

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2025 年 9 月 8 日 (月)

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. 会社概要と事業内容                 | 01 |
| 2. ビジネスモデル                   | 01 |
| 3. 中期経営計画の進捗                 | 01 |
| 4. 上方修正含みの業績動向               | 02 |
| ■ 会社概要                       | 03 |
| 1. 会社概要                      | 03 |
| 2. 事業内容                      | 03 |
| 3. ビジネスモデル                   | 05 |
| ■ 中期経営計画                     | 05 |
| 1. 中期経営計画「セレンディップ・チャレンジ 500」 | 05 |
| 2. 中期経営計画初年度の進捗              | 06 |
| ■ 業績動向                       | 07 |
| 1. 2025 年 3 月期の業績概要          | 07 |
| 2. 2026 年 3 月期の業績見通し         | 09 |
| ■ 株主還元策                      | 10 |

セレンディップ・ホールディングス  
7318 東証グロース市場

2025 年 9 月 8 日 (月)  
<https://www.serendip-c.com/ir/>

## 要約

### 大型 M&A によって今期、中期ともに上方修正の可能性

#### 1. 会社概要と事業内容

セレンディップ・ホールディングス<7318>は、「日本の中堅・中小製造業を世界に誇れる 100 年企業へ」というミッションを掲げ、事業承継という課題を抱える日本の中堅・中小製造業の経営革新を支援している。3 つの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ることで収益力の強化を図っている。プロフェッショナル・ソリューション事業では、プロ経営者やエンジニアなどの派遣、ソフトウェアの受託開発、経営コンサルティングなどを行っている。インベストメント事業では、投資先の企業価値を向上させたのちに売却してキャピタルゲインを獲得する事業や、フィナンシャル・アドバイザリーサービスの提供などを行っている。

#### 2. ビジネスモデル

同社は、中堅・中小の製造企業に対し、グループ化・フロー型・共同ファンドという 3 つの投資モデルやアライアンスによる M&A 実行基盤、プロ経営者チームやバックオフィス業務の支援などによる経営管理基盤、見える化・標準化・省人化を通じて品質や生産性の向上を図るモノづくり基盤という 3 つの基盤で構成された「モノづくり事業承継プラットフォーム」をベースに、3 事業を通じて事業承継トータルソリューションを提供している。これにより、中堅・中小製造業のオーナーに対して事業承継のソリューションを提供するだけでなく、同社にとっても、M&A 実行基盤による非連続的成長と、経営管理基盤とモノづくり基盤によるオーガニックな成長を同時に実現するビジネスモデルになっている。

#### 3. 中期経営計画の進捗

こうしたビジネスモデルが確立できたこともあり、同社は中期経営計画「セレンディップ・チャレンジ 500」を策定した。事業承継 M&A、海外進出、高付加価値領域への挑戦、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といった成長戦略を推進し、2027 年 3 月期に売上高 500 億円、営業利益 25 億円、ROE20.0% を目指す。特に売上高については、M&A による非連続的成長で 250 億円を達成する考えである。中期経営計画の進捗としては、事業承継 M&A では初年度の 2025 年 3 月期に 4 社を、2026 年 3 月期に入っすぐに 200 億円企業を M&A するなどといったロールアップ型 M&A ※などにより、売上が急拡大している。また、M&A した企業などの海外事業を足場に海外進出に拍車をかけており、順調に立ち上がったと言えよう。

