

# 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11月25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. 2026年2月期中間期の業績概要	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	07
1. 2026年2月期中間期の業績概要	07
2. 財務状況	11
■ 今後の見通し	14
1. 2026年2月期の業績見通し	14
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3月に福岡証券取引所Q-Boardに上場。 さらなる成長基盤を確立

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」として事業を展開している。同社は、2025年3月に福岡証券取引所（以下、福証）Q-Boardへ上場し、さらなる成長基盤を確立した。主力は、不動産管理会社向けの「管理会社サポート事業」と、ハウスメーカー・ディベロッパー向けの「インテリア・トータルサポート事業」の2本柱である。前者では、賃貸住宅やレンタルコンテナの定期巡回・清掃・報告業務を全国のパートナーと連携して代行し、不動産巡回管理システム「じゅん君」により業務効率化を実現している。後者では、家具の製造・販売・配送・設置までを一貫して行い、ホテルやモデルルーム向けコントラクト案件にも対応している。DX推進と全国ネットワークによる高品質なサービスを強みとし、企業のノンコア業務を支援する「御用聴きカンパニー」として成長を続けている。

#### 1. 2026年2月期中間期の業績概要

2026年2月期中間期の業績概要は、売上高が2,971百万円（前年同期比11.6%増）、営業利益が363百万円（同28.7%増）、経常利益が356百万円（同26.1%増）、中間純利益が238百万円（同29.0%増）だった。主力の管理会社サポート事業は前年同期比11.5%の増収、インテリア・トータルサポート事業も同11.9%と堅調に推移し、両事業の2けた成長が業績をけん引した。特に建物・コンテナ巡回や家具製造販売が好調で、顧客継続率100%を維持するなど、高いサービス品質が業績拡大に寄与した。

#### 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）を見込んでいる。上期時点で売上・利益ともに順調に進捗しており、通期計画の達成が見込まれる。主力の管理会社サポート事業では、建物・レンタルコンテナ巡回サービスの安定成長とマンション支援事業の拡大が継続している。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家具販売支援やホテル向けコントラクトが伸長しており、引き続き2事業のシナジーで成長を見込む。下期は基幹システム改修や採用強化、PR施策などへの投資を通じて、将来の成長基盤を一層強化する方針である。

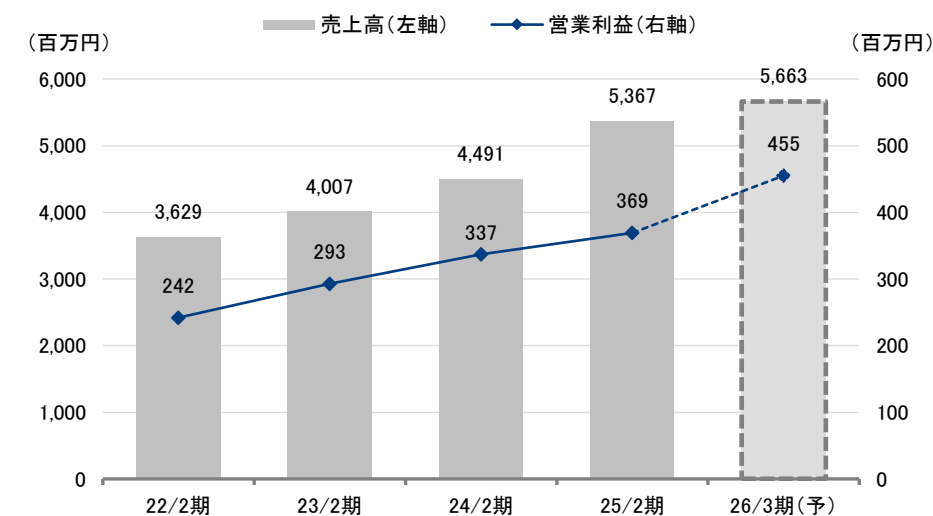
#### 3. 成長戦略

同社の成長戦略は、管理会社サポート事業とインテリア・トータルサポート事業の両輪による収益拡大と、テクノロジー活用による効率化を軸としている。主力の不動産巡回管理システム「じゅん君」の機能強化や基幹システムの改修を進め、全国のパートナーと連携した業務品質の向上を図る。また、ハウスメーカー向け家具販売支援や配送ネットワーク拡充によりシナジーを高め、BtoBに加えてBtoC領域への展開も視野に入れる。さらに、PR・採用活動を強化し、人財育成とブランド認知の向上を通じて、持続的な成長基盤の確立を目指す。

