



2025 年 9 月 29 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	代表取締役社長兼 CEO 竹内 在 (コード：7318 グロース市場)
問合せ先	取締役 CFO 北村 隆史 (TEL. 052-222-5306)

よくある質問と回答 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（本社：愛知県名古屋市中区、代表取締役社長兼 CEO 竹内 在 以下、当社）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。

回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として回答を記載しております。

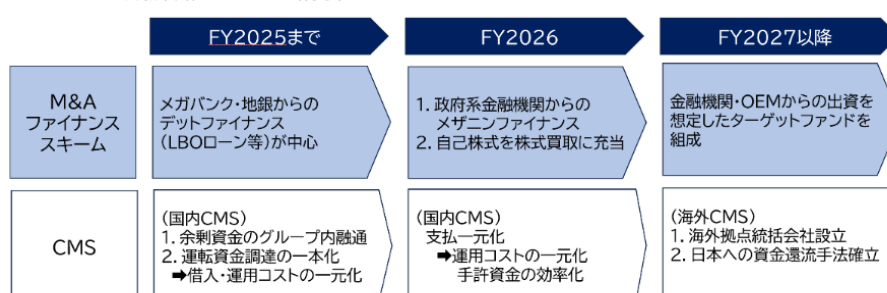
Q1：エクイティファイナンスの可能性はありますか？

当社は株式の希薄化を抑えるため、LBO ローンやメザニンなど複数の資金調達手段を組み合わせ、自己資金の流出を最小化しています。さらに CMS でグループ内現預金を効率的に運用することで投資余力を創出し、エクイティファイナンスの実施を劣後させております。

財務戦略の方向性

- 複数のM&Aファイナンススキームの組み合わせにより、自己資金の流出を最小化
- CMS(キャッシュ・マネジメント・システム)で、グループ内現預金を効率活用し投資資金余力を創出

財務戦略ロードマップ(骨子)



Q2：他社には負けない競争優位性について

当社の最大の強みは、「現場改善と経営変革を通じ、R&D で成長を実現する」点にあります。

当社の人材は金融出身者ではなく、コンサルティングや事業会社の経験を持つ人材が中心です。製造業が本来持つ技術力を引き出しつつ、経営面や生産性向上をしっかりサポートしています。

内部人材のリスキリング（再教育）にも注力しており、経営者や技術者が継続的に成長できる仕組み（蓄積されたノウハウ）を整えています。このような体制は簡単には真似できない当社独自の競争優位性です。

さらに、グループ化した会社は基本的に業績改善が進んでおり、当社のプラットフォームを活用することで、成長と収益性の両立が実現されています。

当社ならではの競争優位性

- 国際競争力および参入障壁の高い自動車業界を中心にM&Aを展開
- 現場改善と経営変革を通じ、R&Dで成長を実現

M&A市場におけるポジショニング

		長期保有前提		短期保有前提
		同業他社	一般事業会社	中小型PEファンド
▼製造業の成長に必要な要素	現場改善	✓	△	×
	R&D強化で新規事業創出	✓	△	×
経営変革	経営への支援	✓	×	×
	PMIの専門人材	✓	×	×
	ロールアップ型M&A	✓	×	×

Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2025 All rights reserved.

Q3：関税の影響はありますか？

当社は米国への直接輸出を行っておらず、影響は極めて限定的です。日本車の販売減少リスクはありますが、売上全体への影響は軽微と考えています。

一般的に、自動車メーカー（OEM）が米国に完成車を輸出している場合には影響が及ぶ可能性があります。しかし、当社は Tier1・Tier2（※1）の立場で部品を提供しており、国内生産台数が維持される限り大きな影響は想定していません。もちろん、販売が大幅に落ち込み生産調整が行われる場合はリスクがありますが、現時点ではそのような状況には至っていません。

※1 Tier1・Tier2：自動車メーカーに部品を供給する一次・二次下請け企業を指します。

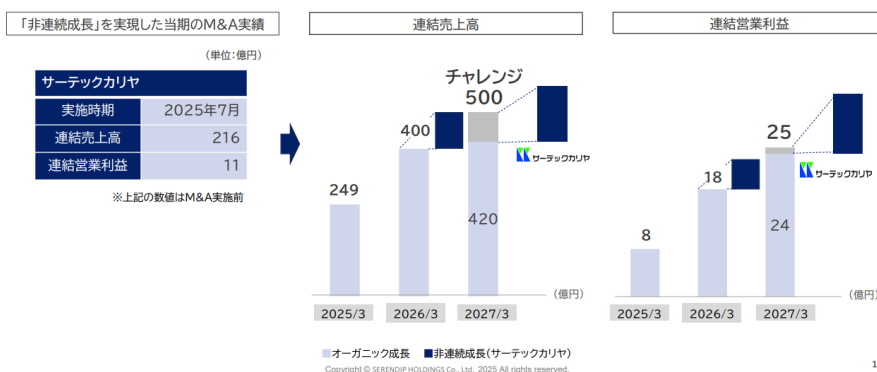
Q4：今期グループ化したサーテックカリヤの業績取り込みタイミングについて

M&A による業績取り込みには遅効性があります。例えば、1Q に子会社化された場合、デューデリジェンス費用や仲介費用、資金調達手数料等、M&A 関連費用が発生するため、2Q の営業利益を一時的に押し下げます。しかし、3Q 以降に本格的に業績が取り込まれるため、3Q 以降は増益効果が見込まれます。

サーテックカリヤの場合、下の図のとおり、年間業績のうち約半分が3Q から本格的に取り込まれることになります。

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



■ 参考：「[2025 年 3 月期通期 決算説明会資料（2025 年 6 月 2 日開示）](#)」19 ページ

Q5：今後の M&A について

M&A に関する詳細情報はインサイダー規制の関係で公表できない部分が多いですが、当社のパイプラインは年間 200 件以上と非常に潤沢です。

過去の M&A 実績（エクセル・グループ、サーテックカリヤ等）やこれまでの評価を踏まえ、当社を指名しての案件も増えています。売上規模 100 億円以上の案件紹介も増加しており、これは当社の実績と信頼が評価されている証しです。

現在は自動車業界の案件が多いですが、特定業界に絞っているわけではなく、飛び地の案件も含めて幅広く検討しています。

以上