

|| 企業調査レポート ||

## パパネッツ

9388 福証Q-Board

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年5月25日(月)

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. 2026年2月期の業績概要	01
2. 2027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	07
1. 2026年2月期の業績概要	07
2. 財務状況	11
■ 今後の見通し	14
1. 2027年2月期の業績見通し	14
2. 中期経営計画	15
3. 中長期戦略	15
4. 同社の成長可能性	16
5. 中期経営計画の経営指標	17
■ 株主還元策	18

## ■ 要約

### 企業のノンコア業務の領域の拡大を目指す 「大いなる御用聞きカンパニー」

パパネッツ<9388>は、不動産管理会社向けの巡回管理サービスやインテリア配送・設営を主力とする企業である。同社は、賃貸マンションやレンタルコンテナの定期巡回、清掃、報告業務を代行する「管理会社サポート事業」と、家具の配送・設置やモデルルームの設営を行う「インテリア・トータルサポート事業」の2軸で収益を上げている。自社開発の不動産巡回管理システム「じゅん君」を活用し、現場の状況をリアルタイムで可視化するDXツールが強みであり、業務の効率化と高品質なサービスを両立させている。この高い品質を背景に、直近3年間のクライアント継続率は100%を維持しており、顧客との強固な信頼関係が競争優位の源泉となっている。現在は、インバウンド需要の回復に伴うマンスリーマンション向け家具設営などの成長市場を取り込み、増収増益の基調にある。今後は、全国の配送ネットワークとテクノロジーを融合させた「大いなる御用聞きカンパニー」として、企業のノンコア業務を一手に引き受ける領域の拡大を目指す。

#### 1. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の業績は、売上高が5,771百万円(前期比7.5%増)、営業利益が464百万円(同25.9%増)、経常利益が460百万円(同25.1%増)、当期純利益が305百万円(同19.5%増)となった。主力の管理会社サポート事業において、定期巡回サービスが16.7%増と伸長したほか、マンスリーマンション向けの大型案件受注が収益を大きくけん引した。利益面では、DX活用による業務効率化が進み、営業利益率は前期から1.2ポイント改善し8.1%となった。

#### 2. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期の業績は、売上高が6,213百万円(前期比7.7%増)、営業利益が515百万円(同10.8%増)、経常利益が500百万円(同8.6%増)、当期純利益が340百万円(同11.4%増)を見込んでいる。インバウンドによる宿泊需要の回復に伴いマンスリーマンションやホテルの設営需要が継続するとの見通しだ。成長ドライバーはPR強化による認知度向上と採用強化による供給力の拡大である。一方、原油高に伴う物流コストの上昇がリスク要因として挙げられるものの、大きな影響はないと見ている。

#### 3. 成長戦略

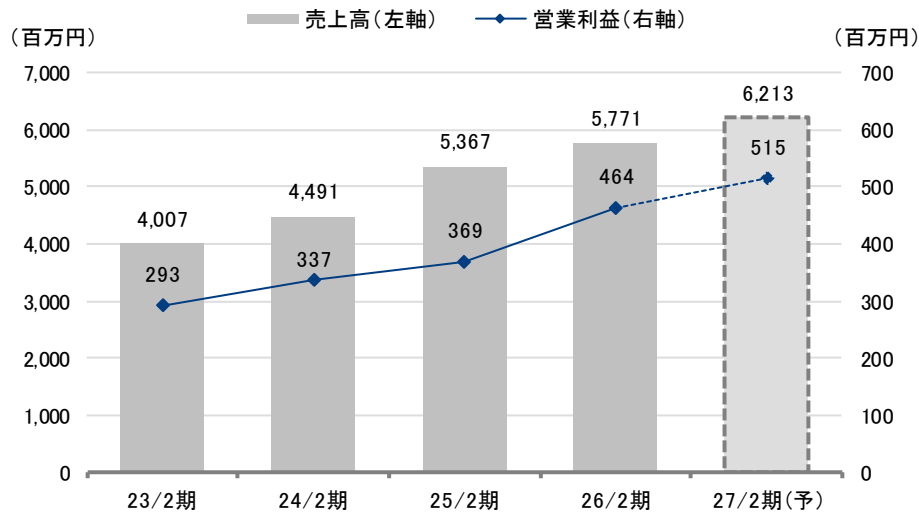
同社は、既存事業の深化とテクノロジー活用による領域拡大を成長戦略の柱としている。具体的には、「建物・レンタルコンテナ巡回管理」の安定成長を土台とし、需要が急拡大している「マンスリーマンションサポート」へリソースを重点投下して成長を加速させる。施策として、2026年8月に各事業のシステムを統合する新基幹システムをリリースし、経営数値の可視化と属人化の排除を徹底する。また、新卒・キャリア採用を強化し、従業員数を2027年2月末までに141名に増員する計画である。これらにより、2029年2月期には売上高7,500百万円、営業利益600百万円、年平均成長率9.1%の売上拡大を目標に掲げている。

要約

**Key Points**

- ・ 2026年2月期は、管理会社サポート事業がけん引し25.9%の営業増益
- ・ 直近3年間のクライアント継続率100%を維持する高いサービス品質
- ・ 不動産巡回管理システム「じゅん君」によるDX推進が利益率を改善
- ・ 2027年2月期は、インバウンドによる需要増に伴うマンスリーマンション市場が追い風となり、引き続き増収増益を見込む

**業績推移**



出所：決算短信よりフィスコ作成

**事業概要**

**不動産巡回管理システム活用し、業務の標準化と品質の均一化図る**

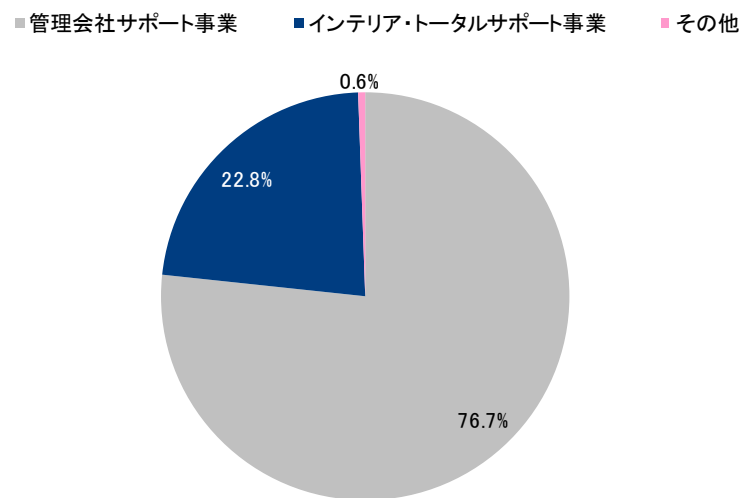
**1. 会社概要**

同社は、不動産管理会社、マンスリーマンション運営会社及びハウスメーカー・不動産流通会社等をサポートする「御用聴きカンパニー」として、全国でサービスを提供している。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。2026年3月も、経済産業省及び日本健康会議より、健康経営優良法人2026(中小規模法人部門)に4年連続で認定された。

## 事業概要

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ストレージの賃貸などを行う「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、企業価値の向上を目指している。2026年2月期の事業別の売上構成比を見ると、主力である「管理会社サポート事業」が76.7%、続いて「インテリア・トータルサポート事業」が22.8%、「その他」が0.6%である。

## 2026年2月期の売上構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. 沿革

同社は1995年12月に(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月には東証TOKYO PRO Marketへ上場した。2023年4月にサプライチェーンの取引先や価値創造を図る事業者との連携・共存共栄を進めることで新たなパートナーシップを構築する「パートナーシップ構築宣言」を行った。2025年3月、東証TOKYO PRO Marketへの上場を廃止すると同時に、福証Q-Boardに新規上場した。

## 事業概要

### 3. 事業内容

同社の主力事業は「管理会社サポート事業」と「インテリア・トータルサポート事業」の2本柱で構成され、全国に広がるパートナーネットワークと独自のDXツールを活用し、効率的かつ高品質なサービスを提供している。「管理会社サポート事業」は、不動産管理会社やマンション運営会社を対象に、建物やレンタルコンテナの定期巡回・清掃・メンテナンス・報告書作成など、現場における業務を代行するサービスである。同社は全国のパートナーと連携し、緊急対応や多拠点での業務にも迅速に対応できる体制を整えている。さらに、不動産巡回管理システム「じゅん君」を活用することで、業務の標準化と品質の均一化を実現している。現場情報の共有や報告の自動化を通じて、クライアントの負担を軽減しながら高いサービス品質を維持している。競合比較の観点では、清掃会社・短期バイト派遣・一般派遣会社と比較して、同社は業務範囲、教育体制、全国対応力のいずれにおいても優位性を持つ。清掃会社は清掃業務に限定され、報告書作成や巡回管理といった不動産管理業務全般を代行できない。短期バイト派遣は人員確保には有効だが、教育体制や品質の継続性に課題がある。一般派遣会社も全国規模での一括対応は難しい。これに対して同社は、定期巡回から報告書作成までを一括して代行できる唯一の事業者として差別化を図り、DXツールとパートナーネットワークを生かして、迅速かつ安定した不動産管理支援を実現している。

一方、「インテリア・トータルサポート事業」は、ハウスメーカーやディベロッパー、ホテル業界を中心に、家具やインテリアの企画・製造・販売・配送・設置までを一貫して手掛けるサービスである。国内外(日本・マレーシア・中国・ベトナムなど)の家具製造ネットワークと、全国のツーマン配送パートナーを活用することで、FFE (Furniture, Fixture & Equipment: 家具、什器及び備品) 対応のコントラクト案件にも柔軟に対応可能だ。ホテルの客室備品設置からハウスメーカーによるモデルルーム家具販売会の運営支援まで、幅広いソリューションを提供している。競合となる運送会社・設計事務所・工務店・インテリアメーカーはいずれも部分的な業務に特化しており、企画から製造・配送・設置までをワンストップで担う体制を持つ企業は少ない。運送会社は、全国配送は可能でもツーマン配送や設計提案が難しく、設計事務所や工務店は、デザイン企画はできても製造ノウハウを欠く。インテリアメーカーは製造に強みを持つが、設計・配送の両面をカバーできない。同社はこれらを一貫体制で提供し、品質・コスト・納期の最適化を実現している点で独自の競争優位を確立している。

同社の事業を支える強みには、「安心して任せられる」「安定して働ける」という2つの柱がある。「安心して任せられる」点では、直近3年間のクライアント継続率100%を維持し、迅速な対応と品質の高さで高い信頼を獲得している。「安定して働ける」点では、パートナーの3年継続率が65.6% (前期より25.6ポイント上昇) と、派遣業界平均(18.0%)を大きく上回っており、研修制度・健康診断補助・労災加入といったサポート体制を充実させている。これにより、個人事業主として長期的に働ける安心感を提供し、優秀な人財の定着とサービス品質の維持を両立している。

#### (1) 管理会社サポート事業

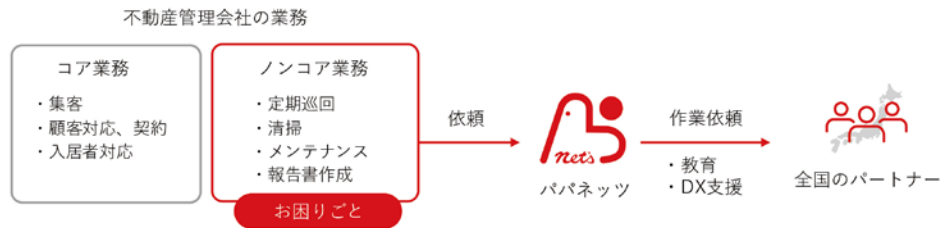
同社の主力である「管理会社サポート事業」では、「建物定期巡回サービス」「レンタルコンテナ点検サービス」「マンションサポートサービス」等をはじめ、管理会社が顧客からの幅広い要望に応えられるサービスを目指し、展開している。

事業概要

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る。

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、同社は不動産巡回管理システム及び巡回管理方法である「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、細かな情報の一括管理もできる。

**管理会社サポート事業のビジネスモデル**



**(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、巡回報告書のペーパーレス化や迅速な作成及び提出ができるため、同社の拠点が無い地域でもパートナーへの業務委託によって全国の顧客からの受注が可能になる。

**(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・トランクルームの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**

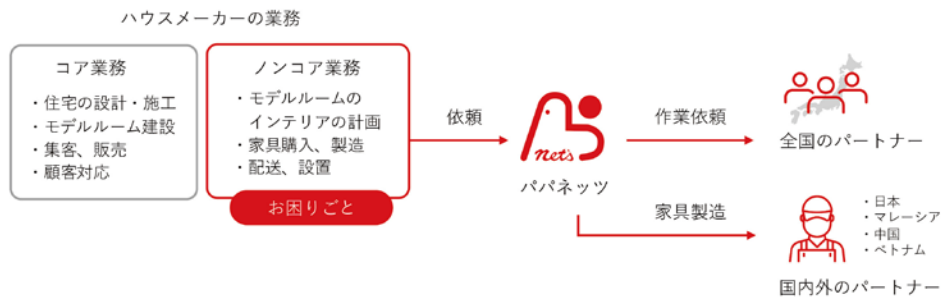
マンスリーマンションや家具付き賃貸物件を運営する取引先へ、家具家電等の販売及び設置、家具家電等の備品の清掃及び一時保管を含めたサービスを提供している。また、マンスリーマンションなどを定期的に利用する賃貸入居者に向け、布団の販売・レンタルを行う業務である。レンタル利用が終了した布団を回収し、クリーニングして新たにレンタルを行っている。

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ビジネスモデル



#### (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必要があったが、「パパネッツ」を利用することで、顧客の立会の手間を省けるようになった。

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等の物流業務全般を受託している。配送のみではなく組立て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。

#### (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際に、インテリア用品を販売している。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。

#### (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。

## 事業概要

**(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木材を提供している。

**(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、残室を賃貸用不動産としている。

## 業績動向

### 主力事業の成長とDX推進により大幅な営業増益を達成

#### 1. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の業績は、売上高が5,771百万円(前期比7.5%増)、営業利益が464百万円(同25.9%増)、経常利益が460百万円(同25.1%増)、当期純利益が305百万円(同19.5%増)となった。売上高は、管理会社サポート事業における定期巡回サービスの16.7%増収や、マンスリーマンション向けの大型案件受注により増加した。利益面では、自社開発システム「じゅん君」の活用による業務効率化に加え、高利益率な巡回サービスの構成比が高まったことで、営業利益率は前期から1.2ポイント改善し8.1%となった。セグメント別では、売上の約8割を占める管理会社サポート事業が成長をけん引している。

#### 2026年2月期業績概要

(単位：百万円)

	25/2期	26/2期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	5,367	5,771	403	7.5%
営業利益	369	464	95	25.9%
経常利益	368	460	92	25.1%
当期純利益	256	305	49	19.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

**(1) 事業別売上高**

2026年2月期の事業別売上高は、管理サポート事業が4,425百万円(前期比12.6%増)、インテリア・トータルサポート事業が1,313百万円(同6.6%減)、その他が32百万円(同11.2%増)となった。売上高の76.7%を占める管理サポート事業は、定期巡回サービスが16.7%増収と伸長し全体をけん引した。増加要因は、賃貸管理ニーズの拡大に伴う新規受託件数の増加と、マンスリーマンション向けの大型案件受注である。一方、インテリア・トータルサポート事業は需要の変動により減収となった。全体の構造として、高利益率な管理サポート事業の構成比が前期の73.3%から3.4ポイント上昇しており、特定の主力事業への収益依存度が高まった。

