



# 2022年3月期通期 決算説明会

セレンディップ・ホールディングス株式会社 | 証券コード：7318

2022年5月31日

代表取締役社長 竹内在





**Table of Contents**

- 1.会社概要**
- 2.通期業績**
- 3.業績予想**
- 4.Q&A**

本日はお忙しい中、セレンディップホールディングス株式会社の決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。  
簡単な事業紹介のあとに、決算の詳細をご説明させていただきますので、よろしくお願いたします。

会社概要

About Company

we can create  
a better world



まず会社の説明から始めさせていただきます。

## 当社設立の社会的背景

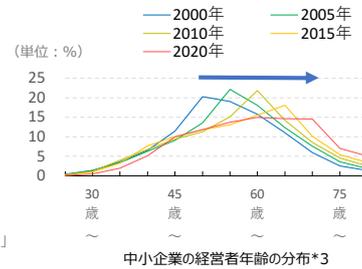
### ① 対応が追いつかない事業承継ニーズの急拡大

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、昨年度の事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）」

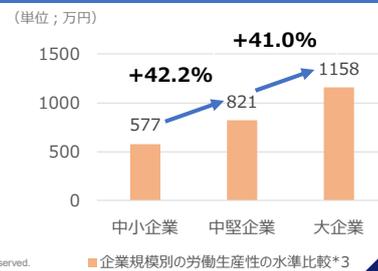
\*2：独立行政法人中小企業基盤整備機構「News Release（2021年6月29日）」

\*3：中小企業庁「2021年版中小企業白書」



### 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欠であり、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



Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2022 All rights reserved.

4

私ども事業承継を手掛ける会社で、モノづくり企業を買収して事業を拡大してきた会社になります。

もともとこの会社を創る背景といたしまして、このグラフ（右上）に出ているようにですね、非常にこの経営者の高齢化というのが進んできている。

今、（経営者の）平均年齢も65歳を上回っている状況と、一方で後継者が全くを育てていないというのが今の日本の現状なんです。

こうしたことをいかに我々の手を介しながら、引き継ぐべき企業が次世代に引き継いでいけるのか、というのが私どもの大きなミッション、社会的な使命だと思っております。

もう一つが、中堅中小企業の生産性、というものに大きく着目しております。日本人の元来の特性でもあると思うのですが、（日本人には）非常に真面目な人が多いですね。

そうした方たちが一生懸命働いていても、なかなか給与が上がらないですとか。

（それらの問題の）大もととなるのが、やはり生産性が上がらず、会社に利益が残らないというのが中小企業の根本的な体質をなわけですね。

そうしたことを私どもが（企業の）中に入っていくことで、  
その生産性を大きく上げ、それが最終的には従業員に還元されるような会社作り  
をしていきたい。  
そういう思いがあって、私どもこの会社を設立いたしました。

## 経営理念とミッション

### 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



**M&Aによる業界再編**

次世代経営者の育成

M&Aによる業界再編、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。

Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2022 All rights reserved.

5

そうした中で、私どもも100年企業の創造というのをミッションに掲げています。

日本の企業の多くというのは、戦後に設立されたんですね。  
企業年齢という意味では70～80歳ぐらいの企業年齢の会社が多いです。  
けれどもほとんどの中堅中小企業というのが青色吐息というんですかね。  
「次の世代まで本当にバトンタッチできるのか」という瀬戸際になっております。

そうした企業を、私どもがお引き受けし、経営を託され、  
さらにはその未来に向けて、次なる成長ステージに乗せていこうと。  
そういう意味での「100年企業を創造していきたい」というのが、  
私どもが考えている経営理念の根幹にある部分であると、認識しています。

こうしたことを実現するためには、（以下の）3つが必要であると考えています。

1つ目が「事業承継のプラットフォーム」です。  
その事業をお引き受けする基盤づくり、というのがすごく重要になってくるわけ  
ですね。  
とりわけ我々、私どもはその製造業を中心に、その事業承継というのをやってい  
ます。  
そうしたものを引き継ぐための基盤を大切に構築している最中です。

2番目に重要になってくるのが「経営の近代化」と我々は呼んでおりますけれども、基本的には経営革新ですね。

やはり昔ながらの経営手法で昔ながらのやり方で、この時代、次の世代まで生き抜いていけるかという、なかなか厳しいというのがあります。

ですので、やはりその会社の風土改革を経営改革そのものを行って、足腰の強い会社をつくっていく。

その中心になるのは、やはりデジタル化、DX化というのが1つ大きなキーワードになってきます。

(あわせて)自動化、ロボット化というのを進めながら、より生産性の高い企業づくり、より利益が多く出る企業づくりに努めてまいりたいと思っております。

そして3つ目ですが、

中小企業が中小企業のまま、小さいままでいるということは決していいことではなくて、

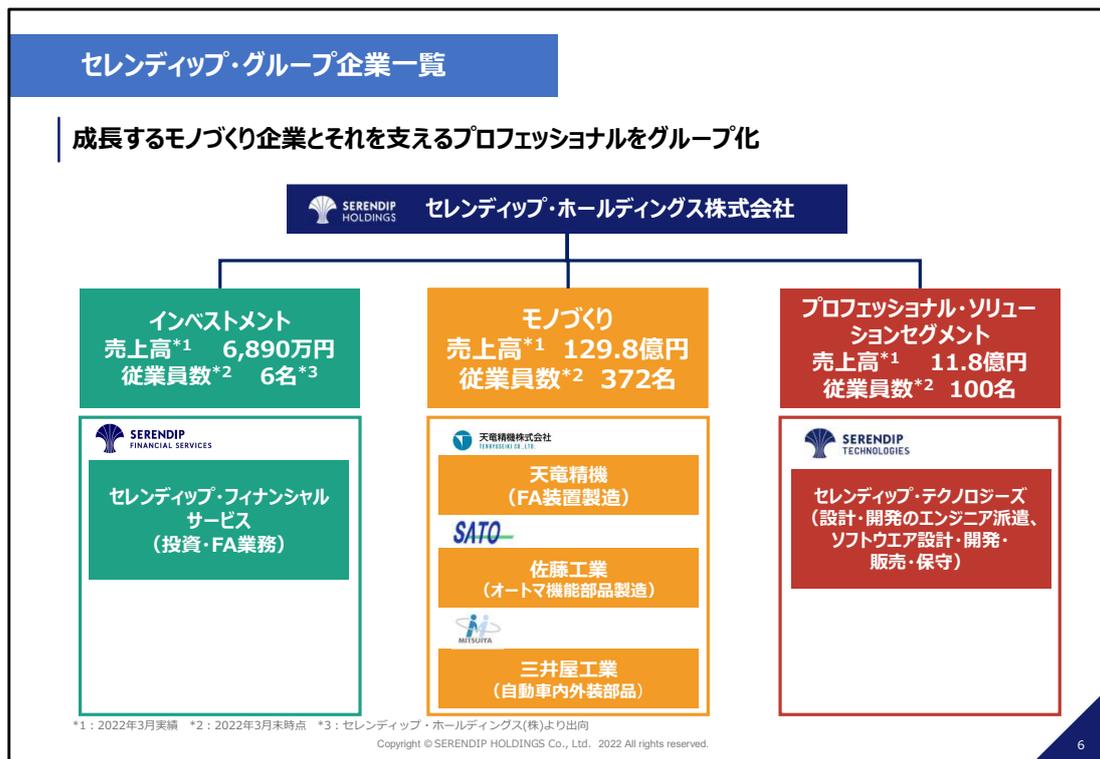
やはり規模の拡大というのがすごく重要になってきます。

そうした意味で、「M&Aによる業界再編」というのがすごく重要になってくるというふうに思っています。

今、M&Aにおける大手企業の業界再編とよく目にされるかと思いますが、重要になってくるのは、それに伴って中小企業もM&Aで再編し、より大きな母体となって、より強くなっていくということと云うことです。

この3つを、次なる成長の大きな柱として掲げ、

これら3つをベースにしながら成長ステージに乗せていきたいというのが、私どもの大きな経営の柱となっております。



私どものセレンディップホールディングスの傘下にある事業体は、大きく分けて3つです。

まず投資業というのが、このインベストメントというカテゴリーになります。セレンディップフィナンシャルサービスというのがこのグループ企業として、1社ございます。

純然たる投資を行う会社がこちらの会社になりまして、まだ一昨年作ったばかりの会社です。これから、どう成長させていけるのかというのが、この投資事業でございます。

真ん中は、我々の中核を成しているのがモノづくり事業、いわゆる製造業の事業グループでございます。こちらは、天竜精機、佐藤工業、三井屋工業の3社が、この事業体の中に入っております。

天竜精機というのはいわゆる自動製造装置、いわゆるファクトリーオートメーション、昔風に言うとFA機と言われてる機械を作っている製造メーカーですね。

佐藤工業と三井屋工業というのが、いわゆる自動車の部品サプライヤーです。

佐藤工業というのはオートマチックのトランスミッションの部品を主に作ってる会社で、三井屋工業というのはいわゆる自動車の内装・外装材を作っている会社になります。

こうしたモノづくり企業3社、従業員でいうと400名弱ぐらいの社員数で構成されております。

最後に、1番右端になるんですが、プロフェッショナルソリューションセグメントです。

いわゆる人材業がこれになりますが、セレンディップテクノロジーズは、設計開発のエンジニアを派遣したり、もしくはソフトウェアの設計だとか、開発保守を行ったりする会社になります。

あと、この中にカテゴリーに含まれるのは、セレンディップホールディングス本社のコンサルティング部門です。

こうした、いわゆる人に関わる事業体というのが、このプロフェッショナルソリューションセグメントという形で、従業員数でいうと約100名ぐらい。売上でいうと11億円強です。

こうした企業グループがセレンディップの主たる事業となっております。



本日の主題でもございます。  
通期業績について詳細にお話をさせていただきたいと思えます。

## 2022年3月期 通期連結業績サマリ

売上高は、概ね前期比並みで着地  
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減少

売上高

13,805百万円

前期比△4.5%

営業利益

194百万円

前期比△40.6%

経常利益

179百万円

前期比△57.0%

親会社株主に  
帰属する  
当期  
純利益

199百万円

前期比△49.8%

Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2022 All rights reserved.

8

まず、通期連結業績サマリーについて、ご説明申し上げます。

売上高に関しましては138億500万円という形で着地をいたしました。

それに伴った営業利益は、1億9,400万円。

経常利益が1億7,900万円。

（親会社株主に帰属する）当期純利益が1億9,900万円という結果になっております。

売上高に関しては、おおむね前期並みで着地をしました。

ご存知の通り、非常に厳しい環境下ではありましたが、前期並みで着地をしております。

一方で、営業利益に関してですが、

前期比、インベストメント事業におきまして、

投資先の売却益というのが一時的に発生した利益というのがございまして、そこを比較いたしますと、大幅に減少したような形で、着地しております。

## 2022年3月期 通期連結業績サマリ（セグメント別）

	売上高	セグメント利益
モノづくり事業	12,983百万円 対前期+125百万円 前期比+1.0%	210百万円 対前期+46百万円 前期比+27.9%
プロフェッショナル・ソリューション事業	1,180百万円 対前期+24百万円 前期比+2.1%	8.7百万円 対前期△71百万円 前期比△89.1%
インベストメント事業	68百万円 対前期△827百万円 前期比△92.3%	△24百万円 対前期△107百万円 前期比-%

Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2022 All rights reserved.

さらにこれを詳細に見ていきたいと思えます。  
こちらが通期連結業績サマリーのセグメント別に見た結果でございます。

まず1番上なんですけれども、  
モノづくり事業に関しましては129億8,300万円という結果になりました。  
同じくセグメント利益に関しては、2億1,000万円という形で着地をしております。

ご存知のとおり、私どもの主力でございます、このモノづくり事業ですが、  
先ほどもお話ししたとおり、非常に厳しい中ではございますが、  
前期と比較いたしますと、微増という形で着地をしております。

利益に関しては、  
前期と比較しますと27.9パーセント増、という形で、  
4,600万円ほど上回る結果という形で着地をしております。

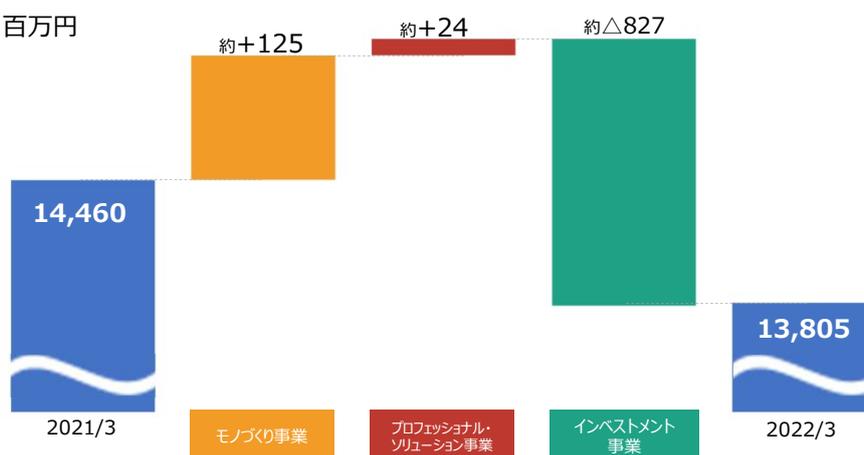
真ん中のプロフェッショナルソリューション事業は、  
（売上高は）11億8,000万円ということで、  
こちらでも微増ではございますが、前期を上回る結果となっております。  
同じくセグメント利益ですが、870万円という形で着地をしております。  
こちらは対前期比で見ますと大きく減少する結果となっております。

最後にインベストメント事業ですが、  
（売上高は）6,800万円という形で着地をし、  
同じくセグメント利益に関しましては、マイナスの2400万円という形で着地をいたしました。

## 2022年3月期 通期連結売上高増減分析

モノづくり事業：自動車メーカーの度重なる生産計画の見直しが発生するも受注は回復基調  
プロフェッショナル・ソリューション事業：製造現場改善およびDXコンサルの受注が好調  
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減少

単位：百万円



Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2022 All rights reserved.

10

このセグメント別の増減の分析をこちらのグラフで示しております。

モノづくり事業に関しましては、新聞上でも度重なって、報道されているので皆さん目にされたことがあるかと思いますが、自動車メーカーの生産計画の見直しは、今期も続いていますけれども、前年度に関しましては、生産計画の見直しというのが、かなりの高頻度で発生をいたしました。

事業という意味では、自動車のバックオーダーというのが大きく積み上がっている状況です。販売状況というのは、非常に堅調なんですけれども、クルマが作れないというのが、今1番歯がゆい状況になっております。

昨対比で見ますと、1億2,500万円プラスになっておりますので、こちらはまだまだ堅調な状況ではあるんです。

けれどもまだ（自動車を）つくりえない状況、ストップアンドゴーですね。いわゆる今月は増産、来月は減産、今月は増産、来月は減産みたいな形で。

（製造業は）非常に安定的な事業である一方で、

このコロナ禍においてサプライチェーンが大きく乱れてしまっているということが引き金となって（不安定な）生産状況になっているというのが、今の非常にもどかしい状況であります。

いいニュースとしては販売台数が減少しているわけではない、というところですね。

オーダーはずっとかかっている、いわゆる納車待ちの状態。人気車種ですと、半年間や1年待ちってのは結構ざらになっているのが今の現状でございます。

プロフェッショナルソリューション事業に関しましても、売上高で見ますと増えています。

こちらはですね、1番の伸びしろは、やっぱりコンサルティング事業です。コンサルティング事業は非常に好調に受注をしています。特に、現場の改善コンサルもしくはDXのコンサルタントというのは今期も多くの（人材を）採用し、その事業そのものが大きく今伸びてる最中です。

私どもが今まで子会社だとか、M&Aで培ってきたノウハウというのを、コンサルティングサービスという形で外部のお客様にも提供しはじめ、ちょうど2年前からこのコンサルティング事業というのを本格化させてきたのですが、それが昨年度大きく花を開いて、こういう形で好調な受注というのが続いているというのが現状でございます。

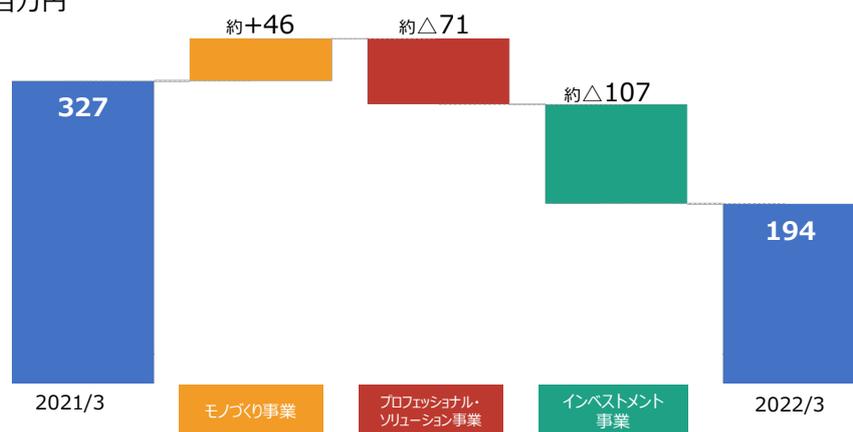
最後に、先程来お話をしているとおり、インベストメント事業というのが、マイナス8億2,700万円という形で大きくへこんでいます。

こちらは、一昨年度におきまして、事業売却がありました。昨年度は売却がなかったということが、大きな反動という形で出てしまった結果でございます。

## 2022年3月期 通期連結営業利益増減分析

モノづくり事業：製造現場の生産性向上やコスト削減の実施により前期比増加  
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減少

単位：百万円



Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2022 All rights reserved.

11

利益の分析をした結果でございます。

モノづくり事業に関しては  
かなり生産現場における混乱は続いているものの  
現場の生産性向上であったり、コスト削減というのをかなり行いました。

非常に厳しい環境下で、コスト削減、生産性向上を行った結果、  
前年度に関しては、プラス4,600万円という結果に落ち着いたというのが実態で  
ございます。

一方で、プロフェッショナルソリューションセグメントに関しましては  
売上高が増加しているんだけど、マイナスに傾いているように見えるのは、  
人材の採用というのを、かなり積極的に行ったというのが、  
1番大きいマイナスの要因でございます。

今、人材の市場というのはかなり競争を極めていて、  
人件費というのはどんどん増加傾向にありますし、そもそもやっぱり人がいない  
んですね。

優秀な人材をいかににより多くを囲い込めるか、  
という競争の中で、我々採用活動に積極的に投資を行い、  
結果として、優秀な人材を多く入社させることに成功した結果として、

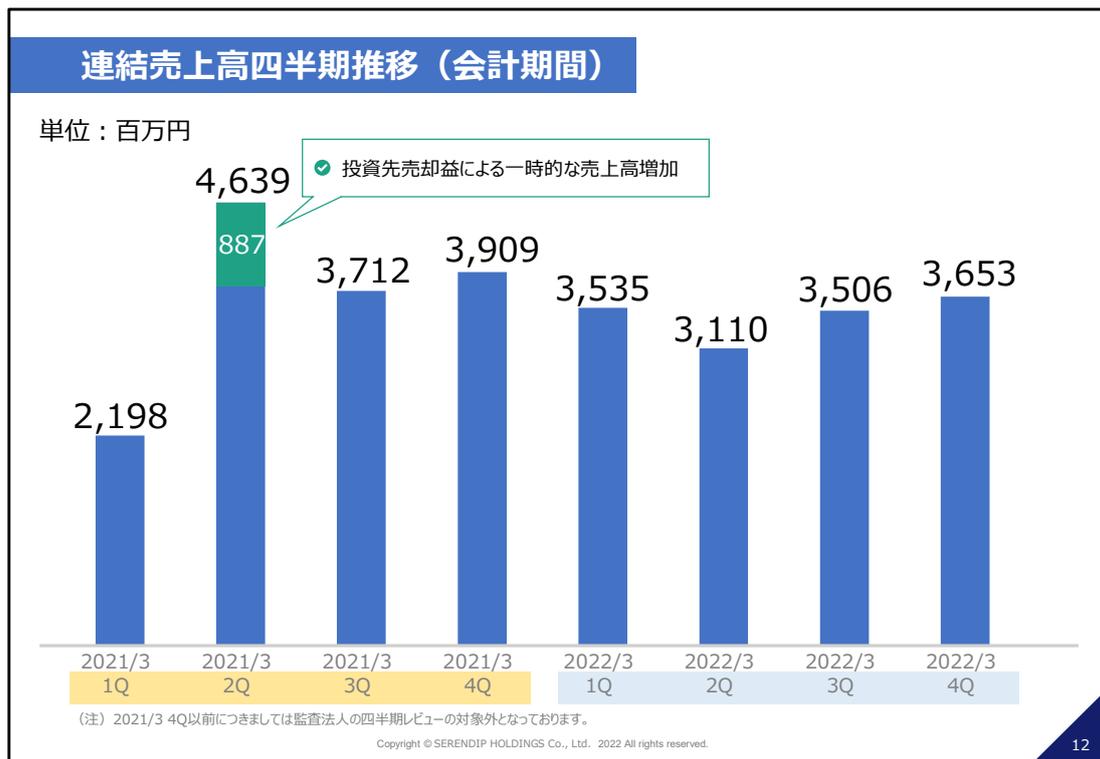
採用コストというのが大きくかさんでしまった、という話でございます。

3つ目のインベストメント事業に関しましては、  
先程来お話をしておき、  
この一昨年度における事業売却の反動というのが大きく出ております。

この投資において、今までパイプラインというのは非常に順調なんですね。  
より多くの案件がご紹介していただく環境になっている中、案件の数は増えています。

一方で、今1番苦勞してるのが、  
やはり表面上、PL（損益計算書）が傷んでいる会社っていうのが  
コロナ禍において、非常に多いんですね。  
つまり、赤字もしくは赤字に近いような事業規模の会社が非常に多くて、  
そうした意味で我々が投資判断を慎重になっているというのがあります。

また、実際投資実行しようとしてる会社に関しまして、  
（コロナ禍において、対象となる）高齢の経営者との面談が後遅れになってしまっ  
て、  
前年度投資実行しようとした会社が次年度になってしまうケースがございます。  
そうしたことによって、  
このインベストメント事業に関しては利益の方がマイナスに計上してしまった、  
というところが私どもが非常に反省でもあり、  
今後改善していかなきゃいけないポイントでもある、というふうに思っております。



こちらは四半期ごとの推移です。

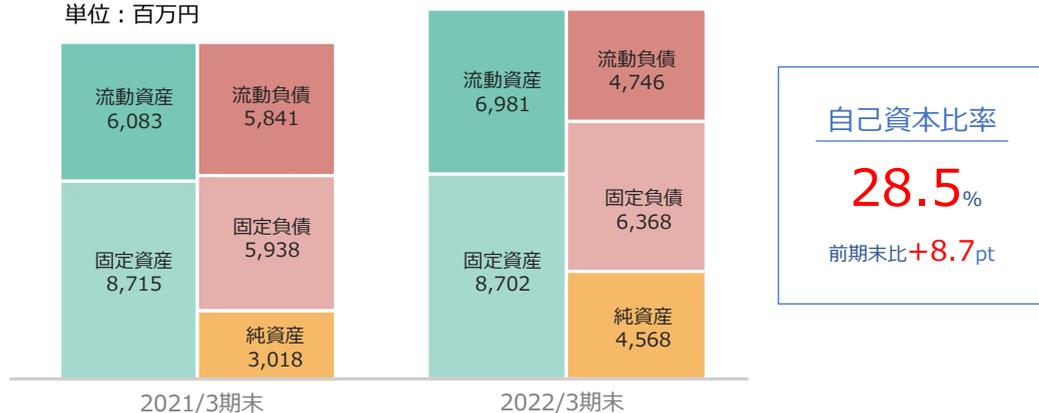
先程来お話をしている、  
一時的に株式の売却（エグジット）があって売上が、  
増加してるというのが2021年3月期における第2四半期です。

（一時的な売却を除いて）グラフをご覧の通り、  
非常に安定した、四半期ごとの売上推移になっております。

## 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



Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2022 All rights reserved.

13

続きまして、貸借対照表のサマリーです。  
こちらの特筆すべきポイントは、  
自己資本比率が大幅に増加したということです。

ちょうど自己資本比率で言いますと、  
前期末が19.8パーセントでしたが、  
22年3月期末、28.5パーセントに増加いたしました。

(増加の1番の) 要因といたしましては、やはり増資ですね。  
上場によって公募増資を行った結果、純資産が増加した結果でございます。

こちらは自己資本比率というのを我々は非常に強化し、  
設備投資、研究開発投資、人材投資、場合によっては戦略的なM&Aも含めて、  
自己資本を高めながらも、そうしたところに運用資金をぶつけていきたいという  
ふうを考えております。



続きまして、今年度の業績予想についても改めてお話させていただきたいと思  
います。

## 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%

Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2022 All rights reserved.

