

株式会社セイワホールディングス

2027年5月期 第1四半期決算説明資料

証券コード：523A（東証グロース市場・名証ネクスト市場）

2027年5月期 第1四半期 決算のポイント

1 業績

- 第1四半期は売上収益2,100百万円（前年同期比11.6%増）、調整後営業利益330百万円（同10.1%増）
- **既存事業はオーガニックでも増収増益**となり、計画通りに進捗。新規M&Aの寄与は主に第2四半期から
- **通期業績予想を上方修正**：売上収益11,000百万円（当初予想比12.2%増）、調整後営業利益2,000百万円（同11.1%増）
当初予想の公表後に実行した新規M&A3社（大栄パーカー、保安道路企画、栄進電機）の業績を反映（P8参照）

2 M&A

- 2027年5月期は既に**5件のM&A**を実行（第1四半期に4件、9月に1件）
特に、大栄パーカーのグループ入りにより、防衛関連という新たな領域に進出
- **5件すべてEV/EBITDA 5倍以内で取得**。投資規律の範囲内で実行

3 投資余力

- **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、2026年8月末の投資余力は3,765-6,115百万円

目次

- 01. 当社について**
- 02. 2027年5月期 業績予想の修正**
- 03. 2027年5月期 第1四半期実績**
- 04. M&A戦略**
- 05. Appendix**

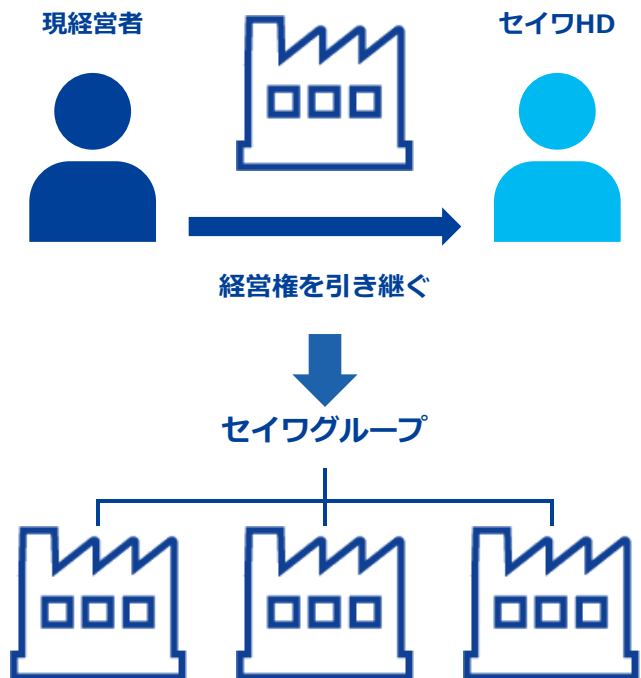
01. 当社について

セイワホールディングスの事業モデル

独自の仕組で製造業の後継者不在問題を解決する連続買収企業

STEP 01

後継者不在等の中小製造業を
M&Aで承継



STEP 02

セイワのプラットフォームで
成長を支援

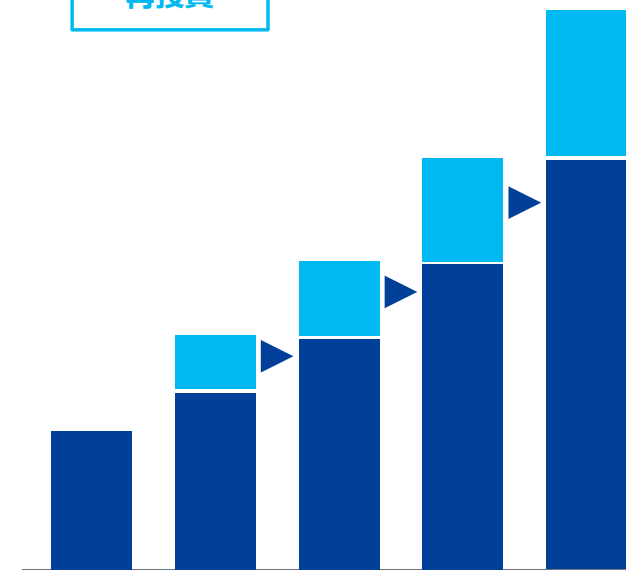
中小製造業支援プラットフォーム



STEP 03

創出したキャッシュ・フローを
次のM&Aへ再投資

再投資



なぜこの事業を行うのか

父が経営する町工場にアルバイトで就労。モノづくりに向き合う「職人」と仕事をするなかで「彼らが日本を支えている」と感銘を受け入社を決意。

入社後、顧客は1社のみ、債務超過、過重労働と苦労が多かった。

また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。

がむしゃらに働き、少しずつ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、自分の経験が活かせると直感した。

事業承継に取り組む中で、

「事業を閉じようと思っていたから従業員が家を買ったなどの話を聞くたびに

後ろめたい気持ちだったが、今は本当に心から喜べる」

「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」などの声を聞き、

オーナー様や社員の熱い想いを感じた。

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。



02. 2027年5月期 業績予想の修正

2027年5月期 通期連結業績予想の修正

既存事業は計画通りに進捗。新規M&A3社（大栄パーカー、保安道路企画、栄進電機）を反映し、通期連結業績予想を上方修正

(単位：百万円)	前回予想(A) (2026年7月15日公表)	今回修正予想(B) (前期比)	増減額(B-A) (増減率)	(参考) 2026/5期 (実績)
売上収益	9,800	11,000 (前期比+37.3%)	+1,200 (+12.2%)	8,011
調整後営業利益 ⁽¹⁾	1,800	2,000 (前期比+39.8%)	+200 (+11.1%)	1,430
調整後EBITDA ⁽¹⁾	2,100	2,350 (前期比+34.7%)	+250 (+11.9%)	1,744
調整後当期利益 ⁽¹⁾	1,221	1,350 (前期比+27.5%)	+129 (+10.6%)	1,059 ⁽⁴⁾

(1)調整後指標は新たな調整基準に基づき算出しています。
調整後営業利益：営業利益に無形資産償却費、M&A取得関連費用及び一過性損益を加減算しています。 調整後EBITDA：調整後営業利益に減価償却費を加算しています。
調整後当期利益：当期利益に無形資産償却費（税効果考慮後）、M&A取得関連費用及び一過性損益を加減算しています。
(2)前回予想には、公表時点で実行済みの三鷹金属工業のめっき事業の譲受及び大庭塗装工業所の2件を織り込んでいます。今回修正予想は、その後に実行した大栄パーカー、保安道路企画及び栄進電機の3社の業績を反映したものです。本資料公表日時点で未公表のM&Aによる影響は含んでいません。
(3)新規連結子会社の取得原価の配分（PPA）は完了しておらず、無形資産償却費は暫定的な金額に基づいています。
(4)前回開示の968百万円から訂正しています（事業譲受に伴う負ののれん発生益に係る税効果額91百万円を反映）。

