

<日本企業のバイアウト>シリーズ 中堅・中小企業の M&A の決定版！

『続・事業承継とバイアウト—ロールアップ編—』

本書の特徴

中堅・中小企業の事業承継問題の解決手段として注目されるロールアップ型 M&A 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した、日本の企業経営者必読の書。事業承継型 M&A を検討している中堅・中小企業のオーナー経営者や積極的な M&A 戦略の推進により成長を目指す企業経営者におすすめ。また、金融機関、M&A アドバイザー、コンサルタント、弁護士、公認会計士、税理士などのプロフェッショナルも必携。2011 年に刊行した『事業承継とバイアウト』、2016 年に刊行した『続・事業承継とバイアウト—製造業編—』、『続・事業承継とバイアウト—小売・サービス業編—』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や積極的な M&A 戦略の推進により成長を目指す企業経営者に必読の書。また、M&A 支援機関（M&A 仲介会社、M&A アドバイザー会社）や、金融機関（大手銀行、信託銀行、地方銀行、信用金庫、証券会社）の M&A・事業承継担当者、法人営業担当者、プライベート・バンキング担当者、LB0 ファイナンス担当者、事業再生担当者、コンサルタント、弁護士、公認会計士、税理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・事業承継とバイアウト—ロールアップ編—

日本バイアウト研究所／編

刊行日：2022 年 12 月下旬予定
仕様：A5 判・約 300 頁・上製
定価：3,960 円（税込）
発行所：中央経済社

中堅・中小企業の事業承継問題の解決手段として注目されるロールアップ型 M&A 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。バイアウト・ファンドのサポートを得ながら、円滑な事業承継、経営体制の構築、PMI (post-merger integration) の推進、グループ間連携の推進を行う中堅・中小企業の事例を多数記載。

<既刊>



事業承継とバイアウト

日本バイアウト研究所／編
刊行日：2011 年 3 月 22 日
仕様：A5 判・436 頁・上製
定価：4,180 円（税込）
発行所：中央経済社



続・事業承継とバイアウト—製造業編—

日本バイアウト研究所／編
刊行日：2016 年 3 月 8 日
仕様：A5 判・288 頁・上製
定価：3,740 円（税込）
発行所：中央経済社



続・事業承継とバイアウト—小売・サービス業編—

日本バイアウト研究所／編
刊行日：2016 年 3 月 8 日
仕様：A5 判・312 頁・上製
定価：3,740 円（税込）
発行所：中央経済社

本書は一般の書店にてお求め頂けます。



続・事業承継とバイアウト ―ロールアップ編―

日本バイアウト研究所／編

刊行日：2022 年 12 月下旬予定

仕様：A5 判・約 300 頁・上製

定価：3,960 円（税込）

発行所：中央経済社

中堅・中小企業の事業承継問題の解決手段として注目されるロールアップ型 M&A 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。バイアウト・ファンドのサポートを得ながら、円滑な事業承継、経営体制の構築、PMI (post-merger integration) の推進、グループ間連携の推進を行う中堅・中小企業の事例を多数記載。

第 I 部 手法と市場動向

第 1 章 日本のバイアウト・ファンドが推進するロールアップ型 M&A の動向と将来展望

―中堅・中小企業の事業承継問題の解消とさらなる成長を目指して―

（執筆：株式会社日本バイアウト研究所 代表取締役 杉浦慶一）

第 2 章 中堅・中小のオーナー企業の後継者問題の現状と新たな解決手法

―ロールアップ型 M&A におけるバイアウト・ファンドの役割―

（執筆：株式会社 KPMG FAS 執行役員パートナー 佐藤奈緒）

（執筆：株式会社 KPMG FAS マネージングディレクター 駒田純一）

第 3 章 中堅・中小企業の事業承継型 M&A の円滑な遂行に向けた課題

―売手サイドと買手サイドの視点から―

（執筆：三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社 コーポレートアドバイザリー部長 プリンシパル 木俣貴光）

（執筆：三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社 コーポレートアドバイザリー部 プリンシパル 酒井宏輝）

第 4 章 バイアウト・ファンド主導のロールアップ型 M&A の優位性

―水平統合型から価値創造型まで―

（執筆：アント・キャピタル・パートナーズ株式会社 マネージングパートナー 上田研一）

第 5 章 M&A によるシナジーの考え方と収益モデルの変革

―投資先によるロールアップ事例から学ぶ成功の類型―

（執筆：株式会社アドバンテッジパートナーズ パートナー 市川雄介）

第 II 部 事例と経営者インタビュー

第 6 章 事業会社とバイアウト・ファンドによる共同 M&A・ロールアップの事例

―強固な調剤薬局グループを目指すアロスワンの取り組み―

（執筆：アント・キャピタル・パートナーズ株式会社 ディレクター 野呂瀬和樹）

（執筆：アント・キャピタル・パートナーズ株式会社 プリンシパル 谷ノ内俊樹）

《経営者インタビュー》

中小調剤薬局の共同 M&A の推進

～オーナー経営者の高齢化への対応と地域包括ケアシステムの構築を目指して～

（インタビュー先：I&H 株式会社 代表取締役社長 岩崎裕昭氏）

第7章 美容室業界のゲームチェンジャーにおけるロールアップ事例

—AB&Company の非連続的成長と株式上場の実現—

（執筆：CLSA キャピタルパートナーズジャパン株式会社 エグゼクティブディレクター 安形栄胤）

《経営者インタビュー》

スピード感を持った企業成長への挑戦

～バックオフィスの強化とロールアップによる付加価値の創出～

（インタビュー先：株式会社 AB&Company 代表取締役 市瀬一浩氏）

（インタビュー先：株式会社 Puzzle 代表取締役 丹内悠佑氏）

第8章 銘菓・名産品メーカーの事業承継を通じた地方創生への貢献

—日本銘菓総本舗グループ各社の要素技術の統合による価値創造への挑戦—

（執筆：株式会社アドバンテッジパートナーズ プリンシパル 西村隆志）

《経営者インタビュー》

後継者問題を抱える中小企業の M&A による事業承継

～創業者の想いを大切にしたい PMI の成功に向けて～

（インタビュー先：株式会社庫や 代表取締役社長 富田智夫氏）

第9章 カラーコンタクトレンズ業界 No.1 のロールアップによる成長戦略

—積極的な M&A を展開する T-Garden の事例—

（執筆：インテグラル株式会社 ディレクター 石川章太郎）

《経営者インタビュー》

M&A 後の積極的なコミュニケーションによる人心掌握

～グループ全体のシナジー効果の創出に向けた取り組み～

（インタビュー先：株式会社 T-Garden 代表取締役社長 山本慎哉氏）

第10章 地域建設業界におけるロールアップ投資事例

—UNICON ホールディングスの取り組み—

（執筆：エンデバー・ユナイテッド株式会社 マネージングディレクター 中原慎一郎）

《経営者インタビュー》

地域連合型ゼネコンのコンセプト具現化に向けた取り組み

～受注繁閑の平準化と技術者の最適配分の実現～

（インタビュー先：株式会社 UNICON ホールディングス 代表取締役 小山剛氏）

第11章 アジアを代表する民間動物医療グループの構築

—ANCHORS を軸としたロールアップの事例—

（執筆：キャス・キャピタル株式会社 取締役パートナー 上原進）

（執筆：キャス・キャピタル株式会社 シニアアソシエイト 松石拓馬）

《経営者インタビュー》

質の高い医療サービスの提供に向けたグループ間連携基盤の整備

～教育研修制度を通じた獣医師・看護師の長期的なスキルアップの実現～

（インタビュー先：日本どうぶつ先進医療研究所株式会社 代表取締役 上地正実氏）

座談会 日本のロールアップ型 M&A におけるバイアウト・ファンドの役割

—中堅・中小企業の後継者問題の解決と成長戦略の推進に向けて—

（討論者：株式会社アドバンテッジパートナーズ 代表取締役 シニア パートナー 喜多慎一郎氏）

（討論者：アント・キャピタル・パートナーズ株式会社 代表取締役社長 飯沼良介氏）

（討論者：MCP キャピタル株式会社 代表取締役社長 佐藤正秀氏）

（司会者：アンテロープキャリアコンサルティング株式会社 取締役 山本恵亮氏）