15

まず、連結業績のサマリーにつきまして、お話をさせていただきます。

売上高は、基本的には全セグメントで増収を前提とした予算というのを組んでおります。

非常にこの業績予想がしにくい市場環境、経済環境下ではございますが、いわゆる取引先における内示であったり、もしくは私どものパイプラインの状況を鑑みて、前期比で12.9パーセント増、ということで155億9,200万円というのを目標に掲げております。

営業利益に関しましても、昨年度非常に厳しい結果となりましたが、3億6,600万円、全体前前期比に関しましては87.8パーセント増という形で、目標設定させていただいております。

経常利益も同じく2億6,900万円、前期比プラスの49.9パーセント増。

(親会社株主に帰属する) 当期純利益もちょうど2億円ということで、これも前期と同じぐらいの水準であろうと言う形で予想をしております。

## 2023年3月期 セグメント別業績予想

売上高計画



Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2022 All rights reserved.

16

こちらがセグメント別に表した業績予想でございます。

モノづくり事業というのが、いくつかの事業体で復調よりしていくであろうということに基づいてこちらの予算を組んでおります。

モノづくり事業は143億9,200万円ということで、前期比プラスの10.8パーセント。

プロフェッショナルソリューション事業に関しましては、大きく飛躍するであろうということで、14億4,200万円。前期比プラスの22.1パーセント。

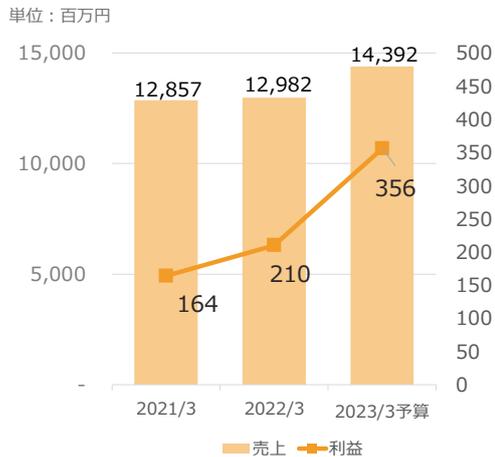
インベストメント事業もかなり大きく伸長するであろうということで、1億8,200万円。前期比プラス164.1パーセント。

特に2つの事業セグメント（プロフェッショナルおよびインベストメント）に関しては

事業を作り始めて、まだ時間が経過していないんですけれども、非常に高い伸びを示すパイプラインの現状で、かなり大きく成長するものであろうというふうに確信しております。

## モノづくり事業の業績予想

### モノづくりセグメントの目標とする「売上高・営業利益」の推移



#### 今期見通し

##### 売上高・営業利益

- 需要回復を見込んでいる一方、部品不足に起因する減産リスクや原材料及び輸送コストの高騰などを懸念しており、より保守的な前提に基づいて予想
- 固定費削減施策・生産性向上施策を徹底
- 電気自動車（EV）関連部品の開発を継続

##### 省人化に向けた取り組み

三井屋工業 東北工場(20年竣工)では、スマートファクトリー設計を施しております。製造現場では、AGV（無人搬送車）を使用する等によって従来人工の半分に抑えております。



(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。

Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2022 All rights reserved.

17

こちらがモノづくりの業績見通しについての詳細になります。  
営業利益は、かなり大きな増収を見込んでおります。  
この中心となるのが記載通りですが、  
三井屋工業の省人化に向けた取り組みというのを、コロナ禍においても引き続き行なっております。

マーケットだけを見てしまうと、サプライチェーンは混乱しているという話と、一方で受注は好調であるという状況なので、  
(見通しが)非常に読みづらくはあるんですが、  
受注残というのはずっと高止まりの状況なので、自動車業界全体がいかに部品を調達できて、  
これらがうまく流れていくかによって、販売台数というのは増加していくというふうに思っております。

コロナ禍において、この三井屋工業を中心に、  
固定費の削減、自動化、DX化というのを、かなり進めてまいりました。  
特に三井屋工業における東北工場、ちょうどこれも2年前に竣工したのですが、  
このスマートファクトリーを前提とした工場づくりを行っており、  
かなり多くの工程を省人化もしくは無人化しました。

こういった取り組みというのをほかのグループ企業にも横展開、

もしくは同企業内においても他のラインに展開することによって、かなりの生産性向上、コスト削減というのができるようになったというのがこの1年間ですね。

(これらは) 昨年度一年間の活動の大きな成果でもありますし、今年度も引き続き、この自動化や標準化に向けた活動というのを引き続き行なっていくという形で、(モノづくりセグメントの) 売上高の伸長とともに、さらに利益率の向上というのを狙って行っていく予定でございます。

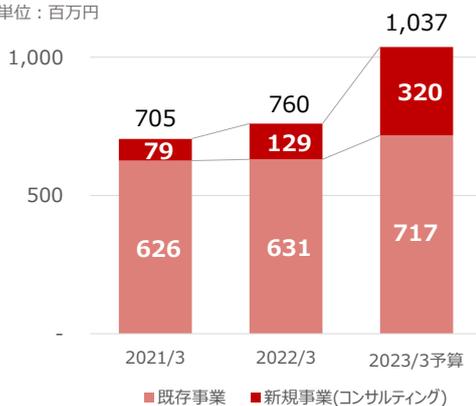
あと、EV化の動き(への追随)ですね。私ども、特にこの自動車事業というのが我々のモノづくり事業のコアになってくるんですが、EV化に向けた活動というのも同じく行っております。この三井屋工業において、やはり外からの音であったり、振動というものが、今までガソリン車において発生した音であったり、振動であったりと、EV化によって発生しうるものと違うんですね。

そうした研究開発というのは常に行なっておりますし、そうしたことを新製品の開発にいかに盛り込めるかというのが、私どもにとって大きなチャレンジであり、このEV化の設備投資もそうですし、研究開発投資もそうなんですけれども予算を多く計上し、投資を行っている最中であるというふうにご理解いただけたらと思います。

## プロフェッショナル・ソリューション事業の業績予想

### 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「外部顧客への売上高」の推移

単位：百万円



#### 今期見通し

##### プロ経営者派遣、コンサルティング

- コロナ終息後の見通しが不透明ななかで、経営コンサルティング・現場改善コンサルティングへの引き合いが当面継続すると想定
- DXに対する旺盛な投資意欲を受け、DXコンサルティングの引き合いは特に強い
- 人員強化（2021年4月4名→2023年3月14名予定）で受注をこなし売上増加を見込む

##### エンジニア派遣、ソフトウェア開発

- IT人材の需要は旺盛だが、エンジニア採用競争激化
- エンジニア派遣待機人員の減少、および採用強化による稼働人員数の増加で売上確保

(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。

Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2022 All rights reserved.

18

プロフェッショナルソリューション事業にいたしましたは、こちら先程来お話をしている通りです。

売上高、利益ともに大きく伸長していきます。  
特に1番の伸びしろというのは、いわゆるコンサルティング事業ですね。

コンサルティング事業というのはかなり大きく伸長いたします。  
売上高に関しましてもコンサルティング事業は、  
1億3千万弱から今年度の目標は3億2,000万円ということで、  
かなり大幅な売り上げ売上の向上を見込んでおります。

その源泉となるのが、先程来お話をして通り、  
製造現場の改善コンサルティングで、こちらはものすごく引き合いが多くございます。

あとはDXですね。  
DXもよく巷で言われているのは、どちらかという企業全体のDXみたいなお話  
というのが、  
IT業界のバズワードでもよく出てきますが、  
我々が言ってる（DX化という）のは、工場におけるDXなんですね。

それで、今まで、モノづくりの製造現場におけるIT化というのは聖域に近い状況で、  
実は全然進んでいなかったんですね。

それだけ製造現場における働いてる方たちの声が強かったってということもあって、  
まだまだアナログの世界というのが非常に多かったんです。  
けれども、この頃になってから、  
製造現場そのものの雰囲気であったり風土であったり、  
もしくはその慣習というのはだいぶ変わってきていて、  
DXに向けた動きの追い風、というのはかなり吹いております。

そうした意味では、お客様側でも（DX化の）投資意欲というのも高まってきて  
いて、  
我々の引き合いというのが増えているということです。

人員もかなり強化をいたしまして、  
2021年4月、現在では我々のコンサルタントって4名しかいなかったんですね。  
事業立ち上げ期において、これからコンサルティングビジネスを活性化させてい  
こうという時期で  
4名しかいなかったわけですが、  
2023年3月末では14名体制で受注をこなしていくという見込みで、今考えており  
ます。

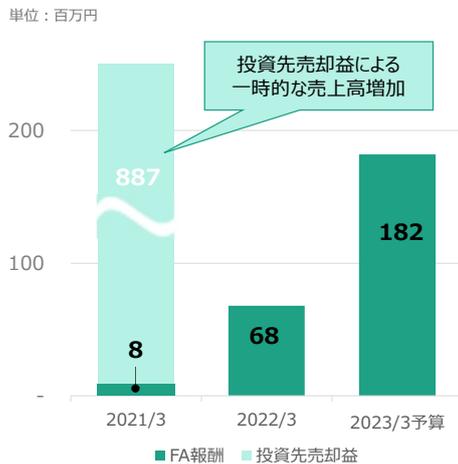
あと、このエンジニア派遣、いわゆる派遣事業ですね。  
派遣および受託開発の事業は、このコンサルティングのDX事業に引きずられる  
ような形で、  
いわゆる受託開発、ソフトウェア開発ってのが非常に高いニーズが出てきており  
ます。

こちらも同じくIT人材を、より多くを確保していきたいという形で考えておりま  
すし、  
これを超える開発ニーズに応えられる体制作りを今組んでいこうという形で考え  
ております。

ということでトータルといたしましては、  
10億3,700万円という形での売上げの伸びを予測しているというところでござい  
ます。

## インベストメント事業の業績予想

### インベストメント事業の目標とする「売上高」の推移



#### 今期見通し

##### フィ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
- ▶ アライアンス拡大を受け、FA案件は増加傾向にあり、営業要員を増加（2021年4月4名→2023年3月9名予定）し、成約に向けた活動を強化

##### 投資

- ▶ 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

（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。

Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2022 All rights reserved.

19

さらに、インベストメント事業における、業績予想でございます。

一昨年度、エグジット（売却）があったということもあって、非常に大きな売り上げがありました。

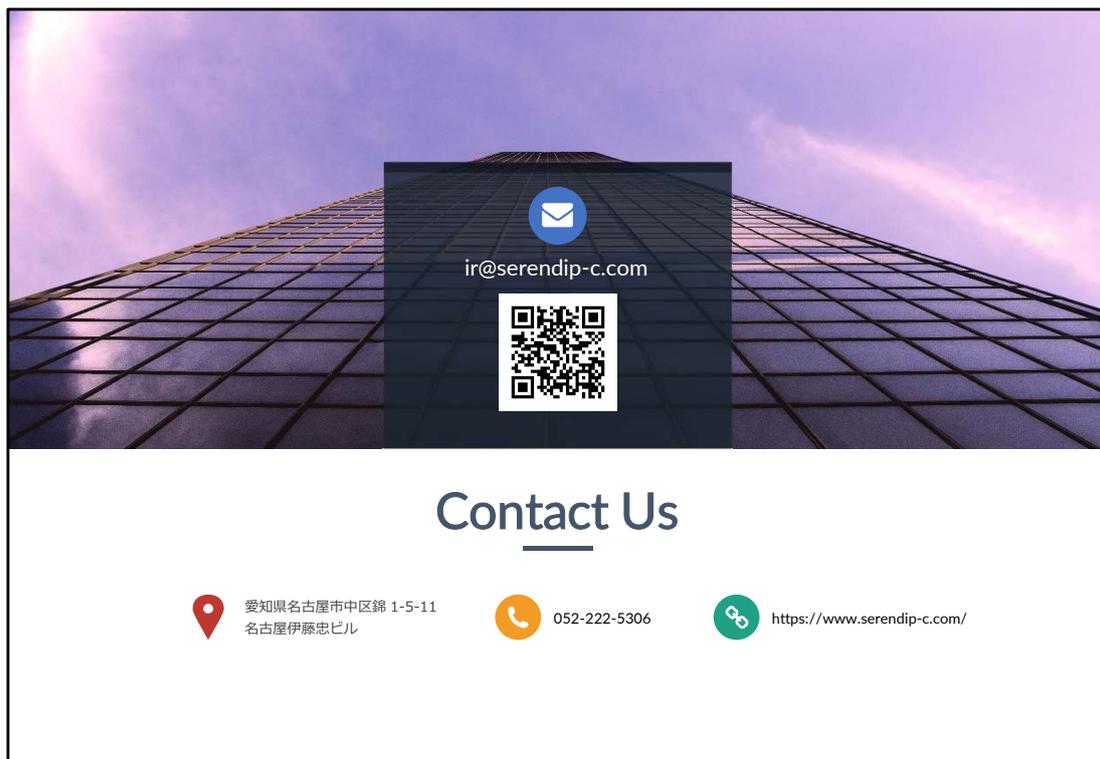
昨年度に関しましては、エグジットがなく、いわゆるフィナンシャルアドバイザー（FA）事業の売上が6,800万円で終わってしまったという形でした。今年度に関しては非常にパイプラインが伸びてきてるってこともあって、1億8,200万円という予算を計上しております。

（見通しには）M&Aに関わるものというのは一切入れておらず、あくまでもアドバイザー事業のみを予算計上という形で行っております。

去年プレスリリースをご覧になっていただいた方はお目にされた方も多いかと思うのですが、いくつかの地方銀行さんとアライアンスを締結させていただきました。このアライアンスの効果が出ているのは案件紹介なんですね。それぞれの地方銀行が抱える融資先の顧客に対して、我々がM&Aを行っていく。そのご紹介を前提に、このアドバイザー契約を結んでいくという形ですね。

ということで、こうした案件のご紹介ルートというのが今まで既にはありましたが、さらにそれを加速するために、このアライアンスというのを拡大し、そのおかげもあってこの案件数、パイプライン数が伸びているという所でございます。

（よって、見通しは）1億8,200万円ぐらいであれば実績達成しうるであろうという形で進めております。



The graphic features a background image of a skyscraper's glass facade against a purple and blue sky. A dark blue semi-transparent rectangle is centered over the building, containing a white envelope icon, the email address "ir@serendip-c.com", and a QR code. Below this, the text "Contact Us" is displayed in a dark blue font with a horizontal line underneath. At the bottom, three icons are arranged horizontally: a red location pin, an orange telephone handset, and a green link icon.

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/>

以上を持ちまして、決算説明を終了いたします。

## disclaimer

### 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。