

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 >>>

2026 年 10 月 14 日 (水)

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>

目次

■ 要約	01
1. 2026 年 7 月期の業績概要	01
2. 2027 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	05
1. 2026 年 7 月期の業績	05
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

2027 年 7 月期は事業拡大と組織力の強化により収益が急回復へ

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。リフォーム市場は需要拡大が見込まれることで成長が想定されるなか、M&A を活用しつつ、新規事業の推進にも取り組み、グループ力を向上させる構えである。

1. 2026 年 7 月期の業績概要

2026 年 7 月期の連結業績は、売上高が前期比 1.8%増の 5,376 百万円、営業損益が 42 百万円の損失（前期実績は 72 百万円の利益）、経常損益が 51 百万円の損失（同 69 百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損益が 139 百万円の損失（同 202 百万円の利益）と、売上高は前期に続いて過去最高を更新したものの、各利益段階で損失を計上した。主力のリフォーム事業は工事単価の上昇により増収を確保したものの、グループに加えた（株）第一技研の取得費用の発生による販管費増で全体では営業損失を余儀なくされた。さらに、子会社 2 社において実績が当初計画を大幅に下回ったため、のれん及び事業用固定資産の減損を実施し、最終利益段階でも損失を計上した。

2. 2027 年 7 月期の業績見通し

2027 年 7 月期の連結業績見通しは、売上高で前期比 28.5%増の 6,909 百万円、営業利益が 235 百万円、経常利益が 213 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 146 百万円を見込んでおり、利益面は 1 期で損失を解消し、いずれの段階でも黒字転換となる。リフォーム事業で注力する法人リフォームの伸長を見込むなど、グループ企業全体で売上が拡大する。加えて、物価上昇に伴う価格転嫁が完全ではないながらも進み出していることが、収益の押し上げに寄与するとみられる。またリフォーム事業における BtoB 主体の営業を BtoC に広げることも、利益率の向上に貢献する要因となる。

3. 今後の成長戦略

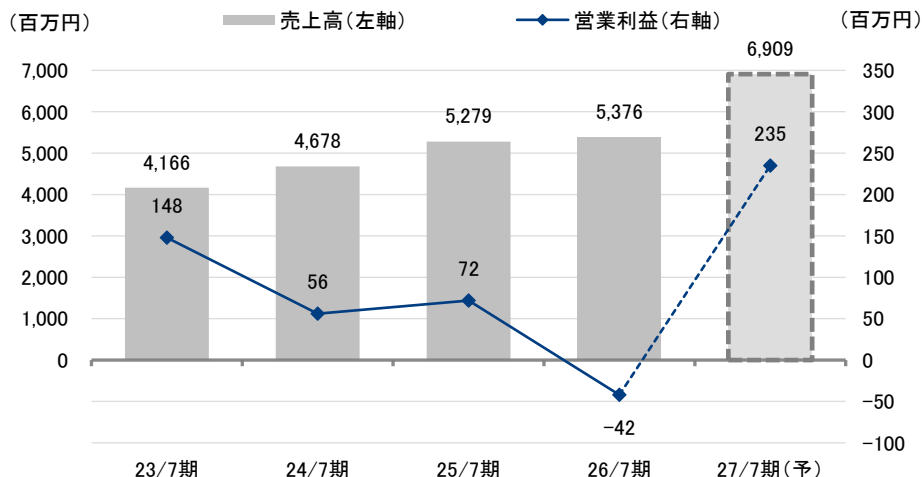
同社は、今後も業績のさらなる拡大と企業価値の向上を目指して事業を推進する。既存のリフォーム事業の着実な成長と新規事業領域への進出に積極的に取り組むことにより、成長の加速をねらう。既存事業の領域拡充や新規事業領域への進出に関して M&A を積極的に実施しており、今後も M&A を活用していく方針である。従来のビジネスモデルにとらわれることなく、柔軟な姿勢で経営戦略を練っていく考えである。

Key Points

- ・ 2026 年 7 月期は損失計上となったものの、主力のリフォーム事業は工事単価の上昇で増収を確保
- ・ 2027 年 7 月期は増収及び各利益段階での黒字転換を見込む
- ・ 既存事業の着実な成長と新規事業の育成を通じて企業価値の向上を追求

ニッソウ | 2026年10月14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/>

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に、適正な価格転嫁により収益力の向上を目指す

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。

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である。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、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、SNSを活用して同社に関する情報発信を行っている点も特徴である。情報発信を積極的に行うことにより人材の確保を図り、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である。

リフォーム事業に関しては、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 に広げる考えである。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の良いビジネス展開ができるメリットがあり、現在もビジネスの主力である。一方、消費者向けの BtoC は、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。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ている。

また、2025 年 7 月期に（株）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を加えた。

2018 年 2 月に東京証券取引所（以下、東証）TOKYO PRO Market へ上場し、2020 年 3 月に名古屋証券取引所（以下、名証）セントレックスへ上場した。2022 年 4 月に名証の市場区分見直しによりネクスト市場へ移行し、同年 7 月に東証グロース市場へ上場した。現在は東証グロース市場と名証ネクスト市場に重複上場している。資本金は 349 百万円である。

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あ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 | 2026 年 10 月 14 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/

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とする活動エリアとし、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）を締結しており、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など、海外ビジネスへの期待も大きい。

(3) 不動産建設事業

2025 年 7 月期に、注文住宅、分譲・建売住宅を手掛ける平成ハウジングを連結したことで、セグメントとして加えた。

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である。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) 35 年以上の経験と実績

リフォーム事業を 35 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 3,457 社に上る（2026 年 7 月末時点）。工事の現場が多いものの、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の抑制が可能である。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 2026 年 7 月期末時点で 114 人となっている。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、人員規模が大きく、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。

(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

2026 年 7 月期は第一技研の子会社化に伴う負担増で一時的に落ち込む

1. 2026 年 7 月期の業績

2026 年 7 月期の連結業績は、売上高が前期比 1.8%増の 5,376 百万円、営業損益が 42 百万円の損失（前期実績は 72 百万円の利益）、経常損益が 51 百万円の損失（同 69 百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損益が 139 百万円の損失（同 202 百万円の利益）と、売上高は前期に続いて過去最高を更新したものの、各利益段階で損失

ニッソウ | 2026 年 10 月 14 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/

を計上する結果となった。

セグメント別では、主力のリフォーム事業は新規顧客の増加、営業力の向上、工事単価の上昇などがプラス要因になったものの、工事受注件数が減少した。同事業の利益面では、原価率の上昇が収益を圧迫したほか、グループに加わった第一技研の取得費用の発生による販管費増が大きく響いた。第一技研のグループインに伴う取得費用 32 百万円は 2026 年 7 月期に計上された一方、第一技研の損益の連結開始は 2027 年 7 月期からとなるため、費用のみが先行する形となった。この結果、リフォーム事業の営業利益は前期比 93.0%減の 5 百万円にとどまった。不動産流通事業は、不動産価格の高止まりと仕入れ競争の激化により事業採算性を確保できる物件の仕入れが難しく、営業損益が前期の 10 百万円の利益から 3 百万円の損失に転じた。不動産建設事業に関してはさらに厳しく、注文住宅の受注や建売住宅の販売がほとんど進まず、営業損失は前期の 23 百万円から 39 百万円へ損失幅が拡大した。加えて、子会社 2 社において実績が当初計画を大幅に下回ったため、のれん及び事業用固定資産について減損損失 39 百万円を特別損失に計上し、最終利益段階での損失計上につながった。

主要 KPI（重要な経営指標）で 2026 年 7 月期を総括すると、主力のリフォーム事業の完成工事件数は、通期の計画 11,979 件に対して実績は 10,407 件と目標達成率は 86.9%にとどまった。従業員数は計画では 117 人だったのに対し、確保したのは 114 人である。前述したように累計登録顧客数は前期末比 203 社増の 3,457 社となったものの、目標の 3,520 社には届かなかった。しかしながら、これまで進みが悪かった価格改定の効果が今後は大きくなるとみられ、収益の悪化は一時的なものともみることができる。

