



SERENDIP  
HOLDINGS

# 2022年3月期第3四半期 決算説明会資料

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
- 2.3Q業績
- 3.事業環境
- 4.セグメント別業績見通し
- 5.カーボンニュートラル

# 会社概要

# About Company

—

*we can create  
a better world*



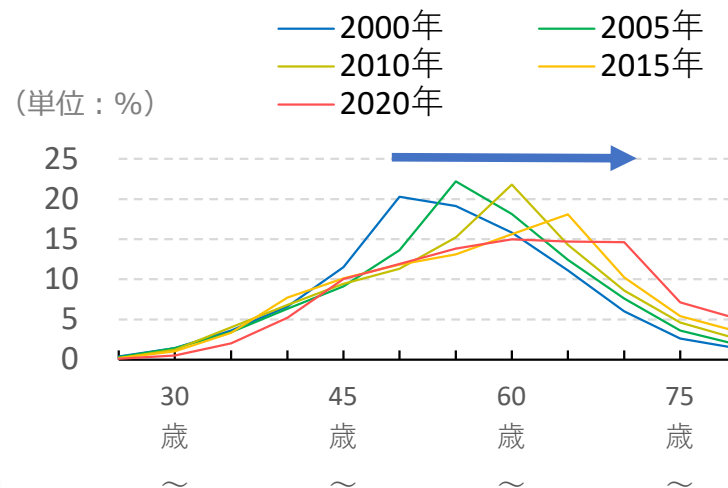
## ① 対応が追いつかない事業承継ニーズの急拡大

政府は2025年までに高齢化等を理由とした後継者難で黒字廃業の可能性のある約60万者（6万者/年）の第三者承継を促すことを目標としています\*1が、昨年度の実業引継ぎ成約件数は1,379件\*2と、圧倒的に対応が不足しています

\*1：中小企業庁「第三者承継支援パッケージ（2019年）」

\*2：独立行政法人中小企業基盤整備機構「News Release（2021年6月29日）」

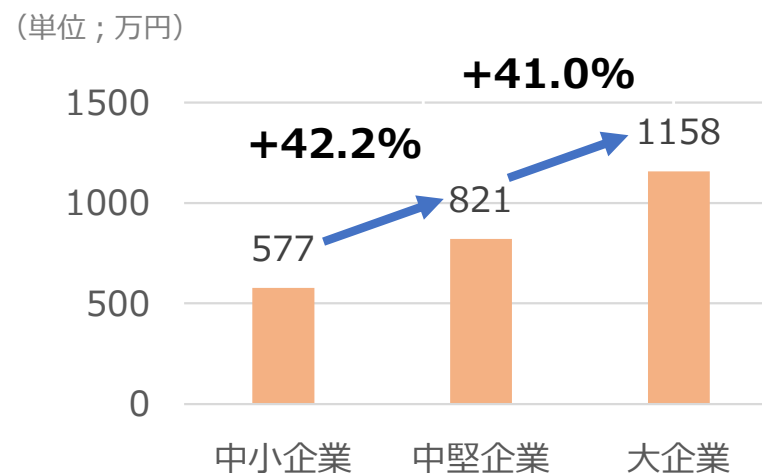
\*3：中小企業庁「2021年版中小企業白書」



中小企業の経営者年齢の分布\*3

## ② 規模拡大で生産性を高めるための事業承継プラットフォームの必要性

持続的成長を実現するため、生産性を高める事業規模拡大は不可避であり、事業・会社を長期保有する事業承継プラットフォームの必要性が高まっています



企業規模別の労働生産性の水準比較\*3

## 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

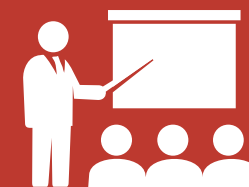
長期保有を前提とした  
成長へのコミットメント



### 中小企業の経営近代化

次世代経営者の育成

徹底した効率化と見える化  
を軸としたDX



### M&Aによる業界再編

M&Aによる業界再編、地方産  
業創生

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



	「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
	天竜精機株式会社 TENRYOSEIKI CO., LTD.	SATO	MITSUIYA	SERENDIP HOLDINGS	SERENDIP TECHNOLOGIES	SERENDIP FINANCIAL SERVICES
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 コンサルティング	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・フィナンシャル 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 *1	115名	84名	216名	23名	104名	3名
売上 *2	約1,533百万円	約4,872百万円	約6,460百万円	約14,460百万円 (連結ベース)	サンテクト：約398百万円 エムジエク：約272百万円	約896百万円

