

2020年12月9日

各位

東京都千代田区永田町 2-14-3
東急不動産赤坂ビル 8F
グローウィン・パートナーズ株式会社
代表取締役 CEO 佐野 哲哉

株式会社タナベ経営との資本業務提携契約締結に関するお知らせ

グローウィン・パートナーズ株式会社（以下、当社）は、2020年12月9日、株式会社タナベ経営（代表取締役社長：若松孝彦、本社：大阪市淀川区・東京都千代田区、東証一部上場 以下、タナベ経営）と資本業務提携契約を締結いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

本資本業務提携に伴い、2021年1月29日付(予定)にて既存株主が保有する当社株式の一部をタナベ経営へ譲渡、併せて同社を引受先とする第三者割当増資を実施することで、当社株式の50.1%をタナベ経営が保有することをお知らせいたします。

本契約を締結するにあたり、当社従業員の雇用、取引先、取引内容については従前と変わらず、現行の拠点にて、これまでと同様の事業を営み、より一層、サービスの向上に努めていく所存です。

タナベ経営は、「企業を愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕する」という経営理念を掲げ、「Business Doctors」として全国地域密着、幾多の経営者・リーダーに寄り添い支援しており、「First Call Company 100年先も一番に選ばれる会社とともに」をミッションとして掲げる日本の経営コンサルティングファームのパイオニアです。顧客企業の課題に応じて、「ドメイン（業種・事業領域）」「ファンクション（経営機能）」「リージョン（地域）」の3つの専門領域から複数名のコンサルタントを選定し、最適なチームを組成するチームコンサルティングを提供しております。創業63年間の支援実績は中堅企業を中心に約7,000社を誇り、その中には上場企業、業界ナンバーワン企業、地域の優良企業も多数含まれております。

一方、当社は「当社に関わる全ての人々の成長（Growth）と成功（Win）を支援する」ことを経営理念とし、クライアントにコーポレート・イノベーション（企業変革）を起こすことをその存在目的に掲げております。多数の公認会計士やプロフェッショナル人材を擁しており、上場企業のクライアントを中心に「経営参謀のプロフェッショナルチーム」として、共に経営課題を解決していくことを強みとしております。

近年当社の事業規模は拡大しており、本資本業務提携を行なうことにより、タナベ経営が有する顧客基盤や金融機関等とのアライアンス基盤を通じて、全国の事業承継マーケットや業態転換・事業再構築マーケット、また地域企業のDXマーケットに参入可能となります。そして、組織体制の拡充により高品質で安定したサービスをさらに全国の企業へ提供できる事業基盤を確立できると考えております。

当社が有する「フィナンシャル・アドバイザー事業」「ストラテジー&オペレーション事業（Accounting Tech Solutionを含む）」「ベンチャー・キャピタル事業」「リクルートメント・ソリューション事業」の4つの事業において、幅広い業種と規模の企業に対して提供してきたコンサルティングの知見・ノウハウと、タナベ経営が長年培ってきたコンサルティングの知見・ノウハウを融合することにより、既存サービス機能の強化や新規事業の立ち上げ等を推進し、両社で全国の企業の成長・発展に貢献することにより、両社のさらなる企業価値の向上を図ってまいります。

1. 資本業務提携について

(1) 資本業務提携の理由

今後の人口減少下およびウィズコロナ・アフターコロナ下での経営環境においても、第三者への事業承継や業態転換・事業の再構築がより一層活発化し、これらを実現するM&Aニーズの高まりが予想されます。これらに加え、企業規模を問わず、企業の成長戦略としての国内企業間のM&Aはもちろんのこと、クロスボーダーM&Aの需要がより一層高まるものと考えております。また、多くの企業において、業態転換・事業の再構築と生産性向上を同時に実現するデジタル戦略を迅速に進めていくことが求められており、これらを実現するDXニーズのより一層の高まりも予想されます。当社においても、M&AおよびDXに関するコンサルティングマーケットが今後も成長拡大を続けると見込んでおります。

上記のとおり、ビジネス変革の実現に主眼をおいた経営が求められる中で、コンサルティングサービスにおいても高度かつ広範な専門性が同時に求められ、クライアントニーズに対して最適な解決策を提示するためには、特定領域の少数精鋭チームによるサービスではなく、複数領域や上流から下流に至る一気通貫とした対応が可能な総合チームによるサービス提供が必要となってきております。

当社は、2005年の創業より「フィナンシャル・アドバイザー事業」をはじめとして「ストラテジー&オペレーション事業」「ベンチャー・キャピタル事業」においてCFOに対する課題解決のためのノウハウを蓄積してまいりました。近年ではクロスボーダーM&Aや、幹部人材に特化した人材紹介事業である「リクルートメント・ソリューション事業」を開始するとともに、人事制度コンサルティング、ITコンサルティングサービス等を充実させ、CHO/CHRO、CIOを含む企業のバックオフィス全体の課題解決を実現するサービスを拡大しております。

