

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし (2026年9月7日公開) ||

セレンディップ・ホールディングス株式会社 × DAIBOUCHOU

7318 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026年9月7日 (月)



FISCO Ltd.

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

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭の挨拶	02
■ 事業説明	03
■ 質疑応答	07
■ 終わりの挨拶	21

■ 出演者

セレンディップ・ホールディングス株式会社 代表取締役社長兼CEO	竹内 在様
著名投資家	DAIBOUCHOU
株式会社フィスコ マーケットレポーター	高井 ひろえ(司会進行役)

冒頭の挨拶

▲フィスコ 高井

皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は、セレンディップ・ホールディングス株式会社 代表取締役社長兼CEO 竹内 在様にご登壇いただき、著名投資家DAIBOUCHOUさんから気になる質問をぶつけていただきます。それでは、本日登壇いただく、竹内様、DAIBOUCHOUさんをご紹介します。まずは、セレンディップ・ホールディングス株式会社 竹内様です。よろしくお願いいたします。

■セレンディップ・ホールディングス 竹内様

こんにちは。よろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

代表者の紹介 | 米国とITの経験を武器に、日本の製造業変革を決意

・ 幼少期より、曾祖父である竹内明太郎(コマツ創業者)の影響を受け、経営者としての道を志す



セレンディップ・ホールディングス(株)
代表取締役社長兼CEO
竹内 在 | Ari Takeuchi

- 1994年 ニフティ株式会社
- 1999年 株式会社東海総合研究所
(現 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社)
- 2001年 SAPジャパン株式会社
- 2006年 日本オラクル株式会社
- 2011年 株式会社シンプレクス・コンサルティング
(現 シンプレクス株式会社)
- 2014年 当社代表取締役社長
- 2023年 当社代表取締役社長兼CEO

Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2026 All rights reserved.

竹内様は、米国Bradford大学マネジメント学部卒業後、ニフティ株式会社の経営企画担当として、インターネット市場の黎明期に、経営計画策定や市場・競合分析、CI/ブランディングなどの業務に従事されました。三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社にて、経営・マーケティング戦略のコンサルタントとして活躍された後、日本オラクル株式会社のマーケティング本部長に就任。

2014年3月にセレンディップ・ホールディングス株式会社の代表取締役社長に就任し、現在は子会社の経営にも従事されています。

続いて、著名投資家のDAIBOUCHOUさんです。よろしくお願いいたします。

●DAIBOUCHOU

こんにちは、よろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

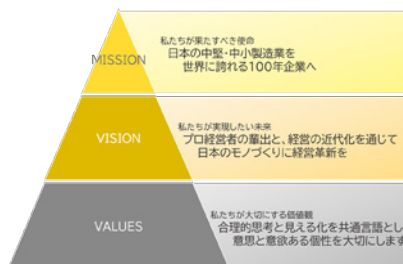
DAIBOUCHOUさんは、200万円の元手を一時10億円に乗せた実績を持つ著名な個人投資家です。2000年5月に株式投資を開始し、ITバブル崩壊時の暴落を資産バリュー株で回避し、不動産株への逆張り投資で2004年10月に資産1.5億円を達成。専業投資家となり、X(旧Twitter)のフォロワーは13万人を超えています。竹内様、DAIBOUCHOUさん、よろしくお願いいたします。それでは、まずは、竹内様に企業説明を実施いただきます。DAIBOUCHOUさんも適宜気になる点などございましたらお話しいただければ幸いです。よろしくお願いいたします。

事業説明

■セレンディップ・ホールディングス 竹内様

事業承継型M&Aにより、日本の中堅・中小製造業を世界に誇れる100年企業へ

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	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	11億6461万円(2026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)



Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2026 All rights reserved.

私からセレンディップ・ホールディングスについて簡単にご紹介させていただきます。
当社がどのような会社かと申し上げますと、基本的には中堅・中小の製造業をグループ化し、その会社の経営をアップデートしていく事業を行っております。私たちはこれを「経営の近代化」と呼んでおり、現代の経営に即した経営を行いながら、見える化やDX化、自動化を進め、企業を進化させていくことを基本としています。

セレンディップ・ホールディングス株式会社×DAIBOUCHOU | 2026年9月7日(月)
7318 東証グロース市場

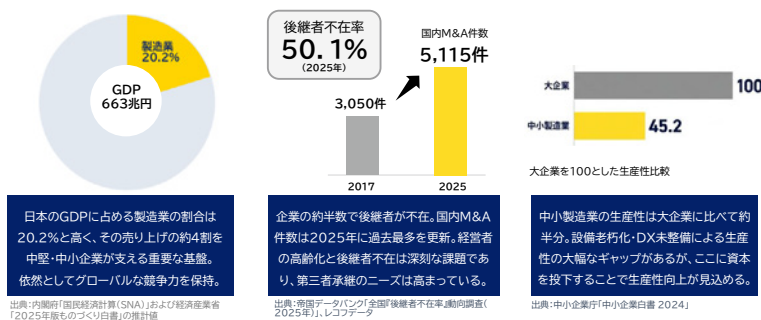
事業説明



とりわけ、当社は愛知県に本社を置いておりますので、ものづくりのメッカである城下町の中で、自動車部品業や自動化装置の会社など、さまざまな業態にチャレンジし、その会社を成長・進化させています。

再生・事業承継 | 日本の製造業を取り巻く課題と市場機会

中堅・中小モノづくり企業を第三者承継することによって事業承継問題を解決するとともに資本投下とグループ経営による生産性向上といった大きなポテンシャルがあることに着目



そうした中で、さまざまな会社が当社グループに加わっています。

とりわけ、いまや社会課題にもなっている事業承継というテーマでグループに入っていただいており、自動車部品業だけに限らず、さまざまな製造業が後継者不足に頭を悩ませているのが実情です。