\*1 ; 2021年4月末時点

\*2 ; 2021年3月実績

# 3Q業績

# Third Quarter 2022

# Financial Results

—

*we can create  
a better world*



# 2022年3月期 第3四半期累計 連結業績サマリ

売上高は、概ね前年同期比並みで着地

営業利益は、インベストメント事業で前期に投資先売却益を確定させた反動で大幅減少

売上高

10,152百万円

前年同期比  $\Delta 3.8\%$

営業利益

60.5百万円

前年同期比  $\Delta 80.6\%$

経常利益

74.1百万円

前年同期比  $\Delta 80.7\%$

親会社株主に  
帰属する  
四半期  
純利益

35.6百万円

前年同期比  $\Delta 90.4\%$

(注) 前年同期につきましては監査法人の四半期レビューの対象外となっております。



# 2022年3月期 第3四半期累計 連結業績サマリ（セグメント別）

## 売上高

## セグメント利益

### モノづくり事業

9,564百万円

対前年同期 +403百万円

前年同期比 +4.4%

122百万円

対前年同期 +29百万円

前年同期比 +31.2%

### プロフェッショナル・ソリューション事業

886百万円

対前年同期 +54百万円

前年同期比 +6.6%

△13百万円

対前年同期 △77百万円

前年同期比 — %

### インベストメント事業

23百万円

対前年同期 △866百万円

前年同期比 — %

△48百万円

対前年同期 △203百万円

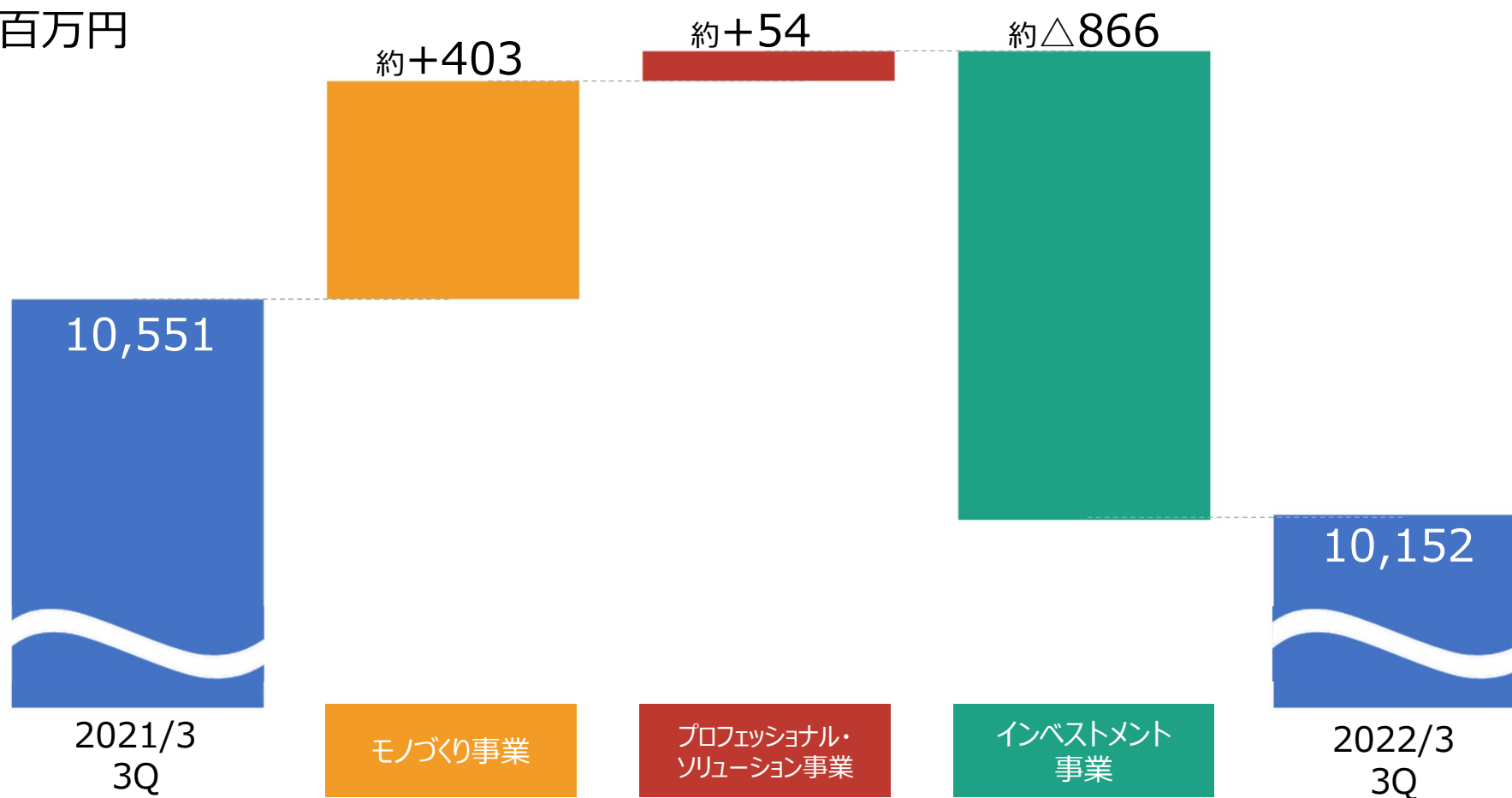
前年同期比 — %

（注）前年同期につきましては監査法人の四半期レビューの対象外となっております。

# 2022年3月期 第3四半期累計 連結売上高増減分析

モノづくり事業：新型コロナウイルス変異株拡大の懸念はあるが、受注は回復基調  
プロフェッショナル・ソリューション事業：事業承継・事業再生コンサルティング案件の受注順調  
インベストメント事業：前期に投資先売却益を確定させた反動で大幅減少

