



2025年7月期 決算説明資料



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

2025年9月12日



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:104名（2025年7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)

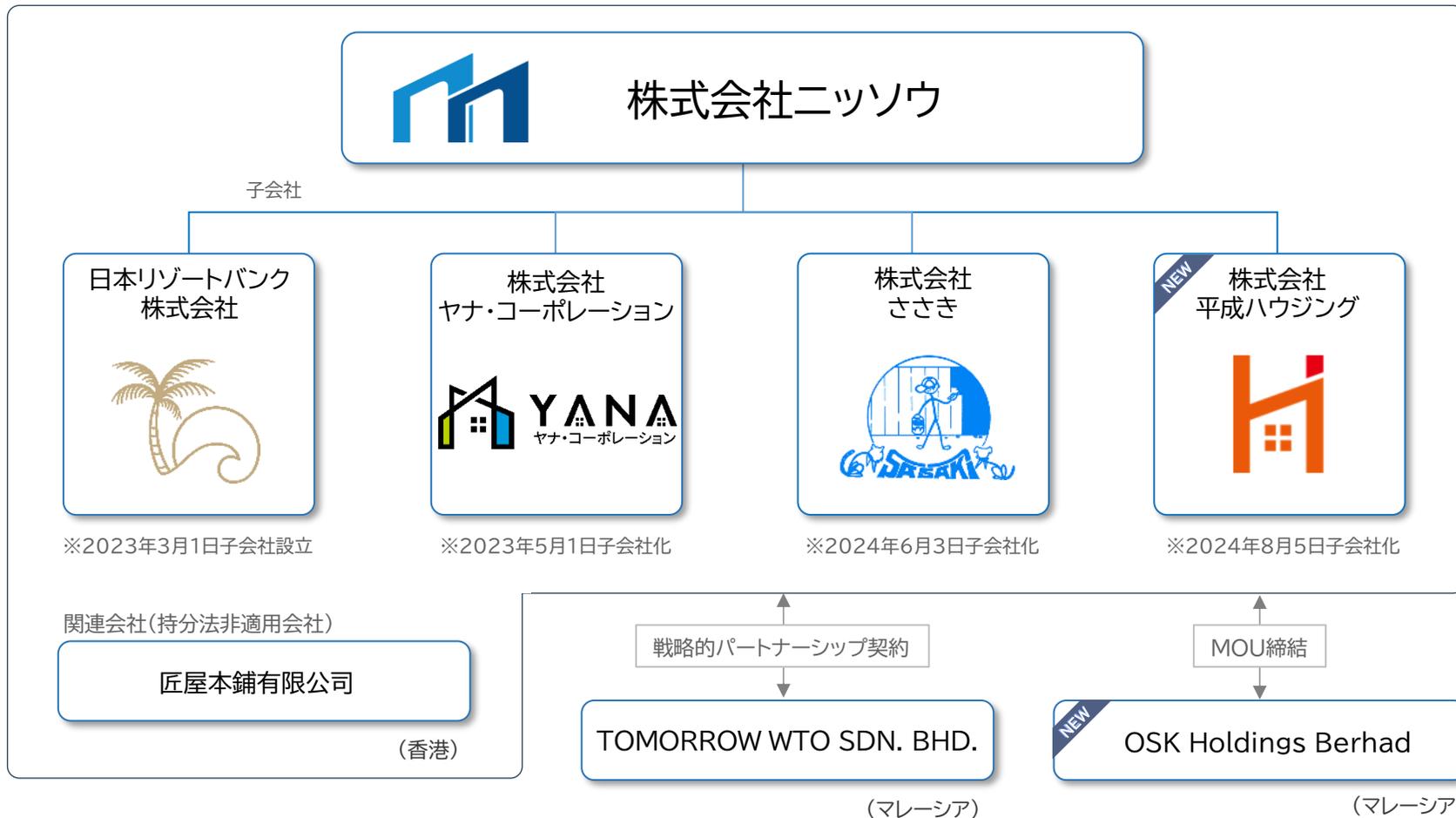




グループ会社について

2024年8月に「株式会社平成ハウジング」を連結子会社化し、事業・地域拡大へ

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、変革を遂げる時期に来ております。組織改革、新規事業開拓、そしてグローバル展開を通じて、持続可能な成長を目指し、新たなステージへと進んでまいります。

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





世田谷を中心としたリフォーム事業「リフォームプロ」始動

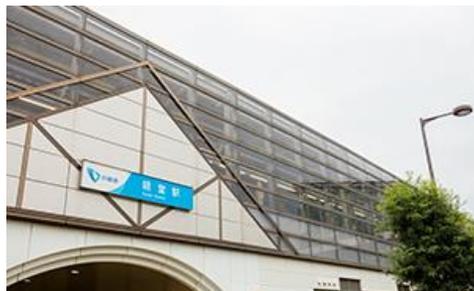
2024年12月より、本社のある世田谷区経堂を拠点にBtoCのリフォーム事業をまずは地域を限定して開始いたしました。

名前は「リフォームプロ」。

一般ユーザー様に向けて、少額リフォームや修繕を提供することをコンセプトとしています。本事業はニッソウグループにとって新たな収益源として、すぐに業績への影響が見込めるものではありませんが、今後、安定した収益基盤の構築を目指すものとなります。



地域密着



地域密着型のサービス体制により、お客様一人ひとりのニーズに丁寧に対応します。ご近所のように気軽に相談でき、リピート受注や紹介による新規顧客の獲得を目指します。

高品質な少額リフォーム



「リフォームプロ」は、お客様のライフスタイルに寄り添い、小さなリフォームや修繕からでも、確かな技術と品質でお届けします。信頼できるパートナーとして、お客様の快適な生活をサポートいたします。

新しい収益モデルの構築



従来のリフォーム事業に留まらず、新たな収益源の開拓を目指します。小額のリフォームから手がけ、お客様の満足度を高めることで、長期的な関係性を築き、事業の収益基盤を強化していきます。

カンパニーハイライト

2024年8月に株式会社平成ハウジングの株式を100%取得し完全子会社化しグループ企業へ

当社グループが培った不動産知識及びネットワークを活かし、売上高の着実な成長、また地域ならではのニーズなどを汲み取り、集客効率の最大化、事業の着実な成長を推進してまいります。

エリアやターゲットを絞り込み資源を集中的に投下していき、地域での認知度向上を図ってまいります。また、地域の不動産会社や地主様等による仕入れ販売体制の確立を図り、注文住宅から分譲住宅まで予算にあった住宅を提案してまいります。





2025年7月期の業績ハイライト

売上高

5,279,959 千円

前年同期比増減

+600,998 千円

営業利益

72,700 千円

前年同期比増減

+16,308 千円

親会社株主に帰属する
当期純利益

202,686 千円

前年同期比増減

+177,532 千円

子会社4社に対するの総括

- ・大きな利益を出した会社はないが、大きな赤字もなし。
評価としては「3勝1引き分け」。
- ・体制整備を進める中で、プラスで着地ができた。





03 業績





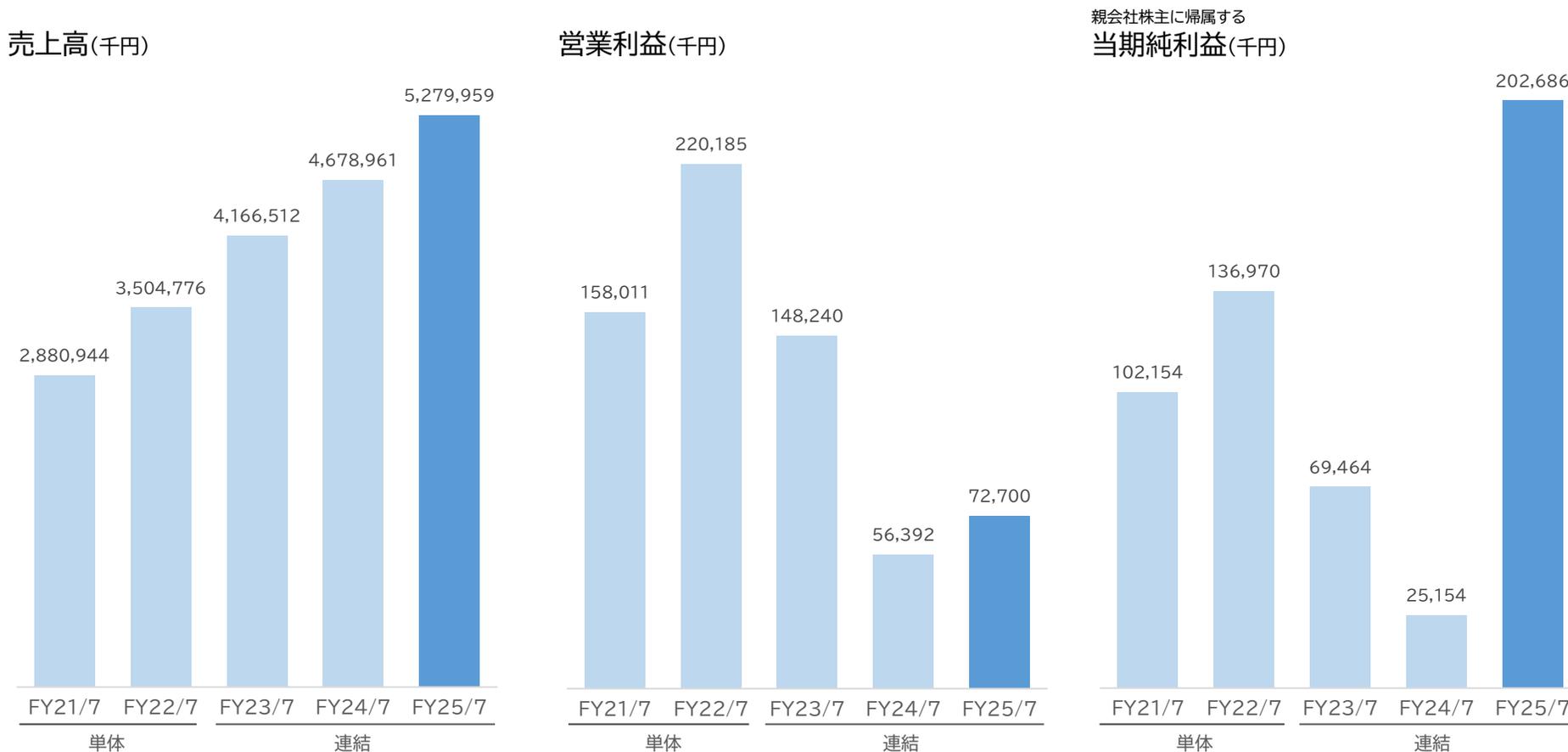
当期より2024年7月期に子会社化した株式会社ささきや第1四半期に子会社化した株式会社平成ハウジングのPL連結が始まり、売上高は増加となった。

また、持分法適用会社であった株式会社安江工務店の株式を譲渡したことにより、特別利益を計上したため、当期純利益が大きく増加となった。

単位:(千円)	2024年7月期 実績 ※連結	2025年7月期 実績 ※連結	増減額	増減率	増減要因
売上高	4,678,961	5,279,959	+600,998	+12.8%	●売上高、売上総利益 株式会社ささきや株式会社平成ハウジングのPL連結が始まり、売上高が増加、原価率の改善により、売上総利益も増加となった。
売上原価	3,606,468	3,966,033	+359,565	+10.0%	
売上総利益	1,072,492	1,313,925	+241,432	+22.5%	
売上総利益率(%)	22.9%	24.9%			
販売管理費	1,016,100	1,241,224	+225,124	+22.2%	●販管費 株式会社ささきや株式会社平成ハウジングのPL連結が始まったことや、株式会社平成ハウジングを子会社化し、M&A費用が計上されたことなどにより増加となった。
営業利益	56,392	72,700	+16,308	+28.9%	
営業利益率(%)	1.2%	1.4%			
経常利益	63,465	69,571	+6,106	+9.6%	●当期純利益 持分法適用会社であった株式会社安江工務店の株式を譲渡したことにより、特別利益を計上したため、当期純利益が大きく増加となった。
親会社株主に帰属する 当期純利益	25,154	202,686	+177,532	+705.8%	



当期より2024年7月期に子会社化した株式会社ささきや第1四半期に子会社化した株式会社平成ハウジングのPL連結を開始。また、持分法適用会社であった株式会社安江工務店の株式を譲渡したことにより、特別利益を計上したため、当期純利益は大きく増加となった。

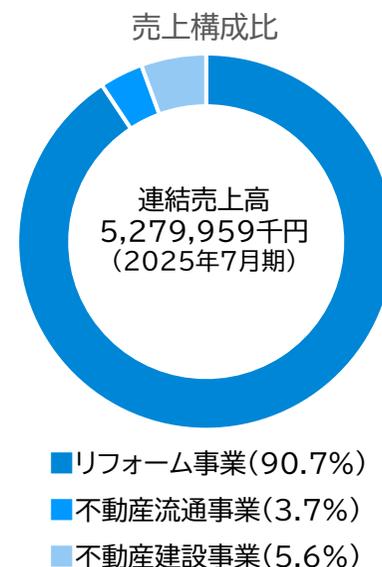


※2023年7月期末より連結決算に移行しているため、2021年7月期、2022年7月期の業績は単体数値を表示しております。



当期より注文住宅、分譲・建売住宅を行う株式会社平成ハウジングを子会社化したことにより、新たに不動産建設事業セグメントを追加、それとともに既存不動産事業を不動産流通事業へ名称変更。リフォーム事業において、当期より2024年7月期に子会社化した株式会社ささきのPL連結が始まり売上、利益ともに成長。不動産流通事業では、不動産販売において単価が前年同期より小さかったことにより、売上が減少となった。

単位:(千円)	2024年7月期 実績※連結	2025年7月期 実績※連結	増減額	増減比
売上高	4,678,961	5,279,959	+600,998	+12.8%
リフォーム	4,404,441	4,787,969	+383,527	+8.7%
不動産流通	274,894	197,391	△77,502	△28.2%
不動産建設	---	301,578	+301,578	---
調整額	△374	△6,980	△6,605	+1,761.8%
営業利益	56,392	72,700	+16,308	+28.9%
リフォーム	42,195	82,900	+40,705	+96.5%
不動産流通	10,411	10,508	+97	+0.9%
不動産建設	---	△23,316	△23,316	---
調整額	3,785	2,607	△1,178	△31.1%



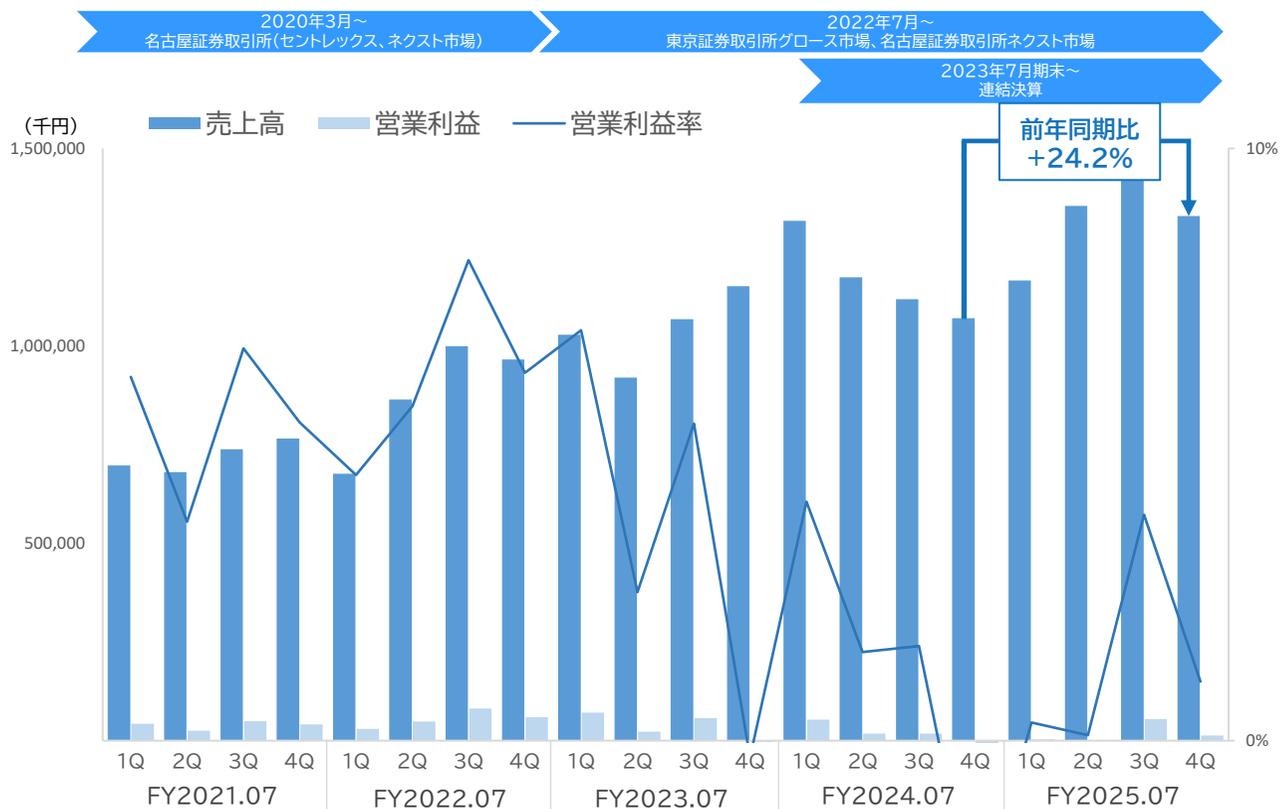
※本項の各事業のセグメント売上高にはセグメント間の取引を含みます。

売上収益及び利益の推移



2025年7月期第4四半期会計期間の営業利益率は1.0%、売上高は、前年第4四半期会計期間より24.2%増加。また営業利益は13,260千円となった。グループ拡大による整備を進める中、売上、営業ともに出せる体制が整ってきている。

会計期間売上高・営業利益・営業利益率四半期推移



2025年7月期
4Q会計期間

営業利益率

1.0%

※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。

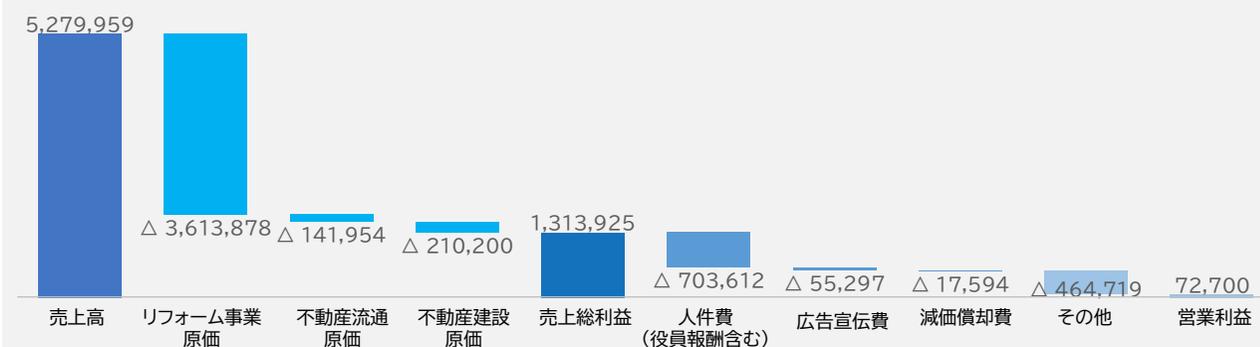


- ・売上原価はリフォーム事業原価が主。
- ・不動産販売における単価の減少により不動産流通事業原価が減少。また新たに不動産建設事業が追加となった。グループ拡大に伴い、販管費も増加した。

コスト構造

2025年7月期 ※連結

(単位:千円)



2024年7月期 ※連結

(単位:千円)





平成ハウジングが2024年10月31日より連結開始、借入金などが増加し、自己資本比率が若干減少となった。また、持分法適用会社であった株式会社安江工務店の株式を譲渡したことにより、関係会社株式が大きく減少。

貸借対照表 単位:(千円)	2024年7月期末	2025年7月期末	増減額
流動資産	2,124,963	2,920,513	+795,550
固定資産	642,416	536,806	△105,609
資産合計	2,767,380	3,457,320	+689,940
負債	1,266,259	1,753,589	+487,329
純資産	1,501,120	1,703,731	+202,610
負債純資産合計	2,767,380	3,457,320	+689,940
自己資本比率	54.2%	49.3%	

キャッシュ・フロー計算書 単位:(千円)	2024年7月期	2025年7月期	増減額
営業活動によるCF	△68,172	△59,576	+8,595
投資活動によるCF	20,486	570,099	+549,612
財務活動によるCF	228,692	32,681	△196,010
現金及び現金同等物の 期末残高	1,335,646	1,878,851	+543,204



04 主要KPI(重要な経営指標)





当期より新たに不動産建設事業セグメントを追加、それにともない既存不動産事業を不動産流通事業へ名称変更。
 リフォーム事業については、当初の人員計画に達しなかった事や単価が増加したこと等により、完成工事件数についても予想より下回る。
 不動産流通事業は平均保有期間が予想より大きいものの、成約件数に関しては予想を上回る数値となった。

リフォーム事業

完成工事件数

▶ 通期計画 : 15,667件

10,988 件

目標達成率 70.1%



累計登録顧客数

▶ 通期計画 : 3,315社

3,254 社

期末から 243社増



従業員数

▶ 通期計画 : 122名

104 名

期末から 12名増



不動産流通事業

成約件数

▶ 通期計画 : 17件

19 件

目標達成率 111.8%



(紹介手数料収入を含む)

平均保有期間

▶ 通期計画 : 180日

236 日

差異 +56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)

不動産建設事業

注文住宅

▶ 通期計画 : 13件

10 件

目標達成率 76.9%



分譲・建売住宅

▶ 通期計画 : 6件

5 件

目標達成率 83.3%



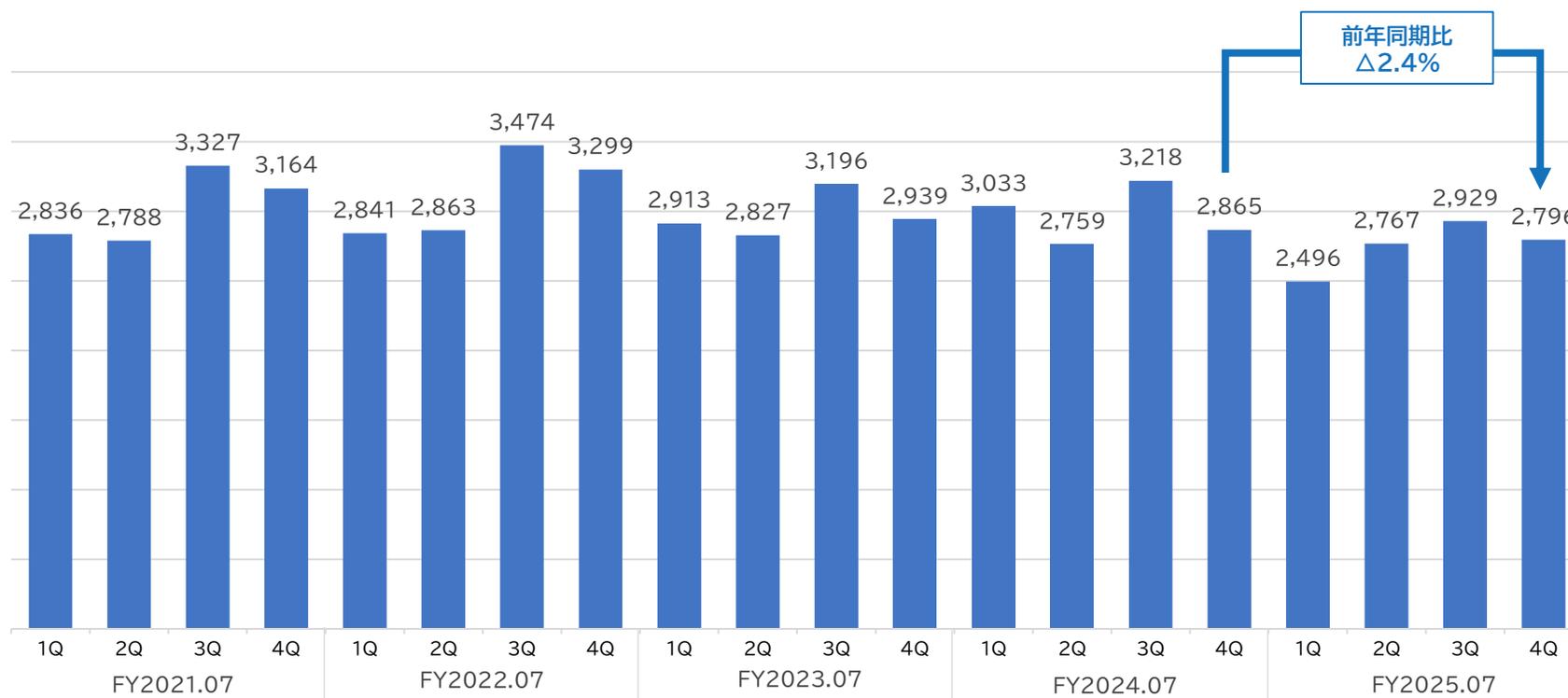
※本項の通期計画は2024年12月20日に公表した通期予想のものとなります。



リフォーム事業 / 完成工事件数推移

リフォーム事業において従業員数の増加が少なかった一方、工事単価が増加したことにより、小規模案件を担う人的リソースが不足したことで、工事件数としては前同四半期会計期間と比べると減少となった。

完成工事件数(件)



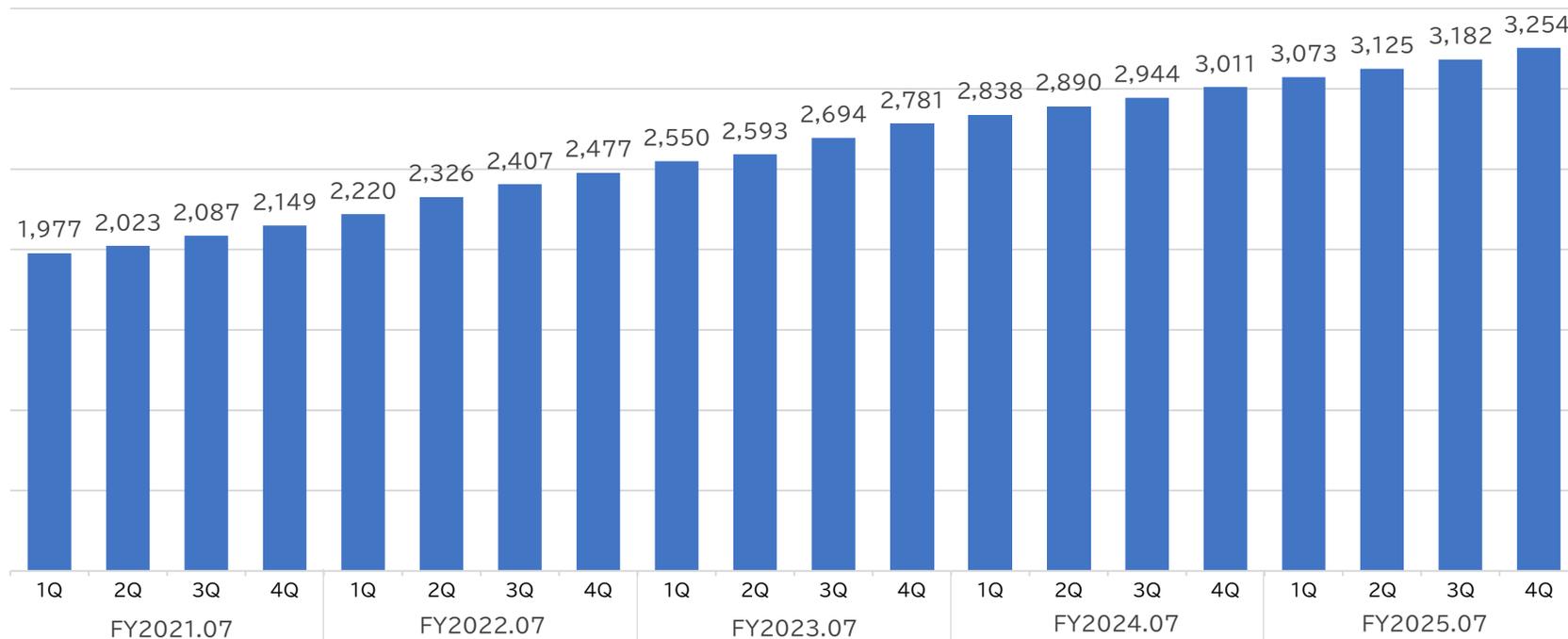
※2023年7月期末より連結決算に移行しておりますが、2023年7月期3Q以前は単体数値を表示しております。
本グラフでは各四半期会計期間において工事が完了した工事件数を表示しております。



