



# 『成長M&A』実践研究会

## テーマ

M&Aバリューチェーンの構築  
—成長M&Aの仕組み構築で、さらなる成長を促進する—

POINT  
01

M&Aを促進する  
「M&Aバリューチェーン」に  
ついて体系的に整理する

POINT  
02

M&Aにおける譲渡側・譲受側の  
意思疎通の重要性を体系的に  
学び・経験する

POINT  
03

ケーススタディと  
ワークシートを用い、  
アウトプットと他社交流を行う

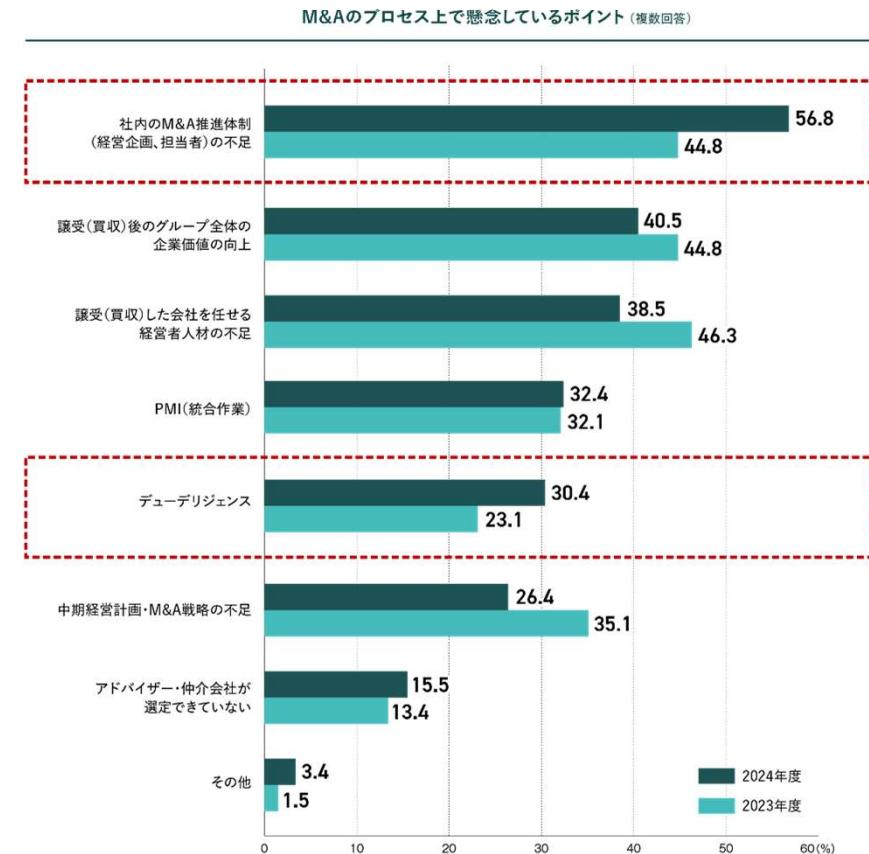
## 『成長M&amp;A』実践研究会のテーマ

## Theme

## M&Aバリューチェーンの構築

### —成長M&Aの仕組み構築で、さらなる成長を促進する—

企業価値を向上させ、経営を「未来へつなぐ」ための手段がM&Aです。譲受企業は、成長戦略を実現するため、M&Aを推進する仕組みが社内に必要となります。また、M&Aは一度で終わりではなく、複数社をM&Aしていくことも想定しなくてはなりません。当研究会では、M&Aを推進させる仕組みである「M&Aバリューチェーン」をテーマに掲げ、M&Aバリューチェーンの構築による更なる成長を目指します。譲渡企業にとっても、「良い譲受先」を見分けるポイントを整理する機会にもなるため、譲受企業・譲渡企業の双方が繋がる研究会にしてまいります。



