

|| 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 >>>](#)

2024年9月2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	01
4. 業績動向	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	03
■ 中期経営計画	05
1. 事業承継に関する環境	05
2. ビジネスモデル	05
3. 中期経営計画「セレンディップ・チャレンジ 500」	06
■ 業績動向	07
1. 2024年3月期の業績概要	07
2. 2025年3月期の業績見通し	09
■ 株主還元策	10

要約

中期経営計画を策定、2027年3月期に売上高500億円を目指す

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、投資して企業価値を向上したのちに売却しキャピタルゲインを獲得する事業や、フィナンシャル・アドバイザーを提供するサービスを展開している。

2. ビジネスモデル

中堅・中小企業の事業承継課題に対する同社の解答が、事業承継トータルソリューションである。これは、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などによる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、同社の展開する3事業を背景に構築された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をベースとしている。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ソリューションを提供しているが、一方同社にとって、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ためのビジネスモデルになっている。

3. 中期経営計画

こうしたプラットフォームが構築できたこともあり、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。2027年3月期に売上高500億円、営業利益25億円、ROE20.0%を目指しているが、売上高はオーガニック成長で250億円、M&Aによる非連続的成長で250億円(2024年3月期はゼロ)を達成する考えである。オーガニック成長においては、モノづくり事業でグローバル化や完成品市場への進出などにより216億円、プロフェッショナル事業でITコンサルティングや協働ロボット事業の拡大により25億円、インベストメント事業でフィナンシャル・アドバイザーなどにより9億円の売上高を見込んでいる。一方、M&Aによる非連続的成長においては、M&A規模の大型化や機能・技術を軸としたロールアップ型M&A※などにより売上急拡大を目指す。

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

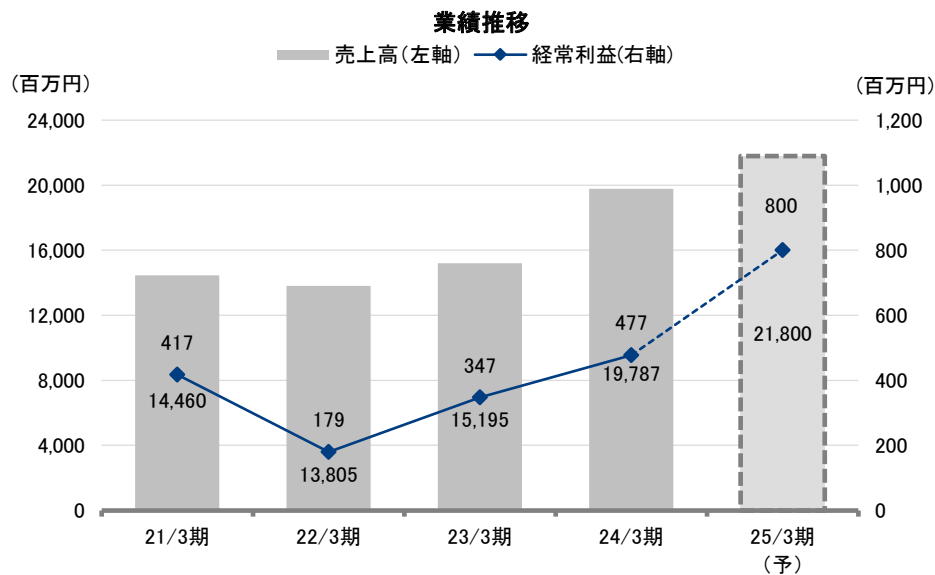
要約

4. 業績動向

2024年3月期の業績は、売上高 19,787 百万円（前期比 30.2% 増）、営業利益 477 百万円（同 47.0% 増）とピークを更新した。プロフェッショナル・ソリューション事業で人材採用費用が増加、売上高の期ズレや先行費用も発生したが、自動車メーカーの国内生産が高水準で推移したモノづくり事業、黒字化を果たしたインベストメント事業が業績をけん引した。中期経営計画初年度となる 2025 年 3 月期業績見通しについて、同社は売上高 21,800 百万円（前期比 10.2% 増）、営業利益 800 百万円（同 67.4% 増）と引き続きピーク更新を見込んでいる。売上高の期ズレや先行費用の解消、新たに連結したレディーボードの通期業績寄与などが大幅増益予想の要因である。ただし、M&A については収益も費用もほとんど織り込んでいない。

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
- ・ プラットフォーム構築を背景に中期経営計画を策定、2027 年 3 月期売上高 500 億円を目指す
- ・ 期ズレや先行費用の解消、レディーボード通期寄与により 2025 年 3 月期は大幅営業増益へ



出所：決算短信等よりフィスコ作成

■ 会社概要

事業承継のトータルソリューションカンパニー

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（2023年3月期は約76%）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。足元、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、中期経営計画を策定して利益成長に弾みをつけようとしているところである。

「事業承継（投資）×モノづくり（経営）」を領域に事業展開

2. 事業内容

同社は、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）」と、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）」を主軸とした、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。事業承継に関わるニーズは様々のため、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つの切り口によりアプローチしている。こうした事業を支え、事業承継のトータルソリューションカンパニーとしてシナジーを生んでいるのが、事業投資会社で経営コンサルティングを行っている同社のほか、事業承継を目的にM&Aを実施した製造業5社、エンジニア派遣業1社、協働ロボットレンタル業1社、投資・ファイナンシャルアドバイザー事業1社によるグループ力である。

会社概要

(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。現在、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)、FA 装置メーカーの天竜精機(株)、試作品製作の(株)アベックス、業務用美容機器の(株)レディーバードの5社を擁している。三井屋工業は、吸遮音性と軽量化を追求した材料は高い評価を得ており、長年トヨタ自動車<7203>を主要顧客としている。佐藤工業は高度な精密プレス量産加工技術を持ち、トヨタ自動車系のアイシン<7259>を主要顧客としている。天竜精機は工場の製造工程を自動化・省力化するコネクタや電池関連の自動組立機やクリームはんだ印刷機などを主力としている。アベックスは機械加工から電子制御、デザイン、アプリ開発まで一貫製作できる技術力を強みとしているため、グループシナジーの要となっている。2024年3月にグループインしたレディーバードは、完成品市場という新たな領域を切り開く端緒となることが期待されている。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。

(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、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、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)を派遣し、課題を解消するためのソリューションを提供している。そのほかソフトウェアの受託開発や経営コンサルティングも行っているが、特にコンサルティングは、急速に進化する DX 化や、新型コロナウイルス感染症の拡大(以下コロナ禍)で業績が悪化した中堅・中小企業の経営改善に対するニーズが急速に拡大しており、人材強化など事業拡大を推進しているところである。

(3) インベストメント事業

インベストメント事業は、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、共同投資先企業の経営へ深く関与することによって経営改革を促進し企業価値を向上させたのちに売却し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(以下、ものづくりファンド)」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。

■ 中期経営計画

日本のモノづくり産業における事業承継ニーズは強い

1. 事業承継に関する環境

日本のモノづくり産業は中堅・中小企業が多数を占め、サプライチェーンを支えるとともに多くの雇用を創出している。しかし、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るなど社会問題化しており、コロナ禍をきっかけに廃業に至るケースも増えている。また、承継に限らず、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されていない、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を抱えたままの中堅・中小企業も数多く存在している。一方、日本の中堅・中小企業は高い技術力・製品力を有していることが多いため、製造現場の DX や省人化、経営人材の育成などによって経営の質を改善することで、企業価値を飛躍的に向上させることも可能である。しかし、こうした中堅・中小企業からの事業承継支援などのニーズに対して、M&A やトータルソリューションなど支援側の体制が追いついていないのが現状である。

M&A による非連続的成長と オーガニックな成長を実現するビジネスモデル

2. ビジネスモデル

そうした日本の中堅・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。なお、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、バリュー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、およ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お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、本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。

こうした経営と投資の両面を併せ持つユニークなプラットフォームによって、中堅・中小製造業のオーナー経営者に対し、自身の高齢化には M&A による事業承継、日本のマーケット縮小には海外進出、環境対応など時代変化には高付加価値領域や新領域への進出、現場の高齢化や人手不足、低生産性にはスマート化や DX 化、管理・企画機能の弱さには本社によるグループ経営支援といったソリューションを提供している。また、このプラットフォームは本社にとっても、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ためのビジネスモデルになっている。

2027年3月期には売上高500億円、営業利益25億円を目指す

3. 中期経営計画「セレンディップ・チャレンジ500」

こうしたプラットフォーム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50億円増)、M&Aによる非連続的成長で250億円(2024年3月期はゼロ)を達成する考えである。

(1) セグメント別シナリオ

オーガニック成長においては、モノづくり事業で、現地法人との資本業務提携によるグローバル化、付加価値の高い総合提案、高付加価値の完成品市場への進出や高付加価値製品のR&D、EV(電気自動車)化・脱炭素化に向けたR&Dなどで売上高216億円(2024年3月期比30億円増)の達成を見込んでいる。また、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更なる高付加価値化、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。一方、M&Aによる非連続的成長においては、売上高100億円規模の企業も視野に入れたM&Aの大型化、機能・技術を軸としたロールアップ型のM&A、M&Aを活用したグローバル化などによって売上高250億円(同ゼロ)を目指す。

(2) 成長戦略

中期経営計画を達成するための成長戦略として、グローバルなロールアップ型事業承継M&A、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グループ会社支援機能の強化を挙げている。

なかでも海外進出では、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)を目指している。領域拡大では、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。既に、レディーバードのM&Aにより美容機器の完成品市場に進出したり、製品単位のCO2排出量をリアルタイムで実測できるクラウドサービスGreenConnex(グリコネ)を開発したりしているが、ほかにもアンテナ一体型高周波伝送路やEVなどのモーターに電気を供給するバスバーなどを開発しているところである。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伸ばす方針である。また、グループ会社支援機能の強化では、人員を拡充して企画力を強化するほか、20名をメド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年にはプライム上場を目指す。

(3) 投資・財務戦略

こうした成長戦略を支える投資は、中期経営計画の3年間で142億円を見込んでおり、M&Aに77億円、R&Dに10億円、設備投資に55億円を投じる計画である。これに借入期返済45億円を加えたキャッシュアウトは187億円を予定している。一方キャッシュインは、非連続成長と持続的なオーガニック成長による営業キャッシュ・フロー70億円、手元資金の効率化10億円、短期投資のキャピタルゲイン5億円、債権流動化など保有資産の有効活用5億円、財務レバレッジを意識した負債の活用で68億円、合計158億円を想定しており、キャッシュインとキャッシュアウトのギャップ29億円については、メザニンファイナンスやエクイティファイナンスなど多彩な資金調達手段を検討している。このように財務戦略上で中期的に非連続成長によるキャッシュインを見込んでいることもあり、2025年3月期にM&Aによる非連続的成長で39億円の売上高を確保できるかが、中期経営計画の達成を占うカギとなろう。

業績動向

期ズレや先行費用発生も、2024年3月期は過去最高の業績を達成

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の業績は、売上高19,787百万円（前期比30.2%増）、営業利益477百万円（同47.0%増）、経常利益595百万円（同71.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は518百万円（同66.0%増）と過去最高の業績となった。期初予想との比較では、売上高で2,987百万円、営業利益で30百万円、経常利益で225百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で288百万円の過達となった。なお、親会社株主に帰属する当期純利益の額が大きくなったのは、子会社のグループイン前の不良債権を無税償却したためである。

2024年3月期の業績

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	15,195	100.0%	19,787	100.0%	30.2%
売上総利益	2,465	16.2%	3,250	16.4%	31.8%
販管費	2,140	14.1%	2,773	14.0%	29.6%
営業利益	325	2.1%	477	2.4%	47.0%
経常利益	347	2.3%	595	3.0%	71.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	312	2.1%	518	2.6%	66.0%

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

2024年9月2日(月)

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

業績動向

日本経済は、新型コロナウイルス感染症の5類引き下げや雇用・所得環境の改善によって緩やかな回復が続くことが期待されたが、物価上昇や世界的な金融引き締め、中国経済の先行き不安など海外景気の下振れが懸念され、不透明な状況が継続した。同社の事業領域である「モノづくり（経営）」においては、半導体を中心とした部品の供給不足が解消し、自動車メーカーの国内生産が高水準で推移した。もう一つの事業領域である中堅・中小企業の「事業承継（投資）」においては、後継者問題などが深刻化するなか、コロナ禍で経済・社会活動が停滞した影響により事業承継手段としてのM&Aニーズが一段と増加した。この結果、売上高、利益ともに大幅な増加となった。

ただし、期初予想との比較では前述したように売上高も利益も過達となったが、第2四半期決算発表時の修正予想に対しては、売上高で687百万円の過達となったものの、営業利益で122百万円、経常利益で44百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で1百万円の未達となった。これは第4四半期において、M&A費用の発生や協働ロボットなど売上高の2024年4月以降への期ズレ、設備維持費用の前倒しなどが要因で、織り込みづらいM&Aを含めて読みがやや甘かった点は否定できず、予実管理は今後の課題と言えよう。

2024年3月期セグメント別業績

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
【売上高】					
モノづくり事業	14,230	93.7%	18,522	93.6%	30.2%
プロフェッショナル・ソリューション事業	1,274	8.4%	1,437	7.3%	12.8%
インベストメント事業	113	0.7%	288	1.5%	153.7%
【セグメント利益】					
モノづくり事業	389	2.6%	484	2.5%	24.4%
プロフェッショナル・ソリューション事業	-53	-0.4%	-124	-0.6%	-
インベストメント事業	-10	-0.1%	118	0.6%	-

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

セグメント別では、モノづくり事業のオートモーティブサプライヤー（自動車内外装部品製造、自動車精密部品製造）で、半導体など部品供給不足が解消したことで自動車メーカーの国内生産が高水準で推移するなか、生産性向上に向けて製造スタッフの多能工化を推進した。前期に受注が回復したFA装置製造は、年間を通じて受注確定に遅れが生じた。試作品製作は2023年1月10日に連結子会社化したアベックスが通期寄与したのみならず、モノづくりが回復するなかで引き合いが強まった。この結果、売上高は18,522百万円（前期比30.2%増）、第4四半期にレディーバードM&A費用や前倒し費用が発生したもののセグメント利益484百万円（同24.4%増）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

2024年9月2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のコンサルティングでは、事業承継や事業再生の案件、基幹システム再構築など IT コンサルティングの案件が増加、同社コンサルティング事業部の売上高は前期比 46.7% 増と大きく伸びた。エンジニア派遣・受託開発では、経営基盤やエンジニアのリスキリングの強化、コンサルティング事業部と連携した IoT ソリューションの開発と DX に注力した。この結果、売上高は 1,437 百万円(前期比 12.8% 増)となったが、案件増加に伴う積極的な人材採用によりセグメント損失は 124 百万円(前期は 53 百万円のセグメント損失)となった。

インベストメント事業では、モノづくり企業を中心とした再生型事業承継支援サービス、フィナンシャル・アドバイザーなどの企業経営サポートを積極的に推進、特にフィナンシャル・アドバイザーの売上高が増加した。また、2023 年 2 月に組成した「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」で管理報酬の受取が発生、収益寄与を開始した。

レディースボードの通期寄与などにより引き続き最高益を更新

2. 2025 年 3 月期の業績見通し

同社は 2025 年 3 月期業績見通しについて、売上高 21,800 百万円(前期比 10.2% 増)、営業利益 800 百万円(同 67.4% 増)、経常利益 735 百万円(同 23.3% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 546 百万円(同 5.2% 増)と大幅増益を予想、引き続き最高益を更新する見込みである。

2025 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	19,787	100.0%	21,800	100.0%	10.2%
売上総利益	3,250	16.4%	-	-	-
販管費	2,773	14.0%	-	-	-
営業利益	477	2.4%	800	3.7%	67.4%
経常利益	595	3.0%	735	3.4%	23.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	518	2.6%	546	2.5%	5.2%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2024 年 3 月期までに行ってきた M&A や生産性向上策など種まきの成果が期待されることに加え、レディースボードの通期寄与や前期から期ズレした収益の発生、前期に発生した先行費用の消滅により大幅増益予想となった。ただし、M&A については費用を若干織り込んでいるだけで、上期に M&A があった場合は通期業績への利益寄与が期待できるが、下期に M&A があった場合には先行費用の発生を念頭に置く必要がある。とはいえ、修正予想から下方修正した直後で、同社も成長に対する市場の期待に応えたいとしていることから、2025 年 3 月期の業績予想値は最低限のコミットと考えられる。

業績動向

2025年3月期セグメント別業績見通し(調整前)

(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%	19,464	98.4%	5.1%
プロフェッショナル・ソリューション事業	1,437	7.3%	2,566	13.0%	78.6%
インベストメント事業	288	1.5%	385	2.0%	33.7%
【セグメント利益】					
モノづくり事業	484	2.5%	683	3.5%	41.1%
プロフェッショナル・ソリューション事業	-124	-0.6%	65	0.3%	-
インベストメント事業	118	0.6%	52	0.3%	-

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、決算説明資料、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

セグメント別ではモノづくり事業で、自動車生産が高水準を維持、設備投資やR&Dも回復基調となることが想定されるオートモーティブサプライヤーで、EV関連の部品や静粛性ニーズを取り込んだ製品開発を計画、さらにレディースボードの収益寄与もあり、増収大幅増益を見込んでいる。プロフェッショナル・ソリューション事業では、ITコンサルティングの好調継続に加え、協働ロボットの導入を支援するRX(ロボットトランスフォーメーション)やIoTツールにより製造現場を改善するKX(カイゼントランスフォーメーション)、外資系IT企業との提携によるERP導入などのサービスも開始、クロスセルを活用して柔軟かつ迅速なソリューション提供を目指しており、大幅増収・増益(黒字転換)を見込んでいる。インベストメント事業では、高齢化の進展で事業承継ニーズが一層高まるなか、引き続きフロー型投資と共同ファンドにより事業承継支援を推進する計画で大幅増収を予想するが、積極採用により減益となる見込みである。

株主還元策

成長ステージに合わせて「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。現在、同社は引き続き成長過程にあると考えており、持続的成長に向けた積極的な投資に資本を充当することが株主に対する最大の利益還元につながると判断している。将来的には、各期の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況を勘案したうえで株主に対して利益還元策を実施する方針ではあるが、現時点において配当実施の可能性及びその時期等については未定である。なお、内部留保資金については、今後の事業展開において持続的成長に向けた積極的な投資に振り向けていく意向である。

このように同社は、成長ステージに合った企業価値向上による株主還元を考えており、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しているようで、プライム市場へのステージ上昇が実現した際には、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・表示したのですが、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て作成されていますが、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、配布等することは堅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