

『成長M&A』実践研究会

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が必要となります。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いきたいと思います。



Point

1

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

2

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

3

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

01 愛知 / AICHI

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



02 東京 / TOKYO

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



03 北海道 / HOKKAIDO

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？



04 大阪 / OSAKA

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



05 沖縄 / OKINAWA

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



06 大阪 / OSAKA

PMIによる企業価値向上と
M&Aサイクル



LOCATION

GROWTH
M&A

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

GROWTH M&A / SCHEDULE

STEP.1 KEYNOTE LECTURE



基調講演

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します。

STEP.2 GUEST LECTURE1



ゲスト講義①

各回テーマの成功企業をお話し、過程や失敗談も含めリアルな体験をお話しいたします。ゲスト講師への質問や交流のお時間も設けております。

STEP.3 GUEST LECTURE2



ゲスト講義②

ゲスト企業から学んだM&Aのノウハウを自社にならどう展開するかを考え、アウトプットし、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。

STEP.4 CASE STUDY



ケーススタディ

STEP.5 SUMMARY LECTURE



まとめ講義

ゲスト企業の講義を受け、コンサルタントが各回で得た情報を総括。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。

STEP.6 SOCIAL GATHERING



夕食懇親会

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。

研究会メンバー（一部抜粋）



『成長M&A』実践研究会リーダー
丹尾 涉

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。



サブリーダー
小野 樹



サブリーダー
文岩 繁紀

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	2026年	2/25(水)・26(木)
第2回	2026年	4/24(金)
第3回	2026年	6/16(火)・17(水)
第4回	2026年	8/28(金)
第5回	2026年	10/27(火)・28(水)
第6回	2026年	12/9(水)

◎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

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。

お申込み

※全6回お申込みの場合のみ

ホームページからお申込みください。詳細もご覧いただけます。

タナベ 『成長M&A』実践研究会

検索

携帯電話・スマートフォンからはこちら▶

お問合せ

TCG TANABE CONSULTING

タナベコンサルティング『成長M&A』実践研究会事務局
〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原3-3-41
〈TEL〉06-7177-4021

参加概要

※金額は全て税込表記です。

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

お申込みされた方以外の受講もOK!

例えば1・2回目は社長様が参加、3回目は他の経営幹部様が参加などに変更可能です

1名様追加料金
(同一企業様)

1回 66,000円
全6回 429,000円

※FCFF受講費を含みます。

