SPARTIA

Acquisition Policy

Spartia株式会社　譲り受け方針

2026.11.06 作成



本資料の取扱いについて

目的	本資料は、弊社の譲り受けの考え方をお伝えするものであり、特定の会社の譲り受けをお申し込みするものではありません。
時点	本資料に記載の方針や今後の取り組みは、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき弊社が判断したものであり、今後変更となる場合があります。
条件	条件やお約束の具体的な内容は、オーナーの皆様とご相談のうえ、譲り受けの契約で定めます。
外部の情報	他社の例や公的資料などの外部の情報は公開資料に基づくものであり、弊社が正確性を保証するものではありません。
制度の説明	防衛に関わる制度の説明は一般的な内容であり、法的な助言ではありません。個別の扱いは、契約や指定の内容、防衛省のご確認により定まります。
事例と目安	掲載している画面や期間は事例や目安であり、結果を保証するものではありません。

Contents

02 本資料の取扱いについて
03 目次・本資料について

Section- 01
私たちの志
05 代表メッセージ
07 Spartiaの理念
08 防衛産業を支える中小企業の課題
09 一目でわかるSpartia

Section- 02
譲り受けの方針
11 譲り受けの基準
12 永続保有の方針
13 ご相談から譲り受けまでの流れ

Section- 03
譲り受けた後
15 オーナーの皆様へのお約束
16 経営体制と後継者の登用
17 譲り受け後の伴走
18 販路の拡大と防衛事業の強化
19 AIの組織的活用

Section- 04
支える基盤
21 秘密保全
22 重視する経営指標
23 推進体制
24 会社概要／お問い合わせ

オーナーの皆様にお読みいただきたいページ

代表の考えや譲り受けに取り組む理由を知りたい。

代表メッセージ

防衛産業を取り巻く事業環境を踏まえ、Spartiaが譲り受けに取り組む理由と、目指す姿について語っています。


P.05

譲り受けた会社との向き合い方を知りたい。

永続保有の方針

譲り受けた会社を長く持ち続けるという方針と、その背景にある考え方について述べています。


P.12

譲り受けた後の経営体制と弊社の関わり方を知りたい。

経営体制と後継者の登用

現経営陣との協働から次の世代への承継まで、譲り受けた後の経営体制について述べています。


P.16

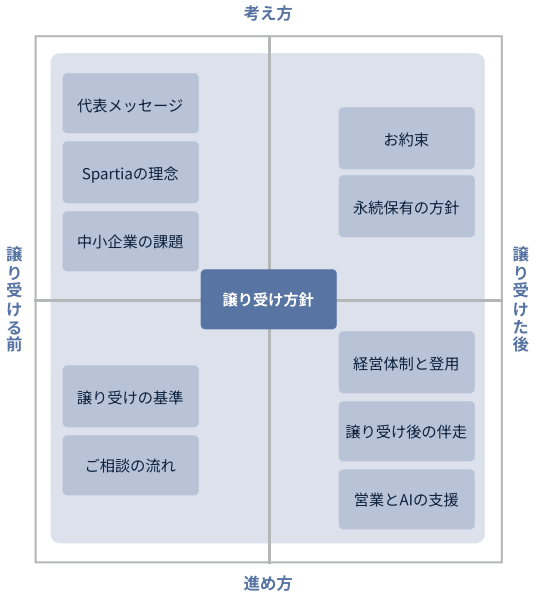
記載内容に関する注意事項

本資料の取扱いについては、P.02をご覧ください。

本資料の対象

対象範囲：Spartia株式会社
作成時点：2026年11月6日
※ 一部、検討中の内容を含みます。

本資料の構成図



* 秘密保全、重視する経営指標：Section- 04 に掲載

05 代表メッセージ

07 Spartiaの理念

08 防衛産業を支える中小企業の課題

09 一目でわかるSpartia

Section- 01

私たちの志

01

代表メッセージ



国防に貢献したいという、学生時代からの思い

私は学生時代、国防に携わることを志し、警察庁を目指して国家公務員試験の勉強を続けていました。その道は叶わず、民間企業への就職に切り替えて、新卒でM&A仲介の世界に入りました。しかし、国防に貢献したいという思いは、どうしても断ち切ることができませんでした。

いまの自分に何ができるのか。その問いへの答えが、ビジネスの側面から国防に貢献するという道です。防衛関連の会社を一から立ち上げることは現実的ではありません。防衛の仕事を担ってこられた会社を譲り受け、長く持ち続けながら、ともに伸ばしていく。これがSpartiaの目指す姿であり、私自身の目標です。

注目されにくい企業にこそ、目を向ける

日本の防衛生産は、大手の元請け企業と、それを支える数多くの中小企業による重層的な構造で成り立っています。装備品の製造に関わる企業は、F-2戦闘機で約1,100社、10式戦車で約1,300社、護衛艦で約8,300社にのぼり、こうした企業の7〜8割は中小企業とされています。

防衛分野では、ドローンなどのスタートアップ企業に注目が集まっています。一方で、元請け企業に航空機部品を納めるサプライヤーや、自衛隊の基地を建設する会社など、長年にわたり国防を支えてきた企業に光が当たる機会は多くありません。私たちは、そうした企業にこそ焦点を当てていきます。

出典：防衛装備庁 2023年、小野圭司（防衛研究所）2026年

代表メッセージ

防衛生産を足元で支える中小企業の課題

防衛生産を支える中小企業の足元は、決して盤石ではありません。2003年からの約10年間に、防衛省が把握する範囲だけで102社が撤退・倒産しました。発注量が少なく、数年に一度の注文のために専用の設備を持ち続ける負担があり、制度上の利益率と実際の利益にも開きがありました。

