



SEIWA HOLDINGS

株式会社セイワホールディングス

株式会社セイワホールディングス

事業計画及び 成長可能性に関する事項

証券コード：523A（東証グロース市場／名証ネクスト市場）

目次

- 01 当社について**
- 02 事業環境**
- 03 当社プラットフォームの特徴と強み**
- 04 M&A戦略**
- 05 今後の成長**
- 06 Appendix**

01 当社について

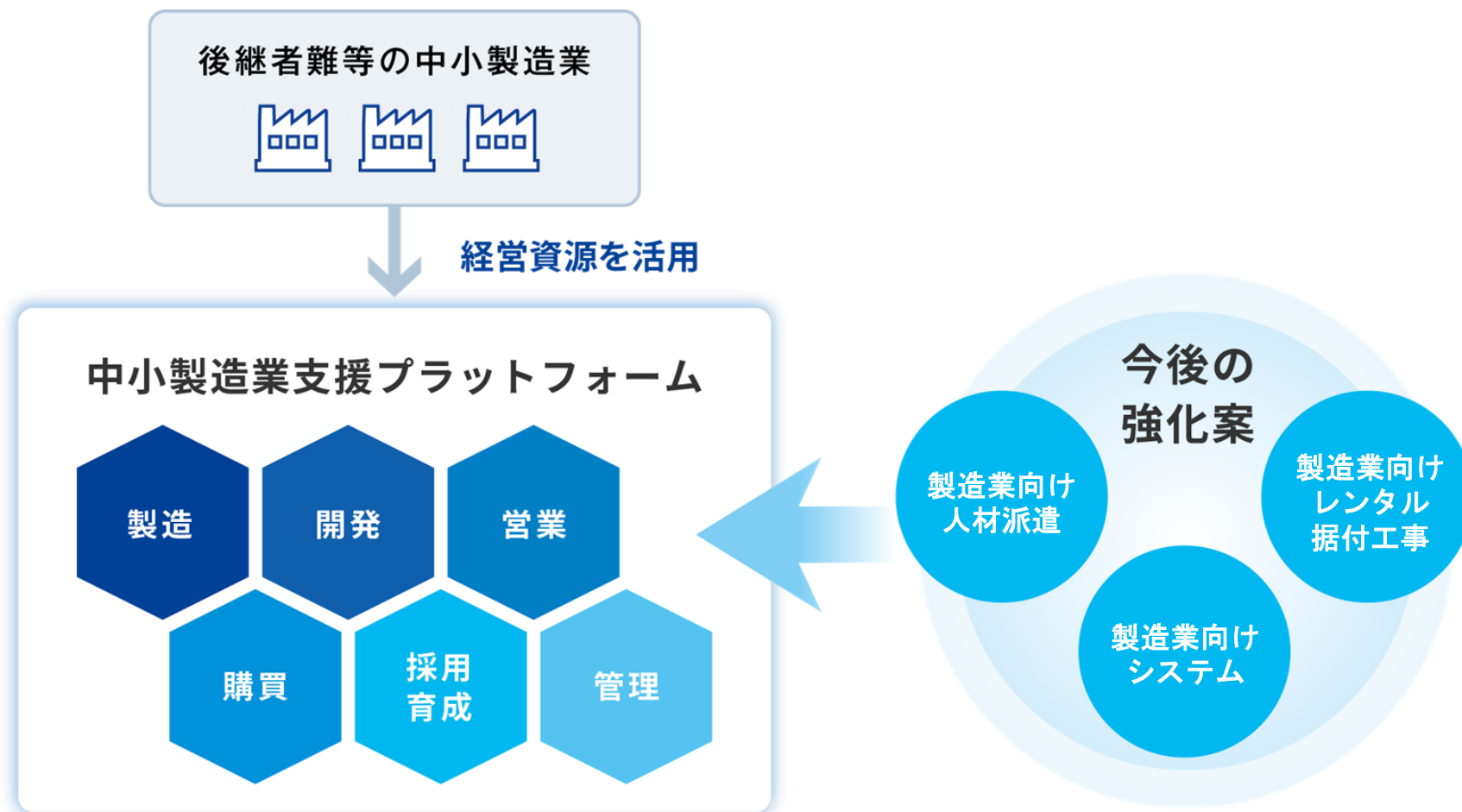
セイワホールディングスとは

後継者不在である中小企業のM & Aを連続的に行い
独自の仕組みでバリューアップを行う

**製造業特化型の事業承継
プラットフォーム**

セイワプラットフォームの概略図

当社は、後継者不在である中小企業のM&Aを連続的にを行い、独自の仕組みでバリューアップを行う、**製造業特化型の事業承継プラットフォーム**です。



主要製品群について

グループ企業の売上構成を日本標準産業分類に基づいて分類

37% (1)



金属製品

主にカチオン塗装や電気めっきを主体
(左ドアのカチオン、右金属製品の電気めっき)

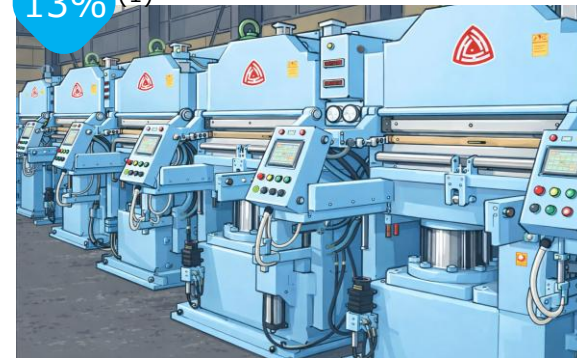
14% (1)



輸送用機械器具製造業

主に船舶の発電機や液面計を製造
(左発電機フレーム、右液面計)
※右液面計は大きさの縮尺調整

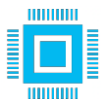
13% (1)



生産用機械器具

ニッチな専用機械を製造

対象事業の主なクライアント先



半導体



自動車



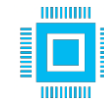
工作機械



船舶



プラント



半導体



自動車



医療

(1)本比率は、当社グループの2026年5月期決算の売上高を日本標準産業分類で区分し集計した売上構成比率になります。

なぜこの事業を行うのか

父が経営する「職人」が働いている町工場に入社した。モノづくりに向き合う職人と共に仕事をするうちに、「事業を継ぎたい」という想いが大きくなっていった。当時社員は創業者である父だけを見ていて私は相手にされなかった。がむしゃらに努力を少しずつ自分のことを認めてもらっていった。

会社が軌道にのり、事業の成長・安定化を考える中で、「事業承継」が社会課題になっていることに気づき、経験が活かせると直感した。

事業承継に取り組む中で、
「またこの会社で同じ仕事を続けられ、ボーナスをもらえると思わなかった」
「セイワグループに入っていなかったら、会社が厳しかったと思う」などの声を聴き、
従業員の会社に対する想い、オーナー様の事業への強い思いを感じた。

こうした経験から、想いをつないで、「事業承継」に全力で取り組み、社会や取引先に貢献できる中小企業のモノづくりのモデルを実現することを決意した。



会社概要

会社名	株式会社セイワホールディングス
代表	野見山 勇大
所在地	愛知県名古屋市中区錦1-8-11
設立	2021年1月4日
事業内容	製造業の事業承継推進・ プラットフォーム化によるグループ経営
従業員数	351名（グループ全体） ※2026年5月末時点

グループ会社一覧

所在地	社名	事業内容
東京	タマ化工株式会社	カチオン電着塗装
神奈川	大栄パーカー株式会社	アルミ合金製品の化成被膜処理
埼玉	三陽電工株式会社	特殊電線・ケーブルの製造
千葉	三重工業株式会社	ゴム成形機の製造
	光誠産業株式会社	土木・橋梁製品の販売、金属加工
	株式会社カケンジェネックス	ガスインジェクション装置の製造
群馬	株式会社金谷塗装工業所	カチオン電着塗装
静岡	株式会社大庭塗装工業所	カチオン電着塗装
愛知	株式会社JOB	土木工事、舗装、塗装
	株式会社富士鍍金工業所	めっき加工
岐阜	株式会社平野製作所	船舶用発電機フレームの製造
	東栄コーティング株式会社	電気亜鉛めっき
三重	株式会社セイワ工業	土木・橋梁製品の製造
	日本興業株式会社	土木工事
滋賀	株式会社開伸	プラスチック透明ケースの製造
大阪	日本計器株式会社	液面計の製造

インベストメントハイライト

1 追い風の事業環境

- 経営者の平均年齢は**63.6歳**(2024年度)と構造的な高齢化問題が発生
- 1年間で休廃業解散した**62,695件**に対して、事業承継数は**883件**で**割合1.41%**と受け皿が全く足りない状況

2 永続保有モデルのため競合優位性の保持/拡大が最重要

- グループ会社各社のグループ入り後の営業利益の成長は、単純合算で**承継前対比+76%**を実現（承継前vs2026年5月期実績）
- 独自のバリューアップで業界平均の**3倍以上**の利益率を誇る

