

# 2026年7月期 第1四半期決算説明資料

2025年12月15日



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)





# INDEX

01 グループ概要

02 ハイライト

03 業績

04 主要KPI(重要な経営指標)

05 セグメント

06 業績予想及び今後の見通し

07 今後の取り組み / お知らせ

08 株主優待



## 01 グループ概要



35年以上にわたり培ったノウハウで  
小規模不動産会社を支える

# 不動産物件専門リフォーム ニッソウ

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:103名（2025年10月末時点）
事業内容	不動産物件のリフォーム事業、不動産流通事業 不動産建設事業
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）

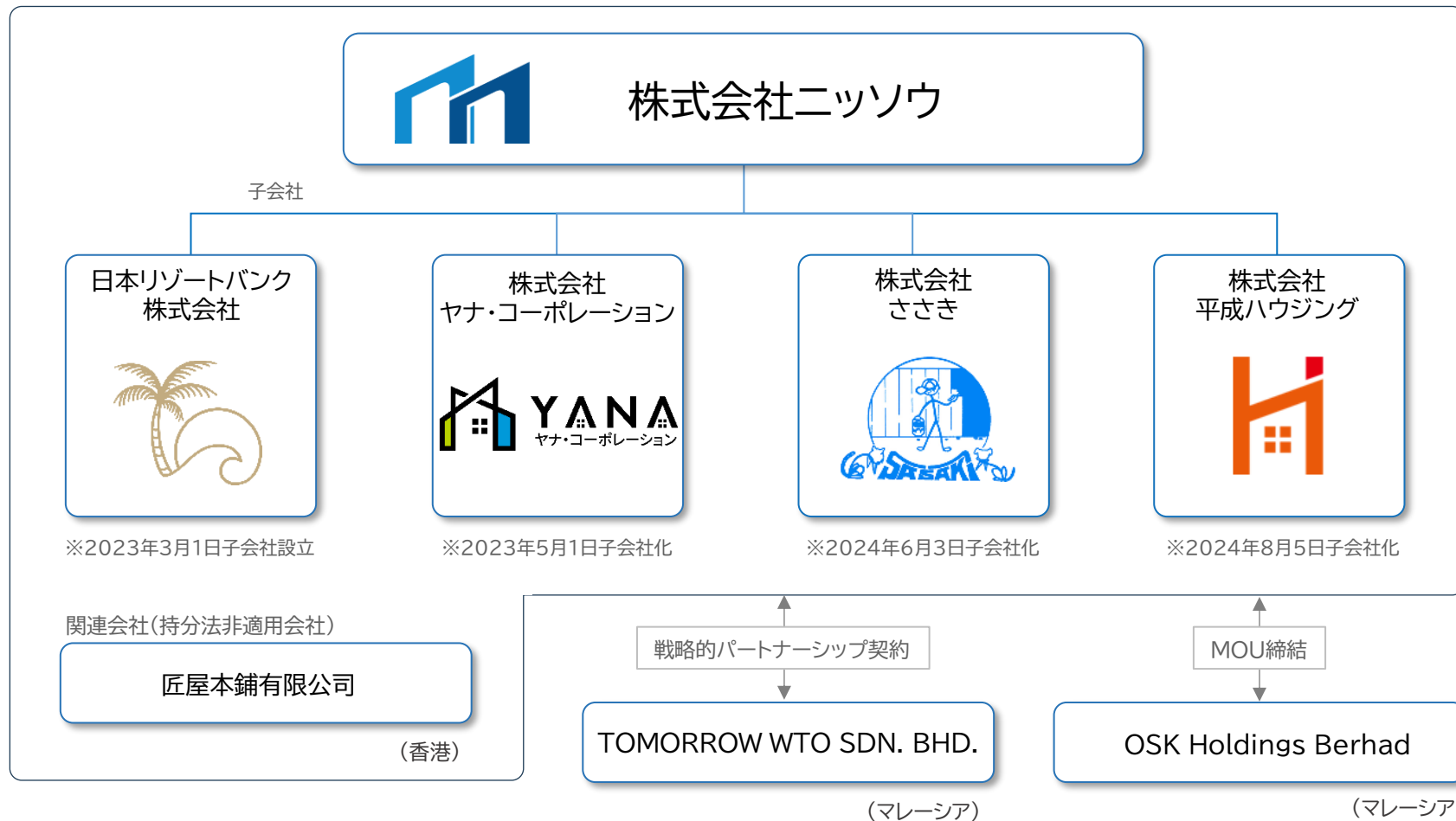




## グループ会社について

国内外の子会社・関連会社とのシナジーを創出し、事業領域の拡大と企業価値の向上を図ってまいります。

提出日現在





上場企業としての責任を果たし、持続的な成長を実現するため、当社は引き続き変革に取り組んでおります。組織基盤の強化、事業ポートフォリオの拡充、そして海外展開の加速を通じて、中長期的な企業価値向上を目指してまいります。

### 内部統制と人材の変化



内部統制強化とコンプライアンス体制整備により、組織規律を向上させ、プライム市場上場に向けた準備を着実に進めます。ベテラン社員の経験を継承し、次世代を育成する体制を強化します。専門知識や技術を共有し、人材育成プログラムを充実させます。

### 事業成長への課題



リフォーム事業は受注が順調な一方で、人材不足の影響により業績は苦戦しています。上場企業としてクオリティを維持するためには、形だけでなく根本的な変革が求められます。不動産事業は個別物件の特性を踏まえ、前年対比にとらわれず、より一層の成長を目指してまいります。

### 海外不動産事業の機会



不動産事業拡大の一環として、11月にマレーシアの上場企業であるOSKグループとMOUを締結しました。この合意により、メルボルンの新築コンドミニアムを取り扱うことが可能となりました。また、OSK本社近隣で70階建て以上の商業施設兼コンドミニアムの建設計画も進行中です。



## 02 ハイライト



## 2026年7月期第1四半期の業績ハイライト

### 売上高

**1,226,300** 千円

前年同期比増減

**+60,567** 千円

### 営業利益

**△2,635** 千円

前年同期比増減

**△6,202** 千円

親会社株主に帰属する

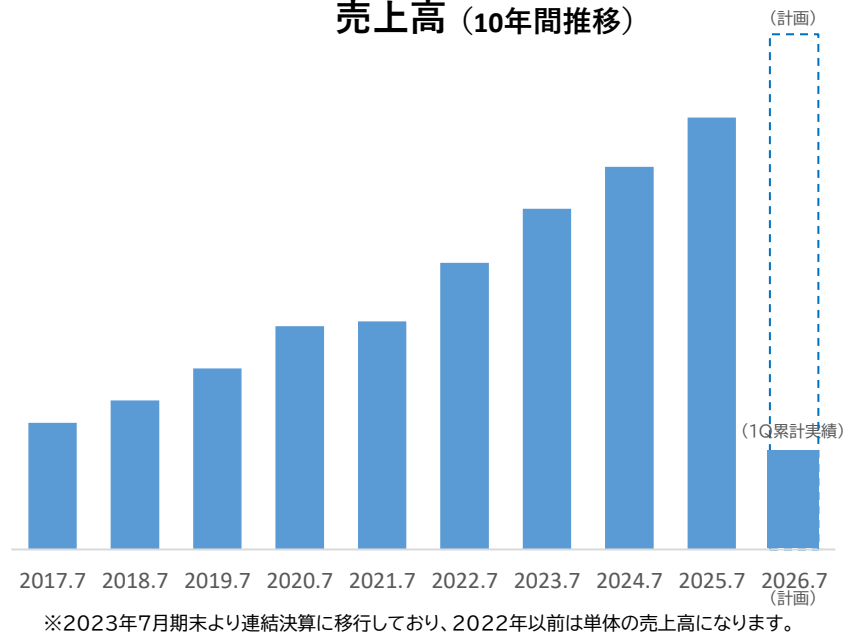
### 四半期純利益

**△21,026** 千円

前年同期比増減

**△8,639** 千円

### 売上高（10年間推移）



### 子会社4社に対しての総括

- ・大きな利益を出した会社はないが、大きな赤字もなし。
- ・現状では不動産建設事業が伸び悩む





## オリジナルリゾートブランド【湘南サザンホーム】始動

当社は、新たな収益基盤の創出とブランド価値向上を目指し、オリジナル不動産ブランド「湘南サザンホーム」を立ち上げました。日本のどこでも湘南の海にいるような オーシャンリゾートを味わえる“癒やしの空間”を提供します。

### 『湘南サザンホーム』の特徴

- ・オーシャンリゾートを味わえる仕様の新築建売住宅
- ・大きなヤシにデッキ、そして特に目を惹くホームプール
- ・暮らしやすい仕様はもちろん、家で団樂を実現出来る素敵なお家づくり



2025年12月 第1号案件、  
「那須塩原市」にて販売開始！



ニッソウは、グループ会社の日本リゾートバンク株式会社とともに、湘南エリアを中心に海とともにある様々なリゾート物件について売買や仲介を行うことで、癒やしの空間を提供して参りました。この度、そんなリゾート地域での癒やしの空間を、同地域だけではなく様々な地域にも提供していくために、『湘南サザンホーム』という新ブランドとして展開してまいります。



## 新規事業：FC事業『クロス家さん』開始

当社は、建築職人としての技術を身につけ、安定的に収益を確保できるクロス(壁紙)施工業の独立支援型フランチャイズ「クロス家さん」をスタートいたしました。

### 創業者の原点から生まれた事業

当社創業前、代表は建築未経験からクロス工事技術を習得して事業を軌道にのせました。

※“クロス屋”ではなく、「家」=住まいを支える職人の象徴として命名。



### クロス家さんFCモデルの特徴

加盟者像	建設未経験から独立を目指す方
研修制度	当社による技術・営業・施工管理の実務研修
独立形態	各地でクロス(壁紙)施工業として開業
メリット	低リスク／高い市場需要／継続収益





### 03 業績



前第2四半期末より平成ハウジングのPL連結を開始したことや、リフォーム事業において新規顧客の獲得、リノベーション工事の増加に伴い、売上高も増加となった。  
一方で、連結子会社が増えたことや人件費の増加に伴い販管費が増加、特に大きな営業外収益や特別利益がなかったことから、最終的に損失となった。

単位:(千円)	2025年7月期 1Q累計実績 ※連結	2026年7月期 1Q累計実績 ※連結	増減額	増減率	増減要因
売上高	1,165,733	1,226,300	+60,567	+5.2%	●売上高 前第2四半期末より平成ハウジングのPL連結を開始したことや、リフォーム事業において新規顧客の獲得、リノベーション工事の増加に伴い、売上高も増加となった。
売上原価	879,203	927,967	+48,763	+5.5%	
売上総利益	286,529	298,332	+11,803	+4.1%	
売上総利益率(%)	24.6%	24.3%			
販売管理費	282,961	300,967	+18,006	+6.4%	●販売管理費 連結子会社が増えたことや、人件費の増加に伴い、販管費が増加。
営業利益	3,567	△2,635	△6,202	—	
営業利益率(%)	0.3%	—			
経常利益	7,095	△1,441	△8,537	—	●経常利益・四半期純利益 特に大きな営業外収益・特別利益がなかったため、最終利益も損失という結果になった。
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△12,386	△21,026	△8,639	—	

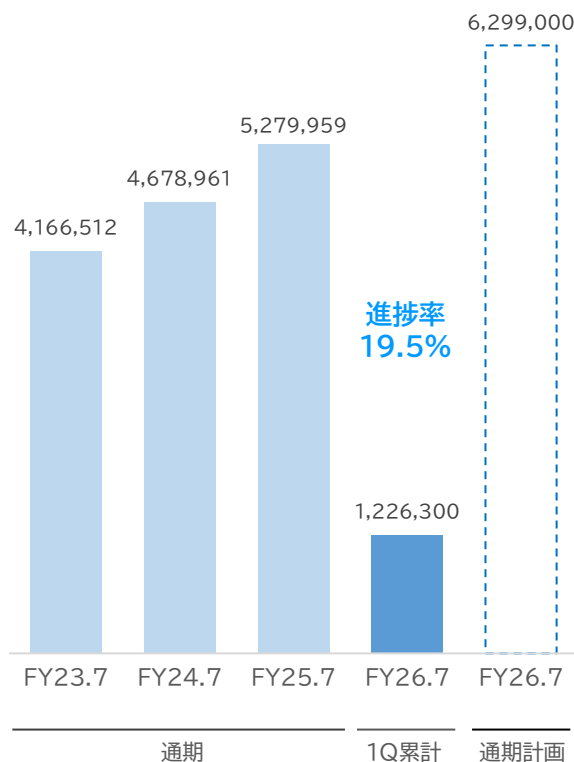
## 売上高・営業利益・当期純利益推移



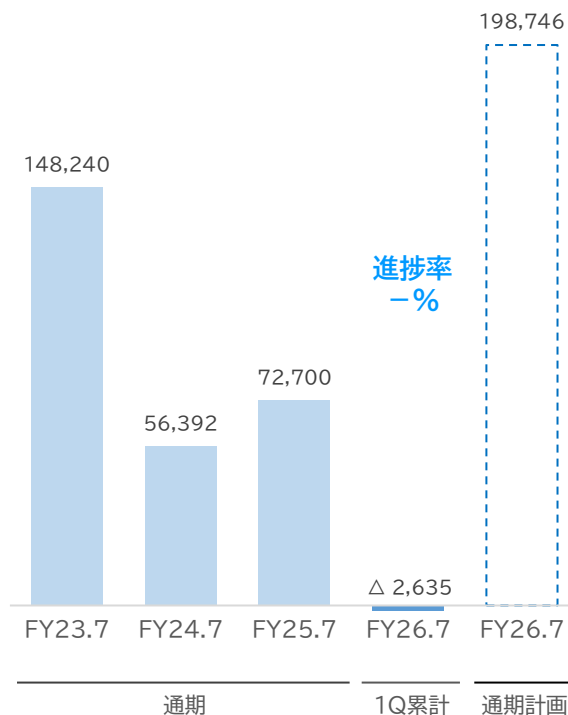
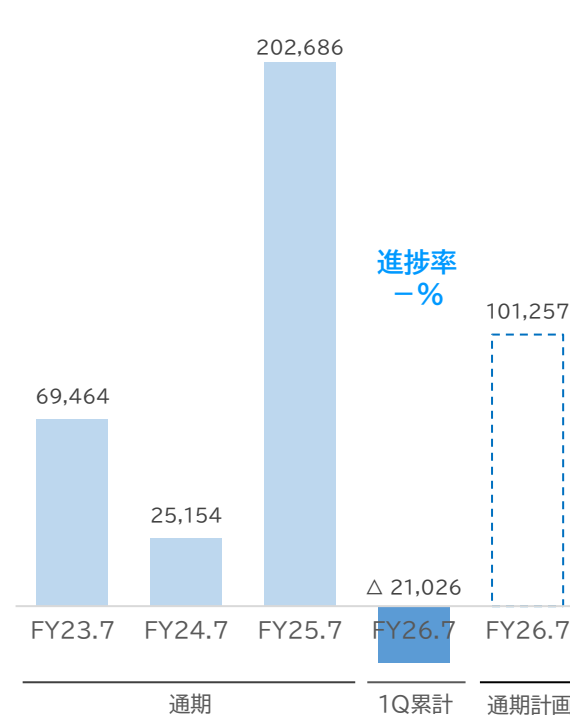
売上高は前第2四半期末より平成ハウジングのPL連結を開始したことにより、前年同期より増加したものの、不動産建設事業の受注が少なく、計画より少なく着地した。

売上高が少なかったことにより、営業損失が発生、また大きな営業外収益や特別利益がなかったことから、最終的に損失となった。

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)

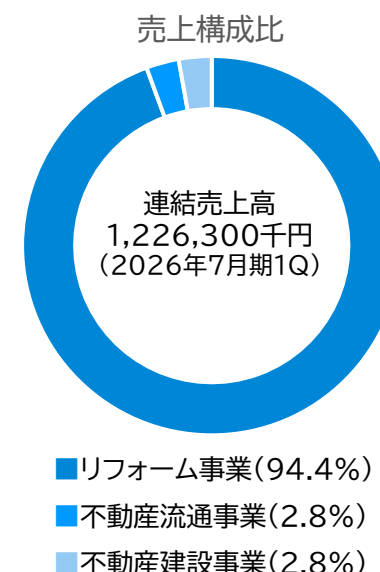


リフォーム事業において、リノベーション工事が増えたことなどにより、売上高は増加したものの、人件費増加など販管費の増加のほうが大きく、利益額は減少となった。

不動産流通事業については売買の単価が低くなったものの、仲介の件数が伸びたため、売上としては減少が大きかったが、利益の減少額は少なかった。

不動産建設事業では、注文建築・建売販売が出来ず、損失という結果で着地。

単位:(千円)	2025年7月期 1Q実績※連結	2026年7月期 1Q実績※連結	増減額	増減率
売上高	1,165,733	1,226,300	+60,567	+5.2%
リフォーム	1,117,854	1,157,732	+39,878	+3.6%
不動産流通	47,919	34,178	△13,741	△28.7%
不動産建設	—	60,378	+60,378	—
調整額	△40	△25,990	△25,949	—
営業利益	3,567	△2,635	△6,202	—
リフォーム	27,689	12,806	△14,882	△53.8%
不動産流通	3,069	1,932	△1,136	△37.0%
不動産建設	△27,949	△11,763	+16,186	—
調整額	758	△5,611	△6,369	—



※本項の各事業のセグメント売上高にはセグメント間の取引を含みます。  
※売上構成比はセグメント間売上を含まない場合の構成比になっております。

# 売上収益及び利益の推移

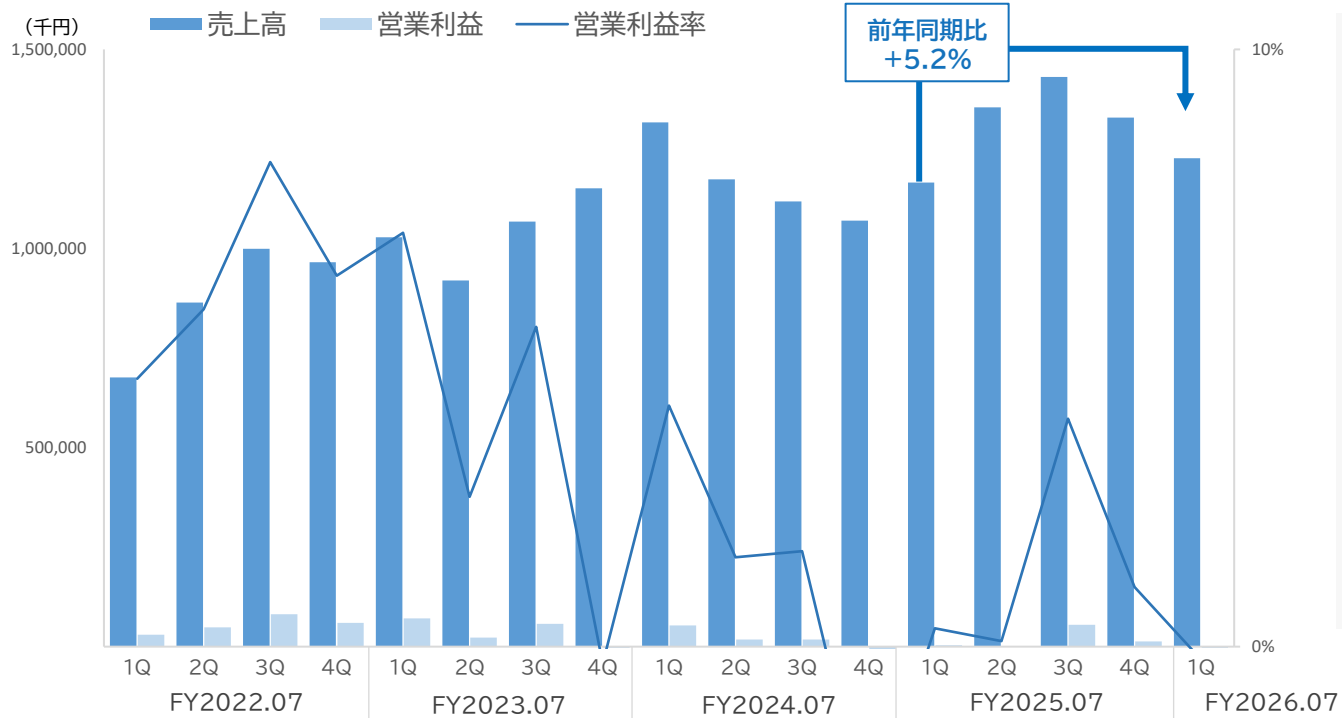
売上高は、前年第1四半期会計期間より5.2%の増加にとどまり、  
2026年7月期第1四半期会計期間は営業損失2,635千円が発生。  
不動産建設事業において注文建築・建売販売が出来ず、売上、利益ともに計画より少ない着地となった。

## 会計期間売上高・営業利益・営業利益率四半期推移

2020年3月～  
名古屋証券取引所  
(セントレックス、ネクスト市場)

2022年7月～  
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

2023年7月期末～  
連結決算



2026年7月期  
1Q会計期間

営業利益率

—%

※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。

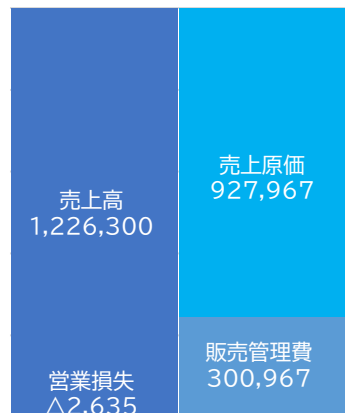
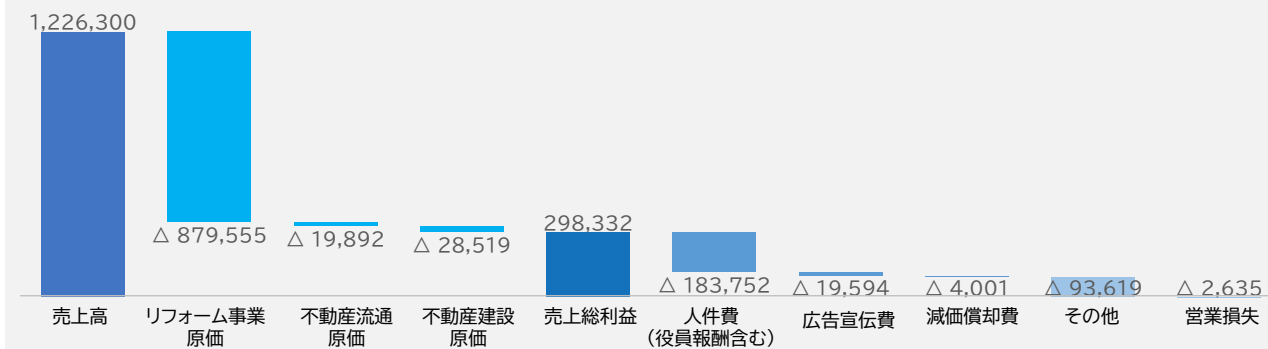


- ・売上原価はリフォーム事業原価が主。
- ・販管費としては主に人件費の増加が大きく発生。将来の収益向上につなげていきたい。

## コスト構造

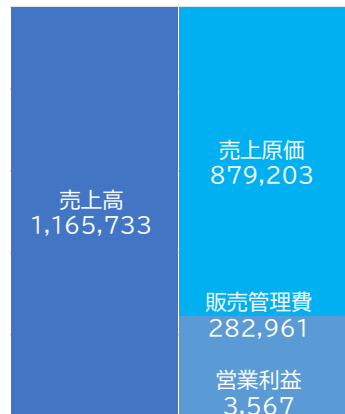
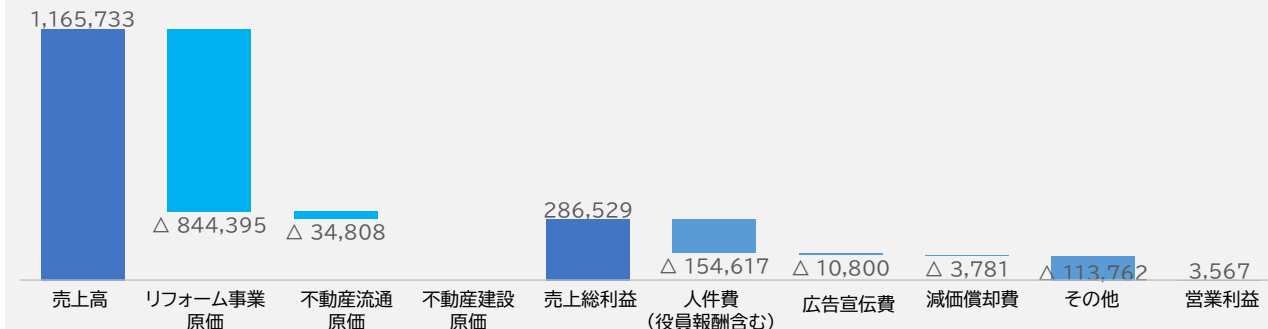
2026年7月期 1Q累計※連結

(単位:千円)



2025年7月期 1Q累計※連結

(単位:千円)







法人税等の支払い等により、現預金が大きく減少、結果として流動資産が減少することになった。  
また、四半期純損失が発生したため、純資産も減少となった。

単位:(千円)	2025年7月期末	2026年7月期 1Q期末	増減額
流動資産	2,920,513	2,775,699	△144,814
固定資産	536,806	531,496	△5,309
資産合計	3,457,320	3,307,196	△150,123
負債	1,753,589	1,624,305	△129,283
純資産	1,703,731	1,682,890	△20,840
負債純資産合計	3,457,320	3,307,196	△150,123
自己資本比率	49.3%	50.9%	



## 04 主要KPI(重要な経営指標)

## 主要KPIハイライト



リフォーム事業については、従業員の増員が進まなかったことやリノベーション等大型の工事の受注が増えたことに伴い、小規模案件を担う人的リソースが不足したことで、予想より少ない工事件数となった。不動産流通事業については仲介を多く出来たため、成約件数を伸ばすことが出来た。不動産建設事業は、本業の受注がなかなか出来ず、非常に苦しい結果となった。

## リフォーム事業

## 完成工事件数

▶ 通期計画 : 14,323件

2,553 件

目標達成率 17.8%



## 累計登録顧客数

▶ 通期計画 : 3,554社

3,316 社

期末から 62社増



## 従業員数

▶ 通期計画 : 124名

103 名

期末から 1名減



## 不動産流通事業

## 成約件数

▶ 通期計画 : 25件

7 件

目標達成率 28.0%



(紹介手数料収入を含む)

## 平均保有期間

▶ 通期計画 : 180日

179 日

差異 -1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)

## 不動産建設事業

## 注文住宅

▶ 通期計画 : 16件

0 件

目標達成率 0%



## 分譲・建売住宅

▶ 通期計画 : 19件

1 件

目標達成率 5.3%

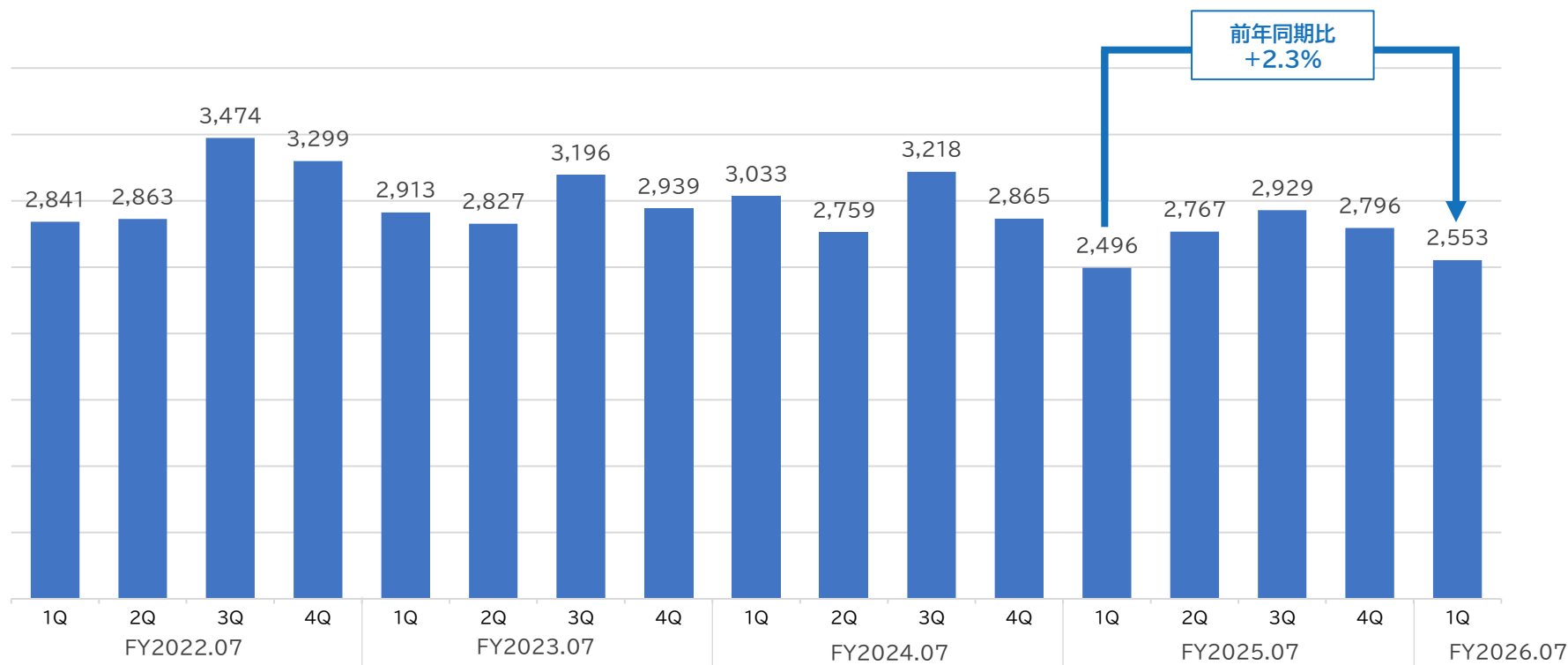




## リフォーム事業 / 完成工事件数推移

リフォーム事業については、従業員の増員が進まなかったことやリノベーション等大型の工事の受注が増えたことに伴い、小規模案件を担う人的リソースが不足したことで、予想より少ない工事件数となったものの、前同四半期会計期間と比べると若干増加となった。

完成工事件数(件)



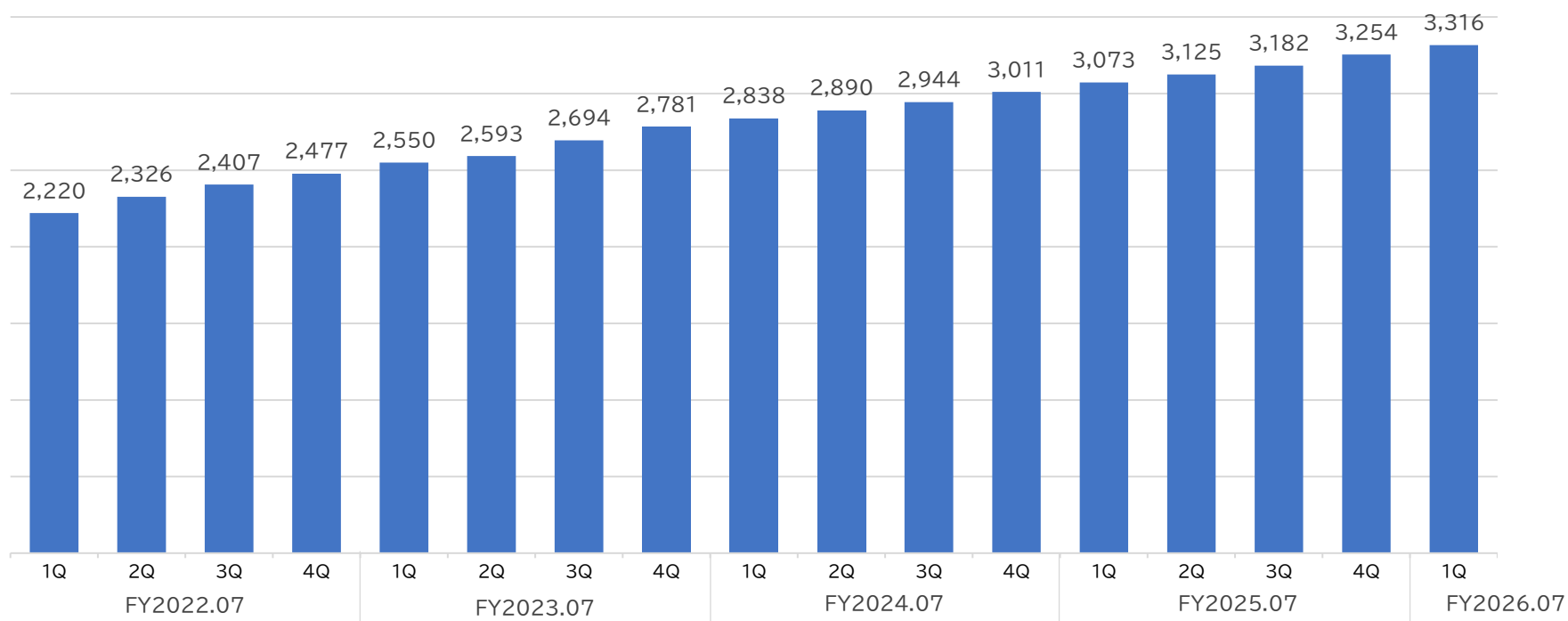
※2023年7月期末より連結決算に移行しておりますが、2023年7月期3Q以前は単体数値を表示しております。  
本グラフでは各四半期会計期間において工事が完了した工事件数を表示しております。



## リフォーム事業 / 累計登録顧客数推移

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ていったものの、当第1四半期会計期間での登録顧客数は前第1四半期会計期間と同じ62社獲得となった。

## 累計登録顧客数推移(社)



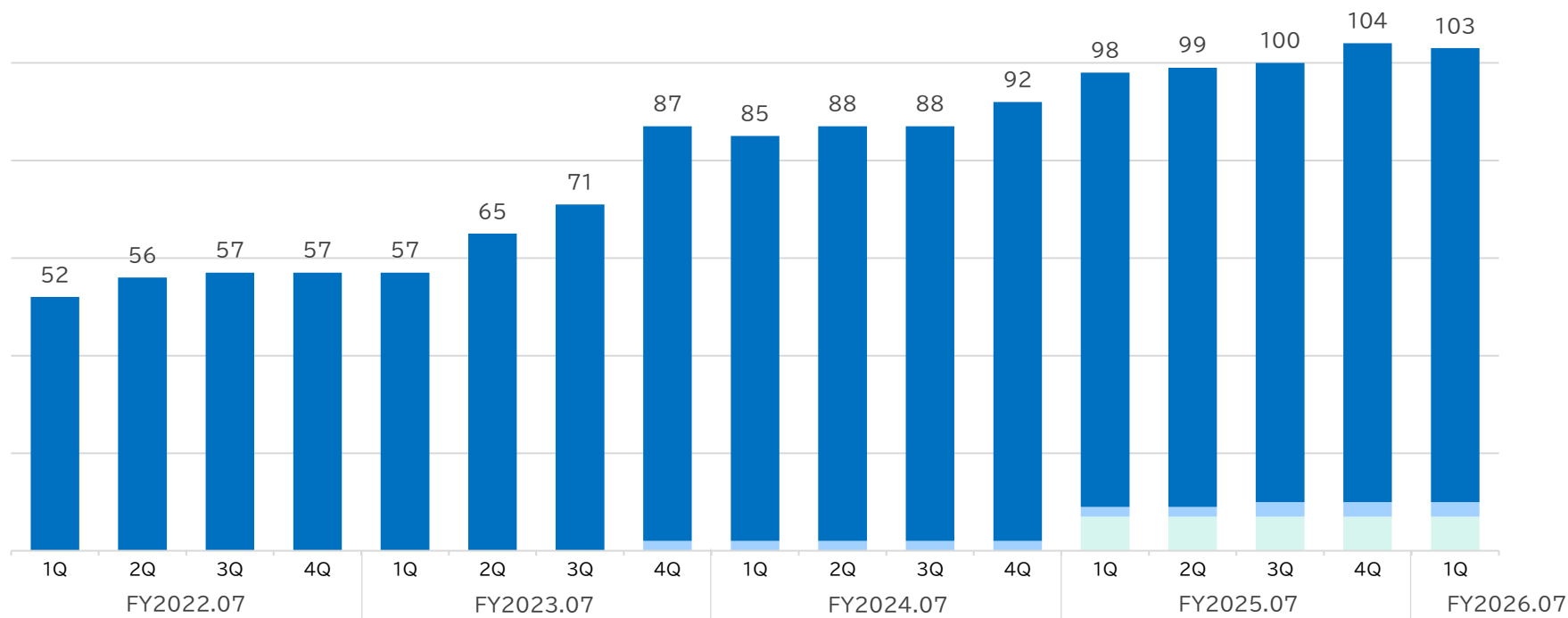
※当社との契約後、当社販売管理システムへ顧客登録をした各期末時点での累計登録会社数になります。



組織改革や採用活動の強化、教育制度の拡充など、増員のための施策を進めて行ったものの、退社なども重なり、当第1四半期累計期間では1名の減員となってしまった。

## 従業員数(人)

■リフォーム事業(90.3%) ■不動産流通事業(2.9%) ■不動産建設事業(6.8%)



※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。

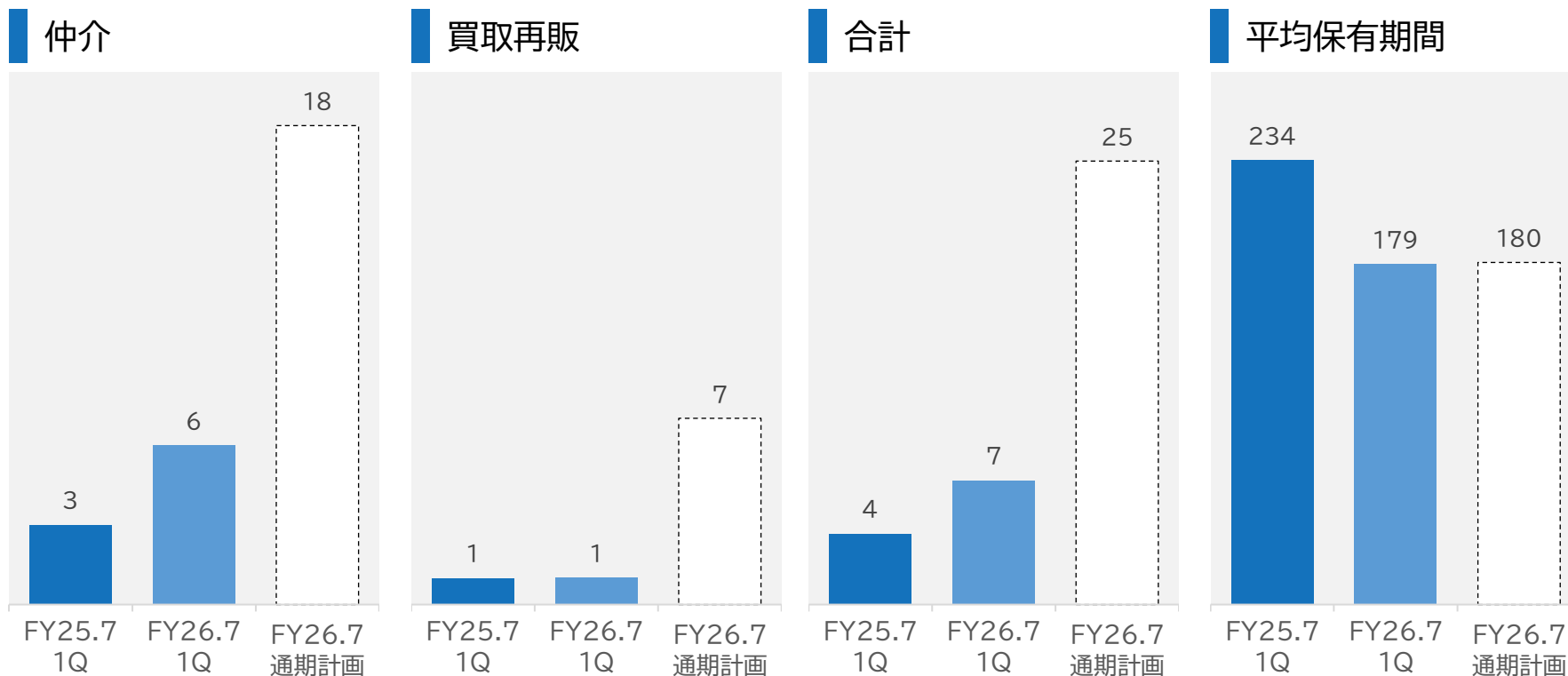


# 不動産流通事業 / 成約件数・平均保有期間

仲介、買取再販に関して順調に案件を重ねることができた。  
前期と比べ大きい物件の買取再販はなかったものの、仲介を多く行うことが出来、成約件数としては順調に推移した。平均保有期間についても改善傾向があるので、この調子で進めていきたい。

成約件数(件)

平均保有期間(日)



※仲介には紹介手数料収入を含みます。

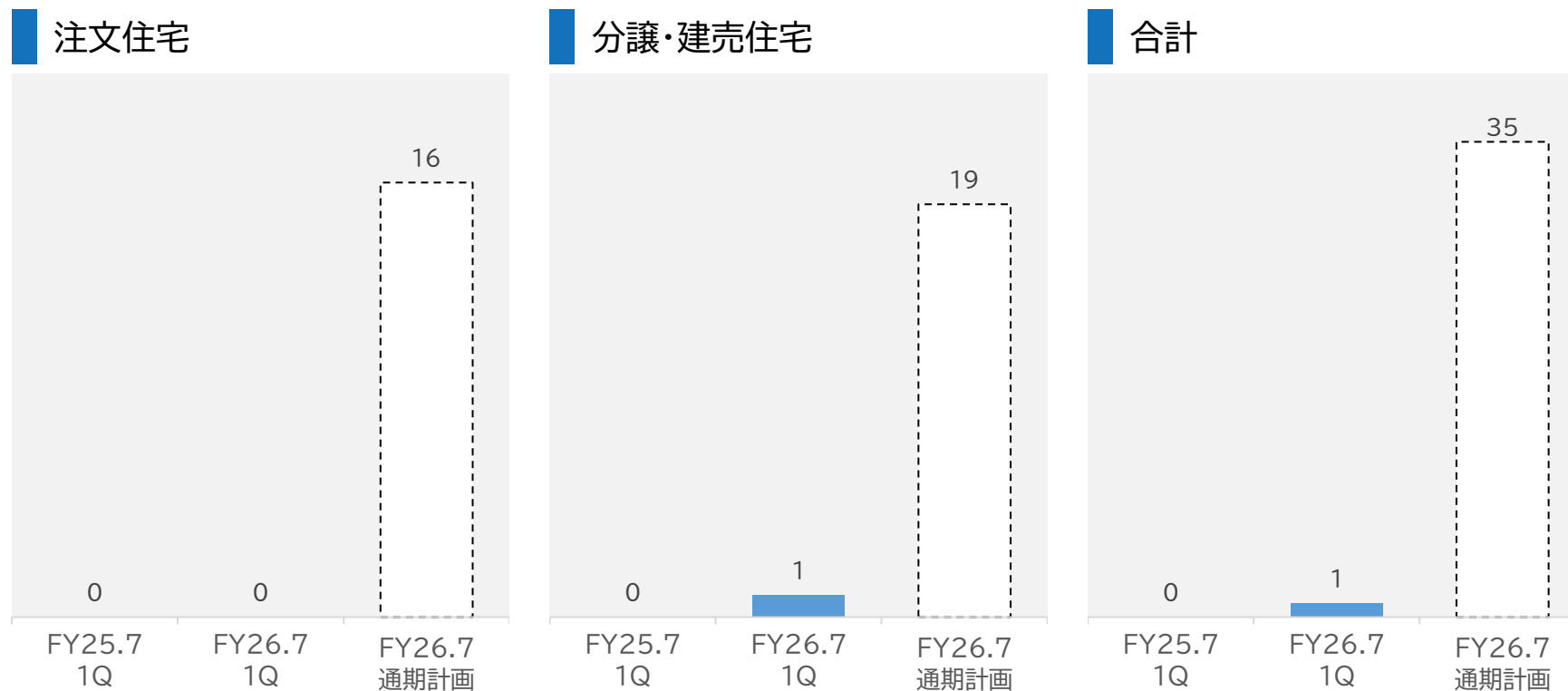
※平均保有期間は10/31時点で保有している物件も含みます。



## 不動産建設事業 / 注文住宅、分譲建売件数

不動産建設事業においては、本業である注文住宅の受注や建売の販売がなかなか出来ず、非常に苦しい結果となった。

### 成約件数(件)



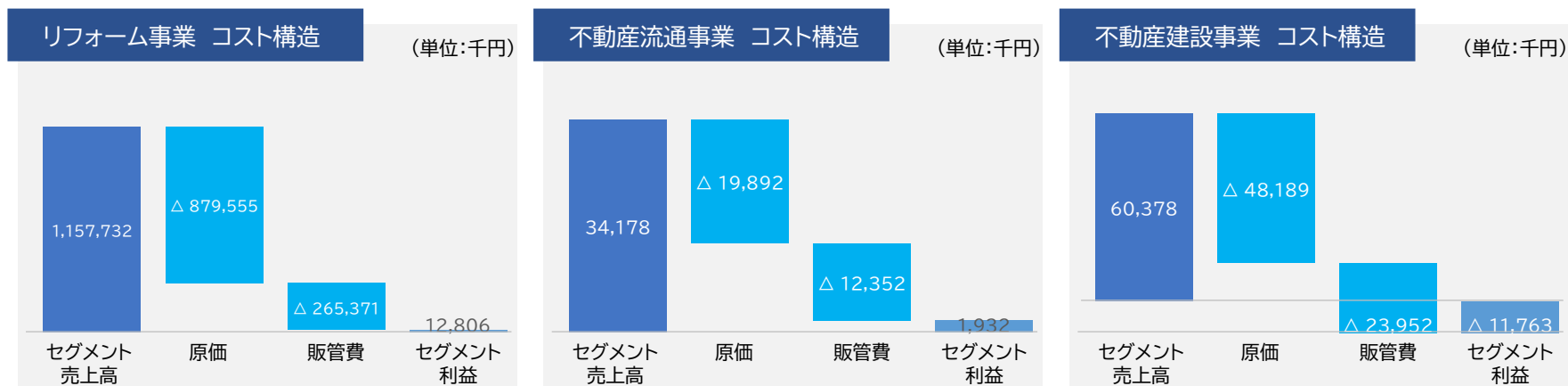
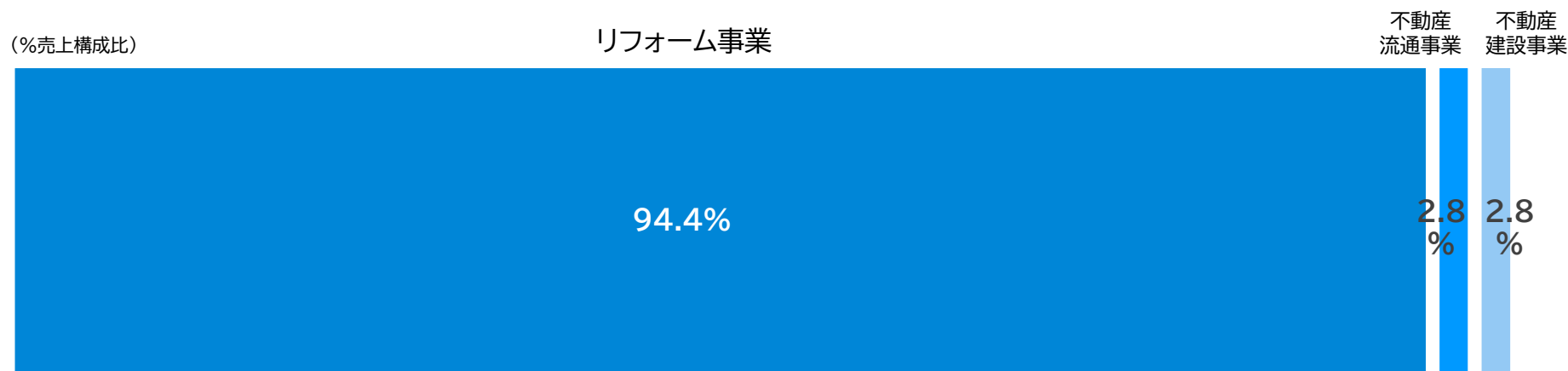




## 05 セグメント



当社グループは主にBtoBを中心としたリフォーム事業と、不動産流通事業、不動産建設事業の3つのセグメントで構成。  
コスト構造としてはどの事業においても原価が多く占める。



※本項の売上構成比はセグメント間の取引を除外して計算しております。  
※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

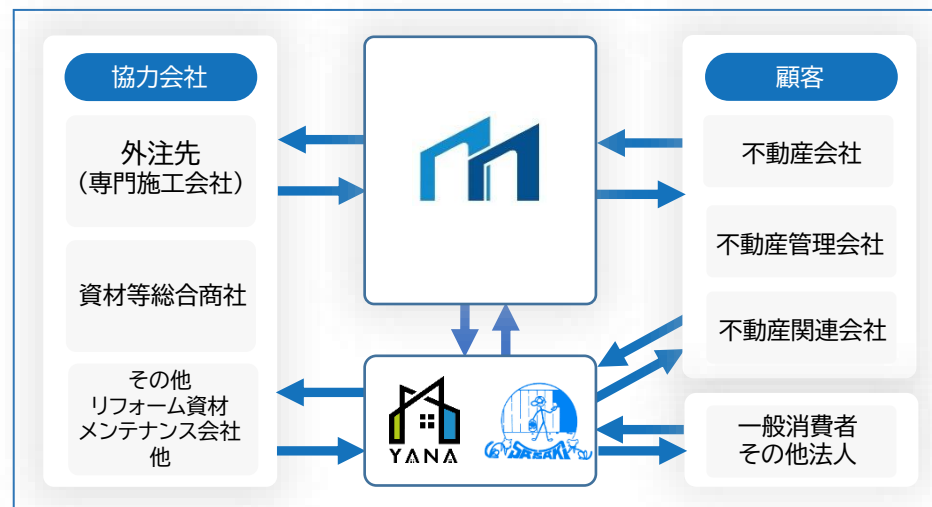
(単位:千円)

1,157,732

12,806

売上高

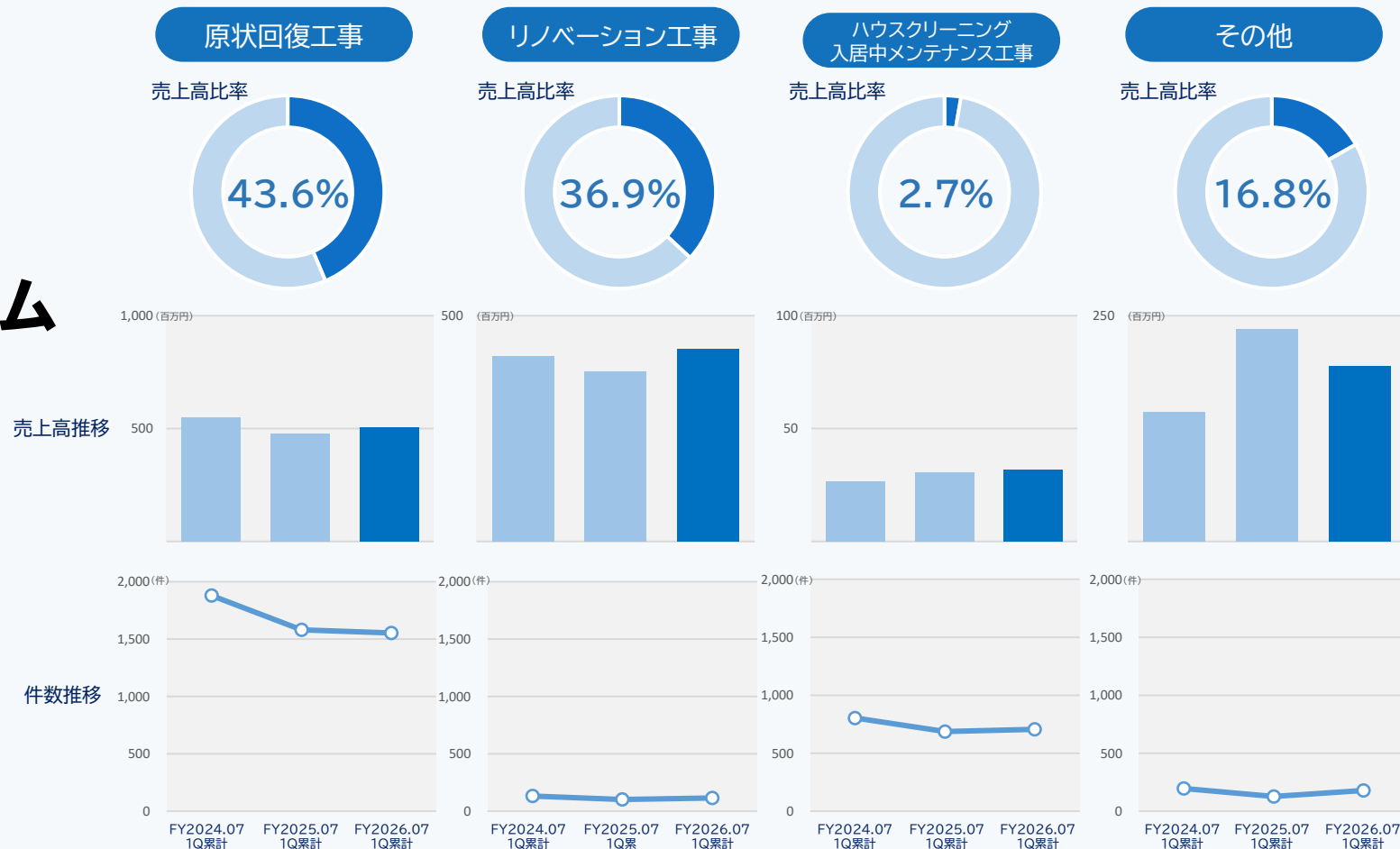
営業利益





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。原状回復工事やリノベーション工事の単価が成長、またリノベーション工事は受注数も前年同期より増加したため、リフォーム事業の売上は増加となった。

## リフォーム 事業



## 不動産流通事業

### 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

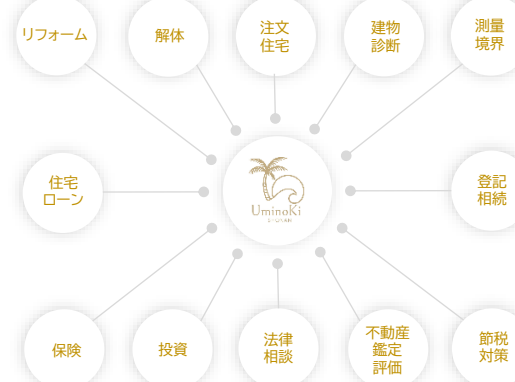
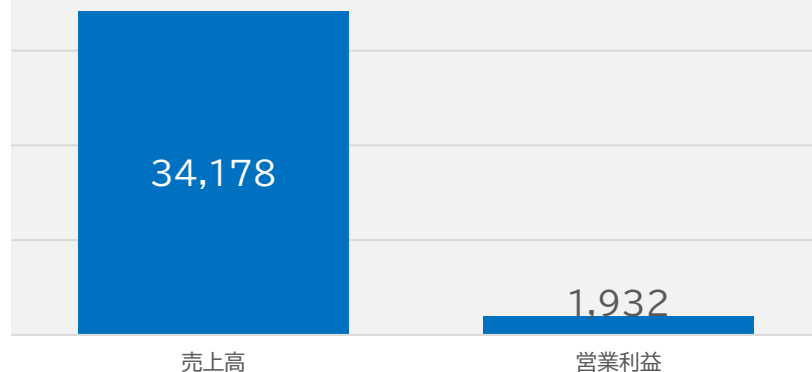
#### その他



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)



パートナー会社との連携による安心

不動産取引における各ジャンルの専門家によるサポート体制を整えることにより、より質の高いサービスの提供を目指します。

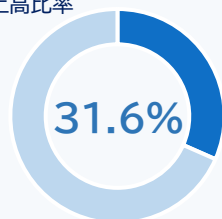


海を望む、もしくは海まで徒歩圏内などの不動産物件の仲介及び買取再販を展開。  
当期は買取再販の単価が少なかったものの、仲介において売上、件数ともに順調に成長した。

## 不動産 流通事業

### 仲介

売上高比率

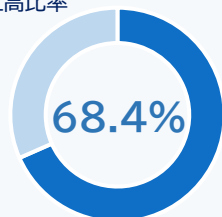


(※紹介手数料収入を含む)

	25/7 1Q	26/7 1Q	増減率
売上高	2,759 千円	10,807 千円	+291.6%
件数	3件	6件	+100.0%

### 買取再販

売上高比率



	25/7 1Q	26/7 1Q	増減率
売上高	45,159 千円	23,371 千円	△48.2%
件数	1件	1件	－%



## 不動産建設事業

### 戸建て住宅の注文施工や建売

注文住宅の設計・施工や建売住宅の販売によりお客様に快適な住居を提供

#### 注文住宅



お客様のライフスタイルや理想に合わせた完全オーダーメイドの住まいを提供。設計から建築まで一貫して対応し、唯一無二の快適で高品質な住宅づくりを実現。

#### 分譲・建売住宅



あらかじめ設計・建築された高品質な住宅を提供。迅速な入居が可能で、住まい選びの負担を軽減し、快適な暮らしをすぐに実現。

### 売上高・営業利益

(単位:千円)

34,388

売上高

△ 11,763

営業利益



快適さと機能性を  
兼ね備えた住まいづくり

各分野の専門家が連携し、高度なサポート体制を構築。お客様一人ひとりのニーズに応える質の高いサービスで、理想の住まいづくりを実現します。

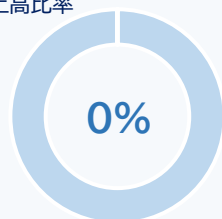


注文住宅、分譲・建売住宅を行うが、注文住宅の受注や建売の販売がなかなか進まず、非常に苦しい結果となった。

## 不動産 建設事業

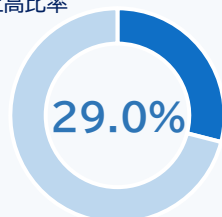
### 注文住宅

売上高比率



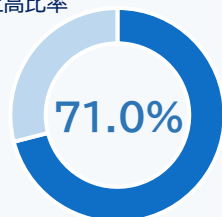
### 分譲・建売住宅

売上高比率



### その他

売上高比率



	25/7 1Q	26/7 1Q	増減率
売上高	—	— 千円	—%
件数	—	0件	—%

	25/7 1Q	26/7 1Q	増減率
売上高	—	9,957 千円	—%
件数	—	1件	—%

	25/7 1Q	26/7 1Q	増減率
売上高	—	24,430 千円	—%





## 06 業績予想及び今後の見通し

## 2026年7月期 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を進めていき、グループとしての一層の拡大を見込む。

単位:(千円)	2025年7月期 実績	2026年7月期 計画	増減額	増減率
売上高	5,279,959	6,299,000	+1,019,041	+19.3%
売上原価	3,966,033	4,723,815	+757,782	+19.1%
売上総利益	1,313,925	1,575,184	+261,259	+19.9%
売上総利益率(%)	24.9%	25.0%		
販売管理費	1,241,224	1,376,438	+135,213	+10.9%
営業利益	72,700	198,746	+126,045	+173.4%
営業利益率(%)	1.4%	3.2%		
経常利益	69,571	185,576	+116,005	+166.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	202,686	101,257	△101,428	△50.0%





今期は、これまで以上にM&Aと新事業開発に注力してまいります。特に新事業は積極的に推進し、社内一丸となって具体化を図り、早期に成果を皆様にご報告できるよう全力を尽くしてまいります。

### M&Aについて

- ・ M&Aは良質な案件との出会いを重視し、受け身の姿勢も必要となります。確かな価値を生む案件を見極め、適切なタイミングでの実行を目指します。
- ・ 短期的な件数よりも、長期的な企業価値向上につながるM&Aを最優先とし、選択と集中をもって取り組んでまいります。



### 新事業について

- ・ 新事業は積極的に推進し、社内一丸となって具体案を検討しています。1日でも早く皆様へ発表できるよう努力してまいります。
- ・ 新事業の開始後は、代表自らが指揮を執り、本気で成長させていきます。次世代を担う柱として育てるべく全力を注ぎます。





引き続き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

## BtoCリフォーム事業の展望



2024年12月より本社のある世田谷区経堂を拠点に開始したBtoCリフォーム事業「リフォームプロ」は、開始から約1年が経過しました。

一般ユーザー様に向け、小規模リフォームや修繕ニーズに対応するサービス提供を進めてまいりました。

立ち上げ当初は認知拡大が中心でしたが、現在は継続的なご依頼や紹介案件が増え、安定した収益源としての基盤形成が進んでおります。

今後もより地域に密着したサービスモデルを確立し、収益拡大を目指してまいります。



### 地域でのサービス体制の 拡大と充実



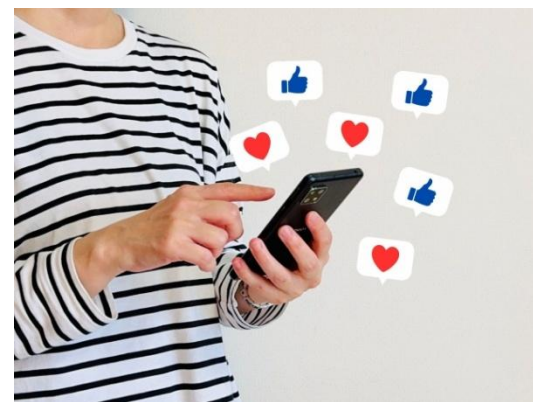
年内を目標に新店舗開設の場所を模索していき、地域のお客様にさらに迅速で身近なサービスを提供できる体制づくりを目指します。

### 地域ニーズに応じた リフォーム提案の強化



高齢化対応や省エネ改修など、地元のお客様の暮らしに直結するニーズに合わせた提案を拡充します。

### 顧客との信頼関係を 基盤にした長期的展開



「お役立ち」をモットーに、リピート顧客や口コミによる紹介を増やし、持続的に地域に根差した事業を育てていきます。



## リフォーム市場規模

住宅リフォーム市場  
約7.3兆円(※1)

賃貸住宅リフォーム  
市場約9,243億円  
(※2)

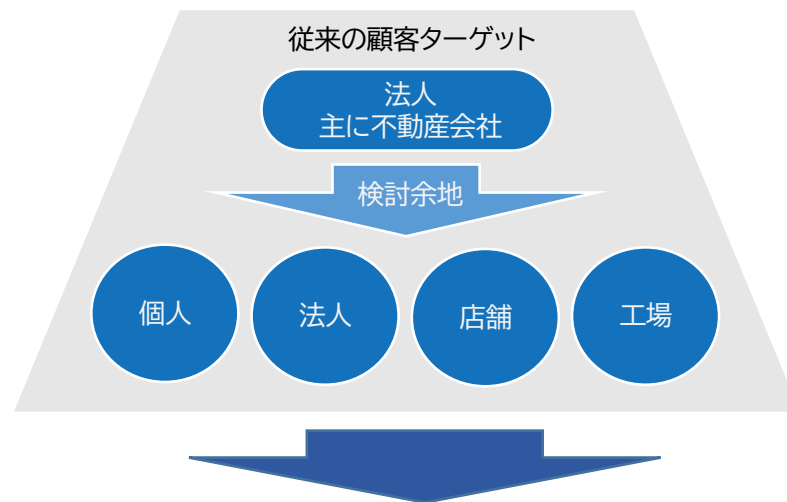
当グループ売上高  
52億円  
(2025年7月期)

※1(出所)株式会社矢野経済研究所「2025年版 住宅リフォーム市場の展望と戦略(概要版)」

※2(出所)国土交通省「2024年度 建築物リフォーム・リニューアル調査」より作成

## 次なる新たな収益源を探索

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。



エリア及びターゲットを拡大することで住宅リフォーム市場の約7.3兆円が市場規模となり、さらなる拡大余地がある。



## BtoBリフォーム事業の展望



BtoBリフォーム事業は不動産会社の得意先を着実に増やし、順調に推移しております。  
今後の成長に向け、人材獲得を強化し、新卒採用や直接アプローチなど新たな取り組みを進めてまいります。

### 得意先の拡大と安定成長

不動産会社を中心に得意先数を確実に増やし、BtoBリフォーム事業は引き続き安定した成長を続けてまいります。



### 人材獲得の新たなアプローチ

従来のエージェントや求人広告に加え、若手人材に直接アプローチする独自の採用戦略を8月より開始いたしました。

### 新卒採用への本格的な取り組み

持続的な成長を支えるため、いよいよ新卒採用にも本格的に着手し、将来を担う人材の育成に注力してまいります。







# 株主価値向上への強い決意

今期・来期を足元を固める期間とします。将来の大きな刈り取りに備え、会社作りに励みます。  
株主様の大切な投資を最大限に活かす経営を行います。

## 責任

社会に対する責任を担うと同時に、  
経営上の責務にも誠実に  
取り組んで参ります。

## 目標

株価10倍とプライム市場上場を  
目指します。

## 姿勢

24時間365日、  
真剣勝負で取り組みます。

## 決意

株主様の期待に応えることを誓い  
ます。



## 08 株主還元

## 株主優待制度の改良のお知らせ



2025年7月末日以降の株主様より、皆様への感謝と中長期保有の促進を目的として、株主優待制度の内容を一部改良いたしました。

本改良により、より多くの株主様にご参加いただける設計となり、特に300株・400株保有の個人株主様にもメリットをご提供できるようになりました。また、500株・600株保有の株主様にはより魅力的な還元を実現し、中長期的な保有を促進します。

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		1年以上継続保有	
	1月末	7月末	1月末	7月末
300株～399株	18,000ポイント	18,000ポイント	(長期特典なし)	(長期特典なし)
400株～499株	18,000ポイント	18,000ポイント	(長期特典なし)	(長期特典なし)
500株～599株	25,000ポイント	25,000ポイント	27,500ポイント	27,500ポイント
600株～699株	25,000ポイント	25,000ポイント	27,500ポイント	27,500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

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。



## 39周年記念「39(サンキュー)フェア」

“39年間のありがとう”の想いを込めて。

当社は創業39周年を迎えるにあたり、永きにわたりご支援いただいております株主様への感謝の想いを込め、株主優待制度を拡充いたします。引き続き、株主の皆様のご期待に応え続ける企業を目指してまいります。



●1,000円相等のQUOカード(シルバー)



●2,000円相等のQUOカード(ゴールド)

## 2026年1月末日時点の株主様よりスタート！！

対象基準日	保有株式数	優待内容
毎年1月末、7月末 (半年ごとに贈呈)	100株以上	QUOカード1,000円相当 半年以上保有の場合、 QUOカード2,000円相当※1

長期保有特典 (※1) : 「半年以上保有」の判定は、2026年1月末日以降、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、かつ1単元(100株)以上保有する株主様として記載されることが条件となります。そのため、2026年1月末日現在の株主名簿に記載されている株主様におかれましては、一律1,000円相等のQUOカードの贈呈となります。

※画像はイメージのものととなります。デザインおよび色合いは予告なく変更する場合がありますので、ご了承ください。

- 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。

