

|| 企業調査レポート ||

ファーストコーポレーション

1430 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年8月23日(金)

執筆：客員アナリスト

清水陽一郎

FISCO Ltd. Analyst **Yoichiro Shimizu**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
■ 会社概要	03
1. 事業内容	03
2. 同社の強みと事業モデル	05
3. 「ウェルビーイングシティ構想」に基づく分譲マンション自社ブランド「CANVAS」	07
4. 安全と品質維持のための取り組み	09
■ 業績動向	10
1. 2024年5月期の業績概要	10
2. 2025年5月期の業績見通し	12
3. 財務状況	13
■ 今後の展開	14
1. ウェルビーイングシティ構想と分譲マンション自社ブランド「CANVAS」の推進	14
2. アクティブシニア向けマンション	15
3. 再開発事業	16
4. アフターコロナへの対応	16
■ 中期的な展望	17
1. 免震・耐震に優れた新たな建築技術の開発	17
2. M&Aを念頭に置いた事業展開	17
3. 中期経営計画	18
■ プライム市場への再上場に向けて	19
■ 株主還元策	21

■ 要約

2024年5月期は建設事業が好調も、 不動産事業の減益が響き、増収減益。 2025年5月期は、大幅な増収増益を見込む

ファーストコーポレーション<1430>は、マンション建設に特化したゼネコンである。創業は2011年6月と歴史が浅いが、2015年3月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズに上場したのに続き、2016年12月には東証1部市場に指定替えと、創業からわずか5年半で1部上場企業になるスピード上場を果たし、文字どおりの急成長を遂げた。その後、2022年4月に東証の再編により東証プライム市場へ移行し、2023年10月には選択申請により東証スタンダード市場へ移行した。

「より良質な住宅を供給し、豊かな住環境に貢献する」を社是とし、「安全・安心・堅実」をモットーに事業を展開している。主要事業エリアをマーケットの将来性が高い首都圏（東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県）とし、分譲マンション建設に特化した工事請負を主として事業を推進してきた。最近では、再開発事業、アクティブシニア向けマンション事業に注力しているほか、人生100年時代に対応した「ウェルビーイングシティ構想」に基づく自社分譲マンションブランド「CANVAS（キャンバス）」にも注力し、初の開発案件として京王相模原線多摩境駅に総戸数183戸に上る「CANVAS 南大沢」を建設した。「ウェルビーイングシティ構想」とは、「住・食・働・学・遊・健・看」をキーワードに、様々な世代の人たちの生活の質を高めるサービスを提供する分譲マンションを開発する考えである。将来的にはこのコンセプトに基づく街づくりも計画している。

同社の急成長を支えているのが「造注方式」という事業モデルである。この方式は開発部隊がマンション用地を仕入れ、企画・設計を行い、事業主に提案し、特命で工事を受注する事業モデルだ。主体的な企画提案ができるため、競争入札で建設工事を受注する場合と比較して契約条件が良くなるという特徴がある。この事業モデルを採用することにより、事業運営の効率化と安定した利益確保を可能にしている。

同社には、ゼネコンとして土地開発の専任部隊を有している強みがある。加えて、スピーディーな決裁プロセスが、競合他社に対する優位性を高めている。同社が主戦場としている首都圏は将来的にも市場開拓の余地が大きいことから、「造注方式」によって、中長期的な成長が見込まれると弊社は考えている。近年は、ニーズが強い東京圏郊外にも注力しており、2024年5月期には、新たに神奈川県相模原市緑区、東京都町田市などで分譲マンションの建設を開始した。また、神奈川県横浜市南区、神奈川県海老名市などでは、マンション建設のための事業用地の仕入れ・売却も行っている。

要約

2024年5月期の連結業績は、売上高が前期比11.5%増の28,485百万円、営業利益が同26.7%減の1,453百万円だった。主力の建設事業が順調に推移したことに加えて、不動産事業において共同事業※による分譲マンションの販売収入（以下、共同事業収入）も好調でトップラインの伸長に寄与した。利益面に関しては、販管費の伸びをコントロールしたものの、売上総利益が落ち込み営業利益を押し下げた。建設事業に関しては、資材価格の高止まりなどを理由に期初時点から減益を見込んでいたものの、増益予想だった不動産事業が一転して減益での着地となったことが響いた。用地売却の期ズレが発生したことにより不動産売上総利益が想定よりも減少し、連結ベースの営業減益幅が期初想定よりも拡大した。

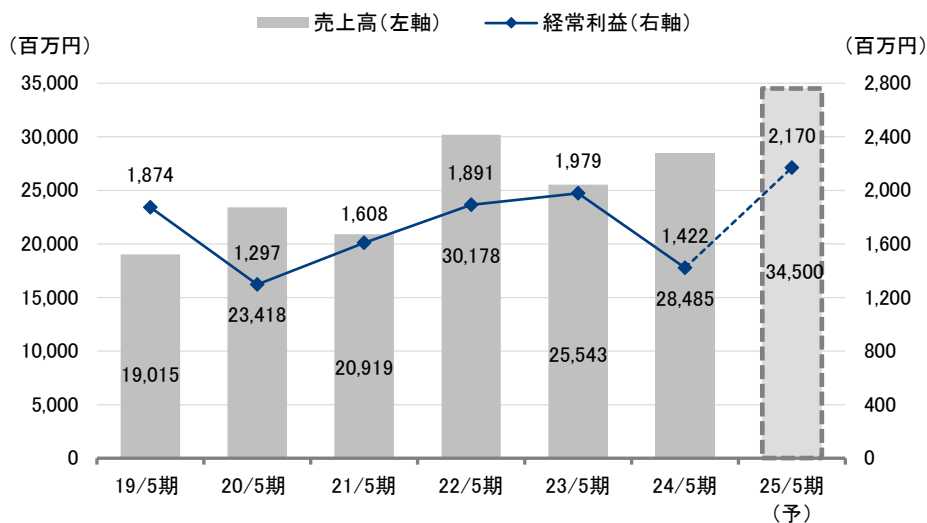
※デベロッパーと共同事業協定書を締結して、販売事業主としてデベロッパー事業に参画すること。

2025年5月期の連結業績は、売上高で前期比21.1%増の34,500百万円、営業利益で同54.8%増の2,250百万円と大幅な増収増益を見込んでいる。建設事業は各案件の工事進捗状況や、造注比率の低下などを理由に減収減益を見込んでいるものの、不動産事業が業績拡大をけん引する見通しだ。不動産事業に関しては、不動産売上高が同153.0%増、不動産売上総利益が同82.8%増と売上、利益ともに急伸を見込む。2024年5月期の期ズレ案件に加えて、売却確度の高い不動産を複数抱えていることによる。共同事業収入に関しても売上、利益の急伸を見込む。2024年6月から分譲を開始した群馬県前橋市の再開発案件などが業績拡大に寄与する見込みだ。全体の売上総利益率、営業利益率はそれぞれ11.2%、6.5%と前期から改善すると予想している。

