

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

8月26日(月)・27日(火)

28日(水)・29日(木)

物流業界M&A戦略

Poin1

なぜ、九州の運送会社が
関東の運送会社にグループインしたのか？

Poin2

グループインしたことで車両台数約4倍！
M&Aによるシナジーとは？

M&Aで得た異なる輸送ノウハウで
物流コングロマリット
企業を目指す！

譲り受け企業

株式会社アイ・リンクホールディングス

代表取締役

石島 久司 氏

国内15社、海外11社、50拠点にて物流に付
帯する事業を展開する総合物流グループ。
M&Aを活用することで、事業規模を更に
拡大。経営理念は「真心つなぎ 人材づくり」

譲渡企業①

株式会社崎戸運送

執行役員社長

中島 圭太郎 氏

長崎県西海市にて創業。塩化物製品、
鋼材、飼料など幅広い貨物を九州中心に全国へ配送。
2022年9月にアイ・リンクホールディングスへグループイン。

譲渡企業②

株式会社マルトウ

執行役員代表 取締役社長

澤田 豊 氏

群馬県を中心に関東圏への一般貨物配
送、全国へ路線貨物の発送代行を行う。
2006年にグループイン後、車両を16台
から60台にまで増やして配送力を強化。

主
催



サステナブルな成長をもっと。

Funai Soken

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

セミナー名 物流業界向けM&Aセミナー2024

お問い合わせNo. S118156



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]右上検索窓にお問い合わせ「No.」を入力ください。) →

118156

顧客からの多様なニーズに応え続けて89年。 株式会社アイ・リンクホールディングスのM&A戦略とは。

自社にない配送ノウハウをM&Aで取得することで、顧客の多様なニーズに応え続ける。

今回の物流業界繁盛レポートでは、株式会社アイ・リンクホールディングスの特集いたします。

譲り受け企業

真 心 つ な ぎ 人 財 づ くり



■本社住所: 群馬県太田市大原町2448-1

■売上高
約125億円

■従業員数
1650名

■トラック保有数
約800台

■拠点数
52拠点



代表取締役
石島 久司 氏

■株式会社アイ・リンクホールディングスの概要

当グループは、関東・中部・関西・中国・九州を中心に52拠点（海外拠点含む）にて物流に付帯する事業を展開しており、15社からなる総合物流グループです。
顧客の多様なニーズに応えるために、新しい事業に積極的にチャレンジしております。

グループのモットーは「真 心 つ な ぎ 人 財 づ くり」。この理念に基づいた物流サービスで、お客様から「ありがとう」と感謝される会社を目指しております。

譲渡企業



執行役員代表
取締役社長
澤田 豊 氏

株式会社マルトウ

■本社住所: 群馬県高崎市上滝町239

■売上高: 約6億円

- ・1977年に創業。路線貨物の代理店業務開始
- ・2006年に株式会社アイ・リンクホールディングスへグループイン



執行役員社長
中島 圭太郎 氏

株式会社崎戸運送

■本社住所: 長崎県西海市西海町木場郷492-4

■売上高: 約6億円

- ・1977年に創業。一般貨物自動車運送事業を開始
- ・2022年9月に株式会社アイ・リンクホールディングスへグループイン

各事業領域のプロフェッショナルを育成し、それぞれの領域の地域No.1を目指す。

－株式会社アイ・リンクホールディングスの会社概要について 教えていただけないでしょうか－

株式会社アイ・リンクホールディングスは群馬県の本社を中心に、全国に15社、海外11社、52拠点（海外拠点含む）にて物流に付帯する事業を展開している総合物流企業です。

20年前からM&Aを積極的に進めており、現在は10社以上の会社にグループインしていただいております。

私たちのグループでは「物流に関するすべてのニーズに応えていこう」ということで、事業領域ごとに会社を分けて運営しております。

例えば、冷凍冷蔵に強い会社や、小口に強い会社など、各事業領域のプロフェッショナルを育成し、それぞれの領域の地域No.1を目指します。



株式会社アイ・リンクホールディングス
代表取締役 石島 久司 氏

－20年前からM&Aを進めてきたのですね。 これまでM&A（買収）はどのようなきっかけ・目的で実施してきましたでしょうか？－

最初は京都営業所の営業力が弱かったことがきっかけでした。

当時、新規で京都に営業所を出しましたが、営業基盤が弱いため、なかなか直ぐに仕事を取ってこれず、人材も確保出来ないことに頭を抱えていました。そこで、その地域の物流ノウハウやコネクションを持っている地元の運送会社と提携をすることで、強固な基盤を確立していきました。

そこからは2年に1社のペースで運送会社や物流に付帯する会社をM&Aしていき、現在はグループ戦略として、M&Aを活用した事業規模拡大を行っております。

－「配送力強化」「人材確保」のためにM&Aを実施してきたのですね。 アイ・リンクホールディングスのM&A戦略について詳しくお伺いしてもよろしいでしょうか？－

M&Aでグループの規模を拡大し、業界での優位性を獲得することで、知名度や市場におけるシェアを向上していきたいですね。やはり新規荷主との口座を開設するにしても、1事業所単位で見ると規模が小さく、顧客から相手にされないこともあります。しかし、グループ全体で見ると様々な事業、貨物を取り扱っていることで、顧客からは「様々な貨物を運べるんだね」と信用に繋がりますので、規模を拡大していくことは重要です。

あとは優秀な人材の獲得です。アイ・リンクグループでは、「真心つなぎ 人財（ひと）づくり」を経営理念として掲げており、元々の会社で長年努力してきた優秀な幹部、ドライバーの方々と一緒に仕事ができることは、当社の業績向上に大きな影響を与えて考えております。

もちろん、背景には2024年問題やドライバー不足問題もありますので、その観点でもM&Aを今後も積極的に進めていきたいです。

自社にはない配送ノウハウを取り入れることで シナジーを生み出す。

ーM&Aで規模を拡大することで優位性を獲得することが狙いだったのですね。

今回のゲストである株式会社マルトウがグループインしたのはどのような背景がありましたでしょうか？ー

株式会社マルトウ(以下、マルトウ)は群馬県高崎市で創業47年の歴史ある企業です。アイ・リンクにはない路線貨物のノウハウを持っており、群馬県での集配や関東圏での一般貨物輸送を行っております。

マルトウがグループインするまでは、当社倉庫、保管貨物の発送は外注するしかできなかったですが、マルトウが路線窓口としての役割を担っていただいたおかげで、配送面でのシナジーを発揮しております。

また、マルトウは群馬県での新規の小口客を開拓する営業力を持っていたので、関東圏での配送力をより一層強化できると考えたこともグループインしていただいた理由の1つです。

ーなるほど。自社にはないノウハウと地場営業力を持っているマルトウと一緒にすることで、配送力を強化していったということですね。その後、2022年に株式会社崎戸運送がグループインしたのも同様の背景からでしょうか？ー

株式会社崎戸運送(以下、崎戸運送)は長崎県西部で製塩メーカーの原料、鉄鋼関係、飼料等を大型車、平車、バルク車で九州圏内メインに輸送を行っている企業です。長崎県で幅広い分野の顧客ネットワークを構築しており、工場の石炭輸送ノウハウ、重量物配送ノウハウを持っております。

アイ・リンクの営業所が長崎県にあり、九州地域での配送ネットワークを強化したい狙いがあったので、九州エリアでのM&Aは力を入れておりました。ご縁があって、仲介会社から崎戸運送の中島氏を紹介していただいた際に、業界に対する考え方、経営方針に共感する部分が多く、2022年9月にグループインしていただきました。

崎戸運送の配送ノウハウは当社にはなかったもので、九州エリアにおける多種多様な貨物ニーズに対応できるようになりました。

ーM&Aによって様々な物流ノウハウ、貨物を取り扱うことで、業界の波動に巻き込まれることは少なくなるということですね。他社のM&A戦略と違う点がありますでしょうか？ー

他社だと同じ貨物でのM&Aを進めていくことが多いが、当社は取扱っていない貨物やノウハウを持っている会社とのM&Aを進めています。景気によって波がある業界も多く、様々な貨物を取り扱うことでリスク分散することができます。

物流の中の業種が違うノウハウを取り入れて横展開していくことで、「物流コングロマリット企業」を目指しております。

譲渡企業である株式会社マルトウ 執行役員代表 取締役社長 澤田豊氏に本音を語っていただきます。

ーマルトウ執行役員代表取締役社長の澤田氏にご質問です。
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？ー

当社は1977年創業、群馬県内外のドライ、チルド貨物配送を行っており、最近では海上コンテナ輸送も新たに始めました。群馬県下広域の共同配送を中心に首都圏の積み合せ便や幹線輸送の窓口としてお客様からのニーズに応えるべく、安定した輸送品質およびサービス面の充実に尽力しております。

前オーナーはご病気で後継者が不在だったので、将来事業承継をどうするか悩んでおられました。私自身はドライバー、管理職として20年近く働いておりまして、2006年にアイ・リンクホールディングスへグループインすると同時に、統括部長に就任しました。



株式会社マルトウ
執行役員代表 取締役社長 澤田 豊 氏

ーオーナー様はご病気で後継者もいなかったことが、譲渡を決断された理由ということですね。
アイ・リンクにグループインしてからどのようなシナジーがありましたでしょうか？ー

元々は群馬県内での路線貨物の集配を4t車で行っておりましたので、路線便のノウハウは活かせるのではないかと考えておりました。アイ・リンクで他社に配送を依頼していた大手食品荷主の路線貨物があつたので、グループインしてからは、当社が路線貨物窓口として機能しつつ、スーパーマーケットへの配送も新たに行えるようになりました。

当時は大型車での配送依頼や倉庫案件の取込に苦戦していましたが、グループインしてからは、アイ・リンクと取引のある顧客の貨物を配送できるようにもなり、車両16台から現在は大型車(チルド車込み)61台まで増やすことができました。

ーグループイン後、車両台数が約4倍にまで増え、新たな大手荷主との仕事が始まったのは素敵です。
譲渡を発表した際のドライバーの反応はいかがだったでしょうか？ー

突然の発表にみんな驚いていました。長く在籍していたドライバーは特に困惑しており、「今後どうなってしまうのか」と不安の声も上がっていました。私自身ドライバーとしての経験も長く、ドライバーの気持ちも分かるので、現場とのコミュニケーションを常日頃から意識的に取っていたため、退職者は1人も出ませんでした。

グループインしてからは、福利厚生や資格取得制度も充実していったので、ドライバーからは「アイ・リンクさんと一緒にになってよかった」と言っていただけで、以前よりも働きやすくなったのではないかと感じております。

4t車から大型車にキャリアアップするための制度や人材育成プログラムなど新たな制度導入と取組みにより、徐々にドライバーの仕事に対する姿勢も前向きに変わってきました。やはり、アイ・リンクの経営理念である「真心つなぎ 人財づくり」が浸透してきているので、ドライバーとしてだけでなく、人としても成長していております。

譲渡企業である株式会社崎戸運送 執行役員社長 中島圭太郎氏に本音を語っていただきます。

ー崎戸運送執行役員社長の中島氏にご質問です。
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？ー

当社は創業から40年以上に渡り、長崎県西部で製塩メーカーの原料、機械製品、鉄鋼関係、製缶品、飼料等を九州圏内メインに、中国地方・関東・東北エリアまで輸送を行っております。保有車両は大型車メインですが、平車、トレーラー、ダンプ、バルク車と多種保有しております。私自身、30歳までゼネコンで現場監督をしてましたが、39歳の時に5代目として会社の跡を継ぎました。



株式会社崎戸運送
執行役員社長 中島 圭太郎 氏

譲渡を検討した理由としては、2019年頃から2024年問題に関する話をよく耳にするようになり、永続経営を目指すに当たり、他人事ではないと感じていました。ドライバーさんの高齢化も進んでおり、地理的にも人が集まりにくいいため、会社の将来を考えたとき、M&Aも選択肢としてはありなのかなと考えるようになりました。

ー永続経営させるためには、M&Aは有効な手段だと考えたのですね。
当初はどこかの会社を買収することも検討しておりましたでしょうか？ー

客観的に自社の立ち位置を見た時に、「自社単独での現状維持は厳しい」と感じていたので、当初はどこかを買収することも考えましたが、規模が小さい会社を吸収しても、なかなか先が見えず、どうすべきか悩んでおりました。そんなときに、アイ・リンクホールディングスを紹介していただきました。石島氏とのトップ面談にて、経営や業界に対する考え方に共感する部分が多く、共に歩んでいきたいと思い、2022年9月にグループインしました。

ー長崎県と群馬県の運送会社とのM&Aで、どのようなシナジーを発揮したのか気になりますね。
グループイン後、自社の強みと弱みに変化はありましたでしょうか？ー

食品原料～重量物輸送まで様々な貨物に対応できることが当社の強みです。一方、弱みは東日本エリアへの配送に柔軟に対応できなかったことですが、グループインしてからは、出来る仕事の選択肢が格段に増えました。

例えば、顧客都合で納品先の狭い東日本エリアへの配送を依頼された時は、群馬県まで大型車でアイ・リンクの拠点へ横持ちし、中型車に積替えて納品することもできます。そして、自社では難しい案件でも他のグループ会社で可能な案件もあり、事業の幅が拡がり、お客様からの信頼にも繋がっております。

また、長く勤めているベテランドライバーさんも多いことも強みだが、同じ業務ばかりでマンネリ化している方も一定数いました。新しいことにチャレンジする機会も少なかったが、自社で出来なかった業務ができるようになることで、スタッフさんの意識が変わってきました。今はみんなで意見を出し合うことで、積極的に営業に繋がったり、ドライバーさんのコンプライアンス意識も強くなってきております。

やはり大きなグループの一員になることで、帰属意識が強くなり、事故や問題を起こすとグループ全体の責任となるので、より一層業務に責任感を持つようになったかと思います。

共に夢を叶えていく仲間たちと更なる高みを目指して。

－アイ・リンクホールディングスの理念である「人財(ひと)づくり」について教えていただけないでしょうか？－

私たちの最大のテーマは「人財(ひと)づくり」です。
企業は人なり。人が成長して行くのと一緒に会社も成長して行く。私たちは立派なドライバーを育てたいです。不本意ながら、もともと運送業界は社会的地位が低いというのが一般的な認識でした。私たちはそういった部分を変えていきたいと思っています。

例えば「トラックの運転手」といった時に人々が抱くイメージを良くしたい。誤解をなくしたい。そういった思いも「人財づくり」という言葉の中に込められています。

もし、「アイ・リンクグループが他の物流企業と違うところはどこか」あるいは、「おたくの強みはなんですか？」と問われたならば、「人です」と、人間が一番違う、と自信を持ってお応えできます。

－1番の強みは「人」ということですね。素敵です。
最後に、今後のビジョンを教えていただけないでしょうか？－

近年続く世界経済不況、原油高騰など、物流業界にも厳しい風が吹き荒れていますが、おかげさまで私たちアイ・リンクグループは順調に成長を続けさせていただいております。
成長を続けさせていただけているポイントは「お客様に必要とされている」ことだと考えています。

創業100周年に向け、M&Aで様々な物流ノウハウを吸収し、今後も顧客のニーズに応え続けることで「物流コングロマリット企業」を目指していきます。

－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。－



アイ・リンクホールディングスの M&Aから学ぶ2024年物流時流

こんにちは。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 物流M&Aチームの梶谷です。

物流業界は今、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るのでしょうか？

- **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。**
- **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。**
- **DX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アイ・リンク、マルトウ、崎戸運送はまさに、物流業界が直面する「2024年問題」「ドライバー不足」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。

ノウハウのない会社をM&Aすることで、顧客のニーズに柔軟に対応。

物流業界には様々な偏りがある企業（エリア、荷主企業、取扱貨物など）が多く、こうした偏りを自社だけで解決しようとする、膨大な労力がかかります。

アイ・リンクの場合は、M&Aで自社にはない物流ノウハウを獲得することで、偏りのないバランスの取れた事業を展開しております。

その事業領域のNO.1を目指すために、顧客の幅広いニーズに応えるだけでなく、アイ・リンクグループの顧客ネットワークとノウハウを駆使した物流網を今後更に拡大していくでしょう。

ドライバー不足を解決するために、M&Aでドライバー獲得・育成の徹底。

ドライバー不足が物流業界の課題として挙げられていますが、解決策としては採用強化マーケティング・M&Aなど、様々な選択肢があります。特にM&Aは経営に不可欠な「ヒト・モノ・カネ」がある程度揃った状態で買収するため、時間と労力を大幅に削減することができます。

その中でも、アイ・リンクは「ヒト」に着目しております。

M&A後のPMIで最も重要なのは、「ヒト」に関することです。買収先の従業員との軋轢、組織文化の違いなどで一斉に離職するケースは多々あります。アイ・リンクではドライバーを獲得するだけでなく、育成するためのプログラムや、資格取得制度を設けることで労働環境を整え、定着率を向上させています。

アイ・リンクがここまでPMIに成功した一番の理由は、理念である「人財（ひと）づくり」が新たにグループインした会社も含め、全体に浸透しているからだと言えるでしょう。

