



2024年6月28日

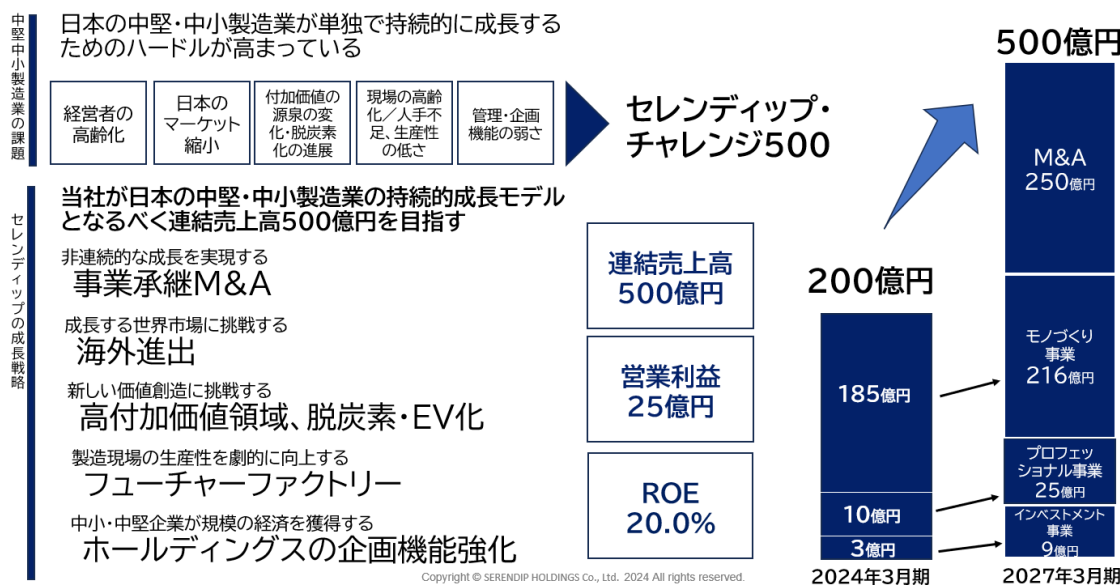
各位

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 北村 隆史
 (TEL 052-222-5306)

中期経営計画(セレンディップ・チャレンジ 500)策定に関するお知らせ

当社は、2025年3月期を初年度とする初の中期経営計画(2025年3月期から2027年3月期)を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

1. 「セレンディップ・チャレンジ 500」の概要



2. 「セレンディップ・チャレンジ 500」定量目標

	2027年3月期	(参考) 2024年3月期実績
売上高 (百万円)	50,000	19,787
営業利益 (百万円)	2,500	477
ROE	20.0%	9.8%

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

中期経営計画
セレンディップ・チャレンジ
500

事業計画及び成長可能性に関する事項の開示



**SERENDIP
HOLDINGS**

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

2024年6月28日



Index

1. 当社のミッション・ビジョン・バリュー
2. 会社及び事業概要
3. 当社を取り巻く環境と課題を解決するビジネスモデル
4. 中期経営計画
セレンディップ・チャレンジ500
成長戦略
5. 中期経営計画
セレンディップ・チャレンジ500
投資・財務戦略
6. リスク情報
7. 上場資金使途
8. Appendix

当社のミッション・ビジョン・バリュー

MISSION

私たちが果たすべき使命
日本の中堅・中小製造業を
世界に誇れる100年企業へ

VISION

私たちが実現したい未来
プロ経営者の輩出と、経営の近代化を通じて
日本のモノづくりに経営革新を

VALUES

私たちが大切にしている価値観
合理的思考と見える化を共通言語とし
意思と意欲ある個性を大切にします



**SERENDIP
HOLDINGS**

社名の由来となった「Serendipity (セレンディピティ)」とは、素敵な偶然に出会ったり、予想外のことを発見することを意味します。セレンディピティが世界にもたらす可能性を私たちは信じています。



Index

1. 当社のミッション・ビジョン・バリュー
2. 会社及び事業概要
3. 当社を取り巻く環境と
課題を解決するビジネスモデル
4. 中期経営計画
セレンディップ・チャレンジ500
成長戦略
5. 中期経営計画
セレンディップ・チャレンジ500
投資・財務戦略
6. リスク情報
7. 上場資金使途
8. Appendix

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.
代表者	代表取締役社長兼CEO 竹内 在
本社所在地	愛知県名古屋市中区錦一丁目5番11号 名古屋伊藤忠ビル
設立	2006年8月
資本金	1,132,267千円(2024年3月末現在)
株式公開市場	東京証券取引所 グロース市場 証券コード:7318
従業員数	単体 55名(2024年3月末現在) グループ全体 639名(2024年3月末現在)
決算月	3月

事業承継のトータルソリューションカンパニーとして3つの事業を展開

①モノづくり事業

売上高 185億円
従業員数 482名

DX(デジタルトランスフォーメーション)とR&D(研究開発)で、中堅・中小製造業の「経営の近代化」を推進

- ・天竜精機 (ファクトリーオートメーション装置製造)
- ・佐藤工業 (オートマ機能部品製造)
- ・三井屋工業 (自動車内外装部品製造)
- ・アベックス (開発段階における試作品製作・デザイン)
- ・レディーバード (業務用美容器開発・製造・販売)※2024年3月グループイン

②プロフェッショナル・ソリューション事業

売上高 14億円
従業員数 147名

プロ経営者やコンサルタント等のプロフェッショナル人材が、中堅・中小製造業が抱える経営課題・技術的課題に対するソリューションを提供

- ・セレンディップ・ホールディングス (プロ経営者派遣、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)
- ・セレンディップ・ロボXマーケティング (協働ロボット販売・レンタル)※2024年4月グループイン

③インベストメント事業

売上高 2.8億円
従業員数 10名

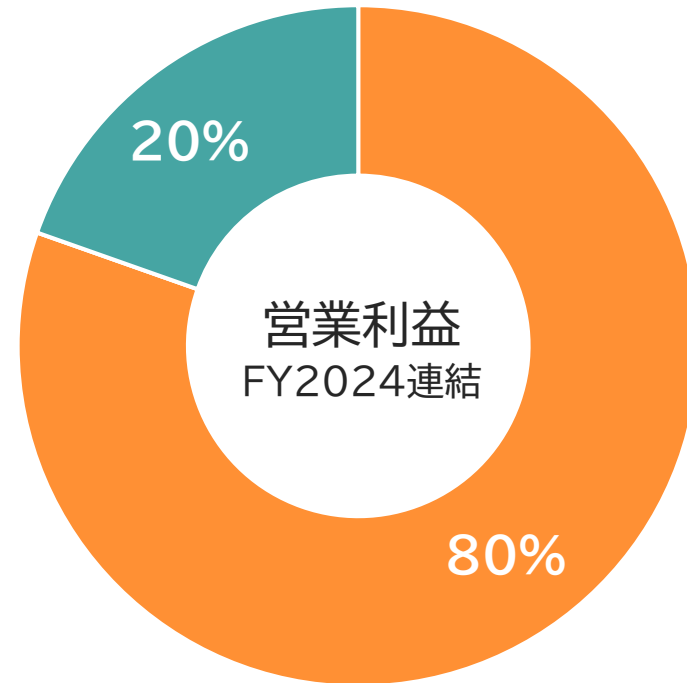
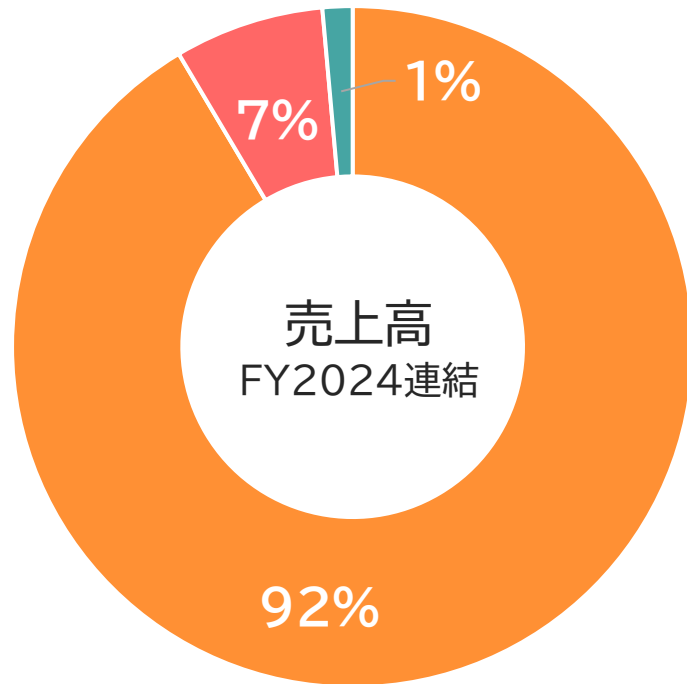
中堅・中小企業への投資やフィナンシャル・アドバイザーで、中堅・中小企業の円滑な事業承継と企業価値向上を実現

- ・セレンディップ・フィナンシャルサービス (プリンシパル投資(自己資金投資)、フィナンシャル・アドバイザー、ファンド運営)

(注)売上高:2024年3月期、従業員数:2024年3月末時点

事業セグメント構成比

- 売上高は、モノづくり事業が大半をしめるが、営業利益の20%はインベストメント事業にて獲得
- プロフェッショナル・ソリューション事業は、採用費等の先行投資が発生



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

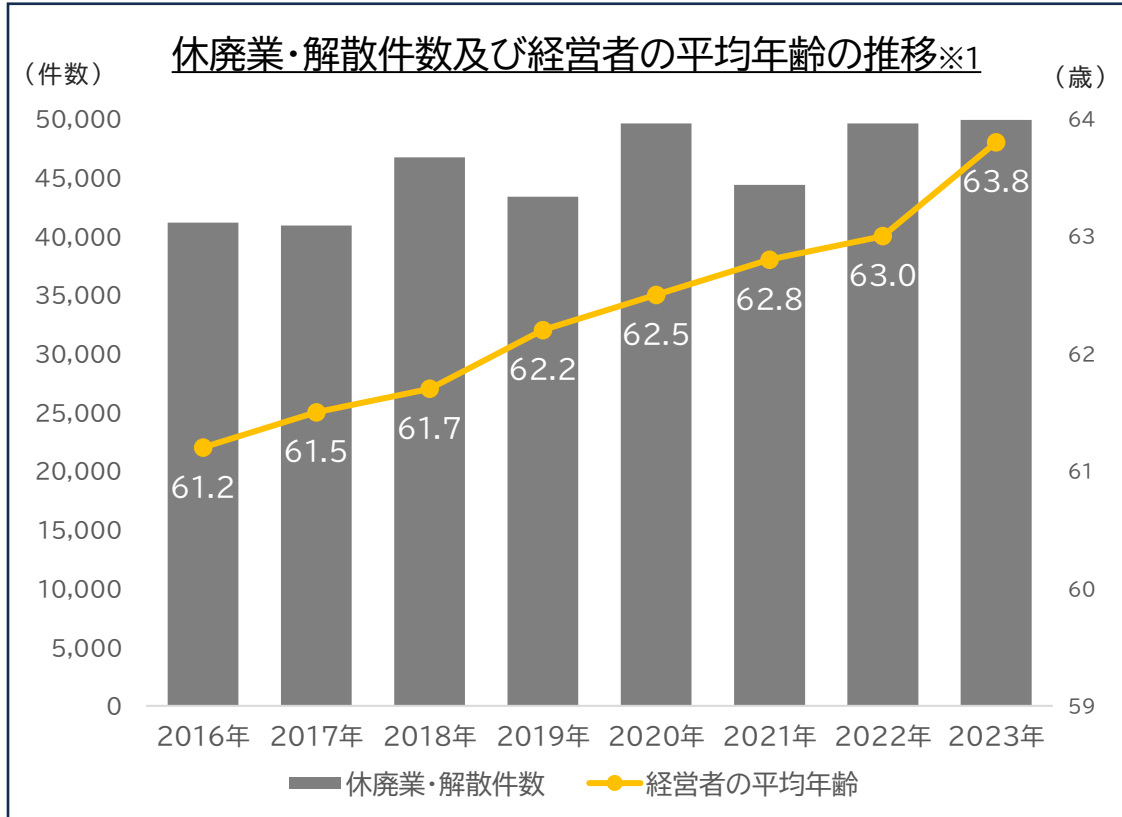


Index

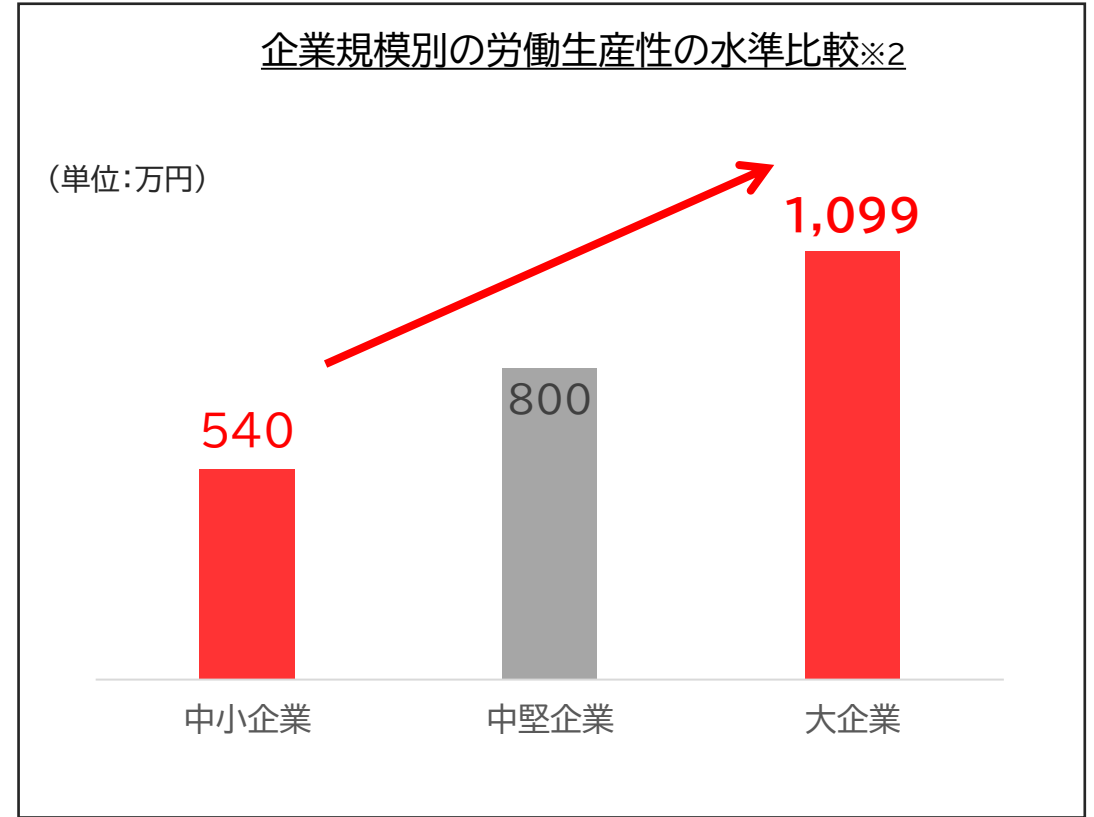
1. 当社のミッション・ビジョン・バリュー
2. 会社及び事業概要
3. 当社を取り巻く環境と
課題を解決するビジネスモデル
4. 中期経営計画
セレンディップ・チャレンジ500
成長戦略
5. 中期経営計画
セレンディップ・チャレンジ500
投資・財務戦略
6. リスク情報
7. 上場資金使途
8. Appendix

日本の中堅・中小企業の危機

1. 経営者の高齢化、後継者不在により「休廃業・解散」を選択する件数が増加傾向
2. 大企業に比べ、中小企業の労働生産性は約半分



※1 (株)東京商工リサーチ「休廃業・解散企業」動向調査、「全国社長の年齢調査」(2023年)



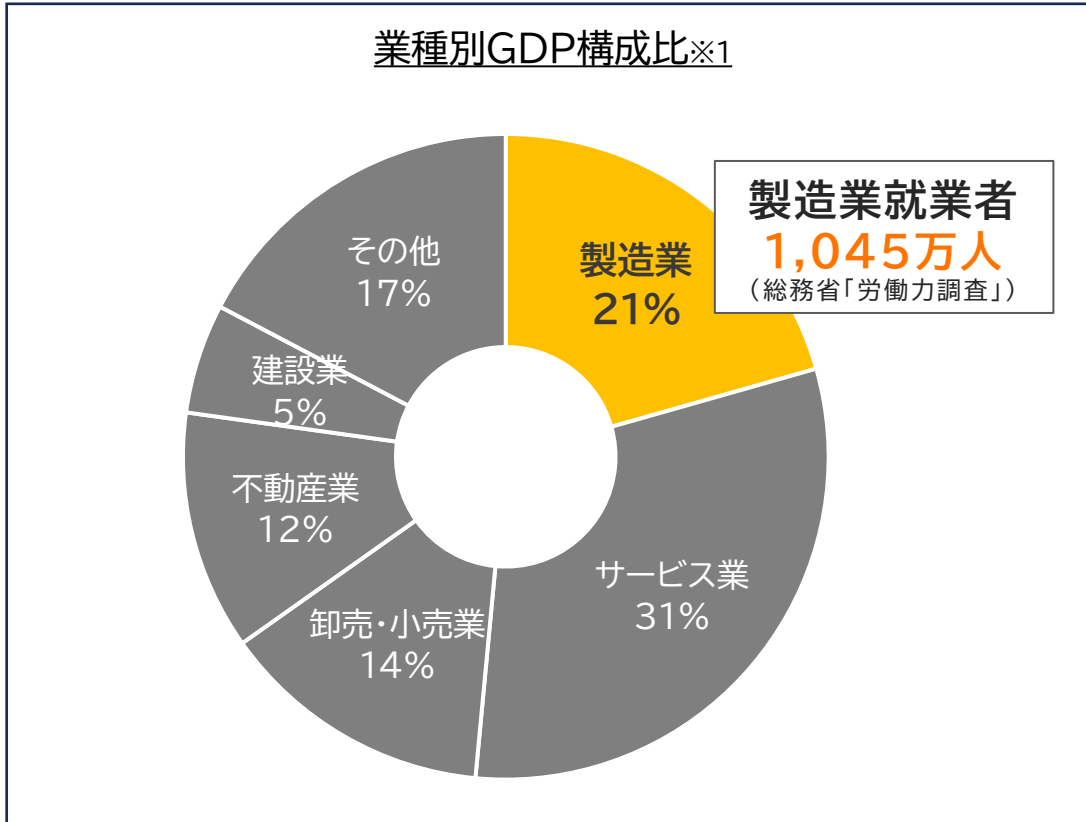
※2 中小企業庁「2022年版中小企業白書」をもとに当社作成

事業承継M&Aへの圧倒的需要

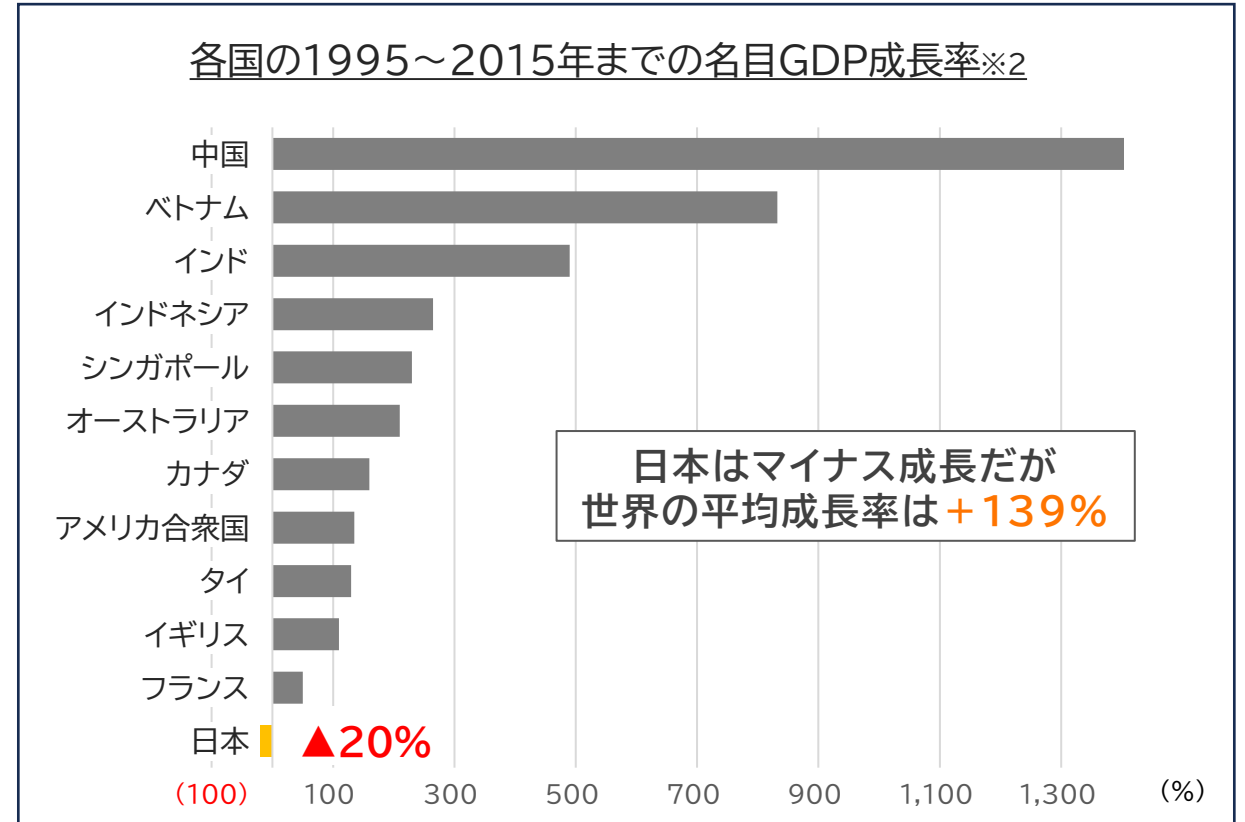
低い中堅・中小企業の生産性

日本で重要な位置を占める製造業と日本の低い成長性

1. 製造業は、日本のGDPの約2割を占め1,045万人が就業する、日本経済を支える中心的な産業
2. 日本のマーケットは縮小しているが、海外マーケットは継続して成長



※1 内閣府「2021年度(令和3年度)国民経済計算年次推計」より当社作成



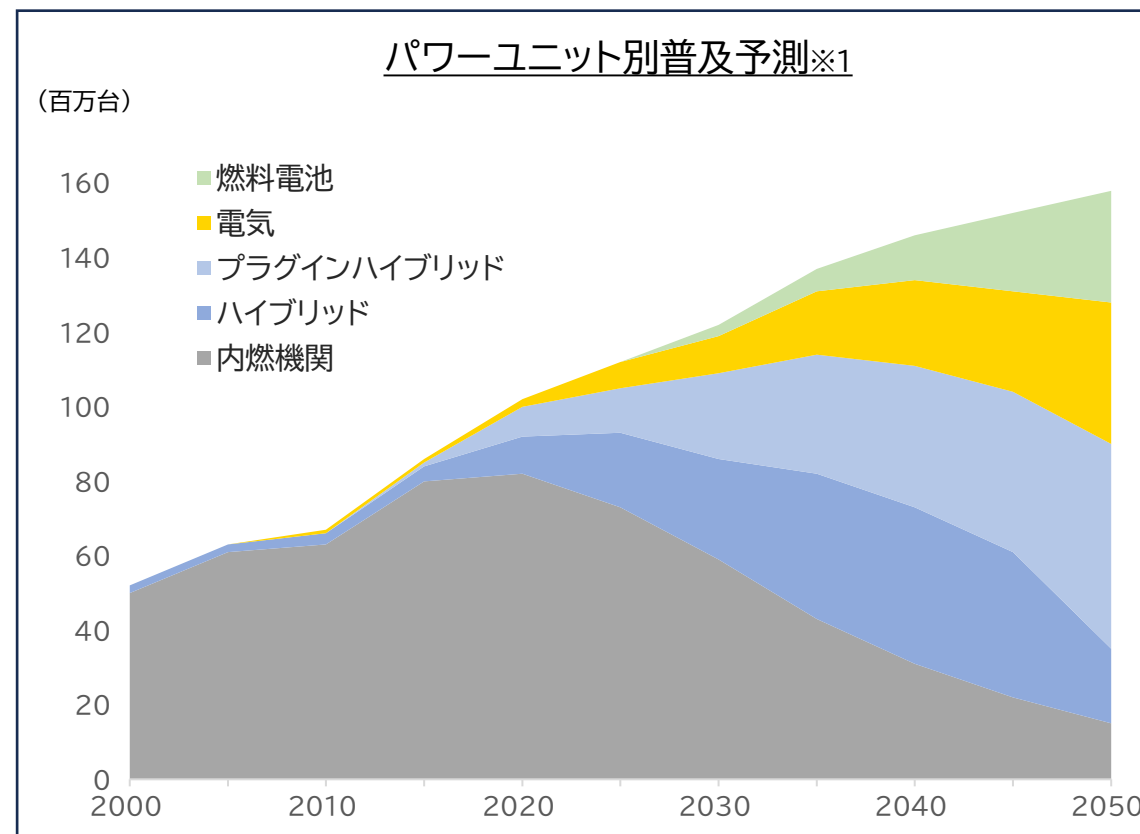
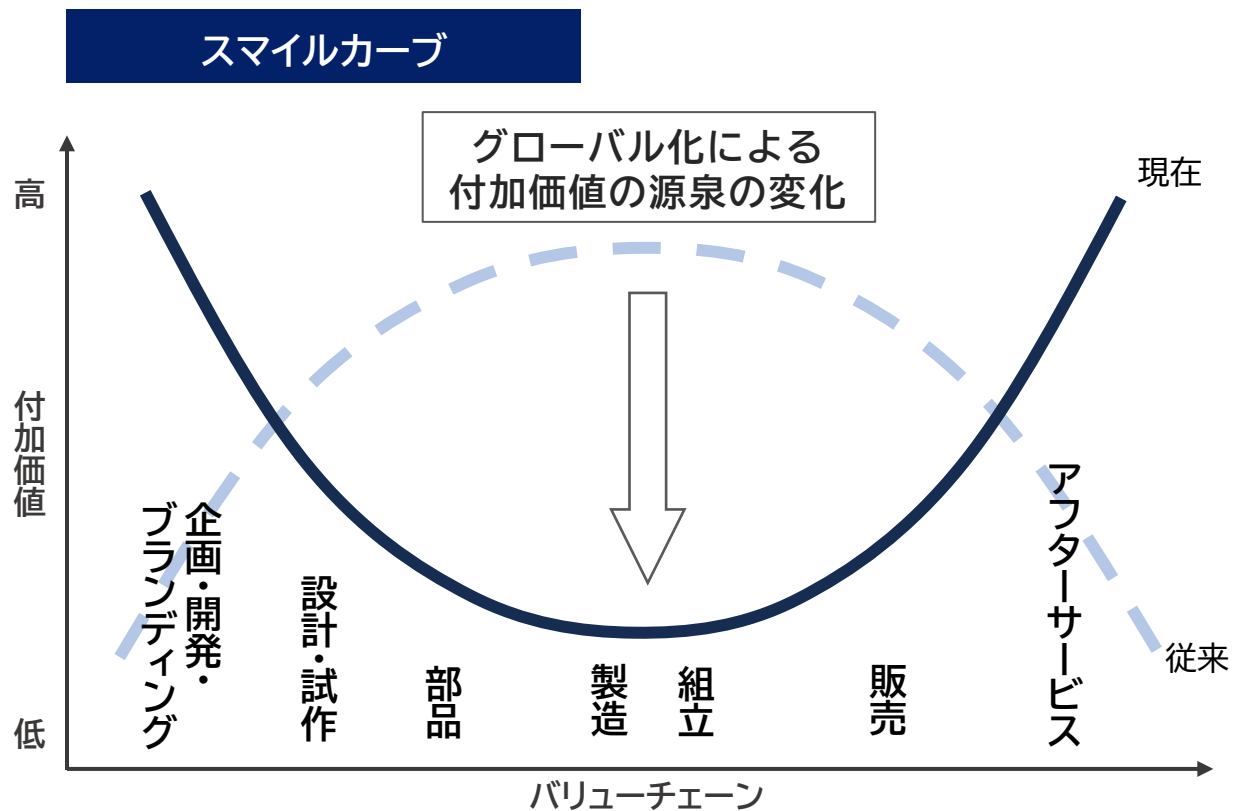
※2 藤井聡氏「10%消費税」が日本経済を破壊する:今こそ真の「税と出社赤い保証の一体改革」をより当社作成

依然重要な日本の製造業

マイナス成長の日本に対し世界は成長

モノづくりにおける付加価値の源泉の変化

- グローバル化を背景に製造・組立の付加価値が減少し、企画・開発、販売・サービスの重要性が向上
- 自動車業界ではEV化が進行



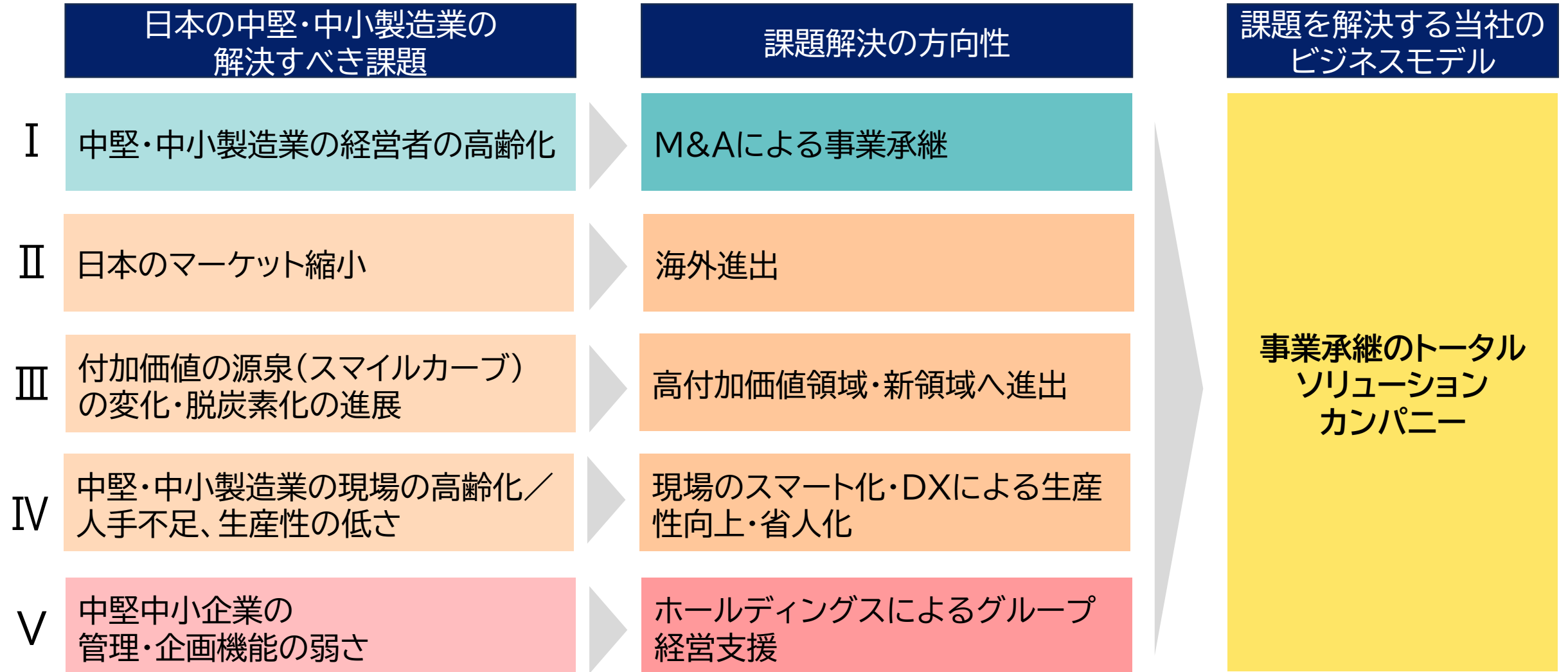
※1 IEA・ETP「2022年版中小企業白書」をもとに当社作成

高付加価値領域の変化

進むEV化

解決すべき5つの課題と課題を解決する当社のビジネスモデル

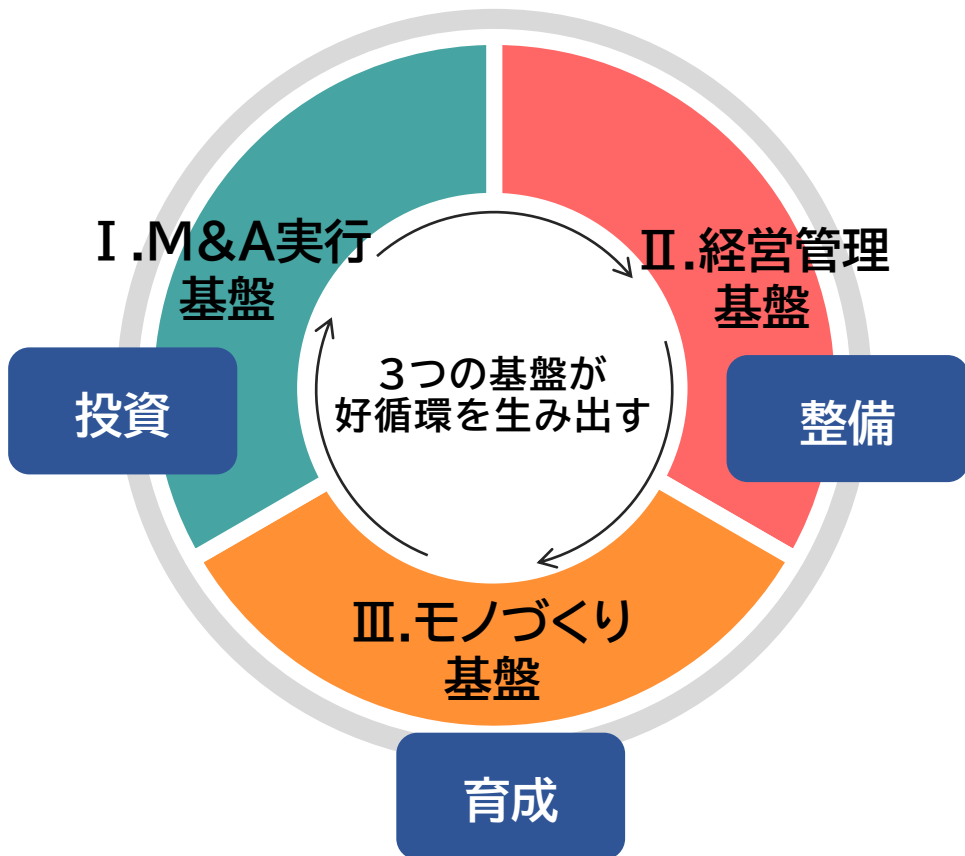
- 当社は、日本の中堅・中小製造業の課題を解決する事業承継のトータルソリューションカンパニー



当社の事業承継トータルソリューション

- 当社は日本の中堅・中小企業の課題解決を提供する独自の「モノづくり事業承継プラットフォーム」を構築

モノづくり事業承継プラットフォーム



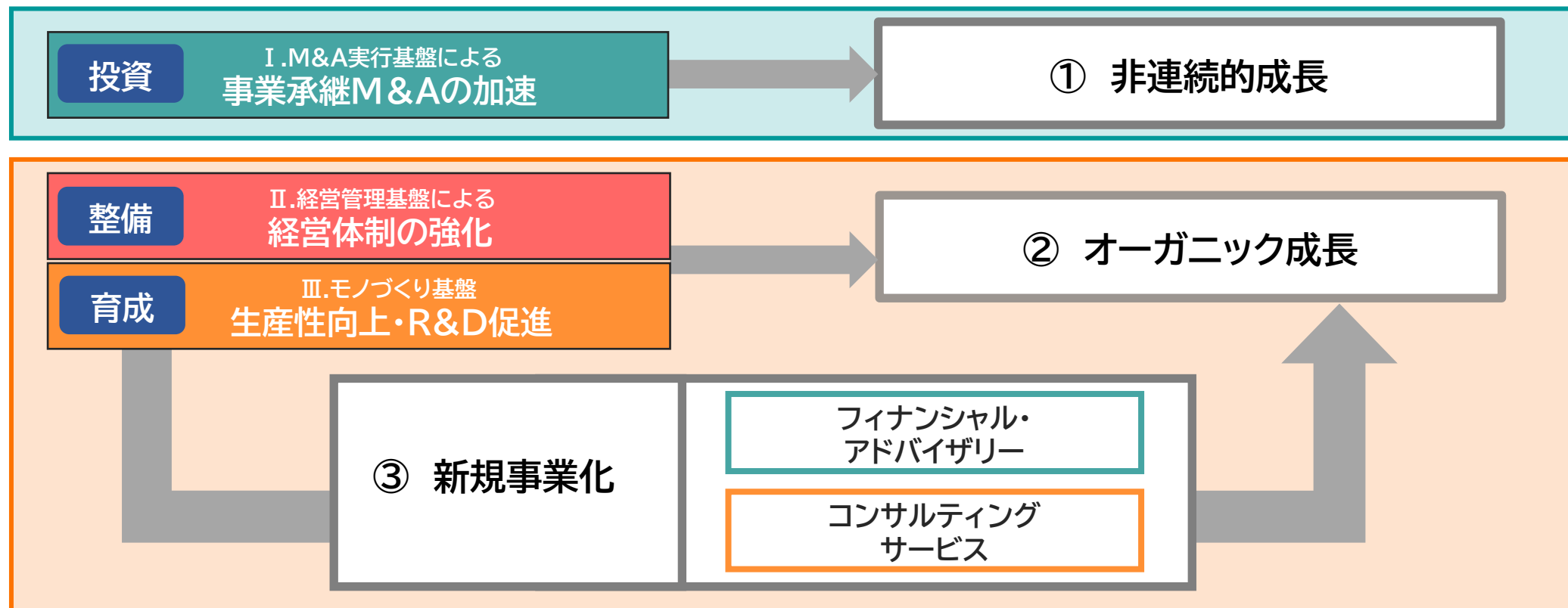
モノづくり事業承継における3つの基盤

- I. M&A実行基盤** **投資**
M&Aプロセス全体(M&Aチャネル開拓、M&A戦略立案/実行)の遂行
- II. 経営管理基盤** **整備**
プロ経営者によるチーム経営、標準化されたマネジメントツール、業務シェアードによるグループ一体となった経営の推進
- III. モノづくり基盤** **育成**
標準化された改善ノウハウによる製造現場の変革、R&D、グローバル化

M&Aによる非連続成長とオーガニック成長を実現

- ① 加速する事業承継M&Aが、非連続的成長を実現
- ② 経営体制の強化及び生産性向上・R&D促進が、オーガニック成長を実現
- ③ 蓄積したノウハウを新規事業化し、成長をさらに加速

モノづくり事業承継プラットフォームにより、生み出される価値



I.M&A実行基盤 | 3つの投資モデル

- 成長戦略やオーナー経営者のニーズに合わせて、3つの投資モデルから選択

プリンシパル投資 (自己資金投資)		売上規模	目的	回収期間	投資実行会社	実行件数の目安	中期的なエグジット(予定)
1	グループ化投資	50億円以上	ロールアップ・新規事業	長期	セレンディップ・ホールディングス	1~2件/年程度	—
2	フロー型投資	50億円未満	エグジット	短期	セレンディップ・フィナンシャルサービス	1~4件/年程度	1~2件

ファンド		売上規模	目的	回収期間	投資実行会社	実行件数の目安
3	SBI新生銀行グループ共同ファンド	50億円未満	エグジット	短期	日本ものづくり事業承継投資(共同投資会社)	1~2件/年程度

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

地域アライアンス戦略

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





これまでのアライアンス実績

2020年12月	広島銀行・ひろぎんキャピタルパートナーズ	2022年8月	足利銀行
2021年4月	第三銀行	2022年11月	名古屋キャピタルパートナーズと、三河鉱産(株)に共同で投資
2021年7月	大垣共立銀行・OKBキャピタル 愛知銀行	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
2021年8月	新生銀行(現 SBI新生銀行)・新生企業投資	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
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		

I.M&A実行基盤 | 経営変革と投資の両立

- 「中堅・中小製造業のM&A市場」で「経営変革」と「投資」を併せ持つユニークな市場ポジション

中堅・中小製造業のM&A市場におけるポジショニング

▼製造業の成長に必要な要素			 中小型 PEファンド	 一般事業 会社	 コンサルティング ファーム
経営変革	モノづくり改善・変革ノウハウ	✓	×	✓	✓
	標準化されたPMI	✓	×	×	✓
	プロ経営者育成ノウハウ	✓	×	×	×
投資	ストック型投資モデル	✓	×	✓	×
	フロー型投資モデル	✓	✓	×	×

Ⅱ. 経営管理基盤 | 早期の経営変革を実現するデューデリジェンス※

- ・ リスク確認を主とする一般的なデューデリジェンスに加え、当社は経営変革に主眼

一般的なデューデリジェンスとの比較

目的		セレンディップ	一般的
リスク確認	M&A対象会社の財務、法務面からリスクの有無を確認する	○	○
経営変革	M&A対象会社の品質・生産性向上、コスト削減、売上高増加の可能性を分析する	◎	—



経営変革を前提としたデューデリジェンスで、具体的施策の早期着手が可能に

※デューデリジェンス 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

Ⅱ. 経営管理基盤 | プロ経営者によるチーム経営

- 対象企業に最適なプロ経営者チームが、当社ビジョンを共有し、標準化されたマネジメントツールを駆使して成功再現性の高いPMI※を実践

チームマネジメント

- 対象企業に最適なプロ経営者チームを組成
- 当社ビジョンと経営変革計画の共有

標準マネジメントツール

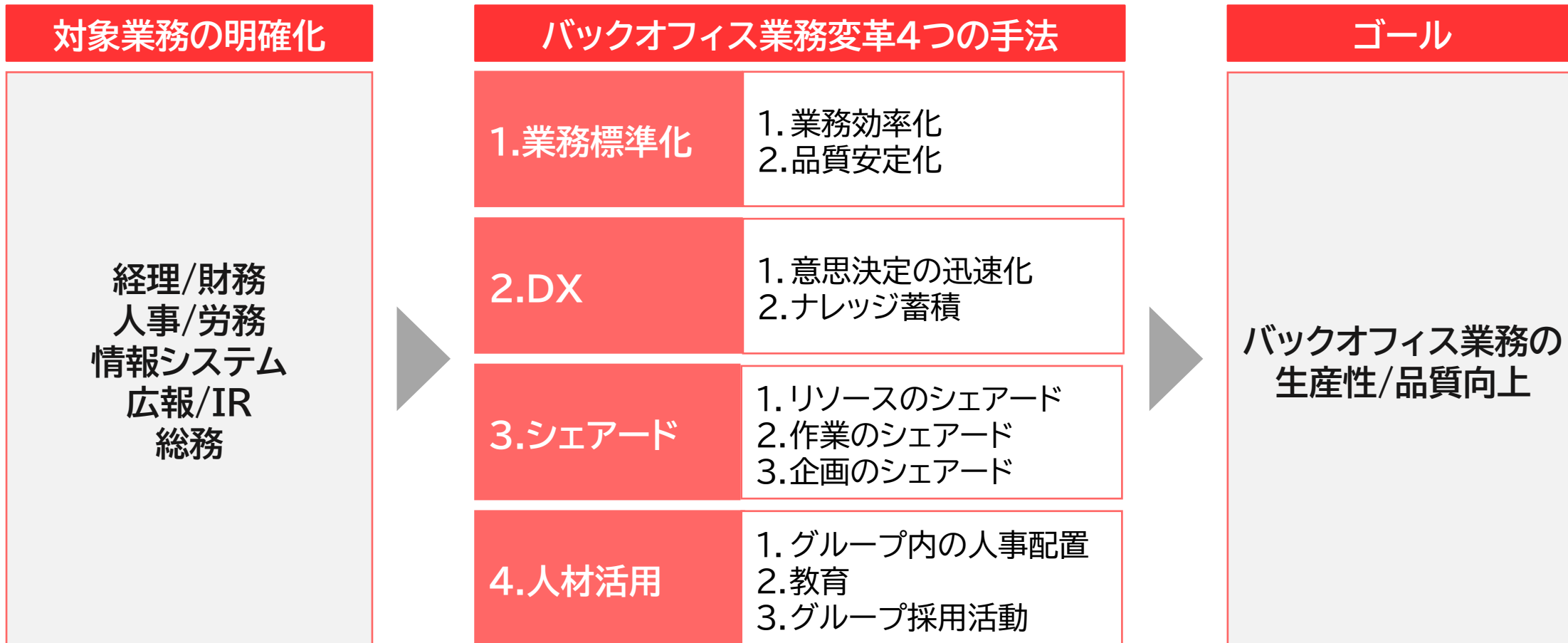
- 標準化されたガバナンスの仕組み
- 標準化されたプロジェクトマネジメント手法
- グループ共通のキャッシュ・マネジメント・システム

成功再現性の高いPMI = 対象会社の再成長をスピードアップ

※ PMI(Post Merger Integration) 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

Ⅱ. 経営管理基盤 | バックオフィス業務の生産性向上

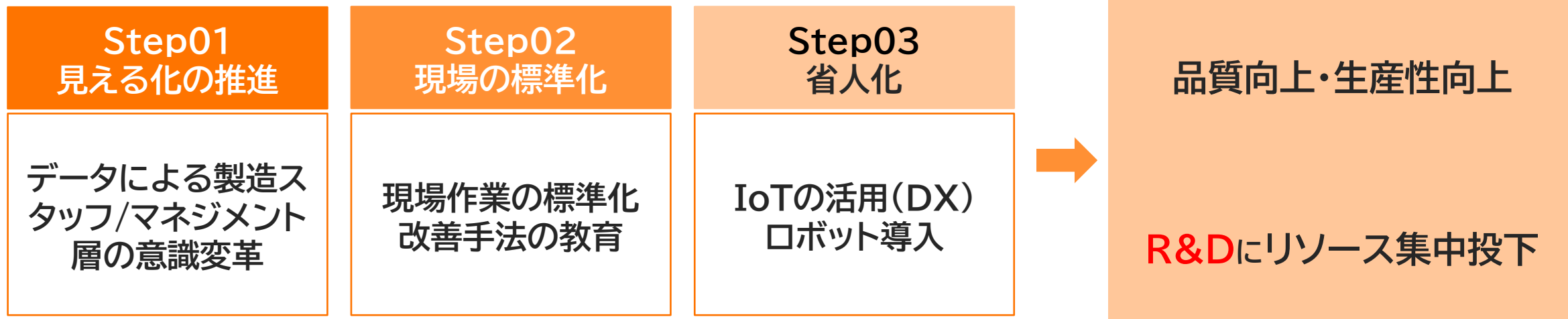
- バックオフィス業務を標準化/DX/シェアードすることで生産性/品質向上を実現



Ⅲ.モノづくり基盤 | 製造現場の変革スタンダード

- 当社の製造現場の変革は、3つのステップで実現
- 品質向上・生産効率向上・IoT活用による省人化によって得られたリソースをR&D(研究開発)に集中投下

見える化を徹底し、「データを見て、ファクトで判断する」製造現場に



Ⅲ.モノづくり基盤 | スマートファクトリーの設立(三井屋工業の事例)

- 人材不足が課題であった山形県米沢市にスマートファクトリーを建設
- 徹底した省人化及びIoTツールの活用によって生産性200%向上を実現

省人化とIoTツール活用を前提に設計されたスマートファクトリー



特徴

- ①IoTツールを駆使
自社開発アプリ「HiConnex」の活用
⇒生産効率の向上
- ②自動搬送ロボット(AGV)の活用
単純運搬を要する工程に設置
⇒製造スタッフの省人化
- ③モニタリングの仕組み
画像検査、動体検知及びセンサーを設置
⇒災害時の遠隔安全確認/不具合原因の見える化

主な受賞履歴

1. 「米沢品質AWARD」山形県米沢市(2022)
2. 「TOHOKU DX 大賞」経済産業省(2022)
3. 「DXセレクション」経済産業省(2023)



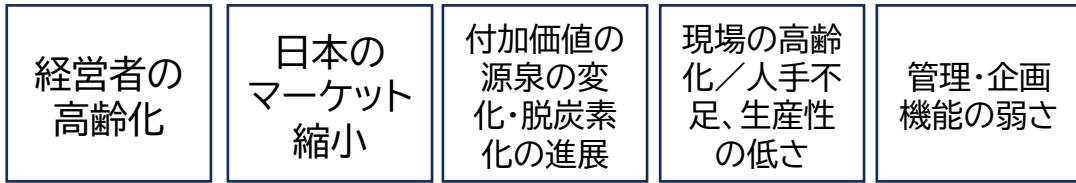
Index

1. 当社のミッション・ビジョン・バリュー
2. 会社及び事業概要
3. 当社を取り巻く環境と課題を解決するビジネスモデル
4. 中期経営計画
セレンディップ・チャレンジ500
成長戦略
5. 中期経営計画
セレンディップ・チャレンジ500
投資・財務戦略
6. リスク情報
7. 上場資金使途
8. Appendix

セレンディップ・チャレンジ500

中堅中小製造業の課題

日本の中堅・中小製造業が単独で持続的に成長するためのハードルが高まっている



セレンディップ・チャレンジ500

500億円

当社が日本の中堅・中小製造業の持続的成長モデルとなるべく連結売上高500億円を目指す

非連続的な成長を実現する
事業承継M&A

成長する世界市場に挑戦する
海外進出

新しい価値創造に挑戦する
高付加価値領域、脱炭素・EV化

製造現場の生産性を劇的に向上する
フューチャーファクトリー

中小・中堅企業が規模の経済を獲得する
ホールディングスの企画機能強化

連結売上高
500億円

営業利益
25億円

ROE
20.0%

200億円

2024年3月期

モノづくり
事業

プロフェッショナル
事業

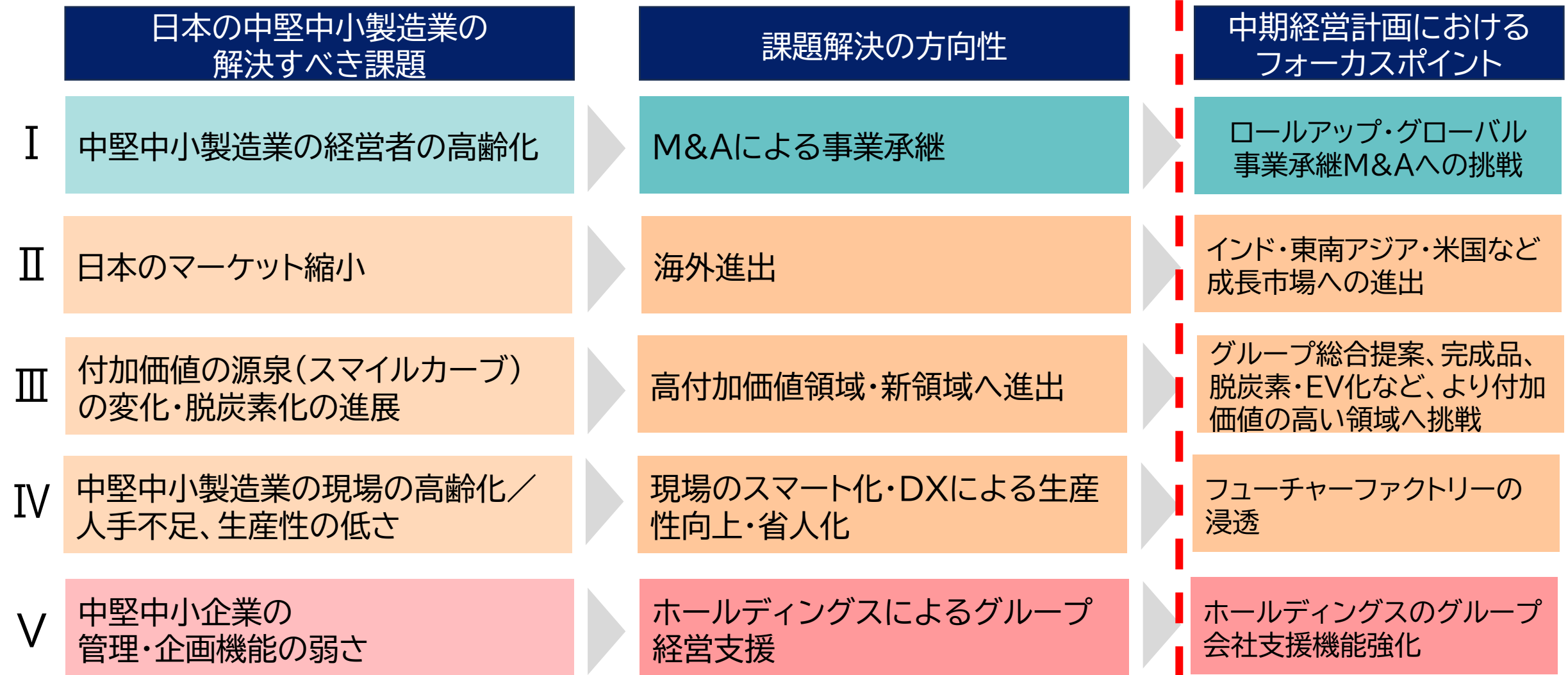
インベストメント
事業

2027年3月期

セレンディップの成長戦略

セレンディップ・チャレンジ500におけるフォーカスポイント

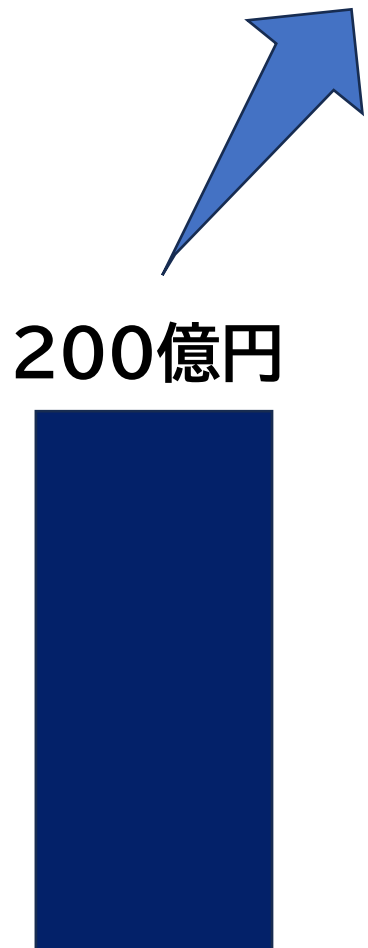
- 5つのフォーカスポイントを設定
- 事業承継M&Aが、グループ会社の非連続的な成長を促進(後述)



セレンディップ・チャレンジ500 事業別

500億円

27/3期 売上目標値
()内は24/3期比の増減



2024年3月期

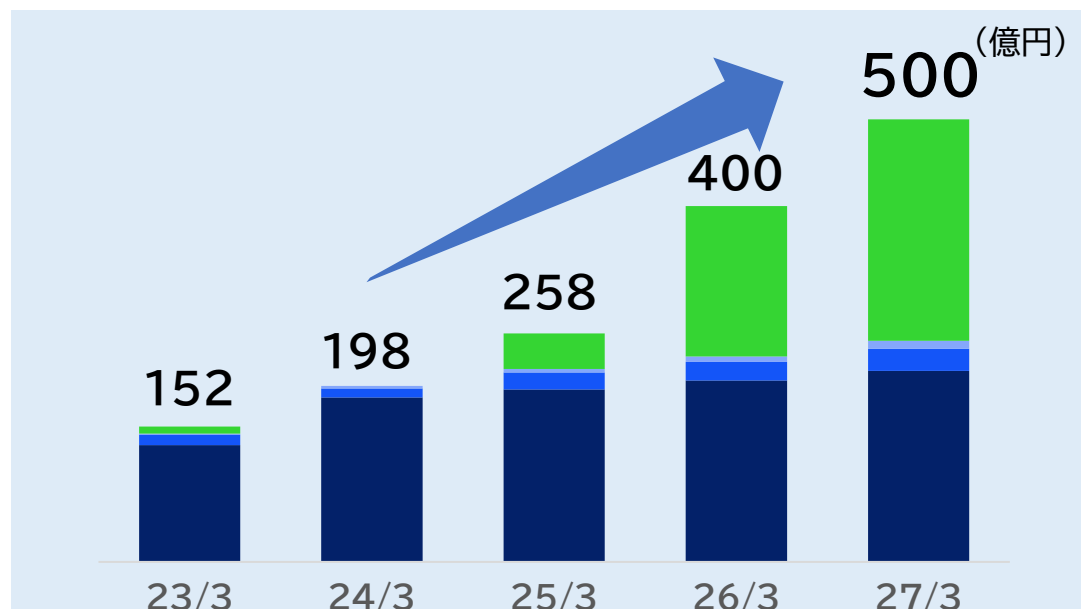
2027年3月期

M&Aによる非連続的成長 250億円 (+250億円)	<ol style="list-style-type: none"> 1. M&A規模の大型化(売上高100億円規模も視野) 2. 機能・技術を軸としたロールアップ型のM&Aを志向 3. M&Aを活用し、グローバル化など、グループの成長を非連続的に加速
オーガニック成長	
モノづくり事業 216億円 (+30億円)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 現地法人との資本業務提携によるグローバル化 2. 付加価値の高い総合提案をグループレベルで実施 3. 付加価値の高い完成品市場への進出・高付加価値製品のR&D 4. EV化・脱炭素化に向けたR&D
プロフェッショナル事業 25億円 (+15億円)	<ol style="list-style-type: none"> 1. DXコンサルティングの更なる高付加価値化 2. RX(協働ロボット)事業の本格成長 3. 自社製アプリケーション事業は引き続き「立上フェーズ」
インベストメント事業 9億円 (+6億円)	<ol style="list-style-type: none"> 1. ファンドは管理報酬を安定的に獲得 2. FA(フィナンシャル・アドバイザー)は人員増強で案件増加 3. 投資は、これまで投資してきた案件の売却によるキャピタルゲインが発現

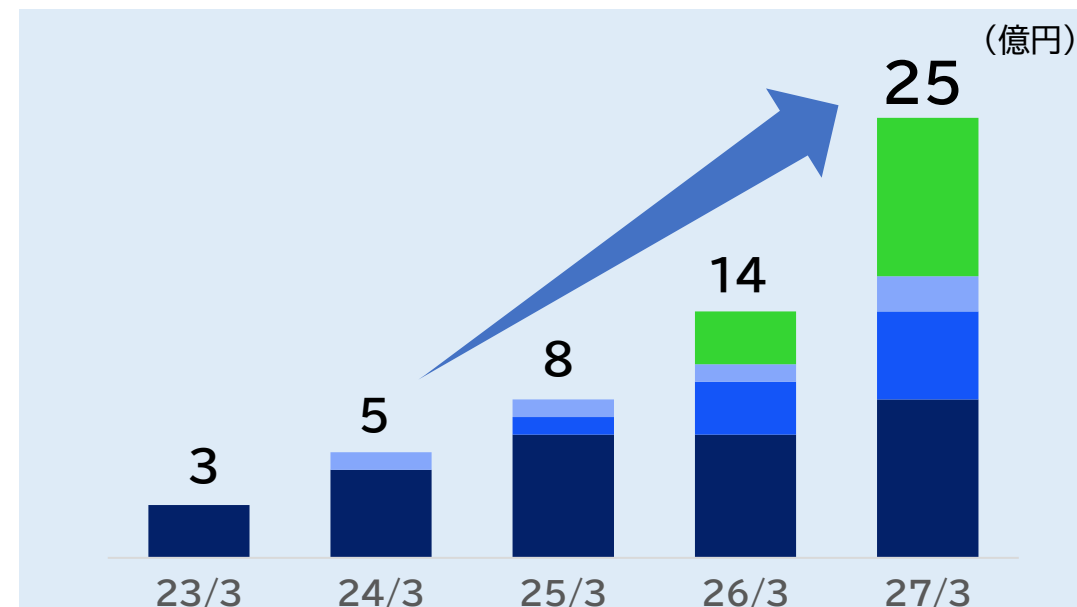
セレンディップ・チャレンジ500 | 財務ハイライト

- 投資収益率の高い投資・M&Aで利益を拡大し、更なる成長のためのキャッシュ・フローを創出

売上高



営業利益

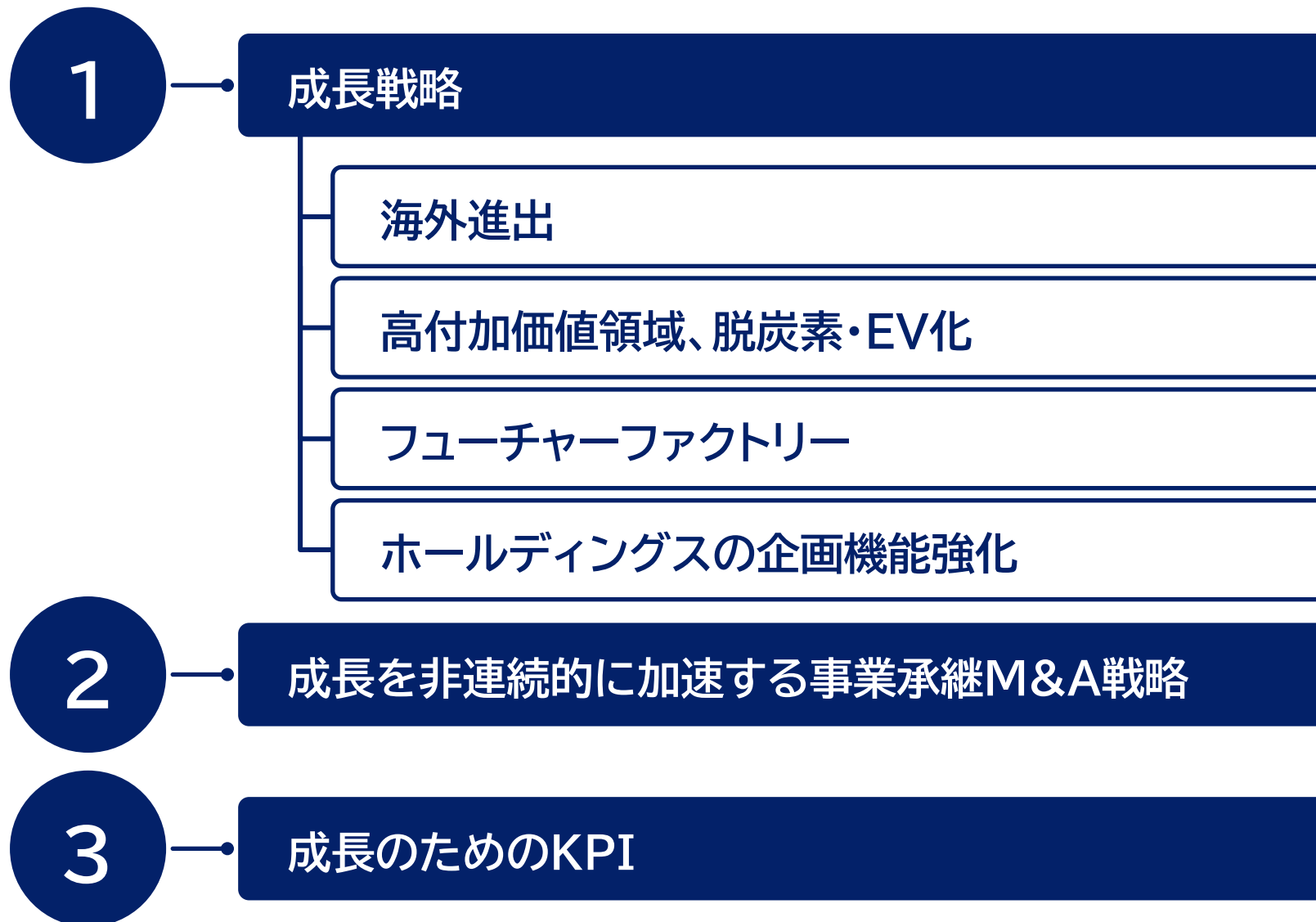


連結売上高(億円)	23/3	24/3	25/3	26/3	27/3
モノづくり	142	185	195	205	216
プロフェッショナル	9	10	20	22	25
インベストメント	1	3	4	6	9
M&A	-	-	39	167	250

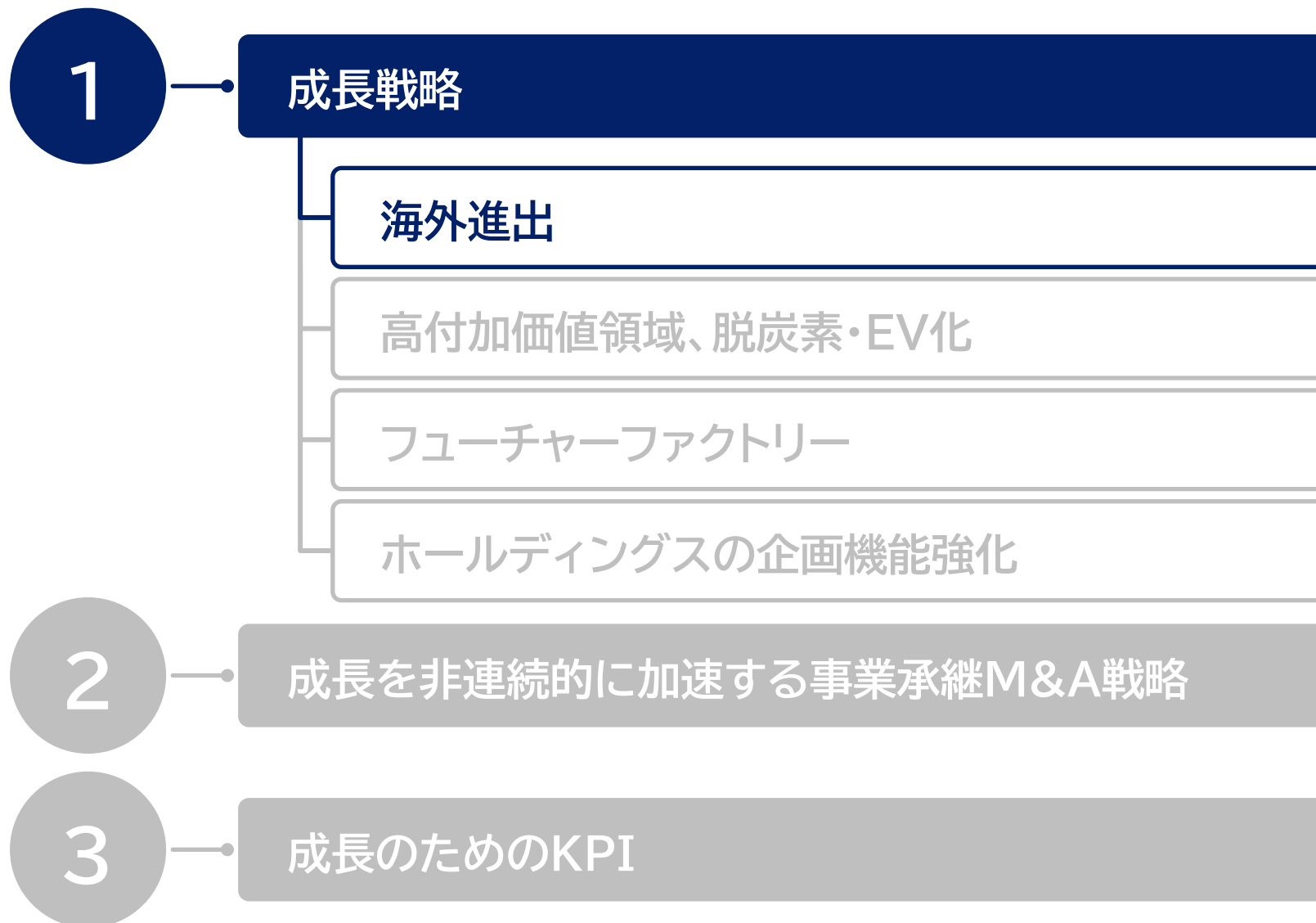
連結営業利益(億円)	23/3	24/3	25/3	26/3	27/3
モノづくり	4	5	7	7	10
プロフェッショナル	▲0	▲1	1	2	4
インベストメント	▲0	1	0	1	2
M&A	-	-	0	3	9

注)上記の連結売上高・営業利益は、各期中におけるM&Aの業績取込タイミングにより変化する可能性があります

当社の成長戦略



当社の成長戦略



成長する世界市場への拡販を実現するため、M&Aを活用したグローバル化を推進

成長の機会

I 自動車販売拡大中のインドへの進出

II アジアの生産拠点であるタイを中心とするASEAN地域への進出

III 世界最大の市場である米国への進出

セレンディップ・チャレンジ500

1. 現地法人との資本業務提携
2. 事業承継M&Aによる海外拠点の獲得
3. 海外メーカーの商談獲得

海外売上高(2027年3月期):40億円

オーガニック:10億円 非連続:30億円

【参考】海外売上高(2024年3月期):-

海外メーカーとの取引(2027年3月期):5社

【参考】海外メーカーとの取引(2024年3月期):-

海外展開への着実なロードマップ(構想中)

1. 海外法人へのライセンス供与から海外法人への資本提携を通じた海外生産拠点の獲得へ移行
2. 海外拠点を有する企業のロールアップ型M&Aで非連続的な成長を志向

三井屋工業(株)



北米・ASEAN地域へライセンス供与を中心に進出

インド・中国へ現地法人と提携して進出

天竜精機(株)



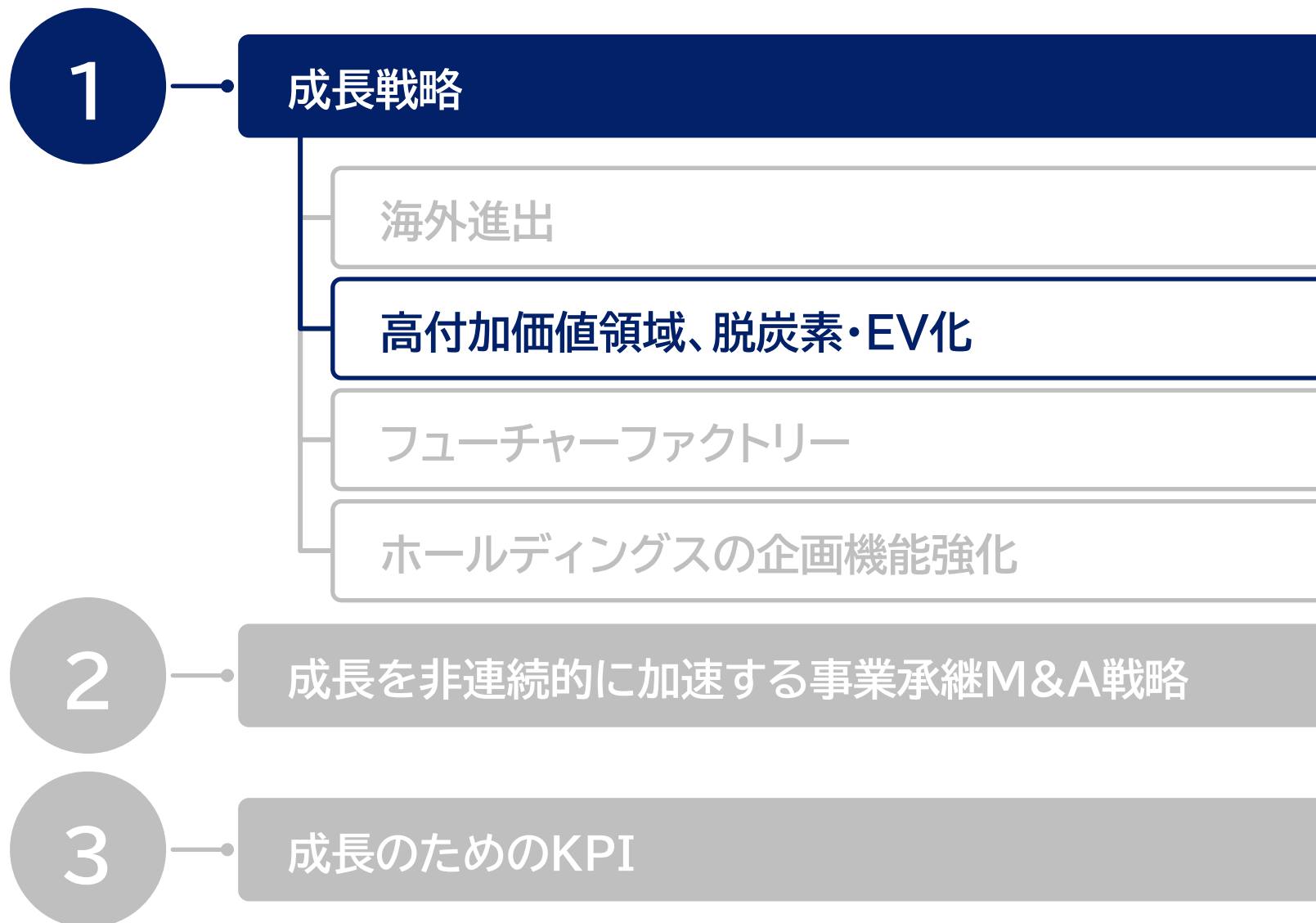
ASEAN地域での装置組立及びサポート

ASEAN地域における
統括会社設立も構想



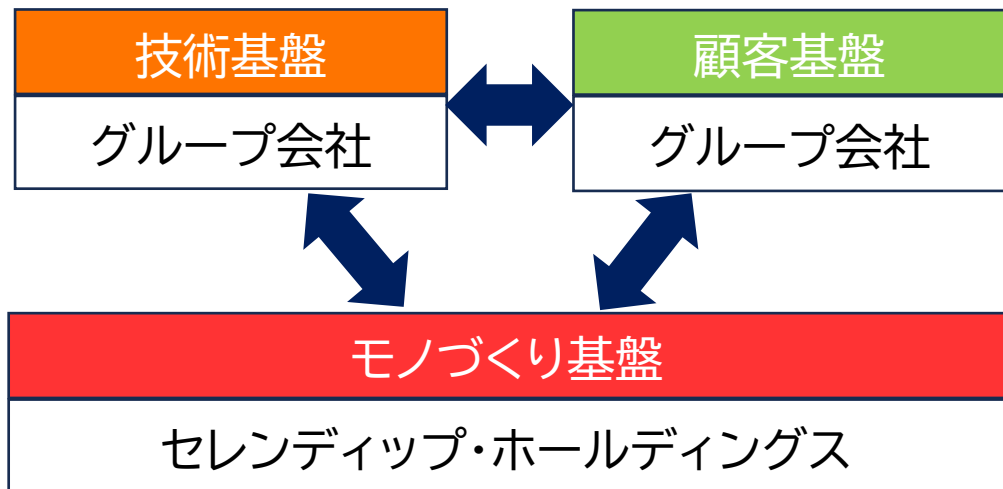
M&A

当社の成長戦略



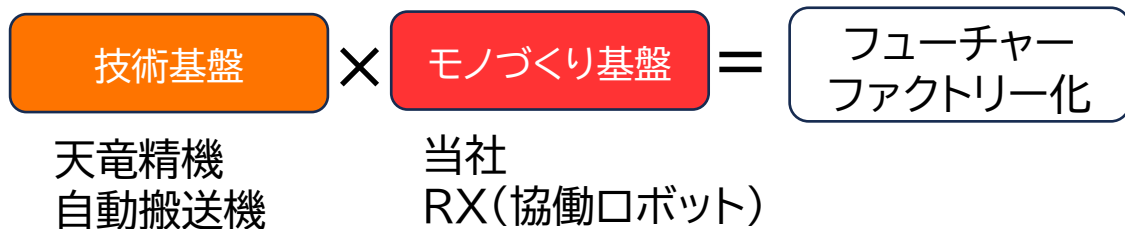
グループ間シナジーを発揮し、付加価値の高い提案を実施

- 当社のグループ間シナジー

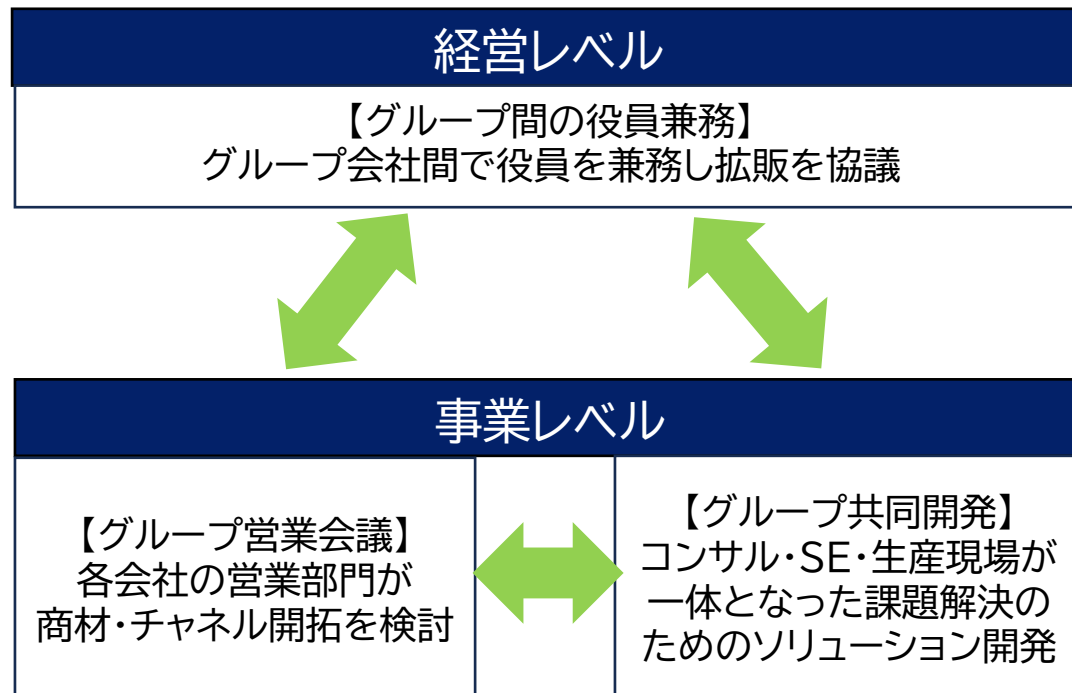


グループ各社が持つ、「技術基盤」「顧客基盤」と、当社がもつ「モノづくり基盤」の組み合わせにより生み出される付加価値を、当社の「グループ間シナジー」と定義

【グループ間シナジーの事例】



- 経営・営業・開発レベルでの連携が、付加価値の高い提案を可能に



高付加価値領域売上高(2027年3月期): 30億円

【参考】高付加価値領域売上高(2024年3月期): -

付加価値の高い完成品市場への進出・高付加価値製品のR&D

完成品市場への進出(美容機器)

レディバードが企画・開発した施術時間を短縮した高性能・低価格脱毛器



1. 女性のみならず、男性、高齢者からの脱毛ニーズの高まり
2. 大手サロンから、個人サロン、美容室などへの市場の広がり
3. シミ取りなど、美容へのニーズの多様化
4. ニーズを捉えた美容機器の企画・開発

Assembled in Japan、最終的にはMade in Japanを目指して開発を開始

【開発中】アンテナ一体型高周波伝送路 (TTF)

天竜精機が独自技術によって開発した、フッ素フィルムを用いた伝送路とアンテナを一体化することで伝送効率を高めて薄型化に成功した高周波伝送路



1. 高周波対応、薄型化・軽量化というニーズへ訴求
 - ・ モバイルPC、タブレット端末
 - ・ 車載向け部品(ハーネス、EV外装マイクロスピーカ)
 - ・ サーバ間高速通信
2. TTFの量産のための自動機を開発製造

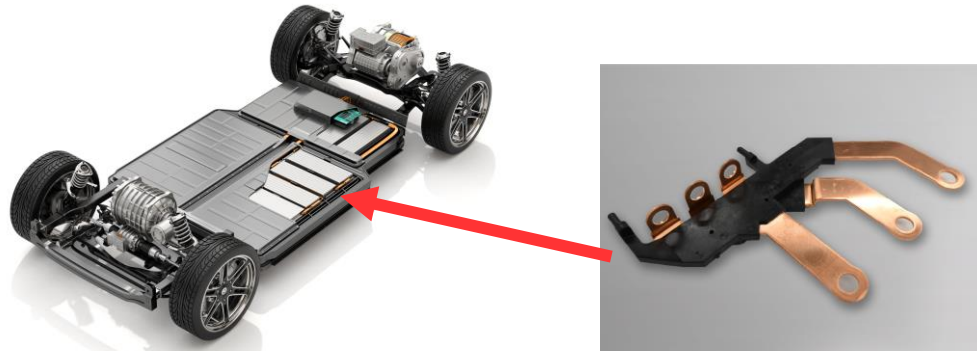
2025年秋の収益化を目指し、実用化・自動量産化に向けた開発を継続

EV化に向けたR&D

- 強みを活かしたR&Dによって、製造業のカーボンニュートラル実現へ貢献するとともに成長機会を創出

【開発中】バスバー（EV・HV部品）

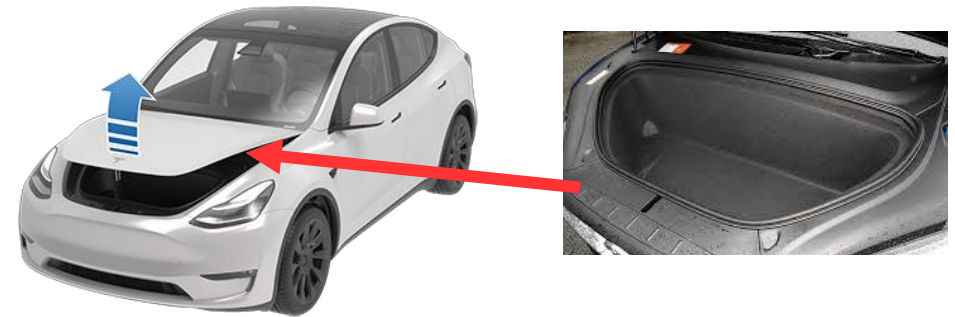
電気自動車やハイブリッド車のモーターに電気を供給する部品



樹脂+鉄という異材種のカシメ加工技術によって、EV化で需要が増大するバスバーを開発、製造

【開発中】フロントトランク

電動化によりエンジン不要となるために創出される、クルマのフロント部分のスペース



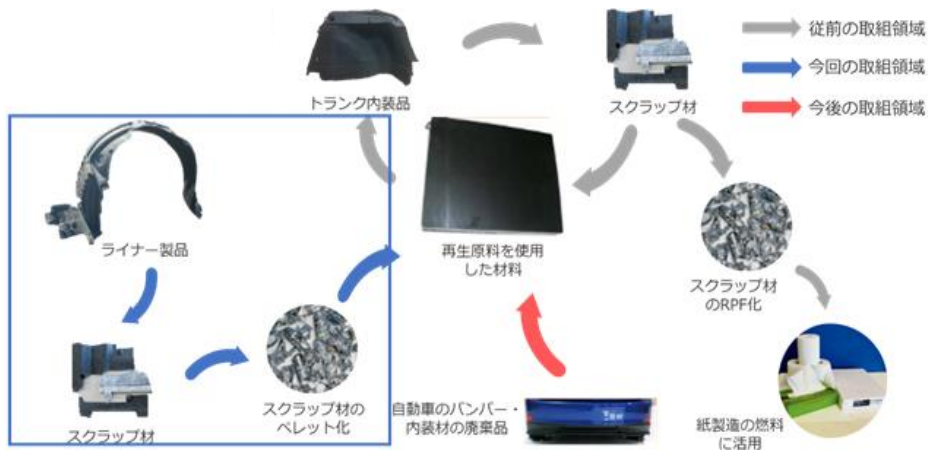
既存のトランクやフェンダーライナーの製造で培われたノウハウを活かし、軽量・静音性能に優れた樹脂製ラゲージを提案

脱炭素化を成長機会とするR&D

- 強みを活かしたR&Dによって、製造業のカーボンニュートラル実現へ貢献するとともに成長機会を創出

【開発済】リサイクル処理技術 MPS

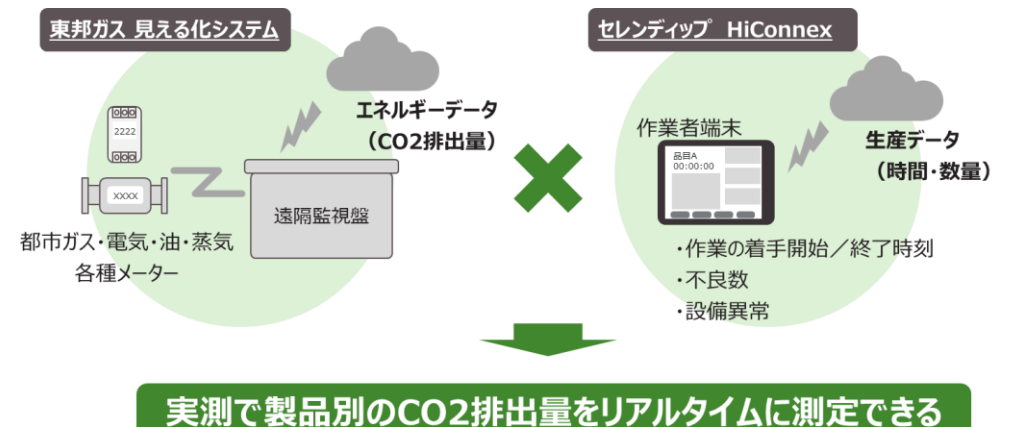
製品の端材を再度自動車部品の材料として使用可能にするリサイクル技術



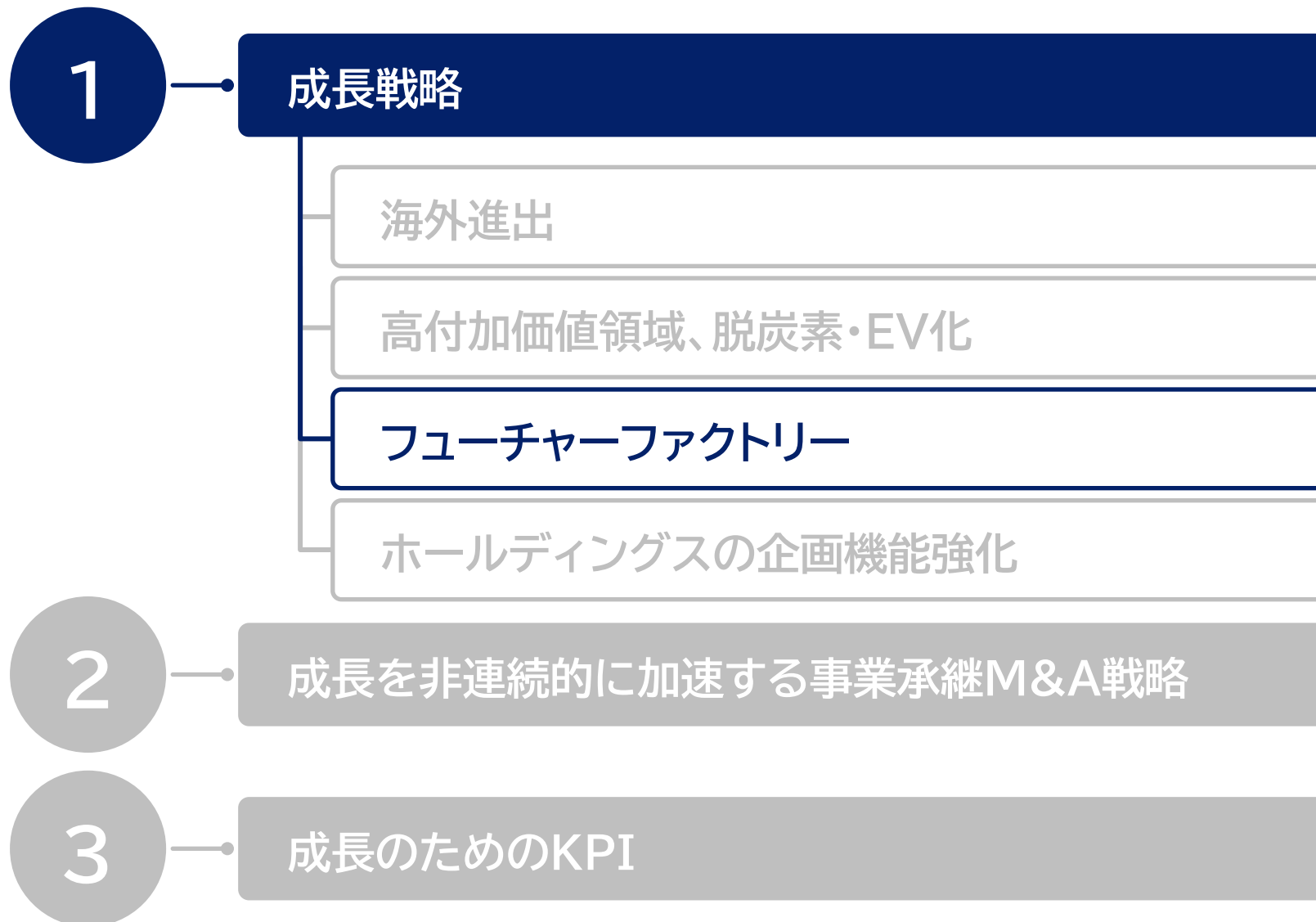
- CO2排出量削減による環境負荷の低減とコスト削減
- 同素材を扱う企業からの回収など、リサイクル市場の創出

【開発済】GreenConnex (グリコネ)

製品単位のCO2排出量をリアルタイムで実測できるクラウドサービス



- カーボンニュートラルへの対応が必要な製造業のニーズ拡大
- 製造コンサルティングとのクロスセルによる売上拡大



セレンディップ・フューチャーファクトリー(※)をグループ内外へ展開

- 人材不足・ノウハウ不足の課題を解決するトータルソリューションを提供

※セレンディップ・フューチャーファクトリー: 人材やノウハウが不足する中堅・中小製造業において、ロボットやAIを活用し、生産性が高く、環境負荷が低減されたスマートな未来型工場

セレンディップ・フューチャーファクトリー(※)

自動搬送システム・
協働ロボットによる
省人化

生産データからCO2
排出量を定量化し、
見える化とコスト削減

リサイクル技術

スマートカメラを
活用した
遠隔指示

データの
リアルタイム見える化
で
現場改善活動の活発化

デジタルツインを
活用して
設計・製造を変革

次世代生産管理シ
ステム(ERPパッ
ケージ)の導入

セレンディップ・チャレンジ500

1. グループ会社のフューチャーファクトリー化（ロールモデル化）
2. コンサルティング事業部がDX、RX（協働ロボット導入）サービスを拡大

プロフェッショナル
ソリューション
事業外部売上高

2024年
10億円

2027年
25億円

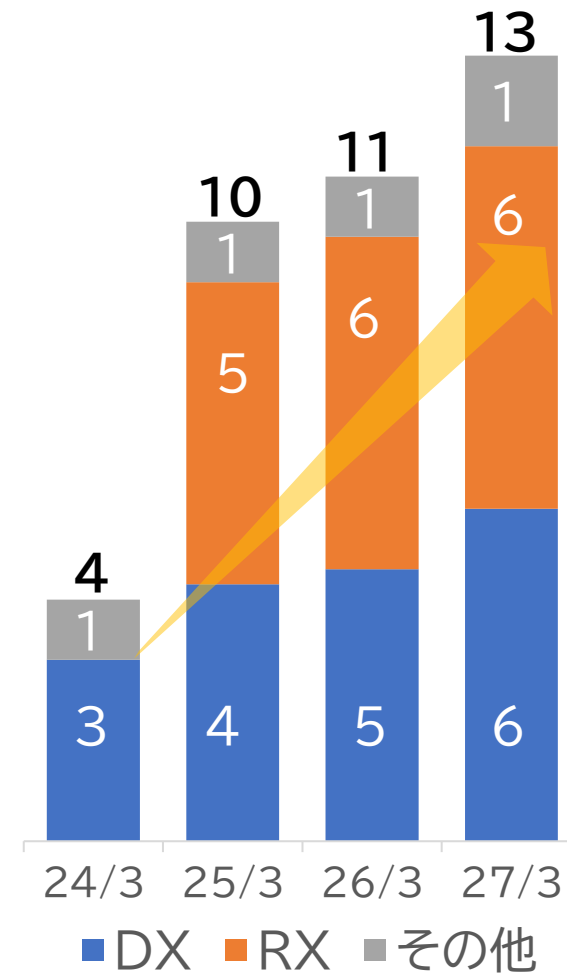
プロフェッショナル・ソリューション事業は、DXコンサルティング・RX(協働ロボット)事業を中心に、売上高を伸ばす

- DXコンサルティングは、積極採用と高付加価値化による単価アップで売上高増
- RX(協働ロボット)事業は、25年3月期より垂直立上
- 自社製アプリケーション事業は、引き続き「立上フェーズ」として売上高増加には未反映
- 26年3月期以降は、保守的な計画としており案件の進捗によって上方修正も視野に入れる

事業	事業内容
DXコンサルティング	1. 基幹システム再構築支援 2. インフォアERP導入コンサルティングサービス
RX(協働ロボット導入支援)	1. 協働ロボット導入SaaS型支援
自社アプリケーション開発販売	1. 製造現場改善DX支援クラウドサービス「HiConnex (ハイコネックス)」 2. 製品単位のCO2排出量をリアルタイムで実測できるクラウドサービス「GreenConnex (グリコネ)」

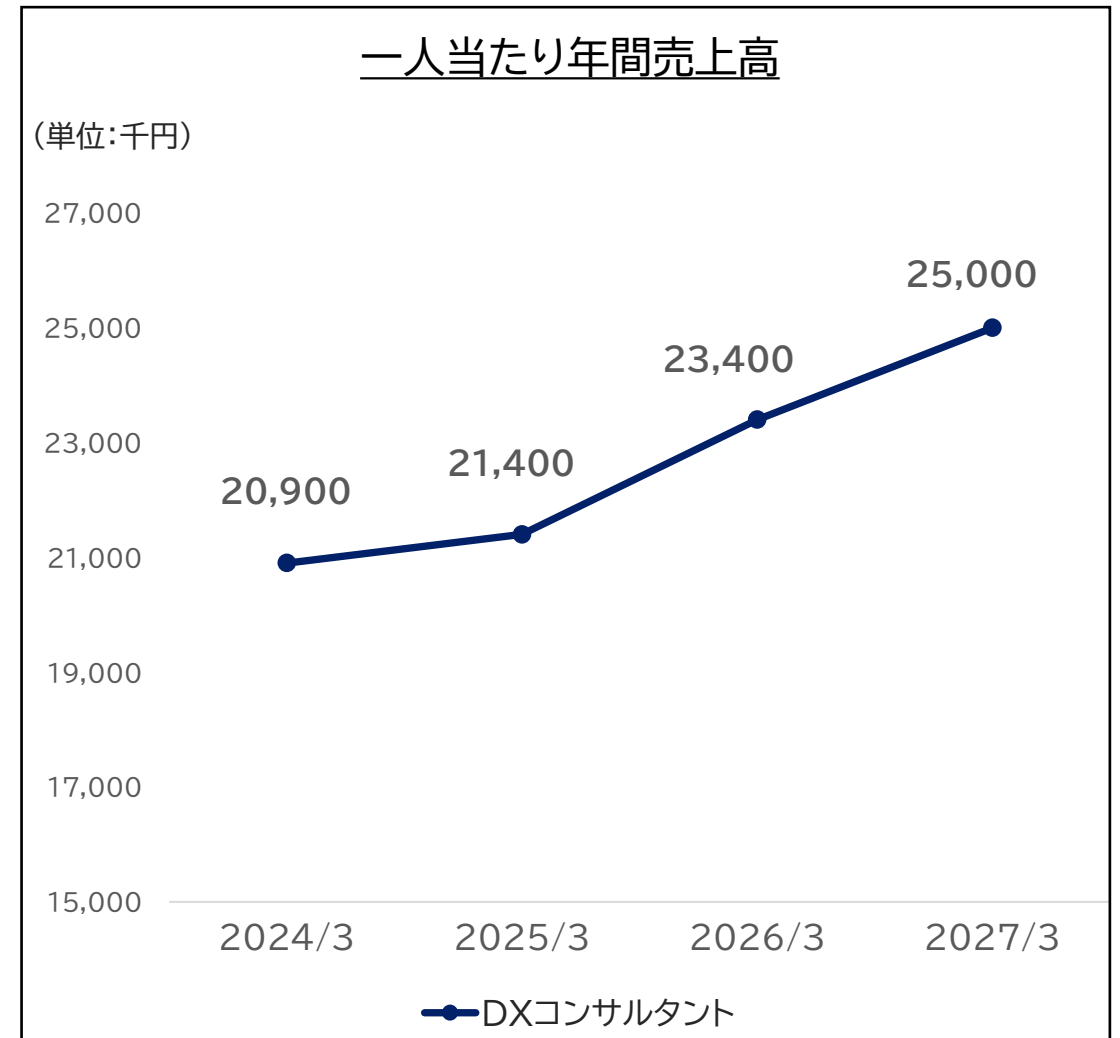
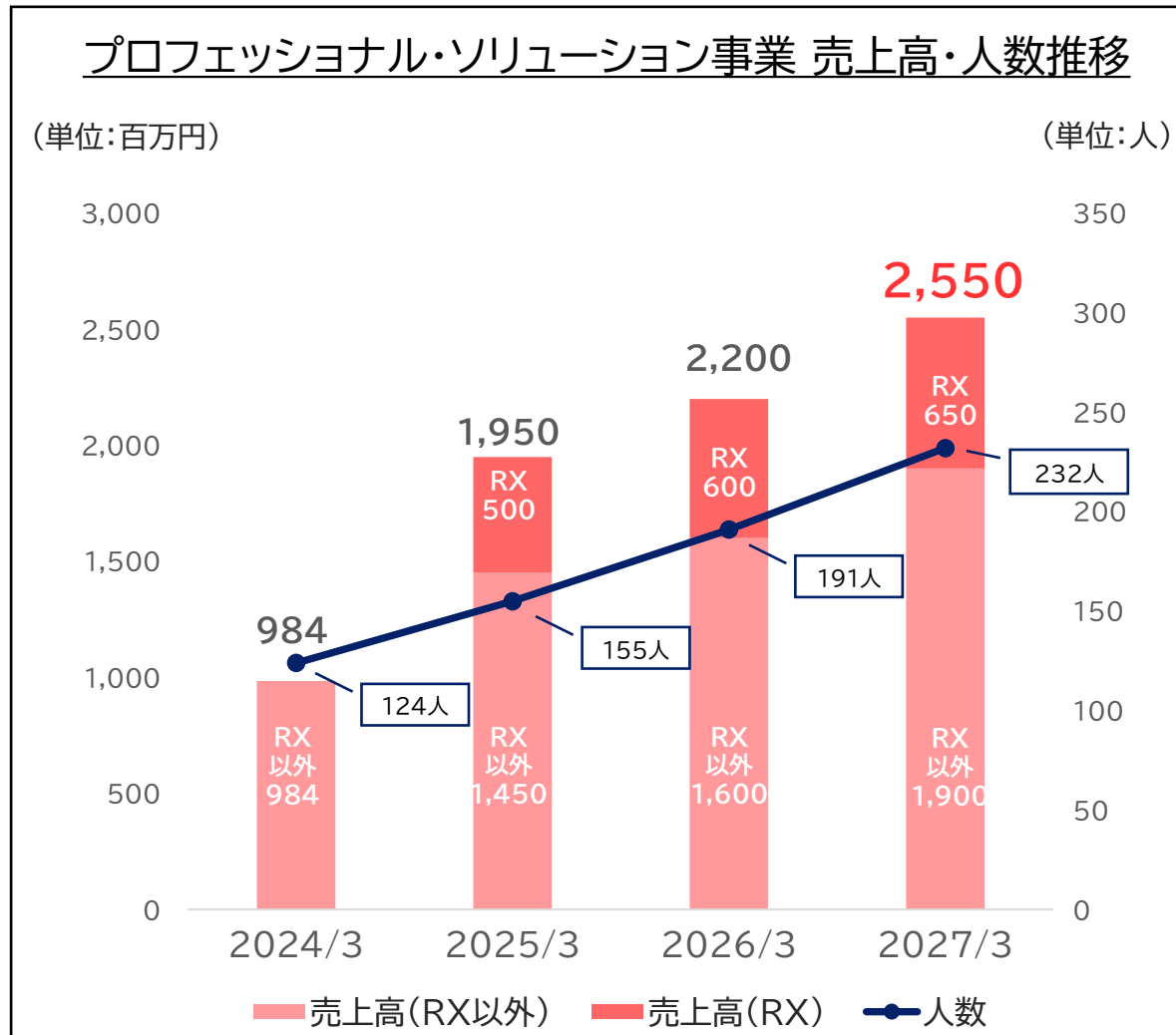
コンサルティング事業売上高

(単位:億円)

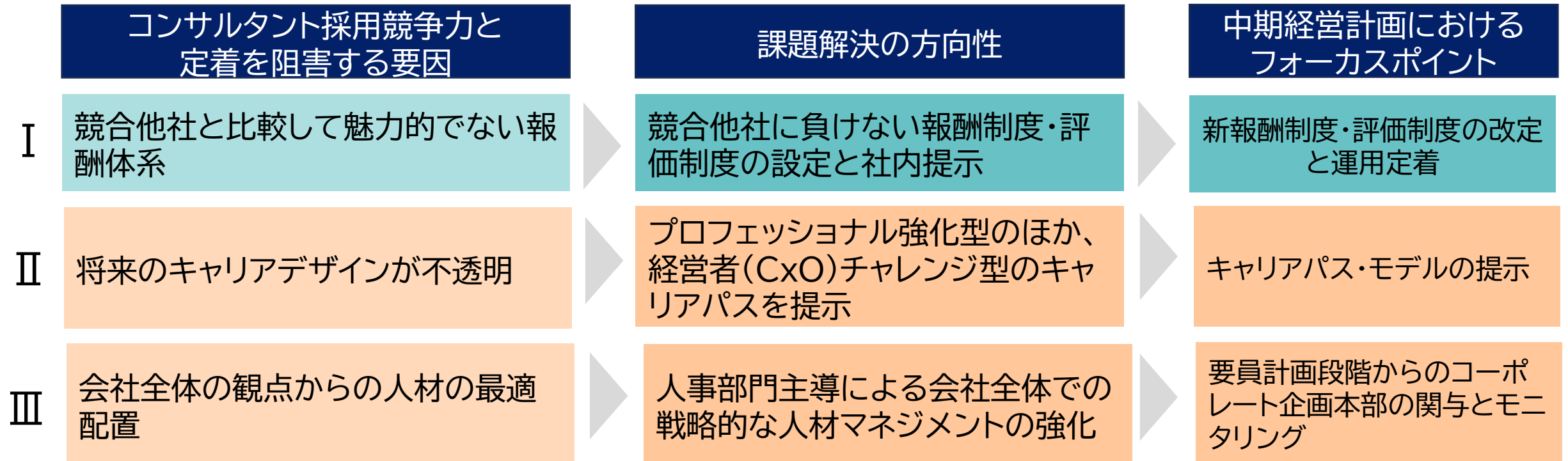


プロフェッショナル・ソリューション事業の売上高は約2.5倍、DXコンサルタント単価は10%以上増加

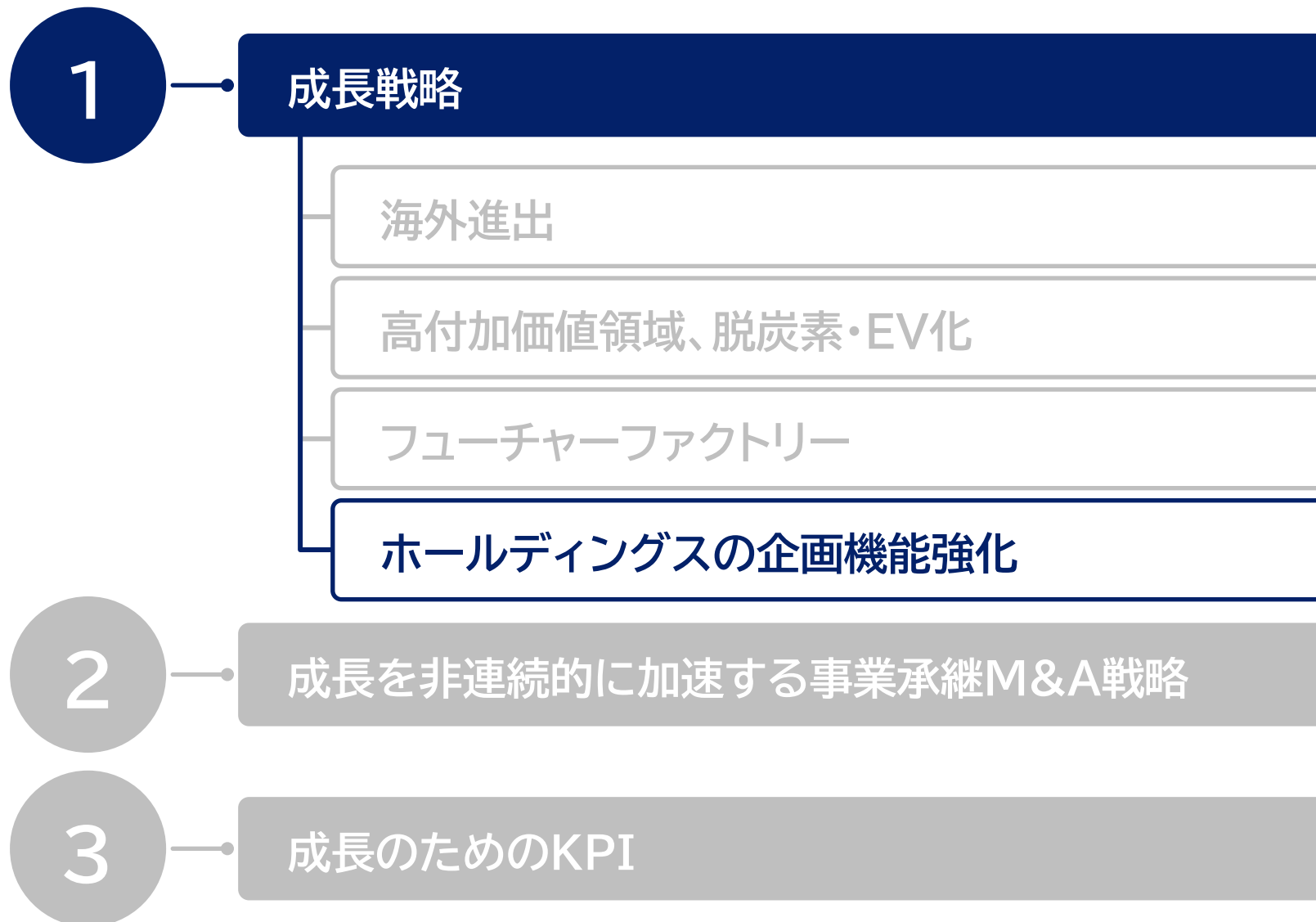
- 引き続きコンサルタントを増員、RXが売上に大きく貢献
- ERPパッケージ導入、ソフトウェア開発など付加価値の高いビジネスへの移行



優秀な人材を採用するため、コンサルタント職の報酬体系を含む人事制度をアップグレードし、採用競争力を高める

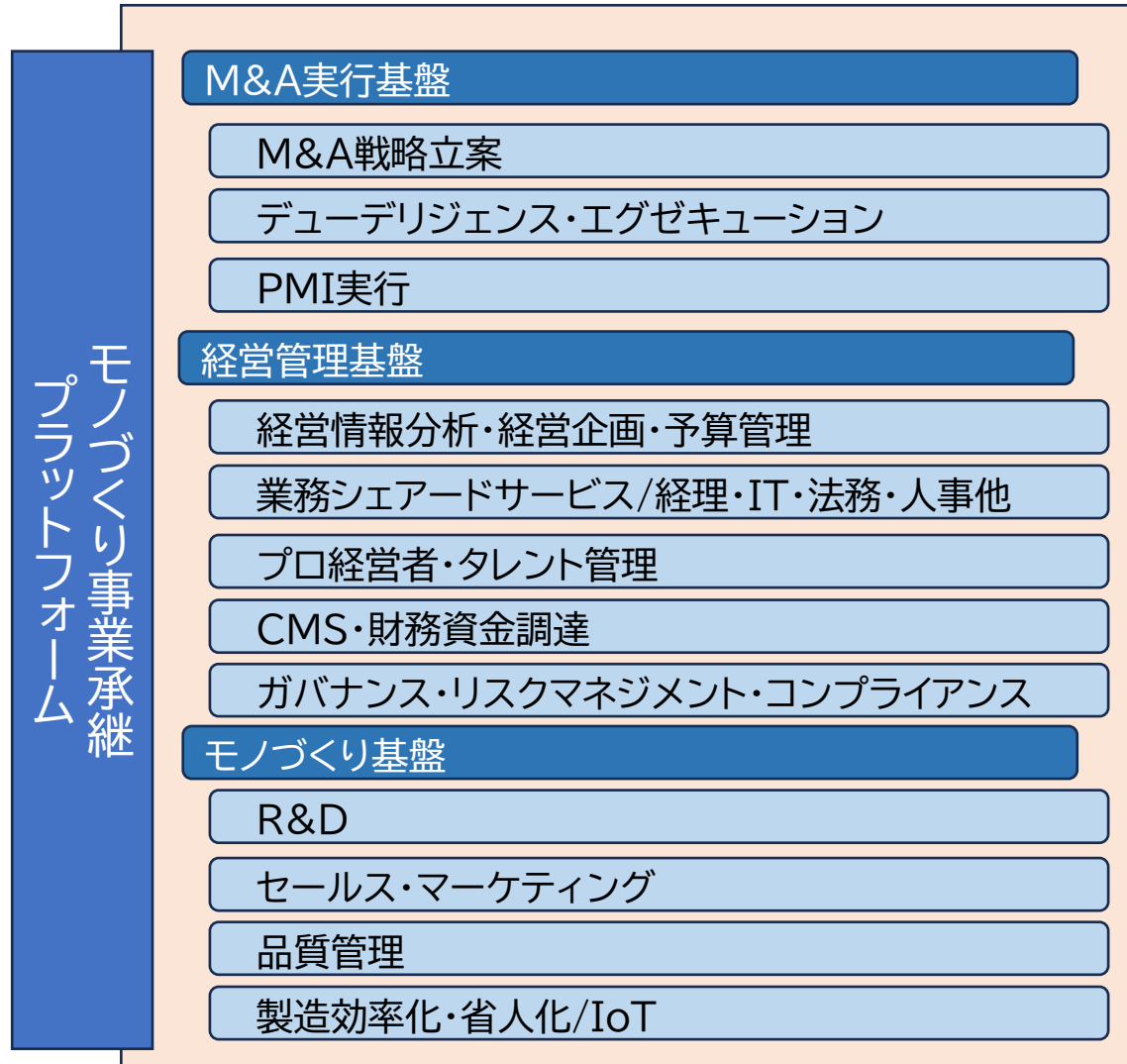


当社の成長戦略



M&A実行・経営管理の企画力を高め、グループ会社支援を強化

- 成長を加速するため、人員を増強し、ホールディングスのモノづくり事業承継プラットフォームの企画力を強化



セレンディップ・チャレンジ500

1. 非連続的な成長を支える経営体制構築
2. 経営人材の早期育成・選抜
3. プライム上場に備えたガバナンス構築

非連続的な成長に対応した
業務シェアード体制構築

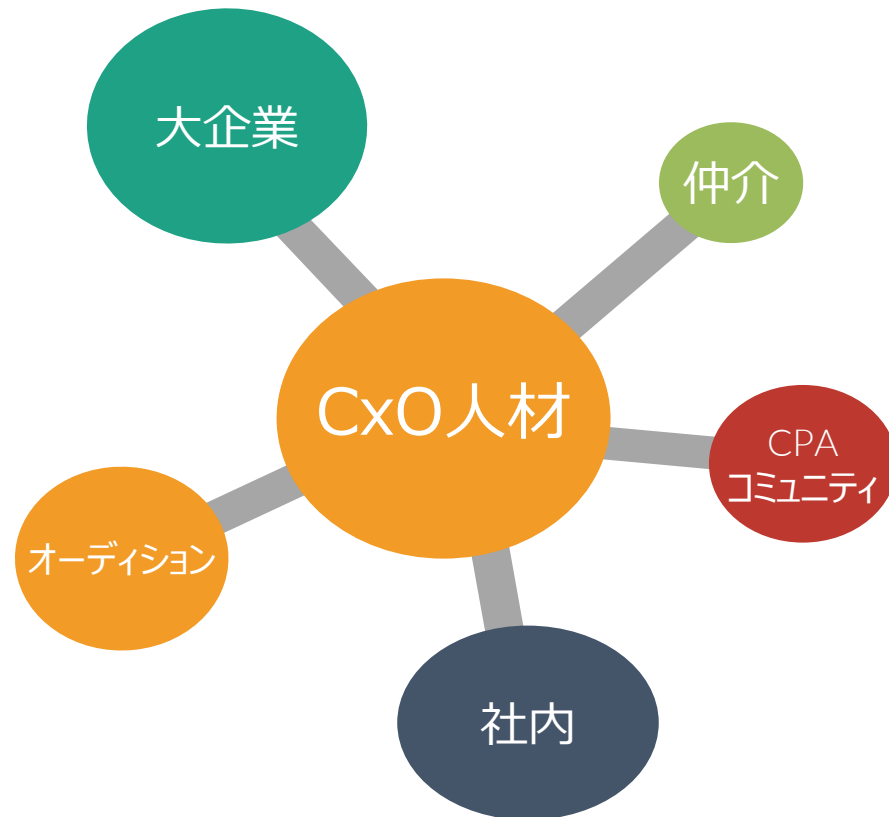
経営人材輩出
20名

2028年
プライム上場

グループ成長を支える経営人材(CxO人材)の育成・輩出を加速

- 経営人材を、社内外の多様なルートで発掘
- グループ内で人材育成の仕組みを整備

多様な経営人材発掘ルート



人材育成の取り組み

執行役員制度のグループ導入

1. 会社経営をリードする次世代リーダーを執行役員として任命する制度をグループ全社に導入

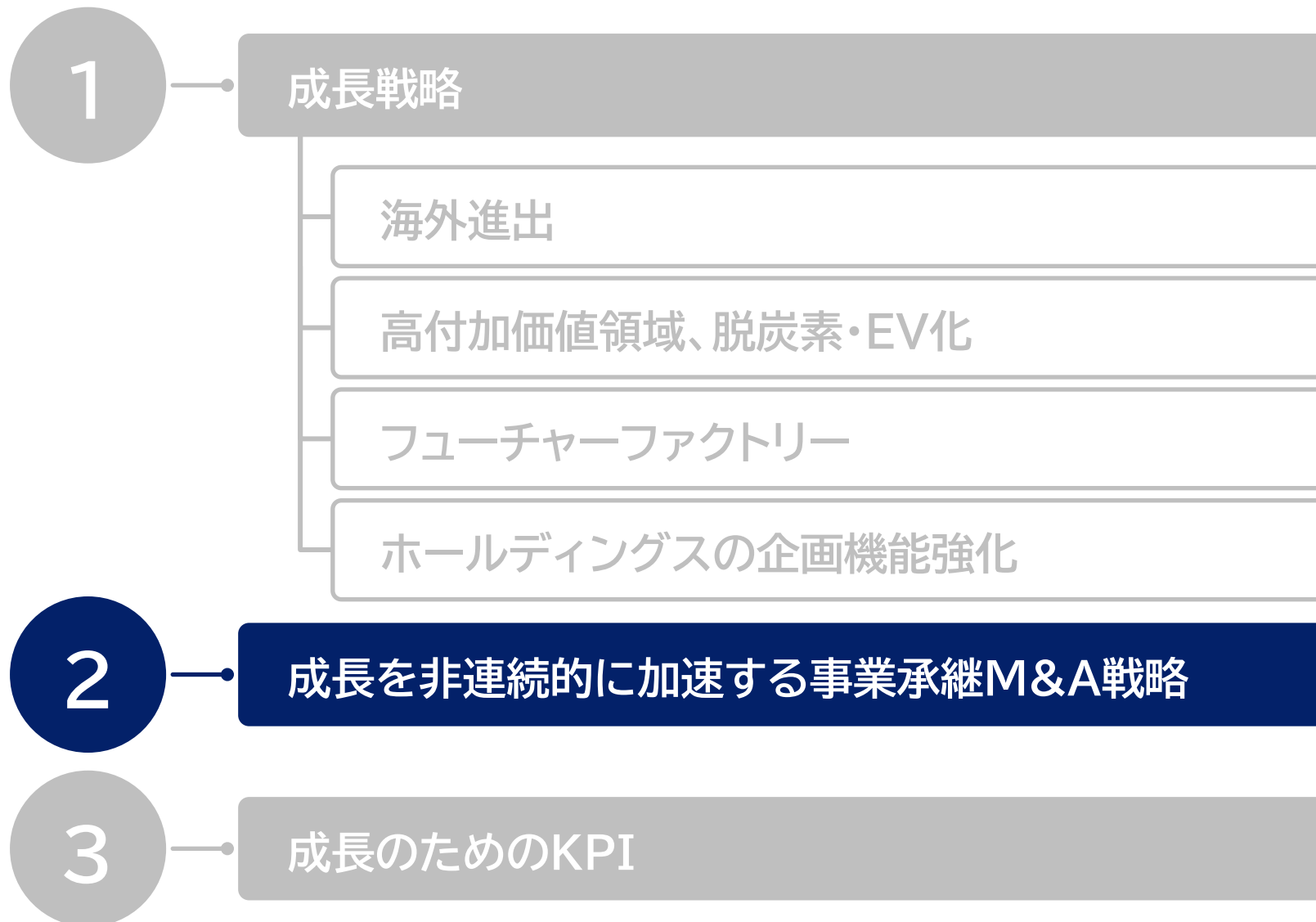
ジュニア・ボード制度(早期選抜制度)

1. ジュニア・ボードメンバーをグループ横断で毎年、任期1年で5名程度任命
2. CEOとグループ横断課題に取り組む

セレンディップ・CxO・チャレンジの設定

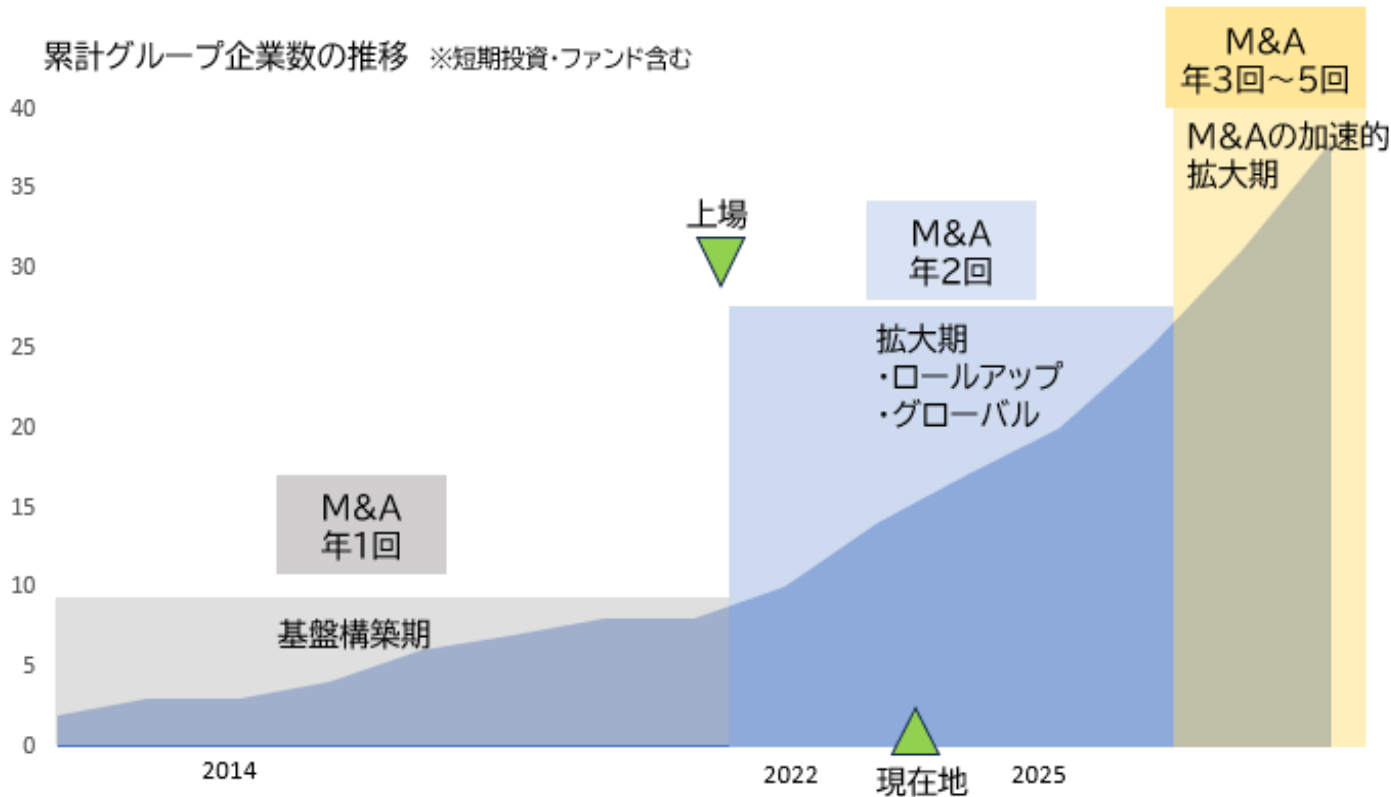
1. CxOに至るキャリアパスを提示
2. 意思と意欲ある人材をグループ内から選抜する人事制度を導入

当社の成長戦略



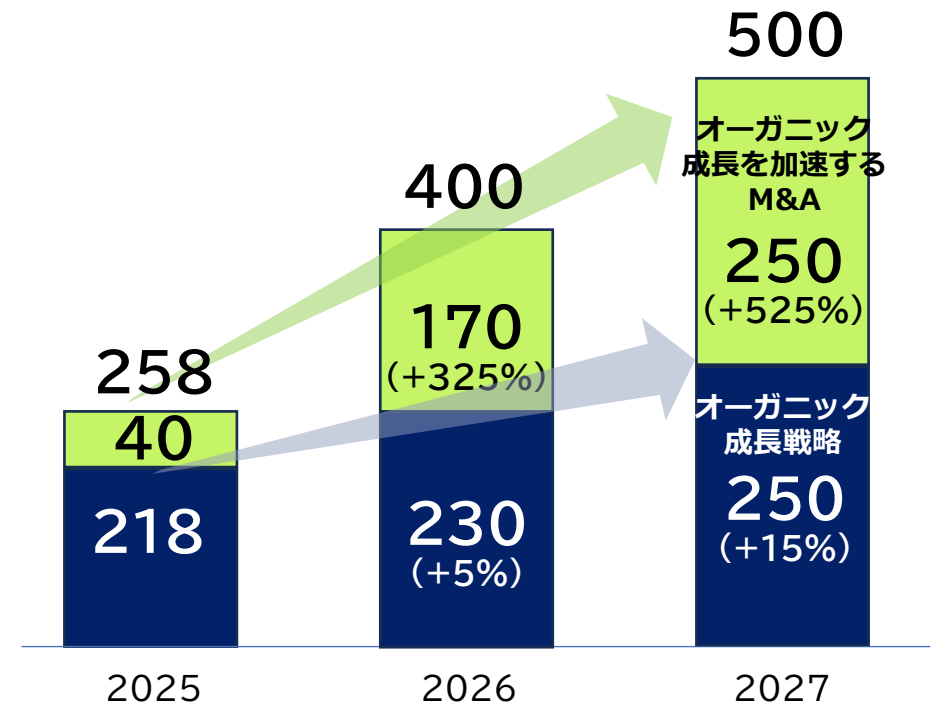
当社のM&Aは基盤構築期を経て、ロールアップ・グローバルをキーワードとした拡大期へ移行

- オーガニック成長とM&Aで非連続的成長を実現
- 事業承継M&Aによる非連続的成長は、売上高250億円を目指す



連結売上高 (単位:億円)

※(%)は、対2025 増加率



注)上記の連結売上高は、各期中におけるM&Aの業績取込タイミングにより変化する可能性があります

I.M&A実行基盤 | 3つの投資モデル

- 成長戦略やオーナー経営者のニーズに合わせて、3つの投資モデルから選択

再掲

プリンシパル投資 (自己資金投資)		売上規模	目的	回収期間	投資実行会社	実行件数の目安	中期的なエグジット(予定)
1	グループ化投資	50億円以上	ロールアップ・新規事業	長期	セレンディップ・ホールディングス	1~2件/年程度	—
2	フロー型投資	50億円未満	エグジット	短期	セレンディップ・フィナンシャルサービス	1~4件/年程度	1~2件

ファンド		売上規模	目的	回収期間	投資実行会社	実行件数の目安
3	SBI新生銀行グループ共同ファンド	50億円未満	エグジット	短期	日本ものづくり事業承継投資(共同投資会社)	1~2件/年程度

非連続成長(M&A) | M&Aの方針

安定的な収益獲得分野とボラティリティは高いが成長率・利益率の高い分野へ、投資ポートフォリオの方針に従って継続して投資実行

	国際競争力が高く、 サプライチェーンが強固な分野	独自性があり、高付加価値な領域	モノづくり事業承継プラットフォーム を強化する企業
狙い	安定的な成長分野の拡大	高成長・高収益分野への参入	プラットフォーム機能の拡充
注力分野	1. 自動車部品メーカー横断 電動パワートレイン/センサー/ 自動車内外装 等 2. 新たな柱の確立 医療機器/建設機 等	1. スマート工場 省人化/自動化/ロボット 等 2. 完成品メーカー・ファブレス企画 開発 家電/BtoB機械 3. 試作・デザイン	1. プロフェッショナル人材確保 ITエンジニア/コンサルタント/ プロ経営者 等 2. DXソリューション IoT・AI技術/業務アプリケーション/ コンサルティングサービス 等
M&A投資比率	70%	20%	10%
グループ 会社	佐藤工業 三井屋工業	天竜精機 アペックス レディーバード	セレンディップ・テクノロジーズ セレンディップ・ロボクロスマーケティング

グループ化投資は、ロールアップ型M&Aにより、単品売りから機能・技術を軸に総合提案できる体制へ移行

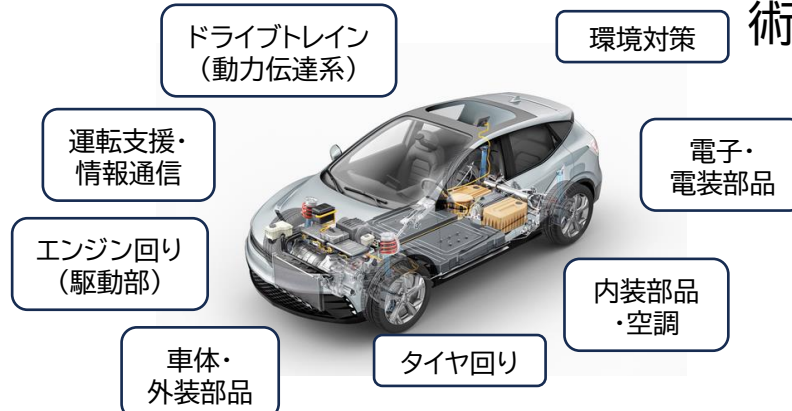
- 機能・技術を軸としたロールアップ型M&Aを志向し、技術力と有力な販売チャネルを有する会社を事業承継M&A

単品売りから、機能・技術を軸に
総合提案できる体制へ移行

単品売り



総合提案へ移行



機能・技術

機能・技術を軸としたロールアップ型
の事業承継M&Aを志向



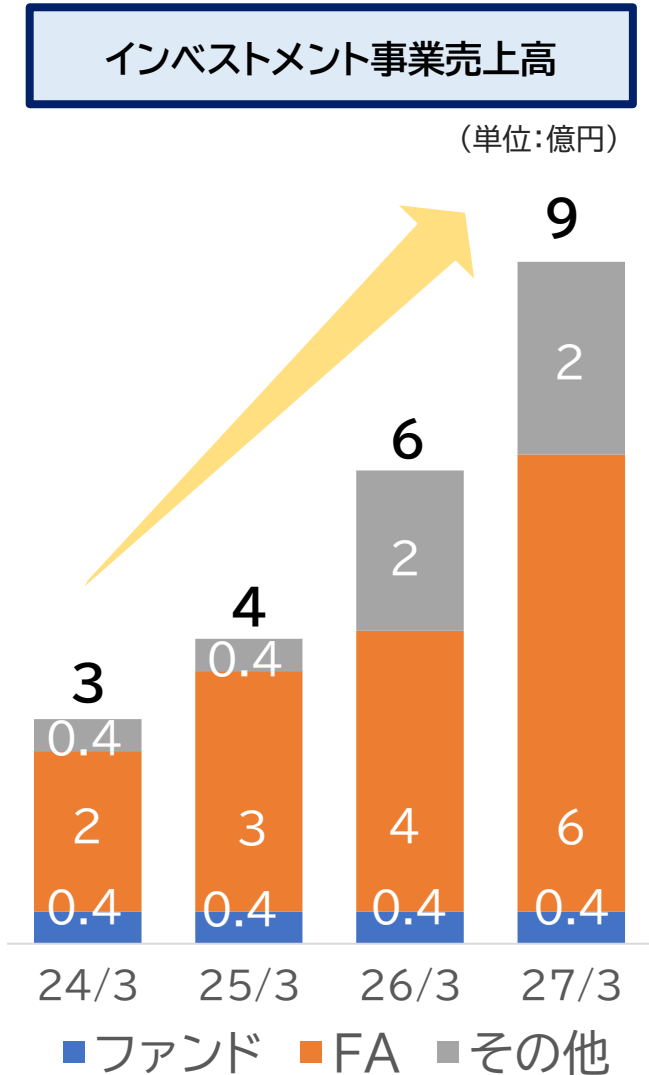
M&Aで
販売チャネル
技術・設備
を獲得

グループ会社

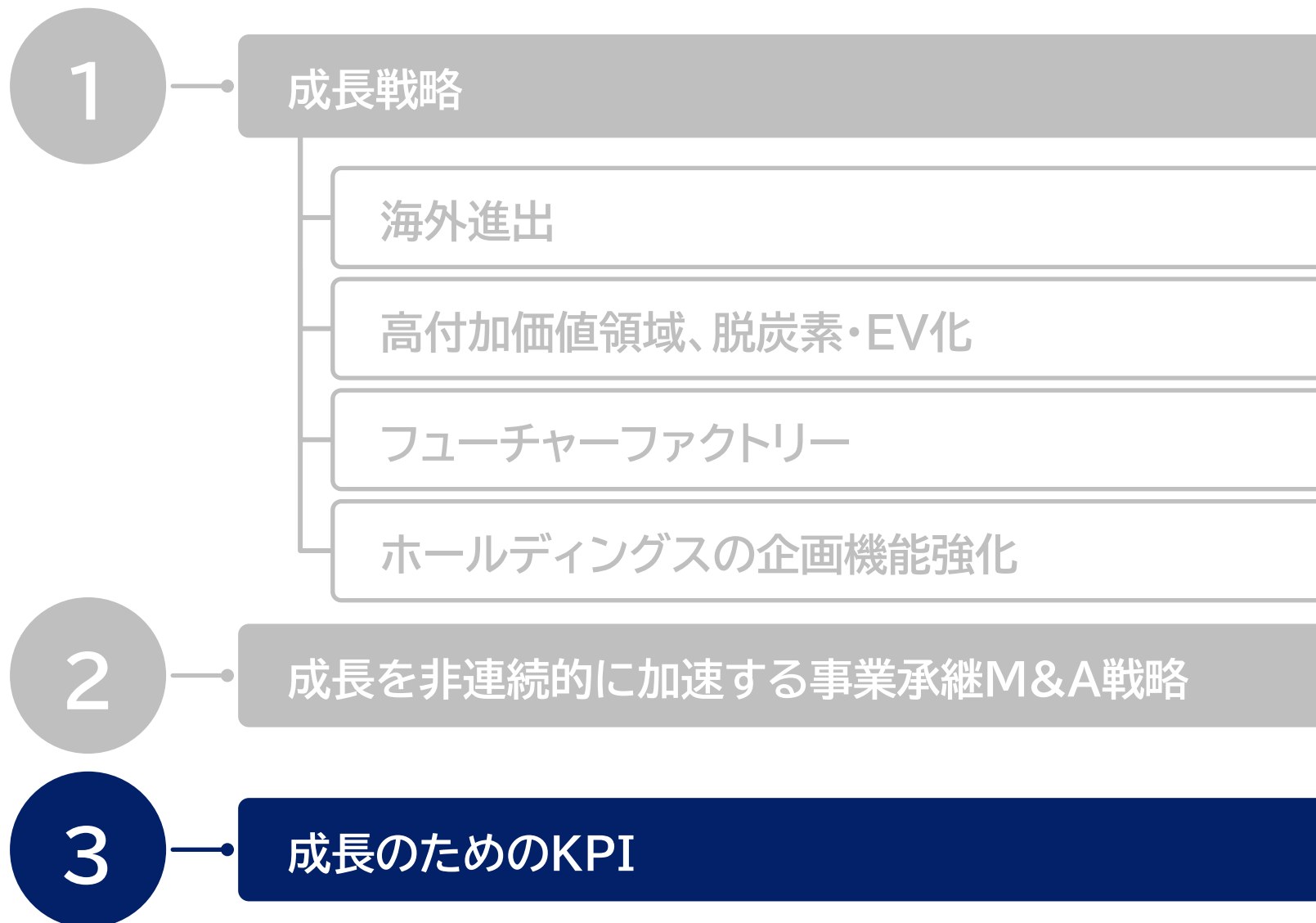
インベスト事業は、ファンドによる安定収入をベースに、FAがけん引し、計画期後半でフロー型投資の売却益を計上

- ファンドは、管理報酬を安定的に獲得
- FA(フィナンシャル・アドバイザー)は、人員増強で案件増加
- フロー型投資は、投資案件の売却によるキャピタルゲインの獲得

インベストメント事業	事業内容
ファンド	中小ものづくり企業を投資対象に設定したもののづくりファンド(当社は毎年管理報酬を受取)
FA(フィナンシャル・アドバイザー)	事業承継M&Aの仲介
フロー型投資	1~4年を目途に、最適な承継先を選定し売却することを目的とした短期投資



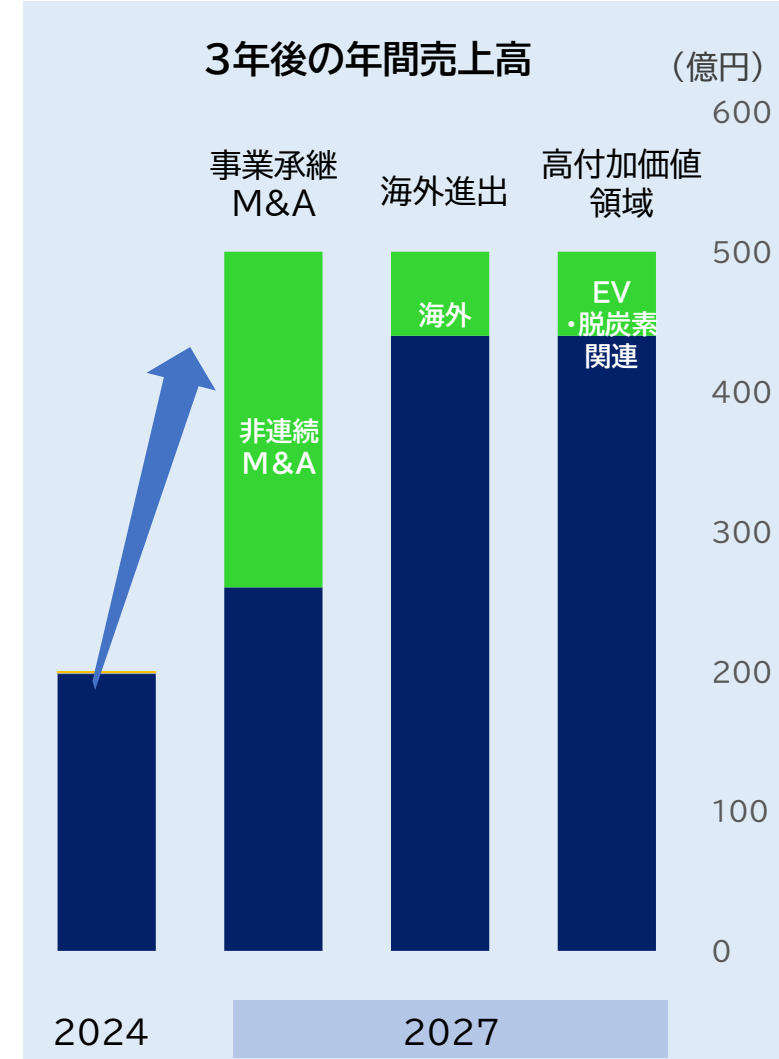
当社の成長戦略



セレンディップ・チャレンジ500を達成するためのKPI(要約)

中期経営計画の公表に合わせて、2023年6月開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載したKPIを変更いたします。

			記載ページ
事業承継M&A	M&Aによる連結売上高	250 億円	P.46
	グループ全体のM&A件数	年間 3~5 件	P.46
海外進出	海外売上高	40 億円	P.30
	取引海外メーカー	5 社	P.30
高付加価値領域へ進出	高付加価値領域売上高	30 億円	P.33
フューチャーファクトリー	プロフェッショナル・ソリューション事業外部売上高	25 億円	P.38
	DXコンサルタント一人当たり売上高	10%以上増加	P.40
グループ会社支援	経営人材輩出	20名以上	P.43



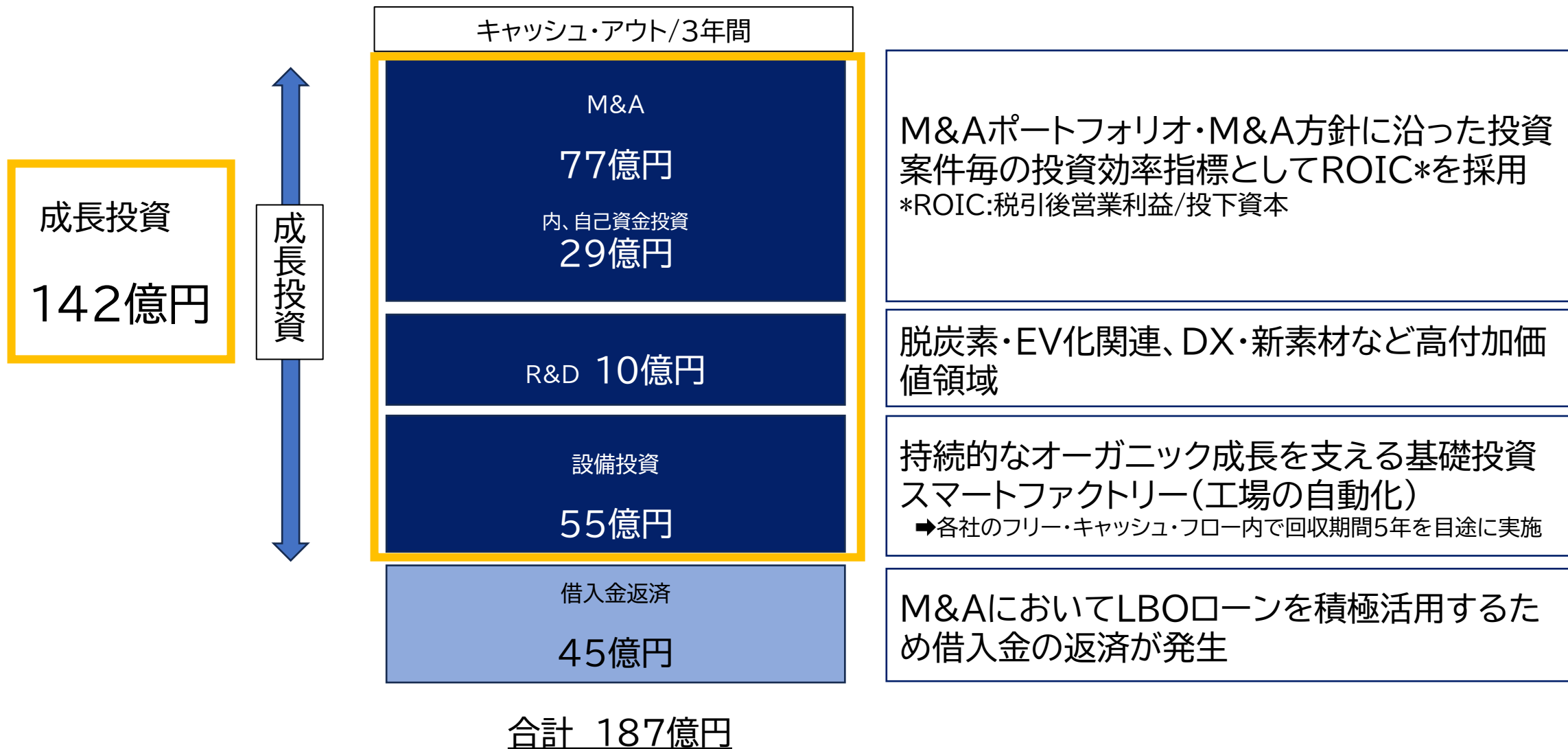


Index

1. CEOメッセージ及び当社パーパス
2. 会社及び事業概要
3. 当社を取り巻く環境と課題を解決するビジネスモデル
4. 中期経営計画
セレンディップ・チャレンジ500
成長戦略
5. 中期経営計画
セレンディップ・チャレンジ500
投資・財務戦略
6. リスク情報
7. 上場資金使途
8. Appendix

セレンディップ・チャレンジ500を達成するための投資戦略

- 3年間で142億円の成長投資を計画



投資戦略を実行するための財務戦略

- 『非連続成長』×『持続的なオーガニック成長』による営業キャッシュ・フローの創出
- 財務レバレッジ(負債)を活用した負債コスト削減を継続実施

キャッシュ・イン/3年間
営業CF 70億円
手元資金効率化 10億円
キャピタルゲイン 5億円
保有資産の有効活用 5億円
借入金 68億円
合計 158億円

『非連続成長』×『持続的なオーガニック成長』による営業キャッシュ・フローの創出
グループCMS導入による手元資金の効率化
短期投資(ファンド含む)の売却(エグジット)とによるキャピタルゲインの獲得
債権流動化
財務レバレッジを意識した負債の活用

キャッシュ・イン (3年間) 158億円	-	キャッシュ・アウト (3年間) 187億円	=	ギャップ 29億円
----------------------------	---	-----------------------------	---	--------------

①中期経営計画期間中に、株価水準・市場環境・財務状況を勘案し、エクイティファイナンスの実行を判断
②メザニンファイナンスの他、金融機関とのアライアンスによる多様な資金調達手段の活用も検討

投資・財務戦略のKPI

- 投資家が投下した資本に対し、企業がどれだけの利益を上げているかを表すROEを投資・財務戦略のKPIとして採用
- ROE向上を通じて持続的な企業価値向上を目指す

(単位：%)	過去実績			セレンディップ・チャレンジ500 中期経営計画		
	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	2027年 3月期
ROE ROE=当期純利益 ÷ 自己資本 × 100	5.4%	7.0%	9.8%	10.0%	15.0%	20.0%





Index

1. CEOメッセージ及び当社パーパス
2. 会社及び事業概要
3. 当社を取り巻く環境と課題を解決するビジネスモデル
4. 中期経営計画
セレンディップ・チャレンジ500
成長戦略
5. 中期経営計画
セレンディップ・チャレンジ500
投資・財務戦略
6. リスク情報
7. 上場資金使途
8. Appendix

事業等のリスクと対応方針

以下には、当社グループの経営上のリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券報告書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません

経営のリスク	発生の可能性	影響度	当社の対応方針
 1. M&A後、PMIやシナジーなど成長目標を達成できないリスク	低	中	<ul style="list-style-type: none"> ➤ PMIにおける改善目標の明確化 ➤ グループ会社間の連携強化
2. 投資におけるトラブル、レピュテーションリスク	低	大	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 法務面含めた投資全体のプロセス管理の徹底
3. プロフェッショナル人材の流出リスク	低	大	<ul style="list-style-type: none"> ➤ プロフェッショナル人材育成の独自ノウハウを会社のナレッジとして蓄積
事業のリスク			
 1. 革新的なテクノロジーやサービスの変化に対応できないリスク	低	中	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 変革に対する情報収集・分析 ➤ 他社に先駆けた研究投資・設備投資・人材教育
2. 重大な品質不具合によるリコールが発生するリスク	低	大	<ul style="list-style-type: none"> ➤ モノづくり現場での品質管理の徹底



Index

1. CEOメッセージ及び当社パーパス
2. 会社及び事業概要
3. 当社を取り巻く環境と課題を解決するビジネスモデル
4. 中期経営計画
セレンディップ・チャレンジ500
成長戦略
5. 中期経営計画
セレンディップ・チャレンジ500
投資・財務戦略
6. リスク情報
7. 上場資金使途
8. Appendix

上場資金使途の経過

- R&DやDXへの投資、プロ経営者候補となる人材の確保・育成を中心に上場資金を充当

上場資金使途の経過

具体的使途	調達金額 (2024年3月期までの充当金額)	支出時期
1. プロ経営者候補となる人材の確保・育成	484百万円 (484百万円)	~2024年3月期
2. R&DやDXへの投資	400百万円 (400百万円)	
3. 運転資金へ充当	76百万円 (76百万円)	
合計	960百万円 (960百万円)	

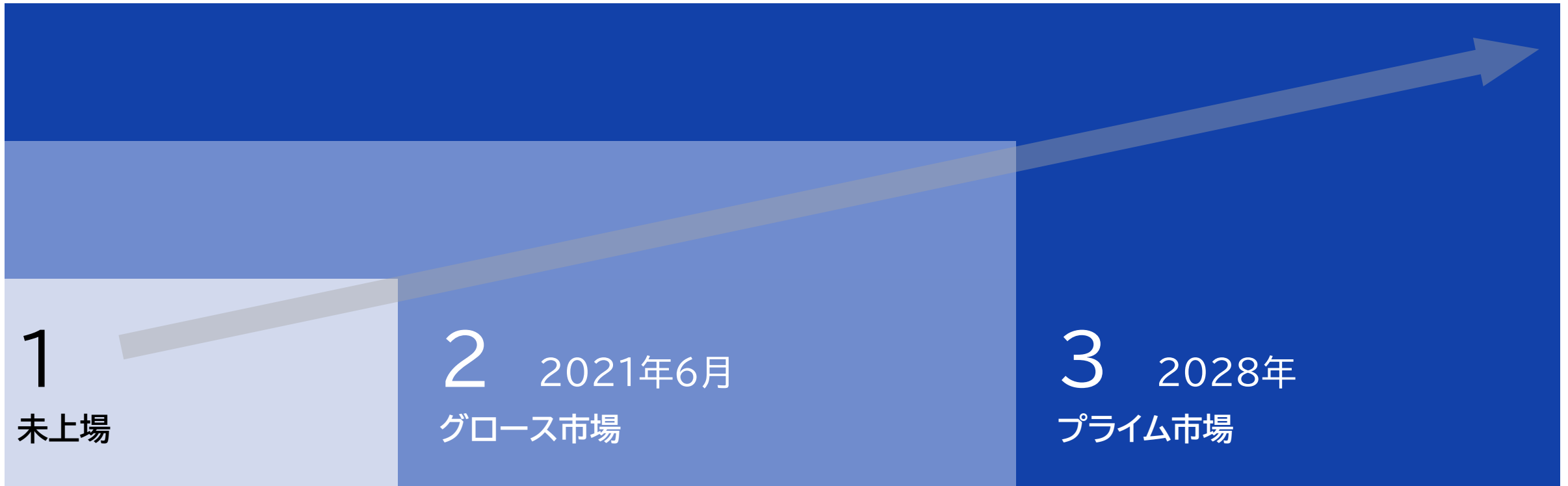


Index

1. CEOメッセージ及び当社パーパス
2. 会社及び事業概要
3. 当社を取り巻く環境と課題を解決するビジネスモデル
4. 中期経営計画
セレンディップ・チャレンジ500
成長戦略
5. 中期経営計画
セレンディップ・チャレンジ500
投資・財務戦略
6. リスク情報
7. 上場資金使途
8. Appendix

プライム上場へのロードマップ

日本の中堅・中小製造業の事業承継と経営革新を加速度的に促進するために、社会的インパクトを与えられる企業体への進化



- 監査等委員会設置会社への移行
- プライム上場準備室の設置
- コーポレートサイトのリニューアル

時価総額300億円の達成

年齢も性別も学歴も社歴も国籍も関係なく、意思と意欲あるものに機会を与える

成長を推し進めるための人材獲得

- ・コンサルタント、エンジニア等の
プロフェッショナル人材の継続的な採用
- ・海外進出を強化するための海外人材の獲得
- ・M&A加速のためのCxO人材の獲得

成長を推し進めるための人材登用

- ・グループ内の優秀な人材を発掘する
セレンディップ・アワード(表彰制度)
- ・将来の経営者を育成する早期選抜制度
- ・強みを発揮する機会とするグループ内協業の促進

重要な経営指標(2021年10月開示)

中期経営計画の公表に合わせて、2023年6月開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載したKPIを変更いたしました。新たなKPIは、P.52に記載しております。

KPI	FY2024		
	目標	実績	差異要因等
モノづくり 営業利益率	1.7%	2.6%	増収及び製造スタッフの多能工化による固定費削減により大幅増益
プロフェッショナル・ ソリューション売上高	935百万円	1,437百万円	当社コンサルティングサービスへの強いニーズに対し、営業を積極化し増収
インベストメント 案件紹介件数	200件	208件	地銀アライアンス契約に加え、プッシュ型の営業活動により紹介数増加
ストック型 投資実行件数	1~2件	1件	2024年3月 株式会社レディーボードを連結子会社化
フロー型 投資実行件数	1~4件	2件	

モノづくりセグメント、グループ各社の成長戦略と進捗 (2021年10月開示)

中期経営計画の公表に合わせて、2023年6月開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載した成長戦略を変更いたしました。新たな成長戦略は、P.31以降に記載しております。

	成長戦略	進捗
天竜精機	<ol style="list-style-type: none"> 1. 車載用コネクタ自動機シェア拡大、その他自動機市場の開拓 2. 5G・6Gを見据えた新規商材及び量産自動機の実績化 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 既存のコネクタ自動機等に加えて、半導体後工程が実績化 2. フッ素フィルムを用いた「アンテナ一体型高周波伝送路」開発に成功、5Gを代表とする高周波対応が可能な商材
佐藤工業	<ol style="list-style-type: none"> 1. 自動車電動化部品分野への進出 2. 既存自動車メーカー以外の新規取引先の獲得 3. 画像検査装置による品質検査の自動化及び独自AIアルゴリズム開発による精緻化 	<ol style="list-style-type: none"> 1. BEV車(二次電池式電気自動車)への量産納入の開始 2. 一般産業向けを含む新規取引先からの受注確定並びに更なる拡販 3. 高性能画像検査装置が本格稼働及び独自AI導入
三井屋工業	<ol style="list-style-type: none"> 1. スマートファクトリー化/DXによる生産性と付加価値の向上 2. アライアンス強化による北米、ASEAN市場への拡販 3. 低炭素社会実現に向けたリサイクル材の事業化 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 東北工場データ活用による予兆管理領域へ移行 2. マレーシアでの新規受注獲得及びインド・インドネシアのアライアンス先決定 3. 自社開発リサイクル技術「MPS※」を使用したトランク内装部品が車両搭載開始
アパックス	<ol style="list-style-type: none"> 1. 試作品製作技術を生かしたコンテンツ対応力の強化 2. 自動車中心の既存顧客以外の新規領域の顧客獲得 3. 社員のマルチタスク化推進 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 光学の解析ソフトを導入し、社内実装テストを開始 2. 重機・建機分野をはじめ、新規事業を模索する車載部品メーカー等との取引を開始 3. 多能工化により製造業務が5%効率化

※MPS(Mitsuiya material Pelletize System)
三井屋工業が開発した成形端材を主原料とするリサイクル処理技術

オーガニック成長 | R&D・新規事業化戦略

中期経営計画の公表に合わせて、2023年6月開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載した成長戦略を変更いたしました。新たな成長戦略は、P.28以降に記載しております。

- 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
モノづくり	<p>アンテナ一体型 高周波伝送路</p> <p>⇒2023年3月開示</p>	<p>リサイクル技術(MPS※)</p>	<p>自動車内外装部品</p> <p>ファクトリーオート メーション装置</p> <p>試作品製作</p> <p>オートマ機能部品</p>
プロフェッショナル	<p>製造現場 DX 支援クラウド サービス「HiConnex」</p> <p>インフォアERP導入 コンサルティング</p> <p>協働ロボット導入 SaaS型支援</p>	<p>ソフトウェア開発</p>	<p>コンサルティングサービス (経営、現場改善、IT)</p> <p>ITエンジニア派遣</p>
インベスト メント		<p>フロー型投資</p> <p>SBI新生銀行グループとの 共同ファンド</p>	<p>フィナンシャル・ アドバイザー</p>

※MPS(Mitsuiya material Pelletize System)三井屋工業が開発した成形端材を主原料とするリサイクル処理技術

【2024年3月期】 連結業績サマリ

- 売上高・営業利益・経常利益・当期純利益すべての項目で、**過去最高を更新**
- 経常利益と当期純利益は、**エネルギー等のコスト増に対応する販売価格の修正等**で営業利益より増加

売上高

19,787百万円

前年同期比 **+30.2%**
前年同期 15,195百万円

営業利益

477百万円

前年同期比 **+47.0%**
前年同期 325百万円

経常利益

595百万円

前年同期比 **+71.6%**
前年同期 347百万円

親会社株主に帰属する 当期純利益

518百万円

前年同期比 **+66.0%**
前年同期 312百万円

【2024年3月期】 連結業績サマリ(セグメント別)

- モノづくり事業: **オートモーティブサプライヤーの好調**、及び2023年1月に連結子会社化したアペックスが今期から通期で売上高及び営業利益に貢献
- インベストメント事業: **FA売上が増加した**ことにより営業利益に貢献

	売上高	セグメント利益
モノづくり事業	18,522百万円	484百万円
	前年同期比 +30.2% 前年同期 14,230百万円	前年同期比 +24.4% 前年同期 389百万円
オートモーティブサプライヤー	15,137百万円	
その他	3,385百万円	
プロフェッショナル・ソリューション事業	1,437百万円	△124百万円
	前年同期比 +12.8% 前年同期 1,274百万円	前年同期比 -% 前年同期 △53百万円
インベストメント事業	288百万円	118百万円
	前年同期比 +153.7% 前年同期 113百万円	前年同期比 -% 前年同期 △10百万円

(注)セグメント間の内部売上高又は振替高を含む

連結貸借対照表サマリ

- 堅調な業績及び投資有価証券の時価評価差額により自己資本が拡充
- 自己資本比率が2.7pt改善し30.4%

(単位:百万円)	2023年3月期末	2024年3月期末	増減額
総資産	16,168	20,206	+4,037
流動資産	7,741	9,198	+1,457
固定資産	8,427	11,007	+2,580
負債	11,689	14,013	+2,324
流動負債	5,806	7,607	+1,800
固定負債	5,882	6,406	+523
純資産	4,479	6,193	+1,713
自己資本比率	27.7%	30.4%	+2.7pt

Contact Us



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



愛知県名古屋市中区錦 1-5-11
名古屋伊藤忠ビル



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わる情報は、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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2025年6月を予定しております。