

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2026年8月5日(水)

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>

セレンディップ・ホールディングス
7318 東証グロース市場

2026年8月5日 (水)
<https://www.serendip-c.com/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 業績動向	01
2. 新中期経営計画	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 事業内容	03
3. ビジネスモデル	04
■ 業績動向	05
1. 2026年3月期の業績概要	05
2. 2027年3月期の業績予想	07
■ 中期経営計画	08
1. 新中期経営計画「セレンディップ・チャレンジ1000」	08
2. 成長戦略	09
■ 株主還元策	10

セレンディップ・ホールディングス
7318 東証グロース市場

2026年8月5日(水)
<https://www.serendip-c.com/ir/>

要約

中期経営計画の売上高を前倒しで達成し、新中期経営計画を策定

セレンディップ・ホールディングス<7318>は、事業承継に課題を抱える企業に対し、モノづくり事業承継プラットフォームを通じて中堅中小製造業の企業価値向上を実現するシリアルアクワイアラー(連続M&A企業)としてM&Aを継続的に実行している。プロ経営者によるPMIを通じた経営改革・経営の近代化、製造現場改善及びロールアップ型M&A※によるグループ統合を推進し、「日本の中堅・中小製造業を世界に誇れる100年企業へ」というミッションの下、企業価値の向上を図る。同社は、M&A実行・経営管理・モノづくりの3つの基盤からなる独自の「モノづくり事業承継プラットフォーム」を核にトータルソリューションを提供する。グループ化した企業の収益力向上に加え、スケールメリットやシナジーの創出を通じて、オーガニック成長とM&Aによる非連続な成長を同時に実現している。

※ 同業界や関連業種の企業を複数買収・統合して経営効率を引き上げ、市場シェアを拡大するM&A戦略。

1. 業績動向

2026年3月期の業績は、売上高が51,163百万円(前期比103.6%増)、営業利益が2,189百万円(同198.1%増)となった。既存事業のオーガニック成長に加え、2025年3月期に子会社化した4社の通期寄与及び新たにグループ化した(株)サーテックカリヤ下期分の業績が乗り、売上高は大幅な増加となった。営業利益は、M&A関連費用を計上したものの、増収や生産性向上によりこれを吸収した。M&A関連費用を除く実力値ベースでは営業利益率が3.8%から4.9%へ改善するなど収益力が大きく向上した。

2027年3月期の業績予想について同社は、売上高64,000百万円(前期比25.1%増)、営業利益3,500百万円(同59.8%増)を見込んでいる。既存事業の収益向上を見込むほか、サーテックカリヤの業績が通期寄与する。ただし、2026年7月にM&Aした日建産業(株)を同年10月より連結する予定であり、業績が上振れする要因の1つとなっている。

2. 新中期経営計画

2027年3月期を最終年度とする中期経営計画「セレンディップ・チャレンジ500」は売上高を1期前倒しで達成した。同社は今後の成長戦略として、M&Aの継続的な実行をはじめ、海外展開、新規顧客開拓・クロスセル、新製品・新サービスの創出による売上高成長や、PMIを通じた生産性向上による収益力強化を推進する。さらに、建設機械分野への参入を足掛かりとした新領域への拡張や、フィジカルAIの実装を含むスマートファクトリー戦略を展開することで、事業ポートフォリオの拡充とビジネスモデルの高度化を図るフェーズを迎えている。これを受けて同社は、新中期経営計画「セレンディップ・チャレンジ1000」を策定し、2029年3月期に売上高1,000億円、調整後営業利益70億円などを目指す。成長戦略のなかでも、投資配分を転換したM&A戦略、ノウハウの外販も目指すスマートファクトリー戦略、加速するM&Aを支える財務戦略は、特に重要な戦略として挙げられる。

セレンディップ・ホールディングス
7318 東証グロース市場

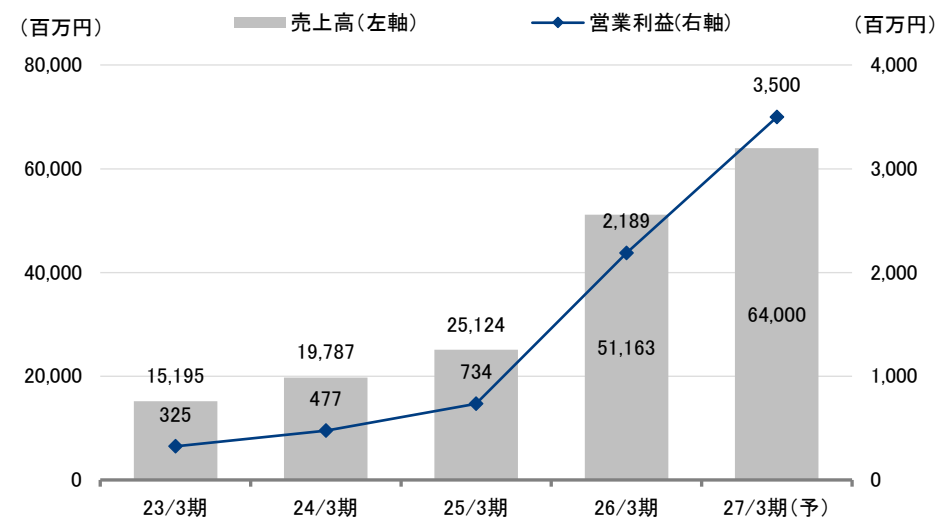
2026年8月5日(水)
<https://www.serendip-c.com/ir/>

要約

Key Points

- ・2026年3月期はM&A効果と既存事業の生産性向上により大幅増収増益
- ・2027年3月期も大幅増収増益を予想。新たなM&Aによる上振れ余地も
- ・新中期経営計画を策定、2029年3月期の売上高1,000億円を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

モノづくり事業承継プラットフォームを核にM&Aを推進

1. 会社概要

日本のモノづくり産業は中堅・中小企業が大多数を占めるが、少子高齢化による後継者難や近代経営の複雑化・高度化を背景に、高い技術力・製品力がありながらも事業の継続が困難になっている企業が多い。また、そうした企業は、経営管理体制の構築や経営資源の確保が十分ではなく、生産性が低く稼ぐ力が弱いといった課題も抱えている。

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、事業承継などに課題を持つ日本の中堅・中小製造業に対し、事業承継のトータルソリューションを提供している。M&A実行基盤、経営管理基盤、モノづくり基盤の3つの基盤からなる「モノづくり事業承継プラットフォーム」をビジネスモデルの核とし、ロールアップ型M&Aで取得した企業を、PMIやグループ統合を通じて企業価値向上を実現するノウハウを強みとしている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

セレンディップ・ホールディングス

7318 東証グロース市場

2026年8月5日 (水)

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

会社概要

2. 事業内容

同社は、事業承継のトータルソリューションカンパニーとして、独自のソーシング機能を有するM&A実行基盤を活用し、事業承継を目的としたM&Aと、PMIを通じた経営改革・企業価値向上を一体で提供している。事業は、安定した収益基盤を担うモノづくり事業と、DX・ロボット・AIなどの高成長・高収益領域を担うソリューション事業で構成される。両事業を通じて事業承継に関わる様々なニーズにアプローチするとともに、ホールディングスとして投資先企業を支え、企業間シナジーの創出に努めている。また、同社は原則として投資先企業の売却を前提とせず、長期保有を基本方針としている。なお同社は、2026年6月に策定した新中期経営計画に合わせて報告セグメントを見直し、従来の3事業からモノづくり事業、ソリューション事業を中心とした事業区分へ変更した。

(1) モノづくり事業

モノづくり事業は、国際競争力が高くサプライチェーンが強固な分野を中心に子会社化を進め、自動車部品を中心としたロールアップを軸として、安定的なキャッシュを創出する事業である。現在、オートモーティブサプライヤーとして、吸遮音性と軽量化で定評のある自動車内外装部品製造や樹脂加工製品の企画販売・グローバル購買/調達・物流を行うセレンディップ・オートモーティブ(株)(傘下に三井屋工業(株)・エクセル・グループ)、自動車の精密部品や金属部品を製造するユニクレア(株)、自動車のめっき・表面処理を手掛ける(株)サーテックカリヤを擁している。また、2026年7月には油圧ショベル・クレーンメーカー向けにパーツなどを製造・販売する日建産業を子会社化した。顧客にトヨタ自動車<7203>系列のメーカーが多いという特徴を持つ一方で、新領域への拡張やM&Aを通じて他系列のメーカーとの取引も着実に増えている。

(2) ソリューション事業

ソリューション事業では、DX・ロボット・AIなどの高付加価値ソリューションや、試作・デザイン領域を通じて、製造業や中堅・中小企業が抱える経営課題や技術課題の解決を支援している。

FA装置メーカーの天竜精機(株)、IT・製造コンサルティングやDX支援を行うアクストリア(株)、協働ロボットの導入支援を行うセレンディップ・ロボクロス(株)の3社は、企業の生産性向上や省人化ニーズの高まりを背景にDX・RX・AX※に関するソリューション需要が急速に拡大するなか、スマートファクトリー領域において、導入コンサルティングからシステム開発、ロボット導入、運用改善までを一体的に提供している。

※ DX : Digital Transformation、RX : Robotics Transformation、AX : AI Transformation。

なお、製造業のDX・スマートファクトリー化支援を強化するため、アクストリアは2026年8月にアクセンチュア(株)から、製造業のDXやスマートファクトリー化を支援するソリューション群「Quickシリーズ」の事業を譲受する予定である。

試作品開発を手掛ける(株)アベックス、業務用美容機器の(株)レディーバードは、試作・デザイン領域を担っており、顧客の商品企画・開発段階から関与することで、量産段階にとどまらない高付加価値ソリューションを提供している。

セレンディップ・ホールディングス
7318 東証グロース市場

2026年8月5日(水)
<https://www.serendip-c.com/ir/>

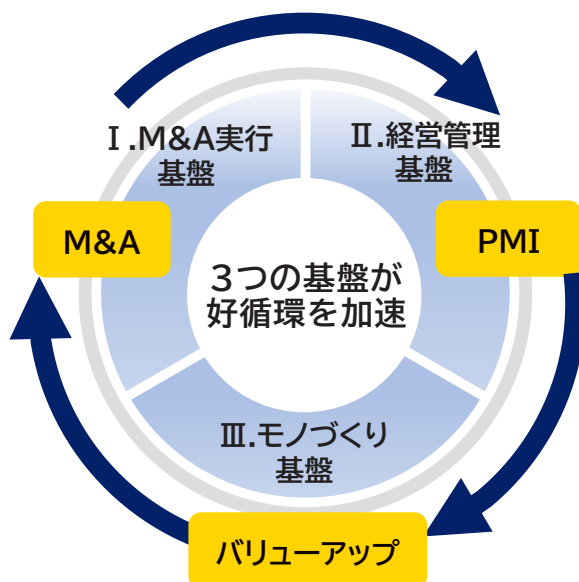
会社概要

3. ビジネスモデル

同社のビジネスモデルは、「モノづくり事業承継プラットフォーム」を活用し、M&A実行基盤による非連続的成長と、PMI・バリューアップによるオーガニック成長を組み合わせることで、投資先企業の企業価値向上を図る点に特徴がある。

M&A実行基盤は、独自のソーシング機能や幅広いネットワークを活用し、成長戦略やオーナー経営者のニーズに応じたロールアップ型M&Aなど長期投資を中心に様々な投資手法で成り立っている。経営管理基盤は、PMIを中心に、財務・法務面のみならず経営変革全般に主眼を置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、同社によるバックオフィス業務支援などで構成される。モノづくり基盤は、スマートファクトリー化による生産性向上に加え、研究開発投資、グループ間クロスセルや海外展開などを推進し、持続的なバリューアップを実現している。

具体的なビジネスフローとしては、ロールアップ型M&Aで取得した企業を、PMIを起点に段階的な改革（見える化〜ムダ排除・生産性向上・DX活用〜シナジー）によって経営を効率化し、さらにDX・RX・AXによってスマートファクトリー化を進めたうえで、グループ内の企業を統合して単品メーカーからユニットサプライヤーへの進化を促す。これらにより企業価値の最大化を図っているが、なかでもグループ内統合は他社にない強みである。ロールアップ型M&A企業が陥りがちな管理限界を回避しながら、系列・技術・国の壁を越えた横断的な営業・開発・供給体制を構築できる。また、M&AやPMIを通じて成長を支える経営人材を創出できるだけでなく、経営管理基盤とモノづくり基盤によりグループ内でPoC（概念実証）を進めることで、より実効性の高いソリューションの外販も可能である。なお、実績を背景にオーナーの意向を汲んで交渉をするため、適正価格で高品質なM&Aを実現できている。



出所：中期経営計画資料より掲載

セレンディップ・ホールディングス
7318 東証グロース市場

2026年8月5日(水)
<https://www.serendip-c.com/ir/>

業績動向

2026年3月期はM&A効果と既存事業の生産性向上により大幅増収増益

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高が51,163百万円(前期比103.6%増)、営業利益が2,189百万円(同198.1%増)、経常利益が2,418百万円(同229.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が4,147百万円(同98.6%増)となった。売上高は、「セレンディップ・チャレンジ500」の目標値を1期前倒しで達成した。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は、M&Aによる負ののれん発生益を毎期計上しているため、営業・経常利益を上回るイレギュラーな数値が続いている。

同社はモノづくり子会社の経営近代化を実現するため、経営執行にコミットしたプロ経営者をチームで派遣して現場・財務・経営の見える化を徹底し、バックオフィスの生産性向上や製造現場で幅広いIT活用に取り組んでムダ・ムリ・ムラを排除するなど、既存子会社の収益力強化と2025年3月期に子会社化した4社のPMIを進めた。また、新たにグループ化したサーテックカリヤの業績を第3四半期より連結業績に取り込んだ。この結果、既存事業が1ケタ後半のオーガニック成長となったうえ、M&Aした子会社の通期寄与及びサーテックカリヤの下期分の業績が加わり、売上高は大幅な増加となった。営業利益は、M&A関連費用を計上したものの、増収や生産性向上によりこれを吸収し、実力値ベースでは利益率が3.8%から4.9%へ改善するなど収益力が大きく向上した。

セグメント別の業績は、通期予想を大幅に上回る着地となったモノづくり事業が成長をけん引した。

モノづくり事業は、売上高が49,052百万円(前期比109.4%増)、セグメント利益が2,093百万円(同198.3%増)となった。オートモーティブサプライヤーでは、米国の通商政策の影響は残るものの米国向け自動車輸出に持ち直しの動きが見られるなど、自動車の国内生産が引き続き高水準で推移した。また、M&Aを通じて新たな自動車メーカーとの取引が始まったこと、三井屋工業の東北工場でスマートファクトリー化が進展したこと、新たにグループ化したサーテックカリヤの下期分業績を取り込んだことなどにより、サーテックカリヤの株式取得関連費用約3億円を計上しながらも大幅な増収増益となった。なお、三井屋工業では中期的な事業拡大を睨み、自動車部品ニーズの強いインドのNTF社と合併会社を設立した。

一方、天竜精機では、主要顧客の設備投資が大幅に回復するには至らなかったため受注確定に遅れが生じたが、新規顧客への提案営業を強化したことにより、一部回復の兆しが見えてきた。アベックスは、グループ間シナジーにより販路の拡大が進み、系列を超えた自動車会社向けキャラバンの展開を開始した。レディーバードは、倒産・再編が相次ぐ大手サロンから個人サロンへとターゲットをシフトしている途上であり、マーケティング・営業活動を強化した。

セレンディップ・ホールディングス

7318 東証グロース市場

2026年8月5日 (水)

<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は、売上高が2,772百万円（前期比28.7%増）、セグメント利益が124百万円（同747.8%増）となった。基幹システムの再構築需要を背景にITコンサルティングが伸長し、RXも受注が順調に推移した。特にセレンディップ・テクノロジーズ（株）（現 アクストリア）で難易度の高い大型受注があり、採用増加を吸収して収益が改善した。また、セレンディップ・ロボクロスでも受注が急拡大した。自動化は企業の喫緊の課題であるものの市場としては未整備なため、レンタルと販売だけでなく、コンサルティングやカスタマイズ、天竜精機による前工程・後工程の対応など、すでに事業化できている同社の強みが発揮された形となった。

インベストメント事業は、売上高が146百万円（前期比23.7%減）、セグメント損失が28百万円（前期は23百万円の利益）となった。「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」からの管理報酬が着実に発生したが、FAアドバイザリーの収益が2027年3月期に期ズレした。

2026年3月期の業績

（単位：百万円）

	25/3期		26/3期		前期比
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	
売上高	25,124	-	51,163	-	103.6%
モノづくり事業	23,430	90.9%	49,052	94.4%	109.4%
プロフェッショナル・ソリューション事業	2,154	8.4%	2,772	5.3%	28.7%
インベストメント事業	191	0.7%	146	0.3%	-23.7%
調整額	-651	-	-807	-	-
営業利益	734	2.9%	2,189	4.3%	198.1%
モノづくり事業	702	3.0%	2,093	4.3%	198.3%
プロフェッショナル・ソリューション事業	14	0.7%	124	4.5%	747.9%
インベストメント事業	23	12.1%	-28	-	-
調整額	-5	-	-0	-	-
経常利益	735	2.9%	2,418	4.7%	229.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,088	8.3%	4,147	8.1%	98.6%

注：セグメント売上高・セグメント利益ともに調整前の数値

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

セレンディップ・ホールディングス
7318 東証グロース市場

2026年8月5日 (水)
<https://www.serendip-c.com/ir/>

業績動向

2027年3月期も大幅増収増益を予想。新たなM&Aによる上振れ余地も

2. 2027年3月期の業績予想

2027年3月期の業績予想について同社は、売上高64,000百万円（前期比25.1%増）、営業利益3,500百万円（同59.8%増）、経常利益3,300百万円（同36.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,200百万円（同40.7%減）を見込んでいる。親会社株主に帰属する当期純利益が減益予想になったのは、前期に計上したサーテックカリヤのM&Aによる負ののれん発生益の反動によるものである。一方、2026年7月に子会社化した日建産業を同年10月より連結する予定であるため、売上高で半期分の約50億円、営業利益でM&A費用2億円強を除いた約1億円が上振れ要素となっている。加えて、自動車産業に隣接する建設機械分野への進出が実現しており、新領域拡張の観点からも重要な投資案件と位置付けられる。

グループ化した企業の収益力向上に加え、スケールメリットやシナジীর創出を通じて、オーガニック成長とM&Aによる非連続な成長を同時に実現している。モノづくり事業のオートモーティブサプライヤーにおいて、国内の自動車生産は順調と想定しており、電気自動車関連の部品開発を継続するほか、サーテックカリヤの業績が通期寄与する。プロフェッショナル・ソリューション事業では、DXニーズが強いアクストリアと、サービスラインナップを拡充したセレンディップ・ロボクロスが、ともに引き続き好調な受注を見込んでいる。加えて、経営改革の進展により、全体的な採算も改善する見込みである。

2027年3月期の業績予想

（単位：百万円）

	26/3期		27/3期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	51,163	-	64,000	-	25.1%
営業利益	2,189	4.3%	3,500	5.5%	59.8%
経常利益	2,418	4.7%	3,300	5.2%	36.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,147	8.1%	2,200	3.4%	-40.7%

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

2026年8月5日(水)
<https://www.serendip-c.com/ir/>

■ 中期経営計画

新中期経営計画を策定、2029年3月期の売上高1,000億円を目指す

1. 新中期経営計画「セレンディップ・チャレンジ1000」

2027年3月期を最終年度とする中期経営計画「セレンディップ・チャレンジ500」では、モノづくり企業のM&Aを加速したことで、売上高を1期前倒しの2026年3月期に達成した。数値面にとどまらず、内部環境面における成果も大きい。モノづくり企業のM&A加速により増加した子会社に対し、PMIを通じた生産現場の効率化やDX・RX・AXの導入を推進し、三井屋工業東北工場を中心にスマートファクトリー化を進めた。また、ロールアップ型M&Aにより取得した企業のグループ内統合を進めたうえで、セレンディップ・オートモーティブを中心に各社の技術や機能を組み合わせたユニットサプライヤー化を推進し、売上成長や収益性・管理効率の向上を実現する体制を整えた。さらに、M&Aの進展に伴い、同社が成長領域と考えている海外事業の拠点拡充が進み、2026年3月期の海外売上高が2024年3月期の790倍となる111億円に急増するなど、事業承継のトータルソリューションカンパニーとしてのビジネスモデルが、外部にも分かりやすい形で具体化された。

今後の成長戦略として、M&Aのさらなる加速、PMIや企業統合の強化、スマートファクトリー化を継続するとともに、経営人材の確保・育成、新領域への拡張、ソリューションビジネスの展開なども実行し、ビジネスモデルを太くするフェーズとなった。このため同社は、新中期経営計画「セレンディップ・チャレンジ1000」を策定し、2029年3月期に売上高1,000億円、調整後営業利益70億円、調整後EBITDA100億円、調整後ROE20.0%を目指すこととした※。売上高は、M&Aで390億円～400億円、オーガニック成長（海外戦略、新規顧客・クロスセル、新製品・新サービス）で100億円を上乗せし、調整後営業利益は、高付加価値領域のM&Aで30億円、オーガニック成長（PMI・生産性向上、新規顧客・クロスセル、海外戦略）で14億円を積み上げる計画である。これにより、2029年3月期にプライム市場への上場や海外展開を意識したIFRSの導入などを実現し、日本発のモノづくりプラットフォーマーとして長期目標の売上高3,000億円の達成に弾みをつける。

※ 調整後営業利益＝営業利益＋のれん償却費＋M&A関連費用、調整後EBITDA＝調整後営業利益＋減価償却費。調整後ROEは調整後当期純利益（当期純利益＋のれん償却費＋M&A関連費用－負ののれん発生益）をベースに算定。

「セレンディップ・チャレンジ1000」数値目標

（単位：億円）

	26/3期 実績	27/3期 予想	28/3期 計画	29/3期 計画
売上高	511	690	900	1,000
調整後営業利益	26	35	54	70
調整後EBITDA	45	63	88	100
調整後ROE	14.0%	-	-	20.0%

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」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

2026年8月5日(水)

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

中期経営計画

2. 成長戦略

成長戦略のなかで特に重要となるのが、M&A戦略とフィジカルAIの活用も含めたスマートファクトリー戦略、加速するM&Aを支える財務戦略である。

M&A戦略では、同社は自動化ニーズの高まりを捉えるとともに、事業規模の拡大に伴い収益が安定してきたことを背景に、独自の投資方針であるセレンディップ投資ポートフォリオ(SIP)を高成長・高収益領域への投資割合を高める方向へ転換した。これにより、新たな業界や海外など新領域、AIやDX・RXといった付加価値の高い領域など成長分野への投資を積極化する方針である。新領域では、自動車産業に隣接し、構造部材や加工技術の共通性からクロスセルが見込める建設機械セクターの日建産業をM&Aした。日建産業が関西に拠点を持つことから、営業エリアの拡大にもつながった。また、海外売上高の急増を受け、ASEAN、インド、北米を重点市場に、欧米や中国など日系以外の自動車メーカーとの取引も増やす方針である。特にタイを拠点とするクロスボーダーM&Aによって、アジアでの成長を促進する考えである。

スマートファクトリー戦略では、自動化により自社工場の生産性を高めるとともに、蓄積したノウハウを将来的に外販して新たな収益の柱を育成する計画である。モノづくりとソリューションを併せ持つことから自社内でPoCを展開できる強みがあり、ソリューションの際に現場の言語を使えるため、スマートファクトリー業界のなかでも優位な立場にあると見られる。加えて、見える化で集約したデータにAIを活用し、「事後対応」から「非停止・高効率で自律改善型の予測型生産」へと生産現場の進化を進める。このため今後、多くのロボットメーカーやIT企業と提携していく考えである。さらに、フィジカルAI※を自社工場に試験導入して、従来のアーム型ロボットや搬送ロボットではできない非定型業務の自動化や省人化を推進し、この分野で2029年3月期には売上高11億円を目指す。PoCから設計、導入、運用、保守・メンテナンスまで一気通貫した体制を強みに、その実現を目指す構えである。

※ センサーで認識しAIが判断した結果を、ロボットなどが物理的に実行するAIシステム。

財務戦略では、「レバレッジを活用したM&A→PMIによるEBITDA向上→成長投資による収益力強化→キャッシュ創出→ROE向上によるエクイティ価値拡大→資金調達力のさらなる向上」という成長スパイラルの構築を進める。このなかで重要となるのが規律あるレバレッジ戦略と最適資本構成である。レバレッジについてはNet Debt/EBITDA倍率の目安を3倍に設定し、最適資本構成については、営業キャッシュフローとグループ内資金、資本コスト2%~3%の銀行借入・LBO、資本コスト5%~6%のメザニン(返済順位劣位のデットとエクイティの中間的資金調達)の順で活用する。一方、資本コスト8%以上となるエクイティについては希薄化抑制の観点から優先度を低くしている。

この方針の下、新たな取り組みとして2026年6月に、資金調達プラットフォームとなる(株)ものづくり事業承継ホールディングス(以下、JMS)を設立した。JMSには国策金融機関やメガバンク、地方銀行、事業会社が共同出資し(配当を対価とする資金)、M&Aを実施する際にはLBOローンを活用することで買収資金の調達効率を高める仕組みとなっている。従来は案件ごとに資金調達を行っていたが、JMSによりあらかじめ投資枠を確保することで、株式の希薄化を抑制しながら機動的なM&A実行が可能となる。

セレンディップ・ホールディングス
7318 東証グロース市場

2026年8月5日(水)
<https://www.serendip-c.com/ir/>

中期経営計画

投資可能額は現在100億円(約2社のM&Aに相当)から3年後には400億円(同7社～8社)への拡大を計画しており、すでにJMS初の投資案件として日建産業への投資を実行しており、今後の投資拡大に向けた体制を整えている。JMS傘下の企業も100%連結対象となるため、JMSを活用したM&Aの積み上げは将来的な連結売上高1,000億円の実現にも寄与する。

■ 株主還元策

プライム市場への市場替えを見据え、配当や優待による還元も検討

同社は株主に対する利益還元を経営の重要課題の1つとして認識しており、企業ステージに応じた最適な株主還元を行う方針である。現在は成長投資を優先する段階にあるため、利益成長による株価上昇を通じた還元を基本とし、必要に応じて自己株式の取得も実施してきた。今後は、新中期経営計画「セレンディップ・チャレンジ1000」の達成に向けた取り組みが進展し、目標達成の蓋然性が高まった段階で、配当を含む株主還元策の実施を検討する考えである。なお、自己株式の取得については、株価水準や資本効率を踏まえ、引き続き機動的かつ戦略的に実施する方針である。

重要事項 (ディスクレーマー)

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