

2025 年 8 月 15 日

各 位

会社名	株式会社技術承継機構
代表者名	代表取締役社長 新居 英一 (コード番号：319A 東証グロース市場)
問合せ先	管理部長 江尻 晃洋 (TEL 050-5538-8495)

IR 関連の Q&A に関するお知らせ（2025 年 8 月）

投資家の皆様の疑問点を解消できるよう、よくあるご質問を Q&A 形式にて以下の通り開示いたします。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。ますが、直近の回答内容を最新の当社方針としております。

■ Q2 の業績進捗について。

⇒Q1 に引き続き、エアロクラフトジャパンにおける受注の期ずれに伴い昨年対比で減益となっております。通期では受注見込みであるものの、進捗期における進捗率も売上高 48.4%、調整後 EBITDA42.8%、調整後当期純利益 42.5%に留まりました。

■ エアロクラフトジャパンの受注遅れについて、回復はいつ頃を予定しているか。

⇒Q2 から受注が始まっていますが、当初想定より遅れております。一方で開発案件の性質上、当期中には受注見込みでございます。

■ エアロクラフトジャパン以外の会社の状況はどうか。

⇒会社ごとにばらつきはございますがグループ全体としては昨期からは大きな変動がなく、堅調に推移をしております。顧客を分散させることでリスク低減ができていると考えています。

■ 4 月に譲受したミヤサカ工業、サンテック産業のバリューアップは順調に進んでいるか。

⇒バリューアップについては独自のバリューアップマニュアル NGP やグループ内での連携を活用し、順調に進めております。一方でバリューアップの効果が本格的に利益に寄与するのは来期となる見通しです。

■米国の関税上昇や為替の影響はどの程度あるか。

⇒譲受企業の顧客は国内がメインであり、2024/12 期の海外売上比率は 15%程度となっております。米国についてもその一部であり、大きな懸念は現状ございません。

■今後増資は行うのか。その判断基準はあるか。

⇒株式の希薄化を避けたいと考えており、現時点では増資の想定はございません。EPS が大きくプラスに働くような譲受を行う際には検討いたしますが、慎重に判断をする想定です。また、現状はキャッシュが順調に積み上がっております。

■神田鉄工所はどういう特徴がある会社で、どうして譲受したのか。

⇒各種産業機器・機械の切削加工を行う会社で、特に中大型の旋盤加工に強みを持っています。安定的に利益を生み出す今後も需要が無くならないビジネスである点に着目し、譲受に至りました。

■神田鉄工所が連結業績に与える影響はどの程度か。

⇒今期については 5 か月分の業績寄与見込みがございます。今後新たな譲受に伴い業績着地見込みの修正が必要となる場合は速やかに開示いたします。

■新規の譲受に伴い、今期業績予想の修正は行わないのか。

⇒譲受後、本格的に体制が整うまでは一定の期間を要すると考えており、現段階では業績予想の修正は行っておりません。今後新たな譲受に伴い業績着地見込みの修正が必要となる場合は速やかに開示いたします。

■来期の調整後 EBITDA 予想 30 億円を開示している理由は。

⇒新たに譲受を行った会社がフルイヤーベースで寄与した際のインパクトをお示しするためです。今期の業績予測である売上高 116 億円、調整後 EBITDA24 億円、調整後当期純利益 12 億円には新規譲受分を含んでおらず、また、期中に譲受を行った会社の今期寄与は限定的になるため、来期予想を用いることで、現時点のグループとしての実質的な収益

力をお示ししております。

■配当や自社株買いなど、株主還元の方針はあるか。

⇒現状は予定しておりません。手元のキャッシュはございますが、足元は新規譲受案件の持込が増えており、一定のエクイティ拠出が必要になるケースもあると考えております。そのチャンスを逃さないためにキャッシュを蓄えておき、適切なタイミングで良い譲受を行って参ります。

■売上や利益の季節性は無いのか。

⇒季節性はございません。

■グループ企業数が増加するに伴い、企業間でのシナジー効果は得られているか。

⇒いわゆるシナジーありきでの新規譲受は行っておりませんが、グループに参画頂く企業の数が増えるにつれて、ベストプラクティスの横展開を円滑に行うことができています。顧客や仕入先の紹介、人事制度に関する情報交換、合同新卒研修、現社長や次世代の経営陣候補を集めて行う社長大学など、グループであるからこそ各社にご提供できるメリットは大きいと感じております。また、グループ内で切削や板金を請け負う、技術的な交流を行う、工作機械の売買をする、空きスペースの貸し借りをする、といったコラボレーションも数多く発生しております。

■譲受後は譲受企業の経営者を変えるのか。

⇒譲受企業のニーズに合わせて対応します。①譲受時点では経営者が変わらず、5年程度の移行期間を設けて次の経営者にバトンタッチするケース②そのまま経営者が長期間続投するケース③外部から経営者をお招きするケースの3つのケースがございます。譲受企業の意向を尊重しつつ、基本的には経営者の続投もしくは社内からの登用を前提に譲受後の経営体制を検討します。外部から経営者をお招きした場合でも、その次の社長は社内で頭角を現した方にバトンタッチすることを志向しております。

■バリューアップの取り組みについてはどのような内容があるのか。

⇒NGPというバリューアップの枠組みを保有しております。現場におけるコスト削減、現場の改善、原価計算の見える化、ウェブサイト改修とウェブマーケティング、特許取得支援、採用支援や人事制度の導入、経営管理体制の見直しなど様々な内容があります。

■譲受企業の選定で気を付けているポイントは。

⇒今後も無くならないであろうニッチでマーケットシェアの高いビジネスの譲受を重視しております。また、特定の業界の影響を受けすぎないようにグループ内での事業分散を意識しております。

■製造業以外に対象分野を拡げないのか。

⇒製造業に特化する方針で、現時点で対象分野を拡げる予定はございません。なお、現在も製造業の関連業界として、商社、工事、レンタル等は検討の対象となっております。

⇒事業承継以外では、大企業のカーブアウトや上場企業の TOB も含めて取り組んでいきたいと考えています。

■譲受企業の売却はしないのか。

⇒レピュテーションが大切なビジネスであるため、譲受企業の売却は予定しておりません。キャッシュ・フローを生み出している会社が多いため、あえて売却する必要はないと考えております。

■新規譲受に関し、海外展開は考えているか。

⇒現時点では、日本の製造業の事業承継マーケットは広大な市場であり、海外に出る必要がないと考えております。一方で、今後アジアにおいても日本と同様の高齢化問題や、それに伴う製造業の後継者不足という課題は顕在化してくると考えており、その際には海外への展開も検討いたします。

■KPI として調整後 EBITDA、調整後当期純利益を用いる理由を改めて教えてほしい。

⇒調整後 EBITDA は EBITDA（営業利益+減価償却費+のれん償却費）に取得関連費用を足した数値です。取得関連費用は M&A のアドバイザーに支払った手数料であり、新規の M&A 実行に際して発生した一時的な費用です。一時的費用による利益のブレを取り除き、定常的なキャッシュ・フローをお示しするために調整後 EBITDA を重視しております。

⇒加えて取得関連費用は、連結決算では費用計上されるものの、単体決算では取得原価に含まれ税務上損金算入されない概念上の費用と考えております。

⇒当社では譲受する際の株式価値算定においても取得関連費用を控除して計算しており、

キャッシュ・フローの観点においても当該費用は譲受する企業の株式価値に織り込まれているものと考えています。

⇒調整後当期純利益に関しては、親会社株主に帰属する当期純利益からのれん償却費、負ののれん発生益、のれん減損損失及び取得関連費用の影響を除いた数値です。

⇒国際会計基準との差異と M&A 起因で生じる一時的な損益を控除した、株主に帰属する利益を表す指標として、調整後当期純利益を重視しております。

※過去に開示した Q&A のリンクを以下に記載しております。

2025 年 5 月 16 日

<https://azcms.ir-service.net/DATA/319A/ir/140120250516555784.pdf>

2025 年 4 月 14 日

<https://azcms.ir-service.net/DATA/319A/ir/140120250411514334.pdf>

2025 年 2 月 17 日

<https://azcms.ir-service.net/DATA/319A/ir/140120250214576888.pdf>

以上