

2025年8月期 第2四半期 決算説明資料

2025年4月14日

日創プロニティ株式会社

証券コード：3440

INDEX

目次

- 01 2025年8月期第2四半期決算概況**
- 02 2025年8月期通期連結業績見通し**
- 03 第4次中期経営計画の進捗**
- 04 主なトピックス**
- 05 当社の配当方針**
- 06 Appendix**

01

2025年8月期第2四半期 決算概況

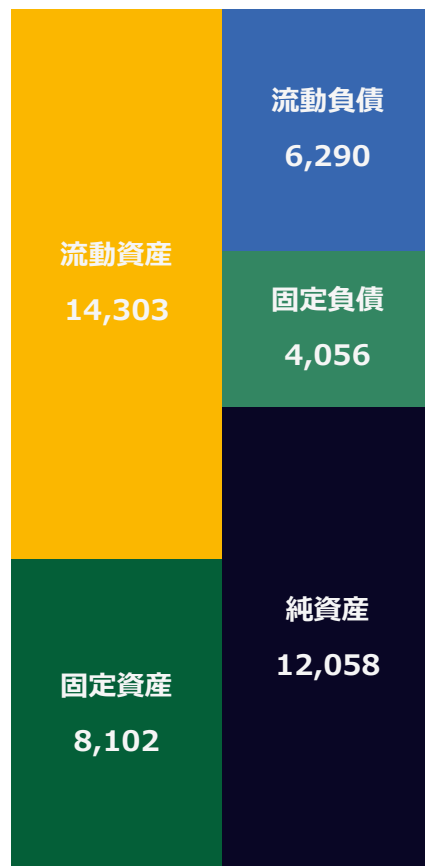
当中間連結会計期間の売上高は12,189百万円（前年同期比44.8%増）、営業利益は862百万円（同6.0%増）、経常利益は880百万円（同3.8%増）、親会社株主に帰属する中間純利益は766百万円（同27.2%増）となりました。

（単位：百万円）

	2024年8月期 2Q実績	2025年8月期 2Q計画	2025年8月期 2Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比	計画比
売上高	8,418	10,800	12,189	+3,770	+44.8%	+12.9%
営業利益	814	850	862	+48	+6.0%	+1.5%
（営業利益率）	（9.7%）	（7.9%）	（7.1%）	－	（▲2.6P）	（▲0.8P）
経常利益	848	890	880	+32	+3.8%	▲1.1%
中間純利益	602	587	766	+164	+27.2%	+30.6%
EBITDA （営業利益+減価償却費+のれん償却費）	1,082	1,210	1,225	+143	+13.3%	+1.2%

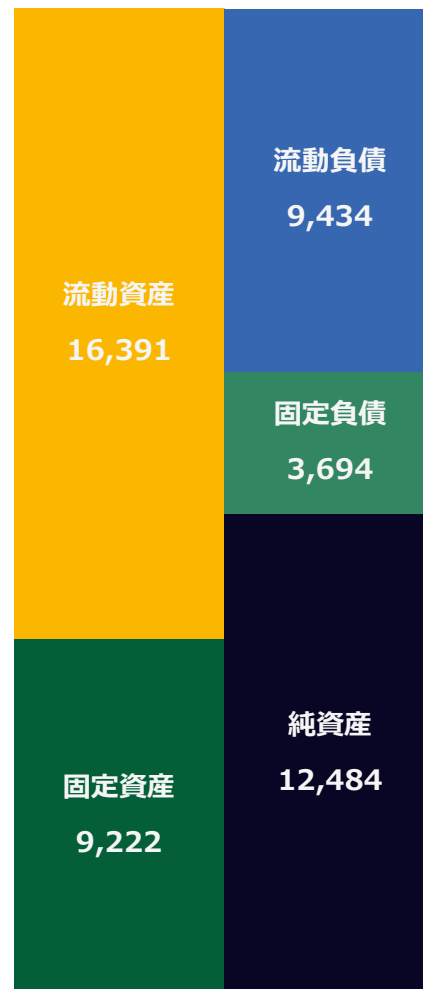
(単位：百万円)

総資産22,405



2024年8月期末

総資産25,614



2025年8月期2Q末

流動資産

前期末比 + 2,088

現金及び預金 + 671
受取手形、売掛金及び契約資産 + 1,122
電子記録債権 + 462、未成工事支出金 + 143
仕掛品 ▲ 158、流動資産のその他 ▲ 152

固定資産

前期末比 + 1,120

有形固定資産 + 235、のれん + 292
投資有価証券 + 495

流動負債

前期末比 + 3,144

支払手形及び買掛金 + 420
工事未払金 + 465、短期借入金 + 2,495
流動負債のその他 ▲ 299

固定負債

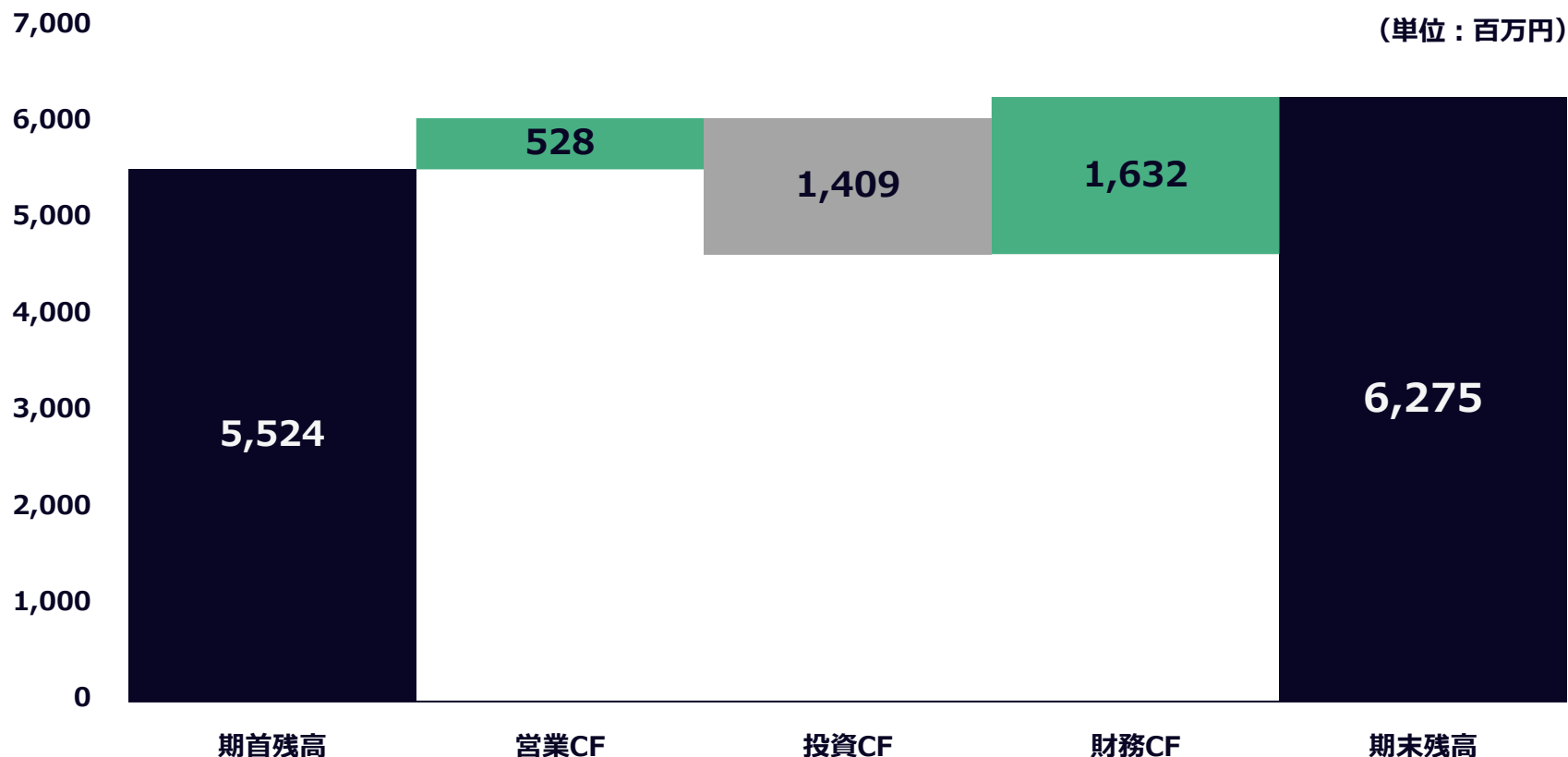
前期末比 ▲ 361

長期借入金 ▲ 459

純資産

前期末比 + 425

親会社株主に帰属する中間純利益 + 766
剰余金の配当 ▲ 229
自己株式の取得 + 141



主な増減要因

営業キャッシュフロー +528

税金等調整前中間純利益+1,066
減価償却費+307、売上債権の増加▲926、
仕入債務の増加+307、法人税等の支払額▲202

投資キャッシュフロー ▲1,409

定期預金の純減額+237
有形固定資産の取得による支出▲416
投資有価証券の取得による支出▲432
連結の範囲の変更を伴う
子会社株式の取得による支出▲761

財務キャッシュフロー +1,632

短期借入金の純増額+2,495
長期借入金の返済による支出▲524
自己株式の取得による支出▲141
配当金の支払額▲229

金属加工事業は金属サンドイッチパネル等の伸長により増収したが、成長機会を見据えた大型案件により一時的に利益率に影響が生じ減益。化成品事業は、M&Aによりグループ化した2社の業績寄与により増収増益。建設事業は、主に東京再開発案件及び太陽光関連工事の進捗により増収増益。タイル事業は、建設資材高等の影響が、一部あるものの、積極的な営業活動により微減推移となった。

(単位：百万円)

	2024年8月期 2Q実績		2025年8月期 2Q実績		前年同期比	
売上高	8,418	(構成比)	12,189	(構成比)	+3,770	+44.8%
金属加工事業	3,914	46.5%	4,229	34.7%	+314	+8.0%
化成品事業	521	6.2%	1,121	9.2%	+600	+115.0%
建設事業	1,377	16.4%	3,959	32.5%	2,581	+187.4%
タイル事業	2,599	30.9%	2,544	20.9%	▲54	▲2.1%
その他	5	0.1%	333	2.7%	+327	—
セグメント利益	1,043	(構成比)	1,161	(構成比)	+117	+11.3%
金属加工事業	826	79.2%	741	63.9%	▲84	▲10.3%
化成品事業	56	5.4%	130	11.3%	+74	+130.3%
建設事業	65	6.3%	278	24.0%	+213	+325.2%
タイル事業	110	10.6%	73	6.3%	▲37	▲33.5%
その他	▲16	▲1.5%	▲63	▲5.5%	▲47	—
調整額	▲229	—	▲298	—	▲68	—
営業利益	814	—	862	—	+48	+6.0%

金属加工事業において、主に太陽電池アレイ支持架台やデータセンター向け非常用発電機の防音・消音ボックス物件消化が進んだこと、建設事業において、東京再開発物件や太陽光工事案件の消化が進んだこと、タイル事業において、コロナ後の特需が落ち着いたことと粗利率を意識したタイル物件の厳選受注を推進していることが影響し減少。

(単位：百万円)

	2024年8月期 2Q実績	2025年8月期 2Q実績	前年同期比	
金属加工事業	2,928	1,518	▲1,410	▲48.2%
化成品事業	67	260	+193	+286.9%
建設事業	3,969	2,083	▲1,886	▲47.5%
タイル事業	1,076	787	▲288	▲26.8%
その他	51	22	▲28	▲55.8%
合計	8,093	4,672	▲3,420	▲42.3%

02

2025年8月期通期連結業績見通し

2025年8月期におきましては、耐火パネルなどの金属サンドイッチパネル及びオーダー加工品の材工での受注、データセンター案件に紐づく受注が堅調に推移することに加え、大鳳の子会社化による業績寄与の影響を見込んでおりますが、持株会社体制への移行を見据えた人財・新規事業・新製品開発のための先行投資が増加する他、運送費の増加や主に建設事業において人手不足等に起因する工事外注費の増加を織り込んでいることから、通期の連結業績見通しにつきましては、売上高20,200百万円（前年同期比14.2%増）、営業利益1,281百万円（同0.4%増）、経常利益1,368百万円（同0.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益914百万円（同16.5%減）を予想しております。

（単位：百万円）

	2024年8月期 実績	2025年8月期 通期業績見通し	前年同期比	
売上高	17,694	20,200	+2,505	+14.2%
営業利益	1,275	1,281	+5	+0.4%
（営業利益率）	（7.2%）	（6.3%）	－	（▲0.9P）
経常利益	1,362	1,368	+5	+0.4%
当期純利益	1,094	914	▲180	▲16.5%
EBITDA （営業利益+減価償却費+のれん償却費）	1,901	2,041	+139	7.3%

03

第4次中期経営計画の進捗

① M&A投資（成長ドライバーとして重要視）

- ・当社グループのM&Aが持つ社会的価値と経済的価値の両立
- ・「日創M&Aセブンルール」の明文化
- ・蓄積されたノウハウによるPMIの実行

投資枠
50億円

② 先行投資（中長期的な成長のため）

- ・人財・新規事業・新製品開発への先行投資
- ・設計工程や調達を一部海外へ移転する海外拠点化プロジェクト

投資枠
10億円

③ 持株会社化によるグループ支援体制の拡充

- ・プロフェッショナル人財「七人の侍」によるグループ支援体制の拡充
- ・グループ横断的な営業戦略・製造原価低減・新規事業・新製品開発などの推進
- ・さらなるグループシナジーを追求できる組織体制へ進化

NI
七人の侍

④ 資本コストや株価を意識した経営

- ・当社グループのPBR、ROEといった現状を分析
- ・当社グループが考える目指すべきROE水準の設定
- ・達成するための具体的なアクションプランの実行

ROE
目標8%

M&Aによる会社数の増加に伴い、グループで取り組むべき課題が増加。持株会社体制への移行に伴い、持株会社から各事業会社を多面的かつグループ横断的に支援する体制を強化する。**グループ経営を牽引するプロフェッショナル人財**として「七人の侍」の採用と育成を推進中。

NI 七人の侍



M&A

M&A案件の検討、クロージング、PMIを推進・統括するプロフェッショナル人財

2025年2月採用済

営業戦略

グループ全体の営業を推進・統括するプロフェッショナル人財

2024年8月採用済

製造原価低減

グループ全体の製造効率化、内製化支援、原価低減、品質改善などを推進・統括するプロフェッショナル人財

新規事業

新規事業を推進・統括するプロフェッショナル人財

新製品開発

グループ資源を活用して新しい製品を企画・開発するプロフェッショナル人財

経営管理

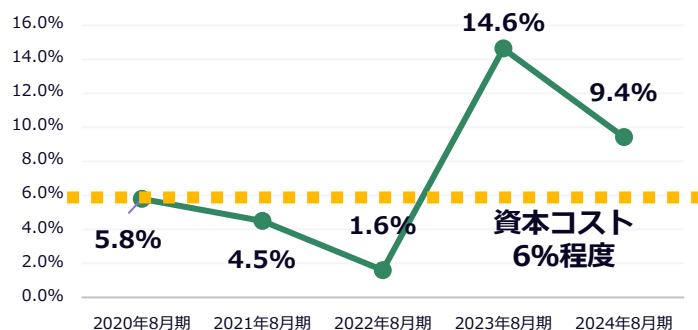
グループ全体の財務・会計をはじめとする計数管理を統括するプロフェッショナル人財

IT戦略

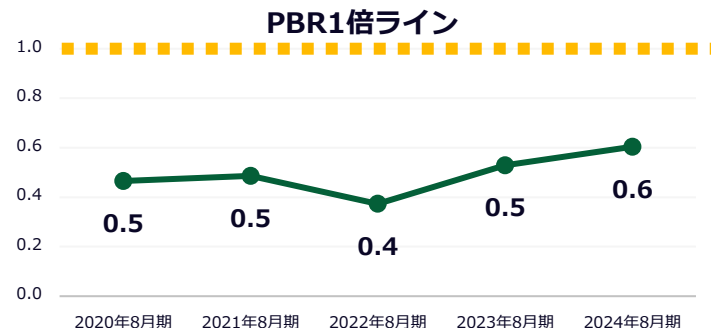
グループ全体のIT戦略を立案し効率化を推進・統括するプロフェッショナル人財

- 日本取引所グループが2023年3月に示した「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」を踏まえて、現状分析を実施。
- 資本コストは6%程度と推定（過去5期間のCAPMは4.7%～6.1%で推移）。
- ROEは2022年8月期を境に改善したものの、PBRは0.4～0.6倍で推移し、PBR1倍を下回っている。
- 利益が変動しても株価への反応が薄い。

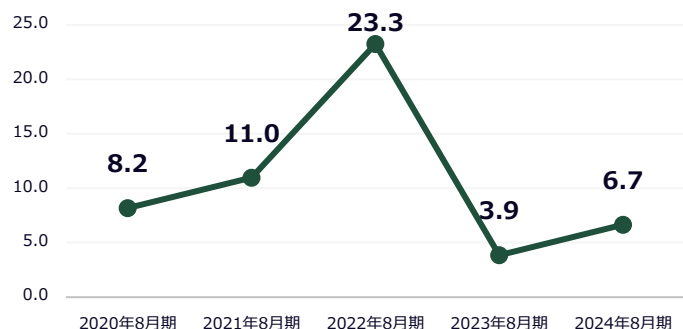
ROE (%)



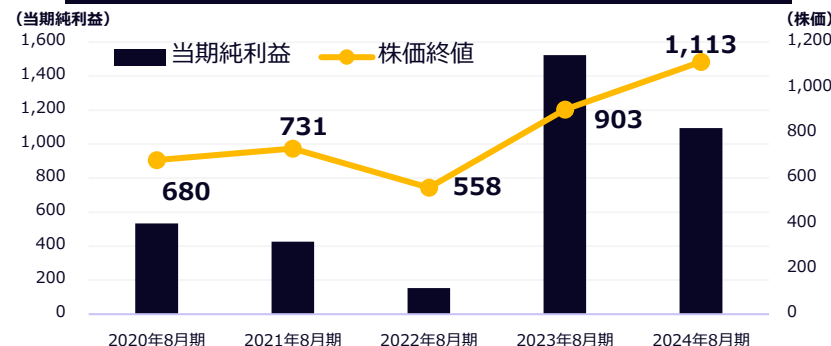
PBR (倍)



PER (倍)



当期純利益（百万円）と株価終値（円）



PBR1倍以上を達成するため、稼ぐ力と成長期待度をあげていく。

目標1倍以上

PBR

=

目標8%

ROE

×

目標12.5倍以上

PER

時価総額
自己資本

当期純利益
自己資本

時価総額
当期純利益

稼ぐ力

UP!

中期経営計画目標の達成

連結売上高 300億円

連結EBITDA 27億円

**成長
期待度**

UP!

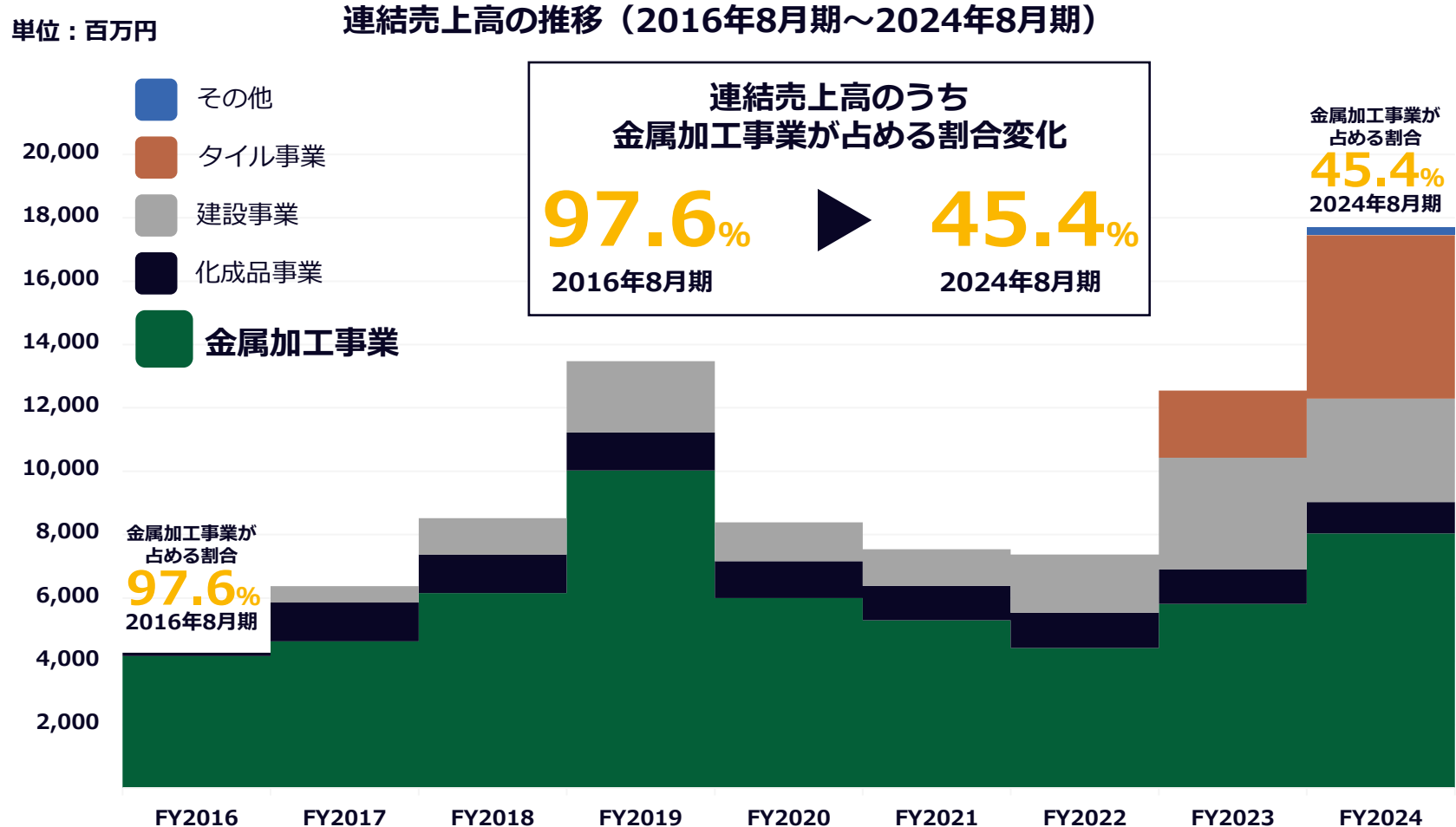
シナジーを生み出す要素

M&A投資 50億円

先行投資 10億円

- ・ 人財
- ・ 新規事業
- ・ 新製品開発

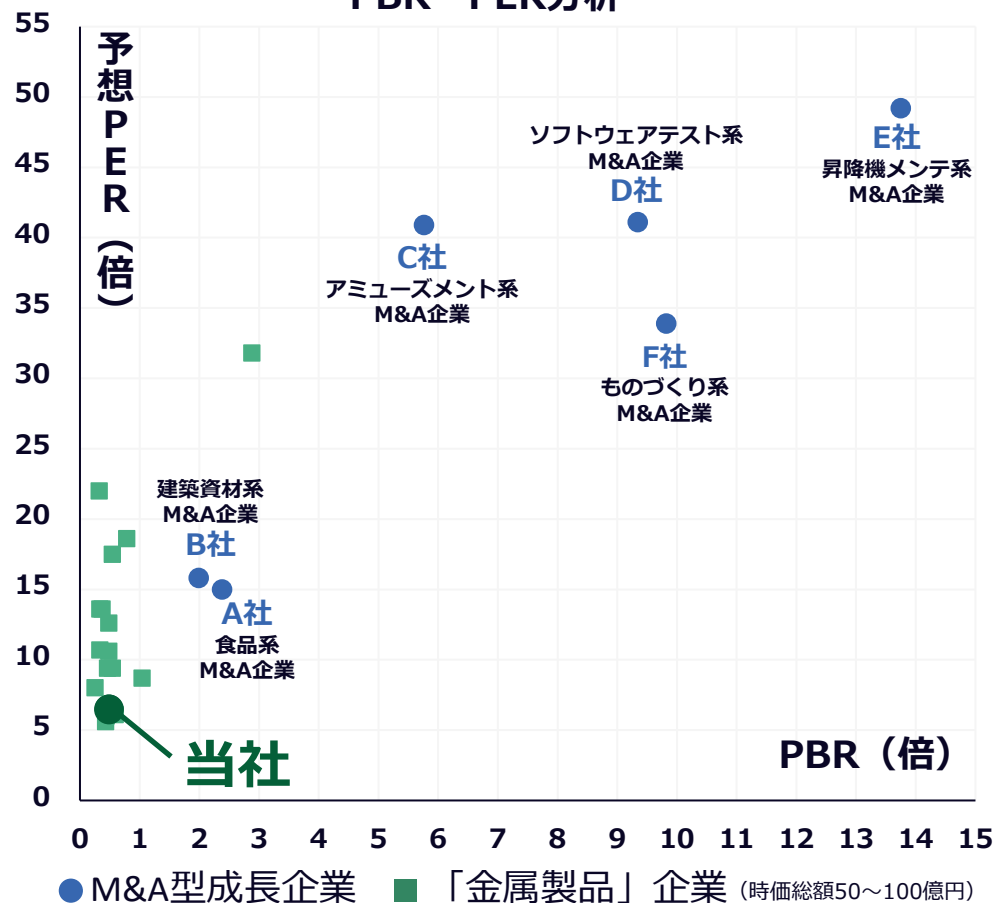
当社株式は、東証33業種分類上「金属製品」にカテゴライズされているものの、連続的にM&Aを行う過程を経て、グループ経営開始時の2016年8月期時点で**売上高全体の97.6%**を占めていた金属加工事業の割合が、**2024年8月期には45.4%**まで低下。「金属製品」以外のカテゴリに広がりを見せている。



当社株式は、東証33業種分類上「金属製品」にカテゴライズされており、同業種分類・同時価総額規模（50～100億円）企業と比較すると、PBR水準の近い企業が多い。

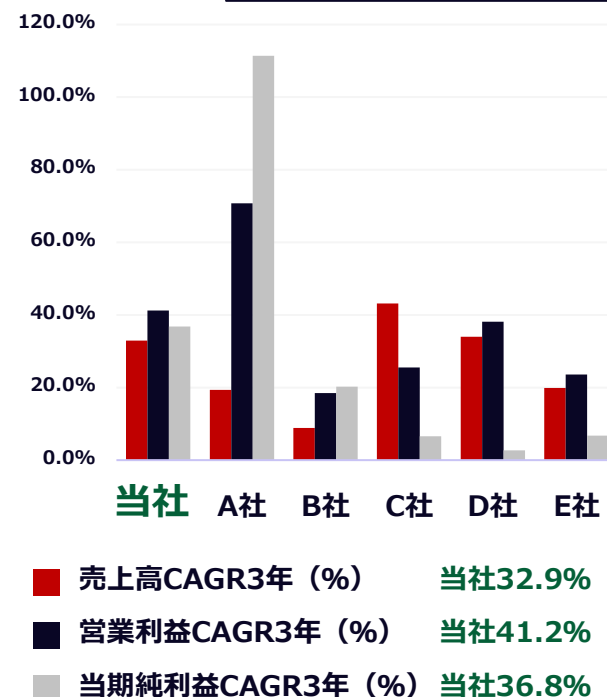
一方で、**M&A型成長企業との比較では**、当社も年平均成長率は相応に確保しているものの、当社株式のPBR・PERは見劣りがする。適切に評価されるべく、当社の強みや成長性を市場へ伝える努力をより一層意識。

PBR・PER分析



（2025年3月27日時点株価で算定、PERは予想値）

M&A型成長企業の年平均成長率（CAGR 3年）比較



出典：各社開示資料、Yahooファイナンス、株探、マネックス証券銘柄スカウター、バフェットコード等を参考に当社作成（F社のみCAGR3年データなし）

当社のM&A投資に対する投資金額の累積額とリターンの状況について、過去実績をもとに検証した。グループ化した企業のBS上のキャッシュや借入の状況を勘案した**純投資金額累計52.9億円**に対して、**調整後EBITDA累計は45.5億円の実績であり、リターン状況良好**。シナジーや成長性といったポテンシャルを意識しつつも、**リターンを踏まえた規律ある投資を優先**。

2016年8月期～2024年8月期（9年間）

**純投資
金額累計**

**52.9億円
の
投資**

**調整後
EBITDA累計**

**45.5億円
の
リターン**

M&A投資検討の判断

現預金
有利子負債
の状況

事業内容や
想定される
リスク

純資産や
想定される
のれんの額

シナジーや
成長性

想定される
収益力
(EBITDA)

設備の状況
(再投資が
必要か)

【第三者からの評価の実施】
財務デューデリジェンス
法務デューデリジェンス

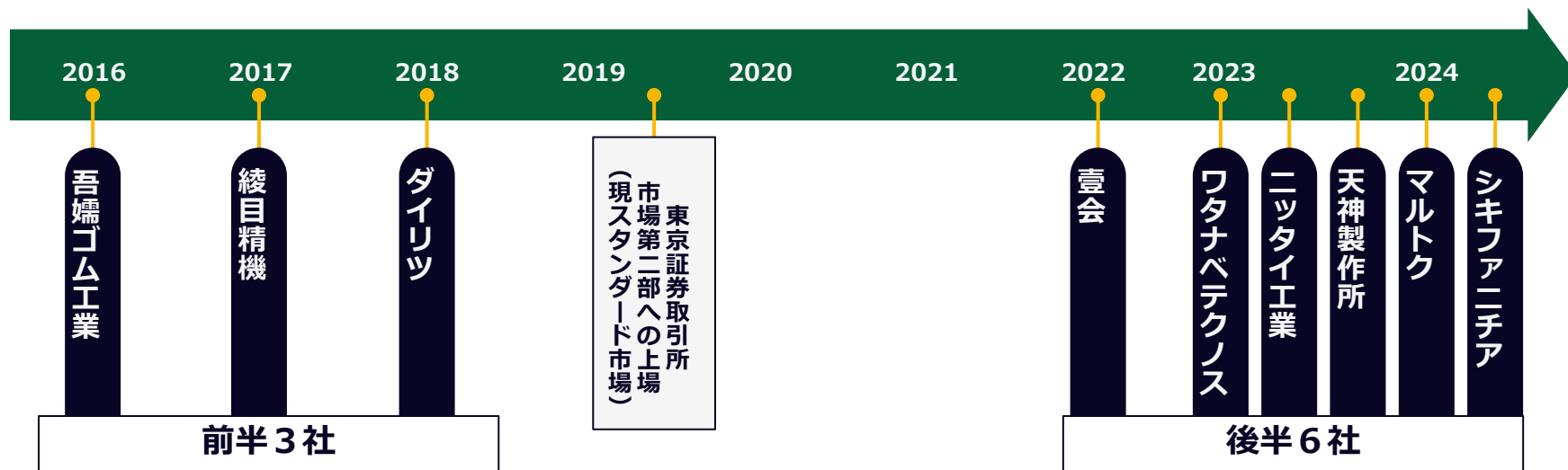
総合的に踏まえたうえで、
取得対価を決定

規律ある投資

※純投資金額＝株式譲渡対価＋M&A仲介手数料等
－BS連結時のネットキャッシュ（ネットデット）
※調整後EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋本社への経営管理料支払
※投資回収状況には、設立子会社（日創エンジニアリング・カナエテ）を含めておりません。

過去9年間で実施したM&Aの純投資金額累計52.9億円に対する投資回収の状況に含めている9社中6社が直近3年でグループ入りしていることを踏まえて、「前半3社」と「後半6社」で分類すると、前半3社分は既に回収済み。後半6社分についても、短期間（平均13.1か月）しか業績寄与していない点を踏まえると、今後さらに回収度合いは高まる見通し。

純投資金額累計52.9億円、回収45.5億円の内訳



前半3社純投資金額

16.7億円

前半3社リターン

36.9億円

前半3社の
投資回収状況

後半6社純投資金額

36.2億円

後半6社リターン

8.6億円

後半3社の
投資回収状況

M&AにおけるPMIでは、元来その企業が有している人財力や企業文化を大事なものとして捉え、十分に**コミュニケーション**を取りながら、計数管理やガバナンスを浸透、**経営の見える化**を進めていきます。

経営管理面でのPMI

経営の見える化

- ・ **計数管理**（財務会計、予実管理、原価管理等）
- ・ 必要に応じ社内人財派遣、社外人財招聘

ルールづくり

- ・ 規程類の制定、**内部統制・ガバナンス体制づくり**
- ・ 会計システムの共通化

意識面・人事面でのPMI

コミュニケーション

- ・ 定期的な経営会議の開催
- ・ 役員・従業員との活発な**コミュニケーション**

経営幹部会

- ・ グループ全体の経営目標やビジョンの浸透
- ・ プロパー人財の**経営幹部登用**

最も重視していること

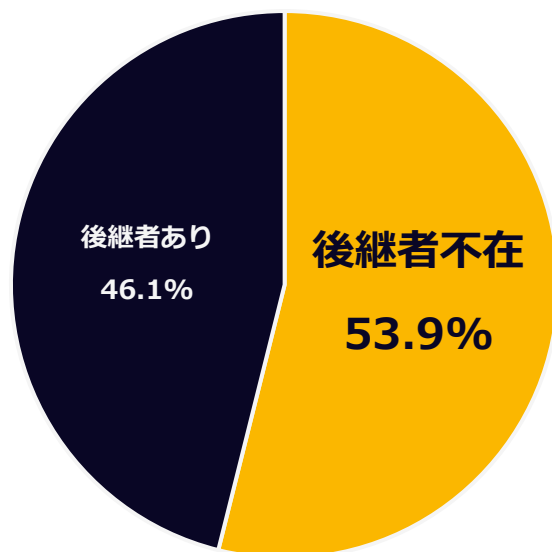
**経営の見える化
コミュニケーション**

中小企業において事業承継ニーズは依然として高い。後継者不在の企業は半数以上（53.9%）存在し、M&Aによる事業譲渡検討理由も事業の継続（72.6%）・従業員雇用維持（66.5%）が主体。今後も積極的なM&Aを行う方針。



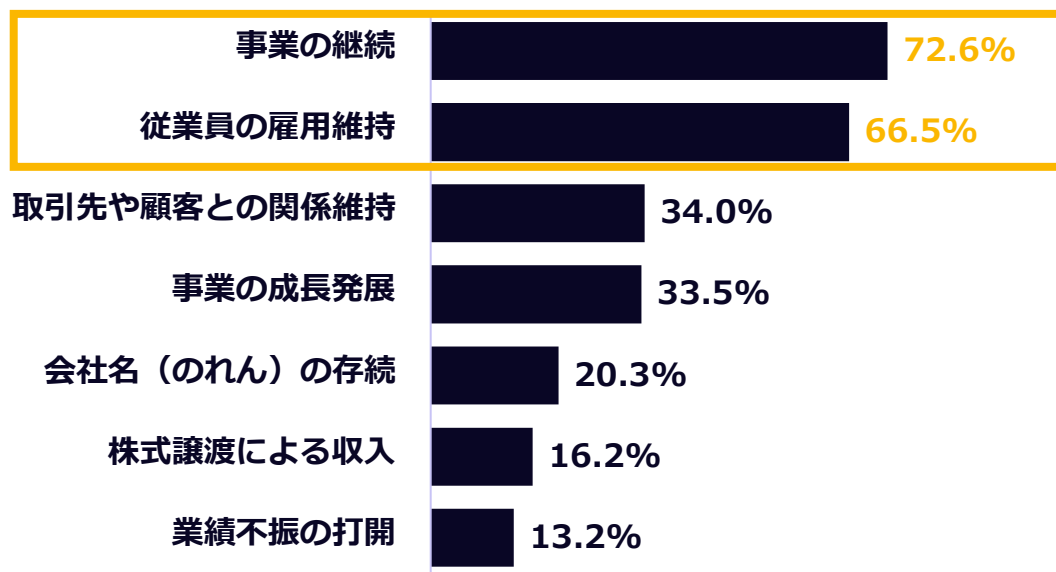
- ・ 後継者不在に悩む中小企業経営者は多く、社会課題となっている。
- ・ 当社グループはM&Aを通じ、社会課題を解決しつつ、さらなる事業成長を目指す。

後継者不在率



出典：帝国データバンク「全国企業後継者不在率動向調査」
(2023年) より当社作成

事業譲渡を検討する理由



出典：東京商工会議所「事業承継に関するアンケート」（2023年）より当社作成
(※複数回答のため合計は100%にならない)

04

主なトピックス

「あなたの暮らしに、非日常の空間を」をコンセプトに住宅設備機器を提案するブランド、Crafree[クラフリー]を運営するカナエテ株式会社は、クラフリーオリジナル商品の洗面ボウル「ヌアール（Nuar）」にて、**世界最大級のデザイン賞である「iFデザイン賞2025」を受賞いたしました。**

Crafree



iF デザイン賞は、IDEA賞（アメリカ）、レッド・ドット・デザイン賞（ドイツ）と並ぶ**「世界3大デザイン賞」**のひとつで、ドイツ・ハノーバーを拠点とするドイツ・ハノーバー工業デザイン協会により1953年から毎年開催される、全世界の工業製品等を対象に優れたデザインを選定・表彰する世界最大級のデザイン賞。



▲受賞した洗面ボウル「ヌアール（Nuar）」

グループ3社で共同開発した洗面化粧台を、クラフリー[Crafree]というブランドで営業展開。
2024年11月に「ジャパンホームショー&ビルディングショー」、2025年3月に東京ビッグサイト「建築建材展」にて出展。2025年2月に発売開始。

Crafree

あなたの暮らしに、非日常の空間を

旅先で感じるような感動と落ち着きを、
日常の中に落とし込み日々の暮らしを豊かなものに。

長年ものづくりに携わることで培ってきた技術力と、
新しい価値を具現化するデザイン力で、これまでにない
豊かな空間と豊かな時間を提供します。



「創りたい人」「創り手（当社など加工会社）」「買い手」の三者を繋ぐ、ものづくりWEBサービスとして「カナエテ」を2023年10月よりスタート。主要KPIであるアイテム数、SKU数、取引先数は順調に増加基調。



主要KPIの推移	スタート時 2023年10月	2024年8月現在	2025年3月現在	増加数 (2024年8月比)
 アイテム数	60 ▶	550 ▶	1,043	+493
 SKU数	227 ▶	2,365 ▶	5,400	+3,035
 取引先数	3 ▶	52 ▶	107	+55

※SKU (Stock Keeping Unit) : アイテムの最小単位のこと、サイズ違いや色違い等、細かい違いを含めたすべての商品数

建設子会社の日創エンジニアリングと連携し材工でソーラーカーポート受注。

Honda熊本製作所にて東京ガスエンジニアリングソリューションズ（TGES）が運用を開始した、国内工場向けでは最大規模となるリチウムイオン蓄電池を導入した大規模な自家消費型プロジェクトへサプライヤーとして参画。

（参考）Honda熊本製作所での自家消費型太陽光発電モデル



事例：森永乳業利根工場へソーラーカーポートを提供

建設子会社の日創エンジニアリングと連携し材工でソーラーカーポート受注。

太陽光発電システムを長州産業が供給・元請けとして、日創プロニティにて設計・製造されたソーラーカーポートを日創エンジニアリングが施工。前方に柱がなく、後方支柱のみで支える「片持ちタイプ」のカーポートであり、駐車のしやすさに配慮した設計。



