

2026 年 9 月 25 日

株式会社タナベコンサルティング

企業の成長限界の突破条件とは
「中堅企業白書特別ウェビナー ～『中堅企業白書 2026』から読み解く、
持続的成長に向けた経営基盤の整備と組織・人材戦略～」を実施
実務と学術の両面から議論

見逃し配信 URL : https://www.tanabeconsulting.co.jp/webinar/blog/o_hr_2608-5

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、2026 年 8 月 26 日（水）に、「中堅企業白書特別ウェビナー～『中堅企業白書 2026』から読み解く、持続的成長に向けた経営基盤の整備と組織・人材戦略～」を開催いたしました。



1. 『中堅企業白書 2026』とは

タナベコンサルティンググループ（TCG）が創業以来約 70 年間蓄積してきた 22,100 社以上の支援実績と知見、全国の中堅企業に対する独自調査をもとに、中堅企業の歴史的な変遷から直面する課題、未来に向けた成長戦略までを定量・定性の両面から体系的に整理した白書です。2025 年 12 月 18 日に発行されました。

2. ウェビナー実施概要

本ウェビナーでは、株式会社タナベコンサルティング 執行役員 細江 一樹が登壇し、TCG が発刊する『中堅企業白書 2026』をもとに、中堅企業が直面する成長の壁やその壁を突破するために必要となる条件について解説いたしました。

また、ゲストとして株式会社イングリウッド 取締役会長 亀田 晃一 氏と、立命館大学 経営学部 教授 寺崎 新一郎 氏を迎え、持続的成長の実現に向けた組織・人材戦略、成長投資、事業ポートフォリオのあり方について、『中堅企業白書 2026』のデータも活用し、多角的な視点から議論を行いました。

■報道関係者お問合せ先：株式会社タナベコンサルティンググループ 経営企画部（広報担当）石川・清水・崎間
TEL:06-7177-4011/FAX:06-7177-4020/MAIL:pr-tanabe@tanabeconsulting.co.jp

3. 当日の主なプログラム内容

(1) オープニング講義

オープニング講義では、当社の細江が登壇し、『中堅企業白書 2026』に掲載した中堅企業経営者を対象とするアンケート調査をもとに、経営者層が重点テーマとして捉えている主要項目について解説いたしました。具体的には、「人材育成」「成長投資」「M&A」「事業承継」「サステナビリティ」に関する調査結果を取り上げ、それぞれの論点と示唆を整理いたしました。加えて、中堅企業が成長過程で直面する経営課題を売上規模ごとに体系的に整理した TCG 独自のフレーム「1・3・5 の成長戦略」を紹介し、成長の壁を乗り越えるための経営戦略の方向性について解説いたしました。

(2) ゲスト対談

ゲスト対談では、亀田氏と寺崎教授を迎え、「企業の成長限界をどう乗り越えるか」をテーマに、『中堅企業白書 2026』の示唆を踏まえた議論を行いました。



寺崎教授は、『中堅企業白書 2026』のアンケート結果から、中堅企業が重視する成長投資：「人材の採用・育成・活躍」(76.9%)、成長投資における人材テーマ：「若手人材の採用・育成の強化」(71.3%)、「管理職・次世代リーダーの育成 (70.1%)」といったデータを引用し、中堅企業は成長の最重要投資領域として「人材」を位置づけていることを示しており、学術的見地からも人材への投資が組織の持続的成長に直結するという点を強調して解説されました。

続いて亀田氏からは、自社の成長過程における取り組みとして、人材投資、DX、市場開拓の3つを成長の柱として実践し、オーガニック成長と M&A を組み合わせながら持続的成長を実現してきた自社の実践事例が示されました。また、同社の強みとして、マーケティングを基盤に、商品開発からフルフィルメントまでを支える共通基盤を構築し、その上にブランドや事業を展開している点が語られました。加えて、自社の資源を生かしながら顧客理解の深化、エンゲージメント向上、リテール DX を基盤とした BtoB・BtoC 双方への展開、さらにはグローバル領域への挑戦など、今後の成長戦略の方向性についても議論が交わされました。

(3) クロージング講義

クロージング講義では、細江より「企業の成長は偶然に生まれるものではなく、経営者の意思に基づき戦略的に創り出されるものである」という考え方を改めて提示いたしました。さらに、売上規模の変化に応じて経営課題が変化する中で、まず自社の現在地を把握し、その上で長期ビジョンを描き、未来を実現するための投資戦略や経営モデルを設計していくことの重要性を解説いたしました。

また、M&A、DX、ブランド事業、固有技術の高度化といった施策は、単独で成長を生み出すものではなく、長期ビジョンを実現するための手段として選択・実行されるべきであると強調いたしました。持続的成長に向けては、「どのような価値を社会へ提供するのか」「どのような人材が集い、活躍する企業を目指すのか」といった将来像を明確にし、その実現に向けて経営資源を適切に配分することが重要であると総括いたしました。

4. 参考 URL

・『中堅企業白書 2026』

PDF 版：<https://www.tanabeconsulting.co.jp/knowledge/chuken-wp2026.html>

冊子版：<https://www.tanabeconsulting.co.jp/knowledge/chuken-leaf2026.html>

・ウェビナー見逃し配信（公開期間：2027 年 8 月まで）

https://www.tanabeconsulting.co.jp/webinar/blog/o_hr_2608-5

・「中堅企業ラボ」中堅企業に専門特化したデータの収集と発信を行う Web ページ

<https://review.tanabeconsulting.co.jp/chuken/>

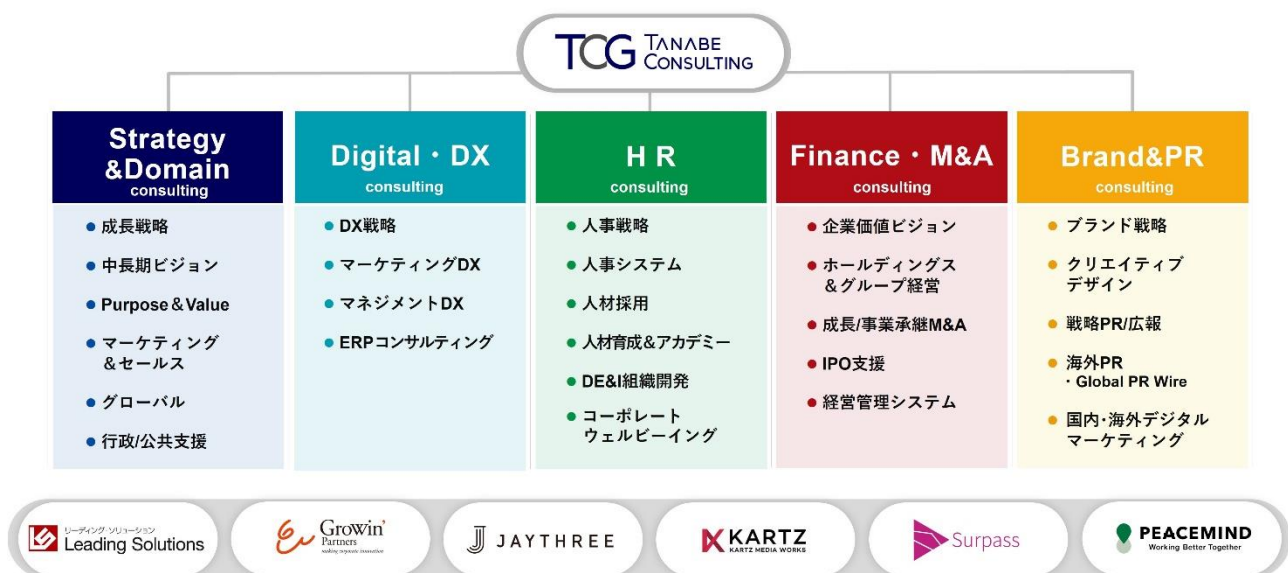
【タナベコンサルティンググループ（TCG）について】

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、970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、チームコンサルティングにより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、グローバルへと展開しております。

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：972 名（グループ全体）※2026 年 8 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