



# 2025年7月期 第1四半期決算説明資料



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

2024年12月13日



# 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





30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:98名 (2024年10月末時点)
事業内容	不動産物件のリフォーム事業、不動産事業 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)

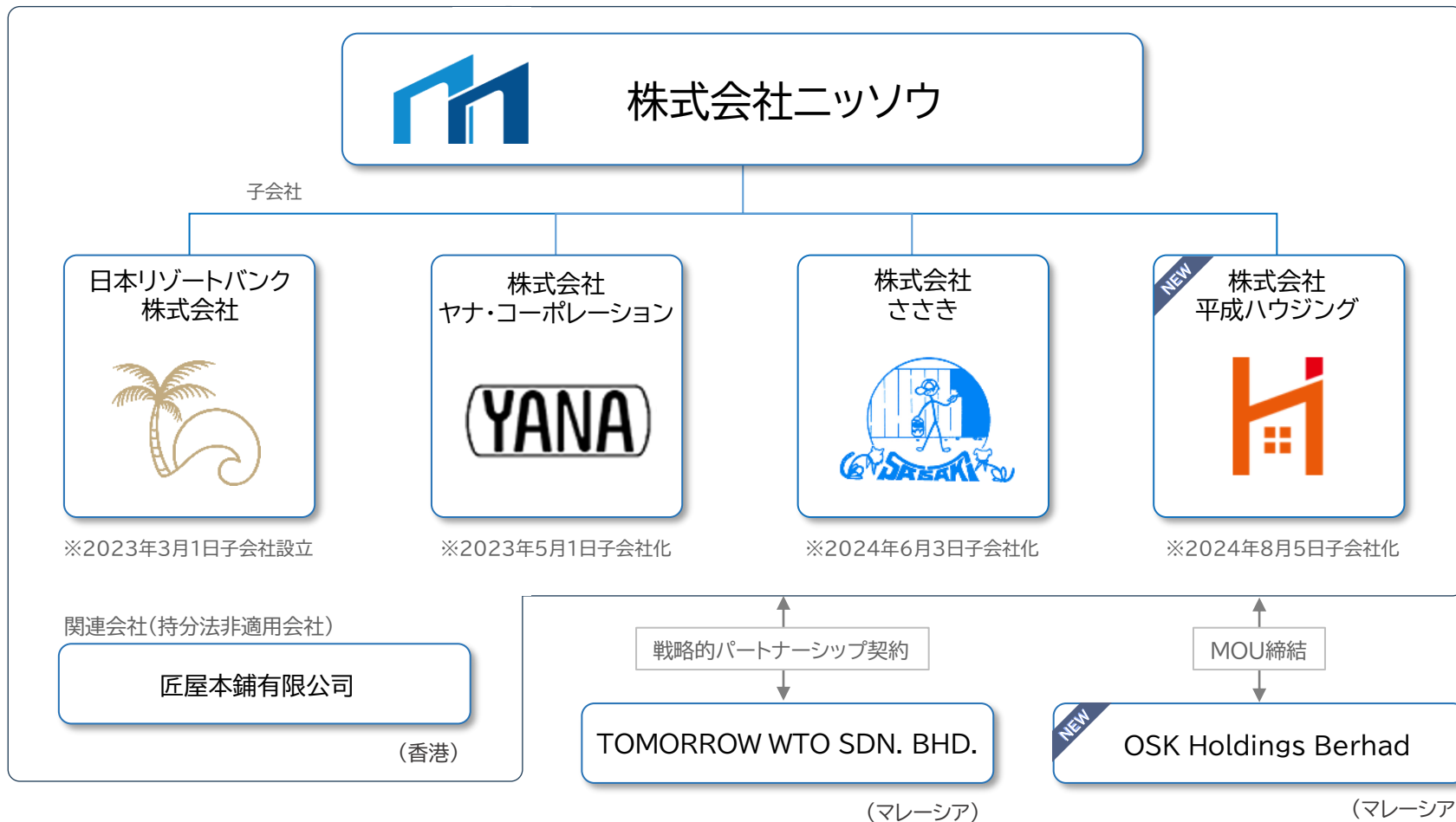




## グループ会社について

2024年8月に「株式会社平成ハウジング」を連結子会社化し、事業・地域拡大へ

提出日現在





## 世田谷を中心としたリフォーム事業「リフォームプロ」始動

今月末より、本社のある世田谷区経堂を拠点にBtoCのリフォーム事業を新たにスタートします。名前は「リフォームプロ」。  
 一般ユーザー様に向けて、少額リフォームや修繕を提供することをコンセプトとしています。本事業はニッソウグループにとって新たな収益源として、すぐに業績への影響が見込めるものではありませんが、今後、安定した収益基盤の構築を目指すものとなります。



### 地域密着



地域密着型のサービス体制により、お客様一人ひとりのニーズに丁寧に対応します。ご近所のように気軽に相談でき、リピート受注や紹介による新規顧客の獲得を目指します。

### 高品質な少額リフォーム



「リフォームプロ」は、お客様のライフスタイルに寄り添い、小さなリフォームや修繕からでも、確かな技術と品質でお届けします。信頼できるパートナーとして、お客様の快適な生活をサポートいたします。

### 新しい収益モデルの構築



従来のリフォーム事業に留まらず、新たな収益源の開拓を目指します。小額のリフォームから手がけ、お客様の満足度を高めることで、長期的な関係性を築き、事業の収益基盤を強化していきます。



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、変革を遂げる時期に来ております。組織改革、新規事業開拓、そしてグローバル展開を通じて、持続可能な成長を目指し、新たなステージへと進んでまいります。

### 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







## 2025年7月期 第1四半期の業績ハイライト

売上高

1,165,733 千円

前年同期比増減

△151,182 千円

営業利益

3,567 千円

前年同期比増減

△49,605 千円

親会社株主に帰属する

四半期純利益

△12,386 千円

前年同期比増減

△57,864 千円

## カンパニーハイライト

2024年8月に株式会社平成ハウジングの株式を100%取得し完全子会社化しグループ企業へ

当社グループが培った不動産知識及びネットワークを活かし、売上高の着実な成長、また地域ならではのニーズなどを汲み取り、集客効率の最大化、事業の着実な成長を推進してまいります。

エリアやターゲットを絞り込み資源を集中的に投下していき、地域での認知度向上を図ってまいります。また、地域の不動産会社や地主様等による仕入れ販売体制の確立を図り、注文住宅から分譲住宅まで予算にあった住宅を提案してまいります。





