

現地で稼ぐ力を、手に入れる。

マイノリティ出資が切り拓く、海外地産地消型M&A



人口減少・国内市場の縮小。
今、日本企業に「**海外市場開拓**」は必然か？

しかし、多くの企業が従来の「100%子会社設立」や「日本人駐在員依存」のモデルに限界を感じ、海外で"儲からない"壁に直面しています。

本書は、現地企業への**マイノリティ出資**（少数株式取得）と**地産地消型M&A**を通じて、"現地で稼ぎ、現地で完結する"次世代のグローバル戦略を解き明かす実務書です。

こんな方に読んでほしい



海外で奮闘する駐在員

日々の業務で新しいイノベーションが起これない。本社との連携が難しい。



海外管轄部署の責任者

海外子会社の業績低迷・属人化・ガバナンスに悩む方へ



中小・中堅企業の社長

海外進出の次の一手・既存海外子会社の再構築を検討中の方へ

- ✓ **プロローグ**：日本企業よ、閉塞感を打ち破り、世界へ飛躍せよ
- ✓ **序章**：『国内の成功』を捨て、なぜ世界に挑んだのか？
- ✓ **第一章**：日本企業が今、海外進出・戦略性M&Aを推進すべき理由
- ✓ **第二章**：日系企業海外子会社の課題とあるべき姿
- ✓ **第三章**：クロスボーダーM&A戦略による「地産地消型モデル」の構築
- ✓ **第四章**：クロスボーダーM&A実務プロセスと留意点
- ✓ **第五章**：M&A後の事業統合（PMI）を成功させる鍵
- ✓ **第六章**：ASEAN・インドにおけるクロスボーダーM&Aの概況と留意点
- ✓ **エピローグ**：次世代へ繋ぐ、グローバル挑戦の羅針盤



久野 康成（くの・やすなり）

東京コンサルティングファーム 代表取締役会長兼CEO／公認会計士
1998年独立、9坪半の事務所から開始。2006年中国進出を皮切りに26カ国に拠点を展開。現在社員約360名。
新興国海外進出支援のパイオニア。



高橋 周平（たかはし・しゅうへい）

東京コンサルティンググループ COO／ASEAN 統括部長
新卒2年目でタイ拠点長に。売上50%減・組織崩壊を経験。「仕組みによる組織」へ転換し3年で売上8倍達成。
現在東南アジア全域を統括。