

|| 企業調査レポート ||

ファーストコーポレーション

1430 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 8 月 6 日 (火)

執筆：客員アナリスト

水野文也

FISCO Ltd. Analyst **Fumiya Mizuno**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
■ 事業内容と沿革	02
■ 業績動向	05
■ 今後の展開	07
■ 中期経営計画	09
■ 株主還元	12
■ サイバーセキュリティについて	12

■ 要約

収益は踊り場も造注方式強化と再開発事業で巻き返しへ

ファーストコーポレーション<1430>は、マンション建設に特化した建設会社。創業は2011年6月と歴史が浅いが、2015年3月に東証マザーズに上場したのに続き、2016年12月には東証1部市場に指定替えと、創業からわずか5年半で1部上場企業になるスピード上場を果たし、文字どおりの急成長を遂げた。

社是は「より良質な住宅を供給し、人々の豊かな住環境に貢献する」で、偽装などマンションに対する信頼性が揺らぐなかで、「安全・安心・堅実」をモットーに事業を展開している。事業エリアをマーケットの将来性が高い、東京圏（1都3県）としており、そこで分譲マンション建設に特化し、工事請負を主として事業を推進してきた。最近では、福岡支店を開設し、九州及び広島、沖縄など周辺地域を新たな事業エリアとして開拓しようとしている。

成長の背景にあるのは「造注方式」と呼ぶ事業モデル。これは開発部隊がマンション用地を仕入れ、企画、設計を行い事業主に提案、特命で工事を受注して施工し引渡す方式だ。これによって、主体的に企画提案を行うことができるため、競争入札で建設工事を受注する場合と比較して契約条件が良くなることから、事業運営の効率化や安定した利益確保が可能となる。

ゼネコンとして、土地開発の専任部隊を有し、これが強みとなっているほか、スピーディーな決裁プロセスによって、競合に対し優位に立つ。同社が主戦場としている東京圏においては、なお、市場開拓余地は大きく、この「造注方式」を活用することによって、当面も高い収益力を確保するものと想定できる。

物件に関して、今後は超高層マンションにも力を注いでいく考え。これによって、1件当たりの工事単価の上昇が見込め、収益率のアップが期待できるようになる。一方、アクティブシニア向けのマンションの建設にも注力しており、この分野を新たにカテゴライズし、事業として育てていく方針だ。さらに、再開発事業にもビジネスを広げる構えで、参画中の案件が具現化すれば、収益回復の原動力になるものと思われる。それを待っている状況で、このところの伸び悩みは成長過程の踊り場と言えそうだ。

2019年5月期決算は、売上高が前期比8.7%減の19,015百万円、営業利益が同16.4%減の1,877百万円、経常利益は同16.1%減の1,874百万円、当期利益は同18.7%減の1,275百万円と減収減益となった。2020年の見通しは、売上高こそ前期比5.2%増の20,005百万円と増収を確保するものの、営業利益は同31.7%減の1,282百万円、経常利益が同32.6%減の1,264百万円、当期利益は同31.2%減の877百万円と連続減益となる見込み。中期経営計画では、最終年度の2022年5月期に、売上高24,784百万円、経常利益1,710百万円を想定している。

Key Points

- ・ 2020年5月期決算まで辛抱の時期
- ・ 中期経営計画では巻き返しを想定
- ・ 1都3県の市場開拓余地はまだ大きい

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業内容と沿革

分譲マンションに特化したゼネコン

創業は2011年6月で、資本金40,000千円でスタート。以来、「より良質な住宅を供給し、人々の豊かな住環境に貢献する」を社是、「安全・安心・堅実」をモットーとして、良質で安価な住宅を供給してきた。分譲マンション建設に特化したゼネコンである。

事業エリアは、東京、神奈川、千葉、埼玉の1都3県で展開。これら東京圏と呼ばれるエリアは、全国的に人口減少となるなかで、依然として人口が増加する一方、2020年の東京オリンピック・パラリンピックを控えて再開発需要が旺盛であるなど、マンション需要はなお拡大する見通しだ。

国土交通省の建築着工統計調査報告によると、東京圏1都3県のマンション建設の着工戸数は、2019年に57,000戸と前年比3.3%増が予想されている。落ち込んだ2018年から持ち直す見通しだ。

