

|| 企業調査レポート ||

パパネッツ

9388 東証 TOKYO PRO Market

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年5月26日(金)

執筆：客員アナリスト

中山博詞

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Nakayama**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023年2月期の業績概要	01
2. 2024年2月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	01
■ 事業概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. 事業内容	04
■ 業績動向	08
1. 2023年2月期の業績概要	08
2. 財務状況	13
■ 今後の見通し	15
1. 2024年2月期の業績見通し	15
2. 中期事業計画	15
3. 同社の成長可能性について	16
4. 中期事業計画	17
■ 株主還元策	19

要約

既存事業と幅広い顧客へのサービス提供で 事業拡大と収益面を充実させた安定基盤を目指す

パパネッツ<9388>は、大都市圏中心に不動産管理会社及びマンスリーマンション運営会社及びハウスメーカー・不動産流通会社等の「御用聴きカンパニー」として、サポート業務を行っている。サポート業務の内訳としては、取引先の管理物件の巡回点検を行う「管理会社サポート事業」、二人体制で家具・家電製品等の大型商材の運搬・開梱・組立・設置までを独自の配送ネットワークで展開する「インテリア・トータルサポート事業」、不動産賃貸のほかコンテナレンタルストレージの賃貸などを行う「その他」の3事業を行う。

1. 2023年2月期の業績概要

2023年2月期通期の業績は、売上高は前期比10.4%増の4,007百万円、営業利益は同21.4%増の293百万円、経常利益は同21.1%増の294百万円、当期純利益は同28.8%増の202百万円となった。前期に比べ、新築需要の増加や賃貸物件の稼働率が上昇した。また、前期までの新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）の影響の反動で売上高・利益面ともに増収増益となった。

2. 2024年2月期の業績見通し

2024年2月期通期の業績は、売上高は前期比9.1%増の4,373百万円、営業利益は同15.5%増の339百万円、経常利益は同8.3%増の318百万円、当期純利益は同2.5%増の207百万円の見込みである。建物定期巡回サービスの引き合いが増加傾向で引き続き堅調に進捗した。また住宅建築主対象の家具・カーテン販売会が開催され始めたことで、業績は徐々に回復に向かうものと同社は見ている。

3. 成長戦略

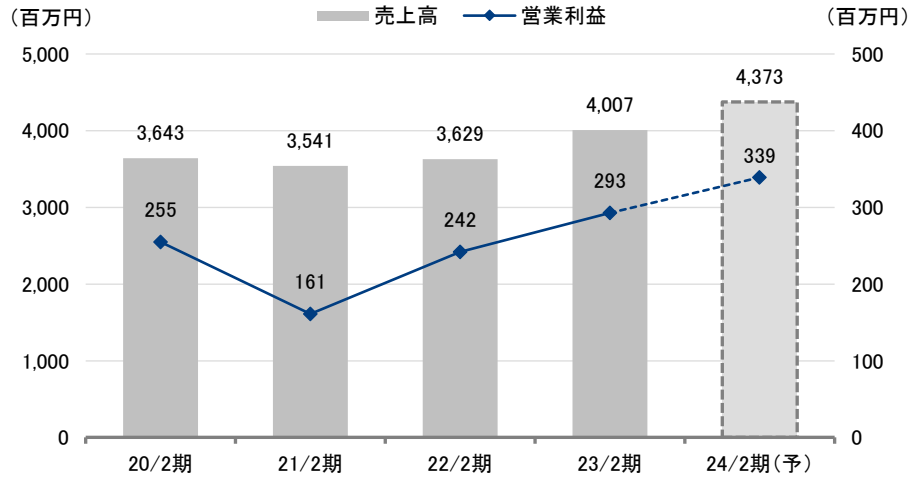
同社は、設立以来主力事業としている管理会社サポート業務について収益基盤を拡充し、売上高・営業利益の拡大を推進する方針である。同社は、管理会社サポート業務の強化に努めながら、事業領域に囚われない幅広い顧客へのサービスを提供し、事業拡大を目指す。そのために、優先的に取り組む課題として「人財確保・人財育成」「既存サービスの改良」「マーケット開拓」に取り組んでいく。

Key Points

- ・不動産管理会社のサポート業務を主力とした「御用聴きカンパニー」
- ・2023年2月期の業績は増収増益
- ・サポート業務の強化と幅広い顧客へのサービスで事業拡大を目指す

要約

業績推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

管理会社サポート業務を主力に、 幅広い顧客サービスの提供を行う「御用聴きカンパニー」

1. 会社概要

同社は、不動産管理会社及びマンション運営会社及びハウスメーカー・不動産流通会社等をサポートする「御用聴きカンパニー」として、大都市圏中心に展開している。社名である「パパネッツ」の2つのPは、「社会と人 = PublicとPeople」を示しており、社会と人を大事に、そのつながりのなかで仲間を募りネットワーク化していきたいという意味が込められている。

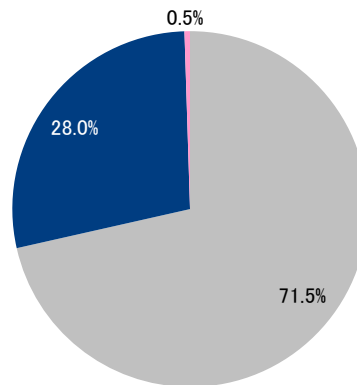
サポート業務の内容は、取引先の管理物件の巡回点検を行う「管理会社サポート事業」、二人体制で家具・家電製品などの大型商材の運搬・開梱・組立・設置までを独自の配送ネットワークで展開する「インテリア・トータルサポート事業」、不動産賃貸のほかコンテナのレンタルなどを行う「その他」の3事業である。同社は、取引先企業から汲み取った要望を全社で共有し、解決策におけるノウハウを蓄積することで、より充実したサービスを拡充し、企業価値を向上させることを目指す。2023年2月期第2四半期*の事業別の売上高構成比を見ると、主力である「管理会社サポート事業」が71.5%、続いて「インテリア・トータルサポート事業」が28.0%、「その他」が0.5%である。

