

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

明豊エンタープライズ

8927 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026 年 10 月 28 日 (水)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst Tomokazu Murase



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

目次

■ 要約	01
1. 2026 年 7 月期の業績概要.....	01
2. 2027 年 7 月期の業績見通し.....	01
3. 中期経営計画の進捗状況.....	02
■ 会社概要	03
■ 事業概要	04
1. 不動産開発事業.....	05
2. 不動産賃貸事業.....	07
3. 建設事業.....	07
4. 不動産仲介事業・その他.....	07
5. 強み.....	08
■ 業績動向	10
1. 2026 年 7 月期の業績概要.....	10
2. 財務状況.....	13
■ 今後の見通し	15
● 2027 年 7 月期の業績見通し.....	15
■ 成長戦略	17
1. 中期経営計画.....	17
2. 重点施策の進捗状況.....	18
■ 株主還元策	20

明豊エンタープライズ | 2026 年 10 月 28 日 (水)
8927 東証スタンダード市場 | <https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

要約

2026 年 7 月期は売上・利益とも 2 ケタ成長。 主力の不動産開発事業をはじめ、賃貸・建設事業も堅調に推移

明豊エンタープライズ<8927>は、投資用賃貸不動産の開発・販売を中核とする総合不動産デベロッパーであり、東京 23 区を中心に、250 棟を超える新築一棟投資用賃貸住宅を供給している。賃貸マンション「EL FARO（エルファアロ）」「LOS ARCOS（ロスアルコス）」及び賃貸アパートメント「MIJAS（ミハス）」の投資用不動産開発を主力に、開発用事業用地の販売などを手掛ける。不動産賃貸事業では、販売した賃貸マンションの建物管理やサブリースなどを手掛ける。建設事業では、自社の新築投資用不動産物件の工事請負のほかグループ外物件の新築工事請負・リフォーム工事などを行う。

1. 2026 年 7 月期の業績概要

2026 年 7 月期の連結業績は、売上高 36,894 百万円（前期比 23.8%増）、営業利益 4,704 百万円（同 39.5%増）、経常利益 3,981 百万円（同 48.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,745 百万円（同 45.0%増）と前期に続き大きく増収増益となった。売上面では 2023 年 7 月期以降 4 期連続で 2 ケタ増収、営業利益は 2020 年 7 月期以降 7 期連続で 2 ケタ増益を継続中と好調な業績を維持している。期初業績予想に対する達成状況は、売上高はやや未達となったものの、各利益面はいずれも上振れた。売上面では、主力の不動産開発事業において「EL FARO」をはじめとする投資用不動産を 39 棟販売する等の成果を挙げ、同 25.5%増と大きく増収、建設事業はグループ内開発案件に加え外部案件の増加により同 25.6%増の増収となった。不動産賃貸事業では管理戸数が増加に転じたほか、稼働率が引き続き高水準を維持したことで同 1.9%増収となったが、不動産仲介事業は不動産媒介報酬等の減少で同 63.4%減と減収、その他は同 48.4%減と減収となった。利益面では、不動産開発事業において収益性の高い都内の投資用不動産の販売棟数が伸びたことや、不動産賃貸事業においてサブリース（オーナーからの一括借り上げ）物件が増加したことで利益率が改善し増益に寄与した。また建設事業では外部受注を積極化したことによる増収効果から通期で黒字転換した。

2. 2027 年 7 月期の業績見通し

2027 年 7 月期の通期連結業績予想は、売上高 41,100 百万円（前期比 11.4%増）、営業利益 5,000 百万円（同 6.3%増）、経常利益 4,000 百万円（同 0.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,800 百万円（同 2.0%増）を見込んでいる。各事業とも基本的には前期の施策を継続して推進することで目標達成を目指す方針であるが、業績予想としては通期に対して中間期ベースでは売上・営業利益面で 4 割弱の水準と、やや下期に偏重した見通しとなる。不動産開発事業で開発中のプロジェクトの竣工時期が第 4 四半期となるものが多いことが主因である。同社としては厳格なプロジェクト管理の徹底により計画の達成を図る方針である。不動産開発事業においては、売上高 33,600 百万円（同 9.9%増）、セグメント利益 5,200 百万円（同 8.7%増）を見込む。引き続き同社の強みとする都内城南・城西エリアにおける開発・販売の推進により国内及び海外投資家向けの販売を強化することでさらなる成長を目指す。不動産賃貸事業は、売上高 1,670 百万円（同 0.4%増）、セグメント利益 100 百万円（同 25.8%増）を見込む。前期に続きサブリース物件の推進や、DX、グローバル人材の採用拡大といった施策を継続することで管理戸数の増加と高い稼働率を目指す。建設事業では、売上高 5,710 百万円（同 24.0%増）、セグメント利益

明豊エンタープライズ | 2026年10月28日(水)
8927 東証スタンダード市場 | https://meiho-est.com/ir/ir-fo/

130 百万円（前期の約 3.2 倍）を見込む。同社グループの有する建設機能を最大限に活用し、外部受注の拡大や、リニューアル工事受注を拡大して安定的な収益基盤を確立する。

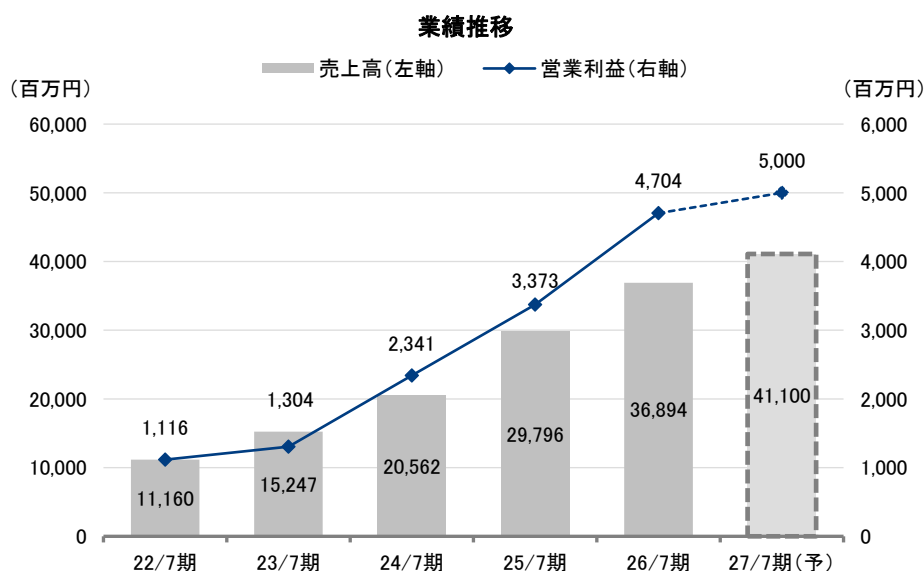
3. 中期経営計画の進捗状況

2026 年 7 月期から 2028 年 7 月期までを対象とした中期経営計画を推進中である。「資産価値を創り、育て、未来へつなぐ不動産メーカーに」との中期ビジョンの下、これまでの垂直統合戦略から垂直統合・水平展開戦略へと基本戦略をアップデートし、成長機会を拡大させることで収益の安定化と企業価値の最大化を図る。土地取得から企画・設計、建築、販売、管理・修繕までを同社グループで一貫して行う垂直統合の仕組みをさらに発展させ、垂直統合の各機能において培った技術やノウハウを外部企業からの受注や外部企業との協業、またはグローバル対応の形で横展開し、収益安定化と企業価値の拡大につなげる。財務戦略に関わる数値目標として、2028 年 7 月期において連結売上高 450 億円、営業利益 52 億円、ROE17.6%とし、配当政策としては累進配当（配当の維持もしくは増配）を継続する方針としている。初年度となる 2026 年 7 月期における計画の達成状況は、売上高が計画値（376 億円）の 98.1%、営業利益が同（38 億円）の 123.8%、ROE※が 22.2%と同（17.9%）を 4.3 ポイント上回り、売上面はおおむね達成、利益面は計画を上回る成長を記録した。

