

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 12 月 8 日 (水)

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. 2022 年 3 月期第 2 四半期の連結業績概要	01
2. 2022 年 3 月期の連結業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 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. 2022 年 3 月期第 2 四半期の連結業績概要	04
2. 波ありながらも改善続く事業環境	04
3. 財務状況と経営指標	06
■ 今後の見通し	07
● 2022 年 3 月期の連結業績見通し	07
■ 中長期の成長戦略	08
1. 新成長戦略に基づく柔軟な事業戦略	08
2. 賃貸不動産 DX の取り組み	08
3. 先進的な営業施策	09
■ 株主還元策	10

要約

各種施策が順調で、アフターコロナを見据えた成長基盤の構築が進む。 高い限界利益率を武器に転居需要回復局面で収益大幅増へ

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. 2022 年 3 月期第 2 四半期の連結業績概要

2022 年 3 月期第 2 四半期累計（2021 年 4 月 -9 月）の連結業績は、営業収益が 6,637 百万円（前年同期比 17.0% 増）、営業利益が 165 百万円の損失（前年同期は 130 百万円の損失）、経常利益が 155 百万円の損失（同 110 百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益が 119 百万円の損失（同 150 百万円の損失）となった。営業収益は従来計画と比べてやや下振れたものの過去最高を更新し、各損益は計画を上振れての着地となった。不動産関連事業は、営業収益が 5,947 百万円（前年同期比 21.4% 増）、セグメント利益が 618 百万円（同 3.3% 減）となった。経済の持ち直しに連動して転居需要の回復が進行するなか、きめ細かい営業施策の工夫などが奏功し、仲介件数は 34,311 件（同 6.9% 増）となった。4 月から連結損益計算書に業績が反映されることになった（株）宅都の業績も寄与した。施工関連事業は、営業収益が 689 百万円（前年同期比 10.6% 減）、セグメント利益が 39 百万円（同 23.6% 減）となった。

2. 2022 年 3 月期の連結業績見通し

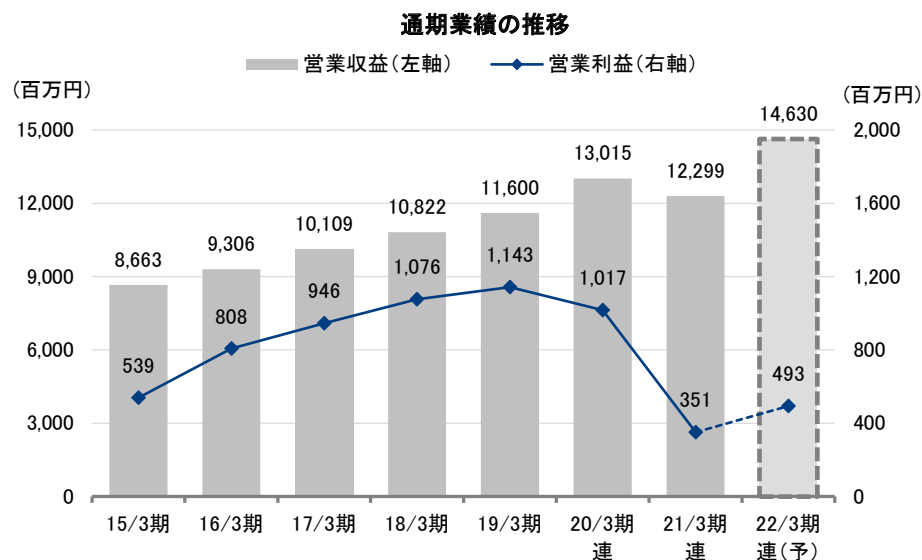
2022 年 3 月期（2021 年 4 月 -2022 年 3 月）の連結業績について、営業収益で 14,630 百万円（前期比 18.9% 増）、営業利益で 493 百万円（同 40.2% 増）、経常利益で 656 百万円（同 13.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益で 486 百万円（同 55.7% 増）を見込んでいる。コロナワクチンの普及などを背景に新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）収束の兆しが見え、徐々に「アフターコロナ」の事業環境も見えつつある。転居需要については現状コロナ禍の影響で後ずれしている状況と考えられ、コロナ禍収束に沿って市場規模は急激に膨らむことが予想される。コロナ禍以前、同社は事業の柔軟性や先見性を背景に業界内でも強い成長ペースを維持していた。足元では新成長戦略を軸に様々な施策が打ち出され、成長性・生産性・収益性といったあらゆる面で実際に効果が発現しているものもあり、ビジネスモデルにおけるコア部分での強みはコロナ禍以前の同社を大きく上回っていると推察される。現状は外部環境の影響でそういった会社自身の変化は業績に表れづらくなっているものの、コロナ禍収束に伴う転居需要の回復局面や完全に回復した後は、高まったポテンシャルのもとコロナ禍以前と比較してより強いペースでの成長が期待できると弊社は予想する。

3. 中長期の成長戦略

同社は新成長戦略のもと、「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 施策を推し進めている。直近では、地域の需要動向に合わせた経営資源の再配置や、幅広い領域でのデジタル化が進んでいる。加えて、革新的な商材企画・マーケティング施策も打ち出しており、多方面で同社の強みを生かした取り組みが進む。

Key Points

- ・ 2022 年 3 月期第 2 四半期は新型コロナウイルスデルタ株出現の影響で軟調となるも、感染減少継続で事業環境の改善が進む
- ・ 2022 年 3 月期は転居需要盛り返しの継続により収益の急速な回復が進むと予想
- ・ 先進的な IT・営業施策で持ち前の成長性をさらに強化



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

サービス開発やテクノロジー面で革新的な取り組み進める 不動産テック企業

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 9 月末で全国に直営店 183 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 2021 年 9 月末で 206 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、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、サニ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。

ハウスコム
3275 東証 1 部

2021 年 12 月 8 日 (水)
<https://www.housecom.co.jp/ir/>

業績動向

2022 年 3 月期第 2 四半期はコロナ禍の影響受けるも損益は計画上振れ、新型コロナウイルス感染減少継続で収益回復の見通しさらに強まる

1. 2022 年 3 月期第 2 四半期の連結業績概要

同社の 2022 年 3 月期第 2 四半期累計 (2021 年 4 月 -9 月) の連結業績は、営業収益が 6,637 百万円 (前年同期比 17.0% 増)、営業利益が 165 百万円の損失 (前年同期は 130 百万円の損失)、経常利益が 155 百万円の損失 (同 110 百万円の損失)、親会社株主に帰属する四半期純利益が 119 百万円の損失 (同 150 百万円の損失) となった。営業収益は従来計画と比べてやや下振れたものの過去最高を更新し、各損益は計画を上振れての着地となった。

2022 年 3 月期第 2 四半期業績

(単位: 百万円)

	21/3 期 2Q		22/3 期 2Q		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
営業収益	5,672	-	6,637	-	17.0%
営業利益	-130	-2.3%	-165	-2.5%	-
経常利益	-110	-2.0%	-155	-2.3%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-150	-2.7%	-119	-1.8%	-

出所: 決算短信よりフィスコ作成

不動産関連事業は、営業収益が 5,947 百万円 (前年同期比 21.4% 増)、セグメント利益が 618 百万円 (同 3.3% 減) となった。経済の持ち直しに連動して転居需要の回復が進行するなか、きめ細かい営業施策の工夫などが奏功し、仲介件数は 34,311 件 (同 6.9% 増) となった。4 月から連結損益計算書に業績が反映されることになった宅都の業績も寄与した。施工関連事業は、営業収益が 689 百万円 (前年同期比 10.6% 減)、セグメント利益が 39 百万円 (同 23.6% 減) となった。

2. 波ありながらも改善続く事業環境

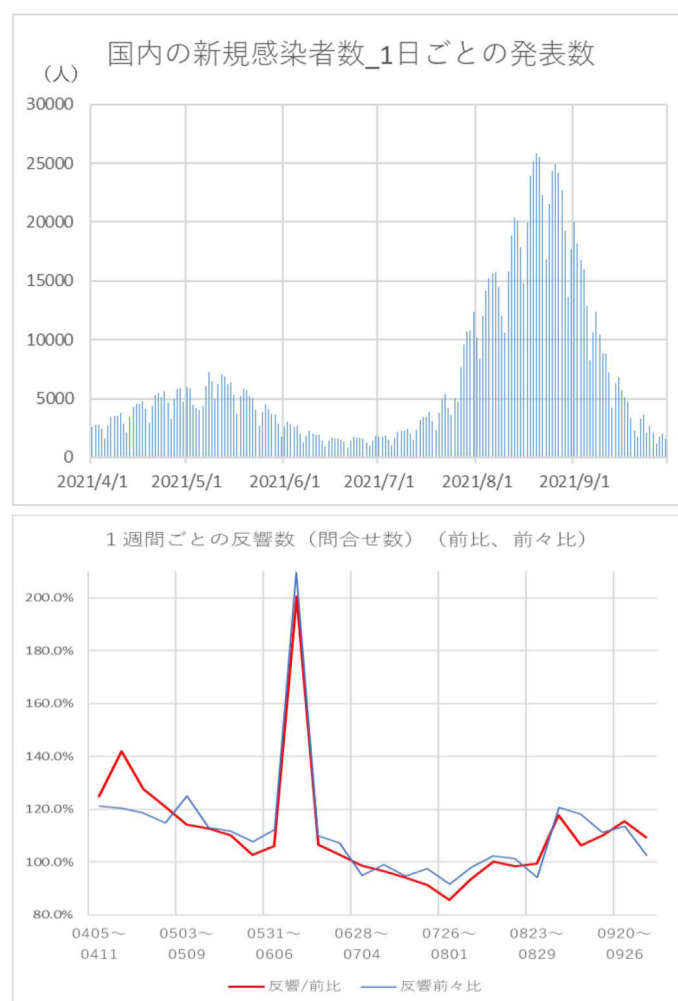
2020 年 3 月以降の国内におけるコロナ禍を背景に、転居需要は縮小していた。ただ、2022 年 3 月期第 1 四半期 (2021 年 4 月 -6 月) においては、ワクチン普及の効果もあって新規感染者数は減少傾向となった。それに沿って転居需要も盛り返し、問い合わせの増加を伴って第 1 四半期は営業収益が 3,473 百万円 (前年同期比 31.6% 増)、営業利益が 3 百万円 (前年同期は 261 百万円の損失)、経常利益が 8 百万円 (同 246 百万円の損失)、親会社株主に帰属する四半期純利益が 29 百万円 (同 217 百万円の損失) と、営業収益は大きく回復し、損益も黒字を計上した。

ハウスコム | 2021 年 12 月 8 日 (水)
3275 東証 1 部 | <https://www.housecom.co.jp/ir/>

業績動向

第 2 四半期 (2021 年 7 月 -9 月) は新型コロナウイルスデルタ株の感染拡大を受けて転居需要の盛り返しが鈍り、四半期ベースでは収益は軟調な展開となった。ただ、新規感染者数は 8 月中旬をピークにその後急速に減少しており、それに伴って問い合わせ件数も増加の動きを見せるなど、事業環境の改善継続の見通しが濃い状況で期間を終えた。

新型コロナウイルスの新規感染者数と同社の問い合わせ件数の推移



同社の主な収益源は各種手数料であり、会計上の粗利率がほぼ 100% で、限界利益率が非常に高いビジネスモデルとなっている。そのため、事業環境が好転・悪化を繰り返すような局面では、上記のように業績も不安定になりがちである。ただ、9 月以降はコロナ禍影響が大きく改善すると予想されるほか、後に詳述するような IT を活用した社内施策などを背景に本質的な収益性は改善が進んでおり、今後は売上高・利益の大幅な回復・成長が期待できると弊社は予想する。

