

無料オンラインセミナー

最新M&A
10事例を
解説！

なぜ、あの**物流**企業は

M&Aという選択肢を選んだのか？

開催日時
2023年

7/7(金)・7/14(金)・7/21(金)
13時～14時30分 13時～14時30分 13時～14時30分

参加費

0円

オンライン
なので

どこからでも
参加可

オンライン
なので

他社に情報が
もれない

事例特集

☑物流業界**M&A最新事例10選**

☑**従業員**の雇用も**会社**も守るM&A手法

☑物流企業のコンサルティング現場から

見えてくる**物流業界の今後の展望**

☑物流業界の**M&A実務**を知る

このような方にオススメ

☑**事業承継**にお悩みの方、

誰に株式を継承していくのかをお悩みの経営者の方

☑**2024年問題**をどのように乗り越えるのか、

更にその後の成長についてお悩みの経営者の方

☑**M&A後**の経営者や企業について知りたい経営者の方

☑**これからの物流業界**がどうなるのかを

学びたい経営者の方

お申込みはコチラから

物流業向け M&Aフォーラム2023

お問い合わせ No. S100985

お申し込み確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

お申込期限

① 2023年7月7日（金） 13時～14時30分（ログイン開始12時30分）

7月3日（月）
23時59分まで

② 2023年7月14日（金） 13時～14時30分（ログイン開始12時30分）

7月10日（月）
23時59分まで

③ 2023年7月21日（金） 13時～14時30分（ログイン開始12時30分）

7月17日（月）
23時59分まで

日時・会場

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料

無料

- お申込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合は、下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。

お申込み
方法

右記QRコードよりお申込みください。

または、船井総研ホームページ（www.funaisoken.co.jp）
右上の検索窓にお問い合わせNo「100985」を入力、検索ください。



お問い合わせ



問社のグループ・カンパニーを通じて

Funai Soken 船井総研セミナー事務局

Email : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせ NO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

TEL : 0120-964-000（平日9:30～17:30）

●お申込みに関するお問い合わせ：櫻田 ●内容に関するお問い合わせ：光田
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

開催概要

第1講座

物流業界の時流～2024年問題をどう乗り越えていくのか～

物流事業の時流、2024年問題、業界再編時流がどのようになっていくのか、また、M&Aを通して成長戦略を描くためには何が必要か、を物流業界専門の経営コンサルタントがお伝えいたします。

講師： 船井総研ロジ株式会社 物流ビジネスコンサルティング部 部長 河内谷 庸高

第2講座

物流業界のM&A実例～M&Aを実施後あの企業はどうなった？～

2023年におこった物流業界のM&A事例を深堀りながら、今、物流業界としてどのようなことが期待されているのか、物流業界の大手の動向も踏まえながら解説します。

講師： 株式会社船井総合研究所 M&A支援部 マネージング・ディレクター 光田 卓司

第3講座

物流企業がM&Aで成長戦略を描くために準備すべきこと

M&Aを使ってどのように企業・事業を成長させるのか。そのために必要な準備は何かをお伝えいたします。

講師： 株式会社船井総合研究所 M&A支援部 マネージング・ディレクター 光田 卓司

M&A成立後の業績向上・
企業の発展にコミットするM&A。

それが**船井総合研究所**の
M&Aです。



株式会社船井総合研究所は、創業53年を迎える日本最大級の中堅・中小企業向けの経営コンサルティング会社です。

750人を超える経営コンサルタントが、各々専門の業種を持っており、その数は150業種を超えます。

M&Aにおいても業種専門の経営コンサルタントとM&A専門のコンサルタントがタッグを組み、「M&Aの成立を目的とするのではなく、M&A成立後の事業・企業の発展にコミットする」を合言葉にベストパートナーをマッチングするサービスを行なってます。

特徴1

着手金・中間報酬0円 成功報酬のみの料金体系

船井総合研究所のM&Aは上場しているM&A仲介会社では唯一、
着手金・中間報酬0円でサポートさせていただきます。



特徴2

M&Aのスペシャリスト×業種専門の 経営コンサルタント

M&Aに特化したコンサルタントと、業種に特化した経営コンサルタントがタッグを組み、
貴社の成長戦略を描くためのM&A・事業承継を支援いたします。



特徴3

10万社を超える データベースとネットワーク

船井総合研究所は50年以上、経営コンサルティング業務を行なってきた10万社
を超えるデータベースと金融機関や士業グループとのネットワークで上質なサポートをいたします。



