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 >>>

2026 年 11 月 19 日（木）

執筆：客員アナリスト
森本展正
FISCO Ltd. Analyst　**Nobumasa Morimoto**

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

パパネッツ | 2026年11月19日（木）
9388 福証Q-Board | https://papanets.co.jp/ir-top/

目次

要約 01
1. 2027年2月期中間期の業績概要 01
2. 2027年2月期の業績見通し 01
3. 成長戦略 01
4. 株主還元策 02

会社概要 03
1. 会社概要と経営体制 03
2. 沿革 03

事業内容 05
1. 事業概要 05
2. 管理会社サポート事業 06
3. インテリア・トータルサポート事業 07
4. その他 08

強み・特徴、競合環境と事業等のリスク 08
1. 強み・特徴 08
2. 競合環境と競争優位性 09
3. 事業等のリスク 09

業績動向 10
1. 2027年2月期中間期の業績概要 10
2. 事業別の動向 11
3. 財政状態とキャッシュ・フロー 13

2027年2月期通期の業績見通し 15

中長期の成長戦略 16
1. 中期的な事業環境見通し 16
2. 中期経営計画（2027年2月期～2029年2月期） 17
3. 中長期成長に向けた重点施策 17

株主還元策 19

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

主力2事業の成長と事業基盤の強化により、中長期の持続的成長を目指す

パパネッツ<9388>は、不動産管理会社や住宅関連企業のノンコア業務を支援する「御用聴きカンパニー」である。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やマンスリーマンションの運営支援などを提供し、インテリア・トータルサポート事業では、家具・インテリア商材などの企画・調達から配送・設置までを一括して担う。全国のパートナーネットワークによって47都道府県をカバーするとともに、DX基盤を活用して業務効率とサービス品質を高め、受託領域の拡大を目指している。

1. 2027年2月期中間期の業績概要

2027年2月期中間期は、売上高3,372百万円（前年同期比13.5%増）、営業利益383百万円（同5.6%増）、経常利益381百万円（同7.1%増）、中間純利益263百万円（同10.7%増）となり、増収増益を達成した。管理会社サポート事業は、マンスリーマンション関連や建物・レンタルコンテナ巡回の拡大により、同10.8%増収となった。インテリア・トータルサポート事業も、前期からずれ込んだ大型コントラクト案件の納品や新規案件の増加、特注家具受注の好調、ツーマン配送の単価上昇を背景に、同22.3%増収と高い伸びを記録した。一方、採用・広告宣伝活動の強化によって販管費が増加し、営業利益率は前年同期の12.2%から11.4%へ低下したものの、増収効果で先行投資を吸収し、各段階利益で増益を確保した。

2. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期通期は、売上高6,213百万円（前期比7.7%増）、営業利益515百万円（同10.8%増）、経常利益500百万円（同8.6%増）、当期純利益340百万円（同11.4%増）を見込み、期初会社計画を据え置いた。中間期時点の通期会社計画に対する売上高進捗率は54.3%に達し、前中間期の通期会社計画に対する進捗率52.5%を上回っている。管理会社サポート事業では、マンスリーマンション関連需要や建物・レンタルコンテナ巡回の拡大を見込む。また、インテリア・トータルサポート事業も、ツーマン配送やコントラクト案件を中心に堅調な推移を想定する。採用活動やパートナー募集などの成長投資を継続する一方、両事業の増収によって費用増を吸収し、通期でも増収増益を目指す方針である。

3. 成長戦略

中期経営計画（2027年2月期～2029年2月期）では、最終年度の2029年2月期に売上高7,500百万円、営業利益600百万円、営業利益率8.0%を目指す。管理会社サポート事業では、建物・レンタルコンテナ巡回を収益基盤としつつ、マンスリーマンションサポートサービスの成長を図る。インテリア・トータルサポート事業では、既存顧客との取引拡大に加え、高付加価値のコントラクトサービスを強化する。目標達成に向けた重点施策は、「認知度向上」「テクノロジー活用」「人財採用・定着」の3点である。企業・サービスの認知度を高め、新規顧客、人財、パートナーとの接点を拡大するとともに、基幹システムやAIの活用によって生産性とサービス品質を向上させ、受注拡大に対応できる事業基盤の構築を進める。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

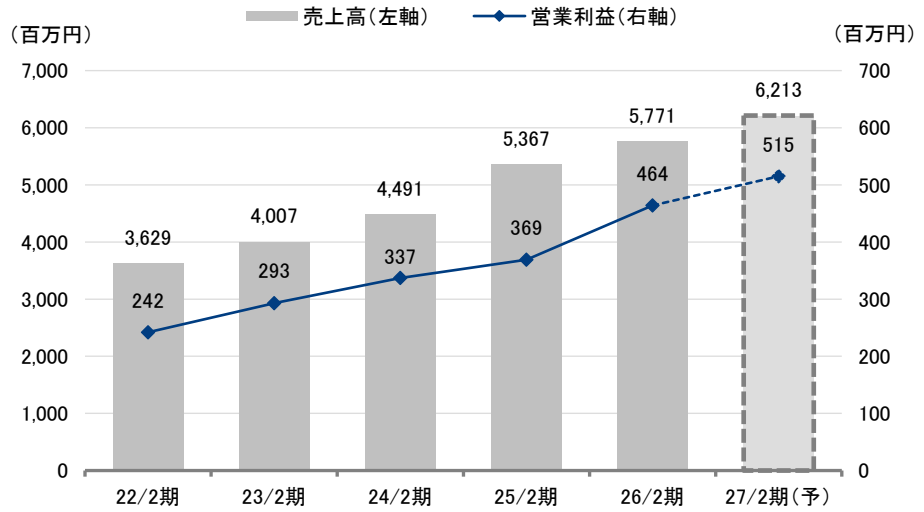
4. 株主還元策

同社は、成長投資に必要な内部留保と安定配当の両立を基本方針とし、2027年2月期から配当性向の目標を従来の20%以上から30%以上へ引き上げた。2027年2月期の年間配当金は、2026年8月1日付の1株につき2株の株式分割後ベースで25円（中間配当15円、期末配当10円）を予定している。分割前換算では年間50円となり、記念配当を除く普通配当ベースでは前期の35円から50円への実質増配となる。また、2026年7月には40万株、取得総額680.4百万円の自己株式を取得した。配当性向目標の引き上げと自己株式の取得により株主還元を強化するとともに、株式分割を通じて株式の流動性向上と投資家層の拡大を図っている。

Key Points

- 2027年2月期中間期は主力2事業が2ケタ増収、インテリア・トータルサポート事業がけん引し増収増益
- 中間期の売上高進捗率は54.3%、2027年2月期通期計画の達成に向けて順調に推移
- 認知度向上、テクノロジー活用、人財採用・定着により中期経営計画の達成を目指す
- 配当性向目標を30%以上へ引き上げ、分割前換算の普通配当は35円から50円へ実質増配

