

2025年8月期 通期 決算説明資料

2025年10月15日

日創グループ株式会社

証券コード：3440

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

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

NI NISSO GROUP

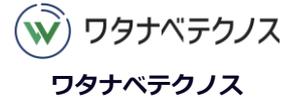
日創プロニティ株式会社
吾婦ゴム工業株式会社
日創エンジニアリング株式会社
綾目精機株式会社
株式会社ダイリツ
株式会社ワタナベテクノス

ニツタイ工業株式会社
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)

金属

建設、エネルギー、機械設備分野等における各種金属製品の企画・設計・加工・製造・販売



化成品

住宅、機械、インフラ分野、輸送機械等における各種ゴム・ウレタン製品・樹脂成型製品の企画・設計・加工・製造・販売



建設

内外装パネル工事、太陽光発電設備工事等を中心とした建設工事



タイル

住宅・ビル外装タイル、内装タイル等の企画・設計・加工・製造・販売



その他

木材加工・販売、住宅設備機器の企画・EC販売、ものづくりWEBサービス、システム受託開発

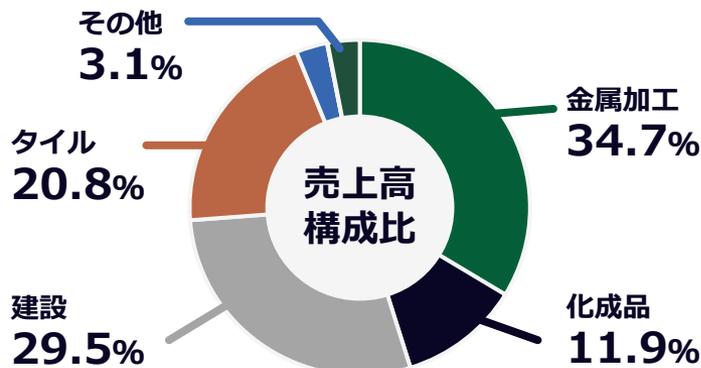


通期売上高

23,037百万円

(前年比+30.2%)

通期予想
22,600百万円
達成率101.9%



通期営業利益

1,383百万円

(前年比+8.4%)

通期予想
1,281百万円
達成率108.0%



通期EBITDA

2,144百万円

(前年比+12.8%)

通期予想
2,041百万円
達成率105.1%



※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

トピックス

- ・売上高、営業利益、EBITDAともに前年同期比で増加
(売上高は4月14日に通期予想を20,200百万円から22,600百万円へ上方修正)

- ・2025年6月に持株会社体制へ移行、あわせて社名変更
- ・一株当たり配当を30円から40円へ（記念配10円）

【M&A】

- ・大鳳株式会社・フォームテックス株式会社をグループ化（2024年10月）
- ・株式会社泉製作所をグループ化（2025年6月）
- ・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 通期業績概要	P.06
02	2026年8月期 業績見通し	P.13
03	第4次中期経営計画の進捗	P.16
04	株主還元の基本方針	P.41
05	Appendix	P.44

01

2025年8月期 通期業績概要

建設事業において、東京再開発案件等の大型物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、通期の売上高は23,037百万円（前年同期比30.2%増）、営業利益は1,383百万円（同8.4%増）、経常利益は1,401百万円（同2.9%増）、当期純利益は917百万円（同16.2%減）、EBITDAは2,144百万円（同12.8%増）となりました。受注残は主に建設事業において大型物件の消化が進んだことにより5,589百万円（同36.3%減）となりました。

(単位：百万円)

	2024年8月期	2025年8月期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	2025年8月期 通期計画（修正）	2025年8月期 達成率
売上高	17,694	23,037	+5,343	+30.2%	22,600	101.9%
営業利益	1,275	1,383	+107	+8.4%	1,281	108.0%
（営業利益率）	（7.2%）	（6.0%）	（▲1.2P）	—	（5.7%）	—
経常利益	1,362	1,401	+39	+2.9%	1,368	102.5%
当期純利益	1,094	917	▲177	▲16.2%	914	100.4%
EBITDA <small>（営業利益+減価償却費+のれん償却額）</small>	1,901	2,144	+243	+12.8%	2,041	105.1%
調整後EBITDA <small>（営業利益+減価償却費 +のれん償却額+M&A手数料等）</small>	1,958	2,298	+339	+17.3%	—	—
受注残	8,780	5,589	▲3,191	▲36.3%	—	—

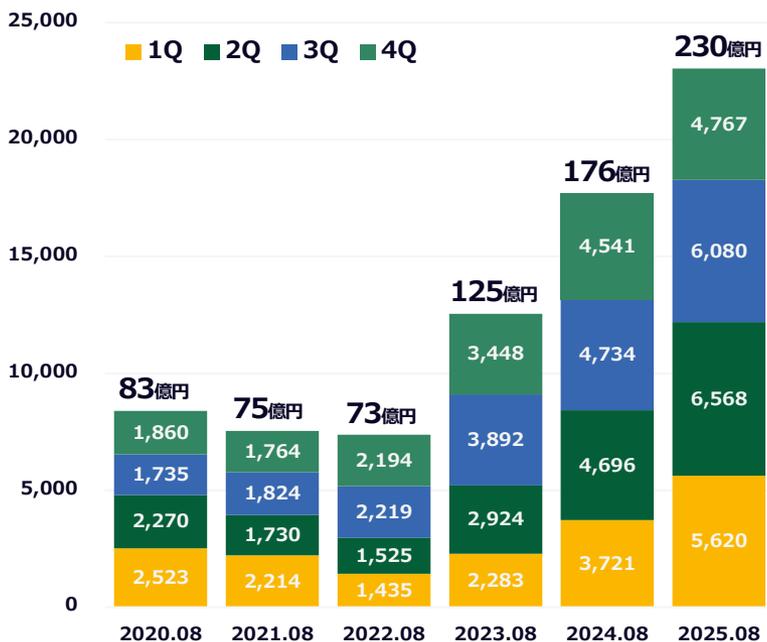
売上高は、3期連続での増収となりました。

営業利益は、2期連続での増益となりました。

売上高推移

(単位：百万円)

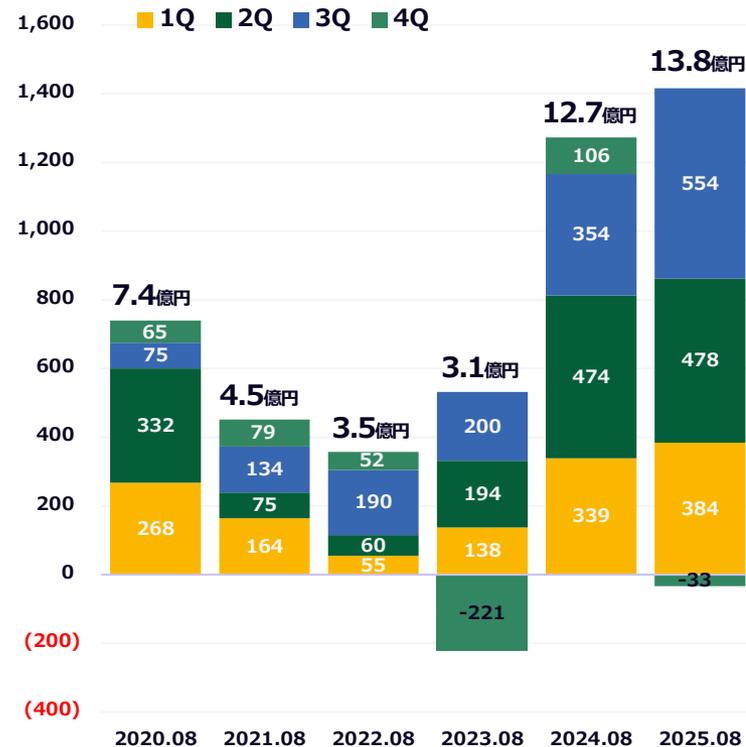
3期連続増収



営業利益推移

(単位：百万円)

2期連続増益



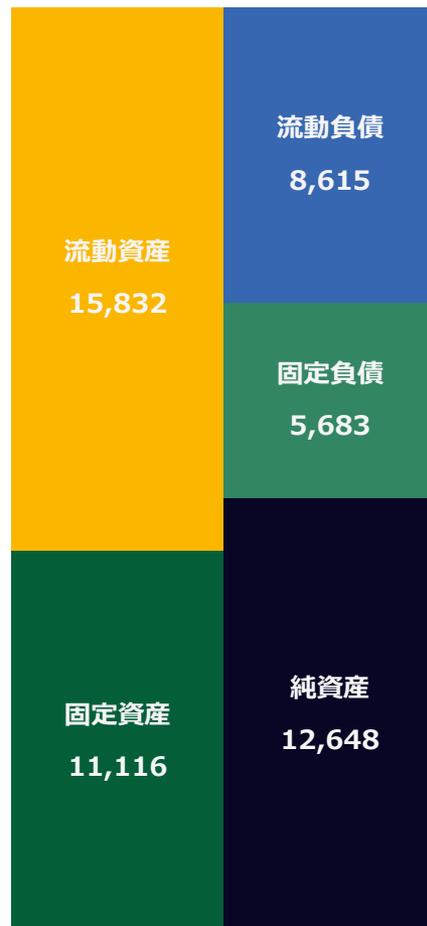
(単位：百万円)

総資産22,405

総資産26,948



2024年8月期末



2025年8月期末

流動資産

前期末比 + 1,528

現金及び預金 + 1,598
 契約資産 + 701、商品及び製品 + 196
 電子記録債権 ▲ 271、仕掛品 ▲ 287

固定資産

前期末比 + 3,013

有形固定資産 + 543、のれん + 1,523
 投資有価証券 + 795

流動負債

前期末比 + 2,325

支払手形及び買掛金 + 401
 短期借入金 + 1,580、未払法人税等 + 312
 契約負債 ▲ 207

固定負債

前期末比 + 1,627

長期借入金 + 1,407

純資産

前期末比 + 589

親会社株主に帰属する当期純利益 + 917
 剰余金の配当 ▲ 229
 自己株式の取得 ▲ 141

2025年8月期 通期 事業セグメント損益

金属加工事業の売上高は前年同期並みも、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等の売上が増加したことに加え、特に3Qにおいて、設計変更や追加工事に係る工事代金に関して交渉を進めた結果、工事代金を獲得でき、大幅に増収増益となった。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			2025年8月期			前年同期比	
	売上高	構成比	利益率	売上高	構成比	利益率	増減	増減率
売上高	17,694	(構成比)	—	23,037	(構成比)	—	+5,343	+30.2%
金属加工事業	8,036	45.4%	—	8,002	34.7%	—	▲34	▲0.4%
化成品事業	994	5.6%	—	2,734	11.9%	—	+1,739	+174.9%
建設事業	3,259	18.4%	—	6,796	29.5%	—	+3,536	+108.5%
タイル事業	5,163	29.2%	—	4,782	20.8%	—	▲381	▲7.4%
その他	240	1.4%	—	709	3.1%	—	+469	195.4%
セグメント利益	1,790	(構成比)	—	1,936	(構成比)	—	+146	+8.2%
金属加工事業	1,329	74.3%	16.5%	1,097	56.7%	13.7%	▲232	▲17.5%
化成品事業	115	6.5%	11.6%	235	12.2%	8.6%	+119	+103.7%
建設事業	271	15.2%	8.3%	753	38.9%	11.1%	+481	+177.2%
タイル事業	126	7.1%	2.4%	11	0.6%	0.2%	▲115	▲91.0%
その他	▲53	▲3.0%	▲22.3%	▲161	▲8.4%	▲22.8%	▲108	—
調整額	▲514	—	—	▲552	—	—	▲40	—
営業利益	1,275	—	—	1,383	—	—	+107	+8.4%

金属

通期累計売上高
8,002百万円 (前期比▲0.4%)
 通期累計利益
1,097百万円 (前期比▲17.5%)

化成品

通期累計売上高
2,734百万円 (前期比+174.9%)
 通期累計利益
235百万円 (前期比+103.7%)

建設

通期累計売上高
6,796百万円 (前期比+108.5%)
 通期累計利益
753百万円 (前期比+177.2%)

タイル

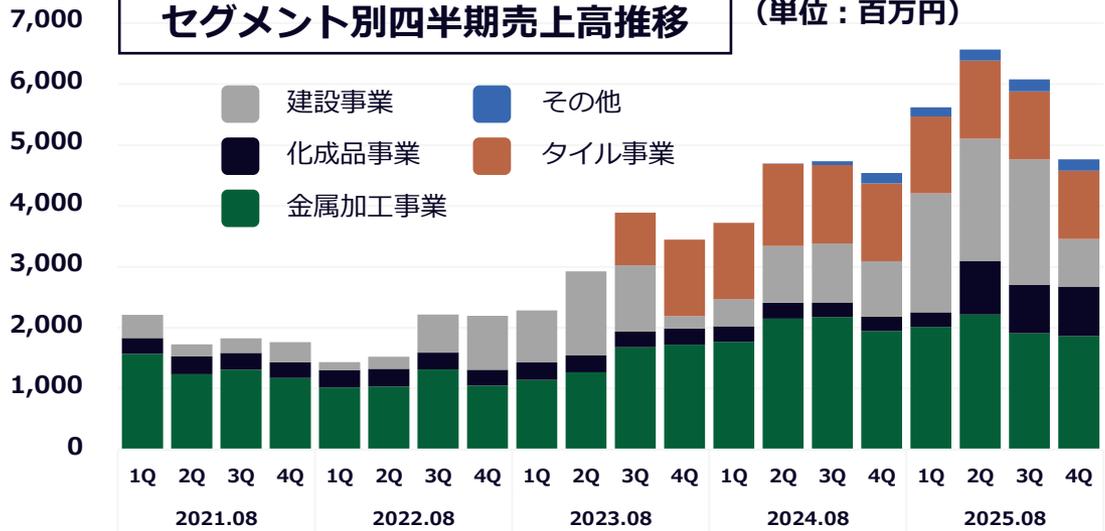
通期累計売上高
4,782百万円 (前期比▲7.4%)
 通期累計利益
11百万円 (前期比▲91.0%)

その他

通期累計売上高
709百万円 (前期比+195.4%)
 通期累計利益
▲161百万円 (前期は▲53百万円)

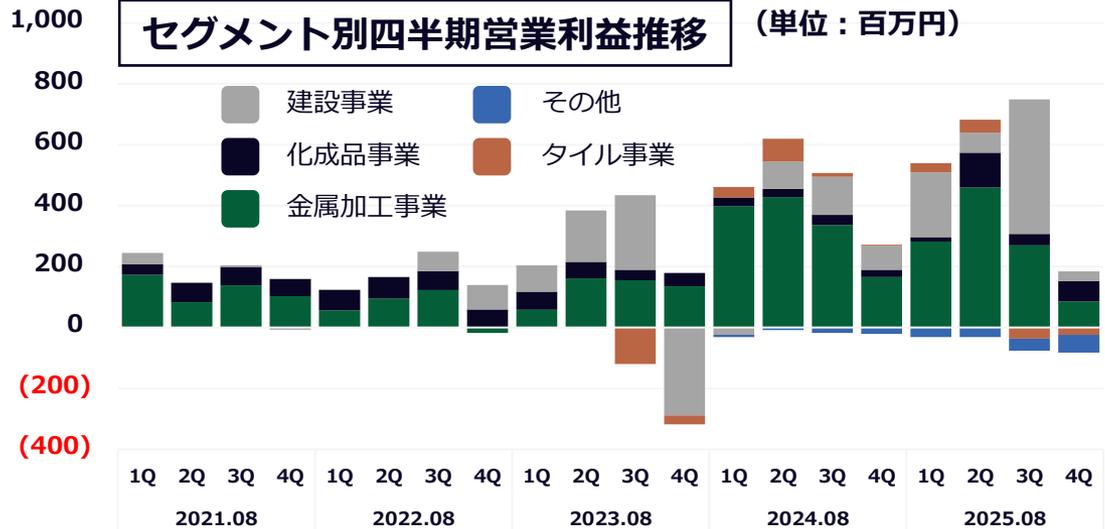
セグメント別四半期売上高推移

(単位：百万円)



セグメント別四半期営業利益推移

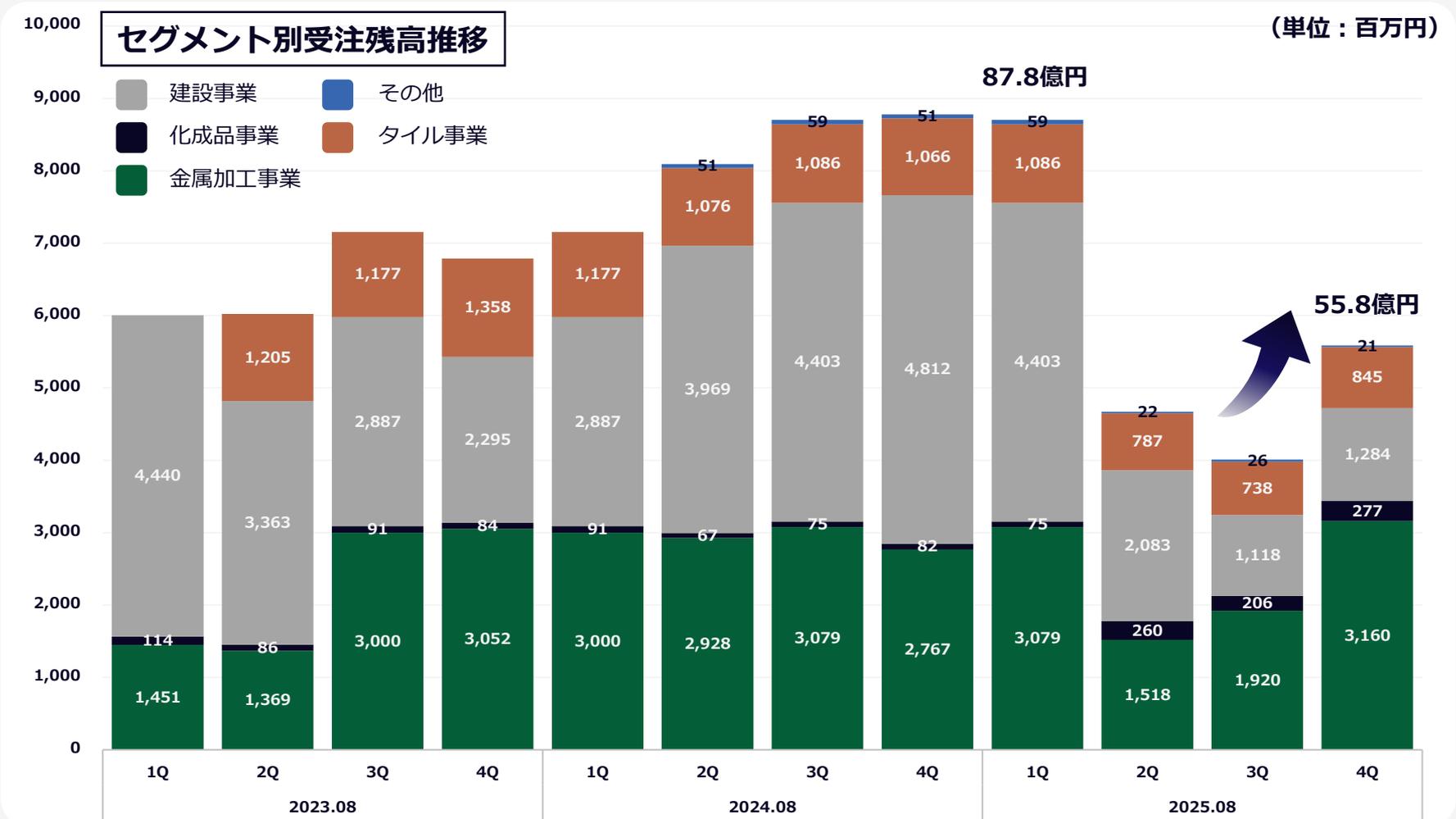
(単位：百万円)



2025年8月期 通期 事業セグメント別受注残高

受注残高は、前期末比では、主に建設事業において東京再開発案件等の大型物件の消化が進んだことに伴い、大きく減少したものの、**前期第3四半期末比では、すべてのセグメントで底打ちし反転。**

金属加工事業において、データセンター向け非常用発電機防音筐体の大型案件を受注したほか、建設事業において、カーポート型太陽光発電設備の受注、タイル事業において積極的な営業活動による積み上げが寄与。



02

2026年8月期 業績見通し

2026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東京再開発案件等の大型物件消化による反動減を予想しておりますが、前期M&Aした3社（大鳳・フォームテックス・泉製作所）が通期寄与することを踏まえ、売上高は増収の23,600百万円と予想しております。

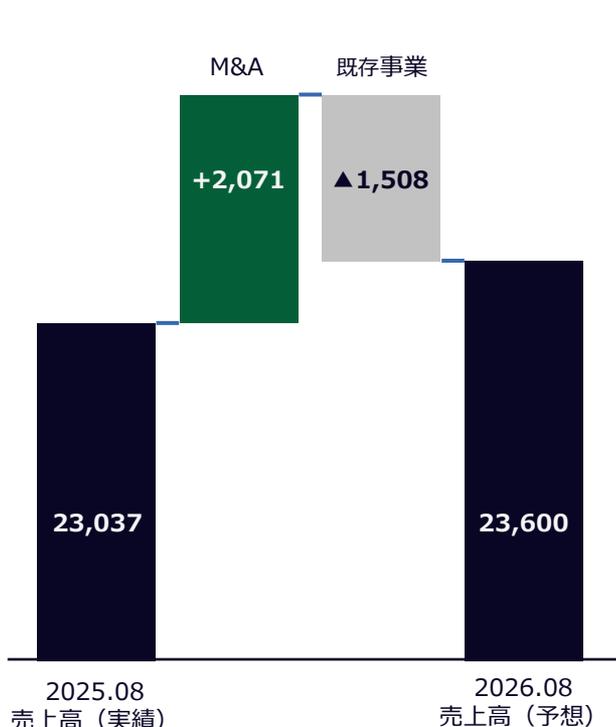
営業利益他各段階利益につきましては、前期の一過性費用の発生がないことや前期に実行したM&Aの増益寄与を見込んでおりますが、のれん償却額の増加、建設事業の反動減による減益、新規投資に伴うコスト増を見込み、減益予想としております。

(単位：百万円)

	2025年8月期 実績	2026年8月期 通期業績見通し	前年同期比	
売上高	23,037	23,600	+562	2.4%
営業利益	1,383	900	▲483	▲35.0%
(営業利益率)	(6.0%)	(3.8%)	—	(▲2.2P)
経常利益	1,401	890	▲511	▲36.5%
当期純利益	917	520	▲397	▲43.3%
EBITDA (営業利益+減価償却費+のれん償却額)	2,144	1,941	▲203	▲9.5%
調整後EBITDA (営業利益+減価償却費 +のれん償却額+M&A手数料等)	2,298	—	—	—

売上高2026年8月期見通し

（単位：百万円）

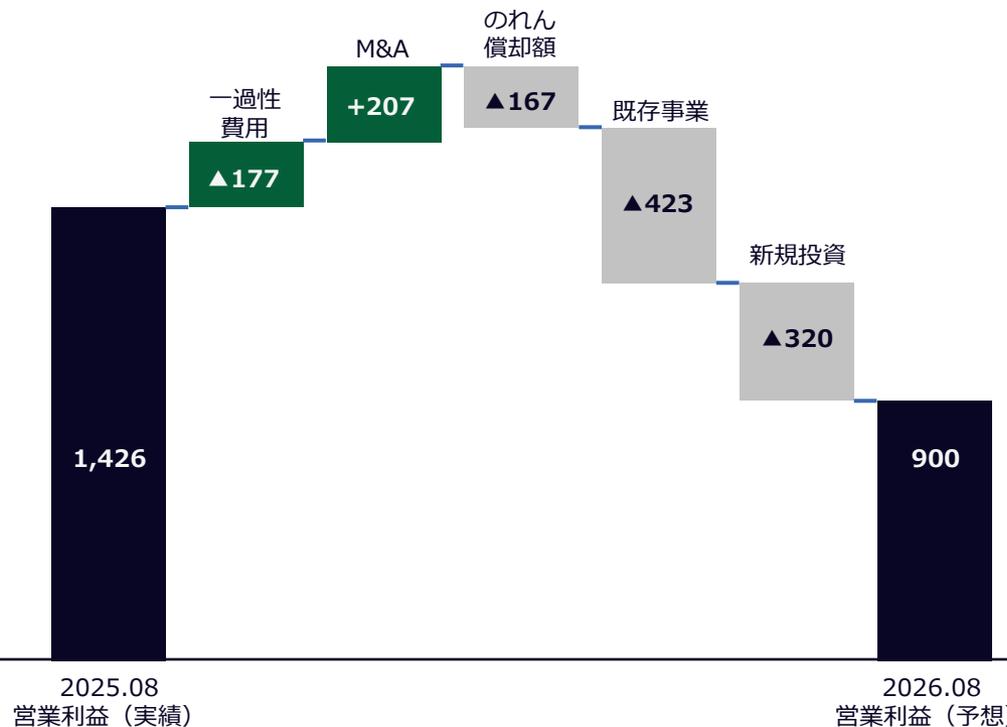


【増減要因】

- M&A : 前期M&Aした売上寄与分
- 既存事業 : 主に建設事業の反動減による減収

営業利益2026年8月期見通し

（単位：百万円）



【増減要因】

- 一過性費用 : 前期発生した一過性費用（M&A手数料、持株会社移行費用）
- M&A : 前期M&Aした損益寄与分
- のれん償却額 : 前期M&A分ののれん償却額
- 既存事業 : 主に建設事業の反動減による減益
- 新規投資 : 人財投資、新規事業投資、新規設備投資

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

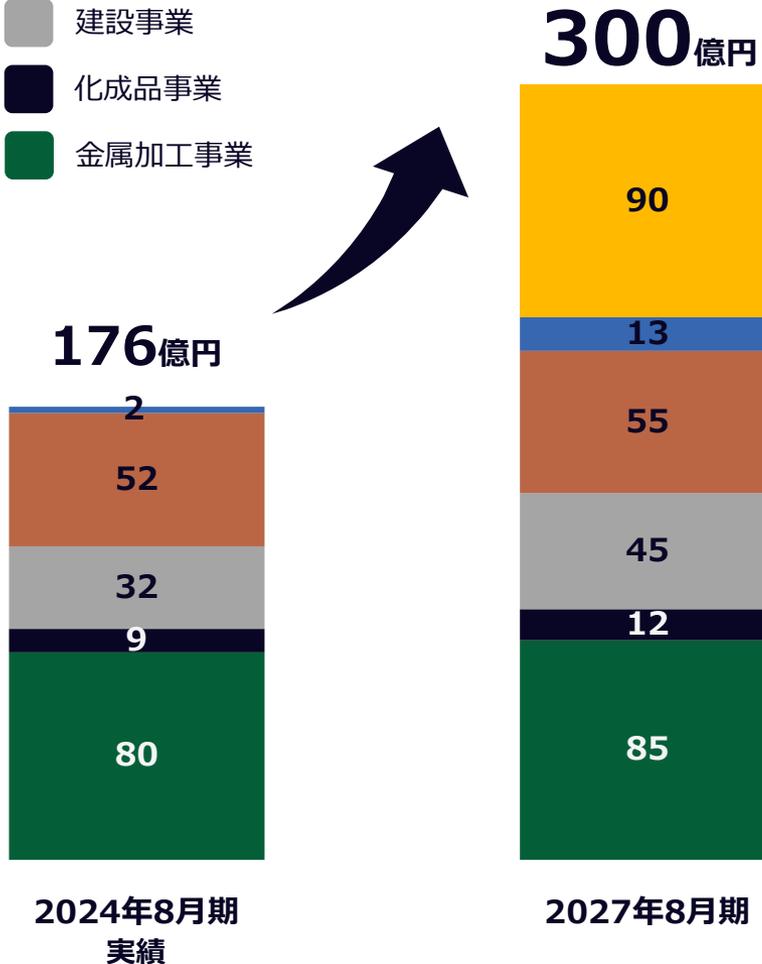
④ 資本コストや株価を意識した経営

- ・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%

第4次中期経営計画（定量目標）

M&A投資50億円、持株会社化によるグループ経営基盤の強化に向けた先行投資10億円（人財、新規事業、新製品開発）を通じて、最終年度2027年8月期は売上高300億円、EBITDA27億円を目指す。



2027年8月期
目標（連結）

売上高
300億円

EBITDA
27億円

EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

3ヶ年のM&A
投資枠

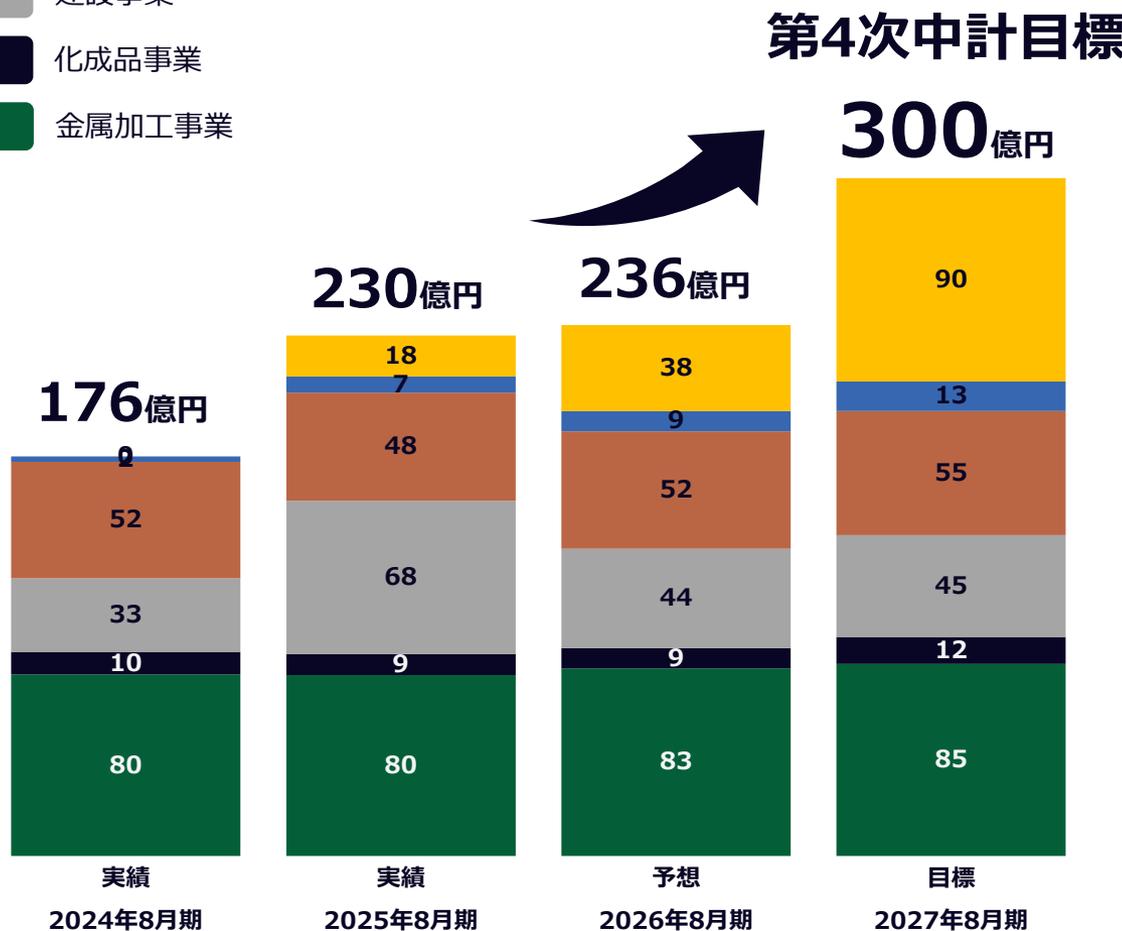
50億円

先行投資枠
(人財・新規事業・新製品開発)

10億円

第4次中期経営計画（定量目標）の進捗について

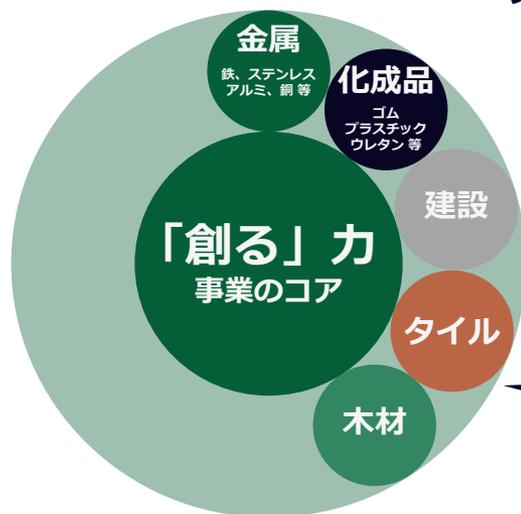
2025年8月期は、建設事業における大型案件の伸長や、2024年10月にグループインした大鳳・フォームテックスの業績寄与（9か月間）により、連結売上高230億円となったが、2026年8月期は、建設事業の大型案件減少の反動減等の影響により、2026年8月期の連結売上高予想を236億円としている。



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。

M&A投資 50億円
先行投資 10億円

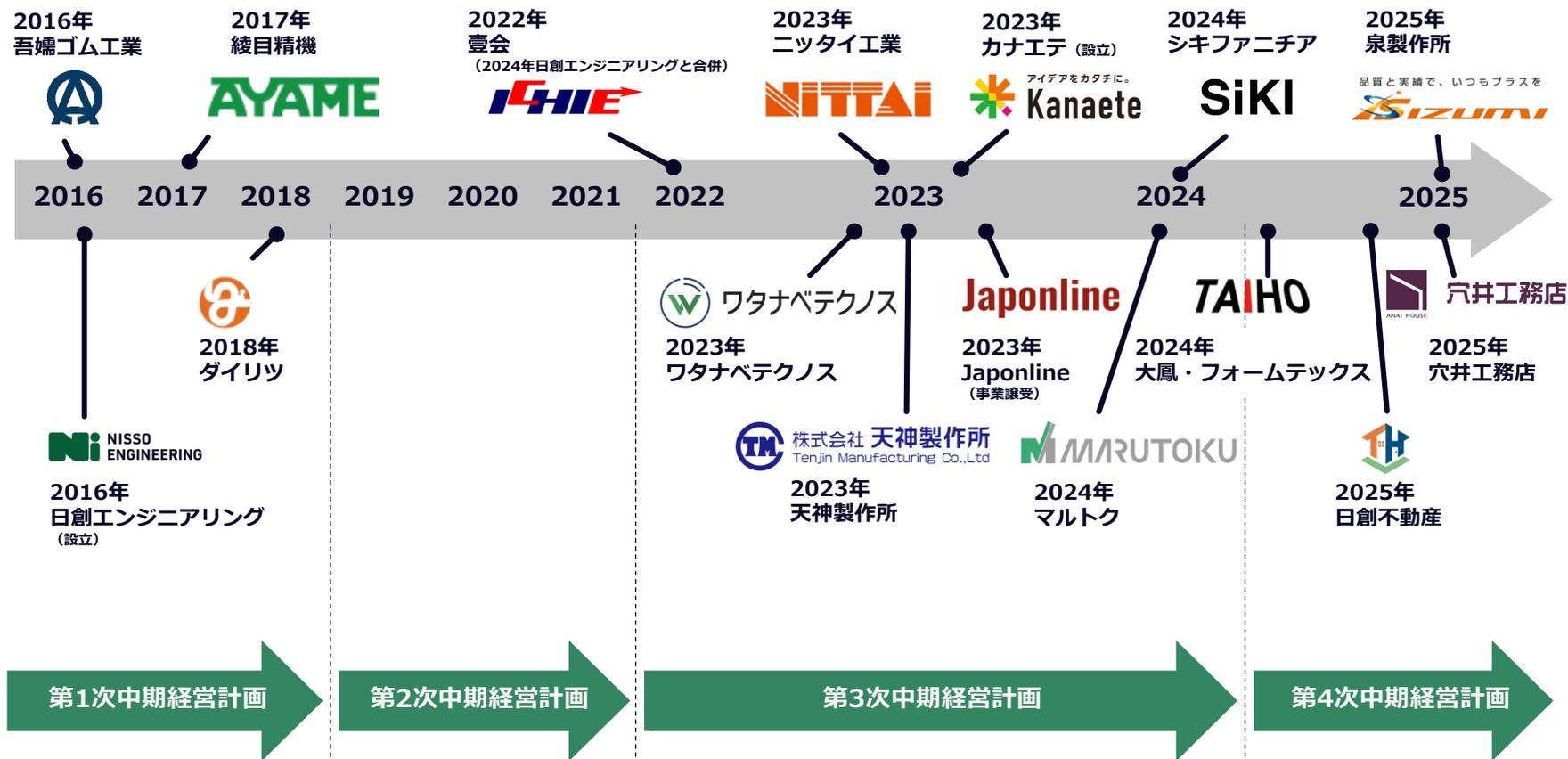
- ・ 人財
- ・ 新規事業
- ・ 新製品開発



事業領域の拡大・シナジー



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。



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80.4億円**に対して、**回収EBITDA累計は60.0億円**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~2025年8月期（10年間）

**純投資
金額累計**

80.4億円
の
投資



**回収
EBITDA累計**

60.0億円
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		

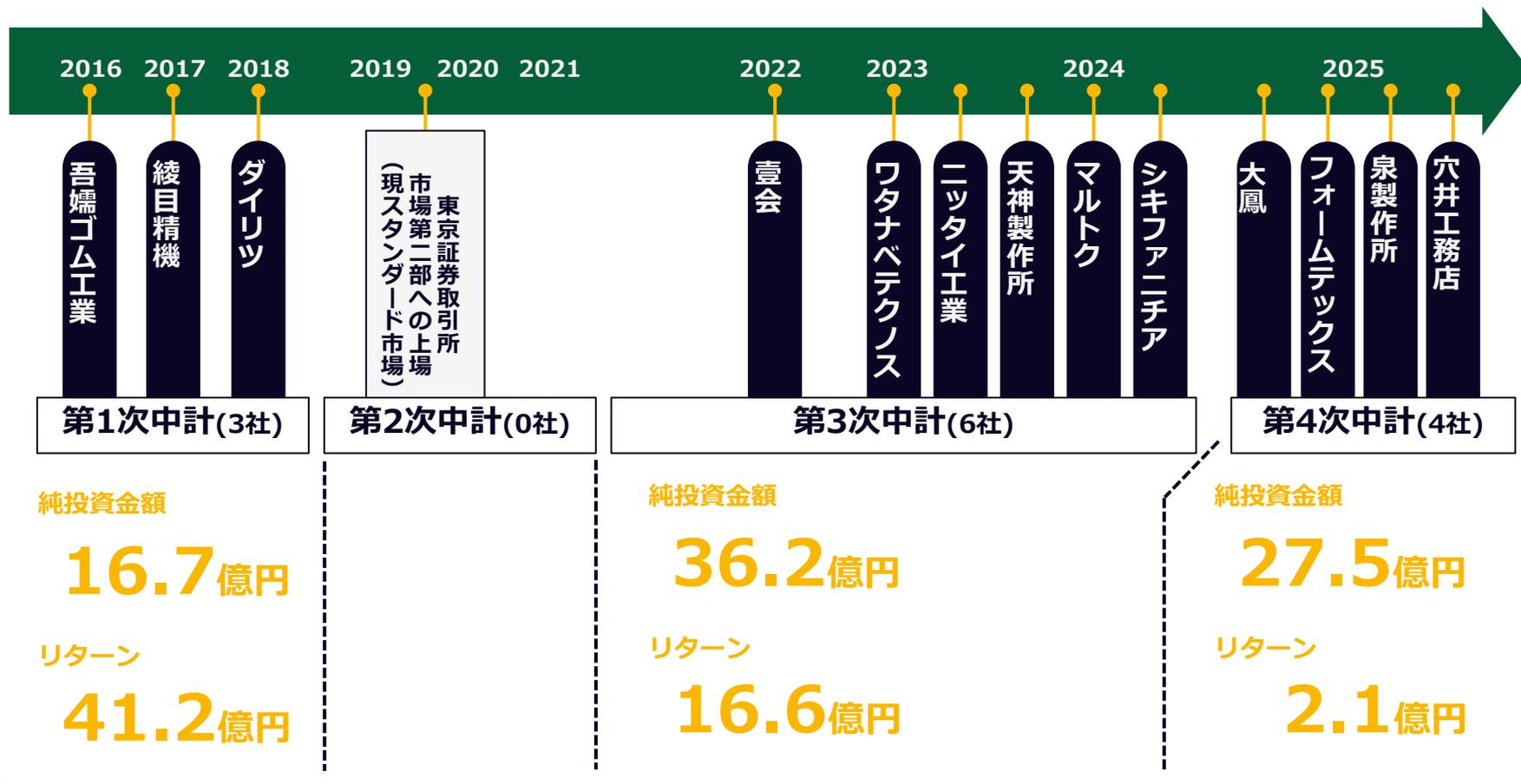
総合的に踏まえたうえで、
取得対価を決定

規律ある投資

※純投資金額 = 株式譲渡対価 + M&A手数料等
- BS連結時のネットキャッシュ（ネットデット）
※回収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10年間で実施したM&Aの純投資金額累計80.4億円に対する投資回収の状況に含めている企業を各中計時毎に分類すると、第1次中計時にグループインした3社分は既に回収済み。前第3次中計時にグループインした6社、現第4次中計時にグループインした4社については、今後さらに回収度合いは高まる見通し。

純投資金額累計80.4億円、回収60億円の内訳



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

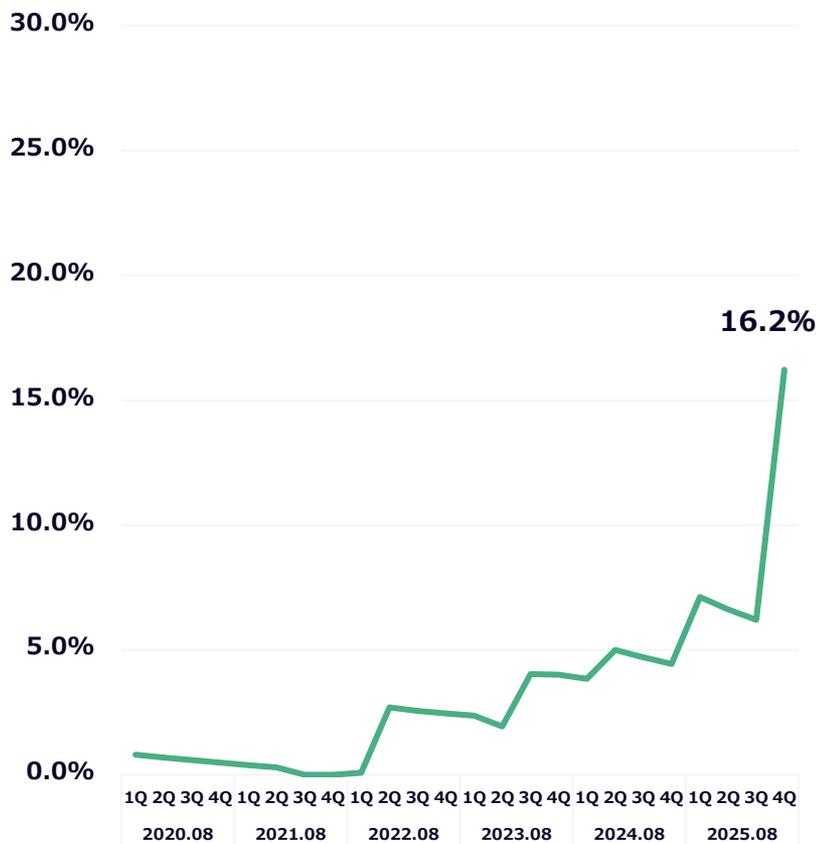
**経営の見える化
コミュニケーション**

「のれん対株主資本比率」の推移は**泉製作所のM&Aにより増加したが16.2%と低位**（全額減損となっても債務超過に至るまでほど遠い水準）であり、**規律ある投資を実践**。

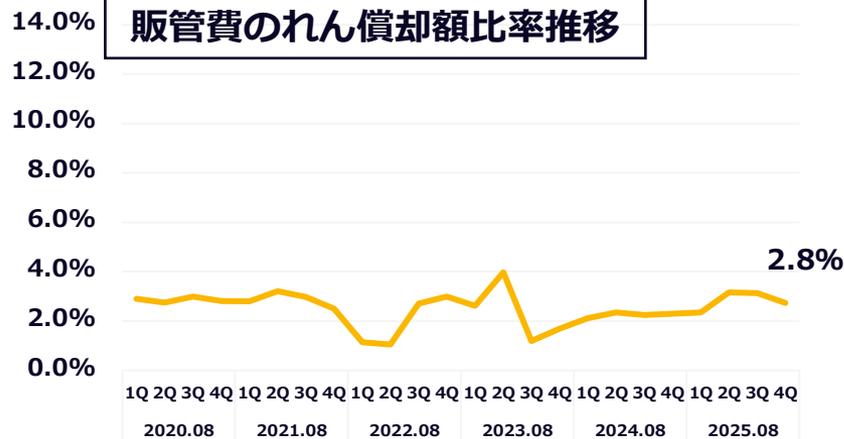
また、M&Aを鋭意推進しているが、**連結会計上費用化される「のれん償却額」の影響による利益圧迫は軽微**。

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、低位で推移している。

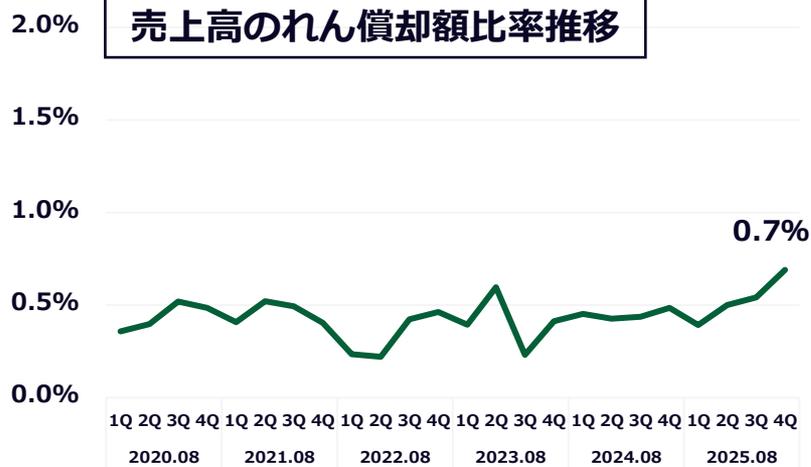
のれん対株主資本比率



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



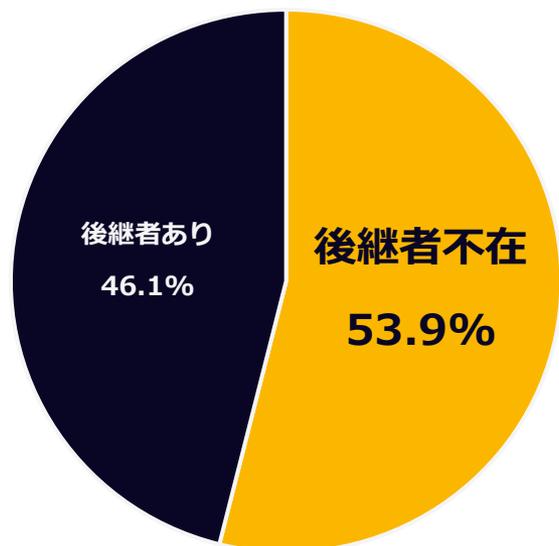
中小企業において事業承継ニーズは依然として高い。後継者不在の企業は半数以上（53.9%）存在し、M&Aによる事業譲渡検討理由も事業の継続（72.6%）・従業員雇用維持（66.5%）が主体。

今後も積極的なM&Aを行う方針。



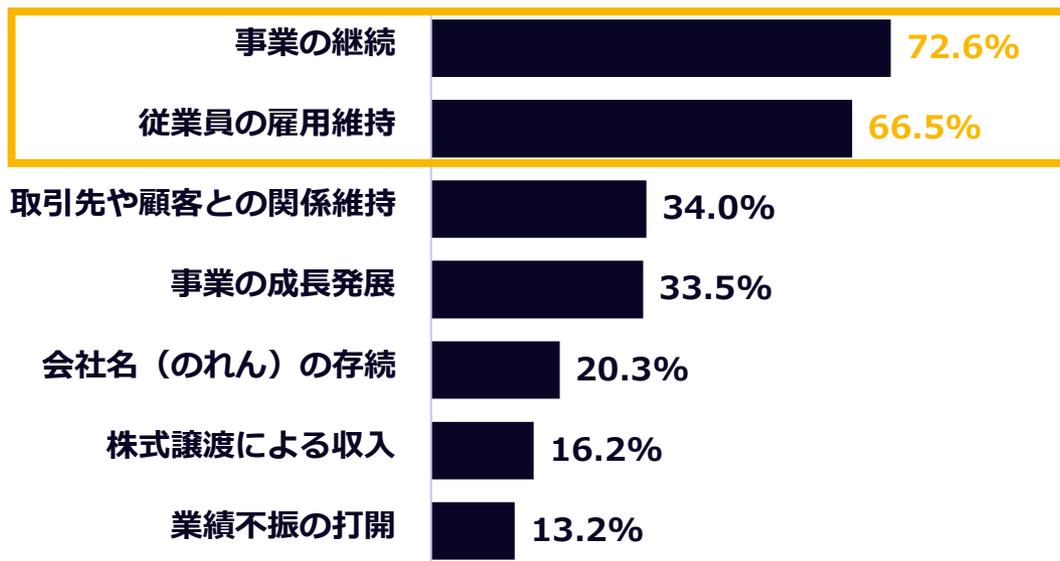
- ・ 後継者不在に悩む中小企業経営者は多く、社会課題となっている。
- ・ 当社グループはM&Aを通じ、社会課題を解決しつつ、さらなる事業成長を目指す。

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)

第4次中期経営計画（2024年9月～2027年8月）において設定した各投資枠

① M&A投資（成長ドライバーとして重要視）

投資枠
50億円

27.5億円
累計投資額（4社）

55.0%
投資枠進捗率

※投資金額 = 株式譲渡対価 + M&A手数料等 - BS連結時のネットキャッシュ（ネットデット）

② 先行投資（中長期的な成長のため）

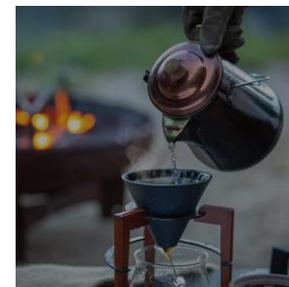
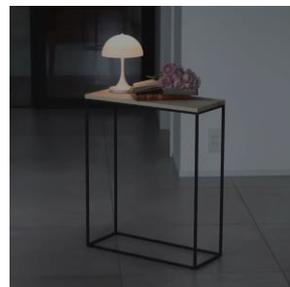
投資枠
10億円

7.2億円

主な投資分野

- ・住宅関連
- ・住宅設備関連製品の開発
- ・ものづくりWEBサービス

「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、掲載取引先数、製造協力先数は順調に増加。



主要KPIの推移

	2024年8月		2025年8月	増加数
アイテム数	550	▶▶▶	1,272	+772
SKU数	2,365	▶▶▶	6,310	+3,945
掲載取引先数	52	▶▶▶	137	+85
製造協力先数	11	▶▶▶	86	+75

※SKU・・・アイテムの最小単位を表し、サイズ違いやカラー違いなど、細かなバリエーションを含めた全ての商品

「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。

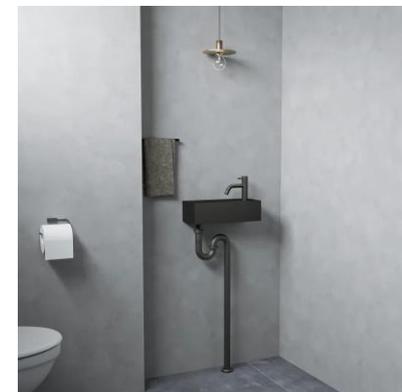
Crafree



▲ショールーム



▲iFデザイン賞2025受賞
「ヌアール/Nuar」



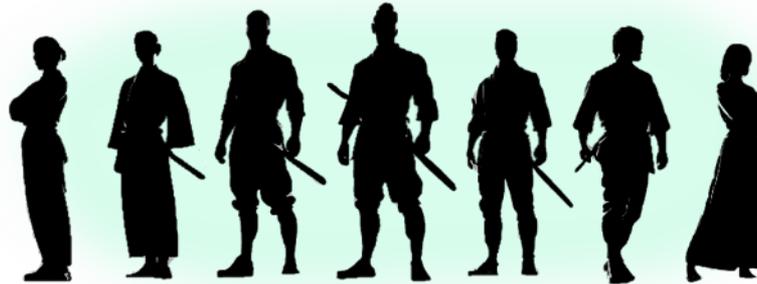
▲手洗器「ピクア/Piqua」



▲洗面ボウル「リニエッタ/Renetta」

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

2025年6月内部昇格

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

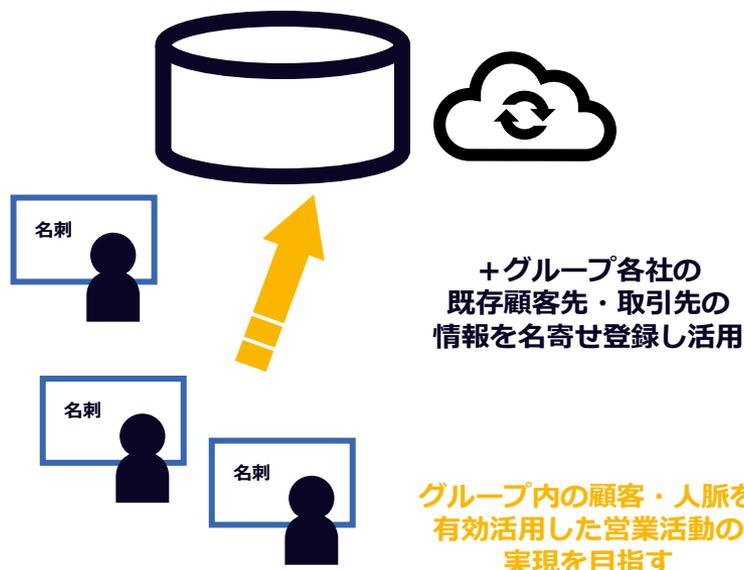
IT戦略

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

新たに採用したグループ事業推進部の執行役員が中心となり、名刺管理ソフトの導入を済ませ、グループ全体の顧客情報をデータベース化。さらに、グループ会社を顧客・製品分野に基づき3グループに分類し、シナジーを生むための分科会活動を10月に開始予定。

これまで手薄だったグループ間の相互顧客紹介による販売促進や、内製化・新製品開発に積極的に取り組む。

名刺管理ソフト導入 グループ顧客情報データベース化

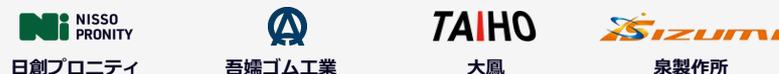


分科会活動の実践

金属加工分科会



化成品分科会

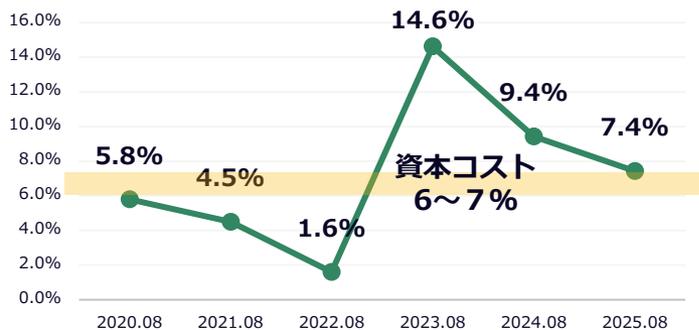


建材分科会

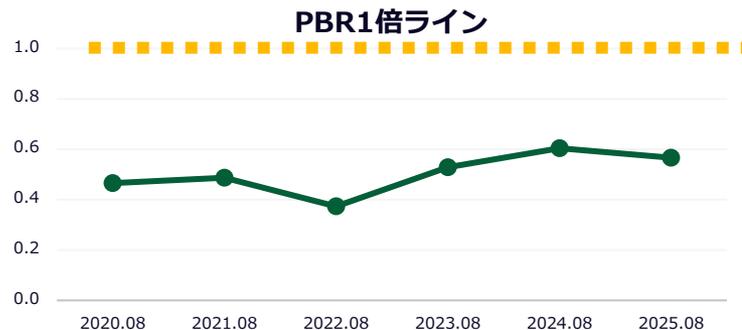


- 当社グループの資本コストは6~7%と推定。ROEは、2022年8月期を境に改善し資本コストを下回ってはいないものの低下傾向。PBRは1倍を下回る0.4~0.6倍で推移。
- PERは直近改善傾向であるものの、当社の成長性に対する評価や期待度は、依然として低いと想定。

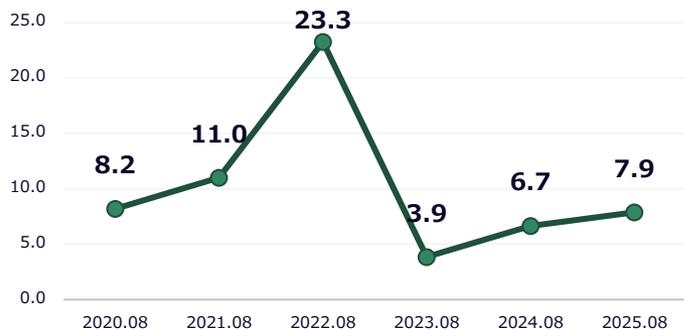
ROE (%)



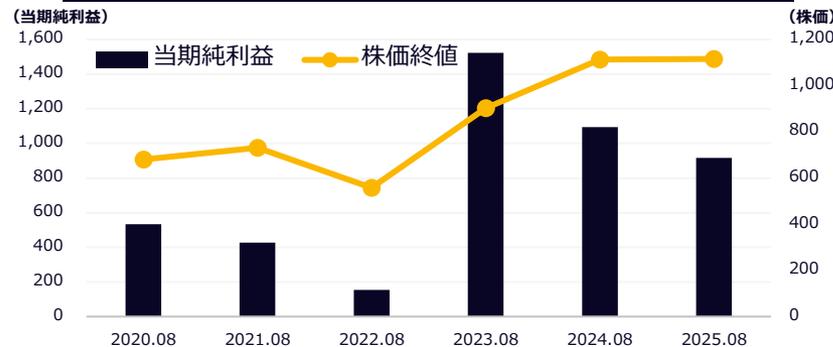
PBR (倍)



PER (倍)

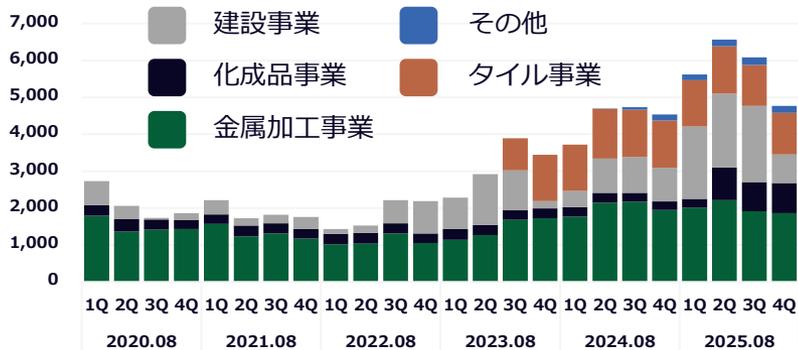


当期純利益 (百万円) と株価終値 (円)



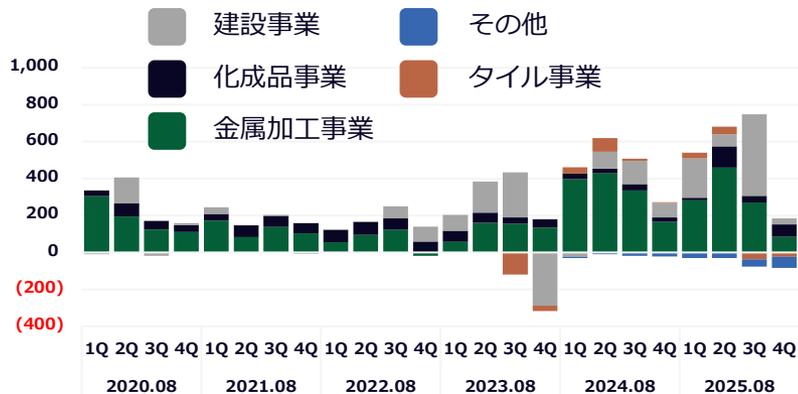
- 積極的なM&Aを通じて事業成長しているものの、フロー型収益がほとんどを占め、建築・建材に関連する事業の占める割合が高く、また、住宅・非住宅関連投資動向や市況感の影響を受けやすく、案件規模にも左右され、業績のボラティリティが高い傾向にある。
- 特に安定的に高い収益性を維持し、利益のボラティリティを低減する必要がある。

セグメント別四半期売上高推移 (単位：百万円)



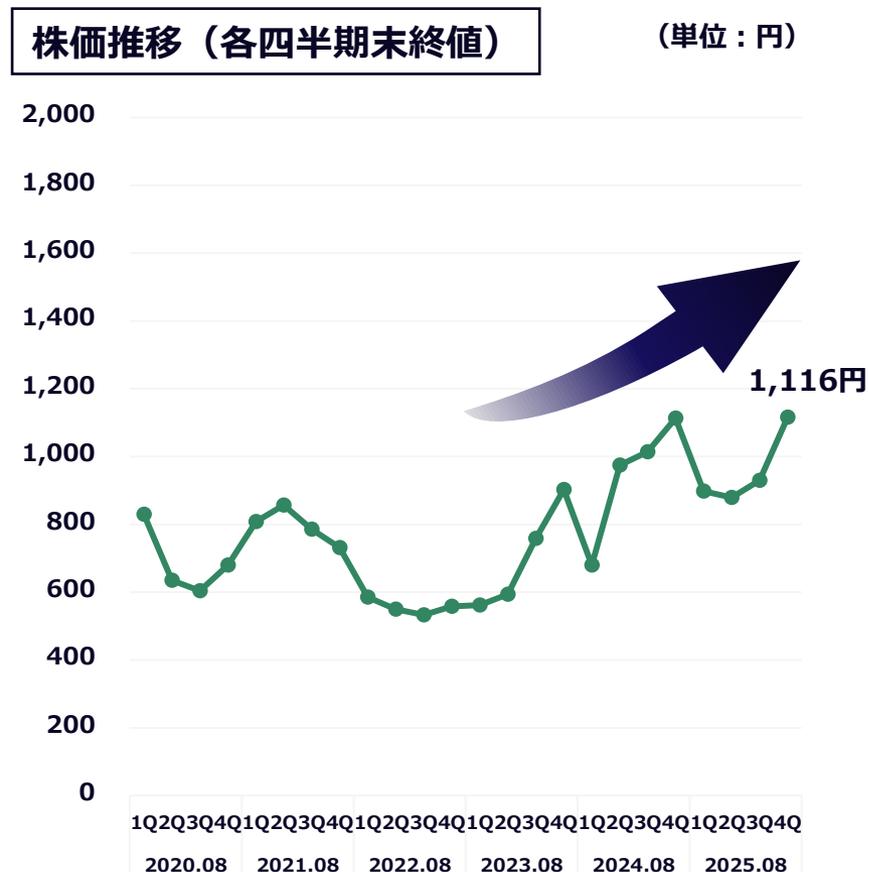
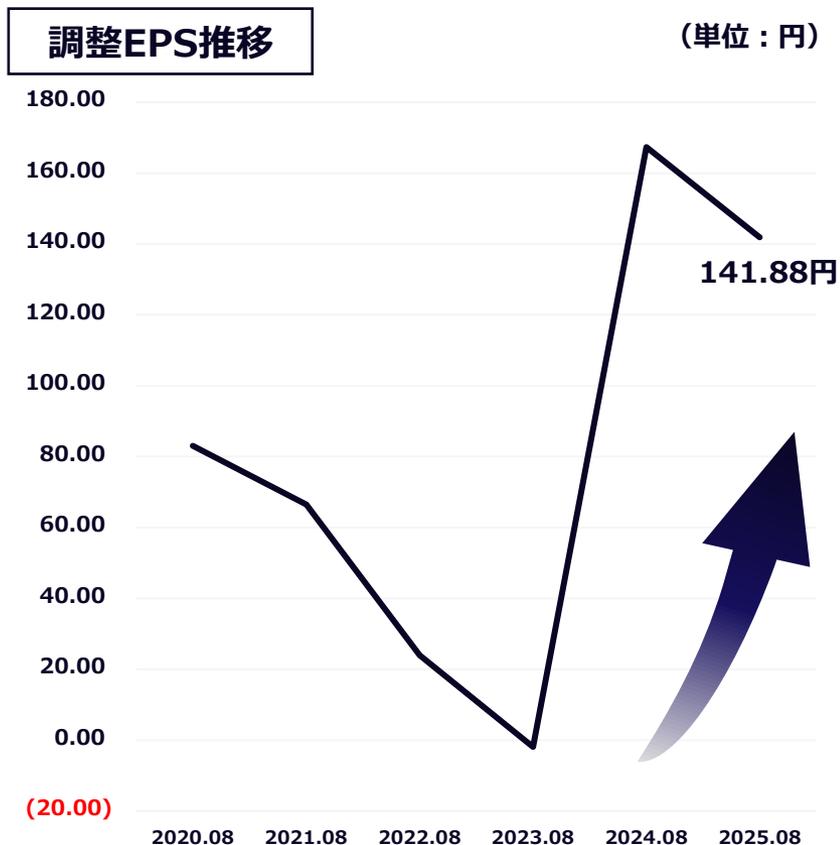
▶ 通期ベースでは売上高成長しているものの、四半期毎推移では業績の波がある

セグメント別四半期営業利益推移 (単位：百万円)



▶ 通期ベースでは営業利益の成長を確保しているが、四半期毎の推移では、利益のボラティリティが高い傾向にある。

「調整EPS（※）」の推移をみると、2023年8月期に底打ちし、上昇基調で推移しており、EPSの状況は良好であると認識。今後も上昇トレンドを確保。事業面では、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。



※調整EPS：当期純利益（負ののれん発生益の影響除外）÷期中平均株式数

PBR1倍以上を達成するため、稼ぐ力と成長期待度・信頼度をあげていく。

目標1倍以上

PBR

$\frac{\text{時価総額}}{\text{自己資本}}$

=

目標8%

ROE

$\frac{\text{当期純利益}}{\text{自己資本}}$

×

目標12.5倍以上

PER

$\frac{\text{時価総額}}{\text{当期純利益}}$



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

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

IR活動等の促進

- ・ IR活動の推進・強化
- ・ 業績ボラティリティの低減と成長ストーリーの両立

■ IR活動の強化状況

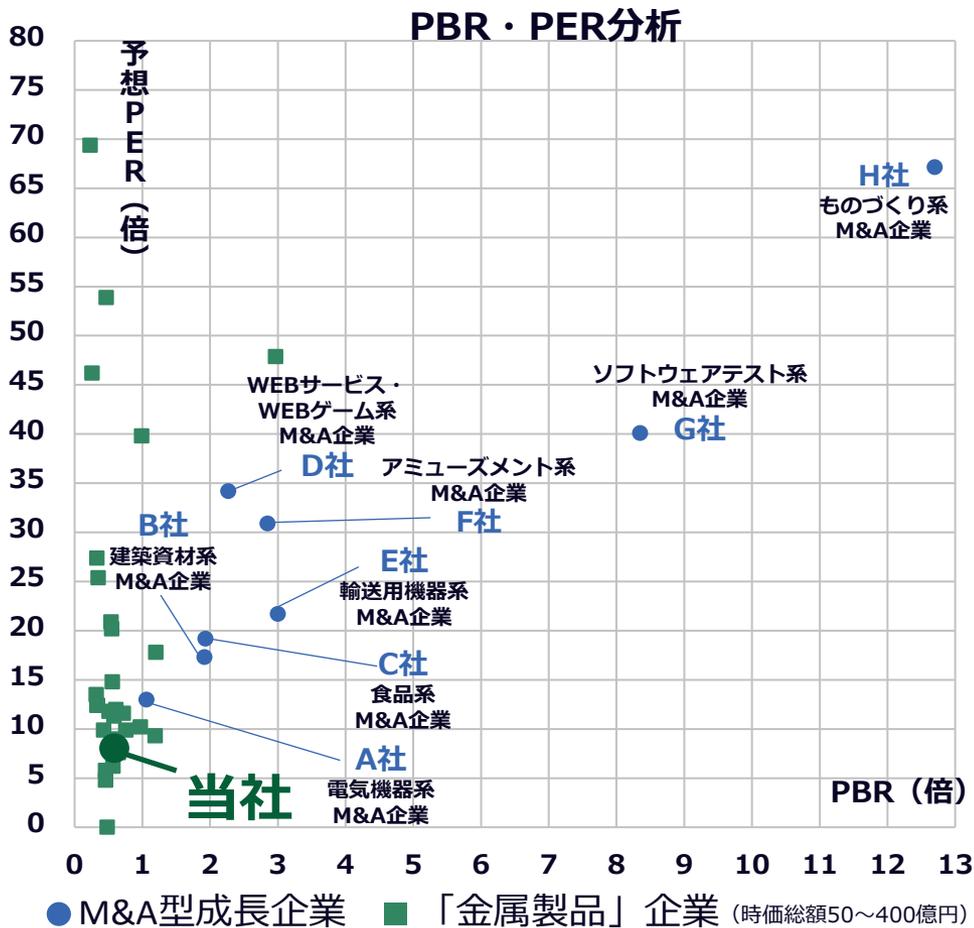
	2024年8月期	2025年8月期	強化
IRイベント 登壇	<ul style="list-style-type: none"> 2024年4月福証IRフェア登壇 	<ul style="list-style-type: none"> 2025年1月福証IRフェア登壇 2025年5月湘南投資勉強会登壇 2025年8月福岡セミナー登壇 2025年10月福証IR（予定） 	
決算説明 資料開示	<ul style="list-style-type: none"> 4Q決算説明資料 	<ul style="list-style-type: none"> 2Q決算説明資料 3Q決算説明資料 4Q決算説明資料 	
決算説明会 の実施	<ul style="list-style-type: none"> 1on1取材の実施（機関向け） 2Q4Q説明会（記者会見のみ） 	左記に加えて <ul style="list-style-type: none"> 2Q決算説明動画の公開 3Q決算説明会（配信）の開催 4Q決算説明会（配信）（予定） 	
決算説明 動画開示	<ul style="list-style-type: none"> 公開なし 	<ul style="list-style-type: none"> 2Q動画公開 3Q動画公開 4Q動画公開（予定） 	

■ メディア露出増加

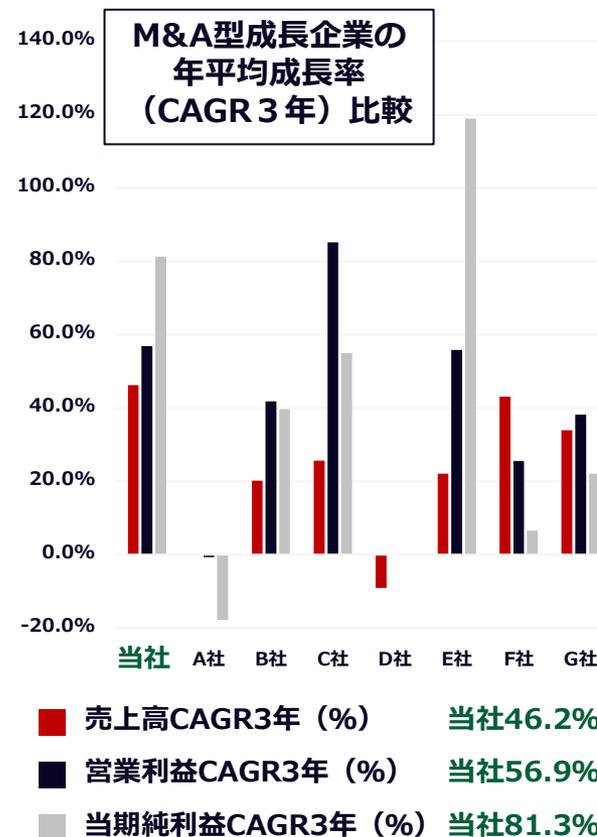
- 2025年4月 FMラジオ「となりのカイシャに聞いてみた！」出演
- 2025年6月 日経CNBC「朝エクスプレス」内にてアナリスト注目銘柄として紹介
- 2025年7月 毎日新聞出版社「週刊エコノミスト」内にて注目銘柄として紹介
- 2025年7月 東洋経済新報社「四季報速報」がネット系証券会社を中心に配信
- 2025年8月 ダイヤモンド社「ダイヤモンドZAI」内にて「1年で2倍株」銘柄として紹介
- 2025年10月 日経BP社「日経マネー」内にて「勝てる！日本株」銘柄として紹介

当社株式は、東証33業種分類上「金属製品」にカテゴリズされており、同業種分類（時価総額約50～400億円）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は低位にある。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し実践。



(2025年10月7日時点株価・予想PERで算定)

