

2025年8月期 第3四半期 決算説明資料

2025年7月15日

日創グループ株式会社

証券コード：3440

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	日創グループ株式会社 (英文表記：NISSO GROUP 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、その他
■ 連 結 子 会 社	13社
■ 非連結子会社	3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

株式会社泉製作所
シキファニチア株式会社 (非連結子会社)
株式会社穴井工務店 (非連結子会社)
日創不動産株式会社 (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)

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

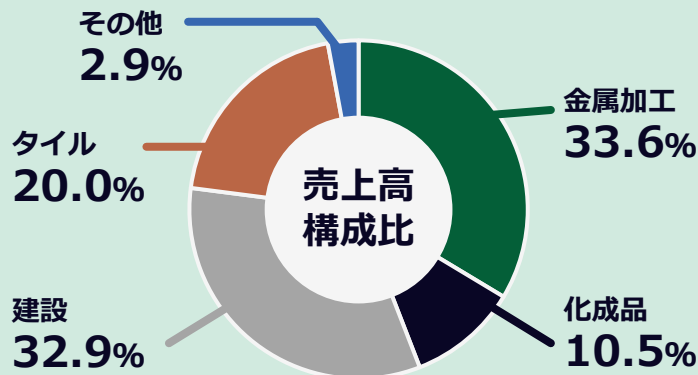
日創グループが考える「創る」力とは、付加価値を創造する力

第3四半期売上高

18,269百万円

(前年比+38.9%)

通期予想
22,600百万円
(進捗率80.8%)



第3四半期営業利益

1,417百万円

(前年比+21.3%)

通期予想
1,281百万円
(進捗率110.7%)



第3四半期EBITDA

1,982百万円

(前年比+23.4%)

通期予想
2,041百万円
(進捗率97.1%)



主なトピックス

- ・ 持株会社体制に移行（2025年6月）
- ・ 配当30円→40円へ（記念配10円）
- ・ Crafreeのショールームが新宿にオープン（2025年6月）
- ・ M&A：株式会社泉製作所をグループ化（2025年6月）
- ・ M&A：株式会社穴井工務店をグループ化（2025年6月）

INDEX

目次

- 01 2025年8月期第3四半期業績**
- 02 主なトピックス**
- 03 第4次中期経営計画の進捗**
- 04 当社の配当方針**
- 05 Appendix**

01

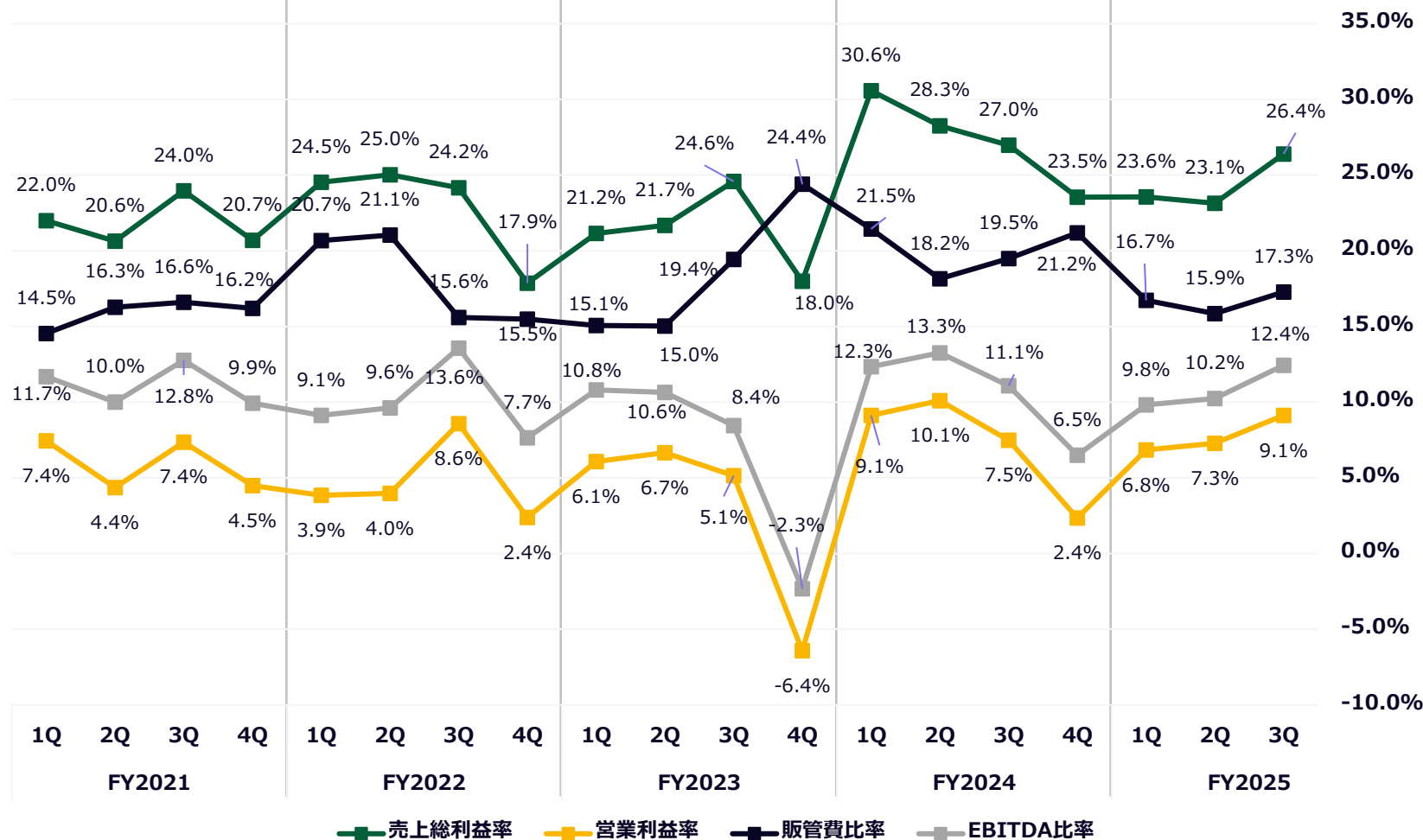
2025年8月期第3四半期業績

建設事業において、内外装パネル関連の工事（東京再開発案件）が伸長したことや、M&Aによりグループ化した大鳳・フォームテックス2社の影響により、当第3四半期連結累計期間の売上高は18,269百万円（前年同期比38.9%増）、営業利益は1,417百万円（同21.3%増）、経常利益は1,423百万円（同14.9%増）、四半期純利益は1,093百万円（同25.8%増）となりました。受注残は4,015百万円（同53.9%減）となりました。

(単位：百万円)

	2024年8月期 3Q実績	2025年8月期 3Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比	2025年8月期 通期計画 (修正)	2025年8月期 進捗率
売上高	13,152	18,269	+5,116	+38.9%	22,600	80.8%
営業利益	1,169	1,417	+248	+21.3%	1,281	110.7%
(営業利益率)	(8.9%)	(7.8%)	(▲1.1P)	—	(5.7%)	—
経常利益	1,238	1,423	+185	+14.9%	1,368	104.1%
四半期（当期） 純利益	868	1,093	+224	+25.8%	914	119.6%
EBITDA (営業利益+減価償却費+のれん償却額)	1,606	1,982	+375	+23.4%	2,041	97.1%
調整後EBITDA (営業利益+減価償却費 +のれん償却額+M&A関連費用)	1,664	1,986	+322	+19.4%	—	—
受注残	8,704	4,010	▲4,694	▲53.9%	—	—

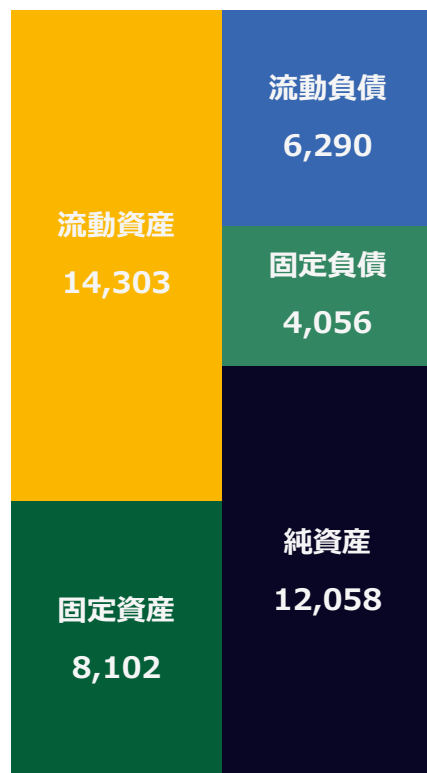
売上総利益率、営業利益率は、高収益案件が重なった2024年8月期第1四半期を境に低下していたが、当第3四半期において復調。



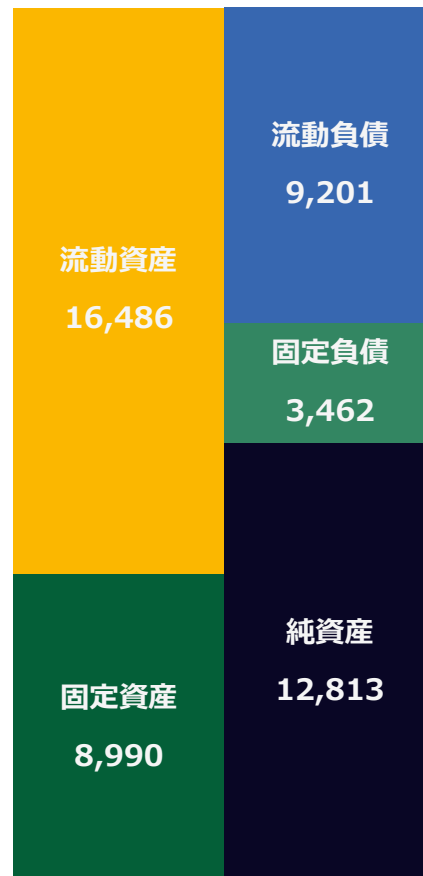
(単位：百万円)

総資産22,405

総資産25,476



2024年8月期末



2025年8月期3Q末

流動資産

前期末比 + 2,182

現金及び預金 + 1,453
受取手形、売掛金及び契約資産 + 806
電子記録債権 + 267、仕掛品 ▲ 114
未成工事支出金 ▲ 125
流動資産のその他 ▲ 135

固定資産

前期末比 + 887

有形固定資産 + 119、のれん + 259
投資有価証券 + 510

流動負債

前期末比 + 2,911

支払手形及び買掛金 + 344
短期借入金 + 2,380、未払法人税等 + 215
流動負債のその他 ▲ 192

固定負債

前期末比 ▲ 594

長期借入金 ▲ 627

純資産

前期末比 + 754

親会社株主に帰属する四半期純利益 + 1,093
剰余金の配当 ▲ 229
自己株式の取得 ▲ 141

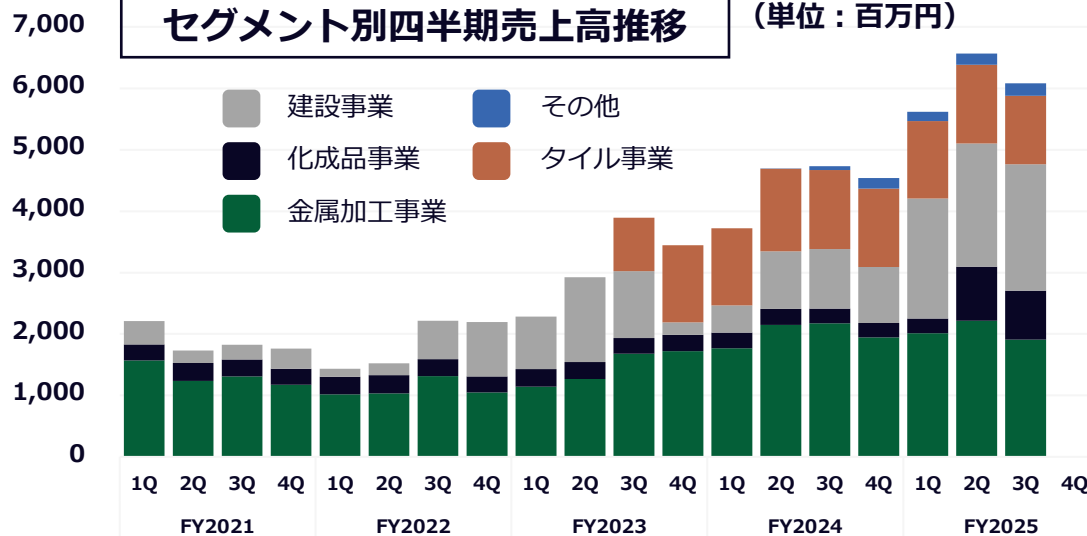
金属加工事業は、日創プロニティにおいて金属サンドイッチパネル等の伸長により増収したが、生産体制強化による減価償却費増や、ワタナベテクノスのデータセンター向け製品において一時的に外注を活用したことを背景に減益。化成品事業は、M&Aによりグループ化した大鳳・フォームテックス2社の業績寄与により増収増益。建設事業は、東京再開発案件の内外装パネル関連工事増加に加え、当該工事の一部前倒しの影響により、大きく増収増益となった。タイル事業は、住宅需要が全国的に減少している影響を受け減収減益での推移となった。

(単位：百万円)

	2024年8月期 3Q実績			利益率	2025年8月期 3Q実績			利益率	前年同期比	
売上高	13,152	(構成比)	—	—	18,269	(構成比)	—	—	+5,116	+38.9%
金属加工事業	6,090	46.3%	—	—	6,140	33.6%	—	—	+50	+0.8%
化成品事業	761	5.8%	—	—	1,917	10.5%	—	—	+1,156	+151.8%
建設事業	2,346	17.8%	—	—	6,016	32.9%	—	—	+3,670	+156.4%
タイル事業	3,884	29.5%	—	—	3,661	20.0%	—	—	▲222	▲5.7%
その他	70	0.5%	—	—	532	2.9%	—	—	+462	657.2%
セグメント利益	1,535	(構成比)	—	—	1,835	(構成比)	—	—	+300	+19.6%
金属加工事業	1,163	75.8%	19.1%	—	1,012	55.2%	16.5%	—	▲150	▲13.0%
化成品事業	91	6.0%	12.0%	—	168	9.2%	8.8%	—	+76	+83.2%
建設事業	191	12.5%	8.2%	—	721	39.3%	12.0%	—	+529	+277.0%
タイル事業	123	8.0%	3.2%	—	36	2.0%	1.0%	—	▲86	▲70.5%
その他	▲34	▲2.2%	▲48.6%	—	▲102	▲5.6%	▲19.2%	—	▲68	—
調整額	▲366	—	—	—	▲418	—	—	—	▲51	—
営業利益	1,169	—	—	—	1,417	—	—	—	+248	+21.3%

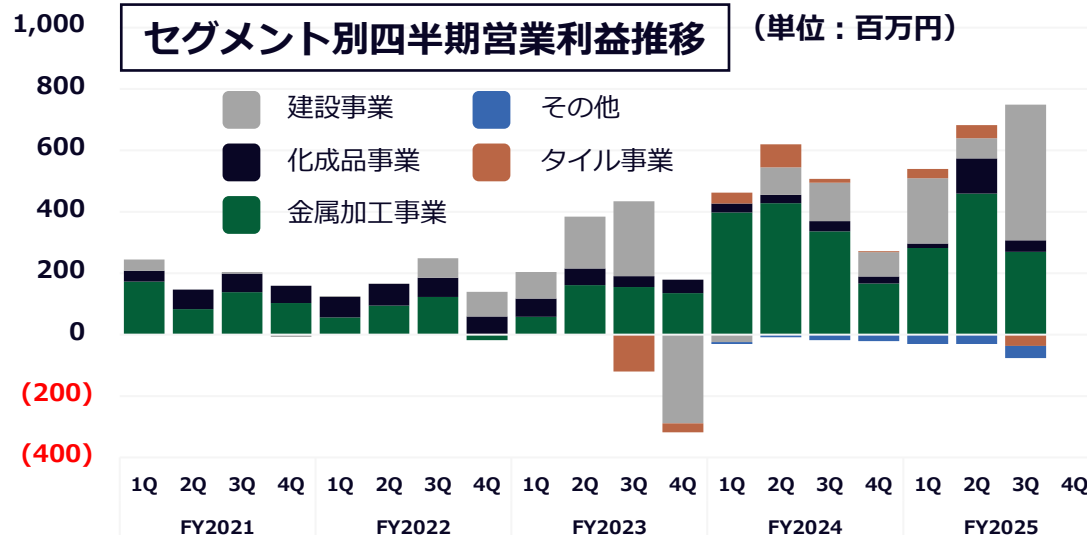
セグメント別四半期売上高推移

(単位：百万円)



セグメント別四半期営業利益推移

(単位：百万円)



金属

第3四半期累計売上高

6,140百万円 (前年比+0.8%)

第3四半期累計利益

1,012百万円 (前年比▲13.0%)

化成品

第3四半期累計売上高

1,917百万円 (前年比+151.8%)

第3四半期累計利益

168百万円 (前年比+83.2%)

建設

第3四半期累計売上高

6,016百万円 (前年比+156.4%)

第3四半期累計利益

721百万円 (前年比+277.0%)

タイル

第3四半期累計売上高

3,661百万円 (前年比▲5.7%)

第3四半期累計利益

36百万円 (前年比▲70.5%)

その他

第3四半期累計売上高

532百万円

第3四半期累計利益

▲102百万円

金属加工事業では、主に太陽電池アレイ支持架台案件や金属サンドイッチパネル案件の消化が進んだが、堅調な需要を背景に手ごたえ。建設事業では、東京再開発案件や太陽光工事案件の消化が進んだことにより、受注残高は大幅減少したが足元の受注活動は活発。タイル事業では、住宅需要が全国的に減少しているものの、積極的な営業活動により、底打ち反転の兆し。

(単位：百万円)

	2024年8月期 3Q実績	2025年8月期 3Q実績	前年同期比	
金属加工事業	3,079	1,920	▲1,159	▲37.6%
化成品事業	75	206	+131	+173.5%
建設事業	4,403	1,118	▲3,285	▲74.6%
タイル事業	1,086	738	▲347	▲32.0%
その他	59	26	▲33	▲55.9%
合計	8,704	4,010	▲4,694	▲53.9%

2025年8月期の通期連結業績予想につきましては、主として、建設事業における内外装パネル関連の工事売上（東京再開発案件）が増加したことに加え、当該工事の進捗が前倒しで進んでいることから、大幅増収の見通しとなり、売上高は2,400百万円増収（前回公表値比11.9%増）の22,600百万円に上方修正しております。なお、営業利益他各段階利益につきましては、2025年8月期第4四半期において、一時的な費用として、M&A関連費用や持株会社体制への移行費用が増加する見通しであること等を踏まえ、据置いております。

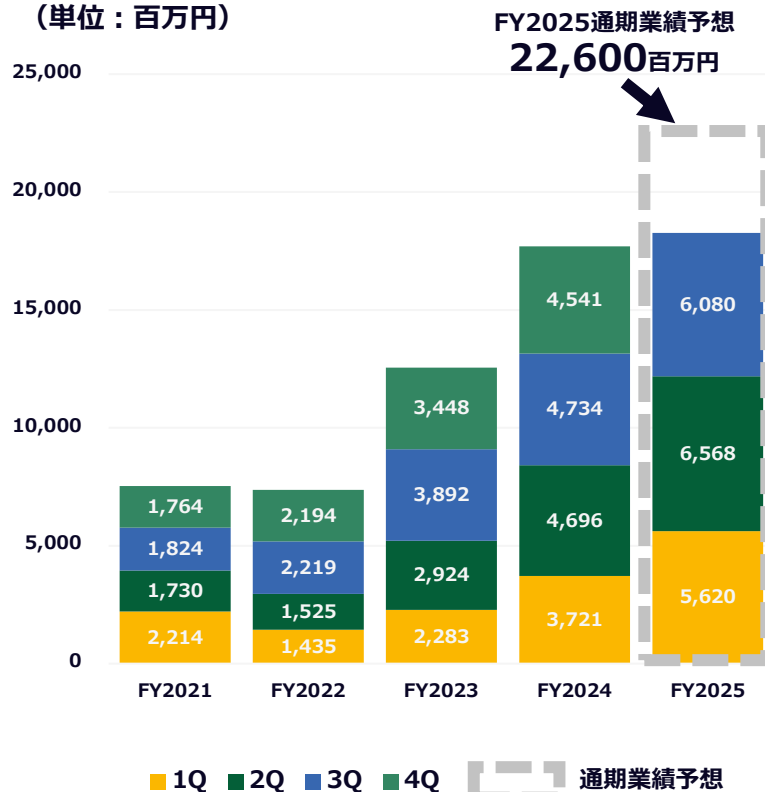
（単位：百万円）

	2024年8月期 実績	2025年8月期 通期業績見通し（当初）	2025年8月期 通期業績見通し（修正）	前年同期比		前回予想比	
売上高	17,694	20,200	22,600	+4,905	+27.7%	+2,400	+11.9%
営業利益	1,275	1,281	1,281	+5	+0.4%	—	—
（営業利益率）	（7.2%）	（6.3%）	（5.7%）	—	（▲1.5P）	—	（▲0.7P）
経常利益	1,362	1,368	1,368	+5	+0.4%	—	—
当期純利益	1,094	914	914	▲180	▲16.5%	—	—
EBITDA （営業利益+減価償却費 +のれん償却額）	1,901	2,041	2,041	+139	+7.3%	—	—
調整後EBITDA （営業利益+減価償却費 +のれん償却額+M&A関連費用）	1,958	2,045	2,192	+233	+11.9%	+147	+7.2%

連結売上高は、主に建設事業における内外装パネル関連の工事売上（東京再開発案件）が増加し、工事進捗が前倒しで進んでいることから、通期業績予想を上方修正。営業利益は、3Q時点で既に通期予想を超過したものの、4Qの売上高が1~3Qに比べて少なく見込まれることや、一時的な費用として、4Qにおいて、M&A関連費用や持株会社体制への移行費用が増加する見通しであること等を踏まえて据置き。

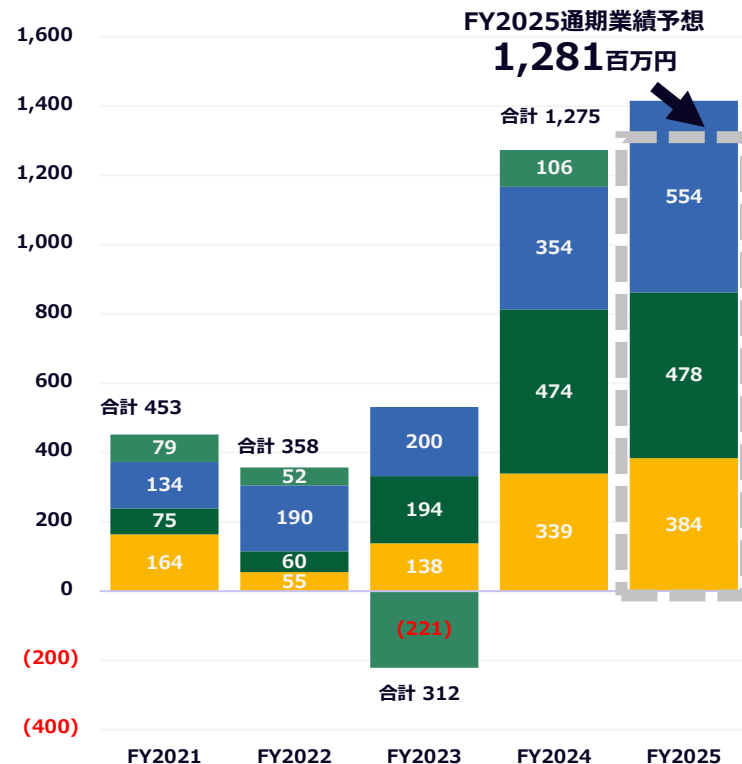
売上高推移

（単位：百万円）



営業利益推移

（単位：百万円）



02

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、**2025年6月8日、東京新宿に常設ショールームをオープン**。国際的に権威のある「iFデザイン賞2025」を受賞した「ヌアール」を筆頭に、人気アイテムを多数展示。

