

2026年7月期 決算説明資料

2026年9月14日



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)





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



35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:114名（2026年7月末時点）
事業内容	不動産物件のリフォーム事業、不動産流通事業 不動産建設事業
株式公開市場	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）





株式会社第一技研の株式取得(子会社化)

2026年5月株式会社ニッソウは、事業領域拡大と安定収益基盤の強化を目的として、株式会社第一技研の株式を取得しました。

株式会社第一技研は、首都圏を中心にマンション・ビル等の大規模修繕工事を展開する会社です。本件取得により、当社グループは成長著しい「マンション長寿命化・再生市場」におけるプレゼンスを一気に高め、以下のシナジー創出を通じて、中長期的な企業価値の最大化を目指してまいります。



株式会社第一技研

所在地	: 東京都文京区本郷1-28-21 第二荒井ビル6F
設立	: 1996年4月
代表者	: 藤岡 陽治朗
事業内容	: 大規模修繕工事、その他
資本金	: 2,000万円
従業員数	: 8名(2026年5月7日現在)

株式取得の理由

株式会社第一技研は、マンション・ビル等の大規模修繕工事を中心として事業を展開し、これまで培ってきた施工技術力と大手デベロッパーとの信頼関係を基盤に、首都圏にて確固たる地位を築いております。

今回の子会社化を通じ、当社のリフォーム事業とのシナジーを創出し、事業領域の拡大と収益基盤の強化が期待されることから、当社グループの企業価値向上に資するものと判断し、全株式を取得することといたしました。

今後の展望

マンション長寿命化需要の拡大を背景に、グループ一体で総合リフォーム体制の強化を図ってまいります。



グループ会社について

国内外の子会社・関連会社とのシナジーを創出し、事業領域の拡大と企業価値の向上を図ってまいります。

提出日現在





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、当社は引き続き変革に取り組んでおります。組織基盤の強化、事業ポートフォリオの拡充、そして海外展開の加速を通じて、中長期的な企業価値向上を目指してまいります。

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

2026年7月期の業績ハイライト

売上高

5,376,559 千円

前年同期比増減

+96,600 千円

営業利益

△42,135 千円

前年同期比増減

△114,836 千円

親会社株主に帰属する

純利益

△139,198 千円

前年同期比増減

△341,884 千円

売上高（10年間推移）



2017.7 2018.7 2019.7 2020.7 2021.7 2022.7 2023.7 2024.7 2025.7 2026.7

※2023年7月期末より連結決算に移行しており、2022年以前は単体の売上高になります。

子会社4社に対しての総括

- ・売上や売上総利益を想定より伸ばすことが出来ず、当期は子会社2社に関するのれんを減損。結果的に予想より最終利益において欠損額が発生。
- ・減損した2社についてはグループ一丸となり利益体質への成長を促すための各種施策を実行中。次期は黒字化を最低のラインとして目指す。
- ・次期より第一技研のPL連結を開始、各種シナジーが見込まれるためグループでの大きな成長を目指す。



03 業績



リフォーム事業において新規顧客の獲得、リノベーション工事の増加に伴い、売上高も増加となった。
一方で、連結子会社が増えたことや人件費の増加、広告活動の増加、また第一技研のグループインに伴った取得費用の発生により販管費が増加し、営業利益において損失が発生。
子会社2社において、売上実績が想定を大きく下回ったことからののれんの減損をすることとなり、最終利益も損失となった。

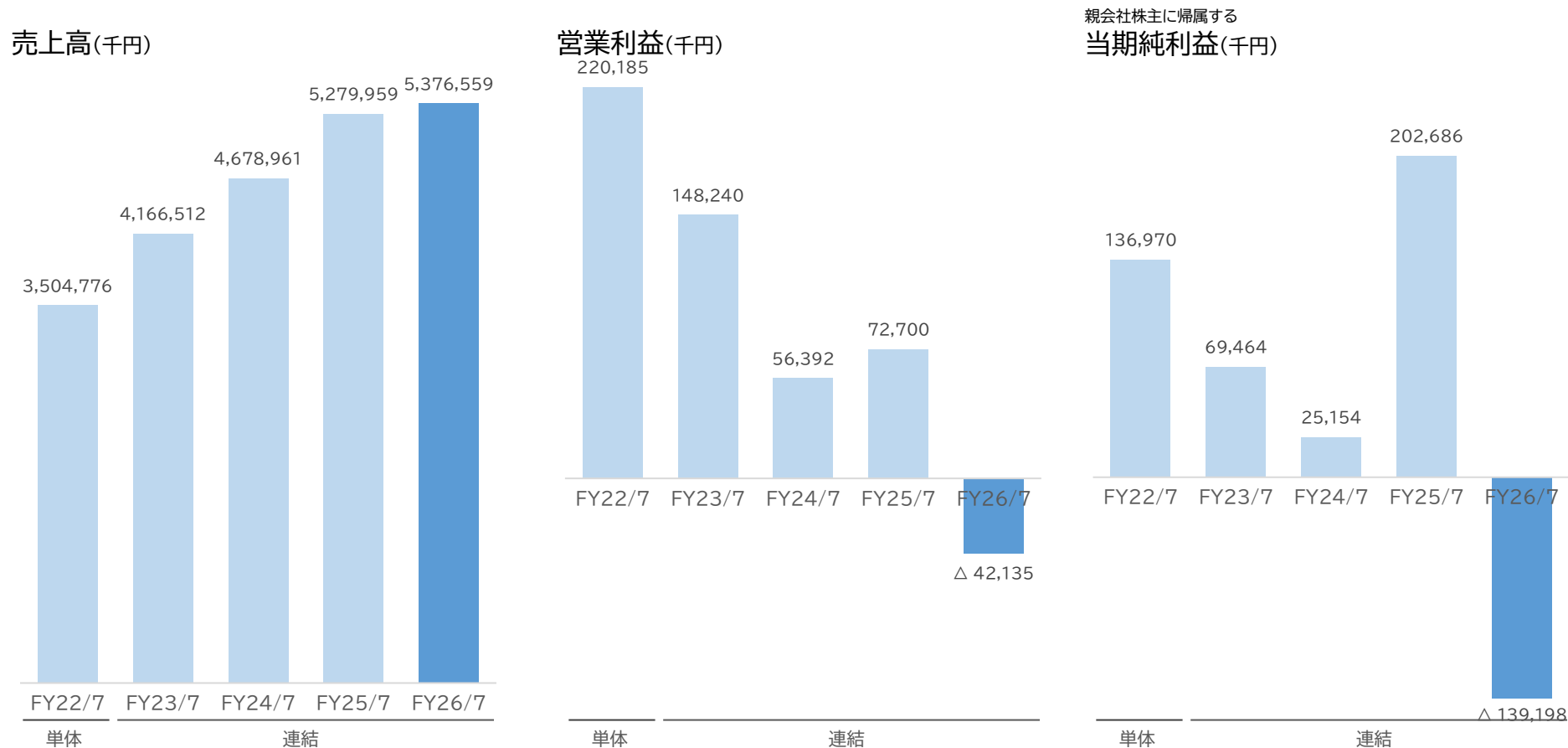
単位:(千円)	2025年7月期 実績 ※連結	2026年7月期 実績 ※連結	増減額	増減率	増減要因
売上高	5,279,959	5,376,559	+96,600	+1.8%	●売上高 リフォーム事業において新規顧客の獲得、リノベーション工事の増加に伴い、売上高も増加となった。
売上原価	3,966,033	4,070,873	+104,839	+2.6%	
売上総利益	1,313,925	1,305,686	△8,238	△0.6%	
売上総利益率(%)	24.9%	24.3%			
販売管理費	1,241,224	1,347,822	+106,597	+8.6%	●販売管理費 連結子会社が増えたことや、人件費の増加、広告活動の増加、また第一技研のグループインに伴った取得費用の発生により販管費が増加。
営業利益	72,700	△42,135	△114,836	－%	●営業利益 グループ拡大に伴った売上・売上総利益の拡大が十分に出来ず、当期は損失という結果になった。
営業利益率(%)	1.4%	－%			
経常利益	69,571	△51,822	△121,394	－%	●経常利益・純利益 前期では関係会社株式売却益が発生したことにより大きな純利益となったが、今期は子会社2社ののれんの減損を行ったことにより、最終的に損失という結果になった。
親会社株主に帰属する 純利益	202,686	△139,198	△341,884	－%	