単位：百万円

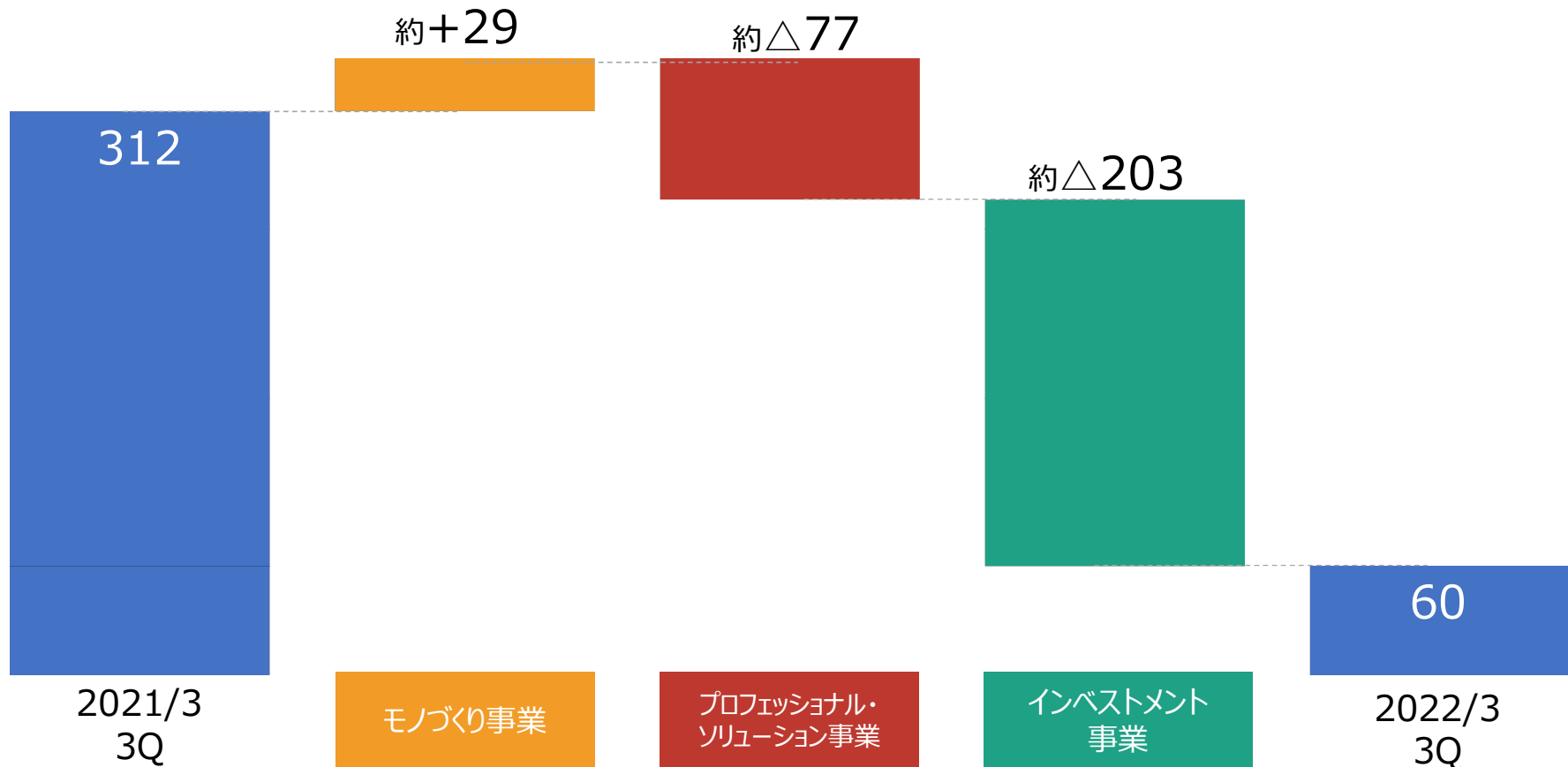


(注) 2021/3 3Qにつきましては監査法人の四半期レビューの対象外となっております。

# 2022年3月期 第3四半期累計 連結営業利益増減分析

モノづくり事業：製造現場のIT活用により、ムダ・ムリ・ムラの排除で利益増加  
プロフェッショナル・ソリューション事業：受注に応えるべく積極採用し、人件費等が増加  
インベストメント事業：前期に投資先売却益を確定させた反動で大幅減少

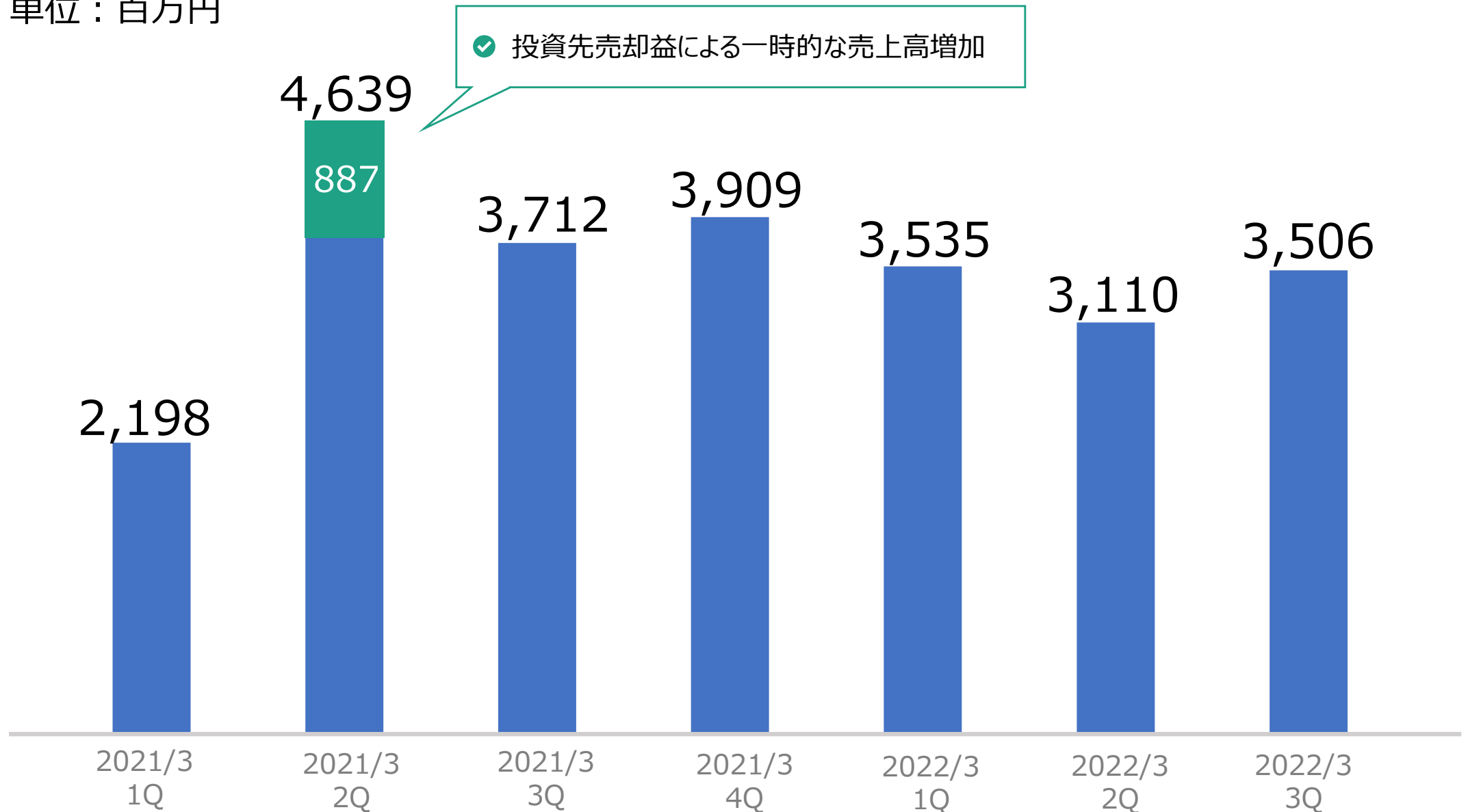
単位：百万円



(注) 2021/3 3Qにつきましては監査法人の四半期レビューの対象外となっております。

# 連結売上高四半期推移（会計期間）

単位：百万円



(注) 2021/3 4Q以前につきましては監査法人の四半期レビューの対象外となっております。

# 通期連結業績予想に対する進捗率

売上高は、概ね通期業績予想通りで進捗

営業利益は、半導体不足による顧客の計画外の稼働停止があったため減少

経常利益は、当社保有株式の売却・子会社の保有株式の配当により増加

## 売上高

2022/3  
3Q累計



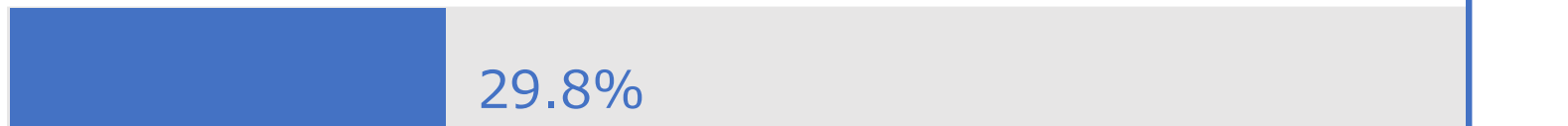
## 営業利益

2022/3  
3Q累計



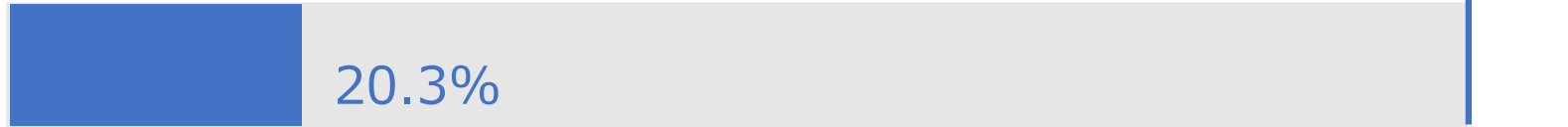
## 経常利益

2022/3  
3Q累計



親会社株主に帰属する  
当期純利益

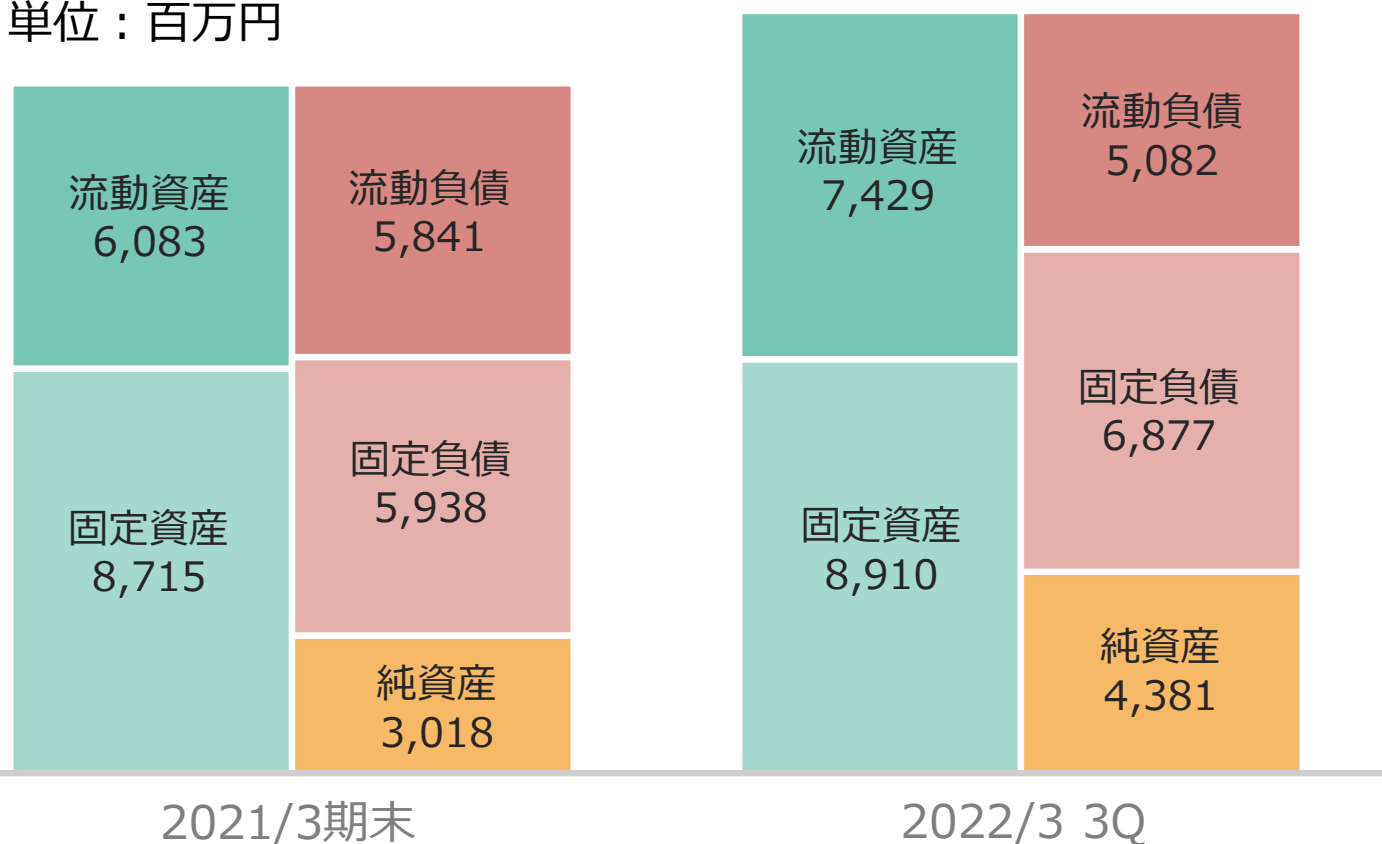
2022/3  
3Q累計



# 連結貸借対照表サマリ

- ✓ 自己資本比率は、前期末19.8%から26.2%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 +260百万円
- ✓ (2022年1月) 三菱UFJ銀行と限度額5億円のコミットメントライン契約を締結

単位：百万円



自己資本比率

26.2%

前期末比+6.4%

# 事業環境 Business Environment

—  
*we can create  
a better world*



## 事業領域別外部環境

拡大する事業承継ニーズ、DX化の流れは、全般的にプラス要因  
 新型コロナウイルス変異株拡大は、モノづくり事業にはマイナス要因である一方、プロフェッショナル・ソリューション事業（特に経営コンサルティング）にはプラス要因

主な外部環境	モノづくり事業	プロフェッショナル・ソリューション事業	インベストメント事業
拡大する事業承継ニーズ	○ M&Aによる事業規模拡大の機会	○ M&A後のPMIコンサル受注の機会	○ M&A仲介・アドバイザーの機会
DX化の流れ	○ 工場スマート化による生産性向上	○ DX化・基幹システム刷新需要を満喫	—
新型コロナウイルス拡大の影響	× メーカーの急激な増減産の影響	← ○ 経営改善支援に対するニーズ増加	△ 企業業績の悪化による判断見送り



# セグメント別業績見通し Earnings Forecast by Segment

—  
*we can create  
a better world*



# セグメント全体像

## ① モノづくり事業

- 天竜精機（FA装置製造）
- 佐藤工業（自動車精密部品製造）
- 三井屋工業（自動車内外装部品製造）

## ② プロフェッショナル・ソリューション事業

- セレンディップ・ホールディングス（プロ経営者派遣、経営コンサルティング）
- セレンディップ・テクノロジーズ（設計・開発・ITエンジニア派遣、ソフトウェア開発）

