

Briefing Transcription

|| 2027年2月期（第32期）第2四半期決算説明会文字起こし ||

株式会社パパネッツ

9388 福証Q-Board サービス業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026年10月21日（水）



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 2027年2月期第2四半期決算を受けてのアナリストコメント	01
■ 出演者	02
■ 決算説明	03

■ 2027年2月期第2四半期決算を受けての アナリストコメント

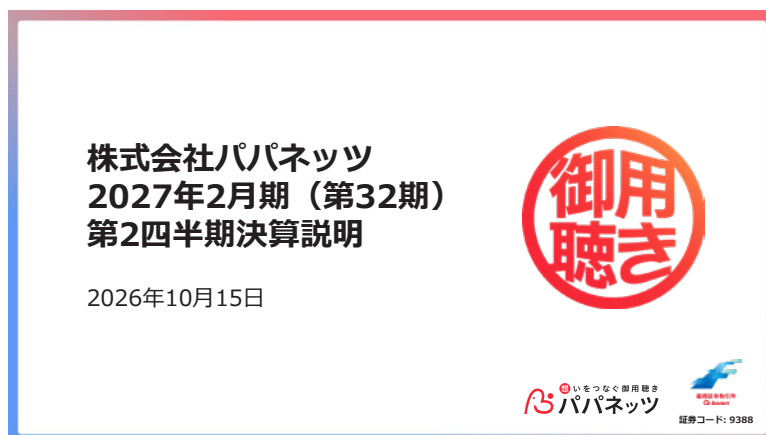
- ・ 2027年2月期第2四半期業績は、売上高が前年同期比13.5%増の33.72億円、営業利益が同5.6%増の3.84億円、経常利益が同7.1%増の3.81億円、中間純利益が同10.7%増の2.64億円となった。売上構成比の75%を占める管理会社サポート事業は、売上が前年同期比10.8%増の25.01億円と順調に推移した。内訳をみるとマンスリーマンションサポートサービスの売上は同8.5%増となった。新規設営件数増加が寄与した。新規クライアント数は小幅増に留まったが、既存クライアントからの大型案件受注により増収となった。建物・レンタルコンテナの定期巡回サービスの売上は同12.1%増となった。クライアント数の着実な増加を背景に安定成長を達成した。売上構成比の25%を占めるインテリア・トータルサポート事業は、売上が前年同期比22.3%増の8.54億円と大幅増収となった。コントラクト(物件ごとの家具の契約納品)では、前期予定していた大型案件の納品が今期に回ったことや、新規案件が増加したことなどにより、同95.2%増とほぼ倍増となった。全国ツーマン配送は、クライアント数・平均単価ともに伸びたことにより、同21.0%増収となった。家具販売会は、実施回数は+2回、参加ハウスメーカー数も増え、規模を拡大し売上に寄与した。
- ・ 2027年2月期業績の会社予想は、売上高が前期比7.7%増の62.13億円、営業利益が同10.8%増の5.15億円、経常利益が同8.6%増の5.00億円、当期純利益が同11.4%増の3.40億円を見込む。2026年4月14日に公表した会社予想に変更はない。物価高が継続する見込みで、賃貸ニーズが高まることからサービス需要は下期も底堅く推移する見通し。またホテルの客室単価は高値で維持されており、出張者向けにマンスリーマンションの需要は増えよう。訪日外国人が増加すれば、マンスリーマンションの需要拡大も期待できる。
- ・ 同社は中長期戦略として、管理会社サポート事業では、建物/レンタルコンテナ巡回の着実な成長を収益の土台とし、近年急成長しているマンスリーマンションサポート事業のさらなる拡大を目指すとしている。インテリア・トータルサポート事業では、ハウスメーカーの家具販売支援に注力しつつ、クライアントとの関係強化・配送業務の受注増を狙う。
- ・ 同社は株主還元にも積極的である。今期に入り継続的な利益還元と資本効率の向上を目的として3つの株主還元策を実施した。具体的には、(1)株式の流動性を高めるため、2026年8月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割、(2) 配当予想の増配(分割前換算で1株50円)、(3) 40万株(約6.8億円)の自己株式取得、である。今後も同社の株主還元策に期待できよう。

