



建材卸売業界のM&Aガイドブック

市場動向・取り巻く環境・M&Aのメリットについて

株式会社たすきコンサルティング



① 市場環境

1-1. 市場環境 03

1-2. 建設業界を取り巻く環境 05

② About Us

2-1. 弊社のご紹介 10

2-2. 建材卸売業界専門チーム 12

③ ご提案

3-1. ご提案するサービス 16

3-2. 貴社のメリット（M&Aの効果） 17

3-3. 簡易企業価値評価のご案内 18

3-4. スケジュール 19

3-5. 報酬体系 20

① 市場環境

1-1. 市場環境

1-2. 建設業界を取り巻く環境

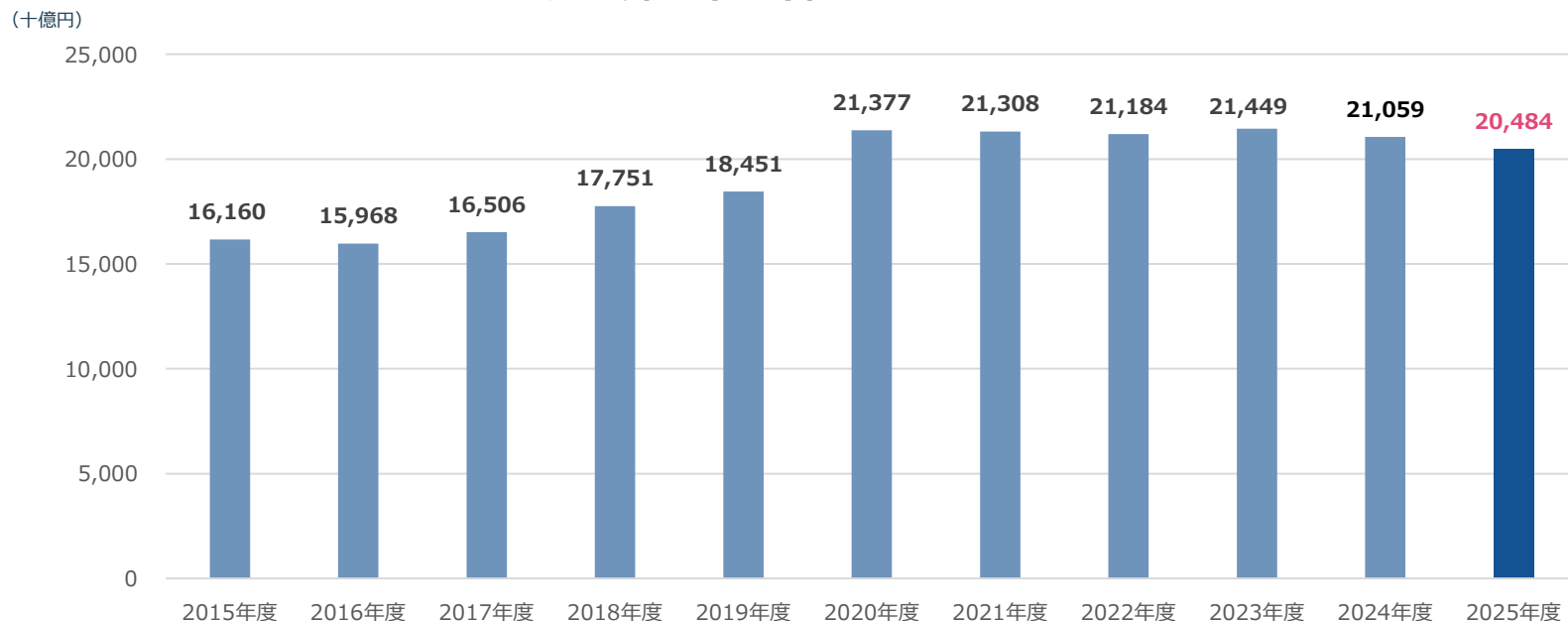


市場規模・動向

市場規模は約20.5兆円、近年減少傾向

- 建材卸売業の年間販売額は、新型コロナウイルス禍からの回復を経て2023年度の21兆4,490億円をピークに、減少に転じている。
- 直近の2025年度の販売額は20兆4,840億円（前年度比▲2.7%）。
- 2020年度から2025年度にかけては▲4.2%の減少となり、市場は緩やかな縮小が続いている。

