

「事業説明および成長戦略」

セレンディップ・ホールディングス株式会社
代表取締役兼CEO 竹内 在



**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

2025年2月15日

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	11億4273万円(2024年9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 60名(2024年12月末現在) グループ全体 1214名(2024年12月末現在)
決算月	3月

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

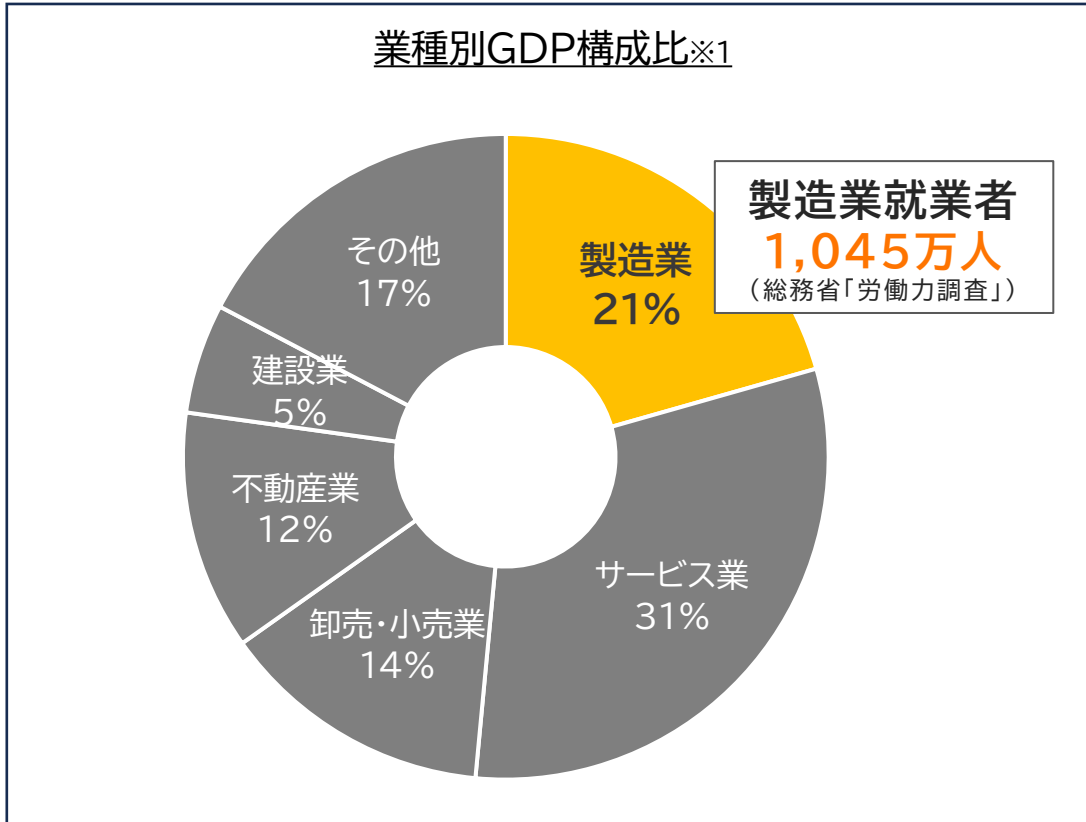


**SERENDIP
HOLDINGS**

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、予想外のもの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。

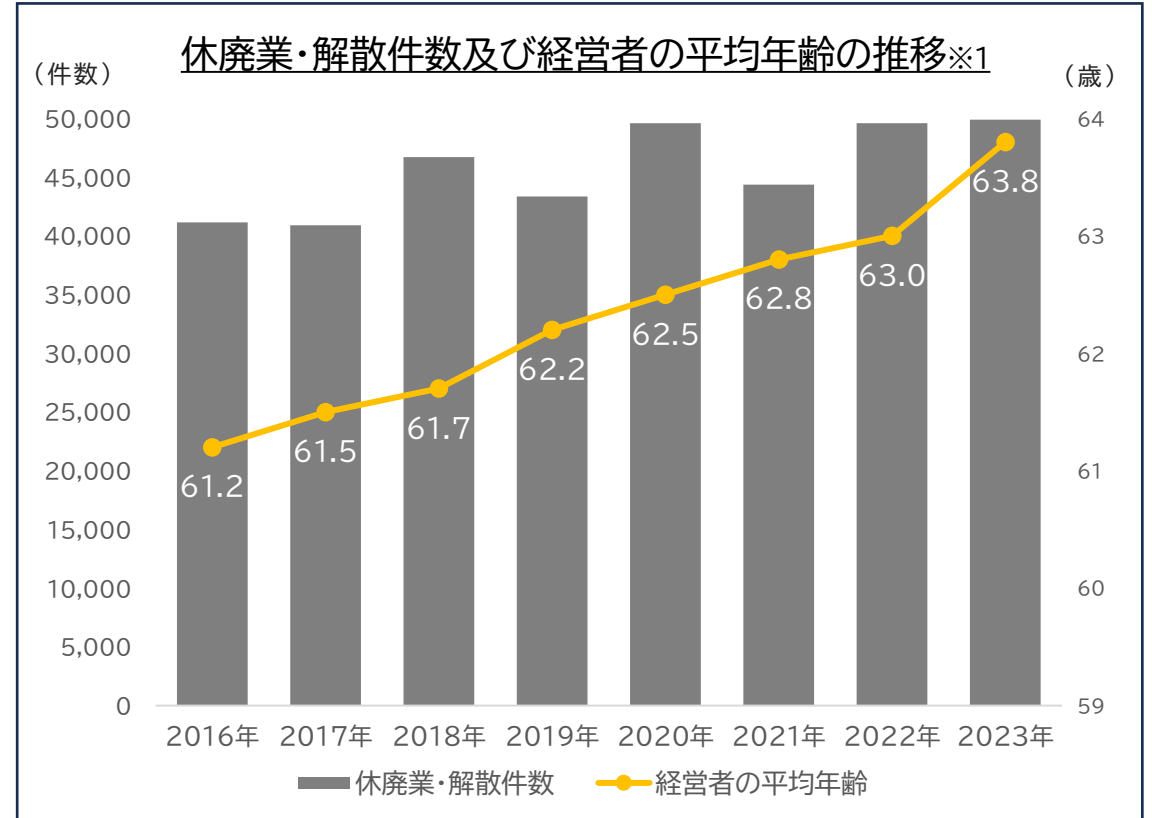
日本の中堅・中小製造業の危機

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. 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



※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

依然重要な日本の製造業



※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)

事業承継M&Aへの圧倒的需要

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

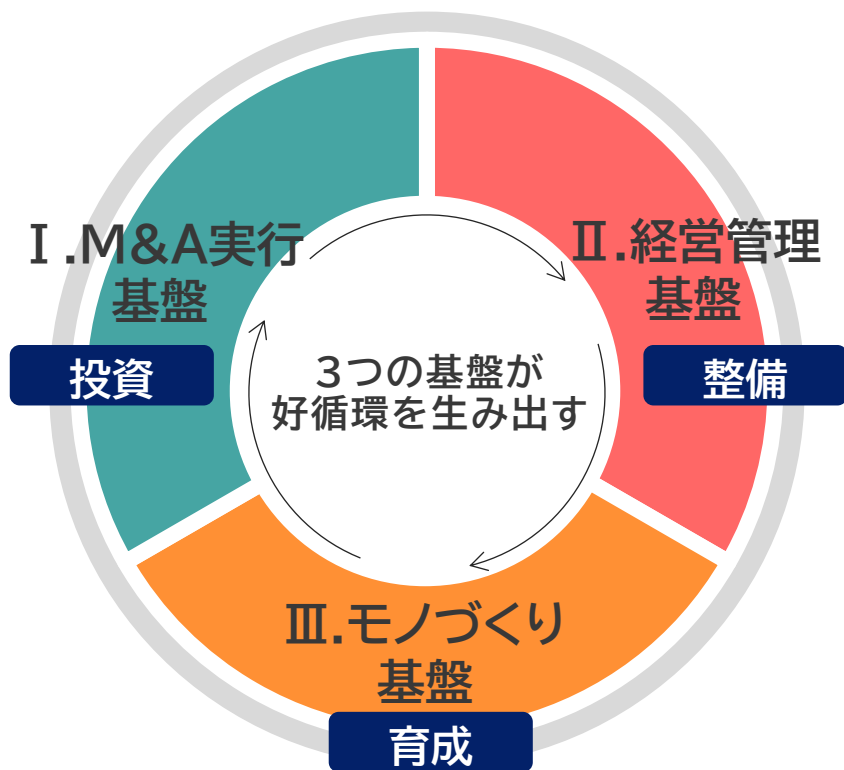
- 当社は、日本の中堅・中小製造業の課題を解決する事業承継のトータルソリューションカンパニー



当社は事業承継を総合的に解決するトータル・ソリューション・カンパニー

日本の中堅・中小企業が直面する課題解決に向けて、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**

「セレンディップ投資ポートフォリオ(SIP)」の方針に基づき
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「セレンディップ人材育成スタンダード(SHS)」を確立

III. モノづくり基盤 **育成**

標準化された「セレンディップ改善スタンダード(SKS)」を活用し、製造現場の変革を
推進、R&Dの強化、グローバル化を図る

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

当社のM&A基本方針 SIP

- 安定的な収益獲得分野と、変動性は高いが成長率・利益率の高い分野へ、セレンディップ投資ポートフォリオ(SIP)に従って継続して投資実行
- 成長のためのR&D・設備投資を織り込んだ適切なバリュエーションに基づく投資判断によりM&Aを実行



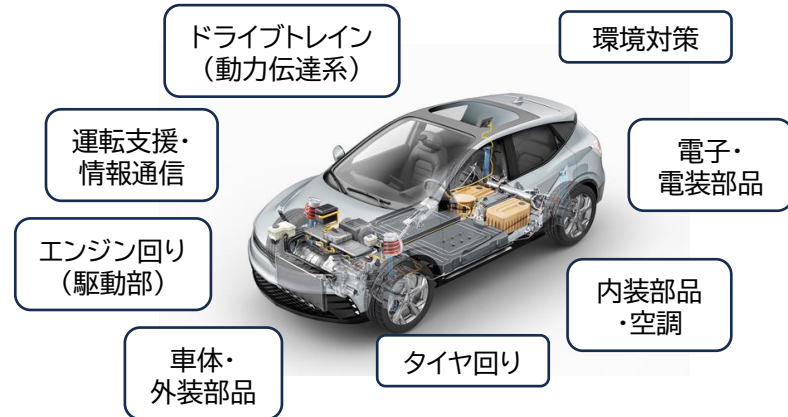
ロールアップ型M&Aにより、単品売りから総合提案へ

1. 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

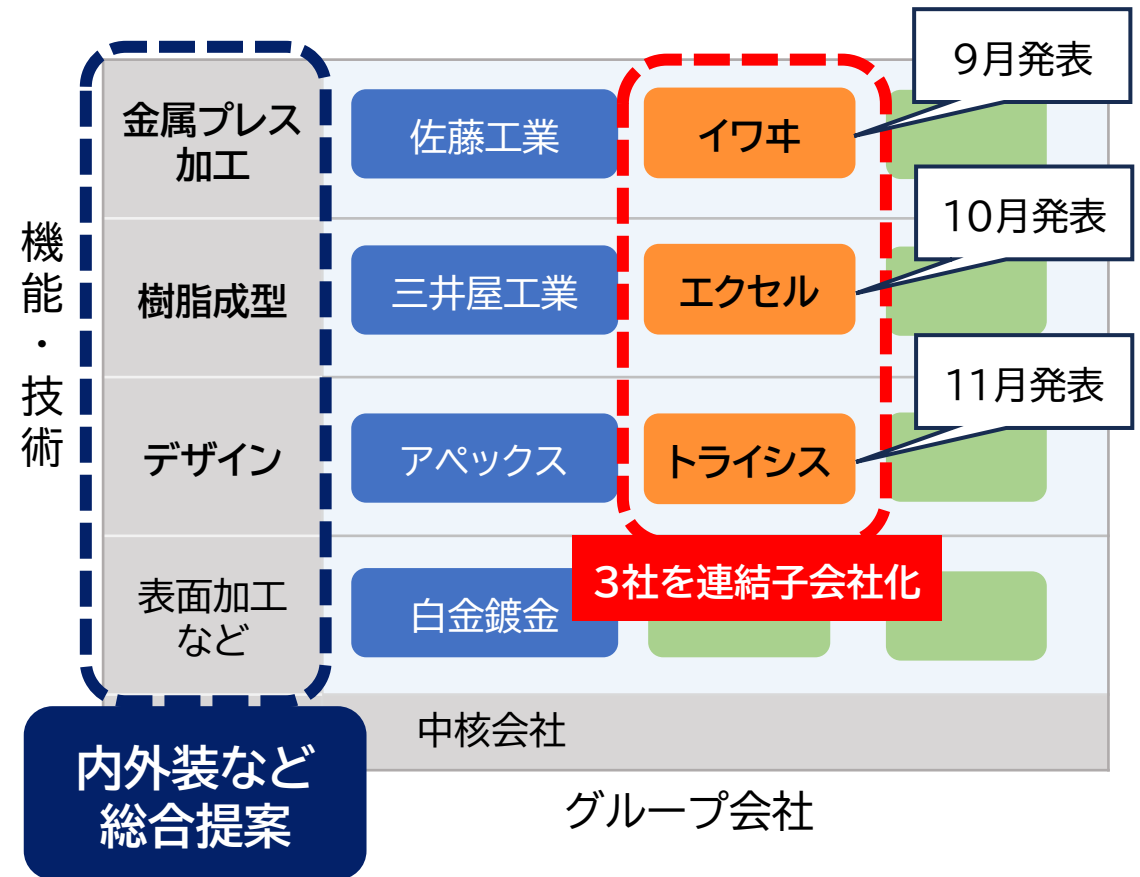
単品売り



総合提案へ移行



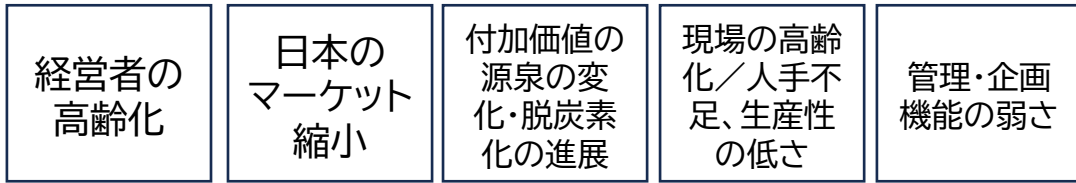
2. 機能・技術を軸としたロールアップ型の事業承継M&Aを志向



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

セレンディップの成長戦略

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

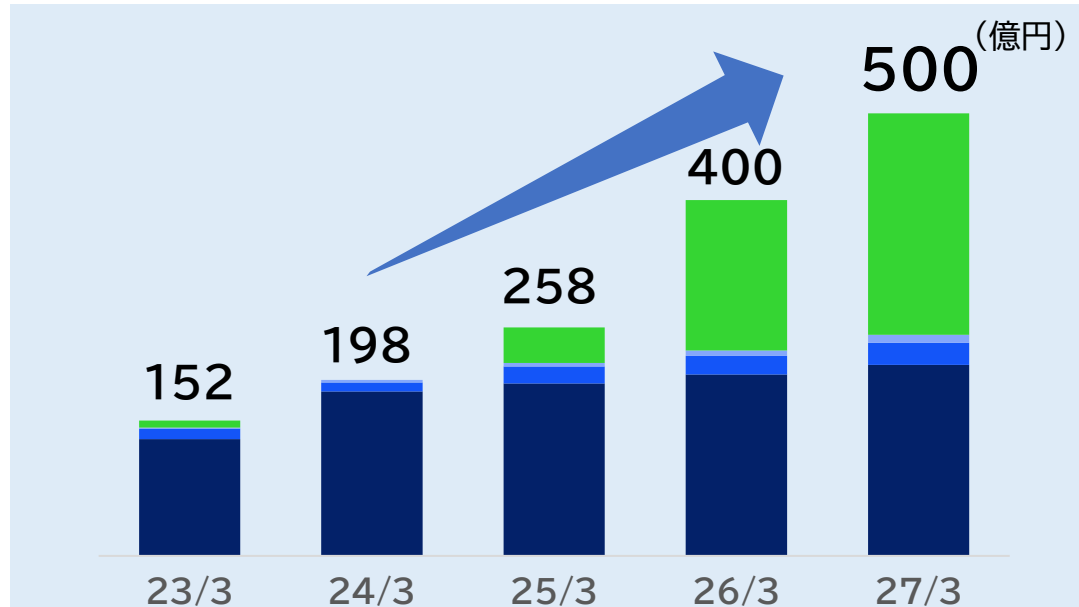
インベストメント
事業

2027年3月期

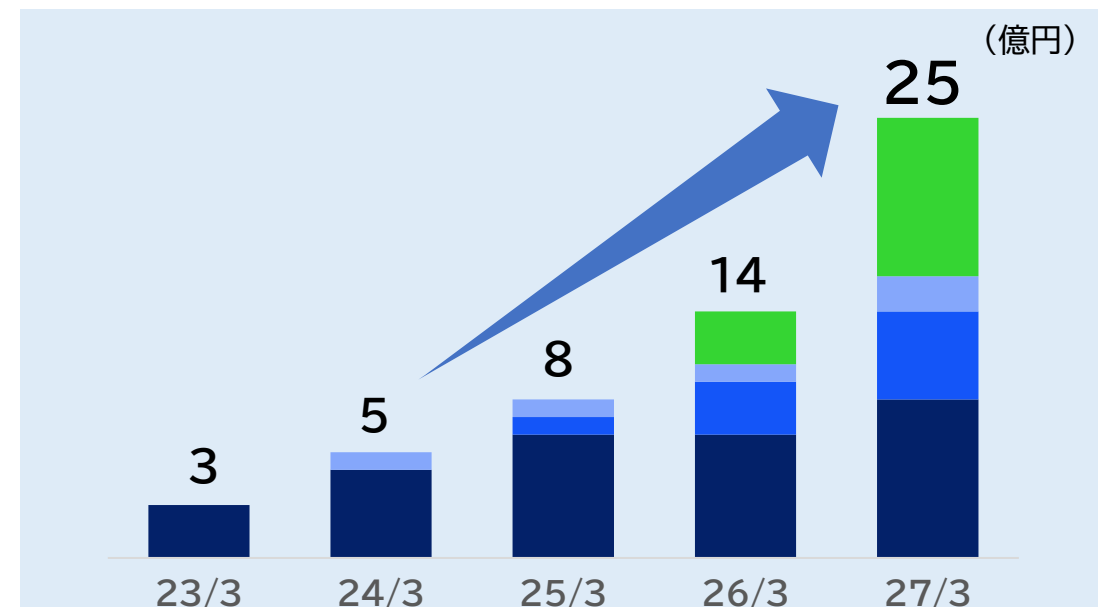
セレンディップ・チャレンジ500 | 財務ハイライト

- 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

【2025年3月期 第3四半期】 連結業績サマリ

- 売上高は、第3四半期累計で**過去最高を更新**
- 新規M&A関連費用230百万円を営業費用、借入等に係る営業外支払手数料158百万円を計上した結果、営業利益・経常利益は減益
- 当期純利益は、**M&Aに伴う負ののれん発生益2,436百万円を特別利益として計上し、前年同期比4.6倍**

売上高

15,458百万円

前年同期比 **+4.4pt**
前年同期 14,813百万円

営業利益

488百万円

前年同期比 **-20.6pt**
前年同期 615百万円

経常利益

462百万円

前年同期比 **-37.1pt**
前年同期 734百万円

親会社株主に帰属する
当期純利益

2,544百万円

前年同期比 **+364.2pt**
前年同期 548百万円

業績予測の修正(連結)

- 売上高は、オーガニック成長に非連続成長を上乗せし**2ケタ上方修正**
- 営業利益・経常利益は、一過性の新規M&A関連費用、借入等に係る営業外支払手数料を計上するも、新規M&Aによる非連続成長が吸収し、**概ね期初予測を確保**
- エクセル・イワサのM&Aに伴う負ののれん発生益により**当期純利益は対期首予測5.0倍**に大幅上方修正。一過性費用を除く**実質的な営業利益・経常利益は対期首予測2ケタ増益**見込み

(単位:百万円)	FY2025 期初予測 (5/8公表)	FY2025 今回予測	増減 (増減率)	うち 一過性要因	一過性要因 除く実質予測
売上高	21,800	24,900	+3,100 (14.2%)	—	24,900 (+14.2%)
営業利益	800	815	+15 (1.9%)	▲230	1,045 (+30.6%)
経常利益	735	690	▲45 (▲6.1%)	▲388	1,078 (+46.7%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	546	2,770	+2,224 (407.3%)	+2,048	722 (+32.2%)
1株当たり当期純利益 (単位:円 銭)	121.08	613.48	—	—	—

戦略的ロールアップ型M&Aと海外進出

- 戦略的に、既存子会社と同様の機能・技術を持つ企業を新たに連結子会社化(ロールアップ型M&A)
- 海外拠点を持つエクセル社の参加により、**当社のグローバル化が一気に加速**

機能・技術を軸としたロールアップ型の事業承継M&Aを実施

機能・技術

金属プレス加工	佐藤工業	イワキ	
樹脂成型	三井屋工業	エクセル	
デザイン	アペックス	トライシス	
表面加工など	白金鍍金	3社を連結子会社化	
	中核会社		

グループ会社

エクセル・グループの生産基盤を活用し自動車内外装品の海外販路を拡大



THAI EXCELL MANUFACTURING Co., Ltd

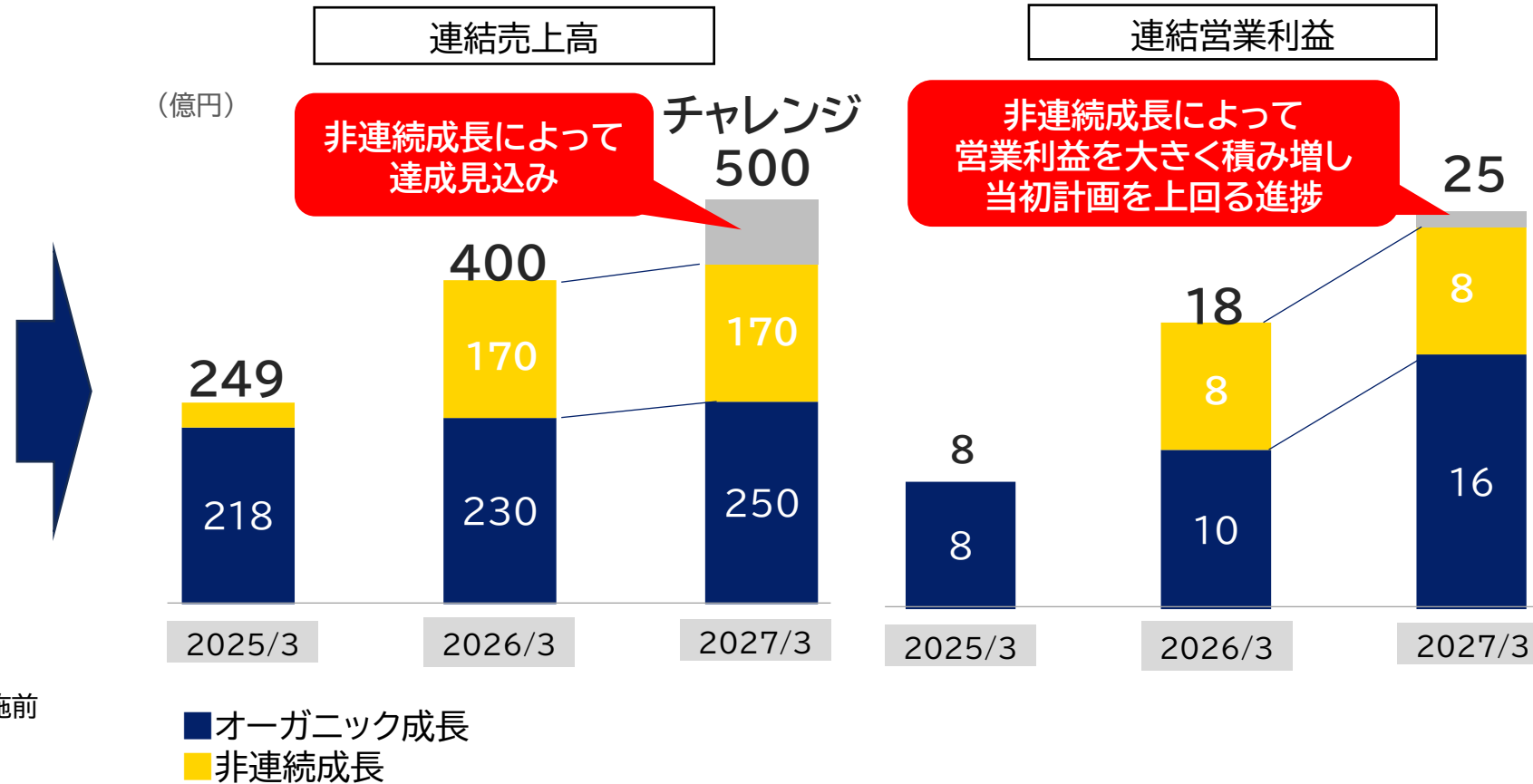
セレンディップ・チャレンジ500達成に向けて前進

- ・ 当期中に4件のM&Aを実施し、非連続成長が一気に加速

「非連続成長」を実現した当期のM&A実績

新規M&A	実施時期	売上高 (億円)
セレンディップ・ロボクロスマーケティング	2024年4月	1
イワキ	2024年10月	71
トライシス	2024年10月	1
エクセル	2024年12月	111
合計		184

※上記「売上高」はM&A実施前



2025年3月期 第3四半期 決算説明会のお知らせ

日程

2025年2月18日(火)

時間

18:00～19:00(質疑応答あり)

形式

オンライン(Zoomウェビナー)

参加方法

以下のURLもしくは
二次元バーコードよりご予約ください



https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_AX0lu8riSZ2Uy-dQZsaL4A