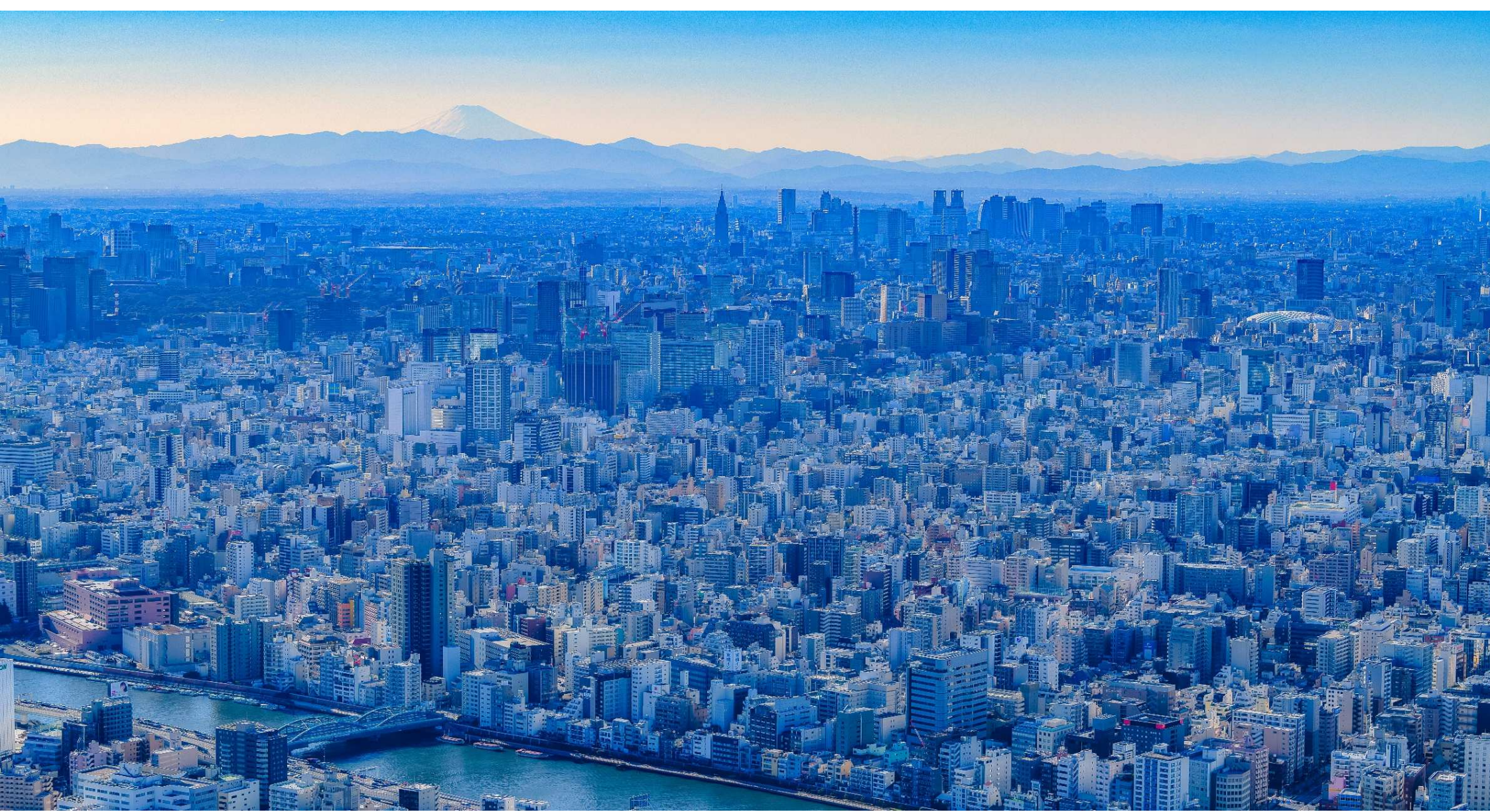




2020年7月期 決算説明資料

 株式会社ニッソウ
(名証セントレックス:1444)



目次

1. 会社概要
2. 2020年7月期決算概要
3. 今後の成長戦略
4. 2021年7月期の見通し



目次

1. 会社概要
2. 2020年7月期決算概要
3. 今後の成長戦略
4. 2021年7月期の見通し

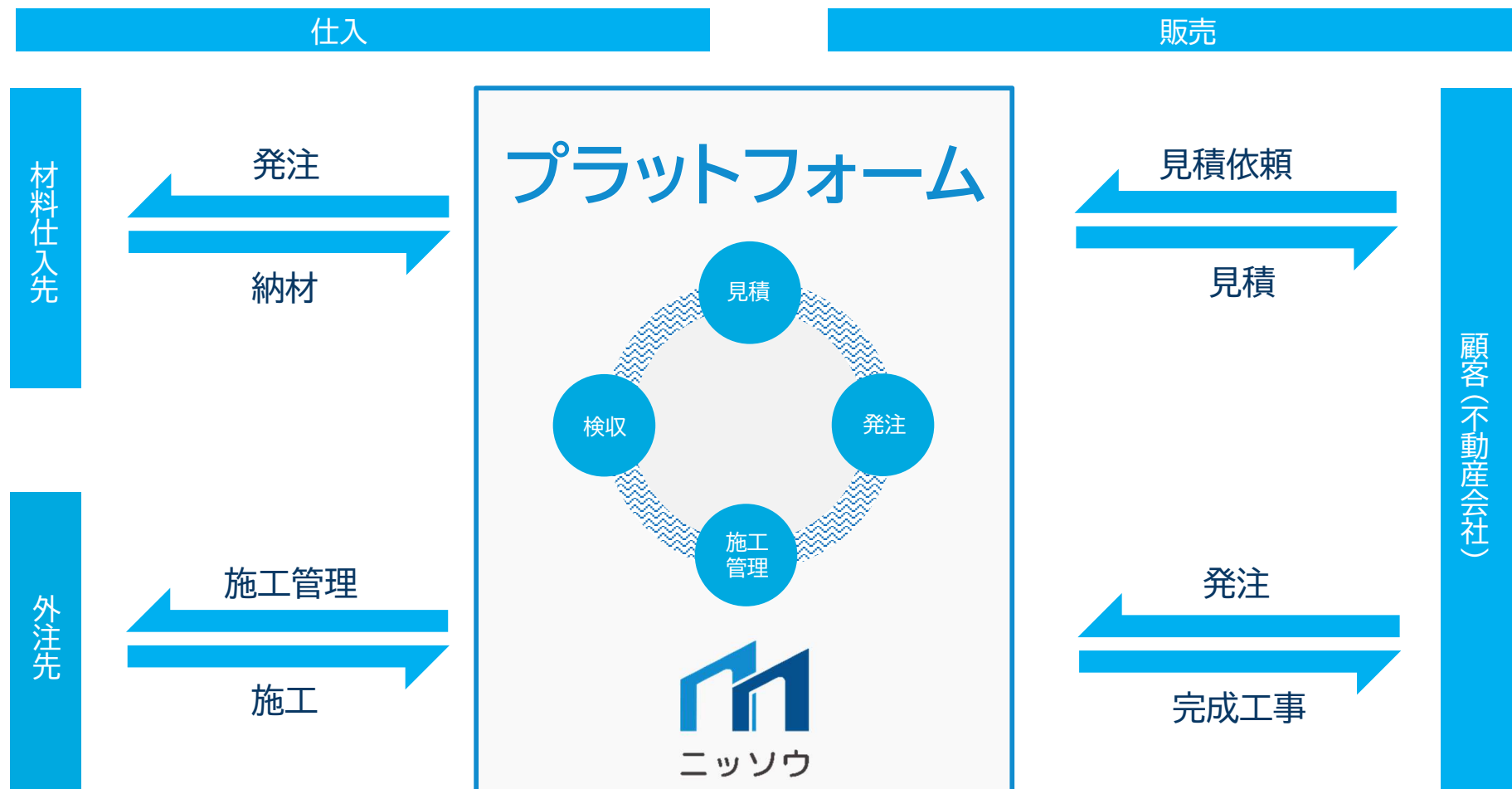


会社情報

会 社 名	株式会社ニッソウ	1987年 1月	東京都目黒区上目黒にてクリエイティブリフォームオフィス・マエダを創業
代 表 者	代表取締役社長 前田 浩	1988年 9月	株式会社ニッソウを設立(資本金300万円)
本 社 所 在 地	東京都世田谷区経堂1丁目8番地17号	1990年 4月	世田谷区桜に本社を移転
創 業	1987年1月	1997年 5月	東京都知事(般)第106206号一般建設業許可を取得
決 算 期	7月	1998年 4月	すべての営業活動をB to Bへシフト
資 本 金	203百万円(2020年7月末)	2006年12月	世田谷区経堂へ本社を移転
従 業 員 数	45名(2020年7月末)	2016年10月	神奈川県高座郡寒川町に神奈川営業所を開設
拠 点	神奈川営業所/埼玉営業所/千葉営業所(10月開設)	2016年12月	国土交通省(般)第26483号一般建設業許可を取得
事 業 内 容	リフォーム事業	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へ上場
		2020年 3月	名古屋証券取引所セントレックスへ上場

ビジネスモデル

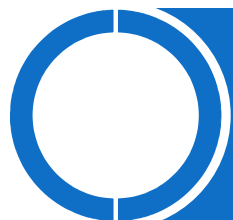
- ◆不動産物件専門のリフォーム業
- ◆BtoBに特化
- ◆安定・継続的な工事の受注を主眼としている





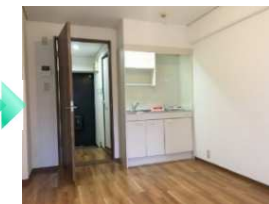
事業内容

- ◆ 不動産会社の管理・所有している物件に係る各種リフォーム工事
- ◆ 主に3種類の工事を施工、その他顧客のニーズにより多種多様な工事に対応



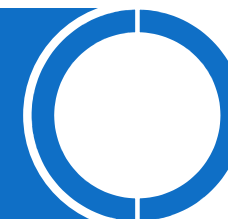
原状回復工事

- ≫ 賃貸物件の入退去に伴う内装工事
- ≫ 再販に伴う内装工事



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
- ≫ 入居中のトラブル改善工事



その他

- ≫ 外装工事・共用部工事・エクステリア工事など
- ≫ その他顧客のニーズに対応した様々な工事





新型コロナウイルス感染症が与える影響について

■事業環境

- ◆各種自粛活動による影響
- ◆材料供給は一時期の供給量低下から回復、現在は影響ほぼ無し
- ◆工事作業は感染予防のための業務効率低下の可能性
- ◆景気悪化から既存建築物の有効活用に対する需要増の可能性
- ◆新生活スタイルへの工事需要増

■業績への影響

- ◆現在、感染防止対策を行いながらも工事進行に影響は少ない
- ◆人手不足・資材の調達状況に大きな問題はまだ見られない
- ◆将来、転居の年単位での延期、中止による受注減の可能性
- ◆対面不可による入居中工事受注減の可能性
- ◆不動産投資マインド低下による、リフォーム予算減の可能性

■当社の取り組み

- ◆対策本部を設置し、情報収集、各種対策を主導
- ◆各種会議の時間短縮、中止、オンライン会議の導入
- ◆時差出勤、リモートワーク体制整備
- ◆アルコール消毒液の設置、マスク配布、換気の徹底、3密回避などの感染防止に従業員に徹底