建材卸売業の年間販売額

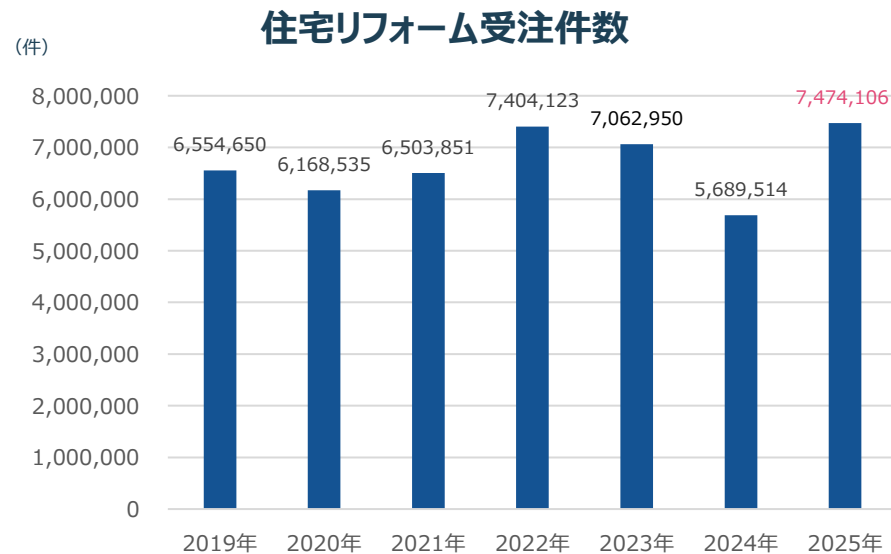
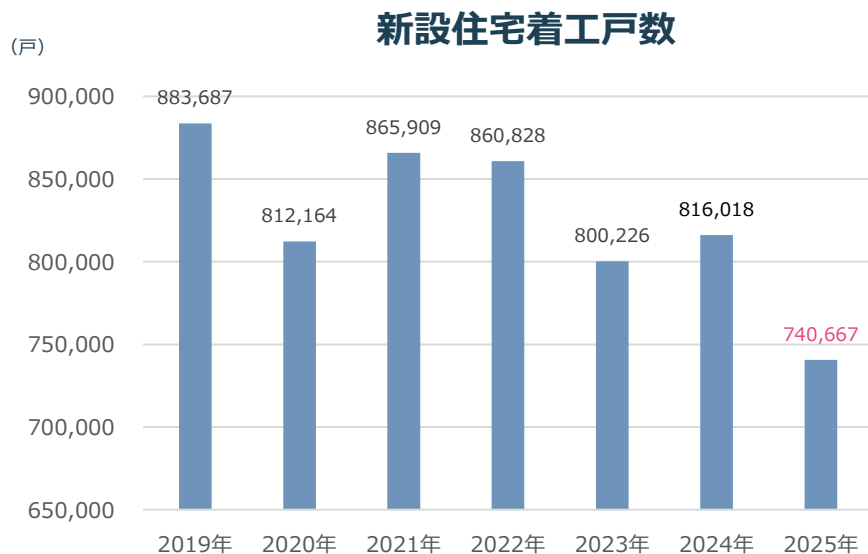


出典：経済産業省「商業動態統計（令和8年5月分確報）」より作成

市場規模・動向

住宅リフォーム市場は2025年度に急回復

- 市場動向に影響を与える新設住宅着工戸数は、2025年が740,667戸（前年比▲6.5%）と3年連続で減少し、今後も減少傾向が続くと予想される。
- 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、住宅のリフォーム受注件数は2024年度に一時減少した後、2025年度は7,474,106件（前年度比+31.4%）と急回復。
- 住宅リフォーム市場は、省エネ改修や老朽化対応の需要増加を背景に、中長期的な成長が期待されており、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。



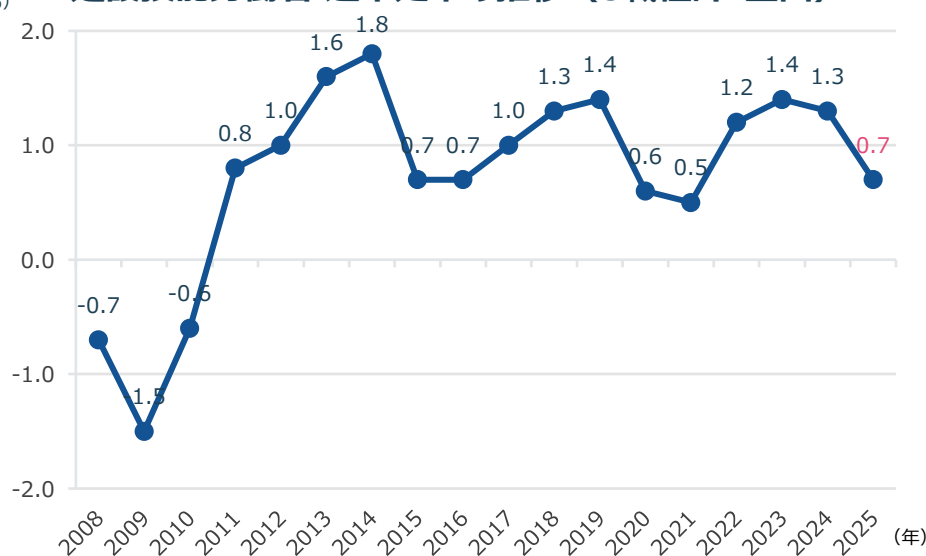
出典：国土交通省「建築着工統計 令和7年計」（2026年1月公表）より作成
 出典：国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査 令和6年度計・令和7年度計」より作成

① 人手不足

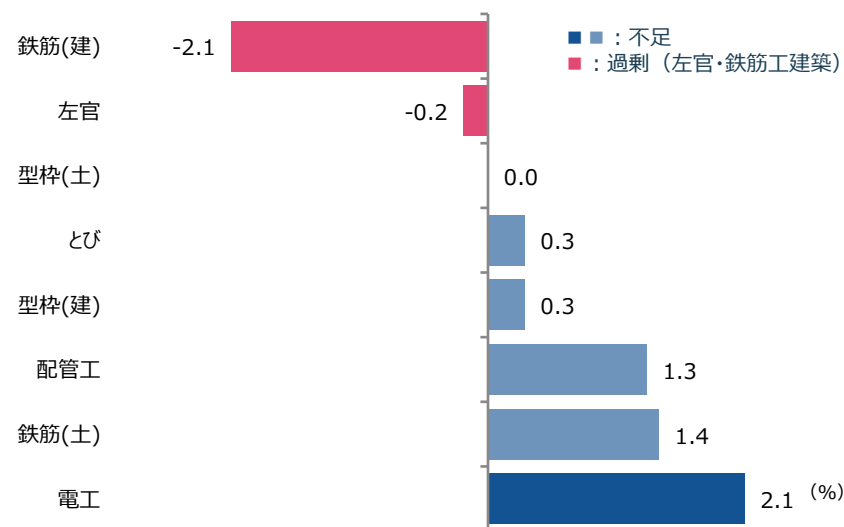
建設技能労働者は「不足」基調が定着、慢性的な人手不足

- 国土交通省「建設労働需給調査」では、建設技能労働者（8職種計）の過不足率が、リーマン後の一時的な過剰を経て2011年以降ほぼ一貫して「不足」超過で推移。2026年4月も0.6%の不足。
- 国土交通省「参考資料集（令和8年4月）」によれば、建設業就業者はピークの1997年685万人から2024年477万人へ約30%減少しており、担い手の確保が急務。
- 職種別では電工（+2.1%）・鉄筋工/土木（+1.4%）・配管工（+1.3%）で不足感が強い。
今後の確保見通しも「困難・やや困難」が24.4%と依然高水準。