タナベコンサルティング「2024年度M&amp;A・事業承継に関するアンケートREPORT」より

## 『成長M&amp;A』実践研究会 カリキュラム

## Curriculum

## 第1回 愛知開催

M&Aバリューチェーン総論

M&A巧者がもつM&A成功のための  
独自の型を学ぶ

## 第2回 東京開催

M&Aを推進するための組織・人材

複数社M&Aを実施している企業  
におけるM&Aを促進する仕組みを学ぶ

## 第3回 北海道開催

M&Aを実行するための意思決定

自社のバリューチェーンから見たときの  
最適な意思決定の仕組みとは？

## 第4回 大阪開催

M&Aのターゲット選定と交渉実務①

M&Aにおける案件との出会い(能動的  
・受動的)と交渉ポイント

## 第5回 沖縄開催

買収調査と交渉実務②

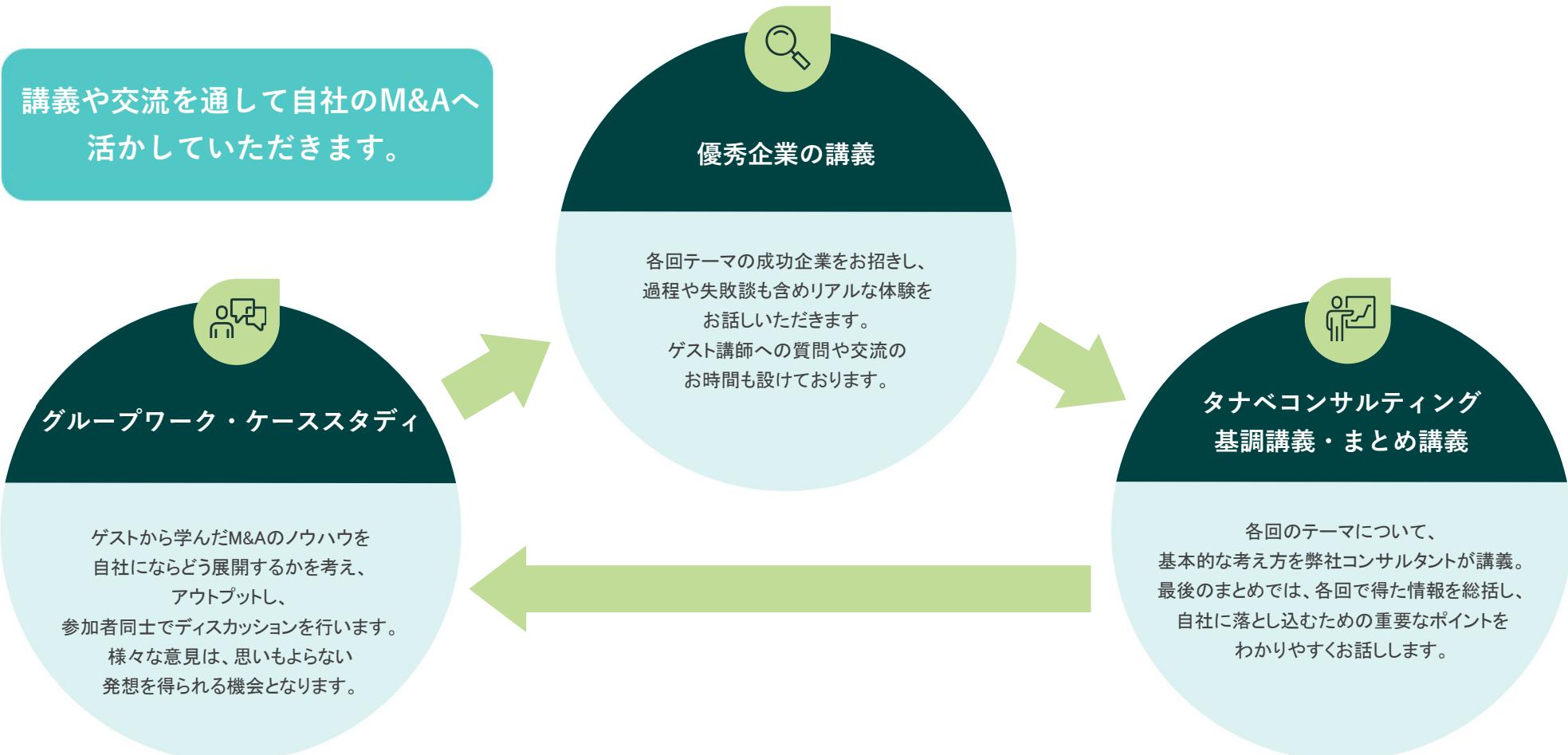
M&Aを複数回実施している企業  
・DD専門家(会計士・弁護士)から学ぶ

## 第6回 大阪開催

PMIによる企業価値向上と  
M&Aサイクル

『成長M&A』実践研究会 学びのサイクル

# Learning Cycle



## 『成長M&amp;A』実践研究会 参加者の声

## User's VOICE



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。

小売業  
(代表取締役)

講師の実体験に基づくリアルなM&Aの現場の話を聞くことができ、とても勉強になりました。特に失敗事例がとても参考になります。M&Aは結婚のように相手をリストする必要がある、という話がとても印象的でした。



投資判断フローの優良事例を学べました。

製造業  
(常務取締役)

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い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。



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。

サービス業  
(監査役)

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。



講義のまとめが参考になります。

不動産業  
(代表取締役社長)

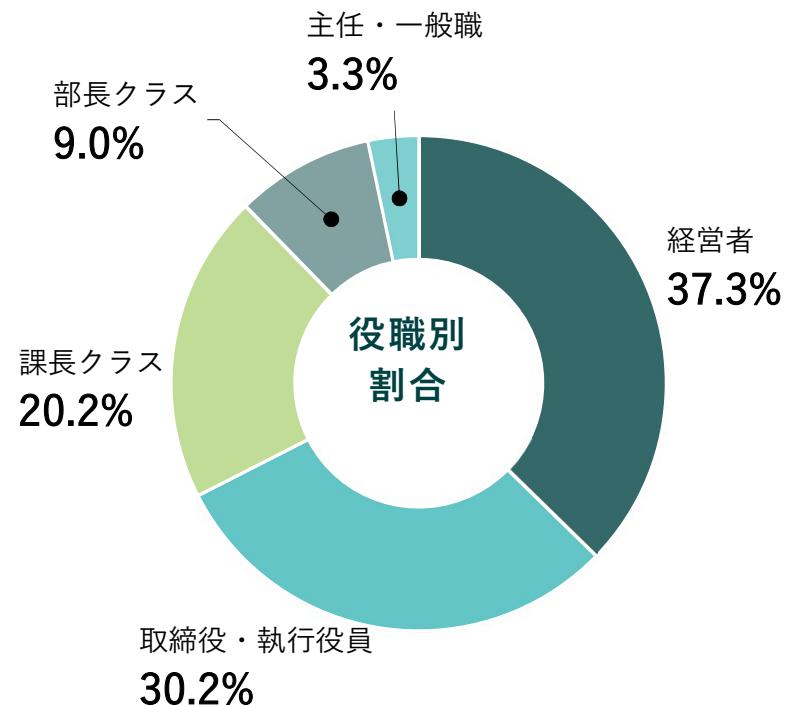
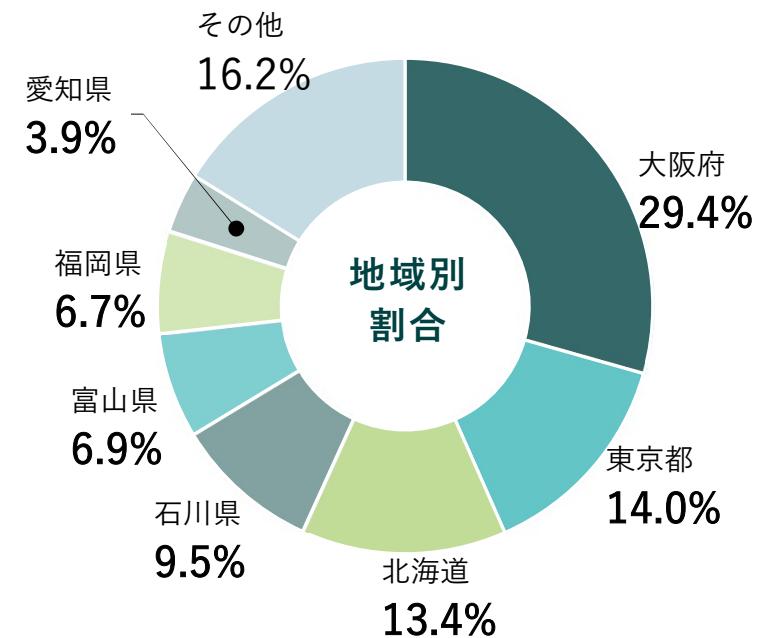
タナベさんのまとめ講義はいつも的確に講義のポイントをまとめられており、研究会で得た学びを自社に持ち帰る際の参考になっています。人材育成の重要さにも改めて気づかされました。

『成長M&A』実践研究会 参加者属性（1／2）

# Participant Attributes

様々な地域の企業、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る。「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。

