

パパネッツ

9388・100株

3月21日

福証Q-Board上場

ノンコア業務のサポートで顧客の負担を肩代わり

「あらゆるお困りごとを人と人をつなぐことで解決する大いなる御用聴きカンパニー」を経営方針に掲げ、顧客のノンコア業務にあたる「お困りごと」を課題として定義し、解決策をサービス提供する。主に不動産管理会社の定期巡回や点検業務をサポートする管理会社サポート事業と、ハウスメーカーのインテリア関連業務を請け負うインテリア・トータルサポート事業、不動産賃貸等を行うその他事業を展開する。2024年2月期の売上構成比は、管理会社サポート事業73.6%、インテリア・トータルサポート事業25.7%、その他事業0.7%となる。コロナ禍を経て2022年2月期以降増収増益を続けている。売上高成長率は足もと2期に10%超を継続し、2024年2月期に入ってから特に主力の管理会社サポートサービス事業で14%と大きな伸びを見せた。定期巡回や清掃を行う主軸の建物巡回サービスのほか、マンスリーマンション関連業務が堅調に推移した。1-2年前から本格的に始めた入居前チェック業務が既存顧客への深耕営業により大きく伸長し、顧客単価が上昇した。少数精鋭で効率的に顧客へアプローチした結果、社員1人あたりの生産性も向上し、増益に貢献した。


予測不能かつ不可避な環境変化へ柔軟に対応

マンスリーマンションサポートサービスでは家具家電等の配送や設置から清掃業務等まで請け負う。2024年2月期は新設に係る業務の増加に伴い運送売上が伸長し、全体収益に対する比率は約35%に上昇した。2025年2月期には(株)マイナビからの売上が全体の1割強を占めた。マンスリーマンション運営会社からの受託が殆どだが、コロナ禍の終焉に伴い活性化する対面活動を背景に、ビジネス等集合研修に付随する需要を捉えた。(株)マイナビでは法人向けに短期から長期まで宿泊施設を提供するなど多角化を推進しており、関係深耕による取引拡大の見通しは明るい。なお、マンスリーマンションサポートサービスは、新築時に家具搬入から内装までを完成させるフロー収入、管理業務として退去後清掃等によるストック収入計上という循環型の構図であり、長期的な利益率向上も望める。

パパネッツ

9388・100株

3月21日

福証Q-Board上場

同じ宿泊施設のホテル関連業務では、2024年2月期に大型家具等の搬入作業が増加した。一方、清掃サービスは2025年2月期以降収益が計上されていない。これについてはコロナ禍の中で、患者療養にホテルが活用された時期があり、患者受け入れに伴う消毒等を含めた清掃サービスを提供したものである。なお、こういった実績が示すように、顧客が悩むノンコア業務の対応拡充を図り、今後も顧客基盤を拡大する考えである。なお、観光需要の増加に伴い、2024年の宿泊施設建築数は前年比27.4%増(国土交通省)と増加傾向を見せることも同社を後押しするだろう。

各種サービスを遂行するパートナーの安定確保と「じゅん君」が全国展開の鍵を握る

建物定期巡回サービスでは、人手不足を背景とした管理実務の負担増大が顧客である不動産管理会社の一番の困りごとである。同社は課題解決に向け、全都道府県でフリーランス人材を募り、パートナー(業務委託者)として採用後、2カ月以上の研修を通じて徹底育成する。



業務では不動産巡回点検報告書システム「じゅん君」を活用する。モバイル端末を通して顧客毎の業務内容や進捗状況等が管理でき、パートナーは業務手順に沿って指示通り業務を遂行する。完了した現場写真をアップロードした後は、管理会社への報告書が自動作成され、クラウドに保管された物件状態等を適宜確認できる。これにより同社営業所のない地域でも高いサービス品質を確保している。足もとでは位置情報を付加した動体管理機能を実装し、パートナー業務の管理体制を強化した。また、TQC(総合品質管理)部門はサービス品質維持のため、定期的に現場に向かいパートナーを指導している。なお、近々管理業務の効率化に向け、バックオフィスの各業務を連携管理する基幹システム構築に着手する。「御用聴き」営業を標榜することから業務は多岐に渡るほか、成長に伴い業務量は増加しており、各種業務の管理を営業から収支まで一元的に管理する。ほかにもパートナー採用の観点で、働く時間や場所に臨機応変な採用手順と育成フローを融合し、採用機会ロスの低減とサービス品質向上の両立を目指す仕組みづくりを模索している。採用数の季節性変動と、経済社会動向や市場環境に影響される業務量の変動をリンクして、事業効率を高める仕組みを築くと同時に、高いサービス品質を維持できれば増加する契約が効果的に業績反映されるだろう。

パパネッツ

9388・100株

3月21日

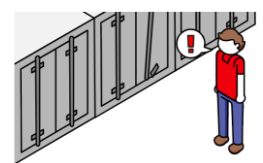
福証Q-Board上場

また、大型家具等の全国ツーマン(二人体制)配送「パパネッツ」も全都道府県で展開している。運送業界の人手不足や宿泊業界の好調を背景に、足もとで平均単価が上昇している。人材確保の面から撤退する事業者も多く、同社がそうした需要も取り込んでいる格好だ。

透明性が高く風通しのいい組織風土を醸成し 実践から人財を育成

経営方針「御用聞き」に則る顧客課題発掘に向け、営業部が新規顧客を開拓し、TQC部は既存顧客の現場業務改善に対応するなか新しい要望を聞き出してくる。課題解決策考案とサービス開発のフェーズでは、経営会議や営業会議により顧客情報を全社で共有し、需要や市場分析のほか提案内容等を吟味する。全社横断で考案するため様々な角度から創意工夫が発現し、顧客の課題解決に繋がるサービスを生み出している。

例えば、同社は建設業許可(内装工事業)を取得しているが、これも顧客からのリノベーションの内装工事の引き合いに対応するためであり、ワンストップ提供で顧客負担を軽減した実績に繋がっている。このように、複数のオプションを準備し、顧客要望に真摯に向き合う体制が構築されており、今後も同様にニーズに沿うサービスやオプションを少しずつ拡充していき、顧客満足度を高めていくことは想像に難くない。



競合先をベンチマークに市場優位性を高める

主要ターゲットの民営賃貸住宅市場では、各業務ないし個別的に競合する企業はあるが、同社が提供するのは「トータルサービス」を通じた顧客の負担軽減であり、この視点では直接的な競合はなかなか見当たらないだろう。また、大手建設会社等の傘下で不動産管理業務を行う子会社や孫会社が当然存在するが、これら大手傘下の不動産管理会社は一部業務の競合先にもなる反面、同社の顧客や協業先となる可能性もある。同社は競合先を常にベンチマークし、自社業務内容や運用のブラッシュアップを欠かさず、サービス向上と拡充に努めている。

パパネッツ

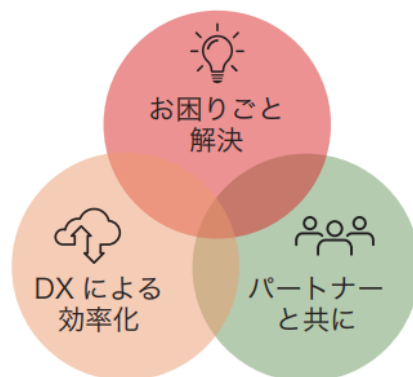
9388・100株

3月21日
福証Q-Board上場

中長期の業績見通し

同社によれば、民営賃貸住宅総戸数15,864千戸（H25年統計局調査）に対し、2023年2月期の賃貸住宅建物定期巡回サービスは0.76%のシェアを占める。大手がおさえている市場を除いても、開拓余地は大きく、目先3%程度まで引き上げることを目指しているようである。パートナーの採用と育成、QC部門による営業サポート活動が売上伸長の鍵を握ると捉えている。加えて、人手不足の他、賃貸住宅管理業法での建物点検報告書の提出義務化も追い風となり、主力の管理会社サポート事業の引き合いは今後も増加するだろう。

計画では、新規開拓で顧客基盤を拡大して定期的な営業活動を実践し、入居前チェック等付随サービス提案により単価を上げ、収益に繋げる。そのため営業人員強化の策もあるが、1人当たり生産性向上等コスト削減の方向性もあり、将来的には組織や人員体制変更のほか、業績評価指標の見直し等の改革を行う予定である。直近2期の売上高成長率10%超の勢いから、同社の経営姿勢や顧客評価の高さが窺われ、シェア3%達成の見通しは明るい。経営方針に「御用聞き」を掲げることから、全ての顧客要望に応じる心構えで、今後は既存業務よりも若干上流の工程等でも、サービス展開する可能性はあるだろう。これにより顧客単価上昇と同時に業務効率化で利益率向上に繋げる目算である。



DXの加速など、デジタルへの注力が各所で強まっている。その一方、人間にしか対処できない課題も依然多く、これらを大事にしつつ、デジタル技術を駆使して丁寧に挑んでいくことが同社の方針である。なお、TOKYO PRO Marketから福証Q-Boardへの移行案件だが、将来的には本則市場等へのさらなる成長も念頭に置いているようだ。

決算期	売上高	業績推移 (百万円・%)				
		伸び率	経常利益	伸び率	純利益	伸び率
2021/2	3,541	-2.8%	157	-38.0%	111	-36.1%
2022/2	3,629	2.5%	242	54.5%	157	40.9%
2023/2	4,007	10.4%	294	21.1%	202	28.8%
2024/2	4,491	12.1%	341	16.2%	235	16.2%
2025/2 予	5,004	11.4%	330	-3.4%	215	-8.6%
2024/8 2Q	2,662	—	282	—	184	—
2024/11 3Q	3,890	—	363	—	234	—
予想EPS/配当	単独：117.81/－円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算					

免責事項(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。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、理由のいかなるを問わず、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 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話:03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp