



2026年7月2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 C F O 北村 隆史
(TEL. 052-222-5306)

日建産業の株式の取得（子会社化）完了に関するお知らせ

セレンディップ・ホールディングス株式会社（本社：名古屋市中区、代表取締役社長兼CEO 竹内 在 以下、当社）は、2026年6月11日付「当社子会社による日建産業の株式取得（子会社化）に関するお知らせ」で公表した通り、2026年7月1日付で、本株式取得を行うための特別目的会社であるセレンディップSPC3号株式会社（本社：名古屋市中区、代表取締役 井村 尚也）を通じて日建産業株式会社（本社：大阪市西区、代表取締役社長 濱口 健宏 以下、日建産業）の株式を取得し連結子会社化が完了いたしましたので、お知らせいたします。

尚、本件は、2026年6月1日に当社、株式会社商工組合中央金庫及び京都キャピタルパートナーズ株式会社で設立いたしました当社連結子会社である株式会社ものづくり事業承継ホールディングスによる最初の投資案件となります。

記

1. 会社概要

日建産業株式会社

本社 大阪府大阪市西区2丁目1番9号
代表者 代表取締役社長 濱口 健宏
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
設立 2021年12月1日
URL <https://www.nikken-sangyo.com/>

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錦一丁目5番11号
代表者 代表取締役社長兼CEO 竹内 在
事業内容 経営受託及び事業再生、投資事業、経営コンサルティング
設立 2006年8月
資本金 11億64百万円
URL <https://www.serendip-c.com/>

株式会社ものづくり事業承継ホールディングス

本社 愛知県名古屋市中区錦一丁目5番11号
代表者 代表取締役 竹内 在
事業内容 株式の取得、保有及び管理
設立 2026年6月
資本金 12億50百万円

2. 日建産業 新経営体制

代表取締役社長 濱口 健宏 (留任)
常務取締役 小野田 修三 (昇格)
取締役 CFO 水田 裕木 (当社 グループ会社総括部)
取締役 竹内 在 (当社 代表取締役社長兼 CEO)
監査役 西山 一彦 (当社 取締役 (監査等委員))

3. 今後の見通し

本株式取得に伴い、日建産業は2026年9月30日をみなし取得日として当社の連結子会社となります。なお、本株式取得に伴う2027年3月期の通期連結業績に与える影響については、判明次第速やかに開示致します。

以 上

日建産業の
子会社化について(完了)



**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7月2日



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

セレンディップ投資・事業ポートフォリオ戦略 | 新たなセクター(建設機械)への参入

- 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

高

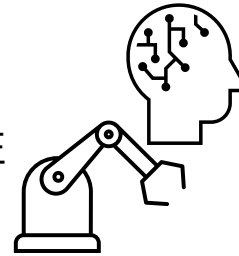
収益性・付加価値

低

ソリューション事業 (投資比率35%)

高成長・高収益領域

ロボット、DX、AI等の独自ソリューションによるグループ全体の生産性向上を牽引する事業や、試作・デザイン等の高付加価値事業



② 高成長・高収益領域へ積極的にリソースを配分

① 新たなセクターへ進出

自動車セクターで培った基盤を活かし、建設機械・航空宇宙など新たなセクターへ展開し、特定産業への依存度低減と収益基盤の安定化を図る



航空宇宙



建設機械

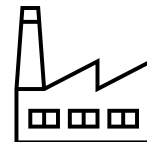


自動車

モノづくり事業 (投資比率65%)

安定収益・基盤領域

自動車部品のロールアップを軸に、強固なサプライチェーンで安定的なキャッシュを創出する事業



成長フェーズ

安定性・市場規模

安定的・市場大

- 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;"> <p>キャビン</p> <p>旋回ベアリング</p> <p>クローラフレーム</p> </div>	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">    </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <p>塩ビライニング鋼管</p> <p>クレーンブーム</p> <p>キャビンフレーム</p> </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

