

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ニッソウ

1444 東証グロース市場・名証ネクスト市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年10月9日(水)

執筆：客員アナリスト

清水陽一郎

FISCO Ltd. Analyst **Yoichiro Shimizu**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2024年7月期の業績概要	01
2. 2025年7月期の業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 事業内容	03
3. 同社の強み	05
■ 業績動向	06
1. 2024年7月期の業績	06
2. 財務状況と経営指標	07
■ 今後の見通し	08
■ 中長期の成長戦略	09
■ 株主還元策	10

要約

2024年7月期は売上高が過去最高を更新。M&Aも進展

ニッソウ<1444>は、リフォーム事業及び不動産事業を展開する企業である。主力はリフォーム事業で、原状回復工事、リノベーション工事、ハウスクリーニング・入居中メンテナンス工のほか、外壁塗装や屋上防水などの大規模工事も手掛けている。大企業が参入しにくい小規模かつ単価の安いリフォーム工事に特化し、ブルーオーシャン市場（新しい領域の事業で、競合がまだ少ない市場のこと）で事業を行っている。薄利多売のビジネスであるが、事業活動の工夫により利益を計上している。不動産事業は2024年7月期から開始した新規事業であり、神奈川県湘南地域などを中心にリゾート物件の売買及び仲介等を手掛けている。

1. 2024年7月期の業績概要

2024年7月期の連結業績は、売上高が前期比12.3%増の4,678百万円、営業利益が同62.0%減の56百万円、経常利益が同55.6%減の63百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同63.8%減の25百万円と、売上高は過去最高を更新した。2023年7月期に（株）ヤナ・コーポレーションを連結子会社化したことなどを受け、リフォーム事業が好調に推移したほか、不動産事業において日本リゾートバンク（株）が事業を新たに開始したことが要因である。利益面では、M&Aによってグループ企業が増加したことやM&A実施に伴う費用が発生したことなどにより、販管費が膨らんだ。ただ、同社が成長戦略の一環として掲げるM&Aは着実に進捗を見せており、2024年7月期においても2件のM&Aを決議し、内1件を実施した。

2. 2025年7月期の業績見通し

2025年7月期の連結業績見通しは、売上高で前期比22.3%増の5,722百万円、営業利益で同97.7%増の111百万円、経常利益で同115.6%増の136百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同194.0%増の73百万円を見込んでいる。既存事業の着実な成長に加えて、2024年6月に連結子会社化した（株）ささきと同年8月に連結子会社化した（有）平成ハウジング（現（株）平成ハウジング）の連結効果が表れるほか、不動産事業においても足元で仕入れが順調に進んでおり、増収に寄与することを見込む。利益面では、適正利潤確保を目的とした価格改定などが寄与し、売上高の伸びを上回る増益率となる見通しである。

3. 今後の成長戦略

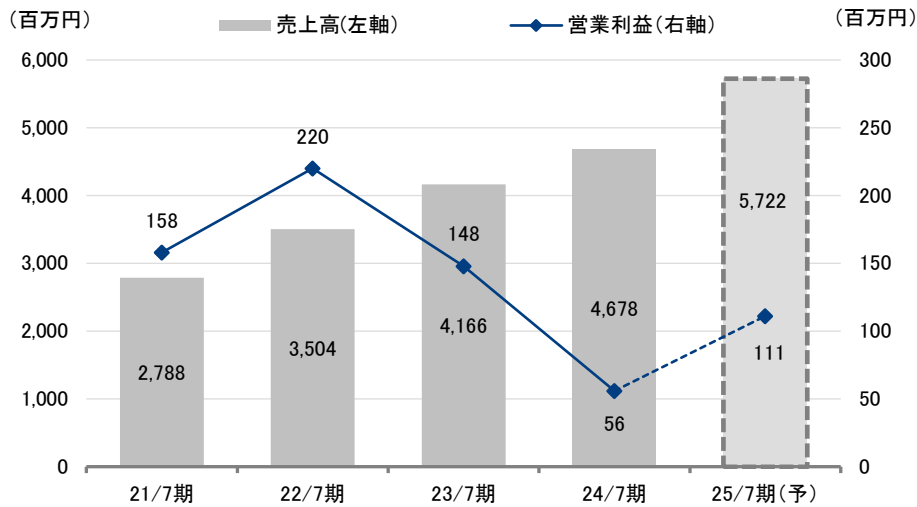
2022年7月に東京証券取引所（以下、東証）グロース市場に上場し、名古屋証券取引所（以下、名証）ネクスト市場との複数同時上場を果たした同社は、今後も業績のさらなる拡大と企業価値の向上を目指して事業を推進する。既存のリフォーム事業の着実な成長と新規事業領域への進出を積極的に取り組むことにより、成長加速を狙う。既存事業の領域拡充や新規事業領域への進出に関しては、M&Aも積極的に検討する方針だ。また、中長期的には海外市場への進出も視野に入れている。

