

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ミガロホールディングス

5535 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 8 月 26 日 (火)

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. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期の業績見通し	01
3. 中長期成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. DX 推進事業	05
2. DX 不動産事業	06
3. 同社の強み	06
■ 業績動向	07
1. 2025 年 3 月期の業績概要	07
2. セグメント別の事業動向	08
3. 財務状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2026 年 3 月期の業績見通し	13
2. 「FreeiD」の展開加速	15
3. 人的資本経営の強化	16
■ 中長期の成長戦略	17
■ 株主還元策	19

要約

2025 年 3 月期は売上高 500 億円を突破

ミガロホールディングス <5535> は、「デジタルとリアル融合で新たな価値を創造し、社会の課題解決に貢献する」という企業理念の下、DX を基盤とし既存事業の深化と新規事業の創出を推進している。報告セグメントは、DX 推進事業と DX 不動産事業である。DX 推進事業では、顔認証 ID プラットフォーム「FreeID (フリード)」の展開によるスマートシティ AI 顔認証事業と、主に「Salesforce」や「Amazon Web Services」を扱っている生成 AI/ クラウドインテグレーション事業の 2 つに分かれる。DX 不動産事業では、DX 不動産会員を事業コアとし都心に特化した投資用不動産の開発から販売・管理までを展開している。なお、同社は、2023 年 10 月 2 日に単独株式移転によりプロパティエージェント (株) (2023 年 9 月 28 日に上場廃止) の完全親会社として設立された持株会社である。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期は、売上高 51,709 百万円 (前期比 21.2% 増)、営業利益 2,713 百万円 (同 8.5% 増)、経常利益 2,121 百万円 (同 3.9% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,390 百万円 (同 25.0% 増) となった。売上高は、DX 不動産事業における中古物件の販売好調と、DX 推進事業で過去最高となる売上を記録したことにより、前期比 21.2% の増収を達成した。とりわけ DX 推進事業では、期初に掲げた 30 ～ 35 億円の売上予想を上回り、最終的に 37 億円超を計上。案件受注が順調に拡大したことが寄与している。営業利益も DX の両事業が貢献し、前期比 8.5% 増の 2,713 百万円となり、粗利率の改善を背景に修正予想比 102.4% の進捗を示した。金融費用は増加したが、保有していた上場株式の売却による特別利益を計上したことで、最終利益は大幅に拡大した。また、顔認証 ID プラットフォーム「FreeID」のマンションへの導入実績は、前年の 86 棟から 205 棟へと倍以上に伸び、ユーザー数や導入デバイス数も着実に伸び、DX 不動産会員数も堅調に増加した。引渡戸数は 1,000 戸超を維持し、賃貸・建物管理戸数も前期比で着実に拡大している。これらの成果は、DX と不動産が融合したビジネスモデルの競争力を示すものであり、今後の収益成長にも大きな期待が持てる。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期は、売上高 60,000 百万円 (前期比 16.0% 増)、営業利益 2,800 百万円 (同 3.2% 増)、経常利益 2,150 百万円 (同 1.3% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,300 百万円 (同 6.5% 減) を見込んでいる。主力である DX 推進事業及び DX 不動産事業の両事業での増収を見込み、売上高 60,000 百万円の達成を目指す。DX 推進事業では、新規顧客の獲得と既存顧客へのアップセルが好調に推移し、受注基盤が着実に拡大している。DX 不動産事業では、中古物件の買取再販に加えて、新築物件の販売も順調に進んでおり、両事業の成長が同社の売上目標を支える。営業利益については、DX 推進事業での積極的な先行投資、並びに DX 不動産事業における建築費や金利の上昇を織り込んだうえで、前期比 3.2% 増の 2,800 百万円を計画している。また、DX 推進事業では 2027 年 3 月期に計画していた売上高 5,000 百万円の目標を、1 年前倒して 2026 年 3 月期に達成する挑戦に取り組んでおり、これが実現すれば株主優待の検討も視野に入れる。さらに 2025 年 5 月には、(株) テラ・ウェブクリエイトを子会社化しており、クラウドインテグレーション領域の強化と、システム設計から運用までを網羅する体制の構築により、さらなる成長が期待される。

ミガロホールディングス
5535 東証プライム市場

2025 年 8 月 26 日 (火)
<https://www.migalo.co.jp/ir/>

要約

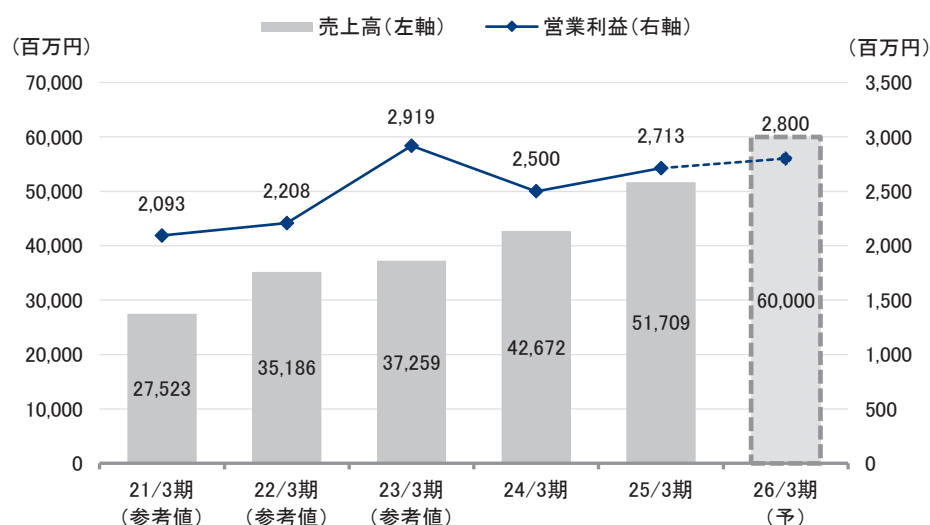
3. 中長期成長戦略

顔認証を含む DX 推進事業では 2027 年 3 月期に売上高 50 億円、DX 不動産事業では「ドミナント戦略による参入障壁の構築」と「顔認証によるマンション販売の差別化」をさらに推進し、2029 年 3 月期に売上高 1,000 億円を目指す。DX 推進事業においては、同社が DX 不動産事業を通じて蓄積してきた高度な DX ノウハウを中核的な強み（コアコンピタンス）として位置付けており、今後は顔認証サービスの展開拡大とクラウドインテグレーション領域のさらなる深化に注力する方針である。DX 不動産事業においては、都心エリアに特化して展開する投資用及び居住用の新築マンションに、同社独自の顔認証 ID プラットフォーム「FreeiD」を導入することで、マンションの資産価値を一層高めると同時に、顧客ニーズを的確に捉える仕組みを構築している。加えて、DX 技術を活用したマーケティング施策の強化を通じて、持続的な事業成長の実現を目指す。さらに、同社が描く中長期的な成長戦略においては、顔認証 ID プラットフォーム「FreeiD」の導入件数の拡大、システムインテグレーション事業における新規受注の増加、そしてミガロ不動産経済圏の広がりが極めて重要な成長ドライバーとなる見込みである。また、同社は 2025 年 3 月期及び 2026 年 3 月期の 2 年間で、人材育成や開発体制の構築に向けた戦略的な先行投資の期間と定義しており、それを経た 2027 年 3 月期以降に、飛躍的な成長フェーズへと突入することが期待される。

Key Points

- ・ DX を基盤として、顔認証サービスやクラウドインテグレーション等の新規事業を創出し、既存事業である DX 不動産事業の深化を推進
- ・ 2025 年 3 月期は売上高 500 億円を突破し業績予想を達成。DX 推進事業で過去最高売上を記録し、業績をけん引
- ・ 積極的な先行投資と M&A 等により、顔認証を含む DX 推進事業では 2027 年 3 月期に売上高 50 億円、DX 不動産事業では 2029 年 3 月期に売上高 1,000 億円を目指す

業績推移



注：23/3 期以前の数値は、単独株式移転により同社の完全子会社となったプロパティエージェントのもの
出所：各社決算短信よりフィスコ作成

ミガロホールディングス
5535 東証プライム市場

2025 年 8 月 26 日 (火)
<https://www.migalo.co.jp/ir/>

■ 会社概要

DX を基盤とし既存事業の深化と新規事業の創出を推進

1. 会社概要

同社は「デジタルとリアルの融合で新たな価値を創造し、社会の課題解決に貢献する」という企業理念の下、DX を基盤とし既存事業の深化と新規事業の創出を推進している。新規事業の創出としては、顔認証 ID プラットフォーム「FreeiD」の展開によるスマートシティソリューションや生成 AI を活用したクラウドインテグレーションで、様々な企業の DX のコンサルティングから開発までを行っている。既存事業の深化としては、DX により効率化された投資用不動産の仕入れから販売・管理までのトータルサービスを提供している。社名は、オーストラリアに生息し、見る者に幸福をもたらすと言われる純白のザトウクジラ「MIGALOO（ミガルー）」に由来しており、事業を通して地球上すべての人に幸せを届ける大きな力になりたいという想いが込められている。

報告セグメントは、生成 AI 技術を活用した DX 支援とスマートシティソリューションを提供する DX 推進事業と、DX 不動産会員を事業コアとし都心に特化した投資用不動産の開発から販売・管理までを展開する DX 不動産事業である。不動産事業領域における DX のノウハウを、DX 推進事業へ横展開することで事業間シナジーを創出している。DX 推進事業は、主に「Salesforce」や「Amazon Web Services」を扱っている生成 AI/ クラウドインテグレーション事業と、顔認証プラットフォーム「FreeiD」を開発・提供しているスマートシティ AI 顔認証事業に分かれている。DX 不動産事業では、不動産開発販売事業や、不動産クラウドファンディング事業、中古収益不動産の投資家と物件のマッチングを行うスマートセカンド事業、建物管理や賃貸管理などを行うプロパティマネジメント事業を手掛けている。住空間の開発から販売、管理サービス、リーシングに至るまでワンストップで提供している点が特長である。

主要なグループ会社として、DX 推進事業では、DXYZ(株)、バーナーズ(株)、(株)CloudTechPlus、アヴァント(株)、(株)シービーラボ、(株)オムニサイエンス、ドレスコード(株)、(株)ベスト・プラクティス、テラ・ウェブクリエイト、DX 不動産事業では、プロパティエージェント、(株)AKI コマース、(株)アソシア・プロパティがある。

ミガロホールディングス
5535 東証プライム市場

2025 年 8 月 26 日 (火)
<https://www.migalo.co.jp/ir/>

会社概要

同社グループの事業



2. 沿革

同社は、代表取締役社長の中西聖（なかにし せい）氏が、ゼネコンにて施工管理を経験後、不動産開発会社にて営業職を経験し、2004 年 2 月にプロパティエージェントを設立した。創業以来、順調に事業拡大を続け、2015 年 12 月に東京証券取引所（以下、東証）JASDAQ スタンダードに上場し、2017 年 12 月には東証 2 部に市場変更、2018 年 7 月には東証 1 部指定を果たした。2022 年 2 月には、事業セグメントを DX 推進事業、DX 不動産事業に変更し、これまでベテランの勘に頼る要素が大きかった不動産の仕入れや販売・管理などに IT や人工知能を取り入れ、顧客の潜在的ニーズを掘り起こすことで顧客満足度の向上を追求してきた。同社は DX という言葉がまだ浸透していなかった 2018 年から DX に注力してきており、デジタル化を進めるなかで社内に様々なノウハウが蓄積されたことを背景に、2020 年以降は培った DX のノウハウを掛け合わせたシステムの開発・提供を行っている。2020 年時点の各業界のシステム開発や IT 化の状況は、9 割以上の企業で IT 化は進んでいるものの、生産性は上がっていなかったため、同社の DX ノウハウを掛け合わせた付加価値の高いシステム開発サービスが領域を広げていった。加えて、DX への注力を始めた 2018 年半ばから特許申請を進めており、2019 年以降は顔認証や顔認証のマンション、顔認証プラットフォーム関連の特許を次々と取得し、同社のノウハウと技術により他社の容易な参入を許さない仕組みを作り上げた。さらに、2023 年 10 月にはミガロホールディングスを設立し持株会社体制に移行、プロパティエージェントより対象株式を移転した。これにより、「DX を基盤とした事業展開」を明確化し、DX を基盤に各事業を成長させるという同社グループのスタンスが明示された。

事業概要

DX 不動産事業で培ったノウハウを DX 推進事業へ横展開

1. DX 推進事業

DX 推進事業では、グループ会社を通じて様々な業界向けに DX 支援を行っている。顔認証 ID プラットフォーム「FreeID（フリード）」の展開によるスマートシティ AI 顔認証事業と、主に「Salesforce」や「Amazon Web Services」を扱っている生成 AI/ クラウドインテグレーション事業を展開している。顔認証 ID プラットフォーム「FreeID」は、マンションやオフィスの利便性向上とセキュリティの向上、保育園や娯楽施設の安心安全な入退室管理と職員の業務効率化、無人店舗や飲食店の決済機能など、社会の様々な分野への導入拡大が期待されており、競合との差別化と高付加価値化を担う重要な事業であると言える。

各グループ会社の事業内容（DX 推進事業関連）

グループ会社	事業内容
DXYZ(株)	顔認証 ID プラットフォーム「FreeID」を中心とした DX 関連事業を展開
アヴァント(株)	AWS を活用したシステムコンサルティングサービス企画や、システム開発、AI、ドローン等の最先端技術の R&D を展開
(株)オムニサイエンス	金融、医療業界等を中心に、エンタープライズ向けのシステム開発事業を展開
(株)CloudTechPlus	Salesforce と他クラウド・サービスとの連携、IoT データ連携サービスの開発支援、Heroku による Web サービスの開発事業を展開
(株)シービーラボ	「システム開発」「プロジェクトマネジメント」「IT コンサルティング」など中長期的 IT 戦略に基づいた DX 支援事業を展開
(株)テラ・ウェブクリエイト	セールスフォースのパートナーとして、事業に合わせたコンサルティングでクラウドサービスの導入・活用を支援、サポートを提供
ドレスコード(株)	顧客企業のクラウド導入・活用定着支援及び DX 推進支援
バーナーズ(株)	Salesforce と Pardot を中心とした MA・CRM・SFA ツールの導入・活用・定着支援といったクラウドインテグレーション事業を展開
(株)ベスト・プラクティス	Salesforce と Account Engagement (旧 Pardot) を中心とした MA・CRM・SFA ツールの導入・活用・定着支援といったクラウドインテグレーション事業を展開

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

同社の DX を支える IT 人員については、役職員 487 名（2025 年 3 月期末時点）のうち 298 名がエンジニア等の IT 人員であり、四半期ごとの人員数は増加を続けている。人材確保は新卒採用と M&A を基本戦略としており、売り手市場である中途採用と比較して、採用コストを圧倒的に抑えられる。DX 推進事業は、エンジニア数が売上に直結する領域であるため、同社の IT 人員数は今後の事業成長に資するものと弊社では見ている。

ミガロホールディングス

5535 東証プライム市場

2025 年 8 月 26 日 (火)

<https://www.migalo.co.jp/ir/>

事業概要

2. DX 不動産事業

DX 不動産事業では、投資用不動産の売買・貸借・管理を通じて顧客の資産形成をサポートしている。開発販売から入居管理、売却相談まで一気通貫型の賃貸管理体制を構築しており、Web マーケティングによる集客支援や AI 査定・営業支援システムの最適化といった DX により生産性向上に取り組んでいる。また、DX 技術を活用した不動産投資の小口化による投資家の活性化と顧客資産の有効活用にも取り組んでおり、代表的なサービスとして不動産投資型クラウドファンディング「Rimple」がある。従来の不動産投資では、投資家 1 名でマンションを購入・運用するのが基本であったが、クラウドファンディングでは、複数名の投資家がマンションに共同出資して運用する。1 口 1 万円から投資できる点が特徴であり、不動産投資に興味はあるが高額で手を出せないという顧客層にとって、手軽で最適な選択肢となる。対象となる物件は、同社が不動産投資物件を開発してきた実績・ノウハウに基づき選定しているため、信頼性と安全性が担保されている。そのほかにもリアルエステートコインの運用を行っており、他社のサービスで獲得したポイントを「Rimple」内で使用できるリアルエステートコインに交換して投資することができる。

また、2021 年に国内で初めてとなる「オール顔認証マンション※」を竣工。以降、自社開発のすべてのマンションにグループ会社 DXYZ の展開する顔認証 ID プラットフォーム「FreeiD」を標準採用している。エントランス、駐車場などの共用部から、宅配ボックス、メールボックス、エレベーター、住戸ドアに至る専有部まで、すべて顔認証で開錠できる「オール顔認証マンション」は、他社との差別化要因となっている。

※ 2021 年竣工「クレイシア IDZ 学芸大学」(同社調べ)

各グループ会社の事業内容 (DX 不動産事業関連)

グループ会社	事業内容
プロパティエージェント (株)	不動産開発販売事業、プロパティマネジメント事業、クラウドファンディング事業を展開
(株)AKI コマース	賃貸管理業、サブリース業及び買取再販事業を展開
(株)アソシア・プロパティ	

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

3. 同社の強み

同社の強みは、単なる不動産企業ではなく総合 DX 企業グループである点が挙げられる。祖業である DX 不動産事業では、都心を中心に投資用の新築・中古マンション、居住用新築マンション、投資用アパートの販売を行い、同社の安定的な収益を下支えしている。DX 推進事業ではこれまでに培ってきた CRM やシステム導入ノウハウを外販事業化しているほか、不動産クラウドファンディングや顔認証などの拡張性を持ったデジタルサービスを展開している点に強みがある。不動産購入の見込み客を不動産クラウドファンディング「Rimple」など顧客ニーズに合わせたプラットフォームで集客するなど、DX を生かしたマーケティングを活用することで、同社グループ DX 不動産経済圏を構築し競争優位性を確立した。また、従来の不動産に「顔認証」という顧客ニーズを捉えた新たな付加価値をつけることで価値向上と差別化を実現している。

事業概要

マンションのエントランスだけ顔認証で開錠可能なサービスを提供する事業者は存在するが、同社のように、エントランス、駐車場などの共用部から宅配ボックス、メールボックス、エレベーター、住戸ドアに至る専用部まで、すべて顔認証で開錠可能なサービスをトータルで提供している同業他社は現時点では見当たらず、これが同社の強みの 1 つとなっている。また、同社はデベロッパーとして蓄積したノウハウをもとに、安全性と精度を兼ね備えた顔認証システムを提供できる。加えて、顔認証 ID の発行やトラブルへの適切な対処、さらにはシステム導入時のコスト削減なども実現している。さらに同社は、DX という言葉がまだ浸透していなかった 2018 年半ばから DX を活用した独自のサービスの特許申請を進めており、2019 年以降は顔認証や顔認証のマンション、顔認証プラットフォーム関連の特許を次々と取得し、同社のノウハウと技術により他社の容易な参入を許さない仕組みを作り上げた。

業績動向

2025 年 3 月期は DX 推進事業が過去最高売上を達成し、業績をけん引

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期は、売上高 51,709 百万円（前期比 21.2% 増）、営業利益 2,713 百万円（同 8.5% 増）、経常利益 2,121 百万円（同 3.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,390 百万円（同 25.0% 増）となった。売上高は、DX 不動産事業における中古物件販売の好調と、DX 推進事業の過去最高売上達成によって前期比 21.2% 増を果たした。特に DX 推進事業では期初に掲げた売上高見通し 30 ～ 35 億円に対し、案件受注の順調な伸長により最終的に 37 億円超を計上したことが目を引く。さらに営業利益は、DX 推進事業と DX 不動産事業の双方で利益貢献が進み、前期比 8.5% 増の 27 億円を着地した。粗利率の向上を背景に、修正予想を 102.4% の達成率で上回る結果となった。金融費用の増加が見られたものの、保有上場株式の売却による特別利益を計上したことで最終利益は大幅に増加している。

また、顔認証 ID プラットフォーム「FreeiD」を活用したマンション導入棟数は前年 86 棟から 205 棟へと大幅に増加した他、DX 不動産会員数も順調に増加し、ミガログループ DX 不動産経済圏の着実な拡大が確認された。不動産販売戸数は引渡戸数が 1,000 戸超を維持し、賃貸・建物管理戸数も前期比で順調に増加している。これらの実績は、同社の DX 推進事業と DX 不動産事業がシナジーを発揮しつつ、両輪で成長戦略を推進していることを示しており、今後の収益拡大余地を十分に残していると評価できる。

ミガロホールディングス
5535 東証プライム市場

2025 年 8 月 26 日 (火)
<https://www.migalo.co.jp/ir/>

業績動向

2025 年 3 月期業績概要

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	42,672	-	51,709	-	9,037	21.2%
営業利益	2,500	5.9%	2,713	5.2%	213	8.5%
経常利益	2,042	4.8%	2,121	4.1%	79	3.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,112	2.6%	1,390	2.7%	277	25.0%
1 株当たり当期純利益 (円)	19.13	-	23.79	-	4.66	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別の事業動向

(1) DX 推進事業

DX 推進事業は、売上高 3,765 百万円（前期比 43.2% 増）、セグメント利益 75 百万円（前期は 101 百万円の損失）となった。

売上高は、顔認証 ID プラットフォーム「FreeiD」の大手デベロッパー向けマンション導入が大幅に拡大したこと、さらにクラウドインテグレーション案件でもグループ内のシナジーを生かし受注が増加したことにより、前期比 43.2% 増と大幅に伸長した。セグメント利益は、人材採用や M&A、その他先行投資を継続したものの、想定以上に案件が伸長したことで黒字を確保している。M&A では、同事業を注力領域として成長を加速させるべく、2024 年 10 月にベスト・プラクティスを連結子会社化した。

同社グループの DX を推進する IT 人員は約 300 名まで増加している。この人材の増強こそが DX ビジネスの成長エンジンであり、システム開発力を支える重要な強みとなる。IT 人員の質・量ともに拡充が進んでいることは、今後の新規サービス開発や顧客企業とのプロジェクト推進においても大きなアドバンテージと弊社では考える。

成長ドライバーである「FreeiD」の 2025 年 3 月期末の累計ユーザー数は 33,623 人（前期末は 19,004 人）と前期末比で約 1.8 倍、累計ソリューション数（導入デバイス数）は 4,494 個（前期末は 2,422 個）と前期末比で約 1.9 倍となった。また、SI 稼働案件数も順調に増加しており、2025 年 3 月期は 302 件（前期末は 211 件）と前期末比で約 1.4 倍となった。連結子会社は様々なリーディングカンパニーをクライアントとして持つが、不動産事業会社ではなく、金融・生命保険・証券・大手銀行等のクライアントを中心としている。今後はより幅広い業種へ提供可能な DX 支援サービスを強化する方針だ。

ミガロホールディングス

5535 東証プライム市場

2025 年 8 月 26 日 (火)

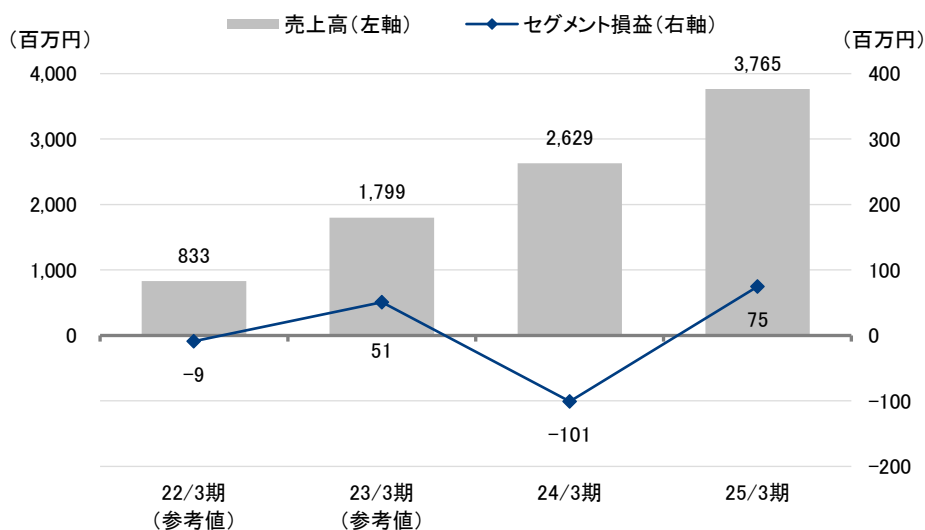
<https://www.migalo.co.jp/ir/>

業績動向

三菱地所<8802>グループの三菱地所レジデンス(株)や、日本リート投資法人<3296>など大手企業の導入実績を背景に周辺企業にも安心が生まれており、顔認証サービスや顔認証マンションの受注が増加している。2025年6月には、(株)ブランシャールが供給する賃貸マンションにおいて、「FreeiD」の標準採用化の決定が公表されており、2023年7月に北海道内で初導入した「ブランシャール ALAIN 西町」を皮切りに、約1年半で20棟への導入が完了している。加えて、(株)フージャースアセットマネジメントが開発する「デュオフラッツ品川戸越」への導入決定も公表されており、これはフージャースアセットマネジメントとして初の「FreeiD」導入となる。IDプラットフォームの展開が着実に進捗していることが読み取れる。顔認証サービスの市場規模として、日本における顔認証サービスの市場規模は約1.4兆円であり、国内におけるID共通管理・決済プラットフォームの市場規模は約4,000億円である。そのうち、同社が実際にアプローチできる顧客の市場規模は約500億円を見込んでおり、拡大の余地はまだ大きいと同社は見ている。

クラウドインテグレーション事業では、設立したドレスコードをはじめ、ベスト・プラクティスをM&Aにより取得したことで、トップラインも順調に伸びている。同社は、「Salesforce」「AWS」の導入・運用・定着化支援やシステム開発などを行うシステム開発エンジニアを約300名擁しているが、2025年5月に、テラ・ウェブクリエイトを子会社化したことで、新たに約20名程度のエンジニアが加わった。旺盛な需要に対応できる体制が順調に整備されており、2026年3月期はさらなる売上の伸長を見込む。

DX推進事業の業績推移



注：23/3期以前の数値は、単独株式移転により同社の完全子会社となったプロパティエージェントのもの
出所：各社決算短信よりフィスコ作成

ミガロホールディングス

5535 東証プライム市場

2025 年 8 月 26 日 (火)

<https://www.migalo.co.jp/ir/>

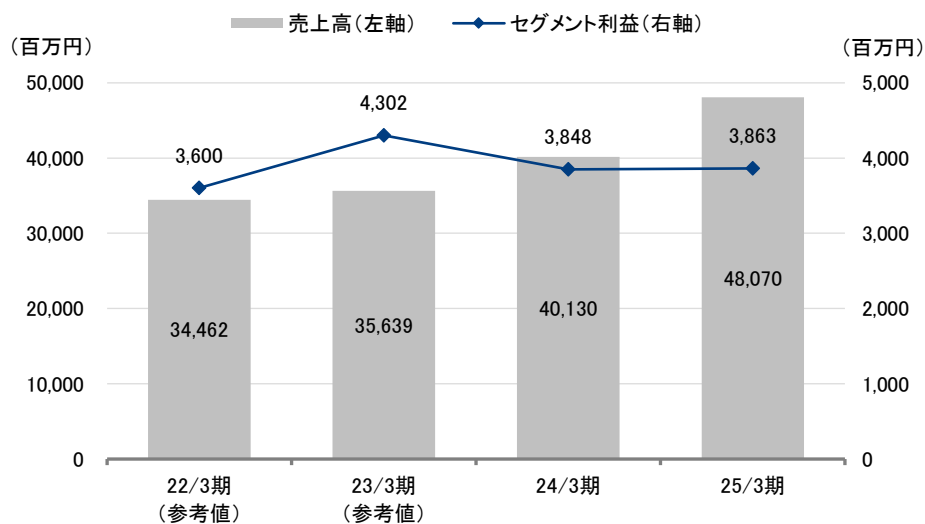
業績動向

(2) DX 不動産事業

DX 不動産事業は、売上高 48,070 百万円(前期比 19.8% 増)、セグメント利益 3,863 百万円(同 0.4% 増)となった。中古物件の買取再販数が大幅に拡大し、新築物件の販売も好調に推移した結果、売上高は前期比 19.8% の増収となった。新築物件の販売価格が想定より高水準で推移したことも好影響を与え、セグメント利益も増益に寄与している。中古物件の販売戸数は前期比 28.6% の増加を記録し、新築物件も投資用、居住用ともに販売価格が高水準で推移し、戸当たり平均販売価格が上昇している。さらに前期より仕入れ数を増加させているアパート物件の需要も引き続き堅調で、販売棟数は約 2 倍に伸長した。営業面では、販売件数が前期を上回るなかで営業人員数は 94 名(前期は 102 名)と若干の減少となっており、生産性向上が顕著であることが読み取れる。これは販売・顧客管理システムの改修や、営業現場における DX の促進を通じた仕組み化の成果であり、同社が推進する社内 DX が効果を上げていることを裏付けている。

不動産市場は強い相場が続いており、仕入れに関しても 2026 年 3 月期以降に向けた在庫の積み上げが順調に推移、顧客ニーズに合わせた商品提供により、期を通して好調な販売状況であった。商品別の提供数は、新築マンションブランド「クレイシア」シリーズ等 327 戸、中古マンション 891 戸、新築コンパクトマンションブランド「ヴァースクレイシア」シリーズ等 149 戸、都市型アパートブランド「ソルナクレイシア」シリーズ 7 棟となった。居住用物件は 1 都 3 県を基本にエリアを拡大し、投資用物件は東京 23 区の都心エリアに特化しながら販売戸数を伸ばす方針である。また、ストック収入のベースとなる管理戸数も着実に拡大し、賃貸管理戸数 6,465 戸・建物管理戸数 5,652 戸と、ストック収入も着実に増加している。入居率は、コロナ禍の人口移動の減少により一時的に 1 ポイント程度低下した時期があるものの、足元では 99% 台を平均的に出ししており、コロナ禍前の水準に回復したと言える。

DX不動産事業の業績推移



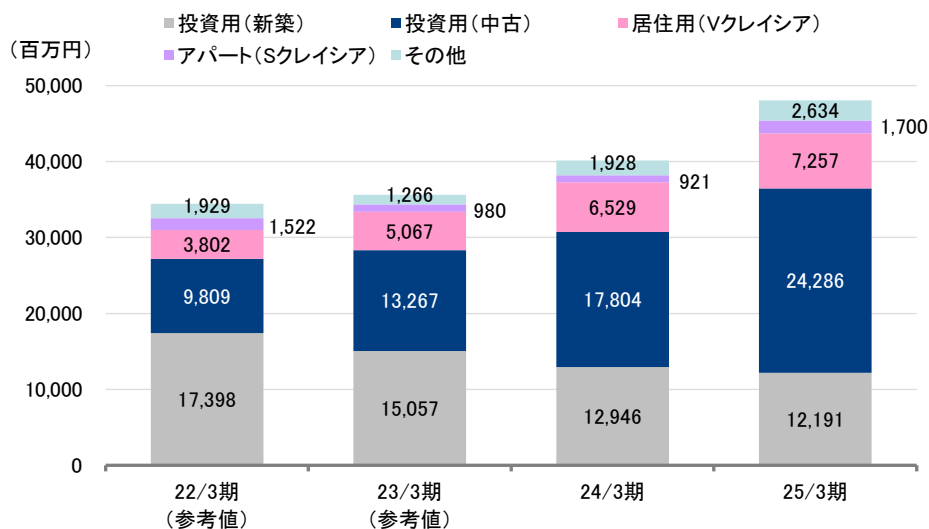
注：23/3 期以前の数値は、単独株式移転により同社の完全子会社となったプロパティエージェントのもの
出所：各社決算短信よりフィスコ作成

ミガロホールディングス
5535 東証プライム市場

2025 年 8 月 26 日 (火)
<https://www.migalo.co.jp/ir/>

業績動向

DX不動産事業のセグメント売上高内訳



注：23/3 期以前の数値は、単独株式移転により同社の完全子会社となったプロパティエージェントのもの
出所：各社決算説明資料よりフィスコ作成

同セグメントは、DX 不動産会員数に比例して販売数が増えるビジネスモデルであり、DX 不動産会員数がストックデータとして拡大することで、同社グループの DX 不動産経済圏が拡大する。見込み客となる DX 不動産会員数は増加を続けており、2025 年 3 月期末時点で 185,333 人（前期末比 6,706 人増）となった。不動産投資型クラウドファンディング「Rimple」や不動産情報サイト「不動産投資 Times」など、顧客のニーズに合わせたプラットフォームを展開することで集客を図っている。

「Rimple」の応募は好調に推移しており、第 100 回ファンド達成を記念して「Rimple's Selection #100 記念キャンペーン」を実施した。既存会員向けには通常より高利回りの「Rimple's Selection #100」ファンドを組成し、2025 年 5 月 9 日～5 月 12 日の期間で募集した。一方、新規会員向けには不動産型クラウドファンディングの魅力を知らってもらうため、2025 年 4 月 16 日～5 月 12 日の登録者を対象に抽選でリアルエステートコインが 20 名に当たるキャンペーンを展開した。累計ファンド組成額は 10,000 百万円を突破しており、旺盛な投資意欲を背景として、業界全体としてもニーズが伸びている。また、販売契約数も増加しており、「不動産投資 Times」からの流入も好調に推移している。

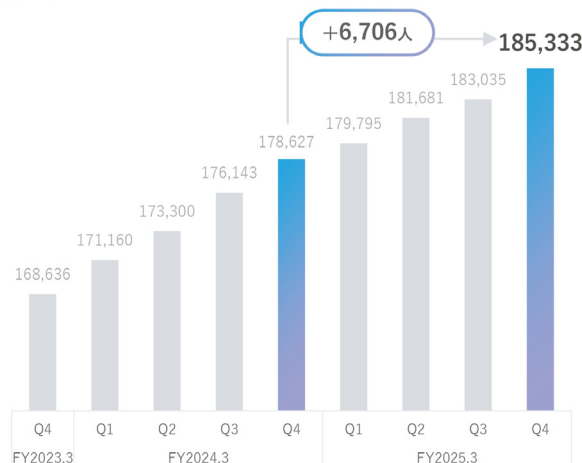
ミガロホールディングス
5535 東証プライム市場

2025 年 8 月 26 日 (火)
<https://www.migalo.co.jp/ir/>

業績動向

DX 不動産会員数の推移

(単位: 人)



※FY2025.3 Q1からDX不動産会員推移、販売契約推移ともに集計方法を変更し遡及修正しております。

出所：決算説明資料より掲載

3. 財務状況

2025 年 3 月期末の資産合計は、前期末比 6,059 百万円増の 54,506 百万円となった。DX 不動産事業において、来期のパイプライン確保を目的に、開発用地及び販売在庫を積極的に確保した結果、棚卸資産が 7,887 百万円増加した。一方で、在庫確保に伴う資金は、自己資金と間接金融を組み合わせる調達したため、現金及び預金が 2,002 百万円減少した。2026 年 3 月期以降を見据えた仕込みが着実に進んでおり、新築物件の売上目標に対する蓋然性の裏付けであると弊社では考える。また、負債合計は同 5,242 百万円増の 43,232 百万円となった。これは主に、DX 不動産事業における棚卸資産積み増しのため長期性資金調達を行ったことにより、1 年内返済予定の長期借入金を含めた長期借入金が増加したため。純資産合計は同 817 百万円増の 11,273 百万円となった。これは主に、配当を実施したことにより利益剰余金が増加した一方、親会社株主に帰属する当期純利益 1,390 百万円を計上したことにより利益剰余金が増加したため。自己資本比率は同 1.0 ポイント低下の 20.4%、借入金の増加は正常な営業循環における販売用不動産及び開発用地の取得に伴う一時的なものであり、短期的な懸念事項はないと弊社では見ている。

ミガロホールディングス
5535 東証プライム市場

2025 年 8 月 26 日 (火)
<https://www.migalo.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期	増減額
流動資産	46,423	52,457	6,033
(現金及び預金)	8,898	6,895	-2,002
(棚卸資産)	36,330	44,218	7,887
固定資産	2,022	2,049	26
(有形固定資産)	153	185	31
資産合計	48,446	54,506	6,059
流動負債	23,162	23,584	422
(有利子負債)	17,879	19,063	1,184
固定負債	14,827	19,648	4,820
(有利子負債)	14,522	19,318	4,796
負債合計	37,990	43,232	5,242
純資産合計	10,456	11,273	817
負債純資産合計	48,446	54,506	6,059

出所：各社決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026 年 3 月期売上高は、前期比 16.0% 増の 600 億円を見込む

1. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期は、売上高 60,000 百万円(前期比 16.0% 増)、営業利益 2,800 百万円(同 3.2% 増)、経常利益 2,150 百万円(同 1.3% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,300 百万円(同 6.5% 減)を見込んでいる。基幹の DX 推進事業及び DX 不動産事業の双方で増収を見込み、売上高 60,000 百万円を目指す計画である。DX 推進事業ではこれまでの新規顧客獲得と既存顧客へのアップセル施策が奏功し、案件受注基盤が一段と拡大している。DX 不動産事業についても、中古物件の買取再販に加え新築物件の販売戦略が順調に推移しており、これら両輪の成長が売上高 60,000 百万円という高い目標に裏付けを与えている。中古物件の販売については引き続きニーズは堅調であるが、今期に関しては新築のパイプラインが充実していることから、比率としてはやや抑え目となる見通しである。営業利益については、DX 推進事業における積極的な先行投資と、DX 不動産事業の建築費高騰及び金利上昇を考慮したうえで、前期比 3.2% 増の 2,800 百万円を見込む。

ミガロホールディングス

5535 東証プライム市場

2025 年 8 月 26 日 (火)

<https://www.migalo.co.jp/ir/>

今後の見通し

セグメントごとの重点施策としては、まず DX 推進事業において、AI をキーワードとした自社事業の変革と、それを基盤とした顧客企業への展開拡大を目指す。たとえば、社内で開発した AI アプリを営業現場で実際に活用し、その運用によって得られたフィードバックをもとに、外部の顧客企業にも応用する「横展開」を検討しており、これによって新たな収益源の創出も視野に入れている。また、DX 推進事業における 2027 年 3 月期の売上高 5,000 百万円達成を、2026 年 3 月期に前倒しで実現するチャレンジを掲げている。この前倒し達成の見通しが明確となれば、同社は株主優待の導入を積極的に検討するとしている。このチャレンジングな目標の達成に向けては、労働集約型モデルからの脱却が課題であり、特にプロジェクトマネージャーを中心としたエンジニアの確保が急務であると認識している。2025 年 5 月にはテラ・ウェブクリエイトを子会社化しており、エンジニアリソースのさらなる拡充や、システム設計から運用まで一気通貫のサービス提供体制が強化されることで、競争優位性の向上が期待される。テラ・ウェブクリエイトが蓄積してきたクラウドインテグレーション事業における優れたエンジニアリソースや技術ノウハウ、事例データなどを活用することによって、DX 推進事業の売上高 5,000 百万円達成に向けた、一層の成長加速が実現されるものと弊社では見ている。子会社各社の M&A 後の PMI については順調に進捗しており、執行役員クラスの人材が多数参画するなど、案件管理や人材配置の最適化が想定以上のスピードで進んでいる。今後は収益性を担保しつつ、これまでよりも規模の大きな企業の取得を視野に入れる構えである。

一方、DX 不動産事業では、営業組織の体制強化を通じて、引き続き販売の成長を図る方針である。仕入価格については上昇圧力が続いているものの、中古物件では極端な価格上昇は見られない。新築物件については用地費の高止まりに加え、建築費も働き方改革や為替、資材価格上昇の影響を受けて高値が続いていたが、足元では一部資材を除き価格は安定しつつある。ただし、人件費の上昇は今なお業界全体の悩みであり、いかに販売価格へ転嫁できるかが課題となっている。販売価格設定においては年間賃料を利回りで除した金額が基準となる。利回りに着目すれば、多少の下落をもってしても売れる状況にはあるものの、足元の金利上昇のトレンドを鑑みれば現状程度を維持する方針である。住宅ローンの変動金利型における基準金利の指標として用いられる、短期プライムレートについては、2024 年 9 月以降、引上げの動きが見られたが、適用金利に対して過度な影響が出ていないことから、設定利回りを大きく変える必要はないと弊社では考える。年間賃料に着目すれば、東京都心部の賃料はここ 2～3 年は新築・中古を問わずに上昇トレンドであることから、機会ロスとならない賃料設定をすることで、建築費高騰へ十分に対応可能であると弊社では見ている。

2026 年 3 月期業績予想

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	51,709	-	60,000	-	16.0%
営業利益	2,713	5.2%	2,800	4.7%	3.2%
経常利益	2,121	4.1%	2,150	3.6%	1.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,390	2.7%	1,300	2.2%	-6.5%
1 株当たり当期純利益 (円)	23.79	-	22.21	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

ミガロホールディングス

5535 東証プライム市場

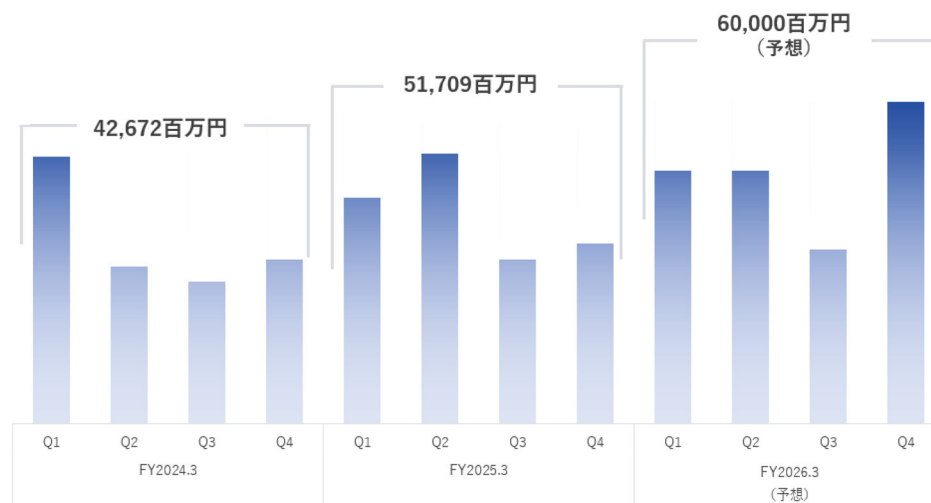
2025 年 8 月 26 日 (火)

<https://www.migalo.co.jp/ir/>

今後の見通し

四半期ごとの売上高については、同社の収益の柱である DX 不動産事業は引渡基準で収益の認識を行っているため、新築物件の竣工・引き渡しのタイミングにより、売上高が偏重する傾向がある。2026 年 3 月期は、前期に不動産の販売戦略を見直し、引渡し時期を調整した結果、第 1 四半期に売上高が大きめに計上される見込みである。一方、第 4 四半期には新築物件の引渡しが最も集中し、建築の竣工スケジュールが下期後半に組まれていることから、売上高が最も偏重する構造となるだろう。

四半期別売上予想イメージ



出所：決算説明資料より掲載

2. 「FreeiD」の展開加速

同社では、顔認証 ID プラットフォーム「FreeiD」の実証実験と導入展開を加速させている。2025 年 1 月には、愛知県主催のイノベーション創出事業「TECH MEETS」において、イオンモール常滑での実証実験を実施。顔認証による決済サービス「FreeiD Pay」は、2025 年 1 月 24 日～26 日、2 月 22 日～24 日の計 6 日間で 346 名が利用し、決済回数 1,173 回、合計決済金額約 350 万円という成果を上げた。これは 2024 年に品川で開催された「SHINAGAWA TECH SHOWCASE」における 1 日当たり決済額の 7 倍超であり、参加者の 95% 以上が「FreeiD Pay」を「楽に感じた」と回答し、65% 以上が「財布の紐が緩んだ」と回答するなど、購買行動へのポジティブな影響も確認された。また、普段はポイントカードを持っても提示しない人も存在するなかで、顔認証によるポイント連携サービス「FreeiD Point」には 99% が好意的に反応し、ユーザー受容性の高さが証明された。この成果を受け、2025 年 4 月開催の「SHINAGAWA TECH SHOWCASE」においても、前年に続き「FreeiD Pay」を実証提供。屋外に展開された TECH フードブースやクラフトビールイベント「大江戸ビール祭り」での決済手段として活用され、QR コード決済と比べてもよりスムーズで直感的なユーザー体験を提供した。展示ブースも設置され、来場者に最新の顔認証技術の利便性を訴求した。

ミガロホールディングス

5535 東証プライム市場

2025 年 8 月 26 日 (火)

<https://www.migalo.co.jp/ir/>

今後の見通し

また、「FreeiD」の汎用性を生かし、他社製品との連携による多様なソリューション展開にも注力している。たとえば、サイバーリンク（株）の顔認証エンジン「FaceMe®」を搭載した（株）宮川製作所の国産端末「Knoctoi Lite」との連携により、オフィスや工場向けの入退室管理ソリューションを提供。2025 年 3 月に開催された「SECURITY SHOW 2025」でも本端末が出展され、販路拡大に向けた技術アピールが行われた。新サービスとしては、2025 年 3 月からは顔認証を用いた施設予約サービス「FreeiD Reserve」の提供も開始された。同サービスでは施設の予約、入退場、決済までを一体化し、よりスムーズな施設利用を実現している。既に安田不動産（株）の複合賃貸物件「The glow Mita」では全館に「FreeiD」を導入し、共有施設の予約と解錠に「FreeiD Reserve」を採用している。さらに、日東工業 <6651> の集中作業向け個室ブース「PRIVATE BOX®」とも連携し、顔認証による入退室が可能な快適な作業空間を提供している。

マンション領域では、賃貸マンションブランド「クレヴィアリグゼ」シリーズでは、西巢鴨、錦糸町に続き、西馬込の新築物件への導入が決定。エントランス及び宅配ボックスに顔認証端末を設置し、利便性とセキュリティの両立を図る。また、三菱地所レジデンスの「ザ・パークハビオ 名古屋松原」においても、スマートホームサービス「HOMETACT」やスマートロック「OPELO」との統合導入が実現し、より高度なスマートライフ環境が整備されている。オフィス領域においても、顔認証の利活用は着実に進んでいる。中越パルプ工業 <3877> の東京本社ビルでは、建物入口及びエレベーター内に「FreeiD」端末を設置し、フロアセキュリティの強化を実現。利用者は一度の顔登録で複数の認証エンジンや端末との連携が可能であり、システム構成の柔軟性も大きな特徴となっている。このように、「FreeiD」は顔認証を核とした多用途プラットフォームとして、決済、予約、セキュリティ、住宅・商業施設など多様な領域における実装が着実に進展しており、今後も利用シーンのさらなる拡大が期待される。

3. 人的資本経営の強化

同社はさらなる成長に向け、人材を無形資産として捉える「人的資本経営」を強化し、生産性向上を目的としたグループ横断プロジェクト「PJ AXiS」を始動した。経営理念から中期目標、成長戦略と連動した人材戦略を実行し、KPI を各要素に設定することで、採用力強化や従業員エンゲージメント向上を図る。人的資本経営とは企業の競争力の源泉であり、スキル及びパフォーマンスの向上を通じて無形資産としての価値を高める経営手法である。背景には、労働市場における人材構造の変化、ESG や SDGs への対応、デジタル化の進展による無形資産に対する重要性の高まりがある。人的資本経営を推進することで、スキルアップや業務効率化を促し、採用力と定着率の向上を実現できると期待される。「PJ AXiS」では AI を活用し、AI と個人の成長を軸にバリューチェーン全体をゼロベースで再設計することにより、新たな価値創造を目指す。AI と人が共創することで生産性と創造性を同時に最大化し、社会課題の解決に貢献する体制を構築する。人的資本経営の強化は中長期的な競争優位性の源泉となることが見込まれ、特にデジタル×人材のシナジーを実現する仕組みづくりと、KPI による定量管理の両輪が機能すれば、組織全体の生産性向上だけでなく、新規事業開発や顧客価値創出のスピードも飛躍的に向上すると弊社では見ている。

ミガロホールディングス
5535 東証プライム市場

2025 年 8 月 26 日 (火)
<https://www.migalo.co.jp/ir/>

■ 中長期の成長戦略

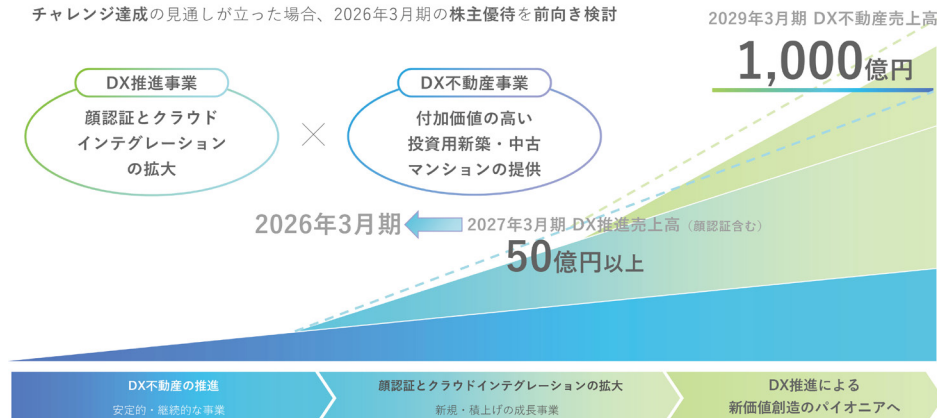
2029 年 3 月期に DX 不動産事業だけで売上高 1,000 億円超を目指す

顔認証を含む DX 推進事業では 2027 年 3 月期に売上高 50 億円、DX 不動産事業では「ドミナント戦略による参入障壁の構築」と「顔認証によるマンション販売の差別化」をさらに推進し、2029 年 3 月期に売上高 1,000 億円を目指す。

また、飛躍的な成長に向けて、M&A についても機動的に検討し積極的に推進する方針だ。M&A の対象企業に関しては、取得価額が EBITDA の 5 倍以内であることを基本とし、IT エンジニアやノウハウを有しているものの、経営戦略やマーケティングなど、経営ノウハウに弱みのある企業をターゲットとしている。同社では M&A 仲介会社を利用しないリファラル M&A を積極的に活用しており、取得費用を抑えた効率的な M&A による成長加速を実現している。今後もパートナーシップを広げながら対象企業を検討する方針だ。

DX をドライバーとする成長イメージ図

DX 推進事業の 2027 年 3 月期売上高目標 50 億円の 2026 年 3 月期前倒し達成にチャレンジ
チャレンジ達成の見通しが立った場合、2026 年 3 月期の株主優待を前向き検討



出所：決算説明資料より掲載

DX 推進事業においては、DX 不動産事業を通じて確立した DX ノウハウをコアコンピタンスとして、顔認証サービスとクラウドインテグレーションの拡大に注力する。DX 不動産事業においては、都心に特化した投資用新築マンションと居住用新築マンションに顔認証 ID プラットフォーム「FreeiD」を導入することで、資産価値を高めて顧客ニーズを捉えるとともに、DX によるマーケティングを強化し、さらなる成長を図る。同社の中長期の成長戦略においては、顔認証 ID プラットフォーム「FreeiD」の導入拡大、システムインテグレーション事業での新規案件獲得増加による成長、ミガロ不動産経済圏の拡大が重要な要素となるだろう。また、同社は 2025 年 3 月期と 2026 年 3 月期の 2 年間で、人材と開発システムへの積極的な投資期間と位置付けていることから、2027 年 3 月期からの急成長に期待したい。

ミガロホールディングス

5535 東証プライム市場

2025 年 8 月 26 日 (火)

<https://www.migalo.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

顔認証については、マンション、オフィス、ゴルフ場、保育園、物流施設、工事現場のほか、東京ドームや東京ディズニーランドなど、国内の様々な施設において導入が進んでおり、2025 年には大阪メトロの全駅に顔認証ゲートが設置されることが決定している。このような環境下で、同社の顔認証 ID プラットフォーム「FreeiD」は、東京タワーの中にある東京 e スポーツゲート（株）が運営する日本最大級の esports パーク「RED° TOKYO TOWER」の入場サービスで導入されているほか、三菱地所レジデンスや野村不動産（株）など大手デベロッパーでも導入が進んでおり、今後、大手及び中堅デベロッパーでの導入をさらに加速させる考えだ。加えて、同社は DX 不動産事業でデベロッパー事業も展開していることから、顔認証をトータルでサービス提供できるという強みがある。マンションのエントランスだけ顔認証で開錠可能なサービスを提供する事業者は存在するが、同社のように、エントランス、駐車場などの共用部から宅配ボックス、メールボックス、エレベーター、住戸ドアに至る専用部まで、すべて顔認証で開錠可能なサービスを提供している同業他社は現時点では見当たらず、同社では引き続きこの強みを生かしていく。また、マンションやオフィスの導入に留まらず、様々な業種業態の企業からの依頼が増加しており、顔認証決済サービス「FreeiD Pay」の実証事業も進んでいる。施設内のゲート、施設内の教育施設、カフェでも使用可能であり、顔認証プラットフォームにおけるマネタイズの準備が整ってきていると弊社では見ている。業務販売提携先としてはユアサ商事 <8074>、大崎電気工業 <6644> などがあり、各企業の得意領域に顔認証サービスを販売していく提携を結んでいる。

「FreeiD」のイメージ図



出所：決算説明資料より掲載

システムインテグレーション事業での新規案件獲得増加による成長については、顔認証プラットフォーム「FreeiD」の活用とクラウドインテグレーション・システム開発により足元でも新規案件の受注が増加している。2025 年 3 月期の売上高の飛躍的な成長にも寄与しており、同社の中長期的な成長においても重要な存在である。同事業は開発スタッフが事業遂行の基礎となることから、人材育成を強化するとともに、新卒・中途採用及び M&A による人材確保を行い、旺盛な受注に対応できる体制を構築していく。

ミガロホールディングス
5535 東証プライム市場

2025 年 8 月 26 日 (火)
<https://www.migalo.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

ミガロ不動産経済圏の拡大については、見込み客となる DX 不動産会員数が重要な指標である。DX 不動産会員数がストックデータとして拡大することで、ミガログループ DX 不動産経済圏が拡大していく仕組みだからだ。DX 不動産会員数は 2025 年 3 月期末時点で 185,333 人となり、前期末比 6,706 人増加と順調に伸長した。不動産投資型クラウドファンディング「Rimple」や不動産情報サイト「不動産投資 Times」など、顧客ニーズに合わせたプラットフォームを展開することで集客を図っている。今後、同社が培ってきた DX 不動産事業における DX を生かしたマーケティングの強化により、ミガログループ DX 不動産経済圏のさらなる拡大が期待される。

株主還元策

2026 年 3 月期は 1 株当たり 8.0 円の配当を予定

同社は、2025 年 2 月 28 日（同年 3 月 1 日効力発生）を基準日とする 1：2 株式分割を実施したうえで、株価上昇を受けて 2025 年 5 月 31 日（同年 6 月 1 日効力発生）を基準日とする再度の 1：2 分割を実施した。株式分割の背景には、2023 年 10 月のホールディングス化以降、企業規模と利益が拡大し IR 活動強化の成果として時価総額と株価が上昇したものの、投資家層が限定化する課題があったことがある。なお、いずれの分割でも資本金の額は変更されない。定款変更については、会社法第 184 条第 2 項の規定に基づき、2025 年 6 月 1 日をもって第 6 条「発行可能株式総数」を従来の 80,000,000 株から 160,000,000 株へと改定した。これにより、将来的な資本政策や株式報酬制度など多様な制度設計を可能とし、資本の流動性向上を図るものである。

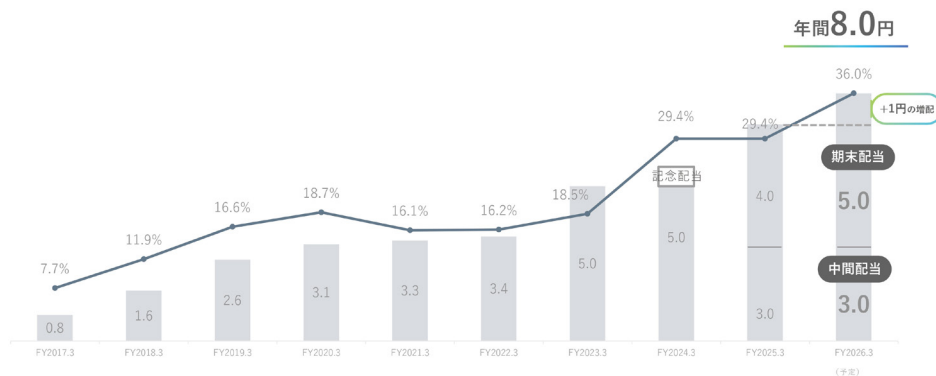
株主還元については、収益の拡大と配当性向の拡大による還元の充実を基本方針として、企業安定性維持のための内部留保資金の重要性や今後の事業成長に向けた成長資金の確保を考慮しつつ、安定的かつ継続的な利益還元を実施していくとしている。2026 年 3 月期は、中間配当 3.0 円、期末配当 5.0 円の合計 8.0 円とし、前期比 1.0 円の増配を予想している。なお、2025 年 3 月期以前の配当実績は、2024 年 7 月 1 日、2025 年 3 月 1 日及び 2025 年 6 月 1 日付で効力発生した 1：2 の株式分割を考慮した数値であり、これらの分割後と比較しても増配基調が維持されていることから、収益成長による企業価値の向上と配当金の継続により株主に報いる方針が明確に読み取れる。なお、自己株式の取得については、財務体質、業績、株価の状況等を総合的に勘案し機動的に実施する方針だ。同社はセグメント別で成長戦略を明確に打ち出しており、右肩上がりの安定配当を継続していることから、中長期的に株価が上昇する可能性は高いと弊社では見ている。

ミガロホールディングス
5535 東証プライム市場

2025 年 8 月 26 日 (火)
<https://www.migalo.co.jp/ir/>

株主還元策

1 株当たり配当金と配当性向の推移



注1：FY2025.3以前の配当実績は、2024年7月1日、2025年3月1日及び2025年6月1日（予定）効力発生株式分割（いずれも1：2）を考慮した数値

注2：FY2023.3以前の数値は、単独株式移転により同社の完全子会社となったプロパティエーজントのもの
出所：決算説明資料より掲載

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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