

運送業界のM&Aガイドブック



運送業界の市場環境	労働力	03
	2024年問題	04
	倒産動向	05
	サマリー	06
	問題点	08
M&A業界の近況	解決策	09
	ケース①	11
	ケース②	12
	ケース③	13
	会社概要	15
運送業界M&Aの類型 (事例紹介)	弊社の位置づけ	16
	運送業界チーム	18
	専門家チーム	19
	コンタクト	20
	貴社バックアップ体制について	

運送業界の市場環境

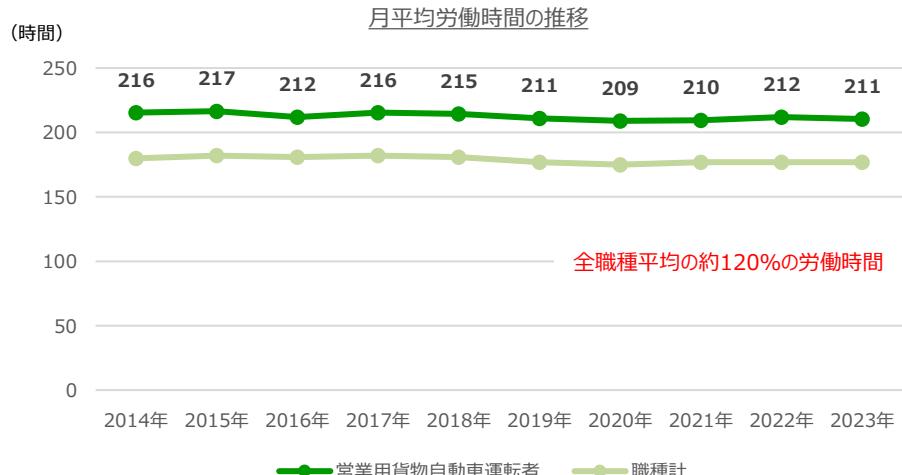


慢性的な人手不足

自動車運転従事者の有効求人倍率は高止り

労働時間と給与の改善が喫緊の課題

全職種の平均値と比較すると、労働時間が長いわりに給与が低い状態が長く続いていることがわかる。社会的に薄給重労働のイメージが定着してしまっており、人手不足が解消される兆しは見られない。



2024年問題

参考：国土交通省「物流総合効率化法」、ロジードZERO「最新版 | 物流業界が抱える課題とは？具体的な解決策をご紹介【2024年度版】」、マールオンライン「第171回物流業界～トラック運送会社の最新M&A動向」、日本M&Aセンター「物流業界のM&Aと事業承継の動向・案件情報（2024年最新版）」、M&Aキャピタルパートナーズ「物流業界M&Aプロフェッショナルチーム」、長野県M&Aセンター「M&A業界別のポイント」、株式会社レコフ「2024年7月の事業承継M&Aマーケット概況～物流業界におけるM&A件数の増加～」

人手不足の現状に「働き方改革」という逆風

燃料費高騰も相まってコストがかさみ、打開策が急がれる

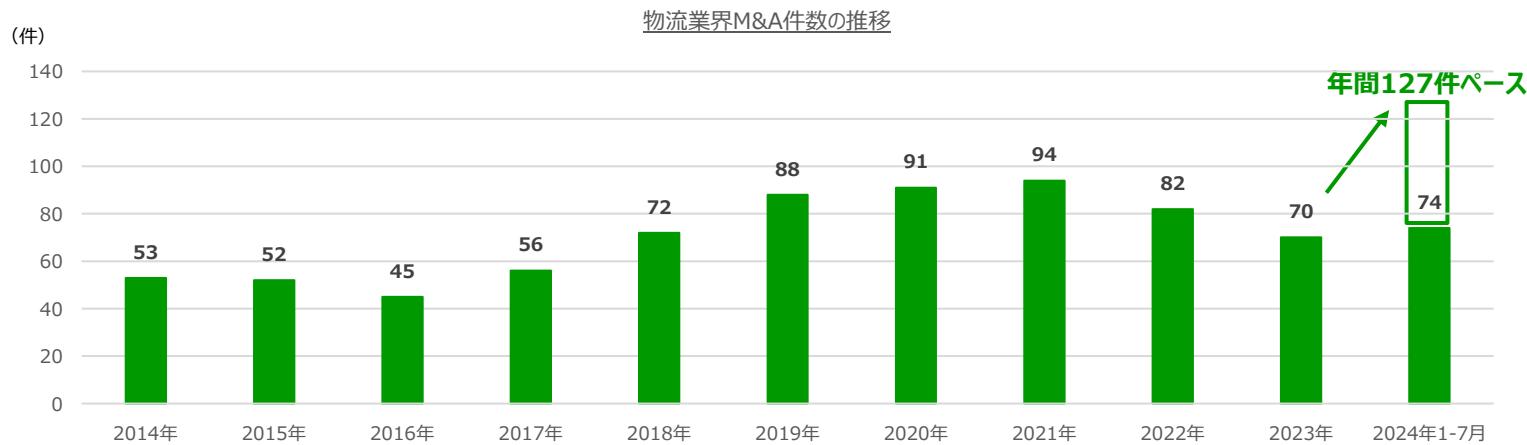
M&A件数は昨年比約2倍の水準と急増

2024年問題の解決策として施行されている「改正物流総合効率化法」では、

- ・ 物流システムの導入とデジタル化
- ・ 輸送網の集約
- ・ モーダルシフト（長距離トラック輸送→鉄道・船舶による大量輸送）
- ・ 輸配送の共同化

の4点が推進されている。

しかし中小企業では、IT人材の不足や競合他社との提携への抵抗感といった問題から、
いずれも単独では対応が難しく、M&Aを積極的に活用する傾向がみられる。



相次ぐ倒産

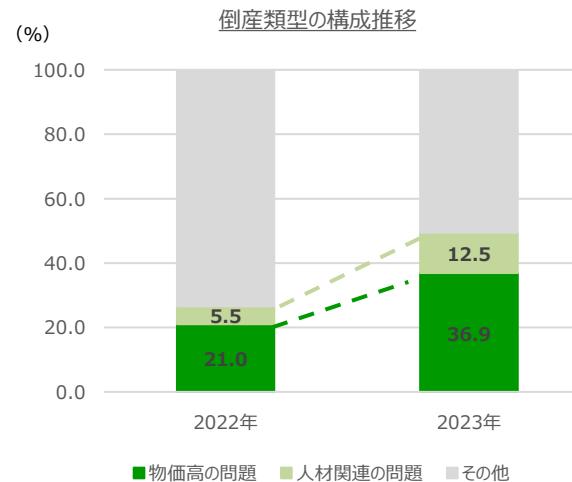
昨年の倒産件数は過去10年で最多

燃料費高騰のほか、2024年問題が大きな要因に

2023年の道路貨物運送業の倒産件数は328件となり、過去10年で最多を記録した。

倒産1件あたりの平均負債額は2021年以降増加し続けているが、理由としては燃料費高騰の他、求人難や人件費高騰といった人材関連の問題が統計で明らかとなっており、2024年問題に起因するものと考えられる。

参考：東京商工リサーチ「2023年の運送業の倒産 過去10年で最多の328件「2024年問題」を前に、「燃料高」と「人手不足」が直撃」



サマリー：運送業界の市場環境

労働力と物流構造の問題

慢性的な人手不足

- ✓ 月平均労働時間は**全職種平均の約120%**
- ✓ 年間平均所得額は**全職種平均の約90%**で、今後も拡大傾向
- ✓ 有効求人倍率は**3倍近くに高止り**しており、今後も回復の兆しは見られない

2024年問題

- ✓ 人手不足の運送業界では「**働き方改革**」が逆風に
- ✓ 「**改正物流総合効率化法**」による改善策は振るわず
- ✓ 2024年の**M&A件数**は前年比で**倍増**

相次ぐ倒産

- ✓ 2023年の倒産件数・倒産時負債総額は、**いずれも直近10年間で最高**
- ✓ 倒産1件あたりの平均負債額も直近10年間で最高となっており、**倒産する企業の大規模化**が窺える

M&A業界の近況



M&A普及の功罪

参考 : MARR Online「M&A回顧」

事業承継問題の解消が進む一方で、

私欲のために売主を陥れる買主が新たな問題に

2010年代、経営者の後継者不在を要因とする事業承継問題が叫ばれると、解決策としてM&Aが注目されるようになり、一気に普及。その件数は、2024年には4,700件にのぼり、過去10年間で2倍以上となっている。

しかし今は、M&Aを利用して大金を手にし、譲り受けた会社を事業継続不能にし、売主を陥れるという悪質な買主が現れるようになり、問題視した中小企業庁を中心に取締りが進められている。

悪質な買主の手口

対象会社の株式を譲り受け、議決権を獲得

対象会社の事業資金を引き出して手元に所有

売主による借入金の連帯保証を引き継がずに放置

事業資金が無いため支払いが滞り、対象会社は倒産

連帯保証が解除されていないため、売主に債務が残る

「中小M&Aガイドライン」の改訂

悪質買主の問題を受け、撲滅するために

仲介会社に対する規制を強化

昨年改訂された「中小M&Aガイドライン」第3版では、質の高い仲介者・ファイナンシャルアドバイザーが選ばれる環境を促すため、手数料・提供業務に関する事項を追記されたほか、最終契約後に売主・買主の当事者間で発生しうるトラブルに関し、そのリスクと対応策について解説する義務を課し、悪質な買主の撲滅を促している。

参考：中小企業庁「中小M&Aガイドラインの改訂（第3版）の概要」

「中小M&Aガイドライン」の悪質買主に関する要点

最終契約後のトラブルリスク

最終契約・クロージング後の当事者間のトラブルリスクについて、当事者となる中小企業に呼びかけるとともに、仲介者・ファイナンシャルアドバイザーに説明を義務化

売主の経営者保障の扱い

M&A成立前に金融機関へ相談するよう中小企業に呼びかけるとともに、それが選択肢となることを仲介者・ファイナンシャルアドバイザーが説明することを義務化

不適切な事業者の排除

買主の事前調査を仲介者・ファイナンシャルアドバイザーに対して義務化するとともに、業界内における情報共有の仕組みの構築を提唱

運送業界M&Aの類型 (事例紹介)



ケース①：事業エリアの拡大を目的としたM&A

- 譲渡企業：株式会社HIROMIカンパニー（愛知県春日井市）
- 譲受企業：安田倉庫株式会社（東京都港区）

【譲渡企業】

（株）HIROMIカンパニー

- ・ 業種：一般貨物自動車運送、倉庫
- ・ 商圏：東海
- ・ 特色：地区中堅の物流会社で、約170台の車両を有し、幅広い品目の積荷に対応している

M&Aニーズ

- ・ 経営面の後継者対策
- ・ 人手不足の解消
- ・ 2024年問題への対策
- ・ 積荷受注の安定化

【譲受企業】

安田倉庫（株）

- ・ 業種：物流全般
- ・ 商圏：関東、北海道、北陸、甲信越、関西、九州
- ・ 特色：幅広い品目の物流を手掛けており、全国を網羅する輸配送ネットワークの構築を進める

M&Aニーズ

- ・ 2024年問題への対策
- ・ 積荷受注の安定化
- ・ 東海地域における拠点の獲得



→受注の増加に成功するとともに、外部拠点を共有できることで、2024年問題への対策にも寄与
→未参入である東海地域に拠点を獲得したことで、事業エリアの拡大に成功

ケース②：受注品目の多角化を目的としたM&A

- 譲渡企業：魚津運輸株式会社（富山県魚津市）
- 譲受企業：東部ネットワーク株式会社（神奈川県横浜市）

【譲渡企業】

テーエス運輸（株）

- ・ 業種：特定貨物自動車運送
- ・ 商圏：北陸
- ・ 特色：工業用ガスの他、セメント・化成品等の運送において半世紀以上の実績がある。

M&Aニーズ

- ・ 経営面の後継者対策
- ・ 人手不足の解消
- ・ 2024年問題への対策



【譲受企業】

東部ネットワーク（株）

- ・ 業種：物流全般、不動産 他
- ・ 商圏：関東、北海道、東北、北陸、甲信越、東海、関西、中国
- ・ 特色：全国各地に営業拠点を有し、特殊車両と一般貨物輸送車両の両方を揃え、幅広い品目の運送を手掛ける

M&Aニーズ

- ・ 高付加価値な産業資材や新エネルギーの輸送事業強化

→後継者不在や人手不足といった経営上の諸問題の解決に成功

→工業用ガスの運送に新規参入したこと、受注品目の多角化に成功

ケース③：運送部門の内製化を目的としたM&A

- 譲渡企業：株式会社桂通商（京都府京都市）
- 譲受企業：エア・ウォーター株式会社（大阪府大阪市）

【譲渡企業】

（株）桂通商

- 業種：一般貨物自動車運送、倉庫
- 商圏：関西
- 特色：地区中堅の物流会社で、とくに青果物輸送において実績があり、また一般貨物でも、大型の倉庫を有していることで優位性をもつ

M&Aニーズ

- 経営面の後継者対策
- 人手不足の解消
- 2024年問題への対策
- 積荷受注の安定化



【譲受企業】

エア・ウォーター（株）

- 業種：製造業（工業、医療、農業、エネルギー）他
- 商圏：関西、北海道、関東、北陸、甲信越、中国、九州
- 特色：様々な工業分野の製造を手掛け、国内外に事業拠点を有する

M&Aニーズ

- 関西地域における物流機能の獲得
- 本州における青果物運送部門の内製化

→後継者不在や人手不足といった経営上の諸問題を解決し、受注の増加にも成功

→関西地域の物流機能を獲得すると同時に、本州における青果物の運送部門の内製化に成功

弊社ご紹介



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-OOSAKA

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）

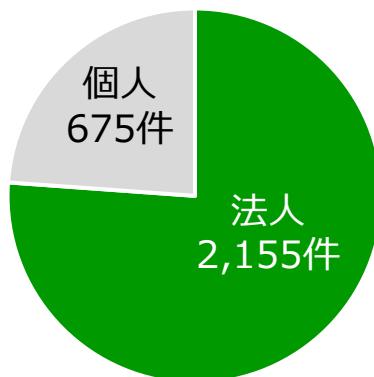
医療・保健・介護・福祉	17.3%	宿泊業	1.8%
製造業	13.6%	職業紹介・労働者派遣	1.8%
運送業	12.7%	出版業	0.9%
建設業	11.8%	飲食業	0.9%
情報サービス業	11.8%	美容業	0.9%
卸売業	7.3%	学習支援業	0.9%
小売業	7.3%	その他	4.6%
不動産業	6.4%	※2024/12末時点の直近110件を分析	



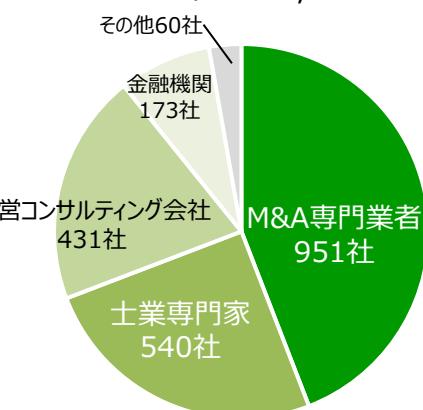
たすきコンサルティング…長年の業歴（10年）と豊富な人材（45名）

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



貴社バックアップ体制について



運送業界チーム メンバー紹介



原田 欣和

業界特化法人部
部長

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、
すでに複数社を成約に導く。



古川 龍也

業界特化法人部
シニアコンサルタント

京都大学大学院卒業後、メガバンクに入行し、
法人融資・企業調査業務に従事。また、グル
ープ証券会社に出向し、M&A業務を経験。2021
年1月にたすきコンサルティングに入社し、多数の
会社を成約に導く。

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 栄**

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。

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：古川 龍也 (ふるかわ たつや)



070-5540-0801 (直通連絡先)



furukawa.t@tasuki.pro



一本の「たすき」を未来へ。そして地域社会の貢献へ。

オーナー経営者様が、これまで会社に込めてきた想い。流した汗や涙。そして未来の夢。
その全てをしっかりと受け止め、次世代へ受け継いでいくお手伝いをする会社です。