※ ROE は親会社株主に帰属する当期純利益÷期末株主資本により算出。決算短信の自己資本当期純利益率とは算定基準が異なる。

Key Points

- ・ 2026 年 7 月期は増収増益。不動産開発事業が好調で、利益面で高い成長を達成
- ・ 2027 年 7 月期も増収増益基調。潤沢な開発プロジェクトの厳格な管理で予想達成を目指す
- ・ 中期経営計画が堅調に進捗中。2028 年 7 月期に連結売上高 450 億円を計画



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

投資用賃貸不動産の開発・販売を中核とする総合不動産デベロッパー

同社は投資用賃貸不動産の開発・販売を中核とする総合不動産デベロッパーであり、東京 23 区を中心に、250 棟を超える新築一棟投資用賃貸住宅を供給している。賃貸マンション「EL FARO」及び「LOS ARCOS」、賃貸アパートメント「MIJAS」の投資用不動産開発を主力に、開発用事業用地の販売などを手掛ける。不動産開発事業については、資産価値の下がりにくい城南・城西地区を中心に、駅から徒歩 10 分以内と利便性に優れた立地条件で展開している。スペインの地中海をコンセプトとしたデザインのほか、最新のトレンドをおさえた上質な設備・仕様で高稼働・長期間稼働で、平均稼働率約 97.5% (2026 年 7 月期末時点) を実現しており、資産防衛や相続税対策の手段としても活用される安定的投資用商品として支持されている。

不動産賃貸事業では、自社保有のマンション・ビルなどの賃貸、販売した賃貸マンションの建物管理やサブリースなどを手掛ける。建設事業では、主に自社の新築投資用不動産物件の工事請負、リフォーム工事などのほか、子会社の (株) 協栄組はグループ外施工も行う。

同社は 1968 年に創業し、物造りにこだわったデベロッパーとして物件を提供してきた。2012 年以降は、賃貸住宅開発をコア事業とし、2014 年から賃貸アパートメントブランド「MIJAS」シリーズ、2019 年から新築一棟投資用賃貸住宅である「EL FARO」シリーズ、2026 年には新築一棟投資用マンションの新ブランドである「LOS ARCOS」シリーズの販売を開始している。地盤が強く資産価値の下がりにくい城南・城西地区を中心に供給、顧客のニーズに合った物件を提供している。2022 年には東京都世田谷区に本社を置く総合建設会社の協栄組を子会社化して建設事業の拡大を図っており、中期経営計画に沿って従来の垂直統合戦略から垂直統合・水平展開戦略に舵を切っている。

明豊エンタープライズ | 2026年10月28日(水)
8927 東証スタンダード市場 | https://meiho-est.com/ir/ir-fo/

会社沿革

年月	主な沿革
1968年 9月	長栄不動産(株)として設立
2003年 1月	一級建築士事務所登録
2003年 2月	「サンフル高井戸プロセンチュリー」において、「強硬度コンクリート」・水回りの設備変更を容易にする「二重床」を採用し、「100年住宅」を目指した同社初の外断熱工法賃貸マンションに進出
2003年 3月	賃貸代理・仲介及びサブリースを主な業務とする関連会社の(株)東京テナントセンター(現(株)明豊プロパティーズ)を100%出資子会社とする
2003年 7月	(株)メイホーリアルエステートと東京テナントセンターを合併し、賃貸代理・仲介及びサブリースを主な業務とする100%出資子会社の(株)東京テナントセンターとする
2004年 6月	日本証券業協会に株式を店頭登録
2004年 12月	日本証券業協会への店頭登録を取消し、ジャスダック市場に株式を上場
2005年 12月	外断熱分譲マンション第1号「サンフル池上シェルゼ」の竣工
2006年 5月	「目黒シェルゼパピリオン」オープン
2006年 6月	不動産分譲事業のうち共同分譲事業及び不動産流動化を目的とした開発事業と不動産仲介事業を担う100%出資子会社として(株)明豊コーポレーションを設立
2006年 10月	「シェルゼ木場公園」において東京都環境局マンション環境性能表示オール三ツ星(満点)取得
2007年 7月	早稲田大学との産学協同研究の開始
2009年 5月	明豊コーポレーションを吸収合併
2014年 2月	賃貸アパートメントブランド「MIJAS」第1号物件「MIJAS 池上」竣工
2015年 10月	関西地区にて賃貸管理・仲介を主な業務とする、(株)ハウスセゾンエンタープライズに出資し、子会社化
2017年 8月	不動産特定共同事業許可を取得
2019年 6月	新築一棟投資用賃貸住宅シリーズ「EL FARO」第1号物件「EL FARO 練馬」竣工
2020年 9月	賃貸アパートメントブランド「MIJAS」第100号物件「MIJAS 池袋」竣工
2022年 4月	東京証券取引所の市場再編によりスタンダード市場に上場
2022年 8月	総合建設会社である(株)協栄組を子会社とする
2022年 10月	総合建設会社である(株)明豊エンジニアリングを設立
2023年 11月	ハウスセゾンエンタープライズ、Terra Motors(株)とEV充電事業で業務提携
2024年 12月	台湾に現地法人 東京明豊開発股份有限公司を設立
2026年 3月	新築一棟投資用賃貸マンションブランド「LOS ARCOS」第1号物件「LOS ARCOS 千駄木」竣工

出所：有価証券報告書、ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

事業概要

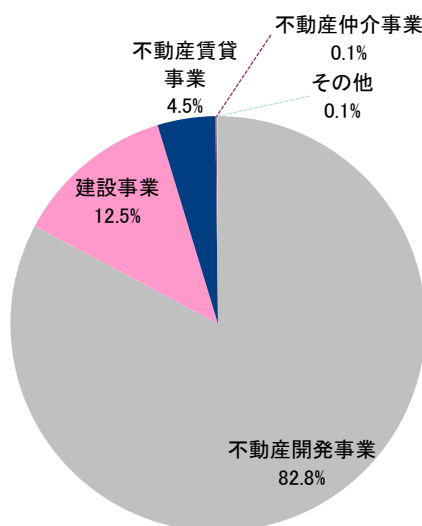
「EL FARO」「MIJAS」「LOS ARCOS」の開発から売却まで行う不動産開発事業が主軸

不動産開発事業を主軸に、不動産賃貸事業、不動産仲介事業、建設事業を展開している。主要ブランド「EL FARO」「MIJAS」「LOS ARCOS」の開発から売却まで行う不動産開発事業が、2026年7月期売上高の82.8%を占める収益の柱であり、そのほか不動産賃貸事業は同4.5%、建設事業が同12.5%、不動産仲介事業とその他はあわせて同0.2%となる。集合住宅・共同住宅の開発を通じ、それを売却することで個人投資家あるいは機関投資家と同社の双方でシナジーを得られる事業を展開している。投資用不動産については、金利動向に不透明感があるなかでも、円安等を背景に、海外投資家の国内不動産に対する注目度は高く、需要は堅調に推移している。でき上がりが

明豊エンタープライズ | 2026年10月28日(水)
8927 東証スタンダード市場 | https://meiho-est.com/ir/ir-fo/

「EL FARO」の場合は約5億～15億円の規模、「MIJAS」については1億～10億円前後、「LOS ARCOS」は10億円以上の高付加価値モデルをレンジとしている。

事業別売上構成比(2026年7月期)



注：構成比はセグメント間の内部売上高を含む売上高より算出
出所：決算短信よりフィスコ作成

1. 不動産開発事業

(1) 「EL FARO」事業

40坪～80坪程度の土地を取得し、そこに柱や梁を設けず、基本的に壁だけで荷重を支えるような鉄筋コンクリート構造「壁式RC造」の賃貸マンションを開発する。柱・梁がないため、建物の内部空間が広く使用できるというメリットがある。スペインの街並みを思わせる重厚な外壁と華やかな色使い、ロートアイアン調（鍛鉄風の飾り）をはじめとする素材により、スペイン建築の風格を演出する。また、標準設備として各戸別Wi-Fiをマルチメディアコンセントに内蔵するなど、数多くのマンションプロデュース実績に基づく上質な仕様・設備を採用することで、分譲マンションレベルの設備・仕様による差別化を図っている。

「EL FARO 神宮前 IV」



「EL FARO 千駄ヶ谷」



出所：決算説明資料より掲載

明豊エンタープライズ | 2026年10月28日(水)
8927 東証スタンダード市場 | <https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

これらのコンセプトで開発した賃貸マンションをリーシング（賃貸物件の借主募集から契約・入居までのサポート業務）したうえで、収益物件として投資家に販売する。また、2025年4月に竣工した「EL FARO 南麻布」では全戸にホーム IoT を導入し、入居時からエアコンの自動起動のほか、アプリを通した給湯器や照明の操作等を可能とし、利便性向上を図っている。

（2）「MIJAS」事業

梁や柱などの骨組みに鉄骨を用いた「S造（鉄骨造）」の建物を展開する。スペインの観光地ミハスに由来した、新築一棟投資用賃貸住宅のアパートメントで、建物の漆喰の白と青い海と空が美しいコントラストを織りなすミハスの街並みをイメージしている。共用部の照明にもスペインのデザインを取り入れて空気感を統一しているほか、カラフルな配色のなか明度は統一性を持たせることで、落ち着いた雰囲気醸し出している。鉄骨造による2～3階建の低層タウンハウスであるため、住戸構成はシングル向けタイプ（1K）～ファミリー向けタイプ（1LDK～2LDK）となり、標準設備として各戸別 Wi-Fi をマルチメディアコンセントに内蔵しているほか、メゾネット空間により差別化を図っている。用地として路地状敷地・不整形地・袋小路敷地などに対応し、デザイン性を強く意識したアパートの開発であるため、リーシング提案したうえで投資家などに販売する。

「MIJAS 中野 II」



出所：決算説明資料より掲載

（3）「LOS ARCOS」事業

「EL FARO」「MIJAS」と同様に、スペインの伝統的な建築様式をモチーフにしたデザインコンセプトを採用している。ブランド名の「LOS ARCOS」はスペイン語で“アーチ”を意味しており、その優美な曲線は、単なる意匠にとどまらず、人と人、あるいは物件と社会を緩やかにつなぐ「架け橋」を象徴する。これまでの2つのシリーズが築いた実績を礎に、さらなる高付加価値化と物件規模の拡大（1棟当たりの価格は10億円以上）を図った新築一棟投資用マンションの旗艦モデルである。RC造・中層建築というスケールメリットを生かし、エレベーターやバルコニーを完備することで、従来のシリーズを上回る居住性能と資産価値を形成しており、10億円以上の大規模投資ニーズにも応えるアセットクラスと位置付けられている。2026年4月に第1号物件である「LOS ARCOS 千駄木」の売却を完了した。

明豊エンタープライズ | 2026年10月28日(水)
8927 東証スタンダード市場 | <https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

「LOS ARCOS 千駄木」



出所：決算説明資料より掲載

2. 不動産賃貸事業

既存オーナーの利益を最大化するため、エリアマーケティングに加え、AI 査定システム及び成約事例に基づいたベストな賃料設定、首都圏仲介会社とのネットワークを生かしたリーシング戦略の提案によって空室解消に注力し、同社グループの管理物件における高稼働率を実現している。利回りは開発したロケーションにより変わるが、開発エリアやその沿線・駅により狙える賃料や募集期間に関するデータについては、入居者募集から申込、賃貸借の契約手続き、入居者対応、解約精算、原状回復工事の手配まで、一気通貫で賃貸経営のサポートを行う（株）明豊プロパティーズが蓄積しているため、賃料の出し値を間違えることなく、計画の立案が可能となっている。

またオーナーとの情報交換アプリを導入し、CS（顧客満足）アンケートを実施するなど継続的な情報共有・情報交換を図っている。主要ブランドである「EL FARO」「MIJAS」「LOS ARCOS」シリーズについては、商品づくりから管理まで同社グループにてワンストップで提供することにより高品質・高稼働率を維持し、収益性の高い投資用不動産商品として評価を得ている。これにより、一棟投資用不動産シリーズのリピーター購入につながるなど、グループ内の相乗効果を発揮している。また、子会社（株）ハウスセゾンエンタープライズは、京都市内と滋賀県南部を主な事業エリアとし、地域に密着した建物管理、入居斡旋、資産活用、売買など、不動産に関する幅広いサービスをワンストップで提供する。

3. 建設事業

同社の建築設計部門と、明豊プロパティーズから分割承継した建築工事請負部門が合流して誕生した総合建設会社である（株）明豊エンジニアリングにおいて、同社グループの主力商品である投資用賃貸マンションや投資用賃貸アパート「MIJAS」の企画・設計・施工を行う。また、2022年8月に子会社化した協栄組は、鉄筋コンクリート（RC）造に特化した建設会社である。高い技術力による高精度な型枠施工を強みとしており、設計事務所と連携しながら、マンションから公共施設まで幅広い建築物の施工を手掛けている。

4. 不動産仲介事業・その他

不動産開発事業など他事業を含めた独自の情報網を活用し、顧客ニーズにあわせて物件紹介を行う。

特に立地の良い城南・城西地区を中心に 海外投資家のニーズにあわせた安定供給が可能

5. 強み

同社は東京 23 区内でも特に立地の良い城南地区（港区、品川区、目黒区、大田区）と城西地区（新宿区、世田谷区、渋谷区、中野区、杉並区、練馬区）を中心に不動産投資戦略をプランニングしている。同社にて土地取得から開発と販売を担当し、グループ会社の協栄組と明豊エンジニアリングが設計・建設を、明豊プロパティーズが入居者管理、建物管理、アフターサービス、マーケティングに基づく入居者入れ替え時の募集条件提案を責任もって担うことで、資産価値が高く安心できるアパートメント・マンション経営をワンストップでフルサポートできる点が強みとなる。

相続税額算出において、賃貸用不動産は、現金や株式（有価証券）などより相続税評価を圧縮できるため、大幅削減が期待できる。含み益のある事業用不動産を売却し、賃貸事業用不動産を購入する顧客に対しては、一部課税の繰り延べ対象となる物件（敷地規模 300m² 以上）を用意している。マンション・アパートメント経営だけでなく相続税対策をはじめとした節税対策についても有益な提案を行っている。

不動産開発事業においては、「土地取得」「商品企画」「建設」「賃貸管理」ないし「販売」といったステップを踏むが、同社はそれぞれのステップにおいて付加価値を生み出すポイントを有している。たとえば「土地取得」では、過去 300 棟以上（2026 年 10 月時点）の土地購入実績から、マンション・アパート用地の情報を同業他社よりも早く入手できるため、業界内では「一棟収益レジデンスといえば明豊」と認知・評価されている。

「商品企画」についても、一般的に敬遠されることが多い用地、具体的には袋小路用地、不整形地、路地状敷地など、建設コストが上昇しやすく、建築基準法上の制限が生じる可能性が高い取り扱いの難しい用地でも適正価格で仕入れ、地形の個性を生かして巧みに商品企画をすることで、資産価値・収益性を高めて販売できている。

「建設」面では、協栄組と明豊エンジニアリングという 2 つの施工会社をグループに持ち、商品企画チームとの連携が非常にスムーズであるため、綿密かつスピード感を持った施工計画の立案が可能である。これにより、たとえば前面道路が細く、工事車両が進入できないような土地でも商品化できる体制を構築している。

竣工後の建物を「リーシング」する場合でも、東京 23 区内かつ駅徒歩 10 分以内と賃貸需要の旺盛な好立地を仕入れる方針のため、竣工後、平均 3.4 ヶ月という短期間で満室稼働になる。一方、「販売」する場合についても、開発用地購入から売却まで、約 12~18 ヶ月（標準的な事業スケジュールの目安）という短いサイクルでの資金回収を可能としている※。

※ 一般的に分譲マンション開発の場合、資金回収まで 3 年程度を要する。

明豊エンタープライズ | 2026年10月28日(水)
8927 東証スタンダード市場 | https://meiho-est.com/ir/ir-fo/

不動産開発事業のビジネス構造



出所：決算説明資料より掲載

都内の城南・城西地区が用地取り扱いの中心となるため、一般的には同業者間の用地獲得競争が厳しいものと考えられる。しかし同社はこれらの地域において競合他社を圧倒する競争力を有している。その源泉となる1点目は地域における情報収集力である。当該地域においてはこれまで300棟以上（2026年10月時点）の事業用地購入の実績を背景に、「一棟収益レジデンス」といえば明豊」という評価を得ている。そのため、地場の不動産業者からの情報も他社より早く入手できる。2点目は事業化に向けた組織的な取り組みである。事業用地の情報が入手できた後は、建物の企画設計を担当する技術者、事業推進の担当者、及び販売担当者がチームを形成して事業化の検討を行う。その結果、事業化の可能性が確認できた場合はいち早く購入の意思表示を行い、事業化を進める。こうした進め方により地場の業者からの信頼も厚く、同社で蓄積した商品企画力を十分に生かせる体制が確立されている点が強みとなっている。

さらに事業用地の情報収集においては人材育成の一環として若手社員を活用している。具体的には、新卒の社員については、おおむね3～4ヶ月間、集中的に研修したうえで7月、8月ごろからは実際に先輩社員について仕入れ活動を始めるが、早ければ1年目でプロジェクト進行の中心的な役割を担う。積極的に新卒を採用し始めたのは2021年4月以降入社した社員からである。仕入れに対するインセンティブ制度等も充実させているが、早い段階でプロジェクトを任されることで若手社員が成長を実感でき、モチベーションの向上につながっていると同社では考えている。こうした若手人材の早期活躍による会社全体としての活動量増加も効果を発揮し、最近では同業他社よりも仕入れ力が高まっている。

本社を構える目黒区を含む城南・城西地区を中心に実績とノウハウを積み上げてきたことで、情報分析力・事業企画力も培われた。不動産ビジネスを一気通貫で手掛ける同社であれば早期の判断・対応が可能であるとして、同業他社からの信頼はこれまで以上に高まっていると考えられる。

加えて、昨今の円安傾向を背景にアジア圏の投資家の安全・安心な東京の不動産に対する投資への関心が高まるなか、同社は2023年3月より、海外投資家への積極販売を始めた。2016年より、出張ベースによる台湾・現地不動産会社と連携した「不動産投資共同セミナー」の開催実績、台北市での商品資料展示や日本投資用不動産Webサイトへの商品掲載実績を生かし、「台湾富裕層向け、日本不動産投資セミナー」を2023年3月に実施した。台湾

明豊エンタープライズ | 2026 年 10 月 28 日 (水)
8927 東証スタンダード市場 | <https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

をはじめとする中華圏の投資家ニーズに応えるため、ホームページの中国語対応を行うとともに、協業会社を通じて、海外在住の顧客に対して、一部商品を国内販売に先駆けて早期提供している。さらに 2024 年 12 月には台湾に現地法人である東京明豊開発股份有限公司を設立し、台湾を中心とした中華圏投資家とのパイプをさらに強化している。

2024 年 3 月にはシンガポールにて個別商談会を実施した。台湾をはじめとするアジア圏での販売ルートを順次拡大するなか、インバウンド需要の回復や円安加速の影響により日本の不動産投資に対する需要が増加傾向にあるシンガポールに初進出した。同社の海外販売戦略において同国は重要な国の 1 つになるだろう。

なお、日本国内における金利動向は 2024 年以降利上げ基調にあり、「金利のある世界」が戻ってきている。長期金利は引き続き上昇局面にあり、中東情勢の不安定化や継続的な物価上昇など、先行き不透明な状況が続いている。同社としては不動産・金融マーケットの状況や、投資家の動向に目を配りつつ、事業期間の短い開発モデルを生かして市況の変化に機動的に対応することで、強みを生かした事業運営をしていくことになるだろう。

■ 業績動向

2026 年 7 月期も 2 ケタ増収増益を継続。 不動産開発をはじめ、賃貸、建設の各事業が成長

1. 2026 年 7 月期の業績概要

2026 年 7 月期の連結業績は、売上高 36,894 百万円（前期比 23.8%増）、営業利益 4,704 百万円（同 39.5%増）、経常利益 3,981 百万円（同 48.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,745 百万円（同 45.0%増）と前期に続き大きく増収増益となった。売上面では 2023 年 7 月期以降 4 期連続で 2 ケタ増収、営業利益は 2020 年 7 月期以降 7 期連続で 2 ケタ増益を継続中と好調な業績を維持している。期初業績予想に対する達成状況は、売上高は 1.9%の未達となったものの、営業利益は 23.8%、経常利益は 32.7%、親会社株主に帰属する当期純利益は 37.3%それぞれ上回り、利益面はいずれも高い水準での達成となり、利益面の好調さが浮き彫りとなった。

不動産業界においては、国内の投資用不動産に対する海外投資家の注目度は依然として高い。円安傾向もかつてに比してやや小康状態にあるほか、金利も上昇局面にあるなか、今なお相対的な割安感もあって引き続き高い需要が見込まれている。同社としてもこのような海外投資家をはじめ、国内投資家への物件販売を積極化することで業績向上につなげた。売上面では、主力の不動産開発事業において「EL FARO」をはじめとする投資用不動産を 39 棟販売する等の成果を挙げたことで同 25.5%増と大きく増収となった。建設事業はグループ内開発案件のほか、外部案件の増加により同 25.6%増の増収となった。不動産賃貸事業では管理戸数が増加に転じたほか、稼働率が引き続き高水準を維持したことで同 1.9%増収となったが、不動産仲介事業は不動産媒介報酬等の減少で同 63.4%減と減収、その他は同 48.4%減と減収となった。

利益面では、不動産開発事業においてもともと収益性の高い都内の投資用不動産の販売棟数が伸びたことや、不動産賃貸事業においてサブリース物件が増加したことで利益率が改善し増益に寄与した。また建設事業では外部受注を積極化したことによる増収効果から通期で黒字転換した。これにより各段階利益の増益につながった。

