

# 物流業界向けM&Aセミナー

参加費  
**0円**

無料オンラインセミナー

4月 23日(火)・24日(水)  
25日(木)・30日(火)

# 物流業界の荒波を M&Aで乗り越える

譲り受け企業

ホイテクノ物流

譲渡企業

mirai計画・中部流通センター

の3者が語る

## M&Aの本音



譲渡企業

株式会社mirai計画

代表取締役 **柳川 佑平 氏**

【特集】

創業4年。新進気鋭のベンチャー物流企業が、老舗企業へグループイン。なぜ、M&Aを決断したのか？

譲り受け企業

ホイテクノ物流株式会社

取締役社長 **加藤 雅仁 氏**

【特集】

「M&Aで異なる文化の企業を譲り受け自社改革につなげる」その真意とは？



譲渡企業

株式会社中部流通センター

部長 **岡本 善成 氏**

【特集】

オーナーが高齢となりホイテクノ物流にグループイン。その時の従業員の本音とは？



物流業界向け業界再編セミナー2024

お問い合わせNo. **S112365**

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

**Funai Soken**

<船井総研セミナー事務局>

Email: [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

※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」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[[www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓にお問い合わせ「No.」を入力ください。) →

112365



# 常に現状を見直し、「これでよいのか」と問い続けて84年。 ホイテクノ物流株式会社のM&A戦略とは。

今回のレポートでは84年の歴史のある物流企業が、M&Aを通じてグループ企業とともに社内改革を行い、業界の変革期を乗り切ろうとしている事例をお伝えいたします。

## 譲り受け企業



■本社住所：愛知県蒲郡市拾石町東浜31-16

■売上高  
約81億円

■従業員数  
370名

■トラック保有数  
260台

■拠点数  
12拠点



取締役社長  
加藤 雅仁 氏

愛知県蒲郡市に所在し、創業より84年の総合物流企業。『これでよいのか』を社訓とし、常に現状を見直し、改善意識を持って社員一丸となり業務を行っている。

2021・2022年にはM&Aを2社実施済で今後も買収を検討中。  
また、2024年問題に関しても前向きに捉え、積極的に社内改革を進めている。

## 譲渡企業



代表取締役  
柳川 佑平 氏

### 株式会社mirai計画

■本社住所：愛知県みよし市三好町弁財天3-1

18歳の時に大手宅配会社に入社後、20歳の時に愛知県トップ10の配送個数記録を樹立し人材教育を担当。2018年に宅配運送の請負を専門とする株式会社mirai計画を創業。1年後にトラックの一般貨物事業へ業態転換をして、上場商社企業をはじめ、メーカー、大手運送会社の配送を実施。業務のデジタル化に強みを持っており、2022年にホイテクノ物流社にジョインし、更なる成長を遂げている。



部長  
岡本 善成 氏

### 株式会社中部流通センター

■本社住所：静岡県島田市井口483

静岡県島田市で利用運送事業を中心に倉庫・配送センターの手配を行っている中部流通センター。ホイテクノ物流へのグループイン前から事業部長とし事業の責任者を勤めていた。ホイテクノ物流へグループイン後も同様に事業部長として現場責任者を勤めている

# 既存の価値観が大きく変化する激動の時代 「今までの成功体験の延長線上には未来はない」

## －ホイテクノ物流株式会社（以下ホイテクノ物流）の会社概要について教えていただけないでしょうか－

創業から84年にわたり、お客様の物流パートナーとしてセンター運営から配送まで一貫して、物流サービスを提供して参りました。

現在は全国に12拠点を展開し、車両は小型車から大型、増トン車、大型トレーラー、特殊車両（ローリー車、保冷車、ユニック車など）など260台以上の豊富な車両を取り揃え、さまざまな製品を輸送しています。

安全に確実にそして迅速にお客様へ製品をお届けと「信頼」をお届けしています。お客様の立場にたって、常に「これでよいのか」「お客様のためになるのか」と社員一人ひとりが自問自答し、工夫を重ね、これからもお客様により一層「信頼」していただける企業になるように社員全員で日々取り組んでいます。



ホイテクノ物流株式会社  
取締役社長 加藤 雅仁 氏

## －設立から84年、歴史のある会社ですね。

### 2021年、2022年と続けてM&A（買収）を実施した背景は何かありますでしょうか？－

歴史の長い企業であるからこそ、今までの成功体験に基づいて経営を続けてきました。一方で、業界、消費者、従業員含め価値観が大きく変わってきている激動の時代を考えると、「今までの成功体験の延長線上には、会社の将来はない」という強烈な危機感がありました。今までと同じこと、他社と同じことをしては伸びていかない、常に変わっていかないと衰退していく。そのためのキッカケとしてM&Aを通じて自社にはない文化を持っている企業にグループ参画していただき社内に新たな風を吹き込むのは一つの手段だと思っておりました。

当初、社内からは「業績が好調なのに何故M&Aをしないといけないのか」「既存の顧客を最優先すべきだ」となかなか理解を得ることができませんでした。

物流業界の変化の波が激しくなり始めてきた2019年に今後はM&Aを推進し企業体として更なる進化を遂げていくことを中期経営計画で発表しました。そこから一気にM&Aが進んでいった感じです。

## －自社とは違う文化、違う特徴を持つ企業をM&Aしようという方針だったのですか？－

そうですね。特にDXは必要不可欠だと思っておりましたので、デジタルに強い企業には興味がありました。もう一つは、自社とは違うビジネスモデルを行っている会社ですね。

自社と全く違う企業だからこそ、幹部社員、一般社員も含め、自社の当たり前が当たり前じゃないと感じ、より成長を促せると考えていました。

# 自社にはない独自のカルチャー（文化）を取り入れることでシナジーを生み出す。

－そして、2021年12月に株式会社中部流通センター（以下、中部流通センター）がグループに入られています。こちらのM&Aの狙いを具体的にお教えてください。－

中部流通センターは静岡県島田市で創業46年の歴史ある企業です。車両は持たず利用運送事業を中心に倉庫・配送センターへの手配を行っております。静岡県を中心に全国の顧客ネットワークを持っているため、ホイテクノ物流の車両を活用することによって、車両の稼働率を上げ、収益面でのシナジーを見込んでおります。

また、近年の物流業界では利用運送事業は減ってきていますが、現在も業績を上げ続けている中部流通センターの「組織力」・「営業力」を学びたいと考えたこともグループインしていただいた理由です。

－なるほど。中部流通センターの顧客ネットワークとホイテクノ物流の車両を活用することでシナジーを生んでいかれたということですね。その後、2022年1月に株式会社mirai計画（以下、mirai計画）がグループインしたのも同様の背景からでしょうか？－

mirai計画は物流システム開発事業と一般貨物自動車運送業を行っております。創業から6年程ですが、勢いとスピード感があり、物流業界に染まっていない独自のカルチャーを持っている会社です。

20代～30代の若手がDXを積極的に取り入れたり、経営面でのアグレッシブな姿勢を見て、当社に足りない「挑戦」の姿勢を学びたいという理由からグループインしていただきました。配車の見える化も進んでおり、レベルの高い物流システムを構築しているので、将来的には全社のシステムを共通化し、より高度な物流システムを展開していきたいと考えております。

－なるほど。確かに両社ともホイテクノ物流とは違う特徴を持った企業ですね。2社がグループインしたことにより、ホイテクノ物流にはどのような影響がありましたでしょうか？－

中部流通センター、mirai計画ともに比較的小さな会社であるにもかかわらず、しっかりと利益を出しています。配車の仕方、デジタル化等、彼らの方が進んでいる部分も多くあり、どのように仕事をしているかを見ることで幹部メンバーの考え方も大きく変わってきています。

私が長年言ってきた変化しなかった組織の考え方が少しずつ変わってきた結果が、利益率アップに寄与していると思います。

両社の社風を維持しながらカルチャーを学び、ホイテクノ物流の考え方も伝えていく。異なったカルチャーを取り入れることで、社訓でもある「これで良いのか？」を実践しながら、面白いことができると実感しております。

