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 JASDAQ

企業情報はこちら >>>

2022年3月3日(木)

執筆:客員アナリスト **柴田郁夫**

FISCO Ltd. Analyst Ikuo Shibata





2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ

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

■目次

■要約	
1. 会社概要	(
■会社概要————————————————————————————————————	
1. 事業概要	(
■ ZEH 仕様マンションの開発に着手————————————————————————————————————	
1. 本件に至った経緯及び狙い	
■業界環境—————————	·
1. 業界を取り巻く環境······· 2. 業界における課題·······	
■業績動向	·
1. 過去の業績推移・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	
■業績見通し	·
1. 2022 年 6 月期の業績予想····································	
■今後の方向性と進捗	·
1. 既存事業の拡大····································	
■ ESG・SDGs への取り組み————	2
1. サステナビリティ基本方針の制定	
■株主還元	



2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ

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

■要約

2022 年 6 月期上期は減収減益ながら、 下期偏重型の業績見込みにつき想定内の進捗。 業界初となる ZEH 仕様マンションの開発に着手

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: Bto B) 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・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。

※研究開発と位置付けている自社開発ホテルプロジェクト第1号「ホテルアジール東京蒲田」(2020年10月オープン) を保有・運営している。

2.2022 年 6 月期上期の業績概要

2022 年 6 月期上期の業績は、売上高が前年同期比 23.5% 減の 6,236 百万円、営業利益が同 64.1% 減の 400 百万円と減収減益となったが、予定していたプロジェクトの期ずれや、前期よりも下期偏重の業績バランスとなっていることが要因であり、ほぼ想定内の進捗と言える。売上高は、主力の「不動産事業」における販売戸数が 4 棟 199 戸(前年同期は 7 棟 244 戸)と期ずれ分を含めて減少したことが減収要因となった。利益面でも、減収による収益の下押しに加え、1)用地価格の高騰や工事原価の上昇、2)前年同期は利益率の高いプロジェクトがあったことによる反動、3)コロナ禍の影響を最小限に抑えるべく、早期契約を推進した影響など、複合的な要因により売上総利益率が低下した。ただ、2)及び3)は一過性として見ることができる。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、下期販売予定分(528 戸)に加え、2023 年 6 月以降の販売予定分として1,000 戸超を確保している。



https://www.fisco.co.jp

アーバネットコーポレーション

2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ

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

要約

3. 2022 年 6 月期の業績予想

2022年6月期の業績予想について同社は、期初予想を据え置き、売上高を前期比9.8%増の23,000百万円、営業利益を同4.4%減の2,220百万円と増収ながら営業減益を見込んでいる。売上高は、「不動産事業」における販売戸数の拡大が増収に大きく寄与し、過去最高を更新する見通しである。前提となる販売戸数は上期販売分を含め、12棟727戸(前期比44戸増)を計画しているが、すべて契約済である。一方、利益面で営業減益となっているのは、上期実績と同様、売上総利益率の低下によるものである。なお、売上計上される引き渡しの時期が期末(6月末)近くに集中していることから、建設工期の遅れ等が売上高の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していく方針である。また、「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た。今回の 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 月期上期は減収減益ながら、下期偏重型の業績見込みにつき想定内の進捗
- ・2022 年 6 月期の通期業績については期初予想を据え置き、増収ながら営業減益を見込む。売上高は過去最高を更新するものの、一過性要因を含めて利益率は低下する想定
- ・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 にも取り組む
- ・「サステナビリティ基本方針」を制定。持続可能な社会への貢献を企業価値の向上に結び付けてい く方針



2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ

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

要約





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」のほか、前期より追加された「ホテル事業」の2つであるが、さらに「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、他社中古マンションの戸別販売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。一方、「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。

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。



2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx

会社概要

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(はっとりしんじ)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させた。

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」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の拡大など、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 も取り組んでいる。

なお、同社は、東京証券取引所の市場改編により、「JASDAQ 市場」から「スタンダード市場」へ移行する予定 である。

3. 企業特長

同社の特長(強み)として、(1)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、(2)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。



アーバネットコーポレーション 3242 東証 JASDAQ

2022年3月3日(木)

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

会社概要

(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することで、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「ユノバース」**、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。

(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ついても数多くの受賞実績を持ち、最近では2021年6月に「アジールコート新高円寺」が受賞するなど、同社プロジェクトとして6年連続8回目の受賞となった。また、2020年1月には、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」に通じるほか、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げていく考えである。さらには、後述するように、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)を表表であるものである。
- ※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、同社は、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。



2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ

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



2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ

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」



出所:同社ホームページより掲載

アートのある居住空間



出所:同社ホームページより掲載



2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ

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。また、その事業モデルを支えているものは、同社の開発物件に対する評価の高さと販売先との信頼関係と考えられる。2021 年 6 月期末における連結社員数 (契約社員等を含む) は 48 名、1 人当たりの売上高が約 436 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が約 26 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。

■ZEH 仕様マンションの開発に着手

「ZEH-M Oriented」の認証を予定する、 サステナブルな投資用マンションの開発に着手

2021 年 12 月 3 日には、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」の認証*を予定する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 3 月に「ZEH-M Oriented」の認証、4 月上旬着工、2023 年 2 月末の竣工・引き渡しを予定している。

※ 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-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の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。

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の具現性を慎重に検討してきた。今回、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。



2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ

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

ZEH 仕様マンションの開発に着手

2.3 社協働による事業スキーム

同社が、「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一方、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は金利優遇による投資用ローンを提供する。また、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。したがって、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。

なお、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、他のパートー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ていく戦略である。

※今回の氷川台PJにおいては、 ZEH費用負担 1戸当たり50万円前後コストが増加 このスキームにより、 開発用地・建築資金 ・ZEH仕様マンションの開発促進 金利優遇 ・脱炭素社会への貢献 開発会社 銀行 ・快適な住まい 資産価値の高い 光熱費削減により実質 マンション取得 家賃は変わらない 投資用ローンの ZEH費用の一部を含む 金利優遇 快適な住まいの 売却価格 提供 販売会社 個人投資家 賃借人 7FH費用の一部を含む 分譲価格 ZEH費用の一部を含む 少し高い 賃料 購入価格は少し高くなるが、金利優遇により 支払総額は通常のマンションと同程度になる 出所:決算説明会資料より掲載

3 社協働による事業スキーム



アーバネットコーポレーション 3242 東証 JASDAQ

2022年3月3日(木)

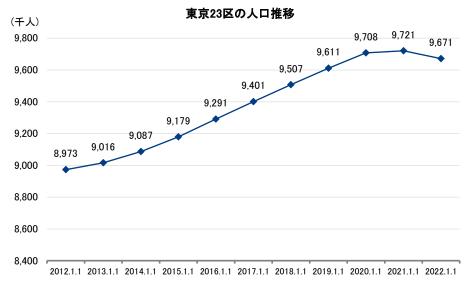
https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx

■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は継続

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、2022 年は 26 年ぶりに人口が減少する格好となった。もっとも、現在の状況は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。一方、投資家サイドでは、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不安による若年層等による購入意欲は堅調である。また、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。



出所:総務省資料よりフィスコ作成



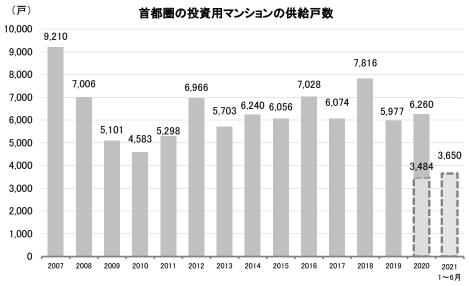
2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ

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

業界環境

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

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・ホテルの進出の拡大、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など、新たな問題も顕在化し、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、実績のある同社にとっては残存者利益を享受できる好機とも言える。



https://www.fisco.co.jp

アーバネットコーポレーション

2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ

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

業界環境

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。また、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り、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。また、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

好調な外部環境を追い風に、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月期は一旦減収となったものの、2022年6月期は再び増収基調へと回帰する見通しである。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きた。

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。

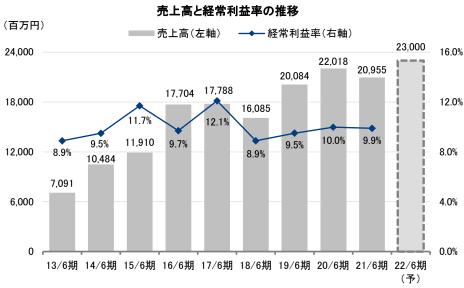


2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ

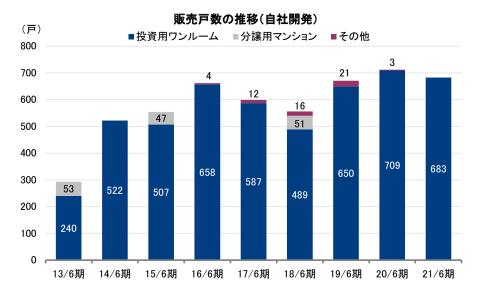
https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx

業績動向



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



出所:決算説明会資料よりフィスコ作成



2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ

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

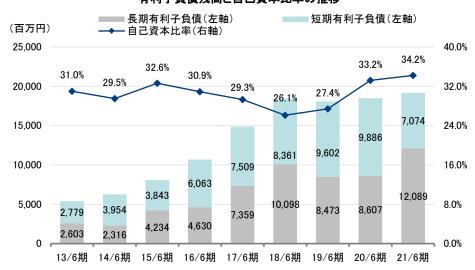
業績動向

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





-ション | 2022 年 3 月 3 日 (木)

3242 東証 JASDAQ

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

業績動向

2022 年 6 月期上期は減収減益となるも、 下期偏重型の業績見込みにつき想定内の進捗

2.2022年6月期上期の業績概要

2022年6月期上期の業績は、売上高が前年同期比23.5%減の6,236百万円、営業利益が同64.1%減の400百万円、経常利益が同68.9%減の309百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同72.5%減の184百万円と減収減益となった。また、通期計画に対する進捗率も低い水準にとどまっているが、予定していたプロジェクトの売上計上が第3四半期にずれたことや、前期よりも下期偏重の業績バランスとなっていることが理由であり、実態として業績の下振れを示すものではない。

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」の販売戸数が4棟199戸(前年同期は7棟244戸)と期ずれ分を含めて減少した。また、2)「不動産仕入販売」についても、中古マンション等の買取再販が2戸(前年同期は5戸)にとどまった。一方、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ようだ。

なお、自社開発ホテル「ホテルアジール東京蒲田」のオープンに伴い、前期から新たにセグメント化された「ホテル事業」については、コロナ禍の影響が一旦落ち着いた 10 月~ 11 月には稼働率の一定の改善(60% 程度)※ が見られたものの、上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、研究開発の一環として保守的な計画としており、業績の下振れ要因とはなっていない。なお、同ホテルは 2022 年 3 月 1 日発表の楽天トラベル主催「楽天トラベルアワード 2021」において、「楽天トラベル ブロンズアワード 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(2021 年 9 月時点)の登録宿泊施設の中から過去 1 年間において、高い評価を得られた宿泊施設を表彰する制度。

※ メインターゲットとしているインパウンド需要(ファミリー利用等)については、コロナ禍の影響により末だ取り込めていないものの、好立地によりビジネス利用が増えているようだ。今後も稼働率の向上と客室単価の適正化を進めていく方針。

利益面でも、減収による収益の下押しに加え、利益率の低下により営業減益となった。特に売上総利益率が16.5%(前年同期は22.3%)に低下したのは、1)用地価格の高騰や工事原価の上昇、2)前年同期は利益率の高いプロジェクトがあったことによる反動、3)コロナ禍の影響を最小限に抑えるべく、早期契約を推進したことなど、複合的な要因によるものであり、2)及び3)は一過性として見ることができる※。また、販管費は経費削減努力により減少したものの、売上総利益率の低下とともに営業利益率も6.4%(前年同期は13.7%)に低下した。

** ここ数年の売上総利益率の推移を見ると、18/6 期が 17.8%、19/6 期が 17.4%、20/6 期が 17.4%、21/6 期が 18.1% で推移しており、17% ~ 18% がこれまでの巡航時水準と言える。

財政状態については、積極的な用地購入により「仕掛販売用不動産」が増加したほか、賃貸収益物件の取得により固定資産が増加したものの、「現金及び預金」が減少したことから、総資産は前期末比 374 百万円減の 34,801 百万円と僅かに減少した。一方、自己資本についても配当金の支払いなどにより前期末比 119 百万円減の 11,916 百万円に減少したことから、自己資本比率は 34.2%(前期末も 34.2%)と横ばいで推移した。





2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ

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

業績動向

キャッシュ・フローの状況についても、1) 積極的な用地購入(営業キャッシュ・フローのマイナス)、2) 賃貸 収益物件の取得(投資キャッシュ・フローのマイナス)、3)有利子負債の返済や配当金支払い(財務キャッシュ・ フローのマイナス)により、「現金及び現金同等物」は前年同期末比 1,242 百万円減の 5,921 百万円に減少した が、依然として手元流動性は十分に確保されており、財務の安全性に懸念はない。

2022年6月期上期業績の概要

(単位:百万円)

	21/6 期上期		22/6 期上期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	増減率
売上高	8,150		6,236		-1,913	-23.5%
不動産事業	8,142	99.9%	6,206	99.5%	-1,936	-23.8%
ホテル事業	7	0.1%	30	0.5%	23	312.4%
売上原価	6,333	77.7%	5,204	83.5%	-1,128	-17.8%
売上総利益	1,816	22.3%	1,031	16.5%	-784	-43.2%
販管費	702	8.6%	631	10.1%	-70	-10.0%
営業利益	1,114	13.7%	400	6.4%	-714	-64.1%
不動産事業	1,651	20.3%	901	14.5%	-750	-45.4%
ホテル事業	-69	-936.5%	-31	-101.6%	38	-
調整	-467	-	-470	-	-2	-
経常利益	997	12.2%	309	5.0%	-687	-68.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	673	8.3%	184	3.0%	-488	-72.5%
不動産事業の内訳						
不動産開発販売	7,702	94.6%	5,860	94.4%	-1,842	-23.9%
不動産仕入販売	199	2.4%	62	1.0%	-137	-68.9%
その他	240	2.9%	283	4.6%	43	17.8%
販売戸数(戸)	249		201		-48	-19.3%
ワンルームマンション	244		199		-45	-60.0%
その他	5		2		-3	-

出所:決算短信よりフィスコ作成



2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ

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

業績動向

連結貸借対照表

(単位:百万円)

			増減		
	21年6月末	21年12月末 -	金額	増減率	
流動資産	28,755	28,044	-711	-2.5%	
現金及び預金	7,203	5,931	-1,271	-17.7%	
販売用不動産	2,225	2,317	91	4.1%	
仕掛販売用不動産	18,686	19,384	698	3.7%	
固定資産	6,419	6,756	336	5.2%	
総資産	35,175	34,801	-374	-1.1%	
流動負債	9,378	9,471	92	1.0%	
短期借入金等	7,074	7,274	200	2.8%	
固定負債	12,205	11,836	-368	-3.0%	
長期借入金	12,089	11,726	-362	-3.0%	
純資産	13,591	13,493	-98	-0.7%	
自己資本	12,036	11,916	-119	-1.0%	
自己資本比率	34.2%	34.2%	0.0pt	-	
有利子負債	19,164	19,001	-162	-0.9%	
流動比率	306.6%	296.1%	-10.5pt	-	

出所:決算短信よりフィスコ作成

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	21/6 期上期	22/6 期上期
営業キャッシュ・フロー	-346	-389
投資キャッシュ・フロー	-20	-398
財務キャッシュ・フロー	-1,367	-484
現金及び現金同等物の増減	-1,734	-1,271
現金及び現金同等物の期末残高	7,163	5,921

出所:決算短信よりフィスコ作成

3. パイプラインの状況

2021 年 12 月末のパイプライン(開発物件)の状況は、2022 年 6 月期下期の販売予定分 528 戸に加え、2023 年 6 月期以降の販売予定分として 1,000 戸超を確保しており、しばらくは高い業績水準を維持していく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ていく方針である。



3242 東証 JASDAQ

2022年3月3日(木)

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

■業績見通し

2022 年 6 月期は期初予想を据え置き、増収ながら営業減益を見込む。 過去最高売上高を更新する一方、利益率の低下を想定

1. 2022 年 6 月期の業績予想

2022 年 6 月期の業績予想について同社は、期初予想を据え置き、売上高を前期比 9.8% 増の 23,000 百万円、営業利益を同 4.4% 減の 2,220 百万円、経常利益を同 6.3% 減の 1,950 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 1.4% 増の 1,300 百万円と増収ながら営業減益を見込んでいる。

「不動産事業」における販売戸数の拡大が増収に大きく寄与する見通しである。前提となる販売戸数は、上期販売分を含め 12 棟 727 戸(前期比 44 戸増)を計画しているが、すべて契約済である※。一方、利益面で営業減益となっているのは、上期実績と同様、1) 用地価格の高騰や工事原価の上昇、2) 過去の契約時点においてコロナ禍の影響を最小限に抑えるべく、利益確定を優先させ早期契約を推進したことが主因である。したがって、2) については、リスクマネジメントに関わる一過性要因として捉えることが妥当であろう。

** 12 棟のうち、投資ファンド等への 1 棟一括販売は半分を占めるようだ。

2022年6月期の業績予想

(単位:百万円)

	21/6 期		22/6期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	金額	増減率
売上高	20,955	-	23,000	-	2,045	9.8%
営業利益	2,321	11.1%	2,220	9.7%	-101	-4.4%
経常利益	2,080	9.9%	1,950	8.5%	-130	-6.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,281	6.1%	1,300	5.7%	19	1.4%
	683	-	727	-	44	6.4%
ワンルームマンション	683	-	727	-	44	6.4%
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



2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ

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

業績見通し

2. 弊社の見方

弊社でも、前提となっている販売戸数 727 戸 (そのうち下期は 528 戸) がすべて契約済みとなっていることから、売上高予想の達成は可能であると見ている。ただ、売上計上される引き渡しの時期が期末 (6月末) 近くに集中していることから、建設工期の遅れ等が売上高の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等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。もっとも、仮にそうなったとしても、単に期ずれによるものなのか、構造的な影響として続くものなのか、冷静に実態を見定める必要がある。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のかにある。引き続き、大型プロジェクトの取得や東京都心以外(地方中核都市を含む)への展開、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

既存事業を軸とした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。すなわち、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していく方針である。子会社の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。





2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ

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400百万円を超える水準(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していく計画である。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、長期的視点で検討していく方針である。

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しており、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、(株)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。見方を変えれば、不動産投資市場の発展を自社成長にいかに結び付けていくのかが今後の課題と言える。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についても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ろう。

さらに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への確率が高いものと見ている。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注目したい。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、景気変動にかかわりなく、着実に事業機会を創出できる可能性が高いと見ている。いずれにしても、先行者として同社の担う役割は大きいと言えよう。



2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ https://www.urbanet.jp/ir/tabid/416/Default.aspx

■ 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。

サステナビリティ基本方針

1.事業を通じたサステナビリティへの取り組み

事業活動を通じて環境をはじめ、貧困等の社会問題や、文化・芸術活動等の社会貢献活動に取り 組みます。

2.ステークホルダーとの関係強化

お客様、取引先、株主、投資家、従業員、地域社会など全てのステークホルダーとの双方向のコミュニケーションを通じて関係性を強化し、事業活動を通じて当社らしい価値を創造し、持続可能な社会の実現に取り組みます。

3.社会からの信頼の確立

コンプライアンスを遵守し、理想の住まいを開発・提供するとともに、経営基盤を強化し、持続的な経済の発展に貢献することで、社会から高い信頼を得る経営に取り組みます。

出所:決算説明会資料より掲載

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取り込むことで、実効性の高い活動を推進していく方針である。

【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、引き続き 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。



2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ

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

ESG・SDGs への取り組み

対応する SDGs の目標



17 パートナーシップで 目標を達成しよう

出所:同社ホームページより掲載

【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、引き続き 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



【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



アーバネットコーポレーション 3242 東証 JASDAQ 2022年3月3日(木)

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

ESG・SDGs への取り組み

【重点活動 4】 魅力ある職場実現

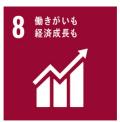
魅力ある職場づくりを通じて、有為な人材を育成し、持続可能な社会の実現に貢献する。具体的には、1)「健康経営優良法人 2021」に認定されたほか、2)女性管理職の登用、3)各種研修体制の充実などにも取り組んでいる。

対応する SDGs の目標









出所:同社ホームページより掲載



2022年3月3日(木)

3242 東証 JASDAQ

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

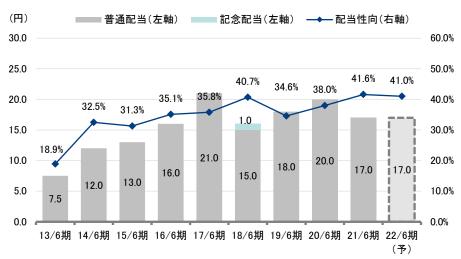
■株主還元

配当性向 40% を基準とした配当方針。 2022 年 6 月期も前期と同額の 1 株当たり年 17 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 月期については、前期と同額の 1 株当たり 17 円(中間 8 円実施済み、期末 9 円)を予定している(予想配当性向は 41.0%)。

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: 2013 年 7 月 1 日付きで普通株式 1 株につき 200 株の割合で株式分割を行った。13/6 期の配当金額は遡及して修正している。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 (ディスクレーマー)

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

メールアドレス: support@fisco.co.jp

電話:03-5774-2443(IR コンサルティング事業本部)