COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

ハウスドゥ

3457 東証１部

企業情報はこちら >>>

2021 年 9 月 21 日（火）

執筆：客員アナリスト
瀬川 健
FISCO Ltd. Analyst **Ken Segawa**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 業績動向 01
2. リバースモーゲージ保証事業の育成 01
3. 持株会社体制への移行 01
■会社概要 02
1. 沿革 02
2. ブランド理念 03
3. 会社概要 03
4. グループ会社 05
■事業概要 06
1. 事業セグメント別売上高及び利益構成 06
2. 成長強化事業 06
3. フロー型収益事業 12
■業績動向 13
1. 2021 年 6 月期の業績概要 13
2. 財務状況と経営指標 15
■今後の見通し 17
1. 2022 年 6 月期の業績見通し 17
2. 持株会社体制への移行 19
■株主還元策 20
■情報セキュリティ対策 21

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

俊敏な企業活動と強みを生かし、2 期連続の大幅増益を目指す

ハウスドゥ <3457> は、不動産売買仲介における日本最大のフランチャイズチェーン網を生かして、顧客ニーズを的確に捉えた業界初のサービス・事業を次々と開発・商品化し、市場に浸透させることに成功している。成長強化事業（フランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融事業）への積極的な投資を継続することで、さらなる収益拡大を目指している。

1. 業績動向

2021 年 6 月期の売上高は前期比 18.7% 増の 39,037 百万円と過去最高を更新、経常利益は予想レンジ内の同 46.4% 増の 2,514 百万円で着地した。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響で先行き不透明な状況が長期化しているものの、住宅需要は引き続き堅調に推移していることを背景に、フランチャイズ事業では加盟店舗数拡大及びサービスの拡充に取り組んだほか、不動産売買事業では直営店エリアを中心とした販売用不動産の仕入強化に注力した結果、大幅増収増益で着地した。事業別でも、流動化を抑制した影響で減収減益となったハウス・リースバック事業を除き、各セグメントは増収増益となるなど、好調に推移した。

2022 年 6 月期の業績予想について同社は、依然として先行き不透明な状況にあることからレンジ形式での開示とした。堅調な住宅需要の下支えにより、売上高で前期比 0.2% 増～ 13.8% 増の 39,100 ～ 44,438 百万円、経常利益で同 11.4% 増～ 39.2% 増の 2,800 ～ 3,500 百万円を見込んでいる。安定成長が見込まれるフランチャイズ事業に加え、第三の柱と位置付けるハウス･リースバック事業へ先行投資を継続することで事業拡大を図る。

2. リバースモーゲージ保証事業の育成

同社はリバースモーゲージ保証事業を第三の柱として育成すべく、先行投資を継続している。なぜなら、リバースモーゲージ保証サービスを提供するフィナンシャルドゥは、契約時に事務手数料・調査料を受け取り、利用者が金融機関に支払う利息の一部を保証料として得るため、イニシャルとランニングの両方で収益機会があるストック型収益ビジネスであるからだ。先行投資の効果もあり、2021 年 6 月期末の提携金融機関は 25 行（前期末は 12 行）、リバースモーゲージ累計保証残高は 5,343 百万円（前期末比 57.1% 増）、累計保証件数は 562 件（同 55.2% 増）と急成長を遂げている。このため、2022 年 6 月期末の累計保証残高は 10,688 百万円～ 12,825 百万円と倍増以上を計画している。

3. 持株会社体制への移行

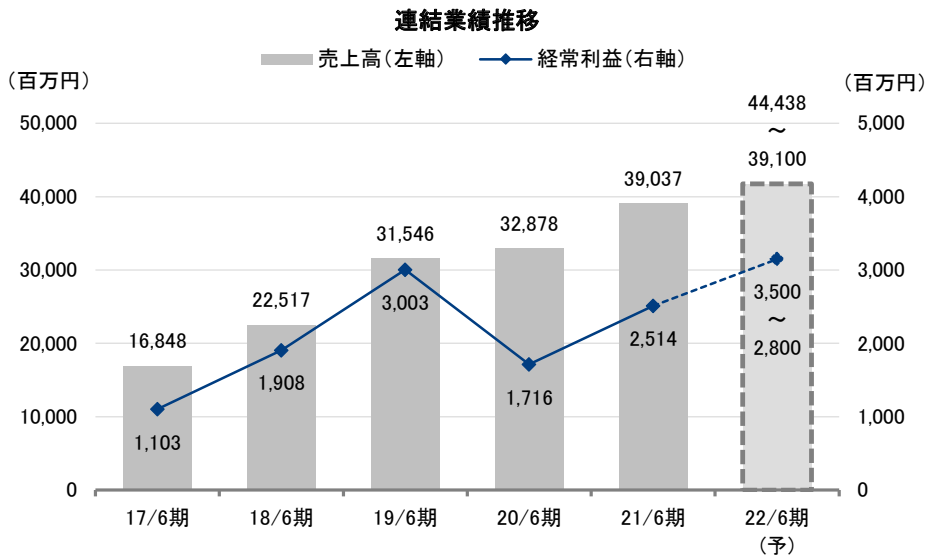
同社は、2022 年 1 月 1 日に、会社分割方式により持株会社体制へ移行することを発表した。これにより、グループガバナンスの強化、経営資源配分の最適化、次世代に向けた経営人材の育成のほか、機動的な組織体制構築の推進を目指す。また、同社の商号を「株式会社 And Do ホールディングス」に変更することも合わせて発表した。今後は住宅だけでなく、さまざまな不動産を手がけることを企図して、社名から「ハウス」を外している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

Key Points

- リバースモーゲージ保証事業を第三の柱に育成
- 成長強化事業への積極的な投資効果により、2022 年 6 月期も増収増益を見込む
- 2022 年 1 月に会社分割方式により持株会社体制へ移行し、商号を「And Do ホールディングス」に変更



注：22/6 期の業績予想はレンジ開示のため中央値を表記
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

フランチャイズチェーン網を活用し、不動産業界初のソリューションを次々と展開

1. 沿革

同社は 1991 年に京都府で創業し、自社で培った不動産売買仲介事業のノウハウをベースに、2006 年にフランチャイズ事業を開始した。「全てのエリアにハウスドゥ お客様のより近くに安心、便利な窓口を創り出す。」をビジョンに、不動産情報のオープン化の推進と安心・便利なサービスを提供する不動産コンビニ構想の実現に向けて、国内 1 千店舗、アジア 5 万店舗を目指している。2020 年に 47 都道府県での出店を果たし、フランチャイズ事業の累計加盟契約店舗数は 702 店舗（2021 年 6 月期末）に達するなど、順調に推移している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. ブランド理念

2020 年 10 月に同社は、約 15 年ぶりにコンセプトとロゴを一新した。新しいブランドロゴとスローガンには、IT・Web を融合させた不動産テック企業として、住まいのことなら何でもワンストップでスマートに応えることで、不動産業界を顧客のための業界に変革していく意志が込められている。なお新ブランドは、草津店（滋賀県草津市）を皮切りに、2021 年 1 月より新店舗に順次導入されている。また、既存店については、直営店は 2020 年内に新ブランドロゴの看板に変更済みで内装リフォームは順次進める予定、加盟契約店舗は完了までに数年を見込んでいる。

新ブランドロゴ、ブランドスローガン

住まいのすべてを、スマートに。

HOUSEDO

出所：会社リリースより掲載

新ブランドステートメント

変えよう。
業界のこれまでの古い常識や、
チャレンジを妨げるさまざまな壁を壊そう。

創ろう。
最先端のテクノロジーで、
不動産のワクを超えたサービスや体験を提供しよう。

動こう。
地域の頼れるお店になるために、
もっと速く、もっとお客様の心に寄り添って行こう。

住まいの分かりにくいをシンプルに。
住まいのあらゆる情報をオープンに。
住まいに関わるすべてを、
ワンストップでスマートに応えていく。

私たちは、世界中の人々の暮らしの夢をかなえる、
住まいのプラットフォームになっていきます。

住まいのすべてを、スマートに。　ハウスドゥ

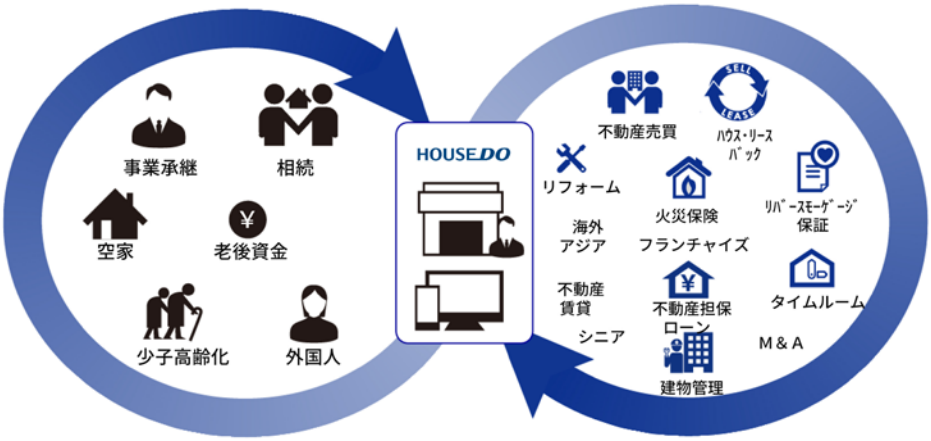
出所：会社リリースより掲載

3. 会社概要

同社は、不動産売買仲介チェーンとして加盟店舗数全国トップの実績を誇る。住宅情報モールや家・不動産買取専門店、ハウス・リースバック、リバースモーゲージ保証事業など、業界初となる業態や新規事業を開発・商品化することで、不動産業界や日本社会が抱える問題に対してソリューションを提供するなど、日本経済の活性化に貢献してきた。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

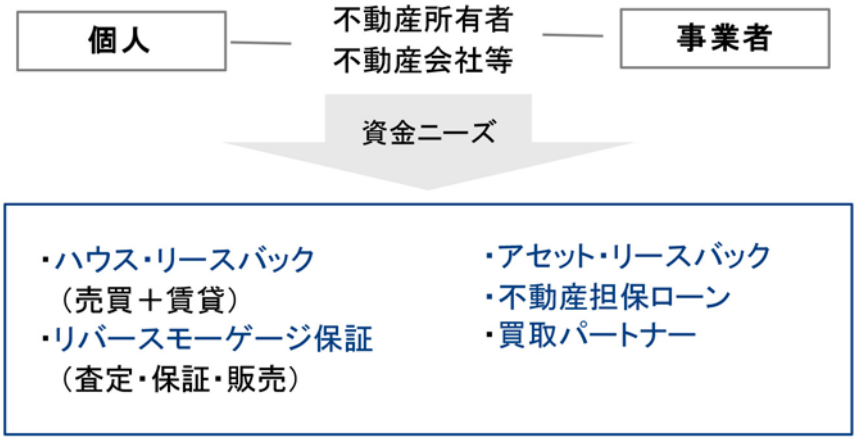
不動産サービスメーカーとして、さまざまな社会問題解決をサービス化



出所：決算説明資料より掲載

同社の強みは、不動産売買仲介で業界最大のネットワークを有し、SPA（製造型小売業）のように業界初のサービス・事業を次々と開発し、商品化する能力にある。他社に先駆けて開発したサービスや制度の一例を挙げると、2013 年 10 月に開始した買取りに特化したフランチャイズ事業の「家・不動産買取専門店」、住みながら家の売却を可能にした「ハウス・リースバック」、2017 年 10 月に開始した金融機関との提携による「リバースモーゲージ保証事業」など多岐にわたる。

同社が開発したサービスや制度



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社は、これまでも時代のニーズに即したソリューションサービスを提供する「不動産サービスメーカー」として、リアルの店舗ネットワークと IT・Web を融合させることで、情報のオープン化と安心・便利な不動産サービスの窓口となる「不動産コンビニ」構想の実現を進めてきた。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

一例を挙げると、同社が提供する不動産業向け基幹システム「DO NETWORK」がある。これは、不動産業務に必要な物件・顧客・業者・契約といった情報を一括管理できるオリジナルの基幹システムで、集客・営業支援、物件顧客マッチングシステム、追客支援、最新不動産情報配信メールサービス等、同社が現場で培ってきた実証済みの“使える”ノウハウをシステム化していることが特徴である。同システムは業務効率化、時間短縮、コスト削減のほか、中小企業の生産性向上を支援していることから、2020 年まで 4 年連続で経済産業省の「IT 導入補助金対象サービス※」に認定されている。

※ 新規導入企業に対して下限 30 万円～上限 150 万円未満（補助率 1/2 以下）が補助される。

また、2020 年 8 月には「デジタルトランスフォーメーション（DX）推進本部」を設立している。不動産業では一般的な対面でのやり取りや書面交付を基本とした旧来の取引から脱却し、顧客が安心・便利に利用できる「不動産×金融× IT」を融合したサービスの推進を目指す。この背景には、コロナ禍により社会全体が DX 推進への機運を一層高めたことがある。具体的には、業務面でのコロナ禍対策として、オンライン商談、在宅勤務などのテレワーク、Web 会議システム導入などが進んだことがある。

そのほか 2021 年 4 月には、住宅において必要な IoT 機器を標準装備した「スマート DO ホーム」の販売を開始した。専用のスマートフォンアプリや音声で IoT 機器を操作できるほか、家電や設備を自動連携することで新しい生活スタイルを手に入れることができる。今後は、「スマート DO ホーム」を同社グループの新築住宅の標準仕様とする方針で、直営店での提供を本格化した後に加盟店へのサービス展開を進める予定である。

4. グループ会社

同社グループは、同社と連結子会社 7 社及び関連会社 1 社により構成される。同社はフランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、不動産売買事業及びリフォーム事業を行い、子会社では（株）ハウスドゥ住宅販売が不動産流通事業、（株）フィナンシャルドゥが金融事業、（株）ピーエムドゥがプロパティマネジメント事業、（株）京葉ビルドが不動産賃貸業等を展開している。また、2019 年 8 月に買収した小山建設グループは、（株）小山建設、（株）小山不動産及び（株）草加松原住建（現（株）ハウスドゥ・ジャパン）からなり、埼玉県草加市を中心に不動産売買仲介及び賃貸仲介、建設業等を営む。なお、同社は、グループガバナンスの強化と経営資源配分の最適化、経営人材の育成及び機動的な組織体制構築などを目的に、2022 年 1 月 1 日に持株会社体制に移行することを発表している（詳細は後述）。

海外市場では、2019 年 2 月に、アジアにおける事業展開の足掛かりとなる同社初の海外関連会社をタイに設立した。合弁会社 H-DO（THAILAND）Limited は、事業運営を現地の合弁先が担い、同社は日本で培った不動産流通に関するノウハウを提供することで、主に中古住宅のリノベーション事業を行う。まずは中古再販事業で実績を積み上げ、その後フランチャイズ事業の展開を進める予定だ。タイでは日系企業による住宅やオフィスビルの開発が盛んだが、中古不動産の流通市場に進出している日系企業はなく、同社子会社が業界トップの座を狙える未開拓のブルーオーシャンとなる。タイ事業を軌道に乗せた後は、アジア圏での事業拡大を目指す。なお、H-DO（THAILAND）Limited の株式は、不動産開発や住宅金融などを行っている Capital Link Holding Limited が 49.0%、同社が 49.0%、同社の海外事業をサポートする企業が 2.0% を持つ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

リバースモーゲージ保証事業を第三の柱に育成

1. 事業セグメント別売上高及び利益構成

2021 年 6 月期の売上高 39,037 百万円のうち、セグメント別内訳は成長強化事業が 44.9%（うちフランチャイズ事業が 8.4%、ハウス･リースバック事業が 33.7%、金融事業が 2.8%）、フローの労働集約型事業が 55.1%（うち不動産売買事業が 36.9%、不動産流通事業が 5.8%、リフォーム事業が 6.9%、子会社の小山建設グループが 5.4%）であった。調整額控除前営業利益の成長強化事業の構成比は 66.7%、フロー型事業が 33.3% となり、成長強化事業の構成比が大きい。また、成長強化事業のうち、フランチャイズ事業の利益構成比は 37.6%、ハウス･リースバック事業は 27.9% と 2 本柱を形成している。なお、金融事業に含まれるリバースモーゲージ保証事業は、同社の業界内での優位性と機能を十分に発揮でき、資金面での制約を受けないことから、鋭意育成中だ。

2. 成長強化事業

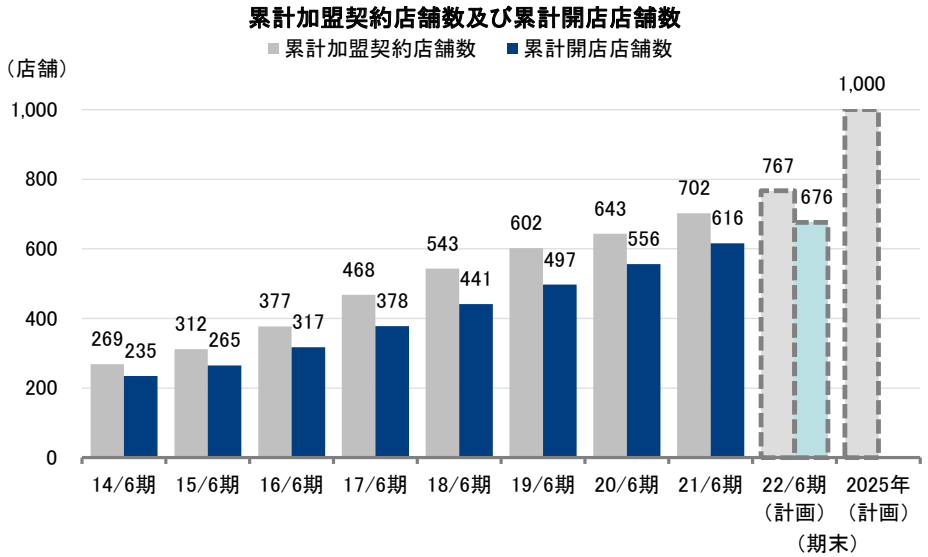
（1）フランチャイズ事業

2021 年 6 月期末におけるフランチャイズ事業の累計加盟契約店舗数は 702 店舗、累計開店店舗数は 616 店舗となった。また、新規加盟契約数は 142 件、新規開店店舗数は 140 店舗であった。累計加盟契約店舗数の内訳は、FC 加盟店が 673 店舗、直営店が 29 店舗である。FC 加盟店は、不動産売買仲介に特化したフランチャイズ事業「ハウスドゥ」のサテライト店が 535 店舗、買取専門店が 100 店舗、住宅情報モールが 2 店舗、不動産賃貸仲介「RENT Do（レントドゥ）」が 36 店舗である。一方で直営店は、サテライト店が 10 店舗、買取専門店 14 店舗、住宅情報モール 3 店舗、「RENT Do」2 店舗となる。このほかにリフォームショールームを 1 店舗展開している。

a）加盟契約店舗

2021 年 6 月期末の累計加盟契約店舗数は 702 店舗と、2 年間で 100 店舗の増加となった。同社は、2022 年 6 月期末の累計加盟契約店舗数 767 店舗を見込み、2025 年の累計加盟契約店舗数 1,000 店舗を目指している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

b）地域別展開

地域別展開については、2020 年に 47 都道府県での出店を達成した。2021 年 6 月期末の累計加盟契約店舗 702 店舗のうち、地域別では東海地域が 201 店舗（構成比 28.6%）と最も多く、創業地である近畿地域の 124 店舗（同 17.7%）が続く。市場規模が近畿地区の 2.5 倍あると見られる関東地区は 122 店舗（同 17.4%）であることから、出店余地は大きいと弊社では見ている。

地域別累計加盟契約店舗数（2021 年 6 月期末）

地域	店舗数	構成比
北海道	55	7.8%
東北	28	4.0%
関東	122	17.4%
甲信越	19	2.7%
北陸	12	1.7%
東海	201	28.6%
近畿	124	17.7%
中国	49	7.0%
四国	18	2.6%
九州	58	8.3%
沖縄	16	2.3%
合計	702	100.0%

出所：決算説明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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

c）フランチャイズ事業の収益構造

フランチャイズ事業は高収益で安定的な成長が見込めるストック型ビジネスであることから、2021 年 6 月期の営業利益率は 66.7% となった。一方で、フランチャイズ事業の売上高構成比は加盟金 18.1%、月会費 24.2%、システム料 14.4%、広告分担金 25.5%、備品売上 6.0%、その他 11.9% となった。広告分担金の割合が高いが、これは 2013 年より元 プロ野球選手・監督で現 解説者の古田敦也（ふるたあつや）氏をイメージキャラクターに起用したブランド戦略を展開するなど、集合的な広告宣伝への使用を目的に費用を徴収していることによる。

（2）高齢者の資金需要に対応する「不動産＋金融」サービス

高齢者は「住宅」という資産を所有しているものの、収入と支出が低水準にとどまっている。高齢者の持家率は 60 代が 93.1%、70 代以上も 93.2% と極めて高い。一方で、公的年金以外に老後資金として 2,000 万円が必要との試算が出ているものの、高齢者の平均貯蓄額は 2,284 万円、中央値は 1,515 万円と、60% 以上で貯蓄が 2,000 万円未満となっている。同社は、不動産ストックの流動化により資産を資金化することで資金を市場に還流させ、経済活性化の一翼を担うことを目的として、高齢者の資金需要に対応する「不動産＋金融」サービスを提供している。このサービスにより高齢者は、自宅に住みながら老後の生活資金を得ることができるため、資金面で老後の QOL を向上させることができる。

これらの高齢社会の問題に対し、同社は複数のソリューションビジネスを展開している。2013 年 10 月には自宅を売却した後も住み続けられる「ハウス・リースバック」サービスを他社に先駆けて開始し、2016 年 7 月には一時的な資金ニーズはあるものの自宅を売却するほどの金額を必要としない人向けに「不動産担保ローン」を、2017 年 10 月には地域の金融機関と提携して自宅を担保に融資を受けられる「リバースモーゲージ保証事業」をスタートさせた。これらの幅広い商品ラインナップにより、多様な顧客ニーズに応える。

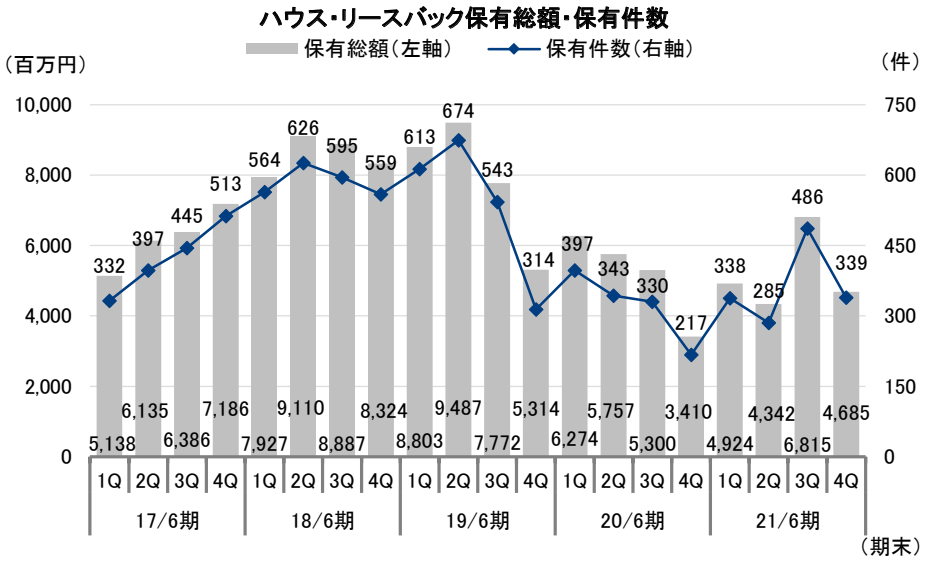
a）ハウス・リースバック事業

「ハウス・リースバック」サービスは、同社が住宅を買い取り、売主とリース（賃貸）契約を結ぶスキームである。持ち主は自宅を売却して資金を得た後も、愛着のある住居や地域で住み続けられるほか、資金の使途、年齢、収入、対象者、対象物件に制限がないうえ、住居の賃貸契約に保証人も不要である。同社は地域密着型の店舗網を展開していることに加え、不動産の査定や不動産売買、金融サービスのノウハウを有していることから、ハウス・リースバックに必要な機能をすべて自社の経営リソースでカバーできることが強みとなる。

ハウス・リースバック事業は、買取時の事務手数料、毎月の家賃収入、売却時のキャピタルゲインと 3 種類の収益機会がある。物件は顧客から直接取得し、仕入額の約 3% が買取時の事務手数料となる。取得翌月からは毎月家賃としてインカムゲインが発生し、年間で仕入額の約 8% 程度がリターンとして入る。売却時には、諸費用及び手数料別途で仕入額の 15% 程度のキャピタルゲインが発生する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

一方で、ハウス・リースバック事業はストック型収益ビジネスであるため先行投資負担が重く、資金が固定化される。投資資金を借入金に依存すると、事業の急成長の持続と財務の安全性維持がトレードオフの関係になってしまう。このため、ストック型という性格は薄れるものの、財務体質の安全性を維持しながら事業規模も追うことを可能にするため、2018 年 6 月期からハウス・リースバック保有資産の本格的なオフバランス化を始めた。再売買、処分売買、買取会社、ファンドへの売却を含めた売却売上高は、2018 年 6 月期に前期比約 2.5 倍の 4,235 百万円、2019 年 6 月期に同約 3.0 倍の 12,622 百万円に拡大した。これに伴い保有総額は、2018 年 6 月期末の 8,324 百万円に対して 2020 年 6 月期末には 3,410 百万円、2021 年 6 月期末は 4,685 百万円となっている。

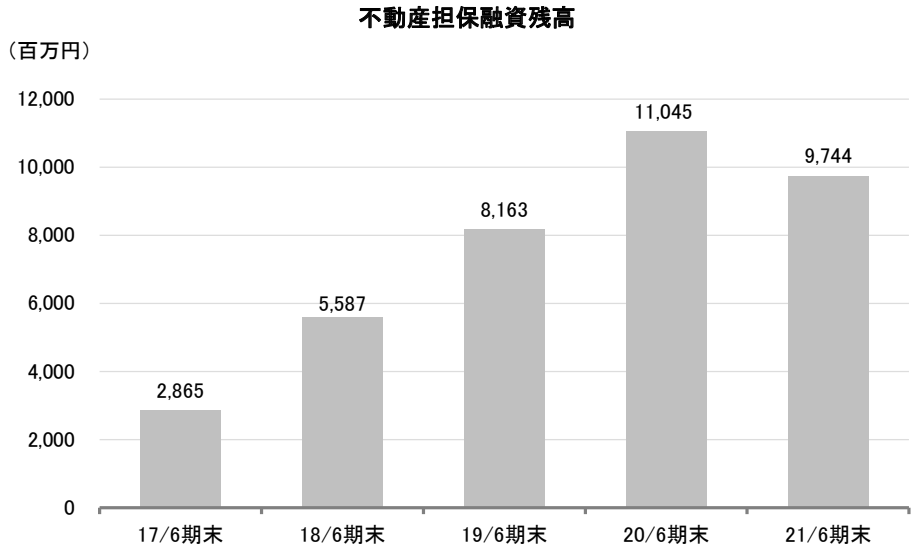


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

b）不動産担保ローン

不動産担保ローンのスキームは、融資の金利及び事務手数料などで同業他社と大差がない。ただし、同社のメインビジネスが不動産売買の仲介業であることから、不動産価格の査定に関しては質量ともに他社を凌駕するうえ、査定のスピードも速い。不動産担保融資残高は 2017 年 6 月期末に 2,865 百万円、2018 年 6 月期末に 5,587 百万円、2019 年 6 月期末に 8,163 百万円、2020 年 6 月期末に 11,045 百万円と急速に拡大した。しかしながら、2021 年 6 月期以降はより差別化を図れるハウス・リースバック事業に資金を振り向ける方針を掲げていることから、不動産担保融資残高は縮小傾向となる見込みである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

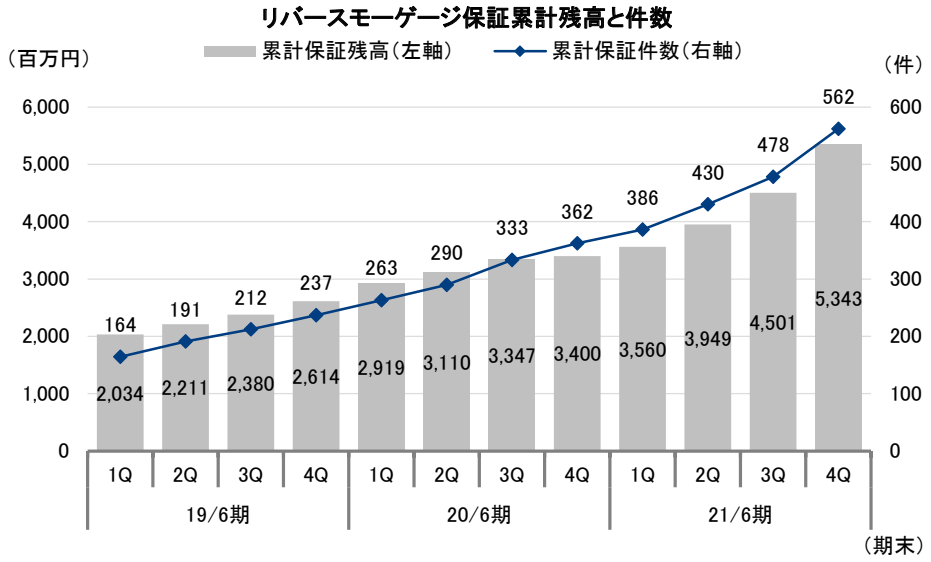
c）リバースモーゲージ保証事業

リバースモーゲージは、自宅を担保として融資を受けることができる金融商品の 1 つである。住宅ローンが元本・利息を毎月返済するのに対し、リバースモーゲージは利息のみを毎月支払い、元本については生存中は返す義務がなく、死亡後担保である自宅を売却するなどして一括返済する。自宅は所有しているが、現金収入が少ないという高齢者向けの資金調達手段として 1981 年に導入された。欧米では主流の金融サービスであるものの、日本では資金の出し手となる金融機関が限定されており、本格普及には至っていない。これは金融機関が不動産売買を本業としていないため、物件の査定と物件処分がネックとなるためである。リバースモーゲージサービスは不動産価格の下落、金利上昇、長命化などのリスクがあるものの、同社子会社のフィナンシャルドゥが保証サービスを提供することで活性化を図っている。フィナンシャルドゥは契約時に事務手数料・調査料を受け取り、利用者が金融機関に支払う利息の一部を保証料として得るため、イニシャルとランニングの両方で収益機会があるストック型収益ビジネスとなる。

リバースモーゲージ保証事業では、同社グループがこれまで培った不動産売買のノウハウを生かすことで、市場取引価格に基づいた査定が可能となる。また通常、不動産売買で債権処理が発生した場合、不動産販売などに 20 ～ 25% の中間マージンが発生するが、同社では直接販売のためこれが不要となる。このため、安全性を考慮しても金融機関自身が行うよりも大きな融資枠を提供でき、利用客はフィナンシャルドゥがリバースモーゲージ保証として提供する商品と契約を結ぶ動機付けとなる。

2021 年 6 月期末のリバースモーゲージ累計保証残高は 5,343 百万円（前期末比 57.1% 増）、累計保証件数は 562 件（同 55.2% 増）と急成長を遂げた。2022 年 6 月期末の累計保証残高は 10,688 百万円～ 12,825 百万円と倍増以上を計画している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社グループでは、地方銀行や信用金庫などの地域金融機関と提携することで、リバースモーゲージ保証のサービスエリアを広げている。2017 年 10 月に大阪信用金庫（大阪市天王寺区）との提携により「リバースモーゲージ保証事業」を開始して以降、2021 年 6 月期末までに 25 行の金融機関と提携している。なお、子会社のフィナンシャルドゥは、2020 年 10 月に同社当てに 20 億円の第三者割当増資を行っており、これにより提携金融機関の拡大が加速している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

リバースモーゲージ保証の提携金融機関

エリア	提携金融機関	本店所在地	時期
関東エリア			
	足立成和信用金庫	東京都足立区	2019年 3月
*	川口信用金庫	埼玉県川口市	2020年11月
	神奈川銀行	神奈川県横浜市	2019年 2月
	さわやか信用金庫	東京都港区	2020年 3月
*	芝信用金庫	東京都港区	2021年 4月
	大光銀行	新潟県長岡市	2018年 9月
*	東栄信用金庫	東京都葛飾区	2020年 7月
	東京スター銀行	東京都港区	2019年 9月
*	東京東信用金庫	東京都墨田区	2021年 4月
*	富山信用金庫	富山県富山市	2020年11月
	飯能信用金庫	埼玉県飯能市	2018年 5月
*	楽天銀行	東京都港区	2021年 1月
東海エリア			
*	静清信用金庫	静岡県静岡市	2020年10月
	知多信用金庫	愛知県半田市	2018年 9月
	浜松磐田信用金庫	静岡県浜松市	2020年 1月
	尾西信用金庫	愛知県一宮市	2019年 3月
*	三島信用金庫	静岡県三島市	2020年10月
関西エリア			
	大阪商工信用金庫	大阪市中央区	2018年 4月
	大阪信用金庫	大阪市天王寺区	2017年10月
*	京滋信用組合	京都市右京区	2021年 5月
*	湖東信用金庫	滋賀県東近江市	2020年10月
*	滋賀中央信用金庫	滋賀県近江八幡市	2020年10月
**	但馬銀行	兵庫県豊岡市	2021年 7月
*	長浜信用金庫	滋賀県長浜市	2020年10月
中国四国エリア			
	愛媛銀行	愛媛県松山市	2019年 8月
*	高知銀行	高知県高知市	2020年11月

注：2021 年 8 月 16 日現在。五十音順、エリア区分は本店所在地
*2021 年 6 月期に開始、**2022 年 6 月期に開始予定
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. フロー型収益事業

フロー型収益事業としては、不動産売買事業、不動産流通事業、リフォーム事業及び小山建設グループが該当する。このうち不動産売買事業は、不動産市況に収益が左右される場合がある。また、不動産流通事業は成長強化事業への人材育成の場として経営リソースを提供しており、大きな成長は見込んでいない。リフォーム事業は、不動産流通事業などと連携して事業を運営している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2021 年 6 月期は売上高が過去最高を更新、経常利益は前期比 46.4% 増と予想レンジ内に着地

1. 2021 年 6 月期の業績概要

（1）業績概要

2021 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 18.7% 増の 39,037 百万円、営業利益が同 36.7% 増の 2,589 百万円、経常利益が同 46.4% 増の 2,514 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 56.9% 増の 1,616 百万円となった。売上高は過去最高を更新し、経常利益は予想レンジ内で着地した。

2021 年 6 月期における日本経済は、コロナ禍の影響により厳しい状況が続いており、先行き不透明な状況が長期化している。一方で同社の属する不動産業界は、日銀の金融緩和政策継続や住宅取得支援政策を背景に、住宅需要は引き続き堅調に推移した。このような環境下において同社は、フランチャイズ事業では加盟店舗数拡大及びサービスの拡充に取り組んだほか、不動産売買事業では直営店エリアを中心とした販売用不動産の仕入強化に注力した結果、大幅増収増益で着地した。

利益面では、売上総利益が前期比 10.9% 増となった一方で、積極投資により、成長強化事業を中心に人件費及び広告宣伝費が増加したものの、オンラインやデジタル活用により、その他販管費は効率的にコントロールできた。なお、経常利益増減要因の内訳については、増加要因として増収による売上総利益の増加（1,268 百万円）、減少要因として人件費の増加（260 百万円）、広告宣伝費の増加（162 百万円）、その他販売管理費の増加（130 百万円）があった。

2021 年 6 月期 連結業績

（単位：百万円）

	20/6 期		21/6 期			前期比		計画比
	金額	対売上比	計画	実績	対売上比	増減額	増減率	
売上高	32,878	100.0%	33,976 ～ 37,532	39,037	100.0%	6,159	18.7%	14.9% ～ 4.0%
売上総利益	11,646	35.4%	-	12,914	33.1%	1,268	10.9%	-
販管費	9,752	29.7%	-	10,324	26.4%	572	5.9%	-
営業利益	1,893	5.8%	2,713 ～ 3,512	2,589	6.6%	696	36.7%	-4.6% ～ -26.3%
経常利益	1,716	5.2%	2,500 ～ 3,300	2,514	6.4%	798	46.4%	0.6% ～ -23.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,030	3.1%	1,650 ～ 2,178	1,616	4.1%	586	56.9%	-2.1% ～ -25.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

