

2025年2月17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 執行役員兼管理部長 藤井 陽介
(TEL 050-5538-8495)

2024年12月期 決算説明 Q&A

決算発表にあたり、決算にまつわる投資家の皆様の疑問点を解消できるよう、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。

■2025年12月期ガイダンス（着地見込）の内容について改めて説明してほしい。
⇒売上116億円、調整後EBITDA24億円、調整後当期純利益12億円である。ガイダンスは保守的なもので、オーガニック成長のみで算出している。新規譲受（M&A）は全く含んでいない数値である。

⇒2025年12月期は、今回のガイダンスに数件の新規譲受分を上乗せ予定であり、適切なタイミングで開示を行っていく。加えて、必要に応じてガイダンスを上方修正する予定。

■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ない。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いる。
⇒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る。

■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いない。基本的にキャッシュ・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いる。

■新規譲受（M&A）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。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する。

■売上と利益の季節性はあるか。
⇒季節性はない。

■中期経営計画を開示する予定はあるか。
⇒現状では検討していない。中期経営計画達成のために無理な新規譲受を実施することは危険だと考えている。愚直に現状の新規譲受の取組を進めていく。

■海外の売上割合について教えてほしい。

⇒足元は直接の海外売上割合が15~20%程度。最終顧客の半分程度が海外のエクスポージャーをとっていると考えている。

■配当や自社株買いなど、株主還元の予定はあるか。

⇒現状は予定していない。手元のキャッシュはあるが、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いる。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きたい。

■製造業の目利きはどのようにして担保しているか。

⇒技術承継機構のメンバーは製造業出身者だけでなく、バックグラウンドは様々だが、全員が現場に入り込んでおり、技術の目利き力が高まっている。多くの案件を深く検討していることが技術承継機構の強み。

■IFRSへの移行は検討しているか。

⇒現状では検討していない。現状のれんが発生したM&Aの割合が多くないこともあり、移行に伴うコストや負担を超えるメリットは少ないと考えている。今後譲受を進める中でのれんが増加する可能性もあると考えているため、その際は検討の余地がある。

■譲受時には、株式の過半数を取得するのか。

⇒原則100%の取得を想定している。

■今回のIPOでどれだけの資金調達を行ったか。

⇒オーバーアロットメント分を除き、13.7億円の資金調達を行った。

■2026年12月期の業績はどのように考えているか。

⇒現状は開示しておらず、お答えできないが、今後適切なタイミングで共有させていただきたい。

■IPOをした理由は。

⇒3つあり、1つ目は資金の調達。今後新規譲受を行う際、一定のエクイティ拠出が必要になる可能性があり、そのチャンスを逃したくないと考えている。2つ目はレピュテーション向上による譲受の増加。実際に上場発表後から受領案件数が増えており、効果を感じている。3つ目は譲受企業における採用力の強化である。

■なぜ製造業に取り組んでいるのか。

⇒日本の製造業は世界で戦うことができる業種であるため。また、将来的には海外でM&Aを行うこともできると考えている。

■東証の業種について「金属製品」とのことだが金属関連事業の割合が大きいのか。

⇒東証の判断で「金属製品」という業種になったと認識しているが、グループ全体で顧客業界は相当程度分散しており、特定の業種・業界への依存は少ない。EBITDAで見ると、金属と関連しない事業が連結業績に占める割合も相応に大きく、必ずしも金属関連の事業体とは言えないと考えている。今後も製造業全般を対象に連続的なM&Aを継続し、業種・業界の分散をより一層図っていく方針。

■事業内容を教えてほしい。

⇒当社は連続買収企業という位置づけであり、中小製造業及び製造業関連事業の連続した譲受を行っている。

■譲受企業はどのような基準で選定しているか。

⇒高収益かつ容易に無くならない技術を持つ企業の譲受に注力している。技術承継機構全体としてキャッシュ・フローを生み出す体制をつくり、生み出したキャッシュ・フローでさらなる新規譲受を推進していくビジネスモデルになっている。

■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戻した数値。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。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・フローを表示するために調整後のEBITDAを重視。

⇒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いる。

⇒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株式価値に織り込まれているものと考えている。

⇒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。

⇒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。

調整後EBITDA

【計算式】

営業利益
+) のれん償却費
+) 減価償却費

EBITDA
+) 取得関連費用

調整後EBITDA

調整後当期純利益

【計算式】

親会社株主に帰属する当期純利益
+) のれん償却費
+) のれん減損損失
-) 負ののれん発生益
+) 取得関連費用

調整後当期純利益

以上