

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

パパネッツ

9388 東証 TOKYO PRO Market

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年6月18日(火)

執筆：客員アナリスト

中山博詞

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Nakayama**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年2月期の業績概要	01
2. 2025年2月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	01
■ 事業概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. 事業内容	05
■ 業績動向	09
1. 2024年2月期の業績概要	09
2. 財務状況	13
■ 今後の見通し	17
1. 2025年2月期の業績見通し	17
2. 中期事業計画	17
3. 同社の成長可能性について	19
4. 中期事業計画の経営指標	20
■ 株主還元策	21

要約

主力の「管理会社サポート事業」により成長軌道へ

パパネッツ<9388>は、大都市圏中心に不動産管理会社及びマンション運営会社及びハウスメーカー・不動産流通会社等の「御用聴きカンパニー」として、サポート業務を行っている。サポート業務の内訳は、取引先の管理物件の巡回点検を行う「管理会社サポート事業」、二人体制で家具・家電製品等の大型商材の運搬・開梱・組立・設置までを独自の配送ネットワークで展開する「インテリア・トータルサポート事業」、不動産賃貸のほかコンテナストレージの賃貸などを行う「その他」の3事業である。新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の警戒レベル低下により、社会活動が正常に回復した結果、主力である「管理会社サポート事業」は順調に拡大し、成長軌道に乗ってきている。2024年2月期の業績好調の要因に「建物定期巡回サービス」「マンションサービス」が大きくけん引している。

1. 2024年2月期の業績概要

2024年2月期の業績は、売上高は前期比12.1%増の4,491百万円、営業利益は同14.9%増の337百万円、経常利益は同16.2%増の341百万円、当期純利益は同16.2%増の235百万円となった。「管理会社サポート事業」において巡回する建物の数が増加した。企業の出張が再開されたこともあり、「マンションサービス」では既存顧客と新規顧客の両方で、設営や退去後の清掃の受託件数が増加した。「インテリア・トータルサポート事業」では、サービスの需要がコロナ禍以前の水準に戻っていない状態が続いている。

2. 2025年2月期の業績見通し

2025年2月期の業績予想は、売上高は前期比11.4%増の5,004百万円、営業利益は同5.4%増の355百万円、経常利益は同3.2%減の330百万円、当期純利益は同8.5%減の215百万円の見込みである。「管理会社サポート事業」では、人財の共育^{*}と採用を進め、実務の効率化とDXの活用を組み合わせることで更なる顧客獲得を見込んでいる。特に「マンションサービス」では、今後の外国人観光客の増加により新規設営や退去後の清掃業務も増えることが期待される。「インテリア・トータルサポート事業」は、コロナ禍からの回復に伴い徐々に回復することを見通しており、新サービスの展開を含めて事業を成長させる計画である。

^{*} 同社は、人材こそが最大の経営資源との考えから「人財」、教育は「教えて育つのではなく、共に育つ」という考えから「共育」と表している。社員に教育を押し付けるのではなく、会社と社員がともに学ぶという姿勢を表す。

3. 成長戦略

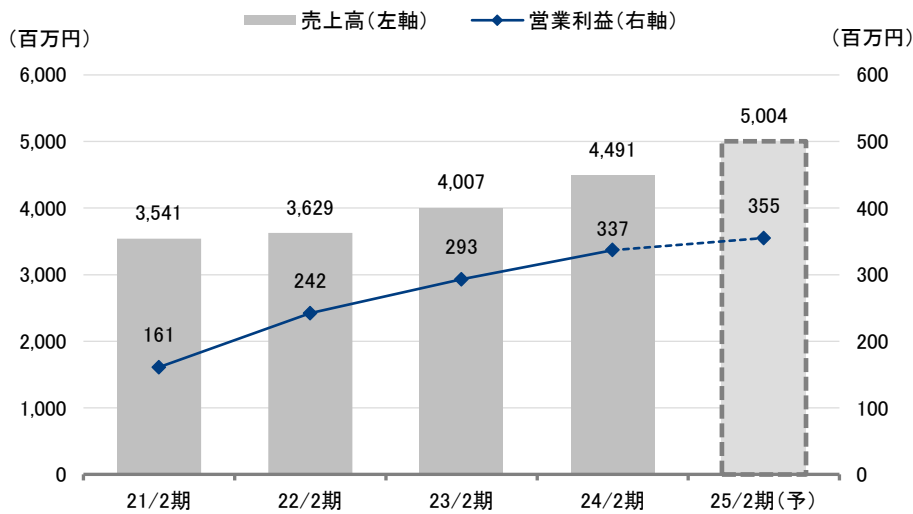
同社は、設立以来の主力事業である管理会社サポート事業について収益基盤を拡充し、売上高・営業利益を拡大する方針である。同社は、管理会社サポート事業の強化に努めながら事業領域に囚われない幅広い顧客へのサービスを提供し、事業拡大を目指す。そのために優先的に取り組む課題として「人財確保・人財育成」「既存サービスの改良」「マーケット開拓」に着手している。中期事業計画の経営指標は変わらず、2026年2月期に売上高5,500百万円、営業利益400百万円を見込んでいる。

要約

Key Points

- ・2024年2月期の業績は順調に拡大し、増収増益
- ・2025年2月期は「管理会社サポート事業」の需要は引き続き拡大、「インテリア・トータルサポート事業」は徐々に回復する見通し
- ・2026年2月期までの中期事業計画の経営指標は変わらず、売上高5,500百万円、営業利益400百万円を見込む

業績推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

管理会社サポート事業を主力にした「御用聴きカンパニー」

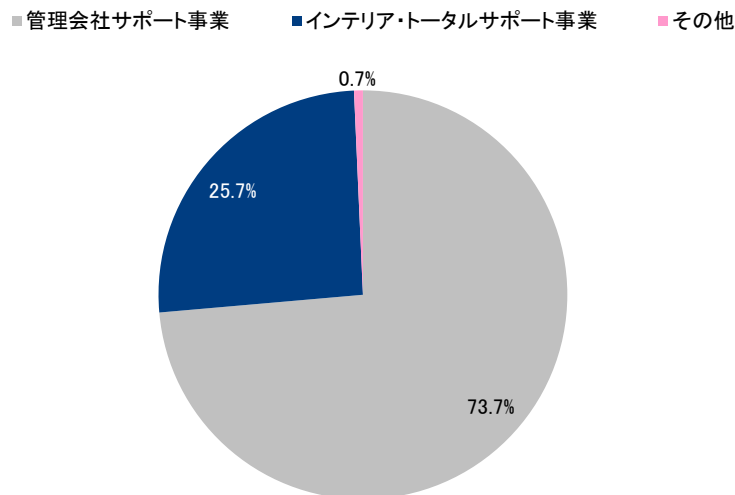
1. 会社概要

同社は、不動産管理会社及びマンション運営会社及びハウスメーカー・不動産流通会社等をサポートする「御用聴きカンパニー」として、大都市圏中心に展開している。社名である「パパネッツ」の2つのPは、「社会と人 = Public と People」を示しており、社会と人を大事に、そのつながりのなかで仲間を募りネットワーク化していきたいという意味が込められている。2024年3月には、経済産業省及び日本健康会議により、健康経営優良法人2024(中小規模法人部門)に2年連続で認定された。

事業概要

サポート業務の内容は、取引先の管理物件の巡回点検を行う「管理会社サポート事業」、二人体制で家具・家電製品などの大型商材の運搬・開梱・組立・設置までを独自の配送ネットワークで展開する「インテリア・トータルサポート事業」、不動産賃貸のほかコンテナストレージの賃貸などを行う「その他」の3事業である。同社は、取引先企業から汲み取った要望を全社で共有し、解決策におけるノウハウを蓄積することでより充実したサービスを拡充し、企業価値の向上を目指している。2024年2月期の事業別の売上構成比を見ると、主力である「管理会社サポート事業」が73.7%、続いて「インテリア・トータルサポート事業」が25.7%、「その他」が0.7%である。

2024年2月期の売上構成比



出所：同社提供資料よりフィスコ作成

2. 沿革

同社は1995年12月に(株)三協運輸サービスの100%子会社として、西関東における引越業務の拠点という位置付けで埼玉県入間市に(株)三協マイスタッフの商号で設立した。2002年10月から実質的休眠状態であったが、2013年12月に(株)パパネッツに商号を改め再出発した。2014年4月からは「インテリア・トータルサポート事業」として、家具・インテリア商材・オフィス什器等の配送業務である「全国ツーマン配送ネットワークサービス」を開始した。2015年3月に親会社である三協運輸サービスから「管理会社サポート事業」を吸収分割により承継し、さらに三協運輸サービスの子会社である(株)パパサンを吸収合併して「インテリアコーディネートサービス」「カーテン・ブラインドメンテナンスサービス」「インテリア素材調達サービス」を開始した。2017年10月には東京証券取引所 TOKYO PRO Market へ上場した。2023年4月にサプライチェーンの取引先や価値創造を図る事業者との連携・共存共栄を進めることで新たなパートナーシップを構築する「パートナーシップ構築宣言」を行った。

事業概要

主な沿革

年月	沿革
1995年12月	埼玉県入間市に引越業務の拠点として(株)三協マイスタッフの社名で設立(資本金 15,000 千円)
2002年10月	業務休眠(2002年10月1日~2014年3月31日)
2009年8月	本社を埼玉県入間市から埼玉県越谷市東大沢に移転
2013年12月	株式会社パパネッツに商号変更
2014年4月	インテリア・トータルサポート事業における「全国ツーマン配送ネットワークサービス」に関わるパパネット受注センターを埼玉県越谷市花田に開設
2015年3月	(株)三協運輸サービスから吸収分割により、管理会社サポート事業を承継。これにより首都圏本部を埼玉県越谷市東大沢、西日本支店を大阪府吹田市に開設
2015年3月	(株)パパスンを吸収合併。これによりレンタル布団業務を管理サポート事業へ吸収、「インテリアコーディネートサービス」「カーテン・ブラインドメンテナンスサービス」「インテリア素材調達サービス」をインテリア・トータルサポート事業へ吸収 東京営業所を東京都中央区に開設
2016年1月	資本金を 50,000 千円に増資
2016年10月	東京営業所を東京都江東区に開設
2016年11月	福岡営業所を福岡県福岡市麦野に開設
2017年3月	西日本支店を大阪府豊中市に移転
2017年5月	本社を埼玉県越谷市東大沢から埼玉県越谷市越ヶ谷に移転 パパネット受注センターを埼玉県越谷市東大沢に移転 備品管理センターを埼玉県吉川市に開設
2017年10月	東京証券取引所 TOKYO PRO Market へ上場
2017年11月	福岡営業所を福岡県福岡市博多区半道橋に移転
2018年1月	インテリアファブリック管理センターを東京都江戸川区に開設
2018年2月	首都圏本部とパパネット受注センターを埼玉県越谷市越ヶ谷に移転
2018年5月	名古屋営業所を愛知県あま市に開設
2018年12月	ビルドインタイプのトランクルームを神奈川県横浜市南区に開設
2020年3月	東京営業所・インテリアファブリック管理センターを東京都江東区に統合移転
2023年2月	賃貸物件研修センターを埼玉県北葛飾郡に開設
2023年4月	パートナーシップ構築宣言
2023年8月	沖縄営業所を沖縄県浦添市に開設
2023年9月	名古屋営業所を愛知県名古屋市に移転 福岡営業所を福岡県福岡市東区多の津に移転

出所：有価証券報告書、ホームページ等よりフィスコ作成

事業概要

3. 事業内容

管理会社のサポート業務を一括して行う企業の種別として、プロパティマネジメント（PM）企業^{※1}やファシリティマネジメント（FM）企業^{※2}があるが、同社はFM企業に分類される。日本のFM市場は様々な企業が参入し、それぞれが特定のサービスや市場ニーズに合わせた専門技術を提供している。FMには、日常レベル/管理レベル/経営レベルの区分があり、各レベルで異なるアプローチが求められる。管理レベルや経営レベルでは、計画的なアプローチにより長期的な修繕計画や経営戦略に基づいて施設の効率化を図る一方、日常レベルでは、同社のほかビルメンテナンス会社やPM企業が活動し、施設の日常的な維持管理やサービスの最適化を手掛けている。同社は、通常の日常レベルのFM業務（定期清掃、保全活動、修繕など）に加えて、草むしり、ごみ拾い、害虫・害鳥の駆除、備品の一括管理とメンテナンス、入居前の最終チェック、インテリアコーディネート、造作家具の提供など、管理会社としての対応が困難な細かな業務も包括的に提供している。このような幅広いサービスの提供により、顧客から信頼を獲得し、事業の拡大を進めている。

^{※1} プロパティマネジメント（PM）企業とは、不動産の資産運用や管理全般を担う事業会社を指す。物件の賃貸業務や管理、リース戦略の立案、テナント対応、メンテナンス業務の委託などを行う、管理業務を範疇とする。
^{※2} ファシリティマネジメント（FM）企業は、設備や施設の保守・管理を主に行うもので、建物内の各種設備や備品の調達・管理、清掃、セキュリティ、テナント対応、メンテナンス業務などを担っている事業会社を指す。

従来は、巡回は警備会社やビルメンテナンス会社、内装は内装業者や建設業者、清掃はビル清掃業者というように、各業務を各専門業者が受け持つ場合が多かったが、同社はこれらを「御用聴き」という新しいビジネスモデルとして管理会社の主業務や困りごとをまとめて引き受けている。さらに、顧客からのあらゆる手間のかかる業務をリーズナブルに請け負うノウハウがあり、他社に真似できないビジネスモデルを有している。

同社は「管理会社サポート事業」「インテリア・トータルサポート事業」「その他」の3事業を展開している。「管理会社サポート事業」では、取引先のマンション、アパート、ビル、コンテナなどの管理物件の巡回点検等を行っている。「インテリア・トータルサポート事業」は、大型商材の運送・開梱・組立・設置までを独自の配送ネットワークで展開するほか、インテリア商品の販売・レンタル等を行う「インテリアコーディネートサービス」、カーテンレールやブラインドの取替等を行う「カーテン・ブラインドメンテナンスサービス」、国産木材を原木から取り扱う「インテリア素材調達サービス」等を行っている。「その他」は、不動産の賃貸のほかトランクルーム物件の賃貸などを行っている。