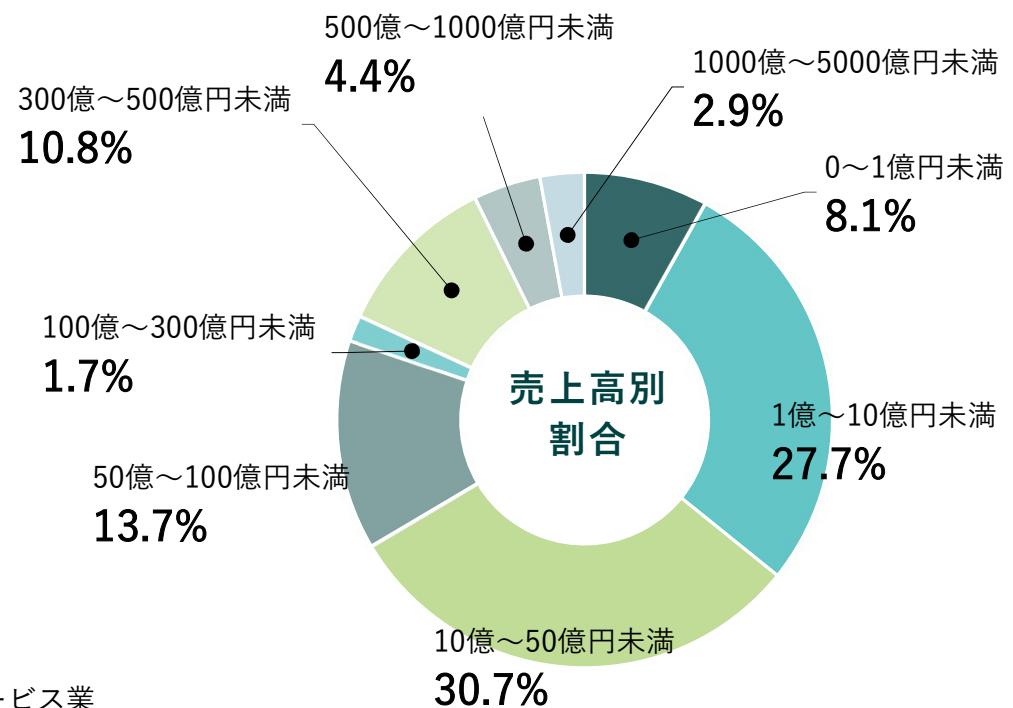
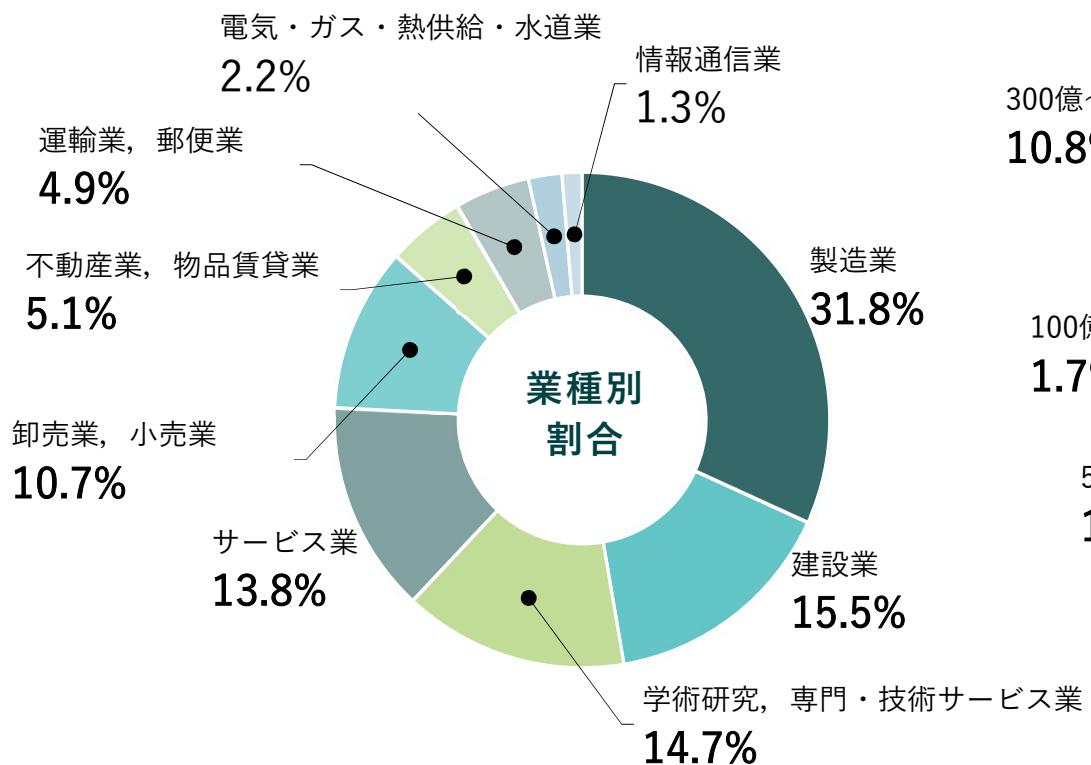


