業の共創に貢献する」というミッションのもと、ライフサイエンス、ロボティクス、インフラ、AI/IoTなどの分野に特化したニッチトップ高収益企業集団を目指す。中小モノづくり企業の承継と事業共創に取り組む。

「戦略的M&Aと“買収判断力”を高める

DD(デューデリジェンス)の実務」

『成長M&A』実践研究会 ゲストご紹介

Guest Companies

第4回 大阪 2025年8月26日（火）



影山鉄工所

株式会社影山鉄工所

代表取締役社長 影山 彰久 氏

【事業概要】 影山鉄工所（静岡県沼津市）は、1947年創業の建築鉄骨製造会社。Hグレード認定工場として鉄骨工事を主軸に、ICTやHRブランディングを活用し、M&Aでグループ企業を拡大しシナジーを創出している。

「M&Aにより急拡大、グループシナジーを発揮し
さらなる成長へ」

第4回 大阪 2025年8月26日（火）



小野建株式会社

管理統括本部 経営企画室 課長 橋口 京平 氏

【事業概要】 年商2800億円超の鉄鋼・建材の専門商社である小野建株。鉄鋼商材のスーパーマーケットとして日本全国で活動している。過去多数のM&Aを行っており、今後も「非連続的M&A投資」を長期ビジョンに掲げている。M&A仲介会社→小野建株と、異色の経歴を持つ経営企画室の橋口課長より、M&A専門家の目線も踏まえた買収戦略や交渉実務についてご講話いただく。

「M&A専門家の経験を活かした、
買い手当事者としてのM&A交渉実務」

『成長M&A』実践研究会 ゲストご紹介

Guest Companies

第5回 東京 2025年10月21日（火）



ENDEAVOUR

エンデバー・ユナイテッド株式会社



【事業概要】 国内最大級の株式投資実績（約80社）を誇る投資ファンド。
投資先企業と共に汗を流し、同じ目線で経営課題を解決するハンズオンアプローチを掲げる。
会社の経営理念や方針を最大限尊重・維持し、外部関係者との協調も重視しながら、投資
実行から企業価値向上まで一気通貫でサポート。近年、様々な業界において、社会課題へ
の対応や非連続的な事業成長を目的として、同業他社との統合（ロールアップ）を推進。

「PEファンドが投資実行後に行うPMI、成長戦略の描き方」

第5回 東京 2025年10月21日（火）



三井化学

三井化学株式会社

グローバル人材部 部長 小野 真吾 氏



【事業概要】 三井グループの総合化学メーカー。海外事業を強化しており、海外在籍者比
率が40%を超えます。従業員数は19,861人、関連会社は163社（連結2024年3月31日時点）。
同社の国内外M&A人事責任者、グローバル人材部 部長を務める小野真吾氏よりご講話い
ただきます。

「M&Aにおける人事PMIと
持続的成長を実現するキータレントマネジメント」

『成長M&A』実践研究会 ゲストご紹介

Guest Companies

第6回 大阪 2025年12月16日（火）



株式会社みどりホールディングス

代表取締役専務 杉川 綾 氏

【事業概要】 株式会社第一ビルサービスを中核企業とする「みどりグループ」の持株会社。みどりグループは、「地域の想いに彩を、ひと・まち・みらい創造グループ」をブランドメッセージに掲げ、主に不動産事業および環境・福祉事業を中四国地域を中心に展開している。また、近年はM&Aを積極的に推進しており、これまでに約10社の買収実績がある。

「M&Aとホールディングス経営
～直線的な経営から複線的な経営に～」

第6回 大阪 2025年12月17日（水）



株式会社ユニバーサル園芸社

代表取締役会長 森坂 拓実 氏

【事業概要】 グリーンやフラワーの商材をベースに、レンタルグリーン事業を主力事業とし園芸、造園、生花、造花事業を営む。2012年現スタンダード市場へ上場し、M&Aを20件以上実施。成長志向をもとに世界一の園芸会社、さらに将来的には宇宙への進出を目指して邁進されている。

「M&Aの道のり ～経験、失敗談を通じて～」

『成長M&A』実践研究会 開催日程と申し込み要項

Event dates and application requirements

開催日時

第1回 2025年 02月 26日(水)・02月 27日(木)

第2回 2025年 04月 18日(金)

第3回 2025年 06月 19日(木)・06月 20日(金)

第4回 2025年 08月 26日(火)

第5回 2025年 10月 21日(火)

第6回 2025年 12月 16日(火)・12月 17日(水)

開催時間／◎1日開催…午後開始 ◎2日開催…1日目/午後開始・2日目/午前終了

※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。



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。

開催概要

受講対象 経営者・後継者・経営企画・M&A担当など

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】 1. 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。

2. 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。

① 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%

② 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 『成長M&A』実践研究会

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。