## ③ インベストメント事業

- セレンディップ・フィナンシャルサービス（ファンド・共同投資・フィナンシャルアドバイザー）

# セグメント全体像

## ① モノづくり事業

- 天竜精機（FA装置製造）
- 佐藤工業（自動車精密部品製造）
- 三井屋工業（自動車内外装部品製造）

## ② プロフェッショナル・ソリューション事業

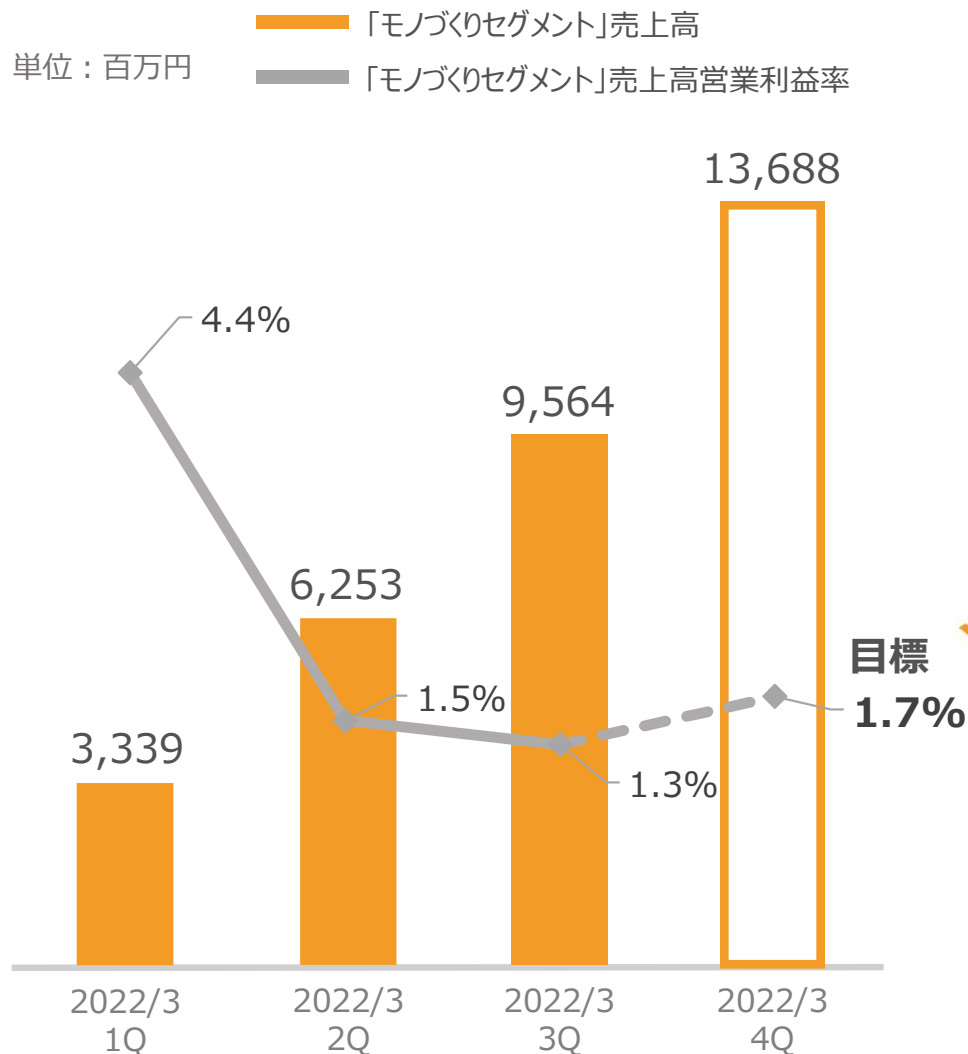
- セレンディップ・ホールディングス（プロ経営者派遣、経営コンサルティング）
- セレンディップ・テクノロジーズ（設計・開発・ITエンジニア派遣、ソフトウェア開発）

## ③ インベストメント事業

- セレンディップ・フィナンシャルサービス（ファンド・共同投資・フィナンシャルアドバイザー）

# モノづくり事業の業績見通し

## 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



### 4Q以降の見通し

#### 売上高

自動車需要は国内外共に好調で、主要顧客は生産体制が整い次第、需要に応えるべく挽回生産を計画しているものの、国内外のコロナウイルス感染の急激な拡大による顧客生産ラインの稼働停止が一部に発生

#### 営業利益

きめ細やかに投資・経費を判断し執行することはもちろんのこと、低稼働時期に、生産設備改善など固定費を削減し損益分岐点を引き下げ、急な増減産に対応できる体制への移行を進行

(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。

# セグメント全体像

## ① モノづくり事業

- 天竜精機（FA装置製造）
- 佐藤工業（自動車精密部品製造）
- 三井屋工業（自動車内外装部品製造）

## ② プロフェッショナル・ソリューション事業

- セレンディップ・ホールディングス（プロ経営者派遣、経営コンサルティング）
- セレンディップ・テクノロジーズ（設計・開発・ITエンジニア派遣、ソフトウェア開発）

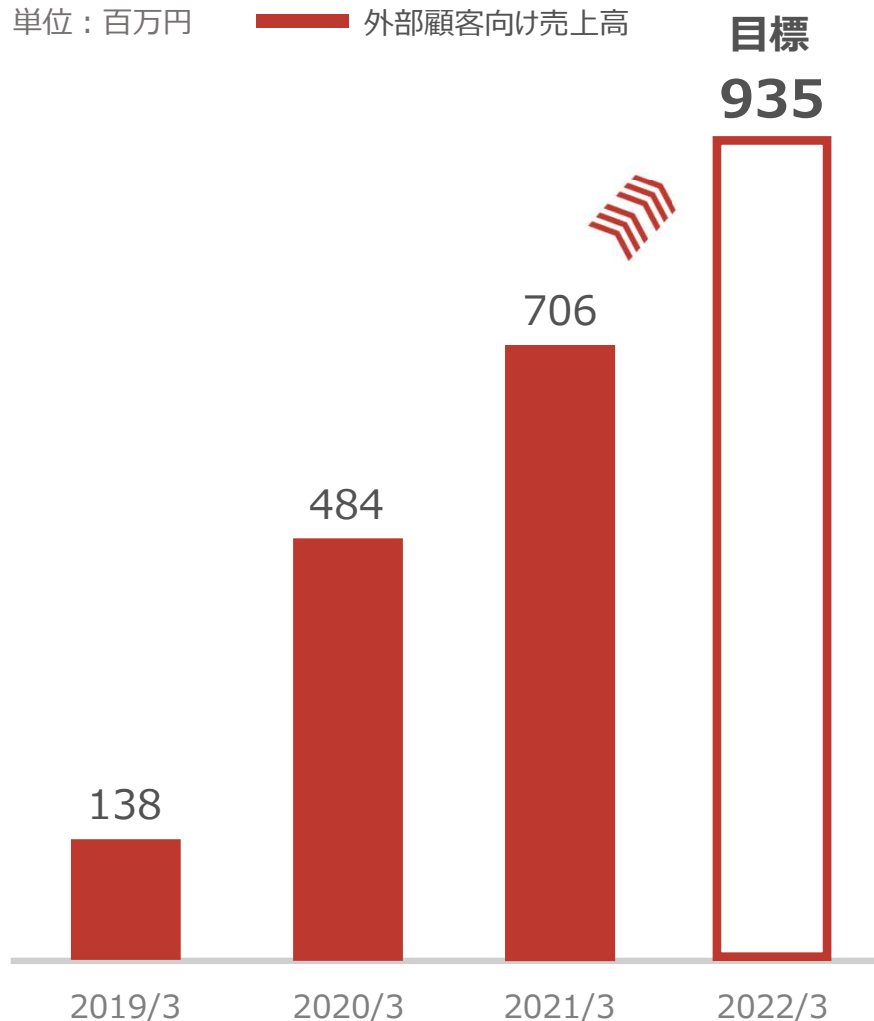
## ③ インベストメント事業

- セレンディップ・フィナンシャルサービス（ファンド・共同投資・フィナンシャルアドバイザー）

# プロフェッショナル・ソリューション事業の業績見通し

## 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

(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。



### 4Q以降の見通し

#### プロ経営者派遣、コンサルティング

経営改善支援はコロナ終息の見通しが不透明な現段階において、当面継続した引き合いがあるものと想定  
また、ITコンサルティングについては、DXに対する旺盛な投資を受けて当面ニーズ拡大の傾向が続くと予想

#### エンジニア派遣、ソフトウェア開発

IT人材の需要が高まるものの、厳しいエンジニア採用競争は継続  
このような市場状況を踏まえ、エンジニア派遣待機人員の減少、および採用強化によって稼働人員数の増加による売上確保を継続

(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。

## TOPIX ～コンサルティング事業の見通し～

### 製造現場改善コンサルティングの堅調な受注

- ✔ 不安定な経済環境を背景に中堅・中小製造業の現場改善コンサルティングを堅調に受注  
前年同期比で2.5倍の案件数
- ✔ 現場改善コンサルティングにデジタルソリューションを組み合わせた現場変革サービスで、顧客収益への高い貢献を実現

### デジタル関連コンサルティングの開始と旺盛なニーズ

- ✔ 基幹システム刷新コンサルティングの引き合い多数
- ✔ 製造現場に関する豊富な知見とスマートファクトリー立上げの経験を活かし、中堅・中小製造業における製造業DXコンサルティングを拡大

### コンサルティング事業の体制強化

- ✔ コンサルティング業務の受注拡大を受け、積極的な採用活動を実施  
メンバー数は、期首4名から3名増員し第3四半期末時点で7名、第4四半期に更に5名が入社し、今期末で12名体制となる予定（対前期首3倍）
- ✔ サービス提供に係る他社とのアライアンスを積極的に推進

# セグメント全体像

## ① モノづくり事業

- 天竜精機（FA装置製造）
- 佐藤工業（自動車精密部品製造）
- 三井屋工業（自動車内外装部品製造）

## ② プロフェッショナル・ソリューション事業

- セレンディップ・ホールディングス（プロ経営者派遣、経営コンサルティング）
- セレンディップ・テクノロジーズ（設計・開発・ITエンジニア派遣、ソフトウェア開発）

