

 日創プロニティ株式会社

平成27年8月期決算説明会資料

平成27年10月13日
代表取締役社長 石田 徹

目次

| | | |
|----------------|-------|----|
| 平成27年8月期決算の総括 | …………… | 2 |
| 平成27年8月期決算概況 | …………… | 3 |
| 業績見通し | …………… | 6 |
| 配当方針 | …………… | 7 |
| 中期経営戦略 | …………… | 8 |
| 中期経営目標 | …………… | 9 |
| 持続的な成長のための経営課題 | …………… | 10 |
| 補足資料 | …………… | 12 |

平成27年8月期決算の総括

- (1) 売上高、営業利益ともに計画を上回って推移。営業利益率は29.6%
- (2) 営業利益率は、製造業(上場企業)1,516社中第4位、上位0.3%

売上高は7,559百万円(前期比3.3%減、計画比6.5%増)

- 福岡、東京、大阪、仙台、福島の全国5拠点の販売体制により、新規取引先の開拓、既存取引先のリピートに注力
- オーダー加工品部門の売上高は6,953百万円(前期比1.5%減、計画比6.8%増)
- 企画品部門の売上高は312百万円(前期比19.2%減、計画比14.0%減)
- その他部門の売上高は294百万円(前期比20.9%減、計画比31.4%増)

営業利益は2,239百万円(前期比20.8%減、計画比23.7%増)

- 外注加工費は減少したものの、材料費率が上昇したほか、福島工場の通期稼働による労務費、減価償却費の増加により、売上原価が増加

当期純利益は1,407百万円(前期比35.6%減、計画比27.4%増)

- 前期に計上した特別利益544百万円(「ふくしま産業復興企業立地補助金」)による。

平成27年8月期決算概況

(単位:百万円)

| | 平成26.08期 | 平成27.08期 | | | | | |
|----------|----------|----------|---------|--------|---------|-----|--------|
| | | 計画 | 実績 | 前期比 | | 計画比 | |
| 売上高 | 7,819 | 7,100 | 7,559 | -259 | -3.3% | 459 | 6.5% |
| 売上総利益 | 3,761 | 2,787 | 3,155 | -605 | -16.1% | 368 | 13.2% |
| (売上総利益率) | (48.1%) | (39.3%) | (41.7%) | - | (-6.4p) | - | (2.5p) |
| 営業利益 | 2,828 | 1,810 | 2,239 | -589 | -20.8% | 429 | 23.7% |
| (営業利益率) | (36.2%) | (25.5%) | (29.6%) | - | (-6.6p) | - | (4.1p) |
| 税引前当期純利益 | 3,388 | 1,810 | 2,277 | -1,111 | -32.8% | 467 | 25.8% |
| 当期純利益 | 2,185 | 1,105 | 1,407 | -777 | -35.6% | 302 | 27.4% |

(事業部門別売上高)

(単位:百万円)

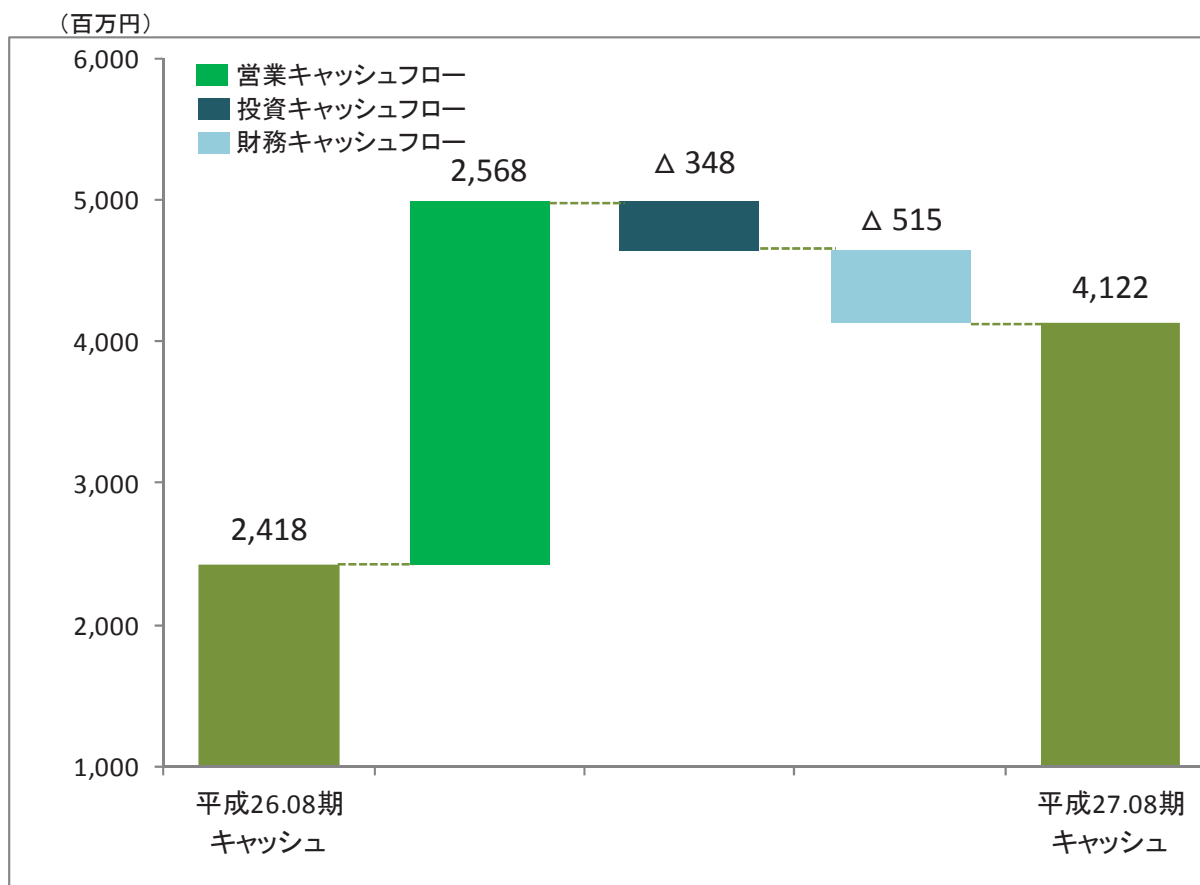
| | 平成26.08期 | 平成27.08期 | | | | | |
|---------|----------|----------|-------|------|--------|-----|--------|
| | | 計画 | 実績 | 前期比 | | 計画比 | |
| オーダー加工品 | 7,060 | 6,513 | 6,953 | -107 | -1.5% | 440 | 6.8% |
| 企画品 | 386 | 363 | 312 | -74 | -19.2% | -50 | -14.0% |
| その他 | 372 | 224 | 294 | -77 | -20.9% | 70 | 31.4% |
| 合計 | 7,819 | 7,100 | 7,559 | -259 | -3.3% | 459 | 6.5% |

平成27年8月期決算概況

| | 平成26.08期 | 平成27.08期 | 増減 | 要因 |
|---------|----------|----------|-------|--------------------------------------|
| 流動資産 | 5,635 | 6,660 | 1,024 | 売掛金△361M、商品及び製品△272、現金及び預金+1,752M |
| 固定資産 | 2,853 | 2,752 | -101 | 土地+183M、建物△51M、機械及び装置△195M、建設仮勘定△46M |
| 資産合計 | 8,489 | 9,412 | 923 | |
| 流動負債 | 1,486 | 1,450 | -36 | 未払消費税等+191M、短期借入金△83M、未払法人税等△100M |
| 固定負債 | 717 | 591 | -126 | 長期借入金△100M |
| 負債合計 | 2,204 | 2,041 | -163 | |
| 純資産合計 | 6,284 | 7,371 | 1,086 | 利益剰余金+1,186M、自己株式△99M |
| 負債純資産合計 | 8,489 | 9,412 | 923 | |
| 自己資本比率 | 74.0% | 78.3% | 4.3p | |

平成27年8月期決算概況

- (1) 営業キャッシュフロー2,568百万円
- (2) 投資キャッシュフロー△348百万円
- (3) 財務キャッシュフロー△515百万円



業績見通し

- (1) 売上高7,200百万円(前期比4.8%減)。既存事業部門で計画値を確保。M&A、アライアンスの推進により事業領域の拡大にも着手
- (2) 営業利益1,560百万円(前期比30.3%減)。材料費率の上昇、設備投資の実施による減価償却費の負担増、諸経費の増加等を考慮
- (3) 営業利益率21.7%は、製造業(上場企業)1,516社中第25位の水準、上位1.6%
- (4) 当期純利益1,015百万円(前期比27.9%減)

(単位:百万円)

| | 平成27.08期 | 平成28.08期 | | |
|----------|----------|----------|------|---------|
| | | 計画 | 前期比 | |
| 売上高 | 7,559 | 7,200 | -359 | -4.8% |
| 売上総利益 | 3,155 | 2,555 | -599 | -19.0% |
| (売上総利益率) | (41.7%) | (35.5%) | - | (-6.2p) |
| 営業利益 | 2,239 | 1,560 | -679 | -30.3% |
| (営業利益率) | (29.6%) | (21.7%) | - | (-8.0p) |
| 当期純利益 | 1,407 | 1,015 | -392 | -27.9% |

配当方針

配当に関する基本的な考え方

株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題と認識し、今後の事業展開と経営基盤強化のために必要な内部留保を確保しつつ、各事業年度の経営成績を勘案して配当を行う。

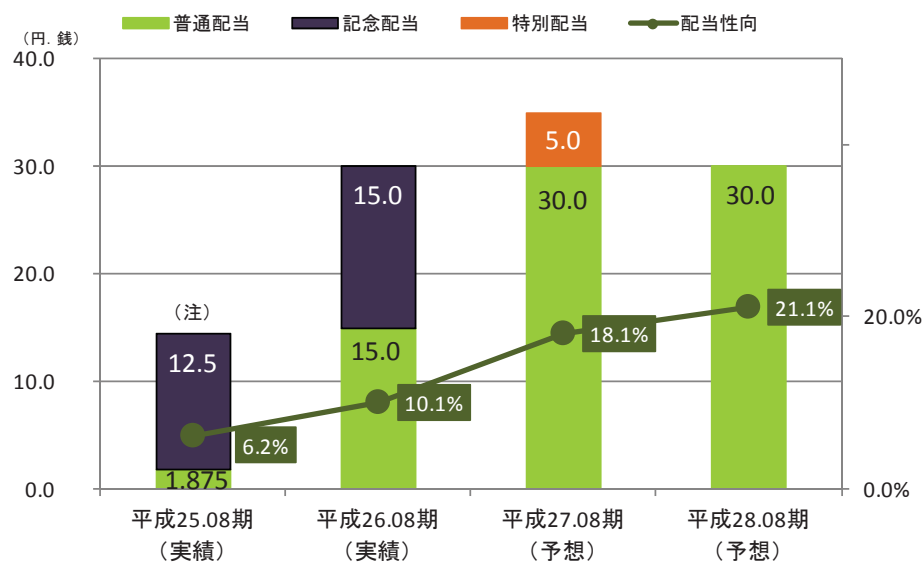
(円. 銭)

| | 平成25.08期 (実績) | 平成26.08期 (実績) | 平成27.08期 (予想) | 平成28.08期 (予想) |
|------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 特別配当 | - | - | 5.0 | - |
| 記念配当 | 12.5 | 15.0 | - | - |
| 普通配当 | 1.875 | 15.0 | 30.0 | 30.0 |
| 配当 | 14.375 | 30.0 | 35.0 | 30.0 |
| 配当性向 | 6.2% | 10.1% | 18.1% | 21.1% |

平成27年8月期の配当

同期の業績が平成26年10月10日公表の業績予想を上回って好調に推移したため、特別配当として1株につき5円増配し、配当予想を1株あたり35.0円へ修正

(注) 平成25.08期の配当は、平成26.08期における株式分割(4分割)を考慮して算定



中期経営戦略

中期経営戦略

- (1) M&Aの推進、アライアンスの推進による事業領域の拡大
(事業の多角化)
- (2) 3年間で上限50億円のM&A及びアライアンスに係る戦略投資枠の設定
～新たなステージへの挑戦 challenge the next stage 創業40周年に向けて～

位置づけ

- 平成30年の創業40周年に向け、本中期経営計画を「新たな企業ステージへのファーストステップ」と位置付けています。

(1) M&Aの推進、アライアンスの推進による事業領域の拡大(事業の多角化)

- 金属加工業界のみならず、「加工」をキーワードにした事業分野や企業価値の向上を見込める事業分野のM&Aとアライアンスの推進により、積極的に事業領域を拡大し事業の多角化を推進します。

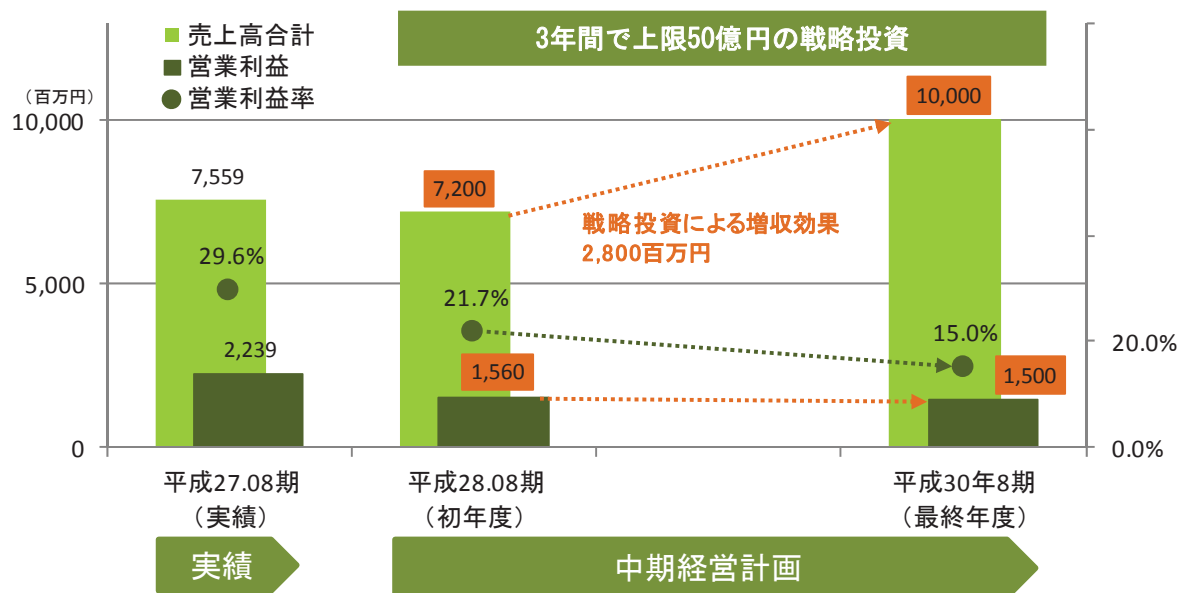
(2) 3年間で上限50億円のM&A及びアライアンスに係る戦略投資枠の設定

- 企業経営の機動性を高めるため、3年間で上限50億円の戦略投資枠を設定しています。
これにより中期経営目標の達成を図り、新たな企業ステージのセカンドステップへつなげます。

中期経営目標

(百万円・円)

| 中期 経営目標 | 平成27.08期 | 平成28.08期 | 平成30年8期 | 増減 | 増減率 |
|------------|----------|----------|---------|-------|-------|
| | (実績) | (初年度) | (最終年度) | | |
| 売上高合計 | 7,559 | 7,200 | 10,000 | 2,800 | 38.9% |
| 営業利益 | 2,239 | 1,560 | 1,500 | -60 | -3.8% |
| 営業利益率 | 29.6% | 21.7% | 15.0% | -6.7p | - |
| 当期純利益 | 1,407 | 1,015 | 983 | -32 | -3.2% |
| 1株当たり当期純利益 | 193.50 | 142.51 | 138.53 | -3.98 | -2.8% |



- 向こう3年間で上限50億円の戦略投資を行い、M&Aやアライアンスによる事業領域の拡大(事業の多角化)を推進します。
- 戦略投資による事業領域の拡大により中期経営計画の最終年度である平成30年8月期の売上高を100億円、営業利益を15億円と設定しております。なお、営業利益率は2ケタを維持し15%と設定しております。

持続的な成長のための経営課題

持続的な成長 のための経営 課題

- (1) 加工業界における新たなビジネスモデルの確立
- (2) 旺盛なチャレンジ精神の発揮
- (3) ステークホルダーに向き合う経営

(1) 加工業界における新たなビジネスモデルの確立

●当社が属する金属加工業界は、中・小規模の事業会社が大多数を占めており、それぞれが特定の加工分野における技術的な強みを有しています。しかし、一般的には、高い技術を有しながらも営業が手薄であることなどから、大手企業との間の下請け構造からは脱却できていないのが現状です。

●こうした金属加工業界の受け身の事業構造を変革するため、中・小規模の金属加工会社がそれぞれの強みを発揮しアライアンスを組むことによって、新たな製品ブランドの立ち上げを目指します。当社はその旗振り役を担うことよって、アライアンスで結ばれた加工業界の新たなビジネスモデルの実現に挑戦します。

持続的な成長のための経営課題

持続的な成長 のための経営 課題

- (1) 加工業界における新たなビジネスモデルの確立
- (2) 旺盛なチャレンジ精神の発揮
- (3) ステークホルダーに向き合う経営

(2) 旺盛なチャレンジ精神の発揮

各部門それぞれが旺盛なチャレンジ精神をもって課題に挑戦し、全社一丸となって新たな企業ステージを目指します。

- 営業部門: 営業基盤の強化と新商品の開発・販売強化
- 製造部門: 生産効率の改善と製造原価の低減
- 品質管理部門: 協力企業様との連携強化
- 管理部門: 諸制度の改善と連結決算の確立
- 企画部門: トップマネジメントの補佐とステークホルダーの方々に向けた対応

(3) ステークホルダーに向き合う経営

●株主・投資家の皆様、お取引先企業、社員、地域社会等からの信頼と期待に応えていくため、コーポレート・ガバナンスとコンプライアンスの強化、適時開示の適切な実行等により、透明かつ健全で効率の高い経営を遂行します。

平成27年8月期決算説明会補足資料

| | | |
|--------------------------|-------|----|
| 会社概要 | | 13 |
| 経営理念・ミッション・ビジョン | | 14 |
| 沿革 | | 15 |
| 業界での位置づけ | | 16 |
| 市場動向 | | 17 |
| 当社の強み | | 19 |
| 営業拠点・製造拠点 | | 22 |
| 事業部門(オーダー加工品部門) | | 25 |
| 事業部門(企画品部門) | | 28 |
| 新製品(ソーラーネオポート) | | 29 |
| 新製品(耐火パネル) | | 30 |
| 新製品(防災対応型ネオポート・シェードウォール) | | 31 |
| 新製品(ユニブース) | | 32 |

会社概要

平成27年8月31日現在

- 商号 : 日創プロニティ株式会社(英文表記: NISSO PRONITY Co., Ltd.)
- 本社 : 〒815-0035 福岡県福岡市南区向野1-15-29
- 事業内容 : 金属製品の企画・設計・加工・販売
- 営業拠点 : 本社、東京営業所、大阪営業所、仙台営業所、福島営業所
- 製造拠点 : 山田工場(福岡県嘉麻市)、福島工場(福島県石川郡)
- 代表者 : 代表取締役社長 石田 徹
- 設立 : 昭和58年9月
- 資本金 : 1,176百万円
- 市場区分 : 福岡証券取引所(Q-Board) 証券コード: 3440
- 発行済株式数 : 7,360,000株
- 決算日 : 8月31日
- 売上高 : 7,559百万円 (平成27年8月期)
- 従業員数 : 112名



ISO9001
ISO9001の認証を更新しました。

経営理念・ミッション・ビジョン

経営理念

「加工価値」の創造による無限大の可能性を追求し続け、加工の総合企業を目指す。

当社の事業の原点は、「加工価値」の創造をキーワードにしたモノづくりにあります。今後も夢を追求し、「加工価値」を創造し、社会に必要とされる加工の総合企業(事業の多角化)を目指す真摯な経営姿勢を経営理念で表明しています。

ミッション

加工価値の創造による社会貢献

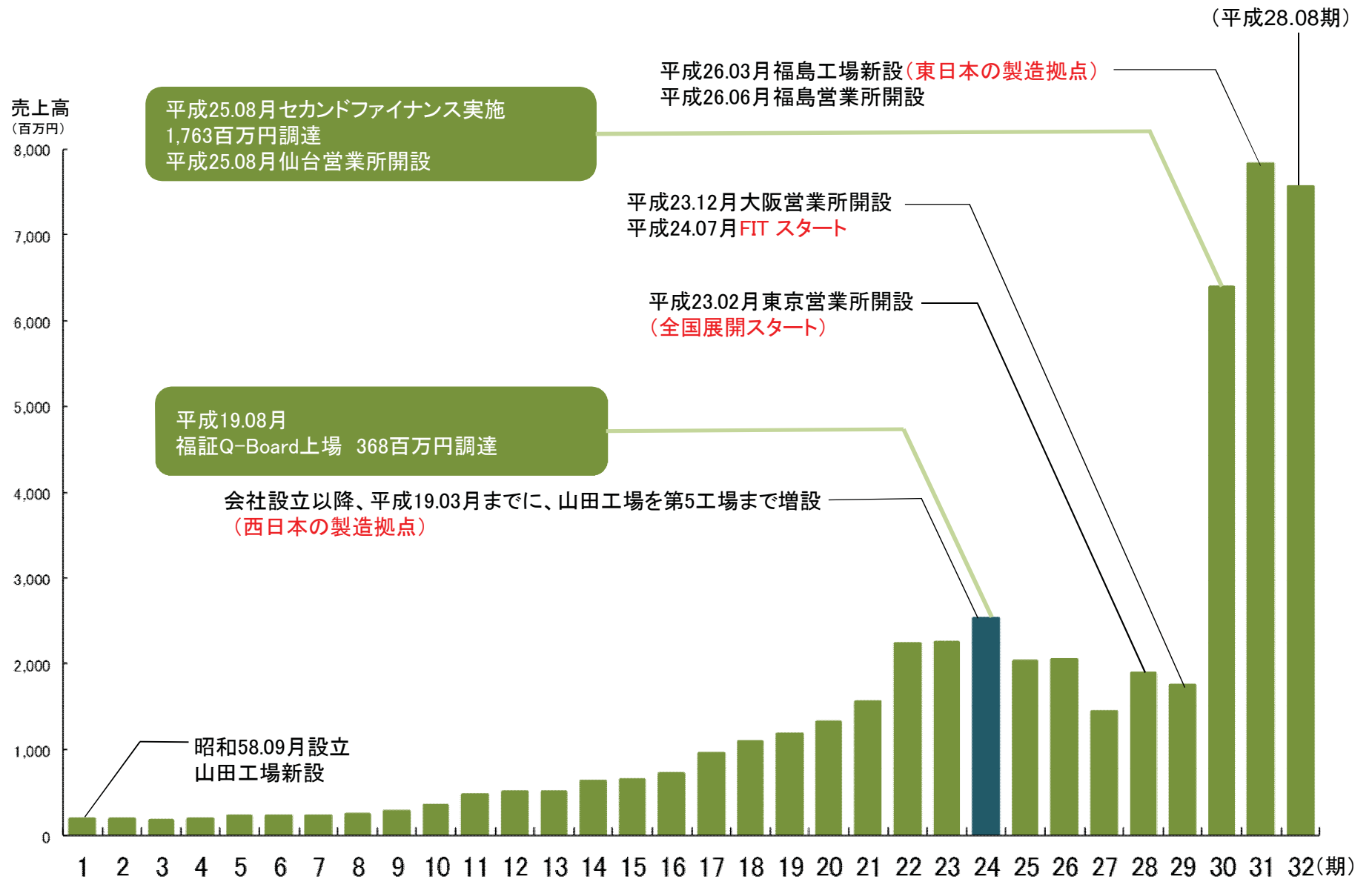
「加工価値」の創造とは、お客様のニーズに応えお客様にとって価値ある製品を提供するだけでなく、当社自らが、社会に有用な需要を新たに創造していくことと定義し、当社は、こうした積極的な「加工価値」の創造を通じて社会に貢献することを使命としています。

ビジョン

加工の業界のリーディングカンパニー

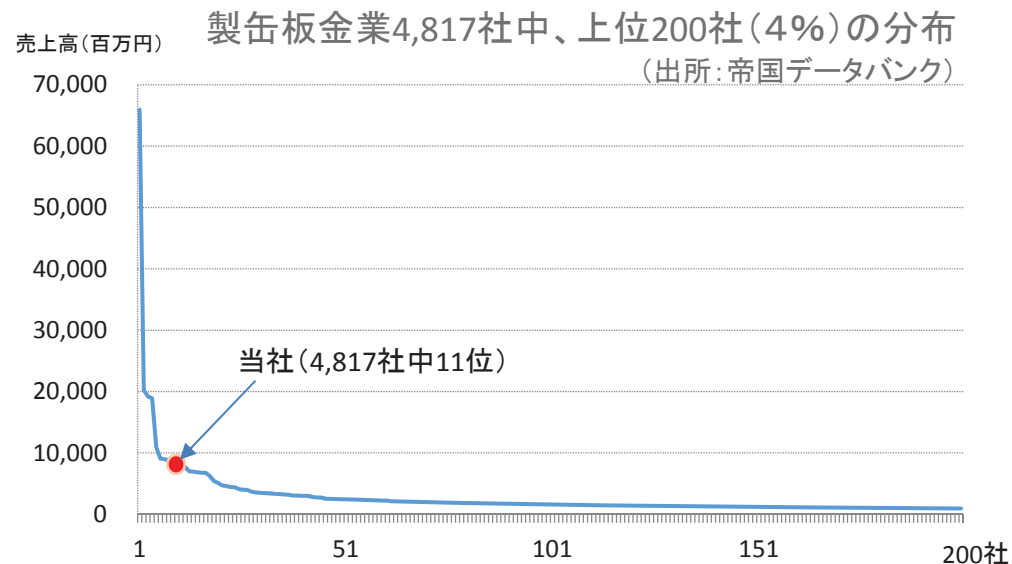
当社は、長期的なマネジメントの観点から、将来のあるべき姿(ビジョン)を「加工業界のリーディングカンパニー」としています。

沿革



業界での位置づけ

当社の位置づけ



業 種 : 製缶板金業4817社(業種コード:34431)

当社順位 : 11位

- ✓ 年商100億円以上の会社は4,817社中の5社で全体の0.1%。
- ✓ 年商50億円以上の会社は4,817社中20社で、全体の0.4%。
- ✓ 年商20億円以上の会社は4,817社中70社で、全体の1.5%。
- ✓ トップは、三菱グループのアルミ製缶会社(650億円)、2位はJFEスチールグループの製缶会社(200億)、3位は新日鐵住金グループの製缶会社(190億円)。

市場動向

太陽光発電設備の認定状況、発電開始状況、当社のマーケットシェア

■平成27年3月末現在、10キロワット以上の認定設備は78ギガワット(813,528件)。このうち、発電開始設備は15ギガワット(275,455件)。容量で19.0%、件数で33.9%

| | メガソーラー設備 (1Mw以上) | メガソーラー以下の設備 (10kw以上1Mw未満) | 合計 |
|--------|-----------------------|------------------------------|---|
| 認定設備 | 44,777Mw (10,395件) | 34,060Mw (803,133件) | 78,837Mw =78Gw (813,528件) ※1,000メガ=1ギガ |
| 発電開始設備 | 5,183Mw (2,568件) | 9,827Mw (272,887件) | 15,010Mw =15Gw (275,455件) |
| 同割合 | 11.6%(24.7%) | 28.9%(40.0%) | 19.0%(33.9%) |

(出所:経済産業省資源エネルギー庁)

■当社のマーケットシェア

| | メガソーラー設備 (1Mw以上) | メガソーラー以下の設備 (10kw以上1Mw未満) |
|-------|---------------------|------------------------------|
| 容量シェア | 8.9% | 2.3% |
| 件数シェア | 5.5% | 0.6% |

(当社推定)

市場動向

2030年度における太陽光発電の導入見込みとマーケット規模

| | 設備容量① (Gw) | 既導入量② (Gw) | 導入余力 (Gw) (①-②) | 発電量 (億Kwh) | FIT買取費用 (兆円) |
|-------|---------------|---------------|--------------------|---------------|-----------------|
| 住宅(※) | 9 | 7.6 | 1.4 | 95 | - |
| 非住宅 | 55 | 13.4 | 41.6 | 654 | - |
| 合計 | 64 | 21 | 43 | 749 | 2.3 |

※10kw未満

(出所:平成27年7月16日、経済産業省資源エネルギー庁「長期エネルギー需給見通し」)

非住宅部門の導入余力は41.6Gw。既導入量13.4Gwの3.1倍

- 上表の既導入量は、平成27年1月末現在の数値
- 非住宅部門の導入余力は、平成27年1月末時点の累計導入量の3.1倍の41.6Gw
($41.3\text{Gw} \div 13.4\text{Gw} = 3.1\text{倍}$)

2030年に向けた太陽光アレイ支持架台のマーケット規模は約8千億円

- $41,600\text{Mw} \times 20\text{百万円/Mw} \doteq 8\text{千億円}$ (当社調べ)。太陽光発電設備全体ではその10倍

当社の強み

(1)設計・加工ノウハウの蓄積 (2)オールインワン加工 (3)営業力、製品企画力に強み

設計・加工 ノウハウ

加工の横展開により設計・加工ノウハウを蓄積

- 基盤産業から成長産業まで多種多様な業界との取引により、設計・加工ノウハウを蓄積
- ➡ 製品差別化に寄与

加工体制

オールインワン加工

顧客ニーズに対応するため、材料調達から切断、曲げ、成型、組立等、最終加工まで、加工のサプライ・チェーンを一元化

- 材料は鉄鋼商社から仕入れ、仕入価格は鋼材メーカーと交渉
- 設計・加工ノウハウの駆使
- 最新鋭設備の導入、多種多様な加工技術の保有
- ➡ 低コスト、短納期化に寄与

営業体制 製品開発体制

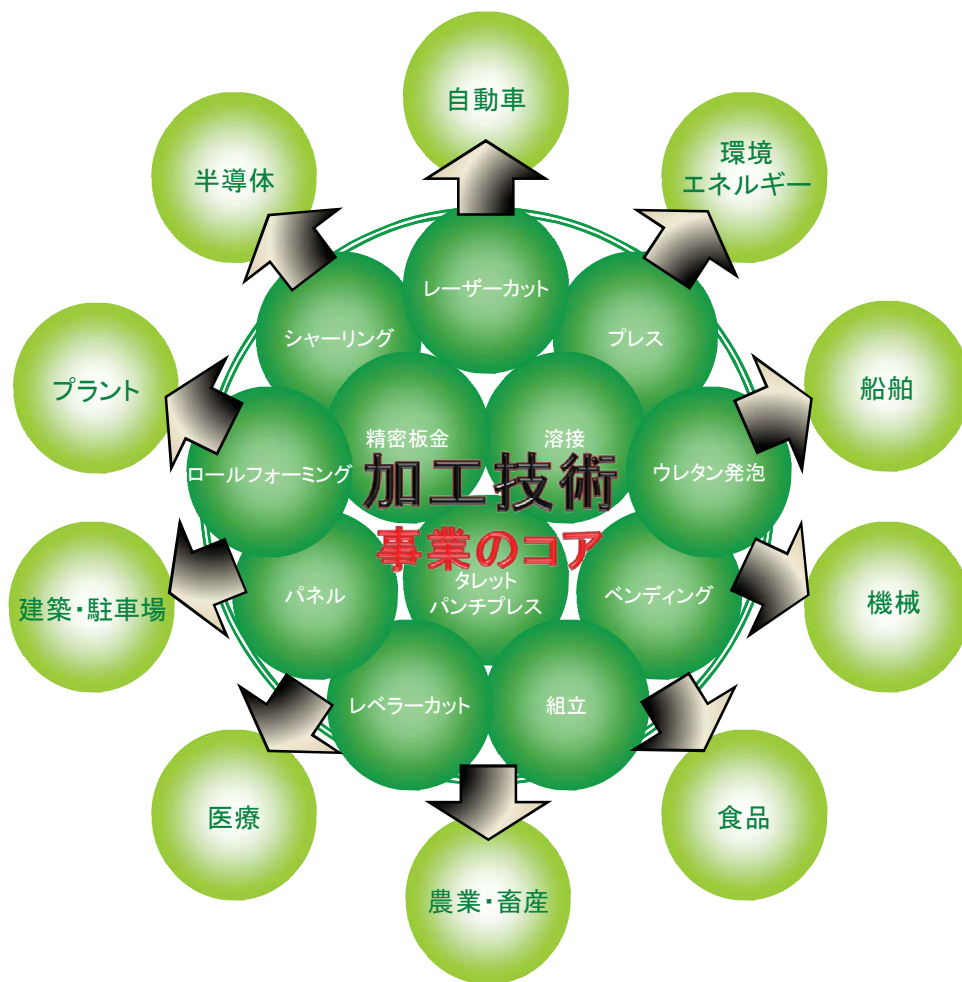
強い営業力と製品企画力・製品化のスピードの速さ

- 全国の営業拠点(仙台、福島、東京、大阪、福岡)
- 設計・加工ノウハウで差別化した提案力
- 新製品を生み出す企画力(ソーラーネオポート、耐火パネル、防災対応型ネオポート、シェードウォール、ユニブース)、製品化のスピードの速さ
- ➡ 顧客満足度の向上に寄与

加工価値の創造

当社の強み

加工の横展開により設計・加工ノウハウを蓄積



設計・加工ノウハウの蓄積

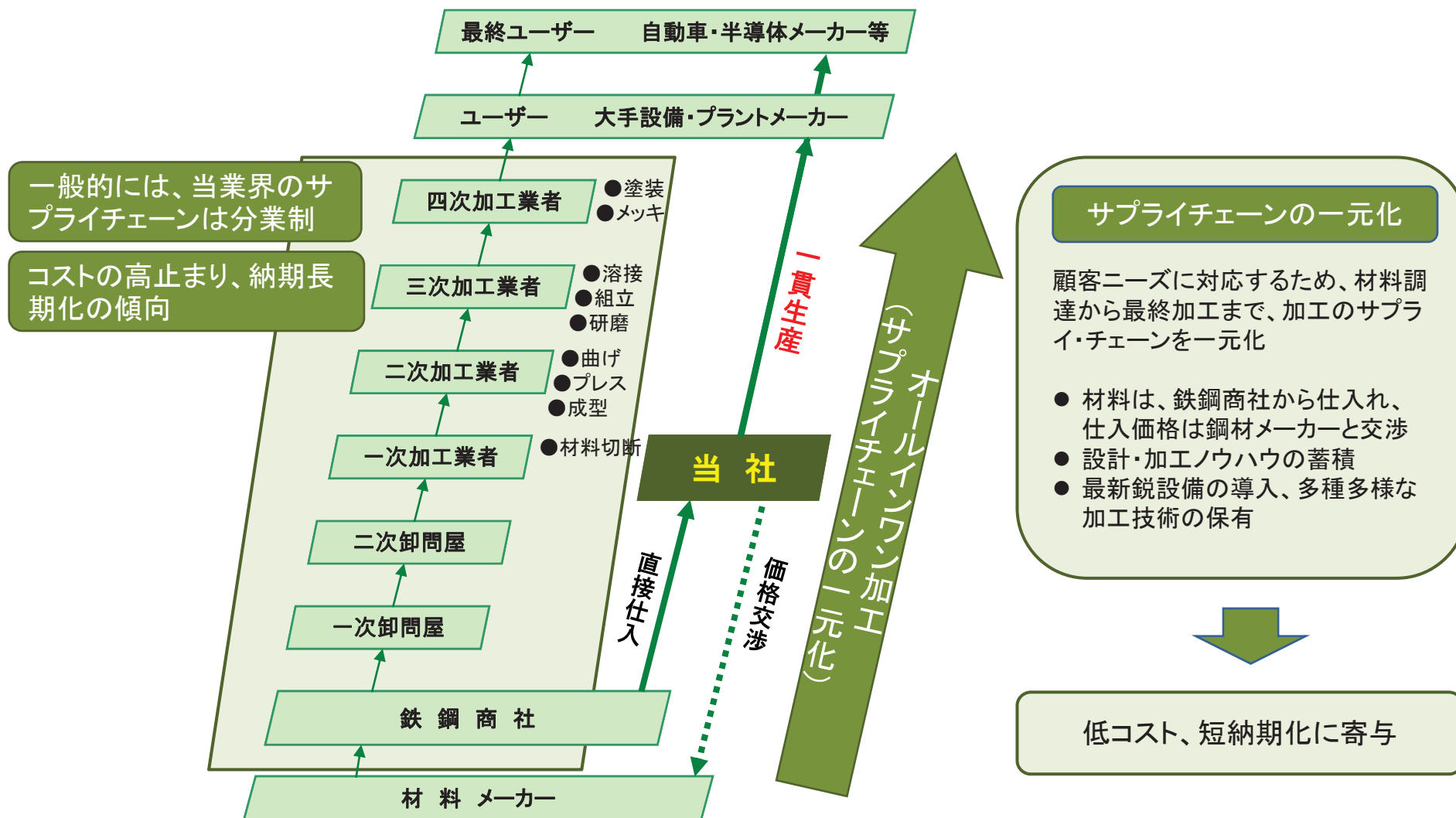
基盤産業から成長産業まで、多種多様な業界との取引により、設計・加工ノウハウを蓄積



製品差別化に寄与

当社の強み

オールインワン加工（サプライチェーンの一元化）



営業拠点・製造拠点

積極的な全国展開

東京営業所
2011年(平成23年)2月

大阪営業所
2011年(平成23年)12月

仙台営業所
2013年(平成25年)8月

福島工場 / 福島営業所
2014年(平成26年)3月 / 6月

本社

山田工場



営業 : 34名
製造 : 70名
管理 : 8名 (2015年8月末現在)

福島工場



営業拠点・製造拠点

山田工場

企画品

第1工場



プレスによる企画品の生産
社寺仏閣の装飾金具など

第2工場



ロールフォーミングによる
企画品の生産

敷地面積：35,000m²

プレス・ロールフォーミング・
切断・曲げ・切削・組立・溶接



第3工場



切断・パンチング・
曲げ・パネル加工など
オーダー加工による
特注品の生産

オーダー加工品

第5工場



切削・組立・溶接など

第4工場



各種デッキプレート・
断熱不燃パネルの生産

営業拠点・製造拠点

福島工場

敷地面積：41,418m²



生産設備

- ◆太陽電池アレイ支持架台成型ライン ◆耐火パネルライン、
- ◆シャーリングマシン ◆タレットパンチマシン ◆プレスブレーキマシン
- ◆レベラーシャーマシン ◆各種成型機

福島工場見学会および落成記念パーティー

開催日：2014年4月11日

当日は福島県内外から、多くの取引先関係者様にご来場いただきました。



事業部門(オーダー加工品部門)

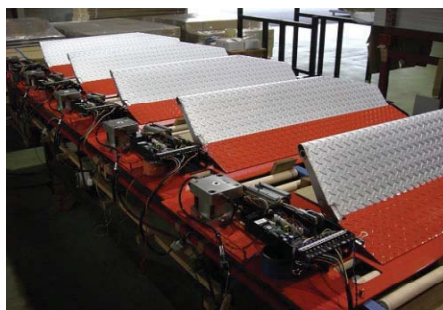
製缶板金加工、精密板金加工

製缶板金加工



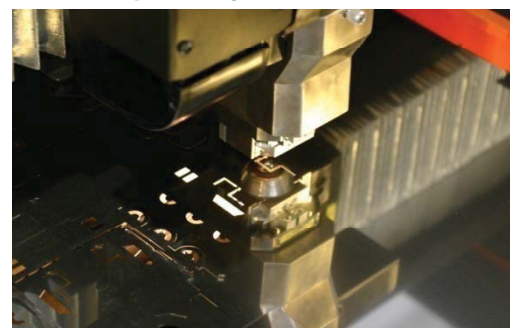
コインパーキング

加工から組立まで
を一貫生産



駐車場関連製品

精密板金加工



リニアドライブレーザーマシン

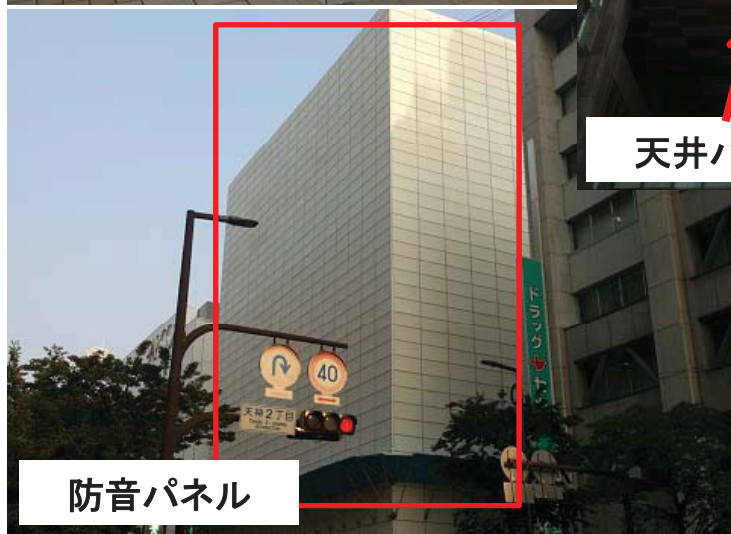


ステンレス・アルミ
など非鉄金属を
使用した加工製品

半導体製造装置関連部品

事業部門(オーダー加工品部門)

内外装鋼材パネル



※防音パネル : 解体工事で騒音低減の為に建物を覆うパネル

事業部門(オーダー加工品部門)

太陽電池アレイ支持架台



事業部門(企画品部門)

屋根材、壁材、床材、型鋼、瓦資材等

製品

- ◆屋根材
- ◆壁材
- ◆床材
- ◆型鋼
- ◆瓦資材 等

用途

- ◆農業・畜産業界向けの屋根・壁
(鶏舎・牛舎等)
- ◆商業施設向けの屋根・壁
- ◆工場・倉庫の屋根・壁
- ◆住宅向けの屋根・壁



ロールフォーミングによる
企画品の生産



畜舎



商業施設



工場

新製品(ソーラーネオポート)

ソーラーネオポートとは

耐風圧・耐震設計により安全性を確保した太陽光発電システム搭載型カーポート



新製品(耐火パネル)

耐火パネルとは

1,000度の熱でも1時間は燃えないパネル

使用用途

食品工場・低温倉庫・クリーンルーム(食品・工業関係)等
基本的に断熱を必要とする場所 (温度/湿度管理が必要な場所)



生産体制

東北、関東での市場拡大を想定し、福島工場に製造ラインを導入し、量産化を実現



ロボットアームで耐火材を配置



表面材(鋼板)の貼り付け



完成

従来のパネルを含め、ラインナップが充実

新製品(防災対応型ネオポート・シェードウォール)

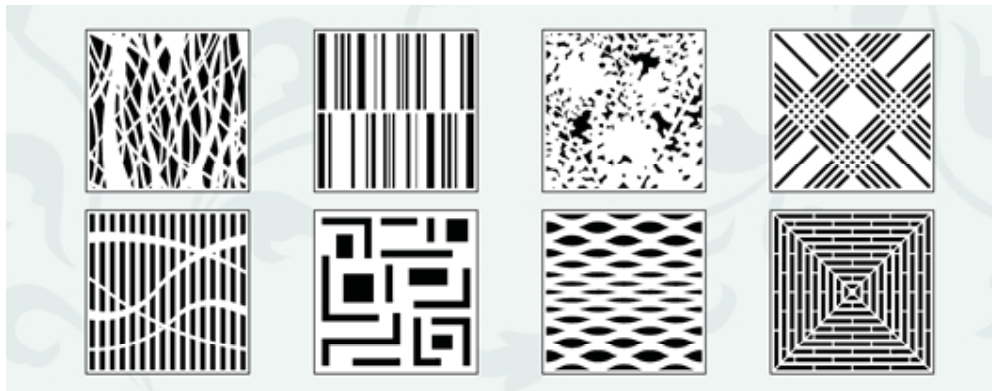
◆防災対応型ネオポート販売開始

- 2014年12月開催のふくしま復興再生可能エネルギー産業フェアから販売を開始
- 太陽光発電システムを始め、蓄電システム、防災倉庫を備えた新しいソーラーネオポート



◆シェードウォール販売開始

- 様々なデザインを施したアートパネルとして2015年4月より販売開始
- 店舗ファサード等内外装、天井、リノベーションと多様な使用用途
- 定型のデザインを用意することで低価格を実現



新製品(ユニブース)

Uni Booth

どなたでも
組み立てが
できます。



用途

工場や倉庫内の事務所、会議室、休憩室、ライン監視室、QCサークル室、分煙室等、多目的にご使用頂けます。

メリット

お客様自身での組立てが可能で、生産ラインの急な変更が必要な場合にも、解体、移設が容易です。さらに扉・窓等は自由に組み換えが可能です。

驚く程の簡単組み立て

1 製品は全て加工済のため、組立て時には穴加工・切断加工は不要です。(プレカット加工)

2 製品にはナットが組込まれており、組立て時にはボルトのみでの固定となります。
(組立て工具はインパクトドライバーのみです)

結果

お客様自身での組立てが可能

(床面のレベル調整は行って下さい。建具等に不具合が生じる可能性があります。)

※ 詳細図面は裏面のページを御確認して下さい。

仕様一覧

〈表面材〉内外装GLカラー
〈芯材〉ポリスチレンフォーム3種b
〈床レール〉ガルバリウム鋼板
〈補強材〉ガルバリウム鋼板

パネル色内外装(色サンプル)

● カラーパターン① (写真はカラーパターン①です。)



● カラーパターン②



※ 製品の色は印刷の色とは若干異なります。

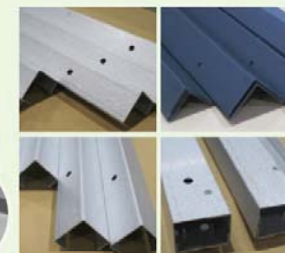
- 既存のパネル製作ノウハウ生かした新製品
- 工場や倉庫内に事務所、休憩室などの多目的空間を創出
- 組立てはインパクトドライバーのみで行え、専門的な技術は不要
- 組立てを専門業者に依頼する必要がなく、工場内のレイアウト変更にも、解体や移設が容易



軽量パネルにより取扱いが簡単



ブラインドナットが内蔵



製品部材には切断穴加工済



インパクトドライバーで組立て簡単



アジャスターによりレベル調整可能



コーナー金具により施工が簡単

お問い合わせ先・ご注意事項

お問い合わせ
先

日創プロニティ株式会社 経営企画室

TEL: 092-552-3749

<http://www.kakou-nisso.co.jp/>

ir@kakou-nisso.co.jp

<ご注意事項>

本資料に記載されている計画、予測又は見通しなど、将来に関する事項等は、当社が現時点で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提に基づいております。従って、将来の業績等を約束するものではなく、今後様々な要因により変動する可能性があります。