



2026年4月17日

各 位

会社名 株式会社 セイワホールディングス
代表者名 代表取締役社長 野見山 勇大
(コード番号：523A 東証グロース市場)

2026年5月期第3四半期決算説明動画及び決算説明書き起こしに関するお知らせ

当社は、2026年5月期第3四半期決算に関してご説明するため、「決算説明動画」及び「決算説明の書き起こし」を公開いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

なお、当社が自主的に公開するものであり、決算内容の詳細につきましては、2026年4月14日に開示しております決算短信及び決算説明資料をご覧ください。

記

1. 2026年5月期第3四半期決算説明動画

<https://youtu.be/8WPZyLjAAD4>

2. 2026年5月期第3四半期決算説明の書き起こし

2026年5月期第3四半期決算説明の書き起こしにつきましては、次頁以降をご覧ください。

以上

本件に関するお問い合わせ先

IR サイト <https://seiwaholdings.co.jp/ir>

※IRサイトの「IRお問い合わせ」を開き、フォームよりお問い合わせください。

株式会社セイワホールディングス

2026年5月期第3四半期 決算説明資料

証券コード：523A（東証グロース市場）

野見山 勇大

皆様、本日はお忙しい中お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。
株式会社セイワホールディングス、代表取締役の野見山勇大でございます。
早速ではございますが、2026年5月期第3四半期決算説明についてご説明いたします。

セイワホールディングスとは

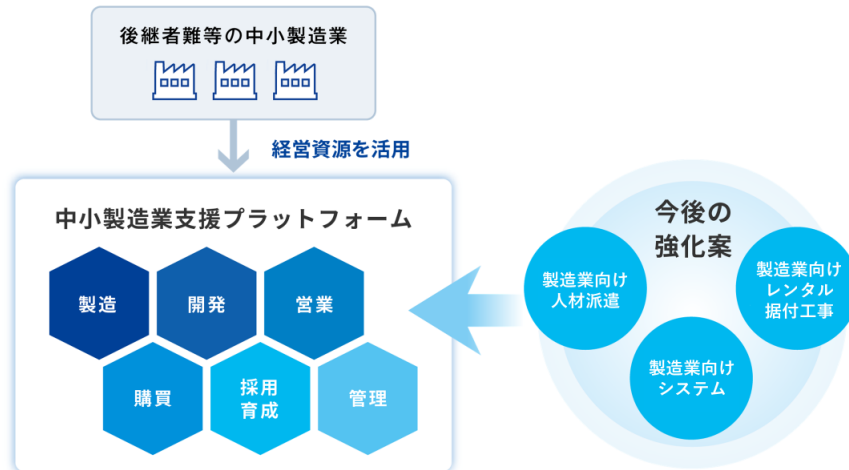
後継者不在である中小企業のM&Aを連続的に行い
独自の仕組みでバリューアップを行う

製造業特化型の事業承継 プラットフォーム

まずは、当社について改めてご説明いたします。
当社は、後継者不在である中小企業のM&Aを手掛け、それらの企業を永続的に保有しながら独自の
仕組みでバリューアップを行う「製造業特化型事業承継プラットフォーム」を展開しております。

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
プラットフォーム強化のため製造業経営自体を強くする機能の取込も検討



Copyright © SEIWA HOLDINGS

6

セイワプラットフォームの概略図です。

多くの中小企業にとって、製造・開発・営業・購買・採用育成・管理といったすべての機能を個社で保有することは、経営難易度が非常に高いと考えております。

当社では、これらの機能をホールディングス側に集約し、グループ入りした各社が苦手な部分を補完し、本業に集中できる環境を整えております。

これが当社の提供するプラットフォーム機能です。

また、今後の強化案として、モノづくり現場の人材不足やIoT化の遅れを補完できるような製造業向けの人材派遣やシステム構築も、M&Aで中小企業のプラットフォームの中に追加し、より強固な経営基盤を構築していく方針です。

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



(1)本比率は、2026年5月期中間（監査済み）の売上高に基づいて、当社グループをそれぞれ日本標準産業分類で整理した売上構成比率になります。

Copyright © SEIWA HOLDINGS

7

主要製品群についてご説明いたします。

売上の約4割は日本標準産業分類における「金属製品」が占めております。
特に鉄製品へのカチオン塗装や電気メッキ加工が多く、半導体製造装置や自動車部品向けが中心となっております。

なぜこの事業を行うのか

アルバイトで父が経営する町工場に就労。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。

入社後は顧客は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、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ものづくりのモデルを実現することを決意した。

Copyright © SEIWA HOLDINGS



我々がなぜこの事業を行うのかについて、改めてご説明いたします。

私自身、父が経営する町工場での経験が原点となっております。

モノづくりに熱心に向き合っている職人さんと仕事をしていく中で、彼らが本当に日本を支えていると感銘を受け、一緒に働きたいと思い入社を決意しました。

当時、顧客は1社のみで、債務超過や過重労働の環境という中で、中小企業の製造業の厳しさを味わい、創業者である父との関係や事業承継の難しさを身をもって経験いたしました。

ありがたいことに、会社も軌道に乗っていき、事業の成長安定化を考えていく中で、同じように事業承継に悩む会社が世の中に数多く存在することを知り、自身の経験が活かせると直感いたしました。

「事業を閉じようと思っていたので、従業員から家を買ったという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、会社は厳しかったと思う」という声を聞く中で、オーナー様や社員の熱い思いを感じました。

我々はこうした思いをつないでいくような事業承継に全力で取り組んで、社会や取引先に貢献できる新たな中小企業のものづくりモデルを作る、ということを決意いたしました。

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**63.6**歳(2024年度)と構造的な高齢化問題が発生
- 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

- グループ入り後の合算利益額の成長は、**承継前対比91%**を実現
- 独自のバリューアップで業界平均**利益率の約3.5倍**を実現

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
- 現在**4社**を積極的に検討しており、**毎月3-4件**のストライクゾーン案件を受領

4 適正な買収価格と厳格な財務規律

- **EV/ EBITDA 5倍前後**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、**5,702-7,606百万円**の投資余力

現在の当社を取り巻く状況を4点にまとめております。

1点目は、追い風の事業環境ということです。

経営者の平均年齢は63.6歳に達しており、休廃業・解散数に対して実際に事業承継が行われている割合はわずか1.41%と、受け皿が不足しています。

この巨大なマーケットにおいて、当社への期待は非常に高く、直近でも案件数は増加しております。

2点目は、永続保有モデルのため競合優位性の保持/拡大を最重要としていることです。

対象会社の競合優位性の保持/拡大を重要視しており、バリューアップに対してこだわりを持っております。

グループ入り前後の数値に関して、91%とほぼ倍増しております。

3点目は、潤沢なパイプラインです。

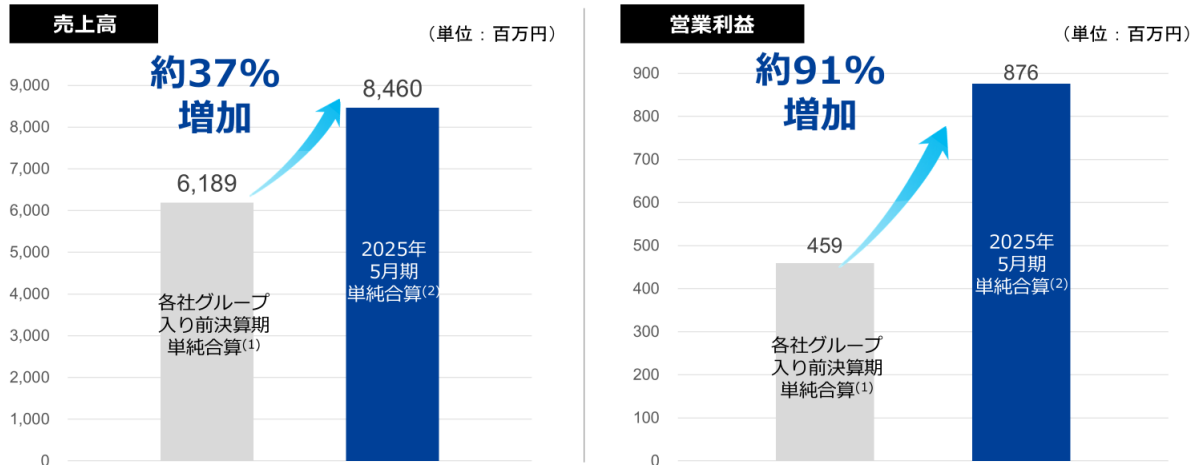
製造業のM&Aとえば、という業界からの認知を獲得できており、ストロングバイヤーとしての地位を確立しております。

