COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

和田興産

8931　東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026 年 11 月 10 日（火）

執筆：客員アナリスト
佐藤　譲
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

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

目次

要約 01
1. 2027年2月期中間期の業績概要 01
2. 2027年2月期の業績見通し 01
3. 中期経営計画 01
4. 株主還元策 02

会社概要 03

事業概要 04
1. 分譲マンション販売 04
2. 戸建て住宅販売 05
3. その他不動産販売 05
4. 不動産賃貸収入 06
5. その他 06

業績動向 07
1. 2027年2月期中間期の業績概要 07
2. 事業セグメント別動向 09
3. 財務状況と経営指標 12

今後の見通し 14
1. 2027年2月期の業績見通し 14
2. 事業セグメント別見通し 15

成長戦略 18
1. 中期経営計画 18
2. サステナビリティ経営の取り組み 20

株主還元策 21

要約

2027年2月期業績は順調に進捗、新規事業の成果も出始める

和田興産<8931>は、1899年の創業以来127年の長い歴史を有する総合不動産会社である。日本有数の住宅地である神戸市・明石市及び阪神間を中心に事業展開している。同社資料によると、神戸市内のマンション供給棟数は2025年まで28年連続1位となっており、確固たるブランド力を築いている。分譲マンション販売以外にも、戸建て住宅販売やその他不動産販売・不動産賃貸事業などを展開しているほか、収益の多角化を図るため新規事業にも取り組んでいる。

1. 2027年2月期中間期の業績概要

2027年2月期中間期の業績は、売上高で前年同期比横ばいの22,182百万円、営業利益で同25.7%減の2,049百万円となった。戸建て住宅販売やその他不動産販売が増収増益となったものの、主力の分譲マンション販売が前年同期に好採算案件があった反動もあり売上高で同11.5%減、売上総利益で同28.9%減と落ち込んだことが減益要因となった。ただ、同社は2026年9月に中間期業績計画（売上高21,000百万円、営業利益1,600百万円）を売上高で1,000百万円、営業利益で400百万円上方修正したが、その修正計画に対しても若干ながら上回って着地した。

2. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期の業績は、売上高で前期比9.1%増の46,000百万円、営業利益で同13.8%減の4,300百万円を計画している。中間期業績が計画を上回ったものの、期末に大型分譲マンションの引渡を予定していることもあり、期初計画を据え置いた。通期の売上計画は、分譲マンション販売が同1.5%増と堅調に推移するほか、戸建て住宅販売が同24.7%増、その他不動産販売が同101.4%増と大幅増を計画している。利益面では、分譲マンション販売の売上総利益率低下が主な減益要因となる。金利上昇やマンション販売価格の上昇による購買意欲の低下が懸念されるが、同社の事業エリアでは分譲マンションの供給戸数が絞られていることもあり、良好な販売環境が続いており、業績計画の達成は可能と弊社では見ている。

3. 中期経営計画

2029年2月期を最終年度とする中期経営計画（2027年2月期～2029年2月期）では、建築コストの上昇など市場環境の不透明感が強まるなかで、短期的な業績は踊り場を迎えるとの想定の下、中長期の成長を実現していくための「経営基盤の強靭化」を図る期間と位置付けている。重点戦略の1つとして、新たなこと（地域、事業、分野等）への挑戦の継続を掲げており、2027年2月期より住宅型有料老人ホームの開発販売や系統用蓄電所の開発運用などが本格的に売上貢献し始め、社宅開発事業にも新たに進出するなど新規事業が育ち始めている。業績目標として、2027年2月期から2029年2月期までの3期間の累計業績で、売上高1,500億円（前期間比23.9%増）、営業利益143億円（同3.4%減）を計画している。2027年2月期に営業利益が一旦落ち込む見通しであるが、新規事業の成長もあって2029年2月期には2026年2月期並みの利益水準まで回復する見込みである。また、ROEは8%以上（2026年2月期実績7.8%）、D/Eレシオ2倍以内（同1.89倍）を目標に設定している。

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.

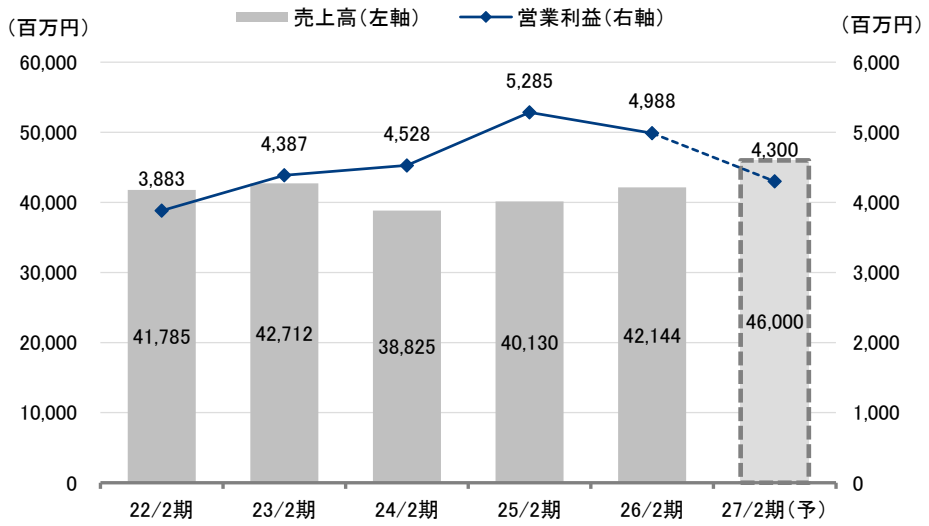
4. 株主還元策

配当政策については、財務基盤の強化や成長投資に必要となる内部留保の充実を考慮しながら、安定した配当の継続を基本方針としている。2027年2月期の1株当たり配当金は減益計画であることも考慮し、期初計画では前期比12.0円減配の60.0円（中間配当25.0円）を予定していたが、業績見通しや財務状況等を総合的に判断した結果、中間配当を32.0円と7.0円上積みし、通期では67.0円（配当性向35.0%）に上方修正した。

Key Points

- 2027年2月期中間期は減益となるも会社計画を上回って着地
- 分譲マンション販売の需要は堅調、有料老人ホーム開発プロジェクトが進展
- 2027年2月期業績は期初計画を据え置き、4期ぶりに過去最高売上更新へ
- 持続的成長の実現に向けて新規事業の育成に注力

業績推移



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

神戸を地盤に分譲マンション販売を主力に展開する総合不動産会社

同社は、1899年の創業以来127年の長い歴史を有する総合不動産会社であり、主に兵庫県神戸市及びその周辺地域において不動産販売事業（分譲マンション・戸建て住宅及び宅地などの開発・企画・販売）と賃貸その他事業（マンション・店舗及び駐車場などの賃貸・管理）を展開している。同社資料によれば、本社を構える神戸市内のマンション分譲実績（棟数ベース）で、2025年まで28年連続1位となっており、また、近畿圏供給棟数でも2025年は第3位を占めるなど、大手事業者の中でも同社の地元地域での存在感は大きい。

企業理念として「共生（ともいき）」を掲げている。“人と人とのつながりを大切に、共に支え合い、自分の生き方が他の人の幸せにつながることを歓びとする”という想いの下、住む人一人ひとりの気持ちに応えながら、自身の生き方にフィットするオンリーワンの住まいづくりを心掛けている。同社では、7つの観点（暮らしと共に、豊かさと共に、街と共に、環境と共に、こどもと共に、みんなと共に、未来と共に）で持続可能な社会づくりに貢献する「ナナトモ　サステナビリティ」を宣言している。

