

平成 30 年 10 月 15 日

各 位

会 社 名 日創プロニティ株式会社
代表者名 代表取締役社長 石田 徹
(コード：3440 福証 Q-Board)
問合せ先 取締役経営企画室長 諸岡 安名
(TEL 092-552-3749)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社グループは、2015 年 10 月に策定した中期経営計画の戦略を引き継ぎ、2019 年 8 月期を初年度とする 3 カ年の中期経営計画（連結）（2019 年 8 月期～2021 年 8 月期）を新たに策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 新中期経営計画のテーマ

「成長加速」

2. 中期経営戦略

「M&Aの推進」

- (1) M&A・アライアンス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・アライアンスに係る戦略投資枠の再設定

「M&Aの推進」は、前中期経営計画の戦略を引継ぐことといたしましたが、戦略投資枠については、枠をリセットし、同額で再設定しております。

「グループ経営基盤の強化」

- (1) 成長に向けた経営基盤づくり

当社は、前中期経営計画の期間においてグループ経営に移行し、企業としての枠組みを大きく変えました。新中期経営計画のテーマは「成長加速」としており、その土台となる経営基盤づくりを進めてまいります。

3. 数値目標

数値目標は非公表といたしました。非公表の理由は、当社グループが前中期経営計画から掲げている中期経営戦略の柱が「M&A・アライアンスによる事業領域の拡大（事業の多角化）」であることから、この戦略を盛り込んだ上での数値目標は公表に向かないと判断したためであります。

以 上



日創プロニティ株式会社

中期経営計画（連結）（2019年8月期～2021年8月期）

2018年10月15日
代表取締役社長 石田 徹

目次

前中期経営計画の振り返り	2
中期経営計画の全体像	4
グループ経営理念・グループミッション・グループビジョン	5
中期経営戦略	6
M & Aの推進方針	8
持続的な成長のための経営課題	9

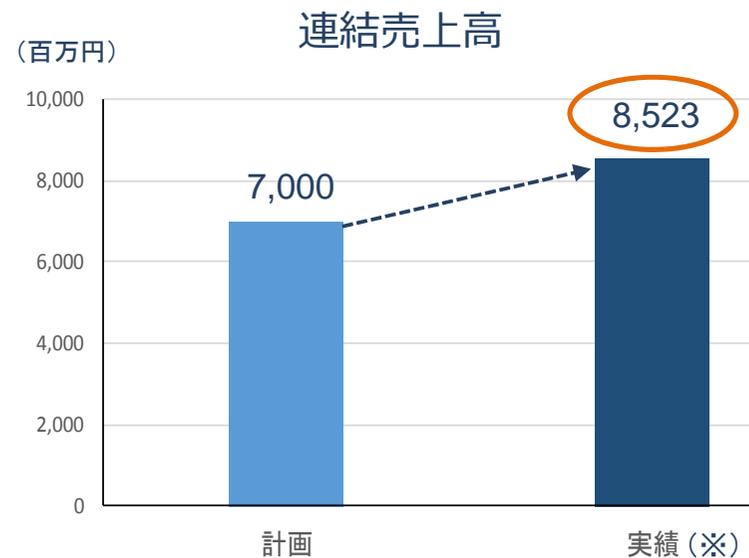
前中期経営計画の振り返り

- 2016年8月期～2018年8月期で大小310件のM & A 情報を入力。シナジー・投資リスク・投資採算等、幅広い観点から検討し選別した後、デュー・ディリジェンスを実施して3件を実行
- 戦略投資枠50億円のうち1,431百万円を使用