2023年の防衛生産基盤強化法の施行と利益率の見直しにより、事業環境は変わりつつあります。同法に基づく2025年度の認定164件のうち、124件は中小企業の取り組みです。一方で、見直しの恩恵は下請けに下るほど薄れるとの声があり、元請け企業からは後継者問題を懸念する声も上がっています。弊社が集計した防衛関連のオーナー企業でも、代表者の58%が60歳以上でした。追い風が吹くいまこそ、事業をつなぐ担い手が必要だと考えています。

民需を広げ、防衛の仕事を続けられる体力をつくる

防衛企業の民需への転換は、一般に難しいとされてきました。ただし、米国の機械加工を中心とする973工場を調べた研究では、防衛を受注する工場の80.4%が同じ工場で民需も手がけており、転換を妨げる技術や組織の壁は小さいと結論づけています。英国の研究では、製品の多角化に業績向上の証拠はなく、輸出など地域の広がりが成長と結びついていました。国内でも、同じ技術と認証を活かして民間航空機や半導体製造装置といった近い市場へ広げた企業が伸びています。

弊社はこうした知見を踏まえ、営業の力で民需の販路を広げ、防需は品質・原価・納期の評価を高めて守り深めていきます。防需の割合を目標とせず、防衛の仕事を続けられる体力を高めることを重視します。

売却を前提とせず、長く持ち続ける

防衛の仕事は、元請け企業との長年の信頼関係のうえに成り立っています。九州経済産業局の調査では、防衛航空機分野に参入済みの25社のうち88%が既存の取引をきっかけとし、元請けと取引する20社の60%は取引先が1社のみでした。こうした関係は、短い期間で株主が入れ替わることとなじまないと考えています。だからこそ弊社は、譲り受けた会社の売却を前提とせず、持株会社に外国資本も入れません。防衛装備庁も外国資金によるリスクを指摘しています。

守るだけでなく、続けられる会社へ

国の支援には、撤退の影響を一時的に和らげるだけで採算の悪さは解けないとの指摘があります。一方で、部品メーカーの統合や再編事業への出資も議論されています。中小の防衛関連企業を譲り受けて長く持ち続ける取り組みは、公開情報の範囲では国内に前例が見当たりません。弊社は会社を温存するのではなく、生産性を高め、民需でも稼ぎ、防衛の仕事を続けられる会社にすることを目指します。

現場の皆様とともに

会社の強みは、現場で培われてきた技術と人にあります。現社長には約2年にわたり経営を続けていただき、その後は社内からの登用を基本に、次の世代へつないでいきます。譲り受け後は私自身が経営陣の一員として会社に常駐し、皆様との対話を重ねます。オーナーの皆様が築いてこられた会社と防衛の仕事を、次の世代へ。その責任を、長く担い続けてまいります。

出典：防衛省 2012年、衆議院調査局 2023年、防衛省『防衛白書』令和8年版、九州経済産業局 2026年、Kelley & Watkins, Science, 1995、Tucker et al., Defense Analysis, 1997
代表者の年齢は弊社集計（オーナー企業2,016社のうち年齢が判明した1,653社）

私たちの志

Spartiaの理念

弊社は、営業支援とAIの実装を通じて、事業の承継を考えるオーナーの皆様と向き合ってきました。

その経験を土台に、防衛の仕事を担ってこられた会社を譲り受け、「ビジネスの側面から国防に貢献する」ことを、事業の柱の一つに据えています。

国防を足元で支えてこられた会社を、次の世代へつないでいく。その思いを、パーパスとミッションに定めています。

パーパス

ビジネスの側面から、国防に貢献する

日本の防衛は、大手の元請け企業だけでなく、数多くの中小企業に支えられています。弊社は防衛関連の会社を譲り受け、長く持ち続けることで、ビジネスの側面から国防に貢献していきます。

ミッション

防衛の仕事を続けられる会社を、次の世代へ

中小企業の撤退を止めることが、国防への貢献につながると考えています。営業とAIの力で民需を広げ、防需を守り深めることで、防衛の仕事を続けられる体力を持つ会社を、オーナーの皆様とともにつくっていきます。

Spartiaの歩み

2025年6月
会社の設立

M&Aソーシングパートナーズ株式会社として設立し、営業支援を始めました。

事業の広がり
営業とAIの力を磨く

人材紹介とAX支援、個人向けのスクールへと事業を広げ、自社でAIを実装してきました。

2026年
Spartiaへの社名変更

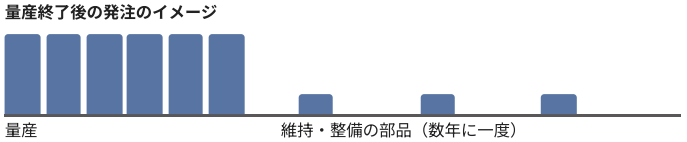
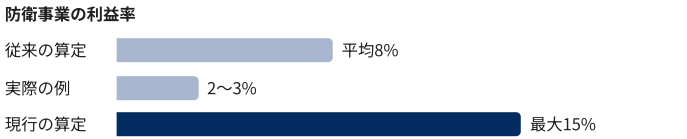
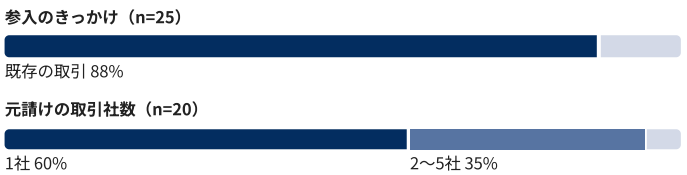
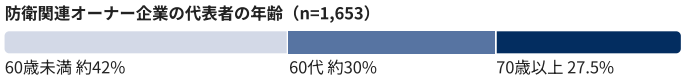
営業とAIの力を、M&Aの枠を超えて届ける決意を社名に込めました。

これから
防衛産業の事業承継

防衛の仕事を担ってこられた会社を譲り受け、ビジネスの側面から国防に貢献していきます。

防衛産業を支える中小企業の課題

防衛省が把握するだけでも、2003年以降に102社が防衛産業から撤退・倒産しました。2023年度以降は防衛予算の増加と利益率の見直しにより事業環境が活況に転じた一方で、中長期の発注の見通しには不安も残るとされています。追い風のなかでも、中小企業には構造的な課題が残っています。

課題	公的調査と研究が示すこと	裏づけとなるデータ
多品種少量と不定期の発注	装備品の需要は基本的に防衛省・自衛隊に限られ、多品種少量の生産となります。量産の終了後も、維持・整備に必要な部品を少量で、数年に一度生産する、いわゆる「お久しぶり生産」が発生します。経済産業省と防衛装備庁の調査（31社への聞き取り、106社の回答）では、2〜3年に一度しか発注のない製品のために、専用の設備を保管し続ける負担が指摘されています。	
制度と実態の開きがある利益	従来の価格算定では平均8%の利益率が用いられていましたが、契約後のコスト上昇により、実際には2〜3%にとどまる場合がありました。2023年度以降はQCD評価とコスト変動の調整により、最大15%となりました。一方で、発注から納品まで3〜4年を要する装備品では部品価格や賃金の上昇が利益を圧迫するとされ、15%は防衛省と大企業の間の上限であり、下請けに下るほど利幅は減るとの声もあります。	
特定の元請けへの依存	九州経済産業局の調査では、防衛航空機分野に参入済みの25社のうち88%が既存の取引をきっかけとし、元請けと取引する20社の60%は取引先が1社のみでした。防需率は全体の平均で約4%である一方、中小企業には50%を超える企業が多数存在します。宇山（2024）は川崎岐阜協同組合を分析し、組合員が他産業へ進出して依存度を下げてきた一方で、川崎重工業との関係は数字以上に「密で複雑」であると論じています。	
人材・設備と事業の承継	防衛白書に掲載された企業の事例でも、熟練工の高齢化と技能の承継、代替の難しい設備の老朽化が課題として挙げられています。元請け企業からは、後継者問題を抱えるサプライヤーへの懸念が示されています。防衛省と直接契約のない中小企業の廃業や撤退については、実態が十分に把握されていないと指摘されています。弊社の集計でも、防衛関連のオーナー企業の代表者は58%が60歳以上でした。	

国は、防需率の高い中小企業には市場の多角化を、低い中小企業には事業承継や生産性の向上を課題に挙げています

出典：防衛省 2012年、防衛装備庁 2024年・2025年、経済産業省・防衛装備庁 2024年、衆議院調査局 2023年、小野圭司 2026年、九州経済産業局 2026年、宇山翠 2024年、防衛省『防衛白書』令和8年版、防衛産業WG 2026年、奥山英樹 2024年、中小企業庁 2025年
代表者の年齢は弊社集計（オーナー企業2,016社のうち年齢が判明した1,653社）

Spartiaの事業

一目でわかるSpartia

弊社は、現場で鍛えた人の営業力と、自社で開発したAIを掛け合わせ、3つの事業と、個人向けのスクールを展開しています。防衛産業の事業承継は、この力を国防へつなぐ取り組みです。

法人向けの事業

営業支援
企業の新規開拓を担う

人材紹介
専門性の高い業界へ人材をつなぐ

AX支援
企業の業務にAIを根付かせる

お客様：事業承継の支援に携わる企業

個人のお客様へ

スパキャリ
個人が営業とAIの力を身につけるスクール

防衛産業の事業承継
譲り受けた会社に営業とAIの力を届け、ともに長く事業を続ける

譲り受けた会社にお届けできる力

弊社の事業で培ってきた営業・AI・人材の知見を、譲り受けた会社の現場に合わせてお届けします。

	弊社の事業で培ってきたこと	譲り受けた会社で取り組むこと
営業	お客様に代わり、オーナー企業への電話やDMによる開拓を担っています。	電話・DM・Webにより、民需の新しい販路を開拓します。防需では、認証や展示会、補助の申請を本部が担います。
AI	営業の現場で使うシステムを自社で開発し、企業の業務へのAI実装を支援しています。	業務の内容と情報の扱いを見極めながら、現場で使えるAIを実装し、定着まで伴走します。
人材	インターン生に実務を教育し、専門性の高い業界の最前線へ送り出してきました。	社員の皆様の育成を支援し、社内からの社長の登用につなげていきます。

11 譲り受けの基準

12 永続保有の方針

13 ご相談から譲り受けまでの流れ

Section- 02

譲り受けの方針

02

譲り受けの基準

弊社が譲り受けを検討する会社の基準をお示しします。防衛の仕事を担ってこられた会社であれば、売上に占める防衛の割合は問いません。基準はいずれも目安であり、貴社の状況を伺いながら個別に検討いたします。