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

不動産・住宅関連企業の現場業務を支える「御用聴きカンパニー」

1. 会社概要と経営体制

同社は、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を展開する「御用聴きカンパニー」である。独自の配送ネットワークと自社システムや AI を活用した業務効率化を基盤に、不動産管理会社やハウスメーカーをはじめとする全国の顧客企業に対し、現場で発生する多様なノンコア業務を支援するサービスを提供している。

企業理念として「あらゆるお困りごとを解決する大いなる御用聴きカンパニー」を掲げ、人と人とのつながりや現場で培われた知見とテクノロジーを融合することで課題解決力の向上を図っている。社会環境の変化に柔軟に対応しながら地域社会に欠かせない存在となることを目指し、サービス領域の拡大と企業価値の向上に取り組む。

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 本柱で構成される。管理会社サポート事業では、建物巡回、清掃、設備点検、報告書作成、入退去対応などの現場業務を代行し、不動産管理会社の業務効率化を支援する。インテリア・トータルサポート事業では、家具やインテリア商材、オフィス什器などの企画・調達から販売、配送、設置までを一体的に提供し、ハウスメーカーやディベロッパーなどの住空間・オフィス空間の構築を支えている。

2026 年 2 月末時点の拠点は、本社（埼玉県越谷市）のほか、東日本事業部（関東支店・東京営業所・備品管理センター）、西日本事業部（関西支店・名古屋営業所・福岡営業所・沖縄営業所）で構成される。これらの拠点と全国のパートナーネットワークを組み合わせ、47 都道府県をカバーしている。

経営体制は、代表取締役社長の伊藤裕昭氏を中心に、取締役 8 名（うち社外取締役 2 名）と監査役 3 名（うち社外監査役 2 名）で構成される。役員 11 名のうち女性は 1 名で、女性比率は 9.1%である。監査役会設置会社として経営監督機能と監査機能の強化を図るとともに、多様な人財の登用を進めている。2026 年 2 月末時点における従業員数は 106 名である。また、経済産業省及び日本健康会議が実施する健康経営優良法人認定制度において、「健康経営優良法人 2026（中小規模法人部門）」に認定され、4 年連続の認定となった。

2. 沿革

同社の前身は（株）三協マイスタッフで、1995 年 12 月に総合物流企業である（株）三協運輸サービスの西関東エリアにおける引越業務の拠点として設立された。その後、2002 年 10 月以降は実質的な休眠状態となったが、2013 年 12 月に新たな事業展開を目的として「パパネッツ」※へ商号を変更し、現在につながる事業基盤の礎を築いた。

※ 社名の「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。

2014 年 4 月に、家具・インテリア商材やオフィス什器の配送に関する受発注業務を担う「全国ツーマン配送ネットワークサービス」を開始するとともに、その運営拠点となるパパネット受注センターを開設した。これらの取り組みが現在のインテリア・トータルサポート事業の基盤となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

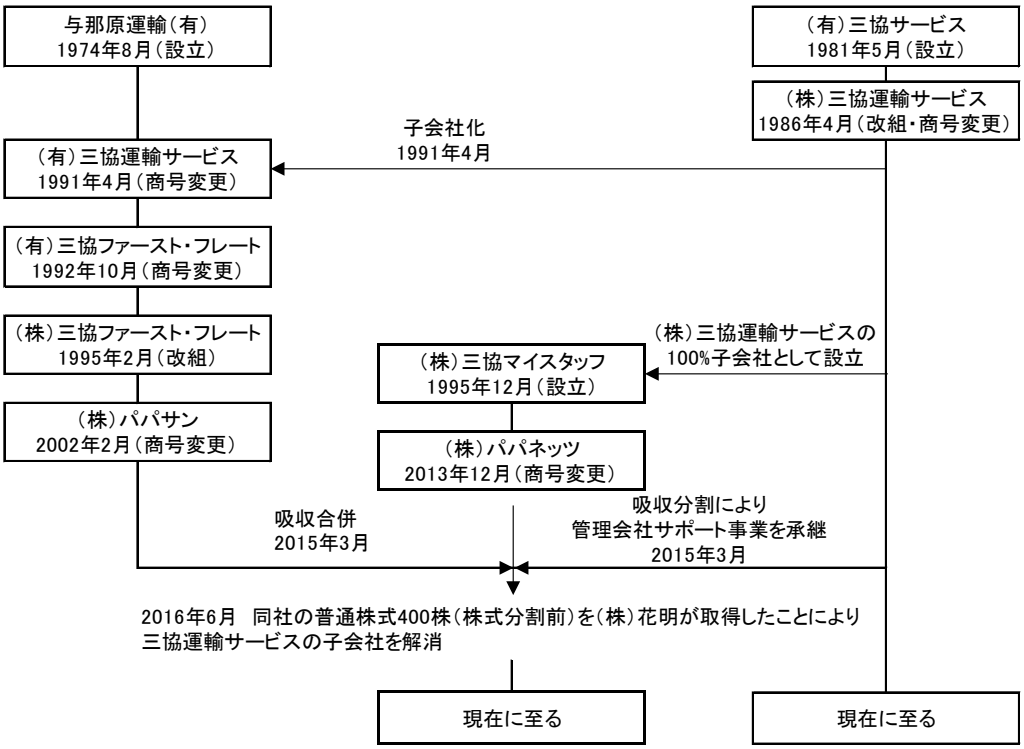
続く 2015 年 3 月には、三協運輸サービスから管理会社サポート事業を吸収分割により承継した。また、与那原運輸（有）を前身とする（株）パパサンを吸収合併し、レンタル布団サービスを管理会社サポート事業へ取り込んだほか、インテリアコーディネート、カーテン・ブラインドメンテナンス、インテリア素材調達などのサービスをインテリア・トータルサポート事業へ統合した。この事業再編を通じて、現在の事業基盤が形成された。

なお、2016 年 6 月には、（株）花明が三協運輸サービスから同社株式の一部を取得したことにより、同社は三協運輸サービスの子会社ではなくなった。

事業再編と並行して、全国展開に向けた営業・物流拠点の整備にも取り組んだ。2015 年 3 月に首都圏本部、西日本支店、東京営業所を相次いで開設し、2016 年 11 月には福岡営業所を開設した。2017 年 5 月には備品管理センターを設置したほか、2018 年 1 月にインテリアファブリック管理センター、同年 5 月には名古屋営業所を開設した。さらに、2023 年 2 月には賃貸物件研修センター、同年 8 月には沖縄営業所を開設するなど、サービス品質の向上と営業基盤の拡充を進めた。

2017 年 10 月には社会的信用力や知名度の向上を目的として東京証券取引所（以下、東証）TOKYO PRO Market へ上場した。さらに、2025 年 3 月には西日本、特に九州エリアにおける認知度及び信用力の向上を目的として福岡証券取引所（以下、福証）Q-Board へ上場した。現在は、さらなる業容拡大に向け、地域別業績の「東高西低」の是正や優秀な人財の確保・育成・配置を進めるうえで、企業ブランド力の向上が不可欠と判断し、福証本則市場への市場変更を申請している。

沿革（現在の事業基盤が形成されるまで）



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業内容

全国ネットワークを通じて不動産管理とインテリア領域を一括支援

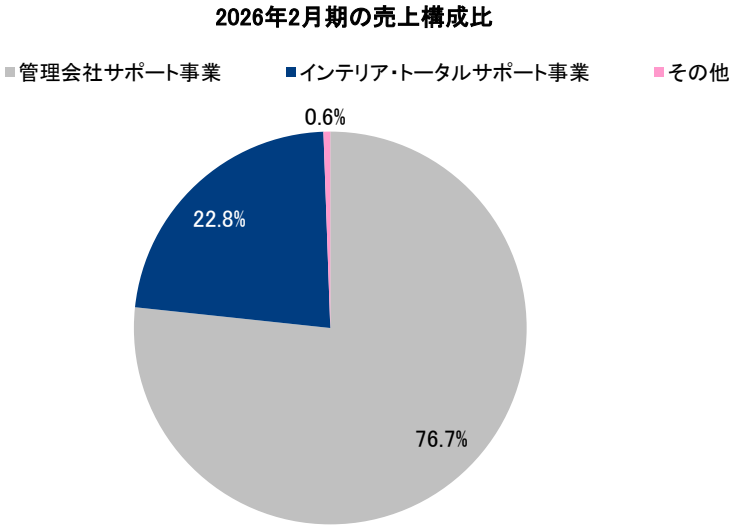
1. 事業概要

同社は、不動産管理会社やマンスリーマンション運営会社、ハウスメーカー、不動産流通会社などの業務を支援する「御用聴き」事業を展開している。「御用聴き」とは、顧客の現場で発生する多様な課題や要望を把握し、それらに対応するサービスを提供する同社独自の事業コンセプトである。

事業は単一セグメントで運営されているが、サービス内容に応じて「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 部門に区分して開示している。管理会社サポート事業では、不動産管理会社などの現場で発生するノンコア業務を代行し、業務効率化を支援する。一方、インテリア・トータルサポート事業では、家具やインテリア商材の調達から配送、設置、空間演出までを手掛け、住空間や商業空間の構築を支えている。両事業とも、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、業務効率とサービス品質の向上を図っている。

2026 年 2 月期の事業部門別売上高は、管理会社サポート事業が 4,425 百万円（構成比 76.7%）、インテリア・トータルサポート事業が 1,313 百万円（同 22.8%）、その他が 32 百万円（同 0.6%）であった。主要顧客別では、（株）マックスファシリティーズ※1 が 846 百万円（構成比 14.7%）、エリアリンク<8914>※2 が 726 百万円（同 12.6%）となり、両社合計で全社売上高の 27.3%を占めた。

※1 マンスリーマンションやホテルなどを運営する（株）リブ・マックスの子会社で、ファシリティ事業を展開する。
※2 レンタル収納スペース「ハローストレージ」を運営し、ストレージ事業を主力とする。



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

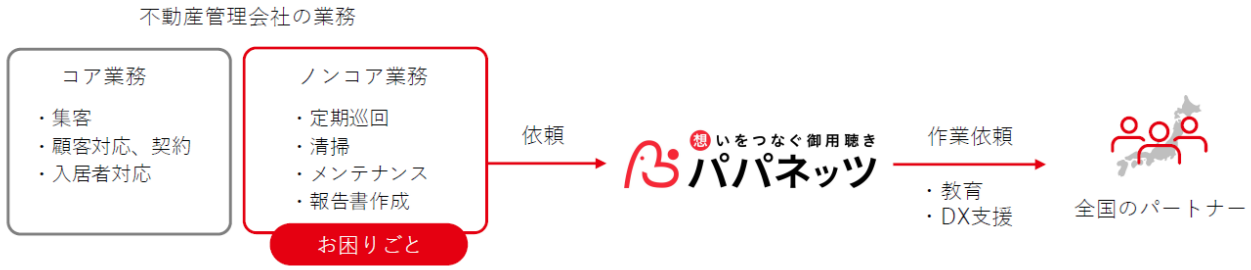
2. 管理会社サポート事業

管理会社サポート事業は、不動産管理会社やレンタルコンテナ運営会社、マンスリーマンション運営会社などを対象に、建物やレンタルコンテナの定期巡回、清掃、メンテナンス、報告書作成などの現場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ネットワークを活用しており、自社拠点の有無にかかわらず、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。

ビジネスモデルとしては、顧客企業から「建物定期巡回サービス」や「レンタルコンテナ点検サービス」を受注した場合、提携先パートナーに巡回、点検、清掃業務を委託する。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。一方、「マンスリーマンションサポートサービス」では、清掃業務や布団の販売・レンタル・配送、商品の販売・配送などをパートナーへ委託し、その実施結果について報告を受ける仕組みとなっている。

2026 年 2 月期末の顧客数は 405 社、月平均巡回棟数（住居賃貸巡回棟数とコンテナ巡回現場数の合計）は 21,667 棟、パートナー数は 497 名となった。また、2026 年 2 月期の 1 社当たりの平均売上高は 1,093 万円であった。

管理会社サポート事業のビジネスモデル



出所：会社資料より掲載

（a）建物定期巡回サービス

不動産管理会社が管理するマンションやアパート、オフィスビルなどを対象に、定期巡回点検や共用部清掃を代行する主力サービスである。また、空室となった賃貸物件については、室内清掃や設備点検、鍵交換などの入居前準備業務にも対応している。

業務運営では、自社開発した不動産巡回管理システム「じゅん君」※を活用している。同システムを搭載したタブレット端末を用いて現場で点検結果や写真を登録することで、報告書を自動作成できる仕組みである。顧客は Web 上で巡回結果を随時確認できるほか、設備の型番や交換履歴などの詳細情報についても一元管理が可能である。

※ 「じゅん君」は、現場で入力した作業情報や写真データをクラウド上で管理し、顧客ごとのフォーマットにあわせた報告書の自動生成及び共有に対応するシステムである。

（b）レンタルコンテナ点検サービス

レンタルコンテナやトランクルーム施設の運営会社向けに、定期巡回や清掃、設備点検などの管理業務を代行する。業務完了後に報告書を提出するほか、設備や専有部に不具合が発生した際には補修対応も行う。拡大が続くセルフストレージ市場において、運営会社の管理業務の効率化を支援している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（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住宅の運営会社に対し、居住環境の維持・運営を支援する各種サービスを提供している。家具・家電などの販売・設置に加え、備品の清掃や一時保管にも対応するほか、利用者向けには布団の販売・レンタルサービスも展開する。

3. インテリア・トータルサポート事業

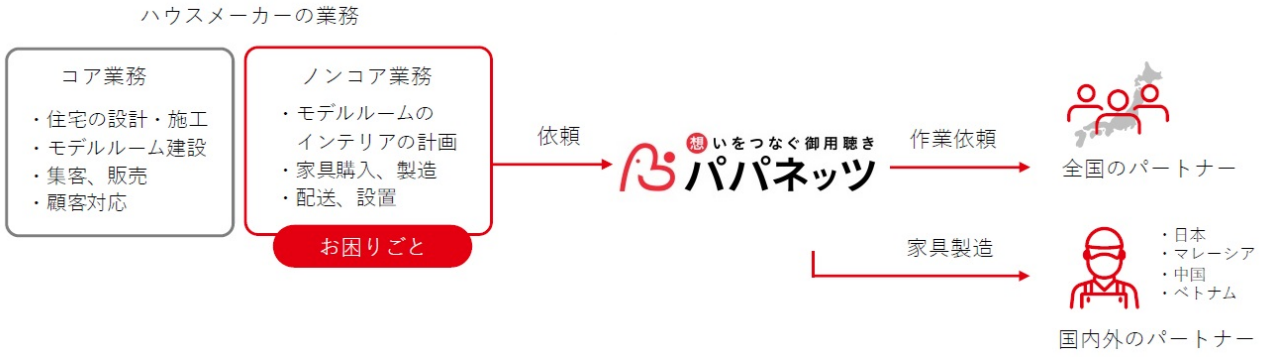
インテリア・トータルサポート事業では、家具やインテリア商材、オフィス什器などの企画から調達、販売、配送、設置までを一貫して手掛ける。ハウスメーカーやディベロッパー、不動産流通会社、ホテル事業者などを主要顧客とし、住空間や商業空間の構築・運営を支援している。

国内外（日本、マレーシア、中国、ベトナムなど）の家具製造・調達ネットワークと全国ツーマン配送ネットワーク「パパネット」を活用し、家具・インテリア商材の調達から配送、設置までをワンストップで提供する。モデルルーム向けホームステージングや、ホテルをはじめとする施設向けFFE（Furniture, Fixture & Equipment：家具、什器及び備品）案件なども手掛ける。

ビジネスモデルとしては、顧客から受注した案件内容に応じて、全国ツーマン配送ネットワーク「パパネット」やパートナー企業を活用してサービスを提供する。大型商材の配送案件では、配送から開梱、組立、設置までを行うほか、家具・家電やカーテン・ブラインドの販売案件では商品の調達から配送、設置、修繕までを担当する。また、素材調達案件では木材などを仕入れ、顧客へ納品している。

2026年2月期末の顧客数は244社、パートナー企業数は112社であった。また、2026年2月期における全国ツーマン配送ネットワークサービスの平均単価は27,340円で、家具販売会の開催回数は5回となった。

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：会社資料より掲載

（a）全国ツーマン配送ネットワークサービス「パパネット」

全国ツーマン配送ネットワークサービス「パパネット」は、インテリア・トータルサポート事業の中核を担うサービスである。2人体制で、家具・家電、インテリア商材、オフィス什器などの大型商品の配送から搬入、開梱、組立、設置までを一括して提供する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

また、複数メーカーの商品を一括配送できるため、住宅引渡し時やホテル開業時などにおける発注者の立会負担を軽減できる。さらに、共同配送による配送効率の向上を通じて、輸送回数の削減や環境負荷の低減にも寄与している。

同社は「パパネット受注センター」で顧客からの依頼を一元管理し、各地域の加盟物流会社へ配送・設置業務を手配する。こうした全国の物流ネットワークを通じて、地域を問わずサービスを提供できる体制となっている。

（b）インテリアコーディネートサービス

住宅や販売物件の付加価値向上を目的とした空間演出を支援するサービスである。マンションや戸建住宅のハウジングショールーム、オープンルームのホームステージングに加え、ショールーム全体のコーディネートも手掛けている。また、各メーカーとのタイアップによるインテリアフェアや販売会などの企画・運営にも対応し、顧客企業の販売促進活動も支援する。

（c）カーテン・ブラインドメンテナンスサービス

住宅引渡し後のアフターサービスとして、カーテンレールのメンテナンスやブラインドの交換作業を行う。加えて、カーテンメーカーや販売店に代わって現地調査や採寸にも対応しており、施工からアフターメンテナンスまで一貫したサービスを提供する。

（d）インテリア素材調達サービス

全国の木材産地とのネットワークを活用し、国産木材の調達から製材、販売までを手掛けている。用途や顧客ニーズに応じた木材を安定供給できる点が特徴である。

4. その他

その他事業では、埼玉県内のオフィスビルや倉庫、賃貸用アパート、神奈川県横浜市のトランクルームなどを賃貸用不動産として運用する。なお、オフィスビルの一部は自社で使用している。

強み・特徴、競合環境と事業等のリスク

全国ネットワークと DX が支える競争優位性

1. 強み・特徴

同社の強みは、発注者であるクライアントからの「安心して任せられる」という評価と、現場で業務を担うパートナーからの「安心して働ける」という評価に象徴されるように、双方から高い信頼を獲得している点にある。この信頼を支えるのが、全国規模のパートナーネットワークと独自の DX 基盤である。

全国のパートナーネットワークを通じて、建物巡回、レンタルコンテナ点検、家具配送・設置などのサービスを広域に展開するほか、自社開発の不動産巡回管理システム「じゅん君」を中心に業務の標準化と効率化を推進する。OCR 機能や AI も活用し業務品質と生産性を高め、全国規模で均質なサービスを提供している。こうした事業基盤の成果は高い顧客定着率にも表れており、直近 3 年間のクライアント継続率は 99.7%に達する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

パートナーに対しては、研修制度や業務サポート体制に加え、健康診断補助や労災加入などの支援制度を整備しており、3 年継続率は 65.6%となった。契約形態や就業条件が異なるため単純比較はできないものの、（一社）日本人材派遣協会の調査における派遣社員の 3 年以上継続率 18.0%を大きく上回る。

パートナーが安心して働ける環境は高い定着率につながり、安定した人財基盤がサービス品質の維持・向上を支える。高品質なサービスはクライアントの高い継続率をもたらし、さらなる事業基盤の強化へと結び付く。このように、「働き手の安心」が「高品質なサービス」を生み、それが「顧客の安心」につながる好循環が形成されている点は、同社の持続的な成長を支える重要な競争優位性と評価できる。

2. 競合環境と競争優位性

主力の 2 事業には、業務内容や工程ごとに多数の競合企業が存在するものの、全国対応力とワンストップサービスを兼ね備えた企業は多くない。

まず、管理会社サポート事業について見ると、清掃会社や人材派遣会社などが競合する。清掃会社は対応範囲が清掃に限られるケースが多く、人材派遣会社も教育体制や全国規模での品質管理が課題となり得る。これに対し、巡回点検から報告書作成までの一括受託体制と高いサービス品質が、同社の差別化要因となっている。

一方、インテリア・トータルサポート事業では、運送会社、設計事務所、工務店、インテリアメーカーなどが競合する。こうした競合企業が個別工程に強みを持つのに対し、同社は全国ツーマン配送ネットワークを活用し、企画から製造、配送、設置までをワンストップで提供できる点が強みである。

全国規模のサービス提供体制、DX 基盤、複数機能を統合した対応力は容易に模倣できず、同社の競争優位性を形成していると言える。

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業態比較

	定期巡回・報告書作成	清掃・メンテ	労働力確保	教育	全国対応	負担軽減		配送・設置	インテリアの企画	インテリアの製造	負担軽減
同社	○	○	○	○	○	○	同社	○	△	○	○
清掃会社	×	○	×	×	○	×	運送会社	△	×	×	×
短期バイト派遣	×	×	○	×	×	×	設計事務所・工務店	×	○	×	×
派遣会社	○	○	○	×	×	×	インテリアメーカー	×	×	○	×

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 事業等のリスク

事業等のリスクとしては、人財及びパートナーの確保・育成、特定の取引先への依存、顧客による内製化の進展、市場環境の変化などが挙げられる。なかでも、同社は人財・パートナーの確保と育成を最大のリスクと認識している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

同社は、全国のパートナーネットワークと自社人員を組み合わせたサービス提供体制を事業基盤としている。このため、事業拡大とサービス品質の維持には、継続的な採用活動、人財の教育・研修、パートナー基盤の拡充が不可欠である。人財やパートナーを計画どおりに確保・育成できない場合、受注機会の逸失やサービス品質の低下を招く可能性がある。同社は人財を「最大の経営資源」と位置付け、中期経営計画でもパートナーの継続的な獲得を重要施策に掲げており、採用活動や教育体制の強化を通じてリスクの低減を図る。

また、前述のとおり、2026年2月期は、売上上位2社であるマックスファシリティーズ及びエリアリンク向け売上高が全社売上高の27.3%を占めた。両社を含む主要顧客が業務の内製化を進めた場合や、営業施策を変更した場合には、受注の減少や取引条件の悪化を通じて業績に影響を及ぼす可能性がある。このため、同社では既存顧客に対するサービス領域の拡大と新規顧客の開拓を進め、顧客基盤の分散を図っている。

市場環境の変化にも留意する必要がある。管理会社サポート事業では、出張や集合研修の減少がマンスリーマンション関連サービスの需要を押し下げる可能性がある。インテリア・トータルサポート事業についても、住宅着工戸数やマンション供給、家具・インテリア需要などの動向が業績に影響を及ぼす要因となる。

業績動向

主力2事業の増収効果で先行投資負担を吸収し増益を確保

1. 2027年2月期中間期の業績概要

2027年2月期中間期の業績は、売上高3,372百万円（前年同期比13.5%増）、営業利益383百万円（同5.6%増）、経常利益381百万円（同7.1%増）、中間純利益263百万円（同10.7%増）となり、増収増益を達成した。

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ケタ増収となり、全社業績を押し上げた。なかでも、インテリア・トータルサポート事業が前年同期比22.3%増と高い伸びを示し、増収をけん引した。

一方、採用活動や広告宣伝活動の強化などにより、販売費及び一般管理費は747百万円と前年同期比18.3%増加した。全国的なサービス提供体制の維持・拡大に向け、人財及びパートナーの確保を重要課題と位置付け、将来の成長を見据えた投資を継続したことが主因である。この結果、営業利益の伸び率は売上高の伸び率を下回り、営業利益率は前年同期の12.2%から11.4%へ0.8ポイント低下したものの、増収効果によって費用増を吸収し、増益を確保した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2027年2月期中間期の業績

（単位：百万円）

	26/2期中間期		27/2期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	2,971	-	3,372	-	400	13.5%
管理会社サポート事業	2,257	76.0%	2,500	74.2%	242	10.8%
インテリア・トータルサポート事業	698	23.5%	854	25.3%	155	22.3%
その他	15	0.5%	17	0.5%	2	13.4%
売上総利益	995	33.5%	1,130	33.5%	135	13.6%
販管費	631	21.3%	747	22.2%	115	18.3%
営業利益	363	12.2%	383	11.4%	20	5.6%
経常利益	356	12.0%	381	11.3%	25	7.1%
中間純利益	238	8.0%	263	7.8%	25	10.7%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業別の動向

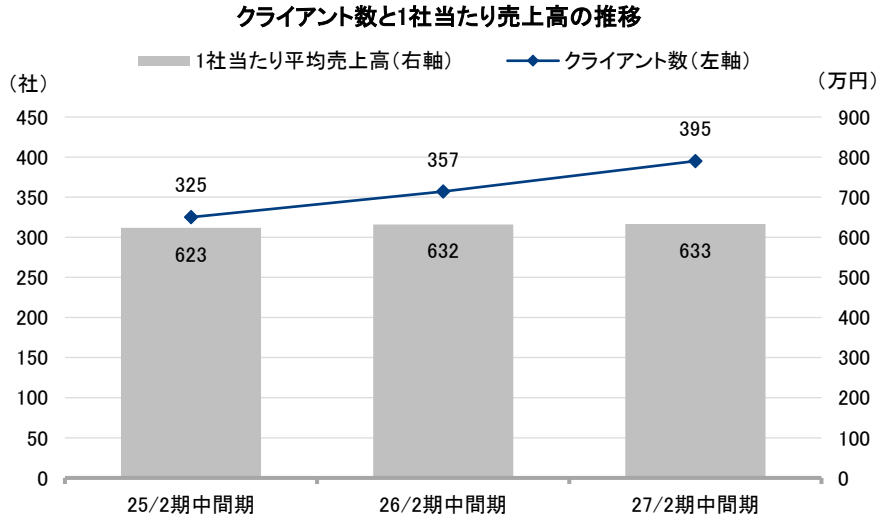
（1）管理会社サポート事業

管理会社サポート事業の売上高は2,500百万円（前年同期比10.8%増）となり、全社売上高の74.2%を占めた。マンスリーマンションサポートサービスや建物・レンタルコンテナの定期巡回サービスなど、継続的な需要が見込めるサービスを中心に売上が拡大した。

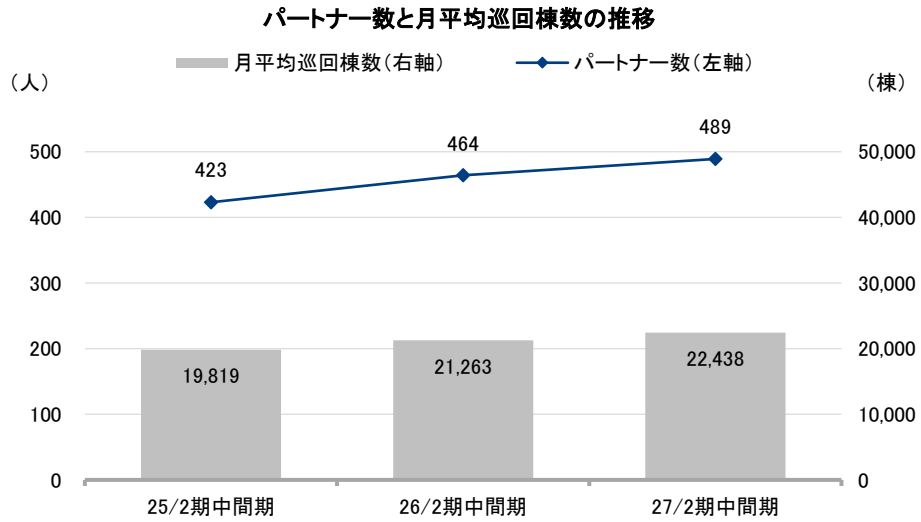
サービス別では、マンスリーマンションサポートサービスが前年同期比 8.5%増収となった。新規設営件数の増加や既存顧客からの大型案件受注に加え、清掃に付随する追加作業の受託拡大も売上に寄与した。ホテルの客室単価が高水準で推移するなか、長期出張者などの滞在先としてマンスリーマンションを活用する需要が下支え要因となっている。

建物・レンタルコンテナ向け定期巡回サービスは前年同期比 12.1%増収となった。管理会社サポート事業の主要KPIを見ると、クライアント数は同10.6%増の395社、パートナー数は同5.4%増の489人にそれぞれ拡大した。こうした顧客基盤とサービス提供体制の拡充を背景に、月平均巡回棟数は同 5.5%増の 22,438 棟となった。また、1社当たりの平均売上高は同0.1%増の633万円と、前年同期並みの水準を確保した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明資料よりフィスコ作成



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

（2）インテリア・トータルサポート事業

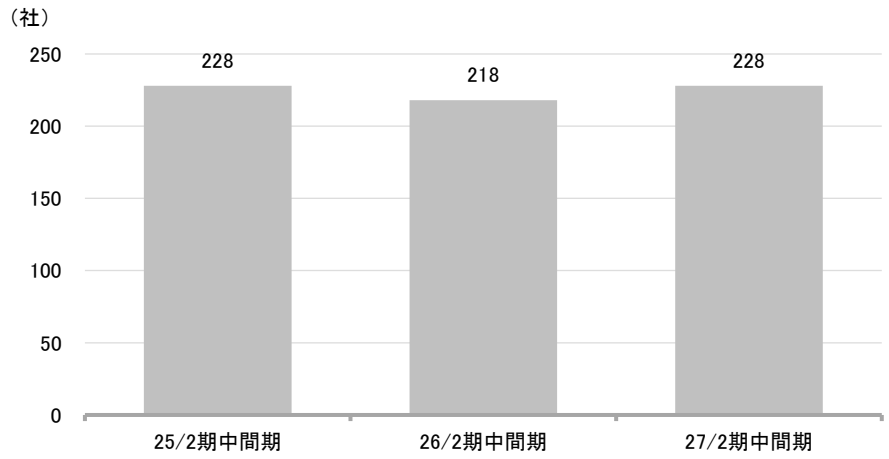
インテリア・トータルサポート事業の売上高は854百万円（前年同期比22.3%増）となった。コントラクト（物件ごとの家具の契約納品）では、前期に納品を予定していた大型案件の計上が2027年2月期中間期へずれ込んだことに加え、新規案件や特注家具の受注が好調に推移したことから、売上高は同95.2%増と大幅に伸びた。

全国ツーマン配送ネットワークサービスも、主要取引先であるハウスメーカー各社が住宅一棟単位での家具販売の拡大に注力していることを背景に、1物件当たりの配送売上が増加し、前年同期比21.0%増収となった。こうした取引単価の上昇は、収益性の向上にもつながった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

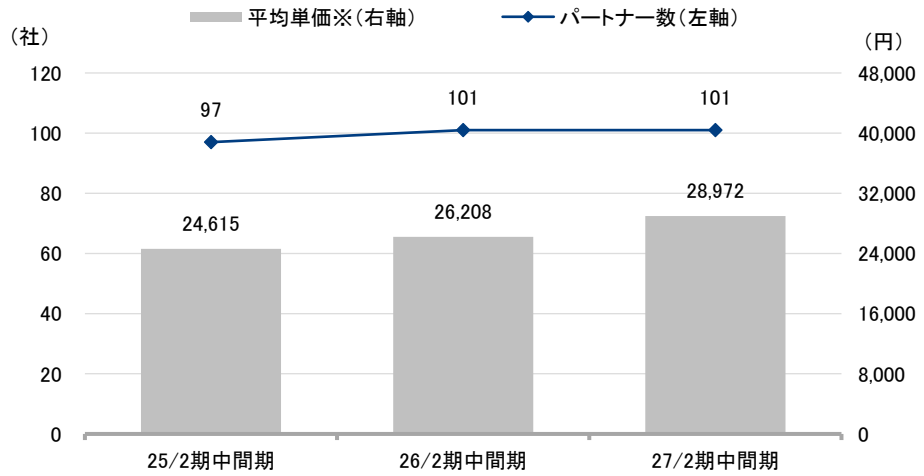
主要KPIを見ると、パートナー数は前年同期比横ばいの101社であったが、クライアント数は同4.6%増の228社へ増加し、平均単価は同10.5%上昇の28,972円となった。顧客基盤の拡大と単価上昇の双方が増収に寄与した。また、家具販売会実施回数は前年同期比横ばいの3回であったものの、参加ハウスメーカー数の増加によって規模が拡大し、売上に寄与した。

クライアント数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

パートナー数と平均単価の推移



※ 全国ツーマン配送ネットワークサービスの平均単価
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 財政状態とキャッシュ・フロー

2027年2月期中間期末の資産合計は2,489百万円となり、前期末から96百万円減少した。売掛金が47百万円減少したほか、自己株式の取得などに伴い現金及び預金が43百万円減少したことが主な要因である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

負債合計は前期末から330百万円増加し、1,301百万円となった。自己株式取得資金の一部として短期借入金500百万円を調達したことが主な増加要因である。一方、純資産は、中間純利益263百万円を計上したものの、自己株式の取得などによって自己株式が663百万円増加したため、前期末から427百万円減少して1,187百万円となった。この結果、自己資本比率は前期末の62.4%から47.7%へ低下した。

貸借対照表と経営指標

（単位：百万円）

	23/2 期末	24/2 期末	25/2 期末	26/2 期末	27/2 期 中間期末	前期末比 増減額
流動資産	1,596	1,544	1,707	1,737	1,608	-128
現金及び預金	984	884	935	747	703	-43
売掛金	556	573	687	850	803	-47
棚卸資産	40	61	55	74	45	-28
固定資産	495	585	659	849	881	31
有形固定資産	369	360	358	434	481	47
無形固定資産	73	102	155	250	234	-15
投資その他の資産	52	122	144	164	164	-0
資産合計	2,091	2,129	2,366	2,586	2,489	-96
流動負債	604	669	761	833	1,186	352
買掛金	76	66	73	102	51	-50
短期有利子負債	151	151	108	88	553	464
固定負債	536	412	335	137	115	-22
長期有利子負債	483	331	223	134	111	-22
負債合計	1,141	1,081	1,097	971	1,301	330
（有利子負債）	634	483	331	223	664	441
純資産合計	950	1,048	1,269	1,615	1,187	-427
〈収益性〉						
ROA	14.4%	16.2%	16.4%	18.6%	-	
ROE	23.7%	23.5%	22.1%	21.2%	-	
営業利益率	7.3%	7.5%	6.9%	8.1%	11.4%	
〈安全性〉						
自己資本比率	45.4%	49.2%	53.6%	62.4%	47.7%	
D/E レシオ	0.67 倍	0.46 倍	0.26 倍	0.14 倍	0.56 倍	
流動比率	263.8%	230.8%	224.2%	208.4%	135.6%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー面では、中間期末の現金及び現金同等物残高は703百万円となり、前期末から43百万円減少した。営業活動によるキャッシュ・フローは320百万円の収入となり、税引前中間純利益381百万円の計上や売上債権の減少などが寄与した。投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産及び無形固定資産の取得などにより87百万円の支出となった。一方、財務活動によるキャッシュ・フローは、短期借入金500百万円を調達したものの、自己株式の取得に680百万円を支出したことなどから、277百万円の支出となった。営業活動によるキャッシュ・フローから投資活動による支出を差し引いたフリー・キャッシュ・フローは233百万円のプラスとなり、本業で生み出した資金によって投資支出を賄った。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

キャッシュ・フローの状況

（単位：百万円）

	23/2期	24/2期	25/2期	26/2期	26/2期中間期	27/2期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー(a)	350	308	337	193	-25	320
投資活動によるキャッシュ・フロー(b)	-128	-122	-100	-281	-130	-87
財務活動によるキャッシュ・フロー	-160	-288	-186	-100	12	-277
フリー・キャッシュ・フロー(a)+(b)	222	185	236	-87	-155	233
現金及び現金同等物の期末残高	984	884	935	747	792	703

出所：決算短信よりフィスコ作成

2027年2月期通期の業績見通し

体制強化のための成長投資を継続しつつ増収増益を計画

同社は2027年2月期通期業績について、売上高6,213百万円（前期比7.7%増）、営業利益515百万円（同10.8%増）、経常利益500百万円（同8.6%増）、当期純利益340百万円（同11.4%増）を見込んでおり、期初会社計画を据え置いた。

中間期の売上高は通期会社計画に対して54.3%まで進捗し、前中間期の通期会社計画に対する進捗率52.5%を上回った。売上高は計画達成に向けて順調に推移していると考えられる。利益面では、営業利益の通期会社計画に対する進捗率は74.5%となった。人財関連を中心とする成長投資を進めているため、前中間期の進捗率79.8%との比較では低下したものの、下期も成長に向けた投資を継続しながら、通期計画の達成を見込んでいる。

事業別では、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が、ともに計画どおり推移する見通しである。管理会社サポート事業ではインバウンド需要や国内宿泊需要の拡大を背景にホテル宿泊料金が高水準で推移するなか、法人の長期出張や研修時における比較的割安な滞在先として、マンスリーマンション需要の拡大が見込まれる。

また、同社は将来のサービス提供能力を確保するため、新卒・キャリア採用とパートナー募集を強化するとともに、社員の定着に向けた施策にも取り組んでいる。人財の採用・定着とパートナーの確保が進めば、サービス提供体制が強化され、需要拡大の着実な取り込みと中期的な成長につながると考えられる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2027年2月期業績見通し

（単位：百万円）

	26/2期		27/2期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	5,771	-	6,213	-	441	7.7%
管理会社サポート事業	4,425	76.7%	4,775	76.9%	349	7.9%
インテリア・トータルサポート事業	1,313	22.8%	1,407	22.7%	94	7.2%
その他	32	0.6%	30	0.5%	-2	-6.6%
営業利益	464	8.1%	515	8.3%	50	10.8%
経常利益	460	8.0%	500	8.1%	39	8.6%
当期純利益	305	5.3%	340	5.5%	34	11.4%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

市場機会を捉え、中期経営計画の達成に向けて事業基盤を強化

1. 中期的な事業環境見通し

同社の事業を取り巻く市場環境は、総じて堅調に推移している。まず、管理会社サポート事業の主要市場である不動産賃貸管理市場について見ると、2023年の共同住宅数は2,496万8千戸と過去最多となり、居住世帯のある住宅に占める割合も44.9%と過去最高に達した※1。こうした共同住宅ストックの拡大は、建物管理や巡回点検に対する継続的な需要を下支えすると考えられる。また、2021年6月には賃貸住宅管理業法が全面施行され、賃貸住宅管理業者には法令遵守と適正な業務管理が従来以上に求められるようになった。

レンタルコンテナ市場では、居住空間の有効活用やライフスタイルの多様化などを背景に、収納サービスに対する需要が広がっている。業界各社が拠点開発や管理室数の拡大を進めるなか、設備管理や巡回点検に対する需要も増加が見込まれる。

マンスリーマンション市場では、インバウンド需要や国内宿泊需要が堅調に推移するなか、ホテルの客室単価と稼働率も高水準を維持している。2026年4～6月期における上場12社・13ブランドの客室単価は前年同期比3.9%上昇の18,003円、稼働率は82.7%となった※2。ホテル宿泊料金が高水準で推移する状況では、法人の長期出張や研修時における比較的割安な代替宿泊先として、マンスリーマンションの利用余地が広がる。法人利用が拡大すれば、入退去管理、室内清掃、備品管理などの関連サービスにも成長機会が生じると考えられる。

一方、インテリア・トータルサポート事業を取り巻く市場では、新設住宅着工戸数の動向を注視する必要があるものの、家具・家電や住宅設備の配送、設置、メンテナンスに対する一定の需要が見込まれる。また、EC市場の拡大や物流・施工現場における人手不足は、配送から設置までを一括して委託するアウトソーシング需要を支える要因になると考えられる。

以上のことから、同社が事業を展開する各市場では、建物・設備の維持管理や巡回点検に加え、配送・設置・メンテナンスなどの現場支援業務に対する需要が引き続き見込まれる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

※1 総務省統計局「令和 5 年住宅・土地統計調査」による。
※2 東京商工リサーチ「2026 年 4～6 月期 上場ビジネス・シティホテル『客室単価・稼働率』調査」による。

2. 中期経営計画（2027 年 2 月期～2029 年 2 月期）

こうした市場環境を成長機会と捉え、同社は 2027 年 2 月期から 2029 年 2 月期までの 3 ヶ年を対象とする中期経営計画を策定した。同計画では、管理会社サポート事業及びインテリア・トータルサポート事業の拡大を通じ、持続的な成長を目指す。最終年度の 2029 年 2 月期には売上高 7,500 百万円、営業利益 600 百万円を目指し、先行投資を継続しながらも営業利益率 8.0%を確保することで、事業規模と利益額の拡大を図る方針である。なお、売上高目標は、2026 年 2 月期実績を起点とする年平均成長率で 9.1%に相当する。

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着実な成長を収益の土台とする一方、マンスリーマンションサポートサービスの一段の拡大を図る。インテリア・トータルサポート事業では、既存顧客との取引拡大を通じて、家具・インテリア商材や住宅設備機器の配送・設置サービスの成長を図るほか、高付加価値領域であるコントラクトサービス（物件ごとの家具・什器の調達・納品）の拡大に注力する方針である。

加えて、両事業の成長を支える基盤として、全国のパートナーネットワークの拡充、DX の推進、人財基盤の強化にも取り組む。既存事業の拡大と経営基盤の整備を並行して進め、中長期的な企業価値の向上につなげる考えである。

さらに長期的には、リフォーム業界、ビルメンテナンス業界、教育機関などへのサービス展開を視野に入れるとともに、BtoC 市場への参入可能性も検討している。

中期経営計画の目標数値

（単位：百万円）

	26/2 期 実績	27/2 期 計画	28/2 期 計画	29/2 期 計画	CAGR※
売上高	5,771	6,213	6,800	7,500	9.1%
管理会社サポート事業	4,425	4,775	5,116	5,642	8.4%
インテリア・トータルサポート事業	1,313	1,407	1,650	1,820	11.5%
その他	32	30	32	36	4.1%
営業利益	464	515	550	600	8.9%
（営業利益率）	8.1%	8.3%	8.1%	8.0%	-

※ 26/2 期～29/2 期

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

3. 中長期成長に向けた重点施策

同社は、中期経営計画の達成とその先の成長を見据え、「PR による認知度向上」「テクノロジー活用」「人財採用・定着」の 3 項目を重点施策に掲げている。認知度向上によって顧客やパートナーとの接点を広げ、テクノロジーの活用によって生産性とサービス品質を高めるとともに、人財・パートナーの確保を通じてサービス供給力を強化する方針である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（1）PRによる認知度向上

事業規模を拡大するには、同社の認知度向上が重要な課題となる。新規顧客やパートナーの獲得に加え、人財採用を進めるうえでも、企業及びサービスの認知を広げる必要がある。

このため、賃貸住宅フェアやトランクルーム関連イベントへの出展、講演会への参加、プレスリリースの定期配信、SNSの活用、メディア露出の拡大など、PR活動を積極化している。採用面では、ブログによる業務内容の発信や採用サイトの刷新、イベントへの出展を通じて、応募者との接点拡大を図る。

また、ロゴマークの刷新に伴い、本社塔屋や駅広告、車両ステッカー、名刺、封筒、従業員・パートナー向けグッズなどに新たなロゴを展開している。統一したブランドイメージを社内外に浸透させ、同社の認知度向上につなげる考えである。

（2）テクノロジー活用

事業拡大に伴う業務量の増加や人手不足への対応を見据え、同社はテクノロジーの活用を進めている。各事業部で個別に運用していたシステムを統合する基幹システムの更改は、2026年9月に完了した。今後は、経営数値や実績トレンド、与信管理などの可視化を進め、意思決定の迅速化と属人化リスクの低減につなげる方針である。

AIの活用にも取り組んでおり、顧客からの受電や問い合わせへの対応を自動化する仕組みを既に実装した。現在は、顧客情報を参照する外部システムとのAPI連携に向けて要件定義を進めており、将来的には簡易な問い合わせへの対応をAIで完結させる考えである。

また、従業員やパートナーからの業務上の質問に回答するAIチャットボットも開発している。建物・レンタルコンテナ定期巡回及び入居前チェックでは既に稼働しており、2027年2月期末までにマンスリーマンション関連業務や社内業務への展開を計画する。これらの取り組みを通じて、生産性とサービス品質の両面を高める方針である。

（3）人財採用・定着

人財の確保と定着は、持続的な事業拡大を実現するうえで重要な経営課題となる。同社はパートナーの獲得に加え、新卒・キャリア採用を強化しており、2026年8月末の従業員数132名に対し、2027年2月末には141名体制を目指す。一方、2026年2月期の退職者数が19名となったことから、人財の定着にも課題が残る。同社は、離職率を2026年2月期末の5.8%から2027年2月期末までに5%以下へ引き下げる目標を掲げ、職場環境の整備を進めている。

具体的には、メンター制度の導入や業務チームごとの小集団ミーティングを通じ、社内コミュニケーションの活性化を図る。業務改善による残業時間の短縮にも取り組むほか、2026年4月には鍼灸施術サービスを本格導入し、同年8月には社員食堂兼コミュニケーションスペースを開設した。働きやすい職場環境を整えることで、人財の定着と組織基盤の強化につなげる考えである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

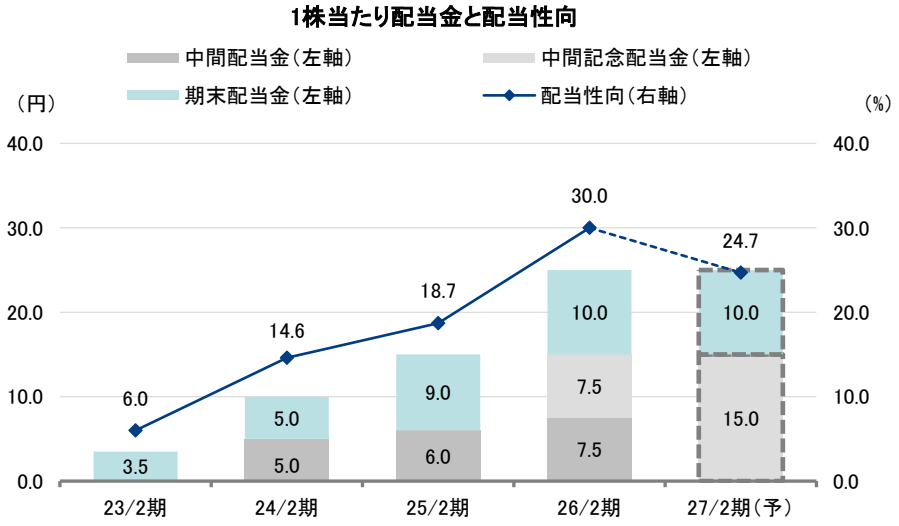
配当性向目標を 30%以上へ引き上げ、株主還元を強化

同社は、株主への利益還元を重要な経営課題の 1 つと位置付けている。将来の成長に向けた設備投資や営業体制強化のための内部留保を確保しつつ、業績動向や財務状況を勘案した安定配当を基本方針としている。さらに、2027 年 2 月期からは配当性向の目標を従来の 20%以上から 30%以上へ引き上げており、株主還元姿勢を一段と強化している。

2026 年 2 月期の年間配当金は 1 株当たり 50 円（中間 30 円、期末 20 円）、配当性向は 30.0%となった。なお、中間配当には福証 Q-Board 上場を記念した 1 株当たり 15 円の記念配当が含まれている。

2027 年 2 月期の年間配当金は、中間 15 円（分割後換算の期初予想 10 円から 5 円増配）、期末 10 円の合計 25 円を予定している。なお、2026 年 8 月 1 日付で普通株式 1 株につき 2 株の割合で株式分割を実施しており、分割前換算では年間 50 円となり、記念配当 15 円を含む前期実績と同額であるものの、普通配当ベースでは前期の 35 円から 50 円への実質増配となる。

このほか、同社は 2026 年 7 月に 40 万株（取得総額 680.4 百万円）の自己株式の取得を実施したほか、同年 8 月には前述のとおり株式分割を行った。配当性向目標の引き上げによって株主還元を強化する一方、自己株式の取得を通じて資本効率の向上を図った。また、株式分割により投資単位を引き下げ、株式の流動性向上と投資家層の拡大を目指している。



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を実施したほか、2026 年 8 月 1 日付で普通株式 1 株につき 2 株の割合で株式分割を実施。2026 年 2 月期以前の配当金については遡及修正後の数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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・表示したものですが、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