03. 2027年5月期 第1四半期実績

2027年5月期 第1四半期 連結決算ハイライト

調整後指標は前年同期比で堅調に推移。既存事業は計画通りに進捗

(単位：百万円)	2026/5期 1Q (参考) (2)	2027/5期 1Q (実績)	増減額 (増減率)	通期予想 (当初) (進捗率) (3)	通期予想 (修正後)	増減要因 (前年同期比)
売上収益	1,881	2,100	+218 (+11.6%)	9,800 (21.4%)	11,000	既存グループ会社の伸長（半導体関連需要等） 新規連結子会社の追加
調整後営業利益(1)	300	330	+30 (+10.1%)	1,800 (18.4%)	2,000	既存グループ会社の増収、原価低減活動の推進 新規連結子会社は第2四半期から寄与
調整後EBITDA(1)	377	411	+33 (+9.0%)	2,100 (19.6%)	2,350	調整後営業利益の増加による
調整後当期利益(1)	251	274	+23 (+9.3%)	1,221 (22.5%)	1,350	調整後営業利益の増加、支払利息の減少
会計上の数値 (IFRS)						
営業利益	409	151	▲257 (▲62.9%)	—	—	M&A取得関連費用の増加（14→226） 負ののれん発生益の減少（168→90）
四半期利益	279	106	▲173 (▲62.0%)	—	—	上記の営業利益の影響による

(1)調整後指標は新たな調整基準に基づき算出しています（定義はP8の注記をご参照ください）。第1四半期の調整後当期利益は、決算短信の「調整後四半期利益」に該当します。

(2)2026年5月期第1四半期は四半期決算を開示していないため、比較のための参考値として記載しています。監査法人のレビューを受けていない数値であり、調整後指標は新たな調整基準に基づき再計算しています。

(3)進捗率は2026年7月15日公表の当初予想に対する比率です。上方修正の対象となる新規連結子会社は連結開始直後のため、第1四半期実績への寄与は軽微です。

(4)新規連結子会社の取得原価の配分（PPA）は完了しておらず、暫定的な会計処理に基づく数値です。

調整後指標の算定内訳（第1四半期）

一過性要因等を除いた調整後営業利益は330百万円（前年同期比+30百万円）

（単位：百万円）	2026/5期 1Q参考 ⁽²⁾	2027/5期 1Q実績	増減
営業利益	409	151	▲257
M&Aに伴う無形資産償却費	+29	+30	+0
M&A取得関連費用	+14	+226	+211
一過性要因（負ののれん発生益、上場関連費用等） ⁽¹⁾	▲153	▲77	+75
調整後営業利益	300	330	+30
減価償却費	+77	+80	+3
調整後EBITDA	377	411	+33
四半期利益	279	106	▲173
M&Aに伴う無形資産償却費（税効果考慮後）	+19	+19	+0
M&A取得関連費用	+14	+226	+211
一過性要因（負ののれん発生益、上場関連費用等） ⁽¹⁾	▲153	▲77	+75
一過性要因に係る税効果 ⁽³⁾	+91	—	▲91
調整後四半期利益	251	274	+23

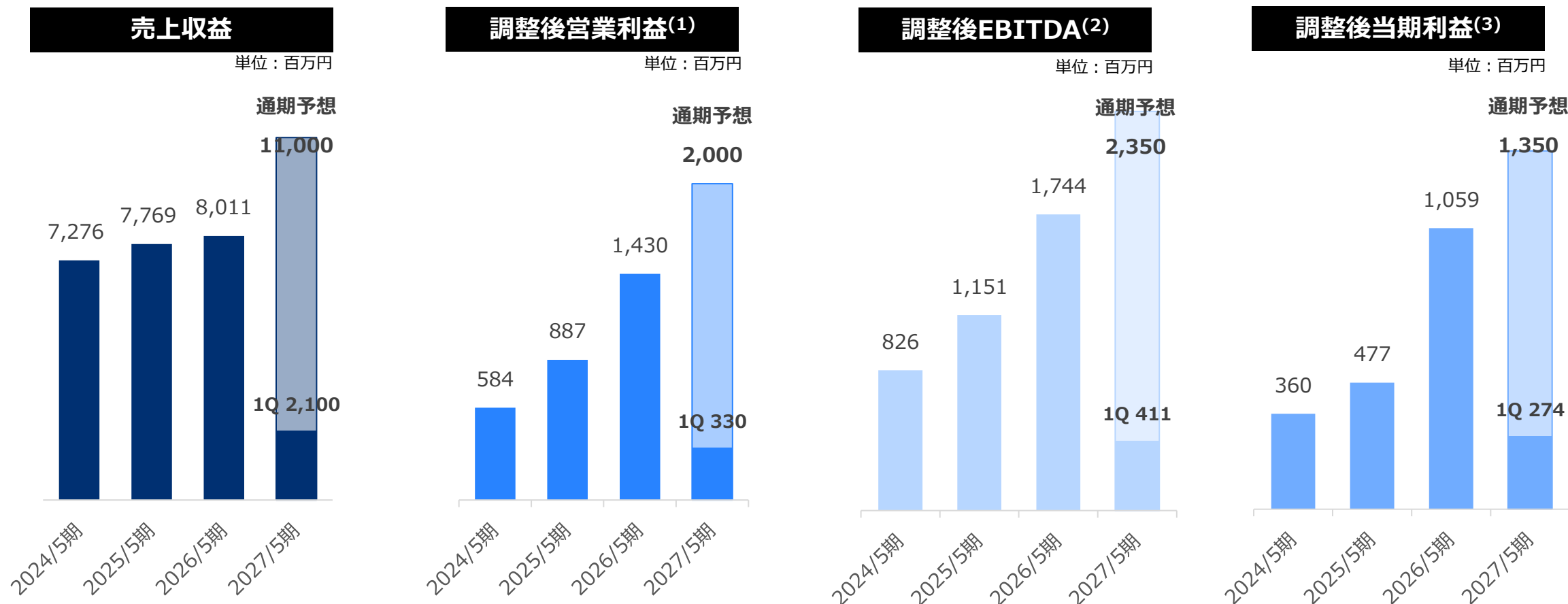
(1)一過性要因の内訳は、2026/5期1Qが負ののれん発生益▲168、上場関連費用+15、2027/5期1Qが負ののれん発生益▲90、事業譲受に伴う一時費用+12です。

(2)2026/5期1Qは四半期決算を開示していないため参考値です（監査法人のレビューを受けていません）。百万円未満を切り捨てているため、内訳の合計が一致しない場合があります。

(3)2026/5期1Qの事業譲受に伴う負ののれん発生益に係る税効果額です。

連結業績推移

M&Aと既存事業の成長により増収増益を継続。2027年5月期も過去最高の更新を計画



(1)調整後営業利益：営業利益に無形資産償却費、M&A取得関連費用、一過性損益を加減算しています。(2)調整後EBITDA：(1)に減価償却費を加算しています。

(3)調整後当期利益：当期利益に無形資産償却費（税効果考慮後）、M&A取得関連費用及び一過性損益を加減算して算出しています。

(4)各期とも新たな調整基準に基づき算出しています。2027年5月期は、薄い色の棒が通期業績予想（修正後）、濃い色の棒が第1四半期実績です。第1四半期の調整後当期利益は、決算短信の「調整後四半期利益」に該当します。

(5)2026/5期の調整後当期利益は、前回開示の968百万円から訂正しています（事業譲受に伴う負ののれん発生益に係る税効果額91百万円を反映）。

連続的なM&Aを支えるバランスシート

手元資金でM&Aを実行。Net Debt/EBITDAは1.4倍、最大6,115百万円の投資余力

(単位 : 百万円)	2026/5期	2027/5期 1Q	差額	備考
流動資産	8,207	7,253	▲954	現預金の減少
現預金等 ⁽¹⁾	6,170	3,774	▲2,395	M&Aの取得対価の支払い
非流動資産	6,512	9,588	+3,075	M&Aに伴うのれん・無形資産等の増加
うち、のれん	1,464	2,778	+1,314	新規連結に伴う増加（暫定）
うち、無形資産	1,297	2,062	+764	顧客関連資産等の計上（暫定）
総資産	14,719	16,841	+2,121	上記による増加
流動負債	3,601	5,143	+1,542	短期借入金の増加
短期有利子負債 ⁽²⁾	2,014	3,249	+1,235	運転資金として1,300百万円を調達
非流動負債	4,852	5,325	+473	繰延税金負債等の増加
有利子負債 ⁽²⁾	3,936	3,809	▲127	長期借入金の約定返済
総負債	8,453	10,469	+2,016	短期借入金の増加
純資産	6,266	6,372	+105	四半期利益の計上
Net Debt	▲219	3,284	+3,503	現預金の減少と短期借入金の増加
調整後EBITDA	1,744	2,350	+605	1Qは通期業績予想（修正後）
Net Debt/EBITDA	▲0.1倍	1.4倍	-	上限の目安は3-4倍
M&A投資余力 ⁽⁵⁾	-	3,765-6,115	-	調整後EBITDA×3-4倍-Net Debt
自己資本比率 ⁽⁴⁾	42.6%	37.8%	▲4.7pt	総資産の増加により低下

(1) 現預金等＝現金及び現金同等物 (2) 有利子負債＝借入金＋社債＋リース債務 (3) 調整後EBITDA：2026/5期は実績（新たな調整基準）、2027/5期1Q末は通期業績予想（修正後） (4) 自己資本比率＝親会社所有者帰属持分比率 (5) M&A投資余力＝調整後EBITDA×3～4倍-Net Debt

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21件のM&Aを実施

1995年12月 ○ 有限会社セイワ工業（当社の前身）を設立

2019年6月 ○ 東栄コーティング(株)

2019年10月 ○ (株)カスカ

2020年7月 ○ 光誠産業(株)、(株)ブレンズ

2020年10月 ○ 三陽電工(株)

2021年1月 ● (株)セイワホールディングス設立

2021年3月 ○ 三重工業(株)

2021年6月 ○ (株)平野製作所

2021年9月 ○ タマ化工(株)

2022年2月 ○ (株)カケンジェネックス

2022年3月 ○ (株)JOB

2022年4月 ○ 日本計器(株)

2022年6月 ○ (株)開伸、日本興業(株)

2023年7月 ○ (株)金谷塗装工業所

2024年11月 ○ (株)富士鍍金工業所

2025年6月 ○ (株)勝山塗装工業所のカチオン塗装事業

2026年6月 ○ 三鷹金属工業(株)のめっき事業、(株)大庭塗装工業所

2026年8月 ○ 大栄パーカー(株)、保安道路企画(株)

2026年9月 ○ (株)栄進電機

M&A投資方針および対象企業の考え方

最大6,115百万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5件のM&Aを実行。すべてEV/EBITDA 5倍以内で取得

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3,765-6,115百万円（2026年8月末時点）

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	 中長期を見据えた 投資が可能	 独自のプラットフォーム グループシナジーの追求	 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ある	 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**

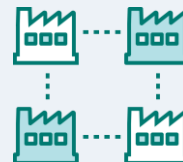
PMIの成功確度が高い理由



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

2027年5月期のM&A実績

5件のM&Aを実行。防衛、半導体、防災・安全など成長分野のニッチ企業を取得

5件すべてEV/EBITDA 5倍以内で取得。投資規律の範囲内で実行

対象	手法	実行日	事業内容	主な狙い
① 三鷹金属工業 (めっき事業)	事業譲受 (富士鍍金工業所)	2026年6月19日	金属表面処理 (めっき)	製造キャパシティの拡大 半導体関連需要への対応
② 大庭塗装工業所	株式譲受 (100%)	2026年6月30日	金属製品塗装・組付 (カチオン電着塗装等)	関東・中部をまたぐ対応 営業エリアの拡大
③ 大栄パーカー	株式譲受 (100%)	2026年8月5日	アルミ合金製品への化成皮膜処理 (防衛関連用途)	表面処理技術の相互補完 共同購買・共同配送
④ 保安道路企画	株式譲受 (100%)	2026年8月31日	視線誘導標「ポストフレックス」等の道 路保安用品	セイワ工業の道路関連資材との親和性 交通安全領域の拡充
⑤ 栄進電機	株式譲受 (100%)	2026年9月1日	特殊ワイヤーハーネス加工	三陽電工の電線製造との一貫対応 関東エリアの営業基盤拡大

(1)各案件の詳細は次ページ以降及び適時開示をご参照ください。

(2)④保安道路企画は2026年8月31日、⑤栄進電機は2026年9月1日の実行であり、第1四半期の損益への寄与は限定的です。

2027年5月期のM&A事例①：三鷹金属工業（事業譲受）

連結子会社の富士鍍金工業所が、三鷹金属工業の金属表面処理（めっき）事業を譲受
製造キャパシティの拡大により、半導体関連需要に対応できる生産体制を強化

譲受主体（富士鍍金工業所）の概要

会社名	株式会社富士鍍金工業所
創業	1955年1月
資本金	1,000万円
国内工場	本社工場(犬山市) / 各務原工場
従業員数	61名（2025年5月末現在）
事業内容	金属表面処理（めっき）事業
主要取引先	村田機械(株) / CKD(株) / (株)アスカ / 鍋屋バイテック会社
許認可	毒物劇物取扱責任者 水質関係第二種公害防止管理者

譲受の狙い：製造キャパシティの拡大



製造キャパシティを
約**35%**増加できる見込み



2027年5月期のM&A事例②：大庭塗装工業所

カチオン電着塗装等の多様な塗装技術を自社内で一貫して手掛ける
金属製品塗装・組付の専門メーカーである大庭塗装工業所の株式譲受を実行

会社概要

エアコン等の家電部品や四輪・二輪の部品等の塗装・組付事業を展開する大庭塗装工業所を子会社化

会社名 株式会社大庭塗装工業所

創業 1958年8月

資本金 1,200万円

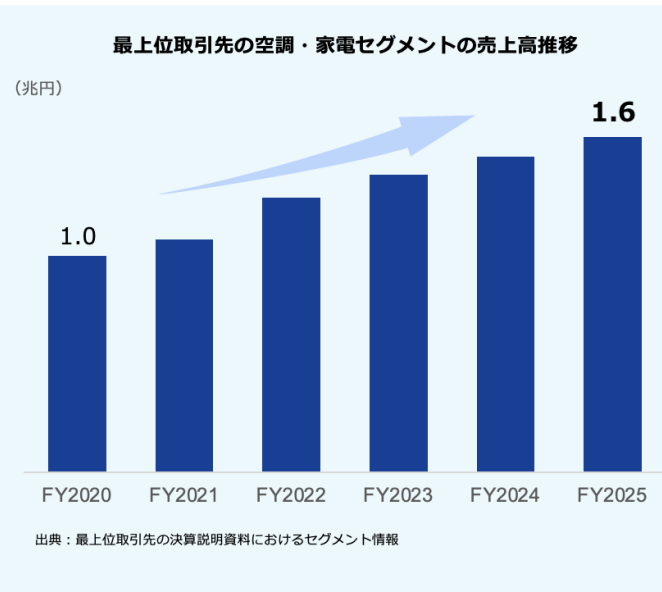
工場 静岡県袋井市上山梨173-1

従業員数 64名（2025年7月末現在）

事業内容 金属製品塗装・組付（カチオン電着塗装、静電塗装、粉体塗装、耐熱塗装等）

製造対象製品 エアコン等の家電部品や、
二輪・四輪自動車の部品

事業の特徴・市場環境



グループとのシナジー

大庭塗装工業所は関東と中部の中間地点に位置し、
グループに加わることで、**関東と中部をまたいだ対応**が行い
やすくなり、**営業エリアの拡大**が期待される

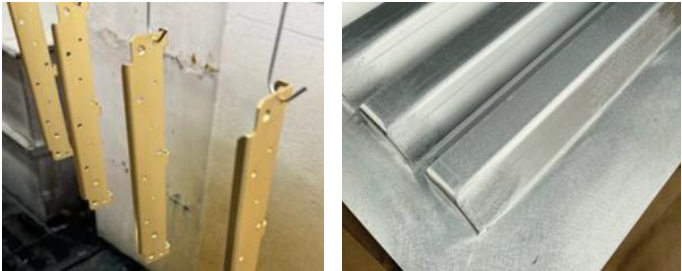


2027年5月期のM&A事例③：大栄パーカー

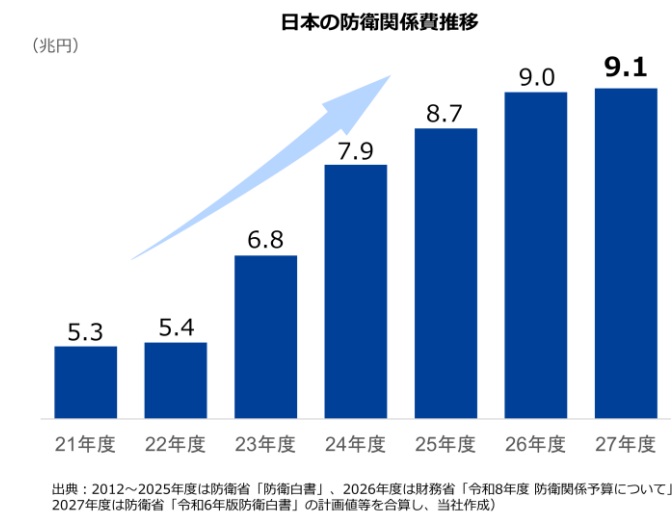
経済安保上も重要な防衛関連用途を中心に、
アルミ合金製品への化成皮膜処理を専門とする大栄パーカーの株式譲受を実行

会社概要	
防衛関連用途のアルミ合金製品への化成皮膜処理を専門とする大栄パーカーを子会社化	
会社名	大栄パーカー株式会社
創業	1981年4月
資本金	2,000万円
所在地	神奈川県川崎市高津区 北見方三丁目8番8号
事業内容	表面処理・表面加工業 (アルミ合金製品への化成皮膜処理)
製造対象製品	防衛関連製品等

事業の特徴・市場環境



化成皮膜処理品（防衛関連用途のアルミ合金製品）



グループとのシナジー

生産ノウハウの共有、共同購入による材料費の削減、共同配送による物流コストの低減が見込まれる



地図データ ©2026 Google 日本

関東エリアのグループ表面処理拠点と大栄パーカーの立地

2027年5月期のM&A事例④：保安道路企画

視線誘導標「ポストフレックス」の国内独占販売権を有し、
交通安全領域を幅広くカバーする保安道路企画の株式譲受を実行

会社概要	
視線誘導標「ポストフレックス」を主力製品とする道路保安用品メーカー	
会社名	保安道路企画株式会社
創業	1974年9月（設立：2020年3月）
資本金	2,000万円
所在地	神奈川県横浜市旭区 鶴ヶ峰本町1-12-10
従業員数	35名（2025年7月末現在）
事業内容	ポストフレックスの製造・販売、道路保安用品の販売・リース、交通安全施設工事
販売網	全国1,200社以上。国土交通省・地方公共団体・工事会社等に製品を供給



グループとのシナジー

祖業の株式会社セイワ工業は大型道路案内標識柱等の道路関連資材を製造しており、保安道路企画の製品との親和性が高い

セイワ工業



大型道路案内標識柱
大型構造物の製造力・品質管理

保安道路企画



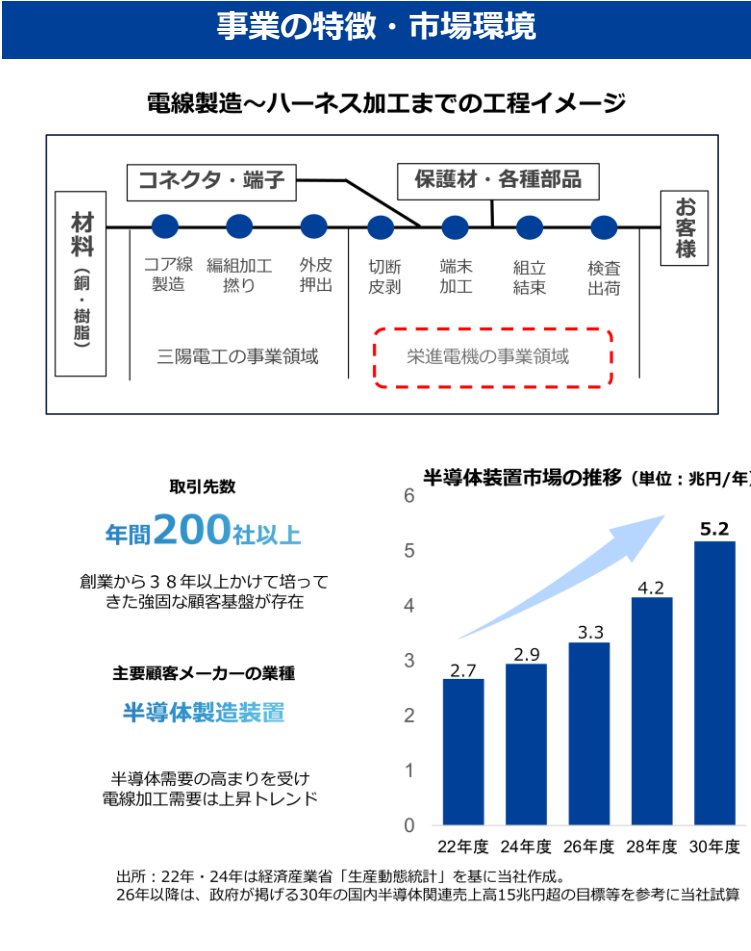
ポストフレックス等
高い商品力・豊富な施工実績

出所：内閣官房「第1次国土強靱化実施中期計画」を基に当社作成
（各計画期間の事業規模）

2027年5月期のM&A事例⑤：栄進電機

半導体製造装置をはじめとする各種設備・計測器向けの
特殊ワイヤーハーネス加工を手掛ける栄進電機の株式譲受を実行

会社概要	
半導体計測器向けの特殊ワイヤーハーネス加工を行う栄進電機を子会社化	
会社名	株式会社栄進電機
創業	1988年4月
資本金	1,200万円
本社	千葉県松戸市稔台七丁目13番地1
工場	みのり台工場・八柱工場・常盤平工場
従業員数	95名
事業内容	電線・ケーブル加工販売、電子部品卸
製造対象製品	ワイヤーハーネス・各種電子機器等

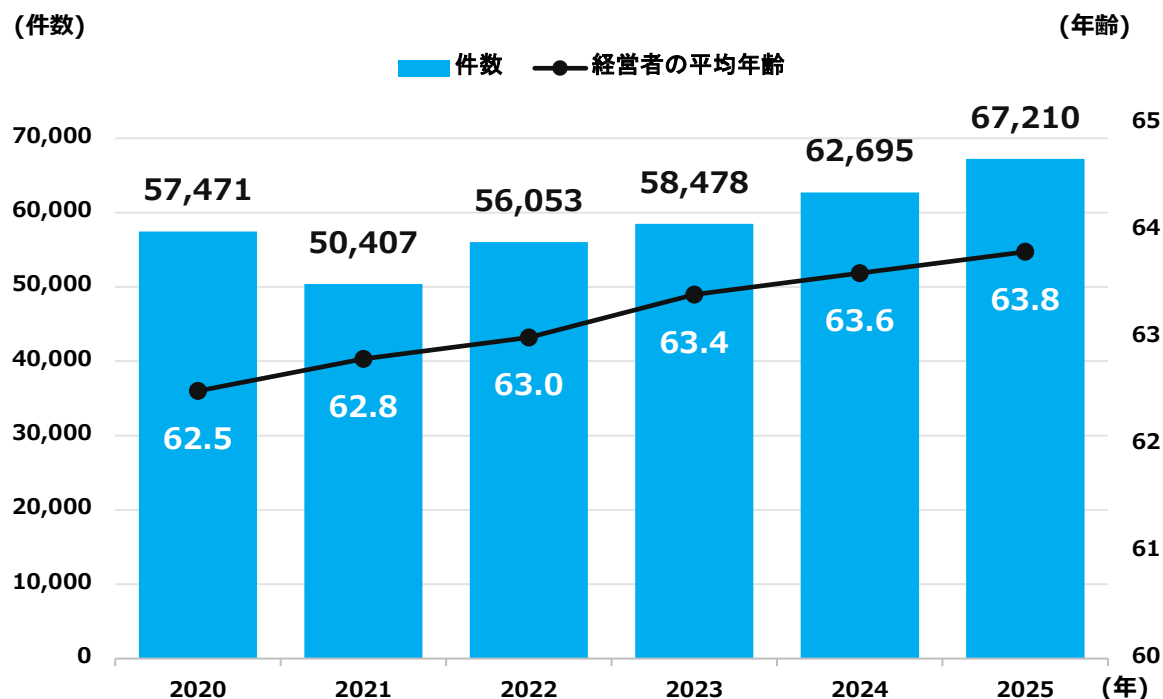


05. Appendix

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「2025年『休廃業・解散企業』動向調査」（2026年1月9日）、
「2025年『社長の年齢』動向調査」（2026年3月5日）

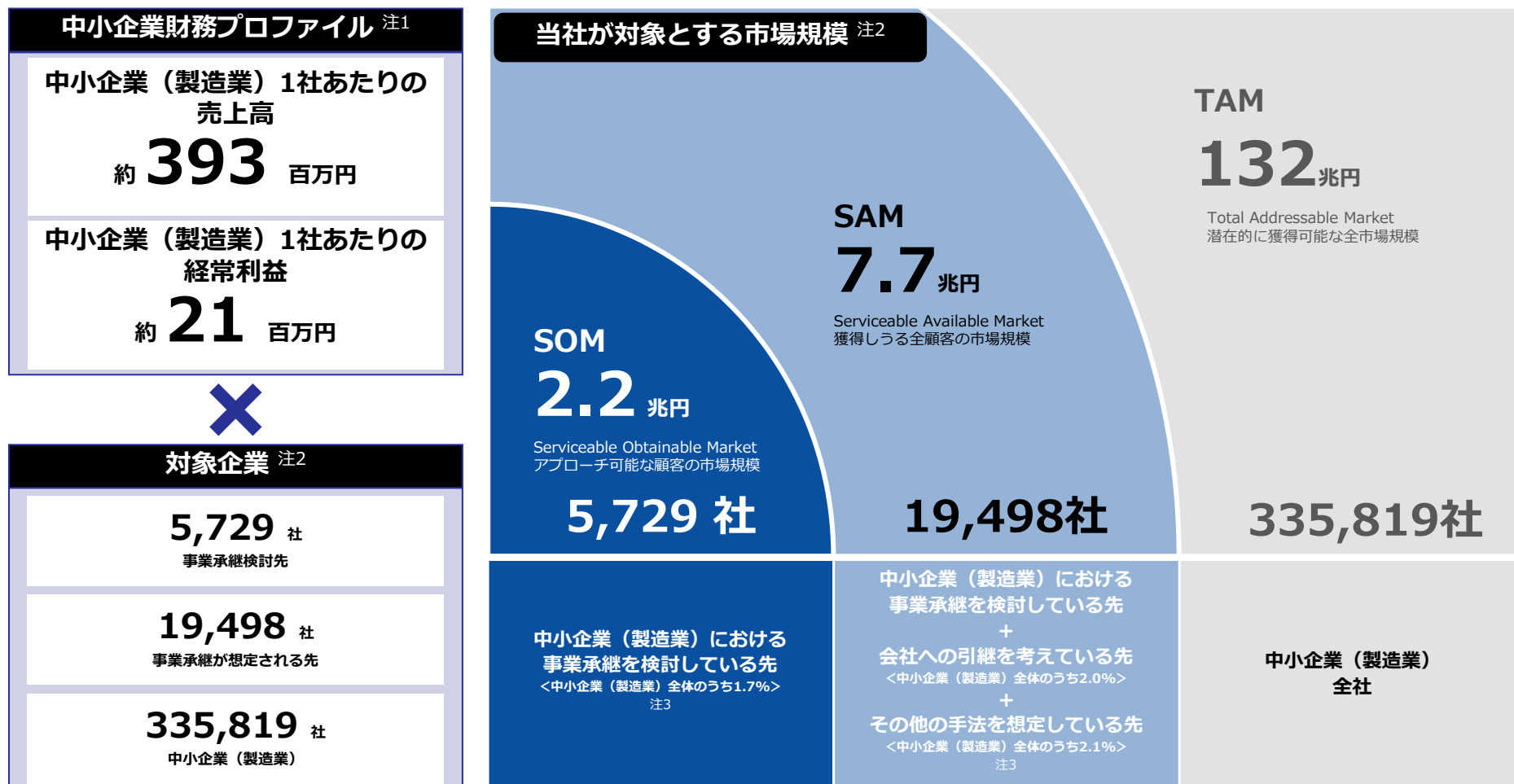
休廃業・解散した企業数と事業承継成約件数



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してい
ます。

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しています。

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しています。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しています。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しています。

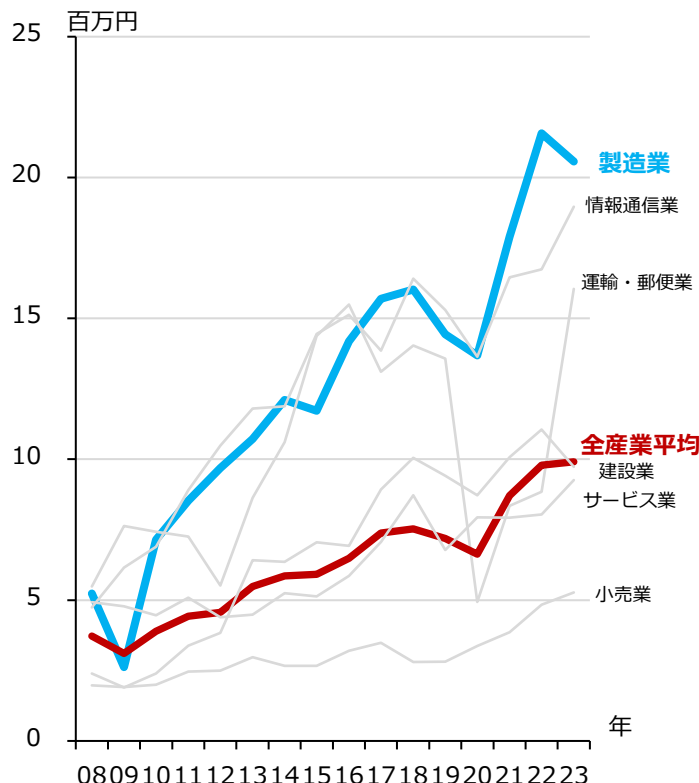
注3：上記注2に記載の割合を小数点以下第2位を四捨五入して記載しています。

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

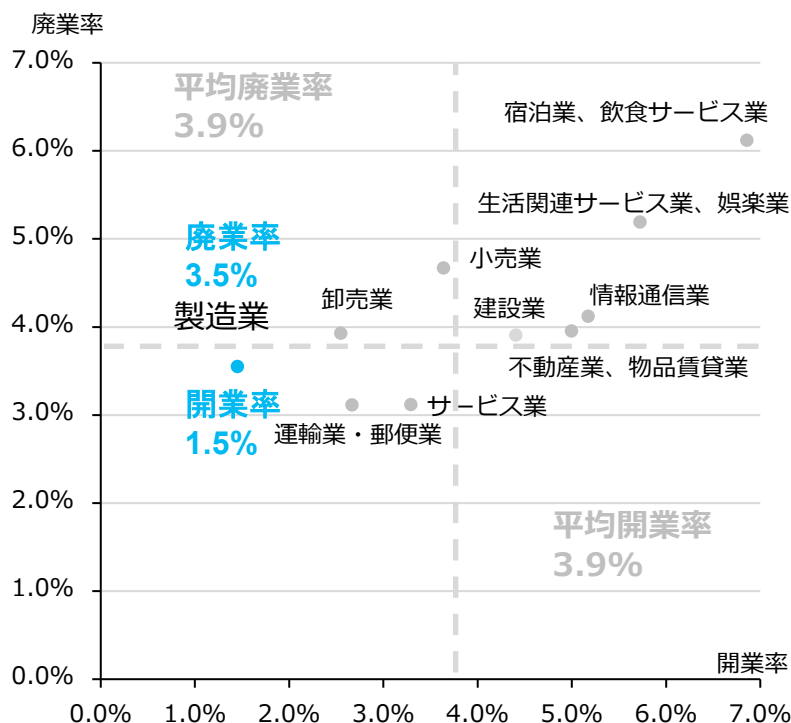
中小製造業の1社あたり利益は
全産業トップ

中小企業の1企業当たりの経常利益^{注1}



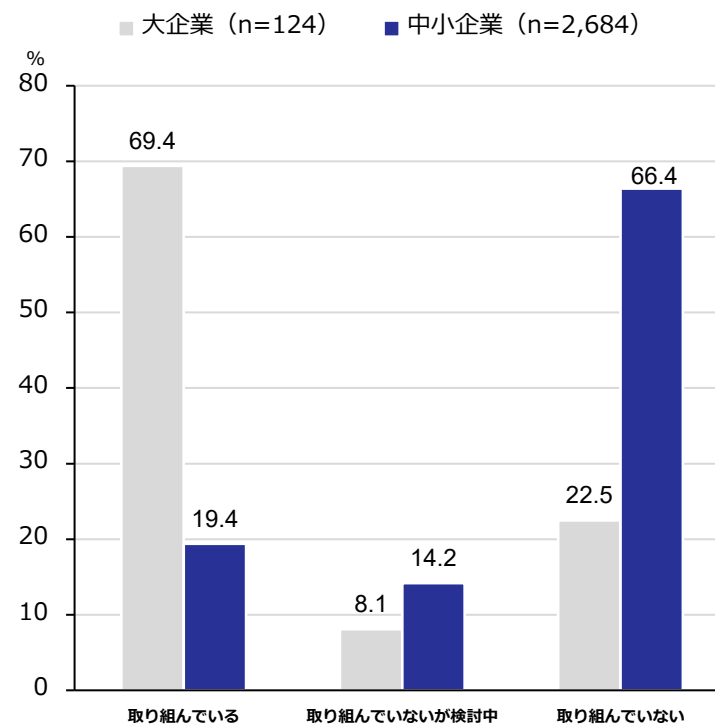
中小製造業への参入障壁が高く、
新規プレイヤーの参加は困難

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しています。

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です。

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」

利益率の水準（製造業平均との比較）

売上総利益率、営業利益率ともに製造業平均を上回る水準

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⁾

(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しています。

(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います。

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)

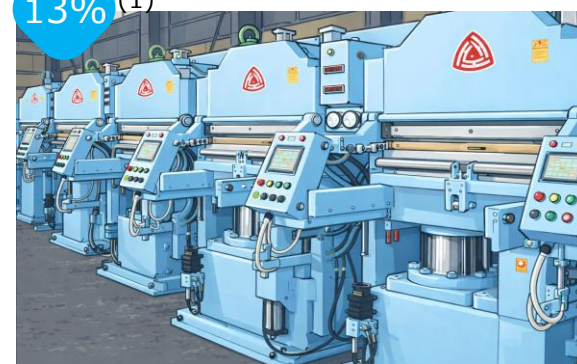
14% (1)



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)
※右の液面計は縮尺を調整しています。

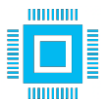
13% (1)



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



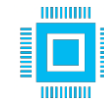
工作機械



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。

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	436名（グループ全体） ※2026年8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	保安道路企画株式会社	道路保安用品の製造・販売
	大栄パーカー株式会社	化成皮膜処理
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
	株式会社栄進電機	ワイヤーハーネス加工
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

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。

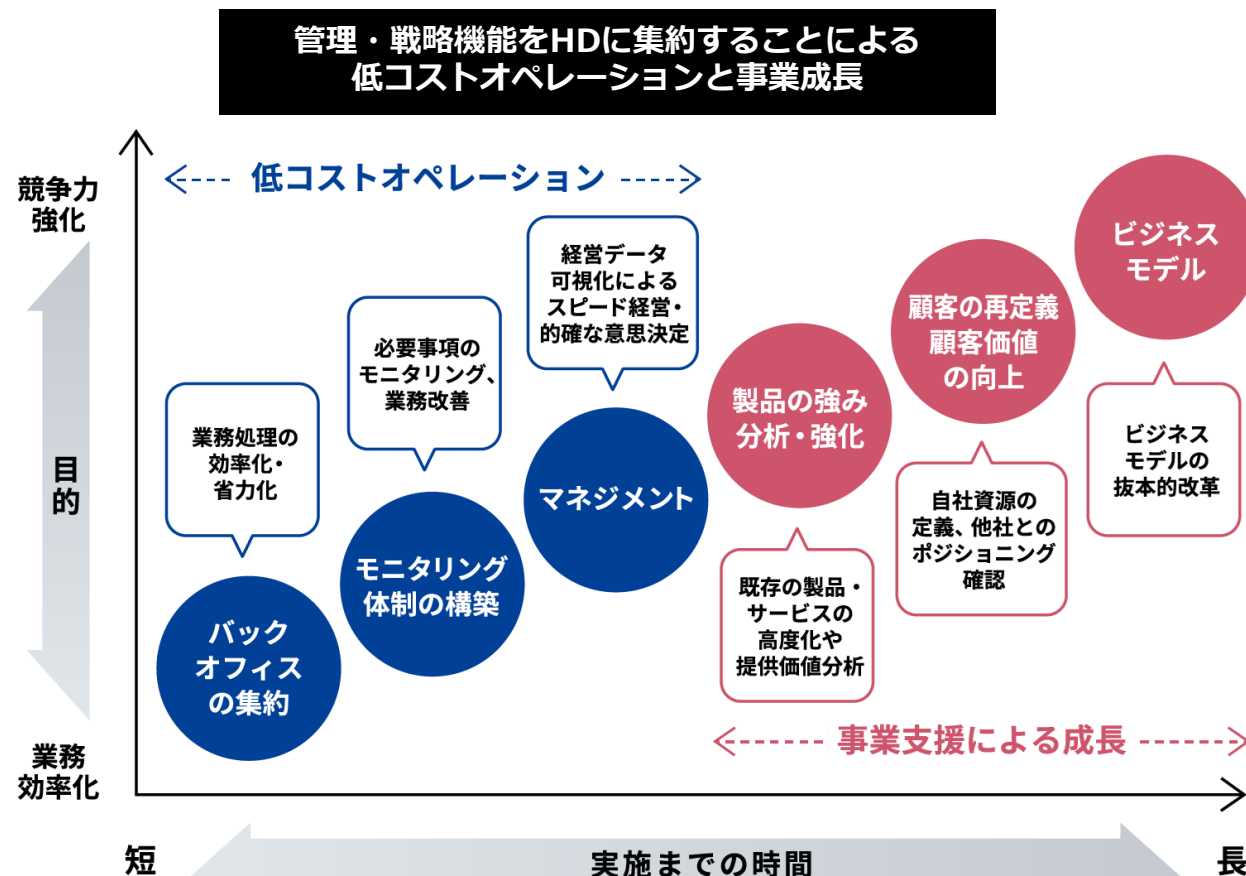
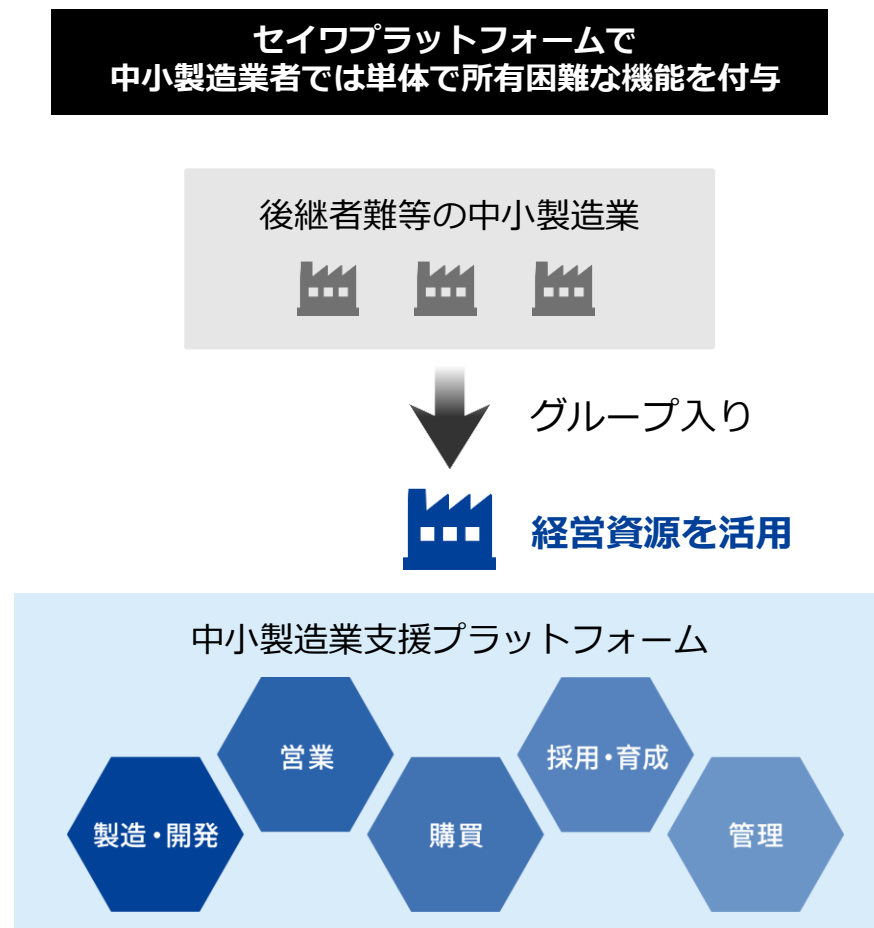
社外取締役 監査等委員 林 友梨

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：事業継続に必要な項目について、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