同社の強みとなっているのが、サポート業務を効率化するために独自に構築したシステムである。家具を物流拠点に集めて商品を管理し、二人体制で効率よく配送できる全国ツーマン配送ネットワーク「パパネッツ」を構築しているほか、不動産における巡回点検をクラウド化することで報告書をペーパーレスで迅速に作成・提出できる不動産巡回点検報告書システム「じゅん君」がある。こうしたシステムにより、全国展開のクライアントに対応できるのは、FM企業のなかでは現状同社のみとなっている。

事業概要

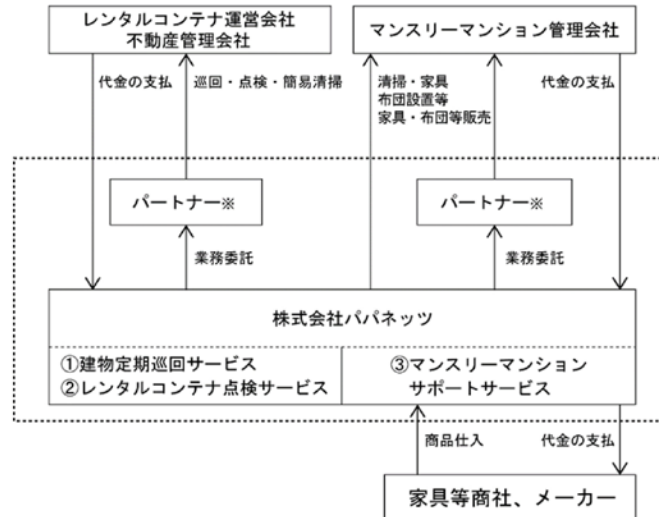
(1) 管理会社サポート事業

同社の主力である「管理会社サポート事業」では、「建物定期巡回サービス」「レンタルコンテナ点検サービス」「マンスリーマンションサポートサービス」等をはじめ、管理会社が顧客からの幅広い要望に応えられるサービスを目指し、展開している。

同社は、取引先から「建物定期巡回サービス」「レンタルコンテナ点検サービス」を受注した場合、提携先の事業者（以下パートナー）に巡回・点検・清掃を依頼する。パートナーは業務完了後に報告書を作成し、同社に報告する流れとなっている。同様に取引先からマンスリーマンションサービスを受注した場合は、パートナーに対して取引先への清掃業務、布団の販売・レンタル・配送、商品の販売・配送などを依頼し、パートナーから報告を受ける流れとなる。

こうした点検・清掃業務から報告までの流れを効率化するため、同社は不動産巡回点検報告書クラウドシステム「じゅん君」を独自に開発した。同システムをインストールした携帯情報端末を活用することで、タブレット端末に表示されるチェック項目に沿って点検を行い、必要なポイントでは写真を記録するだけでデータ化され、取引先に提出する報告書を自動で作成できる。これにより、取引先の不動産管理会社は Web を通じていつでも閲覧できる。また、電球などの消耗品の型番・数量・交換場所などの細目にわたって表示されるため、細かな情報の一括管理もできる。

管理会社サポート事業の事業系統図



※業務委託先の個人事業主等
 出所：同社提供資料より掲載

事業概要

(a) 建物定期巡回サービス

取引先が管理する不動産に対して、定期巡回点検及び共用部における日常清掃を行い、取引先に報告書を提出する業務である。「じゅん君」の活用により、巡回報告書のペーパーレス化や迅速な作成及び提出ができるため、同社の拠点が無い地域でもパートナーへの業務委託によって全国の顧客からの受注が可能になる。

(b) レンタルコンテナ点検サービス

レンタルコンテナ・トランクルームの定期巡回清掃を行う業務である。業務完了後は、レンタルコンテナ・トランクルームの運営会社に報告書を提出している。定期巡回清掃に加え、コンテナ・トランクの専有部の不具合の補修も受託する。

(c) マンスリーマンションサポートサービス

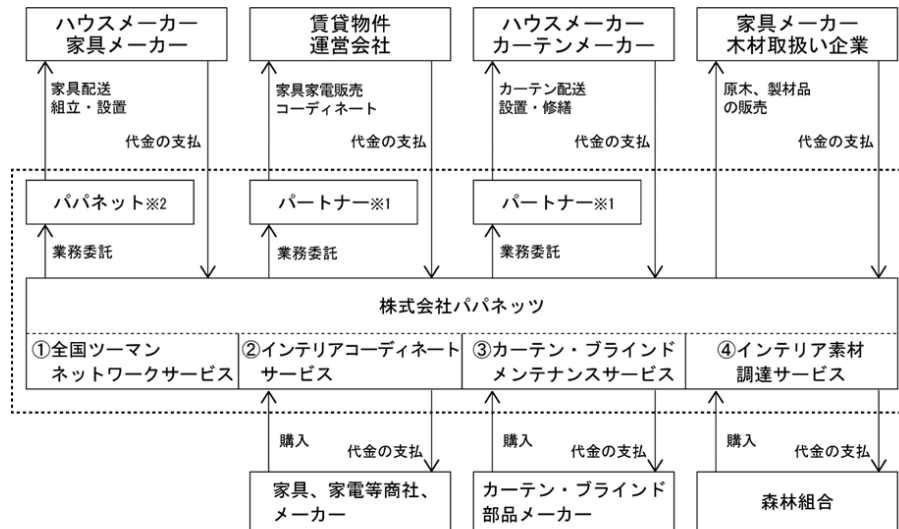
マンスリーマンションや家具付き賃貸物件を運営する取引先へ、家具家電等の販売及び設置、家具家電等の備品の清掃及び一時保管を含めたサービスを提供している。また、マンスリーマンションなどを定期的に利用する賃貸入居者に向け、布団の販売・レンタルを行う業務である。レンタル利用が終了した布団を回収し、クリーニングして新たにレンタルを行っている。

(2) インテリア・トータルサポート事業

取引先の顧客より家具・インテリア商材・オフィス什器等の発注を受け、仕入れから発送や設置を代行する業務である。取引先から大型商材の配送等の発注を受けると、同社は全国ツーマン配送ネットワーク「パパネッツ」を通じて全国の物流会社に依頼し、配送・開梱・組立・設置等を行う。家具・家電製品などの販売の発注を受けた場合は、同社が家具・家電製品の仕入れを行い、業務委託先であるパートナー等に依頼し、家具・家電製品などの配送・空間づくりを行う。カーテン・ブラインド等に関わる発注を受けた場合は、同社がカーテン・ブラインド等の仕入れを行い、業務委託先であるパートナー等に依頼し、商品の配送・設置・修繕等を行う。素材調達等に関わる発注を受けた場合は、同社が木材等の仕入れを行い、商品を納品するというビジネス形態となっている。

事業概要

インテリア・トータルサポート事業の事業系統図



※1 業務委託先の個人事業主等
 ※2 業務委託先の法人ネットワーク
 出所：同社提供資料より掲載

(a) 全国ツーマン配送ネットワークサービス「パパネット」

同社は、全国ツーマン配送ネットワークサービス「パパネット」により家具・インテリア商材・オフィス什器等の大型商品を二人体制で配送し、開梱・組立・設置まで行うサービスを提供している。従来の家具や家電製品などの大型商材の配送は、各商品を各配送業者が個別に配送していたため、管理会社は配送のたびに何度も立ち会う必要があったが、「パパネット」を利用することで、顧客の立会の手間を省けるようになった。

同社は、「パパネット受注センター」を設置しており、各地域のパパネット加盟の物流会社に商品の梱包・発送等に関する業務、顧客への商品受け渡し等の物流業務全般を受託している。配送のみではなく組立て設置までの工程をすべて請け負うことで、ほかの配送業者と差別化している。

(b) インテリアコーディネートサービス

ハウスメーカーや不動産管理会社が、新築物件・中古物件・賃貸物件の内覧用の空間づくりを行う際に、インテリア用品を販売している。具体的には、マンション・戸建などのハウジングショールーム、マンションのオープンルームなどのホームステージング、加えてショールームのコーディネートまで請け負う。各メーカーとのタイアップ企画による販売会やインテリアフェアなどのイベント企画の立案を行う。

(c) カーテン・ブラインドメンテナンスサービス

ハウスメーカーが既に販売した住宅等の顧客からの依頼により、カーテンレールのメンテナンスやブラインドの取替作業を行う。カーテンメーカーや販売店に代わり、住宅・店舗などのあらゆる物件の現地調査や採寸にも対応している。

事業概要

(d) インテリア素材調達サービス

国産木材を原木から調達し、インテリアメーカーに向け、製材・販売を手掛けている。国内各地の木材産地から質の高い木材を提供している。

(3) その他

不動産賃貸のほかストレージの賃貸を行う。同社は、埼玉県にオフィスビル（土地を含む）を構え、倉庫（埼玉県越谷市）、賃貸用アパート（埼玉県北葛飾郡）トランクルーム（神奈川県横浜市）を所有しており、オフィスビルの一部は自社オフィスとして使用し、残室を賃貸用不動産としている。

業績動向

「建物定期巡回サービス」と「マンスリーマンションサポートサービス」が成長を牽引

1. 2024年2月期の業績概要

2024年2月期の業績は、売上高は前期比12.1%増の4,491百万円、営業利益は同14.9%増の337百万円、経常利益は同16.2%増の341百万円、当期純利益は同16.2%増の235百万円となった。コロナ禍の警戒レベルが下がったことで社会活動が正常化し、外国人観光客の需要も回復してきたなか、「管理会社サポート事業」においては、「建物定期巡回サービス」が安定して実施され、巡回する建物の数が増加した。企業の出張が再開されたこともあり、「マンスリーマンションサポートサービス」では、既存顧客と新規顧客の両方で、設営や退去後の清掃の受託件数が増加した。一方で、「インテリア・トータルサポート事業」では、ハウスメーカーや家具メーカーの販売の回復が遅れており、サービスの需要がコロナ禍前の水準に戻っていない状態が続いている。

2024年2月期の業績概要

(単位：百万円)

	23/2期	24/2期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	4,007	4,491	483	12.1%
営業利益	293	337	43	14.9%
経常利益	294	341	47	16.2%
当期純利益	202	235	32	16.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(1) 事業別売上高

2024年2月期の事業別売上高を見ると、「管理会社サポート事業」は前期比14.1%増の3,308百万円、「インテリア・トータルサポート事業」は同5.9%増の1,153百万円、「その他」は同52.6%増の29百万円となった。

2024年2月期の業績は、「管理会社サポート事業」が2ケタ成長を遂げた。国内外の旅行者・出張者の増加という市場ニーズを見込み、営業強化と現場の作業員の人員強化を図る事業戦略が合致した。「インテリア・トータルサポート事業」の成長が比較的控えめである点は、市場の飽和または競争の影響を受けていることを示している可能性があり、戦略的な見直しの必要を示唆している。全体的に同社は成長軌道にあるものの、各部門の成長率の差は事業の多様性と市場条件の変化への適応能力を反映している。今後の展望としてはインテリア・トータルサポート事業での市場ポジションの強化が必要であると弊社は考えている。

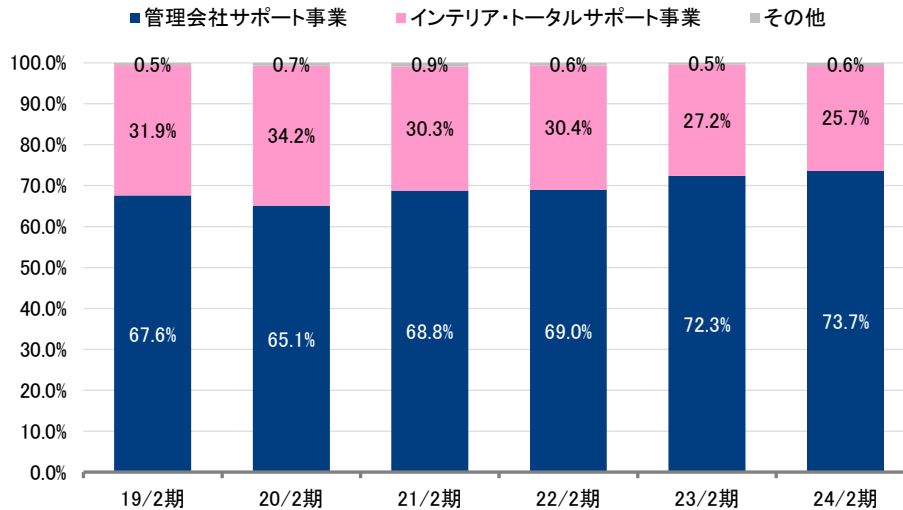
2024年2月期の事業別売上高

(単位：百万円)

	23/2期	24/2期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	4,007	4,491	483	12.1%
管理会社サポート事業	2,899	3,308	409	14.1%
インテリア・トータルサポート事業	1,089	1,153	64	5.9%
その他	19	29	10	52.6%

出所：決算短信、同社提供資料よりフィスコ作成

事業別売上構成比

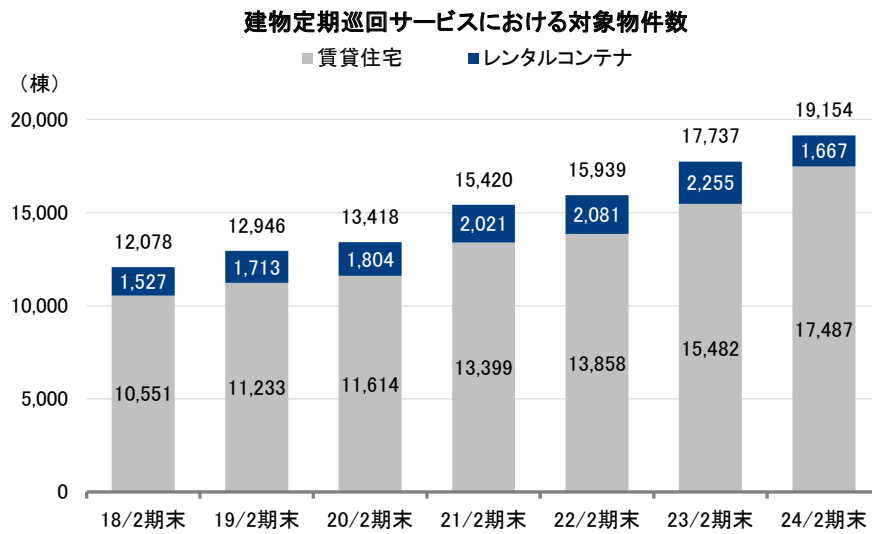


出所：有価証券報告書、同社提供資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) 「建物定期巡回サービス」における対象物件数

同社が受託している「建物定期巡回サービス」における対象物件の棟数を見ると、賃貸住宅において、2024年2月期末は前期末比13.0%増の17,487棟まで伸長し、2,005棟増加した。レンタルコンテナにおいては、同26.1%減の1,667棟となり、588棟減少した。全体の棟数においては、レンタルコンテナが大きく減少するものの、賃貸住宅の増加が牽引し、2018年2月期末から連続して順調に増加しており、同8.0%増の19,154棟まで伸長し1,417棟増加した。



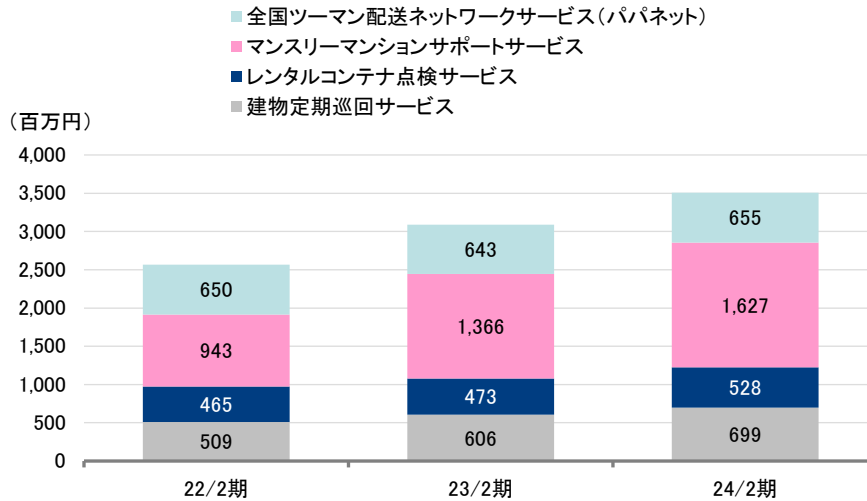
出所：同社提供資料よりフィスコ作成

(3) サービス別売上高

同社の主力である4つのサービス「建物定期巡回サービス」「レンタルコンテナ点検サービス」「マンスリーマンションサポートサービス」「全国ツーマン配送ネットワークサービス」における2024年2月期の売上高は、「建物定期巡回サービス」は前期比15.3%増の699百万円、「レンタルコンテナ点検サービス」は同11.6%増の528百万円、「マンスリーマンションサポートサービス」は同19.1%増の1,627百万円、「全国ツーマン配送ネットワークサービス」は同1.9%増の655百万円となった。各サービスの売上高は全体として堅調に推移しており、特に「建物定期巡回サービス」と「マンスリーマンションサポートサービス」が成長をけん引している。「マンスリーマンションサポートサービス」の売上成長率が最も高いのは、住宅市場のトレンドや消費者のライフスタイルの変化に同社がうまく適応しているためと見られる。「全国ツーマン配送ネットワークサービス」は微増に留まったが、2025年2月期以降に「インテリア・トータルサポート事業」のパフォーマンスが回復すること、市場で設営や退去に関連するサービスの需要増により既存顧客のほか新規顧客獲得も見込まれることから、売上の拡大を予想している。

業績動向

サービス別売上高

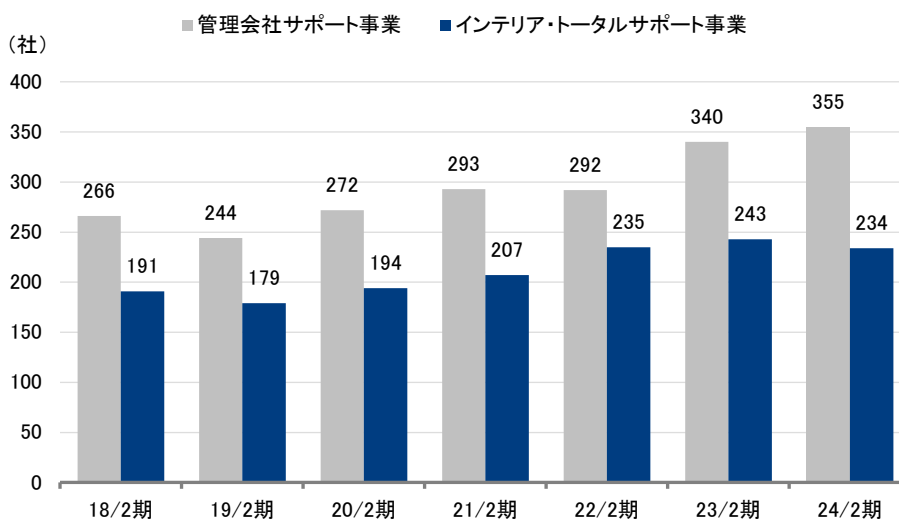


出所： 同社提供資料よりフィスコ作成

(4) クライアント数

2024年2月期のクライアント数を見ると、「管理会社サポート事業」では2024年2月期末の目標である380社に対し355社を獲得し、「インテリア・トータルサポート事業」は同目標である270社に対し234社を獲得した。「管理会社サポート事業」「インテリア・トータルサポート事業」はともに上期までは順調に拡大したが、下期は伸び悩んだ。両サービスの新規契約数が予想を下回った主因は、同社が将来の潜在的な不良債権を避けるための予防措置として財務的に不安定なクライアントとの契約を終了したことによる。これにより短期的にはクライアント数の成長が制限されたが、企業が直面している市場環境や信用リスクの現況に適応し、安定した事業成長を優先する同社の姿勢を反映したものと弊社は見ている。

獲得クライアント数の推移



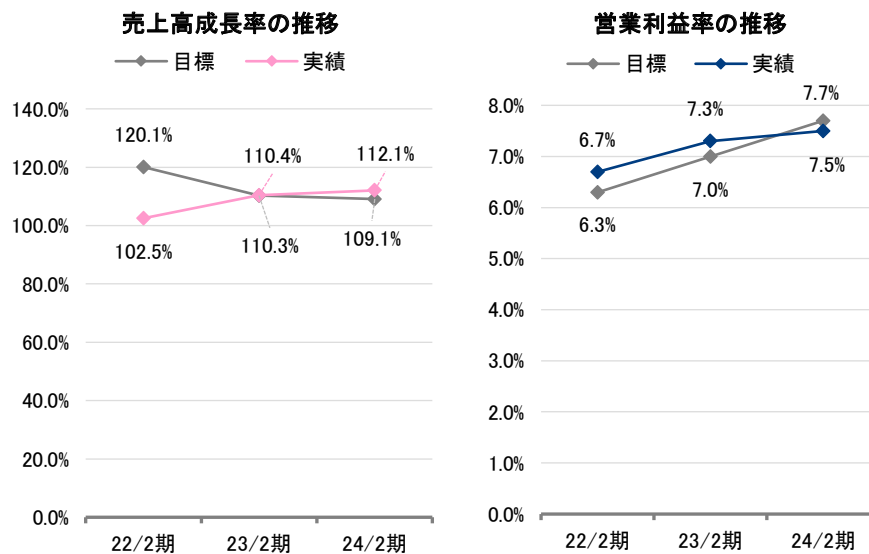
出所： 同社提供資料よりフィスコ作成

業績動向

(5) 売上高成長率と営業利益率

2022年2月期からの売上高成長率を見ると、2022年2月期は目標に達していないものの、2023年2月期、2024年2月期は改善が見られた。2023年2月期は目標をわずかに上回り、2024年2月期には目標の109.1%を大きく上回る112.1%を達成した。営業利益率は目標と実績がより近い値を示しており、2022年2月期には目標が6.3%に対して実績が6.7%、2023年2月期には目標が7.0%に対して実績が7.3%と目標を上回った。2024年2月期の実績は目標の7.7%には及ばなかったものの、7.5%と安定した営業利益率を維持した。

売上高は時間をかけて目標値に近づいており、特に最近の2023年2月期、2024年2月期は目標を達成した。営業利益率は一貫して目標を上回るかそれに近いパフォーマンスを維持しており、運営の効率性が高まっていることを示している。全体的に、コロナ禍の時期に比べ、同社は健全な成長傾向にあり、運営効率も改善していることが見受けられる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況

2024年2月期末の財務状況は次のとおりである。流動資産は前期末比51百万円減少の1,544百万円となった。要因としては、現金及び預金が99百万円減少し、売掛金が17百万円増加したことなどによる。固定資産は同89百万円増加の585百万円で、資産合計は同37百万円増加の2,129百万円となった。流動負債は同64百万円増加の669百万円、固定負債は同124百万円減少の412百万円となった。流動負債は、未払費用の増加37百万円及び未払法人税等の増加20百万円が主な変動要因である。固定負債は、長期借入金151百万円減少したことによる。純資産は同97百万円増加の1,048百万円となった。

業績動向

同社は安定した財務基盤を維持しつつ、無形固定資産とその他の投資を通じて将来的な成長に向けて投資している。長期借入金の減少により財務の健全性をさらに強化している一方で、流動資産内の現金及び預金の減少は、今後の運転資金の流動性に注意を払う必要がある。純資産の増加は同社の内部留保の増強を示しており、全体的に見て同社は健全な成長を続けていると評価できる。

2024年1月に同社は、主要株主である(株)花明より、自己株式107百万円を取得した。なお、自己株式取得の結果にかかわらず、主要株主の異動はない。

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/2 期末	24/2 期末	増減額
流動資産	1,596	1,544	-51
現金及び預金	984	884	-99
売掛金	556	573	17
商品	33	55	21
固定資産	495	585	89
有形固定資産	369	360	-9
無形固定資産	73	102	28
投資その他の資産	52	122	70
資産合計	2,091	2,129	37
流動負債	604	669	64
1年内返済予定の長期借入金	151	151	-
固定負債	536	412	-124
長期借入金	483	331	-151
純資産合計	950	1,048	97
負債純資産合計	2,091	2,129	37

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) キャッシュ・フロー

2024年2月期のキャッシュ・フローを見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは308百万円を獲得(前期は350百万円の獲得)した。これは税引前当期純利益、減価償却費、未払費用の増加、そして法人税等の支払などが影響している。投資活動によるキャッシュ・フローは122百万円を支出(同128百万円の支出)した。これには、無形固定資産や投資有価証券の取得による支出が含まれている。財務活動によるキャッシュ・フローは288百万円を支出(前期は160百万円の支出)した。これは長期借入金の返済と自己株式の取得による支出によるものである。営業活動は利益を生み出し続けているが、法人税等の支払などにより前期より資金が減少した。投資活動では固定資産の取得などへの投資を続けており、財務活動では借入金の返済と自己株式の取得で高額な資金を使用した。こうした動きにより、現金及び現金同等物の期末残高は、前期末比99百万円減少の884百万円となった。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

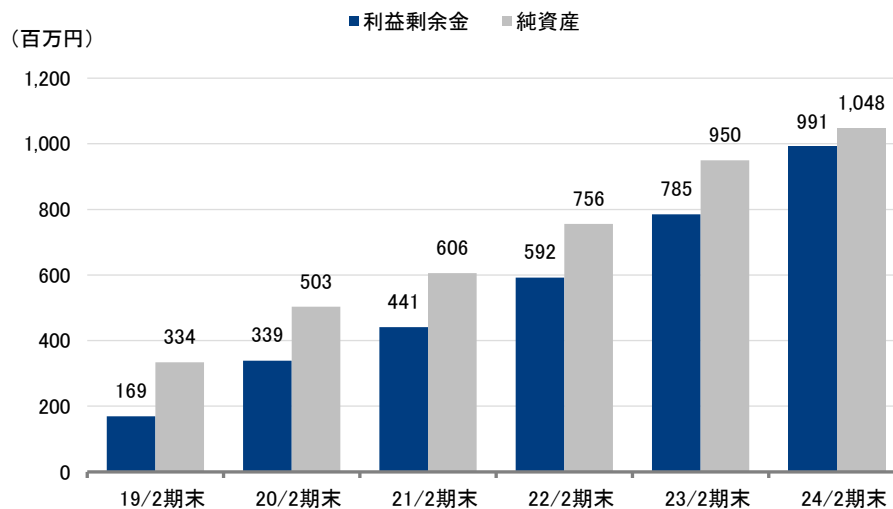
	23/2期	24/2期
営業活動によるキャッシュ・フロー	350	308
投資活動によるキャッシュ・フロー	-128	-122
財務活動によるキャッシュ・フロー	-160	-288
現金及び現金同等物の期末残高	984	884

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 利益剰余金及び純資産

2024年2月期末の利益剰余金は前期末比205百万円増加の991百万円、純資産は同97百万円増加の1,048百万円となり、2019年2月期から2024年2月期にかけて、着実に改善していることが確認できる。この期間において、利益剰余金と純資産の両方が年々増加し続けており、強固な経営基盤の継続的な強化を物語っている。この持続的な増加は、同社が安定した収益を生み出し続けており、かつ、その収益を効果的に内部留保に回し、純資産を増やしていることを示している。純資産の増加は企業の自己資本を増やし経済的な安定性を高めるとともに、将来の投資や不測の事態に備えた強い経営基盤の構築を示唆している。

利益剰余金及び純資産



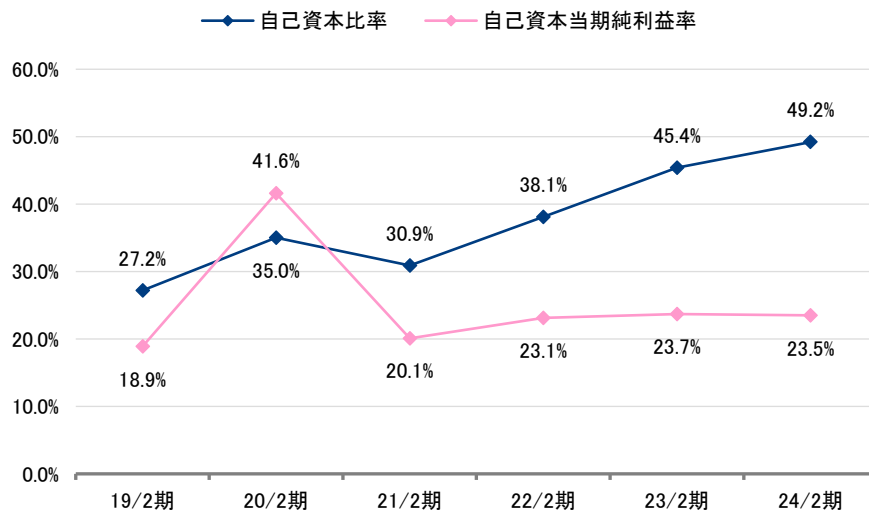
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(3) 経営指標

同社の経営指標を見ると、自己資本比率は2021年2月期から上昇を続けており、特に2023年2月期から2024年2月期にかけては45.4%から49.2%へと大きく改善した。これは同社がより多くの利益を再投資し、自己資本を積み上げたことで財務の安定性と独立性が増したことを示唆している。自己資本当期純利益率は、2020年2月期に41.6%という顕著なピークがあるものの、その後は20%台前半で比較的健全と言える一定の範囲内で推移しており、2024年2月期においても23.5%を保持している。これらの指標から、同社は長期的な視点で財務基盤を強化し、結果として安定した収益性を維持していると言える。自己資本比率の上昇は、信用リスクの低減や将来の成長投資に向けた安定した基盤を築いていることを意味している。自己資本当期純利益率の安定したパフォーマンスは、効率的な経営と利益の持続可能な成長を示しており、総合的な企業の健全性の指標として評価できる。

経営指標



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

「建物定期巡回サービス」が引き続き堅調に推移、訪日外客の増加により「マンスリーマンションサポートサービス」への需要が増加

1. 2025年2月期の業績見通し

2025年2月期の業績予想は、売上高は前期比11.4%増の5,004百万円、営業利益は同5.4%増の355百万円、経常利益は同3.2%減の330百万円、当期純利益は同8.5%減の215百万円の見込みである。今後、経済活動がコロナ禍以前の状態に近づくことが期待される。さらに為替の変動などの影響で、外国人観光客の需要がさらに増加すると見られる。それを受けて、「管理会社サポート事業」では人財の共育と採用を進め、実務の効率化とDXの活用を組み合わせることでさらなる顧客獲得を見込んでいる。また、外国人観光客の増加によりマンスリーマンションへの需要が引き続き増加するため、「マンスリーマンションサポートサービス」では、新規設営や退去後の清掃業務も増えることが期待される。「インテリア・トータルサポート事業」では、ハウスメーカー向けに新サービスを展開し、通常の家具配送業務を超えてさらに事業を成長させる計画である。

2021年6月から施行されている賃貸住宅管理業法では想定管理戸数が200戸以上の不動産賃貸管理業を行う企業は国土交通省への登録が必要になり、実務経験者や有資格者による重要事項説明や書面の交付を義務付けられることとなった。今まで定期巡回を行っていなかった管理会社も物件オーナーへの報告義務が生じるため、今後も引き続き、引き合いが増えることが予想される。

2025年2月期業績予想

(単位：百万円)

	24/2期	25/2期(予)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	4,491	5,004	512	11.4%
営業利益	337	355	18	5.4%
経常利益	341	330	-10	-3.2%
当期純利益	235	215	-20	-8.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 中期事業計画

同社は、「大いなる御用聴きカンパニー」をスローガンに掲げ、既存事業を強化しながら、幅広い顧客サービスを提供し、社会貢献できる事業の拡大を目指す「中期事業計画」を策定している。

今後の見通し

中期経営目標として、1) 人と人をつなぎ、社会の困りごとを解決できる企業、2) 必要とされる企業となるため、情報に対して、変化ができる企業、3) 関係する人達が、未来に向かえるサポートができる企業、4) 世の中にない、「御用聴き」になれる気付きを創る、5) 小さなことが大きなことへの第一歩 小さなことができないものは大きなことはできない、の5つを挙げている。同社は、人と人をつなぎ社会の問題を解決する企業として、全社を挙げて「お困りごと」に対応し、第32期までに売上を15%増加させる目標を掲げている。また、賃貸住宅管理の市場シェアを0.76%から3%へ拡大し、未来志向のサポートを提供することで、必要とされる企業になることを目指している。さらに、新規事業を通じてパートナーが活躍できる環境を整え、サステナビリティへの取り組みを強化していく。

(1) 人財確保・人財育成

同社が活動する業界は労働集約型産業であり、継続的な発展のためには人財の確保・人財育成は最重要課題である。新規採用のほか事業展開等を勘案して適時採用し、独自のカリキュラムを用いた「人財共育」、外部のノウハウの活用などを積極的に取り入れている。2024年4月には採用予定の目標人数の5名のうち4名を採用し、引き続き採用を継続する意向である。パートナーについては、短時間で稼働できる体制を整えるために増員しているものの、エリアによっては不足しているところもあり対応を急いでいる。パートナーにおける人財育成については、同社従業員が同行して指導を行っており、今後増加すると見られるフリーランスのために各地に研修センターを増加することも検討している。

(2) 既存サービスの改良

同社は取引先から汲み取った要望を全社で共有し、既存のサービスを改良したサービス開発を重ねていくことで、企業価値の向上を目指している。現在、同社システムである「じゅん君」をどのデバイスでも利用できるようにリニューアルを進めている。リニューアル完了時期は、2025年2月期中を目標にしている。

(3) マーケットの開拓

同社は、従来から大掃除や草むしりといった面倒で小さな作業を行う「御用聴き」を得意としており、既存事業であるBtoB事業の拡充と同時に、一般家庭のエンドユーザーに向けて今後BtoC事業の展開も目指している。これまで培ってきた同社の「御用聴き」のノウハウをBtoC事業に対しても活用していく。賃貸住宅管理業法の施行に伴い、国土交通省による巡回指導が既に始まっており、管理会社に対するオーナーへの巡回報告不備への指摘が増加していることから、同社への引き合いは順調に増加している。

2024年2月期における同社の事業活動における注目すべき変動として、賃貸者の入居前最終チェックの業務の拡大が挙げられる。これは、クライアントから寄せられたフィードバックに基づくものである。クライアントは、新入居者の入居前の原状回復チェックの不十分によるクレーム発生について、この問題解決を同社に求めた。同社は、入居前の最終チェック業務を引き受けることとし、それが事業の拡大につながった。こうした「御用聴き」サービスの需要は増加傾向にあるため、同社は受注強化を計画している。市場のニーズに応え、顧客満足度の向上を図ると同時に、新たな収益源を開拓する機会と捉えている。

同社はこれまで、大手ハウスメーカーや不動産管理会社が主催する販売会やイベントのサポートを中心にやってきたが、今後は新たな戦略として、中小のハウスメーカーや不動産管理会社と協力して企画立案やコーディネートを自ら提供する計画だ。この取り組みは2社と実施済みである。同社はこの取り組みを通じて新たな顧客層の獲得、市場での存在感の強化、業務の多角化を図る。

3. 同社の成長可能性について

同社は、成長可能性の高い事業は「管理会社サポート事業」として認識している。

(1) 市場について

「建物定期巡回サービス」の対象となる民営賃貸住宅総戸数は総務省「平成30年住宅・土地統計調査」(2018年)によると15,295,000戸となっている。そのうち、同社「建物定期巡回サービス」の提供戸数は2022年2月期117,170戸、2023年2月期112,360戸となっている。2023年2月期では民営賃貸住宅総戸数15,295,000戸(2018年末時点)の0.76%に過ぎず、同社の開拓余地は充分にあると弊社では考えている。また、前述した賃貸住宅管理業法も追い風になると考えられる。

「レンタルコンテナ点検サービス」では、2020年のトランクルームの市場規模について、同社提供資料によると2008年比2.4倍増の670億円に成長し、2026年には1,000億円規模の市場拡大が見込まれる。また、約20年前と比べ1戸当たりの居住面積は15m²以上も減少したことが示されている。住宅の狭小化が進み、都市部を中心にトランクルームの需要は不透明な経済状況においても力強く、新たな生活様式に即した多様なニーズも生まれつつあることから今後も成長が見込まれる。

「マンスリーマンションサポートサービス」は、厚生労働省が運営する職業情報提供サイト(日本版O-NET)「jobtag」の「客室清掃・整備担当(ホテル・旅館)」に掲載されているハローワーク求人統計データによると、2021年度の客室清掃の有効求人倍率は1.5倍だった。有効求人倍率は「求人数÷求職者数」から算出されるため、有効求人倍率が1.5倍の場合は求人数が100件のところ求職者数が66人程度しかいない計算になり、44件は募集しても求職者が来ないという状況が推測できる。人手不足の原因としては労働人口の減少、労働環境問題等が考えられる。利用者が類似するマンスリーマンション管理会社においても同様のことが想定され、清掃業務の外注はさらに進むものと考えられる。コロナ禍が一服し、留学生が戻ってくるなどのインバウンド需要拡大も併せて勘案すると、マンスリーマンションサポートサービスは発展するものと同社は考えている。

(2) 同社の取り組みについて

同社は管理会社サポート事業として、「建物定期巡回サービス」「トランクコンテナ点検サービス」「マンスリーマンションサポートサービス」の3サービスにおいて、独自の不動産巡回点検報告書システムである「じゅん君」を開発・活用し、サービスを提供している。自社物件のためのソフトウェアは他社でも活用している例はあるが、管理会社向けに管理ソフトを提供しているのは同社だけであるという。

現在「じゅん君」により、不動産管理会社への定期巡回サービスを提供しているが、長期的にはコインパーキング業者、コインランドリー業者、洗車場業者、太陽光発電業者等の不動産活用業者へ定期巡回サービスを直接展開することで、利益率の向上及び市場の拡大を目論んでいる。近年は、個人所有の不動産について定期巡回の依頼が増加していることから、クライアントの裾野を広げることにより、管理会社サポート事業の規模を拡大することで、今後の成長の加速が期待される。

今後の見通し

4. 中期事業計画の経営指標

同社は、中期事業計画において2024年2月期～2026年2月期までの売上高と営業利益の計画を示している。計画では、2024年2月期以降は每期10%以上の成長を目指している。2024年2月期は売上高で計画値4,373百万円に対し4,491百万円を、営業利益で計画値339百万円に対し337百万円をそれぞれ計上した。加えて、12.1%の売上高成長率と14.9%の営業利益成長率を達成し、着実に成長している。2025年2月期と2026年2月期の売上高と営業利益も順調に成長する予測で、2025年2月期は売上高5,004百万円、営業利益355百万円、2026年2月期は売上高5,500百万円、営業利益400百万円を見込んでいる。

この持続的な成長は、内部の効率化と外部環境への適応能力に大きく依存する。営業利益の高成長は、コスト管理の優れた実行と収益性の高い事業戦略を示す一方で、市場動向や消費者の行動の変化、競合の戦略に注目し、戦略の柔軟な調整が求められると見られる。為替変動や国際情勢の不確実性、コロナ禍のような健康危機の長期的な影響も、今後のリスク要因として挙げられる。同社は外部の変動要因に警戒しつつ内部の効率化を進めることにより、中期事業計画における成長軌道に沿った計画達成が期待される。

中期事業計画の経営指標

(単位：百万円)

	23/2期	24/2期		25/2期		26/2期
	実績	計画	実績	当初計画	期初予想	計画
売上高	4,007	4,373	4,491	4,850	5,004	5,500
(成長率)	10.4%	9.1%	12.1%	10.9%	11.4%	9.9%
営業利益	293	339	337	375	355	400
(成長率)	21.4%	9.1%	14.9%	10.5%	5.4%	12.7%

出所：決算短信、同社提供資料よりフィスコ作成

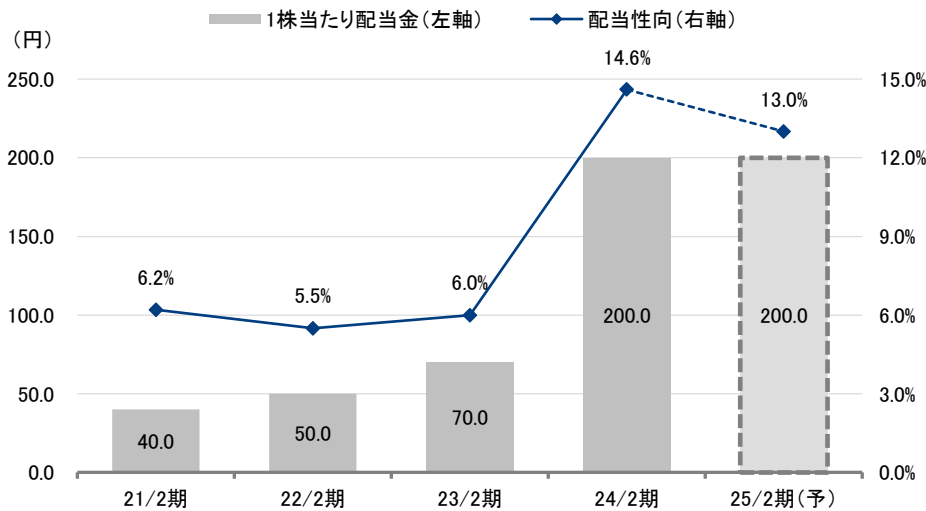
■ 株主還元策

2024年2月期の年間配当は200.0円に大幅に上方修正、 2025年2月期も引き続き200.0円の予定

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要施策として認識しており、将来的な持続的な成長に必要な設備等や経営基盤の強化に関わる内部留保を確保しながら、財務体質を勘案し、継続的かつ安定的な配当を実施することを基本方針としている。今後の配当についても、財政状態、経営成績及び今後の事業計画を勘案し、内部留保とのバランスを取りながら実施を検討する。内部留保資金については、今後予想される経営環境の変化に対応するため、営業体制の強化に有効投資する計画である。2024年2月期の配当について、2023年4月時点では、1株当たり80.0円（配当性向6.7%）と公表していたが、2023年10月に1株当たり100.0円の上方向修正により中間配当を行った。続く期末配当も100.0円とし、年間配当は合計で200.0円（配当性向14.6%）と大幅な上方修正を行った。2025年2月期の年間配当も引き続き200.0円（配当性向13.0%）を予定している。

同社の株主還元策は堅実な財務基盤の上に構築されており、今後の経営計画や予想される経済環境の変化に対する対応力を示している。予測される配当性向の持続的な高水準は、同社が事業の収益性を維持し、株主に利益をしっかりと還元する意志があることを反映している。

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp