

2024年7月期 第3四半期決算説明資料



株式会社ニッソウ

東証グロース市場/名証ネクスト市場

証券コード1444



▶ 目次

1	グループ概要
2	ハイライト
3	業績
4	重要KPI
5	セグメント
6	業績予想及び今後の見通し
7	今後の取り組み / お知らせ
8	株主優待



会社名	株式会社ニッソウ
設立	1988年9月
資本金	349,789千円
所在地	東京都世田谷区経堂1丁目8番地17号
従業員数	連結:88名 (2024年4月末時点)
事業内容	不動産物件のリフォーム事業、不動産事業
株式公開市場	東京証券取引所グロース市場 名古屋証券取引所ネクスト市場 (証券コード 1444)

企業広告(CM)



▶ 目次

1 グループ概要

2 ハイライト

3 業績

4 重要KPI

5 セグメント

6 業績予想及び今後の見通し

7 今後の取り組み / お知らせ

8 株主優待





2024年7月期 第3四半期の業績

当第3四半期連結累計期間の売上高は3,608,708千円。人員計画が未達であったこと等により、売上、利益の予想を修正。

売上高	営業利益	親会社株主に帰属する 四半期純利益
3,608,708 千円	88,614 千円	66,528 千円

2024年7月期 通期業績予想

戦略分野における人員の増強をし、積極的なM&Aの展開を行っていったが、当初の人員計画に達しなかったことにより売上高が予想より下回り、売上高が未達であった事による利益面に及ぼす影響が大きく、また6月に行ったM&Aの取得関連費用が経費として計上されたことなどにより、業績予想を修正。

売上高4,775,982千円、当期純利益69,264千円。

子会社の業績について

・日本リゾートバンク株式会社

2023年8月より事業を開始。仲介及び仕入れ再販それぞれにおいて売上げがたっており、第3四半期まででは予算未達ではあるものの、海見え物件のオンシーズンになってくる第4四半期も継続的な売上が見込まれる。

・株式会社ヤナ・コーポレーション

2023年8月より損益計算書の連結を開始。計画に対し順調に推移。



従業員動向についての概況

当社の総人員数については、組織改革等の影響により、全体としては増減無しですが、戦略的な人員配置を進めるとともに、将来の事業成長を見据えた人材育成に注力しております。人員獲得については着実に成し遂げており、これらの動きは今後の事業成長における強力な推進力となることが期待されます。

教育制度の強化について

当社は、社員一人ひとりの成長が企業価値の向上に直結するとの考えのもと、社内教育制度に今まで以上に力を入れております。また、従業員の有意義な働き方とプライベートの充実をサポートするため、働き方改革を推進しております。今後この取り組みが、高いパフォーマンスを持つ新しい人材の獲得にも寄与すると考えております。



M&Aについて

戦略的成長と市場シェアの拡大を目的とし、第4四半期期には1件、来期となる8月にも1件のM&Aが決まっております。これにより、取得関連費用が経費計上され、短期的には利益への圧迫要因となってしまいますが、これらの投資が新規事業へのアクセス拡大や市場ポジションの向上につながり、最終的には収益性の高い組織へと変貌することで、費用を上回る価値を創造します。

株主優待について

株主の皆様への深い感謝の意を含め、株主優待プログラムを今後も変わらぬ利率で提供することにより、私たちは株主の皆様へ、会社の成長に対する投資のリターンとして、具体的で直接的な恩恵を提供し続けることを目指しています。





株式会社ささきの子会社化 (▶P31)

2023年12月20日に当社は戦略的な事業拡張の一環として、株式会社ささきの完全子会社化を決議いたしました。(2024年6月3日、本件無事に成立致しました) 今後は両社のシナジーを活かし、さらなる市場競争力の向上をしてまいります。株式会社ささきの確立した技術力とノウハウは、当社グループに新たな価値をもたらし、顧客サービスの充実と効率的なオペレーションを実現します。

有限会社平成ハウジングの子会社化 (▶P33)

2024年4月15日の取締役会において、有限会社平成ハウジングの全株式を取得し、子会社化することを決議いたしました。この決定は、当社の事業拡大戦略と市場ポジションの強化を目指すものであり、有限会社平成ハウジングの豊富な業界経験と実績が、当社グループの持続的な成長に大きく寄与すると確信しております。

東北営業所開設 (▶P35)

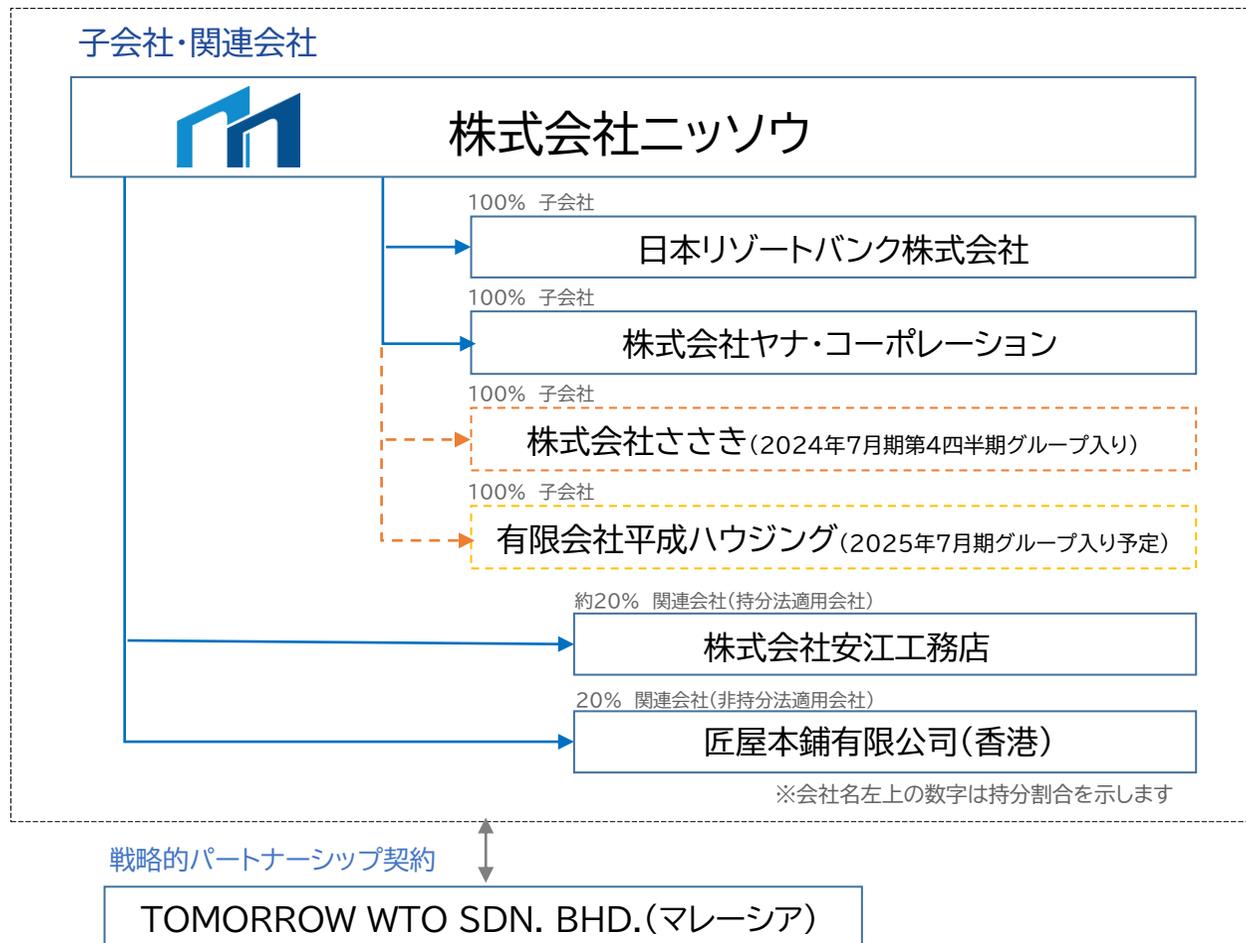
当社はお客様の更なるサポート強化と事業展開の一環として、東北地方に新たな拠点となる東北営業所を、宮城県仙台市に開設することと致しました。(2024年5月1日よりオープン)
本社の戦略を踏襲し、不動産業者から寄せられる依頼でリフォームサービスを提供してまいります。





