

管工事業界のM&Aガイドブック



① About Us

1-1. 弊社のご紹介03
1-2. 管工事業界チーム05

② 市場環境

2-1. 管工事の種類09
2-2. 管工事を取り巻く環境10
2-3. 管工事業界の動向15
2-4. 管工事業者の経営課題21

③ ご提案

3-1. ご提案するサービス31
3-2. 貴社のメリット（M&Aによる効果）32
3-3. 簡易企業価値評価のご案内34
3-4. スケジュール35
3-5. 弊社の報酬体系36
3-6. コンタクト37

① About Us

たすきコンサルティングのご紹介

1-1. 弊社のご紹介

1-2. 管工事業界チーム



弊社のご紹介

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-OSSAKA

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

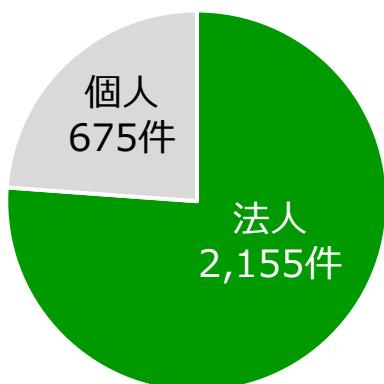
弊社のご紹介

たすきコンサルティングの位置づけ

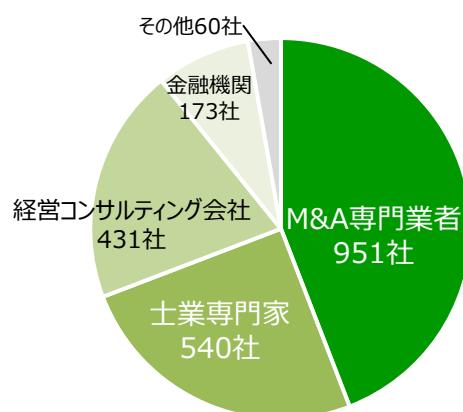
たすきコンサルティング…長年の歴史（10年）と豊富な人材（45名）

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

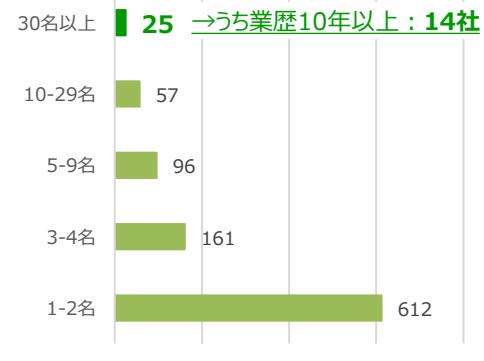
M&A支援機関数：2,830件



法人事業者：2,155社



M&A専門業者：951社



管工事業界チーム

チームの特色

管工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管工事業界
チームは、管工事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、
価格競争の激化、単価の切り下げ等、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、管工事業界特
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。



弊社のメンバー紹介

管工事業界チーム



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。

弊社のメンバー紹介

専門家チーム



船橋 武士

M&Aアドバイザリー部
部長
(公認会計士)



大友 桜

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。

② 市場環境

- 2-1. 管工事の種類
- 2-2. 管工事を取り巻く環境
- 2-3. 管工事業界の動向
- 2-4. 管工事業者の経営課題



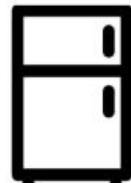
管工事の種類

管工事とは？

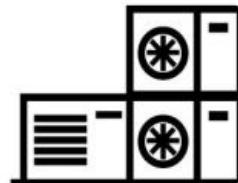
冷暖房、冷凍冷蔵、空気調和、給排水、衛生等のための設備を設置し、又は金属製等の管を使用して水、油、ガス、水蒸気等を送配するための設備を設置する工事です。



冷暖房設備工事



冷凍冷蔵設備工事



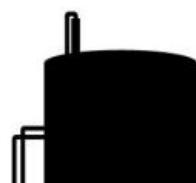
空調設備工事



給排水・給湯設備工事



厨房設備工事



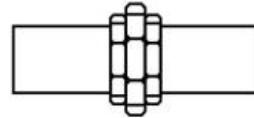
衛生設備工事



浄化槽工事



水洗便所設備工事



ガス管配管工事



ダクト工事



管内更生工事

- ・日本産業分類では道路等の下水道の配管工事や農業用水道、かんがい用配水施設等の建設工事は『土木一式工事』に該当します。
- ・上水道等の取水、浄水、配水等の施設及び下水処理場内の処理設備を建築、設置する工事は『水道施設工事』に該当します。

管工事を取り巻く環境

出典：矢野経済研究所「業務用空調設備市場に関する調査を実施（2024年）」
出典：国新たな中期ビジョン日空衛 2025、M&Aキャピタルパートナーズ「設備工事（空調工事）業界」

①空調設備工事

空調設備の市場規模は、引き続き堅調かつ増加基調で推移する見通し

2023年度の業務用空調設備市場規模は、前年度比93.4%の4,831億円と推計した。世界的な物価高の影響で店舗・オフィス向け空調設備の需要に一服感がみられ、前年から減少となった。

改正建築物省エネ法の施行により、大規模非住宅建築物から省エネ基準への適合が義務化され、省エネ機運は高まりつつある。

業務用空調設備は、製品単価の高い設備の販売比率の上昇が期待されるとともに、原材料価格の上昇により製品価格の改定は今後も継続的に実施される見通しで、販売金額は増加基調での推移が見込まれる。

業務用空調設備の市場規模は、矢野経済研究所調べによると、2023年度から2030年度までの年平均成長率（CAGR）が2.3%で推移し、2024年度は前年度比103.4%の4,997億円、2030年度には5,668億円まで成長を予測する。



注1：メーカー販売金額ベース

注2：2024年度以降は予測値

※矢野経済研究所調べ

管工事を取り巻く環境

出典：ダクト工事は今後も需要拡大の見込み！将来性の高いダクト工事のやりがいと魅力を解説（株式会社エア・キヤリア）

出典：ダクトのリフォーム市場はなぜ期待されているのか | ダクト製造・販売のフカガワ（<https://www.ductnet.com/news/193/>）

②ダクト工事

耐用年数や公共建築の中長期修繕マネジメントといった背景により、ダクト工事の需要が増加する見通し

ダクトのメンテナンスやリフォームといった、需要が高まる背景には、ダクトの耐用年数や、公共建築の中長期修繕マネジメントといった背景があります。中長期修繕マネジメント計画によって、今後は公共建築物の空調や排気ダクトの改修工事が増える見通しです。

また、住宅においても、ダクト需要についてリフォーム市場が重要になっていくと予想され、リフォーム市場の拡大から、ダクトの修繕・改修需要が増加すると予測されています。

＜ダクト工事需要が今後も高まる主な要因＞

1. 新築や建て替えの需要増加

住宅や商業施設の建設需要が高まるに伴い、ダクト工事の件数も増加することが予想。

2. 省エネや環境意識の高まり

省エネや環境保護の重要性が認識され、それに伴い換気設備の普及が進んだため、ダクト工事の需要拡大が期待。

3. 高齢化社会の進展

高齢化に伴うバリアフリー化により、空調設備の設置が不可欠。これによりダクト工事の需要が安定することが予想。

管工事を取り巻く環境

③給排水衛生設備工事、ガス配管工事、 消火設備工事、特殊管設備工事

市場規模は増加傾向かつ堅調に推移

今後は、技術力を持つ企業や人材が市場を牽引

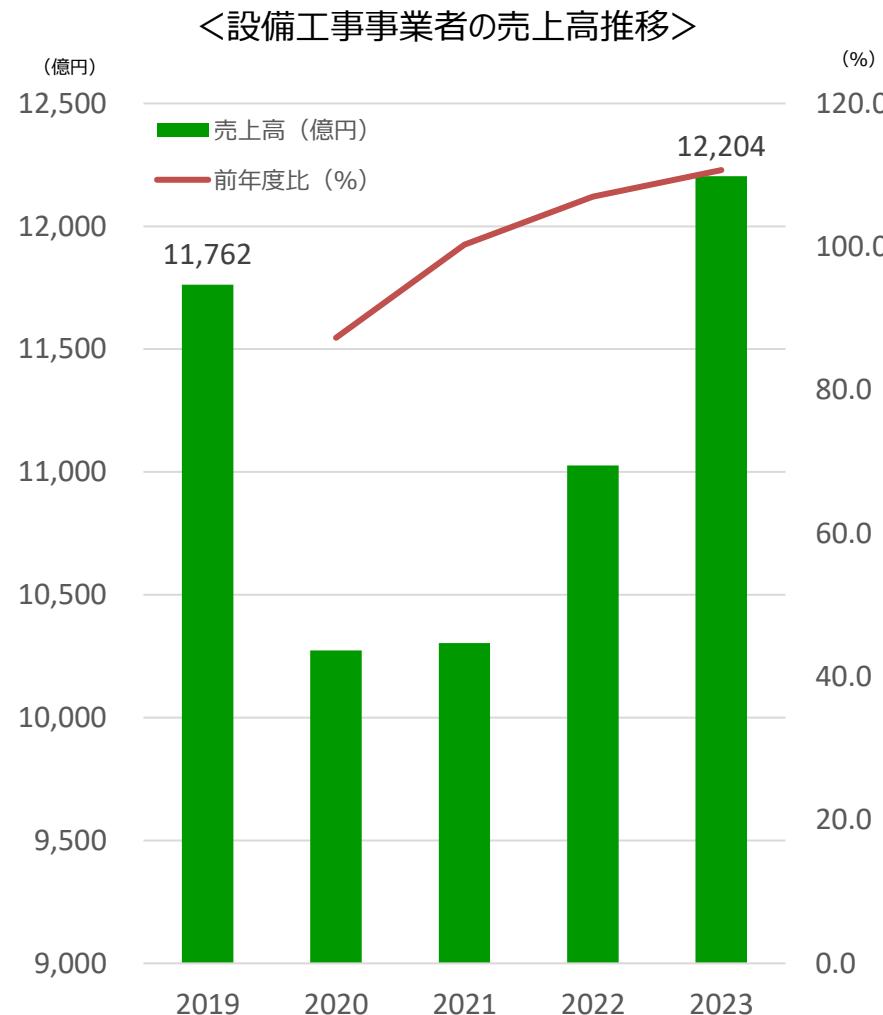
上記工事に係る市場は、都市化の進行やインフラの老朽化等に伴い、安定した成長を続けています。

直近の2023年度の売上高は、前年度比110.7%の1兆2,204億円となった。特に、大都市圏の再開発案件による大型新築物件需要が引き続き好調であり、さらに半導体や自動車関連、食品といった産業空調分野でも新規需要が生じたことで、工事売上高の増加が続いたものと思慮される。

また、国や地方自治体による公共インフラの整備が進む中で、大規模工事の案件等が増加していることも市場成長の要因となっています。

市場の成長率は、年平均で約3～5%程度と予測されており、特に先進技術の導入や持続可能な設備への需要が増えることで、更なる成長等が期待されており、今後10年間は、技術革新や環境対応等を積極的に取り入れる企業が市場を牽引していくと推察される。

出典：矢野経済研究所「空調衛生設備工事業に関する法人アンケート調査を実施（2024年）」
出典：給排水設備工事の10年後はどうなる？今後の需要と将来性をわかりやすく解説 | ロート・ルーターサービス 株式会社 城南



※矢野経済研究所調べ

注1：国内の主要空調衛生設備工事事業者の売上高（本調査における回答企業68社の合計値）

注2：国内回答企業の空調衛生設備工事の売上高には、給排水衛生設備工事、空気調和設備工事、環境衛生設備工事、消化設備工事、特殊管設備工事が含まれる

管工事を取り巻く環境

出典：一般社団法人日本冷凍空調工業（2025年2月）「冷凍空調機器の国内需要統計」

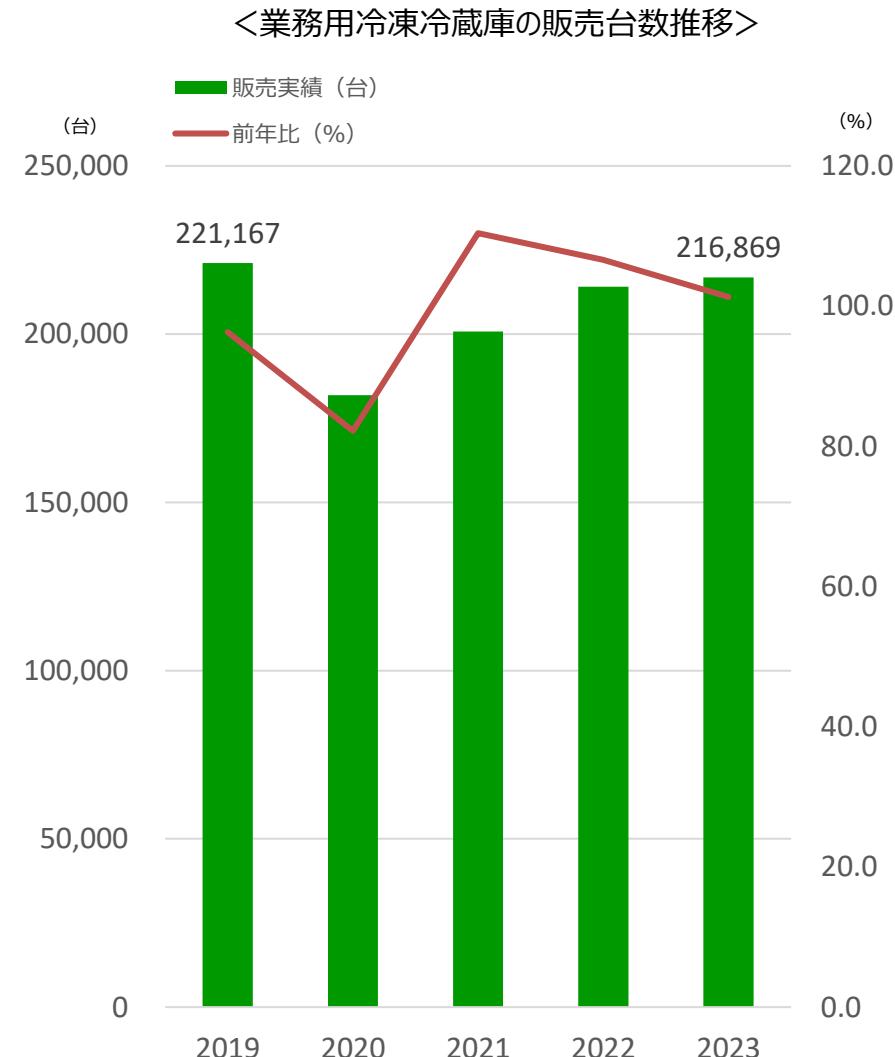
④冷凍冷蔵設備工事

近年の地球温暖化加速による気温上昇等の 追い風を受け、市場規模も増加傾向

2024年度の国内市場動向としては、家庭用・業務用市場ともに多くの製品群で前年を超える販売台数となりました。地球温暖化の影響等により、夏季の記録的猛暑が主な要因と思慮される。

一方、原材料費の高騰や円安影響に伴う製品価格上昇により、いくつかの製品群において、上位モデルから普及モデルへの需要シフトといった動きも見られました。

今後の市場展望としては、近年の温暖化加速による気温上昇、エネルギー費高騰やZEB・ZEH化加速による省エネ機器へのシフトといった追い風を受け、引き続き安定した需要が確保されているものと推察される。



管工事を取り巻く環境

出典：水処理フォーラム－科学と技術－「浄化槽整備の現状と課題－普及促進の取組と今後の展望」

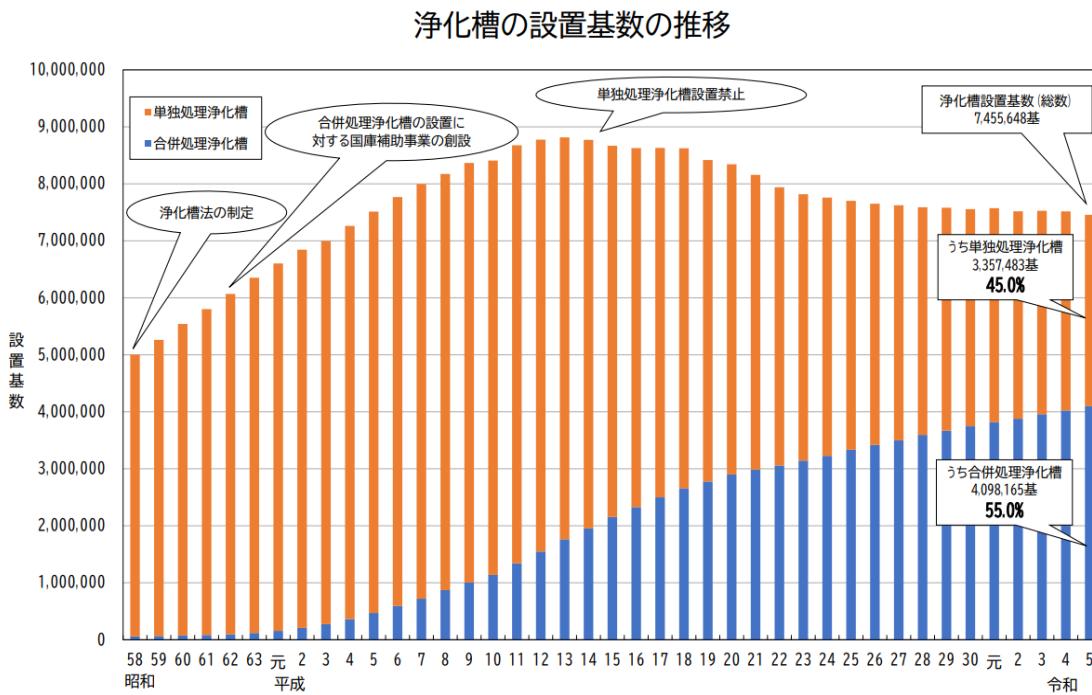
出典：環境省「令和5年度における浄化槽の設置状況等について」

⑤浄化槽工事

景気動向に左右されにくく、今後も安定した需要を確保

浄化槽は、下水道とともに良好な水環境の保全に寄与する恒久的な生活排水処理施設であり、一般的戸建て住宅に設置される小型の浄化槽は設置費用が安く、地勢の影響を受けにくく、かつ短期間で設置できることから、経済的に投資効果の発現が早いという特長を持っている。

近年の少子高齢化・人口減少や市町村財政の緊縮等の社会情勢の変化等により、浄化槽による汚水処理施設の整備が進んでいるほか、環境省では、令和元年の浄化槽法改正により、単独処理浄化槽から合併処理浄化槽への転換を推進するための取組を一層進めているため、今後も長期的に安定した需要が確保されているものと推察される。



管工事業界の動向

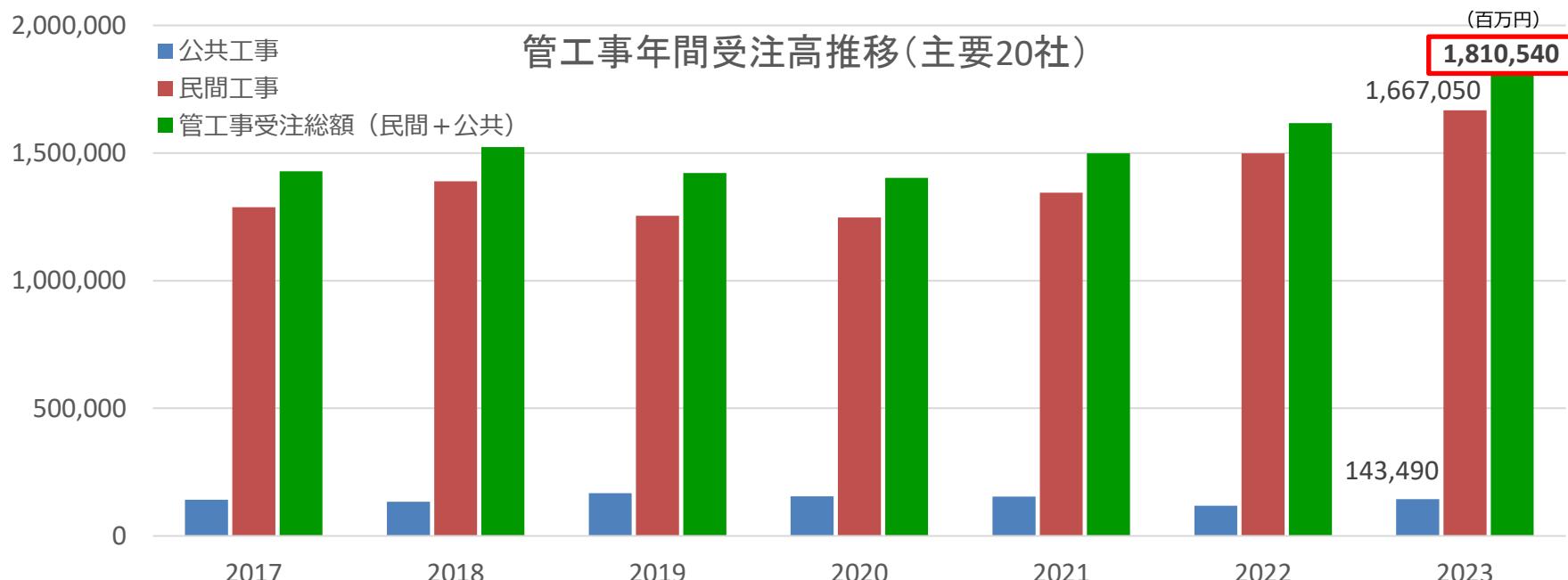
市場規模（受注高推移）

出典：国交省「建設工事施工統計調査」

出典：国交省「設備工事業に係る受注高調査結果（各工事主要20社）」

管工事業界の市場規模は今後も堅調に推移

- ✓ 管工事業全体の市場規模は約8兆円規模
- ✓ 主要20社の受注高は1兆8,000億円を超える規模であり、受注工事の約90%を占める民間工事等の増加が全体の受注高を押し上げている
- ✓ 直近3か月（令和6年7～9月期）の施工高は3,898億円、手持ち工事高は1兆9,859億円であり、今後も市場規模は堅調に推移していくことが予想される



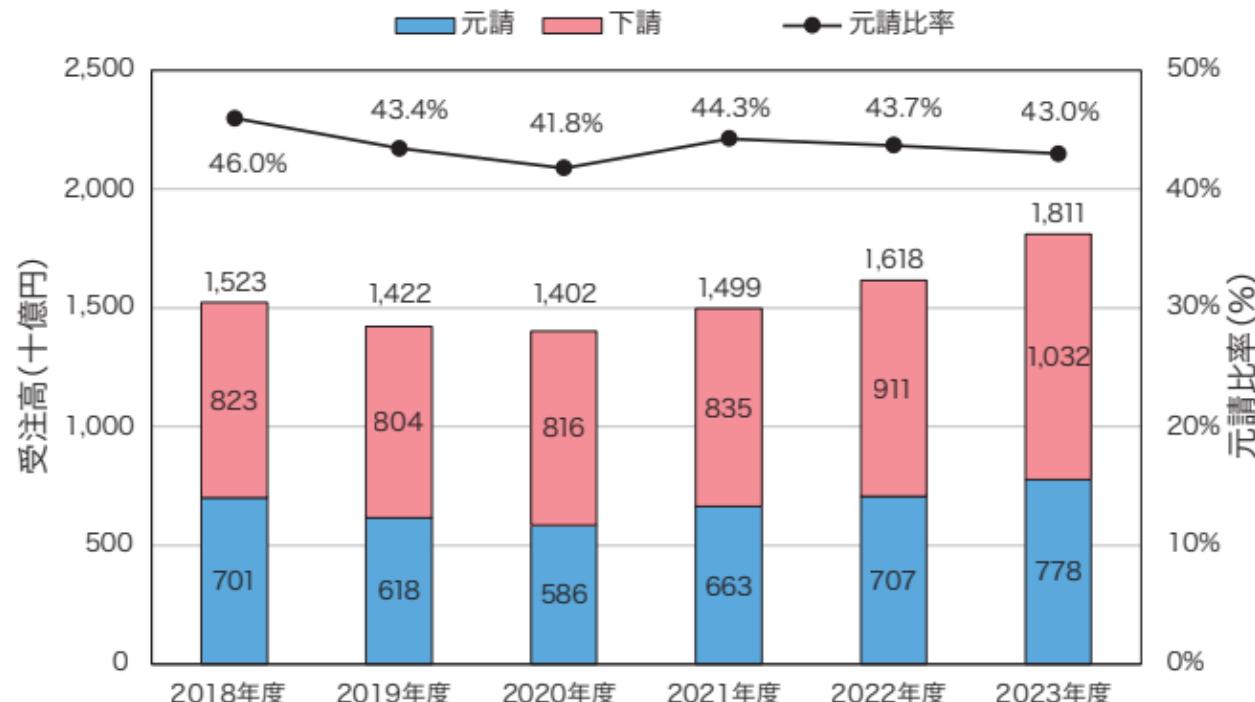
管工事業界の動向

管工事における元請・下請別受注額推移

出典：政府統計「設備工事業に係る受注高調査」

受注工事における元請比率は下降傾向

- ✓ 管工事の受注工事における元請比率は、約41～44%で推移
- ✓ 元請比率の大きな変化は特に無いが、近年は元請比率が下降傾向



管工事業界の動向

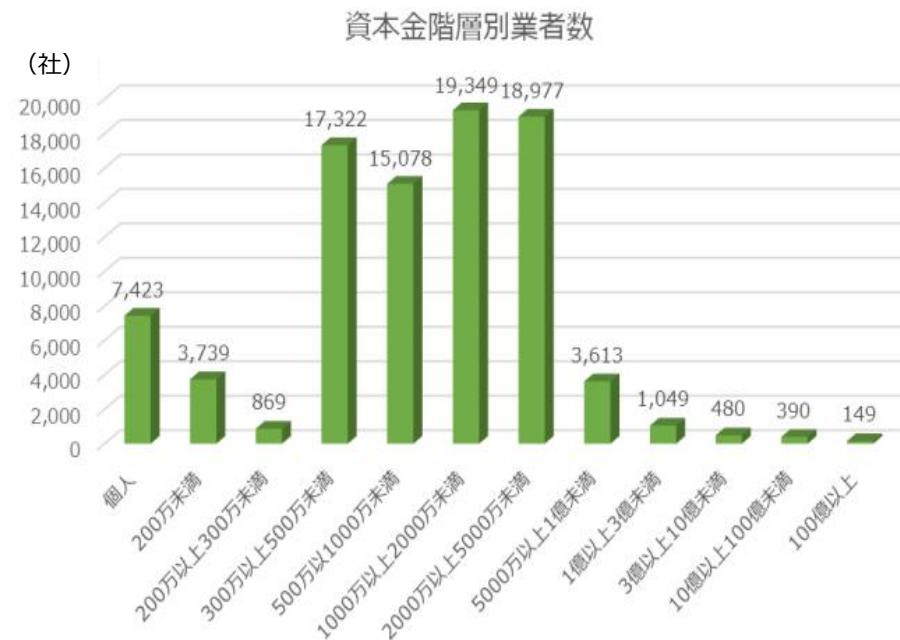
管工事許可業者数の推移

出典：国交省「建設業許可業者数調査の結果について（令和5年3月末現在）」

出典：管工事業 | 調査レポート | 株式会社CCイノベーション

管工事許可業者数は増加傾向

- ✓ 令和5年3月末現在の管工事許可業者数は、88,438社で前年よりも微増
- ✓ 管工事受注高の増加を背景に、管工事許可業者数は増加傾向
- ✓ 資本規模は、300万から5,000万円が中心になるが、多くの個人自営業者も管工事に従事しているものと推察



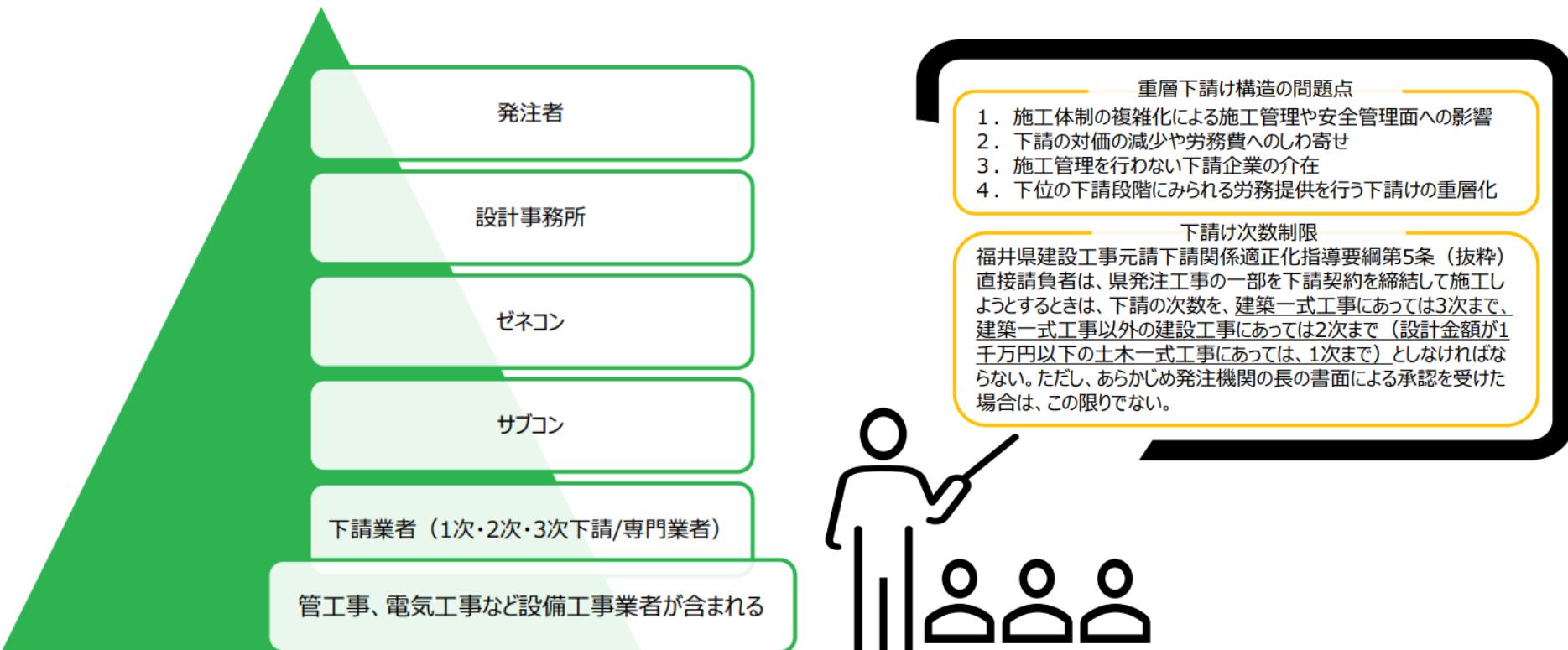
管工事業界の動向

重層下請け構造

出典：管工事業 | 調査レポート | 株式会社CCイノベーション

管工事業界特有の複雑な下請け構造により、早急な改善が必要

- ✓ 管工事業界は工事の規模、専門性から複数の階層からなる下請け構造が出来上がっている
- ✓ 国土交通省では重層下請け構造の問題点を指摘し、構造改善に向けた取り組みを実施



管工事業界の動向

水道施設等の耐震化の推進

出典：管工事業 | 調査レポート | 株式会社CCイノベーション

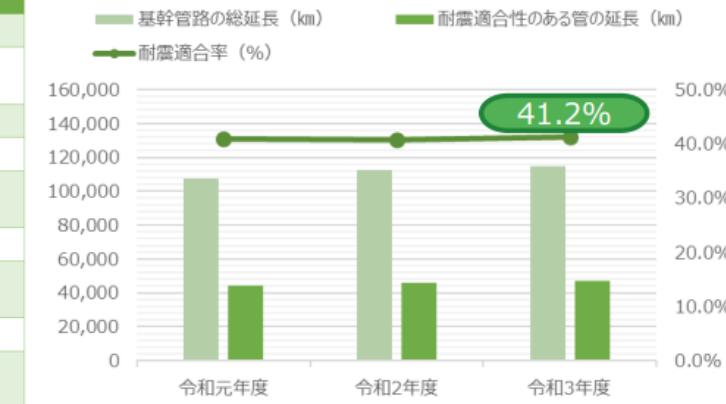
自然災害等に対応するため、水道施設の耐震化に向けた対応が急務

- ✓ 震災においては、水道施設や管路が被害を受け、多数の世帯で断水が発生し、復旧までに時間要する
- ✓ 基幹管路の耐震適合率は41.2%であり、早期耐震化にむけた取り組みが進行
- ✓ 管工事業者に対する社会的要請として、災害時には水道設備の緊急修理や給水車の運行、仮設トイレの設置など、迅速な対応が求められている