## ③ インベストメント事業

- セレンディップ・フィナンシャルサービス（ファンド・共同投資・フィナンシャルアドバイザー）

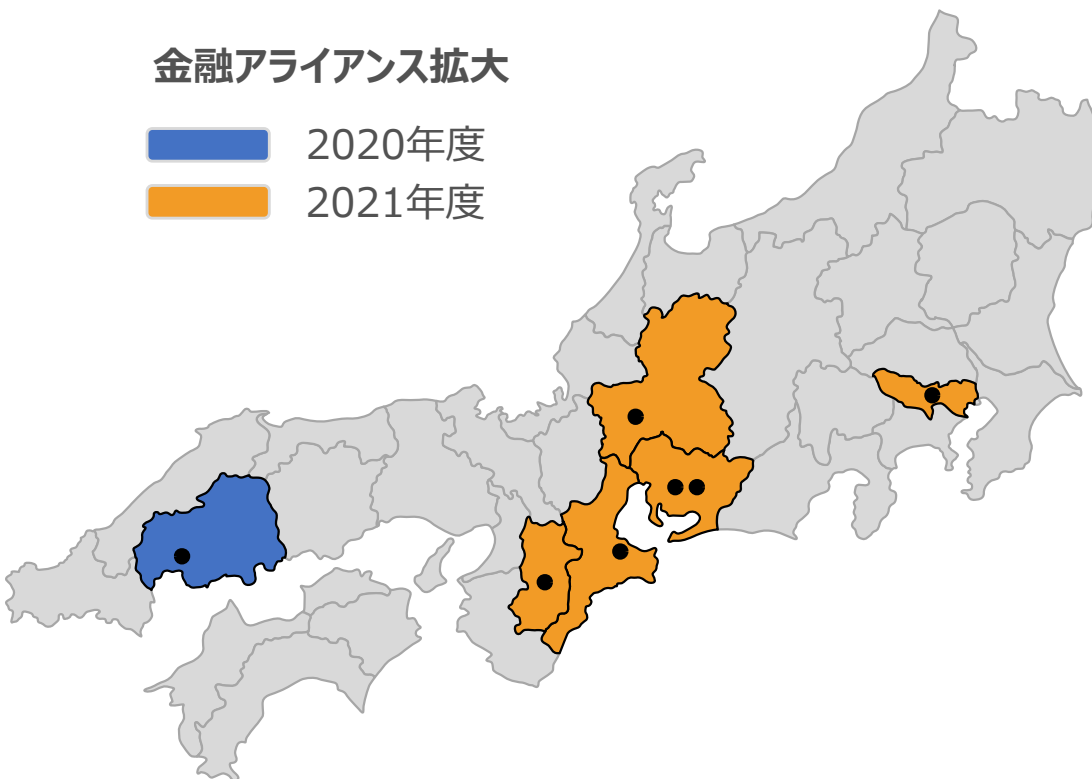


# インベストメント事業の業績見通し

## インベストメントセグメントの投資・ファイナンシャルアドバイザー実行への動き

### 金融アライアンス拡大

- 2020年度
- 2021年度



### 4Q以降の見通し

#### ファイナンシャルアドバイザー（FA）

案件創出の機会拡大のため、複数地方銀行とのアライアンス締結を継続。2022/3 3Qでは名古屋銀行グループおよび南都銀行グループとアライアンスを締結アライアンス拡大を受け、FA案件は増加傾向

#### 投資

上場準備に伴い中断していた投資検討を2022年3月期第2四半期より再開。金融機関とのアライアンス拡大を受け投資検討案件は増加傾向

# カーボンニュートラル Carbon Neutral

—  
*we can create  
a better world*



## TOPIX ～自動車のEV化に対応する佐藤工業の取り組み～

セレンディップ・グループの佐藤工業では、バスバーをはじめとするEV等の電動車向け部品の売上高比率を、将来的に10%まで高めることを目標としている

### バスバーとは

- ✔ バスバーとは、大容量の電気を流すための電極のことで、高伝導効率・高コスト効率の特性をもち、ケーブルや電線からの置換えが進行中
- ✔ バスバー市場は、2020年に160億米ドル（約1兆6千億円）の規模に達し、今後2021年から2026年の間に市場は約5%の年平均成長率で成長すると予想されている\*1

### 当社の取り組み

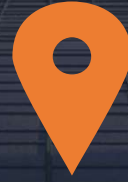
- ✔ 当社は、射出成形の生産設備・金型を新規導入し、バスバーを製造する生産技術を確立
- ✔ 既存顧客の電動化対応や、展示会等で新規顧客の獲得を進めており、一部では量産化に向けた試作品の受注に成功

\*1：株式会社グローバルインフォメーション 市場調査レポート「バスバーの世界市場：業界動向、市場シェア・規模・成長率・機会および予測（2021年～2026年）」  
(IMARC Services Private Limited)

## 本資料に関する免責事項

本資料には、当社又は当社グループに関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述は、当社が現在入手している情報に基づき、本資料の作成時点における予測等を基礎としてなされたものであり、一定の前提（仮定）の下になされています。これらの記述又は前提（仮定）が、客観的には不正確であったり、又は将来実現しないという可能性があります。

また、本資料に記載されている当社及び当社グループ以外の企業等に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。



## Serendip Holdings

愛知県名古屋市  
中区栄2-11-7

## Contact Us

---



ir@serendip-c.com



052-222-5306



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