3. 財務状況と経営指標

2022 年 3 月期第 2 四半期末の総資産は前期末比 605 百万円減少の 9,207 百万円となった。流動資産は、現金及び預金の 480 百万円減少を背景に、前期末比 627 百万円減少の 4,349 百万円となった。固定資産は、繰延税金資産等の投資その他の資産の 92 百万円の増加とのれん等の無形固定資産の 50 百万円の減少を背景に、前期末比 22 百万円増加の 4,858 百万円となった。流動負債は、未払法人税等の 243 百万円の減少、営業未払金の 67 百万円の減少などを背景に前期末比 493 百万円減少の 2,034 百万円となった。固定負債は、退職給付に係る負債が 10 百万円増加するなどし、前期末比で 4 百万円増加の 776 百万円となった。純資産は、四半期純損失 119 百万円の計上を背景に 6,396 百万円となった。

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	22/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	6,919	6,717	4,976	4,349	-627
固定資産	2,488	3,085	4,835	4,858	22
資産合計	9,408	9,802	9,812	9,207	-605
流動負債	2,710	2,655	2,528	2,034	-493
固定負債	662	687	771	776	4
負債合計	3,373	3,342	3,299	2,811	-488
純資産合計	6,034	6,459	6,512	6,396	-116
負債純資産合計	9,408	9,802	9,812	9,207	-605
<安全性>					
流動比率（流動資産÷流動負債）	255.3%	253.0%	196.8%	213.7%	16.9pt
自己資本比率（純資産÷総資産）	63.8%	65.6%	66.1%	69.1%	3.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率は 69.1% と高く、借入金などの有利子負債もない。こういった高い財務安全性は上記したような限界利益率の高いビジネスモデルにフィットしており、事業リスクを軽減できている。また、後に詳述する「スマートレント」といった独自性・訴求力の高いサービスの開発・提供にも貢献している。

■ 今後の見通し

下期は転居需要回復で利益は大幅回復の見通し、 各種施策の効果発現でコアな収益性も強化

● 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

コロナワクチンの普及などを背景にコロナ禍収束の兆しが見え、徐々に「アフターコロナ」の事業環境も見えつつある。転居需要については現状コロナ禍の影響で後ずれしている状況と考えられ、コロナ禍収束に沿って市場規模は急激に膨らむことが予想される。

コロナ禍以前、同社は事業の柔軟性や先見性を背景に業界内でも強い成長ペースを維持していた。足元では新成長戦略を軸に様々な施策が打ち出され、成長性・生産性・収益性といったあらゆる面で実際に効果が発現しているものもあり、ビジネスモデルにおけるコア部分での強みはコロナ禍以前の同社を大きく上回っていると推察される。現状は外部環境の影響でそういった会社自身の変化は業績に表れづらくなっているものの、コロナ禍収束に伴う転居需要の回復局面や完全に回復した後は、高まったポテンシャルのもとコロナ禍以前と比較してより強いペースでの成長が期待できると弊社は予想する。

今後は本来の高い収益水準に加え、コロナ禍中に進めた各種施策の効果も業績に上乗せされることとなる。また、新成長戦略を中心に業界内でも先進的な取り組みが活発に進行中である。そのほか、同社はもともと業績計画を保守的に開示する傾向があり、計画の上方修正が多く見られる会社でもある。実際の収益成長・事業展開のほか、そういった IR 姿勢の特性も重なり、投資家の注目度は今後大きく高まっていくと弊社は考える。

■ 中長期の成長戦略

営業・マーケティング・IT 活用の革新性光る 経営の柔軟性も合わせ、さらなる成長企業へ

1. 新成長戦略に基づく柔軟な事業戦略

同社は 2021 年 5 月に新成長戦略の概要について発表した。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。

「事業領域拡大による収益構造の転換」においては、同社の強みを活かして事業のすそ野を広げていくことを企図しているという。例えば、同社の強みとして自主管理家主との強いパイプの存在が挙げられる。賃貸不動産市場には管理会社に委託せずに自ら所有物件を管理する自主管理家主は多くいるが、同社はそうした自主管理家主の物件に入居者を紹介することも得意としており、年間 1 万 7 千件以上（過去 3 年平均）の仲介実績を持っている。こうした自主管理家主との接点・関係を築いているところに、後述の「スマートシステム PLUS」サービス等を提供することで新たな収入の柱を築いていく予定だという。このような新しい収入源はリカーリング（継続収入）モデルであり、これまで仲介というスポット収入中心だった同社の収益構造を変えていき、安定収入による底上げに結び付けることを狙っている。

「既存事業分野の競争力強化等」については、直近で各地域の需要動向に合わせた経営資源の再配置を進めている。具体的には、賃貸仲介店舗の出店・退店・統合を進めたほか、底堅い法人需要（社宅扱いの賃貸契約）確保に向け、東京・名古屋・大阪を連動させた法人営業部門を整備した。

規模の拡大はもちろん、市場動向に合わせて営業網や組織構造を柔軟にアレンジできる点は従来からの同社の強みの 1 つであり、これら施策も本質的な営業力・収益性を押し上げていると弊社は考察する。

2. 賃貸不動産 DX の取り組み

同社は世の中の DX が加速し、デジタル・ディスラプター（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。

この想定のもと、同社は社内の業務面や対顧客、対同業他社と、幅広い領域でデジタル化を進めている。社内では、基幹システムの刷新などを背景に業務効率が大幅に改善しており、接客時間の短縮などを背景に店舗当たりの生産性は向上している。また、直近ではグループ会社のハウスコムテクノロジーズ（株）が、不動産テックに特化した業界垂直統合 SaaS「いえらぶ CLOUD」を提供する（株）いえらぶ GROUP 傘下の（株）ピーシーコネクトと業務提携契約を締結した。ハウスコムテクノロジーズは不動産に関する情報・データを取り扱う不動産テック企業で、間取り作成代行サービスなどを提供している。一方でピーシーコネクトは、「間取りクラウド」などの間取りソフトを中心とした不動産ソフトの販売などを手掛けている。同提携のもと、ハウスコムテクノロジーズが間取り作成代行サービス利用者に「間取りクラウド」を、ピーシーコネクトがソフトウェアユーザーに間取り作成代行サービスを相互に斡旋することで、事業領域の拡大を図る。

同社はこのように IT 活用に積極的で、足元の取り組みはもちろん今後の新たな展開の可能性も考慮すると、サービスの利便性、営業面での生産性、事務面での効率性など多くの点で生産性の改善が継続すると弊社は考える。

3. 先進的な営業施策

同社は足元で新たな営業施策を複数打ち出している。同社は 10 月、初期費用と賃料を利用者が自由に設定できる新サービス「スマートレント」の提供を開始した。ここ数年増加傾向にある「引越し時の初期費用を抑えたい」という入居者ニーズに応える。第一段階としてオーナーや管理会社から物件を同社が賃借し、その後入居者に対して初期費用額や賃料を自由に設定できるメニューを提案する取り組みである。これにより、入居者は完全初期費用 0 円で部屋を借りることも可能となる。

通常、賃貸物件を借りる際の初期費用は平均して賃料の 5～6 ヶ月分かかる。この大きな支出によって引越しを抑える引越し予備軍が潜在的に存在しており、サービス開始後の反響は大きく、問い合わせ件数は月間で 70 件にまで上っている。現状、同サービスについては受入れ態勢のキャパシティーがまだ不十分であるため大々的な広告が行っていないものの、広告・販促を通じた認知度向上に伴うポテンシャルは高いと見られる。開始 1 年後にはスマートレント経由の賃貸契約数について月間 1,000 件を目指している。

スマートレントについては現在特許出願中であり、同サービスは同社の優れた企画力を表す商材の 1 つと言える。また、上記のとおりこのスキームは同社がまず物件を借りることからスタートするものであるが、これは高い財務安全性が前提となっており、総じて同社の強みが反映されたサービスであると弊社は評価する。

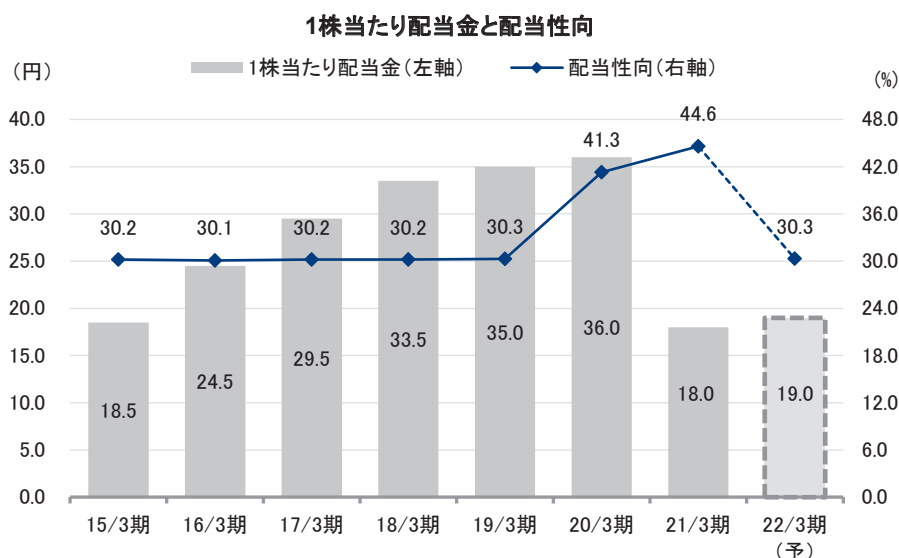
本年 12 月には、自主管理家主向けの新サービス商品「スマートシステム PLUS」をリリースした。WEB 上から簡単に自主管理に必要な商材・サービスを発注できる仕組みであり、定期清掃・特別清掃等のメンテナンス業務、空室対策商材などがメニューに入っている。2020 年 7 月にリリースされた「スマートシステム」ではスマート内見を活用した空室募集から滞納保証・入居者サービス等が提供されていたが、「スマートシステム PLUS」により一層幅広く家主のニーズに対応できるという。こうした新サービスを開発・提供することで、新しいリカーリングモデルの収入の柱が育つとともに、同社の自主管理家主とのつながりがより強くなり得るであろう。

また、同社は「従業員」を軸とした新たなマーケティング施策も打ち出している。子会社の宅都は新コーポレートサイト「宅都のおせっかい」を開設した。同サイトは、宅都のスタッフが街を隅々までリサーチし、ブログのようなイメージで写真と共に随時情報を掲載することで、潜在顧客にアピールするものである。顧客の注目は、物件はもちろん、その街での生活や情報を掲載した各従業員にも向かっており、従業員名指しでの問い合わせも多く来ている状況である。「街」「従業員」といった切り口も追加された先進的かつ独自性の高いマーケティングであり、営業面における大きな差別化要素に今後なり得ると弊社は考える。

株主還元策

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。



注：2018 年 4 月 1 日付で普通株式 1 株につき 2 株の割合で株式分割を行っているため、18/3 期以前の数値は遡及修正している

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。個人投資家のなかでも、配当に優待を含めた実質利回りで株式のインカムゲインにもとづいた評価をベースとして、コロナ禍収束後の業績回復シーンによる株価上場を検討する志向のある投資家層が注目することが想定できる。

株主優待ポイント表

保有株式数	進呈ポイント数	
	初年度	2 年目以降
200 株 ~ 299 株	3,000 point	3,300 point
300 株 ~ 599 株	5,000 point	5,500 point
600 株 ~ 999 株	10,000 point	11,000 point
1,000 株以上	20,000 point	22,000 point

出所：ホームページよりフィスコ作成

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 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