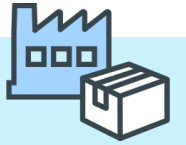
製造の改善 … プロセス改革



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

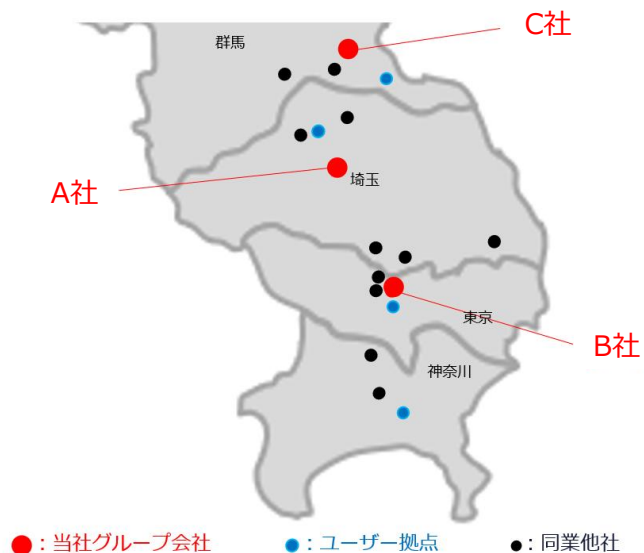


セイワプラットフォームにより**必要な支援が必要なだけ可能に**

- 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

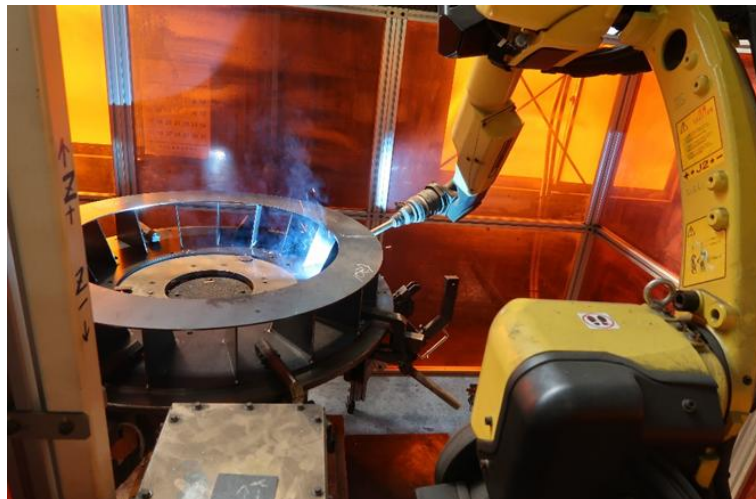
関東地区におけるカチオン占有状況



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21百万円の売上を向上（2025/5期）
- ・ 仕入先の共通化を行い、グループ企業Aの売上高比材料比率を2024年5月期比で▲7.2%削減（2025年5月期）
- ・ 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、手持ち時間が無くなり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します。

セイワホールディングスの事業承継プロセス

多数の事業承継経験をチェックリスト化し、下記項目を中心にディールを進行

M&A

- 原則「モノづくり」及び「モノづくりに関連する事業」
- 競合優位性（技術、設備、特許、立地など）の高いビジネス
- EV/EBITDA評価を行い、原則マルチプル5倍以内の企業
- オーナー様と価値観や方向性が一致していること
- 自社が注力する市場であること



デューデリジェンス

- 対象会社のオーナー様、キーマンの役割及び今後の経営メンバーの検証
- 平均給与、休日数、管理職数、特定社員への依存度のチェック
- 対象事業の市場分析（独自法）
- 自社として運営できるのか
- 競合優位性の源泉と継続性の確認
- 将来投資必要額、撤退額の算出



PMI

- 生産現場の整理整頓・安全対策の実施を行い労災0を目指す
- パターンに応じた後継人材選定プロセスを活用した選定
- バックオフィスは自社の統一フォーマットを活用して、最小の人員で効率よく履行
- 独自のプラットフォームを活用した課題解決と成長支援
- 経営管理人材の派遣

長期的な成長に耐えうる人員体制の構築

継続的に高いクオリティの経営体制を構築するための仕組

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



③ 中長期の育成プロパー人材



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

PMI
マネジメント

管理事務



積極的な人材登用



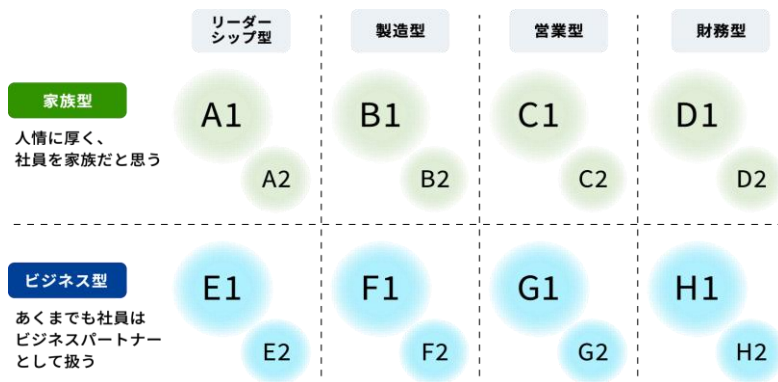
積極的な人材登用



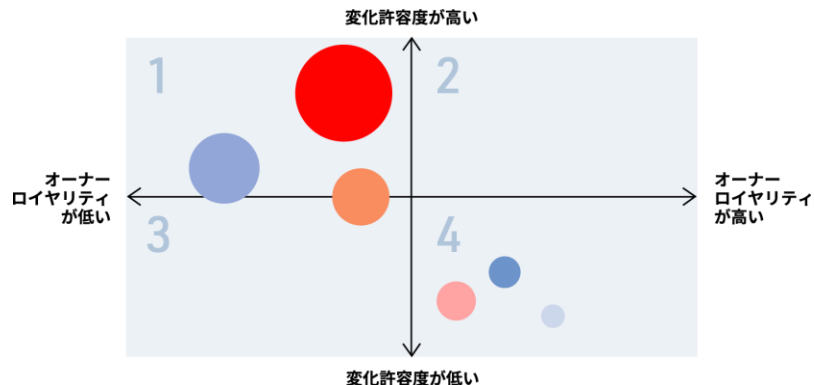
独自の人材最適化システムを構築

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率の低い、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します。

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

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

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

本資料に関する免責事項

◆ 本資料の目的

本資料は、株主・投資家の皆様に当社の経営方針、計画、財務状況などの情報をご理解いただくことを目的として作成したものであり、当社の株式の購入、売却など、投資を勧誘するものではありません。

◆ 情報の変更および外部データについて

本資料に掲載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。また、本資料に記載されている当社以外の企業・市場等に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、その正確性や適切性等について当社が保証するものではありません。

◆ 将来の見通しについて

本資料に記載されている当社の現在の計画、見通し、戦略などのうち、事実でないものは、現在入手可能な情報に基づく経営陣の判断による将来の見通しであり、リスクや不確定要因を含んでいます。実際の業績は、経済情勢や市場環境など様々な要因により、これらの見通しとは大きく異なる可能性があります。

◆ 更新義務の否定

当社は、新たな情報や将来の出来事等が生じた場合であっても、本資料における「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。