

2024年3月期通期
決算説明会



**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5月16日



Index

1. 会社及び事業概要
2. 業績ハイライト
3. 業績予想

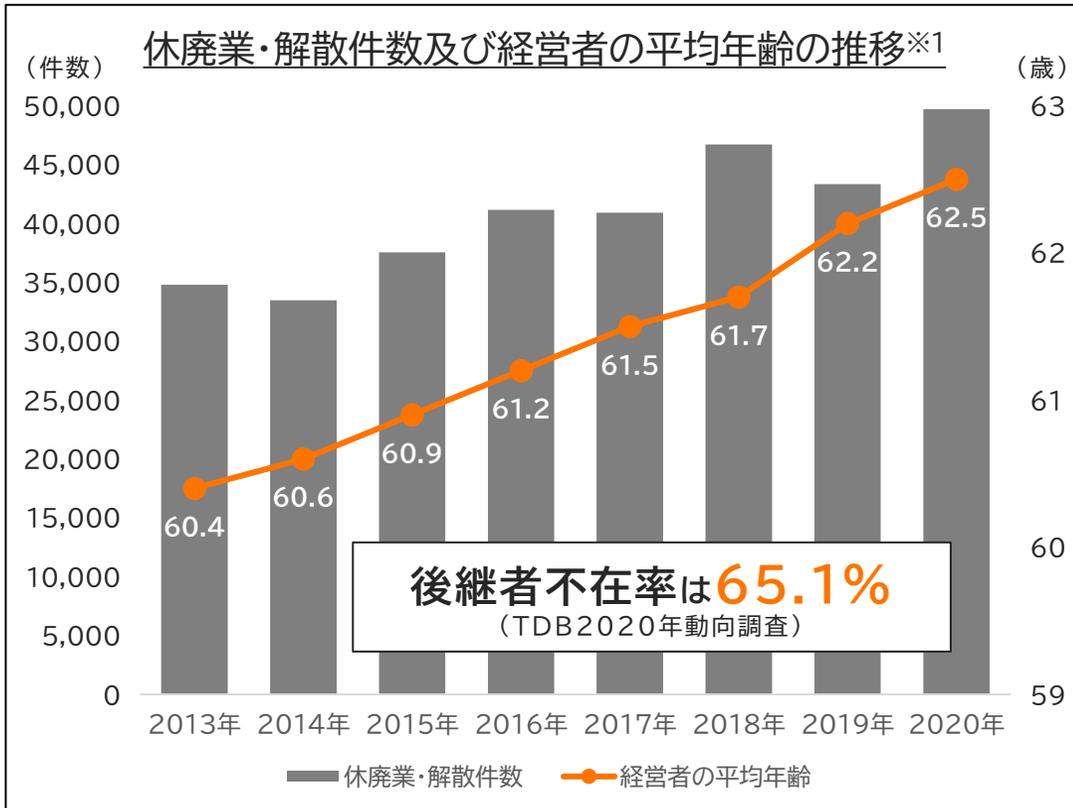
100年企業の創造

私たちセレンディップグループは、
中堅・中小製造業に特化した事業投資会社として
後継者不在のオーナー経営者から**事業を承継**し、
セレンディップの**経営改革**によってさらなる成長につなげ、
世界で戦えるモノづくり企業を創造していきます

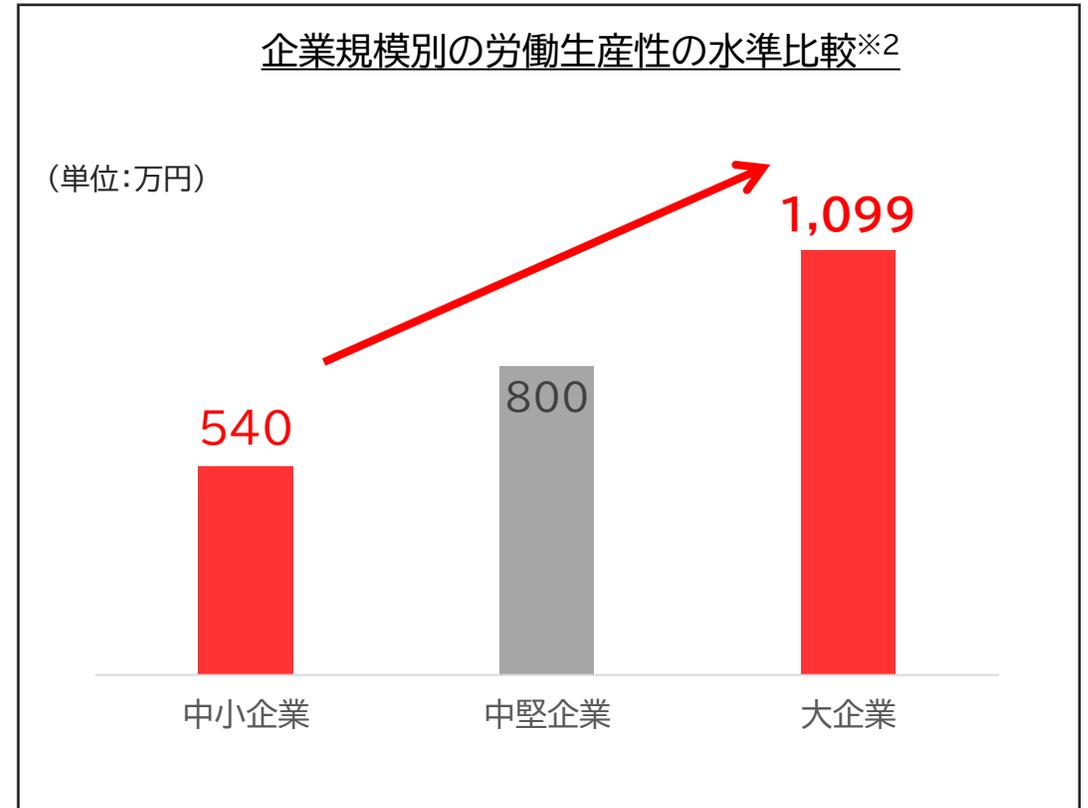


日本の中堅・中小企業の危機

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半分程度



※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」(2021年)