グループ会社について

2024年6月に「株式会社ささき」がニッソウグループ入りし、8月には「有限会社平成ハウジング」のグループ入りを予定しています。



▶ 目次

1 グループ概要

2 ハイライト

3 業績

4 重要KPI

5 セグメント

6 業績予想及び今後の見通し

7 今後の取り組み / お知らせ

8 株主優待





当期よりグループ化が本格的に始まったことにより、グループ全体の売上として前年同四半期より売上高が大きくプラスになった。

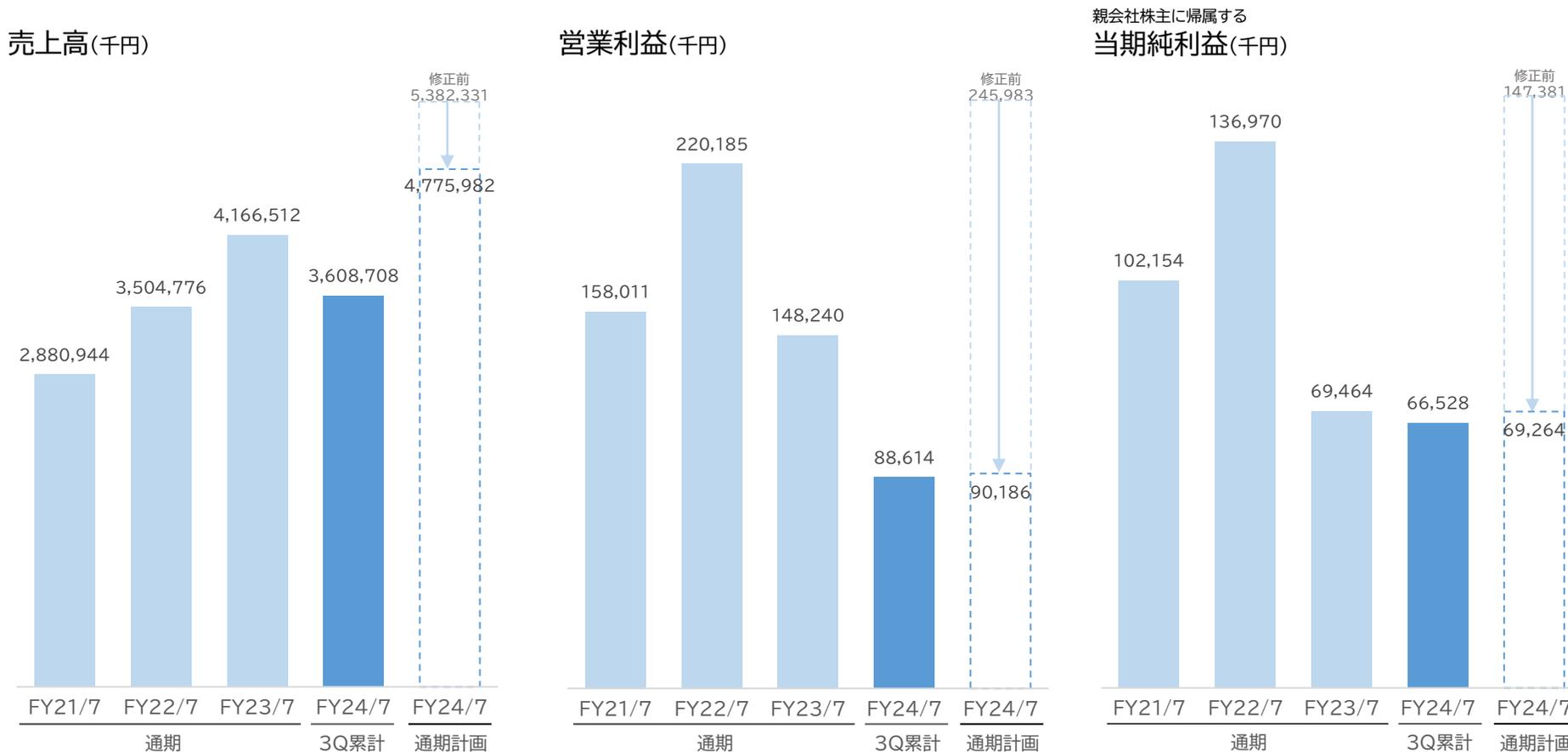
一方、持分法投資利益の計上などもあったが、グループ化に伴う販管費の増加と比べると売上総利益の増加は少なかったため、四半期純利益は減少となった。

単位:(千円)	2023年7月期 3Q累計実績 ※単体	2024年7月期 3Q累計実績 ※連結	増減額	増減率	増減要因
売上高	3,015,273	3,608,708	+593,435	+19.7%	●売上高 工事単価が上がったことや、グループ化に伴い完成 工事件数が多くなったこと、不動産事業を行うこと になったことによる。
売上原価	2,287,781	2,787,481	+499,700	+21.8%	
売上総利益	727,492	821,226	+93,734	+12.9%	
売上総利益率(%)	24.1%	22.8%			
販売管理費	576,005	732,612	+156,607	+27.2%	●販管費 グループ化に伴い各社の販管費も取り込むことにな ったことによる
営業利益	151,486	88,614	△62,782	△41.5%	
営業利益率(%)	5.0%	2.5%			
経常利益	155,324	103,687	△51,637	△33.2%	●経常利益・四半期純利益 持分法適用による投資利益が獲得出来たが、 営業利益の減少分には届かなかったことによる
親会社株主に帰属する 四半期純利益	92,838	66,528	△26,310	△28.3%	

※2023年7月期末より連結決算に移行しているため、2023年7月期第3Qの業績は単体数値を表示しております。



人員計画が未達であった影響で売上高が予想を下回り、また6月に行ったM&Aの取得関連費用が経費として計上されること等もあり、利益が伸びず業績を修正した。



※2023年7月期末より連結決算に移行しているため、2021年7月期及び2022年7月期の業績は単体数値を表示しております。



当四半期より不動産事業が本格的に始まったことや、グループ化に伴うリフォーム事業の増加により、売上高は前年同四半期19.7%増となった。

単位:(千円)	2023年7月期 3Q実績※単体	2024年7月期 3Q実績※連結	増減額	増減比
売上高	3,015,273	3,608,708	+593,435	+19.7%
リフォーム	3,015,273	3,349,592	+334,319	+11.1%
不動産	---	259,115	+259,115	-
営業利益	151,486	88,614	△62,872	△41.5%
リフォーム	151,486	75,093	△76,393	△50.4%
不動産	---	10,697	+10,697	-
調整額	---	2,823	+2,823	-

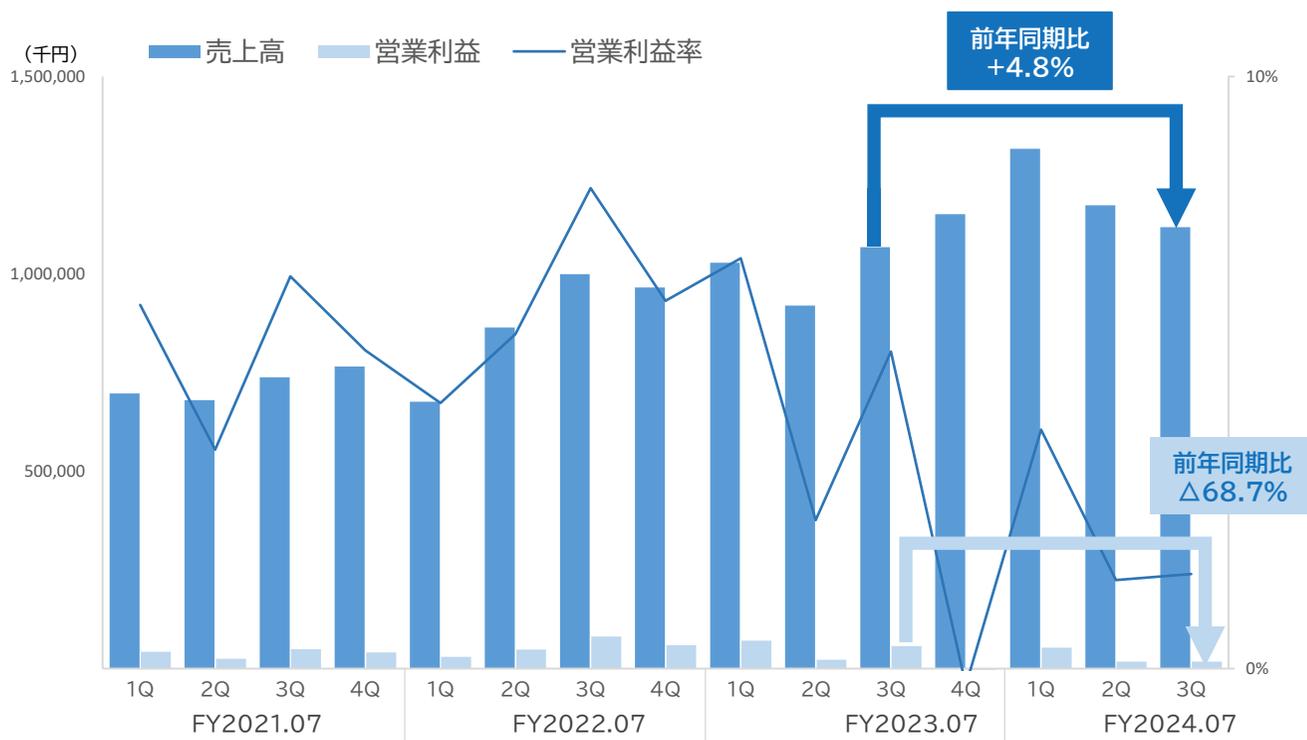


※2023年7月期末より連結決算に移行しているため、2023年7月期第3Qの業績は単体数値を表示しております。



2024年7月期第3四半期会計期間の営業利益率は1.6%、
売上高は、前年第3四半期会計期間より4.8%増加。営業利益は68.7%減少となった。
利益率の減少はグループ化の始動など、ニッソウグループとして大きく成長するための先行投資。

会計期間売上高・営業利益・営業利益率四半期推移



2024年7月期
3Q会計期間

営業利益率

1.6%

※2023年7月期末より連結決算に移行しておりますが、2023年7月期3Q以前は単体数値を表示しております。
本グラフでは各四半期会計期間における売上高、営業利益を表示しております。

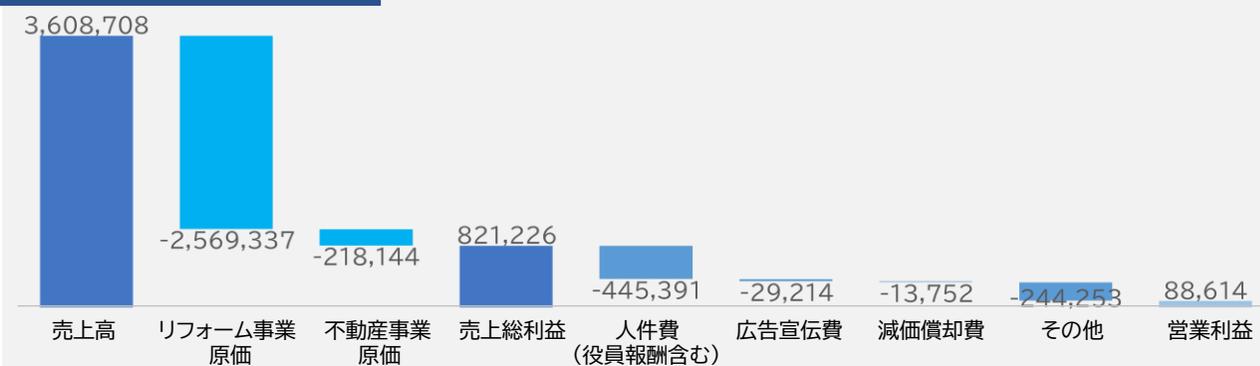


- ・売上原価はリフォーム事業原価が主。
- ・グループ化に伴い、人件費が増加した。

コスト構造

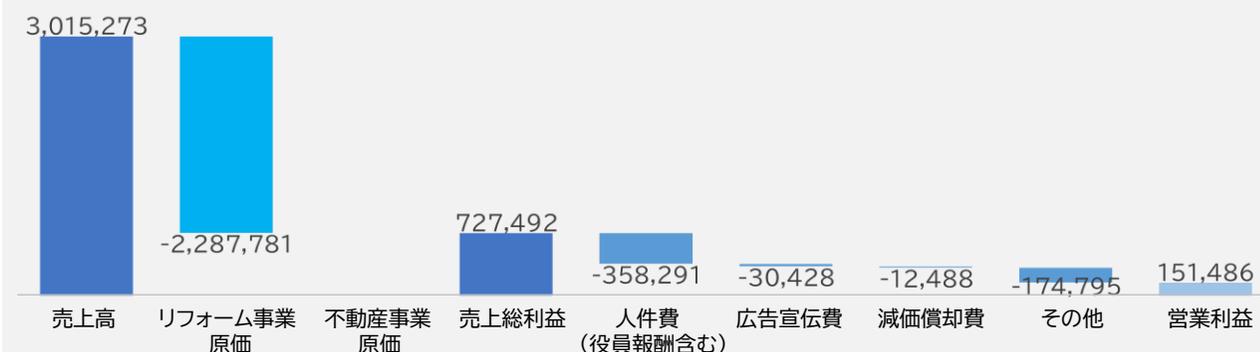
2024年7月期 3Q累計※連結

(単位:千円)



2023年7月期 3Q累計※単体

(単位:千円)



※2023年7月期末より連結決算に移行しているため、2023年7月期第3Qの業績は単体数値を表示しております。



コミットメントラインの枠増加に伴う短期借入金が増えたことで負債全体が増加し、自己資本比率が若干減少となった。

単位:(千円)	2023年7月期末	2024年7月期 3Q期末	増減額
流動資産	1,845,468	1,998,639	+153,171
固定資産	645,976	638,565	△7,411
資産合計	2,491,444	2,637,205	+145,760
負債	1,012,418	1,094,954	+82,535
純資産	1,479,026	1,542,250	+63,224
負債純資産合計	2,491,444	2,637,205	+145,760
自己資本比率	59.4%	58.5%	△0.9P

▶ 目次

1 グループ概要

2 ハイライト

3 業績

4 重要KPI

5 セグメント

6 業績予想及び今後の見通し

7 今後の取り組み / お知らせ

8 株主優待





リフォーム事業については、当初の人員計画に達しなかった事により、完成工事件数についても予想より下回る。不動産事業は概ね順調に推移。

リフォーム事業

完成工事件数

通期計画 : 17,962件

9,010 件

(目標達成率:50.2%)

累計登録顧客数

通期計画 : 3,145社

2,944 社

(期末から163社増加)

従業員数

通期計画 : 100名

88 名

(期末から1名増員)

不動産事業

成約件数

通期計画 : 10件

7 件(目標達成率:70.0%)
(紹介手数料収入を含む)

