



2023年7月11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 東証グロース)  
問合せ先 取締役 CFO 小谷 和央  
(TEL 052-222-5306)

### セレンディップ・ホールディングス方針説明会 質疑応答（要旨）公開のお知らせ

当社は、2023年6月27日（火）に開催したセレンディップ・ホールディングス方針説明会における、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

■第18回定時株主総会（2023年6月27日） 動画

<https://youtu.be/Jr232k-ar3g>

■セレンディップ・ホールディングス方針説明会（2023年6月27日） 動画

<https://youtu.be/xnxfAHF5uo4>

以 上

各位

2023年7月11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 東証グロース)

### セレンディップ・ホールディングス方針説明会 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（代表取締役社長兼 CEO：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：新規事業の立ち上げが多い1年だったと思うが、2024年3月期ではどのような計画がありますか？

2024年3月期では、前期までに立ち上げた複数の事業を成長フェーズや収益化フェーズに移行させることに注力していきます。進捗については、今後、決算説明会や株主総会等でご説明させていただく予定です。

■参考：「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示（2023年6月30日）」39ページ

オーガニック成長   R&D・新規事業化戦略			
・ 事業を、立ち上げ・成長・収益化の3段階に分けて、リソースの最適配分を行う			
	立ち上げフェーズ	成長フェーズ	収益化フェーズ
モノ作り	アンテナ一体型 高周波伝送路 ⇒2023年3月開示	リサイクル技術(MPS <sup>®</sup> )	自動車内外装部品 ファクトリーオート メーション装置 試作品製作 オートマ機能部品
プロフェッショナル	製造現場 DX 支援クラウド サービス「HiConnex」 インフォERP導入 コンサルティング 協働ロボット導入 SaaS型支援	ソフトウェア開発	コンサルティングサービス (経営、現場改善、IT) ITエンジニア派遣
インベスト メント	フロー型投資 SBI新生銀行グループとの 共同ファンド	フィナンシャル・ アドバイザー	

※MPS(Mitsui material Pelletize System)三井物産が開発した成形粉末を主原料とするリサイクル処理技術  
Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2023 All rights reserved.

次ページに続く

Q2：プロフェッショナル人材がポイントになってくると思いますが、採用や育成はどのようにしていますか？

深刻な少子高齢化の中で、優秀な人材を確保することは非常に難しく、当社も苦戦をしています。特に、当社が求めているプロフェッショナル人材（プロ経営者、コンサルタント及び IT エンジニア）は、人材紹介料が値上がりし、採用活動が大変厳しくなっている状況です。採用活動を強化するために、一般的な人材紹介に加えて、プッシュ型の採用活動や、リファラル採用（社員紹介の採用方法）のインセンティブ引き上げ等を行い、採用手法を拡充しています。

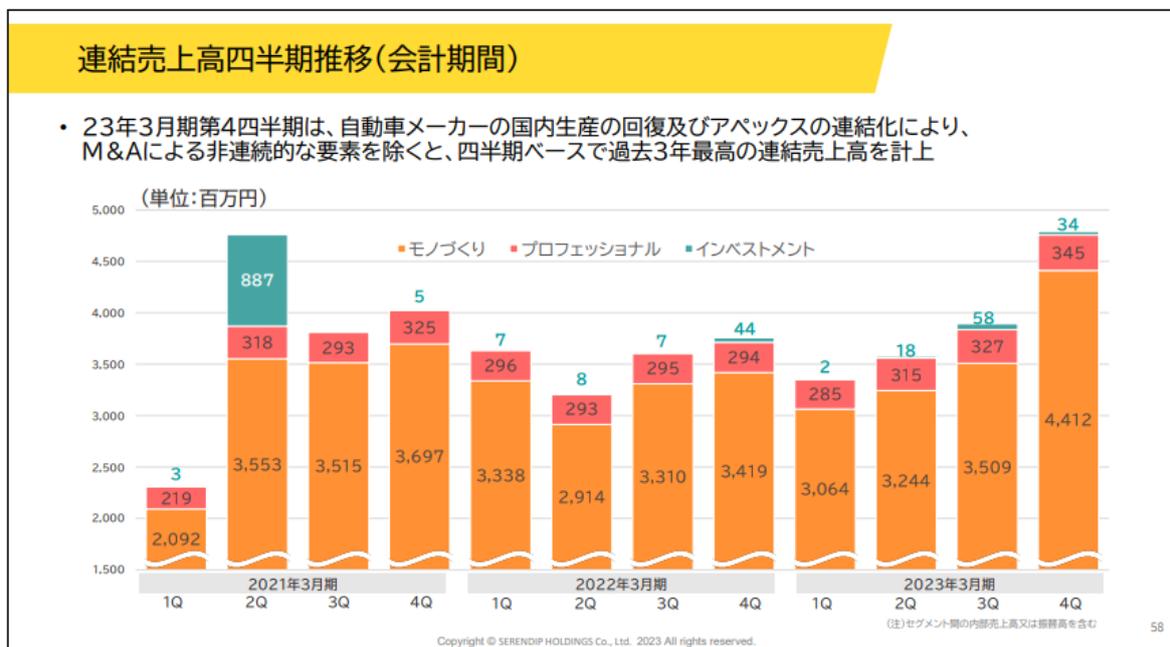
また、未経験者の採用・育成も強化中です。未経験者の現場投入を早期化するため、独自の教育クラウドツールや教育カリキュラムによって、育成環境を整えています。

Q3：業績に季節性はありますか？

業容や取引先が異なるため、子会社ごとに若干のトレンドはあるものの、グループ全体でみると特段注視すべき傾向はありません。

セレンディップグループの連結売上高は、安定的な需要のある自動車部品の量産販売が大半を占めています。そのため、業績に大きな変動が生じにくいビジネスモデルとなっています。

■参考：「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示（2023年6月30日）」58ページ



次ページに続く

Q4：役員を新体制にしたが、目的や方向性を教えてください。

よりスピーディな経営の意思決定を行うことを目的として、役員体制の変更に踏み切りました。具体的には、役割と権限の明確化及び投資に専念することを目的として、高村 徳康が取締役C I O（チーフ・インベストメント・オフィサー）に就任しました。また、新たに社外取締役として加わった山口 豪は、長年にわたり自動車産業における研究開発部門に携わり、電気自動車、自動運転、コネクティッド・カー＆サービス、ソフトウェア＆サービスプラットフォーム、カーボンニュートラルなどの技術の戦略構築及び開発に関する豊富な経験と知見を有しております。その豊富な経験・見識をもって、セレンディップグループのR&D（研究開発）加速を実現していきます。

当社の役員体制は、「固定席」ではありません。これからも役割や時代に合わせて、柔軟かつスピーディに配置を検討していきます。

Q5：複数の地域金融機関とアライアンスを組んでいますが、進展はありますか？

はい。当初の目的以上の進展に至っています。当初のアライアンス戦略は、グループインを見据えたM&A投資案件数の増強を目的としたものでしたが、当社の中堅・中小製造業の企業再生のノウハウやFA（フィナンシャル・アドバイザー）サービスの実績を地域金融機関の皆様から評価していただき、M&A投資案件のご紹介及びそれ以外の連携を実現することができました。

例えば、2021年8月に提携したSBI新生銀行グループとは、共同GP（無限責任組合員）という形で、2023年2月に中堅・中小製造業特化型の事業承継ファンドを立ち上げました。こちらのファンドには、地域金融機関の皆様からLP出資していただく形で参画いただいています。また、M&A投資案件数においても、引き続き多くのご相談をいただいております。当社の投資先ポートフォリオに当てはまらない案件に関しては、セレンディップ・フィナンシャルサービス株式会社がM&A仲介を行うことで、事業承継の促進につなげています。

■参考：「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示（2023年6月30日）」22ページ

I.M&A実行基盤   地域アライアンスの強化	
・ 地域アライアンス戦略にもとづき、エリアカバレッジを拡大し、連携体制強化を目指す	
<b>地域アライアンス戦略</b>	
1. 地域No.1に向けて：東海地区のアライアンス 2. 全国カバレッジに向けて：メガバンクとのアライアンス 3. 製造業ブランド確立に向けて：モノづくりの産業集積地のカバレッジ拡充	
<b>これまでのアライアンス実績</b>	
2020年12月	広島銀行・ひろぎんキャピタルパートナーズ
2021年4月	第三銀行
2021年7月	大垣共立銀行・OKBキャピタル 愛知銀行
2021年8月	新生銀行(現 SBI新生銀行)・新生企業投資
2021年10月	名古屋銀行・名古屋キャピタルパートナーズ
2022年1月	南都銀行グループ
2022年1月	名古屋銀行より、人材育成を目的とした人材受入れ
2022年3月	山形銀行・やまがた協創キャピタルパートナーズ
<b>アライアンスの進捗</b>	
2022年8月	足利銀行
2022年11月	名古屋キャピタルパートナーズと、三河鉱産㈱に共同で投資
2023年2月	SBI新生銀行・新生企業投資と、中堅・中小製造業特化型の第1号ファンドを共同で組成
2023年4月	OKBキャピタルと、OKB事業承継ファンドに、LP出資及び投資先へのコンサルティングサービスの提供開始

次ページに続く

Q6：直近1～2年で、M&Aが進まなかったのはなぜか。

コロナ禍によって、M&Aのプロセスが全体的に後倒しになってしまったことが主な原因です。

中堅・中小製造業のM&Aにおいて、デューデリジェンス（M&A前の企業調査）が非常に重要になってきます。デューデリジェンスは、実際に対象企業の工場現場に訪れ、その企業の分析や棚卸等を行う必要がありますが、行動制限によって、計画にずれが生じました。

行動制限が緩和されたところで、せきを切ったようにM&Aのパイプラインが増えています。直近1～2年においては、当社が意図的に、M&Aをスローダウンさせていたわけではなく、外部環境の影響が大きかったことをご理解いただければ幸いです。

Q7：御社は自動車メーカーの影響を大きく受けると思うが、業績の見通しについて、どのように捉えていますか？

2023年3月期後半から、国内の自動車メーカーの挽回生産が進んでおり、モノづくり事業を中心として当社業績は回復していくと予想しています。

Q8：経済産業省のIT導入支援事業者として、セレンディップHDが採択されましたが、これにより企業からの引き合いやHiConnex（ハイコネックス）に関する問い合わせなど、導入増加につながる事例は出てきていますか？

はい。本件の採択によって、HiConnex導入を検討する企業が増加しており、確定実績も出てきております。

今回、補助金の対象となった製造現場DX支援クラウドサービス「HiConnex」の、ターゲット層は主に中堅・中小製造業です。中堅・中小製造業は、ITリテラシーの低さやDXに投資する資金力がないという理由でDX投資に踏み込めない企業が多く存在します。補助金を活用していただくことで、DXツールへの投資に対する意思決定がしやすくなりました。

■本件に関わるニュースリリース（2023年6月21日）

「セレンディップHD、経済産業省『IT導入補助金2023』において、IT導入支援事業者として採択」

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/7318/tdnet/2301101/00.pdf>

Q9：アンテナ一体型高周波伝送路を活用した製品開発においてアベックスが試作開発に関わっていますか？

現時点では、天竜精機株式会社（長野県駒ヶ根市、小野 賢一）のアンテナ一体型高周波伝送路の製品開発に、株式会社アベックス（東京都八王子市、景山 敏行）は、現時点で直接的な連携はありません。本製品の販売フェーズにおいて、アベックスが得意とする販売促進のモックアップ製作といった領域での協力体制の構築を検討しています。

次ページに続く

Q10 : 「中期経営計画」の発表時期を教えてください。

今期末から来年 6 月を目途に発表させていただく予定です。

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](mailto:information@serendip-c.com)