Key Points

- ・マンション建設特化型のゼネコンであり、「造注方式」が強み
- ・2024年5月期は建設事業が想定どおり、不動産事業の進捗は想定を下回る
- ・2025年5月期は大幅な増収増益を見込む。不動産事業がけん引役
- ・分譲マンション自社ブランド「CANVAS」の分譲は堅調に推移

業績推移



注：23/5期より連結決算を開始
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

「造注方式」が強みの分譲マンション特化型ゼネコン。 近年はマンションブランド「CANVAS」の展開に注力

1. 事業内容

同社の創業は2011年6月で、資本金40,000千円でスタートした。以来、「より良質な住宅を供給し、豊かな住環境に貢献する」を社是とし、「安全・安心・堅実」をモットーに良質で安価な住宅を供給してきた。分譲マンション建設に特化したゼネコンである。報告セグメントは、「建設事業（建築工事）」「不動産事業（不動産売買・仲介・販売代理）」の2つとなっている。

主要事業エリアは、東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県の1都3県である。これら首都圏エリアは、全国的に人口減少が言われるなかでも相対的に減少スピードが緩やかなエリアである。足元の都道府県別の転入・転出状況は、千葉県のみ転出超過となったものの、埼玉、神奈川、東京は揃って転入超過となっている※（2024年6月実績）。また、同社によると、マンション販売価格は都区部を中心に高騰しているものの、住宅購入意欲は依然底堅いという。人口動態や購入者のニーズなどから今後も、首都圏におけるマンション需要は堅調に推移することが見込まれる。

※ 出所：総務省統計局公表の「住民基本台帳人口移動報告」。

国土交通省の建築着工統計調査報告によると、首都圏1都3県のマンション建設の着工戸数は、2020年は53,913戸と前年比で9.2%減だった。2018年に落ち込んだ後、2019年に回復する兆しを見せたところで、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響を受けた格好だ。コロナ禍で経済・社会活動が停滞するなか、2021年も前年比7.3%減の49,962戸と前年割れだった。2022年は前年比4.8%増の52,379戸と3年ぶりに前年実績を上回った。新型コロナウイルスの感染症法上の位置付けが5類に移行し、経済・社会活動が再開するなかで、2023年に関しても前年比0.7%増の52,746戸と着実に増加した。また、2024年の着工戸数も53,000戸と2023年と同程度になる見通しだ。一方、マンションの供給戸数は、2020年の27,228戸を底に2021年は同17.5%増の33,636戸と、回復軌道にあったものの、2022年、2023年と前年割れの状態が続き、2022年は、資材の調達など、施工の先行き不透明感から前年比12.1%減の29,569戸だった。また、（株）不動産経済研究所が2024年1月に発表した「首都圏新築分譲マンション市場動向2023年のまとめ」によると、郊外での販売鈍化などにより、2023年の供給戸数は前年比9.1%減の26,873戸となった。ただ、減少は一時的なものと考えられており、同研究所が2024年7月に発表した「首都圏新築分譲マンション市場動向2024年上半期（1～6月）」によると、2024年は約28,000戸の供給が見込まれている。

価格面では、首都圏のマンション平均価格は2018年に一段落したが、2019年から再び上向いている。前述の資料によると、2019年の5,980百万円から、2023年には8,101百万円まで伸長した。とりわけ東京23区の伸びは大きく、2019年の7,286百万円から、2021年には8,293百万円と8,000百万円を突破した。2022年は前年を下回ったが、2023年には11,483百万円と1億円を突破した。2024年1～6月の平均価格も10,855百万円で推移しており、販売価格は高止まりしている状態だ。

会社概要

ウエリス新宿早稲田の森



出所：同社ホームページより掲載

ジオ新宿若松町



出所：同社ホームページより掲載

コロナ禍の影響によるテレワークの浸透や生活様式の多様化に加えて、都区部のマンション価格が高止まりしているため、郊外案件の引き合いが引き続き好調に推移すると予想される。同社は事業用地を開発し、デベロッパーにマンションプランを提案する「造注方式」を事業モデルとしており、積極的にデベロッパーへの営業活動を推進することで、収益アップを実現する考えだ。

同社は、この「造注方式」を武器に創業後は急速に成長した。2015年3月には東証マザーズに創業からわずか3年9ヶ月で上場し、2016年12月には東証1部に指定替えとなった。その後、2022年4月に東証の再編により東証プライム市場へ移行し、2023年10月には選択申請により東証スタンダード市場へ移行した。今後は新たな分譲マンション自社ブランド「CANVAS」の開発推進、再開発事業、アクティブシニア向けマンションの建設など業容に厚みを加え、成長を加速させる。

ファーストコーポレーション | 2024年8月23日(金)
 1430 東証スタンダード市場 | <https://www.1st-corp.com/ir/>

会社概要

沿革

年月	沿革
2011年 6月	資本金 40,000 千円にてファーストコーポレーション株式会社を設立
2012年 9月	本社を東京都杉並区天沼に移転
2013年 5月	取締役会、監査役会設置 第三者割当増資（対象持株会）
2013年 8月	会計監査人設置
2015年 3月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場 資本金を 227,151 千円に増資
2015年11月	資本金を 301,064 千円に増資
2016年12月	東京証券取引所 市場第 1 部に市場変更 資本金を 711,742 千円に増資
2017年 4月	本社を東京都杉並区荻窪に移転
2018年 4月	九州支店を福岡県福岡市天神に開設
2021年 8月	監査等委員会設置
2022年 4月	東京証券取引所の再編により東証プライム市場へ移行
2023年 5月	ファーストエポリューション（株）を連結子会社とし連結決算を開始
2023年10月	選択申請により東証プライム市場から東証スタンダード市場へ移行

出所：会社ホームページ、プレスリリースよりフィスコ作成

同社の事業を支える 4 つの強み

2. 同社の強みと事業モデル

同社の強みは、(1) 造注方式による特命受注、(2) 社内における正確かつ素早い情報共有、(3) トップによる迅速な意思決定、(4) 土地情報を獲得する独自のネットワーク、の 4 点である。

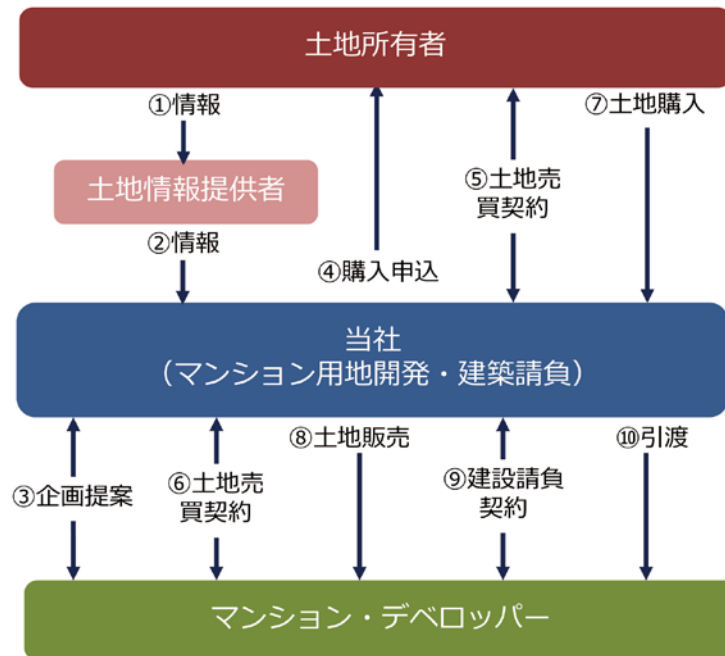
(1) 造注方式による特命受注

「造注方式」とは、マンション用地を仕入れ、企画・設計を行いマンション・デベロッパーに提案し、特命で工事を請け負う受注方式だ。各デベロッパーのニーズに合った事業プランを提案するにあたり、精度の高い用地情報を幅広く収集するほか、用地情報の確保から企画提案までを最短 10 日間というスピードで実現している。

具体的には、「造注方式」は以下の流れで進められる。まず不動産会社や金融機関、土地所有者など、多岐にわたる独自のネットワークを駆使してマンション用地情報の収集を行い、次に、立地特性を最大限に生かせるよう、周辺環境、マーケティング、権利関係、各種法規制等の調査を実施しクオリティの高いプランを作成する。そのプランに基づき、土地代、建築費、設計料等の諸経費を基に事業収支を作成し、デベロッパーに緻密な事業計画の提案を行ったうえで、デベロッパーの要望を取り入れ立案する。そして、プランをベースに適正かつ有効な建築費の見積りを提示し、工事を特命で受注する。

会社概要

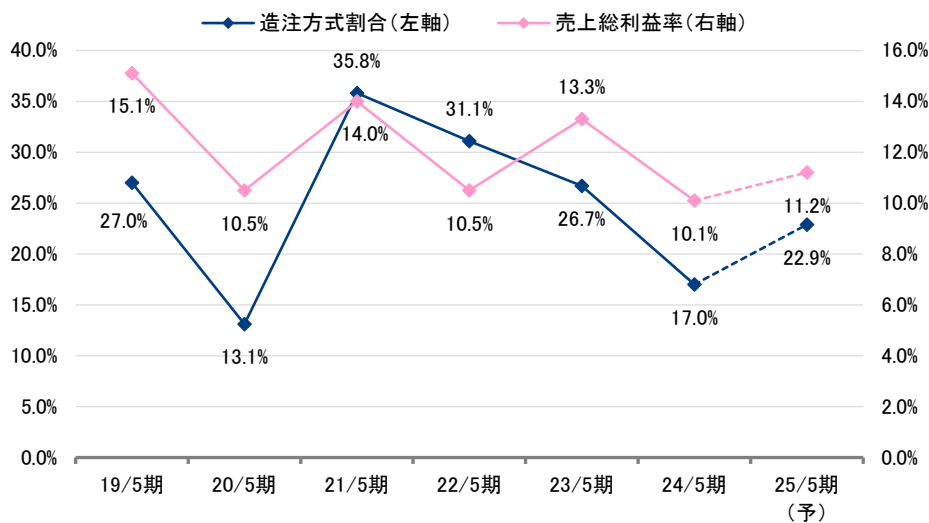
造注方式の模式図



出所：決算説明資料より掲載

「造注方式」は、同社が土地を押さえることで主体的に企画提案ができるため、競争入札で建設工事を受注する場合と比較して契約条件が良くなる。一般的に、建設会社では、特命工事の比重を高めることが、収益向上のポイントとなるが、同社は「造注方式」により高い特命比率を実現し、事業運営の効率化と高い利益率の両立を可能にしている。足元では収益性がわずかながら低下しているものの、今後も造注比率の向上により、中長期的に収益性を高める方針だ。

受注高に対する造注方式の比率と売上総利益率の推移



注：造注方式の割合は受注金額に占める造注案件の金額の割合

出所：決算説明資料、中期経営計画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（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

(2) 社内における正確かつ素早い情報共有

事業用地の情報が社内ですっかりと共有されている点も同社の強みだ。毎週行う会議で、土地開発専任の部署が仕入れた用地の情報を営業部署と共有し、連携を密にすることで、法人営業部署はそれぞれのデベロッパーのニーズに合った事業用地を迅速かつ的確に提案できる。こうした社内の風通しの良さが、他社より迅速な事業用地とデベロッパーのマッチングにつながっている。

(3) トップによる迅速な意思決定

同社の哲学の1つである「土地を制するものが全てを制する」に基づき、重要な事業用地に関しては、トップである中村利秋（なかむら としあき）代表取締役社長が実際に現地に出向き、その場で購入するかどうかの意思決定を行う。一般的に不動産業界においては、事業用地を探しているデベロッパーが多いが、ニーズに合った土地が見つかりにくいというのが現状である。首都圏においては特に顕著であり、こうした状況のなかで、トップが自ら迅速な意思決定を行うことで、競合他社に先んじて優良な事業用地を獲得することを可能にしている。

(4) 土地情報を獲得する独自のネットワーク

通常、事業用地の情報を取得するには、地域の不動産屋、金融機関などに足繁く通ってゼロから信頼関係を構築し、土地の情報を仕入れるという長いスパンの活動が必要とされる。同社においてもこのような地道な活動によって情報を獲得する場合もあるが、中途採用による社員の持つネットワークから土地の情報を取得する事例が多い。魅力的なネットワークを持った人材の採用により、ゼロから関係を構築するという手間を省くことが、効率的な情報の収集と事業用地の確保につながっていると弊社は考える。

今後は新しい建築技術の開発によって、同社の提案力と施工技術に磨きをかけていく。新しい建築技術に関しては、耐震・免震に優れた施工方法の開発に注力し、着実に進捗している。これにより、他社との差別化を図り、さらなる受注拡大につなげていく考えだ。

新ブランドコンセプト「ウェルビーイングシティ構想」による 分譲マンション自社ブランド「CANVAS」。 第1号案件「CANVAS 南大沢」の販売は堅調

3. 「ウェルビーイングシティ構想」に基づく分譲マンション自社ブランド「CANVAS」

2022年5月期第2四半期に、同社は新たに「ウェルビーイングシティ構想」というブランドコンセプトを掲げ、分譲マンション自社ブランド「CANVAS」を立ち上げた。「マンションという「住まい」を提供するだけでなく、住まう人々の豊かな暮らしを実現するための様々なサービスを提供し続けることで、持続的かつ多面的に満たされる暮らしを提供し、持続可能な社会の構築に貢献する」というミッションの下、東京都八王子市に第1号案件となる「CANVAS 南大沢」を建設した。既に分譲を行っており、販売は堅調に推移しているという。将来的には南大沢での実績とノウハウを基に、同コンセプトの展開エリアを積極的に拡大する方針だ。「CANVAS」は長期的視野に立ったブランドであり、中長期的に同社の業績に寄与することが期待される。

会社概要

同マンションでは、「住・食・働・学・遊・健・看」をキーワードに、単身世帯、家族層から高齢者まで多様な年齢層やライフスタイルの消費者をターゲットに、毎日の生活の質を高めるサービスを提供している。例えば「働」というキーワードにおいては、「リモートワークのNEXTを見据えた、誰でも働ける仮想空間でのワーキング」というコンセプトの下、Wi-Fi環境を完備したリモートワークスペースを設けている。また、「看」というキーワードでは、人生の最後を自宅で迎えることができるよう地域医療機関と連携し介護を提供する、「かかりつけ介護」などのサービスを提供している。上記に挙げた例は、ほんの一例であり、今後も居住者の様々なニーズを的確に吸い上げ、外部機関と連携しながら多様なサービスを提供し、生活の質を高める計画である。

従来、高齢者のみを対象にしたシニア向けマンションは存在したが、全世代を対象にしたマンションというものは前例がない。医療技術の進歩によって健康寿命が伸びるなかで人生の最後は自宅で迎えたいという人、多様な働き方を志向する単身世帯、若い家族世帯など、様々なニーズが存在する現在において、外部の機関と連携しニーズを満たす多様なサービスを提供していく全世代型のマンションは、今後のマンション形態のメインストリームになる可能性が十分にあると弊社は考えている。

同社は、「ウェルビーイングシティ構想」を「CANVAS」から始め、将来的には街全体の開発に広げる考えだ。

「ウェルビーイングシティ構想」は注目度が高く、コロナ禍を経験した多くの人が「本当の幸福(ウェルビーイング)とは何か」を模索している今だからこそ刺さるブランドコンセプトである。

「CANVAS 南大沢」の外観イメージ



出所：決算説明資料より掲載

第三者機関による検査導入で信頼度が増大

4. 安全と品質維持のための取り組み

2005年の耐震強度構造計算書偽装事件に続き、2015年のマンションデータ偽造問題など、マンションに不信感を抱かせる事件が生じ、マンションに対する「安全・安心・堅実」が強く求められるようになった。これらの問題によって、消費者がマンション購入を躊躇し、一時的に業界全体で販売が落ち込んだが、同社は良質で均質な品質維持のための取り組みにより着実に受注を伸ばしてきた。

同社では、社内の独立した専門部署である安全品質管理室による安全巡回・品質管理と、第三者機関による検査のダブルチェック体制を整えるなど、安全と品質に対して徹底した姿勢で厳格な管理を実施している。安全品質管理室では、社員教育や健康管理も含めて事業の安全を厳しく管理している。

良質で均質な品質の維持のための取り組み

- ▼ 施工品質管理標準、マニュアル類の整備
- ▼ 階層別研修会の実施
- ▼ 施工検討会による安全で堅実な施工計画の策定
- ▼ 巡回検査による正確性・安全性の担保
- ▼ 第三者機関の検査により、更なる安全性の確保

出所：同社ホームページより掲載

委託契約した第三者機関は、杭や配筋の検査、生コン工場の品質管理体制の確認など、厳しい施工監査を行う。杭の施工では、講習を受けた社員が立ち会い、支持層への到達を確認するほか、一部の工法を除き支持層のサンプルを必ず全数採取・保管し、竣工時にデベロッパーへ引き渡す。また、着工した後、安全品質管理室はすぐに建築部門と連携し、施工検討会への参画にはじまり、各作業所を毎月1回以上巡回して技術支援を行い、安全及び品質管理が正しく行われていることを確認・記録している。業務基準となる「建築施工マニュアル」についても常に内容を検討・改善し、毎年改訂するなど、「安全・安心・堅実」への強い取り組みが、事業主からの高い信頼につながっている。足元では安全と品質維持のための取り組みをさらに強化しており、2025年5月期からは新たに特定の内装工事についても第三者機関の検査対象とした。

業績動向

2024年5月期は増収減益。利益は事業用地売却の期ズレが響く

1. 2024年5月期の業績概要

2024年5月期の連結業績は、売上高が前期比11.5%増の28,485百万円、営業利益が同26.7%減の1,453百万円、経常利益が同28.1%減の1,422百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同30.8%減の944百万円だった。主力である建設事業は売上高が同11.0%増と好調に推移した。また、不動産事業の売上高も共同事業収入が好調で前期比25.8%の増収だった。利益面に関しては、売上の伸びに比べて販管費の伸びを適切にコントロールしたものの、売上総利益が落ち込み営業利益を押し下げた。親会社株主に帰属する当期純利益に関しては、連結子会社の一部固定資産について、減損損失43百万円を計上したことが響いた。

連結ベースの実績と期初時点の業績予想を比較すると、売上高は12.6%減、売上総利益は14.5%減、営業利益は22.3%減、経常利益は21.9%減、親会社株主に帰属する当期純利益は23.2%減だった。建設事業に関してはおおむね想定どおりの着地となったものの、不動産事業が売上、利益ともに期初計画を大きく下回ったことが影響した。建設事業において資材価格が高止まりしていることなどをを受け、連結ベースの営業利益は期初時点から減益見込みだったが、増益を見込んでいた不動産事業が一転、減益での着地となったことで減益幅が拡大した。

業績推移及び業績予想

(単位：百万円)

	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	当期純利益※	前期比	EPS (円)
19/5期	19,015	-8.7%	1,877	-16.4%	1,874	-16.1%	1,275	-18.7%	95.68
20/5期	23,418	23.2%	1,342	-28.5%	1,297	-30.8%	872	-31.6%	66.62
21/5期	20,919	-10.7%	1,666	24.1%	1,608	24.0%	1,125	29.0%	90.19
22/5期	30,178	44.3%	1,919	15.2%	1,891	17.6%	1,269	12.8%	105.76
23/5期	25,543	-15.4%	1,983	3.3%	1,979	4.7%	1,364	7.5%	114.8
24/5期	28,485	11.5%	1,453	-26.7%	1,422	-28.1%	944	-30.8%	79.15
25/5期(予)	34,500	21.1%	2,250	54.8%	2,170	52.6%	1,500	58.7%	125.49

注：23/5期末より連結決算開始のため前期比増減率は参考値として記載

※ 23/5期以降は「親会社株主に帰属する当期純利益」

出所：決算短信よりフィスコ作成

ファーストコーポレーション | 2024年8月23日(金)
 1430 東証スタンダード市場 | <https://www.1st-corp.com/ir/>

業績動向

事業分類別の業績は、完成工事高が前期比 11.0% 増の 21,981 百万円、完成工事総利益が同 15.2% 減の 1,952 百万円だった。売上高に関しては、前期から続く施工中の案件に加えて、新規案件が順調に着工したことがトップライン拡大に寄与した。2024 年 5 月期に新たに着工した案件は、レ・ジェイドシティ橋本Ⅲ、ユニハイム町田市原町田 3 丁目計画（仮称）、サンクレイドル津田沼Ⅲ、港北区西麻布 1 丁目計画（仮称）、文京区本郷 2 丁目プロジェクト（仮称）である。加えて、建築資材価格の上昇なども完成工事高を押し上げる要因となった。一方、利益面に関しては、資材価格の高止まりに加えて、造注比率が低下したことなどが響いた。

受注状況に関しては、計画の 8 件に対して実績は 7 件、金額ベースでは計画 21,000 百万円に対して実績が 20,882 百万円とおおむね計画どおりの進捗となった。なお、計画 8 件のうち 1 件は受注時期が後ズレしており、2024 年 8 月初旬の受注であった。これらにより、2024 年 5 月期末の受注残高は 34,460 百万円となった。前期末の 36,678 百万円を下回ったものの依然として高水準であることに変わりはない。これらの受注案件が順次着工することにより、業績拡大が期待される。

不動産売上高は前期比 2.1% 増の 3,951 百万円、不動産売上総利益は同 0.5% 減の 629 百万円となった。増収、わずかな減益で踏み留まったものの、前述のとおり事業用地売却の期ズレによって、売上、利益ともに期初計画を下回って着地した。ただ、用地の仕入れ能力は着実に高まっており、2024 年 5 月期に仕入れた事業用地は、同 3 件増の 9 件だった。今後は、これらの売却先を順次見つけることによって、売上、利益がともに積み上がっていくことが期待される。

共同事業収入は同 108.5% 増の 2,333 百万円、共同事業収入総利益は同 19.7% 増の 420 百万円だった。共同事業による分譲マンションの販売が、想定を上回る進捗を見せ増収増益に寄与した。加えて、レ・ジェイドシティ橋本Ⅰ・Ⅱ、パウス東林間、パウス藤沢などの完成・引き渡し業績の拡大に寄与した。

これらの結果、各セグメントの業績は、建設事業の売上高が前期比 11.0% 増の 21,981 百万円、セグメント利益が同 15.5% 減の 1,894 百万円、不動産事業の売上高が同 25.8% 増の 6,285 百万円、セグメント利益が同 50.2% 増の 1,026 百万円となった。

取引先に関しては、ヤマイチ・ユニハイムエステート<2984>、(株)トーシンパートナーズと新たに取り引きを開始し 38 社まで拡大している。

2025年5月期は不動産事業をけん引役に 大幅な増収増益の見通し

2. 2025年5月期の業績見通し

2025年5月期の連結業績は、売上高で前期比21.1%増の34,500百万円、営業利益で同54.8%増の2,250百万円、経常利益で同52.6%増の2,170百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同58.7%増の1,500百万円と大幅な増収増益を見込んでいる。建設事業は各案件の工事進捗状況や、事業用地売却の期ズレによる造注比率の低下などを理由に減収減益を見込んでいるものの、不動産事業は、前期の期ズレ案件に加えて、売却確度の高い不動産を複数抱えており、大幅な増収増益を見込む。不動産事業をけん引役に利益が積み上がり、収益性が向上することで、全体の売上総利益率、営業利益率はそれぞれ同1.1ポイント上昇し11.2%、同1.4ポイント上昇し6.5%に改善する見通しだ。

事業区別の業績見通しは、完成工事高が前期比10.1%減の19,750百万円、完成工事総利益が同14.5%減の1,670百万円を見込む。同事業に関しては前述のとおり、各案件の工事進捗状況や事業用地売却の期ズレによる造注比率の低下などが減収減益の要因となる。加えて、大型案件であった群馬県前橋市の再開発が2024年5月期に完了したことも影響する見込みだ。なお、東京都足立区、神奈川県横浜市南区、神奈川県海老名市など顧客に売却済みの事業用地に関しては、マンション着工に向けて着実に進捗しており、今後、業績への寄与が期待される。受注高に関しては、同0.6%増の21,000百万円を計画している。そのうち、4,800百万円（造注比率22.9%）を造注案件で獲得する計画だ。

不動産売上高は前期比153.0%増の10,000百万円、不動産売上総利益は同82.8%増の1,150百万円と大幅な増収増益を見込んでいる。前期から期ズレした事業用地の売却に注力することに加えて、新たに仕入れた事業用地の売却も確実に完遂することにより増益への回帰を目指す。足元では売却確度の高い事業用地を複数抱えている状況である。不動産事業の進捗次第では連結ベースの業績が予想を上回って着地する可能性もあると弊社は見ている。

共同事業収入は、前期比90.7%増の4,450百万円、共同事業収入総利益は同168.6%増の1,130百万円を見込んでいる。前期に引き続き好調を維持する見通しだ。特に、2024年6月から群馬県前橋市の再開発案件が分譲を開始しており、業績の急伸に寄与する見込みだ。加えて、2025年初めにレ・ジェイド新横浜、レ・ジェイド橋本Ⅲの竣工・引き渡しも予定している。これら案件も業績拡大への寄与が予想される。

業績動向

事業分類別業績予想

(単位：百万円)

	24/5 期	25/5 期 (予)	前期比
売上高	28,485	34,500	21.1%
完成工事高	21,981	19,750	-10.1%
不動産売上高	3,951	10,000	153.0%
共同事業収入	2,333	4,450	90.7%
その他の売上高	218	300	37.3%
売上総利益	2,862	3,850	34.5%
完成工事総利益	1,952	1,670	-14.5%
不動産売上総利益	629	1,150	82.8%
共同事業収入総利益	420	1,130	168.6%
その他の売上高総利益	-139	-100	-
売上総利益率	10.1%	11.2%	1.1pt
完成工事総利益率	8.9%	8.5%	-0.4pt
不動産売上総利益率	15.9%	11.5%	-4.4pt
共同事業収入総利益率	18.0%	25.4%	7.4pt
その他の売上高総利益率	-	-	-

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

3. 財務状況

2024年5月期末の財務状況は、資産合計が前期末比2,250百万円増加の23,717百万円となった。これは主に、仕掛販売用不動産が1,363百万円、販売用不動産が689百万円、電子記録債権が1,415百万円、それぞれ増加した一方で、受取手形・完成工事未収入金等が625百万円、現金及び預金が944百万円減少したことによる。

負債合計は同1,705百万円増加の15,249百万円となった。これは主に、支払手形・工事未払金等が95百万円、電子記録債務が14百万円、短期借入金が1,290百万円、一年内返済予定の長期借入金が705百万円それぞれ増加した一方、長期借入金が841百万円減少したことによる。純資産合計は同545百万円増加の8,468百万円となった。これは主に、配当金の支払により利益剰余金が427百万円減少した一方、自己株式の給付により自己株式が26百万円、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が944百万円増加したことによる。

経営指標については、財務の健全性を示す自己資本比率は同1.2ポイント低下の35.7%となったが、問題のない水準と言える。また、1年以内に返済する必要のある負債に対する1年以内に現金化される資産の割合を示した流動比率が178.8%、返済義務のない自己資本に対する1年を超えて現金化する資産などの割合を示した固定比率が8.5%であり、長短の手元流動性に問題はないと言える。さらに、利益剰余金もしっかりと積み上がってきており、過去の業績が好調だったことも窺える。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/5 期	24/5 期	増減額
流動資産			
現金及び預金	5,062	4,117	-944
受取手形・完成工事未収入金・電子記録債権	6,278	7,068	790
販売用不動産(仕掛含む)	9,065	11,118	2,052
流動資産合計	20,838	22,995	2,156
固定資産			
有形固定資産	150	136	-13
投資その他の資産	459	571	112
固定資産合計	628	722	93
資産合計	21,466	23,717	2,250
流動負債			
支払手形・工事未払金・電子記録債務	7,706	7,816	109
短期借入金(1年内返済予定の長期借入金含む)	945	2,941	1,995
流動負債合計	10,275	12,863	2,587
固定負債			
長期借入金	2,995	2,154	-841
固定負債合計	3,268	2,386	-881
純資産			
利益剰余金	7,518	8,037	518
純資産合計	7,922	8,468	545

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の展開

再開発事業、アクティブシニア向けマンション、 ウェルビーイングシティ構想を積極的に展開。 収益基盤を多様化し、中期経営計画の達成を目指す

1. ウェルビーイングシティ構想と分譲マンション自社ブランド「CANVAS」の推進

同社が今後注力する領域として最初に取り上げたいのが「ウェルビーイングシティ構想」である。この構想に基づき分譲マンション自社ブランド「CANVAS」を立ち上げ、現在、第1号案件の「CANVAS 南大沢」の分譲が行われている。

今後の展開

「CANVAS」は人生100年時代に対応した、「住まい」の提供に留まらず、「豊かな暮らしを実現するための様々なサービスを提供し続けることで、持続的かつ多面的に満たされる暮らしを提供し、持続可能な社会の構築に貢献する」というミッションに基づいている。こうした物件は従来、高齢者のみを対象にしたシニアマンションが中心だったが、「CANVAS」は全世代を対象にしている点が最大の特徴である。多様な働き方を志向する単身世帯、若い家族世帯など、様々なニーズが存在する現在において、外部の機関と連携しニーズを満たす多様なサービスを提供する全世代型マンションは、今後のマンション形態のメインストリームになる可能性が十分にあると弊社は考えている。

2. アクティブシニア向けマンション

同社の将来的な成長を考えるうえで注目すべき領域は、健康な高齢者、いわゆるアクティブシニア向けマンションだ。高齢者向けのマンションにおいて、多くの業者が展開しているのは介護付きのサ高住（サービス付き高齢者向け住宅）であり、アクティブシニア向けを手掛ける業者は少なく、同社はこの領域で先行している。アクティブシニア向けは、そもそも通勤仕様ではないため、駅前立地でなくて良い。さらに、温泉やジムなど付帯設備の建設で単価をアップさせることができ、収益性の観点からも期待できる。東京都稲城市のダイヤモンドライフ若葉台は、アクティブシニア層を主要ターゲットとして共同事業で建設したマンションであり、完売している。

大型案件のなかには、デベロッパーと共同事業で行うケースもある。2024年5月期末時点でも、複数の案件を施工・分譲している状況だ。共同事業は効率的に収益をあげられることから、中長期的に共同事業に注力する方針で、今後もデベロッパーとジョイントする案件が多くなると考えられる。2024年7月には共同事業の推進を前提として、福岡県福岡市博多区の事業用地を購入した。共同事業の推進によって、トップラインの拡大と収益性の向上が期待される。

また、取引先が増加している点にも注目したい。2020年5月期の取引先は31社だったが、2021年5月期には三菱地所レジデンス（株）、野村不動産（株）、2022年5月期には（株）フージャースコーポレーション、2023年5月期には大和ハウス工業<1925>、ナイス<8089>、2024年5月期中にはヤマイチ・ユニハイムエステート、トーションパートナーズとの取引を開始し、取引先は38社まで拡大した。このほかの取引先としては、（株）アーネストワン、東京建物<8804>、中央日本土地建物（株）、日鉄興和不動産（株）、三井不動産レジデンシャル（株）、阪急阪神不動産（株）、（株）中央住宅といった大手デベロッパーが数多く名を連ねている。今後、取引先の拡大とともに、ビジネスの幅も広がっていきそうだ。

再開発事業の開花により収益は上昇基調に

3. 再開発事業

同社は、再開発事業にも注力している。この領域では、JR 前橋駅北口地区第一種市街地再開発事業に事業実施者として参画し、地上 27 階建ての施設を建設してきた。同プロジェクトは 2024 年 3 月に完成し、6 月に顧客への引き渡し完了している。同社の再開発第 1 号案件である大型プロジェクトの完工を通して同社は、再開発事業と高層建築に関するノウハウを蓄積することができた。同プロジェクトに対する周囲の評価も高いという。今後は、再開発事業とタワーマンションなどの高層建築の領域により積極的に進出する考えだ。再開発事業に関しては、青森県弘前市でも既に用地を取得し、準備組合に加盟するなど事業計画の具体化に向けて取り組んでいる。また、神奈川県横浜市緑区でも大規模事業に参画しており、デベロッパーとジョイントで計画を具現化する方針だ。将来的にこれらの再開発事業が次々に開花すれば、同社の収益は確実に上昇基調になると思われる。

郊外の好立地案件に引き続き注力

4. アフターコロナへの対応

コロナ禍によって普及したテレワークなどをはじめとする新しい生活様式は、マンション販売動向にも影響を及ぼした。アフターコロナに移行した現在は出社回帰などの流れはあるものの、マンションの販売価格は、都心部の高価格帯物件と郊外のリーズナブルな物件の二極化が進んでいる状況だ。好立地の郊外案件に対するニーズが旺盛な状況が継続しているなか、同社は引き続き郊外の案件に注力している。2024 年 5 月期には、新たに神奈川県相模原市緑区、東京都町田市などで分譲マンションの建設を開始した。また、神奈川県海老名市、神奈川県横浜市南区などでは、マンション建設のための事業用地の仕入れ・売却を行った。

コロナ禍にあっても同社は、主力のマンション建設に加え、自社ブランドの分譲マンション事業、アクティブシニア向けマンション事業、再開発事業を新たな軸に事業の拡大に注力してきた。今後も各事業を着実に成長させることによって、後述する中期経営計画「Innovation2024」の実現を目指す。

■ 中期的な展望

免震・耐震に優れた新建築技術の研究開発に注力し、 新技術による差別化で受注拡大を目指す。 1都3県の市場開拓余地はまだまだ大きい

1. 免震・耐震に優れた新たな建築技術の開発

同社は、中期的には建築技術に関する新たな手法を開発し、他社との差別化によって受注拡大につなげる方針だ。具体的には、免震・耐震に優れた新建築技術の研究開発に注力している。現在の新耐震基準は1981年から施行されており、施行から40年以上が経過している。国土交通省の調査によると、2023年末には新耐震基準のマンションで築年数が40年超となるものが約34万戸に上ると推定されている。さらに、2038年末には、その約8倍の約260万戸まで膨らむという。一般的にマンションは築30～40年で建て替える傾向にあり、新耐震基準対応のマンションであっても今後、建て替えのニーズが発生することは想像に難くない。そうしたなか、同社の免震・耐震に優れた新たな建築技術が差別化要因になると弊社は考える。研究開発は順調に進んでおり、近い将来、具体的な成果を発表できるようである。今後も引き続き研究開発に注力し、投資家に向けて進捗状況の開示を適宜実施していく。

全国的に人口が減少するなかであっても、同社が主要事業エリアとしている首都圏1都3県の人口減少スピードは相対的に緩やかである。また、同社によると分譲マンションに対する購買意欲は今後も底堅く推移することが予想されるという。同社のこの地域でのシェアは2024年5月期で3.21%であることから、なお市場開拓の余地は大きいと言えそうだ。

九州支店でもオフィスビルを建設。 実績をベースにさらなる事業拡大を模索中

2. M&Aを念頭に置いた事業展開

建設業界における足元のマイナス要因の1つは慢性的な人手不足である。そうしたなかで同社は、業務提携によって施工人員の拡充を図るなど、積極的に対策を講じている。人手不足解消の手段としては、業務提携のほか、M&Aも念頭に置いている。人材育成は時間を要するため、現状では規模に応じた受注を心掛けているが、必要に応じてM&Aによる陣容増強に踏み切る考えだ。M&Aについてはコストパフォーマンスに留意し、慎重に進める考えだ。外部環境の好調が見込まれるなか、旺盛なニーズをしっかりと業績に取り込む体制を構築し、事業領域を広げるためにもM&Aを活用する方針である。また、2024年5月には管理本部管下の採用・人材開発部を採用・人材開発室に改組したうえで、社長直轄部門とした。採用力を強化することで、施工人員と施工体制の拡充を図る。

中期的な展望

一方、将来の成長性を考えたうえで重要なポイントとなるのがエリアの拡大であり、注目すべきは九州支店である。同支店については、2018年4月の開設後、投資先行の状態が続いていたが、直近では福岡県福岡市博多区でオフィスビルを手掛けたほか、事業用地の売却、自社開発案件を手掛けるなど、事業活動の幅を確実に広げている。アジアへの玄関口であるこの地域の人口は2038年まで増加すると見込まれており、将来的なビジネスの展開を踏まえても、九州支店を開設した意味は大きい。

中期経営計画の下、年商 500 億円を早期実現したうえで、さらなる高みである 1,000 億企業への成長を目指す

3. 中期経営計画

2024年7月、同社は2027年5月期を最終年度とする3ヶ年の新中期経営計画「Innovation2024」を策定した。前中期経営計画「Innovation2023」の最終年度まではまだ時間があるものの、事業環境の変化や直近の受注見通し、事業用地成約の進捗状況と不動産市況等を踏まえたうえでローリング補正を行った。新中期経営計画「Innovation2024」においても基本的な方針には変わりはない。当面の目標である年商500億円企業を早期に達成したうえで、次のステージとして年商1,000億円企業への成長を目指す。数値目標の達成に向けて、引き続き業容の拡大と利益水準の向上に取り組み、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る。

この計画では、前中期経営計画を継承し、重点施策として以下を挙げた。

- 1) 資本収益性の向上
- 2) 市場評価の向上

資本収益性の向上に関しては、中核事業である建設事業の強化に引き続き注力しながら、成長投資としてM&A、研究開発投資、人的資本投資に資金を振り向ける。具体的には、事業用地開発体制の拡充により注注比率を引き上げ収益性を高めていくほか、好立地案件では共同事業の積極的な推進により利益を積み上げていくことなどを戦略として掲げている。また、再開発事業を積極的に推進し、中長期的な収益基盤に育成する方針だ。これらと併せて施工人員の採用強化や業務提携による施工体制の拡充、現場業務の負荷低減などにも取り組む。旺盛な需要を業績の拡大に結実させるべく、受注体制の拡充・強化を推進する方針だ。中長期的な業容拡大と収益性向上のために成長投資も積極化する。施工体制の拡充、周辺事業への進出による収益基盤の多様化を目的としてM&Aを積極的に模索していくほか、新たな建築技術の開発を目的とした研究開発活動や、社内研修・資格取得支援制度による人材育成に積極的に資金を振り向ける方針だ。

市場評価の向上については、既存事業のさらなる拡大と成長投資によって企業価値を向上させるほか、株主還元強化やIR活動の拡充にも取り組む方針だ。具体的には、株主・投資家との積極的な対話を継続するほか、ホームページ、IRサイトの一層の充実を図る。また、株主還元に関しては、連結配当性向30%以上を最低ラインとして、安定した配当を継続する。さらに、自己株式の取得を積極的に行うことで株主還元を強化する。これらの各種施策によって資本収益性と市場評価を向上させ、PBRをさらに高めていく。

中期的な展望

「Innovation2024」の数値目標としては、最終年度である2027年5月期に売上高40,000百万円、営業利益2,950百万円、経常利益2,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,940百万円、受注額20,000百万円を掲げている。また、資本収益性に関しては、2027年5月期にROEを20.0%（2024年5月期は11.5%）まで高める。

数値目標の達成に関して、確度は比較的高いと弊社は考える。同社が扱う案件は工期が長いことに加えて、工事進行基準で売上が計上されるため、将来の見通しが立てやすいことが理由だ。足元で受注が好調に推移していることも、プラス材料と言える。不動産売上が不確定要素ではあるが、足元では確実に事業用地の仕入れ能力が高まっている。さらに想定外の不動産案件の成約などがあった場合、計画を上回って着地する可能性もあると弊社では考えている。同社としても、株主価値の向上のために、計画値を上回る業績を目指している。

■ プライム市場への再上場に向けて

新中期経営計画の達成、株主還元の充実及び 各種資本政策の実施等により、 時価総額の拡大と流通株式比率の上昇を図る

同社は東証の市場区分見直しに伴い、プライム市場の上場維持基準適合に向けて各種施策に取り組んできた。しかし、2023年4月施行の東証の規則改正に伴い、スタンダード市場への上場の再選択の機会が得られたことから、改めて今後の適合に向けた計画について検討した結果、2023年10月20日を移行日としたスタンダード市場への選択申請を決定した。その結果、スタンダード市場へ移行したが、将来的にプライム市場への上場を目指すため、今後も持続的な成長と中長期的な企業価値向上に資する取り組みに注力する。プライム市場への上場に向けては、2023年8月時点で流通株式時価総額のみ上場維持基準に届いておらず、その向上に向けて時価総額と株式の流動性を向上させる方針だ。具体的には、新中期経営計画「Innovation2024」の達成、株主還元の拡充、コーポレート・ガバナンスの充実による時価総額の拡大、各種資本政策の実施による流通株式比率の上昇を図る。

(1) 中期経営計画の達成

時価総額の向上は、しっかりとした業績によってこそ実現されるという考えの下、まずは「Innovation2024」を完遂する。具体的には前述のとおり、資本収益性の向上という基本方針の下、建設事業の強化、造注比率の向上、再開発事業の推進、研究開発・M&Aをはじめとする成長投資の推進などの各種施策に取り組む。これらの施策により、最終年度である2027年5月期の数値目標達成を目指す。

(2) 株主還元の拡充

経営成績及び今後の事業展開、健全な財務体質維持のために必要な内部留保の確保等を勘案しつつ、連結配当性向30%以上を下限とし、株主への利益還元を強化する。また、株主優待と機動的な自己株式の取得による株主還元も継続する。

(3) コーポレート・ガバナンスの充実

2021年6月に改訂された「コーポレートガバナンス・コード」のうち、プライム市場上場会社のみ適用または加重される補充原則を中心に引き続き対応を図る。具体的には補充原則1-2(4)「機関投資家向け議決権電子行使プラットフォームの導入」、3-1(2)「開示書類のうち必要とされる情報の英訳開示・提供」、3-1(3)「気候変動に係るTCFDと同等の質と量の開示」、4-10(1)「指名・報酬委員会構成の独立性に関する考え方・権限・役割等の開示」を対象としている。1-2(4)については2022年8月開催の第11回定時株主総会を通して既に導入済みである。3-1(2)については決算短信・招集通知・IRサイトの英訳が実施済みであるほか、2022年8月からは有価証券報告書の英訳開示を開始している。3-1(3)については2022年3月にサステナビリティ委員会の下部組織として立ち上げた気候変動対策部会を中心にCO₂排出量削減目標を設定した。具体的には、IEA（国際エネルギー機関）やIPCC（気候変動に関する政府間パネル）による気候変動シナリオ（2°C未満シナリオ及び4°Cシナリオ）を参照し、2050年までの長期的な同社への影響を考察したうえで、2030年度のCO₂排出量削減目標を2021年度比で35%に設定した。4-10(1)については既に過半数を独立社外取締役としている。今後は、同委員会の独立性・権限・役割などに関して、開示すべき情報を検討する。

また、SDGsをはじめとした社会・環境問題に対して事業を通じて取り組み、持続可能な社会の実現に貢献していく姿勢も示している。例えば、環境については温室効果ガスの排出量削減目標を達成することで地球温暖化と気候変動問題の緩和に貢献することを目指す。その他、社会に関しては第三者機関による躯体検査の導入による施工品質の維持・向上などを通じて、安心・安全な住環境の提供に貢献するほか、ガバナンスにおいてはコンプライアンスとリスクマネジメントを強化する。

(4) 各種資本政策の実施

株式の流動性を向上させるため、経営陣による株式の売出し、M&Aなどへの自己株式の活用を検討するほか、M&Aなどへ支障をきたさない範囲での自己株式の消却を検討する。

2024年5月、同社は資本コストや株価を意識した経営をさらに推し進めていくことを対外的に明確にした。中期経営計画の着実な達成によって資本収益性と市場評価が向上するのに伴い、同社の流通株式時価総額も上昇するものと弊社は見ている。

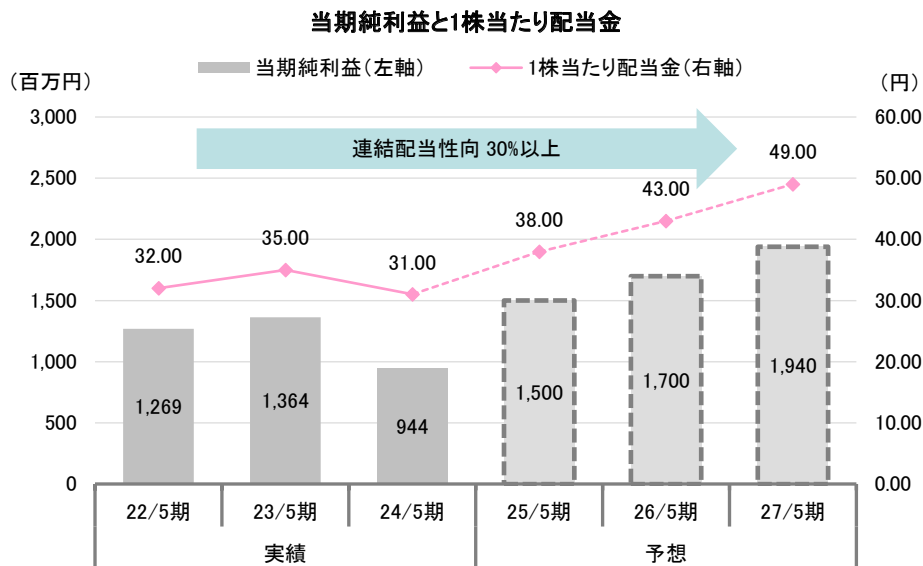
株主還元策

連結配当性向 30% 以上を目標に安定配当の継続を目指す。 プライム市場への再上場に向けて引き上げも選択肢

同社の1株当たり配当金は2022年5月期が年32.00円、2023年5月期が35.00円であった。2024年5月期は、前期比4.00円減の31.00円とすることを決定した。

今後の配当金に関しては新中期経営計画「Innovation2024」の中で、2025年5月期に年38.00円、2026年5月期に年43.00円、2027年5月期に年49.00円を目標値として掲げている。同社は、株主への利益還元を経営上の重要施策の1つと考え、現在及び将来の事業展開や設備投資及び内部留保金の確保等を総合的に勘案したうえで、連結配当性向30%以上を最低ラインとして安定した配当を継続することを目指している。加えて、プライム市場への再上場に向けて、内部留保の状況、中期経営計画進捗の度合い、収益性の状況を勘案したうえで、配当性向の引き上げも検討していく。このことから、将来的には配当性向の引き上げも期待できると弊社は考えている。

配当以外の株主還元策としては、2016年11月30日より株主優待制度を開始し、保有株式数と保有期間に応じてQUOカードを進呈している。さらに、自己株式の取得も実施している。



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