

|| 企業調査レポート ||

# セレンディップ・ホールディングス

7318 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年9月7日(木)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年3月期の業績概要	01
2. 2024年3月期の業績見通し	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. 事業承継に関する状況	03
■ 事業内容	04
1. モノづくり事業	04
2. プロフェッショナル・ソリューション事業	05
3. インベストメント事業	05
■ 業績動向	06
1. 2023年3月期の業績概要	06
2. セグメントの状況	07
3. 2024年3月期の業績見通し	08
4. 中期成長への期待	09
■ 株主還元策	10

## 要約

### 2023年3月期はモノづくり事業がけん引し大幅営業増益を達成。 2024年3月期は利益回収期入りへ

セレンディップ・ホールディングス<7318>は、「100年企業の創造」というグループビジョンを掲げ、事業承継という課題を抱える日本の中堅・中小製造業に経営革新をもたらしている。3事業を展開しており、モノづくり事業では事業承継を目的に高い技術力を持つモノづくり企業へのM&Aを実施し、同社のノウハウによって経営の近代化を進めて収益強化を推進することで、オーガニックな利益成長を享受するビジネスである。プロフェッショナル・ソリューション事業は、プロ経営者やエンジニアなどの派遣やソフトウェアの受託開発、経営コンサルティングを行っている。なかでも経営コンサルティングは、新型コロナウイルス感染症（以下、コロナ禍）拡大をきっかけに業績が悪化した中小製造業からのニーズが急拡大しているため、先行投資をして事業規模の拡大を進めているところである。インベストメント事業は、事業承継等に課題を抱えた企業へのフィナンシャル・アドバイザーの提供や、投資先企業の企業価値向上を図り売却を通じてキャピタルゲインによる収益を獲得するビジネスである。これもコロナ禍をきっかけにニーズが高まっており、事業規模の拡大に向けて先行投資を行っている。同社の強みは、こうした3つの切り口によって、事業承継という課題に対してトータルでソリューションを提供できる点にある。

#### 1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の業績は、売上高15,195百万円（前期比10.1%増）、営業利益325百万円（同66.8%増）と大幅増益となった。モノづくり事業が業績をけん引した。自動車関連子会社は自動車業界の回復とともに売上が上向き、多能工化による生産性向上もあって増益となった。FA装置製造子会社も民間設備投資の再開により受注が回復して増収増益となり、新規子会社は第4四半期から収益貢献を開始した。コンサルティングに対するニーズが強まっているプロフェッショナル・ソリューション事業と、フィナンシャル・アドバイザー案件数や投資検討先が増加しているインベストメント事業は、売上は順調に拡大したものの、先行投資期のためセグメント損失を計上した。ただし、黒字化へ向け事業規模の拡大を着実に進めることができた。

#### 2. 2024年3月期の業績見通し

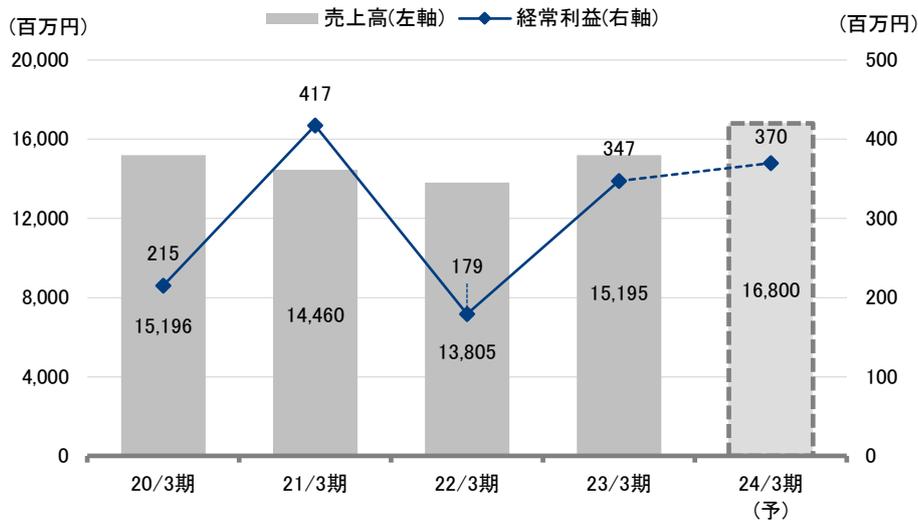
同社は2024年3月期業績見通しについて、売上高16,800百万円（前期比10.6%増）、営業利益447百万円（同37.5%増）と好業績の継続を見込んでいる。モノづくり事業は、自動車業界をはじめ製造業の回復による業績底上げ及び2023年1月に連結子会社化したアペックスの通年寄与が見込まれることから、引き続き増収増益が予想される。プロフェッショナル・ソリューション事業とインベストメント事業はともに、人材採用や積極的なサービス提供を継続するが、先行投資期から利益回収期に入りつつあるようで、黒字転換が期待される。3つの事業によるプラットフォームが確立できれば、事業承継のトータルソリューションカンパニーとして中期成長への期待は高まる。このため同社は、2024年3月期中に中期経営計画を公表する考えのようだ。

## 要約

## Key Points

- ・事業承継の課題を抱える中堅・中小製造業に経営革新をもたらす3つの事業を展開
- ・先行投資期のなか、2023年3月期はモノづくり事業が大幅営業増益をけん引
- ・2024年3月期は利益回収期に入り、事業承継トータルソリューションカンパニーとして中期成長に期待

## 業績推移



出所：決算短信等よりフィスコ作成

## 会社概要

### 事業承継のトータルソリューションカンパニー

#### 1. 会社概要

同社は、「100年企業の創造」というグループビジョンを掲げ、事業承継などの課題を持つ日本の中堅・中小製造業に経営革新をもたらすことを目的に、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の3事業を展開している。モノづくり事業では事業承継を目的にM&Aを実施した企業の企業価値を引き上げ、利益成長という長期的な果実を得ている。プロフェッショナル・ソリューション事業では、事業承継などの経営課題を抱えた中小企業に対しプロ経営者やエンジニアなど派遣しており、インベストメント事業では投資先企業への経営関与を高め、同社のノウハウを活用して企業価値を向上した後に、売却してキャピタルゲインを獲得している。東京証券取引所の業種分類では輸送用機器となっているが、モノづくり事業のなかの自動車部品の売上構成比が高いため(2023年3月期は約83%)で、実態は経営人材の派遣や投資、M&Aといった手法によって事業承継のトータルソリューションを提供する、実業を伴うコンサルティング会社である。現在、モノづくり事業のプラットフォームに加え、プロフェッショナル・ソリューション事業とインベストメント事業のプラットフォームを確立しつつあり、利益成長に弾みをつけようとしているところである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## 会社概要

## 事業承継と長期成長による企業価値向上を目指すビジネスモデルを構築

### 2. 沿革

同社は、企業の成長に関わる経営支援を目的に2006年に設立され、当初はベンチャーキャピタルやIPO支援などベンチャー支援事業、事業再生・M&Aに関わる経営コンサルティング事業を行っていた。そのようななか、2013年に自ら経営を行うことを目的にパン製造販売会社を買収、経営コンサルティングのノウハウを駆使して業務標準化や新商品開発などを進めた結果、早期黒字化を達成し売却に至った。この経験を通じて、事業承継に関する課題を抱える企業を譲り受け、プロ経営者チームを派遣して経営執行を行うことで、円滑な事業承継と長期成長による企業価値向上を目指すビジネスモデルを構築した。現在は、事業承継という課題をトータルで解消するため、M&A実行基盤、経営管理基盤、モノづくり基盤といった3つの手法によるプラットフォームの確立を進めているところである。

#### 沿革

年月	沿革
2006年 8月	名古屋市に(株)T3ネットワーク(現セレンディップ・ホールディングス)を設立
2013年 3月	(株)バンデロール(パン製造会社)へ同社及び同社役員が100%出資、早期黒字化を達成し売却
2014年10月	天竜精機(株)を連結子会社化、中堅・中小製造業特化型の事業承継支援を開始
2015年10月	佐藤工業(株)を連結子会社化
2018年 8月	三井屋工業(株)を連結子会社化
2018年12月	(株)サンテクトの株式取得、プロフェッショナル領域へ進出
2020年 3月	セレンディップ・フィナンシャルサービス(株)設立、インベストメントを事業化
2020年 7月	サンテクトが(株)エムジエクを子会社化、2021年4月にサンテクトと合併(現セレンディップ・テクノロジーズ(株))
2021年 6月	東証マザーズ(現東証グロース)上場
2023年 1月	(株)アベックスを連結子会社化
2023年 2月	中堅・中小製造業特化型事業承継ファンド(ものづくりファンド)を組成

出所：有価証券報告書、事業計画及び成長可能性に関する事項の開示よりフィスコ作成

## 日本のモノづくり産業における事業承継ニーズは強い

### 3. 事業承継に関する環境

日本のモノづくり産業は中堅・中小企業が多数を占め、サプライチェーンを支えるとともに多くの雇用を創出している。しかし、これらの中小企業オーナー経営者の高齢化に伴い、高い技術力・製品力がありながらも後継者不在により事業の継続が困難となり、多くの中小企業が廃業に至るといった社会問題が顕在化している。また、承継に限らず、近代経営の複雑化・高度化に対応した経営管理体制が十分に構築されていない、少子高齢化に伴う労働力不足などによって経営資源を十分に確保できない、生産性が低く稼ぐ力が弱いといった課題を抱えた中堅・中小企業も数多く存在している。一方、日本の中堅・中小企業は高い技術力・製品力を有していることが多いため、製造現場のDXや省人化、経営人材の育成など経営の質を改善することによって、企業価値を飛躍的に向上させることも可能である。しかし、こうした中堅・中小企業による事業承継支援などのニーズに対して、国内のM&A実績やトータルソリューションなど支援側の体制が追い付いていないのが現状である。

## ■ 事業内容

### 事業承継という課題に対して、 3つの切り口でトータルソリューションを提供

同社は「事業承継（投資）×モノづくり（経営）」を事業領域に、事業承継を目的としたM&Aによりモノづくり企業を中心とした中堅・中小企業を当社グループの傘下に収める「投資」と、近代経営の複雑化・高度化に対応した経営執行によって企業価値の回復・向上を図る「経営」を主軸とした事業を行っている。事業承継に関するニーズは様々で、現在は、モノづくり事業（経営と長期投資）、プロフェッショナル・ソリューション事業（経営）、インベストメント事業（経営と投資）の3つの切り口によって、企業ばかりでなく、雇用や技術を守る社会性の高い事業となっている。こうした事業を支え、事業承継のトータルソリューションカンパニーとしてシナジーを産んでいるのが、事業持株会社で経営コンサルティングを行っている同社のほか、事業承継を目的にM&Aを実施した製造業4社、エンジニア派遣業1社、それに投資部門を移管して設立した投資・ファイナンシャルアドバイザー事業会社1社によるグループ力である。

### M&A はこれまですべて収益貢献、今後も每期実行する意向

#### 1. モノづくり事業

モノづくり事業では、事業承継を目的に高い技術力を持つモノづくり企業へのM&Aを実施し、同社ノウハウによって経営の近代化を進めて収益強化を推進し、オーガニックな利益成長を享受するビジネスである。基本的に売却をすることはない。現在、三井屋工業（株）、佐藤工業（株）、天竜精機（株）、（株）アベックスの4社を擁している。三井屋工業は自動車内外装部品メーカーで、主力製品は自動車のラゲージルーム内装部品とフェンダーライナー・リアホイールハウ斯拉イナーといった外装部品である。主要素材は自社オリジナル品で競争力が強く、特に吸遮音性と軽量化を追求した材料は高い評価を得ており、長年トヨタ自動車<7203>を主要顧客としている。佐藤工業は高度な精密プレス加工技術を持つ自動車精密部品メーカーで、主力製品は自動車のオートマチックトランスミッションにおける機能部品のプレート・バルブボデーである。複数の工程が1つの金型に組み込まれた順送プレス量産加工において精密で高度な技術を有しており、トヨタ自動車系のアイシン<7259>を主要顧客としている。

## 事業内容

天竜精機は工場の製造工程を自動化・省力化するFA装置メーカーで、主力製品はコネクタや電池関連の自動組立機やクリームはんだ印刷機などである。2023年3月に発表された「アンテナ一体型高周波伝送路」は、フッ素フィルムを用いた独自技術による高品質な伝送路で、5G以降のITデバイスなどに最適な製品とすることができる。アベックスは試作品の製作を行っており、機械加工から電子制御、デザイン、アプリ開発まで一貫製作できる技術力を強みとしている。同社グループ内の顧客基盤を共有することでアベックスの事業拡大を図るとともに、アベックスの技術力やデザイン力をグループ企業の製品開発に生かすなどシナジーが期待できるほか、試作品製作という事業の性質上、トレンドとなる技術や材料の情報やノウハウをグループのために得ることも可能である。同社はこれまでM&Aに失敗したことがなく、すべて収益に貢献している。このため今後も、50億円以上の規模のM&Aを毎年実行する意向で、これによりグループ全体の成長を加速していく考えである。

## 経営課題解消に対するニーズからコンサルティングが急拡大

### 2. 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・ソリューション事業では、事業承継などの経営課題を抱えた中堅・中小企業や、技術力を強化したいモノづくり企業に対し、複雑で高度な経営課題に対応できるプロ経営者や専門性の高いエンジニアなどプロフェッショナルなチーム（または個人）を派遣し、経営課題や技術的課題に対するソリューションを提供している。他にソフトウェアの受託開発や経営コンサルティングも行っており、特にコンサルティングは、コロナ禍をきっかけに、大手メーカーの生産活動停滞などにより業績が悪化した中堅・中小企業の経営を改善するコンサルティングや、急速に進化するDXへの取り組みを支援するITコンサルティングのニーズが急速に拡大している。このため、同社は先行投資をして事業規模の拡大を進めているところで、黒字化が見えてきたもようだ。

## 経営への関与に対するニーズが急拡大、ファンド組成へ

### 3. インベストメント事業

インベストメント事業は、金融機関などと連携した共同投資やマイノリティ出資、フィナンシャル・アドバイザーによって、多様化する事業承継問題に柔軟かつ機動的に対応している。ビジネスモデルは、事業承継などに課題を抱えた企業に対し、フィナンシャル・アドバイザーの提供や共同投資などによって経営関与を高め、経営改革を促進し企業価値の向上を図ったうえで売却してキャピタルゲインを獲得するというもので、コロナ禍による中堅・中小企業の業績悪化をきっかけにニーズが高まった。現在、SBIホールディングス<8473>グループの新生企業投資と「日本ものづくり事業承継基金1号投資事業有限責任組合（以下、ものづくりファンド）」という共同ファンドを組成するなど、事業規模の拡大を進める先行投資期ではあるが、こちらも管理報酬を中心に黒字化が見えてきたところである（売却益は予算に織り込んでいない）。なお、子会社で運営することで、モノづくり事業とのビジネス領域を明確に分けている。

## 業績動向

### 2023年3月期は先行投資期中も、 モノづくり事業がけん引し大幅営業増益を達成

#### 1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の業績は、売上高 15,195 百万円（前期比 10.1% 増）、営業利益 325 百万円（同 66.8% 増）、経常利益 347 百万円（同 93.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 312 百万円（同 56.3% 増）と大幅営業増益となった。なお、営業外収益に受取補償金などを計上したため経常利益は営業利益の伸びを上回った。

日本経済は、コロナ禍に伴う行動制限が緩和され、ウィズコロナのフェーズへと移行するなか、個人消費や企業の設備投資に持ち直しの動きがみられたものの、世界的な金融資本市場の変動や、資源・エネルギー価格の上昇に伴う物価高騰、供給面での制約などに対する懸念から、先行き不透明な環境が続いた。同社の事業領域である中堅・中小企業の「事業承継（投資）」に関しては、事業承継問題が深刻化するなか、コロナ禍の影響により経済・社会活動が停滞したこともあり、事業承継手段として M&A ニーズが一段と増加した。同社のもう 1 つの事業領域である「モノづくり（経営）」においては、期初から継続してコロナ禍や半導体を中心としたサプライチェーンの混乱から、自動車メーカーの国内生産による生産計画の見直しの影響を受けたものの、期末にかけてウィズコロナへの移行が始まり大きく挽回することができた。

同社においては従来どおり、経営執行にコミットしたプロ経営者を顧客企業へチームで派遣し、現場・財務・経営の見える化を徹底するとともに、バックオフィスの生産性向上や製造現場での幅広い IT の活用に取り組み、ムダ・ムリ・ムラの排除などを実施してきた。なお、2023年1月に試作品製作のアベックスを連結子会社化し、アベックスの技術力・デザイン力をテコにグループの成長を加速する環境を整えた。この結果、自動車業界の回復とともにモノづくり事業の業績が期中に大きく改善し、プロフェッショナル・ソリューション事業とインベストメント事業は、依然先行投資期でセグメント損失を計上しているものの、黒字化へ向かって着実に事業規模の拡大を進めることができた。なお、2023年3月発表の修正計画に対して売上高で 365 百万円、営業利益で 78 百万円の超過達成となったのは、自動車向けの比率が大きいモノづくり事業は通期でサプライチェーンの混乱を織り込んでいたこと、M&A に関しては当初から織り込んでいないことが要因である。

## 業績動向

## 2023年3月期の業績

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	13,805	100.0%	15,195	100.0%	10.1%
売上総利益	2,128	15.4%	2,465	16.2%	15.8%
販管費	1,933	14.0%	2,140	14.1%	10.7%
営業利益	194	1.4%	325	2.1%	66.8%
経常利益	179	1.3%	347	2.3%	93.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	199	1.4%	312	2.1%	56.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 期待のプロフェッショナル・ソリューションとインベストメントは 先行投資期

### 2. セグメントの状況

セグメント別の業績は、プロフェッショナル・ソリューション事業が売上高 1,274 百万円（前期比 7.9% 増）、セグメント損失 53 百万円（前期は 8 百万円のセグメント利益）、インベストメント事業が売上高 113 百万円（前期比 65.2% 増）、セグメント損失 10 百万円（前期は 24 百万円のセグメント損失）、モノづくり事業が売上高 14,230 百万円（前期比 9.6% 増）、セグメント利益 389 百万円（同 84.4% 増）となった。

モノづくり事業においては、自動車内外装部品製造の三井屋工業、自動車精密部品製造の佐藤工業ともに、期初から半導体供給不足やサプライチェーン混乱に伴う自動車メーカーの生産計画見直しによる影響を受けた。しかし、期末にかけて自動車メーカーの国内生産が大きく挽回したことを背景に増収を確保した。利益面では、増収効果に加え、製造スタッフの多能工化による生産性向上を背景に固定費が削減したため増益となった。FA 装置製造の天竜精機も供給面での制約は残るものの、新規顧客の獲得や主要顧客の設備投資の再開により受注が回復し、増収増益となった。加えて、2023年1月に全株式を取得したアペックスが、第4四半期より連結業績への貢献を開始した。

プロフェッショナル・ソリューション事業のプロ経営者派遣では、中堅・中小企業からの事業承継や事業再生の案件持ち込みが増加した。エンジニア派遣においては、経営基盤の強化、エンジニアのリスキリング強化、経営効率の合理化を徹底するとともに、新しい IoT ソリューションの開発と DX に注力した。なかでも経営コンサルティングで、コロナ禍により中堅・中小企業の業績が悪化したことを受け、企業自身や金融機関からの経営改善支援に関するニーズが拡大した。加えて DX を本格的に取り込もうとする動きから、IT コンсалティングに対するニーズも増加した。このため同社は、経営コンサルティングの人材採用を進め営業を積極化した。この結果、経営コンサルティングの売上高は 2 ケタ増となったが、経営コンサルティングへの先行投資や事業拡大に伴う本社移転費用によりセグメント損失を計上することとなった。

## 業績動向

インベストメント事業では、事業承継問題に機動的に対応するため、モノづくり企業を中心とした再生型事業承継支援サービスや、フィナンシャル・アドバイザーなどの企業経営サポートを積極的に進めた。この結果、特にフィナンシャル・アドバイザー案件の成約数が増加した。また、従来から進めてきた金融機関などの業務提携のなかで、初の共同投資の実行やフィナンシャル・アドバイザーの売上計上、ものづくりファンド組成に伴う管理業務報酬の発生もあり、大幅な増収となった。利益面では、事業強化に向けて人材採用を強化したことでも人件費や採用費などが増加し、セグメント損益は改善したものの黒字化には至らなかった。

## 2023年3月期セグメント別業績

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
<b>【売上高】</b>					
プロフェッショナル・ソリューション事業	1,180	8.3%	1,274	8.2%	7.9%
インベストメント事業	68	0.5%	113	0.7%	65.2%
モノづくり事業	12,983	91.2%	14,230	91.1%	9.6%
<b>【セグメント利益】</b>					
プロフェッショナル・ソリューション事業	8	0.7%	-53	-4.2%	-
インベストメント事業	-24	-36.1%	-10	-9.3%	-
モノづくり事業	210	1.6%	389	2.7%	84.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2024年3月期は利益回収期に入り、 事業承継トータルソリューションカンパニーとして中期成長に期待

### 3. 2024年3月期の業績見通し

同社は2024年3月期業績見通しについて、売上高16,800百万円(前期比10.6%増)、営業利益447百万円(同37.5%増)、経常利益370百万円(同6.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益230百万円(同26.4%減)と好業績の継続を見込んでいる。なお、親会社株主に帰属する当期純利益が減益見込みとなったのは、2023年3月期に発生した特別利益(受取保険金)がなくなるためである。

同社の事業環境は引き続き良好で、自動車業界をはじめ製造業の回復が続く一方、急激な経済環境の変化に伴って経営や製造現場、ITに関するコンサルティング案件の受注が順調に推移、経営者の高齢化による企業の廃業が続いていることから事業承継へのニーズも一層高まっている。

## セレンディップ・ホールディングス

7318 東証グロース市場

2023年9月7日(木)

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

## 業績動向

同社においては、モノづくり事業で自動車メーカーの国内生産が高水準を持続する一方、FA 関連の設備投資や R&D が回復基調となることを想定している。また、本格展開は少し先になる見込みだが、「アンテナ一体型高周波伝送路」の販促や電気自動車関連部品の開発など、研究開発分野に注力する方針である。プロフェッショナル・ソリューション事業では、経営コンサルティングの強化のほか、協働ロボット導入支援の「ロボットトランスフォーメーション (RX)」や、製造現場 DX 支援クラウドサービスの「HiConnex (ハイコネックス)」といった新規コンサルティングサービスを立ち上げるとともに、外資系 IT 企業とのアライアンスパートナー契約に基づいて ERP 導入コンサルティングを開始した。これによりクロスセルを活用し、顧客の様々な課題に柔軟かつ迅速なソリューションを提供する方針である。インベストメント事業では、フロー型投資やものづくりファンドなどを生かして、より多くの事業承継支援に対応していく考えである。また、同社のノウハウを生かしたフィナンシャル・アドバイザーへのニーズもますます高まる見通しである。

この結果、モノづくり事業は、自動車業界をはじめ製造業の業績底上げが予想されることに加え、アベックスの通年寄与が見込まれることから、引き続き増収増益となる見通しである。プロフェッショナル・ソリューション事業ではコンサルティングの体制が質量ともに整備され、インベストメント事業ではファンドやフィナンシャル・アドバイザーが立ち上がるなど、両事業ともに人材採用や積極的なサービス提供を継続するものの、先行投資期から利益回収期に入りつつあるようだ。なお、モノづくり事業が自動車業界や FA 装置関連業界の動向に左右されること、アベックスは連結したばかりであること、毎期発生しているものの M&A を計画に織り込んでいないことから、保守的な前提になっているようだ。このため、2024 年 3 月期においても業績上振れが期待される。

## 2024 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	23/3 期		24/3 期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	15,195	100.0%	16,800	100.0%	10.6%
営業利益	325	2.1%	447	2.7%	37.5%
経常利益	347	2.3%	370	2.2%	6.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	312	2.1%	230	1.4%	-26.4%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2024 年 3 月期本決算で中期経営計画を公表する考え

## 4. 中期成長への期待

同社は、足元の事業成長を背景に、投資が先行していたプロフェッショナル・ソリューション事業とインベストメント事業の黒字転換に自信を持っているようだ。そのうえで両事業がシナジー創出やリスク管理のできる体制を構築できれば、M&A 実行基盤、経営管理基盤、モノづくり基盤という 3 つのアプローチによる、事業承継を支援するトータルソリューションのプラットフォームが確立できる。そうなれば、モノづくり事業についてはすでに実績があり、プロフェッショナル・ソリューション事業とインベストメント事業も好環境のなか実績を積み上げているため、中期成長への期待が高まる。このため同社は、2024 年 3 月期中に、成長シナリオを中期経営計画として公表する考えのようだ。

## ■ 株主還元策

### 成長ステージに合わせた「株主還元」

同社は株主に対する利益還元を経営の最重要課題の1つとして認識している。現在、同社は引き続き成長過程にあると考えており、持続的成長に向けた積極的な投資に資本を充当することが株主に対する最大の利益還元につながると判断している。将来的には、各期の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況を勘案したうえで株主に対して利益還元策を実施する方針ではあるが、現時点において配当実施の可能性及びその時期等については未定である。なお、内部留保資金については、今後の事業展開において持続的成長に向けた積極的な投資に振り向けていく意向である。

このように、同社は成長ステージに合わせた株主還元を考えている。成長のためのプラットフォームが整ってきたことから、グロース市場からプライム市場への最短での市場替えを目指しているようだ。現在のグロース市場では企業価値の成長によって株価を上げることで株主に還元する考えだが、プライム市場へのステップアップを実現した際には、企業価値向上に加えて配当による株主還元も検討する予定としている。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp