

M&A は経営を“つなぐ”手段である。経営コンサルタントが見た
M&A が成功する会社の特徴や、譲受・譲渡側の双方が納得できる取引を
成立させるノウハウを収録。M&A で成長を実現するための一冊。

『M&A 成長戦略』

2024年3月26日（火）発売

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グループ（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、2024年3月26日（火）、『M&A 成長戦略』を発売いたします。



■内容紹介

M&A の本質とは何か。それは“つなぐ”ことです。企業には歴史、人材、ノウハウとブランドがあります。特に、オーナー経営者にとって自分の会社は、先祖から引き継がれた命の次に大事なものです。オーナーは代わっても、経営は引き継いでいく。これが M&A の本質であり、どの案件にも共通する大きな目的といえるのではないのでしょうか。

企業の進む道は存続、売却、廃業、倒産の4つといわれますが、売却もまた、存続の一つです。譲渡企業を引き継ぎ、譲受企業が企業価値を高める M&A は、社会価値が高い行為であり、サステナブルな経営技術の一つであると捉えることができます。そこで本書では、会社や事業の成長戦略の手段として活用し、企業価値を高めるための M&A についてまとめました。

本書は、タナベコンサルティンググループが経営コンサルティング会社として提供した生々しい M&A の“現場”を許せる限り活字化し、図やチェックリストなどを用いて分かりやすく解説。経営者の方々が「M&A で何を実現したいのか」を明確にするためのヒントをちりばめ、譲受側と譲渡側の双方が納得する M&A を成立させるためのノウハウを余すことなく盛り込んでおります。

「すでに何度か M&A に取り組んだけれど、成果を感じられていない」、「これから M&A に着手しようと思っている」、そんな方々が、M&A を活用して成長を実現するための一冊です。

■書籍概要



M&A 成長戦略

タナベコンサルティンググループ

M&A コンサルティング事業部

丹尾 渉 著、戦略総合研究所 監修

株式会社ダイヤモンド社 / 定価：1,760 円（税込）

発行年月：2024 年 3 月 26 日 / 四六判・上製・200 ページ

■著者プロフィール



株式会社タナベコンサルティング

執行役員 M&A コンサルティング事業部 丹尾 渉

2015 年タナベ経営（現 タナベコンサルティング）入社後、収益・財務構造改革を中心に、資本政策や組織再編コンサルティングなどに従事。2017 年から M&A コンサルティング本部の立ち上げに参画。M&A 戦略構築からアドバイザー、PMI までオリジナルメソッドを開発。その後 6 年間で延べ 100 件以上の M&A コンサルティングに携わる。「戦略なくして M&A なし」をモットーに、大手から中堅・中小企業の M&A を通じた成長支援を数多く手掛けている。

■監修

株式会社タナベコンサルティング 戦略総合研究所

タナベコンサルティングにおける「チームコンサルティング」のナレッジ集約、メソッド開発、調査・マーケティング、およびテクノロジーを活用した DX サービスの研究開発などを行う。国内の大企業から中堅企業を中心に、各種レビュー・コンテンツをメディア発信している。

■関連ページ

・書籍紹介ページ

<https://review.tanabeconsulting.co.jp/book/book-43778/>

【タナベコンサルティンググループ (TCG) 概要】

TCGは、1957年(昭和32年)に創業し、創業65年を超え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、現在地から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。」というパーパスを定めています。

グループで約660名のプロフェッショナル人材を擁し、「経営者・リーダーのパートナー」として大企業から中堅企業まで17,000社以上の支援実績があります。

経営コンサルティング領域としては、戦略策定支援(上流工程)から、デジタル技術も駆使した現場における実装・オペレーション支援(中流～下流工程)まで、企業経営を一気通貫で支援できる経営コンサルティング・バリューチェーンを全国地域密着で構築しています。

そして、コンサルティングスタイルとしては、「Client Success—すべてはクライアントの成功のために」という徹底したクライアント中心主義のもと、経営コンサルティング・バリューチェーンにより、個社の経営課題に合わせて複数名のプロフェッショナルコンサルタントを選定してチームを組成する「チームコンサルティング」を推進しています。

〈経営コンサルティング・バリューチェーン〉

- ・戦略&ドメイン
ドメイン(業種別)戦略、ビジネスモデル変革、中長期ビジョン、サステナビリティ経営
- ・デジタル
ビジネスモデルDX、マーケティングDX、マネジメントDX、HRDX
- ・HR
人的資本経営、採用&ジョブデザイン、アカデミー(企業内大学)、トップマネジメント育成
- ・コーポレートファイナンス
企業価値ビジョン、ホールディングス・グループ経営、事業承継&事業継続、コーポレート・ガバナンス
- ・M&A
成長戦略M&A、事業承継M&A、クロスボーダーM&A、IPO・ベンチャー企業支援
- ・ブランド&PR
ブランディング、戦略PR(国内外)、マーケティング、クリエイティブ&デザイン
- ・リージョン(全国10地域)
札幌、仙台、新潟、東京、名古屋、金沢、大阪、広島、福岡、那覇

■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

設立：1963年4月1日

資本金：17億7,200万円

総人員数：660名(グループ全体)※2023年4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

TCG TANABE
CONSULTING