

建設コンサルタント業界のM&Aガイドブック



- 建設コンサルタント業界の市場環境
- 建設コンサルタント業界の諸課題
- 弊社ご紹介
- 貴社バックアップ体制について
- オーナー様へのご提案

建設コンサルタント業界の市場環境

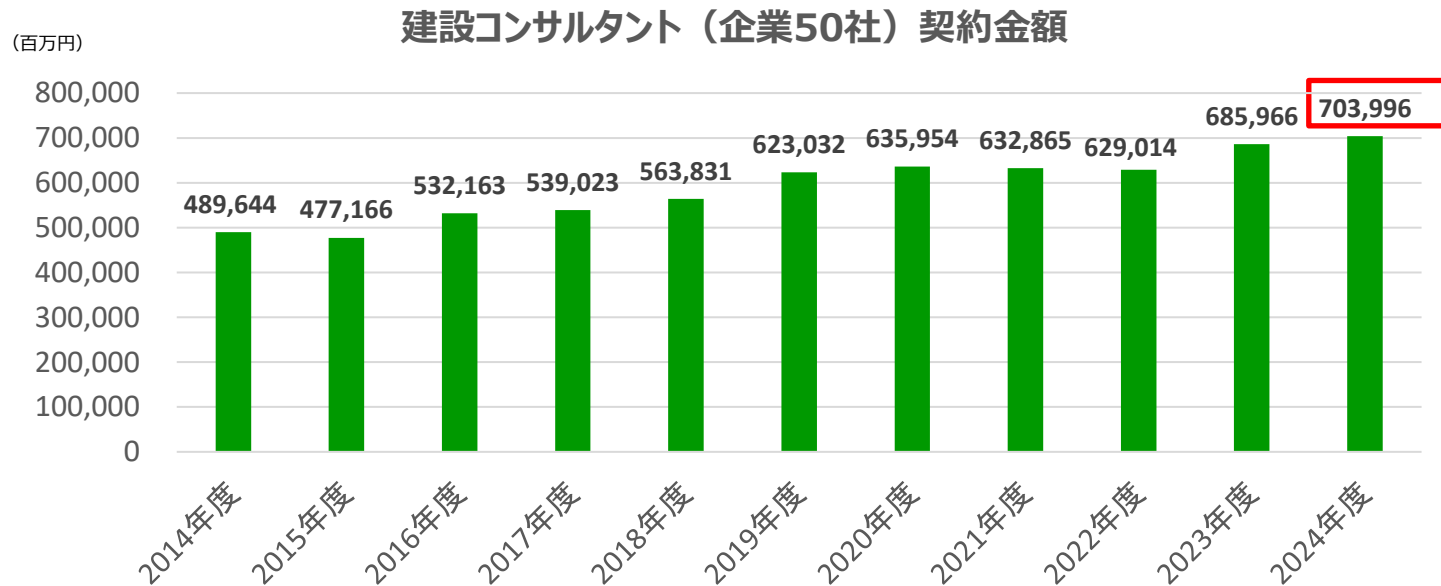


市場規模

参考：厚生労働省「建設関連業等の動態統計調査」

建設コンサルタント業界の市場規模は拡大傾向

- ✓ 直近2024年度の契約金額は、7,039億9,600万円（建設コンサルタント企業50社）
- ✓ 老朽化した社会資本の維持・改修、激甚化する自然災害への対応等、インフラ整備の需要が増加しており、社会インフラの老朽化率は今後もさらに上昇することが見込まれる
- ✓ 頻発する自然災害に対応するため、防災や減災等の取組みが強化されており、今後も当業界の売上高は堅調に推移する見込み



建設コンサルタント業界の諸課題



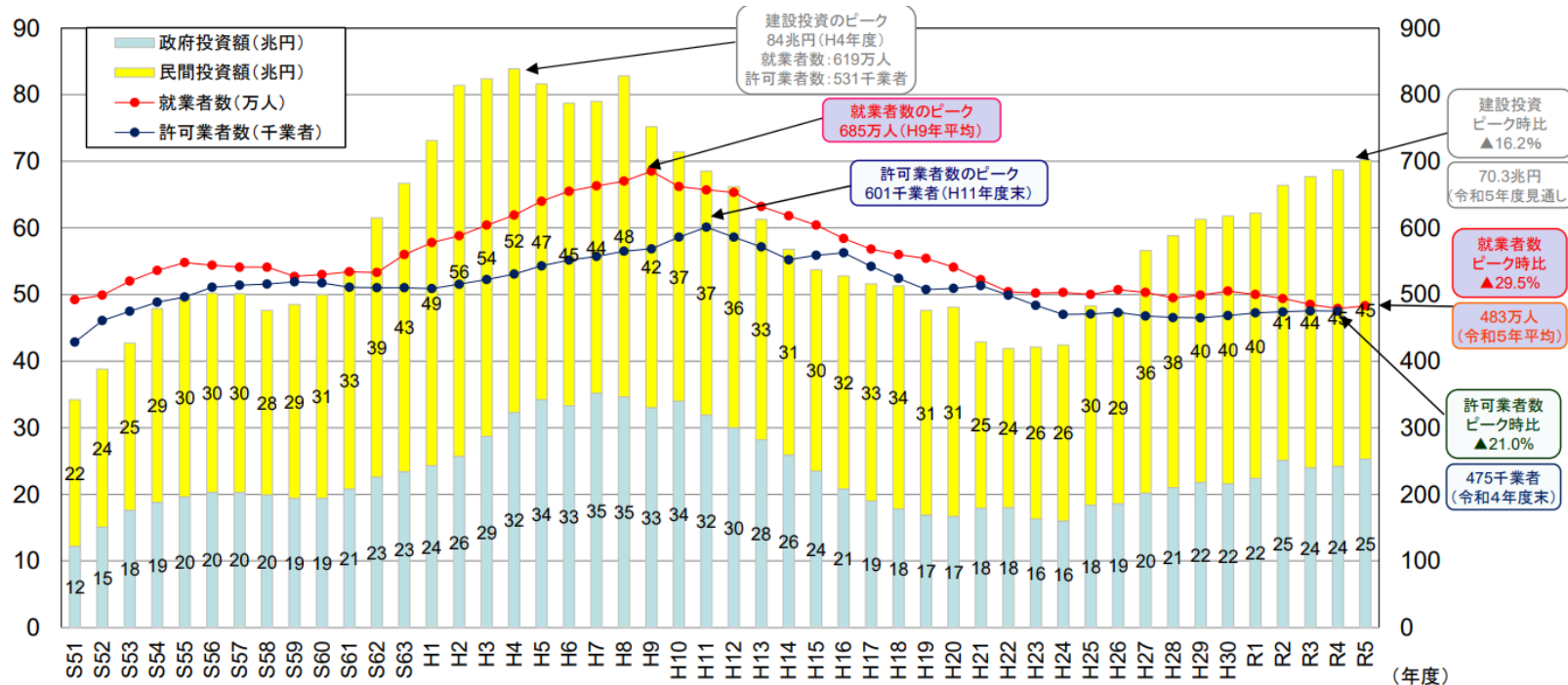
たすきコンサルティング
TASUKI CONSULTING

人手不足

参考：国土交通省「建設業を取り巻く現状と課題について」

建築業界全体の人手不足の深刻化

- ✓ 建築業界の需要は増加傾向である一方で、建築業界全体の人手不足が深刻化
- ✓ 国土交通省「最近の建設業を巡る状況について」から、建設業界の就業者ピークは平成9年の685万人であり、令和5年の就業者数は483万人にまで減少

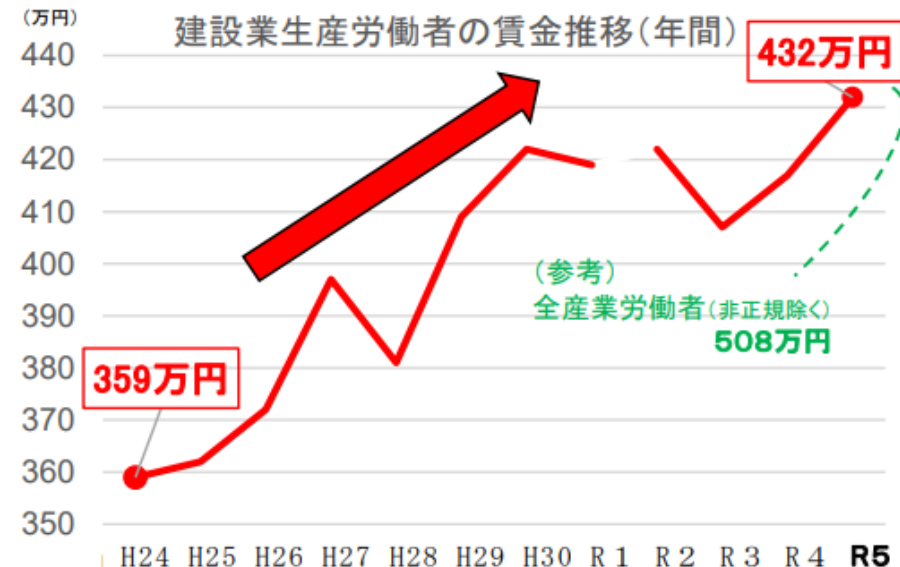
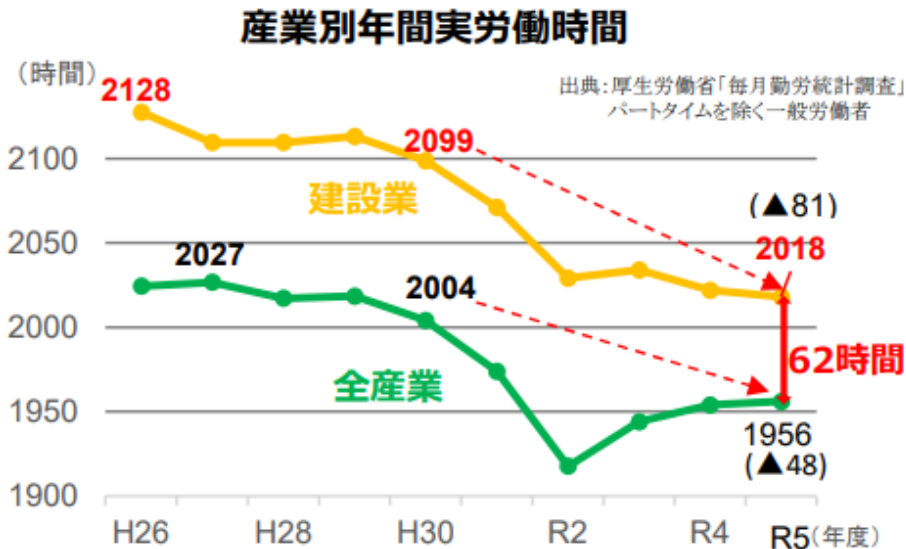


人手不足の要因

参考：国土交通省「建設業を取り巻く現状と課題について」

長時間労働や賃金の低さ

- ✓ 主な要因として、長時間労働の常態化や賃金の低さが挙げられる
- ✓ 働き方改革により、建設業の実労働時間は他産業よりも大きく減少したが、なお高水準で推移
- ✓ 全産業男性労働者の賃金（R5:508万円）と比較しても、建設業男性生産労働者の賃金（R5:432万円）は低い状況であり、こういった労働環境が改善されない限り、人手不足が解消される兆しは見られない。