業績動向

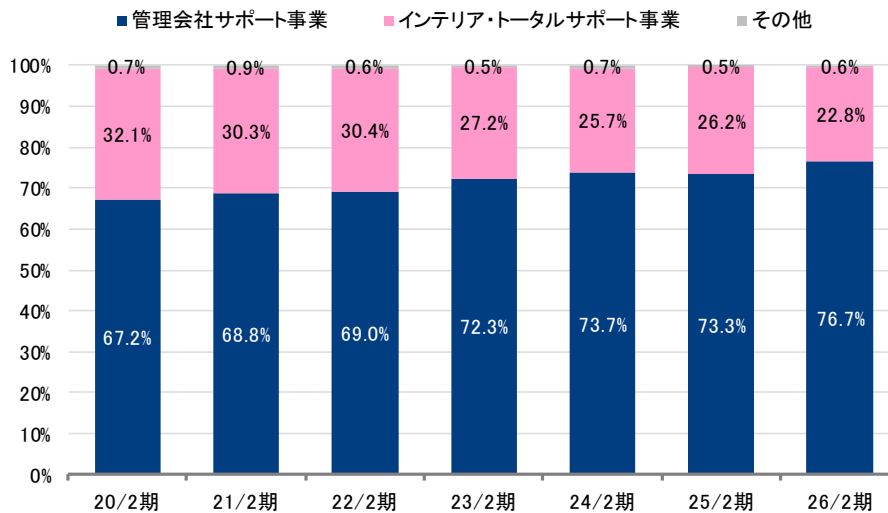
2026年2月期事業別売上高

(単位：百万円)

	25/2期	26/2期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	5,367	5,771	403	7.5%
管理サポート事業	3,931	4,425	493	12.6%
インテリア・トータル事業	1,406	1,313	-93	-6.6%
その他	28	32	3	11.2%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業別売上構成比



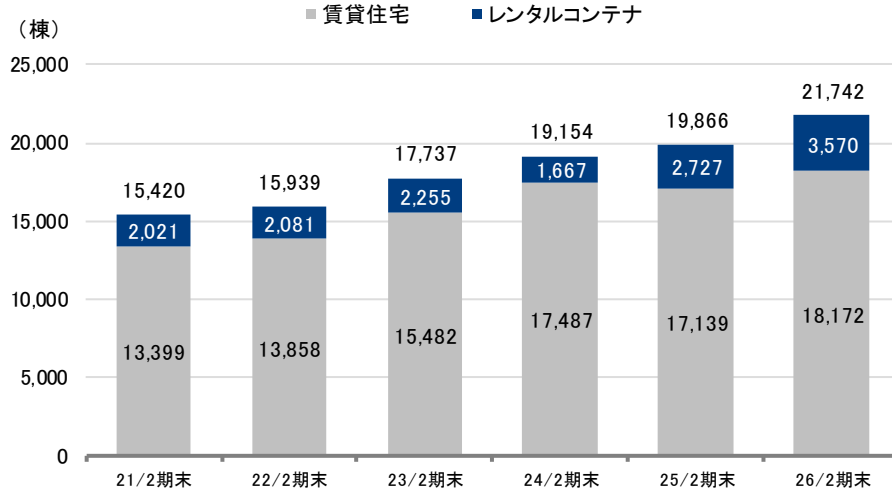
出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

(2) 「建物定期巡回サービス」における対象物件数

建物定期巡回サービスの対象物件数は、2026年2月期末において21,742棟（前期比9.4%増）と着実に拡大している。大手ハウスメーカーとの強固な連携を軸に、質の高い維持管理ニーズを的確に捉えた結果である。巡回精度の向上は、修繕提案などの付加価値向上にも寄与しており、単なる規模拡大を超えた収益基盤の深化が進行している。人手不足を背景とした外注需要も旺盛であり、今後も安定的な成長が期待される。

業績動向

建物定期巡回サービスにおける対象物件数

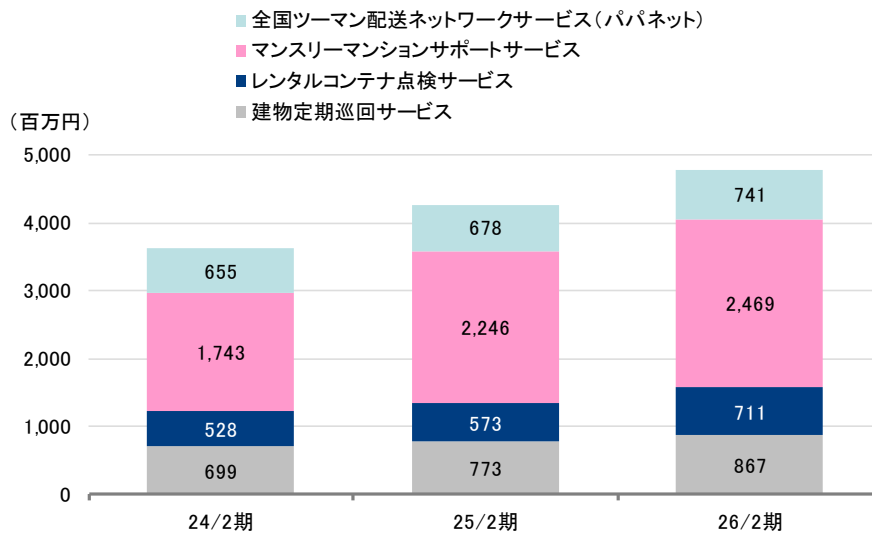


出所：同社提供資料よりフィスコ作成

(3) サービス別売上高

同社のサービス別売上高は、2024年2月期から2026年2月期にかけておおむね拡大している。主力のマンションリーマンションサポートサービスは、2025年2月期は1,829百万円（前期比5.0%増）に伸び、2026年2月期には2,469百万円（同35.0%増）と大きく伸長した。また、建物定期巡回サービスは2026年2月期に同8.8%増の867百万円と堅調に拡大している。レンタルコンテナ点検サービスも2026年2月期に同27.9%増の711百万円と成長が加速している。さらに、全国ツーマン配送ネットワークサービスは2026年2月期に同8.3%増の741百万円と安定的に推移しており、全体の成長を支えている。

