

# ホールディングス・グループ経営モデル研究会



リーダー  
中須 悟



サブリーダー  
村上 知



サブリーダー  
公文 拓真

**開催要項** ※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。

第1回	2023年	9/20(水)
第2回	2023年	12/5(火)
第3回	2024年	1/25(木)
第4回	2024年	3/26(火)
第5回	2024年	5/21(火)
第6回	2024年	7/2(火)

◎開始12:30～終了17:00

**参加概要** ※金額は全て税込表記です。

**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**  
お申込みされた方以外の受講もOK!  
例えば1・2回目参加者は社長様、3回目参加者は他の経営幹部様など変更可能です。

**1名様追加料金(同一企業様)**  
1回 **66,000円** 全6回通し **429,000円**  
※FCCFフォーラム受講費を含みます。

**ファーストコールカンパニーフォーラム2024**  
100年先も一番に選ばれる会社の条件と、そのビジネスモデルを研究し、研究結果の集大成として毎年開催。

**研究会参加者にはFCCFの視聴アカウントを進呈**  
ファーストコールカンパニーフォーラム(FCCF)の詳細は、弊社ホームページをご参照ください。※開催方法は変更になる場合がございます。

※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。  
①お申込み期限日の翌日から第1回開催日の前日:会費の40%(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)②第1回開催日以降:会費の全額(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日当日)  
※諸般の事情により、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。 ※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。

**お申込み**

Web | タナベ ホールディングス・グループ経営モデル研究会  ホームページで本研究会の詳細・規約をご確認いただけます! 携帯・スマホはこちらから

E-mail | [soken-lab@tanabeconsulting.co.jp](mailto:soken-lab@tanabeconsulting.co.jp) | FAX | 03-6758-0074



**FAX申込書** ※[FAX番号の入力誤り][0(ゼロ)発信機の0入力漏れ]にお気をつけください。 FAXの場合は下記申込書に必要事項をご記入の上、上記番号まで送信してください。

希望	該当するものにチェック <input checked="" type="checkbox"/> をご記入ください		<input type="checkbox"/> お申込み	<input type="checkbox"/> お問い合わせ	お申込み日	年	月	日
会社名								
ご住所	〒							
	TEL							
	FAX							
ご参加者 お一人目	お役職							
	ご氏名							
	E-mail							
ご参加者 お二人目	お役職							
	ご氏名							
	E-mail							
<input type="checkbox"/> 全回参加 ※全回参加の場合のみFCCFの受講も含まれます。 <input type="checkbox"/> 第1回 <input type="checkbox"/> 第2回 <input type="checkbox"/> 第3回 <input type="checkbox"/> 第4回 <input type="checkbox"/> 第5回 <input type="checkbox"/> 第6回 ※ご希望回のみ参加されるには、必ず他に全回参加の方1名以上のお申込みが必要です。		<input type="checkbox"/> お申込者とご請求先が異なる ※お申込者・連絡窓口とご請求先が異なる場合はチェック <input checked="" type="checkbox"/> をご記入の上、下記にご請求先をご記入ください。						
研究会規約に同意します <input type="checkbox"/> 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、 <input checked="" type="checkbox"/> をお入れください。 研究会規約▶ <a href="https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/lab/terms.html">https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/lab/terms.html</a>								



# ホールディングス・グループ経営モデル研究会

テーマ

## 遠心力経営

～強い求心力と強い遠心力で進化するグループ経営～



本研究会のポイント

- 01 グループが成長する事業ポートフォリオをデザインする
- 02 多くの経営者がいきいきと活躍するグループ組織カルチャーを形成する
- 03 唯一無二の価値を創造しグループとして進化する

# HOLDINGS GROUP

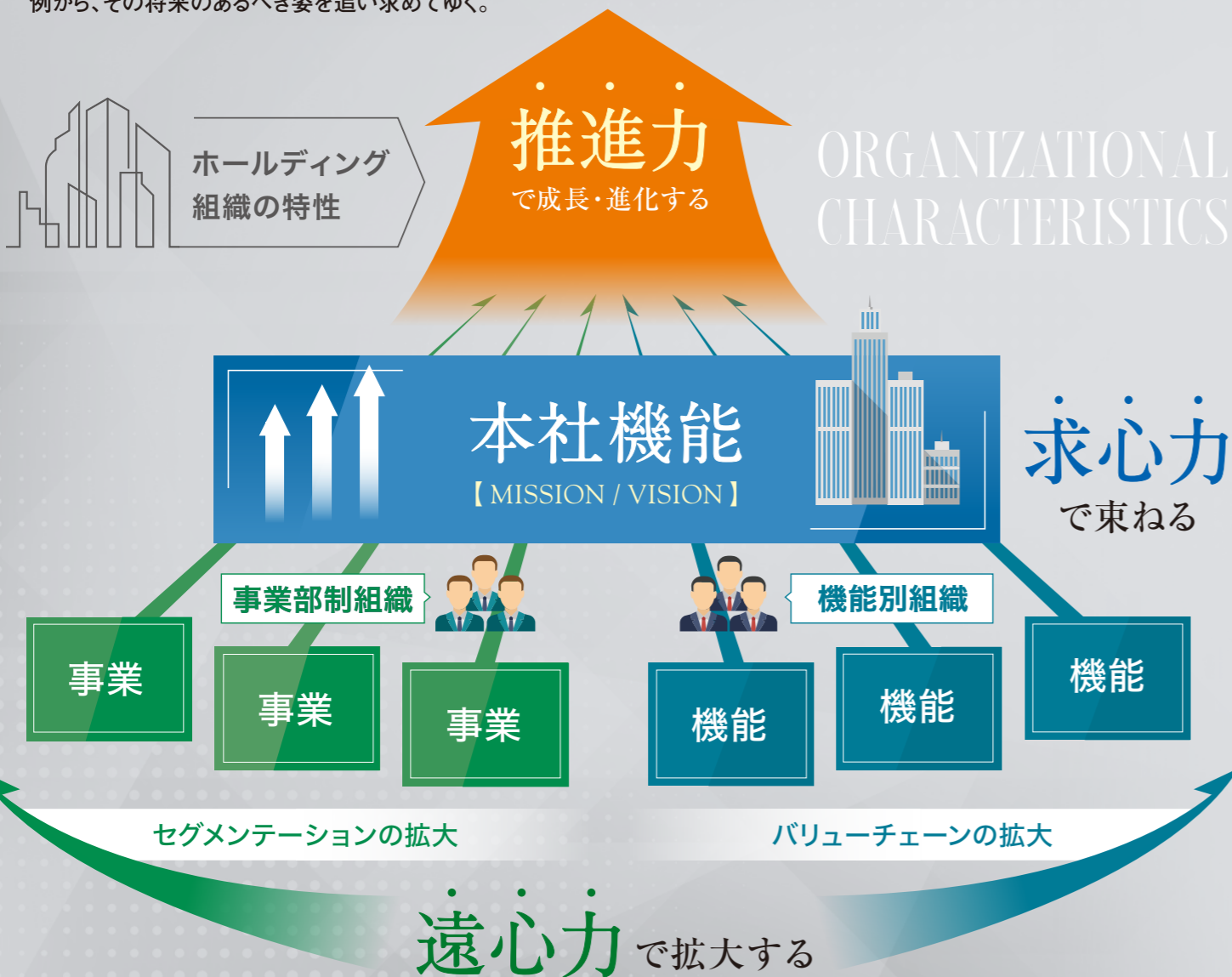
## MANAGEMENT MODEL

# 遠心力経営



### ～強い求心力と強い遠心力で進化するグループ経営～

マーケットが成熟化した経営環境では事業を単独で成長させてゆくことがますます困難になってゆく。複数の事業を組み合わせることによって新たな価値を創出し、それぞれの事業に「遠心力」を効かせてゆくことが、これからの企業成長における原動力になると言える。また、強い遠心力を効かせるためには、同時に強い求心力も求められる。魅力的なパーパスやエキサイティングなビックビジョンが多くのヒトを惹きつけ、エンゲージメントの高い経営者人材が多く生み出されるのである。そのようなグループ経営はどのようにして形成されてゆくのか？本研究会ではビジョナリーなグループ経営を展開する多くの企業の事例から、その将来のあるべき姿を追い求めてゆく。



## SUMMARY / 概要 /

### 01 ホールディング経営論

ホールディング経営にシフトする中堅・中小企業は依然として増加傾向にあるが、その目的は事業承継対策から、企業の長期的な存続のための持続的成長を目指すグループ戦略に変化しつつある。多様な目的を実現するホールディング経営とは何か？その全体像を俯瞰する

### 02 パーパス経営で求心力を高める

強い遠心力を生み出すためには強い求心力が求められる。グループ経営において社員や社会、顧客など多くのステークホルダーを惹きつけ、共通目的となる魅力的なミッション・ビジョン・バリューをどうデザインするのか？多くの事例から、そのあり方やメソッドを研究する

### 03 事業ポートフォリオ経営で持続的に成長する

成熟した経営環境で成長してゆくには事業ポートフォリオ発想で多角化してゆかなければならない。魅力的なパーパスを実現する具体的な事業構想をどうストーリー展開してゆくのか？M&A戦略も含めた事業投資、またそこから生まれるシナジーについても考えてゆく

### 04 エンゲージメントの高いグループ組織

価値観が多様化する時代において、トップダウン経営はもう古い。これからのグループ組織においては、それを構成する社員の一人ひとりが高いモチベーションを持ち、チャレンジできるカルチャーを形成することが求められる。そのためのガバナンスのあり方について検証する

### 05 多くの経営者人材が生まれるカルチャーと仕組み

グループ経営に遠心力が働くためには、多くの経営者人材（リーダー）を育てなければならない。そのためのカルチャー形成はどうあるべきか？また、経営者を生み出すためのキャリア形成や人事制度、教育体系など具体的なマネジメントシステムについても考察する

### 06 多様化する資本ストラクチャー

オーナーによるトップダウン経営から、社員が主役の遠心力経営にトレンドシフトするなかで、資本戦略のあり方も多様化する傾向を見せている。そういった大局的な見地から今後の資本戦略はどうあるべきか？様々なパターンにおけるコンセプトやメリット・デメリットについても考察してゆく

オリエンテーション

基調講義 各回のテーマに沿ったコンサルティング事例を学ぶ。

第1講：ゲスト講義① ゲスト講師から実務体験や実現のノウハウを学び、ヒントを得る。

第2講：ゲスト講義②

第3講：まとめ講義 ゲスト講話をうけての提言と、ホールディングのノウハウをわかりやすく体系化自社への展開を考える。

懇親会

終了

CURRICULUM / カリキュラム /

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、企業が更なる成長を目指すプラットフォームとしての価値があります。M&A戦略、グループ経営システムなどのテーマも含まれ、中堅・中小企業においても益々注目が集まっています。

「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。CFPR認定者。

### ホールディングス・グループ経営モデル研究会リーダー



ホールディングス・グループ経営モデル研究会リーダー / 中須 悟 著

ホールディング経営はなぜ事業承継の最強メソッドなのか  
ダイヤモンド社刊・定価1,760円(税込)



中須 悟  
Satoru Nakasu