

未来を創る“経営承継の成功のポイント”を解説！

100年先を見据えて“いかに成長させ、繋ぎ渡すか”を経営目線で捉え、企業の未来を描く。

「MIRAI 承継フォーラム～会社の未来を共に創る経営承継とは～」

2023年12月14日（木）14:00～16:40 無料ウェビナー / 申込者限定見逃し配信あり

日本の経営コンサルティングのパイオニアである株式会社タナベコンサルティング（本社：東京都千代田区・大阪市淀川区、代表取締役社長：若松 孝彦）は、2023年12月14日（木）14:00～16:40に無料ウェビナー「MIRAI 承継フォーラム～会社の未来を共に創る経営承継とは～」を開催いたします。

無料ウェビナー TCG TANABE CONSULTING

経営を未来へとつなぐ

MIRAI承継フォーラム

会社の未来を共に創る経営承継とは

2023
12.14 THU
14:00~16:40
見逃し配信あり

株式会社
日本レーザー
代表取締役会長
近藤 宣之 氏

グローウィン・
パートナーズ株式会社
(タナベコンサルティンググループ)
代表取締役 CEO
佐野 哲哉 氏

株式会社タナベコンサルティング
上席執行役員
福元 章士

エグゼクティブパートナー
鈴木 幸宏

URL : https://bit.ly/mirai_231214_pressrelease

2025年には日本の6割以上の経営者が70歳を超え、127万社で後継者不在になると言われています。企業は自社の未来を考えるとともに、足元の激変する経営環境やマーケットニーズの多様化、価値観の変化に対応していかなければなりません。

また、日本では創業家が経営権を代々継承するスタイルが多い傾向にありましたが、近年、社長を社内から登用したり、外部から招聘する「所有と経営の分離」スタイルも増えています。価値観が大きく変化している現代においても、企業の存在目的は「よりよく存続してゆくこと」です。タナベコンサルティンググループでは、多くの企業を「ファーストコールカンパニー（100年先も顧客から一番に選ばれる企業）」へ進化させるために、今の事業を引き継ぐだけでなく、100年先を見据えて“いかに成長させ、繋ぎ渡していくか”を経営目線で捉え、企業の未来を描きます。

当日は、特別ゲストとして株式会社日本レーザー 代表取締役会長 近藤 宣之 氏にご登壇いただき、「倒産寸前から、30年連続黒字を実現。日本初のMEBOで経営をつなぐ。」をテーマにご講演いただきます。また、タナベコンサルティンググループ（TCG）であるグローウィン・パートナーズ株式会社 代表取締役 CEO 佐野 哲哉 氏、株式会社タナベコンサルティング 上席執行役員 福元 章士、株式会社タナベコンサルティング エグゼクティブパートナー 鈴木 幸宏が登壇し、持続的な企業価値向上に向けた取り組みや、経営承継の成功のポイントについて提言いたします。

いかにして未来を創るのか、経営承継のヒントとしてお役立ていただけますと幸いです。

■ゲスト企業



株式会社日本レーザー 代表取締役会長 近藤 宣之 氏

1944 年生まれ。慶應義塾大学工学部電気工学科卒業後、日本電子株式会社入社。1989 年、同社取締役米国支配人兼任。1994 年、子会社の株式会社日本レーザー代表取締役社長に就任。2018 年、同社代表取締役会長（CEO）に就任。人を大切にしながら利益を上げる改革で、就任 1 年目から黒字化させ、現在まで 28 年連続黒字、10 年以上離職率ほぼゼロに導く。2007 年、ファンドを入れずに役員・正社員・嘱託職員が株主となる日本初の「MEBO」を実施。親会社から完全独立、日本では例のない Co-owned Business となる。2011 年、第 1 回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞の「中小企業庁長官賞」など、経済産業省、厚生労働省などから受賞多数。2021 年、長年の中小企業振興への功勞として秋の叙勲「旭日単光章」を受章。著書に『中小企業の新・幸福経営』（日本経営合理化協会）、『倒産寸前から 25 の修羅場を乗り切った社長の全ノウハウ』（ダイヤモンド社）、『未踏の時代のリーダー論』（日本経済新聞出版社 共著）、『「社員に任せるから会社は進化する」～日本版「ティール組織」で黒字になる経営の仕組み～』（PHP）、『社員を「大切に」から黒字になる。「甘い」から赤字になる』（あさ出版）、『ありえないレベルで人を大切にしたら 23 年連続黒字になった仕組み』（ダイヤモンド社）、『ビジネスマンの君に伝えたい 40 のこと』（あさ出版）など多数。

■TCG 登壇者



グローウィン・パートナーズ株式会社 代表取締役 CEO 佐野 哲哉 氏

1992 年 有限責任監査法人トーマツ入所。法定監査、IPO 支援業務、NY 事務所派遣を経て、M&A 部門（現デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー）の立上げに参画。2000 年 上場 IT 企業の設立メンバーとして参画。CFO として資金調達、資本政策、予算統制、内部管理体制、人事制度の構築、人材採用など、管理部門・経営企画部門全般を統括。2005 年 株式会社グローウィン・パートナーズを創設。M&A アドバイザリーのほか、上場企業向けの財務会計コンサルティング、IPO 支援などを主導。現在は、グローウィン・パートナーズの経営全般および投資事業を統括するほか、TOB・MBO 案件の第三者独立委員、セミナー・執筆などを手がける。



株式会社タナベコンサルティング 上席執行役員 福元 章士

収益・財務戦略構築を専門分野として、建設、住宅、製造、小売業など幅広い業界でコンサルティングを実施。企業再生、組織再編、事業承継などのターンアラウンド支援も数多く手掛けてきた。「1 社でも多く企業の成長を誠心誠意サポートする」をモットーに、様々な経営課題を解決に導く経営者のパートナーとして高い信頼を得ている。