## Key Points

- ・ 2025年3月、福証Q-Boardに上場
- ・ 2026年2月期中間期の業績は増収増益。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の両事業の2ケタ成長が業績をけん引
- ・ 2026年2月期の業績見通しは引き続き堅調な推移を見込み、基幹システム改修や採用強化及びPR施策などへの投資を通じて、将来の成長基盤を一層強化する

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 事業概要

### 主力は「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」の2本柱で構成

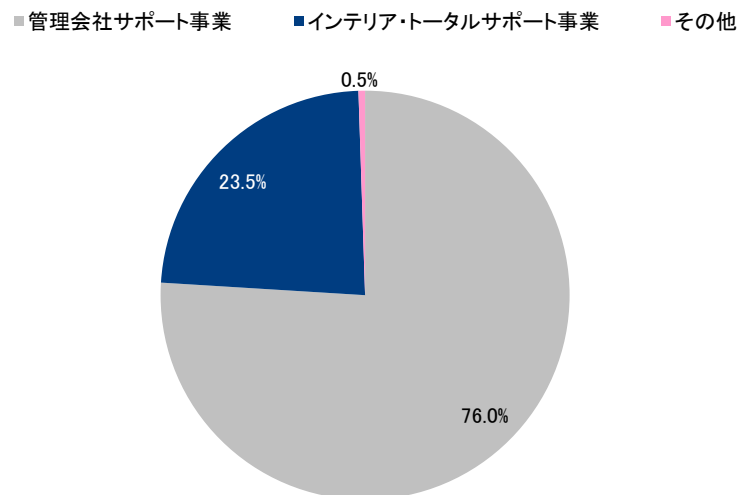
#### 1. 会社概要

同社は、不動産管理会社、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。2026年2月期中間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76.0%、続いて「インテリア・トータルサポート事業」が23.5%、「その他」が0.5%である。

2026年2月期中間期の売上構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 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

同社の主力事業は「管理会社サポート事業」と「インテリア・トータルサポート事業」の2本柱で構成され、全国に広がるパートナーネットワークと独自のDXツールを活用し、効率的かつ高品質なサービスを提供している。「管理会社サポート事業」は、不動産管理会社やマンション運営会社を対象に、建物やレンタルコンテナの定期巡回・清掃・メンテナンス・報告書作成など、現場における業務を代行するサービスである。同社は全国のパートナーと連携し、緊急対応や多拠点での業務にも迅速に対応できる体制を整えている。さらに、不動産巡回管理システム「じゅん君」を活用することで、業務の標準化と品質の均一化を実現している。現場情報の共有や報告の自動化を通じて、クライアントの負担を軽減しながら高いサービス品質を維持している。競合比較の観点では、清掃会社・短期バイト派遣・一般派遣会社と比較して、同社は業務範囲、教育体制、全国対応力のいずれにおいても優位性を持つ。清掃会社は清掃業務に限定され、報告書作成や巡回管理といった不動産管理業務全般を代行できない。短期バイト派遣は人員確保には有効だが、教育体制や品質の継続性に課題がある。一般派遣会社も全国規模での一括対応は難しい。これに対して同社は、定期巡回から報告書作成までを一括して代行できる唯一の事業者として差別化を図り、DXツールとパートナーネットワークを生かして、迅速かつ安定した不動産管理支援を実現している。

一方、「インテリア・トータルサポート事業」は、ハウスメーカーやディベロッパー、ホテル業界を中心に、家具やインテリアの企画・製造・販売・配送・設置までを一貫して手掛けるサービスである。国内外（日本・マレーシア・中国・ベトナムなど）の家具製造ネットワークと、全国のツーマン配送パートナーを活用することで、FFE (Furniture, Fixture & Equipment：家具、什器及び備品) 対応のコントラクト案件にも柔軟に対応可能だ。ホテルの客室備品設置からハウスメーカーによるモデルルーム家具販売会の運営支援まで、幅広いソリューションを提供している。競合となる運送会社・設計事務所・工務店・インテリアメーカーはいずれも部分的な業務に特化しており、企画から製造・配送・設置までをワンストップで担う体制を持つ企業は少ない。運送会社は、全国配送は可能でもツーマン配送や設計提案が難しく、設計事務所や工務店は、デザイン企画はできても製造ノウハウを欠く。インテリアメーカーは製造に強みを持つが、設計・配送の両面をカバーできない。同社はこれらを一貫体制で提供し、品質・コスト・納期の最適化を実現している点で独自の競争優位を確立している。

同社の事業を支える強みには、「安心して任せられる」「安定して働ける」という2つの柱がある。「安心して任せられる」点では、クライアント継続率100%を維持し、迅速な対応と品質の高さで高い信頼を獲得している。「安定して働ける」点では、パートナーの3年継続率が45.0%と、派遣業界平均(21.2%)を大きく上回っており、研修制度・健康診断補助・労災加入といったサポート体制を充実させている。これにより、個人事業主として長期的に働ける安心感を提供し、優秀な人材の定着とサービス品質の維持を両立している。

#### (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。

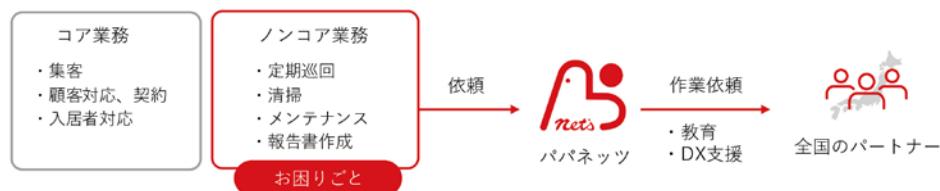
## 事業概要

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、同社は不動産巡回管理システム「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ビジネスモデル

不動産管理会社の業務



出所：決算説明資料より掲載

### (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。

### (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。

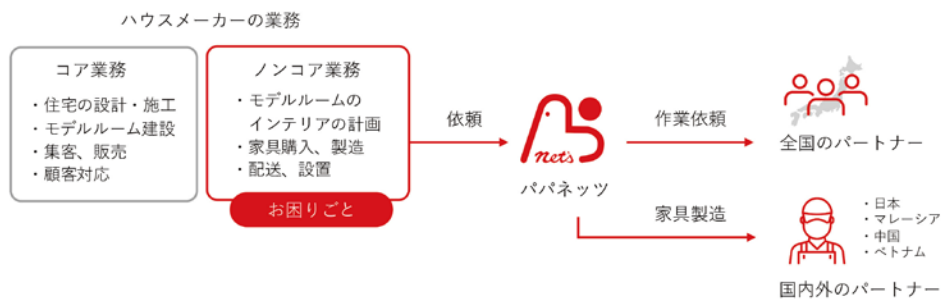


## 事業概要

### (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ビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

#### (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。

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。



## 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

### 「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」の両事業で2ケタ成長を実現し、増収増益

#### 1. 2026年2月期中間期の業績概要

2026年2月期中間期の業務概要は、売上高2,971百万円(前年同期比11.6%増)、営業利益363百万円(同28.7%増)、経常利益356百万円(同26.1%増)、中間純利益238百万円(同29.0%増)と、増収増益を達成した。主力の管理会社サポート事業では、建物・レンタルコンテナの巡回サービスが堅調に推移し、クライアント数・パートナー数ともに拡大した。インテリア・トータルサポート事業では、ホテル向け家具販売やハウスメーカー向け販売支援が伸び、両事業で2ケタ成長を実現した。全社的なDX推進とサービス品質の維持が収益拡大を支えた。

#### 2026年2月期中間期の業績概要

(単位:百万円)

	25/2期 中間期	26/2期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	2,662	2,971	308	11.6%
営業利益	282	363	80	28.7%
経常利益	282	356	73	26.1%
中間純利益	184	238	53	29.0%

出所:決算短信よりフィスコ作成

#### (1) 事業別売上高

2026年2月期中間期の事業別売上高は、管理会社サポート事業が2,257百万円(前年同期比11.5%増)、インテリア・トータルサポート事業が698百万円(同11.9%増)、その他事業が15百万円(同8.9%増)となった。主力の管理会社サポート事業では、建物及びレンタルコンテナの定期巡回サービスが前年同期比18.0%増と好調で、クライアント数・パートナー数の増加により安定成長を実現している。インテリア・トータルサポート事業では、ホテルやハウスメーカー向けの家具製造・販売が好調に推移し、特にコントラクト案件が同70.2%増と大幅に伸びた。両事業のバランス成長により、全体として堅調な収益拡大を維持している。

## 業績動向

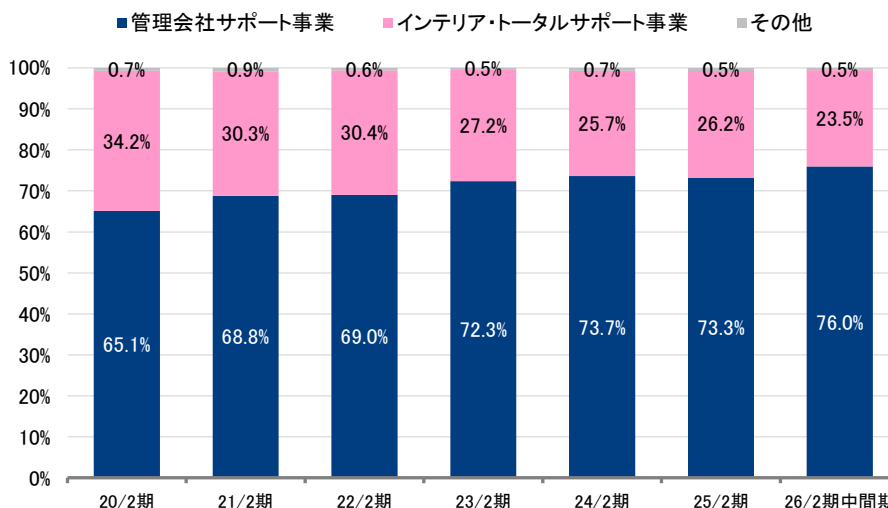
## 2026年2月期中間期の事業別売上高

(単位：百万円)

	25/2期 中間期	26/2期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	2,662	2,971	308	11.6%
管理会社サポート事業	2,024	2,257	233	11.5%
インテリア・トータル事業	623	698	74	11.9%
その他	14	15	1	8.9%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 事業別売上構成比



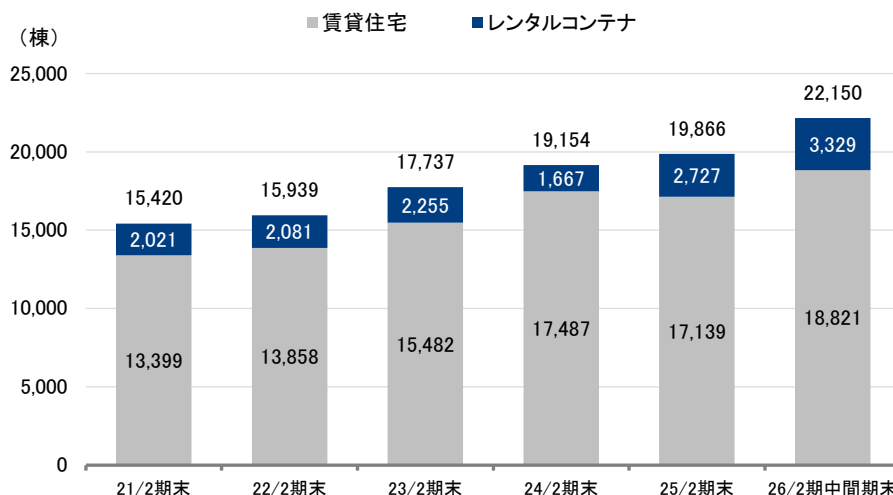
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

## (2) 「建物定期巡回サービス」における対象物件数

2026年2月期中間期における建物定期巡回サービスの対象物件数は22,150棟となり、前期末比11.5%増と堅調に拡大した。内訳は賃貸住宅が18,821棟（前期末比1,682棟増）、レンタルコンテナが3,329棟（同602棟増）であり、両分野とも順調に増加した。特にレンタルコンテナ巡回は前期末比22.1%増と高い伸びを示し、安定した収益基盤を形成している。クライアント数の増加に加え、パートナー体制の強化や不動産巡回管理システム「じゅん君」の活用による業務効率化が、サービス拡大を後押しした。これにより、管理会社サポート事業全体の成長をけん引している。

## 業績動向

## 建物定期巡回サービスにおける対象物件数



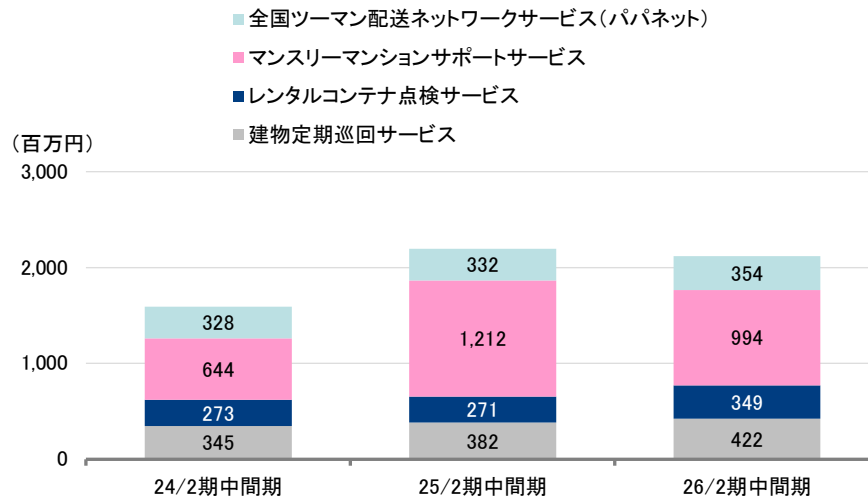
出所：同社提供資料よりフィスコ作成

## (3) サービス別売上高

2026年2月期中間期のサービス別売上高は、建物定期巡回サービス422百万円（前年同期比10.5%増）、レンタルコンテナ点検サービス349百万円（同28.8%増）と堅調に推移し、管理会社サポート事業全体の成長をけん引した。一方、マンスリーマンションサポートサービスは994百万円（同18.0%減）となったが、これはインバウンド需要の一時的な減少による影響である。ただし、国内でのマンスリーマンション開発は依然として拡大傾向にあり、既存クライアントからの大型案件の受注や新築着工件数の増加が下支えとなっている。下期には需要の持ち直しと安定成長が見込まれる。また、インテリア・トータルサポート事業の全国ツーマン配送ネットワークサービス（パパネット）は354百万円（同6.6%増）と堅調に推移し、全体としてバランスの取れた事業成長を実現している。

## 業績動向

## サービス別売上高

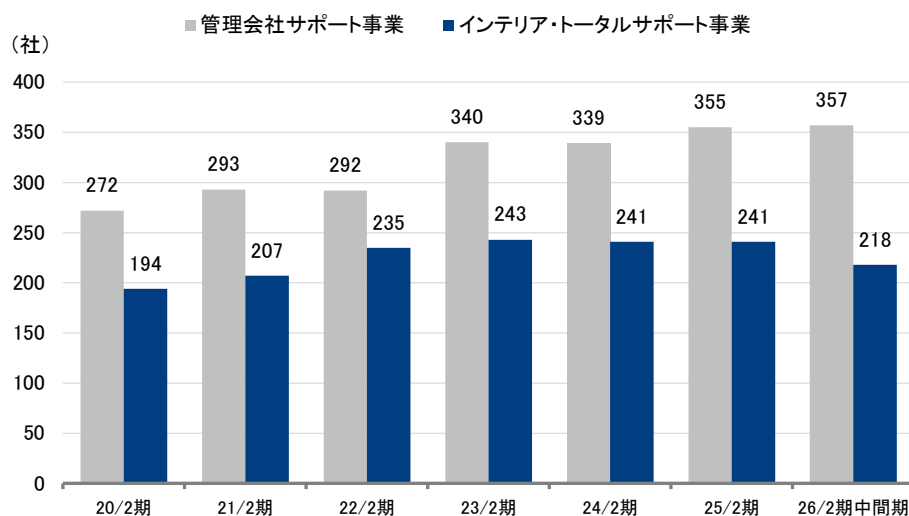


出所：同社提供資料よりフィスコ作成

## (4) 獲得クライアント数

2026年2月期中間期における獲得クライアント数は、管理会社サポート事業が357社(前期比2社増)、インテリア・トータルサポート事業が218社(同23社減)となった。管理会社サポート事業では、建物及びレンタルコンテナの定期巡回サービス需要が拡大し、クライアント継続率100%を維持した。加えて、全国のパートナー体制を強化して464人(同9.7%増)となり、不動産巡回管理システム「じゅん君」の活用により、業務品質と対応スピードが向上した。一方、インテリア・トータルサポート事業はクライアント数こそ減少したものの、ホテル向け家具販売やハウスメーカーの販売会支援が増加し、高付加価値案件が売上を押し上げた。

## 獲得クライアント数の推移(累計)

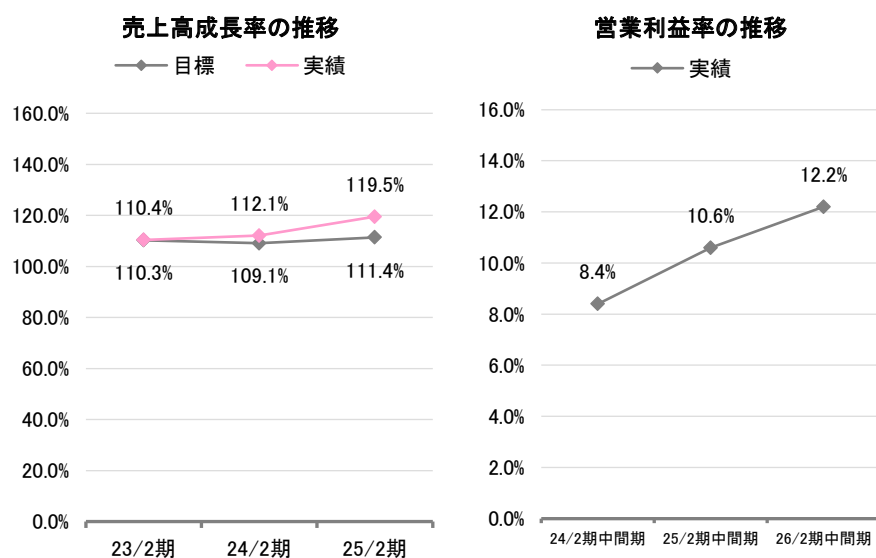


出所：有価証券報告書、決算説明資料、同社提供資料よりフィスコ作成

## 業績動向

### (5) 売上高成長率と営業利益率

同社の売上高成長率は、2023年2月期から安定的に推移しており、2025年2月期実績で112.1%、2026年2月期は119.5%と計画を上回る成長を実現した。主力の管理会社サポート事業とインテリア・トータルサポート事業がともに2ケタ成長を維持し、全社的な増収基調をけん引している。一方、営業利益率は2024年2月期中間期8.4%、2025年2月期中間期10.6%、2026年2月期中間期12.2%と改善が続いており、収益構造の強化が進行している。DX推進による業務効率化や、パートナー体制の最適化が利益率上昇に寄与した。今後も、基幹システム改修や採用強化を通じて、持続的な利益成長を見込んでいる。



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. 財務状況

2026年2月期中間期末における同社の財務状況は、総資産2,485百万円（前期末比119百万円増）と堅調に拡大した。主因は売上拡大に伴う売掛金の増加（同201百万円増）であり、流動資産は1,776百万円（同69百万円増）になった。一方で、現金及び預金は792百万円（同143百万円減）となったが、これは成長投資や設備関連支出に伴う一時的な資金減少によるものである。固定資産は709百万円（同50百万円増）で、有形固定資産が427百万円（同68百万円増）、無形固定資産が185百万円（同30百万円増）となった。基幹システム開発や設備投資など、成長基盤の整備が進んだことが要因である。

負債面では、流動負債が711百万円（同49百万円減）、固定負債が168百万円（同167百万円減）といずれも減少した。特に長期借入金164百万円（同58百万円減）に減少しており、借入依存度の低下が見られる。結果として、純資産は1,604百万円（同335百万円増）と大幅に増加し、自己資本比率も上昇した。利益の積み上げによる内部留保の拡充と、健全な資金運用によって財務体質は一段と強化されている。今後も、収益性の高い事業構成を背景に、安定した財務基盤を維持しながら成長投資を継続する見通しである。

## 業績動向

## 貸借対照表

(単位：百万円)

	25/2期末	26/2期 中間期末	増減額
流動資産	1,707	1,776	69
現金及び預金	935	792	-143
売掛金	687	888	201
商品	45	34	-10
固定資産	659	709	50
有形固定資産	358	427	68
無形固定資産	155	185	30
投資その他の資産	144	95	-48
資産合計	2,366	2,485	119
流動負債	761	711	-49
1年内返済予定の長期借入金	108	114	5
固定負債	335	168	-167
長期借入金	223	164	-58
総資産合計	1,269	1,604	335
負債純資産合計	2,366	2,485	119

出所：決算短信よりフィスコ作成

## (1) キャッシュ・フロー

2026年2月期中間期におけるキャッシュ・フローの状況は、営業活動によるキャッシュ・フローが25百万円の支出とマイナスに転じた。これは、売上増加に伴う売掛金の増加や、広告宣伝費・採用関連費など成長投資に係る支出が一時的に増加したことが要因と見られる。投資活動によるキャッシュ・フローは130百万円の支出と前期から支出が拡大し、基幹システム開発や設備投資など将来成長を見据えた投資が進んだ。財務活動によるキャッシュ・フローは12百万円の収入（前年同期は79百万円の支出）と黒字転換し、株の発行が寄与した。結果として、現金及び現金同等物の中間期末残高は792百万円（前期末比86百万円減）となり、堅実な資金運用の下で成長投資を継続している。

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25/2期中間期	26/2期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	122	-25
投資活動によるキャッシュ・フロー	-48	-130
財務活動によるキャッシュ・フロー	-79	12
現金及び現金同等物の期末残高	878	792

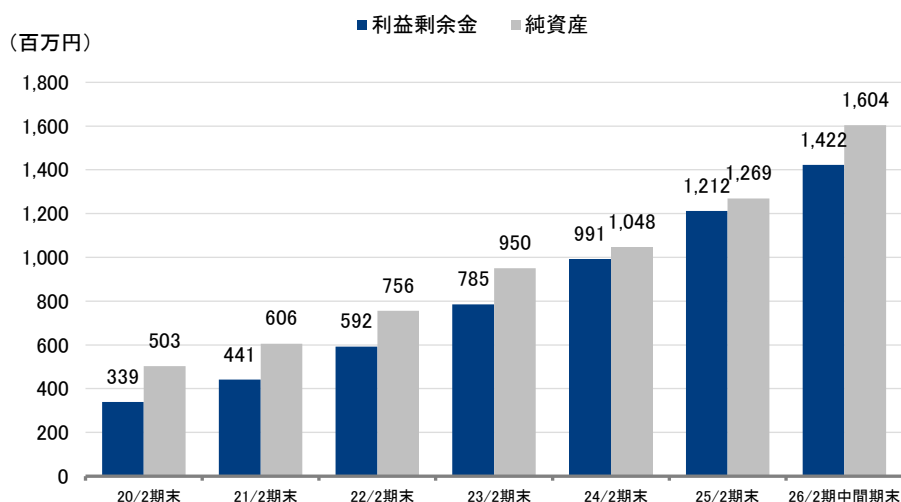
出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## (2) 利益剰余金及び純資産

2026年2月期中間期末における利益剰余金は1,422百万円（前年同期比209百万円増）、純資産は1,604百万円（同335百万円増）と、ともに大幅に増加した。継続的な増収増益により内部留保が積み上がり、自己資本比率も上昇している。特に利益剰余金は2020年2月期末の339百万円から着実に拡大を続け、5年間で約4倍に増加した。安定した収益体制と堅実な資金運用が財務基盤を強化しており、長期的な成長に向けた投資余力を高めている。今後も、両事業の安定成長と収益性向上を背景に、純資産のさらなる拡充が期待される。

### 利益剰余金及び純資産



出所：決算短信よりフィスコ作成

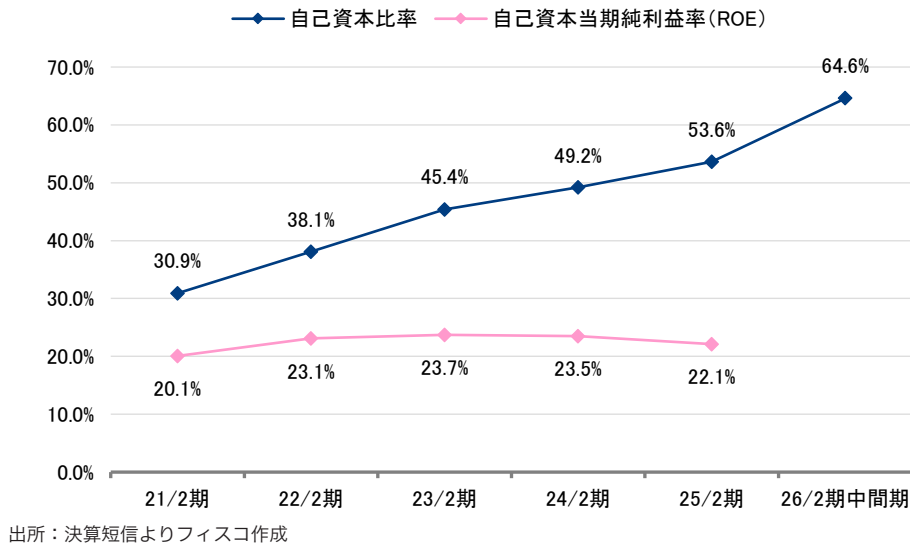
## (3) 経営指標

2026年2月期中間期における経営指標は、自己資本比率が64.6%（前期末は53.6%）と大幅に上昇し、財務の健全性が一段と強化された。利益剰余金の積み上げと借入金の圧縮により、自己資本の増加が進んだことが要因である。一方、自己資本当期純利益率（ROE）は前期末時点で22.1%と高水準を維持し、効率的な資本活用が継続している。安定した収益成長と強固な財務基盤の両立により持続可能な経営体制を確立していると言え、今後もDX投資や人材育成を通じて成長力を高めつつ、堅実な資本政策で株主価値の向上を図る方針である。



## 業績動向

## 経営指標



## ■ 今後の見通し

### 採用活動やPR施策の強化を進め、引き続き堅調な成長を目指す

#### 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5,663百万円（前期比5.5%増）、営業利益455百万円（同23.3%増）、経常利益433百万円（同17.7%増）、当期純利益284百万円（同11.2%増）を見込んでいる。主力の管理会社サポート事業では、建物及びレンタルコンテナの定期巡回サービス拡充と顧客基盤の安定化により、引き続き堅調な成長が期待される。加えて、インテリア・トータルサポート事業では、ハウスメーカーやホテル向けコントラクト案件の増加が収益を押し上げる見通しだ。下期は、不動産巡回管理システム「じゅん君」Android版のリリースをはじめ、採用活動やPR施策の強化を進め、業務効率と人財基盤をさらに拡充する方針である。両事業のシナジーとDX推進を通じて、持続的な増収増益を目指す。

今後の見通し

## 2026年2月期業績予想

(単位：百万円)

	25/2期 実績	26/2期(予) 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	5,367	5,663	296	5.5%
営業利益	369	455	86	23.3%
経常利益	368	433	65	17.7%
当期純利益	256	284	28	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。

同社の中期ビジョンは、「人と人をつなぎ、社会の困りごとを解決できる企業」を目指すことを掲げている。変化の激しい環境の中で、情報に柔軟に対応し、関係するすべての人々が未来に向かって進めるサポートを提供する企業となることを重視している。また、「御用聴き産業の確立」をキーワードに、顧客の小さな課題から大きな課題まで真摯に対応し、社会的価値を創出することを目標としている。さらに、サステナビリティにも重点を置き、環境に配慮した輸送・移動体制の構築や、性別を問わず多様な働き方を実現できる仕組みづくりを推進することで、人とテクノロジーの力で持続的に成長する企業像を描いている。

### (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15m<sup>2</sup>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、独自の不動産巡回管理システムである「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弊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、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、収益性の改善も明確に意識された計画となっている。

### 中期事業計画の経営指標

(単位：百万円)

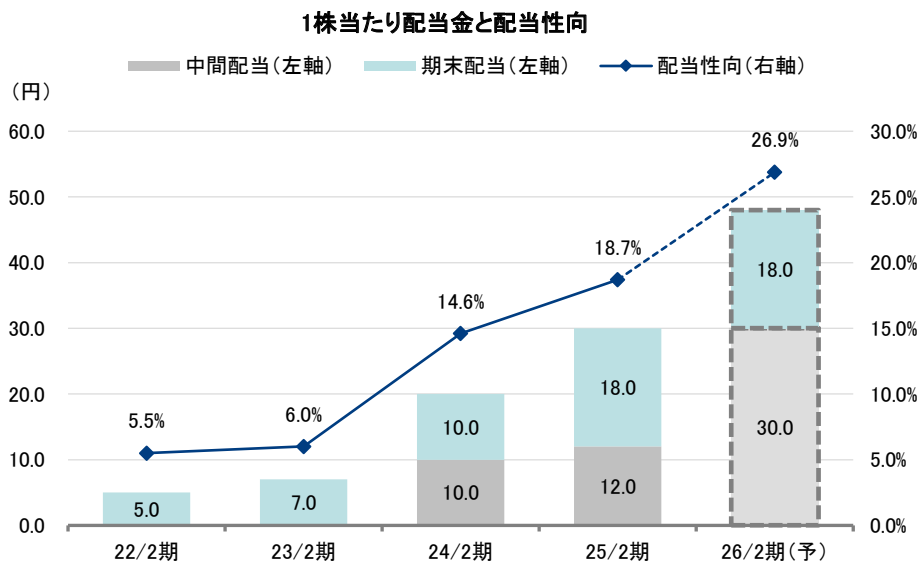
	24/2期		25/2期			26/2期		27/2期
	計画	実績	当初計画	期初計画	実績	計画	期初計画	計画
売上高	4,373	4,491	4,850	5,004	5,367	5,500	5,663	6,200
(成長率)	9.1%	12.1%	10.9%	11.4%	19.5%	9.9%	5.5%	9.5%
営業利益	339	337	375	355	369	400	455	444
(成長率)	15.5%	14.9%	10.5%	5.4%	9.4%	12.7%	23.3%	-2.4%

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

### 中間配当を当初計画の2倍に引き上げ、 収益拡大を背景に株主還元を一層強化

2026年2月期の株主還元策では、安定配当の継続に加え、業績成長に応じた積極的な還元を打ち出している。2025年2月期の期末発表時点では、中間配当を15.0円、配当性向16.8%としていたが、2026年2月期中間期の中間発表では中間配当を30.0円へ倍増させた。期末配当18.0円と合わせ、年間48.0円の配当を予定している。これにより配当性向は26.9%に上昇する見込みであり、収益拡大を背景に株主還元を一層強化する姿勢を示した。今後も安定配当を基本に、成長に応じた柔軟な配当政策を通じて株主価値の向上を目指す方針である。



注：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

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 (ディスクレーマー)

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、配布等することは強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