

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アーバネットコーポレーション

3242 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 8 月 29 日 (月)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2022 年 6 月期の業績概要	01
3. 2023 年 6 月期の業績予想	02
4. 今後の方向性	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. 会社沿革	04
3. 企業特長	05
■ 業界環境	08
1. 業界を取り巻く環境	08
2. 業界における課題	10
■ 業績動向	10
1. 過去の業績推移	10
2. 2022 年 6 月期の業績概要	12
3. パイプラインの状況	15
■ 主なトピックス	15
1. ZEH 仕様マンションの開発に着手	15
2. 貸付型クラウドファンディングを通じた資金調達を実施	17
■ 業績見通し	17
1. 2023 年 6 月期の業績予想	17
2. 弊社の見方	18
■ 今後の方向性と進捗	18
1. 既存事業の拡大	18
2. ストックビジネスの強化	19
3. BtoC 事業の拡大	19
4. 弊社による注目点	19
■ ESG・SDGs への取り組み	20
1. サステナビリティ基本方針の制定	20
2. SDGs への取り組み	20
■ 株主還元	22

要約

2022 年 6 月期は一部プロジェクトの期ずれにより減収減益となるも、利益面では計画を上回る水準を確保。
2023 年 6 月期は好調な販売環境を背景として増収増益を見込む

1. 会社概要

アーバネットコーポレーション<3242>は、東京 23 区、駅から徒歩 10 分以内の立地にこだわった投資用ワンルームマンションの開発・1 棟販売（卸売：BtoB）を基軸事業としている。用地取得からプラン・意匠設計、開発を行い、マンション販売会社・ファンド・富裕層等への 1 棟販売を手掛けており、「ものづくり」に特化しているところに特徴がある。設計事務所からスタートしたデベロッパーとして、モノトーンを基調とした外観、機能性やデザイン性、開発立地へのこだわりが入居者からの高い支持を受け、空室率の低さを誇っている。都心における不動産開発環境は、用地取得の困難な状況や開発コストの高止まり、建設工期の長期化などが課題となっているが、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）においてもキャッシュ・フローの安定した投資用マンションに対する人気は根強く、国内外の不動産投資家、将来の資産形成目的の若年層や相続税対策目的の富裕層、潤沢な資金を確保したファンドやリートからの需要に支えられ、業績は堅調に推移している。また、ストックビジネスの強化にも取り組んでおり、賃貸収益物件の取得に加えて、新たにホテル事業へも参入した。さらには、業界初（同社調べ）となる ZEH 仕様マンションの開発にも着手し、脱炭素社会への貢献と新たな事業機会の創出を目指している。

2022 年 7 月 14 日には、社長交代※を含む、新しい経営体制への移行を決議した（2022 年 9 月 28 日開催予定の株主総会で正式に決定予定）。2022 年 7 月に設立 25 周年を迎え、厳しい環境をチャンスと捉えて飛躍できる体制を整備し、持続的成長と企業価値の向上を図ることに狙いがある。

※ 服部信治（はっとりしんじ）氏に代わって田中敦（たなかあつし）氏（現取締役副社長）が代表取締役社長に就任するとともに、服部信治氏は代表取締役会長兼 CEO へ就任する予定。

2. 2022 年 6 月期の業績概要

2022 年 6 月期の業績は、売上高が前期比 6.4% 減の 19,606 百万円、営業利益が同 4.3% 減の 2,222 百万円と減収及び営業減益となった。計画に対しては、一部プロジェクトの期ずれにより売上高は下振れたものの、利益面では上回る水準を確保することができた。主力の「不動産事業」における販売戸数が 11 棟 658 戸（前期比 25 戸減）と期ずれ分の影響により減少した。利益面で計画を上回ることができたのは、販管費の削減のほか、強い地合いが続くなか、物件ごとに販売のタイミングを見計らい、プロジェクト利益の最大化に努めたことが主因である。一方、今後の成長につながるパイプライン（開発物件）の状況については、積極的に好立地の用地取得を推進し、2023 年 6 月期の販売予定分に加え、1,010 戸程度を確保しているようだ。

アーバネットコーポレーション

3242 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 29 日 (月)

<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

要約

3. 2023 年 6 月期の業績予想

2023 年 6 月期の業績について同社は、売上高を前期比 2.0% 増の 20,000 百万円、営業利益を同 3.5% 増の 2,300 百万円と増収増益を見込んでいる。「不動産事業」における販売戸数は 586 戸（前期比 72 戸減）を計画しており、戸数では前期比で減少するものの、利益極大化のために販売決定を遅らせたことや都心の優良物件が含まれていることにより増収増益を確保する見通しである。なお、販売計画 586 戸のうち、すでに 495 戸が契約済み（2022 年 8 月 4 日時点）となっていることから、同社の業績予想の前提には一定の裏付けがあると見ることができる。ただ、前期同様、建設工期の遅れ等が期ずれにつながる可能性には注意が必要である。

4. 今後の方向性

同社の成長戦略は、既存事業の拡大を軸としつつ、ストックビジネス（自社保有の賃貸収益物件等）や子会社による BtoC 事業（マンション管理及び賃貸業等）の拡大により、事業ポートフォリオの拡充と財務基盤の安定化を図るものである。特に、既存事業については、都心での用地価格が高騰しているなかで、将来リスクも念頭に入れつつ、より採算性やタイミングを重視した用地取得に取り組み、事業環境や景気変動に柔軟に対応しながら、持続的な成長を目指す方針である。また、2021 年 11 月には「サステナビリティ基本方針」を制定し、持続可能な社会実現への貢献を企業価値の向上に結び付けていく姿勢を明確に示しており、ZEH 仕様マンションの開発についても、今後の方向性や新たな成長ポテンシャルを示す取り組みとして注目される。

Key Points

- ・ 2022 年 6 月期は一部プロジェクトの期ずれにより減収及び営業減益となったが、利益面では計画を上回ることができた
- ・ 2023 年 6 月期の通期業績については、販売戸数は前期比で減少するものの、好調な販売環境や都心の優良物件が含まれていることなどにより増収増益を確保する見通し
- ・ 業界初となる ZEH 仕様マンションの開発に着手し、脱炭素社会への貢献と新たな事業機会の創出に取り組む
- ・ 「サステナビリティ基本方針」（2021 年 11 月策定）に基づき、持続可能な社会実現への貢献を企業価値の向上に結び付けていく

アーバネットコーポレーション

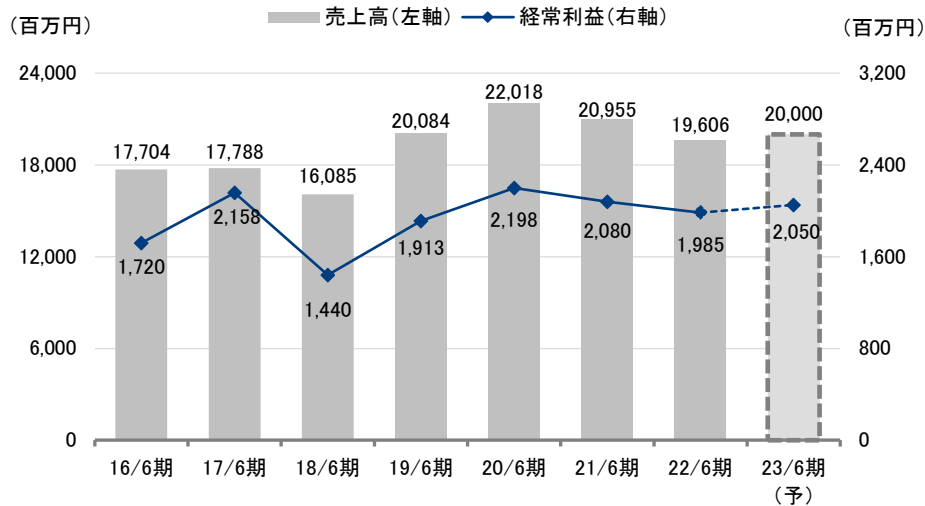
3242 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 29 日 (月)

<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

都心エリアでの投資用ワンルームマンション開発・一棟販売に特化。景気変動の影響を受けにくい事業特性

1. 事業概要

事業セグメントは、「不動産事業」と、2021 年 6 月期より追加された「ホテル事業」の 2 つである。「不動産事業」は、1) 不動産開発販売、2) 不動産仕入販売、3) その他、の 3 つのサブセグメントに分類される。創業来の主力である 1) 不動産開発販売は、投資用ワンルームマンションを中心として、現在は中断しているが分譲用ファミリーマンションも手掛け、土地転売も含まれる。なお、分譲用マンションの販売は子会社で行っている。2) 不動産仕入販売は、他社分譲中古マンションの戸別買取再販や不動産仕入販売等を行っている。3) その他は、不動産仲介及び不動産賃貸業等である。なお、安定収益源の確保を目的としてストックビジネスの強化にも取り組んでおり、自社保有の賃貸収益物件は 8 棟（他にも戸別保有あり）が安定稼働している。「ホテル事業」については、ホテル開発プロジェクト第 1 号「ホテルアジュール東京蒲田」を 2020 年 10 月にオープン※。ホテル事業の可能性を検討するにあたって、研究開発の一環として取り組んでいる。

※ 2022 年 3 月 1 日付けで、「ホテルアジュール東京蒲田」が楽天トラベル主催の「楽天トラベル プロンズアワード 2021」を受賞した。「楽天トラベルアワード」は、日本全国約 40,000 軒の登録宿泊施設の中から過去 1 年間に於いて、顕著な実績をあげ、高い評価を得られた宿泊施設を表彰する制度である。

アーバネットコーポレーション

3242 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 29 日 (月)

<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

会社概要

投資用ワンルームマンションの販売は、マンション販売会社への 1 棟販売が基本であるが、信頼性が高い販売会社を厳選したうえで緊密な関係を築いている。また、販売手法の多様化を図るため、相続税対策を含む様々な目的で不動産を購入する国内外の富裕層のほか、優良物件への引き合いが強い不動産ファンドや事業会社などに対する 1 棟一括直接販売についても積極的に取り組んでいる。

設計事務所をルーツとするマンションデベロッパー

2. 会社沿革

同社は、一級建築士である現代表取締役社長の服部信治氏によって 1997 年 7 月に設立された。マンション専門の設計事務所に共同経営者として勤務していた服部氏は、自らのデザインによるマンションの企画・開発を行うことを目的として独立した。

設立当初は、企画や設計、コンサルティングを中心に実績を積み上げ、設立 3 年後の 2000 年 12 月に、当初の計画どおり、マンション開発販売事業を投資用ワンルームマンションでスタートした。

投資用ワンルームマンションを主力としたのは、そのころから J リートや不動産ファンドなど、賃貸収益物件への投資事業が拡大し始めたことや、自社開発物件を販売専門会社へ任せる製販分離型の業界構造となっていることが、少人数の経営を目指していた同社にとって参入しやすかったことによる。同社の得意とする設計・開発に特化したことで、入居者ニーズを実現した人気の高い物件を開発できたことに加えて、都内のワンルームマンションに対する需給ギャップ（需要が供給を上回る状況）や個人投資家からのニーズ拡大など、外部環境も同社の成長を後押しして、2007 年 3 月には JASDAQ 市場へ上場を果たした。2008 年のリーマンショックによる金融引き締め時には開発物件の凍結を余儀なくされたが、損失を 1 期に集中させることと、金融機関やゼネコンとの良好な関係を続けることを前提とした徹底的な資産縮小の経営計画の下、資本増強やそれまで保有していなかった販売部門を販売員の新規採用により新設し、他社物件の買取再販事業に全社を挙げて参入したことにより、厳しい環境を乗り切ることができた。その時期に培われた販売ノウハウなどは、現在の中古分譲マンションの買取再販事業や分譲用マンションの販売等に生かされている。

また、安定収益源の確保を目的としたストックビジネスの強化にも取り組んでおり、賃貸収益物件の自社保有に加えて、2017 年 7 月にはホテル事業へも参入した（自社開発プロジェクト第 1 号「ホテルアジュール東京蒲田」は 2020 年 10 月にオープン）。

さらに 2021 年 12 月には、オリックス銀行（株）、（株）メイクスとの協働により、業界初となる ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）仕様マンションの開発にも着手し、脱炭素社会への貢献と新たな事業機会の創出に取り組んでいる。

2022 年 7 月 14 日付けで社長交代を含む、新しい経営体制への移行を決議（2022 年 9 月 28 日開催予定の株主総会及び、その後に行われる取締役会で正式に決定予定）。服部信治氏に代わって田中敦氏（現取締役副社長）が代表取締役社長に就任するとともに、服部信治氏は代表取締役会長兼 CEO へ就任する予定である。

アーバネットコーポレーション

3242 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 29 日 (月)

<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

会社概要

3. 企業特長

同社の特長（強み）として、優れたデザイン性や機能性、好立地へのこだわりによる差別化、アウトソーシングを最大限に利用した少人数体制により固定費を圧縮する効率的な経営を挙げることができる。

(1) 優れたデザイン性や機能性、好立地へのこだわり

同社は、得意とする設計・開発に経営資源を集中しており、デザイン性や機能性に優れた「ものづくり」による差別化をはじめ、用地取得の可否を短時間で決定できる自社内プラン設計体制に強みを有する。特に、「ものづくり」への「5つ」のこだわりとして、1) モノトーンでインパクトのある外観、2) アンケートによるユーザーニーズの徹底分析、3) 空間を最大限に生かした収納スペース、4) 自社開発までするこだわりのファシリティ「ユノバス」※、5) アートのある居住空間、を掲げており、それらが一体となった価値提供により、ターゲットとなる若い世代からの支持を受けてきたと言える。また、立地に関しては、都内 23 区内で駅から徒歩 10 分以内の用地を基本としている。

※ 自社開発の、足を伸ばせるユニットバス。

同社は、（一社）全国住宅産業協会（全住協）※¹ 優良事業審査会による優良事業賞において数多くの受賞実績を持っている。最近では 2022 年 4 月に「ステージグランデときわ台アジュールコート」が、同社プロジェクトとして 7 年連続 9 回目の受賞をした。このほかのプロジェクトとしては、2020 年 1 月に自社開発の投資用ワンルームマンションに台風対策を取り入れた「アーバネット防災プログラム」※²を導入。経営理念である「人々の安全で快適な『くらし』の提案を行い、豊かで健全な社会の実現」に通じる取り組みを進めている。気候変動によって発生する台風等の防災対策として、SDGs（持続可能な開発目標）達成への貢献や商品価値の向上にもつながっていく考えである。さらには、業界初となる ZEH 仕様マンションの開発にも着手した。

※¹ 中堅企業を中心に上場企業も含む全国 1,700 社を擁する団体で、会員は首都圏並びに北海道から沖縄まで各地域において、マンション及び戸建住宅の供給や住宅をはじめとする不動産流通事業等を行っている。優良事業賞は 2010 年から始まり、同協会協会員が企画・開発したプロジェクトの中から、特に優秀なプロジェクト（事業及び企画・開発）を表彰するものである。

