



# 会社説明資料

セレンディップ・ホールディングス株式会社





# Table of Contents

- 1.会社概要
- 2.特徴と強み
- 3.市場動向
- 4.成長戦略

# 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** : 593,978千円 (2021年3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



# 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 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	593,978千円	37,500千円	5,500千円
従業員数	115名 (21年4月末時点)	84名 (21年4月末時点)	216名 (21年4月末時点)	23名 (21年4月末時点)	104名 (21年4月末時点)	3名 (※ホールディングスより出向)
売上	約1,533百万円 (2021年3月実績)	約4,872百万円 (2021年3月実績)	約6,460百万円 (2021年3月実績)	約14,460百万円 (2021年3月実績_連結ベース)	サンテクト：約398百万円 (2021年3月実績) エムジエク：約272百万円 (2021年3月実績)	約896百万円 (2021年3月実績)

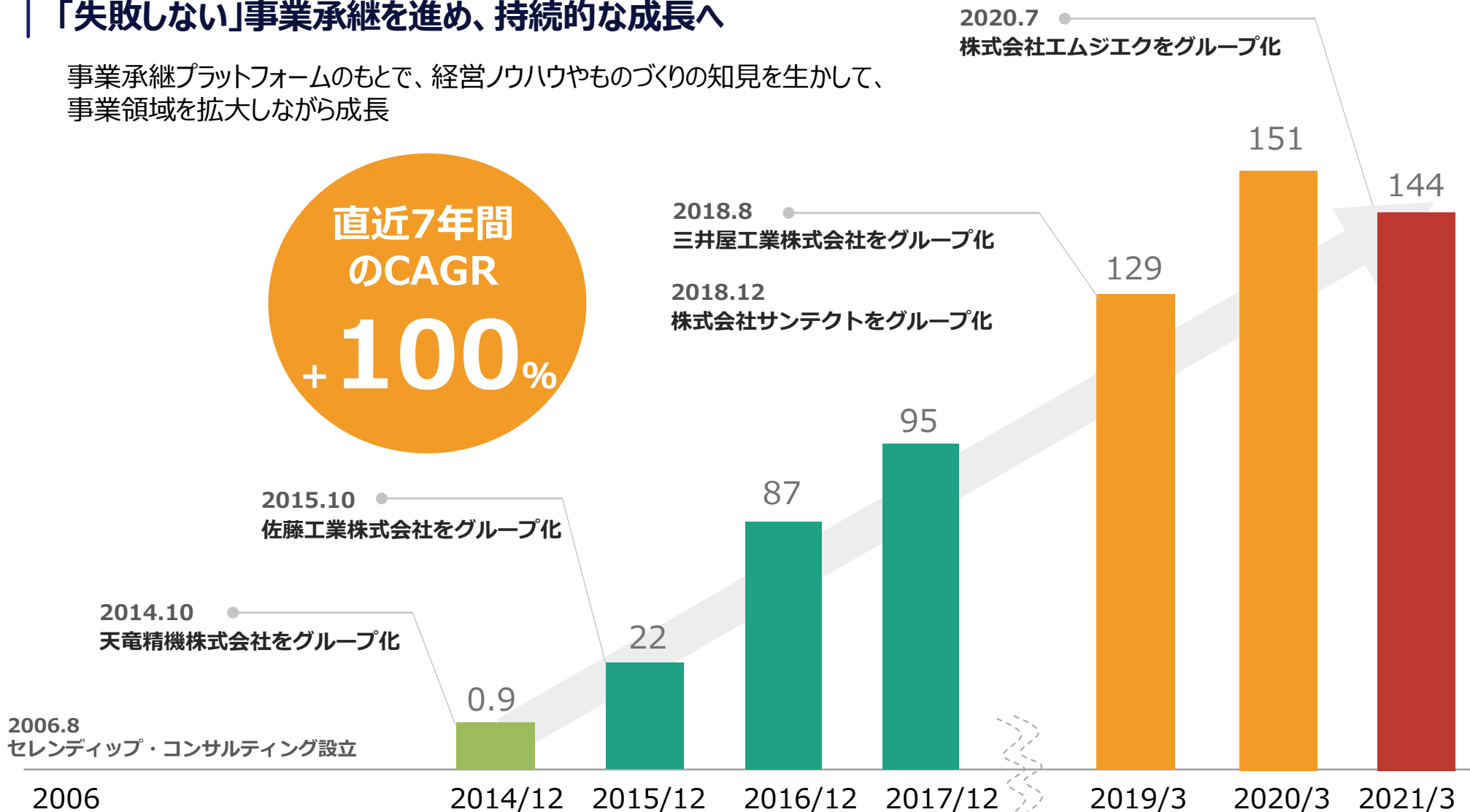