五輪需要を見込んで東京圏ではホテル建設が活発化した状態が続き、ホテルとの競合でマンション用地の確保が業界全体で難しくなっていたが、ホテル建設需要は一巡する見込み。しかしながら、優良な案件については、依然として競争が激化しており、用地確保の環境は厳しい。一方、(株)不動産経済研究所の公表値における2019年の供給戸数予想は前年比0.4%減を想定している。伸び悩む背景にあるのは、販売価格の上昇だ。

事業内容と沿革

事業を取り巻く環境は厳しいながらも、同社の強みである「造注方式」を生かして良質なマンションを供給し、巻き返しに向けて態勢を整えている。

この「造注方式」を武器に創業後は急速に成長し、2015年3月には東証マザーズ市場に、創業からわずか3年9ヶ月で上場。2016年12月には、東証第1部に指定替えとなった。

沿革

年月	沿革
2011年 6月	資本金 40,000 千円にてファーストコーポレーションを設立
2012年 9月	本社を杉並区天沼に移転
2013年 5月	取締役会、監査役会設置 第三者割当増資（対象持株会）
2013年 8月	会計監査人設置
2015年 3月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場 資本金を 227,151 千円に増資
2015年11月	資本金を 301,064 千円に増資
2016年12月	東京証券取引所 市場第1部に市場変更 資本金を 711,742 千円に増資
2017年 4月	本社を杉並区荻窪に移転
2018年 4月	九州支店を福岡市天神に開設

出所：同社ホームページより掲載

造注方式により収益力がアップ

同社が急成長を遂げた背景に、「造注方式」と呼ぶ事業モデルがある。これは他社に先駆けて、マンション用地を仕入れ、企画、設計を行い事業主に提案、特命で工事を受注して施工し引き渡す方式だ。各事業主のニーズに合った事業開発を提案するなかで、精度の高い用地情報を幅広く収集して、用地情報の確保から企画提案までを最短10日間というスピードで実現している。

造注方式の具体的な流れは、まず不動産会社や金融機関、土地所有者など、多岐にわたる独自のネットワークを駆使してマンション用地情報の収集を行い、次に、立地特性を最大限に生かせるよう、周辺環境、マーケティング、権利関係、各種法規制等の調査を実施し、クオリティの高い、そうしたプランから事業主に対し、土地代、建築費、設計料等の諸経費をもとに事業収支を作成し、より緻密で正確な事業計画の提案を行う。その上で、事業主の要望を立案する。

そして、効率的なプランをベースに適正かつ有効的な建築費の見積りを行い、オリジナルの各種標準仕様を選定する。最大限に考慮した建築費の見積りを提示し、工事を特命で受注することになる。

造注方式は、同社が土地を押さえることによって主体的に企画提案を行うことができるため、競争入札で建設工事を受注する場合と比較して契約条件が良くなる。一般的に、建設会社はこうした特命工事の比重をいかに高めるかが、収益向上につながるポイントになるが、同社の特命比率は現状で100%だ。これによって、事業運営の効率化、安定した利益確保が可能となり、創業来の急成長に結び付いてきた。

事業内容と沿革

造注ビジネスの模式図



出所：同社ホームページより掲載

第三者機関による検査導入で信頼度増す

2005年の耐震強度構造計算書偽装事件に続き、2015年のマンションデータ偽造問題など、マンションに不信感を抱かせる事件が生じ、マンションに対する「安全・安心・堅実」が強く求められるようになっている。

これらの問題は、消費者にマンション購入を躊躇させることにつながり、実際、直近でも一時的に業界全体で販売が落ち込んだ。そうしたなかであっても、同社は着実に受注を伸ばしたが、それは、品質にこだわり、良質で均一な品質維持のための取り組みを行ってきたことと無縁ではない。

同社では、社内で独立した専門部署である安全品質管理室による安全巡回・品質管理に加えて、第三者機関による検査を行うことでダブルチェック体制を整えるなど、安全と品質に対して徹底した姿勢で厳格な管理を実施している。安全品質管理室では、社長直轄の独立した部門として社員教育や健康管理も含めて、事業の安全を厳しく管理している。