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、第4四半期会計期間も登録顧客数を72社獲得することができた。

累計登録顧客数推移(社)



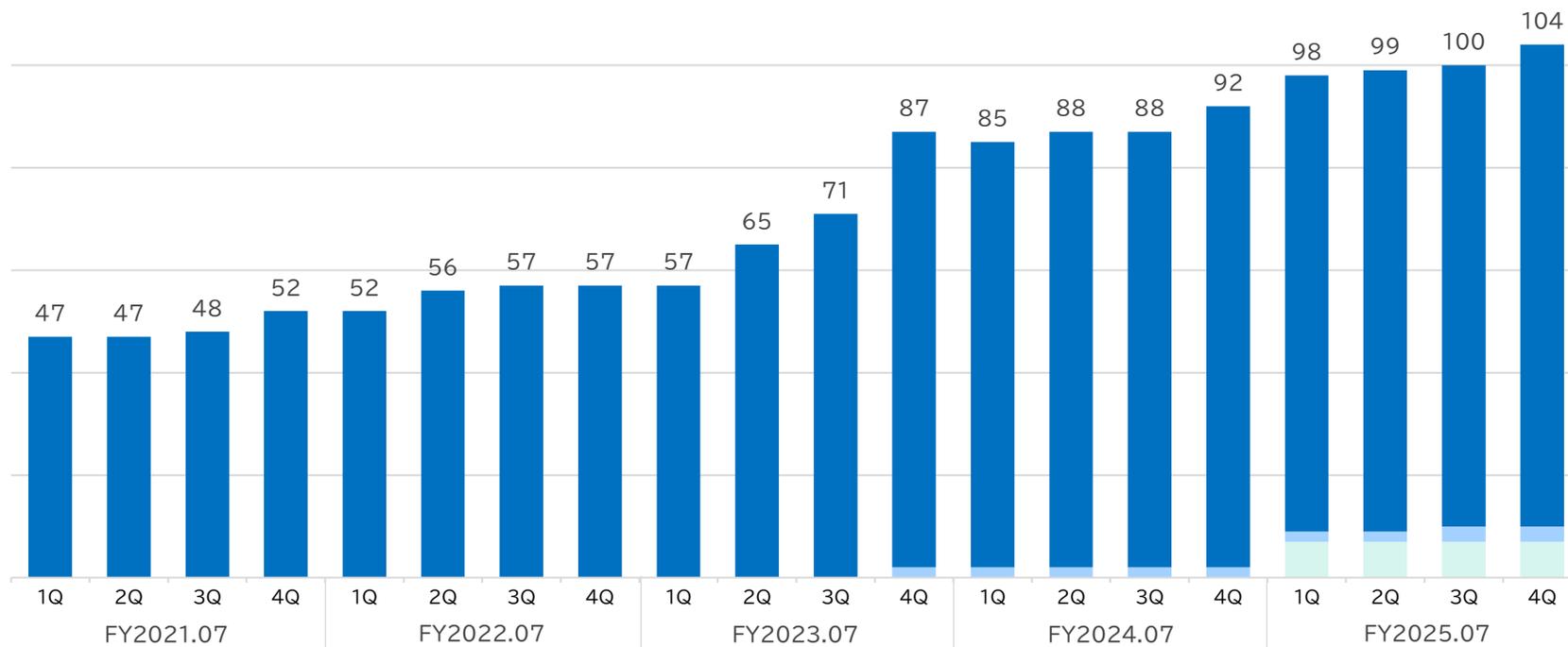
※当社との契約後、当社販売管理システムへ顧客登録をした各期末時点での累計登録会社数になります。



組織改革を進めたこと等や、M&Aにより、当第4四半期累計期間で12名の増員となった。

従業員数(人)

■リフォーム事業(90.4%) ■不動産流通事業(2.9%) ■不動産建設事業(6.7%)



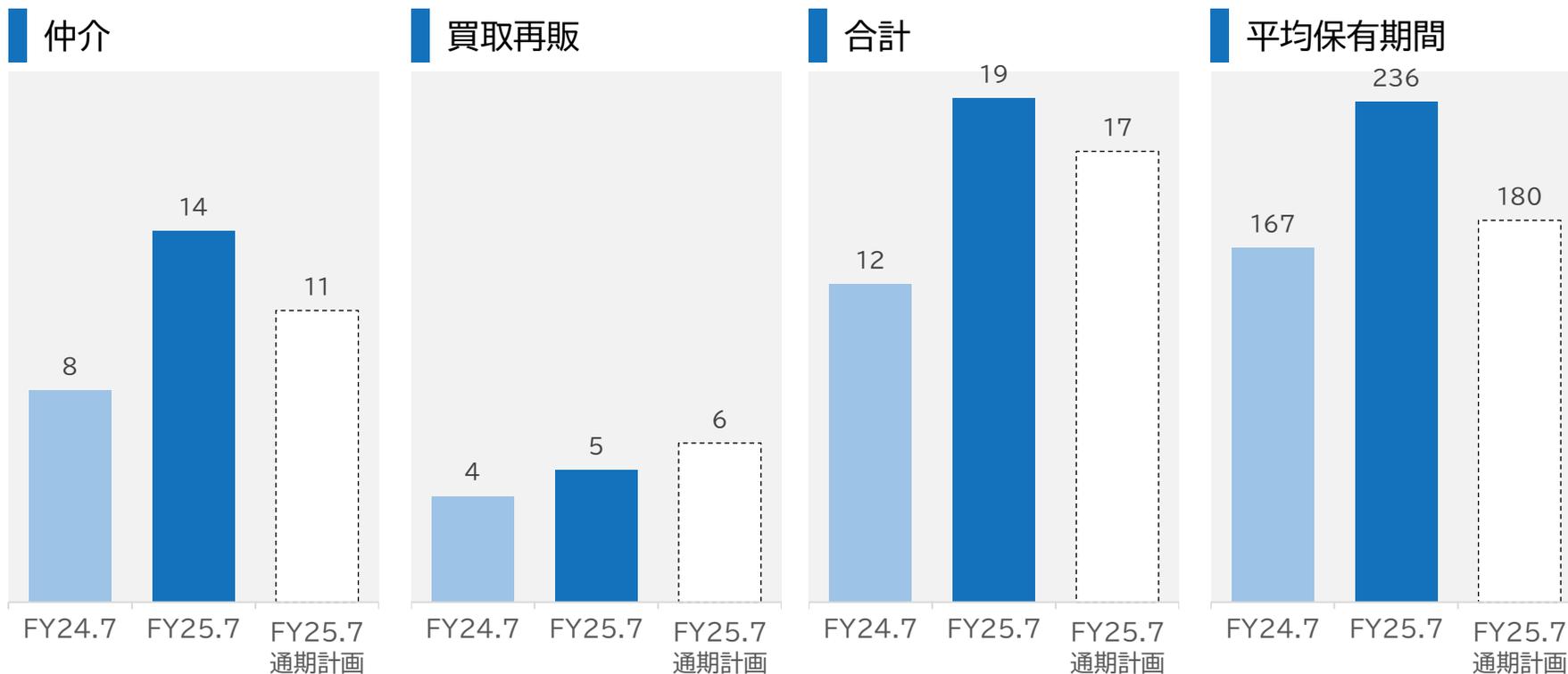
※2023年7月期末より連結決算に移行しているため、2023年7月期3Q以前は単体数値を表示しております。



仲介、買取再販に関して順調に案件を重ねることができた。
前期と比べ大きい物件の取引はなかったものの、成約件数としては順調に推移した。
平均保有期間については予想より長期化してしまっているため、短縮していきたい。

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7/31時点で保有している物件も含みます。

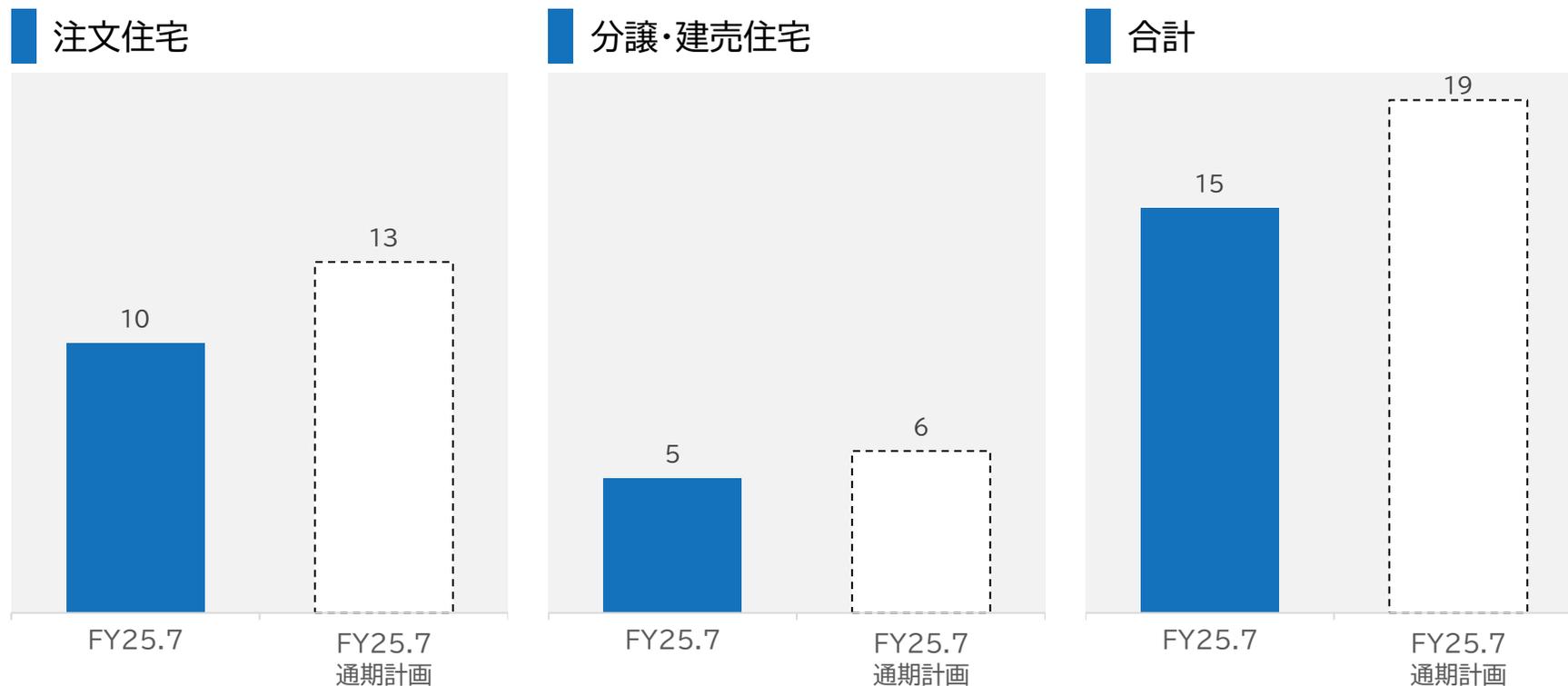
※本項の通期計画は2024年12月20日に公表した通期予想のものとなります。



不動産建設事業 / 注文住宅、分譲建売件数

注文住宅、分譲・建売住宅を行う株式会社平成ハウジングを連結開始したことに伴い、新規セグメントとして追加。若干注文住宅の件数が予想より少ない着地となった。

成約件数(件)



※本項の通期計画は2024年12月20日に公表した通期予想のものとなります。

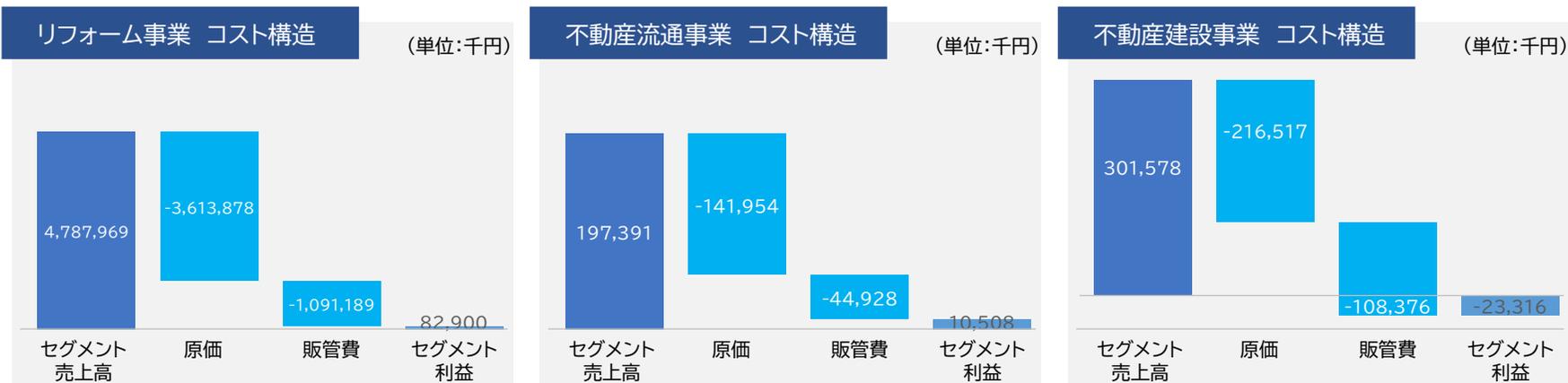


05 セグメント





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

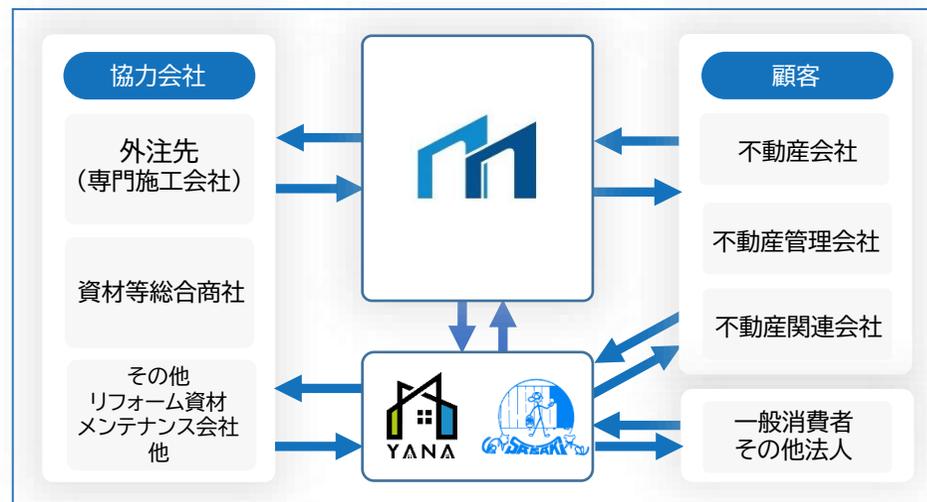
(単位:千円)

4,787,928

82,900

売上高

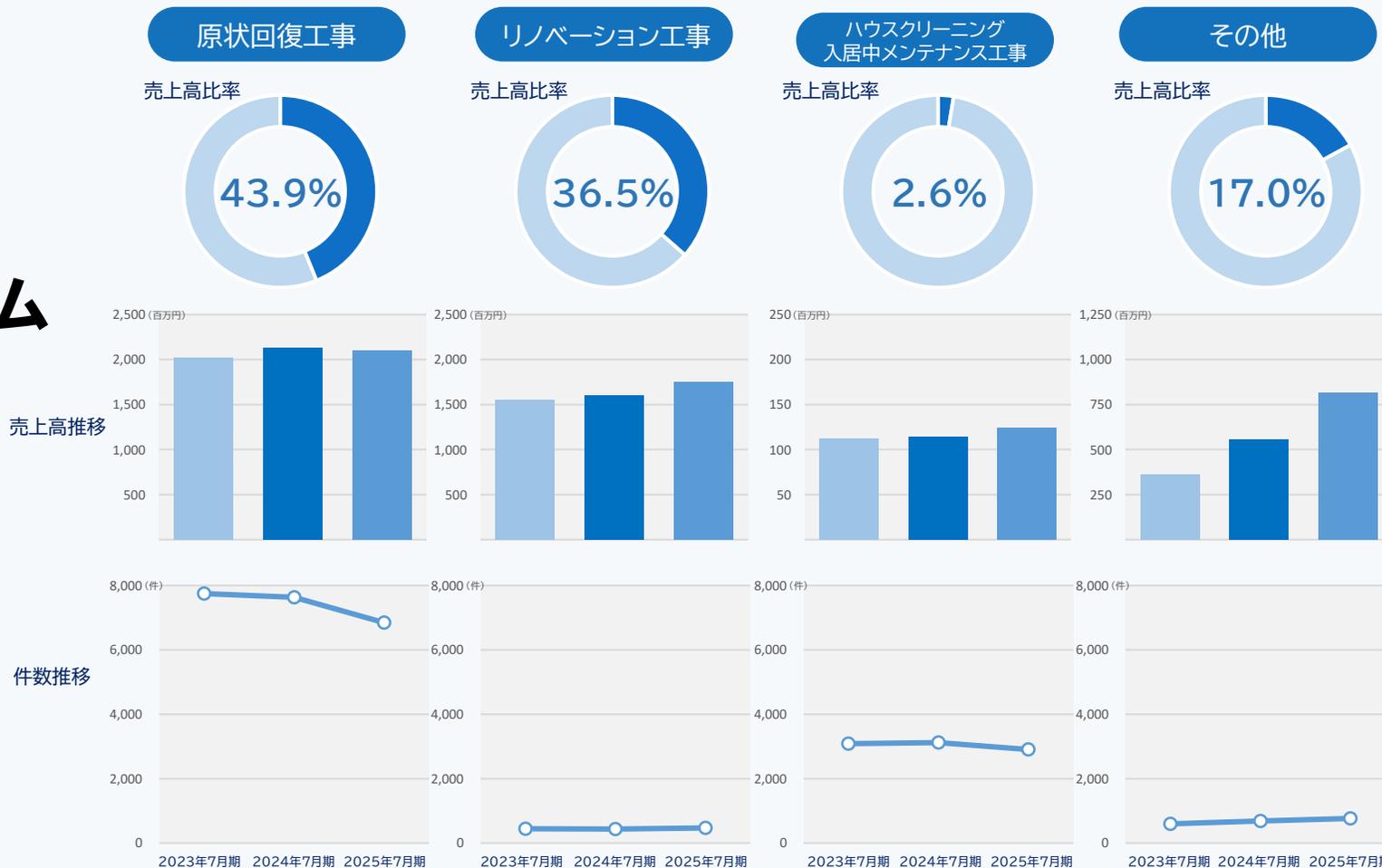
営業利益





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。各工事ともに単価が増加、また株式会社ささきのグループインなどにより、当期ではその他工事が大きく成長した。

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

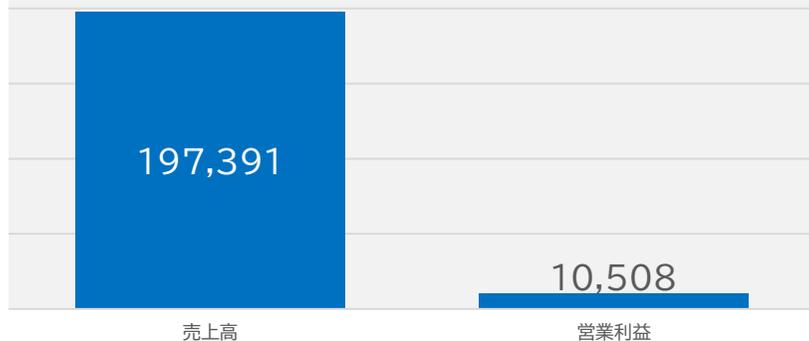
その他



その他、土地などについても仲介・買取再販を行っていく

売上高・営業利益

(単位:千円)



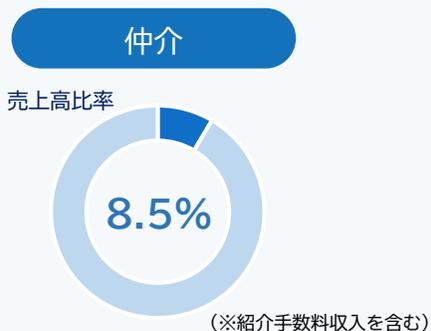
パートナー会社との連携による安心

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が少なかったものの、件数は増加、仲介は売上、件数ともに順調に推移した。

不動産 流通事業



	2024年 7月期	2025年 7月期	前年同期比
売上高	12,373 千円	16,834 千円	+36.1%
件数	8件	14件	+75.0%



	2024年 7月期	2025年 7月期	前年同期比
売上高	262,520 千円	180,557 千円	△31.2%
件数	4件	5件	+25.0%

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。

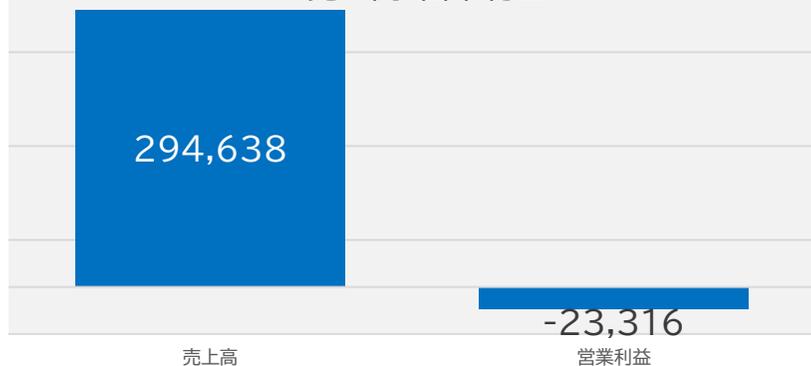
分譲・建売住宅



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)



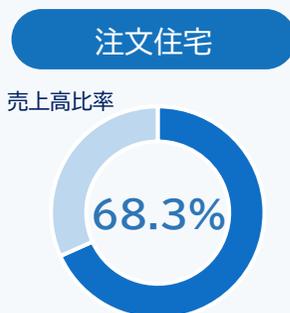
快適さと機能性を兼ね備えた住まいづくり

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・建売住宅を行う株式会社平成ハウジングを連結開始したことに伴い、新規セグメントとして追加。若干注文住宅の件数や、分譲・建売の件数が予想より少ない着地となった。

不動産 建設事業



	2024年 7月期	2025年 7月期	前年同期比
売上高	-	201,382 千円	-%
件数	-	10件	-%

	2024年 7月期	2025年 7月期	前年同期比
売上高	-	46,291 千円	-%
件数	-	5件	-%

	2024年 7月期	2025年 7月期	前年同期比
売上高	-	46,963 千円	-%



06 業績予想及び今後の見通し





新規顧客の開拓を進め、さらに人員の増強を行っていき、新たな従業員に対する教育を強化していくことで単体としての成長を進めるほか、既存グループのさらなる発展を進めていき、グループとしての一層の拡大を見込む。

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	6,299,000	+1,019,041	+19.3%
売上原価	3,966,033	4,723,815	+757,782	+19.1%
売上総利益	1,313,925	1,575,184	+261,259	+19.9%
売上総利益率(%)	24.9%	25.0%		
販売管理費	1,241,224	1,376,438	+135,213	+10.9%
営業利益	72,700	198,746	+126,045	+173.4%
営業利益率(%)	1.4%	3.2%		
経常利益	69,571	185,576	+116,005	+166.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	202,686	101,257	△101,428	△50.0%



07 今後の取り組み / お知らせ





リフォーム市場規模

住宅リフォーム市場
約7.3兆円(※1)

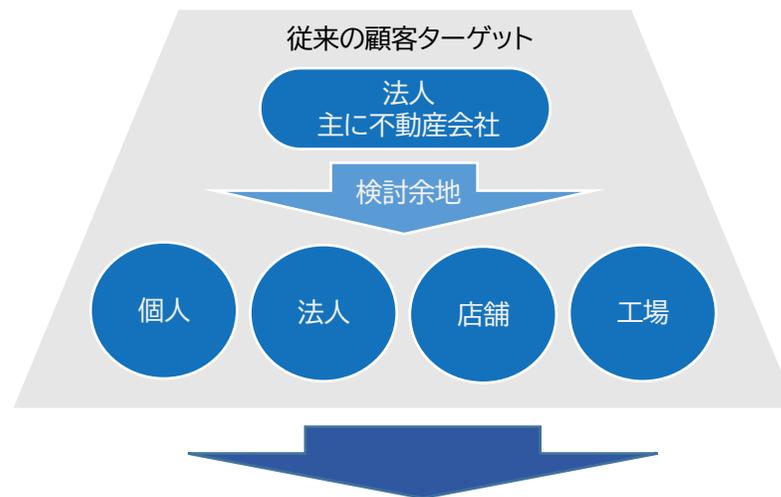
賃貸住宅リフォーム
市場約9,243億円
(※2)

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。



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。





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



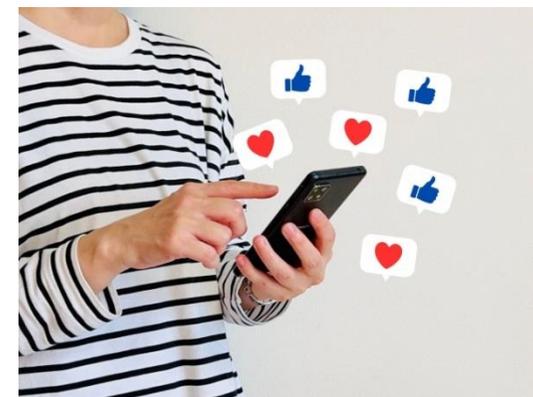
地元密着のBtoCリフォーム事業は、着実に成長を続けています。「地域へのお役立ち」をモットーに、さらなるサービス拡充に向けた展開を検討しております。



地域でのサービス体制の
拡大と充実

地域ニーズに応じた
リフォーム提案の強化

顧客との信頼関係を
基盤にした長期的展開



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。

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。

「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。

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。





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す。

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		一年以上継続保有	
	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。



- 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。

 不動産リフォームの
ニッソウ

