

サーテックカリヤの 子会社化について



**SERENDIP
HOLDINGS**

セレンディップ・ホールディングス株式会社

証券コード 7318

2025年5月13日

セレンディップ・チャレンジ500

中堅中小製造業の課題

日本の中堅・中小製造業が単独で持続的に成長するためのハードルが高まっている

経営者の
高齢化

日本の
マーケット
縮小

付加価値の
源泉の変
化・脱炭素
化の進展

現場の高齢
化／人手不
足、生産性
の低さ

管理・企画
機能の弱さ

セレンディップ・
チャレンジ500

セレンディップの成長戦略

当社が日本の中堅・中小製造業の持続的成長モデルとなるべく連結売上高500億円を目指す

非連続的な成長を実現する
事業承継M&A

成長する世界市場に挑戦する
海外進出

新しい価値創造に挑戦する
高付加価値領域、脱炭素・EV化

製造現場の生産性を劇的に向上する
フューチャーファクトリー

中小・中堅企業が規模の経済を獲得する
ホールディングスの企画機能強化

連結売上高
500億円

営業利益
25億円

ROE
20.0%

200億円

2024年3月期

500億円

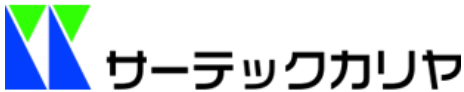
モノづくり
事業

プロフェッ
ショナル
事業

インベストメ
ント事業

2027年3月期

株式会社サーテックカリヤ 概要



創業75年を誇る自動車部品の無電解ニッケル・硬質クロムめっき加工・アルマイト加工などを主力とした日本最大級の表面処理カンパニー。自動車産業を中心に、ものづくりに不可欠なめっき・表面処理分野の総合メーカーとして、幅広い加工技術とグローバルな生産体制を有している。

株式会社サーテックカリヤの概要	
代表者	代表取締役社長 竹内 弘一
本店所在地	愛知県刈谷市神明町6-100
設立	1954年2月(創業1950年6月)
従業員数	単体783名、連結3,004名(2024年12月末)
売上高	単体約128億円、連結約216億円(2024年12月期 簡易計算)
事業内容	めっき加工を主とした表面処理の総合メーカー
主要取引先	株式会社デンソー、株式会社豊田自動織機、京セラ株式会社、株式会社アドヴィックス、株式会社アイシン 等
関連会社	S&P(タイ)、SKT(タイ)、SKI(インドネシア)、SPI(フィリピン)、SKV(ベトナム)、SSM(メキシコ)その他3社

サーテックカリヤの事業の強み ①

- 多種多様なめっき技術を有しており、強固な顧客基盤を背景に、業界内では抜きんてた売り上げ規模を誇る

電解めっき・電気めっき



無電解ニッケル(Ni-PB)



無電解Ni-PTFE複合



無電解ニッケル(中リン)



無電解ニッケル(高リン)



