

# 事業計画及び成長可能性 に関する事項の開示

セレンディップ・ホールディングス株式会社



2021年6月24日付の「事業計画及び成長可能性に関する事項について」の開示に関し、「財務データ」の目次を追加した他、その他の目次に関しても資料の追加又は更新を行っております。  
※追加又は更新したスライドには「New」と表示しております。



# Table of Contents

1. 会社概要
2. 特徴と強み
3. 市場動向
4. 成長戦略
5. 財務データ

# 会社概要

# ABOUT COMPANY

—  
*we can create  
a better world*



# 会社概要

- 社名** : セレンディップ・ホールディングス株式会社  
SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd.
- 本社所在地** : 愛知県名古屋市中区栄二丁目11番7号
- 設立** : 2006年8月
- 資本金** : 1,102,030千円 (2021年7月末現在)
- 従業員数** : 単体 26名 (2021年4月末現在)  
グループ全体 545名 (2021年4月末現在)
- 役員構成** : 代表取締役会長 高村 徳康  
代表取締役社長 竹内 在  
取締役 小谷 和央  
社外取締役 内藤 由治  
社外取締役 藤田 豪  
常勤監査役 西山 一彦  
社外監査役 清水 哲太  
社外監査役 村松 高男



New



# 代表取締役の略歴



## 代表取締役会長

高村 徳康

Noriyasu Takamura

1990年3月 名古屋大学経済学部経営学科卒業  
1990年4月 岡三証券株式会社入社  
1997年12月 監査法人トーマツ（現：有限責任監査法人トーマツ）入社  
2000年11月 社内ベンチャーとして東海ビジネスドットコム設立 代表就任  
2006年8月 当社設立 代表取締役社長就任  
2016年3月 当社代表取締役会長就任（現任）  
2020年7月 セレンディップ・フィナンシャルサービス株式会社  
代表取締役就任（現任）



## 代表取締役社長

竹内 在

Ari Takeuchi

1994年4月 米国Bradford大学マネジメント学部 卒業  
1994年12月 ニフティ株式会社入社  
1999年7月 株式会社東海総合研究所  
（現：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）入社  
2001年7月 SAPジャパン株式会社入社  
2006年7月 日本オラクル株式会社入社 マーケティング本部長  
2011年4月 株式会社シンプレクス・コンサルティング  
（現：シンプレクス株式会社）入社  
コーポレート・イノベーショングループ執行役員就任  
2014年3月 当社代表取締役社長就任（現任）

## 100年企業の創造：日本の中堅・中小製造業に経営革新をもたらし、 中小企業の未来を創る

私たちセレンディップグループは、モノづくり企業に特化した事業投資会社として、「経営の近代化」と「地方創生」を積極的に推進します。



### 事業承継プラットフォームの構築

モノづくり製造業を柱にした  
地方型事業承継の確立

長期保有を前提とした  
成長へのコミットメント



### 中小企業の経営近代化

プロ経営者を軸とした経営革新

徹底した効率化と見える化を  
軸としたDX



### ナレッジの蓄積・還流

次世代経営者の育成

M&A、事業承継の標準化と  
外部企業への提供

(注) 社会環境や産業構造の急激な変化を敏感に察知して、時代にフィットした経営を行うことを、当社では「経営の近代化」と呼んでいます。

# セレンディップの沿革

New

2020年

7月

● 株式会社サンテクトが、株式会社エムジエクの株式取得

※2021年4月1日付で、株式会社サンテクトと合併（株式会社サンテクトが存続会社、同時にセレンディップ・テクノロジーズ株式会社へ社名変更）致しました。

2020年

3月

● セレンディップ・フィナンシャルサービス株式会社（現・連結子会社）を設立

2018年

12月

● 株式会社サンテクト（現・連結子会社）の株式取得

※2021年4月1日より、セレンディップ・テクノロジーズ株式会社（現・連結子会社）へ社名変更致しました。

2018年

8月

● 三井屋工業株式会社（現・連結子会社）の株式取得

2015年

10月

● 佐藤工業株式会社（現・連結子会社）の株式取得

2014年

10月

● 天竜精機株式会社（現・連結子会社）の株式取得

2006年

10月

● 社名をセレンディップ・コンサルティング株式会社に変更

※2020年7月1日より、セレンディップ・コンサルティング(株)から、セレンディップ・ホールディングス(株)へ社名を変更致しました

2006年

8月

● 株式会社T3ネットワークを設立

# セレンディップグループ企業一覧

New

成長するモノづくり企業とそれを支えるプロフェッショナルをグループ化


**セレンディップ・ホールディングス株式会社**

「モノづくり」セグメント

「プロフェッショナル・ソリューション」セグメント

「インベストメント」セグメント



| 社名   | 天竜精機                     | 佐藤工業                     | 三井屋工業                    | セレンディップ・ホールディングス                | セレンディップ・テクノロジーズ   | セレンディップ・フィナンシャルサービス    |
|------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|---------------------------------|---|------------------------|
| 事業概要 | 自動化装置製造業 (FA装置)          | オートマチック部品の自動車精密部品の製造     | 自動車内外装部品製造               | プロ経営者派遣                         | 設計・開発のエンジニア派遣、ソフトウェア設計・開発・販売・保守                               | 投資・ファイナンシャルアドバイザー事業    |
| 資本金  | 63,000千円                 | 98,800千円                 | 75,000千円                 | 1,102,030千円                     | 37,500千円  | 5,500千円                |
| 従業員数 | 115名<br>(21年4月末時点)       | 84名<br>(21年4月末時点)        | 216名<br>(21年4月末時点)       | 23名<br>(21年4月末時点)               | 104名<br>(21年4月末時点)  | 3名<br>(※ホールディングスより出向)  |
| 売上   | 約1,533百万円<br>(2021年3月実績) | 約4,872百万円<br>(2021年3月実績) | 約6,460百万円<br>(2021年3月実績) | 約14,460百万円<br>(2021年3月実績_連結ベース) | サンテクト：約398百万円<br>(2021年3月実績)<br>エムジエック：約272百万円<br>(2021年3月実績) | 約896百万円<br>(2021年3月実績) |



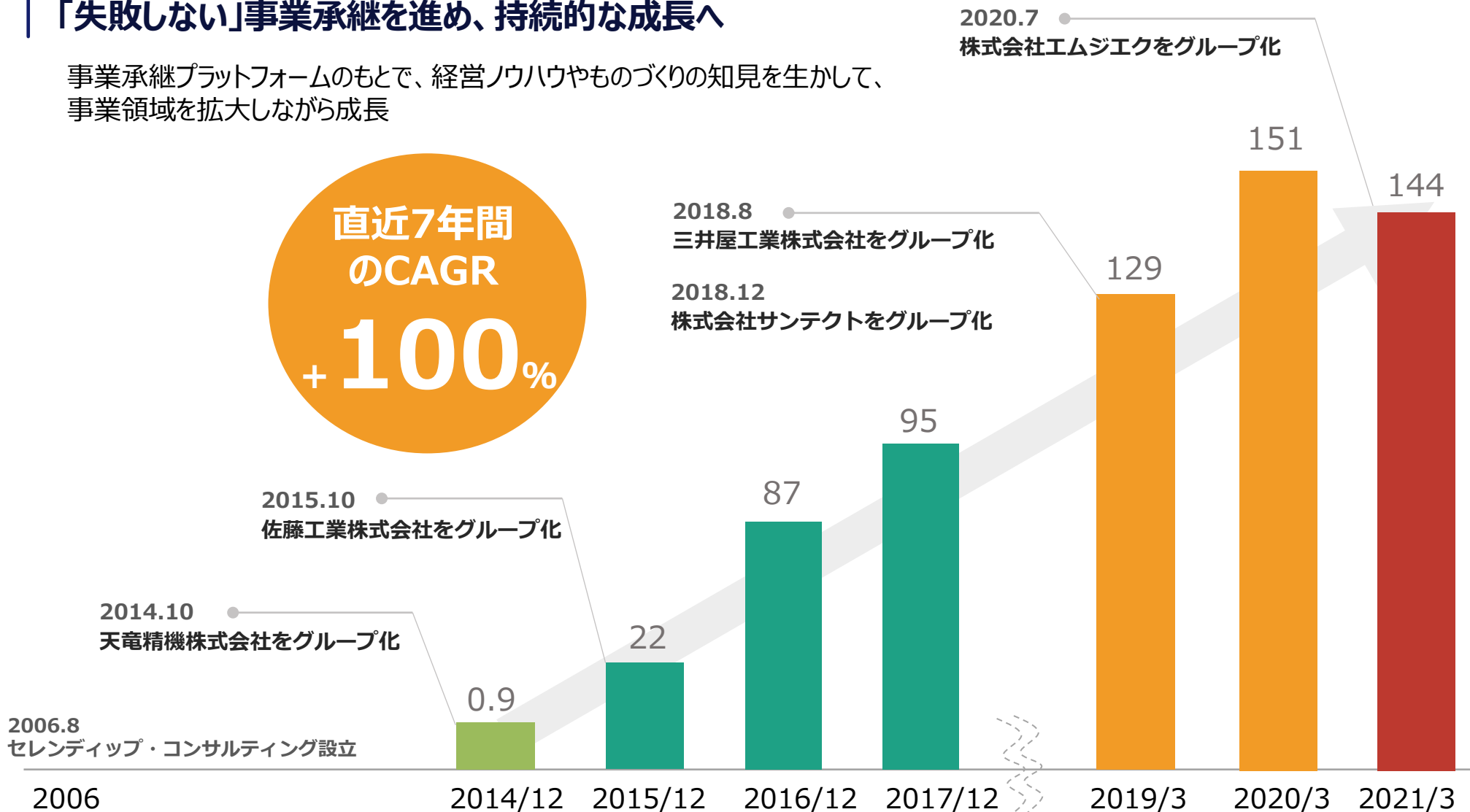
# 事業承継型M&Aによる規模拡大

売上高推移  
単位：億円

## 「失敗しない」事業承継を進め、持続的な成長へ

事業承継プラットフォームのもとで、経営ノウハウやものづくりの知見を生かして、事業領域を拡大しながら成長

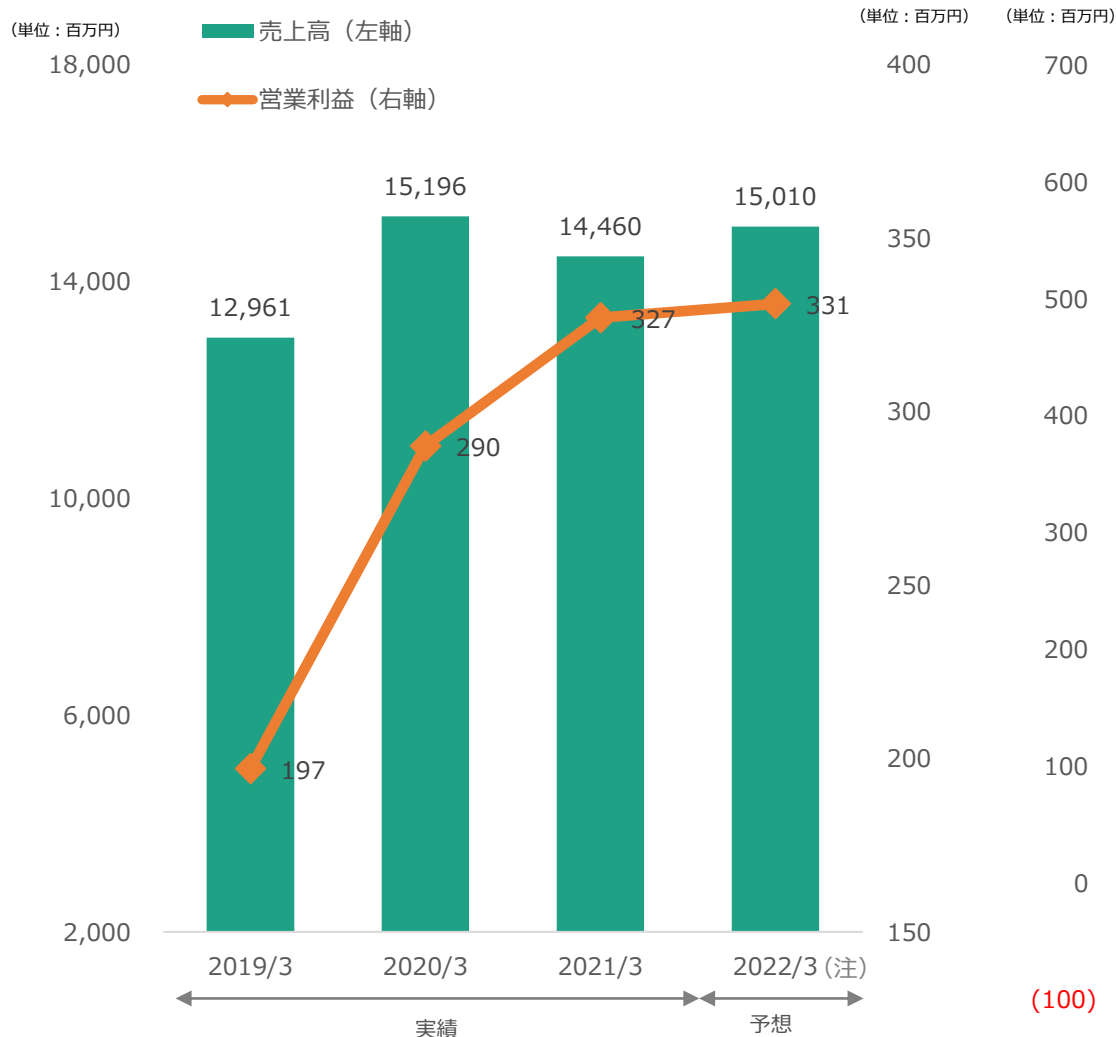
直近7年間の  
CAGR  
+ **100%**



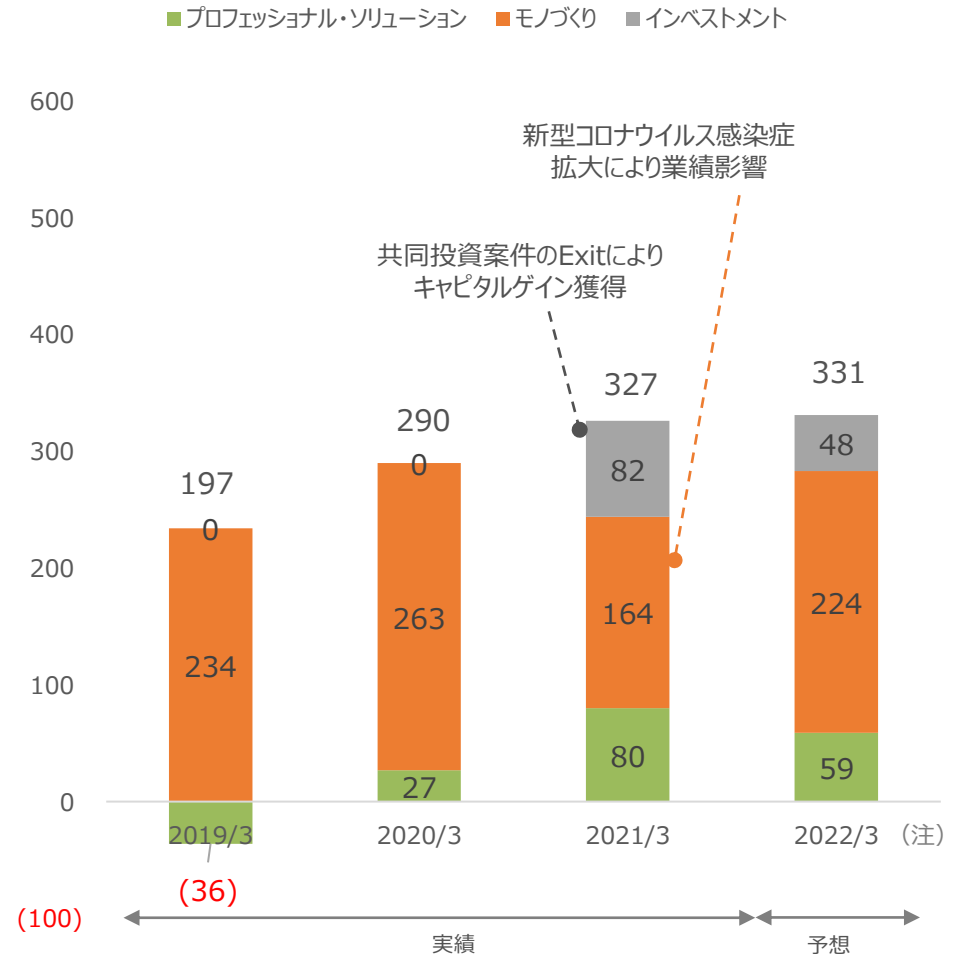
(注1) 2017年12月期以前の数値については、EY新日本有限責任監査法人の監査を受けておりません。

(注2) 2018年3月期については、変則決算となっており、比較が困難であることから割愛しております。

## 売上高と営業利益の推移



## 事業セグメント別の利益



(注) 2022年3月期の予想値は、M&Aによる成長を見込まず、既存グループ企業の計画値にて算定しております。 Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2021 All rights reserved.

# 特徴と強み

# Characteristics and Strengths

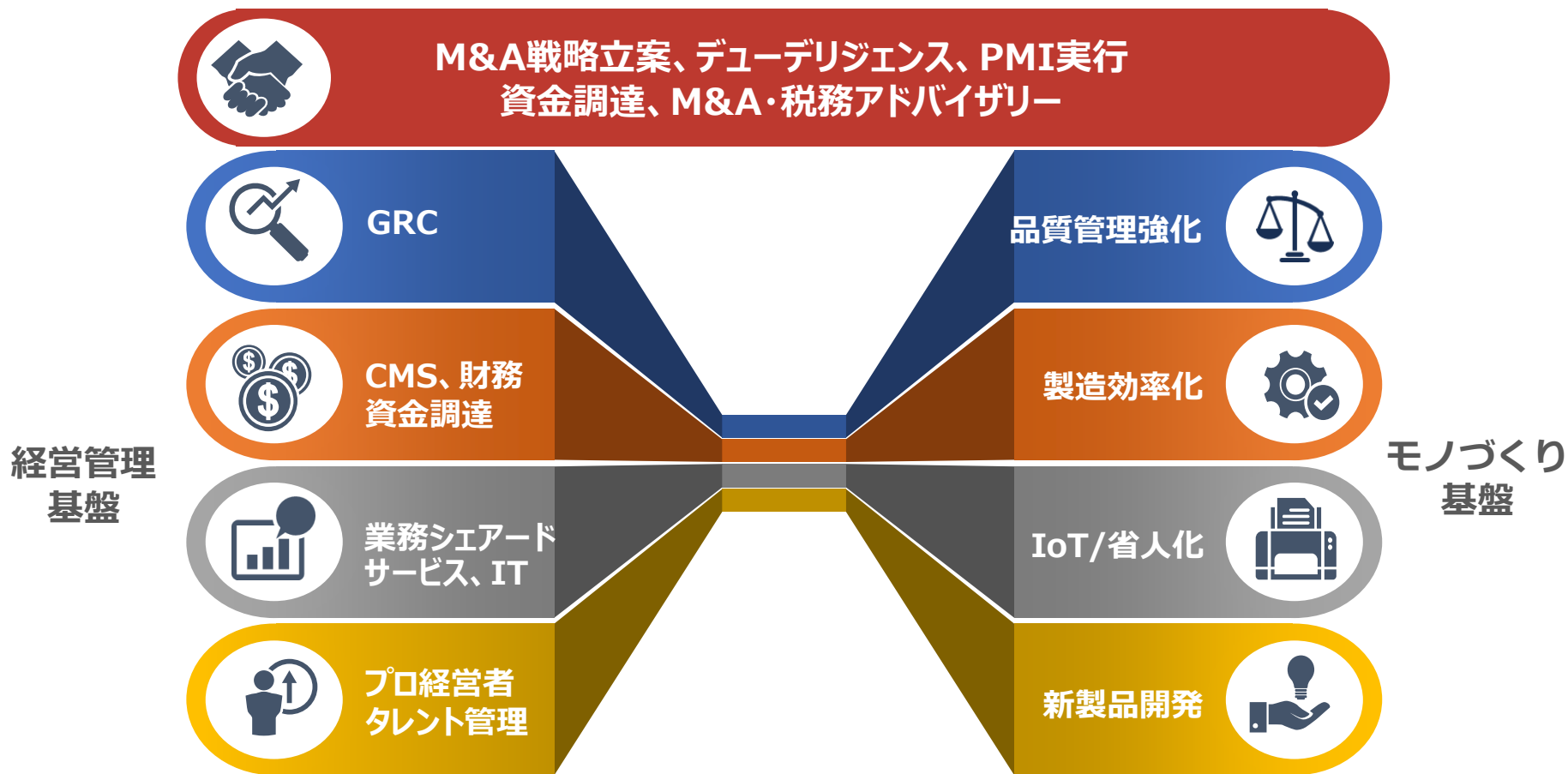
—  
*we can create  
a better world*



# セレンディップの特徴と強み①：“事業承継プラットフォーム”

セレンディップの「モノづくり事業承継プラットフォーム」はワンストップで事業承継に必要なすべてのソリューションを提供します。

## 事業承継基盤



(注1) デューデリジェンスとは、企業の財務情報の正確性や法的なリスクを確認することを目的とした調査をいいます。

(注2) PMI (Post Merger Integration) とは、当初計画したM&A後の統合効果を最大化するための統合プロセスを指します。

(注3) GRCとは、ガバナンス・リスクマネジメント・コンプライアンスを指します。

(注4) CMS (キャッシュ・マネジメント・システム) Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2021 All rights reserved.

# セレンディップの特徴と強み②：買収後の経営を支えるプロ経営者

## プロ経営者がPMIで実践する5つのマネジメント

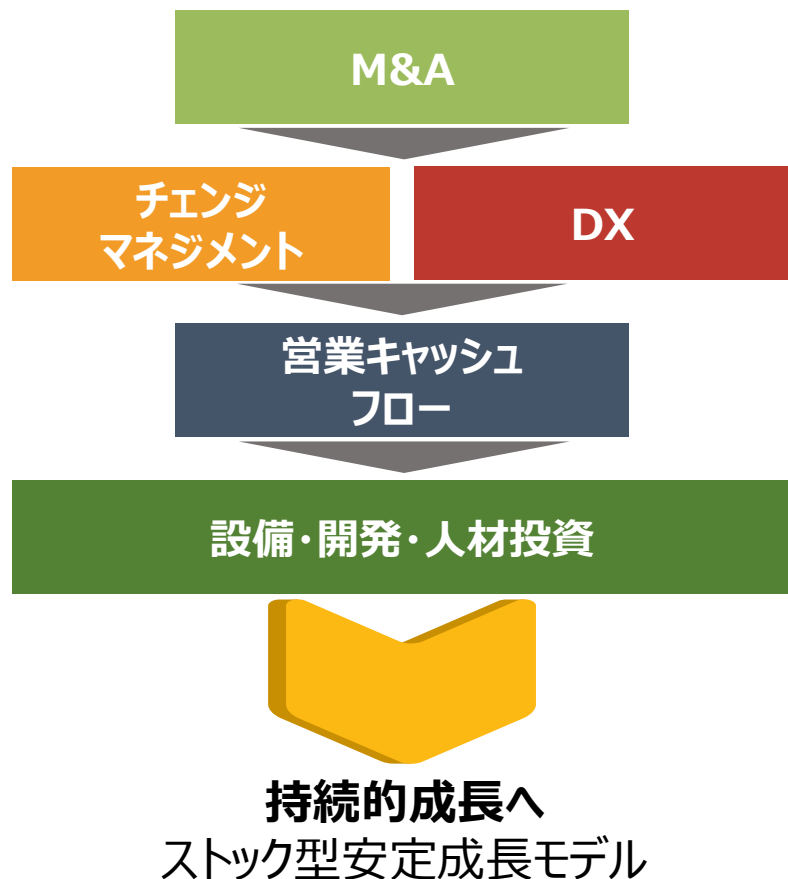
高度な専門知識や資格を持った経営プロフェッショナルが、5つのマネジメントを実行し、PMIにおける経営課題を迅速に解決していきます。ノウハウを標準化することで、混乱期を短期間で抜け出すことが可能になりました。