## 03 業績





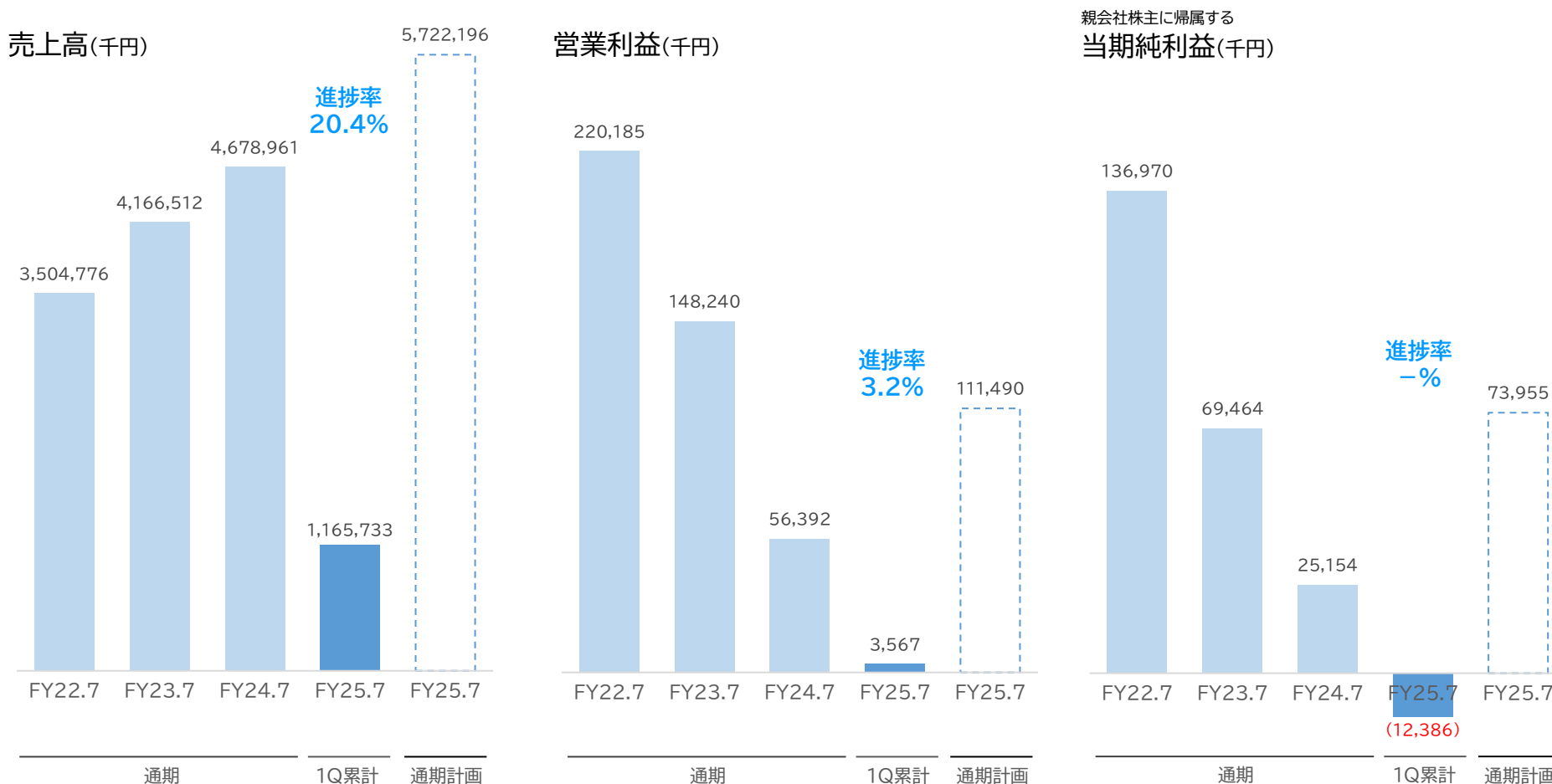
当期より2024年7月期に子会社化した株式会社ささきのPL連結が始まった一方、工事件数の減少、不動産販売における単価の減少により、売上高がマイナスとなった。  
また、株式会社平成ハウジングを当四半期に子会社化し、M&A費用が計上されたことや持分法による投資損失が発生したこともあり、最終的に損失となった。

単位:(千円)	2024年7月期 1Q累計実績 ※連結	2025年7月期 1Q累計実績 ※連結	増減額	増減率	増減要因
売上高	1,316,915	1,165,733	△151,182	△11.5%	●売上高 株式会社ささきのPL連結が始まった一方、工事件数の減少、不動産販売における単価の減少により、売上高がマイナスとなった。
売上原価	1,030,428	879,203	△151,224	△14.7%	
売上総利益	286,486	286,529	+42	+0.0%	
売上総利益率(%)	21.8%	24.6%			
販売管理費	233,313	282,961	49,648	+21.3%	●販管費 株式会社ささきのPL連結が始まったことや、株式会社平成ハウジングを当四半期に子会社化し、M&A費用が計上されたことなどにより増加となった。
営業利益	53,173	3,567	△49,605	△93.3%	
営業利益率(%)	4.0%	0.3%			
経常利益	65,946	7,095	△58,850	△89.2%	●経常利益・四半期純利益 営業利益が低かったことや、持分法による投資損失が発生したことにより、最終的に損失となった。
親会社株主に帰属する 四半期純利益	45,477	△12,386	△57,864	—	

## 売上高・営業利益・当期純利益推移



当期より2024年7月期に子会社化した株式会社ささきのPL連結が始まった一方、工事件数が減少し、売上高は若干少なかった。また、売上高が少なかったことにより、営業利益が少なく、また持分法投資損失が発生した事により、最終的に損失となった。



※2023年7月期末より連結決算に移行しているため、2022年7月期の業績は単体数値を表示しております。



当期より2024年7月期に子会社化した株式会社ささきのPL連結が始まった一方、工事件数の減少、不動産販売における単価の減少により、売上高は前期比11.5%マイナスとなった。

単位:(千円)	2024年7月期 1Q実績※連結	2025年7月期 1Q実績※連結	増減額	増減比
売上高	1,316,915	1,165,733	△151,182	△11.5%
リフォーム	1,126,692	1,117,854	△8,837	△0.8%
不動産	190,598	47,919	△142,678	△74.9%
調整額	△374	△40	334	—
営業利益	53,173	3,567	△50,052	△94.1%
リフォーム	40,494	△260	△40,754	—
不動産	11,819	3,069	△8,750	△74.0%
調整額	859	758	△101	—