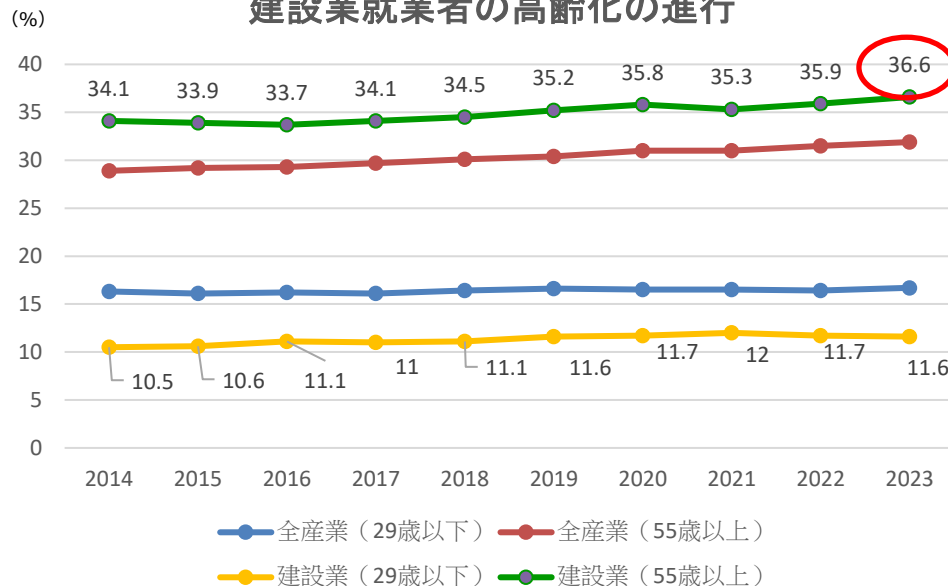
従業員の高齢化

参考：一般社団法人 日本建設業連合会「建設業デジタルハンドブック」、マールオンライン「増える建設業界のM&A、背景にある業界再編事情」

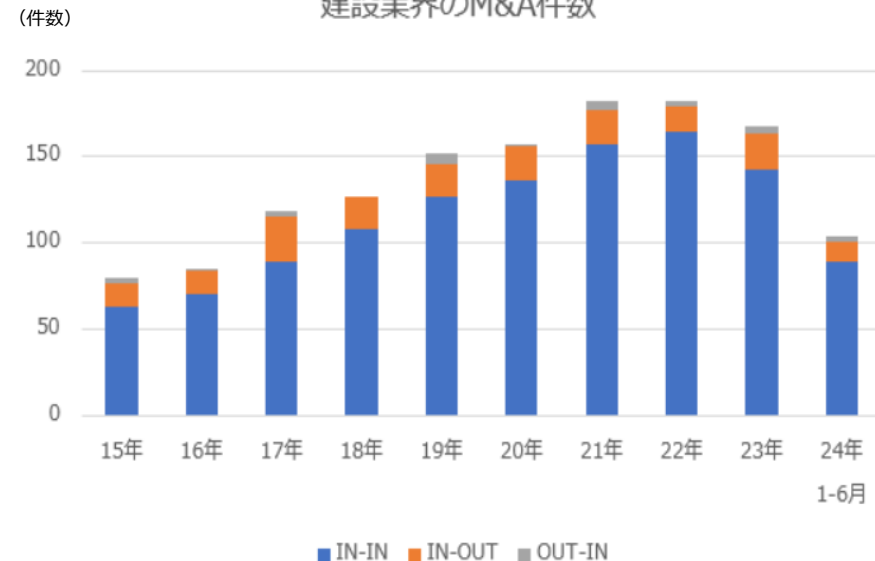
従業員の高齢化が加速

- ✓ 建設業就業者は、2023年には55歳以上が約36%、29歳以下が約12%となり、全産業と比べ高齢化が著しい
- ✓ 建設業の生産体制を将来にわたって維持していくためには、若年者の入職促進と定着による世代交代が不可欠である
- ✓ 近年では、建設業界のM&A件数は増加傾向。背景としては、技術者不足、特に若手技術者の人材確保のため、受注の維持拡大を目的としている

建設業就業者の高齢化の進行



建設業界のM&A件数

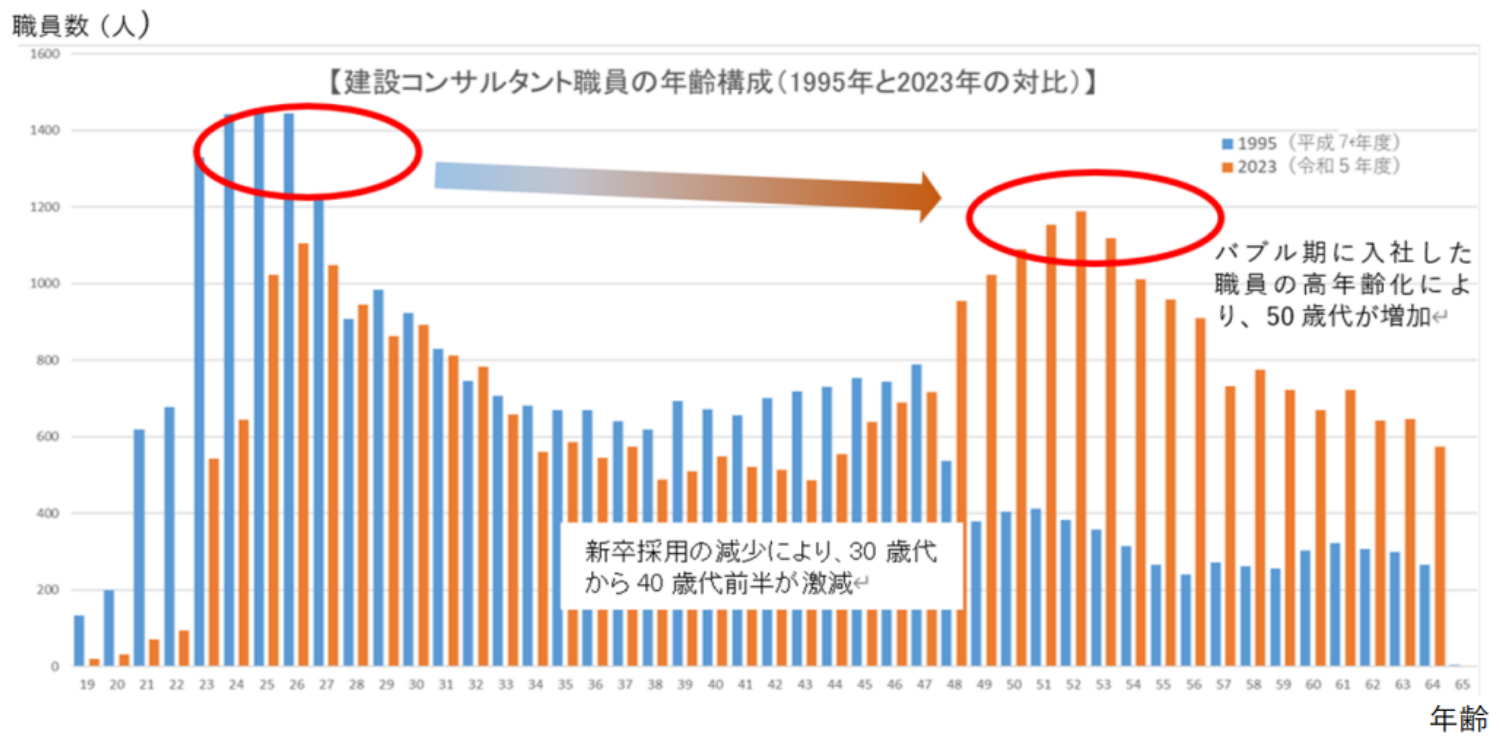


高齡化の要因

参考：建設コンサルタンツ企業年金基金「建設コンサルタンツ企業年金基金資料」(2024年3月)

バブル期に入社した従業員の高齡化により、全体的に高齡化が加速

- ✓ 建設コンサルタンツ協会の会員企業で働く建設コンサルタント（従業員）は、53,339人（2023年度末時点）
- ✓ 新卒採用の減少やバブル期に入社した従業員の高齡化等により、30代から40代前半の従業員が少なく、50代の従業員が増加



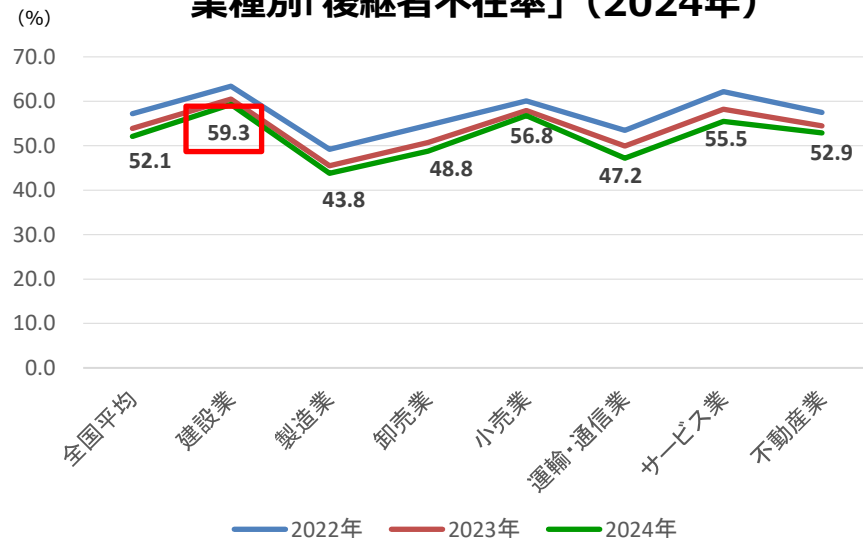
後継者不在

参考：帝国データバンク「全国「後継者不在率」動向調査（2024年）」

建設業の後継者不在率は、全業種のうちで最も高い

- ✓ 人材不足と並んで深刻化しているのが、後継者不足であり、帝国データバンクの全国企業「後継者不在率」動向調査（2024年調査）から、建設業の後継者不在率は全業種の中で最も高い（59.3%）
- ✓ 2024年1-10月に発生した、後継者がいないことで事業継続が困難になった「後継者難倒産」（負債1000万円以上）は455件であり、過去最多だった2023年とほぼ同水準で推移

業種別「後継者不在率」（2024年）



＜「後継者難倒産」件数推移＞



後継者不在の要因

参考：帝国データバンク「全国「後継者不在率」動向調査（2024年）」

少子高齢化や親族内承継が減少

- ✓ 少子高齢化による経営者の高齢化による要因のほか、多様なキャリアの選択肢がある中で、次世代は自分の興味や能力に適した道を選択肢し、親族内承継を避ける傾向。そのため、第三者承継（M&A）を検討する経営者が増加
- ✓ 近年では後継者の属性にも変化があり、後継者候補は、2011年以降から首位であった「子ども」から、2022年以降は「非同族」の割合が最も高い
- ✓ 会社の将来性の先行き不安や企業内で後継者の人材育成・採用体制等が確立されていないことも要因に挙げられる



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-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

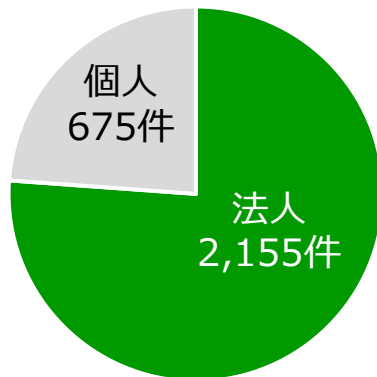
これまでの成約業種（件数分布）

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	

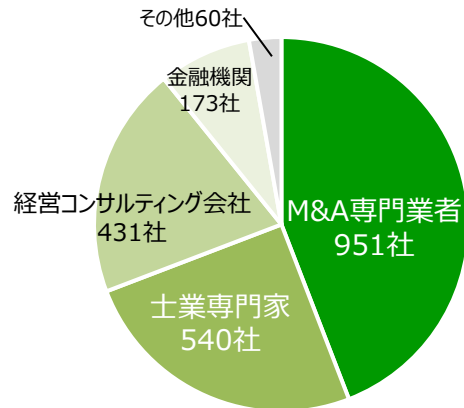
たすきコンサルティング…長年の業歴（10年）と豊富な人材（45名）

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

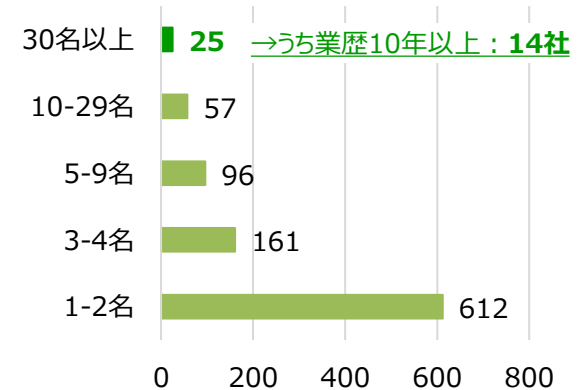
M&A支援機関数：2,830件



法人事業者：2,155社



M&A専門業者：951社



貴社バックアップ体制について



たすきコンサルティング
TASUKI CONSULTING

建設コンサルタント業界チーム 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。



安達 真登
業界特化法人部
コンサルタント

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 柊

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。

オーナー様へのご提案

- ① ご提案するサービス
- ② M&Aの種類
- ③ 貴社のメリット（M&Aによる効果）
- ④ 簡易企業価値評価のご案内
- ⑤ スケジュール
- ⑥ 弊社の報酬体系



たすきコンサルティング
TASUKI CONSULTING

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

(人手不足、従業員の高齢化等)

後継者を探していच्छ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策として、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。

建設業界全体の課題となっている人材確保の事例もご紹介させていただきます。

<Services>

<事業承継解決型M & A>

後継者を探していच्छ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。

M&A事例

ケース①：後継者不在の解決と更なる事業規模拡大

- 譲渡企業：株式会社ウエルアップ（奈良県奈良市）
- 譲受企業：大日本ダイヤコンサルタント株式会社（東京都千代田区）

【譲渡企業】

株式会社ウエルアップ

会社名：株式会社ウエルアップ
 所在地：奈良県奈良市
 事業内容：建設コンサルタント
 資本金：5,000万円
 売上：約11億円
 従業員：86名



【譲受企業】

大日本ダイヤコンサルタント株式会社

会社名：大日本ダイヤコンサルタント
 所在地：東京都千代田区
 事業内容：建設コンサルタント
 資本金：13億9,900万円
 売上：約200億円
 従業員：1,278名

→後継者不在といった経営上の諸問題の解決に成功

→事業エリアの拡大のほか、発注者支援や施工管理等の事業を強化

M&A事例

ケース②：相補の事業におけるネットワーク強化と経営基盤の安定化

- 譲渡企業：株式会社安芸建設コンサルタント（広島県広島市）
- 譲受企業：株式会社メイホーホールディングス（岐阜県岐阜市）

【譲渡企業】

株式会社安芸建設コンサルタント

会社名：株式会社安芸建設コンサルタント
 所在地：広島県広島市
 事業内容：建設コンサルタント
 資本金：5,300万円
 売上：約6億円
 従業員：38名



【譲受企業】

株式会社メイホーホールディングス

会社名：株式会社メイホーホールディングス
 所在地：岐阜県岐阜市
 事業内容：建設、補償コンサルタント
 資本金：447百万円
 売上：約103億円
 従業員：1,230名

→大手の傘下に参画することによる新たなシナジーの創出、更なる事業成長

→関連グループ会社との連携強化及び財務基盤の安定化に貢献



会社

事業上のメリット

- ・屋号継続による社会貢献
- ・更なる企業成長
- ・採用力の向上



経営者様

経営者様個人のメリット

- ・経営者としての継続勤務
- ・個人保証の解除
- ・創業者利潤の獲得



従業員様

従業員様のメリット

- ・安定した雇用の継続
- ・高い水準の社員教育
- ・福利厚生の充実

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5期分・修繕履歴**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に関するだけに限らず、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、直接面会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、両方で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、一切の手数料を頂きません。

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



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、これまで会社に入れてきた想い。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。