無電解+部分クロム



硬質クロム



ニッケルめっき



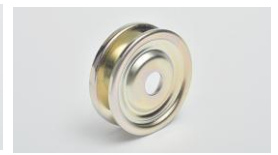
無光沢錫めっき鋼材



錫・亜鉛3価クロメート



亜鉛3価黒クロメート



亜鉛3価クロメート



銅めっき



黒クロム



装飾クロム



錫めっき

その他 表面処理



アルマイト



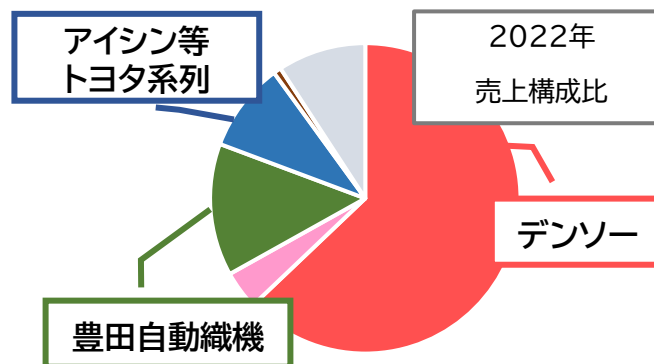
硬質アルマイト



亜鉛アルミ塗装

主要な販売先

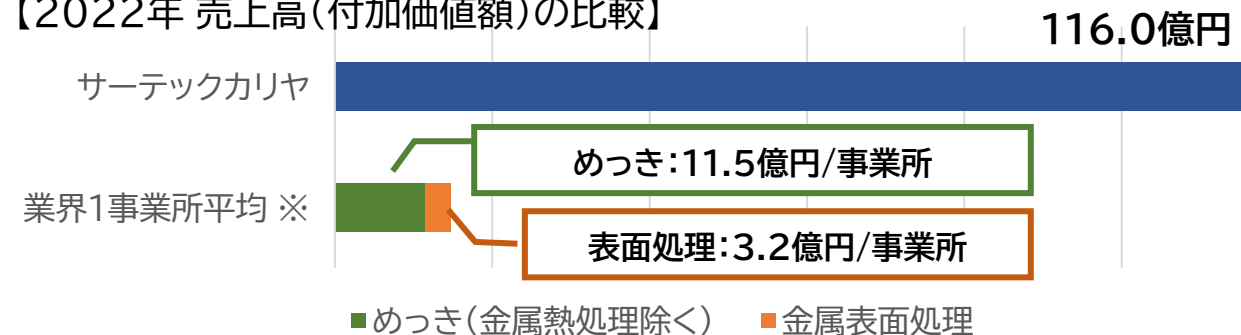
デンソー、豊田自動織機など安定・強固な顧客基盤を有する



販売先	売上高比率
デンソー	62.9%
デンソー系列	4.0%
豊田自動織機	13.8%
アイシン等トヨタ系列	9.3%
京セラ	0.8%
その他	9.2%

めっき業界内における売上規模

【2022年 売上高(付加価値額)の比較】



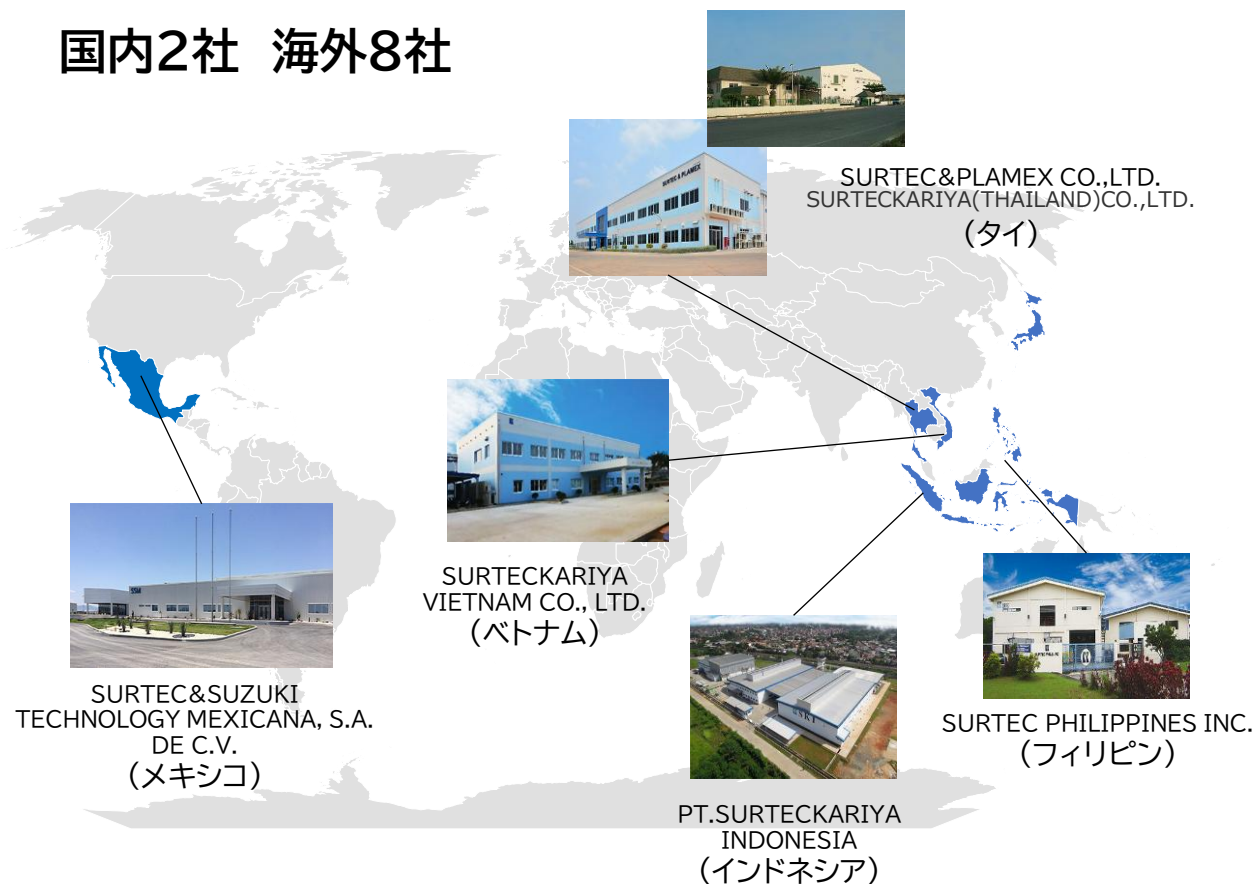
※データ元:e-Stat「2023年 経済構造実態調査 産業別統計表」数値よりセレンディップが作成

サーテックカリヤの事業の強み ②

- 成長が期待される新興国を中心とした顧客拡大とともに、今後大きな成長が見込まれる分野への拡大を図る

サーテックカリヤのグローバル展開

国内2社 海外8社

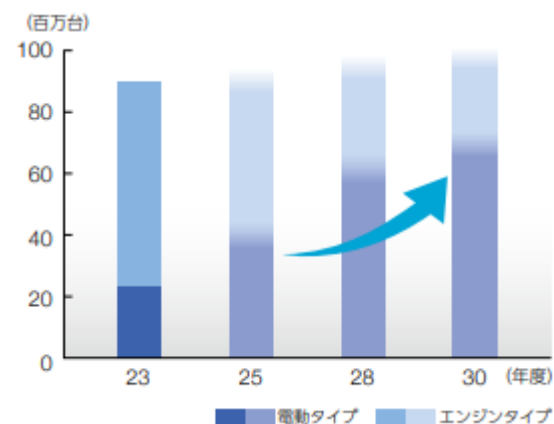


提供元: Bing
© Australian Bureau of Statistics, GeoNames, Geospatial Data Edit, Microsoft, Navinfo, Open Places, OpenStreetMap, Overture Maps Foundation, TomTom, Zenrin

需要が拡大する部品へのめっき加工

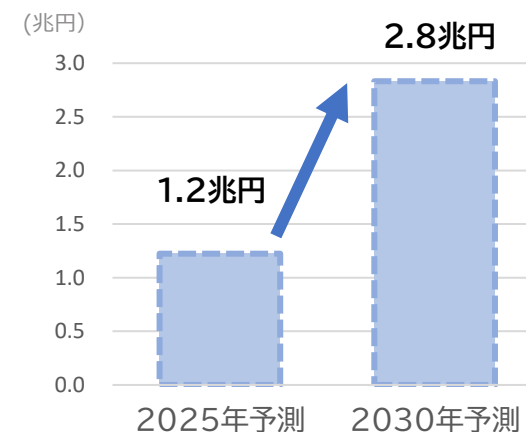
- 電動コンプレッサーの構成部品やインバータに用いられるパワー半導体の冷却部品にはめっき加工が施されているが、自動車の電動化に伴い今後大きな需要の拡大が見込まれる。
- 上記以外にも、自動車の電動化部品に大電流を効率的に分配・伝送する「バスバー」部品など新規開拓も見込まれる。