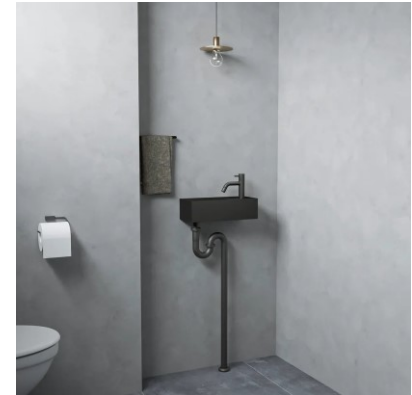
Crafree



▲ショールーム



▲iFデザイン賞2025受賞
「ヌアール/Nuar」



▲手洗器「ピクア/Piqua」



▲洗面ボウル「リニエッタ/Renetta」

泉製作所は、愛知県春日井市に本社及び工場を構え、自動車業界向けを中心とした工業用プラスチック製品の製造、樹脂用金型製造を手掛ける総合プラスチックメーカー。自動車メーカーの各社一次請け企業が主な得意先で、高い品質力と長年の信頼をベースに継続受注を実現しており、収益が安定。



■ 社 名	株式会社泉製作所
■ 本 社	愛知県春日井市桃山町 3 - 2 1 - 1
■ 事業内容	プラスチック射出成形及び金型成形を中心とした加工製造
■ 設 立	1993年4月1日

主な取得理由

- 当社グループの「創る」力を増強可能
- 安定した業績が見込め、当社グループ業績のボラティリティ低減に寄与
- 当社グループが有する幅広い顧客基盤に対し、泉製作所のプラスチック製品製造力を活かした提案が可能

特徴と強み

- 長年の信頼関係による安定的な受注基盤
- 徹底した品質管理体制による信頼性の確保
- 社内一貫体制と先回り提案による競争優位性の確立

穴井工務店は、創業50年超で新築住宅やリフォーム工事を行う地域密着型の工務店。施工実績は1500棟を超える。豊富な施工経験をもとに受注を獲得し顧客からの信頼も厚い。受注先の9割は個人向け。



穴井工務店

■ 社 名	株式会社穴井工務店
■ 本 社	福岡市城南区東油山1丁目35番7号
■ 事業内容	住宅の企画・設計・施工・販売、各種建物・リフォームの企画・設計・施工、分譲住宅の販売
■ 設 立	1972年11月2日

主な取得理由

- 「顧客視点での住宅提案」により、お客様からの信頼が厚く、今後も安定的な受注が見込める
- 当社グループ企業の「創る」力を強化
- ニッタイ工業（タイル）、マルトク（内装木材）、シキファニチア（家具）など、当社グループの有する知見・製品力と住宅設計・施工力を融合させ、住宅空間の価値向上に期待。



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

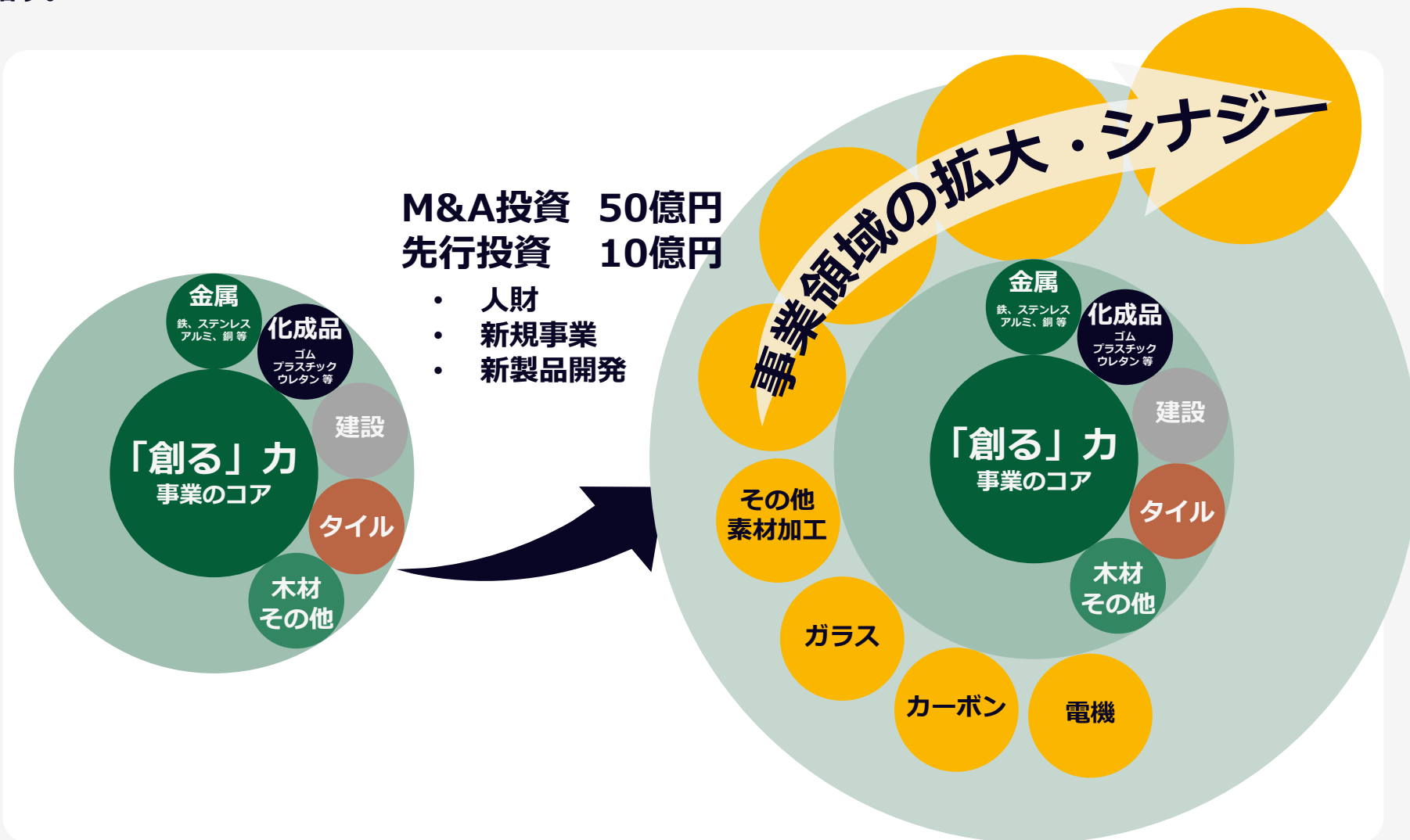
NI
七人の侍

④ 資本コストや株価を意識した経営

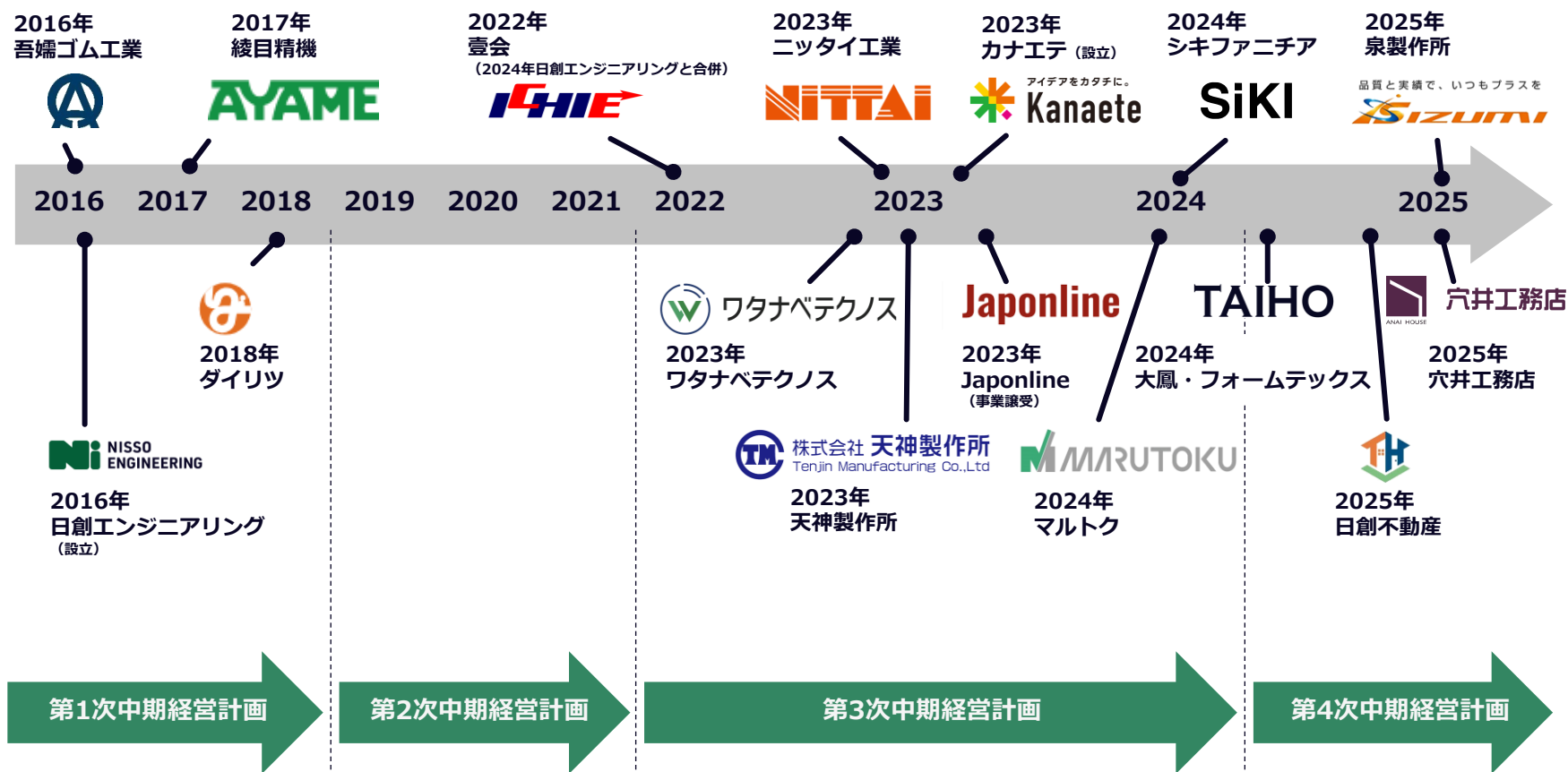
- ・当社グループのPBR、ROEといった現状を分析
- ・当社グループが考える目指すべきROE水準の設定
- ・達成するための具体的なアクションプランの実行

ROE
目標8%

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。



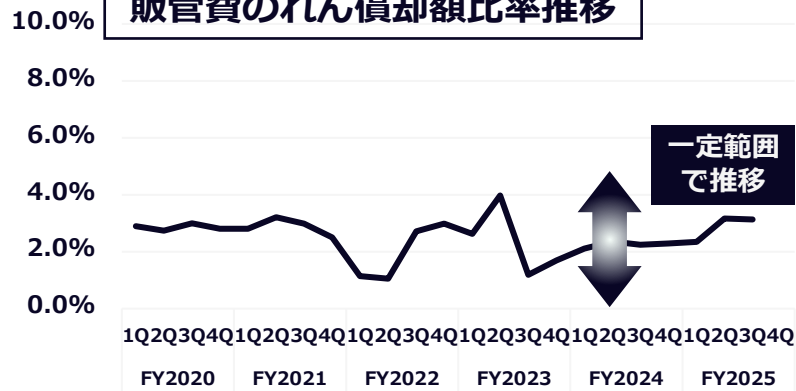
2025年6月に公表したM&A 2件の実行により、累計14社のM&Aのトラックレコード。



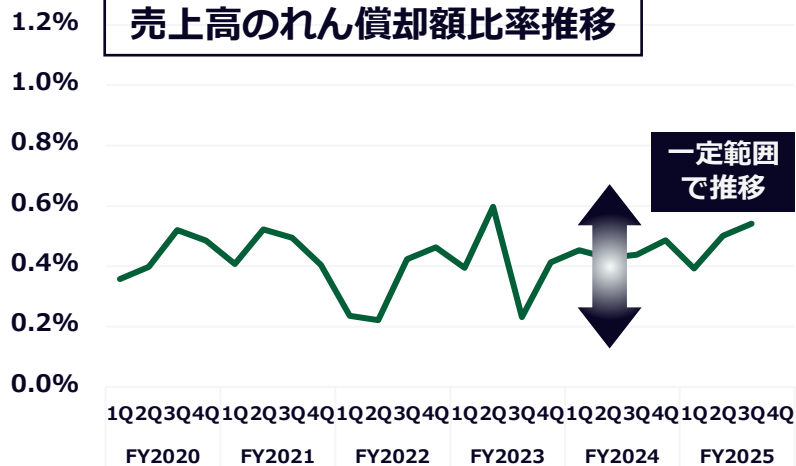
M&Aを鋭意推進しているが、連結会計上費用化される「のれん償却額」の影響による利益圧迫は軽微。

のれん償却額の実額は増加傾向にあるものの、「販管費のうちののれん償却額が占める割合」、「売上高のうちののれん償却額が占める割合」の推移をそれぞれ見ても、一定の範囲内で推移している。また「のれん対株主資本比率」の推移を見ても足下6~7%程度と低位であり、規律ある投資を意識している。

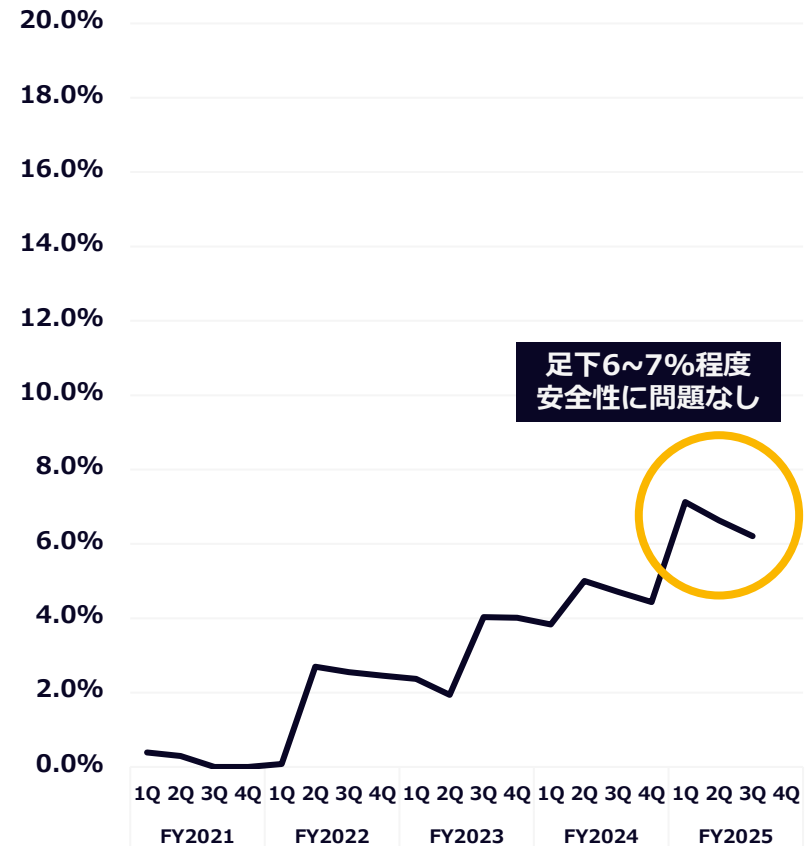
販管費ののれん償却額比率推移



売上高ののれん償却額比率推移



のれん対株主資本比率



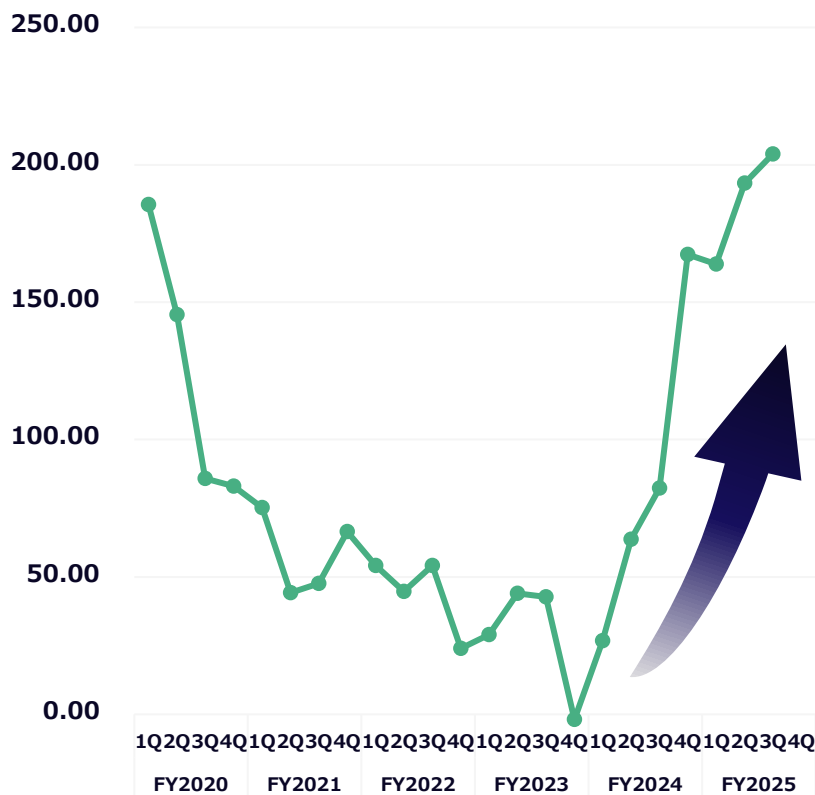
直近12か月業績によるEPS推移と当社株価の状況

直近12か月業績で判定した「直近12か月調整EPS（※）」の推移をみると、2023年8月期第4四半期に底打ちし、上昇基調で推移しており、EPSの状況は良好であると認識。また、今後もM&Aを推進する方針であることから、さらなるEPS増加・積み上げを目指していく。

また、引き続き、業績が株価へ反映されるようなIR活動を、推進・強化していく方針。

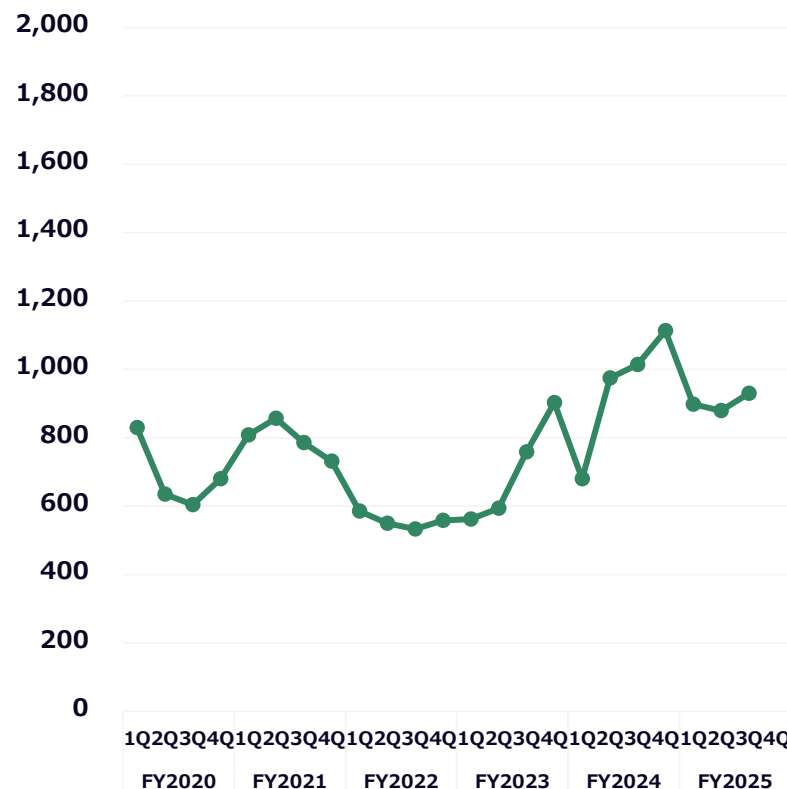
直近12か月調整EPS推移

(単位：円)



株価推移（各四半期末終値）

(単位：円)



(50.00)

※直近12か月調整EPS：直近12か月分の四半期純利益合計（負ののれん発生益の影響除外）÷期中平均株式数

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**

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

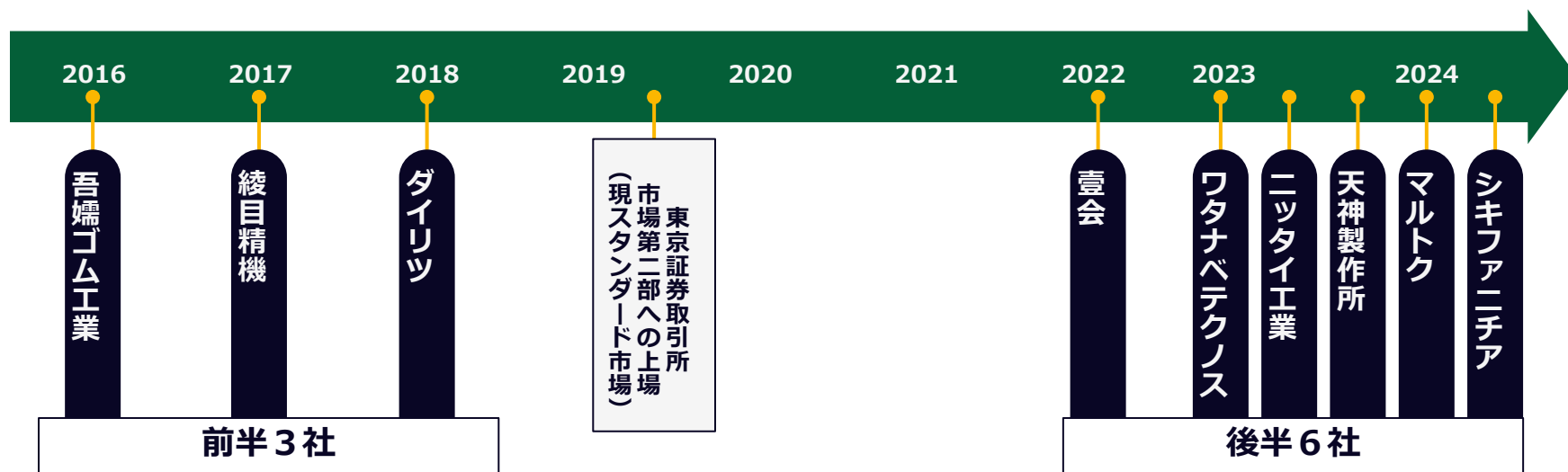
総合的に踏まえたうえで、
取得対価を決定

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

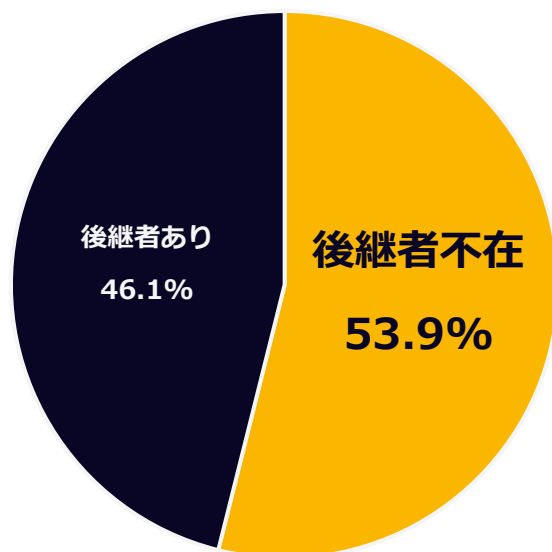
後半6社の
投資回収状況

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。



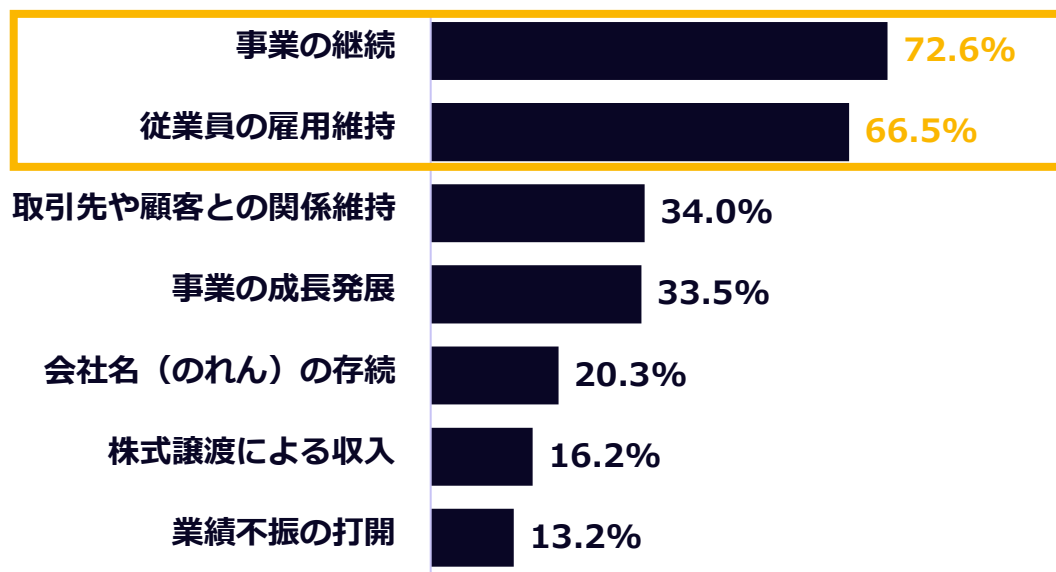
- ・ 後継者不在に悩む中小企業経営者は多く、社会課題となっている。
- ・ 当社グループはM&Aを通じ、社会課題を解決しつつ、さらなる事業成長を目指す。

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)

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



2025年2月採用済

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

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

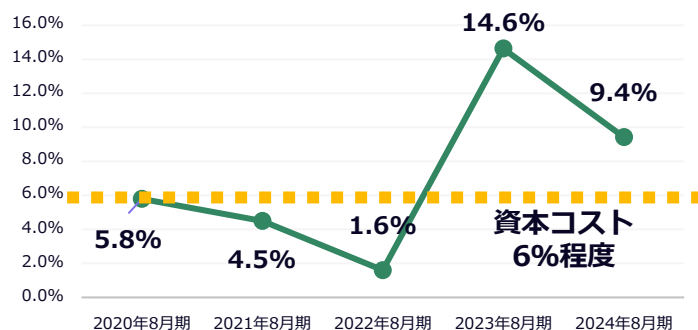
グループ全体の財務・会計をはじめとする計数管理を統括するプロフェッショナル人財

IT戦略

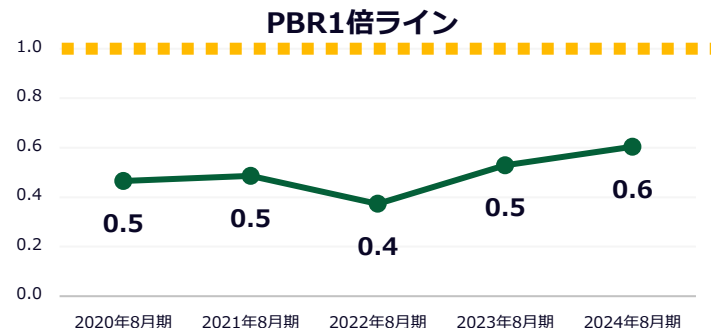
グループ全体のIT戦略を立案し効率化を推進・統括するプロフェッショナル人財

- 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。

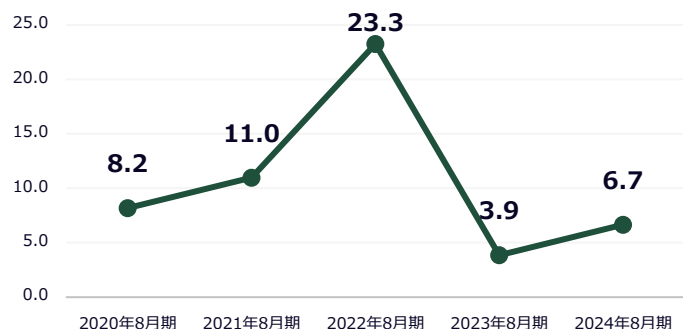
ROE (%)



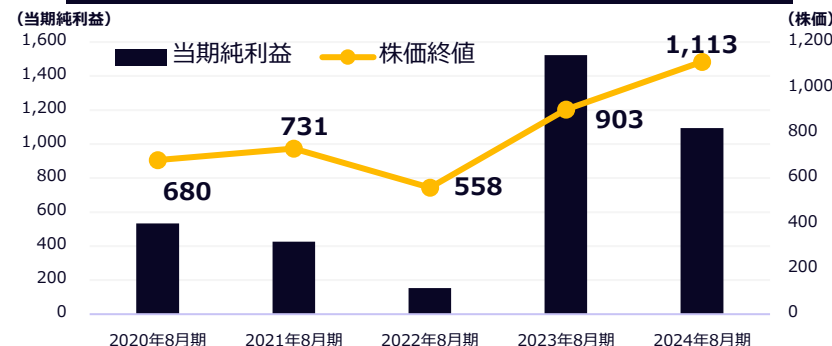
PBR (倍)



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!

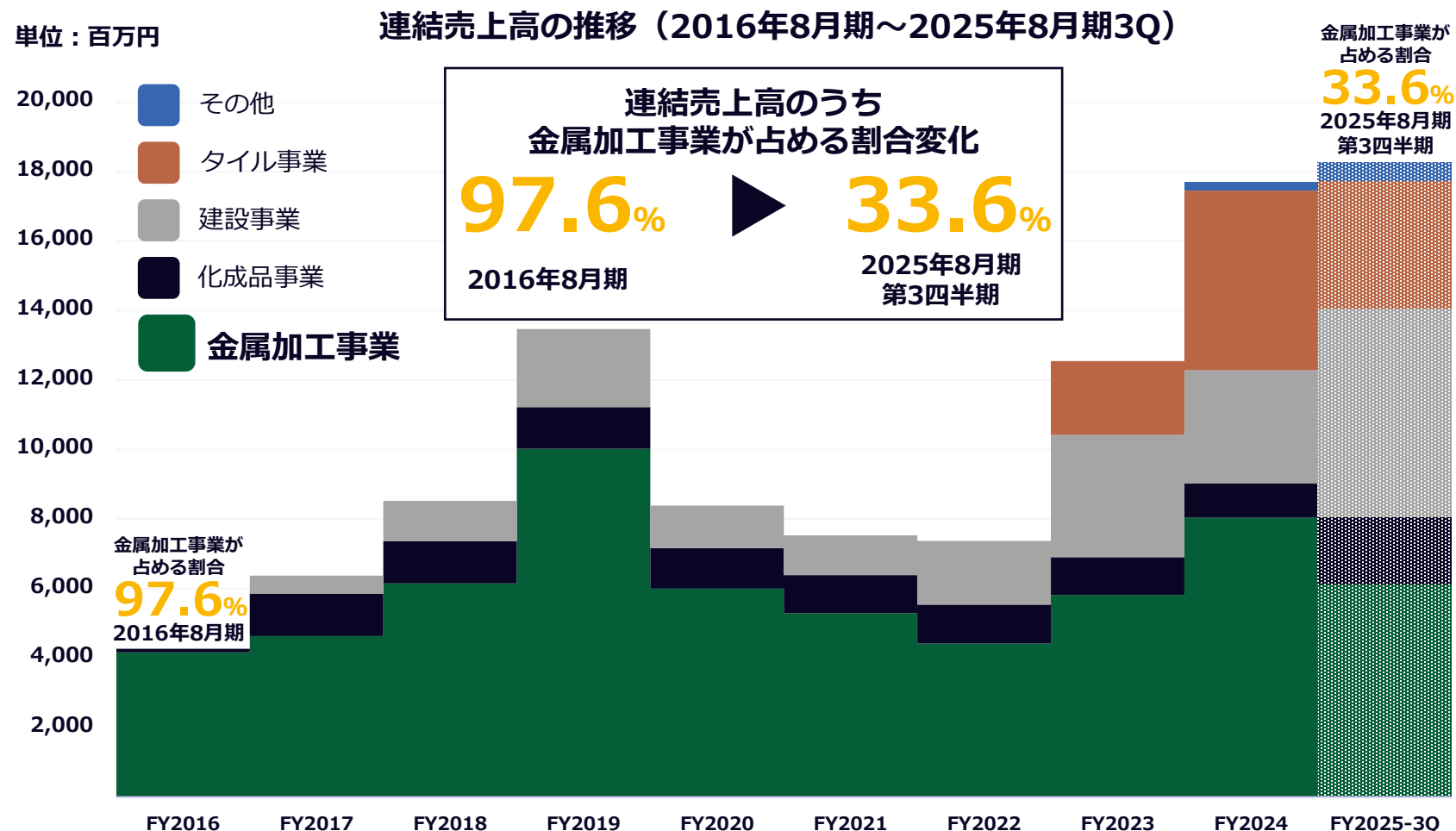
シナジーを生み出す要素

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

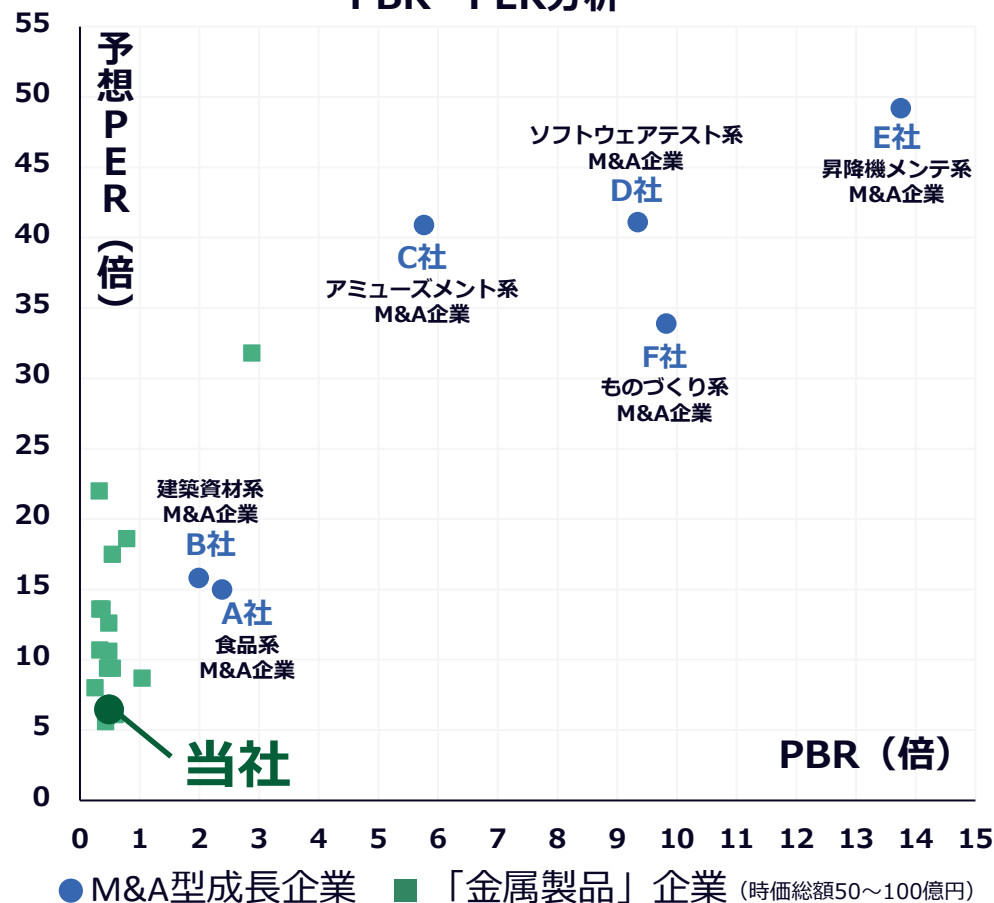
当社株式は、東証33業種分類上「金属製品」にカテゴライズされているものの、連続的にM&Aを行う過程を経て、グループ経営開始時の2016年8月期時点で**売上高全体の97.6%**を占めていた金属加工事業の割合が、**2025年8月期第3半期現在33.6%**まで低下。「金属製品」以外のカテゴリに広がりを見せている。



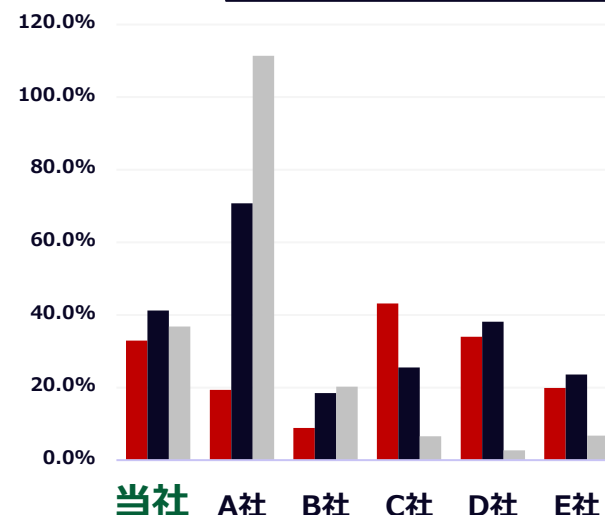
当社株式は、東証33業種分類上「金属製品」にカテゴライズされており、同業種分類・同時価総額規模（50～100億円）企業と比較すると、PBR水準の近い企業が多い。

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



M&A型成長企業の年平均成長率（CAGR 3年）比較



■ 売上高CAGR3年 (%) 当社32.9%
 ■ 営業利益CAGR3年 (%) 当社41.2%
 ■ 当期純利益CAGR3年 (%) 当社36.8%

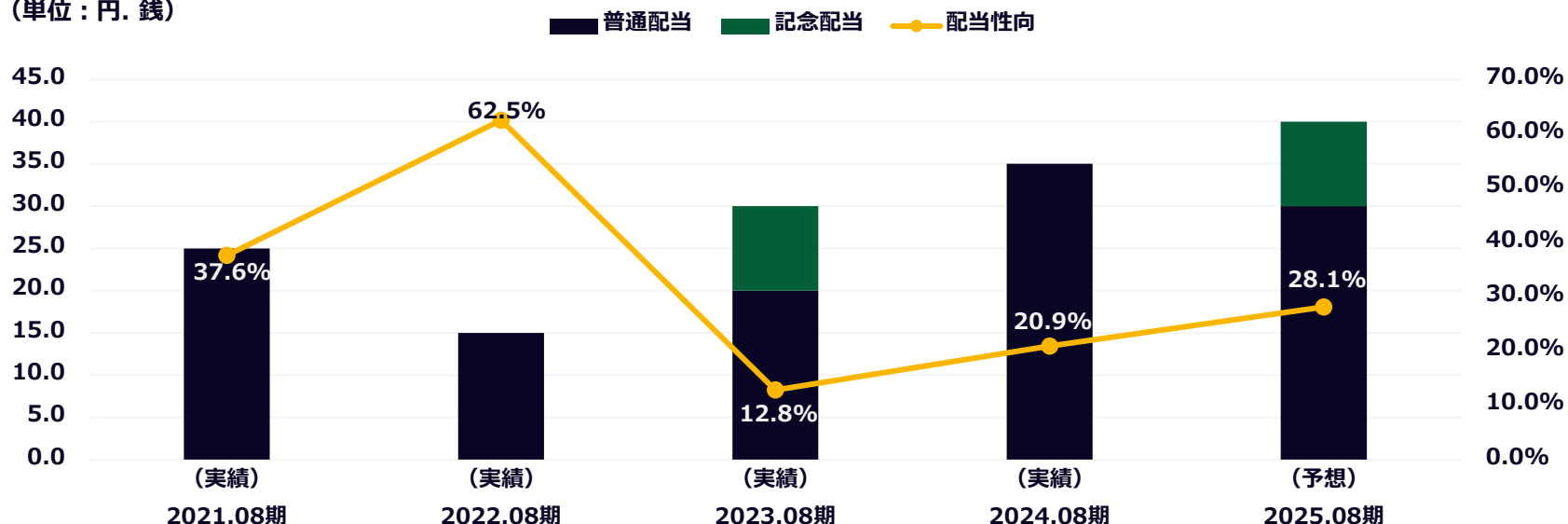
出典：各社開示資料、Yahooファイナンス、株探、マネックス証券銘柄スカウター、バフェットコード等を参考に当社作成（F社のみCAGR3年データなし）

04

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円に修正いたしました。

(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%

05

Appendix

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。

ニツタイ工業



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。

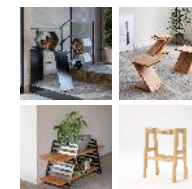
天神製作所



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。

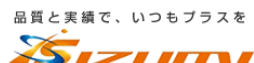
大鳳



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。

泉製作所



プラスチック射出成形

自動車業界向けを中心としたプラスチック製品を射出成形。徹底した品質管理体制により顧客からの信頼厚い。

穴井工務店



建設業（注文住宅）

創業50年超の新築住宅、リフォーム工事を手掛ける地域密着型の工務店。累計1500棟の実績による顧客基盤を持つ。



CONTACT

お問い合わせ

日創グループ株式会社
グループ経営戦略本部 IR・SR部

 092-555-2825

 <https://www.nissogroup.com>

 ir@nissogroup.com

■ 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。