

|| 企業調査レポート ||

フェイスネットワーク

3489 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年6月30日(金)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 不動産投資支援事業	04
2. 不動産マネジメント事業	04
3. 特徴・強み	05
4. 販売件数と受注実績	05
5. 管理戸数と入居率	05
■ 業績動向	06
1. 2023年3月期の業績概要	06
2. 財務状況	07
■ 今後の見通し	07
● 2024年3月期の業績見通し	07
■ 成長戦略	08
■ 株主還元策	10

■ 要約

2023年3月期は2期連続の大幅増益、 中期経営計画ではCAGR24.0%の売上高成長を掲げる

1. 会社概要

フェイスネットワーク<3489>は、東京都の城南3区（世田谷区、目黒区、渋谷区）を中心に、不動産投資支援事業及び不動産マネジメント事業を展開している。不動産投資支援事業では、不動産投資用の新築一棟RCマンション、中古一棟ビルリノベーション、不動産小口化商品の企画・開発・販売を行っている。また、不動産マネジメント事業では、不動産オーナー及び同社が保有する不動産の管理・運営（Property Management = プロパティ・マネジメント。以下、PM）を行っている。

土地の仕入から設計・施工・賃貸募集・物件管理・一棟販売まですべてを一括して管理する「ワンストップサービス」を提供し、特に自社で設計・施工していることが強みとなっている。同社がメインターゲットとする城南3区において一定の知名度を得ているため、当該エリアにおける仕入用地情報を比較的入手しやすい状況にある。さらに在庫リスクを軽減するため、土地を先行販売して設計・施工を請け負う建築商品の比率を戦略的に高めている。

2. 業績動向

2023年3月期の業績は、売上高が20,968百万円（前期比23.2%増）、営業利益が2,518百万円（同43.0%増）、経常利益が2,301百万円（同52.2%増）、当期純利益が1,593百万円（同54.1%増）となった。メインブランドである「GranDuo」シリーズの物件規模の大型化を進めるとともに、入居者視点を織り込んだ高付加価値物件の開発を推進。入居者視点を重視した魅力的な開発物件が高評価を受け、販売が堅調に推移するとともに、資材価格の高騰等による原価上昇を一定の範囲でコントロールできたことにより大幅増益となった。一方、販管費では物件大型化に伴う仲介手数料の増加や、組織体制強化に伴う人材の積極採用による人件費の増加が見られた。なお、DX関連投資や組織体制強化に伴う投資は、効率的な用地仕入を推進することで利益率改善や施工能力の強化、販管費の適正なコントロールを実現することから、中長期的な成長に不可欠な投資であると弊社では見ている。

2024年3月期の業績は、売上高で前期比28.8%増の27,000百万円、営業利益で同31.1%増の3,300百万円、経常利益で同30.3%増の3,000百万円、当期純利益で同25.5%増の2,000百万円としている。引き続き開発物件大型化・高付加価値化による収益性向上と、物件価値向上に取り組んでいく。同社では、DX推進及び人材採用・育成に積極投資していく方針であり、継続的な成長投資が業績拡大のための基盤を強固にしていくと弊社では見ている。

フェイスネットワーク | 2023年6月30日(金)
 3489 東証プライム市場 | <https://faithnetwork.co.jp/ir/>

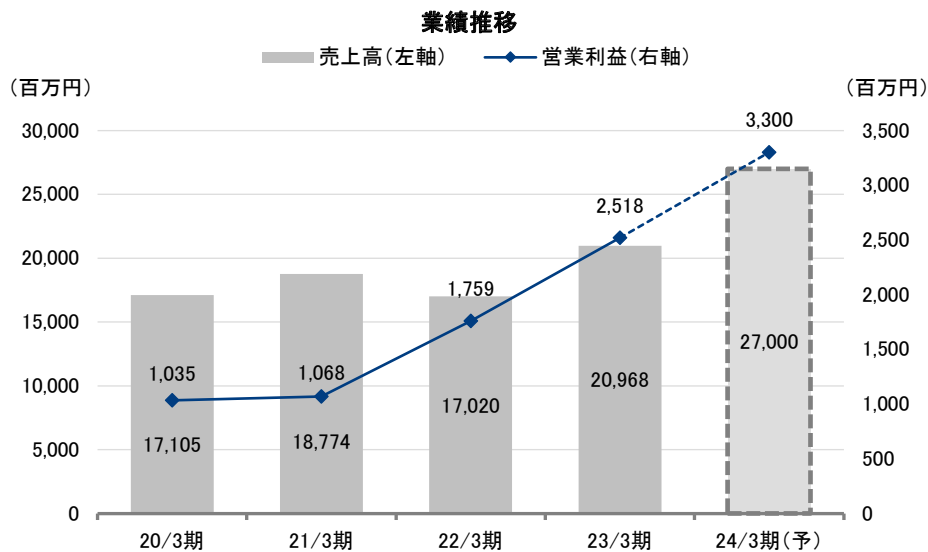
要約

3. 成長戦略

同社は2023年5月15日に、2021年12月15日に公表した中期経営計画「NEXT VISION 2025」の進捗状況を踏まえ、「NEXT VISION 2026」に更新した。基本方針には、「市場ニーズに合致した不動産商品の開発・事業展開による新たな顧客層の獲得」「開発物件の大型化と物件価値の最大化による収益力の更なる向上」「持続的な成長を反映した株主還元強化」「持続可能な経営基盤の構築」を掲げている。また、数値計画としては、最終年度である2026年3月期に売上高40,000百万円、営業利益5,400百万円、経常利益5,000百万円、当期純利益3,400百万円を掲げている。同社がメインターゲットとする城南3区は、立地面で安定的な収益が見込まれるエリアである。事業環境はおおむね良好であり、当該エリアでの競争優位性もあることに加え、新たな収益の柱の育成に向けて新規領域への展開にも積極的であることから、中期成長性を評価できると弊社では見ている。

Key Points

- ・東京都の城南3区を中心に不動産投資支援事業及び不動産マネジメント事業を展開
- ・2023年3月期は2期連続の大幅増益、飛躍的な成長が継続
- ・中期経営計画を「NEXT VISION 2026」に更新。強固な経営基盤を構築することで、2026年3月期に売上高40,000百万円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

経営理念は「我々は、一人一人の夢の実現をサポートする ワンストップパートナーであり続けます」

1. 会社概要

同社は、経営理念に「我々は、一人一人の夢の実現をサポートするワンストップパートナーであり続けます」を掲げ、東京都の城南3区を中心に、不動産投資支援事業及び不動産マネジメント事業を展開している。社名の「フェイスネットワーク」は、「信頼 (Faith)」の「ネットワーク (Network)」を意味している。

2023年3月期末時点の本社所在地は東京都渋谷区千駄ヶ谷、総資産は20,598百万円、資本金は681百万円、自己資本比率は33.4%、発行済株式数は9,960,000株（自己株式102,636株含む）である。なお、同社は、投資単位金額の引き下げによる流動性向上と投資家層の拡大を図るため、2023年4月1日付で1株につき2株の割合をもって株式分割を実施している。グループ会社は、同社及び持分法非適用の非連結子会社3社（FAITHアセットマネジメント（株）、フェイスプロパティーズ（同）(旧 Faith ファンズ（同）)、フェイスFPサロン（株））で構成されている。なお2023年7月14日の岩本組の株式取得及び子会社化に伴い、2024年3月期第2四半期より連結決算に移行する予定だ。

2. 沿革

2001年10月に不動産投資コンサルティング事業を目的として有限会社フェイスネットワークを東京都世田谷区用賀に設立、2003年12月に新築一棟マンションの自社ブランドである「GranDuo」シリーズの販売を開始した。その後2006年5月に商号を株式会社フェイスネットワークに変更、2007年6月に建設業許可を取得するとともに一級建築士事務所登録を行い、投資用不動産の自社開発業務を本格的に開始した。そして2016年4月に本社を現在の東京都渋谷区千駄ヶ谷に移転し、2017年5月に中古一棟ビルリノベーションの自社ブランドである「GrandStory (グランストーリー)」シリーズの販売を開始した。なお、2018年3月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズに新規上場、2021年2月に第1部に市場変更し、2022年4月の同市場区分再編に伴いプライム市場へ移行した。

■ 事業概要

土地の仕入から一棟販売まですべてを一括して管理する「ワンストップサービス」が強み

1. 不動産投資支援事業

不動産投資支援事業では、不動産投資用の新築一棟 RC マンション及び中古一棟ビルリノベーション、不動産小口化商品の企画・開発・販売を行っている。

新築一棟 RC マンションでは、自社ブランド「GranDuo」シリーズを展開している。同社がメインターゲットとする城南3区は「住みたい街」の上位にランクされる人気エリアで、通年の賃貸入居需要が多く、賃料相場も高いため長期安定的な収益性を実現できる立地だが、一方では建築規制が厳しいため設計・プランニングも難しいという立地特性がある。このような立地特性に対応して、戸建てには価格が高く、区分販売マンションには規模が小さくて向かない 200～300m² 程度の土地を取得し、鉄筋コンクリート造（RC造）3～5階建て、家賃10～20万円程度、部屋数15～20戸程度、25m²～50m² のワンルーム・1LDKを中心とした自社企画開発物件を主力商品としている。

中古一棟ビルリノベーションでは、自社ブランド「GrandStory」シリーズを展開している。現代社会に求められるスタイルによって姿を変化させる「創作支援型シェアリング」として2017年5月から販売を開始し、シェアオフィス、シェアハウス、リノベーション賃貸などのタイプがある。「GranDuo」シリーズで培った企画・開発ノウハウを活用して利回りを追求しつつ、若者やクリエイターを応援したいと考える不動産オーナーの社会貢献の思いに応える物件をコンセプトとして、新たなニーズを掘り起こしている。

不動産小口化商品では、不動産特定共同事業法を活用して「GrandFunding（グランファンディング）」を展開している。一棟マンションを小口化して共同持分で所有できるため、投資家の資産状況に応じた投資が可能となる。今後も需要の拡大が見込まれる相続対策市場を見据え、商品展開の拡充を推進している。

2. 不動産マネジメント事業

不動産マネジメント事業は、不動産オーナー及び同社が保有する不動産を管理・運営（入居者募集、入退去更新手続、賃貸借条件の交渉窓口、クレーム対応、入金管理、資産価値向上のための施策立案・実践、メンテナンス、所有者向け送金、所有者向けレポート作成など）する PM 事業を行っている。収益は受託管理手数料と、販売物件を在庫として保有している期間の家賃収入である。管理運営受託戸数の積み上げによってストック型収益となる。

入居者募集については自社の賃貸仲介業務を担う「3区 miraie（ミライエ）」で行っている。自社の賃貸物件を専門に扱うことで、入居希望者に城南3区や物件の魅力をより深くアピールできるため、不動産オーナーにとって物件の収益性を高めることにつながっている。

事業概要

3. 特徴・強み

同社は、土地の仕入から設計・施工・賃貸募集・物件管理・一棟販売まですべてを一括して管理する「ワンストップサービス」を提供し、特に自社で設計・施工していることが強みとなっている。この「ワンストップサービス」によって、中間コストの削減が可能となっている。これは不動産オーナーの利益にもつながるため、不動産オーナーに高く評価されており、結果として仕入用地情報を得やすくなり、多数のリピート受注・販売につながっているようだ。

4. 販売件数と受注実績

不動産投資支援事業の過去5期間の販売件数と受注実績の推移については、受注高・受注残高は期ズレなどによって変動する場合があるものの、販売件数はおおむね増加基調で推移している。物件の大型化のみならず販売件数においても成長を加速させる方針だ。

販売件数と受注実績の推移

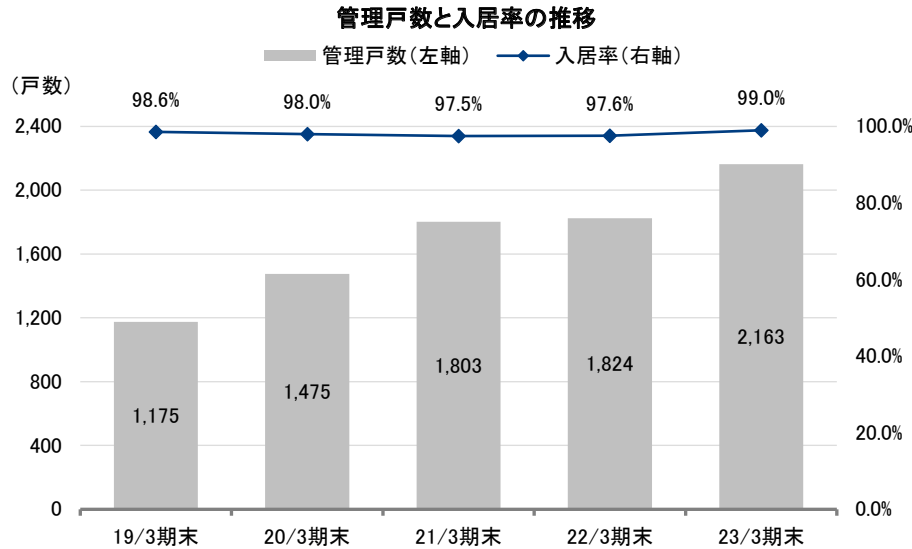
	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期
販売件数(件)					
不動産商品	20	28	27	11	16
建築商品	17	12	16	24	21
受注実績(百万円)					
受注高	2,452	1,193	2,199	6,958	3,799
受注残高	1,804	830	1,411	5,415	3,202

出所：決算短信、有価証券報告書、有価証券届出書よりフィスコ作成

5. 管理戸数と入居率

不動産マネジメント事業の過去5期間の管理戸数と入居率の推移については、販売物件数の積み上げに伴って管理戸数は堅調に増加し、入居率も90%台後半という高い水準で安定して推移している。

事業概要



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

入居者視点を重視した魅力的な開発物件が高評価を受け、各段階利益で2期連続過去最高益を更新

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の業績は、売上高が20,968百万円（前期比23.2%増）、営業利益が2,518百万円（同43.1%増）、経常利益が2,301百万円（同52.2%増）、当期純利益が1,593百万円（同54.0%増）となった。

2023年3月期業績

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	17,020	100.0%	20,968	100.0%	3,947	23.2%
不動産投資支援事業	16,387	96.3%	20,260	96.6%	3,872	23.6%
不動産マネジメント事業	633	3.7%	708	3.4%	75	11.8%
売上総利益	3,282	19.3%	4,354	20.8%	1,071	32.6%
販管費	1,523	8.9%	1,836	8.8%	313	20.6%
営業利益	1,759	10.3%	2,518	12.0%	758	43.1%
不動産投資支援事業	1,688	10.3%	2,417	11.9%	728	43.2%
不動産マネジメント事業	71	11.2%	100	14.2%	29	41.4%
経常利益	1,511	8.9%	2,301	11.0%	789	52.2%
当期純利益	1,034	6.1%	1,593	7.6%	558	54.0%

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.

業績動向

メインブランドである「GranDuo」シリーズの物件規模の大型化を進めるとともに、入居者視点を織り込んだ高付加価値物件の開発を推進。入居者視点を重視した魅力的な開発物件が高評価を受け、販売が堅調に推移するとともに、資材価格の高騰等による原価上昇を一定の範囲でコントロールできたことにより大幅増益となった。物件の大型化は、平均販売単価が25%程度向上する一方で、1棟当たりの建築コストの増加率は平均販売単価の増加率ほどではないため収益性の向上が図られる。また、プロジェクトマネージャー主導による、立地・周辺環境・顧客属性などを踏まえた、ターゲットを明確にした物件開発をこれまで以上に強化した。従前から行っていた施策をより強化・推進していった結果、投資家からも高い評価を得られ販売価格の向上につながっている。その他、相続・資産承継対策として需要の拡大が見込まれる不動産小口化商品「GrandFunding」の販売を積極的に展開するとともに、社内DXの推進に注力した。

2. 財務状況

2023年3月期末の資産合計は、前期末比3,771百万円増の20,598百万円となった。仕入状況が順調に進んだため、仕掛販売用不動産が1,241百万円、販売用不動産が903百万円増加した。仕掛販売用不動産の増加は開発用地の仕入によるものであり、営業力強化とDX推進の効果により効率的な用地仕入が推進されている。また、不動産小口化商品の組成に伴い、営業出資金が1,354百万円発生した。負債合計は同2,393百万円増の13,718百万円となった。用地仕入に伴い、長期借入金が増加した他、不動産小口化商品の組成に伴い、前受金が1,422百万円増加した。純資産合計は同1,378百万円増の6,879百万円となった。主に当期純利益の獲得等により繰越利益剰余金が増加したことによる。これらの結果、自己資本比率は33.4%（前期末は32.7%）となった。

■ 今後の見通し

2024年3月期は2ケタ増収増益を見込む。 物件大型化と収益性向上により過去最高益を更新する

● 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の業績について同社は、売上高で前期比28.8%増の27,000百万円、営業利益で同31.1%増の3,300百万円、経常利益で同30.3%増の3,000百万円、当期純利益で同25.5%増の2,000百万円としている。

今後の見通し

2024年3月期業績予想

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		増減	
	実績	売上比	予想	売上比	額	率
売上高	20,968	100.0%	27,000	100.0%	6,032	28.8%
営業利益	2,518	12.0%	3,300	12.2%	782	31.1%
経常利益	2,301	11.0%	3,000	11.1%	699	30.3%
当期純利益	1,593	7.6%	2,000	7.4%	407	25.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

引き続き開発物件大型化・高付加価値化による収益性向上と、物件価値向上に取り組んでいく。同社では、DX推進及び人材採用・育成に積極投資していく方針であり、DX推進に関してはセールスフォースに対して引き続きシステム投資を行っていく。足元では情報の見える化や部署間の垣根を越えた業務体制の構築により、一定のコスト削減効果が表れ始めている。施策全体の方向性に変更はなく、引き続きブラッシュアップしていくことで、生産性の向上により販売単価を増加させるフェーズに備える。セールスフォースに対しては引き続きシステム投資が必要となるが、飛躍的な成長に向けた基盤づくりに大きく寄与するものと弊社では見ている。継続的な成長投資が業績拡大のための基盤を強固にしていくと弊社では見ている。人材採用・育成に関しては岩本組の取得により一定の人材を確保したが、次世代の育成に向けて積極的な新卒採用を行う方針だ。業界全体で施工管理人材が特に不足していることから、同職種の初任給については求職者にとって魅力ある労働条件に映るよう引き上げを実施した。また、外部コンサルタントを活用した教育研修制度の運用を開始しており、同社の物件を作るために必要となる技術・知識を体系化するとともに、入社後のキャリア形成を明確にする。

成長戦略

中期経営計画を「NEXT VISION 2026」に更新。 2026年3月期に売上高40,000百万円を目指す

同社は2023年5月15日に、2021年12月15日に公表した中期経営計画「NEXT VISION 2025」の進捗状況を踏まえ、「NEXT VISION 2026」に更新した。「NEXT VISION 2025」の振り返りとしては、売上高はおおむね計画通りで進捗するなか、デザイン性と居住性を両立させた開発物件が高い評価を獲得。資材価格の高騰等による原価上昇を一定の範囲でコントロールできたことにより、各段階利益について2期前倒しの達成となった。「NEXT VISION 2026」の基本方針では、「市場ニーズに合致した不動産商品の開発・事業展開による新たな顧客層の獲得」「開発物件の大型化と物件価値の最大化による収益力の更なる向上」「持続的な成長を反映した株主還元強化」「持続可能な経営基盤の構築」を掲げている。また、数値計画としては、最終年度である2026年3月期に売上高40,000百万円、営業利益5,400百万円、経常利益5,000百万円、当期純利益3,400百万円を掲げている。

「NEXT VISION 2026」における重点施策は以下のとおりである。

(1) 商品開発・事業展開の多様化による新たな顧客層の開拓

商品開発・事業展開の多様化による新たな顧客層の開拓として、不動産 ST 分野への参入と不動産小口化商品「GrandFunding」の販売強化を掲げている。2023年5月には、第1種金融商品取引業として登録された証券会社と ST (セキュリティトークン) のプラットフォームを自社開発するシステム会社をグループ傘下に持つ金融持株会社である Hash DasH Holdings(株)への株式出資契約を締結。これにより、不動産 ST 分野への参入を実現し、安定した物件供給先の確保と新たな顧客層の開拓、不動産テック領域への進出を目指す。また、不動産小口化商品「GrandFunding」の販売を強化するために、セミナーや Web マーケティングを積極的に活用する。また、金融機関や士業、ファイナンシャルプランナー事務所等との連携により販売力を強化していく。「GrandFunding」は、「任意組合型」という特性を持っているため、投資家は現物不動産所有と同様に不動産税制の適用も受けることができる。対象物件は、入居需要が高い東京城南3区の人気エリアの物件であり、ワンストップサービスを提供することで運用コストを抑制し高い利回りを確保している。これにより、投資家にとって魅力的なリターンを生み出すことを実現している。

(2) 「GranDuo」シリーズの大型化と物件価値の向上

「GranDuo」シリーズを筆頭として、開発物件の大型化により1棟当たりの収益性向上を目指す。中期経営計画において、2023年3月期の竣工物件の平均販売価格は7.1億円であるのに対して、2026年3月期には12.5億円にまで引き上げる計画だ。また、プロジェクトマネージャー主導の下、最適なボリュームプランの開発を推進していくほか、賃貸物件でのウェルビーイングな暮らしを実現するため、快適な空間や体験価値の提供に注力していく。ワンストップサービスの強みを生かした入居者視点での空間づくりを推進するとともに、様々なサービスを導入し、入居者の利便性や満足度を高めることで、物件の魅力を上させる。その他、BELS (建築物省エネルギー性能表示制度) 認証を取得した物件の開発を推進することで、環境に配慮した建物の開発や省エネルギー対策の推進を行い、持続可能性の観点からも評価される物件を目指していく。

(3) 高級レジデンスの開発

コロナ禍を経て、賃貸住宅においても在宅時間を贅沢に過ごせる空間への需要や、広く快適な住環境を求める賃貸需要が増加している。また、これから訪日外国人の増加に伴う需要増も見込まれる。同社では、これらの需要に対応するため、中低層型の高級レジデンスの開発を推進している。需要が見込まれるエリアを厳選し、従来の「GranDuo」シリーズとは一線を画した大規模かつグレード感のある高級レジデンスを提供する。コロナ禍において住宅ニーズが変化し、在宅時間の充実や快適な居住環境への要求が高まっていることは市場のトレンドとして注目されており、同社が需要に応じた開発を行うことで、付加価値の向上や競争力の強化が期待できると弊社では見ている。また、中低層型の高級レジデンスというセグメントに注力することで、他の競合企業との差別化や収益性の向上につなげることができると考える。

(4) 適正な利益分配による株主還元強化

同社は、2023年5月に業績連動型の配当方針への変更を公表した。配当性向35%以上という具体的な数値による目標を掲げ、利益の増加を通じて株主価値を高めることを目指す。配当性向目標を織り込んだ2026年3月期の配当は120.0円を見込んでおり、配当方針の変更による配当性向目標の設定は、将来的な成長に応じた配当の増加を期待させる。また、必要に応じて自社株式を取得することも検討しており、資本効率の向上や経営環境の変化に柔軟に対応するとともに、株主還元の充実を図っていく。業績連動型の配当方針の採用は、株主価値の向上や経営の透明性向上につながる重要なポイントだ。また、自己株式の取得は、資本政策の柔軟性を高めるうえで重要な手段の1つだ。経営環境の変化や資金需要に応じて自社株式を取得することで、株主への還元を効果的に行いながら、資本効率の向上や企業価値の最大化を図ることができると弊社では見ている。

(5) ワンストップサービス体制の充実による経営基盤の強化

同社では、物件開発力を強化するために優れた人材を確保することを重視している。優秀な設計や施工担当者を採用し、物件の品質向上と開発スピードの加速を図る。また、M&Aを含めたリソースの拡充を通じて、設計や施工の体制を強化する。適切な資源の配置とパートナーシップの構築により、効率的かつ高品質な物件開発を実現する。その他、施工部隊の教育研修体制を整備し、技術力や品質管理の向上を図る。継続的なスキルアップや最新技術の導入によって、施工品質の向上と競争力の維持を目指す。社内DXに関しても、引き続き推進していく方針であり、セールスフォースの活用による情報共有と業務効率化のさらなる促進を図る。デジタルツールやプロセスの導入によって、内部のコミュニケーションやプロジェクト管理を改善し、生産性を向上させていく。同社が掲げる「人材戦略やリソースの拡充策」「教育研修体制の整備」「社内DX推進」といった施策は、物件付加価値や短期的な収益性の向上のみならず、中長期的な企業の成長に不可欠なものであると弊社では考える。

株主還元策

配当性向35%を目標に株主還元強化を明確化、 2023年3月期は1株当たり84.0円の配当

同社は、継続的な株主還元強化の姿勢を明確化するために、2023年5月に配当方針の変更を公表した。株主に対する利益還元を経営の重要な課題の1つと位置付け、業績推移・財務状況・今後の事業展開等を総合的に勘案しながら、配当性向35%を目標として配当を実施し、企業価値の向上に応じて配当総額を持続的に高めていくとしている。これまでの配当方針を基本としつつも、持続的な企業価値の成長を前提とした数値基準を導入することにより、継続的な株主還元強化の姿勢を明確に打ち出した。2023年3月期は、業績に応じた配当による直接的な株主還元へ集約すべく株主優待制度を廃止、前期比47.0円増の84.0円(株式分割前)の配当としている。同社は配当による株主還元を重要な施策の1つとして捉えており、今後も業績・純資産の増加に応じて安定的な配当を継続していく方針である。なお、2024年3月期の配当予想は71.0円(株式分割後)を予想している。

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