前中期経営戦略	結果
M & A・アライアンスによる事業領域の拡大（事業の多角化）	(1) 2016年3月、吾孺ゴム工業株式会社を取得し、ゴム製品加工事業へ進出
	(2) 2016年4月、日創エンジニアリング株式会社を設立し、建設事業へ進出
	(3) 2017年4月、綾目精機株式会社を取得し、精密切削加工事業を拡充
	(4) 2018年3月、株式会社ダイリツを取得し、空調関連機器製造業へ進出
3年間で上限50億円のM & A・アライアンスに係る戦略投資枠の設定	(1) 吾孺ゴム工業株式会社900百万円（株式取得）
	(2) 綾目精機株式会社480百万円（株式取得）
	(3) 株式会社ダイリツ51百万円（株式取得）
	以上、合計1,431百万円をM & A投資に使用（これに対応する借入金690百万円） この他、取得関連費用が3社合計で106百万円
想定される投資効果	<p>3社のM & A投資1,431百万円に対し、増収効果は3,106百万円、増益効果は403百万円（13.0%・営業利益ベース）</p> <p>※上記の想定される投資効果については、吾孺ゴム工業株式会社及び綾目精機株式会社の直近実績値に株式会社ダイリツの2019年6月期予算を加算し、算定しております。</p>