（2）事業別動向

2021 年 6 月期は、経営資源の配分などで環境の変化に俊敏に対応した結果、流動化を抑制した影響で減収減益となったハウス・リースバック事業を除き、各セグメントは増収増益で着地した。特に、フランチャイズ事業及び金融事業は安定して推移し、不動産売買事業は好調を維持した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2021 年 6 月期 事業別業績

（単位：百万円）

	20/6 期		21/6 期		前期比	
	金額	対売上比	実績	対売上比	増減額	増減率
売上高	32,878	100.0%	39,037	100.0%	6,159	18.7%
フランチャイズ事業	2,965	9.0%	3,335	8.5%	370	12.5%
ハウス・リースバック事業	15,219	46.3%	13,356	34.2%	-1,862	-12.2%
金融事業	1,007	3.1%	1,094	2.8%	86	8.6%
不動産売買事業	7,108	21.6%	14,624	37.5%	7,516	105.7%
不動産流通事業	2,252	6.9%	2,311	5.9%	58	2.6%
リフォーム事業	2,631	8.0%	2,716	7.0%	84	3.2%
小山建設グループ	2,070	6.3%	2,141	5.5%	71	3.4%
その他	13	0.0%	10	0.0%	-3	-22.0%
調整額	-390	-	-554	-	-163	-
営業利益	1,893	5.8%	2,589	6.6%	695	36.7%
フランチャイズ事業	1,801	60.8%	2,226	66.7%	424	23.5%
ハウス・リースバック事業	1,979	13.0%	1,653	12.4%	-326	-16.5%
金融事業	17	1.7%	76	7.4%	58	334.1%
不動産売買事業	340	4.8%	1,082	7.4%	741	217.9%
不動産流通事業	574	25.5%	596	25.8%	21	3.8%
リフォーム事業	115	4.4%	171	6.3%	55	48.4%
小山建設グループ	102	5.0%	127	6.0%	25	24.6%
その他	-10	-	-5	-	5	-
調整額	-3,028	-	-3,338	-	-310	-

注：事業セグメント別営業利益の売上高営業利益率は、当該事業売上高に対応
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

a）フランチャイズ事業

成長強化事業であるフランチャイズ事業の売上高は前期比 12.5% 増の 3,335 百万円、営業利益は同 23.5% 増の 2,226 百万円と大幅に伸長した。集客や営業活動等にオンラインを活用したことにより、業務効率及び生産性が向上した。営業利益率は同 5.9 ポイント増の 66.7% となった。また、新規加盟契約数は同 9 件増の 142 件、新規開店店舗数は 140 店舗となり、累計加盟契約店舗数は 702 店舗（2019 年 6 月期は 602 店舗）と好調に推移した。

b）ハウス・リースバック事業

ハウス・リースバック事業の売上高は前期比 12.2% 減の 13,356 百万円、営業利益は同 16.5% 減の 1,653 百万円となった。新規取得物件数は同 26.3% 増の 801 件となったものの、期首の保有物件数が低水準であったことから売却件数は前期末比 8.7% 減の 684 件にとどまった。この結果、保有物件数は 339 件（前期末は 217 件）となり、賃貸用不動産として運用した。

c）金融事業

金融事業の売上高は前期比 8.6% 増の 1,094 百万円、営業利益は同 334.1% 増の 76 百万円となった。リバースモーゲージ保証事業の新規保証件数は同 52.4% 増の 221 件、保証残高は同 57.2% 増の 5,343 百万円、提携金融機関数は 25 行（前期末は 12 行）と好調に推移した。一方、量より質を追求したことにより、不動産担保融資残高は同 11.8% 減の 9,744 百万円となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

d）不動産売買事業

不動産売買事業は住宅需要の活発な動きにより、売上高は前期比 105.7% 増の 14,624 百万円、営業利益は同 217.9% 増の 1,082 百万円と計画上限値を超える着地となった。グループシナジーを生かし、直営店エリアの仲介顧客ニーズに合った物件の仕入れ強化に注力したことにより、充実した商品在庫が順調に売却へと進み、取引件数は同 112.6% 増の 710 件となった。

e）不動産流通事業

不動産流通事業の売上高は前期比 2.6% 増の 2,311 百万円、営業利益は同 3.8% 増の 596 百万円、仲介件数は同 2.2% 増の 3,163 件となった。成長強化事業への人員シフト及び強化エリアへの出店のため、3 店舗を閉店した一方、グループシナジーによる業績向上が見込まれる沖縄エリアへ新規出店し、首都圏エリアへの出店を予定している。

f）リフォーム事業

リフォーム事業の売上高は前期比 3.2% 増の 2,716 百万円、営業利益は同 48.4% 増の 171 百万円となった。コロナ禍の影響により期初は低調であったものの、1 回目の緊急事態宣言解除後は徐々に受注が回復した結果、契約件数は同 9.4% 増の 1,836 件、完工件数は同 2.3% 増の 1,791 件となった。

g）小山建設グループ

連結子会社である小山建設グループの売上高は前期比 3.4% 増の 2,141 百万円、営業利益は同 24.6% 増の 127 百万円となった。賃貸管理及び収益不動産の安定収益を確保した。

2. 財務状況と経営指標

（1）財務状況

2021 年 6 月期末の資産合計は 57,306 百万円と前期末比 3,063 百万円増加した。ハウス・リースバック事業における収益物件取得などにより有形固定資産が 4,557 百万円増え、たな卸資産が 932 百万円増加した。一方で、現金及び預金が 2,454 百万円、営業貸付金が 1,199 百万円それぞれ減少した。負債合計は 44,429 百万円と同 1,765 百万円増加した。有利子負債が 476 百万円、社債及び長期借入金等が 2,304 百万円増加した一方で、短期借入金等が 1,828 百万円減少した。この結果、純資産は 12,877 百万円と同 1,298 百万円増加した。

安全性の比率は、流動比率が前期比 5.4 ポイント低下したものの、188.3% の高水準を維持した。また、自己資本比率は同 1.1 ポイント増の 22.4% へ良化した。収益性については、増益率が増収率を上回ったことから ROE（自己資本当期純利益率）が同 4.2 ポイント増の 13.3%、ROA（総資産経常利益率）が同 0.9 ポイント増の 4.5%、売上高営業利益率が同 0.9 ポイント増の 6.6% へ改善した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	19/6 期	20/6 期	21/6 期	増減
流動資産	28,351	41,505	39,271	-2,233
（現金及び預金）	12,444	19,274	16,819	-2,454
（たな卸資産）	7,149	10,685	11,617	932
（営業貸付金）	8,196	10,950	9,751	-1,199
固定資産	12,034	12,737	18,035	5,297
有形固定資産	10,173	9,184	13,741	4,557
無形固定資産	121	897	990	93
投資その他の資産	1,740	2,655	3,302	646
資産合計	40,386	54,243	57,306	3,063
流動負債	18,441	21,432	20,860	-571
短期借入金等	15,114	18,331	16,503	-1,828
固定負債	10,681	21,232	23,569	2,336
社債、長期借入金等	8,167	19,460	21,765	2,304
負債合計	29,123	42,664	44,429	1,765
（有利子負債）	23,284	37,791	38,268	476
純資産合計	11,263	11,578	12,877	1,298
負債純資産合計	40,386	54,243	57,306	3,063
【安全性】				
流動比率	153.7%	193.7%	188.3%	-5.4pt
自己資本比率	27.8%	21.3%	22.4%	1.1pt
【収益性】				
ROE	19.2%	9.1%	13.3%	4.2pt
ROA	8.5%	3.6%	4.5%	0.9pt
売上高営業利益率	10.0%	5.8%	6.6%	0.9pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) キャッシュ・フロー計算書

2021 年 6 月期における現金及び現金同等物の期末残高は、前期末比 2,454 百万円減の 16,313 百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローが 12,696 百万円の収入となった一方で、有形固定資産の取得 14,457 百万円により投資活動によるキャッシュ･フローが 15,289 百万円の支出となった。また、財務活動によるキャッシュ・フローは 135 百万円の収入となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	19/6 期	20/6 期	21/6 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,296	5,021	12,696
投資活動によるキャッシュ・フロー	-7,805	-11,433	-15,289
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,258	12,745	135
現金及び現金同等物の期末残高	12,435	18,768	16,313

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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

成長強化事業への積極的な投資効果により、2022 年 6 月期も増収増益を見込む

1. 2022 年 6 月期の業績見通し

2022 年 6 月期における日本経済は、新型コロナウイルスワクチン接種が進み、経済活動は回復していくものと見られているものの、変異型ウイルスによる感染再拡大やウッドショックの影響など、依然として先行き不透明な状況にある。このような状況を踏まえて同社は、2022 年 6 月期の業績予想をレンジ形式で開示している。売上高は前期比 0.2% 増～ 13.8% 増の 39,100 ～ 44,438 百万円、営業利益は同 14.8% 増～ 41.9% 増の 2,973 ～ 3,673 百万円、経常利益は同 11.4% 増～ 39.2% 増の 2,800 ～ 3,500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 14.3% 増～ 42.9% 増の 1,848 ～ 2,310 百万円を見込んでいる。成長強化事業への積極的な投資を継続することで収益拡大を目指すことに加え、堅調な住宅需要の下支えにより増収増益を見込む。なお、レンジ予想については、下限値をベースとして、経済活動の改善状況及び各種取り組みの効果を想定し、上限値を設定している。

2022 年 6 月期 連結業績予想

（単位：百万円）

	21/6 期		22/6 月期	
	実績	対売上比	予想	前期比
売上高	39,037	100.0%	39,100 ～ 44,438	0.2% ～ 13.8%
フランチャイズ事業	3,335	8.5%	3,563	6.8%
ハウス・リースバック事業	13,356	34.2%	15,942 ～ 17,228	19.4% ～ 29.0%
金融事業	1,094	2.8%	952 ～ 1,012	-13.0% ～ -7.5%
不動産売買事業	14,624	37.5%	10,936 ～ 14,929	-25.2% ～ 2.1%
不動産流通事業	2,311	5.9%	2,337	1.1%
リフォーム事業	2,716	7.0%	2,972	9.4%
小山建設グループ	2,141	5.5%	3,007	40.4%
その他	10	0.0%	-	-
調整額	-554	-	-610	-
営業利益	2,589	6.6%	2,973 ～ 3,673	14.8% ～ 41.9%
フランチャイズ事業	2,226	66.7%	2,408	8.2%
ハウス・リースバック事業	1,653	12.4%	2,100 ～ 2,335	27.0% ～ 41.3%
金融事業	76	7.4%	100 ～ 160	31.4% ～ 110.6%
不動産売買事業	1,082	7.4%	861 ～ 1,265	-20.4% ～ 16.9%
不動産流通事業	596	25.8%	623	4.6%
リフォーム事業	171	6.3%	236	37.7%
小山建設グループ	127	6.0%	189	47.9%
その他	-5	-	-	-
調整額	-3,338	-	-3,546	-
経常利益	2,514	6.4%	2,800 ～ 3,500	11.4% ～ 39.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,616	4.1%	1,848 ～ 2,310	14.3% ～ 42.9%

出所：決算短信、決算説明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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業セグメントごとの業績予想は、レンジ予想のハウス・リースバック事業、金融事業、不動産売買事業と単一計画値のフランチャイズ事業、不動産流通事業、リフォーム事業、小山建設グループに分かれる。安定成長が見込まれるフランチャイズ事業に加え、ハウス・リースバック事業へ先行投資を継続することで事業拡大を図る。なお、不動産売買事業の業績予想値は他社の事業活動が活発化していることから、前期の好環境を前提としていない。また、レンジ予想の事業は、コロナ禍の影響の余波や外部環境の変化を勘案している。

（1）フランチャイズ事業

売上高で前期比 6.8% 増の 3,563 百万円、営業利益で同 8.2% 増の 2,408 百万円を見込んでいる。成長強化事業として、引き続き積み上げ型の安定的な収益確保を目指す。

（2）ハウス・リースバック事業

売上高で前期比 19.4% ～ 29.0% 増の 15,942 百万円～ 17,228 百万円、営業利益で同 27.0% 増～ 41.3% 増の 2,100 百万円～ 2,335 百万円を見込んでいる。継続的な広告宣伝・人材投資により、物件取得数で同 24.0% ～ 32.3% 増の 993 ～ 1,060 件、累計保有物件数で 527 ～ 532 件を目指す。

（3）金融事業

売上高で前期比 13.0% 減～ 7.5% 減の 952 百万円～ 1,012 百万円、営業利益で同 31.4% 増～ 110.6% 増の 100 百万円～ 160 百万円を見込んでいる。リバースモーゲージ保証事業では提携金融機関が 1 年間で 2 倍以上に増加し、個々の金融機関の活動も活発化していることから、引き続き同事業に注力することで、新規保証件数 675 ～ 878 件（前期は 221 件）、リバースモーゲージ保証件数 1,237 ～ 1,440 件（同 562 件）、保証残高 10,688 百万円～ 12,825 百万円（同 5,343 百万円）へと拡大を目指す。

一方、不動産担保融資事業は残高より質を重視するため、融資残高は 7,600 百万円（前期末は 9,744 百万円）へ縮小する計画である。また、事業性融資の需要に関しては、金融機関の法人向け融資と連携し、不動産の担保評価の範囲内で保証事業を進める方針だ。なお、不動産担保融資事業で獲得した資金は、ハウス･リースバック事業への投資に活用するとしている。

（4）不動産売買事業

売上高で前期比 25.2% 減～ 2.1% 増の 10,936 百万円～ 14,929 百万円、営業利益で同 20.4% 減～ 16.9% 増の 861 百万円～ 1,265 百万円を見込んでいるが、他社の事業活動が活発化していることから、前期の好環境を前提としていない。取引件数は前期比 23.4% 減～ 9.0% 増の 544 ～ 774 件を想定している。販売用不動産及び仕掛販売用不動産の期初在庫は前期水準を下回るものの、足元の売却が好調であることから、仲介事業と連携して仕入の強化を図る。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

そのほか、「買取パートナー制度」を拡大する方針である。「買取パートナー制度」とは、パートナーとなる不動産会社からの「良質な不動産情報」の提供を受け、同社が物件を買い取り、従来の仲介手数料（物件価格×3% ＋ 6 万円）に加え、売却益の 10% から最大 40% 相当の業務委託料を支払う制度である。金融機関の不動産融資に対する審査が厳しいことから、多くの不動産会社が良質な物件の買取チャンスを逃していることが背景にあるようだ。同様のスキームをフランチャイズ事業の加盟店と行っているが、対象を「買取パートナー制度」に応募する不動産会社に拡げ、事業機会の拡大を目指す。

（5）不動産流通事業

売上高で前期比 1.1% 増の 2,337 百万円、営業利益で同 4.6% 増の 623 百万円を見込んでいる。ワンストップサービスの起点としてグループシナジーを生かす方針であるが、ハウス・リースバック事業などの成長強化事業へ人材を供給するため、微増の計画となっている。

（6）リフォーム事業

売上高で前期比 9.4% 増の 2,972 百万円、営業利益で同 37.7% 増の 236 百万円を見込んでいる。受注は回復傾向にあることから、仲介事業との連携を強化することで、中古リフォーム受注に繋げる方針だ。

（7）小山建設グループ

売上高で前期比 40.4% 増の 3,007 百万円、営業利益で同 47.9% 増の 189 百万円を見込んでいる。地域に密着した基盤とグループシナジーを生かして、一層の仕入強化を図る。

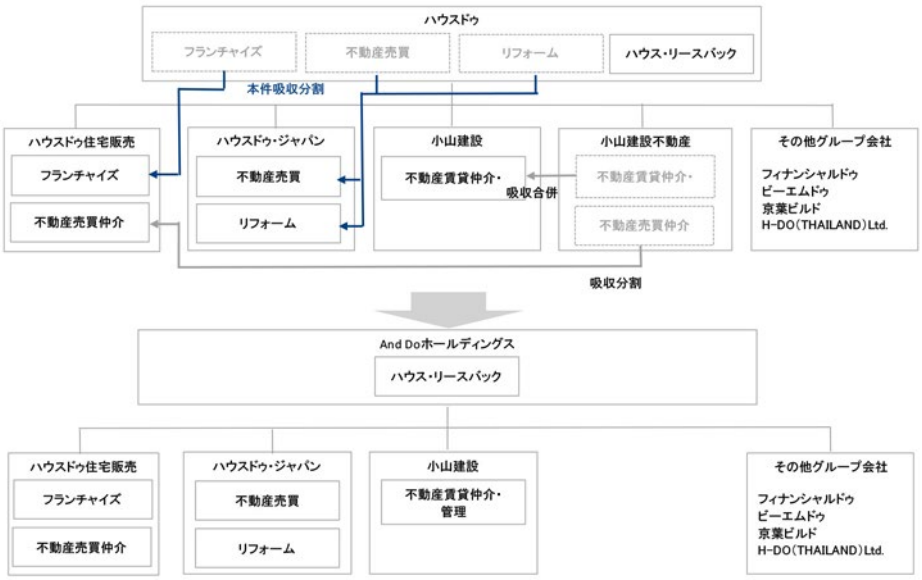
2022 年 1 月に会社分割方式により持株会社体制へ移行する計画、商号を「And Do ホールディングス」に変更へ

2. 持株会社体制への移行

同社は、2022 年 1 月 1 日に、会社分割方式により持株会社体制へ移行することを発表した。これにより、グループガバナンスの強化、経営資源配分の最適化、次世代に向けた経営人材の育成のほか、機動的な組織体制構築の推進を目指す。また、同社の商号を「And Do ホールディングス」に変更することも合わせて発表した。今後は住宅だけでなく、さまざまな不動産を手がけることを企図して、社名から「ハウス」を外している。同社を分割会社とし、ハウス・リースバック事業を残すものの、フランチャイズ事業はハウスドゥ住宅販売、不動産売買事業及びリフォーム事業はハウスドゥ・ジャパンに承継される。また、小山不動産を消滅会社とし、同子会社の不動産売買仲介事業をハウスドゥ住宅販売へ吸収分割し、不動産賃貸仲介・管理事業を小山建設が吸収合併する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

持株会社体制への移行



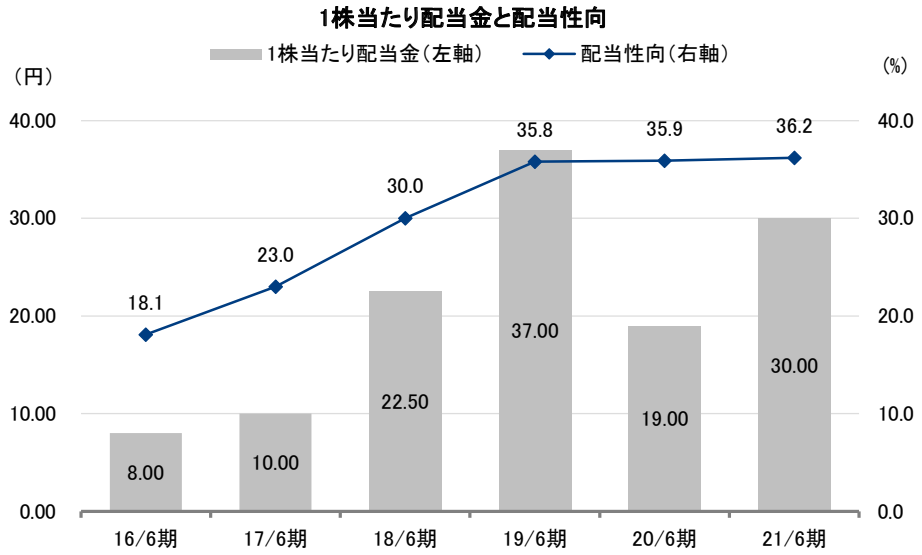
出所：会社リリースよりフィスコ作成

株主還元策

配当性向 30% 以上を基本水準とする

同社は成長企業だが、配当金による株主還元を重視している。記念配当や好業績を反映して、2019 年 6 月期まで 5 期連続で増配を行い、配当性向を引き上げた。しかしながら 2020 年 6 月期は、業績の悪化に伴い配当金 19.0 円、配当性向 35.9% となった。2021 年 6 月期は業績回復を反映し、配当金 30.0 円、配当性向を 36.2% とした。なお、2022 年 6 月期の 1 株当たり配当金は未定としているものの、中期経営計画では配当性向 30% 以上を基本水準としていること、1 株当たり当期純利益予想が 94.50 円～ 118.13 円であることから、計算上の 1 株当たり配当金は、配当性向 30% をベースに換算すると 28.35 円～ 35.43 円、35% をベースに換算すると 33.07 円～ 41.34 円が予想される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



注：2016 年 4 月 1 日付及び 2018 年 7 月 1 日付で 1 株につき 2 株の株式分割を行っている（遡及修正済み）
出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、株主還元の公平性を意識した取り組みを進めるべく、2022 年 6 月末日を基準日とする株主優待の実施をもって株主優待制度を廃止することを発表している。2023 年 6 月期以降は、優待制度利用に要していた費用を 30% 以上としていた配当性向の基準を引き上げることで配当として還元する。

情報セキュリティ対策

2018 年 2 月より、情報セキュリティ対策の一環として、同社サイト内の全ページの通信を暗号化するセキュリティ対策「常時 SSL 化」を行った。これにより、第三者によるデータの盗聴・なりすまし・改ざんなどの危険性を回避する。2017 年秋に金融機関と業務提携をしたことも、情報セキュリティ対策を重視しているゆえんである。最高技術責任者（Chief Technical Officer/Chief Technology Officer：CTO）を置いて、情報セキュリティ対策の強化を図っている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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
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