一方、不動産流通事業は、平均保有期間が計画の 289 日に対して 335 日、成約件数は 21 件（目標値は 25 件）となり、不動産建設事業は、注文住宅が 2 件（同 2 件）、分譲・建売住宅が 13 件（同 15 件）となった。

2026 年 7 月期の連結業績

（単位：百万円）

	25/7 期		26/7 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	5,279	-	5,376	-	96	1.8%
売上総利益	1,313	24.9%	1,305	24.3%	-8	-0.6%
販管費	1,241	23.5%	1,347	25.1%	106	8.6%
営業利益	72	1.4%	-42	-0.8%	-114	
経常利益	69	1.3%	-51	-1.0%	-121	
親会社株主に帰属する 当期純利益	202	3.8%	-139	-2.6%	-341	

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況と経営指標

2026年7月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比86百万円減少の3,371百万円となった。このうち流動資産は、同215百万円減の2,705百万円となった。前期の大幅な純利益増に伴う法人税等の支払いにより、現預金が大きく減少したことが影響している。固定資産は同129百万円増の665百万円となった。

負債合計は前期末比42百万円増加の1,796百万円となった。短期借入金が661百万円から359百万円に減少した一方、長期借入金が292百万円から642百万円に増加するなど、短期から長期へシフトする動きが目立った。

純資産合計は前期末比128百万円減少の1,574百万円となった。2026年7月期末の自己資本比率は前期の49.3%から46.7%へ低下したが、健全な状態を保っていると言える。

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296百万円の支出、投資活動によるキャッシュ・フローが244百万円の支出、財務活動によるキャッシュ・フローが98百万円の収入となった。

貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	24/7 期末	25/7 期末	26/7 期末	増減
流動資産	2,124	2,920	2,705	-215
現金及び預金	1,382	1,930	1,483	-446
固定資産	642	536	665	129
総資産	2,767	3,457	3,371	-86
負債合計	1,266	1,753	1,796	42
流動負債	1,114	1,435	1,100	-334
固定負債	152	318	695	377
純資産	1,501	1,703	1,574	-128
利益剰余金	908	1,111	971	-139

【経営指標】

流動比率	190.7%	203.5%	245.8%	42.3pp
固定比率	42.8%	31.5%	42.3%	10.8pp
自己資本比率	54.2%	49.3%	46.7%	-2.6pp
ROE（自己資本当期純利益率）	1.7%	12.6%	-8.5%	-21.1pp
ROA（総資産経常利益率）	2.4%	2.2%	-1.5%	-3.7pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年7月期は利益が急回復する見通し。価格改定の移行期にあり、今後は転嫁が進む

2027年7月期の業績見通しは、売上高で前期比28.5%増の6,909百万円、営業利益が235百万円（前期は42百万円の損失）、経常利益が213百万円（同51百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が146百万円（同139百万円の損失）を見込んでおり、1期で損失を解消し、いずれの利益段階でも黒字転換となる。リフォーム事業で注力する法人リフォームにおいて伸長が見込まれるなど、グループ企業全体で売上が拡大する見通しである。

法人リフォームとは、従来の不動産会社からの受注に加え、これまで請け負ってこなかった一般事業法人からのリフォーム需要を取り込むものである。受注機会の拡大を目指し、事業の柱を強化する施策と位置付けている。

加えて、物価上昇に伴う価格転嫁が先行き進みそうなのが、利益の向上につながってくる。建設業界では資材費などのコストが上昇しながらも、他の業界に比べて価格転嫁が進まなかったが、ここにきて末端の工事領域においても価格改定が受け入れられやすい状況が整ってきたという。2027年7月期の見通しでは、価格転嫁の移行期にあるとされ、本格的に転嫁されるようになるにはあと1~2年を要するとされているが、今後は価格転嫁が進むにつれて収益力が向上するものとみられる。

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。

さらに、2026年9月からSNSを活用した広報展開を開始した。会社の知名度の向上を図るほか、採用面においてエージェント依存から媒体広告中心の募集にシフトし、採用成果の向上を目指す。

2027年7月期の連結業績予想

（単位：百万円）

	26/7 期		27/7 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	5,376	-	6,909	-	1,533	28.5%
営業利益	-42	-0.8%	235	3.4%	277	
経常利益	-51	-1.0%	213	3.1%	265	
親会社株主に帰属する 当期純利益	-139	-2.6%	146	2.1%	285	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

既存事業の着実な成長と新規事業の育成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。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、収益拡大の目標達成を目指す。

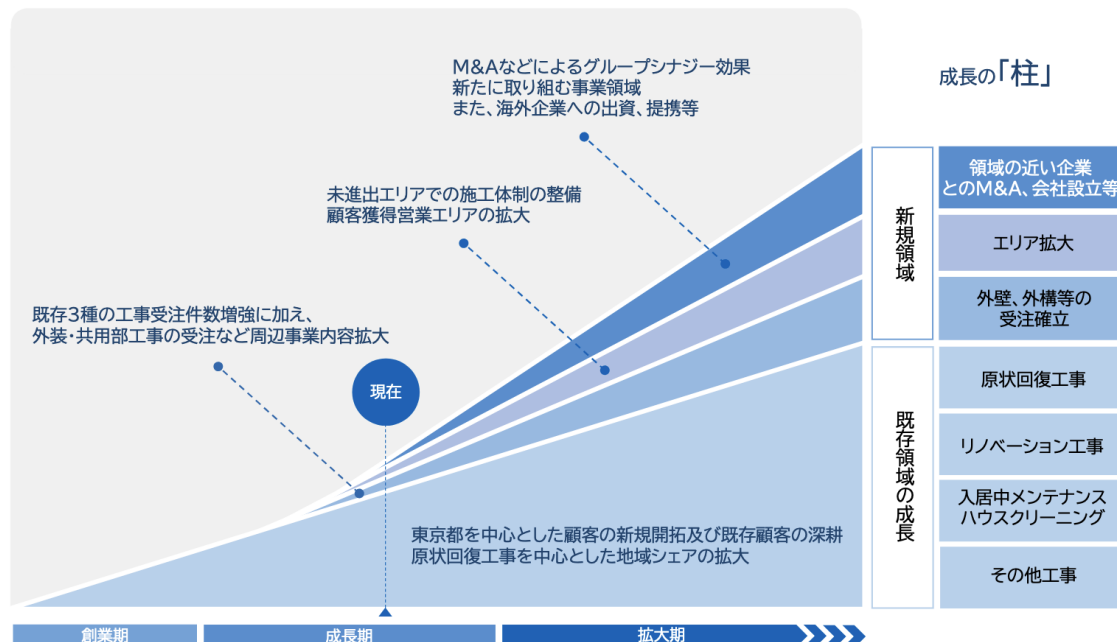
新規事業については、従来のビジネスモデルにとらわれず、事業機会が見込まれる領域へ積極的に進出する方針である。その1つが、2025年12月に開始したFC事業「クロス家さん」である。これは、建築職人としての技術を身につけ、安定的に収益を確保できるクロス（壁紙）施工業の独立支援型フランチャイズであり、加盟店に対しては施工技術の指導に加え、集客に関する営業ノウハウや経営面の支援も行う。同社は、法人リフォームの受注を拡大するうえで全国を網羅する施工体制が不可欠であるとみており、自社の拠点だけでは届かない地域をこのフランチャイズ網で補う考えである。現在、全国で144ヶ所を目標に展開していく予定であり、将来的に同社を支えるネットワークになるものと期待される。

全体としては、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ねらう。これまでに、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 | 2026 年 10 月 14 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/

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し、創業 39 周年を記念した QUO カード贈呈を追加

同社は 2022 年 7 月に東証グロース市場に上場した企業で、なお成長段階にある。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、500 株以上を 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。

加えて、創業 39 周年を記念し、「39 (サンキュー) フェア」を実施している。毎年 1 月末と 7 月末の半期ごとに 100 株以上を保有する株主に QUO カード 1,000 円相当を贈呈し、半年以上保有した場合は QUO カード 2,000 円相当を贈呈する。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であるが、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ていく意向である。

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