※² 防災倉庫の設置や電気室の地上階設置など設計面に加え、強風対策、豪雨対策、停電対策など設備面での対策を施すものである。

また、アートと住空間の融合による社会貢献活動（CSR）の一環として、学生のみを対象とした立体アートコンペティション「アート・ミーツ・アーキテクチャー・コンペティション（AAC）」を 2001 年より毎年開催し、若手アーティストの発掘、支援、育成を行っている※¹。この活動は（公社）企業メセナ協議会※²からメセナ（芸術文化支援）として認定されるとともに、同協議会が主催する「メセナアワード 2017」にて優秀賞「アートの玄関賞」を受賞している。

※¹ 21 年目を迎えた今回は 2021 年 10 月 12 日に最終審査が行われ、最優秀賞（1 名）及び優秀賞（2 名）が決定した。最優秀賞の作品は、実際に同社施工の新築マンションのエントランスに常時展示されている。

※² 企業による芸術文化支援活動の活性化を目的とした中間支援機関。

アーバネットコーポレーション
3242 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 29 日 (月)
<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

会社概要

モノトーンでインパクトのある外観



出所：同社ホームページより掲載

空間を最大限に生かした収納スペース



出所：同社ホームページより掲載

アーバネットコーポレーション
3242 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 29 日 (月)
<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

会社概要

自社開発までするこだわりのファシリティ「ユノバース」



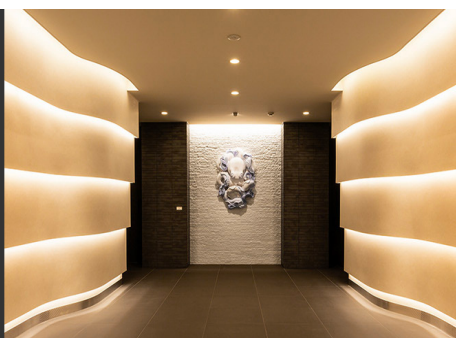
足が伸ばせるオリジナルユニットバス「ユノバース (U・NOVERSE-1114)」

出所：同社ホームページより掲載

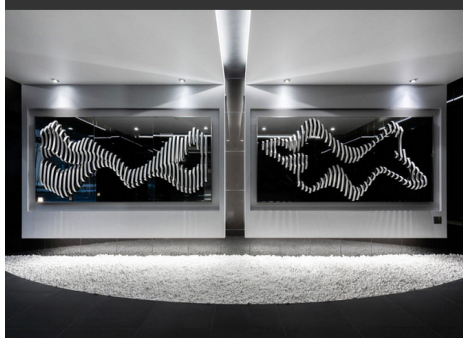
アートのある居住空間



メイクスデザイン入谷アジールコート



ステージファースト両国Ⅱアジールコート



桜上水ⅡPJ



アジールコート台東根岸

出所：同社ホームページより掲載

アーバネットコーポレーション

3242 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 29 日 (月)

<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

会社概要

(2) 少人数体制による効率的な経営

同社は、投資用ワンルームマンションの開発・1 棟販売（卸売：BtoB）をビジネスの核としているが、アウトソーシングを最大限に利用した少人数による効率的な経営を実現している。2022 年 6 月期末における連結社員数（契約社員等を含む）は 52 名、1 人当たりの売上高が約 377 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が約 25 百万円と高い生産性を示している※。

※ 期末の連結社員数（規約社員等を含む）で割り算した指標。

特に固定費を低く抑えることで、高い収益性の確保と景気変動にも柔軟に対応できる体制を堅持している。加えて、1 棟での卸売は売れ残りリスクが少なく、竣工から短期間での資金回収を可能としており、不動産業界にあって安定性の高い事業構造と言える。

業界環境

**コロナ禍においても、都心における賃貸需要や投資意欲は堅調。
一方、用地取得の厳しさや開発コストの高止まりに加え、
建設資材不足も懸念材料に**

1. 業界を取り巻く環境

同社の基軸事業である都内の投資用ワンルームマンションは、入居者及び投資家双方の堅調な需要に支えられて好調に推移している。東京都総務局の公表データによると、同社が供給エリアとしている東京 23 区の人口は、東京都への転入超過等を背景として増え続けてきた。特に、若年層を含め、晩婚化や離婚率の増加などを背景とした単身世帯の増加がワンルームマンションの賃貸需要を支えており、この傾向は地方中核都市においても見受けられる。ただ、コロナ禍が拡大した 2020 年以降、都心への転入超過に歯止めがかかり、2021 年は 26 年ぶりに人口が減少する格好となった。もっとも、コロナ禍の下での一過性要因によるところが大きく、趨勢の変化として捉えるのは早計と言えよう。投資家の動向を見ると、将来の年金受給や老後の生活不安を抱えた 20 ～ 30 代の個人投資家からの需要が増えていることに加え、キャッシュ・フローが比較的安定した安全な投資対象として賃貸収益物件が再評価されてきたことも追い風となっている。最近では、都心・駅近という好立地の物件は販売価格が上昇し、利回りの低下傾向が続いているものの、相続税対策物件を求める富裕層や将来に不安をもつ若年層等による購入意欲は堅調である。また、円安を背景とした海外からの資金流入等を含め、潤沢な資金を集めたファンドやリートが、安定稼働が期待できる収益物件として触手を伸ばしてきたことも、投資用ワンルームマンションの品薄感を増大させている。

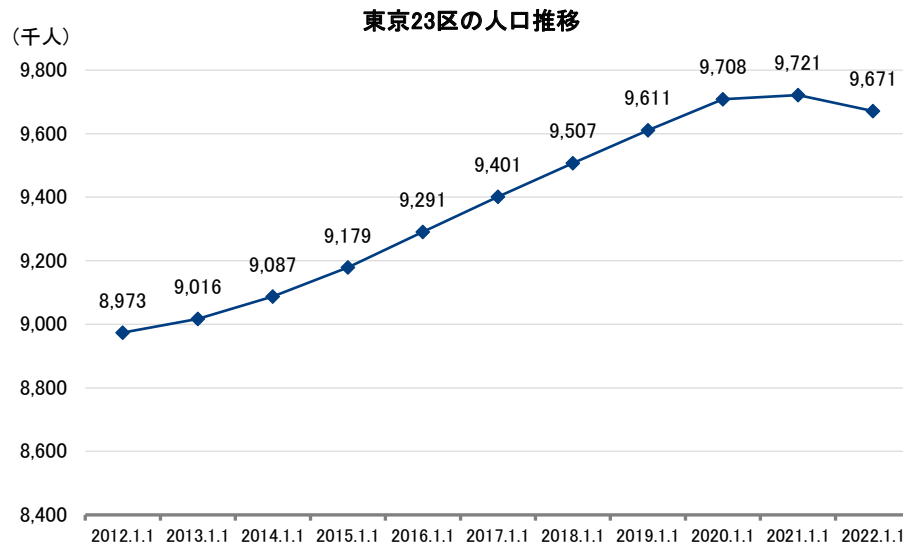
アーバネットコーポレーション

3242 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 29 日 (月)

