

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ハウスコム

3275 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 6 月 17 日 (木)

執筆：客員アナリスト

石津大希

FISCO Ltd. Analyst **Daiki Ishizu**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2021年3月期の連結業績概要	01
2. 2022年3月期の連結業績見通し	01
3. 成長戦略	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業構成	03
■ 業績動向	04
1. 2021年3月期の連結業績概要	04
2. 財務状況と経営指標	05
■ 今後の見通し	06
1. 2022年3月期の連結業績見通し	06
2. 新たな武器となった M&A	07
■ 中長期の成長戦略	08
1. 新成長戦略	08
2. アフターデジタルを見据えた賃貸不動産 DX の未来像	08
3. 「住まいのサービス業」を核とした収益源の多様化	10
4. ESG 推進を通じた多様な働き方・多様な人材の受容、 人材「総力戦」による組織力の向上	11
■ 株主還元策	12

■ 要約

M&A、DX、収益源の多様化を柱に「アフターデジタル」の不動産会社へ

ハウスコム<3275>は、首都圏と東海圏を地盤に不動産仲介及び住まい関連サービスを行う業界有数の成長企業である。「不動産関連事業」と「施工関連事業」を手掛ける。

1. 2021年3月期の連結業績概要

2021年3月期の連結業績は、営業収益が12,299百万円(前期比5.5%減)、営業利益が351百万円(同65.4%減)、経常利益が576百万円(同51.3%減)、親会社株主に帰属する当期純利益が312百万円(同53.6%減)と、どの項目も従来計画を上振れた着地となった。新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)や緊急事態宣言発出は転居需要にも影響し、年間の賃貸仲介件数は前期比6.0%減の72,279件となった。これを受け、仲介手数料をはじめ周辺商品販売・リフォーム収入など営業収益全般が低調となった。ただ、広告宣伝費をはじめとした費用面の見直しや、会議・研修等のオンライン化によるコスト低減に取り組んだことで減益幅は軽減された。

2. 2022年3月期の連結業績見通し

2022年3月期(2021年4月-2022年3月)の連結業績について、営業収益で14,630百万円(前期比18.9%増)、営業利益で493百万円(同40.2%増)、経常利益で656百万円(同13.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益で486百万円(同55.7%増)を見込んでいる。「飲食業・宿泊業等のサービス業の集積する大都市の雇用蒸発が人口流入の押し下げ・流出の加速をもたらし、同地域への転居需要を減少させた」との想定のもと、飲食業・宿泊業等の従業員の回帰は転居需要の将来的なボリュームゾーンになる可能性があり、今後の収益の大きな回復と成長に寄与することが期待できると弊社は考える。また、テレワークなどによる新しい働き方・居住環境の選好が浸透することで、新たな労働環境・居住空間を求める需要が発生する可能性もある。