また、プロダクトコンセプトに「プレミアムユニーク（価値ある独創）」を掲げ、住む人にとってオンリーワン（かけがえのない）の住まいづくりを追求している。ものづくりと住む人の気持ちへのこだわりを通じて、同社が目指すべき住まいのあり方を示している。いつまでも変わらぬ愛着と、住まいとしての価値を誇れる、住む人にとっての「プレミアムユニーク」を神戸発・神戸ブランドとして発信している。

同社は、「地域密着」で事業展開することで3つの強みを有している。第1に、「用地取得力」である。地元の不動産仲介会社から長年にわたって用地を仕入れ続けてきたことで、用地の売却情報が出た場合には他社よりも早くキャッチできる強い信頼関係を構築しており、これが「用地取得力」につながっている。マンション開発の成否は、いかに好立地の用地、あるいは将来的に好立地になり得る用地を取得できるかにかかっており、同社が神戸市で長年にわたって供給棟数トップを維持してきた理由になっている。第2に、その土地を生かすための「企画力」である。地域に根ざし、地域とともに歩んできたからこそ、その土地に相応しい企画を実現でき、顧客に対する付加価値の提供につながっている。第3に、「ネットワーク力」である。土地を生かすための企画を同社で考え、それを実現するために外部の設計会社や建築会社・住宅販売会社などと良好な協力体制を構築しており、プロジェクトの成功につなげている。

2026年8月末現在、従業員数は127名（うち正社員116名）である。2022年5月より、創業家の和田剛直（わだたけなお）氏が代表取締役会長、溝本俊哉（みぞもととしや）氏が代表取締役社長を務め、両氏のリーダーシップの下、着実に中期経営計画を推進している。

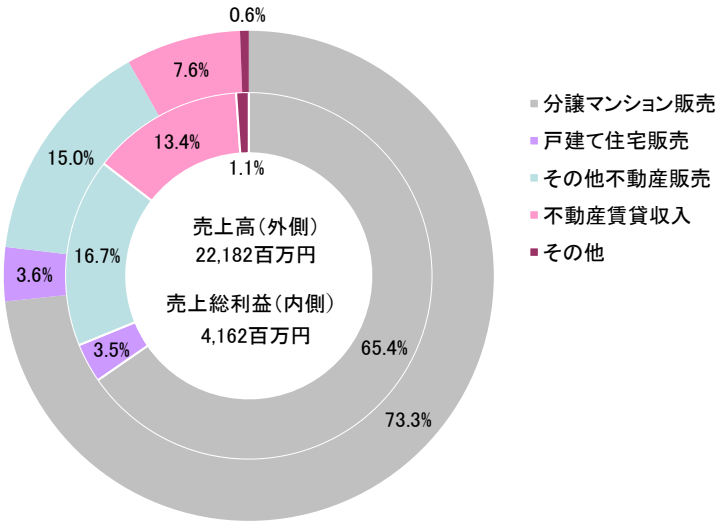
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

分譲マンション販売が事業の柱

同社は事業セグメントを分譲マンション販売、戸建て住宅販売、その他不動産販売、不動産賃貸収入の 4 つに分けて開示している。このほか、報告セグメントに含まれない「その他」がある。2027 年 2 月期中間期の実績では、分譲マンション販売が売上高の 73.3%、売上総利益の 65.4%を占める主力事業となっており、その他不動産販売が売上高の 15.0%、売上総利益の 16.7%、不動産賃貸収入が売上高の 7.6%、売上総利益の 13.4%、戸建て住宅販売が売上高の 3.6%、売上総利益の 3.5%と続く。不動産賃貸収入は他の事業と比べて利益率が高く、同社にとって安定収益源となっている。

2027年2月期中間期　事業セグメント別構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

1. 分譲マンション販売

同社売上高の 7 割強を占める主力事業である。1991 年から「ワコーレ」のブランド名で、日本有数の住宅地である神戸市・明石市・阪神間を中心に展開し、大阪府や姫路市・加古川市などにも進出している。30～50 戸/棟の中小型の分譲マンションを中心に年間 20 棟前後のペースで開発を続けており、年間 1～2 棟は 100 戸/棟超の大型マンションの開発にも取り組んでいる。

「プレミアムユニーク」をプロダクトコンセプトに掲げ、安心・安全を基本とした街並みに調和する「街のシンボル」となるマンション開発を進めている。機能性や快適性を重視し、最新の住宅設備を取り入れるなど、企画力を追求するとともに、資産性及び安全性にも考慮し、購入者の資産価値を見据えた品質重視の住まいを提供している。

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.

販売については、営業エリア各地にマンションギャラリーを常設し（15 ヶ所）、各地域で販売力のある住宅販売会社がギャラリー内で販売活動を行うことで、コストの低減を図っている。同社は設計から建築・販売・管理を協力会社に委託しており、「選ばれるマンションづくり」をキーワードに、企画及びデザインなどの商品力で顧客に訴求する戦略をとっている。

1991年3月の事業開始から「ワコーレ」の累積供給実績は594棟23,336戸（着工ベース、2026年8月末時点）となっており、同社資料によると2025年には近畿圏のマンション供給棟数で第3位（2015年以降は第2位または3位を継続）、神戸市内供給棟数で28年連続第1位となっている。仕入から竣工・引渡まで、50～100戸の物件では平均2～2.5年であるが、着工して1～2ヶ月で発売し竣工前販売を進めることで、価格変動リスクを回避している。安定した市場環境が続いていることに加えて、幅広い層のニーズを取り込むため、多様な間取りを企画しており、早期の契約につなげている。なお、開発用地の取得については、建築コストや立地環境を踏まえて想定した適正販売価格から、売上総利益率17～18%を確保できる仕入価格をボーダーラインとして設定し、仕入れを行っている。特に最近は建築コストの上昇傾向が続いていることもあり、仕入れの可否については厳しく精査を行っており、収益性低下リスクを抑えている。

分譲マンションプロジェクト例


ワコーレ芦屋大原


ワコーレ大阪新町タワーレジデンス


ワコーレ ザ・神戸トアロード

出所：決算説明資料より掲載

2. 戸建て住宅販売

中小規模の宅地造成開発を行い、戸建て住宅を販売する事業である。2009年より新たなブランド名「ワコーレノイエ」で、主に神戸・阪神間を中心に北摂地域を含め展開している。分譲マンション販売で培った用地仕入のネットワークを活用し、5戸程度の街並みとの調和を基本とした企画力やデザイン性によって付加価値をつけ、他社との差別化を図っている。戸建て住宅は仕入から竣工・引渡まで6ヶ月～1年程度が平均的であり、分譲マンション販売事業と比べて事業期間が短い。

3. その他不動産販売

主に小型収益マンションの企画開発及び販売を行う事業である。ブランド名は、RC（鉄筋コンクリート）・鉄骨収益マンションでは「ワコーレヴィータ」、木造収益アパートでは「ワコーレヴィアーノ」で展開している。また、開発用地の有効活用を推進する過程において、その不動産の価値増大が見込める場合には、マンションや戸建て用として仕入れた土地の素地売却も行っている。鉄骨収益マンション及び木造収益アパートでは、仕入から竣工まで約1年、竣工後2～3年ほど保有し、賃貸収入を得た後に売却するケースが一般的で、売却物件数によっては不動産賃貸収入の変動要因となる。

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.