M&Aの無料相談窓口

「売却の検討」「買収の計画」ともお気軽にご相談ください！

☎ 0120-901-080

受付時間 平日9:45~17:30



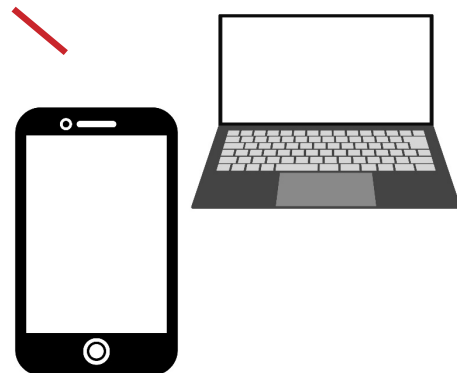
株式会社船井総合研究所 M&A支援部からのご挨拶

船井総合研究所では、50年以上にわたる業種別コンサルティングの経験を活かした、**M&A 成立後の業績向上・企業の発展にコミットするM&A**を目指しております。**業種専門の経営コンサルタントとM&A専門のコンサルタント**がタッグを組み、最適な成長戦略を描きます。弊社コンサルタントが発信するメルマガやダウンロードレポート（裏面もご覧ください）も是非貴社の経営にご活用ください。

株式会社 船井総合研究所 M&A支援部一同

メルマガジン 購読者募集

購
読
無
料
—



ここがポイント

- ☑ 新着の案件情報を定期配信
- ☑ コンサルティング現場におけるM&Aの成功事例
M&A市場の最新情報をメールで配信！
- ☑ M&Aのスペシャリスト×業種専門の経営コンサルタント
- ☑ 10 万社を超えるデータベースとネットワーク

ご登録は
こちら
(無料)

- ①お手持ちのスマートフォンで
右のQRコードを読み取る
- ②HPにアクセスし、必要事項を入力する

* メールアドレス以外の個人情報はありません



物流企業 事業主必見！

物流業界専門M&A経営レポート

【物流業界向け】 最新M&Aダウンロードレポート ～2023年版～

物流の「2024年問題」を見据えた経営を考える。
2022年の運送・物流業界M&A実例を掲載。
運送コンサル×M&Aコンサル

全52ページ



無料
ダウンロード
できます！

このような方は今すぐダウンロード！

- ☑ 物流業界における2022年のM&A市場概況を把握したい物流業の経営者の方
- ☑ 成長戦略を描くうえで、M&Aを取り入れようかお考えの物流業の経営者の方
- ☑ M&A(譲渡・譲り受け)を実践するために準備しておくことを把握したい物流業の経営者の方

右記QRコードより
無料でダウンロード
いただけます



全32ページ



このような方は今すぐダウンロード！

- ☑ M&Aの正しい知識を得たい！
- ☑ M&Aで損をしたくない
- ☑ M&A仲介業者に騙されたくない
- ☑ 手残りを少しでも多く残すための手法を知りたい
- ☑ M&Aの成約を目指すのではなく、成約後の成長につなげるためのM&Aを実現したい

図解で
わかりやすい！

右記QRコードより
無料でダウンロード
いただけます



M&Aの無料相談窓口

「売却の検討」「買収の計画」ともお気軽にご相談ください！

☎ 0120-901-080

受付時間 平日 9:45 ~ 17:30

物流業におけるM&A ダウンロードレポート ～2023年最新版～

【一部抜粋版】

サマリー：本レポートのポイント

1

2022年の物流企業を取り巻く経営環境とは？

—2024年に向けて労務課題が焦点化となる—

2

2022年の運送・物流業界M&A実例

—垂直統合・水平統合・新規事業進出型etc..代表例を類型化—

3

M&Aの実践に向けた手ほどき

—M&Aの積極検討に必要な準備事項—

物流企業を取り巻く 8つの経営課題

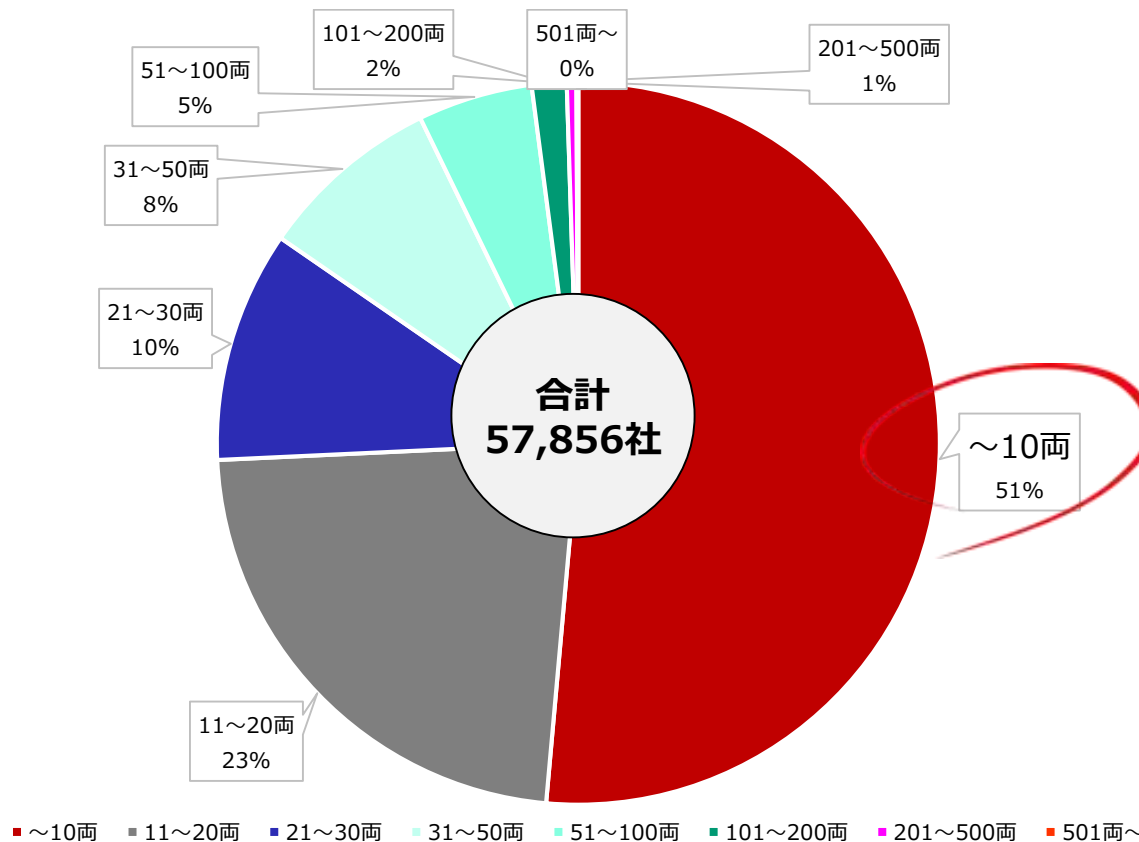
- 物流業界は国内マーケットの縮小に加えて、2024年問題にみられる労務面、長引く原価高騰といった経営資源の課題がみられます。
- 今後はM&Aを通じた業界再編が加速し、競争力のある企業に経営資源が集中すると予測されます。

No	経営課題	詳細
1	国内マーケットの縮小	➤ 生産年齢人口の減少、高齢者の消費意欲減退などから国内民間消費支出が減少
2	2024年問題	➤ 自動車運転業務への時間外労働の上限規制(960時間)が2024年4月より適用
3	人材不足問題が再燃	➤ 景気が戻っても、人口減少・少子高齢化には歯止めがかからない
4	原価高騰	➤ 車両購入費、倉庫建設費、燃料油脂費、人件費など、各種原価が高騰
5	荷主企業の物流・輸送形態見直し	➤ 物量減少や拠点見直しが発生。BCP対策も踏まえた事業計画が重要性を増す
6	外部リソース・ネットワークの有効活用	➤ 自社アセット・人的資源＋外部アウトソーシングの切り分け
7	競争力の有無・二極化の進行	➤ 小・零細運送会社の減少・淘汰
8	業界再編（M&A）の加速	➤ 国内物流企業のM&A件数は増加傾向

