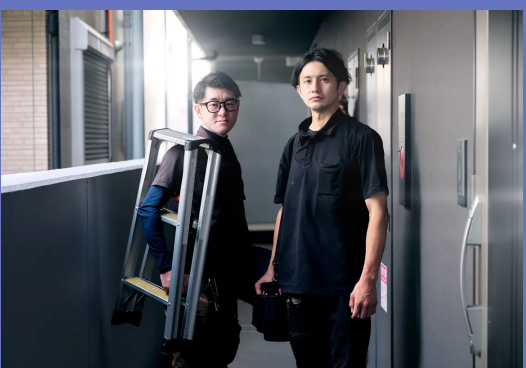


PASS THE BATON



家電修理戦士 (稼働者数230名超)

- 本社所在地：大阪府大阪市中央区
- 事業概要：
  - ・家電修理事業、電気工事事業、不動産事業、人材紹介事業、人材派遣業
- 常時使用する従業員：10名  
(2026年1月時点)
- 現在の売上高：10億円  
(2025年12月期)
- 法人番号：9120001226912
- Web：https://passthebaton.info/

## 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  
山口 和也

## イマーシブ・ワーク (人生に、のめり込め。)

社名『Pass the Baton』には、組織と顧客を繋ぎ、熟練工から若手へ技術を繋ぐ、強い意志を込めています。当社は、2033年に売上高100億円達成、その後の売上高106億円を目指しSNS運用力と短期育成スキーム (パスザバトン・アカデミー) の両輪を強力な武器として、家電修理から電気工事、そして建設・公共インフラまで、あらゆる領域のテクニカルサービスを担う体制を構築、日本のインフラ・メンテナンス不足を解決する社会装置として成長します。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

「日本で最も効率的に若手技術者を量産する企業」として、2033年売上高100億円達成、その後の106億円を目指し家電修理を軸に、電気工事、CAD、公共インフラ保守等へ領域拡大。宿泊業を「技術アカデミー」「別荘ショールーム」「SNS発信スタジオ」と位置付け、建設・不動産への進出を加速化させる。「仕組みによる人的資本の再生産」で、労働集約型モデルの限界を突破し、日本の技術者不足を解決する社会装置として持続的成長を実現する

### 課題

- ・家電修理に続くターゲット市場の見極めと深耕
- ・イマーシブ・ワークの体現
- ・SNS運用力の更なる強化・拡大
- ・教育の質の標準化と機能拡大
- ・部門間シナジー (バトンパス) の最大化
- ・事業の拡張性 (スケーラビリティ) の確保と高効率性の維持

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- ・東京・名古屋支店の開設
- ・多角的な採用ブランディングの展開
- ・他社が追随できないSNS運用ノウハウの構築
- ・「アカデミー」を核とした教育プログラムの標準化
- ・高効率運営と部門間シナジーを支える基幹システムの構築
- ・「技術実践の場」と「試泊できる別荘」を複数エリアで展開
- ・「試泊エビデンス」による高単価不動産販売
- ・建設業のM&A
- ・社員の働き方改革、評価制度の構築

### 実施体制

- 【PTBアカデミー】 大阪・東京・名古屋の3拠点。未経験者を短期間で戦力化するための核となる
- 【PTBマーケティングラボ】 SNS採用&マーケティング機能
- 【PTBシステム】 オペレーションシステムと人材管理を統合、100億円規模の多領域、多拠点展開を支える運営システム
- 【古民家宿】 一般宿泊をメインとしつつ、別荘試泊のショールーム、技術鍛錬の場、およびSNS発信スタジオを兼ねた複合機能

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです