

2026年7月期 第3四半期決算説明資料

2026年6月12日



株式会社ニッソウ

東証グロース市場/名証ネクスト市場

(証券コード:1444)





INDEX

01 グループ概要

02 ハイライト

03 業績

04 主要KPI(重要な経営指標)

05 セグメント

06 業績予想及び今後の見通し

07 今後の取り組み / お知らせ

08 株主優待



01 グループ概要



35年以上にわたり培ったノウハウで
小規模不動産会社を支える

不動産物件専門リフォーム ニッソウ

会社名	株式会社ニッソウ
設立	1988年9月
資本金	349,789千円
所在地	東京都世田谷区経堂1丁目8番地17号
従業員数	連結:108名（2026年4月末時点）
事業内容	不動産物件のリフォーム事業、不動産流通事業 不動産建設事業
株式公開市場	東京証券取引所グロース市場 名古屋証券取引所ネクスト市場 （証券コード 1444）





株式会社第一技研の株式取得(子会社化)

2026年5月株式会社ニッソウは、事業領域拡大と安定収益基盤の強化を目的として、株式会社第一技研の株式を取得しました。

株式会社第一技研は、首都圏を中心にマンション・ビル等の大規模修繕工事を展開する会社です。本件取得により、当社グループは成長著しい「マンション長寿命化・再生市場」におけるプレゼンスを一気に高め、以下のシナジー創出を通じて、中長期的な企業価値の最大化を目指してまいります。



株式会社第一技研

所在地	: 東京都文京区本郷1-28-21 第二荒井ビル6F
設立	: 1996年4月
代表者	: 石井 和茂
事業内容	: 大規模修繕工事、その他
資本金	: 2,000万円
従業員数	: 8名(2026年5月7日現在)

株式取得の理由

株式会社第一技研は、マンション・ビル等の大規模修繕工事を中心として事業を展開し、これまで培ってきた施工技術力と大手デベロッパーとの信頼関係を基盤に、首都圏にて確固たる地位を築いております。

今回の子会社化を通じ、当社のリフォーム事業とのシナジーを創出し、事業領域の拡大と収益基盤の強化が期待されることから、当社グループの企業価値向上に資するものと判断し、全株式を取得することといたしました。

今後の展望

マンション長寿命化需要の拡大を背景に、グループ一体で総合リフォーム体制の強化を図ってまいります。



グループ会社について

国内外の子会社・関連会社とのシナジーを創出し、事業領域の拡大と企業価値の向上を図ってまいります。

提出日現在





上場企業としての責任を果たし、持続的な成長を実現するため、当社は引き続き変革に取り組んでおります。組織基盤の強化、事業ポートフォリオの拡充、そして海外展開の加速を通じて、中長期的な企業価値向上を目指してまいります。

内部統制と人材の変化



内部統制強化とコンプライアンス体制整備により、組織規律を向上させ、プライム市場上場に向けた準備を着実に進めます。ベテラン社員の経験を継承し、次世代を育成する体制を強化します。専門知識や技術を共有し、人材育成プログラムを充実させます。

事業成長への課題



リフォーム事業は受注が順調な一方で、人材不足の影響により業績は苦戦しています。上場企業としてクオリティを維持するためには、形だけでなく根本的な変革が求められます。不動産事業は個別物件の特性を踏まえ、前年対比にとらわれず、より一層の成長を目指してまいります。

海外不動産事業の機会



不動産事業拡大の一環として、11月にマレーシアの上場企業であるOSKグループとMOUを締結しました。この合意により、メルボルンの新築コンドミニアムを取り扱うことが可能となりました。また、OSK本社近隣で70階建て以上の商業施設兼コンドミニアムの建設計画も進行中です。



02 ハイライト



2026年7月期第3四半期の業績ハイライト

売上高

3,956,908 千円

前年同期比増減

+5,916 千円

営業利益

△21,060 千円

前年同期比増減

△80,500 千円

親会社株主に帰属する

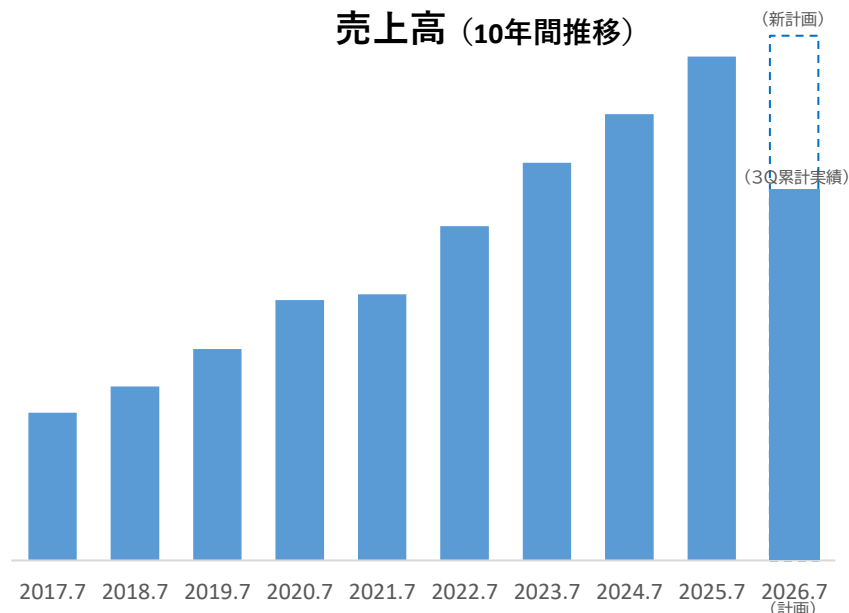
四半期純利益

△75,137 千円

前年同期比増減

△272,606 千円

売上高（10年間推移）



※2023年7月期末より連結決算に移行しており、2022年以前は単体の売上高になります。
※2026年7月期計画につきましては、2026年3月17日公開の「2026年7月期第2四半期(中間期)連結累計期間業績予想と実績値の差異及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」において開示いたしました数値に変更しております。

子会社4社に対しての総括

- ・売上や売上総利益を想定より伸ばすことが出来ず、純利益の獲得が出来なかった。
- ・不動産建設事業においては注文住宅の受注実績が想定を大きく下回り、のれんの減損をすることとした。しかし注文住宅において新ブランドを当期よりスタート、長期的には当グループに貢献するものと期待。



03 業績

損益計算書



リフォーム事業において新規顧客の獲得、リノベーション工事の増加に伴い、売上高も増加となった。一方で、連結子会社が増えたことや人件費の増加に伴い販管費が増加し、営業利益において損失が発生。また不動産建設事業において、注文住宅の受注実績が想定を大きく下回ったことからののれんの減損をすることとなり、最終利益も損失となった。

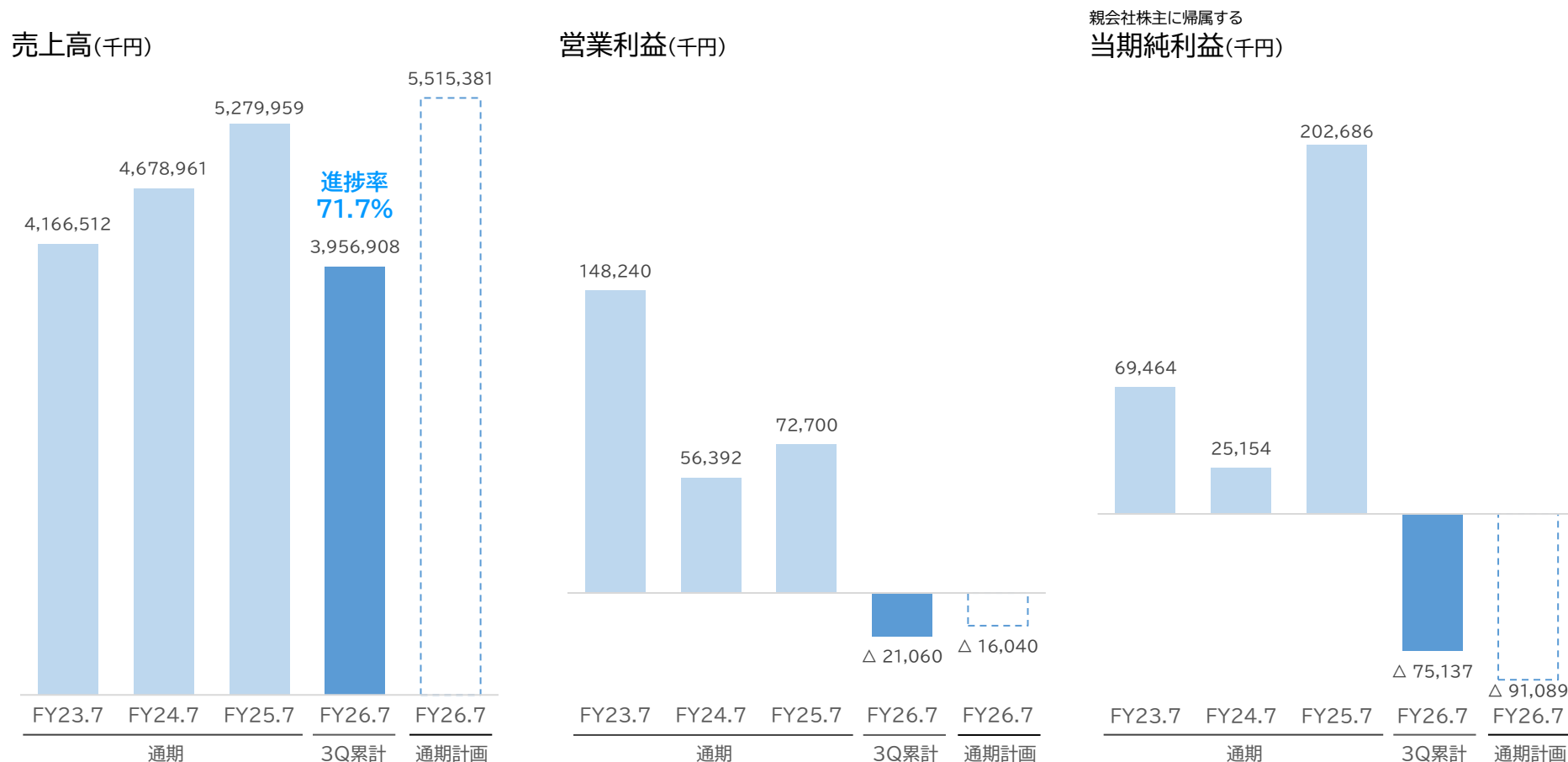
単位:(千円)	2025年7月期 3Q累計実績 ※連結	2026年7月期 3Q累計実績 ※連結	増減額	増減率	増減要因
売上高	3,950,991	3,956,908	+5,916	+0.1%	●売上高 リフォーム事業において新規顧客の獲得、リノベーション工事の増加に伴い、売上高も増加となった。
売上原価	2,994,878	3,005,433	+10,555	+0.4%	
売上総利益	956,113	951,474	△4,638	△0.5%	
売上総利益率(%)	24.2%	24.0%			
販売管理費	896,673	972,535	+75,861	+8.5%	●販売管理費 連結子会社が増えたことや、人件費の増加、広告活動の増加に伴い、販管費が増加。
営業利益	59,439	△21,060	△80,500	－%	
営業利益率(%)	1.5%	－%			●営業利益 グループ拡大に伴った売上・売上総利益の拡大が十分に出来ず、当期は損失という結果になった。
経常利益	59,200	△23,887	△83,087	－%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	197,469	△75,137	△272,606	－%	●経常利益・四半期純利益 前期では関係会社株式売却益が発生したことにより大きな純利益となったが、今期は不動産建設事業において、注文住宅の受注実績が想定を大きく下回り、のれんの減損を行った。