	譲り受けの基準	考え方
防衛との関わり	防衛省・防衛装備庁または元請け企業から、直接または間接に受注の実績があること。売上に占める割合は問いません。	装備品は数千社に及ぶサプライチェーンで作られ、元請け企業を介した間接の受注も多くあります。
事業領域	製造／整備／電子機器／官需品／基地運営／建設工事／ソフトウェア開発 など	国防は、装備品の製造だけでなく、整備や基地の維持、システムまで、幅広い事業に支えられています。
事業規模	売上高1億円から30億円を目安とします。	この規模の会社にこそ、弊社の営業とAIの力を活かせると考えています。
地域	全国	防衛の仕事を担う会社は全国にあります。地域を限らずご相談を伺います。
収益性	実質的に黒字であること。事業再生の案件は対象としません。	弊社の強みは、再建よりも、営業とAIで成長を支えることにあります。
譲り受けの持分	過半数以上	長く持ち続け、経営の責任をともに担うためです。持分を残す形もご相談いただけます。
ご検討の背景	後継者の不在、事業の成長のいずれも歓迎します。	後継者の課題に限らず、成長のために組む相手をお探しの場合もご相談ください。

対象とする事業領域の例

部品・素材

装備品向けの部品、素材の製造

整備・造修

艦船、航空機、車両の整備、造修、オーバーホール

電子・光学機器

通信、電子、レーダー、光学機器

官需品

被服、装具、寝具、糧食など、型式の定まった物資

基地維持・運営

燃料、油脂、輸送、警備、廃棄物処理

施設・インフラ

施設工事、測量、建築設計、建設コンサルタント

教育・システム

教育訓練、シミュレータ、研究開発の受託、システム開発

永続保有の方針

弊社は、譲り受けた会社の売却を前提としません。オーナーの皆様が築いてこられた会社と、防衛の仕事を担う現場を、長く持ち続けることで次の世代へつないでいきます。

防衛の仕事が求める長い時間軸

装備品のライフサイクルは長く、量産の終了後も数十年にわたり運用が続くものがあります。発注から納品までも、護衛艦や戦闘機などでは3〜4年を要します。さらに、防衛の仕事は元請け企業との長年の取引に支えられています。こうした時間軸は、短い期間で株主が入れ替わることとなじまないと考えています。

売却の例外

弊社が譲り受けた会社を手放すのは、法令違反、または重大な秘密保全の違反があった場合に限ります。この例外は、譲り受けの契約に定めます。

国内の資本による保有

持株会社に外国の資本は入れません。防衛装備庁は、投資を介した外国からの影響力の行使を、サプライチェーンのリスクの一つに挙げています。

海外における永続保有の考え方

優良な事業を売らずに持ち続ける買い手は、海外ではBerkshire HathawayやConstellation Softwareなどに見られます。弊社はこの考え方を、日本の防衛産業に当てはめていきます。

譲り受ける側による違い

	Spartia	投資ファンド	事業会社
売却の前提	**売却を前提としません**	出資者への返還のため、投資先の売却が必要となるのが一般的です	売却しない場合が多くみられます
会社の位置づけ	**社名は原則として残し、組織の扱いはご相談の中で定めます**	投資先の独立を保つ形も、他社との統合を進める形もあります	親会社の方針に沿い、組織の合併や統合が生じる場合があります
経営体制	**現社長に約2年続けていただき、その後は社内からの登用を基本とします**	案件により異なります	親会社から経営陣が加わる場合があります
関わり方	**譲り受け後は、代表が経営陣として常駐します**	現場に入る形と、入らない形の両方があります	同業であれば経営を支援できる一方、親会社の事業が主となることがあります

※ 投資ファンドと事業会社は一般的な傾向であり、個々の会社により異なります。

出典：経済産業省・防衛装備庁 2024年、小野圭司 2026年、防衛装備庁 2025年

ご相談から譲り受けまでの流れ

ご相談から譲り受けまで、オーナーの皆様のご意向を伺いながら進めます。会社の状況により順序や進め方が変わる場合がありますので、ご不明な点はいつでもご相談ください。

	ご相談	オーナー面談	意向表明	調査	ご契約	譲り受け完了
弊社が行うこと	秘密保持契約を結び、貴社の概要を伺います	会社の歩みと、今後のご意向を伺います	譲り受けの条件と、譲り受けた後の取り組みを書面でお示しします	専門家とともに、法務や財務の調査を行います	対価の額と払い方を定め、契約を取り交わします	全社員の皆様と面談し、常駐を始めます
お願いすること	差し支えのない範囲で、会社の資料をご共有ください	続投の期間や従業員の皆様のことなど、ご希望をお聞かせください	内容をご確認ください	資料のご準備と、面談へのご協力をお願いします	条件をご確認ください	社員の皆様へのご説明を、ともに進めます
社内で知る方	オーナーの皆様	オーナーの皆様に加え、ご意向に合わせて経営幹部の方々				全社員の皆様
弊社の担当	最初のご相談から譲り受け後の常駐まで、代表が担当します					
目安の期間	ご相談から譲り受け完了まで、6か月程度が目安です（会社の状況により前後します）					
譲り受け後	譲り受け後：代表が経営陣として常駐				約2年後：社内からの社長登用が基本	

秘密の保持

ご相談の内容は、秘密保持契約のもとでお預かりします。経営幹部の方々とは、オーナー面談以降に、ご意向に合わせてお会いします。全社員の皆様との面談は、譲り受けの完了後に行います。