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。

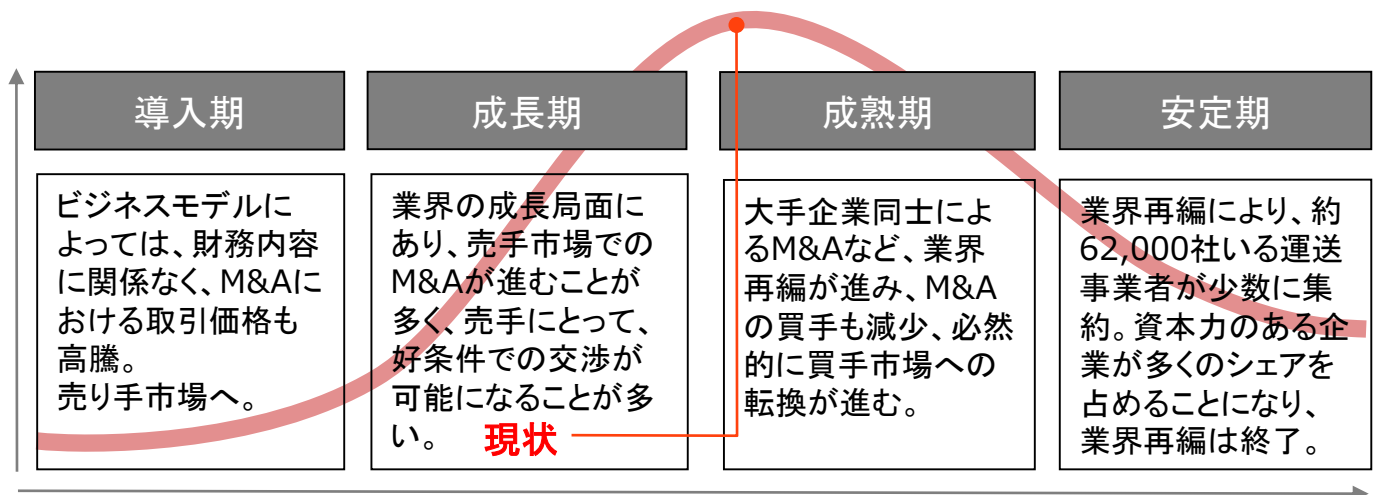
運送業界では、ここ数年の間、特に2024年問題を経て、数多くのM&Aが行われております。公表されていないM&A件数を含めると、昨年は100件近くのM&Aが行われていると予測されます。

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す。



そこで、今回、アイ・リンクの石島氏、そして、譲渡企業のマルトウ澤田氏、崎戸運送中島氏にゲストにお越しいただき、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、船井総研の物流専門の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。

株式会社船井総合研究所
物流M&Aチーム

梶谷 昂史



▶▶▶ 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
第1講座	物流業界の最新時流
	物流業界の最新時流、2024年問題に始まり、なぜ今業界再編が進んでいるのかをお話しいたします。 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 梶谷 昂史 
第2講座	譲り受け企業・譲渡企業の本音
	株式会社アイ・リンクホールディングスは全国に15社、海外11社、50拠点（海外拠点含む）にて物流に付帯する事業を展開している総合物流企業です。今までにM&Aを10件以上実施しており、創業100周年に向け、M&A戦略を軸にグループ年商300億円を目指しております。M&A後のアイ・リンクホールディングス社の成長の軌跡・そして、譲渡した企業オーナー、幹部職がM&A後のリアルな本音を語っていただきます。 株式会社アイ・リンクホールディングス 代表取締役 石島 久司 氏 株式会社マルトウ 執行役員代表 取締役社長 澤田 豊 氏 株式会社崎戸運送 執行役員社長 中島 圭太郎 氏 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 梶谷 昂史 
第3講座	昨今の物流業界M&A分析
	物流企業のM&Aには、どのようなシナジーがあるか、昨今の物流M&A事例分析結果を解説させていただきます。実際の物流企業のM&A現場のリアルもお伝えさせていただきます。 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 

お申込みはコチラから

物流業界向けM&Aセミナー2024

お問い合わせNo. S118156

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。

日時

① 2024年8月26日(月)10時～12時(ログイン開始9時30分)

お申込期限

8月22日(木)
23時59分まで

② 2024年8月27日(火)10時～12時(ログイン開始9時30分)

8月23日(金)
23時59分まで

③ 2024年8月28日(水)10時～12時(ログイン開始9時30分)

8月24日(土)
23時59分まで

④ 2024年8月29日(木)10時～12時(ログイン開始9時30分)

8月25日(日)
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。

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.「118156」を入力、検索ください。



お申込
方法

お問い合わせ



サステナブル・グロースカンパニーをもっと。

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