

 株式会社ニッソウ

33期第2四半期決算発表資料

名証セントレックス:1444

NISSOU
NISSOU

1. 当社の概要について
2. 2021年7月期第2四半期業績
3. 今後の成長戦略
4. 2021年7月期の見通し

1. 当社の概要について
2. 2021年7月期第2四半期業績
3. 今後の成長戦略
4. 2021年7月期の見通し

会社概要

会社名	株式会社ニッソウ
代表者	代表取締役社長 前田 浩
本社所在地	東京都世田谷区経堂1丁目8番地17号
創業	1987年1月
決算期	7月
資本金	216百万円(2021年1月末)
従業員数	47名(2021年1月末)
拠点	神奈川営業所 / 埼玉営業所 / 千葉営業所 / 朝霞営業所(2021年4月1日オープン予定)
事業内容	リフォーム事業

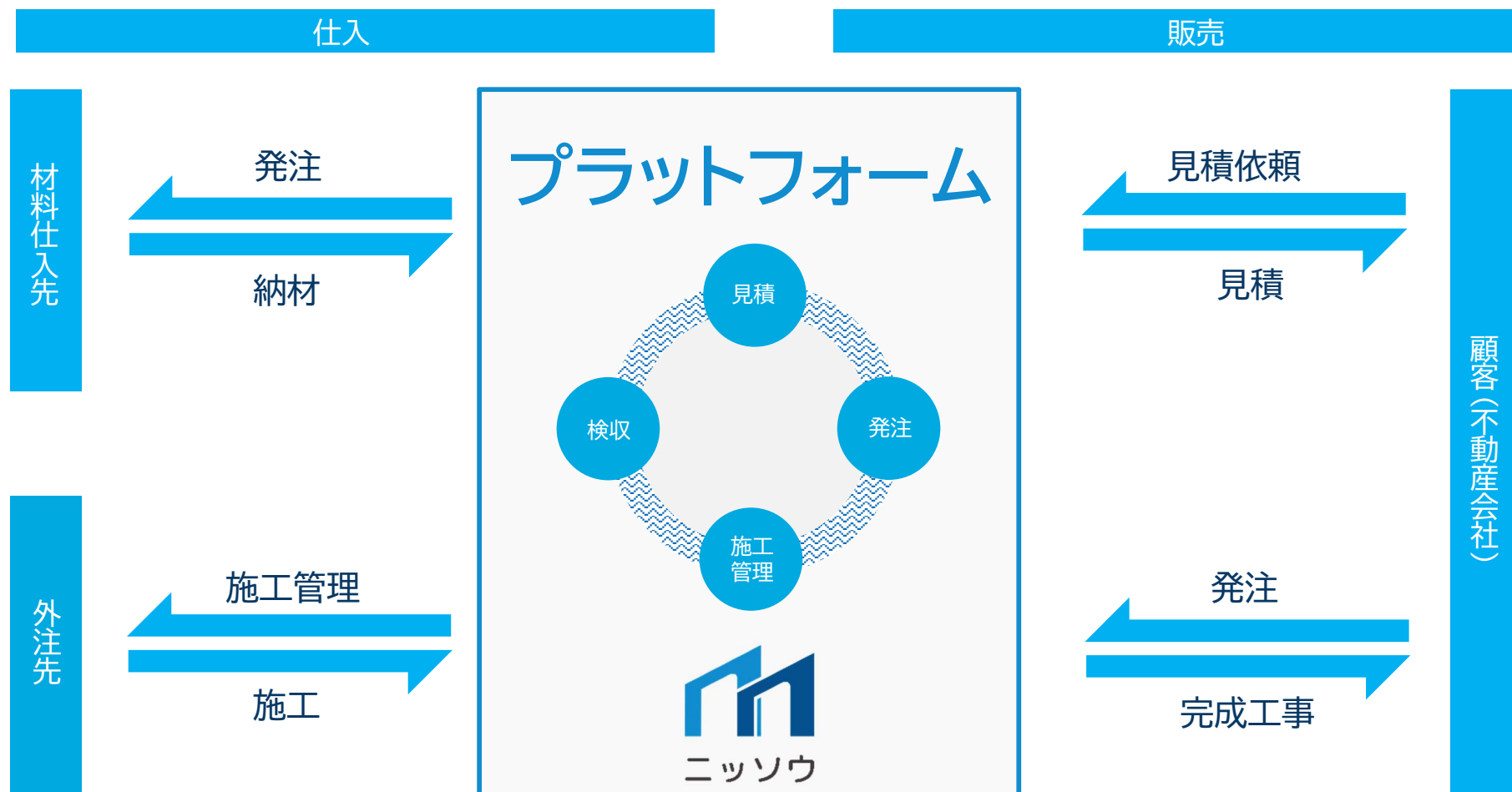
ニッソウの歩み

- 1988年 | 株式会社ニッソウを設立(資本金300万円)
- 1990年 | 世田谷区桜に本社を移転
- 1997年 | 東京都知事(般)第106206号一般建設業許可を取得
- 1998年 | すべての営業活動をB to Bへシフト
- 2006年 | 世田谷区経堂へ本社を移転
- 2016年 | 神奈川県高座郡寒川町に神奈川営業所を開設
- // | 国土交通省(般)第26483号一般建設業許可を取得
- 2017年 | 埼玉県さいたま市西区に埼玉営業所を開設
- 2018年 | 東京証券取引所TOKYO PRO Marketへ上場
- 2020年 | 名古屋証券取引所セントレックスへ上場
- // | 千葉県船橋市大穴北に千葉営業所を開設
- // | 岡山県岡山市に岡山Design roomを開設
- 2021年 | 埼玉県朝霞市溝沼に朝霞営業所を開設(4/1予定)



