



2026年7月2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)

新中期経営計画説明会動画および質疑応答要旨の公開について

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、新中期経営計画説明会に関連する以下の内容を公開しましたので、お知らせいたします。

記

【公開内容】

1. 新中期経営計画説明会動画

スピーカー：代表取締役社長兼 CEO 竹内 在

視聴方法：以下 URL よりご覧いただけます。

<https://youtu.be/7t0Tc14jPbU>

2. 「中期経営計画 セレンディップ・チャレンジ1000」資料

以下 URL よりご覧いただけます。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/7318/tdnet/2840616/00.pdf>

3. 質疑応答要旨

説明会における主な質疑応答の内容は、次ページをご参照ください。

なお、動画内では一部を割愛し、要旨として整理しており、本要旨には当日のオンライン配信中にいただいたご質問への回答も含まれております。

Q1：「100年企業を創る」という構想について、どのように考えているのか教えてください。

当社は、M&Aによりグループ入りした企業について、原則として売却を前提とせず、長期的に保有・成長支援を行う方針です。

グループ入り後は「第二創業期」とともに創るという考え方のもと、プロパー人材の経営登用や事業変革を進め、次の50年に向けた成長基盤の構築を支援してまいります。

こうした取り組みを通じて、持続的に成長する企業群を育成し、将来的には100年企業の創出を目指してまいります。

Q2：スマートファクトリー戦略の進捗と、業績改善への影響について教えてください。

三井屋工業は2018年のグループ入り時（売上高7,478百万円・営業利益6百万円）から、FY2026には売上高11,181百万円・営業利益621百万円へと大幅に改善しています。

代表的な事例である同社の東北工場では、生産性が約2倍に向上し、オペレーションコストの半減を実現しています。

今後は、生産性のさらなる向上を目指し、継続的な改善に取り組んでまいります。

Q3：宇宙関連企業について、現時点で検討している投資先はありますか。

宇宙関連領域については、中長期的な成長が期待される分野として注目しています。当社は宇宙産業そのものへの投資を目的としているわけではなく、当社グループの強みである高品質・高付加価値製造との親和性を重視しています。

特に近年は、エクセルグループやサーテックカリヤをはじめとしたグループ企業を通じて、多品種小ロット生産や高度な品質管理に関する知見を蓄積しており、こうした技術やノウハウは航空宇宙分野とも親和性が高いと考えています。

現時点で具体的な投資案件を公表できるものではありませんが、当社グループの成長戦略との整合性やシナジーを踏まえながら、引き続き検討してまいります。

Q4：AIの活用について、社内効率化の観点からどのような取り組みや効果を見込んでいますか。

当社では、AIを単なる業務効率化ツールではなく、少子高齢化による人手不足への対応や、グループ全体の生産性向上を実現するための重要な経営基盤と位置付けています。

現在、グループ横断でAIエージェント活用プロジェクトを立ち上げ、製造現場だけでなく経理・総務・人事などのバックオフィス業務への活用も進めています。定型業務の自動化やノウハウの共有を進めることで、グループ経営の効率化と収益性向上の両立を実現してまいります。

Q5：セレンディップ・ロボクロス、天竜精機、アクストリアの体制の中で、フィジカルAI分野で急速に成長していくために、今後M&Aとしてどのようなポジション・役割の領域を強化していく考えか教えてください。

フィジカルAIの実用化が進む中で、当社グループは「ソフトウェア」「ロボティクス」「自動化設備」の融合を重要な成長テーマと位置付けています。

現在は、セレンディップ・ロボクロスやアクストリアが製造業DXやAI活用を担い、天竜精機が自動機・省人化設備の実装を担う体制を構築しています。

今後のM&Aでは、自動機メーカーに加え、ロボティクス制御、画像認識、AIソフトウェアなどの技術を有する企業も対象としながら、フィジカルAIの社会実装に必要な機能をグループ内に拡充していきたいと考えています。

当社の強みは、単に企業を集めることではなく、製造現場の課題解決につながる技術や人材をグループ内で連携させることにあります。M&Aと人材育成の両輪で、成長市場での競争力を高めてまいります。

Q6：M&A後のグループ会社の経営体制やグループ間の人材異動・交流をどのように考えていますか。

当社は、M&A後のグループ会社において、「採用・成長・定着」を軸に人材基盤の強化を進めています。特に若手人材の積極登用を通じて、将来の経営人材の確保・育成に取り組んでいます。

人材交流については、グループ会社から当社への異動や、三井屋工業からエクセルグループへのPMI支援などに実績があります。今後も人材交流の機会を拡大し、グループ内で人材が成長・活躍できる環境を整備していきます。

また、当社はグループ全体の成長と企業価値向上を自分事として捉える当事者意識を重視しています。グループ会社の経営人材への当社役職付与や株式報酬制度の導入などを通じて、一体感の醸成と価値創造への参画意識の向上を図ってまいります。

Q7：異なるカルチャーを持つ会社同士を統合していく中で、現場での摩擦などもあると思いますが、どのように調整し、統合を進めているのか教えてください。

当社が推進するロールアップにおいては、各社の歴史や企業文化の違いを踏まえ、一律の手法ではなく、経営陣が現場との継続的な対話を通じて統合を進めています。

具体的には、各社が目指すべき将来像を共有したうえで、現場の課題や不安を丁寧に把握し、人材登用や業務改善、グループ間連携を段階的に推進しています。こうした対話に基づく納得感の醸成を、カルチャー統合の重要な要素と位置付けています。

Q8：JMSの利益配分の考え方や当社との役割分担について教えてください。

JMSは、主に事業承継を目的とした量産型ものづくり領域への投資を担います。一方、当社本体の資金は、DX・自動化などの高付加価値領域への投資に加え、人材投資や設備投資などに活用する方針です。なお、投資機会や資金効率等を踏まえ、両者を活用しながら最適な資本配分を行ってまいります。

外部出資者への経済的リターンは、主に配当を通じて行う設計としております。また、金融機関等が保有する種類株式は、長期保有を前提に、償還請求権と固定配当を組み合わせた内容としており、安定的な投資資金の確保を図っています。

Q9：自己株式取得を継続する方針と、TOPIXの浮動株時価総額基準との関係についてどのように考えていますか。

自己株式取得については、株価水準や資本効率を踏まえ、当社株式が割安と判断したタイミングで機動的に実施し、株主価値の向上やM&Aにおける活用も視野に入れております。

一方で、TOPIXの浮動株時価総額基準については、中長期的な市場流動性の確保の観点から重要な経営課題と認識しており、自己株式の取得にあたっては、当該基準への影響も十分考慮しながら総合的に判断してまいります。

今後も資本効率の向上と市場流動性の確保のバランスを取りながら、機動的な資本政策を進めてまいります。

Q10：株主優待の新設を予定されているとのことですが、新たな株主の関心喚起にもつながる中で、現状どのような優待内容を考えているのか教えてください。

株主優待については、株主の皆様当社グループへの理解を深めていただくとともに、中長期的に当社株式を保有いただくきっかけとなる制度を目指して検討しております。

現時点で詳細は未定ですが、当社グループの特徴や強みを体感いただける施策として、グループ会社見学なども選択肢の一つとして考えています。

また、当社は株主還元を、配当・自己株式取得・株主優待を含めた総還元性向の観点から総合的に検討しています。新中期経営計画期間中は成長投資を優先する方針ですが、中期経営計画達成の蓋然性が高まった段階で、配当を含めた株主還元の充実についても検討してまいります。

Q11： 現在、経営上最も意識しているリスクや課題は何ですか。

当社は M&A を通じて事業規模を拡大しており、今後さらなる成長を実現するためには、グループガバナンスや子会社管理体制の強化が重要な経営課題であると認識しています。特に海外展開の拡大に伴い、内部統制やリスク管理体制の高度化を進めていく必要があります。

また、将来的なプライム市場へのステップアップも見据え、事業成長だけでなく、ガバナンスの強化、人的資本への投資、IR 活動の充実など、持続的な企業価値向上に向けた経営基盤の整備を進めております。

今後も成長とガバナンスの両立を図りながら、企業価値の向上に取り組んでまいります。

以上