サービス別売上高

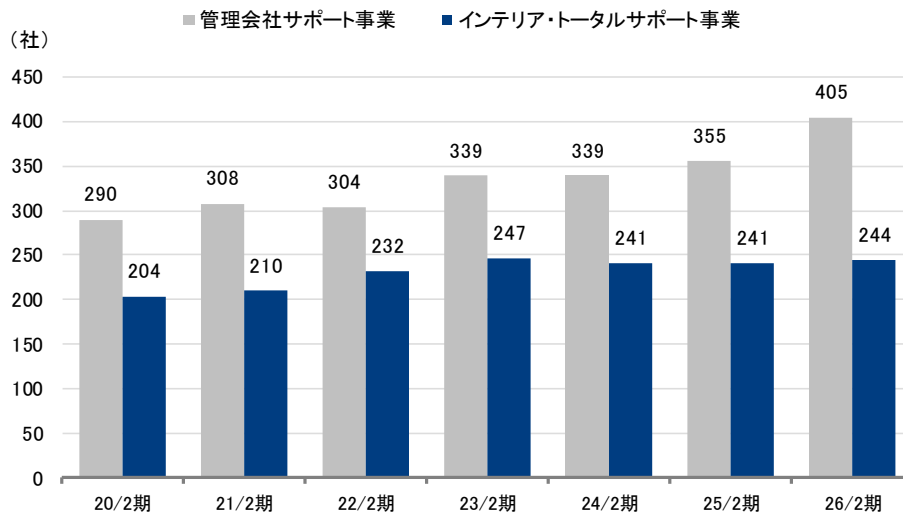


出所：同社提供資料よりフィスコ作成

## 業績動向

**(4) クライアント数**

2026年2月期末におけるクライアント数は、管理サポート事業が405社（前期比50社増）、インテリア・トータルサポート事業が244社（同3社増）といずれも拡大した。主力である管理会社サポート事業は、定期巡回サービスの新規受託が増加したことで、過去5年間で最も高い伸びを示している。一方、インテリア・トータルサポート事業のクライアント数は横ばいに近い推移となった。増加要因は、管理ニーズの拡大に加え、同社のDXツール活用によるサービス品質の向上が既存顧客の維持と新規獲得に寄与したことによる。今後も管理会社サポート事業の高い成長率が、ストック収益の安定的な土台を強固にするものと推察される。

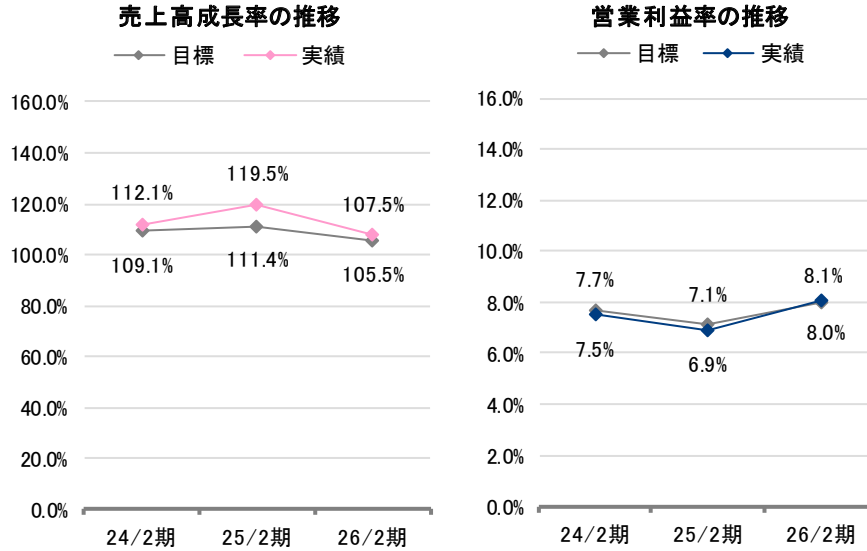
**獲得クライアント数の推移(累計)**


出所：有価証券報告書、決算説明資料、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**

売上高成長率と営業利益率は、2026年2月期において売上高成長率の実績が107.5%となり、目標の105.5%を2.0ポイント上回った。過去3期とも実績が目標を上回っており、2025年2月期には119.5%（目標比8.1ポイント増）と高い成長を記録している。営業利益率は2024年2月期の7.5%から、2025年2月期に6.9%、2026年2月期には8.1%へと上昇を続けている。これは「じゅん君」等のDX活用による業務効率化が、増収に伴う規模の経済と相まって収益性を押し上げた結果である。売上成長と利益率改善が両立しており、今後も高利益率な管理サポート事業の比率拡大により、収益力のさらなる向上が期待される。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況

2026年2月期末における財務状況は、資産規模の拡大と財務体質の改善が同時に進展した。資産合計は前期末比220百万円増の2,586百万円となった。主に固定資産が190百万円増加し、特に無形固定資産が94百万円増、有形固定資産が75百万円増と、成長投資の進展がうかがえる。一方、流動資産は29百万円増加となった。これは、現金及び預金が188百万円減少したものの、売掛金が163百万円増加したことによるもので、売上拡大に伴う運転資金需要の増加が見られる。負債面では、流動負債が72百万円増加した一方で、固定負債は197百万円減少し、長期借入金の圧縮が進んだ。純資産合計は345百万円増加し、自己資本の充実が図られた。総じて、成長投資を進めながらも財務の安定性を高めている状況である。

## 業績動向

## 貸借対照表

(単位：百万円)

	25/2期末	26/2期末	増減額
流動資産	1,707	1,737	29
現金及び預金	935	747	-188
売掛金	687	850	163
商品	45	66	21
固定資産	659	849	190
有形固定資産	358	434	75
無形固定資産	155	250	94
投資その他の資産	144	164	20
資産合計	2,366	2,586	220
流動負債	761	833	72
1年内返済予定の長期借入金	108	88	-19
固定負債	335	137	-197
長期借入金	223	134	-88
純資産合計	1,269	1,615	345
負債純資産合計	2,366	2,586	220

出所：決算短信よりフィスコ作成

## (1) キャッシュ・フロー

2026年2月期におけるキャッシュ・フローの状況は、営業活動によるキャッシュ・フローが193百万円の収入となったが、投資活動の拡大により現金及び現金同等物の期末残高は減少した。営業活動によるキャッシュ・フローは前期の337百万円から193百万円減少しているものの、これは増収に伴う売上債権の増加や、2027年2月期以降の収益性向上を見据えた先行投資によるものであると弊社では見ている。投資活動によるキャッシュ・フローは基幹システムの更改等の影響で、支出額が前期の100百万円から281百万円へと大幅に拡大した。財務活動によるキャッシュ・フローは借入金の返済等により100百万円の支出（前期は186百万円の支出）となり、有利子負債の削減を継続している。これらにより現金及び現金同等物の期末残高は前期末の935百万円から747百万円へ減少した。現在は営業活動によるキャッシュ・フローを上回る積極的な成長投資を優先するフェーズにあると評価される。

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

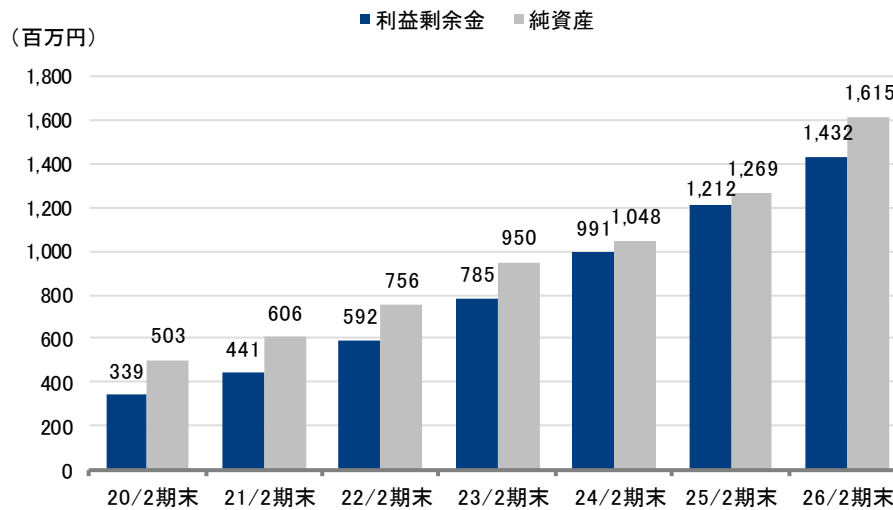
	25/2期	26/2期
営業活動によるキャッシュ・フロー	337	193
投資活動によるキャッシュ・フロー	-100	-281
財務活動によるキャッシュ・フロー	-186	-100
現金及び現金同等物の期末残高	935	747

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**

利益剰余金と純資産は堅実な利益計上を背景に右肩上がりとなっている。2026年2月期末の純資産合計は1,615百万円(前期末比345百万円増)、利益剰余金は1,432百万円(同219百万円増)へと拡大した。過去3期を俯瞰すると、利益剰余金は2024年2月期の991百万円から、2025年2月期の1,212百万円、2026年2月期の1,432百万円へと着実に増加している。内部留保の積み上げが純資産全体の約9割を占める構造となっており、利益成長が直接的に自己資本を押し上げている。当期純利益を厚く積み増した結果、2026年2月期末の自己資本比率は62.4%と高い水準を維持した。この強固な財務基盤は、今後の機動的な投資を支える源泉になると評価される。

**利益剰余金及び純資産**


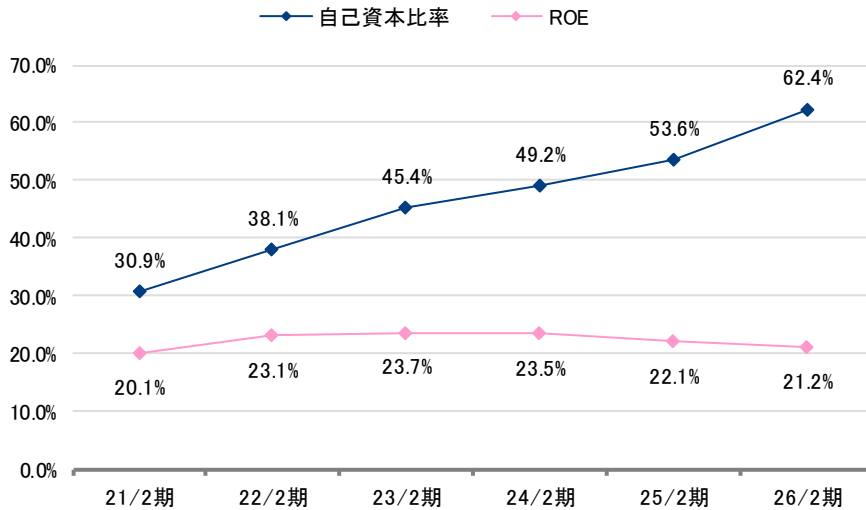
出所：決算短信よりフィスコ作成

**(3) 経営指標**

財務の健全性と収益性の両面で経営指標は安定した推移を示しており、自己資本比率は2021年2月期の30.9%から2026年2月期には62.4%まで上昇するなど、財務基盤の強化が進んでいる。一方、自己資本当期純利益率(ROE)は2021年2月期の20.1%から2023年2月期に23.7%まで上昇した後、2026年2月期には21.2%とやや低下しているものの、依然として高水準を維持している。

業績動向

経営指標



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2029年2月期までの3ヶ年で年平均成長率9.1%の売上拡大を目指す

#### 1. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期の業績は、売上高が6,213百万円（前期比7.7%増）、営業利益が515百万円（同10.8%増）、経常利益が500百万円（同8.6%増）、当期純利益が340百万円（同11.4%増）を見込んでいる。インバウンド増加に伴う宿泊需要の拡大や、都市部での共同住宅比率の上昇による賃貸管理ニーズの継続を想定しての見通しだ。成長ドライバーは、大型案件の受注が続くマンスリーマンションサポート事業の拡大と、PR強化による認知度向上である。一方、原油高に伴う物流コストの上昇がリスク要因として挙げられるものの、大きな影響はないと見ている。利益面では、2026年8月に予定する基幹システムの更改を通じた業務効率化により、営業利益率は8.3%へ向上する見通しである。

今後の見通し

## 2027年2月期業績見通し

(単位：百万円)

	26/2期 実績	27/2期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	5,771	6,213	441	7.7%
営業利益	464	515	50	10.8%
経常利益	460	500	39	8.6%
当期純利益	305	340	34	11.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. 中期経営計画

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、既存事業を強化しながら、幅広い顧客サービスを提供し、社会貢献できる事業の拡大を目指す「中期経営計画」を策定している。

中期経営目標として以下の5つを挙げている。

- 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 小さなことができないものは大きなことはできない

同社は、「大いなる御用聞きカンパニー」を目指し、全社を挙げて社会の「お困りごと」を解決する企業として、2029年2月期までの3ヶ年で売上高の年平均成長率(CAGR)9.1%の達成を目標に掲げている。また、賃貸住宅管理の市場シェアを0.87%から3%へ拡大し、未来志向のサポートを提供することで、必要とされる企業になることを目指している。さらに、新規事業を通じてパートナーが活躍できる環境を整え、サステナビリティへの取り組みを強化する。

同社は中期ビジョンとして「人と人をつなぎ、社会の困りごとを解決できる企業」を掲げている。変化の激しい環境の中で、情報に柔軟に対応し、関係するすべての人々が未来に向かって進めるサポートを提供する企業となることを重視している。また、「御用聴き産業の確立」をキーワードに、顧客の小さな課題から大きな課題まで真摯に対応し、社会的価値を創出することを目標としている。さらに、サステナビリティにも重点を置き、環境に配慮した輸送・移動体制の構築や、性別を問わず多様な働き方を実現できる仕組みづくりを推進することで、人とテクノロジーの力で持続的に成長する企業像を描いている。

## 3. 中長期戦略

同社の中長期戦略は、安定成長を続ける「建物・レンタルコンテナ巡回管理」を収益基盤とし、拡大基盤である「マンスリーマンションサポート」のさらなる成長を狙うものである。具体的には、PR施策による認知度向上、基幹システムの刷新を含むテクノロジー活用、及び新卒・キャリア・パートナー人材の確保を成長の3本の柱としている。戦略の背景には、インバウンド需要の増加や賃貸管理業の法規制強化といった外部環境の変化があり、これらの困りごとを解決する「御用聴き」としての競争優位性を確立する狙いがある。

### (1) 認知度向上

認知度向上においては、企業のブランドコンセプトである「想いをつなぐ御用聴き」の浸透を目的とした多角的なPR戦略を展開している。具体的には、Webサイトの全面刷新やSNS (X、Facebook、Instagram) の本格運用に加え、同社代表取締役社長の伊藤裕昭氏自らが証券会社主催の講演会やメディアへ露出することで、投資家及び潜在顧客へのリーチを拡大させている。ターゲットは、都市部の賃貸管理需要を抱える不動産管理会社や、宿泊需要の回復が著しいホテル・マンスリーマンション業界である。一連の活動により、リード(見込み客)獲得を加速させ、既存の取引関係を越えた新規市場への参入障壁を低減させる効果が期待される。

### (2) テクノロジー

テクノロジー面では、業務の属人化排除と生産性向上を目的とした大規模なIT投資を断行している。最重要施策として、2026年8月に各事業部のシステムを一本化する新「基幹システム」のリリースを予定しており、経営数値の即時把握や管理業務の可視化を図る。また、独自の不動産巡回管理システム「じゅん君」において、作業員の安全確保に向けた動態管理機能の追加を計画している。これらのDX推進は、報告書作成などの事務負担を大幅に軽減し、サービスの品質維持と収益性の向上を同時に実現する強力な競争優位の源泉となる。

### (3) 人材採用

人材採用においては、事業規模の拡大を支えるための「質の高い人材の量的な確保」を基本方針としている。特に新卒採用を強化しており、2026年4月入社は過去最高となる9名を採用した。今後も毎年10名規模の継続的な獲得を計画しており、2027年4月末までに従業員数141名への増員を目指す。狙いは、組織の若返りと長期的な成長基盤の構築にあるが、直近の退職者数増加に伴う定着率の改善が課題となっている。これに対し、在宅ワークの推進やメンター制度の導入、さらには社員食堂の開設といった福利厚生と職場環境の整備を進めている。離職率を現在の10.9%から3年以内に5%以下へ引き下げることで、安定的なサービス提供体制の維持を目指す。

## 4. 同社の成長可能性

同社は、成長可能性の高い事業は「管理会社サポート事業」とであると認識している。

### (1) 市場について

同社「建物定期巡回サービス」の提供戸数は、2025年2月期時点で民営賃貸住宅総戸数に対し0.87%のシェアにとどまっており、同社の開拓余地は充分にあると弊社では考えている。また、前述した賃貸住宅管理法も追い風になると考えられる。

「レンタルコンテナ点検サービス」では、2020年のトランクルームの市場規模について、同社資料によると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15m<sup>2</sup>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。

今後の見通し

「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、2024年度の客室清掃の有効求人倍率は1.4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1.4倍の場合は求人数が100件のところ求職者数が69人程度しかいない計算になり、31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清掃業務の外注がさらに進むと予想され、インバウンド需要の拡大とも併せて、マンスリーマンションサポートサービスは発展する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、独自の不動産巡回管理システムである「じゅん君」を開発・活用し、サービスを提供している。

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定期巡回サービスを直接展開することで、利益率の向上及び市場の拡大を目指している。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ため、クライアントの裾野を広げることで、管理会社サポート事業の規模拡大と今後の成長の加速が期待される。

## 5. 中期経営計画の経営指標

2027年3月期から開始する3ヶ年の中期経営計画では、売上高及び営業利益ともに着実な成長を見込んでいる。売上高は2026年2月期実績の5,771百万円から、2027年2月期6,213百万円、2028年2月期6,800百万円、2029年2月期7,500百万円へと拡大し、成長率も7.7%から10.3%へと緩やかに上昇する計画である。営業利益についても、2026年2月期実績の464百万円から2029年2月期には600百万円まで増加し、安定的な増益を見込んでいる。高成長から安定成長への移行を図りつつ、持続的な収益拡大を目指している。

### 中期経営計画の経営指標

(単位：百万円)

	26/2期			27/2期 計画	28/2期 計画	29/2期 計画
	当初計画	期初計画	実績			
売上高	5,500	5,663	5,771	6,213	6,800	7,500
(成長率)	9.9%	5.5%	7.5%	7.7%	9.4%	10.3%
営業利益	400	455	464	515	550	600
(成長率)	12.7%	23.3%	25.9%	10.8%	6.8%	9.1%

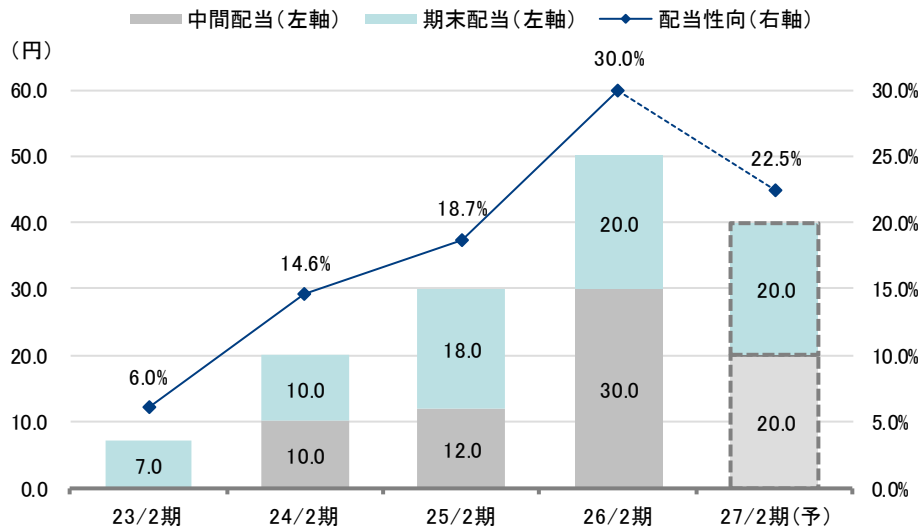
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 株主還元策

### 2027年2月期の年間配当は1株当たり40.0円を予定し、 高水準の還元を維持

同社は、利益成長を背景とした配当水準の抜本的な引き上げにより、株主への利益配分を積極的に推進している。2025年2月期の年間配当は前期比10.0円増の30.0円（中間12.0円、期末18.0円）へと大幅に増配し、2026年2月期は前期比20.0円増の50.0円（中間30.0円、期末20.0円）の配当を実施した。2027年2月期の配当予定は前期比10.0円減の40.0円（中間20.0円、期末20.0円）だが、高水準の還元を維持する。2026年2月期の中間配当30.0円には15.0円の上場記念配当を含むことから、2026年2月期の配当は一時的に押し上げられた。2027年2月期の配当予定が前期比減となっているのはこのためであり、上場記念配当分を除けば実質的には減配ではない。また、配当性向は、2025年2月期の18.7%から2026年2月期には30.0%へと11.3ポイント上昇し、2027年2月期は22.5%を予定している。同社は従来、配当性向20%以上を目標としていたが、株主還元強化を目的として、2027年2月期から配当性向30%以上を目標に掲げており、今後も成長投資を行いながら、安定的な配当の維持・向上を目指す。過去と比較して還元フェーズが一段階上がっており、その積極性と持続性は高いと弊社では評価している。

1株当たり配当金と配当性向



注：2025年2月1日付で普通株式1株につき10株の割合で株式分割を実施。2025年2月期中間期末以前の配当金については遡及修正後の数値  
 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・表示したものです。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、理由のいかなを問わず、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