# 譲渡企業である株式会社中部流通センター岡本部長に 本音を語っていただきます！

## －中部流通センター岡本部長にご質問です！

### 会社概要と譲渡を検討した理由を教えてくださいませんか？－

当社は創業46年、静岡県島田市で利用運送事業を中心に倉庫・配送センターへの手配も行っており、北は北海道、南は九州まで、全国を網羅するネットワークを構築しております。

メインである第一種利用運送事業では、お客様からのご依頼内容に沿って、荷主様側と運送会社との間で、橋渡し役として配車手配を行っております。長年の信用、信頼関係により皆様にご満足いただいていることを実感しております。

オーナーは83歳で後継者が不在だったので、事業承継をどうするか悩んでおられました。ご縁があって、2021年12月にホイテクノ物流へグループインいたしました。私は当時と変わらず事業部長として勤めさせていただいております。



株式会社中部流通センター  
部長 岡本 善成 氏

## －オーナー様が後継者不在で、譲渡を決断された理由ということですね。

### 実際、譲渡をされると聞いて不安はありましたでしょうか？－

当初は株主が変わると、どのような方向性になるか不安でした。元々は個人経営の昭和オーナー的な考えの会社だったので、ホイテクノ物流のような大きな組織へグループインすることは少なからず不安はありました。

一方でオーナーが高齢だったので、「いつか会社がなくなるのではないか」と従業員は不安に感じている部分もありました。現在は、しっかりとした基盤があるホイテクノ物流と一緒にすることで、従業員は安心して働けるようになり、より働きやすい職場環境になり本当に良かったと思っております。

## －株主が変わると聞くと、少なからず不安はありますよね。

### ホイテクノ物流へグループイン後、従業員やお客様に何か変化はありましたでしょうか？－

中部流通センターという法人はM&A前と変わらず、そのまま残っているので、従業員やお客様とは今まで通りの業務が行えています。逆に、グループに入ったことで行える業務に関しては幅が広がりました。

特に、大手企業への営業がかけやすくなりました。また、車両が中々見つからないお客様からの問い合わせがあった際でも、ホイテクノ物流からも車両手配を協力していただけるので、お客様からに対してもより良いサービス提供ができるようになってきております。

# 譲渡企業である株式会社mirai計画柳川社長に 本音を語っていただきます！

## －mirai計画柳川社長にご質問です！

### 会社概要とM&Aを検討した理由を教えてくださいませんか？－

当社は2018年に愛知県みよし市で創業しました。物流業界の課題を感じていたため、物流システム開発事業を立ち上げ、2020年にトラック15台から一般貨物事業を始めました。当初は自分たちだけでやっていこうと、泥臭く仕組みや運送の勉強をしていました。

しかし、自分たちからゼロからイチを立ち上げてシステムを開発していくのには時間がかかります。

そこでよりスピード感をもって成長していくために2022年1月にホイテクノ物流へグループインを決断しました。現在は車両を30台にまで増車して事業を拡大していきました。ホイテクノ物流のような長年の歴史、ノウハウがある会社と一緒にすることで、よりシステム開発を加速できると感じたことが理由です。



株式会社mirai計画  
代表取締役 柳川 佑平 氏

### －譲渡の際にどのような不安がありましたでしょうか？－

一番、不安だったのは幹部メンバーや従業員のことです。私が掲げたビジョンに共感して入社してくれたメンバーが多かったため、M&Aで譲渡すると伝えると離れていってしまうのではないかと。

実際に、M&Aをすると伝えた際には辞めたいと言ってきた幹部もいましたが、決して株主が変わったからと言って今前のビジョンが変わるわけではなく、よりスピードをもって達成していくんだ、ということをお伝えさせていただき現在も辞めることなく一緒に働いてくれています。

顧客からも「身売りして僕たちの方に向いてくれるのか」と言われましたが、ちゃんと弁解しました。顧客の期待にしっかり応えられるよう、今は車両台数を2.5倍にまで拡大していき、ITを活用した物流システムにより、リアルタイムでの運送ルート最適化や稼働状況の把握を図ることで、顧客価値へと転化させていきました。結果として業務の幅は広がり、顧客満足度は向上していきました。

