

2026 年 10 月 29 日

株式会社タナベコンサルティング

単発の買収で終わらせない「連続 M&A」とは 「企業成長を実現する連続 M&A のポイント」をテーマに実例を踏まえて紹介 一般財団法人 企業活力研究所「次世代企業競争力研究会」で講演

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 10 月 5 日（月）、一般財団法人企業活力研究所が主催する「次世代企業競争力研究会」にて講演を行いました。



1. 一般財団法人 企業活力研究所「次世代企業競争力研究会」について

「次世代企業競争力研究会（旧ものづくり競争力研究会）」は人口減少・人手不足の深刻化、AI などのデジタル技術の進展など、大きな構造変化が進む中で、日本企業の持続的な成長と競争力強化に向けた諸方策を検討し、さまざまな調査研究報告書を公表しております。

当社は一般財団法人 企業活力研究所からの委託を受け、「次世代企業競争力研究会」における調査研究活動の一部をご支援しております。今回の「次世代企業競争力研究会」では、「中堅・中小企業の連続的 M&A に関する調査研究」をテーマに講演と意見交換が行われました。

2. 登壇について

当日はタナベコンサルティング M&A コンサルティング事業部 執行役員 丹尾 渉が登壇し、「企業成長を実現する連続 M&A のポイント」をテーマに講演を行いました。「連続 M&A」（または連続的 M&A）とは、単発の買収で終わらせず、複数の買収を共通の戦略・能力・ガバナンスで束ね、事業規模を拡大し、グループ経営を行うことで企業価値を向上させる経営モデルです。連続 M&A は中堅・中規模企業の飛躍的成長の手段の一つとして有効と考えられている一方で、その実態は広く知られていないという課題があります。その課題に対し、本講演では当社が創業以来、中堅・中規模企業を支援し続けてきた実践知を交えて事例を紹介いたしました。

具体的には、連続 M&A を企業価値向上につなげるために必要な点として、組織化・戦略構築からソーシング、実行、PMI までを一気通貫で回す一連の仕組みの構築や M&A を継続的に実施するコーポレート設計について説明いたしました。また、連続 M&A の実例の紹介では、買収にあたり重要視すべきポイントや買収後の経営体制に加え、陥りやすい失敗例を紹介いたしました。

中堅企業・中規模企業のステージアップにおける成長戦略の仮説シナリオにおける M&A 戦略、ホールディングス化についても解説いたしました。M&A はあくまでも目的達成のための手段であり、まずは自社のビジョンを明確化し、現実とビジョンのギャップを埋めるために M&A を活用することが重要である点を説明いたしました。

当社グループは 22,100 社以上の豊富なコンサルティング実績をもとに、今後も日本全国の中堅企業を中心とした企業の持続的な成長に向けた支援に取り組んでまいります。

【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 9 社、1,000 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。



【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：1,031 名（グループ全体）※2026 年 10 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、那覇