(%) 建設技能労働者 過不足率の推移（8職種計・全国）



職種別 過不足率（2026年4月）



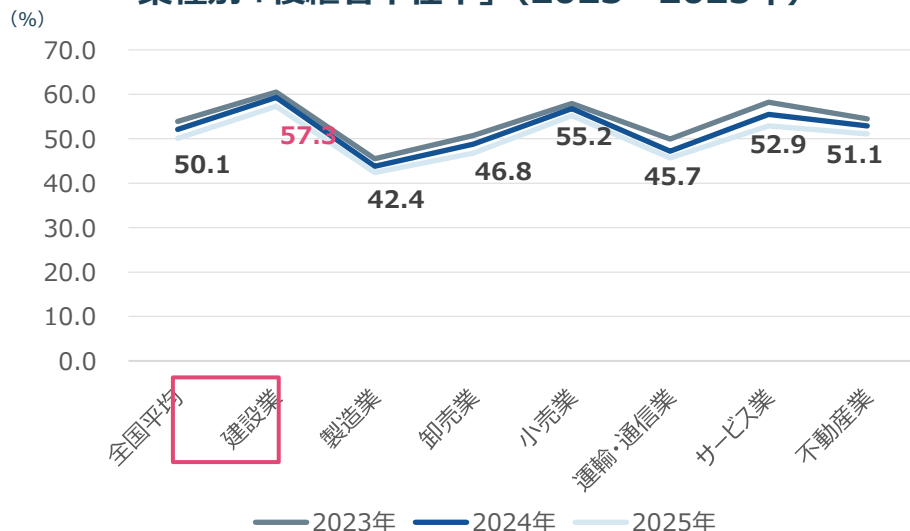
出典：国土交通省「建設労働需給調査（令和8年4月分）」、参考資料集（令和8年4月）より作成

② 後継者不在

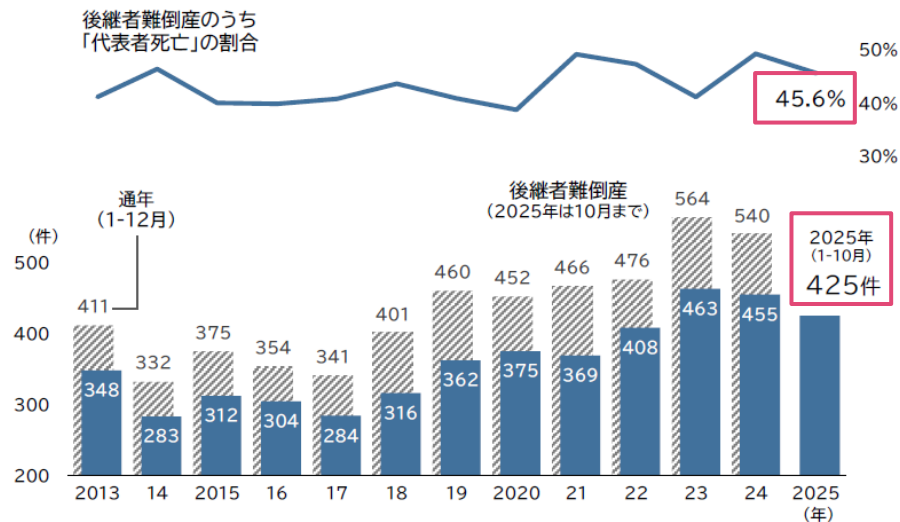
建設業の後継者不在率は、全業種のうちで最も高い

- ▶ 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「全国「後継者不在率」動向調査（2025年）」によれば、建設業の後継者不在率は全業種の中で最も高い（57.3%）。
- ▶ 2025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425件であり、過去最多だった2023年（564件）を下回る水準で推移。

業種別「後継者不在率」（2023～2025年）



「後継者難倒産」件数推移（2013～2025年）



出典：帝国データバンク「全国「後継者不在率」動向調査（2025年）」

③ IT化の遅れ

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（建設業のICT施工の取組率はわずか37%／全国建設業協会調べ・令和6年度）。
 - 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を要するほか、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。
- 電子契約を全て導入している企業はわずか1.7%（国土交通省調べ・令和6年度）であり、デジタル化対応は喫緊の課題。

< 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

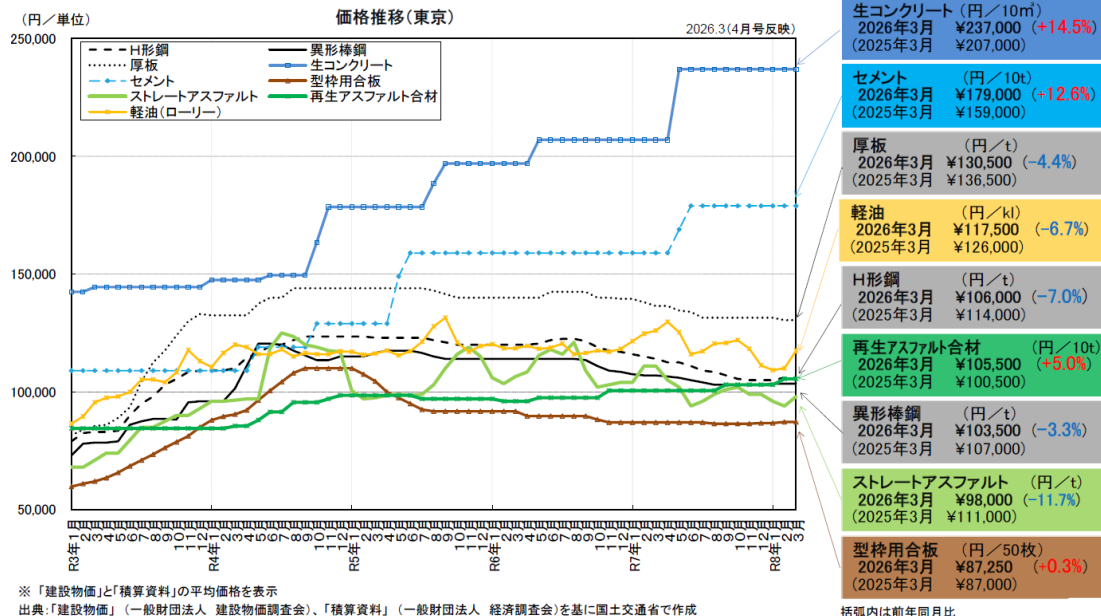
③ 深く根付いたアナログ文化

→ 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

建材価格は高止まり・生コン等は騰勢継続

- ✓ 2026年3月時点の主要建設資材（東京）は、生コンクリート237,000円（前年比+14.5%）、セメント179,000円（同+12.6%）と騰勢が続いている。
- ✓ 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、2023年以降は資材によって傾向が異なるものの全体として高止まりが継続。資材高騰分の価格転嫁円滑化が建設業法改正（令和6年施行）でルール化されたが、建材卸売業者への仕入コスト上昇圧力は依然として高い状況が続いている。



出典: 国土交通省「参考資料集(令和8年4月)」

② About Us

2-1. 弊社のご紹介

たすきコンサルティングの位置づけ

2-2. 建材卸売業界専門チーム



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 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）

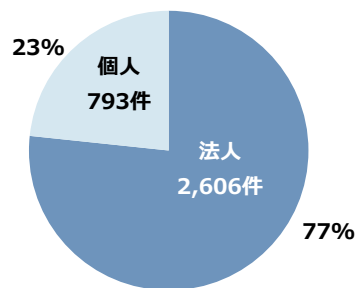
製造業	17.6%	不動産業	2.9%
建設業	14.7%	宿泊業	2.9%
卸売業	13.2%	※2026年5月時点の直近3年の成約データを分析	
医療・介護・福祉業	11.8%		
小売業	11.8%		
物流・運輸業	11.8%		
サービス業	8.8%		
IT・情報通信業	4.4%		