株式会社タナベコンサルティング エグゼクティブパートナー 鈴木 幸宏

メガバンクにて融資・外為・デリバティブなど法人担当を経て、当社入社。「企業を愛し、企業繁栄に奉仕する」を信条とし、経営戦略・収益戦略を中心に幅広いコンサルティングを展開。企業を赤字体質から黒字体質に V 字回復させる収益構造改革、成長企業に対するホールディングス化とグループ経営推進支援、ファイナンス視点による企業価値向上、投資判断、M&A 支援の実績を多数持つ。また、オーナー企業に寄り添った事業承継支援、経営者（後継者）育成も数多く手掛け、高い評価と信頼を得ている。

【「MIRAI 承継フォーラム～会社の未来を共に創る経営承継とは～」開催概要】

- 日 時：2023年12月14日（木）14:00～16:40
- 受講方法：Zoomによるライブ配信（オンラインセミナー）
- 参加費：無料
- 申込方法：下記特設サイトの申込フォームよりお申込みください。
https://bit.ly/mirai_231214_pressrelease



申し込みフォーム QR コード

- 見逃し配信：あり
- 申込期限：2023年12月14日（木）14:00まで
- 注意事項
 - ・ご来場は不要です
 - ・リアルタイム配信です
 - ・通信料はお客様のご負担となります
 - ・Wi-Fi環境など高速通信が可能な電波の良い場所でご視聴ください
 - ・同業者様のお申込みはご遠慮いただいております

■プログラム

時間	内容
14:00～14:05	オリエンテーション
14:05～14:25	〈タイトル〉 単なる事業承継ではない「MIRAI 承継」 〈担当〉 株式会社タナベコンサルティング 上席執行役員 福元 章士 〈講演ポイント〉 ・TCGが掲げる「MIRAI 承継」とは ・継続的に企業価値向上するための取り組み
14:25～15:15	〈タイトル〉 「倒産寸前から、30年連続黒字を実現。日本初のMEBOで経営をつなぐ。」 〈ご担当〉 株式会社日本レーザー 代表取締役会長 近藤 宣之 氏 〈ご講演ポイント〉 ・親会社 日本電子株式会社からの独立 ・M&AやMBO・IPOでなく「MEBO」を行った理由 ・「社員第一主義」で黒字経営
15:15～15:25	休憩
15:25～16:15	〈タイトル〉 MIRAI 承継における成長戦略 〈担当〉 グローウィン・パートナーズ株式会社 代表取締役 CEO 佐野 哲哉 氏 〈講演ポイント〉 ・「MIRAI 承継」と「事業承継」の違い ・オーナー経営者とは何か？ ・企業価値の向上こそがMIRAI 承継の本質
16:15～16:35	〈タイトル〉 会社の未来を共に創る経営承継 〈担当〉 株式会社タナベコンサルティング エグゼクティブパートナー 鈴木 幸宏 〈講演ポイント〉 ・MIRAI 承継の5つの出口戦略 ・経営承継の成功のポイント
16:35～16:40	閉会のあいさつ
16:40	終了

【タナベコンサルティンググループ (TCG) 概要】

TCGは、1957年（昭和32年）に創業し、創業60年を超える日本の経営コンサルティングのパイオニアです。「企業を愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕する」という経営理念のもと、現在地から未来の社会に向けた貢献価値として、「その決断を、愛でささえる、世界を変える。」というパーパスを定めています。

グループで約660名のプロフェッショナル人材を擁し、「経営者・リーダーのパートナー」として大企業から中堅企業まで17,000社以上の支援実績があります。

経営コンサルティング領域としては、戦略策定支援（上流工程）から、デジタル技術も駆使した現場における実装・オペレーション支援（中流～下流工程）まで、企業経営を一気通貫で支援できる経営コンサルティング・バリューチェーンを全国地域密着で構築しています。

そして、コンサルティングスタイルとしては、「Client Success – すべてはクライアントの成功のために」という徹底したクライアント中心主義のもと、経営コンサルティング・バリューチェーンにより、個社の経営課題に合わせて複数名のプロフェッショナルコンサルタントを選定してチームを組成する「チームコンサルティング」を推進しています。

〈経営コンサルティング・バリューチェーン〉

- ・ ストラテジー&ドメイン
ドメイン（業種別）戦略、ビジネスモデル変革、中長期ビジョン、サステナビリティ経営
- ・ デジタル
ビジネスモデルDX、マーケティングDX、マネジメントDX、HRDX
- ・ HR
人的資本経営、採用&ジョブデザイン、アカデミー（企業内大学）、トップマネジメント育成
- ・ コーポレートファイナンス
企業価値ビジョン、ホールディングス・グループ経営、事業承継&事業継続、コーポレート・ガバナンス
- ・ M&A
成長戦略M&A、事業承継M&A、クロスボーダーM&A、IPO・ベンチャー企業支援
- ・ ブランド&PR
ブランディング、戦略PR（国内外）、マーケティング、クリエイティブ&デザイン
- ・ リージョン（全国10地域）
札幌、仙台、新潟、東京、名古屋、金沢、大阪、広島、福岡、那覇

■企業概要

社 名： 株式会社タナベコンサルティンググループ
代 表： 若松 孝彦（代表取締役社長）
創 業： 1957年10月16日
設 立： 1963年4月1日
資 本 金： 17億7,200万円
総 人 員 数： 660名（グループ全体）※2023年4月1日現在
上 場 市 場： 東京証券取引所プライム市場
本社所在地： 東京都千代田区丸の内1-8-2、大阪市淀川区宮原3-3-41

TCG TANABE
CONSULTING