

2024年7月期 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	会社概要
2	ハイライト
3	業績
4	重要KPI
5	セグメント
6	ニッソウグループ
7	業績予想及び今後の見通し
8	今後の取り組み / お知らせ
9	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:92名 (2024年7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)





- 1988年 ● 9月 株式会社ニッソウを設立
- 2006年 ● 12月 本社を東京都世田谷区経堂へ移転
- 2016年 ● 10月 神奈川県高座郡寒川町に神奈川営業所を開設
- 2017年 ● 3月 埼玉県さいたま市西区に埼玉営業所を開設
- 2018年 ● 2月 東京証券取引所TOKYO PRO Marketに上場
- 2020年 ● 3月 名古屋証券取引所セントレックスに上場
- 10月 千葉県船橋市に千葉営業所を開設
- 2021年 ● 4月 埼玉県朝霞市に朝霞営業所を開設
- 2022年 ● 4月 名古屋証券取引所ネクスト市場に移行
- 神奈川県横浜市南区に横浜営業所を開設
- 2022年 ● 7月 東京証券取引所グロース市場に上場
- 12月 株主優待制度導入
- 2023年 ● 3月 100%子会社「日本リゾートバンク株式会社」を設立
- 5月 株式会社ヤナ・コーポレーションの株式を取得し子会社化
- 6月 匠屋本舗有限公司へ資本出資
- 12月 マレーシア連絡事務所設置
- 2024年 ● 1月 TOMORROW WTO SDN. BHD.との戦略的パートナーシップ契約締結
- 5月 宮城県仙台市に東北営業所を開設
- 6月 株式会社ささきの株式を取得し子会社化

▶ 目次

1 会社概要

2 ハイライト

3 業績

4 重要KPI

5 セグメント

6 ニッソウグループ

7 業績予想及び今後の見通し

8 今後の取り組み / お知らせ

9 株主優待





2024年7月期の業績

売上高	営業利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
4,678,961 千円	56,392 千円	25,154 千円

2025年7月期 通期業績予想

新規顧客の開拓を進め、さらに人員の増強を行っていき、新たな従業員に対する教育を強化していくことで単体としての成長を進めるほか、既存グループのさらなる発展、そして株式会社ささき、株式会社平成ハウジングの取り込みにより、グループとしての拡大を見込む。売上高5,722,196千円、当期純利益73,955千円。

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いたが、再販が予想よりは少なかったため、予算未達となった。仕入れは順調に進んでおり、来期の販売が見込める。

・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し、またグループで連携を行っていくことができたので、当期よりしっかりと利益を出すことができた。

・株式会社ささき

2024年7月より連結開始。(当期はB.S.連結のみ)。来期より本格的な連結がスタートする。



M&Aについて

弊社の戦略的企業活動として、複数のM&A案件を推進しました。この取り組みは、新規事業へのアクセス拡大や市場ポジションの向上、成長の加速が目的です。短期的な財務影響としては取得関連費用等が発生しますが、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。

不動産事業について

リゾート物件に特化した子会社「日本リゾートバンク」を設立しました。豊富な地域情報と専門知識を活かし、顧客の多様なニーズに応えるべく、選び抜かれたリゾート物件の仕入れ、販売、管理サービスを展開しております。設立以来わずか一年で、業界内外から高い評価をいただき、今期も旺盛な成長を続けています。



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、全体としては微増程度ですが、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。

内部統制について

上場企業としての高い精度の内部統制を求められるようになり、当社では、内部統制の重要性を認識し、リスク管理やコンプライアンスに関するポリシーと手順の整備や、組織全体での内部統制意識の向上を図るための教育・研修プログラムの実施を行っております。





日本リゾートバンク事業スタート

2023年8月、当社子会社「日本リゾートバンク」の不動産事業をスタートいたしました。



船井総研主催グレートカンパニーアワード 「業績アップ賞」授賞式

2023年8月、株式会社船井総合研究所が主催するグレートカンパニーアワード2023におきまして業績アップ賞を受賞し、インタビュー記事が、経済「Forbes JAPAN」に掲載されました。



JERCOリフォームコンテストビジネスモデル部門 「経済産業省製造産業局長賞」受賞

2023年8月、日本リフォーム産業協会(JERCO)が主催する第31回ジェルコリフォームコンテスト2023ビジネスモデル部門におきまして「経済産業省製造産業局長賞」を受賞しました。



マレーシア連絡事務所開設

2023年12月、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。



TOMORROW WTO SDN. BHD.との 戦略的パートナーシップ契約を締結

2024年1月、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。



東北営業所開設

2024年5月、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しました。



株式会社ささきの子会社化

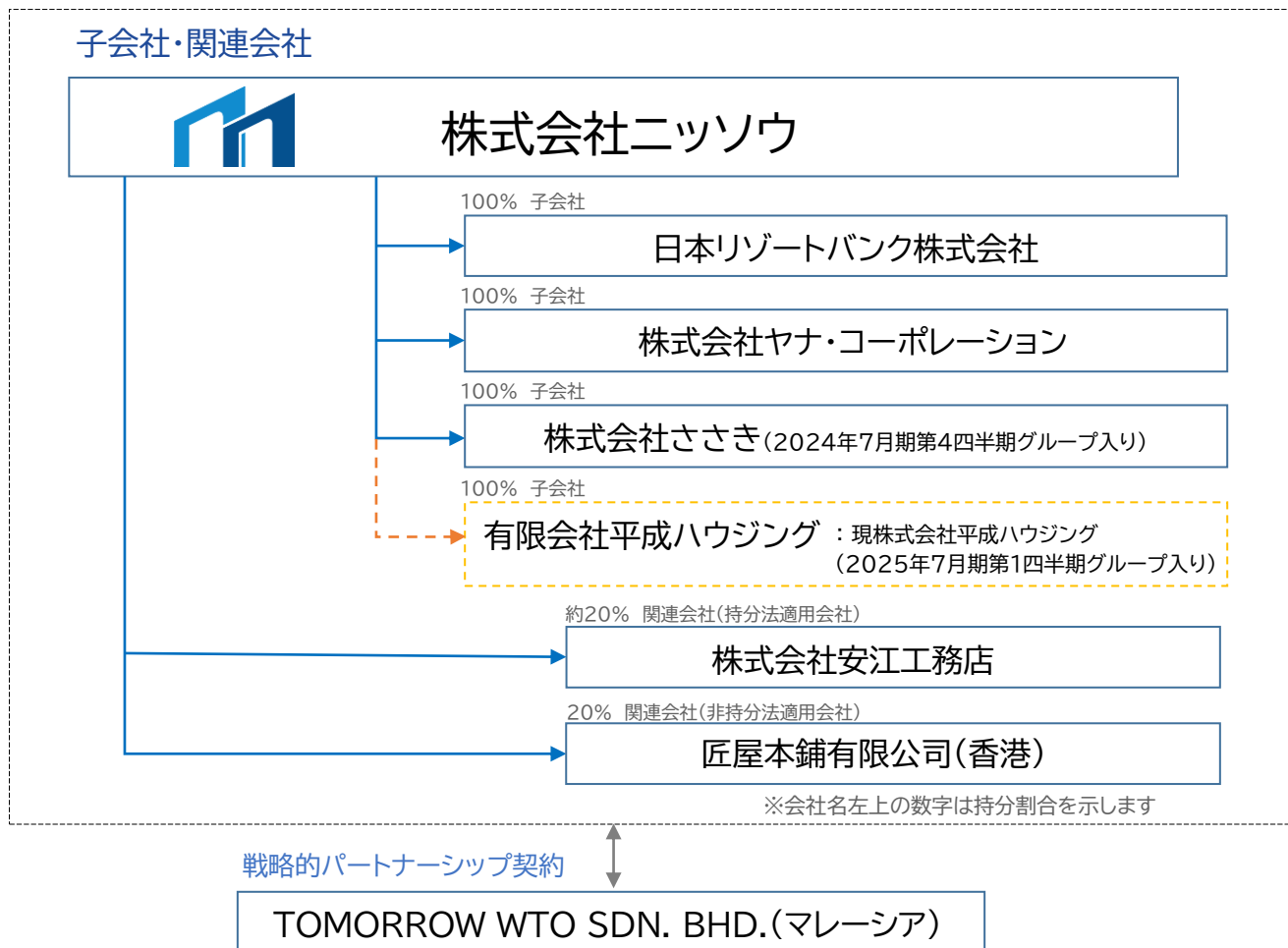
2024年6月、戦略的な事業拡張の一環として、「株式会社ささき」を完全子会社化いたしました。





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」がグループ入り。



▶ 目次

1 会社概要

2 ハイライト

3 業績

4 重要KPI

5 セグメント

6 ニッソウグループ

7 業績予想及び今後の見通し

8 今後の取り組み / お知らせ

9 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期より売上高が大きくプラスになった。

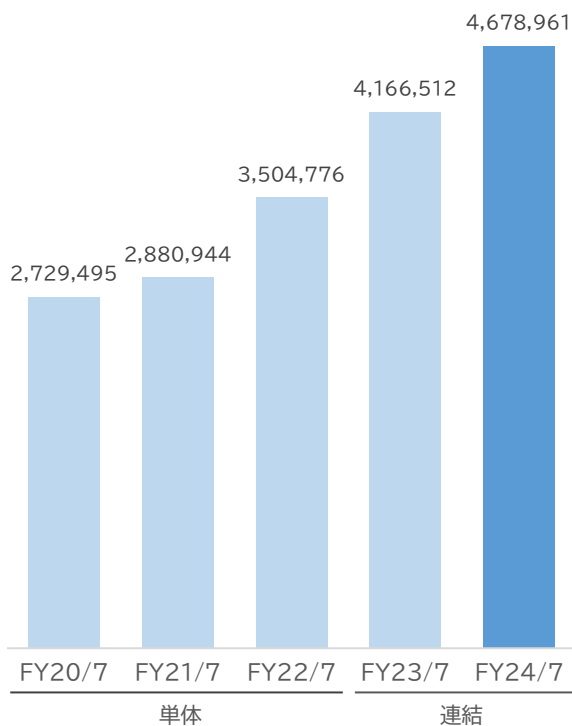
一方、グループ化に伴う販管費の増加や原材料コストの増加などにより営業利益は減少となったため、当期純利益は減少となった。

単位:(千円)	2023年7月期 実績	2024年7月期 実績	増減額	増減率	増減要因
売上高	4,166,512	4,678,961	+512,448	+12.3%	●売上高 工事単価が上がったことや、グループ化に伴った 人員数の増加、不動産事業の本格的な始動による。
売上原価	3,177,292	3,606,468	+429,175	+13.5%	
売上総利益	989,220	1,072,492	+83,272	+8.4%	
売上総利益率(%)	23.7%	22.9%			
販売管理費	840,979	1,016,100	+175,120	+20.8%	●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	148,240	56,392	△91,848	△62.0%	
営業利益率(%)	3.6%	1.2%			
経常利益	142,933	63,465	△79,468	△55.6%	●経常利益・当期純利益 販管費の増加に対し、売上が伸び切らず、また 原材料コストが上がったことにより売上総利益も 伸び切らなかったことによる
親会社株主に帰属する 当期純利益	69,464	25,154	△44,310	△63.8%	

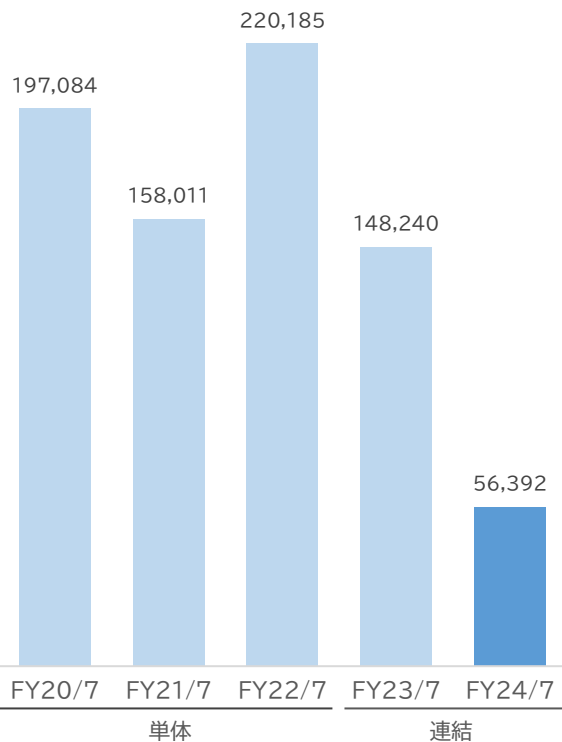
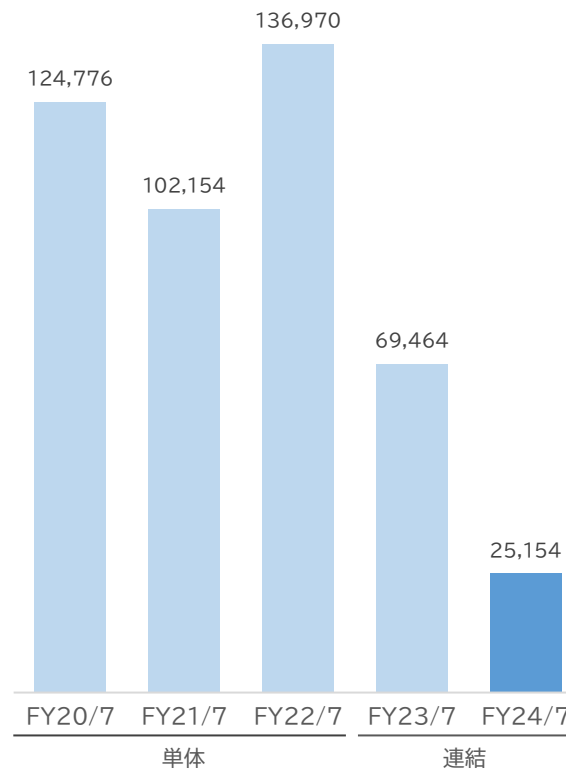


グループ化や不動産事業の本格的始動により、売上高は増加したが、原材料コストの増加やグループ化に伴う販管費の増加が大きく、営業利益、当期純利益は減少となった。

売上高(千円)



営業利益(千円)

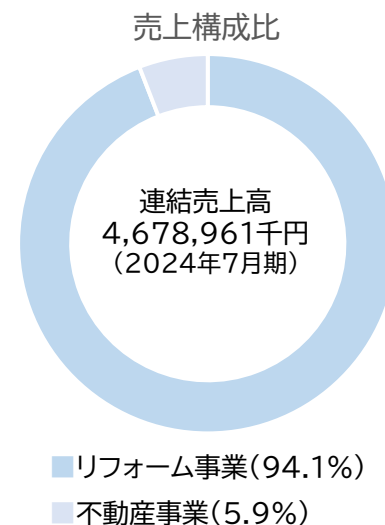
親会社株主に帰属する
当期純利益(千円)

※2023年7月期末より連結決算に移行しているため、2020年7月期～2022年7月期の業績は単体数値を表示しております。



当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、売上高は前期比12.3%増となった。

単位:(千円)	2023年7月期 実績	2024年7月期 実績	増減額	増減比
売上高	4,166,512	4,678,961	+512,448	+12.3%
リフォーム	4,044,770	4,404,066	+359,296	+8.9%
不動産	121,742	274,894	+153,151	+125.8%
営業利益	148,240	56,392	△91,848	△62.0%
リフォーム	147,962	42,195	-105,766	△71.5%
不動産	△1,399	10,411	+11,811	—
調整額	1,678	3,785	+2,107	+125.6%



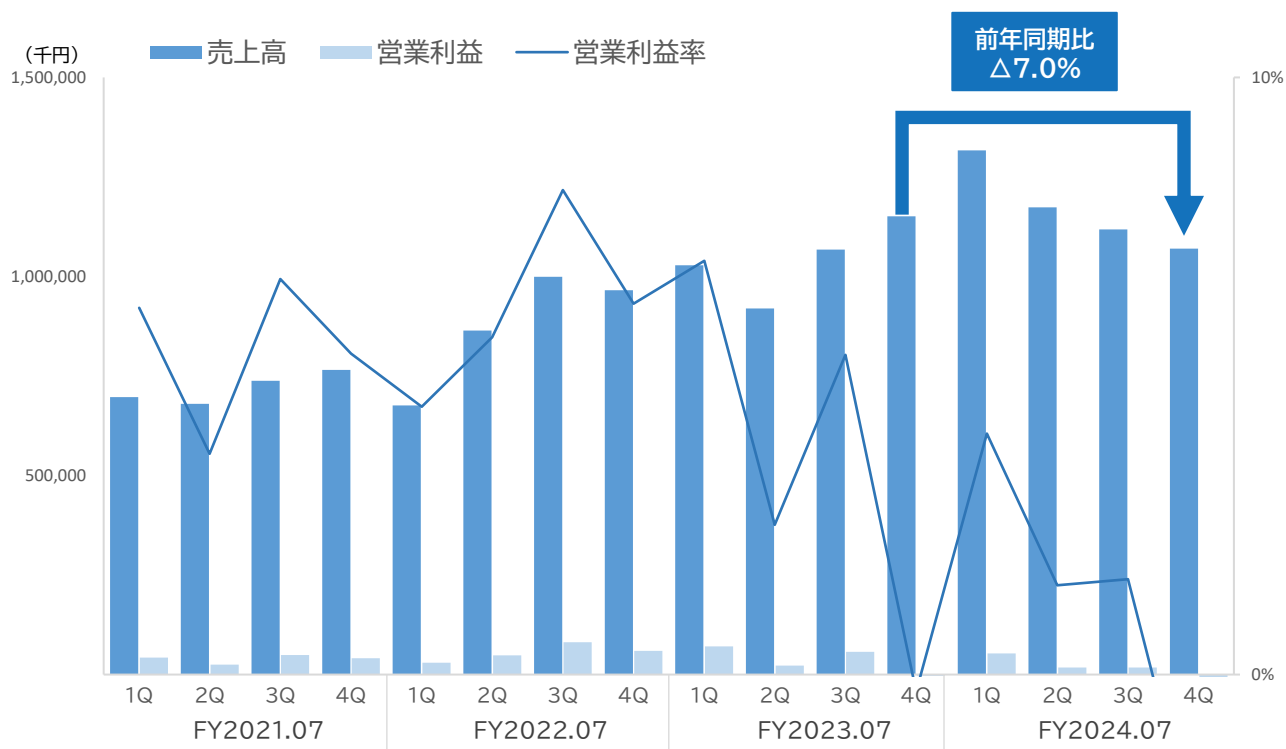


2024年7月期第4四半期会計期間の売上高は、前年会計期間とくらべ7.0%減少。

また、営業利益は、△32,221千円となった。

ささき社M&Aに関する各種費用計上のほか、売上が予想より少なかったこと等による。

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
第4四半期会計期間

営業利益

△32,221
千円

※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。

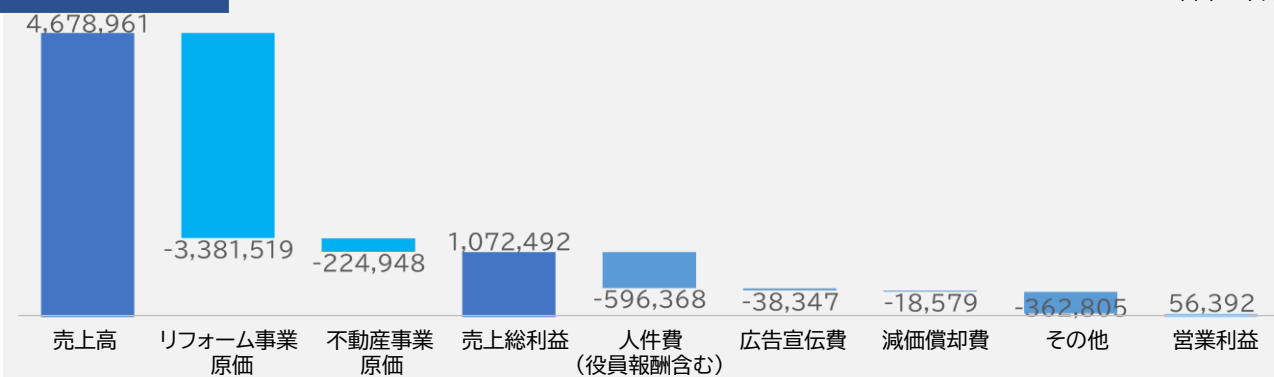


- ・売上原価はリフォーム事業原価が主。
- ・グループ化に伴い、人件費が増加した。

コスト構造

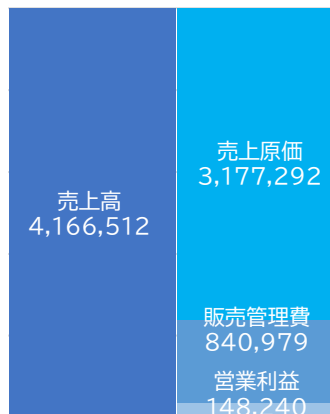
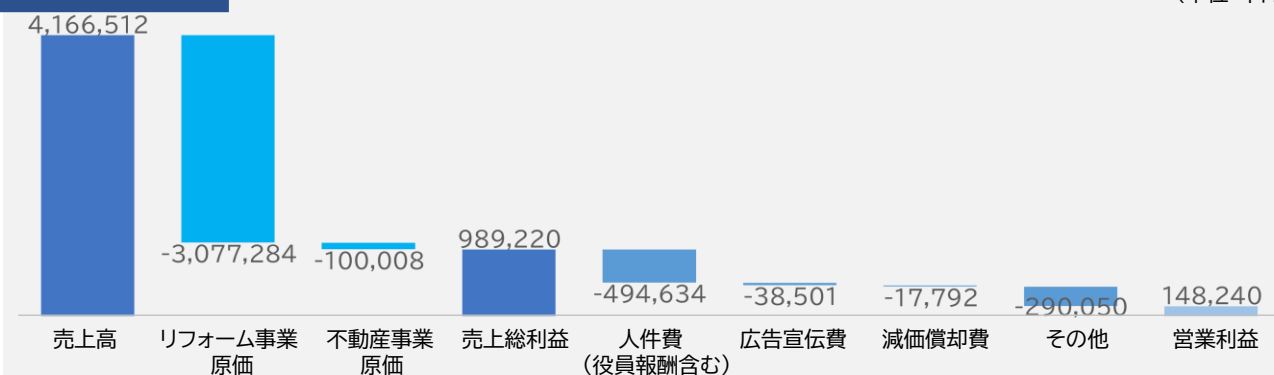
2024年7月期

(単位:千円)



2023年7月期

(単位:千円)





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。

貸借対照表 単位:(千円)	2023年7月期末	2024年7月期末	増減額
流動資産	1,845,468	2,124,963	+279,495
固定資産	645,976	642,416	△3,560
資産合計	2,491,444	2,767,380	+275,935
負債	1,012,418	1,266,259	+253,841
純資産	1,479,026	1,501,120	+22,093
負債純資産合計	2,491,444	2,767,380	+275,935
自己資本比率	59.4%	54.2%	

キャッシュ・フロー計算書 単位:(千円)	2023年7月期	2024年7月期	増減額
営業活動によるCF	67,918	△68,172	△136,090
投資活動によるCF	△469,072	20,486	+489,559
財務活動によるCF	549,030	228,692	△320,338
現金及び現金同等物の 期末残高	1,154,640	1,335,646	+181,006

▶ 目次

1 会社概要

2 ハイライト

3 業績

4 重要KPI

5 セグメント

6 ニッソウグループ

7 業績予想及び今後の見通し

8 今後の取り組み / お知らせ

9 株主優待





リフォーム事業については、既存グループでの人員増加が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。

不動産事業については、売買案件は少なかったものの、TOTALの件数では予想を上回る結果で着地した。

リフォーム事業

完成工事件数

通期計画 : 17,962件

11,875 件

(目標達成率:66.1%)