『成長M&amp;A』実践研究会 参加者属性（2／2）

# Participant Attributes

様々な業種・売上高の企業の方がご参加！普段聞けないM&Aの情報交換が可能です

業種、売上高も様々な企業の方にご参加いただいており、多種多様な企業の方と接点を持っていただくことができます。



『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！

TCG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&amp;A』実践研究会 リーダー紹介

## Leader Introduction

## 『成長M&amp;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リー、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がなかなか進まない企業に対して「進め方の点検」を実施したい
- ✓ M&Aに少しでも興味関心がある(譲受・譲渡企業共に)
- ✓ M&Aの交渉では体験できない、自社と逆(譲受／譲渡)の心情を把握したい



『成長M&A』実践研究会 ゲストご紹介

# Guest Companies

第1回 愛知 2026年2月25日（水）

*startia holdings*



## スターティアホールディングス株式会社

M&A推進・マーケティング部長 石田 拓己 氏

【事業概要】中堅・中小企業の5万社の顧客に、オフィス機器やネットワーク環境を提供する「ITインフラ事業」と、営業マーケティング周りのクラウドツール、バックオフィス向けの自動化ツールを提供する「DXソリューション事業」を展開する企業です。

「『四方よし』の連続的M&Aにより、非連続の成長を実現  
戦略からソーシング、PMIまでの仕組みを紹介」

『成長M&A』実践研究会 ゲストご紹介

# Guest Companies

第2回 東京 2026年4月24日（金）



トーセイ株式会社

取締役常務執行役員 米田 浩康 氏

【事業概要】トーセイグループは、不動産再生、開発、賃貸、ファンド・コンサルティング、管理、ホテルの6事業を保有し、安定性の高いポートフォリオ経営を推進しています。6つの事業を相互に補完し合いながら、市況の変化に柔軟に対応できる事業基盤を構築しています。



「不動産M&Aにおけるポイント」

第2回 東京 2026年4月24日（金）



ヒビノ株式会社

代表取締役副社長 吉松 聰 氏

【事業概要】(確認中)



「ヒビノ株式会社のM&A戦略とは」

『成長M&A』実践研究会 ゲストご紹介

# Guest Companies

第4回 大阪 2026年8月28日（金）



## 株式会社G-7ホールディングス

成長戦略推進室 箕浦 雅一 氏

【事業概要】神戸に本社を置き、「オートバックス」店舗をFC展開する株式会社G-7・オート・サービス、「業務スーパー」店舗をFC展開する株式会社G-7スーパーマート、及び食肉卸・小売・加工販売事業を行う株式会社G-7ミートテラバヤシなどを傘下に持つ東証プライム市場に上場する企業です。

「M&Aのターゲット選定と交渉実務①」

第4回 大阪 2026年8月28日（金）



## 株式会社セイワホールディングス

代表取締役社長 野見山 勇大 氏

【事業概要】セイワホールディングスは累計16件のM&Aを行う製造業特化型の事業承継プラットフォーマーです。独自のバリューアップにより高い成長を果たしています。代表の野見山社長はお父様から引き継いだ債務超過の町工場の再建から、当事業を作り上げてこられました。

「M&Aにおける案件との出会い(能動的・受動的)と  
交渉ポイント」

## 『成長M&amp;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	2026年 02月 25日 (水)	・	02月 26日 (木)
第2回	2026年 04月 24日 (金)		
第3回	2026年 06月 16日 (火)	・	06月 17日 (水)
第4回	2026年 08月 28日 (金)		
第5回	2026年 10月 27日 (火)	・	10月 28日 (水)
第6回	2026年 12月 09日 (水)		

開催時間／◎1日開催…午前開始 ◎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。



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  
 視聴アカウント付き！  
 詳細は、弊社ホームページをご参照ください。

※ 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・ご負担いただきます。※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います。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。

## 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人様(全6回通し)

495,000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！

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)

【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](mailto:soken-lab@tanabeconsulting.co.jp)

