

2024年7月期 第2四半期決算説明資料

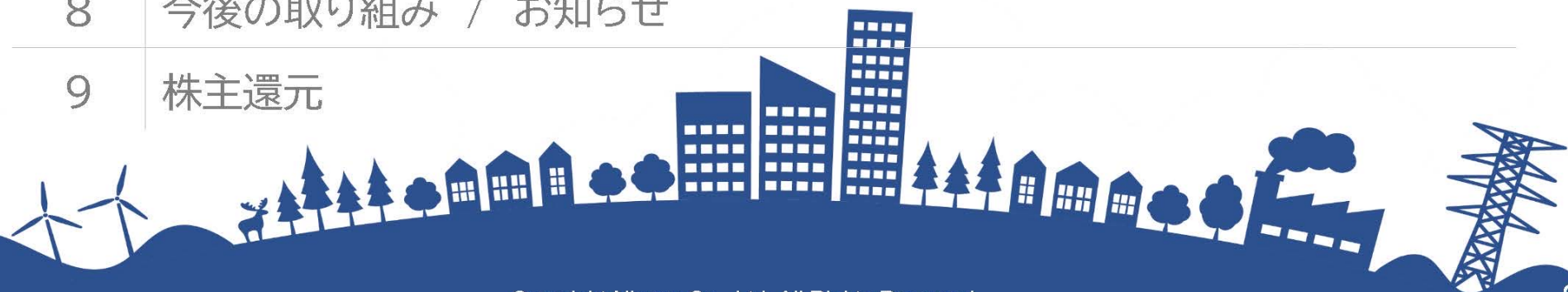
 株式会社ニッソウ

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 | 海外事業について |
| 8 | 今後の取り組み / お知らせ |
| 9 | 株主還元 |





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1月末時点)

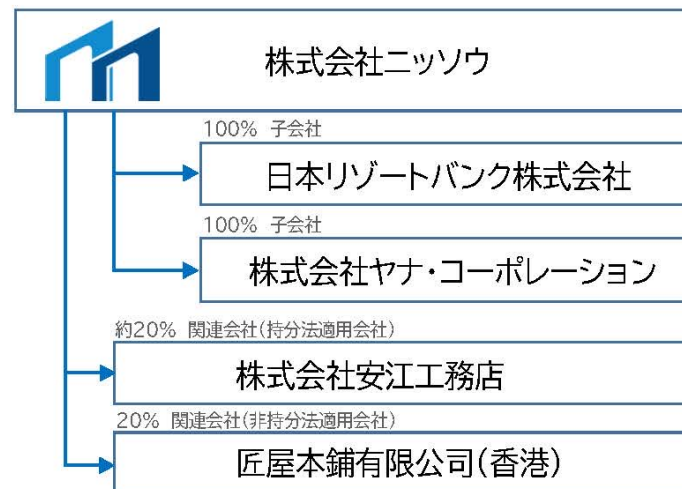
事業内容 不動産物件のリフォーム事業、不動産事業

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)



子会社・関連会社



※会社名左上の数字は持分割合を示します

戦略的パートナーシップ契約

TOMORROW WTO SDN. BHD.(マレーシア)

▶ 目次

1 グループ概要

2 ハイライト

3 業績

4 重要KPI

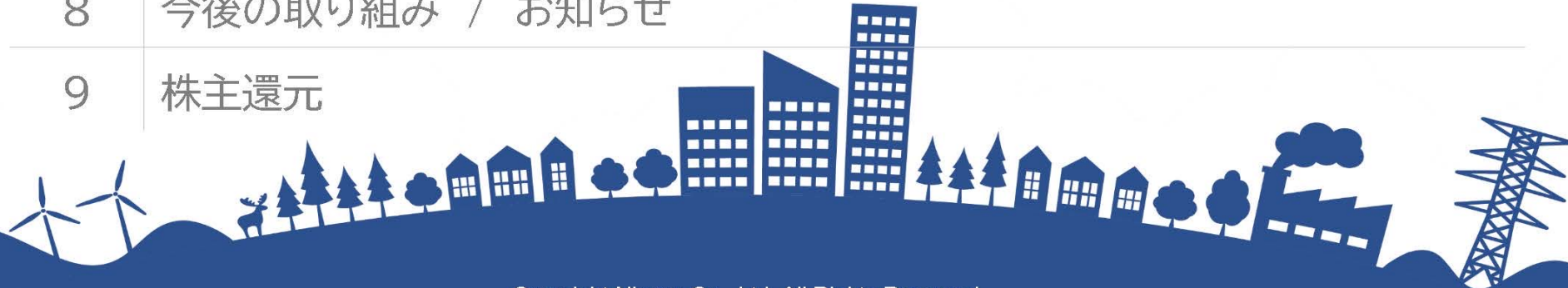
5 セグメント

6 業績予想及び今後の見通し

7 海外事業について

8 今後の取り組み / お知らせ

9 株主還元





2024年7月期 第2四半期の業績

当第2四半期連結累計期間の売上高は2,490,276千円。売上・四半期純利益ともに通期計画に対し順調に推移。

売上高	営業利益	親会社株主に帰属する 四半期純利益
2,490,276 千円	70,735 千円	65,164 千円

2024年7月期 通期業績予想

業績予想は据え置き。売上高5,382,331千円、当期純利益147,381千円。

第3四半期は入学や就職など新生活へ向け賃貸物件の移動が活発となるのに伴い、工事件数の増加が期待できる。不動産事業においても、第3四半期以降は気候が暖かくなることに伴い、リゾート不動産の売買が活発となる事が想定され、仲介及び仕入再販物件数の増加が期待できる。

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立っており、業績は順調に推移。

第2四半期までの予実においては若干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3四半期以降も継続的な売上げが見込まれる。

- ・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。

マレーシア連絡事務所 (▶P30)

2023年12月1日にマレーシア連絡事務所を設置。
東南アジアにおける活動でのハブとして活用予定。
事務所の所在地であるサイバージャヤは、クアラルンプール国際空港まで車で20分という立地。

Nissou Malaysia

ニッソウマレーシア連絡事務所

株式会社ささき株式取得 (▶P32)

2023年12月20日に全株式を取得し子会社化する契約を締結。
株式譲渡実行日は2024年6月予定。
江東区を拠点とした当該会社の子会社化により、首都圏におけるリフォーム事業の事業拡大を図る。
グループシナジーによる持続的成長の実現を目指す。



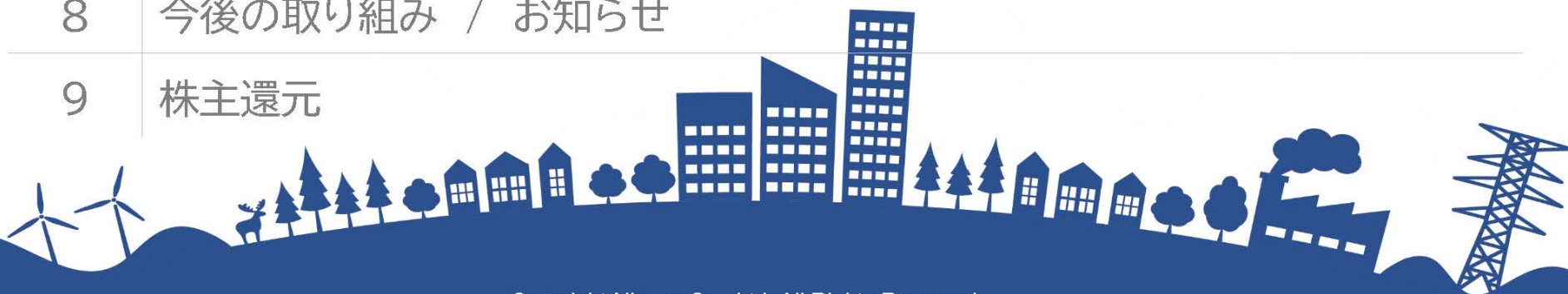
戦略的パートナーシップ契約の締結について (▶P29)

2024年1月22日にマレーシアで不動産関連事業を行っているTOMORROW WTO SDN. BHD.との調印を行い、不動産事業に関する戦略的パートナーシップ契約を締結。
両国のリゾート不動産物件を双方において紹介し、のサービスを提供する。



▶ 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 | 海外事業について |
| 8 | 今後の取り組み / お知らせ |
| 9 | 株主還元 |





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。

持分法投資利益の獲得などもあり、四半期純利益も前年同四半期と比べ、プラスで着地。

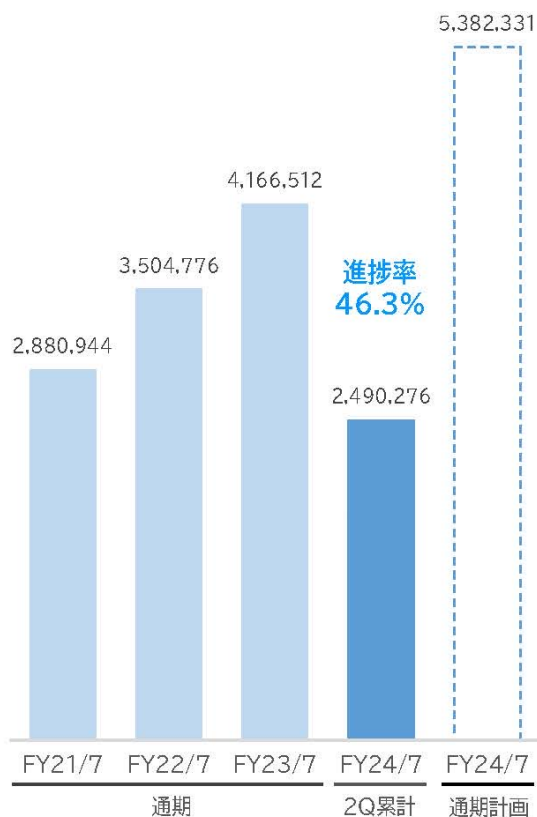
単位:(千円)	2023年7月期 2Q累計実績 ※単体	2024年7月期 2Q累計実績 ※連結	増減額	増減率	増減要因
売上高	1,947,948	2,490,276	+542,328	+27.8%	●売上高 工事単価が上がったことや、グループ化に伴い完成工事件数が多くなったこと、不動産事業を行うことになったことによる。
売上原価	1,481,365	1,927,575	+446,210	+30.1%	
売上総利益	466,583	562,701	+96,118	+20.6%	
売上総利益率(%)	24.0%	22.6%			
販売管理費	372,236	491,965	+119,729	+32.2%	●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	94,347	70,735	△23,611	△25.0%	
営業利益率(%)	4.8%	2.8%			
経常利益	95,110	93,091	△2,019	△2.1%	●経常利益 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	55,581	65,164	+9,582	+17.2%	●四半期純利益 持分法投資利益が多く発生し、経常利益に対して法人税等の金額が少なかった事による

※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2Qの業績は単体数値を表示しております。

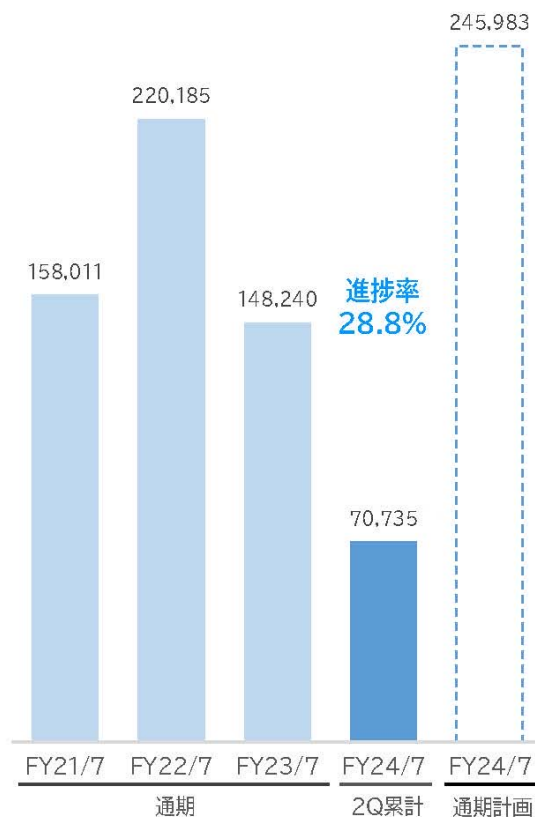
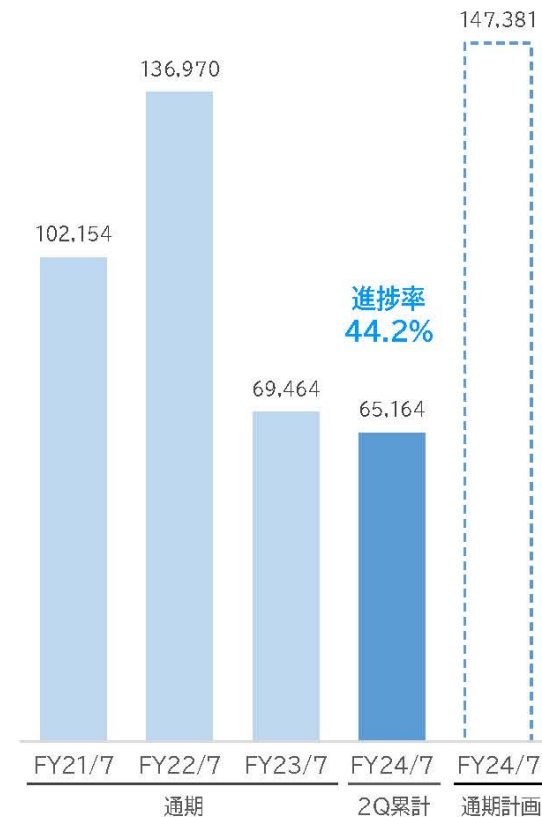


2024年7月期第2四半期時点の売上高の計画に対する進捗は概ね順調。
当期純利益についても順調に推移。

売上高(千円)



営業利益(千円)

親会社株主に帰属する
当期純利益(千円)

※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27.8%増となった。

単位:(千円)	2023年7月期 2Q実績※単体	2024年7月期 2Q実績※連結	増減額	増減比
売上高	1,947,948	2,490,276	+542,328	+27.8%
リフォーム	1,947,948	2,254,843	+306,894	+15.8%
不動産	---	235,433	+235,433	-
営業利益	94,347	70,735	△23,611	△25.0%
リフォーム	94,347	58,326	△36,020	△38.2%
不動産	---	10,548	+10,548	-
調整額	---	1,861	+1,861	-



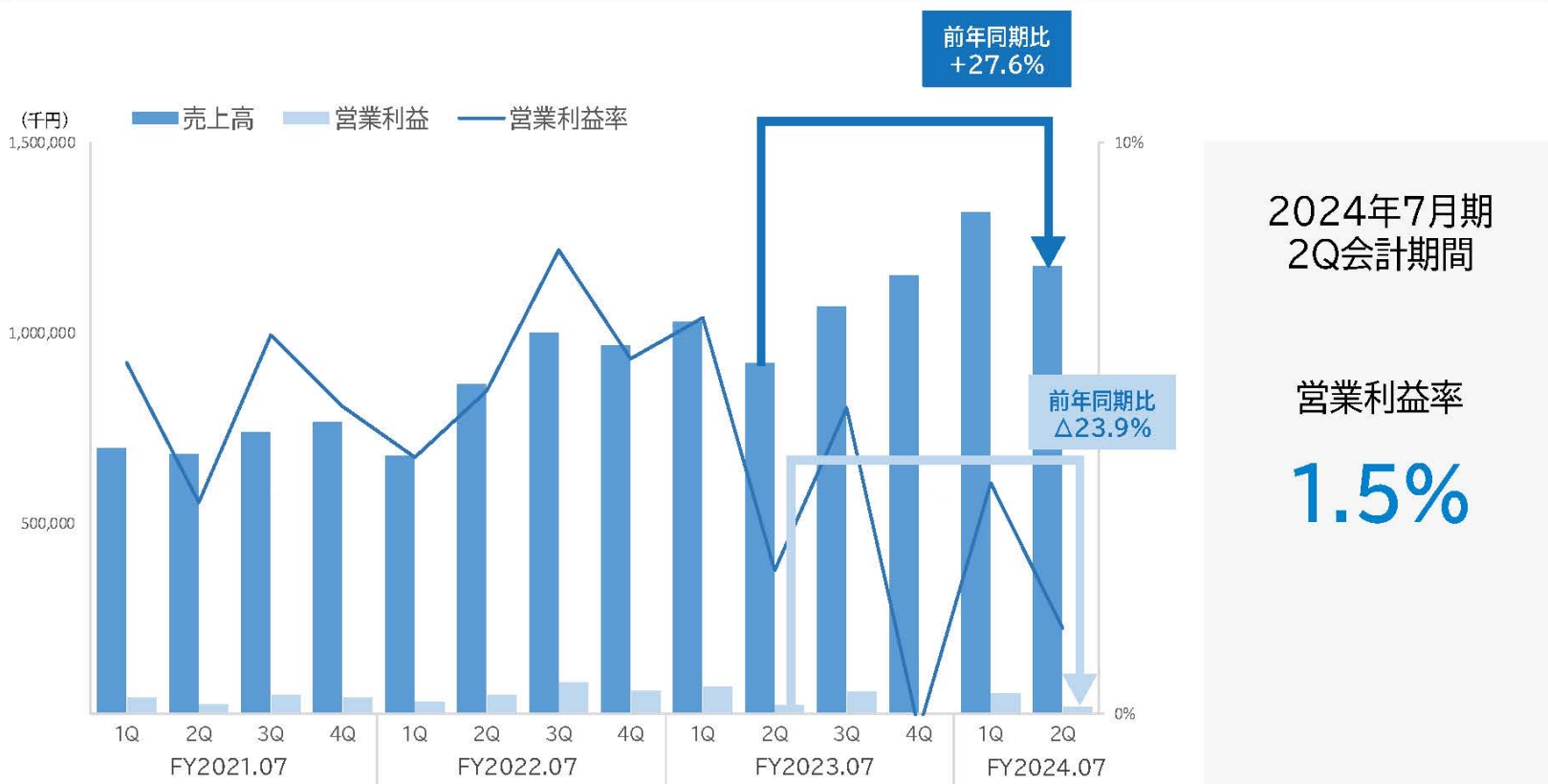
※2023年7月期末より連結決算に移行しているため、2023年7月期第2Qの業績は単体数値を表示しております。

売上収益及び利益の推移



2024年7月期第2四半期会計期間の営業利益率は、1.5%
 売上高は、前年第2四半期会計期間より27.6%増加。営業利益は23.9%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
 2Q会計期間

営業利益率

1.5%

※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。

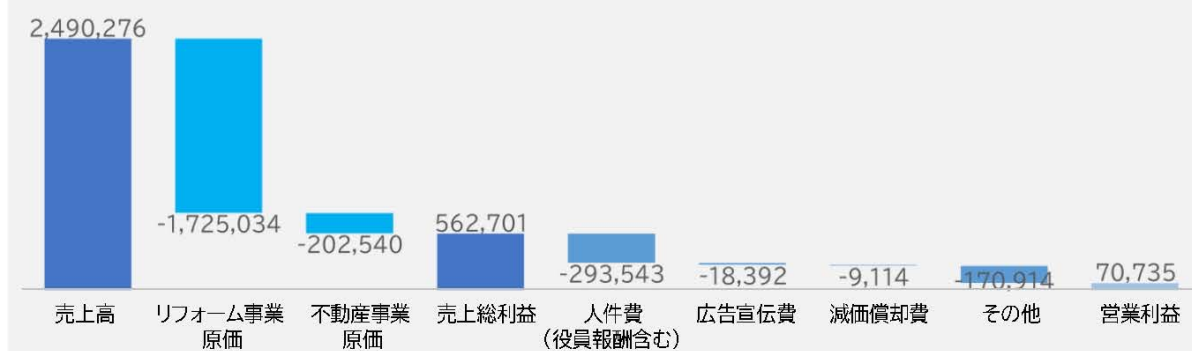


- ・売上原価はリフォーム事業原価が主。
- ・グループ化に伴い、人件費が増加した。

コスト構造

2024年7月期 2Q累計※連結

(単位:千円)



2023年7月期 2Q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2Qの業績は単体数値を表示しております。

貸借対照表



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一方で負債全体は減少したことや、利益剰余金が獲得でき純資産を増加することが出来たため、自己資本比率が少し上昇。

単位:(千円)	2023年7月期末	2024年7月期 2Q期末	増減額
流動資産	1,845,468	1,890,992	+45,524
固定資産	645,976	654,500	+8,523
資産合計	2,491,444	2,545,493	+54,048
負債	1,012,418	1,005,848	△6,569
純資産	1,479,026	1,539,644	+60,618
負債純資産合計	2,491,444	2,545,493	+54,048
自己資本比率	59.4%	60.5%	+1.1P

▶ 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 | 海外事業について |
| 8 | 今後の取り組み / お知らせ |
| 9 | 株主還元 |





リフォーム事業については各指標とも、目標数に対して遅れが見られるが、人々の移動が活発になる第3四半期に巻き返しを図りたい。
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

5,792 件

(目標達成率:32.2%)

累計登録顧客数

通期計画 : 3,145社

2,890 社

(期末から109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

5 件

(目標達成率:50.0%)

平均保有期間

159 日

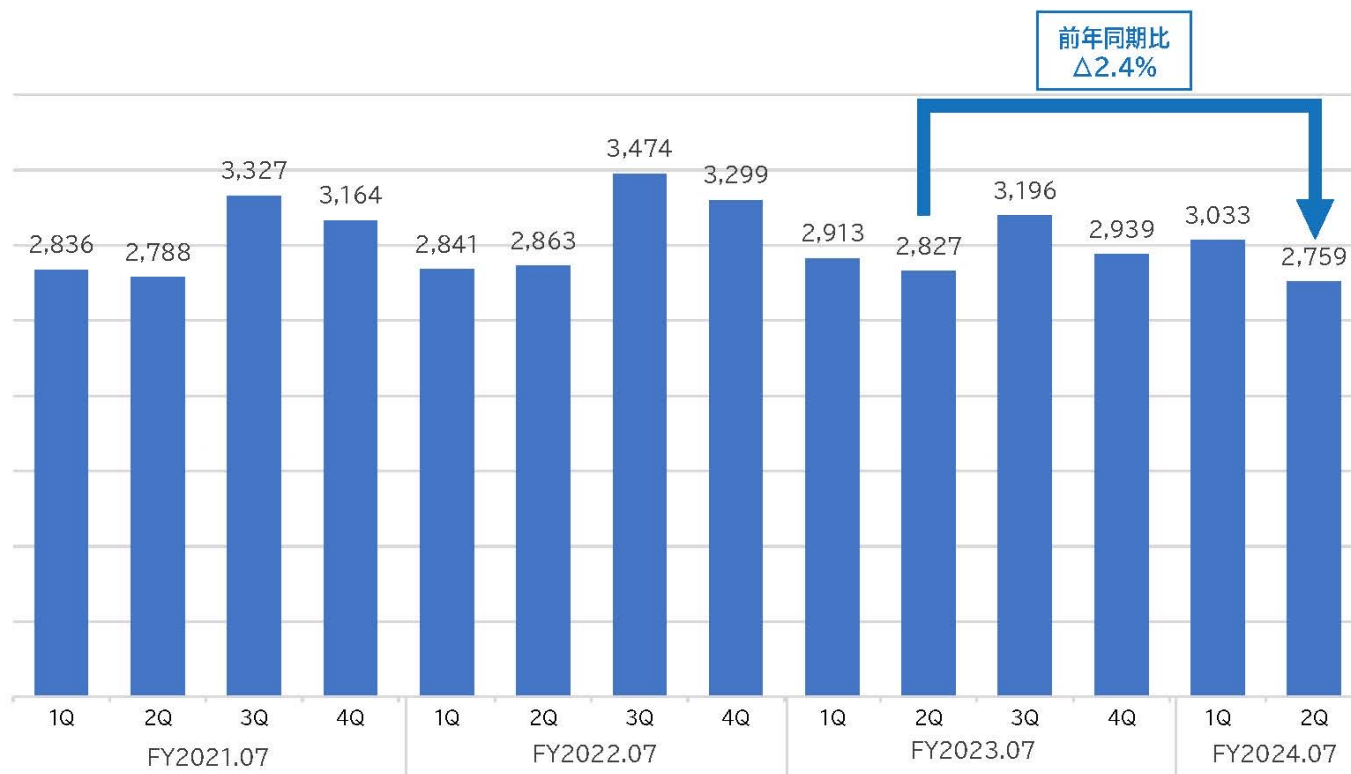
(※平均保有期間は買取再販のみの指数となり、仲介は除きます)

リフォーム事業 / 完成工事件数推移



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、売上の増加に寄与したが工事件数としては前年第2四半期会計期間より微減という結果であった。

完成工事件数(件)

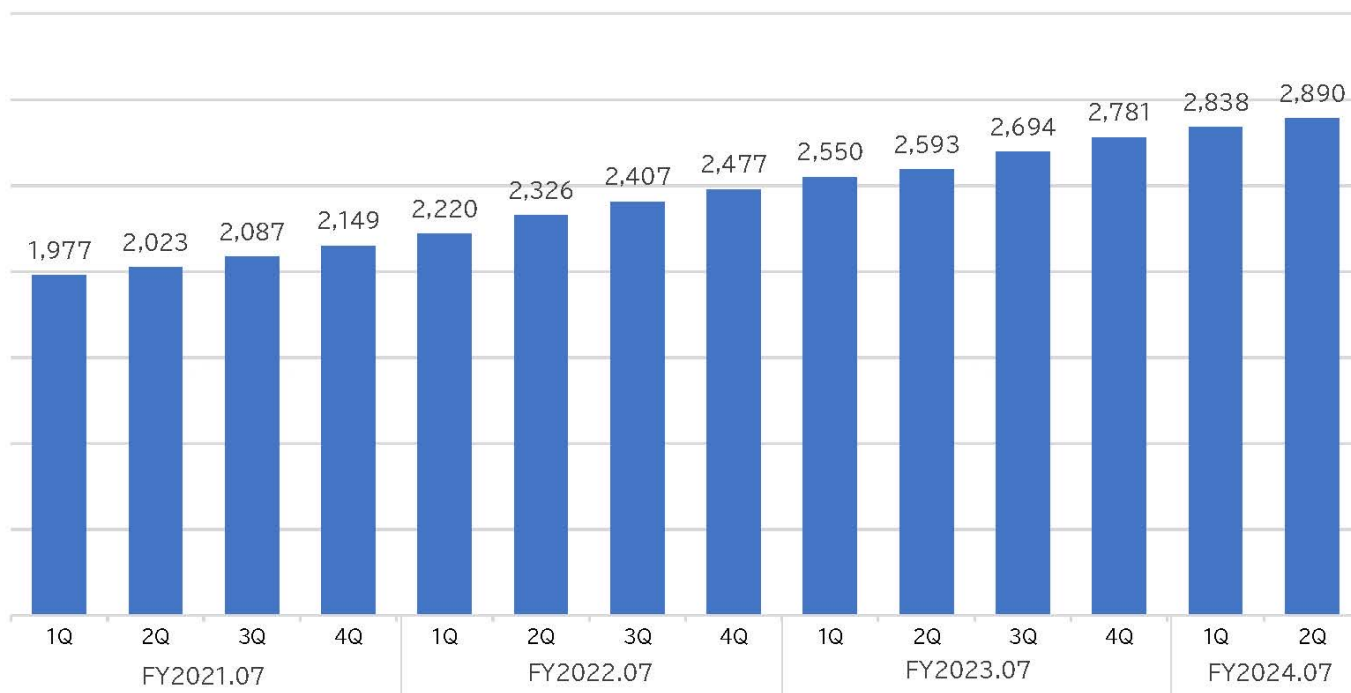


※2023年7月期末より連結決算に移行しておりますが、2023年7月期3Q以前は単体数値を表示しております。
本グラフでは各四半期会計期間において工事が完了した工事件数を表示しております。



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2四半期会計期間の登録顧客数は52社(前同四半期会計期間比20.9%増)となった。

累計登録顧客数推移(社)

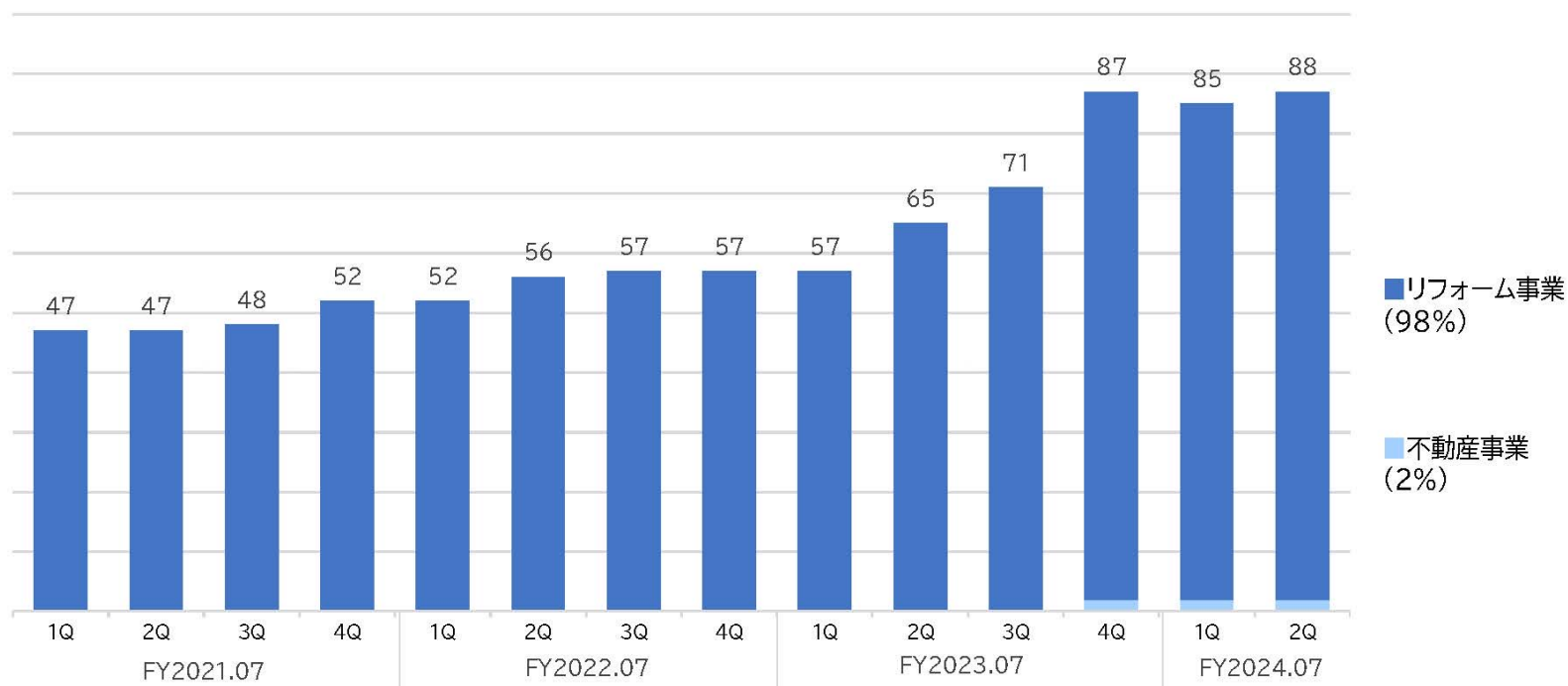


※弊社との契約後、当社販売管理システムへ顧客登録をした各期末時点での累計登録会社数になります。



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2四半期会計期間で5名獲得したものの、退職者が続き、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、買取再販ともに概ね計画どおりに進行中
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



(※平均保有期間は1/31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

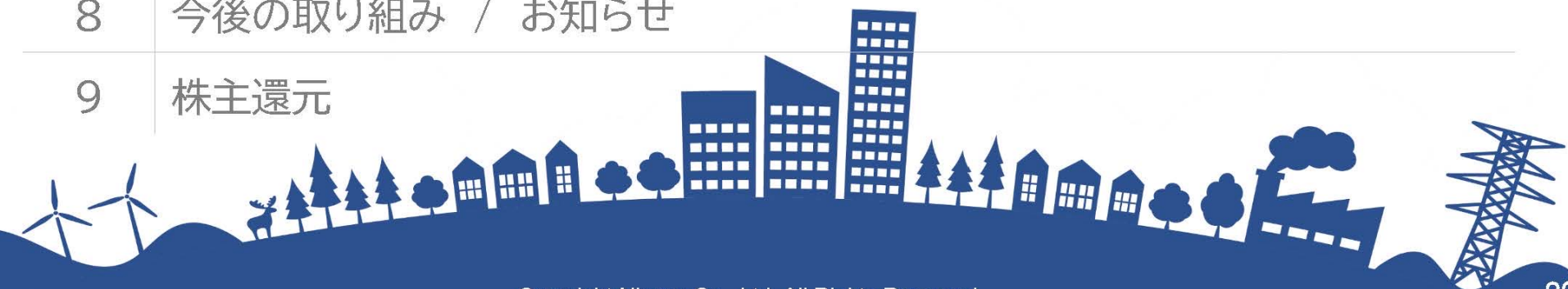
5 セグメント

6 業績予想及び今後の見通し

7 海外事業について

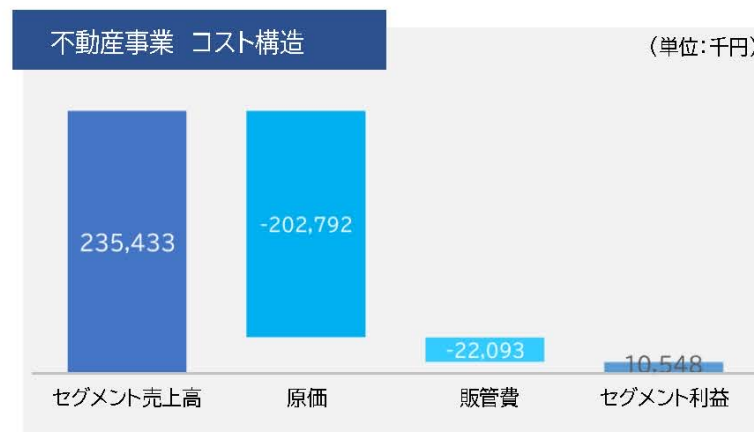
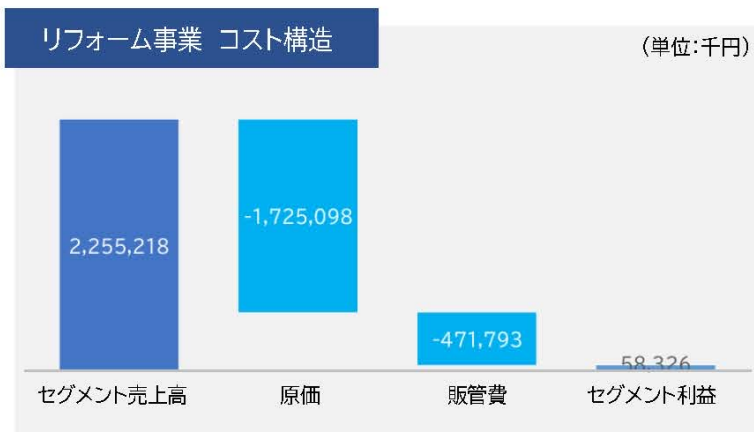
8 今後の取り組み / お知らせ

9 株主還元





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

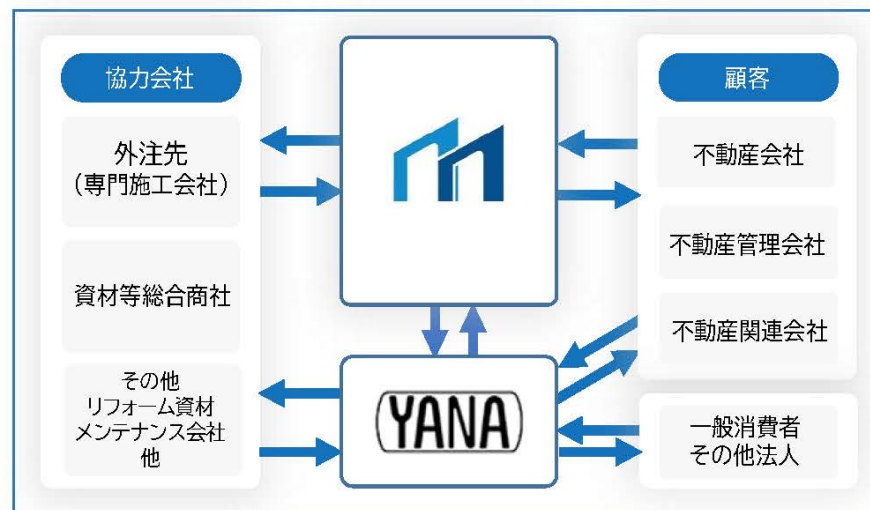
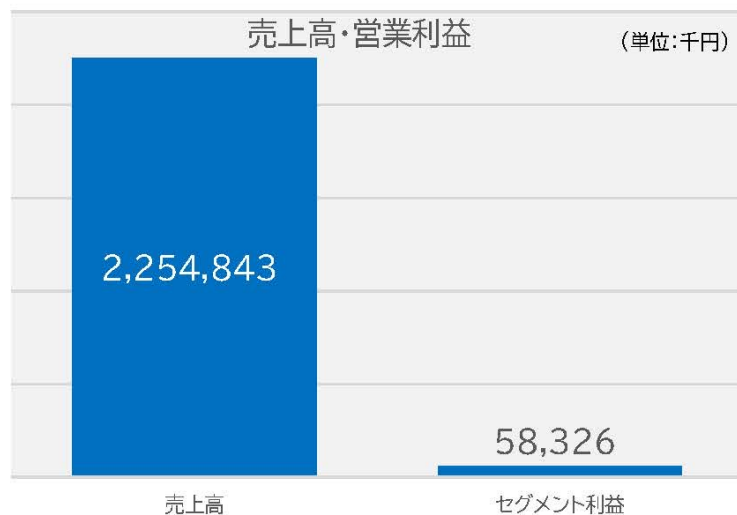


不動産物件の入退去に伴う
室内クリーニング工事
入居中に発生するトラブルを
修繕するメンテナンス工事

その他



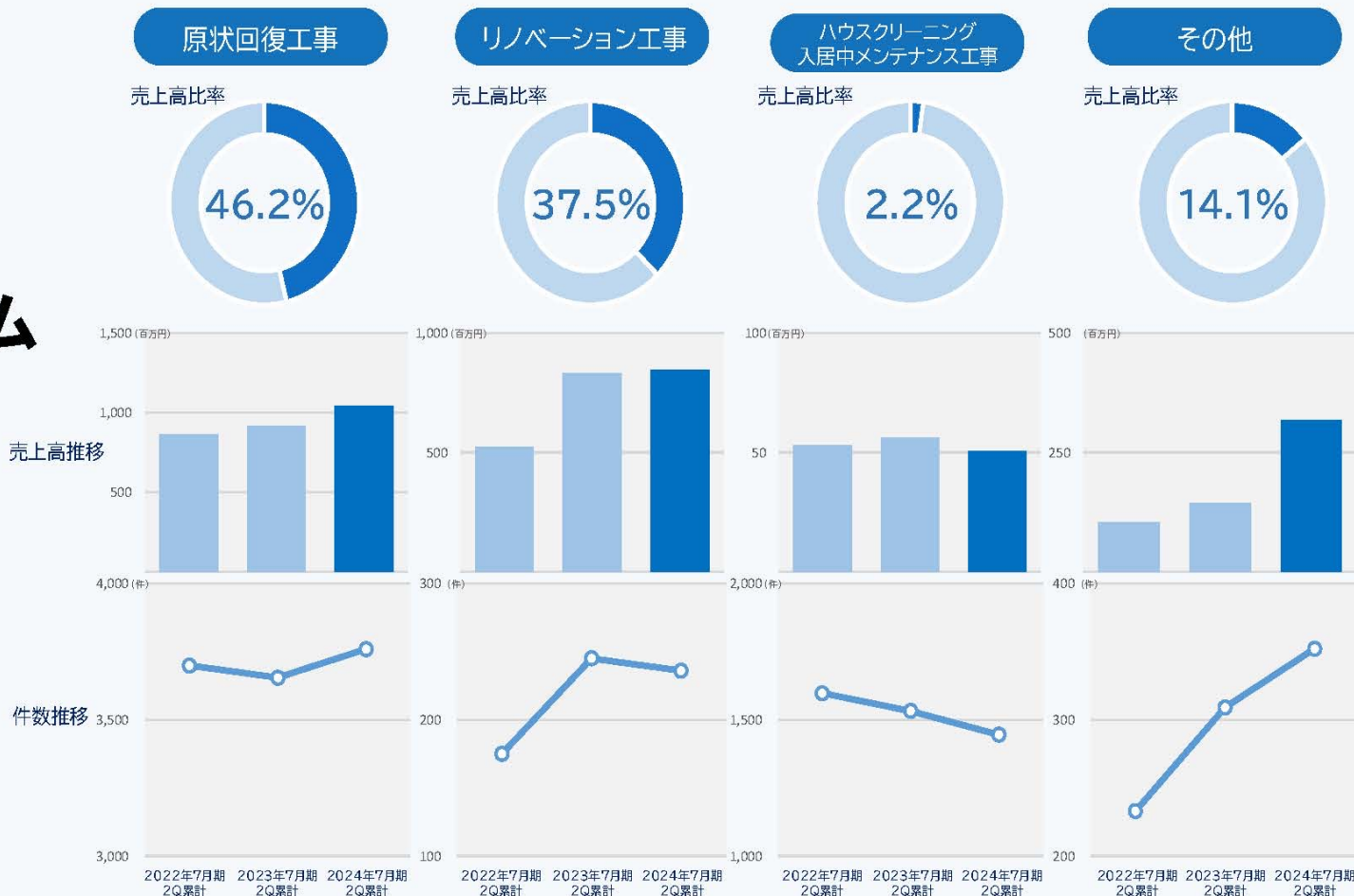
マンションなどの大規模修繕
工事や外壁塗装、屋上防水工
事、共用部工事、エクステリア
工事等、顧客のニーズに応じ
た様々な工事





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2四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2Q累計、2023年7月期2Q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

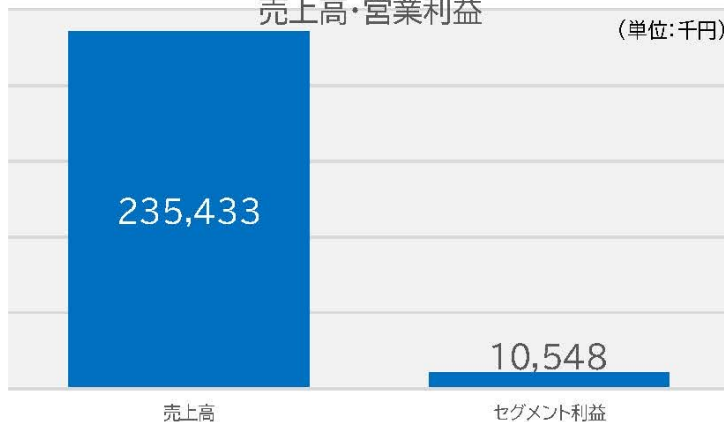
その他



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2四半期は仲介、買取再販ともに概ね順調に推移。

不動産 事業



売上高	件数
3,489千円	3件



売上高	件数
231,944千円	2件

▶ 目次

1 グループ概要

2 ハイライト

3 業績

4 重要KPI

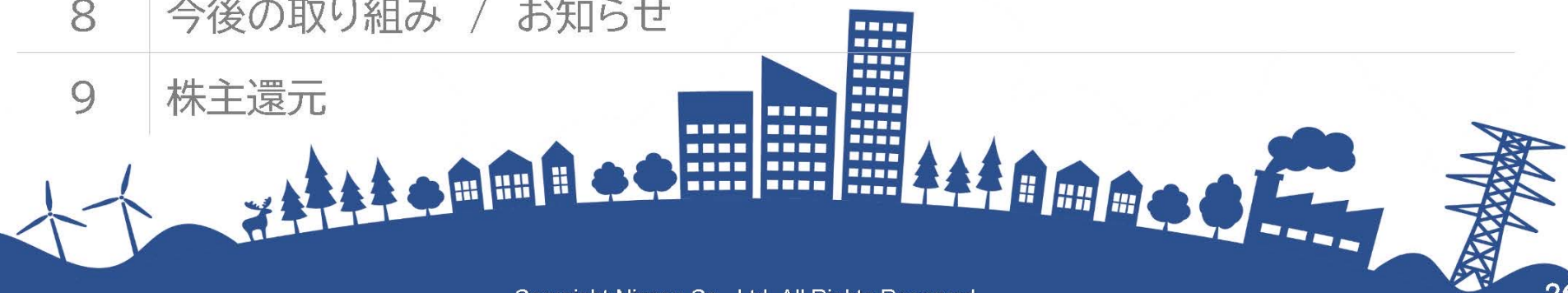
5 セグメント

6 業績予想及び今後の見通し

7 海外事業について

8 今後の取り組み / お知らせ

9 株主還元



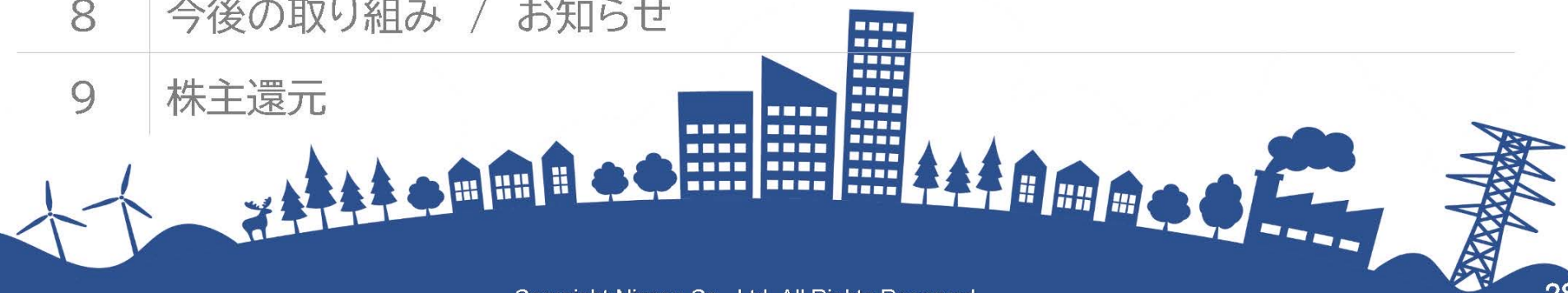


- ・業績予想は据え置き
- ・移動が多くなる春のシーズンや、海見え物件の需要が増加すると考えられる夏のシーズンに各数値がさらに成長すると期待。

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 2Q累計実績	当期計画 進捗率
売上高	4,166,512	5,382,331	+29.2%	2,490,276	46.3%
売上原価	3,177,292	4,031,375	+26.9%	1,927,575	47.8%
売上総利益	989,220	1,350,956	+36.6%	562,701	41.7%
%	23.7%	25.1%	—	22.6%	—
販売管理費	840,979	1,104,973	+31.4%	491,965	44.5%
営業利益	148,240	245,983		70,735	28.8%
%	3.6%	4.6%	—	2.8%	—
経常利益 <small>経常利益に属する</small>	142,933	249,566	+74.6%	93,091	37.3%
当期純利益	69,646	147,381	+112.2%	65,164	44.2%

▶ 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 | 海外事業について |
| 8 | 今後の取り組み / お知らせ |
| 9 | 株主還元 |





マレーシアのTOMORROW WTOと戦略的パートナーシップ契約を締結。
TOMORROW WTOが取り扱っているマレーシアの人気リゾート不動産物件を日本において紹介できるようにし、
またニッソウグループが販売・仲介している日本の人気リゾート不動産物件についてTOMORROW WTOは
マレーシアにて紹介。



TOMORROW WTO SDN. BHD.

所在地 : マレーシア・クアラルンプール

設立 : 2013年1月

代表者 : CEO Tang Zhi Qiang

事業内容 : 不動産関連ビジネス

法人設立・運営サポート等

※日本語が堪能な人員が複数名在籍し、特に

Tang氏は大学時代を日本で過ごすなど日本の文化にも精通しているため、現地での十分なサポートも可能

戦略的パートナーシップ契約締結の目的

- ・ マレーシア物件の日本での紹介
- ・ 日本物件のマレーシアでの紹介
- ・ 国境を超えたサービスの提供

期待できる効果

- ・ グローバルでの活動
- ・ 当社グループの不動産事業のサービス強化
- ・ 新たなニーズの掘り起こし
- ・ 当社グループの世界的な認知度の向上

なぜマレーシア？

マレーシアはロングステイ希望国で2006年から14年連続で1位となっています(ロングステイ財団調べ『ロングステイ希望国・地域2019』)。インフラが整っており、治安も比較的良好、また、常夏であるためリゾート地としても人気が高いため、当社グループの日本リゾートバンク株式会社のコンセプトに合い、グローバル展開の足掛かりとして最も最適な地域と考えたためです。





2023年12月1日、マレーシアのサイバージャヤに連絡事務所を開設いたしました。
 東南アジアにおける活動でのハブとして活用予定。
 事務所の所在地であるサイバージャヤは、クアラルンプール国際空港まで車で20分という立地。



名称	ニッソウマレーシア連絡事務所
英語名	Nissou Malaysia Liaison Office
所在地	B2-11-01 Mirage by The Lake, Perdana Lakeview West, Cyber 7, 63000 Cyberjaya, Selangor, Malaysia
開設日	2023年12月1日

▶ 目次

- | | |
|---|--------------|
| 1 | グループ概要 |
| 2 | 第2四半期決算ハイライト |
| 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 | 海外事業について |

8 今後の取り組み / お知らせ

- | | |
|---|------|
| 9 | 株主還元 |
|---|------|



株式会社ささきの株式取得



株式会社ささきの株式取得、100%子会社化(2024年6月予定)。
 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

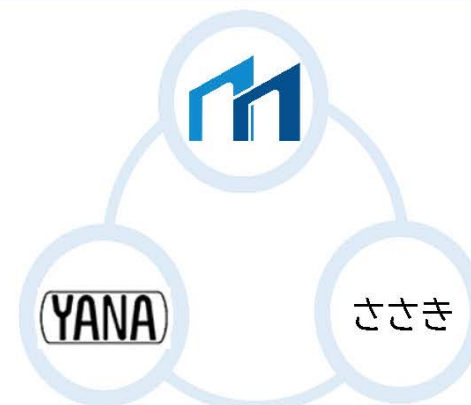
所在地 : 東京都江東区清澄3-4-18
 設立 : 1967年6月
 代表者 : 佐々木吾郎
 事業内容 : 総合リフォーム事業
 資本金 : 10,000千円
 従業員数 : 9名(2024年1月31日現在)
 業績 : 売上高 304,251千円
 (2023年5月期) 営業利益 △577千円
 当期純利益 5,675千円

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。

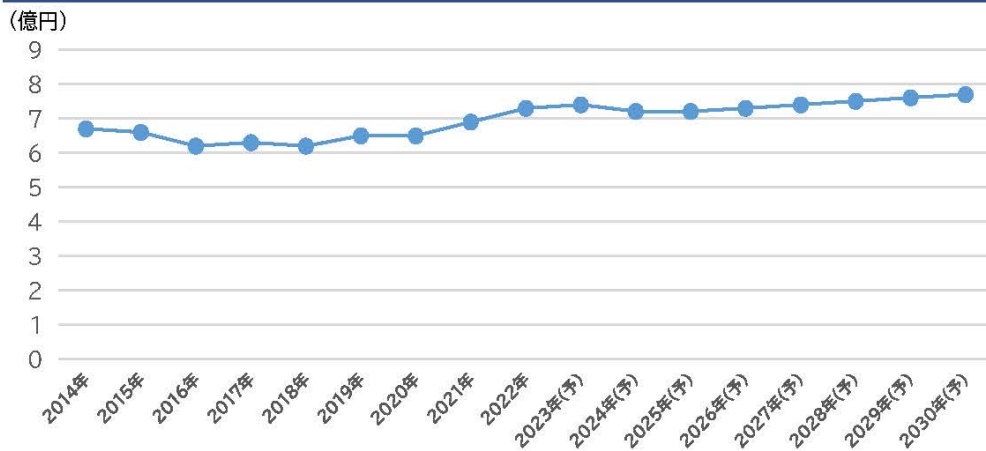
株式会社ささき業績推移



屋根・外壁リフォーム分野の強化



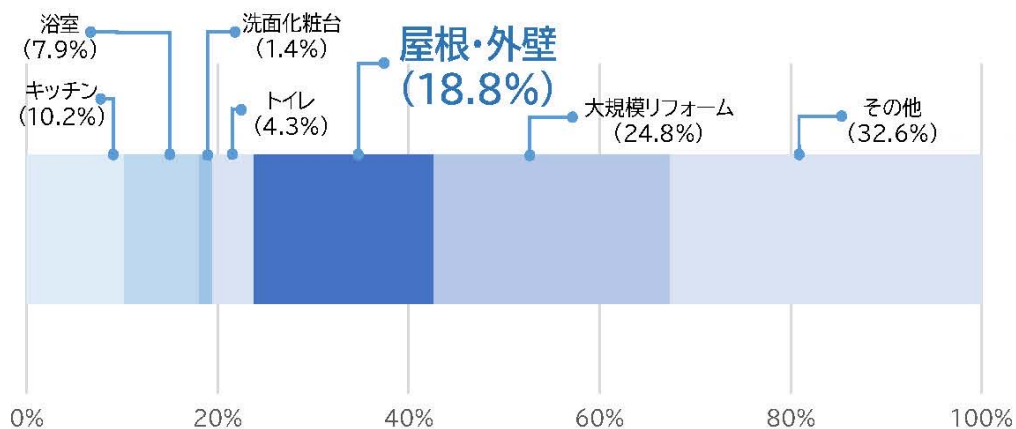
住宅リフォーム市場規模の長期予想



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・塗装工事の技術は、ニッソウグループにおいて更なる屋根・外壁リフォーム工事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)」



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

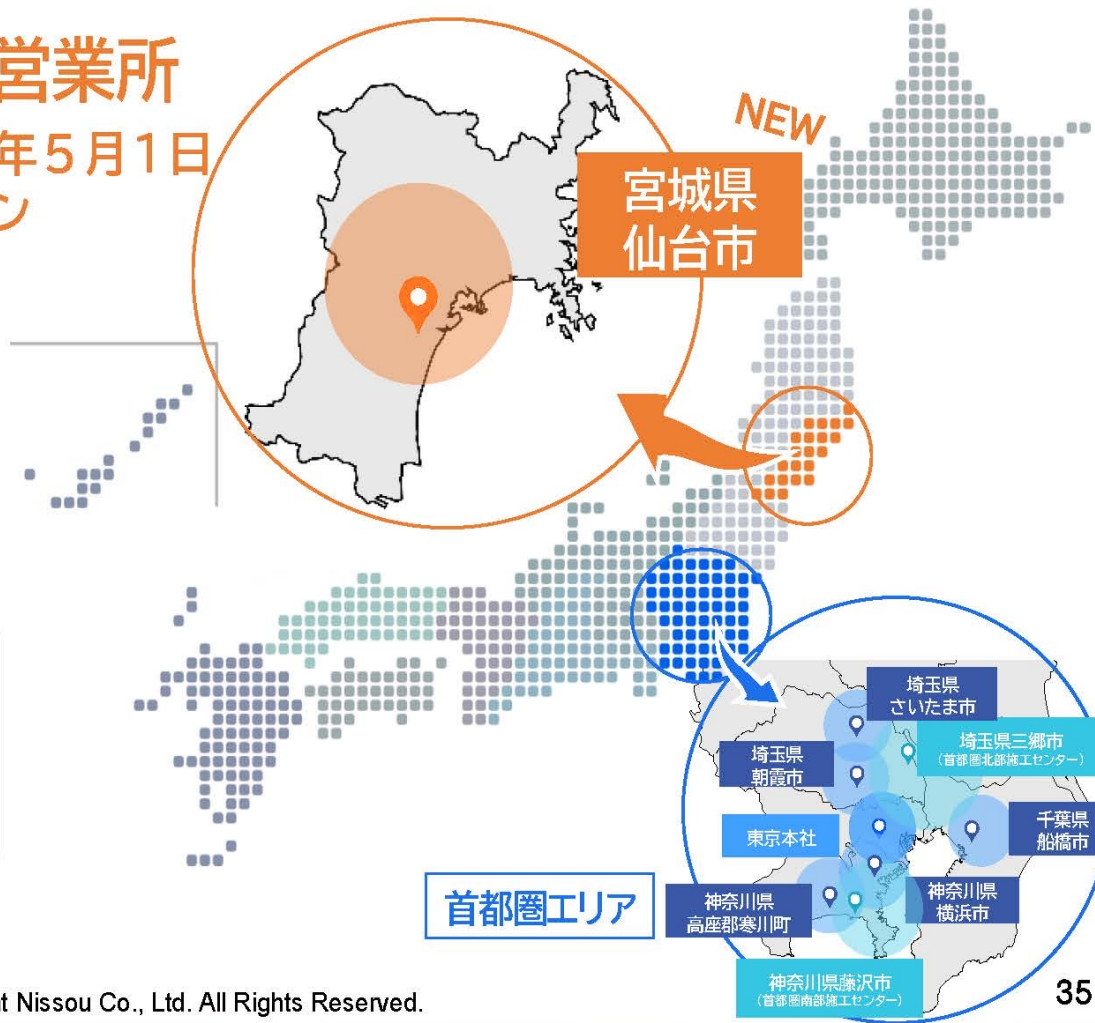
東北営業所開設のお知らせ



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す。

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
開設予定日	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 | 海外事業について |
| 8 | 今後の取り組み / お知らせ |

9 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