- 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開

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

2026年6月11日掲載済

- 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

- 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

強固な経営基盤の構築とさらなる成長へ



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

2026年6月11日掲載済

- 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**

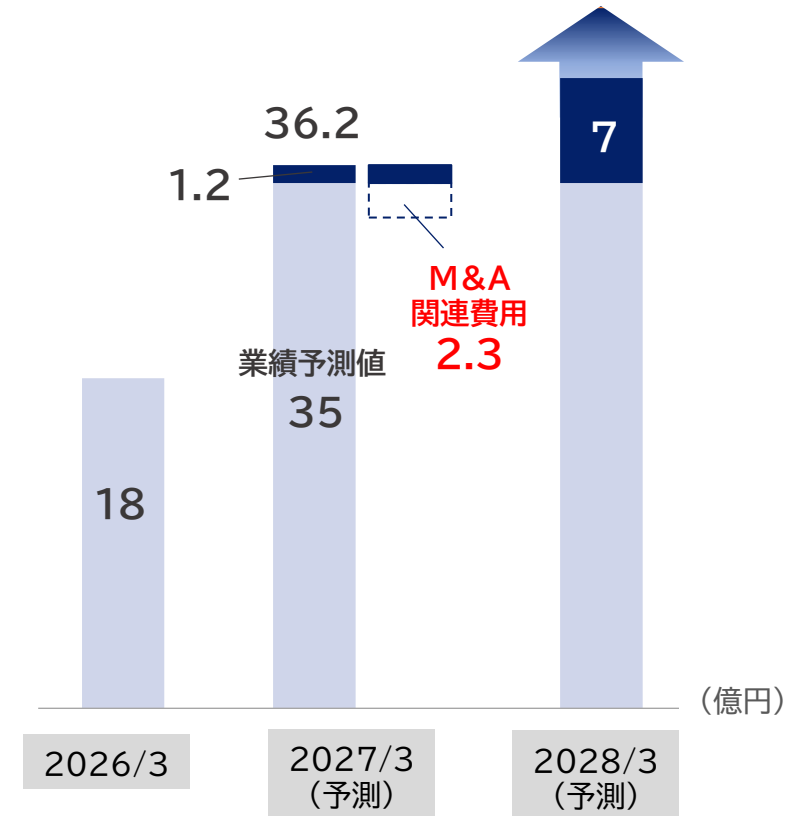
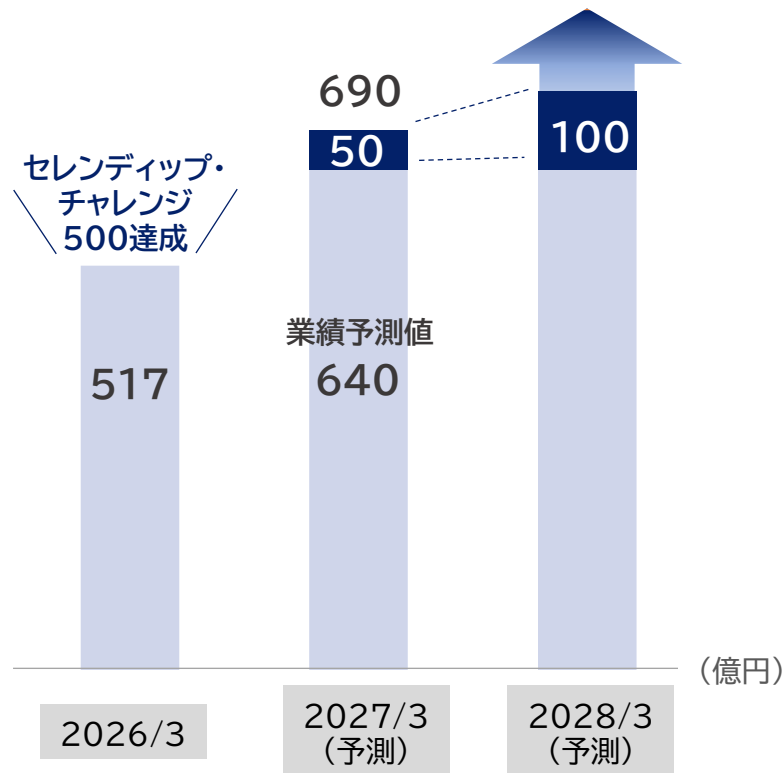
連結売上高

連結営業利益

(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



■オーガニック ■日建産業

■オーガニック ■日建産業

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。