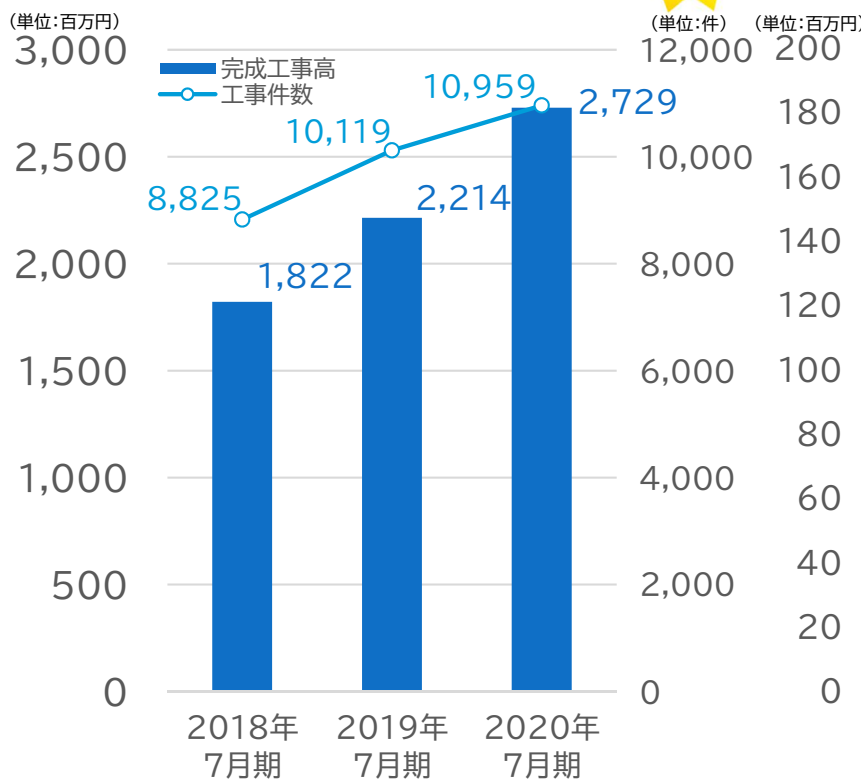
目次

1. 会社概要
2. 2020年7月期決算概要
3. 今後の成長戦略
4. 2021年7月期の見通し

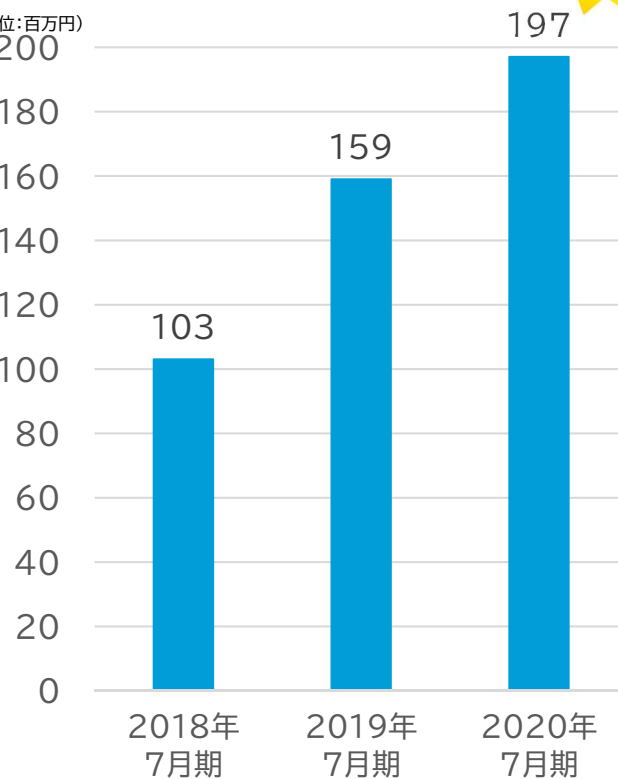
決算サマリー

- ◆ 売上高は前期比23.2%増、工事件数は前期比8.3%増と順調に増加
- ◆ 営業利益は前期比23.6%増、経常利益は前期比16.0%増、ともに増益

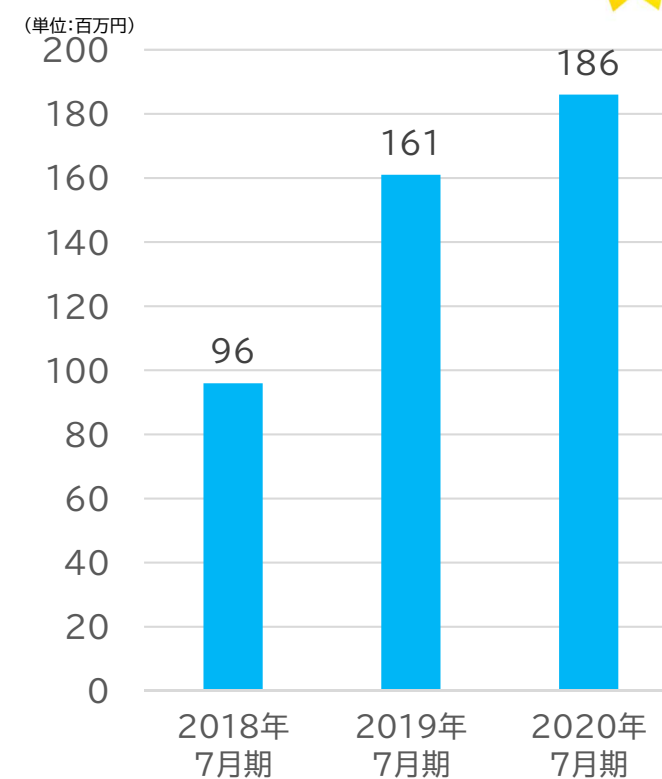
完成工事高、
工事件数推移



営業利益推移



経常利益推移



※当事業年度から、工事進行基準の適用を行っており、その影響として売上高が37百万円増加し、営業利益、経常利益、税引前当期純利益が9百万円それぞれ増加しております

損益計算書

◆ 純利益は10.5%増

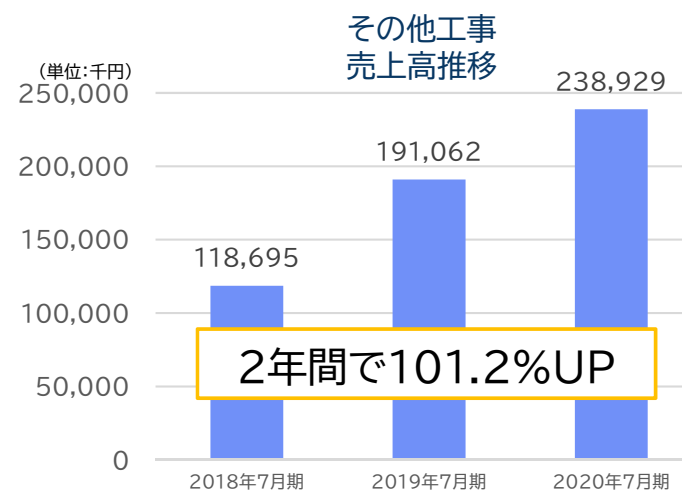
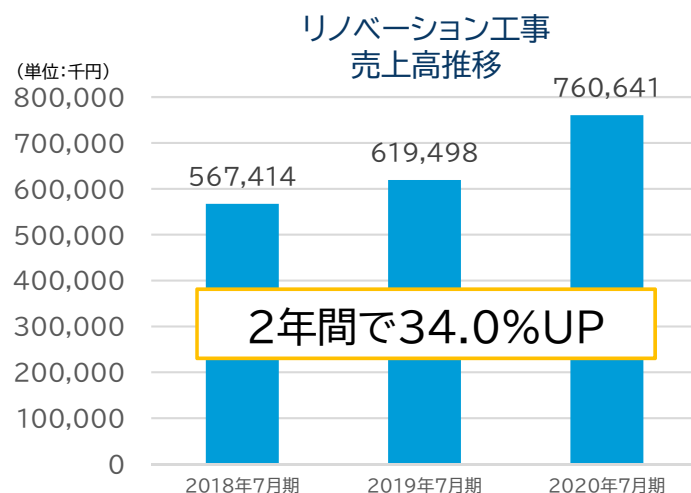
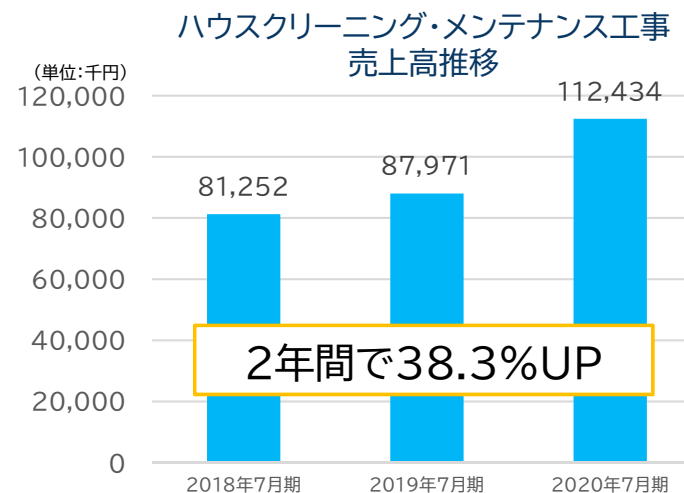
◆ 販管費は17.6%増加しているが、主に人員増加による将来への投資

(単位:千円)	2019年7月期	2020年7月期	増減額	増減率	増減額の主な内容
完成工事高 (売上高)	2,214,539	2,729,495	+514,955	+23.2%	工事単価の上昇、工事件数の増加、特にリノベーション工事等大型案件の受注件数増加による
完成工事原価 (売上原価)	1,552,984	1,941,721	+388,736	+25.0%	完成工事高が増加したことに伴う材料費、外注費の増加による
完成工事総利益 (売上総利益)	661,554	787,773	+126,219	+19.0%	完成工事高が増加したことによる
販売管理費	502,214	590,689	+88,475	+17.6%	人員増加による人件費の増加や紹介手数料等の変動費の増加による
営業利益	159,340	197,084	+37,743	+23.6%	完成工事総利益の増加率より販管費の増加率が下回ったことによる
経常利益	161,005	186,788	+25,783	+16.0%	上場関連費用が発生したことによる
当期純利益	112,911	124,776	+11,864	+10.5%	特益特損が発生せず、税金費用のみが発生したため、経常利益より増減率が下回る

※当事業年度から、工事進行基準の適用を行っており、その影響として売上高が37,323千円増加し、営業利益、経常利益、税引前当期純利益が9,376千円それぞれ増加しております

工事種類別完成工事高推移

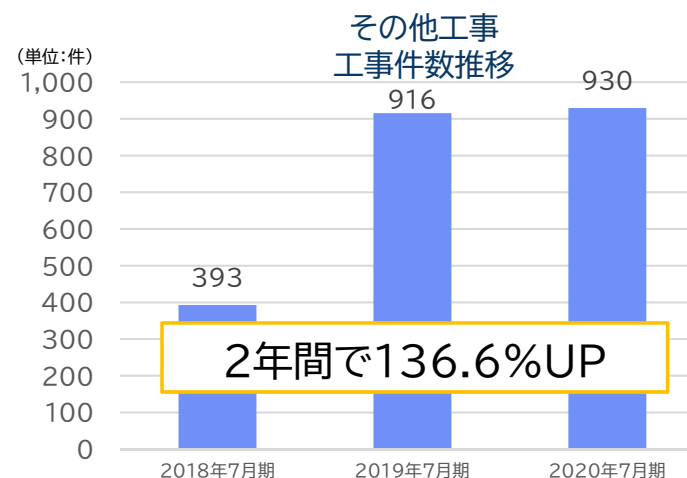
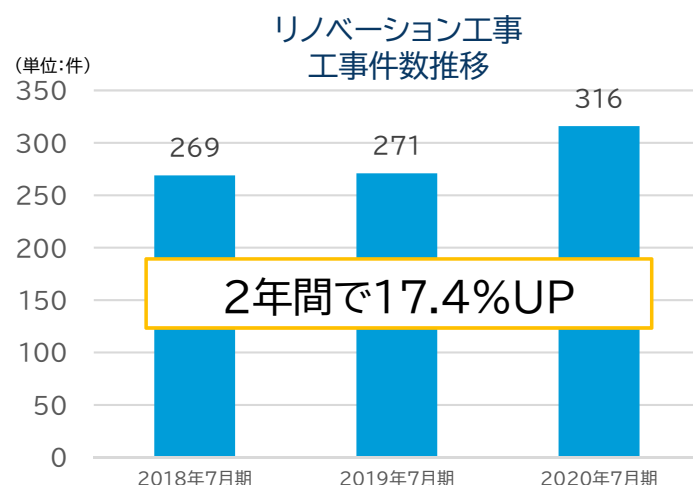
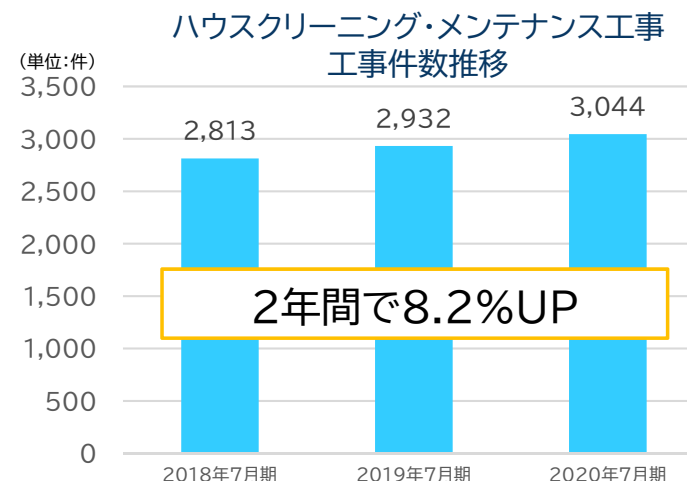
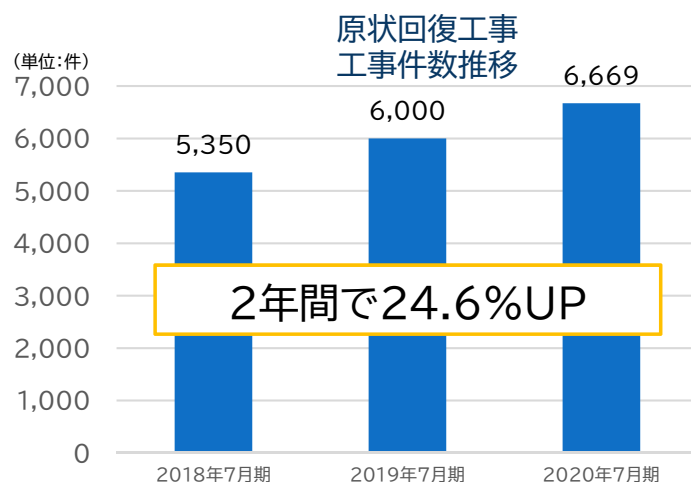
- ◆ 各工事ともに順調に増加
- ◆ 特にリノベーションは2年間で34.0%増