たすきコンサルティングの位置づけ

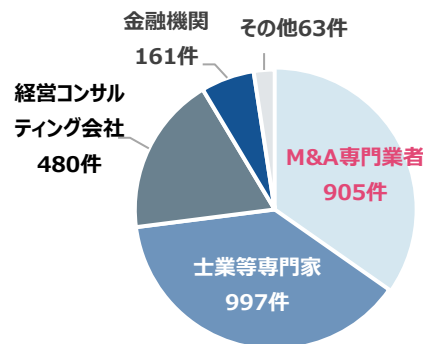
長年の業歴（10年以上）× 有資格者による専門チームの一貫支援

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。

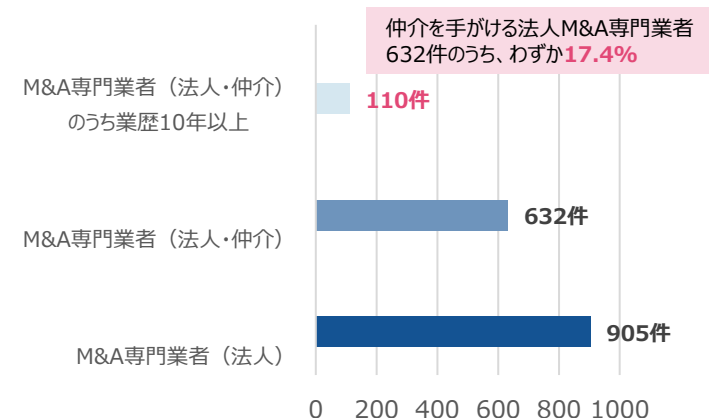
M&A支援機関登録数 3,399件



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

建材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材卸売業界チームは、建材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、建材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。



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。

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の効果）
- 3-3. 簡易企業価値評価のご案内
- 3-4. スケジュール
- 3-5. 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
(人手不足、従業員の高齢化等)

貴社の状況やお考えに応じて、
最適なアプローチをご提案いたします。

また、今後の更なる企業成長のための一案として、
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。

建設業界全体の課題となっている人材確保の事例も
ご紹介いたします。

< Services >

< 事業承継解決型M&A >

後継者を探してい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く、
第三者承継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