■ 出演者

株式会社パパネッツ
代表取締役社長

伊藤 裕昭様

■ 決算説明



株式会社パパネッツの2027年2月期第2四半期決算説明をご視聴いただき、誠にありがとうございます。

代表取締役社長の伊藤裕昭でございます。

本日は、10月15日に開示いたしました当社の2027年2月期第2四半期の経営成績並びに当社の取り組みについて、ご説明いたします。

よろしくお願いいたします。

株式会社パパネッツ | 2026年10月21日 (水)
9388 福証Q-Board サービス業

決算説明



画面に「令和に御用聴き本気です。」とキャッチコピーを掲げております。当社は「想いをつなぐ御用聴き」をコンセプトに事業を展開しています。

人手不足や高齢化が進む現代の不動産・住宅業界では、現場のちょっとしたお困りごとや急なトラブルに、柔軟に対応してくれる存在が、求められています。

当社は、単なる請負作業にとどまらず、最新のデジタル技術を活用しながら、現場で愚直にそして親身に対応する「令和の御用聴き」として、不動産管理会社やハウスメーカーを強力にサポートしております。

目次			
ごあいさつ	P. 4	業界ごとのトレンド	P. 12
直近3か年（第2四半期）の業績推移	P. 5	中長期戦略	P. 13
2027年2月期 第2四半期 業績サマリー（BS）	P. 6	認知度向上（PR施策）	
2027年2月期 第2四半期 業績サマリー（PL）	P. 7	人材採用・定着に向けた取り組み	
事業別売上推移	P. 8	パパネッツの強み	
管理会社サポート事業 業績サマリー	P. 9	テクノロジー	
インテリア・トータルサポート事業 業績サマリー	P. 10	AI活用	
上期業績概要・下期業績見通し	P. 11		

本日のご説明の流れについてご紹介いたします。

本日は大きく分けまして、「業績のご報告」と「中長期的な取り組み」の2点についてお話しいたします。

株式会社パパネッツ | 2026年10月21日 (水)
9388 福証Q-Board サービス業

決算説明

ごあいさつ

主要2事業が共に2桁成長を達成し、通期計画に対し54%の進捗

皆さまには、平素より格別のご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

2027年2月期の業績は、増収増益となり、売上は33.7億 +13.5%(YoY)、営業利益は3.8億 +5.6%(YoY)と順調に成長しております。通期計画に対する進捗は54%です。

特に、インテリア・トータルサポート事業の売上は8.5億 +22.3%(YoY)と好調でした。これは、前期に納品予定だった大型案件がこの上期にずれ込んだことによりです。また、主力事業の管理会社サポート事業も引き続き好調で、売上25.0億 +10.8%(YoY)とこちらも力強く成長しています。直近3年間の顧客継続率は、99.7%と非常に高い水準で推移しており、今後も力強く成長することが期待できます。

さて、今年7月から8月にかけて、株主の皆さまへの継続的な利益還元と資本効率の向上を目的として、3つの株主還元策を実施いたしました。具体的には、株式の流動性を高める「1株につき2株の株式分割」、業績を踏まえた「配当予想の増配（分割前換算で50円）」、および「40万株（約6.8億円）の自己株式取得」です。これらの施策は、株主の皆様から一定の評価をいただけたものと考えております。

今後も、株主の皆さまへの還元を重視し、ステークホルダーの皆さまのご期待に応えると共に、当社のパーパス「あらゆるお困りごとを解決する 大いなる御用聴きカンパニー」の実現に向けて取り組んでまいります。

何卒、ご高配を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



代表取締役社長 伊藤 裕昭

改めまして、平素より温かいご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

2027年2月期の上期業績は、おかげさまで「増収増益」ととなりました。売上高は前年同期比13.5%増の33億7,000万円、営業利益は5.6%増の3億8,000万円となり、通期計画に対する進捗率は54%と順調に推移しております。

特に「インテリア・トータルサポート事業」につきましては、前期に納品予定だった大型案件が今期上期へと繰り越されたこともあり、売上高が22.3%増と大きく伸びました。

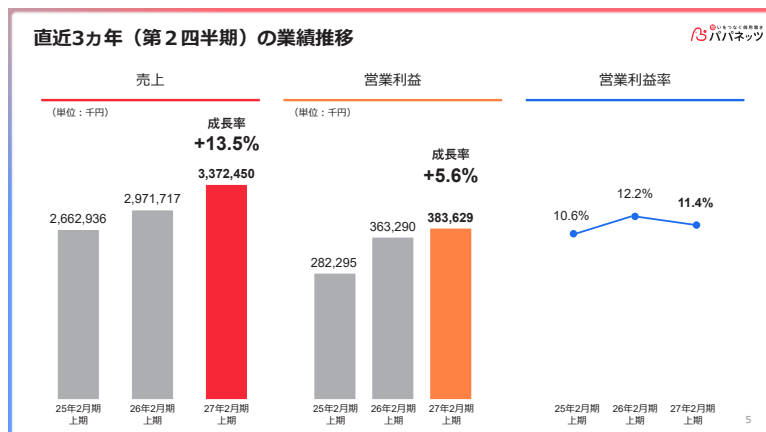
主力の「管理会社サポート事業」も10.8%増と着実に成長しており、顧客継続率は直近3年間で99.7%という高い水準を保っております。