また、2027年2月期より住宅型有料老人ホームの販売も開始した。高齢者人口の増加を受けて、有料老人ホームの需要が拡大していること、一般のマンション等と比べて駅から離れた場所でも一定の需要が見込めるため、開発用地の仕入を行いやすいといったメリットがあり、新規事業として育成していく。一次購入者が老人ホーム運営事業者や不動産投資会社等となるため、販売についてはこうした事業者に直接アプローチしていくことになる。

4. 不動産賃貸収入

創業時から続く安定収益事業であり、住居を中心に店舗・事務所、駐車場、トランクルームなどを賃貸している。マンションについては、神戸市及び阪神エリアを中心に、主に駅より半径 1㎞ 以内の交通利便性を重視しており、ペット特化型マンションやデザイナーズ・マンションなど独自性のある物件を提供している。新築物件を自社開発しているほか、新築に比べて建築コストの抑制と工期短縮が見込めるバリューアップ方式（既存賃貸物件を購入し、改修工事により資産価値増大を図ること）の賃貸マンション開発も行っている。

住居・店舗等の入居率は約98%と高水準を維持しており、2027年2月期中間期の賃貸収入の構成比は、住居76.4%、店舗・事務所等19.8%、駐車場2.5%、トランクルーム他1.3%である。また、賃貸等不動産の時価評価額は2026年2月末時点で34,256百万円となっており、簿価に対して6,916百万円の含み益を有している。

5. その他

「その他」には、同社の事業に関連して付随的に発生する収入（解約手付金収入、保険代理店手数料収入、仲介手数料など）のほか、2025年2月期より新規事業として開始した系統用蓄電所の売電収入が含まれる。

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.

業績動向

2027年2月期中間期は減益となるも会社計画を上回って着地

1. 2027年2月期中間期の業績概要

2027年2月期中間期の業績は、売上高で前年同期比横ばいの22,182百万円、営業利益で同25.7%減の2,049百万円、経常利益で同38.2%減の1,425百万円、中間純利益で同41.6%減の962百万円となった。売上高は、分譲マンション販売の減収を戸建て住宅販売やその他不動産販売等の増収でカバーし、前年同期並みの水準を確保した。営業利益は、その他不動産販売や戸建て住宅販売が増益となったものの、前年同期に好採算物件があった分譲マンション販売の売上総利益率が、建築費高騰の影響もあって同4.1ポイント低下の16.7%となり、売上総利益で同1,104百万円減少したことが主たる減益要因となった。

営業外収支は同171百万円悪化した。有利子負債の増加と金利上昇により金融収支が175百万円悪化したことが主因で、保険解約返戻金の増加などで一部相殺した。また、特別利益として固定資産売却益109百万円と関係会社株式売却益138百万円※を計上し、特別損失として減損損失301百万円を計上した。減損損失は、賃貸物件の事業形態変更（分譲マンション開発への転換）に伴い、当該資産の帳簿価額を回収可能価額まで減額したものである。

※ 不動産管理事業を主に展開する晴耕雨耕（株）の株式（出資比率33.3%）について、日本ハウズイング（株）から買取提案があったことで、2026年4月24日開催の取締役会で譲渡を決議し、同年7月1日付で200百万円ですべて売却した。株式売却後も、3社で良好な協力関係を維持する意向となっている。

2027年2月期中間期業績

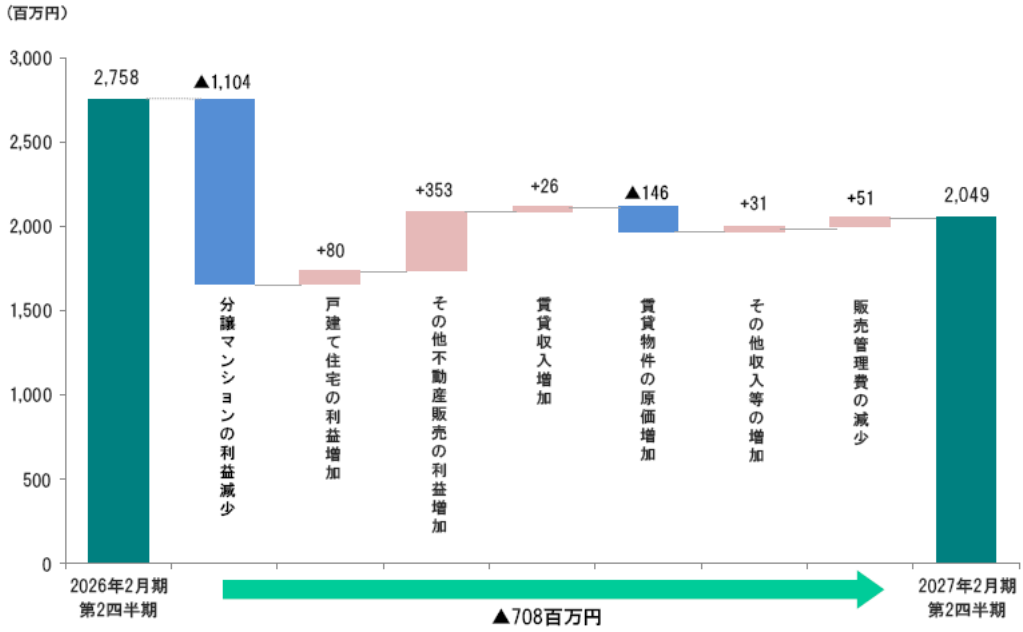
（単位：百万円）

	26/2期中間期		27/2期中間期					
	実績	売上比	期初計画	修正計画（※）	実績	売上比	前年同期比	期初計画比
売上高	22,182	-	21,000	22,000	22,182	-	-0.0%	5.6%
売上総利益	4,922	22.2%	-	-	4,162	18.8%	-15.4%	-
販管費	2,164	9.8%	-	-	2,112	9.5%	-2.4%	-
営業利益	2,758	12.4%	1,600	2,000	2,049	9.2%	-25.7%	28.1%
経常利益	2,305	10.4%	900	1,350	1,425	6.4%	-38.2%	58.3%
特別損益	61	-	-	-	-53	-	-	-
中間純利益	1,647	7.4%	700	950	962	4.3%	-41.6%	37.5%

※ 2026年9月18日発表値
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.

営業利益の変動要因



出所：決算説明資料より掲載

なお、期初計画（売上高 21,000 百万円、営業利益 1,600 百万円）に対してはいずれも上回って着地した。また同社は 2026 年 9 月に中間期業績計画を売上高で 1,000 百万円、営業利益で 400 百万円上方修正したが、修正計画に対しても若干ながら上回って着地した。セグメント別に見ると、分譲マンション販売は引渡戸数が計画をやや下回ったものの、保守的に見積もっていた採算性が想定を上回ったことで利益ベースでは計画を上回った。その他不動産販売では下期に売却予定だった住宅型有料老人ホームと販売用収益物件の計 2 プロジェクトを前倒しで売却できたこと、戸建て住宅販売では販売が順調に進んだことも寄与した。

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.

分譲マンション販売の需要は堅調、有料老人ホーム開発プロジェクトが進展

2. 事業セグメント別動向

（1） 分譲マンション販売

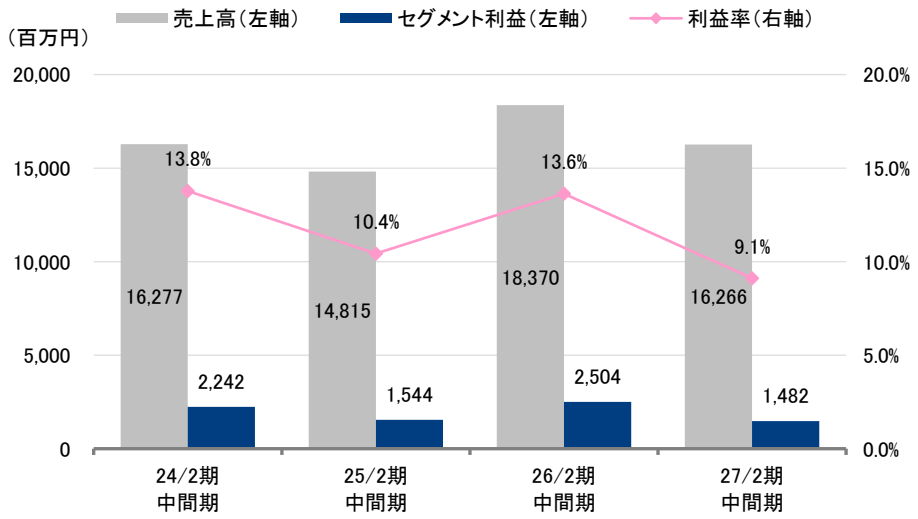
分譲マンション販売の売上高は前年同期比 11.5%減の 16,266 百万円、セグメント利益は同 40.8%減の 1,482 百万円と 2 期ぶりに減収減益に転じた。戸当たり平均価格が前年同期の 56 百万円から 59 百万円に上昇したものの、引渡戸数が同 15.0%減の 277 戸と減少したことが減収要因となった。売上総利益率は前年同期に好採算プロジェクトがあったことや、建築コストが上昇していることもあって同 4.1 ポイント低下の 16.7%となり、売上総利益は同 28.9%減の 2,721 百万円となった。

需給環境については、良好な状況が続いているとの認識である。同社は契約数の先行指標として、分譲マンション発売時の資料請求件数やギャラリーへの来場者数を参考にしているが、中間期ではこれら指標が前期までと同水準、または若干上昇しており、購入意欲に陰りは見られない。地域特性や環境対応、先進技術などを取り入れた企画開発力が購入者層から支持されていることや、銀行の住宅ローンで 1%弱の優遇金利を継続して利用できていることなどに加えて、建築コストの上昇を背景に市場全体で新築マンションの供給戸数が減少していることも一因と見られる※。

※ （株）不動産経済研究所の調べによると、2026 年 1～6 月における神戸市内の新築マンション発売戸数は前年同期比 31.1%減の 396 戸、兵庫県内（神戸市除く）では同 5.9%減の 899 戸であった。近畿圏全体では同 3.8%増の 7,329 戸となっている。

2027 年 2 月期中間期における発売戸数は前年同期比 54 戸減の 314 戸、契約戸数は同 33 戸減の 268 戸といずれも減少したものの、中間期末における契約済未引渡戸数は同 62 戸増の 724 戸（平均価格 61 百万円）と順調に積み上がっており、2027 年 2 月期下期以降の売上に貢献する見通しである。また、未契約完成在庫も同 2 戸減の 35 戸と引き続き低水準で推移した。仕入戸数は同 67 戸増の 288 戸と 2 期ぶりに増加に転じたが、建築コストの上昇傾向が続くなかで仕入活動については慎重に進めていく方針に変わりない。

分譲マンション販売の業績推移

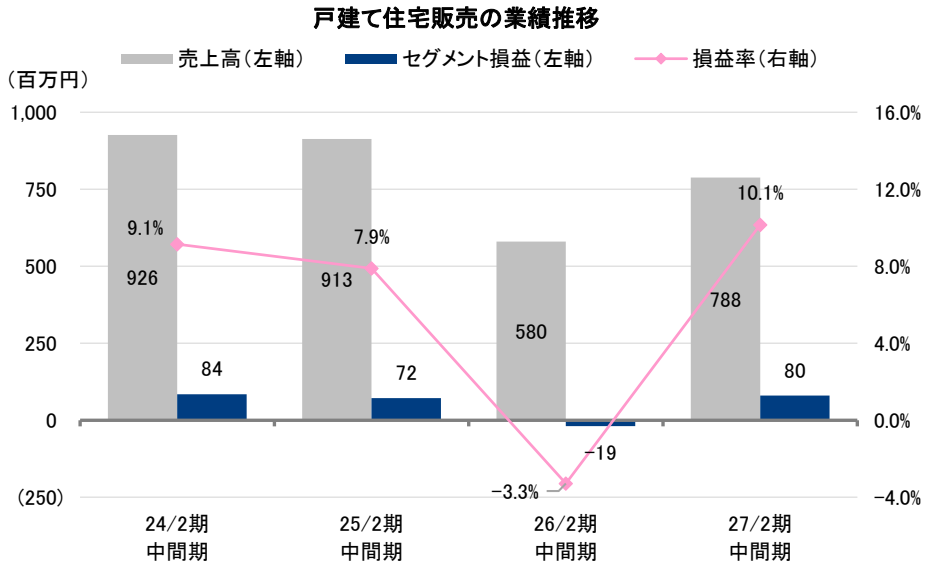


出所：決算短信よりフィスコ作成

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.

（2） 戸建て住宅販売

戸建て住宅販売の売上高は前年同期比35.8%増の788百万円、セグメント損益は80百万円の利益（前年同期は19百万円の損失）となった。新規発売物件を中心に契約が順調に進み、引渡戸数が同1戸増の14戸となり、平均価格も前年同期の44百万円から56百万円に上昇したことが増収要因となった。売上総利益率は同7.3ポイント上昇の18.3%となり（通期計画の14%程度に対しても4ポイント上回る）、売上総利益は同125.3%増の144百万円となった。なお、中間期末の契約済未引渡戸数は6戸（平均価格55百万円）となっている。



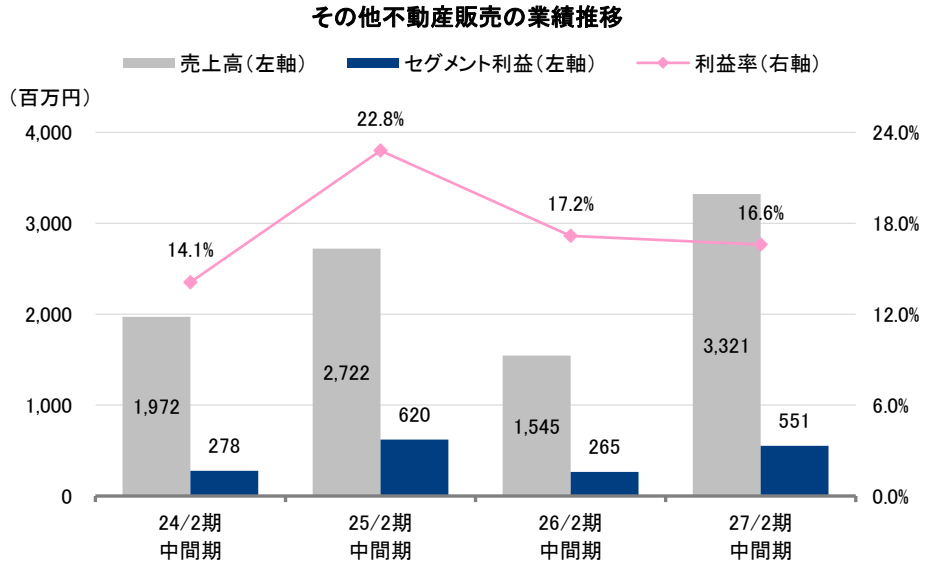
出所：決算短信よりフィスコ作成

（3） その他不動産販売

その他不動産販売の売上高は前年同期比114.9%増の3,321百万円、セグメント利益は同107.8%増の551百万円と大幅増収増益となった。旺盛な不動産投資需要を背景に、販売用収益物件8プロジェクト（111戸、前年同期は7プロジェクト108戸）を想定以上の価格で販売できたことに加えて、新たに住宅型有料老人ホーム1プロジェクト（95戸）を売却したことが増収増益要因となった。売上高の主な内訳を見ると、販売用収益物件が同15.7%増の1,787百万円、住宅型有料老人ホームが1,357百万円、開発関連が142百万円、その他34百万円であった。

