

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 >>>

2025年10月27日(月)

執筆：客員アナリスト

水野文也

FISCO Ltd. Analyst **Fumiya Mizuno**



FISCO Ltd.

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

ニッソウ

1444 東証グロース市場・名証ネクスト市場

2025年10月27日(月)

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

目次

■ 要約	01
1. 2025年7月期の業績概要	01
2. 2026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. 2025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

ニッソウ

1444 東証グロース市場・名証ネクスト市場

2025年10月27日(月)

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

要約

2025年7月期は3期ぶりに増益に転じる

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事のほか、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。2024年7月期から不動産事業をスタートさせるなど業容拡大に意欲を示す。今後もM&Aを活用し、新規事業の推進に取り組み、グループ力を向上させる構えだ。

1. 2025年7月期の業績概要

2025年7月期の連結業績は、売上高が前期比12.8%増の5,279百万円、営業利益が同28.9%増の72百万円、経常利益が同9.6%増の69百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同705.8%増の202百万円と、売上高は前期に続いて過去最高を更新するとともに、3期ぶりに増益へ転じた。2024年7月期に子会社化した(株)ささき、2025年7月期第1四半期に子会社化した(株)平成ハウジングを連結に加え、スケールメリットを享受する一方、持分法適用会社である(株)安江工務店の株式を譲渡したことにより特別利益を計上、当期純利益は大幅増となった。利益面では、グループ拡大に伴う販管費が増加したものの、収益性の高いささきが加わったことで全体の売上高営業利益率は前期の1.2%から1.4%に改善している。

2. 2026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19.3%増の6,299百万円、営業利益で同173.4%増の198百万円、経常利益で同166.7%増の185百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同50.0%減の101百万円を見込んでいる。新規顧客の獲得など引き続きグループ企業全体で売上拡大を目指す。加えて、物価上昇に伴う価格転嫁がスムーズに進みそうなことも収益押し上げ要因になると見られる。また将来的には、後述するリフォーム事業におけるBtoB主体だった営業からBtoCにも広げることで利益率が向上する見込みだ。

3. 今後の成長戦略

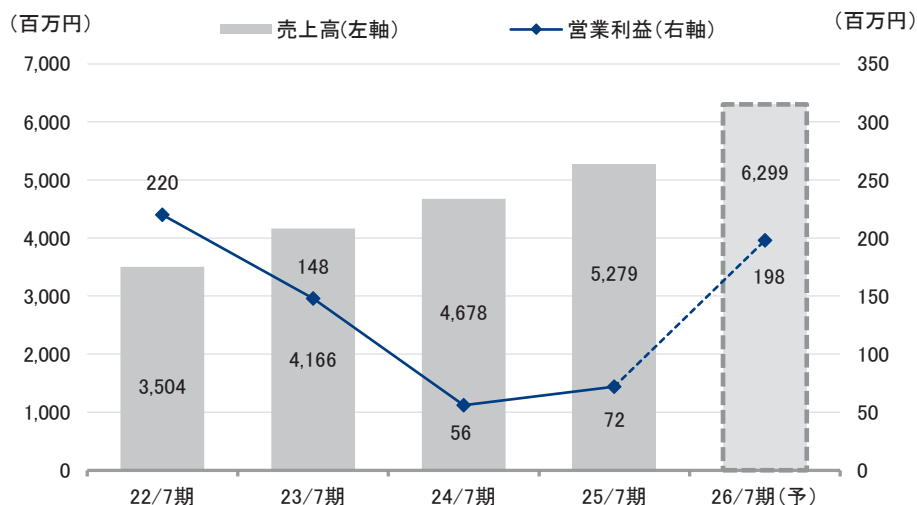
2022年7月に東京証券取引所(以下、東証)グロース市場に上場し、名古屋証券取引所(以下、名証)ネクスト市場との複数同時上場を果たした同社は、今後も業績のさらなる拡大と企業価値の向上を目指して事業を推進する。既存のリフォーム事業の着実な成長と新規事業領域への進出に積極的に取り組むことにより、成長加速を狙う。既存事業の領域拡充や新規事業領域への進出に関してはM&Aを積極的に実施してきたが、住宅建設業を営む平成ハウジングなどで成果が表れており、今後もM&Aを活用していく方針だ。また、中長期的には海外市場への進出も視野に入れている。

要約

Key Points

- ・ 2025年7月期は3期ぶりに増益に転じての着地。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
- ・ 2026年7月期も増収増益を見込む
- ・ 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：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とし、BtoBからBtoCに事業範囲を広げる

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、すべ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。

ニッソウ

1444 東証グロース市場・名証ネクスト市場

2025年10月27日(月)

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

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。

リフォームに事業に関しては、収益力の向上を目指すため、これまでBtoB主体だった受注をBtoCにも広げる考えだ。BtoBはまとまった案件を業者から一括受注することで効率良いビジネス展開できるメリットがある。対するBtoCは消費者向けで、案件ごとの仕様が異なるものの、その分、単価が高くなるため利益率が高く、案件を拡大すれば収益の向上が見込めるのは言うまでもない。具体的には、2024年12月より、「リフォームプロ」のブランドで、本社のある東京都世田谷区経堂を拠点にBtoCのリフォーム事業をまずは地域を限定して開始した。

また、2025年7月期から平成ハウジングを子会社化したことで、セグメントに新たに不動産建設事業が加わった。

資本金は349百万円。2022年7月には東証グロース市場への上場を果たした。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流通事業、不動産建設事業の3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。

ニッソウ

2025年10月27日 (月)

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

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。

施工事例



出所：ホームページより掲載

(2) 不動産流通事業

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、あるいは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。

さらに、不動産事業拡大の一環として、マレーシアの上場企業であるOSK Holdings BerhadとMOU(基本合意書)を締結しているが、これにより、メルボルンの新築コンドミニアムを取り扱うことが可能となったほか、OSK本社近隣で70階建て以上の商業施設兼コンドミニアムの建設計画も進行しているなど、海外ビジネスへの期待も大きい。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ニッソウ

1444 東証グロース市場・名証ネクスト市場

2025年10月27日(月)

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

会社概要

(3) 不動産建設事業

2025年7月期から注文住宅及び分譲・建売住宅を扱う平成ハウジングを連結したことにより、新規セグメントが加わった。同社の売上構成比は、2025年7月期の実績で注文住宅が68.3%、分譲・建売住宅が15.7%、その他が15.9%となっている。

平成ハウジングについては、エリアやターゲットを絞り込んで資源を集中的に投下し、地域での認知度向上を図り営業を進める考えだ。そこで、地域の不動産会社や地主等による仕入れ販売体制の確立を図り、注文住宅から分譲住宅まで予算に合った住宅を提案する。

3. 同社の強み

同社の強みについては、以下の点が挙げられる。

(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

リフォーム事業の累計登録顧客数は全国で3,254社に上る(2025年7月末時点)。工事の現場が多い点に関しては、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抑制が可能だ。さらに、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2025年7月期末時点で104人。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一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。

(6) スピーディーな対応

豊富なスタッフ数はスピーディーな対応にもつながる。スピーディーな見積もりの提出・工事は、顧客の賃貸物件の空室期間の最短化になり、こうした点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

2025年7月期はM&Aした企業の子会社化が貢献し増益

1. 2025年7月期の業績

2025年7月期の連結業績は、売上高が前期比12.8%増の5,279百万円、営業利益が同28.9%増の72百万円、経常利益が同9.6%増の69百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同705.8%増の202百万円と、売上高は前期に続いて過去最高を更新するとともに、3期ぶりに増益へ転じた。

2024年7月期に子会社化したささき、2025年7月期第1四半期に子会社化した平成ハウジングを連結に加えたことによるスケールメリットを享受したことが大きい。会社側の子会社4社についての評価は「3勝1引き分け」とするなど、大きな利益を出した会社はないながら、業績の足を引っ張る会社もなく全体に貢献した。

だが、主要KPI(重要な経営指標)で2025年7月期を総括すると、増益を達成していながらも会社側では満足していない。たとえば、主力であるリフォーム事業の完成工事件数は、通期の計画15,667件に対して実績は10,988件と目標達成率は70.1%にとどまった。従業員数は計画では122人だったのが、確保したのは104人。前述したように累積登録顧客数は前年同期比234社増の3,254社となったものの、目標の3,315社に届いていないのである。しかしながら、価格改定効果が顕著となり、工事単価が上昇したことによって、前期に比べて収益はアップした。

一方、今期から改称した不動産流通事業は、平均保有日数が計画の180日に対して236日となったものの、成約件数が19件(目標値は17件)と目標を上回った。今期から加わった不動産建設事業は、注文住宅が10件(同13件)、分譲・建売住宅が5件(同6件)と目標を下回ったが、全体の収益に貢献した。

利益面では、グループ会社の拡大によって販管費が拡大したほか、M&A実施に伴う費用を計上したことも利益圧迫要因になった。しかし、物価上昇に伴う価格転嫁がスムーズに進んだ様子が窺え、それがマイナス要因をカバーした格好となっている。

業績動向

2025年7月期の連結業績

(単位：百万円)

	24/7期		25/7期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	4,678	-	5,279	-	600	12.8%
売上総利益	1,072	22.9%	1,313	24.9%	241	22.5%
販管費	1,016	21.7%	1,241	23.5%	225	22.2%
営業利益	56	1.2%	72	1.4%	16	28.9%
経常利益	63	1.4%	69	1.3%	6	9.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	25	0.5%	202	3.8%	177	705.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況と経営指標

2025年7月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比689百万円増加の3,457百万円となった。このうち流動資産は、同795百万円増の2,920百万円となった。これは主に、完成工事未収入金が23百万円増加した一方で、現金及び預金が前期の1,382百万円から1,930百万円に増加したことが大きい。固定資産は同105百万円減の536百万円となった。これは主に、関係会社株式が340百万円減少したことが主因となっている。

負債合計は前期末比487百万円増加の1,753百万円となった。この中では、1年内返済予定の長期借入金が64百万円、短期借入金が61百万円、長期借入金が162百万円それぞれ増えるなど有利子負債の増加が目立つ。

純資産合計は前期末比202百万円増加の1,703百万円となった。2025年7月期末の自己資本比率は49.3%と前期の54.2%から低下したが、健全な状態を保っていると言える。なお、ROEは12.6%と前期の1.7%を大幅に上回り、2022年7月期の11.6%を越す結果となった。

不動産については平均保有期間を短縮しながら物件の売却を加速させ、資本収益性の向上を目指している。そのほか経営指標は、流動比率が前期末比12.8ポイント増の203.5%、固定比率が同11.3ポイント減の31.5%となった。

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59百万円の支出、投資活動によるキャッシュ・フローが570百万円の収入、財務活動によるキャッシュ・フローが32百万円の収入となった。

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	25/7期末	増減額
流動資産	1,845	2,124	2,920	795
現金及び預金	1,199	1,382	1,930	547
固定資産	645	642	536	-105
総資産	2,491	2,767	3,457	689
負債合計	1,012	1,266	1,753	487
流動負債	909	1,114	1,435	321
固定負債	103	152	318	166
純資産	1,479	1,501	1,703	202
利益剰余金	883	908	1,111	202
【経営指標】				
流動比率	203.0%	190.7%	203.5%	12.8pp
固定比率	43.7%	42.8%	31.5%	-11.3pp
自己資本比率	59.4%	54.2%	49.3%	-4.9pp
ROE (自己資本当期純利益率)	4.7%	1.7%	12.6%	10.9pp
ROA (総資産経常利益率)	5.7%	2.4%	2.2%	-0.2pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026年7月期は大幅増益を見込む。 BtoC向けリフォーム市場の開拓に意欲的

2026年7月期の連結業績は、売上高で前期比19.3%増の6,299百万円、営業利益で同173.4%増の198百万円、経常利益で同166.7%増の185百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同50.0%減の101百万円を見込んでいる。

新規顧客の獲得など引き続きグループ企業全体で売上拡大を目指す方針は変わらない。さらに利益面では、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引き続き進めることで、利益率のアップを図る考えだ。

一方、主力のリフォーム事業はBtoBからBtoCへ広げることにより、収益基盤をより強固にしていく。また、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積極的に行い、一段の成長を目指す。

今後の見通し

2025年7月期の連結業績予想

(単位：百万円)

	25/7期		26/7期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	5,279	-	6,299	-	1,020	19.3%
営業利益	72	1.4%	198	3.1%	126	173.4%
経常利益	69	1.3%	185	2.9%	116	166.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	202	3.8%	101	1.6%	-101	-50.0%

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14,323件（2025年7月期実績10,988件）、累計登録顧客数を3,554社（同3,254社）、従業員を124人（同104人）としている。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。2024年に新規事業としてスタートした不動産流通事業や、M&Aを活用してスタートさせた不動産建設事業は、新収益基盤となるよう育成を進めるほか、前述したようにリフォーム事業についてはBtoC向けの拡大に力を注ぐ。今後もM&Aを活用する方針で、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での事業拡大も目指す。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。TOMORROW WTO SDN. BHD. (マレーシア)との戦略的パートナーシップ契約を締結し、マレーシア連絡事務所の設置などを行っている。

ニッソウ

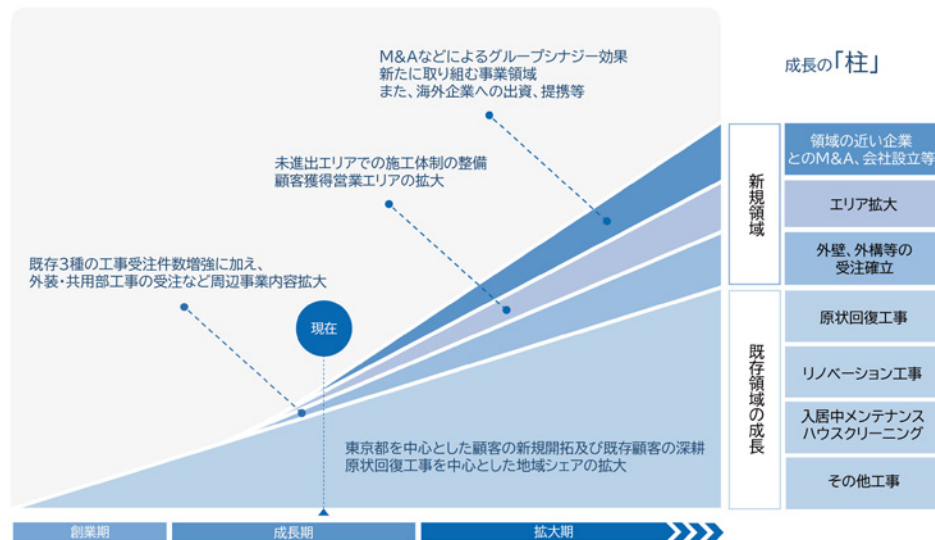
2025年10月27日(月)

1444 東証グロース市場・名証ネクスト市場

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

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企業で、まだまだ成長段階にある。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。会社は成長途上にあるとの位置付けから、当面は投資を重視するスタンスだが、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、配布等することは強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