

2026年5月20日

株式会社タナベコンサルティング

信頼関係を生かし、"経営をつなぐ"譲渡企業の承継戦略、 既存事業とのシナジー・東北エリア強化を見据えた譲受企業の成長戦略をサポート オカモトと日の出ホールディングスの「経営をつなぐ 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株式会社オカモト（北海道河東郡）と日の出ホールディングス株式会社（宮城県仙台市）の M&A を支援いたしました。

「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、資本が代わっても“経営をつなぐ”譲渡企業の承継戦略と譲受企業の成長戦略の双方を、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。



1. 譲受企業、譲渡企業について

オカモトおよびオカモトホールディングスは、北海道を拠点にリユース事業をはじめ多角的な事業を展開し、M&A を成長戦略の柱の一つとして積極的に推進されております。当社とは経営コンサルティングやセミナーなどのご支援を通じ、かねてより信頼関係を築いてまいりました。

日の出ホールディングスは、宮城県を拠点に、トレーディングカードやゲーム、ホビーなどの買い取り・販売を 17 店舗展開する株式会社シーガルと、就労継続支援 B 型事業所を 3 拠点で運営する株式会社ソラフネコーポレーションを傘下に持つ持株会社です。当社とは 20 年以上にわたる経営コンサルティング支援の実績があり、ともに歩みを重ねてまいりました。このたび、創業者であり当代表取締役社長であった日野 義憲 氏の事業承継における選択肢の一つとして、M&A という形でのご支援に至りました。

2. "経営をつなぐ"譲渡企業の承継戦略と、譲受企業の既存事業とのシナジーによる成長戦略

日の出ホールディングスより、創業者である日野氏の事業承継に際し、事業のさらなる成長と、従業員の雇用を守りながら成長機会を広げられる最適な承継先を探したいとのご相談を受け、本プロジェクトが始動いたしました。当社は、両社を深く理解する立場から、戦略面・相性面の確認・整理や面談調整、条件交渉から成約に至るまで一貫して支援いたしました。

オカモトホールディングスは、既存のリユース事業とのシナジーおよび東北エリアの強化を見据えておられました。一方、日の出ホールディングスは、人を大切にし、従業員の成長を支えられる承継先を求めておられました。双方と信頼関係を築いてきた当社だからこそ、円滑なマッチングとコーディネートを実現できたと考えております。

成約後も、日の出ホールディングスの傘下であるシーガルに対する経営コンサルティング支援を継続し、事業成長と円滑な統合・運営体制の構築をサポートしてまいります。

3. 各社のコメント

(1) 株式会社オカモト リユース事業統括本部 統括事業本部長 野口 泰弘

38年間地域に根付かれてご商売をされてきたシーガルに学ばせていただく気持ちです。日野社長の想いを受け継ぎ、良い風土を継承しつつも、時代に即した進化を遂げるべく、店舗や本部で働く皆さまが益々力を発揮され、心身ともに健やかに働ける環境づくりを目指してまいります。

(2) 日の出ホールディングス 元代表取締役社長 日野 義憲 氏

タナベコンサルティング 東北支社には約20年間指導いただき、企業価値、社会的価値の向上を目指しておりましたが、企業全体の未来のデザインを思い描いた時に、良いタイミングで提案をいただいたのが今回の案件でした。人の成長なくして未来はなく、成長のための希望や志、そして笑顔を感じられる相手先として、オカモトホールディングスとのご縁をいただいたことに感謝を申し上げます。成長曲線を描く企業グループの中に入り、新しい学びを得ることで、働く人たちの深層心理にも良い影響が出てくると感じております。関係各位の皆様にも改めて御礼と感謝を申し上げます。

(3) タナベコンサルティング M&A コンサルティング事業部 チーフマネジャー 小林 隼人

本件は、事業承継だけでなく、今後の成長戦略や従業員の活躍機会まで見据えた M&A でした。双方と継続的なお付き合いのあった当社だからこそ、それぞれの価値観や期待を丁寧にすり合わせ、納得感の高い成約につなげることができたと考えています。

4. 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。

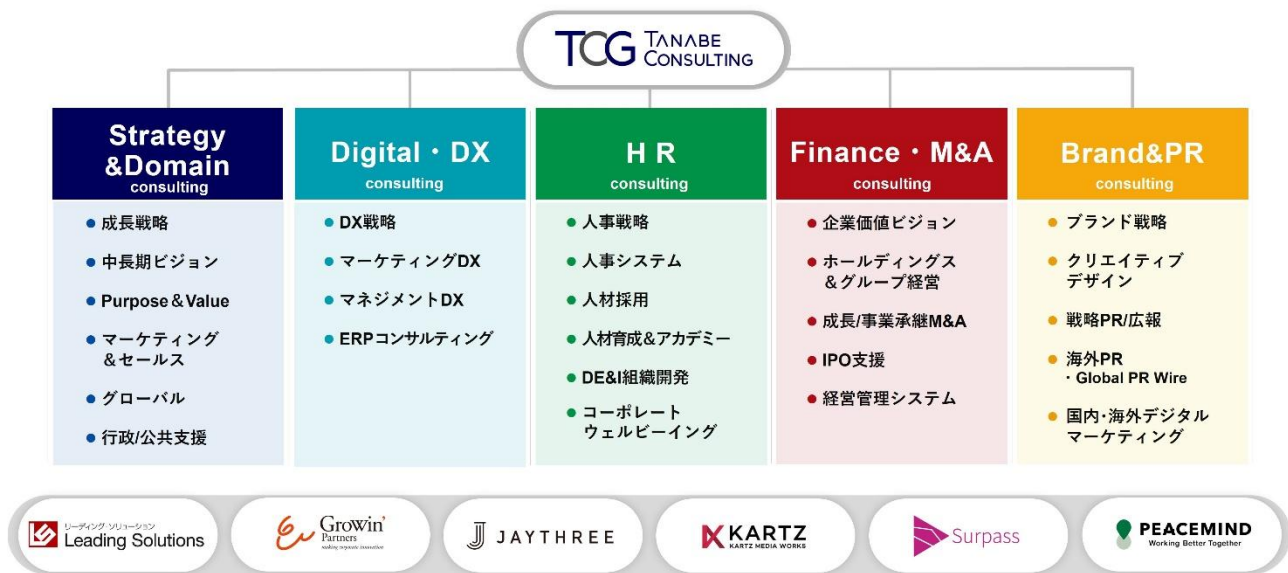
【タナベコンサルティンググループ（TCG）について】

TCGは、1957年創業の東証プライム市場に上場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、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。」というパーパスを掲げております。現在は、グループ8社、900名以上のプロフェッショナル人材を有する経営コンサルティンググループとなり、国内外の中堅企業を中心とした大企業から中規模企業のトップマネジメント（経営者層）を主要顧客とし、創業以来22,100社以上の支援実績を有しております。

トップマネジメントアプローチで経営戦略の策定からプロフェッショナル DX/AX サービスによる経営オペレーションの実装・実行まで、経営の上流から下流までを一気通貫で支援する唯一無二の経営コンサルティングモデルを国内地域密着のみならず、グローバルに展開しております。

TANABE CONSULTING GROUP

世界で唯一無二の経営コンサルティンググループへ



【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

資本金：17億72百万円

売上高：162億82百万円 ※2026年3月期

営業利益：18億13百万円 ※2026年3月期

総人員数：938名（グループ全体）※2026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

事務所展開：名古屋、福岡、札幌、仙台、新潟、金沢、広島、沖縄