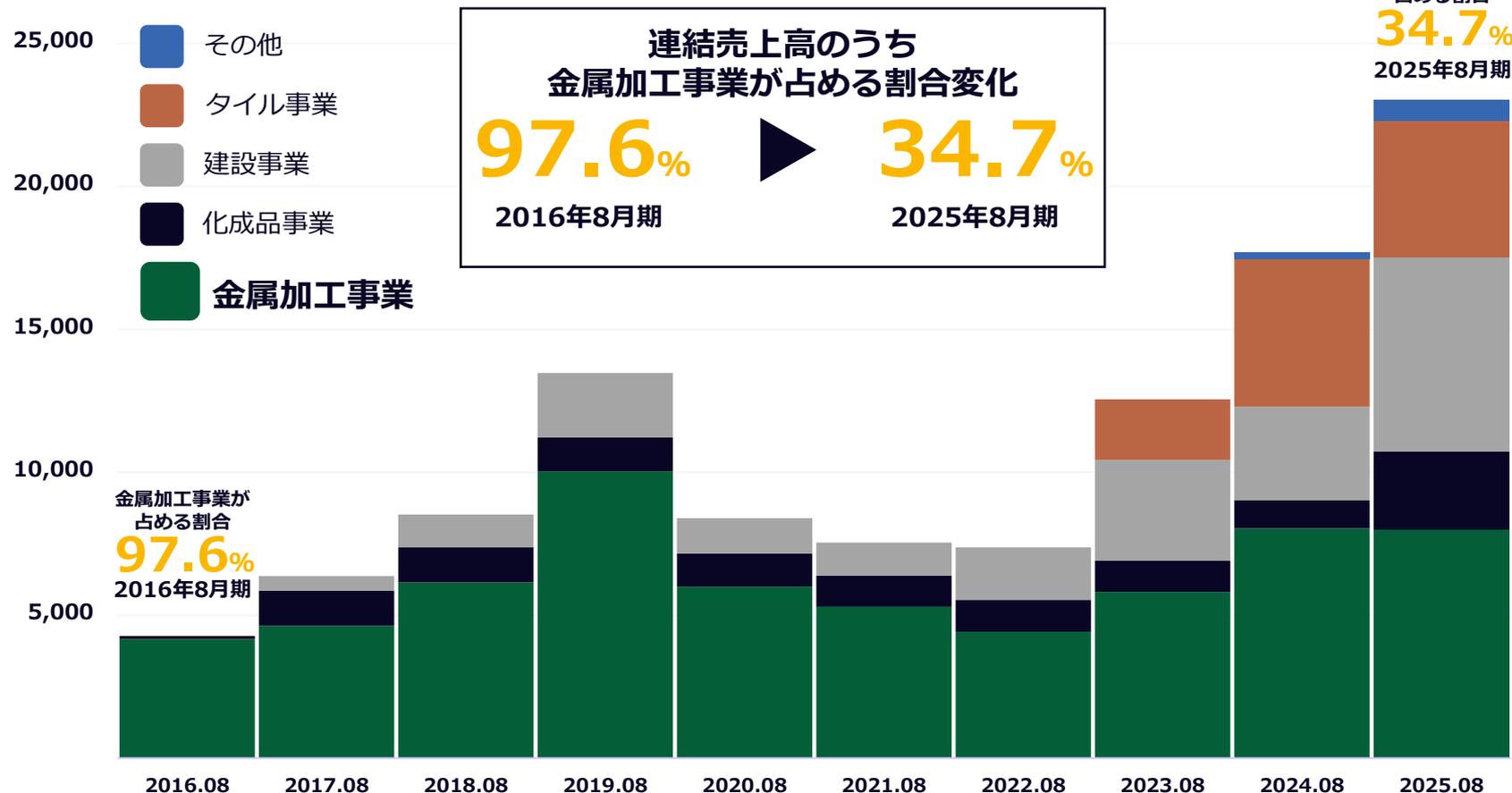


出典：各社開示資料、Yahooファイナンス、株探、マネックス証券銘柄スカウター、パフェットコード等を参考に当社作成（H社CAGR3年データなし、G社予想PERはG社開示資料より当社推計）

当社株式は、東証33業種分類上「金属製品」にカテゴリ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月期現在34.7%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。

単位：百万円

連結売上高の推移（2016年8月期～2025年8月期）



グループ経営理念



グループビジョン

「創る」力で未来に挑む企業グループ



目指す未来は

「創る」力で未来に挑み
日本のものづくり企業が
輝く未来



ビジネスサイクル
「日創BOOOOST!」

第4次中計の対処すべき課題

1. M&A投資50億円
2. 先行投資10億円
3. 持株会社化によるグループ支援体制の拡充
4. 資本コストや株価を意識した経営

日創グループのビジネスサイクル「日創BOOOOST!」



「創る」力を還元する

- ・ 生み出した付加価値をステークホルダーへ還元する
- ・ 事業で獲得したFCF*₁を再投資に振り向ける
- ・ 資本コストと株価を意識した経営の推進

*1: フリーキャッシュフローのこと



「創る」力を広げる

- ・ M&Aへの戦略的投資
- ・ 設備投資



「創る」力をつなぐ

- ・ 各社の力を連携し、無駄なく活かす
- ・ 顧客基盤の共有
- ・ 各社のリソースを結集し、新製品開発、新規事業を実現
- ・ 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



「創る」力を鍛える

- ・ 人財への投資
- ・ 製造原価の削減
- ・ PMI*₂により事業基盤を鍛える
- ・ ハード以外のソフト力を強化(品質、技術、デザイン、DX)
- ・ 成長が期待される既存事業強化(再エネ、パネル、DC*₃向け)

*2: M&A後の経営統合プロセスのこと

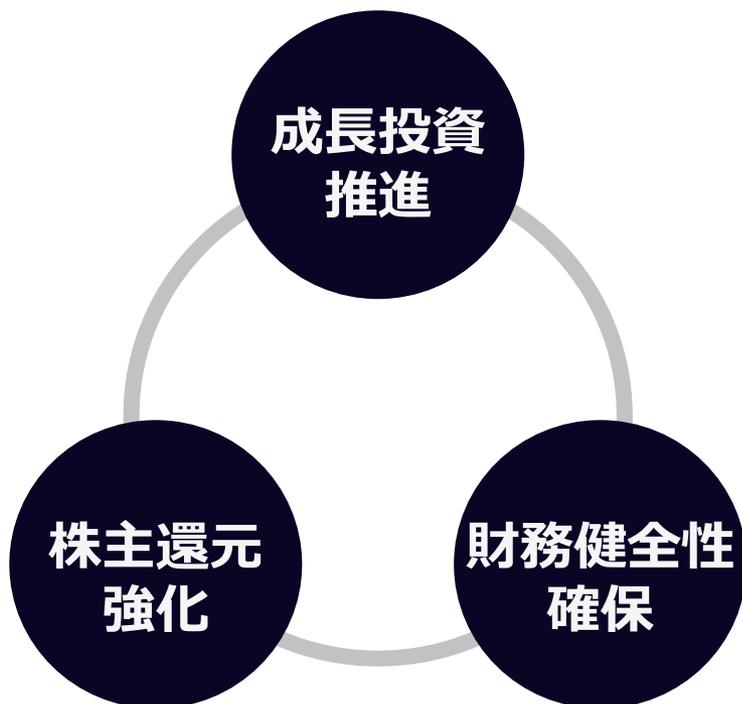
*3: データセンターの略



04

株主還元の基本方針

当社は、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ことを基本方針としております。



成長投資推進

- ・ 人財投資
- ・ M&A投資
- ・ 設備投資
- ・ 新規事業・新製品開発

財務健全性確保

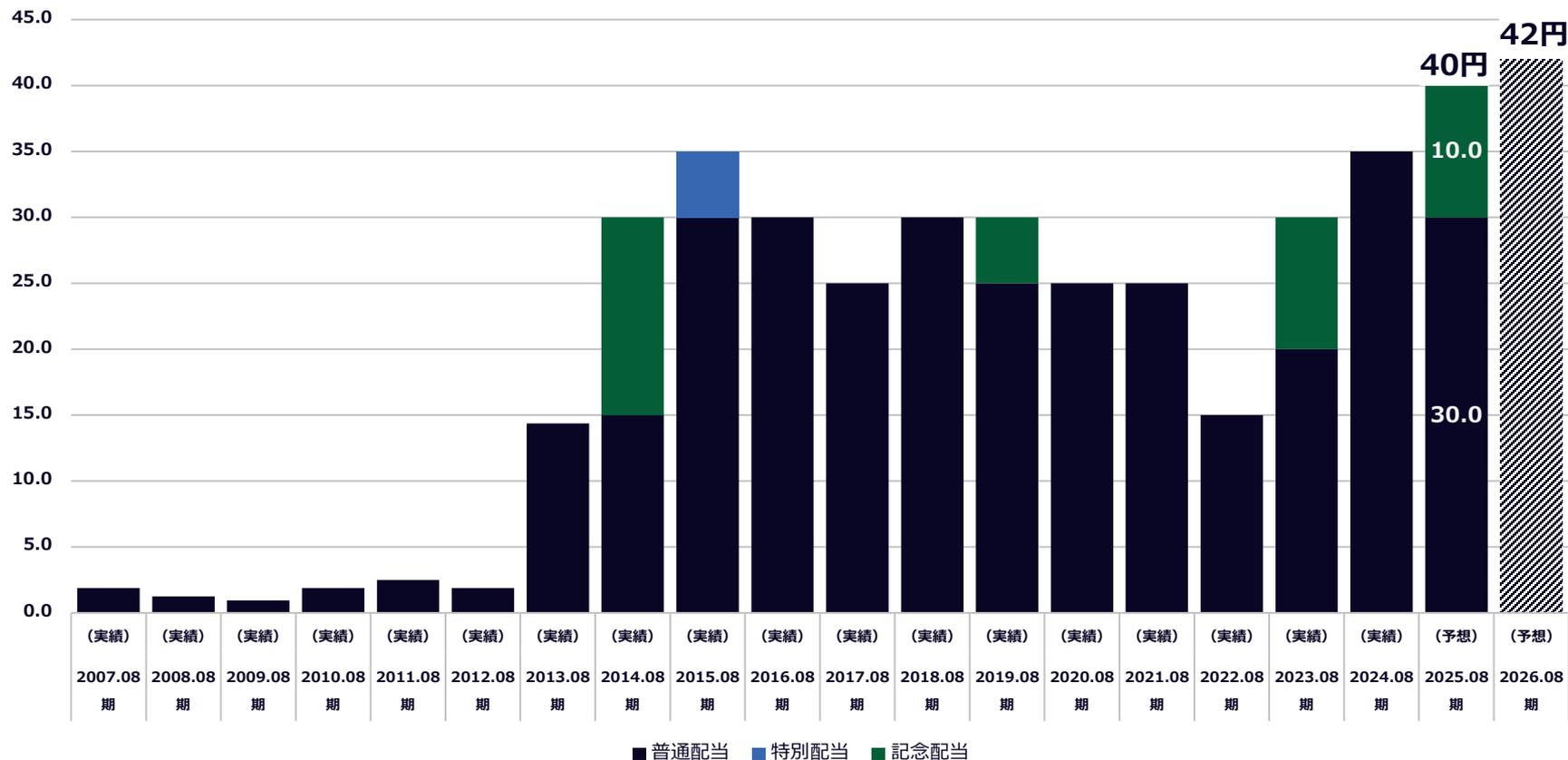
- ・ 借入金や自己資本のバランスを重視

株主還元強化

- ・ 業績を勘案しつつ配当金を継続的に充実
- ・ 時機を見ながら自己株式取得の実施

2025年8月期は、6月に持株会社体制に移行したこと記念し、記念配当10円を加え1株当たり配当40円（予想）。
 2026年8月期は、2円増配し1株当たり配当42円（予想）。

(単位：円. 銭)



注.2007年8月期～2013年8月期は株式分割を反映後の修正後1株配当

05

Appendix

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3-21-1
■ 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
- ニットアイ工業（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。



金属加工事業セグメント

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行う会社。

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



空調関連機器製造業

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・消音設備製造業

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。

天神製作所



畜産排泄物処理設備製造業

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会社。ニッチな市場で顧客から信頼厚い。

建設事業セグメント

日創エンジニアリング



建設業

内外装パネル工事、太陽光発電設備工事等を中心とした建設工事業。

化成品事業セグメント

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、道路用品を加工・製造する会社。

大鳳・フォームテックス



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販売する会社。

泉製作所



工業用プラスチック製品製造業

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する会社。徹底した品質管理体制により顧客からの信頼厚い。

タイル事業セグメント

ニツタイ工業



タイル製品製造業

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。

その他

マルトク



木材加工業

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する会社。独自の販売力を有する。

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を運営する会社。住宅設備機器のEC販売、システム受託開発も行う。

非連結子会社

シキファニチア



椅子製造業

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。

日創不動産



不動産業

お客様が本当になんかしたいことは何なのかを常に意識して、不動産業に取り組んでいる会社。

穴井工務店



注文住宅工務店

創業から半世紀以上、1,500棟を超える実績をもつ地域に根差した注文住宅工務店。



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。