

|| 企業調査レポート ||

## イノベーションホールディングス

3484 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年12月30日(月)

執筆：客員アナリスト

**水田雅展**

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 店舗転貸借事業、不動産売買事業、家賃保証事業を展開	01
2. 2025 年 3 月期第 2 四半期累計（中間期）は計画超の大幅増益	01
3. 2025 年 3 月期通期は利益を上方修正して一転大幅増益予想	02
4. 転貸借物件数の積み上げと 3 事業のシナジー創出を加速	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 報告セグメント区分	05
2. 店舗転貸借事業	06
3. 不動産売買事業	10
4. 家賃保証事業	10
5. リスク要因・収益特性と課題・対策	10
■ 業績動向	11
1. 2025 年 3 月期第 2 四半期累計（中間期）連結業績の概要	11
2. 事業別の動向	13
3. 財務の状況	14
■ 今後の見通し	15
● 2025 年 3 月期通期連結業績予想の概要	15
■ 成長戦略	16
1. 中期経営計画	16
2. 2025 年 3 月期下期以降の事業展開	17
3. 株主還元策	18
4. サステナビリティ経営	19
5. 東証プライム市場の上場維持基準の適合に向けた計画書	20
6. アナリストの視点	21

## ■ 要約

### 2024 年 10 月 1 日付で持株会社体制へ移行し、商号変更

イノベーションホールディングス <3484> は、旧（株）テンポイノベーションが 2024 年 10 月 1 日付で会社分割によって持株会社体制へ移行し、商号を変更した。経営理念に「貢献創造～挑戦と進化～」を掲げ、飲食店向けの居抜き店舗を転貸借する店舗転貸借事業、不動産売買事業、及び家賃保証事業を展開している。飲食店舗の総合プロフェッショナル集団であり、飲食店舗転貸借ビジネスの先駆者である。

#### 1. 店舗転貸借事業、不動産売買事業、家賃保証事業を展開

持株会社体制へ移行後の事業会社は、店舗転貸借事業を行う新（株）テンポイノベーション、不動産売買事業を行う（株）アセットイノベーション、家賃保証事業を行う（株）セーフティーイノベーションである。店舗転貸借事業は不動産オーナーから賃借した店舗物件を店舗出店者に転貸借する事業である。同社はターゲットを「東京周辺・飲食店・居抜き」店舗に特化して事業展開している。店舗転貸借事業の収益モデルは、転貸借物件（賃借した物件のうち店舗出店者と転貸借契約を締結している店舗物件）数の増加に伴って収益を積み上げるストック型のビジネスモデル（転貸借物件数×転貸差益額）である。転貸借物件数が増加基調であり、店舗転貸借ビジネスの先駆者として高い競合優位性を有していることも勘案すれば、安定的かつ成長性の高いビジネスモデルと言えるだろう。

#### 2. 2025 年 3 月期第 2 四半期累計（中間期）は計画超の大幅増益

2025 年 3 月期第 2 四半期累計（中間期）の連結業績は、売上高が前年同期比 16.8% 増の 8,288 百万円、営業利益が同 30.1% 増の 684 百万円、経常利益が同 24.9% 増の 698 百万円、親会社株主に帰属する四半期（中間）純利益が同 23.2% 増の 469 百万円だった。前回予想（2024 年 5 月 13 日付の期初予想値）を上回る増収、大幅増益だった。店舗転貸借事業において、成約件数（新規契約と後継契約の合計）は営業組織の構造改革途上のため前年同期比で減少したものの、転貸借物件数が順調に増加したこと、成約・既存更新時の家賃改定等で物件収益率が想定を上回ったこと、先行仕入物件に対する空き家賃コストや販管費が想定を下回ったこと、不動産売買事業の売上が大型物件売却によって想定を上回ったことなども寄与した。営業利益率は前年同期比 0.9 ポイント上昇して 8.3% となった。

## 要約

### 3. 2025年3月期通期は利益を上方修正して一転大幅増益予想

2025年3月期通期の連結業績予想は2024年11月13日付で修正し、売上高が前期比16.8%増の16,657百万円、営業利益が同26.1%増の1,228百万円、経常利益が同23.6%増の1,250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同24.9%増の832百万円としている。前回予想(2024年5月13日付の期初予想値)に対して、売上高を小幅に下方修正したが、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益をそれぞれ大幅に上方修正し、従来の減益予想から一転して大幅増益予想とした。営業利益は過去最高更新見込みである。前期比では成約件数、期末転貸借物件数とも増加して増収、さらに成約・既存更新時の家賃改定等による物件収益率向上も寄与して大幅増益の見込みとしている。修正後の通期予想に対する中間期の進捗率は売上高が49.8%、営業利益が55.7%、経常利益が55.8%、親会社株主に帰属する当期純利益が56.5%である。営業組織再編や新入社員戦力化の効果も見込まれ、ランニング収入の順調な積み上げで好業績が期待できると弊社では考えている。

### 4. 転貸借物件数の積み上げと3事業のシナジー創出を加速

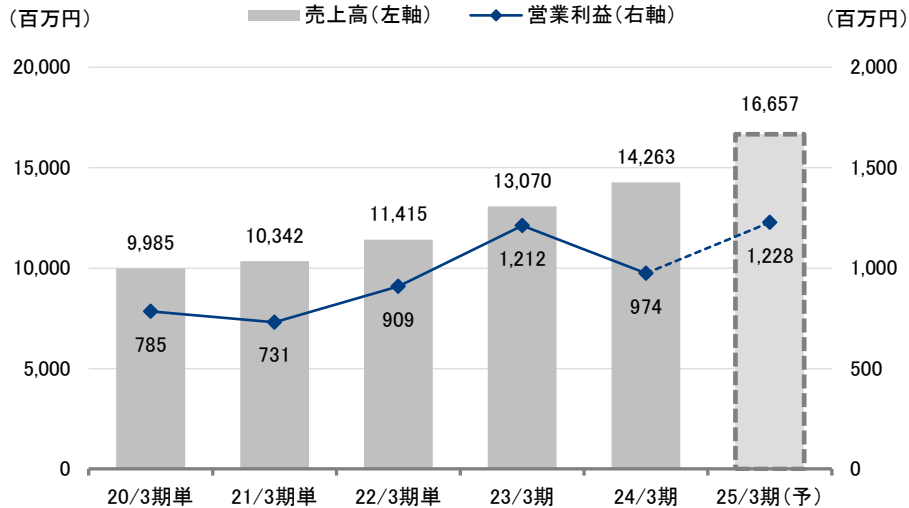
同社は成長に向けた基本戦略として「東京・飲食店・居抜き」の領域にこだわり、成長のベースとなる優良な転貸借物件数の積み上げを図る方針としている。2024年5月に策定した4ヶ年の中期経営計画(2025年3月期～2028年3月期、ローリング方式)では、持株会社体制へ移行後の目標数値として、最終年度2028年3月期の売上高25,644百万円、営業利益1,645百万円、経常利益1,680百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,094百万円、期末転貸借物件数3,994件を掲げている。基本方針は事業用に特化した店舗転貸借事業/不動産売買事業/家賃保証事業の拡大で、店舗転貸借事業で培ったノウハウ、ネットワーク、物件ストックを活かし、不動産事業者・オーナーを接点とする3事業(店舗転貸借事業、不動産売買事業、家賃保証事業)の展開とシナジー創出を加速させる方針だ。

#### Key Points

- ・2024年10月1日付で持株会社体制へ移行・商号変更
- ・店舗転貸借事業は「東京・飲食店・居抜き」に特化、安定的かつ成長性の高いビジネスモデル
- ・2025年3月期第2四半期累計(中間期)は計画超の大幅増益
- ・2025年3月期通期は利益を上方修正して一転大幅増益予想
- ・転貸借物件数の積み上げと3事業のシナジー創出を加速

