



2026 年 2 月 20 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)

2026 年 3 月期第 3 四半期決算説明会動画・AI 要約版および未回答質問 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、2026 年 3 月期第 3 四半期決算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. 決算説明会動画の公開

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/byWnbdxqc4A>

2. AI による要約版

<https://www.serendip-c.com/column/p3051/?preview=true>

3. 当日回答できなかった質問事項の回答公開

本回答は次ページにて掲載しております。

回答内容については、時点のずれにより一部に差異が生じる可能性があります、最新の当社方針に基づき記載しております。

Q 1：サーテックカリヤの M&A 費用は今後も発生しますか。また、業績が好調な背景を教えてください。

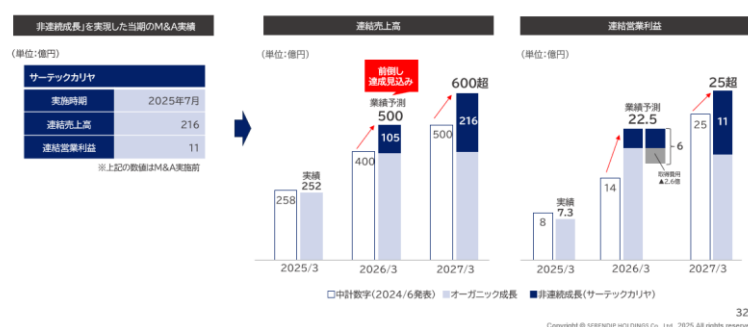
サーテックカリヤに係る M&A 費用については、すでに第 2 四半期および第 3 四半期に計上済みであり、第 4 四半期以降に追加で発生する予定はありません。

業績が好調である背景としては、昨年度より業績取り込みを開始した新規 M&A（主にエクセルおよびサーテックカリヤ）の寄与が大きく、サーテックカリヤについては、今期は半期分の寄与ですが、来期よりフルイヤーで取り込まれます。

さらに、グループ内シナジーによる利益率の改善、コンサルティング事業およびロボクロス事業の黒字化が進んでいます。加えて、一過性ではありますが、負ののれん発生益が利益を押し上げており、これらが全体の業績好調につながっています。

セレンディップ・チャレンジ500達成に向けて大きく前進

- ・売上高は、中期経営計画を前倒して達成見込み
- ・営業利益はQ2に一過性の新規M&A(サーテックカリヤ)関連費用を計上するも、当初計画を大幅に上回る見込み



Q 2：他のグロース企業と比べて営業利益率が低く見える理由を教えてください。

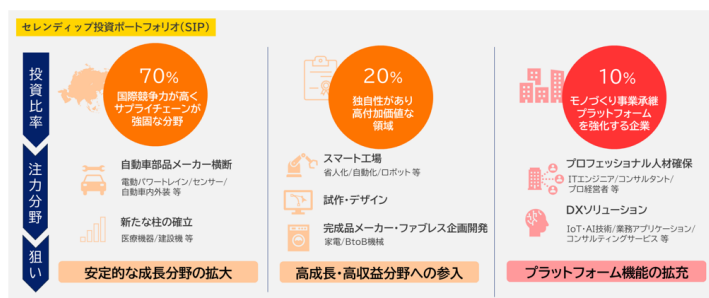
当社は SIP（セレンディップ投資ポートフォリオ）に基づき、まず安定的なキャッシュフローを生む事業を基盤とし、その比率を管理しながら成長領域への投資を段階的に拡大するモデルを採っています。

この構造により、景気変動に強い安定性を確保できる一方、安定領域は成熟市場を中心とした事業で構成されているため、成長領域へ集中投資する他のグロース企業と比較すると、営業利益率が相対的に低く見える側面があります。

今後は、**PMI による底上げ × 成長領域の比率拡大**で、全体の利益率向上を図っていきます。

M&A基本方針 | セレンディップ投資ポートフォリオ(SIP)

- ・ 安定的な収益獲得分野と、変動性は高いが成長率・利益率の高い分野へ、SIPに従って継続して投資実行
- ・ 成長のためのR&D・設備投資を織り込んだ適切なバリュエーションに基づく投資判断によりM&Aを実行



Q3：M&Aの方向性や、特に期待しているシナジーについて教えてください。

当社は中長期的な成長に向け、製造業として技術・工程・用途の広がりを持つ“奥行き”のある領域を中心にM&Aを検討しています。

ここでいう「奥行き」とは、単一製品や単一工程にとどまらず、自動化・高度化や周辺領域への展開を通じて、継続的に付加価値を積み上げていける事業特性を指しています。

まず、5～10年先も持続的に成長できる事業かどうかを重視したうえで、グループの知見やリソースを活用することで、さらなる価値向上の余地が大きい企業を選定しています。

また、国内外で通用する独自技術や独自の事業モデルを有する企業を重視しており、グループとの連携によって事業領域の拡張や競争力強化が見込める分野を重点的に検討しています。

M&Aの基本方針 | 規律ある投資

・投資規律の徹底とPMIによる非連続成長の実現



Q4：メディア露出に関する当社の方針について

ありがたいことに、テレビ東京をはじめ複数のメディアから取材・出演いただく機会が増えており、新聞や業界誌でも取材ベースで取り上げていただいています。これらはいずれも**当社から広告費を支出したのではなく、純粋に取材ベースでお声がけいただいたものです。**

こうした露出の拡大に伴い、説明会の参加者数・いただくご質問の件数・機関投資家とのIR面談数も着実に増えており、投資家からの注目度が高まっていることを強く実感しています。

これらの露出は、当社の理念や事業への向き合い方をより多くの方に知っていただくきっかけとなり、「テレビや新聞で見た」というお声をいただく場面が増えてまいりました。

今後も、効果的な露出と情報発信を通じて、当社の認知度向上にしっかりと取り組んでまいります。

→メディア掲載実績は[こちら](#)

以上