

|| 企業調査レポート ||

ポラリス・ホールディングス

3010 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年12月23日(金)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023年3月期第2四半期の業績概要	01
2. 2023年3月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. ホテル市場の概況	04
3. ホテル事業の概要	04
■ 業績動向	06
1. 2023年3月期第2四半期の業績概要	06
2. 財務状況	07
3. 2023年3月期の業績見通し	08
■ 成長戦略	09
1. 成長戦略の進捗	09
2. トピックス	10
■ 株主還元策	10

■ 要約

2023年3月期第2四半期は営業黒字化を達成、 通期黒字化の可能性も高い。フィリピン大手ホテルを子会社化予定

ポラリス・ホールディングス<3010>は、世界ブランド「Best Western® Hotels & Resorts」の国内展開権利を持ち、「バリュー・ザ・ホテル」「KOKO HOTELS（ココホテルズ）」を含め31棟、5,682室（2022年10月末現在）のホテルを運営するホテルオペレーター（運営委託会社）である。創業は1912年と古く、製糸業で業界大手の一角を占めていたが、繊維不況を契機に不動産業に参入、2008年に（株）フィーノホテルズを子会社化したことで「ベストウェスタンホテル」のエリア開発会社となり、ホテル事業の足掛かりを築いた。リーマンショックで不動産市況が悪化してからは事業主体をホテル事業にシフトし、2011年3月期にはホテル事業が不動産事業の売上高を逆転、2023年3月期第2四半期のホテル運営事業の売上高構成比は94.6%を占める。2018年10月以降、独立系の投資運用グループであるスターアジアグループと資本業務提携し、新たなマネジメント体制の下、成長を加速している。なお、2021年5月に価値開発株式会社からポラリス・ホールディングス株式会社へ社名変更した。

1. 2023年3月期第2四半期の業績概要

2023年3月期第2四半期の売上高は3,114百万円（前年同期比77.6%増）、営業利益31百万円（前年同期は728百万円の損失）となり、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響を大きく受けた前年同期から大幅に回復し、営業黒字を達成した。売上高については、国内宿泊需要が改善するなか、既存ホテルの稼働率改善や運営ホテル数及び客室数の増加、新規開業ホテルの開業準備金収入計上などにより、大幅な増収となった。また、2023年3月期第2四半期会計期間（以下、当四半期）は既存ホテルの業績改善に加え、新規ホテルの開業及び開業準備金収入の計上が寄与し、コロナ禍直前の2020年3月期の第3四半期実績を上回る水準となった。営業損益については、フィー収入型の運営委託契約による運営ホテルの拡大とともに、ローコストオペレーションを徹底したことにより、黒字転換を達成した。第2四半期単独では各利益で黒字化となり、業績回復が鮮明になってきた。

2. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期については、コロナ禍が同社の事業活動に与える影響について、現時点で合理的に予測することが困難な状況にあるため、業績予想の開示を見送った。既述のとおり第2四半期単独では、売上高はコロナ禍前の水準、各利益は黒字化し、業績の回復は顕著となっている。足元の第3四半期は国内旅行需要が高まっており、既存ホテルの稼働率の向上とともに客単価も改善傾向にある。訪日外国人客については、円安進行を背景にアジアや欧米からの顧客が増え、訪日外国人客比率は15%前後まで上昇している。費用面では、ITを活用したオペレーションの効率化が進んでいる。2023年3月期に受託した「KOKO HOTELS」の客室の多くは200室以上と大きく、稼働率が上がればスケールメリットも享受できる。弊社では、下期はさらに業績が回復し、通期での黒字化の可能性が高いと見ている。

要約

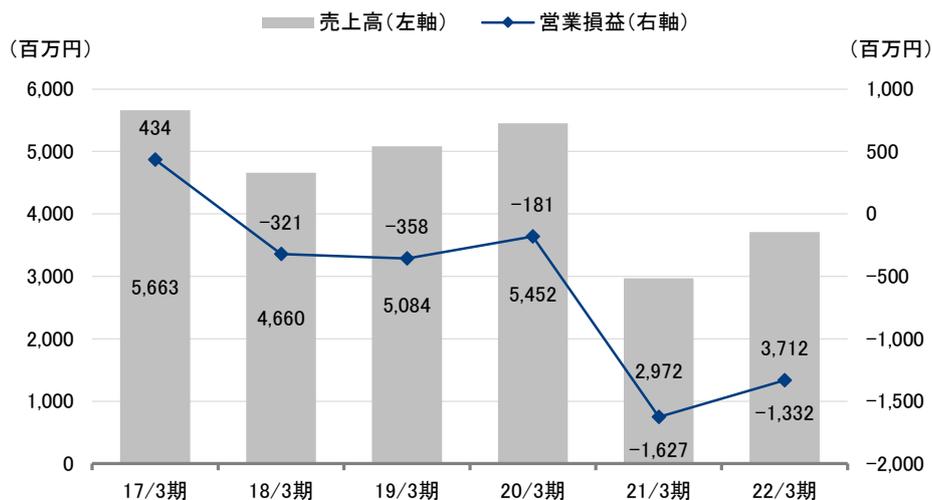
3. 成長戦略

同社は、2020年8月に「成長戦略プラン」、2021年1月に「ホテル運営方針」を発表し、「ROE（自己資本利益率）15%」や客室数6,396室（2024年3月期末）を主な目標に掲げている。中核事業であるホテルオペレーションについては、「競争力ならびに利益率の高いホテル運営プラットフォームの構築」をテーマに、コスト削減や賃料支払い負担比率の引き下げによる損益分岐点の引き下げ、スポンサーとのリレーションの強化などを実践に移してきた。その成果は既に顕在化しつつある。「運営委託/変動賃料型」の客室数は、2020年3月末の292室から2022年10月末に2,880室まで増加し、損益分岐売上を下げることによって貢献している。また、「KOKO HOTELS」の拡大（2022年10月末時点で15棟）や、フィリピン大手ホテル「Red Planet」チェーンの子会社化などは、スポンサーとのリレーションの強化を具現化したものと言える。結果として、2022年10月末現在の客室数は7,890室（予定含む）に上り、2024年3月期末の目標である客室数6,396室を大幅に前倒して達成した。

Key Points

- ・世界ブランド「Best Western® Hotels & Resorts」、独自ブランド「KOKO HOTELS」等を展開するホテルオペレーター。スターアジアグループとして成長加速
- ・2023年3月期第2四半期は、既存ホテルの稼働率改善や運営ホテル数の増加が寄与し、大幅増収・営業黒字化を達成
- ・2021年3月期予想は未定とするも、足元の客室稼働率及び客単価は順調であることから黒字化の可能性大
- ・フィリピン大手ホテル「Red Planet」チェーンを子会社化予定。成長戦略に掲げる目標客室数を前倒して達成

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

世界ブランド「Best Western® Hotels & Resorts」、 独自ブランド「KOKO HOTELS」等を展開するホテルオペレーター。 スターアジアグループとして成長加速

1. 会社概要と沿革

同社は、世界ブランド「Best Western® Hotels & Resorts」の国内展開権利を持ち、「バリュー・ザ・ホテル」「KOKO HOTELS」を含め31棟、5,682室（2022年10月末現在）のホテルを運営するホテルオペレーターである。2018年10月以降、独立系の投資運用グループであるスターアジアグループと資本業務提携し、新たなマネジメント体制の下、成長を加速している。

同社は1912年（大正元年）に創業し、100年以上の歴史を持つ。当時の社名は上毛撚糸（じょうもうねんし）株式会社であり、群馬県で製糸業を営み業界大手の一角を占めていた。繊維不況を経て、1973年に不動産業に参入。その後不動産業がメインとなり、2006年に東京証券取引所の所属業種を「繊維」から「不動産」に変更、2008年には価値開発株式会社に社名を変更した。同年、フィーノホテルズを子会社化したことで「Best Western® Hotels & Resorts」のエリア開発会社となり、ホテル事業の足掛かりを築く。リーマンショックで不動産市況が悪化し、不動産事業主体からホテル事業にシフトした。2011年3月期にはホテル事業が不動産事業の売上高を逆転。2012年には東日本大震災復興支援プロジェクトの一環として「バリュー・ザ・ホテル」を開業。2015年には東京証券取引所の所属業種を「不動産業」から「サービス業」に変更した。2018年10月以降、独立系の投資運用グループであるスターアジアグループと資本業務提携を締結し、新たなマネジメント体制の下、新たな成長ステージに入った。

親会社であるスターアジアグループは、2007年にマルコム・エフ・マククリーン4世氏及び増山太郎（ますやまたろう）氏によって設立された非上場、独立系の投資運用グループである。主として米国の大学基金、財団や年金基金等の長期運用を志向する投資家の資金を、主に日本をはじめとする不動産関連資産によって運用する。様々なアセットタイプの不動産への直接的な投資はもとより、債権及び株式への投資を通じた不動産への投資など、他の不動産投資家とは一線を画す多面的なアプローチにより機動的に投資を行う特徴がある。これまでの不動産等への投資実績は、累計で9,400億円を超える。同社の持つホテル運営のノウハウと、スターアジアグループが保有する不動産投資や不動産証券化等のノウハウを活用することで、国内での「ベストウェスタンホテル」及び独自の新ブランド「KOKO HOTELS」の拡大や、新たな不動産投資・開発の機会を発掘し、事業ポートフォリオの拡大を図る。

会社概要

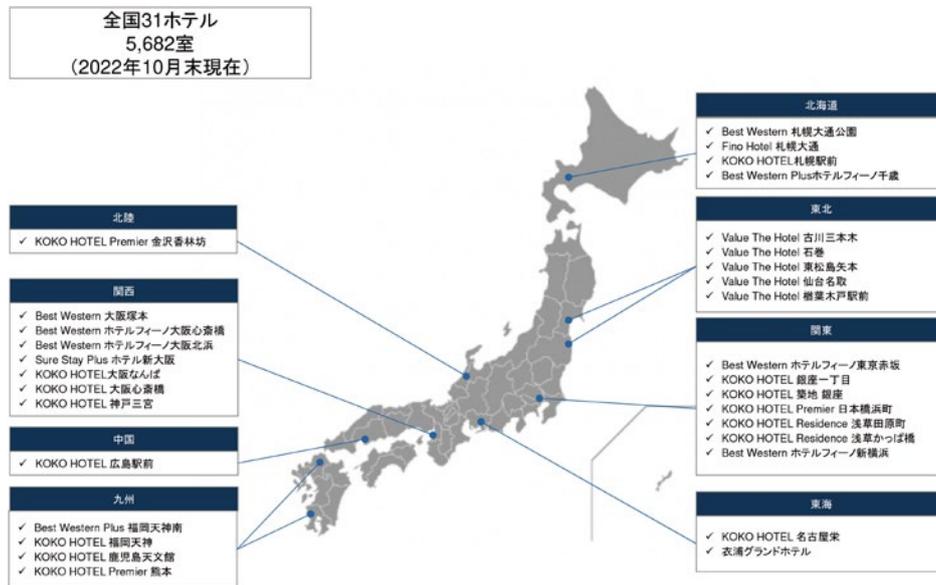
2. ホテル市場の概況

観光庁「宿泊旅行統計調査」(2022年10月調査)によると、国内のホテル・旅館の宿泊者数はコロナ禍が始まった2020年初頭に激減したものの、緩やかに回復しつつある。日本人の旅行者についてはコロナ禍前の水準に戻っている。一方で、訪日外国人については、入国制限の影響もあり回復には至っていない。国別ではアジア諸国(韓国、香港、台湾、タイなど)からの訪日外国人は入国制限の緩和により回復しつつあるが、コロナ禍前に国別1位だった中国からの旅行者はまだ低調である。ただし、ビジネスホテルの稼働率は61.9%(2022年10月時点)まで回復しており、今後もさらなる上昇が期待できる。

3. ホテル事業の概要

同社の中核事業はホテル事業である。全国で展開する宿泊特化型ホテル「ベストウェスタンホテル」が8棟、東北に限定して展開する中長期滞在型ホテル「バリュー・ザ・ホテル」が5棟、「KOKO HOTELS」が15棟あり、これら3ブランドがメインである。同社はホテルオペレーターであり、ホテルオーナーと運営委託契約を結び、日々の運営を行う。不動産は所有せず、オペレーションに徹するのが同社の基本方針である。いずれのホテルも主要都市の利便性の高い立地にあり、国内需要はもちろんのこと、中長期的には訪日外国人旅行者の需要も期待できる。

ホテル展開



出所：決算補足説明資料より掲載

会社概要

(1) ベストウェスタンホテル

「Best Western® Hotels & Resorts」は世界最大級のワールドホテルチェーンとして全世界110の国と地域に4,200以上のホテルを展開しており、安心安全なハイパフォーマンスホテルとしてその名を知られている。ホテルのグローバルランキングで10位以内にランクインしており、欧米から日本を訪れる海外旅行者には圧倒的な知名度を誇る。ベストウェスタンチェーン専用の予約サイト Best Western.com には世界4,200万人の会員がおり、安定的な予約が期待できる。米国及び欧州に多くホテルを持つが、アジア・ミドルイーストエリアにも注力しており、今後さらにブランド認知度の上昇が期待される。同社は、2008年に日本国内における唯一のエリア開発会社（ADO：Area Development Organization）となり、「ベストウェスタンホテル」※の国内展開を行っている。

※「ベストウェスタンホテル」「ベストウェスタンプラス」「シュアステイプラスホテル by ベストウェスタン」の3ブランドを含む。

日本において同社が運営に関わる「ベストウェスタンホテル」は2022年11月末時点で11棟となる。内訳としては、北海道・東北2棟、関東4棟、近畿4棟、九州1棟である。主な運営形態としては、1) 物件所有者から賃貸をして運営する、2) 運営業務のみを受託する、3) 運営はフランチャイズ（FC）会社が行うが同社が主に開業時にコンサルティングを行う、の3パターンで、現在は1)の運営受託が主体である。基本はビジネスホテルで、部屋タイプは欧米系インバウンド宿泊者の好むダブルルーム、アジア系インバウンド宿泊者の好むツインルーム、トリプルルームを充実させ、インバウンド宿泊需要にも応えられるよう配慮している。「Best Western® Hotels & Resorts」の設備や運営の基準は厳格で、ベッドの大きさ、食堂のメニュー、セキュリティなど多岐にわたり、専門の査察人員が定期的に評価をする。同社は、この世界的なブランドを守り、拡大していく重要な役割を担っている。

(2) バリュー・ザ・ホテル

「バリュー・ザ・ホテル」は、東日本大震災の復興支援を目的として同社が主体となり運営を開始した独自ブランドのホテルである。宮城県に4店舗、福島県に1店舗ある。中長期滞在者が快適に宿泊できるよう、1泊2食でリーズナブルな価格、シングル個室中心、コインランドリー施設の充実などが特長である。古川三本木店495室、東松島矢本店407室など収容人数が多く、復興従事者だけでなく、大型団体・学生やスポーツ団体、通常のビジネス客などにも柔軟に対応する。

(3) ココホテルズ

「KOKO HOTELS（ココホテルズ）」は同社独自ブランドのビジネスホテルである。2020年10月に銀座・札幌・福岡・広島・鹿児島への5ヶ所にオープンしたのを皮切りに、現在では15棟を展開している。「KOKO HOTELS」のコンセプトは「人がいるビジネスホテル」とし、従来型のビジネスホテルの機能はもちろんのこと、ソーシャルホテル（ゲストとホスト、ゲスト同士のコミュニケーション、地域やその文化を重視する次世代のホテルの価値観）の長所を取り入れている。また、「IoTを駆使した経営効率の高いホテルブランド」も特長であり、アプリによる顧客データベース連携、チェックイン/アウト自動化、事務作業効率化などで差別化を図る。コロナ禍に拡大している背景には、リスクを最小化したビジネスモデルがある。賃料支払い負担のないフィービジネスとして、運営委託型で受託しており、損益分岐点を低くできている。

会社概要

「KOKO HOTELS」

2021年3月期				2022年3月期		
KOKO HOTEL 銀座一丁目 (305室)	KOKO HOTEL 札幌駅前 (224室)	KOKO HOTEL 福岡天神 (159室)	KOKO HOTEL 広島駅前 (250室)	KOKO HOTEL 鹿児島天文館 (295室)	KOKO HOTEL 築地 銀座 (188室)	KOKO HOTEL 大阪なんば (100室)
2023年3月期						
KOKO HOTEL Premier 金沢香林坊 (297室)	KOKO HOTEL Premier 日本橋浜町 (223室)	KOKO HOTEL 名古屋栄 (204室)	KOKO HOTEL 大阪心斎橋 (211室)	KOKO HOTEL 神戸 三宮 (141室)	KOKO HOTEL Premier 熊本 (205室)	KOKO HOTEL Residence 田原町・かっぱ橋 (47室/42室)

出所：決算補足説明資料より掲載

業績動向

2023年3月期第2四半期は、既存ホテルの稼働率改善や運営ホテル数の増加が寄与し、大幅増収・営業黒字化を達成

1. 2023年3月期第2四半期の業績概要

2023年3月期第2四半期の売上高は3,114百万円（前年同期比77.6%増）、営業利益31百万円（前年同期は728百万円の損失）、経常損失59百万円（同777百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純損失106百万円（同792百万円の損失）となった。コロナ禍の影響を大きく受けた前年同期から大幅に回復し、営業黒字を達成した。

売上高については、国内宿泊需要が改善するなか、既存ホテルの稼働率改善や運営ホテル数及び客室数の増加、新規開業ホテルの開業準備金収入計上等により、大幅な増収となった。また、当四半期は既存ホテルの業績改善に加え、新規ホテルの開業及び開業準備金収入の計上等が寄与し、コロナ禍直前の2020年3月期の第3四半期実績を上回る水準となった。

営業損益については、フィー収入型の運営委託契約による運営ホテルの拡大とともに、人材の集約化や業務の標準化等を推進し、ローコストオペレーションを徹底したことにより、黒字転換を達成した。第2四半期単独では各利益で黒字化となり、業績回復が鮮明になってきた。

業績動向

2023年3月期第2四半期連結業績

(単位：百万円)

	22/3期2Q		23/3期2Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	1,753	100.0%	3,114	100.0%	77.6%
売上総利益	1,657	94.5%	2,892	92.9%	74.6%
販管費	2,385	136.0%	2,861	91.9%	20.0%
営業損益	-728	-41.5%	31	1.0%	-
経常損失	-777	-44.3%	-59	-1.9%	-
親会社株主に帰属する 四半期純損失	-792	-45.2%	-106	-3.4%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

新株式及び新株予約権の発行により財務基盤が安定化

2. 財務状況

2023年3月期第2四半期末の総資産は前期末比1,718百万円増の13,754百万円となった。流動資産は同1,309百万円増加したが、これは現金及び預金が1,240百万円増加したことが主な要因である。固定資産は同408百万円増加したが、投資その他の資産が増加したことが主な要因である。現金及び預金は3,644百万円であり、今後のM&Aや投資に向けて余力があると言える。

負債合計は前期末比354百万円減の11,488百万円となった。これは、一部借入金の返済期限の変更などに伴う短期借入金の減少485百万円、長期借入金（1年内返済予定を含む）の増加135百万円が主な要因である。純資産合計は同2,073百万円増の2,265百万円となった。これは、新株予約権の行使、資本金638百万円の減少、資本剰余金817百万円の減少、利益剰余金の増加3,534百万円などが主な要因である。

経営指標では、流動比率は408.0%（前期末428.1%）、自己資本比率は16.4%（前期末1.5%）となっており、財務基盤が強化されている。同社の財務体質は、2021年3月末（債務超過）と比較すると劇的に改善している。これは、2021年11月に新株式及び新株予約権の発行により約59億円を調達（未行使分を含む）したことが要因である。なお、今後の資金用途としては、新規ホテル物件取得及び新規出店資金に47.4億円、運転資金に11.6億円を充当することを決定しており、財務基盤の安定に寄与することが期待される。

2021年3月期予想は未定とするも、 足元の客室稼働率及び客単価は順調であることから黒字化の可能性大

3. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期については、コロナ禍が同社の事業活動に与える影響について、現時点で合理的に予測することが困難な状況にあるため、業績予想の開示を見送った。既述のとおり第2四半期単独では、売上高はコロナ禍前の水準、各利益は黒字化し、業績の回復は顕著となっている。足元の第3四半期は、全国旅行支援など各種キャンペーンも始まっており、依然としてコロナ禍の影響は残るものの旅行需要は高まっている。既存ホテルの稼働率の向上とともに客単価も改善傾向にあり、プラス材料となる。訪日外国人客については国によって規制が異なるものの、円安進行を背景に回復傾向にある。同社は従来、訪日外国人客に強いブランドを持っており、平均的には30%～40%が訪日外国人客であった。下期に入り、タイや韓国などを中心としたアジアや欧米からの顧客が増え、訪日外国人客比率は15%前後まで上昇している。一方、費用面では、ITを活用したオペレーションの効率化が進んでいる。2023年3月期に受託した「KOKO HOTELS」の客室の多くは200室以上と大きく、稼働率が上がればスケールメリットも享受できる。弊社では、下期はさらに業績が回復し、通期での黒字化の可能性が高いと見ている。

■ 成長戦略

フィリピン大手ホテル「Red Planet」チェーンを子会社化予定。 成長戦略に掲げる目標客室数を前倒しで達成

1. 成長戦略の進捗

同社は、2020年8月に「成長戦略プラン」、2021年1月に「ホテル運営方針」を発表し、「ROE（自己資本利益率）15%」や客室数 6,396 室（2024年3月期末）を主な目標に掲げている。中核事業であるホテルオペレーションについては、「競争力ならびに利益率の高いホテル運営プラットフォームの構築」をテーマに、(1) レベニューマネジメント業務の一元管理、(2) コスト削減による損益分岐点の引き下げ、(3) 賃料支払い負担比率の引き下げ（フィービジネスへの注力）、(4) 新規出店方針の確立、(5) スポンサーとのリレーションの強化、を基本方針として掲げ、実践に移してきた。

その成果は既に顕在化しつつある。既述のとおり、2023年3月期第2四半期は営業損益で黒字化を達成し、通期でもその勢いは変わらない。これは(2) コスト削減、(3) 賃料支払い負担比率の引き下げ、などが奏功したと言える。実際、「運営委託/変動賃料型」の客室数は、2020年3月末の292室から2022年10月末に2,880室まで増加し、損益分岐売上を下げることにも貢献している。また、「KOKO HOTELS」の拡大（2022年10月末時点で15棟）や、フィリピンの企業グループ（以下、Red Planet Group）子会社化（詳細は後述）などは、(4) 新規出店方針の確立や(5) スポンサーとのリレーションの強化を具現化したものと言える。結果として、2022年10月末現在の客室数は7,890室（予定含む）に上り、2024年3月期末の目標である客室数 6,396 室を大幅に前倒しで達成した。

ホテル運営プラットフォーム拡大の進捗



出所：決算補足説明資料より掲載

2. トピックス

同社は2022年7月、フィリピンにおいて「Red Planet」ブランドの宿泊特化型ホテル（日本のビジネスホテルに類似）13棟、合計2,208室をオーナー・オペレーターとして保有・運営するRed Planet Groupを子会社化することを発表した（株式譲渡は2023年1月頃の予定）。これはスターアジアグループとのリレーションを活用し実現したもので、同社がアジアに進出する契機となる。Red Planet Groupは、フィリピンのみならず日本、インドネシア及びタイにおいてホテル運営事業を展開しており、アジア有数のホテルブランドである。その運営手法にも強みがあり、特に独自の顧客ロイヤリティプログラムや先進的なITプラットフォームを活用したセールスマーケティング、効率的運営などは日本国内にも応用の余地がある。一方で、急速な成長に伴い多額の有利子負債を抱えたことに加え、コロナ禍での旅行者等の行動制限により、売上が減少し財務的にひっ迫した経緯がある。なお、本M&AはRed Planet Groupの全株式を取得する予定であり、譲渡価格は約857百万円となる。Red Planet Groupの純資産額は約4,454百万円、保有不動産評価反映後純資産額は約6,374百万円であり、譲渡価額と比較をすると、それぞれ約81%または約87%相当の大幅なディスカウントとなる。

株主還元策

同社は株主への還元手段として配当を行うことが重要であると認識している。しかし、現在は健全な財務基盤の構築の途上であり、直ちに配当を行うことができない。早急にこのような状況を脱し、安定収入を基礎とした堅実な利益体質の下、配当を実施したいとしている。

なお同社では、株主優待制度「ポラリス・ホールディングス・プレミアム優待倶楽部」を導入している。中長期的に保有する株主への還元強化とともに、会員登録を通じた株主とのコミュニケーション活性化を目的としている。具体的には、毎年9月末に30単元（3,000株）以上保有の株主を対象に保有株式数に応じたポイントが贈呈され、ポイントに応じて株主限定の特設Weサイト「ポラリス・ホールディングス・プレミアム優待倶楽部」から、米やブランド牛などのこだわりグルメ、スイーツや飲料類、銘酒、家電製品、体験ギフトなど5,000種類以上から選ぶことができる。また、社会貢献活動への寄付もある。なお、このポイントは「WILLsCoin」（株主優待共通コイン）を媒介として「プレミアム優待倶楽部」を導入する他の上場企業の株主優待ポイントと合算することも可能である。保有2年目以降には、より高いポイントが獲得できる仕組みもあり、長く保有するインセンティブになると弊社では見ている。

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