

<日本企業のバイアウト>シリーズ

“企業経営者必読の書”

『事業再生とバイアウト』の待望の続編

本書の特徴

これからの事業再生の戦略的視点、事業再生局面におけるバイアウトのプロセス選択、プロフェッショナル経営者の招聘、近年の事業再生型バイアウトの動向などの解説を行ったうえで、バイアウト・ファンドによる事業再生支援の実態を豊富な事例紹介と経営者インタビューにより明らかにした、日本の企業経営者必読の書。2011年に刊行した『事業再生とバイアウト』の待望の続編。

主な読者層

中堅・中小企業のオーナー経営者、大手企業の経営企画部門・財務部門、プロフェッショナル経営者、プロフェッショナル CFO の方々必読の書。また、金融機関（大手銀行、信託銀行、地方銀行、信用金庫など）の融資部・審査部・企業サポート部にて経営改善支援に従事されている方々およびその他の支援機関（中小企業再生支援協議会、経営改善支援センター、信用保証協会など）や、事業再生のサポートを行う M&A アドバイザー、弁護士、公認会計士、税理士、中小企業診断士などのプロフェッショナルの方々にも待望の実務書。



<新刊>

続・事業再生とバイアウト

日本バイアウト研究所／編

刊行日：2018年11月中旬予定

仕様：A5判・276頁・上製

定価：3,400円＋税

発行所：中央経済社

これからの事業再生の戦略的視点、事業再生局面におけるバイアウトのプロセス選択、プロフェッショナル経営者の招聘、近年の事業再生型バイアウトの動向などの解説を行ったうえで、バイアウト・ファンドによる事業再生支援の実態を豊富な事例紹介と経営者インタビューにより明らかにした、日本の企業経営者必読の書。2011年に刊行した『事業再生とバイアウト』の待望の続編。



<既刊>

事業再生とバイアウト

日本バイアウト研究所／編

刊行日：2011年3月22日

仕様：A5判・448頁・上製

定価：3,800円＋税

発行所：中央経済社

事業再生におけるバイアウト・ファンドの活用、経営者の外部招聘、経営プロフェッショナルの活躍、バイアウト・ファンドの資金提供機能と経営支援機能、内部管理体制の強化、社員の意識改革、ブランドの再強化など、バイアウト・ファンドによる事業再生支援の実態を豊富な事例と経営者インタビューにより明らかにする。



続・事業再生とバイアウト

日本バイアウト研究所／編

刊行日：2018年11月中旬予定

仕様：A5判・276頁・上製

定価：3,400円＋税

発行所：中央経済社

本書は、これからの事業再生の戦略的視点、事業再生局面におけるバイアウトのプロセス選択、プロフェッショナル経営者の招聘、近年の事業再生型バイアウトの動向などの解説を行ったうえで、バイアウト・ファンドによる事業再生支援の実態を豊富な事例紹介と経営者インタビューにより明らかにした、日本の企業経営者必読の書。2011年に刊行した『事業再生とバイアウト』の待望の続編。

第I部 手法と市場動向

第1章 これからの事業再生の戦略的視点とバイアウト・ファンドの活用

—再生・バリューアップを強かに推進するパートナーとして—

(執筆者：株式会社 KPMG FAS 執行役員 パートナー 中村吉伸)

(執筆者：株式会社 KPMG FAS 執行役員 パートナー 坂田恵夫)

(執筆者：株式会社 KPMG FAS 執行役員 パートナー 阿部薫)

第2章 事業再生局面におけるバイアウト

—事案に応じた買収プロセスの選択—

(執筆者：長島・大野・常松法律事務所 弁護士 鐘ヶ江洋祐)

(執筆者：長島・大野・常松法律事務所 弁護士 大川友宏)

(執筆者：長島・大野・常松法律事務所 弁護士 板谷隆平)

第3章 バイアウト・ファンドによる経営支援とプロフェッショナル経営者の招聘

—事業再生投資における特徴と事例—

(執筆者：キャリアインキュベーション株式会社 マネージングディレクター 佐竹勇紀)

(執筆者：キャリアインキュベーション株式会社 マネージングディレクター 古屋和彦)

(執筆者：キャリアインキュベーション株式会社 ディレクター 岡本起里)

第4章 常駐経営人材派遣ファームの必要性和活用場面

—ガバナンスにケミストリー（化学反応）を起こし企業を再生する手法—

(執筆者：フロンティア・マネジメント株式会社 常務執行役員 経営執行支援部長 西田明德)

(執筆者：フロンティア・マネジメント株式会社 経営執行支援部 シニアディレクター 梅村崇貴)

第5章 日本における近年の事業再生型バイアウトの動向

—地方の中堅・中小企業の活性化に向けて—

(執筆者：株式会社日本バイアウト研究所 代表取締役 杉浦慶一)

座談会 事業再生の進化と新たな視点

—バイアウトを通じた再成長ステージの企業への支援—

(討論者：ネクスト・キャピタル・パートナーズ株式会社 代表取締役社長 パートナー 立石寿雄氏)

(討論者：エンデバー・ユナイテッド株式会社 代表取締役 三村智彦氏)

(討論者：株式会社 KPMG FAS 代表取締役パートナー 知野雅彦氏)

第6章 老舗寝具製造販売会社の事業再生型パイアウト事例

—メインバンクとの共同投資による越後ふとんの経営改善—

(執筆者: ネクスト・キャピタル・パートナーズ株式会社 マネジャー 田邊健介)

《経営者インタビュー》

自社工場保有の強みを活かした寝具専門メーカーの取り組み
～社員のモチベーションの向上と後継者人材の育成に向けて～

(インタビュー先: 越後ふとん株式会社 代表取締役 高橋日吉氏)

第7章 スカイマークの経営破綻と事業再生

—一定時運航率日本一への軌跡—

(執筆者: インテグラル株式会社 ヴァイスプレジデント 西岡成浩)

(執筆者: インテグラル株式会社 ヴァイスプレジデント 都築啓)

《経営者インタビュー》

新生スカイマークの再成長に向けた基盤づくり
～社員が誇りと愛着を感じる企業風土の醸成～

(インタビュー先: スカイマーク株式会社 代表取締役社長 市江正彦氏)

(インタビュー先: スカイマーク株式会社 専務取締役執行役員 本橋学氏)

第8章 中国・アジアを軸とした製造業の再生と成長

—民事再生からV字回復とグローバル成長を達成したポリマテックの事例—

(執筆者: シティック・キャピタル・パートナーズ・ジャパン・リミテッド マネージング・ディレクター 小林進太郎)

《経営者インタビュー》

収益力の強化に向けた意思決定プロセスの改善
～原価の「見える化」による損益管理の徹底～

(インタビュー先: 積水ポリマテック株式会社 代表取締役社長 山崎潤氏)

第9章 事業モデルの転換によるV字回復とIPOの実現

—カチタスの事例—

(執筆者: 株式会社アドバンテッジパートナーズ シニア パートナー 喜多慎一郎)

(執筆者: 株式会社アドバンテッジパートナーズ プリンシパル 山縣茂信)

(執筆者: 元 株式会社アドバンテッジパートナーズ ヴァイス プレジデント 松本悠平)

《経営者インタビュー》

会社全体での一体感の醸成に向けた取り組み
～現場との信頼関係の構築と組織力の強化～

(インタビュー先: 株式会社カチタス 代表取締役社長 新井健資氏)

第10章 メガネスーパーにおける上場維持型の事業再生事例

—ビジネスモデルの変革を通じたステークホルダーの支持獲得プロセス—

(執筆者: 株式会社アドバンテッジパートナーズ シニア パートナー 永露英郎)

(執筆者: 株式会社アドバンテッジパートナーズ プリンシパル 市川雄介)

(執筆者: 株式会社アドバンテッジパートナーズ プリンシパル 東原俊哉)

《経営者インタビュー》

事業再生期から再成長期への転換
～現場とのコミュニケーションの継続による持続的発展を目指して～

(インタビュー先: 株式会社メガネスーパー 代表取締役社長 星崎尚彦氏)

第11章 ラグジュアリーブランドの再成長事例

—ヨウジヤマモトとの9年の歩み—

(執筆者: インテグラル株式会社 ディレクター 早瀬真紀子)

(執筆者: インテグラル株式会社 ヴァイスプレジデント 岸孝達)

《経営者インタビュー》

事業再生におけるパイアウト・ファンドの活用意義
～同じ目標を共有して成し遂げるアプローチ～

(インタビュー先: 株式会社ヨウジヤマモト 前代表取締役社長 大塚昌平氏)