

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

パパネッツ

9388 福証 Q-Board

企業情報はこちら >>>

2025 年 7 月 9 日 (水)

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 月期の業績概要	01
2. 2026 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	08
1. 2025 年 2 月期の業績概要	08
2. 財務状況	12
■ 今後の見通し	15
1. 2026 年 2 月期の業績見通し	15
2. 中期事業計画	15
3. 同社の成長可能性について	16
4. 中期事業計画の経営指標	17
■ 株主還元策	18

要約

2025 年 2 月期も引き続き 2 ケタ増収と堅調な増益、 収益力と財務健全性を両立した持続的成長に期待

パパネッツ <9388> は、全国の不動産管理会社、マンション運営会社、ハウスメーカー、不動産流通会社を対象に、幅広いサポート業務を提供する「御用聴きカンパニーパートナー」として事業を展開している。2025 年 2 月期の業績は、2 ケタの増収と堅調な増益を達成した。管理会社向け定期巡回サービスやマンション関連の需要拡大、加えてインテリア・トータルサポート事業の受注増がけん引した。2026 年 2 月期の業績予想は収益性改善を伴う成長を見込む。DX 投資やソフトウェア開発等の先行投資も実を結びつつあり、営業利益率は 8.0% へと上昇が期待される。中期経営計画では、2027 年 2 月期に売上高 6,200 百万円・営業利益 444 百万円を目指す。自己資本比率は 53.6%、ROE も 22.1% と改善し、戦略の着実な進捗が確認された。引き続き、収益力と財務健全性を両立した持続的成長が期待される。2025 年 3 月、東京証券取引所（以下、東証）TOKYO PRO Market からの上場を廃止すると同時に、福岡証券取引所（以下、福証）Q-Board に単独上場した。

1. 2025 年 2 月期の業績概要

2025 年 2 月期の業績概要は、売上高が 5,367 百万円（前期比 19.5% 増）、営業利益が 369 百万円（同 9.4% 増）、経常利益が 368 百万円（同 7.8% 増）、当期純利益が 256 百万円（同 8.9% 増）となった。管理・マンション・インテリア各事業で需要が拡大し、売上が好調だった。法改正やインバウンド増が追い風となり、効率化による利益改善も今後期待される。

2. 2026 年 2 月期の業績見通し

2026 年 2 月期の業績見通しは、売上高が 5,663 百万円（前期比 5.5% 増）、営業利益が 455 百万円（同 23.3% 増）、経常利益が 433 百万円（同 17.7% 増）、当期純利益が 284 百万円（同 11.2% 増）と、堅調な増収増益が予想されている。主力事業の成長と効率化により営業利益・経常利益ともに好調に推移、当期純利益も 2 ケタ増を見込む。収益性と財務健全性の両立が進み、中期成長に向けた基盤が強化されている。

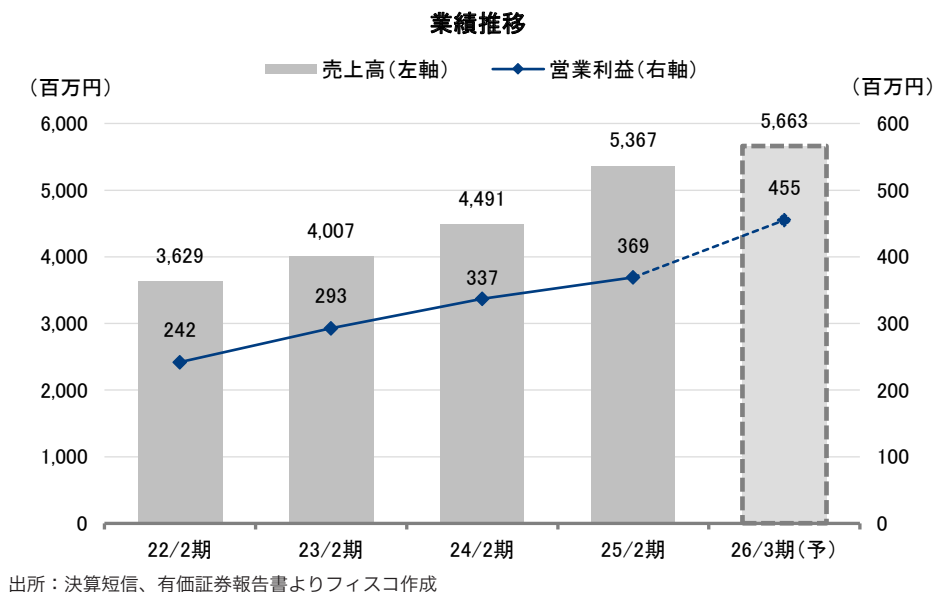
3. 成長戦略

同社は 2025 年 2 月期から 2027 年 2 月期にかけて、安定成長と収益力強化を柱とした中期事業計画を推進中である。売上高は 2024 年 2 月期の 4,491 百万円から 6,200 百万円へ約 38% 増を見込み、年ごとの成長率も一貫してプラスを維持する。営業利益も 2024 年 2 月期の 337 百万円から 444 百万円へと拡大し、そのうち 2026 年 2 月期は前期比 23.3% 増の計画となっている。2025 年 2 月期は売上高・利益ともに計画を上回る実績を達成しており、今後も計画超過の達成が期待される内容となっている。

要約

Key Points

- ・ 2025 年 2 月期は、2 ケタの増収と堅調な増益を達成
- ・ 2026 年 2 月期は、営業利益・経常利益ともに好調に推移、当期純利益も 2 ケタ増を見込む
- ・ 中期経営計画では、2027 年 2 月期に売上高 6,200 百万円・営業利益 444 百万円を目指す



事業概要

「管理会社サポート事業」を主力に「御用聴きカンパニー」として全国で展開

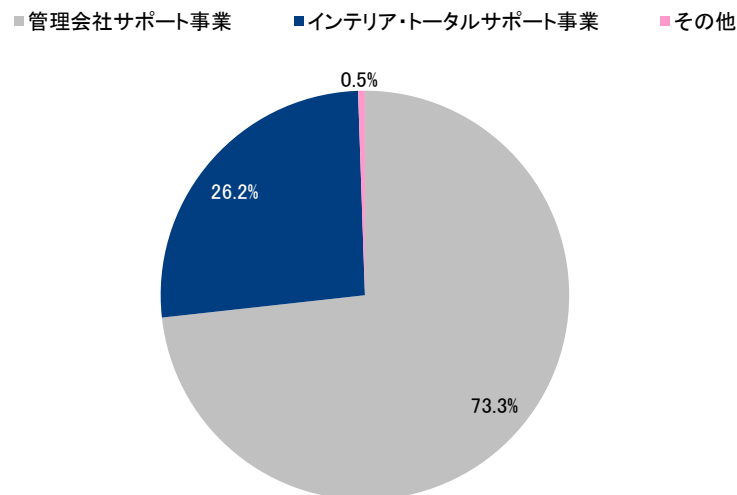
1. 会社概要

同社は、不動産管理会社、マンスリー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。2025 年 3 月には、経済産業省及び日本健康会議より、健康経営優良法人 2025（中小規模法人部門）に 3 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 73.3%、続いて「インテリア・トータルサポート事業」が 26.2%、「その他」が 0.5% である。

2025年2月期の売上構成比



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

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 月には東証 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。2025 年 3 月、東証 Tokyo PRO Market への上場を廃止すると同時に、福証 Q-Board に新規上場した。

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「パパネット」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

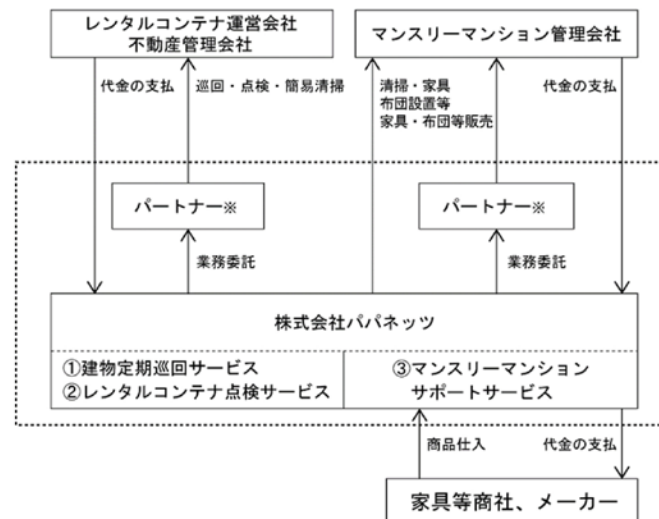
(1) 管理会社サポート事業

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

(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。

事業概要

(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。

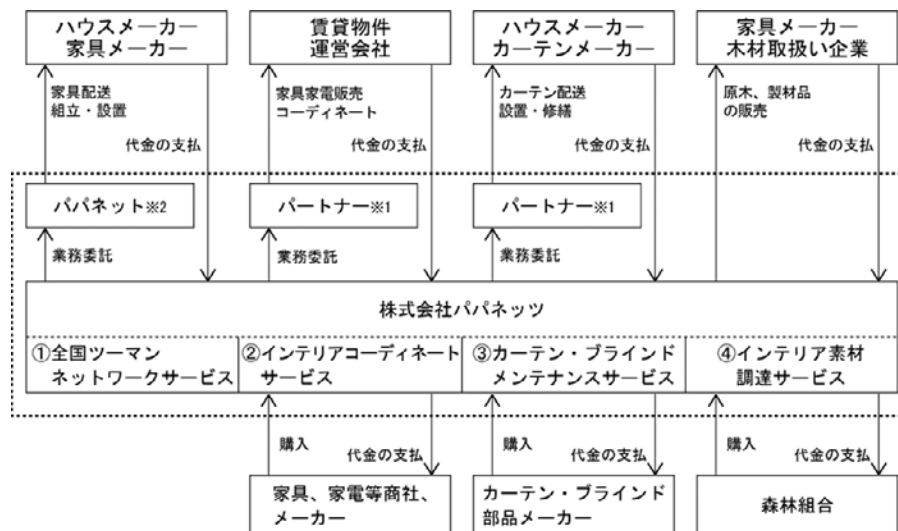
(c) マンスリーマンションサポートサービス

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。

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

事業概要

(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。

同社は、「パパネッツ受注センター」を設置しており、各地域のパパネッツ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

全事業で需要が拡大し増収増益。 定期巡回、マンスリー関連、インテリア支援が成長をけん引

1. 2025 年 2 月期の業績概要

2025 年 2 月期の業績概要は、売上高が 5,367 百万円（前期比 19.5% 増）、営業利益が 369 百万円（同 9.4% 増）、経常利益が 368 百万円（同 7.8% 増）、当期純利益が 256 百万円（同 8.9% 増）だった。管理会社サポート事業では、建物定期巡回サービスの需要増を受け売上が好調に推移した。背景には、賃貸住宅管理業法に基づく定期報告義務の強化や、物件オーナー向け報告のニーズ増加がある。マンスリーマンションサポートサービスも、インバウンド需要増加による稼働率向上を追い風に、清掃・備品設営案件が増加し、収益増に寄与した。インテリア・トータルサポート事業も、共同配送やイベント支援案件の拡大、営業強化による新規・追加受注が奏功し、全体の成長を支えた。今後も各事業の需要拡大と業務効率化による利益改善が期待される。

2025 年 2 月期の業績概要

（単位：百万円）

	24/2 期	25/2 期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	4,491	5,367	875	19.5%
営業利益	337	369	31	9.4%
経常利益	341	368	26	7.8%
当期純利益	235	256	20	8.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 事業別売上高

2025 年 2 月期の売上高は 5,367 百万円（前期比 19.5% 増）と大幅な増収を達成した。中核となる「管理会社サポート事業」は 3,931 百万円（同 18.8% 増）を計上し、全体売上の約 73% を占めた。賃貸住宅管理業法に対応した定期巡回サービスの需要拡大が寄与している。また「インテリア・トータルサポート事業」は 1,406 百万円（同 22.0% 増）と成長率では最も高く、共同配送やイベント支援業務の増加、営業強化による新規・追加受注が奏功した。一方、「その他」事業は 28 百万円（同 3.1% 減）と微減となったが、全体への影響は軽微である。全体としては、主要 2 事業の需要増と業務効率化が収益成長を強くけん引している。

2025 年 2 月期の事業別売上高

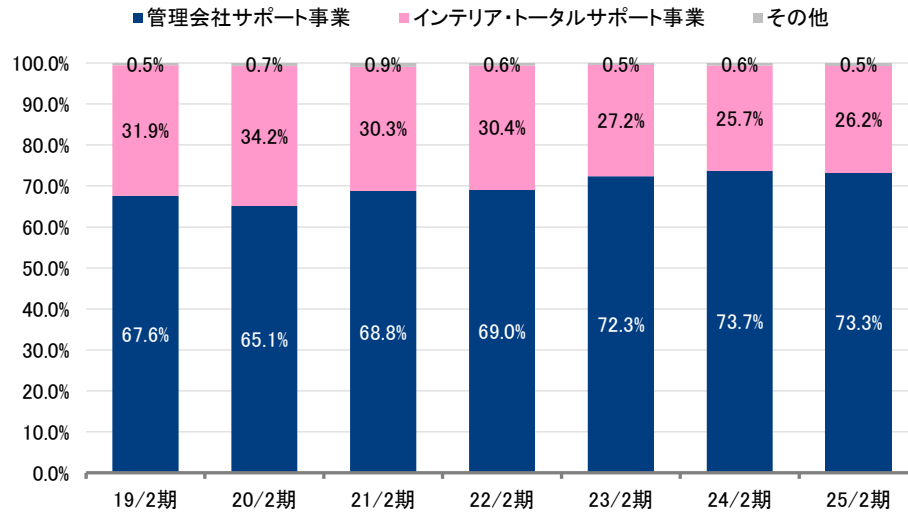
（単位：百万円）

	24/2 期	25/2 期	前年比	
			増減額	増減率
売上高	4,491	5,367	875	19.5%
管理会社サポート事業	3,308	3,931	622	18.8%
インテリア・トータルサポート事業	1,153	1,406	253	22.0%
その他	29	28	-0	-3.1%