明豊エンタープライズ | 2026 年 10 月 28 日 (水)
8927 東証スタンダード市場 | https://meiho-est.com/ir/ir-fo/

2026 年 7 月期の業績概要

(単位：百万円)

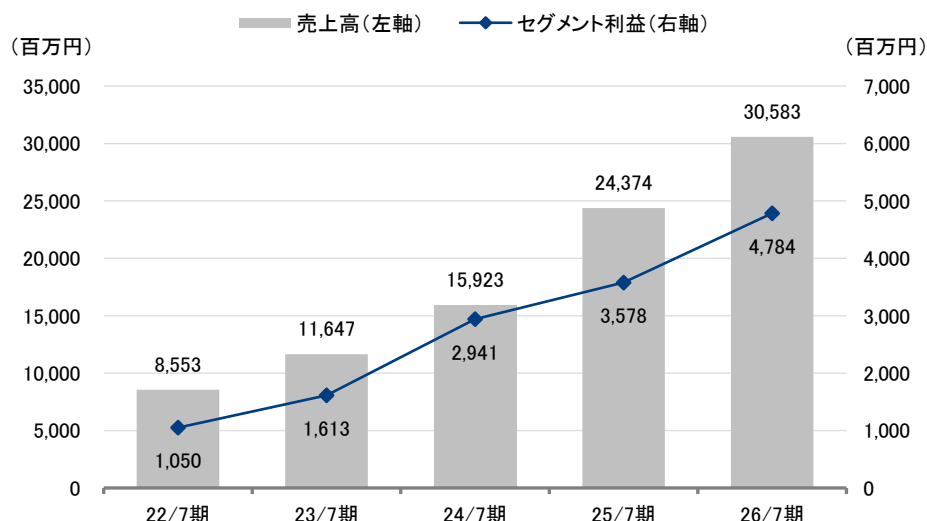
	25/7 期		26/7 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	29,796	100.0%	36,894	100.0%	23.8%
営業利益	3,373	11.3%	4,704	12.8%	39.5%
経常利益	2,683	9.0%	3,981	10.8%	48.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,893	6.4%	2,745	7.4%	45.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 不動産開発事業

売上高 30,583 百万円（前期比 25.5%増）、セグメント利益は 4,784 百万円（同 33.7%増）と大きく増収増益となり、全体の好業績をけん引した。物件売却実績は、「EL FARO」「MIJAS」「LOS ARCOS」で 39 棟、収益用不動産 1 棟、開発事業用地 2 件となった。「LOS ARCOS」については第 1 号物件を販売した。これらの物件はいずれも都内城南・城西地域を中心とする需要の大きい高賃料エリアに立地することから、高い投資利回りを見込めるため海外投資家からの注目度も高い。また同社の強みとして、建設工事をグループ会社にて内製化できることから原価を抑えつつ、市場実勢にあった販売価格を設定することで高い利ザヤを確保することも増益面に寄与している。販売面では、現中期経営計画において「販売の水平展開」としてグローバルな販路の構築を進めている。台湾に現地法人を設立するなど販路の拡大を図ってきたことや、社内でグローバルに活躍できる人財を育成・投入したことが成果として現れ、2026 年 7 月期は海外販売数が前期の 2 件から 6 件に拡大した。今後についても同社の用地仕入れに関するノウハウや商品企画力の高さを背景に、安定した物件供給を行うことでさらなる向上が期待できる。

不動産開発事業 業績推移



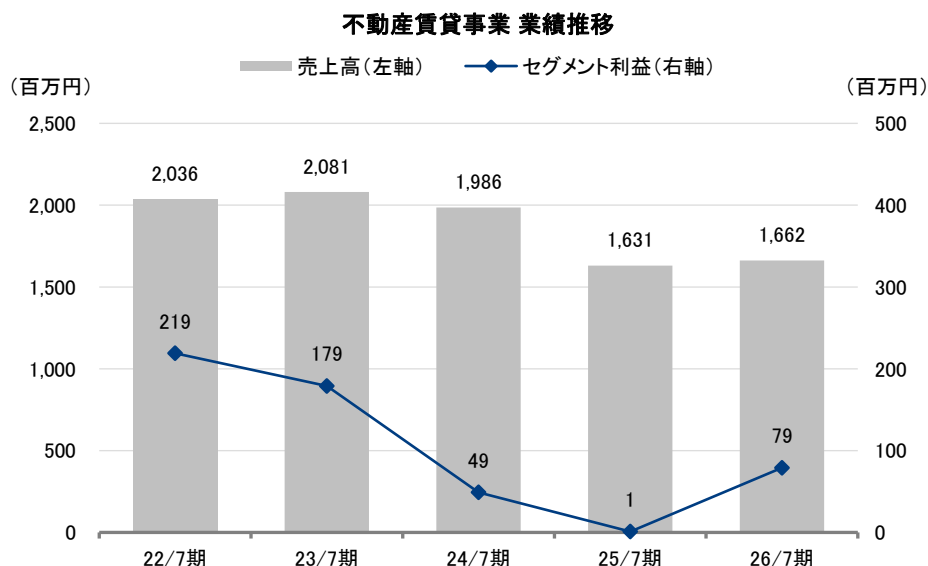
注：25/7 期より「不動産分譲事業」から「不動産開発事業」に名称変更

出所：決算短信よりフィスコ作成

明豊エンタープライズ | 2026 年 10 月 28 日 (水)
8927 東証スタンダード市場 | https://meiho-est.com/ir/ir-fo/

(2) 不動産賃貸事業

売上高 1,662 百万円（前期比 1.9%増）、セグメント利益は 79 百万円（前期は 1 百万円の利益）と増収増益を確保した。投資家等へ売却した物件の管理受託に伴う収入等によるものであるが、減少傾向にあった管理戸数が 2026 年 7 月期は 6,099 戸（前期比 253 戸増）と増加に転じたことや、管理物件の稼働率が引き続き高い水準を維持したことで増収増益につながった。利益について、管理戸数の増加はサブリース物件の増加等によるものであるが、サブリースは一般の管理受託に比較して高い利ザヤが見込めることもあって、増益の大きな要因となっている。また、資産管理や運用を支援するオーナーアプリ「WealthParkビジネス」の本格稼働や、スマートロック、360度 VR コンテンツ制作サービスを活用した内見のフル CG 化等の DX が進み、コスト削減に寄与した。なお、管理受託においてもグローバル対応を推進しており、外国人専門保証会社の導入で業務効率化と入居者の満足度向上が進んでいる。



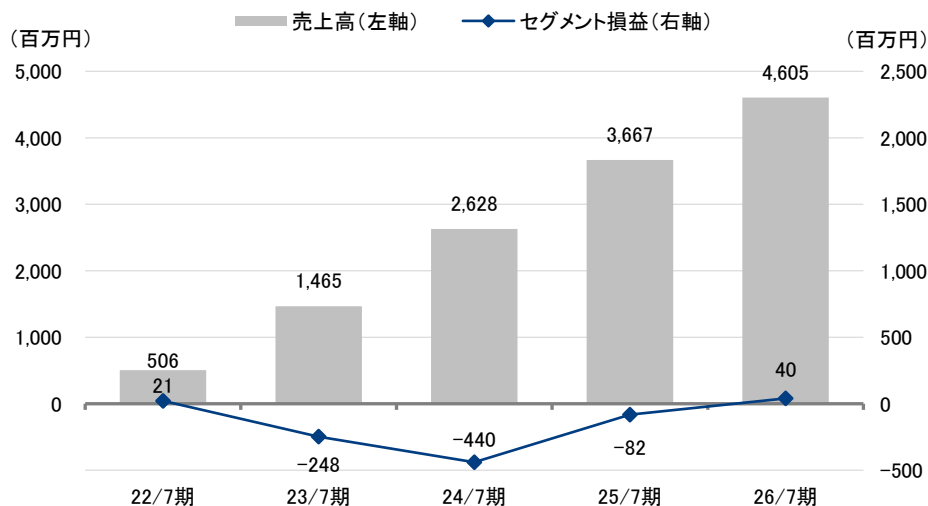
注：売上高はセグメント間の内部売上高を含む
出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 建設事業

