

|| 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12月6日(金)

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. 2025年2月期第2四半期の業績概要	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	04
■ 業績動向	07
1. 2025年2月期第2四半期の業績概要	07
2. 財務状況	12
■ 今後の見通し	15
1. 2025年2月期の業績見通し	15
2. 中期事業計画	16
3. 同社の成長可能性について	17
4. 中期事業計画の経営指標	18
■ 株主還元策	19

要約

2025年2月期第2四半期も引き続き増収増益、さらなるシェア拡大で安定した成長基盤の確立に期待

パパネッツ <9388> は、全国で不動産管理会社やマンション運営会社、ハウスメーカー、不動産流通会社向けにサポート業務を提供する「御用聴きカンパニー」として活動している。2025年2月期第2四半期の業績は、売上高が前年同期比で大幅に増加し、営業利益、経常利益、中間純利益もそれぞれ50%以上の伸びを記録した。同社が提供する「建物定期巡回サービス」は、2023年2月期時点で民営賃貸住宅総戸数に対し0.76%のシェアにとどまっており、今後はシェア率3%を目標に事業拡大を図る。さらなるシェア拡大と収益性改善を重視した成長戦略によって、安定した成長基盤の確立が期待される。

1. 2025年2月期第2四半期の業績概要

同社の2025年2月期第2四半期の業績は、売上高が前年同期比21.4%増の2,662百万円となり、営業利益は同52.6%増の282百万円、経常利益は同50.4%増の282百万円、また中間純利益は同50.7%増の184百万円となった。国内経済はインバウンド需要の回復や雇用環境の改善により回復基調にあるものの、物価高騰の影響で個人消費はやや低調に推移している。そのなかで、同社の管理会社サポート事業は新規顧客の増加に支えられ売上が堅調に推移し、インテリア・トータルサポート事業においても特注家具の大型案件が売上増に寄与した。

2. 2025年2月期の業績見通し

2025年2月期の業績予想は、期初計画を据え置き、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。売上高は堅調に推移しているが、利益面ではコスト上昇や経費の増加により経常利益や当期純利益が減少する見込みである。収益性の確保が今後の課題となっており、増収ながらも減益の構造が顕著であることから、売上拡大に加えて効率的なコスト管理が必要であると考えられる。

3. 成長戦略

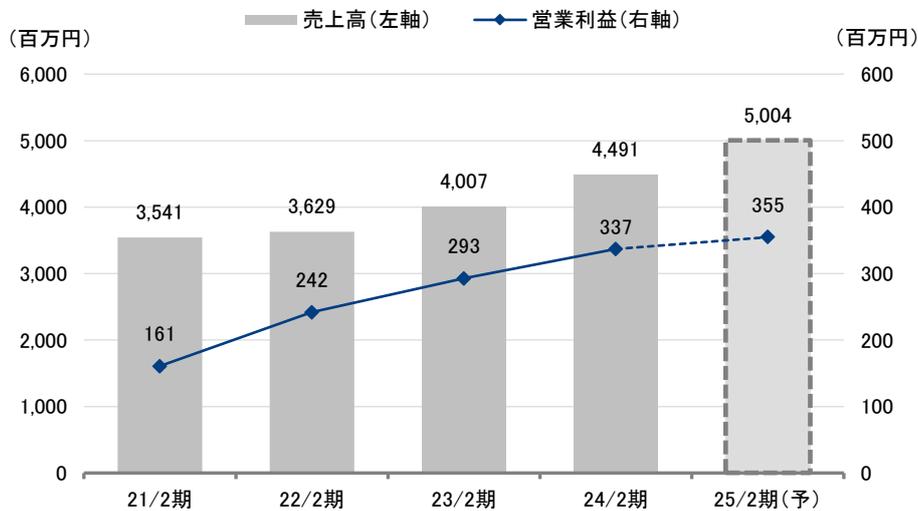
同社は、設立以来の主力事業である管理会社サポート事業について収益基盤を拡充し、売上高・営業利益を拡大する方針である。同社は、管理会社サポート事業の強化に努めながら事業領域に囚われない幅広い顧客へのサービスを提供し、事業拡大を目指す。そのために優先的に取り組む課題として「人財確保・人財育成」「既存サービスの改良」「マーケット開拓」に着手している。中期事業計画の経営指標は変わらず、2026年2月期に売上高5,500百万円、営業利益400百万円を見込んでいる。

要約

Key Points

- ・2025年2月期第2四半期の業績も引き続き順調に拡大し、増収増益。利益面は50%以上の伸びを記録
- ・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
- ・2025年2月期は、売上高は堅調に推移するものの、コスト上昇や経費増加により利益面はやや圧迫