売上高・営業利益・当期純利益推移



売上高については、リフォーム事業において成長が出来たものの、各セグメントにおける受注数が予想より少なく、グループ全体としては前年対比微増にとどまった。

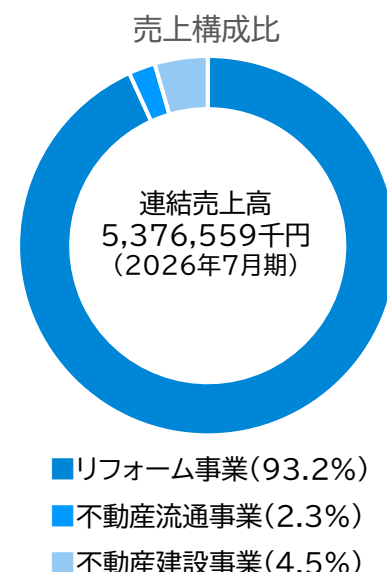
売上高の増加が各種費用の増加分より少なかったことにより、営業損失が発生、また子会社2社においてのれんの減損を計上することとなったため、当期純利益も損失となった。





リフォーム事業において、新規顧客の開拓、営業力や教育体制の強化などを行っていき工事単価を上げることが出来た一方、工事受注件数について減少したことや、原価率の増加、人員増加による人件費の増加、第一技研のグループインによる取得費用の発生などにより、販管費が大きく、利益については少額となった。不動産流通事業においては、仲介について概ね順調に進んでいたものの、当グループの投資採算基準を満たさない案件が多く、仕入れ件数が少なくなったことに伴い、買取再販数が計画より少なかった事により営業損失が発生。不動産建設事業においても、注文建築・建売販売がほとんど出来ず、損失という結果で着地。

単位:(千円)	2025年7月期 実績※連結	2026年7月期 実績※連結	増減額	増減率
売上高	5,279,959	5,376,559	+96,600	+1.8%
リフォーム	4,787,969	5,018,221	+230,251	+4.8%
不動産流通	197,391	122,571	△74,819	△37.9%
不動産建設	301,578	269,347	△32,230	△10.7%
調整額	△6,980	△33,580	△26,600	－%
営業利益	72,700	△42,135	△114,836	－%
リフォーム	82,900	5,774	△77,125	△93.0%
不動産流通	10,508	△3,066	△13,575	－%
不動産建設	△23,316	△39,603	△16,287	－%
調整額	2,607	△5,240	△7,847	－%



※本項の各事業のセグメント売上高にはセグメント間の取引を含みます。
※売上構成比はセグメント間売上を含まない場合の構成比になっております。

売上収益及び利益の推移



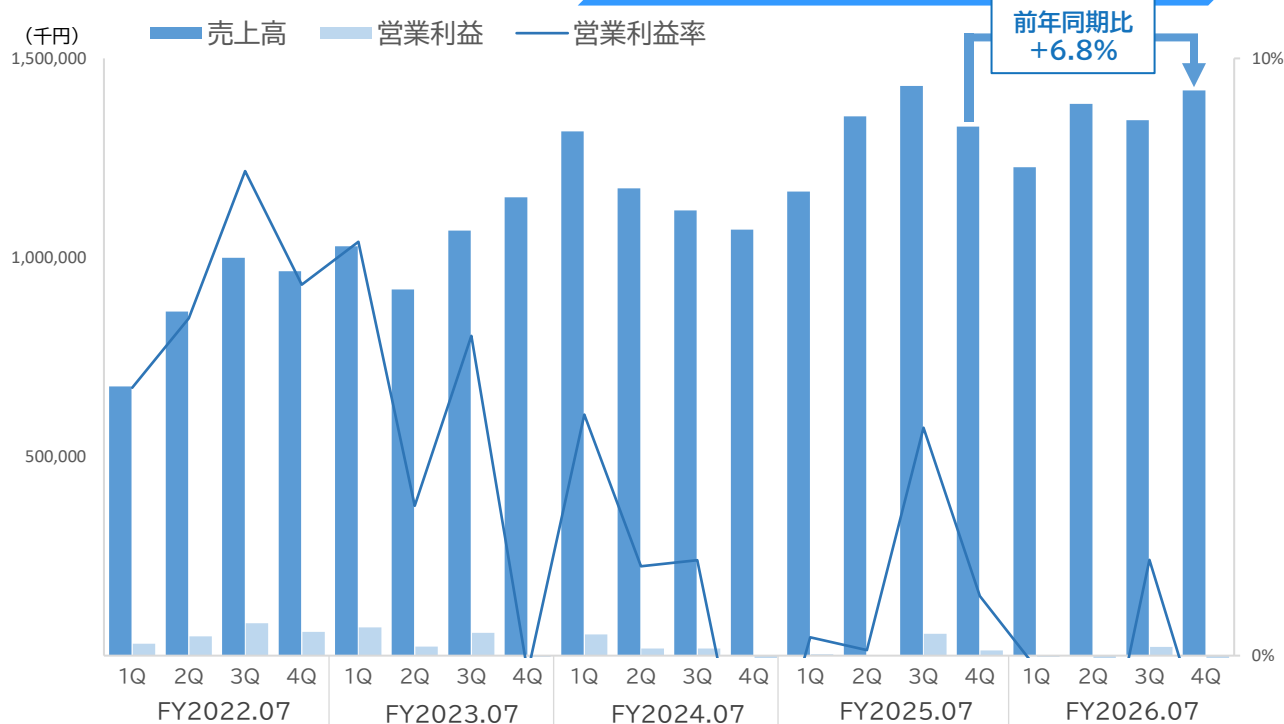
売上高は、前年第4四半期会計期間より6.8%増加したものの、第一技研グループインに伴う取得費用32,180千円が発生した一方、第一技研のPL連結は来期からになるため、2026年7月期第4四半期会計期間は営業損失21,074千円となった。来期より第一技研の成績が加わってくるため、売上・利益ともに増加が期待できる。

会計期間売上高・営業利益・営業利益率四半期推移

2020年3月～
名古屋証券取引所
(セントレックス、ネクスト市場)

2022年7月～
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

2023年7月期末～
連結決算



2026年7月期
4Q会計期間

営業利益率
—%

※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。

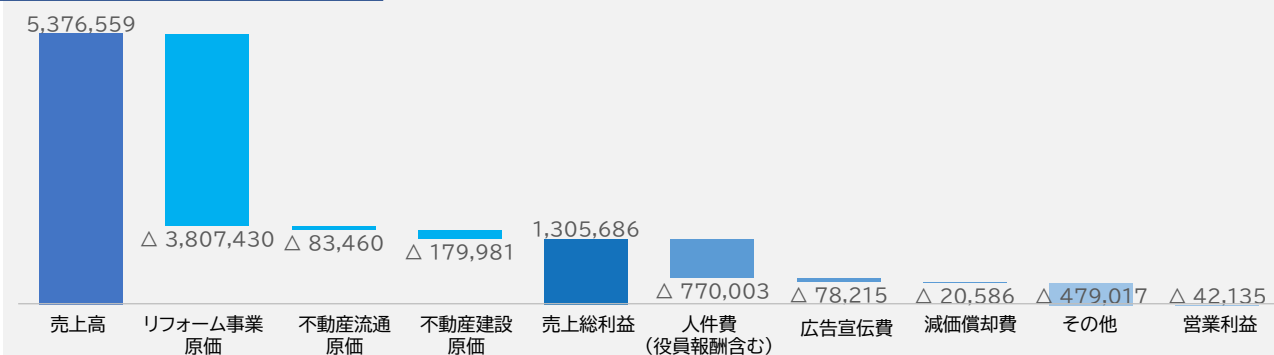


- ・売上原価はリフォーム事業原価が主。
- ・販管費としては主に将来の投資として人件費や広告宣伝費が大きく増加、また第一技研の取得費用が発生、これらは今後の収益成長に資するものとして、着実に施策を展開していく。

コスト構造

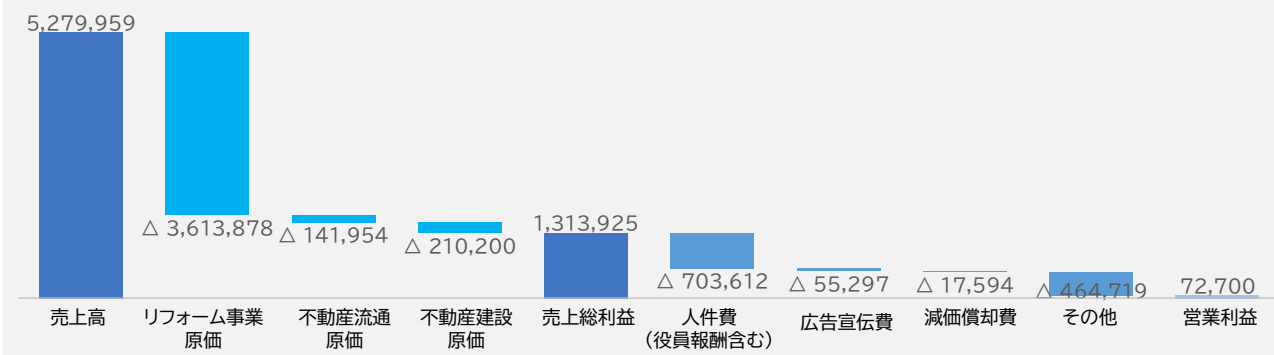
2026年7月期 ※連結

(単位:千円)



2025年7月期 ※連結

(単位:千円)



貸借対照表



前期の大幅な純利益の獲得に伴った法人税等の支払い等により、現預金が大きく減少し、流動資産に影響。
また、第一技研のグループインによりのれんが増加、一方で子会社2社ののれんの減損を行った。
結果的に、純損失が発生したため、純資産も減少となった。

貸借対照表 単位:(千円)	2025年7月期末	2026年7月期末	増減額
流動資産	2,920,513	2,705,314	△215,199
固定資産	536,806	665,867	+129,060
資産合計	3,457,320	3,371,181	△86,138
負債	1,753,589	1,796,430	+42,841
純資産	1,703,731	1,574,750	△128,980
負債純資産合計	3,457,320	3,371,181	△86,138
自己資本比率	49.3%	46.7%	

キャッシュ・フロー計算書 単位:(千円)	2025年7月期	2026年7月期	増減額
営業活動によるCF	△59,576	△296,826	△237,249
投資活動によるCF	570,099	△244,017	△814,116
財務活動によるCF	32,681	98,628	+65,947
現金及び現金同等物の 期末残高	1,878,851	1,436,636	△442,214



04 主要KPI(重要な経営指標)

主要KPIハイライト



リフォーム事業については、従業員の増員が当初の予定より進まなかったことやリノベーション等大型の工事の受注が増えたことに伴い、小規模案件を担う人的リソースが不足したことで、予想より少ない工事件数となった。不動産流通事業については仲介を概ね順調に進められた一方、販売件数を伸ばすことが出来なかった。不動産建設事業は、本業の受注がなかなか出来ず、非常に苦しい結果となった。

リフォーム事業

完成工事件数

▶ 通期計画 : 11,979件

10,407 件

目標達成率 86.9%



累計登録顧客数

▶ 通期計画 : 3,520社

3,457 社

期末から 203社増



従業員数

▶ 通期計画 : 117名

114 名

期末から 10名増



成約件数

▶ 通期計画 : 25件

21 件

目標達成率 △16.0%



(紹介手数料収入を含む)

平均保有期間

▶ 通期計画 : 289日

335 日

差異 △46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)

注文住宅

▶ 通期計画 : 2件

2 件

目標達成率 100.0%



分譲・建売住宅

▶ 通期計画 : 15件

13 件

目標達成率 △13.3%



不動産流通事業

不動産建設事業

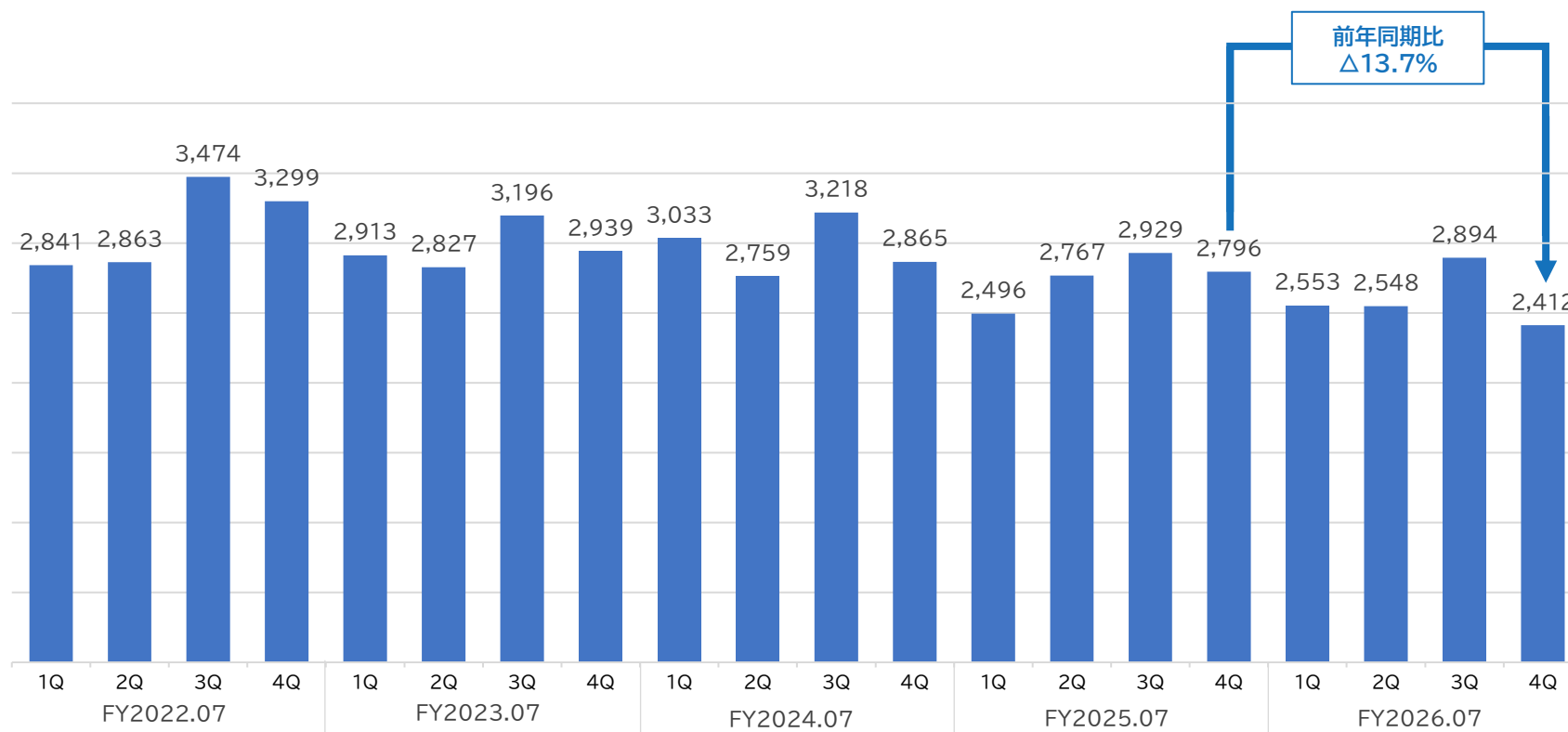
※2026年7月期通期計画につきましては、2026年3月17日公開の「2026年7月期第2四半期(中間期)連結累計期間業績予想と実績値の差異及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」において開示いたしました業績予想において計画したKPIを表示しております。



リフォーム事業 / 完成工事件数推移

リフォーム事業については、リノベーション等大型の工事の受注が増えたことに伴い、小規模案件を担う人的リソースが不足したことで、予想より少ない工事件数となったものの、工事受注単価は成長した。

完成工事件数(件)



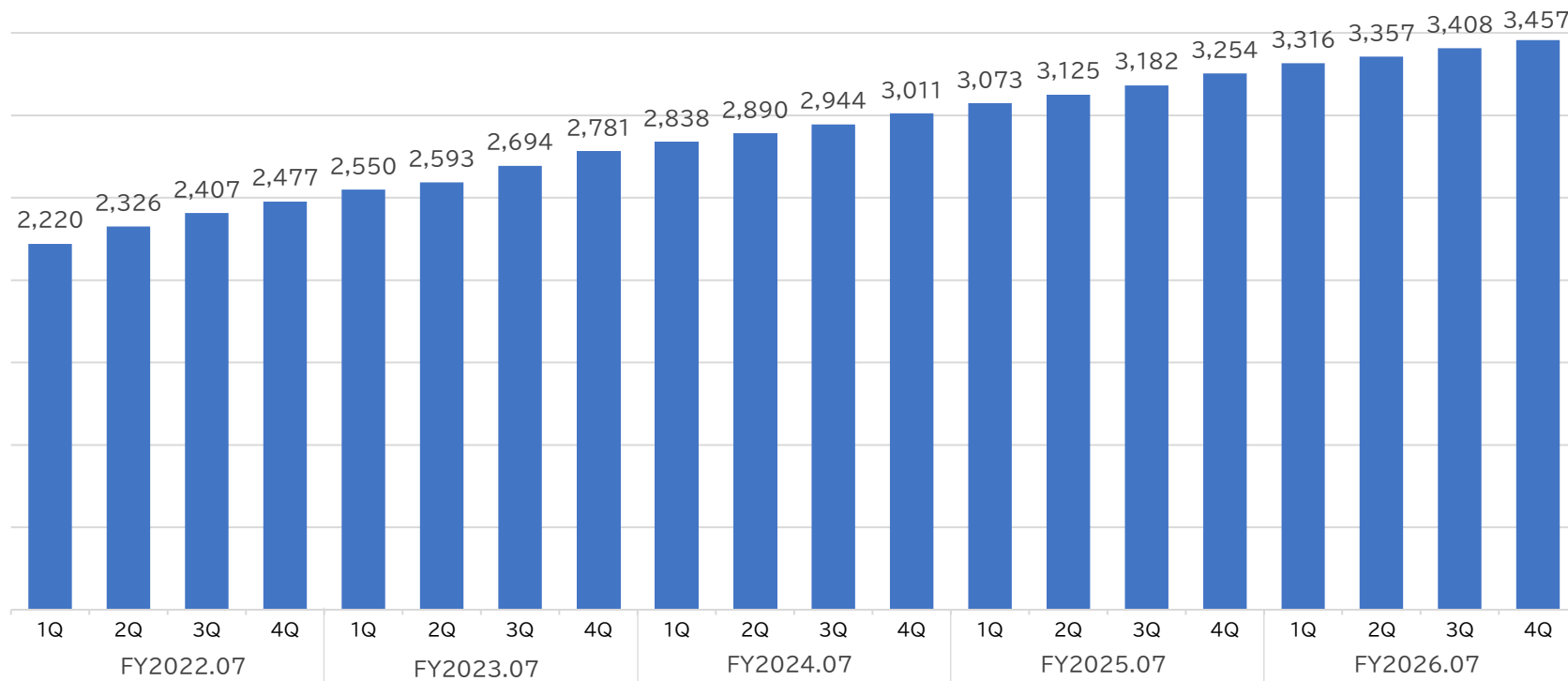
※2023年7月期末より連結決算に移行しておりますが、2023年7月期3Q以前は単体数値を表示しております。
本グラフでは各四半期会計期間において工事が完了した工事件数を表示しております。



リフォーム事業 / 累計登録顧客数推移

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ていったものの、当第4四半期会計期間での登録顧客数は前第4四半期会計期間から23社減となる49社獲得となった。

累計登録顧客数推移(社)



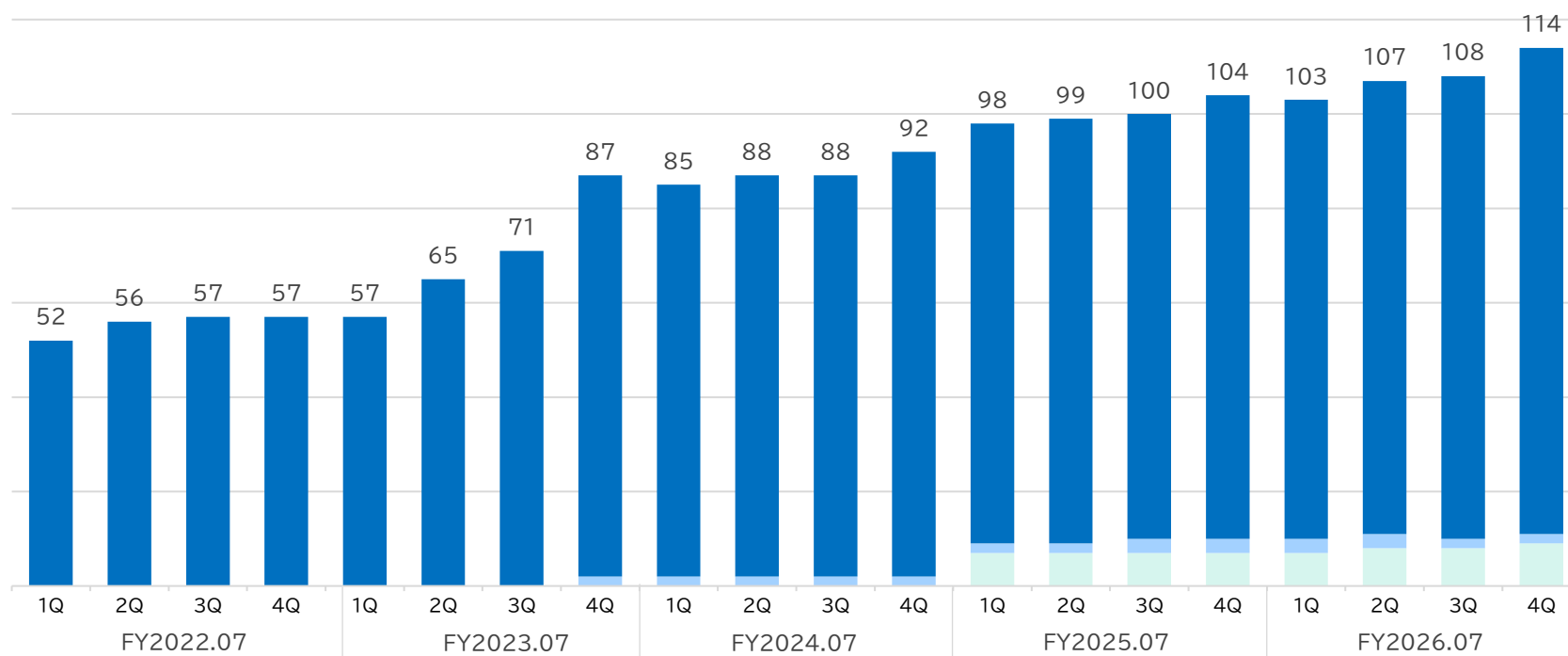
※当社との契約後、当社販売管理システムへ顧客登録をした各期末時点での累計登録会社数になります。



組織改革や採用活動の強化、教育制度の拡充などの増員施策や、第一技研のM&Aにより人員獲得、前期末より10名の増員となった。

従業員数(人)

■リフォーム事業(90.3%) ■不動産流通事業(1.8%) ■不動産建設事業(7.9%)



※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。



不動産流通事業 / 成約件数・平均保有期間

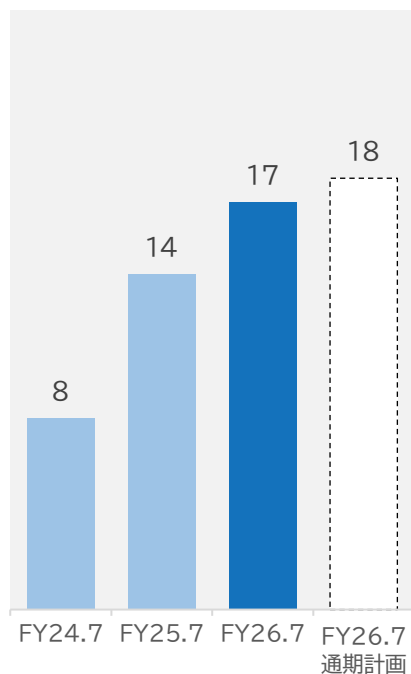
仲介に関しては概ね順調に案件を重ねることができた。

一方、当グループの投資採算基準を満たさない案件が多く、仕入れ件数が少なくなったことに伴い、買取再販を予想より行うことが出来なかった。併せて、保有不動産の販売も予想より出来なかったことから、平均保有期間についても長くなってしまっている。

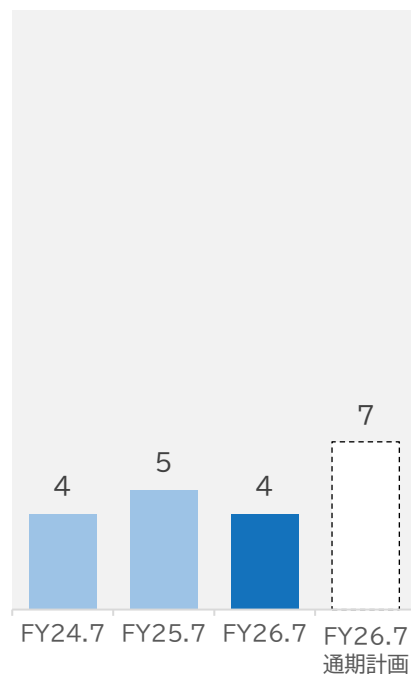
成約件数(件)

平均保有期間(日)

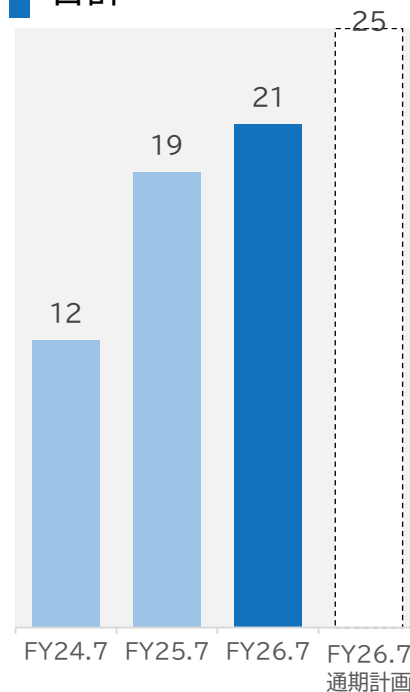
仲介



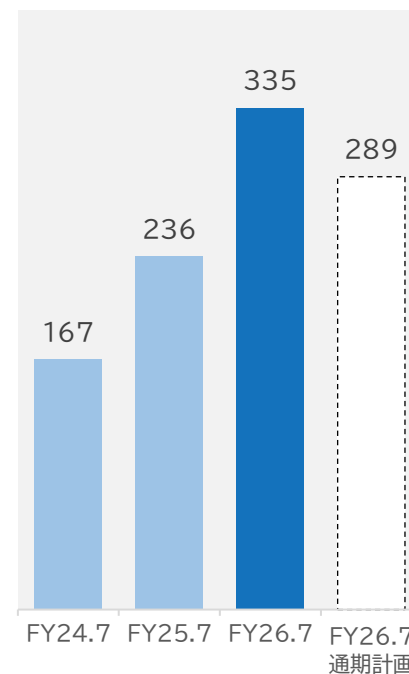
買取再販



合計



平均保有期間



※仲介には紹介手数料収入を含みます。 ※平均保有期間は7/31時点で保有している物件も含みます。

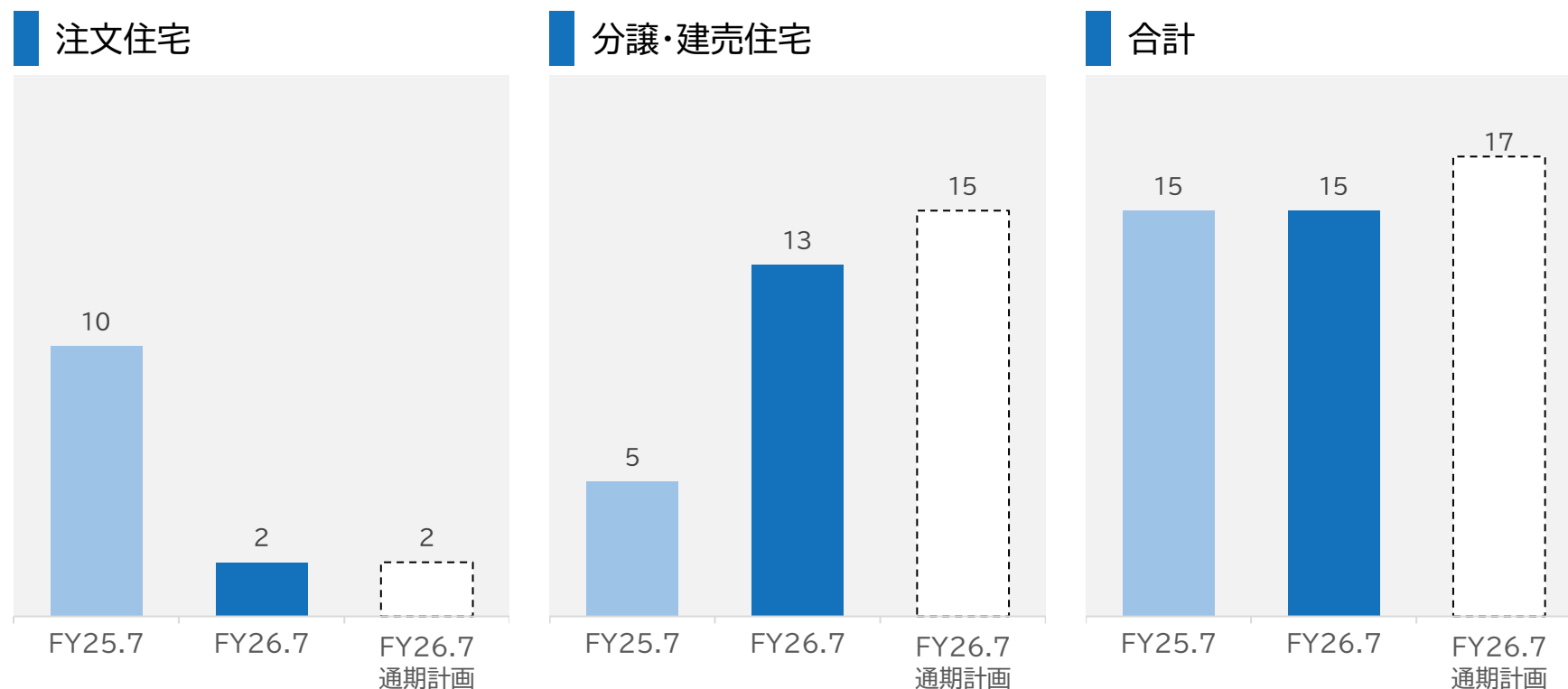
※2026年7月期通期計画につきましては、2026年3月17日公開の「2026年7月期第2四半期(中間期)連結累計期間業績予想と実績値の差異及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」において開示いたしました業績予想において計画したKPIを表示しております。



不動産建設事業 / 注文住宅、分譲建売件数

不動産建設事業においては、本業である注文住宅の受注や建売の販売がほとんど出来ず、苦しい結果となった。直近の受注状況や情勢なども鑑み、のれんの減損を行うこととした。新規ターゲットを主軸とした新ブランド「990万円の家」を開始、反響が順調に取れてきたため、今後に期待できる。

成約件数(件)

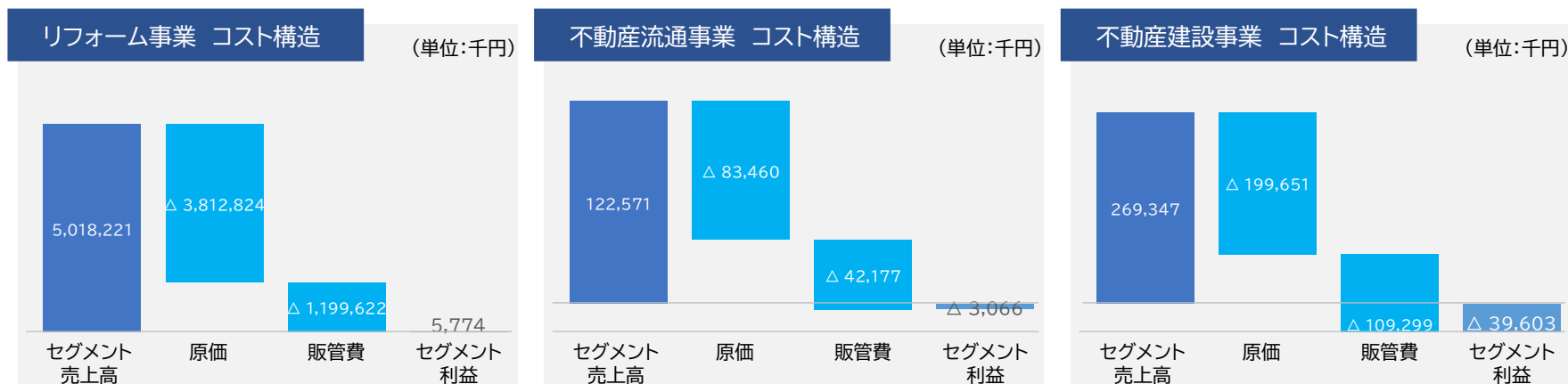
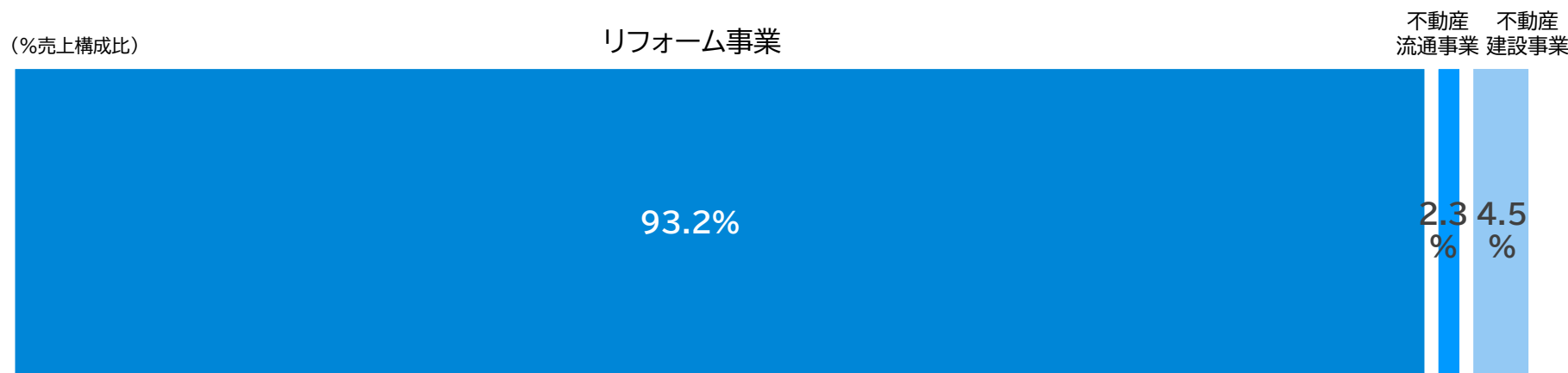


※2026年7月期通期計画につきましては、2026年3月17日公開の「2026年7月期第2四半期(中間期)連結累計期間業績予想と実績値の差異及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」において開示いたしました業績予想において計画したKPIを表示しております。



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、不動産流通事業、不動産建設事業の3つのセグメントで構成。
コスト構造としてはどの事業においても原価が多く占める。



※本項の売上構成比はセグメント間の取引を除外して計算しております。
※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

売上高・営業利益

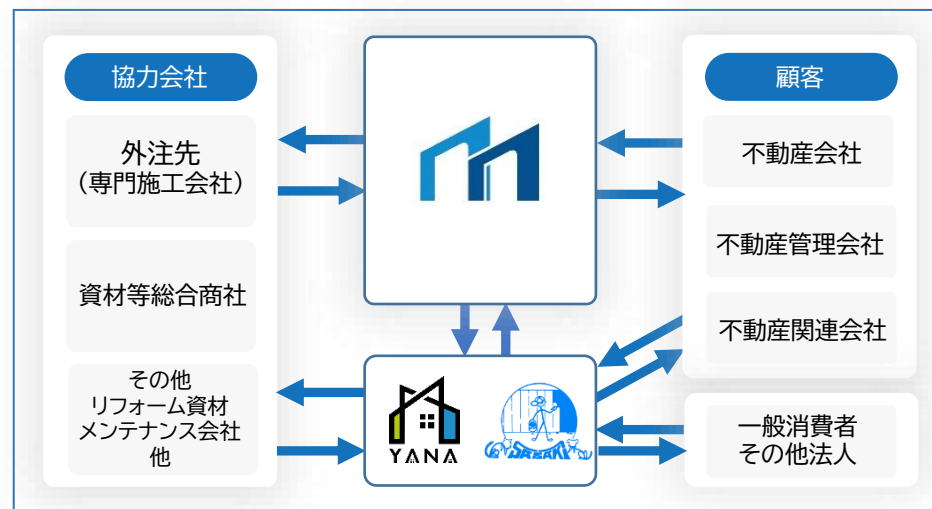
(単位:千円)

5,010,630

5,774

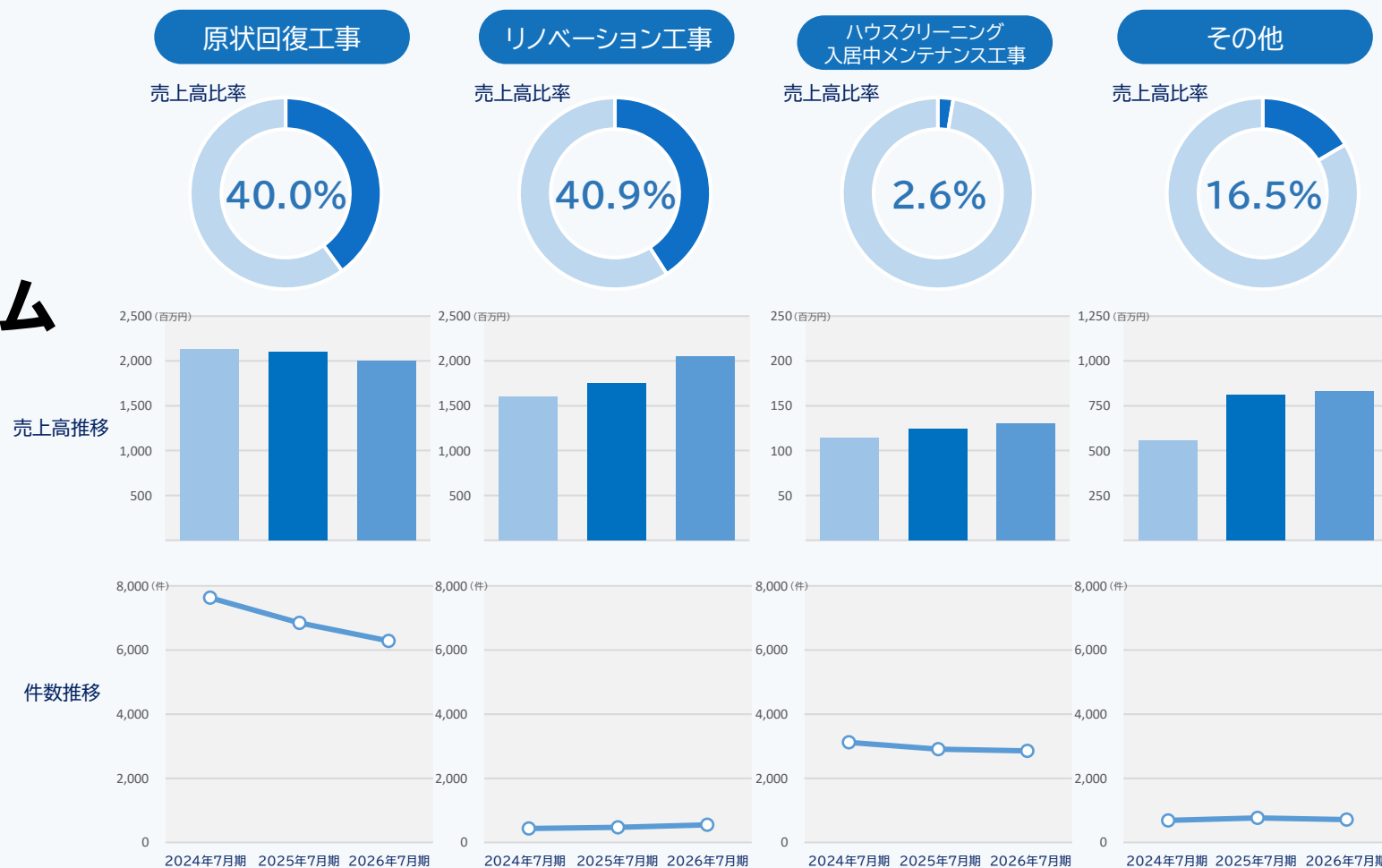
売上高

営業利益



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。全工事種類において単価が成長。また、特にリノベーション工事は受注数が成長し、売上高において原状回復工事を上回る結果となった。

リフォーム 事業



不動産流通事業

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

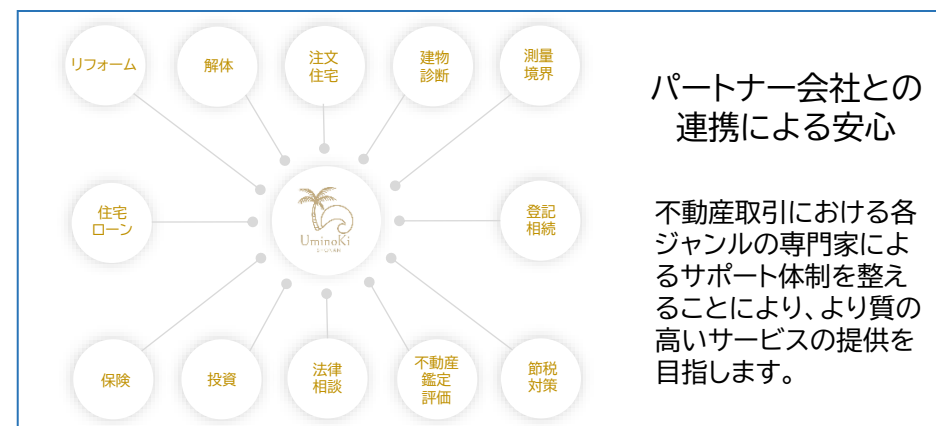
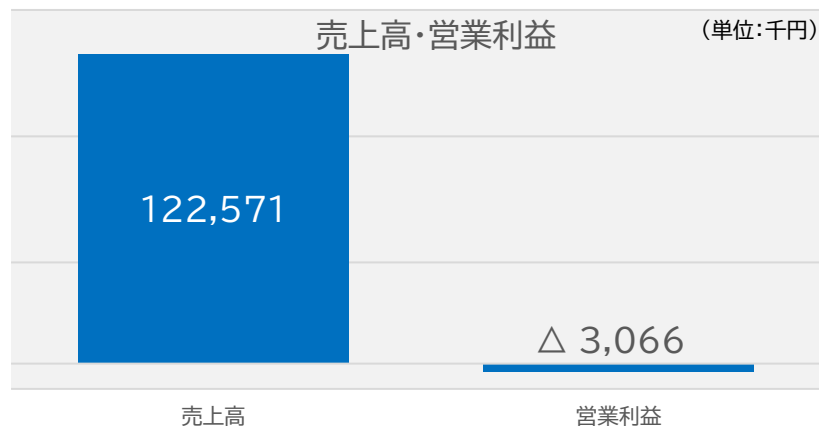


マンションも戸建同様、居住用の取扱いも行い、仲介を中心に利益率によっては買取再販も行う

その他

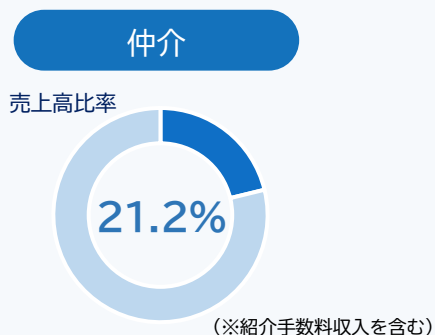


その他、土地などに関しても仲介・買取再販を行っていく

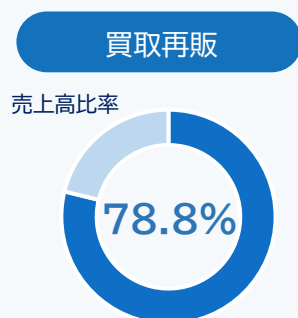


海を望む、もしくは海まで徒歩圏内などの不動産物件の仲介及び買取再販を展開。
当期は買取再販の単価・件数が少なかったものの、仲介において売上、件数ともに順調に成長した。

不動産 流通事業



	2025年 7月期	2026年 7月期	前年同期比
売上高	16,834 千円	25,953 千円	+54.2%
件数	14件	17件	+21.4%



	2025年 7月期	2026年 7月期	前年同期比
売上高	180,557 千円	96,618 千円	△46.5%
件数	5件	4件	△20.0%

不動産建設事業

戸建て住宅の注文施工や建売

注文住宅の設計・施工や建売住宅の販売によりお客様に快適な住居を提供

注文住宅



お客様のライフスタイルや理想に合わせた完全オーダーメイドの住まいを提供。設計から建築まで一貫して対応し、唯一無二の快適で高品質な住宅づくりを実現。

分譲・建売住宅



あらかじめ設計・建築された高品質な住宅を提供。迅速な入居が可能で、住まい選びの負担を軽減し、快適な暮らしをすぐに実現。

売上高・営業利益

(単位:千円)

243,357

△ 39,603

売上高

営業利益



快適さと機能性を
兼ね備えた住まいづくり

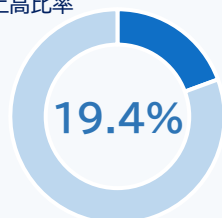
各分野の専門家が連携し、高度なサポート体制を構築。お客様一人ひとりのニーズに応える質の高いサービスで、理想の住まいづくりを実現します。

注文住宅、分譲・建売住宅を行うが、注文住宅の受注や建売の販売がなかなか進まず、非常に苦しい結果となった。注文住宅の新ブランドを当第2四半期末よりスタート、順調に反響を獲得しているので、成長に期待したい。

不動産 建設事業

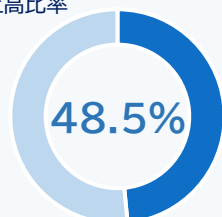
注文住宅

売上高比率



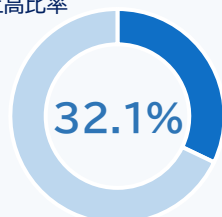
分譲・建売住宅

売上高比率



その他

売上高比率



	2025年 7月期	2026年 7月期	前年同期比
売上高	201,382 千円	47,251 千円	△76.5%
件数	10件	2件	△80.0%

	2025年 7月期	2026年 7月期	前年同期比
売上高	46,291 千円	118,079 千円	+155.1%
件数	5件	13件	+160.0%

	2025年 7月期	2026年 7月期	前年同期比
売上高	46,963 千円	78,026 千円	+66.1%



06 業績予想及び今後の見通し

リフォーム事業の収益現状と今後の成長方針



株主の皆様の期待に応えるべく、現在の厳しい原価環境を乗り越える明確な戦略を実行しています。売上高の維持・拡大を成長のベースとしながら、業界内の値上げ動向に合わせた迅速な単価適正化を図り、早期の収益性回復を実現してまいります。

リフォーム事業の現状



主力の受注および施工自体は非常に堅調に推移しているものの、資材価格や外注費の高騰がコスト削減努力を上回り、一時的に利益率を圧迫しています。同業他社の動向を踏まえつつ、クオリティを維持した施工体制を堅持します。

売上げ環境重視の成長方針



案件を絞り込んで短期利益を追求する(縮小均衡)のではなく、グロース銘柄として商売の基本である売上規模の拡大を最優先としています。市場シェアを維持・獲得し、中長期での成長基盤をより一層確固たるものにいたします。

適正な価格転嫁への見通し



建設業界全体で建築・修繕コストの上昇が定着し始めており、末端工事領域でも価格改定を受け入れやすい環境へ変化しつつあります。市況のタイミングを適確に見極め、段階的な販売価格への反映を行い、収益性の急速な回復を図ります。



事業の拡大と組織力の強化により増収・営業黒字転換を計画

既存事業の収益力強化に加え、新たな顧客層へのアプローチ、優秀な人材の確保・育成
SNSを活用した知名度向上により、持続的な成長を実現します。

単位:(千円)	2026年7月期 実績	2027年7月期 計画	増減額	増減率
売上高	5,376,559	6,909,930	+1,533,370	+28.5%
売上原価	4,070,873	5,208,485	+1,137,612	+27.9%
売上総利益	1,305,686	1,701,444	+395,757	+30.3%
売上総利益率(%)	24.3%	24.6%		
販売管理費	1,347,822	1,466,315	+118,492	+8.8%
営業利益	△42,135	235,129	+277,265	黒字転換
営業利益率(%)	－%	3.4%		
経常利益	△51,822	213,623	+265,446	黒字転換
当期純利益	△139,198	146,013	+285,211	黒字転換

2027年7月期ポイント

- 
 既存リフォーム事業の収益力強化
- 
 不動産会社以外の企業法人への営業展開
- 
 人材採用。育成の強化（組織力の向上）
- 
 SNSを活用した知名度向上
- 
 これらの取り組みにより黒字転換を実現





今期は、これまで以上にM&Aと新事業開発に注力してまいります。特に新事業は積極的に推進し、社内一丸となって具体化を図り、早期に成果を皆様にご報告できるよう全力を尽くしてまいります。

M&Aについて

- ・ M&Aは良質な案件との出会いを重視し、受け身の姿勢も必要となります。確かな価値を生む案件を見極め、適切なタイミングでの実行を目指します。
- ・ 短期的な件数よりも、長期的な企業価値向上につながるM&Aを最優先とし、選択と集中をもって取り組んでまいります。



新事業について

- ・ 新事業は積極的に推進し、社内一丸となって具体案を検討しています。1日でも早く皆様へ発表できるよう努力してまいります。
- ・ 新事業の開始後は、代表自らが指揮を執り、本気で成長させていきます。次世代を担う柱として育てるべく全力を注ぎます。





新規事業：FC事業『クロス家さん』開始

当社は、建築職人としての技術を身につけ、安定的に収益を確保できるクロス(壁紙)施工業の独立支援型フランチャイズ「クロス家さん」をスタートいたしました。

創業者の原点から生まれた事業

当社創業前、代表は建築未経験からクロス工事技術を習得して事業を軌道にのせました。

※“クロス屋”ではなく、「家」=住まいを支える職人の象徴として命名。



クロス家さんFCモデルの特徴

加盟者像	建設未経験から独立を目指す方
研修制度	当社による技術・営業・施工管理の実務研修
独立形態	各地でクロス(壁紙)施工業として開業
メリット	低リスク／高い市場需要／継続収益



第一技研とのグループシナジー創出と事業領域の拡大



両社の強みを掛け合わせ、グループ受注の最大化とコスト最適化を加速

第一技研のグループ参入により、当グループにおいてその他工事に分類している「建物全体の大規模改修」の対応力が一層強化されます。また同社が強みとするゼネコン・管理会社との強固な取引基盤を活用し、さらなる市場シェアの獲得を目指してまいります。

DGKIEN



サービス領域の強化

当グループにおいてその他工事としている室外工事(外装・防水・大規模修繕)において、第一技研の強みを発揮。従来のメインである室内工事と合わせ「建物一棟丸ごと」をカバーできるトータルソリューション体制を構築。

顧客基盤の相互活用

ニッソウの既存顧客(不動産オーナー・管理会社)への外装提案と、第一技研の取引先(ゼネコン・大手管理会社)への内装展開による双方の受注最大化。

協力対応力の強化

既存の外注パートナー様との強固な協力関係を維持・継続しながら、大型案件や繁忙期の施工対応力をより確実なものにします。

コストシナジー

資材調達や外注ラインの共通化・一括発注を進めることで、スケールメリットを活かした原価率の抑制とグループ全体の利益率向上を狙う。

BtoCリフォーム事業の展望



2024年12月より本社のある世田谷区経堂を拠点に開始したBtoCリフォーム事業「リフォームプロ」は、開始から約1年半が経過しました。

一般ユーザー様に向け、小規模リフォームや修繕ニーズに対応するサービス提供を進めてまいりました。

立ち上げ当初は認知拡大が中心でしたが、現在は継続的なご依頼や紹介案件が増え、安定した収益源としての基盤形成が進んでおります。

今後もより地域に密着したサービスモデルを確立し、収益拡大を目指してまいります。



地域でのサービス体制の 拡大と充実



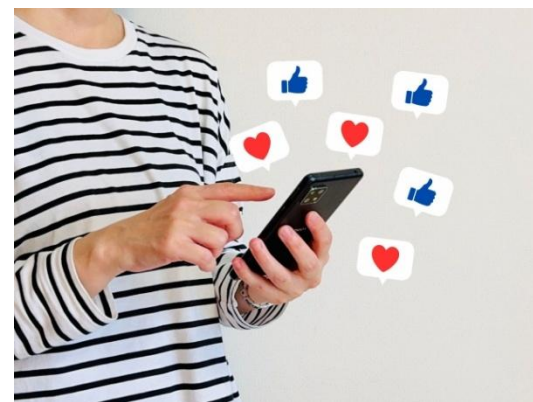
年内を目標に新店舗開設の場所を模索していき、地域のお客様にさらに迅速で身近なサービスを提供できる体制づくりを目指します。

地域ニーズに応じた リフォーム提案の強化



高齢化対応や省エネ改修など、地元のお客様の暮らしに直結するニーズに合わせた提案を拡充します。

顧客との信頼関係を 基盤にした長期的展開



「お役立ち」をモットーに、リピート顧客や口コミによる紹介を増やし、持続的に地域に根差した事業を育てていきます。



リフォーム市場規模

住宅リフォーム市場
約7.5兆円(※1)

賃貸住宅リフォーム
市場約1兆458億円
(※2)

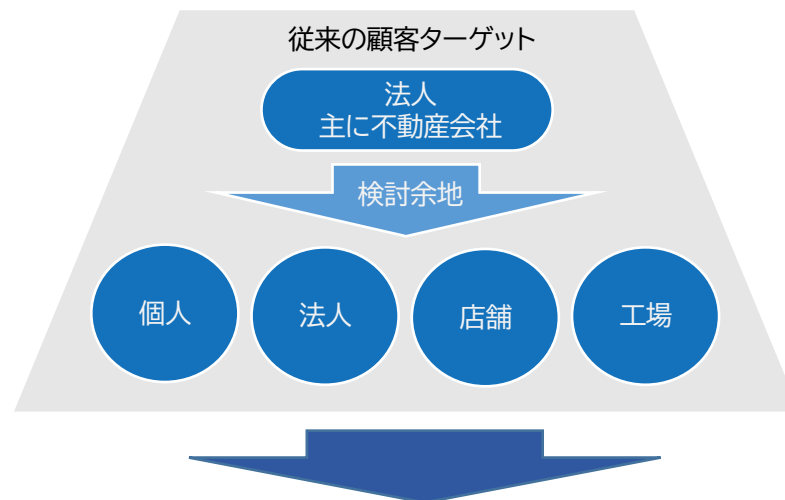
当グループ売上高
53億円
(2026年7月期)

※1(出所)株式会社矢野経済研究所「2026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「2025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ので、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7.5兆円が市場規模となり、さらなる拡大余地がある。

法人リフォーム事業の強化と採用・労働環境の改革



既存の不動産会社様に加え、一般企業法人向けのリフォーム受注を本格化させてまいります。併せて、SNSを活用した認知拡大と採用手法の見直し、労働環境の抜本的な改善により、持続的な成長基盤を構築します。

法人リフォーム受注の本格化

従来 of 不動産会社様からの受注に加え、これまでお受けしていなかった一般企業法人様からのリフォーム需要を強力に取り込んでまいります。事業の柱を増やし、受注規模のさらなる拡大を目指します。



人材獲得の新たなアプローチ

9月よりSNSを活用した広報展開をスタートし、会社知名度の向上を図っております。また採用面においては、エージェント依存から媒体広告中心の募集ヘシフトし、着実に採用成果が出始めております。

魅力ある職場環境と還元体制の構築

「完全週休2日制」の導入や福利厚生充実を進めております。「全社員が都内に一戸建てを持てる報酬体制」を目標に掲げ、社員のエンゲージメントを高める魅力的な会社作りを推進いたします。





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



株主価値向上への強い決意

今期・来期を足元を固める期間とします。将来の大きな刈り取りに備え、会社作りに励みます。
株主様の大切な投資を最大限に活かす経営を行います。

責任

社会に対する責任を担うと同時に、
経営上の責務にも誠実に
取り組んで参ります。

目標

株価10倍とプライム市場上場を
目指します。

姿勢

24時間365日、
真剣勝負で取り組みます。

決意

株主様の期待に応えることを誓い
ます。



08 株主還元

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今後も継続してまいります。

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		1年以上継続保有	
	1月末	7月末	1月末	7月末
300株～399株	18,000ポイント	18,000ポイント	(長期特典なし)	(長期特典なし)
400株～499株	18,000ポイント	18,000ポイント	(長期特典なし)	(長期特典なし)
500株～599株	25,000ポイント	25,000ポイント	27,500ポイント	27,500ポイント
600株～699株	25,000ポイント	25,000ポイント	27,500ポイント	27,500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。

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。



39周年記念「39(サンキュー)フェア」

“39年間のありがとう”の想いを込めて。

当社は創業39周年を迎えるにあたり、永きにわたりご支援いただいております株主様への感謝の想いを込め、株主優待制度を拡充いたします。引き続き、株主の皆様のご期待に応え続ける企業を目指してまいります。



●1,000円相等のQUOカード(シルバー)



●2,000円相等のQUOカード(ゴールド)

次期より39期となりますので、サンキューの想いを込めて本フェアを続けます!!

対象基準日	保有株式数	優待内容
毎年1月末、7月末 (半年ごとに贈呈)	100株以上	QUOカード1,000円相当 半年以上保有の場合、 QUOカード2,000円相当※1

長期保有特典 (※1) : 「半年以上保有」の判定は、2026年1月末日以降、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、かつ1単元(100株)以上保有する株主様として記載されることが条件となります。そのため、2026年1月末日現在の株主名簿に記載されている株主様におかれましては、一律1,000円相等のQUOカードの贈呈となります。

※画像はイメージのものととなります。デザインおよび色合いは予告なく変更する場合がありますので、ご了承ください。

- 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。

