



IT業界のM&Aガイドブック

IT業界の市場環境・業界再編の状況について

株式会社たすきコンサルティング



① IT業界の市場環境

1-1. 急激な市場環境の変化	04
1-2. IT投資の拡大（需要側の動向）	05
1-3. EC市場の拡大	06
1-4. 不足が想定される人材	07
1-5. IT人材の不足（質・量）	08
1-6. 情報サービス業の人手不足と賃金上昇	09
1-7. 多重下請け構造	10
1-8. 業界の倒産動向	11

② 業界再編の状況

2-1. IT業界におけるM&Aの背景	13
2-2. IT業界のM&Aの類型（事例紹介①）	14
2-3. IT業界のM&Aの類型（事例紹介②）	15
2-4. IT業界のM&Aの類型（事例紹介③）	16

③ About Us

3-1. 弊社のご紹介	 18
3-2. IT業界専門チーム	 20
3-3. ご面談の背景	 23

④ ご提案

4-1. ご提案するサービス	 25
4-2. 貴社メリット（M&Aによる効果）	 26
4-3. 簡易企業価値評価のご案内	 27
4-4. スケジュール	 28
4-5. 報酬体系	 29

① IT業界の市場環境

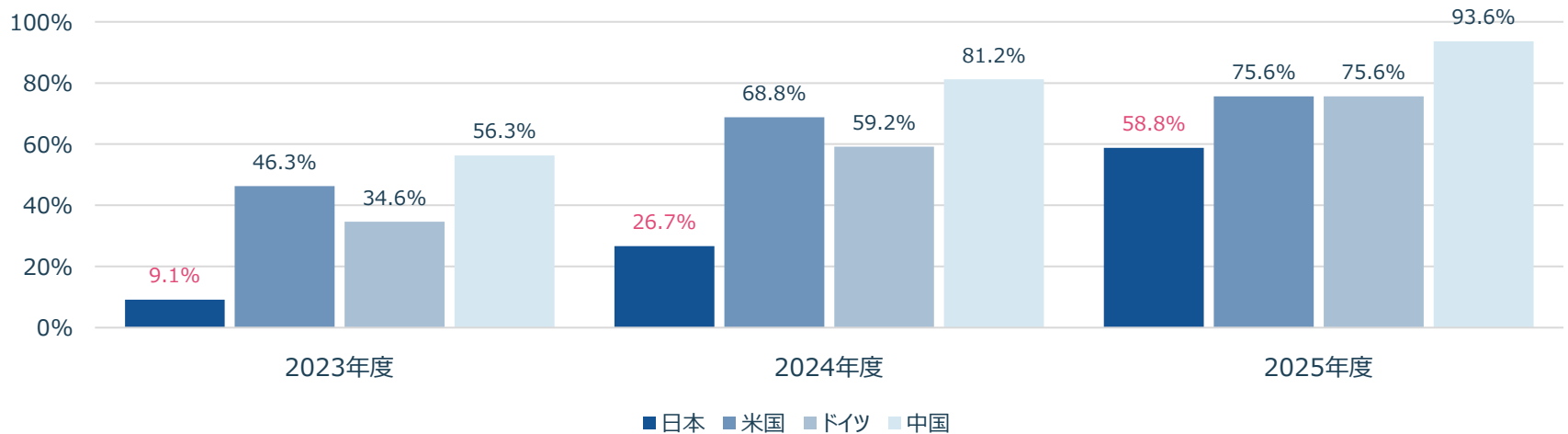
- 1-1. 急激な市場環境の変化
- 1-2. IT投資の拡大（需要側の動向）
- 1-3. EC市場の拡大
- 1-4. 不足が想定される人材
- 1-5. IT人材の不足（質・量）
- 1-6. 情報サービス業の人手不足と賃金上昇
- 1-7. 多重下請け構造
- 1-8. 業界の倒産動向