最近の主な地震と水道の被害状況

地震名等	発生日	最大震度	地震規模 (M)	断水個数	最大断水日数
阪神・淡路大震災	平成7年1月17日	7	7.3	約130万戸	約3ヶ月
新潟中越地震	平成16年10月23日	7	6.8	約13万戸	約1ヶ月 (道路復旧等の影響地域除く)
能登半島地震	平成19年3月25日	6強	6.9	約1.3万戸	14日
新潟中越沖地震	平成19年7月16日	6強	6.8	約5.9万戸	20日
岩手・宮城内陸地震	平成20年6月14日	6強	7.2	約5.6千戸	8日 (全戸避難地区除く)
駿河湾を震源とする地震	平成21年8月11日	6弱	6.5	約7.5万戸※	3日
東日本大震災	平成23年3月11日	7	9	約256.7万戸	約5ヶ月 (津波地区等除く)
長野県神城断層地震	平成26年11月22日	6弱	6.7	約1.3千戸	25日
熊本地震	平成28年4月14・16日	7	7.3	約44.6万戸	約3ヶ月半 (家屋等損壊地域除く)
鳥取中部地震	平成28年10月31日	6弱	6.6	約1.6万戸	4日
大阪府北部を震源とする地震	平成30年6月18日	6弱	6.1	約9.4万戸	2日
平成30年北海道胆振東部地震	平成30年9月6日	7	6.7	約6.8万戸	34日 (家屋等損壊地域除く)
福島県沖の地震	令和3年2月13日	6強	7.3	約2.7万戸	6日
福島県沖の地震	令和4年3月16日	6強	7.4	約7.0万戸	7日

基幹管路の耐震適合率



基幹管路

基幹管路は、導水管、送水管及び給水管の分岐の無い口径の大きな配水管で、水道水を供給する上で重要な役割をもつ管路です。

管工事業界の動向

大手管工事業企業の主な経営戦略

出典：管工事業 | 調査レポート | 株式会社CCイノベーション

- ✓ 大手管工事業者においては、需要変動に対する耐久性、柔軟性を高めるため、既存事業の収益力強化と受注ポートフォリオの最適化を推進
- ✓ 環境問題への対応に関する社会的要請により環境負荷低減への取り組み、人材確保とDX推進が大きなテーマとなっている

受注ポートフォリオの最適化

＜注目分野＞

- ・都市再開発案件
- ・産業施設空調分野
- ・リニューアル工事

＜期待できる産業施設空調分野＞

電気・電子部品工場/データセンター・化学・薬品
医療器具製造輸送分野/オートメーション分野 等

既存事業の収益力強化

＜主な施策＞

- ・見積もり精度向上
- ・マージン確保
- ・コスト管理

人員確保 教育投資

生産管理の高度化

＜主な施策＞

- ・業務負荷平準化
- ・オフサイト生産
- ・ロジスティックス推進

技術提案 シーズン掘り起こし

＜BIM/CIM＞

計画、調査、設計段階から3次元モデルを導入/連携することにより、事業全体にわたる関係者間の情報共有を容易にし、一連の建設生産・管理システムの効率化・高度化を図る

DX推進

＜技術革新＞

- ・BIM/CIM
- ・電子調達
- ・ロボット技術
- ・ビッグデータ活用

カーボンニュートラル実現
グリーントランスポーテーション
脱炭素ビジネス
サステナビリティ

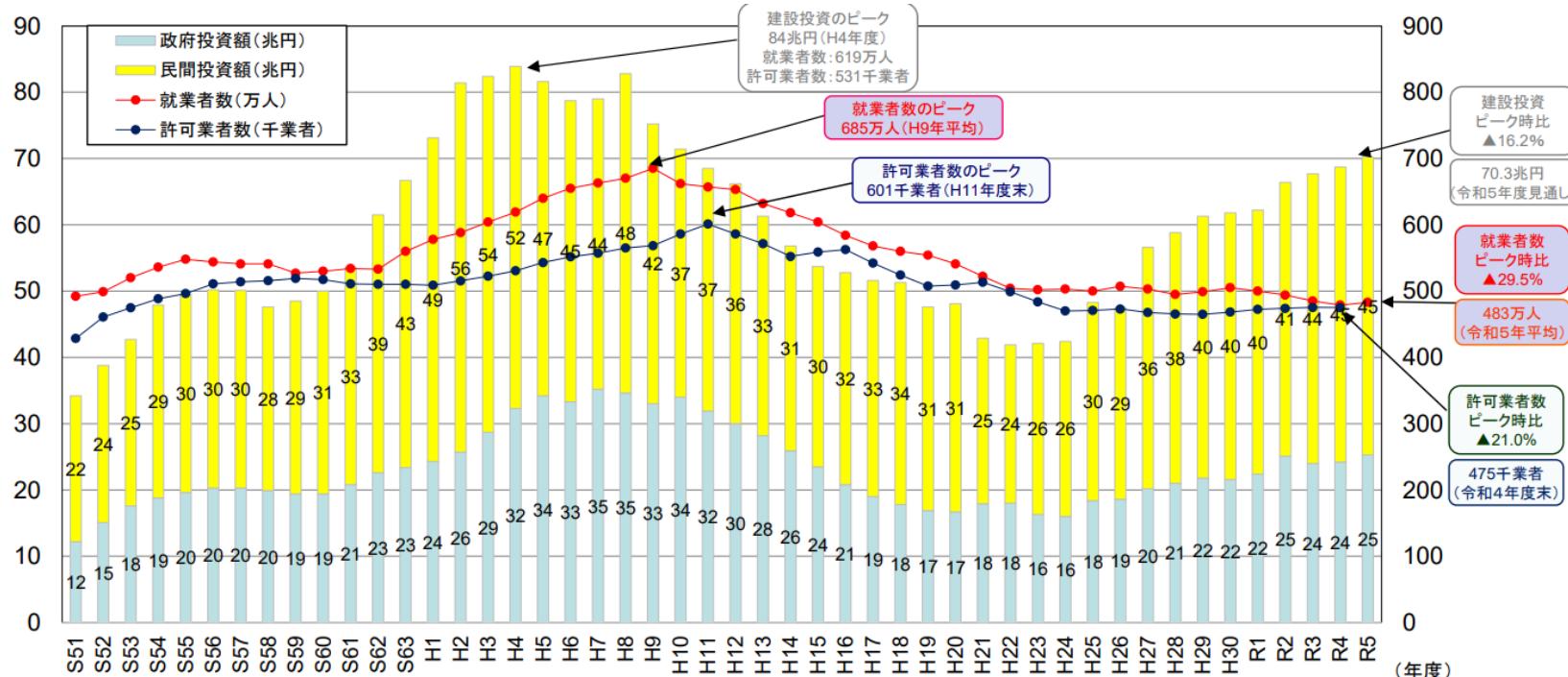
管工事業者の経営課題

人手不足①

参考：国土交通省「建設業を取り巻く現状と課題について」

建設業界全体の人手不足の深刻化

- ✓ 建設業界の需要は増加傾向である一方で、建設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



管工事業者の経営課題

人手不足②

出典：厚生労働省「我が国の生産年齢人口の推移と将来推計」

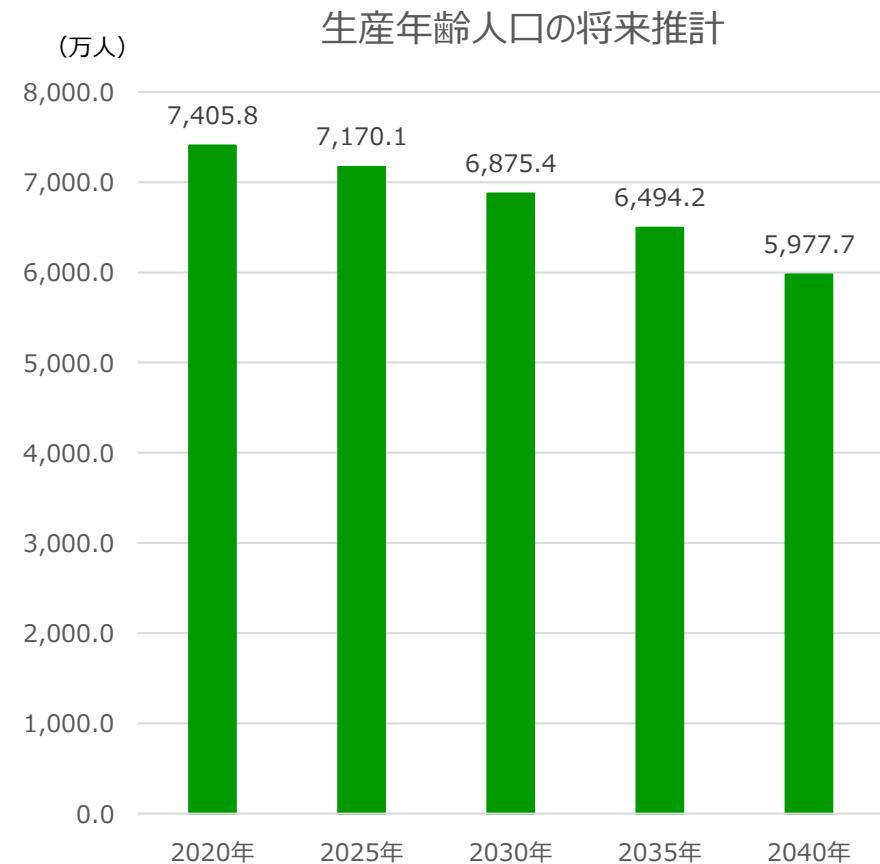
生産年齢人口の急減に伴い、管工事業者の若手の人才不足はさらに深刻化

今後も生産年齢人口の減少に伴い、人材不足はさらに進行することが予想される。

厚労省の推計によると、2025年の生産人口年齢は7,170.1万人となっており、10年後には約90%、15年後には約83%にまで減少する見込みである。

建設業界全体の傾向と同様に、全国管工事業協同組合連合会に所属する企業においても、人材不足を訴える声がかなり大きい。

特に、若手技術者の入職確保が困難な状況であるため、若手技術者の入職と定着促進の方策等を講じる必要がある。



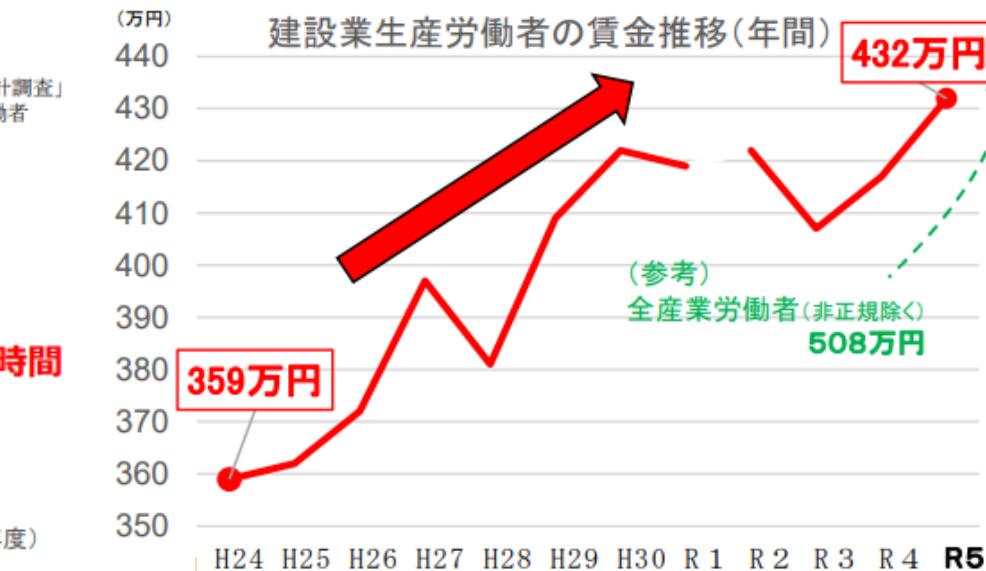
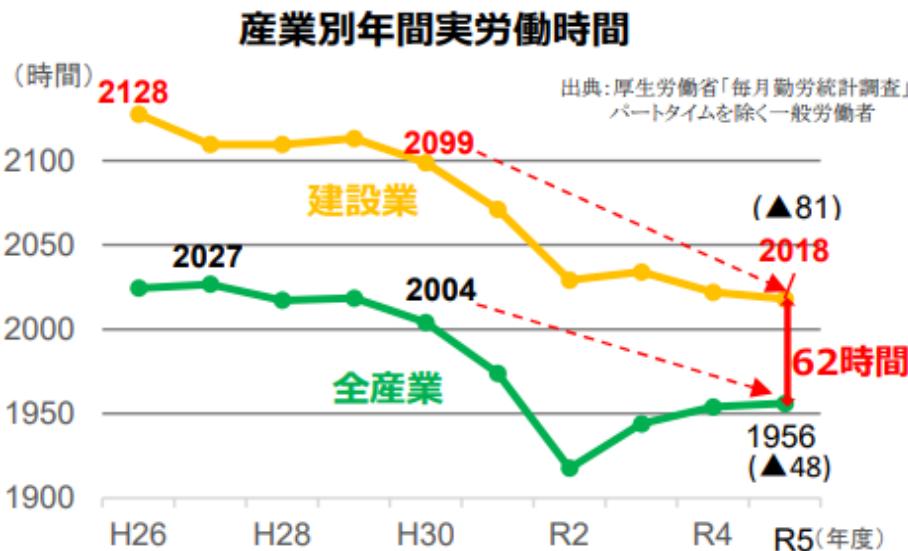
管工事業者の経営課題

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。



管工事業者の経営課題

労務費の高騰

出典：国土交通省「令和7年3月から適用する公共工事設計労務単価について」

公共工事設計労務単価は13年連続の上昇

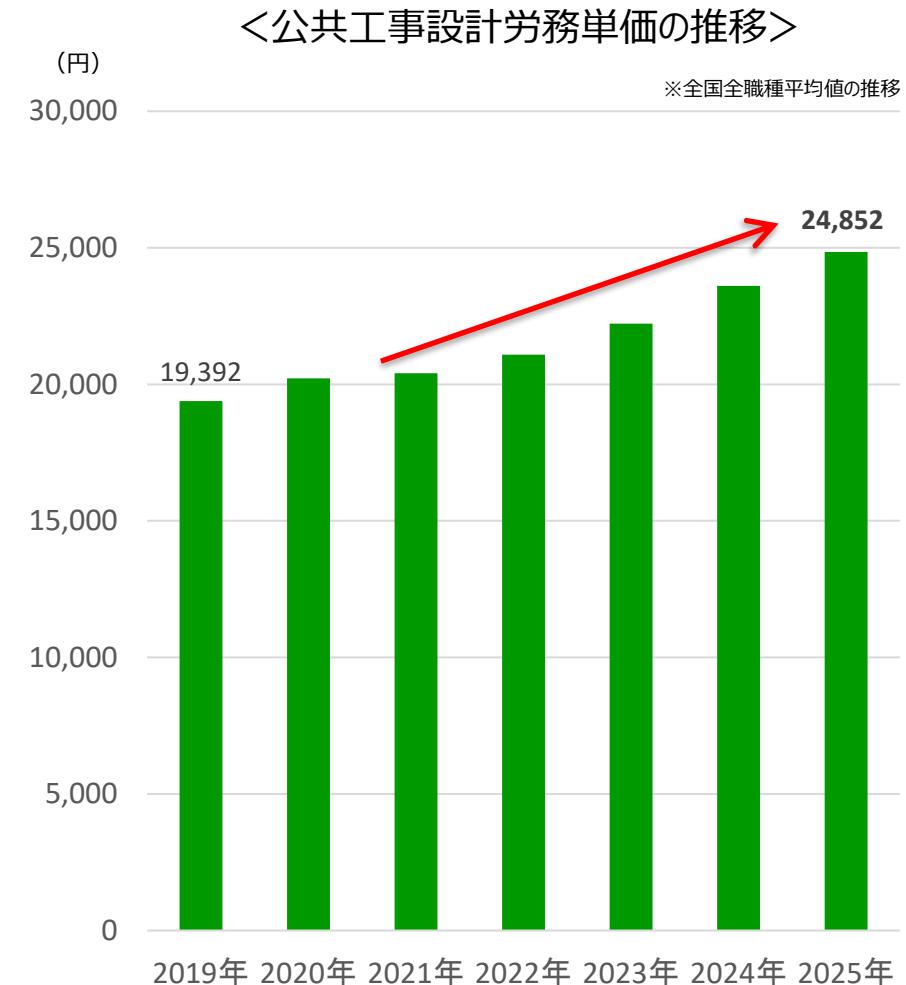
2025年の公共工事設計労務単価（全職種平均）は、過去最大の24,852円。昨年と比較して、6.0%上昇しています。

公共工事設計労務単価は、近年上昇率が激しく、政府が積極的な賃上げを推進している関係から、今後も上昇していく見通しです。

主な、労務単価高騰の要因は2つです。

①政府は、物価上昇に負けない積極的な賃上げを推進しており、特に公共事業では、社会全体に賃上げの姿勢を示す必要があります。近年では、公共工事の入札時に賃上げを行っている企業に加点を行うなどの取り組みも始まっており、政府主体で国全体の賃上げが行われていることから、労務単価も上昇しています。

②建設業界は少子高齢化により慢性的な人手不足状態が続いています。担い手確保のためにも、職人には適切な報酬を支払う必要があることから、職人の待遇改善策のひとつとして、労務単価の引き上げが行われています。



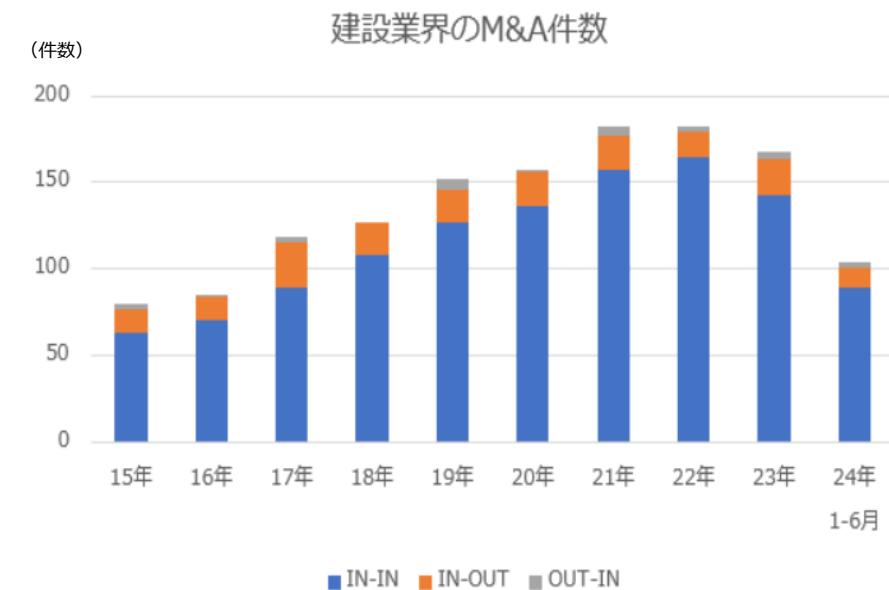
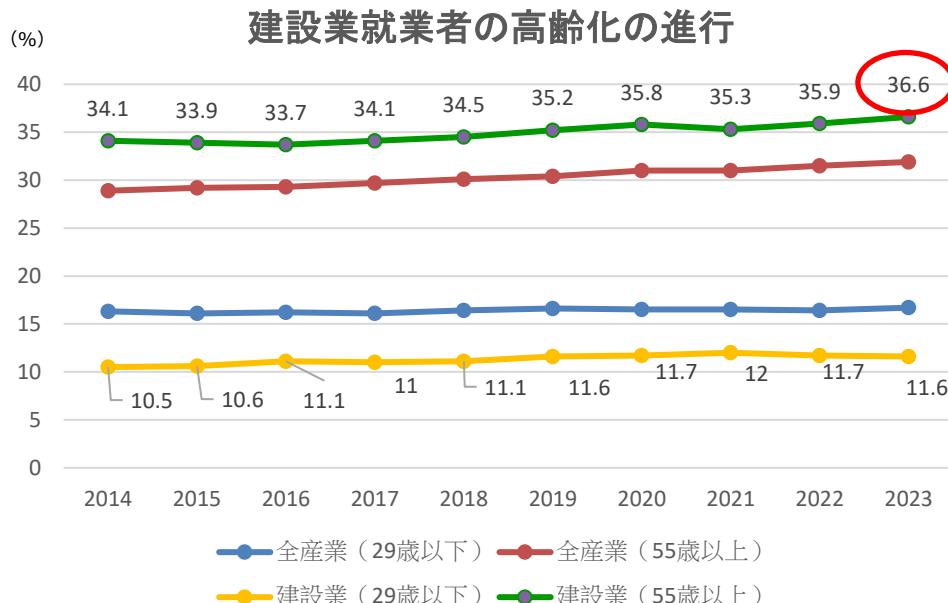
管工事業者の経営課題

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、特に若手技術者的人材確保のため、受注の維持拡大を目的としている



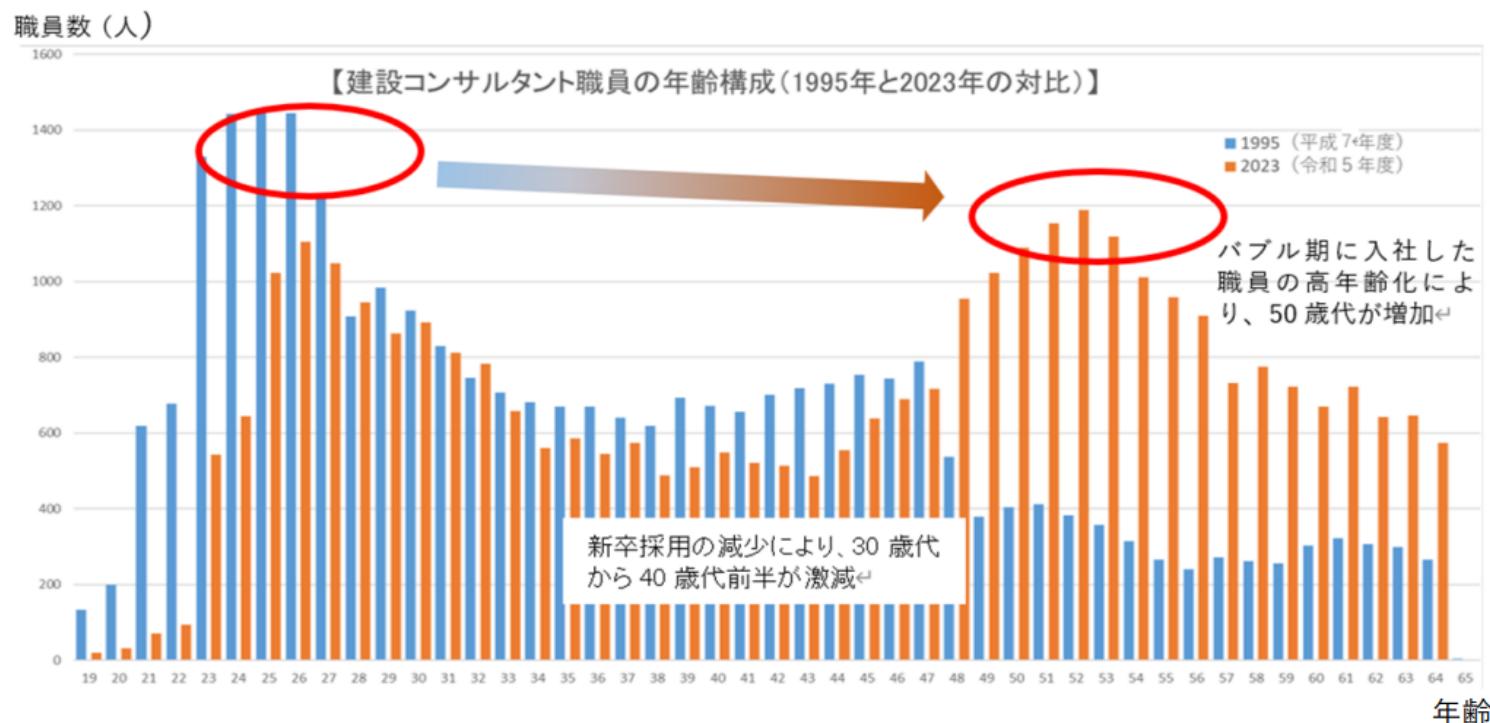
管工事業者の経営課題

高齢化の要因

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

バブル期入社の従業員の高齢化により、全体的に高齢化が加速

- ✓ 建設コンサルタント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齢化等により、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



管工事業者の経営課題

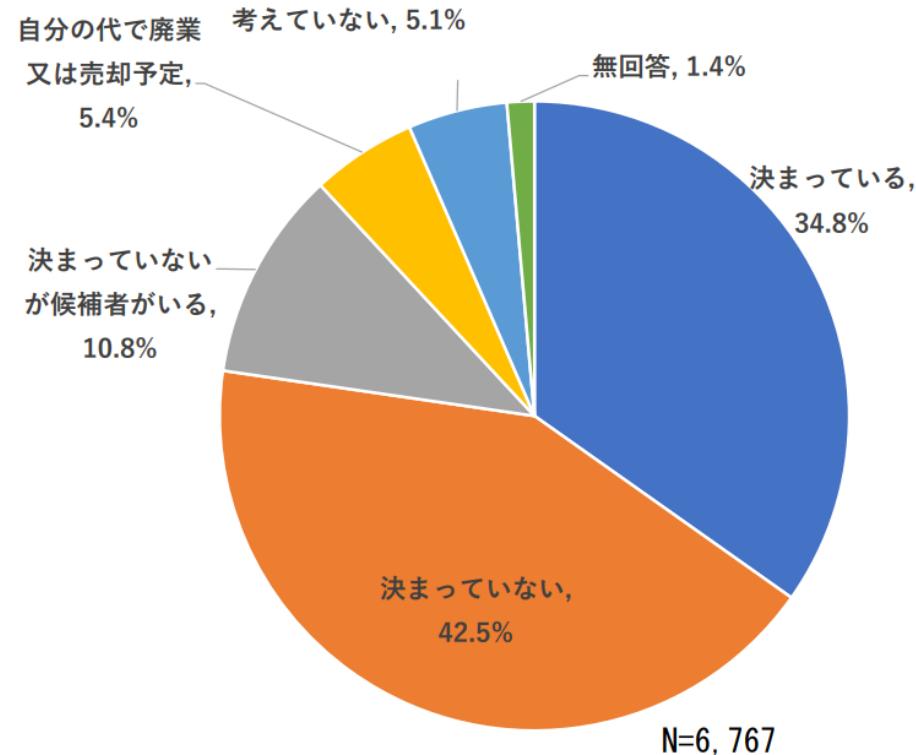
後継者不在①

出典：令和2年3月「全管連実態調査報告書」

全管連所属事業者のうち、後継者が不在や後継者が決まっていない等の割合が高い

- ✓ 人口減少等の影響により、全管連所属業者数は今後も減少傾向
- ✓ 全管連所属事業者のうち、後継者が不在、決まっていない等の割合が約65%となっており、人口減少等の影響により、今後も当該割合は高くなっていくと推察される
- ✓ 自分の代で廃業又は売却予定の割合は5.4%

＜経営者の後継者について＞



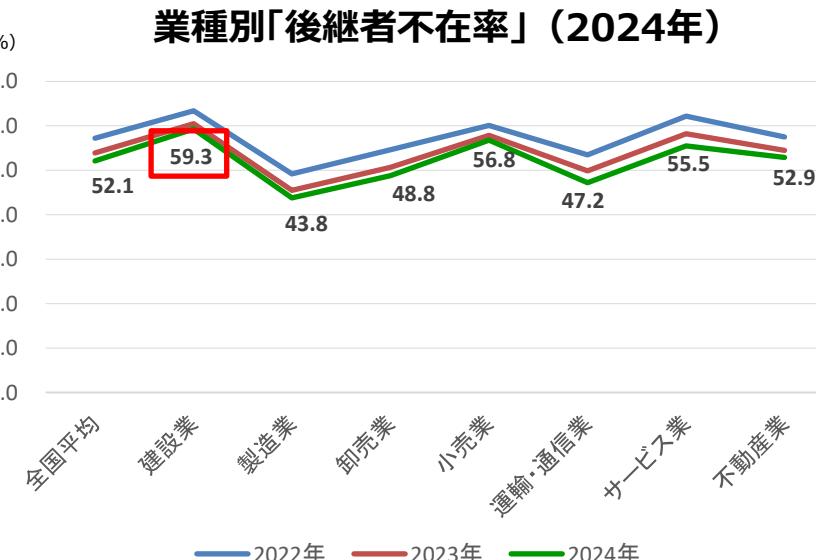
管工事業者の経営課題

後継者不在②

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、全業種の中で最も高い

- ✓ 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



管工事業者の経営課題

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的人材育成・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



③ ご提案

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



ご提案するサービス

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。

貴社のメリット (M & Aによる効果)



会社



経営者様



従業員様

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

M&Aにおける従業員様のメリット

M&Aを考えるにあたり、従業員様にも多大なるメリットがございます。

メリット

01

安定した雇用の継続

従業員様の安定した雇用継続を実現

メリット

02

高い水準の社員教育

- ①ニューノーマルな働き方が求められる中、従業員様への高水準な社員教育を実現
- ②お相手様の従業員との交流やノウハウ等の共有により、より良い組織体制を構築

メリット

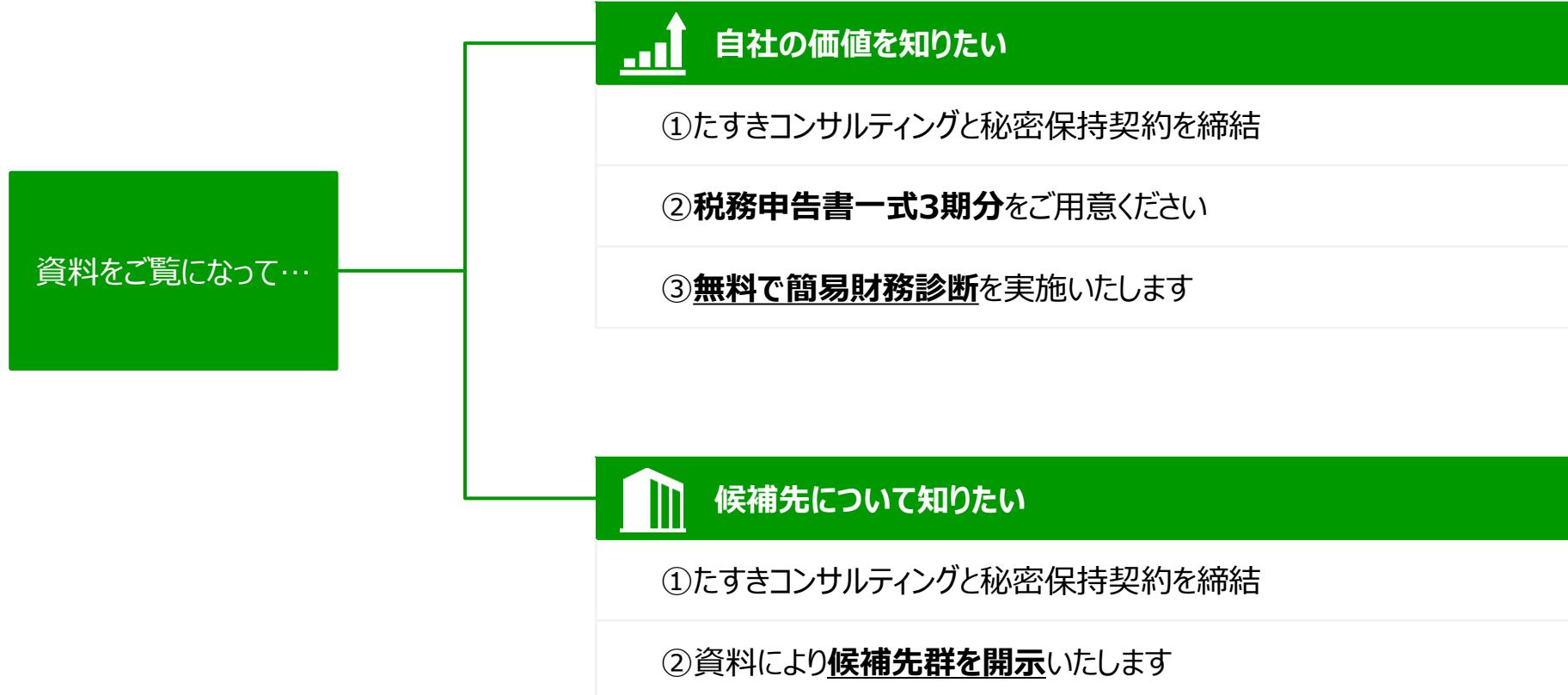
03

福利厚生の充実

お相手様の充実した福利厚生制度等により、従業員のライフスタイルに合った雇用環境を整備

簡易企業価値評価のご案内

選択肢のご提案



スケジュール

1

個別相談

M&Aに関するご相談に限りなく、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ぬ貴社の特徴・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、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集します。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、好感度があれば、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・譲受意思が固まつたら、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）

報酬体系



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。