売上高 4,605 百万円（前期比 25.6%増）、セグメント利益 40 百万円（前期は 82 百万円の損失）と増収となりセグメント利益は黒字転換を果たした。主にグループ会社である明豊エンジニアリング及び協栄組が受け持つ建築・施工の実績が計上され、不動産開発事業で販売する「EL FARO」及び「MIJAS」シリーズに関する開発案件の安定供給のほか、主に協栄組が担当する外部からの案件受注の増加が図れたことで増収増益に寄与した。「EL FARO」及び「MIJAS」シリーズの竣工引渡し実績は 18 件（前期比 2 件増）、外部受注分の竣工引渡し実績は 7 件（前期比 4 件増）を記録した。外部受注については、協栄組が 70 年超にわたり積み上げてきた RC 造建築の実績が大きく貢献している。また、市場環境として、建設業界における人手不足や働き方改革を背景とした労働時間規制等を受けて工期が長期化し、施工会社の供給力が逼迫するなか、受注側の交渉力が高まっており、同社にとって工期や請負金額、支払条件等の面で有利な受注環境にある。今後も積極的に推進する方針で、工事現場における生産性向上施策や高度外国人材の採用により技術者を確保して生産能力を高めるとともに、ストック市場を見据えたりニューアル事業の体制強化により、さらなる収益拡大を目指す。

明豊エンタープライズ | 2026 年 10 月 28 日 (水)
8927 東証スタンダード市場 | https://meiho-est.com/ir/ir-fo/

建設事業 業績推移



注：25/7期より「請負事業」から「建設事業」に名称変更
出所：決算短信よりフィスコ作成

(4) 不動産仲介事業・その他

不動産仲介事業では不動産媒介報酬等を計上し、売上高 20 百万円（前期比 63.4%減）、セグメント利益 20 百万円（同 62.1%減）となった。その他のセグメントは、主に保険代理業等により、売上高 52 百万円（同 48.4%減）、セグメント利益 48 百万円（同 50.5%減）となった。

2. 財務状況

(1) 財政状態

2026 年 7 月期末における資産合計は 35,571 百万円となり、前期末比 6,472 百万円増加した。主な要因は、現金及び預金が 4,895 百万円増加したほか、新規開発事業用地の取得や建築中の投資用不動産等により棚卸資産（仕掛含む販売用不動産）が 1,420 百万円増加したことである。一方、負債合計は 23,191 百万円となり、前期末比 3,618 百万円増加した。主な要因は、新規開発事業用地等の取得に伴い長期借入金が 5,666 百万円、短期借入金が 470 百万円それぞれ増加した一方で、1 年内返済予定の長期借入金が 2,880 百万円減少したこと等によるものである。純資産は 12,380 百万円となり、前期末比 2,853 百万円増加した。親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加 2,355 百万円等によるものである。2026 年 7 月期末の自己資本比率は 34.8%（前期末比 2.1 ポイント上昇）と大手同業他社と同水準にあり、妥当なものと考えられる。流動比率は 319.5%（同 106.0 ポイント上昇）となり、開発用事業用地取得のための必要資金を主に長期借入金により安定的に調達している状況で、総じて資金繰り面に懸念は少ないと見受けられる。

明豊エンタープライズ | 2026 年 10 月 28 日 (水)
8927 東証スタンダード市場 | <https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

簡易貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

	25/7 期	26/7 期	増減額
流動資産	26,639	32,778	6,139
現金及び預金	5,093	9,988	4,895
売掛金及び契約資産	707	599	-107
販売用不動産（仕掛含む）	20,322	21,743	1,420
固定資産	2,460	2,793	333
有形固定資産	2,006	2,234	227
無形固定資産	21	15	-5
投資その他の資産	432	543	111
資産合計	29,099	35,571	6,472
流動負債	12,474	10,258	-2,215
支払手形及び買掛金	1,246	901	-344
短期借入金	2,669	3,139	470
1 年内返済予定の長期借入金	6,414	3,533	-2,880
固定負債	7,098	12,932	5,834
長期借入金	6,829	12,496	5,666
負債合計	19,572	23,191	3,618
純資産合計	9,526	12,380	2,853
負債純資産合計	29,099	35,571	6,472

出所：決算短信よりフィスコ作成

（2）キャッシュ・フロー

2026 年 7 月期末の現金及び現金同等物（資金）は 9,629 百万円となり、前期末比 4,840 百万円増加した。営業活動によるキャッシュ・フローについては 1,612 百万円の収入（前期は 2,894 百万円の収入）となった。主に税金等調整前当期純利益 3,908 百万円、棚卸資産の増加 1,421 百万円、仕入債務の減少 344 百万円等によるものである。投資活動によるキャッシュ・フローについては 342 百万円の支出（前期は 286 百万円の収入）となった。主に預金の預入による支出 77 百万円、有形・無形固定資産の取得による支出 293 百万円によるものである。財務活動によるキャッシュ・フローについては 3,570 百万円の収入（前期は 1,344 百万円の支出）となった。主に短期借入金の増加額 470 百万円、長期借入れによる収入 13,292 百万円、長期借入金の返済による支出 10,506 百万円、配当金の支払額 390 百万円によるものである。

業容拡大のために積極的に開発事業用地を取得していることから棚卸資産の増加によるキャッシュ流出が大きい傾向が継続しているが、不足する資金を主に長期借入金により調達しており、資金繰りは安定している状況である。加えて収益性の高い物件販売の増加によって利益率も上昇傾向にある。ビジネスモデルが投資物件の一棟売りという性格から資金回収も他の分譲形態に比較して早いほうではあるが、今後も同社の営業活動状況を注視しつつ、キャッシュ・フローの動向、並びに棚卸資産や借入金の動向には留意すべきと考えられる。

明豊エンタープライズ | 2026年10月28日(水)
8927 東証スタンダード市場 | https://meiho-est.com/ir/ir-fo/

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25/7 期	26/7 期	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー(a)	2,894	1,612	-1,281
投資活動によるキャッシュ・フロー(b)	286	-342	-628
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,344	3,570	4,915
フリー・キャッシュ・フロー(a)+(b)	3,180	1,270	-1,910
現金及び現金同等物の期末残高	4,788	9,629	4,840

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2027年7月期も増収増益基調、中期経営計画に沿った戦略を推進

● 2027年7月期の業績見通し

2027年7月期の通期連結業績予想は、売上高 41,100 百万円（前期比 11.4%増）、営業利益 5,000 百万円（同 6.3%増）、経常利益 4,000 百万円（同 0.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,800 百万円（同 2.0%増）を見込んでいる。現中期経営計画の初年度である 2026 年 7 月期において売上面はおおむね計画どおり、営業利益は計画を上回る実績を確保したことで、2027 年 7 月期は現中期経営計画に沿った業績予想となった。各事業とも基本的には前期の施策を継続して推進することで目標達成を目指す方針である。業績予想としては通期予想に対して中間期ベースでは売上・営業利益面で 4 割弱の水準と、やや下期に偏重した見通しとなる。不動産開発事業において開発プロジェクトの竣工時期が第 4 四半期となるものが多いことに起因するが、同社としては厳格なプロジェクト管理の徹底により計画の達成を図る。

主力の不動産開発事業においては、売上高 33,600 百万円（同 9.9%増）、セグメント利益 5,200 百万円（同 8.7%増）を見込む。引き続き同社の強みとする都内城南・城西エリアにおける開発・販売の推進により国内及び海外投資家向けの販売を強化することでさらなる成長を目指す。物件自体の立地条件面の価値に加え、不動産価格高騰を背景に持家指向から賃貸へ目を向けるファミリー層に訴求するべく、これらの層の需要に応える間取りを持つ物件供給を増やす等の施策を展開する。2027 年 7 月期は新築一棟投資用賃貸住宅を中心に 44 件を販売目標としており、2026 年 7 月末時点で進行中の開発プロジェクトは 52 件で、うち 38 件が 2027 年 7 月期中の竣工を予定している。不動産価格高騰のほか、為替や金利の動向等に留意する必要があるものの、同社の強みである短期開発によって市況の急な変化にも臨機応変に対応する。加えて市場環境として、海外投資家の国内不動産への注目度の高さや、地方に拠点を置く機関投資家の都内物件への投資意欲が引き続き高いことを踏まえれば、目標達成の可能性は高いと考えられる。

不動産賃貸事業は、売上高 1,670 百万円（同 0.4%増）、セグメント利益 100 百万円（同 25.8%増）を見込む。前期に続きサブリース物件の推進や、DX、グローバル人材の採用拡大といった施策を継続することで管理戸数目標を 6,705 戸（同 606 戸増）とし、稼働率目標を 98.2%（同 0.7 ポイント上昇）と 98%の大体に乗せる。

建設事業では、売上高 5,710 百万円（同 24.0%増）、セグメント利益 130 百万円（前期の約 3.2 倍）を見込む。同社グループの有する建設機能を最大限に活用し、外部受注やリニューアル工事受注を拡大して安定的な収益基盤

明豊エンタープライズ | 2026年10月28日(水)
8927 東証スタンダード市場 | <https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

を確立する。外部受注件数目標として8件(同1件増)、竣工件数目標として6件(同1件減)を設定している。

2027年7月期の業績見通し

(単位:百万円)

	26/7 期		予想	27/7 期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	36,894	100.0%	41,100	100.0%	11.4%
営業利益	4,704	12.8%	5,000	12.2%	6.3%
経常利益	3,981	10.8%	4,000	9.7%	0.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,745	7.4%	2,800	6.8%	2.0%

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略

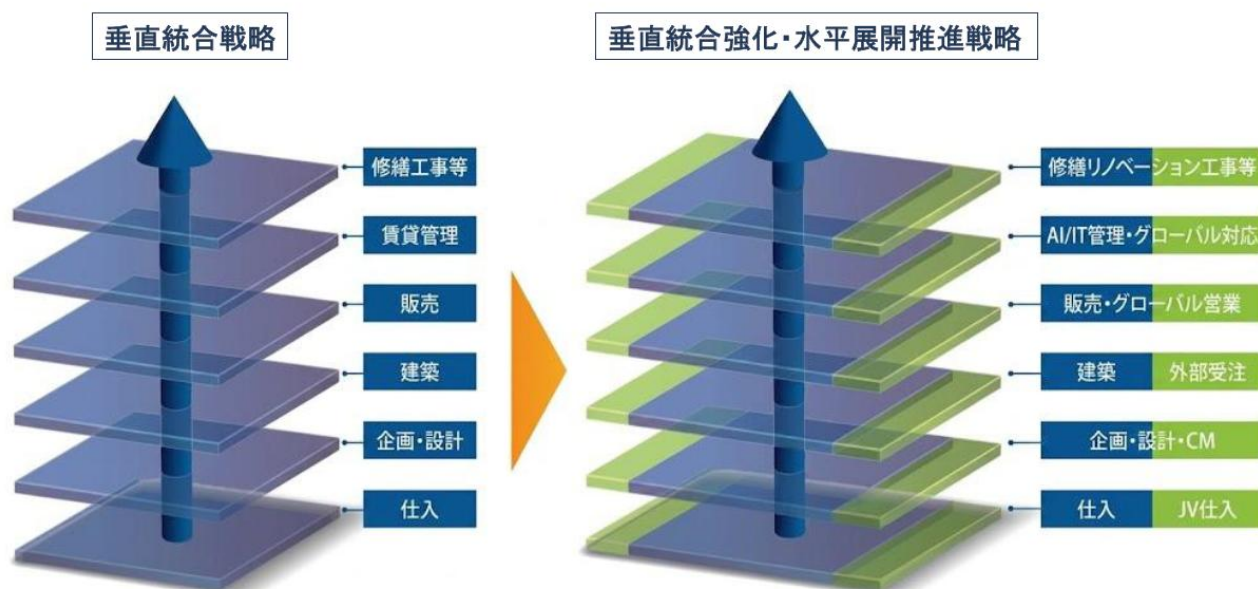
新中期経営計画を推進中、2028 年 7 月期売上高 450 億円を目指す

1. 中期経営計画

同社は 2025 年 9 月、2026 年 7 月期から 2028 年 7 月期までを対象とした中期経営計画を発表した。「資産価値を創り、育て、未来へつなぐ不動産メーカーに」との中期ビジョンの下、設立から 60 周年を迎える 2028 年 7 月期において売上高 450 億円、営業利益 52 億円の計画値を達成すべく、これまでの垂直統合戦略から垂直統合・水平展開戦略へと基本戦略をアップデートし、成長機会を拡大させることで収益の安定化と企業価値の最大化を図る。具体的にはこれまでの土地取得から企画・設計、建築、販売、管理・修繕までを同社グループ内で一貫して行い、高品質と高収益を両立する垂直統合の仕組みをさらに発展させ、垂直統合の各機能において培った技術やノウハウを外部企業からの受注や外部企業との協業、またはグローバル対応の形で横展開することで収益安定化と企業価値の拡大を目指す戦略を進めていく。財務戦略に関わる数値目標として、2028 年 7 月期において連結売上高 450 億円、営業利益 52 億円、ROE17.6%とし、配当政策としては累進配当を維持する方針としている。計画初年度となる 2026 年 7 月期における計画の達成状況は、売上高が計画値（376 億円）の 98.1%、営業利益が同（38 億円）の 123.8%、ROE※が 22.2%と同（17.9%）を 4.3 ポイント上回り、売上面はおおむね達成、利益面は計画を上回る成長を記録した。

※ ROE は親会社株主に帰属する当期純利益÷期末株主資本により算出。決算短信の自己資本当期純利益率とは算定基準が異なる。

垂直統合・水平展開戦略のイメージ



出所：決算説明資料より掲載

2. 重点施策の進捗状況

中期経営計画においては以下の重点施策を進めている。

(1) 不動産開発事業

都内城南・城西地区における物件供給力の強みを生かしつつ、国内・海外の幅広い投資家層とのネットワークを拡大し、販路の多様化と資金調達機会拡大を図るべく、「グローバル営業の推進」「海外機関投資家開拓」「フィービジネスの導入」の 3 点の施策を推進中である。このうち「グローバル営業の推進」及び「海外機関投資家開拓」では、台湾現地法人を活用した現地投資家や富裕層への販売体制を強化する等の施策が進行中で、2026 年 7 月期は前期比 4 件増となる 6 件の海外販売を記録した。今後もこのような直販ルートを強化し、海外での顧客層開拓と販売シェアの拡大を推進していく。

(2) 不動産賃貸事業

AI や IT を活用した管理サービスを国内外の物件オーナーに展開し、管理戸数と収益源の拡大を図るべく、「先端技術活用」「グローバル拡大」「M&A 戦略」の 3 つの施策を展開している。「先端技術活用」では AI や IT によるスマート管理サービスを導入することによる業務効率化と顧客満足度向上の両立を図る。前述のようにオーナー向けアプリやスマートロック、360 度 VR コンテンツ制作サービス等を導入している。「グローバル拡大」では海外投資家獲得による収益基盤強化を図るもので、不動産開発事業における海外向け販売との協業により物件販売後のプロパティマネジメント案件の取り込みを強化している。「M&A 戦略」では国内外での M&A により技術導入と管理戸数の拡大加速に向け、シナジーが見込める M&A 案件の調査を進めている。

(3) 建設事業

住宅施工に加え、非住宅（オフィス・ホテル等）やリニューアル物件の受注を拡大するべく、「外部受注の強化」「リニューアル事業の体制強化」「非住宅工事への取り組み」の 3 点の施策を進めている。「外部受注の強化」では、グループ会社の協栄組を中心に、同社グループで有する建設ノウハウを外部案件へ展開することで受注拡大を目指す。2026 年 7 月期は外部受注による竣工案件は 7 件となり、前期比 4 件増加した。期末現在で 11 件の案件の施工が進んでおり、2027 年 7 月期は 6 件の竣工を見込んでいる。「リニューアル事業の体制強化」においては、業界全体の人材不足に対応するため、施工や技術の担い手となる専門知識を有する高度外国人材の採用を積極化している。「非住宅工事への取り組み」では、RC 造の建築に大きな強みを持つ協栄組の技術力を生かしてオフィスやホテル等の非住宅物件への取り組みを強化していく。

(4) その他

1) CCC（キャッシュ・コンバージョン・サイクル）改善

中期経営計画の財務戦略・キャッシュアロケーション（資金配分）として、CCC の短縮を目指す。CCC を用地仕入から物件売却までの期間として算定しているが、2026 年 7 月期の実績は 19.6 ヶ月となった。短縮に向けた現在の課題は、一部物件における権利関係調整や土地解体・造成作業といった着工前プロセスの長期化や、建設業界における工期の長期化である。同社は目標を 16.3 ヶ月に定め、仕入から着工までの意思決定等の迅速化や、工期や工程管理を意識した事業期間の短縮、市場ニーズに応じた土地転売等による資産回転率の改善といった施策を推進する方針である。また同社グループによる建設に加え、他社の新築物件を仕入れ、同社ブランドで販売するといった施策も進めている。これらの物件に対しては工期中に買付けし、外構等に同社ブランドのデザイン等を反映させる。

明豊エンタープライズ | 2026 年 10 月 28 日 (水)
8927 東証スタンダード市場 | <https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

2) 生産性の向上

組織人事戦略では社員の生産性向上を目標に掲げる。KPI に 1 人当たり売上総利益額を設定し、中期経営計画最終年度の 2028 年 7 月期に 44.1 百万円の達成を目指すなか、2026 年 7 月期実績は 47.3 百万円（前期比 9.6 百万円増）と、目標値を上回った。同社は、研修制度の充実から若手社員を育成、早期に開発プロジェクトに投入する等の人財活用策を推進している。またグループ会社の明豊エンジニアリングでは DX を推進している。2026 年 4 月より工務部門と経理部門にて、建設業に特化した建設業務統合クラウドシステム「建設バレーナ」を導入した。これにより、データ化された支払関連書類を工務部門から経理部門の会計システムへ連携する。この効果として、工務部門で月間約 46 時間、経理部門で月間約 11 時間の作業時間削減が可能となる見通しである。明豊エンジニアリングでは、このほかにも竣工検査向けチェックシステムや、AI 音声認識を活用した議事録の自動作成等の施策にも着手しており、今後の業績面での寄与が期待される。

3) グローバル人材育成

組織人事戦略の一環として、上記のほかバイリンガルのグローバル人材育成に注力している。言語や高度な営業スキル研修を導入する等の施策を展開しており、KPI のグローバル人材数を、中期経営計画最終年度の 2028 年 7 月期に 10 人を目指す。2026 年 7 月期は 7 人（前期は 3 人）となり、採用及び育成は順調に進んでいる。

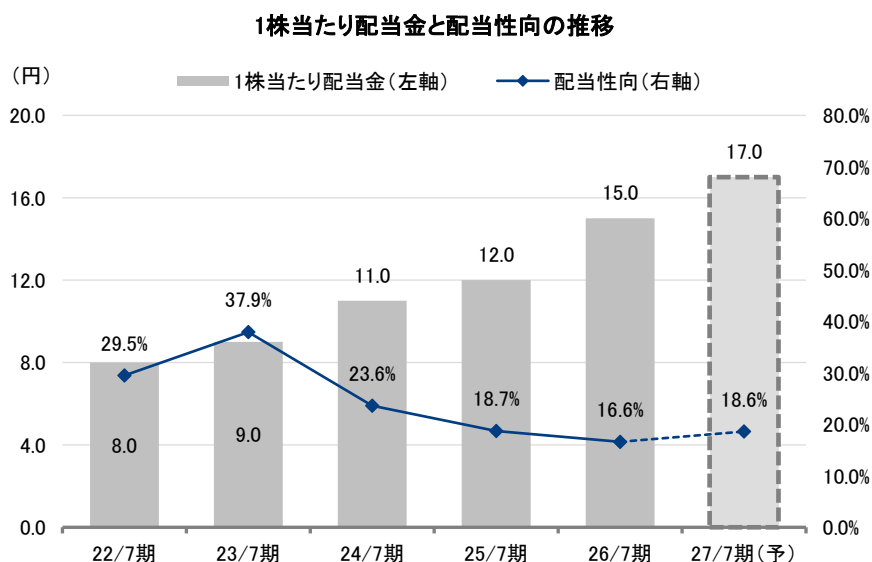
明豊エンタープライズ | 2026 年 10 月 28 日 (水)
8927 東証スタンダード市場 | <https://meiho-est.com/ir/ir-fo/>

■ 株主還元策

**2027 年 7 月期は年間配当 17.0 円を予想。
引き続き累進配当政策を維持**

同社は配当方針として、企業価値の向上と株主に対する利益還元を経営上の最重要課題と位置付け、配当政策は株主に対する利益還元と継続的な成長に必要な内部留保の充実を考慮しつつ、中期経営計画で定めた累進配当の継続を基本方針としている。2020 年 7 月期以降累進配当を継続しており、2026 年 7 月期の年間配当額は 1 株当たり 15.0 円（中間：6.5 円、期末：8.5 円）、配当性向は 16.6%となった。

2027 年 7 月期は年間配当として 1 株当たり 17.0 円（中間：8.5 円、期末：8.5 円）を計画、配当性向は 18.6%を予想している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

また、同社は 2025 年 6 月に株主優待制度の導入開始を発表した。株主の中長期的な株式保有を目指す。2026 年 7 月に内容を変更し、2026 年 10 月末日の基準日から、毎年 10 月末日、4 月末日を基準日として、2,000 株以上を保有の株主に対してデジタルギフト 10,000 円分を進呈することとしている。

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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