物流業界（トラック運送）の業界構造

- 2021年時点の一般貨物自動車運送業事業者において、所有車両台数が10両以下の事業者数は29,751社で、全体の51.4%を占めています。
- 今後、競争力の乏しい小規模事業者は先行きが難しくなることが予測されます。

■所有車両数別トラック運送事業者の構成比（2021年3月末時点）



業界再編のプロセスについて

- 物流企業は業界再編の過渡期にあります。一般的に経営環境が厳しくなると以下のようなプロセスで業界再編が進行します。

競争環境の激化（原価高騰・2024年問題における人件費高騰・採用困難など）



将来の見通しが難しい企業が増加（現状維持では長期的な存続は難しい）



M&A等を通じて、経営基盤・財務体質が良好な企業に資源（人・モノ・金）が集中

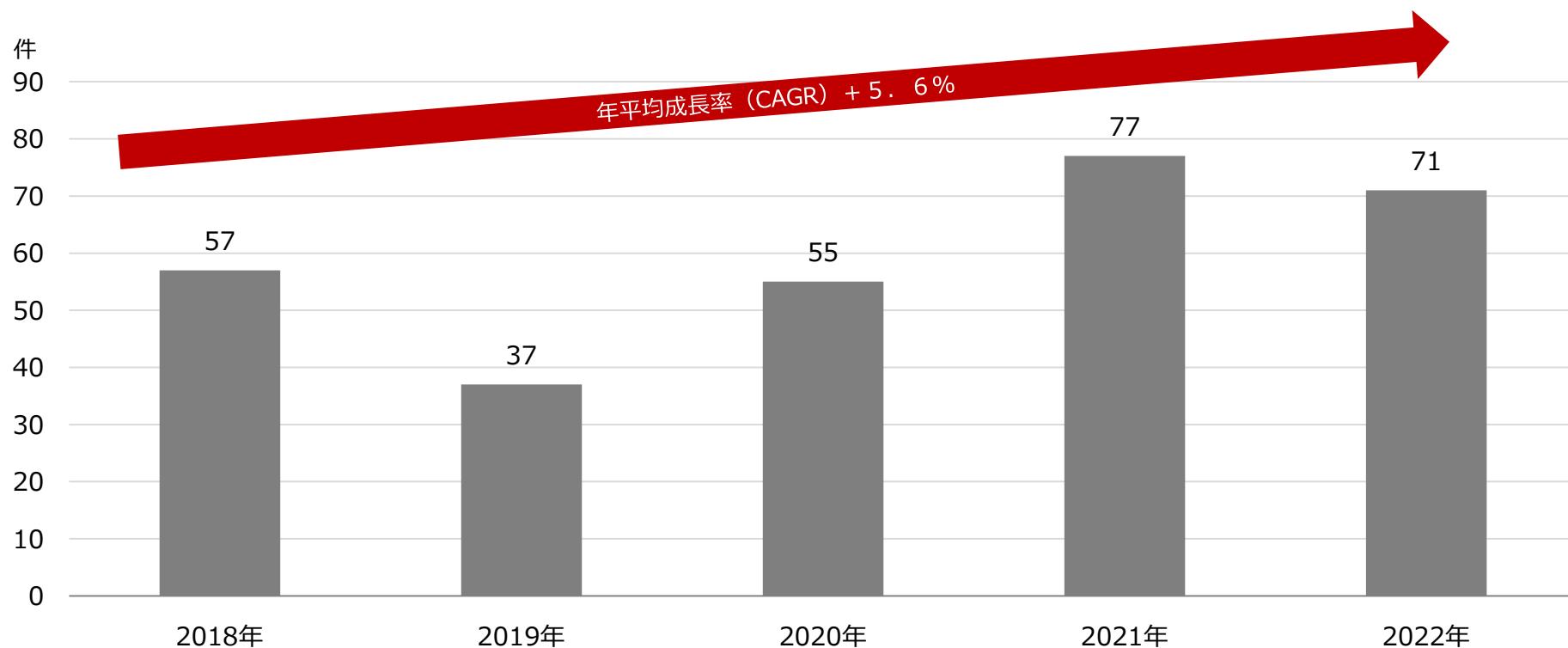


企業存続の優劣がより顕著に現れる。大手は更に業容を拡大し、安定的な経営体制を確立する

物流業界のM & A件数

- 直近5力年の傾向を見ると、国内で公表されている物流業界のM & A件数は年平均成長率+ 5.6%の割合で増加しています。
- 今後、2024年問題をうけて労働力確保を目的としたM&Aニーズが増加すると予測されます。

■直近5力年の物流業界の年間M & A件数（※公表されているものに限る）



Data Source レコフデータ

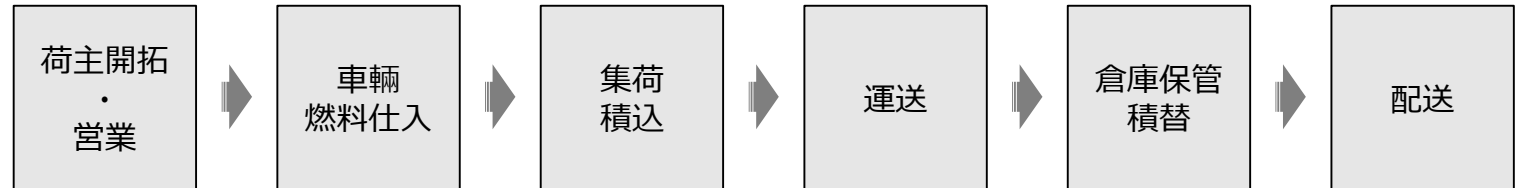
物流業界のM&A戦略パターン

パターン

内容（イメージ）

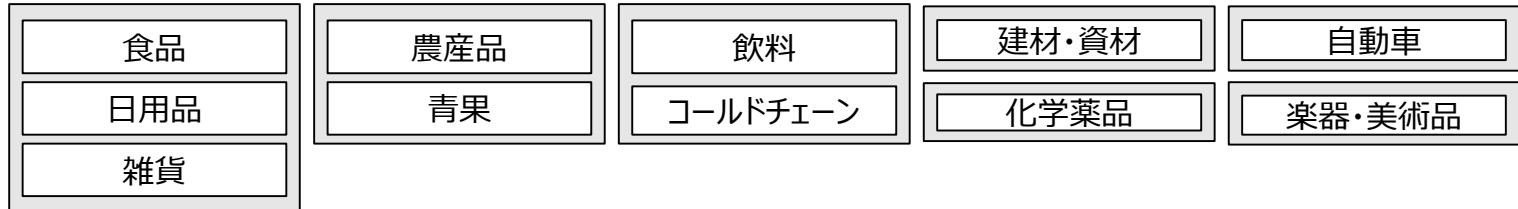
商流強化や
エリア拡大

- ✓ 仕入や配送拠点、ドライバー、配送ルート、倉庫など確保し、商流・内製化・弱点強化する。



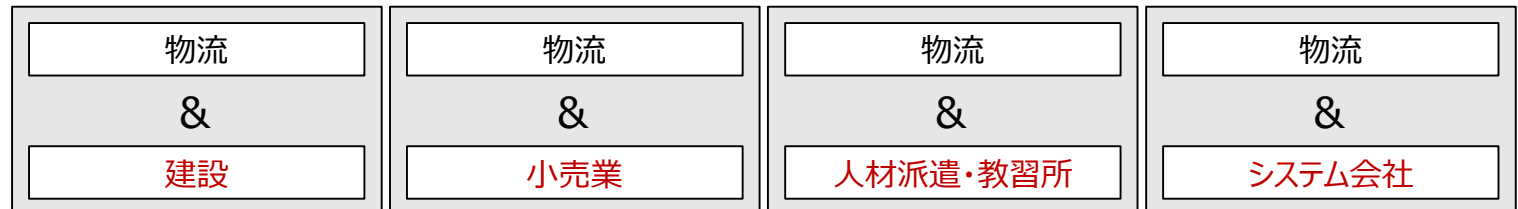
荷主獲得

- ✓ 異なる属性の荷主を獲得



異業種・隣接業種
参入

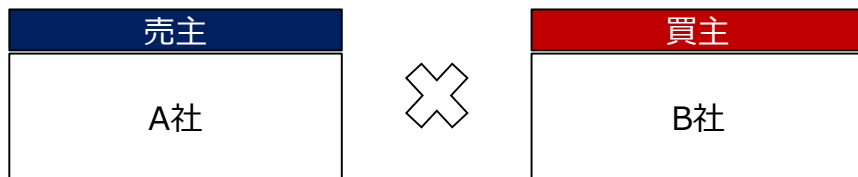
- ✓ 隣接業種に参入



M&A事例①エリア拡大-1

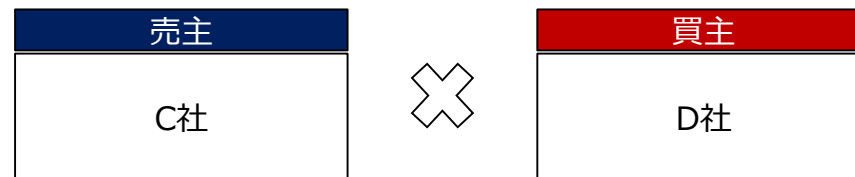
- エリア拡大型の事例では、首都圏における事業基盤拡大、地方の拠点拡大といったケースがあります。
- いずれのケースにおいても2024年問題をうけて、労働力強化の一環でM&Aが実行されました。

CASE.首都圏における事業基盤拡大



- ✓ 売主企業はメール便・ポストイング事業を主力としておりました。
- ✓ また、関東一帯に支店を備えており、ラストワンマイルの配送ネットワークに強みがありました。
- ✓ 今後、ラストワンマイル事業の強化が必須と考えた買主企業は、本件M&Aを通じてシナジーがあると判断しました。また、M&Aを通じてラストワンマイルを支える人材を確保する点も大きなポイントになります。
- ✓ 今回のスキームは、買主企業が売主企業を完全子会社化する内容となりました。円滑なPMIのため、売主企業会長がM&A後の子会社の要職を務める組織体制となりました。

CASE.地方の営業基盤の拡大

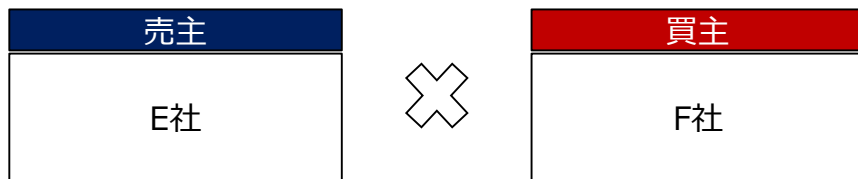


- ✓ 売主企業は、一般貨物自動車運送事業、貨物利用運送事業を東北で展開しておりました。同社の強みは配車力にありました。
- ✓ 買主企業は大手物流会社となりますが、特定エリアの配車能力に課題を抱えておりました。
- ✓ 本件M&Aを通じて、買主企業は自社の課題とされていたエリアの拡充を図ることができました。また、買主企業が備えていた情報システム網等の経営資源を付加することで、双方にとってメリットのあるM&Aとなりました。
- ✓ 配送力の効率性といった生産性に直結する課題は2024年問題を受けて、物流企業内でますます注目されるようになった課題です。

M&A事例②隣接業種に参入・バリューチェーンの拡大-1

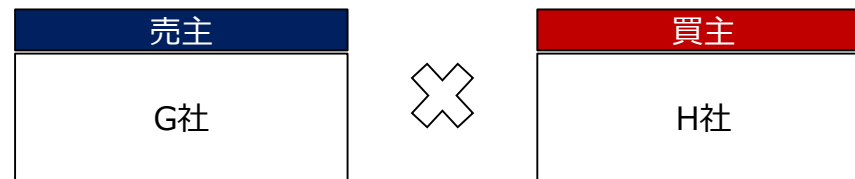
- 隣接業種への参入・バリューチェーン拡大のケースとして、家電の個配を得意とする企業が電気工事会社を買収、大手物流企業が人材派遣業を強化したケースがあげられます。

CASE.電気工事業・家電製品設置業へ参入



- ✓ 売主企業は一般貨物自動車運送のほかに、電気工事・家電製品設置業を展開していました。年商10億円前後の事業規模ながら、家電製品の配送や設置工事業務をワンストップで展開できる点を強みとしておりました。
- ✓ M&Aのシナジーの一例として、前後のバリューチェーンやサプライチェーンを網羅する考えがあります。
- ✓ 本件でいえば、コロナ以降も家電需要や個配需要は一定程度保たれているなか、電気工事や家電設置といった配送の後工程を網羅することで、業容拡大を狙う意図であったと捉えられます。

CASE.人材派遣業に参入

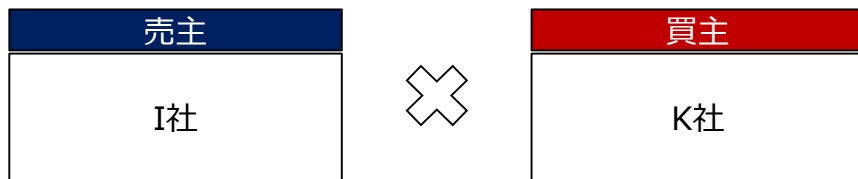


- ✓ 買主企業（物流大手H社）は、外国人派遣業を譲受けました。
- ✓ 売主企業は北関東を中心に、大手食品加工会社や金属製造会社等へ外国人派遣の実績を多数を備えておりました。
- ✓ 買主企業は、関東地区にあるグループの大型物流拠点へ就労可能な外国人の派遣を進めることで、現場で働く人材を確保する狙いとなります。
- ✓ M&Aを通じてバリューチェーンを強化することを垂直統合/水平統合と称します。バリューチェーン上の前後を受け持つ事業に着目して、M&A戦略を検討することも一案といえます。

M&A事例③荷主開拓・強化

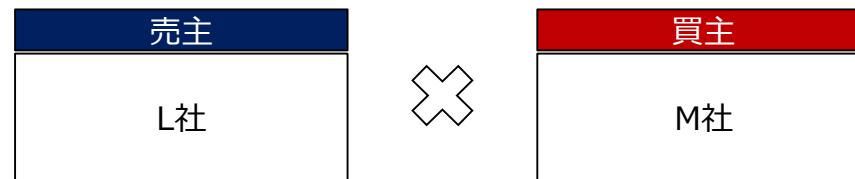
- 荷主を獲得してシナジー強化を図る例として下記があります。物流業界のM&Aの特徴として、温度帯がキーワードとなる成約事例がみられる点があげられます。

CASE.青果輸送の強化



- ✓ 売主企業は中部地方を中心に青果物輸送、輸入青果物輸送を展開してきました。
- ✓ K社は売主企業の荷主に着目しました。M&Aを通じて青果の卸販売会社を獲得する狙いとなりました。
- ✓ 物流業界の特徴として、積荷の種類に応じて求められる輸送のノウハウが異なる点があげられます。今回の例でいえば、温度帯に留意する必要があります。配送網に加えて、適切な温度帯に対応するトラックや倉庫の構築、オペレーションの設計が必要となります。
- ✓ M&Aにより会社（あるいは事業単位で）を譲受けることで、必要なノウハウを一気に獲得することができます。

CASE.冷凍輸送の強化



- ✓ 売主企業は一般貨物自動車運送事業で、大型冷凍ウィングを中心に数十台の車両を有しておりました。関東一円へ一般貨物を取り扱っておりました。
- ✓ M & Aマーケットにおいては、一定程度の事業規模を有しており、特定の領域に強みのある会社は注目されやすい傾向にあります。エリアや規模感、そして特定の領域に課題を抱えてる買主企業は国内に数多存在しております。本件でいえば、冷凍の配送に特化しているという点をPRすることで、有力な買手を探索できたと推測されます。

ご案内

案件のご紹介



当社では全国の様々な物流M&A案件をご紹介します。※下記は関東エリアの一例です。

【例1】関東圏の運送会社案件 年商数億円/食品の輸送を得意としている

【例2】関東圏の運送会社 年商数億円/日用品雑貨、機械等様々な荷主を抱えている

お問い合わせをいただきましたら、具体的な案件をご紹介します。

買収ニーズ登録のご案内



スムーズな案件ご紹介のため、
まずは買収ニーズのご登録をお願い致します。

URL : <https://ma.funaisoken.co.jp/baishu-inquiry/>

右のQRコードを読み取っていただきますようお願いいたします。



船井総合研究所 M&Aサービスのご案内

物流専門のコンサルタント（船井総研ロジ）と情報連携・協力しながら、M&A戦略をサポートします。

M&A実行支援だけでなく、M&A前後のサポートも対応。

弊社のM&Aサービスは、**着手金等無料**の成功報酬体系。