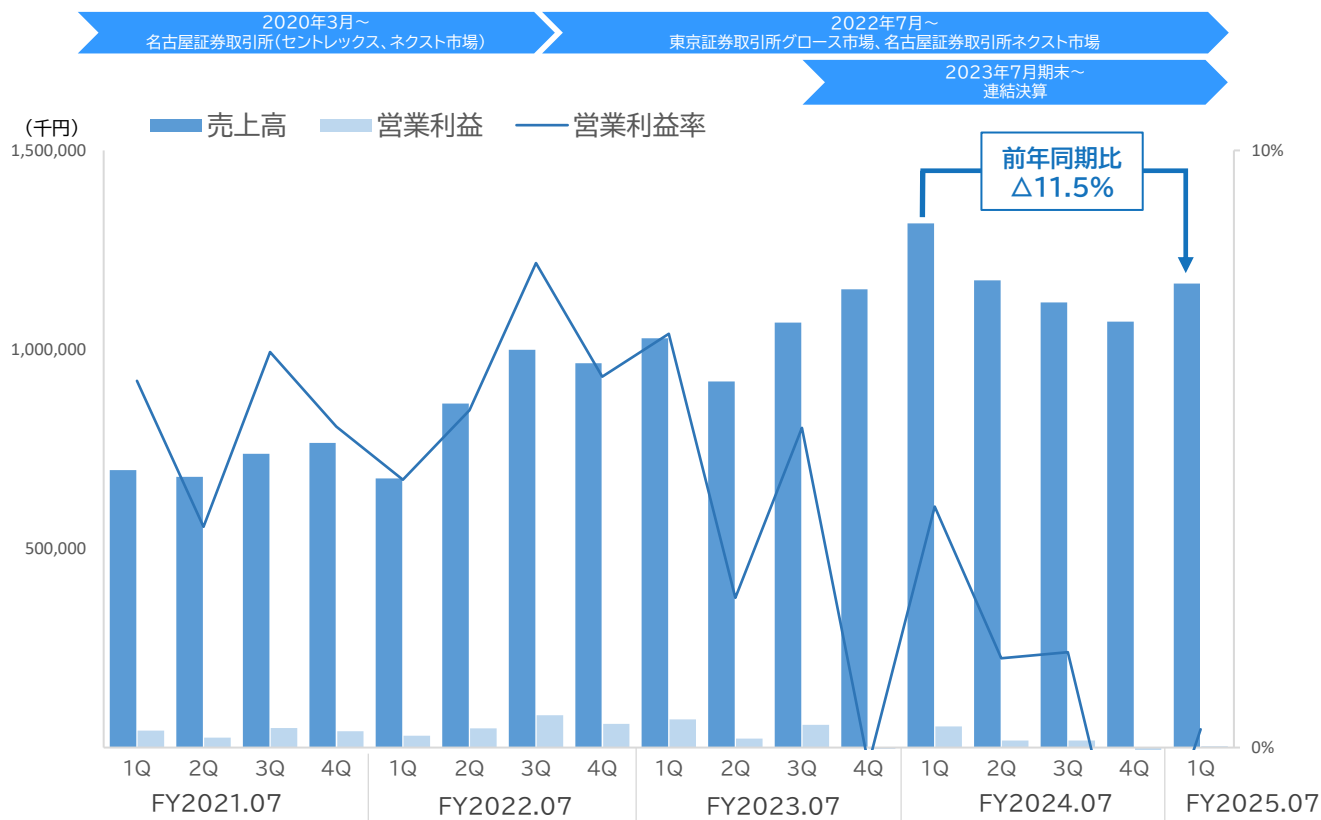


## 売上収益及び利益の推移



2025年7月期第1四半期会計期間の営業利益率は0.3%、売上高は、前年第1四半期会計期間より11.5%減少。営業利益は93.3%減少となった。当四半期では株式会社平成ハウジングを当四半期に子会社化し、M&A費用が計上されたことなどにより、営業利益が大きく減少となった。

## 会計期間売上高・営業利益・営業利益率四半期推移



2025年7月期  
1Q会計期間

営業利益率

0.3%

※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。

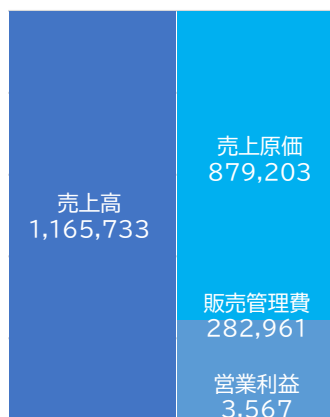
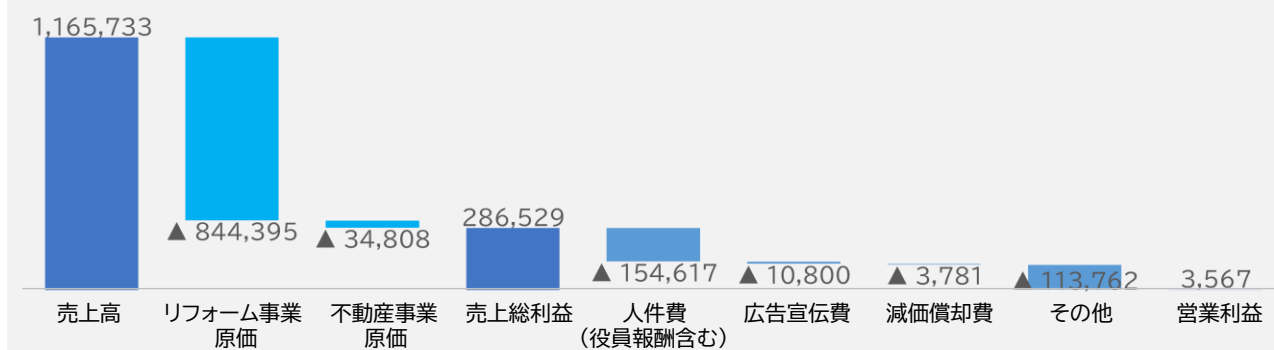


- ・売上原価はリフォーム事業原価が主。
- ・不動産販売における単価の減少により不動産事業原価が減少した。

## コスト構造

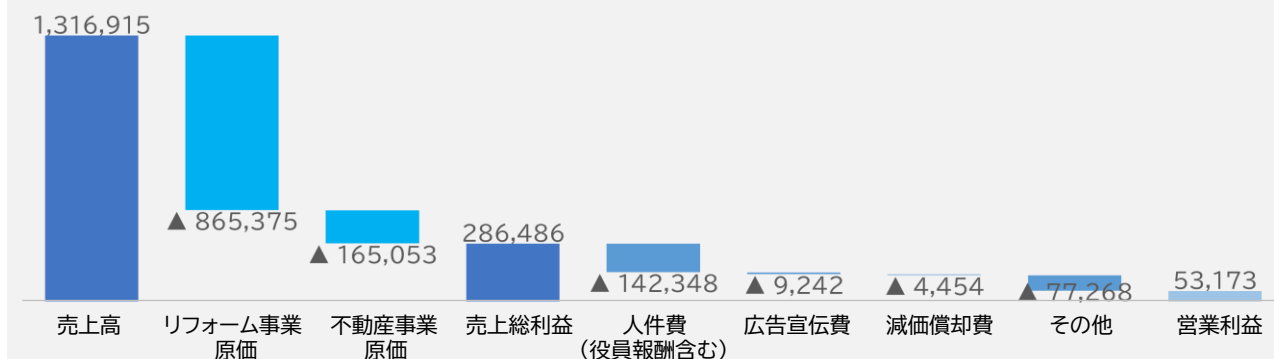
2025年7月期 1Q累計※連結

(単位:千円)



2024年7月期 1Q累計※連結

(単位:千円)





平成ハウジングが当四半期末より連結開始、借入金などが増加し、自己資本比率が若干減少となった。

単位:(千円)	2024年7月期末	2025年7月期 1Q期末	増減額
流動資産	2,124,963	2,434,004	+309,041
固定資産	642,416	790,230	+147,814
資産合計	2,767,380	3,224,235	+456,855
負債	1,266,259	1,735,975	+469,715
純資産	1,501,120	1,488,260	△12,860
負債純資産合計	2,767,380	3,224,235	+456,855
自己資本比率	54.2%	46.2%	





## 04 主要KPI(重要な経営指標)





リフォーム事業については、当初の人員計画に達しなかった事により、完成工事件数についても予想より下回る。不動産事業は概ね順調に推移。

## リフォーム事業

### 完成工事件数

▶ 通期計画 : 15,667件

**2,496** 件

目標達成率 15.9%



### 累計登録顧客数

▶ 通期計画 : 3,315社

**3,073** 社

期末から 62社増



### 従業員数

▶ 通期計画 : 122名

**98** 名

期末から 6名増



## 不動産事業

### 成約件数

▶ 通期計画 : 17件

**4** 件

目標達成率 23.5%



(紹介手数料収入を含む)