売上総利益率は前年同期比1.1ポイント低下の20.9%となり、売上総利益は同103.6%増の693百万円となった。売上総利益率が低下したのは、販売用収益物件と比較して住宅型有料老人ホームの利益率が低かったことによる。販売用収益物件は一定期間、自社で保有するため減価償却費の計上で簿価が減少し、売却時の利益率が高くなる傾向にある。なお、住宅型有料老人ホームについては、用地取得済みの開発プロジェクトが6件（424戸）あり、2028年2月期以降順次、販売していく予定となっている。

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.



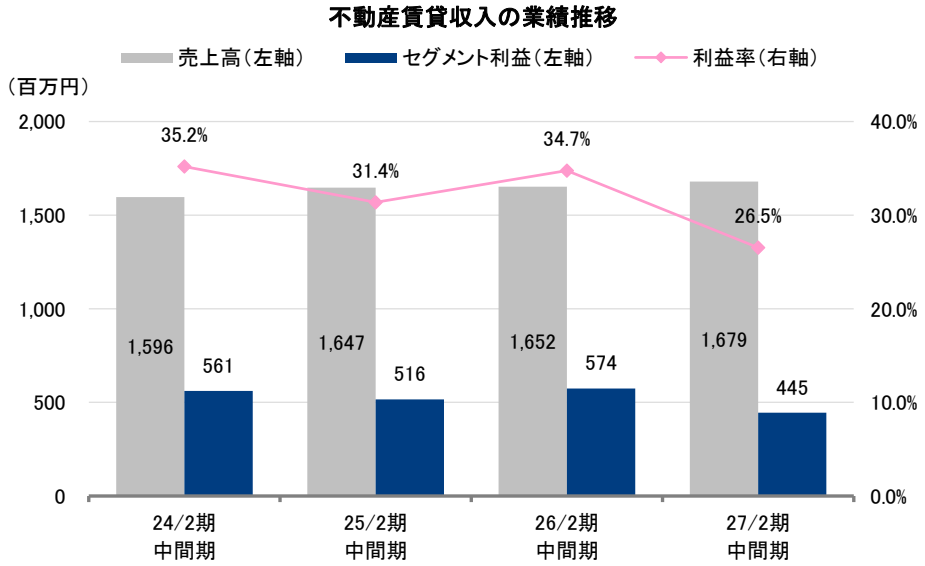
出所：決算短信よりフィスコ作成

（4） 不動産賃貸収入

不動産賃貸収入は前年同期比 1.6%増の 1,679 百万円、セグメント利益は同 22.4%減の 445 百万円となった。住居の稼働率上昇で店舗・事務所、駐車場等の減収分を吸収し増収を維持したものの、一部賃貸物件の再開発に伴う立退料の計上や、駐車場の改修工事費用等が減益要因となった。

賃貸収入の内訳について見ると、住居が前年同期比 4.3%増の 1,283 百万円、店舗・事務所等が同 5.8%減の 332 百万円、駐車場が同 6.8%減の 41 百万円、トランクルーム他が同 11.9%減の 21 百万円となった。住居に関しては、分譲マンションの再開発に伴う立ち退き、駐車場は改修工事に伴う稼働率の低下が主な減収要因となっている。なお、中間期末の保有戸数は住居で同 75 戸減の 2,622 戸、店舗・事務所等で同 2 軒減の 115 軒、駐車場で同 31 台減の 333 台となっており、中間期末の稼働率は住居が同 2.4 ポイント上昇の 98.6%、店舗・事務所等が同横ばいの 98.3%、駐車場が同 0.4 ポイント低下の 88.9%であった。

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.



出所：決算短信よりフィスコ作成

（5） その他

その他の売上高は前年同期比 274.8%増の 126 百万円、セグメント利益は同 231.0%増の 44 百万円となった。新規事業として 2025 年 7 月から運用を開始した系統用蓄電所の売電収入がフル寄与したことが増収増益要因となった。系統用蓄電所とは、電力会社の送配電ネットワークに接続された大型蓄電システムのことで、電力需給の調整弁としての活用が期待される。価格が安い電力余剰時に電力を市場で購入して蓄電し、価格が上昇する電力ひっ迫時に放電（売電）することで、売買差益を得るビジネスモデルである。

電力の取引については、日本卸電力取引所のスポット市場、時間前市場、需給調整市場など性質の異なる市場取引を組み合わせて運用される。第 1 弾となる「丹波篠山幡路蓄電所」（兵庫県）で、蓄電容量 7.4MWh のリン酸鉄リチウムイオン電池を設置し（設備投資額 6 億円）、2025 年 7 月から運用を開始したほか、第 2 弾となる「霧島市国分重久蓄電所」（鹿児島県）が 2026 年 9 月から一部売電を開始している。現在「松阪蓄電所」（三重県）を開発中で、2027 年初に本格稼働する予定となっている。

D/E レシオ 2 倍以内を目安に事業運営を進める

3. 財務状況と経営指標

（1） 財務状況

2027 年 2 月期中間期末の財務状況は、資産合計が前期末比 7,063 百万円増加の 120,139 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 2,096 百万円増加したほか、事業用地取得や建築の進捗に伴い販売用及び仕掛販売用不動産が 5,418 百万円増加した。中間期における新規取得額は分譲マンション開発用地を中心に 3,618 百万円となっている。固定資産は減損損失を計上したこと等により、有形固定資産が 549 百万円減少した。

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.

負債合計は前期末比 6,491 百万円増加の 84,846 百万円となった。分譲マンションの引渡進捗により前受金が 926 百万円減少した一方で、有利子負債が 6,708 百万円、仕入債務（買掛金及び電子記録債務）が 1,490 百万円それぞれ増加した。純資産合計は同 571 百万円増加の 35,293 百万円となった。配当金を 407 百万円支出した一方で、中間純利益 962 百万円を計上したことが主因である。

貸借対照表

（単位：百万円）

	24/2 期末	25/2 期末	26/2 期末	27/2 期 中間期末	増減額
流動資産	72,380	79,771	79,850	87,542	7,691
（現金及び預金）	17,345	17,198	12,615	14,711	2,096
（販売・仕掛販売用不動産）	53,894	61,447	65,891	71,309	5,418
固定資産	28,847	30,883	33,226	32,597	-628
資産合計	101,228	110,655	113,076	120,139	7,063
流動負債	34,723	38,671	31,998	37,729	5,730
固定負債	35,846	39,054	46,356	47,116	760
負債合計	70,569	77,726	78,355	84,846	6,491
（有利子負債）	52,589	57,356	65,496	72,204	6,708
純資産合計	30,658	32,929	34,721	35,293	571

出所：決算短信よりフィスコ作成

（2） 経営指標

安全性指標となる自己資本比率は 29.4%と前期末比で 1.3 ポイント低下し、D/E レシオは有利子負債の増加により前期末の 1.89 倍から 2.05 倍に上昇した。同社は 2 倍以内の水準を目安に事業運営する方針を打ち出していたが、新規事業の育成や事業用地の取得、建築費の支払いなど資金需要が一時的に増加したことで、2 倍の水準を若干上回った。ただ、今後も D/E レシオ 2 倍以内を目標に事業運営していく方針に変わりない。物価の上昇が継続するなかで、日銀の政策金利引き上げが想定されるものの水準としてはまだ低位圏であり、金融機関の融資姿勢にも変化は見られないことから、今後も一定範囲内で借入金を活用し、財務レバレッジ（総資産÷自己資本）を効かせながら事業を拡大する方針である。

経営指標

	24/2 期	25/2 期	26/2 期	27/2 期 中間期	前期末比
自己資本比率	30.3%	29.8%	30.7%	29.4%	-1.3pp
D/E レシオ（倍）	1.72	1.74	1.89	2.05	0.16

注：D/E レシオは有利子負債÷自己資本
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

2027年2月期業績は期初計画を据え置き、4期ぶりに過去最高売上更新へ

1. 2027年2月期の業績見通し

（1） 事業環境について

2027年2月期下期の事業環境として、マンションの市況については基準地価が5年連続で上昇し、建築コストも緩やかな上昇トレンドが続くなかで、都心エリアの超高額物件については投資目的での買い需要が沈静化し、やや調整局面に入っている。一方で、同社の事業エリアである神戸市・明石市・姫路市や阪神エリア等では世帯数が緩やかな増加傾向にあり、最近は共働き世帯がペアローンを組み、借入可能額を増やして住宅を取得するケースも増加している。販売価格の緩やかな上昇は続いているものの、下期も良好な市場環境が続くと見られる。2026年内に日銀がもう一段の金利引き上げを行う可能性はあるものの、水準的には依然低位圏にあり金融機関の融資姿勢にも大きな変化はない見通しである。建築コストの上昇により新築マンションの供給戸数も限られるため、近畿圏内では各社とも売り急がないスタンスを継続している。実際、同社でも値引き販売による在庫処分は行っていない。ただ、中東情勢が深刻化し原油市況が一段と上昇することになれば、建築資材の高騰等による開発プロジェクトへの影響が懸念され、2028年2月期以降のリスク要因となる。

（2） 業績計画

2027年2月期の業績は、売上高で前期比9.1%増の46,000百万円、営業利益で同13.8%減の4,300百万円、経常利益で同24.7%減の3,000百万円、当期純利益で同20.0%減の2,100百万円と増収減益となる見通しである。中間期業績は計画を上回ったが、通期計画に対する進捗率は売上高で48.2%、営業利益で47.7%となっており、もともと下期偏重の計画であったことや、期末に大型分譲マンションの引渡を控えていることもあって期初計画を据え置いた。利益面では、分譲マンション販売の売上総利益率低下（同3ポイント低下の18%程度を想定）により減益を見込んでいるが、売上高は戸建て住宅販売やその他不動産販売の増加により、4期ぶりに過去最高を更新する見通しである。販管費については人件費や広告宣伝費が増加するものの、租税公課が減少することもあり前期と同水準を計画している。営業外収支は支払利息の増加を主因として同約3億円の悪化を見込んでいる。

2027年2月期業績見通し

（単位：百万円）

	26/2期		27/2期			中間期
	実績	売上比	計画	売上比	前期比	進捗率
売上高	42,144	-	46,000	-	9.1%	48.2%
営業利益	4,988	11.8%	4,300	9.3%	-13.8%	47.7%
経常利益	3,982	9.4%	3,000	6.5%	-24.7%	47.5%
当期純利益	2,623	6.2%	2,100	4.6%	-20.0%	45.8%
1株当たり当期純利益（円）	239.44	-	191.66	-	-	-

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.

その他不動産販売の売上高は前期比約2倍に拡大する見通し

2. 事業セグメント別見通し

セグメント別売上高見通し

（単位：百万円）

	25/2期	26/2期	27/2期計画	前期比	中間期進捗率
分譲マンション販売	30,614	34,175	34,700	1.5%	46.9%
戸建て住宅販売	1,850	1,763	2,200	24.7%	35.8%
その他不動産販売	4,300	2,680	5,400	101.4%	61.5%
不動産賃貸収入	3,282	3,295	3,300	0.1%	50.9%
その他	82	229	400	74.3%	31.7%
合計	40,130	42,144	46,000	9.1%	48.2%

注：セグメント別の27/2期計画は決算説明資料の開示値、「その他」は売上高合計から4セグメントを差し引いて千円単位で算出
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

（1） 分譲マンション販売

売上高は前期比1.5%増の34,700百万円を計画している。引渡戸数は同4.1%減の585戸となるが、平均販売単価が約59百万円と約6%上昇することが増収要因となる。利益面では、売上総利益率で3ポイント低下することを想定し、10億円程度の減益で計画していると見られるが、前期と同様に契約が順調に進めば売上総利益率が想定を上回る可能性もあると弊社では見ている。なお、引渡戸数の中間期進捗率は47.4%で、通期計画を達成するためには下期に308戸の引渡が必要となるが、中間期末時点で247戸が契約済みとなっており、残り61戸の契約を進めていくことになる。

分譲マンション戸数実績及び計画

	24/2期	25/2期	26/2期	27/2期計画	中間期進捗率
引渡戸数（戸）	686	642	610	585	47.4%
戸当たり平均価格（百万円）	44	48	56	59	-
発売戸数（戸）	473	737	840	520	60.4%
契約戸数（戸）	584	639	656	540	49.6%
契約済未引渡戸数（戸）	690	687	733	-	-
仕入戸数（戸）	854	696	637	600	48.0%
完成在庫（未契約）（戸）	13	13	9	-	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

なお、2027年2月期に引渡予定の大型プロジェクトとしては、「ワコーレ神戸元町ザ・ゲートタワー」（神戸市中央区、総戸数101戸、2027年2月引渡）があるが、販売は順調で契約戸数は既に100戸に達している。また、2026年5月に第1期の販売を開始した「ワコーレシティ城北公園通」（大阪市旭区、総戸数175戸、2028年3月引渡予定）は、大阪エリアで同社が手掛ける最大規模のプロジェクトとなる。JR新大阪駅や大阪駅に直通し、近隣には大型公園や遊歩道などが整備されており、大規模ファミリーマンションとして一定の需要が見込まれる。2026年8月時点の契約戸数は30戸と順調な滑り出しを見せており、売上高には2029年2月期から寄与する予定となる。

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.

2027年2月期下期に竣工予定の物件6棟（総戸数281戸）のうち、2026年8月末時点の契約済戸数は228戸、契約率で81.1%に達している。また、地域別の仕入済未発売プロジェクト数は、神戸市で15棟・658戸、阪神間で10棟・252戸、明石市～姫路市で7棟・303戸、大阪府で3棟・144戸の計1,357戸（前期末比70戸減）となっている。発売済みプロジェクトのうち2028年2月期及び2029年2月期に引渡時期が到来する約1,000戸とあわせると、2,400戸弱の手持ち物件を抱えていることになり、今後、年間600戸ペースで販売したとしても4年後までの売上を賄える計算となる。

（2） 戸建て住宅販売

売上高は前期比24.7%増の2,200百万円、売上総利益率は前期とほぼ同水準の14%程度を計画している。引渡戸数は同2戸増の40戸を計画しているが、中間期までの引渡戸数の進捗率が35.0%と低いことに加えて、開発用地の仕入れが想定より遅れていることもあって、通期計画はやや下回る可能性が高いと弊社では見ている。なお、下期の新規プロジェクトとしては、「ワコーレノイエ六甲グレースヴェール」（神戸市灘区、総戸数9戸）や「ワコーレノイエ垂水歌敷山」（神戸市垂水区、総戸数4戸）などがある。

（3） その他不動産販売

売上高は前期比101.4%増の5,400百万円を計画している。中間期までの進捗率は61.5%に達しており、下期は鉄骨収益物件で5プロジェクト（86戸）、一棟卸で1プロジェクト（30戸）の販売を予定している。なお、開発中物件としては、鉄骨収益物件が48プロジェクト（686戸）、RC収益物件が1プロジェクト（40戸）、一棟卸が3プロジェクト（155戸）、住宅型有料老人ホームが6プロジェクト（424戸）あり、合計58プロジェクト（1,305戸）が2028年2月期以降、販売用収益物件として収益に貢献することになる。直近3期間は戸数ベースで年間200戸前後の販売であったことを考えると、2028年2月期以降の売上高も高水準が続くものと期待される。

同社では新たな取り組みとして、社宅開発事業を開始した。人材採用力向上に向けた戦略の1つとして、社宅や寮の整備に注力する企業が増えており、こうしたニーズに対してこれまで培ってきた住宅建築のノウハウを最大限生かし、機能性と快適性を備えた社員寮の実現を目指す。第1弾として、阪神内燃機工業<6018>の「江井島寮」（全16室、兵庫県明石市）を受注し、2027年3月に竣工予定となっている。今後も同社が保有するネットワークを生かして企業ニーズと用地情報を収集しながら、同事業の拡大を目指す。

販売用収益物件の実績と計画

		24/2期	25/2期	26/2期	27/2期計画
木造収益物件	PJ数	7	1	4	1
	戸数（戸）	87	3	69	15
鉄骨収益物件	PJ数	9	14	11	12
	戸数（戸）	121	216	119	182
一棟卸	PJ数	-	-	-	2
	戸数（戸）	-	-	-	125
うち住宅型有料老人ホーム	PJ数	-	-	-	1
	戸数（戸）	-	-	-	95
合計	PJ数	16	15	15	15
	戸数（戸）	208	219	188	322

注：一棟卸には住宅型有料老人ホームを含む
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.

（4） 不動産賃貸収入

売上高は前期比 0.1%増の 3,300 百万円と横ばい水準を計画しており、利益率も同水準で見込んでいる。中間期までの売上進捗率は 50.9%と順調に推移している一方で、分譲マンションの再開発に向けた一時費用が発生したこともあり、利益率は若干低下する可能性がある。引き続き住居等の高稼働率の維持に取り組む方針であり、収益物件として保有物件の一部を販売するため、新たな物件の取得も進める。

（5） その他

売上高は前期比 74.3%増の 400 百万円を計画している。増収要因は系統用蓄電所の売電収入で、稼働する蓄電所の増加により、下期は一段の売上増加が見込まれる。

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.

成長戦略

持続的成長の実現に向けて新規事業の育成に注力

1. 中期経営計画

（1） 中期経営計画の基本方針と重点戦略

2026年4月に発表した中期経営計画（2027年2月期～2029年2月期）では、業績の伸びが一服するなかで、中長期的な成長を実現していくための「経営基盤の強靭化」を基本方針に掲げた。重点戦略として、a）多様な人材が活躍・挑戦できる環境を整備することで、企業理念としている「共生」の再浸透を図ること、b）収益構造の転換を進め、事業セグメントの最適化を図ること、c）新たなこと（地域、事業、分野等）への挑戦を継続することの3点に注力する。

a）に関しては、個々の社員のスキルアップを図るための研修制度の充実を図るほか、ワークライフバランスの充実に向けた福利厚生制度の拡充や人事制度改革を行うことで、エンゲージメントの向上を図り、収益成長を支える優秀な社員の育成・増員に取り組んでいる。

b）と c）については、同社が展開する事業エリアでも人口減に伴って住宅需要の頭打ちが将来的に想定されるなかで、持続的な収益成長と強靭な経営基盤を構築するための取り組みである。具体的には、分譲マンション販売以外の非住宅分野や BtoB 事業など新規事業の育成に注力し、事業ポートフォリオの拡充と最適化に取り組む方針である。

（2） 事業戦略

a） 分譲マンション販売

分譲マンション販売では、地域拡大に向けた仕入力の強化と持続可能な供給体制の確立に取り組むほか、顧客ニーズを的確に汲み上げることで魅力的なマンションの開発を進め、また、売れる仕組みを構築し、販売効率を高めていく。事業環境としては、建築コストの緩やかな上昇が続くことを前提に、採算性を重視した開発用地の仕入れ活動を推進する。既述のとおり、今後 4 年間程度の販売については発売済みプロジェクトや未発売プロジェクトで賄える見通しである。

b） 戸建て住宅販売

戸建て住宅販売では、開発用地の仕入れ強化、自社設計・自社施工のスキーム確立、アフターサービスの拡充を推進する。設計・施工については現在外注に依存しているが、自社設計・自社施工のスキーム確立に向けて、M&A の活用も含めた内製化も選択肢の 1 つとして考えている。アフターサービスの拡充ではリフォーム事業の育成に注力する。同社が手掛け、リフォーム時期を迎える戸建て住宅が今後増加するフェーズに入ることから、これらの需要を取り込む。

なお、リフォーム事業については 2026 年 2 月期より分譲マンションでも小規模ながら開始しており、本格展開に向けて現在は顧客とのコミュニケーションツールの開発を進めている段階にある。同ツールを活用することで、マンション購入者のリフォーム需要を取り込むだけでなく、物件売却ニーズを把握してリノベーション販売の機会を増やすことも可能となり、LTV（Life Time Value：顧客生涯価値）の最大化を図っていく。

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

c） その他不動産販売

その他不動産販売では、事業スキームの多様化（新たなスキームの確立）や仕入窓口の拡張（JV 方式でのプロジェクト開発等）、多様な出口戦略の試行に加えて、有料老人ホームの一棟卸や社宅開発事業など新規分野にも展開し、今後の事業拡大を推進する。

なお、JV 方式の大型プロジェクトとして、和歌山県の観光地である白浜エリアにリゾートホテルをミサワホーム（株）と共同で建設するプロジェクトを 2026 年 4 月に発表した。地上 6 階建て、客室 74 室で全室オーシャンビューで温泉を完備したホテルとなっている。白浜エリアでは約 20 年ぶりのホテル開発となり、白浜町が推進する「白浜温泉街活性化構想推進計画」との連携も図り、女性やファミリー層等の観光需要を取り込み、地域経済の活性化に貢献していく。同社は過去に古民家再生宿泊施設やビジネスホテルの開発に取り組んだ実績があり、従来から共同プロジェクトを手掛けてきたミサワホームと共同開発することとなった。同社の売上高は 30 億円弱と見られ、2030 年 2 月期に売上計上を見込んでいる。ホテルの開業予定は 2028 年 1 月ごろであるが、2 年程度のトラックレコードを収集後に売上計上する。

d） 不動産賃貸収入

不動産賃貸収入では、非レジデンス部門（住居以外）の収益比率を高めながら収益の拡大を図る。

（3） 組織戦略

多様な人材が活躍できる職場環境の整備や、ガバナンス・リスクマネジメントの強化、顧客満足度の向上につながる組織体制を構築していく。

（4） 業績目標

中期経営計画の業績目標は、2027 年 2 月期から 2029 年 2 月期までの 3 期間合計で売上高 1,500 億円（前期間比 23.9%増）、営業利益 143 億円（同 3.4%減）、経常利益 100 億円（同 18.7%減）、当期純利益 70 億円（同 16.5%減）を計画し、また KPI として ROE8%以上、D/E レシオ 2 倍以内を目標に設定した。業績目標を 3 期間合計で設定しているのは、主力の分譲マンション事業が 2～3 年単位のプロジェクトが多く、その進捗状況によって業績が大きく変動するため、単年度の業績を目標に設定することの実効性が限定的であることによる。

事業セグメント別の売上目標については非開示であるが、収益構造の転換や事業セグメントの最適化に取り組むことから、戸建て住宅販売やその他不動産販売、新規事業の構成比が上昇するものと予想される。一方、利益で減益を見込んでいるのは、金利動向や人手不足による建築コストの上昇及び供給懸念、中東情勢の行方など先行き不透明感が強まっていることから、保守的に策定したものと見られる。営業利益率は前中期経営計画期間の 12.2%に対して 9.5%と 2.7 ポイント低下となるが、主因は分譲マンション販売の売上総利益率を前中期経営計画期間の 21.8%に対して、目安としている 17～18%水準に設定しているためと考えられる。

現状は分譲マンションの市況に変化は見られないが、人口減少が続くなかでいずれは需要もピークアウトすることが予想されるだけに、分譲マンション以外の事業を育成・強化していくことは中長期的な成長を実現していくうえで重要なポイントであり、今後 3 期間はそうした体制を構築していく期間と位置付けられる。2027 年 2 月期は減益となるが、2029 年 2 月期には 2025 年 2 月期から着手していた新規事業が成長し、収益構造の転換が進むことで 2026 年 2 月期並みの利益水準まで回復する見通しである。

なお、利益の配分方針として全体の 50～60%は事業への再投資資金に充当し、10～20%を人的資本投資や環境対応等の原資に、残り 30%程度を株主配当に充てる方針である。

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.

中期業績目標

（単位：百万円）

	24/2期～26/2期合計	売上比	27/2期～29/2期合計	売上比	前期間比
売上高	121,101	-	150,000	-	23.9%
営業利益	14,802	12.2%	14,300	9.5%	-3.4%
経常利益	12,305	10.2%	10,000	6.7%	-18.7%
当期純利益	8,384	6.9%	7,000	4.7%	-16.5%
ROE	8.8%	-	8%以上	-	-
D/Eレシオ	1.78倍	-	2倍以内	-	-

注：ROE及びD/Eレシオの24/2期～26/2期合計欄は3期の平均値　27/2期～29/2期合計欄は中期経営計画のKPI目標
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. サステナビリティ経営の取り組み

持続的な企業価値向上に向けた対応として、サステナビリティ経営をより積極的に推進するため、サステナビリティ基本方針に基づき実現したい未来に向けて 9 つのマテリアリティ（重要課題）を特定し、その解決を通じて企業理念である「共生（ともいき）」を実現していく。

さらに ESG への取り組みとして、「環境（E）」においては、カーボンニュートラルの達成に向けて、ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）マンションの導入に積極的に取り組んでおり、断熱性能の向上と省エネ設備等の導入により、住棟全体で年間の一次エネルギー消費量を20%以上削減することを目指している。また、系統用蓄電所の開設、スマートごみ容器「SmaGO（スマゴ）※1」の設置などを実施している。「社会（S）」では、住宅再建共済制度「フェニックス共済」への加入や「くるみんマーク※2」の取得、保有する賃貸マンションへの非常食セットの設置、「こどもの居場所応援自動販売機」の設置、青少年育成支援の実施、古民家再生プロジェクト、企業版ふるさと納税などを行っている。

※1 ソーラー発電で動く IoT 機能付きのスマートごみ容器で、投入されたごみを自動的に約 1/5 に圧縮する機能により、これまで 1 日 2 回行っていたごみ回収を 1 日 1 回に削減し、ごみ収集作業の効率化を実現できる。神戸市中央区内に 3 ヶ所設置している。
※2 少子化対策を図り、子育て支援など一定の基準を満たした企業が「子育てサポート企業」として厚生労働大臣の認定を受ける制度。

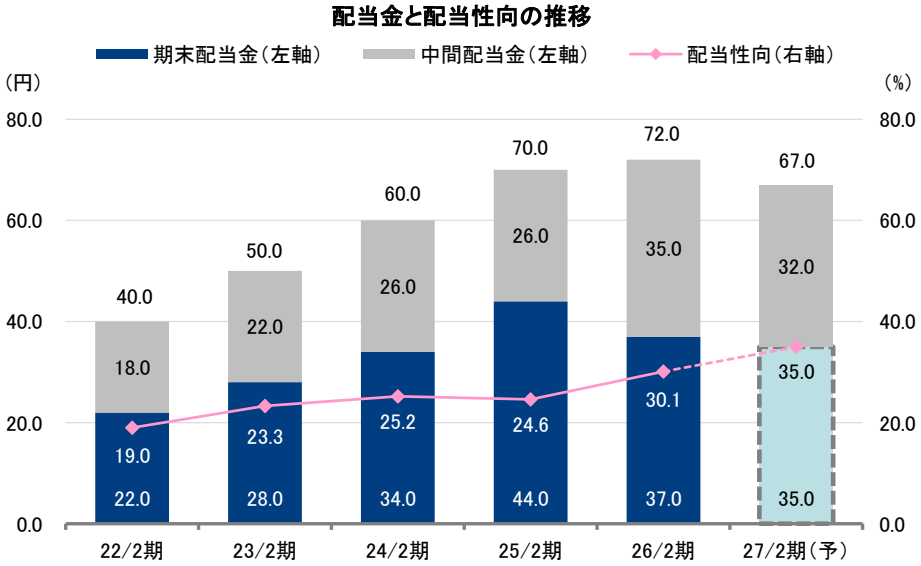
「ガバナンス・人的資本（G）」では、2025年2月期より役員退職慰労金制度の廃止及び株式報酬制度の導入を決定したほか、2024年10月開催の取締役会にて、取締役会の諮問機関として任意の指名委員会及び報酬委員会の設置を決議し、コーポレート・ガバナンスを充実させた。また、働きやすい環境づくりに向けて、各種福利厚生制度の充実や女性の就業環境改善のための制度拡充、健康経営等に取り組んでいる。こうした取り組みによって2026年8月末時点の社員定着率（入社から3年後）は89.9%（2025年8月末89.5%）に改善し、産休・育児休業取得率は100.0%（同100.0%）、女性管理職比率は12.5%（同5.6%）、平均雇用年数の男女差は0年10ヶ月（同1年6ヶ月）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.

株主還元策

2027年2月期の1株当たり配当金は期初計画から7.0円上積み67.0円を予定

同社は株主還元策として配当を実施している。株主の長期的な利益の維持拡大を重要な経営目標と位置付け、事業領域拡大と効率的な経営による収益力の向上、ガバナンスの強化を図りつつ、安定した配当の継続を基本方針とし、配当性向で30%程度の水準を目安としている。2027年2月期の1株当たり配当金については減益計画であることも考慮し、期初計画で前期比12.0円減配の60.0円（うち、中間配当金25.0円）を予定していたが、業績見通しや財務状況等を総合的に判断した結果、中間配当金を7.0円上積みし32.0円とした。期末配当金は35.0円と期初計画を据え置いたが、通期では67.0円（配当性向35.0%）となる予定である。2026年11月4日の終値は1,227円であり、年配当利回りは5.5%の水準となる。



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.

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