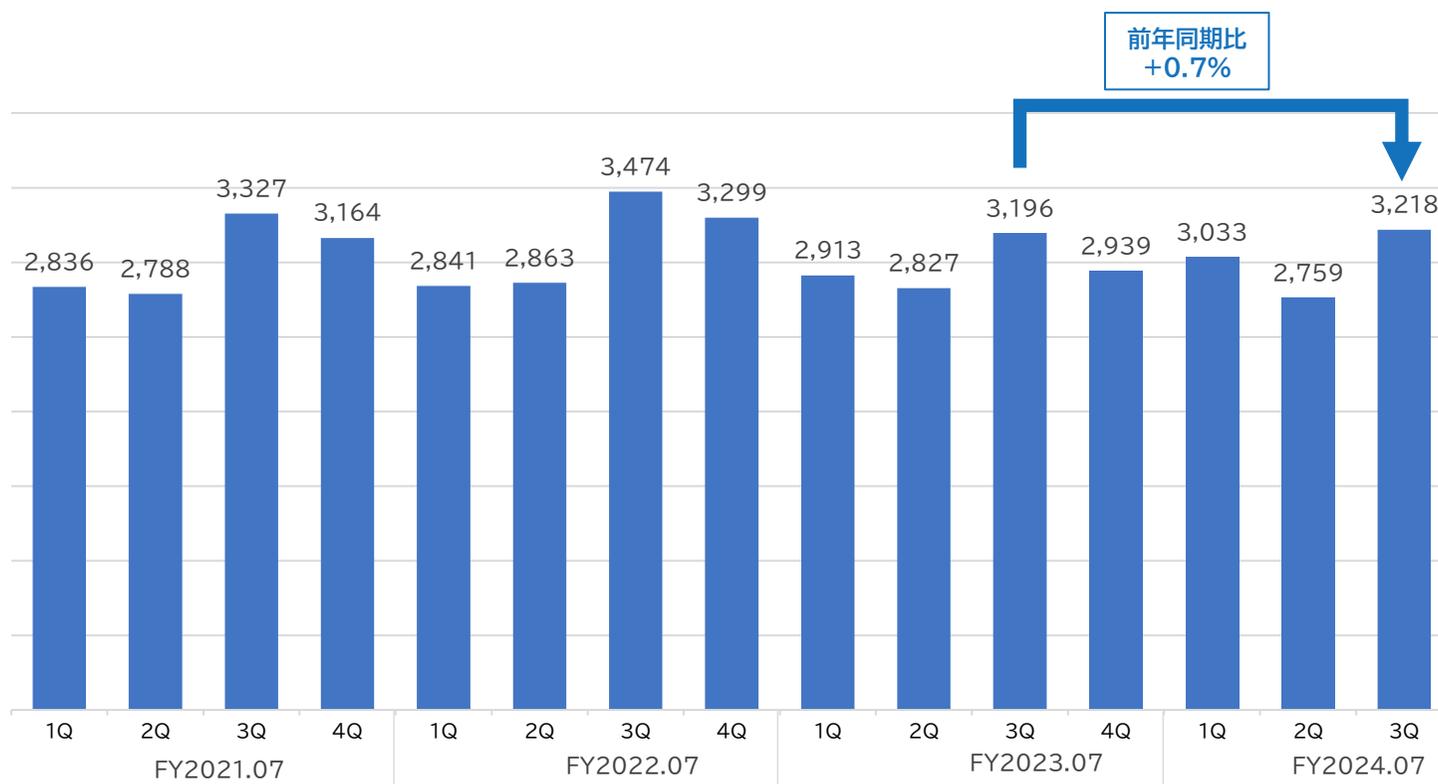
平均保有期間

129 日(※平均保有期間は買取再販のみの
指数となり、仲介は除きます)



外装・大規模修繕を積極的に宣伝し、売上単価を増加することが出来、売上の増加に寄与、また工事件数全体についても前年第3四半期会計期間から微増となった。

完成工事件数(件)

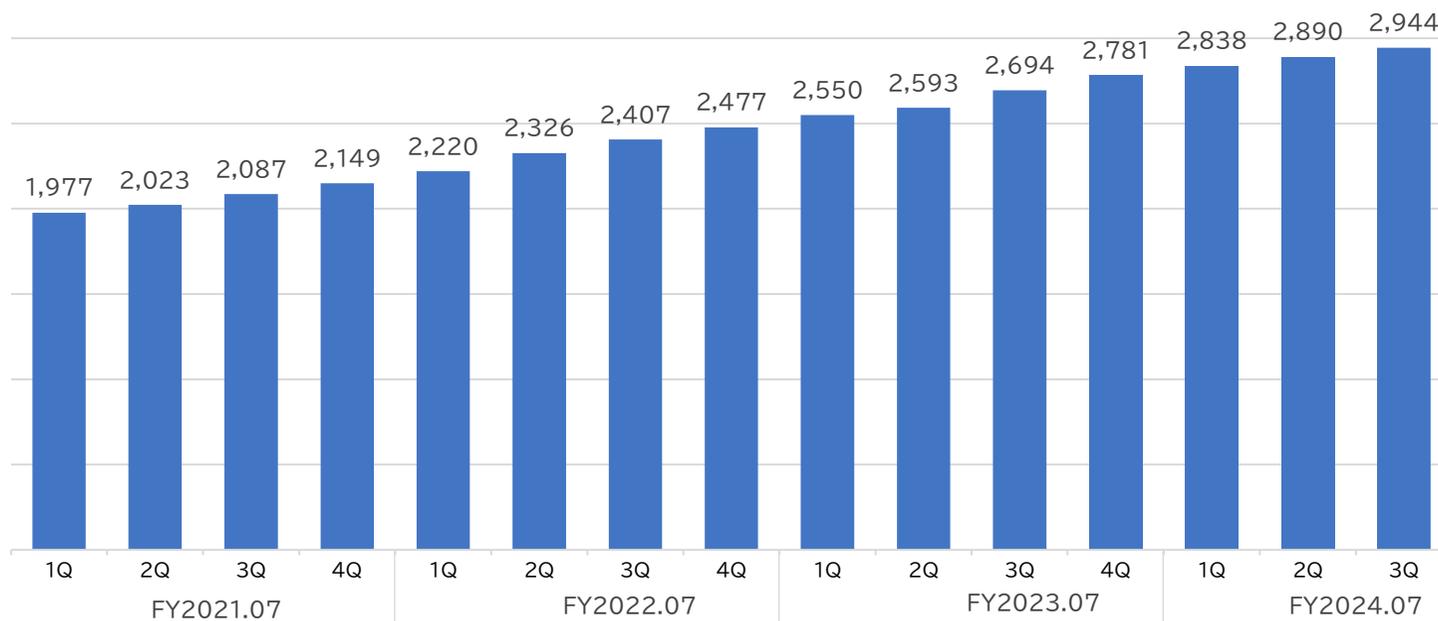


※2023年7月期末より連結決算に移行しておりますが、2023年7月期3Q以前は単体数値を表示しております。
本グラフでは各四半期会計期間において工事が完了した工事件数を表示しております。



テレビCM等の継続的な広告戦略や積極的な営業活動などを積極的に実施し、第3四半期会計期間の登録顧客数は54社(前同四半期会計期間比53.5%減)となった。

累計登録顧客数推移(社)

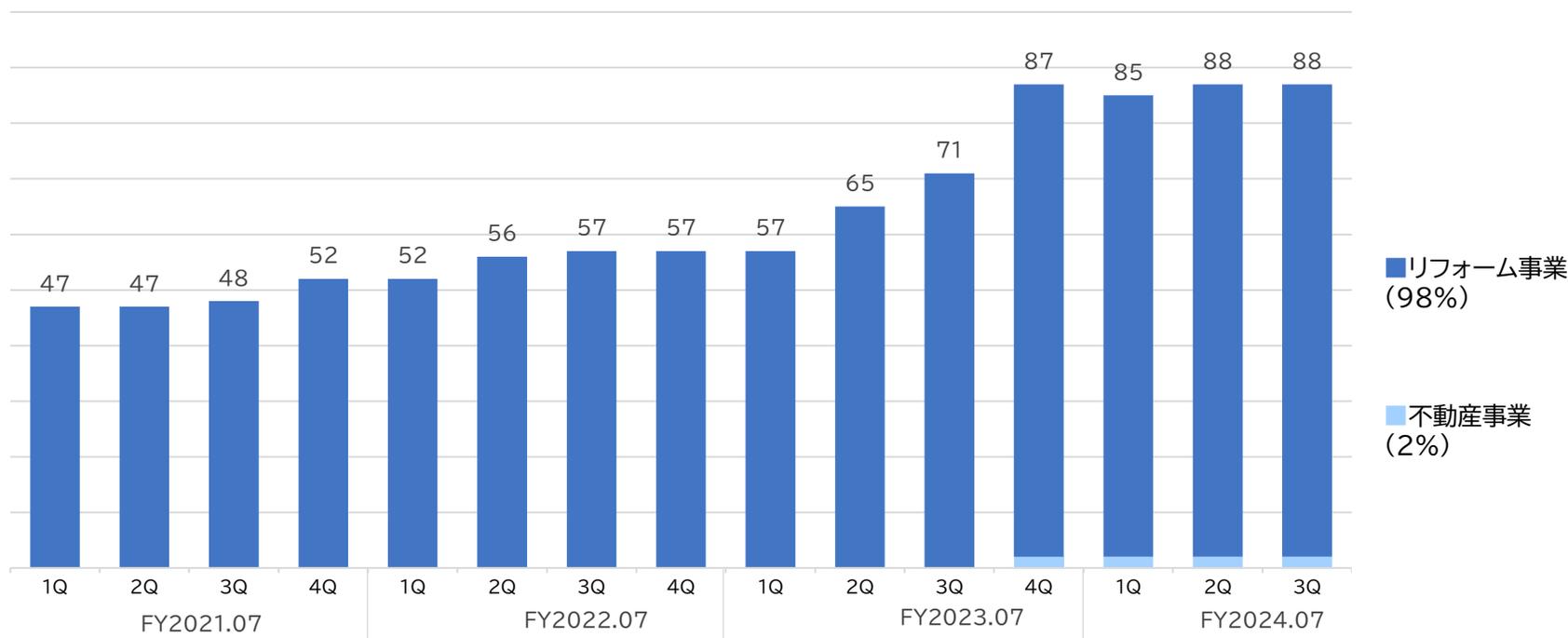


※当社との契約後、当社販売管理システムへ顧客登録をした各期末時点での累計登録会社数になります。



通常の求人活動のほか、リファラル採用などを積極的に実施し、人員獲得に努め、当第3四半期会計期間で6名獲得したものの、組織改革を進めたこと等により、2023年7月期末から1名増員にとどまった。

従業員数(名)



※2023年7月期末より連結決算に移行しているため、2023年7月期3Q以前は単体数値を表示しております。



仲介に関しては概ね計画どおりに進行しているが、買取再販は予想より少ない。
夏に近づくに連れ、海見えのリゾート物件の需要が増えると想定されるため、さらなる成長に期待。



(※仲介には紹介手数料収入を含みます)
(※平均保有期間は4/30時点で保有している物件も含みます)

▶ 目次

1 グループ概要

2 ハイライト

3 業績

4 重要KPI

5 セグメント

6 業績予想及び今後の見通し

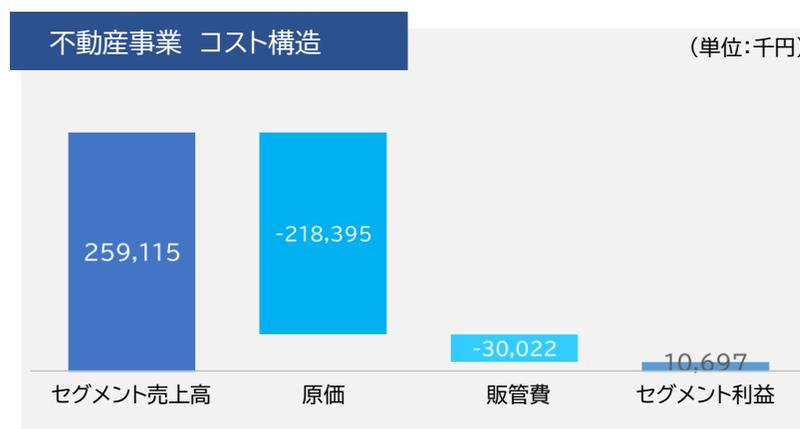
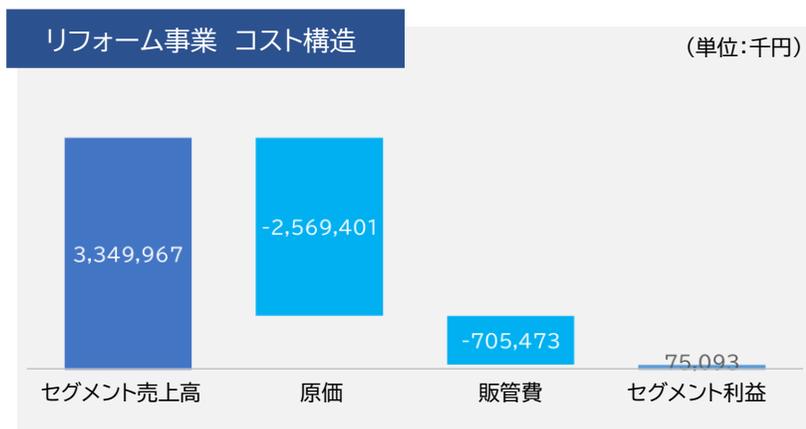
7 今後の取り組み / お知らせ

8 株主優待





当社グループは主にBtoBを中心としたリフォーム事業と、リゾート物件を中心とした不動産事業の2つのセグメントで構成。
コスト構造としてはどちらも原価が多く占める。



※本項のセグメント売上高、原価、販管費にはセグメント間の取引を含みます。



リフォーム事業

原状回復工事



賃貸物件等の入退去に伴う
内装工事や設備工事
再販に伴う内装工事や設備
工事

リノベーション工事



機能やデザインを一新し、資
産価値を向上させる工事
用途や機能を変更し、付加
価値を与える工事

ハウスクリーニング 入居中メンテナンス工事



不動産物件の入退去に伴う
室内クリーニング工事
入居中に発生するトラブルを
修繕するメンテナンス工事

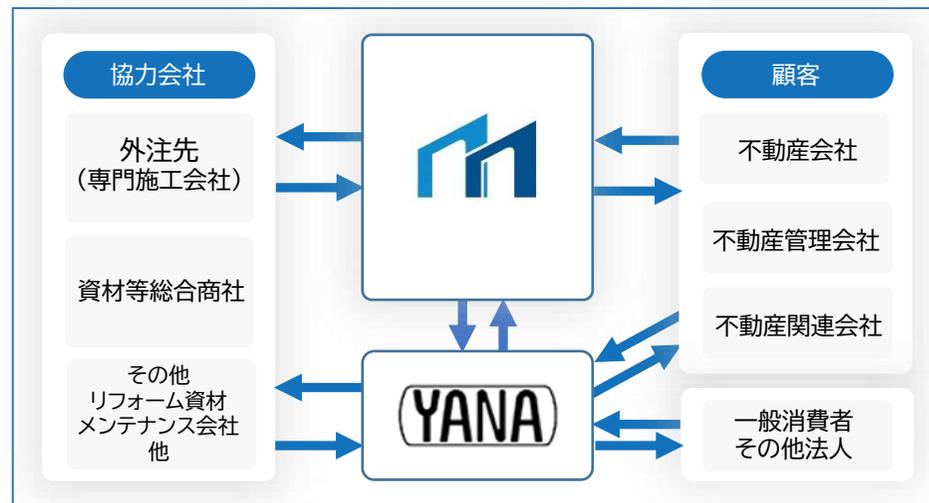
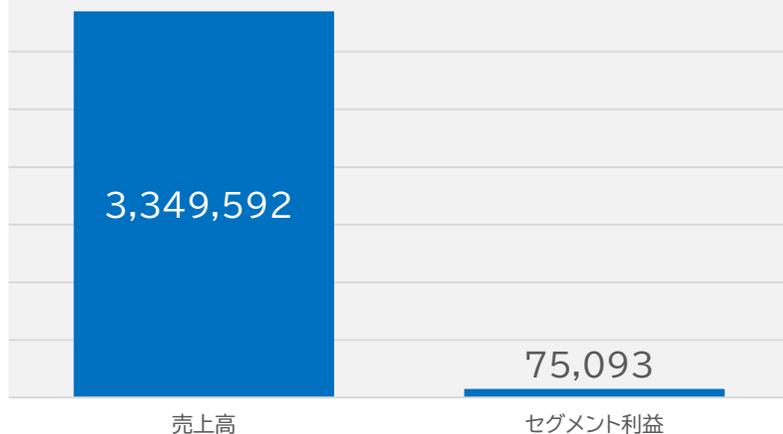
その他



マンションなどの大規模修繕
工事や外壁塗装、屋上防水工
事、共用部工事、エクステリア
工事等、顧客のニーズに応じ
た様々な工事

売上高・営業利益

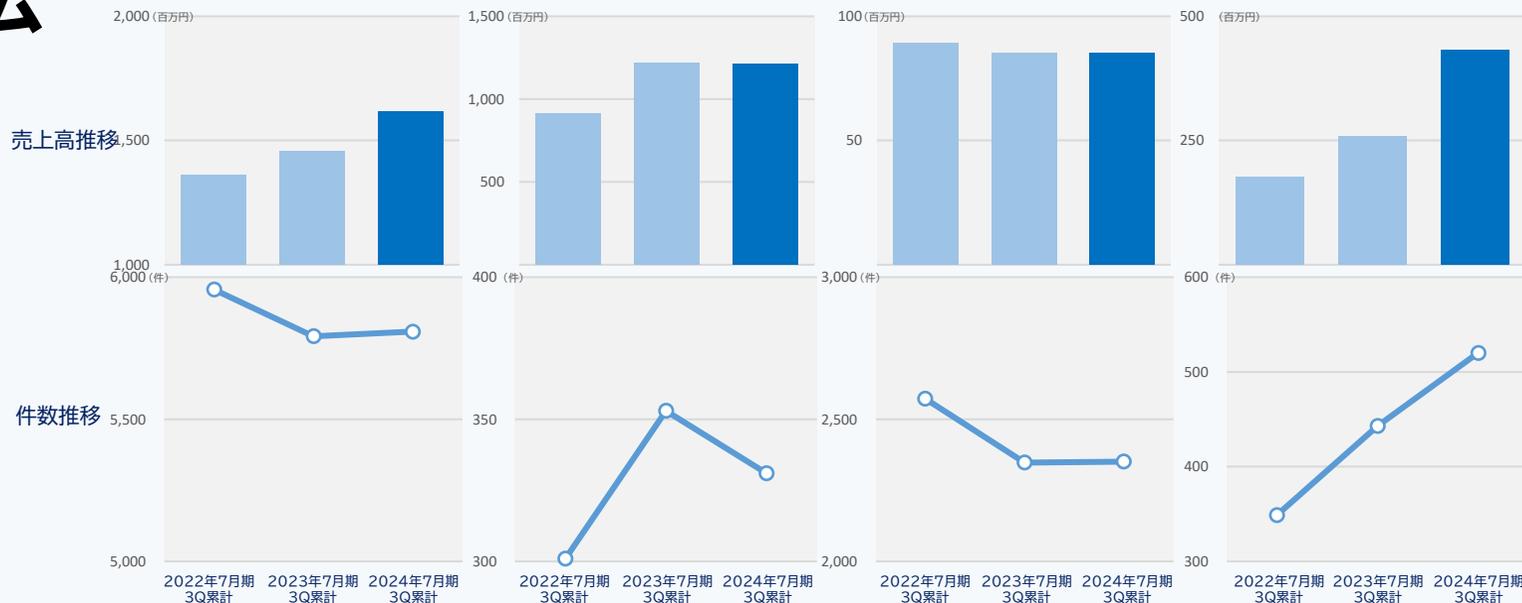
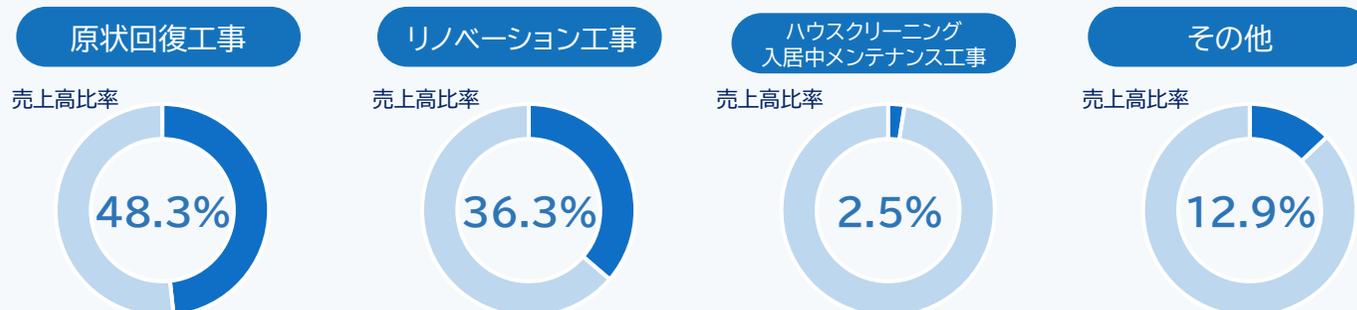
(単位:千円)





不動産会社が管理・所有している物件に係る各種リフォーム工事を中心に受注。
主に3種類の工事を施工管理。
当第3四半期ではその他工事が大きく成長した。

リフォーム 事業



※2023年7月期末より連結決算に移行しているため、2022年7月期3Q累計、2023年7月期3Q累計は単体数値を表示しております。



不動産事業

リゾート物件の仲介および買取再販

別荘・セカンドハウスとして海を望む・海まで歩ける・パノラマの眺望を望むなどの不動産の買取再販と仲介

戸建て



居住用ファミリー向けの戸建は仲介が中心。利益率によっては買取再販も積極的に狙っていく

マンション



マンションも戸建同様、居住用の取扱いも行い、仲介を中心に利益率によっては買取再販も行う

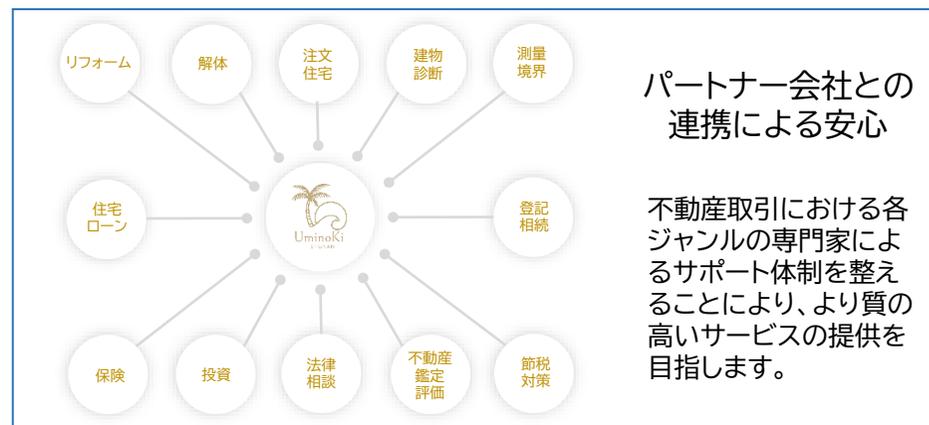
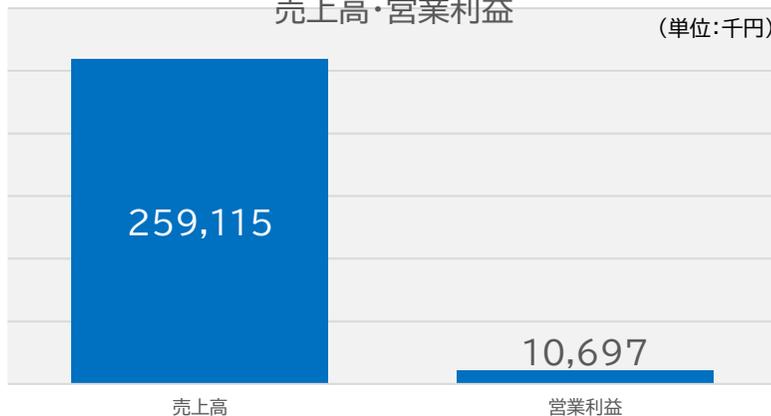
その他



その他、土地などに関しても仲介・買取再販を行っていく

売上高・営業利益

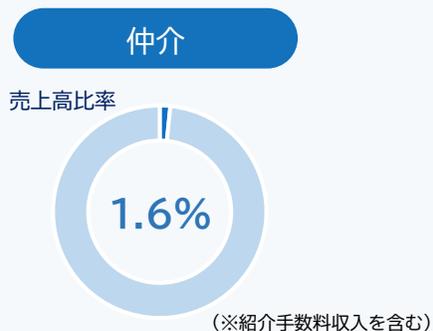
(単位:千円)





2023年8月より「日本リゾートバンク」事業開始。
海を望む、もしくは海まで徒歩圏内などの不動産物件の仲介及び買取再販を展開。
当第3四半期は仲介、買取再販ともに概ね順調に推移。

不動産 事業



売上高	件数
4,171千円	4件



売上高	件数
254,944千円	3件

▶ 目次

1 グループ概要

2 ハイライト

3 業績

4 重要KPI

5 セグメント

6 業績予想及び今後の見通し

7 今後の取り組み / お知らせ

8 株主優待





人員計画が未達であった影響で売上高が予想を下回り、また6月に行ったM&Aの取得関連費用が経費として計上されること等もあり、利益が伸びず業績を修正した。

単位:(千円)	2023年7月期 実績	2024年7月期 計画※	前期比 増減率	2023年7月期 3Q累計実績	当期計画 進捗率
売上高	4,166,512	4,775,982	+14.6%	3,608,708	75.6%
売上原価	3,177,292	3,663,066	+15.3%	2,787,481	76.1%
売上総利益	989,220	1,112,915	+12.5%	821,226	73.8%
%	23.7%	23.3%	—	22.8%	—
販売管理費	840,979	1,022,729	+21.6%	732,612	71.6%
営業利益	148,240	90,186	△39.2%	88,614	98.3%
%	3.6%	1.9%	—	2.5%	—
経常利益	142,933	105,501	△26.2%	103,687	98.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	69,464	69,264	△0.3%	66,528	96.0%

※2024年7月期計画につきましては、2024年6月13日公開の「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」において開示いたしました数値に変更しております。

▶ 目次

1 グループ概要

2 ハイライト

3 業績

4 重要KPI

5 セグメント

6 業績予想及び今後の見通し

7 今後の取り組み / お知らせ

8 株主優待



株式会社ささきの発行済株式の100%を取得(連結子会社化)



株式会社ささきの株式取得、100%子会社化が2024年6月3日に成立。
 首都圏におけるリフォーム事業の事業拡大を図るとともに、グループシナジーの一層の追及を図り、持続的成長の実現に取り組む。



株式会社ささき

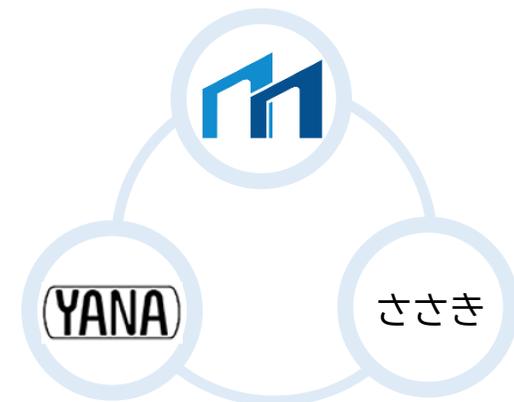
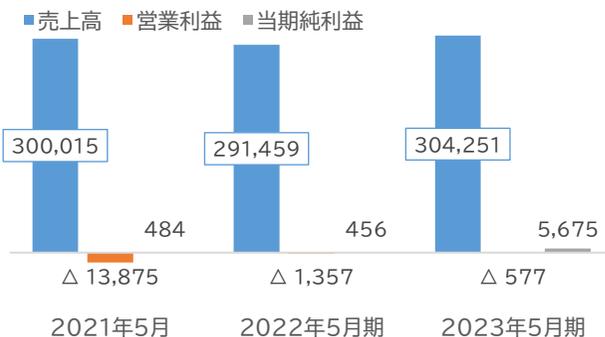
所在地 : 東京都江東区清澄3-4-18
 設立 : 1967年6月
 代表者 : 佐々木吾郎
 事業内容 : 総合リフォーム事業
 資本金 : 10,000千円
 従業員数 : 10名(2024年4月30日現在)
 業績 : 売上高 304,251千円
 (2023年5月期) 営業利益 △577千円
 当期純利益 5,675千円

株式取得の理由

株式会社ささきは外装塗装工事を中心として創業して以来、業容を拡大し、現在では総合リフォーム事業を行っております。「安心の暮らしを、いつまでも」をモットーに、これまでに培ってきた技術力を基盤に、地元にて確固たる地位を築いております。

今回の子会社化を通じシナジーを創出し、リフォーム事業のさらなる拡大が期待されるとともに、当社グループに迎える事により、当社の企業価値向上に資するものと判断したことから、当該企業の全株式取得(子会社化)を行うことといたしました。

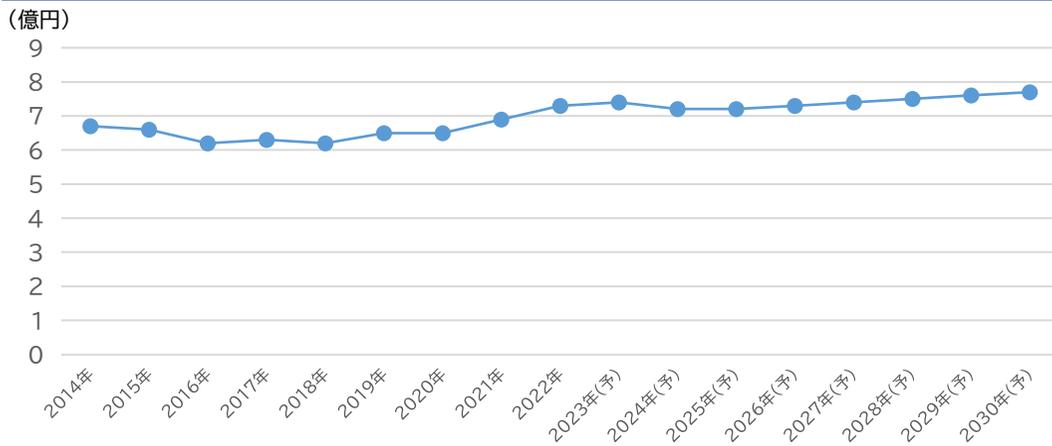
株式会社ささき業績推移



屋根・外壁リフォーム分野の強化



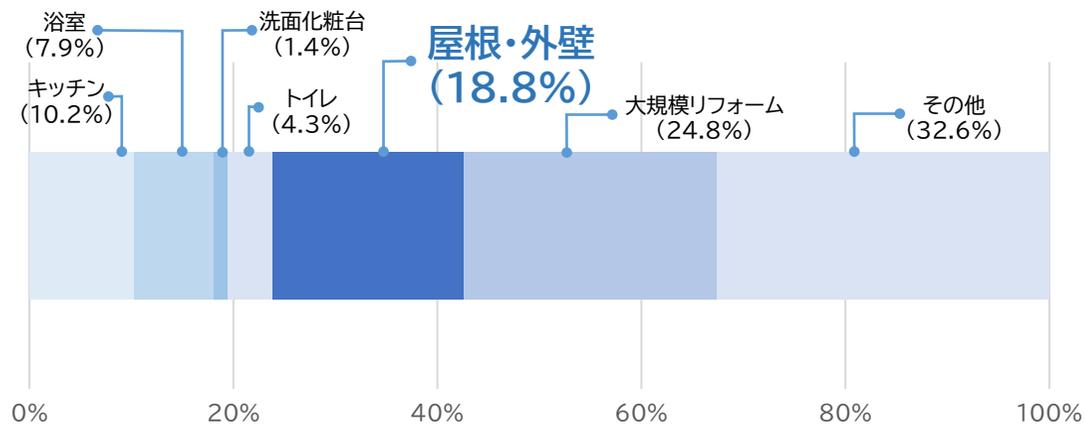
住宅リフォーム市場規模の長期予想



屋根・外壁等の大規模リフォーム工事は、リフォーム市場全体の18.8%を占める1兆2,311億円となっている。住宅の劣化とともに必要となる工事であるため、比較的景気に左右されにくく安定した受注が見込める分野と考えらる。

株式会社ヤナ・コーポレーションおよび株式会社ささきの得意分野である外壁・塗装工事は、ニッソウグループにおいて更なる屋根・外壁リフォーム工場のシナジー効果を生み、また、城東エリアでの営業強化を見込む。

住宅リフォーム市場規模 セグメント別構成比(2022年)



※(出所)株式会社矢野経済研究所「2023年版 住宅リフォーム市場の展望と戦略(概要版)」



有限会社平成ハウジングの発行済株式を2024年8月に100%取得予定



有限会社平成ハウジングの株式取得(※株式会社へ移行予定)、
100%子会社化(2024年8月予定)。

建設・不動産事業の拡大を図るとともに、グループシナジーの一層の追及を図り、持続的成長の実現に取り組む。



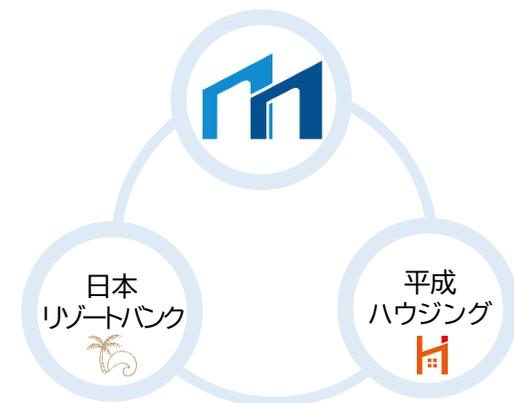
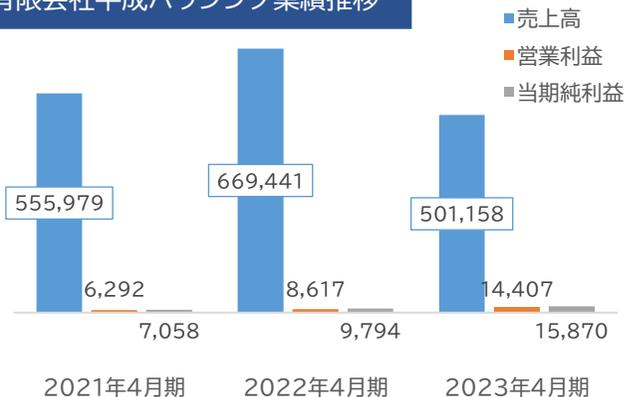
有限会社平成ハウジング

所在地	: 栃木県那須塩原市鍋掛1088番地140	
設立	: 1991年5月24日	
代表者	: 石槻 博之	
事業内容	: 総合リフォーム事業	
資本金	: 1,000万円	
従業員数	: 7名(2024年4月30日現在)	
業績	売上高	501,158千円
(2023年4月期)	営業利益	14,407千円
	当期純利益	15,870千円

株式取得の理由

有限会社平成ハウジングは木造建築工事業を中心として創業して以来、業容を拡大し、現在では注文住宅を中心とした建設業や不動産業を行っております。「快適で、生涯安心な家づくり」をモットーに、これまでに培ってきた技術力を基盤に、地元である栃木県にて確固たる地位を築いております。当社所在地である東京都と、この度5月1日に宮城県に開設する予定の東北営業所の中間地点に位置することから、関東・東北地方への事業エリアの展開が期待されます。また、当社グループの事業領域の拡大も見込め、当社の企業価値向上に資するものと判断したことから、当該企業の全株式取得(子会社化)を行うことといたしました。

有限会社平成ハウジング業績推移





グループ成長のための新たな柱となるべく、
事業シナジーのある企業を中心に
M&Aを積極的に検討しています。

1

周辺領域の拡大

顧客ターゲットの領域
拡大、工事事業拡充の
ためのM&A

対象企業

リフォーム周辺事業
建設関連事業

2

事業規模拡大

競争力の強化、事業領
域の拡大、企業成長の
ためのM&A

対象企業

不動産業

3

グループの成長

DX、ICT化、人材不足
解消、後継者不在解消
等のためのM&A

対象企業

システム会社、制作会社、
M&A会社

東北営業所開設のお知らせ



2024年5月1日、宮城県仙台市に東北営業所を開設

リフォーム事業について東北地区へ営業活動のエリア拡大を図るため、新たな活動拠点として東北営業所を開設いたしました。

東北営業所 2024年5月1日 オープン

- 2016年 神奈川営業所
- 2017年 埼玉営業所
- 2020年 千葉営業所
- 2021年 朝霞営業所
- 2022年 横浜営業所
- 2022年 首都圏北部施工センター
- 2023年 首都圏南部施工センター
- 2024年 東北営業所



名称	東北営業所
所在地	宮城県仙台市青葉区
開設日	2024年5月1日



▶ 目次

- | | |
|---|----------------|
| 1 | グループ概要 |
| 2 | ハイライト |
| 3 | 業績 |
| 4 | 重要KPI |
| 5 | セグメント |
| 6 | 業績予想及び今後の見通し |
| 7 | 今後の取り組み / お知らせ |

8 株主還元





2023年12月13日「株主優待制度の変更に関するお知らせ」の通り、株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を一層高め、中長期的に保有いただける株主様の増加を目的として、株主優待制度「ニッソウ・プレミアム優待倶楽部」における長期保有の株主様への付与ポイント及びポイントの繰越条件を変更いたしました。

株主優待ポイント表(1ポイント≒1円)

保有株式数	優待ポイント数			
	1年未満保有		一年以上継続保有	
	1月末	7月末	1月末	7月末
500株～599株	10,000ポイント	10,000ポイント	11,000ポイント	11,000ポイント
600株～699株	20,000ポイント	20,000ポイント	22,000ポイント	22,000ポイント
700株～799株	30,000ポイント	30,000ポイント	33,000ポイント	33,000ポイント
800株～899株	40,000ポイント	40,000ポイント	44,000ポイント	44,000ポイント
900株～999株	50,000ポイント	50,000ポイント	55,000ポイント	55,000ポイント
1,000株～1,999株	60,000ポイント	60,000ポイント	66,000ポイント	66,000ポイント
2,000株以上	120,000ポイント	120,000ポイント	132,000ポイント	132,000ポイント

長期保有特典 : 毎年1月末日、7月末日の株主名簿に同一株主番号で連続して3回以上かつ500株以上お持ちの株主様として記載されること
(一年以上継続保有者への付与ポイント増加は2025年1月末保有の株主様に対する優待付与时より適用開始いたします)

繰越条件 : 翌1月末日、7月末日において株主名簿に同一株主番号で記載された場合最大3回目まで繰越が可能です。





- 本資料は、情報提供を目的としたものであり、特定の商品についての投資の募集、勧誘や売買の推奨を目的としたものではありません。
投資を行う際は、投資家ご自身の判断と責任で投資なさるようお願い致します。
- 本資料で提供している情報は、金融商品取引法、内閣府令、規則並びに東京証券取引所上場規則等に基づく開示書類ではありません。
- 本資料に掲載された意見、予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。
- 本資料に掲載された数値には端数処理の違いにより、同一の項目の数値が他の開示資料と一致しない場合があります。
- 本資料への掲載に当たっては注意を払っていますが、誤謬等を含む可能性があり、また予告なく訂正または修正する可能性があります。
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいております。

【お問い合わせ先】

株式会社ニッソウ 管理部 IR担当

〒156-0052 東京都世田谷区経堂1-8-17

TEL : 03-3439-1671 FAX : 03-3439-3208

ご清聴ありがとうございました。

 不動産リフォームの
ニッソウ