

中期経営計画(2025年3月期-2027年3月期)
セレンディップ・チャレンジ500
アップデート(2025年3月期)

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

2025年6月30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. 中期経営計画アップデート
セレンディップ・チャレンジ500
成長戦略
投資・財務戦略
5. リスク情報
6. Appendix



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. 中期経営計画アップデート
セレンディップ・チャレンジ500
成長戦略
投資・財務戦略
5. リスク情報
6. 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

私たちが大切にする価値観
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、予想外のものを見出すことを意味します。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. 中期経営計画アップデート
セレンディップ・チャレンジ500
成長戦略
投資・財務戦略
5. リスク情報
6. 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	11億4273万円(2025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 66名(2025年3月末現在) グループ全体 1273名(2025年3月末現在)
決算月	3月

グループ会社一覧

モノづくり事業

国際競争力が高く、サプライチェーンが強固な分野

金属プレス加工



自動車
精密部品製造

※佐藤工業株式会社と株式会社イワ中は、2025年4月1日をもって合併し、ユニクレア株式会社としてスタートいたしました。

樹脂成型

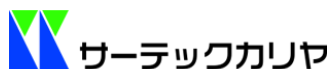


自動車
内外装部品製造



自動車部品ダクト等の樹脂成型品の開発・製造

めっき加工



自動車部品の
表面処理

※2025年7月
グループイン

デザイン

Apex



Turning your ideas into reality.

開発段階における
試作品製作・デザイン

TRISYS

SOFTWARE ENGINEERING

ゲーム・アプリ・電子玩具
等IT業務の受託開発

企画開発



ファクトリーオートメーション装置製造

ビューティーテック



業務用美容器開発・
製造・販売

プロフェッショナル・ソリューション事業

モノづくり事業承継プラットフォームを強化する企業



プロ経営者派遣、
コンサルティング



設計・開発・ITエンジニア
派遣、ソフトウェア開発



協働ロボット販売・
レンタル

インベストメント事業

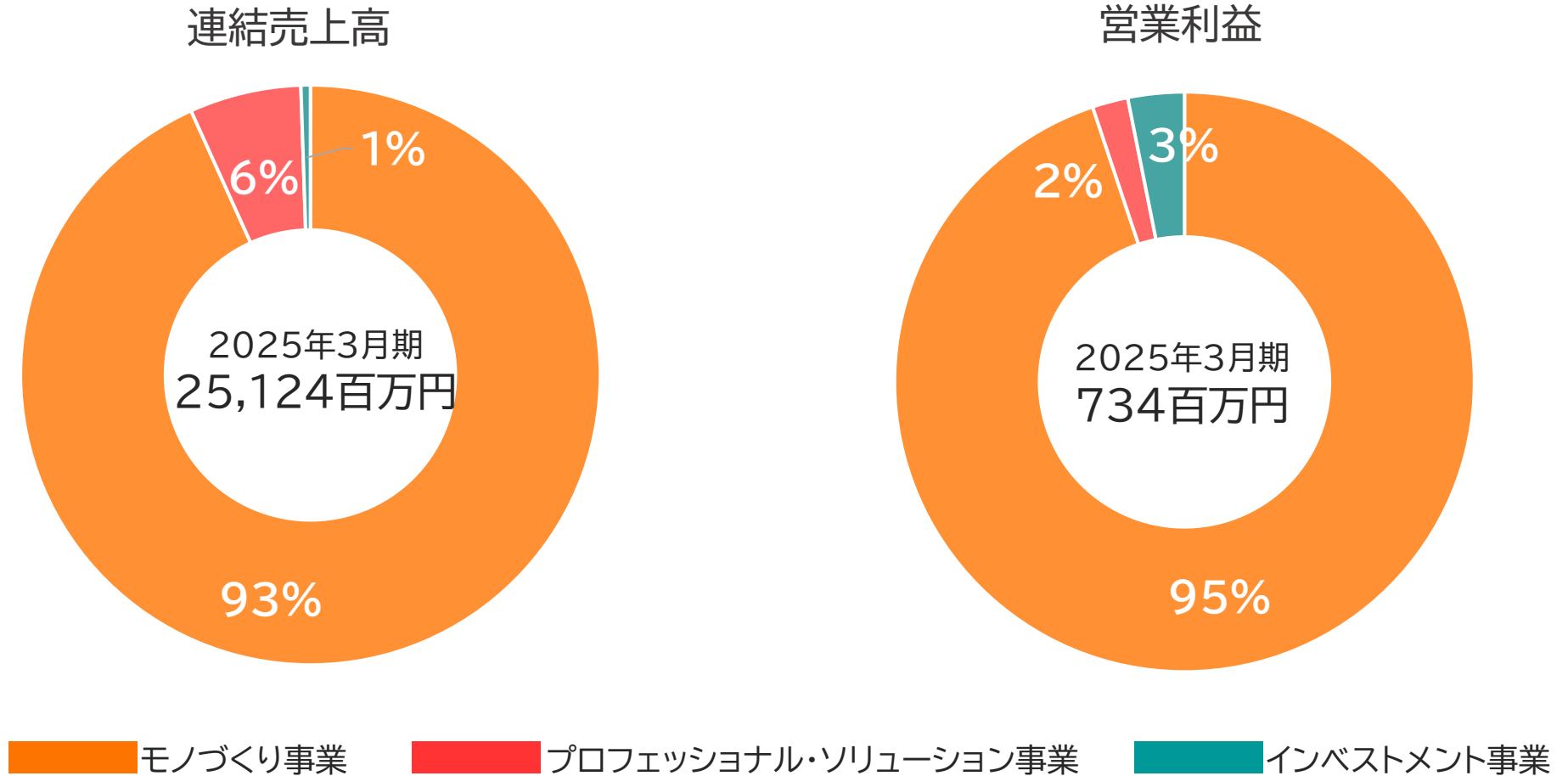
投資やフィナンシャル・アドバイザー



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

事業セグメント構成比

- 売上高、営業利益ともにモノづくり事業が大半をしめる



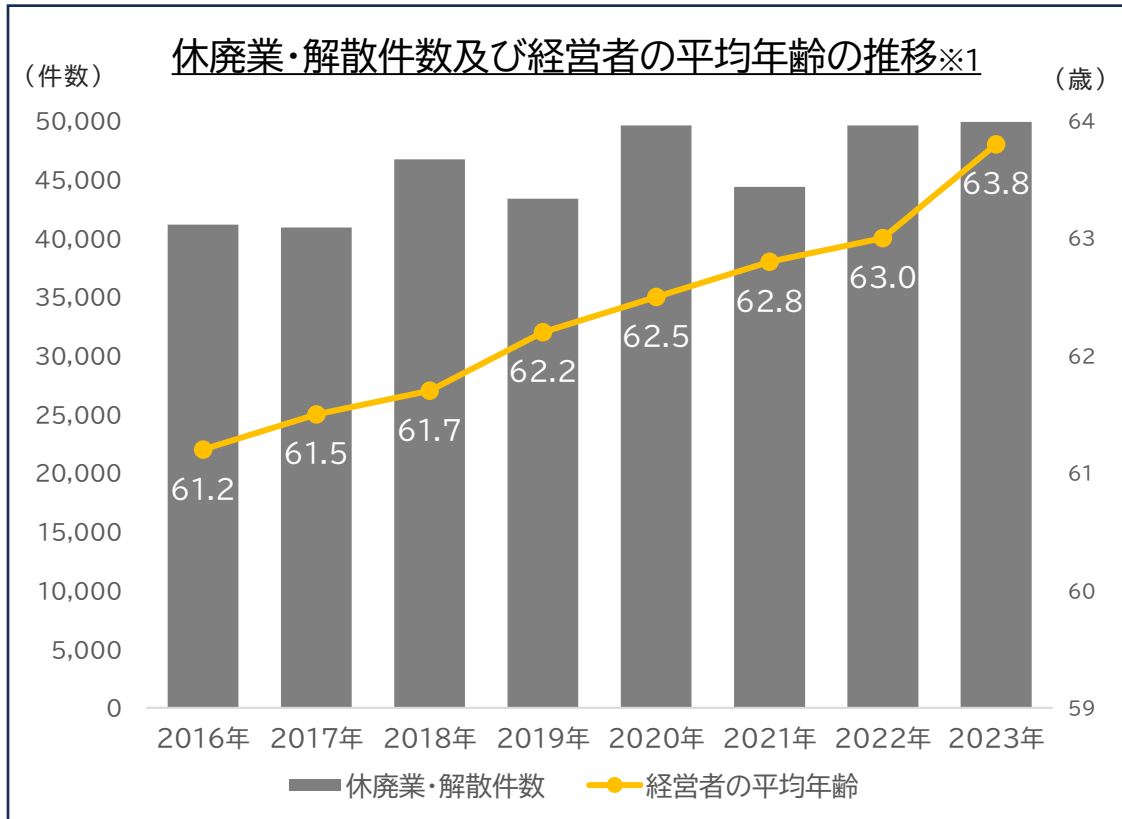


Index

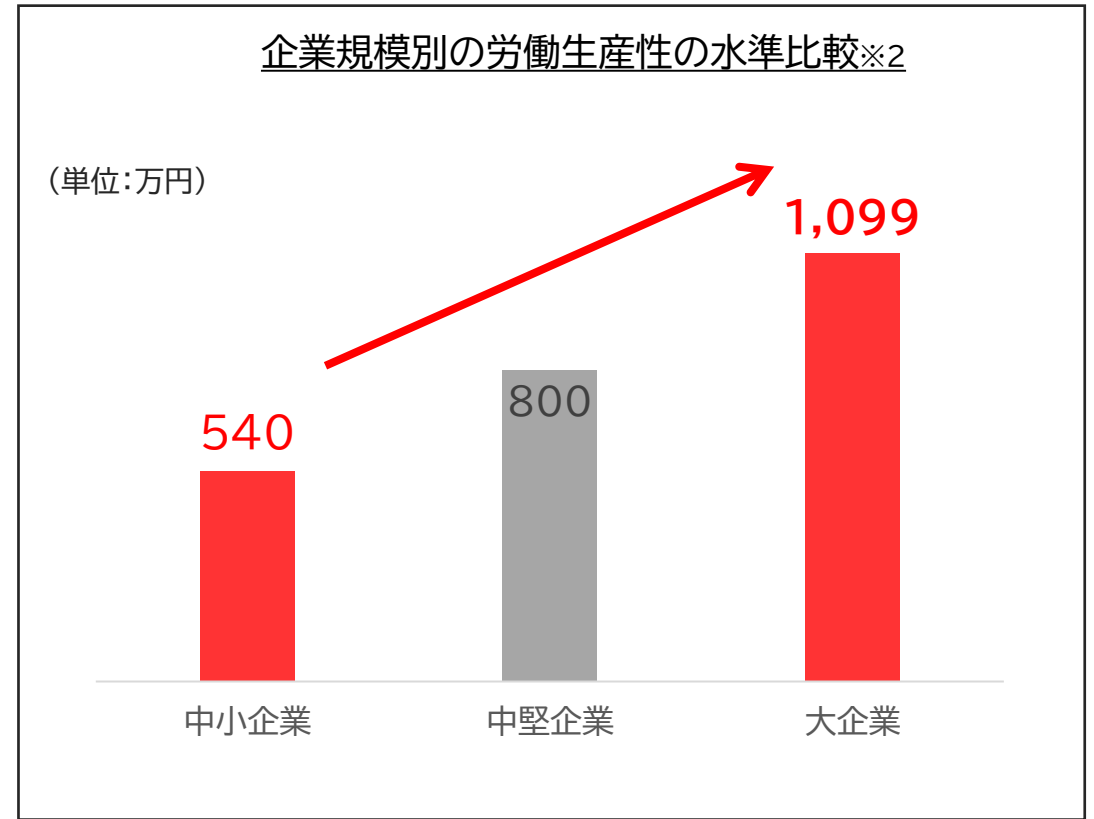
1. 当社のミッション・ビジョン・バリュー
2. 会社及び事業概要
3. **当社を取り巻く環境と
課題を解決するビジネスモデル**
4. 中期経営計画アップデート
セレンディップ・チャレンジ500
成長戦略
投資・財務戦略
5. リスク情報
6. Appendix

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)



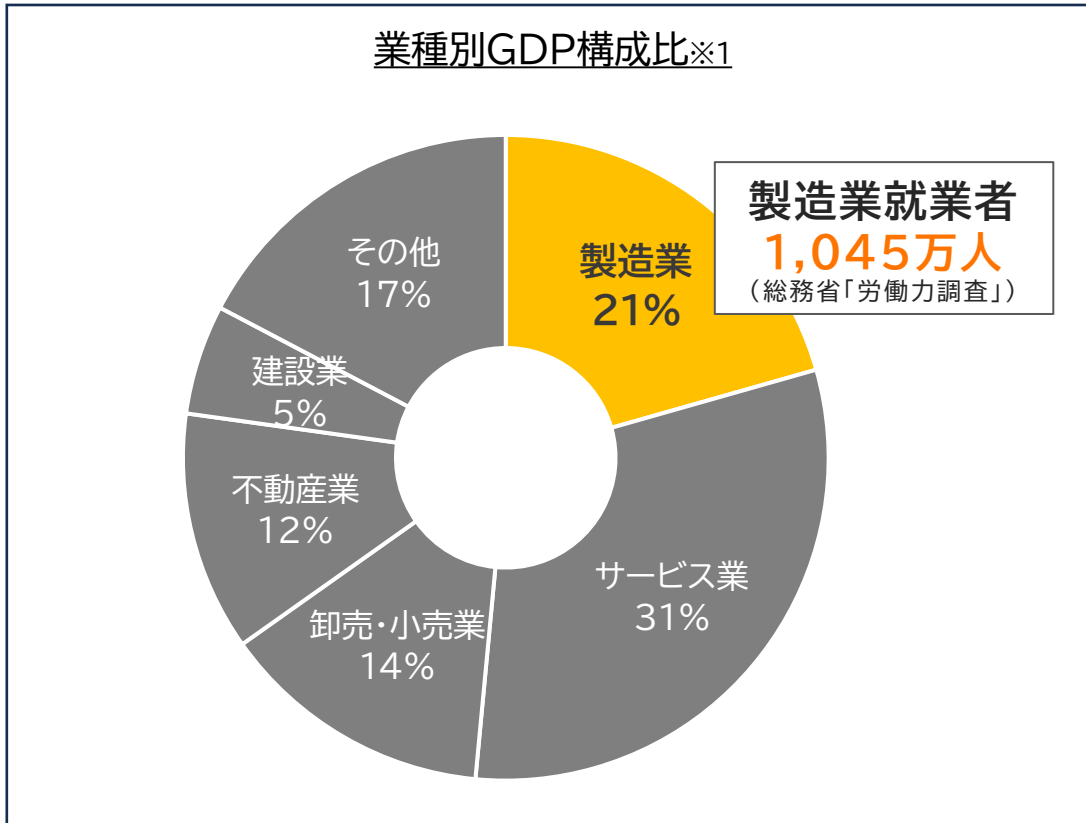
※2 中小企業庁「2022年版中小企業白書」をもとに当社作成

事業承継M&Aへの圧倒的需要

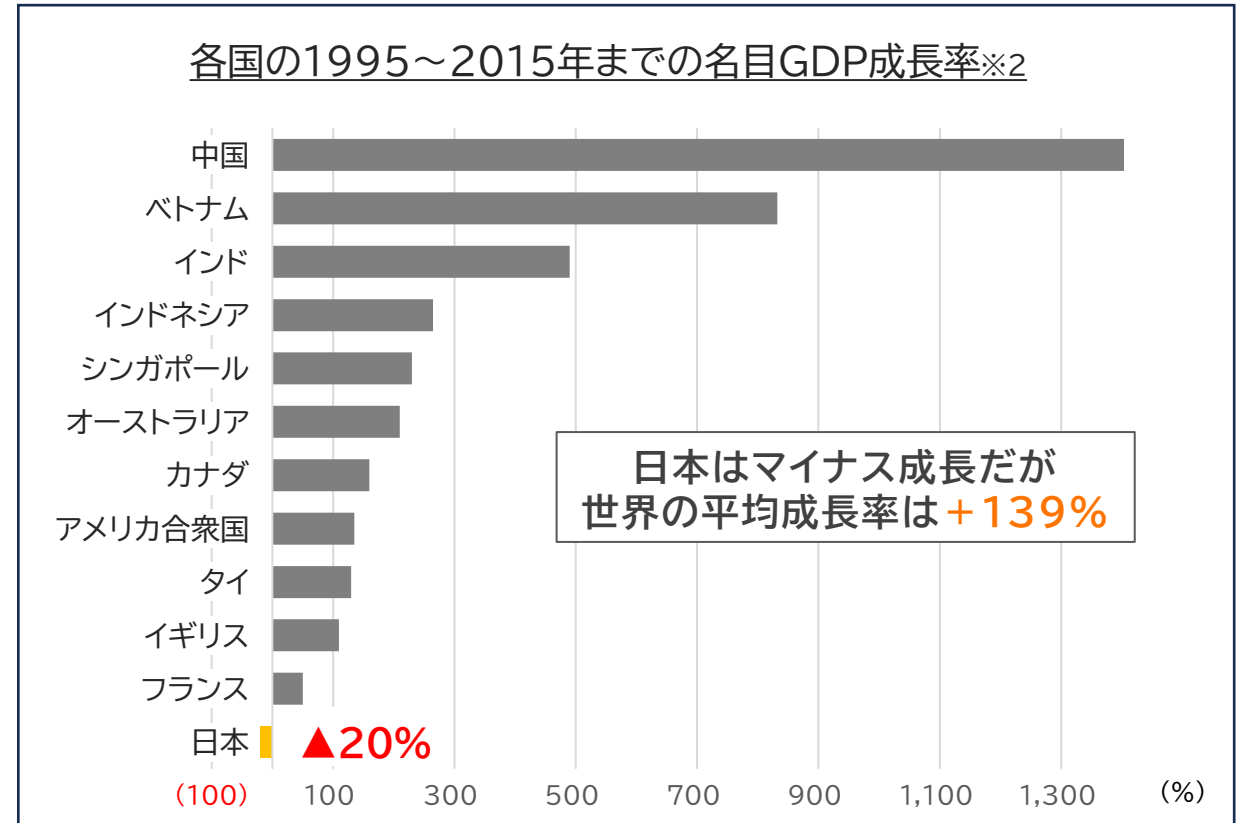
低い中堅・中小企業の生産性

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



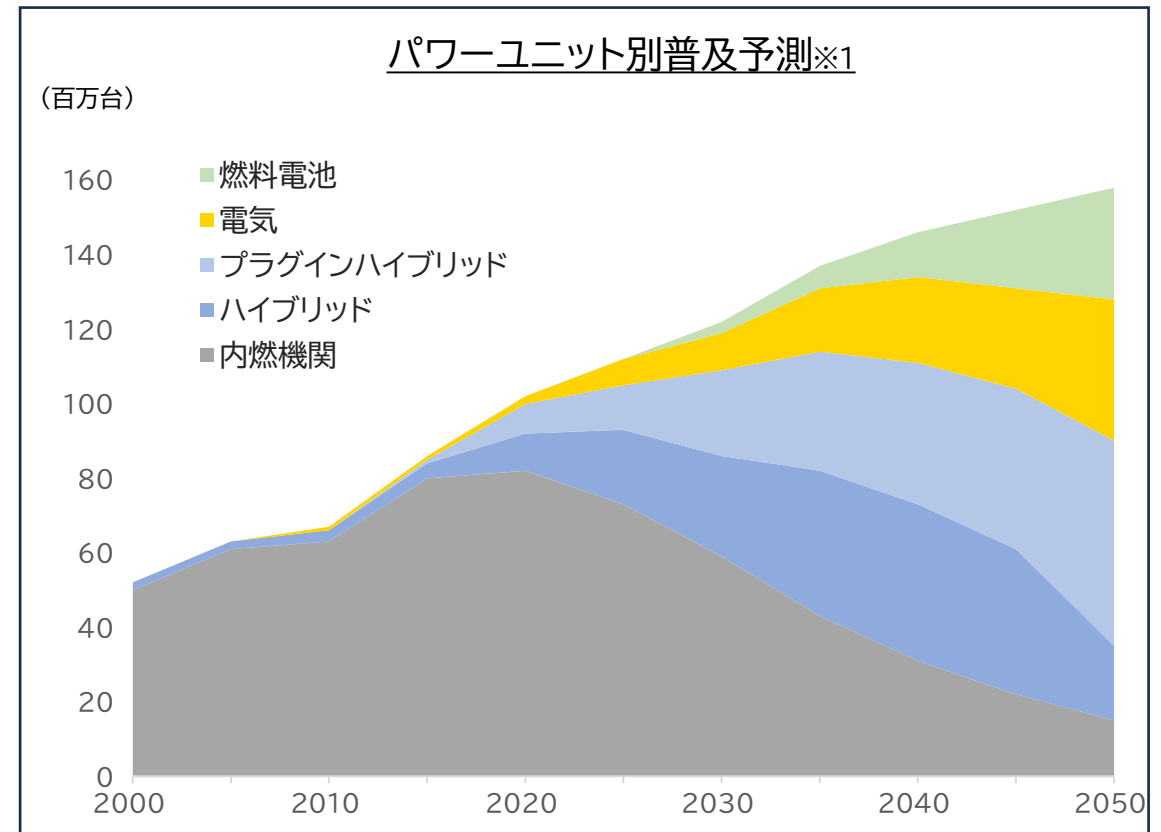
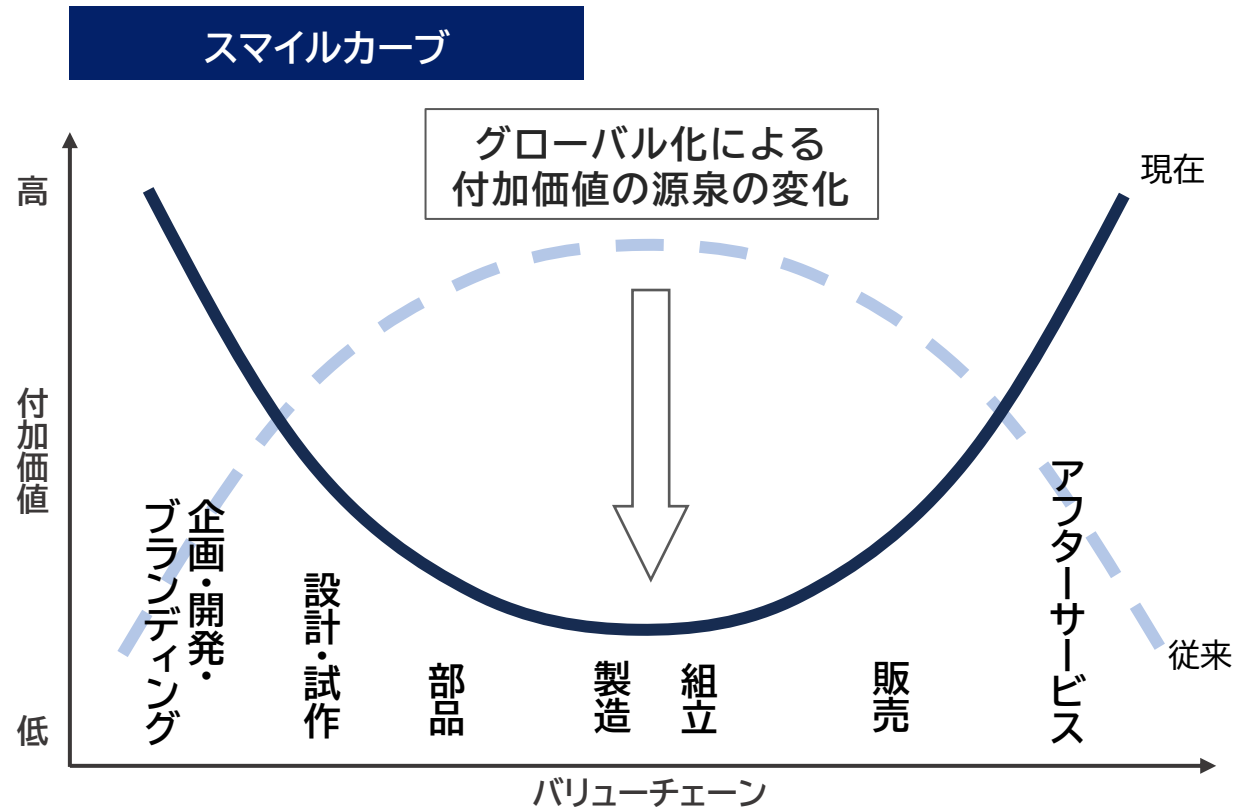
※2 藤井聡氏「10%消費税」が日本経済を破壊する:今こそ真の「税と出社赤い保証の一体改革」をより当社作成

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



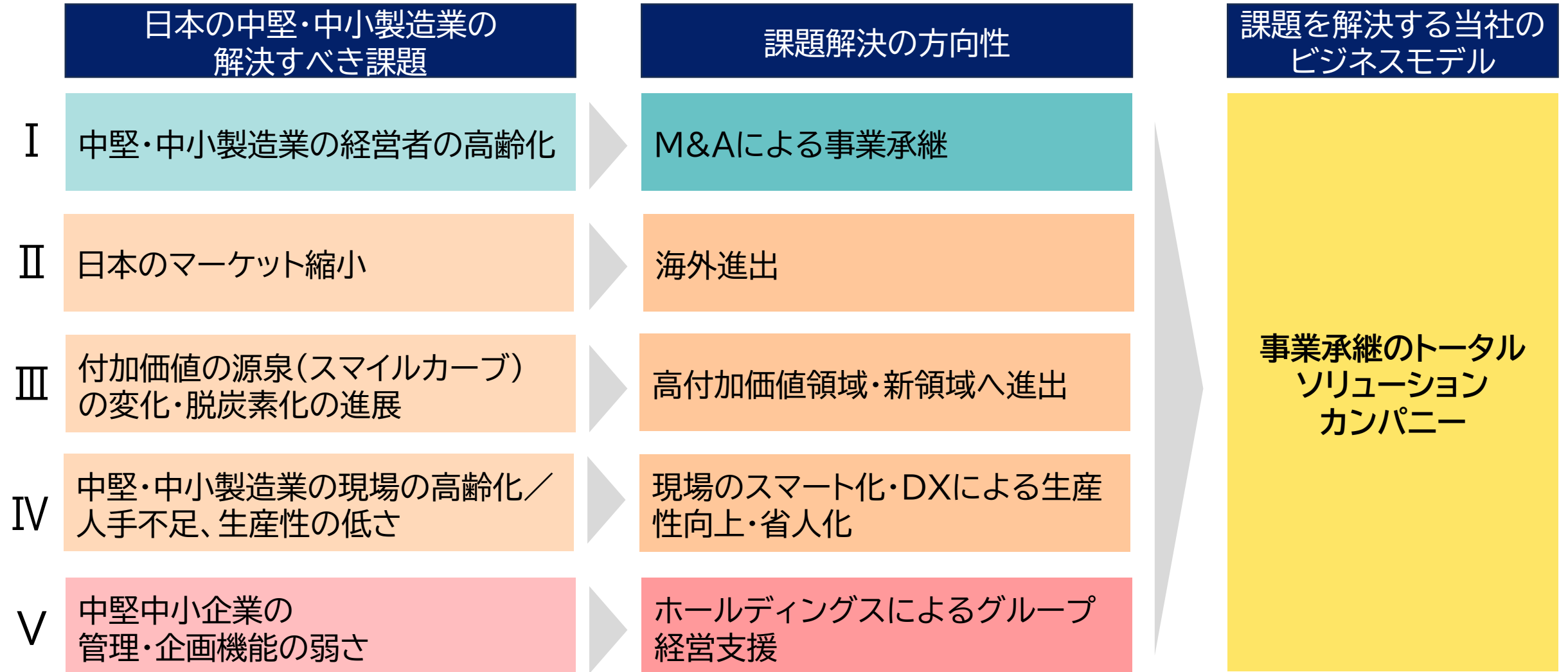
※1 IEA・ETP「2022年版中小企業白書」をもとに当社作成

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

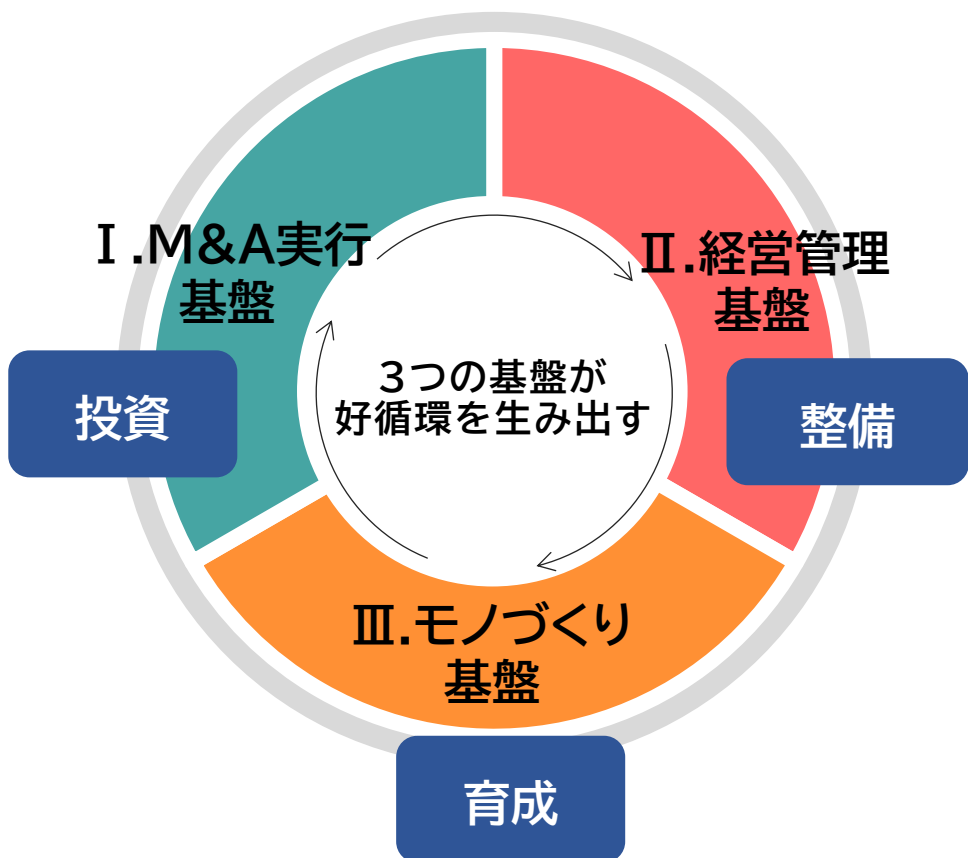
- 当社は、日本の中堅・中小製造業の課題を解決する事業承継のトータルソリューションカンパニー



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

「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チャンネル開拓、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

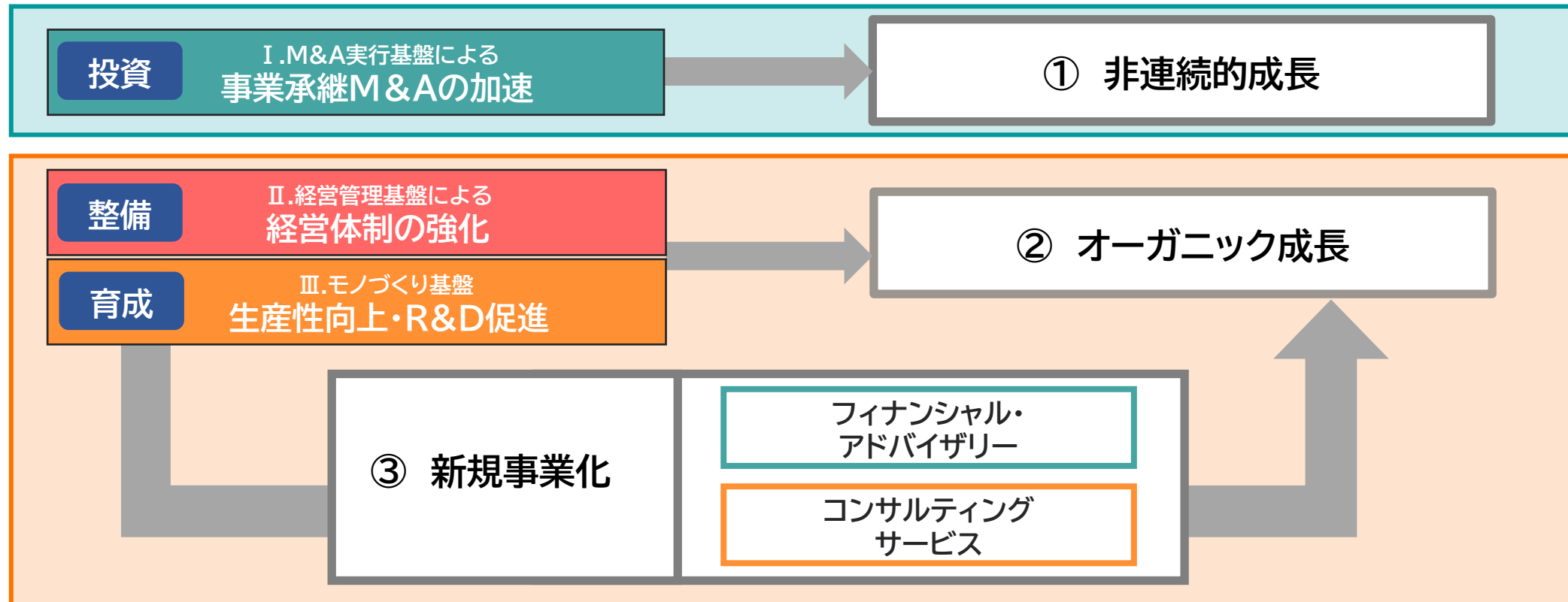
育成

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

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

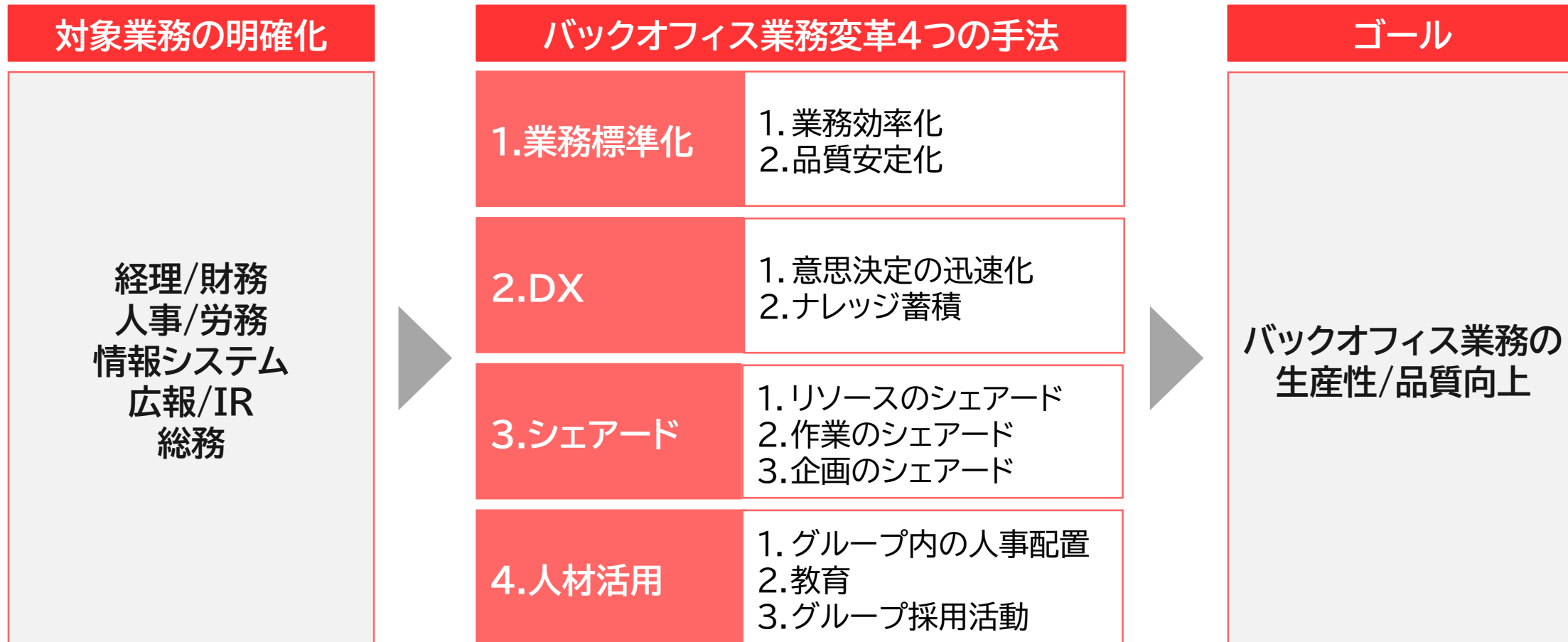
- 標準化されたガバナンスの仕組み
- 標準化されたプロジェクトマネジメント手法
- グループ共通のキャッシュ・マネジメント・システム

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

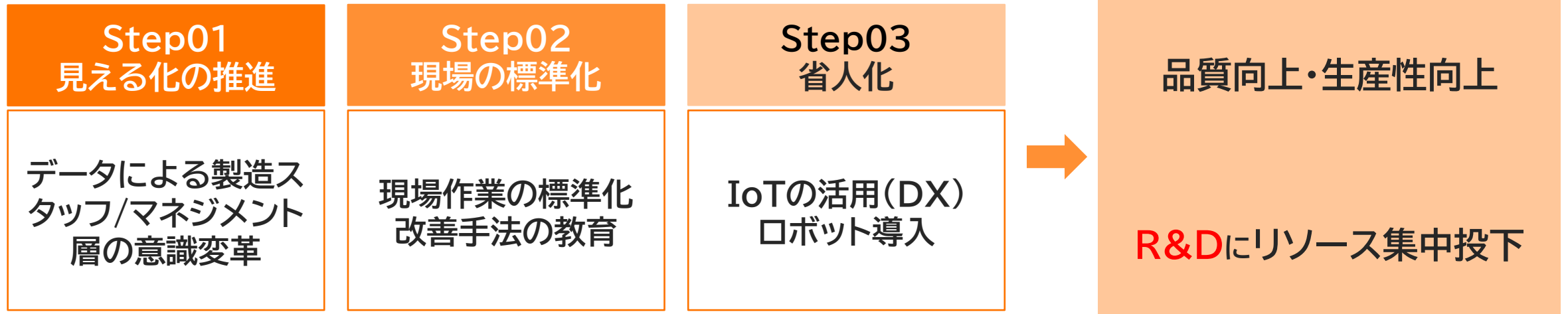
- バックオフィス業務を標準化/DX/シェアードすることで生産性/品質向上を実現



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)



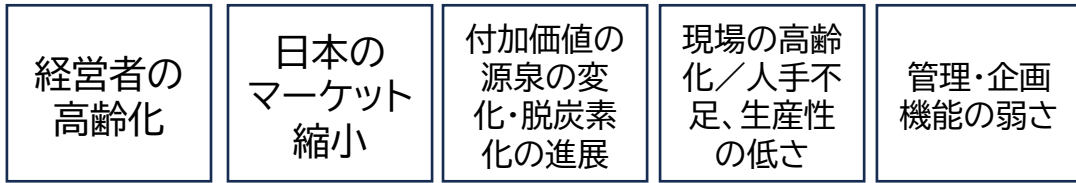
Index

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. 中期経営計画アップデート
セレンディップ・チャレンジ500
成長戦略
投資・財務戦略
5. リスク情報
6. 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

400億円

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%

198億円

252億円

2024年3月期
(実績)

2025年3月期
(実績)

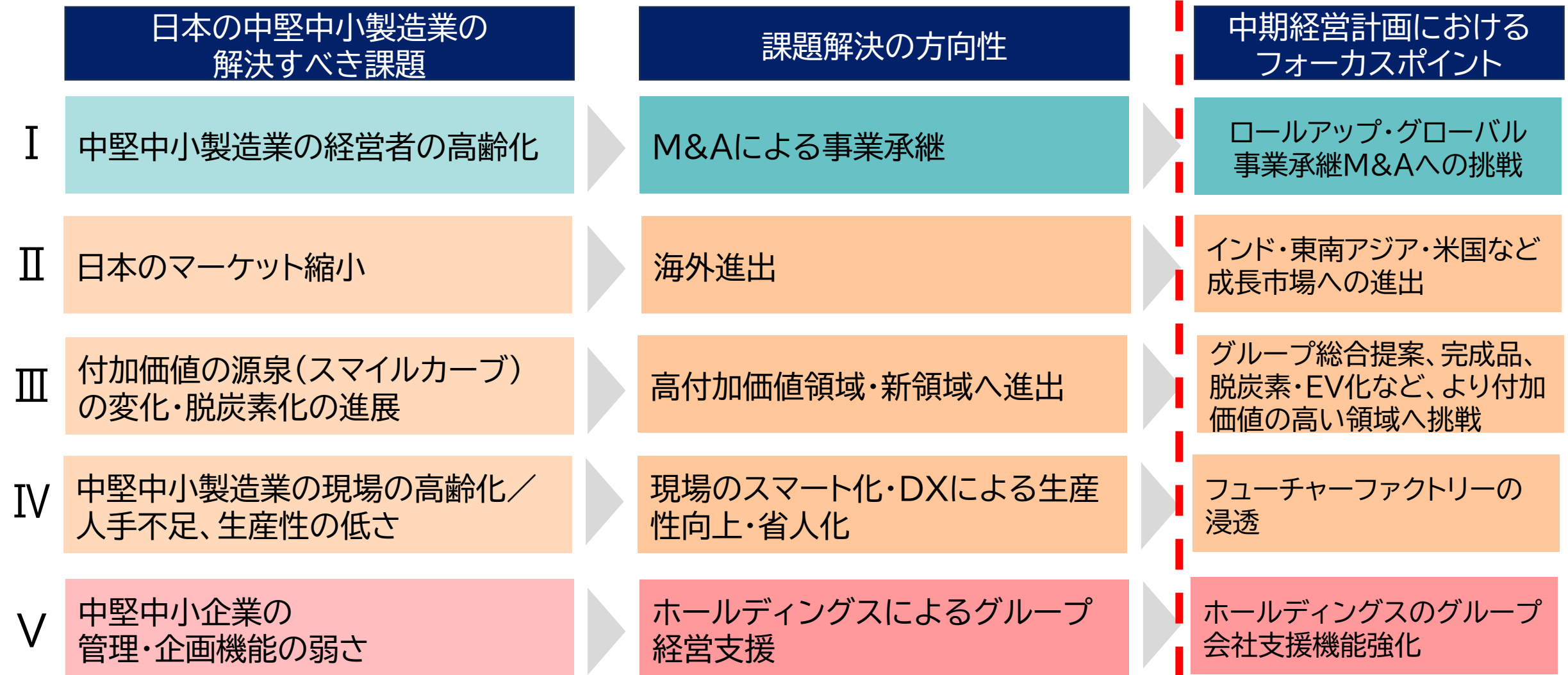
2026年3月期

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達成に向けて大きく前進

- 2025年3月期のM&A実績は4件。M&Aによる非連続成長が堅調に推移しており、中期経営計画の前倒し達成視野
- 2025年内に中期経営計画のアップデートに向けた検討を開始

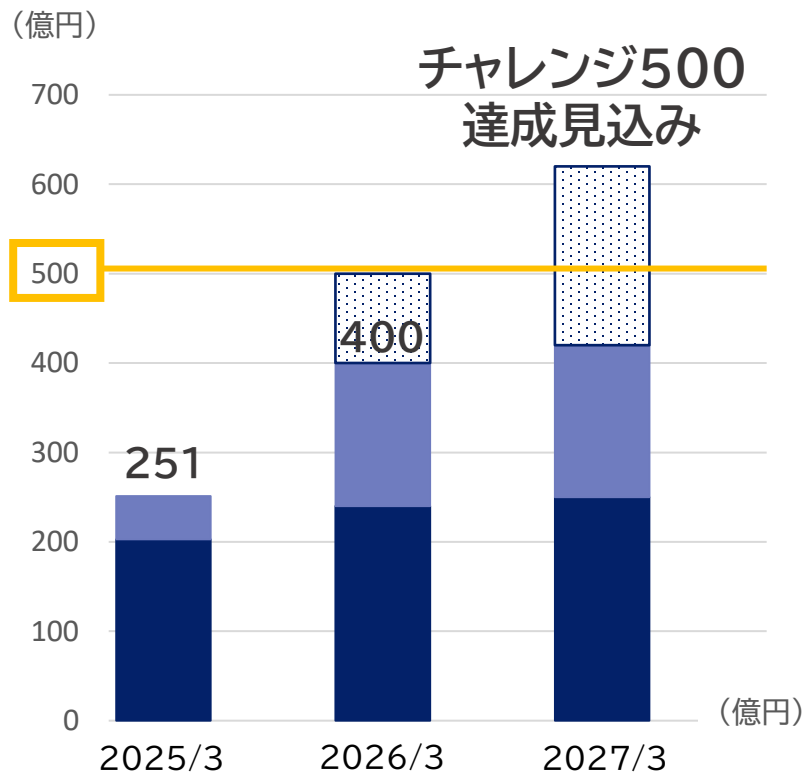
「非連続成長」を実現したM&A実績

(単位:億円)

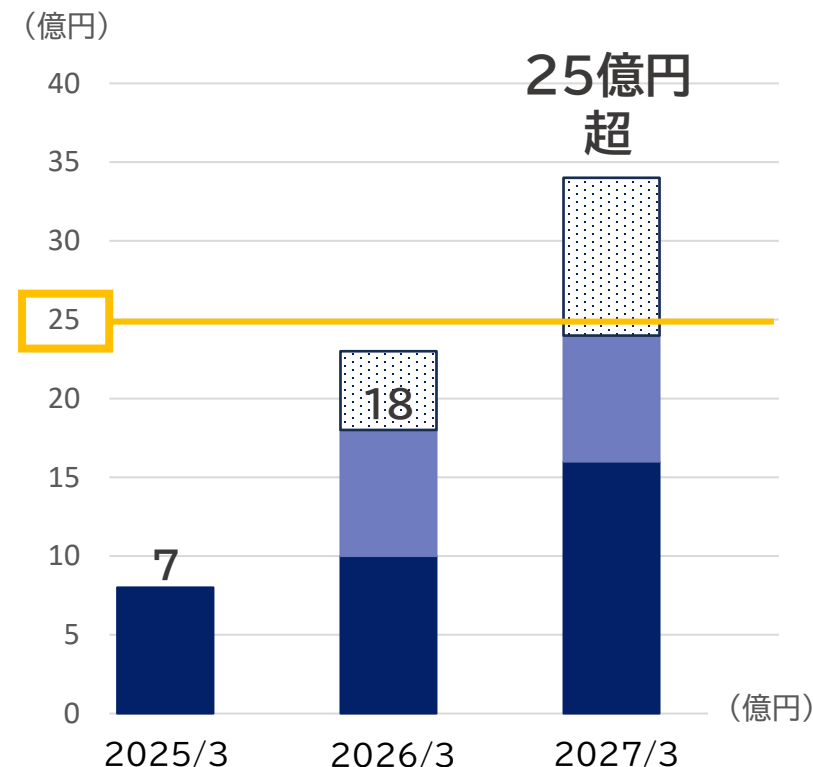
主な新規M&A	売上高	営業利益
2025年3月期		
イワキ	71	▲4
エクセル	111	8
2026年3月期以降		
サーテックカリヤ	216	11

※ 上記の数値はM&A実施前
 ※ サーテックカリヤについては、2026年3月期3Qより連結計上予定

連結売上高



連結営業利益



オーガニック成長
 非連続成長(イワキ・エクセル他)
 非連続成長(サーテックカリヤ)

セレンディップ・チャレンジ500を達成するためのKPI(要約)と進捗

	2027年3月期 KPI	2025年3月期実績		関連ページ	
事業承継M&A	M&Aによる連結売上高	250 億円	48 億円	進捗率19.2%、 来期からは今期 M&Aした子会社 の業績がフルイ ヤーで計上される	P.27
	グループ全体のM&A件数	年間 3~5 件	年間 4件		P.34
海外進出	海外売上高	40 億円	15 億円	海外拠点を持つエ クセル・グループ の連結子会社化 が寄与	P.36
	取引海外メーカー	5 社	2 社		P.36
高付加価値領域へ 進出	高付加価値領域売上高	30 億円	27 億円	順調に進捗	P.39
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	15 億円	RXで苦戦してい るものの、概ね順 調に推移	P.45
	DXコンサルタント一人当たり売上高	10%以上増加	2%増加		P.45
グループ会社支援	経営人材輩出	20名以上	7名	順調に進捗	P.47

1

成長戦略

事業承継M&A

海外進出

高付加価値領域、脱炭素・EV化

フューチャーファクトリー

ホールディングスの企画機能強化

2

投資・財務戦略

1

成長戦略

事業承継M&A

海外進出

高付加価値領域、脱炭素・EV化

フューチャーファクトリー

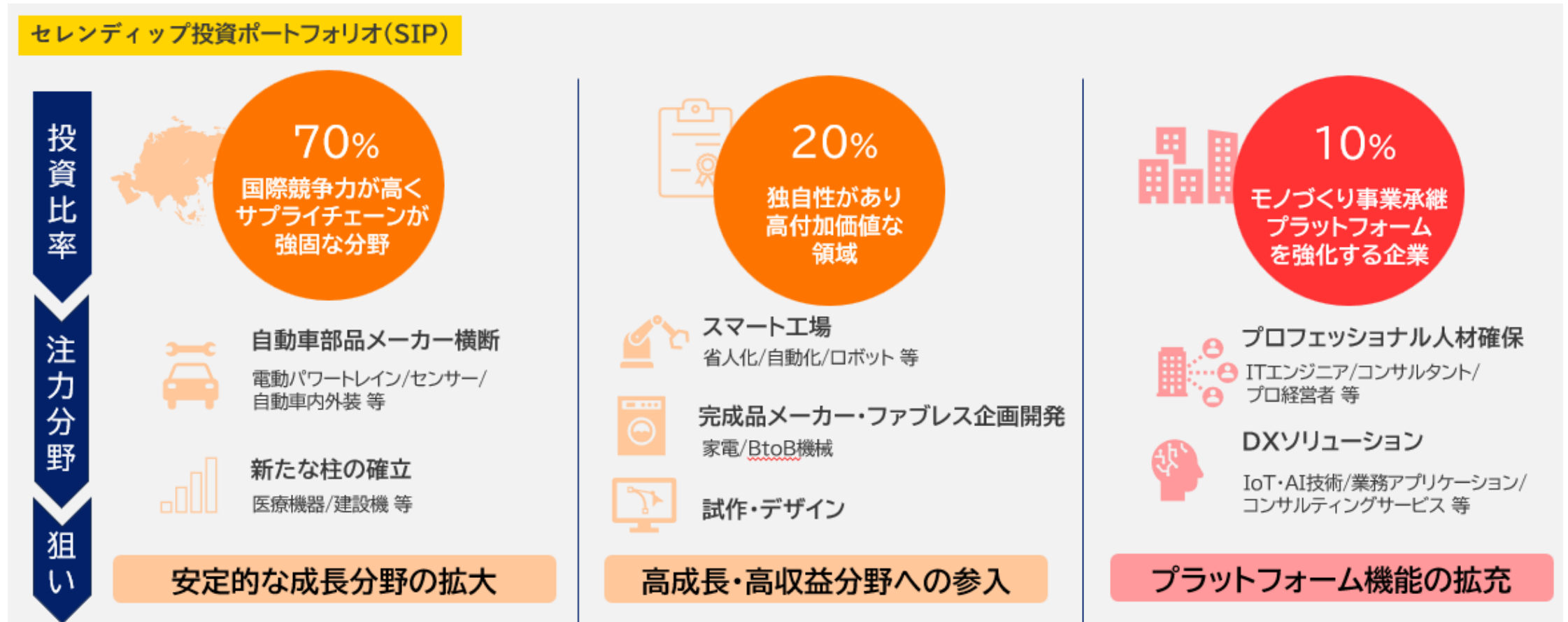
ホールディングスの企画機能強化

2

投資・財務戦略

当社のM&A基本方針 SIP

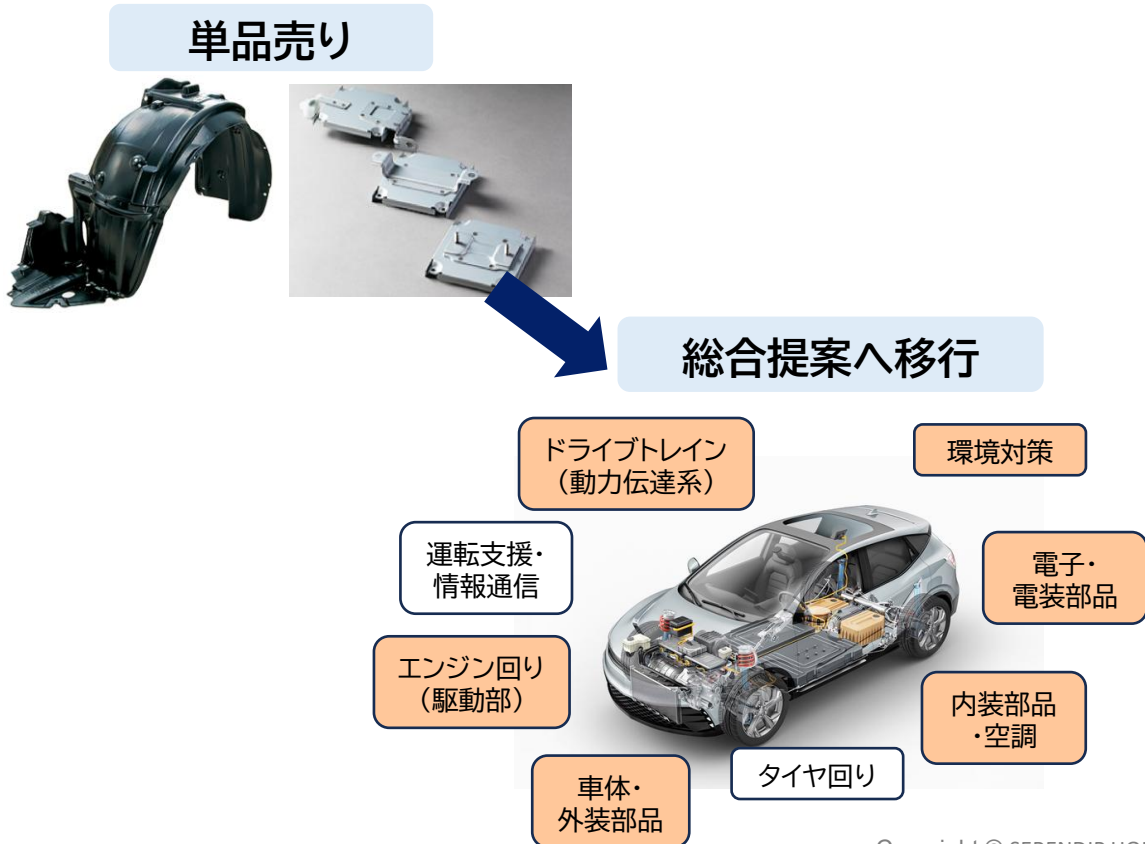
- 安定的な収益獲得分野と、変動性は高いが成長率・利益率の高い分野へ、セレンディップ投資ポートフォリオ(SIP)に従って継続して投資実行
- 成長のためのR&D・設備投資を織り込んだ適切なバリュエーションに基づく投資判断によりM&Aを実行



ロールアップ型M&A着実に実行

- 機能・技術を軸としたロールアップ型のM&Aで、当社グループは単品売りから総合提案できる体制に進化

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

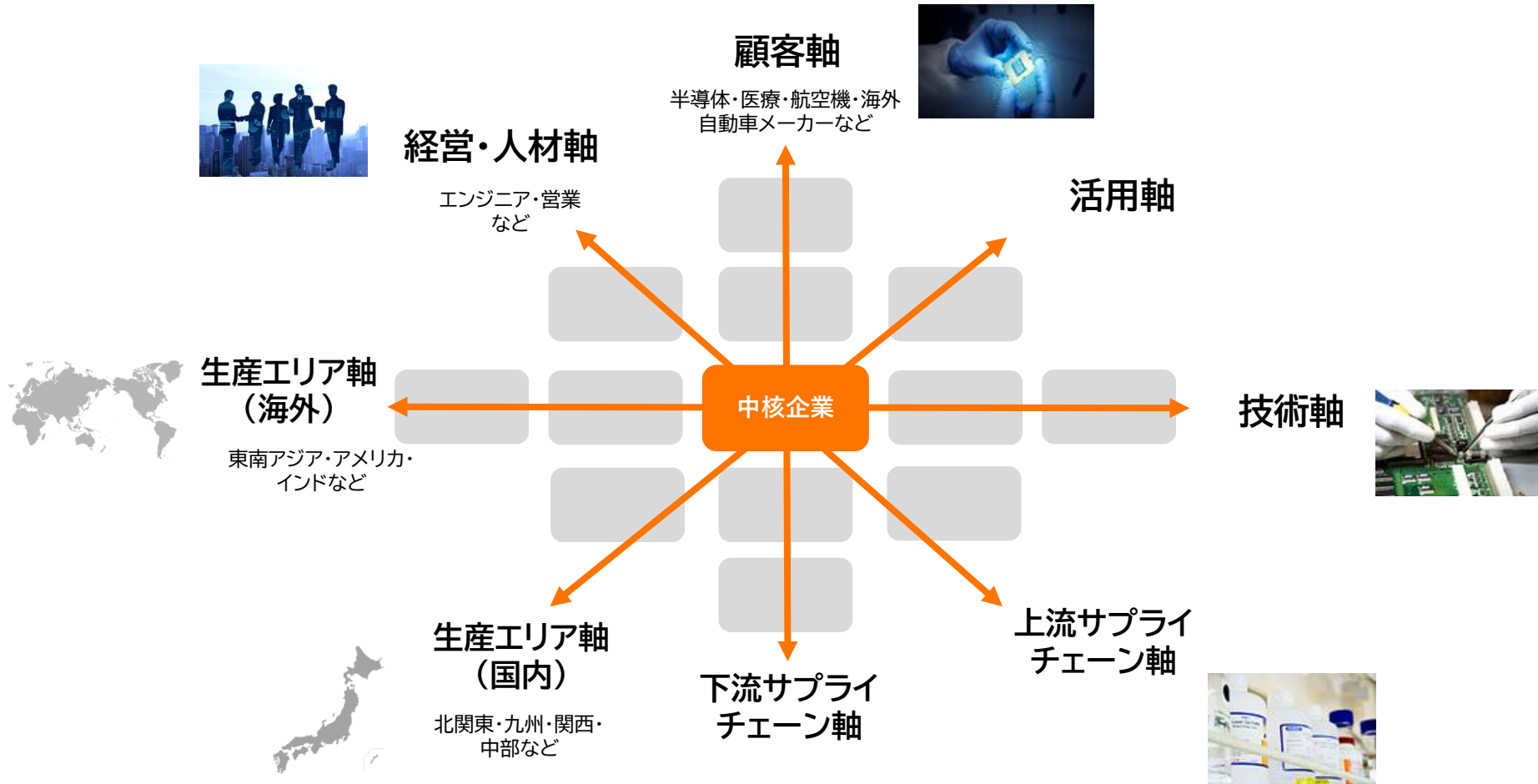


2. 機能・技術を軸としたロールアップ型の
事業承継M&Aを志向

機能・技術	金属プレス加工	ユニクレア (佐藤工業×イワキ)		2025年4月合併
	樹脂成型	三井屋工業	エクセル	
	デザイン	アパックス	トライシス	
	表面加工など	白金鍍金	サーテック カリヤ	
中核会社				
グループ会社				

中核企業を起点に、ロールアップ型の事業承継M&Aは放射状に拡大・進化

当社の考えるロールアップ型事業承継M&Aの方向性
M&Aテーマは無数に存在する



主なM&Aの実績

- 2014年から、10件以上のM&Aを実施。

会社	投資モデル	株式取得	現在	特記事項
天竜精機株式会社	ストック型	2014年	連結子会社	
佐藤工業株式会社（現 ユニクレア株式会社）	ストック型	2015年	連結子会社	
協立製作所株式会社	フロー型	2017年	売却済み(2020年)	
三井屋工業株式会社	ストック型	2018年	連結子会社	
サンテクト株式会社（現 セレンディップ・テクノロジー株式会社）	ストック型	2018年	連結子会社	
株式会社エムジエク（現 セレンディップ・テクノロジーズ株式会社）	ストック型	2020年	連結子会社	
三河鉱産株式会社	フロー型	2022年	投資中	名古屋銀行グループとの共同出資
株式会社アペックス	ストック型	2023年	連結子会社	
白金鍍金工業株式会社	ものづくりファンド	2023年	投資中	
高島ロボットマーケティング株式会社 （現 セレンディップ・ロボクロスマーケティング株式会社）	ストック型	2024年	連結子会社	2025年3月期2Qから業績取込
株式会社レディーバード	ストック型	2024年	連結子会社	2025年3月期1Qから業績取込
勝和産業株式会社	ものづくりファンド	2024年	投資中	
株式会社イワキ（現 ユニクレア株式会社）	ストック型	2024年	連結子会社	2025年3月期4Qから業績取込
エクセル・グループ	ストック型	2024年	連結子会社	2025年3月期4Qから業績取込
株式会社トライシス	ストック型	2024年	連結子会社	2025年3月期4Qから業績取込
コムコグループ	ものづくりファンド	2025年	投資中	
サーテックカリヤ・グループ	ストック型	2025年	連結子会社 (7月1日予定)	2026年3月期2Qから業績取込

1

成長戦略

事業承継M&A

海外進出

高付加価値領域、脱炭素・EV化

フューチャーファクトリー

ホールディングスの企画機能強化

2

投資・財務戦略

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

海外の拠点を狙って攻める

ASEAN

タイを中心に、アジアの一大生産拠点を狙う

北米

世界最大の市場である米国への進出

インド

人口増、自動車販売拡大中のインドへの進出

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
エクセル・グループ、サーテックカリヤのM&Aにより、北米・ASEANでの拠点獲得

3. 海外メーカーの商談獲得

海外売上高

2025年3月期実績 / 2027年3月期計画
15億円 / 40億円

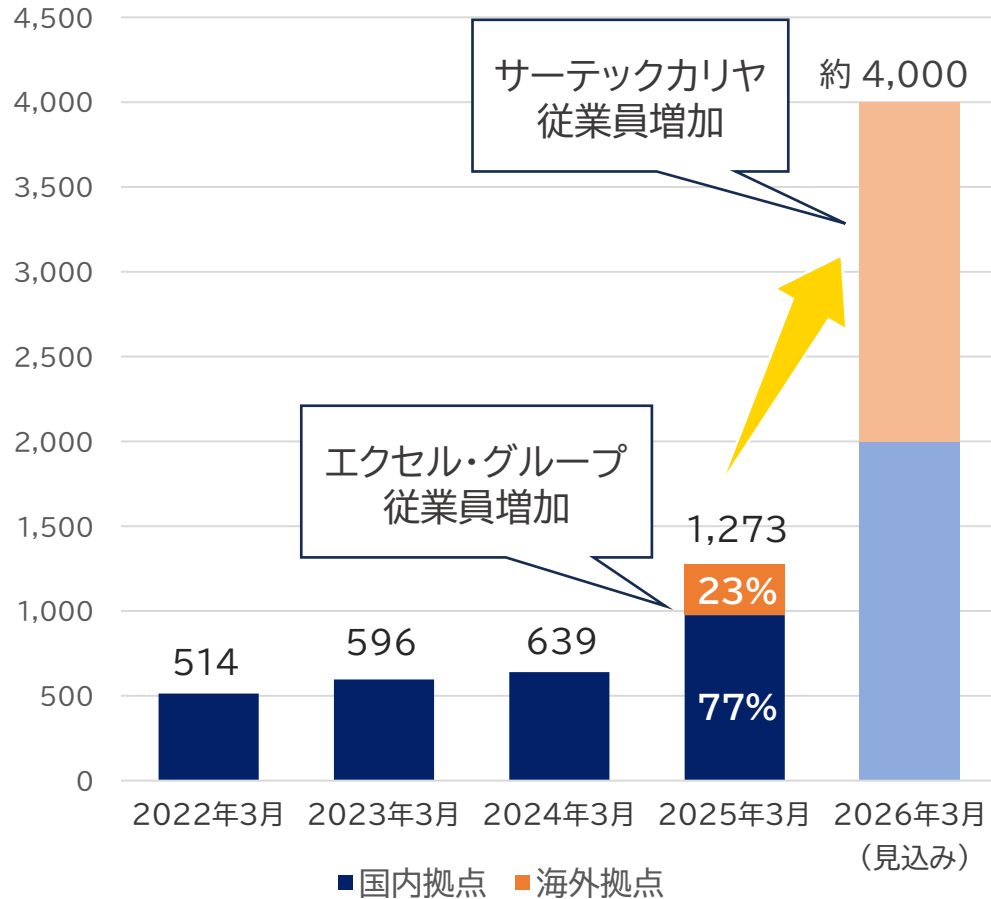
海外メーカーとの取引

2025年3月期実績 / 2027年3月期計画
2社 / 5社

成長する世界市場への拡販を実現するため、M&Aにより世界6カ国に拠点獲得

エクセル・グループ、サーテックカリヤのM&Aにより、北米・ASEANでの拠点獲得。海外拠点で働く従業員割合が大幅に増加。

グループ従業員数の推移



1

成長戦略

事業承継M&A

海外進出

高付加価値領域、脱炭素・EV化

フューチャーファクトリー

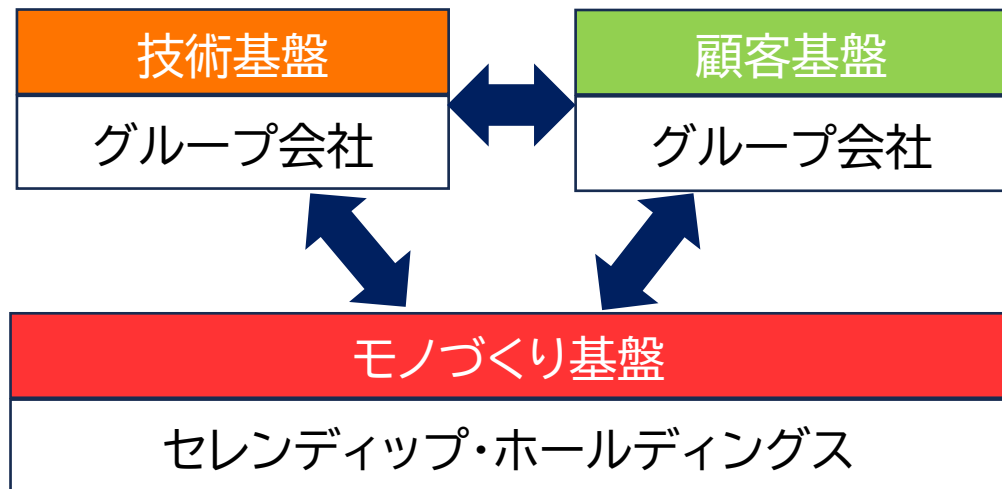
ホールディングスの企画機能強化

2

投資・財務戦略

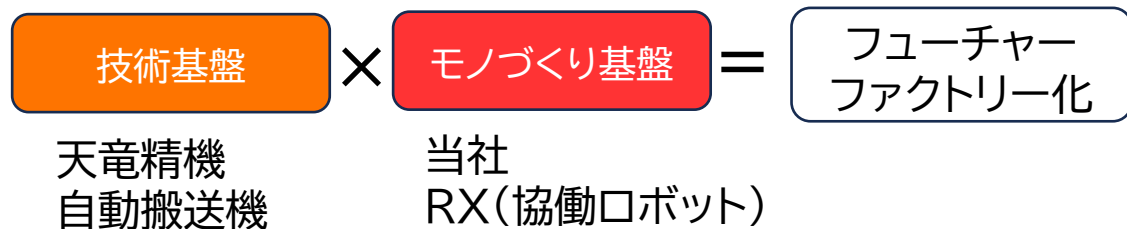
グループ間シナジーを発揮し、付加価値の高い提案を実施

- 当社のグループ間シナジー

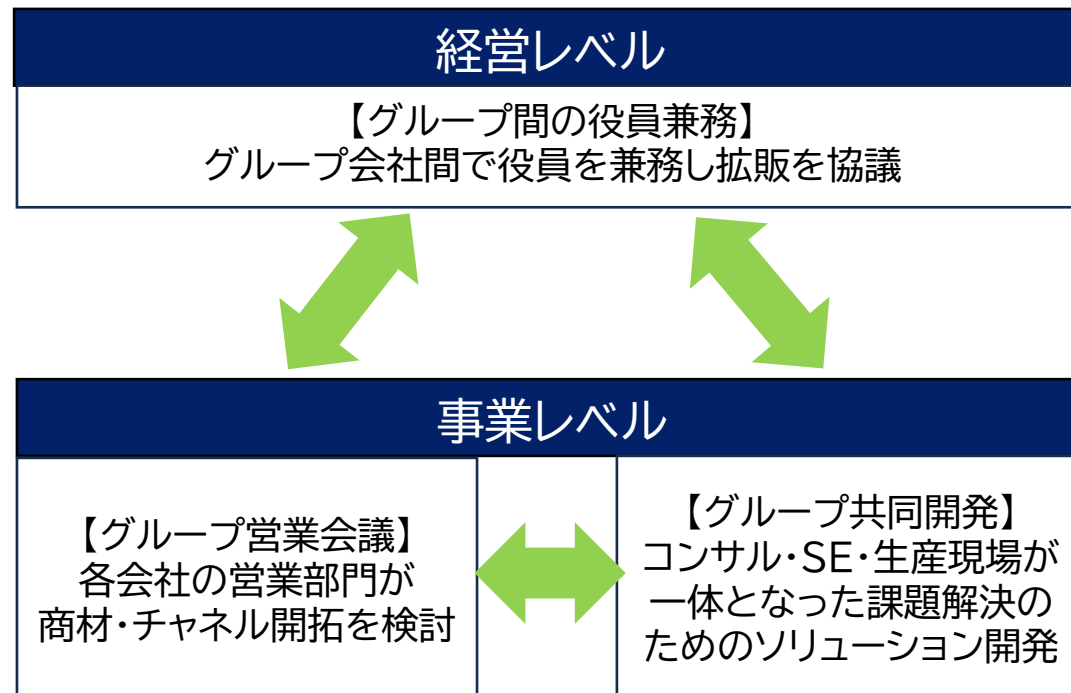


グループ各社が持つ、「技術基盤」「顧客基盤」と、当社がもつ「モノづくり基盤」の組み合わせにより生み出される付加価値を、当社の「グループ間シナジー」と定義

【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

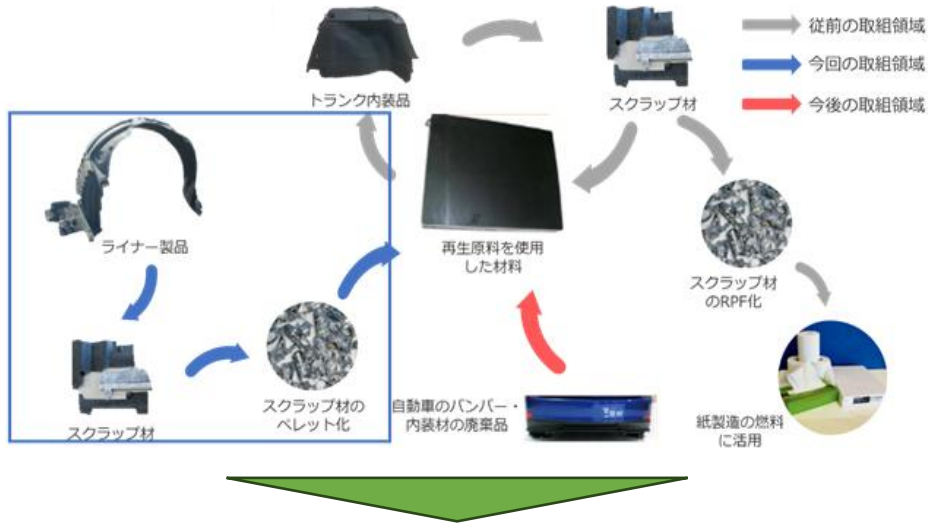


高付加価値領域売上高	
2025年3月期実績	2027年3月期計画
27億円	30億円

高付加価値領域での売上高計上、製品販売の開始

【売上計上済み】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



1. CO2排出量削減による環境負荷の低減とコスト削減
2. 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

MPSを使用したラゲージ等内装製品の
2025年3月期売上高 16億円計上

【新製品発売】完成品市場への進出(美容機器)

ニーズをとら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。

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. シミ取りなど、美容ニーズの多様化



ヘア・頭皮から足先まで全身エステを可能とする8機能16役を搭載

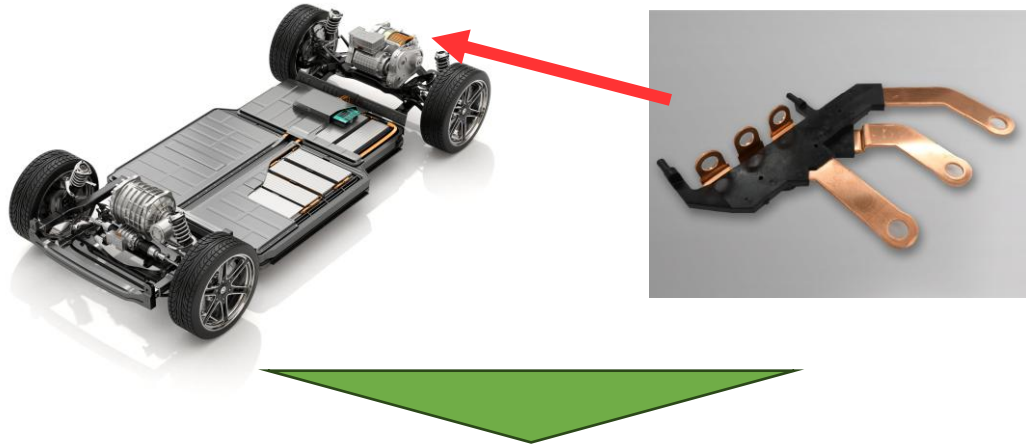
業界初の超多機能な次世代マルチロールマシン
「MetaFit(メタフィット)」を企画・開発
2024年10月より発売開始

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

【開発完了・提案中】 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

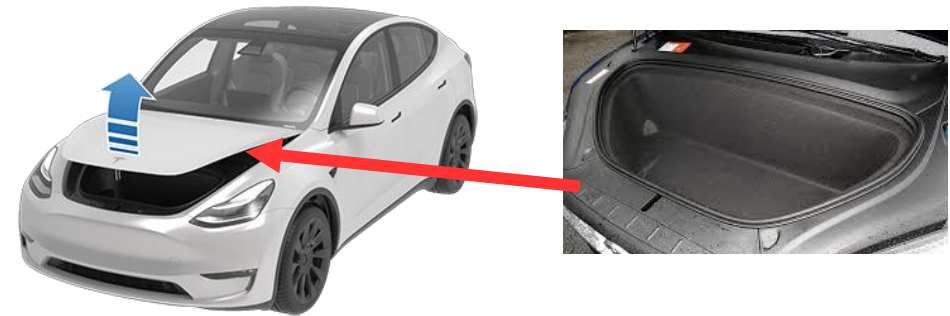


金属を樹脂で巻くというインサート成形技術によって、EV化で需要が増大するバスバーを製造

産業用機械向けバスバーについては
2025年4月より量産納品開始

【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

1

成長戦略

事業承継M&A

海外進出

高付加価値領域、脱炭素・EV化

フューチャーファクトリー

ホールディングスの企画機能強化

2

投資・財務戦略

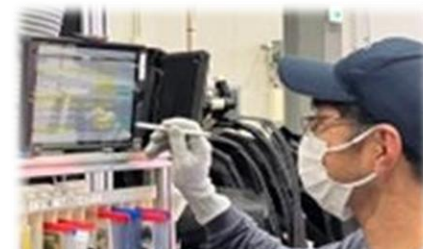
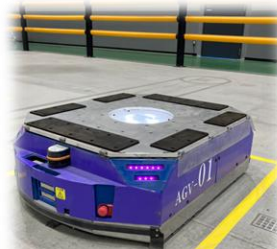
セレンディップ・フューチャーファクトリー / 三井屋工業(株)東北工場

- 2025年4月 徹底した省人化で**生産性2倍**を実現した三井屋工業(株)東北工場(山形県米沢市)を増床

三井屋工業 東北工場
環境保全推進賞知事受賞

1. 労働生産性が、従来比**100%向上**
2. 発生品質不具合が、従来比**90%削減**
3. 生産設備の効率的な稼働により、
製品個当たり電力が、従来比**40%改善**
➔CO2排出削減量 年間約595t

※2025年1月より東北工場で使用する電力を全てCO2フリー電源へ切替し、これによるCO2削減量が年間900tになる見通し



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

スマートカメラを
活用した
遠隔指示

リサイクル技術

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)

三井屋工業 東北工場
環境保全推進賞知事賞受賞

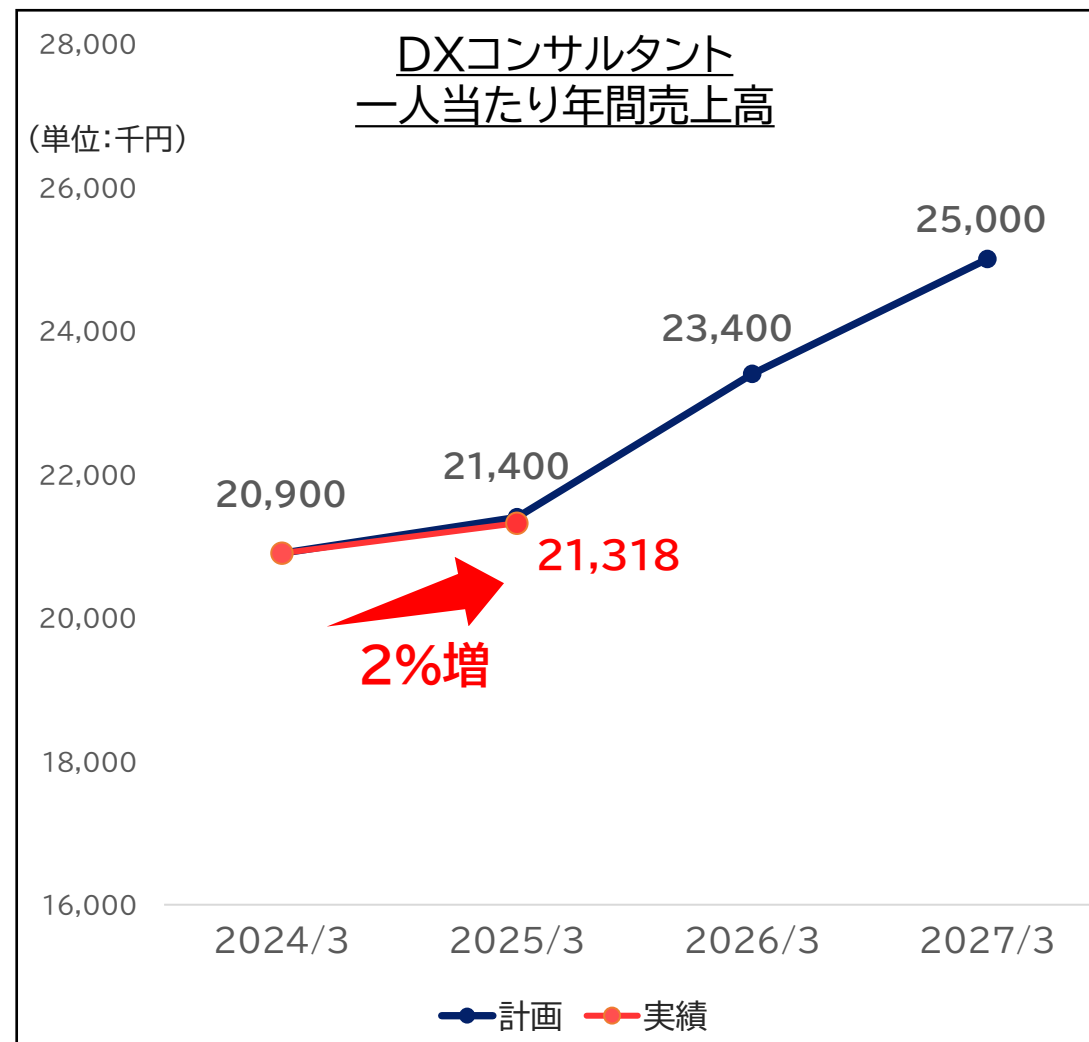
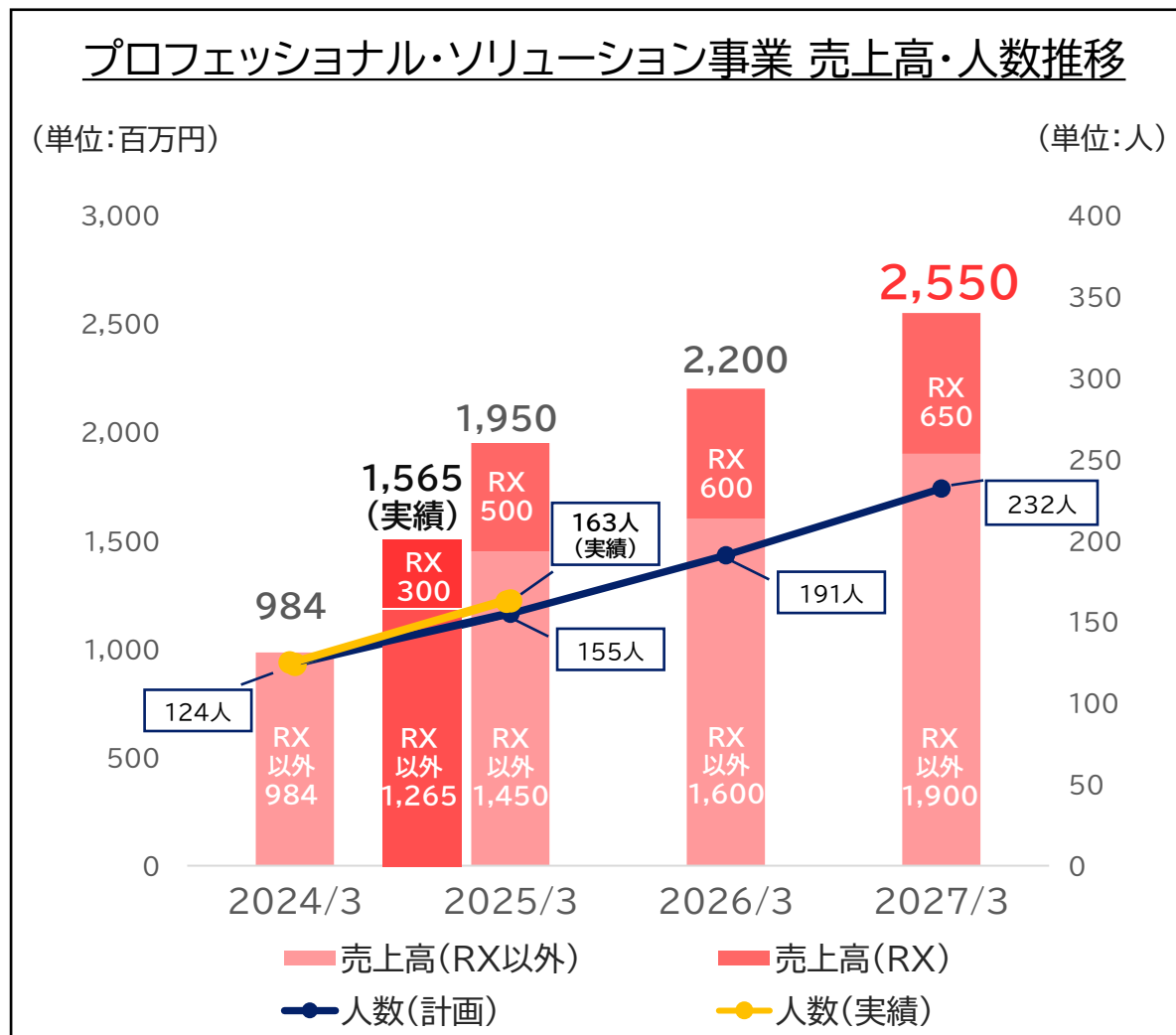
2. コンサルティング事業部がDX、RX(協働ロボット導入)サービスを拡大

プロフェッショナルソリューション
事業外部売上高

2025年3月期実績 / 2027年3月期計画
15億円 / 25億円

フューチャーファクトリーを実現するRX事業強化・DXコンサルタント単価は2%増加

- フューチャーファクトリーを実現するためのRX売上300百万円計上
- 2025年3月期売上高は前年比1.6倍、DXコンサルタント単価は2%増



1

成長戦略

事業承継M&A

海外進出

高付加価値領域、脱炭素・EV化

フューチャーファクトリー

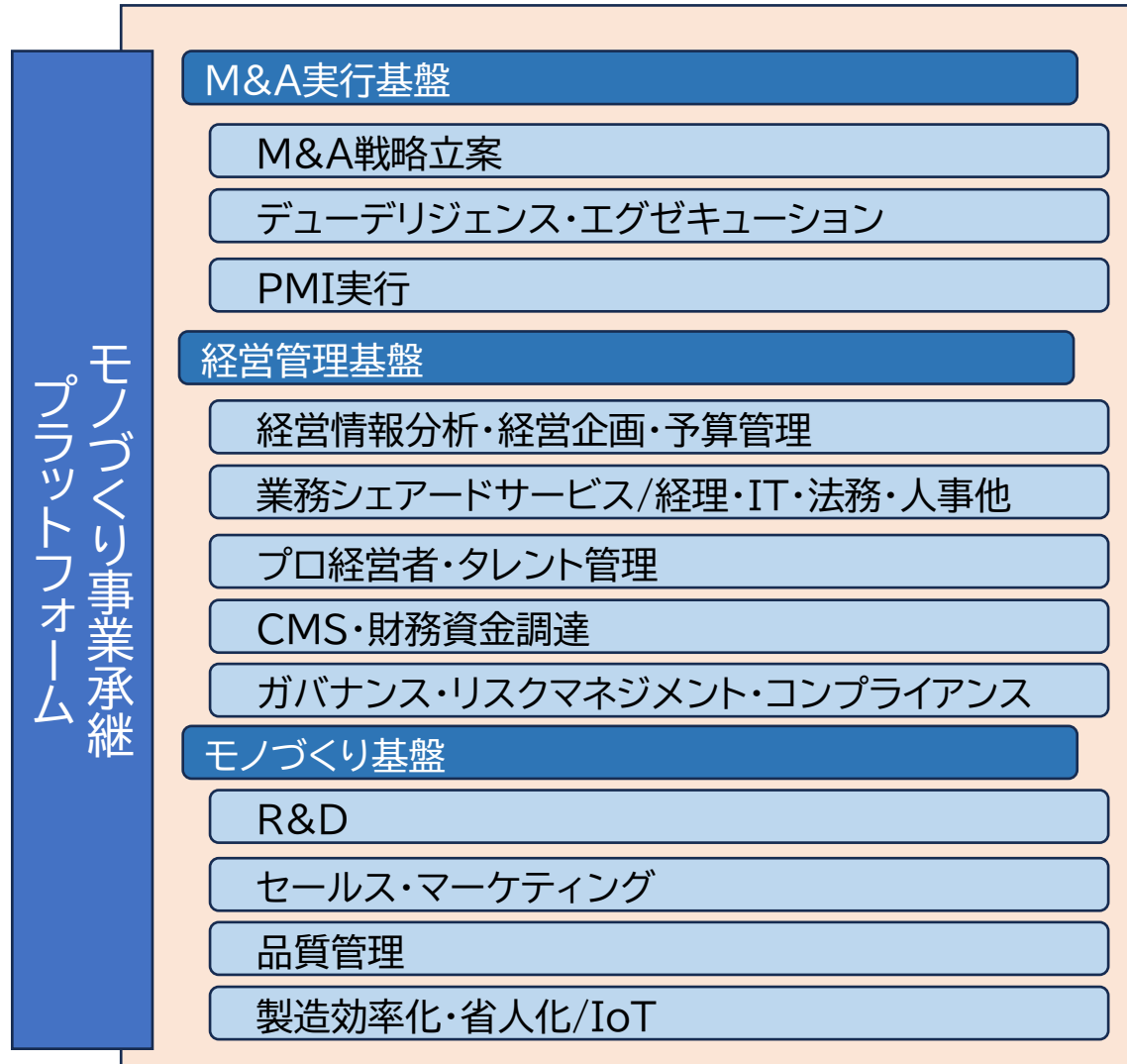
ホールディングスの企画機能強化

2

投資・財務戦略

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

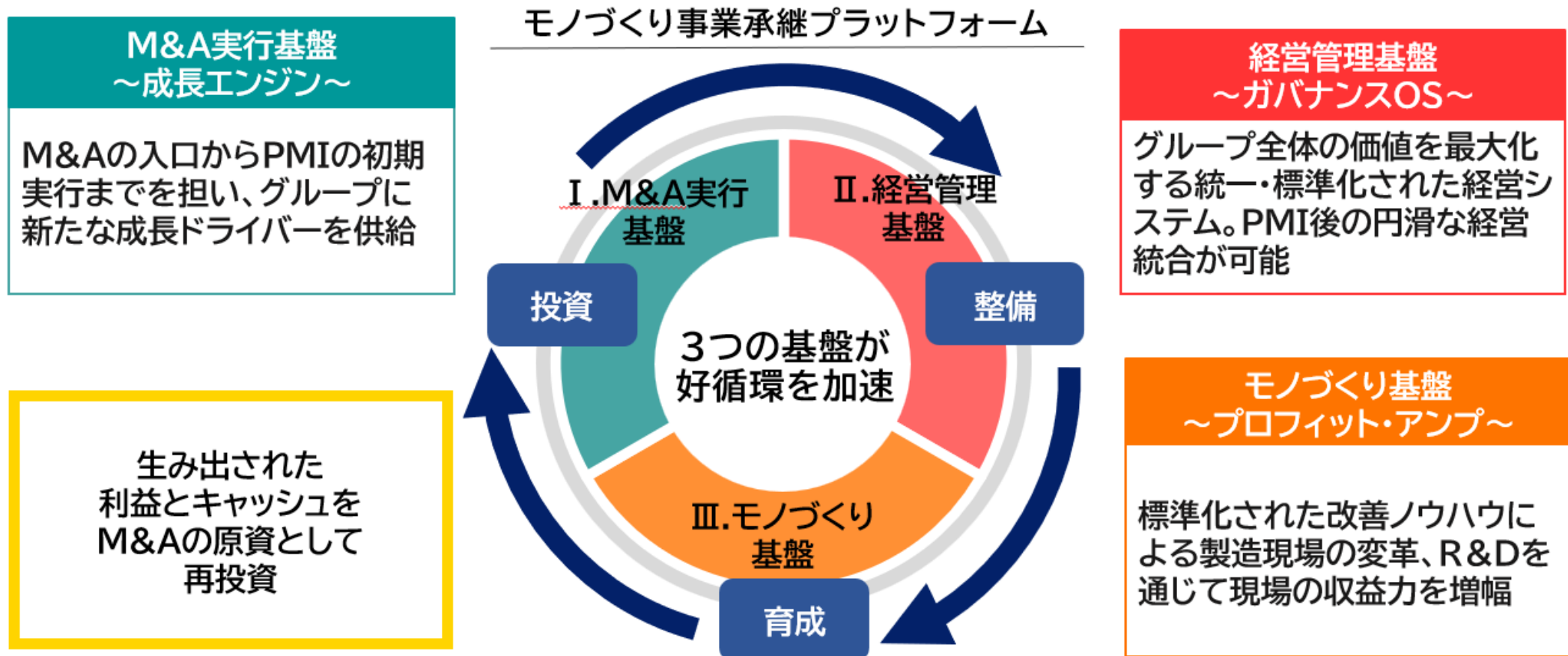
1. 非連続的な成長を支える経営体制構築
2. 経営人材の早期育成・選抜
3. プライム上場に備えたガバナンス構築

高営人材輩出

2025年3月期実績 / 2027年3月期計画
7名 / 20名

新たな課題は当社の「モノづくり事業承継プラットフォーム」をアップグレードする絶好の機会

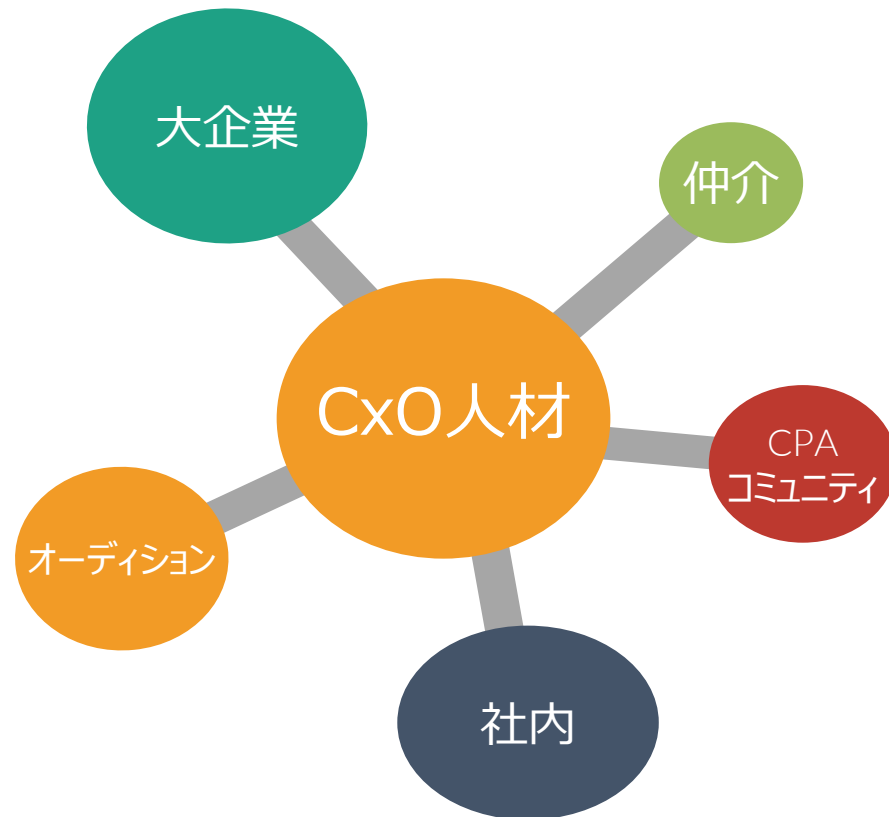
- M&A実行・経営管理・モノづくりの各基盤がエンジン、OS、アンプとして機能し、成長を永続的に加速させる循環モデルを構築



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

当社の戦略

1

成長戦略

事業承継M&A

海外進出

高付加価値領域、脱炭素・EV化

フューチャーファクトリー

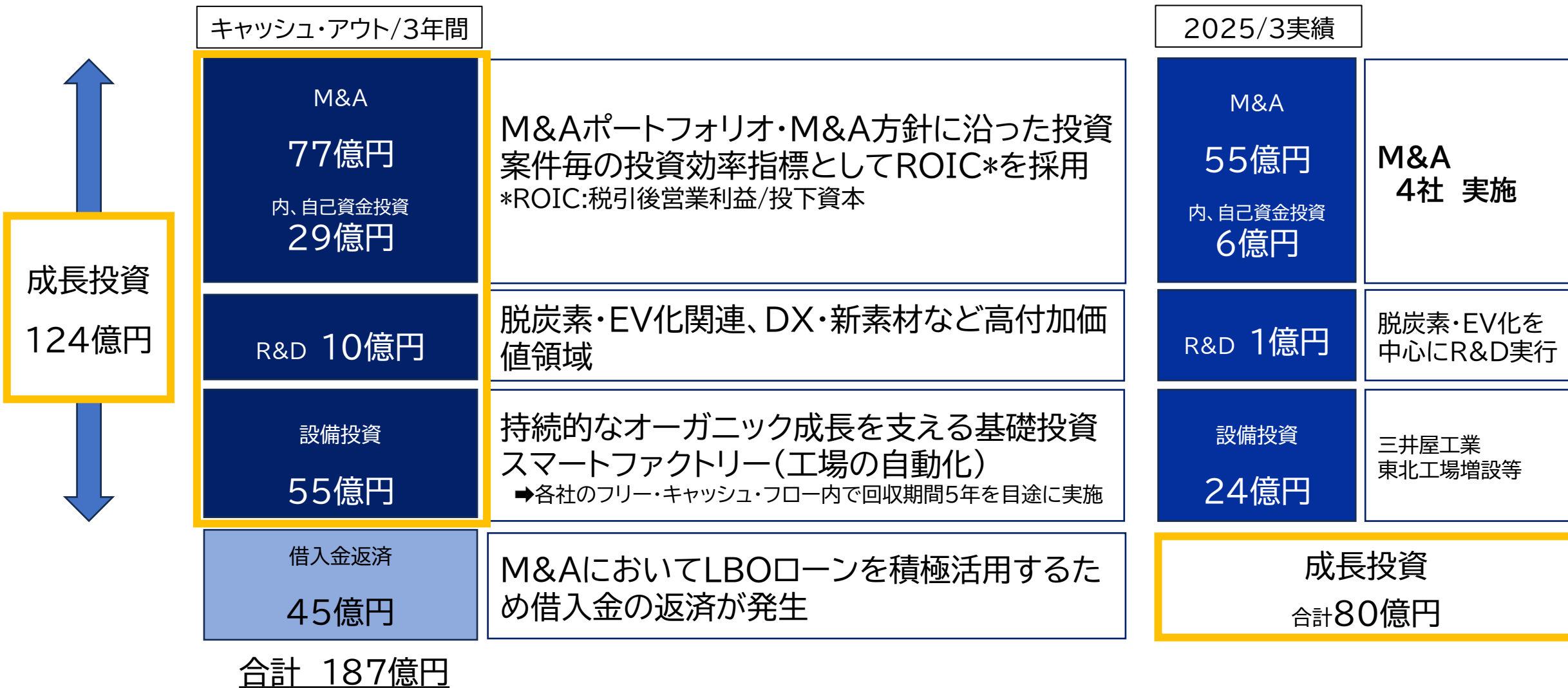
ホールディングスの企画機能強化

2

投資・財務戦略

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

- M&Aによる非連続成長を実現するため、4社のM&Aを実施



投資戦略を実行するための財務戦略

- 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		2025/3 実績
営業CF 70億円	『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	営業CF 3億円
手元資金効率化 10億円	グループCMS導入による手元資金の効率化	手元資金効率化 3億円
キャピタルゲイン 5億円	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	キャピタルゲイン —
保有資産の有効活用 5億円	債権流動化	保有資産の有効活用 —
借入金 68億円	財務レバレッジを意識した負債の活用	借入金 63億円
合計 158億円		合計 69億円

- 新規M&A、設備投資に対して
デットファイナンスを積極的に実施
- 新たな取組みとして
メザニンファイナンスを実施(2億円)

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 <small>ROE=当期純利益 ÷ 自己資本 × 100</small>	5.4%	7.0%	9.8%	計画10.0% 実績 29.5%	15.0%	20.0%

負ののれん発生益(2,385百万円)を特別利益として計上したことによる一時的な上昇



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. 中期経営計画アップデート
セレンディップ・チャレンジ500
成長戦略
投資・財務戦略
- 5. リスク情報**
6. 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



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
2. 投資におけるトラブル、レピュテーションリスク
3. プロフェッショナル人材の流出リスク
4. 海外での予期せぬ法律・規制の変更や政治・経済状況の変化に影響を受けるリスク

発生の可能性

影響度

当社の対応方針

低

中

- 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

低

大

- 法務面含めた投資全体のプロセス管理の徹底

低

大

- 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

中

中

- 迅速な情報収集と対応ができる管理体制の整備

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
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

中

- 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

低

大

- モノづくり現場での品質管理の徹底

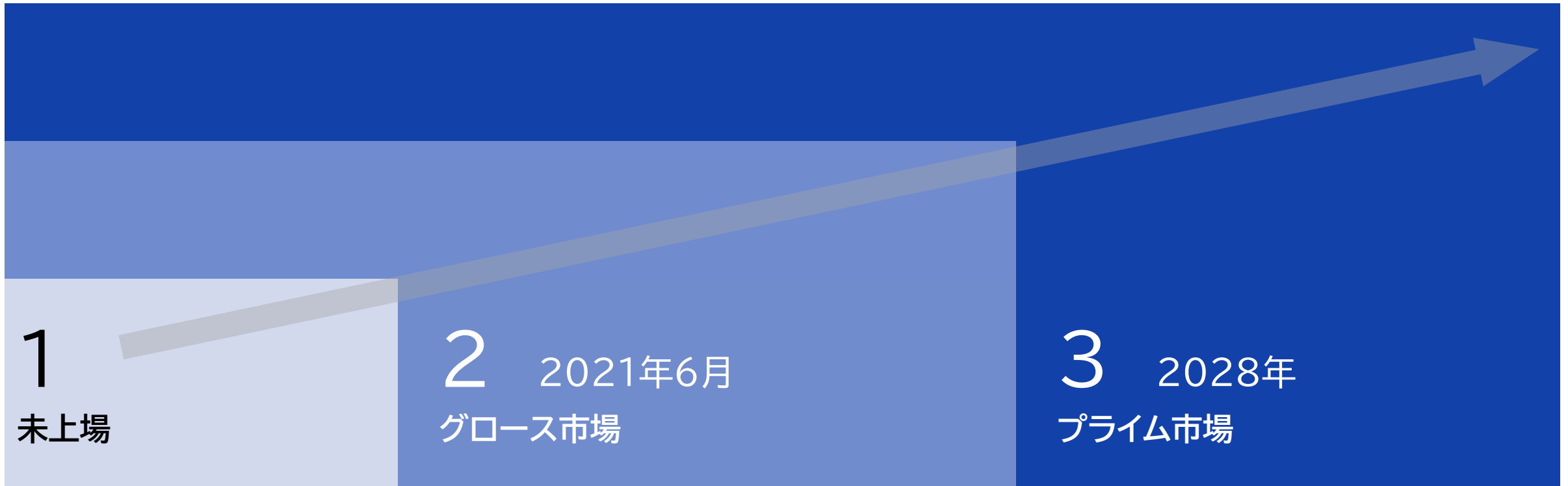


Index

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. 中期経営計画アップデート
セレンディップ・チャレンジ500
成長戦略
投資・財務戦略
5. リスク情報
6. **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

【2025年3月期】 連結業績サマリ

- 2025年3月期に**新規M&A4件を実施した結果**、すべての項目において過去最高を記録

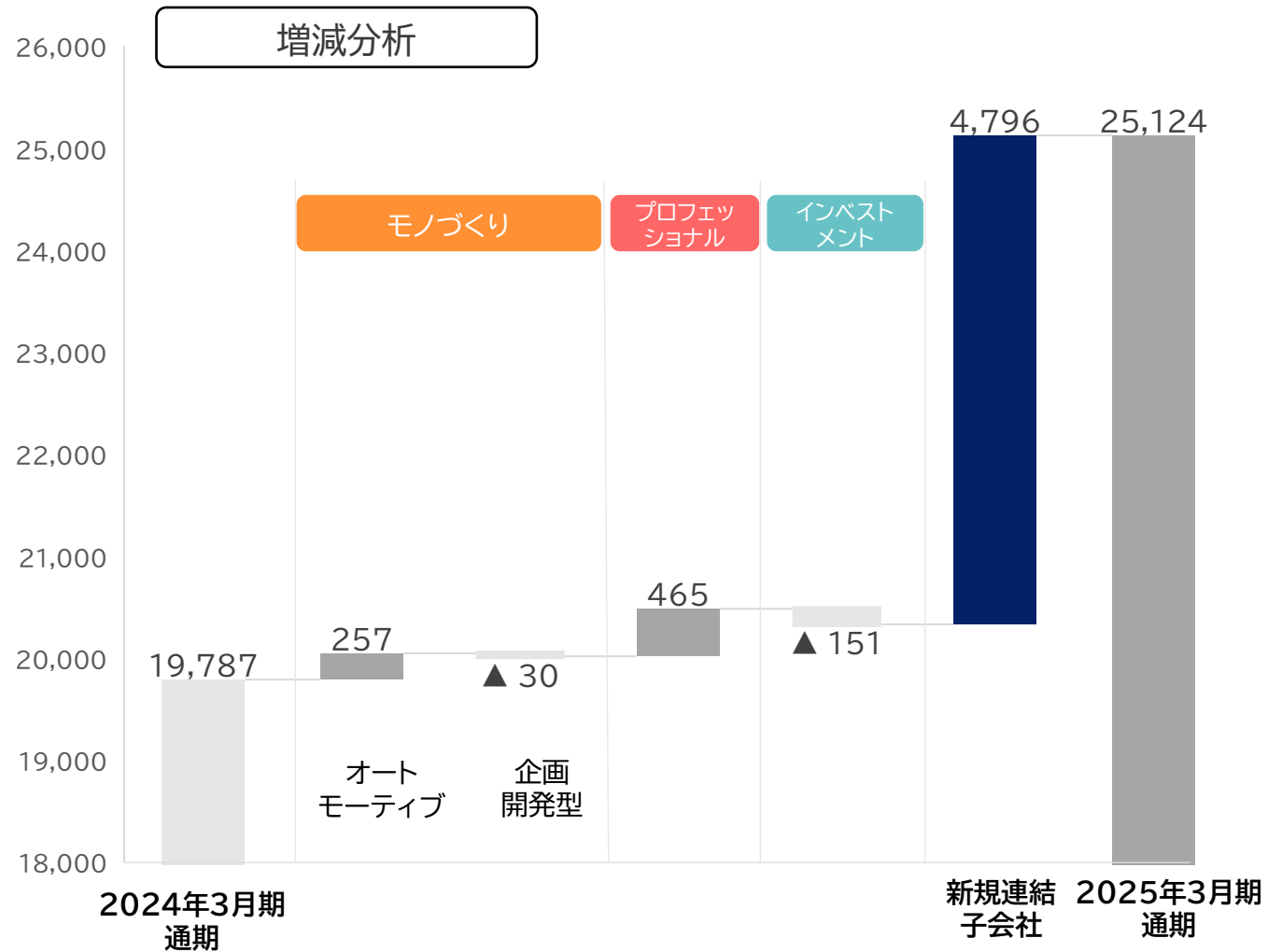
売上高  過去最高 25,124 百万円 前年同期比 +27.0pt 前年同期 19,787百万円	営業利益  過去最高 734 百万円 前年同期比 +53.7pt 前年同期 477百万円	経常利益  過去最高 735 百万円 前年同期比 +23.3pt 前年同期 595百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益  過去最高 2,088 百万円 前年同期比 +302.5pt 前年同期 518百万円	調整後EBITDA※  過去最高 2,230 百万円 前年同期比 +29.7pt 前年同期 1,719百万円	M&A実行件数  過去最高 4 件 前年実績 1件

※調整後EBITDA:営業利益+のれん償却費+減価償却費+一過性の新規M&A関連費用

セグメント売上高の状況および連結売上高増減分析

- モノづくり事業およびプロフェッショナル・ソリューション事業において堅調に推移

(単位:百万円)	2024年 3月期末	2025年 3月期末	前年同期比
モノづくり事業	18,522	23,430	+26.5%
オートモーティブサプライヤー	15,137	19,609	+29.5%
佐藤工業	5,090	4,973	-2.3%
三井屋工業	10,047	10,440	+3.9%
イワキ	-	1,487	-
エクセル・グループ	-	2,704	-
企画開発型モノづくり	3,387	3,884	+14.7%
天竜精機	1,530	942	-38.4%
アパックス	1,856	2,418	+30.3%
レディーバード	-	488	-
トライシス	-	34	-
プロフェッショナル・ソリューション事業	1,437	2,154	+49.9%
セレンディップ・ホールディングス	862	1,294	+50.1%
セレンディップ・テクノロジーズ	744	897	+20.6%
セレンディップ・ロボクロスマーケティング	-	118	-
インベストメント事業	288	191	-33.6%
セレンディップ・フィナンシャルサービス	288	191	-33.6%



※個別業績については内部売上高又は振替高を含んでいるため、各個別業績の合計とセグメント別の数値は一致いたしません。

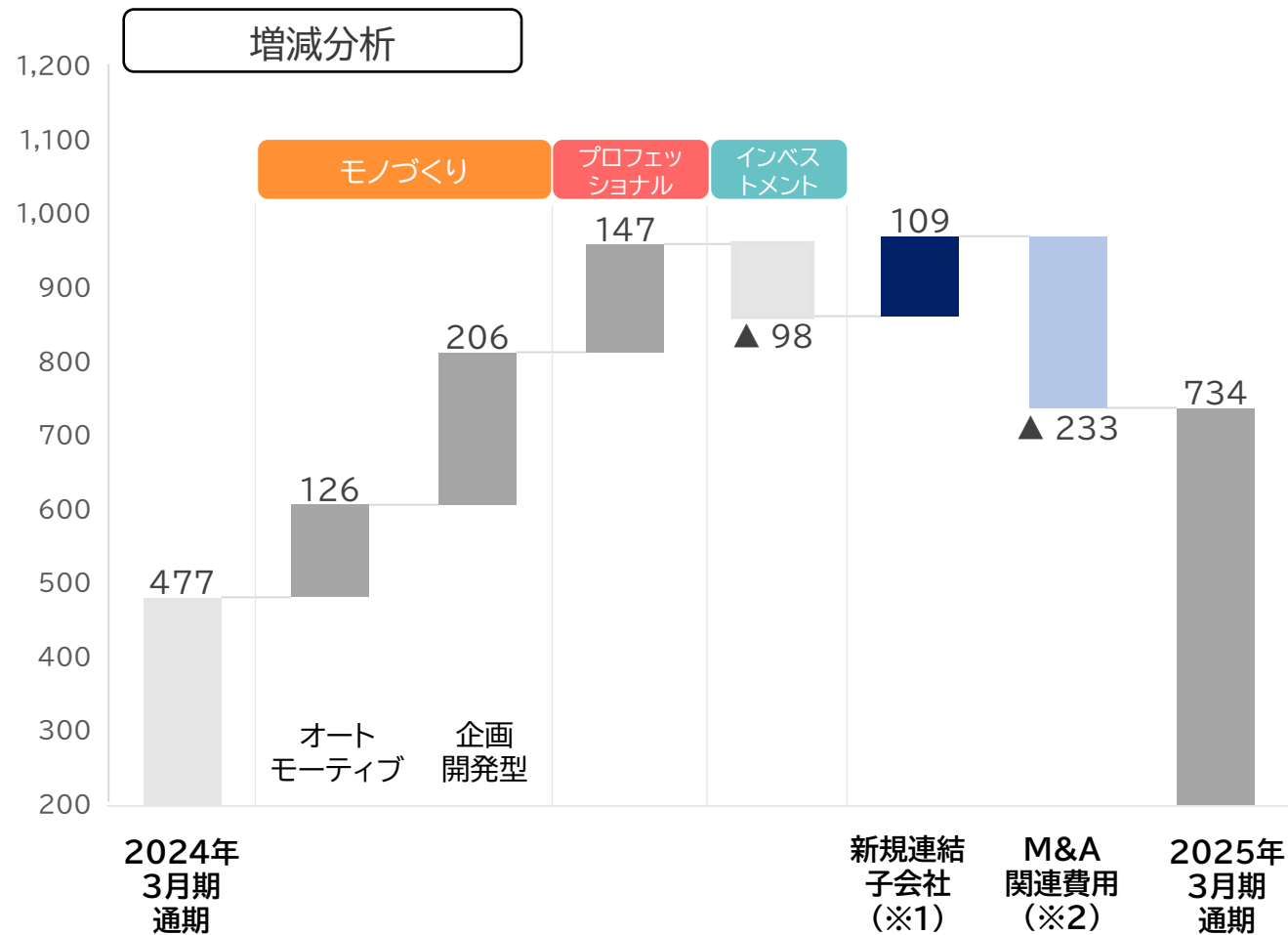
※新規連結子会社は、ロボクロス・レディーバード・イワキ・トライシス・エクセル・グループを指します。

セグメント利益の状況および連結営業利益増減分析

- 三井屋工業において過去最高記録を更新など、モノづくり事業セグメントが好調

(単位:百万円)	2024年 3月期末	2025年 3月期末	前年同期比
モノづくり事業	484	702	+45.0%
オートモーティブサプライヤー	434	654	+50.7%
佐藤工業	94	18	-80.9%
三井屋工業	340	527	+54.9%
イワキ	-	△37	-
エクセル・グループ	-	146	-
企画開発型モノづくり	141	266	+88.7%
天竜精機	0	△218	-
アベックス	140	450	+219.9%
レディーバード	-	43	-
トライシス	-	△9	-
プロフェッショナル・ソリューション事業	-124	14	-111.8%
セレンディップ・ホールディングス	-134	7	-
セレンディップ・テクノロジーズ	32	38	+19.0%
セレンディップ・ロボクロスマーケティング	-	12	-
インベストメント事業	118	23	-80.3%
セレンディップ・フィナンシャルサービス	118	23	-80.3%

※個別業績については内部売上高又は振替高を含んでいるため、各個別業績の合計とセグメント別の数値は一致いたしません。



※1 新規連結子会社は、ロボクロス、レディーバード・イワキ、トライシス、エクセル・グループを指します。
 ※2 M&A関連費用は、ロボクロス、イワキ、トライシス、エクセル・グループのM&Aに係る費用を指します。

【2026年3月期】 通期業績予想

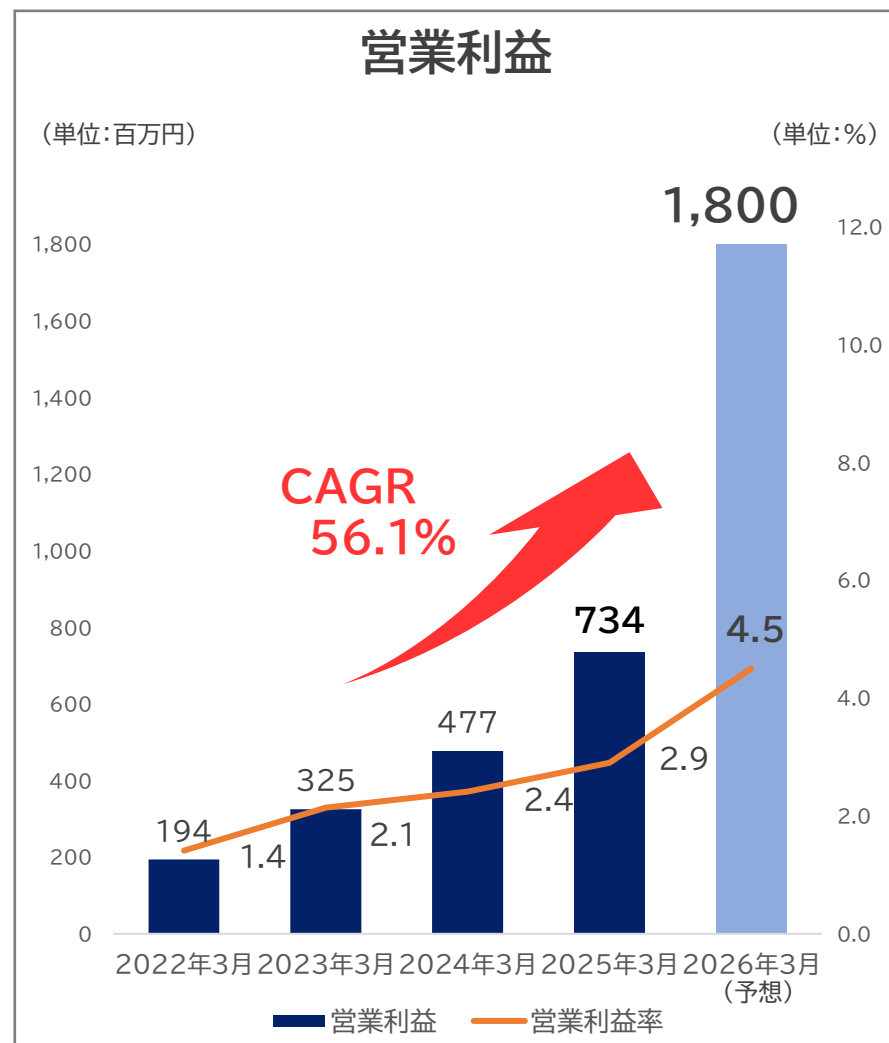
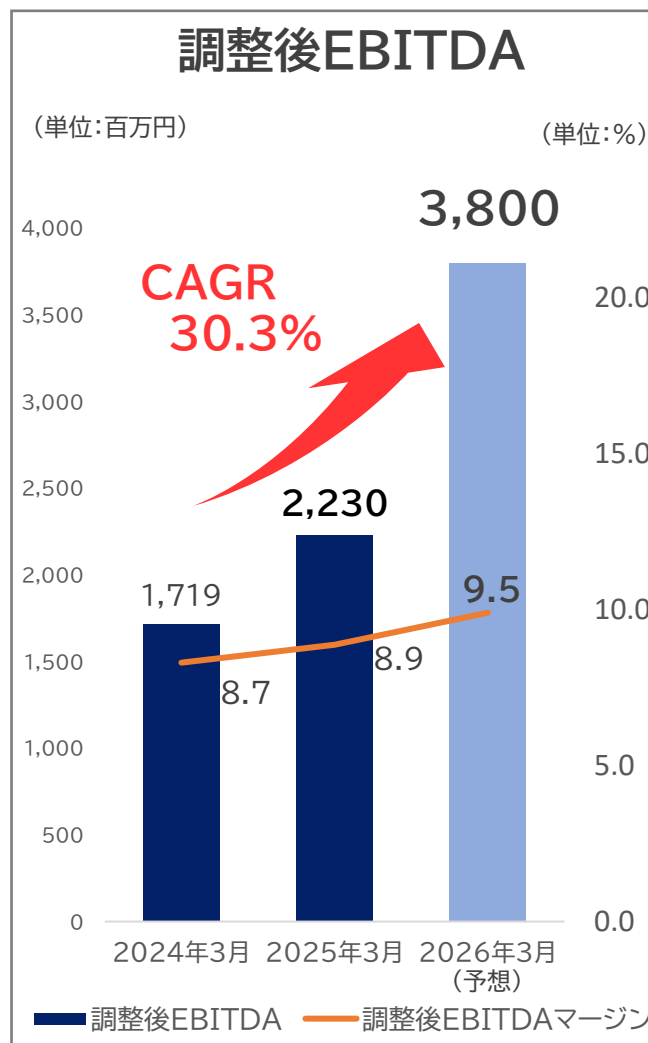
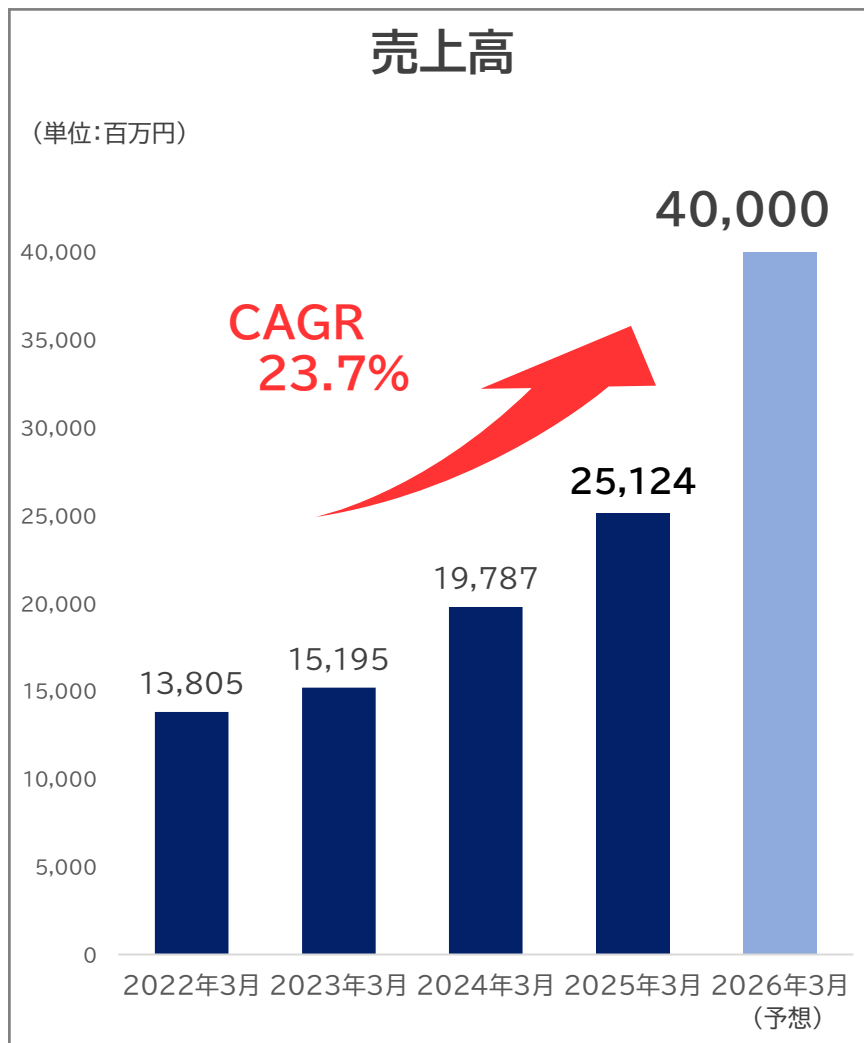
- 前期にグループインした「エクセルグループ」等が通期業績に寄与し、「モノづくり事業」を中心に非連続的な増収・増益を見込む
- 「プロフェッショナル・ソリューション事業」「インベストメント事業」が利益に貢献
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、前期にM&Aに伴う負ののれん発生益(2,385百万円)を特別利益として計上したため減益となるが、11億円を確保

(単位:百万円)	2026年3月期 予想	2025年3月期 実績	増減額	増減率 (%)
売上高	40,000	25,124	14,875	+59.2%
調整後EBITDA	3,800	2,230	1,569	+70.4%
営業利益	1,800	734	1,065	+145.0%
経常利益	1,850	735	1,114	+151.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,100	2,088	▲988	▲47.3

※ サーテックカリヤについては3Qより連結計上予定。通期連結業績に与える影響については、負ののれんが発生し特別利益として計上する見込み。その他の影響も含め現在精査中。

連結業績推移および2025年3月期業績予想

- 売上高、調整後EBITDA、営業利益において、右肩上がりの成長を続けている
- 調整後EBITDAマージンおよび営業利益率が向上し、収益性の改善が進んでいる



連結貸借対照表サマリ

- 新規M&A実行により、総資産は11,969百万円増加
- 借入を伴うM&Aを実行するも、自己資本比率は5.5pt減の24.8%の水準を維持

(単位:百万円)	2024年3月期末	2025年3月期	増減額
総資産	20,271	32,241	11,969
流動資産	9,198	16,193	6,995
固定資産	11,073	16,047	4,974
負債	14,112	24,109	9,997
流動負債	7,590	13,099	5,509
固定負債	6,522	11,010	4,488
純資産	6,159	8,132	1,972
自己資本比率	30.3%	24.8%	-5.5pt

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12月を予定しております。