コンプレッサーの機種別需要予測*1



*1: Source: 豊田自動織機レポート2024

自動車用インバータ世界需要予測



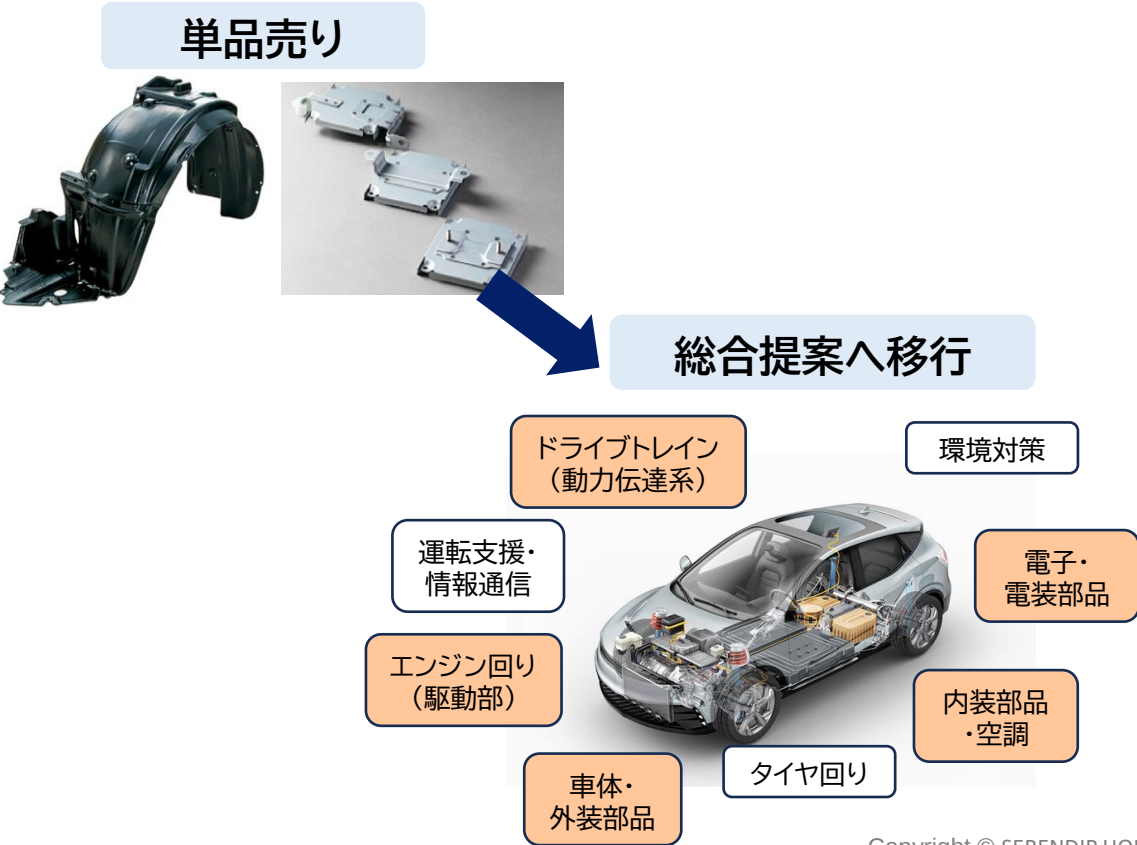
Source: 当社予測
(為替: 141円/ドル)

想定される事業シナジー①

- ロールアップ型のM&Aで、当社グループは単品売りから機能・技術を軸に総合提案できる体制に進化

“めっき・表面処理”の総合メーカー
が加わり、提案領域をさらに拡充

機能・技術を軸としたロールアップ型
の事業承継M&Aを志向



機能・
技術

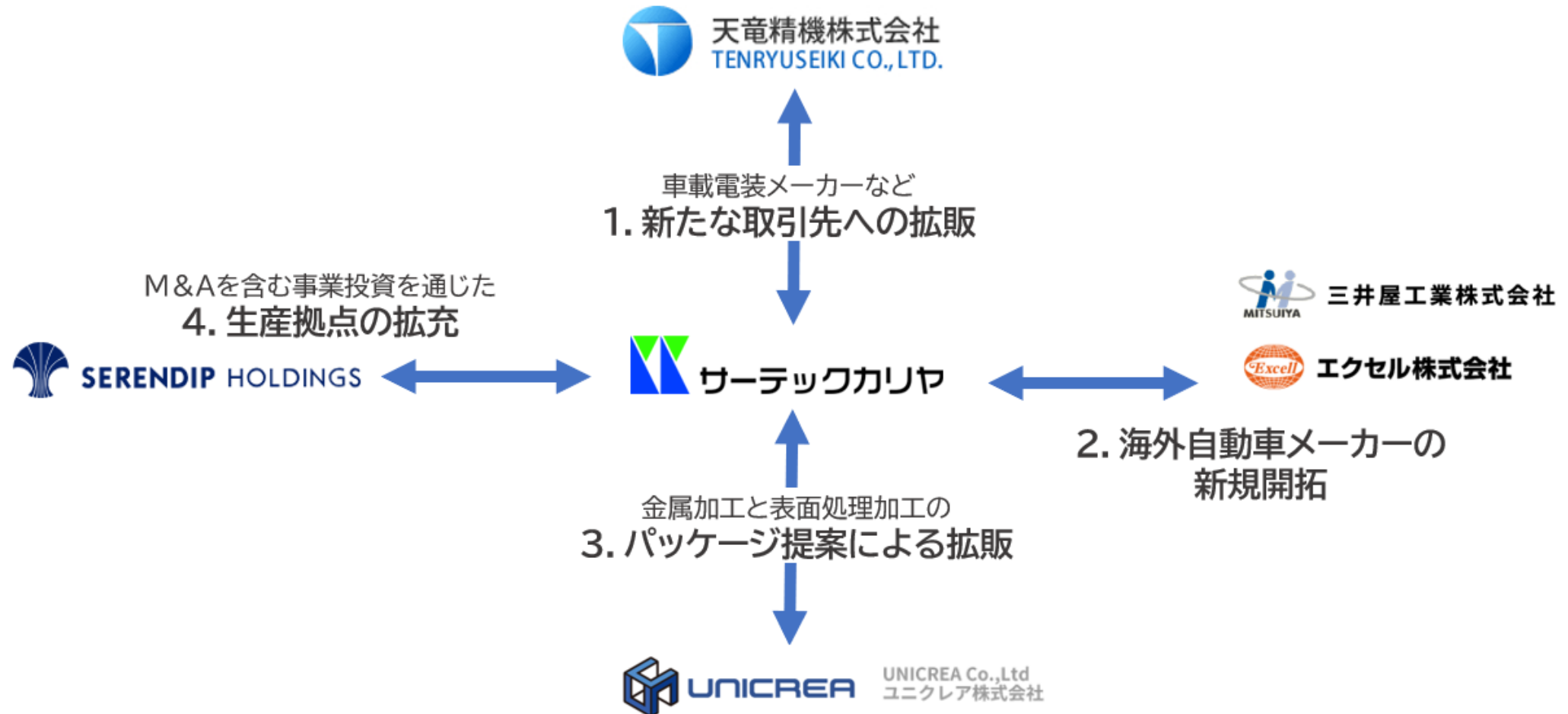
金属プレス 加工	ユニクレア (佐藤工業×イワキ)		
樹脂成型	三井屋工業	エクセル	
デザイン	アペックス	トライシス	
表面加工 など	白金鍍金	サーテック カリヤ	
中核会社			

グループ会社

想定される事業シナジー②

- ホールディングス・グループ会社それぞれの強みを活かして事業拡大を図る

グループ会社と連携した4つの事業拡大戦略



想定される事業シナジー③と経営シナジー

- ・ ホールディングス・グループ会社の自動化・省人化のノウハウをグループ内に展開し、生産性向上を目指す
- ・ 当社より経営人材をチームで派遣し、強固な経営基盤を構築

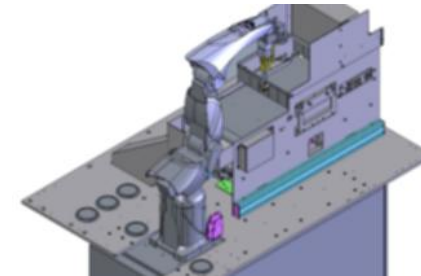
生産性の向上

天竜精機(自動化技術を駆使した自動機の企画製造)・コンサルティング事業部(協働ロボット、生産実績管理ツール HiConnexの導入支援)との連携による自動化・省人化の推進による生産性の向上

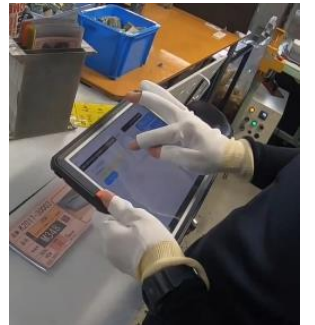
省人化



デジタル化



自動化



経営の強化

1. プロ経営者を常駐で派遣
当社のビジョンと経営変革計画を共有し、標準化されたマネジメントツールを活用して経営を推進
2. テーマに応じて、営業、製造、管理(経理財務、人事、ITなど)の専門家で構成されるプロジェクトチームを立ち上げし支援

当社より派遣 サーテックカリヤ取締役役に就任予定



早稲田大学卒後、トヨタ自動車(株)にて米国及び中国の事業戦略などを担当。米国公認会計士。経営学修士号取得。

セレンディップ・チャレンジ500達成に向けて大きく前進

- M&Aによる非連続成長が堅調に推移しており、中期経営計画の前倒し達成視野
- 2025年内に中期経営計画のアップデートに向けた検討を開始

「非連続成長」を実現した当期のM&A実績

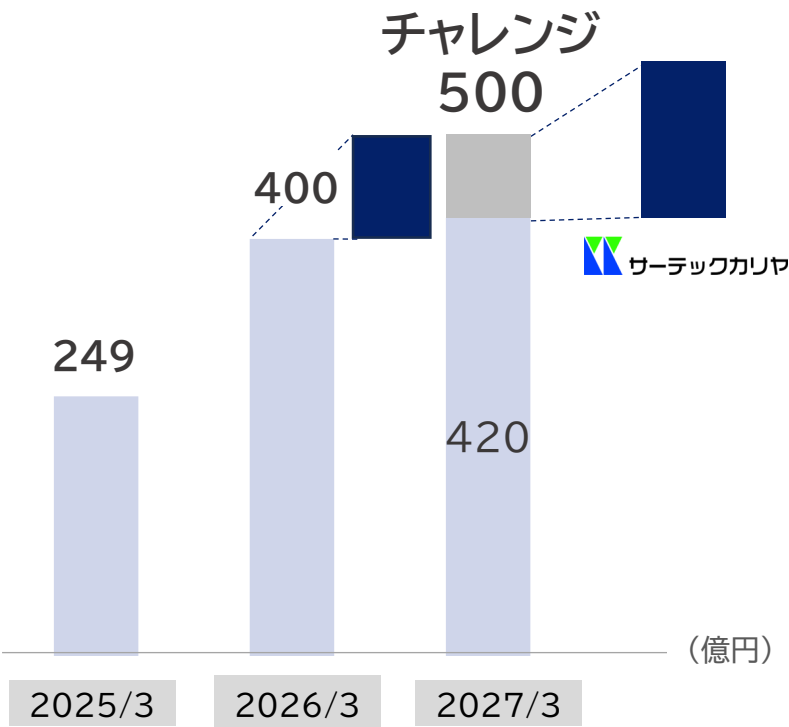
(単位:億円)

サーテックカリヤ	
実施時期	2025年7月
連結売上高	216
連結営業利益	11

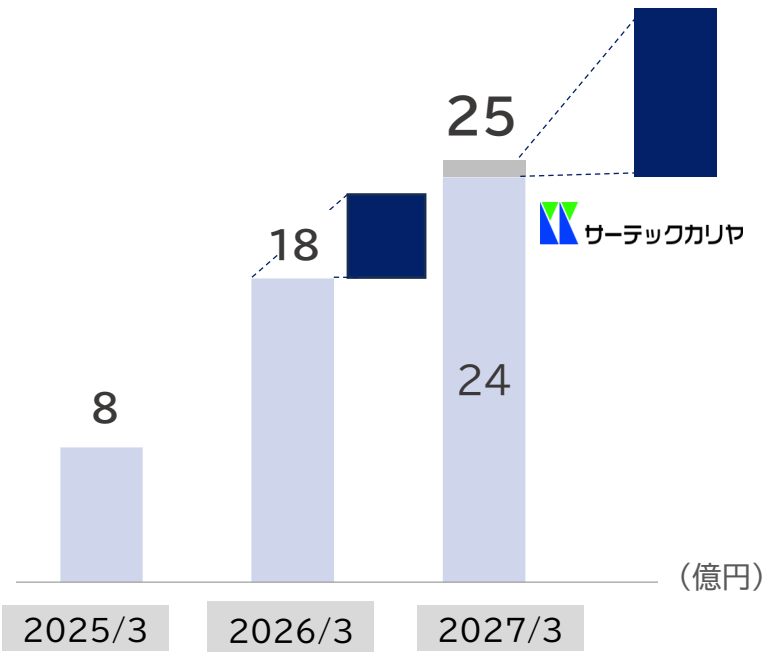
※上記「売上高」はM&A実施前



連結売上高



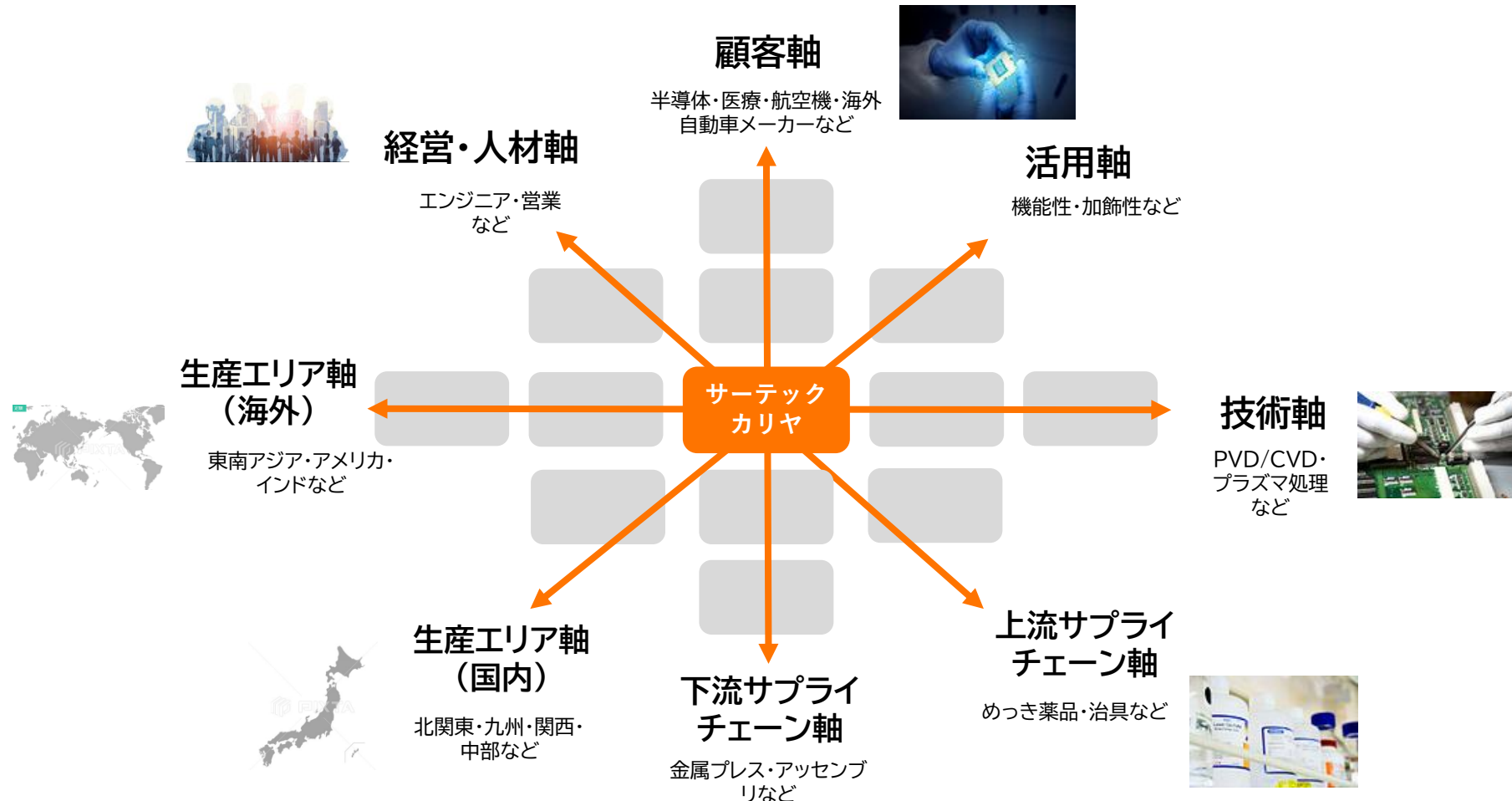
連結営業利益



■オーガニック成長 ■非連続成長(サーテックカリヤ)

中核企業を起点に、ロールアップ型の事業承継M&Aは放射状に拡大・進化

当社の考えるロールアップ型事業承継M&Aの方向性
M&Aテーマは無数に存在する



本資料に関する免責事項

本資料には、当社又は当社グループに関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述は、当社が現在入手している情報に基づき、本資料の作成時点における予測等を基礎としてなされたものであり、一定の前提(仮定)の下になされています。これらの記述又は前提(仮定)が、客観的には不正確であったり、又は将来実現しないという可能性があります。

また、本資料に記載されている当社及び当社グループ以外の企業等に関わる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。