設備の概要

駐車台数 160台分
設備容量 492kW

設計・製造
日創プロニティ

施工
日創エンジニアリング

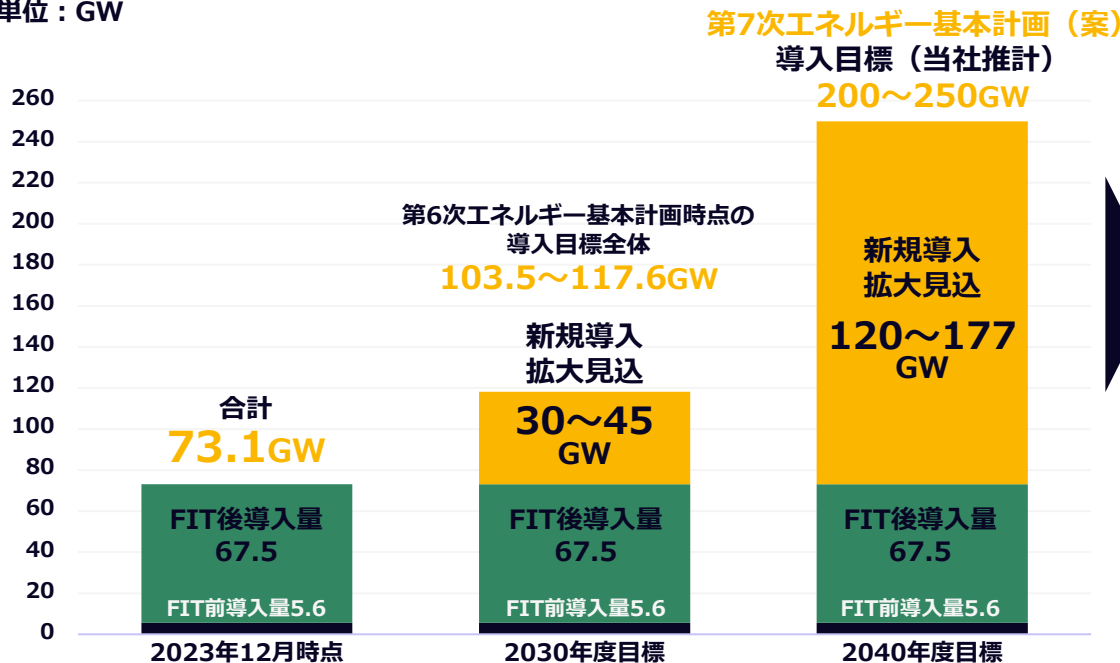
2025年2月に閣議決定された「第7次エネルギー基本計画」およびその概要において、太陽光発電導入目標が刷新された。再生可能エネルギーを主力電源として最大限導入する方針が再度示され、太陽光発電の重要度は依然として高い。引き続き、ソーラーカーポートの材工での提供や、電気工事受注等の取り込みを狙う。



- 2040年に向けて、2030年目標比約200%の基本計画。
- 政策的な後押しにより自家消費型を中心に拡大が見込まれる。
- 民間企業においてもカーポート型等、自家消費型設置へ機運。

太陽光発電の導入状況

単位：GW



単純な売電市場から、より高度化した自家消費、蓄電池併設、FIT*1からFIP*2への転換など、変化が加速すると見込む

*1 FIT：固定価格買取制度と呼ばれ、再生可能エネルギーで発電した電気を、電力会社が一定価格で一定期間買い取ることを国が約束する制度。買取価格は一定。

*2 FIP：再生可能エネルギーで発電した電気を卸電力市場で販売した際に、売電収入に加えて一定のプレミアムが上乗せされる制度。買取価格が変動。

出典：資源エネルギー庁「エネルギー基本計画の概要」（2025年2月18日）
資源エネルギー庁「再生可能エネルギーの導入状況」（2024年6月13日）より当社作成

再エネ電力は需要に応じて発電量を調整できない電源であり、出力制御^{*1}の対象となった場合、発電した電力が無駄に捨てられる問題が生じる。九州管内だけで年間約10億kWh^{*2}の電力が出力制御により捨てられている現状。この廃棄電力を有効活用する「FIT電源をFIPへ転換し蓄電池を併設する市場」が注目。

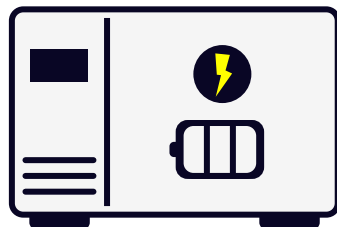


- ・ FIT電源のFIP転換と合わせて蓄電池を併設する案件が増加。
- ・ 蓄電池施工を狙った営業活動を日創エンジニアリングにて展開中。
- ・ 「九州内で捨てられる電力を救う」という九州企業としての社会的意義も重視。

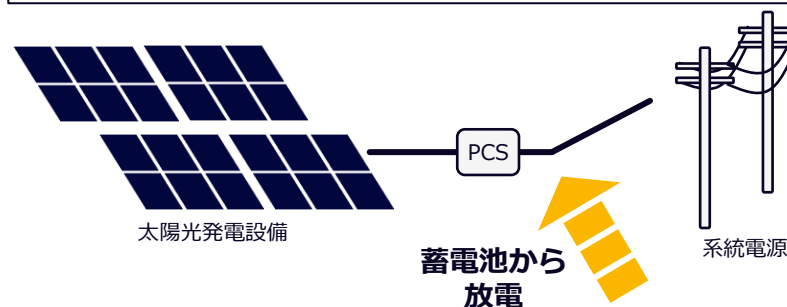
昼間発電量が多い時間帯



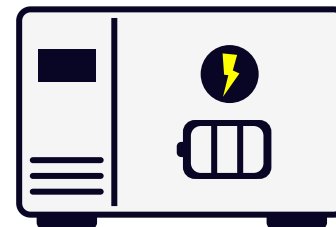
発電量が多いが売電価格が安い昼間は蓄電池へ充電する。



発電量は少ないが需要が多い時間帯



発電量は少ないが電力需要が多い夕方などの時間帯は売電価格が高いため、昼間に充電した蓄電池から放電して売電する。



FIT電源をFIP電源に転換し、電力の需給バランスと価格差を利用、裁定取引を行うことで、**経済的なメリット**が出る事例が増えている。この**FIP転換蓄電池設置・施工の市場**を日創エンジニアリングで獲得目指す。

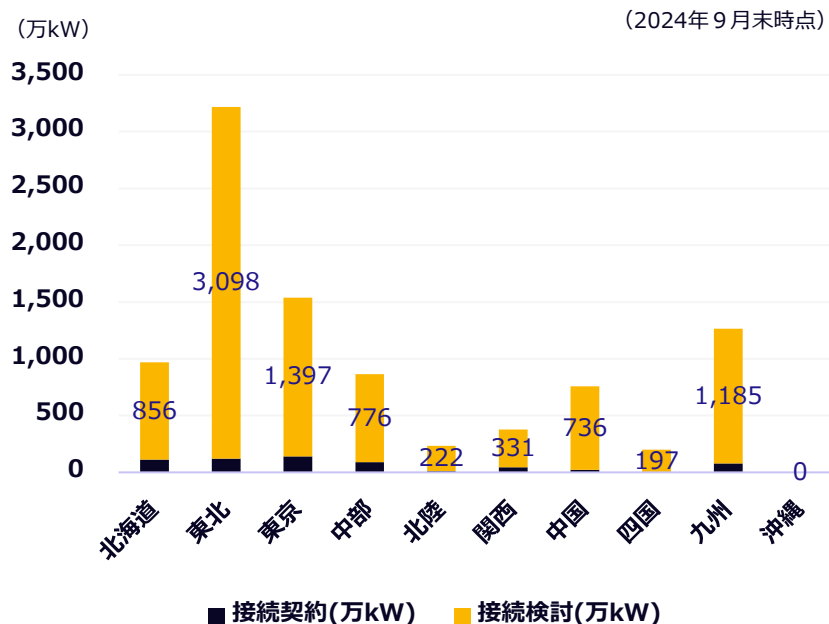
^{*1} 電気の使用量と発電量のバランスを保つために、発電（供給）量を制限すること。
^{*2} 九州電力送配電「2024年度出力制御見通しについて」（2024年3月11日）より。

容量市場における新制度として2023年度よりスタートした「長期脱炭素電源オークション」において、蓄電池事業者の入札が活況となった。また、長期脱炭素電源オークション以外の手法として民間主導での相対契約による事業モデルも検討が進んでおり、当社グループでは、**日創エンジニアリングにて系統用蓄電所の工事獲得を狙う。**



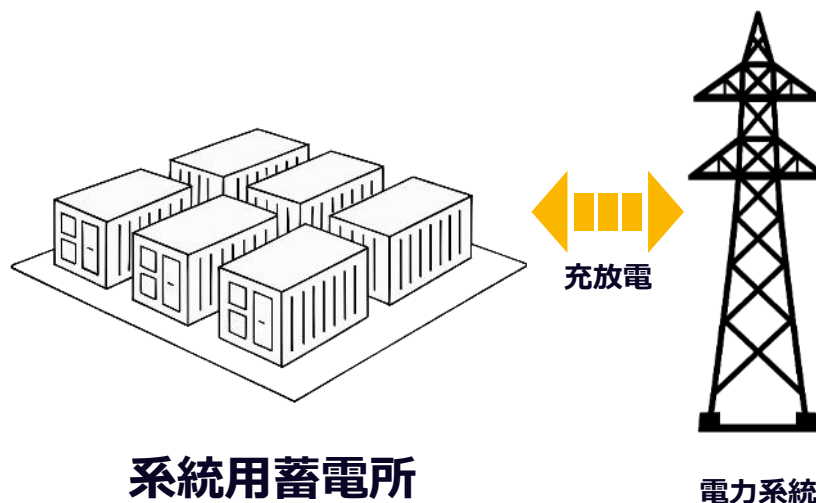
- ・ 貯められない電気の調整力として系統用蓄電所を開発する事業者が増加。
- ・ **2023年度より「長期脱炭素電源オークション」が開始し蓄電所の入札活況。**
- ・ 日創エンジニアリングでは系統用蓄電所の工事獲得を狙った営業活動を展開。

系統用蓄電池の接続検討等の受付状況



出典：資源エネルギー庁「系統用蓄電池の迅速な系統連系に向けて」
(2024年12月2日) より当社作成

系統用蓄電所のイメージ



系統用蓄電所（コンテナ型蓄電池等）の設置拡大に伴い発生する工事を獲得できるよう日創エンジニアリングにて営業活動展開中。

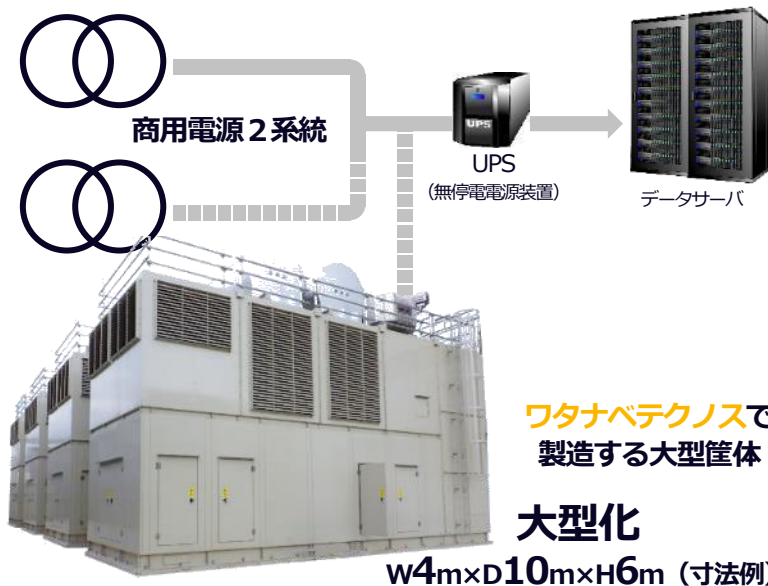
生成AI需要を背景としたデータセンターが急増。データセンター向け非常用発電機は、巨大な電力を賄う必要から大型化。**ハイパースケール型が大幅に伸長予測。**



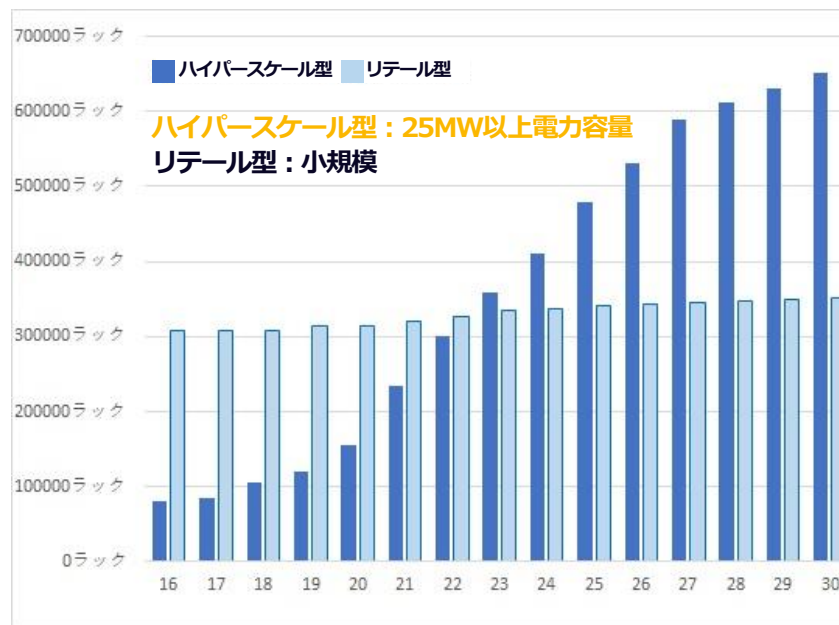
- データセンター市場の拡大は、非常用発電機向け**大型筐体**を製作する**ワタナベテクノス**にとって成長マーケット獲得のチャンス。

データセンターの電気設備設計の一例 (商用電源 2 系統 + 非常用発電設備)

大切なデータを守る観点から、電源を複数確保し、停電時でも安定稼働させる設計となる。非常時に大量の電力を供給するために非常用発電設備は大型となる。



国内データセンター設備投資規模予測



出典：インプレス総合研究所「データセンター調査報告書2024」より

2025年6月より持株会社体制へ移行。グループ経営戦略（全社戦略）の策定、M&Aの積極的推進、グループ横断的な営業戦略・製造原価低減・新規事業・新製品開発を進め、各事業会社は持株会社による統制・支援のもと、事業環境の変化や事業特性に応じた柔軟かつスピード感のある事業展開を行っていく。

日創グループ株式会社

2025年6月～

シナジーを生むための全社戦略

M&A推進
営業戦略
製造原価低減
新規事業
新製品開発

経営管理
人財戦略
IT戦略
IR・PR

日創プロニティ（商号変更後）

吾婦ゴム工業

日創エンジニアリング

綾目精機

ダイリツ

ワタナベテクノス

ニッタイ工業

天神製作所

カナエテ

マルトク

大鳳・フォームテックス

シキファニシア

GXエナジーソリューション

ナチュラルキャピタル

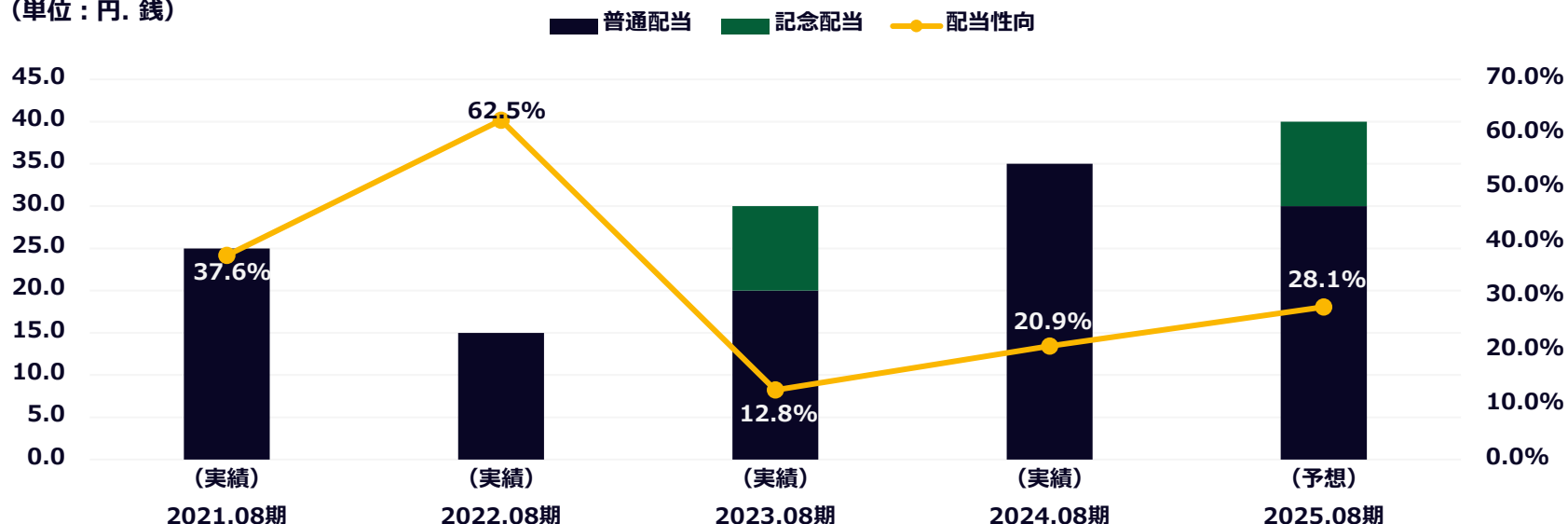
連結子会社

05

当社の配当方針

株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題と認識すると共に、持続的な成長と企業価値向上を図るための資金を成長投資に振り向けていくことに力点を置きながら、各事業年度の経営成績を勘案して配当を行う方針。
2025年6月をもって、持株会社体制に移行することを記念し、株主の皆様のご支援に感謝の意を表するため、1株当たり10円の記念配当を実施することとし、1株当たり40円に修正いたします。

(単位：円、銭)



(単位：円、銭)

	2021.08期 (実績)	2022.08期 (実績)	2023.08期 (実績)	2024.08期 (実績)	2025.08期 (予想)
記念配当	—	—	10.0	—	10.0
普通配当	25.0	15.0	20.0	35.0	30.0
計	25.0	15.0	30.0	35.0	40.0
配当性向	37.6%	62.5%	12.8%	20.9%	28.1%

06

Appendix

グループ経営理念

日々創造

グループビジョン

「創る」力で未来に挑む 企業グループ

会社情報

■ 社 名	日創プロニティ株式会社 (英文表記：NISSO PRONITY Co., Ltd.)
■ 代 表 者	代表取締役社長 石田 徹
■ 本 社	福岡県福岡市南区向野 2 - 1 0 - 2 5
■ 設 立	1983年 9 月
■ 資 本 金	1,190百万円
■ セグメント	金属加工、化成品、建設、タイル
■ 連 結 子 会 社	12社（分割準備会社含む）
■ 非連結子会社	1社
■ 関 連 会 社	2社

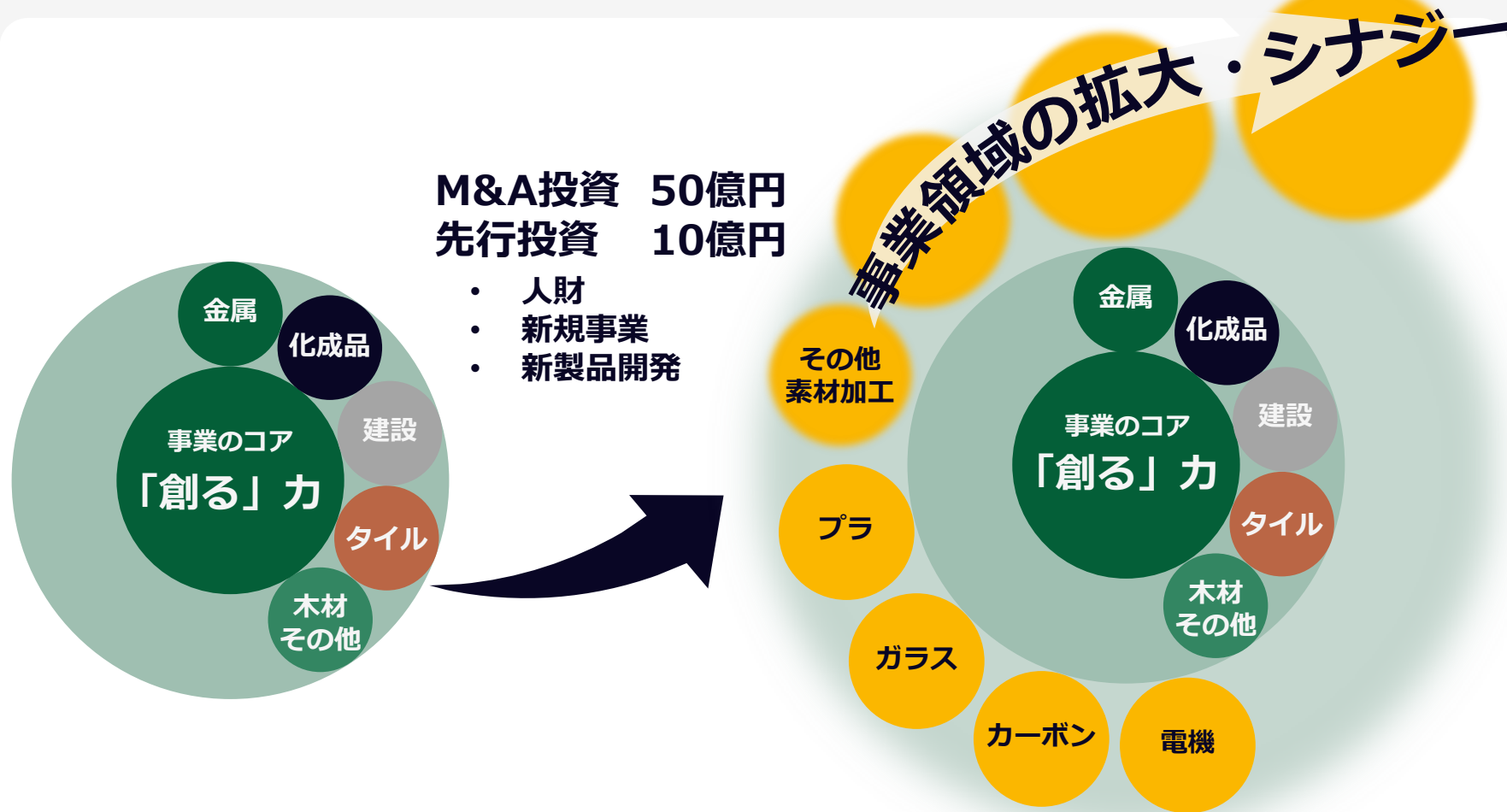


日創プロニティ株式会社
 吾婦ゴム工業株式会社
 日創エンジニアリング株式会社
 綾目精機株式会社
 株式会社ダイリツ
 株式会社ワタナベテクノス

ニッタイ工業株式会社
 株式会社天神製作所
 カナエテ株式会社
 株式会社マルトク
 大鳳株式会社
 フォームテックス株式会社

シキファニチア株式会社（非連結子会社）
 一般社団法人Natural Capital（関連会社）
 GXエナジーソリューション合同会社（関連会社）

事業のコアである「**創る**」力を軸に、M&A・人財・新規事業・新製品開発へ積極的に投資しながら、様々な素材、加工技術を有する製造業や、その周辺事業を中心に事業領域を拡大し、「**創る**」力で未来に挑む企業グループを目指す。



日創プロニティ



金属加工業

建築建材・機械装置・土木・環境エネルギー等、様々な業界に向けて、コイル鋼材から一貫通貫で金属加工をおこなっております。

吾婦ゴム工業



ゴム製品製造業

原料ゴムからの一貫生産を行うゴムメーカーとして、土木製品、一般工業製品、建築製品、車両用品、道路用品を製造。

日創エンジニアリング



建設業

太陽光、パネル内装、金属内外装施工といった工事を中心に、日創グループ製品に付随する建設施工を担う会社。

綾目精機



金属精密切削加工業

印刷機、フィルム製造機、芝刈り機、ポンプ、エスカレーターなどに採用される精密部品を製造する会社。

ダイリツ



空調機器製造業

ダンパーと呼ばれる空調設備に取り付けられる機器を製造する会社。特殊品オーダーに強み。

ワタナベテクノス



防音消音機器製造業

ビルやデータセンターなどに設置される非常用発電機を囲うための防音・消音筐体を製造する会社。技術力、大型筐体製作力に強み。

ニッタイ工業



タイル製造業

内外装に用いるタイルを製造販売する会社。焼物として味わい深い湿式タイルの国内トップメーカーで、特殊品オーダーに強み。

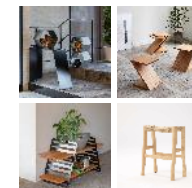
天神製作所



畜産排泄物処理機器製造業

大型畜産農場等で導入される畜産排泄物の堆肥化プラント製造を手掛ける。ニッチな市場で顧客から信頼厚い。

カナエテ



ものづくりWEBサービス

良いプロダクトを有しているものづくり企業の製品を集め販売するECサイトKanaeteを運営する。

マルトク



内装用木材加工卸売業

内外装木材の加工や卸売のほか、ミリ単位で木製天板をオーダーカットできるECサイトマルトクショップを運営。独自の販売力を有する。

シキファニチア



洋家具製造業

ダイニングチェア、テーブル、ソファ等の家具メーカー。繊細なデザインを表現する高度なものづくり技術に強み。

大鳳



化成品販売業

自動車、家電製品、住宅設備、土木などの各産業分野に向けてウレタン素材のパッキンやシール材を提供する会社。



CONTACT

お問い合わせ

日創プロニティ株式会社
経営企画室

 092-555-2825

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

 ir@kakou-nisso.co.jp

■ ディスクレーマー

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。