対価の払い方

対価の払い方は、オーナーの皆様のご意向に合わせて定めます。後払いや持分を残していただく形も含めて、案件ごとにご相談のうえ定めます。

防衛に関わる手続き

譲り受けに伴い、防衛省や元請け企業への届出や説明が必要となる場合があります。貴社の状況を伺いながら、ともに進めます。

15 オーナーの皆様へのお約束

16 経営体制と後継者の登用

17 譲り受け後の伴走

18 販路の拡大と防衛事業の強化

19 AIの組織的活用

Section- 03

譲り受けた後

03

オーナーの皆様へのお約束

オーナーの皆様が大切に育ててこられた会社を次の世代へつないでいくために、弊社は譲り受けにあたって次のことをお約束します。

お約束	考え方	具体的な取り組み
雇用 **全社員の雇用を維持します**	会社の強みは、現場で培われてきた技術と人にあると考えています。防衛の仕事を担う会社でも、熟練工の高齢化や技能の承継が課題となっており、人を守ることが事業を守ることにつながります。	給与などの待遇を引き下げることを目的とした見直しは行いません。AIの導入を理由に人員を減らしません。譲り受けの完了後には全社員の皆様と面談し、会社の現状と皆様の思いを伺います。
社名 **社名は原則として残します**	社名は、お客様や地域、社員の皆様との間で長年にわたり築いてこられた信用そのものだと考えています。海外で会社を持ち続ける買い手にも、文化や経営の自律を尊重する例がみられます。	他社との統合や、事業所の移転を前提としません。社名を変更する必要が生じた場合は、経営陣の皆様とご相談のうえ定めます。
取引先 **取引先との関係を引き継ぎます**	防衛の仕事は、元請け企業をはじめとする取引先との長年の信頼関係のうえに成り立っています。防衛航空機分野の参入済み企業の88%は、既存の取引をきっかけとしています。	お取引先へのご説明の時期と内容は、オーナーの皆様とご相談のうえ定めます。現社長に続投いただく約2年のなかで、関係を次の社長へ引き継ぎます。
個人保証 **個人保証の解除に取り組みます**	経営者の個人保証は、事業の引き継ぎにおける大きな課題の一つです。国の指針でも、事業承継の際に前経営者の保証を見直すことが求められています。	金融機関と協議しながら、オーナーの皆様の個人保証の解除に向けて取り組みます。金融機関の判断を伴うため、進め方はご相談のうえ定めます。

※ 個別の内容は、譲り受けの契約で定めます。

出典：防衛省『防衛白書』令和8年版、九州経済産業局 2026年、Constellation Software Inc.、Lifco AB、経営者保証に関するガイドライン研究会 2019年

経営体制と後継者の登用

現社長に約2年にわたり経営を続けていただき、その後は社内の方を社長に登用することを基本とします。時間をかけて、次の世代へつないでいきます。

なぜ約2年、続投をお願いするのか

譲り受け後は経営陣が離職しやすく、上位の役員ほど早く離れる傾向があるとの研究があります。一方、防衛の仕事は元請け企業との長年の取引に支えられ、参入の多くが既存の取引をきっかけとしています。現社長とともに、こうした関係を時間をかけて引き継ぎます。期間は約2年を基本としますが、短くしたい場合や長く続けたい場合も、ご相談に応じます。

社内からの登用

その後は、営業部長など社内で活躍されてきた方を社長に登用することを基本とし、現社長には会長として新しい社長を支えていただきます。会社を持ち続ける海外の買い手でも、次の社長を社内から登用する例が多くみられます。

防衛の仕事を担う会社として

秘密を扱う事業者の認定の申請では、株主や役員の国籍なども確かめられます。社内の体制や保全の決まりを理解している方の登用は、防衛の仕事を続けるうえでも意味があると考えます。

社外からお招きする場合

ご本人のご要望や会社の状況によっては、社外から社長をお招きすることもあります。人選は、オーナーの皆様とご相談しながら進めます。

譲り受け後の経営体制

	着任直後	約2年まで	その先
現社長	社長		会長
次の社長（社内の方）	経営幹部として、次の社長への準備		社長
弊社の代表	経営陣として常駐		経営幹部として関わる
引き継ぎで行うこと	全社員の皆様との面談を通じて、会社の現状と、次の世代の方々を知ります	現社長とともに、元請け企業や取引先との関係を次の社長へ引き継ぎます	新しい社長を中心に経営を進め、会長と弊社が支えます

※ 期間は目安であり、会社の状況やご本人のご意向により異なります。

出典：Walsh, Strategic Management Journal 9(2), 1988、九州経済産業局 2026年、内閣府 重要経済安保情報の運用基準、海外の買い手の公開資料

譲り受け後の伴走

譲り受け後は代表が経営陣として常駐し、営業とAIの両面から社内の改革を進めます。段階ごとに、現場の皆様とともに取り組みます。

	着任直後	約2年まで	その先
体制	代表が経営陣として入り、 常駐を始めます	代表が経営陣として 常駐を続けます	経営幹部として関わります
現場を知る	全社員の皆様と面談し、 会社の現状と思いを伺います。 最初の30〜60日は、仕事の 進め方を変えません	現場の課題を、週次の 会議で確かめます	新しい社長を中心に、 課題を定めます
営業	取引先と案件の現状を、 ともに整理します	週次で案件を確かめ、民需の 販路を広げます	社内で回せる営業の形にします
AI	情報を区分し、民需の図面と 見積を整理します	見積の下書きなど、効果を 確かめながら順に実装します	現場で使い続けられる形にします
人材	次の社長の候補と 役割を確かめます	経営の会議に加わっていただき、 準備を進めます。現場の採用にも 取り組みます	社内からの登用を基本に、次の 世代へつなぎます

週次の会議で確かめること



※ システムの開発事例です。社名や数字は架空のものです。実際のシステムは、各社の実態に即して最適なものを開発、導入します。

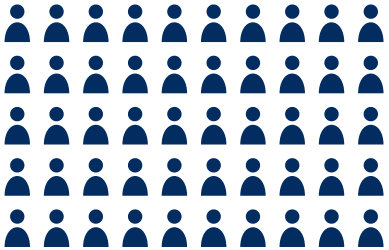
案件の進み具合と今週決めることを、経営陣の皆様と同じ画面で確かめます。あわせて、会社全体の利益や特定の顧客への偏り、防衛の品目の数、納期の守り方といった、防衛の仕事を続けられる体力を見ていきます。

営業	案件の進み具合、見積と受注の件数、新しいお取引先
AI	見積の下書きの件数、ベテランが直した割合
今週決めること	論点、担当、期限を定め、翌週に結果を確かめます

販路の拡大と防衛事業の強化

民需は弊社の営業の力で広げ、防需は守り深めます。民需で会社の体力を高めることが、防衛の仕事を続ける力になると考えています。

約50名の営業人材



オーナー企業の新規開拓で鍛えられた人材です。累計の新規開拓数は1,700件超、お取引先は73社にのぼります。

※ 人員は業務委託を含みます。実績は2026年10月時点です。

認証の取得、展示会への出展、補助の申請は、弊社が代わりに担います。防需の割合は目標にせず、防衛の仕事を続けられる体力を見ていきます。

弊社の入り込み方

	強みを知る	市場を定める	開拓する	商談につなぐ	週次で見直す
弊社	現場に入り、技術、設備、認証、受けられる量を伺います	同じ技術と認証を活かせる近い市場から、開拓先の一覧と提案の内容を作ります	約50名の営業人材が、電話・DM・Webで開拓します	面談の日程を組み、提案の資料を用意して、面談にも同席します	結果を記録し、次の開拓先と提案を見直します
貴社	強みと、受けられる量をお伝えください	提案の内容をご確認ください	本業に集中いただけます	面談へのご参加と見積をお願いします	受注の判断と、余力をご確認ください

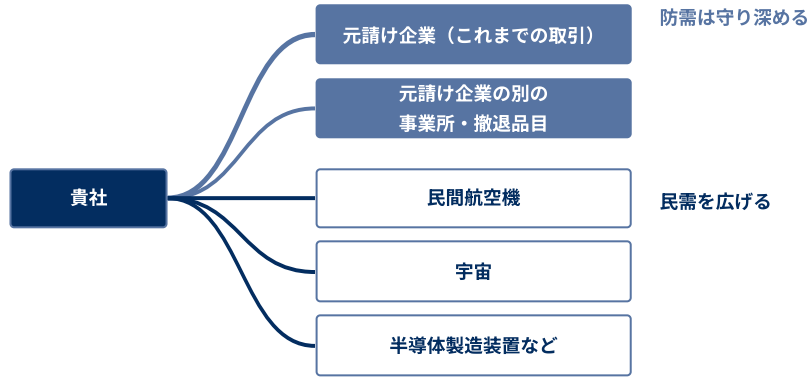
販路の広がり

いま



防衛の仕事は元請け1社との縁に集中しがちです。
参入済み企業の88%が既存の取引をきっかけとし、元請けと取引する20社の60%は取引先が1社でした。

広げた後



※ 図はイメージです。出典：Tucker, Bishop & Thomas, Defense Analysis, 1997、九州経済産業局 2026年、経済産業省・防衛省 防衛産業WG 2026年

AIの組織的活用

情報の区分から始め、少人数で確かめてから全社へ広げます。防衛に関わる情報は、AIで扱いません。製造業の見積を例に示します。



※ システムの開発事例です。社名、図面、数字は架空のものです。実際のシステムは、各社の実態に即して最適なものを開発、導入します。AIの案は下書きであり、最後は人が決めます。

見積の業務はこう変わります

これまで

図面を受け取る → 過去の図面を人が探す → 工程と原価を人が積み上げる → 提出する

AIの実装後

図面を受け取る → AIが似た図面を示す → AIが下書きを作る → ベテランが確かめて直す → 提出する

ベテランが直した内容が次の下書きに活きます

探す時間と積み上げの負担が減り、ベテランは判断に集中できます。AIの導入を理由に人員は減らしません。効果は節約した時間ではなく、見積の件数、受注、外注費、残業代で確かめます。

組織への浸透の進め方

1　情報を区分する
防衛に関わる情報と民需の情報を分け、AIで扱える範囲を定めます
対象：全社

2　図面と見積を結ぶ
民需の図面、見積、受注の結果を結びつけます
対象：担当とベテラン

3　少人数で試す
見積の下書きを試し、人が確かめて精度を見ます
対象：担当とベテラン

4　部署に広げる
使い方を教え合い、効果を週次の会議で確かめます
対象：部署の全員

5　全社の標準にする
事務や営業にも広げ、社内で回せる形にします
対象：全社

21 秘密保全

22 重視する経営指標

23 推進体制

24 会社概要／お問い合わせ

Section- 04

支える基盤

04

秘密保全

防衛の仕事は、情報を守る力への信頼の上に成り立っています。弊社は親会社となった後も、秘密の中身に触れることなく、貴社がこれまで守ってこられた保全の体制を支えます。

基本の考え方

防衛省の情報セキュリティ基準は、親会社やコンサルタントも第三者と定め、許可なく保護すべき情報を取り扱わせることを禁じています。秘密の保全の決まりでも、指定された方以外は、役員であっても秘密に接することはできません。

弊社は親会社として第三者にあたり、経営陣として入る代表も、指定を受けない限り秘密に接しません。重大な秘密保全の違反を、譲り受けた会社を手放す例外に定めているのも、その重さを受け止めているからです。