* 2023年2月期の事業別の業績はまだ公開されていない。

事業概要

2023年2月期第2四半期の売上高構成比

■ 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
 ■ その他



出所：半期報告書よりフィスコ作成

2. 沿革

同社は1995年12月、(株)三協運輸サービスの100%子会社として、西関東における引越業務の拠点という位置付けで埼玉県入間市に(株)三協マイスタッフの商号で設立した。2002年10月から実質的休眠状態であったが、2013年12月に(株)パパネッツに商号を改め再出発した。2014年4月からは「インテリア・トータルサポート事業」として、家具・インテリア商材・オフィス什器等の配送業務である「全国ツーマン配送ネットワークサービス」を開始した。2015年3月に親会社である三協運輸サービスから「管理会社サポート事業」を吸収分割により承継し、さらに三協運輸サービスの子会社である(株)パパサンを吸収合併して「インテリアコーディネートサービス」「カーテン・ブラインドメンテナンスサービス」「インテリア素材調達サービス」を開始した。2017年10月には東京証券取引所 TOKYO PRO Market へ上場した。

事業概要

主な沿革

月日	沿革
1995年12月	埼玉県入間市に引越業務の拠点として(株)三協マイスタッフの社名で設立(資本金 15,000 千円)
2002年10月	業務休眠(2002年10月1日~2014年3月31日)
2009年8月	本社を埼玉県入間市から埼玉県越谷市東大沢に移転
2013年12月	株式会社パパネッツに商号変更
2014年4月	インテリア・トータルサポート事業における「全国ツーマン配送ネットワークサービス」に関わるパパネット受注センターを埼玉県越谷市花田に開設
2015年3月	(株)三協運輸サービスから吸収分割により、管理会社サポート事業を承継。これにより首都圏本部を埼玉県越谷市東大沢、西日本支店を大阪府吹田市に開設
2015年3月	(株)パパスを吸収合併。これによりレンタル布団業務を管理サポート事業へ吸収、「インテリアコーディネーターサービス」「カーテン・ブラインドメンテナンスサービス」「インテリア素材調達サービス」をインテリア・トータルサポート事業へ吸収 東京営業所を東京都中央区に開設
2016年1月	資本金を 50,000 千円に増資
2016年10月	東京営業所を東京都江東区に開設
2016年11月	福岡営業所を福岡県福岡市麦野に開設
2017年3月	西日本支店を大阪府豊中市に移転
2017年5月	本社を埼玉県越谷市東大沢から埼玉県越谷市越ヶ谷に移転 パパネット受注センターを埼玉県越谷市東大沢に移転 備品管理センターを埼玉県吉川市に開設
2017年10月	東京証券取引所 TOKYO PRO Market へ上場
2017年11月	福岡営業所を福岡県福岡市博多区半道橋に移転
2018年1月	インテリアファブリック管理センターを東京都江戸川区に開設
2018年2月	首都圏本部とパパネット受注センターを埼玉県越谷市越ヶ谷に移転
2018年5月	名古屋営業所を愛知県あま市に開設
2018年12月	ビルドインタイプのトランクルームを神奈川県横浜市南区に開設
2020年3月	東京営業所・インテリアファブリック管理センターを東京都江東区に統合移転
2023年2月	賃貸物件研修センターを埼玉県北葛飾郡に開設

出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

3. 事業内容

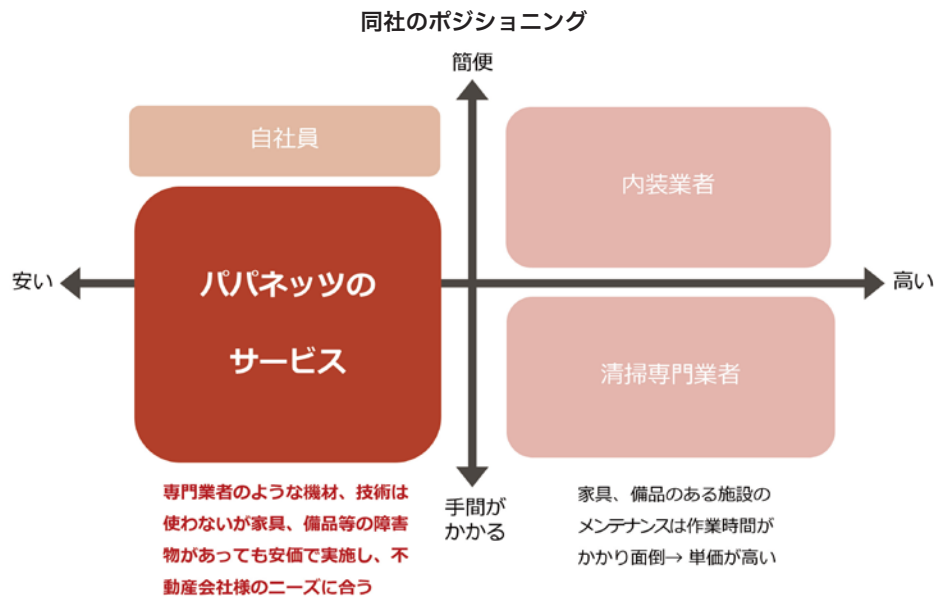
管理会社のサポート業務を一括して行う企業の種別として、プロパティマネジメント (PM) 企業やファシリティマネジメント (FM) 企業があるが、同社は FM 企業に分類される。FM 企業は、設備や施設の保守・管理を主に行うもので、建物内の各種設備や備品の調達・管理、清掃、セキュリティ、テナント対応、メンテナンス業務などを担っている (PM 企業は、不動産資産の運用や管理全般を担う。物件の賃貸業務や管理、リース戦略の立案、テナント対応、メンテナンス業務の委託などを行う、管理業務が範疇である)。

従来は管理会社が、巡回なら警備会社やビルメンテナンス会社、内装なら内装業者や建設業者、清掃ならビル清掃業者というように、各業務を各専門業者が受け持つ場合が多かったが、同社はこれらを「御用聴き」という新しいビジネスモデルとして管理会社の主業務や困りごとをまとめて引き受ける。これにより不動産管理会社やレンタルコンテナ運営会社、マンション運営会社などの顧客は、賃貸契約などの本来の業務に特化することができる。そして同社は、これまで培ったノウハウにより顧客からのあらゆる手間のかかる業務を安価で請け負うことで、他社に真似できないビジネスモデルを構築している。

事業概要

同社は「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」「その他」の3事業を展開している。「管理会社サポート事業」では、取引先のマンション、アパート、ビル、コンテナなどの管理物件の巡回点検等を行っている。「インテリア・トータルサポート事業」は、大型商材の運送・開梱・組立・設置までを独自の配送ネットワークで展開するほか、インテリア商品の販売・レンタル等を行う「インテリアコーディネートサービス」、カーテンレールやブラインドの取替等を行う「カーテン・ブラインドメンテナンスサービス」、国産木材を原木から取り扱う「インテリア素材調達サービス」等を行っている。「その他」は、不動産の賃貸のほかトランクルーム物件の賃貸などを行っている。

同社の強みとなっているのが、サポート業務を効率化する独自に構築したシステムである。家具を物流拠点に集めて商品を管理し、二人体制で効率よく配送できる全国ツーマン配送ネットワーク「パパネッツ」を構築しているほか、不動産における巡回点検をクラウド化することで報告書をペーパーレスで迅速に作成・提出できる不動産巡回点検報告書システム「じゅん君」がある。こうしたシステムにより、全国展開のクライアントに対応できるのは、FM企業のなかでは現状同社のみとなっている。



(1) 管理会社サポート事業

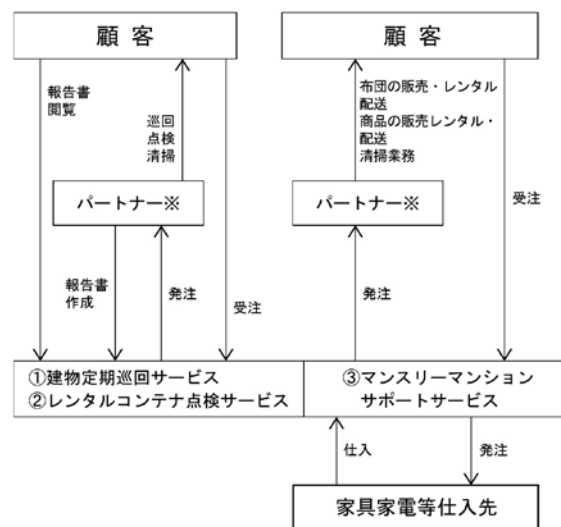
同社の主力である「管理会社サポート事業」では、1) 建物定期巡回サービス、2) レンタルコンテナ点検サービス、3) マンスリーマンションサポートサービス等をはじめ、管理会社が顧客からの幅広い要望に応えられるサービスを目指し、展開している。

同社は、取引先から建物定期巡回サービス、レンタルコンテナ点検サービスを受注した場合、提携先の事業者(以下パートナー)に巡回・点検・清掃を依頼する。パートナーは業務完了後に報告書を作成し、同社に報告する流れとなっている。同様に取引先からマンスリーマンションサービスを受注した場合は、パートナーに対して取引先への清掃業務、布団の販売・レンタル・配送、商品の販売・配送などを依頼し、パートナーから報告を受ける流れとなっている。

事業概要

こうした点検・清掃業務から報告までの流れを効率化するため、同社は不動産巡回点検報告書クラウドシステム「じゅん君」を独自に開発した。同システムをインストールした携帯情報端末を活用することで、タブレット端末に表示されるチェック項目に沿って点検を行い、必要なポイントでは写真を記録するだけでデータ化され、取引先に提出する報告書を自動で作成することができる。これにより、取引先の不動産管理会社は Web を通じていつでも閲覧することができる。また、電球などの消耗品の型番・数量・交換場所などの細目にわたって表示されるため、細かな情報を一括管理することもできる。

管理会社サポート事業の事業系統図



出所：有価証券報告書より掲載

(a) 建物定期巡回サービス

取引先が管理する不動産に対して、定期巡回点検及び共用部における日常清掃を行い、取引先に報告書を提出する業務である。「じゅん君」の活用により、巡回報告書をペーパーレス化し、迅速に作成し提出することができるこのシステムを活用することで、同社の拠点が無い地域でもパートナーに業務委託することができ、全国の広い範囲で受注することが可能になる。

(b) レンタルコンテナ点検サービス

レンタルコンテナ・トランクルームの定期巡回清掃を行う業務である。業務完了後は、レンタルコンテナ・トランクルーム運営会社に報告書を提出している。定期巡回清掃に加え、コンテナ・トランクの専有部の不具合の補修も受託する。

(c) マンスリーマンションサポートサービス

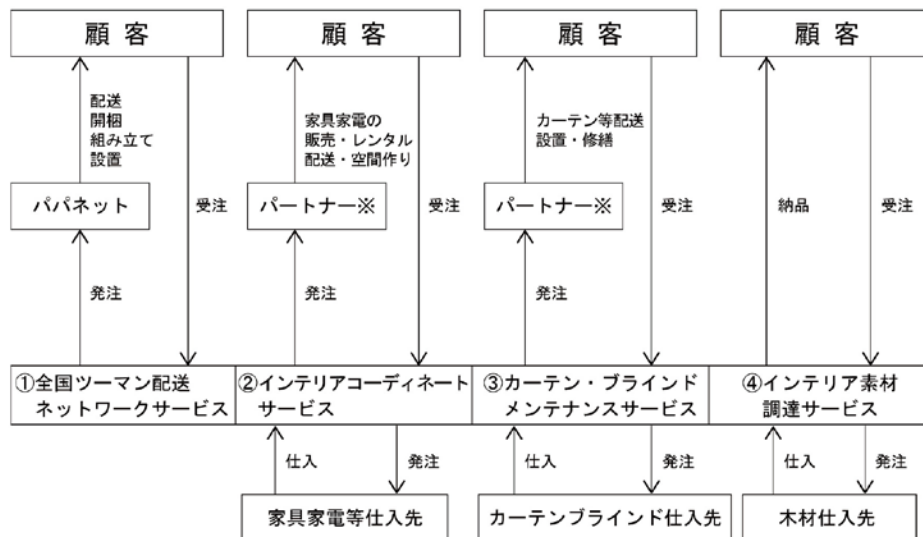
マンスリーマンションや家具付き賃貸物件を運営する取引先へ、家具家電等の販売及び設置、家具家電等の備品の清掃及び一時保管を含めたサービスを提供している。また、マンスリーマンションなどを定期的に利用する賃貸入居者に向け、布団の販売・レンタルを行う業務である。レンタル利用が終了した布団を回収し、クリーニングして新たにレンタルを行っている。

事業概要

(2) インテリア・トータルサポート事業

取引先の顧客より家具・インテリア商材・オフィス什器等の発注を受け、仕入れから発送や設置を代行する業務である。取引先から大型商材の配送等の発注を受けると、同社は全国ツーマン配送ネットワーク「パパネッツ」を通じて全国の物流会社に依頼し、配送・開梱・組立・設置等を行う。家具・家電製品などの販売の発注を受けた場合は、同社が家具・家電製品の仕入れを行い、業務委託先であるパートナー等に依頼し、家具・家電製品などの配送・空間づくりを行う。カーテン・ブラインド等に関わる発注を受けた場合は、同社がカーテン・ブラインド等の仕入れを行い、業務委託先であるパートナー等に依頼し、商品の配送・設置・修繕等を行う。素材調達等に関わる発注を受けた場合は、同社が木材等の仕入れを行い、商品を納品するというビジネス形態となっている。

インテリア・トータルサポート事業の事業系統図



出所：有価証券報告書より掲載

(a) 全国ツーマン配送ネットワークサービス「パパネッツ」

同社は、全国ツーマン配送ネットワークサービス「パパネッツ」により家具・インテリア商材・オフィス什器等の大型商品を二人体制で配送し、開梱・組立・設置まで行うサービスを提供している。従来の家具や家電製品などの大型商材の配送は、各商品を各配送業者が個別に配送していたため、管理会社は配送のたびに何度も立ち会うことが必要であったが、「パパネッツ」を利用することで、顧客の立会の手間を省くことができるようになった。

同社は、「パパネッツ受注センター」を設置しており、各地域のパパネッツ加盟の物流会社に商品の梱包・発送等に関する業務、顧客への商品受け渡し、商品代金の回収業務等の物流業務全般を委託している。配送のみではなく設置までの工程をすべて請け負うことで、ほかの配送業者と差別化している。

事業概要

(b) インテリアコーディネートサービス

ハウスメーカーや不動産管理会社が、新築物件・中古物件・賃貸物件の内覧用の空間づくりを行うにあたり、インテリア用品の販売を行う。具体的には、マンション・戸建などのハウジングショールーム、マンションのオープンルームなどのホームステージング、加えてショールームのコーディネートまで請け負う。各メーカーとのタイアップ企画による販売会やインテリアフェアなどのイベント企画の立案を行う。また、サステナブルな資源活用に着目し、国産材を利用したオリジナル家具の販売も行っている。

(c) カーテン・ブラインドメンテナンスサービス

ハウスメーカーが既に販売した住宅等の顧客からの依頼により、カーテンレールのメンテナンスやブラインドの取替作業を行う。カーテンメーカーや販売店に代わり、住宅・店舗などのあらゆる物件の現地調査や採寸にも対応している。

(d) インテリア素材調達サービス

国産木材を原木から調達し、インテリアメーカーに向け、製材・販売を手掛けている。国内各地の木材産地から質の高い無垢材（間伐材）を提供している。

(3) その他

不動産賃貸のほかストレージの賃貸を行う。同社は、埼玉県にオフィスビル（土地を含む）を構え、倉庫（埼玉県越谷市）、賃貸用アパート（埼玉県北葛飾郡）トランクルーム（神奈川県横浜市）を所有しており、オフィスビルの一部は自社オフィスとして使用し、残室を賃貸等不動産として使用している。

業績動向

2023年2月期は利益面で大幅に拡大、引き続き安定した経営基盤形成に注力

1. 2023年2月期の業績概要

2023年2月期通期の業績は、売上高は前期比10.4%増の4,007百万円、営業利益は同15.4%増の293百万円、経常利益は同21.1%増の294百万円、当期純利益は同28.8%増の202百万円となった。前期に比べ、新築需要の増加や賃貸物件の稼働率が上昇した。コロナ禍の影響による反動で売上高・利益面ともに大幅な増収増益となった。なお、同社は事業別の最新の業績について、2023年2月期通期の業績詳細についてはまだ一部を公開するに留まっている。そのため業績動向詳細については、公表済みの2023年2月期第2四半期のデータを用いることがある。

業績動向

2023年2月期の業績概要

(単位：百万円)

	22/2期	23/2期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,629	4,007	378	10.4%
営業利益	242	293	51	21.4%
経常利益	242	294	51	21.1%
当期純利益	157	202	45	28.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 事業別売上高

2023年2月期第2四半期の事業別売上高を見ると、「管理会社サポート事業」は前年同期比7.5%増の1,365百万円、「インテリア・トータルサポート事業」は同6.2%増の535百万円、「その他」は同33.4%減の8百万円となった。なお、2023年2月期第2四半期の売上高は、同6.9%増の1,909百万円であった。

2021年2月期の業績はコロナ禍による影響もあり、売上高は微減であったが、2022年2月期はコロナ禍の回復の兆しも見え始め、売上は増加に転換し始めている。2021年2月期～2023年2月期第2四半期の事業別の売上高構成比では、いずれも「その他」の構成比はほぼ1%未満で、ほぼ「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」が売上全体を占めた。

2023年2月期第2四半期の業績概要

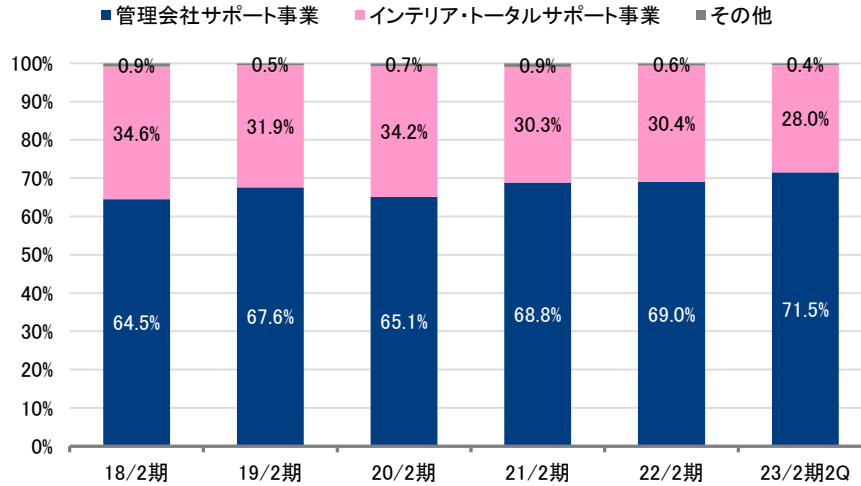
(単位：百万円)

	21/2期		22/2期		23/2期	前年同期比	
	2Q実績	4Q実績	2Q実績	4Q実績	2Q実績	増減額	増減率
売上高	1,866	3,541	1,786	3,629	1,909	122	6.9%
管理会社サポート事業	1,291	2,437	1,269	2,503	1,365	95	7.5%
インテリア・トータルサポート事業	555	1,072	503	1,101	535	31	6.2%
その他	19	32	12	23	8	-4	-33.4%
営業利益	117	161	95	242	134	38	40.7%
経常利益	114	157	95	242	135	39	42.0%
当期純利益	84	111	61	157	92	30	49.2%

出所：有価証券報告書、半期報告書、発行者情報よりフィスコ作成

業績動向

セグメント別売上高構成比

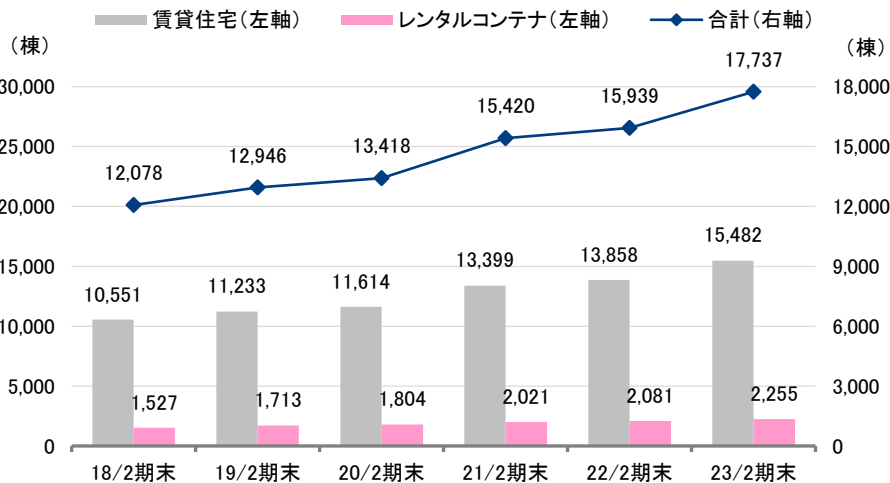


出所：有価証券報告書、半期報告書、発行者情報よりフィスコ作成

(2) 建物定期巡回サービスにおける対象物件数

同社が受託している建物定期巡回サービスにおける対象物件の棟数を見ると、賃貸住宅においては、2018年2月期末の10,551棟から2023年2月末には15,482棟まで伸長し、4,931棟増加した。レンタルコンテナにおいては、2018年2月期末の1,527棟から2023年2月期末には2,255棟となり728棟増加した。全体の棟数は、2018年2月期末の12,078棟から2023年2月末までに5,659棟増加の17,737棟となった。

建物定期巡回サービスの棟数



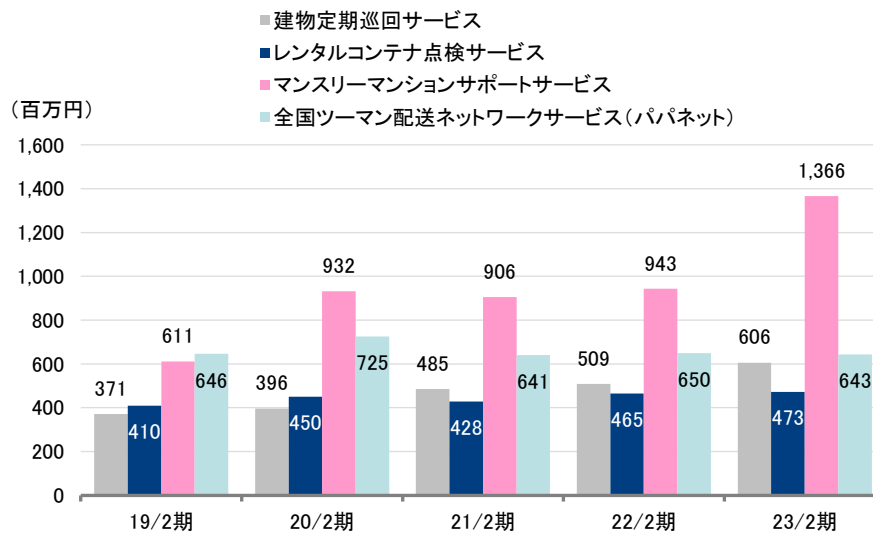
出所：同社提供資料よりフィスコ作成

業績動向

(3) サービス別売上高

同社の主力である4つのサービス「建物定期巡回サービス」「レンタルコンテナ点検サービス」「マンスリーマンションサポートサービス」「全国ツーマン配送ネットワークサービス」における2023年2月期の売上高は、「建物定期巡回サービス」は前期比18.9%増の606百万円、「レンタルコンテナ点検サービス」は同1.7%増の473百万円、「マンスリーマンションサポートサービス」は同44.9%増の1,366百万円、「全国ツーマン配送ネットワークサービス」は同1.0%減の643百万円となった。特に「マンスリーマンションサポートサービス」は、コロナ禍の影響により宿泊施設での消毒作業を行う業務が特需となり、前期を大きく上回った。

サービス別売上高



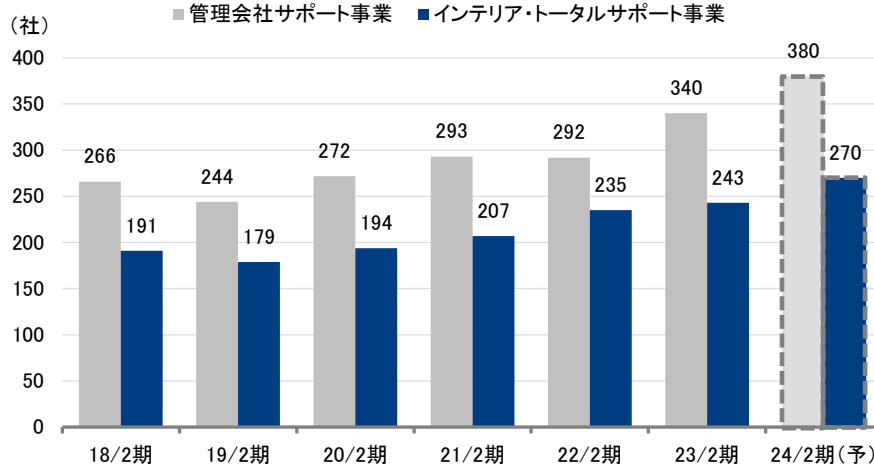
出所：同社提供資料よりフィスコ作成

(4) クライアント数

2023年2月期のクライアント数は、管理会社サポート業務では前期末比48社増加の340社(同16.4%増)であり、インテリア・トータルサポート業務では前期末比8社増加の243社(同3.4%増)となった。

業績動向

クライアント数の推移

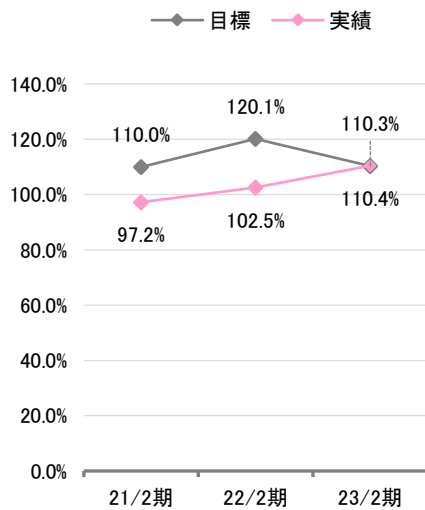


出所：同社提供資料よりフィスコ作成

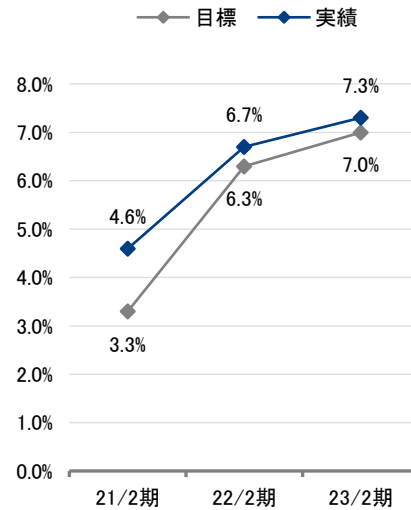
(5) 売上高成長率と営業利益率

同社は、経営目標の達成状況を達成する具体的な指標として、売上高成長率、営業利益率の確保を重視している。2022年2月期の売上高成長率は120.1%を目指したものの、コロナ禍の影響により102.5%の実績に留まった。営業利益率の目標値は6.3%であったが、実績値は目標値0.4ポイント上昇して6.7%となった。2023年2月期の売上高成長率は110.3%とする目標に対し、実績は110.4%となった。営業利益率の目標値も7.0%とする目標値に対し7.3%と目標を達成した。今後は利益面での収益性が向上し、安定した経営基盤の形成に向けて引き続き展開するものと見られる。

売上高成長率の推移



営業利益率の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. 財務状況

2023年2月期末の貸借対照表は次のとおりである。流動資産は前期末比11百万円減少の1,596百万円となった。要因としては、現金及び預金が同61百万円増加し、商品の増加が同6百万円、売掛金が同58百万円減少したことなどによる。固定資産は同93百万円減少の495百万円で、資産合計は同104百万円増加の2,091百万円となった。

流動負債は、同53百万円増加の604百万円で、固定負債は、同143百万円減少の536百万円となった。要因としては、長期借入金が151百万円減少したことなどによる。総資産は同193百万円増加の950百万円、負債純資産合計は、同104百万円増加の2,091百万円となった。

貸借対照表

(単位：百万円)

	21/2 期末	22/2 期末	23/2 期末	前期末比増減額
流動資産	1,547	1,585	1,596	11
現金及び預金	1,030	922	984	61
売掛金	470	615	556	-58
商品	20	27	33	6
固定資産	413	402	495	93
有形固定資産	281	274	369	94
無形固定資産	87	75	73	-1
資産合計	1,961	1,987	2,091	104
流動負債	498	551	604	53
1年内返済予定の長期借入金	175	151	151	-
固定負債	856	679	536	-143
長期借入金	818	634	483	-151
総資産合計	606	756	950	193
負債純資産合計	1,961	1,987	2,091	104

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) キャッシュ・フロー

2023年2月期のキャッシュ・フローを見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは前期末比219百万円多い350百万円獲得、投資活動によるキャッシュ・フローは同102百万円多い128百万円の支出、財務活動によるキャッシュ・フローは、同54百万円少ない160百万円の支出であった。現金及び現金同等物の期末残高は、同61百万円増加の984百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/2 期	22/2 期	23/2 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	84	131	350
投資活動によるキャッシュ・フロー	28	-25	-128
財務活動によるキャッシュ・フロー	507	-214	-160
現金及び現金同等物の期末残高	1,030	922	984

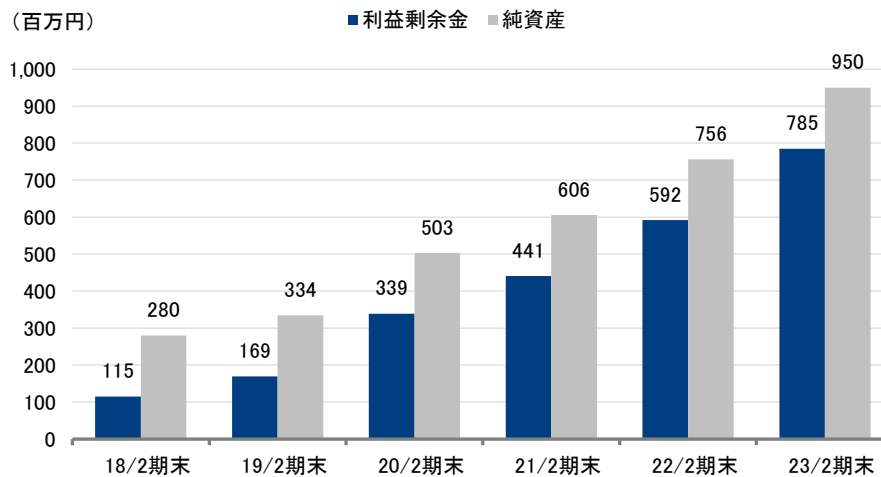
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) 利益剰余金及び純資産

同社の2023年2月期期末の利益剰余金は前期末比193百万円増加の785百万円、純資産は同193百万円増加の950百万円となった。利益剰余金及び純資産は2018年2月期の利益剰余金115百万円、純資産280百万円から年々右肩上がり増加しており、着実に安定した経営基盤を強化している。

利益剰余金及び純資産

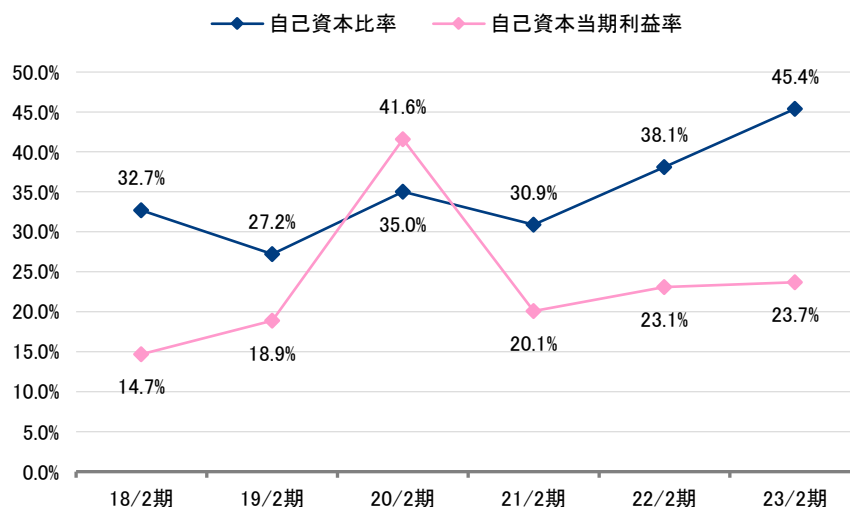


出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 経営指標

同社の2023年2月期の経営指標は、自己資本比率は前期比7.3ポイント上昇し45.4%、自己資本当期利益率(ROE)は同0.6ポイント上昇し23.7%となった。自己資本は2期連続で大きく増加しており、安定して基盤を強化している。

経営指標



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年2月期は建物定期巡回サービスが引き続き堅調に推移

1. 2024年2月期の業績見通し

2024年2月期の業績は、売上高は前期比9.1%増の4,373百万円、営業利益は同15.5%増の339百万円、経常利益は同8.3%増の318百万円、当期純利益は同2.5%増の207百万円の見込みである。2021年6月から施行されている「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」（以下、賃貸住宅管理業法）の影響もあり、建物定期巡回サービスの引き合いが増加傾向で引き続き堅調に進捗しており、「全国ツーマン配送ネットワークサービス」においても、住宅建築主対象の家具・カーテン販売会が開催され始めたことで徐々に業績は回復に向かうものと会社は見ている。

2021年6月から施行されている賃貸住宅管理業法では想定管理戸数が200戸以上の不動産賃貸管理業を行う企業は国土交通省への登録が必要になり、実務経験者や有資格者による重要事項説明や書面の交付を義務付けられることとなった。今まで定期巡回を行っていなかった管理会社も物件オーナーへの報告義務が生じるため、今後引き合いが増えてくることが予想される。

2024年2月期業績予想

(単位：百万円)

	23/2期	24/2期(予)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	4,007	4,373	366	9.1%
営業利益	293	339	46	15.5%
経常利益	294	318	24	8.3%
当期純利益	202	207	5	2.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 中期事業計画

同社は、「大いなる御用聴きカンパニー」をスローガンに掲げ、既存事業の強化を推進しながら、幅広い顧客サービスを提供し、社会貢献ができる事業の拡大を目指す「中期事業計画」を策定している。

今後の見通し

中期経営目標として 1) 「人と人をつなぎ、社会の困りごとを解決できる企業」、2) 「必要とされる企業となるため、情報に対して、変化ができる企業」、3) 「関係する人達が、未来に向かえるサポートができる企業」、4) 「世の中にない、御用聴きになれる気付きを創る」、5) 「小さなことが大きなことへの第一歩 小さなことが出来ないものは大きなことはできない」、の5つを挙げている。中期ビジョンでは、1) 「御用聴き産業の確立」、2) 「困りごとの糸口を創出する会社」、3) 「地球環境を考慮した輸送、移動方法での業務確立」、4) 「サステナビリティ」、5) 「働き方の自由度を考えられる（はたらき方を自分で創生できる）仕組み」、6) 「性別に関係なく誰でもしっかりと働ける仕組み」、7) 「二酸化炭素の排出量を減らせる配送網構築」の7つを掲げている。同社の旗印である「御用聴き」に関する売上をさらに伸ばしながら、働き方改革やサステナビリティに関する以下のアクションプランを積極的に進めていく。

(1) 人財確保・人財育成

同社が活動する業界は労働集約型産業であり、継続的な発展のためには人財の確保・人財育成は最重要課題である。そのため、新規採用のほか事業展開等を勘案して適時採用をし、独自のカリキュラムを用いた「人財共育※」、外部のノウハウの活用などを積極的に取り入れている。同社の「共育」は、一方的に社員に教育を押し付けるのではなく、会社と社員とが共に学ぶスタンスを大事にしている表れである。

※ 同社は、人材こそが最大の経営資源との考えから「人財」、教育は「教えて育つのではなく、共に育つ」という考えから「共育」と表している。

(2) 既存サービスの改良

同社は、取引先から汲み取った要望を全社で共有し、解決策を見つけることにより、蓄積されたノウハウを利用し、既存のサービスを改良したサービスの開発を提供し、企業価値の向上を目指している。

(3) マーケットの開拓

本来同社は、大掃除や草むしりといった面倒で小さな作業を行うことを得意としており、既存事業であるBtoB事業の拡充と同時に、一般家庭のエンドユーザーに向けて今後BtoC事業の展開も目指している。これまで培ってきた同社の「御用聴き」のノウハウをBtoC事業に対しても活用していく。

3. 同社の成長可能性について

成長可能性の高い事業は、「管理会社サポート事業」であると同社は認識している。「管理会社サポート事業」は、「建物定期巡回サービス」「トランクコンテナ点検サービス」「マンスリーマンションサポートサービス」の3サービスを行っている。

(1) 市場について

「建物定期巡回サービス」の対象となる民営賃貸住宅総戸数は総務省「平成30年住宅・土地統計調査」（2018年）によると15,295,000戸となっている。そのうち、同社「建物定期巡回サービス」の提供戸数は2022年2月期117,170戸、2023年2月期128,470戸となっている。2023年2月期では民営賃貸住宅総戸数15,295,000戸（2018年末時点）の0.83%に過ぎず、同社は開拓余地は充分にあると考えている。また、前述した「賃貸住宅管理法」も追い風になると考えている。

今後の見通し

「トランクコンテナ点検サービス」は、2020年のトランクルームの市場規模について同社提供資料によると、2008年比2.4倍増の670億円に成長し、2026年には1,000億円規模の市場拡大が見込まれる。また、約20年前と比べ1戸当たりの居住面積は15m²以上も減少したことが示されている。住宅の狭小化が進み、都市部を中心にトランクルームの需要は不透明な経済状況においても力強く、新たな生活様式に即した多様なニーズも生まれつつあることから今後も成長が見込まれる。

「マンスリーマンションサポートサービス」は、厚生労働省が運営する職業情報提供サイト（日本版O-NET）「jobtag」の「客室清掃・整備担当（ホテル・旅館）」に掲載されているハローワーク求人統計データによると、2021年度の客室清掃の有効求人倍率は1.5倍だった。有効求人倍率は「求人数÷求職者数」から算出されるため、有効求人倍率が1.5倍の場合は求人数が100件のところ求職者数が66人程度しかいない計算になり、44件は募集しても求職者が来ないという状況が推測できる。人手不足の原因としては労働人口の減少、労働環境問題等が考えられる。利用者が類似するマンスリーマンション管理会社においても同様のことが想定され、清掃業務の外注はさらに進むものと考えられる。コロナ禍が一服し、留学生が戻ってくるなどのインバウンド需要拡大も併せて勘案すると、マンスリーマンションサポートサービスは発展するものと同社は考えている。

(2) 同社の取り組みについて

同社は管理会社サポート事業として、「建物定期巡回サービス」「トランクコンテナ点検サービス」「マンスリーマンションサポートサービス」の3サービスにおいて、独自の不動産巡回点検報告書システムである「じゅん君」を開発・活用し、サービスを提供している。自社物件のためのソフトウェアは他社でも活用している例はあるが、管理会社向けに管理ソフトを提供しているのは同社だけであると言う。

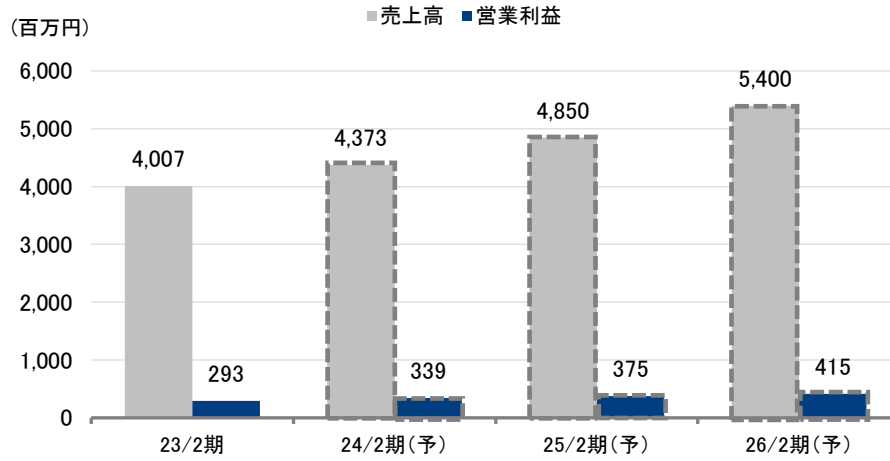
現在「じゅん君」により、不動産管理会社への定期巡回サービスを提供しているが、長期的にはコインパーキング業者、コインランドリー業者、洗車場業者、太陽光発電業者等の不動産活用業者へ、直接、定期巡回サービスを展開することで、利益率の向上及び市場の拡大を目論んでいる。近年は、個人所有の不動産について定期巡回の依頼が増加している。クライアントの裾野を広げることにより、管理会社サポート事業の事業規模は拡大していく。今後の成長の加速が期待される。

4. 中期経営計画指標

同社は中期事業計画において、売上高成長率、営業利益率ともに2024年2月期以降毎年10%以上の伸びを目標に掲げ、2026年2月期は売上高5,400百万円、営業利益415百万円を見込んでいる。

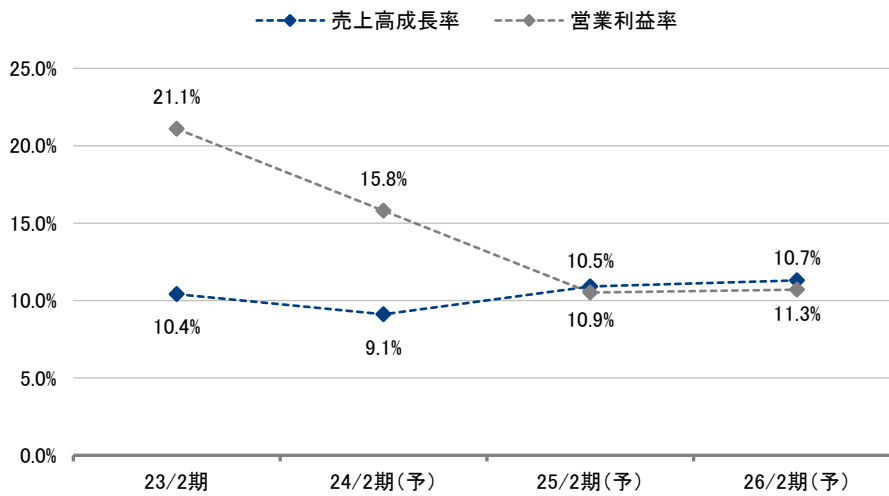
今後の見通し

売上高及び営業利益の中期計画指標



出所：同社提供資料よりフィスコ作成

売上高成長率及び営業利益率の中期経営指標



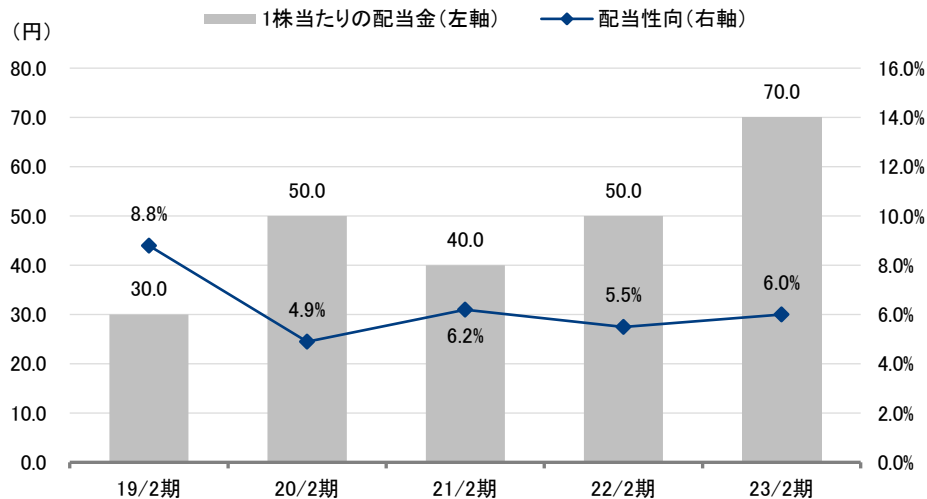
出所：同社提供資料よりフィスコ作成

■ 株主還元策

営業体制強化のための内部留保資金を確保しつつ配当を実施。 2023年2月期の1株当たりの配当金は70.0円

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要施策として認識しており、将来的な持続的な成長に必要な設備等や経営基盤の強化に関わる内部留保を確保しながら、財務体質を勘案し、継続的かつ安定的な配当を実施することを基本方針としている。今後の配当についても、財政状態、経営成績及び今後の事業計画を勘案し、内部留保とのバランスを取りながら実施を検討する。内部留保資金については、今後予想される経営環境の変化に対応するために営業体制の強化に有効投資する計画である。2023年2月期は1株当たり70.0円の配当額、配当性向は6.0%となった。2024年2月期の配当金は未定としている。

1株当たりの配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

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