

「攻め」のホールディングング化で成長実現!

【オンライン開催】2024年3月14日(木)・19日(火)・22日(金)

13:00～15:00 (ログイン開始12:30～) ※ 講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

セミナーでお伝えしたいこと

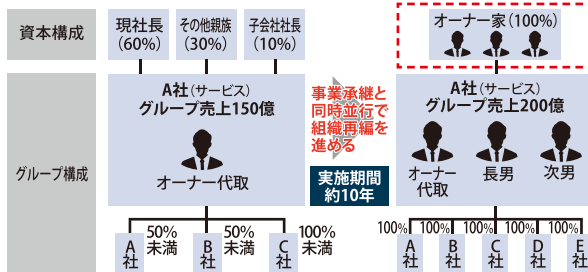
成功事例を交えながら

1. 事業統廃合・再編
2. 企業ブランド力UP
(≒採用・定着力UP)
3. 収益性・利益率改善
4. 経営人財育成
5. M&Aによる業容拡大

このようなお考えの方にオススメです

- ☒ ホールディングス化を株価対策、相続税対策で行ったが、もっと有効活用したい
- ☒ 本業主体の事業構成からの転換を図ろうとしているが、何から着手すべきかを定めることができていない
- ☒ グループ再編、企業ブランディングを行い、攻めの経営に変えたい
- ☒ リストラ、営業利益率改善を検討している
- ☒ 構造改革を通じて人財育成にも着手したい

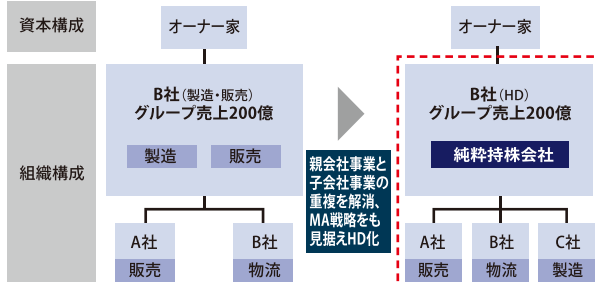
事例① 株主構成を1本化で意思決定を迅速化!思い切った変革を大胆に断行で成功実現!



達成されたこと

- ・事業承継 (経営体制の承継) による事業継続性を確保
- ・環境変化に応じた、グループの事業構成、組織構造の変革が容易に (完全支配関係のメリット享受)
- ・グループ内取引における制約事項の排除 (少数株主への配慮が不要)

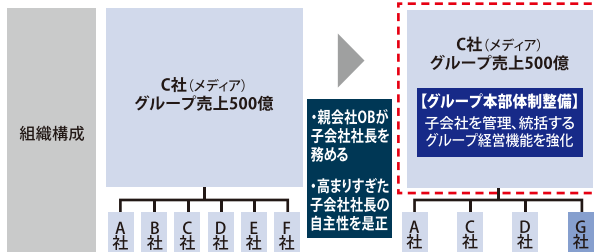
事例② 純粋持株会社化で、重複したムダな事業を統合し効率化!M&Aも強化で成長推進!



達成されたこと

- ・重複事業の集約化による事業の効率性向上
- ・グループ全体のサプライチェーン (製造、物流、販売) を、HD主体の最適化推進
- ・成長戦略としてのM&Aの強化、推進

事例③ 親(HD)会社(ガバナンス)強化でグループシナジーが劇的向上! 第2の成長軌道へ

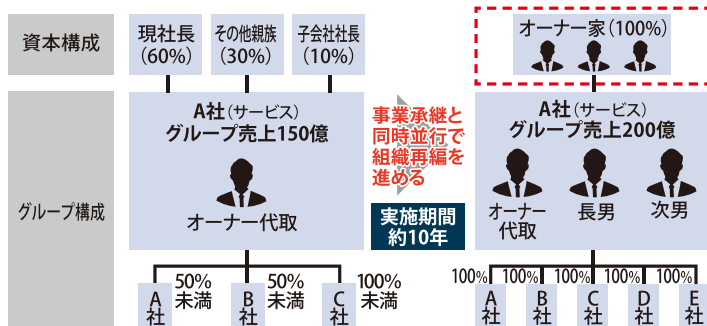


達成されたこと

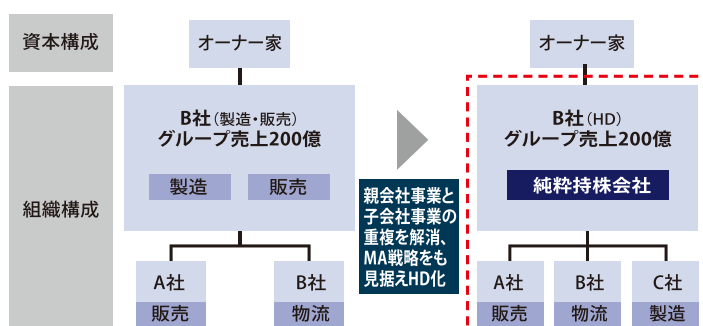
- ・事業子会社に対する関わり方の適正化 (子会社自主性の尊重とグループ戦略浸透とのバランスの取れた関わり)
- ・グループ本部主導の事業ポートフォリオを踏まえたグループ経営の強化 (新規領域への拡充と、事業集約、撤退を含めて、グループ事業構造の見直し)

「攻め」のホールディング化で成長実現!

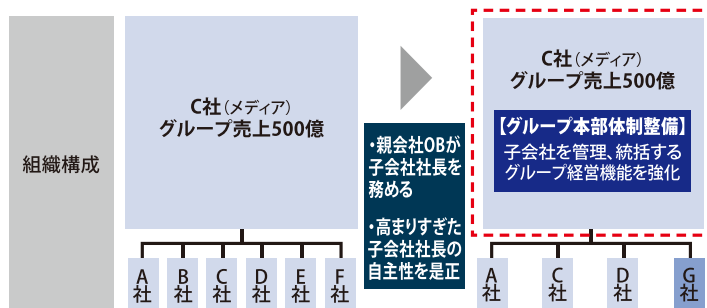
事例① 株主構成を1本化で意思決定を迅速化! 思い切った変革を大胆に断行で成功実現!



事例② 純粋持株会社化で、重複したムダな事業を統合し 効率化!M&Aも強化で成長推進!



事例③ 親(HD)会社(ガバナンス)強化でグループシナジーが 劇的向上!第2の成長軌道へ



セミナーでお伝えしたいこと

成功事例を交えながら

1. 事業統廃合・再編
2. 企業ブランド力UP(≒採用・定着力UP)
3. 収益性・利益率改善
4. 経営人財育成
5. M&Aによる業容拡大

第1講座

実践!今こそ必要な攻めのHD戦略

- ・HD化の手法とメリット・デメリットとは?
- ・HD化を選択するうえで留意すべきポイント

株式会社船井総合研究所
アカウントパートナー室 リーダー

土屋 大輔



船井総合研究所に入社後、中堅・中小企業に対する幅広い業種・業態の新規事業立ち上げ業務の経験を持つ。具体的には、新規事業を含む中期経営計画・事業計画策定や、フィージビリティスタディ、また、事業立ち上げのための実行支援における営業・販促ツールの作成等幅広い業務を行っている。

第2講座

攻めのHD化成功事例5選

- ・攻めのHD化とは?
- ・成功事例5選に学ぶ、攻めのHD化成功のポイント

株式会社船井総合研究所
アカウントパートナー室 ディレクター

佐野 暢彦



みずほ総研(現みずほリサーチ&テクノロジーズ)にて、全社戦略、グループ組織構造改革他のコンサルティングプロジェクトに従事。また、同社経営戦略グループ(戦略コンサルタント30名超)の統括責任者としてプロジェクト推進・品質管理も行う。2022年に船井総合研究所に入社し、事業イノベーション支援部に主に中堅企業へのコンサルティング提案を実施しており、組織再編、内部統制・ガバナンスの知見を活かした、グループ経営に係る事業・組織構造の改革支援を得意とする。主要なコンサルティング実績:グループ戦略立案:運輸(非上場)、マスメディア(非上場)、地域コングロマリット企業他多数:HD体制構築:専門商社(非上場)、大手化学メーカー(上場)、貴金属大手(非上場)、運輸(上場)他多数:中期経営計画策定:建設(上場)、地域コングロマリット企業他・組織構造改革:エネルギー(上場)、専門商社(上場)、地域コングロマリット企業他多数。

第3講座

現場社員が未来を感じて ワクワクするHD経営のポイント

- ・HD化によって社員・会社が幸せになるために必要なこと

株式会社船井総合研究所
アカウントパートナー室 ディレクター

南原 繁



船井総合研究所入社以来、流通小売業、飲食サービス業、製菓製パン業、地域遊休地開発、観光事業、企業CRE戦略、自動車販売業の幅広いフィールドを通じて、船井流マーケティングの基本ベースを習得する。2000年より住宅リフォーム業を本格的に従事、2002年チームリーダー、2005年グループマネージャー、2010年上席コンサルタント認定、2014年住宅不動産部副部長、2017年リフォーム支援部部長。2020年住宅・不動産本部アカウントパートナー室部長。現在、国内経済の生産性を高めるべく、活力ある中堅企業づくりの一助になるために中堅・大手企業に特化した総合コンサルティングサービス構築を進めている。

第4講座

まとめ講座

- ・攻めのホールディング化を実現するために必要なこと

株式会社船井総合研究所
アカウントパートナー室 ディレクター

佐野 暢彦



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

攻めのホールディングス化 成功企業事例大公開セミナー

～既存事業と新規事業の組み換えをしながら持続的成長を実現する！～

お問合せNo. S109587

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

2024年3月14日(木)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00
(ログイン開始 12:30より)

お申込み期限：
2024年3月10日(日)

2024年3月19日(火)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00
(ログイン開始 12:30より)

お申込み期限：
2024年3月15日(金)

2024年3月22日(金)

開始 13:00 ▶ 終了 15:00
(ログイン開始 12:30より)

お申込み期限：
2024年3月18日(月)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに応用となります。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.109587を入力、検索ください。

お問い合わせ



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

〈 オンライン受講 〉

2024年 3月14日(木)

お申込期限:2024年 3月10日(日)

2024年 3月19日(火)

お申込期限:2024年 3月15日(金)

2024年 3月22日(金)

お申込期限:2024年 3月18日(月)

