



事業計画及び成長可能性に関する事項 株式会社ニッソウ

2022年9月

目次

- 01 会社概要
- 02 ビジネスモデル
- 03 市場環境
- 04 競争力の源泉
- 05 事業計画
- 06 リスク情報

01 会社概要

会社概要

基本情報

会社名 株式会社ニッソウ

設立 1988年9月

所在地 東京都世田谷区経堂1丁目8番地17号

従業員数 57名(正社員 2022年7月末時点)

経営陣	代表取締役社長	前田浩
	取締役副社長	高松重之
	常務取締役	木村孝史
	取締役	森屋吾郎
	取締役	湯浅一彦
	取締役	北村知之
	社外取締役	熊谷征大
	常勤監査役	清水章男
	社外監査役	木村康之
社外監査役	小林仁子	
社外監査役	市川圭介	







事業内容 不動産物件のリフォーム

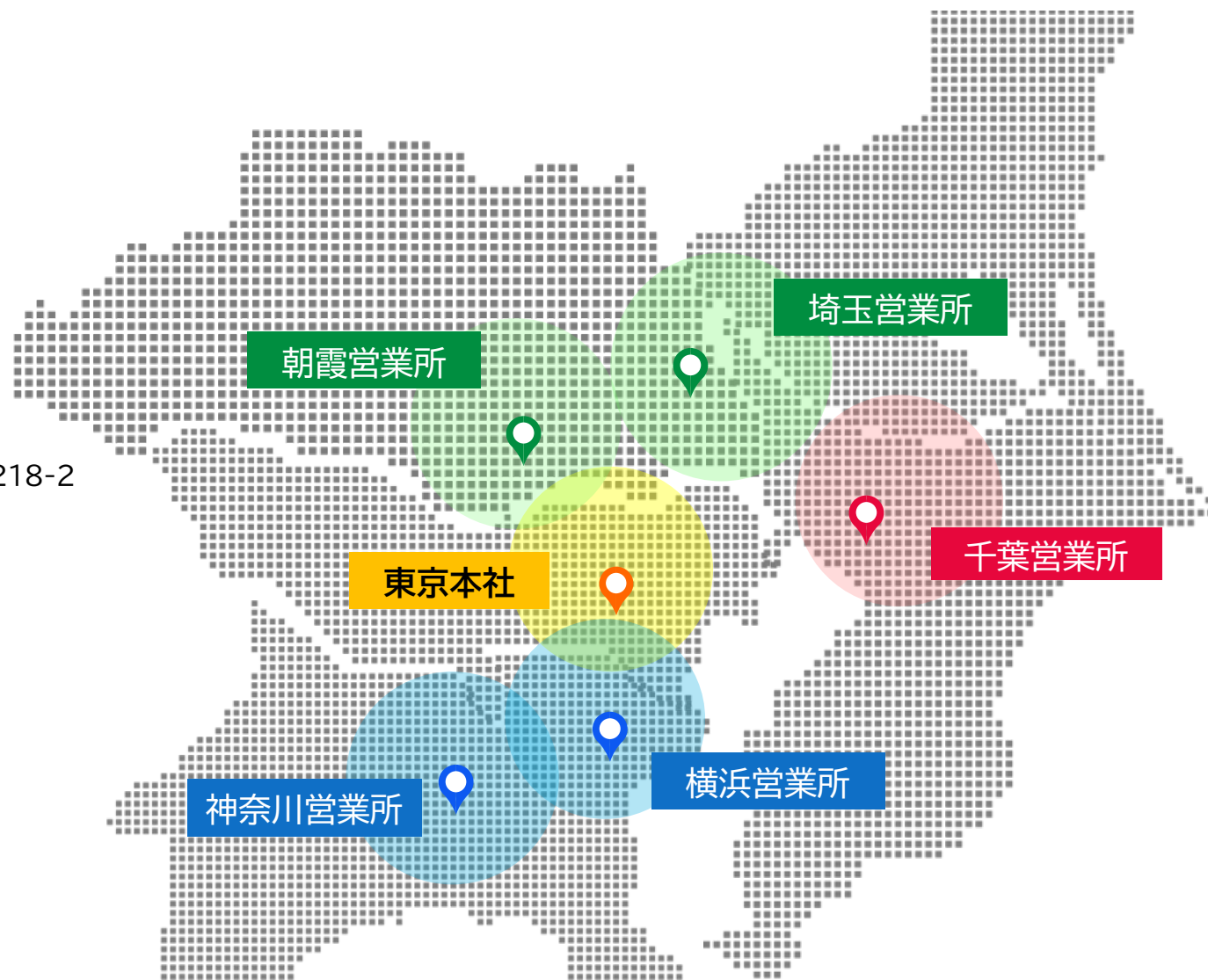
拠点 東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県





営業所案内

-  **東京本社**
東京都世田谷区経堂1-8-17
-  **神奈川営業所**
神奈川県高座郡寒川町小谷2-3-5
-  **横浜営業所**
神奈川県横浜市南区井土ヶ谷下町218-2
-  **埼玉営業所**
埼玉県さいたま市西区三橋6-78-2
-  **朝霞営業所**
埼玉県朝霞市溝沼4-4-15
-  **千葉営業所**
千葉県船橋市大穴北1-31-15





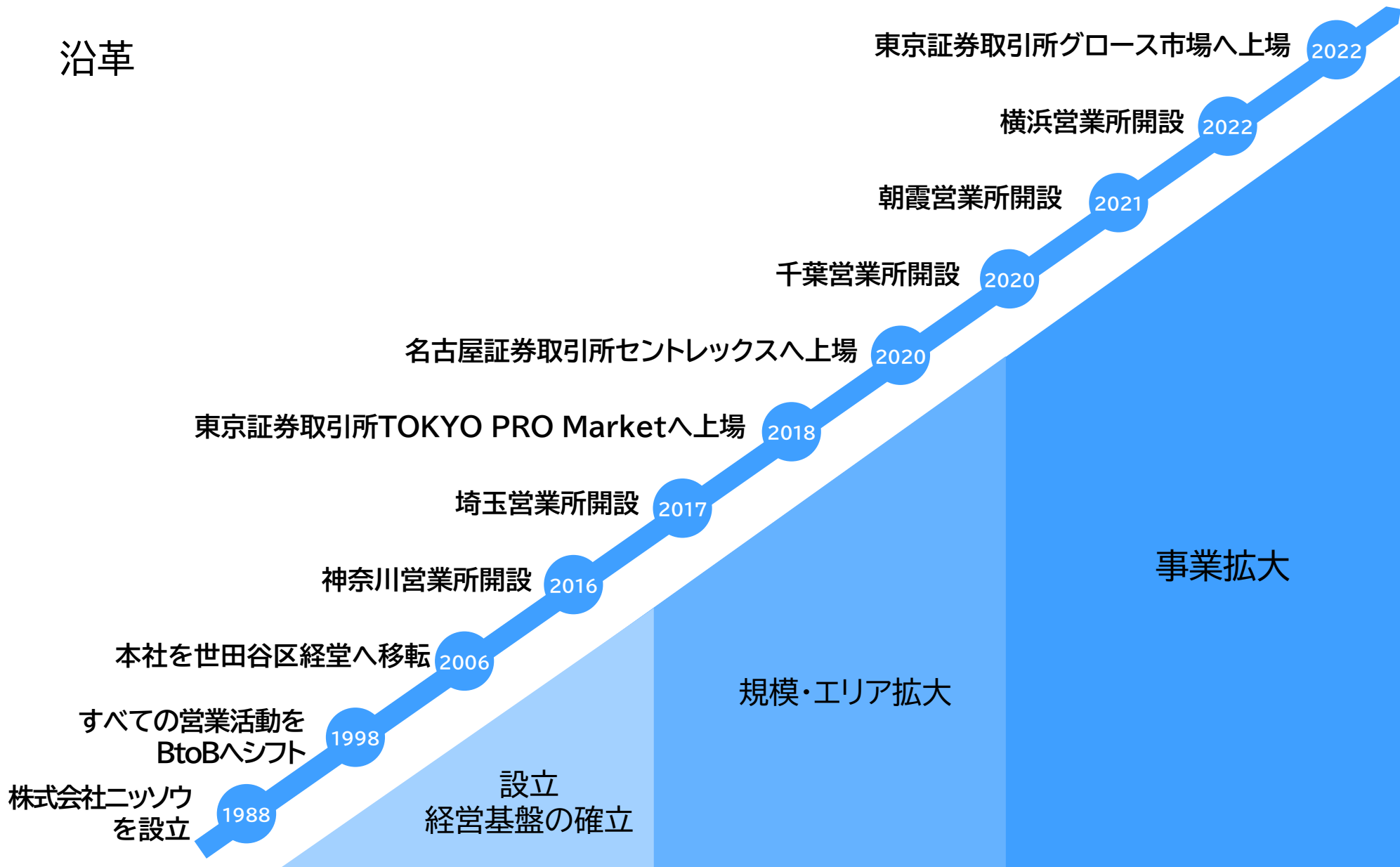
経営方針

当社は、
「誠実な社員、理解あるお客様、確実な仕入先、堅実な外注先、
その他事業に関係ある方に対し、全てをビジネスパートナーと考え
相思相愛の強い信頼関係で、名実共に日本一のリフォーム会社を
目指します。」という経営理念の下、
顧客である不動産会社の良きパートナーとして、市場のニーズに
適応した質の高いリフォームサービスの提供に取り組み、
当社の持続的な企業価値の向上に努めてまいります。





