

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

中小製造業の譲受及び経営支援を通じ、各社の技術・技能が失われることを防ぎ、次世代に繋ぐこと

譲受完了件数
17件

累計案件紹介数
2,398件

2025年単年案件数
700件

レバレッジ水準
3～4倍

② 中長期の経営戦略

1. 連続買収体制の構築

米国Danaher社等を参考に、過度な統合を避けつつ各社の自主独立性を尊重。徹底した仕組化・マニュアル化により連続的M&Aを実現

3. NGP推進による価値向上

Danaher Business Systemをモデルにした150項目以上の独自マニュアルで、EBITDAマージン向上と継続的な成長支援を実行

2. 製造業特化による差別化

350社超のアドバイザーから紹介を受けた2,398件の案件から高収益企業をスクリーニング。PEファンドや一般事業会社との差別化で売却を選ばれる

4. グループシナジー創出

月次社長会、社長大学、技術交流、相互訪問等で譲受企業の役職員が学び合う仕組みを構築し、ベスト・プラクティスを共有

③ 対処すべき課題

① 事業承継市場での地位強化

- ・国内事業承継M&Aは成長市場。製造業の譲受に特化し、優良企業の買い手候補不足を補う
- ・売却後も独立を保つ独自ポジショニングで、価格以外の訴求力を高める
- ・業績改善実績とレピュテーション積み上げで信頼基盤を構築

② M&A実行能力の維持・向上

- ・ソーシング能力：350社超のアドバイザーネットワークを活用し、2,398件からの厳選
- ・エグゼキューション能力：初期リサーチから資金調達まで自社で遂行、マニュアル化で少人数対応
- ・個人依存排除：誰でも業務遂行可能な仕組化・情報共有を進める

③ 譲受企業の継続的成長支援

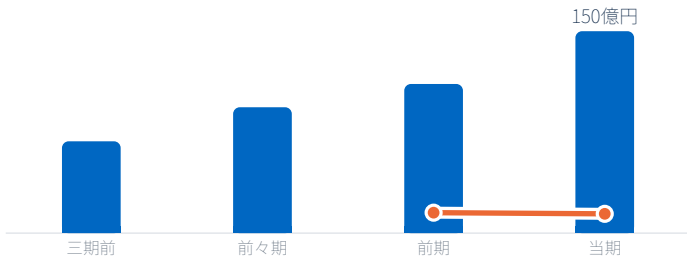
- ・第1ステップで管理体制強化と現状把握。第2ステップで事業計画実行と収益力強化
- ・第3ステップで海外進出やM&A対象企業探索等を推進。超長期目線での支援
- ・営業・製造・人事・経営管理・ITの多面的サポートメニューを展開

面接で使えるポイント

- ・17件の譲受完了実績と年700件の案件紹介を活かし、製造業の事業承継受け皿として成長市場で差別化できる企業
- ・Danaher等を参考にした150項目超のNGPで、譲受企業のEBITDAマージン向上と継続的価値向上を実現
- ・純有利子負債/調整後EBITDA3～4倍という投資規律で資本効率の高いM&Aを継続し…

証券コード 319A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
150億円営業利益率
9.6%財務健康度
48点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 57.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
900万円
金属製品内 3位/86社平均年齢
40.5歳
金属製品内 79位/86社平均勤続
2.3年
金属製品内 86位/86社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 技術承継機構[319A] : Q&A 2026年12月期第1四半