生成AIの急速な普及により、企業のIT需要と求められる人材スキルが短期間で大きく変化している。

日本の生成AI利用経験率は、2023年度の9.1%から2025年度には58.8%へ拡大した。

生成AIサービスの利用経験（個人・国別／単位：％）



企業の生成AI業務利用率（日本）

86.4%

2025年度／2024年度は55.2%

情報通信産業の名目GDP

71.7兆円

2024年／全産業の11.5%・産業別2位

民間企業の情報化投資

25.7兆円

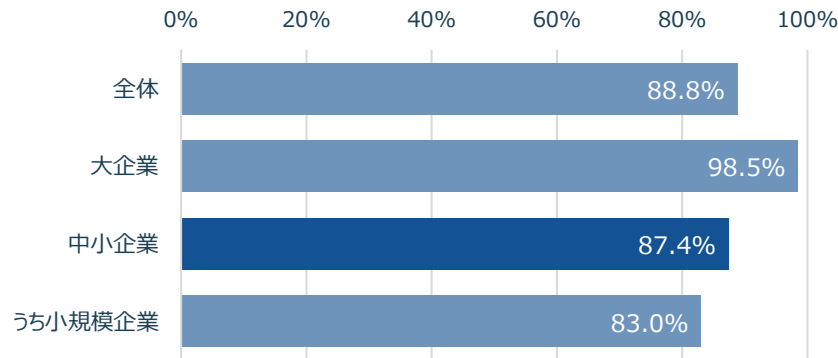
2024年／うちソフトウェア20.2兆円

1-2. IT投資の拡大（需要側の動向）

企業のIT投資意欲は高水準にあり、9割近くの企業がIT投資を実施する予定である。

一方で投資目的は更新需要が中心で、IT人材の拡充は8.9%にとどまる。

IT投資を行う企業の割合（企業規模別）

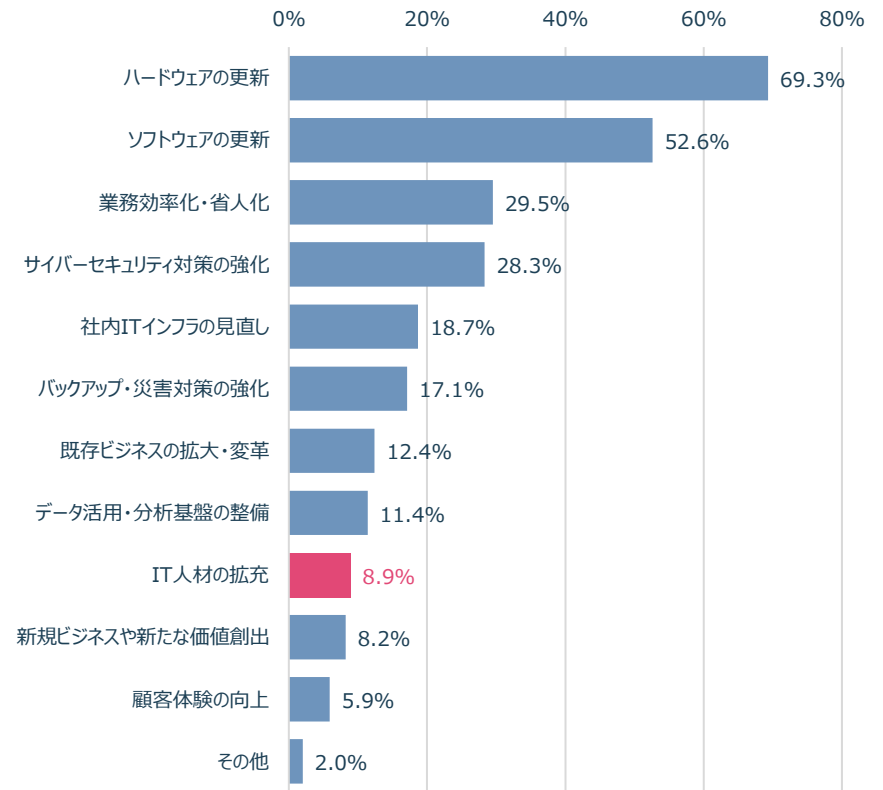


※対象は2025年内または2026年に行うIT投資（予定を含む）。残りは「IT投資の予定はない」と回答（全体11.2%／大企業1.5%／中小企業12.6%／うち小規模企業17.0%）。

最も役立っているシステム
会計ソフト 39.8%

今後最も導入したいシステム
人事管理システム（HRM） 9.3%

IT投資の目的（複数回答・n=919社）



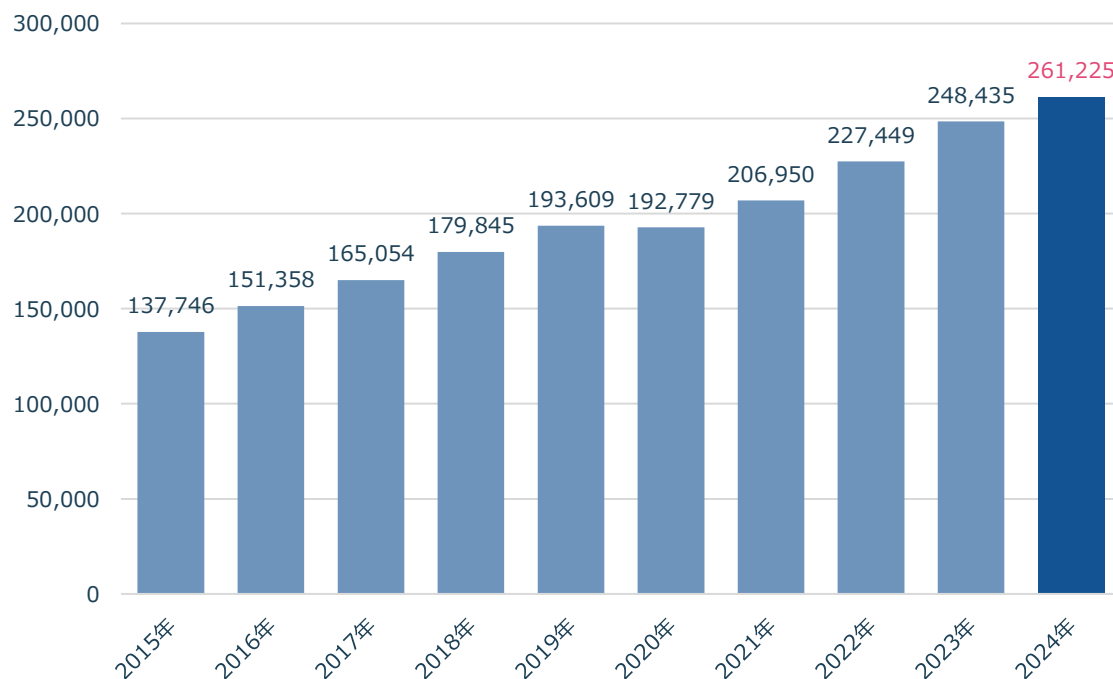
出典：帝国データバンク「IT投資に関する企業アンケート」（2025年9月12日公表／有効回答1,035社）より作成

1-3. EC市場の拡大

BtoC-EC市場は2015年の13.8兆円から2024年には26.1兆円へと約1.9倍に拡大した。

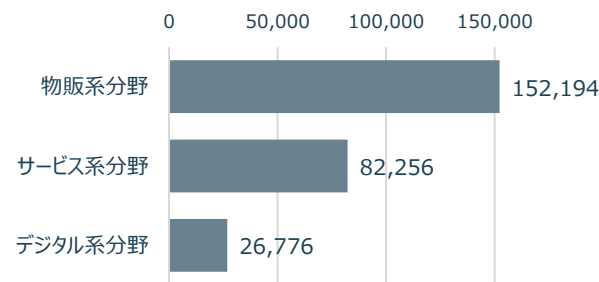
BtoB-ECも514.4兆円に達し、商取引の電子化がシステム開発・運用需要の拡大を牽引している。

