

日建産業の 子会社化について



**SERENDIP
HOLDINGS**

セレンディップ・ホールディングス株式会社

証券コード 7318

2026年6月11日

日建産業株式会社 概要



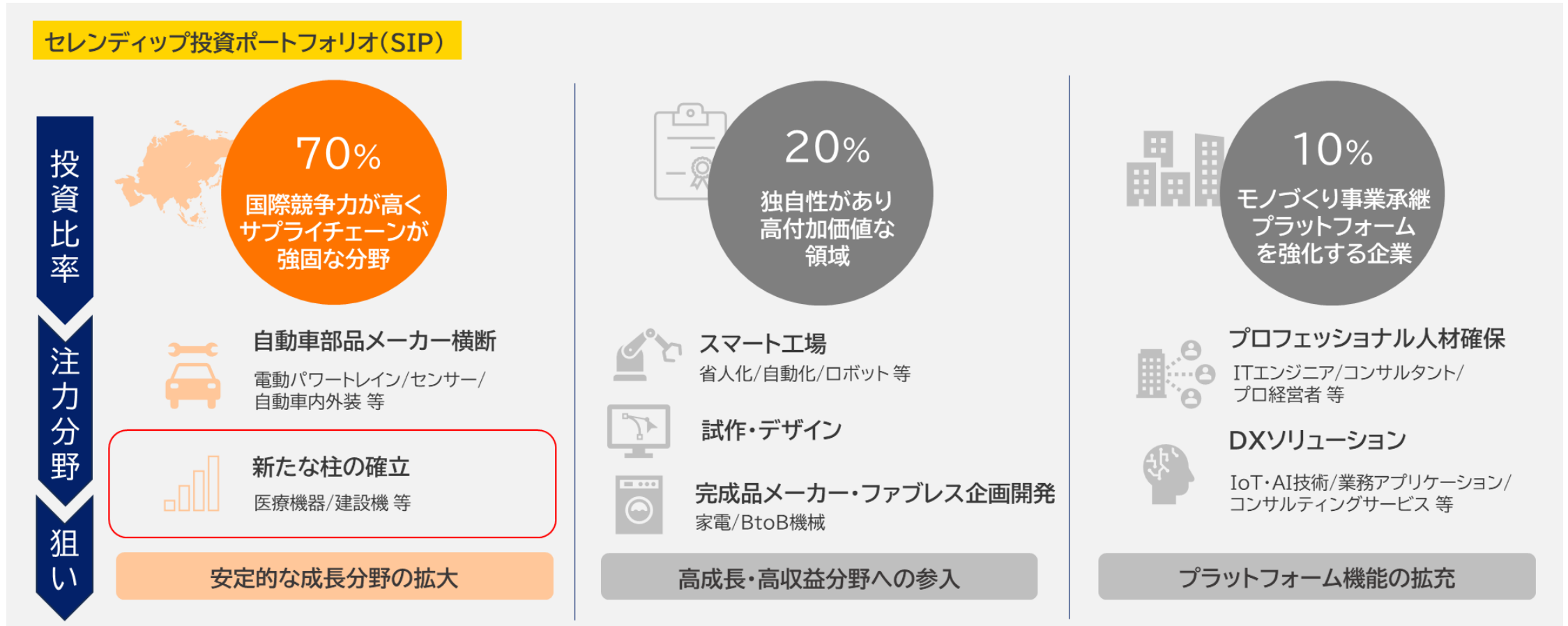
創業75年を誇る建設機械メーカー向け部品を中心とした商社事業と、ライニング鋼管等の加工事業を併せ持つ企業。商社事業は、主に韓国を中心にアジアから調達した建機部品を国内大手建機メーカー向けに販売。加工事業では、給排水用途のライニング鋼管の製造・販売に加え、油圧ショベル・クレーンメーカー向けを中心とした建機機材パーツの加工・販売を行っている。

日建産業株式会社の概要

代表者	代表取締役社長 濱口 健宏
本店所在地	大阪府大阪市西区2丁目1番9号
設立	1946年6月(創業1939年3月)
従業員数	78名(2025年3月末)
売上高	9,524百万円(2026年3月期)
事業内容	・給排水用のライニング鋼管の製造・販売 ・油圧ショベル・クレーンメーカー向け製品中心の建機機材パーツ製造・販売
主要取引先	積水化学工業株式会社、コベルコ建機株式会社、株式会社小松製作所、株式会社日立建機ティエラ、住友建機株式会社、株式会社タダノ 等

隣接領域への戦略的拡張 | 建設機械領域への進出

- セレンディップ投資ポートフォリオ(SIP)は、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、継続して投資を実行するための投資基本方針
- 自動車産業領域に隣接し、構造部材・加工技術に共通性を活かせる成長領域である**建設機械分野へ進出**



日建産業の事業の強み

- 顧客課題の取り込みと、顧客の安定供給を代替する戦略的ポジショニングにより**高収益を実現**
- 需給変動の大きい建機業界において、供給力・再現性・高効率の融合により、代替困難な供給モデルを構築

主な機能	需給変動を吸収する供給力(商社機能)	再現性×高効率の加工力(加工機能)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 主に韓国を中心にアジアから輸入した、国内大手建機メーカー向けの建機部品販売 	<ul style="list-style-type: none"> 水道管に使用する塩ビライニング鋼管加工 国内大手建機メーカー向けの建機部品加工
製品イメージ	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">     </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> キャビン 旋回ベアリング クローラフレーム </div>	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">    </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> 塩ビライニング鋼管 クレーンブーム キャビンフレーム </div>
強み	<ul style="list-style-type: none"> 需給変動を吸収する在庫コントロール力 長期取引に裏打ちされた顧客密着力 (ニーズ把握・提案力) 最適サプライヤーを選定・活用する調達力 	<div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;">  </div> <ul style="list-style-type: none"> 顧客の安定供給を代替する戦略的ポジショニング 顧客工程を再現する製造実装力 自動化・省人化による高効率生産体制

想定される事業シナジー① | 商流・営業基盤の拡張による取引拡大

- 顧客基盤の相互活用による未開拓領域の拡大
- 顧客基盤・調達・拠点を一体活用し、商流・営業エリアの拡張により取引を拡大

自動車×建機メーカーの横展会

直接取引の実績・信頼を基盤に
グループ横断での顧客・商流展会を加速



【主要取引先】
コベルコ建機
日立建機ティエラ
積水化学工業
ヤンマー
小松製作所
住友建機
タダノ 等



当社の
顧客基盤

未開拓領域への展開

韓国調達モデルの共同活用



韓国調達
ネットワーク
(日建産業)



共同調達
自動車部品・
建機部品



商流拡張
グローバルでの
取引拡大

- 韓国サプライヤーの目利き力および強固な関係を活かし、調達力強化と取引拡大を実現
- グループの海外拠点を活用した商流拡張

グループ全体の調達力を強化

関西圏拠点の活用



西日本での新規顧客開拓
営業網・供給網の拡充
(営業力・供給力の拡大)

営業エリアの拡大

想定される事業シナジー② | 品質高度化と生産性向上による収益拡大

- 当社グループの自動車業界で培った知見を活用し、品質高度化を実現
- DXおよびRXによる見える化・自動化を推進し、生産性向上を通じて収益最大化を実現

モノづくり知見の共有

自動車業界で培った
モノづくり知見を共有



日建産業へ導入



品質高度化



受注率向上による収益拡大

DXによる見える化

DXによる見える化で
データに基づく改善を推進



HiConnexの導入支援

- ✓ 稼働・不良・工程データを可視化
- ✓ ネットワークの特定と改善インパクト算出
- ✓ 改善施策の効果を継続的に検証

協働ロボットによる更なる自動化・省人化

協働ロボットを活用し
自動化・省人化を推進



協働ロボット(SRX)の
導入支援

※SRXは当社グループ会社
セレンディップ・ロボクロスの略称です。

- ✓ 手作業工程の自動化による
効率化・省人化
- ✓ 安定稼働による生産性の底上げ
- ✓ 品質のばらつき低減と
トレーサビリティ強化

経営におけるシナジー③

- 当社グループの経営人材・専門家が現場から支援し、日建産業の経営基盤強化とさらなる成長を実現



当社グループ参画後の体制



当社より派遣 取締役CFOに就任予定

水田 裕木

- 東証一部上場企業(当時)にて営業成績**全国2位**を達成
- 会計系コンサルティング事務所で
営業コンサル事業の立ち上げ・取締役を歴任
- 現:当社にて三河鉱産等の投資案件に従事し、
ビジネスDDおよびPMIを数多く主導



上場会社基準の
経営基盤の強化



バックオフィス体制
の高度化



組織営業力および
営業マネジメント強化で
事業成長の加速



DX・RXによる
生産性向上と収益力強化

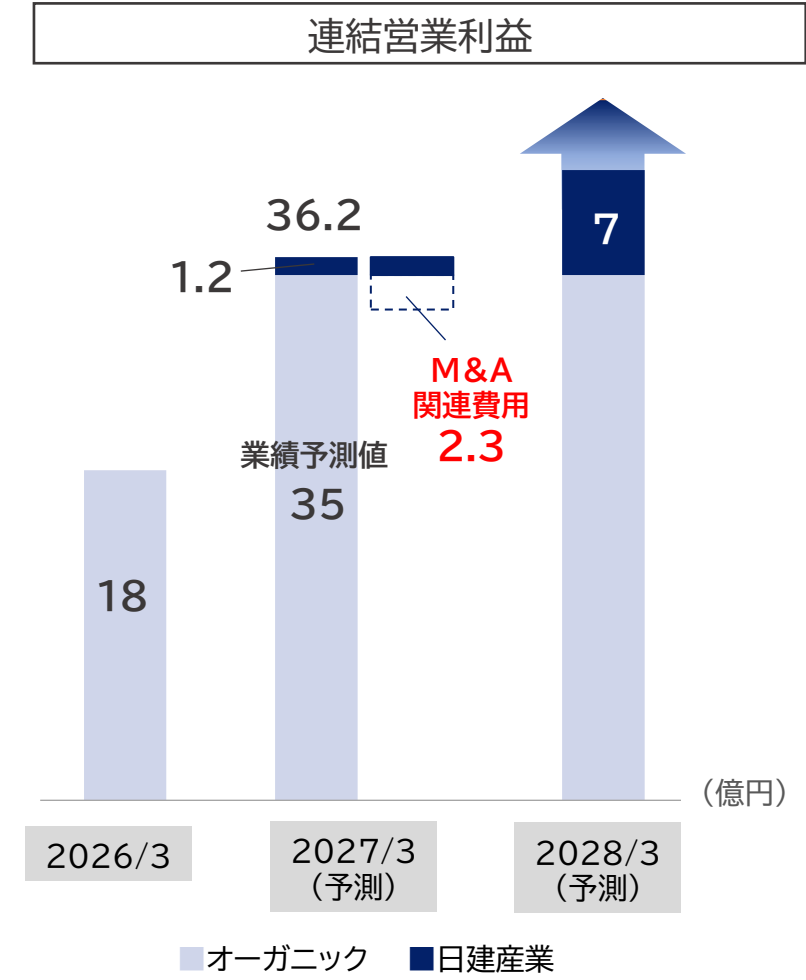
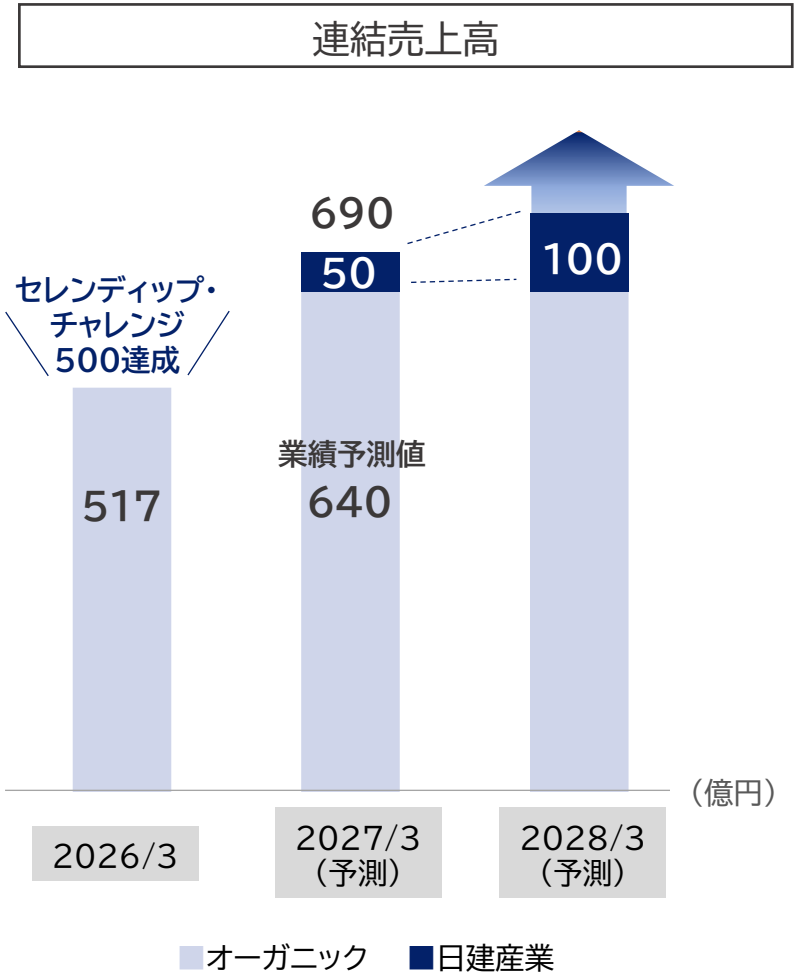
本M&Aの業績貢献予測

- M&A実行に伴い、今期は**半期分の業績を取り込み**
- M&A関連費用2.3億円を見込むも、来期以降は**通期取り込みにより収益拡大**

(単位:億円)

日建産業	
実施時期	2026年7月
連結売上高	100
連結営業利益	7

※上記の数値はM&A実施前



Disclaimer

本資料に関する免責事項

本資料には、当社又は当社グループに関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述は、当社が現在入手している情報に基づき、本資料の作成時点における予測等を基礎としてなされたものであり、一定の前提(仮定)の下になされています。これらの記述又は前提(仮定)が、客観的には不正確であったり、又は将来実現しないという可能性があります。

また、本資料に記載されている当社及び当社グループ以外の企業等に関わる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。