



2020年1月27日

各位

会社名 株式会社 ナック
代表取締役社長 吉村 寛
(コード番号 9788 東証第1部)
問合わせ先 ビジネスサポート本部長 川上 裕也
(TEL. 03-3346-2111)

エースホーム株式会社の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ

当社は、2020年1月27日開催の取締役会において、株式会社ヤマダホームズより、同社が保有するエースホーム株式会社（以下、エースホーム）の株式を取得し、子会社化することについて決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 株式取得の理由

当社は1992年より工務店が担う地域経済への役割に着目して建築コンサルティング事業を展開し、コスト削減や受注促進をはじめとする経営支援を行ってまいりました。現在では、中小建設業・工務店向けに優良住宅の建築ノウハウ、経営コンサルティングなどの供給を通じて、全国7,000社の会員企業を強力にサポートしています。

今回株式を取得するエースホームは、2000年に創業し、旧社名である住宅メーカー小堀住研の技術力・設計力・デザイン力と、住宅設備機器業界最大手の株式会社LIXILの優れた製品とサービス力を融合させて生まれた住宅フランチャイズを展開しています。現在では約50の加盟店が全国で住宅の供給を行っています。

エースホームの株式を取得することにより、当社の建築コンサルティング事業のメインターゲットである地場工務店に加え、エースホームがターゲットとする有力な地域ビルダーへも効果的なコンサルティングを提供し、これまで以上に長く地場工務店の成長に付き添う事業展開が可能となります。また、エースホームが蓄積してきた住宅フランチャイズ運営をはじめとするノウハウの獲得による新商品開発や、双方の顧客基盤を活用した幅広い顧客層の取り込みを見込んでおります。今回の株式取得は、強固な顧客基盤を有する建築コンサルティング事業におけるバリューチェーンの強化、ひいては収益力の強化に資するものであると認識しております。

2. 異動する子会社（エースホーム株式会社）の概要

(1) 名称	エースホーム株式会社
(2) 所在地	東京都新宿区高田馬場2丁目14番5号
(3) 代表者の役職・氏名	押谷 敏樹
(4) 事業内容	建設工事の請負、設計、施工、監理、コンサルティング業務、及び左記を事業目的とするフランチャイズ加盟店に対する経営指導
(5) 資本金	100百万円
(6) 設立年月	2000年11月

(7) 大株主及び持株比率	株式会社ヤマダホームズ (86%) 株式会社LIXIL (14%)		
(8) 上場会社と当該会社との間の関係	当社とエースホーム株式会社には資本関係、人的関係、取引関係のいずれも該当ありません。		
(9) 当該会社の最近3年間の連結経営成績及び連結財政状態			
決 算 期	2017年2月期	2018年2月期	2019年2月期
総 資 産	758百万円	776百万円	815百万円
売 上 高	1,357百万円	1,477百万円	1,375百万円
営 業 利 益	39百万円	41百万円	23百万円
経 常 利 益	39百万円	41百万円	23百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	26百万円	25百万円	16百万円
1株当たり当期純利益	13,278円	12,762円	8,170円
1株当たり配当金	—	—	—

3. 株式取得の相手先の概要

(1) 名称	株式会社ヤマダホームズ
(2) 所在地	群馬県高崎市栄町1番1号
(3) 代表者の役職・氏名	増田 文彦
(4) 事業内容	建設及び土木工事一切の設計、施工、請負及び監理 不動産の売買、賃貸、管理、鑑定及びその仲介斡旋
(5) 資本金	9,068百万円
(6) 設立年月	1951年6月
(7) 上場会社と 当該会社の関係	当社と株式会社ヤマダホームズには資本関係、人的関係、取引関係のいずれも該当ありません。

4. 取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

- (1) 取得株式数 1,720株
(2) 株式取得の方法 既存株主からの譲渡により取得
(3) 取引前の所有株式数 0株
(4) 取引後の所有株式数 1,720株 (所有割合86%)
※ 取得価格につきましては相手先との守秘義務契約により控えさせていただきます。

5. 日 程

- (1) 取締役会決議日 2020年1月27日
(2) 契約締結日 2020年1月27日
(3) 株式譲渡実行日 2020年2月28日 (予定)

6. 今後の見通し

本件による2020年3月期の連結業績への影響は軽微であると見込んでおります。
また、2019/9月末時点で2,238,000株(発行済株式数の9.93%)の当社株式を保有する大株主である(株)ヤマダ電機グループとは、本件を機に今後とも、お互いの強みを活かして相互の顧客サービスの向上、収益機会の多様化及び業務の効率化等の実現を目指してまいります。