このような中で、さらなるクライアントニーズへの対応と拡販に向けて、コンサルタントの安定的な確保・社内教育研修制度の充実・財務基盤の強化などを図り、組織体制をより拡充させるべく、このたびの資本業務提携に至りました。

(2) 資本業務提携の内容

① 業務提携の内容

この資本業務提携を通じて、当社とタナベ経営は、両社の企業価値の一層の向上を実現すべく、タナベ経営が有する顧客基盤や金融機関等とのアライアンス基盤、営業網等の事業基盤や人材採用、教育、管理ノウハウと、当社が創業以来蓄積している国内外のM&Aサービス、バックオフィス部門におけるDX(BPR・IT)コンサルティングにおける知見・ノウハウを結びつけ、既存事業の拡大と事業承継等の新規事業・サービスの創出をおこない、タナベ経営グループ内としての相互人材交流を通じて、さらなる強化を図ってまいります。

【今後取り組む資本業務提携の内容】

- ▶ グローウィン・パートナーズが有するM&AおよびDXに関する知見・ノウハウとタナベ経営が有する経営コンサルティングの知見・ノウハウを融合し、既存サービス機能の強化や新規事業の立ち上げに取り組んでまいります。
- ▶ 既存顧客に対する共同コンサルティングや人材交流を通じて、双方の顧客企業へ提供するサービスの価値を高めてまいります。
- ▶ タナベ経営から当社に役員の受入れをおこなうことで、経営体制の強化を図ってまいります。
- ▶ タナベ経営が当社の顧客創造活動を支援するとともに、人材採用・育成面で相互の協力体制を構築し、両社の事業基盤の強化を図ることにより、全国の事業承継マーケットや事業マーケット、DXマーケットを攻略してまいります。

② 資本提携の内容

タナベ経営は、2021年1月29日付（予定）で当社の普通株式を、既存株主からの株式譲受および同社に対する第三者割当有償増資の引受により取得いたします。当該株式取得により、当社の発行済株式総数に対するタナベ経営の所有割合は、50.1%となる予定です。

(3) 資本業務提携の相手先の概要（2020年11月30日現在）

社名：株式会社タナベ経営

(<https://www.tanabekeiei.co.jp/>)

本社所在地：(大阪本社)大阪府大阪市淀川区宮原3-3-4

(東京本社)東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビル9階

代表者：若松孝彦（代表取締役社長）

設立：1963年4月1日

事業内容：経営コンサルティング事業及びセールスプロモーションコンサルティング事業

上場市場：東京証券取引所市場第一部（9644）

2. 本件に関する両社コメント

<グローウィン・パートナーズ 代表取締役 CEO 佐野 哲哉 コメント>

「タナベ経営と当社は、本質的に同じ志を持つ経営理念を掲げ、多くの企業を支援して参りました。

創業以来 500 件以上の実績を誇る M&A 支援、上場企業グループのバックオフィス部門に対する業務改革・DX 支援、ベンチャー企業投資、経営幹部に特化した人材紹介など、当社の事業はタナベ経営のコンサルティングサービスと高い親和性があります。

また、両社のクライアントは重複がなく、サービスの選択肢が増えることで、「ファーストコールカンパニー 100 年先も一番に選ばれる会社」の実現により近づけると確信しております。同じ志を持つ両社が手を携えて互いの強みを発揮することで、多くの企業の成長に貢献し、共に繁栄していくことを楽しみにしております。」

<タナベ経営 代表取締役社長 若松 孝彦 コメント>

「グローウィン・パートナーズと当社との資本業務提携を嬉しく思います。

私たちは、「Business Doctors」として「企業を愛し、共に歩み、繁栄に奉仕する」ことを経営理念に掲げ、60 年以上活動しております。東証一部に上場するファームとして、クライアントを「ファーストコールカンパニー 100 年先も一番に選ばれる会社」へと導くべく、コンサルティング領域の多角化を推進しております。グローウィン・パートナーズの「経営参謀のプロフェッショナルチーム」による M&A 支援や経理・財務部門等の DX 化・生産性向上支援等のノウハウと当社のコンサルティングが融合することで、日本で唯一無二のコンサルティング価値を発揮できるものと確信しております。」

■本件に関する問い合わせ窓口：

グローウィン・パートナーズ株式会社

コーポレートマネジメント部 佐藤／市場開発部 大竹

電話番号：03-5157-1616

E-Mail：press@growin.jp

以上