要約

Key Points

- ・2024年7月期は売上高が過去最高を更新も減益での着地。新事業の開始やM&Aの実施などの成長戦略は順調に進捗
- ・2025年7月期は増収増益への回帰を見込む
- ・既存事業の着実な成長と新規事業の創出によって企業価値の向上を追求

業績推移



注：21/7期は「収益認識に関する会計基準」等適用前の数値
注：23/7期より連結決算に移行
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

リフォーム事業をメインにリゾート物件売買事業も手掛ける

1. 会社概要

同社は、「誠実な社員、理解あるお客様、確実な仕入先、堅実な外注先、その他事業に関係ある方に対し、全てをビジネスパートナーと考え相思相愛の強い信頼関係で、名実共に日本一のリフォーム会社を目指します。」という経営方針の下、1988年に設立した。

原状回復工事、リノベーション工事、ハウスクリーニング・入居中メンテナンス工事、その他大規模修繕工事などを手掛けるリフォーム事業をメインに展開している。

会社概要

主力のリフォーム事業の特徴は、ブルーオーシャン市場で事業を行っている点だ。大企業が参入しにくい小規模かつ単価の安いリフォーム工事、あるいは中規模工事に特化し事業を展開している。たとえば、便座交換などの単価が安いリフォーム工事を積極的に受注し、顧客である小規模不動産会社や物件オーナーなどのニーズに迅速に対応している。薄利多売のビジネスであっても、事業活動の工夫により利益計上を可能としている。また、「建設業界のブランドイメージを向上させる」という目標があり、紙媒体や TVCM、SNS など様々なメディアを駆使して同社に関する情報発信を行っている点も特徴だ。情報発信を積極的に行うことにより人材の確保を行い、工事の質の向上に努め、対応可能な工事数の増加につなげる考えだ。

また、2024年7月期よりリゾート物件の売買や仲介を行う日本リゾートバンク(株)が事業を新たに開始した。

資本金は349百万円で、2024年7月期末時点の従業員数は92名(連結子会社も含む)となっている。2022年7月には東証グロース市場への上場を達成した。現在は名証ネクスト市場と同時上場している。

2. 事業内容

同社は、リフォーム事業と不動産事業の2つを報告セグメントとしている。

(1) リフォーム事業

a) 原状回復工事

経年劣化した建物や部屋を新築に近い状態に戻す工事(原状回復工事)を行っている。たとえば賃貸物件で入居者が入れ代わる際に、内装及び水回り等を入居前の状態に戻す改修工事が挙げられる。原状回復工事は、住居用及び事務所の賃貸物件の室内を中心に請け負っている。このほか不動産物件の再販に伴う内装工事や設備改修工事も行っている。

b) リノベーション工事

比較的大規模な工事を行い、住宅の機能を新築時の状態よりも向上させることで価値を高めている。同社では、よりデザイン性の高いものに改良することに加え、住環境を現代的なスタイルに合わせて間取りや内外装等を変更する工事も行っている。また、すべての内装や設備等を解体して新規に造り直す「スケルトンリフォーム工事」も行っている。

c) ハウスクリーニング・入居中メンテナンス工事

不動産物件において入居者が退去した後に、室内及び水回りの洗浄やエアコンの内部洗浄及びレンジフードの分解洗浄なども行っている。また、賃貸物件の入居中において日常発生する設備等や建具等の不具合を修理する小修繕工事なども請け負っている。

d) その他

不動産物件の外壁工事、屋根塗装工事、屋根葺替工事、雨樋交換工事などの外装工事、マンション・アパートなどの共同住宅の共用廊下やエントランス等の共用部工事、門扉やカーポートなどのエクステリア工事などを行っている。マンションなどの大規模修繕工事、屋上防水工事など顧客のニーズに対応した様々な工事も行っている。

ニッソウ | 2024年10月9日(水)

