

ニッソウ

2022年7月期

第3四半期

決算説明資料

名証ネクスト市場：1444



A close-up photograph of two men in business suits shaking hands. The man on the left is wearing a dark blue suit with a striped tie. The man on the right is wearing a dark grey suit. Their hands are clasped in a firm handshake. The background is a plain, light-colored wall.

1

市場から高い評価を得られる会社を目指す

A man in a dark suit is running away from the camera against a bright blue sky with scattered white clouds. His arms are outstretched, and his body is in a dynamic, forward-leaning position, suggesting speed and determination.

2

東証上場を目指して…

第3四半期トピックス



第3四半期ハイライト

- ▶新規営業所開設
- ▶アジア太平洋地域急成長ランキング
- ▶売上(利益)アップ、顧客数アップ



第3四半期 実績報告



当社の取組みについて

- ▶人材投資、従業員の増員について
- ▶今後について

第3四半期 ハイライト

ニッソウ横浜営業所開設

✓ 不動産会社の大変多い横浜について新設！

2022年4月1日オープン

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)



アジア太平洋地域急成長ランキング ランクイン

- ✓ 英国のフィナンシャル・タイムズ社とドイツのスタティスタ社が共同で100万社を調査している、「High-Growth Companies Asia-Pacific 2022(アジア太平洋地域の急成長企業ランキング2022)」において、ニッソウが、**483位**にランクインしました！

High-Growth Companies Asia-Pacific 2022

Rank ◊	In 2021 ranking ◊	Name ◊	Country ◊	Category ◊	Absolute growth rate (%) ◊	Compound annual growth rate (CAGR) % ◊	Revenue 2020 \$mn ◊	Revenue 2017 \$mn ◊	Number of employees 2020 ◊	Founding Year ◊
483	No	Nissou	Japan	Construction	76	20.7	25.56	13.83	45	1988
484	No	SMTP2GO	New Zealand	Technology	76	20.7	2.87	1.79	30	2006
485	No	MosChip	India	Technology	76	20.7	14.26	9.24	600	1999
486	Yes	Kitanotatsujin Corporation	Japan	Chemicals	75	20.5	86.82	47.18	176	2000
487	Yes	Bluconnection	Singapore	Chemicals	75	20.5	31.02	17.71	9	2009
488	Yes	Property Data Bank	Japan	Technology	75	20.4	20.29	11.05	68	2000
489	Yes	Maveric Systems	India	Fintech	74	20.2	51.15	33.48	1,947	2000
490	Yes	iFAST Corporation	Singapore	Fintech	74	20.2	62.23	35.81	970	2000