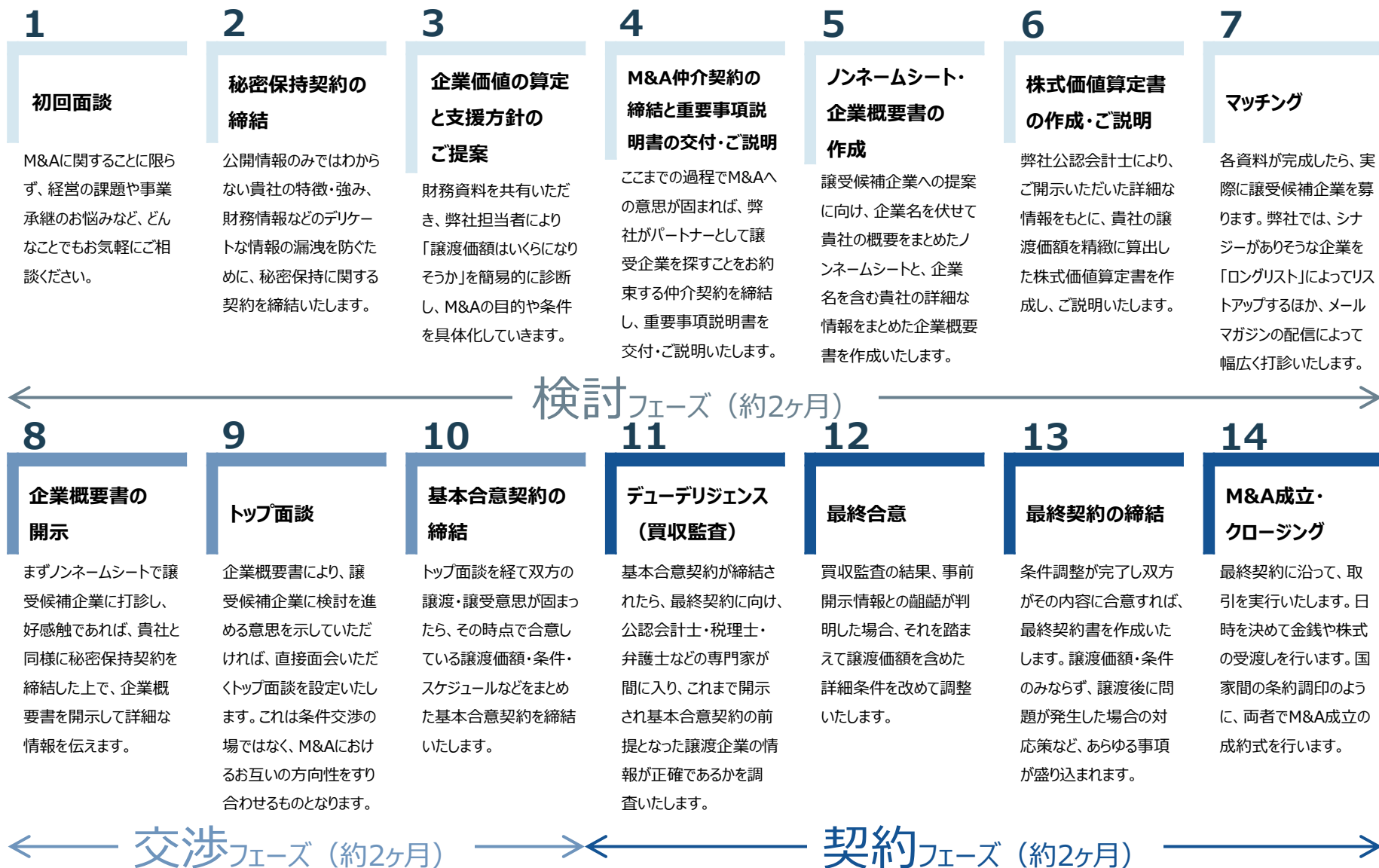
今回の弊社提案を
お聞きになって…

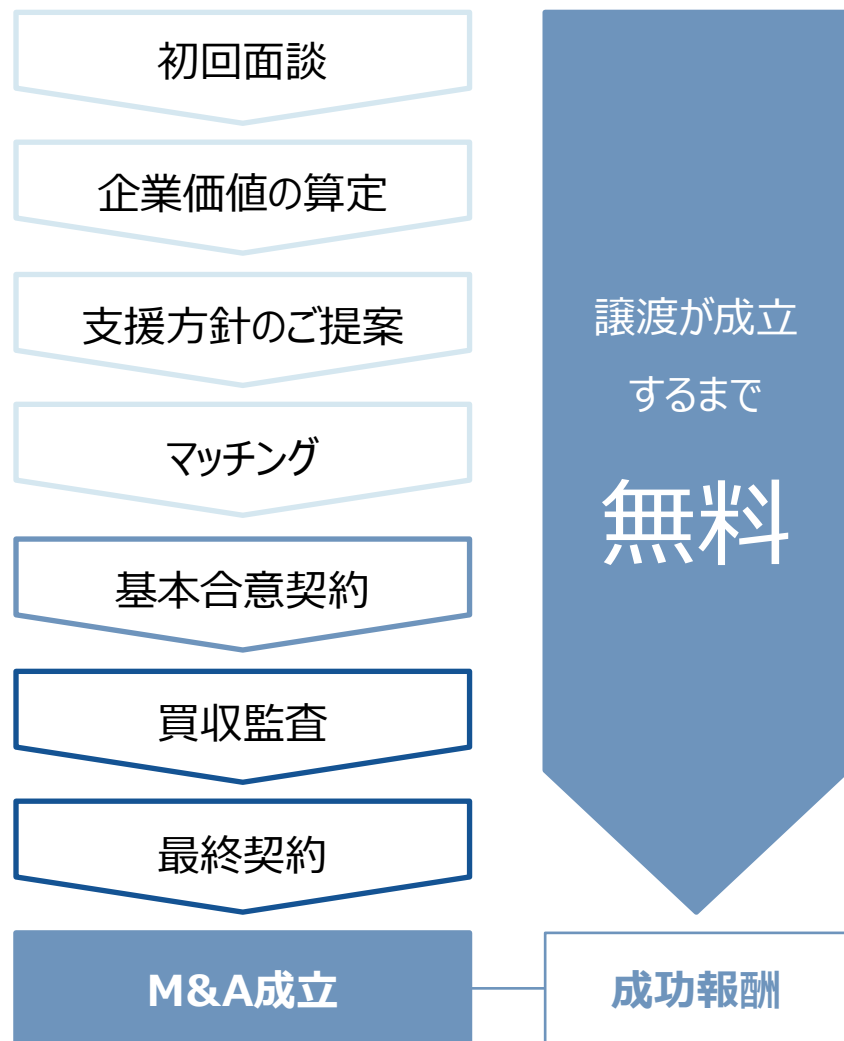
自社の価値を知りたい

- 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。