

アドバンテッジアドバイザーズ株式会社との 事業提携及び資金調達について

TACHI-S CO.,LTD.

2025年2月27日



中期経営計画（TVE*）にて取り組んでいる、新規事業の具体的な事業構築および、既存事業のデータ利活用による競争力強化への豊富な実績を持つアドバンテッジアドバイザーズ**と事業提携契約を締結し、企業価値向上を図る

*TVE : Transformative Value Evolution



目的

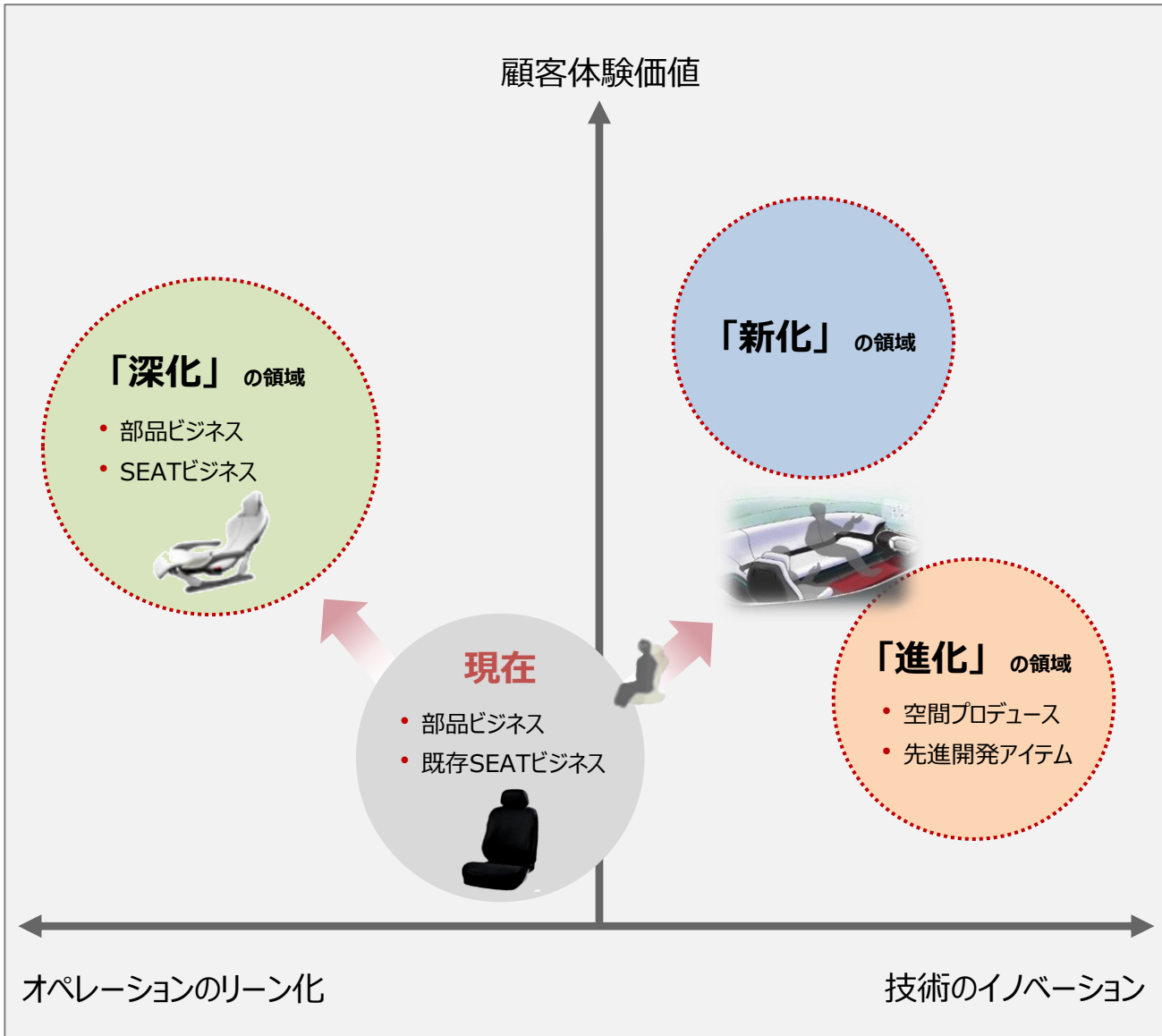
- 新規事業
 - タチエスの強みを活かした新規事業領域の検討と特定また実現に向けた必要な知見とリソースの獲得
- データ利活用
 - データ利活用による生産性向上と、データ精度の向上を通じた戦略立案および経営判断を支援する環境の構築

上記の改革を通じて、中期経営計画の必達ならびにその後の成長を加速していく

提携活動内容

- 事業面
 - アドバンテッジアドバイザーズが有する様々な新規事業創出・運営に関わるノウハウや数多くのM&A実績経験の提供による新規事業の早期立ち上げとその後の成長の加速
 - アドバンテッジアドバイザーズが有するデジタル技術ノウハウやネットワークを活用した事業の効率性の向上
- 財務面
 - 転換社債および新株予約権を組み合わせることにより、即時の希薄化影響を抑制しつつ、成長のための資金調達を実現

当社の事業戦略の全体像



事業戦略の方針

新化

- シートビジネスに次ぐ第二の柱となる新規ビジネスの創出
- 当社の強みを活かせる新領域への進出
(例：医療・介護、移動マイルーム、Smart Factoryに関連する領域)

進化

- 五感をアプローチのポイントに、シートを中心としたこれまでにない車室空間での体験価値を創出

深化

- 成長市場のアセアン・インドでの販路、部品事業の成長及び事業全体の収益の向上
- デジタル技術活用によるモノづくり競争力の強化
(例：社内の知見をデータとして蓄積し、ERP基盤の刷新と共に、データドリブンな生産および経営を実現する)

事業戦略の方針

新化

- シートビジネスに次ぐ第二の柱となる新規ビジネスの創出
- 当社の強みを活かせる新領域への進出
(例:医療・介護、移動マイルーム、Smart Factory
に関連する領域)

進化

- 五感をアプローチのポイントに、シートを中心としたこれまでにない車室空間での体験価値を創出

深化

- 成長市場のアセアン・インドでの販路、部品事業の成長及び事業全体の収益の向上
- デジタル技術活用によるモノづくり競争力の強化
(例:社内の知見をデータとして蓄積し、ERP基盤の刷新と共に、データドリブンな生産および経営を実現する)

アドバンテッジアドバイザーズの付加価値

候補先評価からPMIまでの包括的なM&A支援経験

- 中立的立場からのM&A候補先とのシナジー見極め
- 買収後のPMIの包括的支援

非オートモーティブ含む幅広い業態での新規事業戦略策定や事業計画策定ノウハウ

- 事業ドメイン再構築・事業モデル転換の豊富な実績

APグループのネットワークを活用したDX施策の実現

- 豊富な支援実績に基づく実施スコープの適正化
- 組織の変革機運の自律を促す、徹底した伴走支援



- 自動車シート事業において多くのお客様の期待・ニーズに対応できる対応力
- 高い品質が求められる自動車業界における企画から設計、調達、生産まで一気通貫のモノづくり力・ノウハウ
- 10か国、61拠点にまたがるグローバルな事業展開とそれを支える人財



- 新規事業にかかる戦略策定や事業計画策定ノウハウ
- 数多くのM&Aの実施経験（それを支える金融機関ネットワーク）
- 様々な業種への投資後支援経験
 - ブランディングやプライシング等のマーケティングノウハウ
- セイムポート型出資による高いコミット力

当社が持つ強みとアドバンテッジアドバイザーズが持つ強みを
掛け合わせることで新たな価値創造を狙う

	転換社債型新株予約権付社債	新株予約権
発行日	2025年 3月 19日	
発行価額	40億円	60億円
満期	5年	-
転換・行使 制限期間	2025年9月～2030年3月	
転換 ・行使価額	1,812円	
利率	0%	-
割当予定先	AAGS S12, L.P.	

“座る”を追求し人と地球を支える



Global Seat System Creator

本資料についてのご注意

本資料に記載されている将来に関する見通しは、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した見通しであり、不確実性やリスクを含んでおります。

したがって、実際の結果は様々な要因によって見通しと異なる可能性があります。ご了承ください。