



本社社屋

- 本社所在地：愛知県東海市浅山3-196
- 事業概要：機械設計、電気設計、製缶、配管、組付け、重量運搬
- 常時使用する従業員数：42名（グループ全体・2025年03月）
- 現在の売上高：14.8億円(グループ全体・2025年03月)
- 法人番号：6180001113554
- Web：http://www.retice.co.jp

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
中村 裕介

～残すために変える。変えることで残せる～

静かに、確実に日本の技術が消えゆく。その事実には深い危機感を抱いています。長年培ってきた現場は一つ、また一つと失われている。若者は製造業を敬遠し、熟練の職人たちは後継者不在のまま年老いていく。多くの人が「なんとかなる」という楽観論に、私は断固として異を唱えます。

このままでは、日本は自らの手で未来を閉ざしてしまう。15歳から現場で生き、技術と共に歩んできた私だからこそ、この現状が痛いほどわかるのです。「誰かがやらねば」その強い思いが、株式会社RETICEを設立させました。古き良き技術と精神を次世代へ繋ぐ。それが我々の使命です。閉鎖的な空気、非効率な慣習、声なき現場。時代遅れの足枷を打ち破り、「残すべきもの」と「変えるべきもの」を見極め、真摯に向き合います。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年の100億達成にむけ、ホールディング会社にて58億円（CAGR：13.9%）を確保し、参加事業体6社にて単独42億円を目指す。（全体CAGR18.4%）

課題

- ・ ホールディングス体制と事業体運営の最適化
- ・ M&A戦略の成功と統合プロセスの円滑化（技術・技能の統合）
- ・ 拠点集中によるシナジーと効率性の最大化
- ・ 創業者社長のリーダーシップと組織への浸透
- ・ 事業継続を支える現技術・技能の継承と若手育成の遅れ
- ・ これらを実現する資金調達と財務戦略の実行

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

【初期段階】（早期売上拡大を目指す時期）
ホールディングス設立準備、小規模M&Aで早期売上増加、拠点用地探し

【中期段階】（M&Aによる売上拡大と拠点集約を進める時期）
ホールディングス機能本格化、M&A加速させ規模拡大、拠点集中準備、リーダー育成と若手育成開始

【後期段階】（拠点集約効果と持続的成長を目指す時期）
ホールディングス運営の改善、戦略的大型M&A、拠点運営、技術継承を進め、組織力強化

実施体制

【初期段階】
持ち株会社設立準備と並行し、社長主導で小規模M&Aを実行。拠点集約の準備とM&A・運営の初期人材を確保。初期投資・M&A資金調達を実施。

【中期段階】
持ち株会社機能を本格稼働、専門チームでM&Aを加速。新工場用地取得と建設具体化。幹部・若手育成開始。M&A・工場建設資金を調達。

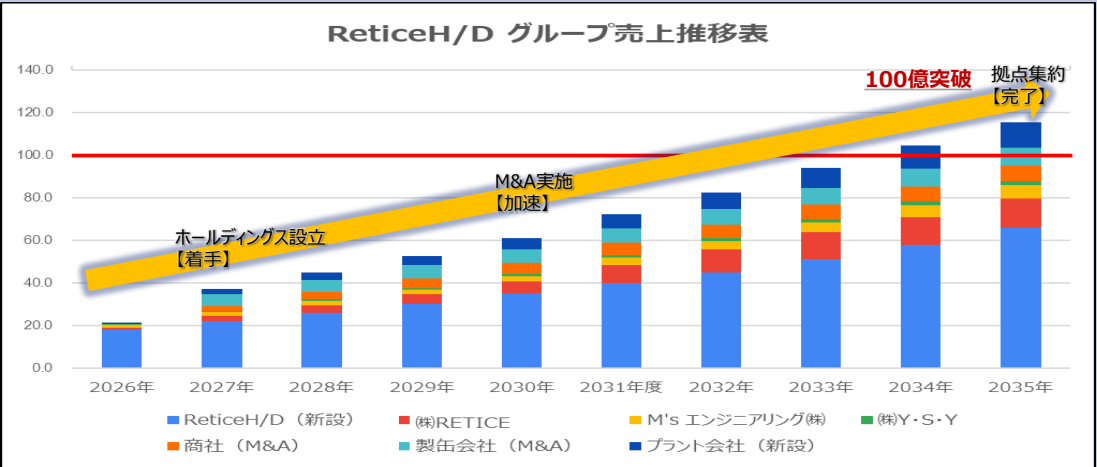
【後期段階】
持ち株会社運営高度化、戦略的M&A検討。新工場効率運営。グループ戦略強化と次世代育成開始。事業拡大に向けた資金調達を継続。

自由記載（例：売上高100億円実現に向けた具体的措置）

＜主なアクション＞

項目	内容
事業の目的	日本のものづくりにおける職人技術と精神の継承・再編。産業構造の再構築
課題認識	技術の断絶／後継者不在／若者離れ／地域分散／部分最適の限界
解決手段	M&Aによる事業承継、ホールディングス体制による統合、拠点集約、エコシステム構築
ビジネスモデル	各社が専門性を活かしながら相互補完・連携し、全体最適を志向する多機能型グループ経営
収益化の方向性	設計～施工の一気通貫体制による利益率向上／ノウハウ横展開／資材調達集約と間接部門統合によるコスト削減
競争優位性（QCD視点）	高品質（熟練人材）、低コスト（内製・集約）、短納期（現場連携力）
社会的意義	地方中小企業の再生、技術・文化の継承、人材の雇用循環と育成
実施体制	ホールディングス中核に6社連携＋専門人材・支援機関の参画
スケジュール（3フェーズ）	初期：M&A・組織再編→中期：拠点集約→後期：全体最適
売上目標（10年）	グループ売上100億円
共創パートナー	顧客、協力会社、金融機関、関係省庁、地方自治体、中小企業支援機関、教育機関

＜今後の売上推移＞



＜グループ構成図＞