3 潤沢なパイプライン

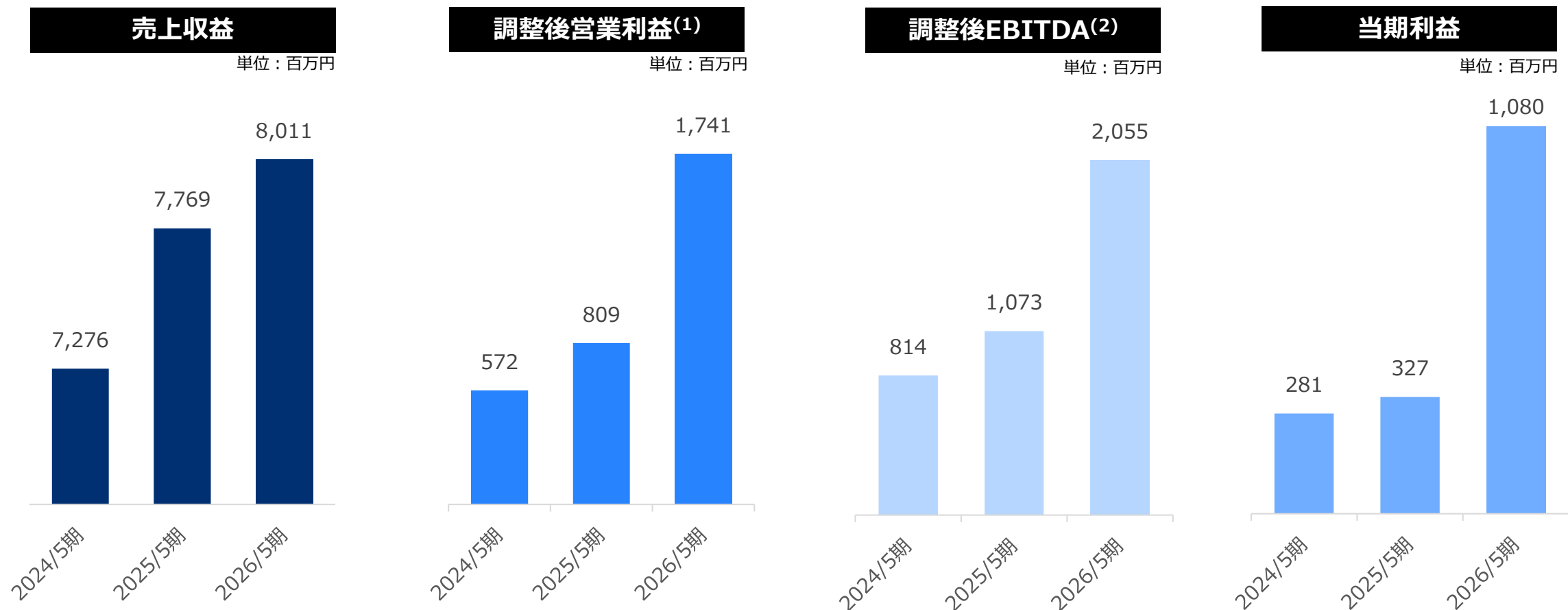
- 製造業M&Aの**ストロングバイヤー**としてのM&A仲介業界での認知を獲得済み
- 案件紹介件数は大幅に増加傾向

4 適正な買収価格と厳格な財務規律

- **EV/ EBITDA 5倍前後以内**を基準とした投資規律
- **Net Debt/ EBITDA倍率**で3-4倍をレバレッジの許容上限としており、現時点(2026年7月15日時点)の投資余力は、**6,385-8,590百万円**

連結業績推移

調整後営業利益、調整後EBITDA、当期利益を最重要指標としております



(1)調整後営業利益は、営業利益に、企業結合により発生する無形資産の償却費、取得関連費用、上場関連費用を加算して算出しております。

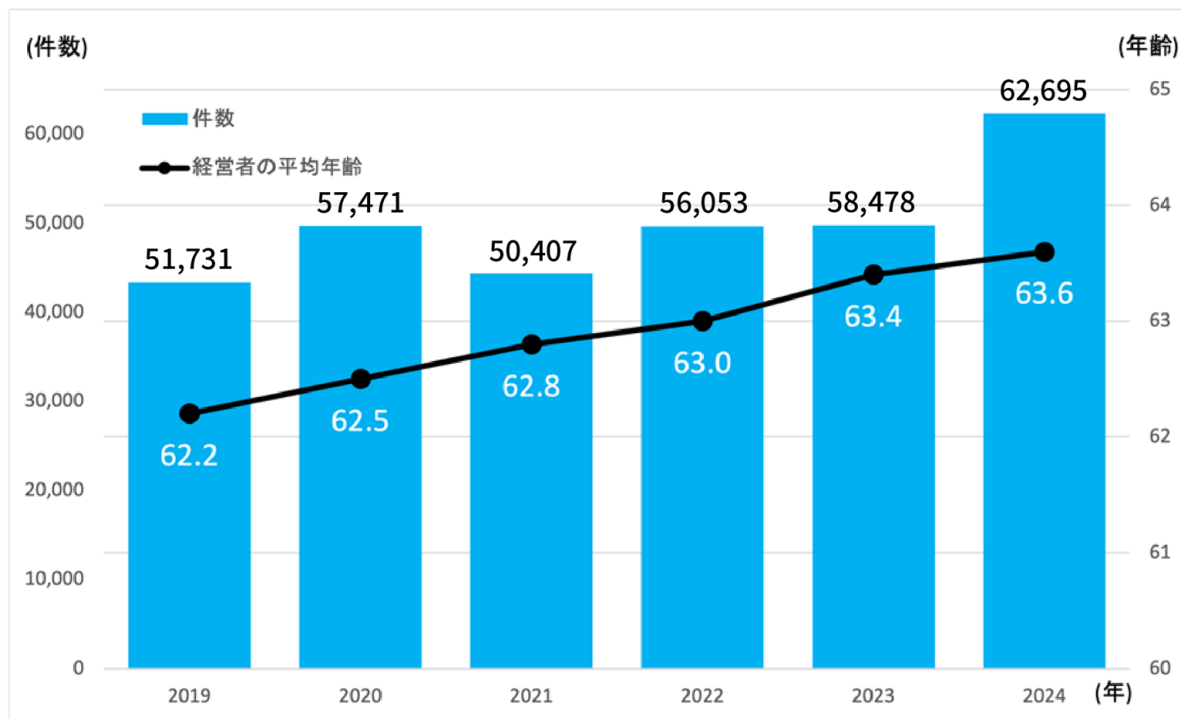
(2)調整後EBITDAは、調整後営業利益に減価償却費を加算して算出しております。

02 事業環境

経営者の高齢化と後継者不在による事業承継問題

休廃業数・経営者の年齢が増加、休廃業の数に対して受け皿が大幅に不足

休廃業・解散件数及び経営者の平均年齢の推移 注1



注1：出所：(株)東京商工リサーチ「2024年の「休廃業・解散」企業 動向調査」(2025年1月11日)、「2024年「全国社長の年齢」調査」(2025年2月17日)

休廃業・解散した企業数と事業承継成約件数

休廃業・解散した企業
(2024年)

62,695件



休廃業・解散した企業数と
事業承継成約件数の割合

1.41%

事業承継成約数
(2024年) 注2

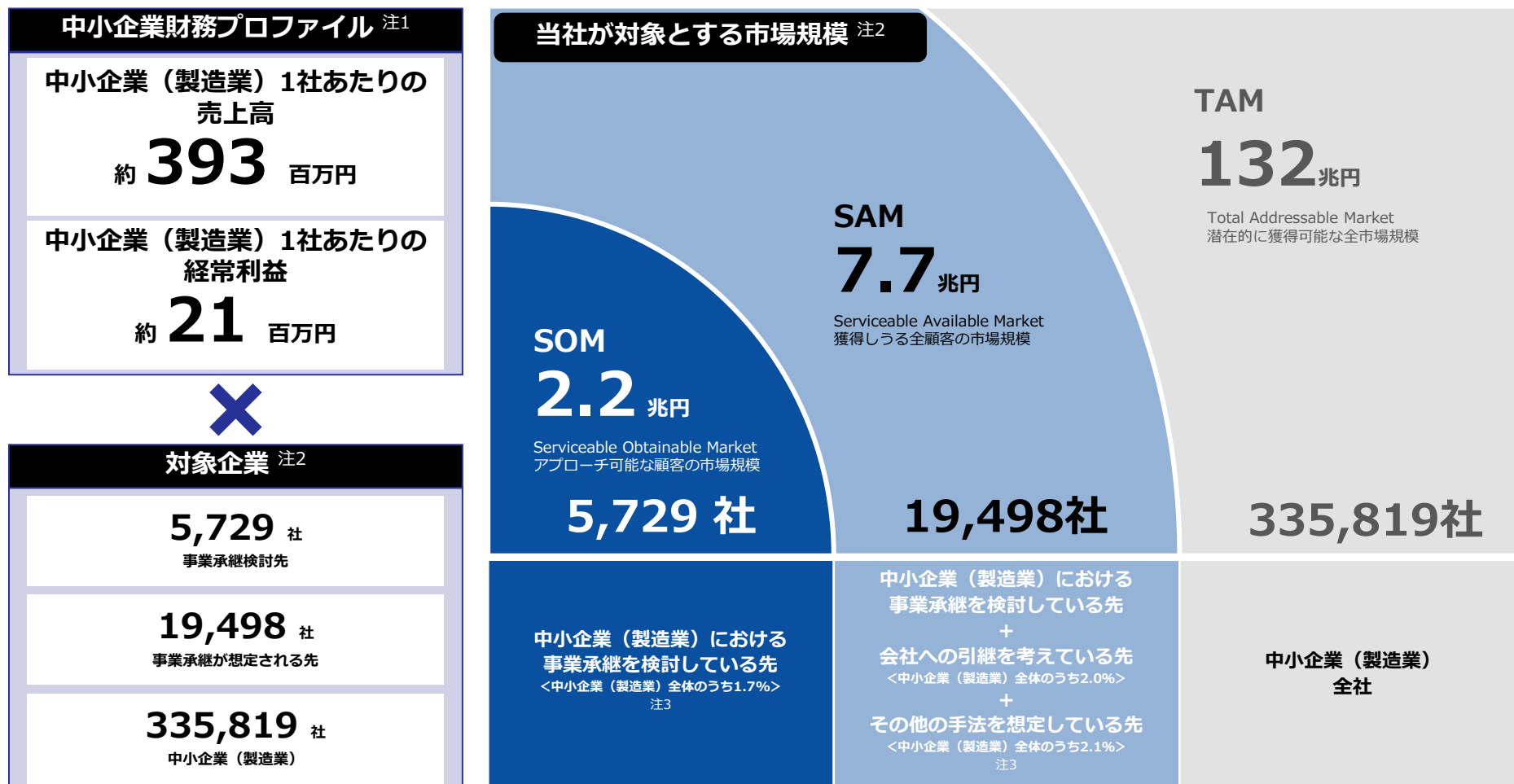
883件



注2：出所：(株)レコフデータ「月刊事業承継M&Aレポート」より、2024年1月～12月の「事業承継M&A」の件数を合計して算出

ターゲット市場概略

製造業のうち、事業承継を想定している中小企業を対象領域とし、132兆円のTAMを想定



以下、出所はいずれも中小企業庁「中小企業実態基本調査 令和6年確報（令和5年度決算実績）」

注1：売上高は「第3－2表 中小企業の1企業当たりの売上高（産業大分類別）」の令和5年度392.5百万円、経常利益は「第3－4表 中小企業の1企業当たりの経常利益（産業大分類別）」の令和5年度20.5百万円の小数点以下第1位を四捨五入して記載。

注2：「集計表第5－2表」の「母集団企業数」335,819社に対し、TAMは売上高392.5百万円を乗算し小数点以下第1位を四捨五入して兆円単位で記載。SAMは「1.親族内承継を考えている」「2.役員・従業員承継を考えている」「3.会社への引継ぎを考えている」「4.個人への引継ぎを考えている」「5.上記1.～4.以外の方法による事業承継を考えている」「6.現在の事業を継続するつもりはない」「7.今はまだ事業承継について考えていない」「8.その他」の内、5.(1.706%)、3.(2.001%)、8.(2.099%)の合計5.806%を乗算し小数点以下第1位を四捨五入して19,498社を算出し、売上高392.5百万円を乗算し小数点以下第2位を四捨五入して兆円単位で記載。SOMは5.(1.706%)を乗算し小数点以下第1位を四捨五入して5,729社を算出し、売上高392.5百万円を乗算し小数点以下第2位を四捨五入して兆円単位で記載。

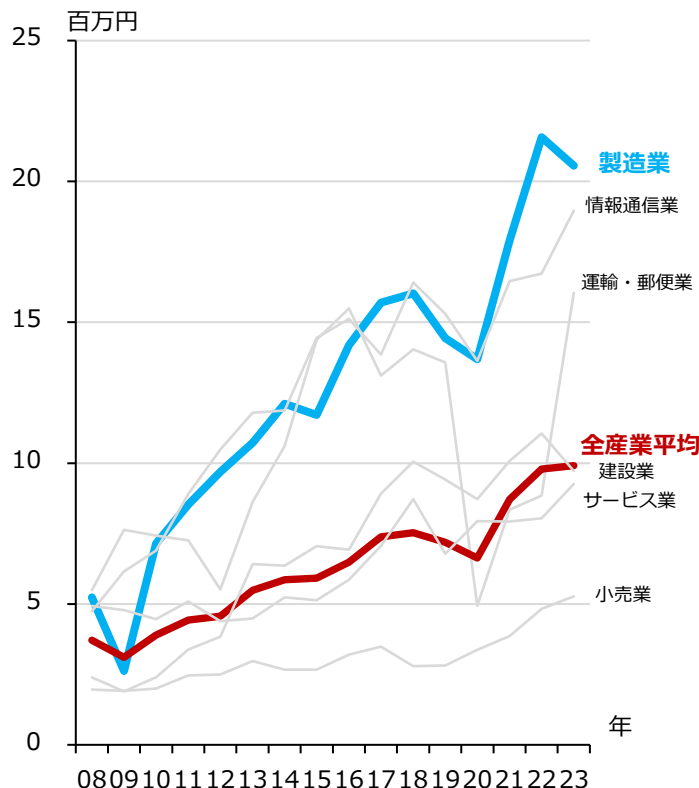
注3：上記注2に記載の割合を小数点以下第2位を四捨五入して記載。

中小製造業に注力する理由

高利益・限定的競争を背景に、イノベーションで更なる成長が期待できる業界

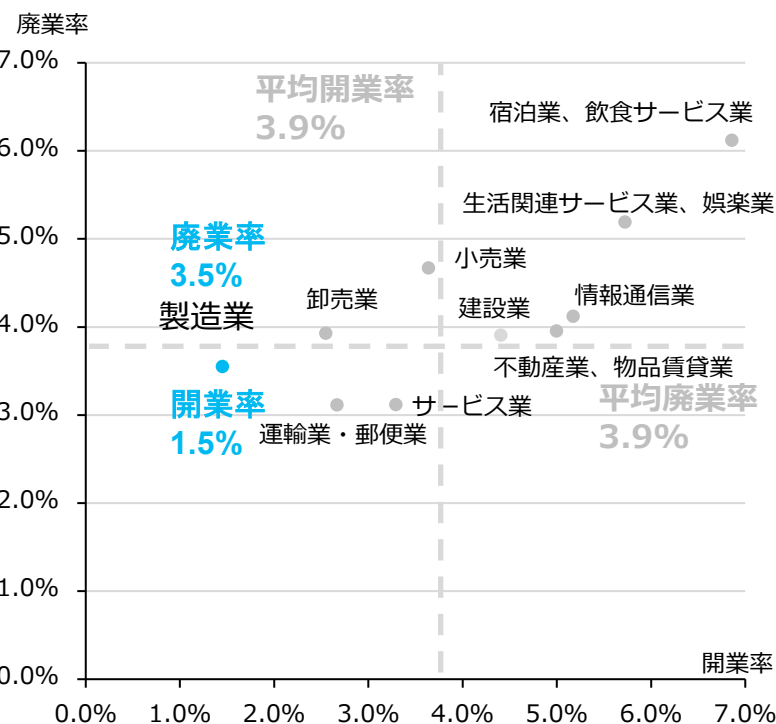
中小製造業の1社あたり利益は
全産業トップ

中小企業の1企業当たりの経常利益^{注1}



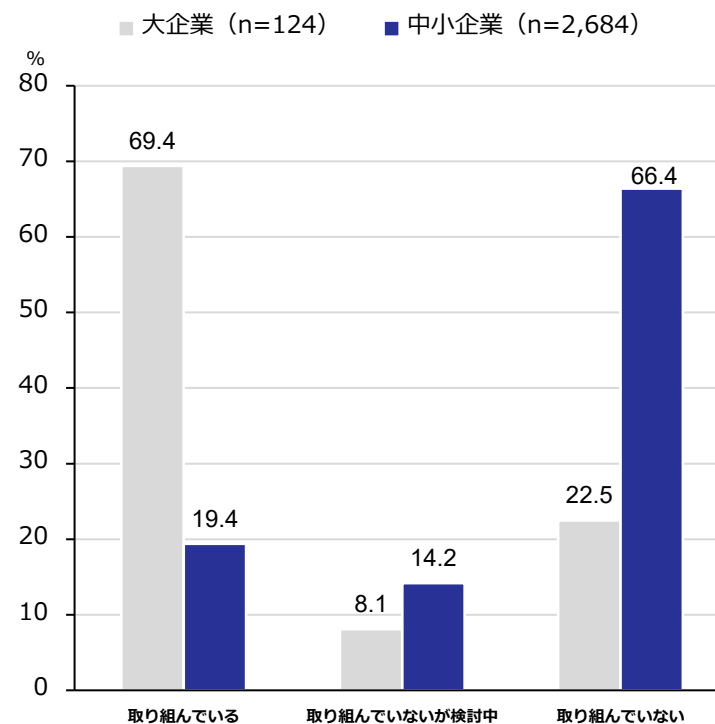
中小製造業への参入障壁が高く、
新規プレイヤーの参加は困難

製造業開業率と廃業率^{注2}



大企業と比較して限定的な
オープンイノベーション^{注3}への取組

オープンイノベーション取組状況^{注4}



注1：出所：中小企業庁「中小企業実態基本調査 令和6年確報（令和5年度決算実績）」、建設業、製造業、情報通信業（インターネット付随サービス業、新聞業、出版業）、運輸業・郵便業：資本金3億円以下又は従業員300人以下、小売業：資本金5,000万円以下又は従業員50人以下、情報通信業（インターネット付随サービス業、新聞業、出版業以外）、サービス業：資本金5,000万円以下又は従業員100人以下、の業種・規模の企業から総務省が公正に約11万社を選出し、調査している。

注2：出所：厚生労働省「令和5年度雇用保険事業年報 全体版」より、開業率は新規適用事業所数を、廃業率は廃止事業所数を、それぞれ月末適用事業所数で除して算出。

注3：社内社外の垣根なくアイデアやノウハウ、技術を取り入れ、革新的な製品やサービス、新規事業、ビジネスモデルなど新たな価値を創出するイノベーション手法のひとつ。

注4：出所：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「令和5年度製造基盤技術実態等調査（我が国ものづくり産業の課題と対応の方向性に関する調査）報告書」

03 当社プラットフォームの特徴と強み

主要メンバー

中小企業経営、生産管理、経営管理の実務を行ってきたメンバーで構成



代表取締役社長 野見山 勇大

略歴 セイワ工業 / セイワホールディングス
父から継いだ経営不振の会社を各種改革によって再建。職人の高い技術力と共に社会からの不遇を目の当たりにし、適切に評価され、生き生きと動ける「世界で一番働きやすい町工場」を作ることを決意。また後継者不在、事業の再成長に苦勞する企業を譲受ける「町工場のネットワーク構想」を考案。著書「会社を殺さないための事業承継の教科書」（きずな出版）がある。



取締役 副社長 井川 径成

略歴 岡谷鋼機 / デロイトトーマツコンサルティング
岡谷鋼機にて8年にわたり一貫して、会計・税務、開示書類作成。資金調達、投融資管理など経理財務業務全般に従事。その後、デロイトトーマツコンサルティング（現 デロイト トーマツ）に入社し、主にファイナンス領域に関係する組織再編や業務改革、経営管理高度化、管理会計構築プロジェクトに参加。当社グループでは三陽電工株式会社の社長も務める。



取締役 常勤監査等委員 三宅 悠介

略歴 あずさ監査法人
あずさ監査法人にて8年間にわたり、上場企業の会計監査業務等に従事。2022年7月に当社へ入社し2022年8月に常勤監査役に就任。



社外取締役 監査等委員 木村 哲也

略歴 旭鉄工株式会社 代表取締役社長
i Smart Technologies株式会社 代表取締役社長
トヨタ自動車に21年間勤務後、2013年に旭鉄工株式会社へ転籍。IoTを起点としたDXを実現し、旭鉄工のノウハウを他社展開すべく、i Smart Technologies株式会社を設立。

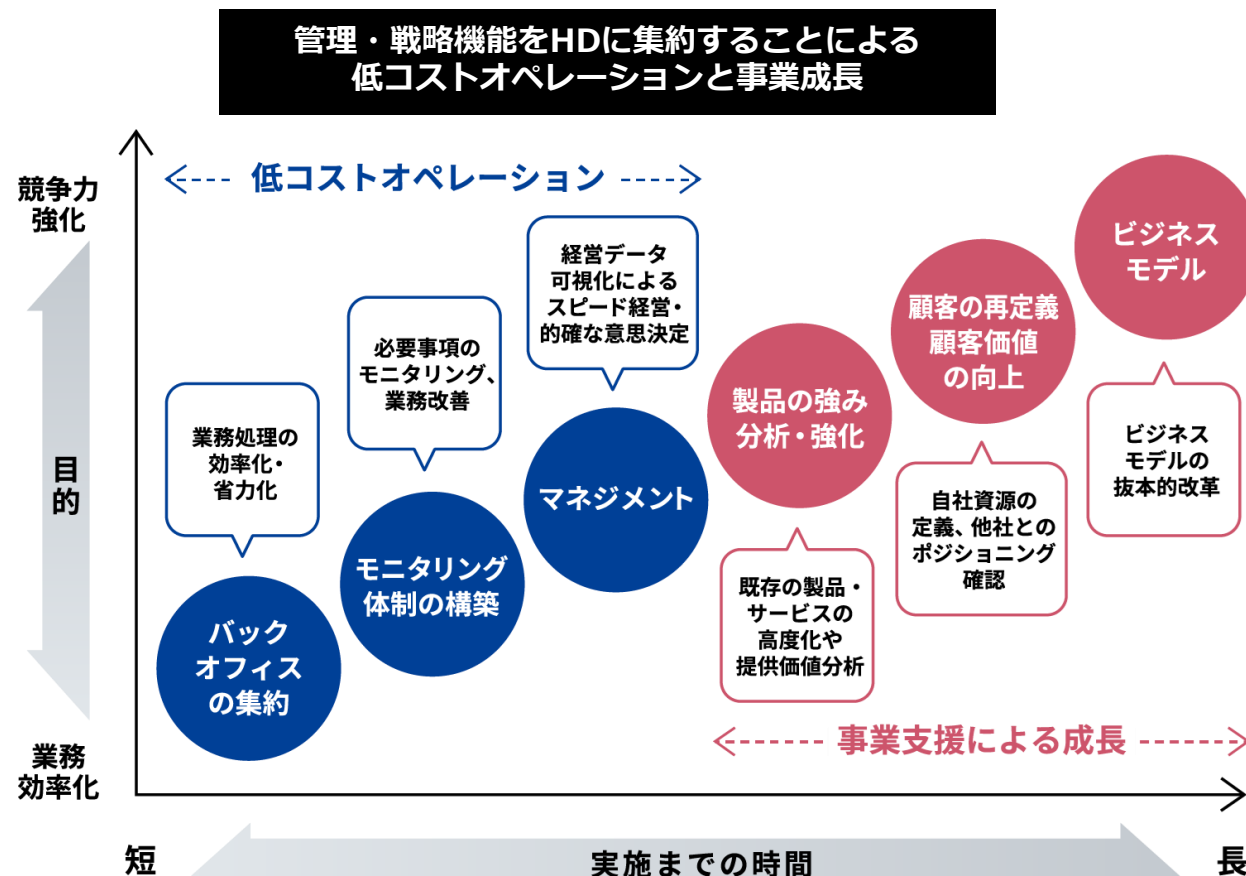
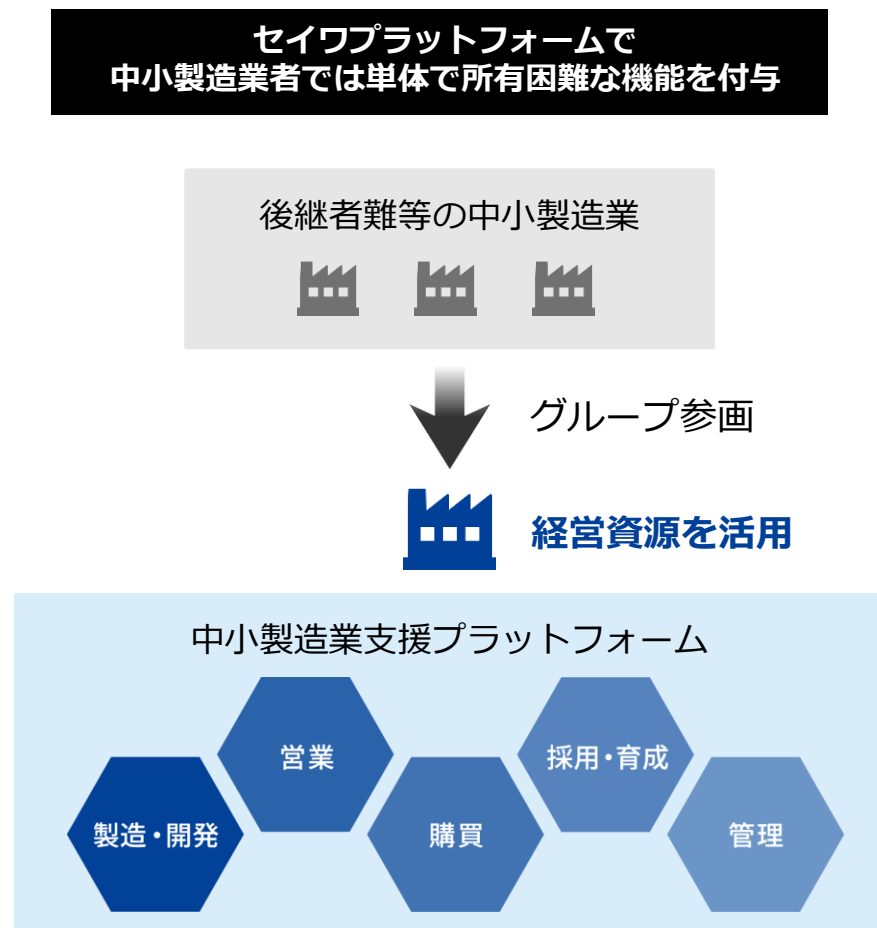


社外取締役 監査等委員 林 友梨

略歴 中村・林法律事務所パートナー
2007年に愛知県弁護士会に登録後、2018年に中村・林法律事務所のパートナーに就任。企業法務に関する弁護士としての経験と専門的知識を有している。

セイワプラットフォームの概略図

中小製造業者においては単体での所有が困難な機能を集約し、事業支援を実施



注：「必要事項のモニタリング」とは以下の4つの観点について継続的に確認することを指します。

- ・ 安全管理：事業継続に必要となる項目について、グループ共通フォーマットを用いて把握
- ・ 労働管理：労務管理の内容を再点検し、本社において毎月確認できる体制を構築
- ・ 品質管理：クレームチェック表等の運用を通じて、安定的な供給が可能な体制を確認
- ・ 予算管理：月次での適時・適切な確認および経営指導を実施

収益力向上のためのベース戦略

売りの改善 … 売上構造の変革



価格交渉力を持っている製品や構造を作り出し、
適正利潤を確保

- 技術や設備、特許などでニッチかつ価格交渉力がある企業がグループ入り
- 精緻な原価計算を通した不採算製品の見極め
- 自社が価値提供できる顧客の再定義と提案

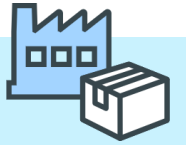
製造の改善 … プロセス改革



ゼロベースで適正な製造を再定義し、**効率化を目指す**

- 製造プロセスを把握し、やる必要がない仕事を見つけ出す。その後に見える化や改善に移行
- 製造現場の動きを分析し、最適人数の再検討、メンバー間の移籍や多能工化
- 積極的な機械投資、自動化により労務費を削減

仕入れの改善 … 直接比率の改善



適正品質を最安値で調達できることを目指す

- グループ内調達の活用をし、外注費の削減と内製化によるグループ利益の向上
- 同業種のため購入時にボリュームディスカウントを発揮
- グループの既存仕入、顧客情報を共有して、常に最安値の仕入先の開拓を目指す

管理費の改善 … 販管費率の低減

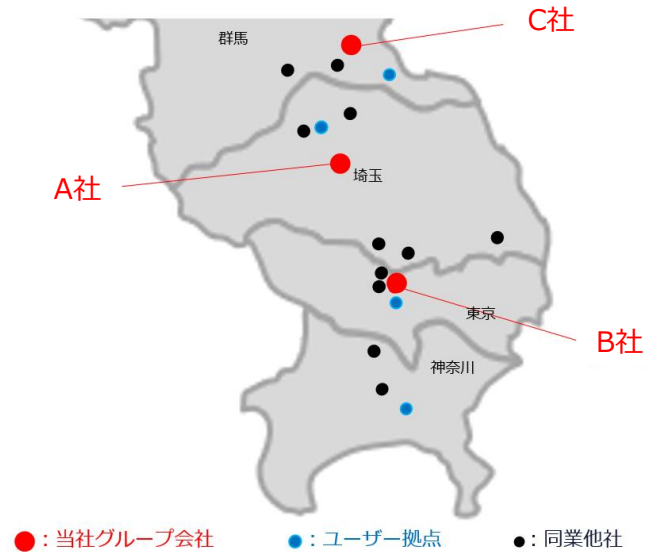


セイワプラットフォームにより**必要な支援が必要なだけ可能に**

- 共通購入品やリース・各種保険契約等はグループ間での単価調査で最安値を常に目指す
- 複数会社を見られる管理者の育成により管理コストを削減
- 人事、総務、会計のパッケージ化により高効率化を実現

収益向上の実例

関東地区における同一業種占有状況



ポイント

- ・ 要所を抑えて、競争優位性を構築
- ・ ノウハウの共有化、共同購買によるコスト削減で再現性の高いPMI^{注1}が可能
- ・ ラインの特長、顧客からの距離に応じて、適切な工場の選定が可能

仕入の最適化で収益を向上



※ロボットの導入

ポイント

- ・ グループ共同製造体制を構築し生産キャパシティを拡大
- ・ 仕入先の共通化を行い、材料等に関するコスト削減を実施
- ・ グループの自動化ノウハウ、既存仕入れ先からロボットを導入し、対象品番の生産性を2.1倍に（手動7台/日、ロボット15台/日の生産）

進捗中のPMIプロジェクト



ポイント

- ・ 不良率調査を行い、インラインで完成できる製品の仕分けを行い2人工を削減
- ・ 夜間作業が発生していた作業を無くすために前処理専用ラインを作ったことで、効率を向上
- ・ 複数ラインを持てるメンバーを2名社内を選任したことで、手持ち時間がなくなり2人工の削減
- ・ ラインの自動化によりオペレーターの1人工削減

注1：Post Merger Integrationの略称で、M&A成立後に行われる統合作業のことを指す。

04 M&A戦略

事業承継の沿革

製造業を中心に事業承継プラットフォームとして過去19件のM&Aを実施



M&A投資方針および対象企業の考え方

最大8,590百万円の投資余力があり、当面のM&Aは手元現金とDebtキャパシティで対応可能

基本的な投資方針

投資基準

- EV/EBITDA倍率を基準に評価し、原則**5倍前後以内**の企業を中心に検討
- **投資対象数が多い、100-300百万円のEBITDA企業**が中心

投資対象

- ニッチ領域において競争優位性を有し、既存注力分野と親和性の高い製造業（**最優先M&A先はここ**）
- 製造業特化型の人材派遣、システム、レンタル、取付工事機能等のモノづくり補完機能を有する企業
- バリュエーションが正当化されるファンド案件も対象（後継者不在→ファンド→当社）

投資状況

- 2024年11月に投資した富士鍍金工業所は、堅調に営業利益改善
- 2027年5月期は開始3か月で三鷹金属工業、大庭塗装工業所、大栄パーカーの3社の譲受を実行

投資規律

- Net Debt / EBITDA倍率3-4倍を上限とした財務規律を維持。
- 現状の投資可能余力は6,385-8,590百万円

M&Aにおける当社のポジショニング

売却を前提としない株式保有による、独自のポジショニング

	投資対象企業数	中長期の取り組み	相乗効果による成長	事業承継ノウハウ
当社	 高収益を目指す ニッチ中小企業が多数存在	 オーナー様の安心を得られ 中長期を見据えた 投資が可能	 独自のプラットフォームと グループ企業間における シナジーの追求	 中小製造業における 豊富な実績
大手 製造業	 一定以上の売上・利益規模が 必要で、親会社と 関連する事業が対象	 業績悪化、事業戦略の 変更により、投資企業の 優先順位が大きく変動	 親会社と同一の事業であれば シナジー効果あり	 多くのM&A実績を持つ 企業は稀
投資 ファンド	 一定以上の売上・利益規模が 必要。ニッチ領域は難易度が 高く対象になりにくい	 売却やIPO前提のため 中長期を見据えた支援が行いづ らいが経営ノウハウは多い	 単独で成長	 多くのM&A実績 目利き力・M&A実行力

M&Aにおける当社の強み

製造業の中でも、特定領域に特化したシナジー重視のM&Aを連続的に実行する戦略により、ソーシング及びPMIの観点で明確な強みを発揮することが可能

ソーシングで選ばれる理由



代表の野見山自身が2代目として事業の再生・成長を実現した経験を有しており、現場目線でオーナーとの**信頼関係を構築しやすい**



永続保有を前提としているため、売手オーナーから**納得感・安心感を得られやすい**



当社は類似企業のM&A実績が多いため、売手オーナーが**M&A後のシナジーをイメージしやすい**

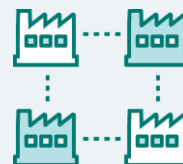
PMIの成功確度が高い理由



現場を深く理解したメンバーが**PMIを推進**しており、高い成長のトラックレコードを有する



類似企業のM&Aを通じてノウハウが蓄積されており、**集約・統合効果を発揮しやすい**



セイワプラットフォームの活用により、買収後の立ち上げと改善を迅速に進められる

M&Aの投資対象に関するクライテリア

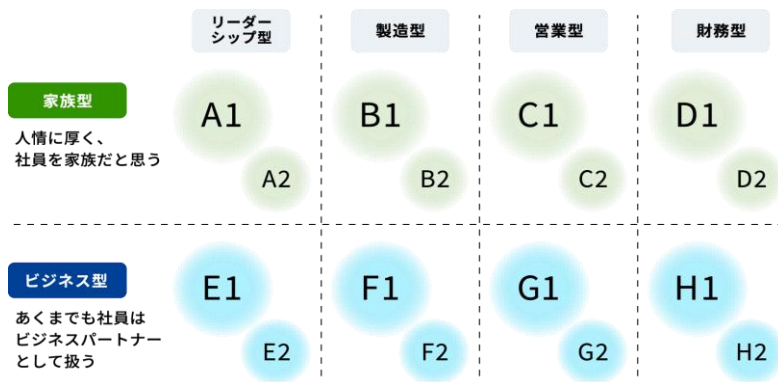
ロールアップ効果の高い市場を選定し、クライテリアに基づき積極的なM&Aを実行

基礎的な投資方針		
投資対象企業要件	財務基準	■ EV/EBITDA評価を行い、原則マルチプル5倍前後以内の企業を中心に検討 ■ 投資対象のEBITDAは100～300百万円を主要なスコープとする。
	株式取得方法	■ 円滑なPMI及び成長・改革をスピード感をもって進めるために100%の保有が基本方針 ・但し、案件固有の背景についても柔軟に検討可能
投資スタイル	人材	■ 経営者・実務メンバーなど投資先のニーズにあわせて派遣 ・ 独自の人材最適化システムを構築し、パターンに応じた後継人材選定プロセスを活用
	バリューアップ	■ バックオフィスは自社の統一フォーマットを活用し、最小の人員で効率よく履行 ■ セイワプラットフォームを活用し、単体での所有が困難な機能を集約、オペレーションの低コスト化と事業成長支援を可能に
投資事業領域	注力分野	■ 経産省の工業統計・産業統計（細分類）を整備し、DBとして活用し、独自のスクリーニングプロセス（平均利益率、売上成長率、自社役員との技術的な近似性などをランキング化し、ロールアップ効果が高い市場を選定）によって注力市場を決定 ■ 既に投資済みの事業分野以外にも、ニッチトップ製造業は特に今後注力
投資規律	撤退要件	■ 原則永続保有を前提とする ■ 3期連続赤字等をトリガーとしており、雇用などを考慮して検討していく ※ 1期赤字の時点で毎月取締役会にてフォローアップをして改善を促す

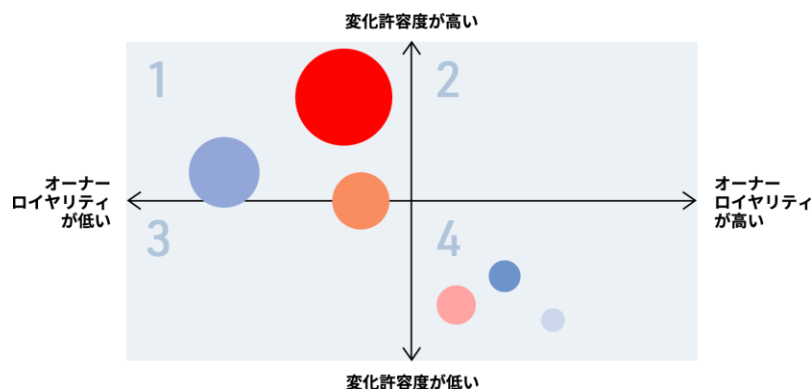
独自の人材最適化システムを構築

オーナーの属性、キーマンのタイプと後継人材の選択表によりPMIの成功率を向上

オーナータイプ表



キーマンタイプ表



後継人材スキル表

パターン	事業理解・ 業界知識	人材 マネジメント	製造業全般	経営全般	価値観
オーナー継続	◎	○	○	◎	○
内部昇格	◎	△	○	△	△
セイワHDGr から抜擢	○	○	◎	◎	◎
プロ経営者 採用	△	◎	○	◎	△

人材最適化
システム

<前提> 変数が多い人材面のミスマッチを減らすことに成功した最適化システム

1. 監査時点でPMIの難易度を想定し、案件を進めることを検討
2. パターンごとに失敗確立の低い、人材登用を実施
3. モニタリングを通じて、対策を順次検討

撤退基準

原則として買収後の事業撤退は行わないが、以下の基準に抵触しやむを得ず撤退を行う場合でも、グループ内での合併や雇用維持を最優先とする

1	2	3	4	5
営業損失1 億円以上 かつ 回復見込が薄い	2 期連続赤字 or 3 期中 2 期赤字	必要設備投資控除後 の営業利益 3 期中 2 期赤字	事業環境の悪化が 高確度で予見	注力市場の変更

※再生案件は、当初計画の赤字期間終了後に同基準を適用

撤退方法	判断基準	実行・配慮事項
合併	グループ内合併で構造課題が解決される、売却より大きな経済合理性が見込めると取締役会が判断	■ 必要に応じてノンコア事業を切り離し、工場を集約 ■ 合併後にグループ利益へ最大寄与できる体制を整備
売却	事業継続に比べ売却の方が経済合理的と取締役会が判断	■ 売却先が人員削減を条件とする場合、可能な限りグループ内で雇用継続を確保
廃業	合併・売却より廃業の方が経済合理的、または両案が困難と取締役会が判断	■ 主要顧客・仕入先の生産性に配慮し在庫を生産（可能な限り） ■ 遅くとも6か月前に顧客へ撤退説明、代替調達手段を提示。グループ内で雇用維持を最大限目指し、その他メンバーには再就職斡旋を実施

05 今後の成長

今後の成長ストーリー

今後の成長戦略は3本の柱で構成

1

規律ある経営プロセスの浸透による収益性向上

- 収益率にこだわった経営を浸透
- グループ共通指標の設定、徹底により競争力を向上

2

優良企業のM&A

- 自社ソーシングチームの設立
- 類似業種のM&Aを繰り返すことで、売手に安心感を醸成

3

高成長を支えるセイワプラットフォームの進化

- バックオフィスの型化を進め、短期間に効率経営
- 事業支援のプロフェッショナルチームを組成

3

セイワプラットフォームの進化

2

M&Aによる成長

1

経営プロセスの浸透

注：右記はあくまでもイメージであり、
実際の利益とは異なります。

2022

2026

成長ストーリーの具体的な取組

それぞれの柱に応じた取組で継続的な成長を目指す

1

規律ある経営プロセスの浸透
による収益性向上

生産性指標

人時生産性を月次で追うことにより
1名当たりの付加価値額の向上を目指す

共同購入⁽¹⁾

共同購入のプロジェクトを推進
主要原価の内製化に着手

経営者教育

毎月開催しているセイワ塾⁽²⁾の継続で、
次世代の幹部候補を育成することで、経営
体制の強化を図る

2

優良企業のM&A

自社ソーシング案件数の拡大

自社ソーシングチームにてターゲットリス
トを策定し、アプローチを開始
担当者を配置し、自社との統合効果が高い
企業を中心に提携を強化

認知向上への取組

仲介会社や譲渡を検討しているオーナー様
からの認知を得るために、新規の仲介会社
様へDMなどのアプローチを実施済みであ
り、紹介件数の増加を目指す

3

高成長を支える
セイワプラットフォームの進化

管理・承認機能の一元管理

ノウハウ蓄積と型化により意思決定のスピ
ードアップを実現
またノウハウ蓄積により意思決定の検討深
度を深め最適な資本配分の実現を目指す

中長期の育成プロパー人材数

新卒採用の再開と積極的な採用により事業
推進のスピードと品質向上を目指す

キャッシュマネジメントシステムの導入

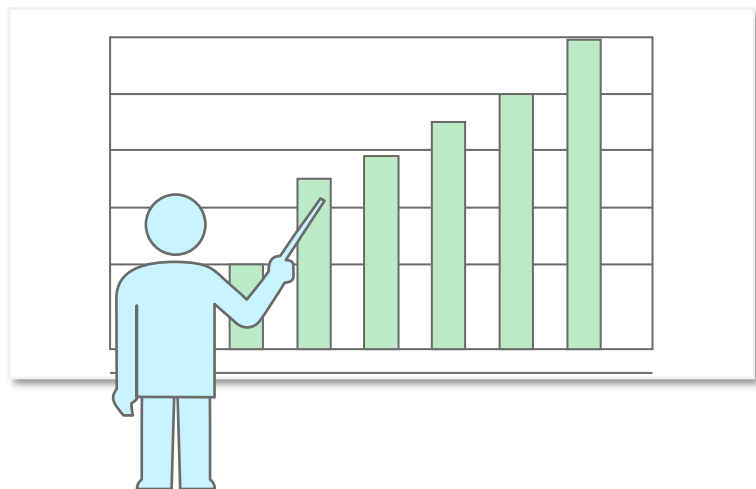
資金管理の更なる効率化と現預金と借入の
両建て解消による資金効率の向上を目指し
て、CMSのシステムを導入予定

(1)グループ間で共通する材料や消耗品を一括購入して、コストを下げること

(2) セイワホールディングス及びグループ会社の幹部社員育成を目的として、外部講師やグループの経験豊富なメンバーが若手に対して知見の共有を行う場

グループ入り後の収益改善の取り組み

生産性指標への取組



✓ポイント

- ・ 人時生産性は同一指標で横比較ができ、内部管理上の主要指標としている
- ・ 特に同業種間での比較を行い、管理人数及び自動化率が適切かというグループ各社の具体的な課題を抽出
- ・ 収益インパクトの大きな課題から重点的に改善施策を実施

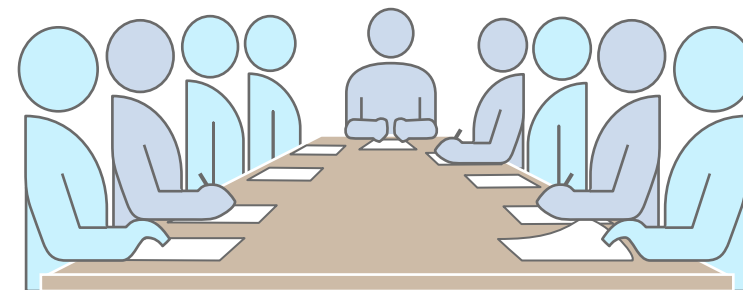
共同購入の取組



✓ポイント

- ・ グループ内の仕入先情報を一元管理し、ボリュームディスカウントが効く材料や外注費についてコスト削減を実施
- ・ 将来的には仕入材料などを内製化することで、グループに入った直後から安定的に収益性が上がる仕組みを構想

セイワ塾の取組



✓ポイント

- ・ 社内外の有識者からの講義とメンタリングを実施することで若手社員の業界・経営知見を強化
- ・ 次世代の経営者プールを継続的に育成・拡大することで、長期的なセイワグループの成長に対応可能な社内体制を構築

継続的なバリューアップによって収益率を改善

セイワホールディングスグループ連結数値

指標	製造業平均 ⁽¹⁾	2024年5月期	2025年5月期	2026年5月期
売上総利益率	19.5%	29.9%	30.4%	35.6%
営業利益率	5.2%	12.0%	10.2% ⁽²⁾	16.4% ⁽²⁾

売上総利益率、営業利益率ともに製造業平均を**大幅に上回る**
継続的な収益率の改善を製造業に深い知見のあるメンバーが実行中

(1) 出所：経済産業省 2024年企業活動基本調査確報（2023年度実績）より、製造業の売上、売上原価、営業利益を基に当社で算出

(2) 一般的な企業との比較のため、セイワホールディングスの営業利益率はそれぞれ無形資産償却費、取得関連費用を加算し、その他収益、その他費用を控除して計算しております。

豊富なパイプラインの更なる増加を目指し、自社ソーシング機能の拡大を図る

自社ソーシング案件数の拡大

✓ 自社ソーシングのポイント

- ・ 自社の優先対応リストから中心にアタックしており、高いシナジー効果と技術が担保されている
- ・ 質の高い案件が多く、クロージングに至る可能性が高い

✓ 自社ソーシングチームの配置状況



A氏

経歴：大手証券会社
企業オーナー様との強い人間関係を構築



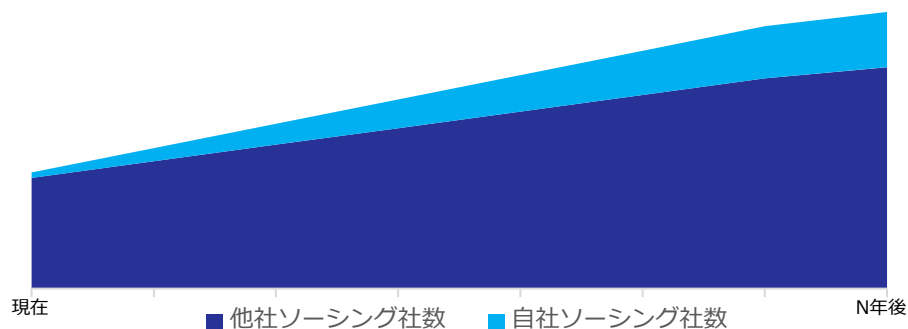
B氏

経歴：表面処理業界の社長
独自のネットワークで、アポイントの取得や案件化

(業務委託にて2026年1月より契約)

✓ ソーシング数の増加イメージ

- ・ 自社ソーシング比率拡大を図り、効率的なM&A執行を目指す



類似業種のM&Aによる案件ノウハウの強化

シナジー効果の種類



具体的なグループシナジーに向けた実施事項

- ✓ 共同購入による仕入れコストの削減
- ✓ 顧客基盤の共有化
- ✓ 共同配送によってコスト削減
- ✓ 製造改善ノウハウの共有による横展開

期待する効果

1. 上記事項を注力市場の中で行うことにより、オーナー様の安心と成長イメージを共有化
2. 仲介会社、金融機関等との提携などを通じて、M&A連続企業としての自社ブランド力向上

長期的な成長に耐える人員体制の構築

グループ経営体制（事業）

経営陣の特色と将来の経営候補者の擁立状況

① 代表的なグループ会社経営者



プライムものづくり企業の自動化におけるスペシャリスト
生産技術部内の未解決課題の『特殊プロジェクト』に13年間従事し社長技術賞を受賞



製造業連続M&A企業取締役でありグループ経営の高い知見
創業期から会社の成長を支え、複数のグループ会社の社長経験とグループ経営の構築



高付加価値ブランドを持つB to C展開型製造業取締役
創業期から会社組織づくりや販売支援、バックオフィス構築などで会社を支える



プライム製造業向け海外工場の立上げ経験者
ベトナムの現地工場の立上げを行い、最優秀サプライヤー賞を受賞

② グループ経営担当の人材プール



2026年5月時点：4名

③ 中長期の育成プロパー人材



2026年5月時点：4名

管理体制（コーポレート）

年齢、勤続年数に関わらず、能力に応じて役割拡大し、管理体制を強化



役割：昇進した人材

現在

将来イメージ

戦略

2026年5月時点
2名

積極的な人材登用

PMI
マネジメント

5名



積極的な人材登用

管理事務



9名



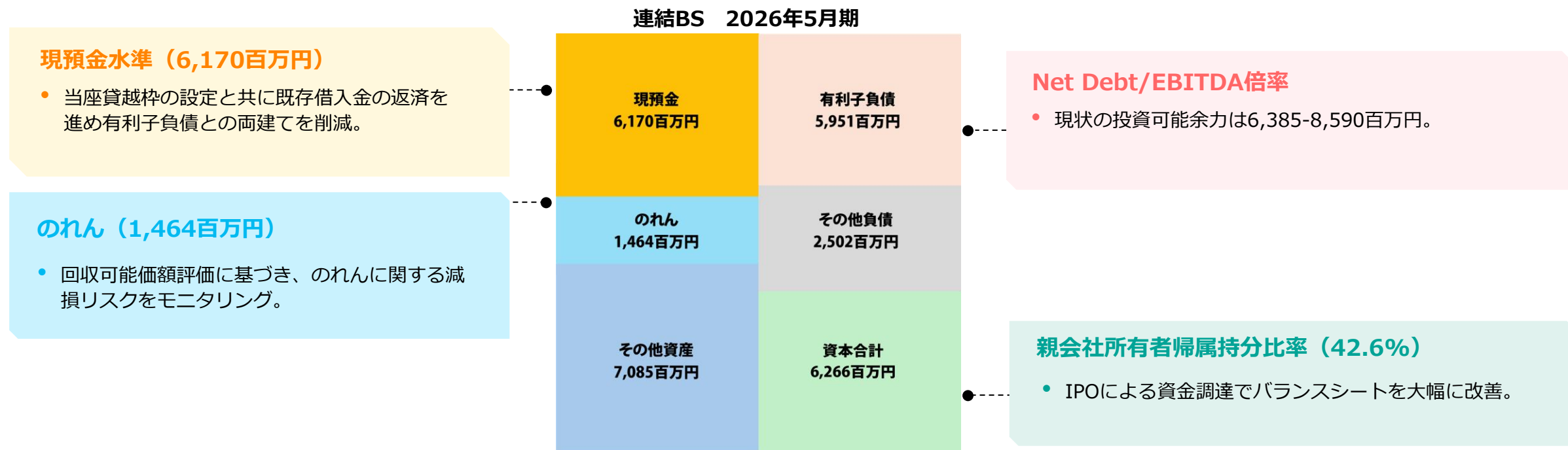
非連続な成長を可能にするための財務規律

M&Aにおける資金調達には借入を原則として実施

- ✓ M&Aにおける資金調達手法は原則として借入（有利子負債）を中心に組み立てる
- ✓ M&A資金での豊富な借入、返済実績に基づき今後も安定的な調達が可能と思慮

Debt Capacity（追加負債調達可能額）はNet Debt/EBITDA倍率を基準に管理

- ✓ Net Debt/EBITDA倍率を重要な財務規律指標として位置づけ、3-4倍を設定。
- ✓ IPOによる資金調達でバランスシートを大幅に改善。



06 appendix

事業等のリスクと対応方針

以下には、当社グループの経営上のリスク要因となる項目を記載しております

経営のリスク		発生の可能性	影響度	当社の対応方針
1	事業承継後の計画未達	低	大	■ 投資時のチェックシートの活用とノウハウ化 ■ セイワプラットフォームの強化・活用で、想定外に対処
2	投資によるトラブル、風評被害	低	大	■ 対象分野に強い外部専門家、社外取締役の登用 ■ DD時の法務コンプライアンス項目の強化
3	経営人材、技術人材の流失リスク	低	大	■ 対話を通じた相互理解 ■ 目標、評価方法、管理方法の納得感の醸成
4	のれん毀損リスク	中	大	■ ビジネスDDの中で技術者、業界関係者からの徹底的なヒアリング ■ セイワプラットフォームの活用で弱みを補い、確実な事業計画達成を

事業のリスク		発生の可能性	影響度	当社の対応方針
1	品質不良、市場回収など	低	大	■ 作業手順書の徹底 ■ 顧客との取引契約の締結、仕様書の相互承認制度
2	新規サービス、製品による 自社製品の競合優位性の低下	低	大	■ 営業部門長に加え、経営者自身も顧客から直接ヒアリングを行う ■ マーケットに合わせた製品開発の実施
3	環境機運の高まりによる 市場性の低下	中	大	■ 環境配慮型製品の開発

将来的に成長が見込める研究開発の種



Vパック

片手で一発開封が出来る包装資材

競合：化粧品の包装容器を中心に過去は**両手**での開封が一般的

製品特徴：①**片手**で新たな開封方式で世界15か国で独占実施権の
許諾元が**特許**を取得済み

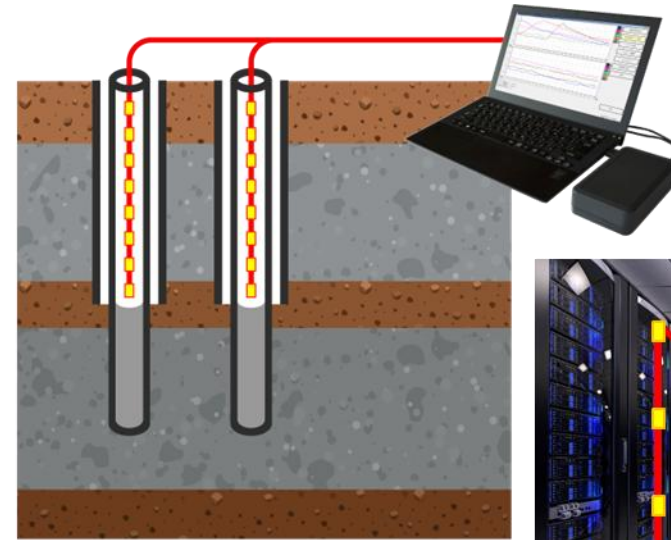
②**ユニバーサルデザイン**であらゆる人が開封可能

③**環境配慮**素材の高い使用率

トピックス：2026年5月期は、530,691個の製造販売を実現

市場：2024年の包装・容器出荷金額は6兆3,823億円

出典：公益社団法人日本包装技術協会 2024年日本の包装産業出荷統計の概要



センサーモ

ケーブル体型多点温度センサ：温度計測の新しい形

競合：1本で1ポイントの測定が常識

製品特徴：①1本のケーブルで**40ポイントの多点計測**が可能

②**日米中韓**にてケーブル体型センサとして**特許**取得済み

③**水中・土中**での測定にも強みを発揮

トピックス：大手ゼネコンとセンサーモを活用した製品特許の
共同出願を検討中

市場：2021年度の電気計測機器の売上は8,712億円

出典：JEMIMA電気計測器の中期見通し2022～2026年度

IPOによる調達資金の使途

調達資金の使途

主な資金使途		支払予定金額 (百万円)	支払予定時期		
項目	具体的な使途		2026年5月期 (実績)	2027年5月期	2028年5月期以降
M&A待機資金	継続して製造業を中心としたM&Aを実施する方針であり、株式譲受資金に充当	4,255	－	2,000	2,255

連結損益計算書（IFRS）

百万円	2024年5月期	2025年5月期	2026年5月期
売上収益	7,276	7,769	8,011
YoY成長率 (%)	—	6.8	3.1
売上総利益	2,175	2,359	2,850
売上総利益率 (%)	29.9	30.4	35.6
営業利益	471	700	1,502
営業利益率 (%)	6.5	9.0	18.8
当期利益	281	327	1,080
当期利益率 (%)	3.9	4.2	13.5

注：各期監査済みの財務数値を基に記載しております。

連結損益計算書（IFRS）

調整後営業利益（調整項目）

百万円	2024年5月期	2025年5月期	2026年5月期
営業利益	471	700	1,502
営業利益率(%)	6.5	9.0	18.8
顧客関連資産償却費	100	108	117
取得関連費用	0	1	42
その他	－	－	79
調整後営業利益 ⁽¹⁾	572	809	1,741
調整後営業利益率 (%)	7.9	10.4	21.7

調整後EBITDA（調整項目）

調整後営業利益	572	809	1,741
減価償却費	241	263	313
調整後EBITDA ⁽²⁾	814	1,073	2,055
調整後EBITDA(%)	11.2	13.8	25.7

⁽¹⁾ 調整後営業利益＝営業利益＋顧客関連資産償却費＋取得関連費用±その他

⁽²⁾ 調整後EBITDA＝調整後営業利益＋減価償却費

⁽³⁾ 各期監査済みの財務数値を基に記載しております。

連結貸借対照表（IFRS）

百万円	2024年5月期	2025年5月期	2026年5月期
現金及び現金同等物	1,312	2,903	6,170
その他流動資産	2,506	2,102	2,037
流動資産合計	3,819	5,006	8,207
のれん	396	1,464	1,464
顧客関連資産	907	1,178	1,060
その他非流動資産	2,791	3,626	3,987
非流動資産合計	4,094	6,268	6,512
社債及び借入金	949	1,371	1,898
その他流動負債	1,625	1,755	1,702
流動負債合計	2,575	3,127	3,601
社債及び借入金	4,193	5,833	3,454
その他非流動負債	1,320	1,471	1,397
非流動負債合計	5,513	7,304	4,852
資本合計	-174	842	6,266
負債及び資本合計	7,914	11,274	14,719

連結キャッシュ・フロー計算表

百万円	2024年5月期	2025年5月期	2026年5月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	838	1,358	1,159
税引前当期純利益	445	563	1,364
減価償却費、償却費及び減損損失	701	371	431
営業債権及びその他の債権の増減額	▲291	597	▲181
棚卸資産の増減額	74	13	▲5
営業債務及びその他の債務の増減額	147	▲158	386
負ののれん発生益	▲31	—	▲168
その他	▲208	▲28	▲666
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲200	▲2,375	▲402
固定資産の取得による支出	▲249	▲765	▲119
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得 による支出及び事業譲受による支出	▲73	▲1,592	▲263
その他	122	▲18	▲20
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲163	2,607	2,510
現金及び現金同等物の増減額	474	1,590	3,266
現金及び現金同等物の期首残高	837	1,312	2,903
現金及び現金同等物の期末残高	1,312	2,903	6,170

ディスクレーマー

本資料は、関連情報の開示のみを目的として当社が作成したものであり、米国、日本国又はそれ以外の一切の法域における有価証券への投資に関する勧誘を構成するものではありません。米国、日本国又はそれ以外の一切の法域において、適用法令に基づく登録もしくは届出又はこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集又は販売を行うことはできません。

本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開又は利用することはできません。

本資料における将来の業績に関する記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これらに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事又は状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

なお、次回の本資料の開示は、2027年8月を予定しております。