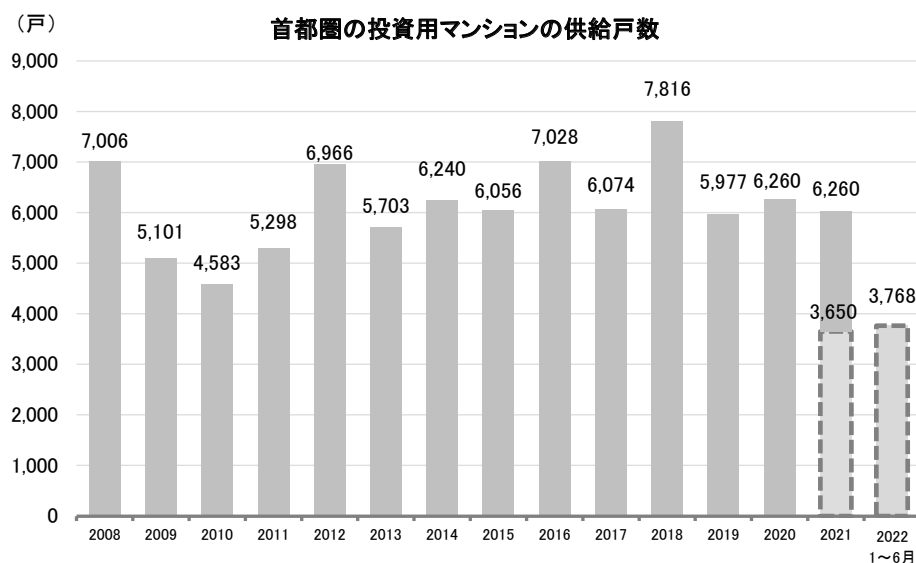
<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

業界環境



出所：東京都総務局資料よりフィスコ作成

一方、首都圏における投資用マンションの供給戸数は、2007 年の 9,210 戸をピークとして、リーマンショックによる金融の引き締めや事業者の倒産・撤退に加え、自治体のワンルームマンション建築規制（最低面積の規定、付帯設備の設置等）の強化などにより減少傾向をたどったが、2010 年に底を打ち、ここ数年は金融機関のスタンスの変化や根強い需要に支えられて好調に推移してきた。足元ではコロナ禍の影響が懸念されたものの、投資用マンションの需給関係は安定している。プレイヤーについては、販売だけを手掛ける会社が数多く見られるものの、同社のように設計・開発に特化する相当規模の同業他社（特に上場会社）は見当たらない。



注：波線部分は 1 ～ 6 月の数値

出所：(株)不動産経済研究所プレスリリースよりフィスコ作成

アーバネットコーポレーション

3242 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 29 日 (月)

<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

業界環境

2. 業界における課題

開発環境については、ここ数年、都市再開発に伴うオフィス建設の活況や、訪日外国人の増加等を背景とした店舗・ホテルの進出拡大、利便性の高いマンションへの堅調な需要により、開発用地取得は厳しい状況が続いてきた。今後は、コロナ禍の影響を大きく受けている店舗・ホテル、オフィス建設の失速などにより、需給関係が緩和される可能性があるものの、都心人気駅の駅近などでは厳しい仕入環境は継続するものと見られる。また、土地価格の高騰及び工事原価の上昇による利益率低下に加え、コロナ禍に伴う建設工期の長期化、半導体不足や世界的なサプライチェーン混乱等による建設資材の供給不安といった問題もあり、さらには景気減速に伴う金融機関の不動産融資厳格化の動きにも注意する必要があるが出てきた。ただ、見方を変えれば、厳格化や業界淘汰が進む状況は、実績のある会社にとっては残存者利益を享受できる好機とも言える。

販売環境に目を向けると、分譲マンションについては、資産性や利便性重視の傾向から郊外型ファミリーマンションの苦戦が続いている。一方、女性の社会進出の動きなどによりコンパクトマンションの需要は強く、供給不足の状態が続いている。投資用ワンルームマンションについても、東京都では 2035 年まで、若年層の流入による社会増が続くこと※に加え、高齢化の進行に伴い、離別・死別等による 75 歳以上の後期高齢者を世帯主とする単独世帯の増加が見込まれており、市場は緩やかに拡大する見通しである。また、若年労働力確保や学生確保のための社員寮・学生寮ニーズの拡大も期待されている。年金支給開始年齢の引き上げや支給額の減額などへの不安は潜在的に存在し、安定的な収益が期待できる都心の資産性の高い投資用不動産への需要も根強い。

※ コロナ禍の感染拡大が本格化した 2020 年 4 月以降、月別の流出入動向では、東京都への移住の見合わせや在宅勤務の増加などにより流出超過へと転じる状況が見られる。したがって、今後の構造的な変化には注意する必要があるが、中長期的に見れば、雇用機会や都市機能などの面で東京都の魅力度は依然として高く、コロナ禍の収束とともに今の状況は落ち着いてくるものとの見方ができる。

業績動向

好調な販売環境を追い風に、販売戸数の拡大が業績をけん引

1. 過去の業績推移

過去の業績推移を振り返ると、主力である投資用ワンルームマンションにおける販売戸数の拡大が同社の業績をけん引してきた。2008 年のリーマンショックの影響などによる金融引き締めを背景として、2011 年 6 月期にボトムをつけたものの、金融緩和の動きとともに、順調に開発物件を積み上げることで業績は回復から拡大基調をたどっており、2020 年 6 月期は 2 期連続で過去最高業績を更新した。2021 年 6 月期以降、業績の伸びはやや足踏みしているものの、高い業績水準を維持しているとの見方が妥当であろう。特に、投資用ワンルームマンションの売れ行きが好調であることや、海外投資家や事業会社等への 1 棟一括直接販売による販売単価の上昇もあいまって、経常利益率も 10% 前後の水準で推移している。

アーバネットコーポレーション

3242 東証スタンダード市場

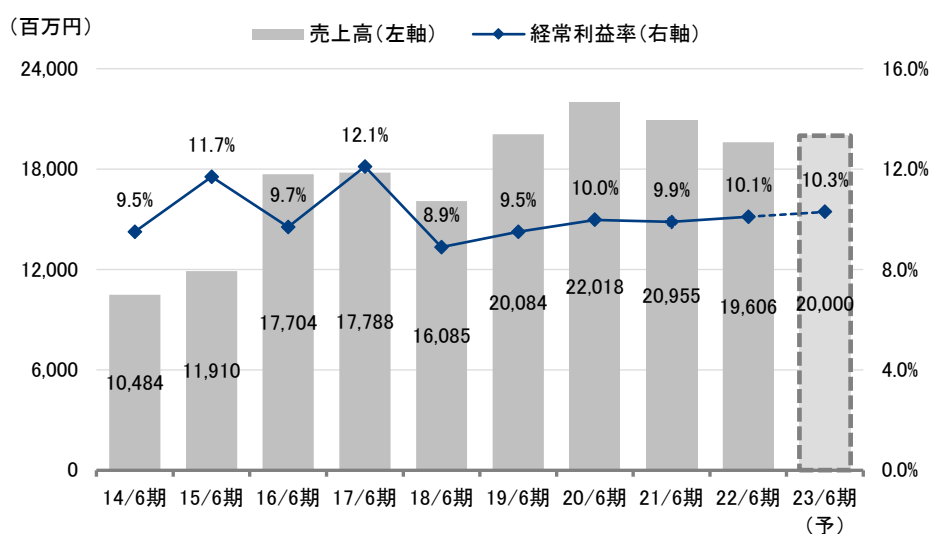
2022 年 8 月 29 日 (月)

<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

業績動向

一方、財務面では、開発物件の積み上げなどに伴い有利子負債残高も増加傾向をたどってきたが、内部留保の蓄積に加え、2015 年 6 月の公募増資（約 13 億円）や 2019 年 12 月の公募増資等（約 20 億円）により、自己資本比率は 30% を超える水準となっている。なお、2014 年 6 月期以降、その他（固定資産）が拡大しているのは、安定収益源の確保や融資担保となる賃貸収益物件の取得を進めてきたことや、研究開発として取り組んでいるホテル事業によるものである。用地取得の困難な状況や物件厳選の方針により、2019 年 6 月期以降、棚卸資産（販売用不動産と仕掛販売用不動産の合計）の伸びは若干抑え気味となっているが、固定資産（自社保有ホテルや賃貸収益物件の取得等）の増加などにより資産残高は拡大してきた。