また、今期第2四半期には、株式分割、増配、そして40万株、約6億8,000万円の自己株式取得という3つの株主還元策を実施いたしました。

これからも「大いなる御用聴きカンパニー」として、皆さまのご期待に応えられるよう、一步一步愚直に取り組んでまいります。

株式会社パパネッツ | 2026年10月21日 (水)
9388 福証Q-Board サービス業

決算説明



画面にお示ししておりますのが、直近3年間の上期業績の推移でございます。

グラフをご覧くださいますと、売上高・営業利益ともに階段を一段ずつ登るように成長しているのがお分かりいただけるかと思います。今期上期の売上高は33億7,200万円、営業利益は3億8,300万円となりました。

昨今は人件費や物価の上昇が話題となっておりますが、当社ではデジタルツールを活用して現場の作業効率を高めることで、営業利益率11.4%という収益性をキープしております。

一時的な流行り廃りではなく、毎年着実に売上と利益を積み上げられる点が、当社の大きな強みです。

株式会社パパネッツ | 2026年10月21日 (水)
9388 福証Q-Board サービス業

決算説明

2027年2月期 第2四半期 業績サマリー (BS)			
(千円)	26年2月期 第2四半期	27年2月期 第2四半期	前年同期比
資産	2,375,235	2,489,448	+114,213
ー現預金	867,209	703,800	△163,409
負債	928,682	1,301,481	+372,799
純資産	1,446,554	1,187,966	△258,587
ー利益剰余金	1,325,582	1,657,828	+332,246
ー自己株式	△107,900	△759,084	△651,184
自己資本比率	60.9%	47.7%	△13.2pt
1株当たり純資産	853.41円	386.41円	△467.00円

ここでは、会社の財政状態を示すバランスシートについて、ポイントを絞ってご説明いたします。

資産合計は24億8,900万円となり、前年同期末から1億1,400万円増加いたしました。一方で純資産は2億5,800万円減少しておりますが、これは先ほど申し上げました通り、株主還元の一環として40万株の自己株式を取得したためでございます。

自己資本比率は47.7%となりましたが、事業で得た利益の積み上げを示す利益剰余金は16億5,700万円まで順調に増えております。

財務の安全性と健全性をしっかり維持しながら、機動的な資本政策を行えていると考えております。

株式会社パパネッツ | 2026年10月21日 (水)
9388 福証Q-Board サービス業

決算説明

2027年2月期 第2四半期 業績サマリー (PL)					
(千円)	26年2月期 第2四半期実績	27年2月期 通期計画	27年2月期 第2四半期実績	前年同期比	進捗率
売上高	2,971,717	6,213,087	3,372,450	+13.5%	54.3%
営業利益	363,290	515,178	383,629	+5.6%	74.5%
営業利益率	12.2%	8.3%	11.4%	△0.8pt	—
経常利益	356,017	500,215	381,353	+7.1%	76.2%
中間純利益	238,229	340,822	263,734	+10.7%	77.4%

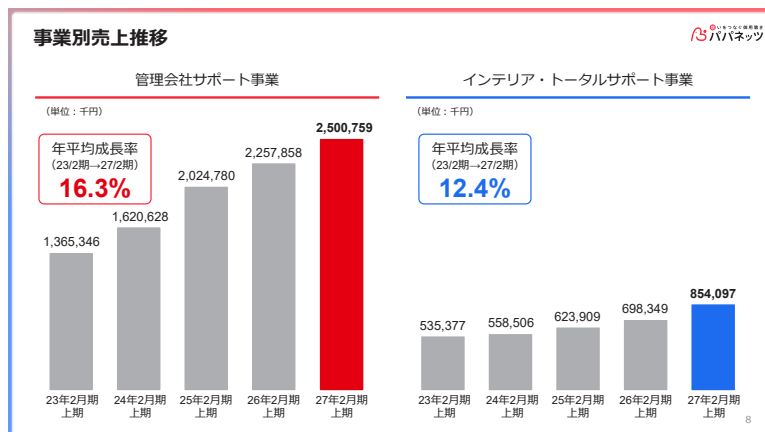
画面には損益計算書 (PL) の数値と、1年間の通期計画に対する進捗状況を一覧でまとめております。