3. 成長戦略

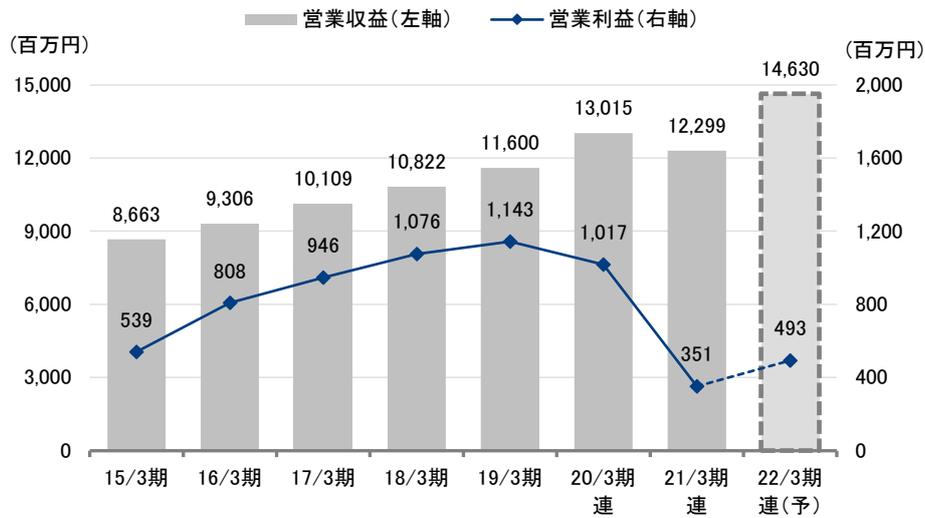
同社は新成長戦略として、新しい事業ポートフォリオへの転換と成長の加速に向けて、「事業領域拡大による収益構造の転換」「既存事業分野の競争力強化等」「店舗数増加による規模の拡大」「グループ経営を前進させるための内部体制の強化」の4施策を推し進める。DXにおいては、テクノロジーを活用して社内効率を向上させながら、バリューチェーンを拡大していく。その一環として、同社は基幹系システムの刷新を進めている。将来的には基幹系データベースについて、各データベースを活用の目的に応じてAPI連携したサーバの設計、構築、運用を計画している。また、収益機会を増やすことで、「売り切り収入モデル」から「リテンション収入モデル」への拡張も進めており、5年後をめどに新規事業の構成比で15%以上を収益モデルの目標として設定している。

要約

Key Points

- ・2021年3月期の連結業績はコロナ禍の影響で減収減益も、コスト削減奏功で減益幅軽減
- ・2022年3月期は転居需要回復で増収増益を見込む
- ・M&A、DX、収益源の多様化を柱に事業ポートフォリオ転換と成長の加速を図る

通期業績の推移



注：20/3期より連結業績
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

コロナ禍でも積極投資で新たな取り組みを進める業界のパイオニア

1. 会社概要と沿革

同社は、首都圏と東海圏を地盤に不動産仲介及び住まい関連サービスを行う業界有数の成長企業である。1998 年に大東建託<1878>の 100% 出資子会社として設立し、2003 年に（株）ジューシー情報センターから首都圏及び東海圏の 62 店舗の営業権を取得し、店舗網の基盤とした。直営店の新規出店とともに、周辺業務（損害保険代理店・リフォーム工事取次・引越取次・広告代理店など）を取り込み、順調に業績を伸ばしてきた。「住まいを通して人を幸せにする世界を創る」というミッションを掲げ、「地域社会の玄関」と位置付ける店舗を通して入居者や家主に対してのお役立ちや地域密着を徹底。出店は関東と東海を中心に大規模都市や人口流動性の高い地域に集中しており、2021 年 3 月末で全国に直営店 189 店舗・FC 店 1 店舗を持つ。従業員数は 1,044 名（ハウスコム単体、2021 年 3 月末現在）。2011 年 6 月に、大証 JASDAQ 市場（現東証 JASDAQ 市場）に上場。2019 年 6 月には東証 2 部、8 月には東証 1 部にそれぞれ昇格。2020 年 3 月期からは、M&A により 2 社を子会社化し、連結経営をスタートさせた。2021 年 3 月には（株）宅都を子会社化し、関西圏の店舗網拡充を加速している。全国グループ直営店は 212 店舗体制となった。

2014 年 3 月に代表取締役社長に就任した田村穂（たむらけい）氏は、7 年にわたりリーダーシップを発揮し、収益構造を改善・維持しながら、事業規模の拡大を行ってきた。この 7 年間に、積極的かつ立地を吟味した店舗網の拡大（純増 55 店舗）、Web や AI などの IT ツールの積極活用、リフォーム事業への進出・拡大などを成功させている。

大東建託グループに属するが、親会社物件の取引比率は約 18% であり、実態は独立色が強い。

2. 事業構成

同社の事業セグメントは、2020 年 3 月期から「不動産関連事業」と「施工関連事業」の 2 分類に変更された。「不動産関連事業」は、住宅を探す個人に対して、アパートやマンションなどの賃貸物件を紹介し、成約時に不動産仲介手数料を得るサービスが基本となる。仲介業務の進行にあたり、関連サービスとして、入居者募集用の広告掲載依頼への対応、引越・損害保険等の各種サービスの取次業務、契約更新業務なども手掛ける。「施工関連事業」は、不動産仲介を契機とする家主・入居者からの原状回復工事やリフォーム工事、鍵交換、サンタリー工事などのほか、外部のリフォームや改修工事などを行う。住む人と部屋をつなぐという点では両事業は類似する事業である。

業績動向

2021年3月期はコロナ禍の影響を受けるも、 財務内容は盤石で今後の投資や株主還元への懸念なし

1. 2021年3月期の連結業績概要

同社の2021年3月期の連結業績は、営業収益が12,299百万円（前期比5.5%減）、営業利益が351百万円（同65.4%減）、経常利益が576百万円（同51.3%減）、親会社株主に帰属する当期純利益が312百万円（同53.6%減）と、どの項目も従来計画を上振れた着地となった。

2021年3月期通期連結業績

（単位：百万円）

	20/3期		21/3期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
営業収益	13,015	-	12,299	-	-5.5%
営業利益	1,017	7.8%	351	2.9%	-65.4%
経常利益	1,183	9.1%	576	4.7%	-51.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	673	5.2%	312	2.5%	-53.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

コロナ禍や緊急事態宣言発出は転居需要にも影響し、年間の賃貸仲介件数は前期比6.0%減の72,279件となった。これを受け、仲介手数料をはじめ周辺商品販売・リフォーム収入など営業収益全般が低調となった。ただ、広告宣伝費をはじめとした費用面の見直しや、会議・研修等のオンライン化によるコスト低減に取り組んだことで減益幅は軽減された。

不動産関連事業の営業収益は10,757百万円（前期比7.8%減）、セグメント利益は1,962百万円（同17.0%減）となった。仲介件数の動向は、時期別の内訳として2020年4月～6月は14,182件（前年同期比19.0%減）、同7月～9月は17,906件（同0.3%減）、同10月～12月は15,208件（同8.6%減）、2021年1月～3月は24,983件（同0.9%増）となった。緊急事態宣言に伴う影響を大きく受けた後、転居需要の回復が見られた。しかし、2020年10月～12月においては地域による動向差が顕著に表れて事業展開の中心である東京圏・中京圏を中心に地域市場全体の転居需要が低下した。引越シーズンである2021年1月～3月の繁忙期においては諸施策の効果もあり、前年同期を上回った。

施工関連事業の営業収益は1,542百万円（前期比14.9%増）、セグメント利益は78百万円（同53.0%減）となった。営業収益については、リフォーム事業の収益が社会情勢の影響によって減少したものの、2019年7月に子会社化したエスケイビル建材（株）の業績が連結対象として1年間分（前期は4ヶ月分）追加されたことから、増収となったが、利益面では前期を割り込んだ。

業績動向

なお、連結子会社である宅都の連結損益計算書への業績寄与は2022年3月期第1四半期から開始する予定であり、2021年3月期には反映されていない。

2. 財務状況と経営指標

2021年3月期末の総資産は前期末比9百万円増の9,812百万円となった。流動資産は、現預金が1,769百万円減少したことから、前期末比1,740百万円減の4,976百万円となった。固定資産は、ソフトウェア等の無形固定資産の1,371百万円増を主因に、前期末比1,750百万円増の4,835百万円となった。負債について、流動負債は未払消費税等が164百万円減少したことから前期比末比で127百万円減の2,528百万円となった。固定負債は、資産除去債務の50百万円増を主因に前期末比で84百万円増の771百万円となった。純資産は、自己株式の19百万円減を主因に52百万円増の6,512百万円となった。

同社の現預金は4,170百万円と、単純月商1,025百万円(2021年3月期の営業収益12,299百万円を12で割ったもの)の4倍あり、事業継続性になんら懸念はないと弊社は見る。借入金等の有利子負債がなく、自己資本比率は66.1%と高水準なため、コロナ禍動向の見通しが立てづらい足元の状況下、不確実性に柔軟に対応できる財務内容となっている。そのほか、後に詳述する事業拡大・効率化に向けた投資や、株主還元用の原資も十分確保されており、投資・収益計上・株主還元のファイナンスサイクルは今後も順調に進展すると弊社は考える。

連結貸借対照表、経営指標

(単位:百万円)

	19/3 期末	20/3 期末	21/3 期末	増減額
流動資産	6,919	6,717	4,976	-1,740
(現預金)	6,321	5,940	4,170	-1,769
固定資産	2,488	3,085	4,835	1,750
総資産	9,408	9,802	9,812	9
流動負債	2,710	2,655	2,528	-127
固定負債	662	687	771	84
負債合計	3,373	3,342	3,299	-42
純資産合計	6,034	6,459	6,512	52
負債純資産合計	9,408	9,802	9,812	9
<安全性>				
流動比率(流動資産÷流動負債)	255.3%	253.0%	196.8%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	63.8%	65.6%	66.1%	-

出所:決算短信よりフィスコ作成

なお、同社は2021年5月21日に上限70,000株(発行済み株式総数(自己株式を除く)の0.9%)、110百万円の自己株式の取得の計画も発表した。取得期間は2021年5月24日~11月30日となっている。5月24日~5月31日には5,800株、6.9百万円を市場にて買い付けた。取締役と従業員へのインセンティブプランに活用するため、資本政策とコーポレート・ガバナンスの面から業績拡大を図る姿勢が確認できた。長期的成長においてポジティブに作用すると弊社は評価する。

■ 今後の見通し

宅都の子会社化が短・中・長期すべての時間軸における成長加速のきっかけに

1. 2022年3月期の連結業績見通し

2022年3月期(2021年4月-2022年3月)の連結業績について、営業収益で14,630百万円(前期比18.9%増)、営業利益で493百万円(同40.2%増)、経常利益で656百万円(同13.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益で486百万円(同55.7%増)を見込んでいる。

2022年3月期通期連結業績予想

(単位:百万円)

	21/3期		22/3期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
営業収益	12,299	-	14,630	-	18.9%
営業利益	351	2.9%	493	3.4%	40.2%
経常利益	576	4.7%	656	4.5%	13.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	312	2.5%	486	3.3%	55.7%

出所:決算短信よりフィスコ作成

コロナ禍の蔓延によって事業環境は悪化している。ただ、「需要縮小の著しい東京都・愛知県は有効求人倍率の下落率が隣接県よりも大きい傾向にある」「業種別雇用情勢としては飲食業・宿泊業の低迷が著しい」という点を踏まえれば、「飲食業・宿泊業等のサービス業の集積する大都市の雇用蒸発が人口流入の押し下げ・流出の加速をもたらし、同地域への転居需要を減少させた」との想定が立つ。このことから、飲食業・宿泊業等の従業者の回帰は転居需要の将来的なボリュームゾーンになる可能性があり、今後の収益の大きな回復と成長に寄与することが期待できると弊社は考える。従業者に限らず一時的に抑制・先送りされていた引っ越し・転居需要の顕在化なども見込まれる。これらを踏まえ、コロナ禍の収束傾向に伴う回復・事業成長分として営業収益で676百万円の増加を想定している。

また、テレワークなどによる新しい働き方・居住環境の選好が浸透することで、新たな労働環境・居住空間を求める需要が発生する可能性もある。そのほか、2022年3月期より連結決算対象化される宅都の業績追加1,654百万円も想定している。

ハウスコム単体の不動産賃貸仲介においては、1年間の仲介件数で74,768件(前期比3.4%増)、内訳で上期分33,236件(同3.6%増)、下期分41,532件(同3.3%増)を想定している。

今後の見通し

不動産関連事業においては、下記の施策を推進する。

- (1) 広告宣伝など各施策の見直しを通じた、需要抑制期における効率的な事業運営の継続
- (2) オンラインを活用した来店前の動機付け強化による生産性向上、契約事務の IT 化などを通じた、DX 時代への適応施策の導入・浸透
- (3) 需要変動に合わせた社内資源のより細かい割当、需要取り込みのためのきめ細やかなサービス提供などを通じた、各種施策の柔軟かつ機動的な運営
- (4) 新規店舗開発、新商品の導入、販売強化、システム投資、人材採用、M&A 等の投資
- (5) 宅都の PMI 進行を通じた、グループ内の補完・シナジー効果の追求

特に店舗ネットワークの拡充については、コロナ禍の影響で出てきた駅前やロードサイドの有望空き物件への新規出店や店舗移転も積極的に進める計画だ。事業環境の良し悪しを踏まえた効率的な投資が方針付けられる経営体制も、同社の大きな強みであり、また収益拡大を押し上げる要因になると弊社は考える。

施工関連事業においては、下記の施策を推進する。

- (1) 転居市場の回復に伴うリフォーム事業の取り込みへの注力
- (2) 子会社のエスケイビル建材（株）の技術力・施工管理能力を活用した受注拡大

2. 新たな武器となった M&A

既述の通り、同社は宅都を子会社化したことで関西圏での店舗網を迅速に拡大させた。結果、全国グループ直営店は 212 店となり、2022 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画の店舗数の最終目標 208 店舗を前倒しで達成した。

単純な店舗数増加とカバレッジ範囲の足し算的な拡大自体は、同社の収益規模の一旦飛びの底上げと業界内でのプレゼンスの向上につながる。そのほか、M&A で肝心の PMI（買収後の統合プロセス）とそれを通じたシナジーも、多様なメリットをもたらす。

広域にわたる集客・コスト削減が可能となるなど、規模の経済効果を背景にグループ全体の収益性が高まる。特に、後に詳述するシステム投資において、原価配分先となる店舗数の増加は投下資金の早期回収とリターン増加にもつながる。

また、人と組織の活性化にもつながる。同社は宅都について、営業面では宅都独自のスタイルを変えず、地域に適した営業方針を継続する一方、システム面などではグループ全体で統一化・効率化を進めるといった美味しい所取りの柔軟な PMI を実践している。その結果、異動に伴う店舗間の人材交流を通じて人材育成が効率的に進められる環境となっている。

そのほか、宅都の子会社化を成功体験として、M&A の経験・ノウハウの蓄積が今後の成長に向けた汎用的な強みになると弊社は考える。後に詳述する「収益源の多様化」の方針のもと、同社は今後、同業他社のほか、新規事業分野の M&A を含めた事業提携を模索する計画だ。特に新規事業分野では、異業種企業と連携して同社が保有するビッグデータを相互活用し、革新的なサービスへとつなげる構想も練られている。宅都の子会社化は、このように短・中・長期すべての時間軸において同社の成長を後押しするきっかけになると弊社は見る。

■ 中長期の成長戦略

DX や、収益源の多様化・継続化を軸に「アフターデジタル」の不動産会社へ

1. 新成長戦略

同社は2021年5月に新成長戦略について発表した。同社はこれまで、既存事業の自然成長をベースとした中期経営計画を推進してきた。しかし、コロナ禍を通じて需要変動時のショック吸収力の乏しさが明らかとなった。そこで、新成長戦略として、新しい事業ポートフォリオへの転換と成長の加速に向けて、「事業領域拡大による収益構造の転換」「既存事業分野の競争力強化等」「店舗数増加による規模の拡大」「グループ経営を前進させるための内部体制の強化」の4施策を推し進める。なお、新成長戦略に関する数値計画については、アフターコロナの状況・回復ペース、宅都のPMIの進捗、新規事業の具体像などを反映させ、2021年中に公表する予定である。

新成長戦略の概要



出所：「中期経営計画の見直し及び新成長戦略（概要）について」より掲載

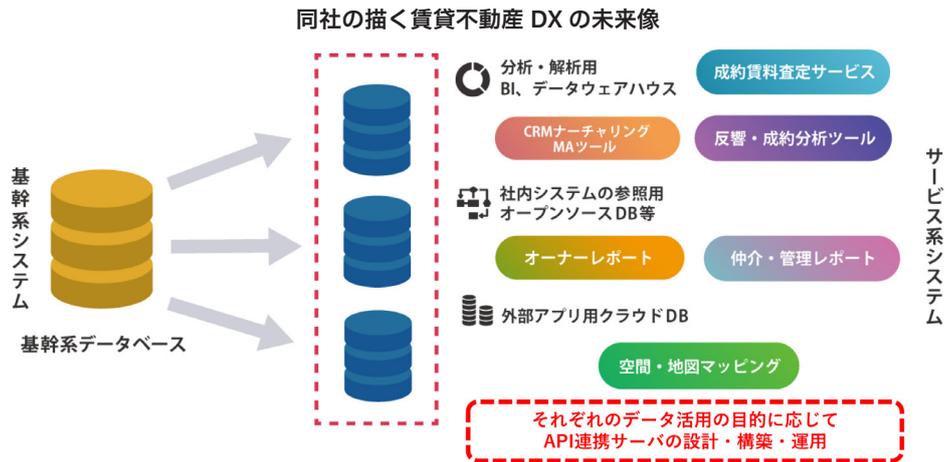
コロナ禍をきっかけに事業運営の方針を変える企業は多いものの、事業ポートフォリオの見直しや収益構造の変化といった抜本的なメスをスピーディに入れられる企業は少ない。従前、柔軟かつ機動的な経営方針を貫いてきた本社だが、今回のコロナ禍を背景とした事業環境の変化に対しても効果的な方針変更が見て取れた。過去からのコアな強みが発揮されていると同時に、より強い収益基盤への期待を高める状況となっている。

2. アフターデジタルを見据えた賃貸不動産DXの未来像

同社は世の中のDXが加速し、デジタル・ディスrupter（デジタルテクノロジーを活用することで、既存の業界の秩序やビジネスモデルを破壊するプレイヤー）の影響による消費者行動の変化など、5年後を見据えた想定をしている。具体的には、「業界の壁が崩壊」「体験が軸になる」「データを制する者が未来を制す」といった風潮である。

中長期の成長戦略

これらを踏まえ、テクノロジーを活用して社内効率を向上させながら、バリューチェーンを拡大していく。その一環として、同社は基幹システムの刷新を進めている。将来的には基幹系データベースについて、各データベースを活用の目的に応じて API 連携したサーバの設計、構築、運用を計画している。



出所：「中期経営計画の見直し及び新成長戦略（概要）について」より掲載

そのほか、多様な取り組みも実施している。2021年3月期には下記の取り組みを進めた。

- (1) 来店しなくても部屋探しできる「オンライン部屋探し」の提供
- (2) IT 重説（IT を活用した賃貸借契約における重要事項説明）の利用促進、次世代型 IT 重説の社会実験への参加
- (3) 賃貸更新契約の電子化浸透（2021年3月導入、実績 7,000 件以上）
- (4) 賃貸新規契約の電子申込・電子契約手続きの導入
- (5) 業務効率化 RPA の導入
- (6) アフターデジタルに向けたノウハウの蓄積（オンラインとリアルの垣根ない利用スタイル）

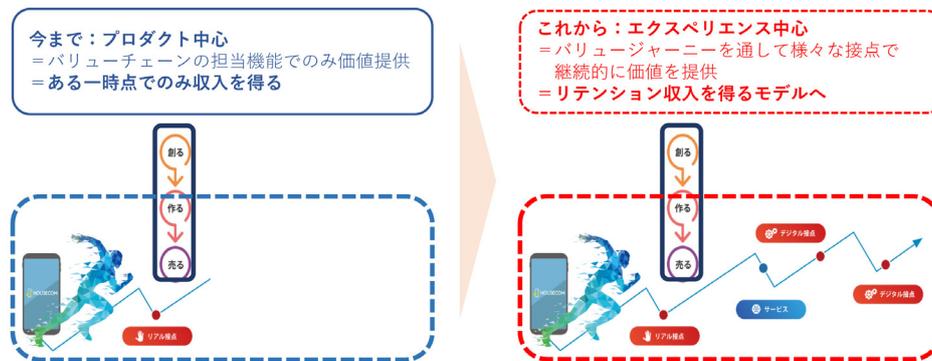
これらの取り組みにより、サービスの利便性、営業面での生産性、事務面での効率性、オンラインとリアル間の効率連携といった多方面で改善が進んだ。

同社は上記のようにグループ内での IT 活用が盛んなほか、社外では業界内での DX 普及を主導するなど、アフターデジタルを見据えた長期目線での活動に積極的である。同業他社に先んじてあらゆる取り組みを進めることは、リスクをはらむ活動ではあるものの、先行者としてノウハウを蓄積できるほか、成果に結びついた時のリターンも大きく、長期的には同社の独自性、競争優位性をさらに高めるものと弊社は予想する。

3. 「住まいのサービス業」を核とした収益源の多様化

同社はアフターデジタルを見据え、「最高の顧客体験」の提供を目指している。それに向け、現状の「場」の仲介業(=マッチング)を手掛ける企業から、「ライフスタイルをまるごとデザインする企業」へ、フィールドワーカー(=その場に特化した仲介業者)から、エッセンシャルワーカー(=日常生活を送るために欠かせない仕事を担う人)へ、といった構想を掲げている。より具体的にいえば、これまでは転居者の入口と出口の時点でのみ接点を持っていたが、今後は生活のあらゆるポイントでサービスを提供することで、「売り切り収入モデル」から「リテンション収入モデル」への拡張を図る。これは顧客目線でいえば、生活のあらゆるポイントで同社サービスの価値を体験すること(バリュージャーニー)につながり、同社との関係性はより強まる。

「バリューチェーンからバリュージャーニーの拡大へ」の経済的な意味



出所：「中期経営計画の見直し及び新成長戦略(概要)について」より掲載

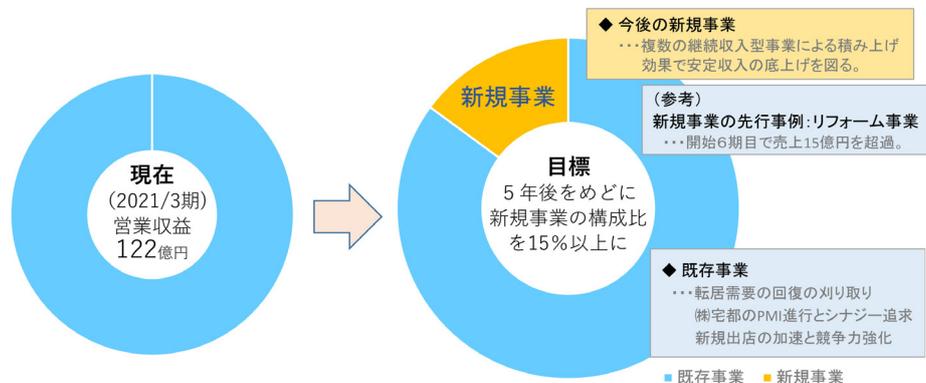
直近では、2020年7月に家主・入居者の双方を一括でサポートする新サービス「ハウスコムスマートシステム」を上市し、スマート内見システム、夜間医療サービスなども導入した。さらに、家主向けにはオンライン調停サービス、入居者向けには緊急駆け付け、生活トラブル解決「MAMORAS」をリリースした。

また、2020年10月には同社として初の不動産売買の拠点として川崎センターを設立した。それまでは不動産の売却・取得の要望を受けた際には提携他業者に送客していたが、今後は内製対応を進めることができる。加えて、2021年2月には外国籍の顧客をメインターゲットにした新スタイル店舗「OUCHI.com 新宿」をオープンした。このように、収益機会の多様化は着実に進んでおり、トップダウンの戦略がボトムの方で続々と具体化されている。

同社は5年後をめどに新規事業の構成比で15%以上を収益モデルの目標として設定している。自社開発の新サービスのほか、既述の通り異業種企業との連携やM&Aを通じて新サービスを拡充する。こうした取り組みを通じて、同社の収益に安定性が備わってくるとみられ、投資家目線でも低リスクで魅力的なリターンを計上していくと弊社は予想する。

中長期の成長戦略

目標とする収益モデル



出所:「中期経営計画の見直し及び新成長戦略(概要)について」より掲載

4. ESG 推進を通じた多様な働き方・多様な人材の受容、人材「総力戦」による組織力の向上

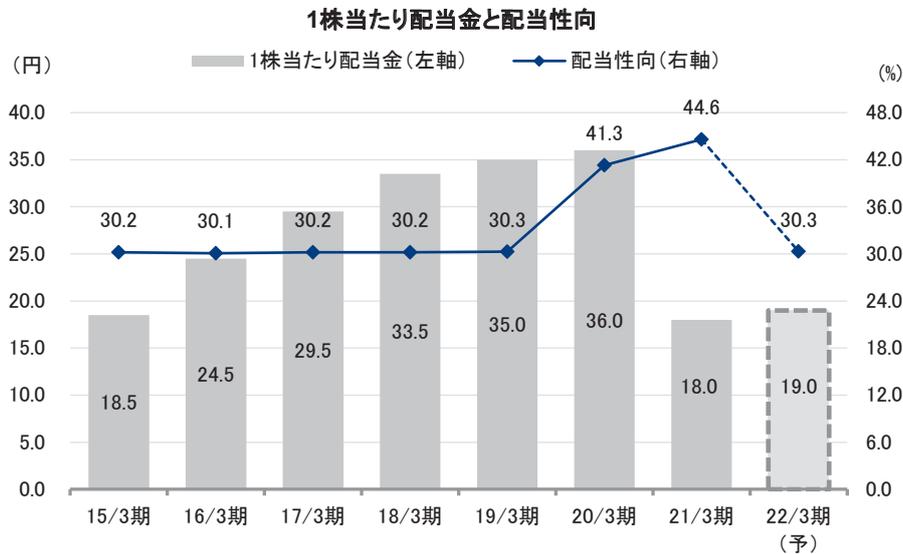
同社は ESG を軸に、「多様な働き方が可能で多様な人材が力を発揮できる企業でなければ未来はない」との考えのもと、多様な働き方・多様な人材の活用を通じ、脱「男性中心・長時間労働」への取り組みを進めている。具体的には、育児・介護を支援する様々な制度の導入や、障がい者雇用の促進、その他様々な取り組みを実践している。

同社の成長戦略を推し進めるうえで、社員一人ひとりのヒューマンスキルの向上と人的資本の強化は重要である。上記のような働き方と人材の多様性を受容する施策は、従業員満足度を高めてモチベーション・モラルの向上につながるとともに、様々な人材が集まり活躍することを可能にする。男性社員の長時間労働に依拠することなく、いわば多様な人材が集った総力戦として、組織力を高め、成長の加速を支えるようになる道筋を同社が描いていることが伺える。

■ 株主還元策

2021年3月期は業績動向踏まえ減配するも配当性向 44.6%、 2022年3月期は1円の増配を計画

同社は株主還元策として配当を実施している。企業価値を継続的に拡大し株主に利益を還元することを重要な経営課題と位置付けており、配当性向 30% の継続を基本方針とする。2021年3月期は、業績動向を踏まえて期末配当を無配とした結果、1株当たり年間配当金は前期より18円少ない18円、配当性向 44.6% となった。2022年3月期については、前期より1円多い年間19円、配当性向 30.3% を計画している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

株主優待について、同社は2020年に新優待制度となる「ハウスコム・プレミアム優待倶楽部」を開始した。保有株式数に応じて優待ポイントが贈呈され、好きな商品と交換できる。

重要事項（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・表示したのですが、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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp