



SERENDIP
HOLDINGS

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





Table of Contents

- 1.会社及び事業概要
- 2.市場機会及び当社の強み
- 3.成長戦略
- 4.リスク情報
- 5.Appendix

会社及び事業概要

Company and Business overview

—
*we can create
a better world*





Our Mission

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

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錦一丁目5番11号

設立 : 2006年8月

資本金 : 1,114,030千円 (2022年3月末現在)

従業員数 : 単体 36名*1 (2022年5月末現在)
グループ全体 516名 (2022年3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

*1 直接雇用の従業員数

- 2022年4月に名古屋伊藤忠ビルへの本社移転を完了
- セレンディップHD社員数は前期23名から36名に増加



事業セグメント別 セレンディップ・グループ企業一覧

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

セグメント

インベストメント
売上高*1 6,890万円
従業員数*1 6名*2



セレンディップ・フィナンシャル
サービス
(投資・FA業務)

モノづくり
売上高*1 129.8億円
従業員数*1 398名



天電精機
(FA装置製造)



佐藤工業
(オートマ機能部品製造)



三井屋工業
(自動車内外装部品)

プロフェッショナル・
ソリューション
売上高*1 11.8億円
従業員数*1 96名



セレンディップ・ホールディングス
(コンサルティング (経営、現場
改善、DX))

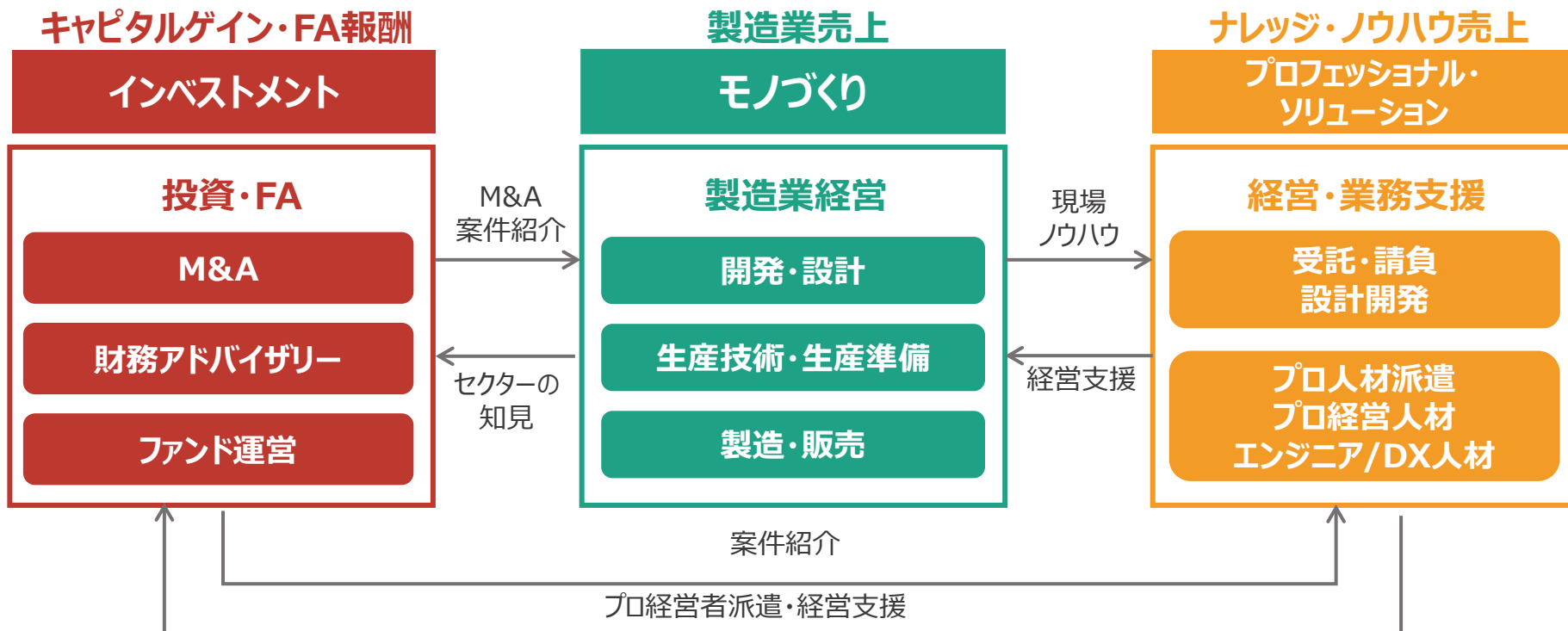


セレンディップ・テクノロジーズ
(設計・開発のエンジニア派遣、
ソフトウェア設計・開発・
販売・保守)

*1 2022年3月末時点 *2 セレンディップ・ホールディングスより出向

シナジーを創出するモノづくり事業承継プラットフォーム

- 各セグメントが一体として活動し、シナジーを創出
- 財務、コーポレート業務をシェアード化。業務標準化による生産性向上・スケールメリット創出



シェアード：資金調達運用、コーポレート業務（経理、人事、IT、広報など）



三井屋工業 東北工場
山形県米沢市
<https://mitsuiya.jp/>

市場機会及び当社の強み
Market opportunities
and
Our competitiveness

*we can create
a better world*



市場機会：経営者の高齢化と第三者事業承継への圧倒的需要

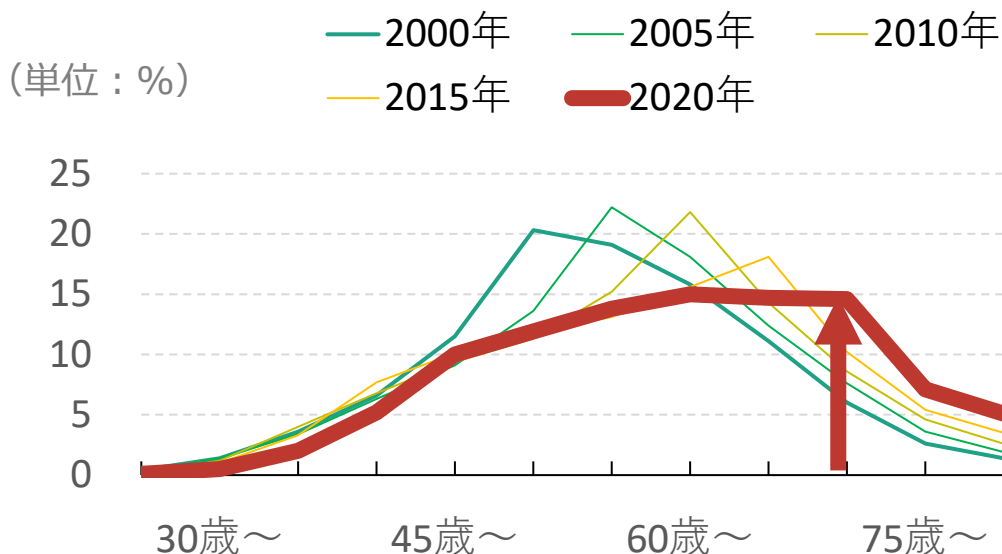
- 中小企業における経営者の高齢化
- 第三者への事業承継ニーズに対して圧倒的に追いつかない国内M&A実績

