

ニッソウ

2022年7月期 第2四半期 決算説明資料

名証セントレックス:1444



A man in a dark blue suit, white shirt, and striped tie is running towards the right. The background is a blurred blue cityscape. The number '1' is displayed in a large, white, serif font on the left side of the image.

1

次の市場を目指して・・・

2

市場から高い評価を得られる会社を目指す



3

売上(利益)アップ！

顧客数アップ！

第2四半期トピックス

 新規顧客獲得について

 従業員の増員について

 当社の戦略と取組み

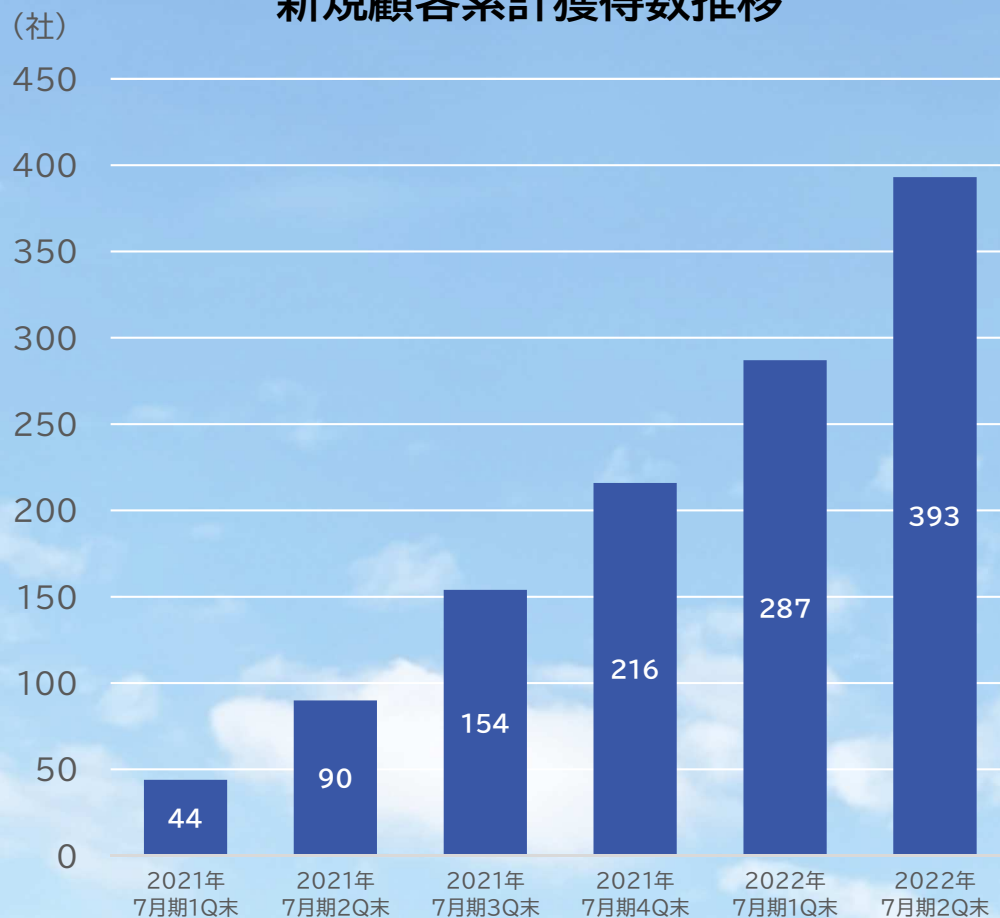
- ▶ 広告戦略と広報活動
- ▶ コンテストへの取組み
- ▶ 首都圏エリアの強化

 第2四半期 実績報告

新規顧客獲得について

- ✓ 新規顧客を順調に獲得
2022年7月期2Q会計期間に新規106社登録

新規顧客累計獲得数推移



今第2四半期で

106 社獲得

※2021年7月期期首以降に弊社との契約後、弊社販売管理システムへ顧客登録をした各四半期末時点での累計登録会社数になります

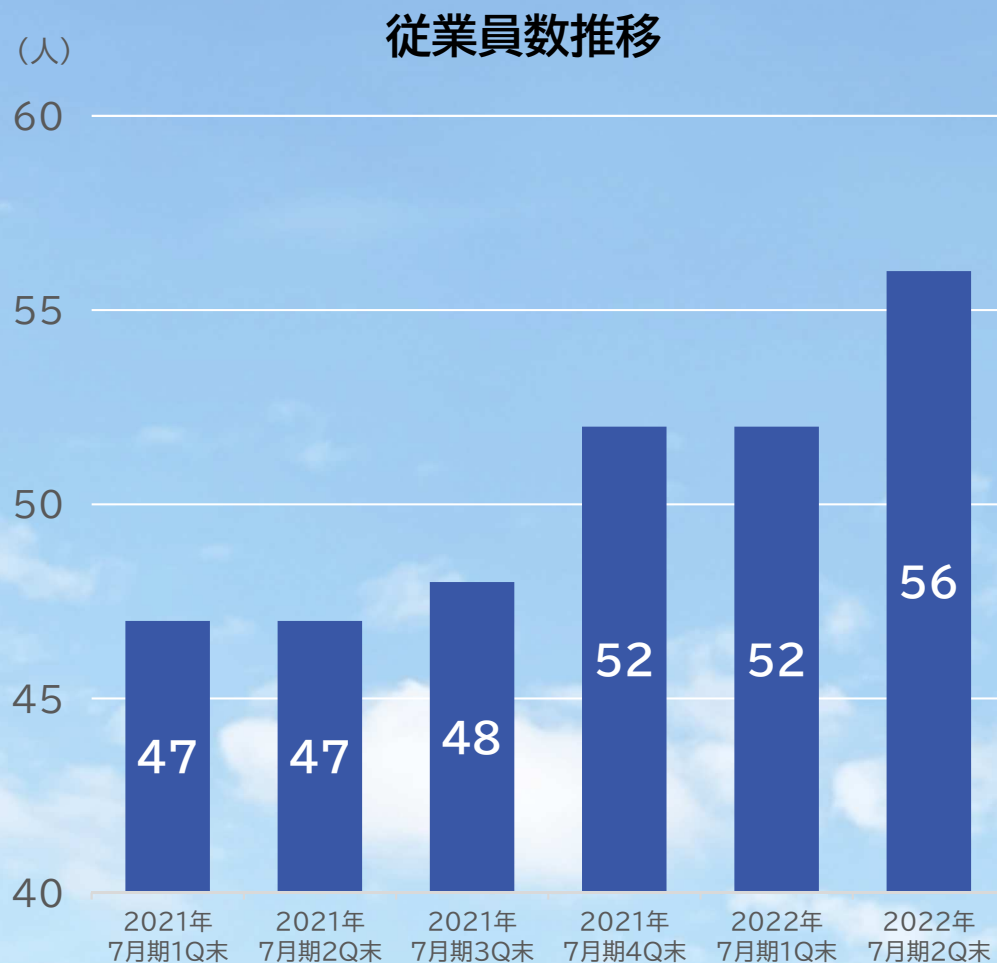
累計登録顧客数

2300社以上

※弊社との契約後、弊社販売管理システムへ顧客登録をした会社数になります

従業員の増員について

✓ 第2四半期は4名増員、前年同四半期末から9名の増員



2022年7月期 第2四半期末 56名

9 名の増員

2021年7月期 第2四半期末 47名

※各四半期末時点での従業員数になります

積極的な人材投資

- ✓ 持続的な成長をするため、人材への投資を積極的に実行
- ✓ 組織基盤の強化で事業力アップを実施

「教育制度の強化」

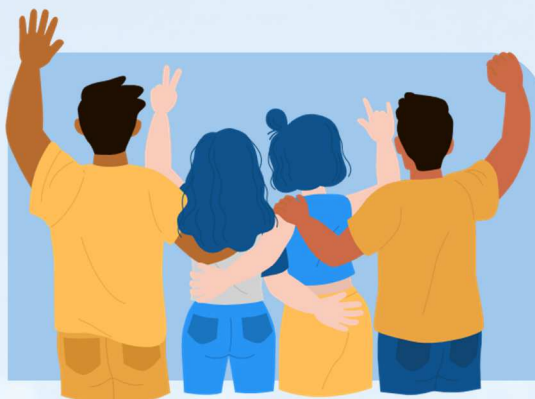
- ✓ フォローアップ研修の充実



- 新人研修、労働安全研修
- 指導カリキュラムの見直し
- 管理職育成 等

「人員増強」

- ✓ 求人媒体によるアプローチ



- 積極的な採用活動
- ブランドイメージの向上
- 広報活動の拡充 等

「働きやすい環境づくり」

- ✓ 風通しの良い社風



- 定期的な役職者との面談
- ダイバーシティの推進
- 社内交流の活性化 等

広告戦略と広報活動

✓ 紙媒体による宣伝

The screenshot displays the '施工事例' (Construction Examples) section of the Nissou website. It features a large image of a building under renovation with scaffolding, accompanied by the text '早めのお手入れで、住まいを長持ち。' (Maintain early to make your home last longer.) and 'アパート・マンション・戸建て・オフィスビル、他' (Apartments, Mansions, Detached houses, Office buildings, etc.). Below this, it lists services like '大規模修繕・外壁塗装、承ります!' (Large-scale maintenance, exterior painting, we accept!). The contact information at the bottom includes the phone number 0120-61-2460, email info@reform-nisso.co.jp, and the website URL https://reform-nisso.co.jp.

✓ 営業所、社用車を利用した広告



朝霞営業所



社用車ステッカー

✓ ブランドイメージ、認知度のアップを目指し TVCM・ラジオCMを継続



TVCM
(建もの探訪にて放映)



ラジオCM

広告戦略と広報活動

✓ SNS、その他メディアミックスにより、広報活動も積極的に行う

IR活動(IRTV)



四半期ごとに代表取締役社長による決算説明動画を公開。

SNSによる情報発信



IR活動の情報発信や、事業領域の拡大にSNSを活かす。

コンテストへの取り組み

✓ コンテストへのチャレンジ・受賞を通じて、社員の士気向上、
また社外への知名度・信用力の向上を目指す。



2年連続！

今期受賞！

2021年



日本住宅リフォーム産業協会(JERCO)主催
第29回ジェルコリフォームコンテスト2021ビジネスモデル部門
「審査委員長 特別賞」を受賞



2020年

日本住宅リフォーム産業協会(JERCO)主催
第28回ジェルコリフォームコンテスト2020ビジネスモデル部門
「ジェルコ 会長賞」を受賞

首都圏エリアの強化

- ✓ 首都圏エリアの強化により収益基盤を拡充
- ✓ エリア拡大した地域への細やかでスピーディーなアプローチを実現

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

朝霞営業所



東京本社



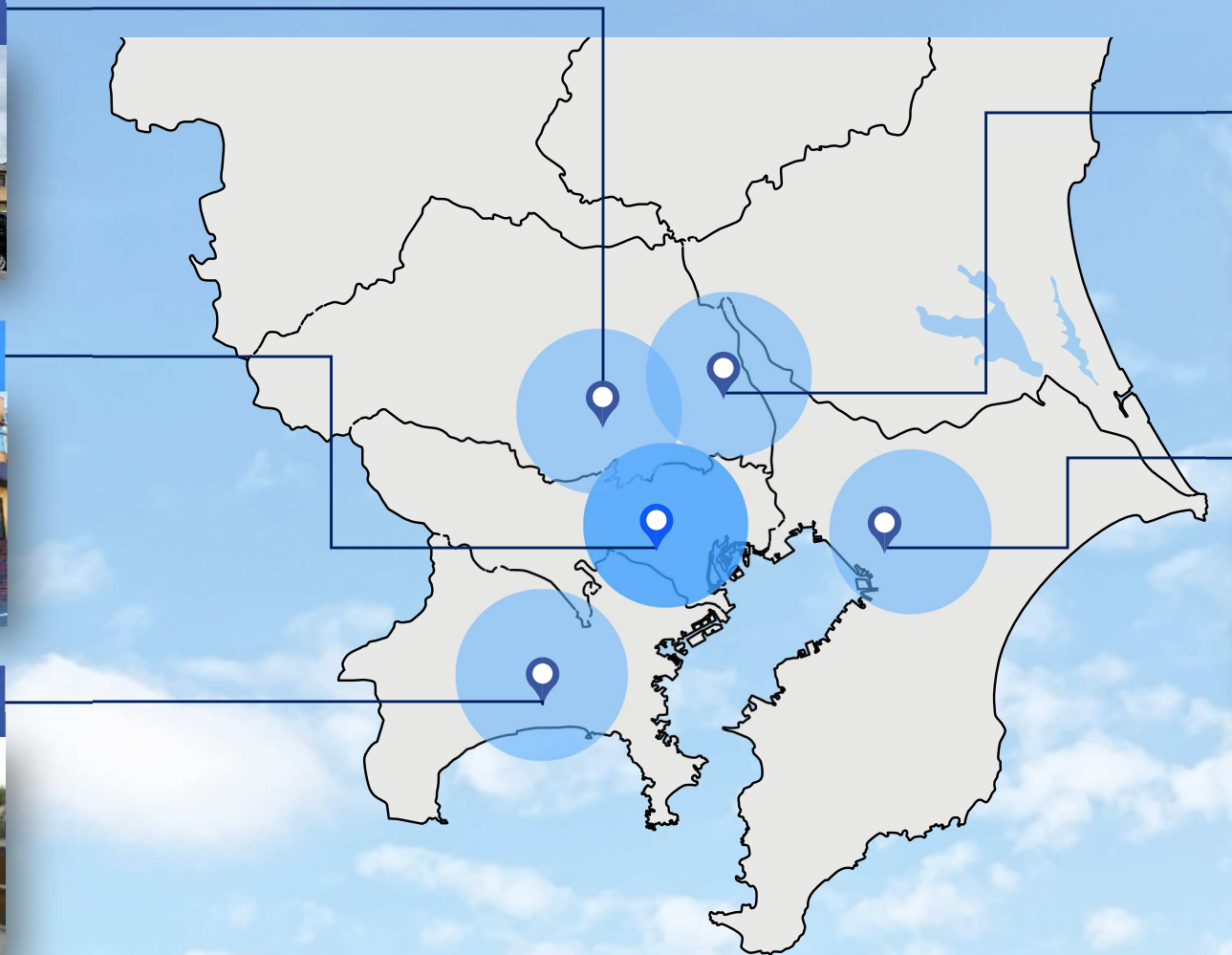
神奈川営業所



埼玉営業所

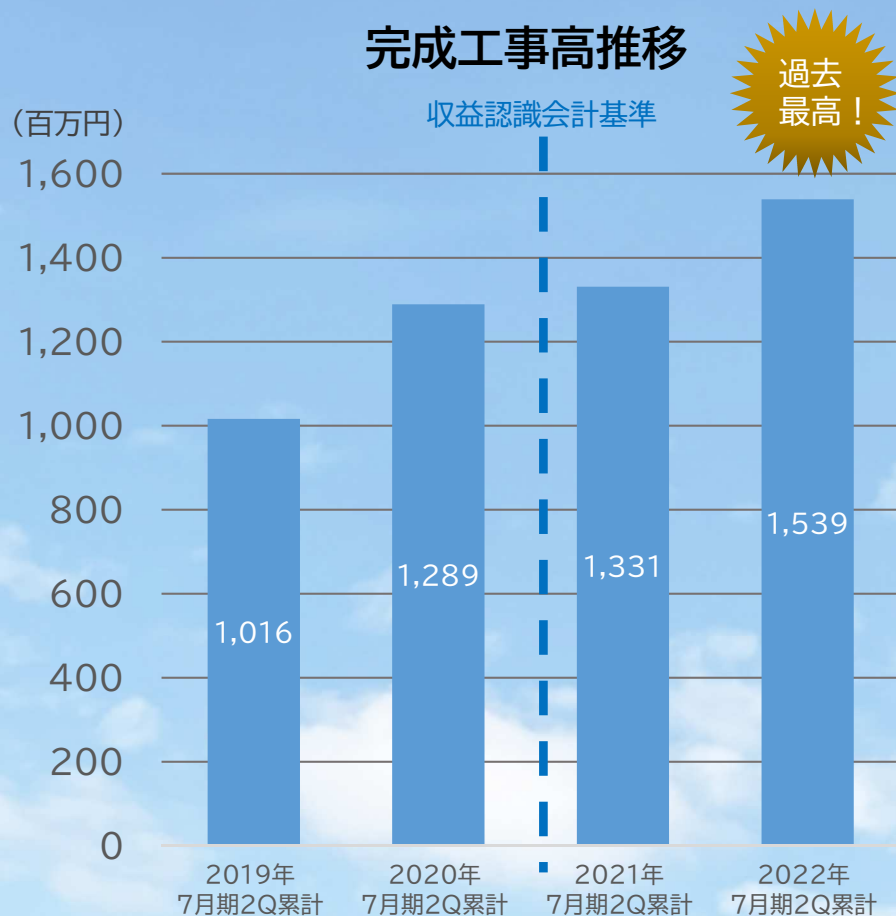


千葉営業所



完成工事高

- ✓ 2022年7月期2Q累計の完成工事高(売上高)は1,539百万円(前年同四半期比15.7%増)となり
3年間で51.5%増となった



前年同四半期累計期間より

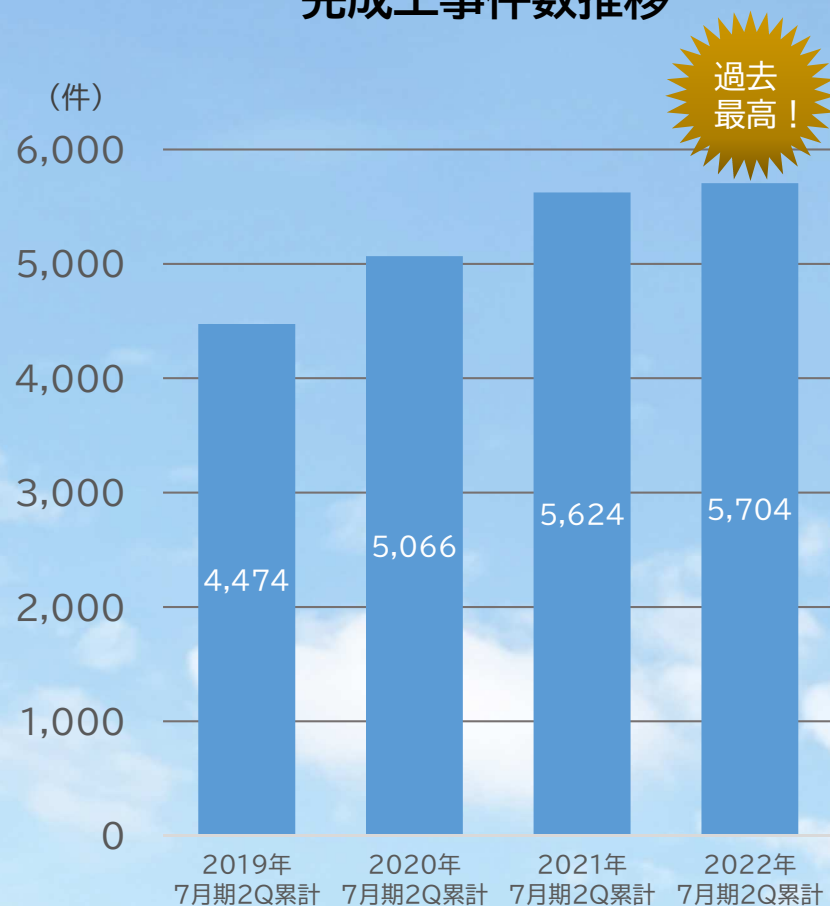
15%以上
増加

※2022年7月期期首より、収益認識会計基準等を適用しており、2021年7月期2Q累計期間については当該会計基準等を遡って適用した後の数値となっております。
また、2019年7月期2Q累計期間及び2020年7月期2Q累計期間に関しては工事完成基準を適用しております。

完成工事件数

- ✓ 2022年7月期2Q累計の完成工事件数は5,704件(前年同四半期比1.4%増)となり
3年間では27.5%増と堅調な増加を続けている

完成工事件数推移



前年同四半期累計期間より

80 件増加

※各第2四半期累計期間内に完成した工事の件数になっております。

損益計算書

損益計算書 (単位:千円)	2021年7月期 2Q累計	2022年7月期 2Q累計	増減額	増減率	増減の主な内容
完成工事高 (売上高)	1,331,114	1,539,720	+208,606	+15.7%	完成工事件数の増加、工事単価の増加による
完成工事原価 (売上原価)	983,310	1,156,979	+173,669	+17.7%	完成工事高が増加したことに伴う外注費、材料費の増加による
完成工事総利益 (売上総利益)	347,803	382,741	+34,937	+10.0%	
販売管理費	279,819	303,631	+23,812	+8.5%	人員増加による人件費の増加等による
営業利益	67,984	79,110	+11,125	+16.4%	
営業外損益	1	1,287	+1,286	+104,608.0%	貸倒実績の減少による貸倒引当金戻入額による
経常利益	67,986	80,398	+12,412	+18.3%	
特別損益	-	△806	△806	－%	経理システム更新に伴う固定資産除却損が発生したことによる
当期純利益	42,255	49,899	+7,644	+18.1%	

※2022年7月期期首より、収益認識会計基準等を適用しており、2021年7月期2Q累計については当該会計基準等を遡って適用した後の数値となっております。

事業拡大に向けた営業戦略

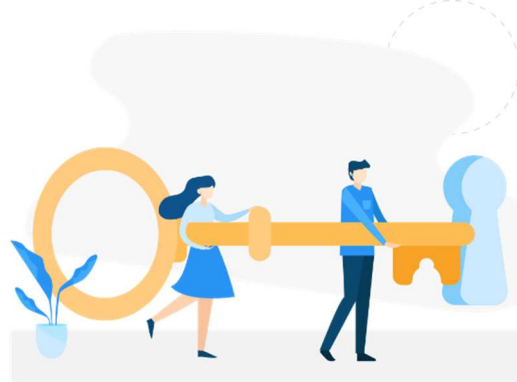
✓ 顧客獲得、リフォーム市場のシェア獲得について

新規顧客獲得



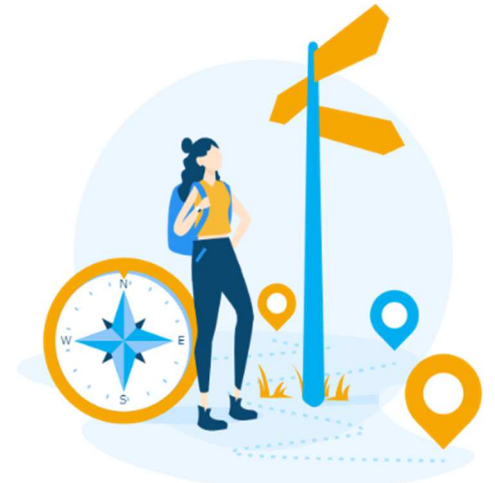
新規顧客の開拓と獲得。
顧客との信頼関係の構築により
継続的な受注に繋げる。

既存顧客の深耕



ニーズに対応したサービスの提供。
提案力の向上及び推進。

展開エリアの拡大



新規営業所の開設等により、
首都圏及び首都圏外エリアへの
事業領域の拡大。

事業拡大に向けた営業戦略

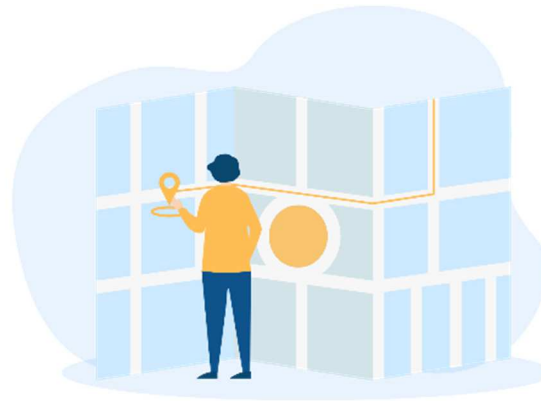
✓ 工事件数、事業領域について

工事件数拡大



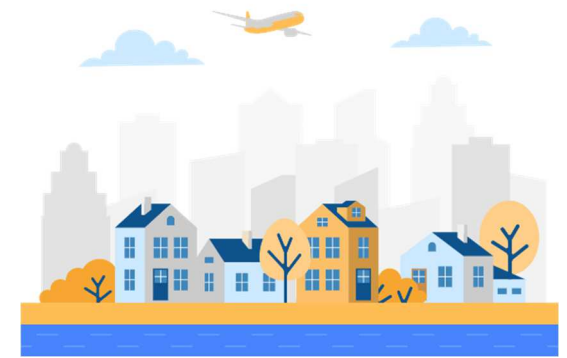
小規模から大規模まで数多くの案件に対応可能な体制を構築。

事業領域の拡大



既存3種の工事受注件数増強に加え、外装・共用部工事等、周辺事業内容の拡大。

既存サービスの効率化



業務内容の見直し、各種ハードウェアや社内システムの変更等により無駄を削減。

今後も強化継続していくこと

✓ 外注先、仕入先、資材について

外注先の 確保と定着



さらなる外注先の確保と定着により、様々なニーズの案件に対応可能。

外注先との 連携強化



外注先との連絡手段の簡易化、新しいデバイスの導入等により、確実かつスピード感のある連携を目指す。

定期的な 仕入先・資材の見直し



定期的な見直しにより、市場価格の確認、仕入価格の交渉、納期や品質等の判断を行う。

今後も強化継続していくこと

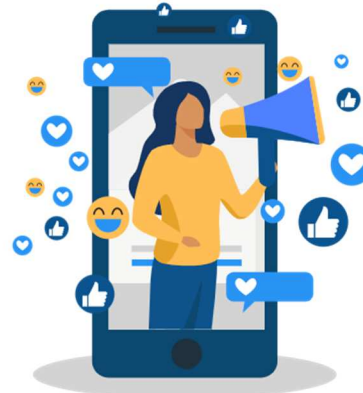
✓さらなる収益アップに繋げるべく、各方面からの戦略を展開

人材確保・育成 教育体制の強化



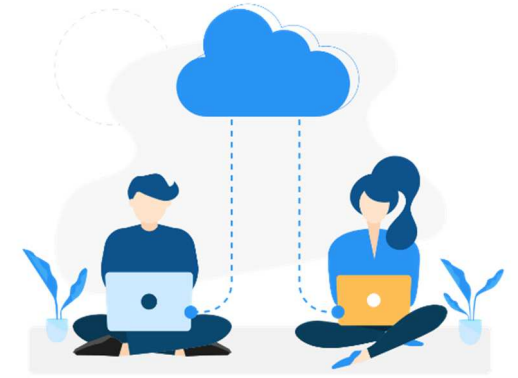
一定レベルの知識やスキルを早期に身に着けさせる教育制度。現場における適切な判断及び、迅速な対応を可能とする。

ブランドイメージの向上 広報活動の拡充



テレビ・ラジオCMの活用、SNS等を利用し、認知度アップ、ブランドイメージの向上に繋げる。

新システムの導入

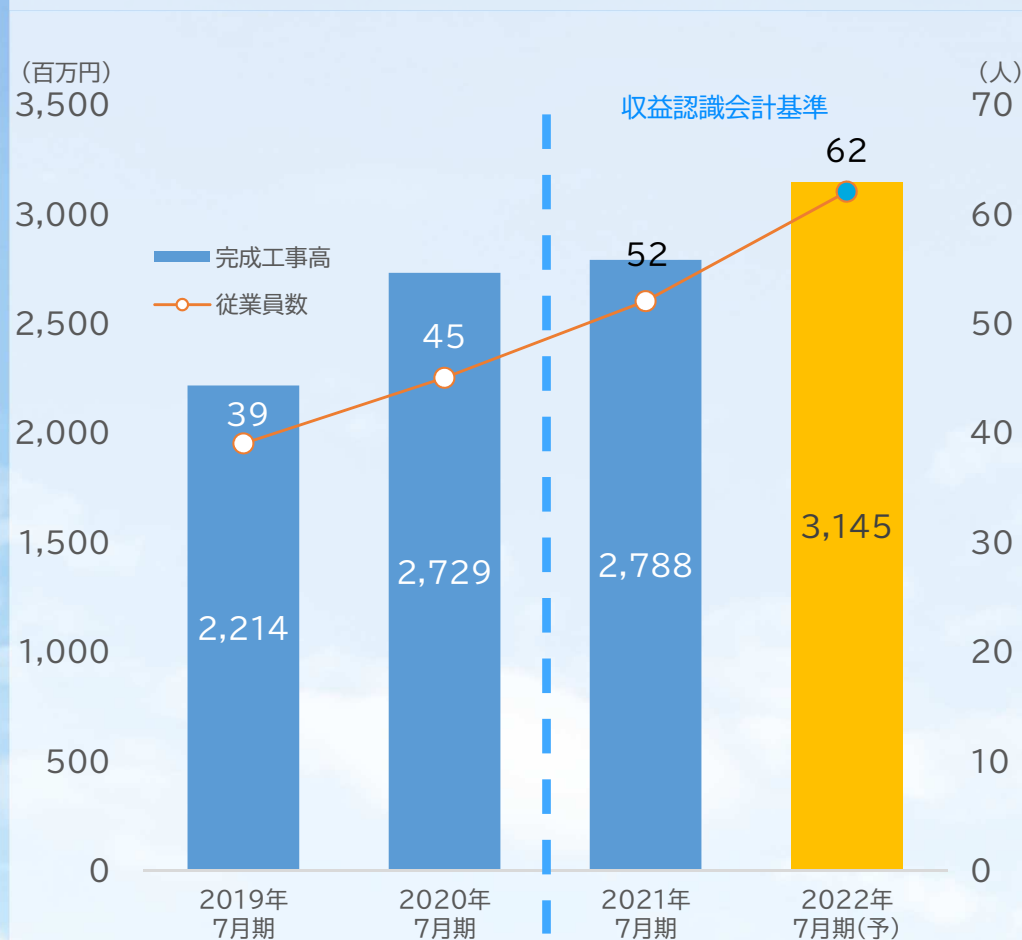


テレワークや時代に沿った働き方に対応するべく、新システムを導入。

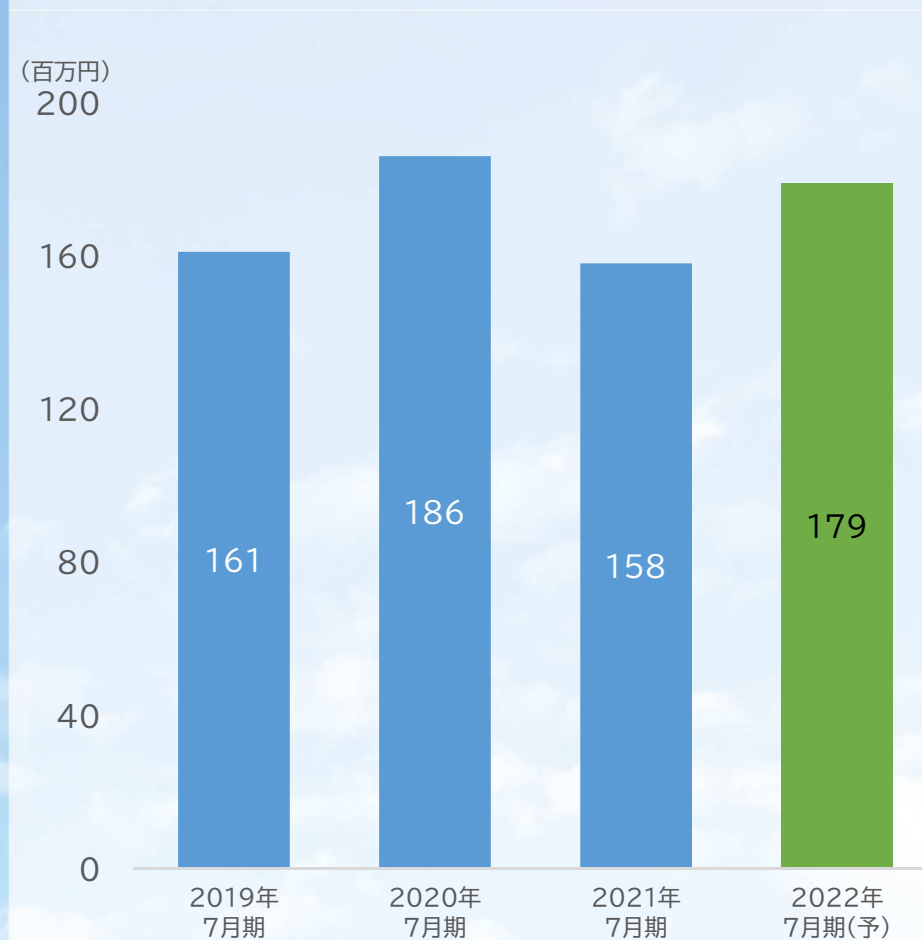
2022年7月期業績予想

- ✓ 2022年7月期より収益認識会計基準を適用
- ✓ 2022年7月期は完成工事高3,145百万円、
- ✓ 経常利益179百万円、当期純利益114百万円を見込む

完成工事高および従業員数の推移予想



経常利益の推移予想



※ 2022年7月期期首より、収益認識会計基準等を適用しており、2021年7月期については当該会計基準等を遡って適用した後の数値となっております。
また、2020年7月期末より工事進行基準を適用しており、2019年7月期は工事完成基準を適用しております。

2022年7月期業績予想

- ✓ 2022年7月期より収益認識会計基準を適用
- ✓ 積極的な新規顧客の開拓をさらに進めて行く
- ✓ 人材育成及び人材採用の強化による将来への投資を継続

(単位:千円)	2021年7月期	2022年7月期 (予想)	増減額	増減率
完成工事高 (売上高)	2,788,305	3,145,471	+357,166	+12.8%
完成工事原価 (売上原価)	2,054,601	2,309,054	+254,452	+12.3%
完成工事総利益 (売上総利益)	733,703	836,417	+102,713	+13.9%
販売管理費	575,692	642,313	+66,620	+11.5%
営業利益	158,011	194,104	+36,092	+22.8%
経常利益	158,111	179,239	+21,127	+13.3%
当期純利益	102,154	114,334	+12,179	+11.9%

※2022年7月期期首より、収益認識会計基準等を適用しており、2021年7月期については当該会計基準等を遡って適用した後の数値となっております

最新ニュース

✓ 2022年4月、ニッソウ横浜営業所開設！！

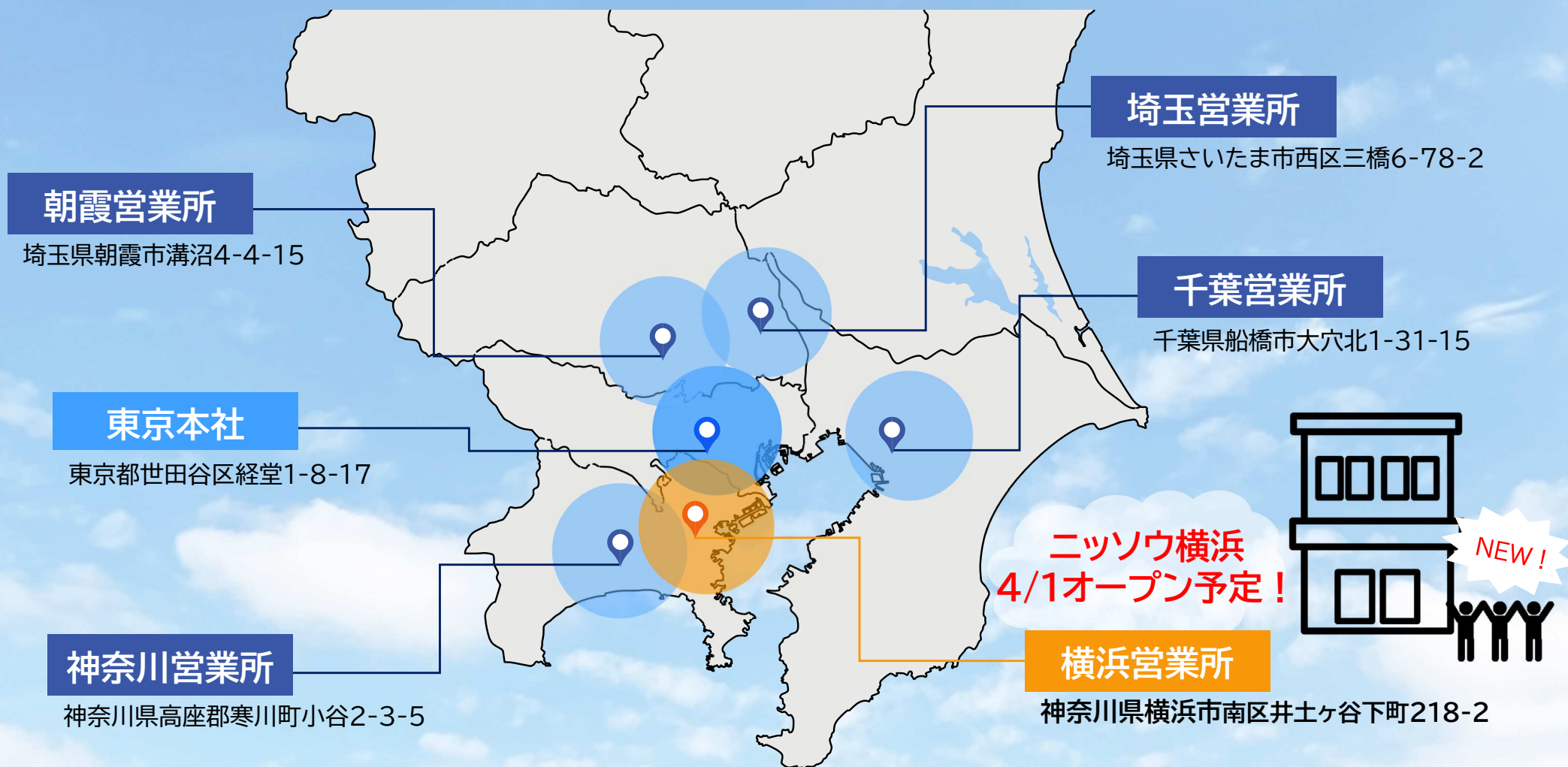
2016年 神奈川営業所

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(新規拠点)





ブルーオーシャンで他社からの追随がない
ニッチトップなオンリーワン企業

ご清聴ありがとうございました





【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。

本資料中に業績予想ならびに将来予想は、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。