※2 中小企業庁「2022年版中小企業白書」をもとに当社作成

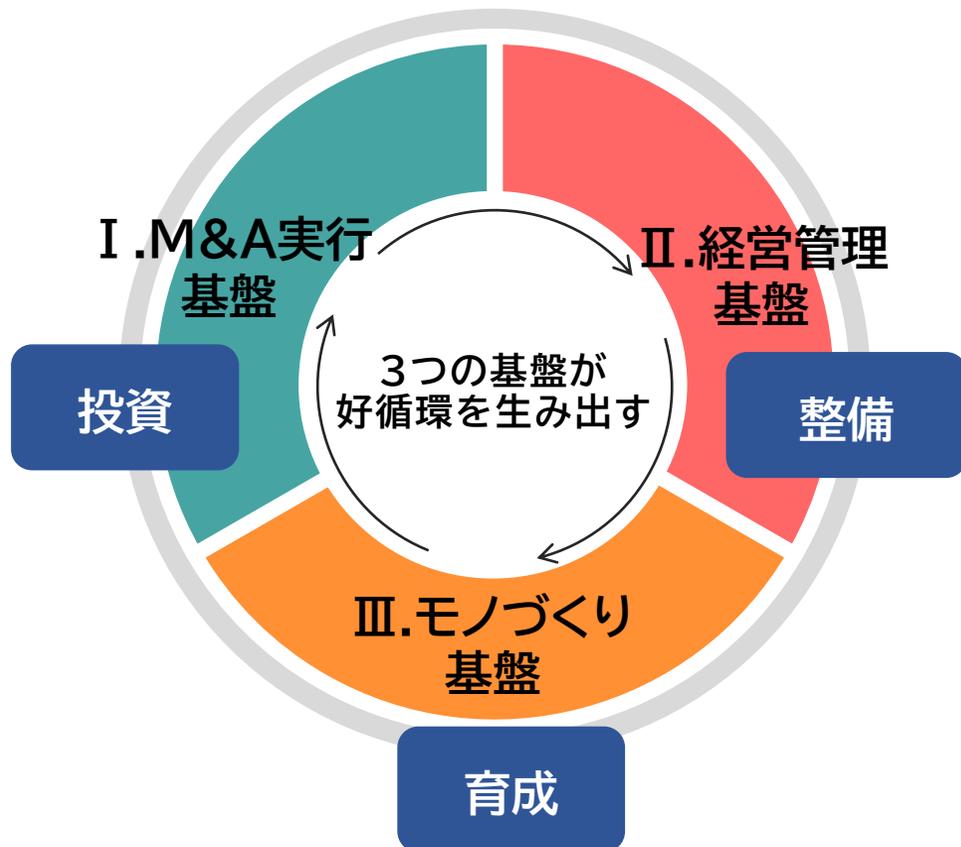
事業承継M&Aへの圧倒的需要

飛躍的な生産性向上の余地あり

当社のビジネスモデル

- 事業承継のトータルソリューションを提供する当社独自の「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



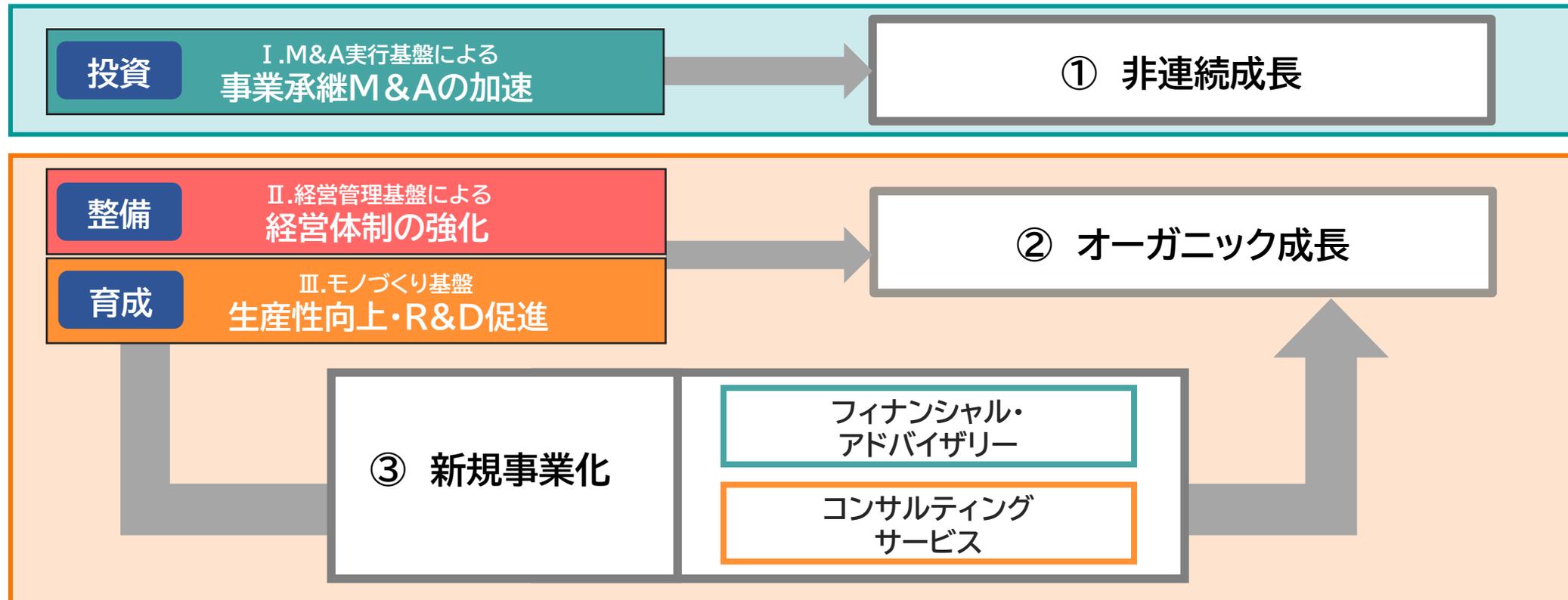
モノづくり事業承継における3つの基盤

- 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とR&D

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



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)
- ・アペックス (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



Index

1. 会社及び事業概要
2. 業績ハイライト
3. 業績予想

【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)

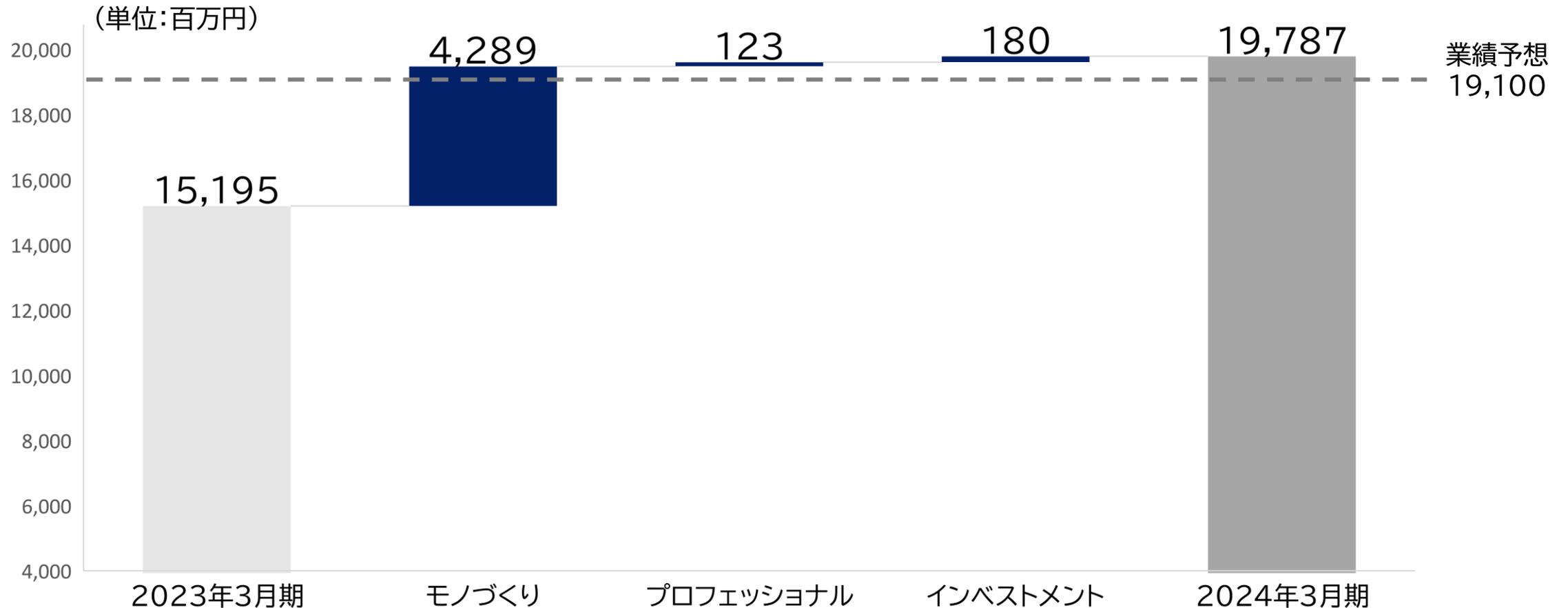
- モノづくり事業: **オートモーティブサプライヤーの好調**、及び2023年1月に連結子会社化したアペックスが今期から通期で売上高及び営業利益に貢献
- インベストメント事業: **FA売上が増加した**ことにより営業利益に貢献

	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

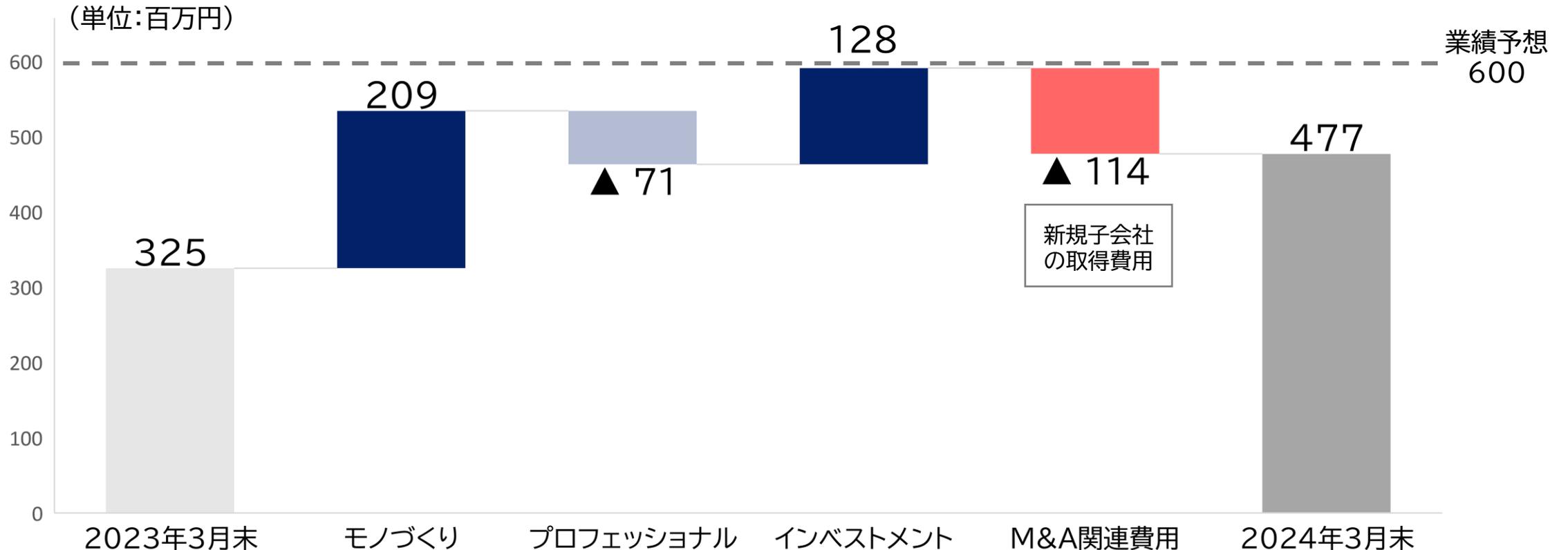
連結売上高増減分析

- モノづくり事業:国内自動車メーカーの生産回復により大幅増収、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貢献し増収
- プロフェッショナル・ソリューション事業:ITコンサルティングサービスへの旺盛な需要により増収
- インベストメント事業:FA売上の増加、モノづくりファンドの管理報酬受取により増収



連結営業利益増減分析

- モノづくり事業:増収に伴い大幅増益
- プロフェッショナル・ソリューション事業:プロフェッショナル人材の採用や、新規事業(協働ロボット導入支援サービスやHiConnex(ハイコネックス)等)立ち上げの先行投資により減益
- インベストメント事業:増収に伴い大幅増益
- レディーボードの連結子会社化による費用の計上により減益



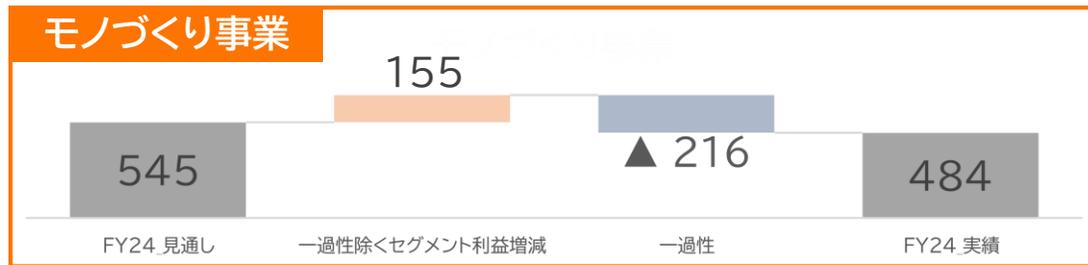
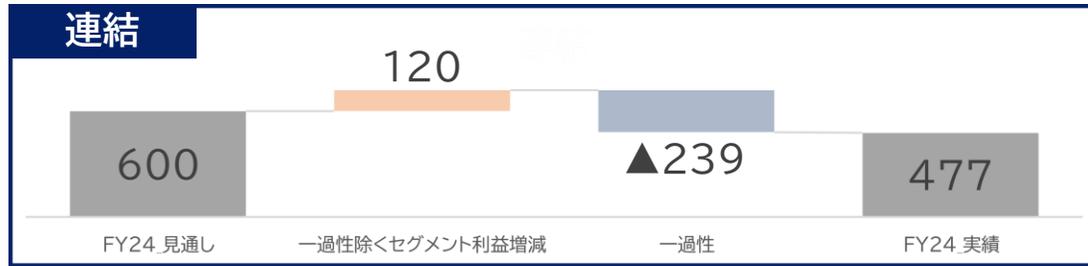
【2024年3月期】 2023年11月開示の通期業績予想に対する達成率

- 売上高は、オートモーティブを中心にモノづくり事業が堅調に推移した結果、ほぼ予想通り103.6%で着地
- 営業利益は、プロフェッショナル・ソリューション事業におけるRX等新規事業の売上が翌期以降へずれ込んだこと、及び4QにおけるM&A費用を計上したこと等により未達
- 経常利益および当期純利益は、エネルギー等のコスト増に対応する販売価格の修正等によりほぼ予想通り着地

(単位:百万円)	2024年3月期 実績	2024年3月期 修正後予想	達成率	【参考】 2023年3月期 実績
売上高	19,787	19,100	103.6%	15,195
営業利益	477	600	79.6%	325
経常利益	595	640	93.1%	347
親会社株主に帰属する 当期純利益	518	520	99.8%	312

2023年11月開示の通期業績予想に対する差異分析(セグメント利益)

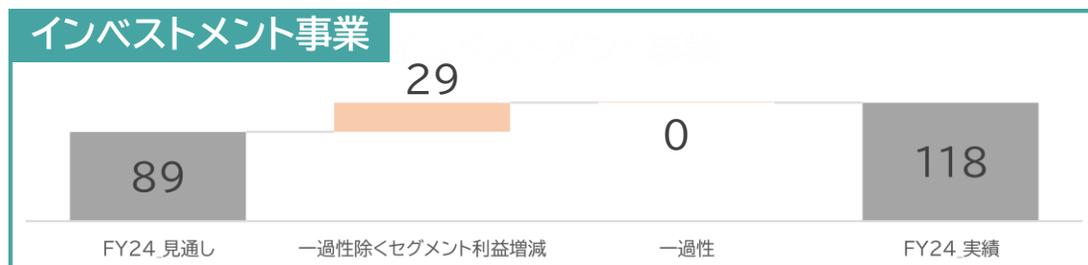
(単位:百万円)



- モノづくり事業は、一過性の費用を除くと、売上高の増加により実質増益
- 一過性の費用として、レディーバード株式取得費用、設備修繕費用、従業員還元が発生



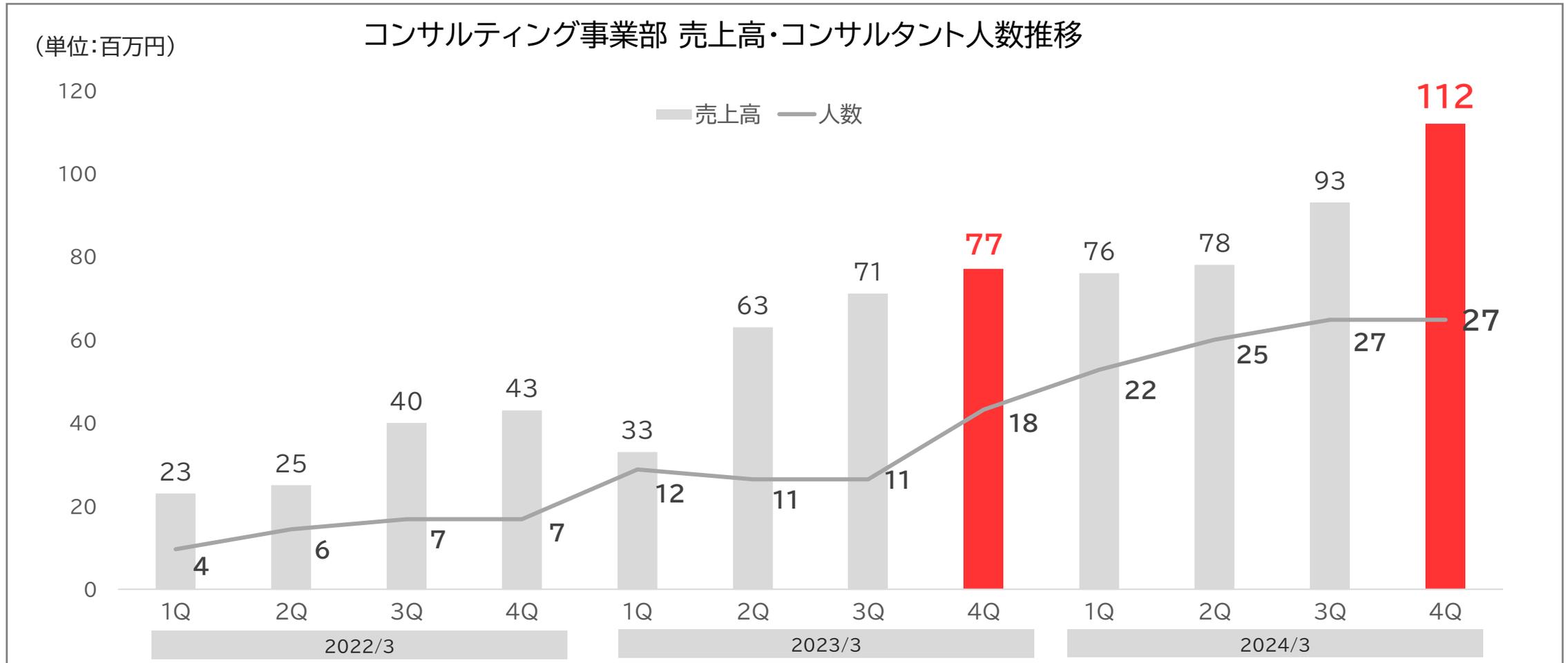
- プロフェッショナル・ソリューション事業は、RX(協働ロボット)の受注は堅調だが、売上計上は次年度にスリップしたこと等により減益
- 次年度は前期受注の売上計上開始。受注も堅調に推移



- インベストメント事業は、不要なコスト抑制もあり増益

コンサルティング事業部の売上高の推移とコンサルタント人数の推移

- 新規事業と既存事業の組み合わせ提案(クロスセル戦略)により増収(前年同期比145.5%、同年3Q比120.4%)
- 旺盛なニーズに対応するため、コンサルタントを増員



インベストメント事業の3つの収益

- 2024年3月期はFAが好調
- ファンド管理報酬を2023年3月期第4四半期から、定期的に計上
- プリンシパル投資は三河鉱産他2件に投資実行中

インベストメント事業 | 売上高 2.88億円 従業員数 10名 (2024年3月末現在)

① FA (フィナンシャル・ アドバイザー)

- M&A仲介及びアドバイザリーサービスによる手数料

② ファンド

- ファンド管理報酬
- ファンド投資先の売却によるキャピタルゲイン

③ プリンシパル投資 (自己資金投資)

- 投資株式の売却によるキャピタルゲイン

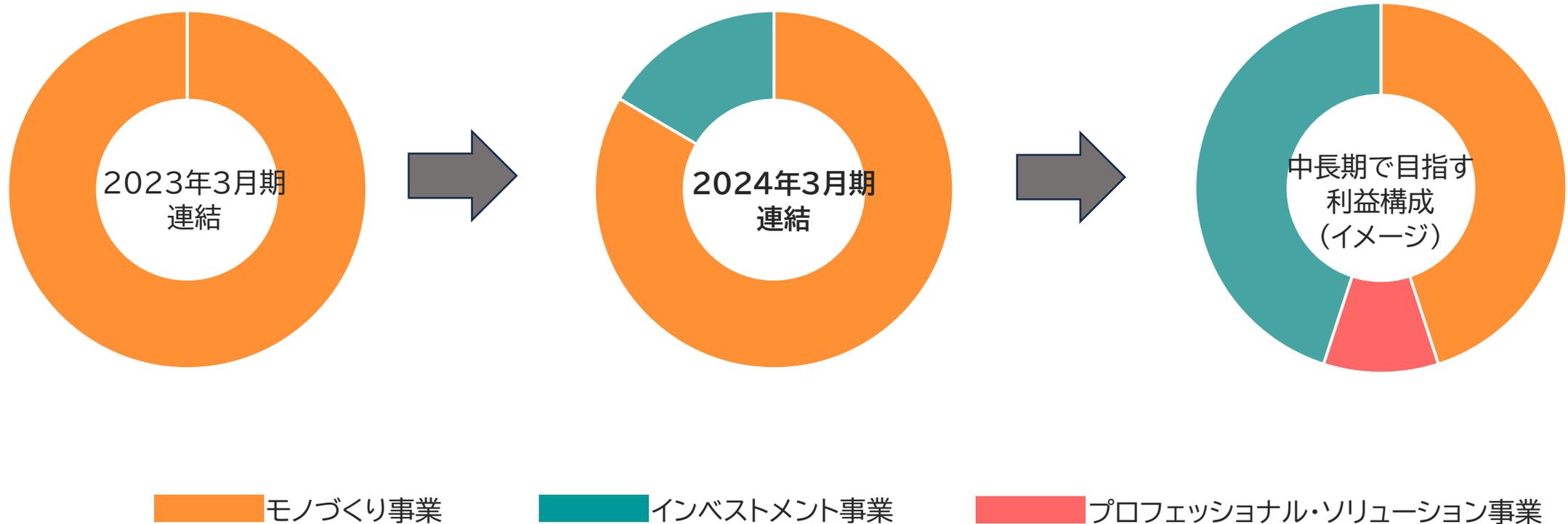
連結貸借対照表サマリ

- 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

事業セグメント別 営業利益構成比

- 前期は、営業利益のほぼ100%を**モノづくり事業**により獲得
- 2024年3月期は、営業利益のおよそ2割を**インバストメント事業**により獲得
- 中長期的には、**プロフェッショナル・ソリューション事業**が、利益面でモノづくり事業とインバストメント事業を補完する利益構造を目指す





Index

1. 会社及び事業概要
2. 業績ハイライト
3. **業績予想**

【2025年3月期】 通期業績予想

- 全ての事業において堅調な成長を見込む
- レディーボードの連結子会社化による非連続的な成長により、全ての項目で過去最高を予想
- M&Aによる非連続的成長及びM&A費用は見込まず

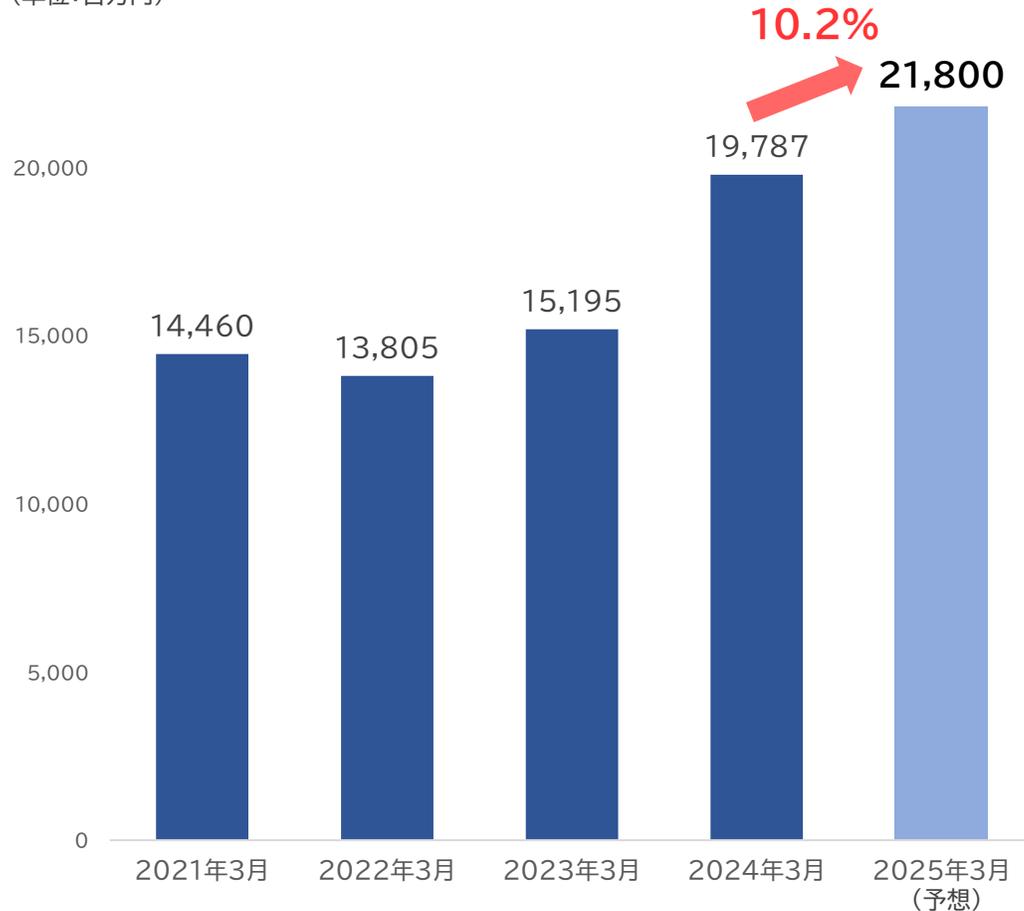
(単位:百万円)	2025年3月期 予想	2024年3月期 実績	増減額	増減率 (%)
売上高	21,800	19,787	2,012	+10.2
営業利益	800	477	322	+67.4
経常利益	735	595	139	+23.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	546	518	27	+5.2

連結業績推移および2025年3月期業績予想

- 売上高は10.2%の成長予想
- 営業利益は、売上高の増加と営業利益率の改善により、67.7%の成長予想

売上高

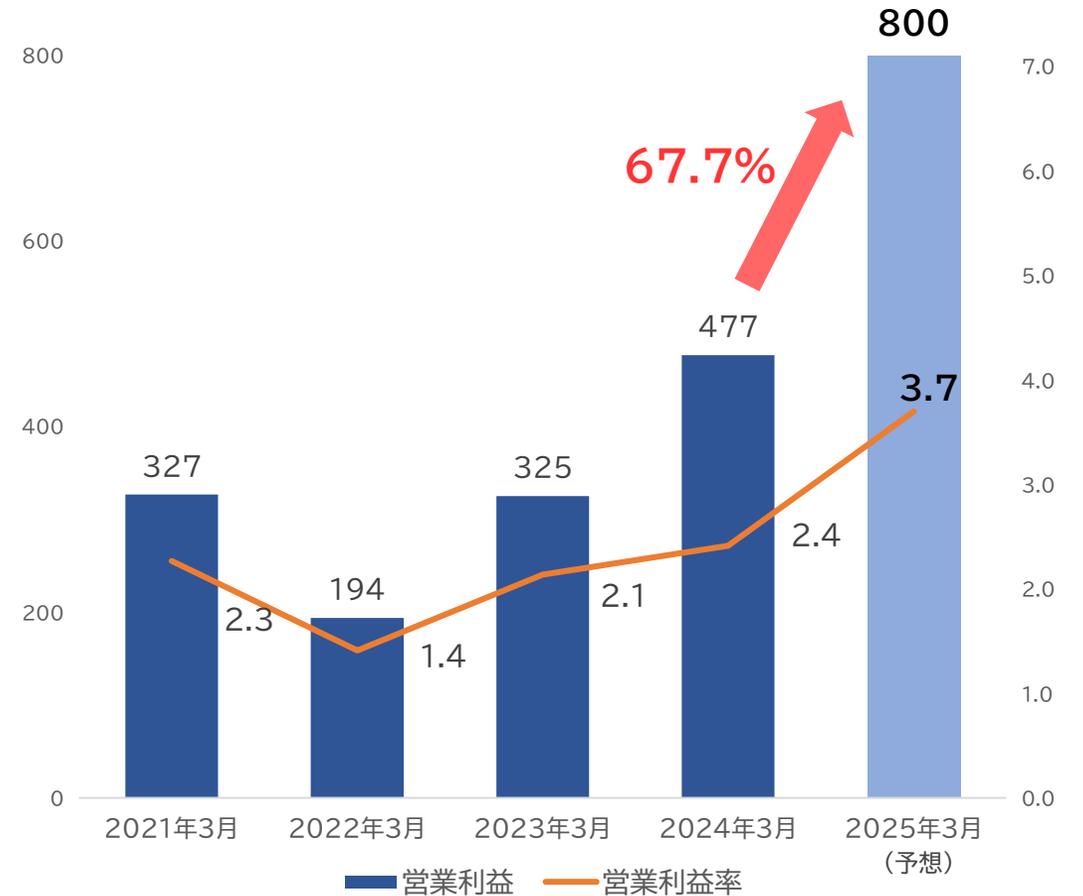
(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)

(単位:%)



【2025年3月期】セグメント別 売上高予想

- モノづくり事業：レディーバードの売上が通期で計上、自動車メーカーの積極的な国内生産の継続を想定
- プロフェッショナル・ソリューション事業：クロスセルを活用したコンサルティングの継続、RXの収益化
- インベストメント事業：フィナンシャル・アドバイザーへの需要増

(単位:百万円)	2025年3月期 予想	2024年3月期 実績	増減額	増減率 (%)
モノづくり事業	19,464	18,522	941	+5.1
オートモーティブサプライヤー	15,357	15,137	220	+1.5
その他	4,107	3,385	722	+21.3
プロフェッショナル・ソリューション事業	2,566	1,437	1,128	+78.5
インベストメント事業	385	288	96	+33.3

【2025年3月期】セグメント別 利益予想

- モノづくり事業：レディーバードの利益が通期で計上、オートモーティブは堅調に推移
- プロフェッショナル・ソリューション事業：セレンディップ・ロボXマーケティングの連結子会社化等によるコンサルティング事業の黒字化
- インベストメント事業：前期高収益な案件があった反動及び積極的な採用強化により利益は減少

(単位:百万円)	2025年3月期 予想	2024年3月期 実績	増減額	増減率 (%)
モノづくり事業	683	484	198	+41.1
オートモーティブサプライヤー	489	435	54	+12.4
その他	194	49	145	+295.9
プロフェッショナル・ソリューション事業	65	△124	189	—
インベストメント事業	52	118	△66	△56.1

(注)セグメント間の内部売上高又は振替高を含む

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

セレンディップ・ホールディングス投資ポートフォリオ

	国際競争力が高く、サプライチェーンが強固な分野		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拡充
注力分野	<ol style="list-style-type: none"> 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 新たな柱の確立 医療機器/建設機 等 	<ol style="list-style-type: none"> 新技術 環境・省エネ技術/リサイクル技術/ 新素材開発 等 スマート工場 省人化/自動化/ロボット 等 完成品メーカー 	<ol style="list-style-type: none"> 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 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
M&A投資比率	70%	20%	10%

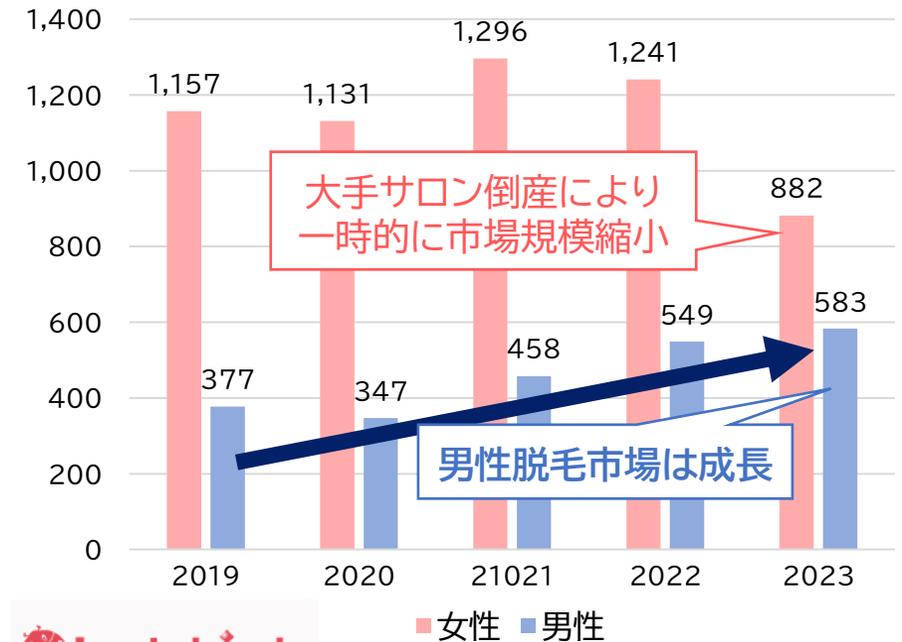
トピックス1 | 完成品メーカーのレディーバードを子会社化しビューティーテック市場へ参入

新たにビューティーテック市場へ参入。グループ会社アパックスと連携し、製品デザインの高度化を進めるとともに、より付加価値の高い製品へ製品領域を拡大

レディーバード 概要	
事業内容	業務用美容器開発・製造・販売・卸業 エステ商材販売 サロン運営支援
本社	東京都港区
前年度売上高	1,142百万円

- コストパフォーマンスの優れた業務用脱毛機器を中心とした美容機器・エステ商材を開発・製造・販売
- 脱毛市場は、女性は大手サロン倒産の影響を受け一時的に市場規模が縮小する一方、男性は30代から40代を中心に過去5年間で50%超の成長
- 高まる美容ニーズに対して、業務用脱毛機器に留まらず、より付加価値の高い製品へ製品領域を拡大し、更なる成長を目指す

男女別脱毛市場規模(単位:億円)



Ladybird

D' REX



FALCON-S



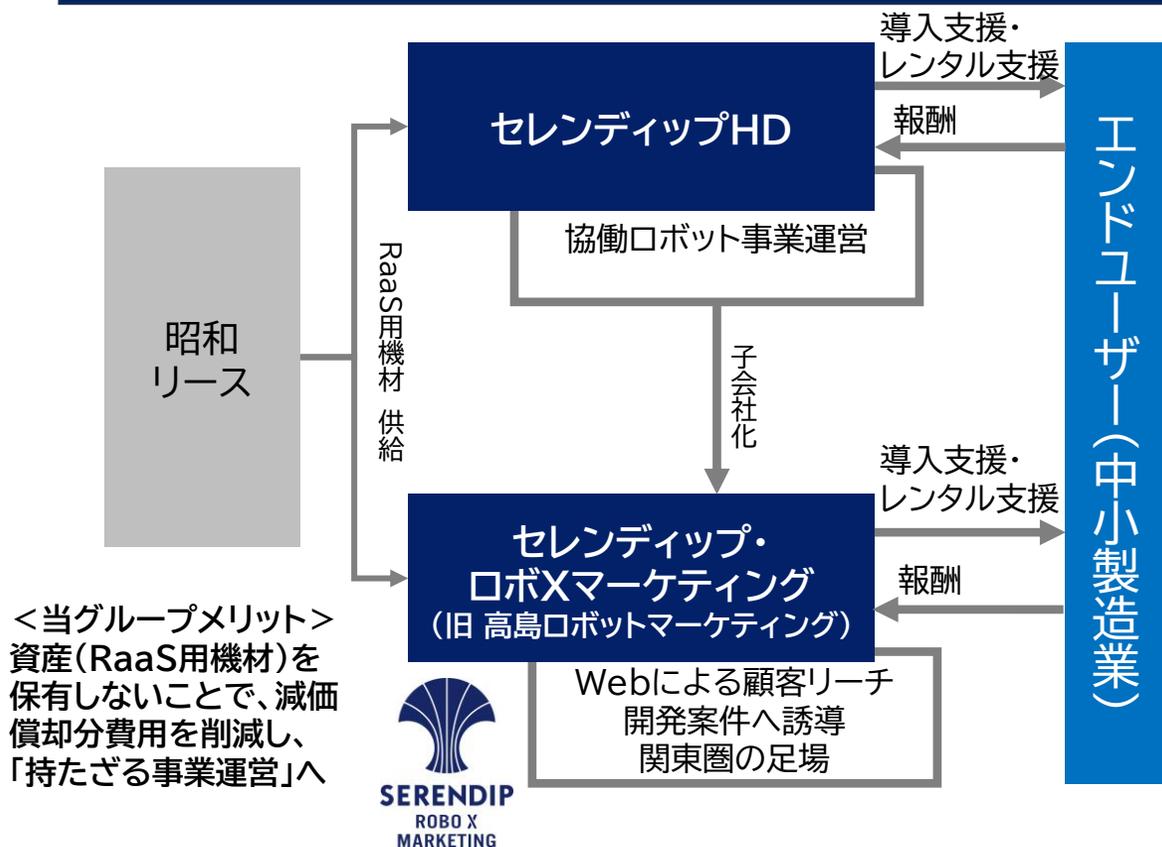
FALCON-ZERO



トピックス2 | 協働ロボット販売・レンタルのセレンディップ・ロボXマーケティングを子会社化

1. WEBによる見込み顧客獲得能力を強化し、RaaSサービス(Robot-as-a-Service)の成長を加速
2. 3年後の協働ロボット導入台数150台(総投資金額10億円)を目指す

RaaSサービス スキーム



従量課金型RaaS(Robot-as-a-Service)サービス 概要

料金体系	月額固定の基本料金 + ロボット稼働時間に応じた従量課金
契約期間	1カ月単位の契約更新

セレンディップ・ロボXマーケティング 概要

事業内容	協働ロボットのレンタル及び販売・開発 WEB 完結型のサービスプラットフォーム を活用した業界最大級のロボットレンタル 事業を展開
本社	愛知県名古屋市中区
前年度売上高	146百万円

定時株主総会のご案内

- 第19回定時株主総会をハイブリット型で開催。ライブでオンライン視聴が可能
- 第二部の事業説明会では、中期経営計画について説明予定

日時：2024年6月28日(金) 10:00～

開催方法：現地・オンライン(Zoomウェビナー)

申込方法：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

URL:https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_JdRr_7vSS9aTZXUE5CZufw



※ 第19回定時株主総会の参加における注意事項

1. 電子提供措置は、6月6日以降を予定しています。
2. 本株主総会は、Zoom Video Webinarを利用したライブ配信を実施し、どなたでもオンラインで視聴していただけます。ただし、オンライン参加の場合、本総会当日に議決権行使及びご発言を行うことはできませんので、オンライン参加をご希望の株主様におかれましては、書面により、事前に議決権行使をお願いいたします。

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



ir@serendip-c.com

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。