



2023年6月15日

各 位

会社名 セレンディップ・ホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 竹内 在
(コード：7318 東証グロース)
問合せ先 取締役経理部長 小谷 和央
(TEL 052-222-5306)

2023年3月期第4四半期 質疑応答（要旨）公開のお知らせ

当社は、2023年3月期第4四半期における、質疑応答（要旨）を下記のとおり公開いたしましたのでお知らせいたします。なお、ご理解いただきやすいように表現の変更や加筆・修正を行っている箇所があります。

記

1. 質疑応答（要旨）：別紙をご参照ください。
2. 参考資料

■決算説明会資料

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/7318/tdnet/2283519/00.pdf>

■決算説明動画

<https://youtu.be/nnnB8EiQgr4>

以 上

各位

2023年6月15日
セレンディップ・ホールディングス株式会社
コーポレート企画部
(コード：7318 東証グロス)

2023年3月期第4四半期 質疑応答（要旨）公開のお知らせ

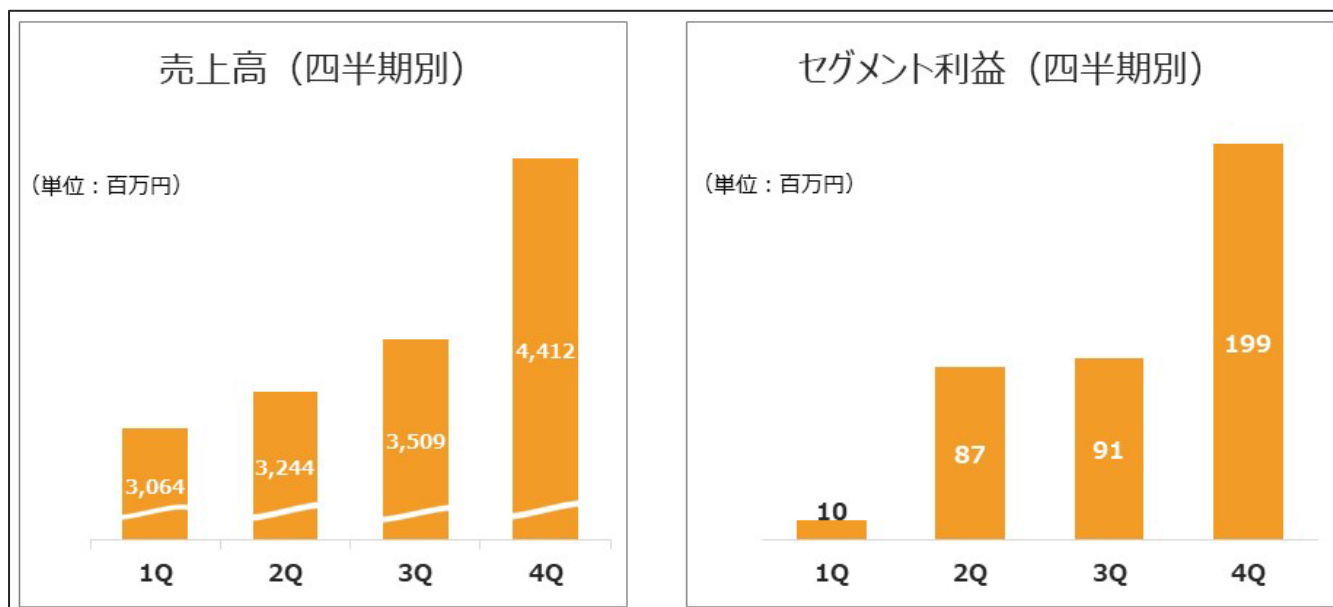
セレンディップ・ホールディングス株式会社（代表取締役社長：竹内 在）は、株主・投資家の皆様への情報発信の強化及びフェアディスクロージャーの観点から、頂戴した主要なご質問とその回答について、下記の通り、開示させていただきます。

記

Q1：モノづくり事業の四半期ごとの売上・利益の推移をお示しいただくことは可能でしょうか。

モノづくり事業の四半期別売上高及び営業利益の推移は、下図の通りです。季節性の影響を若干含みますが、自動車メーカーの国内生産が期末にかけて大きく挽回し、売上高及び営業利益が第4四半期に大きく伸長しました。不確定な要素があるものの、この傾向は、2024年3月期も継続するものと見込んでいます。

▼モノづくり事業の四半期別売上高及び営業利益の推移



次ページに続く

Q2：自動車メーカーの国内生産が回復、と説明があったが、モノづくり事業の売上高予想がそこまで伸びていないと思います。予算の組み方は、保守的であると認識してもよろしいでしょうか。

はい。ステークホルダーの皆様のご期待を裏切ることがないよう、予算は保守的に組んでおります。

現時点で自動車メーカーは受注残解消に向けて積極的な国内生産を継続すると予想しておりますが、予算は、下振れリスクを可能な限り織り込む形で組んでおります。

また、M&A 投資による非連続成長の要素は予算には含めておりません。今後そのような事象が生じ、業績に影響を及ぼす場合は、速やかにお知らせいたします。

Q3：コンサルティング事業の採用/人員増強の足元の状況や、中長期的な見通しについて教えてください。

中堅・中小製造業における当社コンサルティングサービスへの需要は、経営環境の高度化や DX などの課題を背景にますます高まっています。このような状況下で、当社は積極的に採用活動を行い、増員を進めています。

コンサルティング事業は当初 4 名でスタートしましたが、2023 年 3 月末時点では 18 名と、2 年間で 4 倍以上増加しました。当社が求める専門人材の採用市場は競争が非常に激しいため、今後は即戦力の中途採用に加え、新卒採用した人材をコンサルタントとして育成するなど、中長期的な目線でコンサルティング事業の体制を強化していく予定です。

Q4：アベックスの技術力・デザイン力をグループ会社へ波及させたとありますが、具体的にどのような成果が得られているのか教えてください。

アベックスは、試作品の製作やデザインを手掛ける会社です。ハードウェアに加えて、UI/UX といったソフトウェアのデザインを得意としています。

グループシナジーの事例が、2022 年 10 月にローンチした製造現場 DX 支援ツール「Hiconnex」の開発です。

「Hiconnex」は、タブレットで操作する生産管理ツールで、高齢なスタッフや外国語を使用するスタッフでも、直感的に操作できる画面をアベックスがデザインしました。そのほか、セレンディップグループの製造技術力及び開発力を PR するため、アベックスの企画力及びデザイン力を生かして、展示会等の提案活動を積極化させています。将来の製造業では、デザイン力や提案力がますます重要となり、アベックスの存在価値は一層高まるものと考えています。

次ページに続く

Q5：「アンテナ一体型高周波伝送路の開発」の利用用途について教えてください。

本製品は、スマートフォンなどの小型デバイスに適しています。現在、スマートフォンメーカーや PC メーカーに実証実験や提案活動を行っており、売上計上は来期（2025年3月期中）を見込んでおります。

製造業の新製品の開発・販売は、開発から提案まで約5年、提案から製品化まで約3年と、長期間になる傾向がありますが、本製品に関しては、マーケティング活動を積極的に行い、早期販売の実現を目指しています。なお、本製品は自動車への活用も想定しております。自動車は安全性が特に重視され、新しい技術には慎重な検証が必要なため、時間をかけて進める必要があると認識しています。

【COMNEXT 第1回 [次世代] 通信技術&ソリューション展に、本製品出展のお知らせ】

▼COMNEXT 第1回 [次世代] 通信技術&ソリューション展

日時：2023年6月28日(水)～30日(金) 10:00～18:00（最終日は17:00終了）

会場：東京ビッグサイト（東京都江東区）

主催：RX Japan 株式会社

詳細 URL：<https://www.cbw-expo.jp/ja-jp/search/2023/directory/details.org-26c38bf5-7f27-4637-8a5d-2cca2a834e17.html#/>

▼本イベントにおけるセミナーのお知らせ

6月29日（木）11時30分から12時30分開催予定のセミナー「マイルドプラズマ処理による『世界初の』フッ素樹脂と銅箔を直接接合した低損失基板（講師：田中 誠氏）」にて本技術の新規性・応用可能性について分かりやすくご説明いたしますので是非ご来場ください。

Q6：アンテナ一体型高周波伝送路の開発について、近畿大学とどのような協力体制を取っていますか？

アンテナ一体型高周波伝送路の技術的な基礎及び特許については、天竜精機で開発したものととなります。メカニズムとその理論的根拠に関し、近畿大学の白石教授の助言並びに研究を活用しています。

次ページに続く

Q7：中期経営計画の発表はしないのでしょうか？

中期経営計画については、今後発表をさせていただく予定です。

現在の株価は、市場の評価の表れだと認識しており、当社の成長性をお示しできていない状況だと考えています。経営の方向性や計画へのコミットメントをどう行っていくのかをお伝えし、成長イメージを具体的に持っていただきたいと考えています。

Q8：株主還元に対する考え方について教えてください。

段階に合わせた株主還元を考えています。現在はグロース市場ですが最短でプライム市場を目指しています。現時点であるグロース市場では企業成長、つまりは株価を上げることで皆様に株主還元ができればと考えています。プライム市場へのステージアップを実現したら、配当を通じた株主還元を行う予定です。

以上

【本件に関するお問合せ先】

セレンディップ・ホールディングス株式会社

コーポレート企画部 IR 広報担当 川上

E-mail: information@serendip-c.com