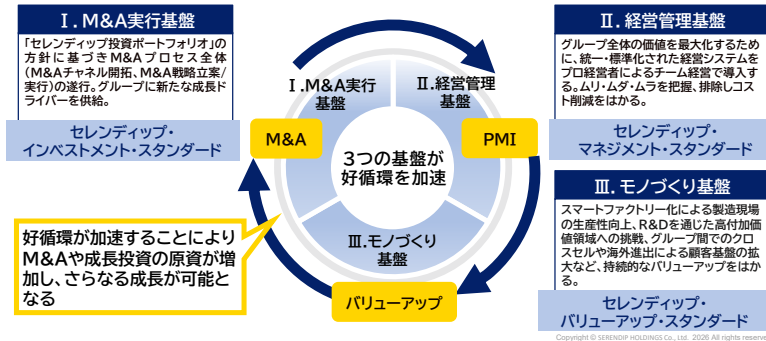
さらに申し上げると、外部環境も厳しさを増しています。次の経営の担い手がない、次の技術者が育っていない、あるいは会社がアナログのまま進化していないなど、少子化・高齢化という言葉のもとにさまざまな課題が顕在化し始めているのが現在の状況です。

日本の基幹産業である製造業がそうした状態にあれば、日本経済そのものが悪くなってしまいます。そこで当社は、これまで親族内が中心であった後継者に代わり、新たな後継者として名乗りを上げ、次の経営の担い手として、各社にグループへ参画いただきながら経営を続けているというのが現在の姿です。

事業説明

モノづくり事業承継プラットフォーム

3つの基盤の好循環により成長が加速し、この好循環から生み出された利益とキャッシュを原資として次のM&Aや持続的な成長投資を実行



そうした中で、当社は大きく3つの基盤(プラットフォーム)を有しています。M&Aを実行して終わり、事業承継を受けて終わりではなく、その会社の次なる成長ステージをどう作るのが、私たちに課せられた最大の課題だからです。

1つ目は、M&Aをスムーズに実行していくための基盤です。外部に頼ることなく、インハウスで人材を育成し、自分たちでM&Aを実行しています。

2つ目は、グループ化された会社を管理していくための経営管理基盤です。ガバナンスやコンプライアンスから、月次決算・年度決算といった日々の決算に至るまで、正確な数字を着実に見える化していきます。生産性なども含めて数字に見える化し、そこにあるムリ・ムダ・ムラを徹底的に排除しながら、データに基づく経営ができる環境を整え、それを標準化していることが2つ目の基盤です。

3つ目は、製造業ならではの、モノづくりの基盤です。特に力を入れているのが、DX化、自動化、そしてロボット化です。品質や生産性を高くという前提のもと、付加価値の高いものづくりができる基盤を構築しています。

この大きく3つの基盤を持つことで、事業承継を受け、買収した会社を次なる成長ステージに乗せることが可能になりました。

セレンディップ・ホールディングス株式会社×DAIBOUCHOU | 2026年9月7日(月)
7318 東証グロース市場

事業説明

セレンディップ上場後の軌跡 | チャレンジ500の達成で証明した圧倒的な成長性

- ・事業再生から始まった当社は、事業承継という社会的課題へ挑み、モノづくり企業のM&Aを推進し成長を実現
- ・チャレンジ500の1年前倒しでの達成し、高いCAGR(年平均成長率)とともに次の成長の土台を構築



その結果、売上高も高い成長を遂げることができています。上場以来、売上高は毎年40%程度のペースで成長し、営業利益は年間80%の成長を維持、従業員の規模も7.5倍まで増やすことができました。これがこの3年間の実績です。当社はこの3年間でこれだけ大きな成長を遂げている会社だと、ご理解いただければと思います。

▲フィスコ 高井

ありがとうございました。

それでは続いて、DAIBOUCHOUさんに、気になる点についてご質問をいただきたいと思います。
DAIBOUCHOUさん、よろしくお願いいたします。

質疑応答

●DAIBOUCHOU

ご説明ありがとうございました。まず、M&Aを繰り返して規模を拡大されている点で、技術承継機構<319A>と似ていると感じます。御社は自動車部品メーカーが中心で、経営に積極的に関与される印象ですが、技術承継機構との違いや競争優位性について教えていただけますでしょうか。

■セレンディップ・ホールディングス 竹内様

類似企業(シリアルアクワイアラー)比較 | PMIとロールアップで価値を創出

- ・ 非連続成長だけでなく、PMIと現場改革で持続的成長を実現
- ・ 単なる子会社の積み上げでなく、ロールアップによる統合でグループ全体の経営を高度化

成長に必要な要素		 SERENDIP HOLDINGS	 類似企業 (シリアルアクワイアラー)	 PEファンド
PMI (統合・成長支援)	経営改革(PMI)	✓ 社員育成+外部登用あり	△ 内部人材や特定人材に依存	×
	ロールアップ・グループ内統合	✓ グループ横断で統合・シナジー創出	×	×
バリューアップ (価値向上)	モノづくり改善・変革ノウハウ	✓ コンサル・事業会社出身者多数	△ 金融出身者が多い	×
	R&D強化で新規事業創出	✓ 新規事業を継続的に創出	×	×

Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2026. All rights reserved.

