

建材卸売業界のM&Aガイドブック



① 市場環境

市場環境03
建築材料卸売業を取り巻く環境05

② About Us

弊社のご紹介10
建築材料卸売専門チーム12
専門家チーム14

③ ご提案

ご提案するサービス16
貴社のメリット（M&Aの効果）17
簡易企業価値評価のご案内18
スケジュール19
弊社の報酬体系20
コンタクト21

①市場環境

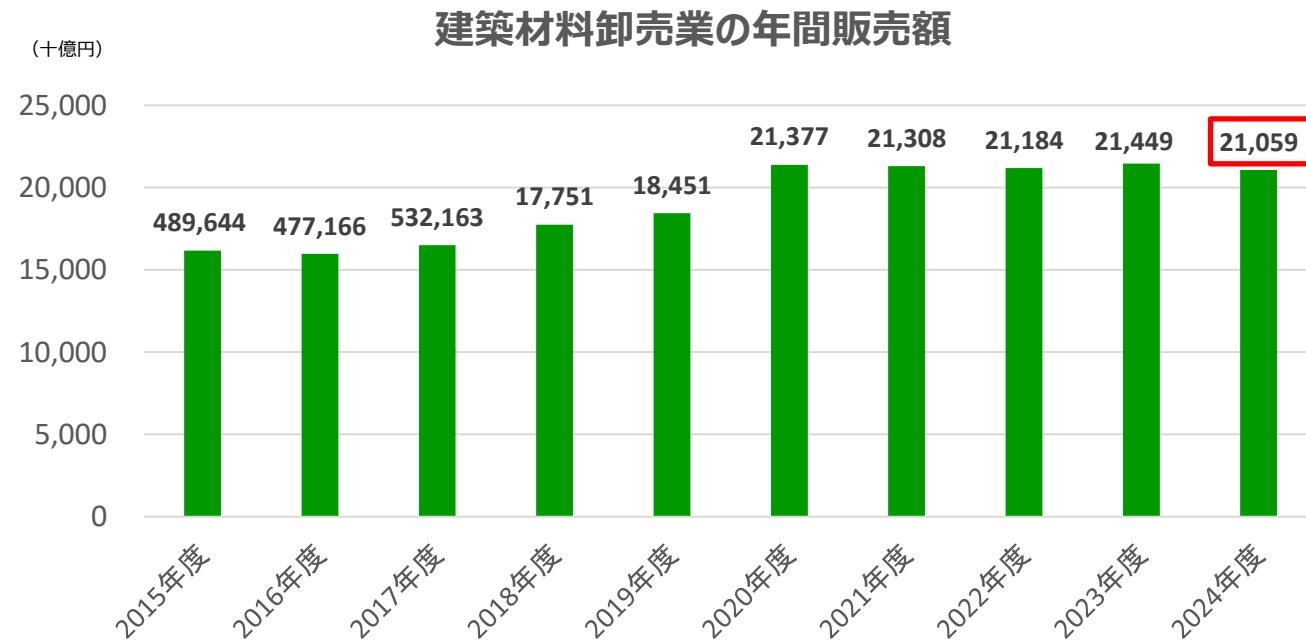


市場規模・動向

参考：経済産業省「令和5年度商業動態統計」、建材卸売業界のM&A動向 市場規模や買収・売却事例について解説（M&Aキャピタルパートナーズ）

市場規模は約21兆円、近年ほぼ横ばい

- ✓ 住宅設備・建材の国内市場は、新型コロナウイルスの影響で一時的に落ち込んだものの、その後回復し、2025年度には4兆7,508億円まで拡大する見込み
- ✓ 建築材料卸売業界の市場規模は建築材料の卸売業の年間販売額は約21兆円
- ✓ 建材市場に限定すると、2020年度から2025年度にかけての成長率は7.7%と微増にとどまる見通し



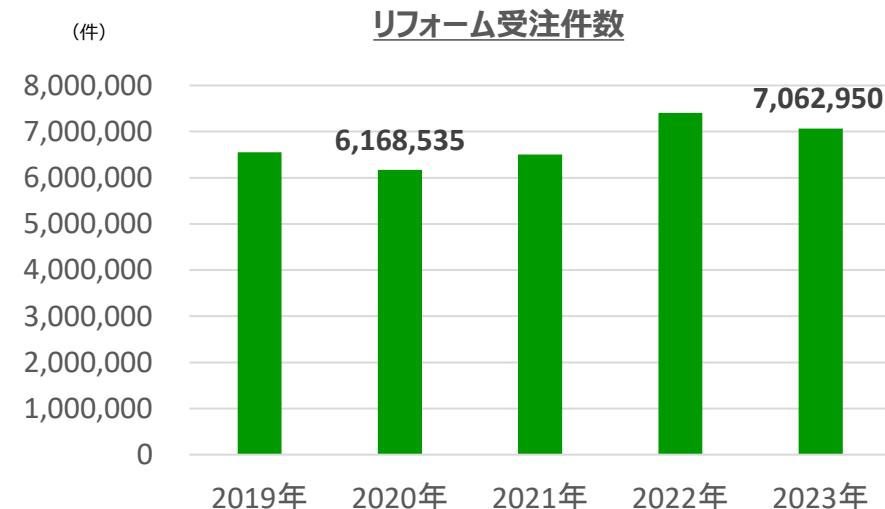
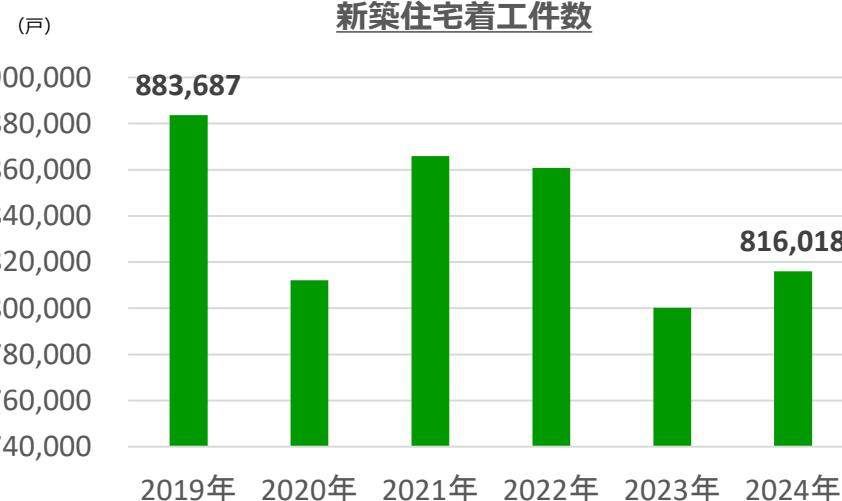
市場規模・動向

参考：経済産業省「経済センサス活動調査」

参考：国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査」、「住宅着工統計」

住宅リフォーム市場は増加傾向

- ✓ 市場動向に影響を与える新設住宅着工数は、回復基調にあるものの今後は伸び悩むと予想される
- ✓ 一方で、住宅ストックの活用や老朽化住宅の増加を背景に、リフォーム受注件数は近年増加傾向
- ✓ 住宅リフォーム市場は、今後も着実に伸びていくと予想されており、建材卸売業界にとって追い風となることが期待されている



①人手不足

参考：帝国データバンク「人手不足に対する企業の動向調査（2025年1月）」

慢性化する企業の人手不足

- ✓ 慢性化する人手不足は、さらに深刻なステージを迎えており、2025年1月時点における正社員の人手不足を感じている企業は53.4%。コロナ禍(2020年4月)以降で過去最高に達し、上昇に歯止めがかかるない状況
- ✓ 非正社員の人手不足割合は30.6%となり、過去4番目の水準
- ✓ 正社員においては人手不足が一層深刻になりつつあるとともに、非正社員の不足感も高止まりで推移



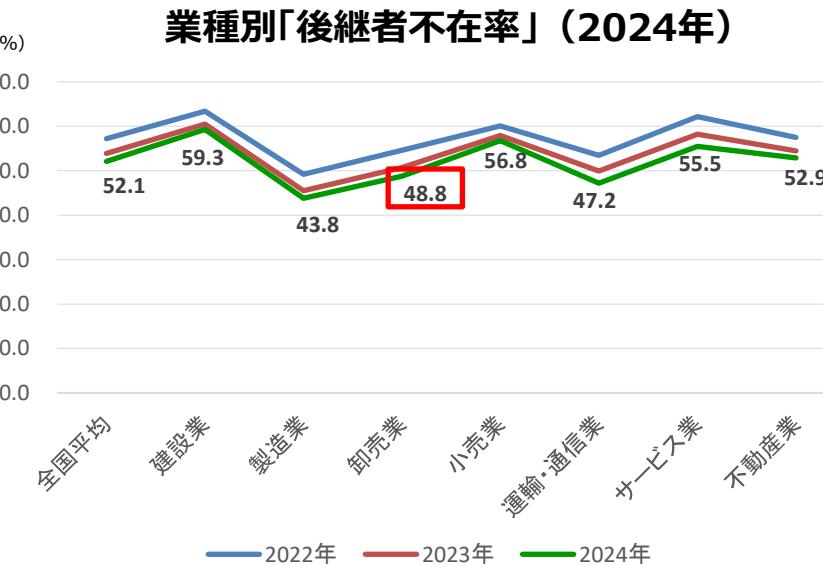
※ 調査期間は2025年1月20日～1月31日。調査対象は全国2万6,765社で、有効回答企業数は1万1,014社（回答率41.2%）

②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）」

人材不足と並び、後継者問題も深刻化

- ✓ 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、卸売業の後継者不在率は48.8%
- ✓ 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



③IT化の遅れ

参考：建材卸売業界が抱える課題とは？解決策として有力なM&Aのメリットも解説（M&Aベストパートナーズ）

IT化の遅れが顕著

- ✓ 当業界では、受発注の電話や紙での在庫管理等のアナログ文化が深く根付いており、IT化が進んでいない
- ✓ 様々な素材や形状の建材を取り扱うため、種類別の管理が難しく、在庫管理や種類別採算管理等に時間要するほか、仕入れ先が多くなれば、その分仕入れ先管理などにも時間がかかるため、IT化の導入が急務となっている

<IT化を阻む主な要因>

①煩雑なプロセス移行が困難

→取扱商品が多く、顧客層も幅が広い建材卸売業界では、IT化を実現するには膨大なデータ管理等での時間とコストがかかる

②システム導入の予算確保が困難

→建材卸売業界の多くは中小企業であるため、システムを導入したくても予算確保が困難な場合が多くある

③深く根付いたアナログ文化

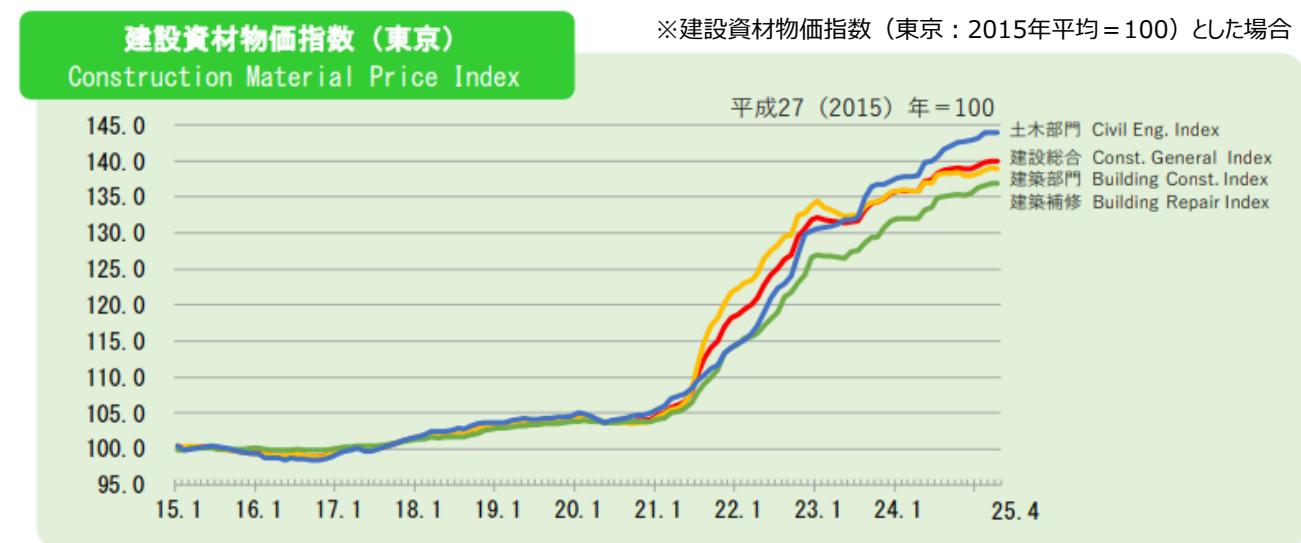
→建材卸売業界は、在庫管理も全て紙で管理している企業が多く、受注を伝票で行い、紙で管理するといったアナログ経営が続いているため、ITに関する知識が浅く、IT化に踏み切ることができない

④建材価格の高騰

参考：一般財団法人建設物価調査会「建設資材物価指数（2025年4月分）」

今後も建材価格は上昇傾向

- ✓ 2025年4月の建設資材物価指数（東京：2015年平均 = 100）の動向をみると、建設総合の4月の指数は140.0と前年同月比で3.1%の上昇
- ✓ 新型コロナウイルスの影響や物流の停滞、ロシア・ウクライナ紛争等、世界的に建築資材が不足した状態となり、建築資材価格が高騰する「ウッドショック」等も発生
- ✓ 国土交通省によると、木材以外の住宅設備機器の値上がり等により、当面の間、住宅価格や建材・住設機器の価格は高止まりするものと予想される



②About Us



会社概要

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-O SAKA

代表者 代表取締役 森田 修

資本金 1億円

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年度末時点の直近110件を分析

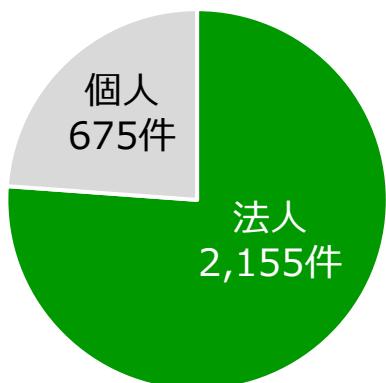


たすきコンサルティングの位置づけ

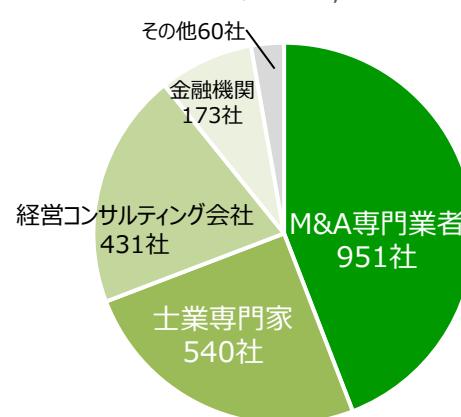
たすきコンサルティング…長年の歴史（10年）と豊富な人材（45名）

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歴史・人員数を有する事業者は14社

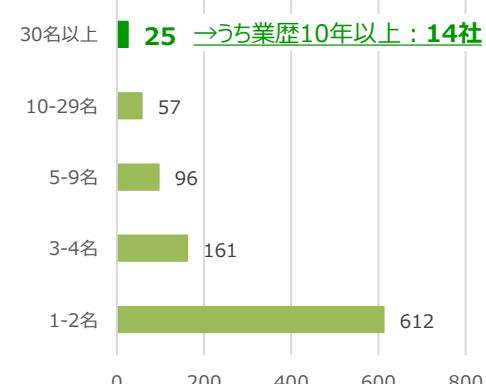
M&A支援機関数：2,830件



法人事業者：2,155社



M&A専門業者：951社



チームの特色

建築材料卸売業者様の様々な 課題に対応いたします

我々たすきコンサルティングの建築材料卸売業界チームは、建築材料卸売業界全体に共通する人手不足や後継者不在等の諸問題に加え、競争激化、経営資源の最適化等、あらゆる経営課題をお持ちの事業者様の一助となるべく発足いたしました。

業界の最新動向を踏まえ、建築材料卸売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。



メンバー紹介

**原田 欣和**業界特化法人部
部長**安達 真登**業界特化法人部
コンサルタント

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。

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。

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。

③ご提案



M & Aのご提案

①事業承継解決型M & A

(後継者不在)

②経営課題解決型M & A

(市場環境への対応や人材確保等)

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頂きます。

また、経営課題を解決する一案として、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。

業界全体の課題となっている人材確保の事例等もご紹介させて頂きます。

<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。

<経営課題解決型M & A>

ヒト・モノ・カネの課題を抱える経営者様に対して、M & Aによる課題解決のサポートを実施いたします。

メリット

01

事業エリア・販路拡大

お相手企業の取引先や販路での事業展開等が可能であり、短期間で販路拡大・事業展開を図れる

メリット

02

後継者不在や人材不足の解消、経営基盤の安定化

- ① M&Aにより、後継者不足や人材不足等の問題を解消でき、既存の従業員の雇用維持が可能
- ② お相手側のリソース等も相互活用できるようになり、経営基盤の安定化を実現

メリット

03

プロセス統合による生産性向上

隣接している企業同士でM&Aを行えば、建材仕入れから卸売りまでの一貫のプロセスを自社内で完結することが可能で、生産性の向上やコストの削減、簡略化等多くのメリットが期待できる

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・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





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。