直近では売り手様からセイワホールディングスを指名していただくことも増えており、現在も4社ほど積極的に検討しております。

4点目は、適正な買収価格と厳格な財務規律です。

投資基準としてEV/EBITDA倍率5倍前後、レバレッジ上限をNet Debt/EBITDA倍率3~4倍としております。直近の投資余力は約57億円から76億円ございます。

各社グループ入り前と2025年5月期の業績比較



収益向上の取り組みにより、グループ入り後に業績が大きく向上

※セイワホールディングスと2024年11月にグループ入りした富士鍍金工業所を除くグループ各社の単純合算数値を掲載しています。
 (1)各社について合算に用いた会計年度は異なり、会計方針の相違については調査を行わず合算しております。
 (2)グループ間取引を含む数値となります。

Copyright © SEIWA HOLDINGS

11

続きまして、当社のバリューアップについてご説明いたします。
 グループ入りした企業の営業利益は、営業利益が倍増しております。

グループ参画後の業績改善実績（抜粋）

事業承継後、セイワプラットフォームの導入により、多くのグループ会社で収益性の改善を実現

会社名	承継時期	事業承継前		事業承継後 (直近実績)		セイワプラットフォームによる支援
		売上	営業利益	売上	営業利益	
セイワ工業	2019年	195百万円	12百万円	700百万円 +259%	99百万円 +725%	<ul style="list-style-type: none"> 顧客1社依存から脱却し、特定顧客売上割合を15%以内に低減。顧客数を48社に拡大。 グループ共同購買により仕入単価の低減を実現し、収益性が大幅に改善。
タマ化工	2021年	491百万円	26百万円	613百万円 +25%	59百万円 +122%	<ul style="list-style-type: none"> 営業機能の新規構築と拡販により顧客ポートフォリオを再編し、収益基盤を強化。 改善活動の推進および生産性向上施策により製造コストを低減し、利益率が大幅に改善。
日本計器	2022年	278百万円	32百万円	364百万円 +31%	67百万円 +109%	<ul style="list-style-type: none"> 製造工程の見直しにより、従来5名体制で行っていた業務を2名で対応可能な体制へ効率化。 営業の行動管理・同行訪問により、新たな拠点での販売網を確立。

(1) 売上、営業利益は日本基準に基づく数値であり未監査の数値となります。
 (2) 直近実績にはグループ間売上を含みます。

Copyright © SEIWA HOLDINGS

12

これらの営業利益の数値は、グループ関連の共通費用控除後のため、実態値としてはさらに営業利益が高くなっております。

具体的に、セイワ工業では、顧客を1社から48社まで拡大しました。

また、グループ共同購買による仕入れ単価の低減や、製造・営業面へのハンズオン支援を通じて収益マージンを改善しております。

規律ある経営プロセスの浸透による収益性向上

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⁾	FY2024	FY2025	FY2026 第3四半期
売上総利益率	19.5%	29.9%	30.4%	36.6%
営業利益率	5.2%	12.0%	10.2% ⁽²⁾	18.0% ⁽²⁾

売上総利益率、営業利益率ともに製造業の指標を上回る
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顧客関連資産償却費、取得関連費用を差し戻し、その他収益、その他費用を控除して計算しております。

結果として、売上総利益率・営業利益率ともに業界平均を大きく上回る水準を実現しております。

M&A投資方針および対象企業の考え方

最大7,606百万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	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">前期投資した富士鍍金工業所は、営業利益率6.7%の改善現在4社を積極的に検討中
投資規律	<ul style="list-style-type: none">Net Debt / EBITDA倍率3-4倍を上限とした財務規律を維持。IPO後のNet Debt / EBITDA倍率は約0倍水準現状の投資可能余力は5,702-7,606百万円

M&A についてご説明いたします。

当社は最大 76 億円の投資余力がございますので、当面の成長資金は手元現金と Debt キャパシティで十分に賄えると考えております。

投資基準については、EV/EBITDA の 5 倍前後を一つの基準として、EBITDA 1~3 億円規模の会社を中心に考えておりますが、より規模の大きい案件も、バリュエーションが最適化されれば取り組みたいと考えております。

投資対象ですが、ニッチ領域で競争優位性を持ち、既存注力分野と親和性の高い会社を最優先いたし

ます。

また、製造業特化型の補完機能を有する会社、バリュエーションが正当化されるファンド案件も対象としております。

投資状況ですが、前期に投資した富士鍍金工業所の営業利益率が第3四半期時点で6.7%まで改善しております。

また、現在4社を新たな投資先として積極的に検討しております。

投資規律は、IPO後のNet Debt / EBITDA倍率は約0倍で、投資余力は増加しております。

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

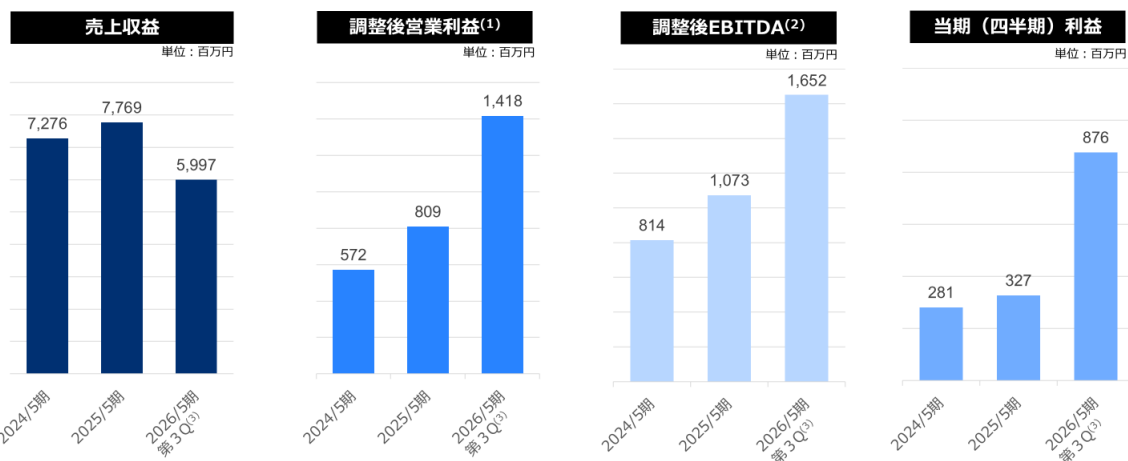
M&Aにおける当社のポジショニングですが、永続保有を前提としている株式保有で、独自のポジショニングが取れてきております。

高収益を目指すニッチな企業が多数ございますので、我々はその受け皿になっていると自負しており、中長期を見据えた投資や類似のM&Aを繰り返すことによって、プラットフォームでのシナジーに加え、グループ化でのシナジーも発生しております。