良質で均質な品質の維持のための取り組み

- ▼施工品質管理標準、マニュアル類の整備
- ▼階層別研修会の実施
- ▼施工検討会による安全で堅実な施工計画の策定
- ▼巡回検査による正確性・安全性の担保
- ▼第三者機関の検査により、更なる安全性の確保

出所：同社ホームページより掲載

委託契約した第三者機関は、杭や配筋の検査、生コン工場の品質管理体制の確認等、厳しい施工監査を行う。杭の施工では、講習を受けた社員が立ち会い、支持層への到達を確認し、一部の工法を除き支持層のサンプルを必ず全数採取・保管し、竣工時に事業主へ引き渡す。また、着工した後、安全品質管理室は、すぐに建築部と連携、施工検討会への参画に始まり、各作業所を毎月1回以上巡回して技術支援を行い、安全及び品質管理が正しく行われていることを確認・記録しているほか、業務基準となる「建築施工マニュアル」についても常に内容を検討・改善し、毎年改訂するなど、「安全・安心・堅実」への強い取り組みが、事業主からの高い信頼につながっている。

■ 業績動向

2020年5月期も成長の踊り場となる見通し

2019年7月9日に発表した2019年5月期決算は、売上高が前期比8.7%減の19,015百万円、営業利益が同16.4%減の1,877百万円、経常利益は同16.1%減の1,874百万円、当期利益は同18.7%減の1,275百万円と減収減益となった。

売上高では、当初は増収を見込んでいたものの、完成工事高、不動産売上高の伸び悩みが響き、マイナスを余儀なくされている。

期中に修正した計画との比較では、売上高が計画の21,499百万円に対して実績値は19,015百万円にとどまった。これを詳細に見ると、完成工事高については、着工の遅れや受注のずれ込みがあったものの、工事の進捗よくが想定を上回ったことにより、計画の14,096百万円に対して14,462百万円に上振れた。しかし、不動産売上高が、交渉長期化や競争激化を背景に、計画の4,214百万円に対して実績値は1,682百万円と厳しい状況にあることを浮き彫りにしている。

その結果、完成工事総利益は2,191百万円と前期比で5.5%減となりながらも、修正した計画の1,983百万円を上回り、落ち込みを最小限にとどめただけでなく、完成工事総利益率は15.2%と前期の14.5%から改善した。これは工事減価が低減したことが多い。不動産売上総利益は120百万円と前期の3割以下まで落ち込んでいる。

一方、これらの不調を共同事業が支えた格好。これは前述した造注方式のビジネスモデルが厳しい環境下で効果を発揮したためと言えそうだ。共同事業売上高は前期の2.21倍となる2,690百万円、総利益は480百万円（同43.2%増）と好調だった。

事業を遂行するうえで肝となる用地の確保は、依然として苦戦を強いられている。2020年の東京オリンピック・パラリンピックを控えた不動産特需も、開幕まで約1年となったこの時期は、一巡しそうなタイミングと言えそうだが、土地の売り手が強気の状態であることに変わりがないという。

業績動向

これまではホテルとの用地確保における競争において、ホテル業界が提示する利回り等の条件で、どうしてもマンションは優位に立てず、良質な用地がホテル建設にさらわれる状況が続き、それがようやくピークを過ぎたと思われながらも、病院建設などのニーズも残り、思うように土地が確保できていない。

ちなみに、2019年5月期上期においては、2019年1月に東京都北区で2,251.14㎡の土地を取得、ファミリー向け分譲マンションを企画予定している。当面は仕掛中の案件について成約を目指している。ただ、受注全体では、9件16,480百万円の計画に対し、実績値は7件13,032百万円にとどまっている。前期に比べると、-37.8%のダウンとなった。

さらに、収益を引っ張る役割を果たす造注方式の割合は、27.0%と前年の26.4%に比べてわずかながら上回っている。今後は、かつては70%に達していた造注方式の比率の回復を目指していく方針だ。

利益面では、用地確保の苦戦がそのまま工事の受注編成に響いているほか、何よりも不動産売上の不振が足かせとなっている。ただ、同社では事業収支が合わない案件は見送る姿勢を徹底しており、今後もこのスタンスを継続しながら、用地確保に全力を注ぐ。

一方で、財務面は順調だ。一般的に建設業、不動産業は借入金が多く、他の産業に比べて脆弱なイメージがあるが、同社は公募増資を実施した上に、安定した利益計上によって内部留保の蓄積も進み、自己資本比率は2018年5月期の37.3%から2019年5月期は51.9%まで上昇している。

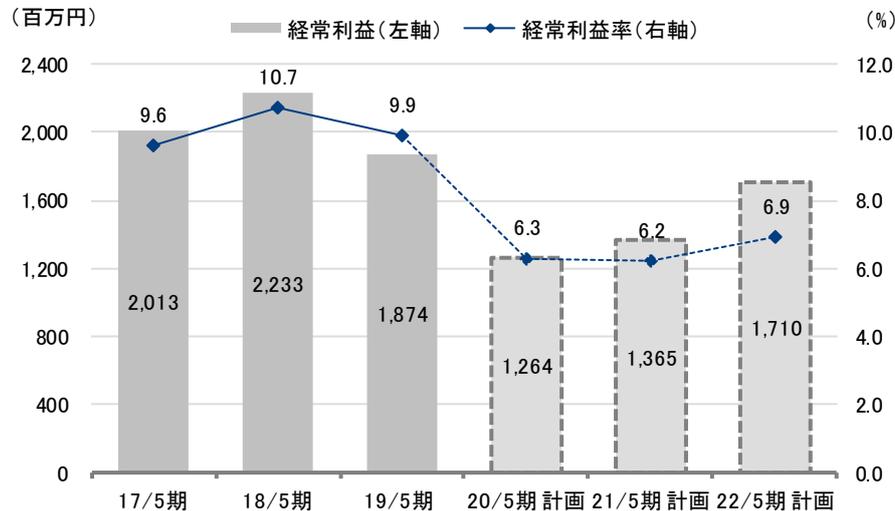
2020年5月期の見通しについては、売上高こそ前期比5.2%増の20,005百万円と増収を確保するものの、営業利益は同31.7%減の1,282百万円、経常利益が同32.6%減の1,264百万円、当期利益は同31.2%減の877百万円と連続減益となることを想定している。

受注が伸び悩んだことを背景に、工事施工にかかる完成工事高は、12,816百万円（前期比11.4%減）とダウンする見通し。半面、造注方式や共同事業にかかる不動産売上高は4,585百万円（同172.6%増）と大幅な伸びが見込まれる。

利益面では、造注方式の案件が減少することから、悪化が避けられない。完成工事高における売上総利益は1,362百万円（同37.8%減）と悪化する。一方、不動産売上高における売上総利益は555百万円（同362.7%増）と飛躍。売上総利益は、合計で2,366百万円（同17.8%減）となる。売上高総利益率は、完成工事が10.6%、不動産が12.1%となる見通しだ。

業績動向

経常利益と経常利益率の推移



出所：中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

業績推移及び業績予想

(単位：百万円)

決算期	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	純利益	前期比	EPS (円)
17/5期	20948	28.7%	2075	29.6%	2013	33.0%	1413	37.4%	112.83
18/5期	20818	-0.6%	2246	8.2%	2233	10.9%	1569	11.0%	117.63
19/5期	19015	-8.7%	1877	-16.4%	1874	-16.1%	1275	-18.7%	95.68
20/5期(予)	20005	5.2%	1282	-31.7%	1264	-32.6%	877	-31.2%	65.66

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の展開

土地の手当が当面の課題に

マンション開発において「土地を制する者がすべてを制する」(中村利秋(なかむらとしあき)代表取締役社長)と言われるなかで、同社は本格的に土地開発の専任部隊を置き、良質な土地を確保している。そこにデベロッパーと協調しながら良い建物を建てていく——そうした形で事業を進めているが、現実に造注方式の大元となる建設用地の確保が着実に進んでいる。

直近の業績一服感は、用地確保が厳しかったことが理由として大きい。ホテルとの競争激化が沈静化しながらも、なお、地権者は強気な状況にあり、この面での環境は引き続き厳しいものとなっている。

今後の展開

ただ、土地取引に関しては、かつてがそうだったように、潮目が変わるとガラリと様相が変化する特徴があり、それを待っている段階だ。用地確保がスムーズになるとともに、造注方式の案件が再び増えるようになれば、収益が再び上向くことが期待できるようになる。その意味でも、良質な土地がいかに手当てできるかが、当面の課題となるのは語るまでもない。

また、今後の成長を考える上で注目できるのが、健康シニア用のマンション、いわゆるアクティブシニア向けのマンションだ。高齢者向けのマンションと言うと、多くの業者が介護付きのサ高住（サービス付き高齢者向け住宅）で展開し、アクティブシニア向けを手掛ける業者は少ないが、同社はこの分野で先行している。

シニア向けは、そもそもが通勤仕様ではないため、駅前立地でなくて良い。さらに、温泉やジムなど付帯設備の建設などで単価がアップできるなど、利益面でも期待できる案件だ。同社では将来的に全体の2～3割がアクティブシニア向けマンションになるよう目指していく。

ウェリス新宿早稲田の森



出所：同社ホームページより掲載

ジオ新宿若松町



出所：同社ホームページより掲載

大型案件の中には、デベロッパーと共同事業で行うケースもある。これまでもいくつか実績があるものの、今後もデベロッパーと組む案件が多くなっていくものとみられる。これらは収益の下支え効果をもたらす。

今後の展開

顧客となる取引先も増加した。2018 年 5 月期は 26 社だったのが、2019 年 5 月期には 28 社に拡大した。取引先には、(株)アーネストワン、一建設(株)、NTT 都市開発(株)、日本土地建物(株)、日鉄興和不動産(株)、三井不動産レジデンシャル(株)、阪急不動産(株)、タカラレーベン<8897>、東急不動産(株)といった大手の著名デベロッパーが多く名を連ねている。今後も取引先が拡大するとともに、ビジネスの幅も広がっていきそう。

さらに、同社は今後、再開発事業に注力する考え。この分野では、現在、JR 前橋駅北口地区再開発事業に参画している。ここでは、26 階建の施設を建設、総事業費は約 94 億円だが、この事業施工者となれば、業績にインパクトを与えるのはもちろん、高層建築の実績となって、今後のタワーマンションへの展開に強力な武器となるだろう。実際に形になった場合、新たな収益源として貢献することが期待できそう。

■ 中期経営計画

1 都 3 県の市場開拓余地はまだまだ大きい

同社が事業エリアとしている 1 都 3 県（東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県）の分譲マンション建設市場は、全国的に人口が減少するなかにあって、増加傾向をたどっているほか、同社のこの地域でのシェアは直近で 2% 程度であり、なお市場開拓の余地が広いと言えそう。

当面の事業環境について展望すると、大手ゼネコンは、大型都市再開発事業や 2020 年の東京オリンピック関連工事などで手持ち工事が豊富となっており、マンション建設請負に消極的な状況だ。

一般的に建設業界においては、全体的に工事が減少すると、大手といえども中小規模の案件に手を伸ばすほか、採算を度外視するような形で受注を獲得する業者も出現するなど収益環境は一気に悪化する。そうした意味で、工事が多い現在は、そうした厳しい状況を心配する必要がない。

今後のポイントになるのは、より収益力を高めるための大型案件の受注となる。そのためにも、用地確保に全力を注ぐ考えだ。

福岡支店を開設し九州に展開

他方、リスク要因もある。一時期、建設業界を苦しめた資材費の高騰は、このところ落ち着きを見せているものの、開発ラッシュや復興需要からくる慢性的な人手不足は一向に解消する気配がなく、状況によっては、営業費用の増加につながる要因として、人件費の高騰が収益を圧迫する可能性もある。

中期経営計画

同社は、その解消策として、ゼネコン、デベロッパーなどとの M&A を念頭に置く。人材育成には時間を要するため、現状では規模に応じた受注を心掛けているものの、必要に応じ M&A による陣容増強に踏み切る。M&A についてはコストパフォーマンスに留意し、慎重に行っていくとしている。

他方、将来の成長性を考えた上で、重要なポイントとなるのがエリアの拡大だ。その中で注目できるのが福岡支店の立ち上げ。同支店については、2018年4月にオープンした。当面は、許認可の関係で、当面は建築を外部に委託する不動産会社のような業務となるが、将来的には福岡周辺でも造注方式で案件を開拓する。施工の部分を除いた造注システムといったイメージだ。ここでも用地確保に力を注ぐ。

福岡のマンション市況は、アジアへの玄関口であるこの地域の人口が2038年まで増加が見込まれていることから、将来的なビジネスの展開を踏まえても、ここに支店を開設する意味は大きい。

リノベーション事業にも展開

エリアの拡大とともに取り組んでいるのが新規分野への進出。具体的にはリノベーション事業への取り組みだ。

リノベーション事業は、新耐震基準のマンションを1棟買いしてリノベーションを実施し、それを売却する。直近では、実際に1棟、契約を結んだ。当面は、不動産売上の一部としての位置付けとなるが、3年後には2,000百万～3,000百万円規模のビジネスに育てていく。

さらに、リノベーション事業では、高齢社員を生かす場とする。現在、同社の定年は70歳だが、60歳代半ばの社員を現場に配置するのは無理が生じるため、この新事業での戦力にする考えだ。まだ、取扱規模としては小さいながらも、徐々に収益源として寄与しており、今後の期待分野として注目できる。

2022年5月期を最終年度とする中期経営計画を策定

同社は、2022年5月期を最終年度とする中期経営計画を策定し、このほど公表した。それによると、2022年5月期に売上高24,784百万円、経常利益1,710百万円を目標に掲げている。

そのほか、収益面においては、完成工事総利益率12%超、売上高営業利益率7%超、財務面は、自己資本比率50%超維持、ROA（総資産経常利益率）15%超、ROE（自己資本純利益率）20%回復——をそれぞれ目標として掲げている。

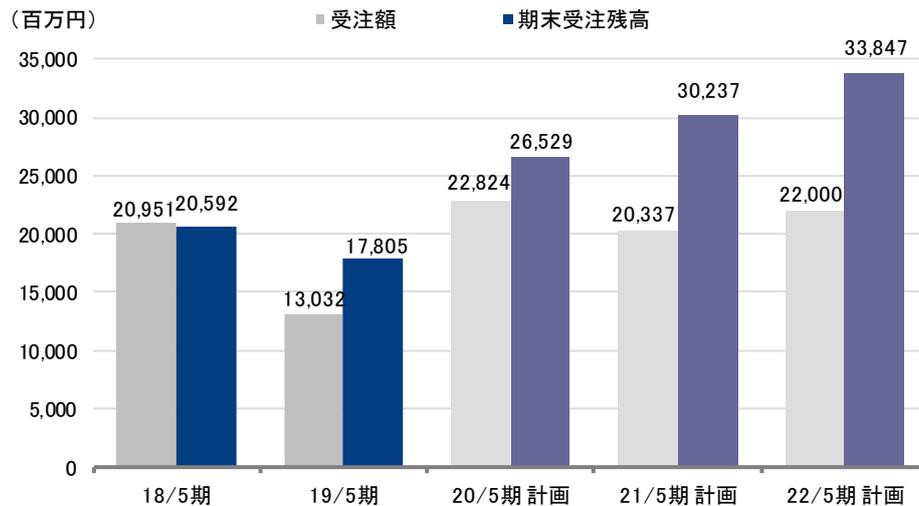
今回の計画の大きなポイントとして、1) 造注比率の回復、2) 東京圏でのシェア拡大に注力、3) 業容の拡大を支える体制の構築、4) 高収益体質の追求——の4点を挙げている。この中で、造注システムは同社にとって成長の原動力となるため、コンスタントな用地確保が今後のカギとなりそうだ。