※ ロールアップ型 M&A：同じ業界や関連業種の企業を複数買収・統合することで市場シェアを拡大する M&A 戦略。

セレンディップ・ホールディングス  
7318 東証グロース市場

2025 年 9 月 8 日 (月)  
<https://www.serendip-c.com/ir/>

# 要約

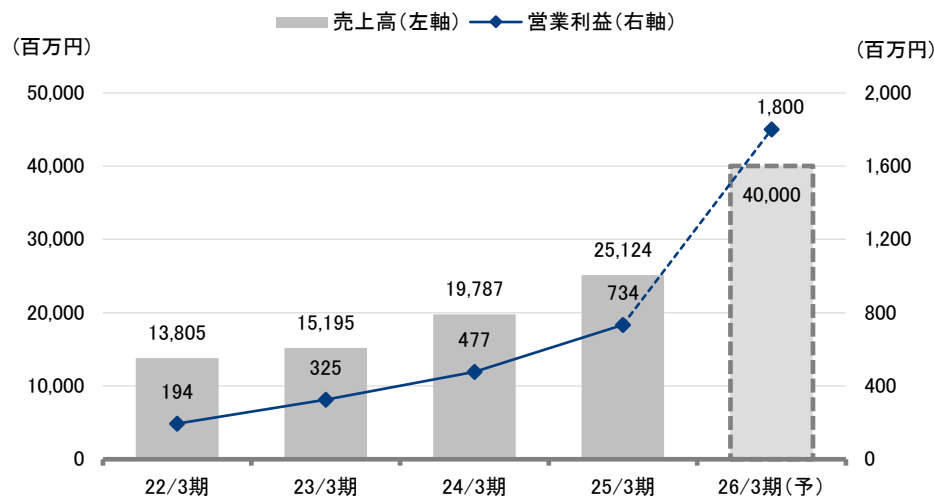
## 4. 上方修正含みの業績動向

2025 年 3 月期の業績は、売上高が 25,124 百万円（前期比 27.0% 増）、営業利益が 734 百万円（同 53.7% 増）と過去最高業績を更新した。オーガニックな成長と 4 社の M&A により売上高と営業利益が大きく伸びたことが、増収増益要因である。2026 年 3 月期の業績見通しについて同社は、売上高 40,000 百万円（前期比 59.2% 増）、営業利益 1,800 百万円（同 145.0% 増）と引き続き好業績を見込んでいる。2025 年 3 月期に実行した M&A が通期寄与することで大幅増収増益予想となったが、同社は M&A に関して期初予想に織り込まない方針のため、2025 年 7 月に子会社化した（株）サーテックカリヤの業績は見通しに含まれていない。シナジーや業績へのインパクトが大きいため、今後、通期業績予想や中期経営計画が上方修正される可能性が高いと思われる。

## Key Points

- ・ 事業承継トータルソリューションカンパニーとして中堅・中小製造業の経営革新を支援
- ・ 中期経営計画で 2027 年 3 月期売上高 500 億円を目指す、初年度の立ち上がりは順調
- ・ 2026 年 3 月期も引き続き好業績予想だが、大型 M&A もあって上方修正含みの展開へ

## 業績推移



出所：決算短信等よりフィスコ作成

セレンディップ・ホールディングス  
7318 東証グロース市場

2025 年 9 月 8 日 (月)  
<https://www.serendip-c.com/ir/>

## 会社概要

### モノづくり企業の事業承継課題を解消

#### 1. 会社概要

同社は、「日本の中堅・中小製造業を世界に誇れる 100 年企業へ」というミッションを掲げ、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。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オートモーティブサプライヤーとしての売上構成比が高いため（2025 年 3 月期は 75.9%）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、実業を伴う事業投資会社である。モノづくり事業のプラットフォームに続き、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たことで、足元でロールアップ型 M&A による成長に加速がついたところである。

### ホールディングスとして事業シナジーを創出

#### 2. 事業内容

同社は、事業承継のトータルソリューションカンパニーとして経営コンサルティングを行う一方、事業承継を目的とした M&A により中堅・中小のモノづくり企業を中心に同社傘下に収める「事業承継（投資）」、複雑化・高度化した経営執行を支援することで企業価値の回復・向上を図る「モノづくり（経営）」を主軸に、企業だけでなく雇用や技術も守る社会性の高い事業を展開している。具体的には、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 つの切り口で事業承継に関わる様々なニーズにアプローチする一方、ホールディングスとして投資先企業を支え、企業間シナジーの創出を推進している。

##### (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。2025 年 3 月期末現在、オートモーティブサプライヤーとして、吸遮音性と軽量化で定評のある自動車内外装部品メーカーの三井屋工業（株）、自動車精密部品メーカーの佐藤工業（株）※、自動車金属部品製造の（株）イワヅ※、樹脂加工製品の企画・販売・グローバル購買 / 調達・物流のエクセル・グループ、企画開発型モノづくりとして、FA 装置メーカー天竜精機（株）、試作品製作の（株）アベックス及び（株）トライシス、業務用美容機器の（株）レディーバードを擁している。また、2026 年 3 月期に入って、自動車のめっき・表面処理を手掛ける 200 億円企業のサーテックカリヤを子会社化した。なお、三井屋工業など同社オートモーティブサプライヤーの顧客にはトヨタ自動車 <7203> 系列のメーカーが多いが、一方で徐々にではあるが脱系列化の動きも進めている。また、同社はこれまで M&A に失敗したことがなく、すべての企業が同社の成長に貢献している。

※ 佐藤工業とイワヅは 2025 年 4 月 1 日付で合併し、ユニクレア（株）に商号を変更した。

## セレンディップ・ホールディングス

7318 東証グロース市場

2025 年 9 月 8 日 (月)

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

### 会社概要

#### (2) プロフェッショナル・ソリューション事業

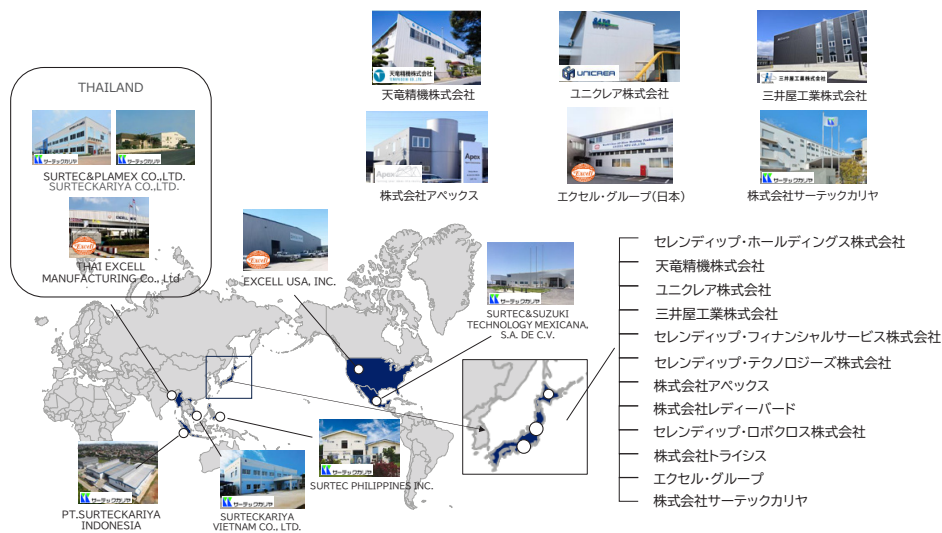
プロフェッショナル・ソリューション事業では、同社が、事業承継などの経営課題を抱えた中堅・中小企業や、技術的な課題を持つモノづくり企業に対し、課題解消するためのソリューションを提供している。また、同社が複雑で高度な経営課題に対応できるプロ経営者や専門性の高いエンジニアなどプロフェッショナルなチーム（または個人）を派遣、セレンディップ・ロボクロス（株）※（旧 高島ロボットマーケティング（株））が協働ロボットの販売及びレンタルを行っている。当たり前になってきた DX への対応やコロナ禍での業績悪化といった課題を抱える中堅・中小企業の経営改善に関するコンサルティングニーズが近年急速に拡大しており、人材を強化して事業の拡大を図っているところである。

※ 2025 年 8 月日 ホールディングス RX コンサルティング事業部と業務統合し、セレンディップ・ロボクロスに商号を変更した。

#### (3) インベストメント事業

インベストメント事業はセレンディップ・フィナンシャルサービス（株）が展開、金融機関などと連携した共同投資（ファンド）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、フィナンシャル・アドバイザーの提供や共同投資先企業への深い経営関与によって、経営改革を促進して企業価値を向上させたのち、売却してキャピタルゲインを獲得するというものである。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」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ているところである。

### グループ企業



出所：決算説明会資料より掲載

## ビジネスモデルでもある事業承継プラットフォーム

### 3. ビジネスモデル

日本のモノづくり産業は中堅・中小企業が多数を占めるが、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のため事業の継続が困難となっている企業が多い。また、そうした企業は、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できていない、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も抱えている。こうした日本の中堅・中小企業の課題に対する解答の 1 つが、同社の事業承継トータルソリューションである。そして、事業承継トータルソリューションのベースになっているのが、同社の展開する 3 事業を背景に構築された、M&A 実行基盤、経営管理基盤、モノづくり基盤という 3 つの基盤によるモノづくり事業承継プラットフォームである。

