



日本管財ホールディングス

2025年11月28日

2026年3月期 第2四半期（中間期）決算説明資料

日本管財ホールディングス株式会社（証券コード：9347 / 東証プライム）

Copyright (C) 2025 NIPPON KANZAI Holdings Co., Ltd.

目次

- 3 日本管財ホールディングスの概要
- 9 2026年3月期 上半期 連結決算の概況
- 18 2026年3月期 連結業績予想の概要
- 22 資本コストと株価を意識した経営の実現に向けた対応
- 26 日本管財グループの中期成長戦略
- 47 日本管財グループのサステナビリティ
- 57 参考資料① 企業情報
- 80 参考資料② 業界におけるポジショニング



日本管財ホールディングスの概要

「時代と共に変わらなくてはいけないこと」 「時代が変わっても変えてはいけないこと」

を念頭に、時代や環境の変化に柔軟に適応しながら、
お客様に常に良質なサービスを提供することが重要と考えています。

「快適をもっと、最適をずっと。」

をグループミッションに掲げ、これからは
より一層、各社の機動力と専門性を追求し、
グループシナジーによる「総合力」を発揮
することで、更なる企業成長を実現してま
いります。



日本管財グループの主要ビジネスモデル

- 建物所有者をはじめとした顧客との単年・複数年・長期契約の積み上げによるストック型ビジネスモデルです。
- グループの総合力を活かし、多様なニーズに合わせた付加価値サービスの提供によって顧客満足度を高め、グリップを強めることで更なる利益の拡大を図ります。



ストック型ビジネス－①

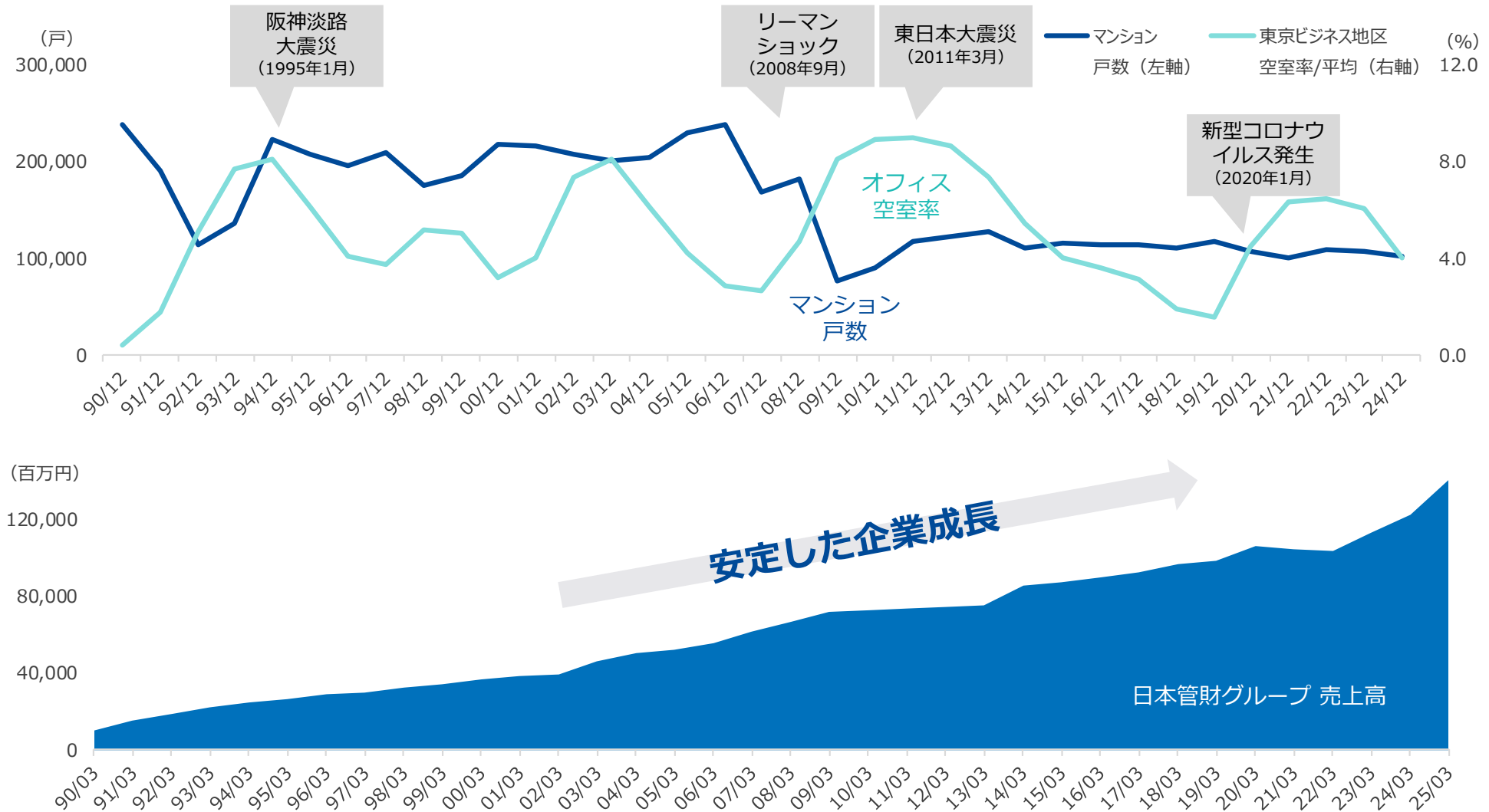
- 当社の強みであるストック型ビジネスは、長期契約は30年、複数年契約であれば3～5年と数年先までの売上予測が行いやすく、持続的に新規の契約を獲得することで契約数が積み上がり、安定的な成長を実現しております。

ストック型ビジネス

契約先/契約物件の用途	契約期間	契約更新時期
民間(法人・個人)の建物所有者		
マンションなどの区分所有建物	単年度（1年）	総会決議(管理組合など)
オフィスビル、商業施設、工場など	単年度（1年）	自動更新又は契約満了
官公庁・行政団体		
公共施設の役務ごと	単年度（1年）	入札
指定管理者・包括管理	複数年（3～5年程度）	契約期間 対応：再公募※ ※プロポーザルコンペ：提案型
PPP/PFI	長期契約（7～30年程度）	事業期間終了後は 官公庁に帰属

ストック型ビジネス②

- 過去の市況悪化やコロナ禍等の世界的にネガティブな状況下であっても、大きな影響は受けず、安定した企業成長を続けています。



出所：三鬼商事 オフィスマーケットデータ、国土交通省 建築着工統計調査報告

当社グループの強み

1 不動産に関わる幅広い事業領域をカバー

- 不動産の管理・運営・所有に関わる関連事業を国内外で展開しています。高い専門性を有したグループ各社が、オフィスビルや商業施設・ホテル・公共施設・マンション・環境施設といった様々な不動産に対して、最適なソリューションを提供します。

2 ストック型収益を柱とした安定した経営基盤

- 当社グループの主要事業は、継続的に収益を確保することができるストック型ビジネスが多くを占めています。景気の変動に大きく左右されにくく、安定した経営基盤を構築しています。

3 安定した経営基盤をベースとした持続的な企業成長の実現

- 安定した経営基盤をベースに、既存事業の拡大や新規プロジェクトへの投資、国内外のM&Aや出資、DX、人材開発など、重点分野へ資金を積極的に投資し、持続的な企業成長を実現しています。



2026年3月期 上半期 連結決算の概況

連結決算ハイライト

(百万円未満切捨て)

売上高 **715億55百万円** (対前年同期比 **9.5%増**)

- 既存契約の更改が順調に推移
- 大阪・関西万博関連の業務を受託

営業利益 **46億43百万円** (対前年同期比 **24.5%増**)

- 料金改定や作業効率の見直しに伴う収益率の向上による増益

経常利益 **57億33百万円** (対前年同期比 **37.7%増**)

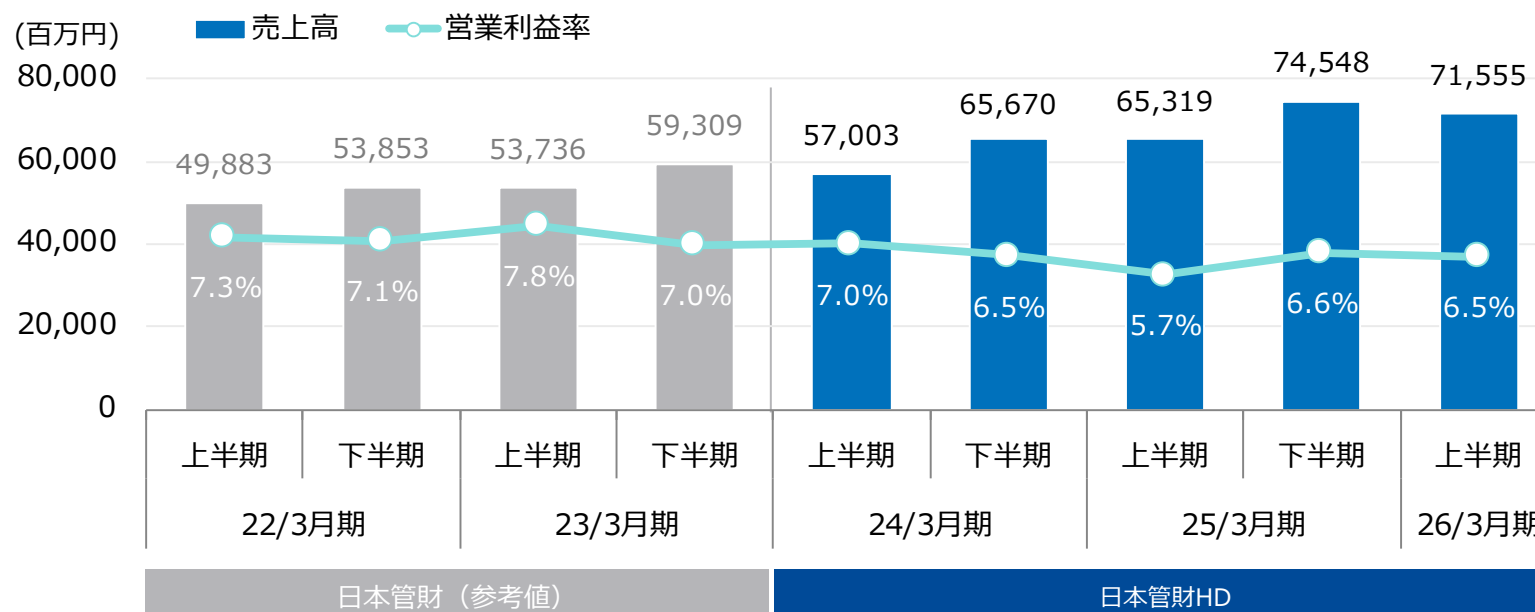
- 海外子会社における助成金収入の増加
- 円安による為替差益の計上

親会社株主に帰属する中間純利益 **37億3百万円** (対前年同期比 **62.5%増**)

- 訴訟関連損失の減少
- 税金費用の減少

連結決算サマリ

連結 (百万円)	25/3月期 上半期		26/3月期 上半期		対前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	65,319	100.0%	71,555	100.0%	6,235	9.5%
売上総利益	18,590	28.5%	20,978	29.3%	2,387	12.8%
販売費・一般管理費	14,860	22.7%	16,334	22.8%	1,474	9.9%
営業利益	3,730	5.7%	4,643	6.5%	913	24.5%
経常利益	4,163	6.4%	5,733	8.0%	1,569	37.7%
親会社株主に帰属する中間純利益	2,278	3.5%	3,703	5.2%	1,424	62.5%



事業セグメントと主要グループ会社

■ 建物管理運営事業 45,175百万円

**ビルメンテナンス・プロパティ
マネジメント（警備業務を除く）**
31,171百万円

ビル・ホテル・官公庁施設等の清掃管理、
設備保守管理業務及び工事関連業務

日本管財株式会社
NSコーポレーション株式会社
株式会社日本環境ソリューション
株式会社沖縄日本管財

警備業務 14,004百万円

常駐保安警備、機械警備業務

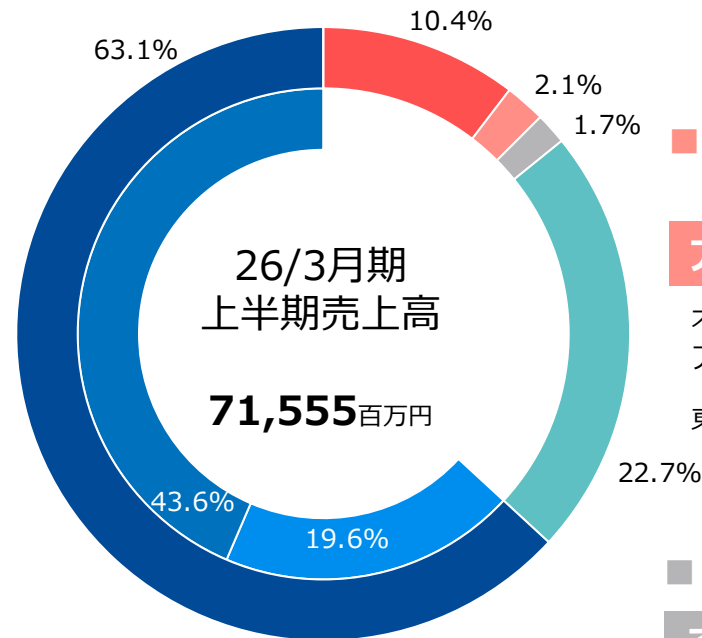
日本管財株式会社
株式会社スリーエス

■ 住宅管理運営事業 16,240百万円

マンション管理

マンション及び公営住宅の管理

日本管財株式会社
日本管財住宅管理株式会社
日本住宅管理株式会社
株式会社エヌ・ジェイ・ケイ・スタッフサービス
Hawaiiiana Holdings Incorporated
Keystone Pacific Property Management, LLC



■ 環境施設管理事業 7,428百万円

環境施設管理

上下水道処理施設等の生活環境全般に
かかる公共施設管理

株式会社日本管財環境サービス

■ 不動産ファンド マネジメント事業 1,523百万円

アセットマネジメント

不動産ファンドの組成・資産運用を行う
アセットマネジメント及び匿名組合への出資

東京キャピタルマネジメント株式会社

■ その他の事業 1,186百万円

その他事業

イベントの企画・運営、デザイン制作、
給与計算業務

NSコーポレーション株式会社（広告・イベント）
株式会社ネオトラスト（給与計算・社会保険BPO）

セグメント業績の概要

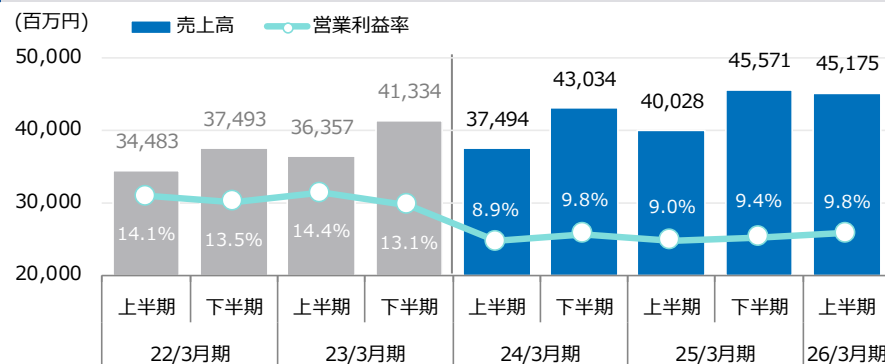
連結 (百万円)	25/3月期 上半期		26/3月期 上半期		対前年同期比	
	実績	構成比/利益率	実績	構成比/利益率	増減額	増減率
売上高	65,319	100.0%	71,555	100.0%	6,235	9.5%
建物管理運営事業	40,028	61.3%	45,175	63.1%	5,147	12.9%
ビルメンテナンス・プロパティマネジメント	27,994	42.9%	31,171	43.6%	3,176	11.3%
警備業務	12,034	18.4%	14,004	19.6%	1,970	16.4%
住宅管理運営事業	15,596	23.9%	16,240	22.7%	644	4.1%
環境施設管理事業	7,041	10.8%	7,428	10.4%	387	5.5%
不動産ファンドマネジメント事業	1,567	2.4%	1,523	2.1%	△ 43	△2.8%
その他の事業	1,086	1.7%	1,186	1.7%	100	9.2%
セグメント利益	3,730	5.7%	4,643	6.5%	913	24.5%
建物管理運営事業	3,612	9.0%	4,431	9.8%	819	22.7%
ビルメンテナンス・プロパティマネジメント	2,859	10.2%	3,489	11.2%	630	22.1%
警備業務	753	6.3%	942	6.7%	189	25.1%
住宅管理運営事業	846	5.4%	838	5.2%	△ 8	△1.0%
環境施設管理事業	1,153	16.4%	1,354	18.2%	200	17.4%
不動産ファンドマネジメント事業	212	13.6%	254	16.7%	41	19.5%
その他の事業 ^{※1}	77	7.2%	108	9.1%	30	39.1%
調整額 ^{※2}	△ 2,172	-	△ 2,343	-	△ 170	-

※1 その他の事業の売上高は、セグメント間の内部売上を除いております。

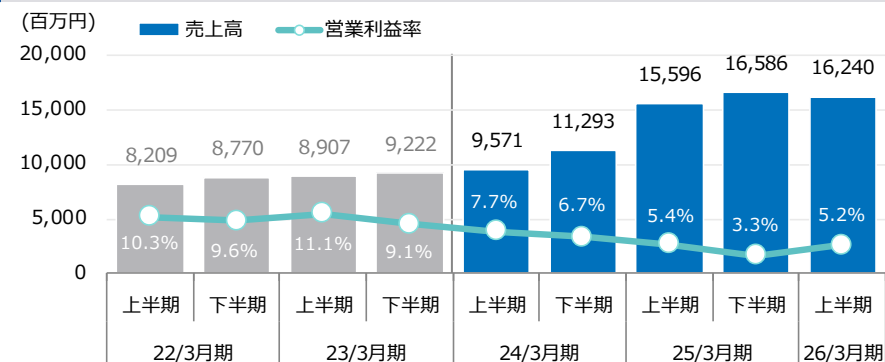
※2 セグメント利益の調整額は、セグメント間取引消去及び各セグメントに帰属しない一般管理費であります。

セグメント業績の推移

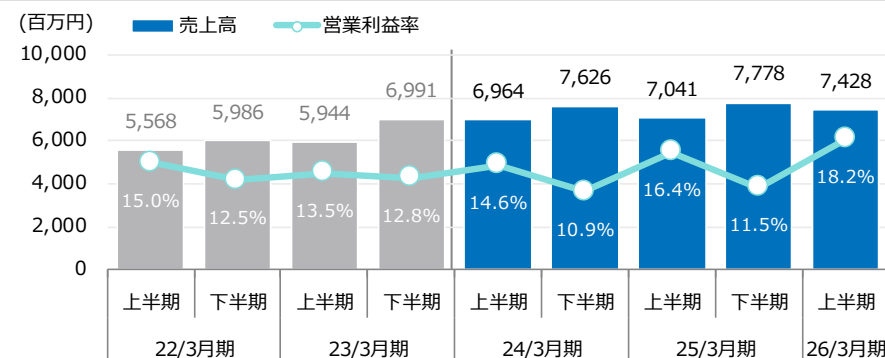
建物管理運営事業



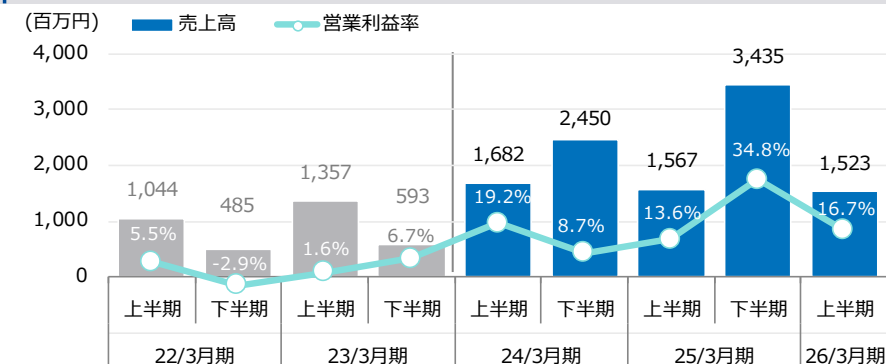
住宅管理運営事業



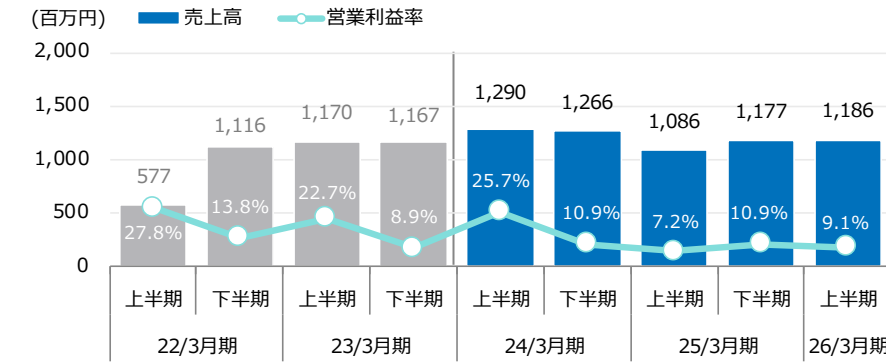
環境施設管理事業



不動産ファンドマネジメント事業



その他の事業



日本管財(参考値)

日本管財HD

- 2024年3月期より持株会社化に伴い、子会社となった日本管財株式会社の一般管理費は、建物管理運営事業及び住宅管理運営事業の費用に組み込まれることになりました。

連結貸借対照表の概要

連結 (百万円)	25/3月期末		26/3月期 上半期末		対前期末比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
流動資産	64,916	64.4%	63,330	63.5%	△ 1,585	△2.4%
現金及び預金	33,395	33.1%	33,617	33.7%	221	0.7%
受取手形、売掛金及び契約資産	19,869	19.7%	17,768	17.8%	△ 2,100	△10.6%
販売用不動産	5,805	5.8%	5,617	5.6%	△ 187	△3.2%
固定資産	35,887	35.6%	36,380	36.5%	493	1.4%
有形固定資産	7,899	7.8%	7,737	7.8%	△ 162	△2.1%
無形固定資産	9,306	9.2%	8,550	8.6%	△ 756	△8.1%
投資その他の資産	18,681	18.5%	20,093	20.2%	1,411	7.6%
資産合計	100,803	100.0%	99,711	100.0%	△ 1,092	△1.1%
流動負債	20,036	19.9%	17,242	17.3%	△ 2,794	△13.9%
支払手形及び買掛金	7,924	7.9%	6,023	6.0%	△ 1,901	△24.0%
未払費用	2,563	2.5%	2,667	2.7%	104	4.1%
未払法人税等	2,537	2.5%	1,875	1.9%	△ 661	△26.1%
固定負債	10,728	10.6%	10,528	10.6%	△ 200	△1.9%
長期ノンリコースローン	4,064	4.0%	4,043	4.1%	△ 20	△0.5%
リース債務	1,617	1.6%	1,569	1.6%	△ 47	△3.0%
長期預り保証金	2,600	2.6%	2,603	2.6%	2	0.1%
負債合計	30,765	30.5%	27,771	27.9%	△ 2,994	△9.7%
株主資本	65,644	65.1%	70,224	70.4%	4,579	7.0%
資本金	3,000	3.0%	3,000	3.0%	-	-
資本剰余金	9,482	9.4%	11,339	11.4%	1,857	19.6%
利益剰余金	66,219	65.7%	68,942	69.1%	2,722	4.1%
その他の包括利益累計額	1,041	1.0%	666	0.7%	△ 374	△36.0%
非支配株主持分	3,352	3.3%	1,049	1.1%	△ 2,302	△68.7%
純資産合計	70,038	69.5%	71,940	72.1%	1,901	2.7%
負債純資産合計	100,803	100.0%	99,711	100.0%	△ 1,092	△1.1%

主な増減要因

(百万円)

資産

△1,092

- 受取手形、売掛金及び契約資産の減少
△2,100
- 投資有価証券の取得による増加
1,236

負債

△2,994

- 支払手形及び買掛金の減少
△1,901
- 未払法人税等の減少
△661

純資産

1,901

- 利益剰余金の増加
2,722

自己資本比率

71.1%

(対前期末比 4.9pp増)

連結キャッシュ・フロー計算書の概要

連結 (百万円)	25/3月期 上半期 実績	26/3月期 上半期 実績	対前年同期比 増減額
税金等調整前中間純利益	4,351	5,733	1,381
減価償却費	575	589	14
退職給付に係る資産負債の増減額	△ 54	△ 9	45
投資有価証券売却損益 (△は益)	△ 1,510	-	1,510
売上債権の増減額 (△は増加)	1,632	2,217	585
仕入債務の増減額 (△は減少)	△ 2,592	△ 1,928	663
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△ 27	169	197
法人税等の支払額	△ 665	△ 2,344	△ 1,679
その他	132	△ 459	△ 592
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,840	3,967	2,126
有形及び無形固定資産の取得による支出	△ 1,039	△ 836	202
投資有価証券の取得による支出	△ 117	△ 1,451	△ 1,333
投資有価証券の売却による収入	2,003	-	△ 2,003
その他	△ 203	92	296
投資活動によるキャッシュ・フロー	643	△ 2,195	△ 2,838
借入金の増減額 (ノリコ-知-ンを含む)	△ 3	△ 1	2
自己株式の取得による支出	△ 1,209	△ 0	1,209
配当金の支払額 (非支配株主分を含む)	△ 1,201	△ 1,193	8
その他	△ 294	△ 398	△ 103
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,710	△ 1,593	1,117
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	87	21	△ 66
現金及び現金同等物の期首残高	30,864	32,970	2,106
連結範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	432	-	△ 432
現金及び現金同等物の中間期末残高	31,384	32,992	1,607
フリー・キャッシュ・フロー	2,483	1,771	△ 711

主な増減要因

(百万円)

営業活動によるキャッシュ・フロー 2,126

- 税金等調整前中間純利益の増加 1,381
- 投資有価証券売却益の減少 1,510

投資活動によるキャッシュ・フロー △2,838

- 投資有価証券の取得による支出の増加 △1,333
- 投資有価証券の売却による収入の減少 △2,003

財務活動によるキャッシュ・フロー 1,117

- 自己株式の取得による支出の減少 1,209

投資有価証券ポートフォリオの概要

コーポレートガバナンス・コードに沿った資産有効活用の推進

- 投資有価証券ポートフォリオの入れ替えによる活性化



現在の取り組み

- 引き続き営業目的の有価証券の保有状況について精査中



2026年3月期 連結業績予想の概要

連結業績予想サマリ

市場環境及びリスク

- オフィスはテレワークの定着などにより集中型から分散型へ。空室率は緩やかな低下傾向。
- 物価上昇に伴う原材料価格の高止まりや供給不足による工期の遅れ。
- 米国の関税政策等の国際情勢によりエネルギー資源の高騰や急激な円安による為替変動リスク。
- 人材の確保及び人件費の上昇。

連結 (百万円)	25/3月期 通期		26/3月期 上半期		26/3月期 下半期		26/3月期 通期		対前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	予想	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	139,868	100.0%	71,555	100.0%	76,444	100.0%	148,000	100.0%	8,131	5.8%
売上総利益	39,589	28.3%	20,978	29.3%	20,021	26.2%	41,000	27.7%	1,410	3.6%
販売費・一般管理費	30,911	22.1%	16,334	22.8%	15,965	20.9%	32,300	21.8%	1,388	4.5%
営業利益	8,678	6.2%	4,643	6.5%	4,056	5.3%	8,700	5.9%	21	0.2%
経常利益	9,094	6.5%	5,733	8.0%	3,566	4.7%	9,300	6.3%	205	2.3%
親会社株主に帰属する中間(当期)純利益	5,829	4.2%	3,703	5.2%	2,396	3.1%	6,100	4.1%	270	4.6%

- 上半期業績は当初計画に対し増収増益となりました。
- 連結の業績見通しについては市場環境及びリスクの状況に鑑み、当初計画から変更ありません。

セグメント業績予想の概要

連結 (百万円)	25/3月期 通期		26/3月期 上半期		26/3月期 下半期		26/3月期 通期		対前期比	
	実績	構成比/利益率	実績	構成比/利益率	予想	構成比/利益率	予想	構成比/利益率	増減額	増減率
売上高	139,868	100.0%	71,555	100.0%	76,444	100.0%	148,000	100.0%	8,131	5.8%
建物管理運営事業	85,600	61.2%	45,175	63.1%	46,554	60.9%	91,730	62.0%	6,129	7.2%
ビルメンテナンス・プロパティマネジメント	60,902	43.5%	31,171	43.6%	34,598	45.3%	65,770	44.4%	4,867	8.0%
警備業務	24,697	17.7%	14,004	19.6%	11,955	15.6%	25,960	17.5%	1,262	5.1%
住宅管理運営事業	32,182	23.0%	16,240	22.7%	17,559	23.0%	33,800	22.8%	1,617	5.0%
環境施設管理事業	14,819	10.6%	7,428	10.4%	7,821	10.2%	15,250	10.3%	430	2.9%
不動産ファンドマネジメント事業	5,003	3.6%	1,523	2.1%	2,796	3.7%	4,320	2.9%	△ 683	△13.7%
その他の事業	2,263	1.6%	1,186	1.7%	1,713	2.2%	2,900	2.0%	636	28.1%
セグメント利益	8,678	6.2%	4,643	6.5%	4,056	5.3%	8,700	5.9%	21	0.2%
建物管理運営事業	7,907	9.2%	4,431	9.8%	3,998	8.6%	8,430	9.2%	522	6.6%
ビルメンテナンス・プロパティマネジメント	6,320	10.4%	3,489	11.2%	3,440	9.9%	6,930	10.5%	609	9.6%
警備業務	1,586	6.4%	942	6.7%	557	4.7%	1,500	5.8%	△ 86	△5.5%
住宅管理運営事業	1,395	4.3%	838	5.2%	691	3.9%	1,530	4.5%	134	9.7%
環境施設管理事業	2,049	13.8%	1,354	18.2%	805	10.3%	2,160	14.2%	110	5.4%
不動産ファンドマネジメント事業	1,407	28.1%	254	16.7%	415	14.9%	670	15.5%	△ 737	△52.4%
その他の事業 ^{※1}	205	9.1%	108	9.1%	107	6.3%	216	7.5%	10	4.9%
調整額 ^{※2}	△ 4,286	-	△ 2,343	-	△ 1,962	-	△ 4,306	-	△ 19	-

※1 その他の事業の売上高は、セグメント間の内部売上を除いております。

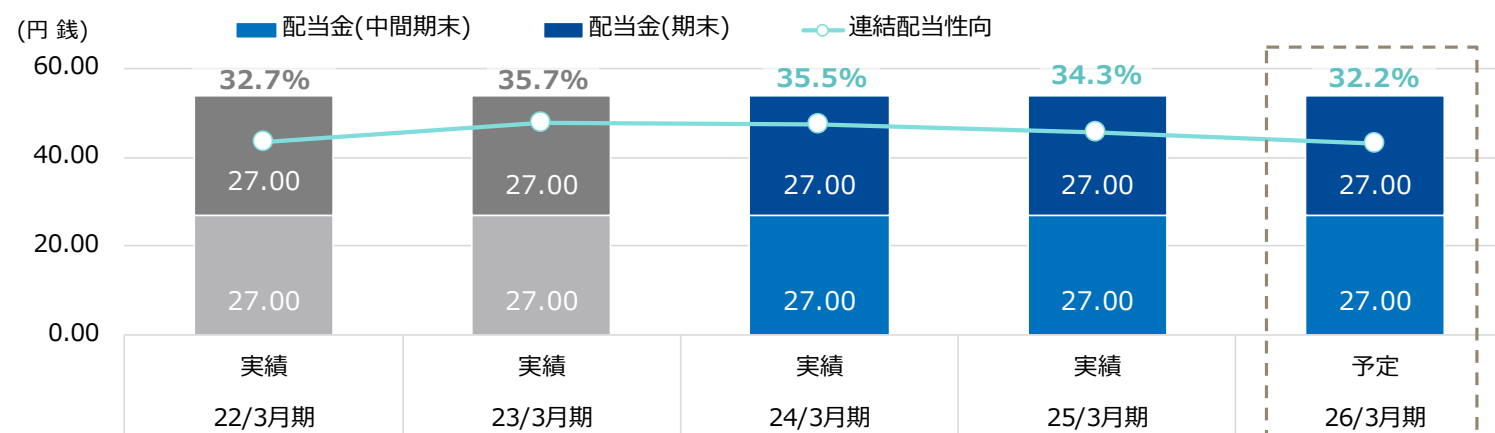
※2 セグメント利益の調整額は、セグメント間取引消去及び各セグメントに帰属しない一般管理費であります。

※3 通期セグメント業績予想に関しましては、市場環境及びリスクの状況に鑑み、当初計画から変更はありません。

株主還元施策

- 当社は、株主の皆様に対する配当政策を最重要課題のひとつとして位置づけ、利益還元策として業績に応じた適正な成果配分を行うことを基本方針としております。
- 2026年3月期は、中間配当を「27円」としました。期末配当は「27円」とし、合計「54円」とする予定です。

	日本管財（参考値）		日本管財HD		
	22/3月期 実績	23/3月期 実績	24/3月期 実績	25/3月期 実績	26/3月期 予定
配当金(中間期末)	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00
配当金(期末)	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00
連結配当性向	32.7%	35.7%	35.5%	34.3%	32.2%





資本コストと株価を意識した 経営の実現に向けた対応

現状分析

- 当社は、株主資本コストを約5%※と認識しております。
- 当社は、常に事業効率向上と株主価値を高めるための資本効率の向上を目指し、ROE10%以上、ROA10%以上を目標としております。
- ROEは株主資本コストを上回っているものの、ROE及びROAは目標を下回っております。
- PBRは1倍を上回っており、成長性について投資家の皆様から一定の評価をいただいていると判断しております。

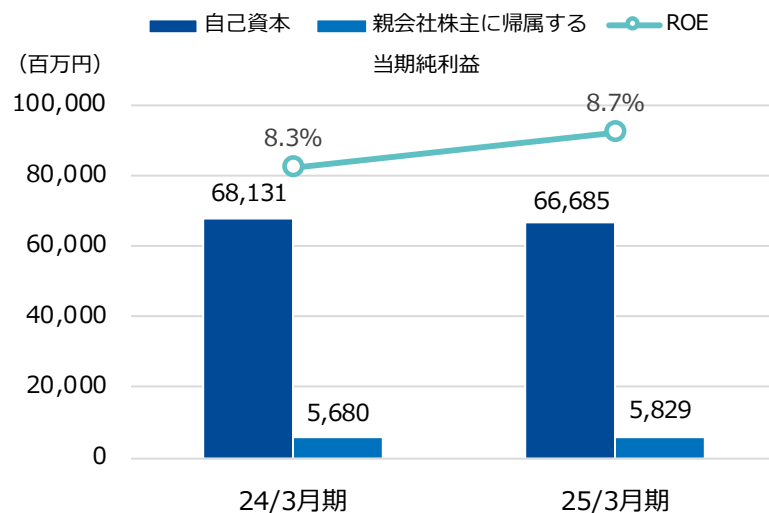
	24/3月期	25/3月期
ROE（自己資本利益率）	8.3%	8.7%
ROA（総資産経常利益率）	8.9%	9.4%
期末株価	2,566円	2,655円
PBR（株価純資産倍率）	1.41倍	1.45倍
PER（株価収益率）	16.89倍	16.84倍
自己資本比率	73.5%	66.2%

目標10%以上の
達成が課題

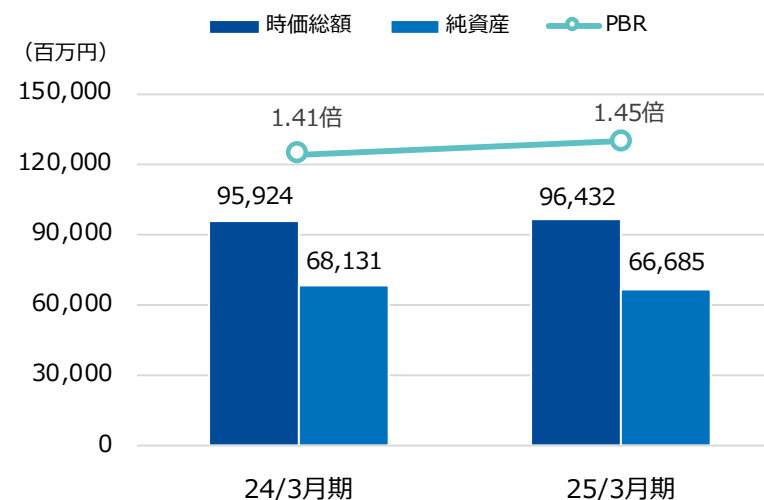
※ 参考：上場企業平均約6%、サービス業平均約6%、ビルメンテナンス業平均約5%

主要な指標の推移

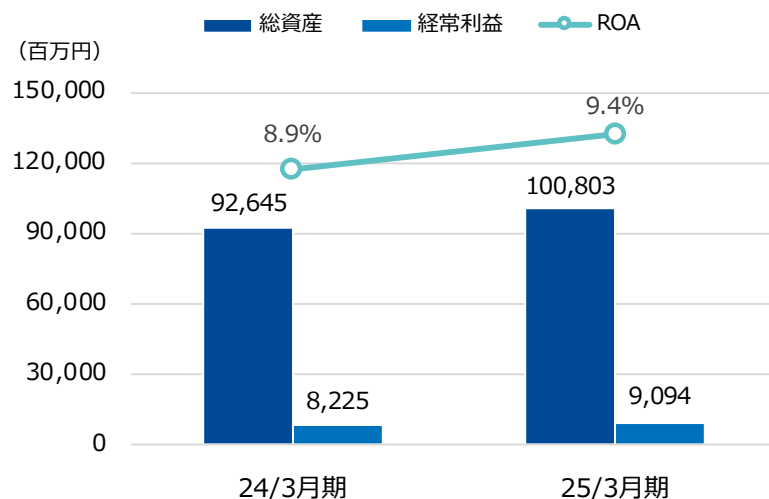
ROE（自己資本利益率）



PBR（株価純資産倍率）



ROA（総資産経常利益率）



- 持株会社化及び海外グループ会社の連結子会社化により資本構成が大きく変化しているため、日本管財HD以降の実績を記載しております。
- PBRにおける時価総額は「期末株価×自己株式を除く期末発行済株式数」にて算出しております。
- PBRにおける純資産の額は、非支配株主持分を控除しております。

資本効率向上のための取り組み

- ROE目標10%以上、ROA目標10%以上を達成するため、下記に取り組んでまいります。

中期成長戦略（P.26～P.46）の 着実な遂行

- 公共分野への営業推進
- M&A・出資の推進
- 海外展開
- DXの推進

資本政策の強化

- 株主還元の充実（P.21）
- 持続的成長への投資
- 政策保有株式の見直し（P.17）
- 自己株式の機動的な取得

粗利益確保のための
原価改善による
利益（分子）の増大

資産の適正化及び
資本構成の最適化による
総資産・自己資本（分母）の縮減

資本効率と企業価値の向上に繋げていく



日本管財グループの中期成長戦略

日本管財グループの中長期経営ビジョン

経営の基本方針

私たちは衣食住の『住』を支えるサービスで、お客様の大切な資産である建物の価値を守り続けます。

『住』とは、「暮らしの場・働く場・学びの場・休息の場・療養の場・楽しみ場」などを示し、それらを支える日常生活に必要なインフラ施設も含まれます。

中期取り組み方針

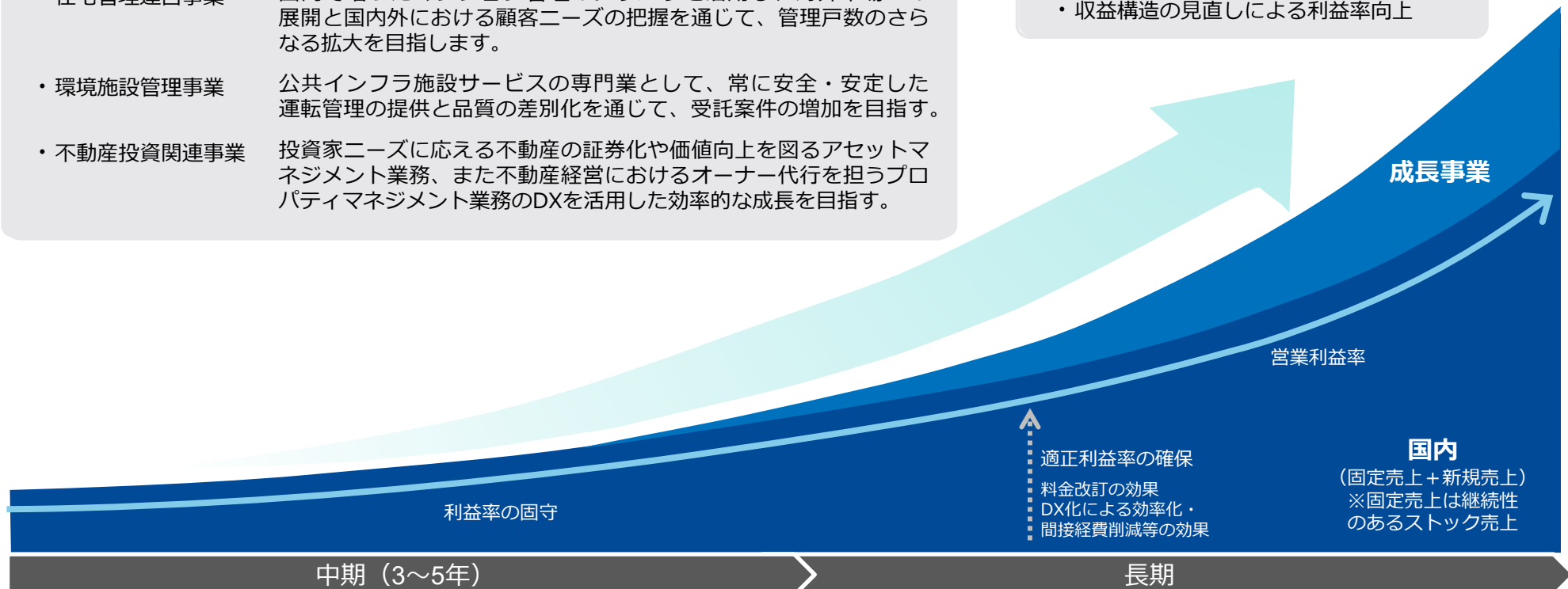
成長事業の促進

- ・ 建物管理運営事業 管理実績と企画提案力を活かし、PFIや公共施設包括管理を含む官民連携物件（PPP）の受託拡大を目指す。
- ・ 住宅管理運営事業 国内で培ったマンション管理のノウハウを活用し、海外市場への展開と国内外における顧客ニーズの把握を通じて、管理戸数のさらなる拡大を目指します。
- ・ 環境施設管理事業 公共インフラ施設サービスの専門業として、常に安全・安定した運転管理の提供と品質の差別化を通じて、受託案件の増加を目指す。
- ・ 不動産投資関連事業 投資家ニーズに応える不動産の証券化や価値向上を図るアセットマネジメント業務、また不動産経営におけるオーナー代行を担うプロパティマネジメント業務のDXを活用した効率的な成長を目指す。

目指す姿

収益力の強化、事業の多角化

- ・ 業界での一層のシェア拡大
- ・ 新規事業の開発・市場開拓
- ・ 海外事業規模の拡大
- ・ 収益構造の見直しによる利益率向上



中期成長戦略

■ 中期取り組み方針に基づく成長戦略

事業における課題認識

- 企業の定年延長や再雇用による不動産関連サービス業界への労働人口の**流入量減少**、他業界への人材流出による**人手不足**
- デフレからインフレへの転換等、経済情勢の変化に対応した**価格転嫁**が必要
- 資産価値向上や脱炭素化といった環境関連等、**顧客ニーズの多様化・高度化**
- 労働集約型産業からの脱却の必要性、業界全体の**IT化、DX化の遅れ**

成長戦略

1

公共分野への営業推進

建物管理運営事業

環境施設管理事業

PPP（官民連携）分野は、施設の老朽化に伴う維持・更新や、運営効率化のニーズが高く、今後も全国的に市場が広がっていくと予測しており、長年にわたり築いてきた多くの実績とノウハウを活かし更なる営業強化を図ります。

2

M&A・出資の推進

グループ戦略

資本関係等のしがらみが無い独立系の強みを活かし、その時々の方流や課題解決に適合する企業と、対等な立場でのパートナーシップを結び、事業機会の創出を目指します。

3

海外展開

グループ戦略（主に海外）

現地の市場、需要、競合、文化的背景や法規制などの理解を深め、現地の慣習を尊重した地域密着型サービス展開を行います。特に住宅管理におけるゲートッドコミュニティや区分所有住宅の管理の業容拡大を目指します。

4

DXの推進

グループ戦略

業務効率化と従業員一人ひとりの生産性向上による間接経費の抑制と、顧客接点を増やすことによるサービス品質と顧客満足度の向上に努めます。

中期成長戦略

成長戦略

1 公共分野への営業推進

事業アクション

- 公共施設包括管理業務の営業展開
- PPP/PFIや指定管理者制度などの強化によるビジネス機会の創出
(P.30～P.34)

2 M&A・出資の推進

- 国内・国外への積極的なM&A、出資、業務提携による業容、販路の拡大
(P.36・37) ※詳細は参考資料をご参照下さい。

3 海外展開

- 欧米への海外進出
- グループノウハウの横展開によるサービスの品質向上、事業効率化
(P.39) ※詳細は参考資料をご参照下さい。

4 DXの推進

- 業務効率化、作業の自動化（システムプラットフォームの共通化、システムの提供と共有、作業記録のデータ化、ロボットの活用など）
(P.41～P.46)

成長戦略①：公共分野への営業推進の主旨

潜在的な事業機会の拡大

2000年以前

公共施設の維持管理業務は一般競争入札が多く、
単一の業務（設備・警備・清掃など）が多く委託

現在

PPP/PFI、指定管理者、公共施設包括管理制度
が導入され、より専門性が高い分野の案件が増加

官公庁の建物保全に関する専門技術者不足により、民間への外部委託が今後も増加傾向

当社の取り組み

- 社会的信用度や安定した経営基盤の活用
- 経営資源を活用した異業種とのコンソーシアム(共同企業体の組成)による受注獲得
- SPC(特別目的会社)設立や出資に関するノウハウの活用
- 公共施設包括管理制度導入による単一建物の維持管理業務から複数建物のマネジメント業務へ移行[マーケット変化への対応]
- 長期修繕計画の立案や日常発生する軽微な修繕の提案[事後保全から予防保全へのシフト]
- 地方都市のマーケット開拓や地元企業との連携・協働

当社業績への寄与

- 複数年及び長期契約の獲得による中長期的な業績の安定と貢献[ストックビジネス]
- 複数年及び長期契約によるスタッフ配置の安定化[人材募集費の軽減、スタッフの熟練度の向上]

成長戦略①：公共分野における当社の実績（従来型の一般競争入札は除く）

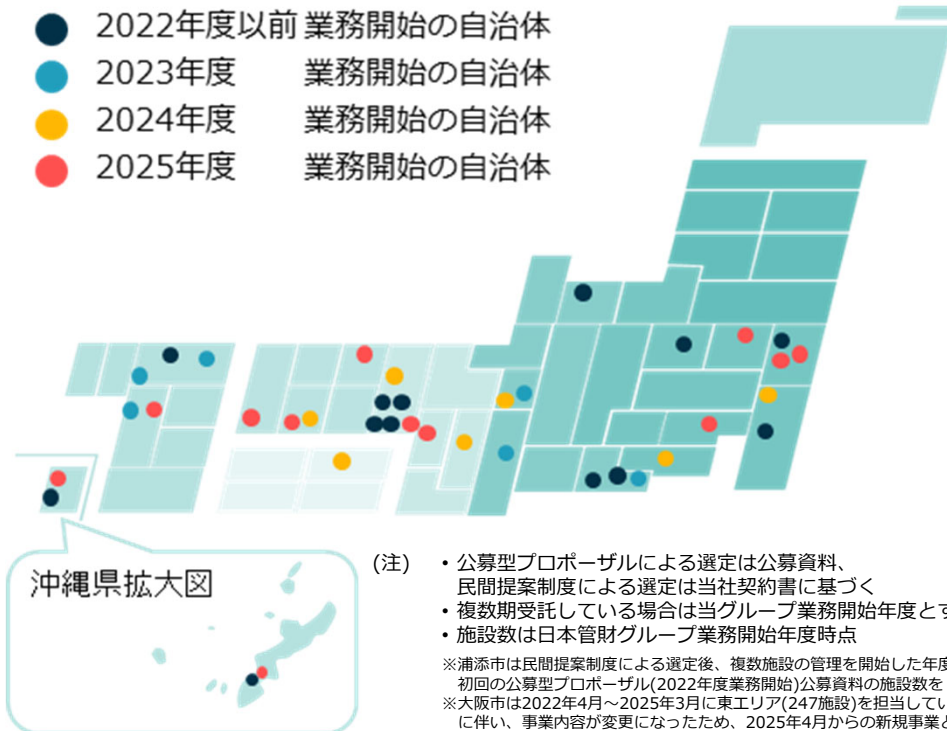
公共施設包括管理業務の営業展開

日本管財グループの包括管理業務の実績は現在全国で36件となり、市場シェア率は約46%で業界トップです。2025年度からは、11件（石岡市・つくばみらい市・那須塩原市・東京都墨田区・大阪市・西宮市・鳥取市・廿日市市・宇部市・山鹿市・宜野湾市）の地方公共団体で業務を開始しました。包括管理業務の市場は今後も全国的に拡大が見込まれることから、これまでの実績や蓄積したノウハウを活かし、更なるシェア拡大に取り組んでまいります。

※ 公共施設包括管理業務とは、地方公共団体が保有する域内公共施設の設備点検・清掃業務等を一括管理する契約形態を指します。「優先順位を付けた計画的な設備投資の実践」、「地元企業との連携による地域活性化」、「自治体職員の業務負荷低減」等、導入メリットが大きく、公共施設マネジメントの出口戦略の一つとして全国に拡大しています。

日本管財グループ 包括管理業務 実施自治体

- 2022年度以前 業務開始の自治体
- 2023年度 業務開始の自治体
- 2024年度 業務開始の自治体
- 2025年度 業務開始の自治体



開始時期	自治体	施設数	開始時期	自治体	施設数
2018.4月	兵庫県 明石市	132	2024.4月	神奈川県 座間市	66
2019.4月	兵庫県 芦屋市	53		広島県 福山市	311
	茨城県 筑西市	65		千葉県 野田市	236
	静岡県 湖西市	81		兵庫県 豊岡市	131
2020.4月	群馬県 沼田市	123		香川県 丸亀市	145
	沖縄県 浦添市	20※		奈良県 広陵町	44
2021.4月	静岡県 島田市	70	11月	滋賀県 大津市	134
2022.4月	千葉県 市原市	407	2025.4月	茨城県 石岡市	51
	富山県 射水市	105		茨城県 つくばみらい市	55
	兵庫県 神戸市（東部）	154		栃木県 那須塩原市	92
	兵庫県 高砂市	48		東京都 墨田区	191
	福岡県 春日市	10		大阪府 大阪市（公募区分③）※	208
2023.4月	静岡県 三島市	85		兵庫県 西宮市	63
	三重県 四日市市	44		鳥取県 鳥取市	89
	滋賀県 草津市	133		広島県 廿日市市	99
	熊本県 荒尾市	43		山口県 宇部市	121
	福岡県 大牟田市	69		熊本県 山鹿市	153
	福岡県 宗像市	181		沖縄県 宜野湾市	29

（2025年11月1日時点）

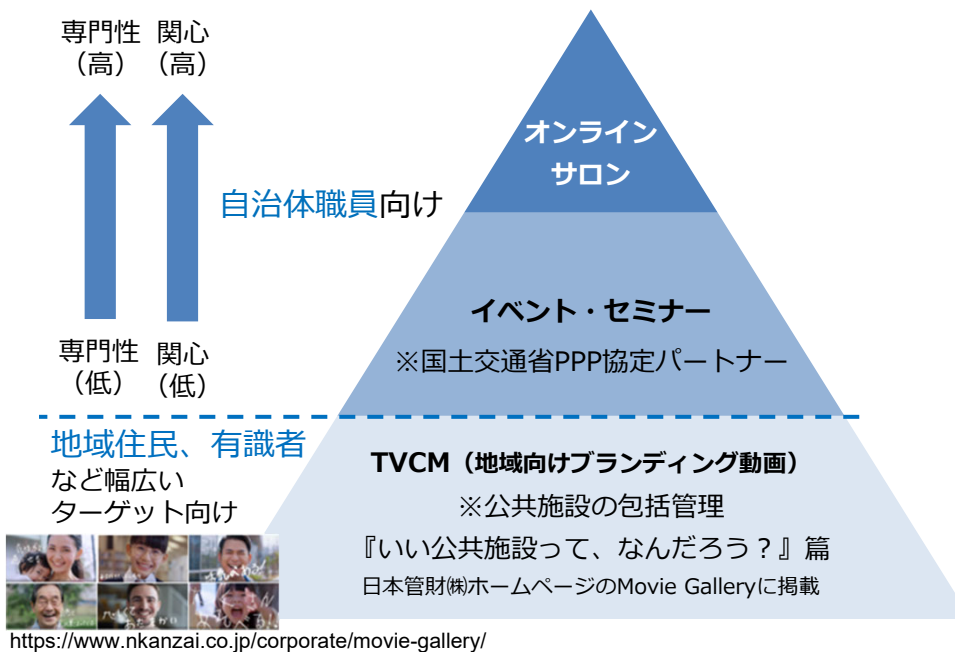
成長戦略①：公共施設マネジメント支援業務の推進

公共施設マネジメントにおけるパブリシティ戦略

公共分野における日本管財の認知拡大を目指し、CMやSNS等による情報発信やセミナーを実施しています。

■育成 & 循環 & メディアミックス

- ・ **育成**・・・オンラインサロンやセミナー等で情報発信することで「公共FM関心層」が「実践者」となるよう支援する。
- ・ **循環**・・・包括管理市場の活性化を図り、場当たりの施策ではなく、中長期的な価値を生み出していく。
- ・ **メディアミックス**・・・複数のメディアの組み合わせで、各メディア間の補完と相乗効果を狙う。



オンラインサロンを運営

公共FMオンラインサロンを2021年2月5日に開設しています。全国の公共FMに関する最前線の取組やノウハウを配信する等、公共FMに取り組む自治体職員様同士の情報交換やネットワーク作りの場としてご活用いただいております。

148団体

221名が参加

2025年7月29日現在



公民連携に関するイベント・セミナーを開催

2018年度に国土交通省PPP協定パートナー事業者認定されてから、毎年度自治体職員向けのセミナーを開催しております。2025年度は、現地参加とWEB併用で開催、議論や情報交換を活発に行いました。



成長戦略①：公共分野における当社の実績（従来型の一般競争入札は除く）

環境施設管理業務の営業展開

上下水道処理施設や廃棄物処理施設等の環境施設管理運営事業では、近年、包括的民間委託やDBO方式の発注といったPPP関連の新規案件が増加しています。受託に向け、全国で積極的な営業活動を行っています。

1. 包括的民間委託業務の営業推進

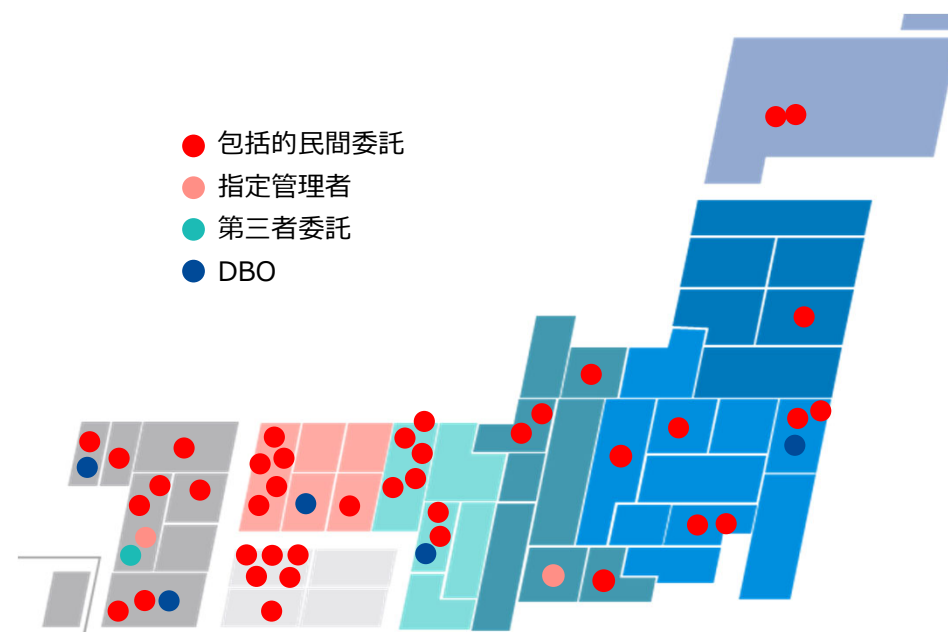
包括的民間委託とは、委託業務を受託した事業者が、知見やノウハウを活かし、より施設を効率的・効果的に運用できるよう、複数の業務や施設を包括的に委託する仕組みです。全国的に導入が進んでおり、特に地方エリアでの市場拡大が今後も見込まれるため、推進営業及び専門人材育成等の強化を進めています。

2. 特定用途施設におけるDBO方式発注の受注強化

DBO方式※は環境施設管理運営手法の主流となっていますが、その中でも廃棄物焼却施設、リサイクル関連施設、し尿処理施設の建替え時期を狙った営業を強化しています。また、廃棄物を焼却からリサイクル、処分まで一気通貫で処理できる大規模複合型リサイクル施設の新設が増加傾向にあるため、新規受注に向け営業を強化しています。

※ DBO方式とは、公共の資金によって民間が設計・施工・維持管理・運営を行う方式

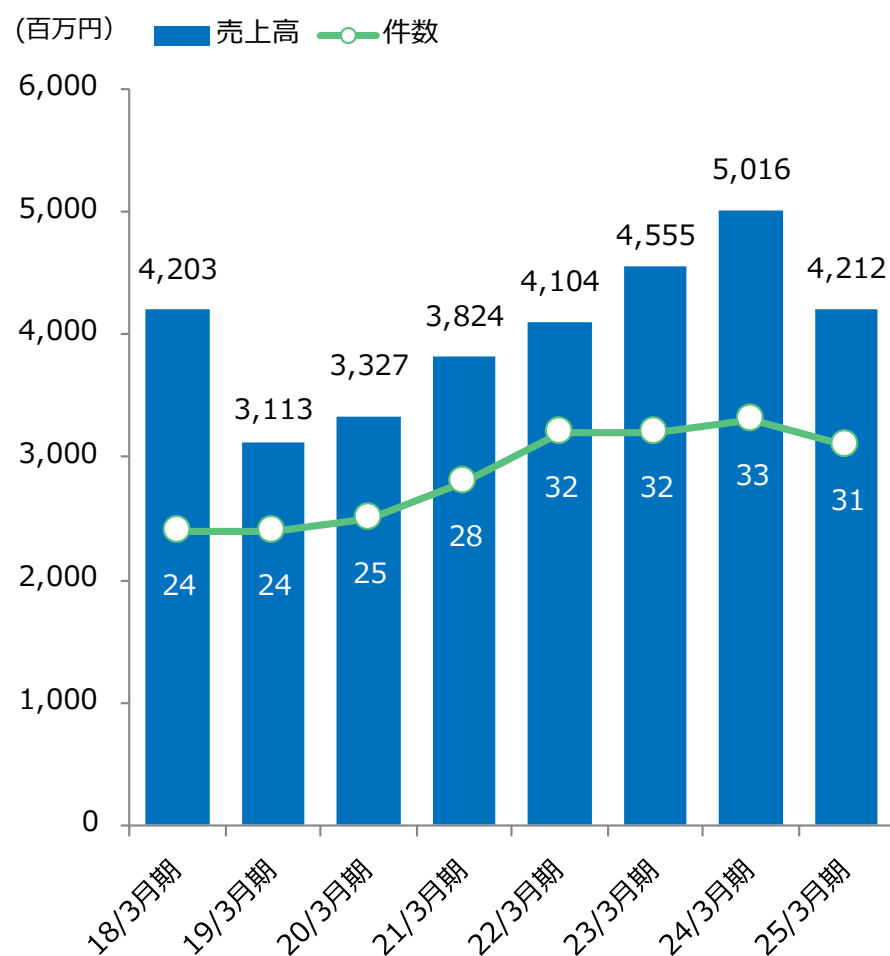
包括的民間委託、指定管理者、第三者委託、DBOの実績



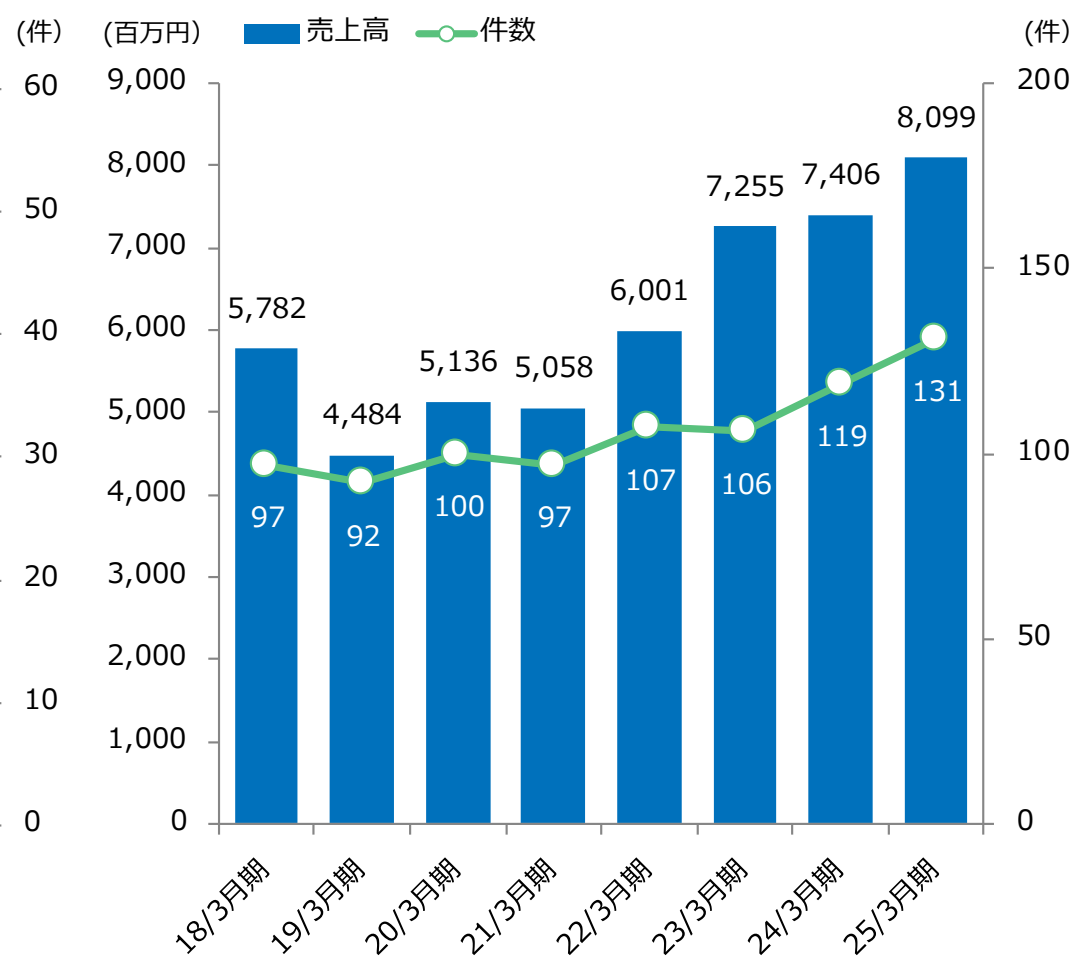
成長戦略①：公共分野における当社の実績（従来型の一般競争入札は除く）

その他官民連携事業への取り組み

PFI物件



指定管理者物件



日本管財グループの中期成長戦略

成長戦略

1 公共分野への営業推進

2 M&A・出資の推進

3 海外展開

4 DXの推進

事業アクション

- 公共施設包括管理業務の営業展開
- PPP/PFIや指定管理者制度などの強化によるビジネス機会の創出
(P.30～P.34)

- 国内・国外への積極的なM&A、出資、業務提携による業容、販路の拡大
(P.36・37) ※詳細は参考資料をご参照下さい。

- 欧米への海外進出
- グループノウハウの横展開によるサービスの品質向上、事業効率化
(P.39) ※詳細は参考資料をご参照下さい。

- 業務効率化、作業の自動化（システムプラットフォームの共通化、システムの提供と共有、作業記録のデータ化、ロボットの活用など）
(P.41～P.46)

成長戦略②：M&A・出資の推進

国内外で当社グループに関連する企業へのM&Aや出資を積極的に推進

当社グループは、M&Aや出資を事業規模を拡大・成長させる上で重要なファクターとして位置付けています。今後も下記基本方針のもと、当社グループに関連する国内外の関連業務に対して積極的に推進してまいります。

国内

基本方針： 地域戦略における優良企業へのM&Aや出資（国内マーケットの拡大・地域展開）

直近の実績（2020年～）：

- ・ 2021年8月 給与計算及び各種事務請負のアウトソーシング会社(株)ネオトラストの株式を100%取得
- ・ 2022年7月 (株)JTBのグループ会社である(株)JTBアセットマネジメントの株式を40%取得^{※1}
- ・ 2022年12月 積水化学工業(株)より(株)清流メンテナンスの株式を100%取得^{※2}
- ・ 2023年10月 (株)日本管財環境サービスが(株)清流メンテナンスを吸収合併

<補足> ※1 (株)JTBとの業務提携
 ※2 当社の子会社である(株)日本管財環境サービスが株式を取得、同社の営業エリア以外での強みに期待

海外

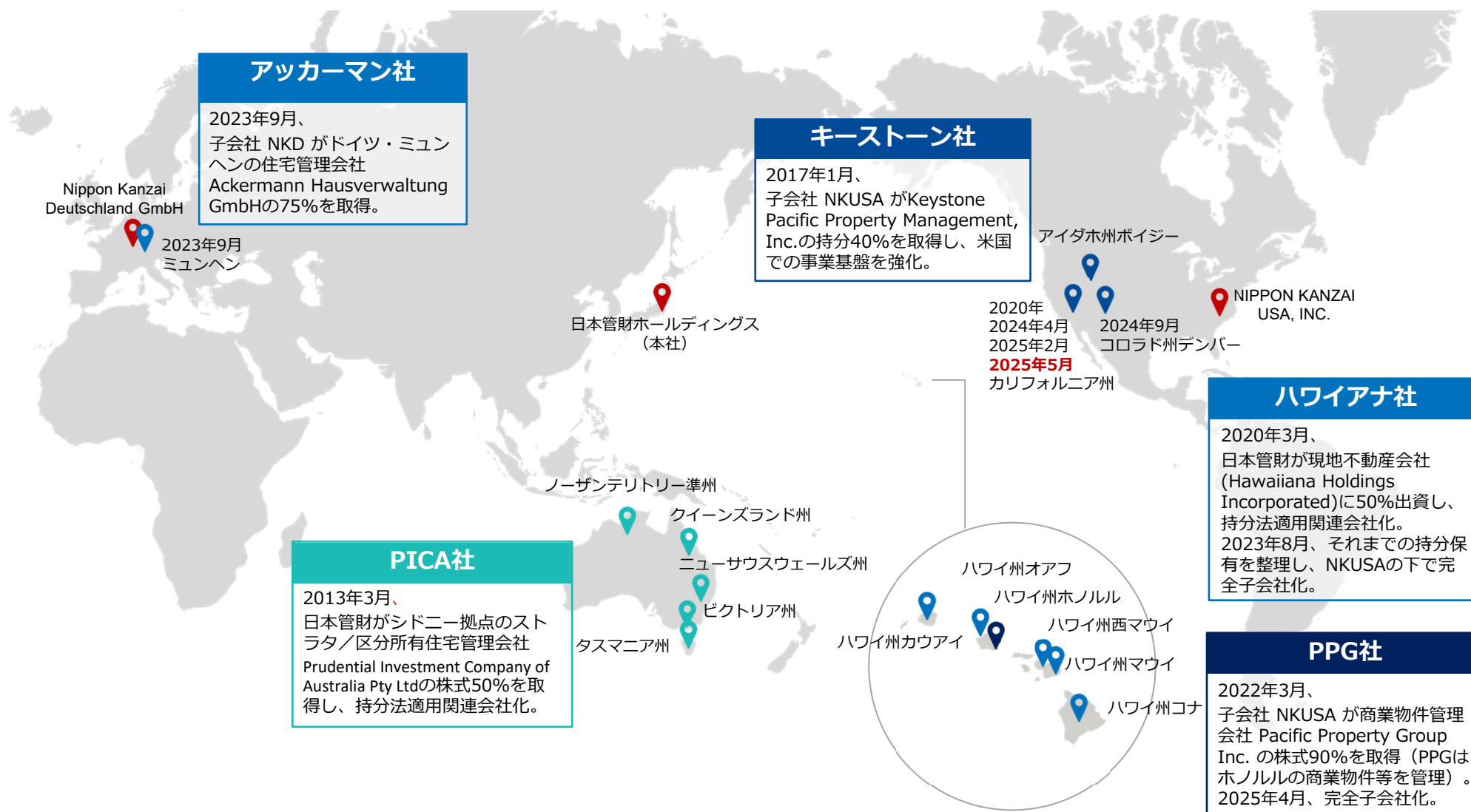
基本方針： 欧米やオセアニアの住宅管理及び関連事業へのM&Aや出資（国外マーケットへ進出）

直近の実績（2020年～）：

- ・ 2020年3月 アメリカ ハワイ州の住宅管理会社ハワイアナ社の株式を50%取得
- ・ 2020年12月 アメリカ 西海岸の住宅管理会社キーストン社の出資比率を50%に増資
- ・ 2022年3月 アメリカ ハワイ州のPM会社PPG社の株式を90%取得
- ・ 2023年7月 ドイツに子会社を設立（商号：Nippon Kanzai Deutschland GmbH）
- ・ 2023年8月 アメリカ ハワイ州の住宅管理会社ハワイアナ社の残り株式50%を取得し100%子会社化
- ・ 2023年9月 ドイツ ミュンヘンの住宅管理会社アッカーマン社の株式を75%取得
- ・ 2024年4月 キーストン社が北カリフォルニアの住宅管理会社マナー社の営業権を取得
- ・ 2024年9月 キーストン社がコロラド州オーロラ市の住宅管理会社コロラドプロパティマネジメントグループ社の営業権を取得
- ・ **2025年2月** **キーストン社が南カリフォルニアの住宅街管理会社アルバート・マネジメント社の営業権を取得**
- ・ **2025年4月** **アメリカ ハワイ州のPM会社PPG社の残り株式10%を取得し100%子会社化**
- ・ **2025年5月** **キーストン社がカリフォルニア州のカーディナル・プロパティ・マネジメント社の営業権を取得**

成長戦略②：M&A・出資の推進（海外）

アメリカ、ドイツ、オーストラリアの住宅管理業界にも進出



日本管財グループの中期成長戦略

成長戦略

1 公共分野への営業推進

2 M&A・出資の推進

3 海外展開

4 DXの推進

事業アクション

- 公共施設包括管理業務の営業展開
- PPP/PFIや指定管理者制度などの強化によるビジネス機会の創出
(P.30～P.34)

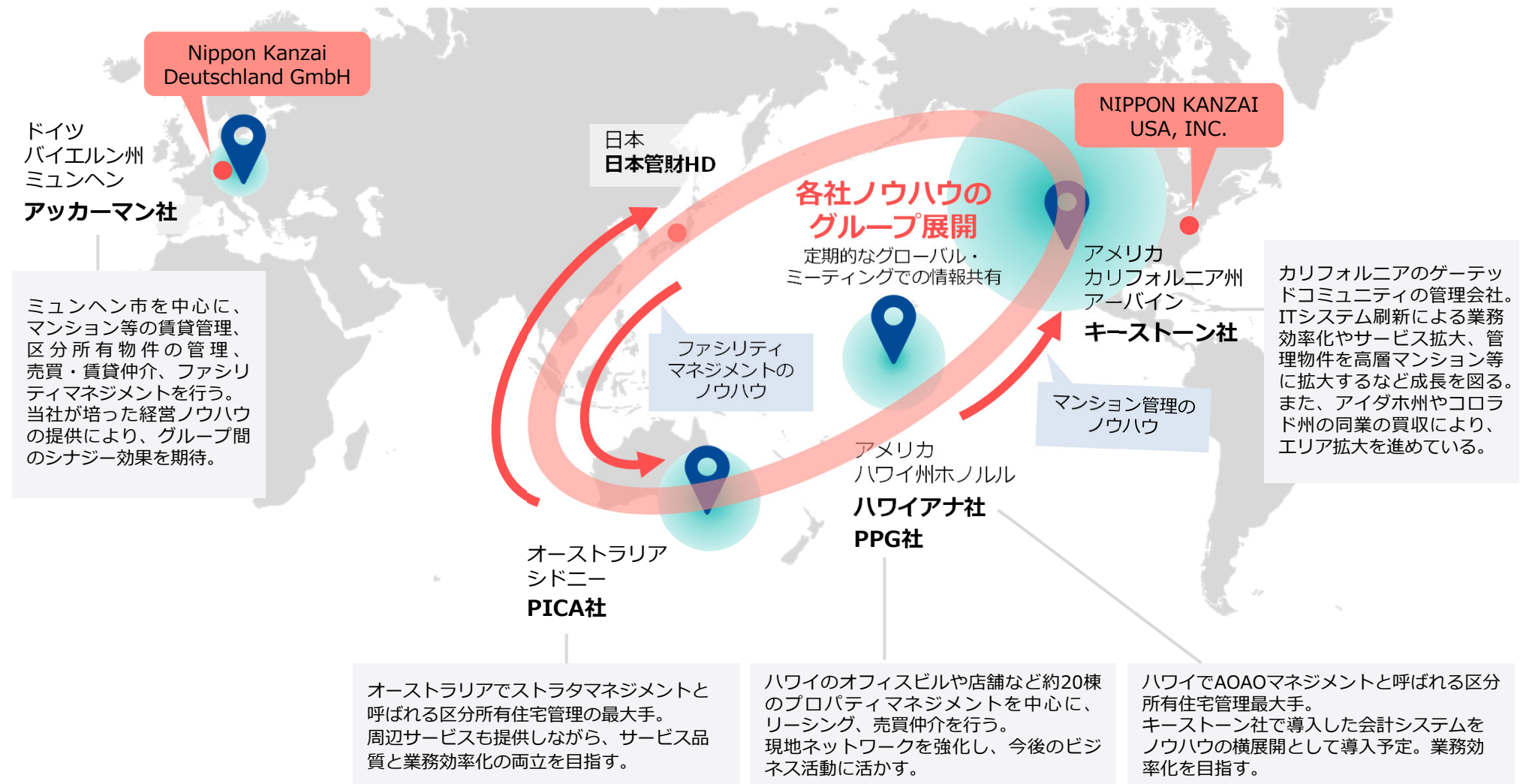
- 国内・国外への積極的なM&A、出資、業務提携による業容、販路の拡大
(P.36・37) ※詳細は参考資料をご参照下さい。