売上高・営業利益・当期純利益推移



売上高については、リフォーム事業において成長が出来たものの、各セグメントにおける受注数が予想より少なく、グループ全体としては前年対比微増にとどまった。

売上高の増加が各種費用の増加分より少なかったことにより、営業損失が発生、また不動産建設事業においてのれんの減損を計上することとなったため、当期純利益も損失となった。



※2026年7月期計画につきましては、2026年3月17日公開の「2026年7月期第2四半期(中間期)連結累計期間業績予想と実績値の差異及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」において開示いたしました数値に変更しております。

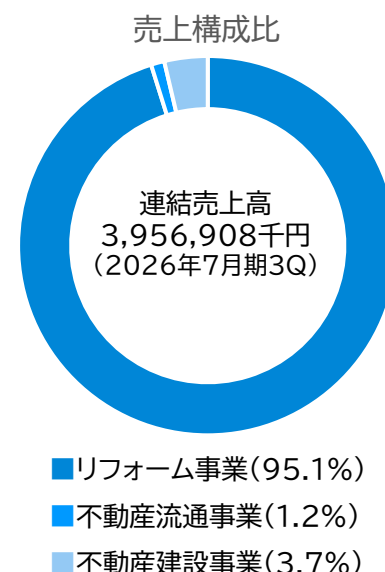


リフォーム事業において、新規顧客の開拓、営業力や教育体制の強化などを行っていき工事単価を上げることが出来た一方、工事受注件数について減少したことや、原価率の増加、人員増加による人件費の増加などにより、営業損失となった。

不動産流通事業においては、仲介について順調に進んでいたものの、当グループの投資採算基準を満たさない案件が多く、仕入れ件数が少なくなったことに伴い、買取再販数が計画より少なかった事により営業損失が発生。

不動産建設事業では、注文建築・建売販売がほとんど出来ず、損失という結果で着地。

単位:(千円)	2025年7月期 3Q実績※連結	2026年7月期 3Q実績※連結	増減額	増減率
売上高	3,950,991	3,956,908	+5,916	+0.1%
リフォーム	3,591,765	3,772,415	+180,649	+5.0%
不動産流通	163,466	45,426	△118,040	△72.2%
不動産建設	202,740	172,647	△30,093	△14.8%
調整額	△6,980	△33,580	△26,600	－%
営業利益	59,439	△21,060	△80,500	△135.4%
リフォーム	80,987	28,931	△52,055	△64.3%
不動産流通	9,147	△6,456	△15,603	－%
不動産建設	△32,502	△37,517	△5,015	－%
調整額	1,807	△6,018	△7,825	－%



※本項の各事業のセグメント売上高にはセグメント間の取引を含みます。

※売上構成比はセグメント間売上を含まない場合の構成比になっております。

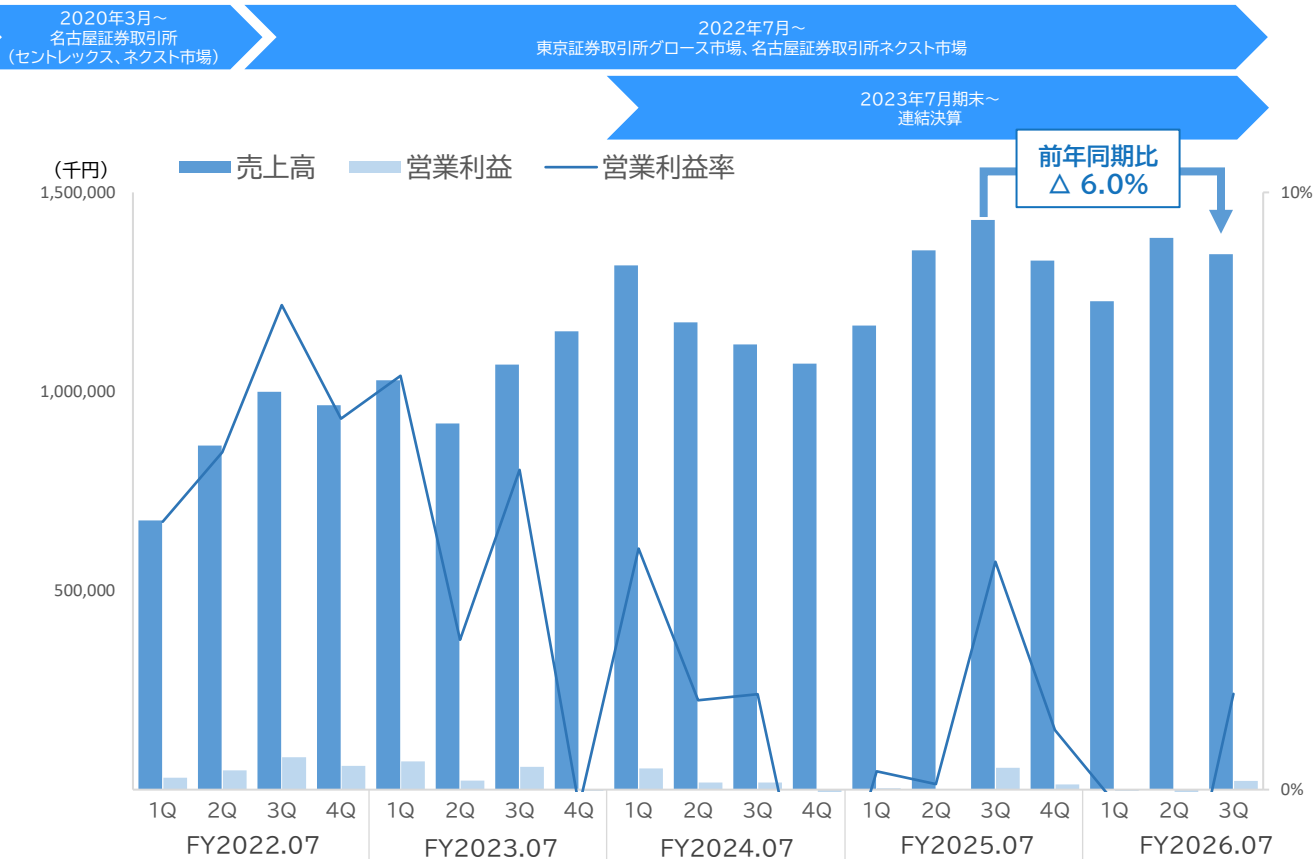
売上収益及び利益の推移



売上高は、前年第3四半期会計期間より6.0%減少したものの、2026年7月期第3四半期会計期間は営業利益を21,548千円獲得。

リフォーム事業の売上高増加により、会計期間においては営業利益を出すことができた。

会計期間売上高・営業利益・営業利益率四半期推移



2026年7月期
3Q会計期間

営業利益率

1.6%

※2023年7月期末より連結決算に移行しておりますが、2023年7月期3Q以前は単体数値を表示しております。
本グラフでは各四半期会計期間における売上高、営業利益を表示しております。

