企業調査レポート

And Do ホールディングス

3457 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 4 月 11 日（金）

執筆：客員アナリスト
寺島 昇
FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**

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

目次

■要約 01
1. 2025 年 6 月期中間期の連結業績 01
2. 2025 年 6 月期の業績予想 01
3. 中期経営計画 01
4. 第一生命ホールディングスとの資本業務提携 02
■会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 03
■事業概要 04
1. 事業セグメント 04
2. 各事業の概要 06
3. 特色、強み 11
4. 主な競合 13
■業績動向 14
1. 2025 年 6 月期中間期の業績概要 14
2. セグメント別状況 15
3. 財務状況 19
4. キャッシュ・フローの状況 20
■今後の見通し 21
● 2025 年 6 月期の業績見通し 21
■中長期の成長戦略 23
1. 中期経営計画の進捗状況 23
2. 第一生命 HD との資本・業務提携 24
■株主還元策 24

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

不動産を軸に時代のニーズに即したソリューションを提供。2025 年 6 月期は金融・不動産売買がけん引し前期比 11.5% の営業増益予想。第一生命ホールディングスとの資本業務提携を発表

And Do ホールディングス <3457> の主力事業は、ハウス・リースバック、リバースモーゲージ保証など様々な不動産×金融サービスの提供である。不動産売買仲介における日本最大のフランチャイズ網を生かして、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きた。今後は、特にリバースモーゲージ保証事業と中古住宅買取再販事業に注力し、さらなる収益拡大を目指している。

1. 2025 年 6 月期中間期の連結業績

2025 年 6 月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比 1.6% 増の 35,927 百万円、営業利益が同 25.7% 減の 1,604 百万円、経常利益が同 16.3% 減の 1,753 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同 18.9% 減の 1,138 百万円となった。増収を確保したものの、大型案件の粗利率の差により売上総利益率が 22.1%（前年同期は 24.4%）へ低下した。この結果、営業利益は減益となったが、当初から想定されていたことであり、驚くような結果ではない。

2. 2025 年 6 月期の業績予想

2025 年 6 月期の連結業績については、売上高で前期比 3.6% 増の 70,000 百万円、営業利益で同 11.5% 増の 4,000 百万円、経常利益で同 15.7% 増の 4,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 6.6% 増の 2,640 百万円を見込んでおり、期初予想と変わっていない。引き続き成長強化事業であるリバースモーゲージ保証と中古住宅買取再販事業を中心に業績を拡大させることで、3 期連続の過去最高業績の更新を目指す。事業別では、非中核事業（不動産流通事業、リフォーム事業）を除く全ての事業で増収増益を見込む。

3. 中期経営計画

同社は 2022 年 3 月、一層の成長と発展による企業価値向上を目指し、2025 年 6 月期を最終年度とする中期経営計画を策定した。これまで積極投資を行ってきたフランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融事業に加え、不動産売買事業を成長強化事業として位置付け、これら事業のさらなる拡大、「不動産×金融」サービスの深化、高収益体質化の促進、の 3 つを推進することで、2025 年 6 月期に売上高 518.1 億円、経常利益 40.0 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 26.4 億円の達成を目指してきた。期初予想は売上高 700 億円、営業利益 40 億円、経常利益 40 億円となっている。

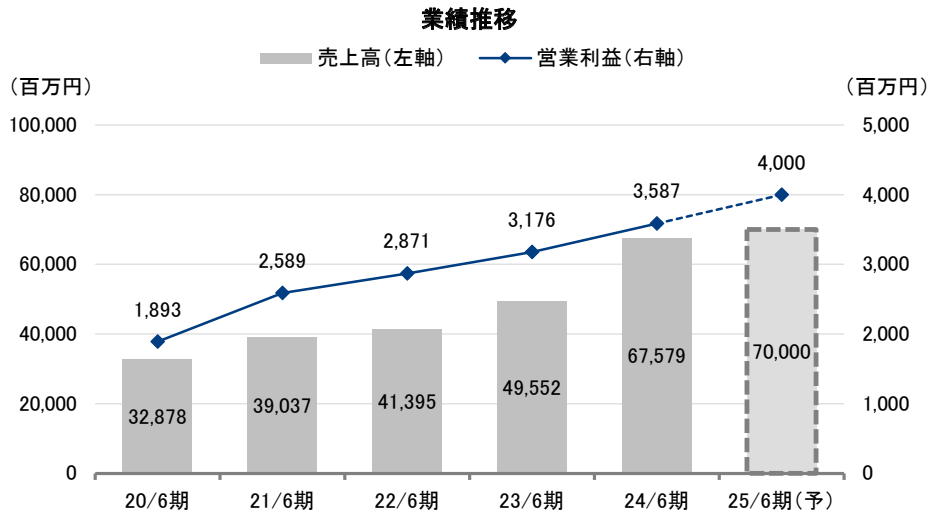
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. 第一生命ホールディングスとの資本業務提携

同社は、第一生命ホールディングス <8750>（以下、第一生命 HD）と資本業務提携を締結し、第一生命 HD を処分予定先・割当予定先とする自己株式処分及び新株発行による第三者割当を実施することを決議した。加えて同社の代表取締役会長 CEO である安藤正弘氏が持株を第一生命 HD へ譲渡した。この結果、第一生命 HD は同社の約 15% の株式を所有することになり、同社は第一生命ホールディングスの持分法適用関連会社となる。今回の提携は、第一生命 HD にとっては事業強化（「住」関連事業の拡大）、同社にとっては顧客層の拡大といったメリットがある。大手生保がバックにつくことで信用力の強化も見込まれる。今後、具体的にどのような協業が実施されていくのか注目する必要がありそうだ。

Key Points

- 2025 年 6 月期中間期は前年同期比 25.7% の営業減益だが想定内
- 2025 年 6 月期は金融事業、不動産売買事業が牽引して前期比 11.5% の営業増益予想
- 第一生命 HD と資本業務提携を締結、今後の展開に要注目



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.

会社概要

最大級の不動産仲介フランチャイズ網を活用し、不動産業界初のソリューションを次々と展開

1. 会社概要

同社は、主に不動産と住宅に関連する様々なサービス・ソリューションの提供を主力事業としている。事業セグメントは、「フランチャイズ事業」、「ハウス・リースバック事業」、「金融事業」、「不動産売買事業」、「不動産流通事業」、「リフォーム事業」、「その他」の 7 つで開示されている。

2022 年 1 月には、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的に、会社分割方式により持株会社体制へ移行し、商号を「(株) ハウスドゥ」から「(株)And Do ホールディングス」に変更した。2025 年 6 月末時点で同社グループは、同社と連結子会社 5 社及び関連会社 1 社により構成されている。

And Do ホールディングス：グループ全体の経営管理及び【ハウス・リースバック事業】
(株) ハウスドゥ住宅販売：不動産売買仲介・代理業【不動産流通事業】【フランチャイズ事業】
(株) ハウスドゥ・ジャパン：中古住宅及び不動産の買取、再生販売【不動産売買事業】【リフォーム事業】
フィナンシャルドゥ：【金融事業及び投資用・事業用不動産コンサルティング事業】
ハウスドゥ販売管理：プロパティマネジメント事業、不動産賃貸管理・仲介
京葉ビルド：不動産賃貸管理・仲介
H-DO (THAILAND) Limited：タイにおける不動産売買事業、フランチャイズ事業

2. 沿革

同社は、1991 年に現 代表取締役会長 CEO の安藤正弘氏が京都府向日市で不動産仲介会社を開始したのが始まりである。その後、1998 年にリフォーム事業に進出し、2002 年には京都市にショールームを開設、さらに中古住宅再生販売事業、不動産売買事業へと事業領域を拡大した。2006 年には、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フランチャイズ事業を開始し、2009 年に現在の（株）And Do ホールディングスを設立した。その後、ハウス・リースバック事業（2013 年）、不動産担保融資事業（2016 年）、リバースモーゲージ保証事業（2017 年）、賃貸不動産フランチャイズのレントドゥ事業（2018 年）、タイにおける海外事業（2019 年）、事業性融資保証（2019 年）と様々な事業を展開している。

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.

沿革

年月	項目
1991.4	安藤正弘（同社の現 代表取締役会長 CEO）が京都府向日市で不動産仲介会社を創業
1998.7	株式会社安藤工務店を設立し、リフォーム事業を開始
2002.12	中古住宅再生販売事業を開始
2003.9	不動産売買事業を開始
2005.12	「ハウスドゥ」ブランドでの事業展開をスタート
2006.2	フランチャイズ事業をスタート
2010.6	フランチャイズ事業における累計加盟店舗数 134 店舗
2012.2	本社機能の一部を東京本部へ移転し、京都本店、東京本社体制をスタート
2013.10	ハウス・リースバック事業を開始
2015.3	東京証券取引所マザーズ（現：グロース市場）に株式を上場
2016.12	東京証券取引所市場第一部（現：プライム市場）へ市場変更
2017.10	株式会社フィナンシャルドゥにてリバースモーゲージ保証事業を開始
2019.8	小山建設グループ 3 社（埼玉県草加市）を子会社化
2022.1	株式会社ハウスドゥを株式会社 And Do ホールディングスに商号変更し、持株会社体制へ移行
2023.3	タイ王国に「ハウスドゥ」ブランドのフランチャイズ 1 号店オープン
2024.6	フランチャイズ事業における累計加盟店舗数 707 店舗

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

事業概要

主に 7 つの事業セグメントを展開、各事業の経験・知見・相乗効果を生かして収益を拡大中

1. 事業セグメント

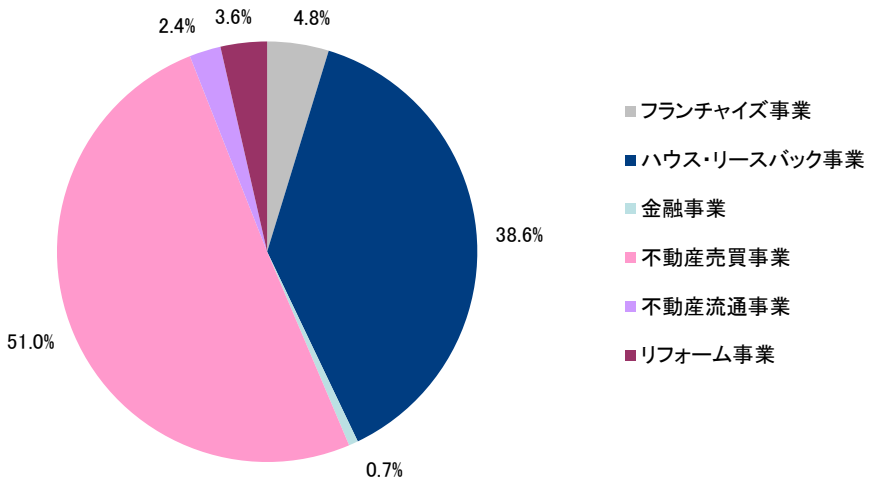
同社は「フランチャイズ事業」「ハウス・リースバック事業」「金融事業」「不動産売買事業」を成長強化事業と位置付け、「不動産流通事業」と「リフォーム事業」を非中核事業としている。

2024 年 6 月期のセグメント別売上高構成比はフランチャイズ事業が 4.8%、ハウス・リースバック事業が 38.6%、金融事業が 0.7%、不動産売買事業が 51.0%、不動産流通事業が 2.4%、リフォーム事業が 3.6% であった（売上高は調整額控除後の数値を採用）。

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.

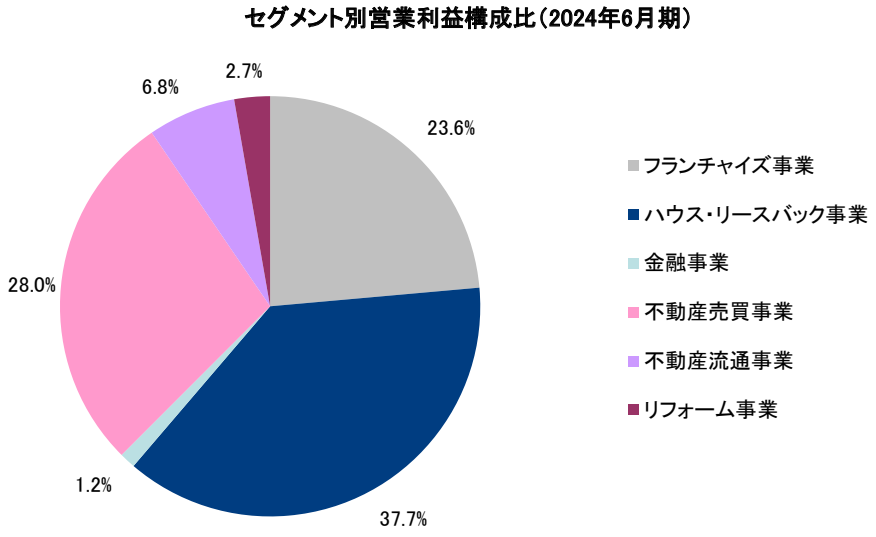
また、営業利益構成比は、フランチャイズ事業が 23.6%、ハウス・リースバック事業が 37.7%、不動産売買事業が 28.0% と、成長強化事業の 4 事業で 9 割強を占めている。（利益額は調整額控除前の数値を採用）。特に 2024 年 6 月期においては、不動産売買事業の利益構成比が高まった（前期は 22.4%）。大型物件や住宅系不動産の販売が好調だったことなどを受けて同事業の業績が急伸したことが要因である。同社は、不動産売買事業において中古買取再販事業に注力する方針を掲げている。その理由として、政府が中古住宅の流通を後押ししていること、日本においては全住宅流通量に占める既存住宅の割合が低く伸びしろが大きいこと、回転率が良いこと（新築が約 1.0 回に対して中古は約 2.0 回）などがある。中古買取再販事業に注力することにより収益性が高まることが想定され、中長期的に利益構成比における不動産売買事業の割合が高まると弊社は見ている。この他、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（バランスシートが軽くて済む）ことから、第三の柱として育成すべく、注力している。

セグメント別売上高構成比（2024年6月期）



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.



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 各事業の概要

（1）フランチャイズ事業（2024 年 6 月期売上高 3,237 百万円、営業利益 2,011 百万円）

1）ビジネスモデル

ブランド、ネットワークを必要とする中小不動産事業者や新規に不動産業に参入されようとする企業に対し、不動産業におけるノウハウ（集客戦略、IT 戦略、教育研修、モチベーションアップ戦略等）を提供する事業。フランチャイザーは同社のブランドを使うことや同社から様々な情報やアドバイスなどを得られ、同社は月会費、システム料、広告分担金などが収益となる。店舗数が KPI となり、これを増やすことで安定的な成長が見込めるストック型ビジネスである。

2024 年 6 月期末におけるフランチャイズ事業の累計加盟店舗数は 707 店舗（うち FC 加盟店が 671 店舗、直営店が 36 店舗）、累計開店店舗数は 643 店舗であった。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」の売買仲介店が 595 店舗、買取専門店が 64 店舗、住宅情報モールが 3 店舗、不動産賃貸仲介・管理「レントドゥ」が 9 店舗であった。一方で直営店は、サテライト店が 7 店舗、買取専門店が 23 店舗、住宅情報モールが 2 店舗、「レントドゥ」が 4 店舗であった。この他にリフォームショールームを 1 店舗展開している。

2）地域別展開

2024 年 6 月期末の地域別累計加盟店舗数は東海地域が 176 店舗（構成比 24.9%）と最も多く、関東地域が 137 店舗（同 19.4%）、創業地である近畿地域が 117 店舗（同 16.5%）と続く。不動産仲介業は景気に左右されず、コロナ禍の影響が小さかったこともあり、加盟店のさらなる拡大が見込める。そのため同社は出店余地が大きい首都圏を重点的に開拓する方針を掲げている。

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.

地域別累計加盟店舗数（2024 年 6 月期末）

地域	店舗数	構成比
北海道	44	6.2%
東北	21	3.0%
関東	137	19.4%
甲信越	29	4.1%
北陸	18	2.5%
東海	176	24.9%
近畿	117	16.5%
中国	51	7.2%
四国	16	2.3%
九州	79	11.2%
沖縄	19	2.7%
合計	707	100.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

（2）ハウス・リースバック事業（同売上高 26,088 百万円、営業利益 3,208 百万円）

1）ビジネスモデル

ハウス･リースバック事業は､同社が売主から住宅を買い取り（所有権は同社へ移転）､売主と賃貸借契約を結ぶ。売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く、賃貸契約の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おり、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っている。

2）収益構造

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% 程度がリターンとなる。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。

3）オフバランス化

ハウス・リースバック事業は従来、売主の資産を買い取るため先行投資負担が大きく、財務状況を勘案しながら事業展開する必要があったが、同社では 2018 年 6 月期より、収益拡大と保有資産の効率的活用及び財務の健全化のため、HLB ファンドへの譲渡によるハウス・リースバック資産の流動化を実施している。HLB ファンドからの利益分配は匿名組合投資利益という形で営業外収益として計上される。そのため、同事業の正確な収益性を見るためには、これらの数値も勘案する必要がある。

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.

今後はリバースモーゲージ保証事業（金融事業）に注力

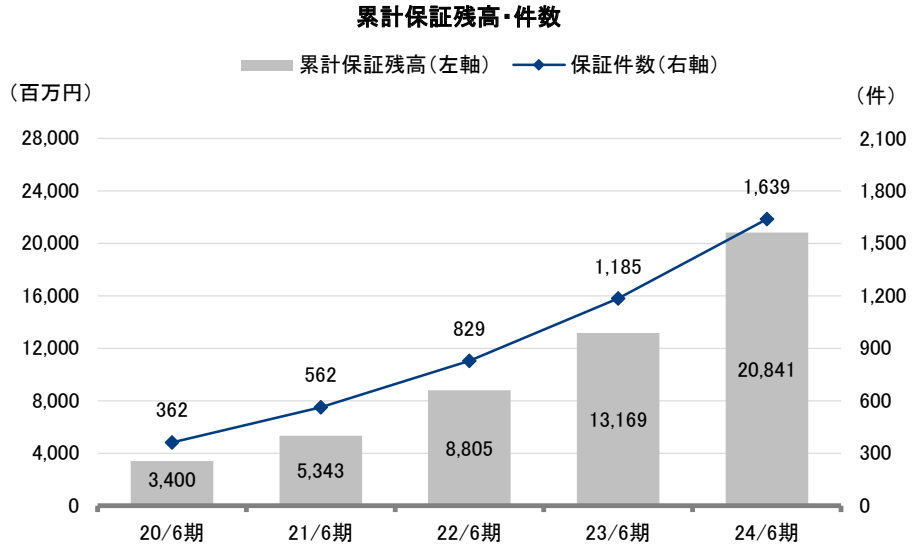
（3）金融事業（同売上高 491 百万円、営業利益 105 百万円）

1）ビジネスモデル

金融事業の主力は、以前は不動産を担保とした貸付、いわゆる不動産担保ローンであったが、現在の主力事業はリバースモーゲージ保証事業である。リバースモーゲージとは、顧客が所有する不動産（主に住宅）を担保に、資金の貸し付け（ローン）を行い、不動産の所有者（契約者）はまとまった資金を得られるほか、利息を払えばそのまま自宅に住み続けることができる仕組みである。契約者は最終的に担保資産を売却して元本を返済することができる。同社は、直接資金の貸し付けは行わず、提携先の金融機関がローンを行い、同社は手数料及び保証料を得る。さらに契約終了後の不動産処分の際にも、同社が関与することで収益が発生する。同社の持つネットワーク、知見、査定力などの総合力を生かすことで、3 つのビジネス機会が生じる事業と言える。

2）保証残高

この事業の KPI は保証残高であり、保証残高の増加は保証件数による。2024 年 6 月期末のリバースモーゲージ累計保証残高は 20,841 百万円（前期末比 58.3% 増）、累計保証件数は 1,639 件（前期末比 454 件増）と順調に拡大している。累計保証件数に関しては、2023 年 1 月末に 1,000 件を突破し、累計保証残高は 2024 年 7 月末に 20,000 百万円を突破した。2025 年 6 月期末には 33,937 百万円（前期末比 62.8% 増）と保証残高の累積スピードを加速させる方針であり、同社全体の成長に寄与することが期待される。



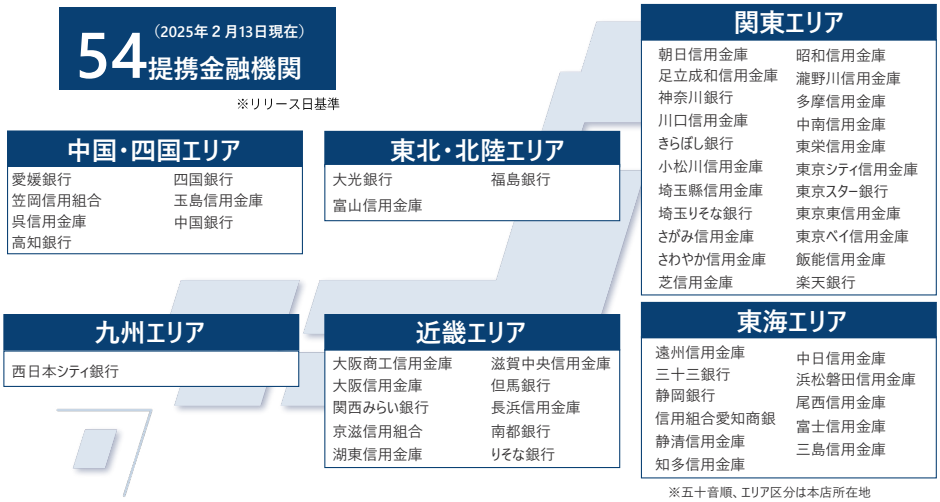
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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.

3）提携金融機関

同社グループは、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拡大及び残高の積み上げを進めている。2017 年 10 月に大阪信用金庫との提携により「リバースモーゲージ保証事業」を開始して以降、リバースモーゲージ保証に対する金融機関の関心は高く、提携金融機関が順調に増加している。2024 年 6 月期では、呉信用金庫（2023 年 7 月）、東京シティ信用金庫（同年 9 月）、朝日信用金庫（同年 9 月）、多摩信用金庫（同年 11 月）、瀧野川信用金庫（2024 年 2 月）、さがみ信用金庫（同年 3 月）との提携を開始した。2025 年 6 月期には、中日信用金庫（同年 7 月）、西日本シティ銀行（同年 9 月）、信用組合愛知商銀（同年 10 月）との提携を開始し、2025 年 2 月 13 日時点（リリース日基準）の提携金融機関数は前期末比 3 件増の 54 件まで拡大している。

リバースモーゲージ保証事業の提携金融機関



出所：決算説明資料より掲載

不動産売買事業では中古住宅を強化

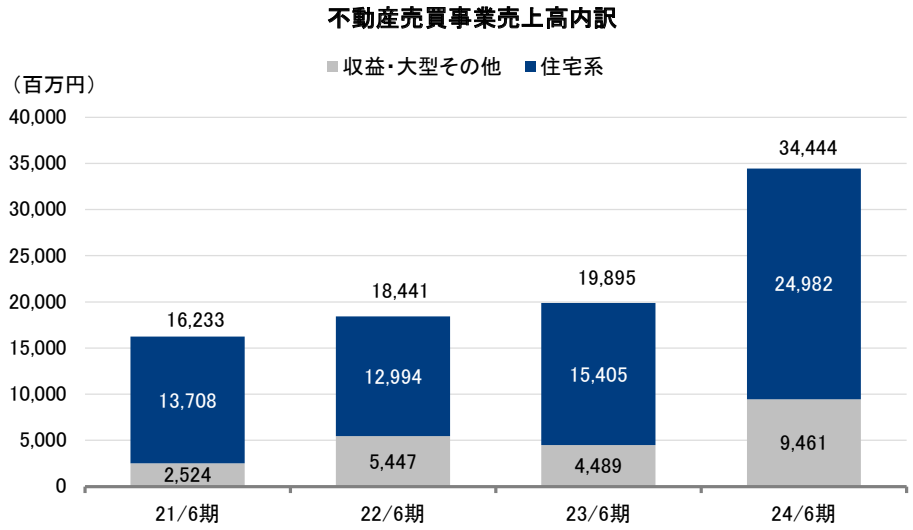
（4）不動産売買事業（同 34,444 百万円、営業利益 2,386 百万円）

1）ビジネスモデル

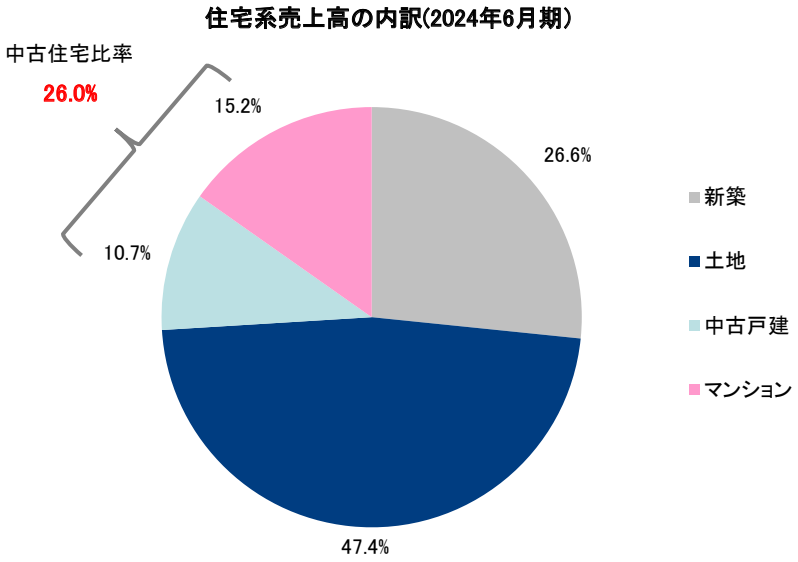
中古住宅の買取り再生販売、新築戸建住宅建売、住宅用地の開発、一棟収益不動産の再生販売など、同社が自ら不動産を取得し、付加価値を付け、一般顧客・投資家へ販売する事業。

2024 年 6 月期の不動産売買事業の売上高の内訳は、住宅系が 24,982 百万円（構成比 72.5%）、収益・大型その他が 9,461 百万円（同 27.5%）であった。さらに、住宅系売上高に占める中古住宅（中古戸建とマンション）の比率は 26.0% で、今後もこの分野に注力する方針である。

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



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

（5）不動産流通事業（同 1,655 百万円、営業利益 578 百万円）

不動産流通事業は、「建売住宅」「中古住宅」「土地」などの不動産の売買仲介を行う事業。

（6）リフォーム事業（同 2,440 百万円、営業利益 234 百万円）

現状回復のリフレッシュリフォーム、機能性やデザイン性など付加価値を付けたリフォームや引き渡し後のメンテナンス、お困りごとに対応する小工事リフォームなどを行う事業。

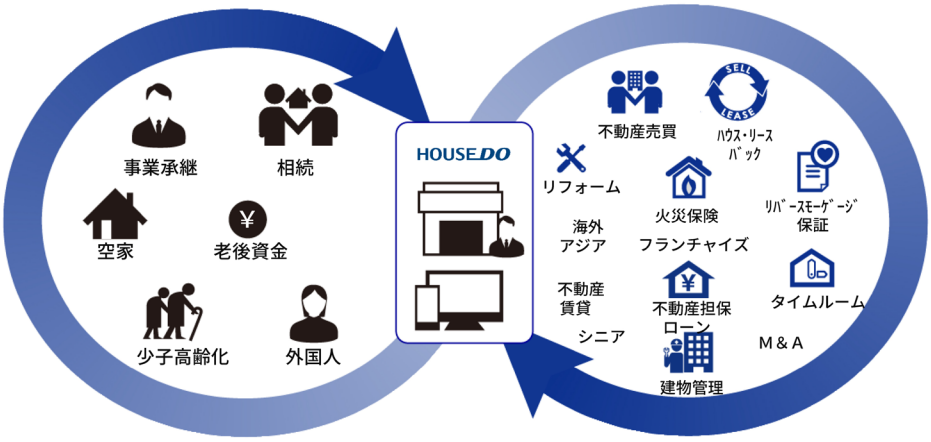
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 特色、強み

（1）社会問題解決のサービス化

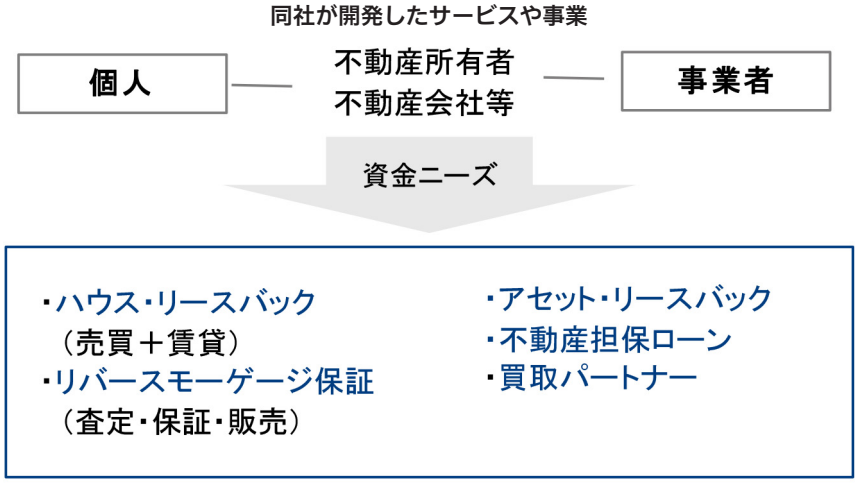
同社の最大の特色は、不動産・金融業界に関連する様々な事業を展開し、不動産業界や日本社会が抱える問題（例えば高齢者の住宅問題等）に対するソリューションを提供できることだ。不動産売買仲介で業界最大級のネットワークを有し、業界初のサービス・事業を次々と開発・商品化している。その一例を挙げると、2013 年 10 月に開始した買い取りに特化したフランチャイズ事業「ハウスドゥ家・不動産買取専門店」、住みながら家の売却を可能にした「ハウス･リースバック事業」、2017 年 10 月に開始した金融機関との提携による「リバースモーゲージ保証事業」など、多岐にわたる。近年は、外部企業との連携によるサービス拡充にも注力している。また、2024 年 6 月にはドローンによる屋根外装点検サービス「DroneRoofer（ドローンルーファー）」を開発・提供する（株）CLUE との業務提携により、同サービスの提供を開始した。

不動産サービスメーカーとして、様々な社会問題の解決をサービス化



出所：決算説明資料より掲載

同社が開発したサービスや事業



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.

最大の強みは「事業価値連鎖」のすべてに精通

（2）「事業価値連鎖」に精通

同社の強みは、不動産市場における「引き合い」「検討・査定」「仲介・売買」という一連の「事業価値連鎖」のすべてに精通しており、これらを一連で実行できることだ。

1）引き合い

700 超の全国店舗網を有し、ハウス・リースバックの先駆者として早くから全国展開を行ってきたため、全国の様々な消費者ニーズを敏感に察知して拾い上げることができる。すなわち「地域カバーの広さ」と「情報収集力」が同社の特色であり、強みである。

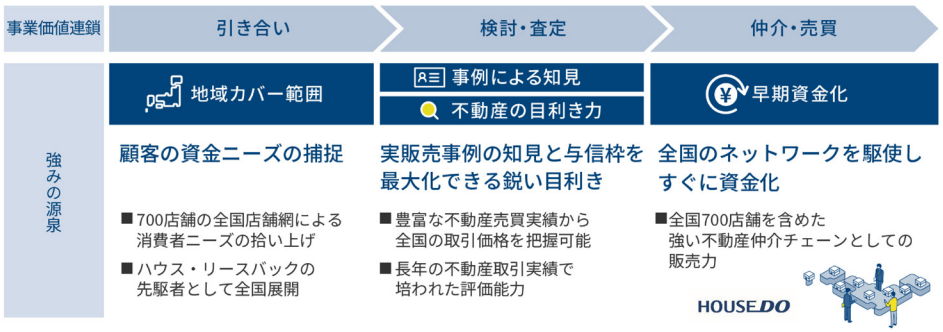
2）検討・査定

豊富な不動産売買実績に基づき全国の取引価格を把握することができることに加え、長年の不動産取引で培われた「評価能力」が強みだ。また、競合各社は「販売データ」を有しているのに対して、同社は多くの「成約データ」を有しており、リスク対応力が高いと言える。これにより、不動産の与信枠を最大化できる。

3）仲介・売買

もう一つの同社の強みは、全国のネットワークを駆使して様々な不動産物件をすぐに資金化できること、すなわち全国 700 店舗を含めた不動産仲介チェーンとしての強い販売力だ。具体的には、半年以上買い手がつかなかった物件を、同社は売主の希望額で 10 日で売却した例がある。また店舗間連携により、遠方の物件を売却できた例もある。

同社の強みと競争優位性



出所：決算説明資料より掲載

（3）加盟店の DX を推進

加盟店の DX を積極的に推進しているのも同社の特色であり強みと言える。同社は、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 を融合したサービスを提供している。

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.

一例を挙げると、同社オリジナルの不動産業向け基幹システム「DO NETWORK」がある。同システムは、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、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など、同社が現場で培ってきた“使える”ノウハウをシステム化している点に特長がある。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おり、2024 年 4 月には経済産業省の IT 導入補助金 2024※対象サービスに認定された。IT 導入支援事業者としては 7 度目の採択となる。

※ 認定を受けた IT 導入支援事業者の指定 IT ツールを導入する際、そのシステムの導入費用の 1/2 以下（最大 150 万円未満）が補助される。

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」を設立した。不動産業で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り引きから脱却し、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提供を推進している。この背景として、コロナ禍を契機に社会全体が DX 推進への機運を一層高めたことが挙げられる。具体的には、業務面でオンライン商談、在宅勤務などのテレワーク、Web 会議システムの導入などが進んだほか、不動産サービスのオンライン化としてオンライン内覧、無人オープンハウス、VR 内見などを展開している。

2021 年 4 月には、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。家電のほか、玄関カギの開閉やお湯はりなどが専用のスマートフォンアプリや音声で操作ができ、顧客は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。

4. 主な競合

各事業における主な競合や同社の強みは以下のようになっている。

（1）フランチャイズ事業

フランチャイズ事業を展開する競合会社としてはセンチュリー 21・ジャパン <8898>（約 1,000 の店舗を展開）が挙げられる。センチュリー 21・ジャパンに対しての同社の強みは、直営店で培ったノウハウを提供できることにある。

（2）ハウス・リースバック事業

同社は、この事業の先駆者であり当初は独占に近かったが、最近では主に（株）セゾンファンデックス、一建設（株）（飯田グループホールディングス <3291> 傘下）、インテリックス <8940> と競合する。同社の強みは、物件に対する「査定力」と全国対応（エリアカバー率）である。

（3）金融事業

リバースモーゲージ保証事業では、同社の強みは全国規模で多くの金融機関と提携している点だろう。これにより、多くの情報（物件やリスク情報、市場動向など）が同社に集まってくる点は同業他社に比べて強みと言える。

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.

（4）不動産売買事業

競合は無数に存在するが、同社の強みは全国に広がった情報網と物件に対する知見、査定力である。

（5）不動産流通事業

この分野も競合は無数に存在するが、同社の強みは、顧客のニーズを確実にくみ取ることにより、「土地仲介＋新築建築」、「中古住宅仲介＋リフォーム」、「売却計画＋住み替え」など複合的な提案が行える点である。

業績動向

2025 年 6 月期中間期は前年同期比 25.7% の営業減益だが想定内。主要 KPI は順調に拡大

1. 2025 年 6 月期中間期の業績概要

2025 年 6 月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比 1.6% 増の 35,927 百万円、営業利益が同 25.7% 減の 1,604 百万円、経常利益が同 16.3% 減の 1,753 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同 18.9% 減の 1,138 百万円となった。

増収を確保したものの、比較的利益率の低い商品の販売比率が増加したことなどから売上総利益率が 22.1%（前年同期は 24.4%）へ低下した。この結果、営業利益は減益となったが、当初から想定されていたことであり、驚くような結果ではなかった。

2025 年 6 月期中間期の連結業績

（単位：百万円）

	24/6 期中間期		25/6 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	35,372	100.0%	35,927	100.0%	555	1.6%
売上総利益	8,647	24.4%	7,951	22.1%	-696	-8.0%
販管費	6,488	18.3%	6,347	17.7%	-141	-2.2%
営業利益	2,158	6.1%	1,604	4.5%	-554	-25.7%
営業外収益	328	0.9%	607	1.7%	279	84.9%
営業外費用	392	1.1%	458	1.3%	66	16.8%
経常利益	2,095	5.9%	1,753	4.9%	-342	-16.3%
親会社株主に帰属する中間純利益	1,403	4.0%	1,138	3.2%	-265	-18.9%
EBITDA	2,667	7.5%	2,109	5.9%	-558	-20.9%

注：EBITDA= 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費
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.

2. セグメント別状況

事業セグメント別の動向としては、金融事業とリフォーム事業以外は減益となったが、期初から想定されていた結果であった。

2025 年 6 月期中間期　事業セグメント別業績

（単位：百万円）

	24/6 期中間期		25/6 期中間期		前年同期比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	35,372	100.0%	35,927	100.0%	555	1.6%
フランチャイズ事業	1,637	4.6%	1,635	4.6%	-2	-0.1%
ハウス・リースバック事業	12,851	36.3%	10,580	29.4%	-2,271	-17.7%
金融事業	220	0.6%	284	0.8%	64	28.7%
不動産売買事業	18,946	53.6%	21,839	60.8%	2,893	15.3%
不動産流通事業	828	2.3%	683	1.9%	-145	-17.4%
リフォーム事業	1,254	3.5%	1,185	3.3%	-69	-5.5%
その他	1	0.0%	-	-	-1	-
（調整額）	-368	-	-281	-	87	-
営業利益	2,158	6.1%	1,604	4.5%	-554	-25.7%
フランチャイズ事業	991	60.5%	980	59.9%	-11	-1.1%
ハウス・リースバック事業	1,569	12.2%	1,184	11.2%	-385	-24.5%
金融事業	28	12.7%	88	31.2%	60	215.0%
不動産売買事業	1,700	9.0%	1,386	6.3%	-314	-18.4%
不動産流通事業	272	32.9%	193	28.2%	-79	-29.1%
リフォーム事業	117	9.3%	132	11.2%	15	13.1%
その他	-4	-	-2	-	2	-
（調整額）	-2,515	-	-2,359	-	156	-

注：営業利益の売上高営業利益率は、当該事業売上高比
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) フランチャイズ事業

フランチャイズ事業の売上高は前年同期比 0.1% 減の 1,635 百万円、営業利益は同 1.1% 減の 980 百万円となった。直近四半期は 13 件 / 月の新規加盟を獲得、累計加盟店舗数は純増も、開店店舗数が前年同期を下回り、業績は横ばいとなった。

2025 年 6 月期中間期末における新規加盟店舗数は 65 店舗（前年同期比 12.1% 増）で、累計加盟店舗数は 714 店舗（前期末比 7 店舗増）となった。しかしながら、新規開店店舗数は 40 店舗（前年同期比 13.0% 減）、累計開店店舗数は 626 店舗（前期末比 17 店舗減）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.

地域別店舗数

※カッコ内は前期末比増減

出所：決算説明資料より掲載

(2) 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年同期比 17.7% 減の 10,580 百万円、営業利益は同 24.5% 減の 1,184 百万円となったが、匿名組合からの投資利益と合わせた営業利益は 1,652 百万円（同 6.9%）であった。HLB ファンドへの流動化ボリュームの影響により、業績は前年同期から減少した。

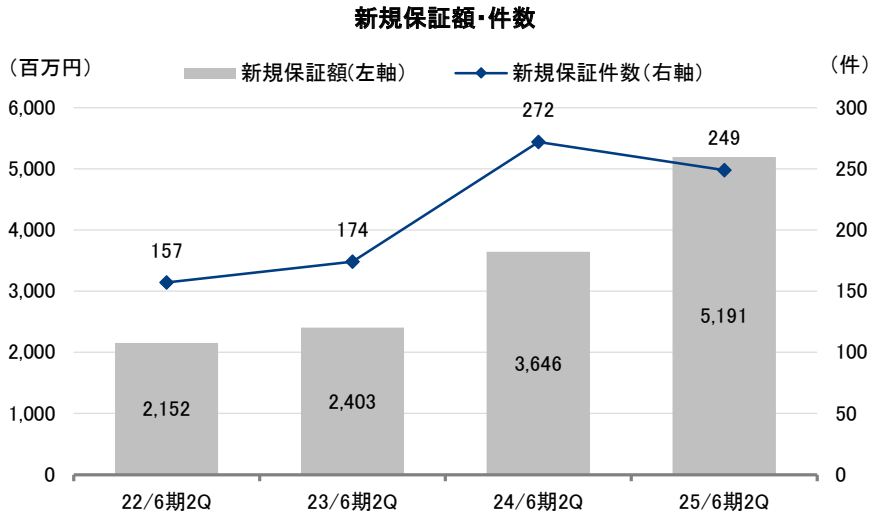
保有物件総額は 8,938 百万円となり前期末（8,880 百万円）とほぼ同水準で推移した。保有物件数は、637 件（前期末は 587 件）となった。

(3) 金融事業

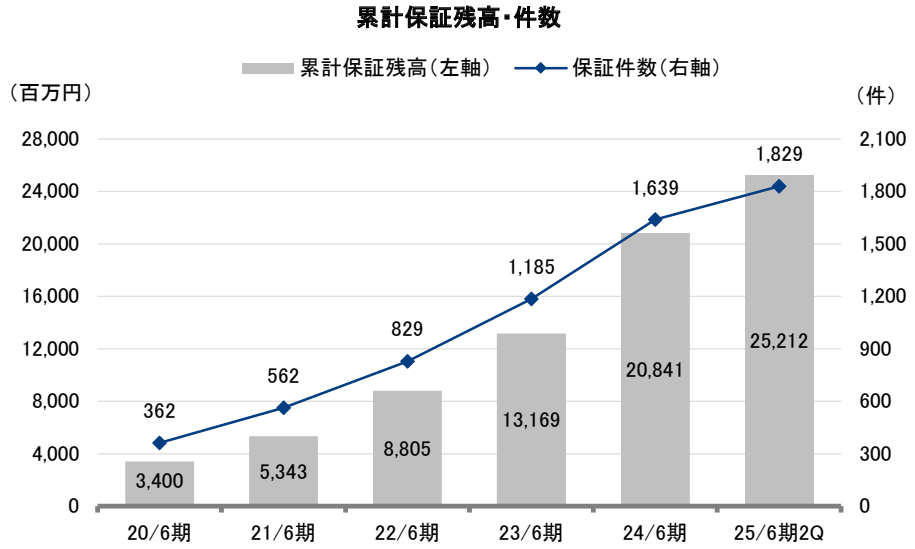
金融事業の売上高は前年同期比 28.7% 増の 284 百万円、営業利益は同 215.0% 増の 88 百万円となった。

非中核事業である不動産担保融資の残高は 1,690 百万円（前年同期末比 318 百万円減）となった一方で、成長強化事業であるリバースモーゲージ保証事業は順調に拡大した。提携金融機関の新規開拓及び連携強化によりリバースモーゲージ保証の認知度拡大と利用促進を図った結果、首都圏をはじめとして取扱件数は順調に増加し、新規保証件数は 249 件、累計保証件数は 1,829 件、累計保証残高は 25,212 百万円（前年同期は 16,356 百万円）まで拡大した。

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.



出所：決算説明資料よりフィスコ作成



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

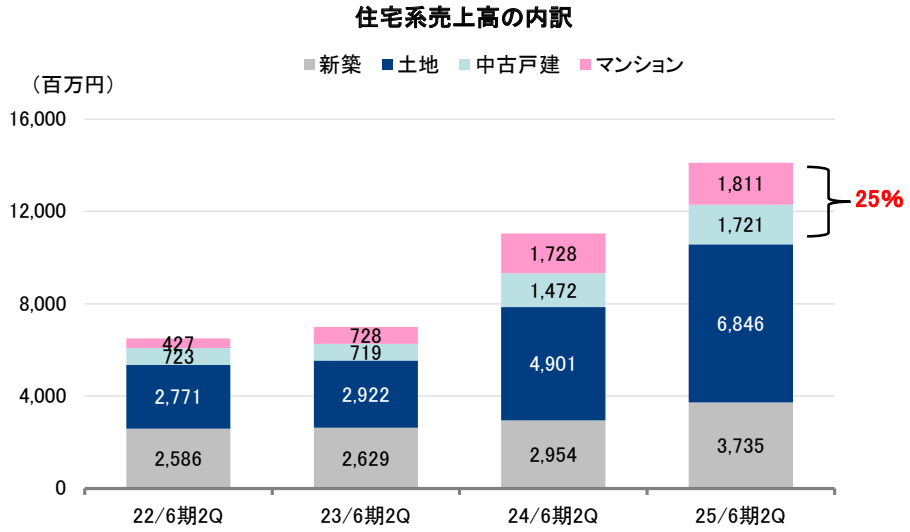
提携金融機関に関しては、2025 年 6 月期も首都圏の金融機関を中心に順調に提携先を増やしており、2025 年 2 月 13 日現在で 54 件まで拡大した。

(4) 不動産売買事業

不動産売買事業の売上高は前年同期比 15.3% 増の 21,839 百万円、営業利益は同 18.4% 減の 1,386 百万円となった。住宅系の売上高が着実に伸長し、中古住宅の仕入れも順調に増加した。売上高は前年同期を上回るも、前期の大型高粗利案件の影響及び人材投資のため、利益は減少した。ただしこの減益は、当初から見込まれていたことであり、特にサプライズではない。

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.

注力する住宅系不動産の売上高は、前年同期比 27.7% 増の 14,115 百万円となった。さらに住宅系の内訳では、新築が 3,735 百万円（同 26.4%）、土地が、6,846 百万円（同 39.7% 増）、中古戸建が 1,721 百万円（同 16.9% 増）、マンションが 1,811 百万円（同 4.8% 増）となった。この結果、同社が注力している中古住宅比率（中古戸建＋マンション）は 25.0% となった。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

（5）不動産流通事業

不動産流通事業の売上高は前年同期比 17.4% 減の 683 百万円、営業利益は同 29.1% 減の 193 百万円となり、仲介件数は同 14.8% 減の 753 件、仲介手数料率は 4.28%（前年同期は 4.52%）となった。引き続き、店舗統合及び成長強化事業への人員シフトにより、業績は前年同期比を下回ったが、実需は堅調なため、既存店舗での仲介事業は安定して推移している。

（6）リフォーム事業

リフォーム事業の売上高は前年同期比 5.5% 減の 1,185 百万円、営業利益は同 13.1% 増の 132 百万円となった。契約件数は同 5.2% 減の 730 件、完工件数は同 7.8% 減の 788 件となった。売上高は微減も、営業利益は前年同期を上回り、進捗も順調である。通期計画達成に向け、ペースの維持を目指している。

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.

資産圧縮が進み自己資本比率は改善

3. 財務状況

2025 年 6 月期第中間期末の資産合計は 74,766 百万円（前期末比 4,802 百万円減）となった。流動資産は前期末比 1,869 百万円減の 58,348 百万円となったが、主に現金及び預金の減少 1,902 百万円、棚卸資産の増加 342 百万円による。固定資産は同 2,933 百万円減の 16,417 百万円となったが、主に土地や建物の減少による有形固定資産の減少 3,214 百万円、投資その他資産の増加 342 百万円による。

負債合計は同 5,077 百万円減の 57,241 百万円となった。主に、1 年内返済予定の長期借入金や社債を含む短期借入金等の増加 209 百万円、未払法人税等の減少 530 百万円、長期借入金の減少 3,879 百万円による。

純資産合計は 17,524 百万円と同 274 百万円増加となったが、主に、親会社株主に帰属する中間純利益の計上による利益剰余金の増加 282 百万円による。この結果、2025 年 6 月期中間期末の自己資本比率は 23.4%（前期末は 21.6%）となった。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	24/6 期末	25/6 期中間期末	増減額
流動資産	60,217	58,348	-1,869
現金及び預金	10,092	8,190	-1,902
棚卸資産	46,692	47,034	342
固定資産	19,350	16,417	-2,933
有形固定資産	11,392	8,178	-3,214
無形固定資産	1,477	1,416	-61
投資その他の資産	6,481	6,823	342
資産合計	79,568	74,766	-4,802
流動負債	32,288	31,555	-733
短期借入金等（社債含む）	26,074	26,283	209
固定負債	30,029	25,686	-4,343
長期借入金	26,991	23,112	-3,879
負債合計	62,318	57,241	-5,077
純資産合計	17,250	17,524	274
負債純資産合計	79,568	74,766	-4,802
利益剰余金	10,264	10,546	282

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.

4. キャッシュ・フローの状況

2025 年 6 月期中間期の営業活動によるキャッシュ・フローは 3,453 百万円の収入であった。主な収入は税金等調整前中間純利益 1,715 百万円、減価償却費 451 百万円、売上債権の減少 54 百万円、棚卸資産の減少 2,884 百万円で、主な支出は、匿名組合投資益 467 百万円、仕入債務の減少 91 百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは 510 百万円の支出であったが、主な支出は有形固定資産の取得による支出 293 百万円、無形固定資産の取得による支出 211 百万円であった。財務活動によるキャッシュ･フローは 4,853 百万円の支出であったが、主な支出は長短借入金の純減額 3,631 百万円、配当金の支払額 854 百万円であった。

この結果、期中に現金及び現金同等物は 1,901 百万円減少し、現金及び現金同等物の中間期末残高は 7,280 百万円となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	24/6 期中間期	25/6 期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,401	3,453
税金等調整前中間純利益	2,095	1,715
減価償却費	453	451
匿名組合投資損益（- 益）	-205	-467
売上債権の増減額（- 増加）	195	54
棚卸資産の増減額（- 増加）	2,609	2,884
仕入債務の増減額（- 減少）	-148	-91
投資活動によるキャッシュ・フロー	-756	-510
有形固定資産の取得による支出	-297	-293
無形固定資産の取得による支出	-205	-211
投資有価証券の取得・償還（ネット）	-239	52
財務活動によるキャッシュ・フロー	-3,390	-4,853
長短借入金の純減額	-2,488	-3,631
配当金の支払額	-781	-854
現金及び現金同等物の増減額	1,255	-1,901
現金及び現金同等物の中間期末残高	10,660	7,280

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

2025 年 6 月期は 11.5% の営業増益予想。注力する金融事業と不動産売買事業がけん引し、予想達成を目指す

● 2025 年 6 月期の業績見通し

2025 年 6 月期の連結業績については、売上高で前期比 3.6% 増の 70,000 百万円、営業利益で同 11.5% 増の 4,000 百万円、経常利益で同 15.7% 増の 4,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 6.6% 増の 2,640 百万円を見込んでいる。2025 年 6 月期は中期経営計画の最終年度にあたる。引き続き成長強化事業を中心に業績を拡大し、3 期連続での過去最高業績更新を成し遂げたうえで中期経営計画目標値の達成を目指す。なお、経常利益に関しては、前期に一過性の要因で減少した匿名組合投資利益が回復の見込みであることから、前期の伸びを上回る増加率を予想している。

2025 年 6 月期の連結業績予想

（単位：百万円）

	24/6 期		25/6 期		前期比	
	金額	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	67,579	100.0%	70,000	100.0%	2,421	3.6%
フランチャイズ事業	3,237	4.8%	3,450	4.9%	213	6.6%
ハウス・リースバック事業	26,088	38.6%	26,528	37.9%	440	1.7%
金融事業	491	0.7%	627	0.9%	136	27.5%
不動産売買事業	34,444	51.0%	36,300	51.9%	1,856	5.4%
不動産流通事業	1,655	2.4%	1,544	2.2%	-111	-6.7%
リフォーム事業	2,440	3.6%	2,281	3.3%	-159	-6.5%
その他	1	0.0%	0	0.0%	-1	-
（調整額）	-780	-	-730	-	-	-
営業利益	3,587	5.3%	4,000	5.7%	413	11.5%
フランチャイズ事業	2,011	62.1%	2,200	63.8%	189	9.4%
ハウス・リースバック事業	3,208	12.3%	3,250	12.3%	42	1.3%
金融事業	105	21.4%	240	38.3%	135	128.2%
不動産売買事業	2,386	6.9%	2,850	7.9%	464	19.4%
不動産流通事業	578	34.9%	520	33.7%	-58	-10.0%
リフォーム事業	234	9.6%	200	8.8%	-34	-14.6%
その他	-9	-	-10	-	-1	11.1%
（調整額）	-4,926	-	-5,250	-	-324	-
経常利益	3,457	5.1%	4,000	5.7%	543	15.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,476	3.7%	2,640	3.8%	164	6.6%

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.

事業別の見通しとしては、非中核事業を除く全ての事業で増収増益を見込む。その中でも特に、不動産売買事業が引き続き成長をけん引する見通し。また、高収益のリバースモーゲージ保証の伸びにより、金融事業の営業利益は急伸する見通しだ。

(1) フランチャイズ事業

フランチャイズ事業の売上高は前期比 6.6% 増の 3,450 百万円、営業利益は同 9.4% 増の 2,200 百万円の見通し。累計加盟店舗数が増加傾向にあるなか、人材、プロモーションへの投資を継続し、首都圏、都市部を中心に店舗数拡大を加速させる。足元では、既存オーナーの複数出店が増加傾向にあるという。加盟店開発のための人員増強を行いながら、新規オーナーの獲得に加えて既存オーナーの出店を促進することで、効率的に店舗数を拡大する方針だ。具体的な目標値としては、累計加盟店舗数で前期末比 70 店舗増の 777 店舗、累計開店店舗数で同 66 店舗増の 709 店舗を掲げる。

(2) 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 1.7% 増の 26,528 百万円、営業利益は同 1.3% 増の 3,250 百万円を見込んでいる。市場のニーズが旺盛ななか、引き続き不動産売買事業とのバランスを鑑みつつ、仕入契約件数を着実に積み上げていく。通期の仕入契約件数は前期比 14.1% 増の 1,320 件、物件取得数は同 11.0% 増の 1,300 件を目指す。取扱件数の拡大に注力することにより、保有物件総額は同 9.1% 増の 9,283 百万円まで拡大する見通しだ。同事業に関しては、リバースモーゲージ保証で担保となっていた物件の買い取りを行うなど、事業間同士の相乗効果も生まれている。他事業とのシナジーを発揮しながら、保有物件総額と業績を拡大する。

(3) 金融事業

金融事業の売上高は前期比 27.5% 増の 627 百万円、営業利益は同 128.2% 増の 240 百万円の見通し。足元では、不動産担保ローン縮小の影響が下げ止まっていることに加えて、リバースモーゲージ保証事業も好調に推移している状況だ。そうしたなか、リバースモーゲージ保証残高の積み上げを加速させることによって、増収増益への転換を目指す。金融機関との提携に関しては引き続き、都内の金融機関を中心に提携先を開拓する方針だ。これにより保証残高を効率的に積み上げ、累計保証残高を前期末比 62.8% 増の 33,937 百万円まで拡大する。

(4) 不動産売買事業

不動産売買事業の売上高は前期比 5.4% 増の 36,300 百万円、営業利益は同 19.4% 増の 2,850 百万円を見込んでいる。引き続き、収益の安定性と予見性を高めながら住宅系不動産の仕入れを強化することによって業績を拡大する。トップラインと利益の伸びに関しては、大型案件の影響が減少することで、前期に比べると縮小する想定ではあるものの、事業自体は好調に推移することを見込む。営業人員の拡充も継続しながら仕入れペースを加速させ、さらなる成長を目指す。また、中古買取再販事業にも引き続き注力する。金利上昇などの不確実要素はあるものの、駅チカなど相対的にリスクの低い不動産の仕入れを徹底することにより対処する方針だ。仕入れを強化しながらも資産効率と財務の健全性に留意しつつ事業活動を行う方針で、回転率を重視しながら在庫の売却を推し進める。豊富な在庫を順次商品化することが予想され、業績は順調に拡大するものと思われる。

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.

（5）不動産流通事業

不動産流通事業の売上高は前期比 6.7% 減の 1,544 百万円、営業利益は同 10.0% 減の 520 百万円の見通し。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・リースバック事業や不動産売買事業などの成長強化事業へ人材を供給するため、減収減益の計画である。

（6）リフォーム事業

リフォーム事業の売上高は前期比 6.5% 減の 2,281 百万円、営業利益は同 14.6% 減の 200 百万円の見通し。成長強化事業にリソースを重点配分するなかで、非中核事業の 1 つである同事業は前期と同程度の業績水準を見込んでいる。

中長期の成長戦略

中期経営計画の目標（経常利益 40 億円）を目指す。来期以降は第一生命 HD との提携も生かし、さらなる飛躍を目指す

1. 中期経営計画の進捗状況

同社は 2022 年 3 月、一層の成長と発展による企業価値向上を目指し、2025 年 6 月期を最終年度とする 3 ヶ年の中期経営計画を策定し、発表した。これまで積極投資を行ってきたフランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、金融事業（主にリバースモーゲージ保証事業）に加え、中古住宅を核とした不動産売買事業を成長強化事業に位置付け、（1）成長強化事業のさらなる拡大、（2）「不動産×金融」サービスの深化、（3）高収益体質化の促進、の 3 つを成長戦略とした。

定量的目標としては、2025 年 6 月期に売上高で 518.1 億円、営業利益で 41.7 億円、経常利益で 40.0 億円、親会社株主に帰属する当期純利益で 26.4 億円を目指してきたが、期初予想を見ると目標達成は十分に射程内にあると言える。

同社は、「現在、次期中期経営計画を策定中で、2025 年 6 月期が終了した時点で公表する予定だ」と述べている。今後は、下記に述べるように第一生命 HD との提携を含めた事業展開になるので、どのような計画が発表されるか注目したい。

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.

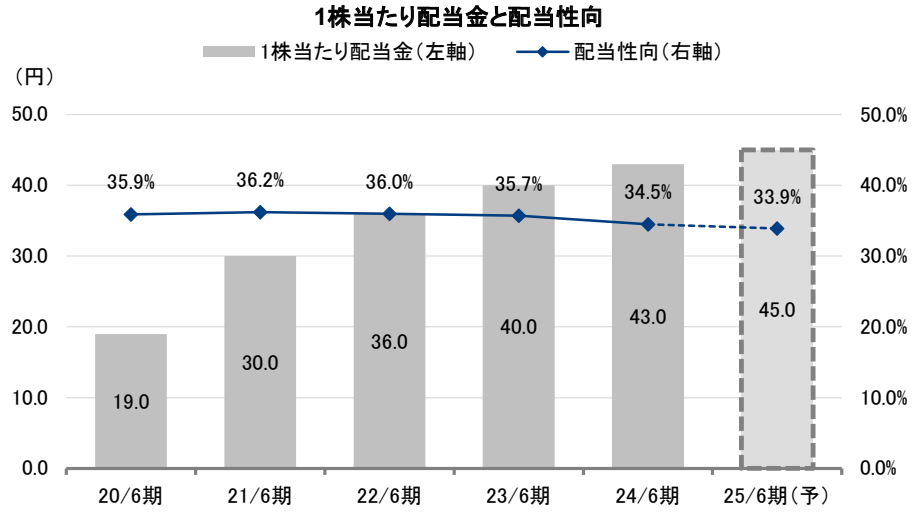
2. 第一生命 HD との資本・業務提携

同社は、第一生命 HD と資本業務提携を締結し、第一生命 HD を処分予定先・割当予定先とする自己株式処分及び新株発行による第三者割当を実施することを発表した。加えて同社の代表取締役会長 CEO である安藤正弘氏が持株を第一生命 HD へ譲渡した。この結果、第一生命 HD は同社の約 15% の株式を所有することになり、同社は第一生命 HD の持分法適用関連会社となる。今回の提携は、第一生命 HD にとっては「住」関連事業の拡大・強化となる一方で、同社にとっては第一生命 HD が持つ顧客基盤を生かすことで、様々な情報が入手できるほか、顧客層の拡大といったメリットがある。さらに、大手生保がバックにつくことで信用力の強化も見込まれる。今後、具体的にどのような協業が実施されていくのか注目する必要がありそうだ。

株主還元策

2025 年 6 月期の年間配当は 45.0 円（配当性向 33.9%）を予定

同社は、配当金による株主還元を重視している。2024 年 6 月期は 43.0 円（配当性向 34.5%）を実施し、2020 年 6 月期から連続増配を続けている。進行中の 2025 年 6 月期に関しては、45.0 円（前期比 2.0 円増）、配当性向 33.9% を予想している。



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.

また、同社株式への投資の魅力をより一層高め、流動性向上、投資家層の拡大を図ることを目的に株主優待制度を行っている。毎年 6 月末日現在の同社株主名簿に記載または記録された同社株式 5 単元（500 株）以上を保有する株主を対象に、保有する株式数に応じたポイントを付与する。株主は、限定の特設サイトにおいてポイントを食品や電化製品、ギフトなどに交換できる。

株主優待

保有株式数	進呈ポイント数	
	初年度	1 年以上継続保有
500 株～ 599 株	3,000 ポイント	3,300 ポイント
600 株～ 699 株	4,000 ポイント	4,400 ポイント
700 株～ 799 株	5,000 ポイント	5,500 ポイント
800 株～ 899 株	6,000 ポイント	6,600 ポイント
900 株～ 999 株	8,000 ポイント	8,800 ポイント
1,000 株～ 1,999 株	10,000 ポイント	11,000 ポイント
2,000 株～	40,000 ポイント	44,000 ポイント

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.

FISCO

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