当社の特徴によりフォーカスしてお話しいたします。

最も大きな特徴は、バリューアップ、いわゆるポストマージャーインテグレーション (PMI)、M&A後の経営変革に最も力を置いている会社だという点です。類似企業やPEファンドなどさまざまな企業がありますが、どちらかという金融のアプローチで会社を買収し、事業規模を拡大していく企業が比較的多いという印象を受けています。

一方で当社は、経営の目線、ものづくりの目線で、その会社を成長させるという前提で考えています。短距離走ではなく長距離走を前提に経営改革や、ものづくりの現場改革に取り組んでおり、人づくりや研究開発など、時間のかかることも厭わず行っています。当然、そのための設備投資や追加投資も積極的に行いながら、結果として経営基盤の強い会社づくりを目指しています。似たような会社もいくつか出始めていますが、経営というものに長距離走で取り組んでいる点が、最も大きな違いです。

●DAIBOUCHOU

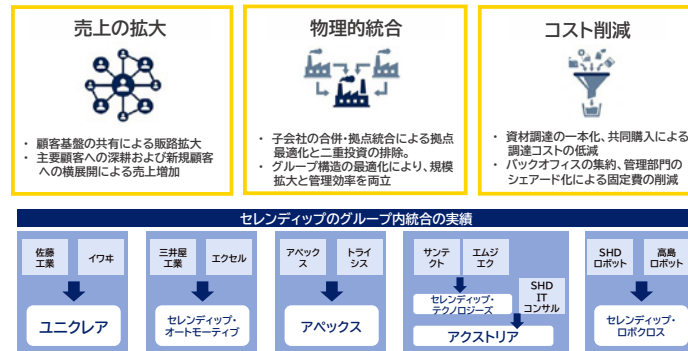
なるほど。PMIで中に入っていくことが特徴的ということですね。グループ内で買収子会社をロールアップし、ユニットサプライヤーへの進化を狙っておられるとのことですが、中に入られると、変化を嫌う従業員の反発を受けて退職が出たり、取引先から抵抗を受けたりすることはないのでしょうか。

質疑応答

■セレンディップ・ホールディングス 竹内様

ロールアップ・グループ内統合 | スケールメリットの徹底追求

- ・グループ内企業の統合によりスケールメリットを創出し、売上成長・収益性向上・管理効率化を実現



この点は、私たちもずっと試行錯誤を繰り返してきました。正直に申し上げますと、こうした取り組みを始めた当初は、理念自体は変わっていないものの、なかなかご理解いただけないことが従業員にも取引先にもありました。当時は私たちが指し示すだけの実績もなく、苦労したポイントでもあります。

ただ、直近でグループ化された会社に関しては、そうした混乱や反発は基本的にありません。鍵になるのは、やはり説明だと考えています。従業員に対しても取引先に対しても、いま何が起きているのかをご存じないことが多いのです。オーナー企業であり中小企業でもあるため、これまで従業員と経営状態を共有する必要がなかったケースが多く、取締役会も一族の中だけで行われていたような会社が少なくありません。

そのため、先ほど申し上げた見える化と同様に、いま起きていることを1つひとつ知っていただき、共有していく。多くの従業員や管理職の方々に、現状やこれから何をやろうとしているのかを、その意味も含めて共有していく。この2つを従業員、場合によっては取引先も含めて行うことで、行き違いや混乱は本当になくなりました。もちろん、理解されにくいことも少なからずありますが、始めた当初のようなことは基本的になく、スムーズに進むケースがほとんどです。

●DAIBOUCHOU

御社の規模が拡大し、実績ができたことによってそれを指し示すことができるようになり、比較的スムーズにPMIができるようになったということですね。

■セレンディップ・ホールディングス 竹内様

おっしゃるとおりです。最初の頃は指し示すものがなかったため、私たちの考え方も理想論として受け取られてしまうケースがありました。

その点、説明や見える化の取り組み、そして過去の実績が積み重なったことで、ご理解いただきやすくなってきています。最も分かりやすいのは、すでにグループインして3年、5年と経っている会社に、経営幹部や従業員をお連れすることです。「ご覧ください」と実際に見ていただき、場合によっては従業員同士、経営者同士で会話をさせていただく。まさに百聞は一見に如かずで、そうしたことができるようになったのは、やはり実績の力が大きいと思います。

質疑応答

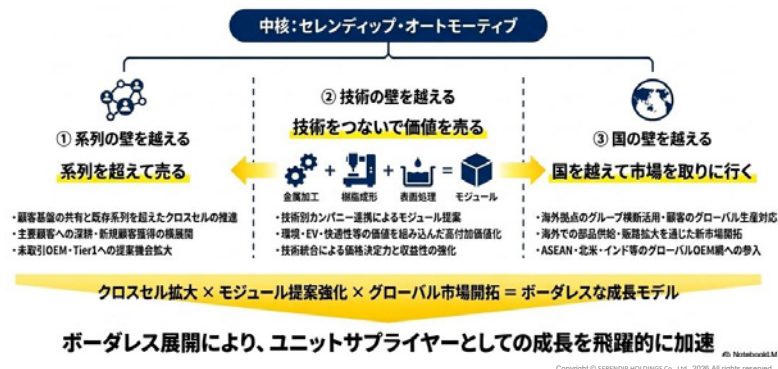
●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。次に、自動車部品メーカー自身もM&Aや生産性・収益性の向上に取り組んでいます。M&Aによる継続的な成長性や、御社の関与による収益性の向上に違いがなければ、自動車部品メーカーと同じようなPER評価になってしまうと思います。自動車部品メーカーの集合体と御社との違いを教えてください。

■セレンディップ・ホールディングス 竹内様

系列・技術・国の壁を超えるボーダレス展開

グループ統合を基盤に、系列・技術・国の壁を越えた横断的な営業・開発・供給体制を構築し、成長を加速



さまざまな違いがありますが、当社はベンチャー企業でもありますので、これまでの製造業が行ってこなかった取り組みをさまざま実施しています。

最も分かりやすいのは成長性です。ものづくり、製造業の中でここまで高い成長率を誇っている会社は、当社以外にないと自負しています。これが、古き良き日本の製造業との決定的な違いなのではないかと思っています。

その中身という意味では、私たちは「ボーダレス」という言い方をしています。これまでは、取引先が固定化していました。ある自動車メーカーとだけ取引をしていて他社とは取引がない、あるいは自動車業界だけに特化して他の産業・業態へアプローチしていないケースがあったのです。

そこで当社は、まず系列の壁を越えます。これまで特定の企業としか取引のない会社がグループ内の別会社の新規口座を開設し、新しい提案活動を行って新たな商流を確立していく。逆の展開も進めていきます。

また、自動車しか手がけていなかった会社が、建材や建機など異なるインダストリーへ提案活動を行うこともあります。ものづくりは、鉄を溶かして固める、削る、プレス加工するといった技術が源流にありますので、各社が持つ要素技術には他の分野でも使えるものがたくさんあるのです。こうした系列の壁、業種の壁を越えていくことが、1つの大きなポイントです。

技術の壁を越えることも同様です。「自社は切削加工のみ」「自社はプレス加工のみ」「自社は鋳鍛造のみ」「自社はプラスチックのみ」「自社は金属のみ」というケースが非常に多いのですが、より付加価値の高いものづくりを目指すのであれば、異なる要素技術を掛け合わせ、付加価値の高い領域にチャレンジしていくことが必要になります。

そして究極的には、国の壁を越えていくことです。いま世界で伸びている自動車メーカーは数多くある中で、商流を開拓するためのアプローチを、国内だけでなく海外も含めて行っていく。こうしたことは、これまでなかなか行われてきませんでした。

セレンディップ・ホールディングス株式会社×DAIBOUCHOU | 2026年9月7日(月)
7318 東証グロース市場

質疑応答

数十年にわたる製造業の歴史の中で、そうしたアプローチを取ってきた会社がほとんどない中、私たちは各社が勝手に壁だと思っていたものを取り払い、さまざまな意味でボーダレスに展開していく。これが当社の最大の強みだと考えております。

●DAIBOUCHOU

なるほど。会社を増やすことによって、クロスセルや技術の組み合わせによる提案、海外への進出がうまくいく成長モデルになっている、ということですね。

■セレンディップ・ホールディングス 竹内様

おっしゃるとおりです。1社としか取引先を見ていなかった会社に幅広い視野を持たせるといっても、「同業他社のお客様を狙いに行こう」と言うだけではなかなか動きません。しかし、さまざまな会社をグループ化していくと、それぞれ取引先が異なります。そのため、相互にお客様を紹介し合うことが今できており、新しいお客様へのアプローチ、アクセスを、まささらな状態からではなくスタートできる。これが、グループ化していくうえでの最大の強みの1つになっていると言えそうです。

●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。次に、スマートファクトリーという要素がありますが、スマートファクトリーによる生産性向上や、フィジカルAIなど需要と付加価値の高い分野への展開によって、利益率はどの程度まで高められそうでしょうか。

■セレンディップ・ホールディングス 竹内様

バリューアップフェーズ | 三井屋工業(本社:愛知県豊田市)の実例



スマートファクトリー化も含めて、さまざまな施策を積み重ねながら進めています。自動化によって生産性を高め、その結果として、人員を別の業務に配置しながら、これまでできていなかったことに取り組めるようになっていきます。

質疑応答

自動化してコストカットのために人員を削減するというのではなく、少しずつ新しい展開をしていく。売上と利益の両方を伸ばしていくのが私たちの戦略です。コストカットは比較的簡単で、ある程度の人数がかかっていた工程の人員を半分にすれば、その分がすべて利益になります。しかし私たちは、いま両方を狙っています。

1つ、三井屋工業の例をご覧ください。左側のグレーの棒グラフが、当社が事業承継を受け、グループに入っていたいただいた時点の売上および利益です。当時は売上が約75億円、利益が600万円ほどで、言い換えれば収支均衡の状態でした。それが直近の決算では、売上が111億円、利益は6億2,000万円になっています。売上を約50%伸ばし、利益は100倍にしたわけです。

これができるのは、スマートファクトリーだけの話ではありません。新しい取り組みによって余裕を作り、余裕ができた結果として新しい営業活動や提案活動、新製品開発ができるようになり、結果的にまた利益が膨らんでいく。そうした構造になっているのです。

バリューアップにはさまざまな仕掛けがありますが、一発逆転のホームランのようなものはありません。この積み重ねをどこまで積み上げられるかというチャレンジだと考えています。

スマートファクトリー戦略の全体像

- データ活用と実行の統合により自社グループ内工場の生産性を高め、蓄積したノウハウを将来的に外販し、新たな収益の柱へ育成

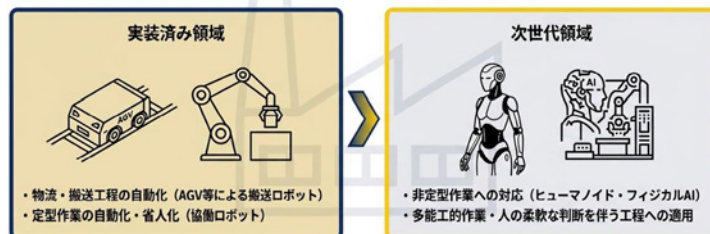


そうした中で、当社はスマートファクトリーという新しい戦略を打ち出しています。1つひとつの事象だけでなくトータルで考えたとき、見える化から始まり、情報をデータ化していくことが重要になります。もう1つ重要になるのが自動化です。

質疑応答

フィジカルAIの実装戦略

- ・フィジカルAIを自社グループ内工場に試験導入し、定型業務の自動化・省人化からさらに進んだ非定型業務の自動化・省人化を推進。さらに、蓄積したノウハウをソリューションサービスとして外販する



2029年3月期にこの領域における売上高11億円を目指す

Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2026 All rights reserved.

とりわけロボットの領域が非常に重要になってきます。ロボットと言っても、AGVのような自律走行型のものであれば、協働ロボットと呼ばれるアーム型の小型ロボット、最近ではヒューマノイド(人型)ロボットもあり、さまざまです。ポイントは、データを蓄積していくことと、そのデータを基に行動させていくことの2つです。

データの蓄積は、IT化、IoT化、DX化によって進めていきます。さらにAIエージェントを活用し、たとえば不良1つとっても、発生した不良の原因や、改善したというアクションを蓄積していく必要があります。そうしてさまざまなデータが溜まっていき、それを生産へ、そしてロボットなどへフィードバックしていく。この両方が重要です。

将来的には、フィジカルAIという領域をどこまで確立できるかが最大のチャレンジであり、まさに次世代のものづくりです。これまでは人が目で見て、手で触ってという、紙と鉛筆とホワイトボードのアナログな現場でした。それが今やすべてデータ化され、製造に携わる現場の人員は減り、どちらかというデータの活用やロボットの導入にリソースを割いていく形になっています。製造現場の働き方改革を、私たちのスマートファクトリー化という名のもとに進めているという側面もございます。

●DAIBOUCHOU

こうした現場で蓄積されたノウハウや自動化の仕組みを、外販できるレベルに持っていける可能性もあるということでしょうか。

質疑応答

■セレンディップ・ホールディングス 竹内様

グループ一体で推進するスマートファクトリーソリューション

グループ各社の強みを結集し、PoCから導入、運用改善、
将来のソリューション外販までを一体で推進



	セレンディップ・ロボクロス 導入立上げ・サービス設計	天竜精機 導入立上げ・サービス設計	アクストリア AIモデル連携・データ基盤
導入時 (立ち上げる力)	活用構想策定 導入コンサルティング	ハンド設計・製造 付帯設備開発	シミュレーション・二次開発 運用インフラ設計・開発 基幹システム連携開発
運用時 (回し改善する力)	工程改善、 活用教育、レンタル	ハード保守・メンテナンス	AI学習モデルの最適化 運用インフラ保守

自社グループ内工場でPoCを繰り返し、導入から運用までのノウハウを蓄積
グループ一体でスマートファクトリーのソリューションを顧客に提供

Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2026 All rights reserved.

おっしゃるとおりで、いまはその両方を支える体制を整えています。データ化の部分についてはアクストリアというグループ企業があり、ロボット化についてはセレンディップ・ロボクロスという会社があります。グループ企業には縦串と横串という言い方をしていますが、縦串はものづくりの本丸にあたる部分です。そして横串を刺し、先ほど申し上げたシナジーや次世代のものづくりを支えていくのが、アクストリア、ロボクロス、天竜精機といった会社になります。こうしたノウハウは、まず社内ですさまざまな実績や実験を重ねたうえで外販していき、結果的には自グループ内だけでなく、グループ外の企業に対してもサービス展開ができる形を考えています。

●DAIBOUCHOU

ありがとうございました。次に直近の決算についてです。今期第1四半期はものづくりが好調だった一方、ソリューション事業が赤字に転落し、株価も厳しい反応となっております。一過性コストの影響とのことですが、今後挽回できると言える根拠を教えてください。

■セレンディップ・ホールディングス 竹内様

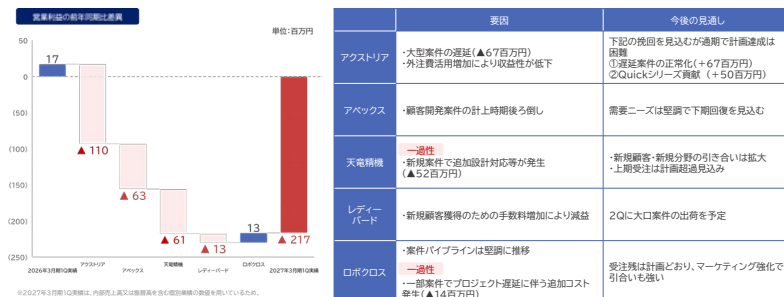
株主の皆様にはご心配、ご迷惑をおかけしております。モノづくり事業が非常に堅調である一方で、今後伸ばしていきたいと申し上げてきたソリューション事業について、第1四半期に非常に厳しい業績が出たことは、私としても真摯に受け止めております。

決算説明会でもご説明申し上げたとおり、要因は複数ありますが、当社として重要だと考えているのは、一過性のものとそうでないものの両面が合わさっているという点です。

質疑応答

ソリューション事業 | 1Q業績の背景

- ・一過性のコスト等により減益となったが、受注残高および案件パイプラインは堅調に推移しており、挽回可能



一過性のものとしては、季節要因もありますが、現在進行中のプロジェクトの中に、収益的に厳しい案件、特に大型案件が出てしまっているという状況があります。とりわけIT絡みの大型案件、数億円規模で受注して進めている案件におけるプロジェクトマネジメントが、現在うまくいっていないという状況です。こうした案件については、第3四半期以降で回復を見込んでいます。上半期は厳しい状況が続く見込みですが、お客様と協議を進め、プロジェクト体制を強化することで、第3四半期以降は収益性の回復を目指してまいります。一過性という表現が適切かどうかはありますが、ご説明の1つとしては、そうした状況になります。

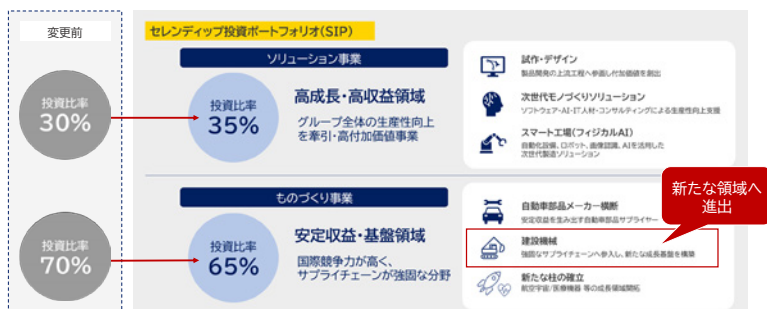
●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。建設機械に進出して拡大していくという内容も、スライドにあるようですね。

■セレンディップ・ホールディングス 竹内様

セレンディップ投資・事業ポートフォリオ戦略 | 高成長・高収益領域への投資比率を拡大

- ・安定した基盤であるモノづくり事業において新たなセクターや海外へ拡大しつつ、利益率の高いDX、ロボット/AIなどの成長分野にも積極的に投資



そうですね。新しい領域へのチャレンジも1つございまして、すでに発表させていただいたものが、第1四半期に2件ございました。

セレンディップ・ホールディングス株式会社×DAIBOUCHOU | 2026年9月7日(月)
7318 東証グロース市場

質疑応答

1つは、新しい建機ビジネスへの参入です。これまで当社は自動車のものづくりビジネスが非常に多かったのですが、新しい産業・業態への進出ということで、今回、日建産業という会社をグループにお迎えすることになりました。これが1つ大きなポイントです。

もう1つが、アクセンチュアから製造業向けのソリューション事業を譲渡させていただいたことです。この2件が第3四半期から寄与してまいりますので、巻き返しに向けた準備としてご理解いただけたらと思います。

●DAIBOUCHOU

第3四半期からは、かなり回復していける見込みということですね。

■セレンディップ・ホールディングス 竹内様

M&Aの遅効性 | 日建産業の業績取り込みタイミングについて

- ・先行してM&A関連費用(営業利益に影響)が計上される



そうですね。M & Aを発表した後、連結までには若干のタイムラグが生じます。まず買収契約を締結し、その会社が会計監査を受けて連結化していくまでに時間がかかるためです。4月、5月、6月に発表した案件が、9月以降の決算で連結化される形になりますので、第3四半期から業績が回復するとお伝えしているのは、そうした背景によるものです。

●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。次に、サーテックカリヤの大型買収によって業績が成長しましたが、大型買収の後にはPMIも大規模になり、人手も取られると思います。その状況で、さらなる大型買収がなければ成長は鈍化してしまいますが、投資家が期待する高い業績成長を、どのように実現されるのでしょうか。

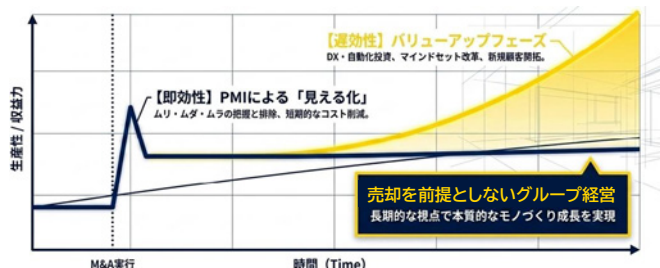
セレンディップ・ホールディングス株式会社×DAIBOUCHOU | 2026年9月7日(月)
7318 東証グロース市場

質疑応答

■セレンディップ・ホールディングス 竹内様

PMI・生産性向上 | 非連続成長とオーガニック成長を両立

セレンディップは、M&Aによる「非連続的成長」や即効性のあるPMIのみではなく、長期的視点に立たなければできない投資や改革にも腰を据えて取り組み、グループ企業を成長させる「オーガニック成長」も重視している



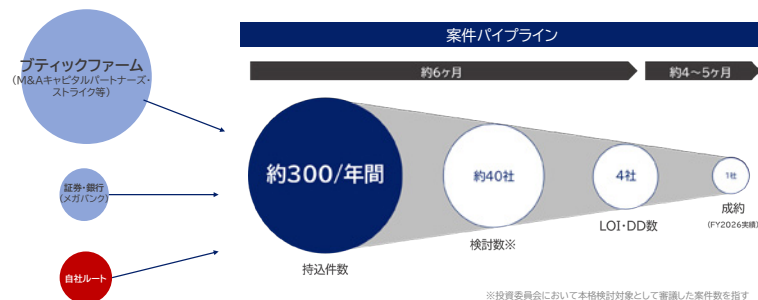
モノづくり事業承継プラットフォームによって、
収益性が高く競争力のある中堅・中小モノづくり企業へと成長させていく

Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2026 All rights reserved.

当社の業績成長は、大きく2つに分かれます。1つはM&Aによる成長、もう1つはオーガニックな成長です。オーガニックな成長とは、先ほど申し上げたPMIの取り組みも含め、少しずつコスト削減を進めたり、新しい成長のための種まきをしたりしながら成長させていくものです。とりわけ、これまでそうした取り組みをしてこなかった会社ですので、従業員に理解してもらいながら少しずつ成長させていくことになります。

M&A案件数の推移

- ・ 潤沢な案件パイプラインを基盤に、常時複数案件を並行検討することで、継続的なM&A実行を可能とする体制を構築



※投資委員会において本格検討対象として審議した案件数を指す

Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2026 All rights reserved.

一方、M&Aによる成長は非常に大きなものです。当社はパイプラインの構築に向けた活動を積極的に行っています。年間でおおよそ300件のご紹介があり、そのうち年間2社から4社程度の事業承継型M&Aを実行していく形になります。

引き合いは多く、事業承継先にお困りの企業、ご高齢の経営者の方は日本に数多くいらっしゃいます。その中から当社が厳選させていただき、投資目線に合った会社グループへ参画いただいています。当社がM&Aを行う会社は比較的事業規模の大きな会社グループへ入っていただいています。候補となる持ち込み案件の件数、現在検討している案件数は非常に潤沢です。

セレンディップ・ホールディングス株式会社×DAIBOUCHOU | 2026年9月7日(月)
7318 東証グロース市場

質疑応答

ありがたいことに、数多くの事業承継候補企業があり、その中でさまざまなすり合わせをさせていただいています。当然ながら買収金額を含む経済的な条件もさることながら、その会社のあるべき姿、将来の姿について、私たちが考える姿と、オーナー様が望まれる姿とをすり合わせていきます。そのすり合わせがうまく進んだ会社が投資実行、すなわち成約という形になります。

多くの企業とお話をさせていただいておりますので、今後の成長に向けた案件候補は豊富にあります。それも踏まえ、当社は3年後に売上高1,000億円、営業利益率5%以上を目指すと言言させていただいておりますが、この中期経営計画についても、今年1年は問題なく進行中でございます。

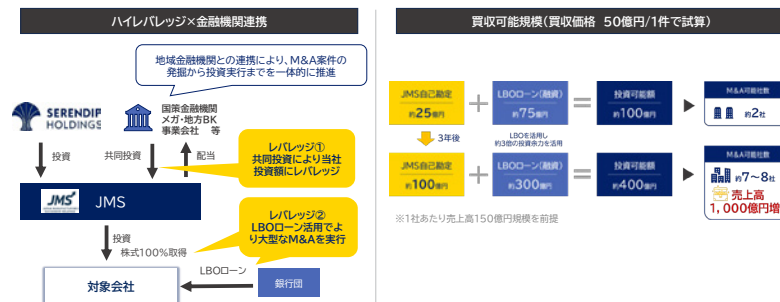
●DAIBOUCHOU

M&Aによる業績成長のためには、ご説明いただいたとおり案件数は潤沢とのことですが、人材や資金といった面がボトルネックになることはないのでしょうか。

■セレンディップ・ホールディングス 竹内様

財務戦略 | M&Aを加速する資金調達プラットフォームを構築

- ・2026年6月 株式会社ものづくり事業承継ホールディングス(JMS)設立
- ・従来の個別案件毎のターゲットファンド型から包括的な資金調達プラットフォームへ
- ・当社単独では実現困難であった大型M&Aの継続実行体制を構築



人材確保および投資余力は継続的な課題ではありますが、ただ、それぞれについて新しい開拓、開発を着実にを行っています。

1つの事例として、当社は「JMS(株式会社ものづくり事業承継ホールディングス)」という会社をグループ内に設立いたしました。JMSは、資金を調達するためのプラットフォームです。

資金調達というと、株式で調達する、言い換えれば株式を希薄化させて調達するケースが、上場企業やM&Aを積極的に行う企業では常套手段になっています。しかし当社は、株主の皆様のご懸念もありますので、そうではない手段として、この新しい資金調達プラットフォームを開発しました。

これは、当社グループ企業として当社が出資するだけでなく、投資パートナー、共同投資家にご参画いただくスキームです。今回のケースでは、商工中金や京都銀行といった銀行系の皆様に、株式保有という投資の形でご参画をいただいています。

質疑応答

現在ちょうど20億円を調達できており、将来的には100億円の調達を予定しています。仮に100億円を調達できれば、今後、LBOローン、いわゆる買収ローンも含めて考えると、トータルで400億円程度の投資ができるようになります。企業数で言えば、事業規模によって変わりますが、7社から10社程度に投資ができるプラットフォームになるということです。資金面では、こうした新しい調達手段を開発し、当社にとっても既存株主の皆様にとっても不利益が生じない調達手段を確立できたことが、大きなポイントの1つです。

もう1点、人の部分も似ています。これまではPMIを実行する人員が、その会社に一度入ると2年、3年、4年とずっと張り付いていくというやり方でした。しかし昨今は、こうした人材をうまく入れ替えていくことができるようになっていきます。

高度専門人材は半年、1年という形でぐっと入り、その後は別の人材と交代する。こうしたローテーションができるようになり、数少ない高度専門人材を次のプロジェクト、また次のプロジェクトへと回せるだけの人員の層が厚くなってきました。これが、人材面で枯渇しない要因の1つとなっています。人の面でも資金の面でも、当面の活動においてボトルネックにならない体制がようやく確立できたことが、大きな変化点でございます。

●DAIBOUCHOU

このJMSという仕組みは、LBOローンで融資を引くだけでなく、銀行などから共同投資という形で資金を調達できるということですね。

■セレンディップ・ホールディングス 竹内様

そうですね。いま、多くの地方銀行に新たにお声がけをしている最中です。この調達スキームができ上がり、投資いただいた方々にリターンをお返しできるようになれば、100億円と言わず、その先も当然あります。まずは当面100億円程度を調達できれば、先ほど申し上げたとおり投資可能規模は全体で400億円程度になりますので、中期経営計画の期間中に資金で困ることはないと考えています。

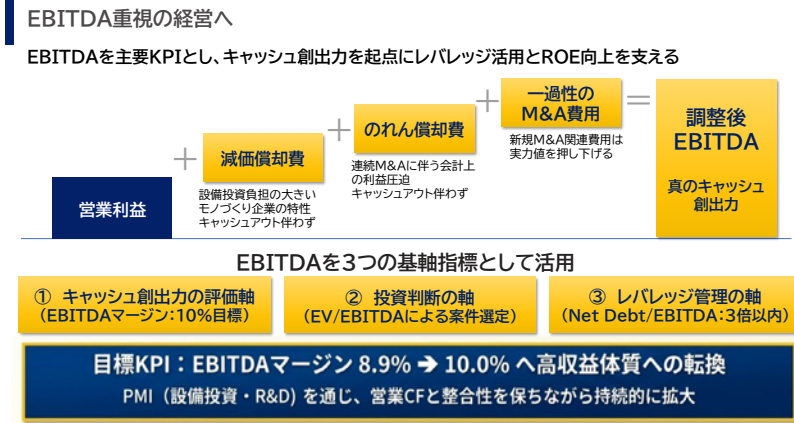
●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。次に、前期は30億円の負ののれんが発生し、買収子会社の業績の連結タイミングによって業績が大きく変わりました。実力値での業績が見えにくいのですが、投資家はどこで実力値の業績成長を判断すればよいのでしょうか。

セレンディップ・ホールディングス株式会社×DAIBOUCHOU | 2026年9月7日(月)
7318 東証グロース市場

質疑応答

■セレンディップ・ホールディングス 竹内様



ここは会計制度の問題もあり、M&Aを中心に成長している当社は非常に見えにくい部分があります。1つの目線としては、EBITDAとフリーキャッシュフローだと思っています。

営業利益も含めて、本当の会社の実力値という意味では、EBITDAで見ていただくのが非常に分かりやすいのではないのでしょうか。当期純利益で見ると、のれんが出たり出なかったり、あるいは正ののれんとして計上されたりします。日本固有の会計制度の問題もありますが、私たちは負ののれんを多く出すことを目的にM&Aをしているわけではありません。会社によっては正ののれんが出るM&Aもあれば、大きな負ののれんが出るケースもございます。

そういう意味では、私たちにとっては適正価格であるか否かが最も重要になってきます。それは業種・業態によっても異なりますし、その会社のありようによっても変わってきます。製造業で設備や土地建物、工場を多く構えている会社では負ののれんが出るケースがありますし、逆にITビジネスなどのサービス業、工場を持たないファブレスの会社では正ののれんが出ることもあります。

実力値という意味では、キャッシュフローとEBITDAをご覧いただくのが、M&Aがうまく進んでいるのか、会社の成長がうまくいっているのかを判断するうえで、最も分かりやすい指標だと考えています。

●DAIBOUCHOU

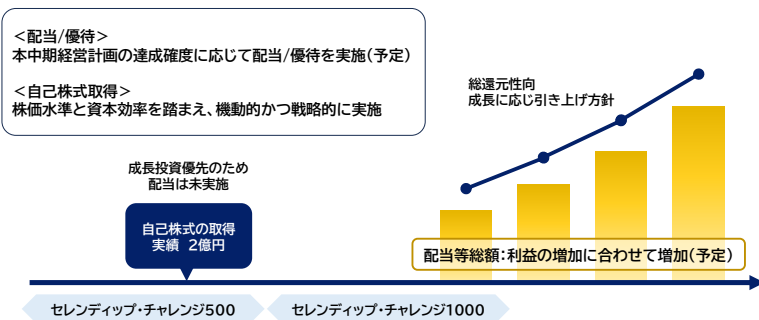
ありがとうございます。最後に株主還元についてです。現在は無配が継続していますが、中期経営計画で配当の可能性を示されました。具体的な時期や、配当を出す際の業績・財務の基準はどのようなものでしょうか。

質疑応答

■セレンディップ・ホールディングス 竹内様

財務戦略 | 株主還元

利益の増加と資本効率を踏まえ、成長フェーズに応じて総還元性向を引き上げる方針



Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2026 All rights reserved.

現時点で数値的な基準をお示しすることはできませんが、当社は「セレンディップ・チャレンジ1000」を中期経営計画として定め、その中でプライム市場への市場変更についても記載させていただきました。

プライム市場へ移行するにあたっては、会社としての成熟度を高めていくという宣言でもあります。これまでベンチャー市場にいる間は、資金やリソースをすべてM&Aや成長投資に回させてくださいと、株主の皆様にご理解を強いてまいりました。しかし、成熟企業へ移行するにあたっては、配当も明確に出していきたいという構えで、こちらを打ち出させていたいております。

第1四半期の業績も踏まえますと、現時点で配当を出すと言明することはできませんが、今期を含む3年間で、予算や着地の利益といった当社の基準を達成できるのであれば、配当を出していくという方針に変わりはありません。

配当性向という意味では、いきなり高い水準からスタートすることはないと思いますが、配当を出していくという方針自体は、中期経営計画の1年目である今年度も含めて変わりません。予算や着地結果次第ではありますが、それがクリアになったタイミングで発表させていただく形になります。

●DAIBOUCHOU

3年間で売上高1,000億円を目指す中で、予算どおりに達成できれば配当を出していく流れになりそうだ、ということですね。

■セレンディップ・ホールディングス 竹内様

おっしゃるとおりです。成熟した企業、上場企業としての責務だと思っております。株主への還元、そして出来上がった決算結果のシェアはしていきたいと考えておりますので、ぜひ中長期的な視点で当社の成長をご覧いただければと思います。

●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。今後の御社の成長に注目させていただきます。本日はどうもありがとうございました。

■終わりの挨拶

▲フィスコ 高井

竹内様、DAIBOUCHOUさん、本日はありがとうございました。

それでは最後に、お二方から視聴者の皆様へご挨拶をお願いできればと思います。

まずは竹内様から、お願いいたします。

■セレンディップ・ホールディングス 竹内様

私もセレンディップ・ホールディングスは、ものづくりの事業承継、M&Aを通じて、製造業に、そして日本国内に新しい変革を起こしていきたいという思いから、この事業を進めてまいりました。業績も含めて、これからどんどん成長を加速させていきたいと考えておりますので、今回初めてセレンディップを知っていただいた方も含め、ぜひご期待いただければと思います。引き続きよろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

ありがとうございます。

それでは、DAIBOUCHOUさんにも本日の対談を振り返ってのご感想をいただければと思います。よろしくお願いいたします。

●DAIBOUCHOU

第1四半期決算で株価も下がってしまい、非常に不安になっている株主の方も多かったと思います。しかし今回のご説明で、第3四半期からの回復が期待できるという点を確認することができました。ちょうど今の株価がもしかしたら押し目になり、今後回復するに従って株価が上がってくるとすれば、ある意味では押し目買いのチャンスかもしれません。株式ですので絶対のことは申し上げられませんが、そうしたチャンスかもしれないと感じました。

また、売上高1,000億円を目指し、JMSによる資金調達も活用しながら成長していけることを、長期目線で期待したいと思っています。本日はどうもありがとうございました。

▲フィスコ 高井

はい、ありがとうございました。

それでは、これにて本日の対談を終了いたします。

皆様、最後までご視聴いただき、誠にありがとうございました。

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