



社屋

- 本社所在地：熊本県熊本市南区
- 事業概要：建設業
- 常時使用する従業員：30名
(グループ全体・2026年6月時点)
- 現在の売上高：16億円
(グループ全体・2025年7月期)
- 法人番号：9330001023124
- Web：https://www.neohome.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
田中 太一郎

『豊かさの探求』を経営理念とし挑戦し続ける。

私たちが考える豊かさの探求とは、単に経済的な豊かさだけではなく安心して暮らせる住まいを提供すること、仲間とともに未来を創る喜びがある会社であること、地域社会に必要とされる存在であることを目指しています。戸建住宅事業からスタートし、建築事業・不動産事業へと事業領域を拡大して参りました。これからは事業を増やすことを目的とせず、豊かさを創造できる人材が挑戦を続けられるプラットフォームを構築して参ります。社員一人ひとりが挑戦し、新たな価値を生み出すことで、お客様・地域社会・社員の豊かさに貢献できるグループへと成長してまいります。売上100億円企業はあくまで通過点であり、これからも豊かさを探求し続け、熊本発の日本を代表する建設不動産グループを目指してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2036年度の売上高100億円達成に向け、既存の「戸建住宅事業」における子会社とのシナジー創出、売上増加傾向にある「建築事業（マンション・ホテル内装工事）」のさらなる拡大、「不動産事業（アパート開発）」のスケール化を進めるとともに、M&Aも成長戦略に含め、年平均成長率（CAGR）約14%の持続的な売上拡大を目指します。

課題

- ・少子化問題による需要減少とコスト高
- ・大型内装・アパート開発拡大に伴う、機動的な供給体制と開発資金の調達力不足
- ・2024年問題による施工能力の制約、および職人・施工管理の人手不足
- ・戦略的M&Aの実行に伴う、グループ間PMIの遅延リスクと業務の属人化
- ・複数子会社化・グループ拡大に追従する、一元的な経営管理・ガバナンス体制の不足

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・戸建住宅事業においては、ターゲット層を棲み分けた新商品ブランド（子会社エヌアド等）を戦略的に投入し、マーケティング分析に基づくセグメント営業を強化することで、既存の顧客層と競合しない未開拓市場のシェアを拡大します。
- ・建築事業については、分譲・賃貸マンションの新築請負工事や内装請負工事の事業領域を拡大。
- ・不動産事業については、土地仕入れから企画、建設、販売を含めたデベロッップメントを行い成長加速化。
- ・営業力・建設力の強化に加え、中小M&Aガイドラインに準拠したPMI（経営統合）の早期徹底により、技術継承、職人の処遇改善、および新規商圏エリアと有資格者の獲得を推進します。

実施体制

- ・親会社（ネオホーム）の管理部門を中心とした、グループ各部門の連携を最大化する一元管理体制
- ・子会社（エヌアド）との強固な連携による、マーケティング・分析・営業活動の共同推進体制
- ・親会社で構築済みの管理体制と協力業者の施工体制を、子会社へ即時投入・横展開する相互支援体制
- ・金融機関、不動産会社、および投資家との強固なネットワークに基づく、機動的な資金調達・開発体制
- ・ITツールや施工DXの全面活用による、全グループ間での迅速な情報共有と高効率な経営管理体制

売上高100億円実現目標ビジョン

株式会社ネオホームは、戸建住宅事業からスタートし、現在では「戸建住宅事業」「建築事業」「不動産事業」の3つの事業を展開しております。また、新たに戸建住宅事業を主軸とする子会社を設立いたしました。同子会社では、ネオホームとは異なる商品構成を展開し、新たな顧客層の獲得を進めてまいります。既にネオホームで構築している管理体制および協力業者による施工体制を活用することで、早期に事業基盤を確立し、グループ全体での成長を目指します。

建築事業においては、マンション・ホテル内装工事に加え、新築RC・商業施設・大規模修繕工事へと事業領域を拡大してまいります。不動産事業においては、アパート開発、土地開発、建売分譲、収益不動産の保有など、自社によるデベロップメント機能を強化し、収益基盤の拡大を図ってまいります。さらに、クラウド型工程管理システムや施工DXツールの積極的な導入により、現場の生産性向上および情報共有の迅速化を図るとともに、週休2日制の導入や時間外労働の削減などにも取り組み、社員および協力会社が誇りを持って働ける労働環境を整えてまいります。

