



2026年3月31日

各 位

会 社 名	セレンディップ・ホールディングス株式会社
代表者名	代表取締役社長兼 CEO 竹内 在 (コード：7318 グロース市場)
問合せ先	取締役 CFO 北村 隆史 (TEL. 052-222-5306)

### よくある質問と回答 公開のお知らせ

セレンディップ・ホールディングス株式会社（本社：愛知県名古屋市中区、代表取締役社長兼 CEO 竹内 在 以下、当社）は、株主・投資家の皆様への情報発信の強化及びフェアディスクロージャーの観点から、頂戴した主要なご質問とその回答について、下記の通り、開示させていただきます。

回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として回答を記載しております。

Q1：現在の投資ポートフォリオの今後の方向性（M&Aのターゲット）や競争優位性について教えてください。

当社は、企業基盤の整備を着実に進めてきました。とりわけ、SIP※の約7割を占める国際競争力が高く、サプライチェーンの強固な分野（主に自動車部品業界）においては、PMIの成果やロールアップを通じて、グループ会社の事業規模および収益力を拡大してきました。

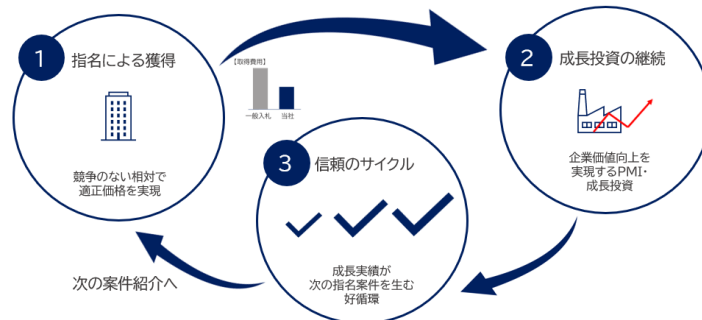
これまで実行したM&Aとその後の事業成長の実績を背景に、事業の継続性や成長支援の観点から当社にご関心をお寄せいただくケースが増加しており、結果として、競合とバッティングするケースは限定的です。また、市場環境や対象会社の事業特性等を踏まえた取得条件の結果、会計基準上、負ののれん（特別利益）が発生する案件もあります。

加えて、最近では銀行・証券会社等を中心とした金融機関からの大型案件の紹介が増加しております。

当社としては、今後より高い利益率が見込める領域への投資を進めることで、段階的に投資ポートフォリオ構成の見直しを行う方針です。

当社が選ばれる理由 | 未来を託せる相手として選ばれる

- ・ 経営に踏み込むPMIと積極的な成長投資により、企業価値を高めてきた実績が、売り手からの信頼を獲得
- ・ 成長を踏まえた適正価格での相対取引が実現



12

Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2025 All rights reserved.

※SIP：セレンディップ投資ポートフォリオ（当社のM&Aにおける基本方針に基づき構築する投資ポートフォリオ）

■参考：「[2026年3月期第3四半期決算説明会資料（2026年2月20日開示）](#)」28ページ

Q2：新しい中計はいつ公表されますか？

2026年6月に新たな中期経営計画の発表を予定しております。売上高1,000億円規模の達成を視野に入れた成長戦略を示すとともに、同規模を「スタートライン」と位置づけ、その先のさらなる成長加速を目指します。

あわせて、プライム市場への上場やIFRS移行についても検討し、グローバル化を視野に入れた事業展開を進めていく方針です。

世界と対話する企業へ | 成長の三段階モデル

- ・ 2026年から始まる変革は、「準備」「飛躍」「グローバル」という三段階の進化プロセスで構成
- ・ 各ステージが前段階を基盤として積み上がり、企業価値を着実に次のレベルへ押し上げていく



Copyright © SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd. 2025 All rights reserved.

Q3：他社との差別化要因や、M&A 後の PMI を支える人材確保の考え方について教えてください。

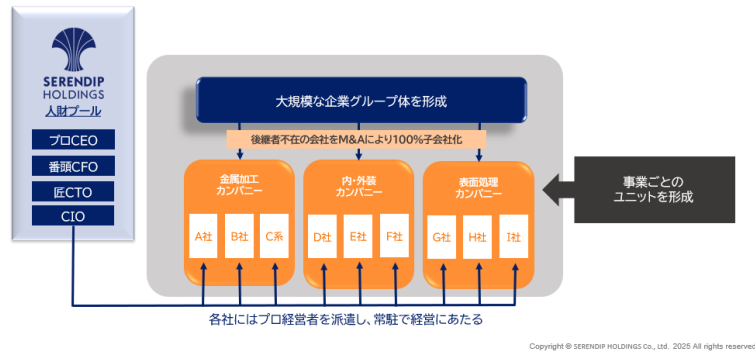
当社の最大の強みは、M&A 後の PMI における実行力です。経営管理の高度化にとどまらず、製造現場の改善や DX・RX（協働ロボット・ヒューマノイドロボット）の導入まで踏み込み、企業価値向上を着実に実現してきました。DD（デューデリジェンス）段階から PMI の設計と準備を進める体制を整えているため、クロージング直後から対象会社の支援を開始できる点、そして成果が出るまでのスピードが他社との差別化要因となっています。

いわゆる「ぶら下げ型」の M&A では、企業数の増加に伴い管理負荷が高まるケースも見られますが、当社は経営管理・現場改善・人材強化まで一体で推進する PMI 実行力と、グループ経営管理体制を有しており、企業が増えるほどロールアップによるシナジーが発揮される運営モデルを構築しています。

PMI 人材は、社内人材の育成と社外からの採用を組み合わせることで確保しております。これまで実行した M&A およびその後の事業成長の実績を背景に、大手製造業や総合商社等中心に、当社の成長戦略への参画を希望する人材が増加しております。

#### M&Aの基本方針 | 持続的成長を実現する再編モデル

- ・ 得意先の異なる企業を事業ごとにユニット化し、プロ経営者が一体運営することで、個別企業を点在させるだけでは難しい統合管理を実現
- ・ 脱系列化による顧客基盤の共有と、技術融合による新価値創出を進める再編モデル



Q4：自社株買いより、成長投資に資金を使った方がよいのではないのでしょうか？

当社は自社株買いを、単なる株主還元ではなく、市場環境や当社の収益力・資本効率等を踏まえ、株価が割安と考えられる局面で取得した自己株式を、将来の M&A 対価として活用する戦略的手段として位置付けています。自己株式を戦略的に活用することで、資本効率を高めつつ、M&A を実行することが可能となります。なお、本年 1 月から 2 月に実施した自社株買いは、成長投資に充当する手元資金を確保した上で財務余力の範囲内で実施しております。

今後も、成長投資を最優先とする基本方針のもと、資本政策全体のバランスを勘案しながら自社株買いの実施を検討してまいります。

■参考：「[2026年3月期第3四半期 決算説明会資料（2026年2月20日開示）](#)」15 ページ

以上

#### 【本件に関するお問合せ先】

セレンディップ・ホールディングス株式会社

IR 広報担当：E-mail: pr@serendip-c.com