1444 東証グロース市場・名証ネクスト市場

<https://reform-nisso.co.jp/company/ir/>

会社概要

施工事例



出所：ホームページより掲載

(2) 不動産事業

リフォーム事業で培ったノウハウやネットワークを生かして2024年7月期から本格的に開始した。神奈川県南部の湘南地域及び三浦半島を中心活動エリアとし、100%子会社の日本リゾートバンク(株)がリゾート物件の仲介及び買取再販を行っている。別荘・セカンドハウスとして海を望む・海まで歩けるなどの特徴を有する戸建て・マンションなどの不動産を扱っている。

会社概要

3. 同社の強み

弊社は同社の強みについて、以下のように考えている。

(1) 競争環境が比較的穏やか

大企業では採算がとれない小・中規模のリフォーム工事に特化することによって、競合が少ない市場環境において事業を行っている。仮に競合になる企業があったとしても町の零細リフォーム会社などが考えられ、コスト・品質の面で優位に立つことができる可能性が高い。競争が少ないニッチな領域に着目し、利益を上げている。

(2) 顧客の中心である不動産会社から直接依頼・受注

顧客である不動産会社から同社へ直接依頼・受注があるため、入札案件などの比率が少なく、利益をしっかりと確保できる要因の1つとなっている。

(3) 30年間の経験と実績

リフォーム事業を30年以上にわたって手掛けてきており、様々なノウハウを持っている。それにより質の高い工事、スピーディーな工事を可能としており、年間10,000件以上のリフォーム工事を請け負うことができる。こうしたノウハウは他社が容易に模倣できるものではなく、小・中規模リフォーム市場での同社の位置付けを確立している。

(4) 顧客数が多いこと

同社の累計登録顧客数は、東京・神奈川などの首都圏を中心に全国で3,011社に上った(2024年7月期末時点)。顧客が多いため工事の現場が多くなるが、たとえば1人の職人に近接地の現場も担当してもらうことで、人件費などのコストを抑制することができる。これにより同社は単価の安い工事であっても利益を確保できる仕組みだ。また、多くの顧客を擁することにより、特定の顧客に依存することなく安定した売上を得ることができる。

(5) 競合企業に比べて多い従業員数

同社の従業員数(連結子会社含む)は2024年7月期末時点で92名、リフォーム事業はその内の90名である。競合となる地域の小規模なリフォーム店などと比較すると、人員に余裕があり、繁忙期や案件が集中した際にも1つひとつの工事の質を担保することが可能な状態を構築している。また、人員が多いことでスピーディーな対応が可能になる点も強みと言える。

(6) スピーディーな対応

同社は、何事にもスピーディーに対応することを信条としている。スピーディーな見積り・提出・工事は、顧客の賃貸物件の空室期間の最短化にもつながる。こうした対応が、不動産会社や物件オーナー等から同社が選ばれる強みの1つとなっている。

業績動向

2024年7月期は連結化やM&A実施に伴う費用により減益となるも、売上高は過去最高に

1. 2024年7月期の業績

2024年7月期の連結業績は、売上高が前期比12.3%増の4,678百万円、営業利益が同62.0%減の56百万円、経常利益が同55.6%減の63百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同63.8%減の25百万円となり、売上高は過去最高を更新した。2023年5月に連結子会社化したヤナ・コーポレーションの通期貢献を主因に、リフォーム事業の売上高が前期比8.9%増の4,404百万円に伸びた。連結ベースの従業員数を前期末比5名増の92名に着実に増やし、プロモーションや営業活動を推進したことで累計登録顧客数も同230社増の3,011社に拡大した。工事種別では、連結化効果により外壁工事・外構工事等が堅調に推移した。2024年7月期より本格的に開始した不動産事業も、好調な仕入れとともに仲介案件が順調に積み上がり、売上高は同125.8%増の274百万円に急伸した。利益面では、販管費の伸びが売上高の伸びを上回ったこと、為替の影響等を受けた原材料価格の上昇により売上総利益が減少したことにより、減益となった。販管費は、2024年7月期より連結子会社の販管費が損益に反映したこと、M&A実施に伴う費用を計上したことにより膨らんだ。

一方で同社の成長戦略は着実に進捗しており、2024年6月にはささきのM&Aを完了したほか、同年4月には平成ハウジングのM&Aを決議した(同年8月に連結子会社化完了)。そのほか、東北営業所の新規開設やマレーシアの企業との戦略的パートナーシップ契約の締結なども行った。

2024年7月期の連結業績

(単位：百万円)