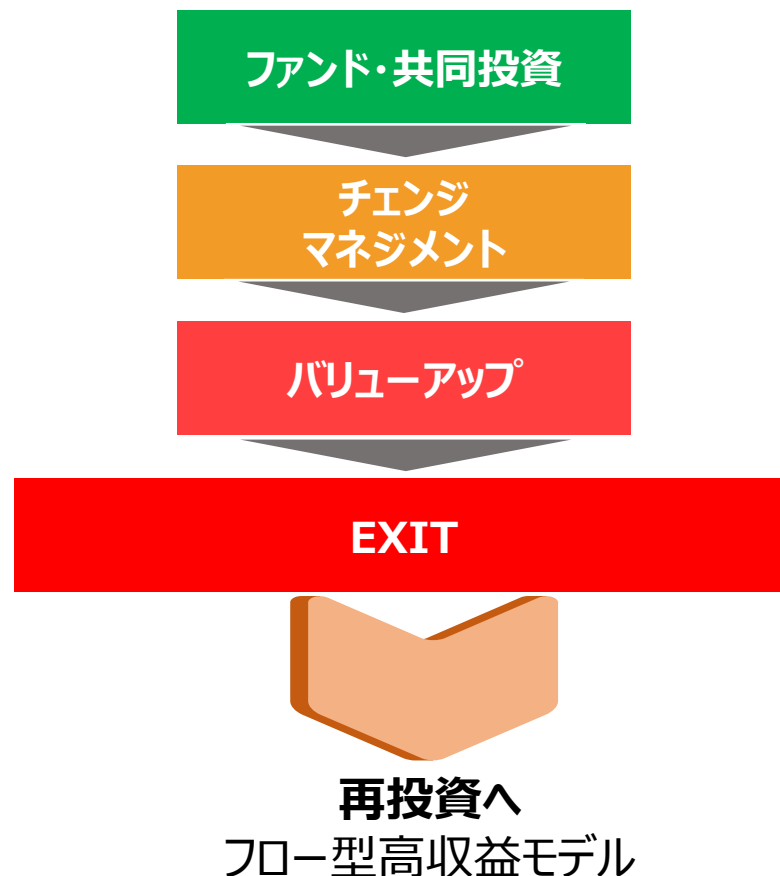
# セレンディップの特徴と強み③：投資における2つのビジネスモデル

セレンディップの中核をなす2つのビジネスモデルにより、投資戦略に柔軟性を与え、長期で安定的な成長が可能となります。

## セレンディップ・ホールディングス



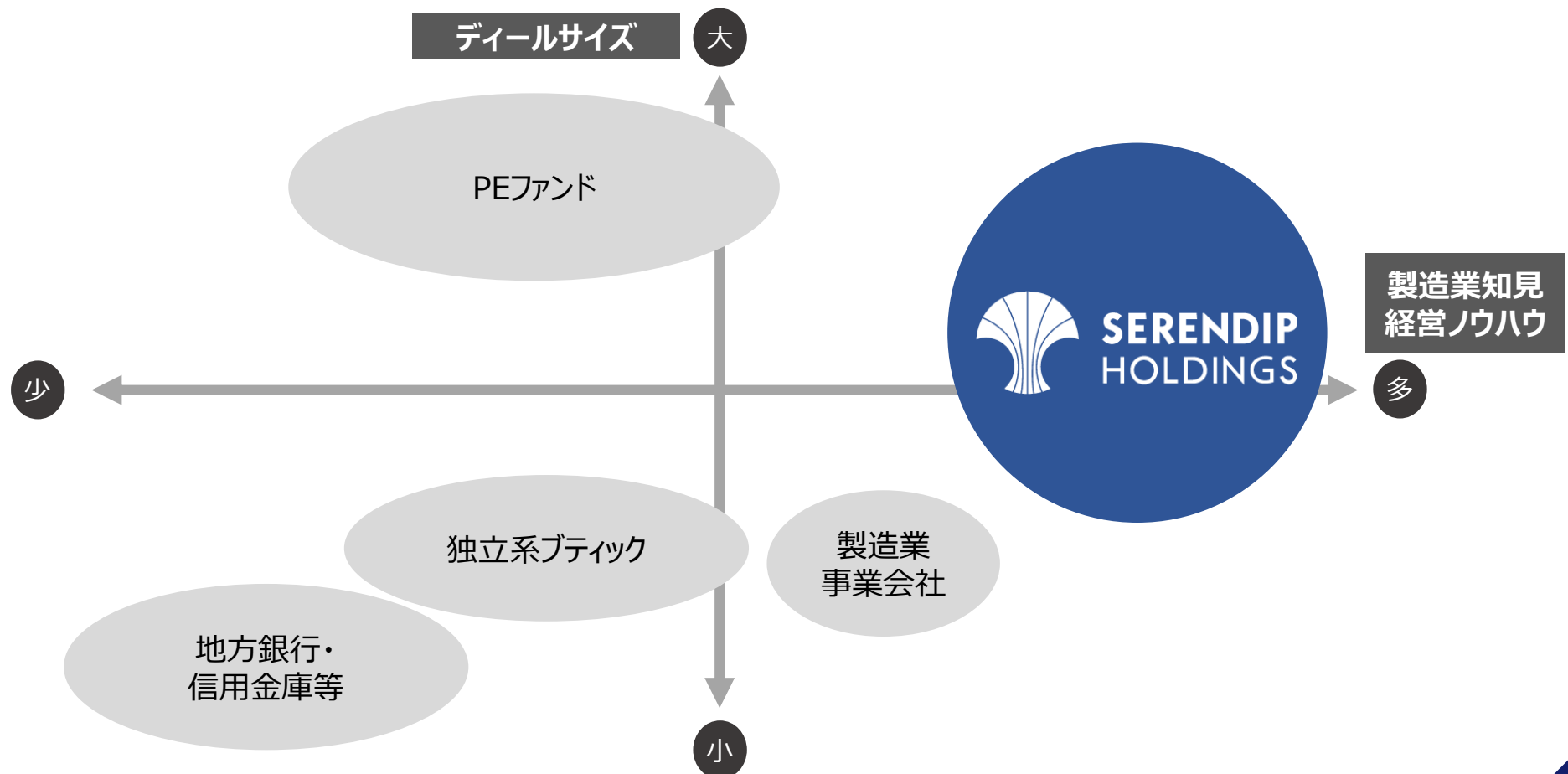
## セレンディップ・フィナンシャルサービス



# セレンディップの特徴と強み④：独自の市場ポジショニング

譲渡価格だけではない。理念と未来への共感を醸成する。

セレンディップの投資はEXIT（売却）を前提としない株式保有により、オーナー、従業員、顧客、取引先に安心してもらえる事業承継を実現します。



## 長期的な成長を前提とした経営改革

適切な価格で買収し、買収後は経験豊富なプロ経営者がフルコミットすることで、持続的な成長を可能にしております。また、設備や人材投資など、必要な成長投資を行いながら、経営改革を進めていきます。

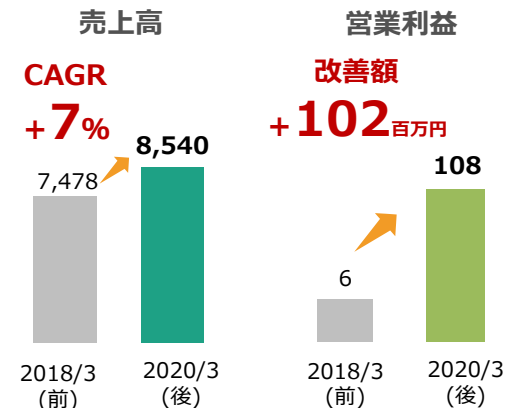
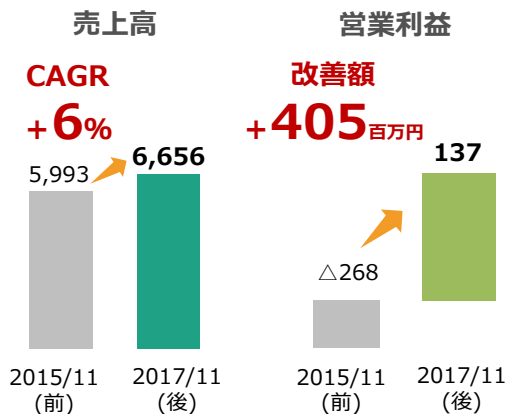
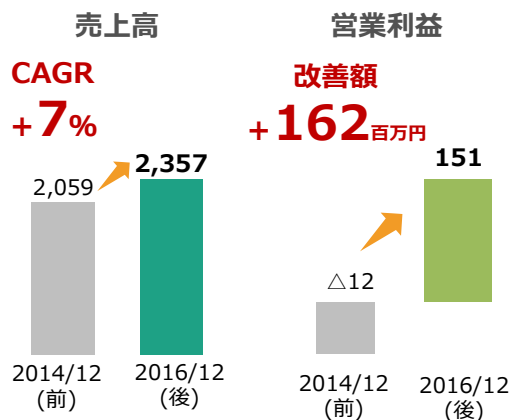
### 当社の買収前と買収後で比較

(単位：百万円)



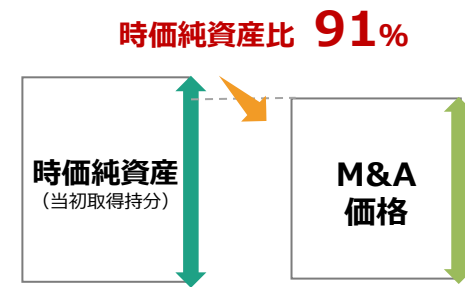
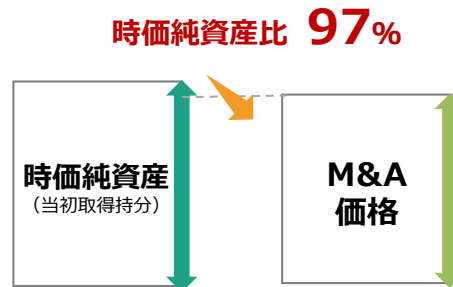
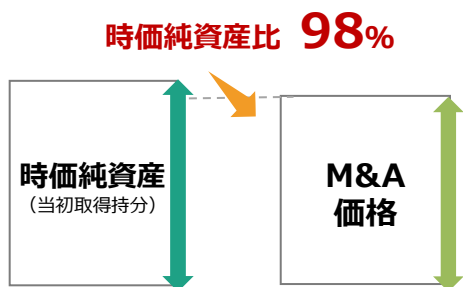
#### 買収後の成長

PMIの巧拙が当社グループの成長ドライバ



#### 適切な投資価額

投資の目利き力が当社グループの成長ドライバ



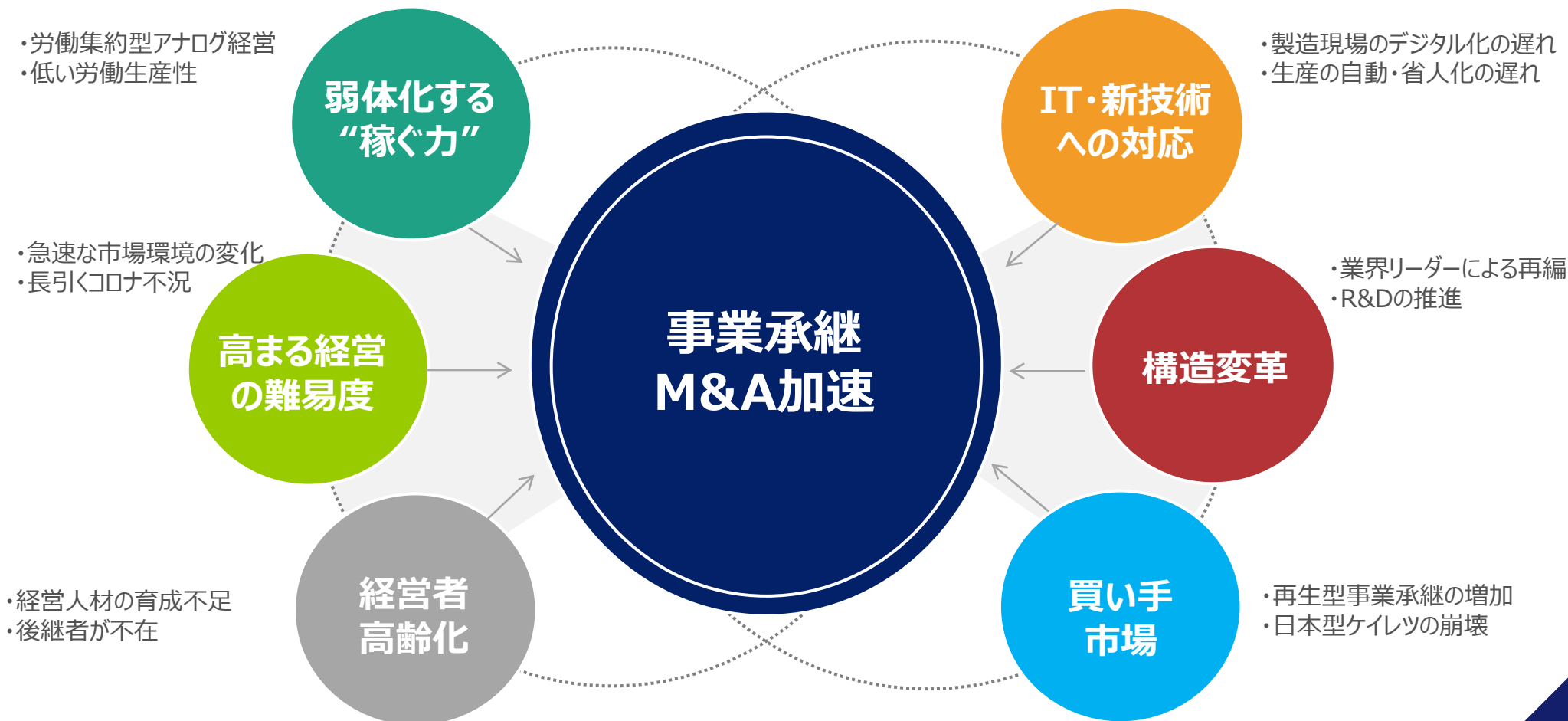


# 市場動向 Market Opportunities

—  
*we can create  
a better world*



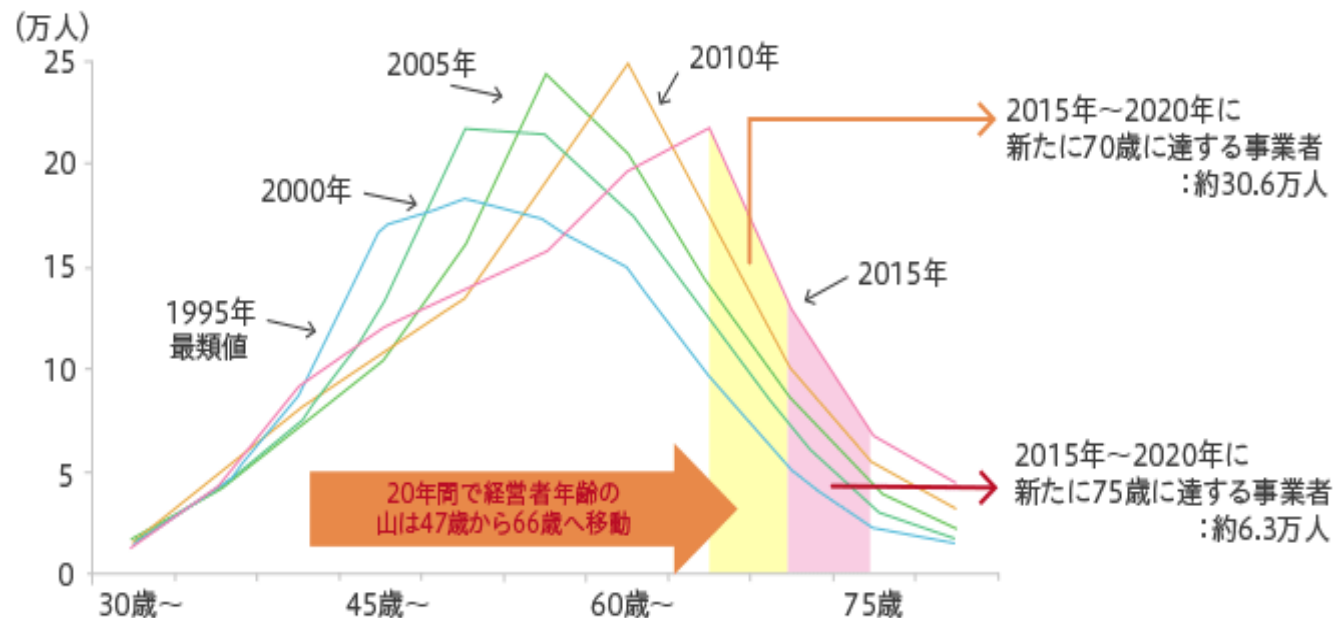
新型コロナウイルス感染症拡大の影響による売上不振、将来性への不安や課題が浮き彫りとなりました。結果として、事業承継を決断するオーナー経営者が大幅に増加しています。



## “圧倒的後継者不足”と“大量引退期の到来”

中小企業における経営者の高齢化問題は増加の一途。加えて、後継者不足とコロナ不況に起因する業績不振が追い打ちをかけております。  
**後継者不在の企業は全体の3分の2**を占めております。

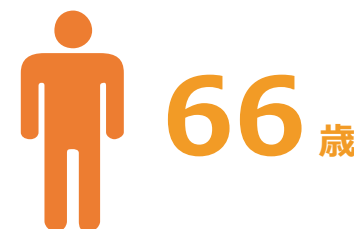
### 中小企業の経営者年齢の分布(年代別)



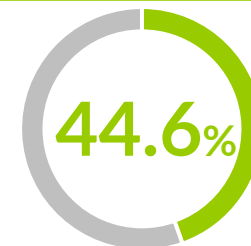
(注)最類値とは、各調査年で最も多かった値を指す。 n=121万5997人(2015年)

出典：中小企業庁 平成29年7月『中小企業の事業承継に関する集中実施期間について』  
帝国データバンク『2018年全国社長分析』

国内企業で最も多い  
経営者の年齢



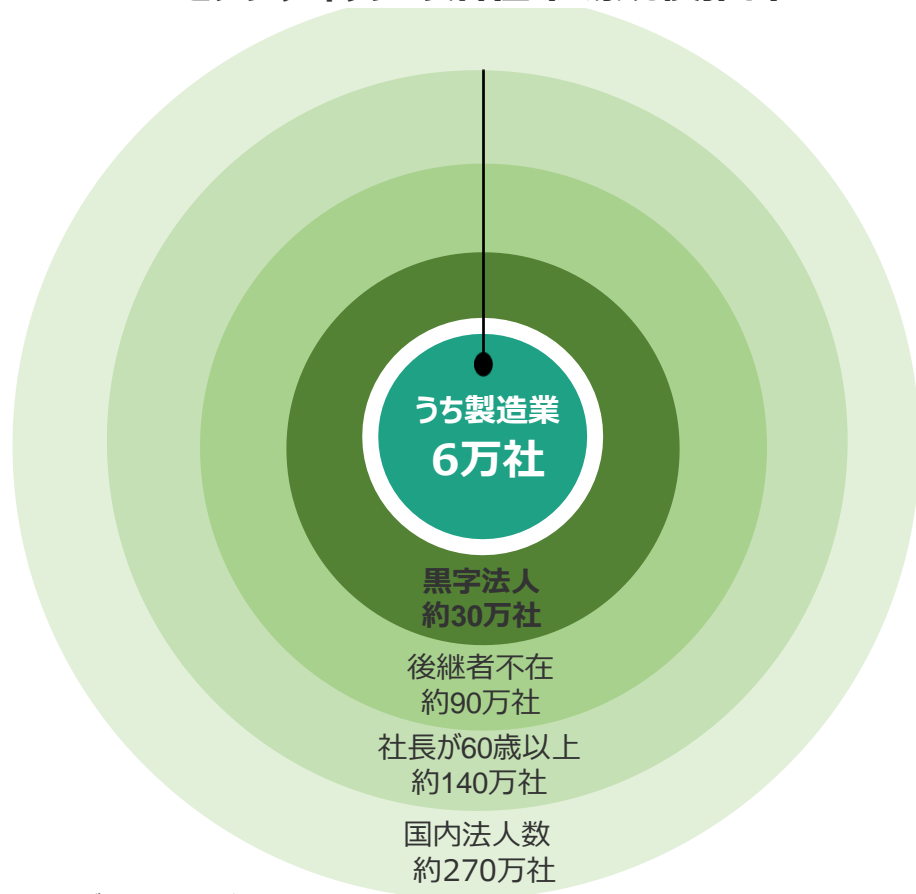
親族外承継の比率



# 拡大を続ける国内M&A市場

後継者問題を背景に、中小企業の統合・再編促進が不可欠。  
M&A市場は今後10年で約20倍の成長余力を持つ。

## セレンディップの潜在市場規模推計



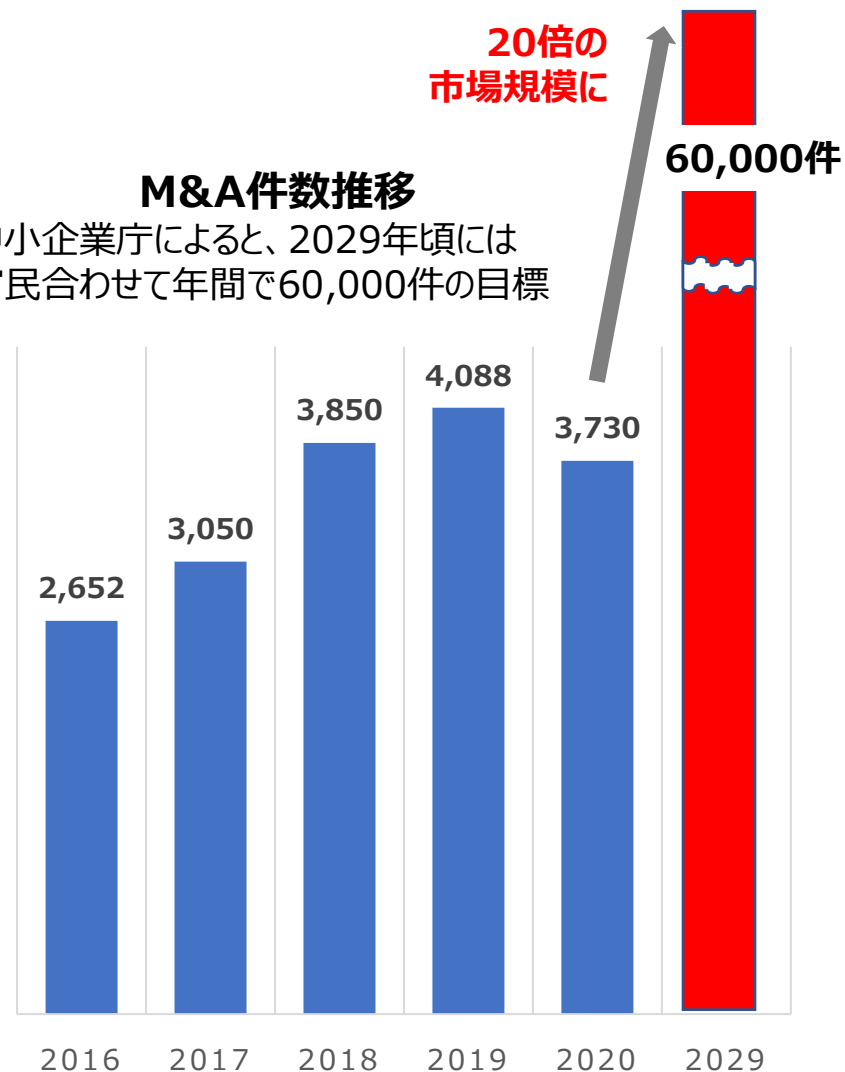
※各種統計データから当社推計

出典：経済産業省：ものづくり白書（2020年）、国税庁：「国税庁統計法人税表」（2018年度）

帝国データバンク：全国企業「後継者不在率」動向調査（2020年）、全国社長年齢分析（2021年）

## M&A件数推移

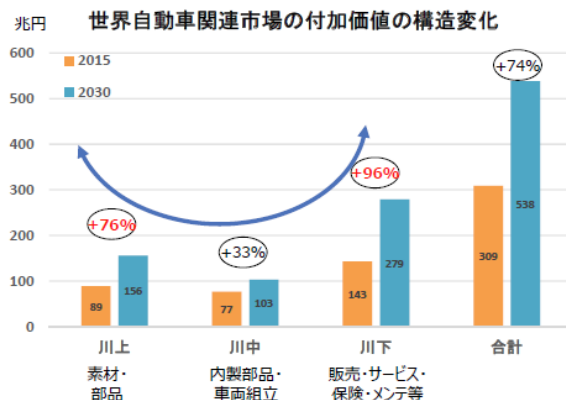
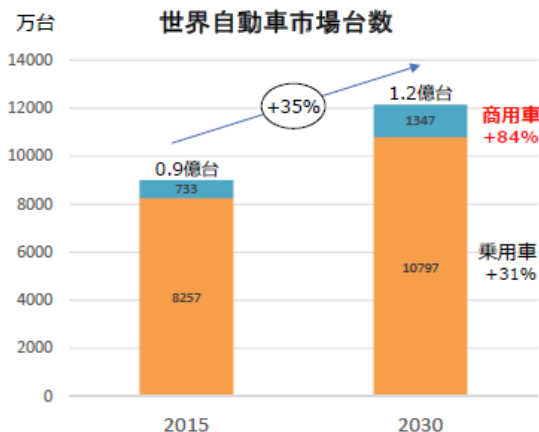
中小企業庁によると、2029年頃には  
官民合わせて年間で60,000件の目標



出典：経済産業省「中小M&Aガイドライン」（2020年3月）

## オートモーティブサプライヤー

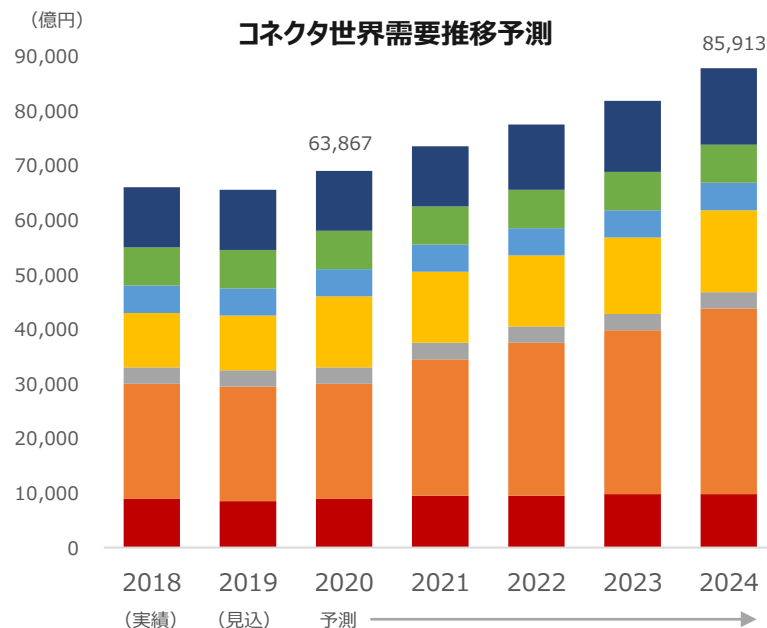
- ・世界の自動車保有台数は、世界約9600万台（内中国2800万 / アメリカ1100万）であり、年々増加傾向にある。先進国については、横ばいで推移する一方、アジアは大きく成長すると予想。
- ・国内自動車メーカー生産：約920万台（内トヨタ310万台）であり、トヨタの国内生産台数は安定して推移すると予想。



出典：経済産業省「第1回 モビリティの構造変化と2030年以降に向けた自動車政策の方向性に関する検討会」事務局参考資料

## FA装置製造

- ・コネクタの世界市場規模は、年率6%の伸びがあり、2022年には8兆円近い規模になると予想。特に、車載用は電子化が進むことから大きな伸びが見込まれる。小型高集積化と表面実装対応化が進展すると予想。



■ Europe ■ USA ■ Japan ■ ASEAN ■ East Asia ■ China ■ Other

出典：産業情報調査会「2019年版コネクタ市場」

# セグメント別収益構造とポジショニング

New



## セレンディップグループ

|       | 「モノづくり」セグメント   |  |   | 「プロフェッショナル・ソリューション」セグメント  |   | 「インベストメント」セグメント   |
|-------|--|--|---|---|---|---|
| 会社名   | 天竜精機   | 佐藤工業   | 三井屋工業   | セレンディップ・ホールディングス  | セレンディップ・テクノロジーズ   | セレンディップ・フィナンシャルサービス   |
| 事業概要  | 自動化装置製造業 (FA装置)  | オートマチック部品の自動車精密部品の製造   | 自動車内外装部品製造  | プロ経営者派遣   | 設計・開発のエンジニア派遣、ソフトウェア設計・開発・販売・保守   | 投資・ファイナンシャルアドバイザー事業   |
| 収益構造  | 収益：製品の販売<br>費用：製品の製造に係る材料費、労務費、製造経費等                               |  |   | 収益：プロ経営者派遣フィー、経営コンサルティング料<br>費用：人件費、一般管理費等                            | 収益：エンジニア派遣料、IT受託開発<br>費用：人件費等   | 収益：FAフィー、アドバイザーフィー<br>費用：人件費等   |
| 競合の状況 | 国内にFA装置の製造を行う中堅・中小メーカーは多数あるが、ニッチな市場において独自技術・ノウハウ有しており、高い優位性を有している。 | アイシン向けプレート・バルブボデーは競合1社あるが、順送プレスに特化した独自精密加工技術があり、強固な関係を構築できており、高い優位性を有している。 | トヨタ自動車を中心とした部品メーカーであり、フェンダーライナー分野においては、トヨタ車のシェア100%であり、強固な関係を構築できており、高い優位性を有している。 | プロ経営者の派遣によりPMIの優位性を持ち、「経営」に重点を置く製造業の「事業承継プラットフォーム」という独自性を有しており、競合は無し。 | 大小様々な規模の人材派遣会社が多く存在するが、同社はエンジニア派遣がメインであり、またグループ傘下「モノづくり」企業との技術交流があるため、同業他社と差別化を行うことができ、高い優位性を有している。 | 事業承継型M&Aを自社グループ内で一貫して行う点で、独自性が有り、セレンディップ・ホールディングスの有する「事業承継プラットフォーム」を活用することで、同業他社と差別化を行うことができ、高い優位性を有している。 |

# 成長戦略

# Growth Strategy

—  
*we can create  
a better world*



## セレンディップの目指すスマート経営

モノづくり企業のロールモデルとなるべく、経営環境の変化に素早い対応が可能な経営基盤の実現を目指す。

**Speed**（より速く）、**Agility**（素早い判断）、**Quickness**（臨機応変な行動）なモノづくり経営プラットフォームを構築していきます。

### M&A・事業承継プロセスのスマート化

- ・M&Aファイナンスの多様化
- ・投資プロフェッショナルの育成
- ・CxO人材のデータベース化
- ・中小型M&AのWebマッチング
- ・アライアンスによる全国カバレッジ
- ・クロスボーダーM&Aの実践

事業承継  
M & A

### 投資サイクルのスマート化

- ・設備投資対効果を再評価
- ・ファクトリーサイエンティスト人材教育
- ・IT/IoTによるインフラ構築
- ・グローバルリサーチの拡充
- ・技術・ノウハウのデジタル化、ロボット/AI
- ・業界再編・ロールアップ戦略

再投資

高効率なものづくり  
をめざした  
スマート経営

ものづくり  
の再生

経営管理  
事業再生

### 開発・製造・調達・物流のスマート化

- ・製造ラインにおける自動化の徹底
- ・間接業務者の省人化
- ・品質検査のAI化
- ・適正調達価格の維持
- ・高効率の設計・試作（モデルベース開発）

### 経営のスマート化

- ・連結経営のスピードアップ
- ・営業キャッシュフローの向上
- ・スマートバックオフィスの確立
- ・リアルタイム経営を可能にする経営分析プラットフォームの構築



セレンディップグループの中長期における成長を目指すべく3つの基本戦略を、3つの視点で策定しております。

- ・「投資（インベストメント）」の視点
- ・「グループ全体」の「経営（マネジメント）」視点
- ・「各社」の「経営（マネジメント）」の視点

- ≡≡≡ 投資（インベストメント）の視点
- ≡≡ 経営（マネジメント）の視点

## 1 投資・M&A戦略

- ・投資先の拡大による業界再編と新規業種への参入
- ・投資モデルと地域アライアンスによる全国カバレッジ

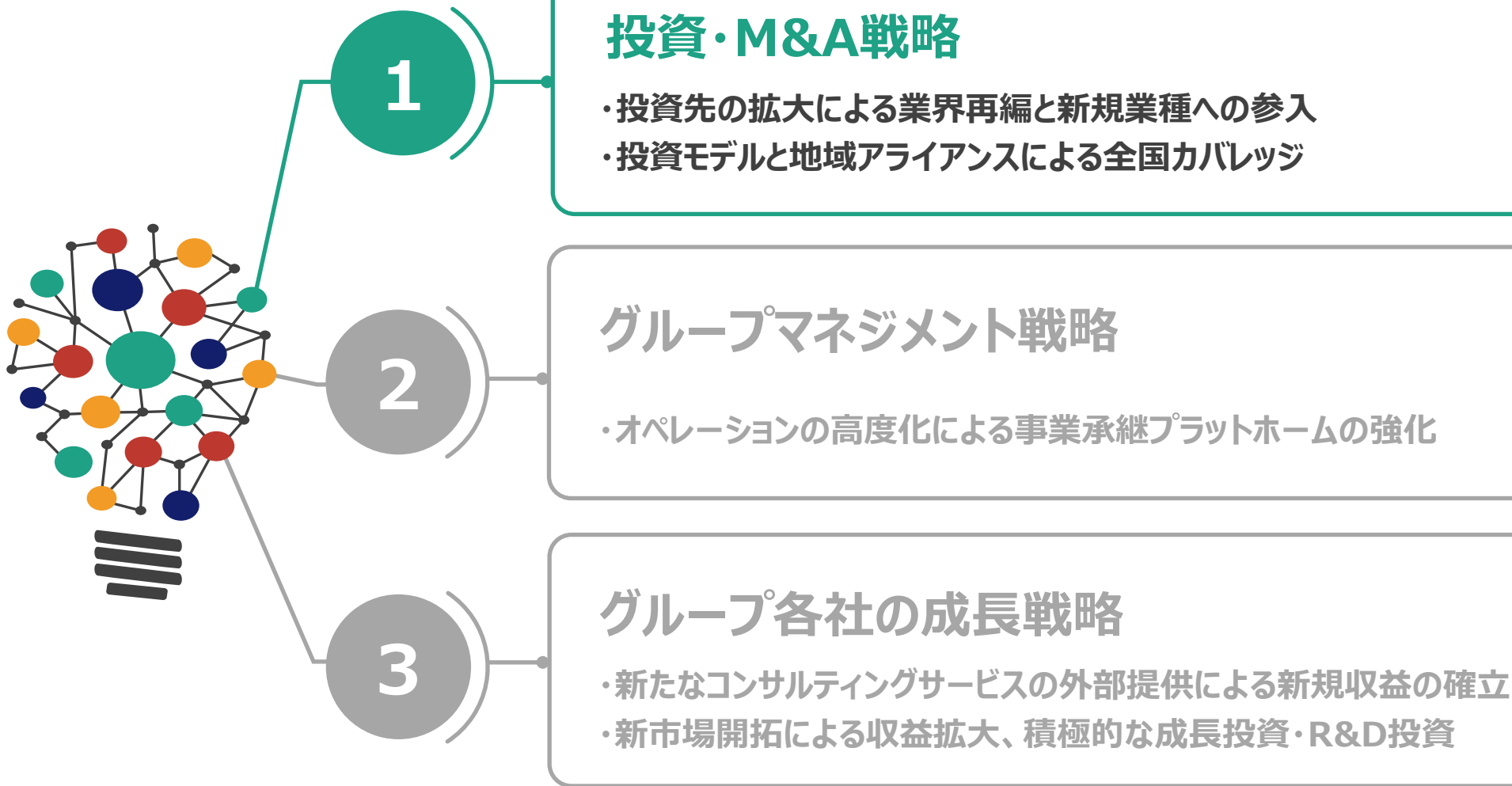
## 2 グループマネジメント戦略

- ・オペレーションの高度化による事業承継プラットフォームの強化

## 3 グループ各社の成長戦略

- ・新たなコンサルティングサービスの外部提供による新規収益の確立
- ・新市場開拓による収益拡大、積極的な成長投資・R&D投資

グループ全体の視点 ≡≡ ≡≡ 各社の視点



# 投資・M&A戦略①： 投資先の拡大による業界再編と新規業種への参入

## 投資注力業種



### 自動車分野

安定した事業基盤を有するモノづくり企業  
電動パワートレイン/ センサー/ 内装・外装/電装など



### スマートファクトリー分野

工場の省力化に資する技術やノウハウを有する企業  
自動化/ ロボット関連/ IoT/ AIなど



### 経営支援分野

グループ経営の効率化に資する企業  
コンサルティング/業務アプリケーション/人材サービス



### 新規業種（製造業）

国際競争力が高く、サプライチェーンが強固な産業分野  
建機、医療機器、光学、工作機械など

## 事業成長テーマ

Strategy  
01

Tier2再編  
自動車メーカー横断

Strategy  
02

生産性、省人化  
クロスボーダー

Strategy  
03

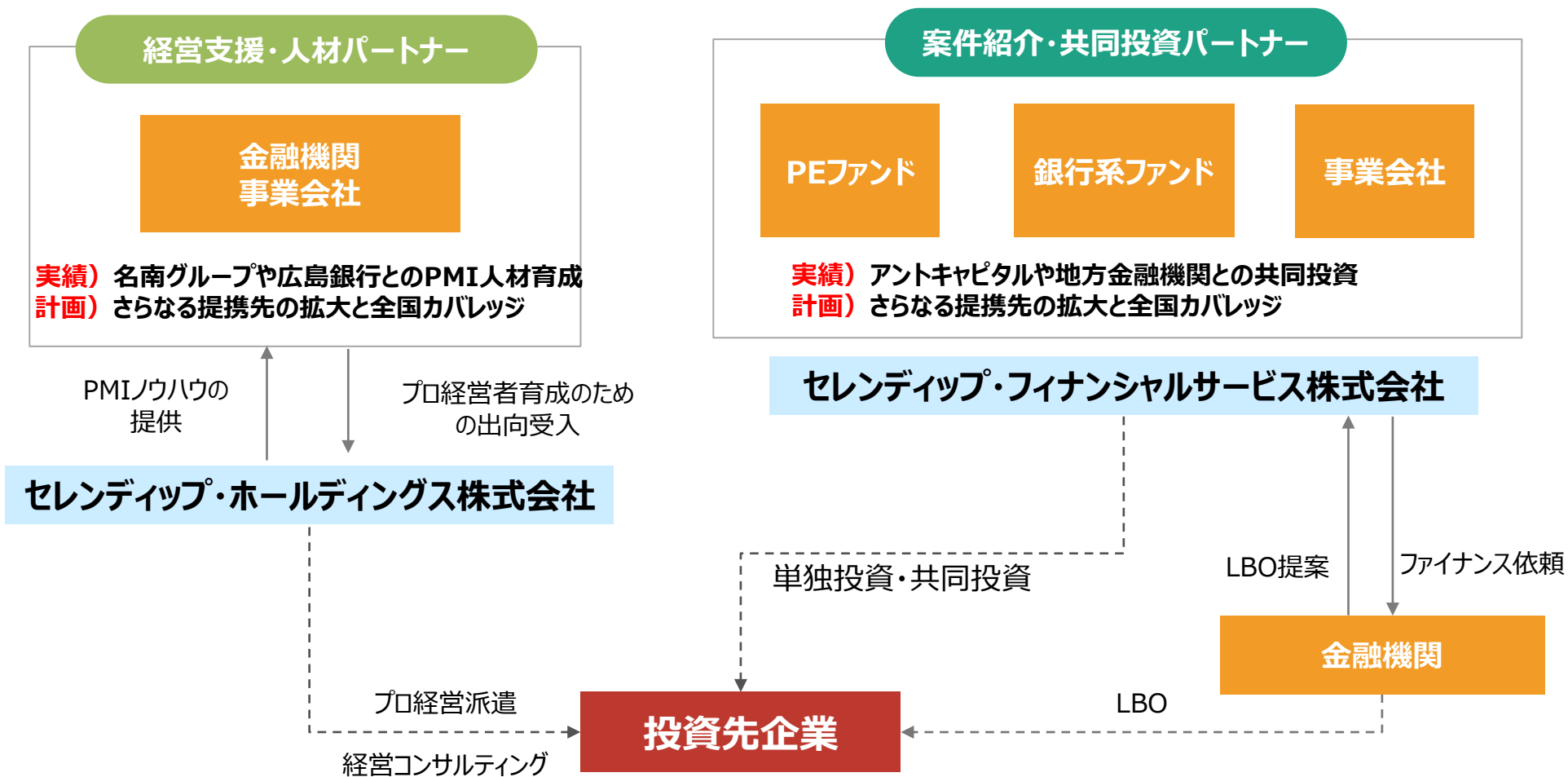
高度人材向け  
Webサービス

Strategy  
04

新規業種への参入

# 投資・M&A戦略②： 地域アライアンスによる全国カバレッジ

広範な地域アライアンスネットワークを構築し、全国の製造業を経営・投資分野で支援



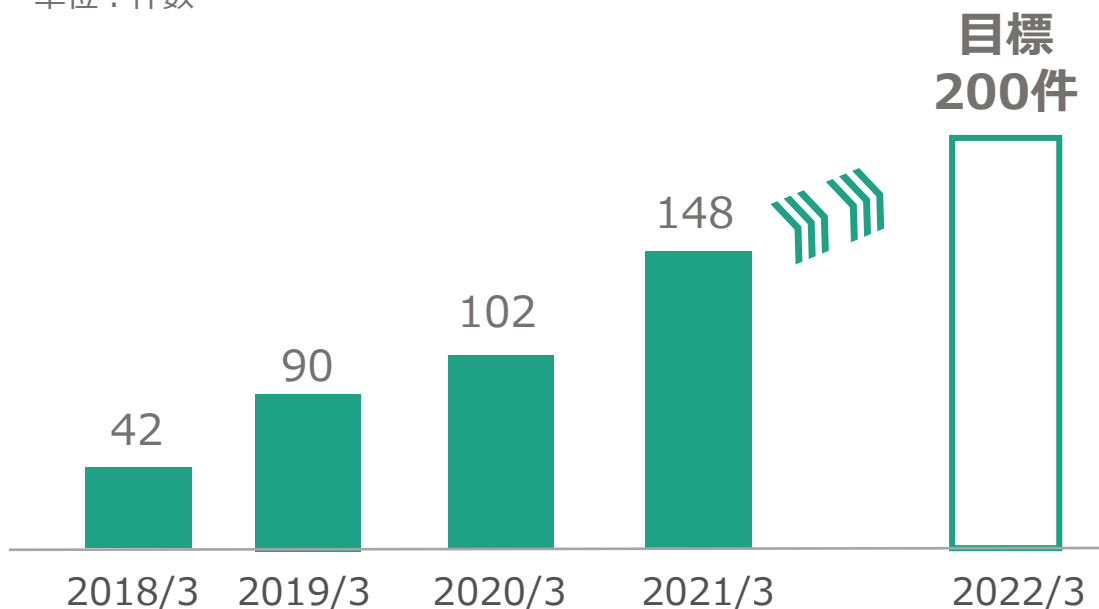
## M&A案件紹介件数

### 指標を採用する理由

セレンディップグループの成長は、事業承継型M&Aにより、事業規模や市場を拡大し、グループ全体の企業価値を高めるためには、M&Aを実行するためのベース（母集団）となる紹介案件数が重要となるため、「M&A案件紹介件数」を採用いたしました。

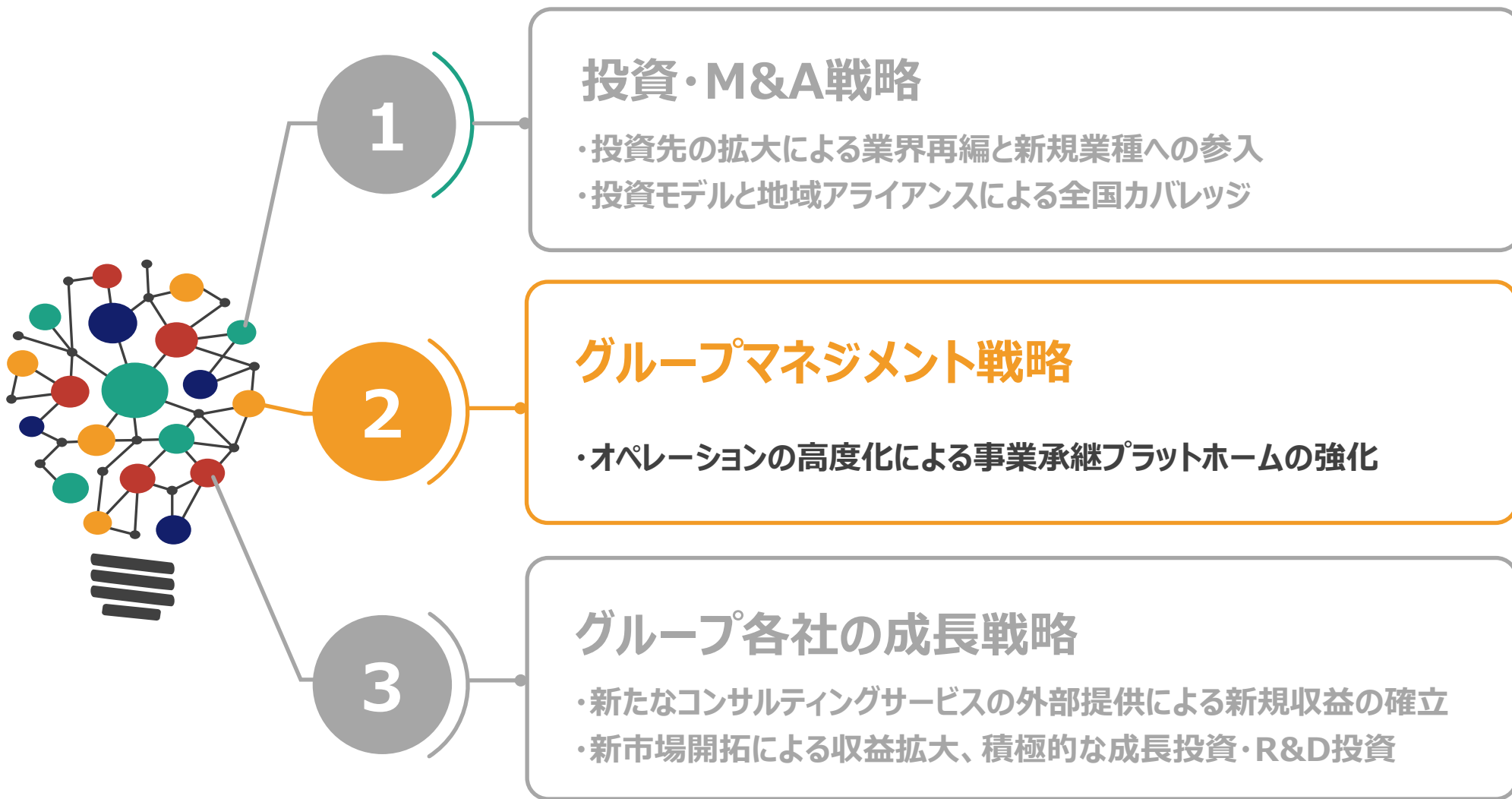
## 目標とする「M&A案件紹介件数」の推移

単位：件数



### 今後の取り組み

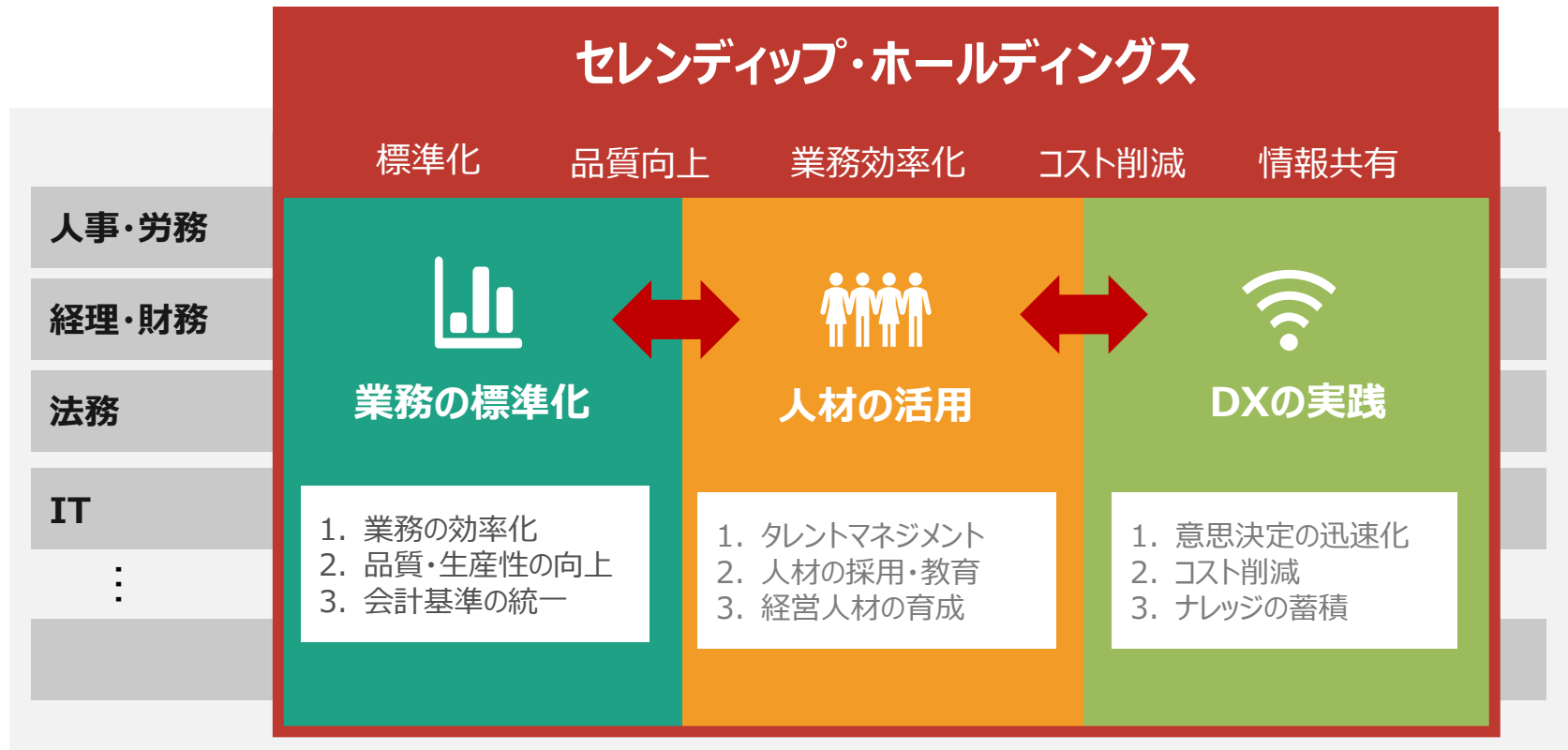
- ・金融機関等との業務提携
- ・広域な地域アライアンスネットワーク構築
- ・案件紹介、共同投資パートナーの開拓
- ・注力業種深耕による投資先拡大
- ・新規業種参入による投資先拡大



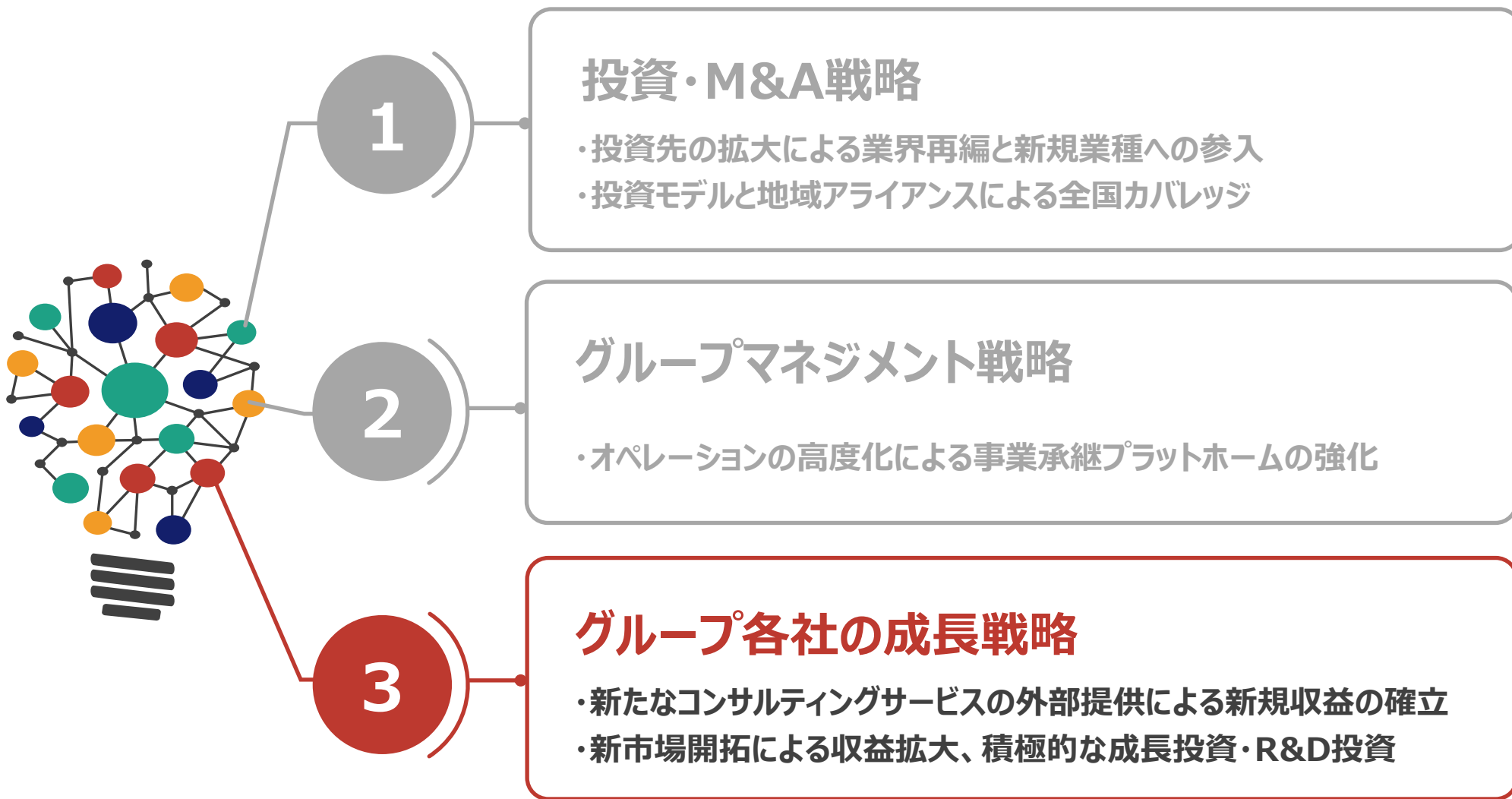
# グループマネジメント戦略： オペレーションの高度化による事業承継プラットフォームの強化

## バックオフィスのオペレーションを標準化し、シェアード化

製造業のバックオフィスは最も業務革新が進んでいないため、新たに買収した企業に対し、業務支援サービスを提供しております。標準化したオペレーションにより、高い品質と生産性を実現します。



(注) シェアードサービスとは、経理・総務・システムといったバックオフィスを当社にて集約・標準化することで業務効率化・品質向上を実現することです。





## 新たなコンサルティングサービスの外部提供による新規収益の確立

### セレンディップの経営プラクティスをコンサルティングサービス化し、新規収益の確立



#### プロ経営者派遣サービス

クライアント企業の経営課題を把握し、独自のスキルアセスメントによって選ばれたプロ経営者（経営経験者、経営コンサルタント、公認会計士など）を迅速に派遣。



#### 親族内承継支援サービス

組織・人・文化の継承を前提に、経営者－後継者－従業員間の認識、ギャップを見える化。共同ビジョンおよび承継計画の策定。

（注）2022年3月期ローンチ予定



#### 成功報酬型企业再生支援

企業再生におけるプロ人材による支援とその対価として株式報酬などの成功報酬で、新たな企業再生投資モデルの確立。

（注）2020年9月ローンチ済み

### セレンディップの製造業ベストプラクティスをDX化

セレンディップの製造業におけるベストプラクティスをベースに、ヒトと機械の協働を前提としたSaaS型IoTアプリケーションを開発し、外部企業へ販売を予定。



#### Hi Connex : 生産実績管理

生産実績を記録するタブレット型IoTツール。

人と機械の協働を前提としており、手作業工程も含めた全行程で使用できる。日本の製造業固有の生産管理「カンバン」に完全対応。

（注）2022年3月期ローンチ予定



#### 楽知 : 製造現場における教育管理

製造現場従事者の「知識定着」を目的とした、短時間で継続的に学習できるスマホアプリ・トレーニングシステムを開発。

従業員のテーマに合った設問を定期的に出題し、従業員のナレッジ向上を目指す。

（注）2022年3月期ローンチ予定

## 子会社の成長戦略

当社グループは、IT投資・開発投資（R&D）・設備投資の抑制、コスト削減等の戦略に傾倒することなく、①**新市場への挑戦**、②**技術革新・現場改革**、③**海外展開への挑戦**をベースに、グループ各社の中長期的な成長を堅実に目指します。

### 「プロフェッショナル・ソリューション」セグメント



#### セレンディップ・テクノロジーズ株式会社

1. IoTソリューション開発
2. 製造業務向け自社開発ITソリューションの提供
3. CIO、CTOなど、CxOの派遣サービスの事業化
4. モデルベース開発のエンジニア育成

### 「インベストメント」セグメント



#### セレンディップ・フィナンシャルサービス株式会社

1. ファンドや事業会社との共同投資の拡大
2. M&A案件オリジネーション（ソーシング・マッチング）拡大に向けた地域アライアンスの確立
3. 資金調達の多様化、独自ファンドの設立

## 「モノづくり」セグメント



天竜精機株式会社

TENRYUSEIKI CO.,LTD.

### 天竜精機株式会社

1. 車載用コネクタ自動機シェア拡大
2. 5G・6Gを見据えた新規商材及び量産自動機の実績化
3. AI機能搭載自動機の実績化
4. 重点顧客との共同開発促進
5. 事業提携等により、ASEANにおける中位機種市場のシェア拡大



SATO INDUSTRY CO.,LTD.

佐藤工業株式会社

### 佐藤工業株式会社

1. EV関連部品分野への進出
2. トヨタ系以外の新規取引先の獲得
3. 画像検査装置による品質検査の自動化および独自AIアルゴリズム開発による精緻化



MITSUIYA

### 三井屋工業株式会社

1. EV向け最先端素材および商材開発
2. グローバルアライアンス強化による北米、ASEAN市場への拡販
3. 東北新工場を起点とした新規自動車メーカーの開拓
4. スマートファクトリー化/DXによる生産性と付加価値の向上
5. 低炭素社会の実現に向けてのリサイクル材の事業化

# グループマネジメント/グループ各社の成長戦略の進捗を示す重要な指標

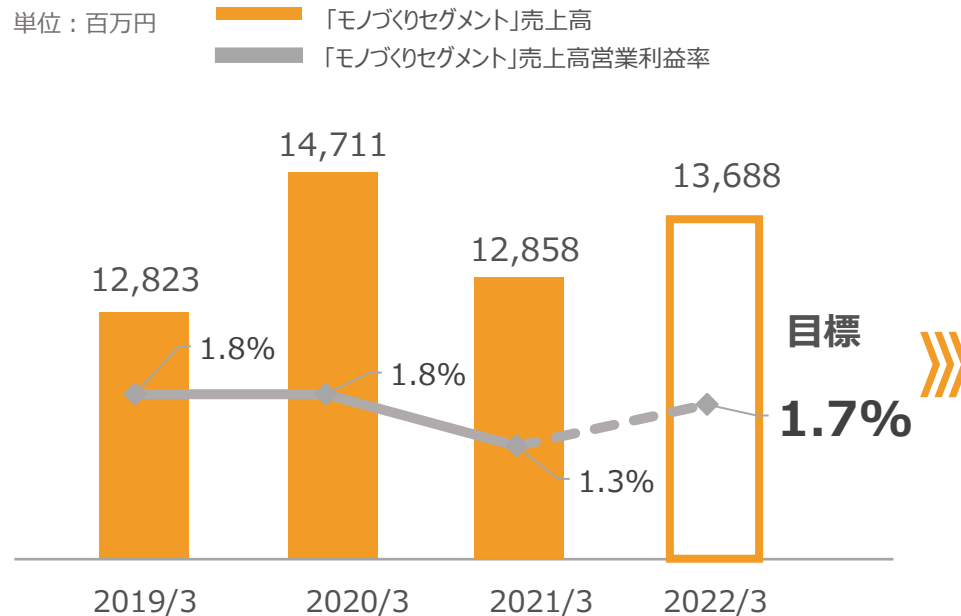
New

## 売上高営業利益率 「モノづくりセグメント」

### 指標を採用する理由

新市場開拓・新製品開発により付加価値の高い成長分野への進出が、当セグメントの成長の源泉であり、また個社の視点での業務（原価）改善とグループ全体の視点での業務（販管）改善の進捗を示すため当セグメントの「売上高営業利益率」を採用いたしました。

## モノづくりセグメントの目標とする「売上高営業利益率」の推移



### 今後の取り組み

#### 「モノづくり」セグメント

- ・バックオフィスのオペレーションを標準化、シェアード化
- ・DX等の実践によるグループ最適化を実現するオペレーションの高度化
- ・スマートファクトリー化/DXによる生産性と付加価値の向上
- ・新市場開拓による収益拡大

(注) 「セグメント情報」のセグメント売上高・セグメント利益の数値を基に記載しております。

## 外部顧客向け売上高 「プロフェッショナル・ソリューションセグメント」

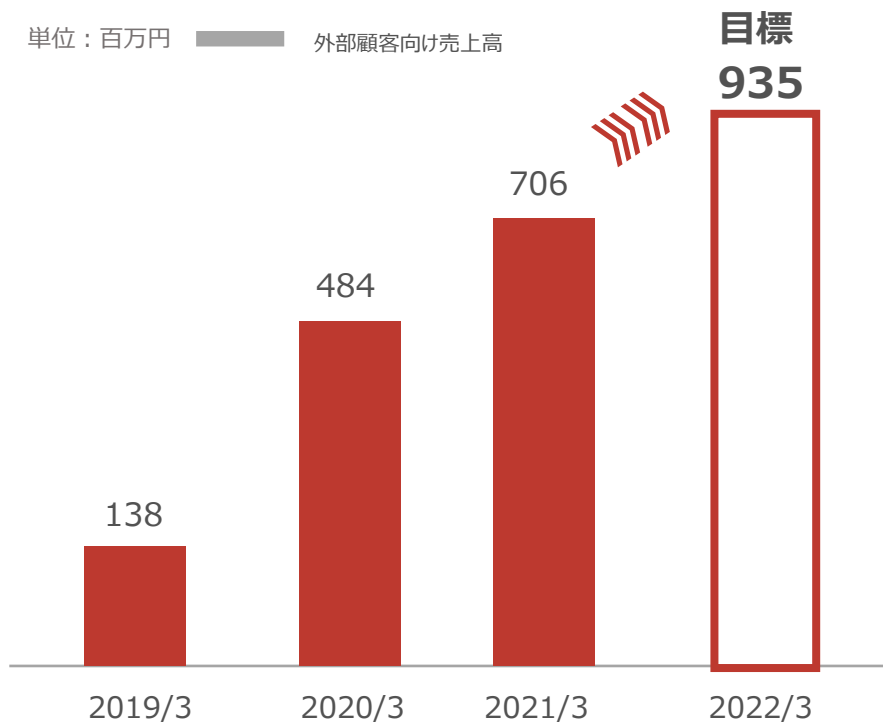
### 指標を採用する理由

新たな「ソリューション」サービス提供による収益獲得と拡大が、当セグメントの成長の源泉であり、また「プロフェッショナル」等の人材を有するセグメントであり費用が先行するため、当セグメントの規模成長を示す「外部顧客向け売上高」を採用いたしました。  
(注) 当社各子会社から収受する経営指導料は、セグメント内若しくはセグメント間の内部売上高のため、含めておりません。

## プロフェッショナル・ソリューションセグメントの目標とする「外部顧客向け売上高」の推移

単位：百万円

外部顧客向け売上高



### 今後の取り組み

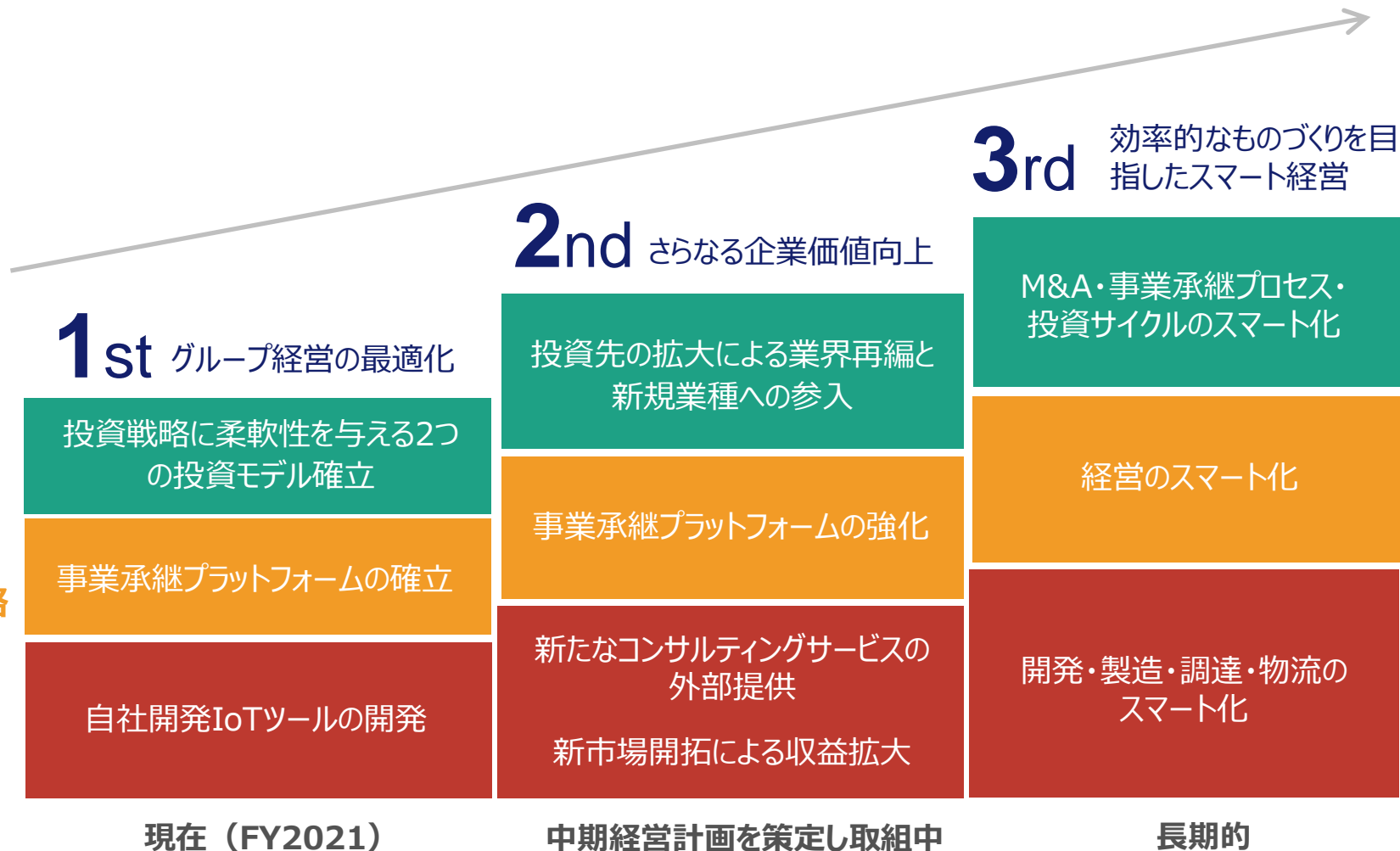
#### 「プロフェッショナル・ソリューション」セグメント

- ・新たなコンサルティングサービスの外部提供による新規収益の確立
- ・プロ経営者人材の採用育成/タレントマネジメント
- ・製造業務向け自社開発ITソリューションの提供
- ・モデルベース開発のエンジニア育成

(注) 「セグメント情報」の「外部顧客への売上高」数値を基に記載しております。

# セレンディップグループ成長戦略のロードマップ

New



堅実な経営による持続的な成長を可能にする

以下には、当社グループの経営上のリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券届出書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

## 投資のリスク



- 1) M&A後、PMIやシナジーなど成長目標を達成できないリスク
- 2) 投資におけるトラブル、レピュテーションリスク

発生の可能性

影響度

当社の対応方針

低

中

PMIにおける改善目標の明確化、グループ会社間の連携を強化してまいります。

低

大

法務面含めた投資全体のプロセス管理の徹底してまいります。

## 子会社の業績変動



- 1) 革新的なテクノロジーやサービスの変化に対応できないリスク
- 2) 海外企業との価格競争リスク

低

大

大変革に対する情報収集・分析を行い、他社に先駆けて、研究投資・設備投資・人材教育を進めてまいります。

低

中

付加価値の高い分野へ積極的に進出してまいります。

New

# 財務データ Financial snapshots

—  
*we can create  
a better world*





## 【財務戦略の前提】

買収におけるLBOおよび借入金に関する財務リスクを子会社内に限定し、グループ全体に影響を及ぼさないスキーム活用。

## 【財務戦略の方向性】

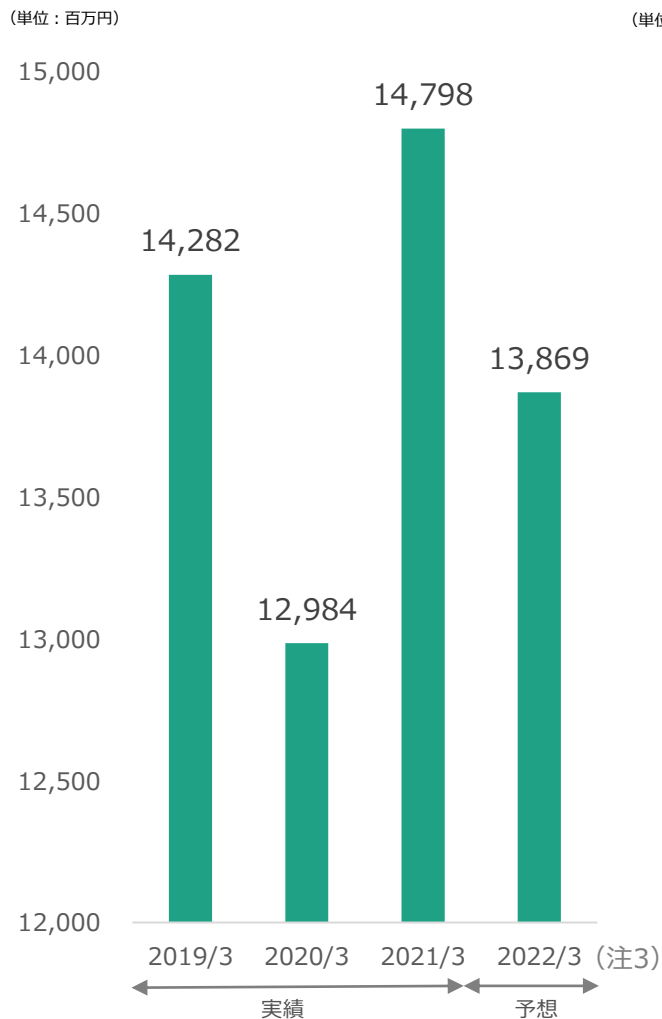
将来の状況の変化や金利上昇も踏まえ、投資効率（ROE15%以上）と財務健全性（自己資本比率25%以上）のバランスを取りつつ、継続的な投資を見込こんだ現預金の確保を目指す。



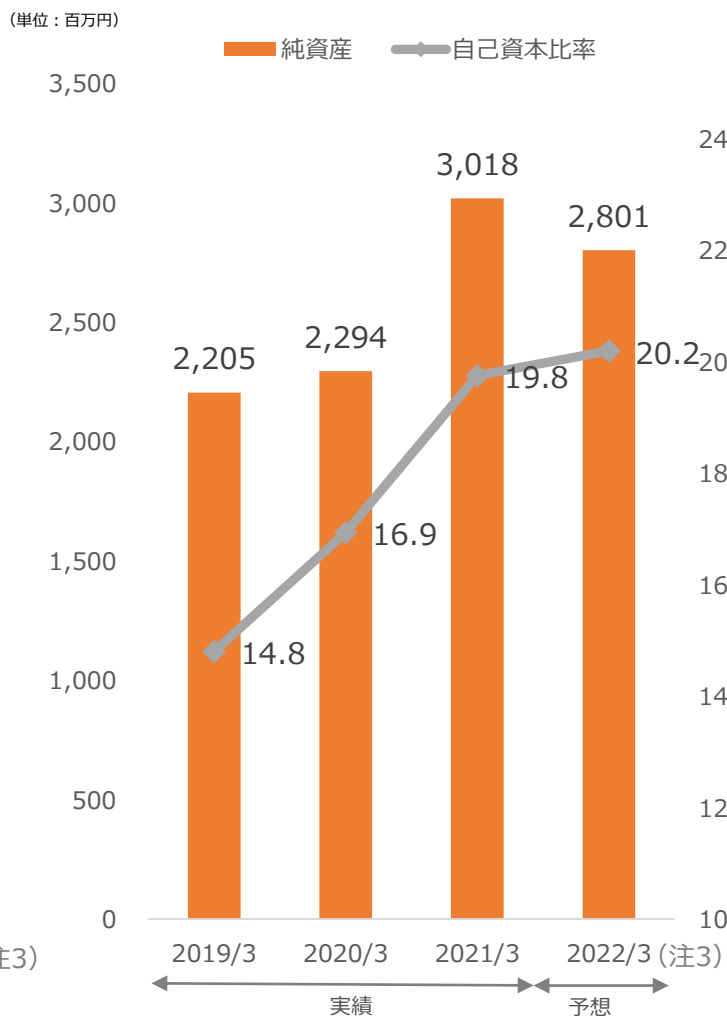
- ✓ 投資効率と財務健全性の最適バランス
- ✓ 事業・財務の見える化
- ✓ 投資ポートフォリオによる財務の安定
- ✓ 予算管理の更なる徹底によるボトムラインの確保

- ✓ 上場による自己資本の強化
- ✓ グループキャッシュマネジメントによるグループ資金の最適分配
- ✓ 共同投資による大規模案件の実施

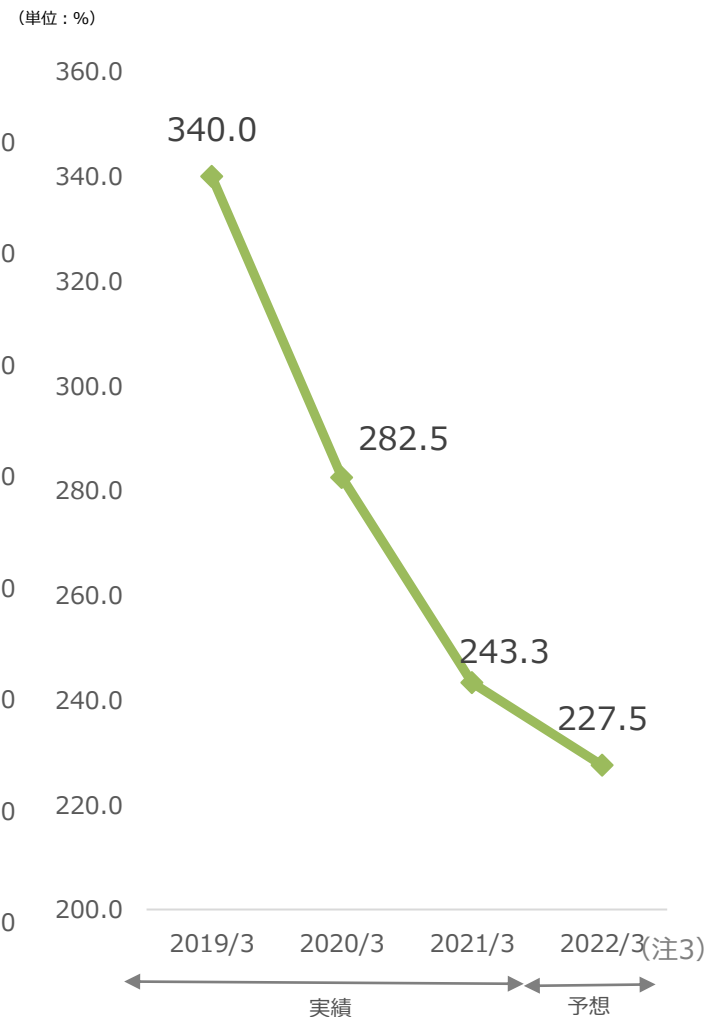
## 総資産 (注1)



## 純資産・自己資本比率 (注2)



## 有利子負債比率

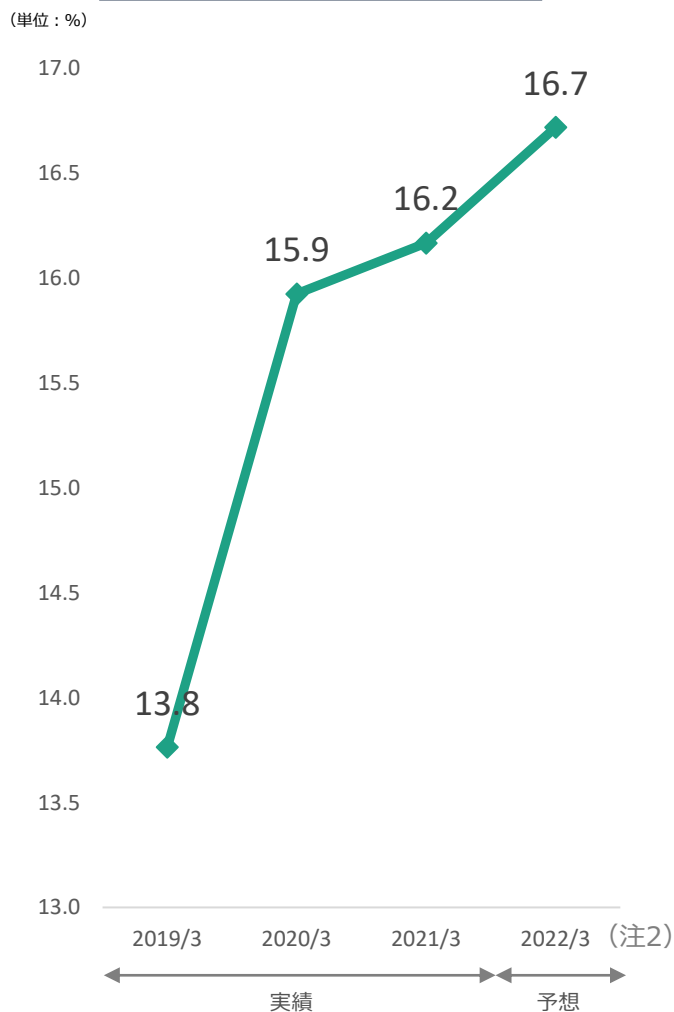


(注1) 2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症拡大により保有現預金水準を戦略的に高めたため増加、2022年3月期は返済を進める予定であり減少。

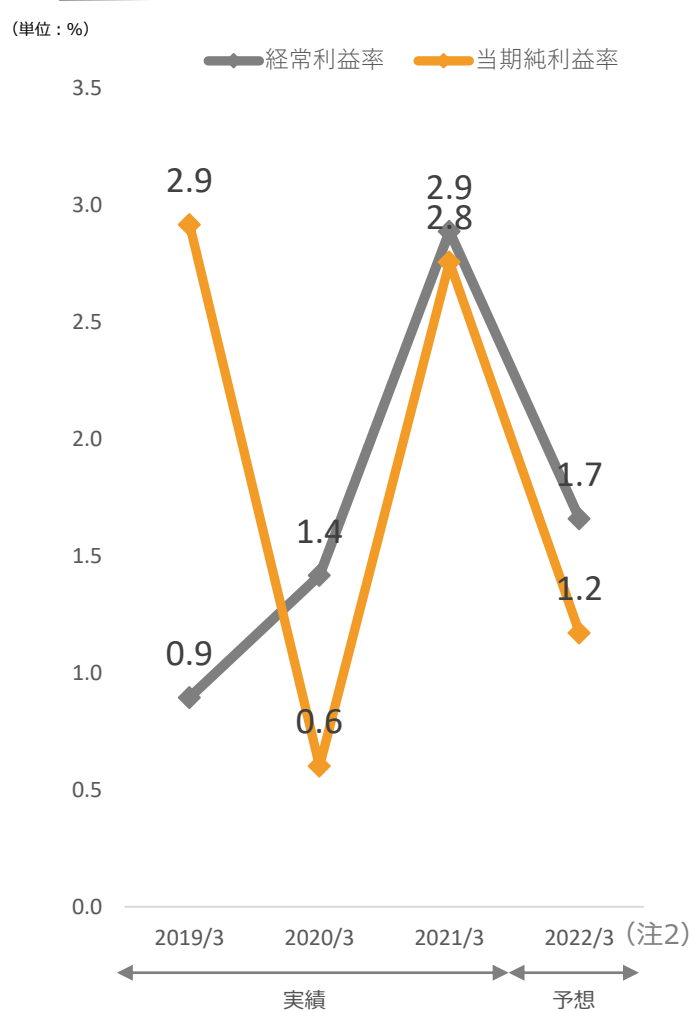
(注2) 2022年3月期は、その他有価証券差額金に係る保有株式の時価を合理的に見込むことが困難なため、取得価額で算定。

(注3) 2022年3月期の予想値は、M&Aによる成長を見込まず、既存グループ企業の計画値にて算定。

## 売上総利益率



## 経常利益率・当期純利益率



## 自己資本利益率



(注1) 2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う雇用調整助成金123百万円が営業外収益に、保険解約保険金195百万円が特別利益に計上されたため。

(注2) 2022年3月期の予想値は、M&Aによる成長を見込まず、既存グループ企業の計画値にて算定。

## 本資料に関する免責事項

本資料に記載されている計画、見通し、事業戦略などが含まれておりますが、本資料の作成時点において入手可能な情報に基づくものであり、さまざまナリスクおよび不確実性が内在しています。

実際の業績は経営環境の変動、会計基準の変更などにより、記載内容と異なる可能性があります。

本資料に記載されている当社および当社グループ以外の情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

**次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2022年6月を予定しております。**



## Serendip Holdings

愛知県名古屋市  
中区栄2-11-7

## Contact Us

---



info@serendip-c.com



052-222-5306



<https://www.serendip-c.com/>

