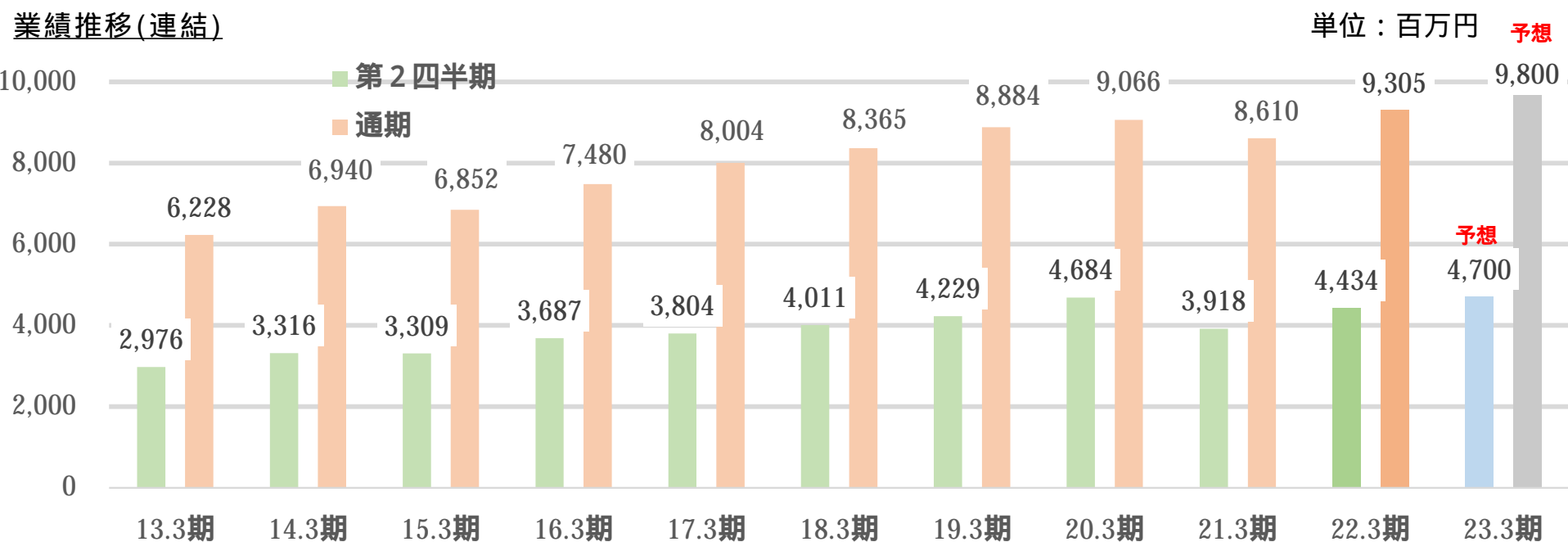

2022年3月期 通期 決算説明資料

株式会社NITTOH
(証券コード：1738)

令和4年5月10日

会社概要

商号 株式会社 NITTOH (登記社名 株式会社 ニットー)
設立 1973年4月2日
代表者 代表取締役社長 中野英樹
資本金 186百万円
従業員数 418名(連結) 前期比5名減
本店所在地 名古屋市中川区広川町三丁目1番地8
営業拠点 東京 長野 静岡 石川 愛知 岐阜 滋賀 奈良 大阪
グループ会社 株式会社ビルワーク



2022年3月期 通期決算の概要

■ 前年同期比で、増収(売上高は過去最高)・増益

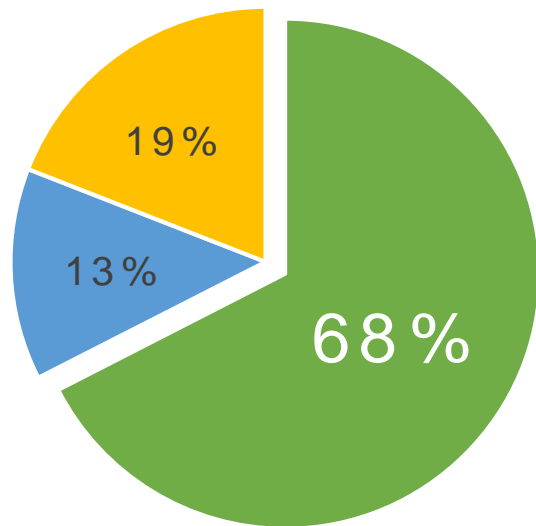
■ 昨年よりコロナ禍の影響が減少し、回復

(百万円)

	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	増減額	増減率
売上高	8,618	9,305	686	8.0%
営業利益	331	407	75	22.8%
経常利益	360	432	71	19.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	240	261	20	8.7%
純資産	3,733	3,921		
総資産	6,339	6,512		
自己資本比率	58.9%	60.2%	—	—

セグメント業績の概要 ~ 建設工事事業 ~

売上高



■ 建設工事事業 ■ 住宅等サービス事業 ■ ビルメンテナンス事業

- 既設のビル、集合住宅、店舗などの工事案件の受注に注力
- 個人消費者からの各種リフォーム工事件数も増加
- 新築戸建住宅向けの工事件数は低調

主要な取引先と主な受注内容

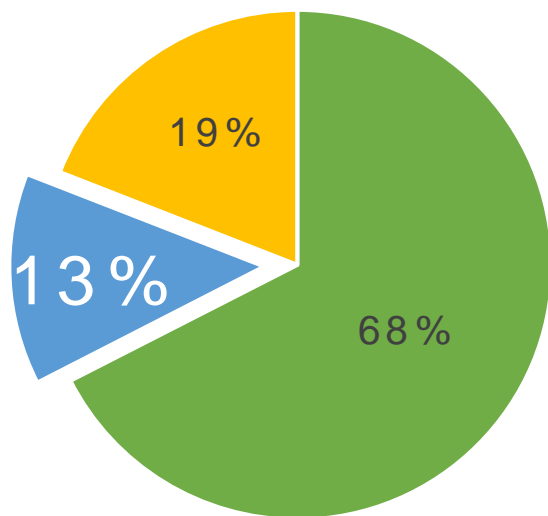
ハウスメーカー・工務店・不動産会社・ゼネコン
 戸建、集合住宅、店舗、工場
 新築時の請負工事、リフォーム、設備工事
 個人（直接受注）、JA関連
 戸建、中古マンション（リノベ）
 リフォーム、不動産斡旋、太陽光、蓄電池

(百万円)

	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	増減額	増減率
売上高	5,852	6,279	426	7.3%
営業利益	247	278	30	12.5%

セグメント業績の概要 ~ 住宅等サービス事業 ~

売上高



■ 建設工事業 ■ 住宅等サービス事業 ■ ビルメンテナンス事業

- 通常の販売活動への回復
- 個人消費者からの新規シロアリ対策及び床下環境改善の防湿商品の販売増加

主要な取引先と主な受注内容

ハウスメーカー・工務店

戸建、賃貸住宅など

新築時のシロアリ予防工事、既設住宅の再予防工事

J A 関連、個人（直接受注）

戸建住宅

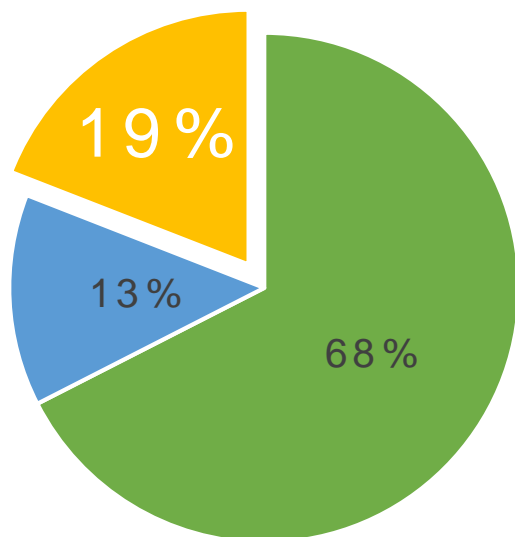
シロアリ防除、その他の害虫獣の駆除、植栽など

(百万円)

	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	増減額	増減率
売上高	1,097	1,250	152	13.9%
営業利益	157	178	21	13.5%

セグメント業績の概要 ~ ビルメンテナンス事業 ~

売上高



- 取引先からの自粛要請緩和により、作業件数が増加
- 前期に支出していた雇用継続のための休業補償手当がなくなり、利益面が改善

主要な取引先と主な受注内容

ビルメンテナンス・マンション管理会社

ビル、商業建築、分譲マンション、賃貸マンション

定期清掃(ガラス、床)、日常清掃、設備管理など

■ 建設工事業 ■ 住宅等サービス事業 ■ ビルメンテナンス事業

(百万円)

