



# 運送業界のM&Aガイドブック

運送業界の市場環境・運送業界M&Aの類型

株式会社たすきコンサルティング



## ① 運送業界の市場環境

1-1. 労働力 .....04

1-2. 2024年問題～2030年問題 .....05

1-3. 倒産動向 .....06

1-4. サマリー .....07

## ② M&A業界の近況

2-1. 問題点 .....09

2-2. 解決策 .....10

## ③ 運送業界M&Aの類型 (事例紹介)

3-1. ケース① .....12

3-2. ケース② .....13

3-3. ケース③ .....14

## ④ About Us

4-1. 弊社のご紹介 .....16

4-2. 運送業界専門チーム .....18

## ⑤ ご提案

5-1. 簡易企業価値評価のご案内 .....21

5-2. スケジュール .....22

5-3. 報酬体系 .....23

# ① 運送業界の市場環境

- 1-1. 労働力
- 1-2. 2024年問題～2030年問題
- 1-3. 倒産動向
- 1-4. サマリー



## 慢性的な人手不足（労働力）

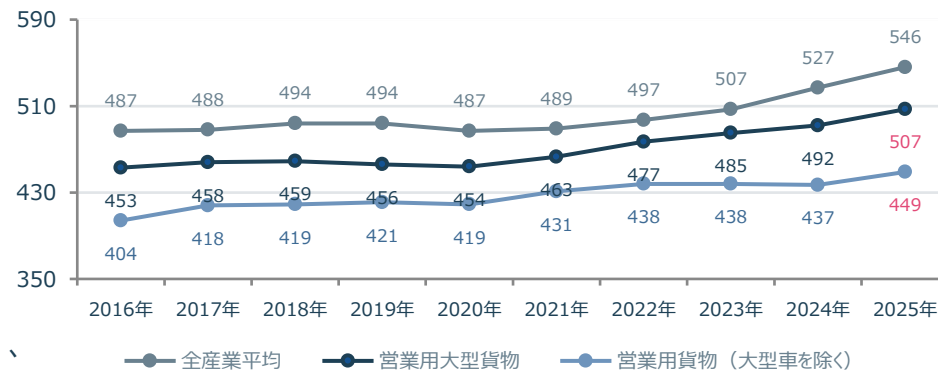
**有効求人倍率2.49倍 = 全職業平均の約2.3倍**

**労働時間は約120%、年間収入額は約93%**

2025年度の有効求人倍率は2.49倍と6年連続で上昇し、全職業平均1.10倍の約2.3倍に達した。年間労働時間は2,496時間と全産業平均を420時間上回る一方、年間収入額は507万円で全産業平均546万円を下回る。平均年齢は51.5歳（全産業44.4歳）、29歳以下は10.0%にとどまり、高齢化も進む。

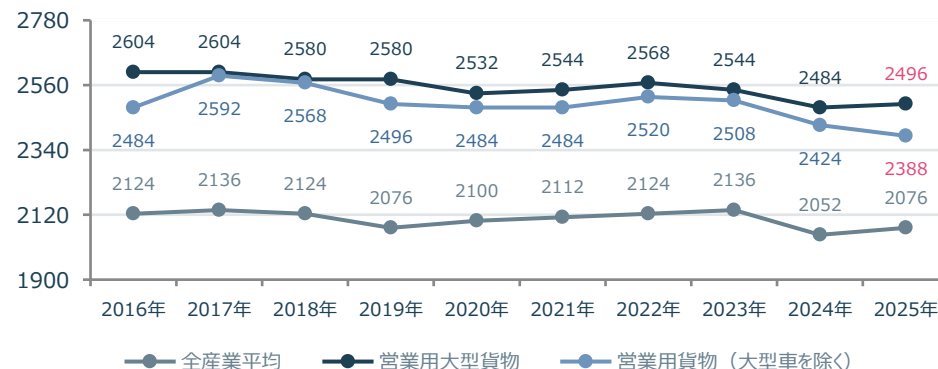
運輸・倉庫の正社員不足感も65.9%と全業種2位。

トラック運転者の年間収入額の推移（万円）



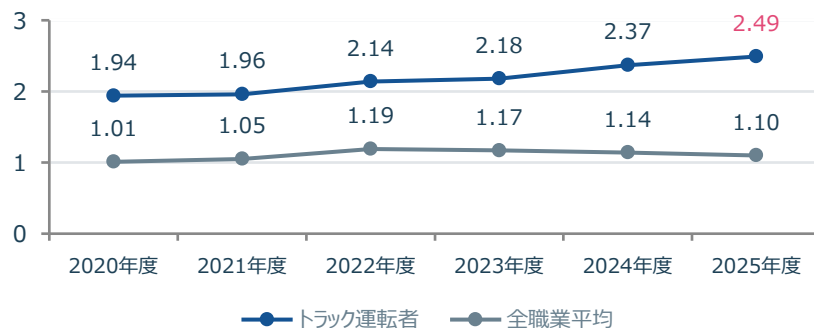
▶ 営業用大型貨物の年間収入額は全産業平均の約93%（大型車を除く 約82%）

トラック運転者の年間労働時間の推移（時間）



▶ 営業用大型貨物の年間労働時間は全産業平均の約120%（大型車を除く 約115%）

トラック運転者の有効求人倍率の推移（倍）



出典：厚生労働省「職業安定業務統計」、同「令和7年 賃金構造基本統計調査」、総務省「令和7年 労働力調査」（自動車運転者の長時間労働改善に向けたポータルサイト）、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）」より作成

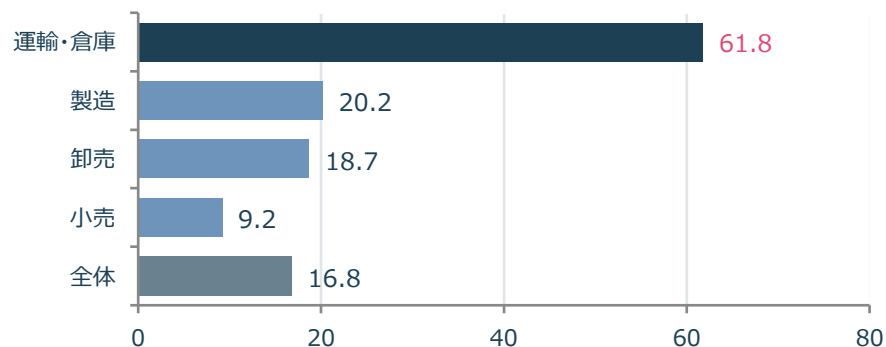
### 2024年問題から2030年問題へ

#### 2026年4月1日、改正物流効率化法が全面施行 荷主側で制度内容を知るのは1～2割、対応の遅れが顕在化

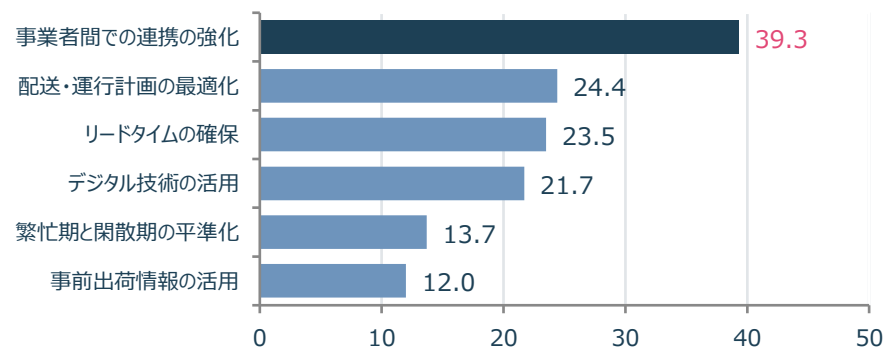
2024年4月の時間外労働の上限規制（年960時間）と改善基準告示（1年の拘束時間3,300時間・1か月284時間）に続き、2026年4月1日には改正物流効率化法が全面施行され、一定規模以上の特定事業者の中長期計画の作成と定期報告が義務付けられた。しかし、『内容を知っている』企業は16.8%にとどまり、69.7%が『内容を知らない』と回答。

宅配便取扱個数は年間50億個規模で高止まりし、再配達率は8.3%（2025年10月）まで低下したものの、2030年には国内で輸送される9億トン超の荷物が運べなくなるとされ、荷主・物流事業者双方で対応が急がれる。

改正物流効率化法の『内容を知っている』割合（%）



物流停滞への重要な対策（%・複数回答）



出典：帝国データバンク「改正物流効率化法に関する企業の意識調査（2026年4月）」、厚生労働省「トラック運転者の労働時間等の改善基準のポイント（令和6年4月適用）」、国土交通省「令和6年度 宅配便の取扱実績について」「宅配便再配達実態調査」より作成

## 相次ぐ倒産（倒産動向）

### 2025年度の倒産は321件、過去4番目の高水準で高止まり

### 人手不足と燃料高が二重の圧力に

2025年度の道路貨物運送業の倒産は321件。前年度（351件）を下回ったものの、2008年度（371件）、2024年度、2009年度に次ぐ過去4番目の高水準で、高止まりが続いている。

背景にあるのは「人手不足」と「燃料価格の上昇」。

全業種の人手不足倒産441件のうち、道路貨物運送業は55件で、建設業に次ぐ2番目の多さ。軽油小売価格も一時1リットル180円に迫った。

人手不足倒産に占める割合

**12.5%**

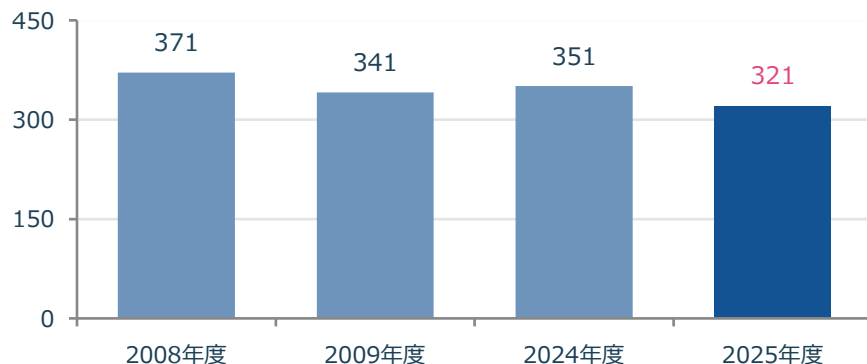
441件中55件・業種別2位

物価高倒産に占める割合

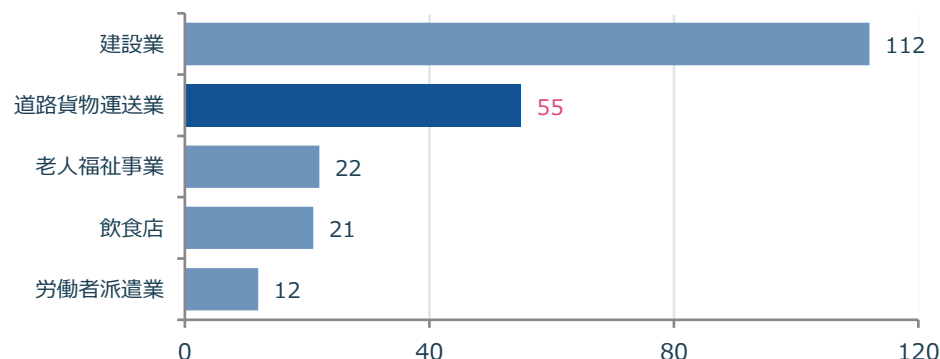
**9.4%**

963件中 91件

道路貨物運送業の倒産件数が多かった年度（件）



人手不足倒産の業種別内訳（2025年度・全441件）



出典：帝国データバンク『道路貨物運送業』の倒産動向（2025年度）、同「人手不足倒産の動向調査（2025年度）」、資源エネルギー庁「給油所小売価格調査」より作成

## サマリー

### 労働力・物流構造・倒産の三重苦が同時に進行

#### 慢性的な人手不足

- ✓ トラック運転者の有効求人倍率 2.49倍（2025年度）は、全職業平均 1.10倍の約2.3倍。
- ✓ 年間労働時間は全産業平均の約120%、年間収入額は約93%と長時間・低賃金が固定化。
- ✓ 平均年齢 51.5歳（全産業44.4歳）、29歳以下は10.0%。  
運輸・倉庫の正社員不足感は65.9%で全業種2位。

#### 2024年問題から2030年問題へ

- ✓ 2026年4月1日、改正物流効率化法が全面施行。  
特定事業者には中長期計画・定期報告を義務付け。
- ✓ 『内容を知っている』企業は 16.8%。  
小売は、9.2%にとどまり、荷主側の対応が遅れる。
- ✓ 2030年には、9億トン超の荷物が運べなくなる懸念。

#### 相次ぐ倒産

- ✓ 2025年度の道路貨物運送業の倒産は、321件で過去4番目の高水準。
- ✓ 人手不足倒産441件のうち、55件が道路貨物運送業。業種別2位、同業種としては過去最多。
- ✓ 軽油小売価格は一時 180円/L に迫り、コスト圧力が継続。

#### 自社単独での解決は困難

- ✓ 重要な対策の1位は「関係事業者間での連携の強化」（39.3%）で、荷主・物流事業者とも約4割。
- ✓ 中小企業ではIT人材・車両・ドライバーの確保を単独で進めることが難しい。
- ✓ 経営資源を補完し合うM&A・提携が、事業継続のための現実的な選択肢に。

## ② M&A業界の近況

2-1. 問題点

2-2. 解決策



### M&A普及の功罪

#### 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、2025年には5,115件にのぼり、過去10年間で2倍以上となっている。

しかし昨今は、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

2024年8月に改訂された「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。

#### 「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

出典：中小企業庁「中小M&Aガイドラインの改訂（第3版）の概要」

# ③ 運送業界M&Aの類型 (事例紹介)

3-1. ケース①

3-2. ケース②

3-2. ケース③



### 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

※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：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 】

##### 魚津運輸（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で、受注品目の多角化に成功

※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：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

※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。

## ④ About Us

### 4-1. 弊社のご紹介

たすきコンサルティングの位置づけ

### 4-2. 運送業界専門チーム



## 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<br>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<br>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<br>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）

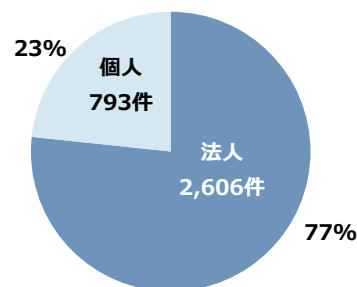
|           |       |                          |      |
|-----------|-------|--------------------------|------|
| 製造業       | 17.6% | 不動産業                     | 2.9% |
| 建設業       | 14.7% | 宿泊業                      | 2.9% |
| 卸売業       | 13.2% | ※2026年5月時点の直近3年の成約データを分析 |      |
| 医療・介護・福祉業 | 11.8% |                          |      |
| 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

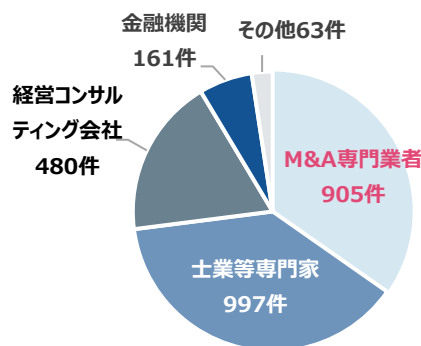
#### 長年の業歴（10年以上）× 有資格者による専門チームの一貫支援

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。

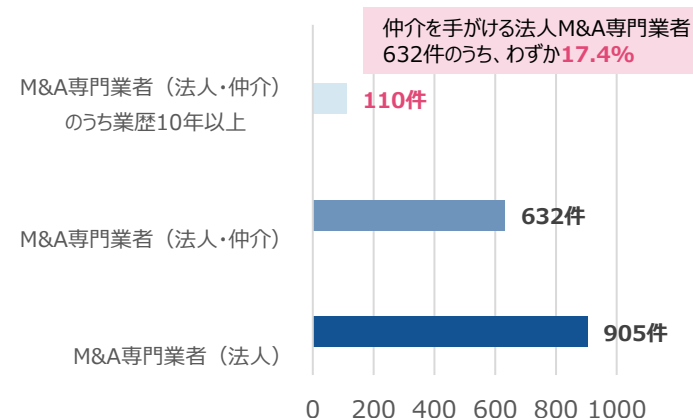
#### M&A支援機関登録数 3,399件



#### 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。

### 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。

## ⑤ ご提案

- 5-1. 簡易企業価値評価のご案内
- 5-2. スケジュール
- 5-3. 報酬体系



### 選択肢のご提案

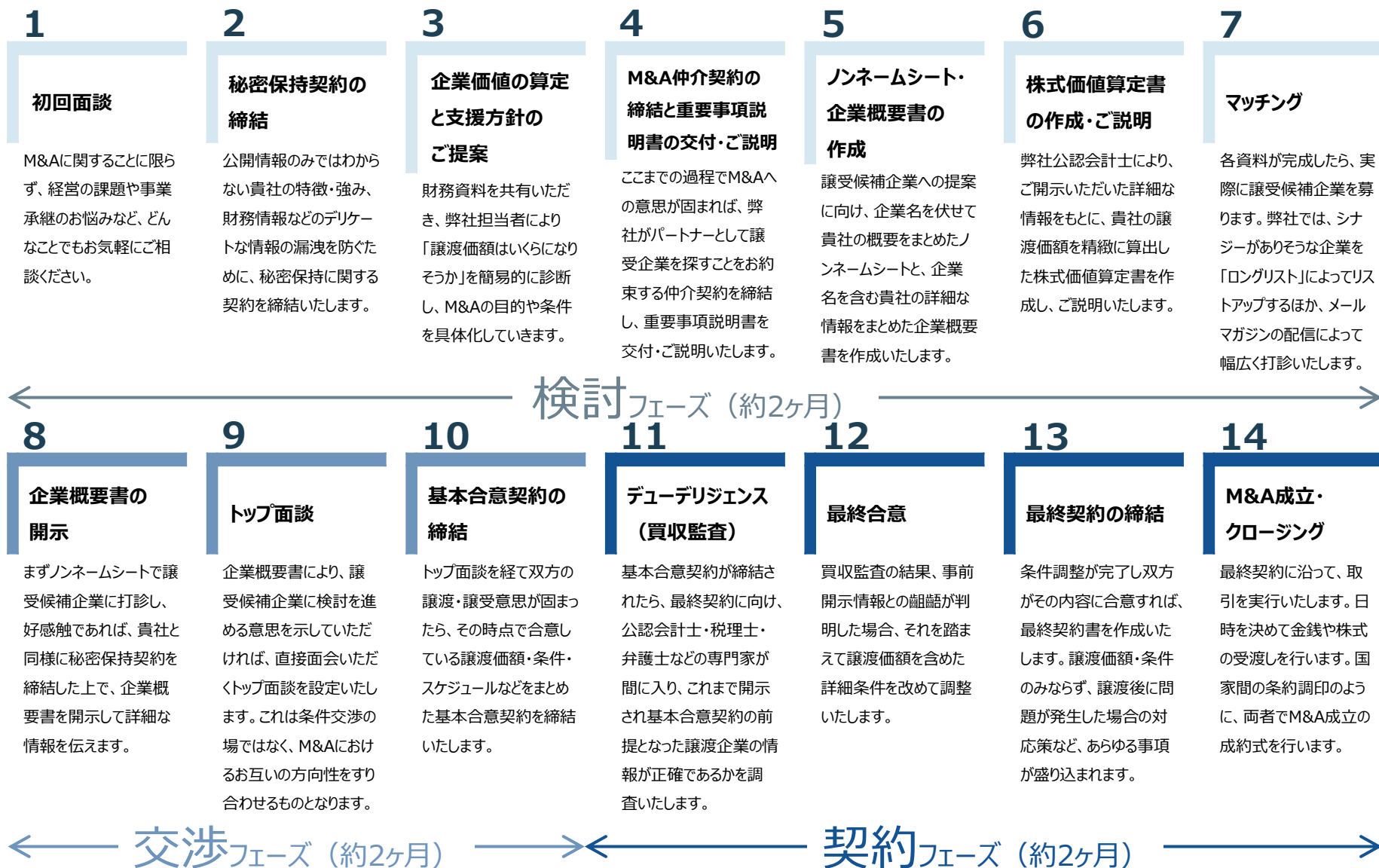
今回の弊社提案を  
お聞きになって…

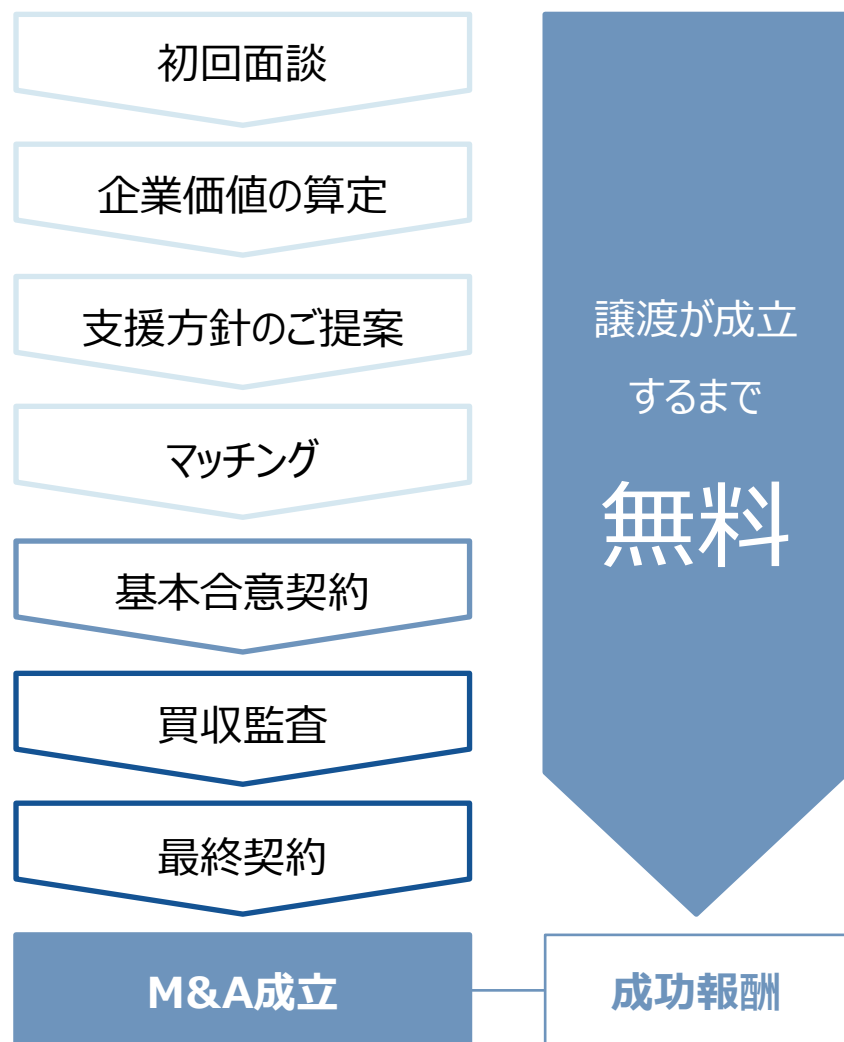
#### 自社の価値を知りたい

- 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**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。