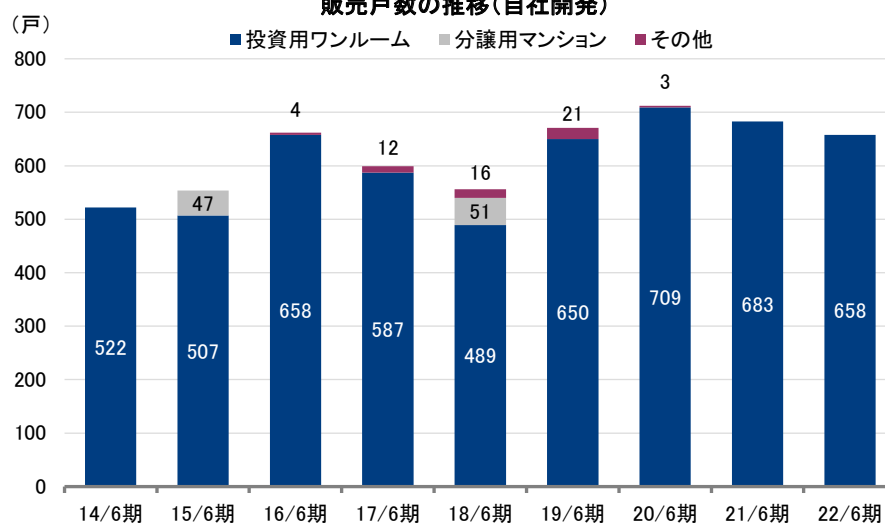
売上高と経常利益率の推移



注：15/6 期以降は連結決算

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

販売戸数の推移(自社開発)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

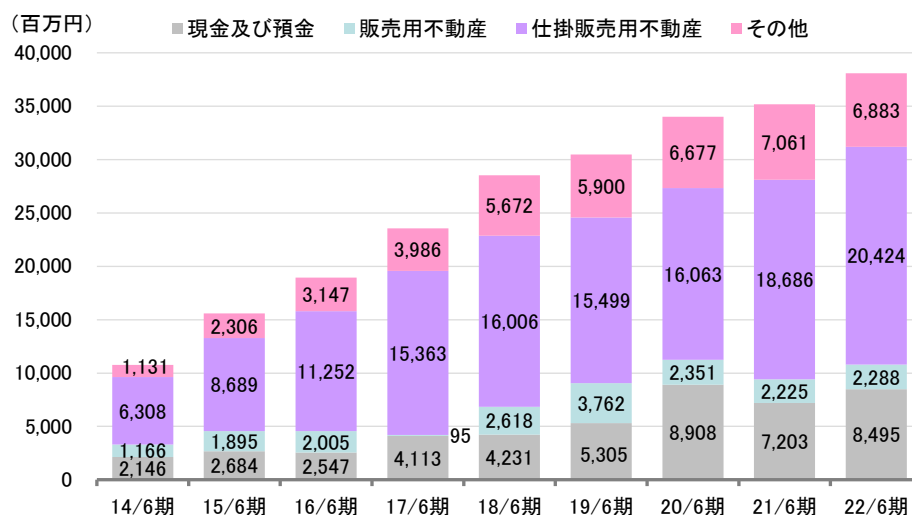
アーバネットコーポレーション
3242 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 29 日 (月)

<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

業績動向

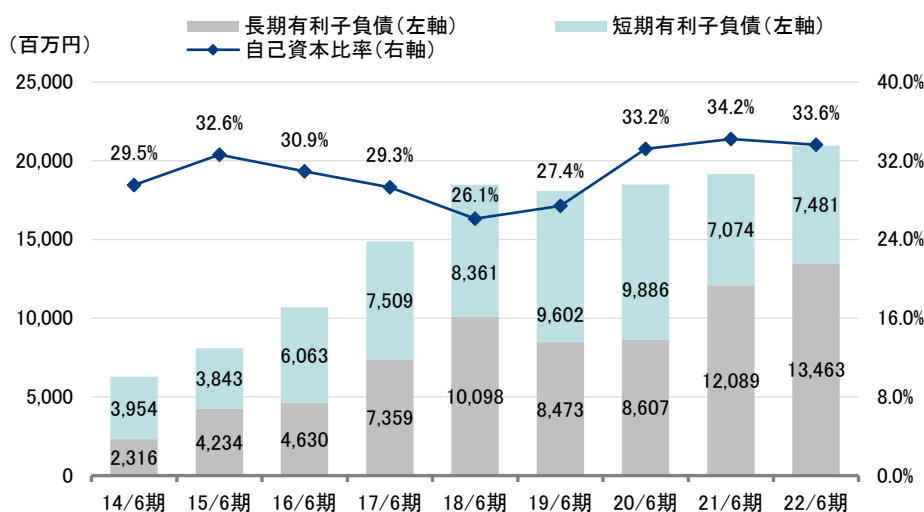
資産残高の推移



注：15/6 期以降は連結決算

出所：決算短信よりフィスコ作成

有利子負債残高と自己資本比率の推移



注：15/6 期以降は連結決算

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2022 年 6 月期の業績概要

2022 年 6 月期の業績は、売上高が前期比 6.4% 減の 19,606 百万円、営業利益が同 4.3% 減の 2,222 百万円、経常利益が同 4.6% 減の 1,985 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 2.6% 増の 1,314 百万円と減収及び営業減益となった。計画に対しても一部プロジェクトの期ずれにより売上高は下振れたものの、利益面では上回る水準を確保することができた。

アーバネットコーポレーション

3242 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 29 日 (月)

<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

業績動向

売上高は、主力の「不動産事業」が減収となった。その内訳を見ると、1)「不動産開発販売」における販売戸数が 11 棟 658 戸（前期比 25 戸減）と期ずれ分（1 棟 69 戸）の影響により減少した。ただ、コロナ禍の影響は少なく、円安を背景とした海外からの資金流入を含め、投資家からの引き合いは好調を維持しているようだ。2)「不動産仕入販売」については、中古分譲マンション等の買取再販が 6 戸（前期は 5 戸）とほぼ横ばいで推移。3)「その他（不動産仲介及び不動産賃貸事業）」は、賃貸収益物件の安定稼働や新規取得※により着実に伸びている。

※ 賃貸用として、中古マンションを戸別に数戸取得した。

「ホテル事業」については、コロナ禍の長期化に伴い、感染者数の増減に稼働率や客室単価が大きく左右される状況が続いており、改善傾向にはあるものの、期を通じて損益分岐点を上回る水準には至らなかった。もっとも、研究開発の一環であるため保守的な計画としており、業績の下振れ要因にはなっていない。

利益面でも、減収による収益の下押しにより営業減益となったものの、販管費の削減により営業利益率は 11.3%（前期は 11.1%）に改善した。円安による海外からの資金流入等を含めた強い地合いが続くなか、利益面で計画を上回ることができたのは、物件ごとに販売のタイミングを見計らい、プロジェクト利益の最大化（売上総利益率の上振れ）に努めたことが主因である。

財政状態については、現金及び預金が増加したほか、積極的な用地購入による棚卸資産（仕掛販売用不動産）の増加、並びに収益物件の取得に伴う固定資産の増加等により、総資産は前期末比 8.3% 増の 38,090 百万円に拡大した。自己資本についても内部留保の積み増しにより同 6.3% 増の 12,795 百万円に増加した結果、自己資本比率は 33.6%（前期末は 34.2%）と僅かに低下した。

キャッシュ・フローの状況については、1) 棚卸資産が増加したものの、税金等調整前当期純利益の計上により営業キャッシュ・フローはプラスを確保した。2) 賃貸収益物件の取得により投資キャッシュ・フローはマイナス、3) 長期借入金により財務キャッシュ・フローはプラスとなり、それらの結果、現金及び現金同等物は前期末比 1,292 百万円増の 8,485 百万円に増加した。

アーバネットコーポレーション

3242 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 29 日 (月)

<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

業績動向

2022 年 6 月期の業績概要

(単位：百万円)

	21/6 期		22/6 期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	増減率
売上高	20,955		19,606		-1,348	-6.4%
不動産事業	20,930	99.9%	19,538	99.7%	-1,392	-6.7%
ホテル事業	24	0.1%	68	0.3%	43	177.5%
売上原価	17,154	81.9%	16,063	81.9%	-1,091	-6.4%
売上総利益	3,800	18.1%	3,543	18.1%	-257	-6.8%
販管費	1,478	7.1%	1,320	6.7%	-158	-10.7%
営業利益	2,321	11.1%	2,222	11.3%	-99	-4.3%
不動産事業	3,409	16.3%	3,252	16.6%	-157	-4.6%
ホテル事業	-113	-	-60	-	52	-
調整	-974	-	-969	-	5	-
経常利益	2,080	9.9%	1,985	10.1%	-95	-4.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,281	6.1%	1,314	6.7%	32	2.6%
不動産事業の内訳						
不動産開発販売	20,257	96.8%	18,789	96.2%	-1,468	-7.2%
不動産仕入販売	199	1.0%	217	1.1%	18	8.6%
その他	473	2.3%	532	2.7%	59	12.4%
販売戸数 (戸)	683		658		-25	-3.7%
ワンルームマンション	683		658		-25	-3.7%
その他	0		0		0	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/6 期末	22/6 期末	増減	
			金額	増減率
流動資産	28,755	31,472	2,717	9.5%
現金及び預金	7,203	8,495	1,292	17.9%
販売用不動産	2,225	2,288	63	2.9%
仕掛販売用不動産	18,686	20,424	1,737	9.3%
固定資産	6,419	6,617	197	3.1%
総資産	35,175	38,090	2,915	8.3%
流動負債	9,378	10,122	743	7.9%
短期借入金等	7,074	7,481	406	5.8%
固定負債	12,205	13,575	1,369	11.2%
長期借入金	12,089	13,463	1,373	11.4%
純資産	13,591	14,393	801	5.9%
自己資本	12,036	12,795	758	6.3%
自己資本比率	34.2%	33.6%	-0.6pt	-
有利子負債	19,164	20,944	1,780	9.3%
流動比率	306.6%	310.9%	4.3pt	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

アーバネットコーポレーション

3242 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 29 日 (月)

<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/6 期	22/6 期
営業キャッシュ・フロー	-1,434	490
投資キャッシュ・フロー	-391	-398
財務キャッシュ・フロー	121	1,199
現金及び現金同等物の増減	-1,704	1,292
現金及び現金同等物の期末残高	7,193	8,485

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. パイプラインの状況

2022 年 6 月期末のパイプライン（開発物件）の状況は、2023 年 6 月期の販売予定分 586 戸に加え、2024 年 6 月期以降の販売予定分として 1,010 戸超を確保しており、しばらくは高い業績水準を維持することが可能であると弊社では評価している。都心部における用地の取得競争はさらに激化しており、困難な仕入環境が続いているが、同社では土地仕入要員を増強し、積極的に好立地の用地取得を進める方針である。

■ 主なトピックス

パートナーとの協働により、「ZEH-M Oriented」認証の サステナブルな投資用マンション開発に着手

1. ZEH 仕様マンションの開発に着手

2021 年 12 月 3 日に、オリックス銀行及びメイクス（販売会社）との協働により、「ZEH-M Oriented」認証※の投資用ワンルームマンションの開発に着手したことを公表した。業界初の取り組みと見られる。第 1 号案件として、「(仮称) 氷川台プロジェクト」（東京都練馬区）の開発を進めており、2022 年 4 月 6 日に「ZEH-M Oriented」認証を取得すると、4 月上旬に着工し、2023 年 2 月末の竣工・引き渡しを予定している。また、集合住宅の ZEH 化を推進するために経済産業省が導入している「ZEH デベロッパー」登録制度においても、2022 年 6 月 3 日付けで「ZEH デベロッパー」として登録決定された。

※ ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）とは、「外皮の断熱性能等を大幅に向上させるとともに、高効率な設備システムの導入により、室内環境の質を維持しつつ大幅な省エネルギーを実現したうえで、再生可能エネルギーを導入することにより、年間の一次エネルギー消費量の収支をゼロとすることを目指した住宅」のこと（経済産業省エネルギー庁 HP より）。集合住宅における ZEH には、「ZEH-M」「Nearly ZEH-M」「ZEH-M Ready」「ZEH-M Oriented」の 4 種類があるが、同社らが目指す「ZEH-M Oriented」は、再生可能エネルギー導入の規定がないところに他との違いがあり、高性能断熱材や高断熱窓、高効率な設備を使用することで、年間で消費する住宅エネルギーを正味 20% 以上削減するものである。

アーバネットコーポレーション
3242 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 29 日 (月)
<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

主なトピックス

(1) 本件に至った経緯及び狙い

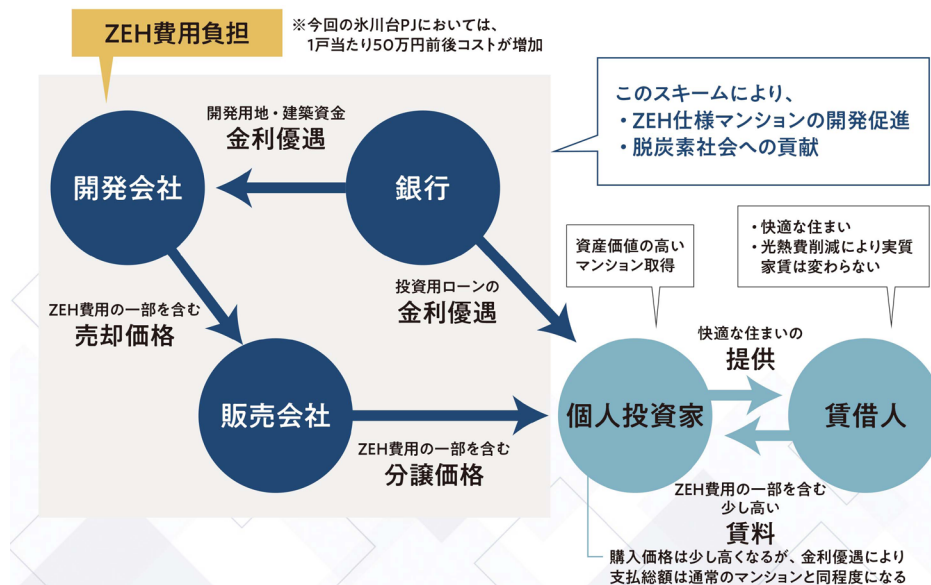
同社は、かねてより ZEH 仕様マンション開発の調査・研究を進め、採算面を含む事業化を慎重に検討してきた。そのなかで、環境配慮型投資用不動産の普及に向けて、金利優遇を通じたデベロッパー支援を働きかけてきたオリックス銀行並びに、個人投資家向けにサステナブルな投資用マンションの販売を手掛けたいメイクスと、それぞれの意向が一致したことが本件に至った経緯である。3 社協働による ZEH 仕様マンションの開発促進を通じた脱炭素社会への貢献と、新たな事業機会の創出に狙いがある。

(2) 3 社協働による事業スキーム

同社は、「ZEH-M Oriented」に適用するための設計を始め、導入コストの算定、導入後の電気代・ガス代の削減額の算定などを通じて開発を推進する役割を担う。オリックス銀行は、同社に対して金利優遇による開発資金（用地取得や建築資金）の提供を行うとともに、最終購入者である個人投資家に対して金利優遇による投資用ローンを提供する。販売会社であるメイクスは、同社から ZEH 仕様マンションを通常より少し高い価格（ZEH 費用の一部を含む）で購入するとともに、個人投資家向けに資産価値の高い投資用マンションとして提案及び販売を行う。ZEH に係る費用は、同社とオリックス銀行、メイクスの 3 社がそれぞれ分担することとなる。なお、個人投資家にとって購入価格は少し高くなるものの金利優遇により支払総額は通常マンションと同程度となるほか、賃料を少し高めに設定することで利回りも確保できる。また、賃借人にとっても光熱費削減により実質家賃は変わらず、快適な居住空間を享受することができる。

同社にとって、ZEH 費用の一部負担は発生するものの、他社との差別化やブランディング強化による人材確保、社員のモチベーションやスキル向上などを考慮すれば、十分にプラスの効果が期待できる。同社では ZEH 仕様マンションの普及・拡大に向けて、他のパートナーとの協働にも意欲的であり、他社に先駆けたアドバンテージを生かし、業界の中でのポジションをさらに高める戦略である。

3 社協働による事業スキーム



出所：決算説明会資料より掲載

アーバネットコーポレーション

3242 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 29 日 (月)

<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

主なトピックス

2. 貸付型クラウドファンディングを通じた資金調達を実施

サステナビリティへの取り組みについての認知拡大を目的として、貸付型クラウドファンディングである「Funds (ファンズ)」^{※1}を通じた一般事業資金の調達を実施した。2022 年 6 月 29 日に「アーバネットサステナビリティファンド # 1」^{※2}の投資募集を開始すると、わずか約 2 時間で募集金額に到達するなど、新たな資金調達手段としての可能性を認識することができた。

※1 資産運用をしたい個人が、インターネットを通じて 1 円単位から上場企業への貸付投資ができる固定利回り型の資産運用プラットフォームのこと。

※2 ファンドの条件は、募集金額:100,000,000 円、予定運用期間:約 11 ヶ月(2022 年 7 月 19 日～2023 年 6 月 30 日)、予定利回り(年率・税引前):2.00%となっている。

業績見通し

2023 年 6 月期は円安による海外からの資金流入等を含め、投資家からの根強い投資意欲が続くなか、増収増益を確保する見通し

1. 2023 年 6 月期の業績予想

2023 年 6 月期の業績について同社は、売上高を前期比 2.0% 増の 20,000 百万円、営業利益を同 3.5% 増の 2,300 百万円、経常利益を同 3.2% 増の 2,050 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 2.7% 増の 1,350 百万円と増収増益を見込んでいる。

「不動産事業」の伸びが増収に寄与する見通しである。販売戸数は 586 戸(前期比 72 戸減)を計画しており、戸数は前期比で減少するものの、利益極大化のために販売決定を遅らせたことや都心の優良物件が含まれていることにより増収増益を確保する見通しである。

2023 年 6 月期の業績予想

(単位:百万円)

	22/6 期		23/6 期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	金額	増減率
売上高	19,606	-	20,000	-	394	2.0%
営業利益	2,222	11.3%	2,300	11.5%	78	3.5%
経常利益	1,985	10.1%	2,050	10.3%	65	3.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,314	6.7%	1,350	6.8%	36	2.7%
販売戸数(自社開発)(戸)	658	-	586	-	-72	-
ワンルームマンション	658	-	586	-	-72	-
その他	0	-	0	-	0	-

出所:決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

アーバネットコーポレーション

3242 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 29 日 (月)

<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

業績見通し

2. 弊社の見方

弊社でも、販売計画 586 戸のうち、すでに 495 戸が契約済み（2022 年 8 月 4 日時点）となっていることから、同社の業績予想の前提には一定の裏付けがあると見ています。ただ、前期のように建設工期の遅れ等が期ずれにつながる可能性には注意が必要である。特に、世界的なサプライチェーン混乱による建設資材の供給不安などは決して軽視できないリスク要因として念頭に入れて置くべきであろう。最大の注目点は、東京都心での用地取得が困難な状況が継続するなかで、いかに将来に向けてパイプラインの積み上げを推進していくかにある。引き続き、新たに開始した ZEH 仕様マンション開発の動向などにも注目したい。

■ 今後の方向性と進捗

パートナーとの様々な価値共創の可能性を含め、事業ポートフォリオの拡充により持続的な成長を目指す

循環的な景気変動への懸念のほか、コロナ禍の影響や建設資材の不足等も加わり、先行き不透明感が高まっているものの、今後の成長戦略の方向性に大きな修正はない。既存事業の拡大を軸としつつ、ストックビジネス（自社保有の賃貸収益物件等）や子会社による小売・サービス事業（マンション管理及び賃貸業等）の強化により、事業ポートフォリオの拡充と財務基盤の安定化を図るものである。

1. 既存事業の拡大

既存事業については、都心での用地価格が高騰しているなかで、将来リスクも念頭に入れつつ、より採算性やタイミングを重視した慎重な用地取得に取り組み、事業環境や景気変動に柔軟に対応しながら、持続的な成長を目指す方針である。子会社の（株）アーバネットリビングに有効活用課を設置し、時間をかけて権利調整を行うビジネスを展開しているほか、独自のビジネスモデルと安定した財務基盤を生かして、大型プロジェクトや東京都心以外での開発も検討しているようだ。また、IT を含めた新しい技術やコンセプト（特定ターゲットへの対応など）を導入した次世代型マンションの開発※のほか、中長期的な視点からは、若年層以外の単身所帯の増加に向けて、シニア向けマンションなど新しい需要の取り込みにも対応していく。

※ 前述した ZEH 仕様マンションの開発も新たな取り組みの一環として位置付けられる。他にも、音大生やミュージシャン、音楽愛好家などを対象とした「防音賃貸マンション」、独自の「アーバネット防災プログラム」の導入、「学生専用マンション」の開発などでも実績をあげている。

アーバネットコーポレーション

3242 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 29 日 (月)

<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

今後の方向性と進捗

2. ストックビジネスの強化

ストックビジネスの強化については、ここ数年、賃貸収益物件を自社保有することによる安定収益源や融資担保の確保に取り組んできた。現在の賃貸収益物件は 8 棟（他にも戸別保有あり）に上り、年間の不動産収入は 500 百万円水準（弊社推定）にまで拡大している。今後も、流動資産の活用により安定稼働が期待できる賃貸収益物件を着実に増やす計画である。また、駅近好立地での開発力を生かして参入した「ホテル事業」については試行錯誤の段階であり、まずは稼働率の向上と客室単価の適正化を目指したうえで、ストックビジネスとして保有するか、販売チャネルの拡大を目的として売却するのか、長期的視点で検討する方針である。

3. BtoC 事業の拡大

同社の中核事業である投資用ワンルームマンションの開発・1 棟販売では、物件竣工後のマンション販売会社への物件引き渡しで事業のルーチンが完了する。同社が開発してきた分譲マンションにおいても、戸別分譲後のマンション管理等については管理会社に引き継いで終了としてきた。すなわち、賃貸管理並びにマンションビル管理等の収益については対応しておらず、取りこぼしてきた感があるが、アーバネットリビングの設立により、この分野での収益が可能となったことから、ボリュームビジネスと言われるこの分野も積極的に推進を図っていく。

4. 弊社による注目点

弊社では、東京都心における投資用ワンルームマンションは、循環的な景気変動の影響や一時的な相場調整等により強弱を繰り返しながらも、持続的な成長が可能な市場であると見ている。特に、コロナ禍収束後においても、国際都市として発展を続ける東京の居住環境の改善及び進化には大きな可能性が残されている。また、ファンドやリート、クラウドファンディングなどを含め、投資対象（金融商品）としての不動産（特に、安定したキャッシュ・フローを生み出す賃貸収益物件）に注目が集まるなかで、優良物件の開発に定評のある同社の役割はますます重要なものになってくるだろう。その一方で、事業ポートフォリオの拡充及び安定収益源の確保は同社にとって重要な中長期的テーマである。とりわけ財務基盤の安定化は、リスク対応力はもちろん、新たな成長に向けた投資の原動力となることから、業績が好調な今のうちにしっかりと手を打っておくことが重要となる。

長期的な視点からは、国内人口が減少傾向をたどるなかで、持続的な成長を実現するためには、新たな需要を取り込む分野へのチャレンジも視野に入れる必要があると考える。弊社では、これまで都心及び好立地にて、小さくても快適な居住空間を開発してきた同社にとって、そのノウハウやネットワークが生かせる宿泊施設やシニア向けマンションへの進出は成功確率が高いと見ている。また、新しい技術やコンセプトを導入した次世代型マンションの開発など、同社ならではの取り組みも今後のカギを握るであろう。とりわけ今回の ZEH 仕様マンションの開発は、今後の方向性と新たな成長ポテンシャルを示すものとして期待したい。同社の設計・開発における強みが生かせる領域であるうえ、社会的な要請や政府の動きにも沿ったものであることから、景気変動にかかわらず、着実に事業機会を創出できる可能性が高いと見ている。また、様々なパートナーとの協働により価値共創を図っていく事業スキームは、今後のモデルケースとしても注目に値する。

■ ESG・SDGs への取り組み

「サステナビリティ基本方針」を改めて制定。
持続可能な社会への貢献とともに、企業価値向上を目指す

1. サステナビリティ基本方針の制定

同社グループは、「人々の安全で快適な『くらし』の提案を行い、豊かで健全な社会の実現を目指す」ことを企業理念に掲げ、これまでも事業活動を通じて社会の課題解決に取り組んできた。2021 年 11 月 18 日には「サステナビリティ基本方針」を改めて制定し、持続可能な社会への貢献とともに、企業価値の向上を目指す方向性を明確に示した。

2. SDGs への取り組み

SDGs に関するマテリアリティ（重点活動）についても以下のように特定し、事業計画のなかに具体的に組み込むことで、実効性の高い活動を推進する方針である。

【重点活動 1】 理想の住まいの開発

都心のワンルームマンション事業で長年蓄えてきたスキルとノウハウにより、安全で快適な住居を開発・提供することで、持続的な経済の発展に貢献していく。具体的には、1) 居住者アンケートの分析を踏まえた改善、2) 美的で洗練されたモノトーンの外観マンション等に取り組む。

対応する SDGs の目標



出所：同社ホームページより掲載

アーバネットコーポレーション
3242 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 29 日 (月)
<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

ESG・SDGs への取り組み

【重点活動 2】 芸術、美術活動への取り組み

勉学に励む若手芸術家の発掘・支援・育成を実施することで、豊かで健全な社会の実現に貢献していく。具体的には、1) 自社開発マンションのエントランスホールに展示する立体アート作品を若手芸術家から購入するほか、2) 若手芸術家の発掘のため、学生限定の立体アートコンペ（AAC）の主催を実施していく。

対応する SDGs の目標



出所：同社ホームページより掲載

【重点活動 3】 環境等への取り組み

環境や貧困等の社会的問題に取り組む。具体的には、1) 「アーバネット防災プログラム」への取り組みを通じた気候変動への対応、2) ZEH 仕様マンション開発による脱炭素社会への貢献、3) 国連 UNHCR 協会への寄付などを実施していく。

対応する SDGs の目標



出所：同社ホームページより掲載

【重点活動 4】 魅力ある職場実現

魅力ある職場づくりを通じて、有為な人材を育成し、持続可能な社会の実現に貢献する。具体的には、1) 2021 年に引き続き「健康経営優良法人 2022」※に認定されたほか、2) 女性管理職の登用、3) 各種研修体制の充実などにも取り組んでいる。

※ 地域の健康問題に則した取り組みや日本健康会議が進める健康推進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度

対応する SDGs の目標



出所：同社ホームページより掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

アーバネットコーポレーション
3242 東証スタンダード市場

2022 年 8 月 29 日 (月)

<https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx>

株主還元

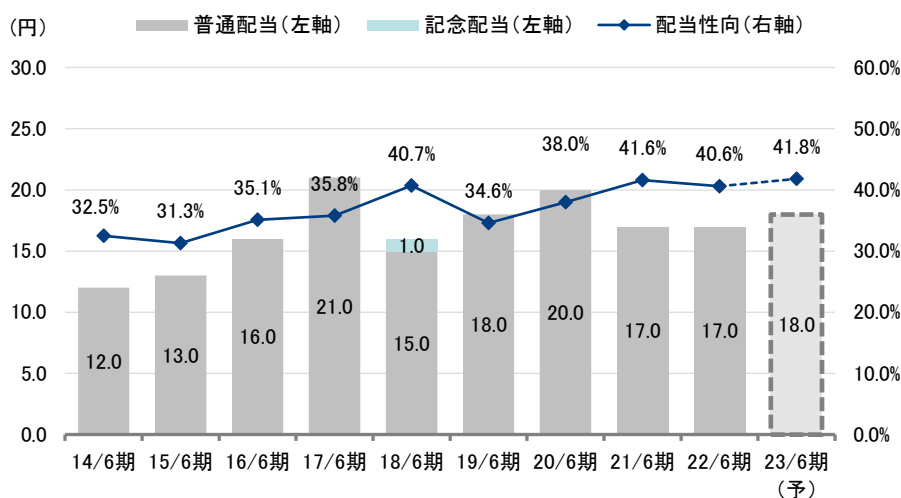
配当性向 40% を基準とした配当方針。

2023 年 6 月期は記念配当を含め 1 株当たり年 18 円配当を予定

同社は、基本的な配当方針として、配当性向 40%（税効果会計による影響を除く）を基準としている。2022 年 6 月期の年間配当については、前期と同額の 1 株当たり 17.0 円（中間 8.0 円、期末 9.0 円）を実施した。2023 年 6 月期については 1 株当たり 17.0 円（中間 8.0 円、期末 9.0 円）の普通配当に、設立 25 周年の記念配当 1.0 円を特別配当として加え、年間合計 18 円を予定している。なお、記念配当は、中間配当時に実施される予定である。

弊社では、同社の比較的安定した事業特性や収益基盤を踏まえ、中期的には一定の利益増減による影響を受けながらも、高い配当水準が継続される可能性が高いと見ている。

配当金と配当性向の推移



注：15/6 期以降は連結決算

出所：決算短信よりフィスコ作成

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