累計登録顧客数

通期計画 : 3,145社

3,011 社

(期末から230社増加)

従業員数

通期計画 : 100名

92 名

(期末から5名増員)

不動産事業

成約件数

通期計画 : 10件

12 件

(目標達成率:120.0%)
(紹介手数料収入を含む)

平均保有期間

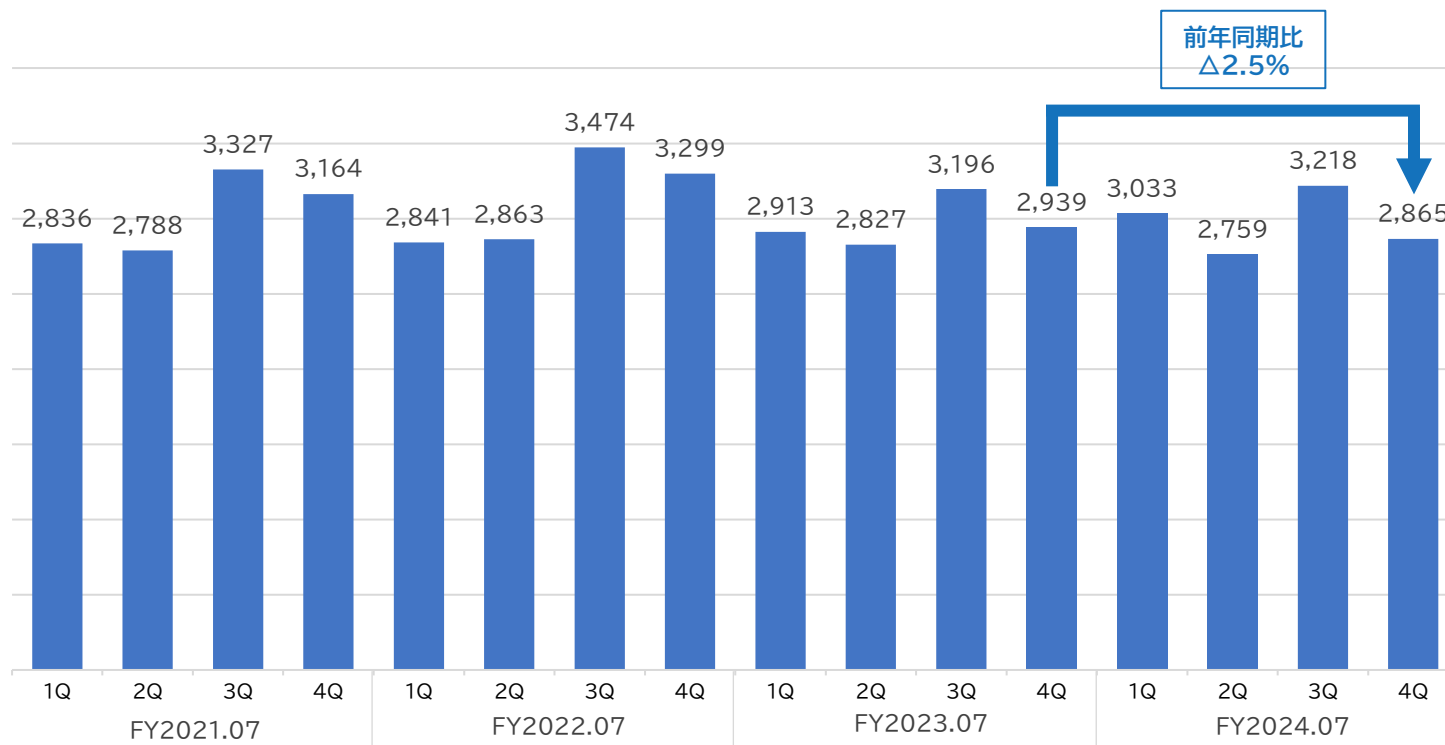
(※平均保有期間は買取再販のみの
指数となり、仲介は除きます)

167 日



工事件数としては前年第4四半期会計期間から若干減少となった。
また、単価も全体的に減少傾向であった。

完成工事件数(件)

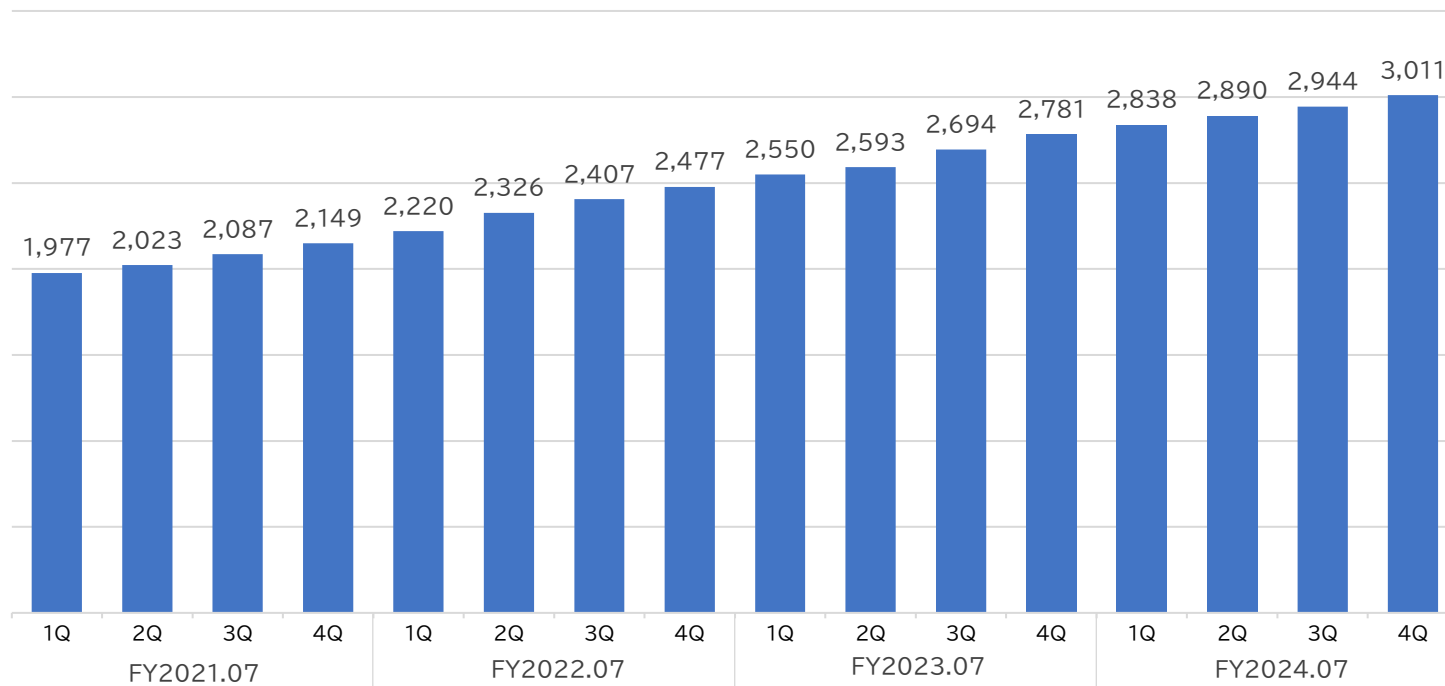


※2023年7月期末より連結決算に移行しておりますが、2023年7月期3Q以前は単体数値を表示しております。
本グラフでは各四半期会計期間において工事が完了した工事件数を表示しております。



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4四半期会計期間の登録顧客数は67社(前同四半期会計期間比23.0%減)となった。

累計登録顧客数推移(社)

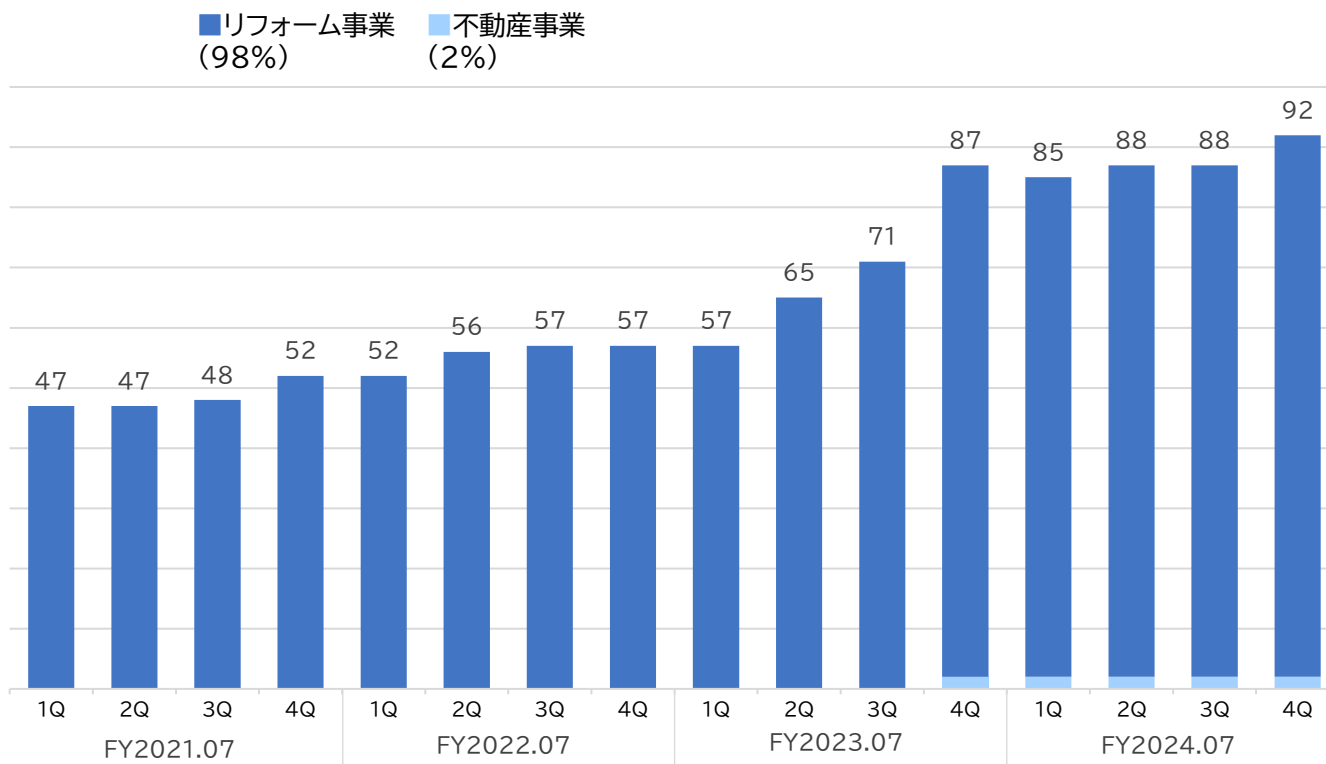


※当社との契約後、当社販売管理システムへ顧客登録をした各期末時点での累計登録会社数になります。



組織改革を進めたこと等や、ささき社M&Aにより、2023年7月期末から5名増員となった。若手社員には新たな視点とエネルギーを持ってもらい、実力と意欲がある人材を積極的に幹部社員として抜擢していく方針。

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。



仲介に関しては順調に案件を重ねることができた一方、買取再販は予想より少かった。
仕入れは順調に進んでおり、来期の販売が見込める。

成約件数

仲介※	買取再販
8件 通期計画: 5件	4件 通期計画: 5件
合計 12件 通期計画: 10件	

平均保有期間

買取再販
167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。)

(※仲介には紹介手数料収入を含みます)

(※平均保有期間は7/31時点で保有している物件も含みます)

▶ 目次

1 会社概要

2 ハイライト

3 業績

4 重要KPI

5 セグメント

6 ニッソウグループ

7 業績予想及び今後の見通し

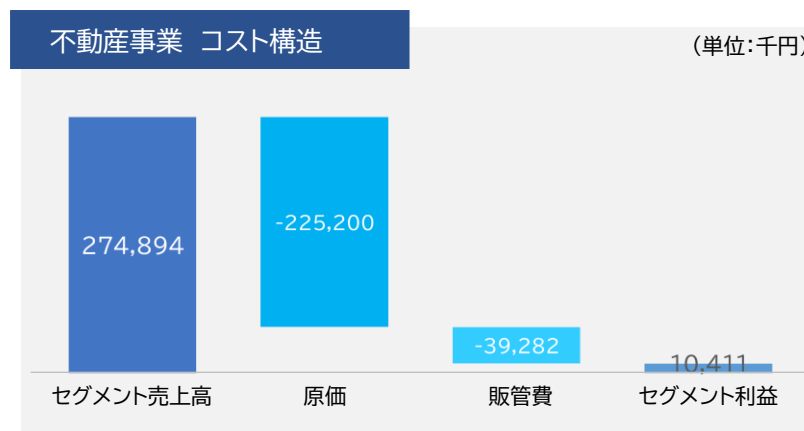
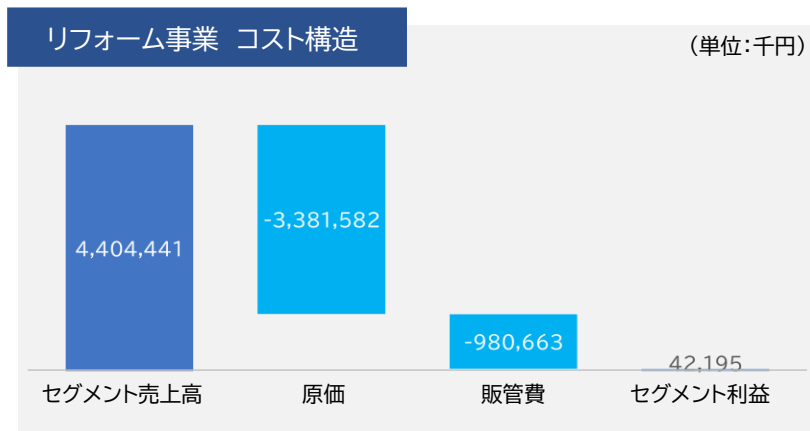
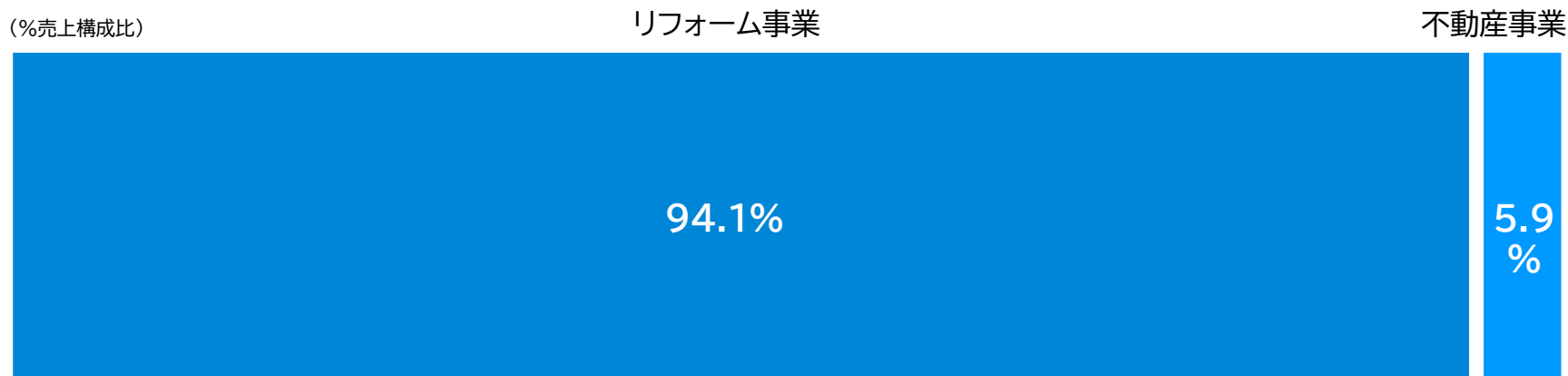
8 今後の取り組み / お知らせ

9 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

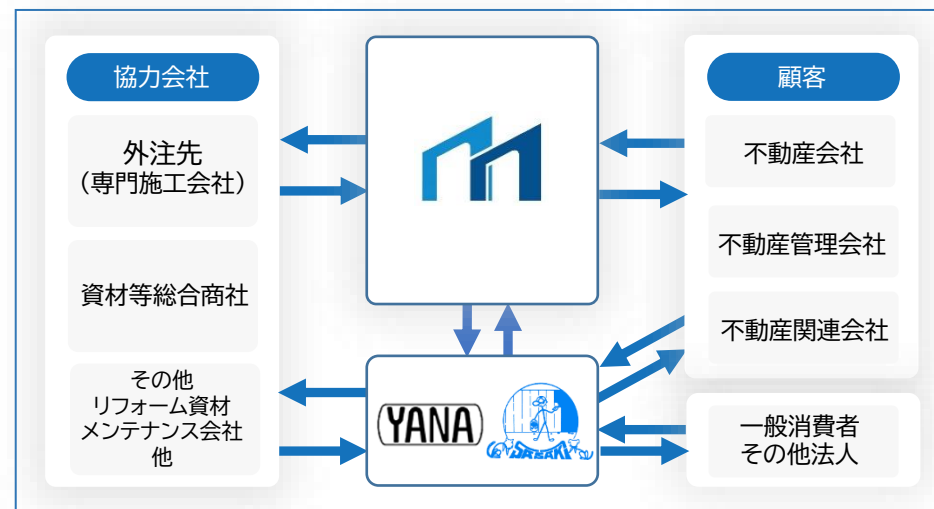
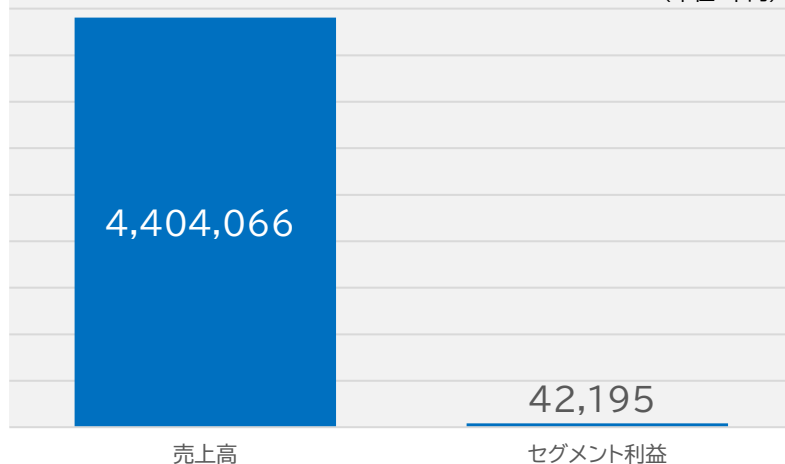
その他



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

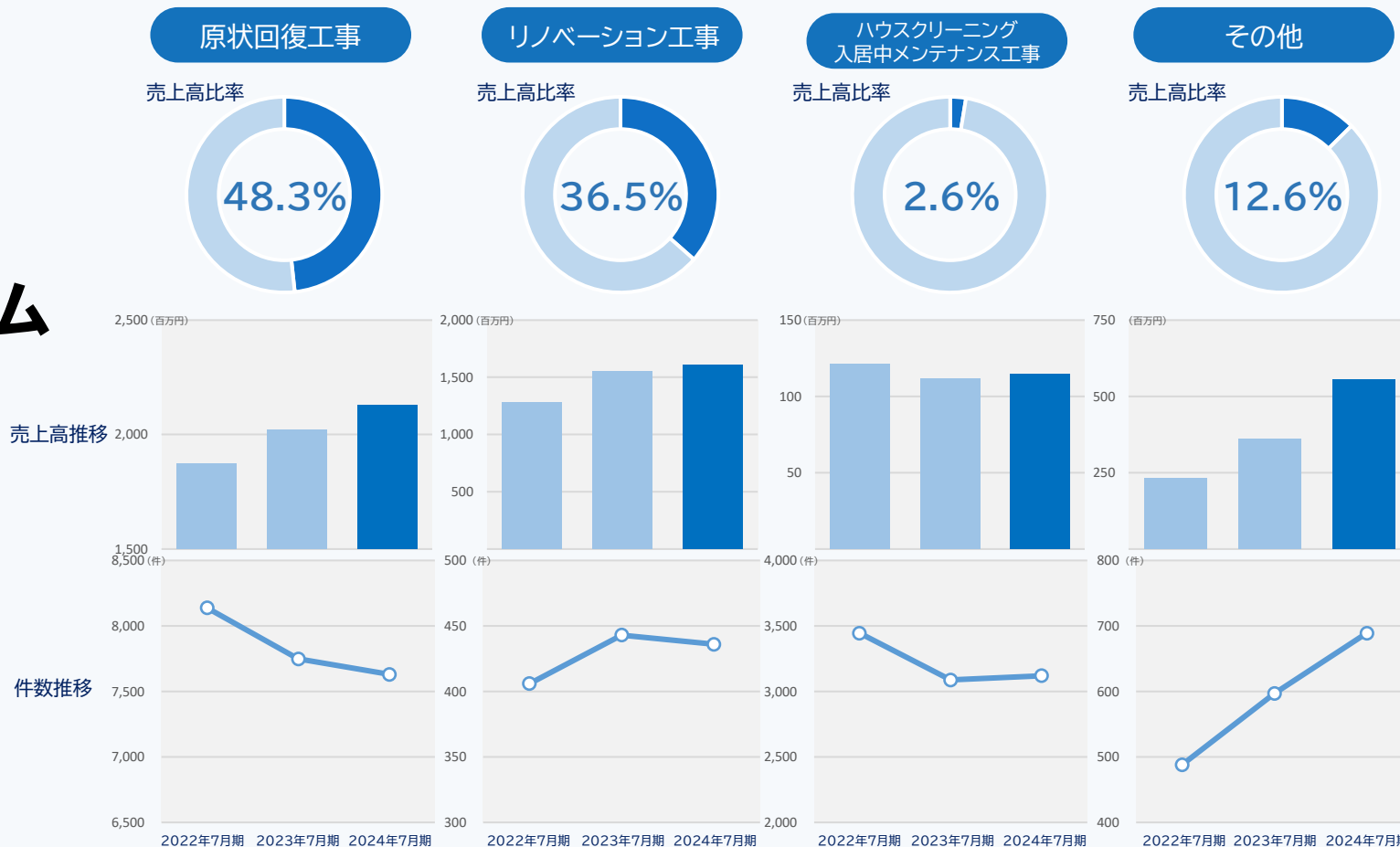
(単位:千円)





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

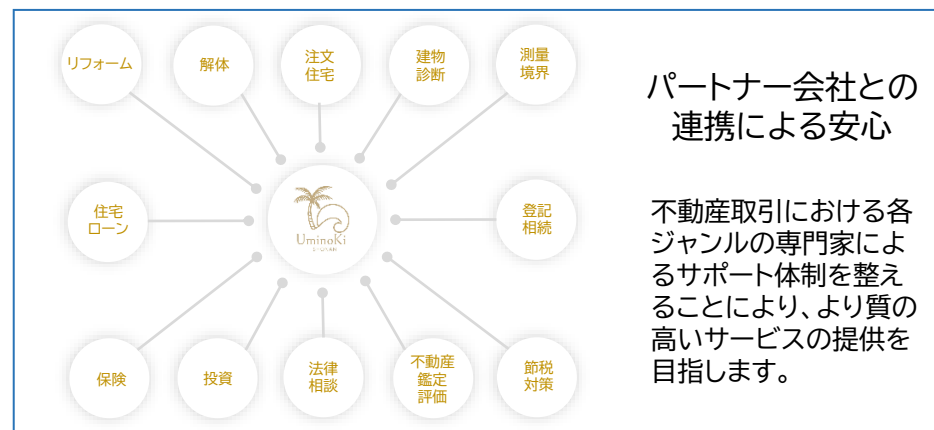
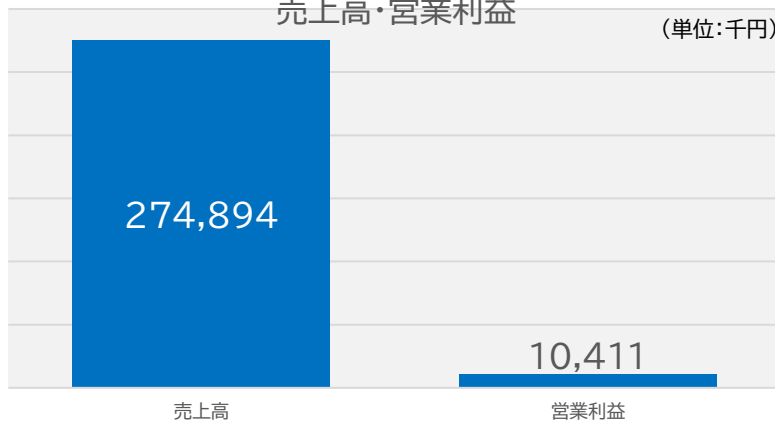
その他



その他、土地などについても仲介・買取再販を行っていく

売上高・営業利益

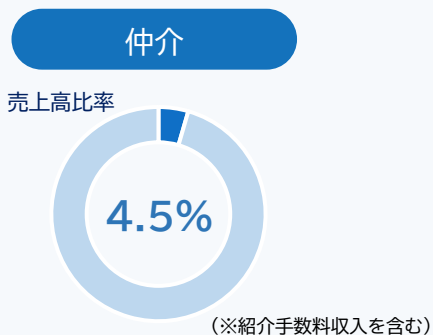
(単位:千円)





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。
仲介に関しては順調に案件を重ねることができた一方、買取再販は予想より少かった。
仕入れは順調に進んでおり、来期の販売が見込める。

不動産 事業



売上高	件数
12,373千円	8件



売上高	件数
262,520千円	4件

▶ 目次

1 会社概要

2 ハイライト

3 業績

4 重要KPI

5 セグメント

6 ニッソウグループ

7 業績予想及び今後の見通し

8 今後の取り組み / お知らせ

9 株主優待



2023年3月に子会社日本リゾートバンク株式会社を設立。
2023年8月より事業スタート。



日本リゾートバンク株式会社

連結取り込み日 2023年7月期第4四半期



代表者 代表取締役社長 石川一樹

設立 2023年3月

資本金 100,000千円

事業内容 リゾート物件の売買、仲介他

特徴

「海のある暮らし」の魅力や可能性をお客様に提案し、リゾート物件を開発・販売することで地域社会の活性化と環境保全に貢献します。

シナジー

リフォーム事業で得たノウハウ及び幅広いネットワーク力を活用し、リゾート物件を取扱う不動産事業への進出



2023年5月に株式会社ヤナ・コーポレーションの株式を100%取得し完全子会社化しグループ企業へ。



株式会社ヤナ・コーポレーション

連結取り込み日 2023年7月期第4四半期



代表者	代表取締役社長 木村孝史
設立	1997年6月
資本金	20,000千円
事業内容	建設事業、リフォーム事業他

特徴	地元埼玉県を中心に主に総合リフォーム工事を行っており、また創業時から塗装工事も積極的に行っております。
シナジー	リフォーム事業の更なる拡大や、首都圏におけるシェア拡大



2024年6月に株式会社ささきの株式を100%取得し完全子会社化しグループ企業へ。



株式会社ささき

連結取り込み日 2024年7月期第4四半期



代表者 取締役社長 佐々木吾郎

設立 1967年6月

資本金 10,000千円

事業内容 建設事業、リフォーム事業他

特徴

「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。

シナジー

外装塗装工事などを中心とした、リフォーム事業のさらなる拡大



2024年8月に株式会社株式会社平成ハウジングの株式を100%取得し完全子会社化しグループ企業へ。



株式会社平成ハウジング

連結取り込み日

2025年7月期第1四半期予定



代表者	代表取締役社長 石槻博之
設立	1991年5月
資本金	10,000千円
事業内容	注文・建売住宅の設計、建築、売買他

特徴	ローコストで品質、コストパフォーマンスの良い注文住宅「安くて良い家」をはじめ、建売住宅販売や、経験を活かしたリフォームなども行っております。
シナジー	関東・東北地方への事業エリアの展開、当社グループの事業領域の拡大



グループの主な商圏である首都圏だけではなく、平成ハウジングが那須塩原、ニッソウ東北営業所が仙台に位置し、東日本エリアを広くカバーする。

また湘南エリアをニッソウ横浜営業所や日本リゾートバンクがカバーし、地域情報、顧客ニーズ等を共有することでシナジーを発揮する。



▶ 目次

1 会社概要

2 ハイライト

3 業績

4 重要KPI

5 セグメント

6 ニッソウグループ

7 業績予想及び今後の見通し

8 今後の取り組み / お知らせ

9 株主優待





新規顧客の開拓を進め、さらに人員の増強を行っていき、新たな従業員に対する教育を強化していくことで単体としての成長を進めるほか、既存グループのさらなる発展、そして株式会社ささき、株式会社平成ハウジングの取り込みにより、グループとしての拡大を見込む。

単位:(千円)	2024年7月期 実績	2025年7月期 計画	増減額	増減率
売上高	4,678,961	5,722,196	+1,043,235	+22.3%
売上原価	3,606,468	4,279,455	+672,987	+18.7%
売上総利益	1,072,492	1,442,740	+370,248	+34.5%
売上総利益率(%)	22.9%	25.2%		
販売管理費	1,016,100	1,331,250	+315,149	+31.0%
営業利益	56,392	111,490	+55,098	+97.7%
営業利益率(%)	1.2%	1.9%		
経常利益	63,465	136,841	+73,376	+115.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	25,154	73,955	+48,801	+194.0%

▶ 目次

1 会社概要

2 ハイライト

3 業績

4 重要KPI

5 セグメント

6 ニッソウグループ

7 業績予想及び今後の見通し

8 今後の取り組み / お知らせ

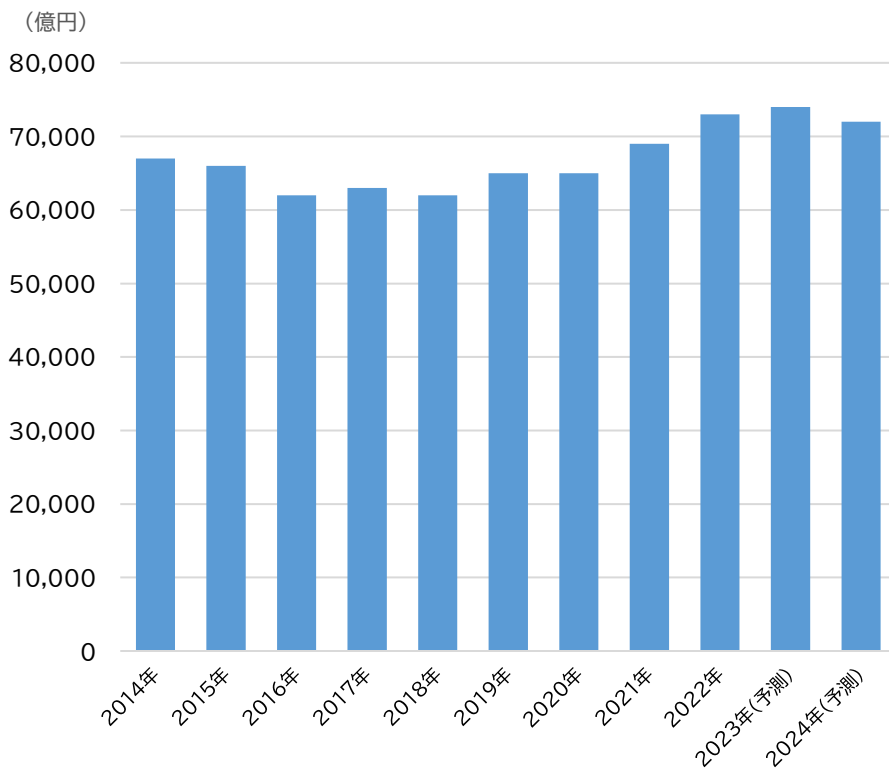
9 株主優待





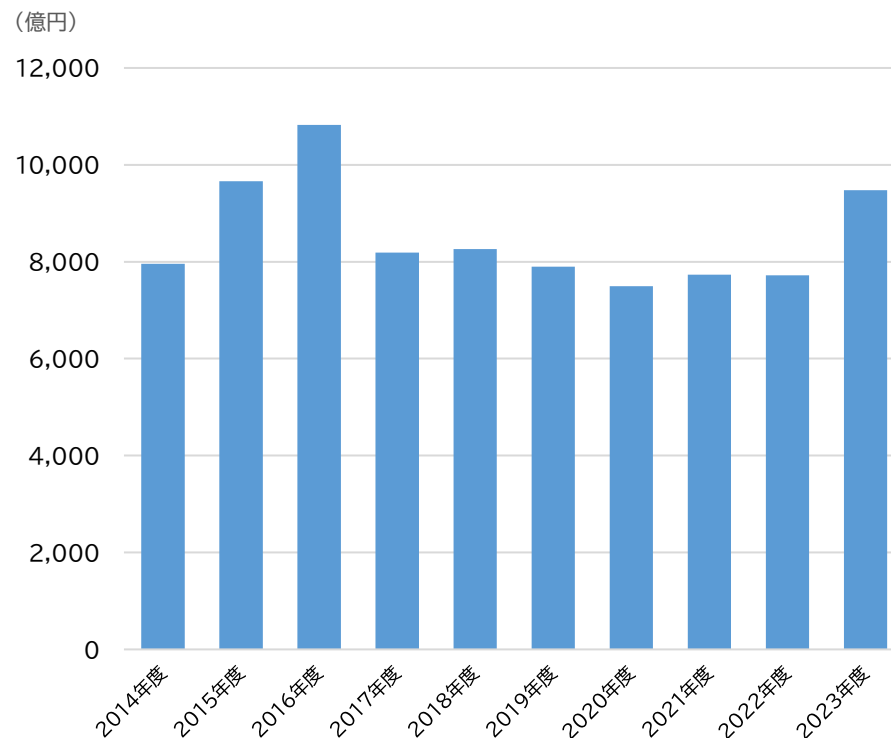
住宅リフォーム市場は受注型のビジネスとして毎年7兆円規模、賃貸住宅におけるリフォーム工事は概ね8,000億円前後で推移している。リフォーム業界にはまだ多くのビジネスチャンスが残っているので、従来のビジネスモデルに囚われずに経営戦略を検討する。

住宅リフォーム市場規模推移と予測



※(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)」

賃貸住宅におけるリフォーム市場規模の推計

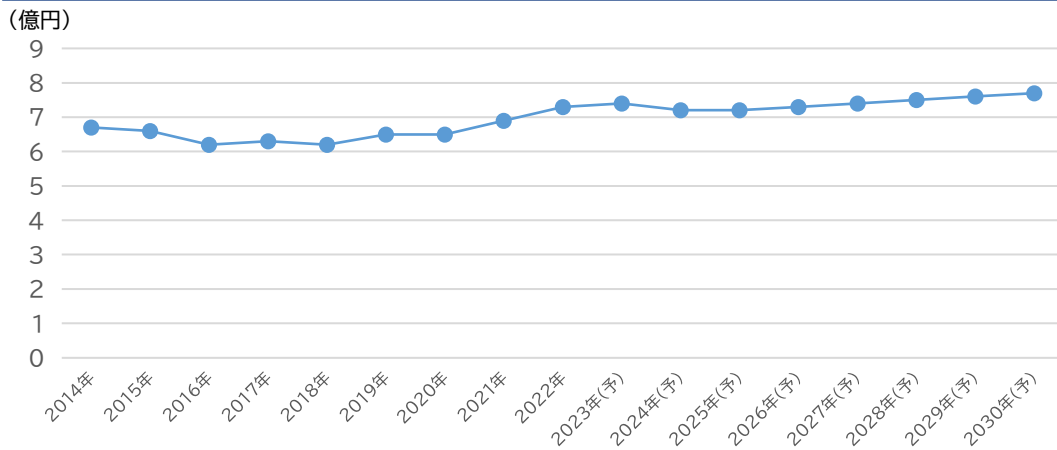


※(出所)国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査」より作成

屋根・外壁リフォーム分野の強化



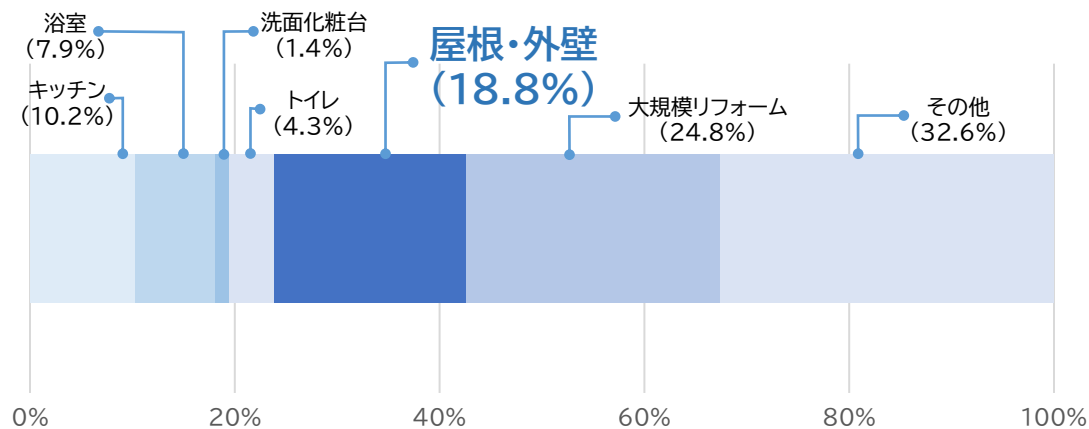
住宅リフォーム市場規模の長期予想



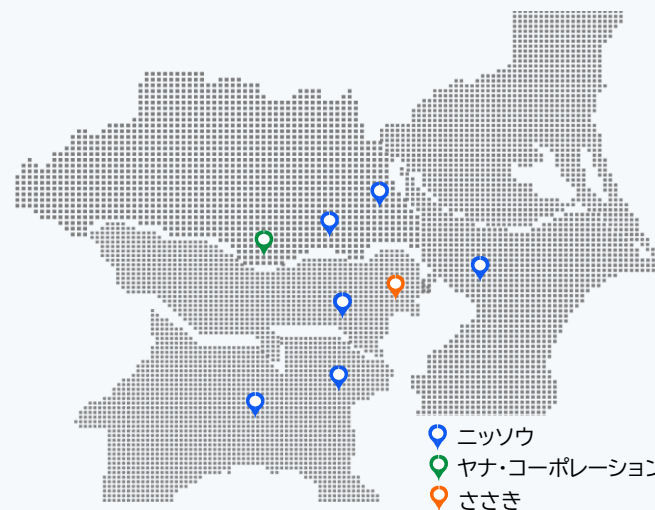
屋根・外壁等の大規模リフォーム工事は、リフォーム市場全体の18.8%を占める1兆2,311億円となっている。住宅の劣化とともに必要となる工事であるため、比較的景気に左右されにくく安定した受注が見込める分野と考えらる。

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

▶ 目次

1	会社概要
2	ハイライト
3	業績
4	重要KPI
5	セグメント
6	ニッソウグループ
7	業績予想及び今後の見通し
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