

株式会社泉製作所の 株式取得について

2025年6月23日

株式会社泉製作所の発行済株式100%を譲り受ける

■ 会 社 名 株式会社泉製作所

■ 創 業 1987年5月

■ 設 立 1993年4月1日

■ 代 表 者 代表取締役 猿渡 利光

■ 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

■ 従 業 員 数 106名（正社員派遣パート含む）
（2024年12月時点）

■ U R L <http://www.izumi-s-s.co.jp/>

■ 概 要

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。

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。

長年の信頼関係による 安定的な受注基盤

- 自動車メーカーの各社一次請け企業より、**高い品質を武器とした長年にわたる信頼を獲得**しており、新車開発時においても、**継続受注が見込まれ、安定受注が継続**

徹底した品質管理体制 による信頼性の確保

- 特に内装部品については、モデルライフ全体（5～7年）を通じた受注が見込まれるため、**マイナーチェンジ等の影響も軽微**

- 製造工程においては、品質管理担当者を常時配置。トラブル発生時には迅速な原因究明と再発防止策の徹底を図るなど、**高い品質保証体制を確立**

- 徹底した品質管理体制により、顧客からの信頼を維持しつつ、**付加価値の高い製品提案ができる体制を実現している**

社内一貫体制と先回り 提案による競争優位性 の確立

- 試作段階から量産まで、金型設計・原材料選定・射出成形・組立に至るまで、**自社内での一貫対応が可能**

- 特にプラスチック射出成形へは社内リソースを集中しており、外注依存度を下げ、**品質・納期・コストの最適化を実現**

- 得意先調達部と試作品や原材料選定段階から相談を受ける**先回りのコミュニケーション**で、新車型の設計時点から、スピード感をもって試作品を提案し、**競合他社よりもアドバンテージを有する**

取得理由

- 金型設計から射出成形・組立まで自社で完結する体制により、複雑な製品にも対応可能な高い加工技術と、現場レベルまで徹底された品質管理体制を有しているため、**当社グループの「創る」力を増強可能**
- 自動車メーカーの各社一次請け企業との長年にわたる信頼関係により、継続的な受注を実現しており、**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**。特に内装部品は、マイナーチェンジの影響を受けにくく、安定した受注が可能
- 自動車業界向けプラスチック製品の安定受注をベースとしつつも、家庭用・医療用分野などのプラスチック製品も手掛けているため、**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**となり、グループ全体の提供価値を高めることが可能

スケジュール

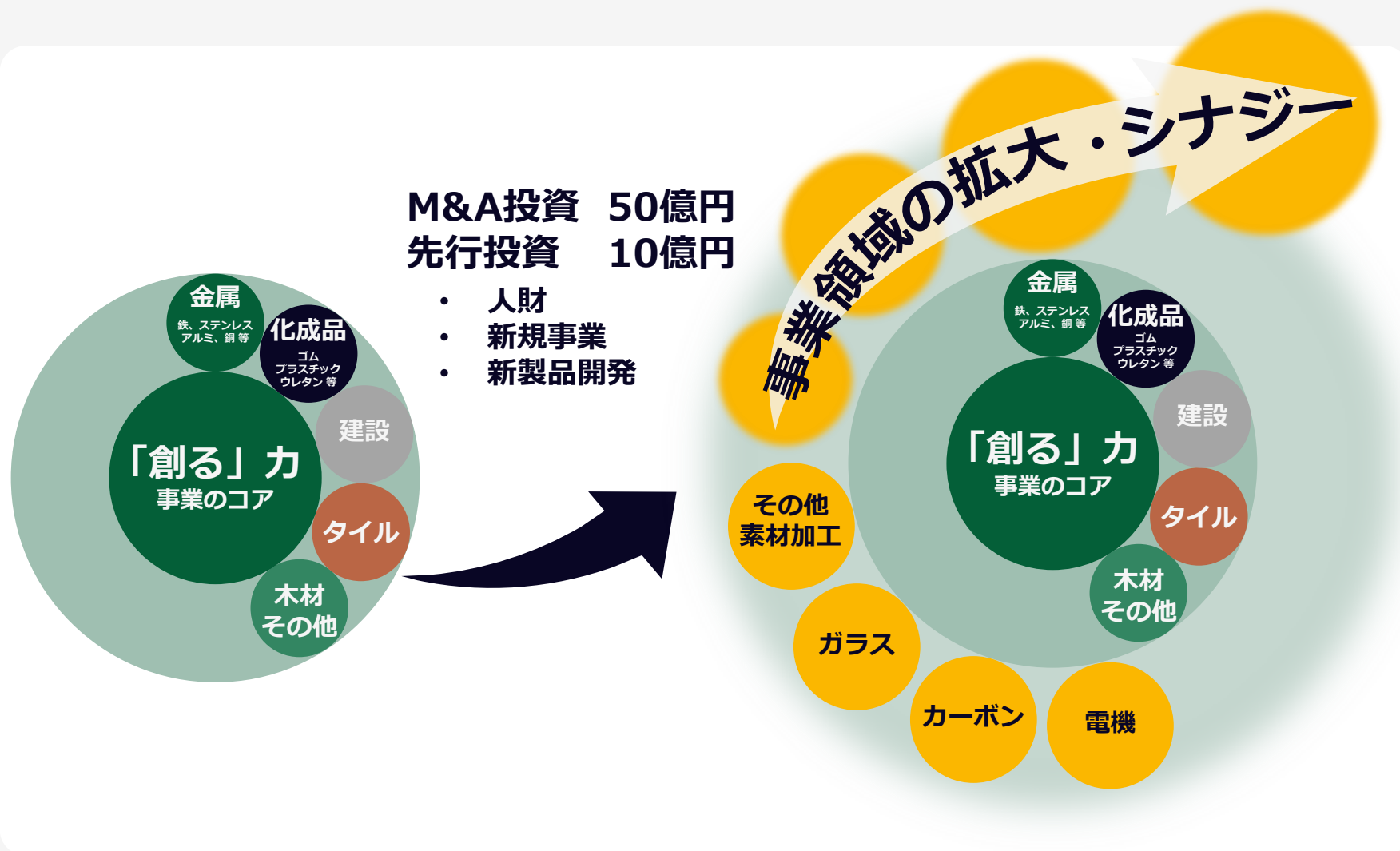
2025年6月23日	取締役会決議
2025年6月23日	株式譲渡契約締結
2025年6月26日	株式譲渡実行（予定）
2025年8月末日	みなし取得日（BS連結）（PL業績寄与は翌期から）

品質と実績で、いつもプラスを



 NISSO GROUP

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**

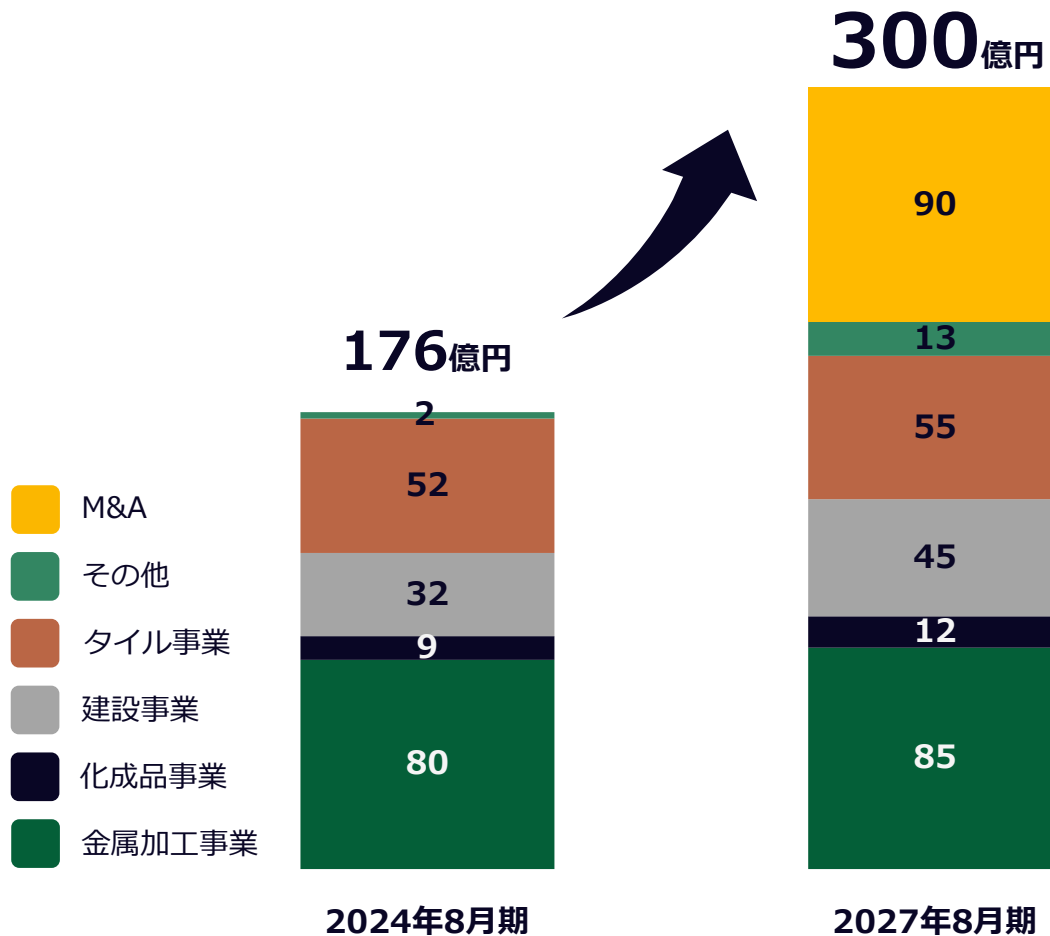
経営幹部会

- ・ 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。