

物流業界向けM&Aセミナー
無料オンラインセミナー

参加費 0円

12月16日(月)・17日(火)
18日(水)・19日(木)

M&A巧者が語る

物流業界M&A戦略

物流業界 M&Aのポイント

特集

年間約800件以上のM&A案件を検討している
フジトランスポートのM&A戦略に迫る。

M&A(譲り受け)を検討する際に
着目しているポイントとは？

譲り受け企業

フジホールディングス株式会社
執行役員

川上 泰生 氏

大型トラックによる長距離輸送を強みとした事業展開と、
ITの積極導入、そしてM&Aを活用した事業戦略で全国に
拠点ネットワークを拡大。2035年ビジョンは「大型トラック
保有台数5,000台、事業所200拠点、
売上高1,000億円」。

主
催

サステナグロースカンパニーをもっと。
Fundai 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

物流業界向けM&Aセミナー2024

お問い合わせNo. S122946



物流業界のM&A巧者

フジホールディングス株式会社のM&A戦略に迫る。

M&Aで全国各地に拠点を拡大し、大型車両での長距離輸送に特化した事業を展開。

今回の物流業界繁盛レポートでは、フジホールディングス株式会社を特集いたします。

譲り受け企業



執行役員
川上 泰生 氏

会社名	フジホールディングス株式会社
代表取締役	松岡 弘晃
所在地	東京都港区海岸1丁目4-22 SNビル7F
資本金	4,000万円
取引先	約800社
拠点数	132拠点/グループ18社
グループ年商	590億円（2024年6月決算）
従業員数	3,266名（2024年8月1日現在）
車両台数	2,834台（2024年8月1日現在）



フジアカーゴ



リンクネットワーク



静岡トランスポート



四国トランスポート



トレーラージャパン



トワカーゴ



関汽運輸



フジエクスプレス



九州トランスポート



保険管理センター



セノプロトラックス



本舗レンタリース



安全マネジメン



ノボル自動車



総合不動産開発



関東トラック整備



フジエナジー

大型車両での長距離輸送をメイン事業として展開。 物流に隣接する事業も幅広く手掛けている。

ーフジホールディングス株式会社の会社概要について 教えていただけますでしょうかー

フジホールディングス株式会社は、フジトランスポートを中核企業としたグループです。主に長距離輸送を手掛けており、業界内でのM&Aも積極的に取り組んでいます。近年、多くの企業にグループインしていただき、全国的な拠点網を築いています。

物流業界の変革をリードし続けることが私たちの目標であり、効率的で安全な輸送を提供し続けるために、技術の導入やさらなる拠点展開を進め、業界全体の発展に貢献していきたいと考えています。

また、M&Aを通じて仲間入りしていただいた企業とも連携し、共に成長し続けることを目指しています。



フジホールディングス株式会社
執行役員 川上 泰生 氏

ーフジホールディングス株式会社の特徴を教えてくださいー

特徴はグループで全国に132事業所あり、北海道から鹿児島まで拠点ネットワークがあるので、どのエリアであっても配送対応が可能です。

車両整備、トラックの購入についても、全て自社グループ内の整備工場で、車検から整備まで行っていますし、三菱ふそうのサブディーラーとして新車トラックを販売しているので、トラックの仕入れにおいては大変有利です。常時新型トラックの在庫を保有しているので、車両が不足する状況になる場合や、急に複数台の車両が必要になる場合でもスムーズに対応できることも強みの1つです。

ーいつ頃からM&Aを実施してきたのでしょうか？ー

2007年に行ったJALカーゴサービスの事業譲渡が初めてのM&Aになります。
次いで、2012年にリンクネットワークを株式譲渡で譲り受けました。

この企業を譲り受けた背景としては、フジホールディングスは当時から大型トラックでの長距離輸送をメイン事業としていたので、それ以外の2・4t車で配送するような貨物の情報や依頼がありませんでした。このあたりの情報を持つる貨物運送取扱事業者とのM&Aはシナジー効果が発揮できると思い、リンクネットワークにグループインしていただきました。

それ以降M&Aを加速させていき、現在は約20社の企業にグループインしていただいたおかげもあり、グループ年商規模も590億にまで伸ばしていききました。

フジホールディングスの具体的なM&A戦略

M&Aは拠点の拡大・増大のための選択肢の1つ。

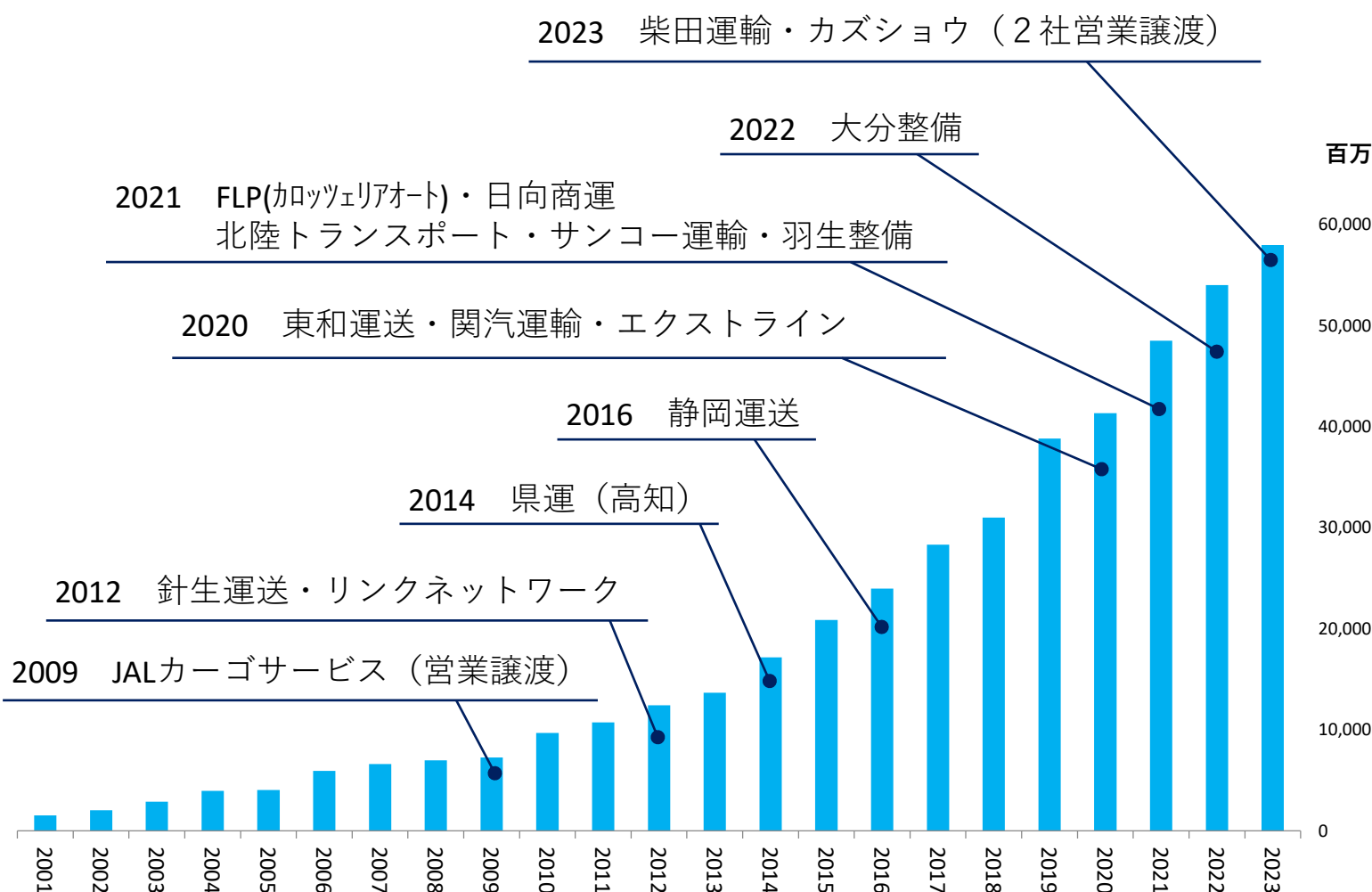
－具体的にどのようなM&A戦略を展開されているのでしょうか？－

自社にはないノウハウ、配送エリア、荷主を持っている会社をM&Aしたいという会社は多数ありますが、フジホールディングスの場合は、「場所」を起点にM&Aを検討しています。

2018年に働き方改革関連法案が成立し、2020年4月からドライバーの労働時間の拘束が短縮されることが決まったので、1人のドライバーが対応できる輸送時間が短くなるため、今後は「拠点の展開」や「中継輸送の強化」が必要になると当時から考えていました。

拠点展開をしていく中で、自分たちで土地を買って拠点を増やすことは膨大な時間とお金がかかるので、拠点増大のツールとしてM&Aも並行して進めていました。

その結果、もともとは70拠点でしたが、今は132拠点にまで拠点を増やすことができました。



M&A戦略のポイントは「場所」

明確なビジョン・ニーズによりM&Aスピードを加速。

ーM&Aは長距離輸送を行う上での拠点展開ツールとして進めてきたということですね。
具体的にニーズのある「場所」というのは、どのような特徴がありますでしょうか？ー

高速インターの近くとか、配送を強化したい場所、いわゆる「立地のいい場所」ですね。
ここに関しては物流業界でM&Aを検討されている方とイコールのはずです。他の企業とは違う点で言いますと、弊社は大型トラックでの配送がメインなので、車両を置くための一定の広さのある土地がないといけません。土地に関しては特に賃借、所有は問いませんので、場所が良いことが第一条件です。

ただ、場所だけをM&Aで譲り受けても、そのバックオフィス（整備工場、インタンク、ガソリンスタンド）も併せて必要となりますので、大型トラック用整備工場、ガソリンスタンドについてもグループインいたただける会社を探しております。

ー物流業界のみならず、隣接する周辺事業のM&Aも検討されているんですね。
ニーズである「場所」以外に重視していることはありますか？ー

それ以外だと、「顧客」と「ドライバー」ですね。直の荷主や相乗効果が期待できる顧客ネットワークを持っている企業、若手・中堅ドライバーの確保といった観点ではポイントですね。

フジトランスポートのM&A戦略が上手くいっている秘訣は、ニーズが明確なんですよ。何を買って、何を買わない、どこを買って、どこを買わないか、というのははっきりしています。
そういう意味では悩むことも少ないですし、スピード感持ってM&Aを進めることができます。

ーやはり年に2～3社のペースでのM&Aを実現するには、目的を明確にすることは重要ですね。
年間で何社くらいM&A案件を検討されてきましたでしょうか？ー

ノンネームで年間約800社程です。その中で検討に上がるのは100社程にはなります。
大手から中堅のM&A仲介会社のほとんどと契約しており、仲介会社75社と今取引しています。

案件の内容は玉石混合ですが、沖縄以外の46都道府県であれば買収スコープに入ります。
財務内容も赤字債務超過であっても、当社とのシナジーが見込める場合は検討します。
過去にM&Aで譲り受けた企業で、財務状態が悪い企業もちろんありますが、大体1～3年で黒字に転換させてきました。

黒字転換できたPMIの部分では、例えばドコマップジャパン社が開発した車両位置情報管理システム「DoCoMAP」を活用することで、より効率的な配車が可能となり、空車回送を大幅に削減することができたことも大きく寄与しています。

PMIが上手くいっている秘訣の1つは 運行管理システムによる効率的な配送体系の構築。

ーPMIが上手くいっている秘訣はグループ間でのシステムやノウハウを最大限活用しているから
ということですね。DoCoMAPについて詳しく教えていただけないでしょうか？ー

物流業務の効率化と安全性向上を追求するために、「DoCoMAP」というリアルタイム運行管理システムを導入しています。このシステムは、GPSを活用して車両の位置情報をリアルタイムで把握でき、運行ルートや停車時間を詳細に管理できるのが特徴です。

これにより、無駄な走行や待機時間を減らし、効率的な配送体制を実現しています。
さらに、「DoCoMAP」にはドライバーの運転行動を監視する機能もあり、速度、急ブレーキ、急加速などの情報をリアルタイムで収集しています。このデータを活用することで、運転の安全性を確保し、事故リスクを低減しています。安全運転の促進と共に、車両のメンテナンスの最適化も行い、コスト削減に貢献しています。

また、お客様に対しても、リアルタイムで正確な配送状況を提供しています。到着予定時間や進捗状況をお伝えすることで、配送の透明性を高め、信頼性を向上させることができます。これにより、お客様の満足度も向上し、当社のサービスの品質強化にも繋がっています。

ーM&Aにより双方のシナジー効果を発揮したエピソードがあれば教えてくださいー

2021年にM&Aした宮崎県の日向商運はコロナ禍で減収になっていましたが、以前の状態にまで引き上げることができました。フジグループの一員になって、直荷主からの安定した仕事をいただけるようになり、今まで取引のなかったお客様との業務が増えました。

以前は3次・4次業者からの配送依頼が主でしたが、今は1次・2次業者として業務を行っています。

また、輸送内容をしっかりと精査し、運賃を安価に抑えられていた案件は辞めて、新たにお客様を開拓していきましました。そのおかげで、宮崎ー東京間の帰り荷運賃を10%～15%アップすることができました。

フジグループにとっても、全国の拠点ネットワークを構築するなかで、宮崎県は空白地として課題となっていました。

日向商運がグループインすることにより、九州全域への配送を網羅でき、復路の輸送効率化をおこなうことができるため、多大なるシナジー効果を発揮しております。

フジホールディングスのビジョン、これからのM&Aについて。

ーグループインされた企業の前オーナーは残っておりますでしょうか？ー

ほとんどが残っています。逆にすぐに辞められる方は少なく、基本は会長や顧問で残っていただいています。中には高齢やご病気で引退する方もいますが、少しの期間は引継ぎとして残っていただいているのが実態ですね。

PMIの部分でフジホールディングスの役員陣を派遣する場合がありますが、やはり長年その企業で経営してきた方の考えは尊重したいので、一緒に事業ができれば嬉しいです。

ーグループインされた企業の従業員や取引先からの反応はいかがでしょう？ー

より一層安心して荷物を預けられるというお声はよくいただきます。弊社はトラックも新しいですし、ドライバー教育もしっかりしているだけでなく、不測の事態に臨機応変に対応することが可能です。

もし小規模で車両数十台しか保有していない運送会社のトラックが故障した場合、その日の運行は難しいと思いますが、フジホールディングスであれば全国に拠点ネットワークがあるので、残りの荷物を別の車両に移し替えて、配達をボタンタッチできます。

何があっても確実に荷物を届けることができることは、荷主にとっても安心できるポイントかと思います。

また、ドライバー同士の人的交流や切磋琢磨できる環境も用意しているので、働きやすくなったと一部のドライバーから聞いております。また、フジホールディングスでは手当てや福利厚生もしっかりしているので、安定した生活が送れるようになったという声もありました。

ー取引先からの信頼はグループイン後も上がっているってということですね。

今後フジホールディングスはどのような企業と一緒に成長していきたいでしょうか？ー

広い意味で経営のシナジー効果がどれだけ生まれるか、ここに尽きます。双方でのシナジー効果がないと、やはりM&Aの意味はないと思います。

フジグループとしては2035年までに年商1,000億円を目指す目標がある中で、今後さらにM&Aを積極的に取り入れていこうと思っています。それを達成するためには当然、シナジー効果を求めながら、双方最大限力が発揮できる企業にグループインしていただきたいです。

ー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。ー

フジ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さまざま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フジホールディングスはまさに、物流業界が直面する「2024年問題」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。

働き方改革と2024年問題への対応

フジホールディングスの戦略の大きな背景として、2018年の働き方改革関連法案の成立と、それに伴う2020年以降のドライバーの労働時間短縮が挙げられます。この法改正により、ドライバーの拘束時間が制限され、1人のドライバーがカバーできる輸送距離が短くなりました。

さらに、2024年問題により、物流業界全体に大きな影響を与えました。こうした労働時間の制約に対応するために、フジホールディングスは「中継輸送の強化」や、「ドライバーの効率的な運用」が必要だと判断しました。

その結果、より多くの拠点が必要となり、輸送距離を短縮するための中継拠点の確保が重要な課題となりました。

効率的な拠点展開とM&Aの活用

フジホールディングスは、自社で新たに土地を購入し、拠点を増やすことには時間とコストがかかると認識していました。そのため、M&Aを活用した拠点展開を並行して進めることで、迅速に拠点を拡大する戦略を採用しました。

M&Aによる拠点増大は、既存のインフラやノウハウを持つ企業を傘下に取り込むことで、スピーディーに自社ネットワークを強化できるというメリットがあります。

このように、拠点を増やす目的でのM&Aは、土地や施設という「アセットを買う」という発想に基づいています

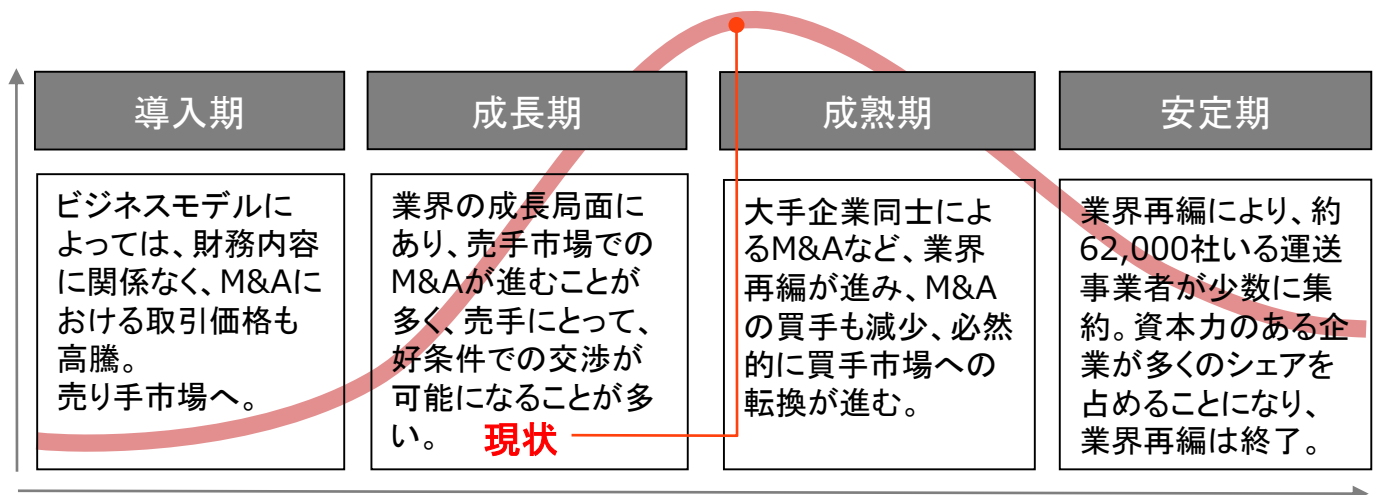
運送業界では、ここ数年の間、特に2024年問題を経て、数多くのM&Aが行われております。公表されていないM&A件数を含めると、昨年は100件近くのM&Aが行われていると予測されます。

双方さまざまなシナジー効果を求めてM&Aを検討するケースが多くなっており、物流業界におけるM&Aは今後さらに増えていくでしょう。

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、フジホールディングス株式会社 執行役員 川上 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。

物流業界でのM&Aを積極的に行っている企業の具体的な戦略についてのお話は、なかなか聞けないかと思います。

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、ご参加いただけますと幸甚に存じます。



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

▶▶▶ 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M & A時流
	2024年の物流・運送業界におけるM & Aの傾向・特徴をお話いたします。 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	M & Aで譲り受ける際のポイントとは？ フジホールディングス株式会社のM & A戦略に迫る！
	フジトランスポート株式会社を中核企業に持つフジホールディングス株式会社は数多くの企業をM & Aで譲り受け、グループ年商約600億にまで成長を遂げております。 具体的にどのようなM&Aを実施しているのか、また、譲り受ける際のリアルなポイントを本講座にてお話させていただきます。 フジホールディングス株式会社 執行役員 川上 泰生 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	M & Aを活用した生き残り戦略
	業界再編が加速している物流業界で生き残るために、M & Aを活用した事例・戦略を解説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 

お申込みはこちらから

物流業界向けM&Aセミナー2024

お問い合わせNo. S122946

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12月16日(月)10時～12時(ログイン開始9時30分)

お申込み期限

12月12日(木)
23時59分まで

② 2024年12月17日(火)10時～12時(ログイン開始9時30分)

12月13日(金)
23時59分まで

③ 2024年12月18日(水)10時～12時(ログイン開始9時30分)

12月14日(土)
23時59分まで

④ 2024年12月19日(木)10時～12時(ログイン開始9時30分)

12月15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.「121368」を入力、検索ください。



お申込み 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