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

業績動向

事業別売上構成比

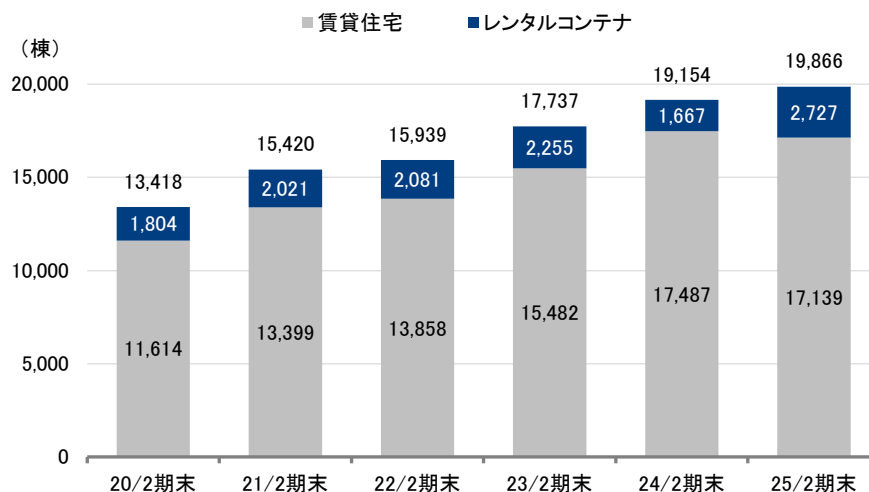


出所：有価証券報告書、同社提供資料よりフィスコ作成

(2) 「建物定期巡回サービス」における対象物件数

同社の建物定期巡回サービスにおける対象物件数は年々着実に増加しており、2025 年 2 月期末には 19,866 棟（前期比 3.7% 増）に達した。内訳を見ると、賃貸住宅が 17,139 棟（前期比 2.0% 減）、レンタルコンテナが 2,727 棟（同 63.6% 増）と、特にレンタルコンテナの急増が全体を押し上げている。賃貸住宅はやや減少したものの、依然として全体の約 86% を占めており、サービスの主軸となっている。レンタルコンテナの大幅な伸長は、物件オーナーや管理会社の管理負担軽減ニーズを背景に、定期巡回サービスの導入が進んでいることを示している。今後もデジタル報告書の定型化や人員移動の効率化によるサービス価値の向上を通じて、更なる件数拡大が期待される。

建物定期巡回サービスにおける対象物件数



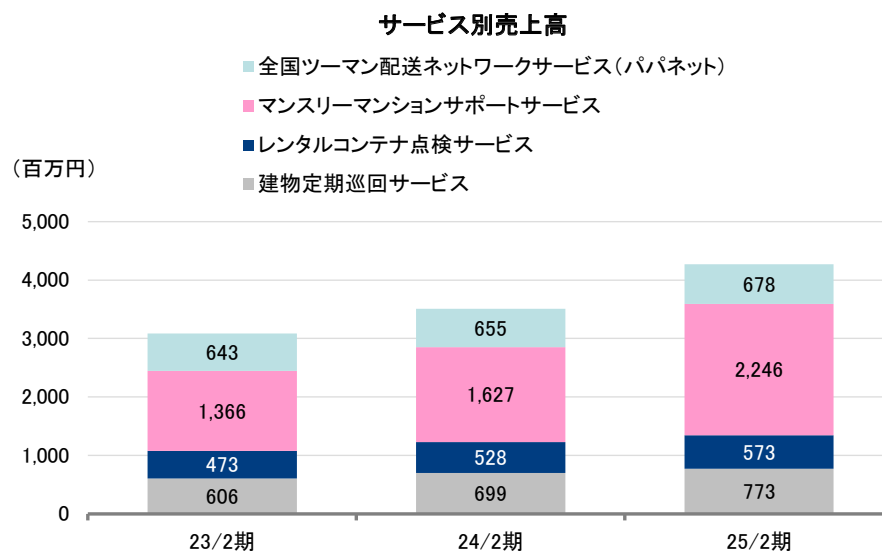
出所：同社提供資料よりフィスコ作成

業績動向

(3) サービス別売上高

2025 年 2 月期における同社のサービス別売上高では、マンスリーマンションサポートサービスが 2,246 百万円と全体の約 4 割を占め、前期の 1,627 百万円に比べて 38% の大幅増となった。インバウンド需要の回復を背景に、退去後清掃や備品設営といったサービスの需要が急伸した。次いで、建物定期巡回サービスは 773 百万円（前期 699 百万円）と引き続き堅調に推移し、賃貸住宅管理業法の改正対応やオーナー向け報告の需要増が売上を支えた。また、レンタルコンテナ点検サービスは 573 百万円（前期 528 百万円）と着実な伸びを示し、ストック型資産の管理ニーズに対応した形で成長を維持している。

一方、全国ツーマン配送ネットワークサービス（パパネッツ）は 678 百万円（前期 655 百万円）と微増にとどまるものの、安定した収益源として機能している。全体として、主力 4 サービスがバランスよく拡大しており、特にマンスリー事業の成長が全体の業績を強くけん引した形となっている。



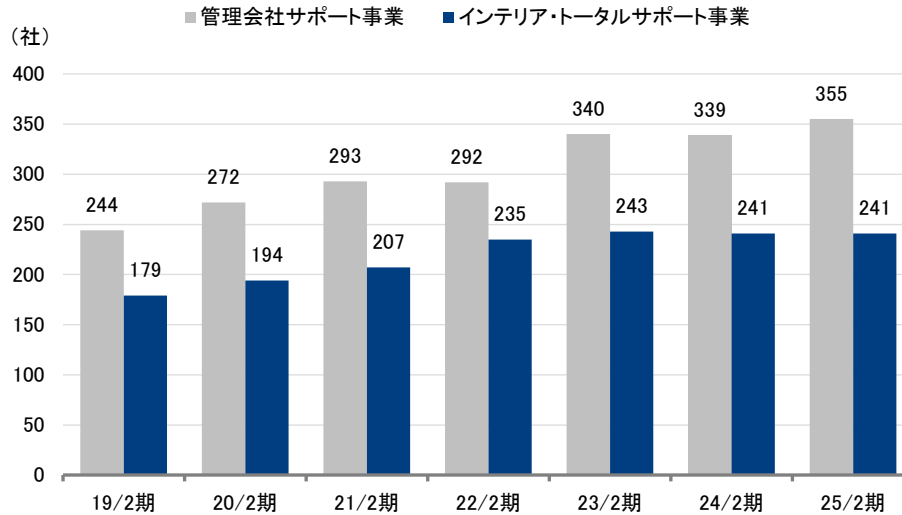
出所：同社提供資料よりフィスコ作成

(4) 獲得クライアント数

同社の獲得クライアント数は、管理会社サポート事業およびインテリア・トータルサポート事業の両面で安定成長を見せている。管理会社サポート事業では、2019 年 2 月期の 244 社から 2025 年 2 月期には 355 社と約 45.5% 増加した。特に 2023 年 2 月期以降の成長が顕著で、安定的に 340 社超を維持している。これは、賃貸住宅管理業法への対応を背景とした定期巡回サービスなどの需要増加が主因と考えられる。一方、インテリア・トータルサポート事業は、2019 年 2 月期の 179 社から 2025 年 2 月期には 241 社まで増加した（約 34.6% 増）。2023 年 2 月期には過去最高の 243 社を記録し、その後やや減少したものの依然として高水準を維持している。両事業ともに、既存顧客との関係強化に加え、新規開拓力も引き続き高い水準にあり、今後の安定成長を支える基盤となっている。

業績動向

獲得クライアント数の推移(累計)

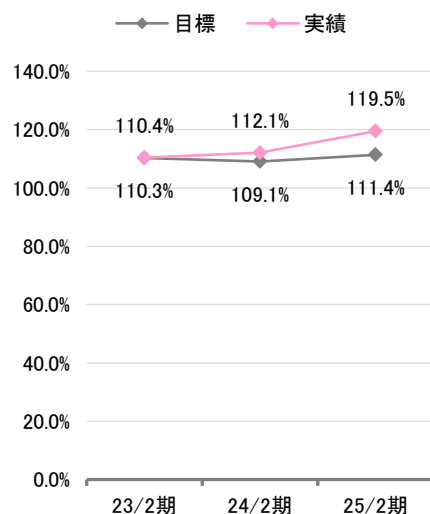


出所：有価証券報告書、同社提供資料よりフィスコ作成

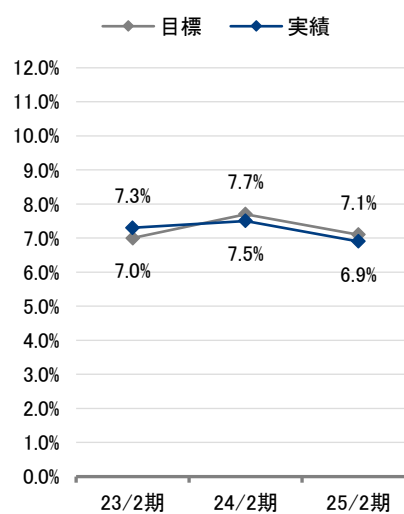
(5) 売上高成長率と営業利益率

2025 年 2 月期における売上高成長率は 119.5% と、目標の 111.4% を大きく上回る結果となり、3 期連続で成長率目標を超過達成した。背景には、主力である建物定期巡回サービスやマンスリーマンションサポートサービスの需要拡大があり、事業ポートフォリオの多様化と拡充が奏功している。一方、営業利益率は 6.9% となり、目標の 7.1% を下回るとともに、前期の 7.5% から低下した。これは、販管費の増加や人員増強など成長投資の影響によるものと見られる。利益面では一時的な調整局面と言えるが、売上拡大基調が続くなかで、今後の収益性改善への取り組みが重要となる。全体としては、売上の伸長が力強く、2026 年 2 月期以降の利益率回復が期待される局面である。

売上高成長率の推移



営業利益率の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. 財務状況

2025 年 2 月期末の資産合計は前期末比 236 百万円増加の 2,366 百万円となった。流動資産は同 162 百万円増加の 1,707 百万円となった。現金及び預金が 50 百万円増加、売掛金が 113 百万円増加したことが主な要因である。固定資産は同 74 百万円増加の 659 百万円となり、なかでも無形固定資産が 53 百万円増加、投資その他の資産が 21 百万円増加したことが寄与した。負債の部では、流動負債が同 92 百万円増加の 761 百万円となった。一方で、固定負債は同 76 百万円減少の 335 百万円となった。長期借入金が 108 百万円減少したことが主な要因である。借入返済の進捗により、財務の健全化が着実に進んでいる。純資産は同 221 百万円増の 1,269 百万円となった。当期純利益の積み上げが財務基盤をさらに強化している。全体として、キャッシュの確保と有利子負債の削減によって、堅実でバランスの取れた財務運営が行われていることが読み取れる。

貸借対照表

(単位：百万円)

	24/2 期末	25/2 期末	増減額
流動資産	1,544	1,707	162
現金及び預金	884	935	50
売掛金	573	687	113
商品	55	45	-9
固定資産	585	659	74
有形固定資産	360	358	-1
無形固定資産	102	155	53
投資その他の資産	122	144	21
資産合計	2,129	2,366	236
流動負債	669	761	92
1 年内返済予定の長期借入金	151	108	-42
固定負債	412	335	-76
長期借入金	331	223	-108
純資産合計	1,048	1,269	221
負債純資産合計	2,129	2,366	236

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 月期における同社のキャッシュ・フローは、営業活動から安定した資金創出を行いながら、投資・財務両面で着実にコントロールされた資金運用を行ったことが特徴である。まず、営業活動によるキャッシュ・フローは 337 百万円の収入（前期より 28 百万円増加）と、前期を上回る水準を維持した。本業の収益性と資金回収効率の改善が続いていることを示している。一方、投資活動によるキャッシュ・フローは 100 百万円の支出（前期は 122 百万円の支出）とやや縮小した。主にソフトウェア等への投資が継続されたものの、投資金額は抑制された。財務活動によるキャッシュ・フローは 186 百万円の支出（前期は 288 百万円の支出）となった。これらの活動を通じ、現金及び現金同等物の期末残高は 935 百万円となり、前期末の 884 百万円から 50 百万円増加した。堅実な資金管理と財務の安定性が際立つ結果となった。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/2 期	25/2 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	308	337
投資活動によるキャッシュ・フロー	-122	-100
財務活動によるキャッシュ・フロー	-288	-186
現金及び現金同等物の期末残高	884	935

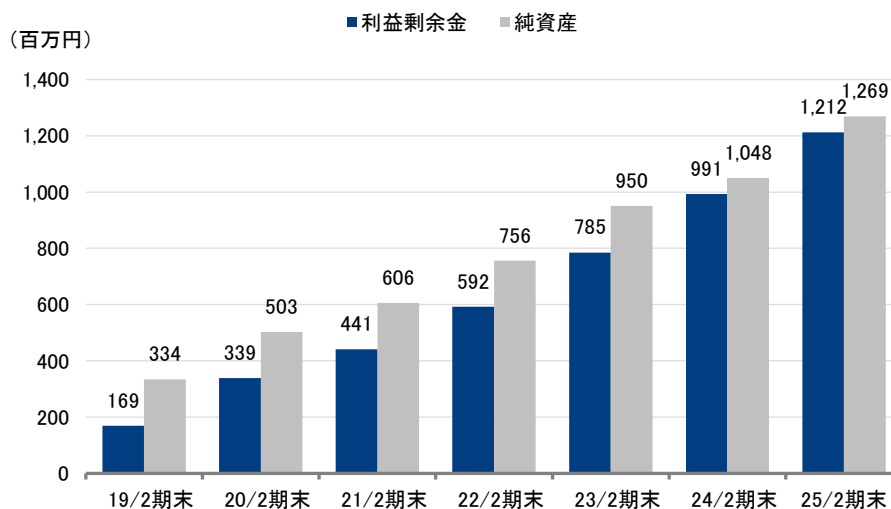
出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 利益剰余金及び純資産

同社は、近年着実に内部留保（利益剰余金）を積み上げながら、純資産の増強を進める健全な財務運営を継続している。2025 年 2 月期末における利益剰余金は前期末比 221 百万円増加の 1,212 百万円、純資産は前期末比 221 百万円増加の 1,269 百万円に達した。これは、当期純利益の着実な計上と、安定した配当政策による資本蓄積が継続していることを示している。

長期推移を見ると、2019 年 2 月期末の 169 百万円から約 6 年間で 7 倍以上の利益剰余金を積み増しており、累積利益の成長が顕著である。純資産も同期間で 334 百万円から約 3.8 倍に増加しており、自己資本の強化が着実に進展している。このような傾向は、収益性と資本効率の両立を図る企業姿勢の現れであり、今後も持続的な成長と株主還元の両立を期待できる健全な財務基盤が構築されていると言える。

利益剰余金及び純資産



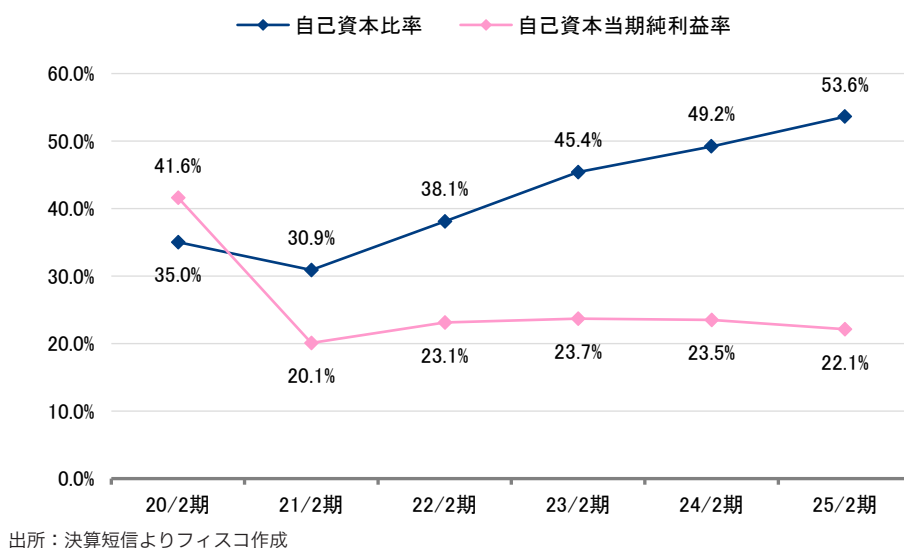
出所：決算短信、同社提供資料よりフィスコ作成

業績動向

(3) 経営指標

2025 年 2 月期末における同社の自己資本比率は 53.6% と、前期末の 49.2% からさらに上昇し、5 期連続で改善している。これは、純資産の増加と有利子負債の圧縮が進んでいることを反映しており、財務の安定性が年々強化されている証左である。一方、自己資本当期純利益率（ROE）は 22.1% で、前期の 23.5% から若干の低下が見られたが、依然として高水準を維持している。ピーク時の 2020 年 2 月期（41.6%）に比べると低下しているものの、20% 超という水準は、自己資本を効率的に活用しながら利益を生み出していることを示す優良な指標である。総じて、同社は財務健全性（自己資本比率の向上）と収益性（ROE の高水準維持）をバランスよく両立しており、成長企業としての基盤が確立されつつある。今後は ROE の持続的な向上と資本効率のさらなる改善が注目される。

経営指標



■ 今後の見通し

主力事業が堅調で、営業利益・経常利益ともに好調に推移する見込み

1. 2026 年 2 月期の業績見通し

2026 年 2 月期の業績見通しは、売上高が 5,663 百万円（前期比 5.5% 増）、営業利益が 455 百万円（同 23.3% 増）、経常利益が 433 百万円（同 17.7% 増）、当期純利益が 284 百万円（同 11.2% 増）と、堅調な増収増益が予想されている。

売上高は主力事業の安定成長を背景に順調な伸びが見込まれる一方、利益面ではコスト管理や業務効率化の進展により、営業利益・経常利益ともに好調に推移する見込みとなっている。当期純利益は 2 ケタ増の 284 百万円となる見込みで、内部留保や財務体質のさらなる強化が期待される。全体として、成長と収益性の両立が着実に進展しており、今後の中期成長戦略の実行に向けた土台が整ってきている。

2026 年 2 月期業績予想

（単位：百万円）

	25/2 期 実績	26/2 期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	5,367	5,663	295	5.5%
営業利益	369	455	85	23.3%
経常利益	368	433	64	17.7%
当期純利益	256	284	27	11.2%

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 0.87% 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 月期においても、引き続き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おり、今後はパートナー（フリーランス）を現状より 10% 以上獲得する目標を掲げている。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。

(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。

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

同社「建物定期巡回サービス」の提供戸数は、2025 年 2 月期時点で民営賃貸住宅総戸数に対し 0.87% 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。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ため、クライアントの裾野を広げることで、管理会社サポート事業の規模拡大と今後の成長の加速が期待される。

4. 中期事業計画の経営指標

同社は 2025 年 2 月期から 2027 年 2 月期にかけて、安定した売上成長と利益の継続的な拡大を目指した中期事業計画を策定している。まず、売上高は 2024 年 2 月期の 4,491 百万円から 2027 年 2 月期には 6,200 百万円へと成長が見込まれており、3 年間で 1,709 百万円増加、累計で約 38% の増加を計画している。年ごとの売上成長率は、2025 年 2 月期が 19.5%、2026 年 2 月期は 5.5%、2027 年 2 月期は 9.5% と、増減の波はあるが一貫してプラス成長を維持している。一方、営業利益も 2024 年 2 月期の 337 百万円から 2027 年 2 月期には 444 百万円まで拡大する見込みである。2026 年 2 月期以降の成長率は、売上成長を上回る水準を見込んでおり、収益性の改善も明確に意識された計画となっている。特に注目されるのは、2025 年 2 月期の実績が計画を上回って着地した点で、見通しを上回るパフォーマンスを発揮した。2026 年 2 月期以降もこのトレンドを維持できれば、計画超過達成の可能性は高い。

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		27/2 期
	計画	実績	当初計画	期初計画	当初計画	期初計画	計画
売上高	4,373	4,491	4,850	5,004	5,637	5,500	6,200
(成長率)	9.1%	12.1%	10.9%	11.4%	19.5%	9.9%	5.5%
営業利益	339	337	375	355	369	400	455
(成長率)	9.1%	14.9%	10.5%	5.4%	9.4%	12.7%	23.3%
							11.0%

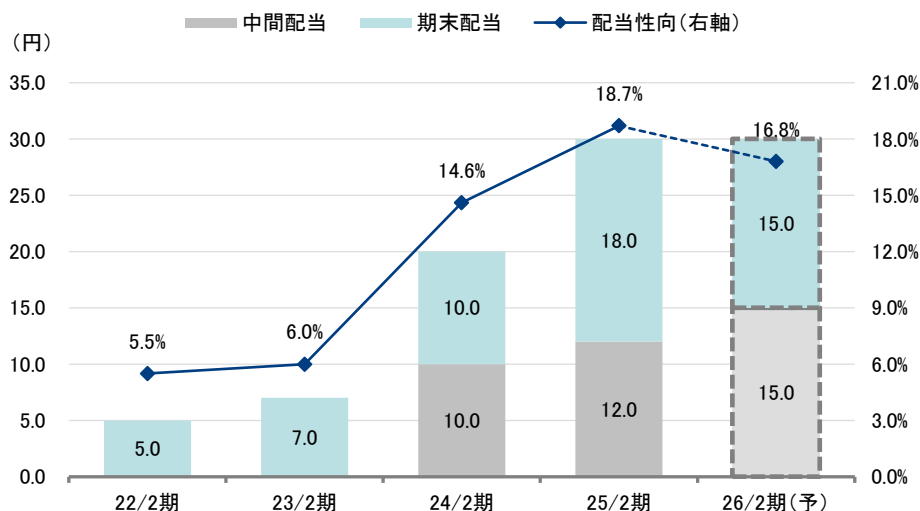
出所：決算短信、事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

株主還元策

株式分割後も、利益成長に応じた安定した株主還元を継続

同社は、2025 年 2 月 1 日付で普通株式 1 株につき 10 株の割合で株式分割を実施した。2025 年 2 月期の実質的な年間配当金は 30.0 円であり、配当性向は 18.7% と安定水準を維持している。分割によって株式の流動性が向上しつつも、実質的な還元額を確保する方針が継続された。2026 年 2 月期は年間配当金を 30.0 円 (中間 15.0 円・期末 15.0 円) とする予想を公表している。利益成長に応じた安定的かつ持続的な配当政策を採用しており、株式分割を通じた投資魅力の向上とともに、中長期的な株主価値の最大化を志向する姿勢が明確であると言える。

1株当たり配当金と配当性向



注：2025 年 2 月 1 日付、普通株式 1 株につき、10 株の割合で株式分割

注：2025 年 2 月期中間期末以前の配当金については、遡及修正後の数値を入れている

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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