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 飲食店舗転貸借ビジネスの先駆者

#### 1. 会社概要

同社は旧 テンポイノベーションが 2024 年 10 月 1 日付で会社分割によって持株会社体制へ移行し、商号を変更した。経営理念に「貢献創造～挑戦と進化～」、ビジョンに「転貸借の商慣習を変え、店舗物件のスタンダードを創造する」を掲げ、飲食店向けの居抜き店舗を転貸借する店舗転貸借事業、不動産売買事業、及び家賃保証事業を展開している。飲食店舗の総合プロフェッショナル集団であり、飲食店舗転貸借ビジネスの先駆者である。

2025 年 3 月期第 2 四半期（中間期）末時点の資産合計は 14,157 百万円、純資産は 3,456 百万円、株主資本は 3,451 百万円、自己資本比率は 24.4%、発行済株式数は 17,674,400 株（自己株式 900,608 株を含む）、連結ベース従業員数は 124 名である。グループ（持株会社体制へ移行後）は持株会社の同社、及び連結子会社 3 社（テンポイノベーション、アセットイノベーション、セーフティーイノベーション）で構成されている。

なお 2009 年 7 月に親会社となったクロップス <9428> が 2025 年 3 月期第 2 四半期末時点で株式 59.51%（自己株式を除く発行済株式総数に対する割合）を所有している。クロップスの連結子会社となっているが、営業上の重要な取引はなく、経営上の独立性も確保している。

## 会社概要

## 2. 沿革

同社は2007年11月に(株)テンポリノベーション分割準備として設立し、2007年12月に(株)テンポリノベーション(以下、旧テンポリノベーション)から飲食店舗出退店支援事業の一部(出店希望者に対する物件の紹介、出店に関する支援及び退店希望者に対する店舗設備の買取り、退店に関する支援等で、(株)レイズインターナショナル関連以外の物件に係る事業)を会社分割によって承継した。旧テンポリノベーションは飲食店経営を目的に、レイズインターナショナルの子会社(設立時の商号は(株)レイフィールズ)として2001年10月に設立され、2005年4月に居抜き店舗物件(これまで利用していた造作物・設備・什器等が付いたままの物件)を活用した飲食店舗出退店支援事業を開始した。このため同社の実質上の事業活動の開始を2005年4月としている。

2008年1月に(株)テンポリノベーションに商号変更した後、2008年5月に(株)テレウェイヴ(現(株)アイフラッグ)の傘下、2009年7月にクロップスの傘下と親会社が変わったが、2011年6月に代表取締役社長に原康雄(はらやすお)氏(現任)、常務取締役に志村洋平(しむらようへい)氏(現専務取締役)が就任し、事業領域をサービス業としての出店支援事業ではなく、不動産業としての店舗賃貸事業と位置付けて「第2の創業期」とした。2013年5月には(株)テンポイノベーションに商号変更、2017年10月には東京証券取引所(以下、東証)マザーズ市場に新規上場、2018年10月には東証第1部に市場変更、2022年4月には東証の市場再編に伴いプライム市場へ移行した。そして2024年10月に持株会社体制へ移行して商号変更した。

## 沿革

年月	項目
2007年11月	東京都港区六本木に(株)テンポリノベーション分割準備((株)テンポイノベーション)を設立
2007年12月	旧テンポリノベーションから飲食店舗出退店支援事業の一部を会社分割により承継
2008年1月	(株)テンポリノベーションに商号変更
2008年5月	(株)テレウェイヴ(現(株)アイフラッグ)が全株を取得(テンポイノベーションの連結子会社)東京都新宿区西新宿に本社移転
2009年6月	居抜き物件情報サイト「居抜き店舗.com」を開設
2009年7月	クロップス<9428>が全株を取得(テンポイノベーションの連結子会社)
2009年9月	東京都渋谷区恵比寿に本社移転
2010年6月	居抜き物件買取サイト「店舗買取り.com」を開設
2011年6月	代表取締役社長に原康雄氏(現任)、常務取締役に志村洋平氏(現専務取締役)が就任(「第2の創業期」)
2012年2月	東京都新宿区西新宿に本社移転
2012年12月	東京都港区新橋に新橋支店を開設
2013年4月	東京都豊島区池袋に池袋支店を開設
2013年5月	「(株)テンポイノベーション」に商号変更
2014年11月	東京都台東区上野に上野支店を開設
2015年5月	東京都港区六本木に六本木支店を開設
2016年5月	東京都新宿区新宿に本社移転(4支店を閉鎖して本社へ統合)
2017年10月	東京証券取引所マザーズ市場に株式上場
2018年10月	東京証券取引所市場第1部に市場変更
2022年4月	店舗セーフティー(株)(現連結子会社)を設立して家賃保証事業を開始 東京証券取引所市場の再編に伴って東京証券取引所プライム市場へ移行
2024年2月	(株)テンポイノベーション分割準備会社(現連結子会社)を設立(2024年10月に事業承継して現(株)テンポイノベーション) (株)アセットイノベーション(現連結子会社)を設立 店舗セーフティーの商号を(株)セーフティーイノベーションに変更
2024年10月	会社分割によって持株会社体制への移行完了、商号を(株)イノベーションホールディングスへ変更

出所：有価証券報告書、取材よりフィスコ作成

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.

## 事業概要

### 店舗転貸借事業、家賃保証事業、不動産売買事業を展開

#### 1. 報告セグメント区分

同社は2023年3月期から連結決算に移行し、報告セグメント区分は、飲食店向けの居抜き店舗物件を転貸借する店舗転貸借事業(家賃保証事業を含む)、及び不動産売買事業としている。持株会社体制へ移行後の事業会社は、店舗転貸借事業を行うテンポイノベーション、不動産売買事業を行うアセットイノベーション、家賃保証事業を行うセーフティイノベーションである。

セグメント別売上高(外部顧客への売上高)、営業利益、構成比及び営業利益率の過去5期(2020年3月期～2024年3月期)及び2025年3月期中間期の推移を見ると、2021年3月期はコロナ禍の影響で主力の店舗転貸借事業が伸び悩む形となったが、基調として店舗転貸借事業はストック型のランニング収入(賃料・更新料収入)が安定的に拡大し、不動産売買事業(売買物件保有期間における賃料収益を含む)も寄与している。また、2022年3月期、並びに2023年3月期には売上高、営業利益とも再び拡大基調となり、さらに2023年3月期以降は利益率の高い家賃保証事業の拡大も寄与している。なお不動産売買事業は売却物件によって変動する可能性がある。

2025年3月期第2四半期累計(中間期)の売上高は店舗転貸借事業が7,305百万円(売上高構成比88.1%)で不動産売買事業が983百万円(同11.9%)、営業利益は店舗転貸借事業が567百万円(営業利益構成比82.9%)で不動産売買事業が116百万円(同17.1%)、営業利益率は店舗転貸借事業が7.8%、不動産売買事業が11.9%だった。

#### セグメント別売上高・営業利益と構成比及び営業利益率の推移

(単位:百万円)

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期中間期
売上高	9,985	10,342	11,415	13,070	14,263	8,288
店舗転貸借事業	9,385	9,568	10,445	12,193	13,553	7,305
不動産売買事業	599	774	970	876	710	983
営業利益	785	731	909	1,212	974	684
店舗転貸借事業	568	495	723	961	809	567
不動産売買事業	216	236	186	250	164	116
売上高構成比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
店舗転貸借事業	94.0%	92.5%	91.5%	93.3%	95.0%	88.1%
不動産売買事業	6.0%	7.5%	8.5%	6.7%	5.0%	11.9%
営業利益構成比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
店舗転貸借事業	72.4%	67.7%	79.6%	79.3%	83.1%	82.9%
不動産売買事業	27.6%	32.3%	20.4%	20.7%	16.9%	17.1%
営業利益率	7.9%	7.1%	8.0%	9.3%	6.8%	8.3%
店舗転貸借事業	6.1%	5.2%	6.9%	7.9%	6.0%	7.8%
不動産売買事業	36.2%	30.5%	19.2%	28.6%	23.2%	11.9%

注1: 23/3期から連結決算に移行、家賃保証事業は店舗転貸借事業を含む

注2: 売上高は外部顧客への売上高

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

## 店舗転貸借事業は「東京・飲食店・居抜き」店舗に特化

### 2. 店舗転貸借事業

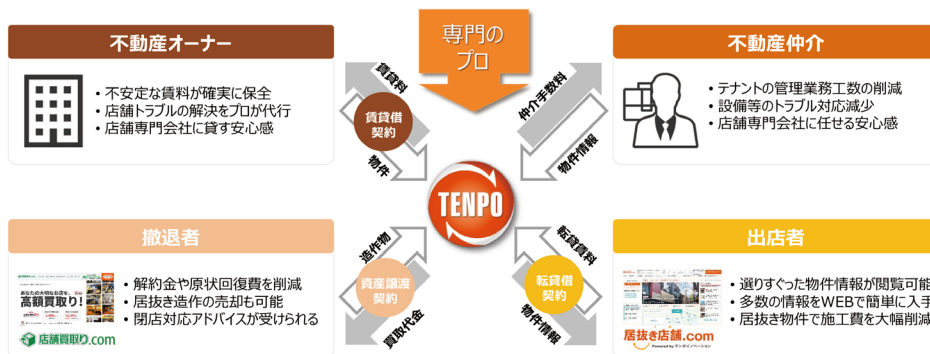
子会社のテンポイノベーションが展開する店舗転貸借事業は、不動産オーナーから賃借した店舗物件を飲食店テナントに転貸借する事業である。テンポイノベーションはターゲットを「東京・飲食店・居抜き」店舗に特化して事業展開している。ターゲットエリアは飲食店舗が集中して需要が見込める東京23区を中心とする首都圏1都3県（東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県）、ターゲット顧客は低コストでの飲食業の出店・起業を希望する小規模事業者、ターゲット店舗は出店費用を抑えることができるため出店・起業希望者が多い飲食店の居抜き店舗である。賃借する店舗物件は不動産業者・提携先・既存出店者等の紹介や「店舗買取り.com」を通じて仕入れ、転貸借する出店希望者は不動産業者の紹介や「居抜き店舗.com」を通じて獲得している。

## 店舗のプロが関わることで 安心安全な店舗経営と賃貸経営をともに実現

### (1) ビジネスモデル

持株会社体制への以降により子会社のテンポイノベーションが事業を承継した店舗転貸借事業は各方面それぞれにメリットがあるビジネスモデルである。不動産オーナーにとっては賃貸料収入の安定や店舗出店者管理からの解放、不動産仲介にとっては店舗物件紹介や出店希望者仲介による収益獲得機会の増加、店舗出店者にとっては居抜き物件を利用することによる出店費用の負担軽減や物件開発活動工数の削減、店舗撤退者にとっては原状回復工事等の閉店費用・業務の負担軽減というメリットがある。店舗物件の関係者が多岐にわたり内装設備や法規制など専門性も必要なため、同社のような店舗物件専門のプロが関わることで安心安全な店舗経営と賃貸経営をともに実現できるビジネスモデルとなっている。

### テンポイノベーションの事業内容



出所：決算説明資料より掲載



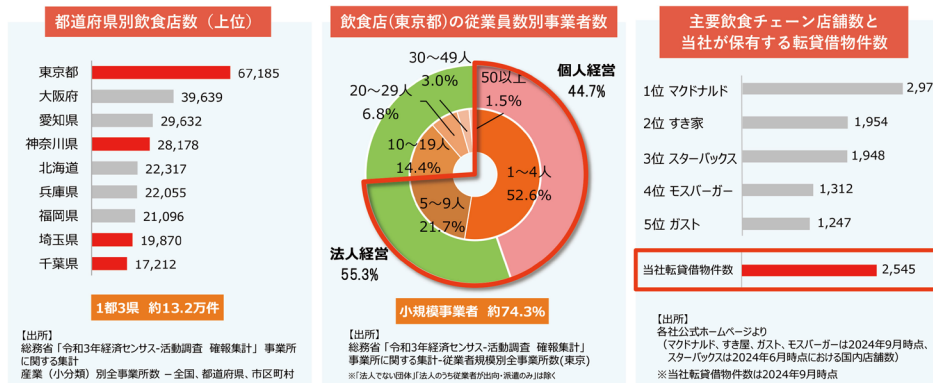
## 事業概要

## 飲食店は開業・廃業による入れ替わりが激しく ビジネスチャンスが豊富

### (2) 飲食店はビジネスチャンスが豊富

日本の外食産業の市場規模は2020年～2021年にコロナ禍の影響で縮小したものの、それ以前は25～26兆円で安定的に推移していた巨大マーケットであり、2022年以降はコロナ禍の影響が和らいで回復基調となっている。そして飲食店数は、同社がターゲットエリアとしている東京都で約6.7万件、首都圏1都3県合計で約13.2万件に上り、東京都の飲食店の従業員数別事業者数で見ると、同社が主な顧客ターゲットとする従業員数1～9人の小規模事業者（個人経営、法人経営）が約74.3%を占めている。また、飲食店は他の産業と比較して開業・廃業による入れ替わりが激しいため、同社の店舗転貸借事業にとってビジネスチャンスは豊富である。同社が保有する転貸借物件数は2025年3月期第2四半期末時点で2,545件まで拡大し、大手飲食チェーンを凌駕する規模に成長しているが、ターゲットエリアとしている東京都だけでもさらなる市場開拓余地が大きい。

#### ターゲットエリア・顧客の状況



出所：決算説明資料より掲載

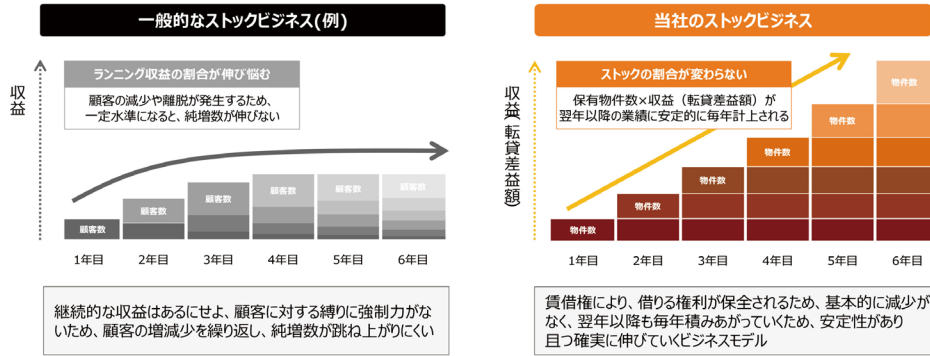
## ランニング収益が積み上がるサブスク（ストック）型収益モデル

### (3) ストック型収益モデル

同社の店舗転貸借事業においては、不動産オーナー・不動産仲介に対して賃料・仲介手数料等を支払い、店舗出店者から賃料・手数料等を得て、その差額（転貸差益額）が同社の収益となる。店舗出店者との成約時に得るイニシャル収入（礼金・手数料等）は成約件数等によって変動するが、ランニング収入（賃料・更新料収入等）は成約以降、退店に伴う解約まで継続的に計上される。そのため、転貸借物件（賃借した物件のうち店舗出店者と転貸借契約を締結している店舗物件）数の増加に伴って収益を積み上げるストック型のビジネスモデル（転貸借物件数×転貸差益額）となる。転貸借物件数が増加基調であり、高いストック収益の割合を維持しながら売上・利益を伸ばしていけるビジネスモデルである。

事業概要

テンポイノベーションのビジネスモデル (ストック型収益モデル)



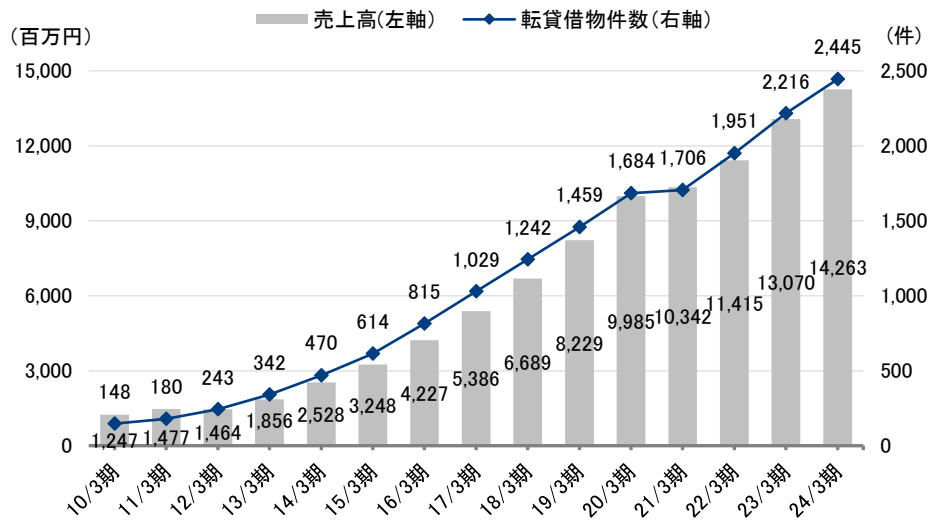
出所：決算説明資料より掲載

## 転貸借物件数は増加基調

### (4) 転貸借物件数

同社は積極的な店舗開拓を推進しており、転貸借物件数は安定的に増加基調である。コロナ禍の影響で一時的に伸び率が鈍化する局面があったものの、2024年3月期末の転貸借物件数は2010年3月期末の148件に比べて16.5倍の2,445件となり、2025年3月期第2四半期末時点では同17.2倍の2,545件まで増加している。そして転貸借物件数の積み上げによって売上高も増加基調である。

### 売上高及び転貸借物件数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

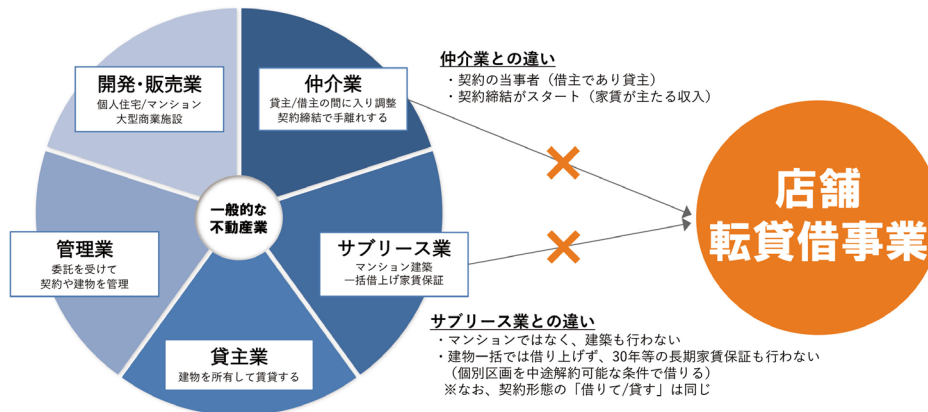
事業概要

## 安定的かつ成長性の高い新たな不動産ビジネス

### (5) 安定的かつ成長性の高い新たな不動産ビジネス

同社では店舗転貸借事業を、一般的な仲介業やサブリース業ではなく、不動産業における新たなビジネスと位置付けている。競争や競争が少ない独自の事業であることに加え、一般的な不動産市況の変化や景気に左右されにくく、ストック型収益が積み上がる安定的なビジネスであり、かつ市場開拓余地が大きく成長性の高いビジネスでもある。

店舗転貸借事業の同社位置付け



出所：決算説明資料より掲載

## 店舗の総合プロフェッショナル集団

### (6) 特徴・強み

同社の店舗転貸借事業の特徴・強みとしては、住宅は取り扱わずにドメインを店舗（特に飲食店舗）物件に絞り専門特化していること、仲介業務を行わずにサブスク（ストック）型の賃料収益の積み上げに注力していること、所有リスクと資金調達を回避できる転貸ビジネスによって効率的な経営を実践していること、市場性の高い東京23区を中心部に集中的に物件を確保していること、低投資での出店や起業と廃棄物抑制（エコロジー）を同時に実現する居抜き物件に特化していることなどがある。

さらに、店舗の総合プロフェッショナル集団であることが競合優位性となっている。多くの店舗物件を取り扱ってきた豊富な経験値や飲食店立地の目利きをベースとして、常時100件以上のリーシング可能な物件を保持するとともに、「居抜き店舗.com」において日々入手する物件情報をスピーディに掲載・更新することで情報価値を高めている。こうしたことも、出店希望者とのマッチングを実現する強みとなっている。物件管理面では、トラブル対応・解決策やトラブル未然防止方法のカルテ化・仕組化などノウハウの組織化も推進し、物件管理活動の質の向上によって賃料等の回収率は実質的に100%近い水準を維持している。

サブスク（ストック）型収益モデルであり、飲食店舗転貸借ビジネスの先駆者として高い競合優位性を有していることも勘案すれば、安定的かつ成長性の高いビジネスモデルと言えるだろう。

## 事業概要

## 不動産売買事業は転貸借事業で培ったノウハウを活用して 店舗不動産を仕入販売

### 3. 不動産売買事業

子会社のアセットイノベーションが展開する不動産売買事業は、転貸借物件を仕入れて販売している。優良物件確保など店舗転貸借事業を推進するための不動産業者とのリレーションシップ強化も目的としているため、一定の保有枠の中で資金効率を重視して売買を行っている。

## 家賃保証事業は事業用不動産専門の家賃保証事業により 外部案件を積極獲得

### 4. 家賃保証事業

子会社のセーフティイノベーションが展開する家賃保証事業は、2022年4月に連結子会社の店舗セーフティ(株)(現セーフティイノベーション)を設立して参入した。現在は営業人員増員などの体制構築の段階だが、2025年3月期下期には首都圏エリア(東京・日本橋と横浜)に支店開設を予定しており、事業展開を本格化させる方針だ。

## 飲食店舗転貸借ビジネスの先駆者として高い競合優位性

### 5. リスク要因・収益特性と課題・対策

不動産業における一般的なリスク要因としては不動産市況、金利負担、市場競合などがあるが、テナビイノベーションの店舗転貸借事業は一般的な不動産市況の変化や景気に左右されにくい安定性があり、かつ市場開拓余地が大きく成長性の高いビジネスである。また所有リスクと資金調達を回避できる転貸ビジネスであり、金利上昇による直接的な影響を受けない。店舗物件の賃貸借契約における差入保証金等については、賃貸人の破産・倒産等により差入保証金を回収できないリスクがあるが、同社の場合は特定の不動産オーナーに依存しておらず、多額の未回収が発生するリスクは小さい。

市場競合リスクに関しては、多くの不動産業者は仲介業務が主力であり、また大手不動産事業者は大型オフィスビルやマンション等の開発・販売・賃貸を主力としている。同社の店舗転貸借事業は小規模飲食店を主な顧客ターゲットとしているため物件仕入ルート構築の難易度が高く、人的先行投資などでサブスク(ストック)ビジネスとしての収益化に長期間を要することもあり、新規参入・展開は限定的である。同社と同様のビジネスを展開する小規模事業者も存在するが、物件仕入や出店者獲得で特に競合する場面は見られない。そのため市場競合リスクも小さく、飲食店舗転貸借ビジネスの先駆者として同社は高い競合優位性を有していると言えるだろう。

## 事業概要

また、転貸借契約を締結している店舗出店者が経営悪化等で退店し、後継入居者を獲得できなかった場合は空き家賃が発生することになる。ただし、立地や経済条件等で市場性が低いと判断した場合は、不動産オーナーとの賃貸借契約を解約して空き家賃リスクを抑えている。さらに、転貸借契約も特定の飲食チェーンに依存していないため、店舗出店者が大量退店するリスクも小さい。

## 業績動向

### 2025年3月期第2四半期累計(中間期)は計画超の大幅増益

#### 1. 2025年3月期第2四半期累計(中間期)連結業績の概要

2025年3月期第2四半期累計(中間期)の連結業績は、売上高が前年同期比16.8%増の8,288百万円、営業利益が同30.1%増の684百万円、経常利益が同24.9%増の698百万円、親会社株主に帰属する四半期(中間)純利益が同23.2%増の469百万円だった。前回予想(2024年5月13日付の期初予想値、売上高8,066百万円、営業利益434百万円、経常利益452百万円、親会社株主に帰属する四半期(中間)純利益311百万円)を上回る増収、大幅増益だった。

店舗転貸借事業において、成約件数(新規契約と後継契約の合計)は営業組織の構造改革途上のため前年同期比で減少(17件減の217件)したものの、転貸借物件数が順調に増加(210件増の2,545件)したこと、成約・既存更新時の家賃改定等で物件収益率が想定を上回ったこと、先行仕入物件に対する空き家賃コストや販管費が想定を下回ったこと、不動産売買事業の売上が大型物件売却によって想定を上回ったことなども寄与した。全体の売上総利益は前年同期比21.9%増加し、売上総利益率は同0.8ポイント上昇して18.6%となった。販管費は人件費を中心に同16.0%増加したが、販管費比率は横ばいの10.4%だった。この結果、営業利益率は同0.9ポイント上昇して8.3%となった。

#### 2025年3月期第2四半期累計(中間期)連結業績の概要

(単位:百万円)

	24/3 期中間期		25/3 期中間期		前年同期比増減		前回予想	前回予想比増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率		額	率
売上高	7,098	100.0%	8,288	100.0%	1,189	16.8%	8,066	222	2.8%
売上総利益	1,267	17.8%	1,543	18.6%	276	21.9%	-	-	-
販管費	741	10.4%	859	10.4%	118	16.0%	-	-	-
営業利益	525	7.4%	684	8.3%	158	30.1%	434	250	57.6%
経常利益	558	7.9%	698	8.4%	139	24.9%	452	246	54.4%
中間純利益	381	5.4%	469	5.7%	88	23.2%	311	158	51.1%

注: 前回予想は2024年5月13日付の期初予想値

出所: 決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 2025年3月期第2四半期累計(中間期)セグメント別の概要

(単位:百万円)

	24/3 期中間期		25/3 期中間期		前年同期比増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
連結売上高	7,098	100.0%	8,288	100.0%	1,189	16.8%
店舗転貸借事業	6,626	93.3%	7,305	88.1%	679	10.3%
不動産売買事業	472	6.7%	983	11.9%	510	108.0%
連結営業利益	525	7.4%	684	8.3%	158	30.1%
店舗転貸借事業	423	6.4%	567	7.8%	144	34.1%
不動産売買事業	102	21.8%	116	11.9%	14	13.7%
店舗転貸借事業の KPI						
成約件数	234 件	-	217 件	-	-17 件	-
転貸借物件数	2,335 件	-	2,545 件	-	210 件	-

注1: 売上高は外部顧客への売上高

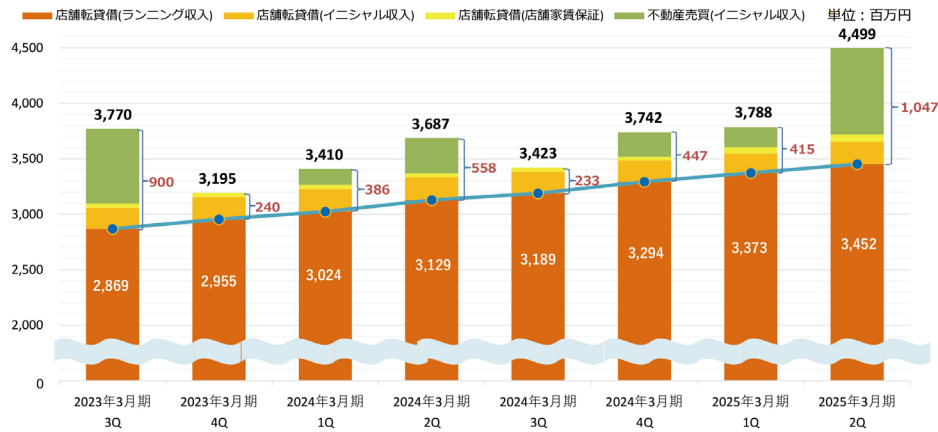
注2: 営業利益の構成比は各売上高に対する営業利益率

注3: 成約件数は新規契約と後継契約の合計

出所: 決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

なお四半期別の売上高の推移(2023年3月期第3四半期~2025年3月期第2四半期)は、店舗転貸借事業のイニシャル収入及び不動産売買事業のイニシャル収入は変動するが、店舗転貸借事業のランニング収益(転貸借物件からの賃料収入などストック型収益)が安定的に右肩上がり基調となっている。

## 売上高の推移・売上構成の内訳(四半期)



\* ランニング収入: 転貸借物件からの賃料収入、転貸借契約の更新時の更新手数料収入等の転貸借物件がある限り継続して計上される収入  
 イニシャル収入: 礼金等の手数料収入や居抜き物件に関わる造作等の売却収入等の一時的な収入  
 店舗転貸借(店舗家賃保証)は、一部ランニング収入を含みます

出所: 決算説明資料より掲載

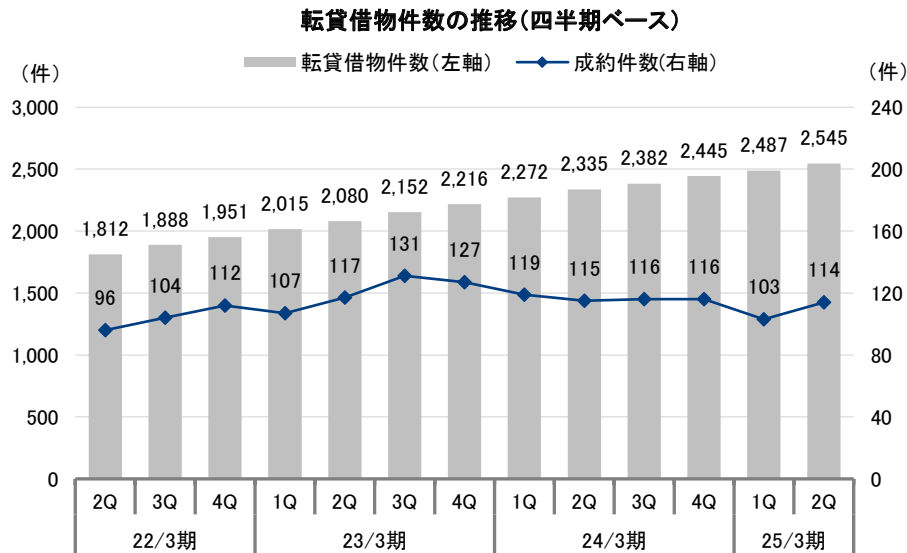


## 業績動向

## 転貸借物件数は増加基調で変化なし

### 2. 事業別の動向

店舗転貸借事業（家賃保証事業を含む）は、売上高が前年同期比 10.3% 増の 7,305 百万円、セグメント利益が同 34.1% 増の 567 百万円だった。個人・小規模飲食事業者の旺盛な出店需要に対応して小規模・好立地の居抜き店舗物件の積極的な仕入を推進し、転貸借物件数の積み上げによって大幅増収増益だった。成約件数（新規契約と後継契約の合計）は同 17 件減少して 217 件だった。中長期的な営業力強化に向けた営業組織の構造改革途上のため前年同期比では減少したが、四半期別に見ると 2025 年 3 月期第 1 四半期の 103 件をボトムとして、第 2 四半期には 114 件と回復傾向を強めている。また解約数は引き続き低位安定のトレンドで推移している。転貸借物件数は同 210 件増加して 2,545 件となった。増加基調に変化はない。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

不動産売買事業（売買物件保有期間における賃料収益及び按分した全社の販管費を含む）は、売上高が前年同期比 108.0% 増の 983 百万円、セグメント利益が同 13.7% 増の 116 百万円だった。大型物件売却も寄与して大幅増収増益だった。期中の売却は 3 物件、取得は 6 物件で、中間期末保有物件数は 7 件となった。不動産業者とのリレーションシップ強化も目的として、一定の保有枠の中で資金効率を重視して売買を行う方針に大きな変更はないが、2025 年 3 月期第 3 四半期以降も積極的に売却と仕入に注力する方針としている。



## 実質的な自己資本比率は高水準

### 3. 財務の状況

財務面で見ると、2025年3月期第2四半期(中間期)末の資産合計は2024年3月期末比460百万円増加して14,157百万円となった。主に現金及び預金が130百万円増加、販売用不動産が68百万円増加、転貸借物件数の増加で差入保証金が162百万円増加した。負債合計は328百万円増加して10,701百万円となった。主に未払法人税等が76百万円増加、前受収益が74百万円増加、預り保証金が141百万円増加した。純資産合計は132百万円増加して3,456百万円となった。主に利益剰余金が134百万円増加した。この結果、自己資本比率は2024年3月末比0.2ポイント上昇して24.4%となった。

なお自己資本比率がやや低水準の形だが、同社の店舗転貸借事業の特性上、賃貸人と転借人の双方に対して計上している差入保証金と預り保証金、及び前払費用と前受収益の割合が高くなっている。これを相殺した実質的な自己資本比率は2025年3月期第2四半期末時点で58.2%となる。実質的な自己資本比率が高水準であり、財務の健全性に関して特に懸念となる点は見当たらないと弊社では評価している。

#### 財務諸表及びキャッシュ・フロー計算書(簡易版)

(単位:百万円)

項目	21/3 期末単	22/3 期末単	23/3 期末	24/3 期末	25/3 期中間期末	増減
資産合計	10,428	11,898	12,882	13,697	14,157	460
流動資産	4,397	4,859	5,128	5,479	5,787	308
(現金及び預金)	2,908	3,467	3,501	3,331	3,461	130
(前払費用)	826	953	1,103	1,195	1,218	22
固定資産	6,031	7,039	7,754	8,217	8,369	152
(差入保証金)	5,122	5,783	6,423	6,841	7,004	162
負債合計	7,467	8,570	9,687	10,373	10,701	328
流動負債	1,755	1,923	2,313	2,391	2,534	142
(前受収益)	1,005	1,198	1,356	1,515	1,590	74
固定負債	5,711	6,647	7,373	7,981	8,166	185
(預り保証金)	5,482	6,308	6,969	7,506	7,648	141
純資産合計	2,961	3,327	3,195	3,324	3,456	132
株主資本	2,961	3,327	3,195	3,316	3,451	134
自己資本比率	28.4%	28.0%	24.8%	24.2%	24.4%	0.2pp
実質自己資本比率	66.1%	64.5%	59.7%	58.7%	58.2%	-0.5pp

項目	21/3 期単	22/3 期単	23/3 期	24/3 期	25/3 期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	666	1,123	1,073	455	469
投資活動によるキャッシュ・フロー	-139	-269	-21	-87	-4
財務活動によるキャッシュ・フロー	-160	-295	-1,018	-537	-335
現金及び現金同等物の期末残高	2,908	3,467	3,501	3,331	3,461

注1: 23/3期から連結決算に移行

注2: 実質自己資本比率は差入保証金と預り保証金、前払費用と前受収益を相殺して算出

出所: 決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 今後の見通し

### 2025年3月期通期は利益を上方修正して一転大幅増益予想

#### ● 2025年3月期通期連結業績予想の概要

2025年3月期通期の連結業績予想は2024年11月13日付で修正し、売上高が前期比16.8%増の16,657百万円、営業利益が同26.1%増の1,228百万円、経常利益が同23.6%増の1,250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同24.9%増の832百万円としている。前回予想（2024年5月13日付の期初予想値、売上高16,840百万円、営業利益907百万円、経常利益942百万円、親会社株主に帰属する当期純利益630百万円）に対して、売上高を183百万円と小幅に下方修正したが、営業利益を321百万円、経常利益を308百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を202百万円と、それぞれ大幅に上方修正し、従来の減益予想から一転して大幅増益予想とした。営業利益は過去最高更新見込みである。

主要 KPI として、店舗転貸借事業の成約件数（新規契約と後継契約の合計）は70件下方修正して前期比34件増加の500件、期末転貸借物件数は68件下方修正して前期末比244件増加の2,689件の計画とした。中間期の成約件数の減少を勘案して通期の成約件数、期末転貸借物件数、及び売上高の計画を下方修正したが、前期比では成約件数、期末転貸借物件数とも増加して増収、さらに成約・既存更新時の家賃改定等による物件収益率向上も寄与して、各利益は前回予想を上回り、大幅増益の見込みとしている。なお修正後の通期予想に対する中間期の進捗率は売上高が49.8%、営業利益が55.7%、経常利益が55.8%、親会社株主に帰属する当期純利益が56.5%である。営業組織再編や新入社員戦力化の効果も見込まれ、ランニング収入の順調な積み上げで好業績が期待できると弊社では考えている。

#### 2025年3月期通期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		前期比増減		前回予想	前回予想比増減		
	実績	構成比	今回予想	構成比	額	率		額	率	
売上高	14,263	100.0%	16,657	100.0%	2,393	16.8%	16,840	-183	-1.1%	
営業利益	974	6.8%	1,228	7.4%	253	26.1%	907	321	35.4%	
経常利益	1,011	7.1%	1,250	7.5%	238	23.6%	942	308	32.7%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	666	4.7%	832	5.0%	165	24.9%	630	202	32.1%	
店舗転貸借事業の KPI										
成約件数 (件)	466	-	500	-	34	-	570	-70	-	
期末転貸借物件数 (件)	2,445	-	2,689	-	244	-	2,757	-68	-	

注1：今回予想は2024年11月13日付、前回予想は2024年5月13日付期初予想値

注2：成約件数は新規契約と後継契約の合計

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 成長戦略

### 営業力増強により転貸借物件数の積み上げを推進

#### 1. 中期経営計画

同社は店舗転貸借事業における営業戦略として、営業力増強のため「営業増員」「組織最適化」「営業教育」の3つの施策により営業体制の構築を図る方針としている。「営業増員」では、量的強化として年間24名を目標に営業人員を採用し、2026年3月期には営業人員数100名規模を目指すとしている（2024年9月30日時点の営業人員数は54名（仕入18名、リーシング36名））。「組織最適化」では、リーシングを分業化し各個人の適正によって最適で効果的な配置を行い、早期戦力化を図る考えだ。「営業教育」は質的強化として、独自のリーシングノウハウ（237項目）を可視化・体系化・eラーニング化し新入社員にレクチャー、仕入ノウハウについても可視化・体系化を進め、効率的な育成・戦力化を図る。これら営業力増強の効果によって市場を開拓、2031年3月期には転貸借物件数5,500件を目指す。

2024年5月に策定した4ヶ年の中期経営計画（2025年3月期～2028年3月期、ローリング方式）では、持株会社体制への移行後の移行後の目標数値として、最終年度2028年3月期の売上高25,644百万円、営業利益1,645百万円、経常利益1,680百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,094百万円、期末転貸借物件数3,994件を掲げている。基本方針は事業用に特化した店舗転貸借事業／不動産売買事業／家賃保証事業の拡大、重点施策は採用や教育の包括的強化による営業組織のさらなる拡充、各事業の特性を踏まえた顧客獲得の仕組づくりやIT化、各事業間で顧客やノウハウを共有する等の事業シナジー追求、ノウハウのデジタル化や業務のシステム化等のDX推進、子会社への権限移譲による企業家精神の発揮や迅速な意思決定の実現、としている。店舗転貸借事業で培ったノウハウ、ネットワーク、物件ストックを活かし、不動産事業者・オーナーを接点とする3事業（店舗転貸借事業、不動産売買事業、家賃保証事業）の展開とシナジー創出を加速させる方針だ。なお2025年3月期本決算時に2026年3月期以降の計画をローリング予定である。

#### 中期経営計画

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期		26/3期		27/3期		28/3期	
	実績	修正予想	前期比	計画	前期比	計画	前期比	計画	前期比
売上高	14,263	16,657	116.8%	19,190	114.0%	22,138	115.4%	25,644	115.8%
営業利益	974	1,228	126.1%	1,035	114.1%	1,268	122.5%	1,645	129.8%
営業利益率	6.8%	7.4%	0.5pp	5.4%	0.0pp	5.7%	0.3pp	6.4%	0.7pp
成約件数	466件	500件	107.3%	640件	112.3%	720件	112.5%	820件	113.9%
転貸借物件数	2,445件	2,689件	244件	3,110件	353件	3,520件	410件	3,994件	474件

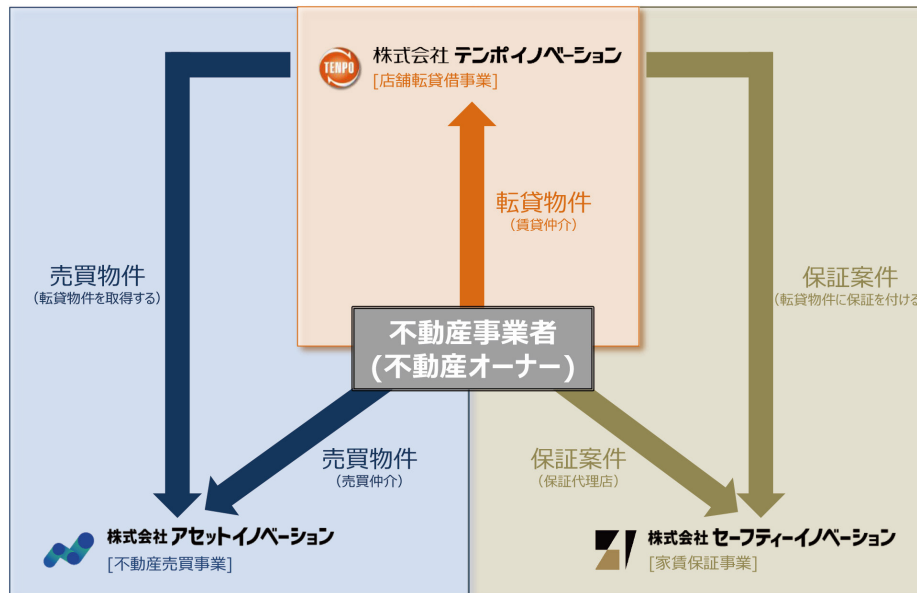
注1：期初予想は2024年5月13日付、修正予想は2024年11月13日付の期初予想値

注2：26/3期計画における前期比は25/3期期初予想を対象

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

成長戦略

イノベーショングループ概念図



出所：決算説明資料より掲載

## グループの継続的な成長を加速

### 2. 2025年3月期下期以降の事業展開

事業環境としては、インバウンドを含む人流増などにより飲食店の出店需要が顕在化する一方で、原材料・光熱費の高騰や人手不足の深刻化などで既存店の退店も進むと予想され、物件仕入とリーシングの両面で同社の店舗転貸借事業に適した事業環境が継続すると見込んでいる。こうした事業環境を背景に、持株会社体制へ移行した2025年3月期下期以降の事業展開として、事業用不動産に特化した3事業（店舗転貸借事業、不動産売買事業、家賃保証事業）を各子会社が積極展開することで、グループの継続的な成長を加速する。

テンポイノベーションの店舗転貸借事業では、引き続き営業力強化に向けた組織・構造改革、人員増員、及び経験の浅い営業担当者を早期に戦力化する教育体制の整備を推進する。具体的には、物件開発部においては仕入担当の増員、Webによる買取強化、地場有力業者との関係構築（下期に東京都内2ヶ所に支店開設予定）などにより仕入機会の拡大施策を推進する。営業部においてはリーシング業務を業務分業型に移行する。教育体制については、リーシング業務のeラーニングによる効率的な教育、ミッション・ビジョン・バリューの設定・浸透、仕入ノウハウの整理・活用などの施策を継続する。なお採用については、2025年3月期中間実績が営業14名、物件管理4名となり、ほぼ計画水準で進捗している。また自社サイト「居抜き店舗.com」（客付）及び「店舗買取り.com」（仕入）については、取扱物件範囲の拡大により訴求力・存在感の向上を目指す。

## 成長戦略

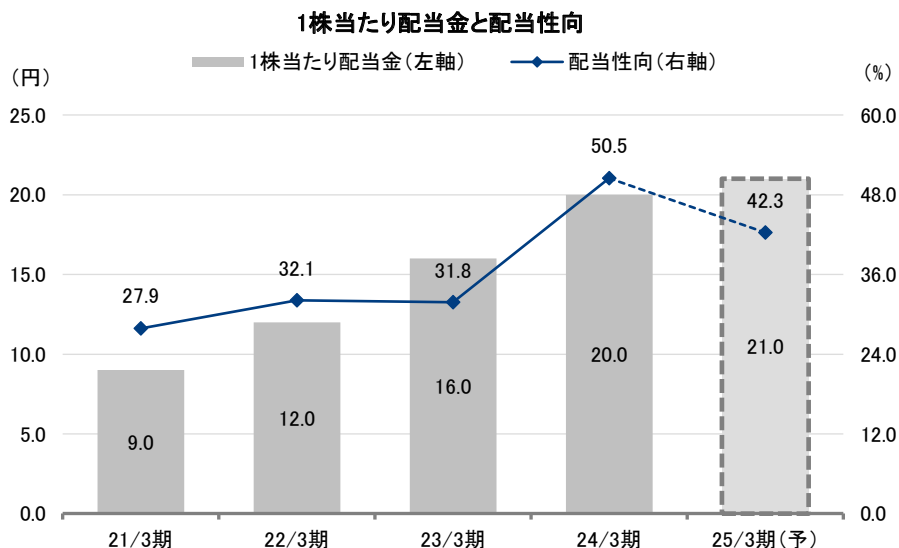
アセットイノベーションの不動産売買事業では、会社設立を機に組織力・営業力を強化し、積極的な情報収集と顧客開拓を実施する。具体的には、顧客開拓に関しては2025年3月期中間期に営業人員を2名増員して5名体制とし、金融機関や税理士事務所等の新たなチャネル開拓を開始している。また下期よりダイレクトメールによる仕入強化も実施する。教育・連携に関しては、ノウハウ整理・マニュアル作成を開始し、仕入・売却物件情報共有を目的とするグループ勉強会の実施もスタートした。

セーフティーイノベーションの家賃保証事業では、当面はグループの転貸借取引不動産会社(約1,000社)へのアプローチを強化するため、下期より採用活動を本格化させて営業15名規模の体制とするほか、2支店(東京・日本橋、横浜)を開設予定である。業務フローについては、ITを積極活用して業務フローの整備(上期にほぼ完了、下期より本格稼働)及びマニュアルの整備(2025年3月期中に完了予定)を行い、教育体制の確立も推進する。なお2025年3月期からは、従来からのグループ内案件に加え、店舗、事務所、倉庫等、外部の事業用不動産にも事業領域を広げる方針としている。

## 株主還元を強化

### 3. 株主還元策

株主還元については2024年3月期より配当方針を変更し、2024年3月期と2025年3月期については配当性向を40%~50%台とした。さらに利益成長に合わせて連続増配を行う方針としている。この方針に基づいて2025年3月期の配当予想は前期比1.0円増配の21.0円(期末一括)としている。4期連続増配で、予想配当性向は42.3%となる。



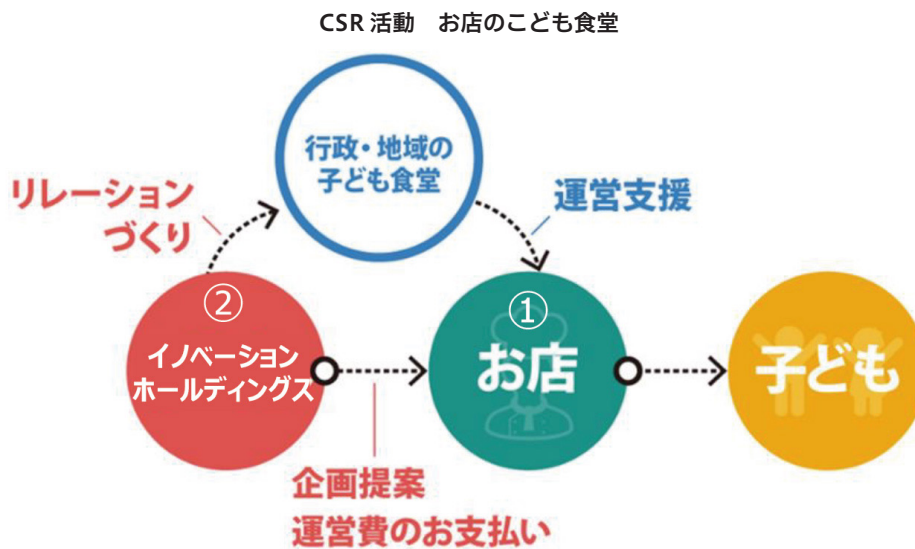
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

なお株主優待制度（毎年3月31日時点で1年以上保有している株主が対象）については2023年8月に内容変更を発表した。2024年3月期は3月31日時点で同社株式を500株以上保有し、かつ1年以上継続して同社株式を100株以上保有している株主にジェフグルメカード10,000円分を贈呈した。2025年3月期以降は、毎年3月31日時点で同社株式を500株以上保有し、かつ1年以上継続して同社株式を500株以上保有している株主にジェフグルメカード10,000円分を贈呈する。

## 「居抜き」店舗の活用は廃棄物削減に貢献

### 4. サステナビリティ経営

同社はサステナビリティ経営も強化している。CSR活動としては2019年6月より、同社が転賃借した飲食店を利用して子ども食堂「お店のこども食堂」を推進している。食事が十分に取れない子どもへの食事の提供にとどまらず、親の帰宅まで居場所がない子どもへの居場所づくり、子育て支援など、より広く開かれた社会的インフラになることを目指している。この取り組みが評価されて2022年度グッドデザイン賞を受賞した。なお2024年9月末時点の累計実績は参加店舗数74店舗、食事提供数8,066食となっている。



出所：決算説明資料より掲載

また、店舗転賃借事業は「居抜き」物件を活用するため、造作物（厨房機器、エアコン、テーブル、床コンクリート、排水管、排気ダクト、看板等）の廃棄量削減に貢献するビジネススキームである。店舗の造作物は一般的に解約時に毎回撤去され、契約時に毎回新たに設置されるのが通常だが、居抜き物件（造作物が残っており、すぐに営業できる状態の物件）を飲食テナントに転賃借することで、造作物のリユース・リデュース（再使用・発生抑制）を行い、廃棄物を削減することが可能になる。同社が直近5年間で削減した造作物の廃棄量（試算）は15,255,000kgで、大型トラック（10t）約1,525台分に相当する。




## 成長戦略

## ESG 活動 居抜きによる廃棄物削減効果 (試算)

- 店舗物件の賃貸は、スケルトン (コンクリート打ちっばなし) が基本。造作物は、解約時に毎回撤去され、契約時に毎回新たに設置されるのが通常
- 当社では、居抜き物件 (造作物が残っており、すぐに営業できる状態の物件) を飲食テナントに転貸することで、造作物のリユース・リデュースを行い、廃棄物を削減  
※リユース・リデュース：3Rを構成する言葉で「再使用」「発生抑制」の意味
- 当社が直近5年間で削減した廃棄量は、15,255 t !



大型 (10t) トラック  約 **1,525台** 分!!

- ① 直近5年間の居抜き物件成約数 : 1,130 件
- ② ①の平均物件面積 : 56.3 m<sup>2</sup>
- ③ ②の物件面積における飲食店の標準的な造作物重量 (推計) : 13,500 kg
- ④ 直近5年間で削減した造作物の廃棄量 : 15,255,000 kg (①×③)

出所：決算説明資料より掲載

## 各種施策の着実な実行により企業価値向上を目指す

### 5. 東証プライム市場の上場維持基準の適合に向けた計画書

同社は 2022 年 4 月に実施された東証の市場再編に伴ってプライム市場へ移行したが、移行基準日 (2021 年 6 月 30 日) 時点の流通株式時価総額がプライム市場の上場維持基準に適合していなかったため、2021 年 12 月 15 日付でプライム市場の上場維持基準の適合に向けた計画書を開示した。中期経営計画で掲げた各種施策の着実な実行によって継続的な業績向上と企業価値の向上を図るとともに、積極的な株主還元策、IR 活動などの取り組みも強化し、2028 年 3 月末までに流通株式時価総額の上場維持基準の適合を図るとしている。

その後、流通株式比率の向上に向けて 2023 年 11 月に、自己株式を活用した第三者割当による第 3 回新株予約権 (行使価額修正条項及び停止要請条項付) の発行を決議した。割当先は東海東京証券 (株)、発行新株予約権総数は 9,000 個 (新株予約権 1 個につき 100 株)、行使可能株価は 1,340 円、下限行使価額は 1,198 円、行使期間は 2023 年 12 月 7 日～2026 年 12 月 7 日、調達予定金額 (差引手取概算額) は 1,077 百万円である。同社が保有する自己株式 900,608 株を活用するため新株は発行しない。流通株式比率の向上により、流通株式時価総額の向上及び 1 日平均売買代金の増加に好影響を及ぼし、東証プライム市場の上場維持基準の充足に資することが期待される。

なお 2024 年 6 月に上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況をリリースした。2024 年 3 月 31 日時点では流通株式時価総額が上場維持基準に適合していないため、引き続き中期経営計画で掲げた各種施策の着実な実行によって継続的な業績向上や企業価値の向上を図り、計画期間である 2028 年 3 月末までに上場維持基準への適合を図るとしている。



## 転貸借物件数が増加基調である点を評価、シナジー創出の状況に注目

### 6. アナリストの視点

外食産業の規模は大きく、店舗数では同社がターゲットとする小規模事業者が大半を占めている。また、開業・廃業による入れ替わりが激しいため、同社の「東京・飲食店・居抜き」領域の店舗転貸借事業にとってビジネスチャンスは豊富であり、さらなる市場開拓余地も大きい。こうした事業環境の下、ストック収益のベースとなる転貸借物件数が右肩上がりの増加基調であり、今後も安定的に収益拡大基調が期待できる点を弊社では高く評価している。さらに、持株会社体制へ移行して、不動産事業者・オーナーを接点とする3事業（店舗転貸借事業、不動産売買事業、家賃保証事業）の展開とシナジー創出を加速させる方針であり、今後のシナジー創出の状況に注目したいと弊社では考えている。

#### 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