情報の区分と扱い

区分	内容	弊社の関わり	AIでの扱い
秘密	装備品等秘密、特定秘密など、法令で保護される秘密	指定された方だけが扱います。弊社は触れません	扱いません
保護すべき情報	契約ごとに指定された情報。組み合わせて類推できる情報も含みます	防衛省の許可なく、弊社は触れません	扱いません
その他の防衛に関わる情報	指定のない図面、数量、納期、単価など	元請企業との契約を確かめたうえで、必要な範囲に限ります	扱いません
民需と事務の情報	民需の図面や見積、社内の事務など	お取引先との秘密保持の範囲で、ともに取り組みます	区分と契約を確かめて活用します

譲り受けの前後の取り組み

	ご相談・調査	譲り受けの完了まで	常駐の期間	その後
弊社	秘密の中身は拝見しません。体制と手続きの状態を伺い、譲り受け後の進め方をご相談します。	株主や役員の変更に伴う届出と審査の要否を確かめ、手続きの日程を定めます。	弊社が関わる範囲を明確にし、営業とAIの取り組みから防衛に関わる情報を切り離します。	規則の改正を確かめ、教育の手配と届出の日程を支えます。社長の交代時の手続きも日程に組み込みます。
貴社	開示できる範囲で、認定や資格の状態をお知らせください。	届出や関係先へのご連絡の時期を、ともにご確認ください。	保全の責任者の方を中心に、情報の区分をお決めください。	保全の責任者の方を中心に、教育と点検を続けてください。

情報セキュリティ基準	保護すべき情報を扱う会社に、取扱者の指定、年1回以上の教育、監査などを求めます
装備品等秘密	2024年4月から指定。扱う従業者の報告と保全の措置を求め、故意の漏えいには罰則があります
適合事業者の認定	重要経済安保情報を扱う会社の認定です。株主や役員の状況から、外国の影響も確かめられます

弊社が支えること

- 年1回以上の教育と訓練の手配
- 届出と報告の日程の管理
- 規則の改正の確認
- 外部の専門家の手配

弊社が行わないこと

- 秘密や保護すべき情報に、許可なく触れること
- 指定された方に、情報の提供を求めること
- 防衛の顧客、品目、図面を、営業の名簿や台本に入れること
- 防衛に関わる情報を、AIに入れること

※ 個別の扱いは、契約や指定の内容、防衛省のご確認により定まります。

出典：防衛装備庁 情報セキュリティ基準 令和8年版、同 装装保第5457号、防衛省 防装庁（事）第183号 2026年、防衛装備庁 防衛生産基盤強化法に基づく施策等 2026年、内閣府 適合事業者ガイドライン 2025年

重視する経営指標

弊社は、利益の大きさだけでなく、防衛の仕事を続けられる体力を見ていきます。防需の割合は目標にせず、人員の削減で利益を作ることもしません。

防衛の仕事を続けられる体力

1. 会社全体で利益と現金を生み、先の仕事を確保する
2. 特定の顧客に偏らず、担える品目を広げる
3. 品質、原価、納期を高め、防衛省と元請企業の評価を上げる
4. 技術者を守り育て、情報を守り抜く

主要指標

1 続ける力	2 広がり	3 現場の力	4 人と信頼
営業利益	上位の顧客の割合	不適合の件数	主な技術者の在籍
営業キャッシュフロー	新しいお取引先	納期の遵守率	技能の継承
受注残	防衛の品目の数	見積の件数と受注	秘密保全の事故

秘密保全と法令の遵守

参考にした考え方

防衛装備庁	品質、原価、納期の活動を評価し、利益率を5〜10%の範囲で算定しています。評価の項目には不適合の状況や技能の管理も含まれます。
Palantir	売上を政府と民間に分けて示し、上位3社の割合も開示しています。2025年は政府54%、民間46%、上位3社16%です。
欧州の防衛企業	受注残と、売上に対する受注の比率を重視しています。HENSOLDTの2025年度の比率は1.9倍です。
譲り受けを重ねる企業	Constellationは投下資本の利益率と自前の成長を、Lifcoは子会社ごとの現金収支を見ています。国内でも、定常的に現金を生む力を重視する例があります。

各指標の見方

	指標	見方	頻度
1	**営業利益**	防衛の事業だけでなく、会社全体の利益を見ます	毎月
1	**営業キャッシュフロー**	利益が現金として残っているかを確かめます。納期の長い仕掛品の動きもあわせて見ます	毎月
1	**受注残**	何か月先まで仕事が埋まっているかを見ます。受注と売上の比率もあわせて確かめます	毎月
2	**上位の顧客の割合**	売上のうち、上位の顧客が占める割合から、特定の元請企業への偏りを確かめます	四半期
2	**新しいお取引先**	民需の開拓の結果を、新しいお取引先と受注の数で確かめます	四半期
2	**防衛の品目の数**	防需の割合ではなく、担える品目の広がりを見ます	四半期
3	**不適合の件数**	工程内、流出、契約の3つの段階に分けて確かめます	毎月
3	**納期の遵守率**	約束した納期を守れた割合と、遅れの理由を確かめます	毎月
3	**見積の件数と受注**	AIの効果は節約した時間ではなく、見積の件数、受注、外注費、残業代で確かめます	毎月
4	**主な技術者の在籍と技能の継承**	主な技術者の定着と、次の担い手の育成を、技能の一覧で確かめます	四半期
4	**秘密保全の事故**	事故がないことと、年1回以上の教育の実施を確かめます	四半期

※ 目標の数字は、譲り受けの後に各社の実績を確かめ、経営陣の皆様と定めます。頻度は目安です。
出典：防衛装備庁 調達物品等の予定価格の算定基準 令和9年度 別表、Palantir Technologies Form 10-K 2025、HENSOLDT 2025年度決算、Constellation Software Inc.、Lifco AB、各社の公開資料

推進体制

弊社は本部を小さく保ち、日々の経営は現社長にお任せし、大きな判断はご相談のうえ進めます。代表が最初のご相談から担当し、譲り受け後は経営陣として常駐して、営業とAIの担当とともに貴社の経営陣の皆様を支えます。

譲り受け後の体制



それぞれの役割

担い手	担うこと	関わる時期
代表	最初のご相談から担当し、譲り受け後は経営陣として常駐します	ご相談から継続して
営業の人材	民需の新しいお取引先を、電話、DM、Webで開拓します	余力を確かめてから
AIとシステムの担当	貴社が定めた情報の区分に沿い、各社の実態に即して最適なシステムを開発、導入します	情報の区分の後から
経営管理と保全の事務	月次の数字の取りまとめ、教育の手配、届出の日程の管理を担います	譲り受けの完了から
防衛の経験者	防衛の仕事に詳しい社外の方に、秘密に接しない立場で助言をお願いします	必要に応じて
外部の専門家	法務、税務、保全の論点を、専門の立場から確かめます	必要に応じて

※ 防衛の案件の数字は、貴社の担当の方がまとめたものだけを伺います。
※ 人員は業務委託を含みます。体制は譲り受ける会社の状況により異なります。
出典：Lifco AB Annual and Sustainability Report 2025、中小企業庁 中小PMIガイドライン

基本の考え方

海外で会社を持ち続ける買い手には、本部を小さく保つ例が多くみられます。Lifcoは、16人の本社で275社を支えています。

一方で、派遣した役員に任せきりにすれば、社員の皆様の心は離れかねません。関わりすぎず、任せきりにもしないよう、会議の場を定めて進めます。

中小PMIガイドラインは、成立後おおむね1年を集中期間とし、最初の100日で推進体制、信頼関係、現状把握に取り組むよう求めています。弊社の代表の常駐は、この期間から始まります。

会議の場

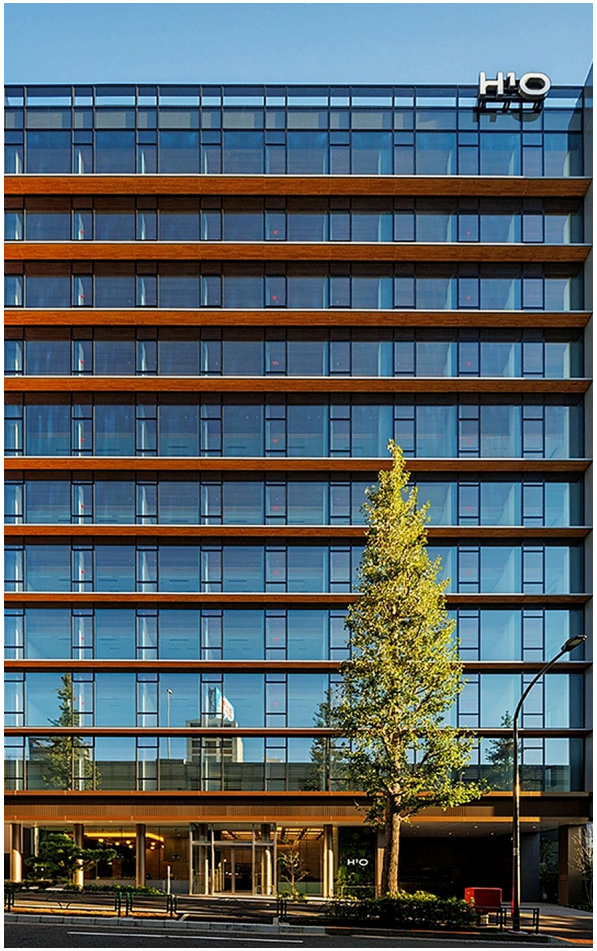
週次の会議	現社長、経営幹部、弊社 案件の進み具合、今週決めること
月次の振り返り	現社長、代表 利益と現金、受注残、不適合、納期、案件ごとの採算、先の資金の見通し
四半期の点検	経営陣、代表 顧客の偏り、品目、技術者、保全
年次の予算	経営陣、代表 貴社の現場から積み上げた予算

会社概要／お問い合わせ

会社概要

会社名	Spartia株式会社
英文社名	Spartia, Inc.
代表取締役	篠宮 拓武
設立	2025年6月17日
資本金	1,000万円
従業員数	約50名（業務委託を含む）
所在地	〒106-0031 東京都港区西麻布3-20-14 H¹O六本木
最寄り駅	東京メトロ日比谷線「六本木」駅 徒歩6分 都営大江戸線「六本木」駅 徒歩9分
電話番号	03-6821-5492
取引銀行	みずほ銀行
許可番号	有料職業紹介事業 13-ユ-319397
事業内容	営業支援 人材紹介 AX支援 個人向けAIスクール（スパキャリ） 防衛に関わる事業の譲り受けと経営

所在地



H¹O六本木の外観

お問い合わせ

会社の将来について、
まずはお話を伺わせてください。

事業を次の世代へどうつなぐか、お考えをお聞かせください。売却を決めておられない段階でも、お話を伺います。

担当	代表取締役 篠宮 拓武
メール	shinomiya@ma-sp.co
電話	03-6821-5492
Web	https://ma-sp.co/

ご相談にあたって

ご相談の内容は、秘密保持契約のもとでお預かりします

最初のご相談から、代表が担当します

ご相談から完了までは、6か月程度が目安です