- 欧米への海外進出
- グループノウハウの横展開によるサービスの品質向上、事業効率化
(P.39) ※詳細は参考資料をご参照下さい。

- 業務効率化、作業の自動化（システムプラットフォームの共通化、システムの提供と共有、作業記録のデータ化、ロボットの活用など）
(P.41～P.46)

成長戦略③：グループノウハウを海外へ横展開

各社がこれまでに培ってきたノウハウや強みを横展開し、実践することで事業品質の向上及び全社的な成長を目指しています。今後は特に、ITやDX分野の情報連携を強化し、業務の効率化等を進めていく予定です。



日本管財グループの中期成長戦略

成長戦略

1 公共分野への営業推進

2 M&A・出資の推進

3 海外展開

4 DXの推進

事業アクション

- 公共施設包括管理業務の営業展開
- PPP/PFIや指定管理者制度などの強化によるビジネス機会の創出
(P.30～P.34)

- 国内・国外への積極的なM&A、出資、業務提携による業容、販路の拡大
(P.36・37) ※詳細は参考資料をご参照下さい。

- 欧米への海外進出
- グループノウハウの横展開によるサービスの品質向上、事業効率化
(P.39) ※詳細は参考資料をご参照下さい。

- 業務効率化、作業の自動化（システムプラットフォームの共通化、システムの提供と共有、作業記録のデータ化、ロボットの活用など）
(P.41～P.46)

成長戦略④：DXの推進

外部と内部の双方へのIT技術のアプローチ、デジタルとアナログの融合をもって
お客様への最適なサービス提供を実現します。



※参考資料①も合わせてご覧ください。

成長戦略④：システムの提供と共有（お客様向けDX③）

ITツールを活用した新しい管理組合運営サービス「N RemotE」の提供

概要

従来のマンション管理組合運営

従来のマンション管理組合運営では、管理組合役員様と管理会社のフロント担当者が現地で対面し、組合運営を行う形式が一般的でした。しかし、従来の対面型の運営方法では時間や場所の制約が伴うことから、効率的な運営が難しい課題が生じました。

「NRemotE(エヌリモート)」の提供

対面型の運営課題を解決するため、当グループのマンション管理各社では、管理組合向けのストラタマネジメント※サービス「NRemotE（エヌリモート）」の提供しております。

サービスの主な特徴

- ・ オンライン上での理事会開催が可能
- ・ 契約関係などの各種業務運営がオンラインで実施可能

「NRemotE(エヌリモート)」の導入効果

オンライン環境を活用した効率的な管理組合運営が実現します。これにより、対面での接触が困難な状況でも、円滑な組合運営をサポートします。

主な機能

- ・ 理事会のオンライン開催
- ・ 管理委託契約の電子契約化
- ・ ウェブによる月次収支報告
- ・ 請求書や各種報告書等の電子化
- ・ 入居者情報変更申込のウェブ受付サービス

※ストラタマネジメントとは、日本のマンション管理業務における、管理組合運営及び出納業務。「N RemotE（エヌリモート）」は、オーストラリアの関連会社PICA社よりノウハウを横展開し開発。

インターネット環境は弊社スタッフがサポート

これらの機器環境は全て弊社が手配いたします

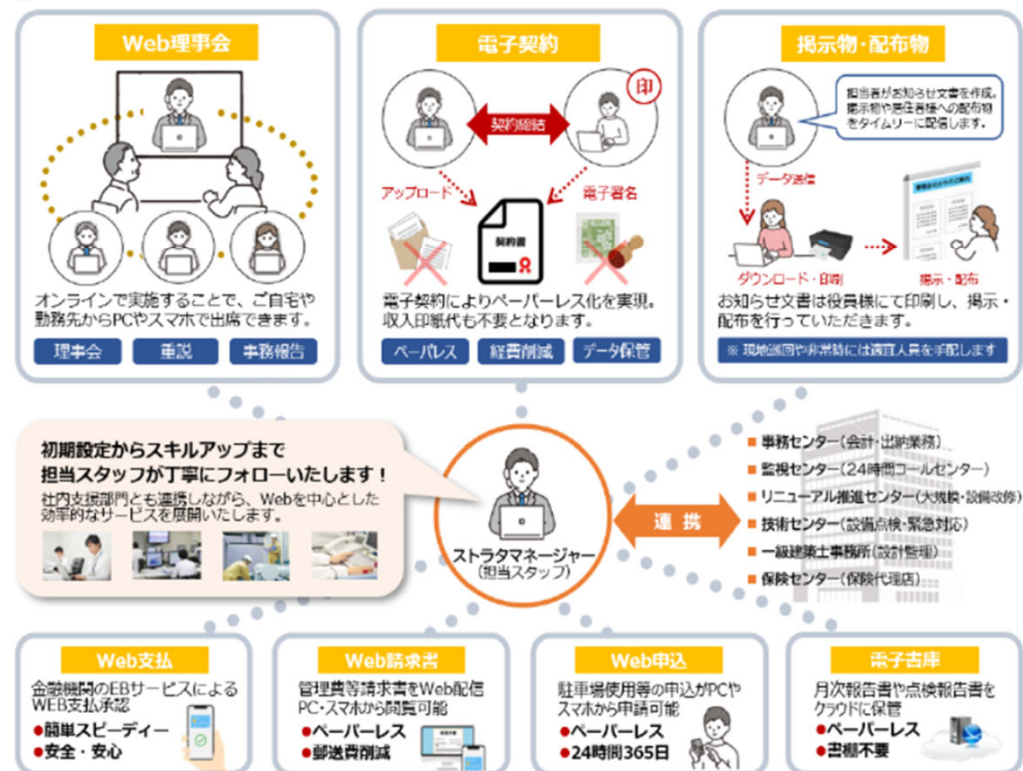


- PC・プリンタ
- セキュリティソフト等
- SIMカード（弊社から貸与）

管理組合様にご準備いただきます
（弊社で手配することも可能です）※有償

月額：約1,000円

担当スタッフがオンラインで組合運営業務をサポート



成長戦略④：システムの提供と共有（お客様向けDX③）

マンション居住者向けサービス公式ポータルアプリ「N-Life+」の提供

概 要

「N-Life+（エヌライフプラス）」は、マンション居住者様の暮らしをサポートするための多機能ポータルアプリです。本アプリでは、以下の機能を提供しています。

- ・ 管理費等の請求書のWeb照会
- ・ 駐車場等施設のオンライン申込
（※利用には別途管理組合の承認が必要です）
- ・ ハウスクリーニング等専有部向けサービスの紹介
- ・ 生活関連商品の物品販売
- ・ 近隣地域情報の通知
- ・ トラブル時の問い合わせ先照会機能



アプリの提供目的

当アプリの提供を通じて、以下を目指しています。

- ・ 居住者様の快適な暮らしのサポート
- ・ 顧客満足度の向上
- ・ マンション管理DXのさらなる推進

住宅管理運営事業におけるDXの活用

住宅管理運営事業では、「N-Life+」をはじめとする様々なDXを推進しています。これにより、作業効率の向上を実現し、マンション管理のコスト抑制につなげることで、同業他社との競争優位性を高めてまいります。



成長戦略④：システムの提供と共有（お客様向けDX③）

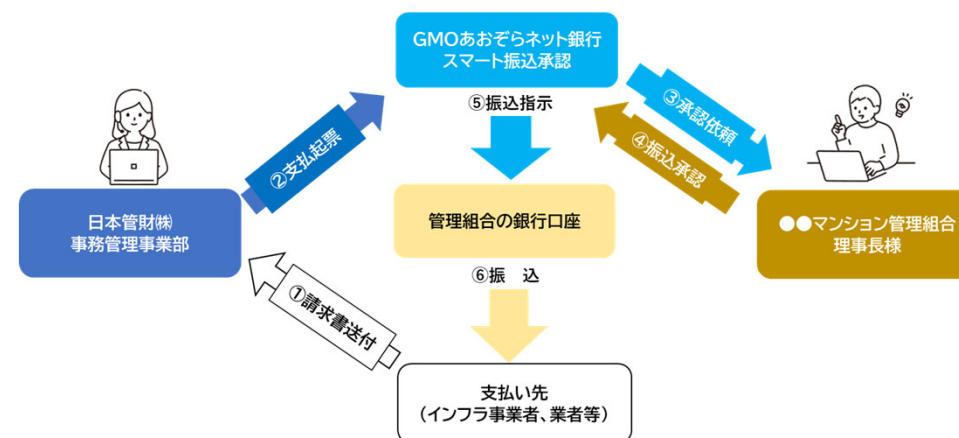
マンション管理組合からの支払いをオンライン上で完結「スマート振込承認」

概要

「スマート振込承認」は、ネット銀行のBaaS（Banking as a Service※）を活用し、カスタマイズを行い、日本管財の事務管理システムと連携させた独自のオンライン決済サービスです。

マンション管理のDXとして、GMOあおぞらネット銀行のシステムインテグレーション機能と、日本管財グループのマンション管理ノウハウが組み合わさり誕生しました。

※BaaS（Banking as a Service）・・・従来、金融機関が提供してきた銀行の機能やサービスを分割し、さまざまな企業が自社のサービスに組み込んで利用できるようにする仕組み



サービスの特徴と効果

従来、管理組合における各種費用の支払いは、管理会社が管理組合の代行として銀行で処理を行う形式が一般的でした。しかし、この方法には以下の課題がありました。

- ・ 非効率的な手続き
- ・ 支払承認ルートの不適切な設定

こうした課題を解決するために当サービスを導入することで、以下の効果が期待できます。

- ・ 各種承認業務や振込業務の効率化
- ・ 押印作業の負担軽減による業務工数の削減
- ・ 出金までの時間短縮

既に導入済みのお客様からは、上記の効果により高い評価をいただいています。

各種承認や振込業務の効率化「スマート振込承認」
導入第1号日本管財G

GMOあおぞらネット銀行
2022年11月1日ニュースリリース

成長戦略④：事務作業の自動化（社内向けDX⑥）

「集中購買システム」をグループ主要10社に導入完了

～最大35%のコスト削減、月85時間の作業時間削減を実現～

導入の背景

- 各事業会社・部署単位での仕入れにより**価格差・煩雑な承認フロー・長期リードタイム**の問題
- 中期成長戦略の「**DXの推進**」の一環として購買業務の統一を決定

導入効果

コスト削減：

グループ全体での取引により最大35%削減

業務効率化：

システム内で申請から承認を完結することでリードタイム短縮とペーパーレス化を実現

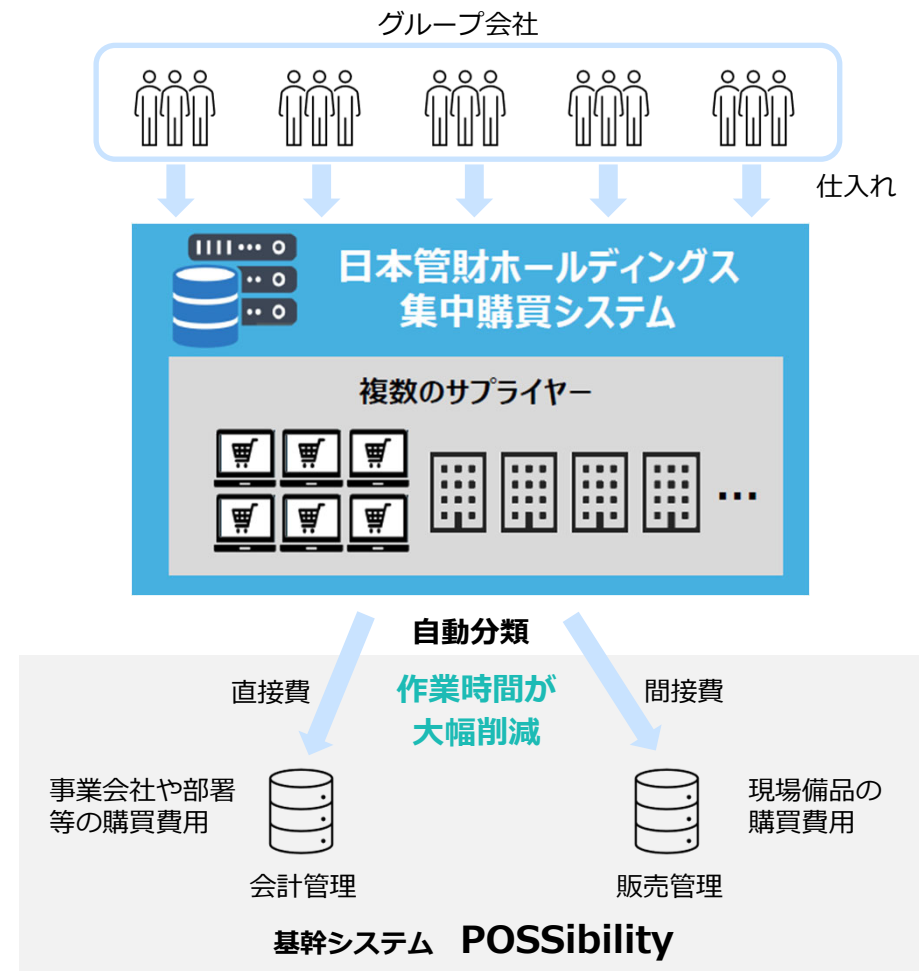
会計処理の効率化：

基幹システム「POSSibility」と連携し、直接費・間接費を自動分類。処理にかかる時間を大幅削減

今後の展望

- サプライヤー拡大・機能強化**により更なるコストメリットと生産性向上を推進

「集中購買システムの流れ」



成長戦略④：現場DXサービス（社内向けDX⑥）

現場DXサービス「KANNA」を導入

「KANNA（カンナ）」は、現場の生産性アップを実現する「現場DXサービス」です。
事務作業や移動時間、コミュニケーションの手間をカンナのように削り、作業の生産性を最大化します。
KANNAの活用範囲をグループ全体に拡大し、全社的な業務効率と生産性の向上を目指します。



導入の背景・課題

- 限られた人員で**複数拠点案件を同時対応**
 - ✓ 例：東京拠点から群馬・千葉など
7～8件を並行管理
 - ✓ 現場間の移動負担が大きく、非効率
- 電話・メール・紙**での情報共有が中心
- データは**担当者PCに保存**
 - ✓ 他メンバーが進捗を確認できない
- 取引先からの報告に**即時性がない**
- 夜間工事の終了状況やトラブル発生時の**確認が困難**
 - ✓ 現地確認や個別電話が必要



導入効果

- 移動時間の削減：**
 - ✓ 現地訪問が大幅に減り、
遠隔地の確認も可能に
- 情報共有の効率化：**
 - ✓ 夜間工事の完了確認が迅速に
スマートフォンで迅速に完了確認でき
移動時間も削減
 - ✓ チャットで情報が一元化され、
担当者不在時でも対応可能に
- 「資産」としての情報：**
 - ✓ 写真や図面、やり取りの履歴が
案件に紐づいて保管され、
後から活用できる





日本管財グループのサステナビリティ

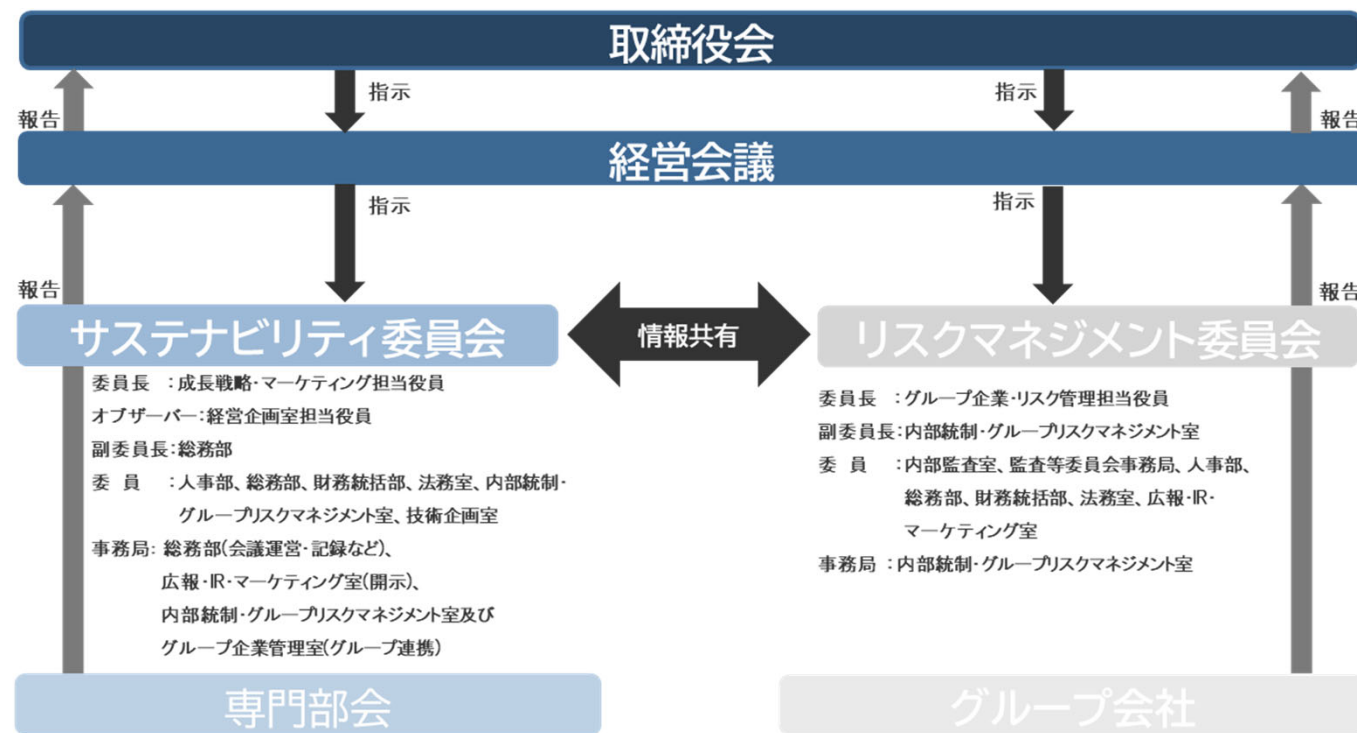
サステナビリティへの取り組み方針とガバナンス体制

● サステナビリティへの取り組み方針

社会・環境問題をはじめとするサステナビリティをめぐる課題について、当社グループにとっての「事業機会」と「リスク」を意味し、中長期的な企業価値向上のための重要な経営課題であることを認識しており、サステナビリティをめぐる課題解決に向けてグループ全体で様々な取り組みを進めてまいります。

● サステナビリティ委員会の設置

サステナビリティをめぐる課題に対する会社の検討を支援し、経営陣による業務執行上の意思決定、全社的なリスクマネジメントの取り組みにおいて、サステナビリティの観点が戦略的かつ大局的に統合されるよう促すため、サステナビリティ委員会を2024年1月に設置しました。



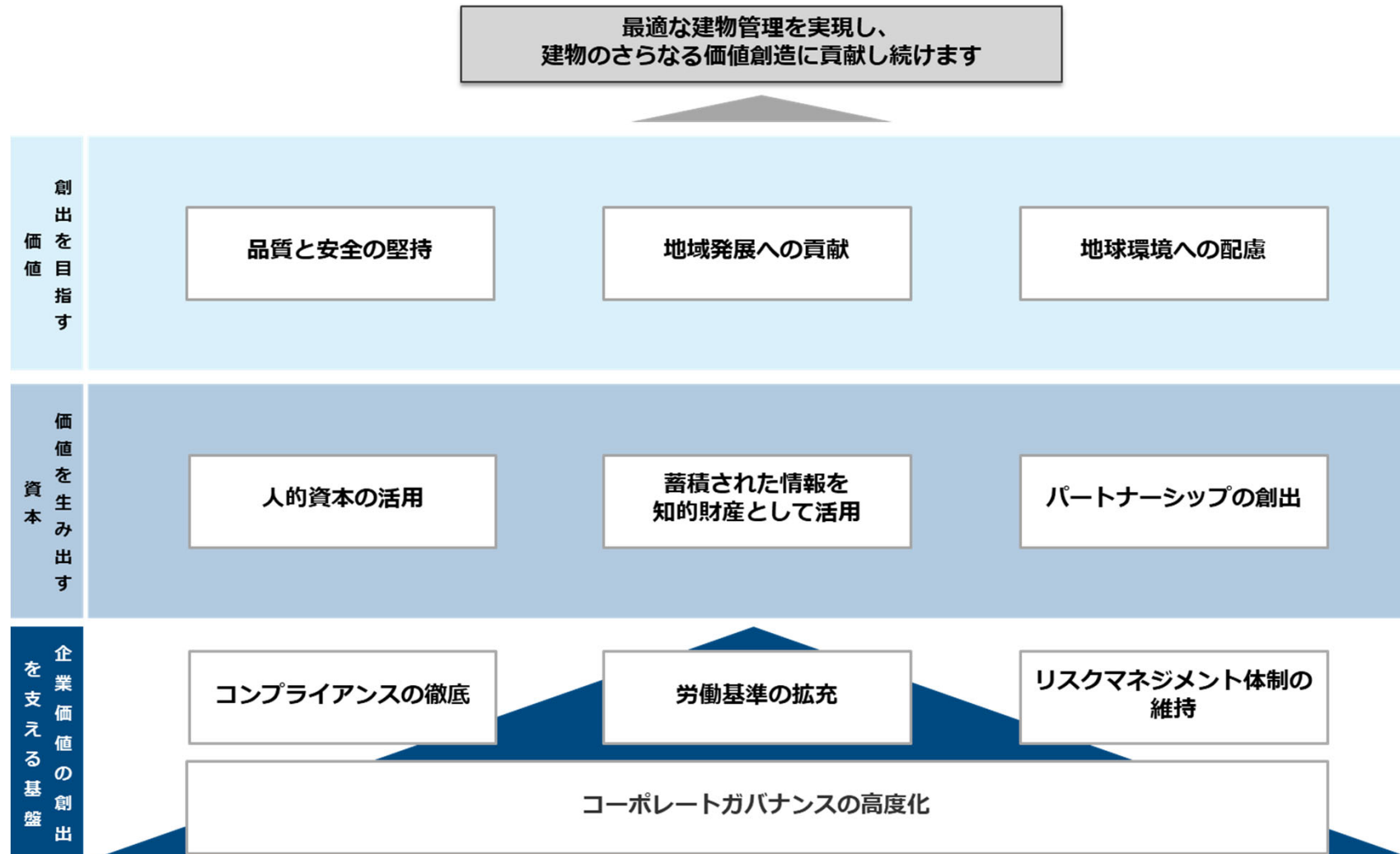
※リスクマネジメント体制構築

リスクマネジメント推進責任者を選任(グループ間の窓口)

※組織変更 2025年3月

日本管財グループのマテリアリティ

社会に求められ存続し続ける企業であるために、重点的に取り組む10のテーマをマテリアリティとして定めました。各テーマは「企業価値の創出を支える基盤」、「価値を生み出す資本」、「創出を目指す価値」の3つの機能を担い、それぞれの解決を通じて、お客様の大切な資産をいつまでも健康で安心して使える最適な建物管理を実現し、建物のさらなる価値創造に貢献し続けます。



各マテリアリティの定義

機能区分	マテリアリティ	定義	達成により貢献するSDGs
創出を目指す価値	品質と安全の堅持	建物施設のオーナー及び居住者・施設利用者に安全・安心・快適な利用環境を提供し、建物管理を通じて持続可能な社会基盤の構築に貢献します。また、建物ライフサイクルコストの最適化という観点から資産価値と収益性の向上を実現します。	 
	地域発展への貢献	老朽化が進む公共インフラや施設の運営をPPP方式で受注することにより、施設の効率的な管理、地域雇用の創出に貢献します。また、人々が集い交流する建物の管理を通して、新たなまちの魅力づくりに協力していきます。	   
	地球環境への配慮	建物施設のライフサイクルにおける環境負荷を評価、顧客ニーズも踏まえた修繕、性能向上・耐用年数延長、交換・建て替え等の提案を通じ、脱炭素社会移行に貢献します。	  
価値を生み出す資本	人的資本の活用	日本管財グループが培ってきた専門性や公的認証に裏付けられた品質を、不動産総合サービスとしてワンストップで提供し、顧客や地域にとって頼れるパートナーになります。	  
	蓄積された情報を知的財産として活用	- 業界トップクラスのPPP（官民連携）事業や統括管理業務で蓄積したノウハウを、お客様の建物のライフサイクルコストの最適化及び、資産価値向上の付加価値に活用します。 - 人口減少時代に対応した高効率な建物管理を実現するためDX化を推進します。データベースの有効活用と、AIを搭載した清掃ロボットや先進技術の導入に注力します。	  
	パートナーシップの創出	- 独立系の中立的視点を活かし、資本関係に縛られることなく対等の関係で、顧客にとって最適な取引先とパートナーシップを創出していきます。 - パートナー企業と共に、地域活性化や地方創生事業に貢献し、新ビジネスの創出を目指し協力していきます。	   
企業価値創出を支える基盤	コンプライアンスの徹底	- 多重の監視体制（インスペクション《顧客先満足度調査》とモニタリング）により、お客様に対するサービス品質の維持向上に努めます。 - 関係法令、情報セキュリティポリシー、個人情報保護基本規程の遵守徹底に努めます。	   
	労働基準の拡充	ダイバーシティ&インクルージョンやワークライフバランスの取り組みを拡充し、多様な人材が自分らしく働き活躍することができる組織風土を醸成します。（女性・高齢者・外国人が活躍でき、お互いを配慮し尊重しあえる職場環境の実現。）	 
	リスクマネジメント体制の維持	グループ全体のリスクについては、リスクマネジメント委員会にて、サステナビリティに関するリスクは、サステナビリティ委員会において、リスクの抽出・評価・管理を行っています。重要なリスクについては両委員会に対策の有用性を確認の上、経営会議及び取締役会に報告しています。	
	コーポレートガバナンスの高度化	健全で透明性の高い安定した経営基盤を構築し、積極的かつタイムリーなディスクロージャーに努めます。	

トピック:「サステナビリティ」ページをリニューアル

リニューアルしたサステナビリティページは、「サステナビリティ方針等」、「環境」、「社会」、「ガバナンス」、「ESGデータ」の5つに大別し、各項目に対する日本管財グループの考え方や方針、グループ各社の取り組み事例などを紹介しています。

サステナビリティ方針等	環境 (Environment)	社会 (Social)	ガバナンス (Governance)	ESGデータ
- サステナビリティ方針 - マテリアリティへの取り組み	- 環境活動 - 気候変動 - 汚染と資源 - 水使用	- 人的資本 - ワークライフバランス - 社会貢献・地域貢献 - サプライチェーン	- コーポレートガバナンス - コンプライアンス - プライバシーポリシー	- イニシアチブへの参加・主な外部評価 - 数値情報
				

持続可能な開発目標 (SDGs)

優先的に取り組むべき重要課題(マテリアリティ)を達成することにより貢献するSDGsを特定しています。



CDP

CDP活動に賛同し、同団体が提供する質問書への回答を通じて、気候変動や温室効果ガス排出量に関する情報を積極的に開示しています。



CASBEE不動産認証

CASBEE評価・認証機関としての認定を受けており、「CASBEE-不動産」及び「CASBEE-ウェルネスオフィス」の評価・認証が可能です。



主な外部評価

- レジリエンス認証
- PPP協定パートナー
- くるみん認定

日本管財ホールディングス「サステナビリティ」ページはこちらから ▶ <https://www.nkanzaihd.co.jp/sustainability/>

ESGに関する取り組み

E environment (環境)

環境・省エネに関する取り組み

- 西宮本店ビルのカーボンオフセット
- 西宮本店ビルに急速EV充電器を設置
- 社用車のEV化の推進
- 集中購買システムでのグリーン商品の充実



環境ビジネスの展開

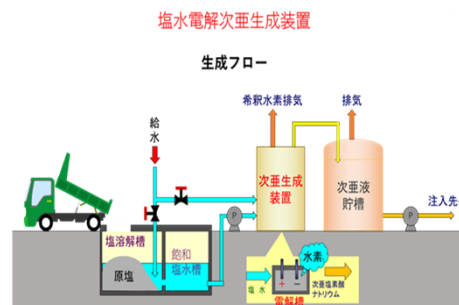
- 太陽光発電設備の設置提案

駐車スペースで発電が可能なソーラーカーポートの設置提案を、管理物件である工場や病院等の大規模施設を中心に積極的に行っています。



- 塩水電解滅菌装置「ハイポセルCHシリーズ」

日本管財環境サービスは、水・塩を電気分解して施設内で次亜塩素酸ナトリウムを製造できる「ハイポセル」を取扱っています。電気が通っていれば災害時でも運転可能なため、水の滅菌処理の必要な上下水道施設へのご提案を行っております。



森林保全活動

- 高知県の協働の森づくり事業に参画

日本管財環境サービスは、「協働の森パートナーズ協定」を締結、協働の森づくり事業に協賛しております。この活動を通じてカーボンニュートラルに対する理解を深め持続的な森林の再生と地域との活発な交流活動を行ってまいります。



生態系の維持活動

- 海洋保全活動の参加

NSコーポレーションは、館山市の海岸において株式会社資生堂 SHISEIDOグローバルユニット主催の「SHISEIDO BLUE PROJECT 2025 館山ビーチクリーン」の活動に参加しました。



ESGに関する取り組み

S social (社会)

働きやすさ・雇用に関する取り組み

● 勤務形態の柔軟化に関する諸制度

子育てや介護と仕事の両立を支援する諸制度を設置しています。

<主な制度>

- ・ 短時間勤務制度（育児・介護については小学校3年生まで）
- ・ 時間単位の有給休暇制度
- ・ 在宅勤務制度
- ・ サテライトオフィスの利用
- ・ ベビーシッター補助制度

女性活躍の推進(育児休業制度含む)

- 女性の育児休業制度の取得率100%
- 男性の育児休業制度の取得率100%
- 女性役職者における女性割合の増加

係長級：55.0%（11人/係長級男女計20人）

管理職：11.1%（4人/管理職全体男女計36人）

（2025年6月17日時点）

※日本管財ホールディングス(株)の数値

● 男女間賃金格差の平等性の確保

全ての労働者：52.6%

正規労働者：55.2%

非正規労働者：47.1%

（2025年3月31日時点）

※日本管財ホールディングス(株)の数値

● くるみん認定取得「子育てサポート企業」

NSコーポレーション(株)、日本管財(株)

社員向け健康増進プログラム

● 健康管理研修

2025年は食事や栄養に関するセミナーを外部講師を迎え実施。

人的基本経営の重要な要素の1つとして、社員が身体的・精神的に健康で良好な状態を保つ(ウェルビーイング)健康管理研修を年1回実施しております。



職場訪問会

● 仕事と家庭の両立支援

社員のご家族に仕事の内容を理解して頂くこと。夏休みの思い出として、社員のお子様に会社の雰囲気を経験してもらうことを年1回の企画としております。



ESGに関する取り組み

S social (社会)

災害協定

● 筑西市との災害協定を締結

日本管財(株)は、震度6を超える大地震、超大型台風による大規模水害、そのほか非常事態における甚大な災害発生時において、早期の災害対策および復旧支援を図る為、人的支援および技術的助言を行うことを締結しました。



安全衛生協力会

● 日本管財が支援する安全衛生協力会

年間計画に基づき安全衛生大会や安全衛生教育を行っております。全国6支部、協力会社による自主的な支部運営と安全衛生に対する啓蒙を支援しています。



人口減少に伴う労働力不足への対応

● DX・ロボット導入への推進

大型複合用途施設や病院など、多くのスタッフを必要とする施設の清掃においては、スタッフと清掃ロボットを併用することで、効率的な運用と高い品質の維持を図る提案をしております。さらに、近い将来に必ず訪れる労働力不足への対応策として、様々なメーカーのロボットの特徴を比較・検証し、適切な選定を行っております。

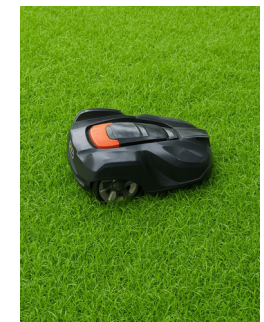
【活用事例：病院清掃】

- ・ 共用部(廊下・ロビー)の清掃時間を夜間や早朝に実施し、医療関係者等の通行の阻害とならないように工夫
- ・ 広範囲は、大型清掃ロボット、机や椅子などが設置されている場所は、小型清掃ロボットを選定
- ・ 静音性に優れ、排気もクリーンなものとするためHEPAフィルターを採用
- ・ 清浄度を求められる医局からのリクエスト(清掃回数増)

【ロボットの選定】



室内用 清掃ロボット



芝刈用ロボット

ESGに関する取り組み

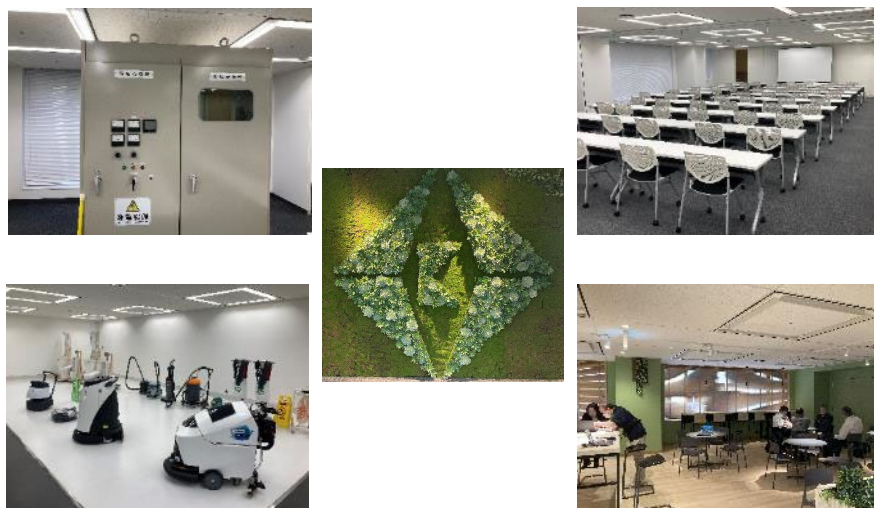
S social (社会)

● 2025年4月 人材育成拠点「Growthスクエア」の本格的始動

2024年10月に研修所を拡張移転、同じフロア内に企業ミュージアムを4月1日に開設いたしました。研修所の愛称を「Greenスクエア」、企業ミュージアムは「Blueスクエア」と名付けております。「Greenスクエア」は、新任研修や専門資格講座、社内研修等を行い、「Blueスクエア」はお客様や従業員が事業活動への理解と共感を深める有意義な学びと交流の場となるように構成しております。「Greenスクエア」と「Blueスクエア」のスクエアは、日本管財の社章の形をモチーフとしており、「外に向かってさらに発展する思い」が込められております。その思いは従業員も同様に成長する「人材育成」と「働きがい、帰属意識の向上」の目指す場として「Growthスクエア」は誕生しました。

人材育成拠点「Growthスクエア」

Greenスクエア(研修所)



Blueスクエア(企業ミュージアム)



ESGに関する取り組み

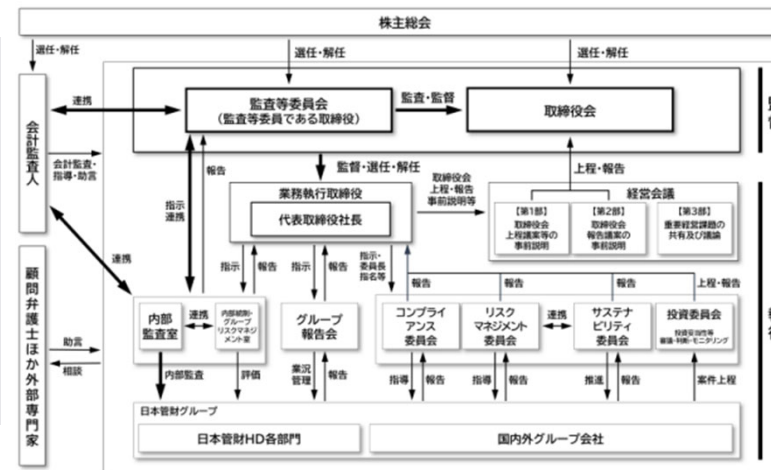
G governance（ガバナンス）

ガバナンス強化に向けた取り組み

● コーポレートガバナンス体制

- 機関設計の形態 監査等委員会設置会社
- 監査等委員以外の取締役 (うち社外取締役) 8名 (0名)
- 監査等委員である取締役 (うち社外取締役) 4名 (4名)
- 監査等委員以外の取締役の任期 1年
- 監査等委員である取締役の任期 2年
- 業務執行体制 執行役員制度 (4名)

2024年6月20日現在



● レジリエンス認証の取得

「レジリエンス認証」は、内閣官房・国土強靱化推進室の「国土強靱化貢献団体の認証に関するガイドライン」に基づく「国土強靱化」の趣旨に賛同し、事業継続に積極的に取り組んでいる企業・団体を「国土強靱化貢献団体」として認証する制度です。2025年7月に、日本管財株式会社が「レジリエンス認証」の取得団体として更新登録されました。

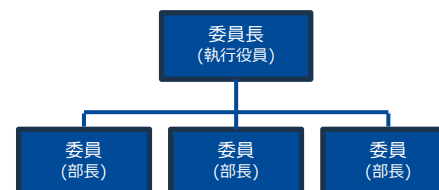
登録団体	日本管財株式会社
範囲	事業継続
認証登録日 (更新)	2025年7月31日(更新)
期間	2年間 (2年後に更新審査)
公表	7月31日に2025年度第1回認証取得団体をレジリエンスジャパン推進協議会HPにて公表

※HDとの一体運用

● 安全衛生委員会の設置

安全で快適な職場環境を形成することを目的として安全衛生委員会を設置しております。従業員等の理解と協力を得て、会社全般の安全衛生管理を円滑に推進することを目的としています。中央委員会と地区委員会を設置し、安全衛生向上のための調査審議、建議を行います。中央委員会は、6ヶ月に1回を基本とし開催します。地区委員会は毎月1回開催します。

「安全衛生委員会の構成図」





参考資料①

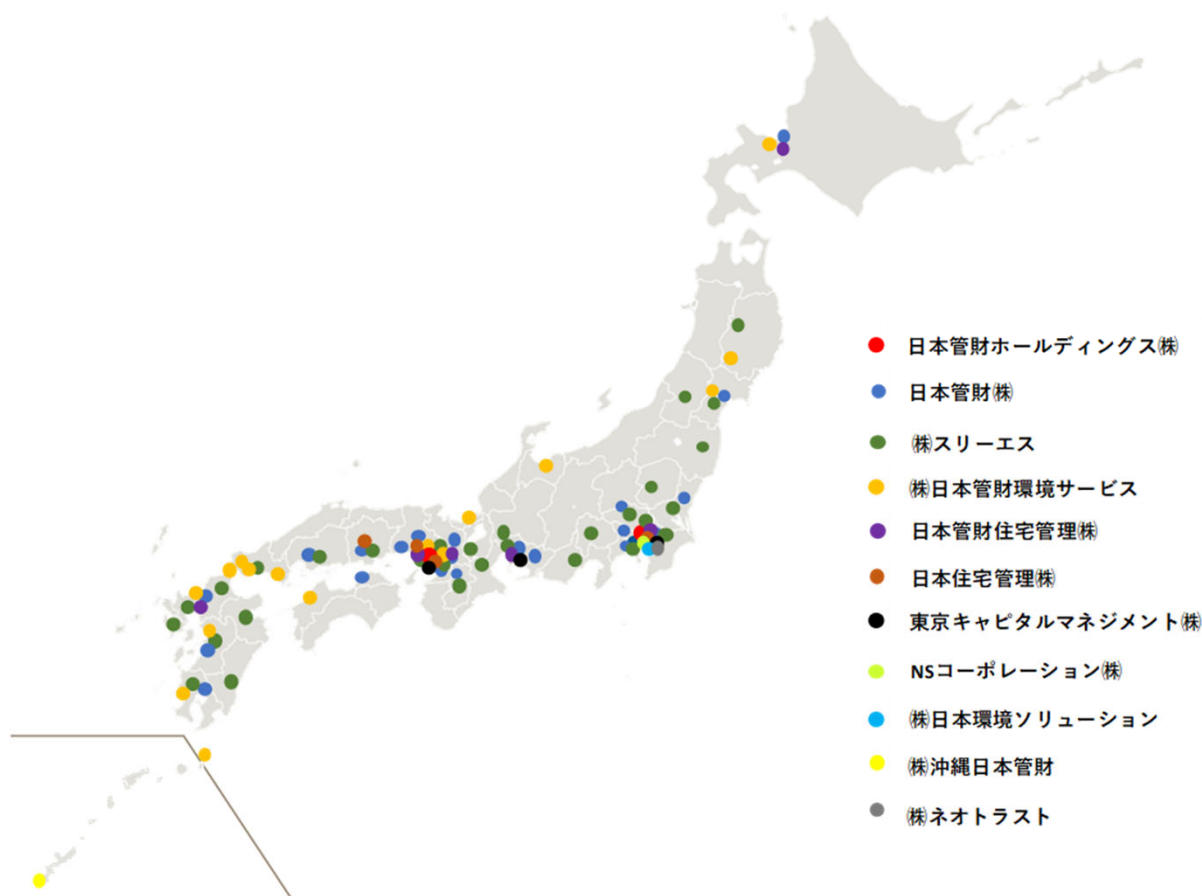
企業情報

日本管財グループはひとつひとつの建物を尊重し、その価値を保ち続けます。

商名	日本管財ホールディングス株式会社 (NIPPON KANZAI Holdings Co., Ltd.)
設立	2023年4月3日
資本金	30億円
代表者	代表取締役社長 福田 慎太郎
本社所在地	東京都中央区日本橋2丁目1番10号
本店所在地	兵庫県西宮市六湛寺町9番16号
事業内容	オフィスビル、集合住宅、環境施設等の管理運営事業や不動産ファンドマネジメント事業等を営むグループ会社の経営管理及びこれに附帯又は関連する業務
従業員数	11,588名（連結）（2025年9月30日現在）

事業拠点

1965年の創業以来、永年にわたる経験と知恵、全国ネットワークと幅広い事業領域で、最新の建物エンジニアリングを駆使して、最適な運営管理をワンストップで提供しております



米国カリフォルニア州の
ゲートッドコミュニティ管理に強みを持つ
住宅管理会社

Keystone Pacific Property Management, LLC



ハワイ州最大のシェアを誇る
住宅管理会社

Hawaiiana Holdings Incorporated

ハワイ州のプロパティ・マネ
ジメント会社

Pacific Property Group, Inc.



オーストラリアの住宅管理会社
最大手

Prudential Investment Company
of Australia Pty Ltd (PICA)



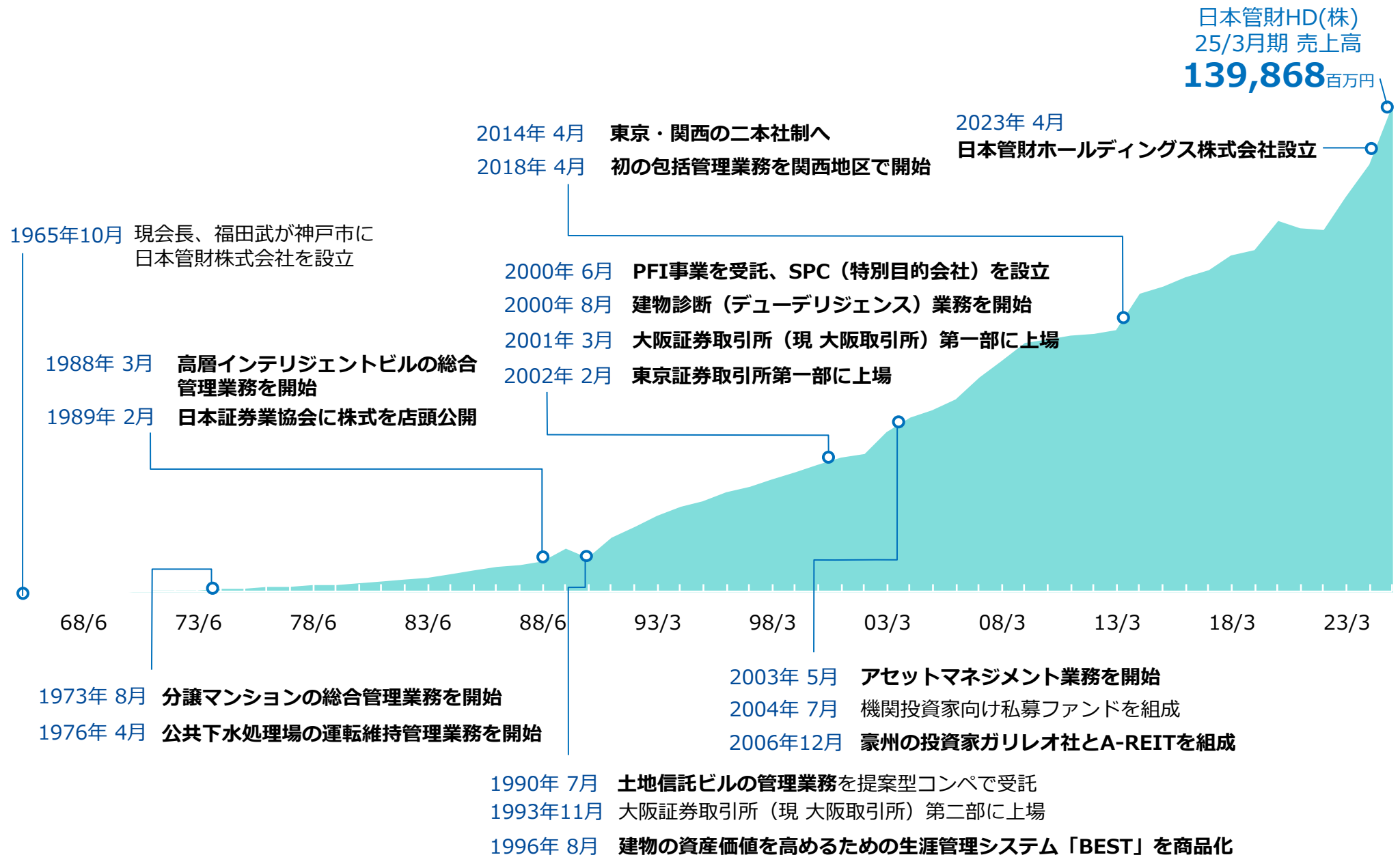
ドイツ・ミュンヘン市の
住宅管理会社

Ackermann Hausverwaltung GmbH

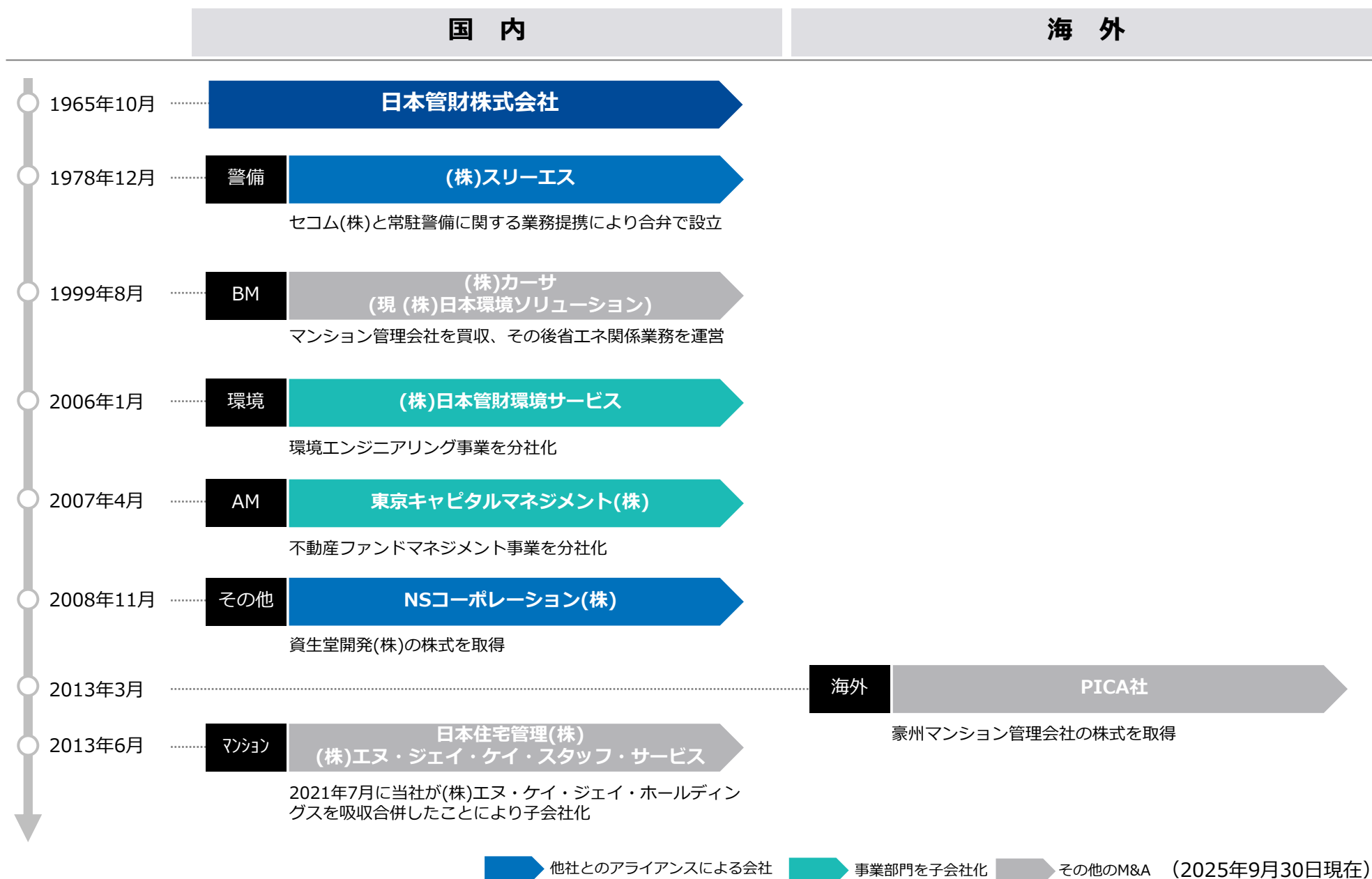


(2025年9月30日現在)

主な沿革



グループ企業の再編①（1965年～2014年）



グループ企業の再編②（2015年～現在）



独立系を活かしたアライアンス戦略①（1965年～2010年）

2002年 8月 三菱信託銀行(株) (現、三菱UFJ信託銀行(株))と
共同出資によるプロパティマネジメント会社の
(株)日本プロパティ・ソリューションズを設立

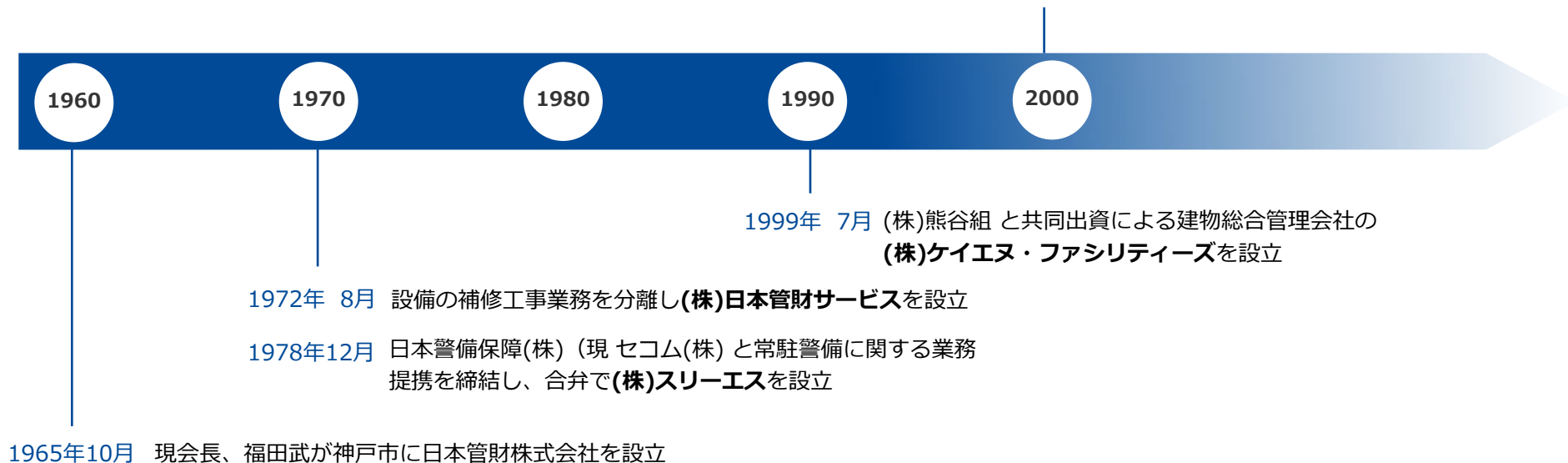
2006年 1月 環境エンジニアリング事業を会社分割により分社化し、
(株)日本管財環境サービスが営業開始

2006年 9月 ライオン(株) のグループ会社ライオンビルメンテナンス(株)
の株式を取得し、**(株)管財ファシリティ**に商号変更

2007年 4月 不動産ファンドマネジメント事業部門を会社分割により
分社化し、**東京キャピタルマネジメント(株)**が営業開始

2008年 1月 連結子会社の(株)カーサを**(株)日本環境ソリューション**へ
商号変更し、地下水膜ろ過処理システム事業を開始

2008年11月 (株)資生堂 のグループ会社 資生堂開発(株)の株式を取得し、
NSコーポレーション(株)に商号変更



独立系を活かしたアライアンス戦略②（2011年～現在）

- 2012年 4月 連結子会社である**(株)管財ファシリティ**が
(株)ケイエヌ・ファシリティーズを吸収合併
- 2013年 3月 オーストラリアの区分所有住宅等管理会社**PICA社**の
株式を50%取得して資本提携
- 2013年 6月 **(株)エヌ・ジェイ・ケイ・ホールディング**の株式を
取得し、同社を完全子会社化
- 2014年 4月 (株)エヌ・ケイ・エスが**(株)管財ファシリティ**を
吸収合併し、**(株)日本管財サービス**へ商号変更

- 2017年 1月 アメリカの住宅群管理会社**キーストーン社**の持分を
40%取得して資本提携
- 2017年 7月 マンション管理事業を会社分割により分社化し、
日本管財住宅管理(株)が営業開始
- 2017年10月 プロパティマネジメント事業を
(株)日本プロパティ・ソリューションズに事業譲渡
- 2017年12月 (株)日本管財サービスを吸収合併
(株)日本管財サービスの駐車場運用事業を
(株)日本プロパティ・ソリューションズへ吸収分割
- 2019年 4月 関連会社であるアメリカのキーストーン社が
住宅管理会社である**プログレッシブ社**の営業権を取得
- 2019年 9月 (株)日本テレビワーク24の子会社が新たに設立した
(株)サンエイワークの株式を100%取得

2010

2020

2022

2023

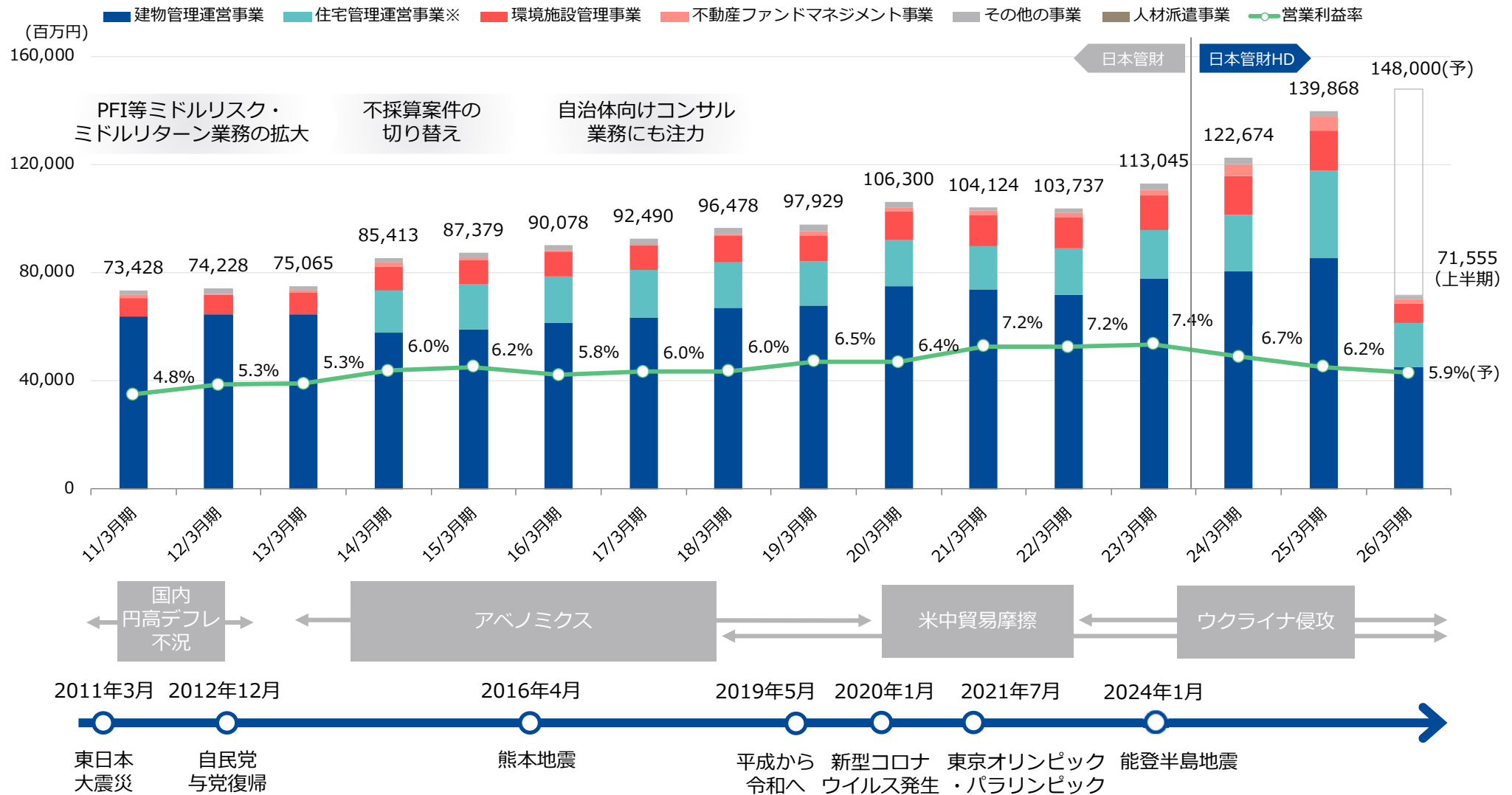
2024

2025

- 2020年 3月 ハワイの住宅管理会社**ハワイアナ社**の株式を50%取得
- 2020年 4月 (株)サンエイワークを吸収合併
- 2020年12月 **キーストーン社**の持分を追加取得し出資比率を50%に増資
- 2021年 7月 連結子会社である東京キャピタルマネジメント(株)が
(株)日本プロパティ・ソリューションズを吸収合併
(株)エヌ・ケイ・ジェイ・ホールディングスを吸収合併
これに伴い、日本住宅管理(株)・日本管財住宅管理(株)・
(株)エヌ・ジェイ・ケイ・スタッフサービスの各株式を
100%取得し、完全子会社化
- 2021年 8月 **(株)ネオトラスト**の株式を100%取得し、完全子会社化
- 2022年 3月 ハワイのPM会社**PPG社**の株式を90%取得
- 2022年 7月 (株)JTBのグループ会社 **(株)JTBアセットマネジメント**
の株式を40%取得

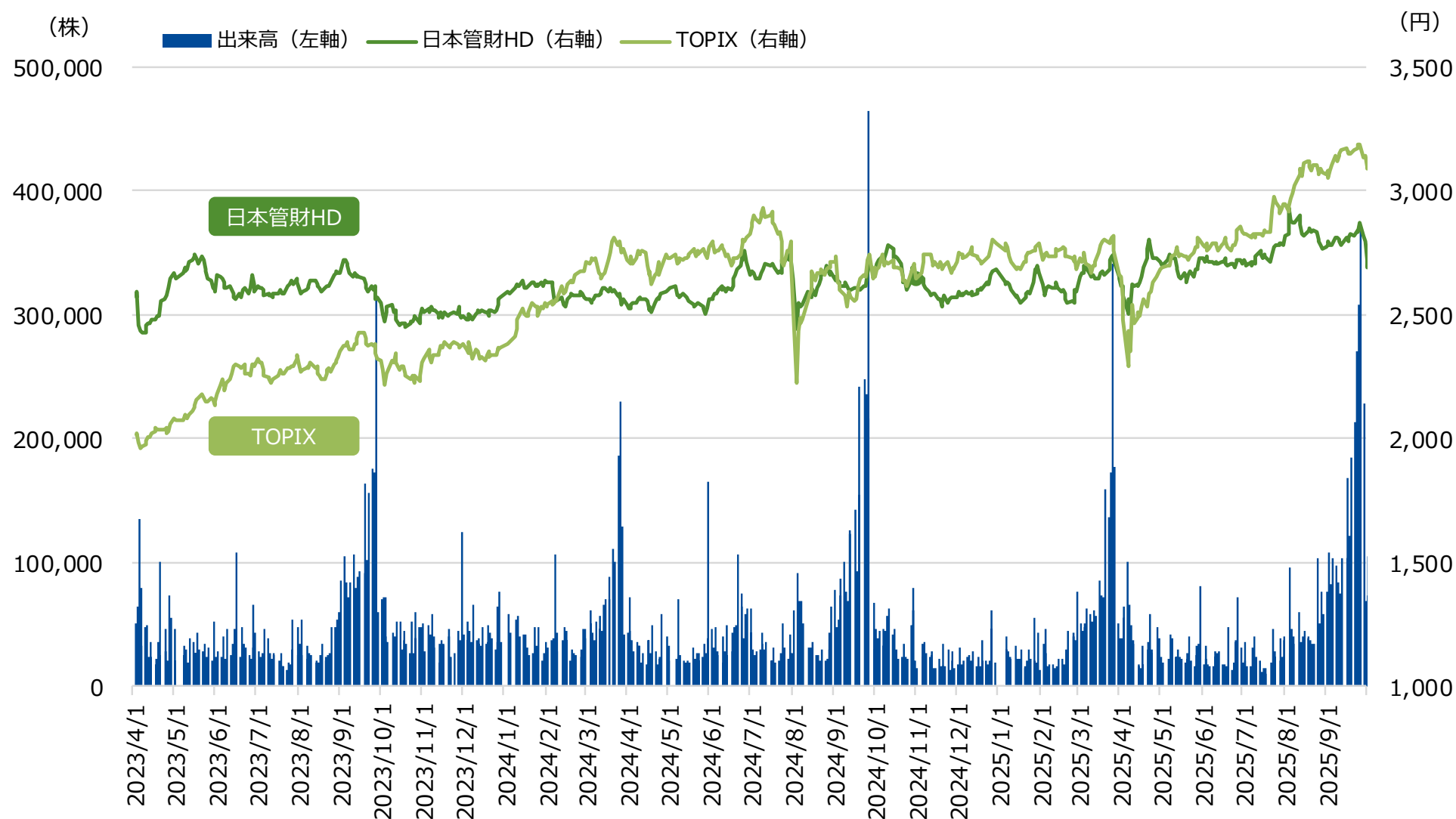
- 2022年12月 積水化学工業(株)より**(株)清流メンテナンス**の株式を
(株)日本管財環境サービスが100%取得 (孫会社化)
- 2023年 8月 連結子会社である**NIPPON KANZAI USA, Inc.**がハワイアナ
社の株式を100%取得
- 2023年 9月 ドイツの住宅管理会社**アッカーマン社**の持分を75%取得
- 2023年10月 連結子会社である日本管財環境サービスが**(株)清流メンテナンス**
を吸収合併
- 2024年 4月 **キーストーン社**が北カリフォルニアの住宅管理会社マナー社の営
業権を取得
- 2024年 9月 **キーストーン社**がコロラド州オーロラ市のコロラドプロパティマ
ネジメントグループ社の営業権を取得
- 2025年 2月 **キーストーン社**が南カリフォルニアの住宅街管理会社のアルバー
ト社の営業権を取得
- 2025年 5月 **キーストーン社**がカリフォルニア州オレンジ郡の住宅街管理会社
のカーディナル・プロパティ・マネジメント社の営業権を取得

業績の中期推移



※2014年3月期以前の住宅管理運営事業は、建物管理運営事業に含まれています。

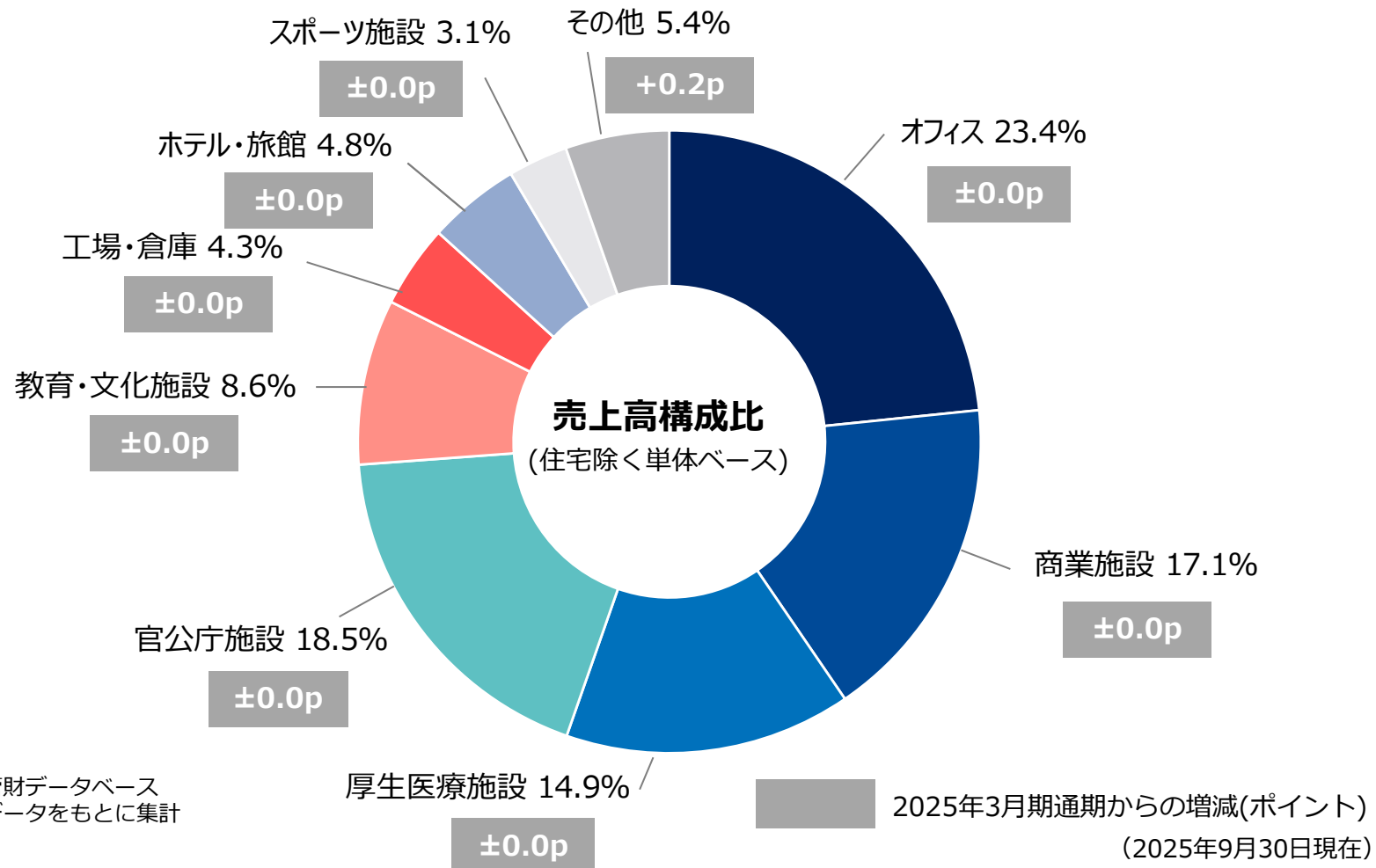
株価の推移



管理運営施設の建物用途比率（建物管理運営管理事業） 日本管財株式会社

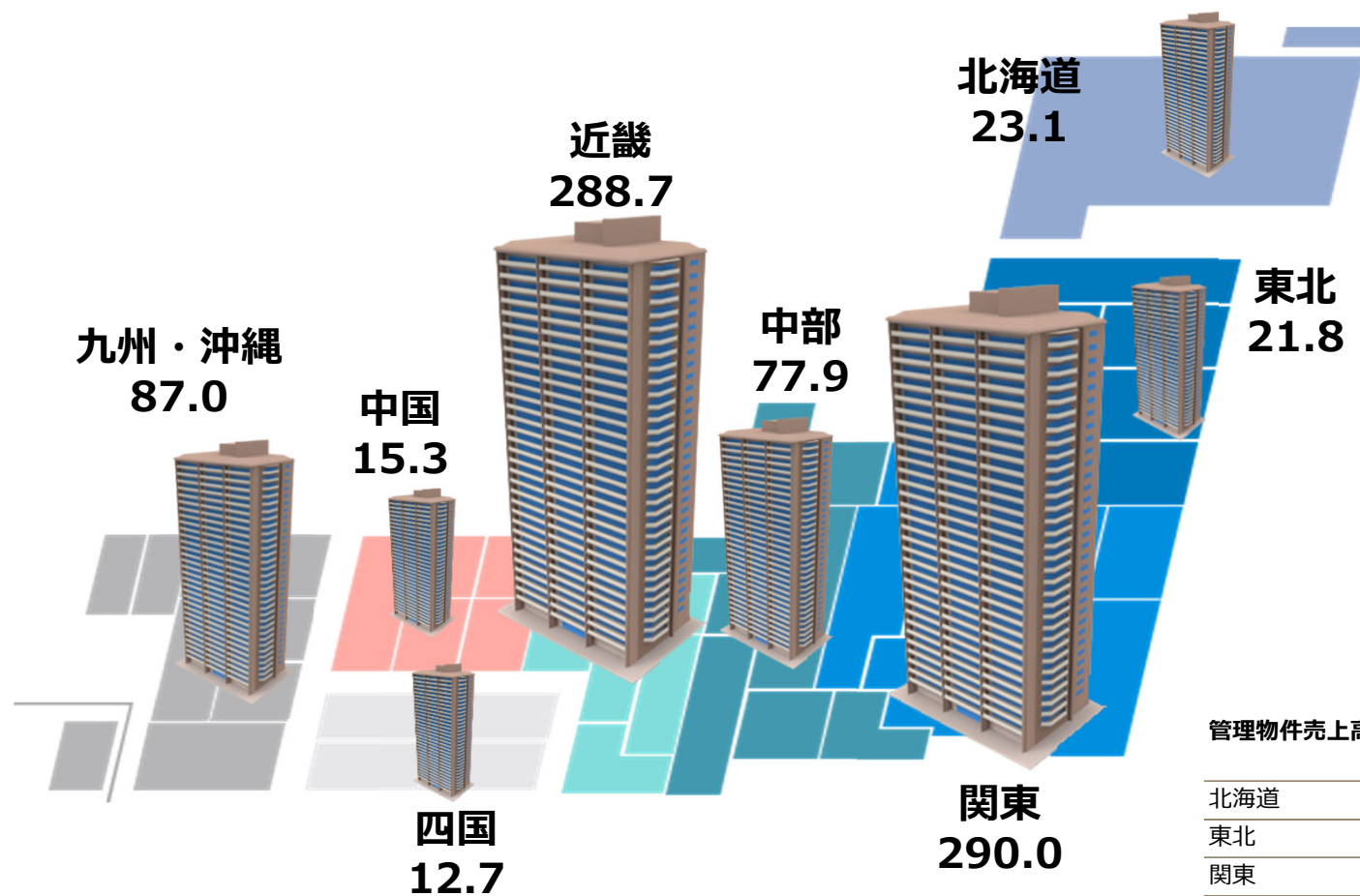
■ 管理運営建物のポートフォリオ

- オフィス・大規模商業施設・官公庁施設を中心に幅広い用途の建物をカバー
- 最近では、公共施設包括管理や指定管理者案件の受託増により官公庁施設が増加傾向



地域別売上高（建物管理運営事業） 日本管財株式会社、株式会社スリーエス、株式会社沖縄日本管財

（単位：億円）



管理物件売上高	(億円)	構成比(%)	対前期 増減率 (%)
北海道	23.1	2.8%	△2.5%
東北	21.8	2.7%	127.0%
関東	290.0	35.5%	12.6%
中部	77.9	9.5%	5.1%
近畿	288.7	35.3%	26.1%
中国	15.3	1.9%	△5.0%
四国	12.7	1.5%	33.6%
九州	87.0	10.6%	70.5%
合計	816.5	100.0%	21.8%

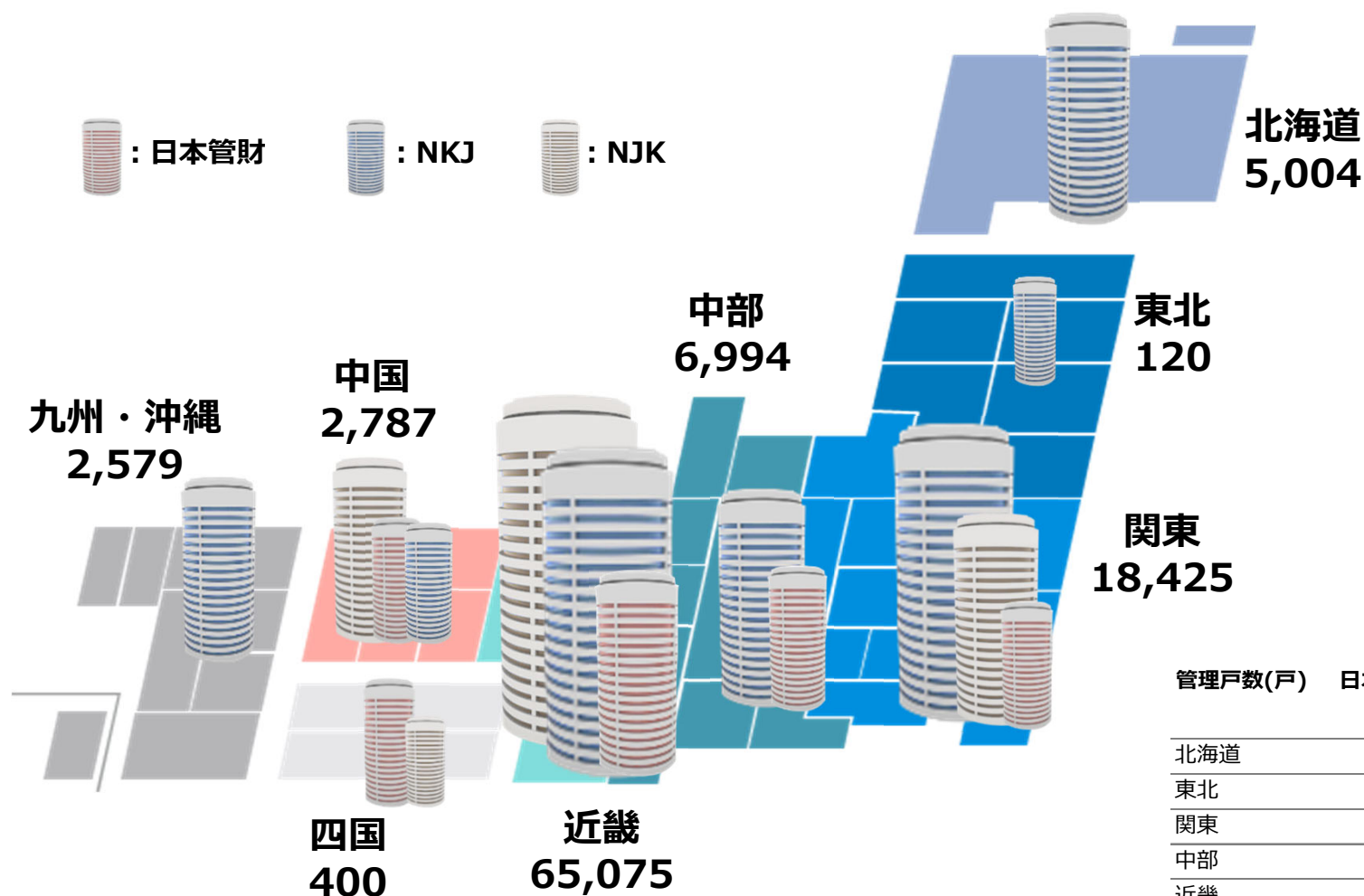
※ 管理物件数は日本管財データベース「建物カルテ」のデータをもとに集計

（2025年3月31日現在）

地域別管理戸数（住宅管理運営事業）

日本管財株式会社、日本管財住宅管理株式会社、日本住宅管理株式会社

（単位：戸）



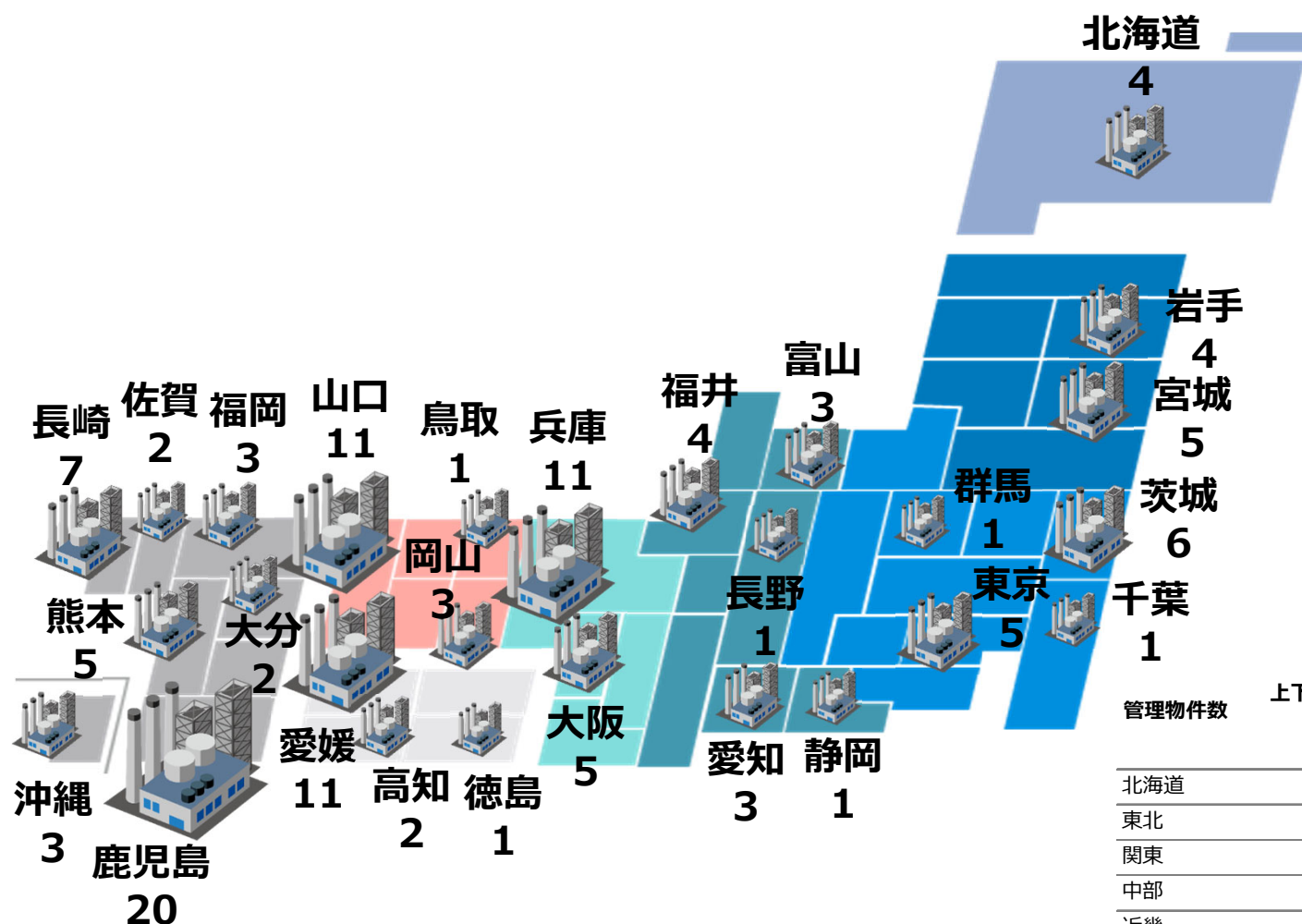
管理戸数(戸)	日本管財	NKJ	NJK	対前期 増減率 (%)
北海道	-	5,004	-	5.8%
東北	-	120	-	0.0%
関東	356	12,655	5,414	△1.8%
中部	735	6,259	-	8.0%
近畿	3,015	22,561	39,499	△0.4%
中国	266	195	2,326	0.0%
四国	361	-	39	0.0%
九州	-	2,579	-	△15.8%
合計	4,733	49,373	47,278	△0.3%

※ NKJ…日本管財住宅管理(株)、NJK…日本住宅管理(株)の略
 ※（一般社団法人）マンション管理業協会調査「都道府県別受託実績」への報告データによる数値

国内3社合計：101,384戸（2025年9月30日現在）

地域別管理施設数（環境施設管理事業） 株式会社日本管財環境サービス

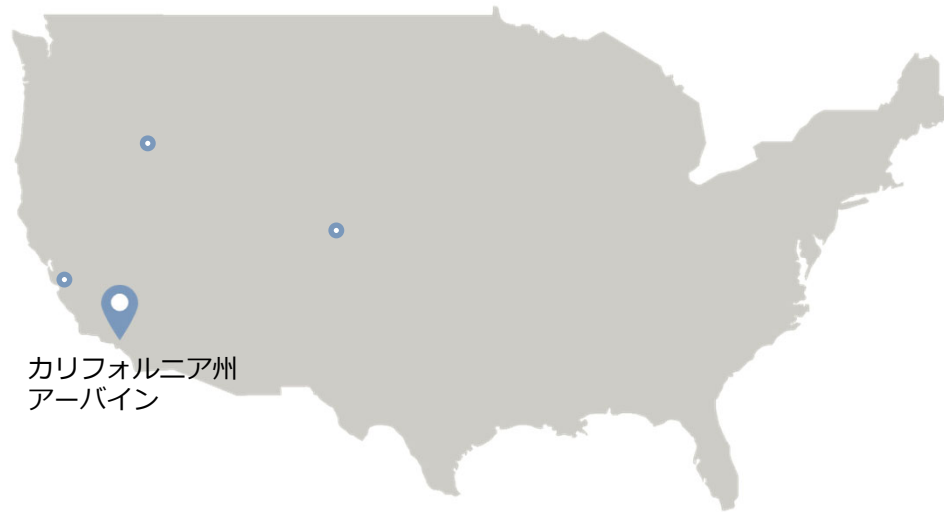
（単位：件）



管理物件数	上下水道 施設	一般廃棄物 処理施設	バイオマス 発電施設	合計	構成比(%)
北海道	1	3	-	4	3.2%
東北	-	9	-	9	7.2%
関東	2	10	1	13	10.4%
中部	2	10	-	12	9.6%
近畿	10	6	-	16	12.8%
中国	7	8	-	15	12.0%
四国	11	3	-	14	11.2%
九州	16	25	1	42	33.6%
合計	49	74	2	125	100.0%

（2025年9月30日現在）

海外展開（キーストーン社の概要）



会社概要

塀で囲んだ広大な敷地内に戸建住宅や高級集合住宅を一体開発した住宅群であるゲーティッドコミュニティの管理会社。
管理組合に対し年次総会等の組合運営支援、会計や経理、現地要員の配置等のサービスを提供。きめ細やかな高品質サービスに定評がある。大手企業の傘下を除くと、南カリフォルニアで5位以内にランクイン。2019年以降は、M&Aによりサービス提供地域の拡大を進めている。

持分取得の経緯

当社子会社のNIPPON KANZAI USA, Inc.が2017年1月に持分所有者であるKPPM社から出資持分を取得、2024年5月時点で日本管財ホールディングスの連結子会社となった。
ITシステム刷新による業務効率化やサービス拡大、将来的には当社のノウハウを取り入れ管理物件を高層マンション等に拡大するなど成長を図る。また、営業圏を拡大するため同業会社の営業権を取得。今後もさらなる事業規模の拡大を図る。

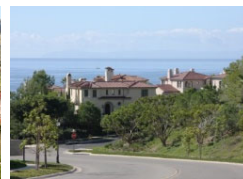
直近の事業環境

現在の環境ではインフレ水準が若干低下し、それに対応して米国連邦準備制度理事会が定めるレートが低下したため、附帯収入である銀行収益債権が減少になった一方、専有部売買に関連する書類発行報酬が増加した。インフレ率の低下に伴い、従業員や顧客の定着率も若干改善している。当業界の急速な統合が買収倍率を押し上げており、買収者としては長期的に大手統合企業の小さなグループに入るというユニークな機会を提供している。

オフィス



管理物件例



会社名

Keystone Pacific Property Management, LLC
(キーストーン・パシフィック・プロパティ・マネジメント)

設立

2016年9月15日

主要業務

集合住宅管理等

本社所在地

米国カリフォルニア州アーバイン

主要拠点

カリフォルニア州南部、コロラド州デンバー市、アイダホ州ボイジー市

社員数

約480人（2024年12月末現在、派遣スタッフを含む）

管理戸数

約163,000戸 約950組合（2024年12月末現在、子会社のキーストーン・プログレッシブを含む）

海外展開（ハワイアナ社の概要）

会社概要

AOAOマネジメントと呼ばれる区分所有住宅管理においてハワイ州では最大手。ハワイアナ社は管理組合に対して理事会や総会の開催、会計、収支報告などのサービスを提供している。地元に根差した老舗企業として高いブランド力を持つ。ホノルルがあるオアフ島以外にも、マウイ島、ハワイ島、カウアイ島など5島で事業展開している。

株式取得の経緯

2020年3月に地元の不動産会社のスウェル・インターナショナルから株式の50%を取得し、持分法適用関連会社とした。2023年8月末に、残り全株式を同社より取得し、当社子会社であるNIPPON KANZAI USA, Inc.の100%子会社となった。今後は当社のグローバルなノウハウを取り入れ、更なる業績向上を目指す。

直近の事業環境

ここ数年、金利上昇の軟化は見られるものの、インフレ、米ドル高、昨年来の不動産価格の高止まりにより、不動産取引は低迷が続いている。その結果、不動産取引に関連する収入はまだコロナ以前の水準に戻っておらず、2022年以降横ばいが続いている。また、人手不足は依然続いており、人材獲得が大きな課題となっている。しかし、マネジメントフィーは安定している。引き続き市場シェアで大きくリードしており、買収の機会是小規模ながら存在する。



ハワイ州
ホノルル

管理物件例



会社名	Hawaiiiana Holdings Incorporated (ハワイアナ・ホールディングス・インコーポレイテッド)
設立	2008年9月24日（創業は1964年）
主要業務	住宅管理等
本社所在地	米国ハワイ州ホノルル
支店	マウイ、西マウイ、コナ、カウアイ
社員数	約240人（2024年12月末現在）
管理戸数	約105,000戸、約694組合（2024年12月末現在）

海外展開（PPG社の概要）



会社概要

ハワイ州ホノルルにオフィスを構え、オフィスビルや店舗など約20棟のプロパティマネジメントを中心に、リーシング、売買仲介を行う企業。管理物件には有名店やレストランが入るワイキキのショッピングセンターもあり、小規模ながら質の高いサービスを提供する地元の優良企業。人とのご縁を大切にする営業姿勢で、長年の顧客やリピーターが多い。

株式取得の経緯

当社子会社であるNIPPON KANZAI USA, Inc.が2022年3月に創業者兼社長から株式90%を取得し、PPG社を持分法適用非連結子会社とした。今後は当社の安定した財務基盤を活かして長期的な経営戦略にも取り組んでいく。

直近の事業環境

仲介部門の活動は、質の高い物件に対する需要増加の兆しを見せ始めた。フルコミッション・ブローカーが3人加わり、案件のパイプラインが拡大しつつある。今後数年間、仲介売上高は着実に増加すると予想され、その結果、プロパティ・マネジメント業務の受託も増加すると思われる。プロパティマネジメント事業も安定している。経験豊富なプロパティ・マネージャーの採用は引き続き困難である。

会社名	Pacific Property Group, Inc. (パシフィック・プロパティ・グループ・インク)
設立	2007年2月27日
資本金	1,000米ドル（15万円）※1米ドル=158.15円（2024年12月末現在）
主要業務	プロパティマネジメント等
本社所在地	米国ハワイ州ホノルル
社員数	13人（2024年12月末現在）
管理棟数	21棟（2024年12月末現在）

海外展開（アッカーマン社の概要）



会社概要

ミュンヘン市を中心に、マンション等の賃貸管理を行い、更に子会社を通じ、区分所有物件の管理、売買・賃貸仲介、ファシリティ・マネジメントを行っている住宅管理会社。

区分所有住宅管理のみに特化することが多いドイツ市場にあって、賃貸管理・区分所有住宅管理という「ストックビジネス」を中心に、そこから発生する「仲介需要」、「修繕需要」という「フロービジネス」も幅広く取り込むビジネスモデルを構築。

ミュンヘン市内の三大住宅管理会社の一つ。

持分取得の経緯

2023年7月に新設した当社子会社である、Nippon Kanzai Deutschland GmbH が2023年9月にオーナー兼グループCEOから持分75%を取得し、アッカーマン社を持分法適用非連結子会社とした。

今後は、当社が日豪米で培った住宅管理部門の知見、および当社の安定した財務基盤を活かして、より長期的な経営戦略にも取り組んでいく。

直近の事業環境

2022年2月のロシアによるウクライナ侵攻後、世界的に燃料価格を始め物価が上昇しているが、その中でもEU、EUの中でもドイツはロシアへのエネルギー資源依存度が高かったため、最も強い影響を受けている。従って、人件費・資材価格・金利全てが急速に上昇する中、原価上昇の売上への転嫁の推進、また特に影響を受ける仲介部門の売上・利益減少のカバーが課題である。

オフィス



管理物件例



会社名	Ackermann Hausverwaltung GmbH (アッカーマン)
設立	2001年5月14日（創業は1919年）
主要業務	住宅管理等
本社所在地	ドイツ連邦共和国バイエルン州ミュンヘン市
主要拠点	ミュンヘン市
社員数	約70人（2024年12月末現在）
管理戸数	賃貸管理 約11,500戸、区分所有住宅管理 約5,800戸（約130組合）（2024年12月末現在）

海外展開（PICA社の概要）



会社概要

オーストラリアで区分所有住宅の管理をストラタマネジメントと呼ぶが、PICA社はこの業界でオーストラリア最大手。「BCS」を含む複数のブランドを展開し、管理組合の代行を中心に、延滞管理費などの回収も行っている。日本管財のノウハウを活かし、ファシリティマネジメントのサービスを導入した。

株式取得の経緯

2013年3月にグローバル展開しているフィンテック企業であるFexco社から当社がPICA社株式50%を取得。
現在、当社およびFexco社が取締役を選出して経営管理を行っている。Fexco社は1981年創業、欧州、中東、アジア太平洋、北米、南米など29ヶ国に2,950人以上の従業員を擁している。
Fexco社HP <http://www.fexco.com/>

直近の事業環境

PICA社では「シンプル化、オートメーション、成長」という戦略を通して業績改善に積極的に取り組んでいる。また、メディアや世論が業界に厳しい見方をするなか、州政府の所管部局、州議会、そして消費者にストラタマネジメント業界を正しく理解してもらえるよう、業界のリーダーとして啓発活動等に積極的に取り組んでいる。

受付



管理物件例



会社名	Prudential Investment Company of Australia Pty Ltd. (ブルデンシャル・インベストメント・カンパニー・オブ・オーストラリア)
設立	1948年10月4日
資本金	約28百万豪ドル（約28億円）（2024年12月末現在）※1豪ドル=98.54円
主要業務	ストラタマネジメント、債権回収
本社所在地	シドニー
主要拠点	シドニー、メルボルン、ブリズベン、ケアンズなど、東海岸主要都市
社員数	約720人（2024年12月末現在）
管理戸数	約186,000戸 約11,000組合（2024年12月末現在）

日本管財グループのDXの取り組み

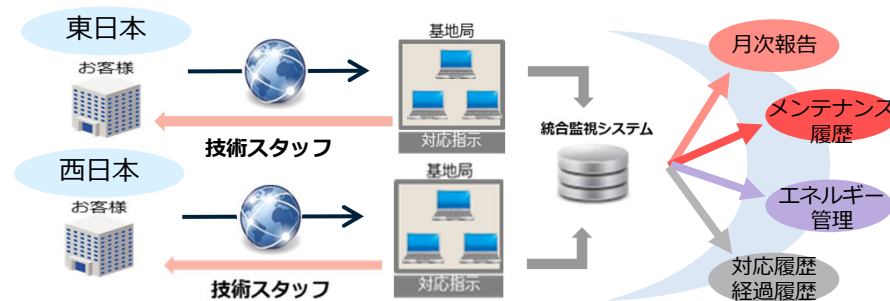
- 設備状況を可視化し、リアルタイムで監視することで、建物の異常に迅速に対応

2. 設備状況の可視化

「WAFM（広域FMセンター）」の運営

WAFM（広域FMセンター）概要

東西に拠点を構えるWAFMは、365日24時間体制で管理建物の設備の遠隔監視、機械警備業務、コールセンター業務を行っています。異常傾向や異常値を監視し、建物の問題をすばやく検知することができ、早急に対応することで建物の安定稼働を支えています。



- グループの基幹システムを共通化し、セキュリティレベルの標準化とガバナンス強化を実施

3. システムの提供と共有

4. 作業記録のデータ化

基幹システム「POSSibility」の統一

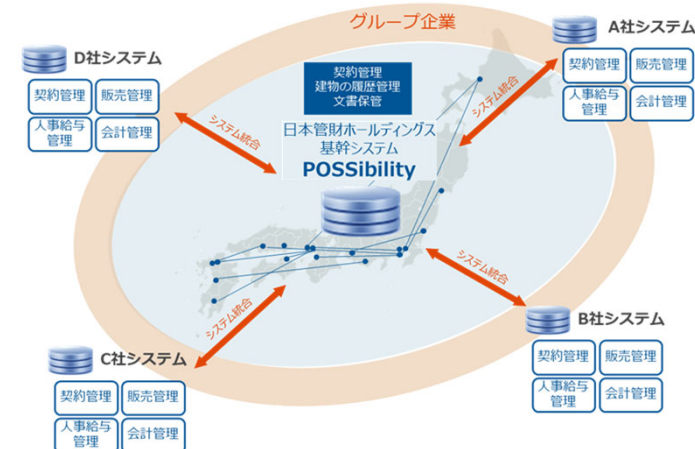
基幹システム「POSSibility」概要

契約・作業状況の管理、見積作成、協力会社との受発注手続き等が可能な、当社グループ独自のWeb基幹システムです。現在、基幹システムだけでなく、会計・人事給与・勤怠管理といったグループ会社の各種管理システムも含めた統合を進めています。

その他導入システム

■ インボイス・電帳法対応システム

■ 購買システムの統一



日本管財グループのDXの取り組み

■ IT・ICT技術の活用により、業務の効率化や省人化を推進

3. システムの提供と共有

施設情報共有化システムアプリ「NK Connect」

「NK Connect」概要

施設の点検情報や修繕履歴等の管理状況を、PCやスマートフォンでタイムリーに確認できるアプリです。

- クラウド環境下でのお客様、協力会社、弊社による情報共有、建物の各種情報、作業計画、修繕計画の一元管理
- スマートデバイスによる作業管理アプリの活用、不具合報告、現場帳票の電子化、点検記録のデータ化を推進



作業計画・修繕計画管理

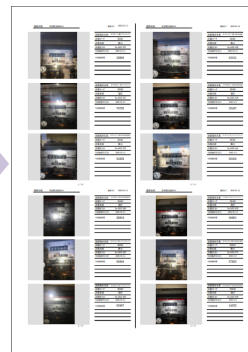


▲画面サンプル

作業履行確認



作業詳細報告



4. 作業記録のデータ化

建物管理アプリ「管理ロイド」の活用

「管理ロイド」導入の背景

業務のデジタル化及び効率化のため、無人管理物件の検針業務と点検業務において、THIRD社のAI搭載クラウド型不動産管理ソフトウェア「管理ロイド」を導入しました。これまでに行っていた手書きの検針表をデータに打ち直すといったアナログ的な事務作業が減り、効率化が図れています。現在はトライアルを経て、導入対象物件や使用機能範囲の拡大を進めています。

AIで効率化!
No.1 建物管理
クラウドシステム
管理ロイド



■検針業務アプリ画面イメージ



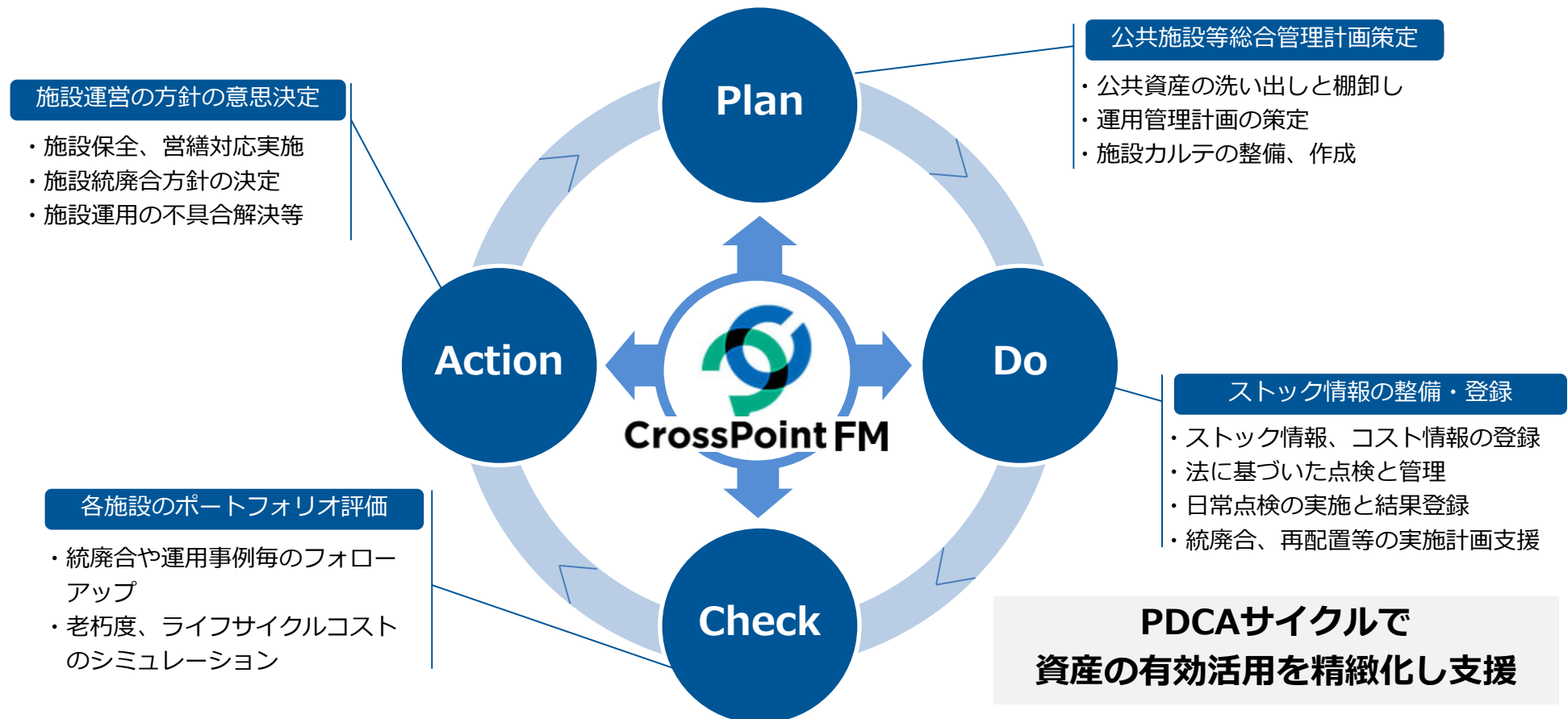
日本管財グループのDXの取り組み

■ Cross Point FM が公共施設の自動評価、最適な配置計画、運営管理を支援

3. システムの提供と共有

公共施設管理システム Cross Point FM※

官公庁施設の担当職員様の業務軽減化と住民サービスの維持向上を支援するシステムです。



※Cross Point FMは、当社が出資するクロスポイント・コンサルティング(株)が「国立研究開発法人科学技術振興機構」の委託研究開発事業で開発したシステムです。

日本管財グループのDXの取り組み

■ 生成AI活用戦略

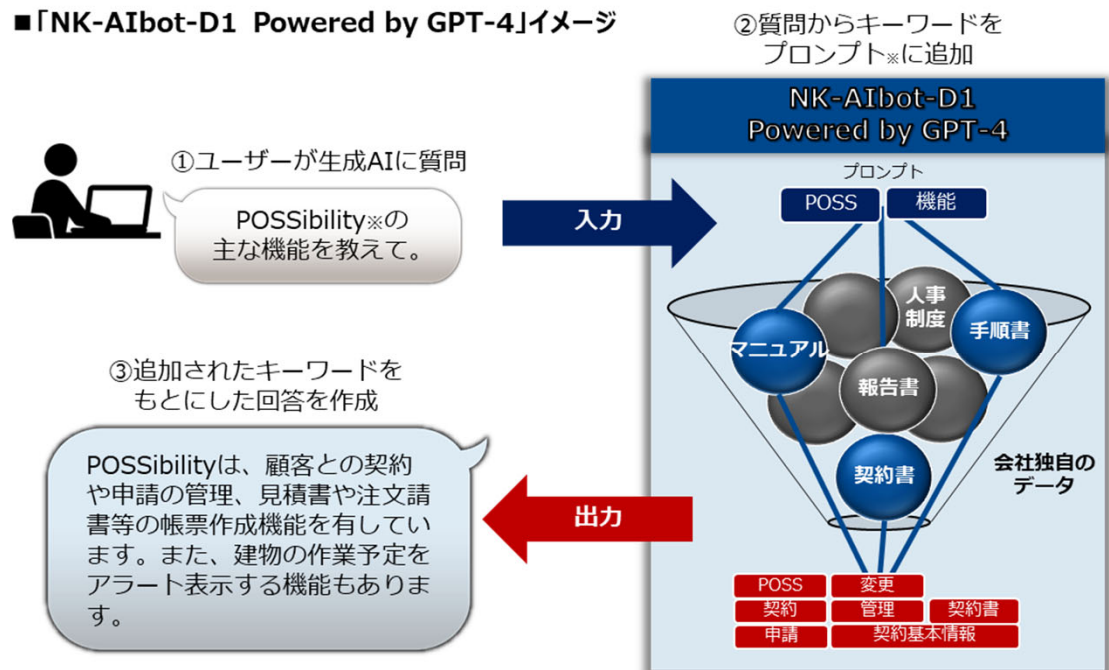
5. 生成AIの活用

当社独自の対話型AI「NK-AIbot-D1 Powered by GPT-4」の活用

「NK-AIbot-D1 Powered by GPT-4」

2023年6月より、マイクロソフト社が提供するAzure OpenAI ServiceとMicrosoft Power Platformを活用した、独自の対話型AI「NK-AIbot Powered by GPT-3.5」を開発し、さらに同年11月には、業務マニュアル等自社の独自データを知識として学習させ、より実務的な回答を可能にした「NK-AIbot-D1 Powered by GPT-4」をリリースしました。各社員の利用状況を分析した結果、利用者や用途の傾向が見えてきており、さらなる利用の促進と用途の拡大を図るため、1つのAIを様々な業務で利用するのではなく、それぞれの業務に特化させた複数のAIを作り上げ、業務に活用する取り組みを進めてまいります。

■「NK-AIbot-D1 Powered by GPT-4」イメージ



※POSSibility：当社グループ独自の基幹システム プロンプト：AIへの指示や質問のこと

<主な利活用の例>

マニュアルを学習させ、業務の標準化を図る

<学習させるデータの例>

- ・全社員向けの規定
 - ・各部署の業務マニュアル
 - ・現場毎の業務マニュアルや対応履歴
- ※セキュリティ確保のため使用者は権限を付与し分けている

入社歴の浅い社員が聞きやすい環境を整備

問い合わせに対応する社員の手間を削減

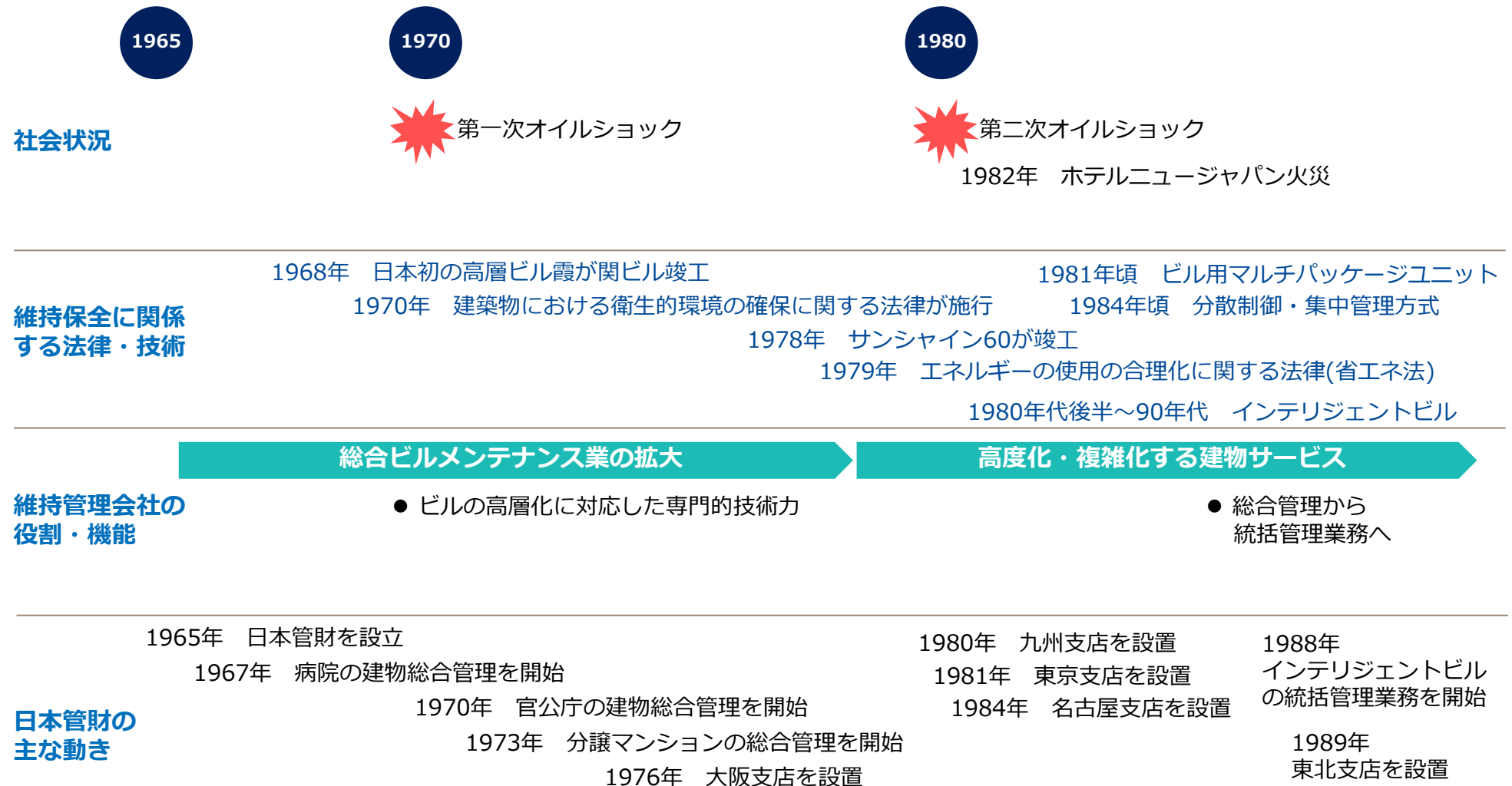
業務の属人化の防止やノウハウの継承

参考資料②

業界におけるポジショニング

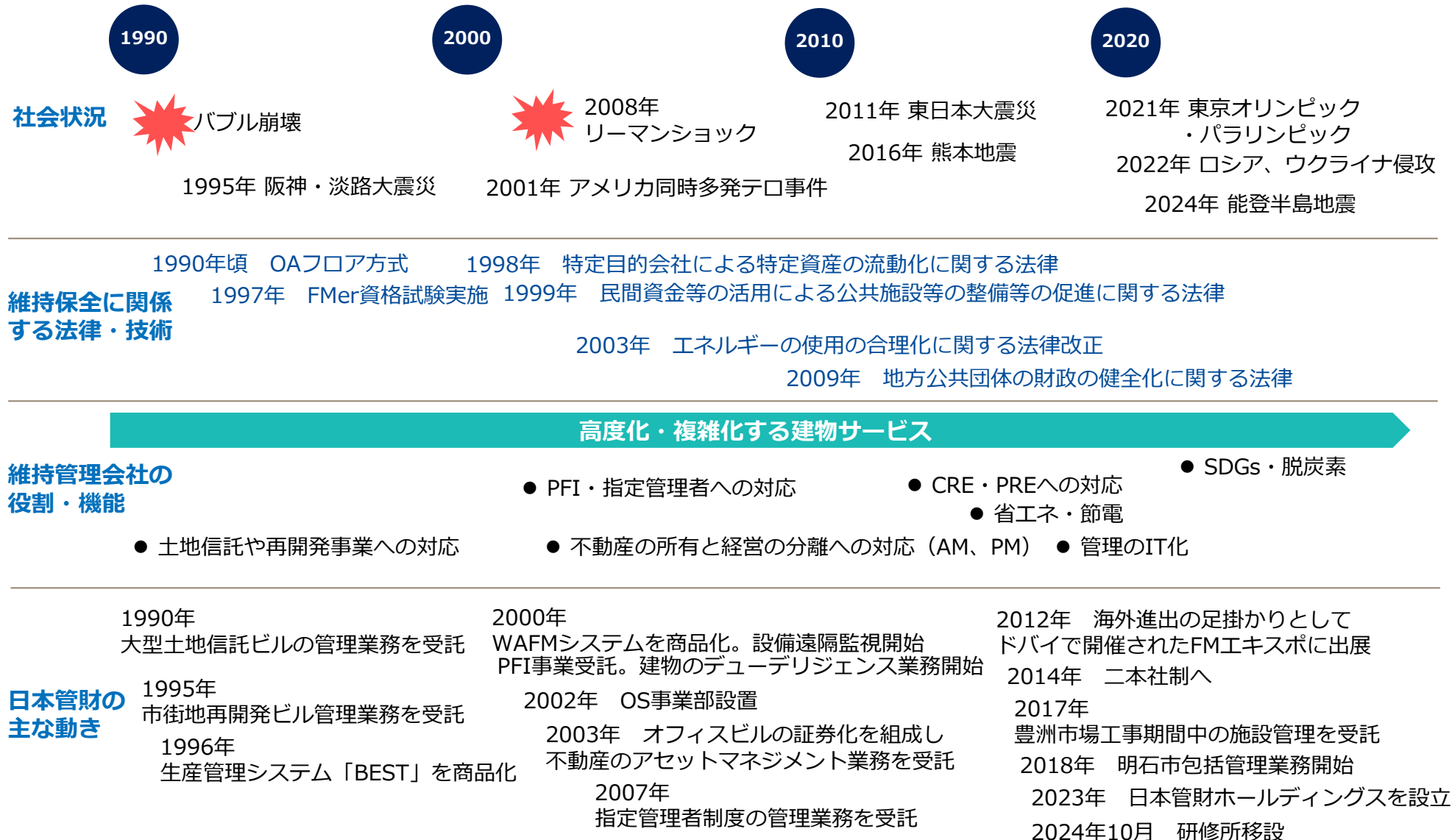
ビルメンテナンス業界の変遷①

■ 建物管理業務の変遷と日本管財グループの動き（1965年～1990年）



ビルメンテナンス業界の変遷②

■ 建物管理業務の変遷と日本管財グループの動き（1990年～現在）



ビルメンテナンスの業界構造

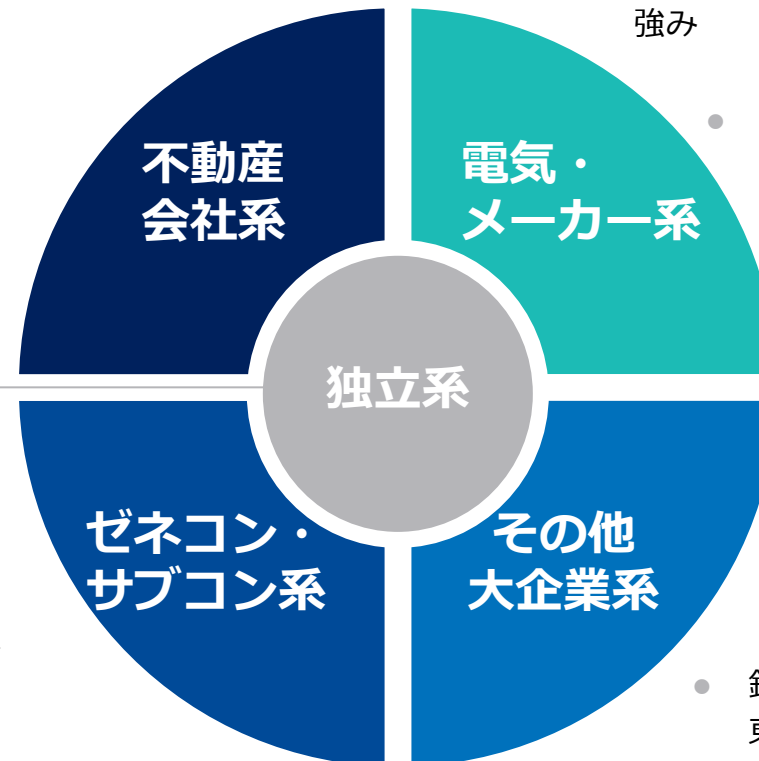
- 親会社所有/開発のビルが主要顧客。一般的な建築物管理業務のみならず、親会社と連携し、営業、経理・事務、対外交渉、収益確保などのビルマネジメント事業に強み

- 三菱地所プロパティマネジメント株式会社、三井不動産ビルマネジメント株式会社、株式会社東急コミュニティーなど

- 各系統の企業の機能を融合するオーガナイザー的存在
- **日本管財は総合管理が可能な独立系トップランク**

- 親会社が施工したビルが主要顧客。一般的な建築物管理業務のみならず、親会社と連携し、改修・改造工事や増改築に強み

- 鹿島建物総合管理株式会社、大成有楽不動産株式会社、大林ファシリティーズ株式会社など



- 一般的な建築管理業務のみならず、親会社の製品（エレベーター・エスカレーターや電力機器・空調機器等）を熟知し、整備・修理に強み

- 三菱電機ビルソリューションズ株式会社、株式会社日立ビルシステムなど

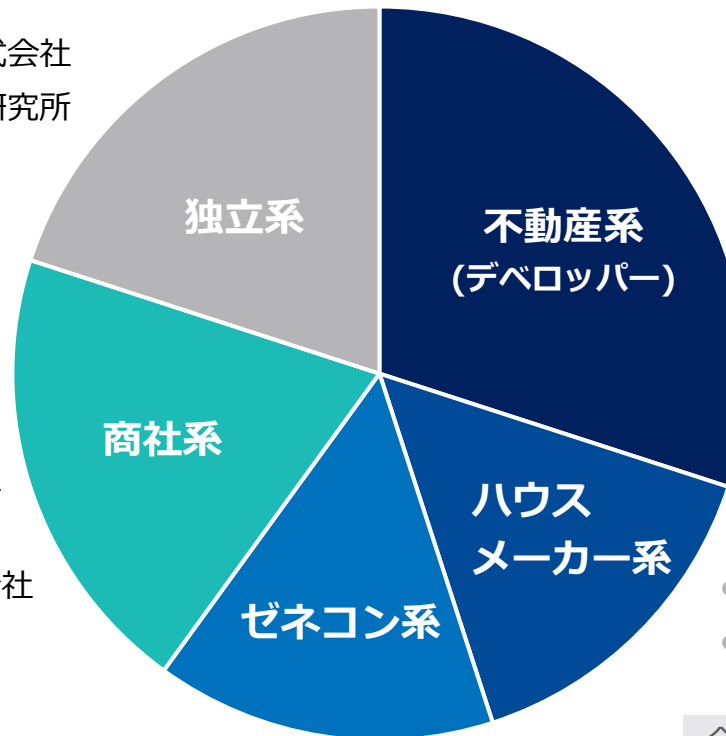
- 親会社が所有/開発のビルが主要顧客。親会社の管理部門が分社化した場合が多いが、最近是非コア事業として売却するケースも多い

- 鉄道系：JR東日本ビルテック株式会社、東武ビルマネジメント株式会社など
- 保険系：大星ビル管理株式会社、明治安田ビルマネジメント株式会社など
- 商業系：イオンディライト株式会社など

マンション管理の業界構造

- 日本管財グループ
- 日本ハウズイング株式会社
- 株式会社合人社計画研究所

- 伊藤忠アーバン
コミュニティ株式会社
- 住商建物株式会社
- 双日ライフワン株式会社



- 株式会社長谷工コミュニティ
- 大成有楽不動産株式会社

- 三井不動産レジデンシャルサービス株式会社
- 三菱地所コミュニティ株式会社
- 住友不動産建物サービス株式会社
- 野村不動産パートナーズ株式会社
- 株式会社 東京建物アメニティサポート
- 株式会社大京アステージ
- 株式会社東急コミュニティ
- 株式会社日鉄コミュニティ
- 株式会社穴吹ハウジングサービス

- 大和ライフネクスト株式会社
- グローバルコミュニティ株式会社

全国のマンション管理会社 約**2,569**社
 マンション管理業協会加盟会社 **334**社
 加盟会社の管理戸数（1社あたり） 約**19,297**戸
 （出所：（一社）マンション管理業協会 令和7年9月マンション管理受託動向調査）

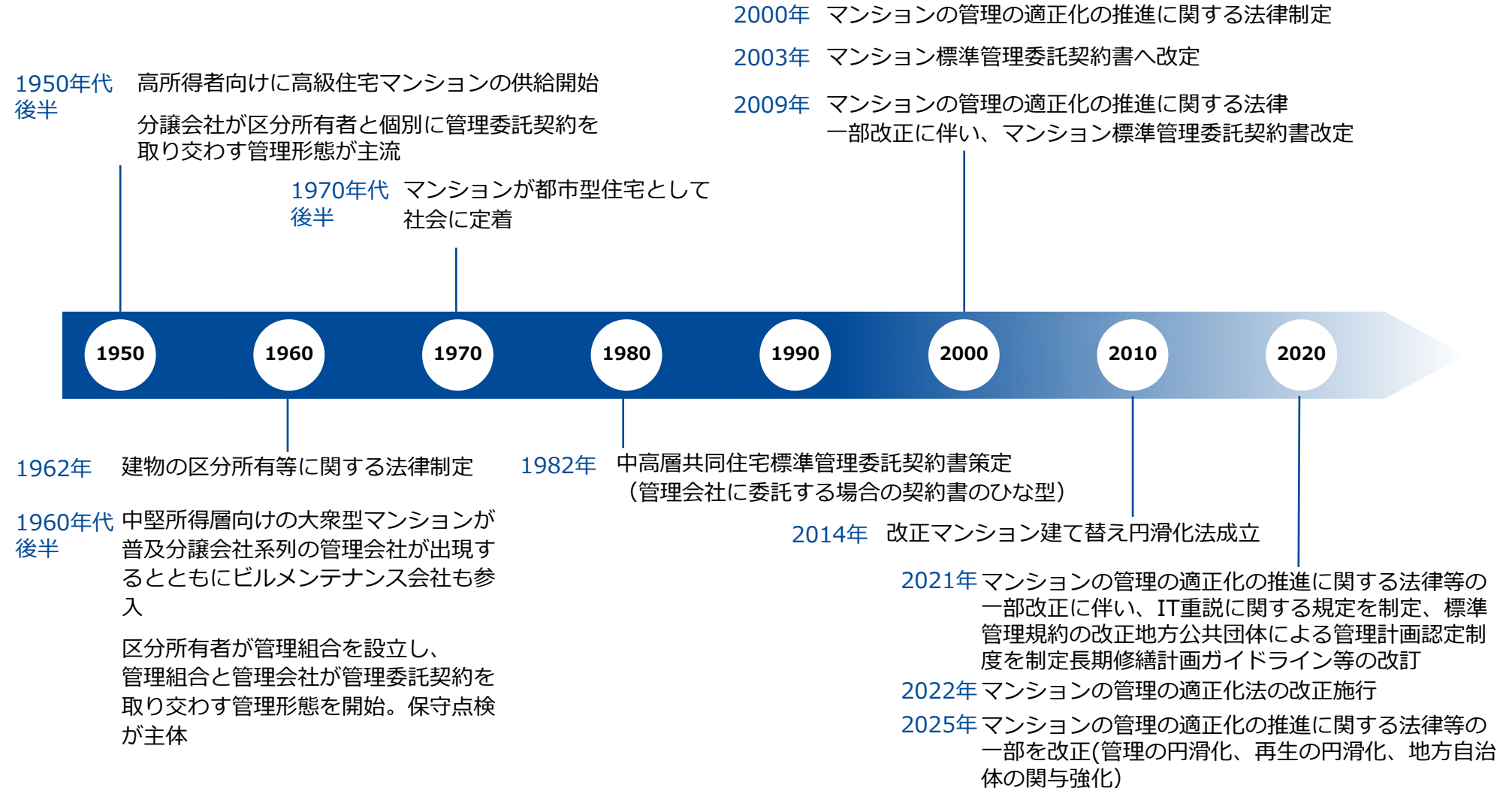
当社グループ

独立系建物管理会社で、マンション管理業を手掛ける
 唯一の東証プライム上場企業

業界**16**位（**101,384**戸）グループ3社合計戸数
 （出所：令和7年5月末マンション管理新聞社より、当社にてグループ企業別に集計）

マンション管理業界の変遷

マンション管理に関する法律・形態の変遷



注意事項

本資料のいかなる情報も、弊社株式購入や売却などを勧誘するものではありません。

本資料に記載されている業績予想及び将来の予測等に関する記述は、資料作成時点の情報に基づき弊社で判断した予想であり 潜在的なリスクや不確実性が含まれております。

従いまして、実際の業績は様々な要因により、これらの業績予想とは異なることがありますことをご承知おき下さい。

万が一、この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、弊社および情報提供者は一切責任を負いかねますのでご承知おき下さい。

お問い合わせ先

日本管財ホールディングス株式会社
広報・IR・マーケティング室

E-mail : kouhoirm@nkanzaihd.co.jp