

IT業界のM&Aガイドブック

株式会社たすきコンサルティング



たすきコンサルティング
TASUKI CONSULTING

業界について

IT業界の市場環境

P.2

業界再編の状況

P.7

はじめに

弊社のご紹介

P.12

ご提案

オーナー様へのご提案

P.19

IT業界の市場環境

1-1. 急激な市場環境の変化

1-2. 不足が想定される人材

1-3. IT人材の不足

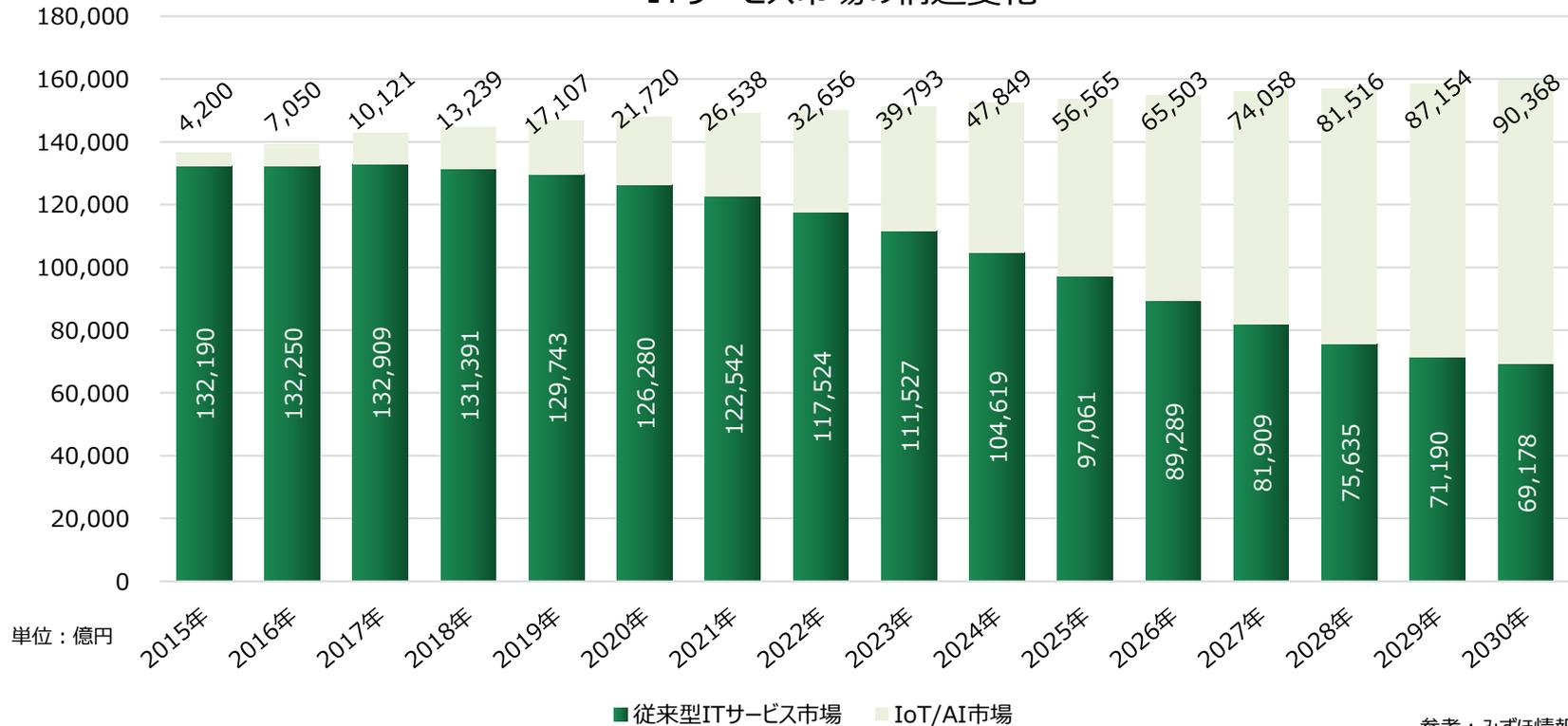
1-4. 多重下請け構造



急激な市場環境の変化

インターネットの普及から始まり、働き方改革の推進やDX化の推進、IoT分野の発展やAI分野の台頭と、急激に市場環境が変化しており、変化への対応や人材確保が急務となっている。

ITサービス市場の構造変化

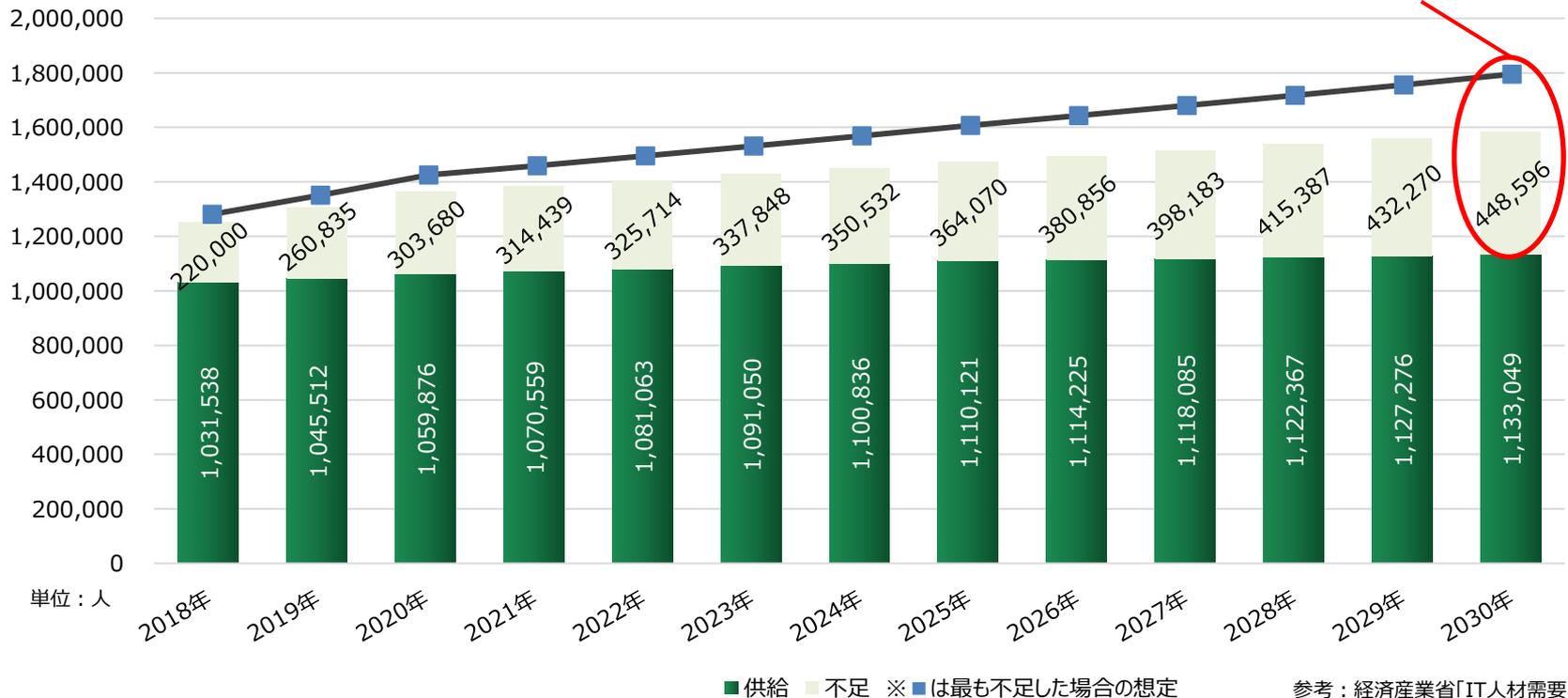


参考：みずほ情報総研

IT人材の不足

IT需要の拡大や人口減少等により、人材不足が深刻化し、
2030年には最大79万人のIT人材が不足するとの試算結果となる。

IT人材の「不足数」(需要)に関する試算結果



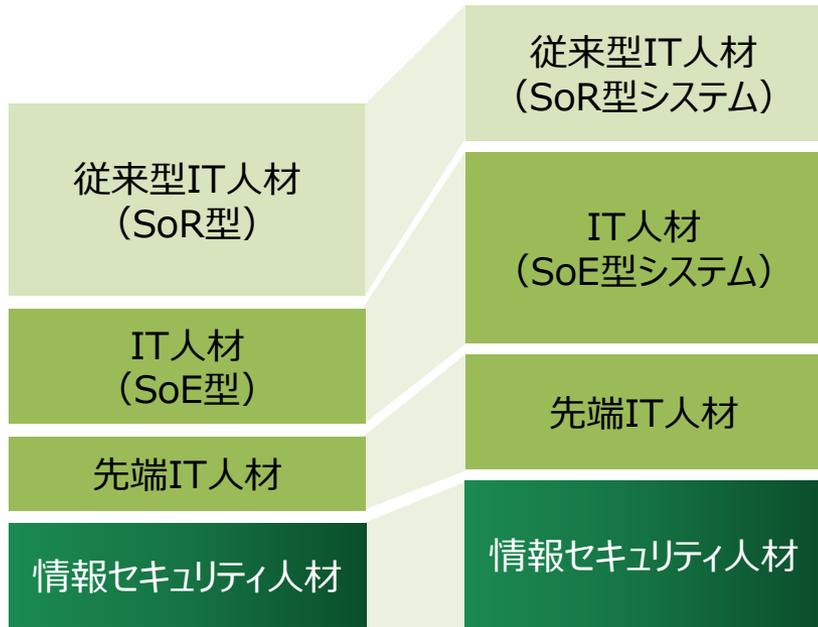
最大79万人不足



不足が想定される人材

業界の市場拡大による、IoTやAI等の先端IT人材の不足や、デジタル化の進展に伴うサイバー攻撃のリスクの高まりへの対応が可能人員の不足が想定される。

IT人材の需要構造変化



現状



将来

(量)

質・量ともに今後大幅に不足すると想定される人材	AI ビッグデータ IoT ロボット
質・量ともに今後不足すると想定される人材	情報セキュリティ クラウドコンピューティング デジタルビジネス モバイル端末 ウェアラブル端末
	SNS

(質)

※SoR型：企業の中核となる記録・管理システム
SoE型：ユーザーとの接点を強化し、エンゲージメントを高めるシステム

参考：経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」

多重下請け構造

多重下請け+アナログ作業による低い生産性、単価の減少による従業員への低待遇等の課題がある。また、コード開発等における単純・簡易的な作業についてはAIでの代替が進むなど、既存の領域における需要の減少が想定されている。

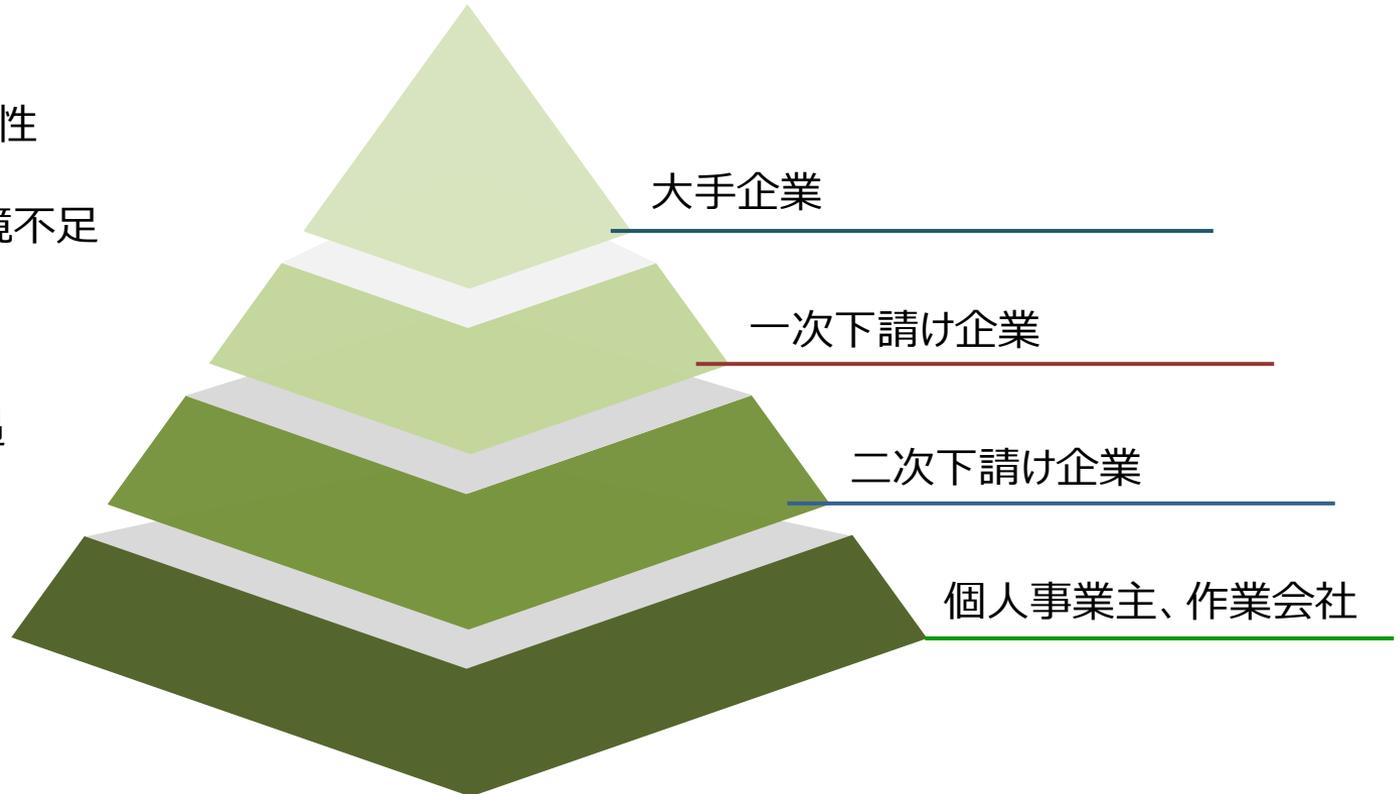
・AIによる代替可能性

・技術力向上の環境不足

・低い採用力

・従業員への低待遇

・単価の減少



業界再編の状況

2-1. IT業界におけるM&Aの背景

2-2. IT業界のM&Aの類型（事例紹介その1）

2-3. IT業界のM&Aの類型（事例紹介その2）

2-4. IT業界のM&Aの類型（事例紹介その3）

経営戦略としてのM&A

成長加速

M&Aは、迅速な事業拡大や新規顧客獲得を促進し、企業成長を加速させる有効な手段となります。



競争優位性の強化

M&Aにより技術や人材を取り込むことで、企業の市場価値を高め、競合他社に対する優位性を得ることができます。

技術革新・人材教育の促進

M&Aにより新たな技術や開発の機会を取り込むことで、企業のイノベーション能力や人材のスキルを向上させることができます。

ケース①：システム開発×技術者派遣

- 譲渡企業：株式会社レフトキャピタル（東京都中央区）
- 譲受企業：株式会社ビーネックスグループ（東京都港区）

【譲渡企業】

（株）レフトキャピタル

- 業種：システム受託開発
- 特色：業歴長く、通信・金融・流通・製造等、幅広い業界にてシステムの受託開発手掛ける

M&Aニーズ

- 採用基盤を活用した人材確保
- 人材交流によるスキルアップ
- 経営基盤の強化



【譲受企業】

（株）ビーネックスグループ

- 業種：技術者派遣、組込み開発
- 特色：技術者派遣事業や組込み開発等の事業を展開するIT企業

M&Aニーズ

- 新規顧客基盤の開拓
- 採用エンジニアのスキルアップ
- ITソフト領域の強化

- 譲受企業の採用基盤を活用し、継続的なエンジニアの採用を行い、継続的な成長を見込む
- 新規顧客基盤の獲得によるITソフト領域の強化と人材交流によるエンジニアのスキルアップを見込む

ケース②：システム開発×システム開発

- 譲渡企業：株式会社ヒューマンソフト（東京都中央区）
- 譲受企業：株式会社アクシス（東京都港区）

【譲渡企業】

（株）ヒューマンソフト

- 業種：ソフトウェア受託開発
- 特色：金融や通信、広告等幅広い業界に対してシステム開発サービスを提供

M&Aニーズ

- 経営基盤の強化
- 取引先の拡大
- 安定した人材の採用



【譲受企業】

（株）アクシス

- 業種：システム開発
- 特色：システムインテグレーション事業やクラウドサービス事業を運営するシステム開発会社

M&Aニーズ

- 人員体制の強化
- 事業・サービスの多様化

→経営基盤の強化や人員の増強と、下請け構造からの脱却で利益率の向上に成功

→人員体制の強化と基幹管理システムの開発力向上に成功

ケース③：SES×ITインフラ

- 譲渡企業：株式会社アヴァンセ・アジル
- 譲受企業：ベシス株式会社

【譲渡企業】

(株) アヴァンセ・アジル

- 業種：SES（人材派遣）
- 特色：サーバーやネットワーク関連のITインフラ領域に強みを持つ人材派遣事業者。

M&Aニーズ

- 経営基盤の強化
- 取引先の拡大
- 安定した人材の採用



【譲受企業】

ベシス（株）

- 業種：インフラテック
- 特色：モバイルエンジニアリングを柱とし、IoT、ITインフラ領域の事業拡大を推進中。

M&Aニーズ

- 人身体制の強化
- 事業・サービスの多様化
- 新規取引先の獲得

→営業力・ITインフラ事業拡大を目指し参画。売上高10%以上拡大

→取引の少なかったNTT・KDDI系列との関係強化により販路が拡大

弊社のご紹介

3-1. 弊社概要のご紹介

3-2. 弊社の位置づけ

3-3. IT業界特化チームについて

3-4. 貴社担当体制について

3-5. ご面談の背景

基本情報

会社名 株式会社たすきコンサルティング

設立 2005年2月

従業員数 45名（2024年8月時点）

本社 : 東京都千代田区大手町1-5-1
大手町ファーストスクエア
イーストタワー3階

拠点 名古屋支店 : 愛知県名古屋市西区牛島町6-1
名古屋ルーセントタワー40階

大阪支店 : 大阪府大阪市淀川区西宮原
1-8-10 Vianode SHIN-OSAKA

代表者 代表取締役 森田 修

資本金 1億円

提携先 税理士法人クリアコンサルティング
社労士法人クリアコンサルティング



企業理念 (Mission)

想いをつなぎ、企業の道を切り拓く

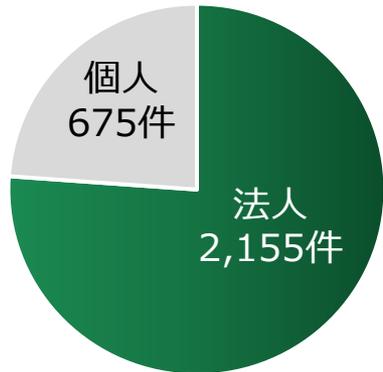
これまでの成約業種 (件数分布)

医療・保健・ 介護・福祉	17.3%	宿泊業	1.8%
製造業	13.6%	職業紹介・ 労働者派遣	1.8%
運送業	12.7%	出版業	0.9%
建設業	11.8%	飲食業	0.9%
情報サービス業	11.8%	美容業	0.9%
卸売業	7.3%	学習支援業	0.9%
小売業	7.3%	その他	4.6%
不動産業	6.4%	※2024/12末時点の直近110件を分析	

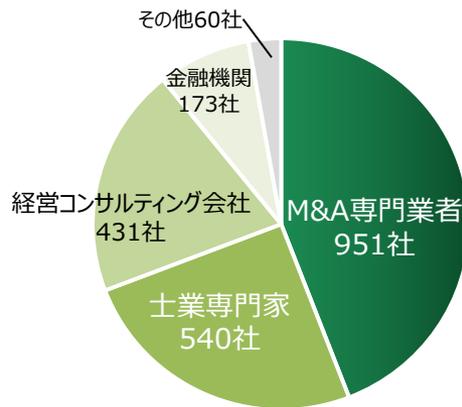
たすきコンサルティング…長年の業歴（10年）と豊富な人材（45名）

中小企業庁が創設した「M&A支援機関に係る登録制度」では、2024年1月現在2,830件のM&A支援機関登録があるが、その内たすきコンサルティングと同等の業歴・人員数を有する事業者は14社

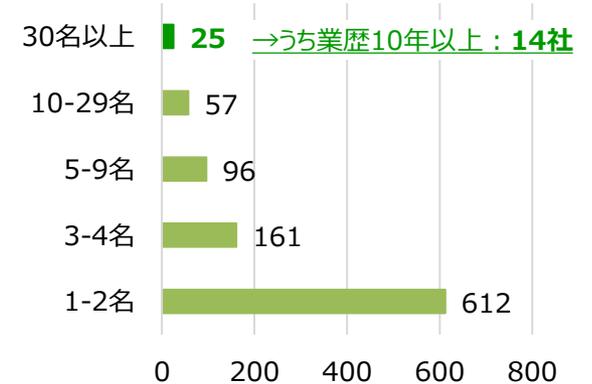
M&A支援機関数：2,830件



法人事業者：2,155社



M&A専門業者：951社



チームの特色

IT事業者様の様々な課題に対応いたします

我々たすきコンサルティングのIT業界チームは、AIやIoT等の先端IT領域の拡大やサイバーセキュリティ問題など、急変する市場環境への対応や、技術者の不足・技術力向上へ向けた対応に課題感をお持ちの企業様への支援をするべく発足いたしました。

業界の最新動向を踏まえ、IT業界特有の問題やお悩みのご相談から、M&Aの実務まで、手厚くサポートさせていただきます。



IT業界チーム メンバー紹介



青山学院大学卒業後、大手地方銀行に入行し、法人融資、M&A業務に10年携わる。その後、大手M&A仲介会社にて、30社以上を支援。2024年2月からたすきコンサルティングに参画し、複数社を成約に導く。



大学卒業後、新卒で山形県庁に入庁。約7年半、商工や財政部門の業務に従事。その後、農林水産省への出向を経て、2024年10月からたすきコンサルティングに参画。

専門家チーム

メンバー紹介



船橋 武士

M&Aアドバイザリー部
部長
(公認会計士)

大学卒業後、公認会計士として上場会社、病院、証券会社などの会計監査に約10年間携わる。その後、大手税理士法人、コンサル会社で事業再生案件の財務DD、株価算定、事業計画作成やM&A関連事業、PMI業務に従事し、株式会社たすきコンサルティングに入社。M&Aアドバイザリー部で、コンサルタントへの助言の他、株価算定、財務DDや組織再編支援等を行う。



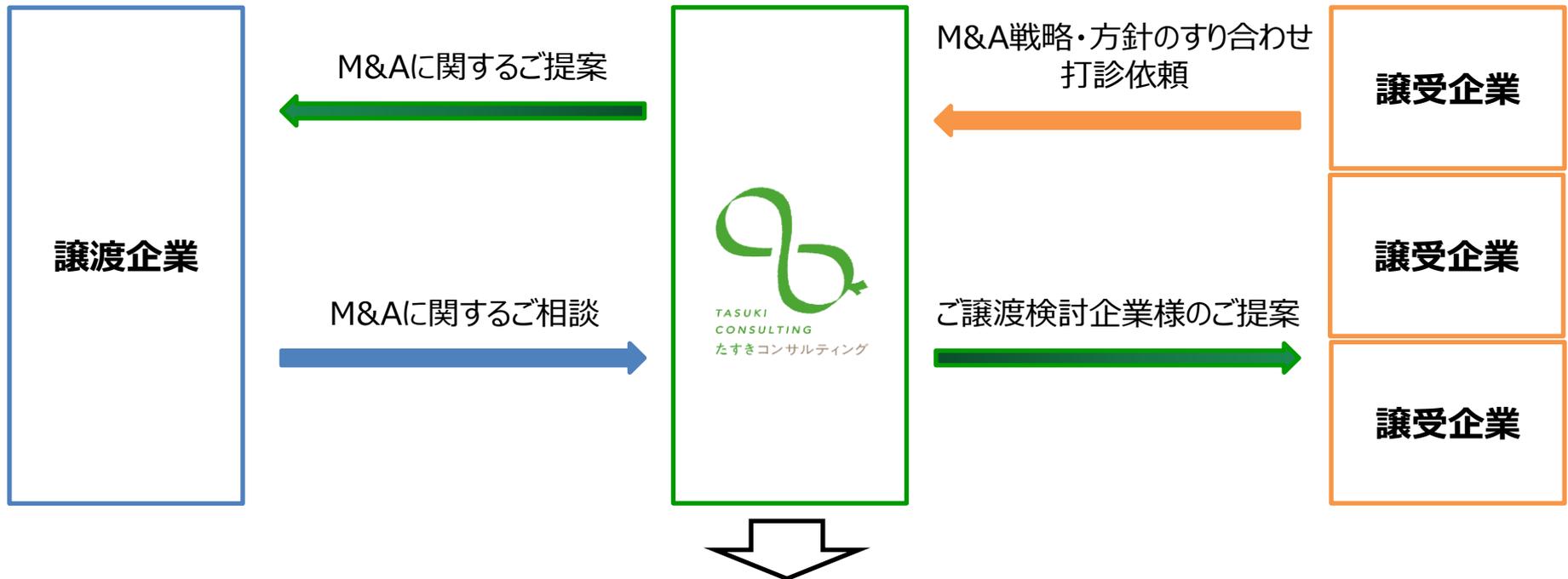
大友 柁

M&Aアドバイザリー部
マネージャー
(公認会計士)

大学在学中に公認会計士試験合格。その後、大手監査法人にて大手製薬会社、金融機関、IFRS適用会社等の会計監査に約5年間従事し、IT監査業務にも携わる。2024年8月に株式会社たすきコンサルティングに入社し、M&Aアドバイザリー部で、M&A助言業務の他、株価算定、財務DD等を担っている。

IT業界における主なご相談理由

- ご譲渡検討企業様：人材の確保・育成、技術力の向上、受注単価の向上
- お譲受検討企業様：技術力の獲得、市場シェア拡大、新規取引先の獲得



日々情報収集しているお譲受検討企業様のM&A方針と、
貴社ご要望を踏まえ、最適なマッチングを提供いたします。

オーナー様へのご提案

4-1. ご提案するサービス

4-2. 貴社メリット（M&Aによる効果）

4-3. 簡易企業価値評価のご案内

4-4. スケジュール

4-6. 報酬体系

M & Aのご提案

① 事業承継解決型M & A

(後継者不在)

② 成長戦略型M & A

(市場環境への対応や人材の確保等)

後継者を探していらっしゃる経営者様には、第三者承継のサポートを実施させていただきます。

また、今後の更なる企業成長のための一案として、仮にM & Aによる譲渡を選択した場合、貴社の何が変わって、何が変わらないのかを明確に認識できるよう、貴社を永続的に運営できるパートナー候補を提示しながらディスカッションできればと考えております。

<Services>

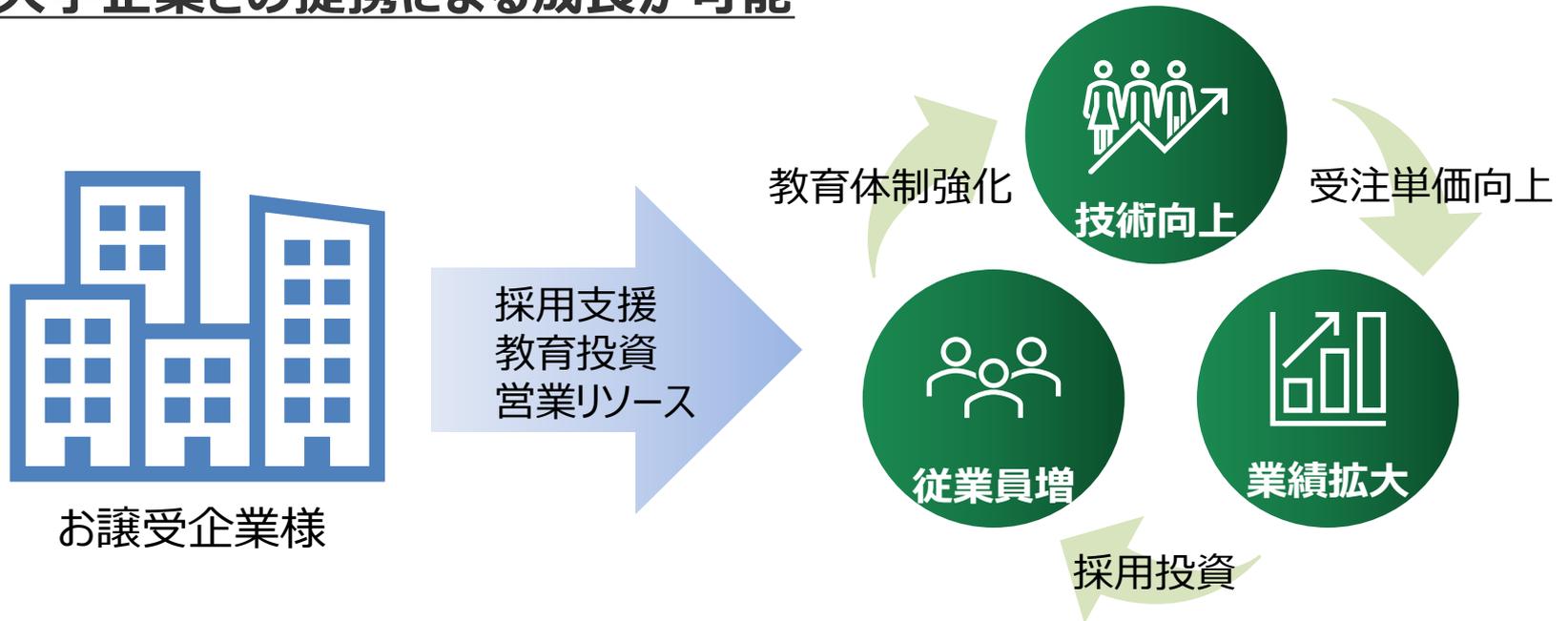
<事業承継解決型M & A>

後継者を探していらっしゃる経営者様に対して、第三者承継のサポートを実施いたします。

<成長戦略型M & A>

自社の事業を今以上に成長させていくために、自社だけの力ではなく譲受先と手を取り合いシナジー等を期待して行う、第三者承継のサポートを実施いたします。

大手企業との提携による成長が可能



- ① 大手企業の採用支援による採用力の向上
- ② 高水準の社員教育制度や技術交流による従業員スキルの向上
- ③ 販路の拡大や受注単価の向上による更なる企業の成長
- ④ 更なる事業成長の為の投資実行

選択肢のご提案

資料をご覧になって…



自社の価値を知りたい

- ① たすきコンサルティングと秘密保持契約を締結
- ② **税務申告書一式3期分・従業員スキルシート**をご用意ください
- ③ **無料で簡易財務診断**を実施いたします



候補先について知りたい

- ① たすきコンサルティングと秘密保持契約を締結
- ② 資料により**候補先群を開示**いたします

1

個別相談

M&Aに関することに限らず、経営の課題や事業承継のお悩みなど、どんなことでもお気軽にご相談ください。

2

秘密保持契約の締結

公開情報のみではわからない貴社の特徴・強み、財務情報などのデリケートな情報の漏洩を防ぐために、秘密保持に関する契約を締結いたします。

3

簡易財務診断

財務資料を共有いただき、弊社担当者により「譲渡価額はいくらになりそうか」を簡易的に診断し、M&Aの目的や条件を具体化していきます。

4

仲介契約の締結

ここまでの過程によってM&Aへの意思が固まれば、成約に向け弊社がパートナーとして譲受企業を探していくことを約束する、仲介業務の委託契約を締結いたします。

5

ノンネームシート・企業概要書の作成

譲受候補企業への提案に向け、企業名を伏せて貴社の概要をまとめたノンネームシートと、企業名を含む貴社の詳細な情報をまとめた企業概要書を作成いたします。

6

株主価値評価書の作成・ご説明

弊社公認会計士により、ご開示いただいた詳細な情報をもとに、貴社の譲渡価額を精緻に算出した株主価値評価書を作成し、ご説明いたします。

7

マッチング

各資料が完成したら、実際に譲受候補企業を募ります。弊社では、シナジーがありそうな企業を「ロングリスト」によってリストアップするほか、メールマガジンの配信によって幅広く打診いたします。

検討フェーズ (約2ヶ月)

8

企業概要書の開示

まずノンネームシートで譲受候補企業に打診し、好感触であれば、貴社と同様に秘密保持契約を締結した上で、企業概要書を開示して詳細な情報を伝えます。

9

トップ面談

企業概要書により、譲受候補企業に検討を進める意思を示していただければ、直接面談いただくトップ面談を設定いたします。これは条件交渉の場ではなく、M&Aにおけるお互いの方向性をすり合わせるものとなります。

10

基本合意契約

トップ面談を経て双方の譲渡・譲受意思が固まったら、その時点で合意している譲渡価額・条件・スケジュールなどをまとめた基本合意契約を締結いたします。

11

買収監査

基本合意契約が締結されたら、最終契約に向け、公認会計士・税理士・弁護士などの専門家が間に入り、これまで開示された基本合意契約の前提となった譲渡企業の情報が正確であるかを調査いたします。

12

最終合意

買収監査の結果、事前開示情報との齟齬が判明した場合、それを踏まえて譲渡価額を含めた詳細条件を改めて調整いたします。

13

最終契約の締結

条件調整が完了し双方がその内容に合意すれば、最終契約書を作成いたします。譲渡価額・条件のみならず、譲渡後に問題が発生した場合の対応策など、あらゆる事項が盛り込まれます。

14

M&A成立

最終契約に沿って、取引を実行いたします。日時を決めて金銭や株式の受渡しを行います。国家間の条約調印のように、両者でM&A成立の成約式を行います。

交渉フェーズ (約2ヶ月)

契約フェーズ (約2ヶ月)



着手金・中間報酬無料の完全成功報酬制

担当アドバイザーの能力が不確かで候補先もわからない段階で費用が発生すれば、当然不安が伴います。そのため、「理想のお相手とのM&Aの成立」という最終目標を経営者様と共有し、二人三脚で取り組み、これを達成して成果を実感していただくまでは、一切の手数料を頂けません。

たすきコンサルティングは顧客第一主義を貫き、公平公正なM&Aの実現にコミットします。

報酬テーブル

企業価値 + 役員退職慰労金	手数料率
4億円以下の部分	一律2,000万円
4億円超 5億円以下の部分	5%
5億円超 10億円以下の部分	4%
10億円超 50億円以下の部分	3%
50億円超 100億円以下の部分	2%
100億円超の部分	1%

CONTACT

まずはお気軽に担当者までお問合せください



担当コンサルタント：安達 真登(あだち まさと)



070-3326-2818 (直通連絡先)



adachi.m@tasuki.pro



株式会社たすきコンサルティング

一本の「たすき」を未来へ。そして地域社会の貢献へ。