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

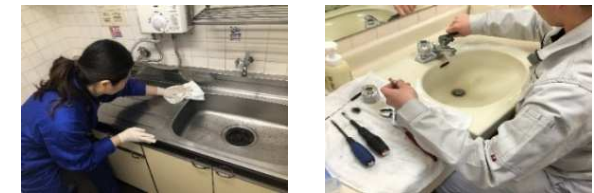


リノベーション工事

- ≫ 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



ニッソウの強み

■ 安価かつ丁寧な仕事



■ 多数の仕事を効率よく進めるスピード



■ 大小さまざまな工事受注からくる安定感



■ 顧客からの支持



設立当初より大切にしているマインド

◆ 対応スピード

営業社員全員が一定以上の
修理知識を持ち備えている



部品を社内在庫として準備



◆ 小さな工事もこつこつと

他社が嫌がる小工事を積極的に
行うことで、顧客との信頼関係を築く



ハウスクリーニング



入居中メンテナンス工事

環境にやさしい再生リフォーム

- スクラップ・ビルド型のリフォームではなく、既存品をなるべく生かして行う再生リフォーム

コスト減
使用建材減



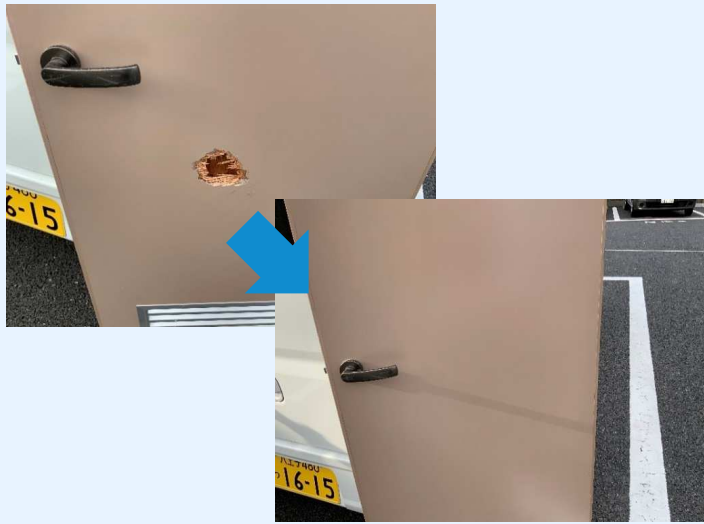
顧客にも環境にも優しい
再生リフォーム



棚板交換
換気扇交換
蝶番交換
包丁差し交換
底板交換
水栓パッキン
内部部品交換
シンク磨き
取手取替
扉塗装

※イメージ写真

例1:キッチン再生
撤去して丸ごと交換するのではなく、
壊れた部分、パーツのみ修理
新品に近づける



例2:扉再生
骨子が生きていれば
表面処理をして、ほぼわからない様に再生

環境にやさしい再生リフォーム

- ◆ スクラップ・ビルド型のリフォームではなく、既存品をなるべく生かして行う再生リフォーム

コスト減
使用建材減



顧客にも環境にも優しい
再生リフォーム

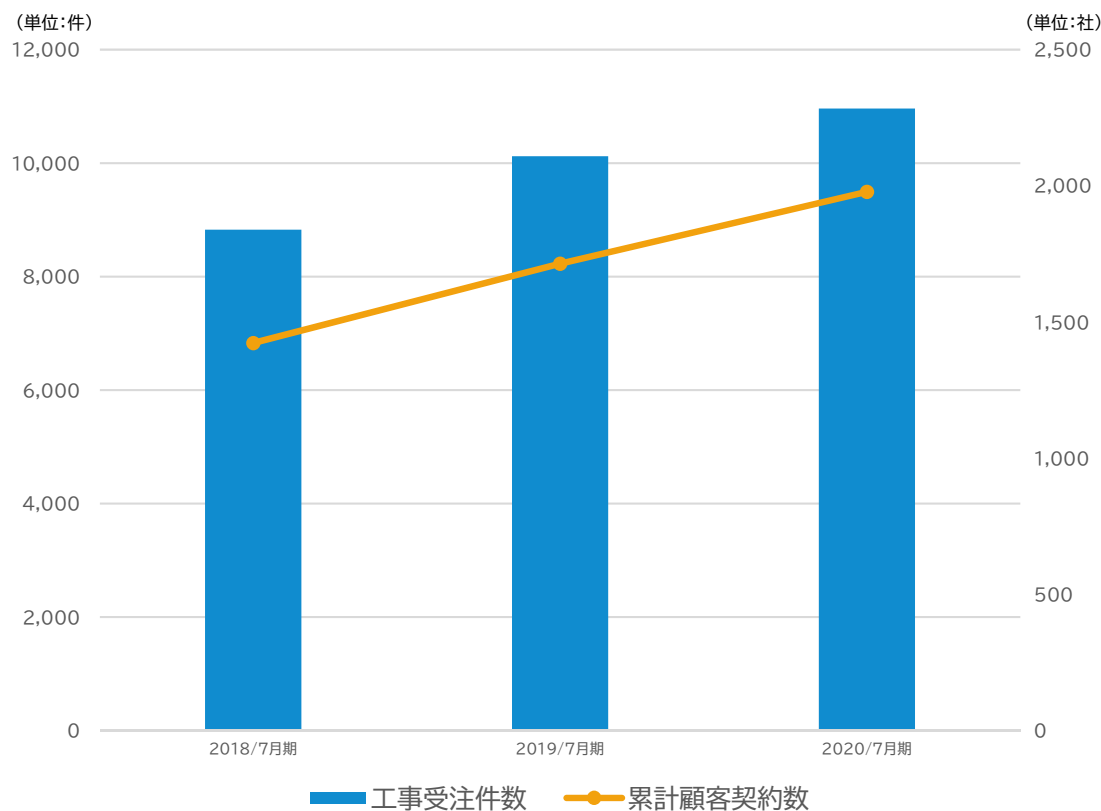


例3:原状回復工事
既存品をほぼそのまま生かしても
ここまできれいにリフォーム可能

顧客数の推移

- 顧客契約数を順調に獲得
- リピート顧客からの支持が高く、売上の多くをリピート顧客から受注

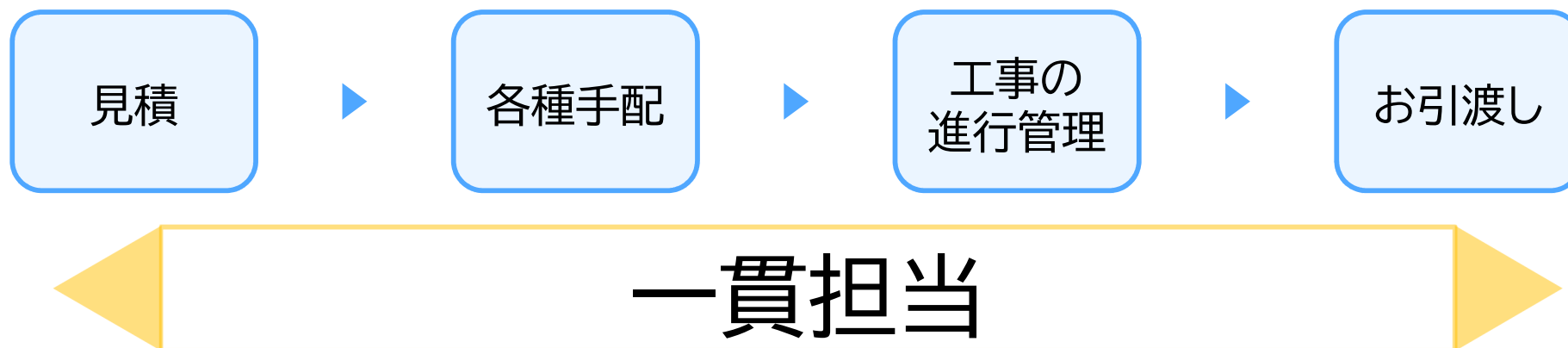
顧客契約数と工事受注件数推移



※工事受注件数は完成工事基準

一貫担当体制

- ◆ 担当者が見積もりからお引渡しまで最後まで対応



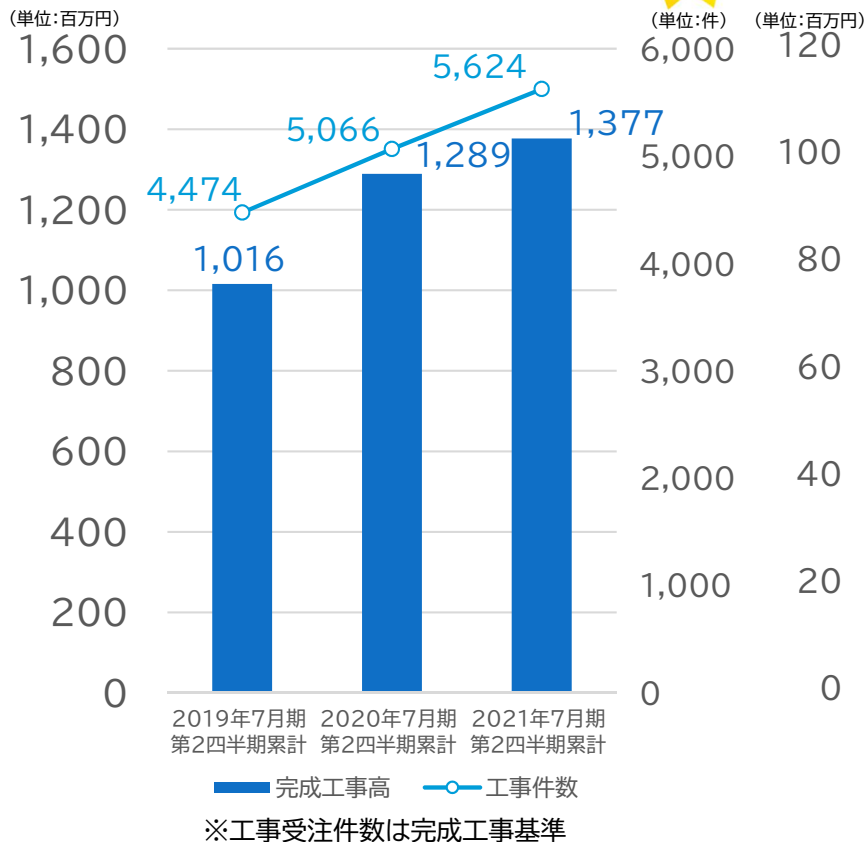
顧客の要望が正確・迅速に反映される

1. 当社の概要について
2. 2021年7月期第2四半期業績
3. 今後の成長戦略
4. 2021年7月期の見通し

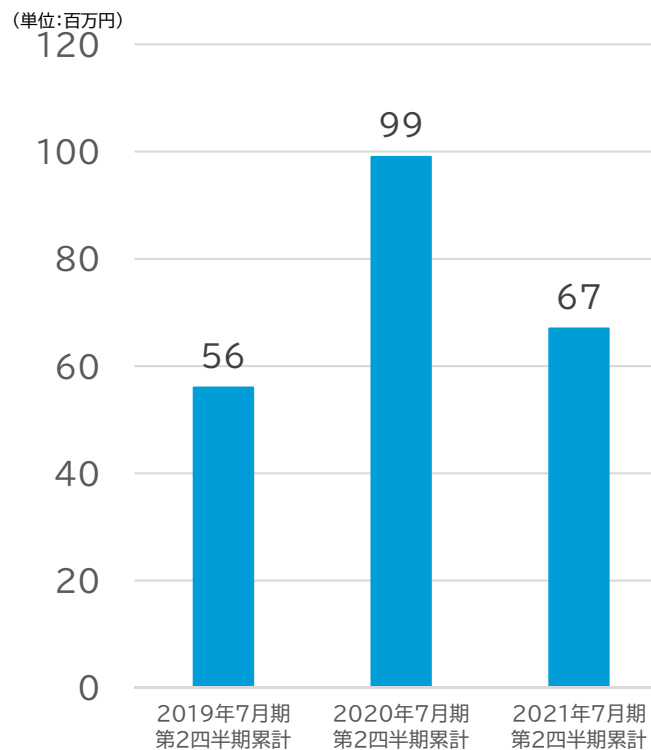
第2四半期業績の推移

- 売上高は前期比6.7%増、工事件数は前期比11.0%増と順調に増加
- 営業利益は前期比31.9%減、経常利益は前期比31.3%減

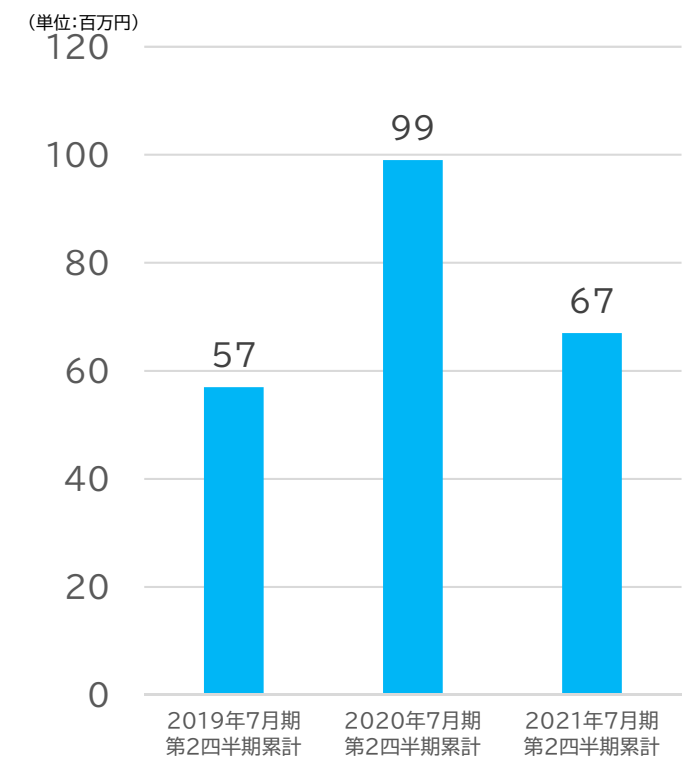
完成工事高、 工事件数推移



営業利益推移



経常利益推移



損益計算書の概要

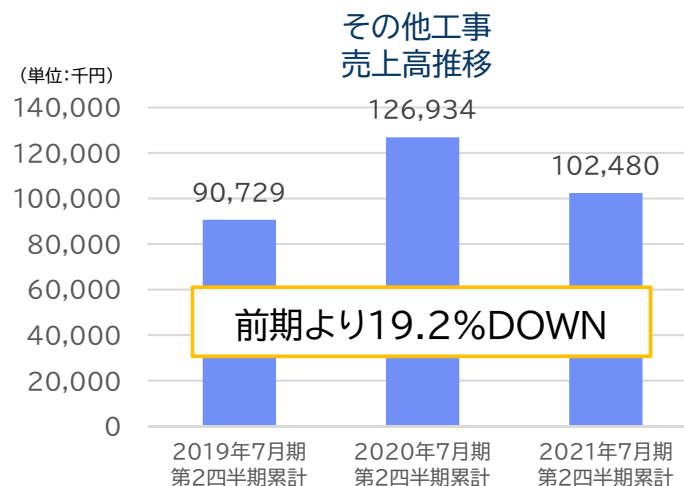
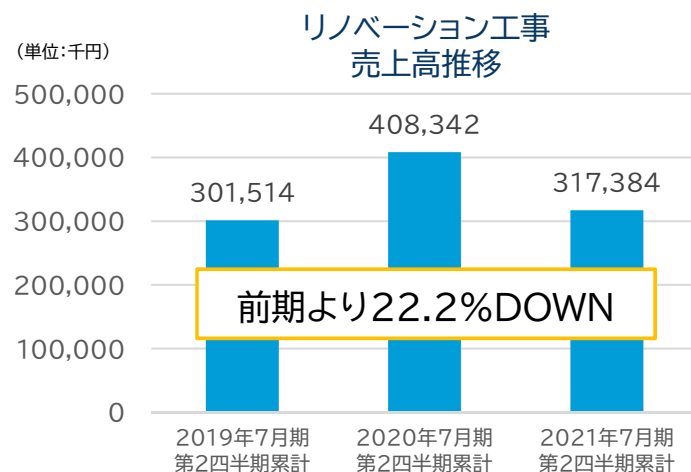
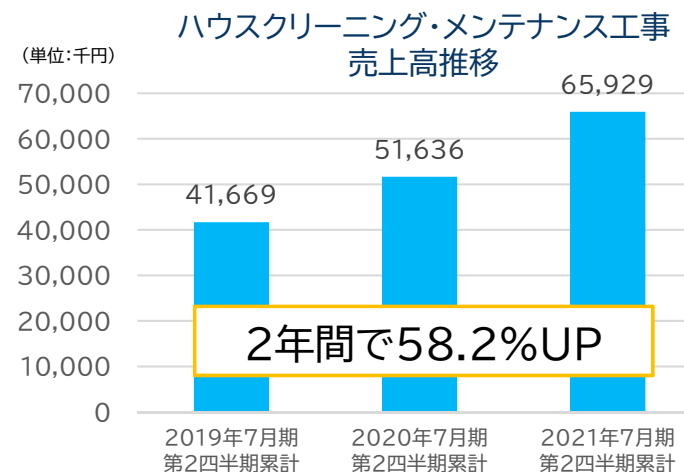
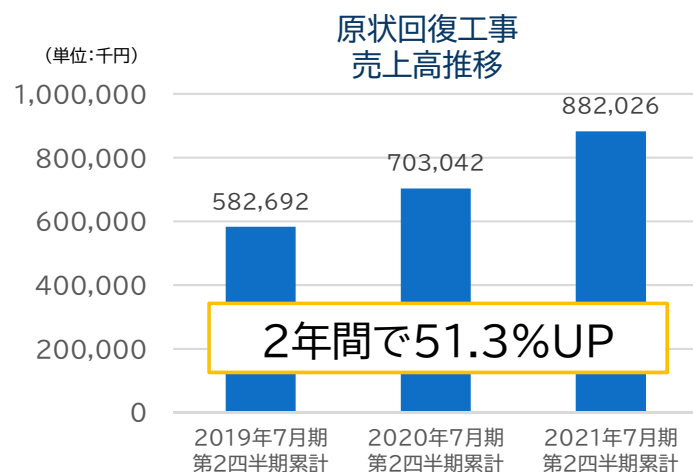
- 純利益は34.8%減 主に販管費増加に伴う減少
- 販管費は15.6%増加しており、主に人員増加や広告宣伝費の増加等
将来への投資のため

損益計算書 (単位:千円)	2020年7月期 第2四半期累計	2021年7月期 第2四半期累計	増減額	増減率	増減の主な内容
完成工事高 (売上高)	1,289,955	1,377,462	+87,506	+6.7%	顧客数増加、工事件数の増加による
完成工事原価 (売上原価)	908,093	983,310	+75,216	+8.2%	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)	381,862	394,152	+12,289	+3.2%	完成工事高が増加したことによる
販売管理費	281,978	326,167	+44,189	+15.6%	人員増加による人件費の増加、 CM放送や求人活動による広告宣伝 費の増加、紹介手数料等の変動費の 増加による
営業利益	99,883	67,984	△31,898	△31.9%	完成工事総利益の増加より販管費の 増加のほうが大きかったことによる
経常利益	99,023	67,986	△31,037	△31.3%	
当期純利益	64,823	42,255	△22,567	△34.8%	

工事種類別完成工事高推移

- 原状回復、ハウスクリーニング・メンテナンスは順調に増加
- リノベーション、その他工事は今期減少

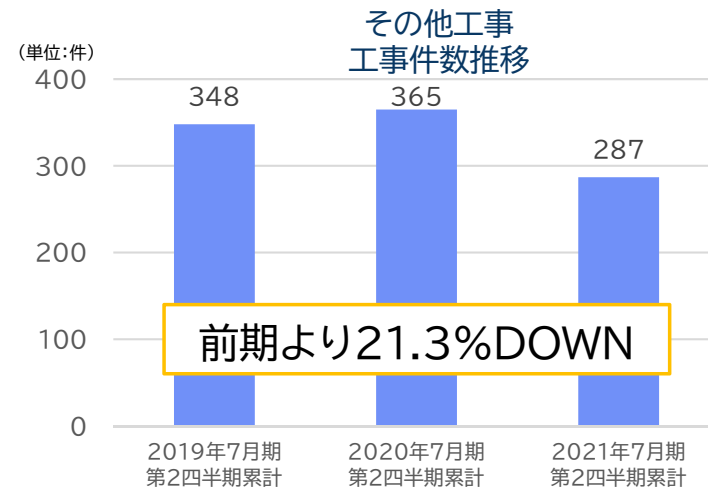
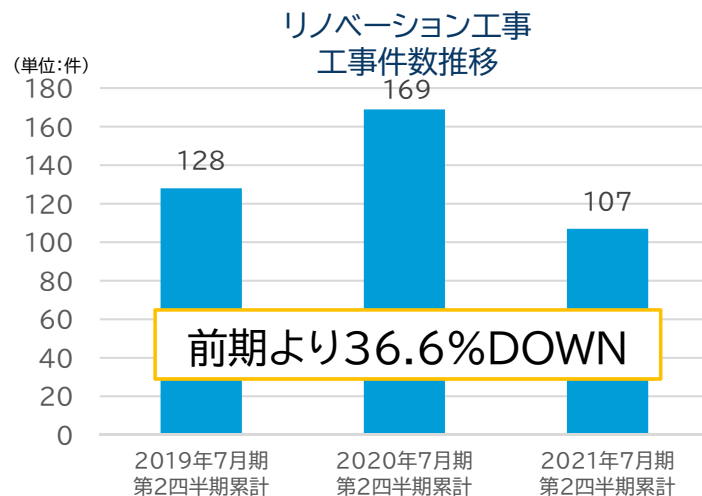
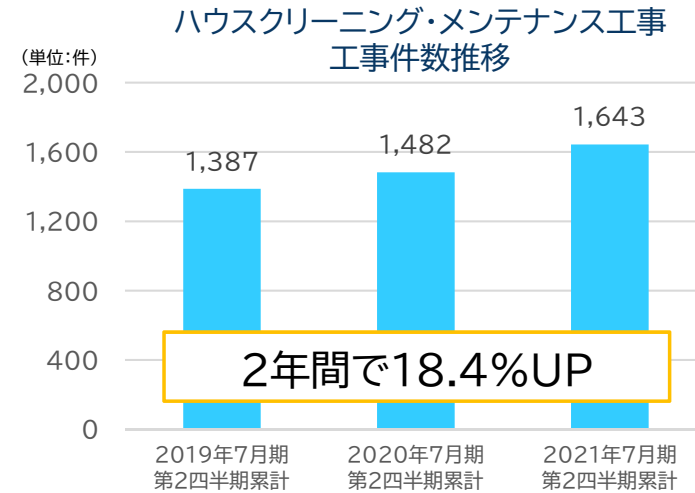
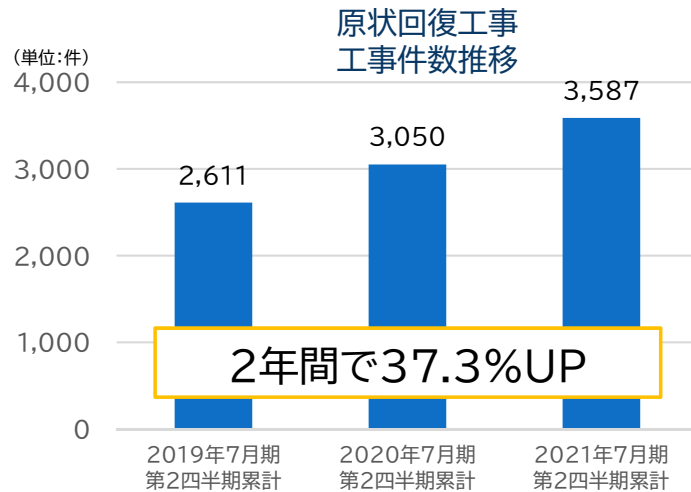
新型コロナウイルス感染症による市場の投資マインド低下の影響と推察



※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減分は加味していません。

工事種類別工事件数推移

- 売上と同様のトレンドとなっており、原状回復、ハウスクリーニング・メンテナンスは順調に増加、リノベーション、その他工事は今期減少
 こちらも新型コロナウイルス感染症による市場の投資マインド低下の影響と推察

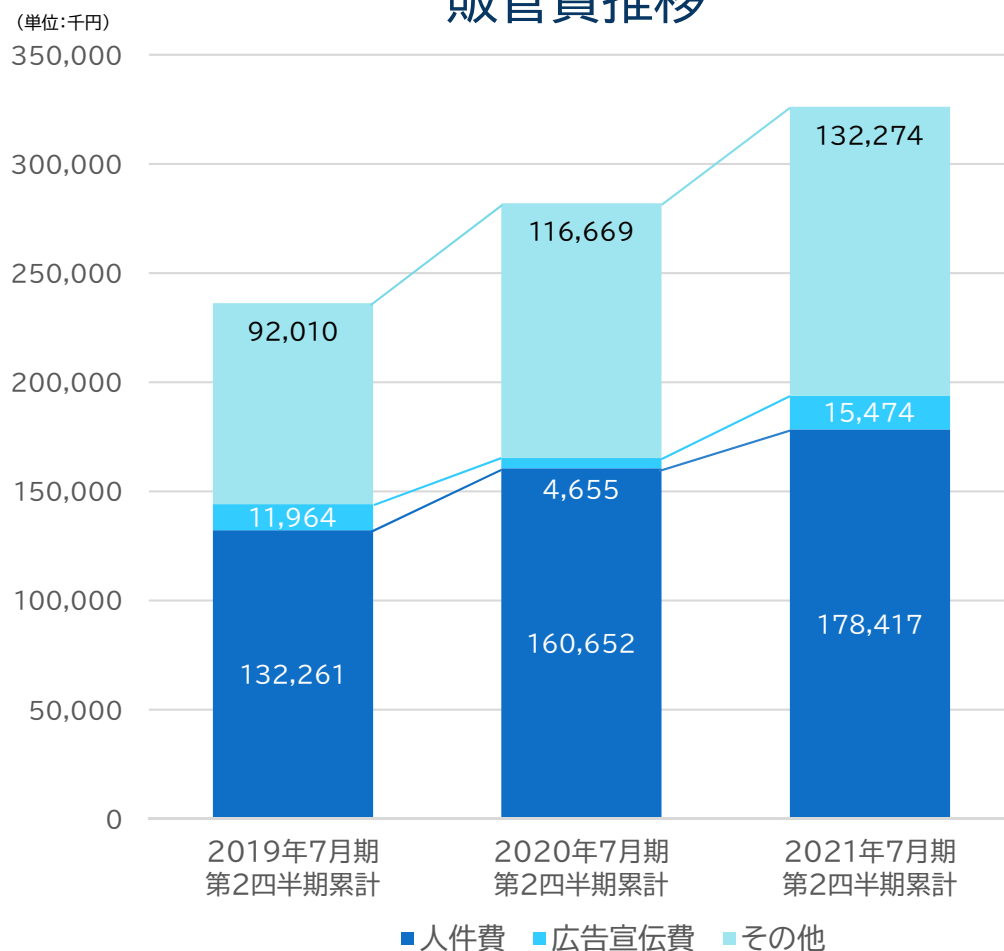


※工事受注件数は完成工事基準になります

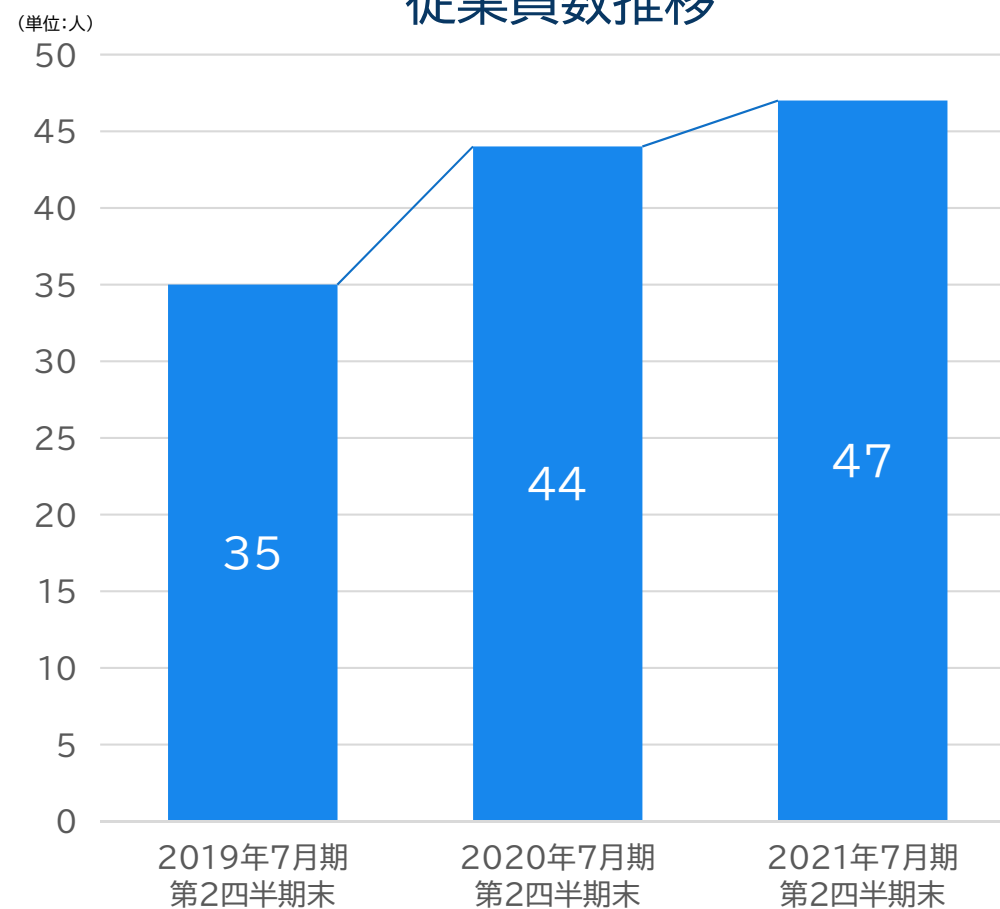
販管費・従業員人数の推移

- 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
- 今期は広報活動に力を入れているため、広告宣伝費も増加

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

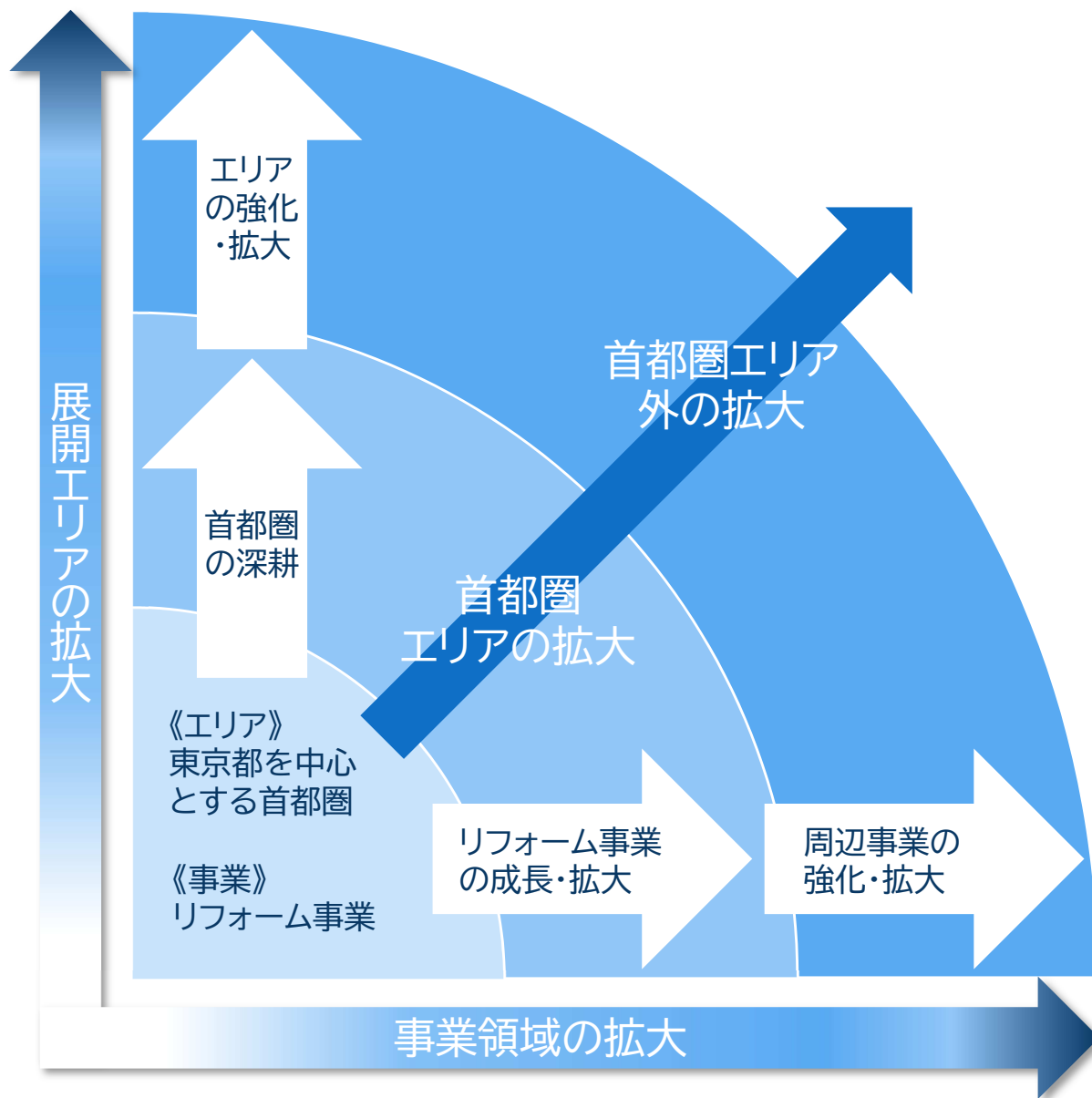
貸借対照表/キャッシュフローの概要

貸借対照表 (単位:千円)	2020年7月期 期末	2021年7月期 第二四半期末	増減額	増減の主な内容
流動資産	1,087,376	1,082,299	△5,076	固定資産購入のため現金および預金の減少による
固定資産	46,175	83,765	+37,589	土地・建物の購入及び長期前払費用、繰り延べ税金資産の増加による
資産合計	1,133,552	1,166,065	+32,513	
負債	251,930	216,683	△35,247	法人税、消費税の支払い、未成工事受入金の減少による
純資産	881,621	949,382	+67,760	RS発行に伴う資本金、資本準備金の増加、繰越利益剰余金の増加による
負債純資産合計	1,133,552	1,166,065	+32,513	

キャッシュフロー計算書 (単位:千円)	2020年7月期 第2四半期累計	2021年7月期 第2四半期累計	増減額	増減の主な内容
営業活動によるCF	43,617	9,589	△34,027	純利益の減少による
投資活動によるCF	△9,647	△31,006	△21,358	有形固定資産購入による
財務活動によるCF	△621	△681	△60	
現金及び現金同等物の 四半期残高	431,764	698,088	+266,323	

1. 当社の概要について
2. 2021年7月期第2四半期業績
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

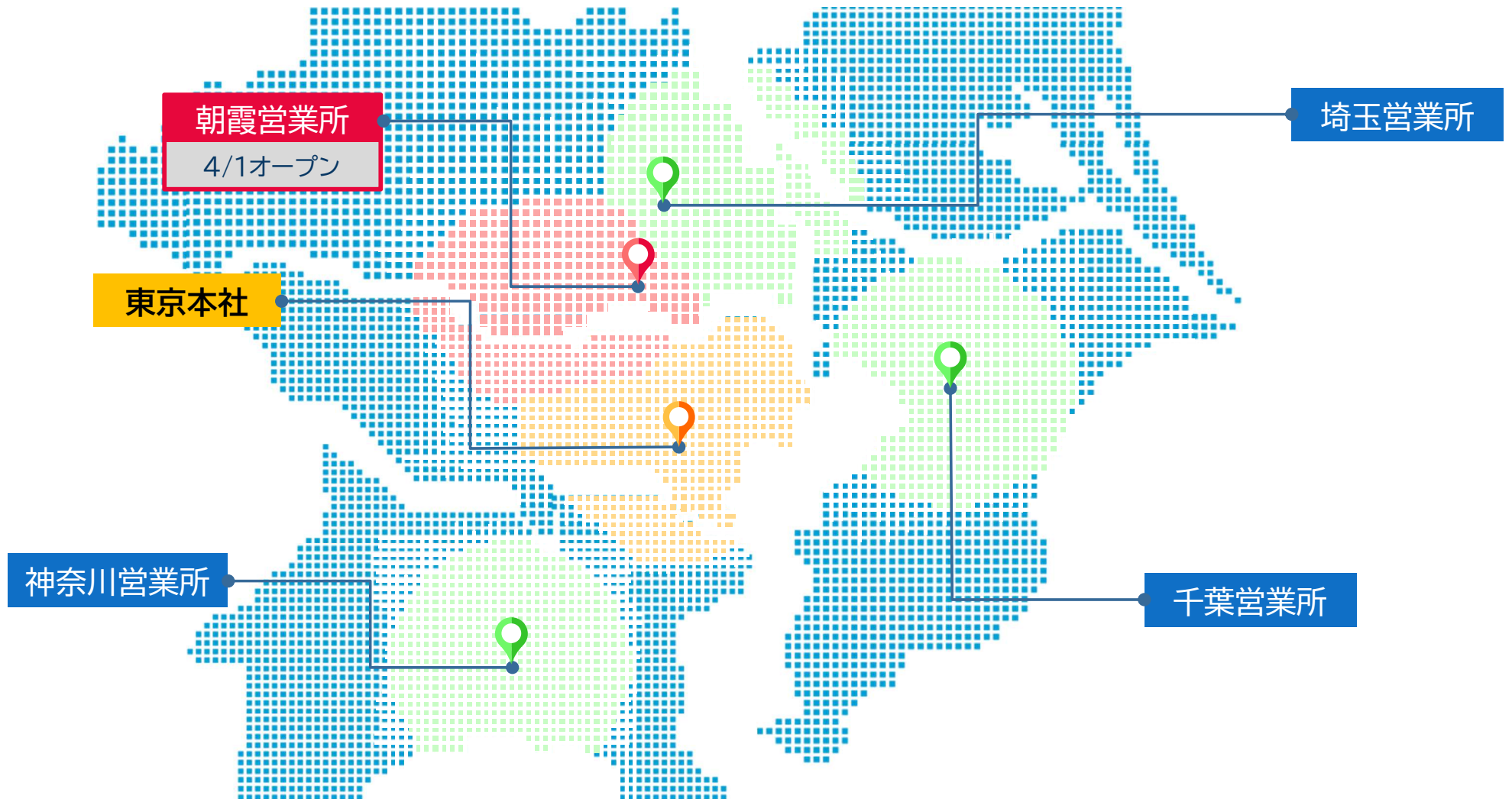
【新たな展開施策】

- ・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

首都圏エリアの強化

- 2020年10月に開設した千葉営業所を中心とした千葉エリア、
2021年4月に開設予定の朝霞営業所を中心とした埼玉西・西東京エリア
また、今後神奈川エリア、埼玉エリアの強化もより一層進めていく



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

広告戦略

- ◆ ブランドイメージの向上、認知度のアップを目指し今期よりTVCMを放映
- ◆ ラジオCM等も継続して実行



TVCM



CMキャラクター入り名刺



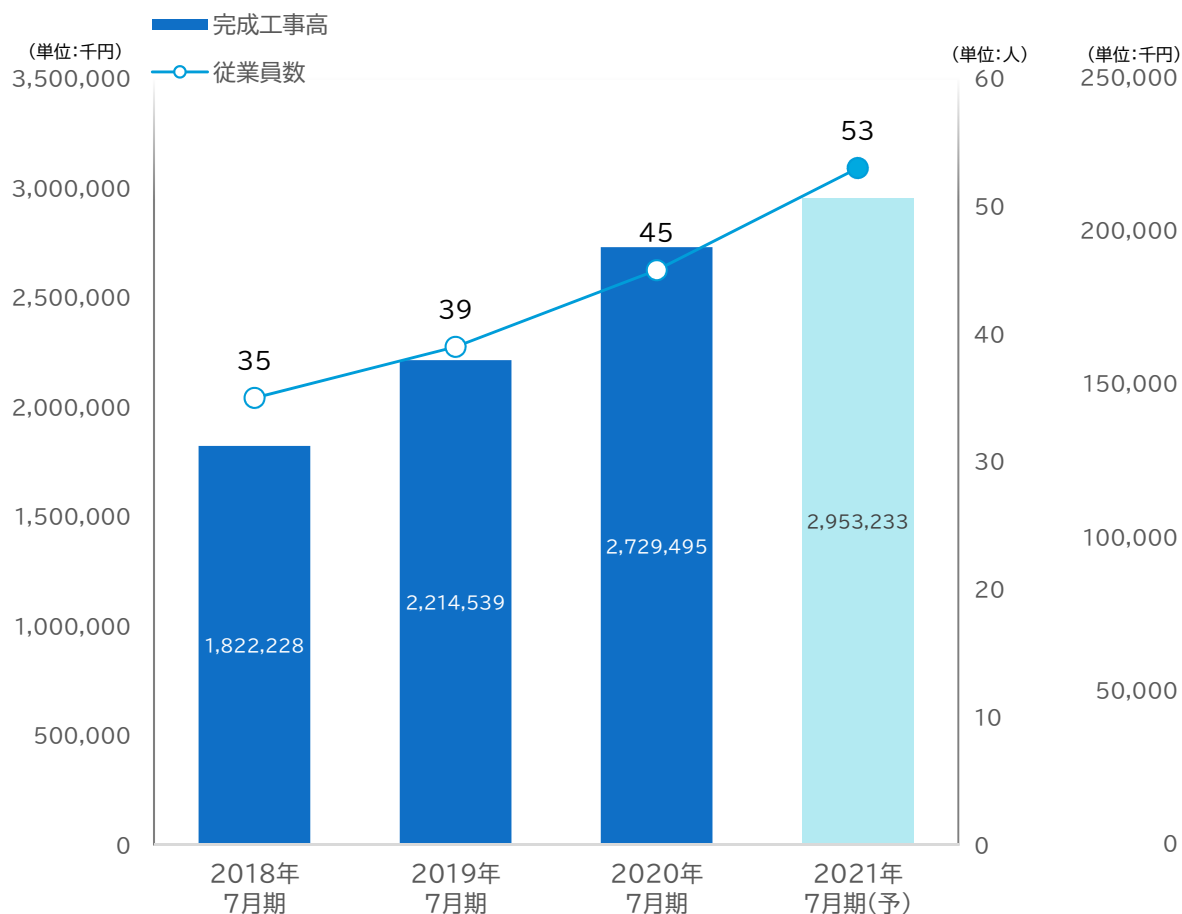
ラジオCM

1. 当社の概要について
2. 2021年7月期第2四半期業績
3. 今後の成長戦略
4. 2021年7月期の見通し

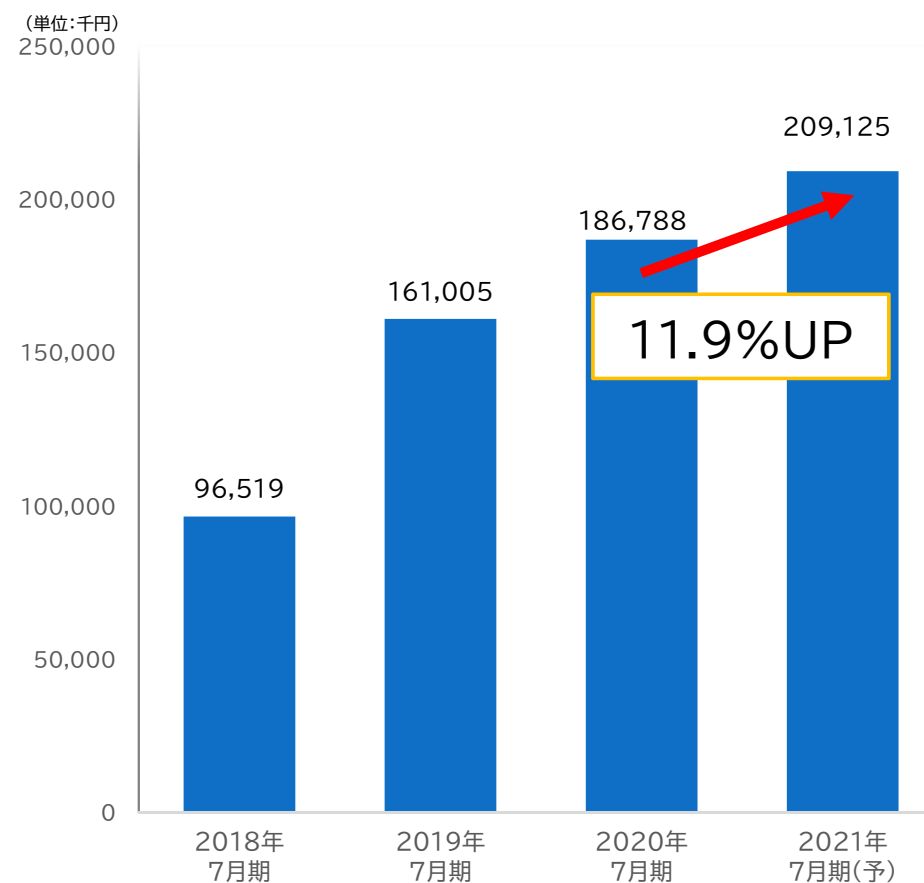
2021年7月期業績予測

- 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

損益計算書 (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%

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はほぼ無し
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が予想されたが、現在は影響ほぼ無し
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傾向が多少みられる

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を従業員に徹底



不動産リフォームの ニッソウ

【本資料お取扱い上のご注意】

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ことなる場合があります。