# 事業承継型M&Aによる規模拡大

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。



特徴と強み

# Characteristics and Strengths

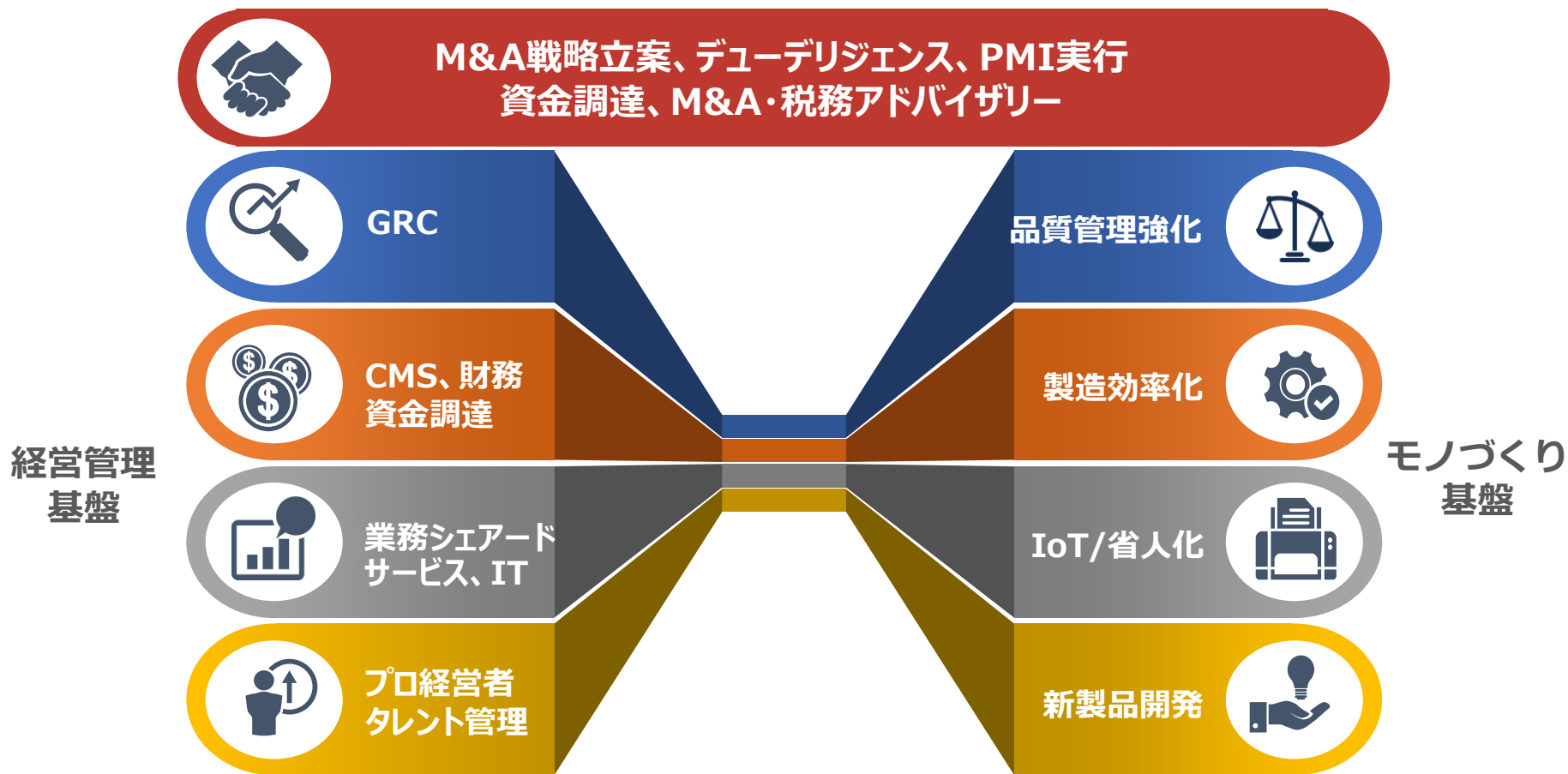
—  
*we can create  
a better world*



# 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。



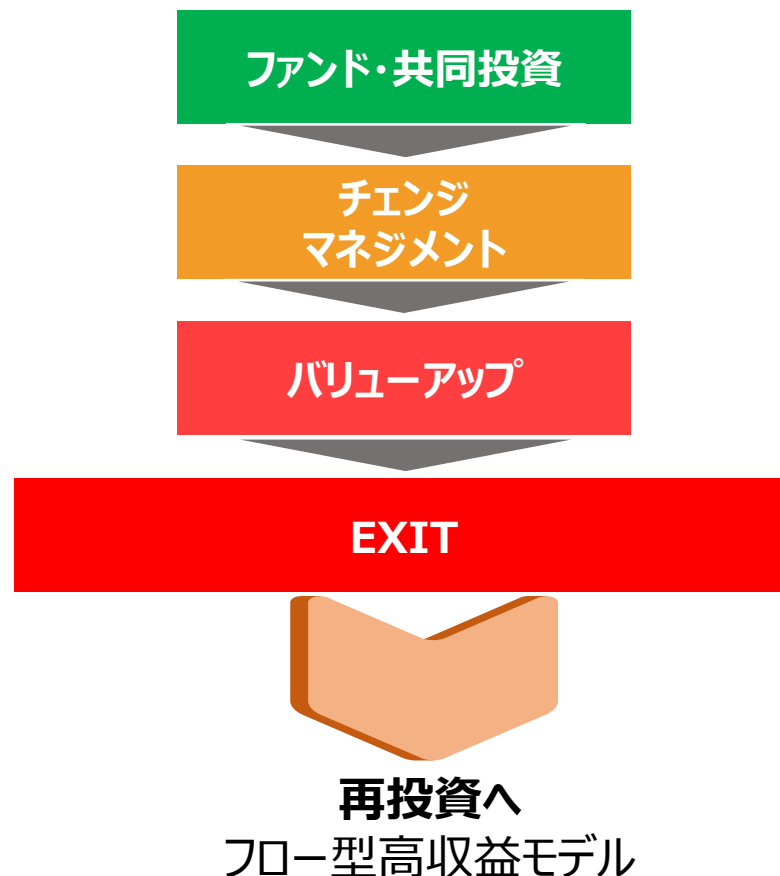
# セレンディップの特徴と強み③：投資における2つのビジネスモデル

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です。

## セレンディップ・ホールディングス



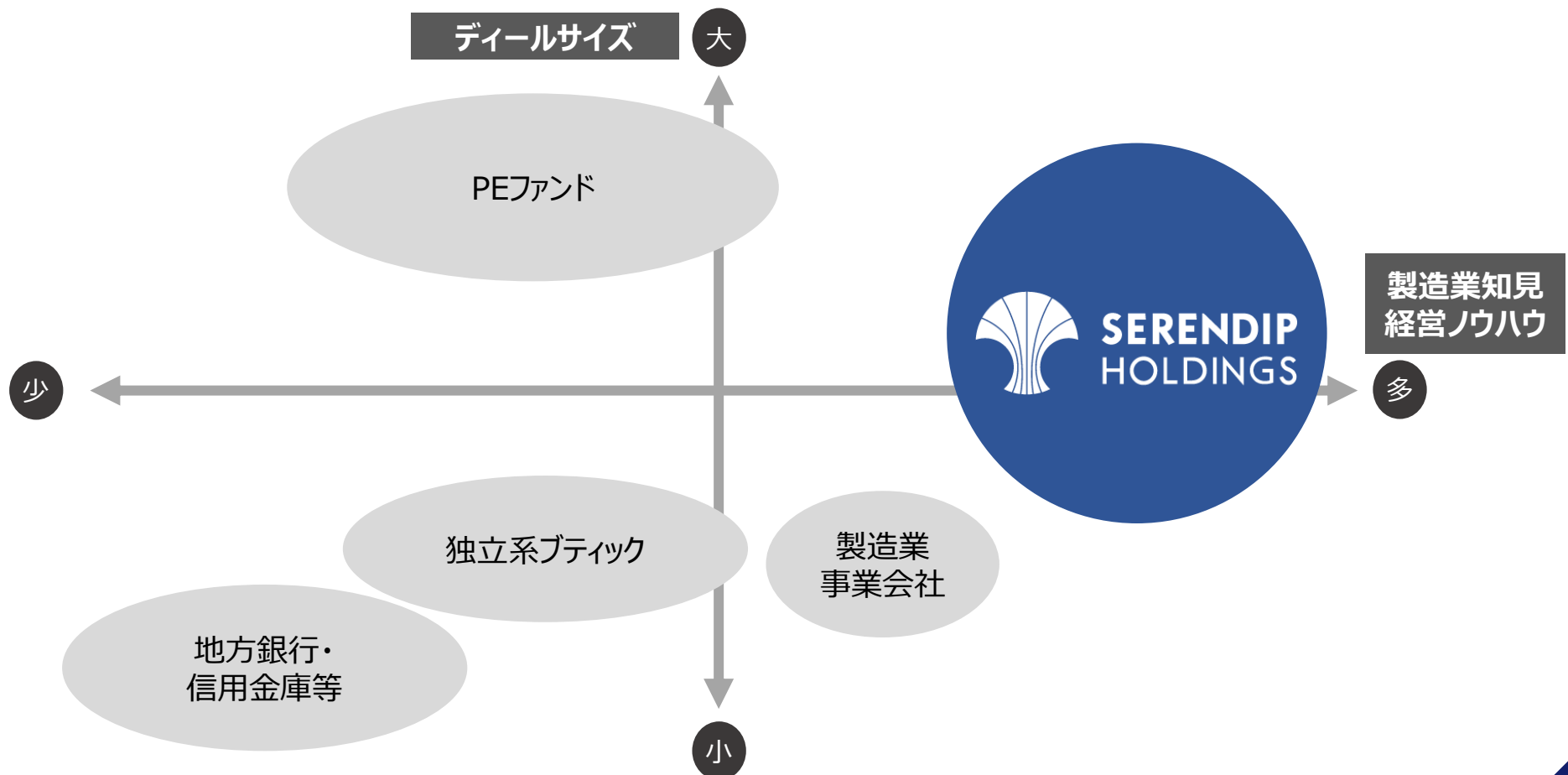
## セレンディップ・フィナンシャルサービス



# 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。



# 市場動向

## Market Opportunities

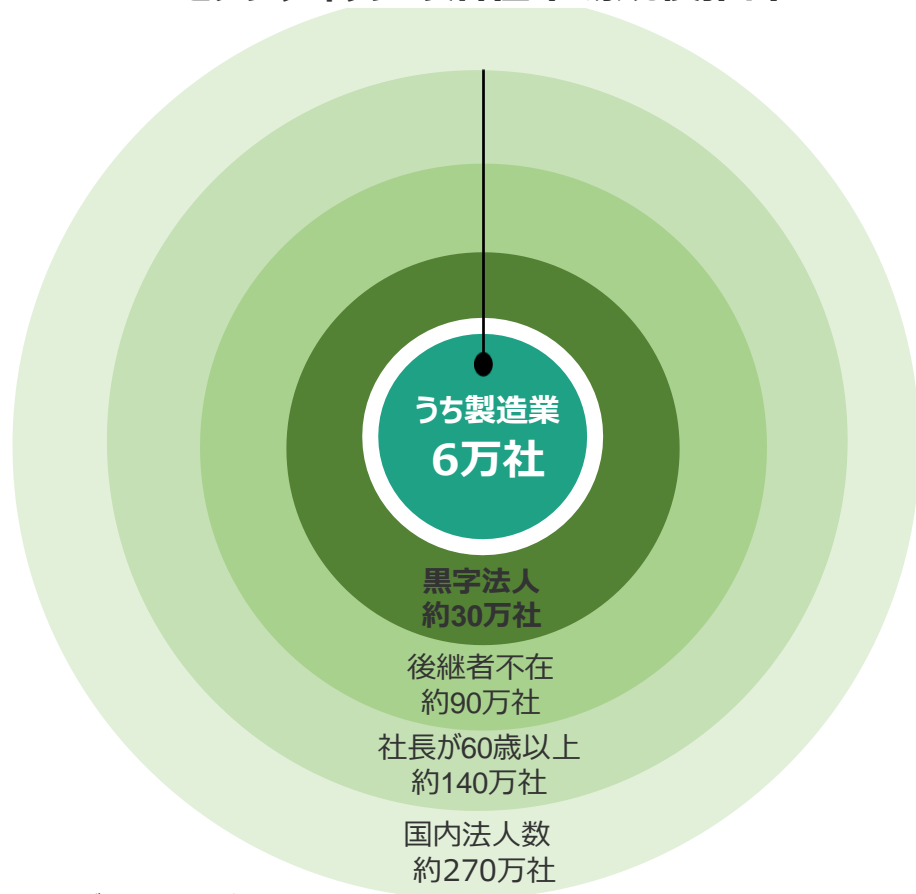
—  
*we can create  
a better world*



# 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



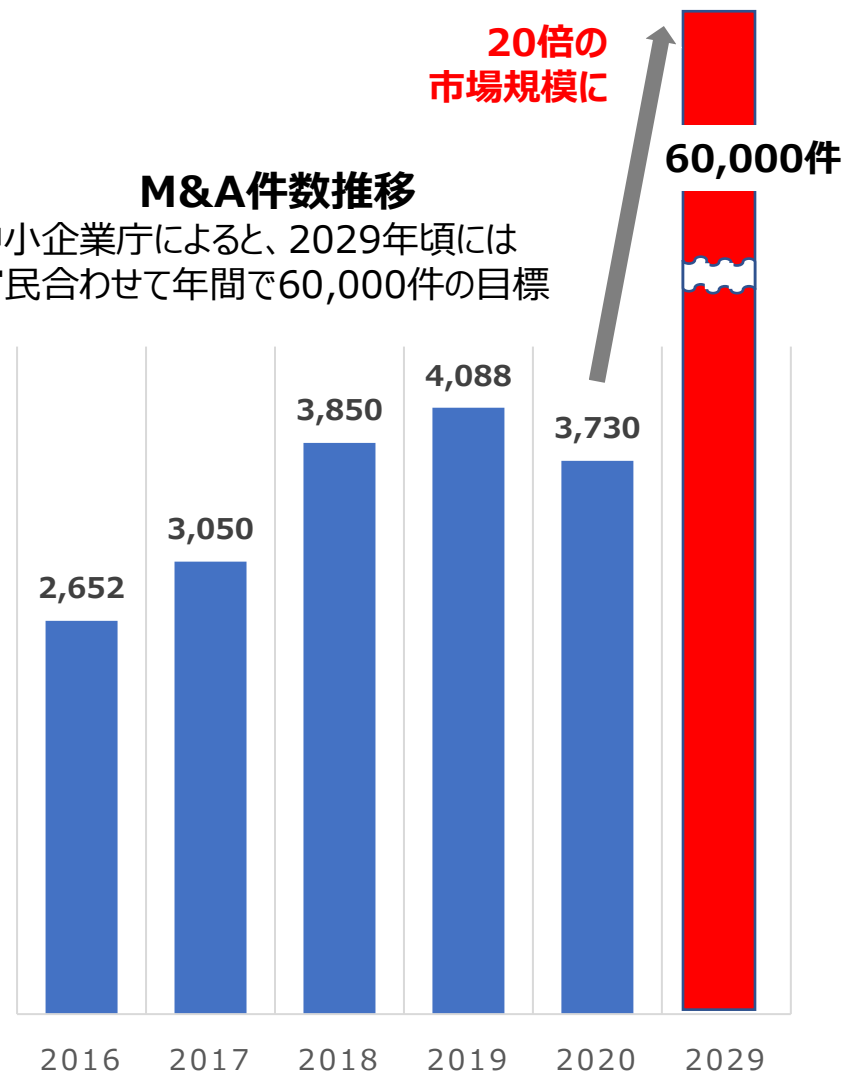
※各種統計データから当社推計

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）

# 成長戦略

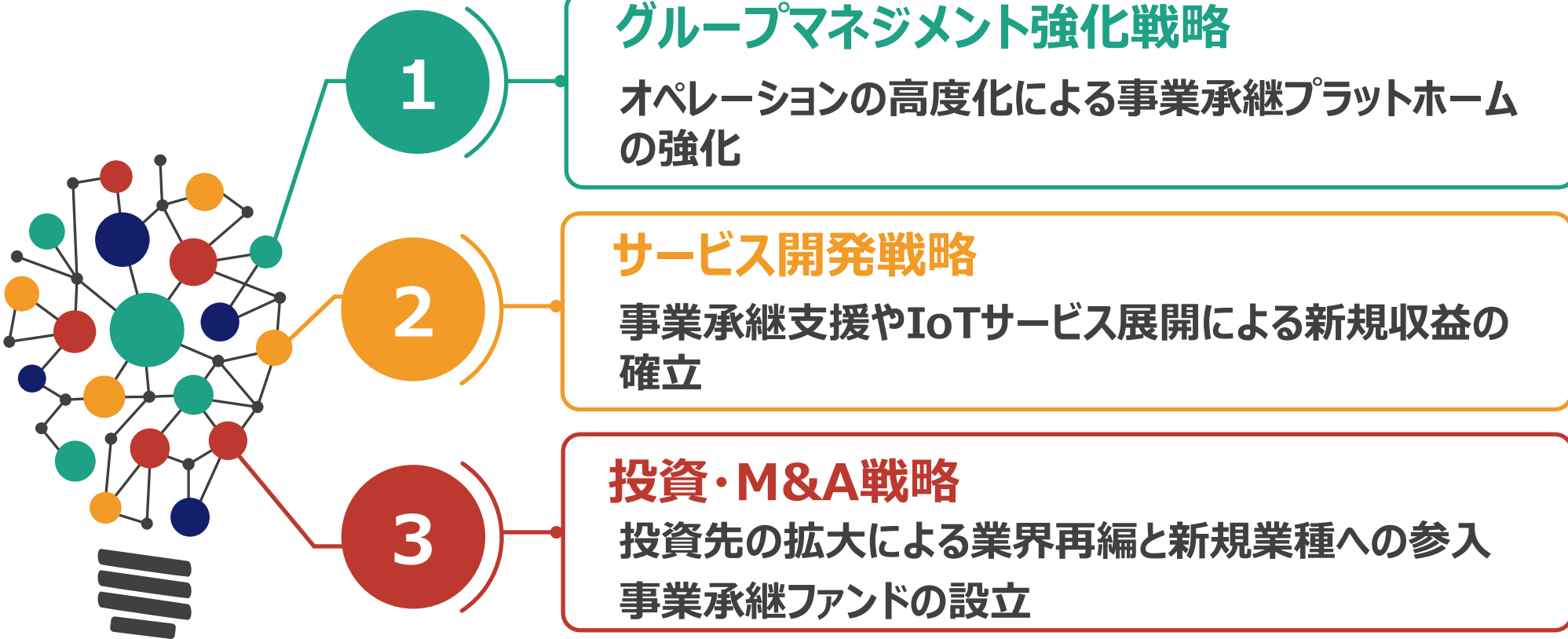
## Growth Strategy

—  
*we can create  
a better world*





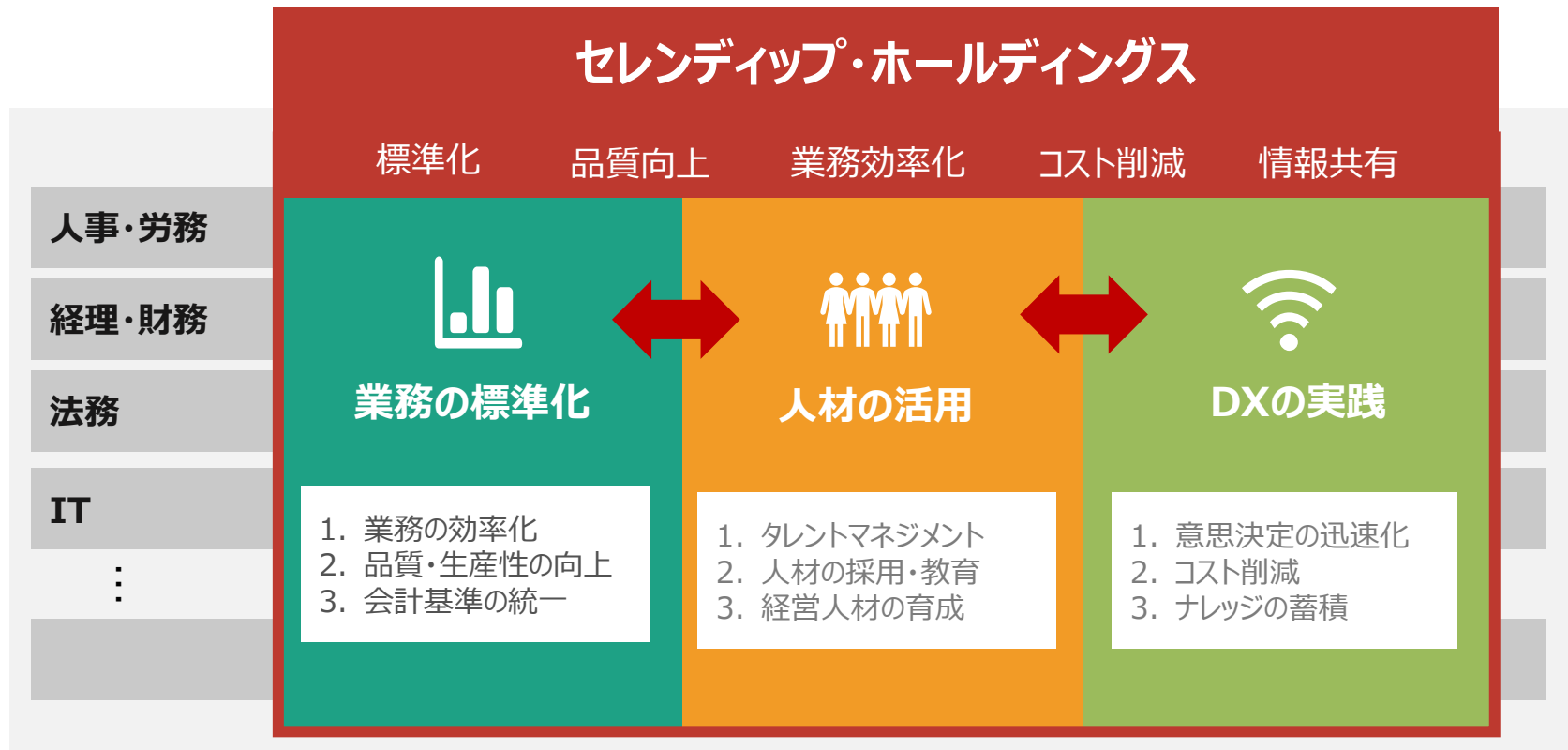
# 成長に向けた3つの基本戦略



# グループマネジメント強化戦略： 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

新たに関収した企業に対し、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。



セレンディップのベストプラクティスをサービス化し、外部企業への提供による新規収益の確立

## 経営プラクティスをコンサルティングサービス化



### 成功報酬型企业再生支援

企業再生における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。



### 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。

## 製造業プラクティスをDX化



### 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。日本の製造業固有の生産管理「カンバン」に完全対応。



### 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トレーニングシステムをスマホアプリで提供。

# 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/ 設計開発など



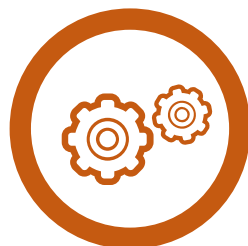
### スマートファクトリー分野

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**

DX化  
ハードとソフトの融合

Strategy  
**03**

高度人材向け  
Webサービス

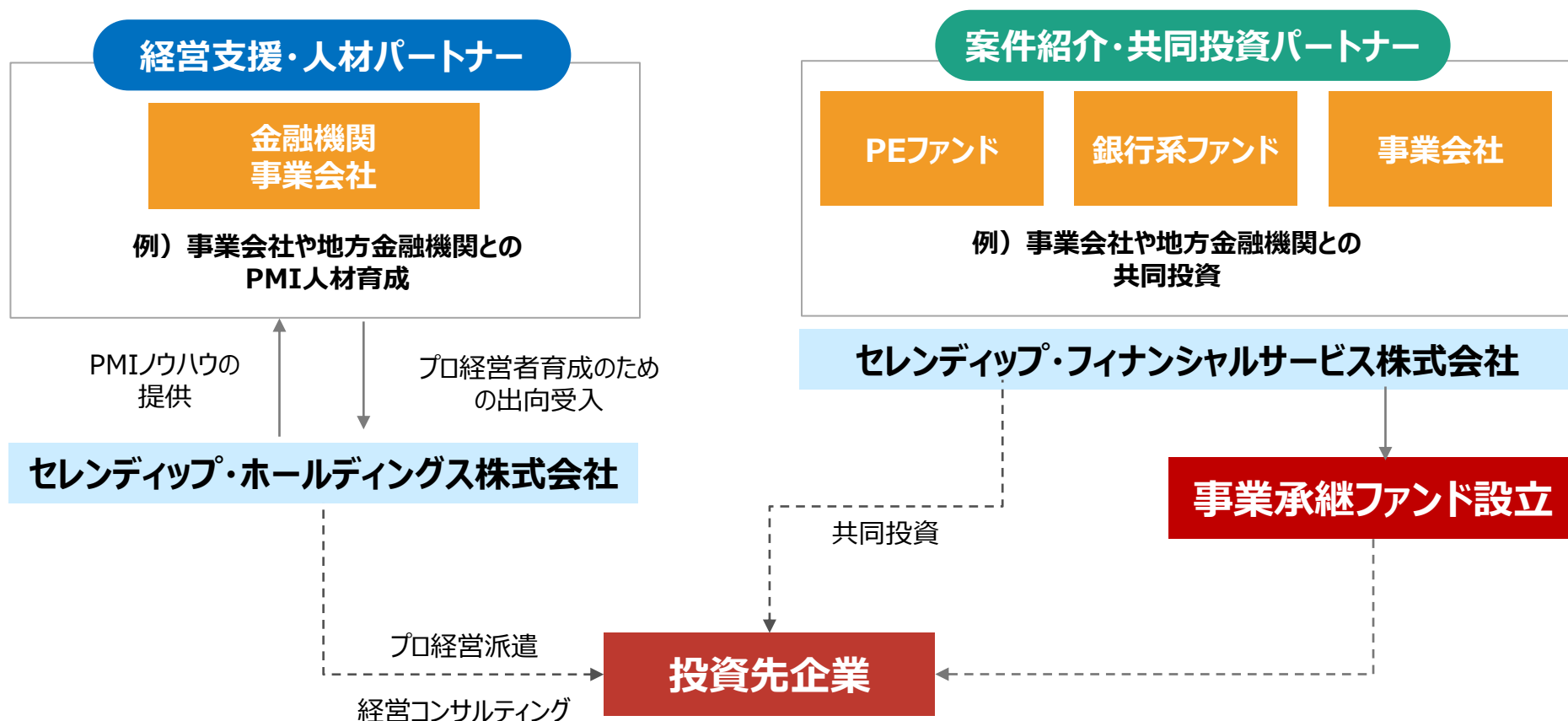
Strategy  
**04**

新規業種への参入

# 投資・M&A戦略②： 事業承継ファンド設立と地域カバレッジ

広範な地域アライアンスネットワークを構築し、以下の戦略テーマを実施

①投資パイプラインの拡充、②投資対象エリアの拡大、③投資スキーム（ファンドなど）の充実



## 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、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/>

