

2024 年 7 月 11 日

株式会社タナベコンサルティング

資本は代わっても“経営をつなぐ”譲渡企業の承継戦略、
譲受企業のポートフォリオ転換による成長戦略、両社のシナジーで企業価値向上をサポート。
クライアントであるオーサワジャパン(株)と(株)尾賀亀の M&A を支援

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、クライアント同士であるオーサワジャパン株式会社と株式会社尾賀亀の M&A を支援いたしました。資本は代わっても“経営をつなぐ”譲渡企業の承継戦略、そして譲受企業のポートフォリオ転換による成長戦略を当社の「経営をつなぐ M&A」コンサルティングサービスを通じて実行・支援いたしました。

引き続き、両社のシナジーによる企業価値向上を目指して PMI（統合作業）も支援してまいります。



左から順に、(株)タナベコンサルティング 文岩、オーサワジャパン(株) 勝又社長
(株)尾賀亀 尾賀社長、(株)タナベコンサルティング 本間

1. 譲渡企業が第三者承継（M&A）を検討された背景

オーサワジャパン株式会社（譲渡企業）は、マクロビオティック食品・自然食品・健康食品などを中心に事業を展開されております。今回、「経営の承継」は社内承継を行い、「資本の承継」は企業規模拡大に伴い、個人への株式譲渡ではなく第三者承継（M&A）を行うことを検討されました。大切な企業の譲渡ということで、当時、譲渡意志は明確に固まっておられず、「経営と資本の承継を含んでいただける相手に巡り会えたら」というスタートでした。

2. 譲受企業の戦略構築から支援し、ポートフォリオ転換の一助として M&A を実施

株式会社尾賀亀（譲受企業）は、安政 3 年（1856 年）から続く百年企業ですが、主力であるエネルギー事業が成熟事業であることから、2021 年に当社の「新規事業構築支援コンサルティング」でご一緒しておりました。また、以前から行っていた食品事業を新たな柱として強化すべく模索される中で、当社の紹介でオーサワジャパン株式会社（譲渡企業）と出会われました。

戦略の合致や事業シナジーの創出、経営の後継者（食品事業のプロフェッショナル）が在籍されていた点、そして両社の歴史や想いのマッチング度が非常に高かったことから、ご成約に至りました。

3. 資本は代わっても“経営をつなぐ”。後継者育成を支援

オーサワジャパン株式会社には以前からコンサルティングを通じて支援を行っていましたが、「後継者育成」においても、後継者候補の方が当社の「社長教室（代表権を有する取締役、または将来確実に代表権を取得される候補者の方々に向けたセミナー）」に参加され、経営者としてのスキルを磨かれました。同社の勝又社長は譲渡企業の強みを「一番理解・体現されている方」に後継者を担ってほしいと考えておられました。株式譲渡後は本セミナーにご参加いただいた後継者が代表取締役となり、資本提携先と連携する事を付随条件とし、譲渡候補先を検討されました。

4. 各社のコメント

（1）オーサワジャパン株式会社（譲渡企業）代表取締役 勝又 遊一 様

オーサワジャパン株式会社が更なる成長をするためには、この先は今までと違う経営が必要だろうとここ数年考えてきました。自分から次代に引継ぐときに、どうあるべきかを考え、経営については、「マクロビオティックの普及を通じて人々の健康増進に貢献することが当グループの社会的使命である」という方針を実現できる方に継いでほしいという思い、資本については、事業規模を考えると個人への承継ではなく、基盤や事業規模に加え、食品以外の異業種も実施している企業（異なる経営の視点を取り入れるため）が良いと考えておりました。そのような中、私がイメージしていました理想のお相手と出会い、この度譲渡を実施できました。尾賀亀様ありがとうございました。

（2）株式会社尾賀亀（譲受企業）代表取締役社長 尾賀 健太郎 様

タナベコンサルティングより M&A 検討の資料を頂戴した際、第一印象としてとても魅力的な企業様であると感じました。食品事業（マクロビオティック）での明確な強みをお持ちであり、歴史や信頼、ブランド力も高く、何より自社並びに事業、そして商品のファン（顧客）が多数いらっしゃる、この強みをさらに活かしファンづくりを実施したいというお考えに感銘を受け、是非一緒にグループ会社として食品事業を盛り上げたいと強く想いました。これから一緒に経営・資本のサポートをさせていただきながら、マクロビオティックの普及を実現できればと思っております。

（3）株式会社タナベコンサルティング M&A コンサルティング事業部 ゼネラルパートナー 文岩 繁紀

この度はご成約おめでとうございます。両社ともかねてからの当社のクライアントであり、当社として両社の強みを認識しておりました。両社の想いや企業に対するお考えなど、お互いのビジョン・戦略を実現できるお相手だと、仲介を実施させていただく中で感じておりました。

ご成約後も譲渡企業の担当コンサルタントが PMI も一緒にさせていただき、両社の企業価値が高まるようサポートさせていただきます。本件のご成約まで両社長および幹部の皆さまには多大なるご尽力とご協力を賜りましたことに感謝を申し上げますとともに、両社のさらなるご発展を祈念申し上げます。このような機会をいただき誠にありがとうございました。

5. タナベコンサルティンググループ（TCG）の「経営をつなぐ M&A」一貫コンサルティング

TCG では、「経営をつなぐ M&A」として、「MIRAI 承継」（譲渡側）ブランドと「戦略×成長 M&A」（譲受側）ブランドを提供しております。「MIRAI 承継」コンサルティングで後継者不在によって廃業を選択せざるを得ない企業を成長企業につなぐことで、地域社会に活力を与え、永続的な成長が実現できると考えております。「戦略×成長 M&A」一貫コンサルティングで成長志向の譲受企業におけるグローバルを含めた戦略構築を支援し、さらに M&A 実行後の PMI も一貫して行います。

このように、TCG では「M&A を成約させるだけ」「M&A を成約させて終わり」ではなく、M&A の前工程として中長期ビジョンや事業戦略、事業承継計画等の策定から、ソーシング、M&A 戦略の策定、デューデリジェンス、クロージング、また後工程の PMI として組織・人事戦略、DX、ブランディングなどまで、一貫通貫で支援いたします。

「経営をつなぐ M&A」によって、企業や地域を元気にする唯一無二の M&A 一貫コンサルティングをツインブランドで推進し、企業価値向上と持続的成長を支援いたします。



【タナベコンサルティンググループ（TCG）について】

TCG は、1957 年に創業し、67 年の歴史と実績を有す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。

大企業から中堅・中規模企業、行政／公共のトップマネジメント（経営層やリーダー）を主要クライアントとし、創業以来 17,000 社以上の支援実績を有しています。

経営コンサルティング領域として、戦略策定（上流）から現場における DX などの経営オペレーションの実装・実行（中流～下流）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モデルを全国地域密着で構築しています。そして、「All for 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、個社ごと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」を提供しています。

〈経営コンサルティング領域〉

- ・ストラテジー&ドメイン
ドメイン（業種別）戦略、理念・パーパス、ビジネスモデル、中長期ビジョン、サステナビリティ経営、グローバル戦略
- ・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（戦略×成長 M&A）、事業承継 M&A（MIRAI 承継）、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：679 名（グループ全体）※2024 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