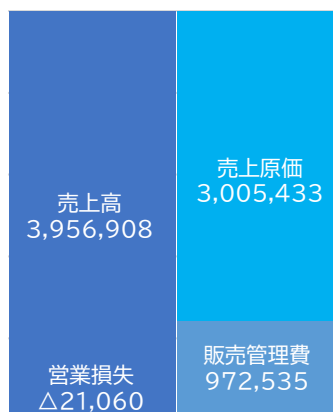
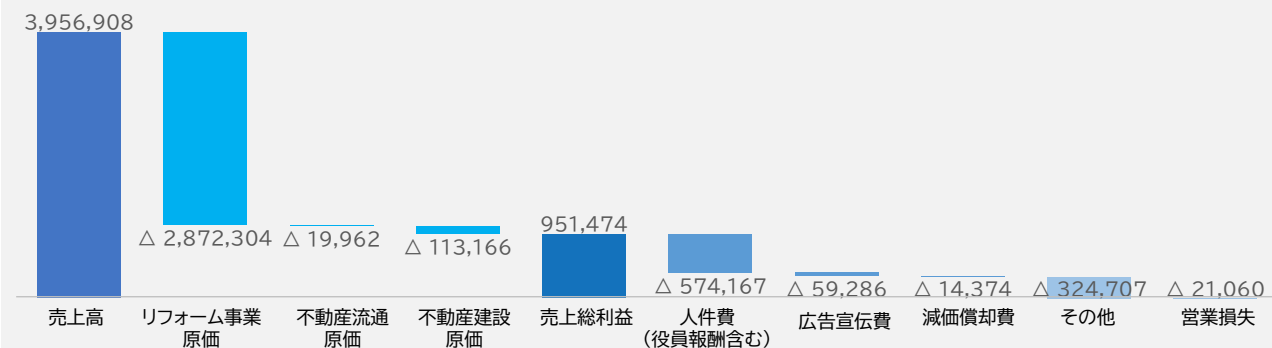


- ・売上原価はリフォーム事業原価が主。
- ・販管費としては主に将来の投資として人件費や広告宣伝費が大きく増加したが、今後の収益成長に資するものとして、着実に施策を展開していく。

コスト構造

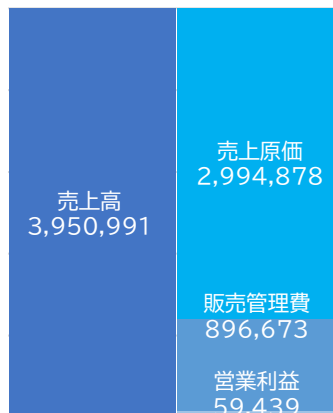
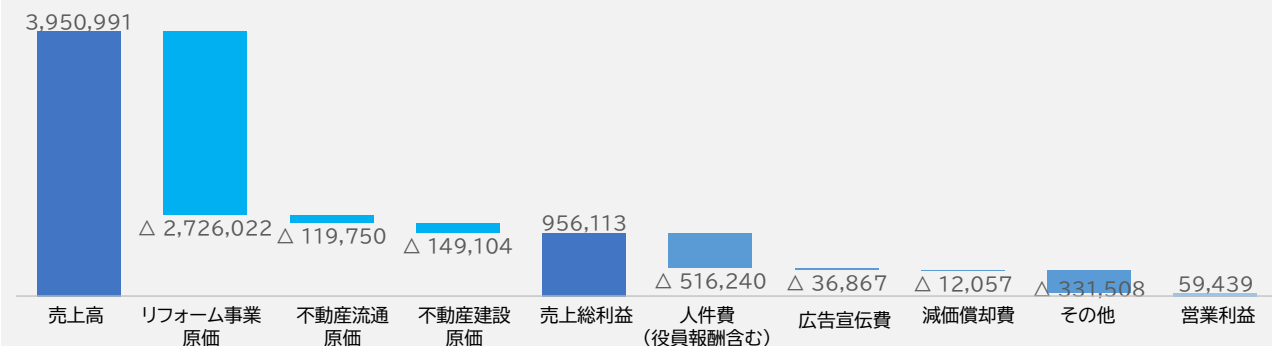
2026年7月期 3Q累計※連結

(単位:千円)



2025年7月期 3Q累計※連結

(単位:千円)



貸借対照表



前期の大幅な純利益の獲得に伴った法人税等の支払い等により、現預金が大きく減少し、流動資産に影響。
また、不動産建設事業として、のれんの減損を行った。
結果的に、四半期純損失が発生したため、純資産も減少となった。

単位:(千円)	2025年7月期末	2026年7月期 3Q期末	増減額
流動資産	2,920,513	2,727,203	△193,310
固定資産	536,806	589,195	+52,388
資産合計	3,457,320	3,316,398	△140,921
負債	1,753,589	1,668,912	△84,676
純資産	1,703,731	1,647,486	△56,244
負債純資産合計	3,457,320	3,316,398	△140,921
自己資本比率	49.3%	49.7%	



04 主要KPI(重要な経営指標)



主要KPIハイライト

リフォーム事業については、従業員の増員が当初の予定より進まなかったことやリノベーション等大型の工事の受注が増えたことに伴い、小規模案件を担う人的リソースが不足したことで、予想より少ない工事件数となった。不動産流通事業については仲介を順調に進められている一方、販売件数を伸ばすことが出来なかった。不動産建設事業は、本業の受注がなかなか出来ず、非常に苦しい結果となった。

リフォーム事業

完成工事件数

▶ 通期計画 : 11,979件

7,995 件

目標達成率 **66.7%**



累計登録顧客数

▶ 通期計画 : 3,520社

3,408 社

期末から **154社増**



従業員数

▶ 通期計画 : 117名

108 名

期末から **4名増**



成約件数

▶ 通期計画 : 25件

15 件

目標達成率 **60.0%**



(紹介手数料収入を含む)

平均保有期間

▶ 通期計画 : 289日

267 日

差異 **△22日**



(※平均保有期間は買取再販のみの指数となり、仲介は除きます)

注文住宅

▶ 通期計画 : 2件

1 件

目標達成率 **50%**



分譲・建売住宅

▶ 通期計画 : 15件

7 件

目標達成率 **46.7%**



不動産流通事業

不動産建設事業

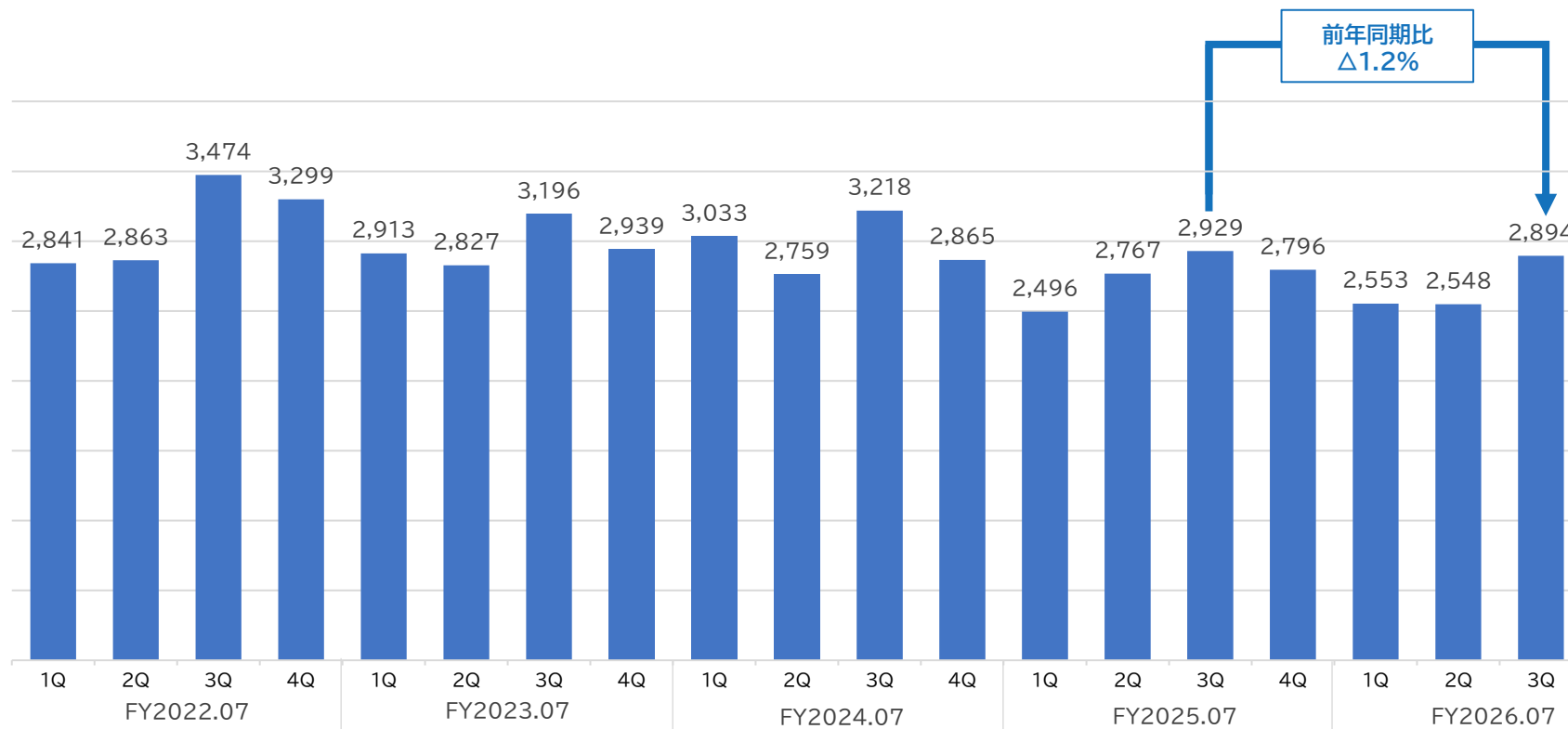
※2026年7月期計画につきましては、2026年3月17日公開の「2026年7月期第2四半期(中間期)連結累計期間業績予想と実績値の差異及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」において開示いたしました通り業績予想を変更いたしました。本項通期計画は新しい予想に対応したKPIになっております。



リフォーム事業 / 完成工事件数推移

リフォーム事業については、リノベーション等大型の工事の受注が増えたことに伴い、小規模案件を担う人的リソースが不足したことで、予想より少ない工事件数となったものの、工事受注単価は成長した。

完成工事件数(件)



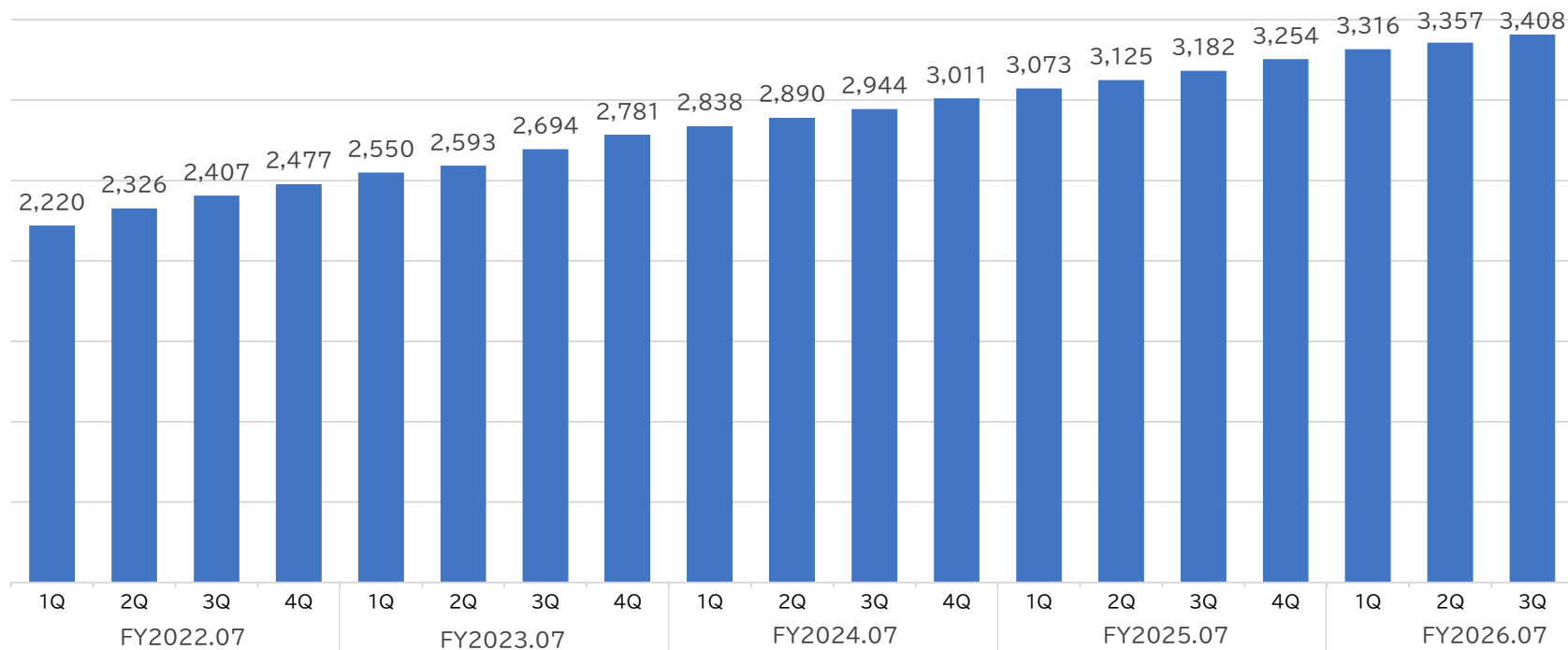
※2023年7月期末より連結決算に移行しておりますが、2023年7月期3Q以前は単体数値を表示しております。
本グラフでは各四半期会計期間において工事が完了した工事件数を表示しております。



リフォーム事業 / 累計登録顧客数推移

テレビCM等の継続的な広告戦略や積極的な営業活動などを積極的に実施していったものの、当第3四半期会計期間での登録顧客数は前第3四半期会計期間から6社減となる51社獲得となった。

累計登録顧客数推移(社)



※当社との契約後、当社販売管理システムへ顧客登録をした各期末時点での累計登録会社数になります。

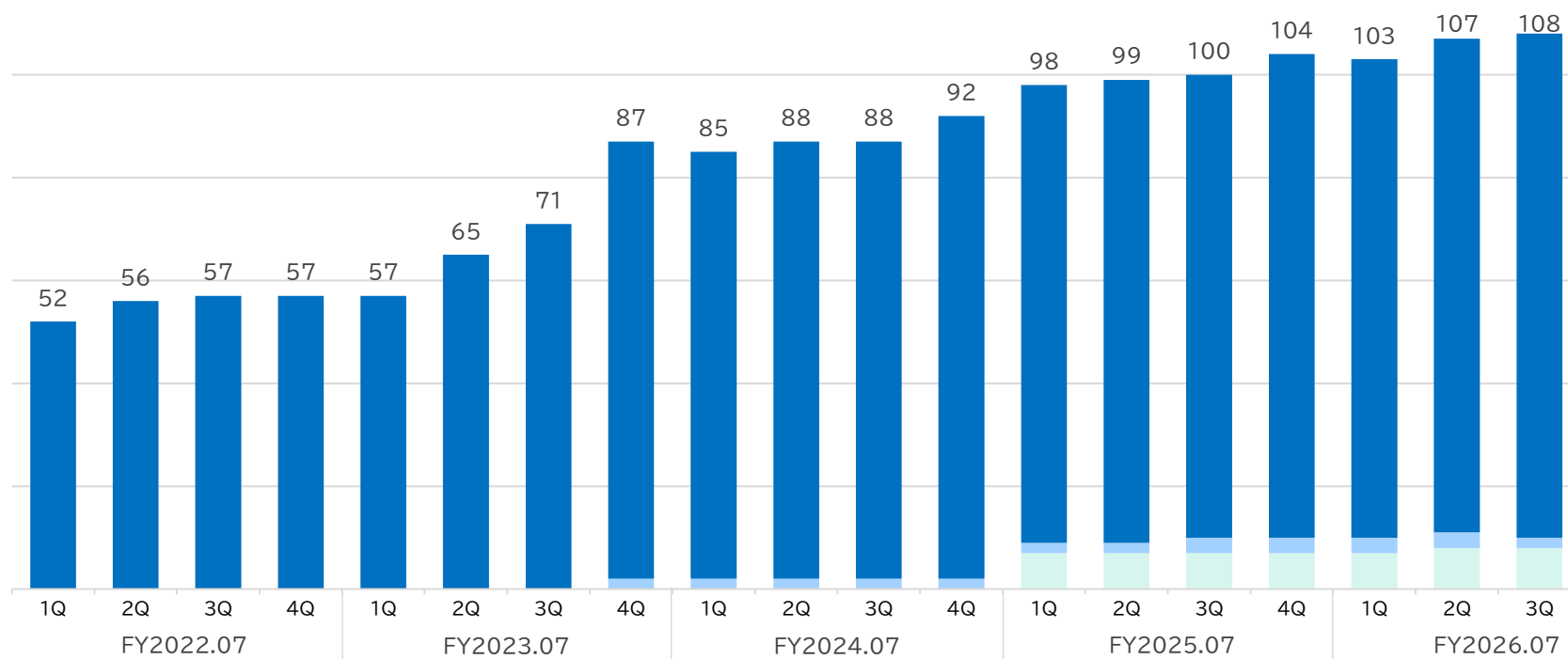


リフォーム事業 / 従業員推移

組織改革や採用活動の強化、教育制度の拡充など、増員のための施策を進めて行っており、人員獲得が出来たため、当第3四半期累計期間では4名の増員となった。

従業員数(人)

■リフォーム事業(90.7%) ■不動産流通事業(1.9%) ■不動産建設事業(7.4%)



※2023年7月期末より連結決算に移行しているため、2023年7月期3Q以前は単体数値を表示しております。



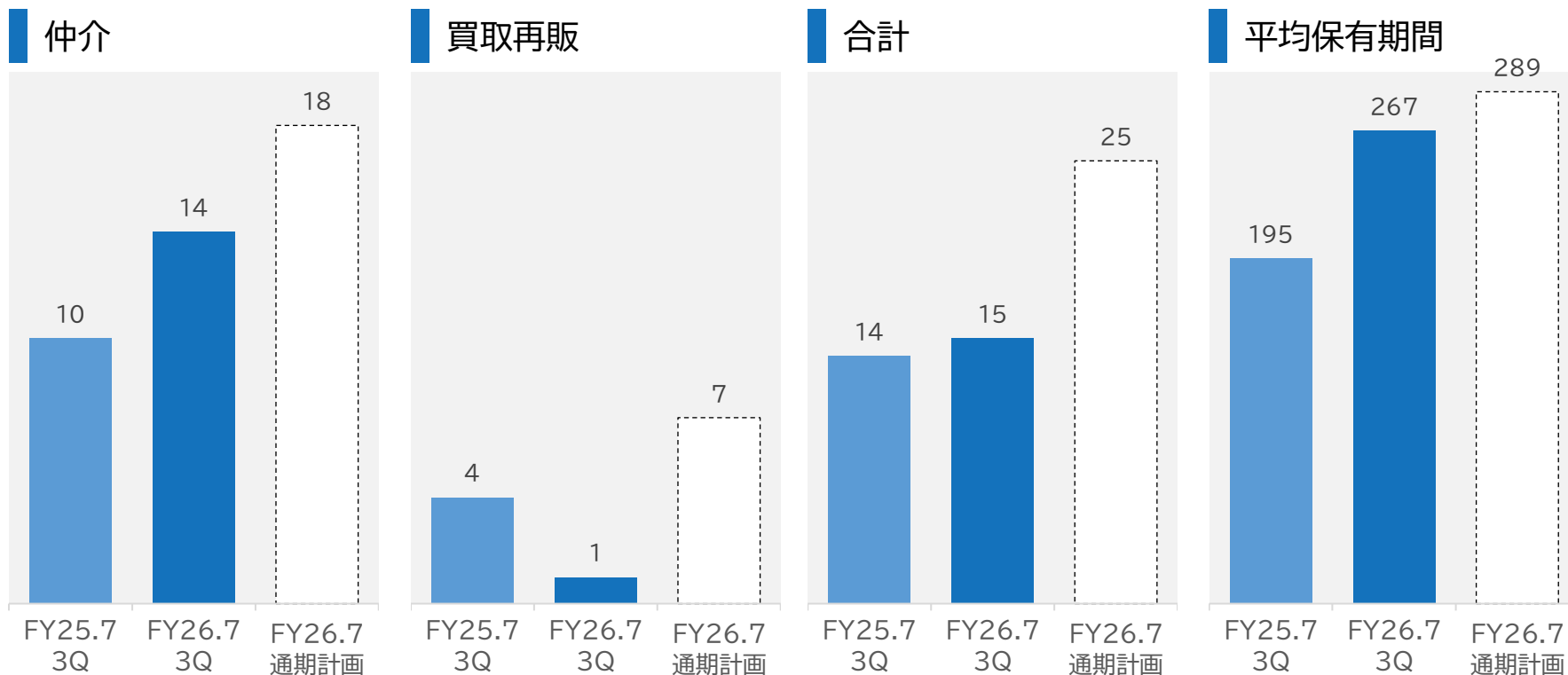
不動産流通事業 / 成約件数・平均保有期間

仲介に関しては順調に案件を重ねることができた。

一方、当グループの投資採算基準を満たさない案件が多く、仕入れ件数が少なくなったことに伴い、買取再販を予想より行うことが出来なかった。併せて、保有不動産の販売も出来なかったことから、平均保有期間についても長くなってしまった。

成約件数(件)

平均保有期間(日)



※仲介には紹介手数料収入を含みます。

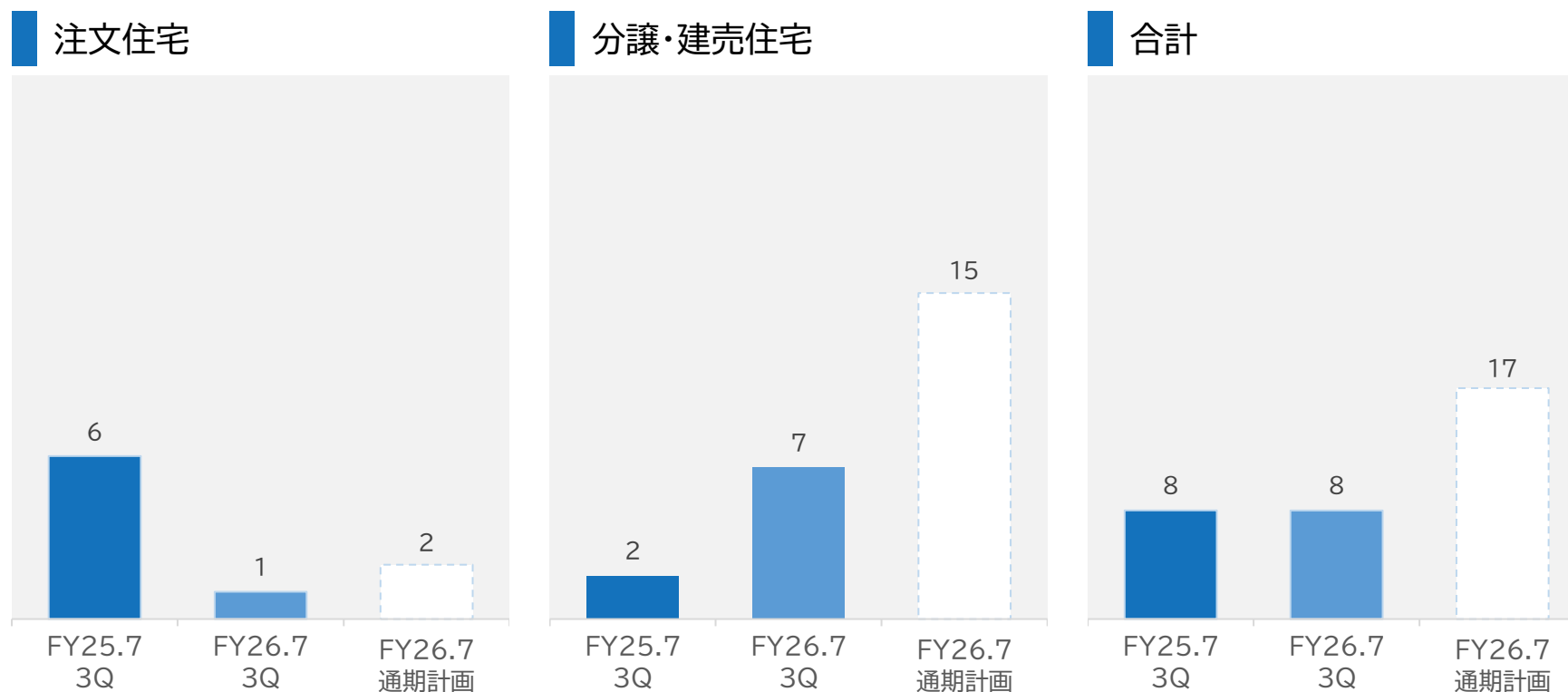
※平均保有期間は4/30時点で保有している物件も含みます。



不動産建設事業 / 注文住宅、分譲建売件数

不動産建設事業においては、本業である注文住宅の受注や建売の販売がほとんど出来ず、苦しい結果となった。直近の受注状況や情勢なども鑑み、のれんの減損を行うこととした。
新規ターゲットを主軸とした新ブランド「990万円の家」を開始、反響が順調に取れてきたため、今後に期待できる。

成約件数(件)

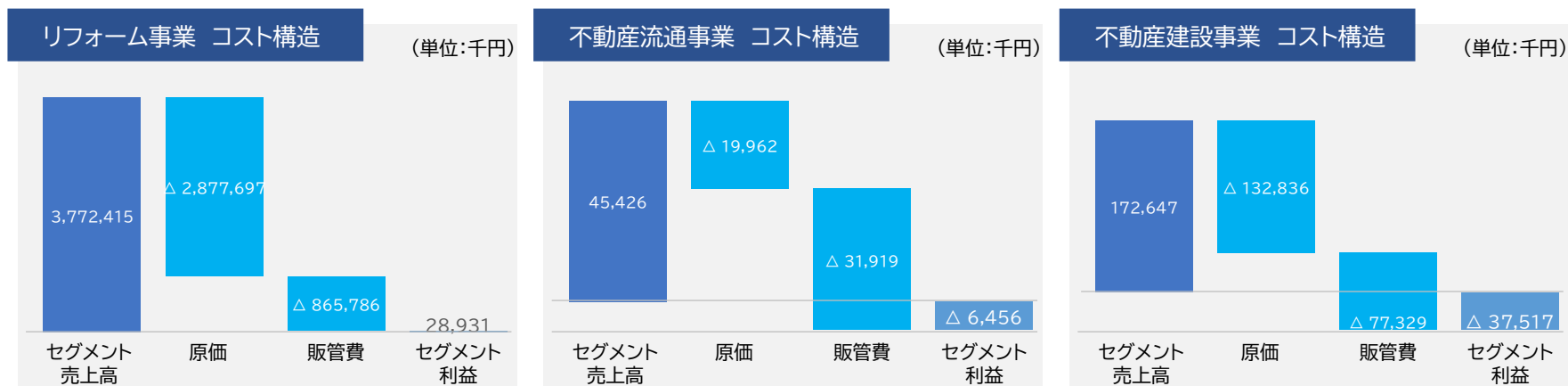
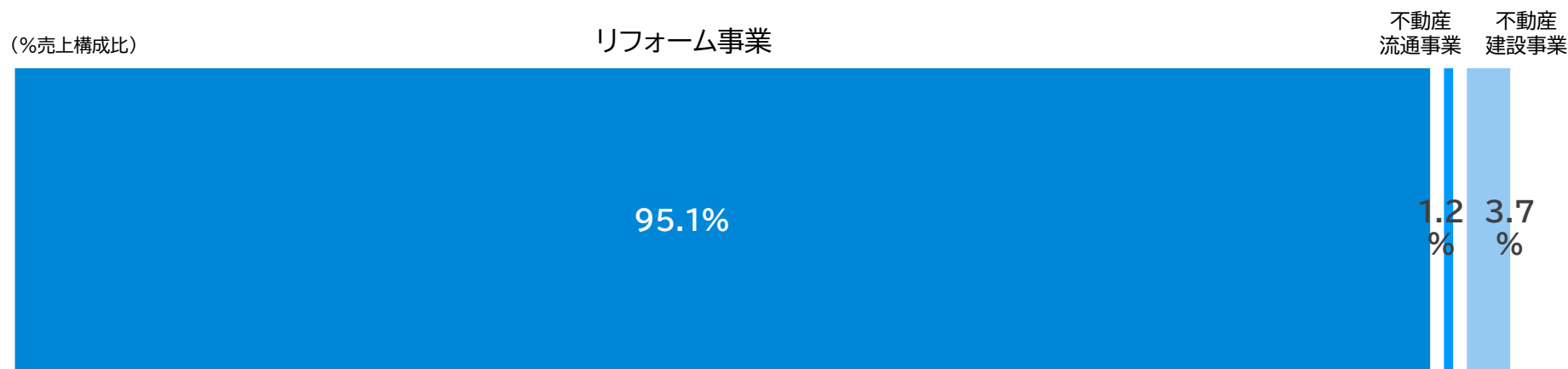




05 セグメント



当社グループは主にBtoBを中心としたリフォーム事業と、不動産流通事業、不動産建設事業の3つのセグメントで構成。
コスト構造としてはどの事業においても原価が多く占める。



※本項の売上構成比はセグメント間の取引を除外して計算しております。
※本項のセグメント売上高、原価、販管費にはセグメント間の取引を含みます。



リフォーム事業

原状回復工事



賃貸物件等の入退去に伴う
内装工事や設備工事
再販に伴う内装工事や設備
工事

リノベーション工事



機能やデザインを一新し、資
産価値を向上させる工事
用途や機能を変更し、付加
価値を与える工事

ハウスクリーニング 入居中メンテナンス工事



不動産物件の入退去に伴う
室内クリーニング工事
入居中に発生するトラブルを
修繕するメンテナンス工事

その他



マンションなどの大規模修繕
工事や外壁塗装、屋上防水工
事、共用部工事、エクステリア
工事等、顧客のニーズに応じ
た様々な工事

売上高・営業利益

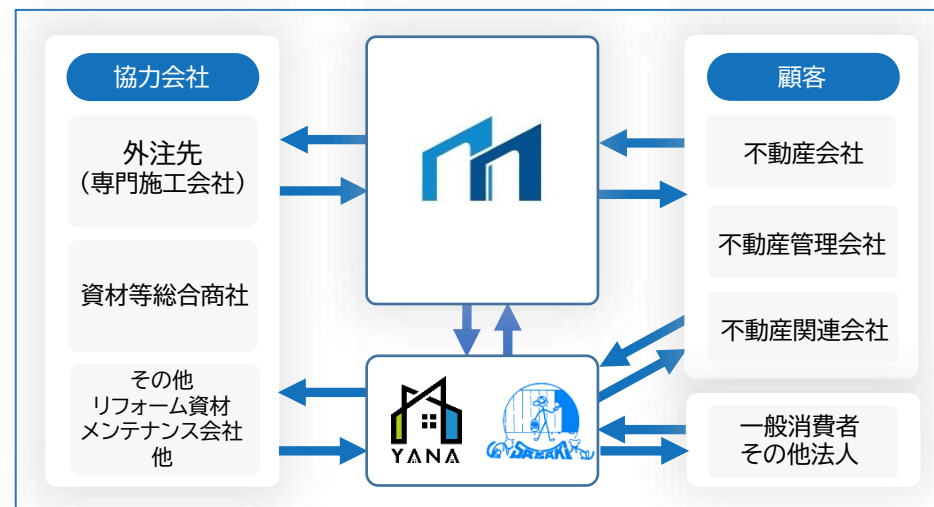
(単位:千円)

3,764,824

28,931

売上高

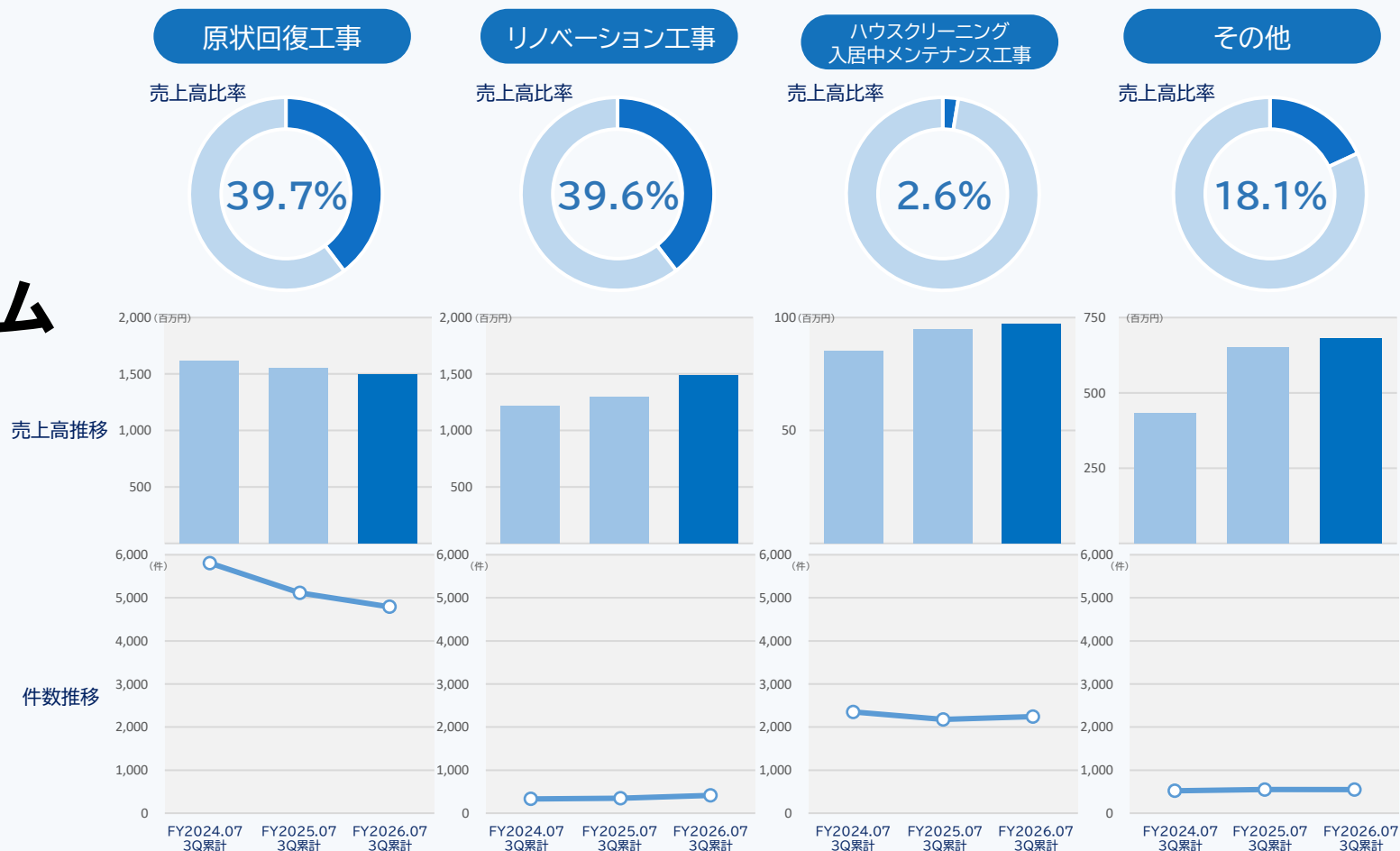
営業利益





不動産会社が管理・所有している物件に係る各種リフォーム工事を中心に受注。主に3種類の工事を施工管理。原状回復工事やリノベーション工事の単価が成長、またリノベーション工事は受注数も前年同期より増加したため、リフォーム事業の売上は増加となった。

リフォーム 事業



不動産流通事業

リゾート物件の仲介および買取再販

別荘・セカンドハウスとして海を望む・海まで歩ける・パノラマの眺望を望むなどの不動産の買取再販と仲介

戸建て



居住用ファミリー向けの戸建は仲介が中心。利益率によっては買取再販も積極的に狙っていく

マンション



マンションも戸建同様、居住用の取扱いも行い、仲介を中心に利益率によっては買取再販も行う

その他



その他、土地などに関しても仲介・買取再販を行っていく

売上高・営業利益

(単位:千円)

45,426

△ 6,456

売上高

営業利益



パートナー会社との連携による安心

不動産取引における各ジャンルの専門家によるサポート体制を整えることにより、より質の高いサービスの提供を目指します。

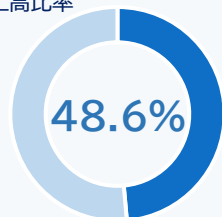


海を望む、もしくは海まで徒歩圏内などの不動産物件の仲介及び買取再販を展開。
当期は買取再販の単価・件数が少なかったものの、仲介において売上、件数ともに順調に成長した。

不動産 流通事業

仲介

売上高比率

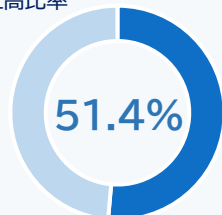


(※紹介手数料収入を含む)

	25/7 3Q	26/7 3Q	増減率
売上高	10,959 千円	22,055 千円	+101.2%
件数	10件	14件	+40.0%

買取再販

売上高比率



	25/7 3Q	26/7 3Q	増減率
売上高	152,506 千円	23,371 千円	△84.7%
件数	4件	1件	△75.0%

不動産建設事業

戸建て住宅の注文施工や建売

注文住宅の設計・施工や建売住宅の販売によりお客様に快適な住居を提供

注文住宅



お客様のライフスタイルや理想に合わせた完全オーダーメイドの住まいを提供。設計から建築まで一貫して対応し、唯一無二の快適で高品質な住宅づくりを実現。

分譲・建売住宅



あらかじめ設計・建築された高品質な住宅を提供。迅速な入居が可能で、住まい選びの負担を軽減し、快適な暮らしをすぐに実現。

売上高・営業利益

(単位:千円)

146,657

△ 37,517

売上高

営業利益



快適さと機能性を兼ね備えた住まいづくり

各分野の専門家が連携し、高度なサポート体制を構築。お客様一人ひとりのニーズに応える質の高いサービスで、理想の住まいづくりを実現します。

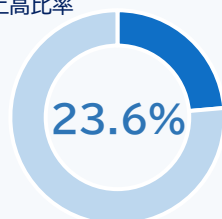


注文住宅、分譲・建売住宅を行うが、注文住宅の受注や建売の販売がなかなか進まず、非常に苦しい結果となった。注文住宅の新ブランドを当第2四半期末よりスタート、順調に反響を獲得しているので、成長に期待したい。

不動産 建設事業

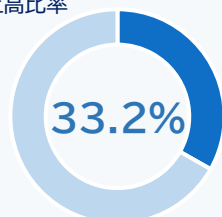
注文住宅

売上高比率



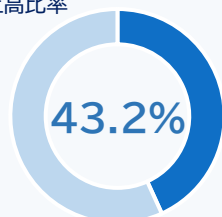
分譲・建売住宅

売上高比率



その他

売上高比率



	25/7 3Q	26/7 3Q	増減率
売上高	152,344 千円	34,581 千円	△77.3%
件数	6件	1件	△83.3%

	25/7 3Q	26/7 3Q	増減率
売上高	9,603 千円	48,696 千円	+407.1%
件数	2件	7件	+250.0%

	25/7 3Q	26/7 3Q	増減率
売上高	33,853 千円	63,379 千円	+87.2%



06 業績予想及び今後の見通し

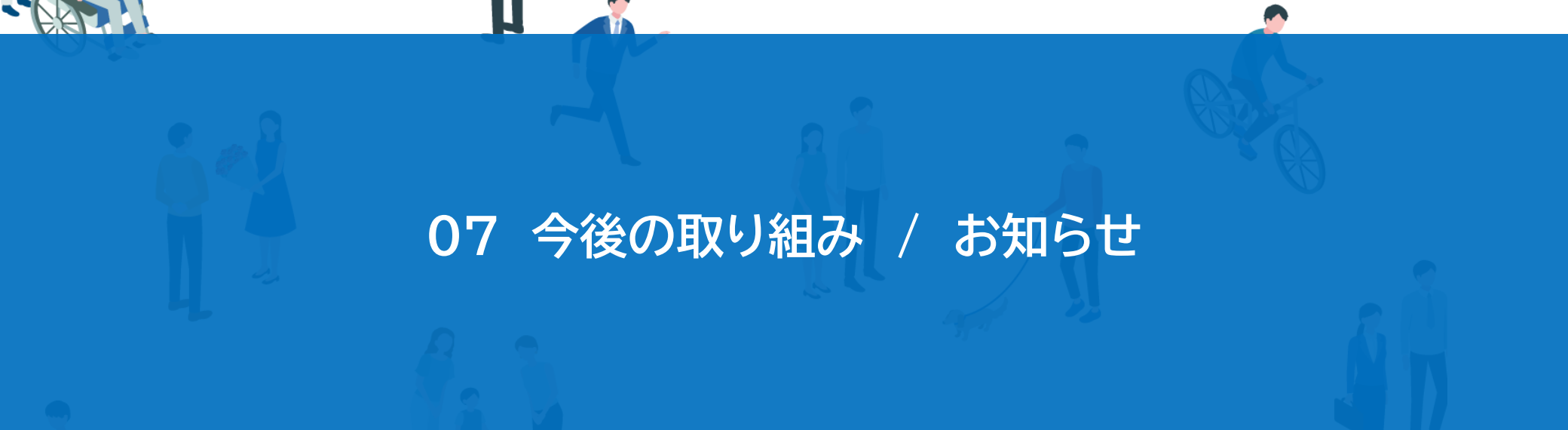
2026年7月期 業績予想



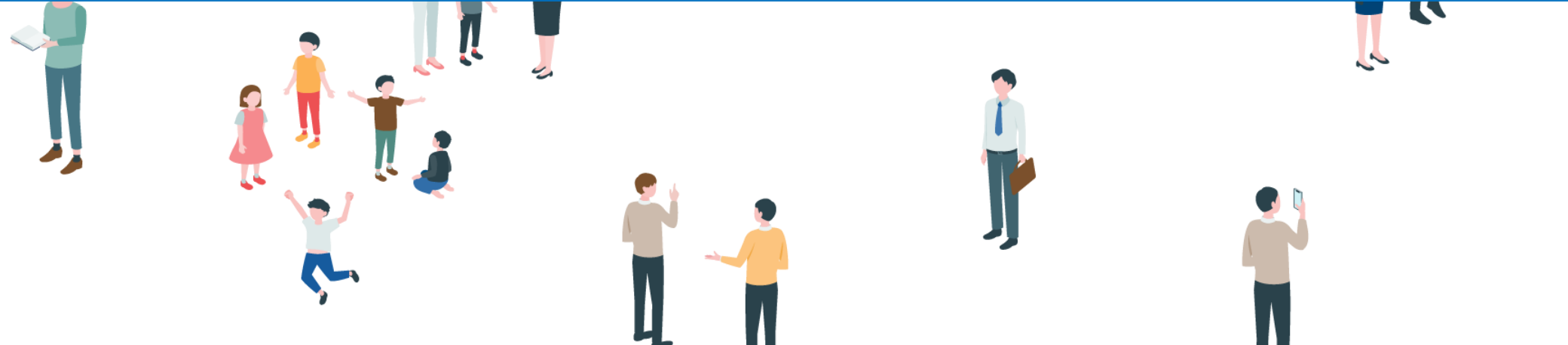
各種施策を進めグループ拡大を推進していったものの、拡大に伴った売上の拡大が出来なかったことや現在の受注状況、並びに不動産建設事業においてのれんの減損を行うことになり、2026年3月17日に当期予想を修正することとした。

単位:(千円)	2025年7月期 実績	2026年7月期 計画※	増減額	増減率
売上高	5,279,959	5,515,381	+235,421	+4.5%
売上原価	3,966,033	4,177,353	+211,319	+5.3%
売上総利益	1,313,925	1,338,027	+24,102	+1.8%
売上総利益率(%)	24.9%	24.3%		
販売管理費	1,241,224	1,354,068	+112,843	+9.1%
営業利益	72,700	△16,040	△88,741	－%
営業利益率(%)	1.4%	－%		
経常利益	69,571	△23,350	△92,922	－%
親会社株主に帰属する 当期純利益	202,686	△91,089	△293,775	－%

※2026年7月期計画につきましては、2026年3月17日公開の「2026年7月期第2四半期(中間期)連結累計期間業績予想と実績値の差異及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」において開示いたしました数値に変更しております。



07 今後の取り組み / お知らせ





今期は、これまで以上にM&Aと新事業開発に注力してまいります。特に新事業は積極的に推進し、社内一丸となって具体化を図り、早期に成果を皆様にご報告できるよう全力を尽くしてまいります。

M&Aについて

- ・ M&Aは良質な案件との出会いを重視し、受け身の姿勢も必要となります。確かな価値を生む案件を見極め、適切なタイミングでの実行を目指します。
- ・短期的な件数よりも、長期的な企業価値向上につながるM&Aを最優先とし、選択と集中をもって取り組んでまいります。



新事業について

- ・新事業は積極的に推進し、社内一丸となって具体案を検討しています。1日でも早く皆様へ発表できるよう努力してまいります。
- ・新事業の開始後は、代表自らが指揮を執り、本気で成長させていきます。次世代を担う柱として育てるべく全力を注ぎます。





新規事業：FC事業『クロス家さん』開始

当社は、建築職人としての技術を身につけ、安定的に収益を確保できるクロス(壁紙)施工業の独立支援型フランチャイズ「クロス家さん」をスタートいたしました。

創業者の原点から生まれた事業

当社創業前、代表は建築未経験からクロス工事技術を習得して事業を軌道にのせました。

※“クロス屋”ではなく、「家」=住まいを支える職人の象徴として命名。



クロス家さんFCモデルの特徴

加盟者像	建設未経験から独立を目指す方
研修制度	当社による技術・営業・施工管理の実務研修
独立形態	各地でクロス(壁紙)施工業として開業
メリット	低リスク／高い市場需要／継続収益



BtoCリフォーム事業の展望



2024年12月より本社のある世田谷区経堂を拠点に開始したBtoCリフォーム事業「リフォームプロ」は、開始から約1年が経過しました。

一般ユーザー様に向け、小規模リフォームや修繕ニーズに対応するサービス提供を進めてまいりました。

立ち上げ当初は認知拡大が中心でしたが、現在は継続的なご依頼や紹介案件が増え、安定した収益源としての基盤形成が進んでおります。

今後もより地域に密着したサービスモデルを確立し、収益拡大を目指してまいります。



地域でのサービス体制の 拡大と充実



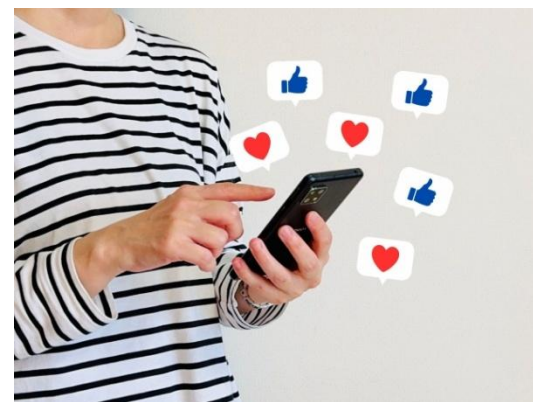
年内を目標に新店舗開設の場所を模索していき、地域のお客様にさらに迅速で身近なサービスを提供できる体制づくりを目指します。

地域ニーズに応じた リフォーム提案の強化



高齢化対応や省エネ改修など、地元のお客様の暮らしに直結するニーズに合わせた提案を拡充します。

顧客との信頼関係を 基盤にした長期的展開



「お役立ち」をモットーに、リピート顧客や口コミによる紹介を増やし、持続的に地域に根差した事業を育てていきます。



リフォーム市場規模

住宅リフォーム市場
約7.3兆円(※1)

賃貸住宅リフォーム
市場約9,243億円
(※2)

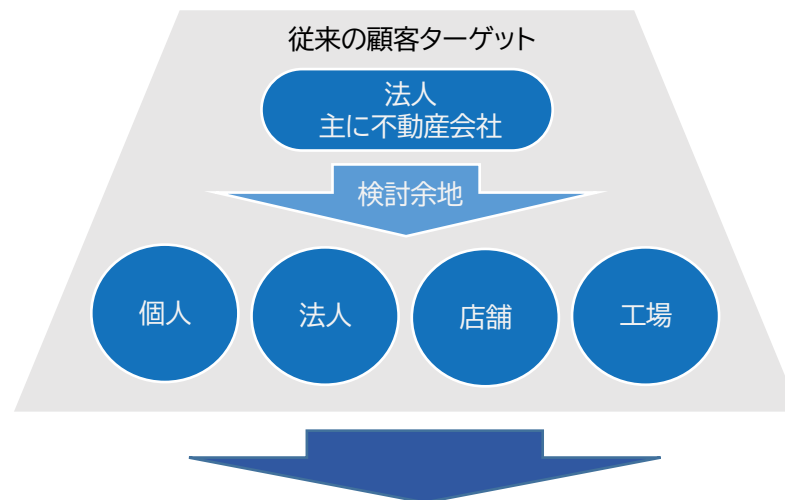
当グループ売上高
52億円
(2025年7月期)

※1(出所)株式会社矢野経済研究所「2025年版 住宅リフォーム市場の展望と戦略(概要版)」

※2(出所)国土交通省「2024年度 建築物リフォーム・リニューアル調査」より作成

次なる新たな収益源を探索

住宅リフォーム市場は受注型のビジネスとして毎年7兆円規模、賃貸住宅におけるリフォーム工事は概ね8,000億円前後で推移している。リフォーム業界にはまだ多くのビジネスチャンスが残っているので、従来のビジネスモデルに囚われずに経営戦略を検討する。



エリア及びターゲットを拡大することで住宅リフォーム市場の約7.3兆円が市場規模となり、さらなる拡大余地がある。

BtoBリフォーム事業の展望



BtoBリフォーム事業は不動産会社の得意先を着実に増やし、順調に推移しております。
今後の成長に向け、人材獲得を強化し、新卒採用や直接アプローチなど新たな取り組みを進めてまいります。

得意先の拡大と安定成長

不動産会社を中心に得意先数を確実に増やし、BtoBリフォーム事業は引き続き安定した成長を続けてまいります。



人材獲得の新たなアプローチ

従来のエージェントや求人広告に加え、若手人材に直接アプローチする独自の採用戦略を8月より開始いたしました。

新卒採用への本格的な取り組み

持続的な成長を支えるため、いよいよ新卒採用にも本格的に着手し、将来を担う人材の育成に注力してまいります。





引き続きグループ成長のための新たな柱となるべく、
事業シナジーのある企業を中心に
M&Aを積極的に検討しています。

1

周辺領域の拡大

顧客ターゲットの領域
拡大、工事事業拡充の
ためのM&A

対象企業

リフォーム周辺事業
建設関連事業

2

事業規模拡大

競争力の強化、事業領
域の拡大、企業成長の
ためのM&A

対象企業

不動産業

3

グループの成長

DX、ICT化、人材不足
解消、後継者不在解消
等のためのM&A

対象企業

システム会社、制作会社、
M&A会社



株主価値向上への強い決意

今期・来期を足元を固める期間とします。将来の大きな刈り取りに備え、会社作りに励みます。
株主様の大切な投資を最大限に活かす経営を行います。

責任

社会に対する責任を担うと同時に、
経営上の責務にも誠実に
取り組んで参ります。

目標

株価10倍とプライム市場上場を
目指します。

姿勢

24時間365日、
真剣勝負で取り組みます。

決意

株主様の期待に応えることを誓い
ます。



08 株主還元

2025年7月末日以降の株主様より、皆様への感謝と中長期保有の促進を目的として、株主優待制度の内容を一部改良いたしました。

本改良により、より多くの株主様にご参加いただける設計となり、特に300株・400株保有の個人株主様にもメリットをご提供できるようになりました。また、500株・600株保有の株主様にはより魅力的な還元を実現し、中長期的な保有を促進します。

株主優待ポイント表(1ポイント≒1円)

保有株式数	優待ポイント数			
	1年未満保有		1年以上継続保有	
	1月末	7月末	1月末	7月末
300株～399株	18,000ポイント	18,000ポイント	(長期特典なし)	(長期特典なし)
400株～499株	18,000ポイント	18,000ポイント	(長期特典なし)	(長期特典なし)
500株～599株	25,000ポイント	25,000ポイント	27,500ポイント	27,500ポイント
600株～699株	25,000ポイント	25,000ポイント	27,500ポイント	27,500ポイント
700株～799株	30,000ポイント	30,000ポイント	33,000ポイント	33,000ポイント
800株～899株	40,000ポイント	40,000ポイント	44,000ポイント	44,000ポイント
900株～999株	50,000ポイント	50,000ポイント	55,000ポイント	55,000ポイント
1,000株～1,999株	60,000ポイント	60,000ポイント	66,000ポイント	66,000ポイント
2,000株以上	120,000ポイント	120,000ポイント	132,000ポイント	132,000ポイント

長期保有特典 : 毎年1月末日、7月末日の株主名簿に同一株主番号で連続して3回以上かつ500株以上お持ちの株主様として記載されること。

繰越条件 : 翌1月末日、7月末日において株主名簿に同一株主番号で記載された場合最大3回目まで繰越が可能です。



39周年記念「39(サンキュー)フェア」

“39年間のありがとう”の想いを込めて。

当社は創業39周年を迎えるにあたり、永きにわたりご支援いただいております株主様への感謝の想いを込め、株主優待制度を拡充いたします。引き続き、株主の皆様のご期待に応え続ける企業を目指してまいります。



●1,000円相等のQUOカード(シルバー)



●2,000円相等のQUOカード(ゴールド)

2026年7月末日時点の株主様にも本フェアを続けます!!

対象基準日	保有株式数	優待内容
毎年1月末、7月末 (半年ごとに贈呈)	100株以上	QUOカード1,000円相当 半年以上保有の場合、 QUOカード2,000円相当※1

長期保有特典 (※1) : 「半年以上保有」の判定は、2026年1月末日以降、毎年1月末日、7月末日の株主名簿に同一株主番号で連続して、かつ1単元(100株)以上保有する株主様として記載されることが条件となります。そのため、2026年1月末日現在の株主名簿に記載されている株主様におかれましては、一律1,000円相等のQUOカードの贈呈となります。

※画像はイメージのものととなります。デザインおよび色合いは予告なく変更する場合がありますので、ご了承ください。

- 本資料は、情報提供を目的としたものであり、特定の商品についての投資の募集、勧誘や売買の推奨を目的としたものではありません。
投資を行う際は、投資家ご自身の判断と責任で投資なさるようお願い致します。
- 本資料で提供している情報は、金融商品取引法、内閣府令、規則並びに東京証券取引所上場規則等に基づく開示書類ではありません。
- 本資料に掲載された意見、予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。
- 本資料に掲載された数値には端数処理の違いにより、同一の項目の数値が他の開示資料と一致しない場合があります。
- 本資料への掲載に当たっては注意を払っていますが、誤謬等を含む可能性があり、また予告なく訂正または修正する可能性があります。
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいております。

【お問い合わせ先】

株式会社ニッソウ 管理部 IR担当
〒156-0052 東京都世田谷区経堂1-8-17
TEL : 03-3439-1671
FAX : 03-3439-3208

ご清聴ありがとうございました。