ファーストコーポレーション | 2019年8月6日(火)
1430 東証1部 | <https://1st-corp.com/ir/>

中期経営計画

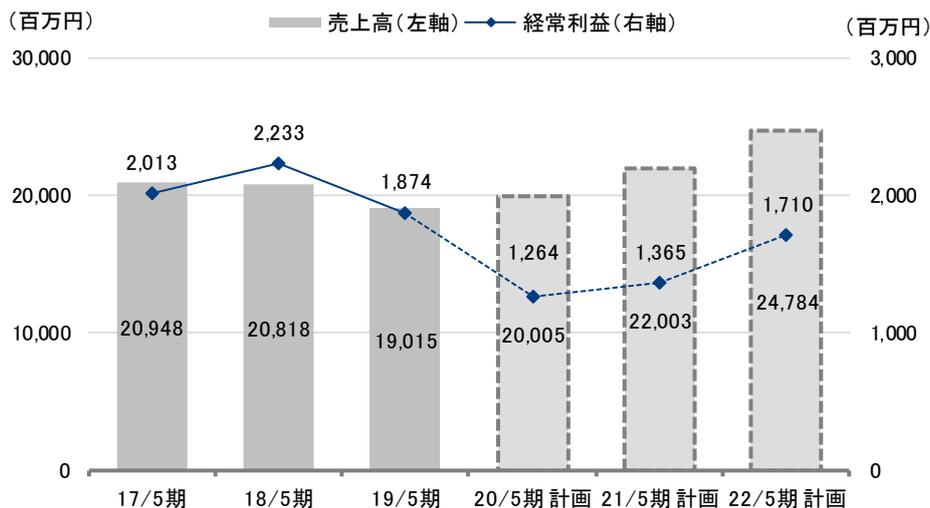
社歴は浅いものの、着実に実績を上げ、認知度も高まってきたことで、さらなる新規顧客の推進に努めていく。また、業容拡大のためには人材の育成が急務。そこで、積極的な採用による人員の拡充や、継続的な教育による全体のレベルアップを図る。さらに、設計及び工程の段階で効率化を追求する一方、施工品質を保つことによるコスト低減を実現し、規模と同時に収益性を高めていく。

受注高と期末受注残高の推移



出所：中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

売上高と経常利益の推移

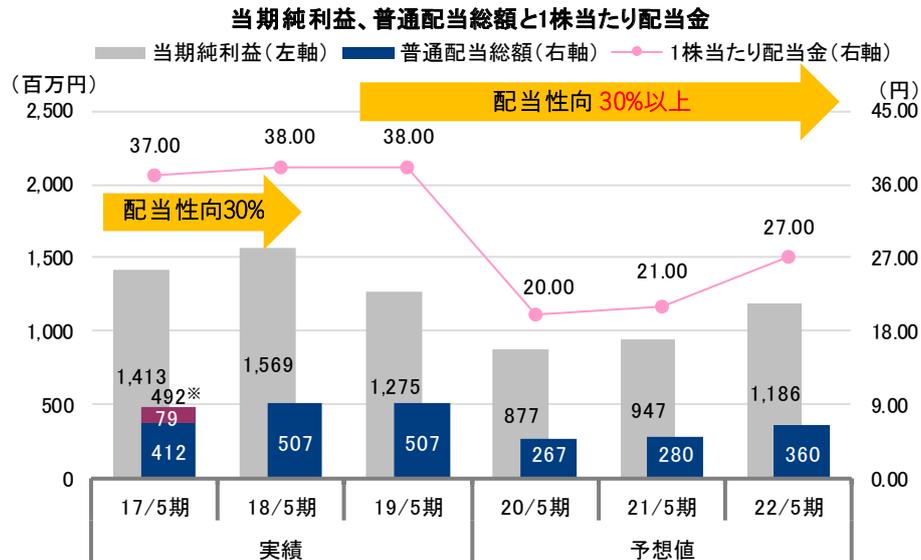


出所：中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

■ 株主還元

配当性向 30% 以上

同社の配当金は2019年5月期が前年と同じ38円、2020年5月期は年20円へ減配を見込んでいる。



※ 2017/5期は、普通配当額31円に東証1部への指定替えに伴う記念配当6円を加算した37円としている
 出所：中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

配当性向 30% 以上としており、内部留保の状況などによっては、配当性向のアップが見込まれる。

また2016年11月30日より株主優待制度を開始している。毎年11月30日を基準に、100単位(1万株)未満保有株主に対しQUOカード1,000円分、100単位以上保有株主に対しQUOカード2,000円分を贈呈。これによって、株主は期末に配当金、第2四半期末に株主優待を受けることができ、個人投資家にとっては投資の魅力が増すことになる。

■ サイバーセキュリティについて

同社は、マンション関連ビジネスと言っても、一般のデベロッパーなどとは異なり、BtoBのビジネスがメインであるため、顧客名簿が多い訳ではないが、ネットワーク上のセキュリティに関するルールを決め、管理を徹底している。例えば、パスワード管理によるアクセス制限等による情報漏えい策を強化している。

免責事項（ディスクレマー）

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、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。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、配布等することは堅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 5-11-9

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