※本完成工事高は工事完成基準でのデータとなっており、進行基準の適用による完成工事高増加分は加味しておりません。

工事種類別工事件数推移

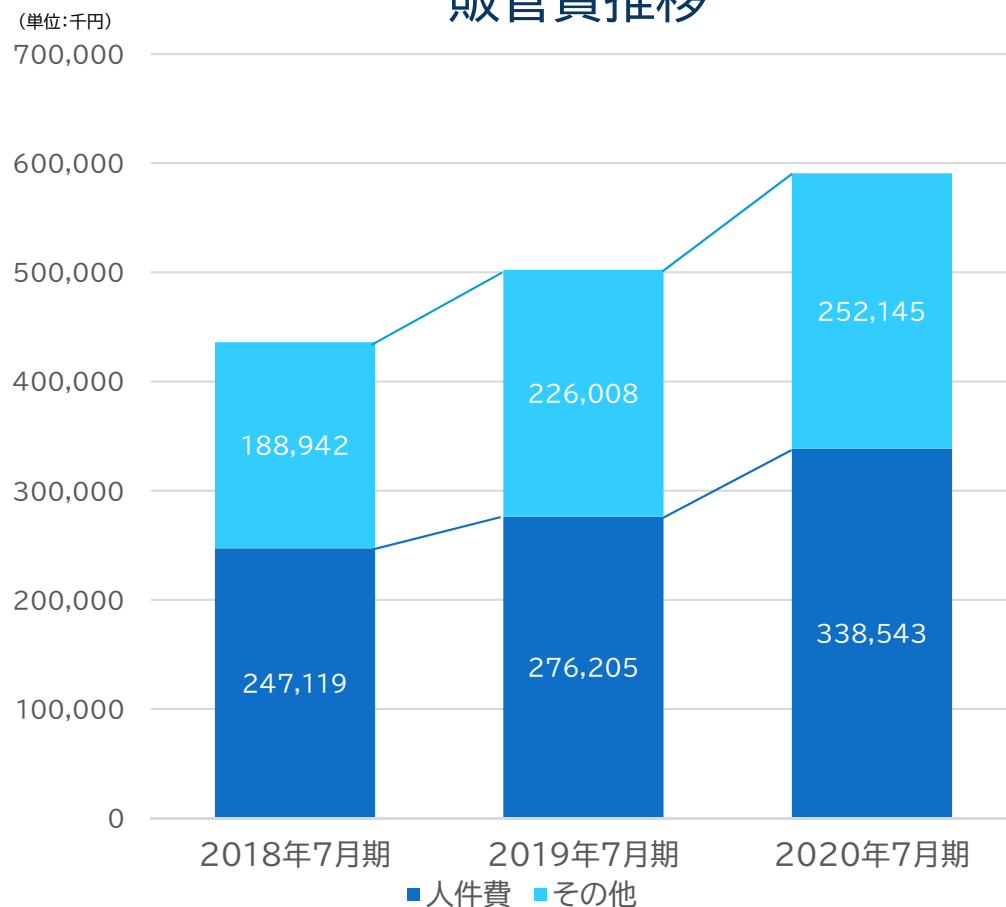
- ◆ 工事件数に関しても各工事とも順調に増加
- ◆ その他工事の増加は共用部の簡単なメンテナンスも対応可能となったため
2019年7月期より大幅増



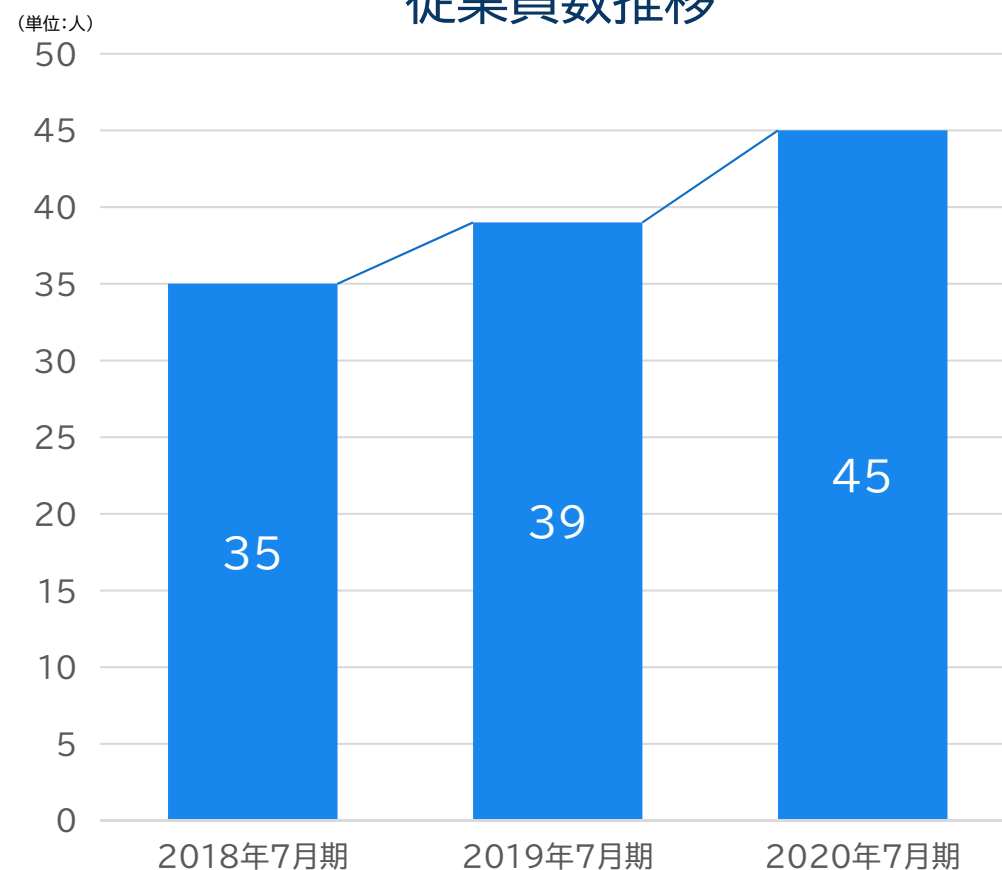
販管費・従業員人数の推移

- ◆ 人件費が販管費の半分以上を占める
- ◆ 工事件数を増加させるため主に営業社員を採用、完成工事高増加に寄与した

販管費推移



従業員数推移



※各期末時点での従業員数となります



貸借対照表/キャッシュフローの概要

(単位:千円)	2019年7月期	2020年7月期	増減額	増減額の主な内容
流動資産	709,017	1,087,376	+378,358	増資及び完成工事高増加に起因した 現預金増加による
固定資産	39,472	46,175	+6,703	千葉営業所用土地建物の取得等による
資産合計	748,489	1,133,552	+385,062	
負債	198,644	251,930	+53,285	完成工事高増加による外注費等の 未払金増額による
純資産	549,845	881,621	+331,776	増資及び当期純利益増加による
負債純資産合計	748,489	1,133,552	+385,062	

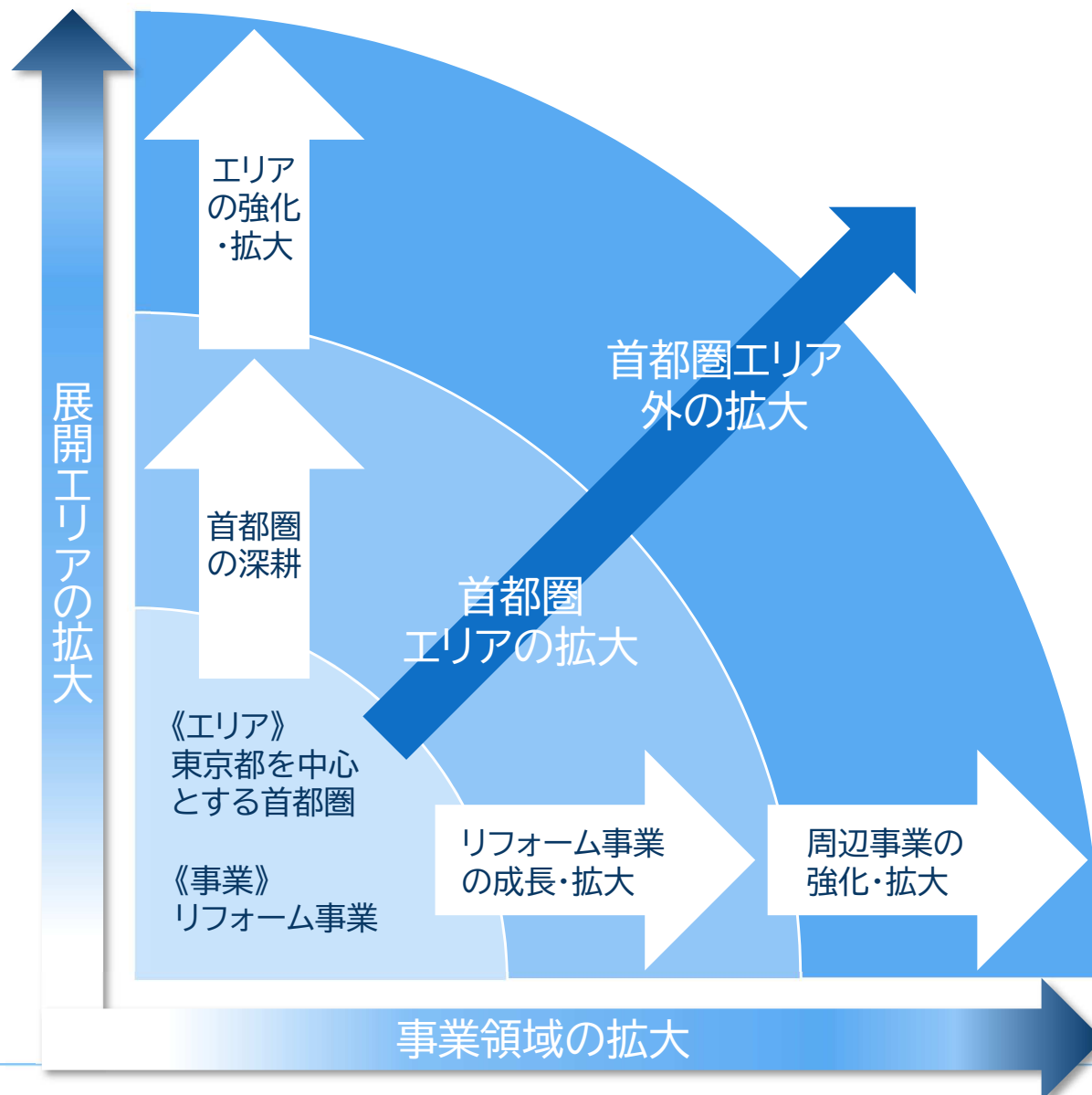
(単位:千円)	2019年7月期	2020年7月期	増減額	増減額の主な内容
営業活動によるCF	172,909	137,342	-35,566	工事進行基準導入による売上債権の 増加による
投資活動によるCF	△10,037	△21,326	-11,289	千葉営業所用土地建物の購入による
財務活動によるCF	△1,234	205,754	+206,988	増資による
現金及び現金同等物の 期末残高	398,416	720,186	+321,770	



目次

1. 会社概要
2. 2020年7月期決算概要
3. 今後の成長戦略
4. 2021年7月期の見通し

今後の取り組み



【首都圏での戦略】

- ・東京都を中心とした顧客の新規開拓及び既存顧客の深耕
- ・原状回復工事を中心とした地域シェアの拡大
- ・未進出エリアへの営業所開設

【周辺事業育成】

既存3種の工事受注件数増強に加え、外装・共用部工事の受注など周辺事業内容拡大

【新たな展開施策】

- ・首都圏外エリア進出検討
- ・「その他工事」の内、外装工事や共用部リノベーション工事の事業確立

**CORPORATE VALUE UP
&
GO TO NEXT STAGE**



首都圏エリアの拡大

◆2021年7月期には対応エリア拡大のため未進出エリアの千葉へ新営業所開設
千葉エリアからの受注増を目指す

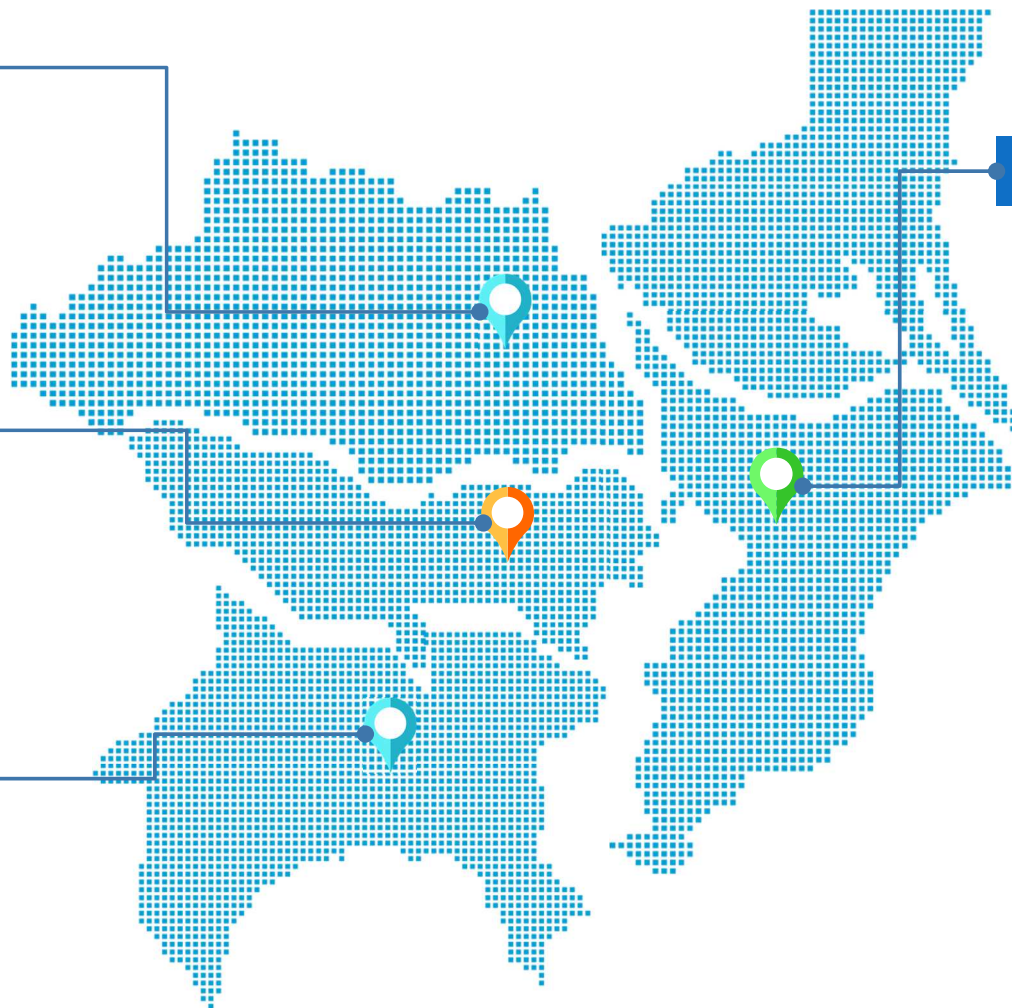
埼玉営業所



東京本社



神奈川営業所



2020年10月 千葉営業所開設





積極的な人材投資

- ◆ 持続成長をするために人材への投資を積極的に実行
- ◆ 「人員増強」、「働きやすい組織づくり」による組織基盤の強化で事業力アップを目指す



「人員増強」

- 積極的な採用活動
- 報酬制度の改定
- ブランドイメージの向上
- 既存従業員への各種研修
- 広報活動の拡充



「働きやすい組織環境づくり」

- 等級/評価制度の見直し
- キャリアパスの再定義
- 従業員の待遇改善
- 風通しの良い社風・教育体制
- 従業員交流の機会増加



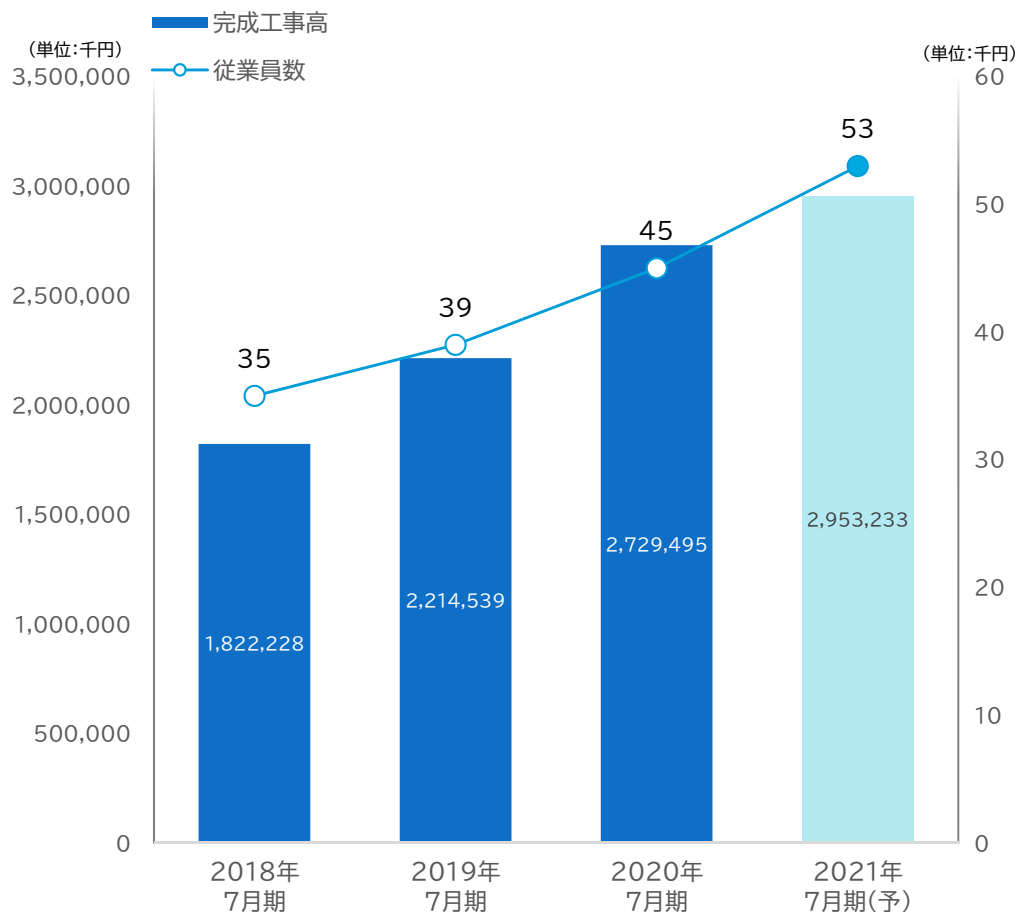
目次

1. 会社概要
2. 2020年7月期決算概要
3. 今後の成長戦略
4. 2021年7月期の見通し

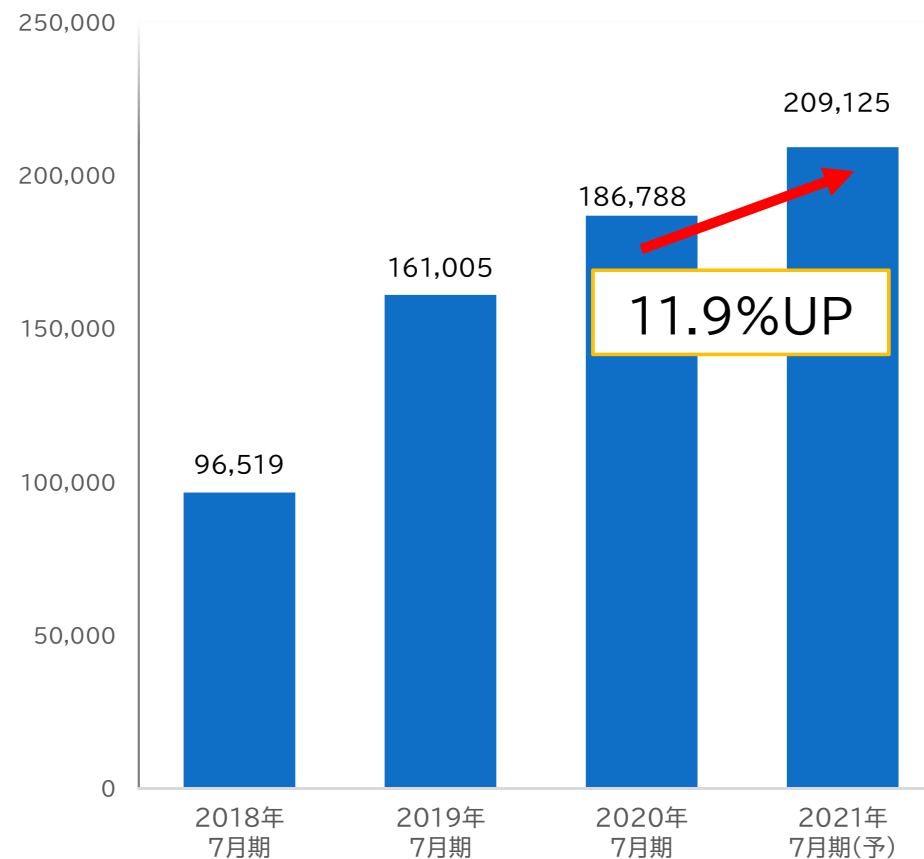
2021年7月期業績予測

◆2021年7月期は売上高2,953百万円、経常利益209百万円、当期純利益136百万円を見込む

完成工事高および従業員数の推移予測



経常利益の推移予測





2021年7月期通期計画

- ◆ 積極的な新規顧客の開拓を進めて行く
- ◆ 人材育成及び人材採用の強化による将来への投資を行う

(単位:千円)	2020年7月期	2021年7月期	増減額	増減率
完成工事高 (売上高)	2,729,495	2,953,233	+233,737	+8.1%
完成工事原価 (売上原価)	1,941,721	2,098,946	+157,225	+8.0%
完成工事総利益 (売上総利益)	787,773	854,286	+66,512	+8.4%
販売管理費	590,689	645,132	+54,442	+9.2%
営業利益	197,084	209,154	+12,069	+6.1%
経常利益	186,788	209,125	+22,336	+11.9%
当期純利益	124,776	136,958	+12,181	+9.7%



不動産リフォームの ニッソウ

【本資料お取り扱い上のご注意】

本資料を作成するにあたっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中に業績予測ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きくおこなる場合があります。