	23/7期		24/7期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	4,166	-	4,678	-	512	12.3%
売上総利益	989	23.7%	1,072	22.9%	83	8.4%
販管費	840	20.2%	1,016	21.7%	175	20.8%
営業利益	148	3.6%	56	1.2%	-91	-62.0%
経常利益	142	3.4%	63	1.4%	-79	-55.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	69	1.7%	25	0.5%	-44	-63.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況と経営指標

2024年7月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比275百万円増加の2,767百万円となった。このうち流動資産は、同279百万円増の2,124百万円となった。これは主に、完成工事未収入金が77百万円減少した一方で、現金及び預金が183百万円、販売用不動産が103百万円それぞれ増加したことによるものである。固定資産は同3百万円減の642百万円となった。これは主に、のれんが13百万円、建物及び構築物が4百万円それぞれ増加した一方で、土地が9百万円、投資有価証券が4百万円それぞれ減少したことによるものである。

負債合計は前期末比253百万円増加の1,266百万円となった。このうち、流動負債は同204百万円増の1,114百万円となった。これは主に、未払法人税等が32百万円減少した一方で、短期借入金が200百万円、1年内返済予定の長期借入金が19百万円、工事未払金が18百万円それぞれ増加したことによるものである。固定負債は同49百万円増の152百万円となった。これは主に、長期借入金が42百万円増加したことによるものである。

純資産合計は前期末比22百万円増加の1,501百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が25百万円増加したことによるものである。

キャッシュ・フローの状況は、営業活動によるキャッシュ・フローが68百万円の支出、投資活動によるキャッシュ・フローが20百万円の収入、財務活動によるキャッシュ・フローが228百万円の収入となった。営業活動によるキャッシュ・フローがマイナスとなったのは、税金等調整前当期純利益の減少に加えて、不動産事業を開始したことに伴い棚卸資産が増加したことなどが要因だ。

経営指標は、流動比率が前期末比12.3ポイント減の190.7%、固定比率が同0.9ポイント減の42.8%となった。それぞれ前期末より悪化したものの、自己資本比率は自己資本比率が54.2%となり、依然として財務体質は健全な水準であると弊社は見ている。ROEが同3.0ポイント減の1.7%、ROAが同3.3ポイント減の2.4%となった。ROAは不動産事業を開始したことなどを受け、資産が膨らんだことが一因と考えられる。今後は、平均保有期間を短縮しながら物件の売却を加速する方針であり、資本収益性の向上が期待される。

業績動向

貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	23/7 期末	24/7 期末	増減額
流動資産	1,845	2,124	279
現金及び預金	1,199	1,382	183
固定資産	645	642	-3
総資産	2,491	2,767	275
負債合計	1,012	1,266	253
流動負債	909	1,114	204
固定負債	103	152	49
純資産	1,479	1,501	22
利益剰余金	883	908	25
< 経営指標 >			
流動比率	203.0%	190.7%	-12.3pt
固定比率	43.7%	42.8%	-0.9pt
自己資本比率	59.4%	54.2%	-5.2pt
ROE (自己資本当期純利益率)	4.7%	1.7%	-3.0pt
ROA (総資産経常利益率)	5.7%	2.4%	-3.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年7月期は大幅増収増益を見込む。 BtoC 向けリフォーム市場への進出も検討

2025年7月期の連結業績は、売上高で前期比 22.3% 増の 5,722 百万円、営業利益で同 97.7% 増の 111 百万円、経常利益で同 115.6% 増の 136 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 194.0% 増の 73 百万円を見込んでいる。既存事業の着実な成長に加えて、新たに連結子会社化したささきと平成ハウジングが売上高に寄与する。不動産事業も足元で仕入れが順調に進んでおり、増収に寄与する見通しだ。利益面では、資材価格の高騰などを受け適正利潤確保を目的とした価格改定を実施することで、売上高の伸びを上回る成長を見込んでいる。

また、さらなる業績拡大を目的に、BtoC 向けのリフォーム事業の進出を検討している。ゆくゆくは小型の店舗を多数展開することで BtoC 市場でも迅速に店舗網を拡大し、新規収益基盤として確立することを目指す。業績の拡大と企業価値の向上に資する M&A や、人材採用についても引き続き注力する。

今後の見通し

2025年7月期の連結業績予想

(単位：百万円)

	24/7期		25/7期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	4,678	-	5,722	-	1,044	22.3%
営業利益	56	1.2%	111	1.9%	55	97.7%
経常利益	63	1.4%	136	2.4%	73	115.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	25	0.5%	73	1.3%	48	194.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

既存事業の成長と新規事業への進出により 業績拡大と企業価値の向上を目指す

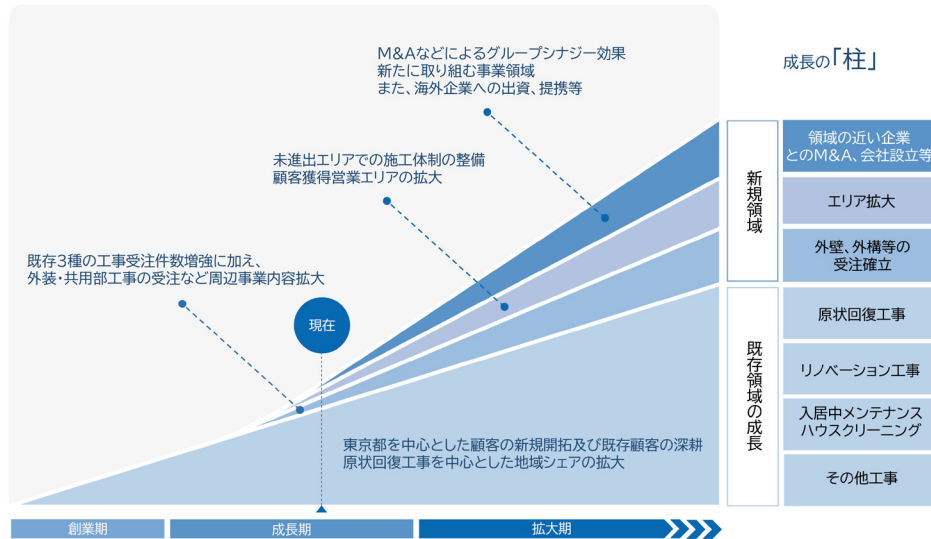
中長期的な成長戦略として同社は、既存のリフォーム事業の着実な成長と、新規事業領域やエリアへの積極的な進出により、さらなる業績の拡大と企業価値の向上を実現する方針を掲げている。主力のリフォーム事業は、工事件数・顧客数・従業員数をKPIとして設定している。それぞれのKPIの数値目標は、2026年7月期に完成工事件数を20,403件(2024年7月期比8,528件増)、累計登録顧客数を3,662社(同651社増)、従業員を141人(同49名増)にまで増やすことを計画している。既存顧客の深耕やリピート率の向上、新規顧客の獲得、外装・共用部工事などをはじめとする周辺工事領域への積極的な事業拡大により、KPIの目標達成を目指す。

新規事業は、従来のビジネスモデルにとらわれずに事業機会が見込まれる領域へと積極的に進出する。新たに開始した不動産事業は、新収益基盤となるよう育成を進めるほか、BtoC向けのリフォーム市場への進出も検討している。これら施策を遂行する手段としてM&Aも活用する方針で、周辺領域への拡大や事業規模の拡大、グループの成長と経営基盤の強化を目的に、事業シナジーを見込める企業を積極的にグループに迎え入れることを検討している。

さらに中長期的には海外への進出も検討している。海外については東南アジアの高所得国を中心に、同社の原状回復ノウハウによって顧客の潜在的なニーズの掘り起こしを狙う。2024年7月期には、TOMORROW WTO SDN. BHD.(マレーシア)との戦略的パートナーシップ契約の締結や、マレーシア連絡事務所の設置などを行った。

中長期の成長戦略

中長期の成長イメージ



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

株主還元策

株主優待制度を拡充。長期保有特典に加え、ポイント繰越が可能に

同社は2022年7月に東証グロース市場に上場したばかりであり、成長段階にある。そのため配当などの政策は実施していないものの、株主還元を重要政策として認識しながら事業活動を行っている。同社は株主優待制度として毎年1月末日、7月末日を基準日とするポイント進呈型の「ニッソウ・プレミアム優待倶楽部」を導入しており、付与されたポイントは5,000種類以上の商品と交換できる。さらに2023年12月からは長期保有特典として、1年以上継続保有している株主には1年未満の保有株主よりも1割増でポイントを受け取れるようにしたほか、新たにポイント繰越制度も導入し、株主優待の拡充を行った。また、将来的には利益がしっかりと積み上がった段階で配当の検討を進める意向である。

重要事項（ディスクレマー）

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て作成されていますが、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