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

管理会社の主業務と困りごとを引き受ける「御用聴きカンパニー」

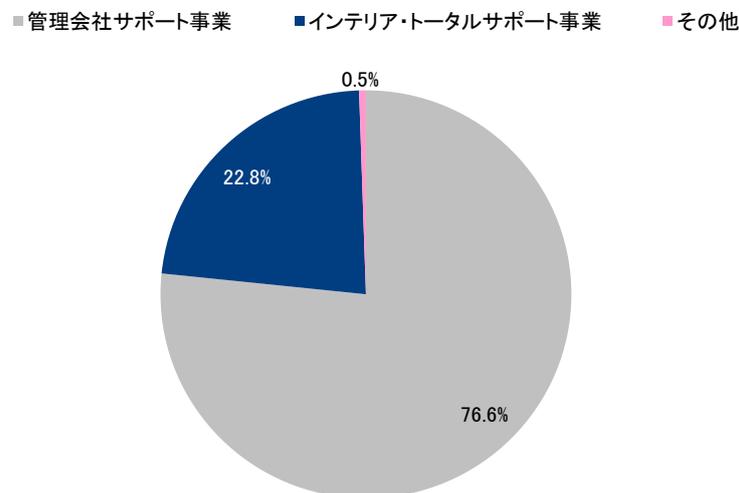
1. 会社概要

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、全国でサービスを提供している。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。2025年2月期第2四半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76.6%、続いて「インテリア・トータルサポート事業」が22.8%、「その他」が0.5%である。

2025年2月期第2四半期の売上構成比



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

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。

(1) 管理会社サポート事業

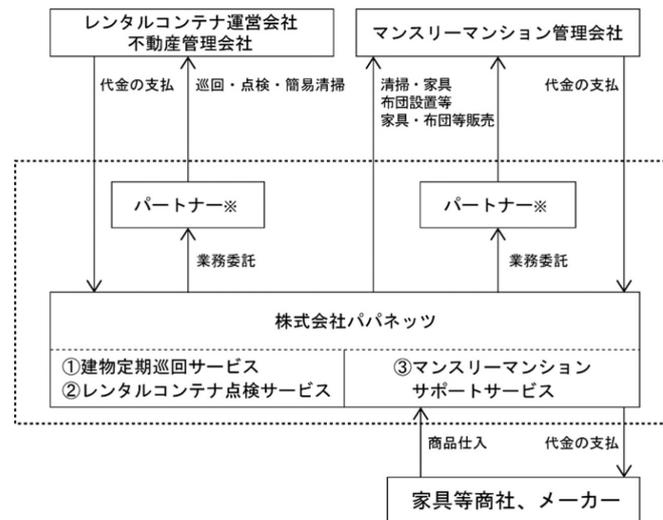
同社の主力である「管理会社サポート事業」では、「建物定期巡回サービス」「レンタルコンテナ点検サービス」「マンションマンションサポートサービス」等をはじめ、管理会社が顧客からの幅広い要望に応えられるサービスを目指し、展開している。

事業概要

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

(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、同社の拠点がな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。

事業概要

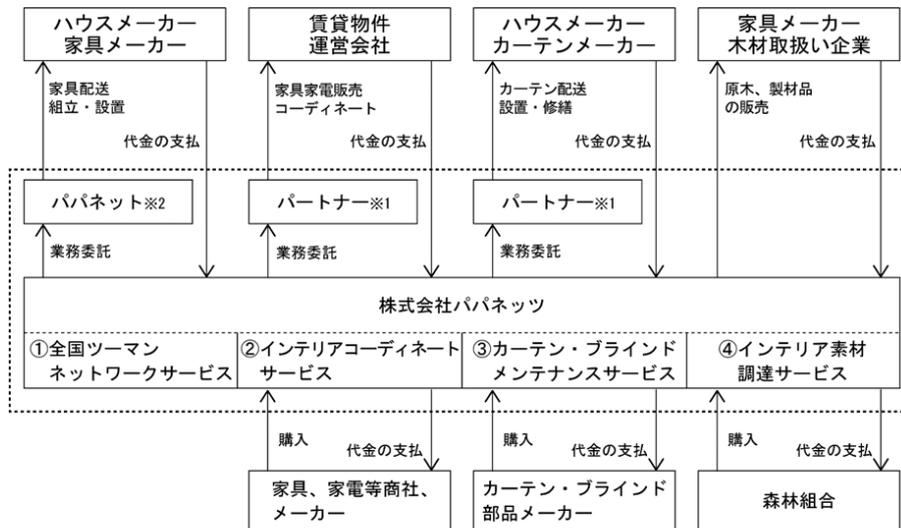
(c) マンスリーマンションサポートサービス

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ご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。

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「パパネッツ」

同社は、全国ツーマン配送ネットワークサービス「パパネッツ」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、「パパネッツ」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。

事業概要

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。

(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

売上高は前年同期比で大幅に増加、利益面は 50% 以上の伸びを記録

1. 2025年2月期第2四半期の業績概要

同社の2025年2月期第2四半期の業績は、売上高が前年同期比21.4%増の2,662百万円となり、営業利益は同52.6%増の282百万円、経常利益は同50.4%増の282百万円、また中間純利益は同50.7%増の184百万円となった。売上高が前年同期比で大幅に増加し、営業利益、経常利益、中間純利益もそれぞれ50%以上の伸びを記録した。国内経済は、インバウンド需要の回復や雇用環境の改善により回復基調を示しているが、物価高騰の影響で個人消費は低調に推移している。同社の管理会社サポート事業では、新規顧客の増加により売上が堅調に推移し、インテリア・トータルサポート事業では、特注家具の大型案件が売上増に寄与した。

業績動向

2025年2月期第2四半期の業績概要

(単位：百万円)

	24/2期2Q	25/2期2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	2,193	2,662	468	21.4%
営業利益	184	282	97	52.6%
経常利益	187	282	94	50.4%
中間純利益	122	184	62	50.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 事業別売上高

2025年2月期第2四半期の事業別売上高を見ると、「管理会社サポート事業」は前年同期比25.9%増の2,040百万円となり、引き続き堅調な成長を示した。一方、「インテリア・トータルサポート事業」は前年同期比8.9%増の608百万円と、やや緩やかな増加となったものの、堅実な成績を保っている。「その他」の部門は前年同期比で4.0%減少し、売上高は14百万円で横ばいとなった。全体として、前年同期比で売上高は21.4%増加し、全事業が堅調なパフォーマンスを発揮している。

「管理会社サポート事業」では、マンスリーマンションサポートサービスのワンストップサービスが評価され、新規顧客からの設営および退去後清掃業務の受託件数が増加し、売上が堅調に推移している。また、建物定期巡回サービスでも、入居率向上を図る企業が増え、巡回棟数が増加している。一方、「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からの共同配送依頼が伸び悩むものの、新たな取引先への営業強化により対象地域が拡大し、売上がコロナ禍前の水準に回復した。さらに、インテリアフェアの運営や特注家具の大型案件が売上増に寄与している。

2025年2月期第2四半期の事業別売上高

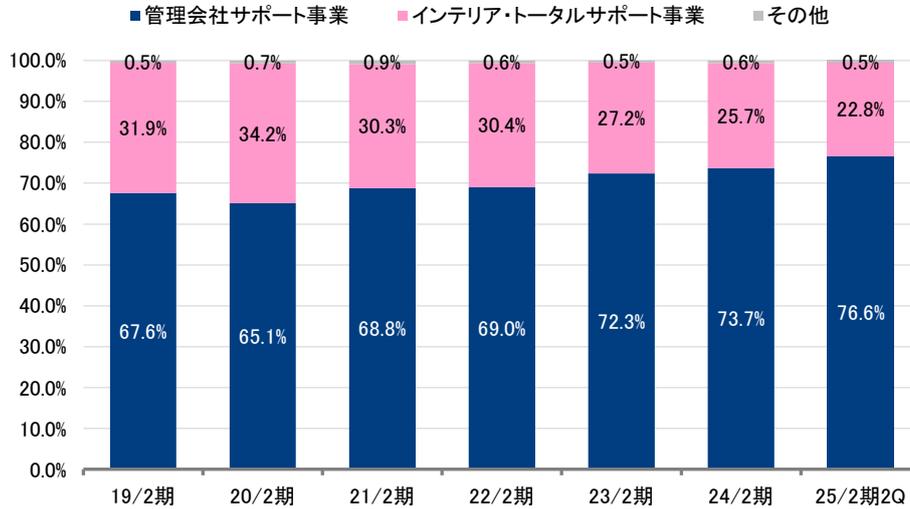
(単位：百万円)

	24/2期2Q	25/2期2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	2,193	2,662	468	21.4%
管理サポート事業	1,620	2,040	419	25.9%
インテリア・トータル事業	558	608	49	8.9%
その他	14	14	0	-4.0%

出所：決算短信、同社提供資料よりフィスコ作成

業績動向

事業別売上構成比

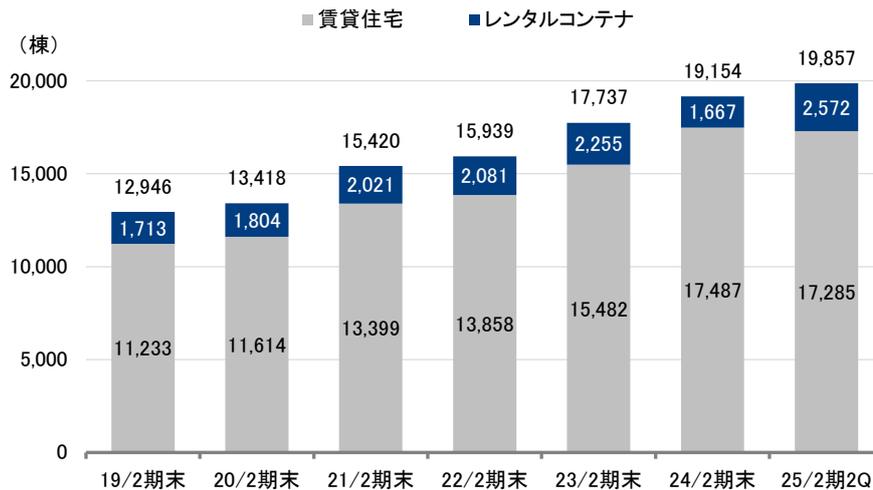


出所：有価証券報告書、同社提供資料よりフィスコ作成

(2) 「建物定期巡回サービス」における対象物件数

2025年2月期第2四半期の建物定期巡回サービスにおける対象物件数を見ると、「賃貸住宅」は前年同期の17,487棟から17,285棟へ1.2%の減少が見られるものの、「レンタルコンテナ」は前年同期の1,667棟から2,572棟へ54.3%増加している。これにより、全体の対象物件数は前年同期の19,154棟から19,857棟となり、3.7%の増加を示している。

建物定期巡回サービスにおける対象物件数

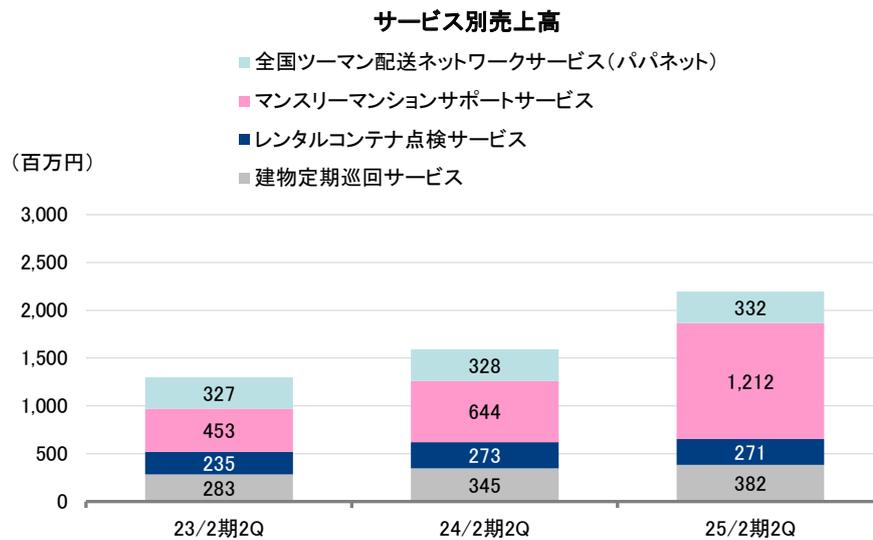


出所：同社提供資料よりフィスコ作成

業績動向

(3) サービス別売上高

2025年2月期第2四半期のサービス別売上高を見ると、「建物定期巡回サービス」は前年同期比10.6%増の382百万円、「レンタルコンテナ点検サービス」は同0.6%減の271百万円となっている。一方、「マンスリーマンションサポートサービス」は同88.0%増の1,212百万円と大幅に増加した。「全国ツアーマン配達ネットワークサービス(パパネッツ)」は同1.2%増の332百万円となっている。全体として、主要サービスの売上が堅調に推移したことが確認できる。



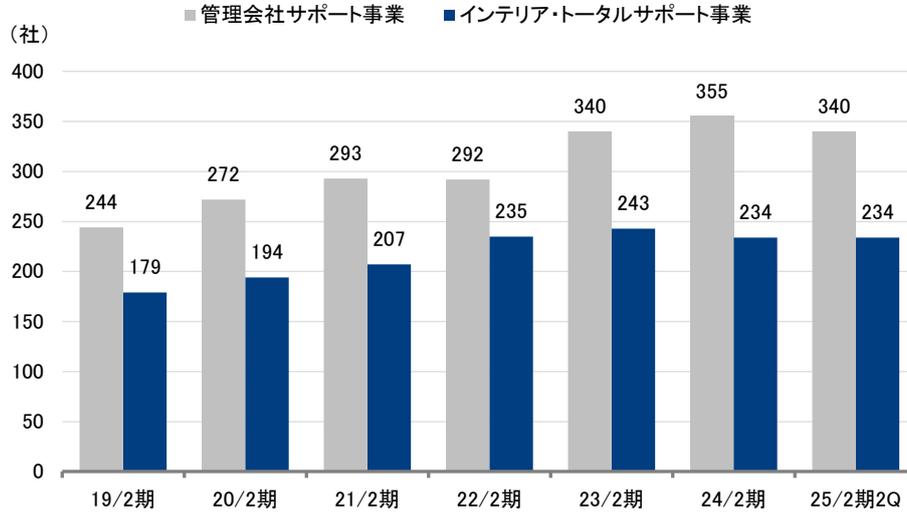
出所：同社提供資料よりフィスコ作成

(4) 獲得クライアント数

2025年2月期第2四半期の獲得クライアント数を見ると、「管理会社サポート事業」は340社で、年間計画である440社に対する進捗率は77.3%となっている。「インテリア・トータルサポート事業」は234社で推移しており、年間計画である300社に対する進捗率は78.0%である。全体的に、両事業ともに計画に対して堅調に進んでいることが確認できる。

業績動向

獲得クライアント数の推移



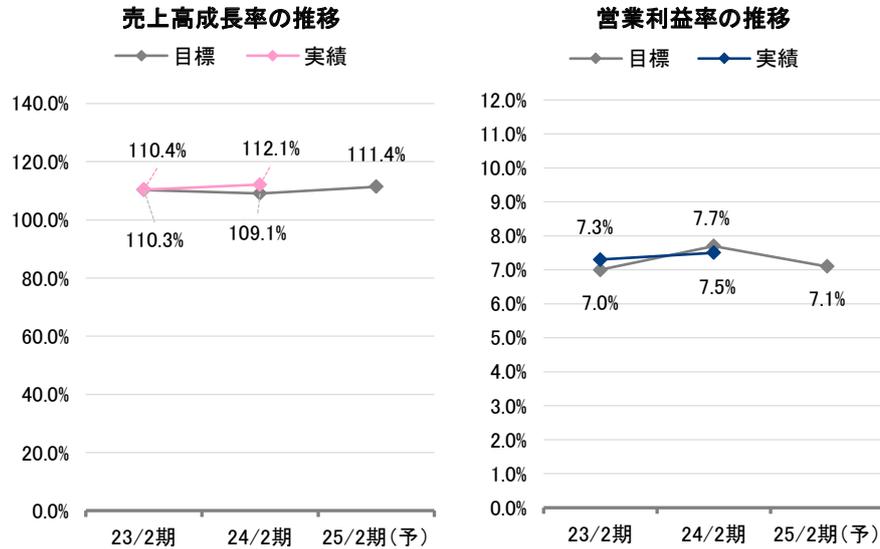
出所：同社提供資料よりフィスコ作成

(5) 売上高成長率と営業利益率

2023年2月期から2025年2月期までの売上高成長率と営業利益率の目標及び実績を見てみると、売上高成長率については、2023年2月期の実績が目標をわずかに上回り、2024年2月期においては目標109.1%に対して112.1%という高い実績が達成されている。このことは、目標を超える売上が実現されたことを意味している。

一方、営業利益率には異なる傾向が見られる。2023年2月期では目標7.0%に対して7.3%と実績が上回っているものの、2024年2月期では目標7.7%に対して7.5%と若干目標を下回っている。このことは、売上高は増加しているものの、利益率の向上に向けて、コスト管理や収益性の向上が今後の課題であると言える。2025年2月期の営業利益率の目標は7.1%と設定されており、その達成に向けた効果的な戦略が求められる状況である。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況

2025年2月期第2四半期末の財務状況を見ると、流動資産は1,688百万円となり、前期末比144百万円増加した。これは、売掛金が103百万円増加し、前渡金が62百万円増加したことが主な要因である一方、商品が16百万円減少したことが影響している。固定資産は621百万円で、同36百万円増加した。これは、ソフトウェア仮勘定が32百万円増加し、繰延税金資産が11百万円増加した一方で、特許権が5百万円減少したことによる。流動負債は698百万円で、同29百万円増加した。これは、未払法人税等が38百万円増加し、賞与引当金が14百万円増加したことが影響している一方で、1年内返済予定の長期借入金が19百万円減少し、役員賞与引当金が16百万円減少したことが影響している。固定負債は395百万円で、同16百万円減少した。これは、役員退職慰労引当金が27百万円増加した一方で、長期借入金43百万円減少したことが影響している。純資産は1,216百万円で、同168百万円増加した。これは、中間純利益の計上により利益剰余金が184百万円増加した一方、配当金の支払いにより15百万円減少したことが要因である。

総じて、流動資産と固定資産の増加が見られ、特に営業活動の活発化を反映した売掛金や前渡金の増加が顕著である。また、無形固定資産や繰延税金資産の増加によって、将来的な成長に向けた投資が進められている。一方、流動負債の増加は未払法人税等や賞与引当金の増加によるものであり、支払い義務に対応しつつも健全な財務状況を維持している。固定負債の減少からは、長期借入金の返済が進んでいることがわかる。全体として、純資産の増加は利益の積み上げを反映しており、収益性と財務健全性が向上している。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	24/2 期末	25/2 期 2Q 末	増減額
流動資産	1,544	1,688	144
現金及び預金	884	878	-6
売掛金	573	677	103
商品	55	38	-16
固定資産	585	621	36
有形固定資産	360	360	-0
無形固定資産	102	128	26
投資その他の資産	122	133	10
資産合計	2,129	2,310	181
流動負債	669	698	29
1年内返済予定の長期借入金	151	132	-19
固定負債	412	395	-16
長期借入金	331	288	-43
純資産合計	1,048	1,216	168
負債純資産合計	2,129	2,310	181

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) キャッシュ・フロー

2025年2月期第2四半期のキャッシュ・フローを見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは122百万円で、前年同期の160百万円から減少している。これは、税引前中間純利益282百万円、役員退職慰労引当金の増加額27百万円、減価償却費24百万円といった増加要因がある一方、売上債権の増加103百万円、法人税等の支払額70百万円、前渡金の増加額62百万円が減少要因として影響している。投資活動によるキャッシュ・フローは48百万円の支出となり、前年同期の95百万円から減少した。無形固定資産の取得による支出35百万円と有形固定資産の取得による支出12百万円が主な要因である。財務活動によるキャッシュ・フローは79百万円の支出となり、前年同期の87百万円から若干の減少が見られる。長期借入金の返済による支出63百万円と配当金の支払額15百万円がその主な要因である。これらの結果、2025年2月期第2四半期末における現金及び現金同等物の残高は878百万円で、前期末の884百万円から6百万円減少している。

キャッシュ・フローの改善傾向や資産の増加により、運転資本の充実と共に、長期的な持続可能な成長を支える力が強まっている。この安定した財務状況は、同社の事業運営の健全性と戦略的な成長可能性を裏付けており、外部からの信頼を高める要因となっている。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/2 期 2Q	24/2 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	160	122
投資活動によるキャッシュ・フロー	-95	-48
財務活動によるキャッシュ・フロー	-87	-79
現金及び現金同等物の期末残高	964	878

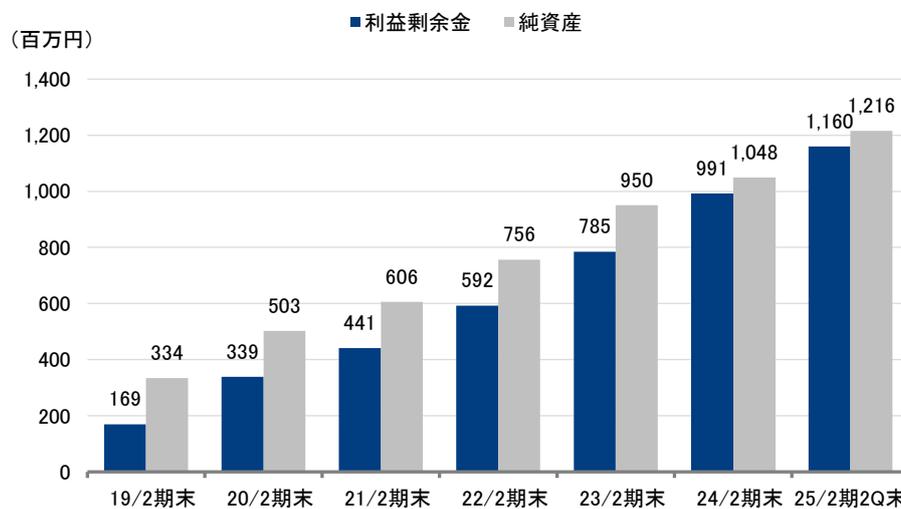
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) 利益剰余金及び純資産

2025年2月期第2四半期の利益剰余金は、前期末比で168百万円増加し、1,160百万円に達している。中間純利益の計上がこの増加の主要因であり、引き続き安定した利益成長が見込まれる。また、純資産も前期末比で168百万円増加し、1,216百万円に達しており、財務基盤の強化が進んでいることが確認できる。これにより、今後の事業拡大に向けたさらなる投資や成長機会への対応力が高まっている。利益剰余金と純資産の増加は、企業の安定性と成長力を裏付ける重要な指標であり、株主や投資家にとっても信頼性の高い財務状況を示している。

利益剰余金及び純資産



出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 経営指標

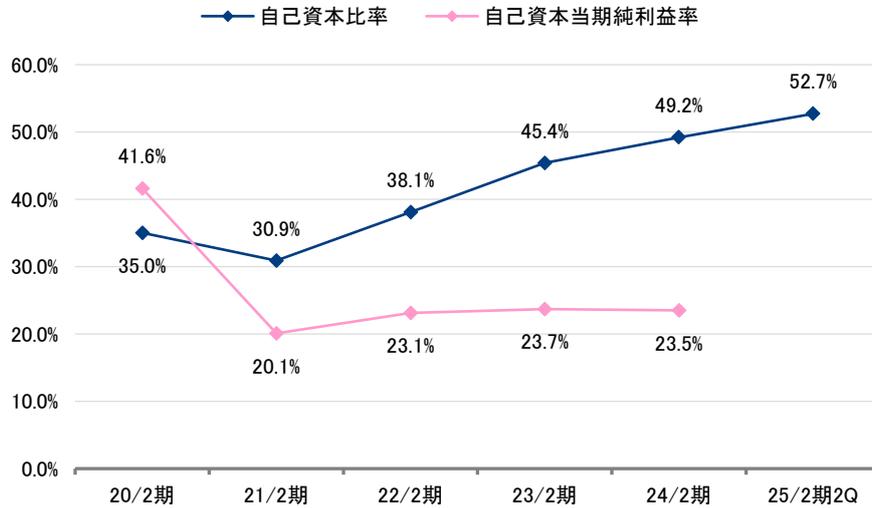
2025年2月期第2四半期の経営指標を分析すると、同社の自己資本比率は2024年2月期の49.2%から52.7%に上昇しており、財務基盤の強化が進んでいることが示されている。これは、純資産の増加や負債の適切な管理が寄与しており、自己資本の充実が財務健全性の向上につながっていると考えられる。自己資本比率が50%を超えることは、企業の資本構造が健全であり、外部からの資金調達に依存せずに事業を推進できる余力があることを意味する。

一方、自己資本当期純利益率（ROE）は2024年2月期時点では23.5%を示している。ROEの安定性は、利益率を維持しつつ、資本の効率的な運用が行われていることを示唆している。ROEが高い水準で安定していることは、株主にとっても好材料であり、企業が効率的に利益を創出していると評価される。

全体として、同社は安定した収益性を維持しつつ、財務基盤を強化していることが確認でき、今後の事業展開においても健全な成長が期待される。

業績動向

経営指標



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

売上高は堅調に推移、さらなる成長戦略の投資を確保

1. 2025年2月期の業績見通し

2025年2月期の業績予想は、期初計画を据え置き、売上高が前期比11.4%増の5,004百万円、営業利益は同5.4%増の355百万円となっている。一方、経常利益は前期比3.2%減の330百万円、当期純利益は前期比8.5%減の215百万円と予想されている。売上高は堅調に推移しているものの、利益面ではやや圧迫されており、経常利益や当期純利益の減少が見込まれている。さらなる成長のための戦略的な投資の確保を進めていることなどから、一時的に利益面が圧迫されているものの、これは将来の成長に向けた必要なプロセスであり、利益面においては前期比を上回る見通しであるため、大きな問題はないと見られる。

2025年2月期業績予想

(単位：百万円)

	24/2期 実績	25/2期 予想	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。

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する。

(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。2025年2月期第2四半期においても、同社は人財確保に注力しており、高卒やフリーランスといった多様な層に採用の幅を広げている。さらに、就職フェアなどのイベントに積極的に参加し、人財採用の強化を図る。

(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えていることから、同社への引き合いは順調に増加している。

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行ってきたが、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、中立的な立場でインテリアメーカーや内装材メーカーの販売会やイベントのサポートを行い、販売商品の納品を社内システム（パパネッツ）で一貫して搬送する体制を整えている。2025年2月期には、新たに1社のハウスメーカーへのサポートも開始予定であり、さらなる業務拡大が見込まれている。

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」とであると認識している。

(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「令和5年住宅・土地統計調査」(2023年)によると15,684,000戸となっている。同社「建物定期巡回サービス」の提供戸数は、2023年2月期時点で民営賃貸住宅総戸数に対し0.76%のシェアにとどまっており、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、2023年度の客室清掃の有効求人倍率は2.38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

同社の2024年2月期から2026年2月期にかけての中期事業計画では、売上高と営業利益の成長が計画されている。2024年2月期の売上高実績は4,491百万円で、前年同期比12.1%の成長となり、当初計画(9.1%)を上回る成果を達成した。営業利益も337百万円で、成長率は14.9%となり、計画(9.1%)を大幅に上回っている。2025年2月期の計画では、売上高は5,004百万円で成長率11.4%、営業利益は355百万円で成長率5.4%と、安定的な増収を見込んでいる。2026年2月期には、売上高は5,500百万円、成長率9.9%を計画しており、営業利益は400百万円で成長率12.7%と、再び増収増益の方向性を強化している。同社の中期事業計画は、安定的な売上拡大と利益率の改善に注力する姿勢が伺え、収益性の向上を目指した持続的な成長が期待される。

中期事業計画の経営指標

(単位：百万円)

	24/2期		25/2期		26/2期
	計画	実績	当初計画	期初計画	計画
売上高	4,373	4,491	4,850	5,004	5,500
(成長率)	9.1%	12.1%	10.9%	11.4%	9.9%
営業利益	339	337	375	355	400
(成長率)	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

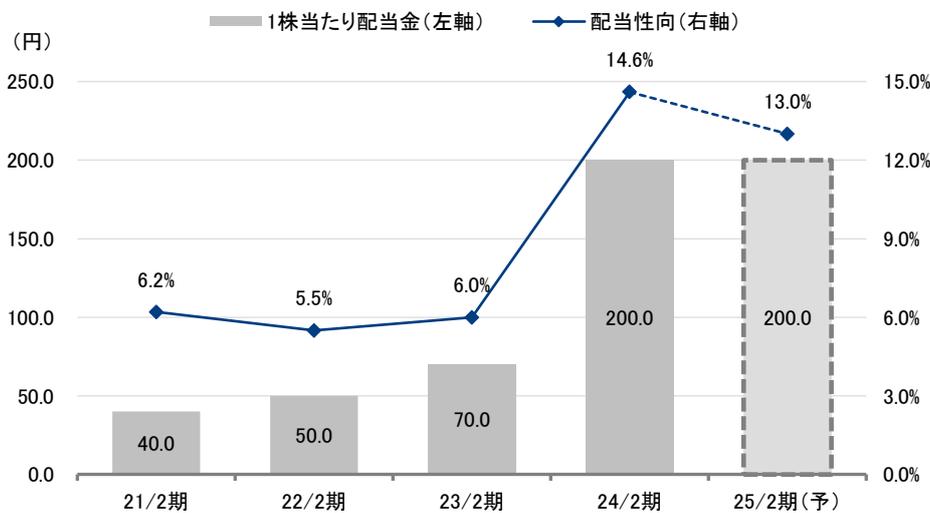
株主還元策

2025年2月期の年間配当は、前期同様 200.0 円の予定

同社の株主還元策は、安定的かつ持続的な利益還元を重視し、堅実な財務基盤を基に構築されている。特に、同社は株主還元を経営の重要施策と位置付け、成長のための設備投資や経営基盤強化のための内部留保を積極的に確保しながらも、安定した配当方針を維持している。2025年2月期の中間配当は1株当たり120円と、前年同期比20円増加している。2025年2月期には、前期同様、年間200.0円（配当性向13.0%）の配当を予定しており、収益の一部を確実に株主に還元しつつ、成長のための資金を内部に保つバランスを取っている。内部留保は、将来的な経営環境の変動にも対応できるよう、営業体制強化のために有効投資する方針であり、継続的な事業収益性の維持を目指す。

この方針は、同社が財務的安定性を背景に株主還元と成長を両立させる姿勢を示しており、事業収益の堅実な見通しと株主還元への強い意欲を反映したものである。

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