



2026 年 7 月 22 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 月期決算説明動画および決算説明書き起こしに関するお知らせ

当社は、2026 年 5 月期決算に関してご説明するため、「決算説明動画」および「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 7 月 15 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 月期決算説明動画

https://youtu.be/_3w7uggnMVk

2. 2026 年 5 月期決算説明の書き起こし

2026 年 5 月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 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

本日は大変暑い中、また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。

2026年5月期決算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

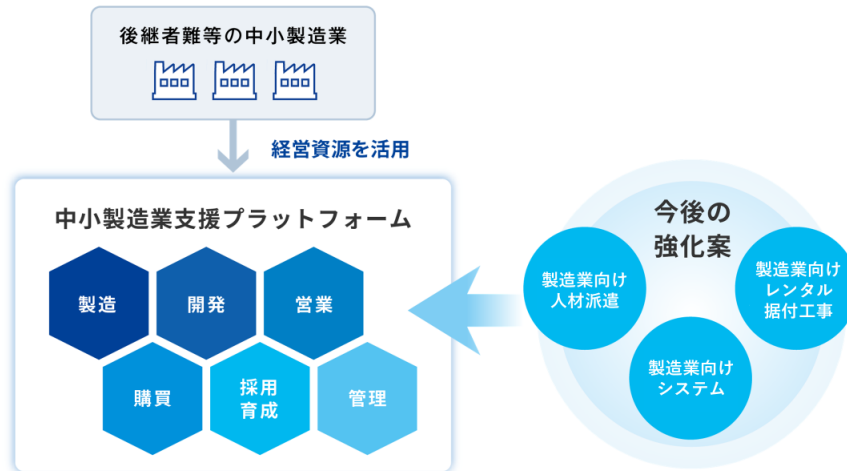
製造業特化型の事業承継 プラットフォーム

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

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。



Copyright © SEIWA HOLDINGS

5

セイワプラットフォームについて具体的にご説明いたします。

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、実態として極めて困難です。

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、対象企業の持つ潜在能力を最大限に発揮させながら企業成長を促します。

今後は、製造業向けの人材派遣会社などをグループに迎え入れ、人材をグループ内で供給する力をより強化していくことも検討しております。

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



(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。

Copyright © SEIWA HOLDINGS

6

当社の主要製品群についてご説明いたします。

最も大きな割合を占めるのが金属製品のカテゴリーで、全体の 37%を占めております。

特に鉄製品へのカチオン塗装や電気めっき加工が多く、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。

輸送用機器分野においては、昨今の造船需要の高まりを受け、造船関連の設備を製造しているグループ会社もございます。

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。

がむしやらに働き、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**中小企業のものづくりのモデル**を実現することを決意した。

Copyright © SEIWA HOLDINGS



本事業を行うに至った経緯につい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、彼らが日本を根底から支えているのだと強く実感し、こうした職人の方々がより輝ける社会を創りたいという思いから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、また創業者である父と私とが比較されるなど、事業承継の難しさを身をもって経験いたしました。が、努力を重ね、多くの方々のご支援をいただいた結果、業績は非常に上向きました。

一方で、広く社会に目を向けた際、深刻な事業承継問題が存在することに気づきました。

自らの経験をこの分野で活かせる確信を持ち、事業承継のマーケットへと参入した次第です。

初めて M&A を実施した際、譲渡企業のオーナー様から「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」という言葉をいただきました。

このような課題を抱える事業者が数多く存在することを実感し、その受け皿となり、モノづくりの想いを繋いでいくモデルを構築する、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**

当社のインベストメントハイライトとして、4つのポイントを挙げております。

1点目は、追い風の事業環境ということです。

後継者不足に悩む企業は非常に多く、現在の市場において、我々のような企業の受け皿が圧倒的に不足している状況です。

社内でも「これだけの需要があるのだから、我々がさらに成長し、より多くの企業とのご縁を紡いでいかなければならない」と鼓舞し合っております。

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。

当社グループに参画した企業は永続保有を前提としており、その企業が5年、10年、20年先も競争優位性を維持・強化し続けることを重要視しております。

そのため、当社は承継前対比の利益率に非常にこだわっており、今期も76%の利益増加を達成しております。

バリューアップを通じて、業界平均の3倍以上の営業利益率を達成できる点が大きな特徴です。

3点目は、潤沢なパイプラインです。

製造業のM&Aといえばセイワホールディングス、という業界からの認知を獲得できており、強固なポジショニングを構築できております。

足元の案件数で申し上げますと、大幅な増加傾向にあります。

4点目は、適正な買収価格と厳格な財務規律です。

積極的なM&Aを進める一方で、適切な財務規律に基づいた運営を徹底しております。

具体的には、EV/EBITDA倍率およびNet Debt/EBITDA倍率に一定の基準を設けて管理しております。

現時点での投資余力は約63億から85億円となっており、前期からの営業キャッシュフローも積み上がっているため、今期も非常に潤沢な投資力を有しております。

02. 2026年5月期実績

Copyright © SEIWA HOLDINGS

9

2026年5月期の業績実績についてご説明いたします。

2026年5月期 連結決算ハイライト

当社が重視している調整後営業利益、調整後EBITDA、当期利益はいずれも予算達成

(単位：百万円)	2025/5期 (実績)	2026/5期 (実績)	増減額 (増減率)	2026/5期予想値 (予算達成率)	予実差異要因
売上収益	7,769	8,011	+241 (+3.1%)	7,779 (103.0%)	半導体産業向けが下期にかけて増加 自動車産業、船舶産業向け等が堅調
営業利益	700	1,502	+802 (+114.6%)	1,553 (96.7%)	負ののれん発生益の会計処理影響 ⁽³⁾ (事業収益力への影響なし)
調整後営業利益 ⁽¹⁾	809	1,741	+932 (+115.1%)	1,694 (102.8%)	売上収益の向上及び原価改善により計画超過
調整後EBITDA ⁽²⁾	1,073	2,055	+982 (+91.5%)	1,905 (107.9%)	売上収益の向上及び原価改善により計画超過
税引前利益	563	1,364	+800 (+141.9%)	1,490 (91.5%)	負ののれん発生益の会計処理影響 ⁽³⁾ に加え、 借入金の期限前返済に伴う金融費用を計上
当期利益	327	1,080	+753 (+229.8%)	1,002 (107.8%)	負ののれん発生益の会計処理は当期利益 ⁽³⁾ への影響 はなく、収益改善が進行

(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。

(3)勝山塗装工業所のカチオン塗装事業譲受けに係る負ののれん発生益について、予算では259百万円を見込んでいましたが、連結処理により法人所得税費用との相殺91百万円を計上した結果、実績は168百万円となりました。本件は勘定科目の振替によるものであり、当期利益への影響はありません。

Copyright © SEIWA HOLDINGS

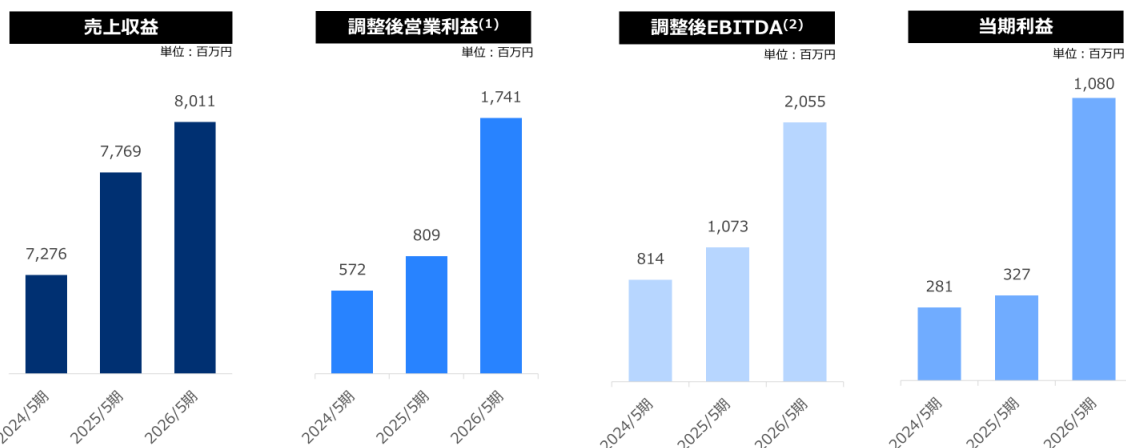
10

当期は、当社が重視している調整後営業利益および調整後当期利益のいずれも、公表予算を達成いたしました。

会計上の営業利益および税引前利益に関しては予算を下回る結果となりましたが、これは主に会計上の処理に起因するものであり、実態として我々が重視している各段階利益指標については、ガイダンスを上回ることができたと認識しております。

連結業績推移

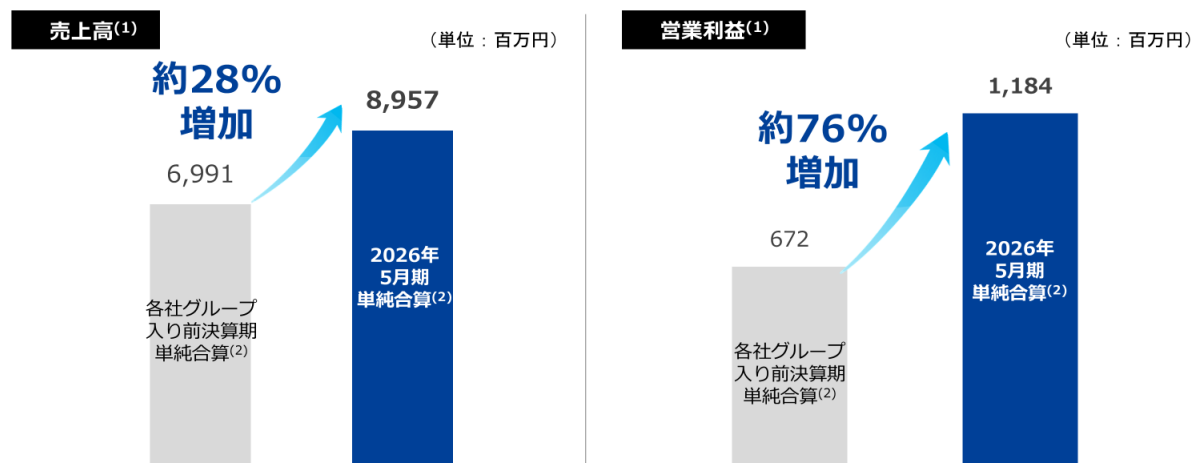
セイワプラットフォームの効果が着実に発現し、各利益は前期比2倍以上となり過去最高益を達成



(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。

業績の推移に目を向けますと、前々期から2026年5月期にかけて、ほぼすべての利益項目において2倍以上の成長を実現いたしました。

各社グループ入り前と2026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

(1)セイワホールディングスを除くグループ各社の単純合算数値を掲載しています。
(2)合算に用いた各社の業績は、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。
(3)グループ間取引を含む数値となります。

また、冒頭に申し上げました通り、売上高・利益ともに堅調に拡大を続けております。

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 ⁽¹⁾		2026年5月期 ⁽¹⁾⁽²⁾		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 ⁽³⁾	
タマ化工	2021年	491百万円	26百万円	883百万円 +80%	145百万円 +458%	- 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	392百万円 +41%	97百万円 +203%	- 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。
富士鍍金工業所	2024年 ⁽⁴⁾	801百万円	213百万円	774百万円 ▲3%	230百万円 +8%	- 半導体向けの増産後ずれにより減収となったが、多能工化の推進やラインの自動化による生産性の向上、不良率低減に向けた取り組みにより増益。 2027年5月期は更なる増益が見込まれます。

(1) 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) グループ間取引消去前の個社決算数値となります。

(3) 経営指導料控除前の営業利益となります。

(4) 2024年11月にグループ入りですが、グループ入り前が変則決算のため2025年5月期と比較しています

Copyright © SEIWA HOLDINGS

13

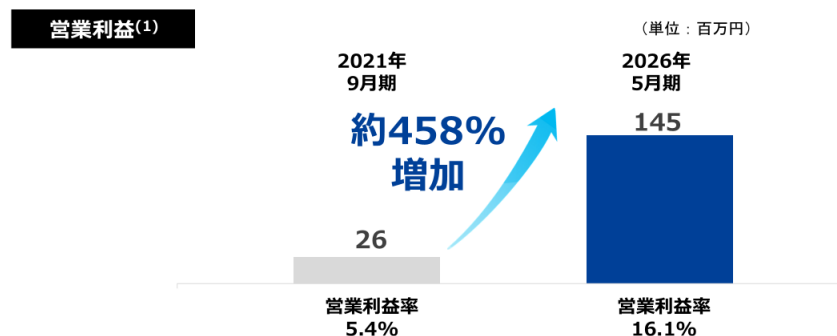
グループ参画後の業績改善実績について、前回に続き具体例をご説明いたします。

タマ化工および富士鍍金工業所の2社ともに、前回ご説明した時点からさらに業績の伸びが顕在化しております。

2024年11月にグループ入りした富士鍍金工業所については、当期の営業利益は前年比8%増に留まっているものの、来期に関しては非常に大幅な増益が見込まれる状況にありますので、ここからさらなる業績向上を目指してまいります。

グループ入り後の業績向上の事例

【事例1】タマ化工のグループ入り後の大幅な営業利益向上



収益向上のための主な取り組み

- 同業の勝山塗装工業所のカチオン事業を譲り受け。対象事業の営業利益を▲25百万円から37百万円へ、譲り受けから1年で62百万円の改善を達成
- 営業活動により売上のうち約16%が新規取引先となり、売上ポートフォリオの変革を実現（旧勝山塗装工業所の要因を除く）

(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

14

詳細な事例として、まずタマ化工についてご説明いたします。

タマ化工は2025年6月に、同業者である勝山塗装工業所のカチオン事業を譲り受けました。

グループ参画時、勝山塗装工業所の営業利益はマイナス2,500万円で前期着地しておりましたが、今年1年間で3,700万円の営業黒字へと転換いたしました。

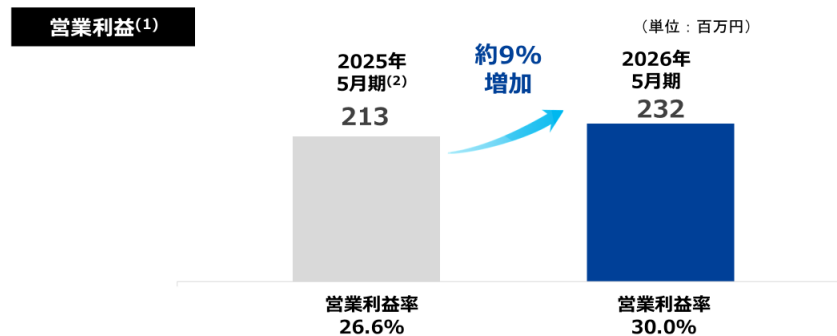
これにより、わずか1年間で6,200万円の業績改善を成し遂げたことになります。

また、この事業譲受の影響を除いたベースで見ても、現在のタマ化工の売上高における16%は、新規に開拓した取引が占めております。

純粋な増収と、事業譲受した勝山塗装工業所の増益効果が相乗効果を生み、大幅な業績増加を達成いたしました。

グループ入り後の業績向上の事例

【事例2】富士鍍金工業所のグループ入り後の短期間による収益性の改善



収益向上のための主な取り組み

- 下記改善により労働時間を約20%大幅に削減で今後の半導体需要に耐えうる体制を構築
 - 1) ラインの自動化や前処理ラインの増設による生産性の向上
 - 2) 不良率調査を行い、インライン内で完結できる仕組みを構築
- 2027年5月期は更なる増益が見込まれます

(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。

(3) 2024年11月にグループ入りですが、グループ入り前が変則決算のため2025年5月期と比較しています。

続いて富士鍍金工業所ですが、前期比で売上高が2億1,300万円から2億3,200万円へと向上し、営業利益率も向上しております。

特筆すべき点として、約1年半で、従業員の労働時間を20%削減する取り組みを行いました。

具体的には、ラインの自動化、前処理専用ラインの増設、また不良率の調査に基づくライン内完結型の仕組みの構築など、モノづくりにおける泥くさい改善を積み重ねてまいりました。

富士鍍金工業所は半導体関連の製品を数多く取り扱っており、今後のさらなる増収増益に対しても十分に耐えうる体制が整ったと考えております。

先ほど申し上げた通り、2027年5月期はさらなる増益を目指してまいります。

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⁾	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。

これらの結果、当グループの売上総利益率および営業利益率は、製造業の平均値を大幅に上回っております。

今後の業績開示について

- M&A関連費用などを財務諸表により適切に表すため、調整指標の定義を見直します。
- 負ののれん発生益などの一過性損益を調整項目に追加し、本業の実力をより分かりやすく示します。
- 新たに調整後当期利益を開示し、利益水準の継続性・比較可能性の向上を図ります。

調整後営業利益

一過性の要因やM&Aに伴う会計上の影響を除外し、事業の継続的な収益力を示す指標

<計算式>

営業利益

$$\begin{aligned} &+ \text{M\&Aに伴う無形資産償却費} \\ &+ \text{M\&A取得関連費用} \\ &\pm \text{一過性損益（負ののれん発生益等）} \\ &= \text{調整後営業利益} \end{aligned}$$

調整後EBITDA

事業が生み出す
キャッシュ創出力を示す指標

<計算式>

調整後営業利益

$$\begin{aligned} &+ \text{減価償却費} \\ &= \text{調整後EBITDA} \end{aligned}$$

調整後当期利益

一過性要因やM&Aに伴う会計上の影響を除外し、継続的な利益水準を示す指標

<計算式>

当期利益

$$\begin{aligned} &+ \text{M\&Aに伴う無形資産償却費} \\ &\quad (\text{税効果考慮後}) \\ &+ \text{M\&A取得関連費用} \\ &\pm \text{一過性損益（負ののれん発生益等）} \\ &= \text{調整後当期利益} \end{aligned}$$

今後の業績開示についてご説明いたします。

M&A 関連費用の発生や財務諸表の適切な表現方法について、社内で慎重に議論を重ねた結果、調整後の指標を開示する方が、投資家の皆様に実態の収益力をより正しくご理解いただきやすいと判断いたしました。

特に、2026年5月期に見られたような負ののれんの発生によって業績数値が定まらず、実態の収益力が見えづらくなることは、正確な情報発信の観点から望ましくないと考えたため、今後は新たに記載している計算式に基づき、調整後指標を開示する方針へと変更いたします。

具体的には、営業利益に対して、M&Aに伴う無形資産償却、取得関連費用、および負ののれん発生益などの特殊要素をすべて排除した、プレーンな収益力を示す数値を算出いたします。

その他の利益に関しても同様の調整を行います。

従前の開示数値との比較

2026年5月期実績についても、新たな定義に基づく数値をあわせて開示します。

(単位：百万円)	2026/5期 (従前の開示)	2026/5期 (今後の開示)	増減	備考
売上収益	8,011	8,011	-	-
営業利益	1,502	1,502	-	-
M&Aに伴う無形資産償却費	+117	+117	-	-
M&A取得関連費用	+42	+42	-	-
一過性要因 (負ののれん発生益、子会社売却益、上場関連費用等)	+79	▲231	▲310	負ののれん発生益、 子会社株式売却益を減算
調整後営業利益	1,741	1,430	▲310	上記影響
減価償却費	+313	+313	-	-
調整後EBITDA	2,055	1,744	▲310	上記影響
税引前利益	1,364	1,364	-	-
当期利益	1,080	1,080	-	-
調整後当期利益	-	968	-	当期利益に各調整項目を加減算して算出 但し、無形資産の償却費は 税効果を考慮し65%を乗じて加算

Copyright © SEIWA HOLDINGS

18

調整後営業利益や調整後 EBITDA については、前期比での負ののれん等の特殊要因を差し引いた指標として、今回からスライドを用意させていただいております。

連続的なM&Aを支えるバランスシートの改善

IPOによる資金調達でバランスシートを大幅に改善。最大8,590百万円のM&A投資余力あり

(単位：百万円)	2025/5期	2026/5期	差額
流動資産	5,006	8,207	+3,201
現預金等 ⁽¹⁾	2,903	6,170	+3,266
非流動資産	6,268	6,512	+243
うち、のれん	1,464	1,464	-
うち、無形資産	1,470	1,297	▲172
総資産	11,274	14,719	3,445
流動負債	3,127	3,601	+474
短期有利子負債 ⁽²⁾	1,478	2,014	+536
非流動負債	7,304	4,852	▲2,452
有利子負債 ⁽²⁾	6,406	3,936	▲2,469
総負債	10,431	8,453	▲1,978
純資産	842	6,266	5,423
Net Debt	4,981	▲219	▲5,200
調整後EBITDA	1,073	2,055	+982
Net Debt/EBITDA	4.6倍	▲0.1倍	-

Copyright © SEIWA HOLDINGS

(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

19

また、我々は今後も連続的な M&A を行っていく予定ですが、その中でバランスシートが極めて重要となります。

IPO による資金調達を経て財務体質は大幅に改善しており、手元の約 85 億円の M&A 投資余力を今後も積極的に活用してまいります。

03. 2027年5月期予想

2027 年 5 月期の業績予想についてご説明いたします。

2027年5月期連結業績予想

未公表のM&Aを含まない予算で、各項目20%以上の増収増益

昨年対比でM&A検討件数が倍増しており、追加のM&Aで更なる業績の積み増しを目指す

(単位：百万円)	2026/5期 (実績)	2027/5期 (業績予想)	増減
売上収益	8,011	9,800	+1,788 (+22.3%)
調整後営業利益 ⁽¹⁾	1,430	1,800	+369 (+25.8%)
調整後EBITDA ⁽¹⁾	1,744	2,100	+355 (+20.4%)
調整後当期利益 ⁽¹⁾	968	1,221	+252 (+26.1%)

(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算出しています。

調整後EBITDA：調整後営業利益に減価償却費を加算して算出しています。

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算出しています。

2027年5月期の連結業績予想は、現在未公表のM&Aを一切含まない前提で策定しております。

この前提であっても、各項目において前年比20%以上の増収増益を見込んでおります。

また、前年比でM&A件数は倍増しているため、追加のM&Aによって、さらなる業績の上積みは積極的に狙えると考えております。

04. M&A戦略

最後に、当社のM&A戦略についてご説明いたします。

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18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	2022年2月	○	(株)カケンジェネックス
2019年6月	○	東栄コーティング(株)	2022年3月	○	(株)JOB
2019年10月	○	(株)カスカ	2022年4月	○	日本計器(株)
2020年7月	○	光誠産業(株)、(株)ブレンズ	2022年6月	○	(株)開伸、日本興業(株)
2020年10月	○	三陽電工(株)	2023年7月	○	(株)金谷塗装工業所
2021年1月	●	(株)セイワホールディングス設立	2024年11月	○	(株)富士鍍金工業所
2021年3月	○	三重工業(株)	2025年6月	○	(株)勝山塗装工業所のカチオン塗装事業
2021年6月	○	(株)平野製作所	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
2021年9月	○	タマ化工(株)			

Copyright © SEIWA HOLDINGS

23

2019年6月に東栄コーティングがグループ入りしてから、これまでに18件のM&Aを連続的に実施してまいりました。

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2か月で三鷹金属工業、大庭塗装工業所の2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

Copyright © SEIWA HOLDINGS

24

M&Aの投資および対象企業の選定基準についてですが、投資基準としてEV/EBITDA倍率にて企業価値を評価しており、投資対象数が多く、困っている企業が多いEBITDA1億円～3億円の企業を中心にしております。

EBITDA が 3 億円を超える規模の案件についても強い引き合いをいただいております、こうした案件にも積極的にチャレンジしてまいります、あくまで財務規律を厳格に守りながら進めてまいります。

投資の優先領域としては、ニッチ領域において競争優位性を有し、既存注力分野との親和性が高い製造業を最優先とする方針でございます。

その他は記載の通りになります。

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

当社のポジショニングについてですが、非常に多くの投資対象企業数を抱えているため、再現性を持って毎年着実に、連続的な M&A を実行することが可能です。

また、売却を前提としない中長期の取り組みができる永続保有モデルを掲げているからこそ、強固なポジショニングを確立できていると考えております。

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ек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における当社の強みは、製造業の中でも特定の領域となる注力分野に特化し、シナジーを発揮させるM&Aを実行している点にあるため、ソーシングおよびPMIの双方において明確な強みを発揮することができます。

特に、私自身が実際に家業の事業承継を経験しているため、現場目線でオーナー様と会話ができる点が、ソーシングにおいて選ばれる大きな要因となっています。

また、当社の永続保有モデル自体が、売り手であるオーナー様に対して納得感と安心感を得られやすいと考えています。

さらに、同様のM&Aを連続的に実行してきたことで、グループ内での業績改善実績が豊富に蓄積されていますので、どのように成長していけるのかがオーナー様からも非常にイメージしやすくなり、これがソーシングでの選択、および高い確度でのPMIに繋がっております。

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 セーフ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

M&Aの投資対象に関するクライテリアを改めてまとめております。

2027年5月期のM&A事例①：三鷹金属工業

詳細は、以下の適時開示をご参照
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/523A/tdnet/2830393/00.pdf>

連結子会社の富士鍍金工業所を主体とし、三鷹金属工業の金属表面処理（めっき）事業譲受を実行。
 本件は主に設備力向上を目指すM&Aであり、半導体需要にもしっかりと対応できるよう体制を強化

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



製造キャパシティを
約**35%**増加できる見込み



Copyright © SEIWA HOLDINGS

28

ここで、2027年5月期に実施したM&Aの事例について2件ご紹介いたします。

1件目ですが、三鷹金属工業のめっき事業を譲り受けいたしました。

主に富士鍍金工業所の設備能力の向上を目指して実施したM&Aです。

当社の主たる投資スコープからはやや外れたM&Aではありますが、半導体の需要に確実に対応するため、設備面の強化を目的として実行いたしました。

製造キャパシティは35%増加し、今後の半導体需要に対して供給体制を整えることができました。

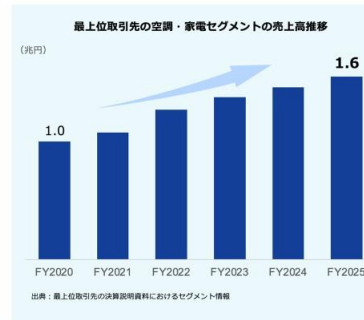
2027年5月期のM&A事例②：大庭塗装工業所

**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・組立の専門メーカーである大庭塗装工業所の株式譲渡を実行**

詳細は、以下の適時開示をご参照
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/523A/tdnet/2839962/00.pdf>

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・組立（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



今回子会社化する大庭塗装工業所は、こ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。



Copyright © SEIWA HOLDINGS

29

2 件目ですが、大庭塗装工業所にグループへ参画いただきました。

エアコン等の家電部品に対する吹き付け塗装・粉体塗装や、自動車向けのカチオン塗装を手掛けており、当グループの既存事業と極めて親和性の高い事業内容を有しております。

また、これまで当グループの同業会社は東海地方と関東地方に集中しておりましたが、その中間地点に大庭塗装工業所が加わったことで、中間の商圏も確実に取り込んでいける体制が構築されました。

以上、2026 年 5 月期の決算説明とさせていただきます。

ご清聴ありがとうございました。