### 平均保有期間

▶ 通期計画 : 180日

**234** 日

差異 +54日

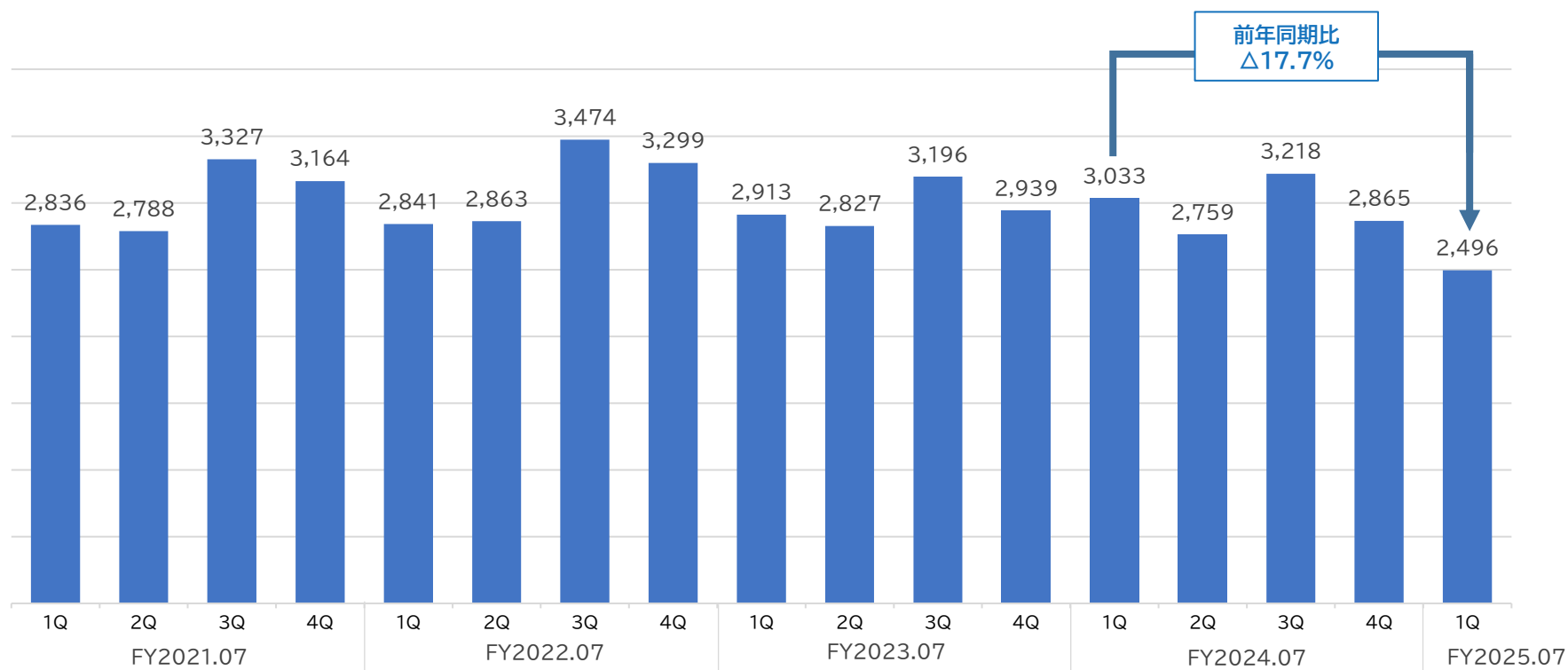


(※平均保有期間は買取再販のみの指数となり、仲介は除きます)



既存グループ内での従業員数が伸びなかった一方、工事単価が増加したため、工事件数としては減少となった。

## 完成工事件数(件)

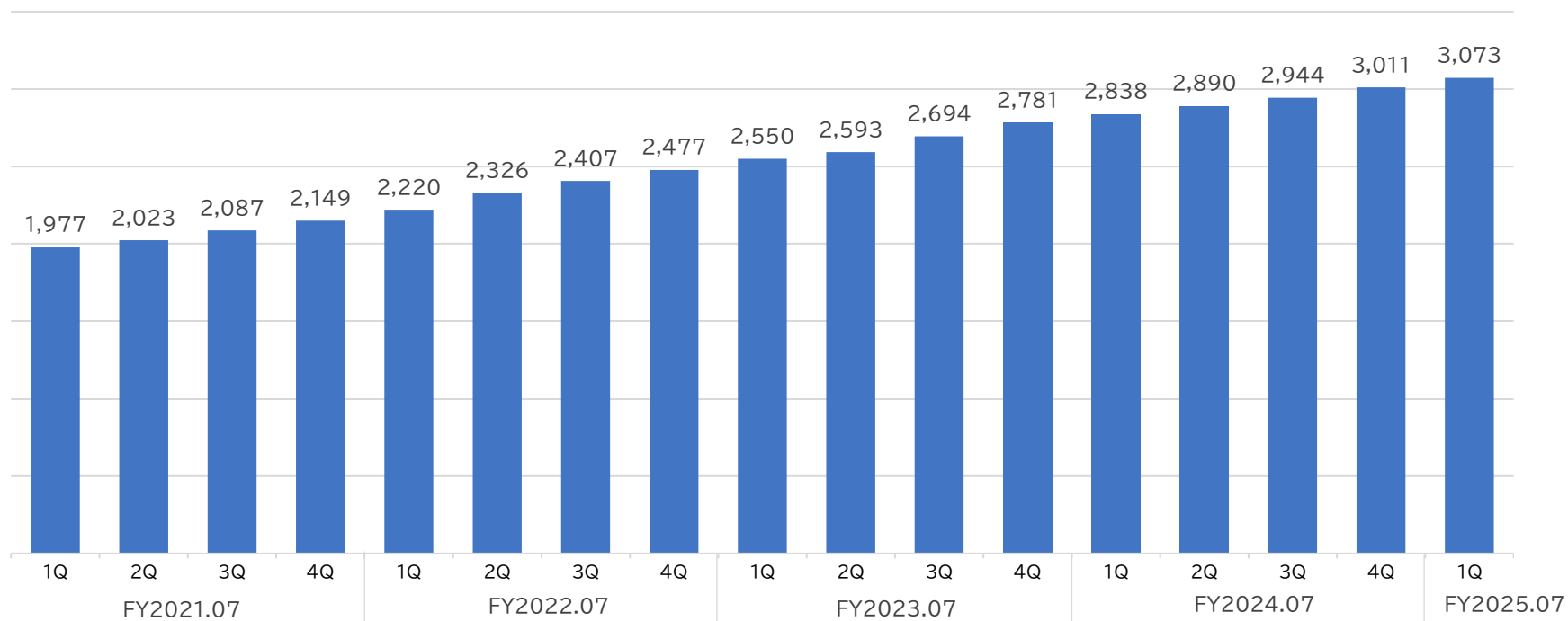


※2023年7月期末より連結決算に移行しておりますが、2023年7月期3Q以前は単体数値を表示しております。  
本グラフでは各四半期会計期間において工事が完了した工事件数を表示しております。



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、第1四半期会計期間の登録顧客数は62社(前同四半期会計期間比8.8%増)となった。

### 累計登録顧客数推移(社)



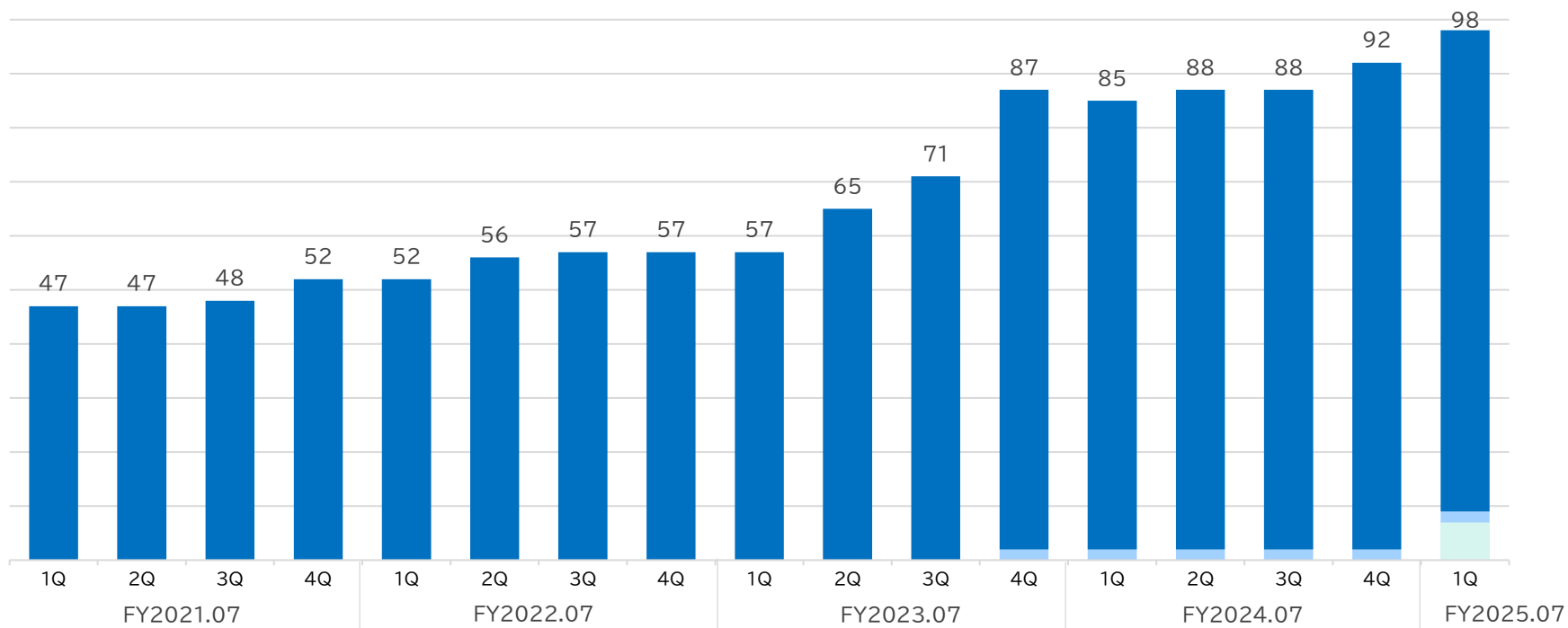
※当社との契約後、当社販売管理システムへ顧客登録をした各期末時点での累計登録会社数になります。



組織改革を進めたこと等や、M&Aにより、当第1四半期会計期間で6名の増員となった。

従業員数(人)

■リフォーム事業(91%) ■不動産事業(2%) ■平成ハウジング(7%)



※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。

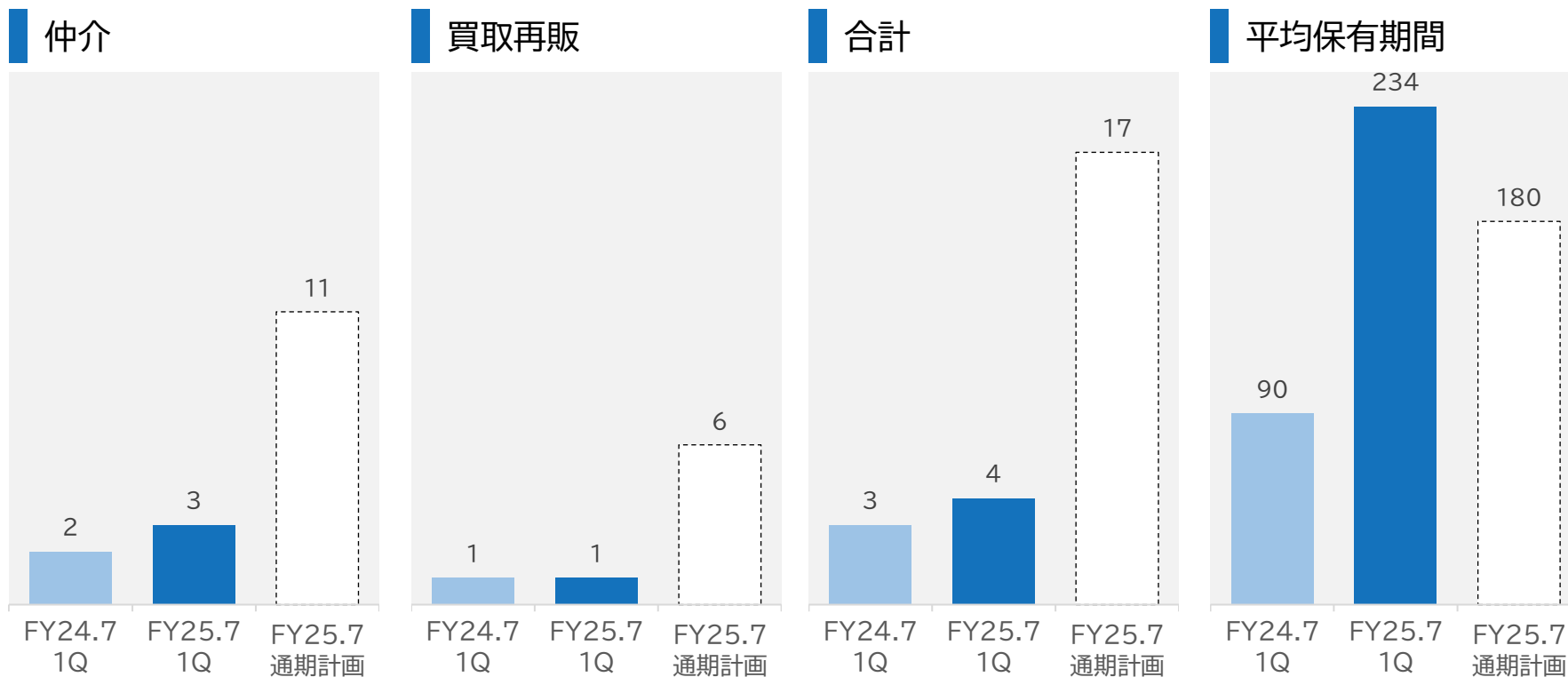


# 不動産事業 / 成約件数・平均保有期間

仲介に関しては順調に案件を重ねることができた一方、買取再販は予想より少かった。仕入れは順調に進んでおり、来期の販売が見込める。

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)

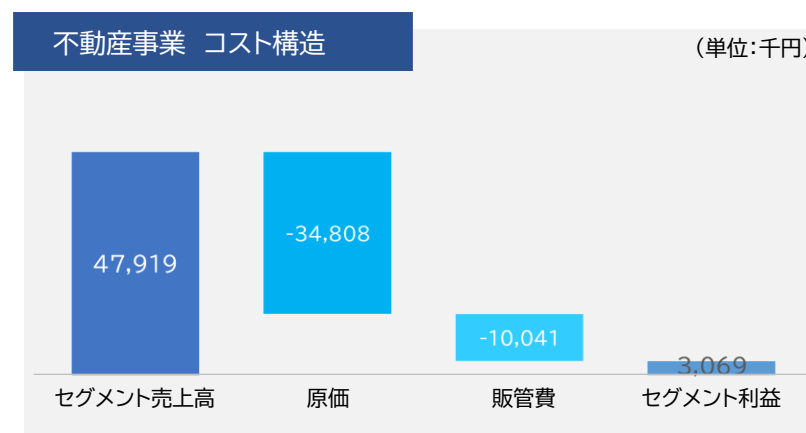
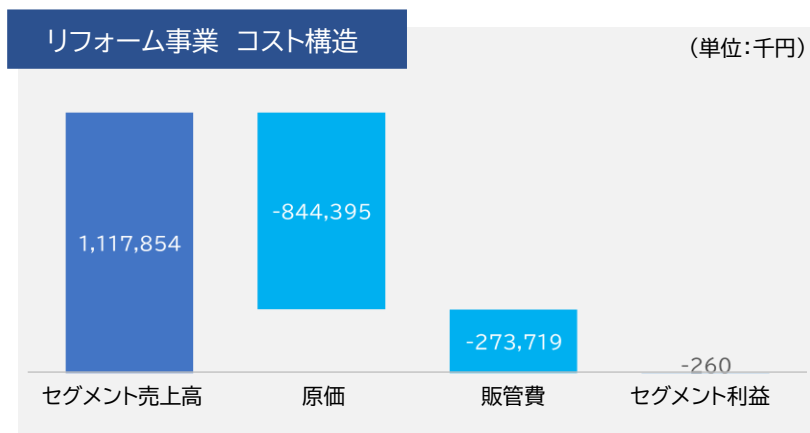
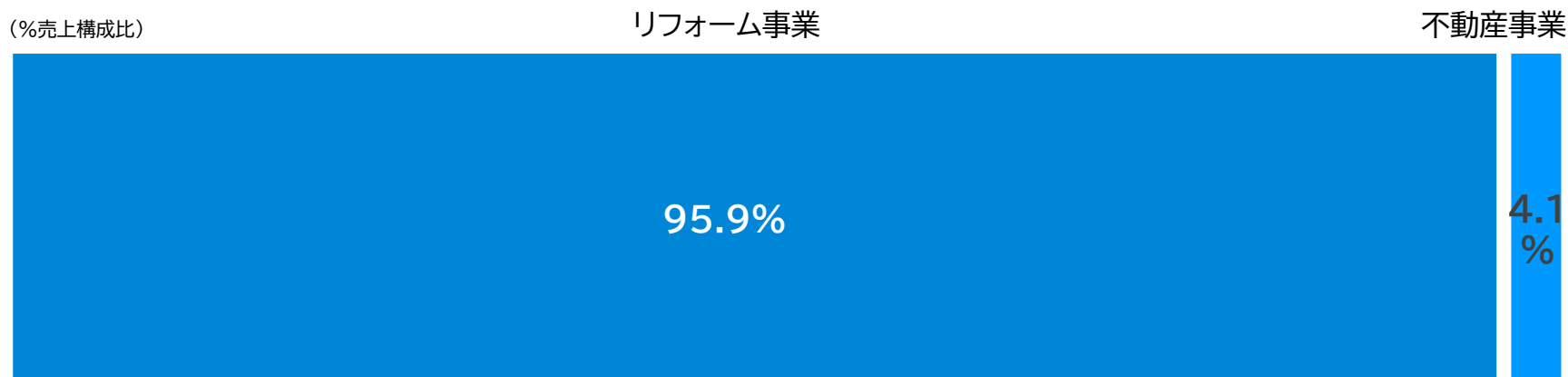


## 05 セグメント





当社グループは主にBtoBを中心としたリフォーム事業と、リゾート物件を中心とした不動産事業の2つのセグメントで構成。  
コスト構造としてはどちらも原価が多く占める。



※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

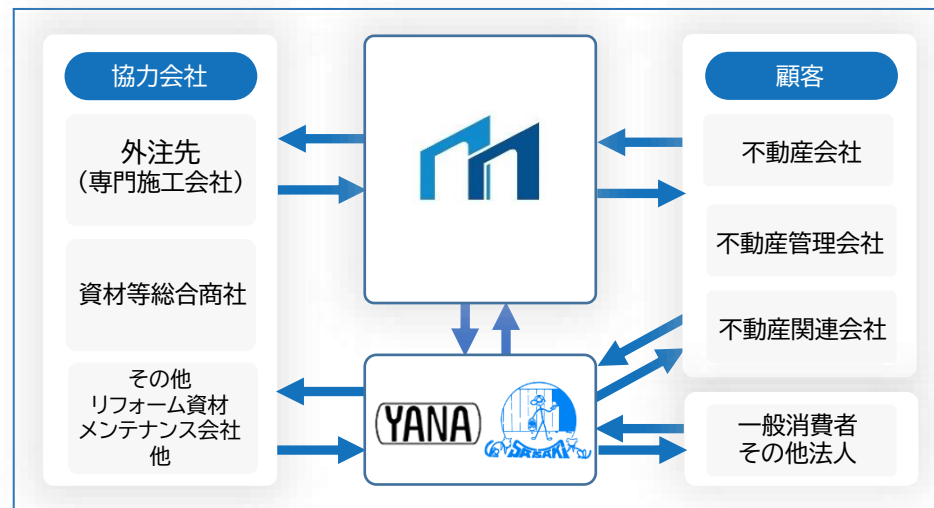
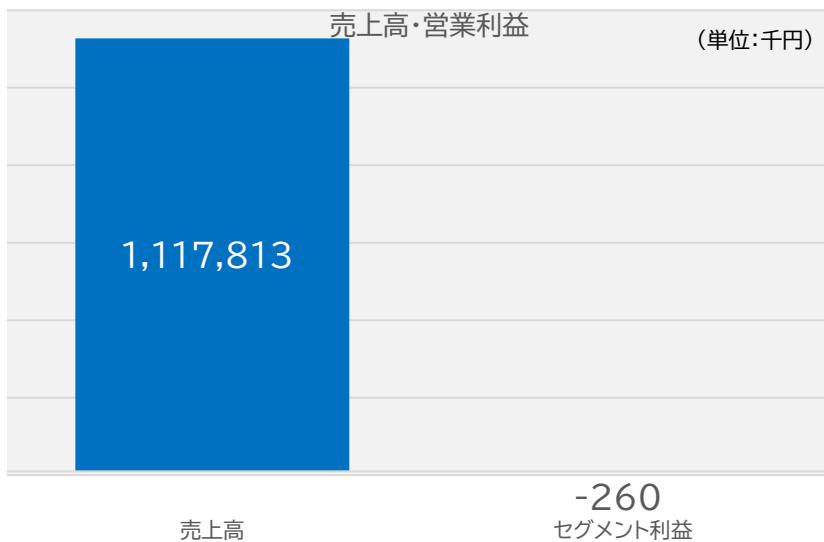


不動産物件の入退去に伴う  
室内クリーニング工事  
入居中に発生するトラブルを  
修繕するメンテナンス工事

### その他



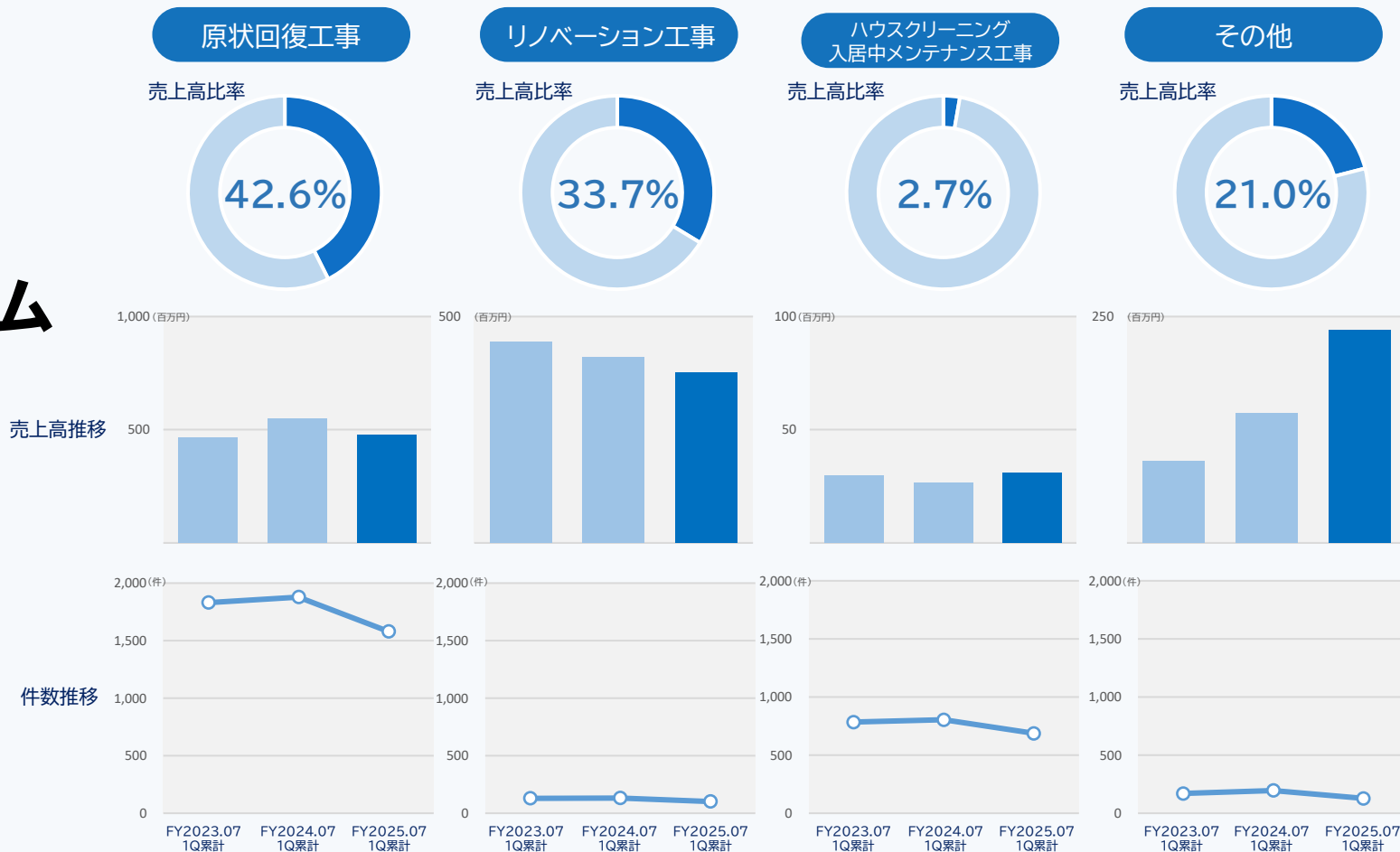
マンションなどの大規模修繕  
工事や外壁塗装、屋上防水工  
事、共用部工事、エクステリア  
工事等、顧客のニーズに応じ  
た様々な工事





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。当第1四半期ではその他工事が大きく成長した。

## リフォーム 事業



※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1Q累計は単体数値を表示しております。



## 不動産事業

### 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

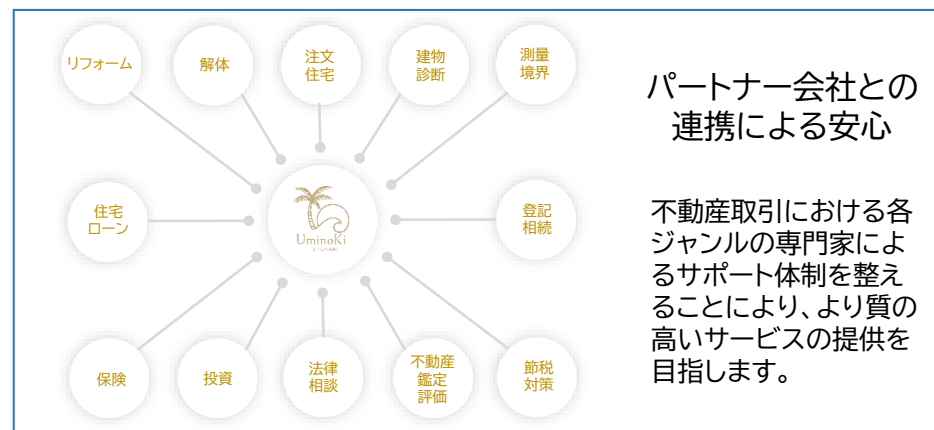
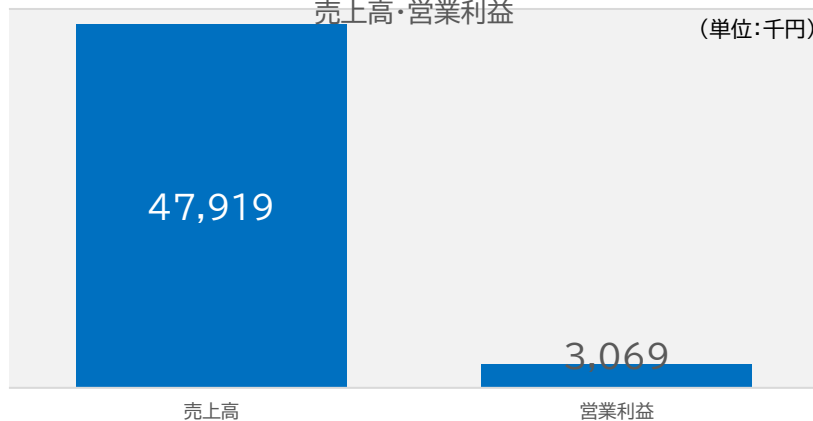
#### その他



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

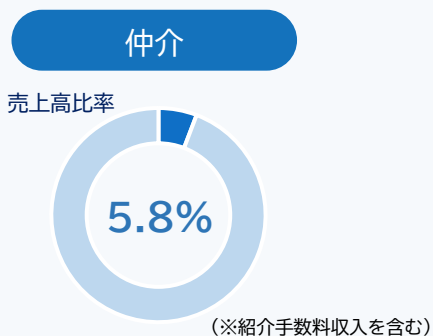
(単位:千円)





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。  
当第1四半期は買取再販の単価が少なかったが、件数は順調に推移した。

## 不動産 事業



	24/7 1Q	25/7 1Q	前年同期比
売上高	1,958 千円	2,759 千円	+40.9%
件数	2件	3件	+50.0%



	24/7 1Q	25/7 1Q	前年同期比
売上高	188,640 千円	45,159 千円	△76.1%
件数	1件	1件	－%



## 06 業績予想及び今後の見通し





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、そして株式会社ささき、株式会社平成ハウジングの取り込みにより、グループとしての拡大を見込む。

単位:(千円)	2024年7月期 実績	2025年7月期 計画	増減額	増減率
売上高	4,678,961	5,722,196	+1,043,235	+22.3%
売上原価	3,606,468	4,279,455	+672,987	+18.7%
売上総利益	1,072,492	1,442,740	+370,248	+34.5%
売上総利益率(%)	22.9%	25.2%		
販売管理費	1,016,100	1,331,250	+315,149	+31.0%
営業利益	56,392	111,490	+55,098	+97.7%
営業利益率(%)	1.2%	1.9%		
経常利益	63,465	136,841	+73,376	+115.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	25,154	73,955	+48,801	+194.0%



## 07 今後の取り組み / お知らせ





株式会社平成ハウジングの株式取得、2024年8月に100%子会社化。  
注文住宅、建売・分譲住宅等の事業の拡大を図るとともに、グループシナジーの一層の追及を図り、持続的成長の実現に取り組む。

**HEISEI HOUSING**  
平成ハウジング

- 建売・分譲住宅
- 注文住宅
- 土地仕入
- 不動産売買

**注** 文住宅

2025年7月期計画  
通期計画:13件

年次	計画数
2025/7 (計画)	13
2026/7 (計画)	13
2027/7 (計画)	13

**分** 譲・建売住宅

2025年7月期計画  
通期計画:6件

年次	計画数
2025/7 (計画)	6
2026/7 (計画)	6
2027/7 (計画)	6





## リフォーム市場規模

住宅リフォーム市場  
約7.0兆円(※1)

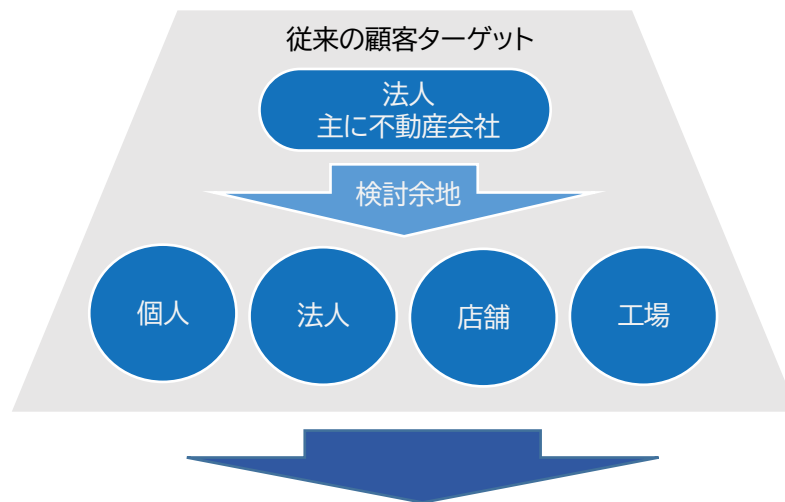
賃貸住宅リフォーム  
市場約9,479億円  
(※2)

当社売上高  
約44億円  
(2024年7月期)

※1(出所)株式会社矢野経済研究所「2024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「2023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ため、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7.0兆円が市場規模となり、さらなる拡大余地がある。



当社は、マレーシアのコングロマリット(複合企業)OSK Holdings Berhadと、不動産事業において包括的に業務提携することを基本合意し、本日マレーシアに於いてMOU(Memorandum of Understanding)を締結しました



## OSK Holdings Berhad

所在地 : マレーシア・クアラルンプール  
設立 : 1963年1月  
代表者 : Executive Chairman Tan Sri  
Ong Leong Huat(丹斯里黄宗华)  
事業内容 : 不動産事業、金融業、建設業、工業、  
ホテル・リゾート事業等  
時価総額 : RM3,289.62mil

### 業務提携の目的

不動産事業において包括的に  
業務提携することを基本合意

### 期待できる効果

- ・ 今般、当社グループが不動産事業においてOSKとMOUを締結することにより、Melbourne Squareを含め、OSKがマレーシアとオーストラリアで開発を進めている不動産物件を日本で紹介することができるようになります。
- ・ さらに、OSKは複数業種にまたがるコングロマリットであり、不動産関連事業以外にも活発であるため、同社とのMOUを締結することにより、アジアを中心とした国際ビジネスのさらなる拡大が期待できます。





当社は2024年12月13日開催の取締役会において、当社が保有する株式会社安江工務店(証券コード:1439)の株式について同社が2024年11月7日に公表した「株式会社サーラコーポレーションによる当社株式等に対する公開買付けに関する賛同の意見表明及び応募の推奨のお知らせ」に関する公開買付け(以下「本公開買付け」といいます。)に応募することを決議しました。

当該応募に伴い、2025年7月期に投資有価証券売却益として特別利益を計上する見込みとなりました。

### 本公開買付けに応募する理由

本公開買付けの内容について検討した結果、買付け価格等の条件が妥当であると判断できること、株式会社安江工務店の取締役会が賛同の意を表していることなどから、本公開買付けへ応募することを決定いたしました。

本公開買付け成立後、その他要因含めまして精査したのち、適時開示の必要が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

### 本公開買付けに応募する所有株式数

応募前の所有株式数	282,000株
応募する株式数	282,000株
応募後の所有株式数	0株

### 本公開買付けによる買付け予定価格

普通株式1株につき金2,150円

### 本公開買付けの日程

公開買付け期間	2024年11月8から 2024年12月19日まで
決裁開始予定日	2024年12月26日



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



## 08 株主還元





2023年12月13日「株主優待制度の変更に関するお知らせ」の通り、株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を一層高め、中長期的に保有いただける株主様の増加を目的として、株主優待制度「ニッソウ・プレミアム優待倶楽部」における長期保有の株主様への付与ポイント及びポイントの繰越条件を変更いたしました。

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		一年以上継続保有	
	1月末	7月末	1月末	7月末
500株～599株	10,000ポイント	10,000ポイント	11,000ポイント	11,000ポイント
600株～699株	20,000ポイント	20,000ポイント	22,000ポイント	22,000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  
(一年以上継続保有者への付与ポイント増加は2025年1月末保有の株主様に対する優待付与时より適用開始いたします)

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。



- 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。

不動産リフォームの  
ニッソウ

