

2017.11.13



セレンディップ・コンサルティング株式会社
Corporate Profile



セレンディップ・コンサルティング会社概要



会社名	セレンディップ・コンサルティング株式会社
住所	名古屋市中区栄2-11-7 伏見大島ビル
資本金	90,000千円
株主	役員・従業員、諸戸グループ
役員	代表取締役 高村 徳康 代表取締役 竹内 在 取締役 赤堀 政彦 取締役 内藤 由治 監査役 松山 豊 監査役 村松 高男 顧問 清水 哲太
関連会社	佐藤工業株式会社 天竜精機株式会社 株式会社協立製作所
事業内容	1. 経営受託及び事業再生 2. 投資事業 3. 経営コンサルティング

「ベンチャー支援」から「事業承継支援」へ



私たちは

- ベンチャー企業インキュベーション
- 経営コンサルティング

における経験を、

- プロ経営者の育成・輩出
 - 後継者難の中小企業経営近代化
- に生かし、廃業にストップをかけます

FY2012～

Management/Cosulting

「事業継承企業の経営近代化」

企業が本来持つポテンシャルを最大限に引き出し、持続的な成長へ
プロフェッショナルの派遣による中小企業経営の近代化

FY1999～

Incubation

「ベンチャー企業を中心としたインキュベーション」

将来成長する企業を早期発掘し、大企業会員との積極的なマッチング、IPOを推進
ベンチャー支援組織が経済産業大臣賞、ニュービジネス協会会長賞を受賞

FY2017～

Open Innovation

「事業承継の受け皿となる プラットフォーム」

社内で次世代経営者を育成するエコシステムの構築
グループ間協業による持続的成長の実現

Serendip Innovation

プロ経営者を多数輩出 中小企業経営を近代化

1. 成長支援プラットフォームの構築
2. 持続的成長を実現する経営ノウハウの蓄積
3. グループ間シナジーの推進
4. R&Dの活性化によるイノベーションの創出
5. 成長が期待されるパイプラインの発掘
6. グループ各社が100年企業として継続できる体制を目指します



(METIジャーナルの事例) 天竜精機 (駒ヶ根市)



■会社名	天竜精機株式会社
■住所	長野県駒ヶ根市東伊那5650
■資本金	63,000千円
■設立	1959年12月
■譲受時期	2014年10月
■代表	代表取締役 小野 賢一
■事業内容	プリント基板組み立て周辺機器・ 自動組立機加工専用機設計製造
■譲渡理由	後継者不在による事業承継

業種：ハイテク部品製造装置

経営課題：

- 国内市場の成熟化により、年間売上約20億円で安定している一方、成長は鈍化
- 新規事業・製品の研究開発不足による将来の不安
- 創業家の後継者不在
- 典型的なニッチ製造業
- 営業力と生産性
- 見えにくい原価

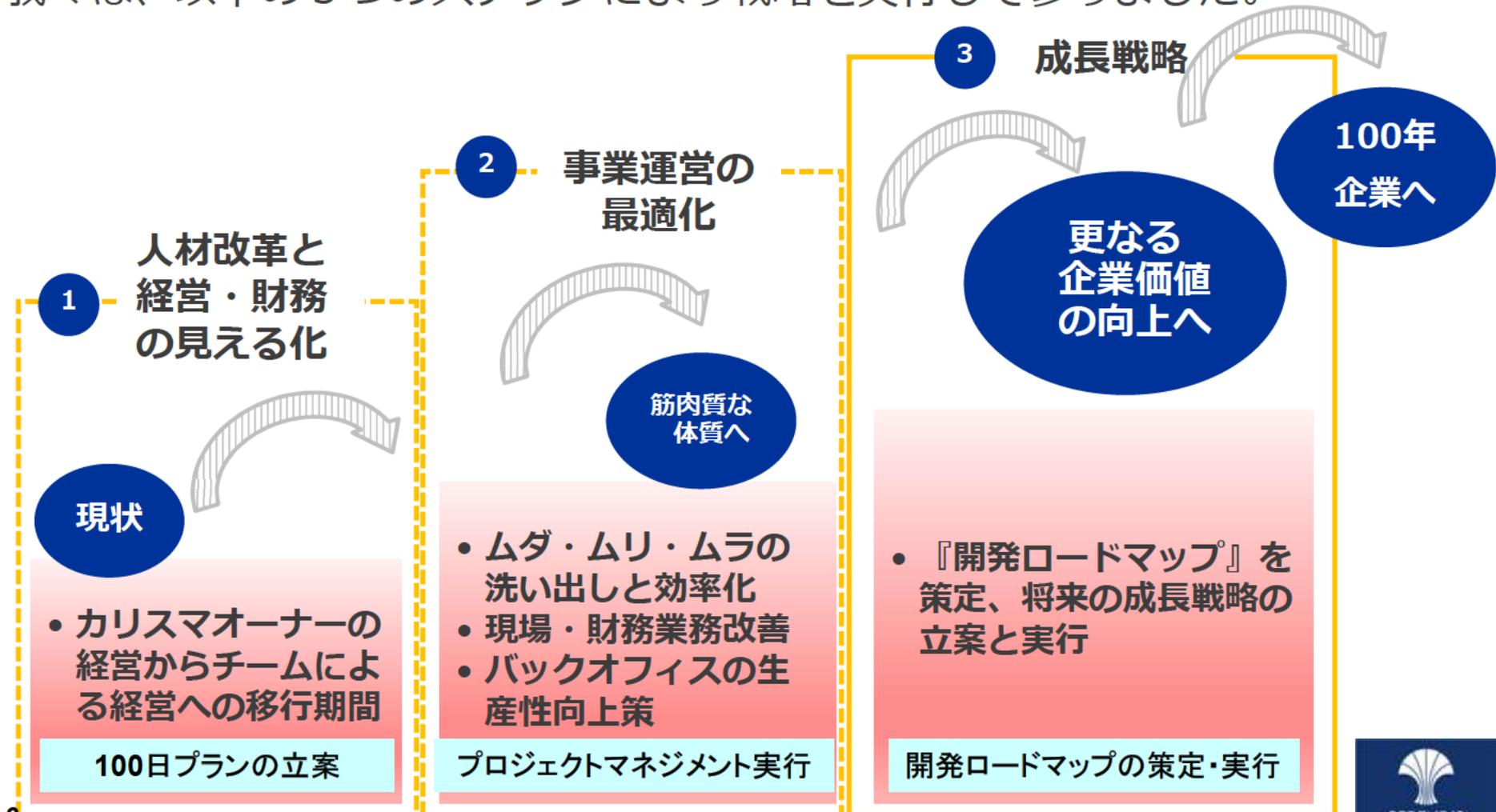
経営参画の結果：

- 営業力強化による顧客関係の改善とパイプラインの見える化
- 財務および業務プロセスの見える化
- 工程内外における不良率を前年比50%に低減 等



プロ経営者として行う経営のステップ

私たちは事業承継後でも、会社の更なる発展が必要と考えております。
そのために急な改革ではなく、地に足の着いた堅実な経営が必要となります。
我々は、以下の3つのステップにより戦略を実行して参りました。



経営チーム作り ～中核人材像～

① 豊富な『マネジメント人材』と人材ネットワーク

マネジメントネットワーク 3,000名超	社長の右腕人材
	
CEO、CTOを中心とした役員・部長人材の登用	CFO、経営企画担当を中心とした経営サポート人材の登用

② 『プロジェクト・マネジメント』による中小企業経営の標準化、経営の見える化

項目	内容	備考
経営方針	経営理念、経営方針、経営戦略	
組織体制	組織図、職務説明書	
業務フロー	業務フロー図、標準作業手順書	
財務管理	財務計画、決算書	
人事管理	人事計画、給与体系	
リスク管理	リスク管理計画、危機対応マニュアル	
その他	各種規程、マニュアル	

③ 『タレント・マネジメント』戦略を中心とした活力ある組織作り・チーム作り

- ◆ 人材育成
 - ✓ 有能な社内人材の発掘及びグループ間人材交流
 - ✓ プロフェッショナル分野の強化・教育研修
- ◆ 人的資源の戦略的ジョブローテーション
 - 事業の選択と集中に対応した、成長分野への積極投資
 - 人材の戦略的ジョブローテーション、キャリアパスの明確化



私たちの考える『プロ経営者』

～外部の経営人材を活用する上での課題～



「プロ経営者がすぐに活躍出来るのか？」

一般的には...	私たちの考え方
誰でもプロ経営者を採用できる	<ul style="list-style-type: none">・ 会社の風土に最もあった人材発掘・ 時間をかけ風土に合わせる
プロ経営者はすぐに活躍するのか？	時間をかけて活躍
プロ経営者はすぐに改革をして結果を出したがる	時間をかけて会社にあった方法で“ 軟着陸 ”を目指す
プロ経営者に任せたら単独で改革を実行してくれる	社内に適切な 経営チーム をつくり、コンセンサス得ながら改革を進める
プロ経営者が次の社長を育てる	若手を抜擢 し経営チームで次世代経営者として育てる

なぜ、社長の新陳代謝がうまく進まないのか？

～中部地区企業でよく見る事業承継問題～



1

銀行泣かせの企業

- ▶ B/S優良、P/L不良で株価が高騰
- ▶ 2世3世の塾が活発。本業に専念しない（社長が子離れ出来ない）。
- ▶ 番頭が高齢。新人社長との距離。
- ▶ 税理士が相談相手にならないケース

2

後継社長からの視点

- ▶ チェンジ・オブ・コントロール (COC)が難しい地域性
- ▶ のんびりした組織風土
- ▶ 売却後の自らの身の置き方が不明 (村八分、売り逃げ、世間体…)

3

M&Aが不得手な買い手

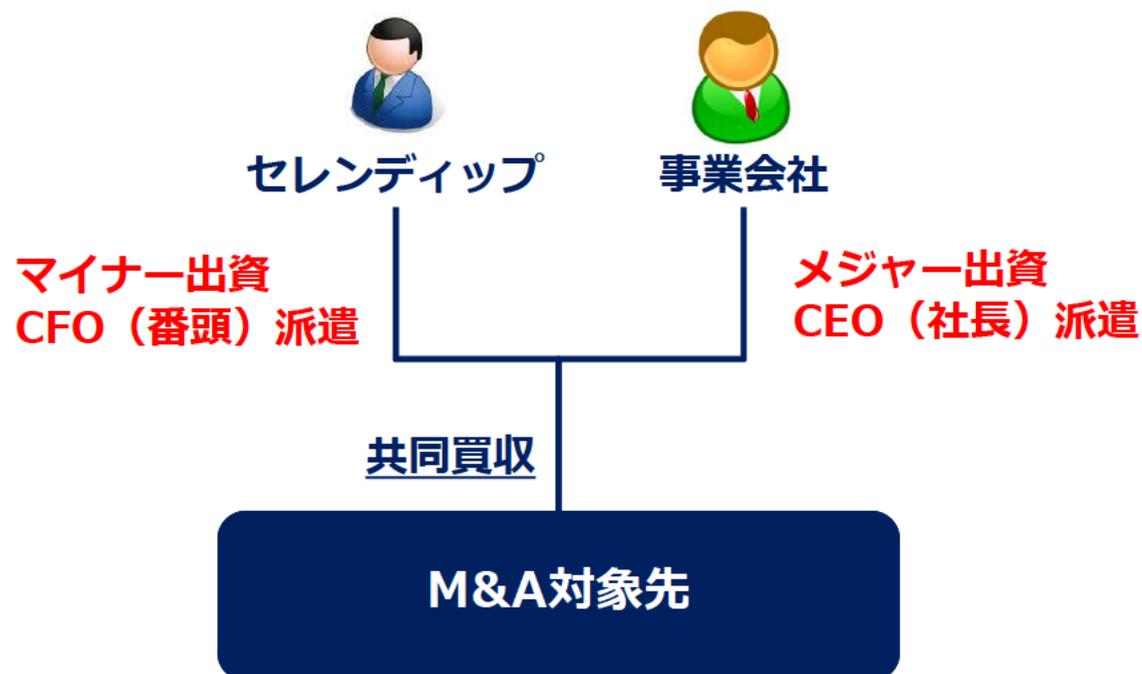
- ▶ キャッシュリッチなのに使わない
- ▶ ハゲタカ
- ▶ 過去の失敗がトラウマ

そこで、M&Aの「買い手」と共同経営

弊社の抱えるM&A案件を、事業会社と共同買収を行います。
弊社からのCFO派遣を通じて共同経営し、PMIが得意な企業を増やす
ことで、後継者難に立ち向かう所存です。

<共同買収>

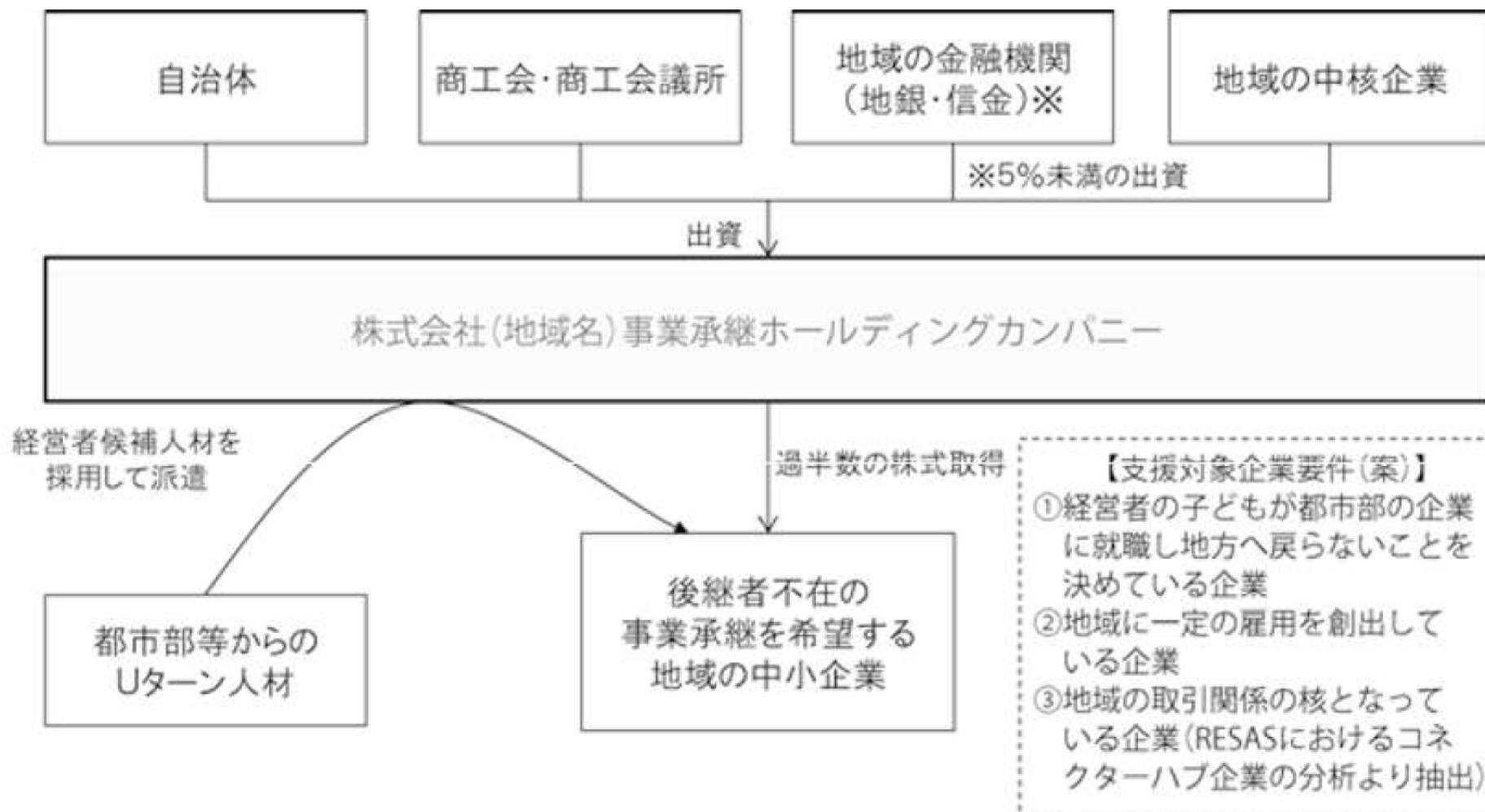
弊社が主導して、事業会社と共同でM&Aを行います。



事業承継に有効なホールディングカンパニー ～地域雇用担う既存企業の継続・成長に向けて～



株式会社日本総合研究所 船田 学 氏
総合研究部門社会・産業デザイン事業部 インフラ・地方創生グループマネージャー



ご清聴ありがとうございました。



セレンディップは「セレンディピティ」の略で、

「価値ある楽しいものを見つける偶然」を引き起こすエネルギーは
自分自身の中にあるという観点から自身から沸き起こるエネルギーを
シンボル化いたしました。

実りの多い大木のように常にエネルギーを発し、ビジネスでの大きい成功
を实らせるという意味をロゴ化いたしました。



Appendix

1 プリンシパル投資 + プロ経営者派遣

- ▶ 事業承継ニーズあるものづくり中堅中小企業の株式を当社が100%譲受け、長期保有致します。
- ▶ 歴史ある量産・下請け企業の株式を譲受け、海外を含めた事業拡大を支援します。
- ▶ 常駐で経営者（CEO・CFO）を派遣し、企業の継続的な成長に関与致します。
- ▶ グループ間の連携を図り、互いの強み・弱みを補完しあい価値向上を目指します。

2 共同投資 + プロ経営者派遣

- ▶ 事業承継ニーズある中堅中小企業に対し、事業会社と共同で株式を譲受け、長期保有致します。
- ▶ プロ経営者派遣により、弊社が伴走しつつ企業が本来持つポテンシャルを最大限に引き出し、持続的成長を実現します。

買収後の経営改善の秘訣 ～経営前のステップ～

- **独自の投資判断メソッド（DD～計画立案～PMI実行段階）**
過去20件を超える投資実績をもとに、独自の投資判断メソッド、DD基準及びPMI計画立案・実行基準を定めています。

1. 仮説100日プランの立案

過去20件を超える投資実績をもとに、DD前に100日プランを仮設で立案。必要な経営者像を明確化（＝不足する会社組織を想像）。

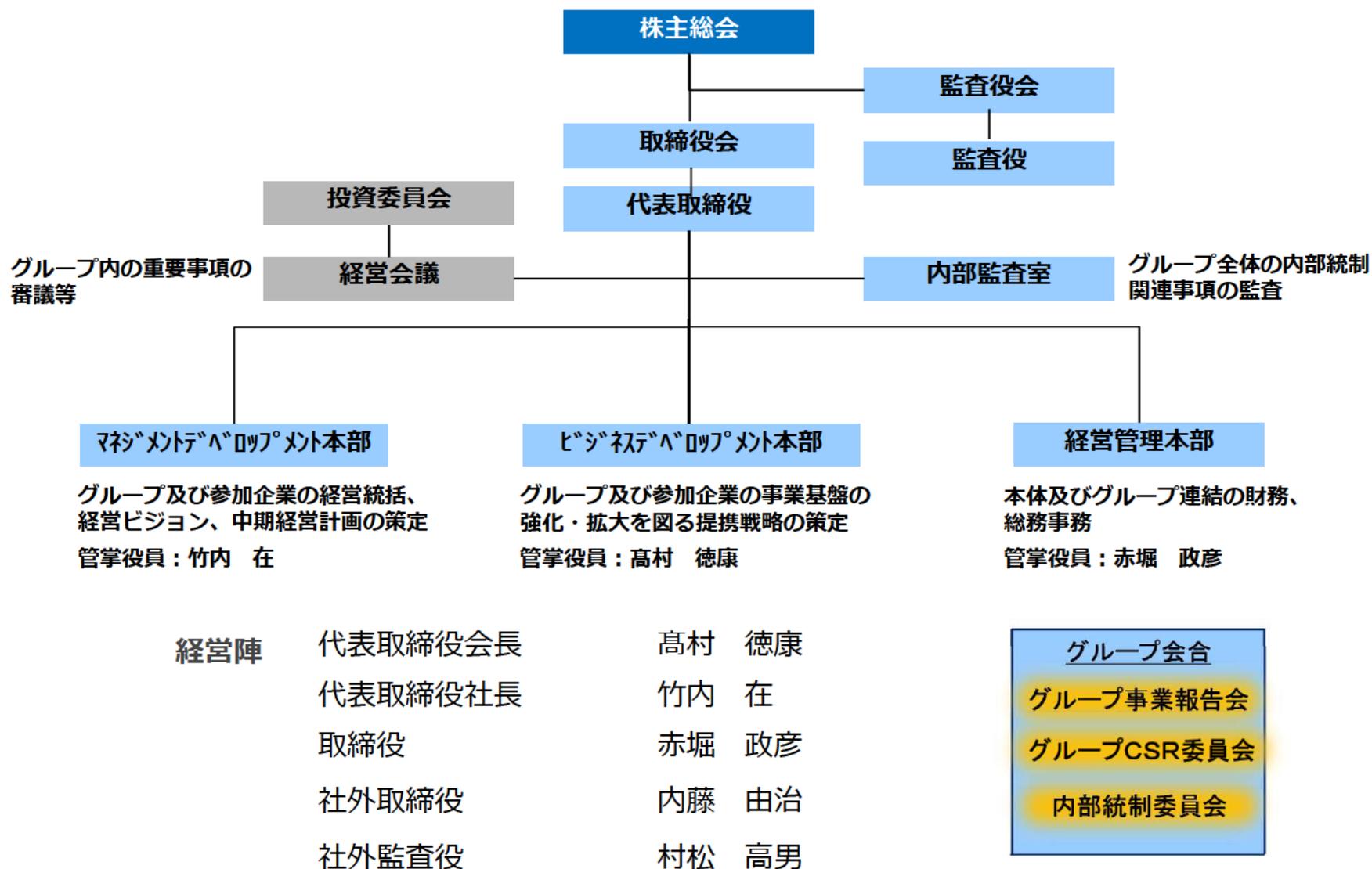
2. デューデリジェンスによる仮設検証

デューデリジェンスにて、上記仮説を検証する材料を収集、分析し100日プランを確定。乗り込む初日から当初3か月で行うことの大項目を明確化。

3. PMI初日のプロジェクト立案及びプロジェクトマネジメント

新・旧経営陣と共に300項目に及ぶ「出来ていない事項」の洗出しと優先・劣後順位付け、責任者と現場担当者、スケジュールを確定。
これらを実行するために、当初の3か月で「見える化する項目（経営・財務等）」を炙り出す。

セレンディップのガバナンス体制



経営陣ご紹介



高村 徳康
代表取締役会長

証券会社を経て、監査法人入社後、インキュベーション機関「東海ビジネスドットコム」を1999年に企画・設立、初代現場責任者に就任。ベンチャー企業と大企業の資本業務提携やビジネスマッチングを多数成約させ、その結果、当機関は経済産業大臣賞・ニュービジネス協議会会長賞を受賞。
2006年より中部地方において独立系初のベンチャー・キャピタルを立上げ。数百社の中から計16社に投資し、複数のIPOやM&A等EXIT実績を誇る。2012年より、後継者不足に悩む中堅・中小ものづくり企業の株式譲受けと、経営者・番頭常駐事業の展開を始め、継続成長をサポートしている。
名古屋大学経済学部経済学科卒業



竹内 在
代表取締役社長

インターネットプロバイダー企業の経営企画担当として、インターネット市場の黎明期に、経営計画策定、市場・競合分析、CI/ブランディング等の業務に従事。コンサルティング企業にて、経営・マーケティング戦略のコンサルタントとして活躍。その後、IT企業にて、マーケティング本部長として、マーケティング戦略の立案から製品のプロモーション展開、市場・競合分析など、潜在顧客の掘り起こしと需要の喚起を中心としたマーケティング活動を推進。
現在は、当社の代表として、子会社（食品、アパレル、精密機械製造、自動車部品など）の経営に従事。
米国Bradford大学マネジメント学部卒業



赤堀 政彦
取締役

インターネット広告代理店にてIT企業を中心に投資業務及び事業提携業務に従事。現在は、投資実行した企業のモニタリング業務及び中期経営計画立案、M&A支援などの業務に従事。子会社（食品、アパレル）の取締役として経営再建にかかる再生中期経営計画立案実行、コスト最適化、工場・店舗に関する商流と物流のオペレーション再構築を実行。
現在は当社の取締役として、バックオフィス全般を統括。
慶應義塾大学経済学部卒業

顧問ご紹介



セレンディップ・コンサルティング株式会社

取締役：内藤 由治/ Yoshiharu Naito



<略歴>

元ポッカコーポレーション名誉会長。ソニーにて、フランス、スイスなど、8年間の海外勤務を経験。ソニーフランスでは日本人代表として企業経営に参画。また、ソニー経営企画室の担当課長として、ソニーアジア戦略を立案。

ポッカコーポレーションでは8年間にわたり社長として、経営改革に取り組む。執行役員制、カンパニー制の実施、時価会計、キャッシュフロー重視経営、と様々な進取の経営改革を実施し、改革・改善に努めてきた。

21世紀に生き残れる企業構築を目指して2005年8月にMBO実施

2009年 セレンディップ・コンサルティング最高顧問、Sync Partners監査役に就任

2010年 名古屋向研会（大前研一氏の主宰する経営者ネットワーク）幹事に就任 名古屋大学法学部卒業

セレンディップ・コンサルティング株式会社

顧問：清水 哲太/ Noritaka Shimizu



<略歴>

元トヨタ自動車副社長、元トヨタホーム会長。

30年余をトヨタの購買部門に身を置き、サプライヤーとの調和有る発展を目指し、鉄鋼集中購買制度の確立、世界最適調達制度の指向等、自動車メーカー世界No1の達成に参画した。

2003年にトヨタホームに移り、恒常的赤字体質の抜本的改革をはかり、販社黒字化、愛知県シェアNo1、初の5,000戸達成を実現し、自社の黒字体質を確立した。

また1999年から日本産業能率大学大学院の客員教授として、後進の指導にあたる。

2011年より名古屋で哲師塾を開校、若手経営者の育成に努める。現トヨタ自動車顧問、トヨタホーム顧問。名古屋大学法学部卒業

富国工業基

良品に国境なし 工業こそ富国の基



経営の心得：

- 一、事業の施設はすべからく無駄なきものに。
- 二、製品は欠点なき完全なものに。
- 三、研究は一時も怠ってはならぬ。
- 四、人の養成は将来を考えて努めて多く。
- 五、将来国産化の見込みをつけて輸出の方途を見極めよ。
- 六、儲けはその次でよい。



セレンディップは「セレンディピティ」の略で、「価値ある楽しいものを見つける偶然」を引き起こすエネルギーは自分自身の中にあるという観点から自身から沸き起こるエネルギーをシンボル化いたしました。実りの多い大木のように常にエネルギーを発し、ビジネスでの大きい成功を实らせるという意味をロゴ化したしました。