M&A16件分のトラックレコードを持っておりますので、その中で培った経営ノウハウやM&Aに関するチェックリストの整備ができていると考えております。

連結業績推移

上場準備のため追加M&Aは限定的であったが、バリューアップに注力し過去最高益



⁽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、取得関連費用を足し戻して算出しております。

⁽²⁾ 調整後EBITDAは、調整後営業利益に、減価償却費を足し戻して算出しております。

⁽³⁾ 2026/5期第3Qは監査法人のレビュー対象外です。

Copyright © SEIWA HOLDINGS

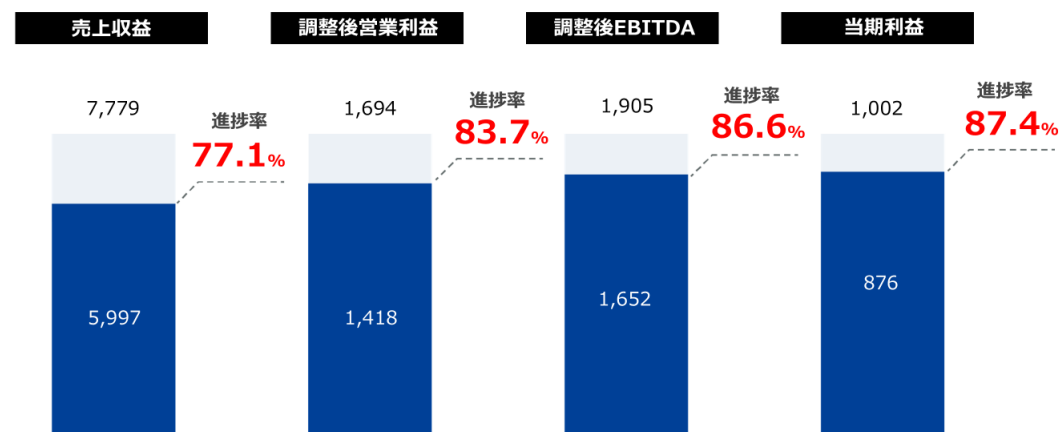
18

最後に、2026年5月期第3四半期の業績についてご説明いたします。

売上収益については、上場準備等による影響で追加案件が限定的ではありましたが、営業利益を伸ばすための施策が着実に効果を発揮しております。

予算の達成状況

当期利益ベースで87.4%を第3四半期時点で達成しており、会社計画を上回り順調に推移



※「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、取得関連費用を足し戻した数値。「調整後EBITDA」は、調整後営業利益に減価償却費を足し戻した数値です。

Copyright © SEIWA HOLDINGS

19

進行期予算の達成状況ですが、特に当期利益ベースは87.4%に達しており、会社計画を上回っております。

ガイダンスはしっかり達成できる見込みです。

連続的なM&Aを支えるバランスシートの改善

上場時の公募調達額4,279百万円を追加した、投資余力は5,702-7,606百万円

(単位：百万円)	2026年5月期 第3四半期	公募増資追加後 ⁽⁴⁾
流動資産	4,693	8,971
現預金等 ⁽¹⁾	2,458	6,737
非流動資産	6,546	6,546
うち、のれん	1,464	1,464
うち、無形資産	1,333	1,333
総資産	11,239	15,518
流動負債	3,825	3,825
有利子負債 ⁽²⁾	2,156	2,156
非流動負債	5,627	5,627
有利子負債 ⁽²⁾	4,591	4,591
総負債	9,453	9,453
純資産	1,786	6,064
Net Debt	4,289	10
調整後EBITDA ⁽³⁾	1,904	1,904
Net Debt/ EBITDA	2.25倍	0.01倍

(1) 現預金等＝現金及び現金同等物＋長期預金＋投資有価証券

(2) 有利子負債＝借入金＋社債＋リース債務

(3) 調整後EBITDAは2026年5月期予想値

(4) 公募追加後は3Q時点の数字に簡易的に公募増資の吸収額のみ足し合わせたもの

Copyright © SEIWA HOLDINGS

20

当社は連続的なコーポレートファンディングを今後も継続して行っていくため、バランスシートを非常に重視してございます。

上場時の公募増資 42.79 億円により、Net Debt もほぼフラットとなっております。

以上が第3四半期についてのご説明になります。

皆様、本日はお忙しい中ご参加いただきまして、誠にありがとうございました。