振り返ってみると、残ってくれた従業員や顧客に対し、なぜM&Aをするのか、というビジョンを伝えることは非常に重要なポイントだと思いました。

### －mirai計画が担うホイテクノ物流内における役割はどのようなものとお考えですか？－

今もそうですが、物流業界のカルチャーに良い意味で固執していないので、ホイテクノ物流とmirai計画のカルチャーを融合させながら、顧客にどのような価値を提供できるか、ホイテクノ物流ができないことを当社ならではの規模感やスピード感で徹底的に伸ばしていくことが、グループでの我々の役割だと認識しております。

# 共に夢を叶えていく仲間たちと更なる高みを目指して

－最後に、ホイテクノ物流加藤社長にご質問です！

ホイテクノ物流のビジョンを教えてくださいませんか？－

今後も物流業界の環境は大きく変わり、誰もが経験をしたことのない未知の領域に入っていくと考えています。そのような状況下においては、トップダウン型の会社では限界がきます。従業員自らが「これでよいのか」と考えた意見を積極的に取り入れるために、双方でコミュニケーションのとれる組織にする必要があります。そのようなボトムアップの組織にすることができれば、どのような環境変化にも素早く、かつ、適切に対応ができると思います。結果的に従業員満足度も高まり、定着や採用にもつながり更なる事業展開を行えると考えております。

今では、M&Aで2社がグループに入っただき、それぞれの文化を取り入れながら双方向でのコミュニケーションを取ることができています。この空気感が更にホイテクノ物流グループを強くしていくと信じています。

また、今までは荷主からの指示を忠実に実行すれば良い会社と言われてきましたが、今後は荷主から言われる前に、こちらから積極的に提案できる会社、業界にしていくことで、健全な発展をしていく状態にしていきたいです。

物流のプロとして常に現状を見直し、社訓である「これでよいのか」と問い続けることで、この大きな過渡期をチャンスに変え、企業としてさらに成長を遂げてまいります。

そのために欠かせないのが、「人」です。

社員の成長が会社の成長と考え、社員が安心して働くことができ、物流のプロとして成長できる環境を整えていくことで、自信を持ってお客様にあるべき姿の提案ができるようになってまいります。そして、ホイテクノ物流は皆さんが憧れる物流業界を作っていきたいです。

－本日はインタビューにお答えいただきましてありがとうございました。－



ひとに感謝！  
ひとを尊重し  
ひとに尊敬される  
物流企業として  
常に  
現状を見直し  
創意工夫改善を  
続ける  
加藤

これで  
よいのか

# ホイテクノ物流のM&Aから学ぶ 物流業界の再編時流

こんにちは。船井総研ロジの赤峰です。

私は22年間、物流業界に携わってきていますが、今、まさに激動の時代だと感じています。

物流業界では2024年問題、ドライバー不足、DX化や自動化が行える企業と行えない企業の二極化、さらには後継者不足など、中堅中小企業にとって様々な課題を抱えています。

皆様も下記のような課題を抱えていらっしゃらないでしょうか？

- ドライバー採用が難しい。人件費も燃料費も高騰するが価格転嫁ができない。
- ご自身が創業者で、これから5年後、10年後を見据えると後継者がいない。社員に経営は任せたとしても、株はどうすればいいのか？
- 新たな荷主の獲得が難しい。
- デジタル化には徐々に対応しているが、自社の規模では割高になってしまっている。

上記のような課題を解決する一つの手段がM&Aです。

本セミナーのゲストであるホイテクノ物流、中部流通センター、mirai計画はまさに、物流業界が直面する「2024年問題」「DX化」に向けた対応をM&Aで実現していると言っても過言ではありません。

ホイトテクノ物流の強みは同業他社との連携により、「何でも運べること」。

物流業界では、利益率を高めるために得意ジャンルに特化させ、トラックの数や種類を絞った経営を行うのが一般的です。そのため多くの運送会社では「何でも運べる」わけではありません。

ホイトテクノ物流の場合は、得意に特化させず、自社で持っていないトラックを同業他社からお借りしたり、業務自体を委託したりと、同業他社との連携を図ることで「何でも運べる」を実現し、お客様の幅広いニーズに応えています。

そして、中部流通センターは利用運送事業として、静岡県を中心に全国の顧客ネットワークを持っています。グループインすることで、請け負う貨物が増え、ホイトテクノ物流のトラック稼働率を上げるだけでなく、同業他社との連携をより強化でき、利益率の更なる向上に繋がります。

一方で、ホイトテクノ物流の弱みは、2 tや4 tトラックを使った運送ノウハウがないこと。そして、デジタル化に対するスピード感。

運送業といっても様々な形態があります。

ホイトテクノ物流は大型トラックが9割程度を占めており、その経験と知識は豊富にありますが、2トンや4トントラックを使った運送業のノウハウは不足しています。

mirai計画は2トン、4トントラックで、小ロット混載便やスーパー、コンビニエンスストアへのルート配送を行っているため、ホイトテクノ物流にはないノウハウを持っている企業です。グループインすることで、小型から大型トラックでの配送は全て対応でき、業務の幅が更に広がっていくでしょう。

更には、mirai計画は年齢の若いメンバーが多くデジタル化に関しては、一步先を走っている企業でもあります。このmirai計画よりデジタル化ノウハウを学ぶことでホイトテクノ物流本体にもいい影響が生まれているのです。

今回のように自社単独で解決できないことが、M&Aによって解決できることもあります。

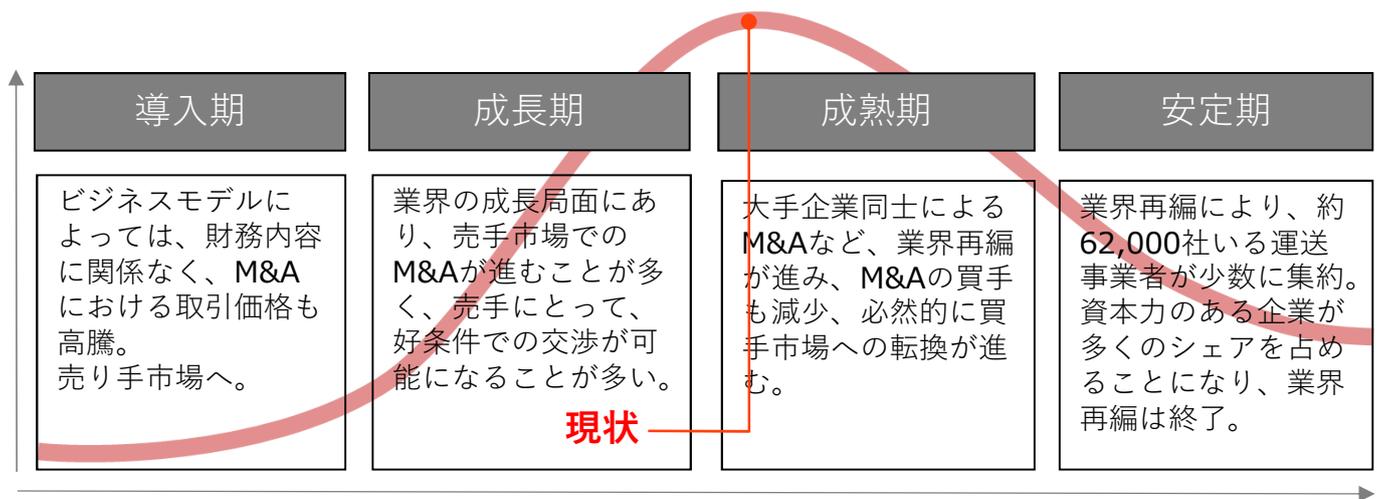
物流業界ではここ数年の間、特に2024年問題を目前に数多くのM&Aが行われております。公表されていないM&A件数を含めると、昨年は100件近くのM&Aが行われていると予測されます。

業績が好調でも、労務管理と収益確保を両立させることへの不安から、譲渡を検討するケースが多くなっており、物流M&Aは今後更に増えていきます。

大きな時流から見ても、現状、運送事業者は約6万2000社あり、再編が起こることはほぼ確実です。

業界が再編されていく中で、自社が何を実現するために他社と提携をするのかを明確にし、経営戦略を立てることは今後、どの企業も避けて通れなくなるでしょう。何を実現したくて、誰と一緒にやるのか、それがM&Aです。

業界のライフサイクルと、M&Aの時流については、下図の通り、「成長期」から「成熟期」の間に位置するものと考え、2024年のM&A件数はピークに達し、業界再編が進んでいくものと思われま



そこで、今回、ホイテクノ物流の加藤社長、そして、譲渡企業の中部流通センター岡本部長、mirai計画柳川社長にゲストにお越し頂き、M&Aのリアルを語っていただくセミナーを開催させていただきます。

中々、譲渡した企業側のオーナーや取締役、社員様、そして、譲り受けた企業が一堂に会するセミナーは見ることができません。

また、私の方では、M&Aだけでなく物流業界がどのような時流で、どうなっていくのか、そして、船井総合研究所の物流専門のM&Aチームから、M&Aの現場で実際に起こっていることなどをお話させていただきます。

是非、ご参加いただければ幸いです。

船井総研ロジ株式会社  
取締役常務執行役員

赤峰 誠司



▶▶▶ セミナーの案内は次のページにどうぞお進みください。

# セミナーのご案内

譲渡企業のオーナー & 幹部メンバー、そして、譲り受け企業が一堂に会すここでしか聞けない特別セミナーです！

無料オンラインセミナーとなりますので、是非、ご参加ください。

講座	講座内容
<b>第1講座</b>	<p style="text-align: center;"><b>物流業界の時流とM&amp;A戦略</b></p> <p>物流業界の時流、2024年問題に関する話題から始まり、なぜ今業界再編が進んでいるのかを話していただきます。</p> <p>-----</p> <p>講師：船井総研ロジ株式会社 取締役常務執行役員 赤峰 誠司</p> 
<b>第2講座</b>	<p style="text-align: center;"><b>譲り受け企業・譲渡企業の本音</b></p> <p>創業約80年の歴史のあるホイテクノ物流株式会社は2020年以降、株式会社中部流通センター、株式会社mirai計画の2社をM&amp;A。自社にないノウハウを持っている企業をグループに取り込み更なる成長を図られています。M&amp;A後のホイテクノ物流社の成長の軌跡・そして、譲渡した企業オーナー、幹部職がM&amp;A後のリアルな本音を語っていただきます。</p> <p>-----</p> <p>講師：ホイテクノ物流株式会社 取締役社長 加藤 雅仁 氏 株式会社中部流通 センター部長 岡本 善成 氏 株式会社mirai計画 代表取締役 柳川 佑平 氏</p> <p>-----</p> <p>株式会社船井総合研究所 フィナンシャルアドバイザー支援部 マネージング・ディレクター 光田 卓司</p> 
<b>第3講座</b>	<p style="text-align: center;"><b>昨今の物流業界M&amp;A分析</b></p> <p>物流企業のM&amp;Aには、どのようなシナジーがあるか、昨今の物流M&amp;A事例分析結果を解説、実際のM&amp;A現場のリアルもお伝えさせていただきます。</p> <p>-----</p> <p>講師：株式会社船井総合研究所 フィナンシャルアドバイザー支援部 シニアコンサルタント 林 泰之</p> 

# お申込みはコチラから

物流業界向け業界再編セミナー

お問い合わせNo. S112365

お申し込み後、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。全日程ともに内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

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。

## 下記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.「112365」を入力、検索ください。



お申込  
方法

日時

① 2024年4月23日(火)10時~12時(ログイン開始9時30分)

お申込期限  
4月19日(金)  
23時59分まで

② 2024年4月24日(水)10時~12時(ログイン開始9時30分)

4月20日(土)  
23時59分まで

③ 2024年4月25日(木)10時~12時(ログイン開始9時30分)

4月21日(日)  
23時59分まで

④ 2024年4月30日(火)10時~12時(ログイン開始9時30分)

4月26日(金)  
23時59分まで

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。ご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。



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」を明記の上、ご連絡ください。

TEL : 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申し込みは承っておりません。

※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

お問い合わせ