BtoC-EC市場規模の推移（単位：億円）



※2020年は新型コロナウイルス感染症の影響でサービス系分野が大幅に減少し、市場全体の伸びが一時的に停滞した。

2024年 分野別内訳（億円）



BtoB-EC市場規模

514.4兆円

2024年／前年比+10.6%

EC化率

BtoC **9.8%** BtoB **43.1%**

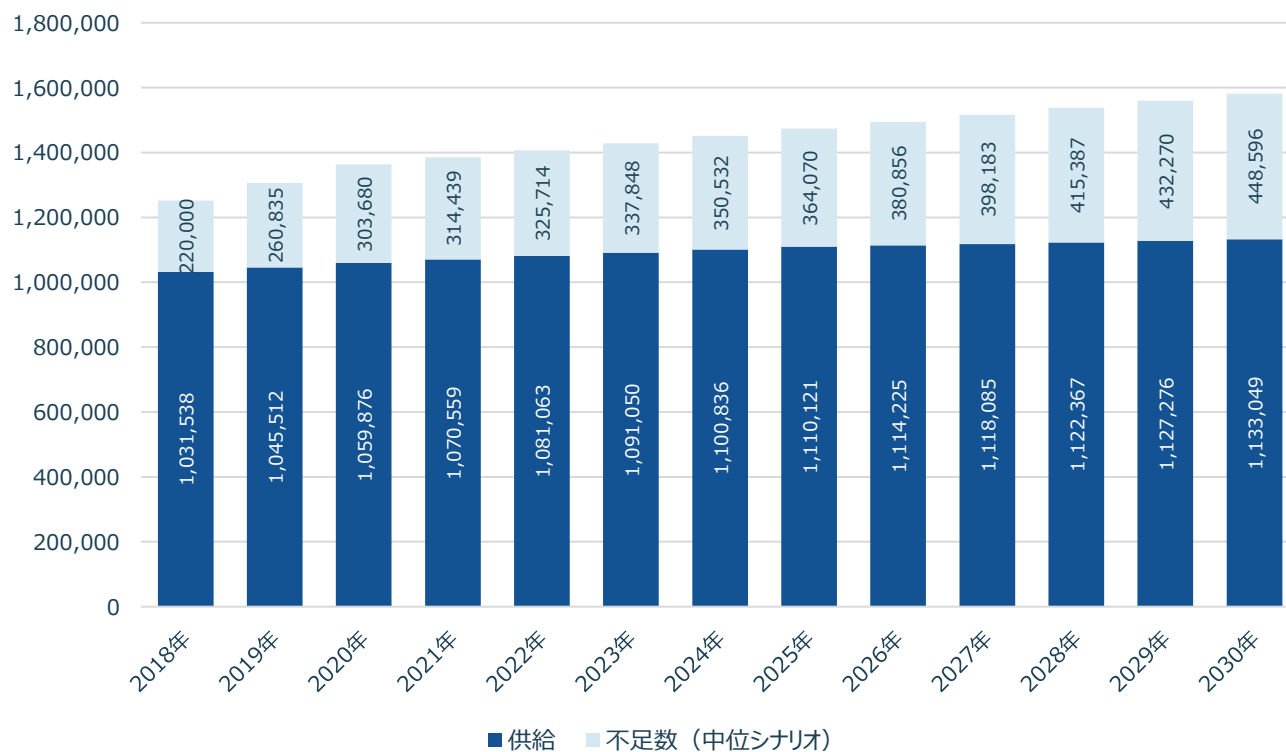
CtoC-EC市場規模

2兆5,269 億円（前年比+1.8%）

1-4. 不足が想定される人材

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年には最大約79万人のIT人材が不足すると試算されている。

IT人材の需給に関する試算結果（供給＋不足数＝需要／単位：人）



※人数ベースの政府推計は2019年3月公表の本調査が最新（2026年8月時点）。

2030年
最大**79万人**
不足（高位シナリオ）

2030年の供給
113万人
2018年 103万人

2030年の不足数
44.9万人
中位シナリオ

※労働生産性上昇率0.7%を前提。
中位＝IT需要の伸びが年約2～5%、
高位＝同じく年約3～9%。

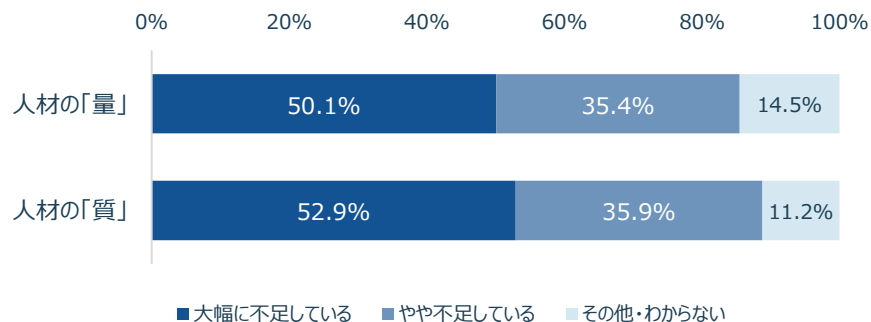
出典：経済産業省「IT人材需給に関する調査」（2019年3月公表／みずほ情報総研）より作成

1-5. IT人材の不足（質・量）

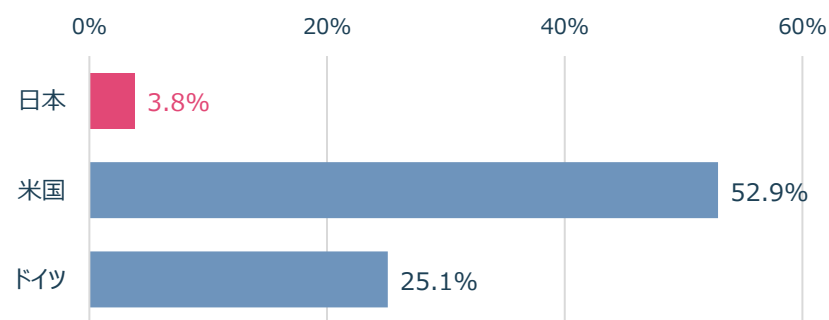
DXを推進する人材は「量」だけでなく「質」の面でも不足が続いている。

2025年度は不足を感じる企業が量で85.5%、質で88.8%にのぼり、とくに「質」は欧米との差が大きい。

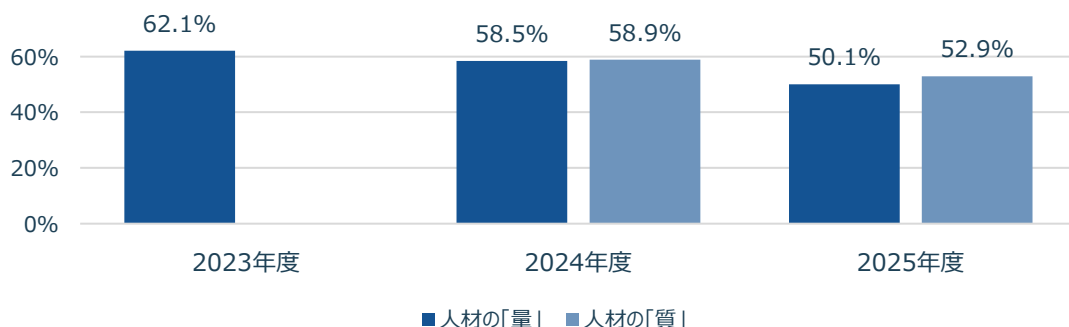
DXを推進する人材の過不足感（2025年度）



「質」が「過不足はない」企業の割合（2024年度）



「大幅に不足している」と回答した企業の割合の推移



※「質」の2023年度の値はIPAが公表していないため未表示。

「量」の不足感（やや+大幅）の推移
83.5% → 85.7% → 85.1% → 85.5%
2022年度→2025年度

「質」の不足感（やや+大幅）
86.1% → 88.8%
2024年度→2025年度

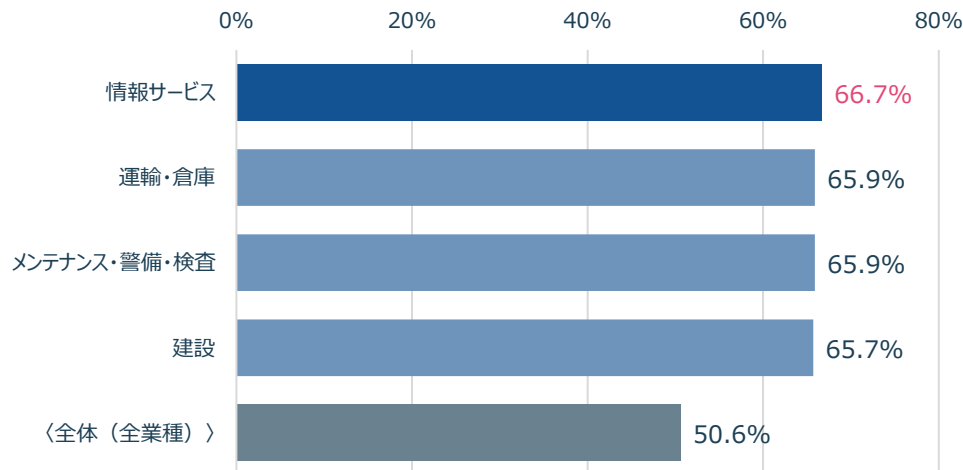
出典：IPA「DX動向2026」（2026年7月公表）／国際比較はIPA「DX動向2025」（2025年6月公表・2024年度調査）より作成

1-6. 情報サービス業の人手不足と賃金上昇

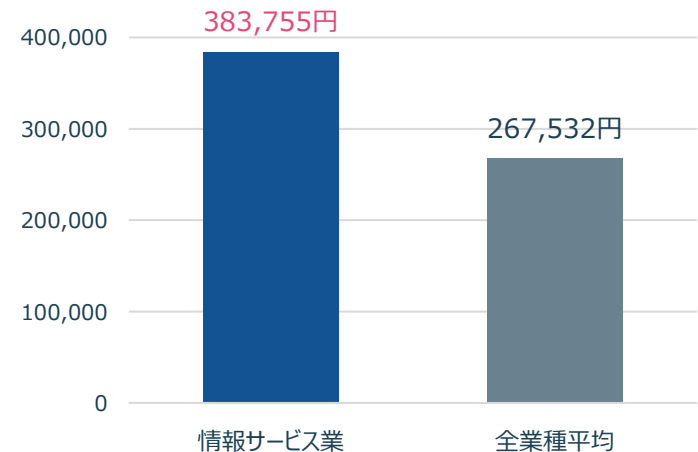
情報サービス業は全業種で最も人手不足感が強く、賃金水準も全業種平均を大きく上回る。

人材の確保・定着が事業継続の前提条件となっている。

正社員の人手不足割合（業種別上位・2026年4月）



所定内給与の比較（2025年平均・月額）



正社員の人手不足割合

66.7%

全業種中1位（2026年4月）

所定内給与の前年比

+2.5%

情報サービス業（2025年平均）

全業種平均との月額差

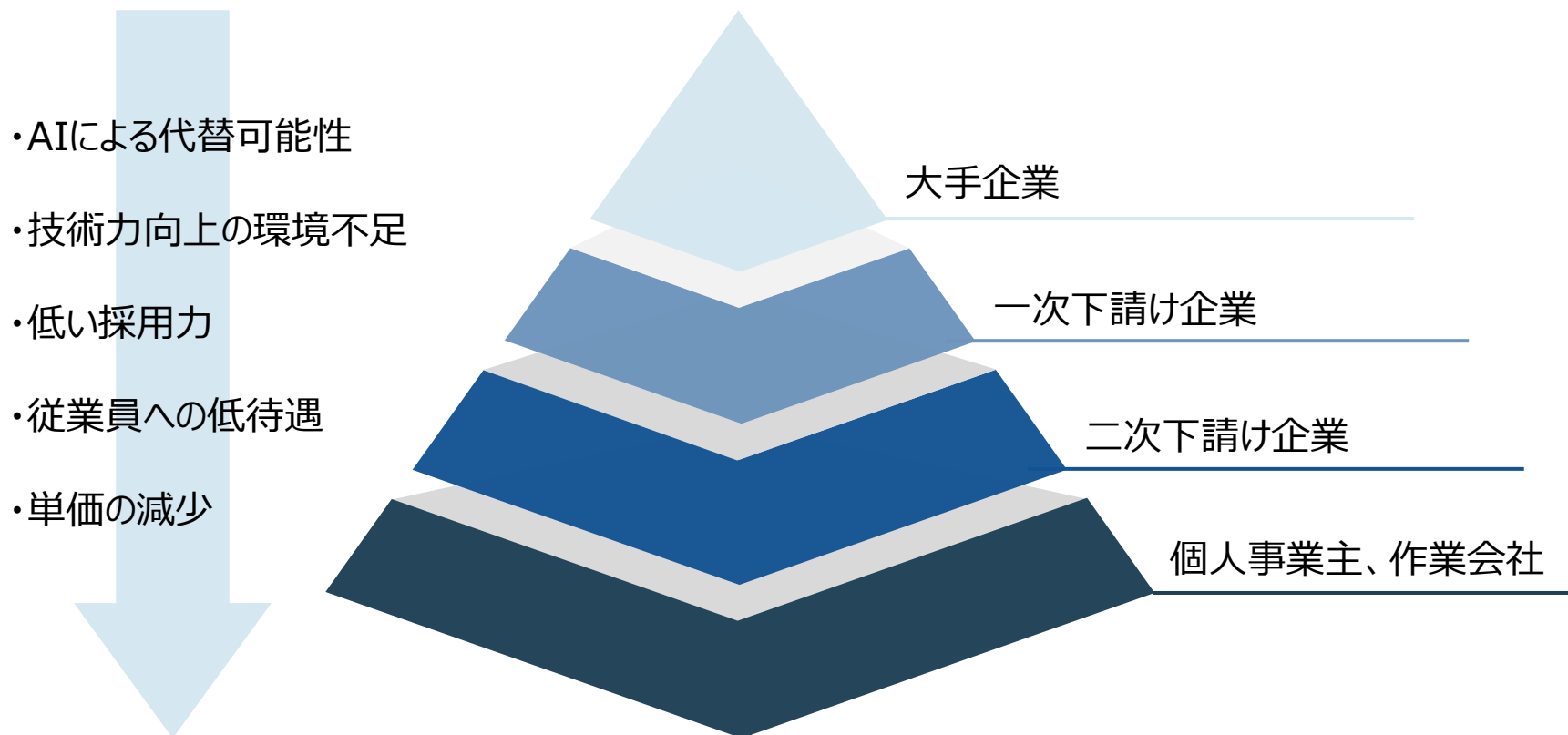
約11.6万円

38.4万円 – 26.8万円

※人手不足割合の業種名は帝国データバンクの業種分類による。

出典：帝国データバンク「人手不足に対する企業の動向調査（2026年4月）」／厚生労働省「毎月勤労統計調査」より作成

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。



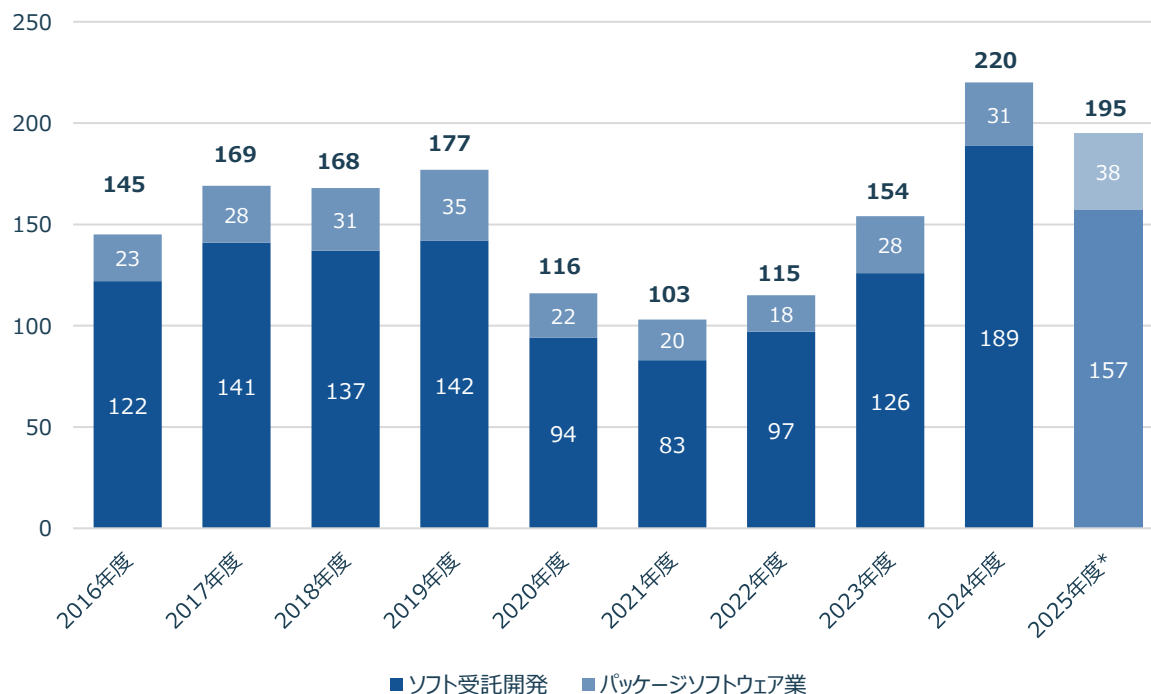
出典：公正取引委員会「ソフトウェア業の下請取引等に関する実態調査報告書」（2022年6月29日公表／資本金3億円以下 4,739社回答）／
一般社団法人情報サービス産業協会「2025年版 情報サービス産業基本統計調査」（2026年4月公表）より作成

1-8. 業界の倒産動向

受注環境は良好である一方、人手不足と人件費の高騰により中小・零細事業者の淘汰が加速している。

ソフトウェア業の倒産件数は過去10年で最多水準に達した。

ソフトウェア業の倒産件数の推移（年度別・単位：件）



* 2025年度（淡色）は2026年2月末時点の件数であり、通年ではない。
2月末時点で既に195件に達し、過去10年で最多の2024年度（220件）に迫る水準にある。

2026年上半期の情報サービス業倒産

166件

前年同期比+18.5%／上半期では過去10年で最多

2026年上半期の倒産のうち
従業員5人未満が

81.3%（135件）

2025年の市場退出
（倒産＋休廃業・解散）

3,290件 前年比+20.8%

出典：帝国データバンク「ソフトウェア業」の倒産動向（2025年度、2月末時点）」（2026年3月9日公表）/
東京商工リサーチ「2026年上半期「情報サービス業」倒産」（2026年7月14日公表）より作成

② 業界再編の状況

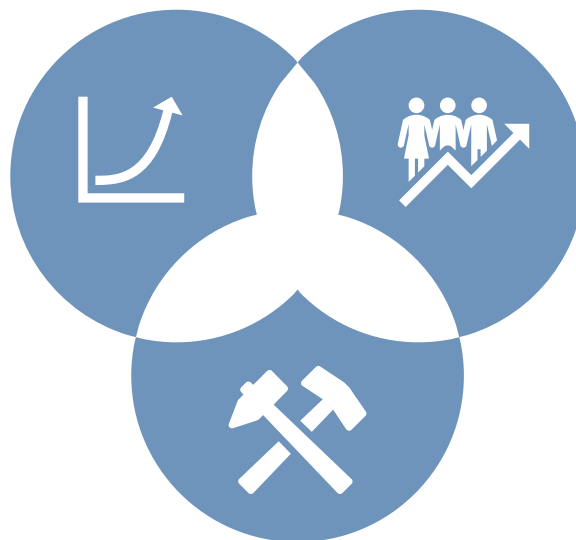
- 2-1. IT業界におけるM&Aの背景
- 2-2. IT業界のM&Aの類型（事例紹介①）
- 2-3. IT業界のM&Aの類型（事例紹介②）
- 2-4. IT業界のM&Aの類型（事例紹介③）



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、幅広い業界にて受託開発を手掛ける

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

※本事例は公表情報に基づき当社が作成したものです。記載の効果は個別事案の結果であり、同様の成果を保証するものではありません。

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

- ・ 下請け構造からの脱却
- ・ 元請案件の獲得と利益率の改善
- ・ 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
- ・ 基幹管理システムの開発力強化
- ・ 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

※本事例は公表情報に基づき当社が作成したものです。記載の効果は個別事案の結果であり、同様の成果を保証するものではありません。

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

- ・ 通信キャリア系列との取引拡大
- ・ SES依存からの脱却
- ・ 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

- ・ ITインフラ人材の確保
- ・ モバイル・IoT領域とのシナジー
- ・ 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

※本事例は公表情報に基づき当社が作成したものです。記載の効果は個別事案の結果であり、同様の成果を保証するものではありません。

③ About Us

3-1. 弊社のご紹介

たすきコンサルティングの位置づけ

3-2. IT業界専門チーム

3-3. ご面談の背景



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		
役職員数	27名（グループ全体 63名）※2026年8月現在		
拠点	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	
	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	1.5億円		



企業理念（Mission）

想いをつなぎ、企業の道を切り拓く

直近3年の成約業種（全68件の構成比）

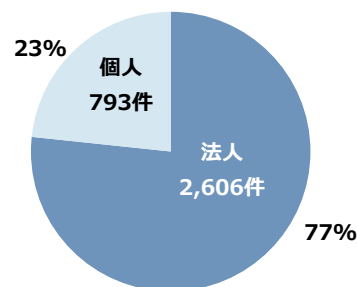
製造業	17.6%	不動産業	2.9%
建設業	14.7%	宿泊業	2.9%
卸売業	13.2%	※2026年5月時点の直近3年の成約データを分析	
医療・介護・福祉業	11.8%		
小売業	11.8%		
物流・運輸業	11.8%		
サービス業	8.8%		
IT・情報通信業	4.4%		

たすきコンサルティングの位置づけ

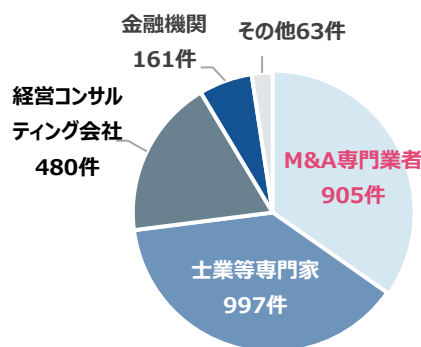
長年の業歴（10年以上）× 有資格者による専門チームの一貫支援

中小企業庁のM&A支援機関登録制度に登録されたM&A専門業者（法人）905件のうち、仲介を手がける法人は632件です。
そのなかで業歴10年以上の実績を持つのは、わずか17.4%（110件）にとどまります。

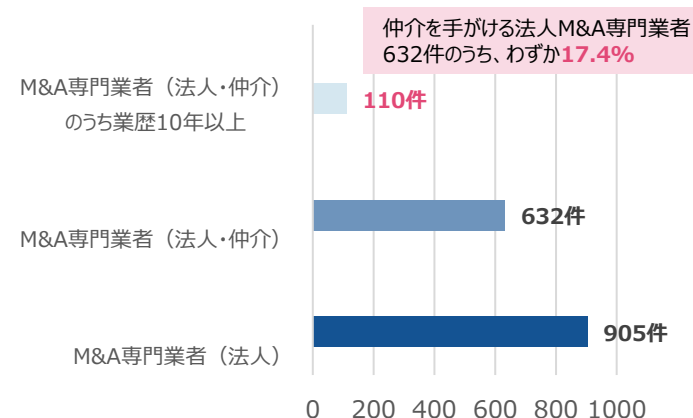
M&A支援機関登録数 3,399件



法人事業者の内訳 2,606件



M&A専門業者（法人）の内訳



出典：中小企業庁「M&A支援機関登録制度」登録機関一覧（2026年5月末時点）をもとに当社作成。業歴は当社調べ。

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。



コンサルタント紹介



部長
原田 欣和

青山学院大学卒業後、大手地方銀行に入行。
法人融資・M&A業務に10年間従事し、財務分析・資金調
達・事業性評価を担当。
大手M&A仲介会社にて30件以上のM&A成約を支援後、
2024年に当社に入社。
税理士法人・社会保険労務士法人のノウハウを活かした業
界特化型の法人部門を新設し、専門性を軸としたM&A支
援体制の構築を推進。



シニアコンサルタント
安達 真登

県庁にて商工・財政分野を担当。
アンテナショップ運営や日本酒の販路拡大・PR施策の企画
推進、公共事業の予算編成業務などに従事する。中央省
庁への出向も経験し、政策立案・予算折衝・関係者調整業
務に携わる。
2024年に当社に入社。
現在は事業承継支援を中心に、建設業、宿泊業、卸売業
など幅広い業種のM&Aを担当。

専門家紹介



公認会計士
船橋 武士

監査法人にて上場企業監査に従事後、コンサルティング会社にて内部統制・連結支援を経験。

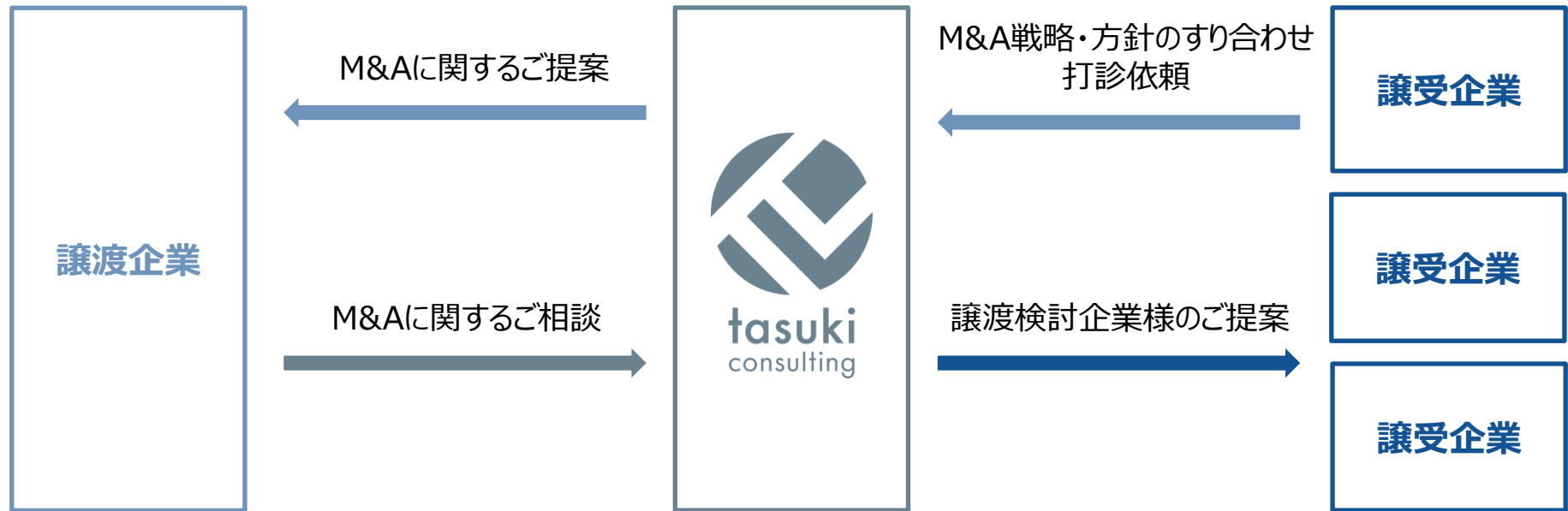
その後、大手税理士法人等にてM&A・事業再生支援に携わり、財務・会計の幅広い実務を積む。

2018年に当社に入社。

財務DDや株価評価を含むM&A支援全般を統括し、専門性を活かした高度な支援を提供。

IT業界における主なご相談理由

- 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
- 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。

④ 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
- 4-5. 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)

今後の更なる企業成長に向けた一案として、仮にM&Aによる譲渡を選択した場合、貴社の何が変わり、何が変わらないのかを明確にご認識いただけるよう、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 >

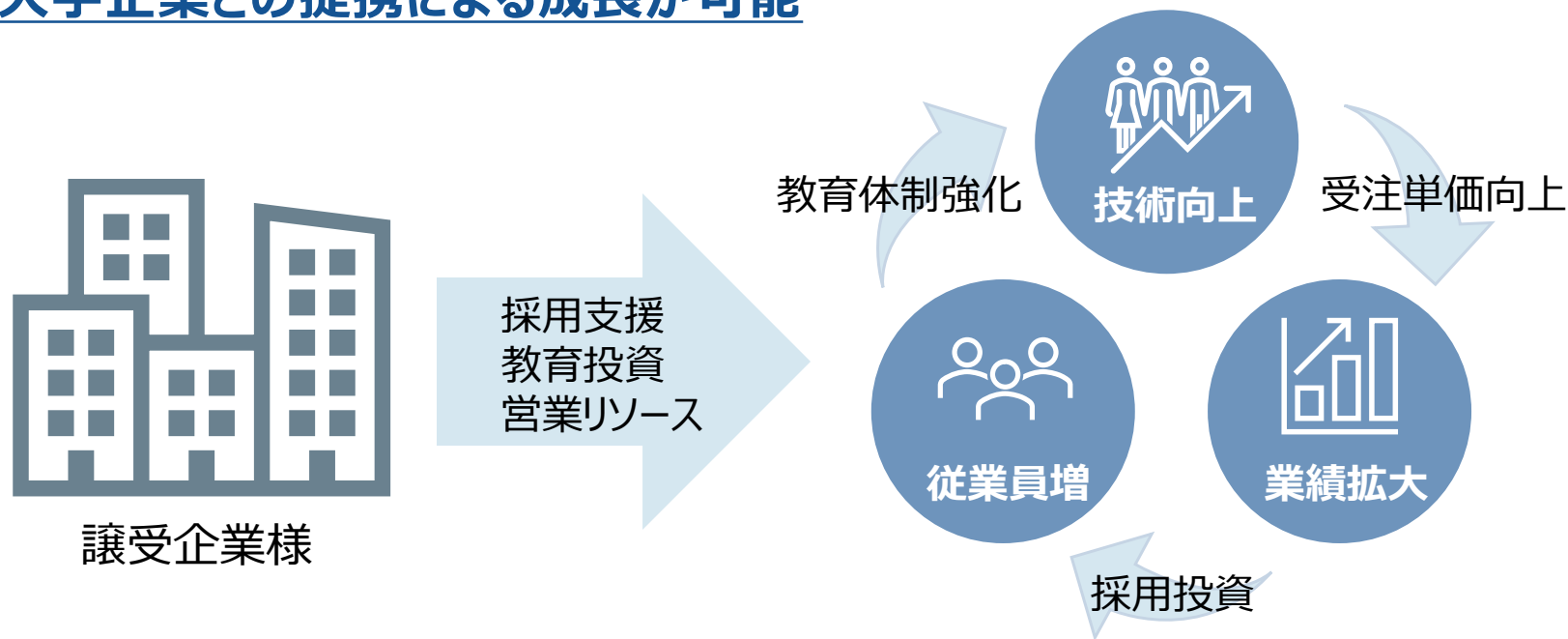
< 事業承継解決型M&A >

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 更なる事業成長のための投資実行

選択肢のご提案

今回の弊社提案を
お聞きになって…

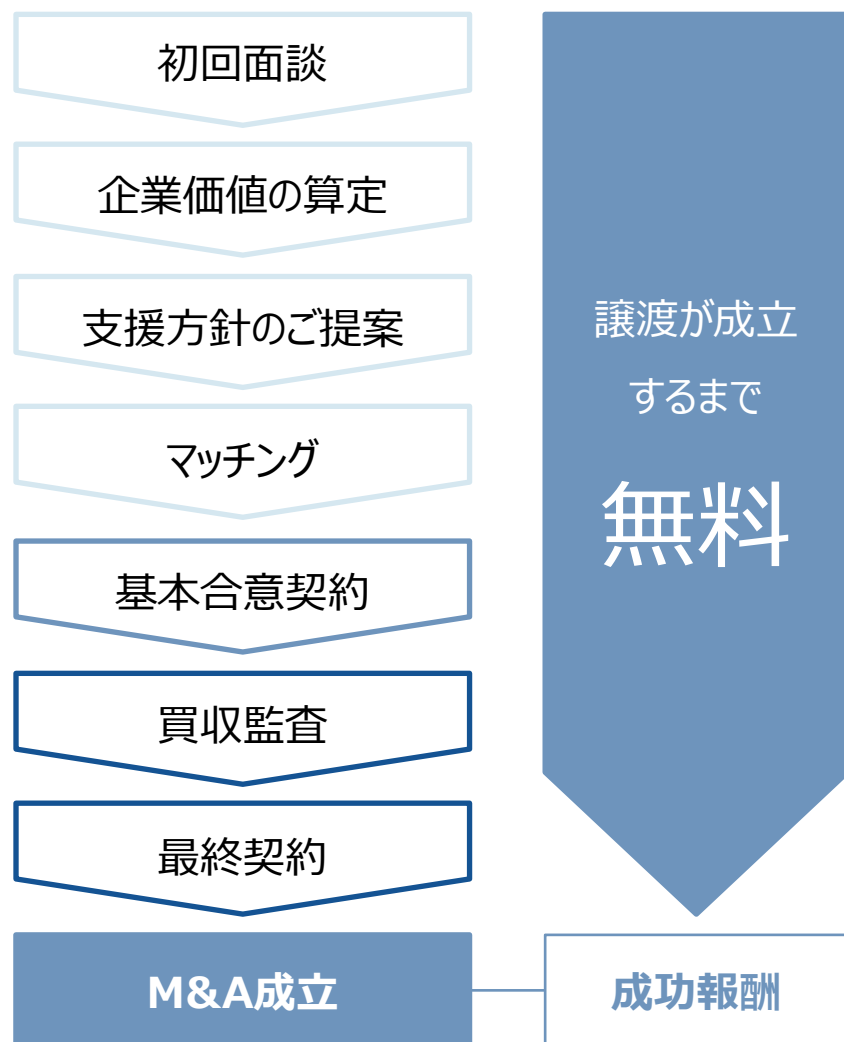
自社の価値を知りたい

- 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 **無料で簡易企業価値評価**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

担当コンサルタント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、一切の手数料をいたしません。

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

譲渡対価等の合計額	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%

※当社の成功報酬は、【譲渡価額】+【役員退職慰労金】+【有利子負債】を合算した「譲渡対価等の合計額」をもとに、レーマン方式で算出いたします。

まずはお気軽に担当者までお問い合わせください



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



企業の未来へたすきをつなぐ

【本資料のご利用について】

- ・本資料は一般的な情報提供を目的としたものであり、個別の税務・法務・会計上の判断については専門家にご相談ください。
- ・本資料に記載の数値・図表は、各ページに記載の公表資料をもとに当社が作成したものです。記載内容は2026年8月時点の情報に基づくもので、正確性を保証するものではありません。
- ・本資料の著作権は株式会社たすきコンサルティングに帰属します。当社の許可なく複製・転載・二次利用することを禁じます。