沿革



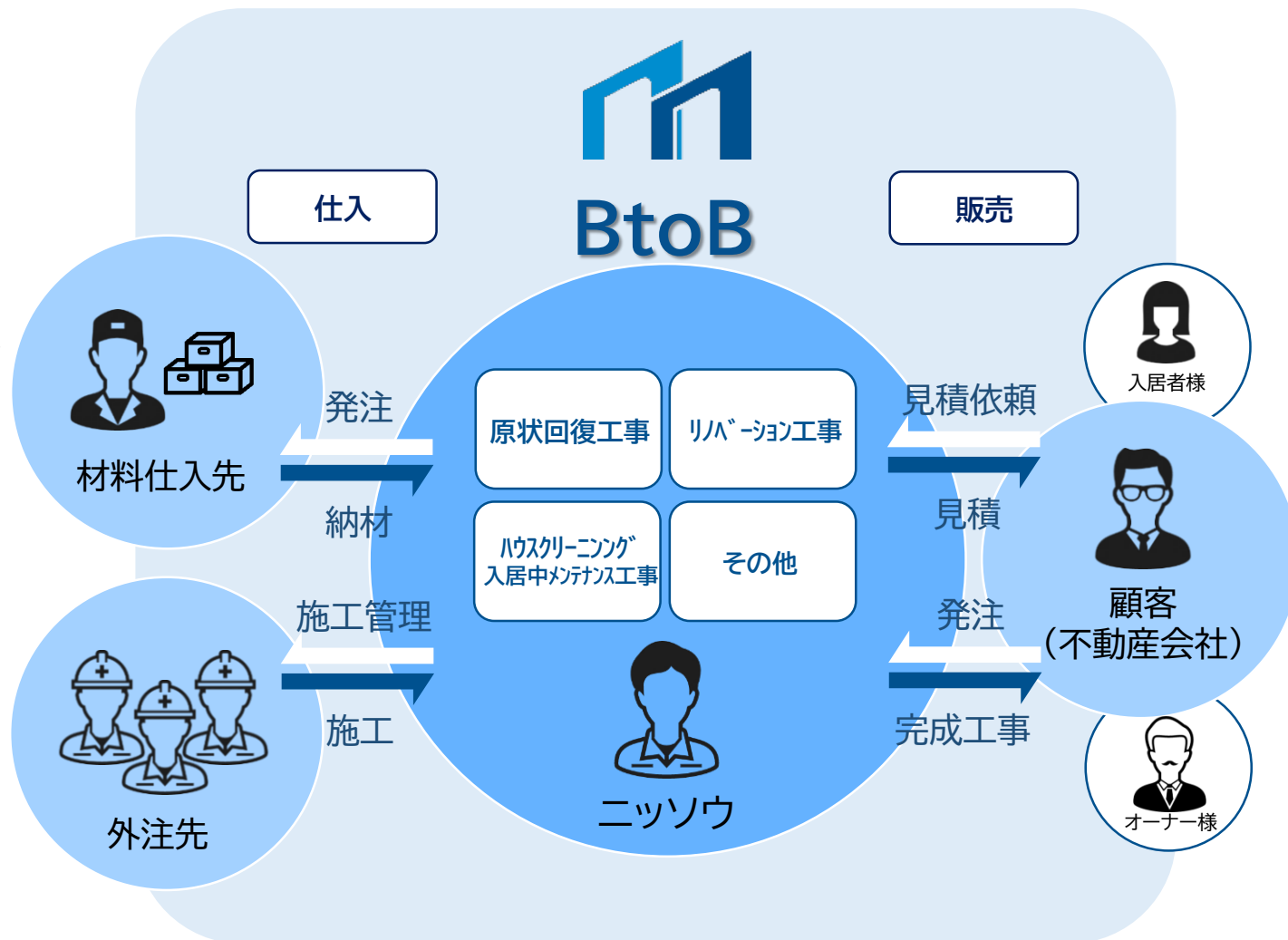
02 ビジネスモデル



顧客と業者を つなぐ架け橋

事業概要図

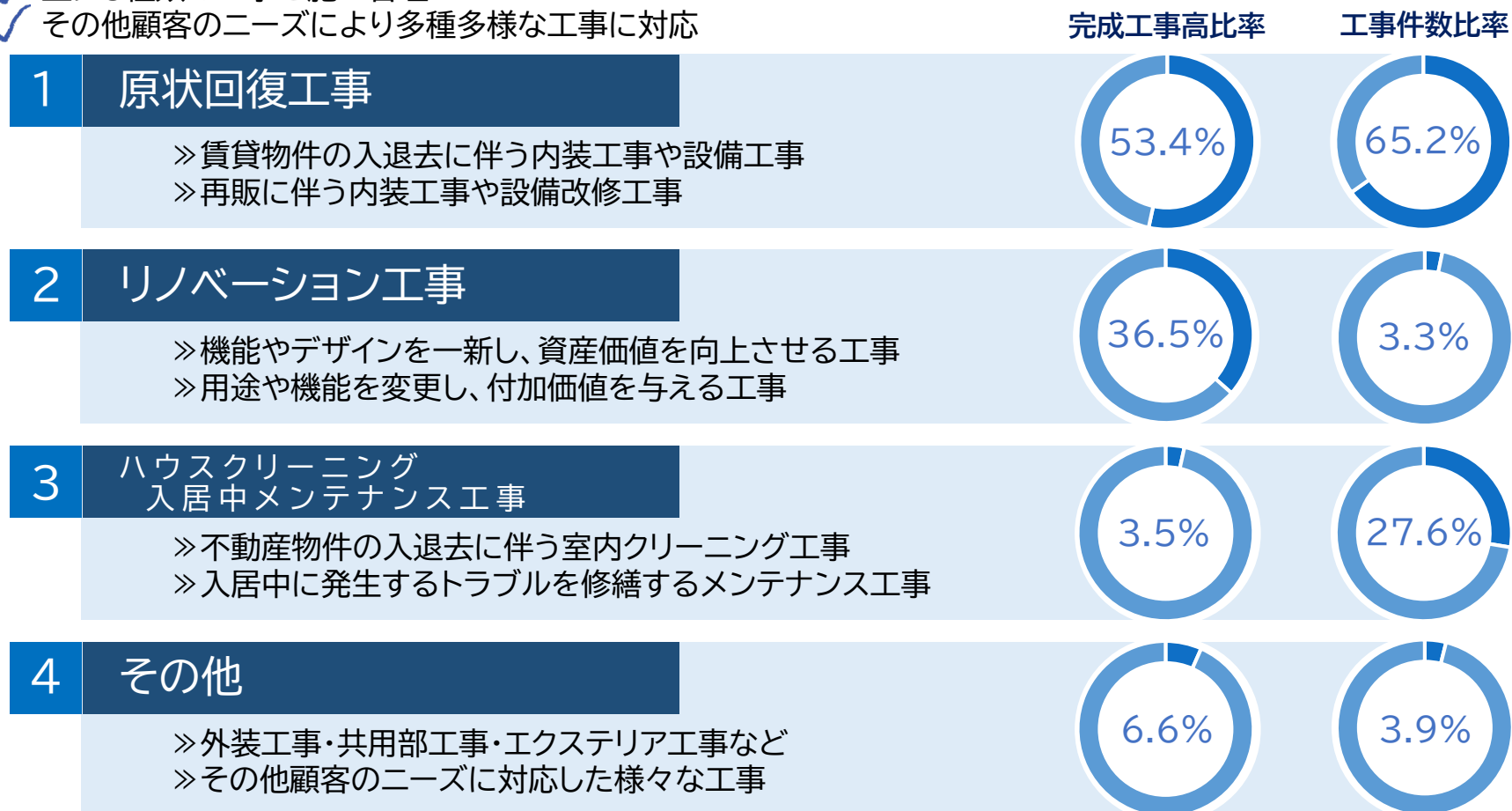
- ✓ 不動産会社の管理・所有している物件に係る各種リフォーム工事をマネジメント
- ✓ 主に3種類の工事を施工
- ✓ その他顧客のニーズにより多種多様な工事に対応





ニッソウの事業

- ✓ 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種類の工事を施工管理
- ✓ その他顧客のニーズにより多種多様な工事に対応



※本完成工事高比率、工事件数比率は2022年7月期の数値となっております。

なお、2022年7月期期首より、収益認識に関する会計基準等を適用しております。また、工事件数比率に関しては2022年7月期に完成した工事の件数の比率になっております。



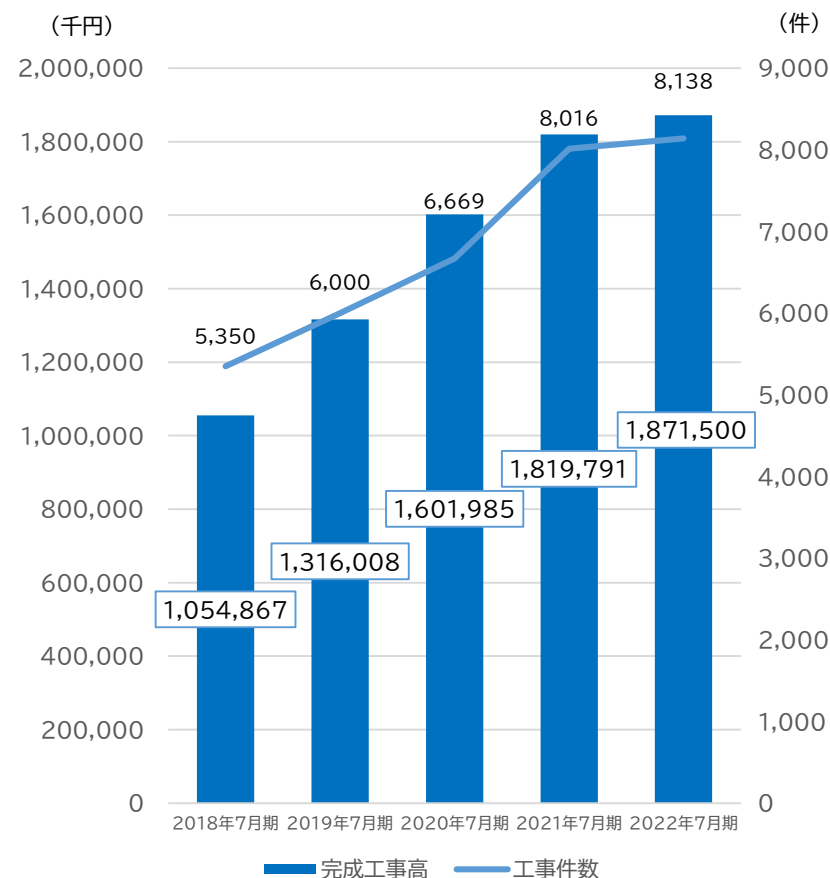
ニッソウの事業

1 原状回復工事



原状回復工事とは経年劣化した建物や部屋を新築に近い状態に戻す工事の事で、主に賃貸物件での入居者入替り時、入居者が退去した後の内装及び水回り等を入居前の状態に戻す改修工事です。当社では主に住居用及び事務所の賃貸物件の室内の原状回復工事を行っております。また、不動産物件の再販に伴う内装工事や設備改修工事も行っております。

原状回復工事完成工事高・工事件数推移

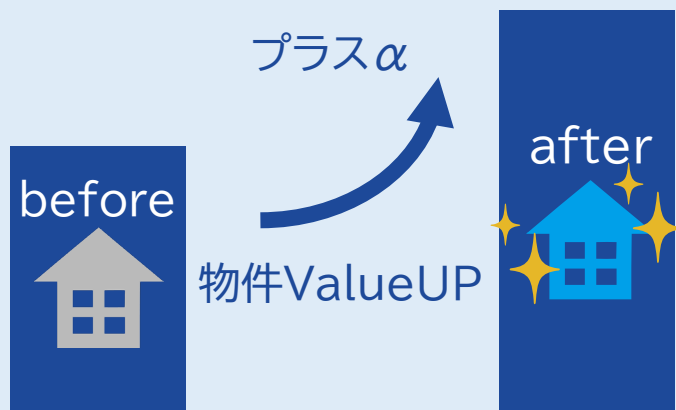


※完成工事高については、2022年7月期期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しており、2021年7月期については当該会計基準等を遡って適用した後の数値となっております。また、2018年7月期及び2019年7月期は工事完成基準を適用しておりますが、2020年7月期末より工事進行基準を適用しております。なお、工事件数については、各事業年度内に完成した工事の件数となっております。



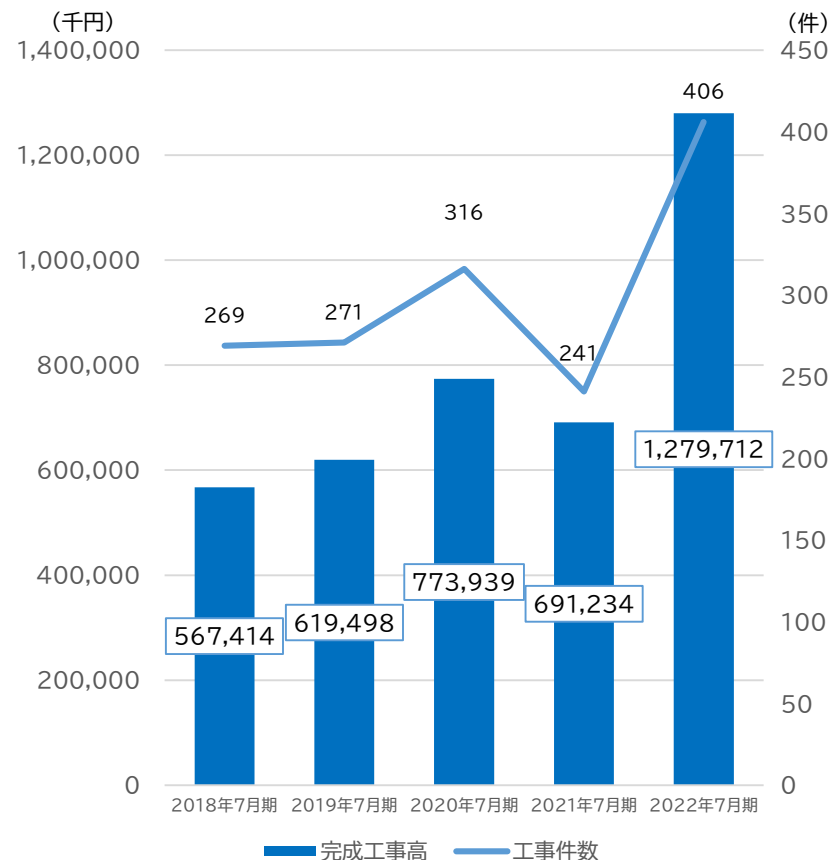
ニッソウの事業

2 リノベーション工事



比較的大規模な工事を行うことで、住宅の機能を新築時の状態よりも向上させ、価値を高める工事です。原状回復工事がマイナスのものをゼロに近い状態に戻す工事に対し、リノベーション工事はプラスαで新たな機能や価値を付加させる工事です。よりデザイン性の高いものに改良することや、住環境を現代的なスタイルに合わせて間取りや内外装等を変更する工事も含まれております。また、全ての内装や設備等を解体して新規に作り直すスケルトンリフォーム工事も行っております。

リノベーション工事完成工事高・工事件数推移



※完成工事高については、2022年7月期期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)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、2018年7月期及び2019年7月期は工事完成基準を適用しておりますが、2020年7月期末より工事進行基準を適用しております。なお、工事件数については、各事業年度内に完成した工事の件数となっております。



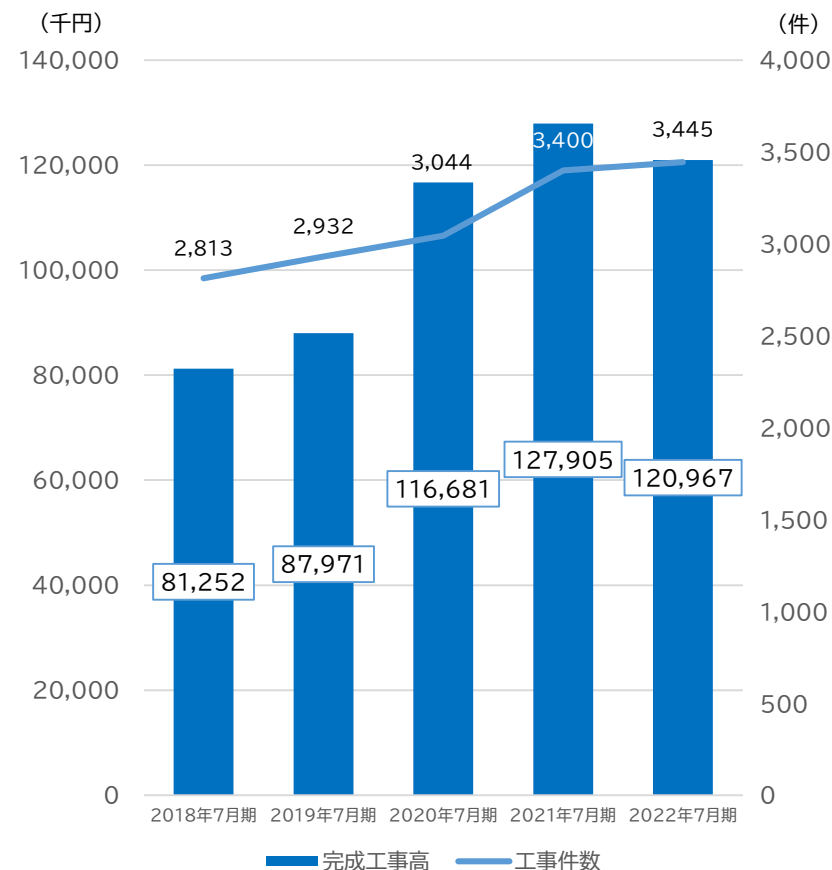
ニッソウの事業

3 ハウスクリーニング 入居中メンテナンス工事



不動産物件において、入居者が退去した後、次の入居に備えるために行う室内及び水回りの清掃であり、エアコンの内部洗浄やレンジフードの分解洗浄なども含まれます。また、主に賃貸物件の入居中における日常発生する設備等や建具等の不具合を修理する小修繕工事を行っております。

ハウスクリーニング・入居中メンテナンス 完成工事高、工事件数推移



※完成工事高については、2022年7月期期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)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、2018年7月期及び2019年7月期は工事完成基準を適用しておりますが、2020年7月期末より工事進行基準を適用しております。なお、工事件数については、各事業年度内に完成した工事の件数となっております。



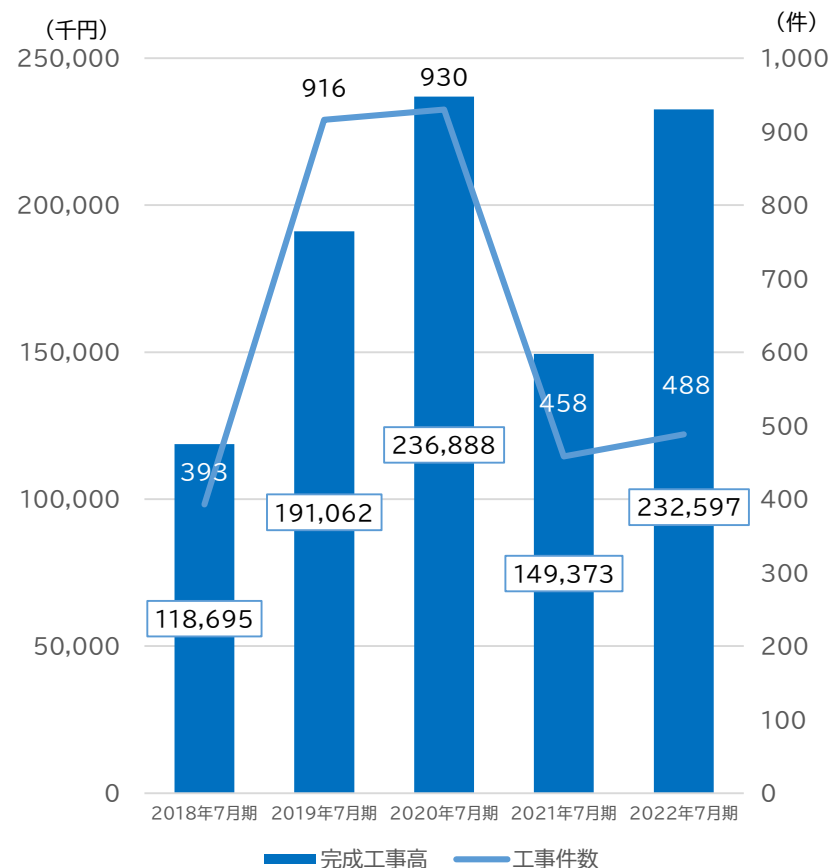
ニッソウの事業

4 その他工事



不動産物件の外壁塗装工事、外壁重ね張り工事、屋根塗装工事、屋根葺替工事、雨樋交換工事などの外装工事、マンション・アパートなどの共同住宅の共用廊下やエントランス等の共用部工事、門扉やカーポートなどのエクステリア工事などを行っております。
また、マンションなどの大規模修繕工事、屋上防水工事など顧客のニーズに対応した様々な工事を行っております。

その他完成工事高、工事件数推移



※完成工事高については、2022年7月期期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)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、2018年7月期及び2019年7月期は工事完成基準を適用しておりますが、2020年7月期末より工事進行基準を適用しております。なお、工事件数については、各事業年度内に完成した工事の件数となっております。



顧客の特徴

顧客は不動産に係る法人(BtoB)

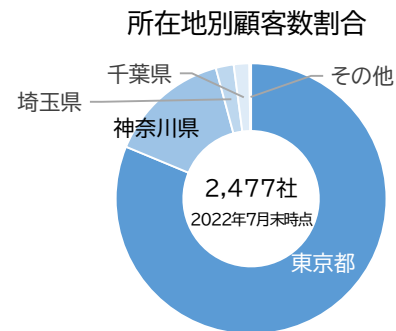
- ・不動産会社(仲介、売買、買取再販など)や不動産管理会社など
- ・首都圏を中心に地域密着型など地場に強い
- ・完成工事高における約9割がリピーター顧客
- ・賃貸物件の管理に伴い、原状回復工事やメンテナンス工事など小中規模の工事を数多く抱えている



首都圏を中心とした顧客の中でも東京都が多い

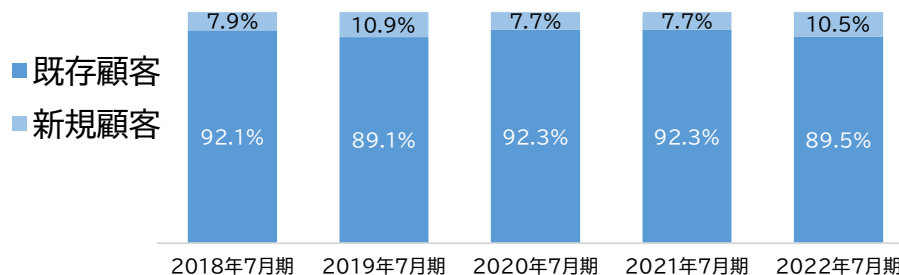
顧客の主な所在地

・東京都	81.3%
・神奈川県	14.5%
・埼玉県	2.1%
・千葉県	1.9%
・その他	0.2%

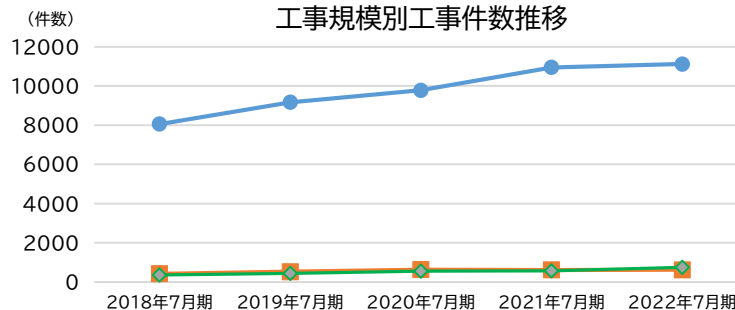


工事件数における顧客割合は既存顧客(リピート)が高い

受注工事件数対比



顧客の多くは原状回復工事など小中規模工事を多数抱えている

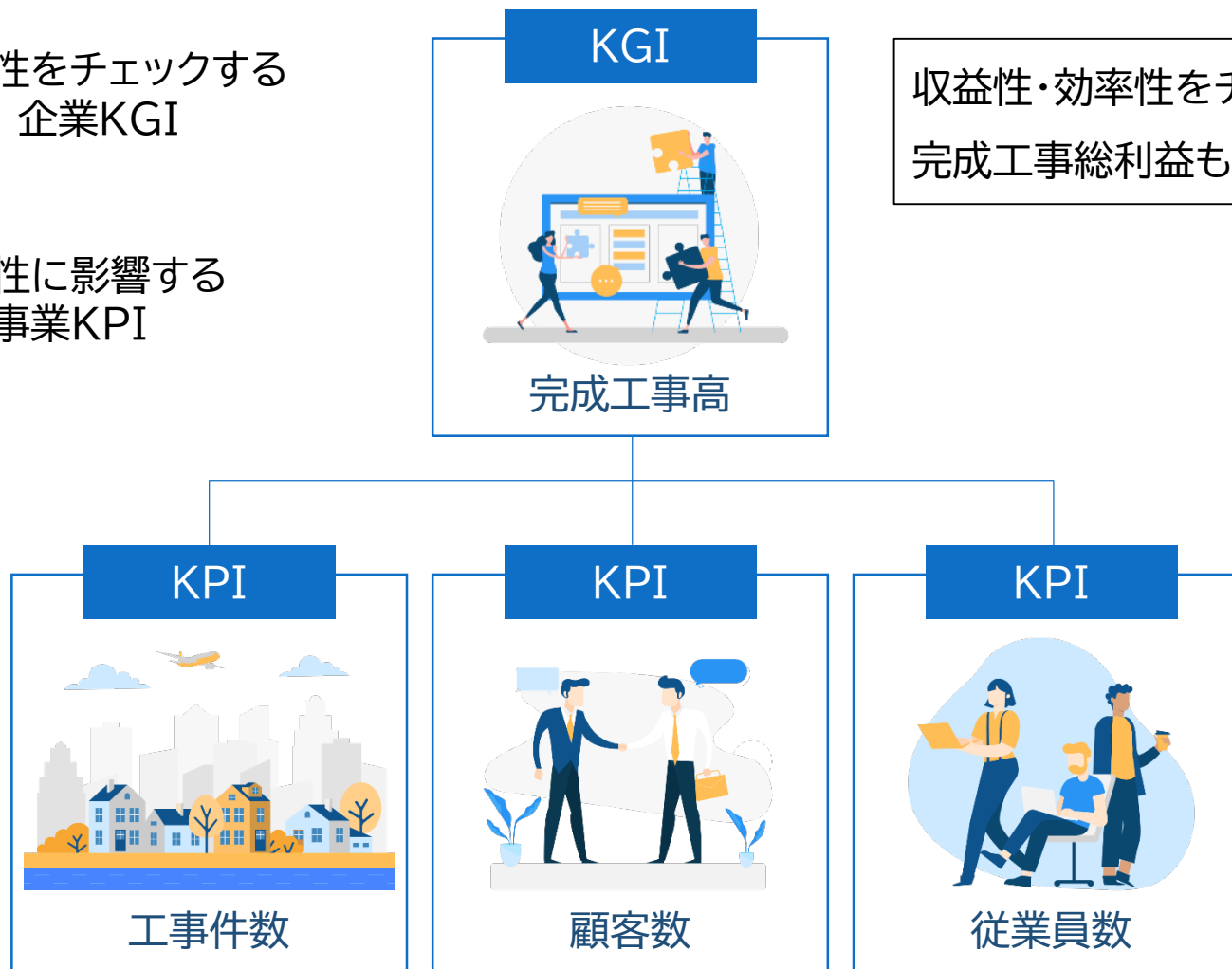


※2022年7月期期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しておりますが、本ページにおける工事件数については各事業年度内に完成した工事の件数、工事規模に関しては工事完成基準を適用した場合の工事金額を用いての分類になっております。

企業価値向上のための重要指標

✓ 成長性をチェックする
企業KGI

✓ 成長性に影響する
事業KPI



収益性・効率性をチェックするため
完成工事総利益も注視

費用構造(2022年7月期)

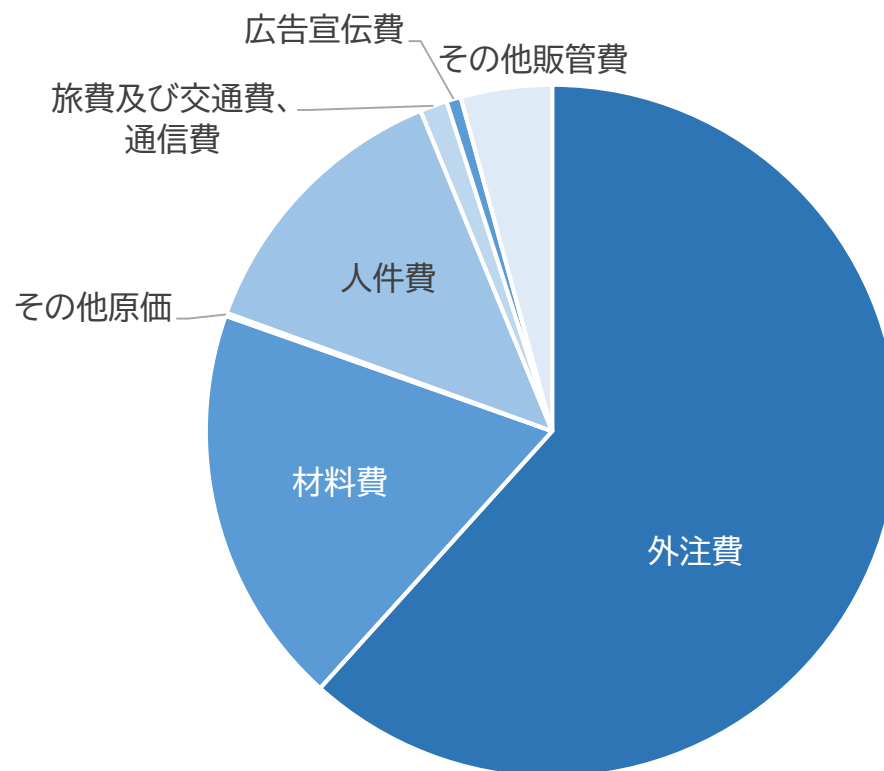
当社のコストは協力会社への外注費及び材料費と人件費を中心に構成されています。

完成工事原価

外注費	61.7%
材料費	18.7%
その他原価	0.1%

販売費及び一般管理費

人件費	13.2%
旅費及び交通費、通信費	1.3%
広告宣伝費	0.7%
その他販管費	4.3%



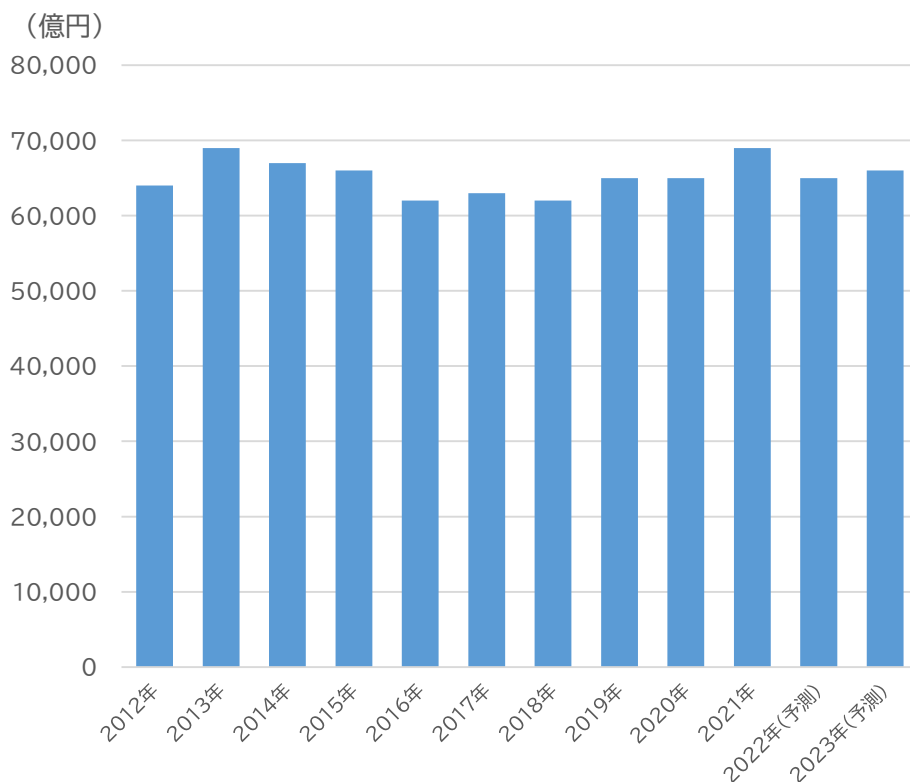
03 市場環境



住宅リフォーム市場規模推移

- ✓ 住宅リフォーム市場は
受注型のビジネスとして毎年6兆円規模

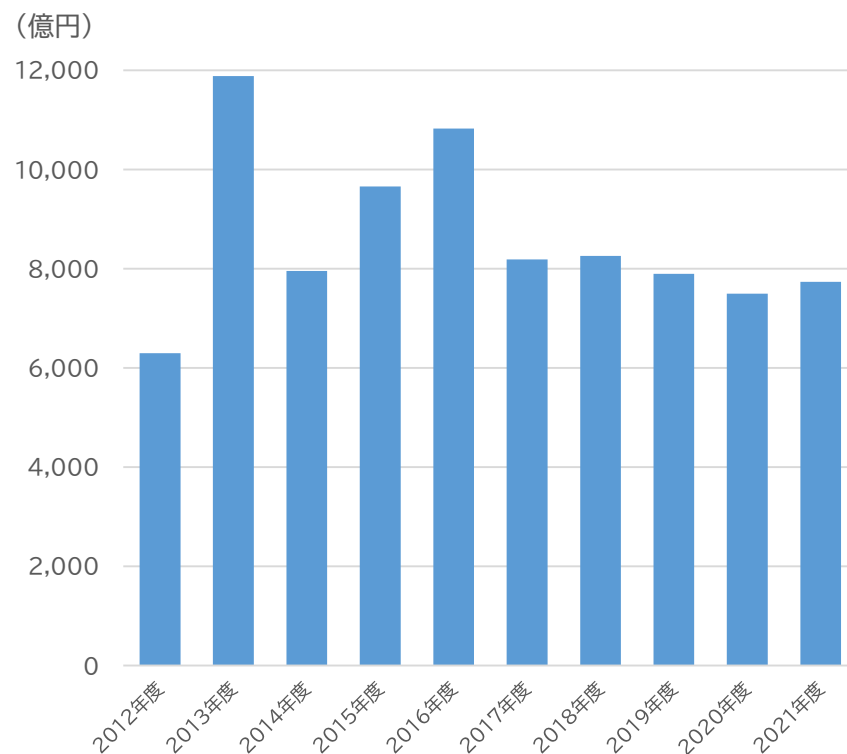
住宅リフォーム市場規模推移と予測



※(出所)株式会社矢野経済研究所「2022年版 住宅リフォーム市場の展望と戦略(概要版)」

- ✓ 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

賃貸住宅におけるリフォーム市場規模の推計

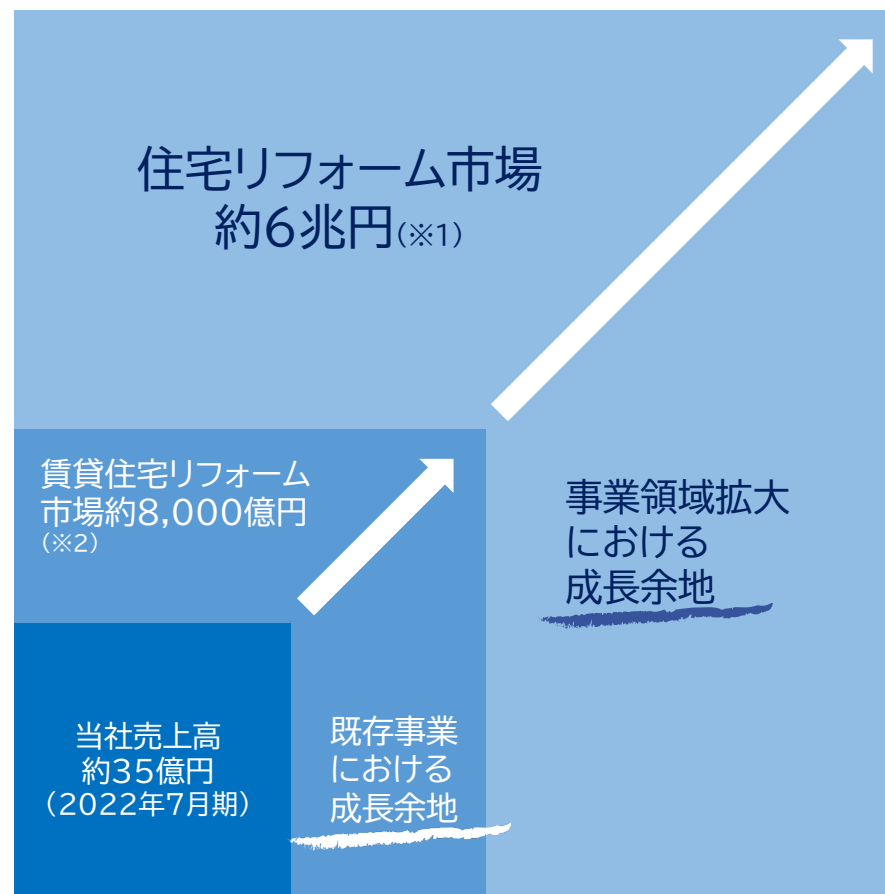


※(出所)国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査」より作成

市場における当社のシェア

✓ 当社のリフォーム事業を拡大させる余地は大きい

リフォーム市場規模

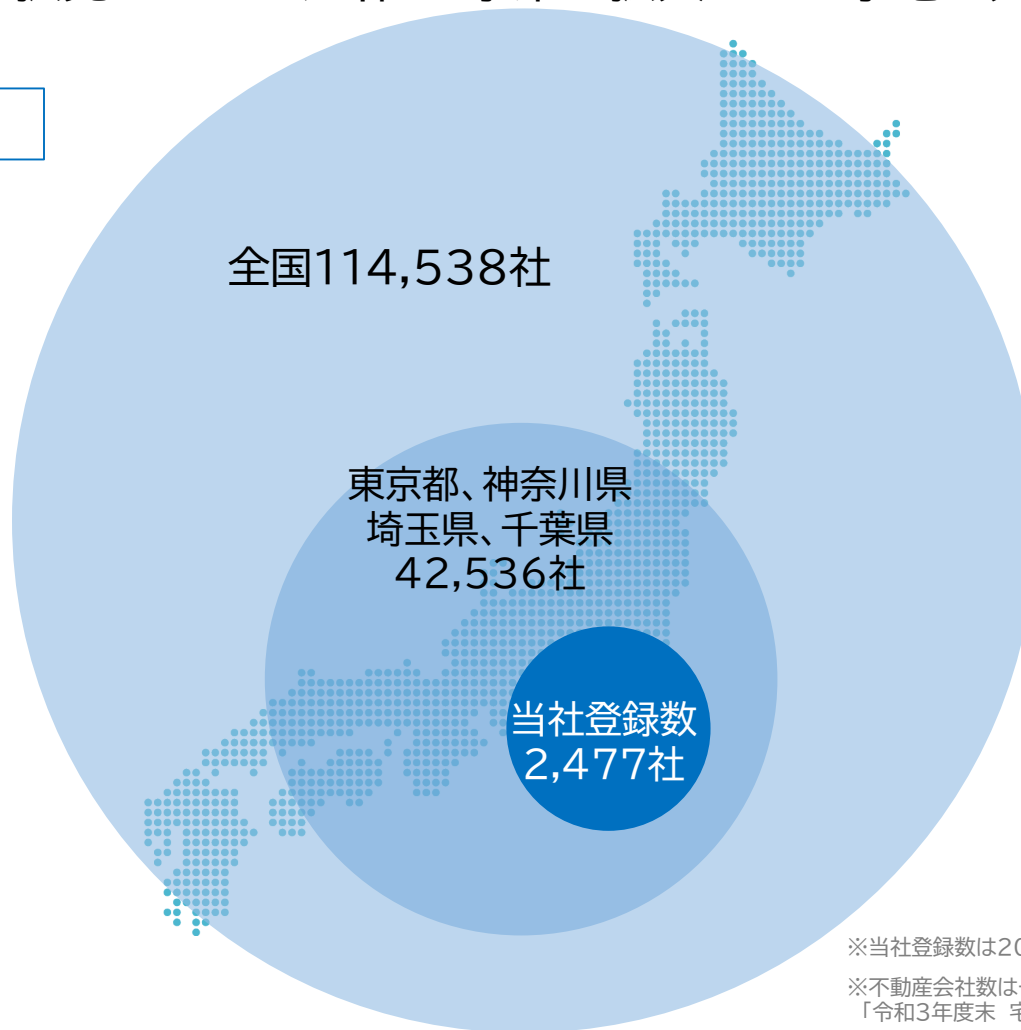


※1(出所)株式会社矢野経済研究所「2021年版 住宅リフォーム市場の展望と戦略(概要版)」
※2(出所)国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査」より作成

市場における当社のシェア

✓ 営業所・エリアの拡充によって、当社が事業を拡大させる余地は大きい

不動産会社数



2016年: 神奈川営業所オープン
2017年: 埼玉営業所オープン
2020年: 千葉営業所オープン
2021年: 朝霞営業所オープン
2022年: 横浜営業所オープン

※当社登録数は2022年7月期末時点の数になります。

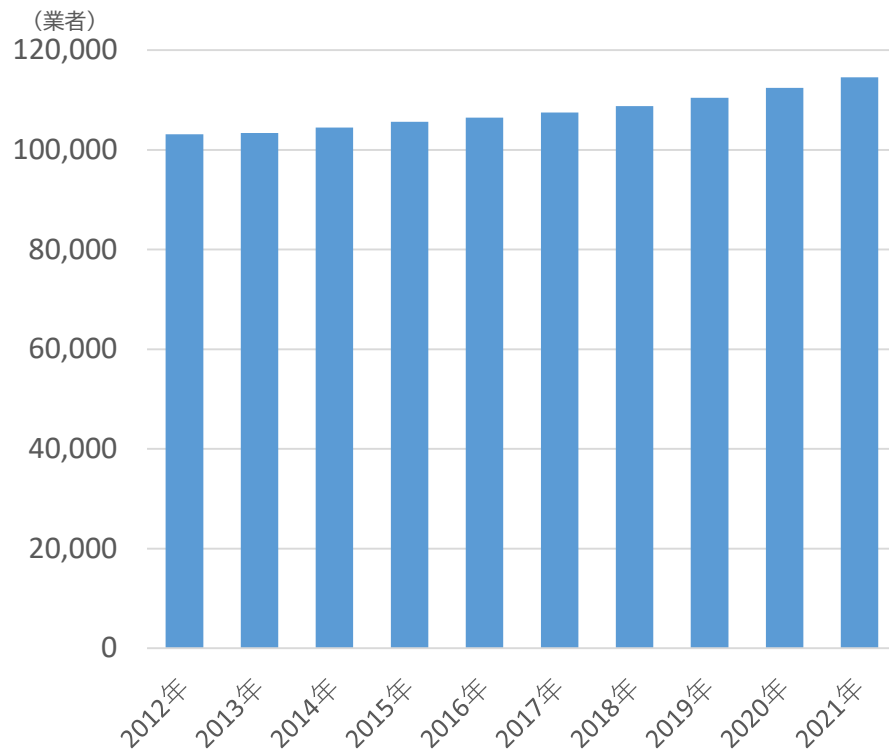
※不動産会社数は一般社団法人不動産適正取引推進機構「令和3年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について」より作成



顧客及び借家住宅の市場規模

- ✓顧客(BtoB)にあたる
不動産会社(法人)数は近年増加傾向

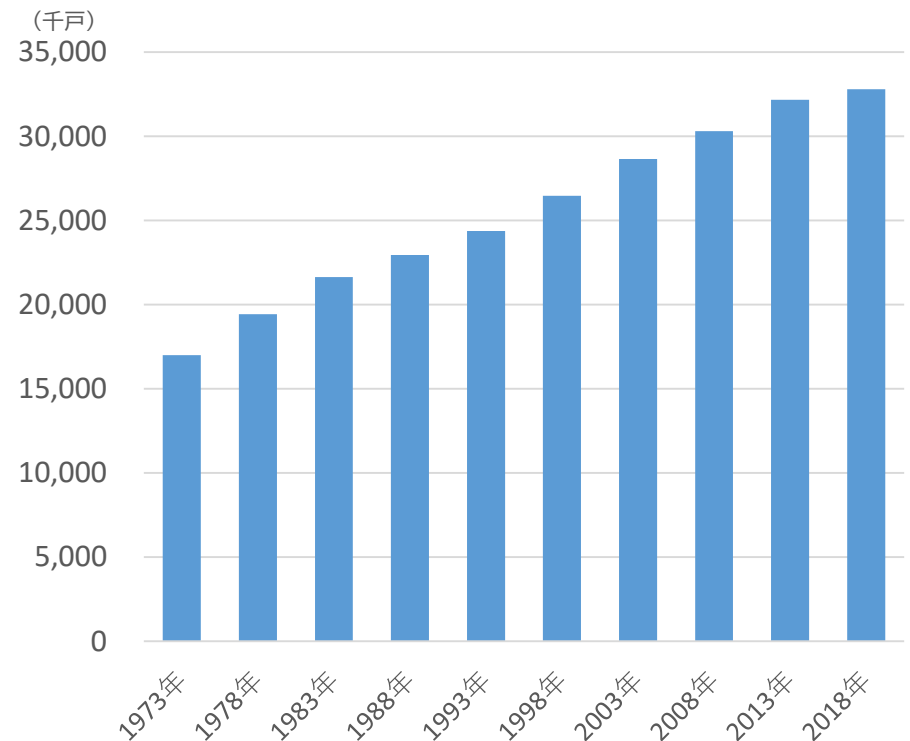
宅地建物取引業者数(法人)の推移



※(出所)国土交通省「令和2年度宅地建物取引業法の施工状況調査について」

- ✓借家住宅のストック数は増加傾向
- ✓原状回復工事発生頻度の増加が見込まれる

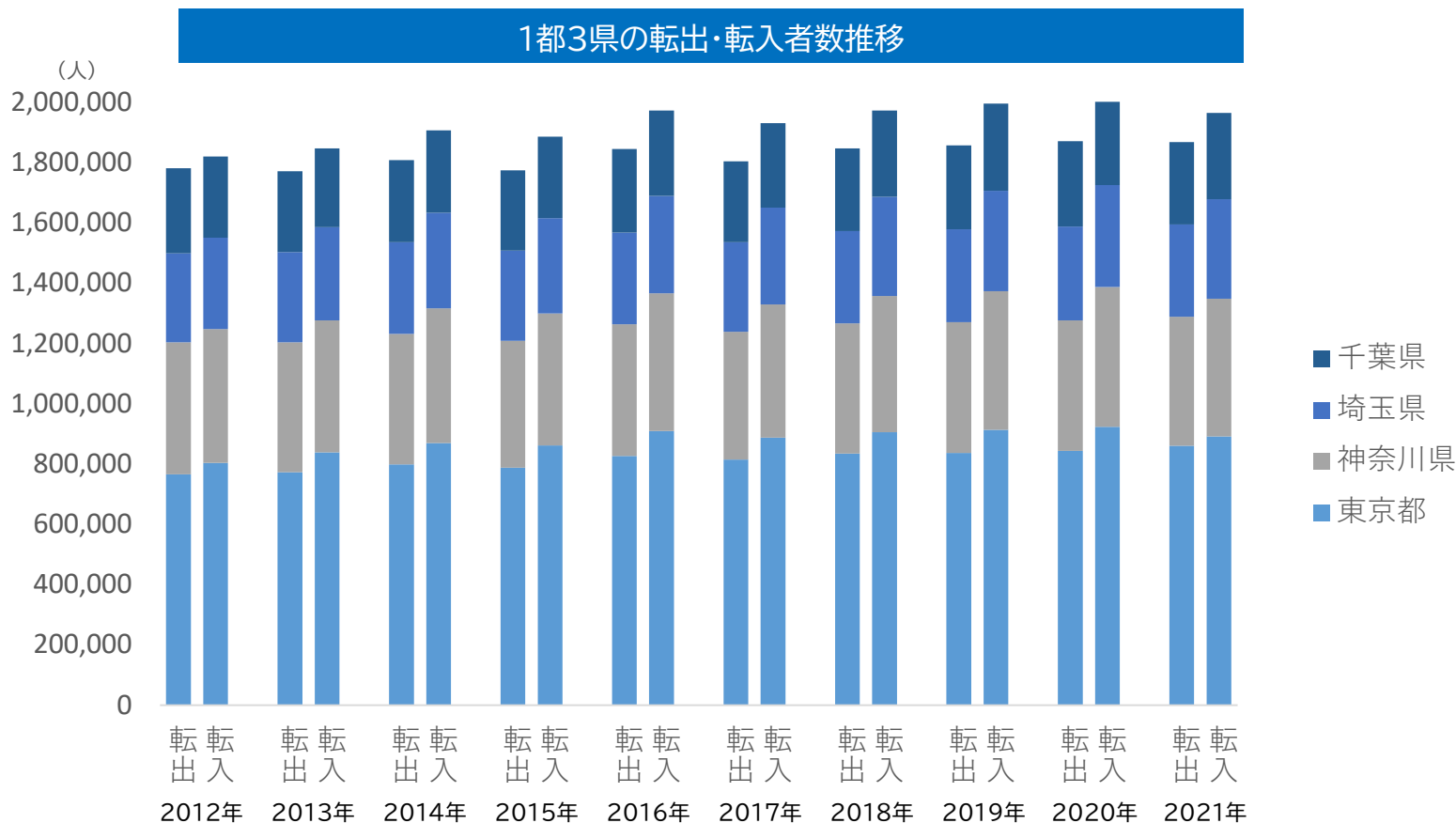
借家住宅数のストック推移



※(出所)総務省統計局「住宅・土地統計調査」

人の移動に伴う市場規模

- ✓ 転出・転入は概ね1都3県で年間180万人前後で推移
- ✓ 人の移動により必要が生じる原状回復工事も安定して需要が見込める



※(出所) 総務省統計局「住民基本台帳に元づく人口、人口動態及び世帯数調査」

04 競争力の源泉



競争優位性

✓ ブルーオーシャンでニッチなポジションを確立

地域密着型不動産業界に特化し、原状回復工事を主としたブルーオーシャン市場で、小規模修繕工事などニッチな分野にも特化し、中長期的な成長機会の多様化を図る

✓ 一貫担当体制

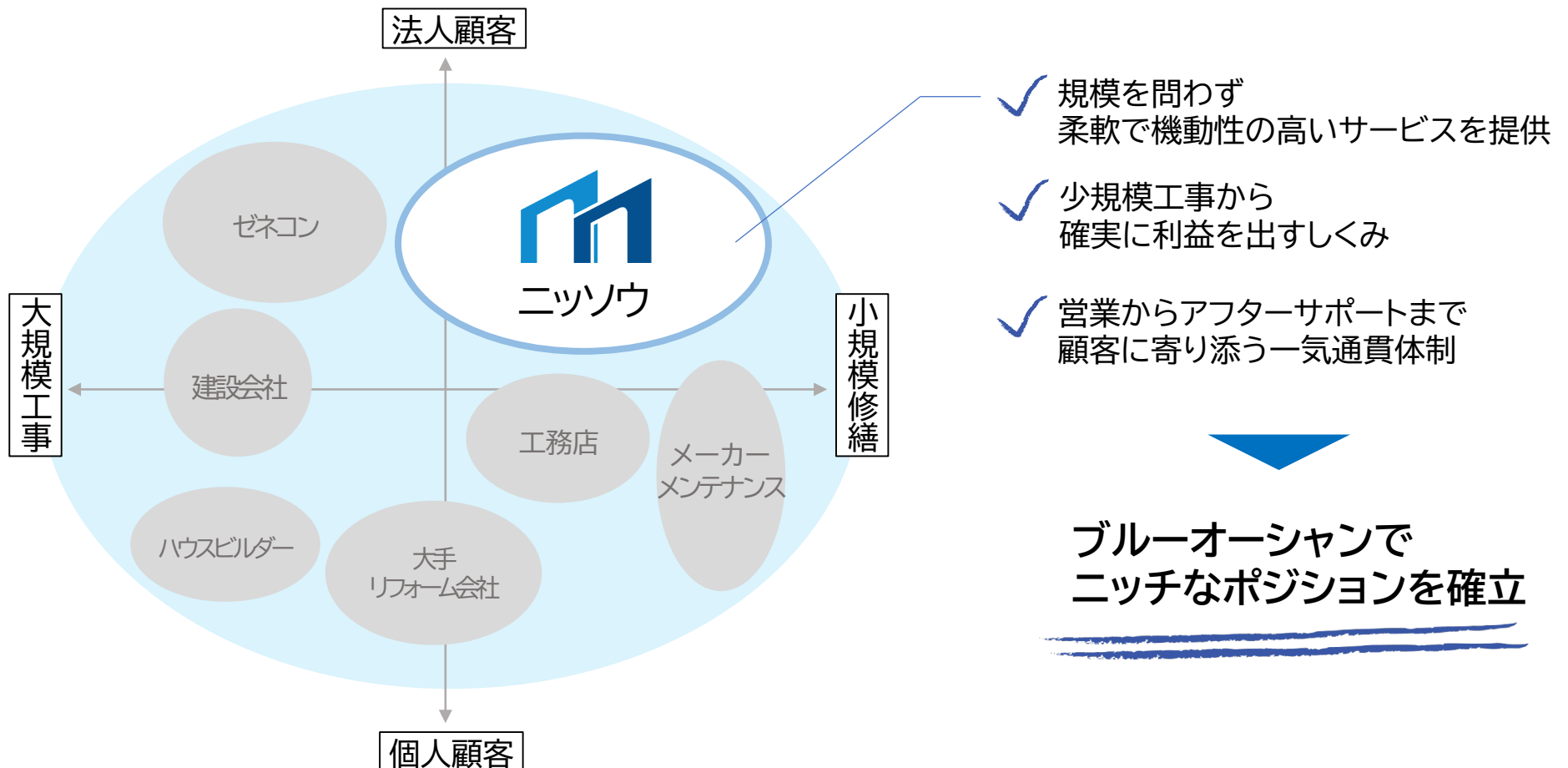
同じ担当者が顧客打合せ、見積り、施工管理を全て担当することにより、顧客の要望に対するスピード対応が可能

✓ 34年間の実績

設立以来34年間蓄積したノウハウ・スキル
年間10,000件以上施工を可能とする体制

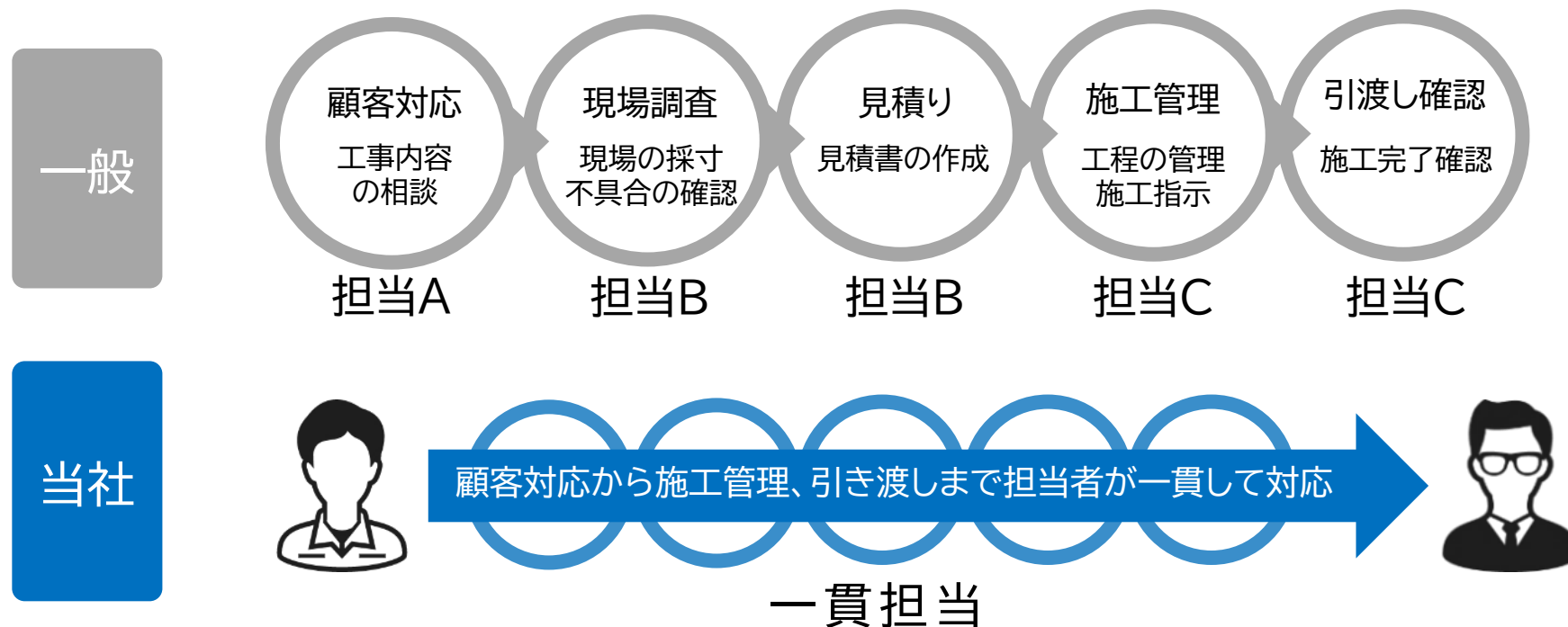
当社のポジショニング

メインターゲットを地域に根付いた不動産会社に絞った戦略を継続し、原状回復工事や小規模修繕工事を対象とした市場は建設会社大手の新築戸建てや大規模工事と異なり競争が少ないポジション。



特徴と強み

- ✓ 施工の相談・現場の不具合調査から工事手配・進行管理、お引渡しまでを一貫担当で対応
- ✓ 一貫担当体制のため、施工内容、工程などの問い合わせにもスピード対応可能



特徴と強み

ニーズに沿った人材育成、10,000件を超える現場、600社を超える外注先を有する当社だからこそ可能な小規模工事から確実に利益を上げるしくみを構築

人材育成によるスキルの標準化

一定レベルの知識やスキルを身に
着けさせる育成制度。適切な判断
及び、早期対応を可能とする。



各専門分野に特化した外注先

豊富な外注先の確保により、様々な
顧客のニーズに対応可能。



豊富な現場数

小規模から大規模まで数多くの
現場を抱えるからこそ可能となった
現場管理方法による、小規模工事
からも利益を確保するしくみ。



顧客との信頼関係

顧客からの信頼を得ることで、
同じ顧客から複数の工事を
長期に渡り継続的に受注可能。

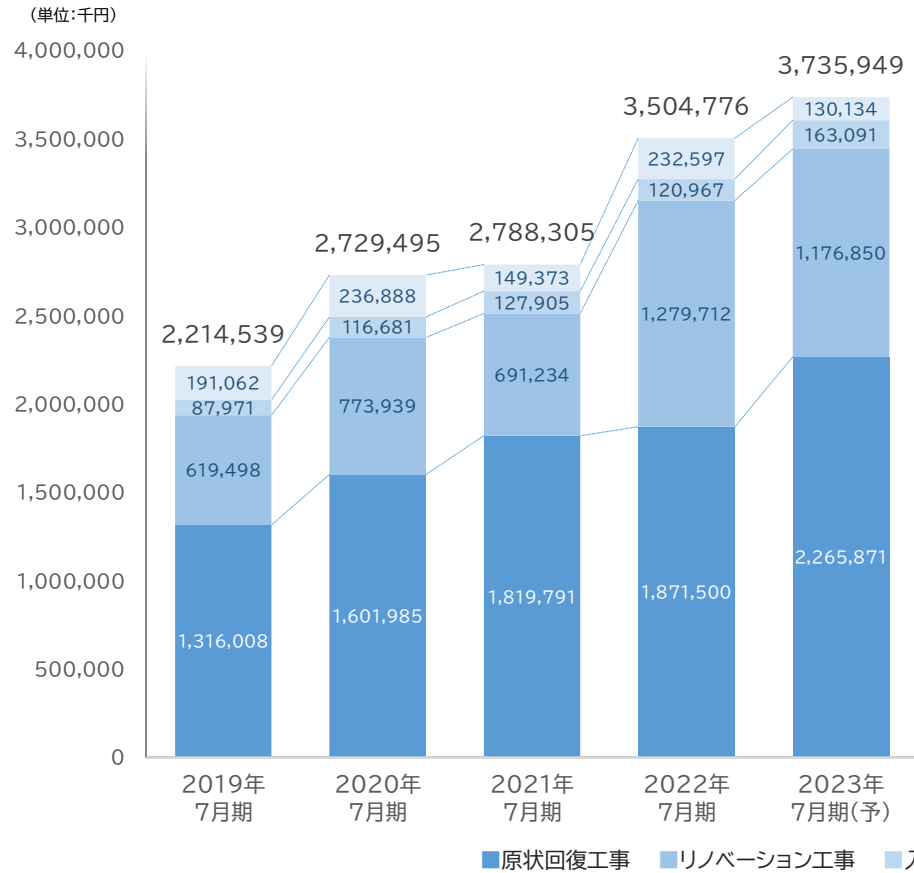


05 事業計画

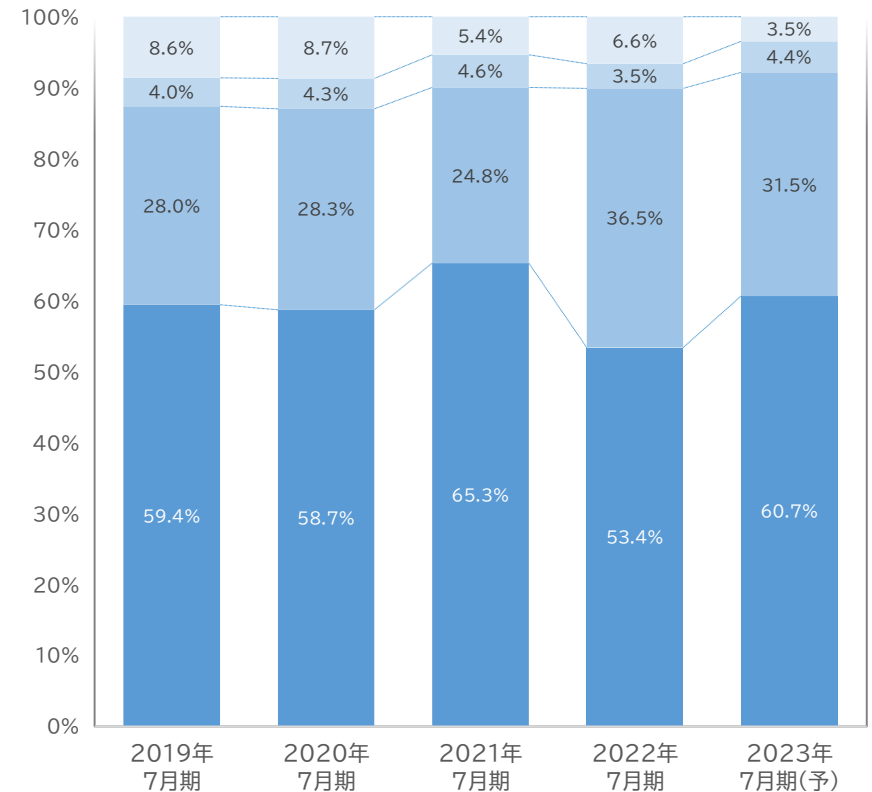


今期の業績見通し

サービス別完成工事高の推移



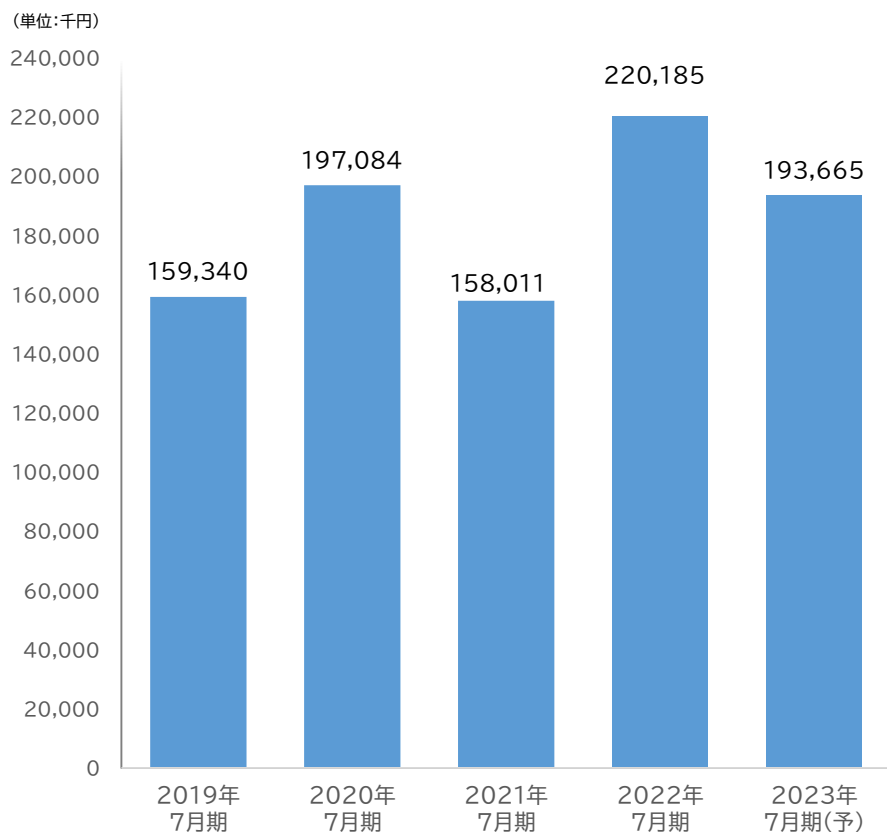
サービス別完成工事高割合の推移



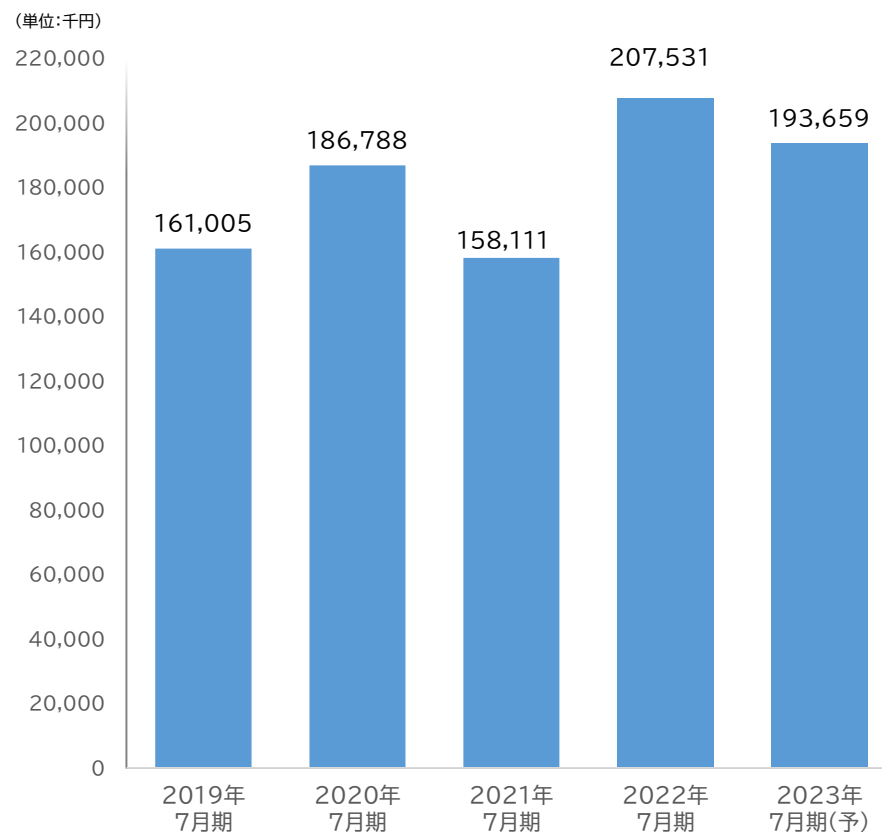
※完成工事高については、2022年7月期期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しております。前事業年度に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を遡って適用した後の指標等となっております。また、2018年7月期及び2019年7月期は工事完成基準を適用しておりますが、2020年7月期末より工事進行基準を適用しております。

今期の業績見通し

営業利益の推移



経常利益の推移



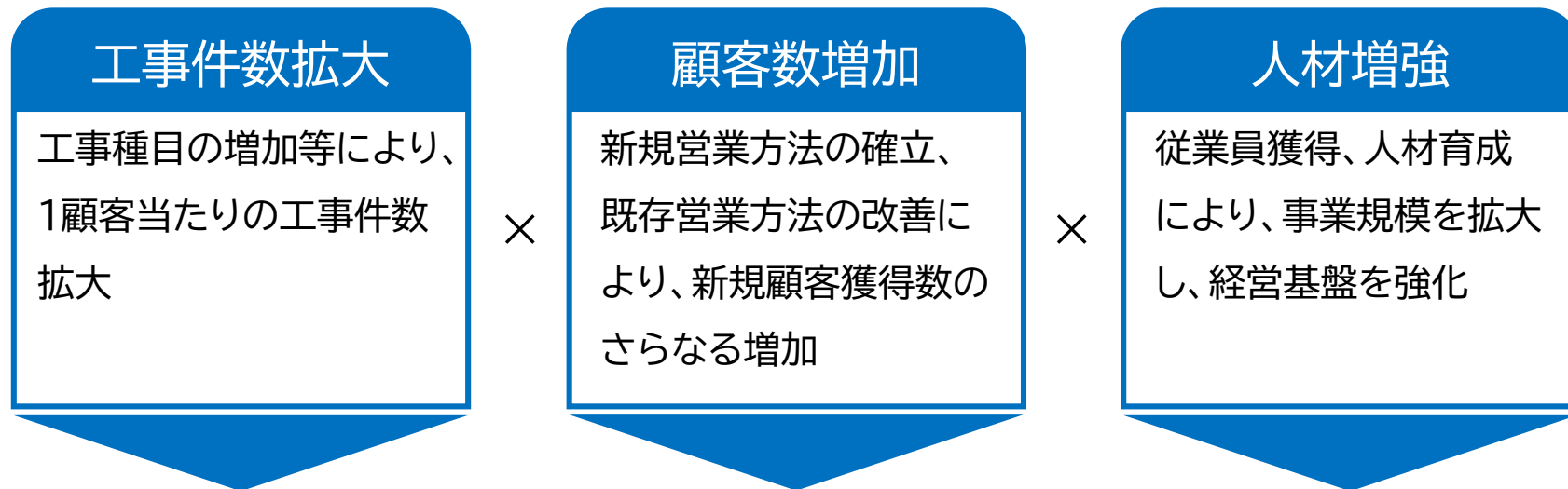
※2022年7月期期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しております。なお、営業利益及び経常利益については本会計基準適用による増減はありません。

2023年7月期 P/L見通し

2022年7月期については、ペントアップ需要などにより、リノベーション工事、外壁工事などの大型案件が増加したこと、また、顧客獲得のため積極的な宣伝活動を行ったことにより、増収増益でした。2023年7月期は成長のため、業容及び事業の拡大を図るための組織体制の強化のための人材投資を積極的に行う。

(単位:千円)	2022年7月期	2023年7月期 予想	前期比
完成工事高 (売上高)	3,504,776	3,735,949	+6.6%
完成工事原価 (売上原価)	2,645,620	2,797,303	+5.7%
完成工事総利益 (売上総利益)	859,156	938,645	+9.3%
販売管理費	638,970	744,980	+16.6%
営業利益	220,185	193,665	△12.0%
経常利益	207,531	193,659	△6.7%
当期純利益	136,970	123,471	△9.9%

事業KPI(重要指標)



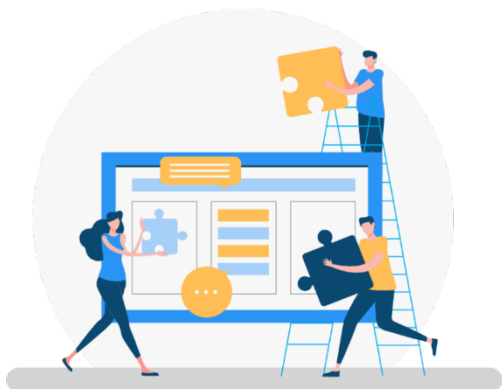
経営基盤の強化による
完成工事高の増加(=企業KGI)

2023年7月期は、幅広い求人でも人材採用を強化し、事業拡大
収益力を強化、中長期的にも持続的成長をしていく。

KPI 成長戦略

工事件数拡大

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、周辺事業内容拡大
既存顧客の深耕

リピート件数増加



ニーズに対応したサービスの提供
既存サービスの効率化
提案力の向上及び推進

外注・仕入先の拡充



新たな外注先の開拓と確保、
および定着
豊富な仕入先との提携



重要指標(KPI)の推移と予想/工事件数

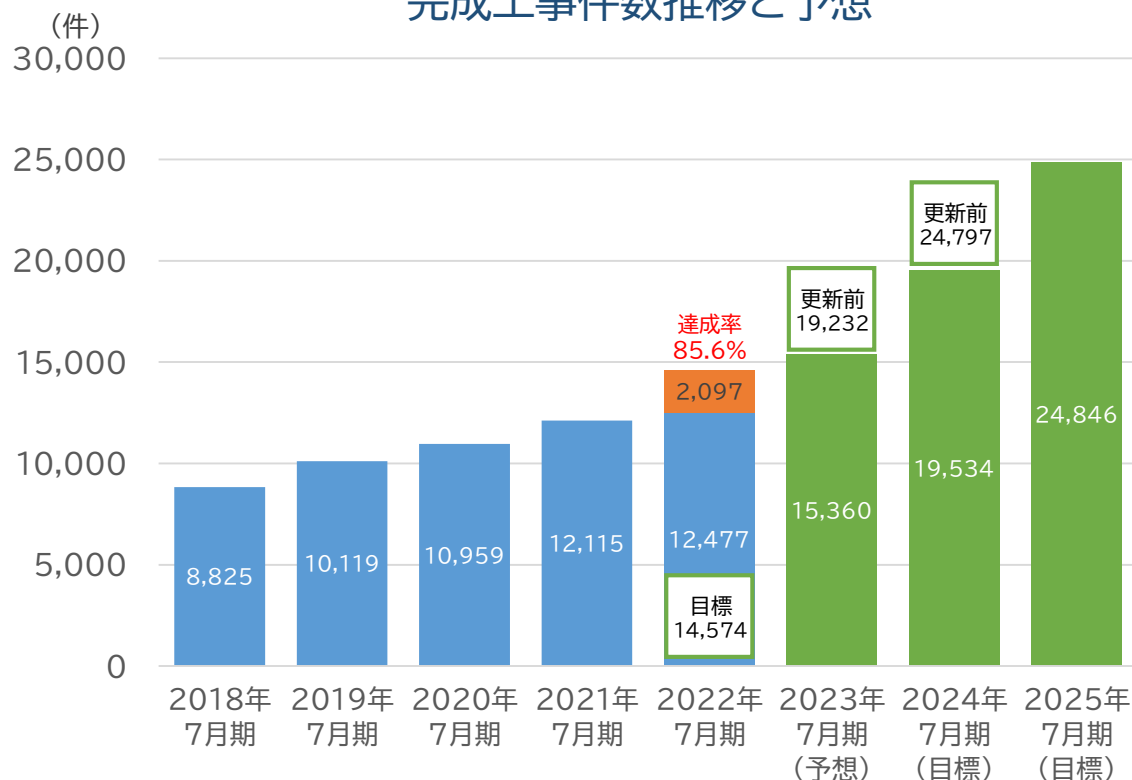
- ✓ 2022年7月期の完成工事件数は12,477件(前期比3.0%増)
- ✓ 2021年7月期と比べ、362件増となった

2022年7月期

362 件増

目標達成率 **85.6** %

完成工事件数推移と予想



【要因の分析と今後の成長戦略】

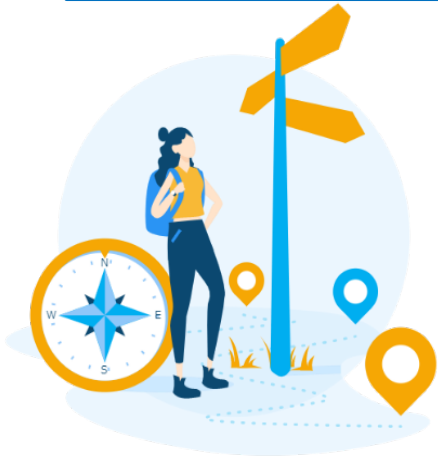
2022年7月期の計画段階では、新規顧客からの受注の多くは、発生頻度の高い小中規模の原状回復工事及びメンテナンス工事が中心であると予想していたが、ペントアップ需要や知名度向上の影響により新規顧客からリノベーション工事等、大型のリフォーム受注が予想より多く、その影響から工事件数は達成率は85.6%となった。2023年7月以降は更なるリノベーション工事など中規模以上の工事の受注増加が予想されるため、体制の対策をしていく。

※工事件数については、各事業年度内に完成した工事の件数になっております。

KPI 成長戦略

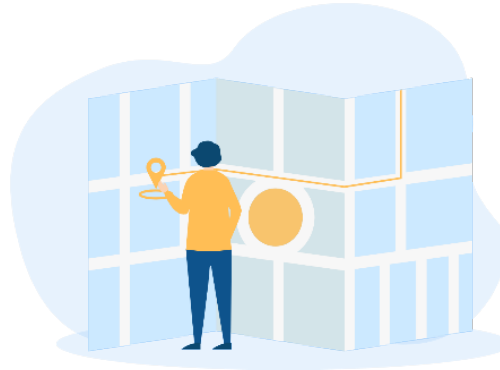
新たな顧客の獲得

新規顧客開拓



東京都を中心とした関東圏の
新規顧客を開拓
原状回復工事を中心とした
リフォーム工事の地域シェア拡大

展開エリア拡大



顧客開拓のため未進出エリアへ
営業所を開設
対応エリア拡大により顧客満足度
向上、リピート顧客へと繋げる

広告戦略



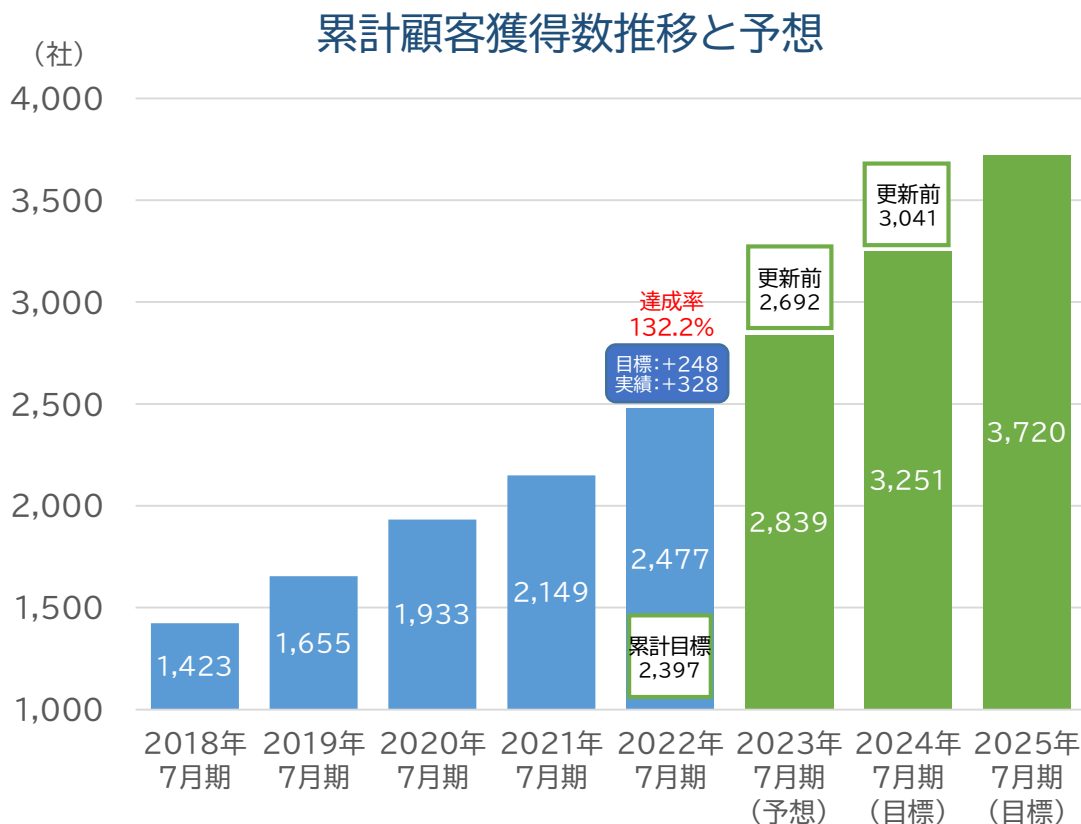
ブランドイメージ、認知度のアップ
を目指したTVCM・ラジオCM
営業所、社用車を利用した地域
密着型広告



重要指標(KPI)の推移と予想/顧客数

2022年7月期

✓ 2022年7月期は目標248社登録に対し、
新規で328社登録(達成率132.2%)



328社獲得

目標達成率 132.2%

【要因の分析と今後の成長戦略】

2025年7月期末には3,720社を目指す。
2023年7月期より、城北、城西エリアの顧客開拓を強化し、対応エリアの拡充のため2025年7月期末までに新たな営業所開設を目指す。また、TVCM、ラジオCMを継続し、インターネット広告やDMなどメディアミックスによる認知度のアップを目指す。

※弊社との契約後、各事業年度末までに弊社販売管理システムへ顧客登録をした累計会社数になります。

KPI 成長戦略

さらなる人員獲得・人材育成

人員獲得



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

教育制度の強化



教育体制の強化
指導カリキュラムの見直し
管理職育成

働きやすい環境づくり



風通しの良い社風づくり
ダイバーシティの推進
社内交流の活性化

重要指標(KPI)の推移と予想/従業員数

✓ 2022年7月期は2021年7月期と比べ5人増員し、従業員数は57名(前期比9.6%増)となった

2022年7月期

5 名増

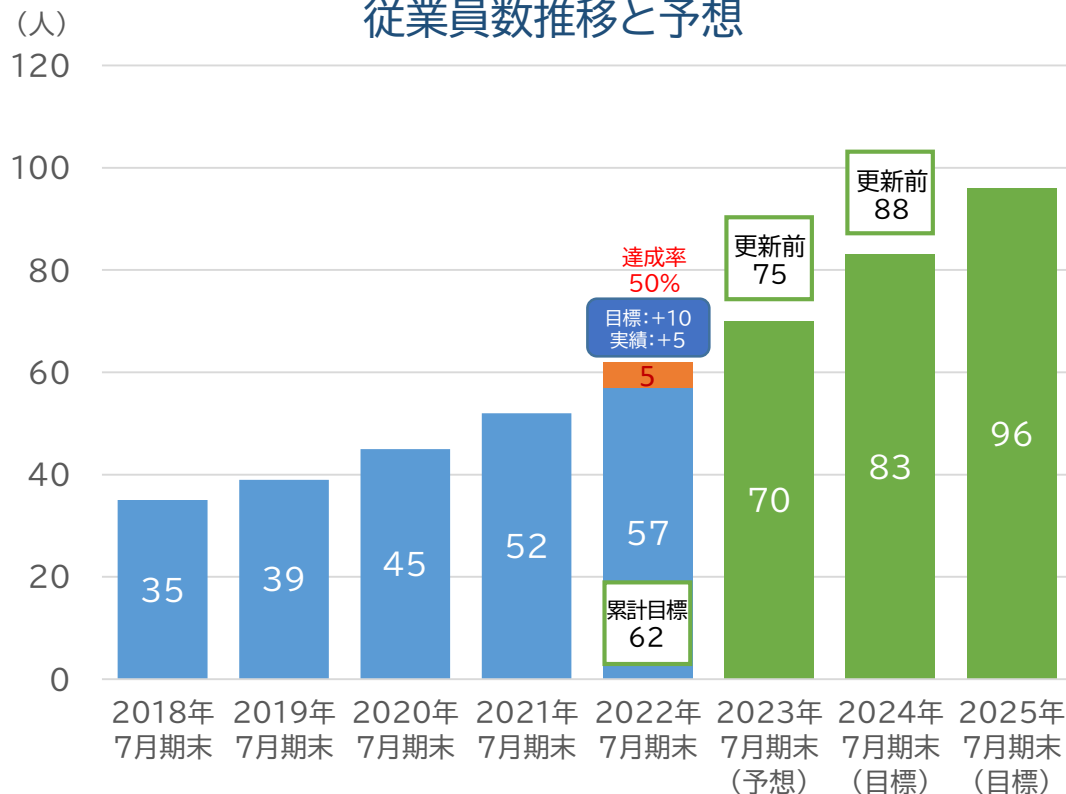
目標達成率 **50%**

【要因の分析と今後の成長戦略】

増加する受注に対応するため、即戦力となる人材をターゲットとした求人活動を展開したが、業界全体の人手不足により難航し5名増の達成率50%となった。

2025年7月期末には96名を目指すため、求人広告件数増加及びターゲットを幅広くし、また、リファラル採用、ダイレクトリクルーティングを積極的に取り入れ、増員を目指す。また、現在の指導カリキュラムをブラッシュアップし、早期育成を目指す。

従業員数推移と予想





調達資金使途及び今後の投資計画について

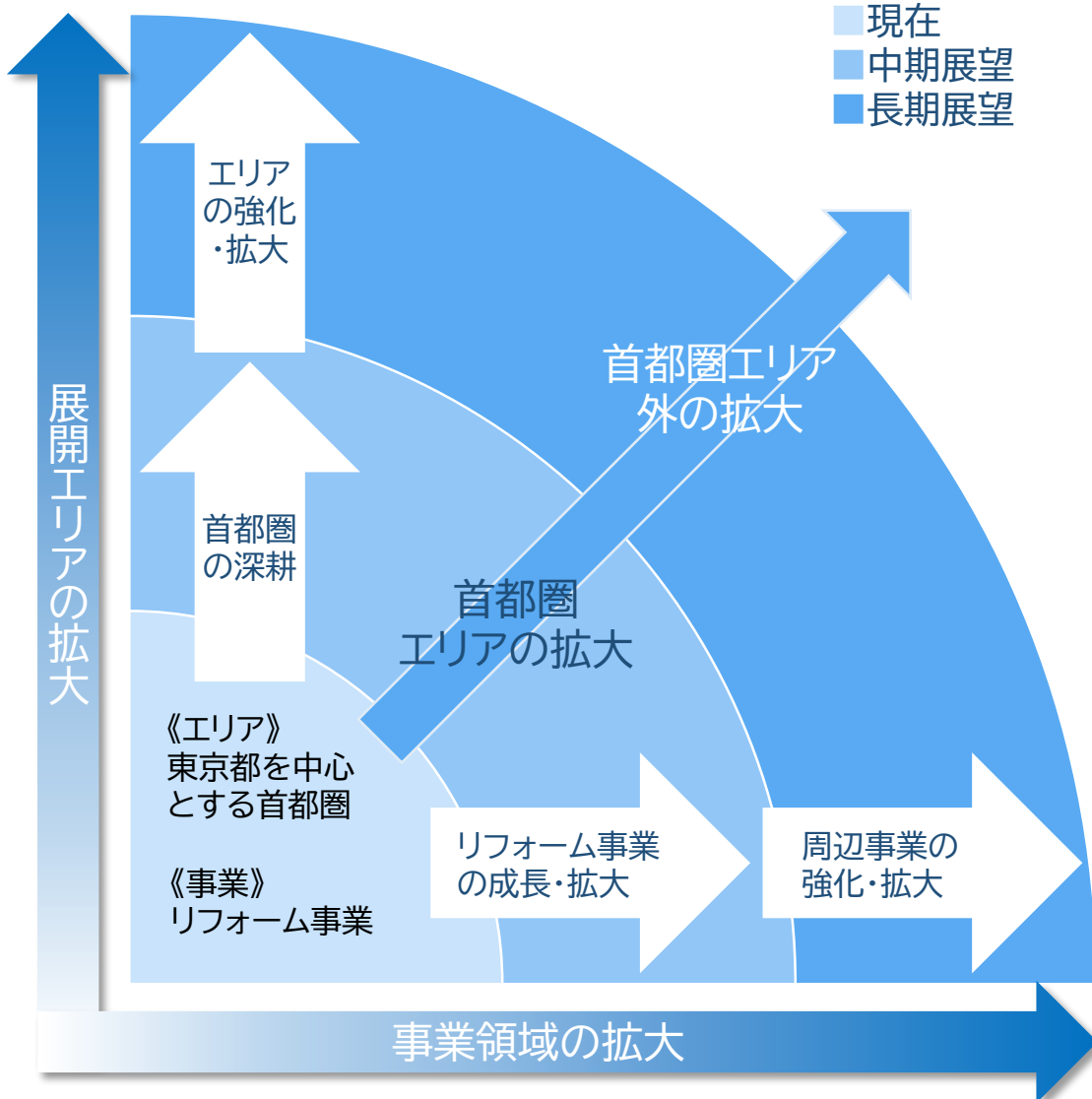
成長戦略の実行・実現に向けた投資として、上場時の調達資金は以下の使途に充当を予定しております。

(単位:千円)

資金使途		2023年 7月期	2024年 7月期	2025年 7月期	想定充当額 (累計)
広告宣伝費	当社の知名度を向上させ、新規顧客の開拓を容易にするためのメディアを利用したテレビCM等	26,208	27,066	27,066	80,340
新営業所開設及び本社増床に係る費用	首都圏エリアの営業力、及び販売力の強化のため、また、業務エリアの拡充のため	10,800	18,864	12,256	41,920
人件費及び採用に係る費用等	受注案件の増加に対応するための施工管理人員の増強及び小規模修繕工事の自社施工による原価率低減、入居中物件のメンテナンス工事等の内製化を目的とした新たな人材確保	32,823	38,087	44,851	115,761

※残額については人件費の一部などの運転資金として2025年7月期までに充当する予定であります。なお、上記調達資金は具体的な充当時期までは当社預金口座にて適切に管理いたします。

中長期展望イメージ



▶ 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

▶ 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

- ・全国エリアへの進出検討
- ・未進出エリアへの営業所開設
- ・「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
- ・東南アジアへのビジネス展開の模索
- ・職人養成スクール検討

06 リスク情報

事業のリスクと対応方針

以下には、当社が事業展開その他に関してリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	リスク概要	発生可能性	影響度	当社の対応方針
外注費・資材価格の高騰について	当社は外注先・資材の仕入先を複数確保し、価格の抑制に努めております。しかしながら、外注先からの値上げ要請及び材料の需要増加等により価格が高騰した場合は、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	大	小	<ul style="list-style-type: none"> ・1社に依存せず、常時複数社による取引価格の見直し ・設備品など定価があり、価格高騰が明確で、価格転嫁が可能な項目については状況に応じて実施を検討
人材確保、育成について	当社の事業拡大を行う上で、優秀な人材を適切な時期に確保するとともに、その人材の育成に努める必要があります。当社では求人情報サイト・会社説明会・ホームページ等により採用活動を行っておりますが、雇用情勢や経済環境によっては計画通りの人材確保・育成ができず、当社の事業運営、業績等に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	<ul style="list-style-type: none"> ・WEB活用などによる積極的な採用活動 ・安定的な採用と人材の定着を高める企業づくり ・教育研修を実施し、人材育成に注力
外注先の確保について	営業地域の拡大や受注件数の増加により、外注先を適時確保できない場合、当社の事業運営、業績等に影響を及ぼす可能性があります。また、高齢化、人口減少により外注先の技能労働者が減少した場合も、当社の事業運営、業務等に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	<ul style="list-style-type: none"> ・既存外注先との関係構築強化 ・新たな外注先の開拓を実施
特定人物への依存について	当社の代表取締役社長である前田浩は当社の創業者であり、当社の経営方針や営業戦略の立案・遂行等多岐にわたり当社の経営において重要な役割を果たしております。同氏が何らかの理由により当社の経営に携わることが困難になった場合、当社の業務の停滞等により、当社の事業運営、業績等に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	<ul style="list-style-type: none"> ・同氏に過度に依存しない経営体制 ・職務権限の委譲 ・合議制の推進等により業務運営の実施
工事施工における重大な瑕疵や不備について	当社が施工した物件等に不具合が生じ、その施工内容・管理内容に重大な瑕疵や不備が認められた場合には、損害賠償請求を受ける可能性があり、工事請負賠償責任保険・PL保険等の救済を受けられない可能性があります。また、施工中に予期せぬ重大事故が生じた場合にも、同じくその損害賠償請求を受ける可能性があり、当社の事業運営、業績等に影響を及ぼす可能性があります。	小	中	<ul style="list-style-type: none"> ・施工管理担当者の管理体制教育 ・外注先との意識共有のための安全大会開催 ・報告体制、アフターフォローの整備



本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

なお、当資料のアップデートは今後、本決算の発表時期9月頃を目途として開示を行う予定です。次回の本開示は2023年9月頃を予定しております。