M&A 実行基盤は、グループインを目指したロールアップ型 M&A や新規事業への投資などの長期投資、バリュアップしてエグジットするフロー型投資、ファンドを通じた投資という、成長戦略やオーナー経営者のニーズに合わせた 3 つの投資モデル（グループ化投資、フロー型投資、SBI 新生銀行共同ファンド）、及びエリアをカバレッジするメガバンクや地方金融機関、ファンドとのアライアンスで構成される。経営管理基盤は、財務・法務面のみならず経営変革全般に主眼を置いたデューデリジェンス、プロ経営者チームによる経営支援、同社によるバックオフィス業務支援からなる。モノづくり基盤は、見える化・標準化・省人化を通じた品質や生産性の向上と研究開発投資のセットからなる。こうしたプラットフォームは、同社にとっても、M&A 実行基盤による非連続的成長と、経営管理基盤及びモノづくり基盤によるオーガニックな成長を同時に実現できるため、同社のビジネスモデルそのものであると言える。

## ■ 中期経営計画

### M&A をテコに 2027 年 3 月期営業利益 25 億円を目指す

#### 1. 中期経営計画「セレンディップ・チャレンジ 500」

##### (1) セグメント別シナリオ

ビジネスモデルが構築できてきたこともあり、同社は中期経営計画「セレンディップ・チャレンジ 500」を策定、2027 年 3 月期に売上高 500 億円、営業利益 25 億円、ROE20.0% を目指すこととなった。そのため、オーガニック成長で 250 億円（2024 年 3 月期比 51 億円強増）、M&A による非連続的成長で 250 億円を達成する考えである。オーガニック成長の中身は、モノづくり事業では、成長戦略を駆使することで売上高 216 億円（2024 年 3 月期比 30 億円増）の達成を見込んでいる。プロフェッショナル事業では、自社製アプリケーション事業は引き続き立ち上げフェーズだが、IT コンサルティングのさらなる高付加価値化、協働ロボット事業の本格成長により売上高 25 億円（同 15 億円増）、インベストメント事業では、安定的なファンド管理報酬、人員増強によるフィナンシャル・アドバイザーの拡大、投資案件のエグジットにより売上高 9 億円（同 6 億円増）を予想している。



## セレンディップ・ホールディングス

7318 東証グロース市場

2025 年 9 月 8 日 (月)  
<https://www.serendip-c.com/ir/>

### 中期経営計画

#### (2) 成長戦略

なかでも重要な戦略がモノづくり事業の成長戦略で、機能・技術を軸としたグローバルなロールアップ型の事業承継 M&A のほか、インド・東南アジア・米国など成長する世界市場への進出、完成品市場や脱炭素・EV への対応など高付加価値分野への領域拡大、生産性を劇的に向上するフューチャーファクトリー化、ホールディングスの企画機能強化を推進する計画である。

具体的には、事業承継 M&A では、売上高 100 億円以上の規模の大型 M&A により非連続的成長を強力に推進し、売上高で 250 億円のオンを目指す。海外進出では、海外法人へのライセンス供与から、資本提携を通じた海外生産拠点の獲得への移行、海外拠点を有する企業のロールアップ型 M&A までのロードマップを構想中で、2027 年 3 月期には取引海外メーカー数 5 社、海外売上高 40 億円（オーガニック 10 億円、非連続 30 億円）を目指す。高付加価値領域への進出では、グループシナジーを背景に付加価値の高い提案によって売上高 30 億円を目指す。フューチャーファクトリーでは、人材不足やノウハウ不足という課題に対して IT コンサルティングや協働ロボットサービスなどトータルソリューションを提供、プロフェッショナル・ソリューション事業の売上高を 25 億円伸ばすとともに、DX コンサルタント 1 人当たり売上高を 10% 以上増加させる方針である。ホールディングスの企画機能強化では、人員を拡充して企画力を強化するほか、20 名を目標に経営人材の早期育成・輩出を進める計画である。さらに、ガバナンスの構築も推進し、2028 年にはプライム市場への上場を目指す。

#### 中期経営計画の KPI

| 成長戦略         | 内容                       | KPI ※      |
|--------------|--------------------------|------------|
| 事業承継 M&A     | M&A による連結売上高             | 250 億円     |
|              | グループ全体の M&A 件数           | 年間 3 ～ 5 件 |
| 海外進出         | 海外売上高                    | 40 億円      |
|              | 取引海外メーカー                 | 5 社        |
| 高付加価値領域への進出  | 高付加価値領域売上高               | 30 億円      |
| 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      |
|              | DX コンサルタント 1 人当たり売上高     | 10% 以上増加   |
| グループ会社支援     | 経営人材輩出                   | 20 名以上     |

※ 中期経営計画中に新たに獲得を目指す数値。

出所：中期経営計画「セレンディップ・チャレンジ 500」よりフィスコ作成

## 「セレンディップ・チャレンジ 500」は順調に進捗

### 2. 中期経営計画初年度の進捗

中期経営計画初年度の進捗は、事業承継 M&A と海外進出を中心に全般的に順調に進んだと言える。なかでも事業承継 M&A は、2025 年 3 月期は前期比 2 社増となるイワヅ（現 ユニクレア）、エクセル・グループ、トライシス、高島ロボットマーケティング（現 セレンディップ・ロボクロス）の 4 社を M&A し、売上高貢献も初年度にして目標 KPI の 5 分の 1 に迫る約 48 億円を達成、さらに 2026 年 3 月期に入ってすぐサーテックカリヤという大型 M&A を実行しており、極めて順調に推移している。これは、市場環境から M&A のパイプラインが潤沢になってきたこと、企業規模が大きくなって 100 億円規模の企業を M&A する体力がついたこと、PMI（M&A 後の統合作業）の型ができてきたことなどが背景にあると考えられる。



## セレンディップ・ホールディングス

7318 東証グロース市場

2025 年 9 月 8 日 (月)

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

### 中期経営計画

海外進出も非常に順調と言え、海外取引メーカーは 2 社、海外売上高は 15 億円に達した。特に直近で M&A したエクセル・グループとサーテックカリヤは東南アジアやアメリカ・メキシコなどに生産拠点を持っているうえ、三井屋工業は単独でインド企業と提携した。日本メーカーに鍛えられた品質とコスト競争力への評価が高いことに加え、同社が企図する脱系列が海外では比較的容易な点も、海外進出に拍車をかける要因になっている。今後は、海外においてもグループ企業間のクロスセルを強化する考えである。なお、生産パートナーへ技術供与している北米に関しては、トランプ関税問題を避けるため中期経営計画には織り込まれていないが、直接進出を検討する可能性も出てきたようだ。このほか、高付加価値領域への進出では、総合提案やリサイクル技術、完成品など高付加価値領域の売上高目標 30 億円に対して 27 億円を達成した。また、フューチャーファクトリーでは、三井屋工業東北工場の事例の外部展開を進め、DX コンサルタント 1 人当たり売上高を 2% 増加、プロフェッショナル・ソリューション事業の外部売上高は 15 億円に達した。ホールディングスの企画機能強化では、経営人材を 7 名へと増やすことができた。

## 業績動向

### 4 社を M&A、2025 年 3 月期は過去最高業績を更新

#### 1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の業績は、売上高が 25,124 百万円（前期比 27.0% 増）、営業利益が 734 百万円（同 53.7% 増）、経常利益が 735 百万円（同 23.3% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 2,088 百万円（同 302.5% 増）と、過去最高業績を更新した。なお、親会社株主に帰属する当期純利益が大幅増益になったのは、M&A による負ののれん発生益が特別利益に計上されたためである。期初予想との比較では、売上高で 3,324 百万円の過達、営業利益で 65 百万円の未達、経常利益はほぼ予想どおり、親会社株主に帰属する当期純利益で 1,542 百万円の過達となった。

#### 2025 年 3 月期の業績

(単位：百万円)

|                     | 24/3 期 |        | 25/3 期 |        | 前期比    |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                     | 実績     | 売上比    | 実績     | 売上比    |        |
| 売上高                 | 19,787 | 100.0% | 25,124 | 100.0% | 27.0%  |
| 売上総利益               | 3,250  | 16.4%  | 4,244  | 16.9%  | 30.5%  |
| 販管費                 | 2,773  | 14.0%  | 3,509  | 14.0%  | 26.6%  |
| 営業利益                | 477    | 2.4%   | 734    | 2.9%   | 53.7%  |
| 経常利益                | 595    | 3.0%   | 735    | 2.9%   | 23.3%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 518    | 2.6%   | 2,088  | 8.3%   | 302.5% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

## セレンディップ・ホールディングス

7318 東証グロース市場

2025 年 9 月 8 日 (月)

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

## 業績動向

日本経済は雇用・所得環境が改善し、各種政策の効果もあって緩やかな回復が続くと期待されているが、一方、物価上昇や金融資本市場の変動などの影響、世界的な金融引き締めや中国経済の先行き懸念など海外景気の下振れ、米国の各種対外政策の発動によって、先行きが不透明な状況となっている。同社は、中期経営計画で掲げる 5 つの成長戦略を実行、なかでも 4 社を M&A し、その M&A した企業などを通じて海外展開を図るなど、事業承継 M&A と海外進出については特に大きく進展した。この結果、オーガニックな成長もあって、売上高と営業利益が大きく伸びてピークを更新した。また、営業外費用で資金調達に向けた営業外支払手数料や、特別損失で天竜精機の減損損失が発生したものの、特別利益で M&A に伴う負ののれん益が発生したこともあって、経常利益と親会社株主に帰属する当期純利益もピークを更新した。期初予想との比較では、M&A についてはもとより予想に織り込まない方針のため、4 社の M&A により売上高は過達になったが、M&A 費用の計上や一部車種の生産・出荷停止の影響により営業利益は若干の未達となった。一方、経常利益は営業外支払利息の一方為替差益が発生したため過達、親会社株主に帰属する当期純利益は M&A に伴う負ののれん益の発生により過達幅がさらに広がった。

## 2024 年 3 月期セグメント別業績

(単位：百万円)

|                     | 24/3 期 |       | 25/3 期 |       | 前期比    |
|---------------------|--------|-------|--------|-------|--------|
|                     | 実績     | 売上比   | 実績     | 売上比   |        |
| 【売上高】               |        |       |        |       |        |
| モノづくり事業             | 18,522 | 93.6% | 23,430 | 93.3% | 26.5%  |
| プロフェッショナル・ソリューション事業 | 1,437  | 7.3%  | 2,154  | 8.6%  | 49.9%  |
| インベストメント事業          | 288    | 1.5%  | 191    | 0.8%  | -33.6% |
| 【セグメント損益】           |        |       |        |       |        |
| モノづくり事業             | 484    | 2.6%  | 702    | 3.0%  | 45.0%  |
| プロフェッショナル・ソリューション事業 | -124   | -8.7% | 14     | 0.7%  | -      |
| インベストメント事業          | 118    | 41.0% | 23     | 12.1% | -80.3% |

注：売上高、セグメント利益ともに調整前の数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別の状況では、モノづくり事業は、佐藤工業（現 ユニクレア）と天竜精機が一時的に苦戦を強いられたが、今期中には回復に向かうようで、特に深刻な課題はないと言える。また、プロ経営者チームの派遣、現場・財務・経営の見える化、バックオフィスの生産性向上や製造現場での幅広い IT 活用によるムダ・ムリ・ムラの排除に加えて、ロールアップ型 M&A を実行したことにより、モノづくり事業全体で 2 ケタの増収増益を達成した。このうちオートモティブサプライヤーは、自動車メーカーの国内生産は引き続き高水準で推移しているものの、一部車種の生産・出荷停止の影響を受けたが、三井屋工業の好調及び、M&A したイワ冨（現 ユニクレア）とエクセル・グループの業績を第 4 四半期より業績に取り込んだことで、2 ケタ増収増益を達成した。企画開発型モノづくりは、半導体市況の回復遅れから天竜精機の FA 装置製造の受注確定に遅れが生じたが、アベックスはグループ間シナジーによる試作品製作の販路拡大などにより受注が順調、レディーバードの通期フル寄与もあって、2 ケタの増収増益となった。

# セレンディップ・ホールディングス

7318 東証グロース市場

2025 年 9 月 8 日 (月)

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

## 業績動向

プロフェッショナル・ソリューション事業は、大幅増収及び黒字転換となった。このうちコンサルティングでは、事業承継案件や事業再生案件の中堅・中小モノづくり企業からの持ち込みが増加、加えて中堅・中小企業の基幹システム再構築需要や IT コンサルティングニーズの拡大、高島ロボットマーケティング（現 セレンディップ・ロボクロス）子会社化による協働ロボット導入コンサルティングの売上計上などにより、売上高が大幅に伸長した。エンジニア派遣・受託開発では、中堅・中小企業の成長を支援するため、経営基盤やエンジニアのリスキリングの強化、コンサルティングとの連携による IoT ソリューションの開発及び DX に注力した。また、インベストメント事業では、「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」からの管理業務に伴う報酬が発生したが、前期に大型・高収益案件があった反動で、減収大幅減益となった。

## サーテックカリヤ M&A で好業績予想はさらに上振れへ

### 2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の業績見通しについて同社は、売上高 40,000 百万円（前期比 59.2% 増）、営業利益 1,800 百万円（同 145.0% 増）、経常利益 1,850 百万円（同 151.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,100 百万円（同 47.3% 減）と引き続き好業績を見込んでいる。2025 年 3 月期に実行したロールアップ型 M&A の効果がより顕在化してくるため、大幅な増収増益見込みとなった。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は M&A に伴う負ののれん益がなくなるため減益幅が広がった。また、同社は M&A に関しては期初予想に収益も費用も織り込まない方針のため、2025 年 7 月に子会社化したサーテックカリヤ（2024 年 12 月期売上高 216 億円、営業利益 11 億円※）の業績は、見通しに含まれていない。

※ 2024 年 12 月期の決算数値から主要な内部取引を消去した簡易的な連結数値（参考値）。また、有償支給取引及び非連結の 3 社については含まれていない。

### 2026 年 3 月期業績見通し

（単位：百万円）

|                     | 24/3 期 |        | 25/3 期 |        | 前期比    |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                     | 実績     | 売上比    | 実績     | 売上比    |        |
| 売上高                 | 25,124 | 100.0% | 40,000 | 100.0% | 59.2%  |
| 売上総利益               | 4,244  | 16.9%  | -      | -      | -      |
| 販管費                 | 3,509  | 14.0%  | -      | -      | -      |
| 営業利益                | 734    | 2.9%   | 1,800  | 4.5%   | 145.0% |
| 経常利益                | 735    | 2.9%   | 1,850  | 4.6%   | 151.7% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 2,088  | 8.3%   | 1,100  | 2.8%   | -47.3% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

## セレンディップ・ホールディングス

7318 東証グロース市場

2025 年 9 月 8 日 (月)

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

### 業績動向

セグメント別では、モノづくり事業は、自動車メーカーの国内生産の大きな落ち込みはないと想定、三井屋工業東北工場の増設完了により供給能力の増加を見込む。また、2025 年 3 月期にエクセル・グループなど M&A した 4 社が通期業績に寄与するほか、ロールアップ型 M&A の効果がシナジーなどを通じて各所で発現、ユニクレアや天竜精機、レディーバード、トライシスなどの業績も回復する見込みで、モノづくり事業全体で大幅な増収が予想される。プロフェッショナル・ソリューション事業は、引き続き IT コンサルティングの受注が順調に推移、協働ロボット導入支援はサービスラインナップの充実により受注・売上のさらなる成長を見込んでいる。インベストメント事業は、フィナンシャル・アドバイザーの人材採用を強化してサービス提供を積極化する方針である。なお、M&A については、経営者の高齢化を背景にパイプラインが潤沢にあるため、ロールアップ型を中心に順次 M&A を実行する方針だが、新たな領域を取り込むためのスタンドアローン型 M&A も検討する。

サーテックカリヤについては業績予想に織り込んでいないが、同子会社各社との間でシナジーが見込まれ、既存の取引先以外の車載電装メーカーや自動車メーカーなどへの拡販、海外自動車メーカーの新規開拓、金属加工と表面処理加工のパッケージ提案による拡販、生産拠点の拡充、自動化・省人化の推進による生産性の向上などが期待されている。また、大型 M&A ということで業績面でもインパクトが非常に大きくなる見込みであるため、サーテックカリヤを子会社化する第 2 四半期の様子を見たのち、通期業績予想の上方修正を行う可能性が高いと思われる。中期経営計画についても、売上高と営業利益に関して 1 年前倒して達成する公算があり、アップデートの必要が生じると考える。

## 株主還元策

### 成長ステージに適した「株主還元」を実行

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が、企業ステージに適した株主還元を考えている。このため、現在のグロース市場では、利益成長により株価を上げることで株主に還元する方針で、自社株買いも必要に応じて実行する考えである。一方、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の市場替えを目指すもよう、プライム市場へと企業ステージが向上した際には、利益成長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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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