FT FINANCIAL
TIMES

statista

HIGH-GROWTH
COMPANIES
ASIA-PACIFIC 2022

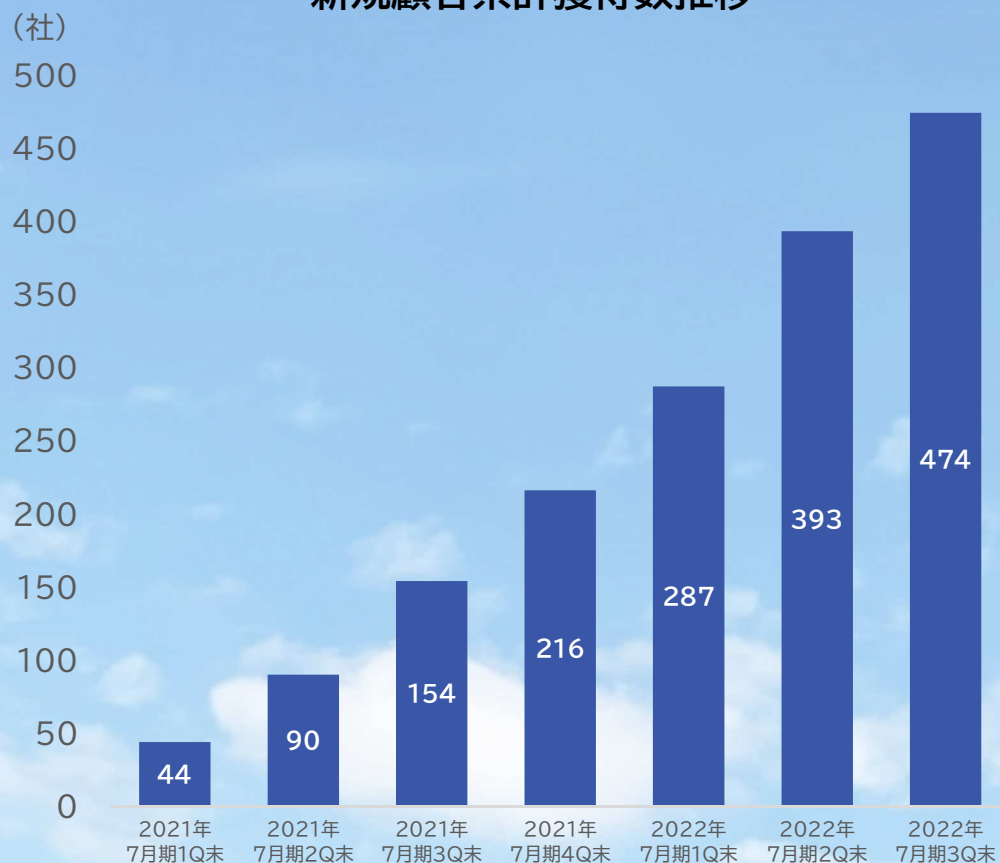
※ URL: <https://www.ft.com/high-growth-asia-pacific-ranking-2022> より

第3四半期 実績報告

顧客獲得数について

- ✓ 2022年7月期3Q会計期間に新規81社登録、34期累計で258社の登録となり、総累計2,400社以上となった。

新規顧客累計獲得数推移



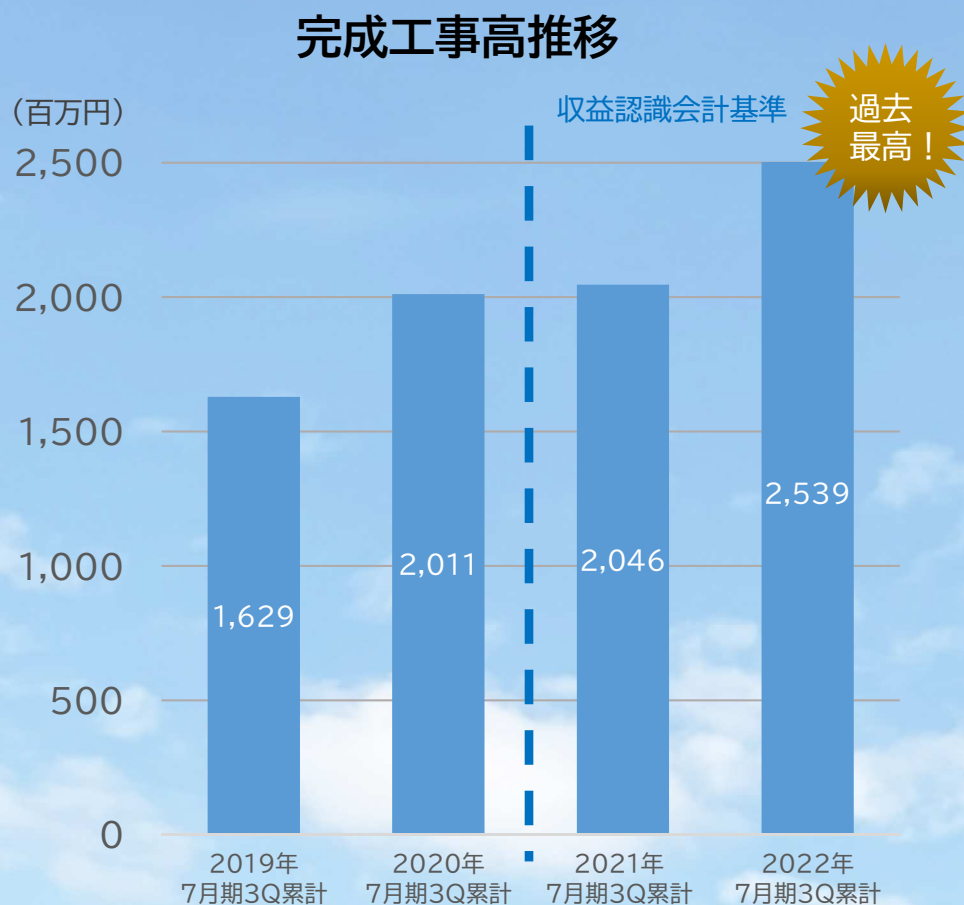
顧客獲得数は第3四半期累計で、

258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

完成工事高

- ✓ 2022年7月期3Q累計の完成工事高(売上高)は2,539百万円となり、
前年同四半期比24.0%増となった



前年同四半期累計期間より

24%以上
増加

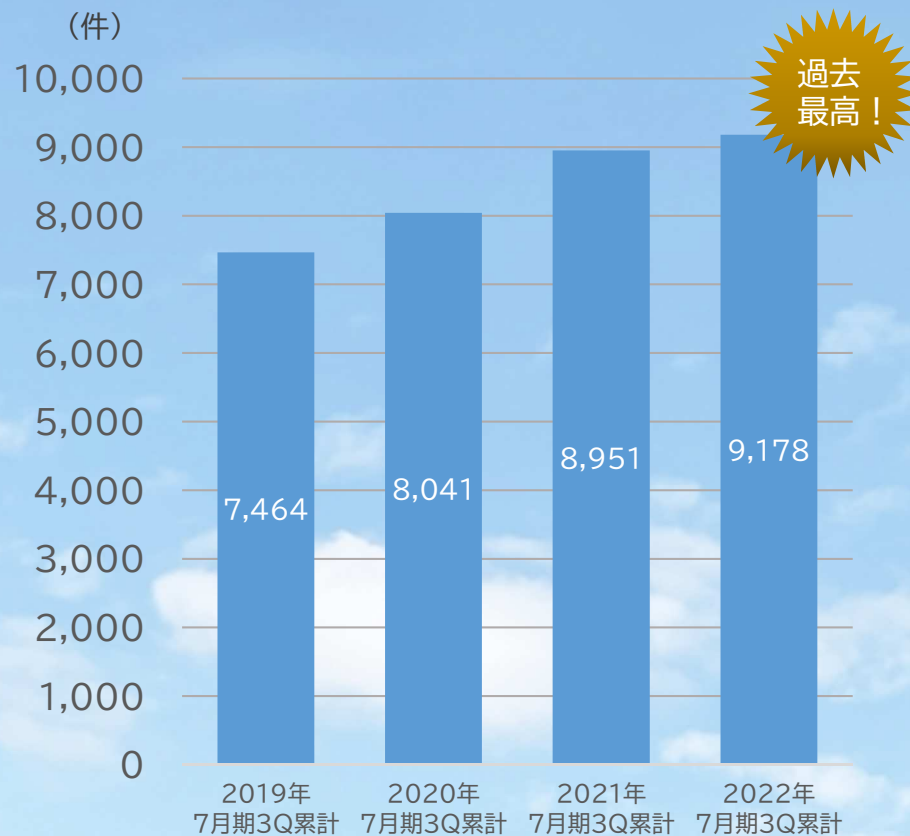
※2022年7月期期首より、収益認識会計基準等を適用しており、2021年7月期3Q累計期間については当該会計基準等を遡って適用した後の数値となっております。
また、2019年7月期3Q累計期間及び2020年7月期3Q累計期間に関しては工事完成基準を適用しております。
なお、2019年7月期3Qについては監査法人の四半期レビューを受けておりません。

完成工事件数

- ✓ 2022年7月期3Q累計の完成工事件数は9,178件(前年同四半期比2.5%増)となり
3年間では23.0%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



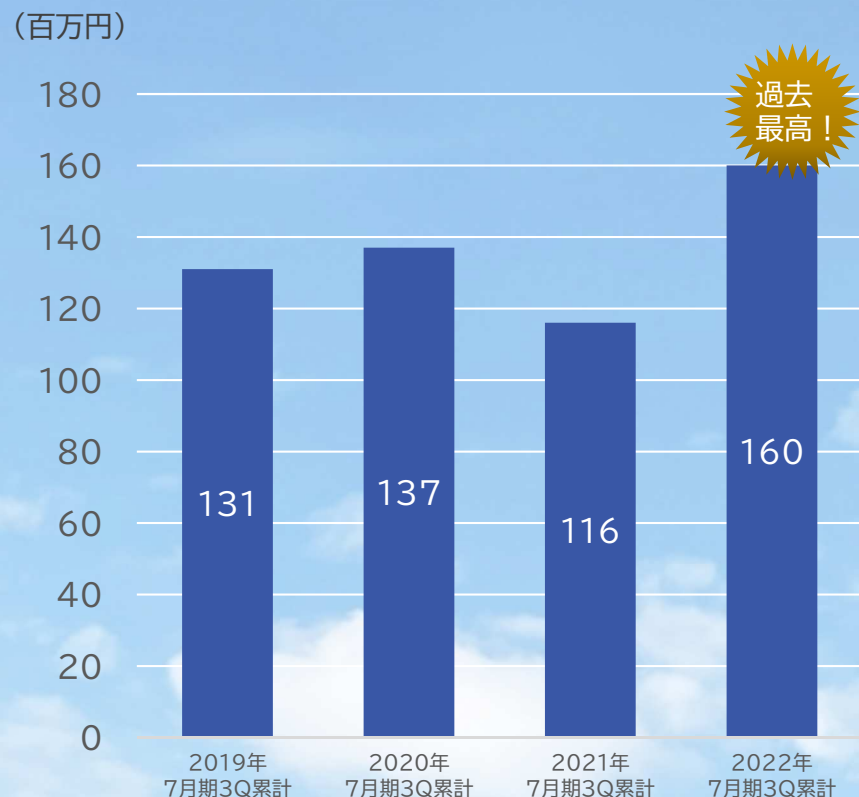
227 件増加

※各第3四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。

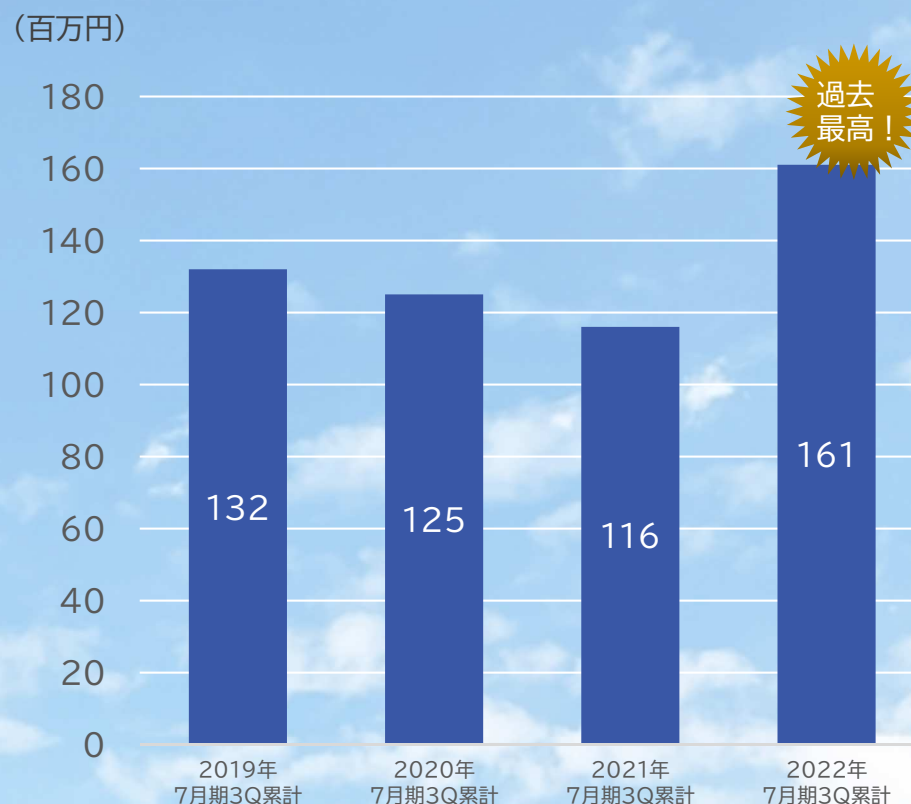
営業利益推移、経常利益推移

- ✓ 2022年7月期3Q累計の営業利益は160百万円となり、前年同四半期比43百万円増、
経常利益は161百万円となり、前年同四半期比44百万円増
利益はV字回復

営業利益推移



経常利益推移



※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3Q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が、
本会計基準適用による営業利益、経常利益に与える影響はありません。
また、2019年7月期3Q及び2020年7月期3Q累計期間に関しては工事完成基準を適用しております。
なお、2019年7月期3Qについては監査法人の四半期レビューを受けておりません。

損益計算書

損益計算書 (単位:千円)	2021年7月期 3Q累計	2022年7月期 3Q累計	増減額	増減率	増減の主な内容
完成工事高 (売上高)	2,046,907	2,539,124	+492,216	+24.0%	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)	1,506,175	1,914,318	+408,143	+27.1%	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)	540,732	624,806	+84,073	+15.5%	
販売管理費	423,846	464,615	+40,768	+9.6%	人員増加による人件費の増加等による
営業利益	116,885	160,190	+43,304	+37.0%	
営業外損益	17	885	+867	+4,870.4%	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	116,903	161,076	+44,172	+37.8%	
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	72,371	99,774	+27,403	+37.9%	

※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3Q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。

取組みについて

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」

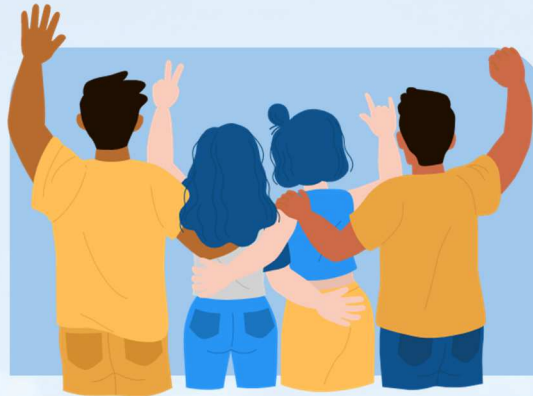
- ✓ フォローアップ研修の充実



- 研修などの強化
- 部下指導力のアップ
- 管理職の育成

「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
- 多業種からの採用

「働きやすい環境づくり」

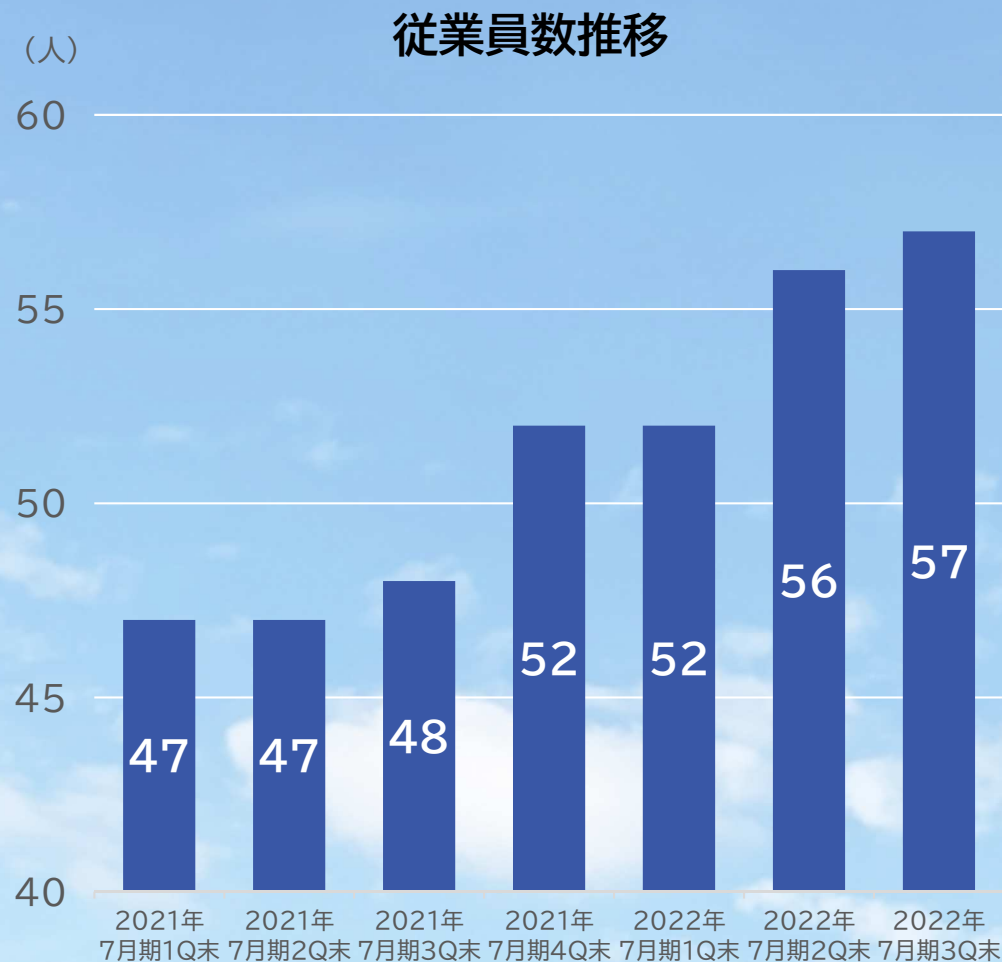
- ✓ 風通しの良い社風



- 定期的な役職者との面談
- ダイバーシティの推進
- 社内交流活性化

従業員の増員について

✓ 第3四半期は1名増員、前年同四半期末から9名の増員



※各四半期末時点での従業員数になります

2022年7月期 第3四半期末 57名

9 名の増員

2021年7月期 第3四半期末 48名

事業拡大に向けた営業戦略

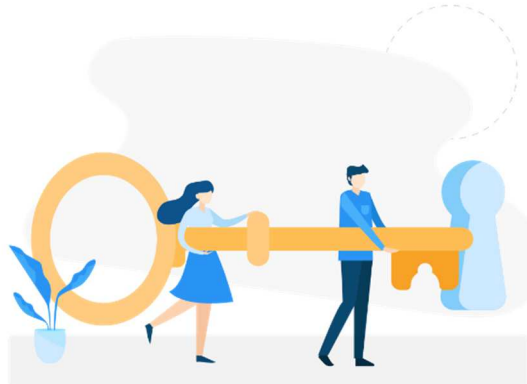
✓ 顧客獲得、リフォーム市場のシェア獲得について

新規顧客獲得



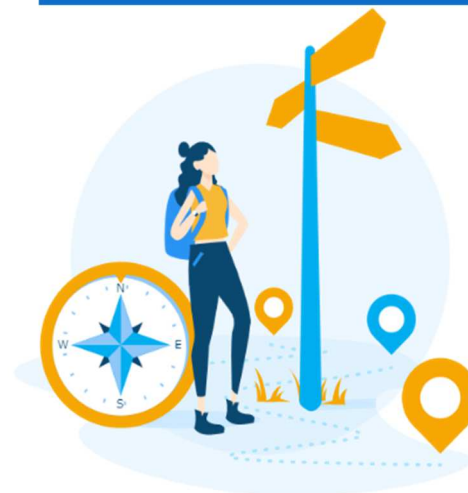
CMなどさらに宣伝広告増やし
新規顧客獲得大幅UPを目指す。

既存顧客の深耕



多種多様のサービスの提供。
提案力の強化。

展開エリアの拡大



新規営業所の開設等により、
首都圏における事業領域のさらなる拡大。

事業拡大に向けた営業戦略

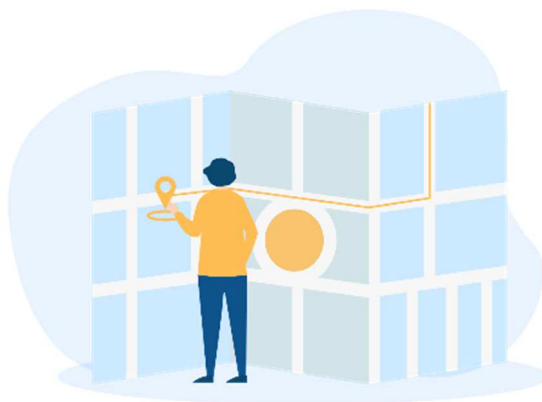
✓ 工事件数、事業領域について

工事件数拡大



数多くの案件に対応可能な体制をさらに強化。

事業領域の拡大



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



無駄の削減によりさらにサービスを充実。

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



外注先を増やし、かつ、安定して仕事を発注することにより定着率を高める。

外注先との 連携強化



外注先との連携スピードアップ。

定期的な 仕入先・資材の見直し



定期的な市場価格の調査、仕入価格の交渉、納期や品質等の向上を目指す。

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付けさせる教育制度。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・ラジオなど電波広告による知名度アップ、さらに、SNS等を利用しブランドイメージの向上に繋げる。

新システムの導入

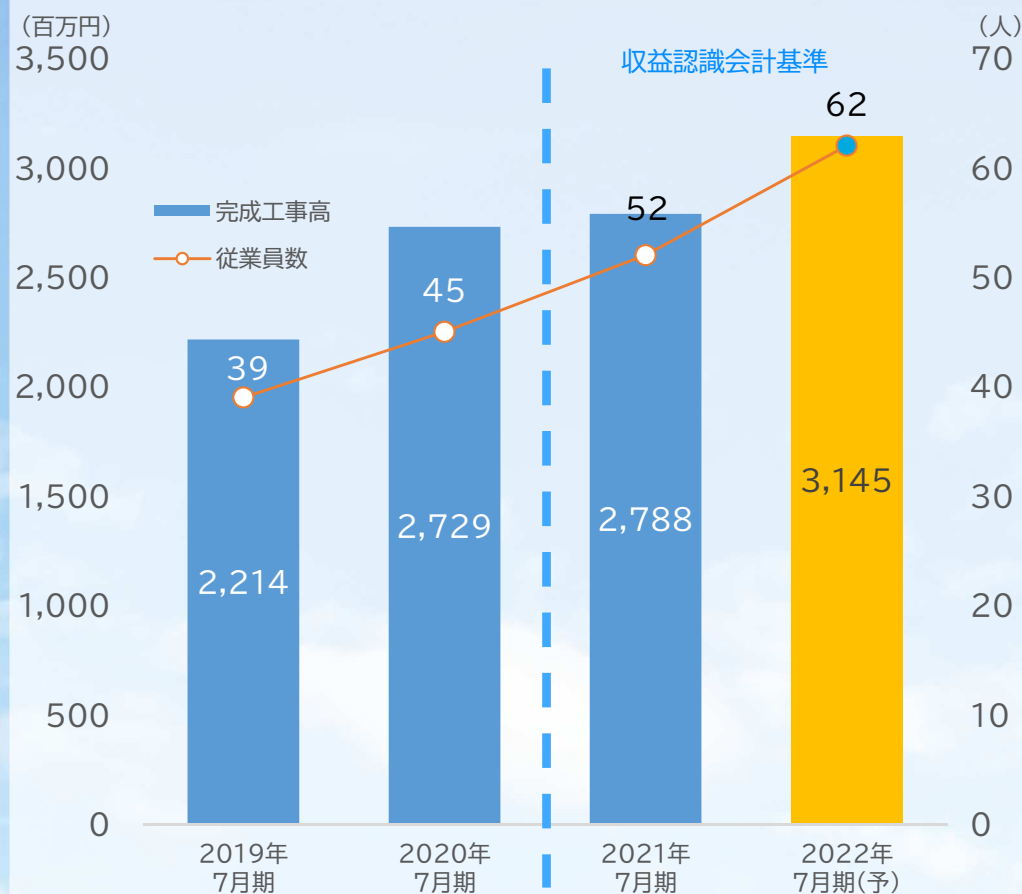


時代に沿った働き方に対応するべく、効率よく作業できる新たなシステムを導入。

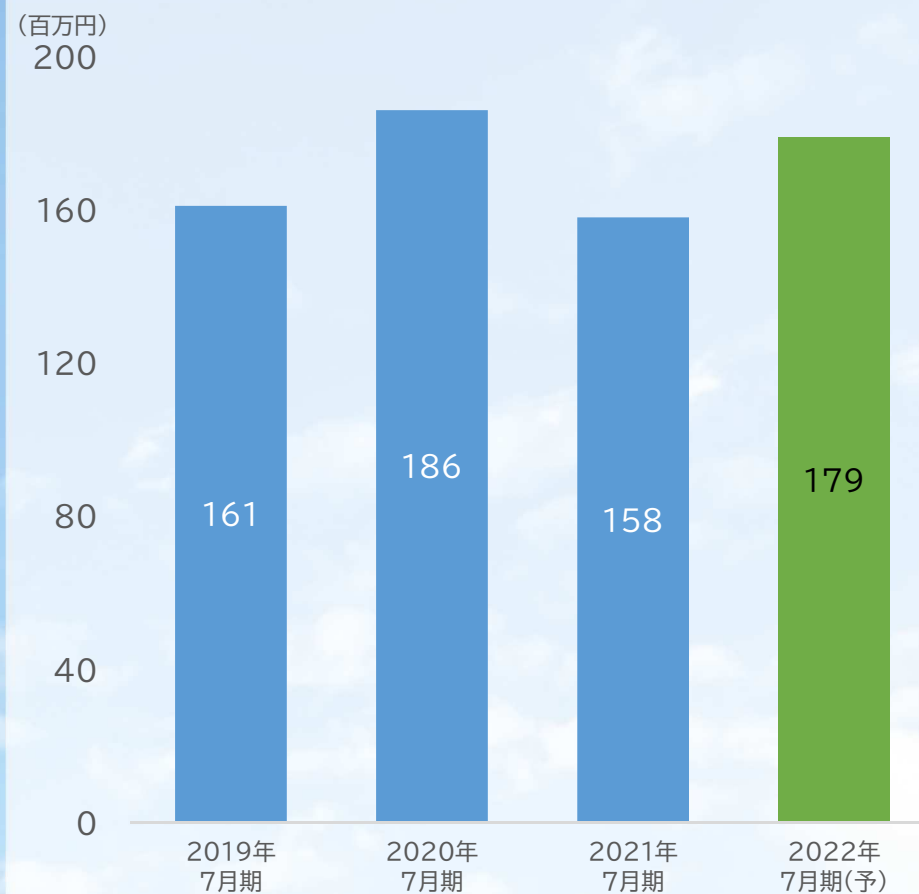
2022年7月期業績予想

- ✓ 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



我々ニッソウはブルーオーシャンでの
ニッチトップ企業と言われております。

ご清聴ありがとうございました





【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。