通期の売上計画62億1,300万円に対して、上期実績は33億7,200万円で進捗率54.3%。営業利益計画5億1,500万円に対しては、実績3億8,300万円で進捗率74.5%となりました。

経常利益、中間純利益につきましても、それぞれ70%を超える高い進捗となっており、下期に向けて非常に健全な足取りで進んでおります。

株式会社パパネッツ | 2026年10月21日 (水)
9388 福証Q-Board サービス業

決算説明



続きまして、事業別の売上推移についてご説明いたします。

画面左側が主力である『管理会社サポート事業』、右側が『インテリア・トータルサポート事業』の各上期売上高の推移でございます。

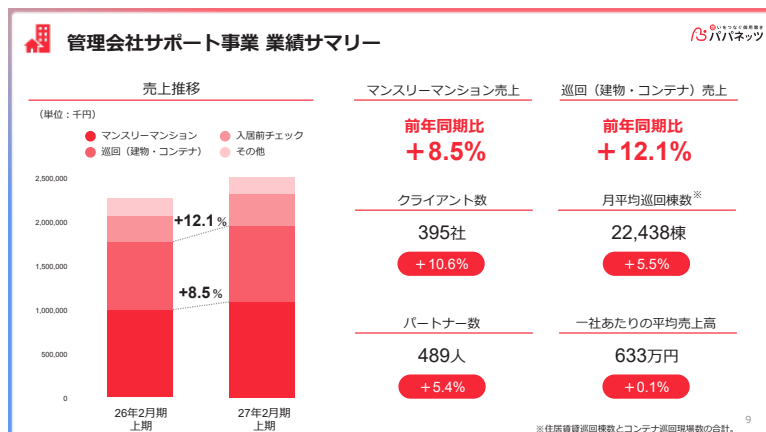
まず、左側の『管理会社サポート事業』につきましては、2023年2月期上期の約13億6,000万円から順調に伸びており、当期・2027年2月期上期は約25億円に達しております。2023年2月期上期からの年平均成長率 (CAGR) は16.3%と、高い成長を維持しております。

右側の『インテリア・トータルサポート事業』におきましても、23年2月期上期の約5億3,500万円から着実に拡大を続け、27年2月期上期は約8億5,400万円となりました。こちらの年平均成長率は12.4%となっております。

このように、両事業ともに右肩上がりで持続的な成長を継続しております。

株式会社パパネッツ | 2026年10月21日 (水)
9388 福証Q-Board サービス業

決算説明



ここからは事業ごとの状況をお話いたします。

まず、主力の『管理会社サポート事業』ですが、当事業の売上構成は、主に『マンスリーマンション』と『巡回 (建物・コンテナ)』で構成されております。

売上推移につきましては、右側の伸び率の通り、マンスリーマンションの売上が前年同环比で8.5%増、巡回の売上が前年同环比で12.1%増と、双方ともに順調に拡大しております。

これらを支える主要指標 (KPI) におきましても、以下の通り着実な成長を示しております。

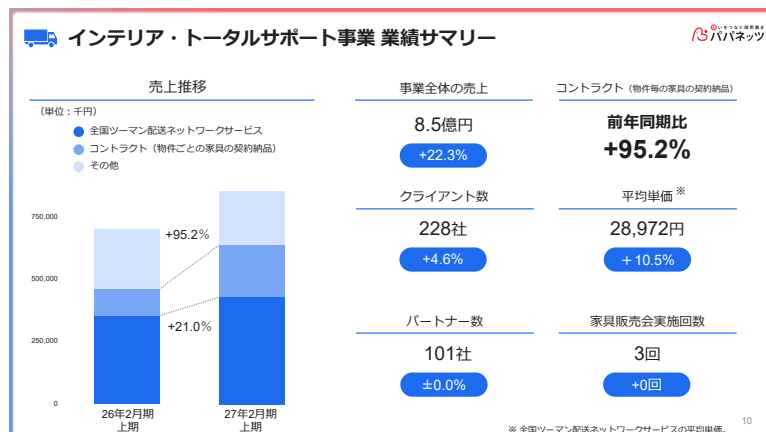
クライアント数は、前年同环比10.6%増の395社に拡大いたしました。現場を支えるパートナー数も、5.4%増の489人となり、体制強化が進んでおります。

月平均巡回棟数につきましては、5.5%増の2万2,438棟となり、現場の稼働も高水準を維持しております。また、一社あたりの平均売上高は633万円、0.1%増と、顧客基盤を広げつつ単価も安定して維持しております。

クライアント数・パートナー数・巡回棟数がいずれも増加しており、当事業の成長基盤が一段と強固になっていることがお分かりいただけるかと思います。

株式会社パパネッツ | 2026年10月21日 (水)
9388 福証Q-Board サービス業

決算説明



続きまして、『インテリア・トータルサポート事業』についてご説明いたします。

当事業全体の売上高は8億5,000万円となり、前年同期比で22.3%増と大幅な増収を達成いたしました。

内訳を見ますと、「コントラクト」が、前期からの持ち越し案件や新規物件の受注増加により、前年同期比95.2%増とほぼ倍増いたしました。

また、2人体制で家具を届ける「全国ツーマン配送ネットワークサービス」も、単価の上昇と需要増により21.0%増となりました。

この配送で培った全国のネットワークやノウハウは、管理会社サポート事業でのマンスリーマンションへの家具設置などにも活かされており、良い相乗効果を生んでいます。

株式会社パパネッツ | 2026年10月21日 (水)
9388 福証Q-Board サービス業

決算説明



上期業績概要・下期業績見通し

27年2月期 上期業績概要

- 全体の売上は33.7億、+13.5% (YoY)。通期計画に対し54%の進捗。
- 管理会社サポート事業の27年2月期上期売上高は25.0億円(+10.8% YoY)と堅調に推移。
- マンスリーマンションサポートサービスの売上は+8.5% (YoY)。新規設営件数増加が当社売上へ寄与。新規クライアント数は小幅増に留まるも、既存クライアントからの大型案件受注により、売上が増加。
- 建物/レンタルコンテナの定期巡回サービスの売上は+12.1% (YoY)。クライアント数の着実な増加を背景に安定成長。
- インテリア・トータルサポート事業は、全体で+22.3% (YoY) と大幅に成長。コントラクト(物件ごとの家具の契約納品)では、前期予定していた大型案件の納品が今期に回ったことや、新規案件が増加したことなどにより、+95.2% (YoY) とほぼ倍増。
- 全国ツアー宅配は、クライアント数・平均単価ともに伸びたことにより、売上+21.0% (YoY) の成長。家具販売会は、実施回数は+2回、参加ハウスメーカー数も増え、規模を拡大し当社売上へ寄与。

27年2月期 下期業績見通し

- 管理会社サポート事業、インテリア・トータルサポート事業ともに計画通りの見通し。
- 物価高が継続する見込みで、賃貸ニーズが高まることからサービス需要が高まる可能性。
- ホテルの客室単価は高値で維持されており、出張者向けにマンスリーマンションの需要は増える見通し。政府計画通り訪日外国人が増えるのであれば、マンスリーマンションの需要が高まる。
- 新卒・キャリア採用およびパートナー採用を強化する目的でPR・広告に注力している。現在、パートナーは計画を上回る応募があり好調、キャリア採用も計画通りに進捗しており、中期的にも成長を持続できる。

11

続きまして、上期の振り返りと、下期の見通しについて整理いたしました。

上期は、両事業ともに計画通り、あるいは想定以上の伸びを見せることができました。

下期につきましても、物価高による賃貸需要の高まりや、出張・インバウンド増加に伴うマンスリーマンション需要の拡大など、私たちのサービスが求められる場面はますます増えると考えております。

これらの需要をしっかり受け止めるため、現場を支えるパートナーの採用や、新卒・キャリア採用、認知度を高めるPR活動に注力し、中長期の成長基盤を固めてまいります。

株式会社パパネッツ | 2026年10月21日 (水)
9388 福証Q-Board サービス業

決算説明

業界ごとのトレンド	
マンスリーマンション	円安・物価高を受け、調査時点までの直近3年で国内出張の宿泊料を増額した企業は31.1%（※1）。一方、実費支給企業の大都市圏での上限額（一般社員）は平均12,889円にとどまり（※1）、上場企業のビジネスホテル9ブランドの客室単価14,803円（2026年4～6月期）（※2）を下回る。規程の上限内で泊まりにくい長期出張や研修の滞在先としてマンスリーマンションの活用が期待される。
ホテル	2026年8月の訪日外客数は309万8,900人で、前年同月比9.6%減。一方、韓国・台湾・米国など14市場で8月として過去最高を記録しており、国・地域によって需要動向に差がみられる（※3）。 - 上場12社・13ブランドの2026年4～6月期の客室単価は18,003円（前年同期比+3.9%）、稼働率は82.7%（前年同期比0.2ポイント低下）、高単価・高稼働を維持する一方、上昇には一撻撻がみられる（※2）。 - 旅館業施設数は2024年度末で98,338施設となり、前年度比+5.2%。簡易宿所などを含め、宿泊施設の供給が拡大している（※4）。
レンタルコンテナ	- 収納サービス（レンタル収納・コンテナ収納）市場は、2024年度878.7億円見込み、2025年度917.8億円予測（前年度比+4.4%）と拡大が見込まれている（※5）。 - 業界大手エリアリンクの2026年8月末の総室数は136,723室、稼働率は78.49%、既存物件稼働率は86.52%。総室数は2025年末の125,076室から増加している（※6）。
不動産賃貸管理	- 共同住宅は2023年に2,496万8千戸となり、居住世帯のある住宅に占める割合は44.9%で過去最高（※7）。共同住宅の厚いストックが、建物の維持管理需要の増大となっている。 - 令和7年度の全国立入検査では、賃貸住宅管理業者・特定転讓事業者168社を検査し、118社に是正指導（※8）。管理業務の適正化が引き続き求められており、業務品質の維持・改善を支える管理会社サポート事業の機会があると考えられる。
ハウスメーカー	2026年8月の新設住宅着工戸数は63,974戸で前年同月比+6.1%、5か月連続の増加。1～8月累計は494,226戸で前年同期比+2.2%となった。一方、8月の季節調整済年率換算値は前月比2.7%減と2か月連続で低下しており、回復の持続性を見極める局面にある（※9）。 - 新築需要の動向を注視しつつ、家具・インテリア・リフォームを組み合わせた提案や、周辺サービスの販促・イベント支援に事業機会があると考えられる。

ここでは、当社を取り巻く外部環境と、それに対する当社の事業機会について整理しております。

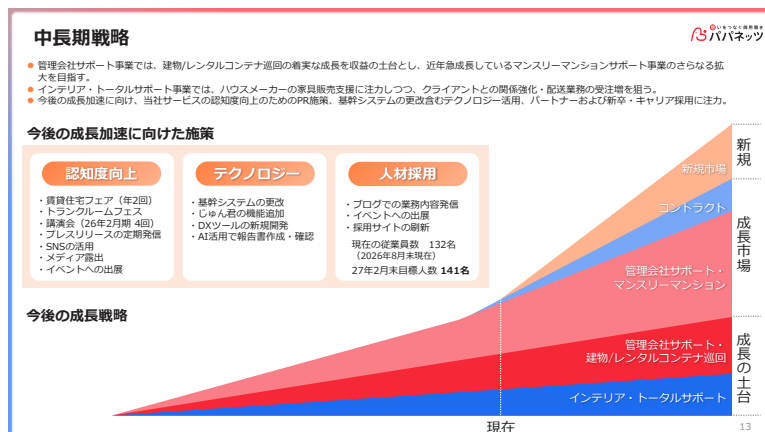
例えば、ビジネスホテルの客室単価が上昇しているため、企業がよりリーズナブルで快適なマンスリーマンションを活用する動きが広がっています。

また、法令順守や賃貸管理の適正化が厳しく求められる中で、建物の維持管理を高品質かつ定期的に行える専門業者としての当社の役割は大きくなっています。

世の中の環境変化をしっかりと捉え、お客様のお困りごとを先回りして解決できるよう努めてまいります。

株式会社パパネッツ | 2026年10月21日 (水)
9388 福証Q-Board サービス業

決算説明



次に、当社の中長期的な成長戦略でございます。

一番の土台となるのは、毎月安定したニーズをいただける「建物・コンテナの巡回業務」です。

この固い土台があるからこそ、成長市場である「マンスリーマンション支援」や、新規展開を進める「家具の販売・配送支援」に思い切って挑戦できます。

そして、これらの事業拡大を裏で加速させるエンジンとして、「PRによる認知度向上」「テクノロジーやAIの活用」「人材の採用と定着」という3つの施策に集中して取り組んでまいります。

株式会社パパネッツ | 2026年10月21日 (水)
9388 福証Q-Board サービス業

決算説明



具体的な取り組みの1つ目、認知度向上のためのPR施策です。

昨年、ロゴマークを「想いをつなぐ」ハートのモチーフへとリニューアルいたしました。画面の写真にある通り、本社の屋上看板をはじめ、駅の広告、営業車両のステッカー、作業用ジャンパーや名刺に至るまで、新しいロゴへ一新しております。

街中でこの赤いロゴを目にさせていただく機会が増えることで、お客様からの信頼感はもちろんのこと、現場で働く従業員やパートナーの皆さんが誇りを持って仕事に取り組める環境づくりにも役立っていると感じております。

株式会社パパネッツ | 2026年10月21日 (水)
9388 福証Q-Board サービス業

決算説明

人材採用・定着に向けた取り組み パパネッツ

26年2月期の退職者は19名と、定着率に課題。
離職率を26年2月期末の5.8%から5%以下へ改善することを目標に、以下の取り組みを進めている。

- 鍼灸施術サービスの提供（2026年4月より本格導入）
- メンター制度
- 業務チームごとの小集団ミーティング
- 業務改善による残業時間短縮
- コミュニケーションスペース兼社員食堂のレストラン開設（2026年8月オープン）



社員食堂兼コミュニケーションスペース「タイ料理 マンゴスチン」





オフィスでの鍼灸整体

15

2つ目は、人材の採用と定着に向けた取り組みです。

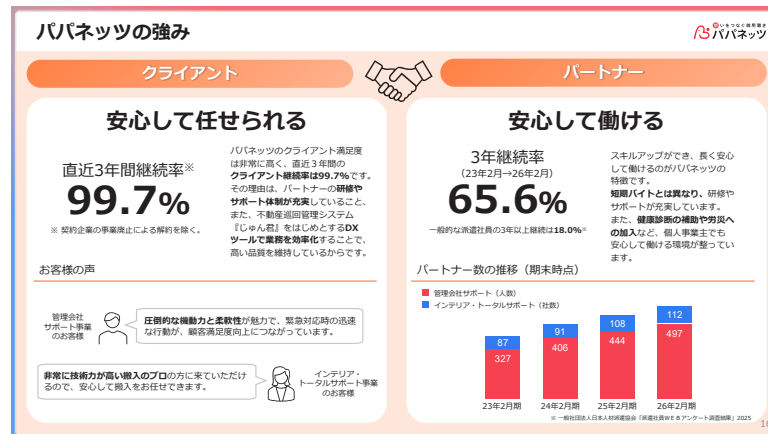
当社の事業は、現場で動く「人」が命です。前期は19名の退職者があり、定着率に課題を残しました。そこで離職率を5%以下に改善することを目標に、働く環境の改革を進めております。

今年4月からは、オフィス内で専門家による「鍼灸整体」を受けられるヘルスケアサービスを本格導入いたしました。さらに8月には、社員食堂を兼ねたコミュニケーションスペース「タイ料理 マンゴスチン」をオープンいたしました。

社員やパートナーの皆さんが、美味しい料理を食べながら自然と会話を交わし、心身ともに健康で働ける職場環境づくりに取り組んでいます。

株式会社パパネッツ | 2026年10月21日 (水)
9388 福証Q-Board サービス業

決算説明



続きまして、当社の強みについてご説明いたします。

当社の強みは、サービスを発注いただく『クライアント』と、現場で業務を担う『パートナーの皆さん』の双方から高い信頼を獲得している点にあります。

まず、画面左側のクライアント視点におきましては、『安心して任せられる』体制を構築しております。直近3年間のクライアント継続率は『99.7%』と高い水準を維持しております。充実したパートナー研修・サポート体制に加え、不動産巡回管理システム『じゅん君』などのDXツールを活用することで、常に高い業務品質を提供できていることがその理由です。

次に、右側のパートナー視点におきましては、『安心して働ける』環境づくりを徹底しております。一般的な派遣社員の3年継続率が18.0%にとどまる中、当社のパートナー3年継続率は『65.6%』と非常に高い定着率を誇ります。短期単発のバイトとは異なり、丁寧な研修体制はもちろん、個人事業主の方であっても『健康診断の補助』や『労災への加入』といった安心して働けるバックアップ体制を整えているためです。

この『安心して働ける環境』があるからこそ、パートナー数も順調に増加しており、2026年2月期には管理会社サポートで497名、インテリア領域で112社にまで拡大いたしました。

『働き手の安心』が『高品質なサービス』を生み、それが『クライアントの安心と高い継続率』につながるという好循環こそが、当社の最大の強みでございます。

株式会社パパネッツ | 2026年10月21日 (水)
9388 福証Q-Board サービス業

決算説明

テクノロジー

パパネッツ

基幹システム更改

01 開発の目的と狙い

- 各事業部で運用していたシステムを一本化
- 管理業務の可視化 (経営数値、実績トレンド、与信管理等)
- 脱・人的依存

02 進捗

- 一部稼働中
- 改修、デバッグによる精度向上
- 2026年9月に更改完了予定

03 今後の展望

- 実績トレンドの即時把握
- 意思決定ツールとしての活用
- 属人化リスクの排除

じゅん君アップデート

01 26年2月期のアップデート

- Android対応**
- OCR機能搭載**
家電のメーカー名や型番を自動でテキスト抽出。
報告書作成の負担を大幅に軽減。

02 27年2月期のアップデート予定
(基幹システム更改完了後、順次実装)

- 動態管理**
作業員の位置や動きを把握し、作業手配を簡素化。
- 安否確認**
動態管理機能を応用し、滞在時間等、
設定した条件を超えた場合にアラートを発報。
現場担当者の安全確保。

17

その強みを陰で支えるテクノロジーの進歩についてです。

現在、これまで各事業部で個別に運用していたシステムを一つにまとめる「基幹システム更改」を進めており、先月9月に更改が完了いたしました。

これにより経営数値や現場の動きが可視化され、属人化を防ぐことができます。また、現場で使う『じゅん君』には、文字認識 (OCR) 機能を搭載し、家電の型番などをカメラで撮るだけで報告書に自動で反映できるようにいたしました。

今後は、作業員の位置を把握する動態管理や、万が一の事故を防ぐ安否確認機能なども順次実装し、現場の安全と効率化をさらに推し進めます。

株式会社パパネッツ | 2026年10月21日 (水)
9388 福証Q-Board サービス業

決算説明

AI活用

受付対応自動化

01 目的

- お客様からの受電・問い合わせ対応業務をAIで自動化

02 進捗

- AIによる受電対応を実装済み
- 顧客情報を参照するための、外部システムとのAPI連携について要件定義中

03 今後の展望

- API連携の実装し、簡単な問い合わせ対応をAIで完結させることを目指す

AI業務マニュアル

AI業務マニュアル

01 目的

- 業務に関する質問に回答できるAIチャットボットの開発（従業員、パートナー向け）

02 進捗

- 一部の業務で稼働中（建物・レンタルコンテナ定期巡回、入居前チェック）

03 今後の展望

- 今期末（来年2月）までにその他業務分も稼働予定（マンスリーマンション、社内業務）

最後のスライドとなります。

業務の生産性向上と自動化に向けた『AI活用』の取り組みについてご説明いたします。

1つ目は「受電対応の自動化」です。お客様からの問い合わせ電話にAIが自動応答する仕組みを実装いたしました。今後は外部システムと連携させ、簡単な確認や手続きはAIだけで完結できる仕組みを目指します。

2つ目は、従業員やパートナーのみなさんが業務の疑問をその場で解決できる「AI業務マニュアル」です。LINEやチャットで質問するとAIが即座に答えを教えてくれる仕組みで、すでに定期巡回などの現場で動き始めています。

今期末までにすべての業務で利用できるようにし、現場における判断の迷いや作業エラーを低減し、更なるサービス品質の均一化を図ってまいります。

株式会社パパネッツ | 2026年10月21日 (水)
9388 福証Q-Board サービス業

決算説明

将来見通しに関する注意事項

本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

IRに関するお問い合わせ先：株式会社パパネッツ 管理本部
ホームページ： <https://papanets.co.jp> ※お問い合わせフォームよりご連絡ください。



19

本日ご説明いたしました通り、当社は主力の管理会社サポート事業およびインテリア・トータルサポート事業の強固な基盤をベースに、採用・定着施策やDX・AIの積極的な活用を通じて、中長期的な持続的成長を実現してまいります。

なお、本日お話しいたしました業績予想や将来の戦略は、現時点で得られている情報に基づいて判断したものであり、今後の経済状況や市場環境の変化によって実際の業績が異なる可能性があることをご承知おきください。

当社は、これからも「大いなる御用聴きカンパニー」として、現場を大切に、一つひとつのご要望に誠心誠意お応えしてまいります。

最後までご視聴いただき、誠にありがとうございました。

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ (以下「フィスコ」という) は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp