

2025年4月14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 4 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。直近の回答内容を最新の当社方針としております。

■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。

■バリューアップを行う上で社員とのハレーションは起きないのか。

⇒譲受後に社員全員と面談を行い、課題に感じていることやサポートが必要なことを理解します。その後、ヒアリングで判明した伸びしろの改善、譲受企業にとってプラスになる

取組を実行するため、ハレーションは起きづらくなっています。一方的な押し付けではなく、客観的な視点も活かしながら伴走する体制です。

■技術の目利きや製造業における改善活動のクオリティはどのように担保しているのか。

⇒製造業出身のメンバーが参画していることと、金融・会計出身のメンバーも数十～数百の現場に赴いていることで、製造業に関する知見が蓄積されています。

■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。

■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。

⇒株式価値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。

■ミヤサカ工業はどのような特徴がある会社で、どうして譲受したのか。

⇒業界トップクラスの精度を持つ研削技術と自社開発製品「コックンシリーズ」が特徴的な会社です。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。

■ミヤサカ工業の株式取得価格はいくらか。

⇒当事者間の守秘義務契約に基づき、非開示とさせていただきます。

■ミヤサカ工業が連結業績に与える影響はどの程度か。

⇒今期については 9 か月分の業績寄与がございます。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。

■ M&A 業界における悪質な買い手による被害のニュースを目にするが、事業への影響は無いのか。

⇒悪質な買い手の淘汰が進むことは、我々にはプラスであると考えております。受領案件数に関しては、上場を受けて、増加傾向にあります。

※2024年2月17日に開示した Q&A のリンクを以下に記載しております。

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

以上