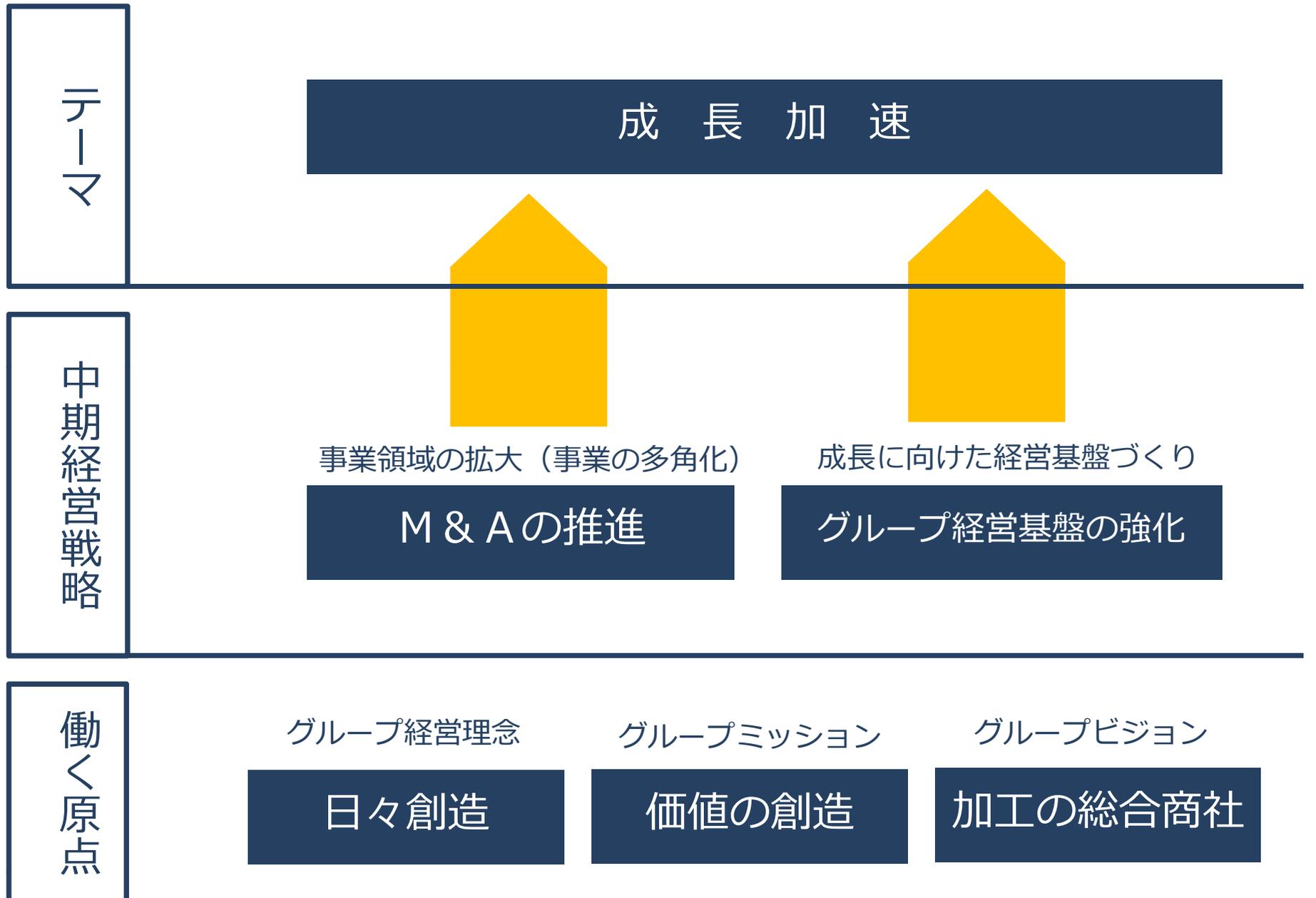
前中期経営計画の振り返り

- 最終年度2018年8月期の中期経営目標を達成
 - ✓ 連結売上高計画7,000百万円に対し、実績8,523百万円（21.8%増）
 - ✓ 連結営業利益計画700百万円に対し、実績1,082百万円（54.6%増）
 - ✓ 連結当期純利益計画432百万円に対し、実績824百万円（90.7%増）



※実績値には、株式会社ダイリツの2018年6月1日から6月30日までの1ヶ月間の業績が含まれております。

中期経営計画の全体像



グループ経営理念・グループミッション・グループビジョン

グループ経営理念

日々創造

当社の創業の精神であり社名の由来でもある「日々創造」は、日創グループに所属する私たちの精神的支柱であり、また日々の業務の現実的な指針です。私たちは、短期的な課題に対しても、長期的な課題に対しても、「日々創造」する企業集団であり続けます。

グループ経営理念のもと

グループミッション

価値の創造

(社会貢献)

私たちは、金属加工だけではなく、金属以外の加工、モノづくり、周辺事業へと事業領域を拡大し（事業の多角化）、新たな価値を創造していくことを通じて、社会に貢献してまいります。

グループビジョン

加工の総合商社

(挑戦)

「加工の総合商社」が私たちの進むべき方向であり、常に追い求める企業グループ像です。私たちは、グループビジョンに向かって、エンドレスに挑戦を続けます。

M & Aの推進

- (1) M & A・アライアンス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・アライアンスに係る戦略投資枠の再設定

(1) M & A・アライアンスによる事業領域の拡大（事業の多角化）

- 「加工」をキーワードに、素材を問わず加工技術・ノウハウを集め、モノづくり、周辺事業へと積極的に事業領域を拡大し、「加工のプラットフォーム」を創出

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

- 経営の機動性を高めるため、3年間（2019年8月期～2021年8月期）で上限50億円の戦略投資枠を再設定し、成長を加速
- 前中計で設定した戦略投資枠をリセットし、同額で再設定

グループ経営基盤の強化

(1) 成長に向けた経営基盤づくり

(1) 成長に向けた経営基盤づくり

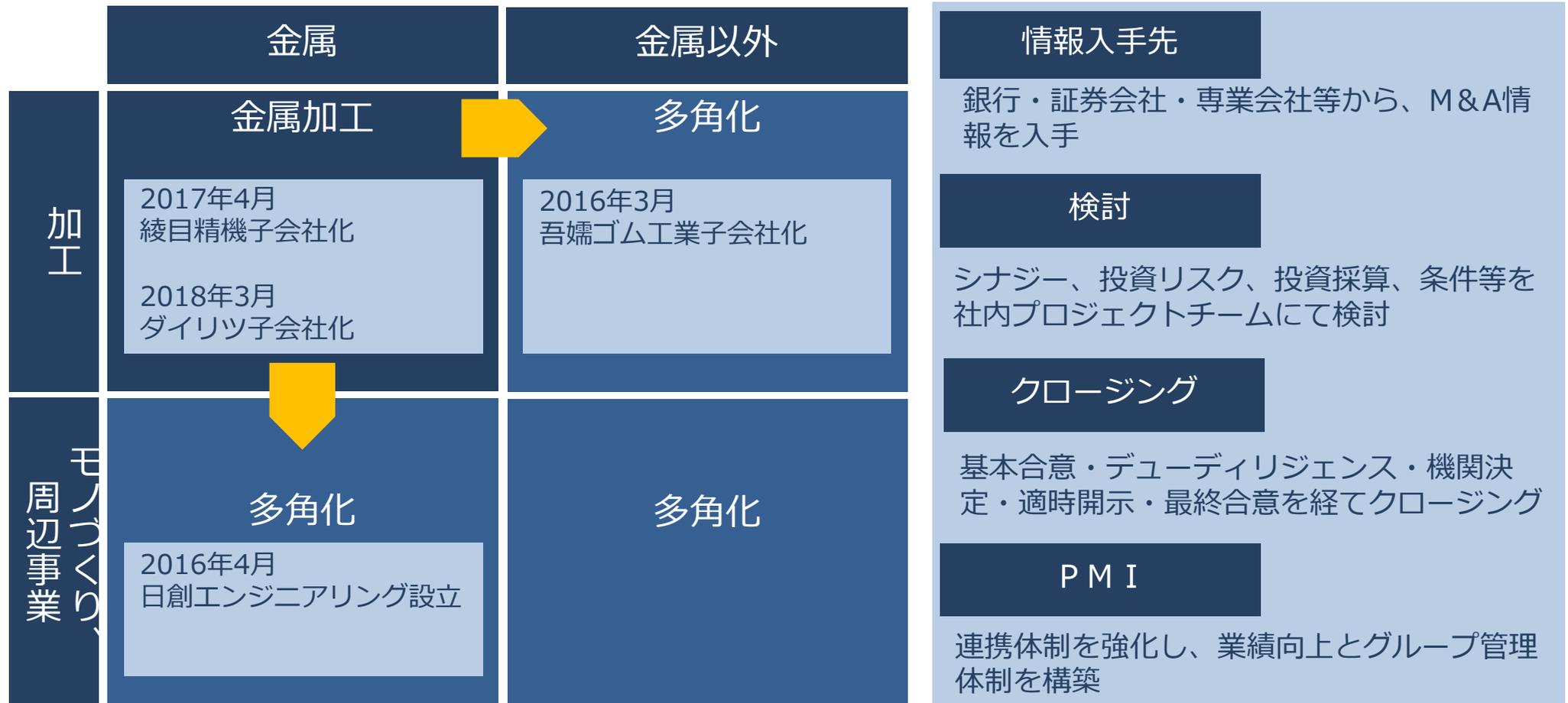
- PDCAのマネジメントサイクルを徹底
- 事業領域・シナジー拡大のため、成長加速人材を確保・育成
- 人材採用・人材育成・グループ最適の人材配置を推進
- 製造原価削減を推進
- 業務の簡素化・標準化を推進
- グループリスク管理を強化
- コーポレートガバナンスコードへ対応
- コンプライアンス経営を強化
- 成長ステージに応じた統治形態を検討

M & Aの推進方針

推進方針

(1) 金属加工だけではなく、金属以外の加工、モノづくり、周辺事業へと事業領域を拡大（事業を多角化）

(2) 連携体制を強化し、業績向上とグループ管理体制を構築



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) 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) 新たなビジネスモデルの確立

- 当社グループの最重要戦略であるM&Aを通じて、金属加工だけではなく、金属以外の加工、モノづくり、周辺事業へと事業領域を拡大（事業を多角化）することにより、事業間のシナジーを生む新たなビジネスモデルの確立に挑戦する。
- 高い技術やノウハウを有する企業とのM & Aやアライアンスによって、差別化された製品ブランドを提供する新たなビジネスモデルの実現に挑戦する。

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

- 持続的な成長を図っていくため、各部門が旺盛なチャレンジ精神をもって課題に挑戦し、新たな企業ステージを目指す。

グループ共通

- 1.M & A・アライアンスの推進（事業領域の拡大・多角化）
- 2.コスト削減の推進、定着
- 3.グループ企業間のコミュニケーション強化、協力・連携体制の強化

金属加工事業 (日創プロニティ)

金属加工事業 (綾目精機・ダイリツ)

ゴム加工事業 (吾婦ゴム工業)

- 1.営業基盤の強化、新規顧客の開拓強化、新商品の開発・販売強化
- 2.生産効率の改善、製造原価の削減

建設事業 (日創エンジニアリング)

- 1.営業基盤の強化、新規顧客の開拓強化
- 2.新たな収益源の開拓

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

(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する。
- フェア・ディスクロージャー・ルールを遵守し、公平な情報開示を行う。

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。