

株式会社穴井工務店の 株式取得について

2025年6月23日

株式会社穴井工務店の発行済株式100%を譲り受ける

■ 会社名 株式会社穴井工務店

■ 設立 1972年11月2日

■ 代表者 代表取締役 穴井 幸一郎

■ 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

■ 従業員数 7名（2025年1月時点）

■ U R L <https://www.anai.co.jp/>

■ 概要 創業50年超で新築住宅やリフォーム工事を行う。施工実績は1500棟を超える。

地域密着型の工務店で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。



地域密着型の工務店として、累計約1500棟の施工実績を有する。特に中規模木材建築に強み。



▲北欧モダンな mono tone house



▲中庭のある家



▲ストリップ階段の家



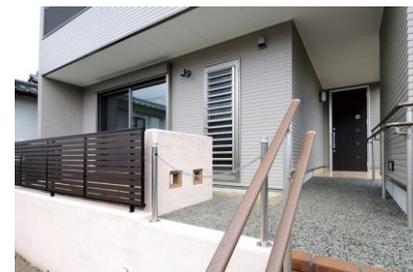
▲自然素材の家



▲ビルトインガレージのある家



▲ホームエレベーターのある家



▲高気密高断熱がもたらす大空間



▲児童育成支援拠点施設



▲木造納骨堂



▲ギャラリー&作業場



▲個人事業主向けアパート

創業50年超、累計
1500件以上の実績が
もたらす顧客紹介基盤

- 地域密着で家づくりに取り組み続け、**累計1500件を超える施工実績**を持つ。親世代との付き合いをきっかけにした継続受注や、兄弟姉妹による紹介等、**顧客からの紹介による受注が多い**。

収益物件等で培った
中規模木造建築を
得意とする技術力

- 相談しやすさや、地域に根差している安心感から、「**地元で選ばれる工務店**」として、存在感を有する。

- 600棟を超える賃貸物件の建設実績を有しており、**木造メゾネットアパートの企画提案において技術力を積み上げており**、経験も豊富。

徹底した顧客主義と
提案力

- 教育・医療・福祉施設、商業施設といった**中規模案件の木造化ニーズ**の高まりに応える**高い技術力**。

- ハウスメーカーよりも自由度が高く、顧客のライフスタイルや価値観に寄り添った提案力に定評がある。

- 特に、顧客の漠然とした理想や希望を丁寧にヒアリングし、設計にしっかりと落とし込むライフスタイルまで踏まえた提案が、口コミ・紹介を呼び起こしている。

- 自社独自の検査体制や、省エネ・耐震への配慮により、安心して暮らせる住まいを提供する姿勢。

取得理由

- 長年の業歴と施工実績に裏付けられた「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。
- 穴井工務店が提供する優れた住宅性能や、自由設計による高付加価値な提案力が、**当社グループ企業の「創る」力を強化**することに繋がる。
- 当社グループ企業の、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建材・インテリア分野の知見・製品力と穴井工務店の住宅設計・施工力を融合させ、**住宅空間の価値向上に期待**。

スケジュール

2025年6月23日	取締役会決議
2025年6月23日	株式譲渡契約締結
2025年6月30日	株式譲渡実行（予定）

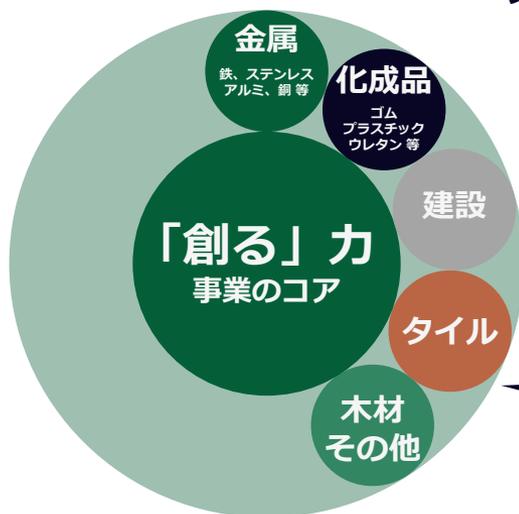
業績に与える重要性の観点から、当社の非連結子会社とする予定です。



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



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**

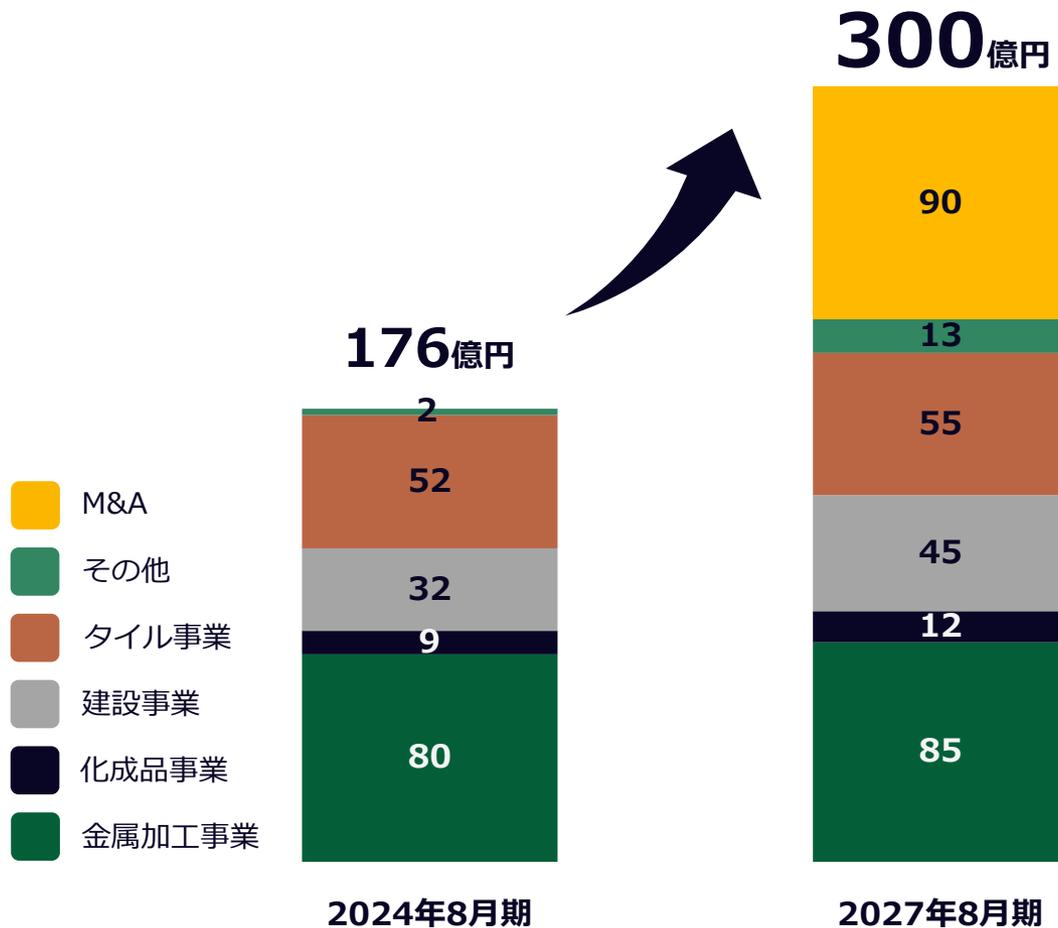
経営
幹部会

- ・ 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**

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



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

■ ディスクレームー

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。