

長期ビジョンの策定支援を通じて“会社の目指すべき方向性”に沿った提案を実施 資本が代わっても経営をつなぎ、専門領域での供給体制・提案力を強化 ヒビノとアセントの「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、クライアントであるヒビノ株式会社（東京都港区）と、株式会社アセント（東京都港区）の成長 M&A を支援いたしました。

「M&A を成約させて終わり」ではなく、譲受企業の成長戦略と資本が代わっても“経営をつなぐ”譲渡企業の承継戦略の双方を、当社の「M&A 一貫コンサルティング」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

譲受企業であるヒビノは、音響と映像を中心とした製品・商品・サービスの提供をグローバルに展開しているスタンダード上場企業です。特に販売施工事業においては、照明や制御、ネットワークを含む AV&IT 領域へと範囲を拡大し、グループの総合力を活かして、設計・施工から運用支援・保守までをワンストップで担うトータル・ソリューションの提供に注力しております。

譲渡企業であるアセントは、1988 年設立の業務用音響・映像・照明機器などの販売施工会社です。スポーツ施設向けの商品・サービスを主力に、大型 LED ディスプレイや音響、サイネージなどの設計・施工から導入後のメンテナンスまでを一気通貫で対応しております。

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

ヒビノは、都市再開発やスタジアム・アリーナ案件の増加、大型化・同時並行化を背景に、供給体制の強化を重要課題と認識しておりました。当社は以前より長期ビジョンの策定支援を通じてヒビノが目指す方向性を承知しており、ヒビノのさらなる成長を実現できる候補企業のリサーチを行いました。さらに、アセントがディールスピードを重視していたため、両社が目指すべき方向性や M&A 後のイメージ、期待できるシナジーを共有しながら密にコミュニケーションを重ねることで、案件成約までのスピードを加速させることができました。スポーツ施設向けの豊富な実績と高い提案力を持つアセントをヒビノグループに迎え入れることで、複数のシナジー発揮が期待できる M&A となりました。

3. 各社のコメント

(1) ヒビノ (プレスリリースより)

アセントが当社グループに加わることによるシナジーは、大きく3点あります。①供給体制の強化：都市再開発やスタジアム・アリーナといった大規模プロジェクトに対応するための体制強化が重要な課題となっております。アセントをグループに迎え入れ、ワンストップ提供体制を一層厚くすることで機会損失の抑制と内製化を図り、需要拡大局面での成長を加速いたします。②統合提案の強化：当社グループのトータル・ソリューションに、アセントの強みであるスポーツ施設向けの知見を加えることで、導入後の活用まで見据えた統合提案力を高め、施設の体験価値向上に貢献いたします。③取扱商品の相互活用：アセントが手掛ける施工案件において、当社グループが輸入販売を行う音響・映像商品の採用拡大を図ります。あわせて、アセントが取り扱う映像商品についても、当社グループの販売網・提案力を活かして展開を進め、収益機会の拡大につなげます。

(2) アセント 元代表取締役社長 木越 健二 氏

当社が掲げる「スポーツエンターテインメント業界で No.1 の企業」になる夢を実現するためには、安心してお任せできる企業と一緒に目指すことが最も良い方法との考えに至り、当社のことをよくご存知で、スポーツエンターテインメント業界に詳しいヒビノへ経営をつないでいただきました。当社の社員に「やり甲斐のある、安心して働ける環境」を提供することが、創業者であり、今までこの会社の最高責任者だった私が取り組むべきことだと考え、本件に至りました。

(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 ゼネラルパートナー 文岩 繁紀

譲渡側・譲受側が同業であり、互いに相手企業への理解が深かったことから、複数回の面談を通じて、M&A 後に両社が目指すべき方向性について深く議論することができました。交渉においても、双方に相手の立場を尊重しながら柔軟に対応いただいたことで、「M&A を通じて経営を未来につなぐ」という本質的なテーマに向き合うことができ、成約につながったと考えております。

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」コンサルティングを通じて、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、持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」コンサルティングを通じて、成長志向の譲受企業におけるグローバル展開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、事業承継計画などの策定から、ソーシング、M&A 戦略の策定、デューデリジェンス、クロージングといった実行支援、さらには後工程の PMI (組織・人事戦略、DX、ブランディングなど)までを、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 TCG 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。

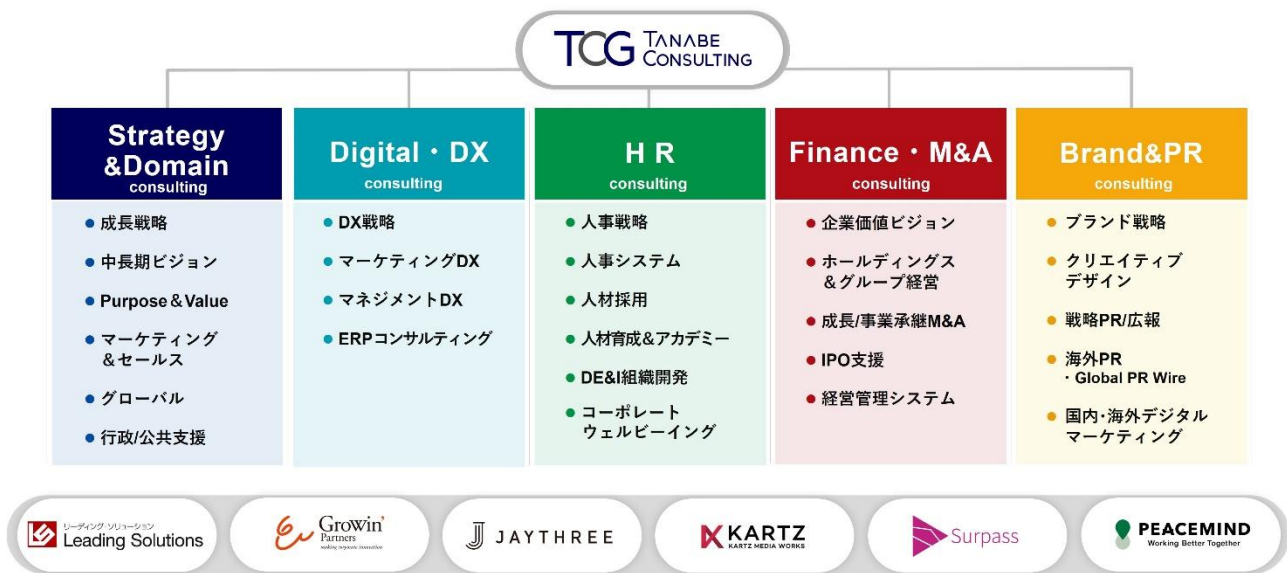
【タナベコンサルティンググループ（TCG）について】

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