国内企業で最も多い
経営者の年齢は**66歳***1

*1：(株)帝国データバンク「COSMOS2(企業概要ファイル)」再編加工

第三者事業承継へのニーズは
M&A実績の**50倍**

中小企業の経営者年齢の分布*2



*2. 出典：中小企業庁「2022年版中小企業白書」

約**60万者***3

2025年までに70歳以上となる
後継者未定で黒字の中小企業のうち
第三者承継の可能性がある者

*3：中小企業庁「第三者承継支援パッケージ（2019年）」



約**1万2千件***4

過去3年間の国内M&A件数

*4：レコフデータ（2021年、2020年、2019年）

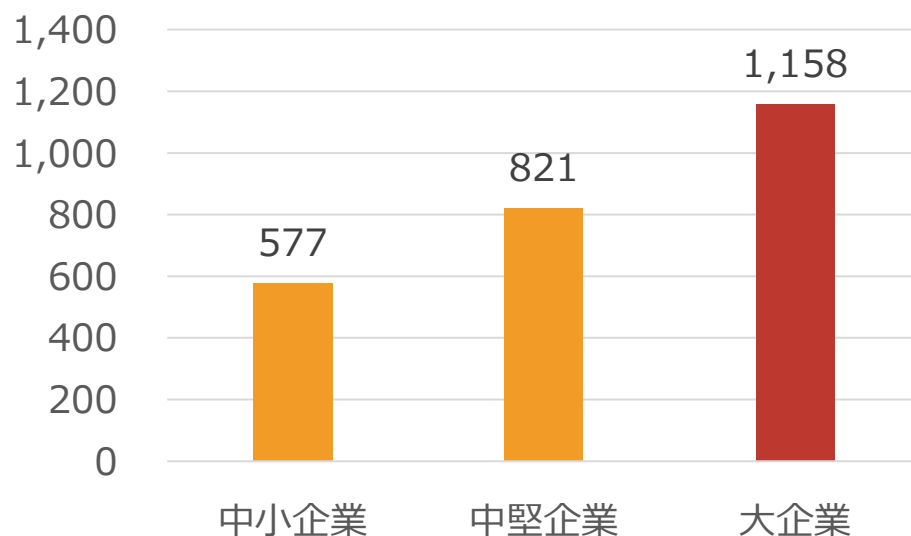
市場機会：中堅・中小企業の低い労働生産性

- 大企業と比較して、中堅・中小企業の労働生産性は圧倒的に低い
- 経営の質向上（製造現場のDX化・省人化、経営人材の育成など）を進めることで飛躍的に労働生産性を向上させる余地がある

中堅・中小企業の
生産性向上余地は **2倍**

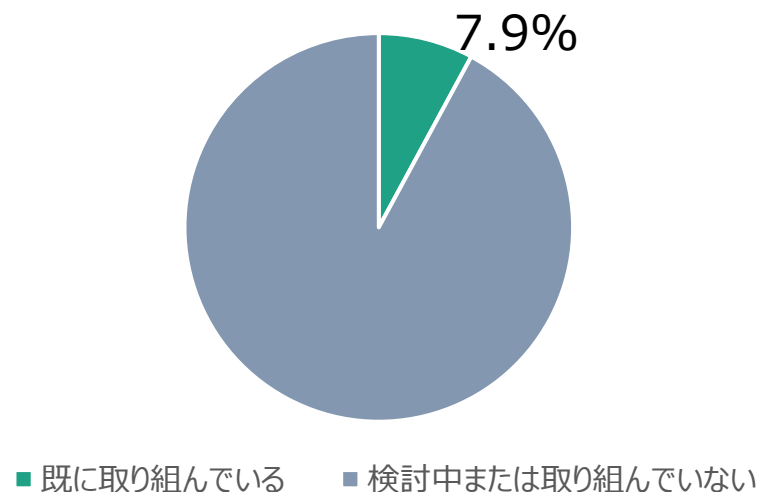
実際にDX推進中の
中堅・中小企業は **8%**

(単位；万円) 企業規模別の労働生産性の水準比較*1



*1. 中小企業庁「2022年版中小企業白書」

DX推進状況*2



*2 中小企業庁 中小企業のDX推進に関する調査 2022年5月

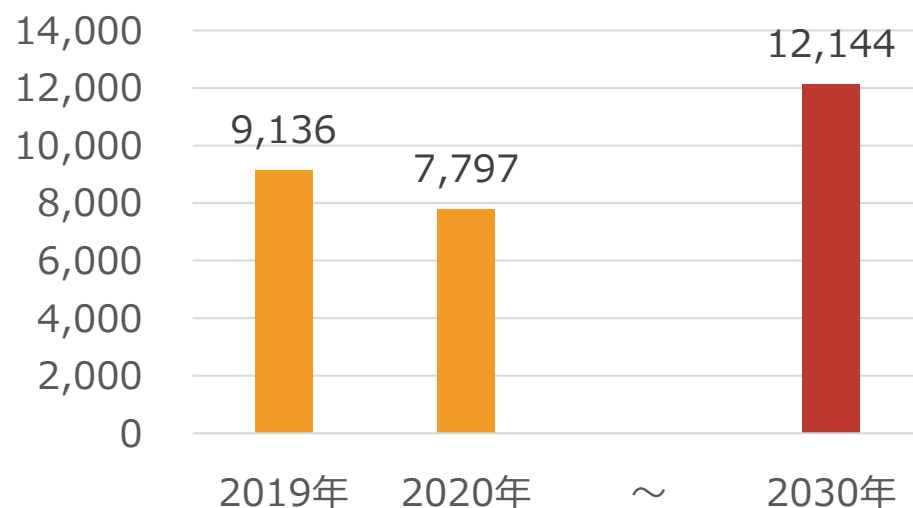
市場機会：モノづくりセグメントの市場規模

- 自動車は、コロナ禍や半導体不足の一時的な影響を受けるも増加傾向
- FA製造装置は、AI活用の広まり、IoT化の進展、自動車や産業・インフラ分野の高機能・高効率化の流れを受けて、車載・半導体向けの投資堅調

自動車部品

(単位；万台)

世界自動車市場台数 *1*2



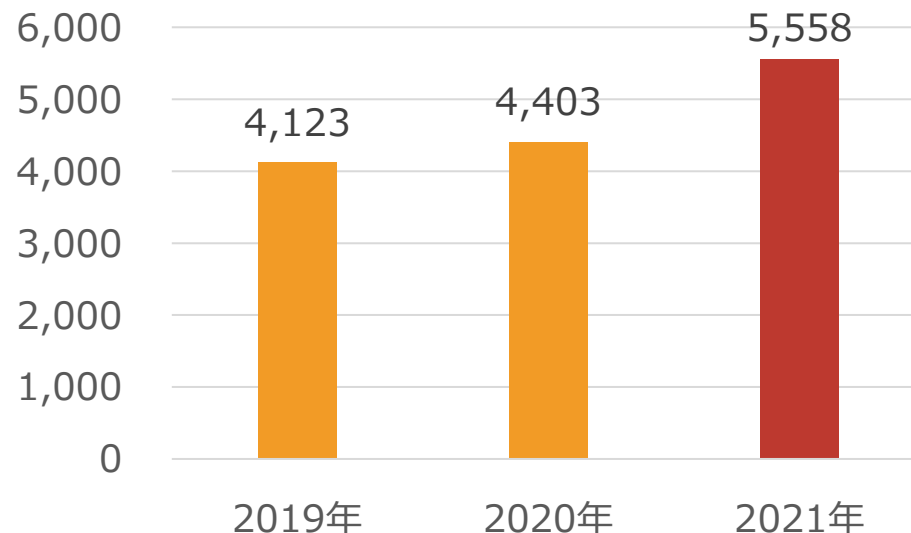
*1 経済産業省「第1回 モビリティの構造変化と2030年以降に向けた自動車政策の方向性に関する検討会」事務局参考資料

*2 国際自動車工業会 (OICA)

FA製造装置

(単位；億ドル)

世界半導体市場 *3



*3 WSTS 世界半導体市場統計

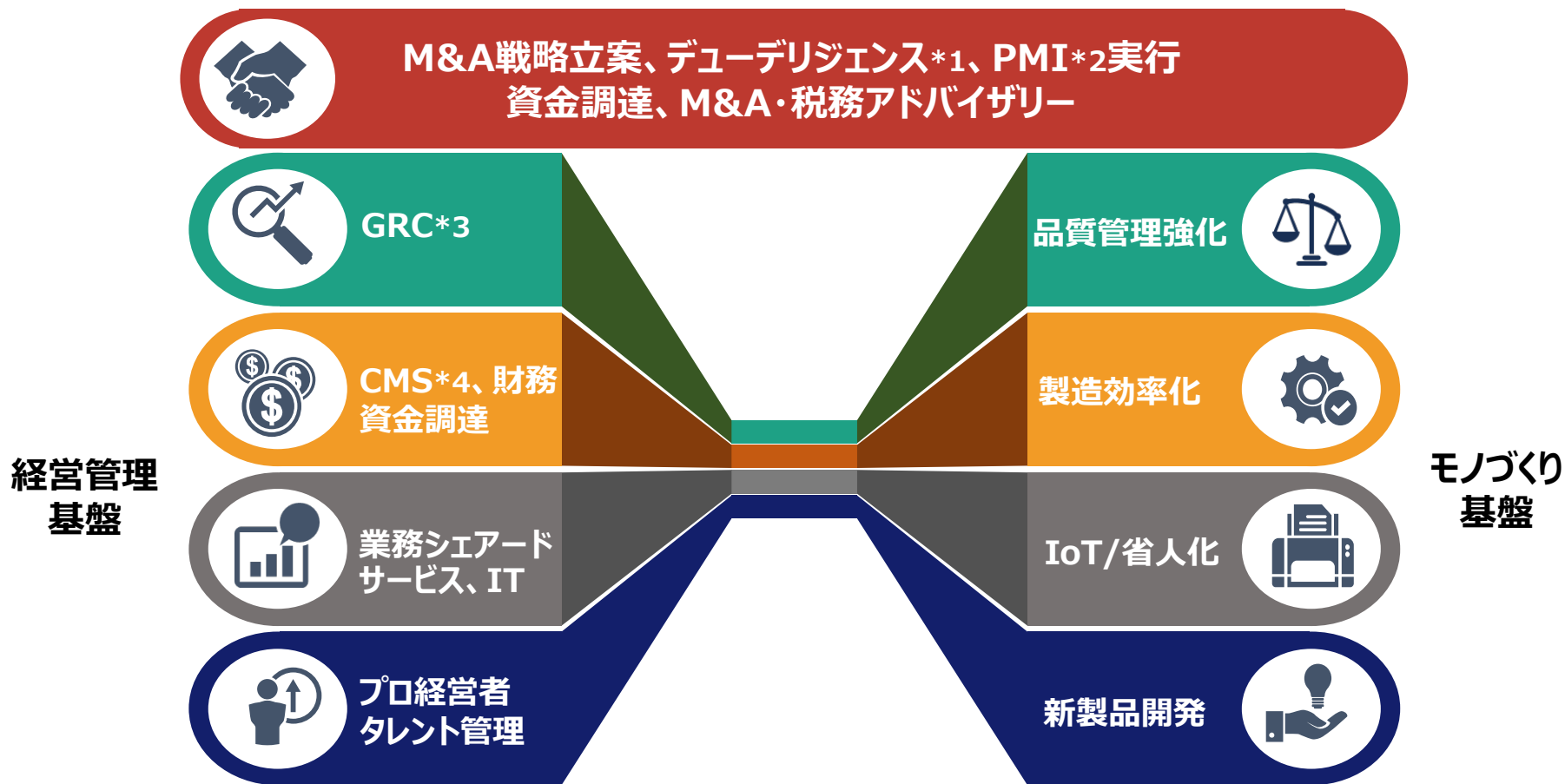
当社の5つの強み

- 1 | ワンストップの
モノづくり事業承継プラットフォーム
- 2 | 早期の経営革新を実現する
デューデリジェンス
- 3 | 成功再現性の高い
標準PMIとプロ経営者
- 4 | スtock型・フロー型
2つの投資モデル
- 5 | 経営変革と投資の両立

当社の強み①：ワンストップのモノづくり事業承継プラットフォーム

当社の「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

事業承継基盤



*1 デューデリジェンス 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

*2 PMI (Post Merger Integration) 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

*3 GRC ガバナンス・リスクマネジメント・コンプライアンス *4 CMS (キャッシュ・マネジメント・システム)

当社の強み②：早期の経営変革を実現するデューデリジェンス

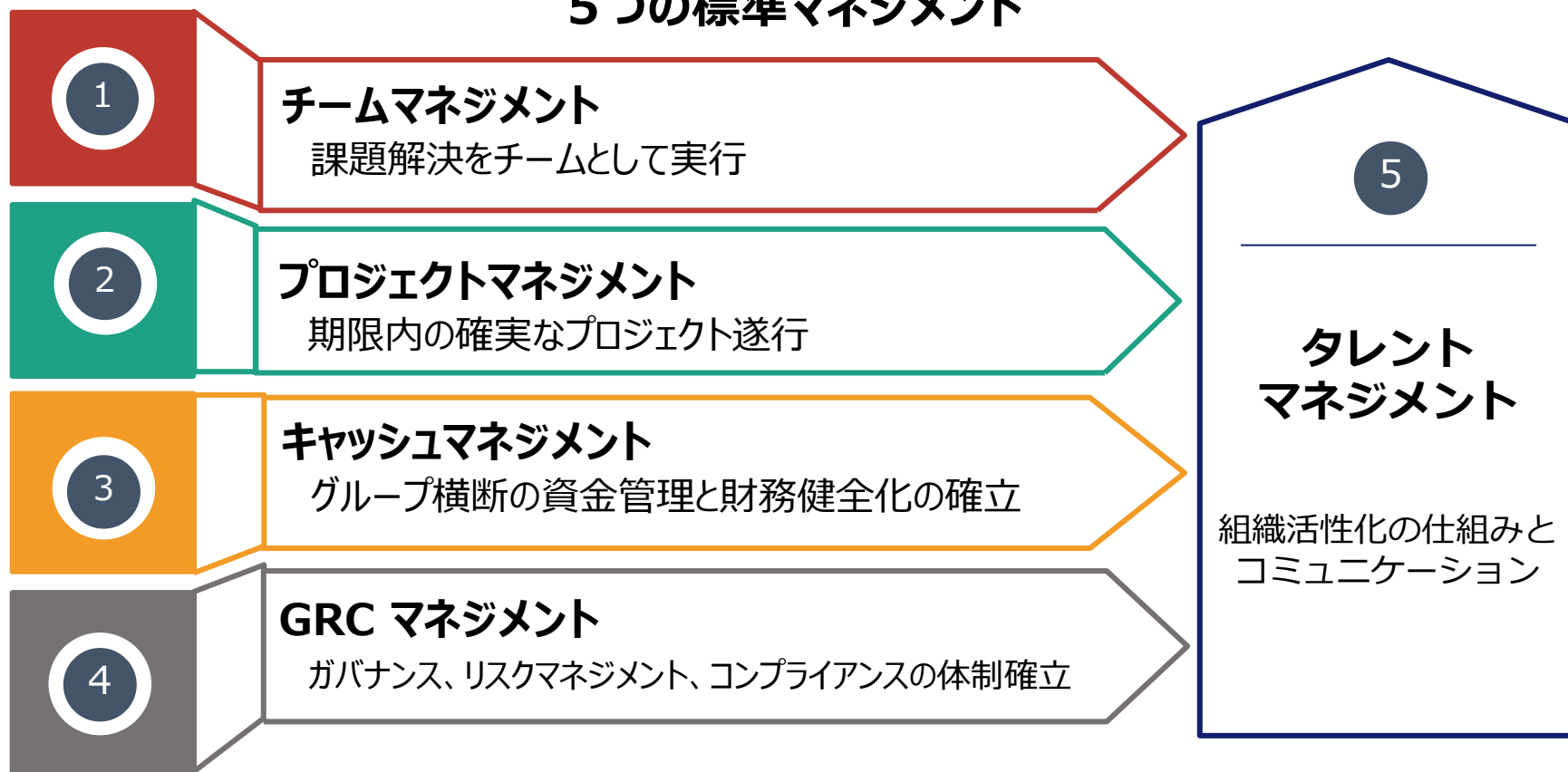
- リスク確認目的の一般的なデューデリジェンス（DD）と異なり、当社DDは経営変革に主眼
- デューデリジェンスの段階から、経営革新実行チームが参画し具体的な施策を立案するため早期の経営変革実行が可能

一般的なデューデリジェンス（DD）と当社DDの比較			当社のDD	一般的なDD
目的	リスク確認	M&A対象会社の財務、法務面からのリスクの有無を確認する	○	◎
	経営変革	M&A対象会社の生産性向上、コスト削減、売上高増加の可能性を確認する	◎	—

当社の強み③：成功再現性の高い標準PMI*1とプロ経営者

- 5つの標準化されたマネジメントで成功再現性の高いPMIを実現
- 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CxOとして経営に参画

5つの標準マネジメント



*1 PMI (Post Merger Integration) 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





当社の強み④：ストック型・フロー型 2つの投資モデル

成長戦略に合わせて、2つの投資モデルを選択

2つの投資モデル		売上規模	経営権	回収期間	回収方法	投資実行会社	実行件数の目安
1	ストック型	50億円以上	マジョリティ取得	長期	事業で獲得するフリー・キャッシュ・フロー	セレンディップ・ホールディングス	1～2件/年程度
2	フロー型	50億円未満	マイノリティ出資	短期	株式売却益	セレンディップ・フィナンシャルサービス	1～4件/年程度

当社の強み⑤：経営変革と投資の両立

「中堅・中小製造業のM&A市場」で「経営革新」と「投資」を併せ持つユニークな市場ポジション

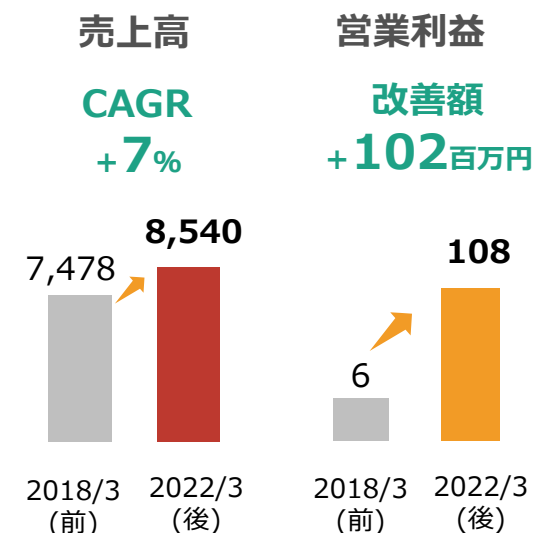
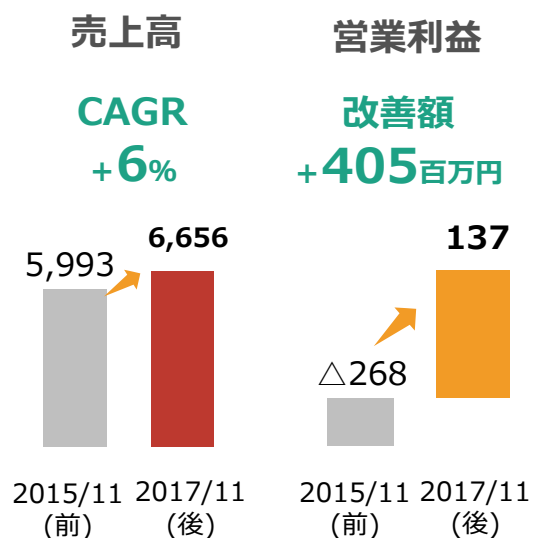
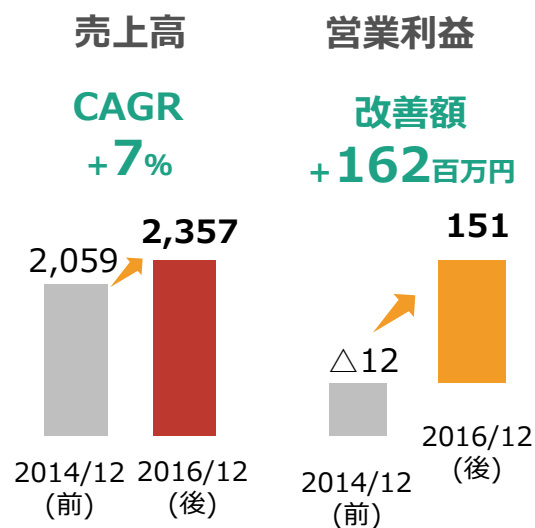
中堅・中小製造業 のM&A市場における ポジショニング		 セレンディップ・ ホールディングス	 中小型 PEファンド	 一般事業 会社	 コンサルティング ファーム
経営変革	モノづくり改善・変革ノウハウ	✓	✗	✓	✓
	標準化されたPMI	✓	✗	✗	✓
	プロ経営者育成ノウハウ	✓	✗	✗	✗
投資	ストック型投資モデル	✓	✗	✓	✗
	フロー型投資モデル	✓	✓	✗	✗

M&A後の成長実績

当社の5つの強みを発揮し、M&A後、グループ会社は売上高・営業利益ともに成長

M&A後の成長

(単位：百万円)





佐藤工業 愛知県あま市

左 電気自動車向け部品製造用射出成形機

上 画像検査装置

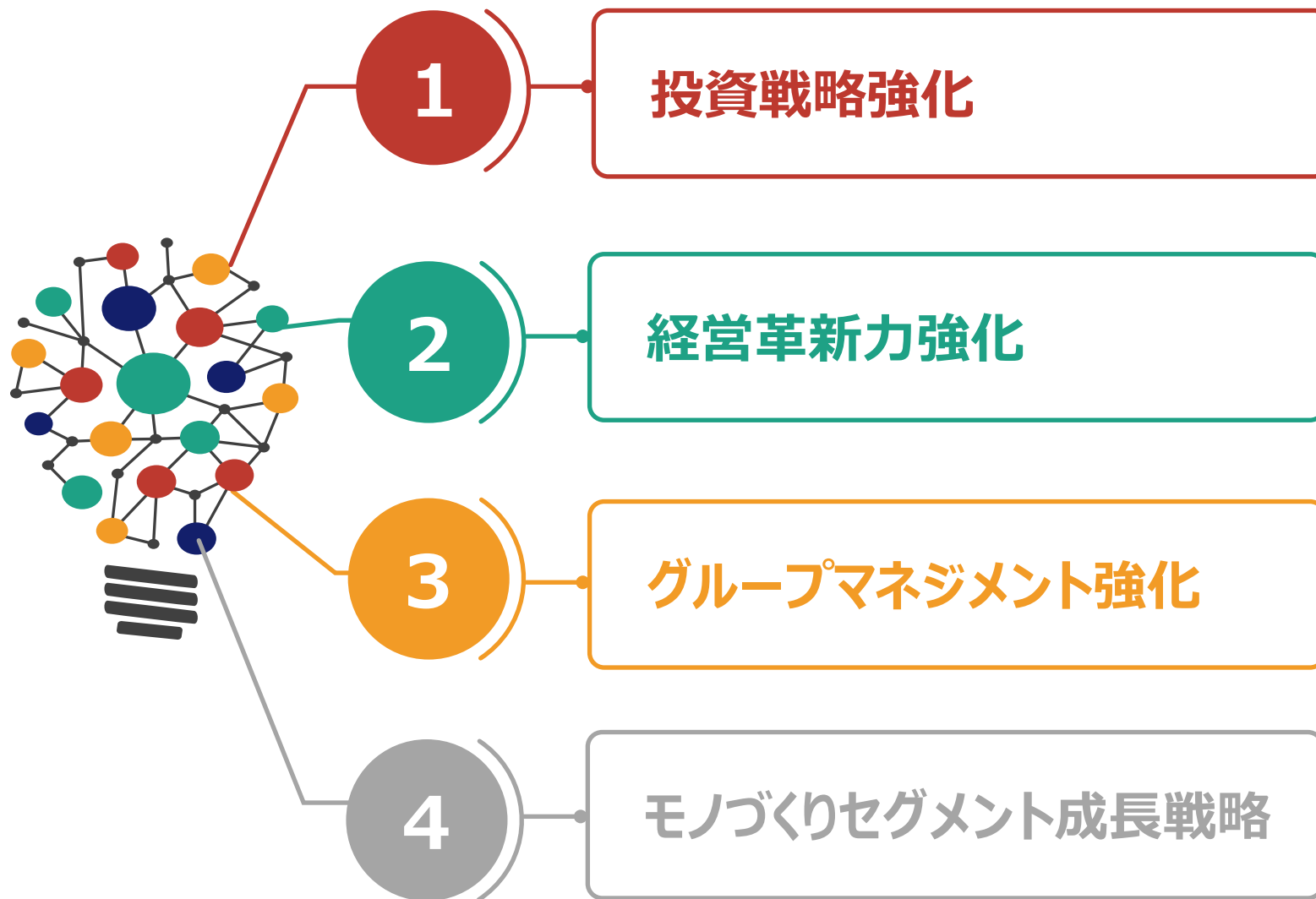
<http://www.sato-ind.co.jp/>

成長戦略 Growth Strategy

—
*we can create
a better world*



2021年10月開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」から内容に変更ありませんが、投資家の皆様に分かりやすい説明となるよう資料を修正しています



投資戦略強化

投資ポートフォリオの強化

地域アライアンスの推進

事業承継ファンドの設立

投資戦略強化①：投資ポートフォリオの強化

セレンディップにおける投資戦略の根幹

- 製造業：国際競争力が高く、サプライチェーンが強固な分野
- サービス業：モノづくり企業を間接的に強化するサービス提供会社

セレンディップ・グループ 投資ポートフォリオ

モノづくり事業

安定事業

成長事業

事業承継 プラットフォーム

テーマ

既存投資分野の拡大

高成長・高収益分野
への参入

BtoBサービスの拡充

注力
分野

1.自動車メーカー横断
電動パワートレイン、センサー、内装・外装
など
2.モノづくりにおける新たな柱の確立
医療機器、建設機など

1.スマート工場
省人化・自動化、ロボットなど
2.新技術
環境・省エネ、光・電子、新
素材など

1.DX、シェアード
IoT、AI、業務アプリケーション、
コンサルティングなど
2.CxO派遣・育成
人材サービスなど

投資
比率

70%

20%

10%

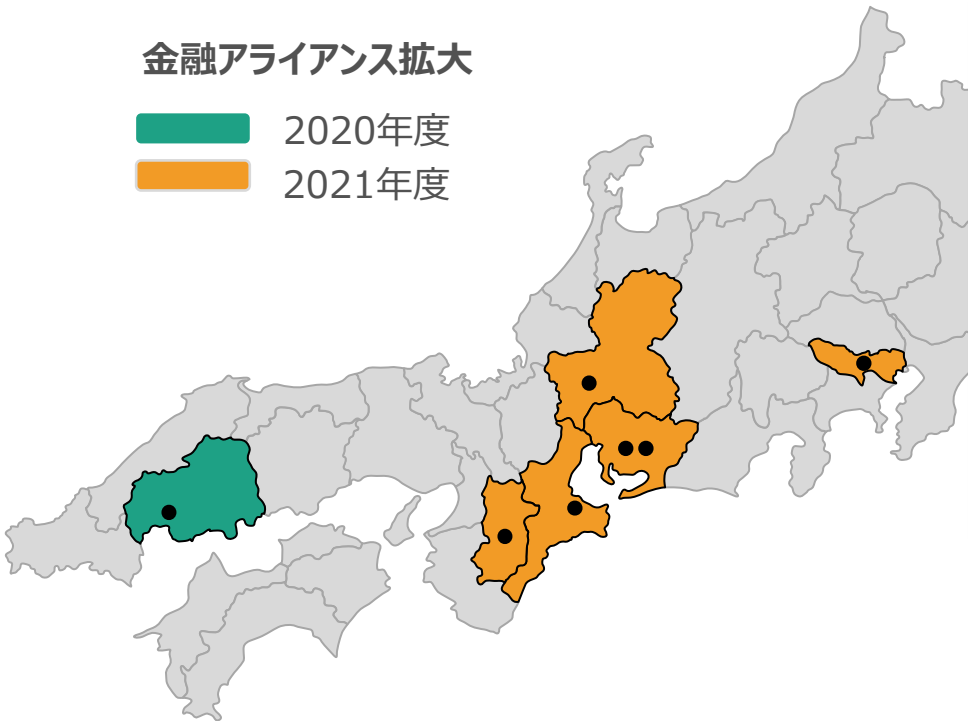
投資戦略強化②：地域アライアンスの推進

- ▶ 地域アライアンス戦略にもとづき、エリアカバレッジを拡大し、安定した投資案件の獲得を目指す

地域アライアンス戦略

1. 地域No. 1 に向けて：東海地区のアライアンス
2. 全国カバレッジに向けて：メガバンクとのアライアンス
3. 製造業ブランド確立に向けて：モノづくりの産業集積地のカバレッジ拡充

金融アライアンス拡大

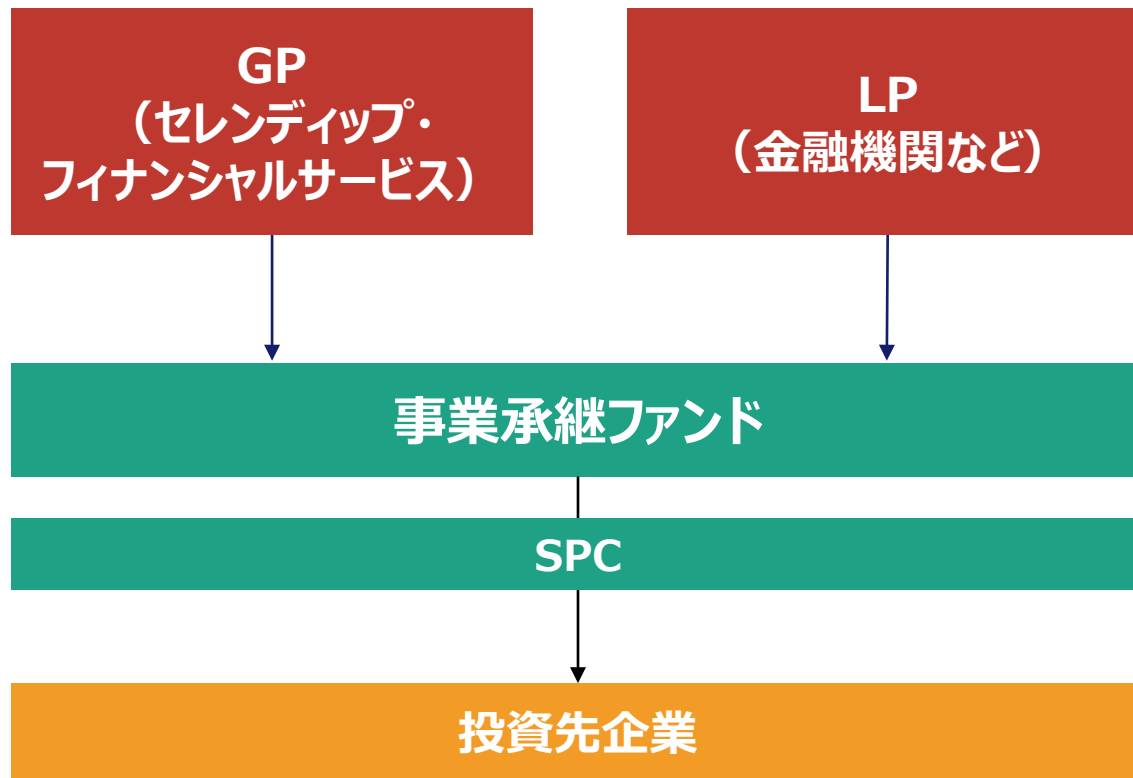


2022年3月期のアライアンス実績

2021年4月	第三銀行
2021年7月	大垣共立銀行・OKBキャピタル 愛知銀行
2021年8月	新生銀行・新生企業投資
2021年10月	名古屋銀行・名古屋キャピタルパートナーズ
2022年1月	南都銀行グループ
2022年3月	山形銀行・やまがた協創キャピタルパートナーズ

投資戦略強化③：事業承継ファンドの設立

- 新たな資金調達に向けた、製造業に特化型ファンドを設立予定
- セレンディップ・ホールディングスが対応できない、中小企業の投資を実施



経営革新力強化

新規事業モデル構築

DXコンサルティング事業の強化

SaaS市場への参入

経営革新力強化①：新規事業モデル構築

- ▶ 新規事業における3つのビジネスモデルを構築
- ▶ 収益構造を多様化するとともに、モノづくり企業の課題解決に幅広く対応

3
つ
の
ビ
ジ
ネ
ス

1.コンサルティング ビジネス

3つのサービス・ライン

- ①経営管理体制構築（プロ経営者派遣・中期経営計画策定）
- ②製造現場改善支援（現場改善・品質管理・管理者教育）
- ③DX戦略支援（ERP導入支援・ITグランドデザイン立案）

2.アプリケーション ビジネス

自社開発サービス

（生産管理ソリューション HiConnex、製造現場教育システム 楽知）

3.経営再生 ビジネス

成功報酬型企业再生支援：**投資×コンサルティング**

経営革新力強化②：DXコンサルティング事業の強化

- ▶ 生産性向上のための「**製造現場DX戦略**」を描き切れない多くの製造業を、上流から導入まで一気通貫で支援する体制を整備

中堅・中小製造業の 現場生産性向上 のために必要な要素	セレンディップ・ ホールディングス	地場 SIer	IT コンサル ファーム	事業会社の 情報システム 部門
製造現場が分かる 上流コンサルタントがいる	○	×	△	×
導入エンジニアがいる	○	○	○	×
製造DXソリューションを 持っている	○	×	×	×

経営革新力強化③：Saas市場への参入

- 設備ではなく人に着目した生産管理で、中小製造業の生産性向上を支援
- 販売パートナーとのアライアンスで全国販売

セレンディップ・ホールディングス独自開発 生産管理ソリューション「HiConnex」

【課題】

1. 低い中小製造業の生産性
(大企業と比較して半分*1)
2. 実行したくても社内に分かる者がおらず進まない
製造現場のDX*2
3. 高額になりがちな設備へのDX投資

【市場規模】

中小製造企業 38万社*3のうち、DXへの取り組みを検討している51%*2が潜在顧客(19万社)

*1 中小企業庁「2022年版中小企業白書」

*2 中小企業庁 中小企業のDX推進に関する調査 2022年5月

*3 中小企業庁 中小企業の企業数・事務所数 2018年12月

【HiConnexの独自性】

1. ペーパーレス
製造現場の日報を完全電子化
2. 初心者優しいシンプルUI
3. 見える化
現場の課題を品目・工程でリアルタイムに見える化し、改善活動に即反映可能
4. 低ハードルな導入コスト
1ライセンス=1万円/月からスタート可能
5. 驚速の導入
最短1日・最小1ライセンスでスピード導入

【進捗】

1. 2022年10月サービス開始予定
2. 利便性を向上させ、現場改善を更に促す機能の拡充を検討中

成長戦略③：グループマネジメント強化

グループマネジメント
強化

バックオフィス業務の生産性向上

資金調達・財務機能強化

グループマネジメント強化①：バックオフィス業務の生産性向上

➤ バックオフィス業務を標準化・DX化・シェアード化することで生産性向上を実現



グループマネジメント強化②：グループ財務機能強化

財務戦略の方向性

将来の状況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25%以上）のバランスを取りつつ、継続的な投資を見込んだ現預金の確保を目指す

グループ財務機能強化の取り組み

2022年3月期までの取り組み	2023年3月期以降の取り組み
<p>1.M&Aスキームの確立 M&AにおけるLBO及び借入金に関する財務リスクを子会社に限定し、グループ全体に影響を及ぼさないスキームの確立</p> <p>2.自己資本強化 上場による自己資本強化（9.6億円）</p>	<p>1.資金調達の多様化 共同投資による大規模投資、ファンド設立による小規模多数案件投資への対応</p> <p>2.資金管理のシェアード化 CMS活用でグループ資金管理をシェアード化</p>

グループ財務機能強化：上場資金使途の経過

- 2022年3月期は、R&DやDXへの投資、プロ経営者候補となる人材の確保・育成を中心に上場資金を充当

上場資金使途の経過

具体的使途	調達金額 (2022年3月期までの充当金額)	支出時期
1.プロ経営者候補となる人材の確保・育成	484百万円 (104百万円)	～2024年3月期
2.R&DやDXへの投資	400百万円 (153百万円)	～2024年3月期
3.運転資金へ充当	76百万円 (40百万円)	～2024年3月期
合計	960百万円 (297百万円)	

成長戦略④：モノづくりセグメント成長戦略

モノづくりセグメント 成長戦略

新市場への挑戦

技術革新・現場改革

海外展開への挑戦

モノづくりセグメント成長戦略：グループ各社の成長戦略

成長戦略

進捗

天竜精機

1. 車載用コネクタ自動機シェア拡大、その他自動機市場の開拓
2. 5G・6Gを見据えた新規商材及び量産自動機の実績化

1. 車載に加え、半導体企業向け自動機の開拓に成功
2. 5G・6Gを見据え、産官学連携による開発を加速。PC市場・スマホ市場を開拓中

佐藤工業

1. 自動車電動化部品分野への進出
2. 既存自動車メーカー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及び独自AIアルゴリズム開発による精緻化

1. 電気自動車用部品の量産1号案件を受注し、試作品を納品
2. 自動車部品メーカー、工作機械など新規取引先を開拓
3. 画像検査装置による検査は稼働中。AIソフト選定完了し開発予定

三井屋工業

1. 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
2. アライアンス強化による北米、ASEAN市場への拡販
3. 低炭素社会実現に向けたリサイクル材の事業化

1. 東北工場の生産性向上目標を達成し、愛知三河地区への水平展開がスタート
2. ASEAN市場での新規技術支援契約を獲得
3. **独自開発リサイクル材**の自社内スクラップ活用を確立

グループ会社の成長戦略：三井屋工業

- 低炭素社会実現という社会課題解決に向けたリサイクル材の事業化をスタート
- 従来のモノづくり事業の枠を超え、社内外の共感・賛同者を集めエコシステムを形成

三井屋工業の独自開発リサイクル材「MPS」 (MPS MITSUIYA pelletize (造粒) system)

【課題】

1. カーボンニュートラル脱炭素社会の実現
(プラスチックのリサイクル率は25%*1と低い)
2. 廃プラスチックの輸出入規制強化による国内リサイクル需要の高まり
3. 原油価格の高騰による石化材料価格高騰

*1 「マテリアルリサイクルによる天然資源消費量と環境負荷の削減に向けて」(平成28年3月 環境省)

【市場規模】

トランクサイド国内市場800万台*2がリサイクル対象

*2 一般社団法人 日本自動車工業会 統計資料

【新素材MPS】

エコで軽くてグッドプライス

1. 製品生産時CO2排出量
最大▲38%削減(従来工法比)
2. 製品軽量化 ▲40%(他社品比)
3. 価格
リサイクル材に通常上乘せされる再エネ賦課金を織り込んでも、従来価格で提供可能

【進捗】

1. 自社内でのスクラップ活用技術の確立済
2. 自動車業界内での資源回収を検討中
3. 自治体を巻き込んだ廃プラ利活用のプラットフォーム構築準備中

重要な経営指標（2021年10月開示）

- モノづくりの売上高営業利益率とは概ね目標通り着地
- プロフェッショナル・ソリューションは主にエンジニア派遣が勤務時間短縮により売上減少したことにより目標未達
- インベストメントの案件紹介件数は、新型コロナウイルス感染症の影響で面談機会が制限された影響などで若干未達

2022年3月期

KPI	目標	実績	差異要因など
モノづくり 営業利益率	1.7%	1.6%	目標通り着地
プロフェッショナル・ ソリューション 外部顧客向け売上高	935百万円	761百万円	エンジニア派遣が、勤務時間短縮により売上減少
インベストメント 案件紹介件数	200件	181件	新型コロナウイルス感染症の影響で面談機会が制限

重要な経営指標（新規設定）

- 事業承継プラットフォーム構築の進捗状況を示すKPIとして、投資実行件数を設定

KPI	2022年3月期	2023年3月期
	実績	目標
ストック型 投資実行件数	0件	1～2件程度
フロー型 投資実行件数	0件	1～4件程度
合計	0件	2～6件程度

未来への責任：100年企業を創造するために



「知」を通じた 価値の提供

事業運営上で蓄積したナレッジを
社会・地域へと還流していきます



次世代経営者 の育成

地域経済社会がより活性化す
るために、次世代経営者の育成
にも力を入れていきます



地球環境・ 地域社会への配慮

事業遂行上で環境・社会へ配
慮することはもちろん、今後、自
然環境保護活動・啓蒙活動も
取り組みます

セレンディップ・グループのCSR②



**「知」を通じた
価値の提供**

**2022年
経営幹部向け・オンラインセミナー | 自動車部
品製造業の経営の舵取り 開催**
(梅下にて講師を担当)



**次世代経営者
の育成**

**2019年～
事業構想大学大学院で授業**
(高村・竹内・北村・清水にて講師を担当)



**地球環境・地域
社会への配慮**

**2022年
クリーン・エネルギーの導入 (佐藤工業)**
**2022年
あま市へポータブル発電機を贈呈 (佐藤工業)**



天竜精機
長野県駒ヶ根市
<https://www.tenryuseiki.co.jp/>

リスク情報

Risk information

—
*we can create
a better world*



事業のリスクと対応方針

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。有価証券報告書「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、有価証券報告書の「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強化

低

大

- 法務面含めた投資全体のプロセス管理の徹底

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. プロ経営者の流出リスク
3. 重大な品質不具合によるリコールが発生するリスク

低

大

- 変革に対する情報収集・分析
- 他社に先駆けた研究投資・設備投資・人材教育

低

中

- プロ経営者育成の独自ノウハウを会社のナレッジとして蓄積

低

大

- モノづくり現場での品質管理の徹底

Appendix

—
*we can create
a better world*



セレンディップの沿革

- 2022年6月 ● 東京証券取引所マザーズ（現グロース）に上場
- 2022年4月 ● エムジエクを子会社、サンテクトと合併し、セレンディップ・テクノロジーズを設立
- 2020年3月 ● セレンディップ・フィナンシャルサービスを設立
- 2018年 ● 三井屋工業、サンテクトを子会社化
- 2015年 ● 佐藤工業を子会社化
- 2014年 ● 天竜精機を子会社化
- 2006年 ● 当社設立

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）
2022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）

セレンディップ・グループ連結財務ハイライト

(単位：百万円)

項目	2022年3月期		業績 予想比	差異内容
	予想	実績		
売上高	15,010	13,805	92.0%	<p>【モノづくり】 新型コロナウイルス感染症に伴う部品供給不足の影響による自動車メーカーの生産計画の度重なる見直しによる減産</p> <p>【インベストメント】 新型コロナウイルス変異株の感染拡大によりアドバイザー業務等の面談機会が制限された影響でスケジュール遅延が発生し、案件が翌期以降にずれ込み</p>
営業利益	331	194	58.7%	<p>【モノづくり】 売上高減少に加えて自動車メーカーの計画外の稼働停止による固定費の負担が重く利益が減少</p>
経常利益	249	179	72.0%	<p>【プロフェッショナル・ソリューション】 製造現場改善コンサルティング・デジタル関連コンサルティング案件の受注が順調に進捗していることを受け、積極的に人材採用を行ったことで人件費が増加</p>
親会社株主に帰属する当期純利益	175	199	113.8%	投資有価証券売却益を計上

2023年3月期業績予想

売上高は、全セグメントで増収

営業利益は、モノづくり事業において、変動的な市場環境に対し、機動的な稼働コントロールや生産現場のIoT化で対応し増益

売上高

15,592百万円

前期比+12.9%

営業利益

366百万円

前期比+87.8%

経常利益

269百万円

前期比+49.9%

親会社株主に
帰属する

当期
純利益

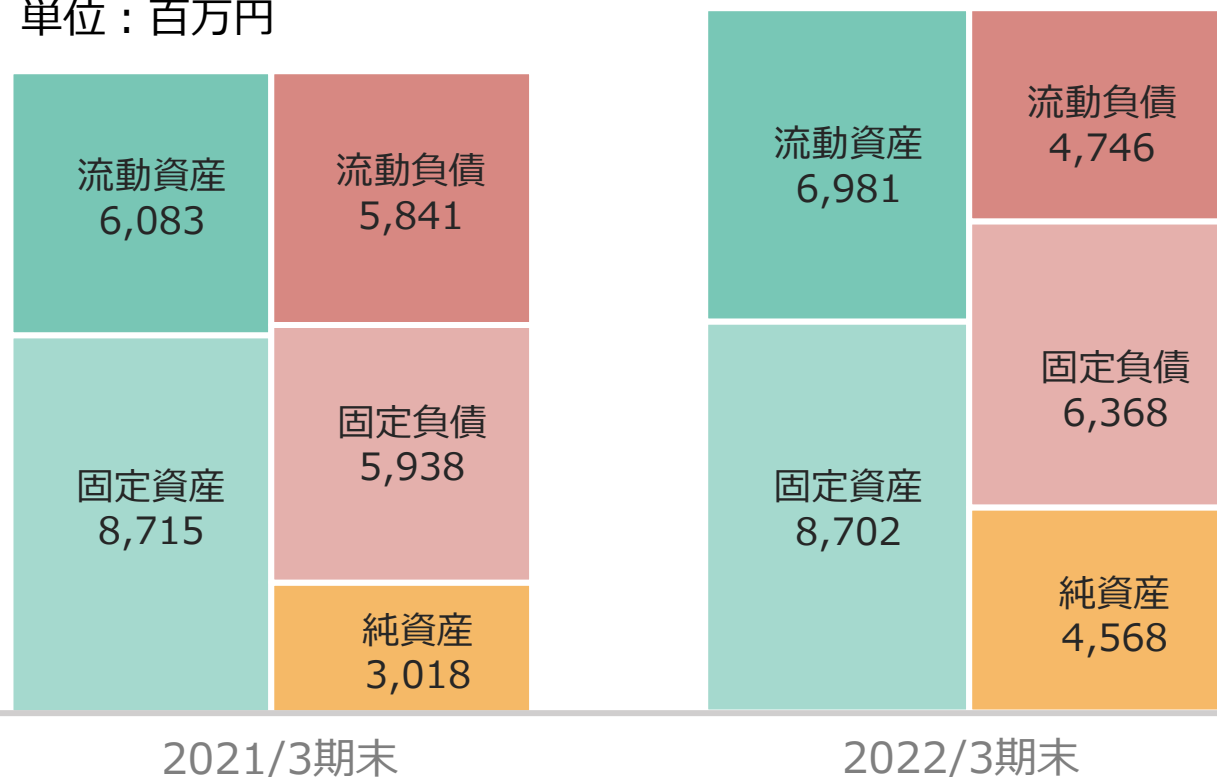
200百万円

前期比+0.0%

連結貸借対照表サマリ

自己資本比率は、前期末19.8%から28.5%に増加
上場による公募増資による純資産増加 +1,016百万円
保有する有価証券の評価益増加 +281百万円

単位：百万円



自己資本比率

28.5%

前期末比+8.7pt

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、さまざまリスク及び不確実性が内在しています。

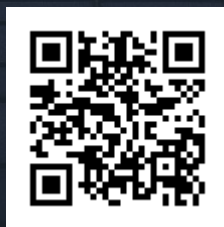
実際の業績は経営環境の変動、今後の上場にあたっての会計基準の変更などにより、記載内容と異なる可能性があります。

本資料に記載されている当社及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2023年6月を予定しております。



ir@serendip-c.com



Contact Us



愛知県名古屋市中区錦 1-5-11
名古屋伊藤忠ビル



052-222-5306



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