	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	増減額	増減率
売上高	1,668	1,776	107	6.4%
営業利益	146	199	53	36.3%

2023年3月期 通期連結業績予想の概要

■ 増収・増益

■ 売上高・利益項目は、すべて過去最高の見込

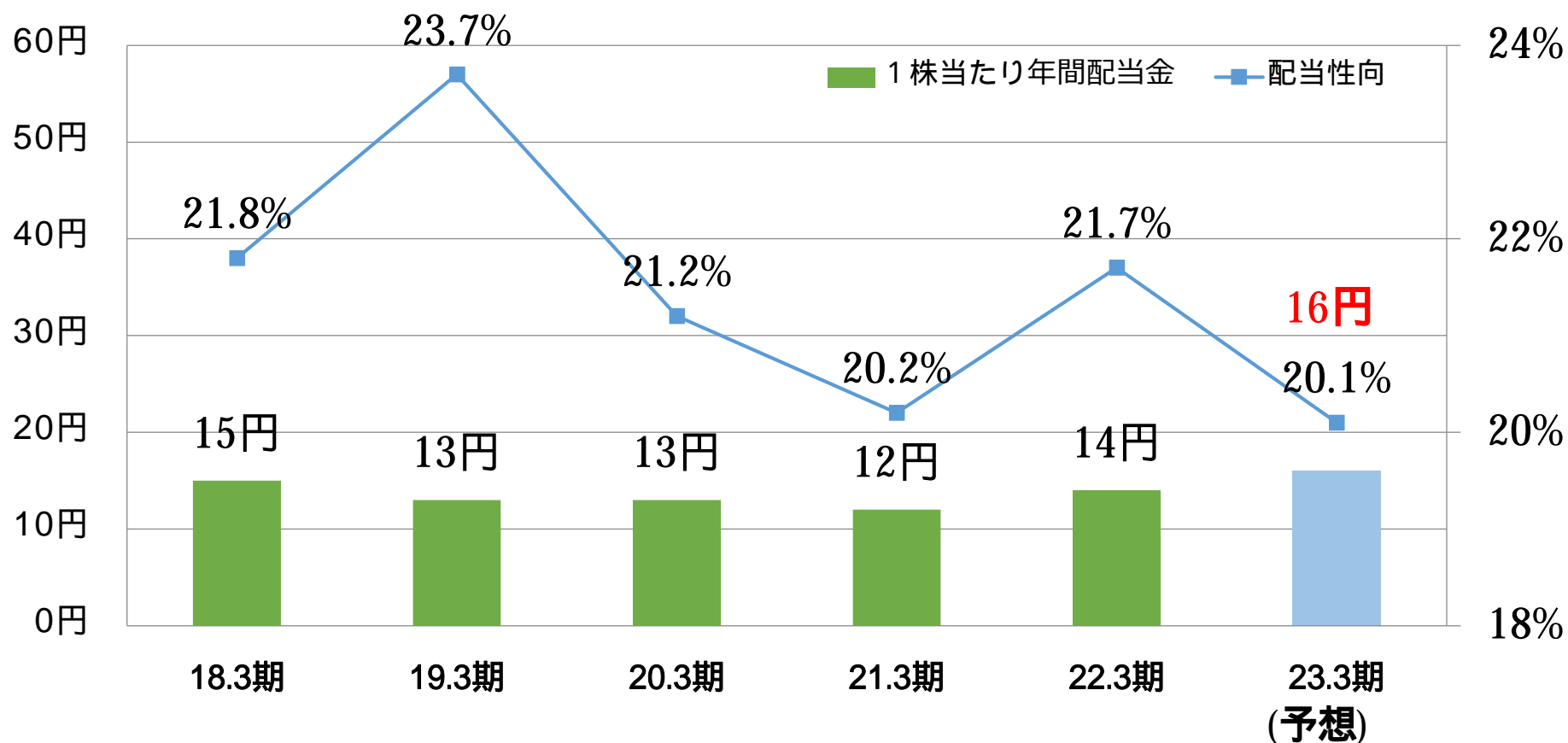
■ 配当については、2.00円増配

(百万円)

	2022年3月期 通期（実績）	2022年3月期 通期（予想）	増減額	増減率
売上高	9,305	9,800	494	5.3%
営業利益	407	450	42	10.4%
経常利益	432	470	37	8.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	261	322	61	23.3%
1株当たり当期純利益	64.43円	79.45円	—	—
1株当たり年間配当額	14.00円	16.00円	—	—

配当金の推移について

業績、財務内容、経済動向などを総合的に勘案して決定
(配当性向の基準) 20%以上 純資産配当率 3%未満



NITTOHグループの取り組み



2022年5月10日

目次

- 1．当社グループの成長過程
- 2．今までの主な受注先
- 3．対策と変遷状況
- 4．現在の取り組み
- 5．今後の方向性
- 6．当社グループの働き方に対する基本方針

1 . 当社グループの成長過程

- 当社グループは、**ニッチな専門工事業者**としてスタートし、成長。
創業時 シロアリ予防工事 駆除工事。 その後に他の専門工事を増やし多角化。
住宅のベランダ防水工事 床暖房工事 住宅の営繕工事
M & Aにより、ガラスクリーニング清掃・マンション清掃管理・新築住宅
- 品質、安全を高め、多くの優良取引先より安定的に受注。
多くの大手住宅メーカー、大手ビルメンテナンス会社を顧客に。現在でも、大きな強み。
それぞれの事業が個々に活動。
品質重視で行うために、コスト高の傾向あり。
- 良い条件で、シェアも高く受注しているが上に、手詰まり感
(業界規模小さい 少子高齢化や様々な時代の変化により業界規模が縮小傾向)

このままでは、成長できずじり貧という危機感

専門工事業者の殻を破る必要性

2 . 今までの主な受注先

- 専門工事業者としてルート受注が主力
- 当初は新築向けが主力。現在は既存住宅が向けが主力に。
 - 大手住宅メーカー及びその関連会社
 - 地域の優良工務店
 - 賃貸アパート会社
 - 大手ビルメンテナンス会社
 - 大手マンション管理会社
 - ホームセンター
 - 全農 経済連 各農協
 - ガス会社

3 . 対策と変遷状況

木造戸建て住宅から、鉄骨住宅やコンクリート住宅へ

戸建て住宅から、集合住宅、商業施設、製造工場などへ

専門工事から、徐々に総合的受注へ

住宅リフォーム工事の強化 店舗展開へ

不動産事業への取り組み

(再生住宅、分譲住宅、賃貸収入、相続対策)

ビルメンテナンス分野においても、清掃、工事関連で総合的受注へ

4 . 現在の取り組み

- 「3 . 対策と変遷状況」の変化を実行する中で、
 - 元請け受注の増加（個人及び法人）
 - ゼネコン、不動産会社など、新規の受注経路の開拓
 - 既存取引先からの総合的受注
 - 資格者の増員など採用・育成活動の強化
 - 社員増、元請け受注増に伴い、社屋、店舗への投資
 - 大型受注への取り組み
 - 社内の連携強化 協力業者の発掘・育成

5 . 今後の方向性

地球環境と人々に喜ばれる良好な 建設ストックを後世に遺す

- メンテナンス・修理・リフォーム・建替えを必要とする建設ストックは沢山ある。
- より質、量、幅を広げ、体制づくりに継続的に努める。
- 元請け、ルート受注の双方で、提案力を高め、顧客のニーズに総合的に応え、良質な施工・サービスで安定的受注に努め、規模の拡大を図る。

6 . 当社グループの働き方に対する基本方針

- 在宅勤務は、行わない。
- ジョブ型雇用は、行わない。
- 一人一人と向き合い、本業で成果を発揮できるよう育成する。
- 会社としては、長期的に雇用することを前提とする。
- 派遣社員は、基本的に採用せずに、直接雇用・正社員採用を基本とする。 （以前より派遣社員は、採用していません。 ）
- 在宅勤務は、行わないが、当社は、社外（現場等）で勤務する時間が長いので、ITの活用などテレワークの効率化に努める。
- 仕事と家庭生活との両立を図れるようにする。

～ 社員に対する基本的な考え方～

- 組織の存続・発展と社員の幸せを両立させる。企業（組織）は、そこに所属する人を幸せにしなければ、そもそも存在意味がない。全員が、必要とされていると感じ、自分の居場所があると思える会社であるべき。成人した大人が帰属意識をもてる居場所を提供する役割が、日本の企業にはある。
- 日本人は、信用され、必要とされ、他人を思いやる助け合いの中で、最も良い仕事をするのではないだろうか。