



2020年11月期 第3四半期

決算説明資料

2020年9月30日



1. 財務情報

2. 事業計画

3. 事業内容

4. コミットメント (ESG)

5. 株主還元

6. 会社概要

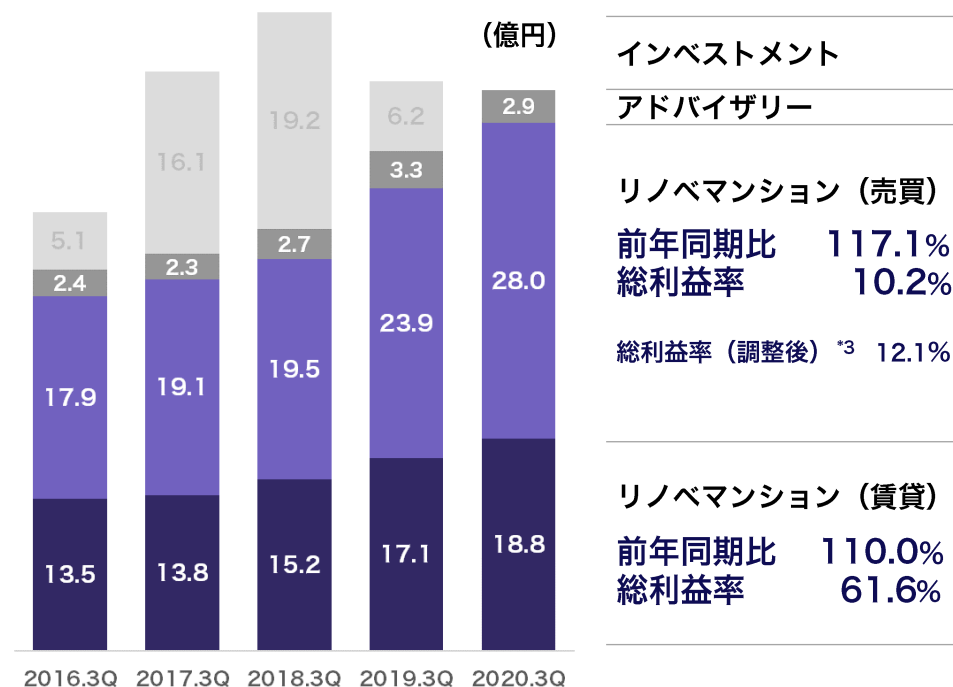
- リノベーションマンション市場は、感染症拡大の中でも品薄感が強まるほど活況
- 主力のリノベマンション事業が好調。売上高は前年同期比1.4倍に拡大

連結PL (主要項目)

	2019/11期3Q (億円)	2020/11期3Q (億円)	前年同期比
売上高	243.9	309.0	126.7%
リノベマンション事業	212.5	303.8	142.9%
インベストメント事業	24.1	-	-
アドバイザー事業	7.2	5.2	72.1%
売上総利益	50.4	46.9	93.1%
リノベマンション事業 ^{*1}	40.7	44.0	107.9%
インベストメント事業	6.2	-	-
アドバイザー事業	3.3	2.9	86.9%
販売費・一般管理費	19.3	19.0	98.6%
営業利益	31.1	27.8	89.6%
経常利益	25.3	22.0	87.2%
当期純利益	17.4	15.4	88.9%

^{*1} 評価損を含みます (2019/11期3Q : 0.2億円、2020/11期3Q : 2.8億円)

セグメント別売上総利益推移^{*2}



^{*2} 各事業の評価損は表示していません

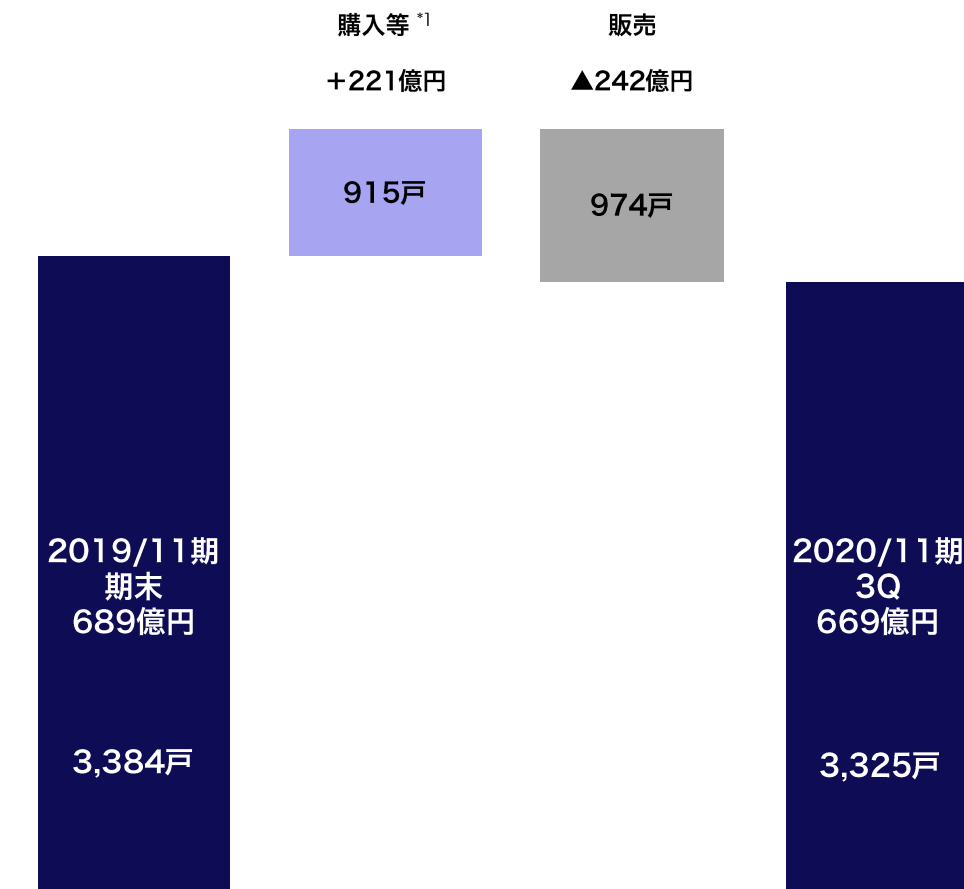
^{*3} 売却時の仲介手数料を売上原価から控除した場合の総利益率となります

- 今後起こりうる事業環境の変化へ機動的に対応すべく、手許現預金を積み上げ
- 積極的な物件販売により、自己資本比率は24.3%→25.0%に改善

連結BS (主要項目)

	2019/11期 (億円)	2020/11期3Q (億円)	前期末比
流動資産	751	766	101.9%
うち現金及び預金	43	86	199.5%
うち販売用不動産	689	669	97.0%
固定資産	9	13	144.6%
うち有形固定資産	0	0	92.8%
総資産	761	779	102.4%
流動負債	101	98	97.1%
固定負債	473	485	102.5%
自己資本	184	194	105.2%
自己資本比率	24.3%	25.0%	

販売用不動産増減



*1 リノベーション等に伴う簿価増加分も含む

- 在宅勤務やオンライン会議を継続。業務の質を維持しつつ、感染症への対策を強化

営業・財務戦略

組織体制

中長期的な事業環境の変化を見据えた
体制整備・手許資金の確保

お客様・従業員の感染リスクに
配慮した形での通常業務の継続

対応策

営業

市場の好機を捉え、一部物件価格を弾力化して販売

財務

マーケティング等新規投資の実施時期の見直し

- 「緊急事態宣言」解除後も一部在宅勤務体制を維持
- 取引先・お客様との面談や社内会議のオンライン化

結果

- 2020/11期3Q（累計）の販売戸数は、前年同期比約1.5倍
- 在宅勤務環境においても、基幹業務を問題なく継続、今後も一層の効率化を目指す
- 8月末にて手許現預金（連結ベース）約86億円、2Qよりもさらに積み増す

- 手頃な価格帯のリノベーションマンションへの底堅い需要に加え、当社グループの施策が奏功し、進捗率は80%超を達成

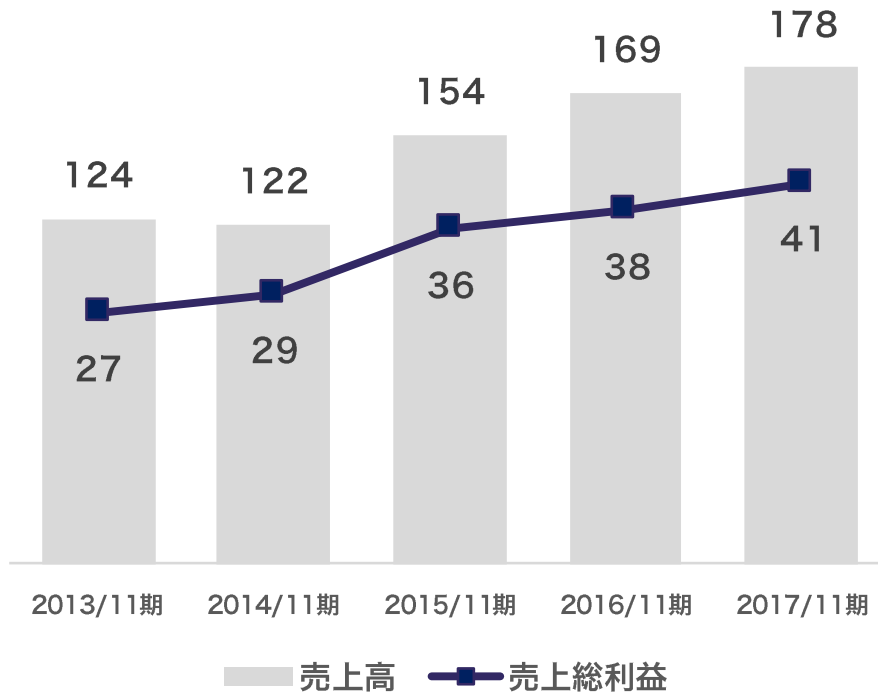
	2020/11期 通期予想 (億円)	2020/11期 3Q実績 (億円)	進捗率
売上高	352.5	309.0	87.7%
うちリノベマンション事業	346.1	303.8	87.8%
うちインベストメント事業	-	-	-
うちアドバイザー事業	6.4	5.2	81.3%
売上総利益	63.0	46.9	74.5%
うちリノベマンション事業	58.3	44.0	75.4%
うちインベストメント事業	-	-	-
うちアドバイザー事業	4.6	2.9	63.4%
営業利益	33.8	27.8	82.4%
経常利益	26.4	22.0	83.4%
当期純利益	18.4	15.4	83.7%

1. 財務情報
- 2. 事業計画**
3. 事業内容
4. コミットメント (ESG)
5. 株主還元
6. 会社概要

- ファミリータイプの「オーナーチェンジ物件^{*1}」を積極的に購入
- 競争戦略が奏功し、事業が大きく成長。収益性の高い企業としての地位を確立

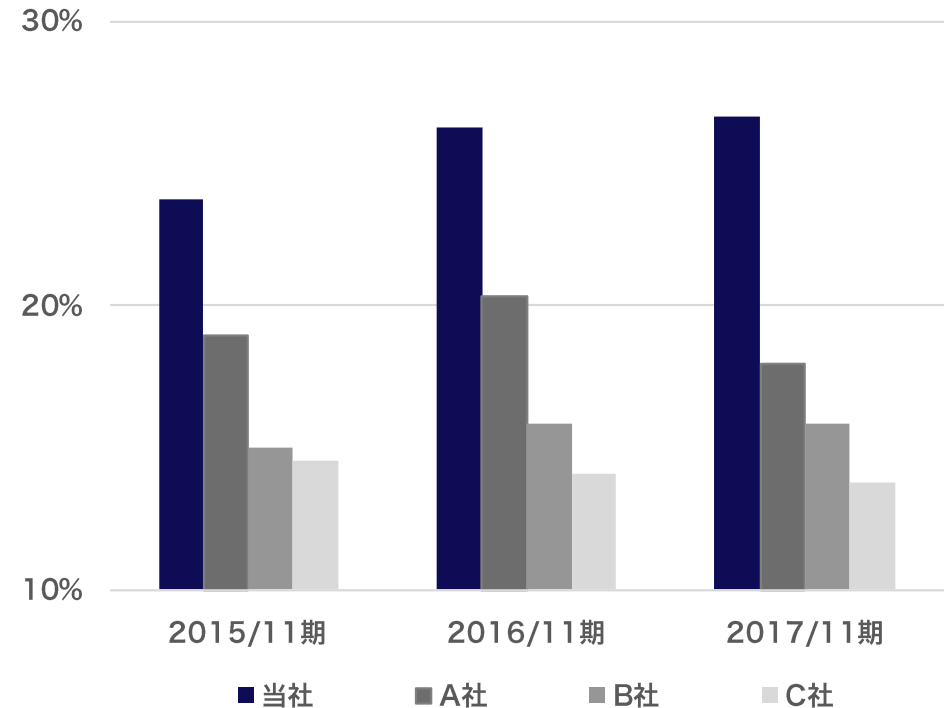
売上高・利益とも堅調に成長

<リノベマンション事業の推移（億円）>



業界内で圧倒的に高い利益率

<売上総利益率の比較（%）^{*2}>



^{*1} 購入時に賃借人が居住中である区分マンション

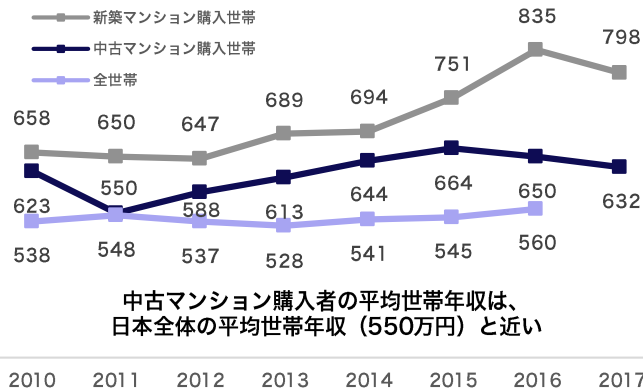
^{*2} 上場企業各社、2017/11月末時点における各社通期決算情報を基に当社作成

- 新築価格高騰や住宅ローン低金利が、リノベーションマンションの需要を押し上げ
- オリンピック後の不透明な不動産市況の中でも、底堅い需要が見込まれるものと予想

中古マンション
購入層は一般的
なサラリーマン
世帯



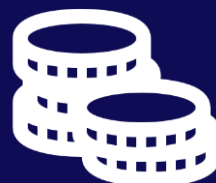
<平均世帯年収推移 (万円) >



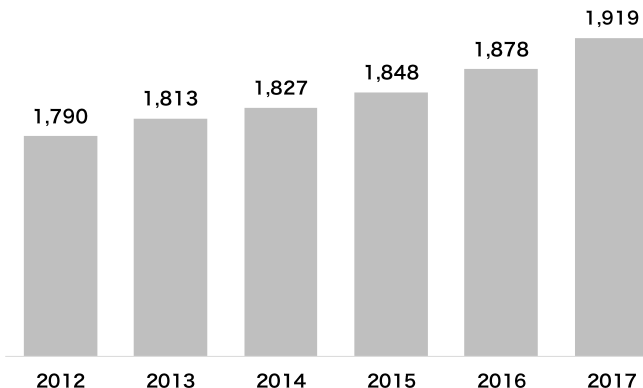
中古マンション購入者の平均世帯年収は、
日本全体の平均世帯年収 (550万円) と近い

(出所) 国土交通省「住宅市場動向調査」および厚生労働省「国民生活基礎調査」より当社作成

低金利を背景に
住宅ローン
残高増加



<住宅ローン残高推移 (千億円) >

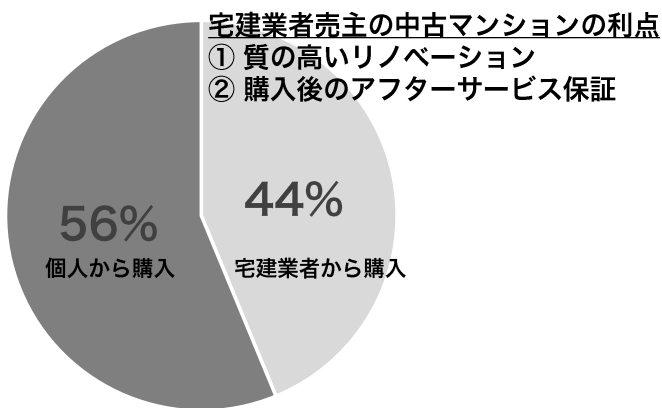


(出所) (公財) 不動産流通推進センター「不動産業統計集」より当社作成

宅建業者売主の
中古マンション
(≒リノベーションマンション)
市場シェア増加



<中古マンション購入者の取引相手 >

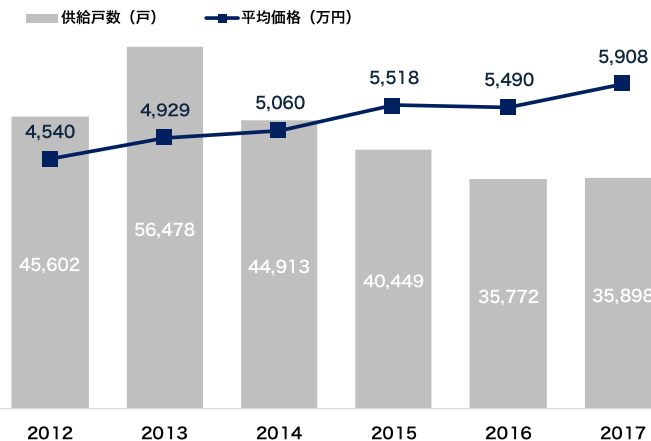


(出所) 国土交通省「住宅市場動向調査」より当社作成 (仲介業者を通じた販売のみを集計)

新築価格の
供給戸数減、
価格高騰



<新築マンション市場動向 (首都圏) >



(出所) (株) 不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向」より当社作成

- 好調な事業環境を踏まえ、2018/11期を起点とした「Challenge2022」を策定

リノベーションで
日本の住宅を変える

×

イノベーションで
不動産業界を変える

スター・マイカの挑戦 1

物件保有・供給ともに、
圧倒的な存在感を発揮

スター・マイカの挑戦 2

「リノベ済マンション」
「中古を買って自分でリノベ」
を住宅購入の選択肢に

スター・マイカの挑戦 3

ITを活用した
新規事業への積極投資

スター・マイカの挑戦 4

あらゆる業務の効率化により、
1人あたり生産性を向上

“リノベーション総合企業”
への進化

不動産×ITで、新たな
収益機会・社会的価値創出

- 2017/11期～2022/11期にかけて、売上・利益の「倍増」を目指す

2017/11期
実績2019/11期
実績2022/11期
計画

売上高

230億円

321億円

500億円

営業利益

35億円

36億円

85億円^{*1}販売用不動産残高
(リノベマンション事業)

444億円

689億円

1,000億円

^{*1} 2019年7月26日付にて当初の70億円から85億円へ上方修正

- 計画3年目は、リノベマンション事業の一層強化に加え、収益チャネルを多様化

通期テーマ

- リノベマンション供給量No.1達成へ向けた、仕入・販売の更なる拡充
- プラットフォーマーとの協業による新規取組に積極投資

重点施策

- “中古を買って自分でリノベ”事業の本格化
(リノベーション請負事業の開始)
- エンドユーザー向けブランディングへの積極投資
- インベストメント事業再開へ向けた準備の開始
- 地方主要都市の営業機能の拡充・再編

達成状況

- ツクルバ社との協業による物件販売を開始
- ママ向けNo.1アプリ「ママリ」内に、「住まい」コミュニティを開設
- 社内体制整備、案件検討を開始
- 地方戦略強化のため、「統括職」を新たに設置
- 札幌営業所の支店化 (7/1~)

- 新型コロナウイルス感染症の拡大により事業環境は不透明ながら、当社グループの強みを活かして通期目標の達成を目指す

事業戦略上の強み

景気の変動を受けにくい
価格帯の物件を販売

当社グループが提供する手頃な価格帯のリノベーションマンション物件は、新築と比べた割安感が続き、底堅い需要が期待できる

安定的なストック
(賃貸) 収益の確保

リノベマンション事業の売上総利益 (通期予想) 58.3億円のうち、賃貸収益は約42% (24.9億円)

盤石な資金調達
(ファイナンス) 体制

手許資金約90億円に加え、金融機関等からの資金調達枠約200億円を確保済

インベストメント事業の
物件を前期に売却済

物件価格下落が本格化する前での売却を実現

ツクルバ社との提携で、新たな市場・顧客層の開拓を目指す

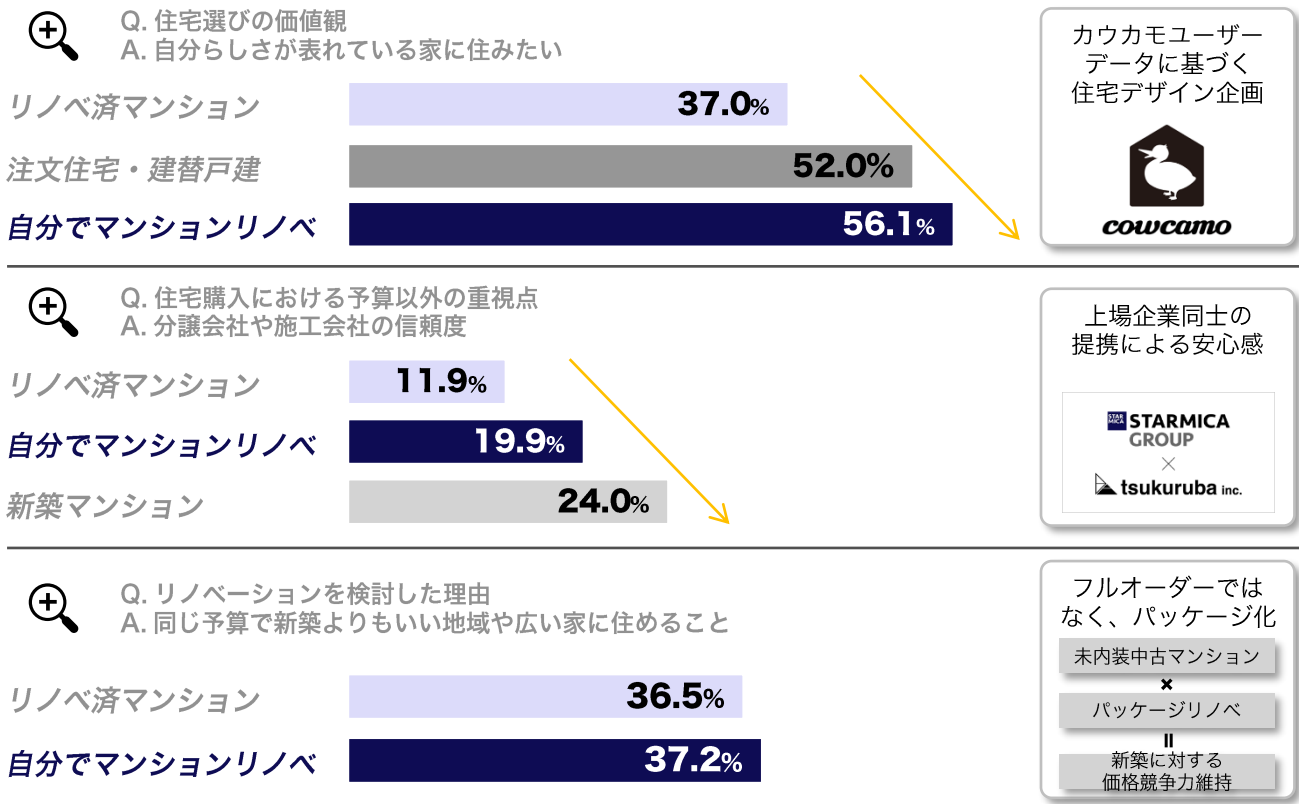
“中古を買って自分でリノベ” のマーケットポテンシャル*1

- 潜在的にはリノベ済と同等以上のマーケットポテンシャルが期待できる



“中古を買って自分でリノベ” 市場形成に向けて*2

- メディア (cowcamo) やエージェントといった消費者接点を持つツクルバ社との提携により、多様化する消費者ニーズに対応しうる商品を開発



*1 下記レポートのリノベーション市場実態調査における、5年以内住宅取得者の取得住宅出現比率を面積図で表したもの (2014年3月 インターネット調査 n=13673) (出所) 2014年6月 HOME'S総研レポート1st. STOCK&RENOVATION2014より当社作成

- ママ向けNo.1アプリ「ママリ」*1と協働で住まいコミュニティを開発
- 情報発信、啓蒙を通じて、リノベーションマンション購入層の裾野を広げていく

ママリについて

- “悩み” と “共感” を軸にママに寄り添いアプリ・Web・SNSと多角的にサービスを展開。ママ同士で悩みを相談し合うQ&Aコミュニティを中心にユーザーを拡大している。

アプリ



月間閲覧数：約1億回

アプリ会員登録数：240万

SNS



累計ファン数*2：約95万人

記事



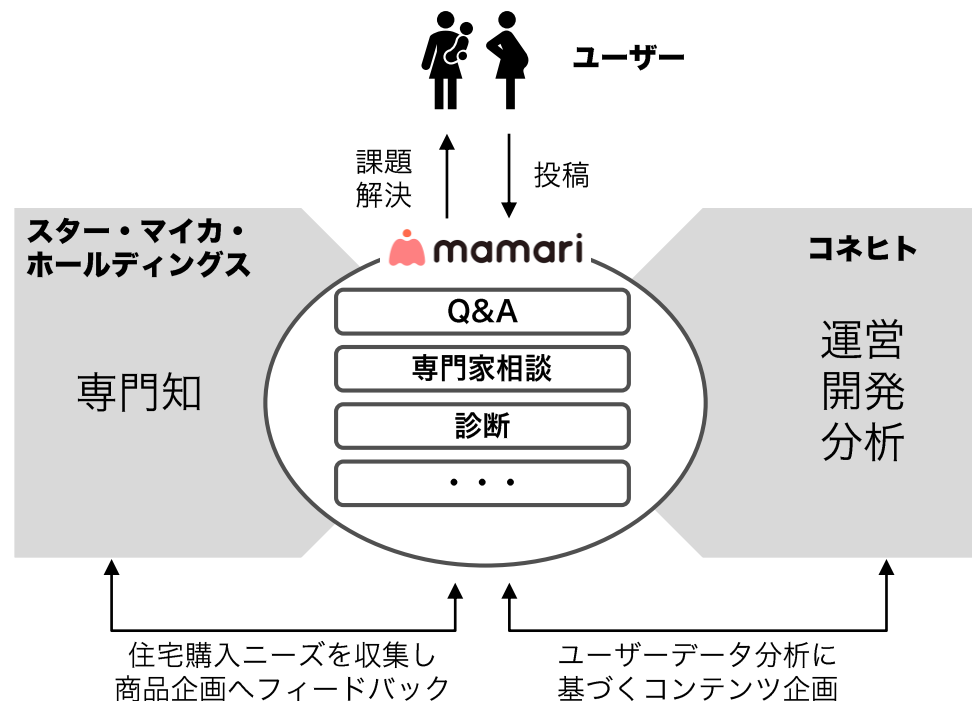
記事数：6000記事以上

運営会社

コネヒト株式会社

今回の協業の狙い

- ママリアプリ上に「住まい」コミュニティを新規開発
- 当社のノウハウを提供し、ママリの強みであるユーザー間の中立的なQ&Aコンテンツ以外にも、多様なソリューションサービスを展開する予定

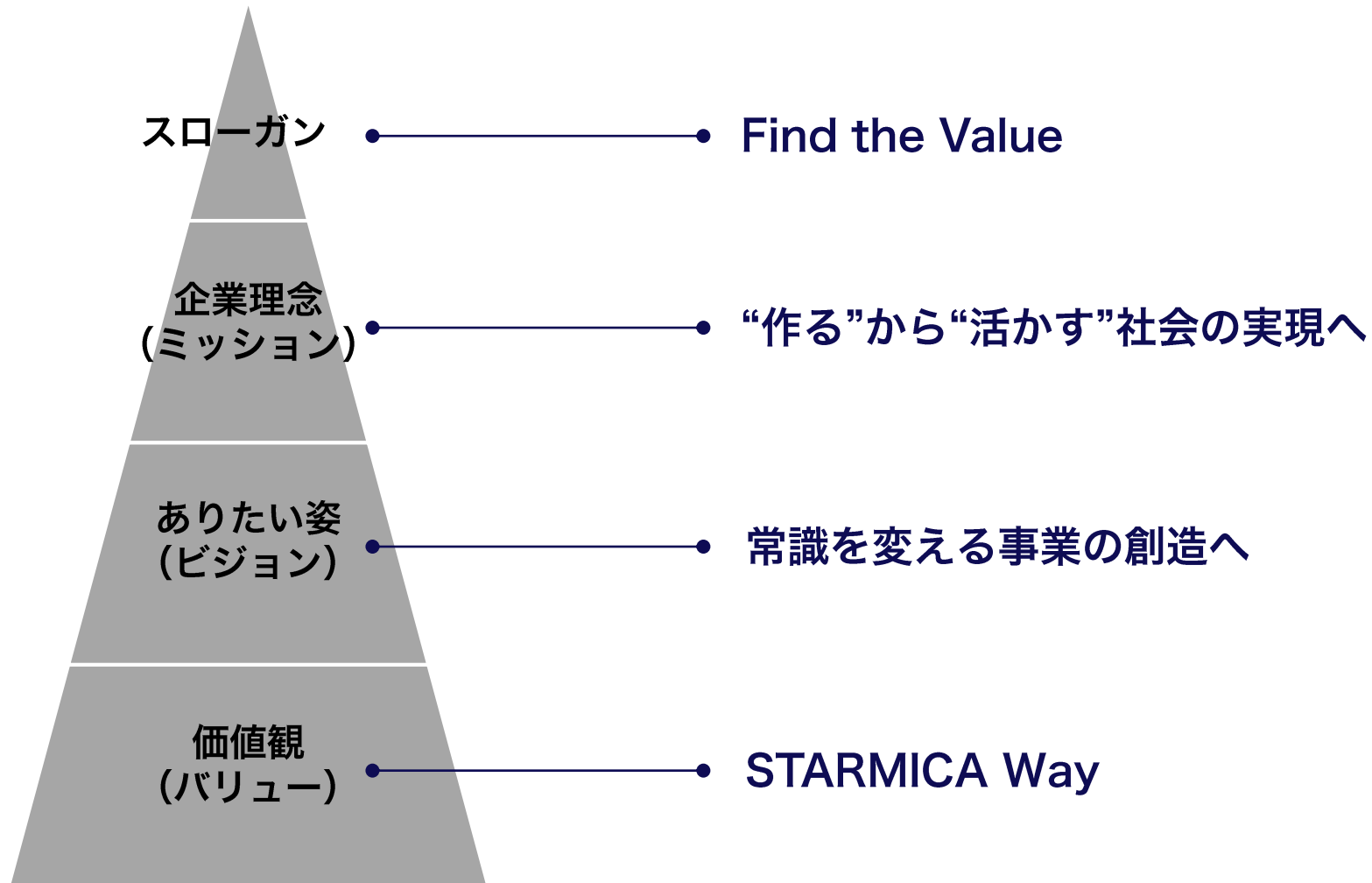


*1 「妊娠中～2歳0ヶ月の子供を持つ女性1,084人を対象とした調査より「現在使っているアプリ（妊娠・子育て系）をすべて教えてください」で第1位（2019年3月実施、調査協力：インテージ）

*2 Instagramのフォロワー数、Facebookのいいね数、LINEのともだち数の合計値（2019年6月時点）

1. 財務情報
2. 事業計画
- 3. 事業内容**
4. コミットメント (ESG)
5. 株主還元
6. 会社概要

- 革新的な事業創造により、業界を牽引する存在を目指す



- コア事業の安定的な成長に加え、ノンアセット事業で新たな収益機会を模索

STAR MICA HOLDINGS
Find the Value

グループ全体の事業戦略策定
グループ経営管理

STAR MICA STARMICA

リノベマンション
売買

STAR MICA STARMICA
Residence

リノベマンション
売買仲介

STAR MICA STARMICA
Property

不動産賃貸管理

STAR MICA STARMICA
Asset Partners

不動産投資
コンサルティング

STAR MICA STARMICA
Asset Management

富裕層向け
投資助言業

Smaii+

不動産運用
マネジメント

コア事業

実需向け
区分マンション

購入→保有→販売の
バランスシート型ビジネス

ノンアセット事業

富裕層・投資家向け
区分・一棟マンション

手数料中心
フィー型ビジネス

- 社会に価値を生み出すバリューチェーン

購入

- ファミリータイプのオーナーチェンジ物件をメインで取得
- 一般的に流通しにくい物件の売買市場を創出
不動産の流動性向上に貢献

保有

- 賃借人の自然退去まで物件を保有
- 当社グループでの賃貸管理により、
賃借人の快適な暮らしをサポート

- 良質なりノベーションマンションを
全国主要都市で供給
- 多様化する消費者のニーズに応えた
商品設計

販売

リノベーション

- 古くなった物件を短期間で高品質な
住まいへバリューアップ
- 「まだ使えるものを残す」
環境にも十分配慮した施工

堅実かつ積極的な物件購入を実現する仕組み

< 月間の購入取引フロー（イメージ） >

情報入手
3,000戸

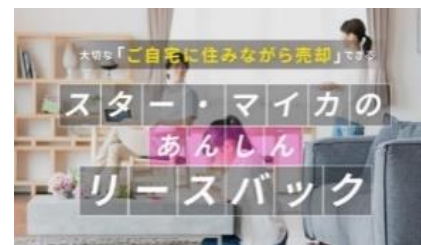
POINT①：仲介会社との強固な関係性



業界のパイオニアとして、
約20年にわたり仲介会社
と深いリレーションを構築

POINT②：購入チャネルの多様化

リースバック要請にも柔軟に対応
WEB経由の所有者からの直接買取も実施



物件精査

POINT③：厳格な物件購入プロセス

耐震性、補強工事の有無、マンション
共用部の管理状況など購入者目線から精査

購入検討

POINT④：豊富な購入実績と
自社データベースによる独自の物件査定手法

累計購入戸数
11,000戸

約**3%**

購入
100戸

POINT⑤：数十戸単位の物件でも、
まとめて早期に決済可能な資金力

キャッシュポジション
常時30～50億円

^{*1}（公財）不動産流通推進センター「不動産業統計集」に掲載された仲介会社との東京・神奈川エリアにおける取引実績に基づき算出

- 「日本一」の物件ストックが、賃貸・販売のハイブリット収益を生み出す

保有物件
約**3,400**戸

販売中/販売準備物件

■ 借借人退去後に
リノベーションを行い販売

賃貸中物件

■ 借借人退去まで賃料収入を収受
■ 景気に左右されない安定的な
収益源

売上総利益構成比

売買総利益
(フロー収益)
約58%

賃貸総利益
(ストック収益)
約42%

リノベ
マンション事業
売上総利益

58.3億円

(2020/11期予想)

品質を保ちながら、大規模な量の施工を低価格・短期間で行う

暮らしやすさを追求したプランニング

- 女性の使いやすさをテーマに、忙しい主婦や共働きの世帯をイメージして、水回りのコンパクトな家事動線や開放的なキッチンなどをきめ細やかにプランニング



消費者の嗜好に合わせて、多彩な「住まいのカタチ」を提案



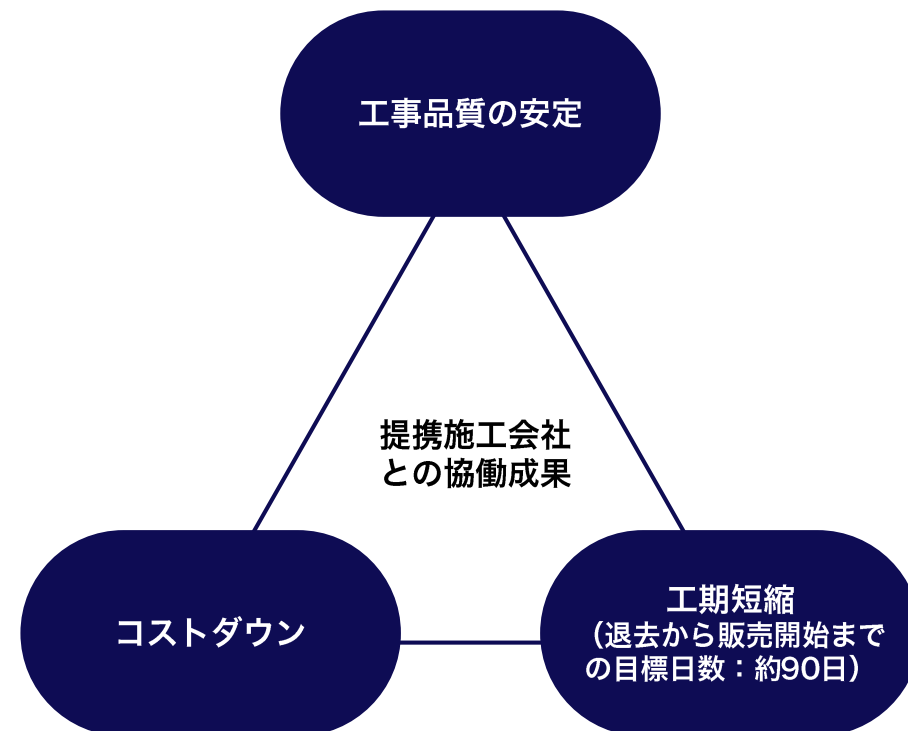
住宅設備・インテリア企業等との協業



セルフリノベーションサービスの提供

品質・コスト・工期を最適化する 施工会社との強固なネットワーク

- 全国主要都市にて多くの施工会社と提携
- 供給戸数増加とプロセス標準化を推進



手頃な価格で良質なりノベーションマンションを供給

月々の負担は変わらず、賃貸よりグレードの高い
“分譲”マンションでの生活を実現

標準的な家賃*1

12.3万円



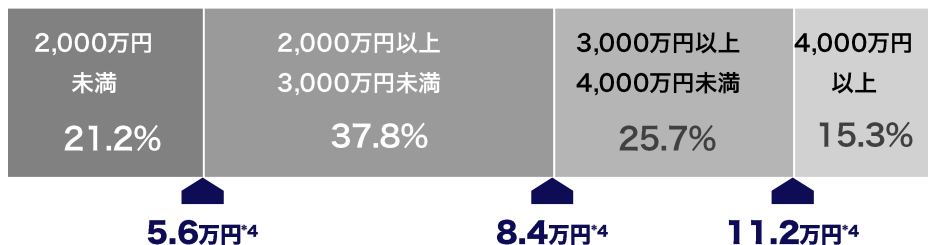
月々のローン返済額*2

8.1万円



*1 2019/11期販売実績（平均販売価格2,947万円、平均面積68.33㎡）に基づく
*2 平均販売価格の物件を、借入金額2,900万円、元利均等、35年返済、金利1.000%で購入した場合

<供給物件の価格帯*3>

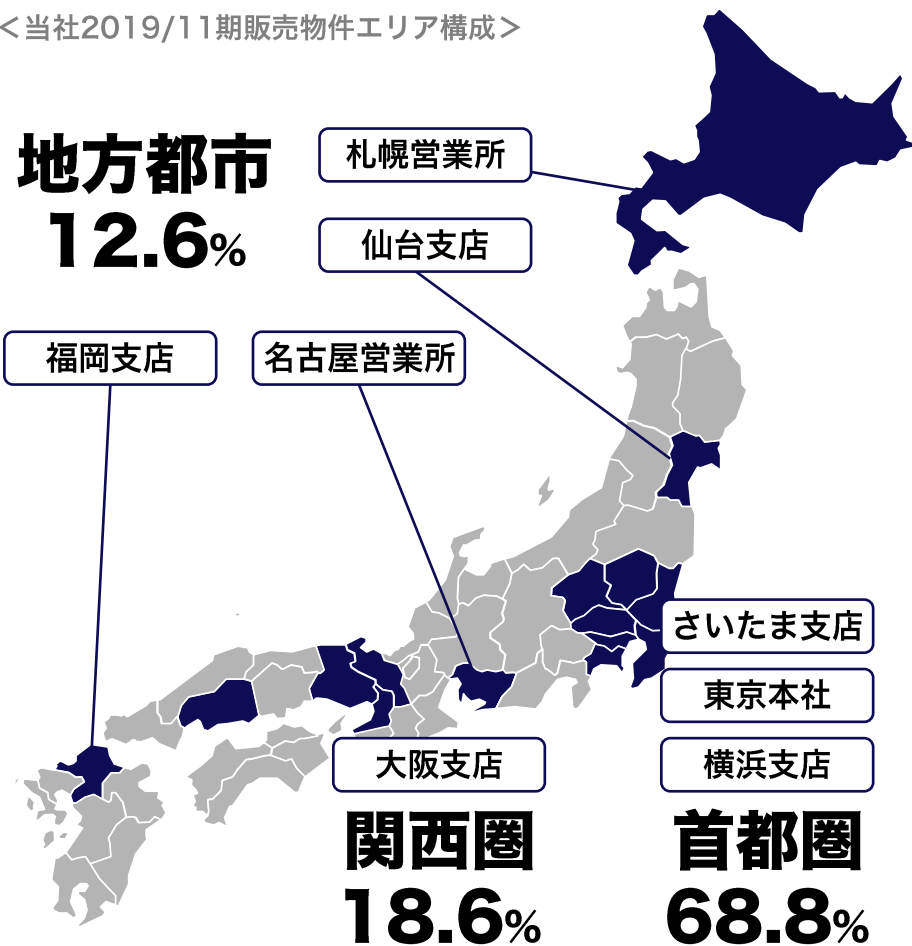


*3 2019/11期販売価格に基づく（戸数ベース）

*4 2000万円/3000万円/4000万円の物件を、全額借入、元利均等、35年返済、金利1.000%で購入した場合の月々のローン返済額

首都圏を軸に、地方主要都市でも物件を供給

<当社2019/11期販売物件エリア構成>



- グループ3社による富裕層/投資家向けビジネスを展開
- 金融出身者を多数を有する強みを生かし、独自のポジショニングで市場創造を目指す

投資助言/
プライベートバンキング

STAR
MICA
STARMICA
Asset Management

金融資産に加え、不動産運用を含めた
アドバイザーサービス

富裕層

アセットマネジメント要素を
加味した賃貸管理

Smaйт

リノベーションによるバリューアップ、短期賃貸に
よるリーシング、予実管理機能等、従来のPM会社には
ないサービスを提供

士業・
外資金融系など
ハイサラリー層

不動産投資コンサルティング

STAR
MICA
STARMICA
Asset Partners

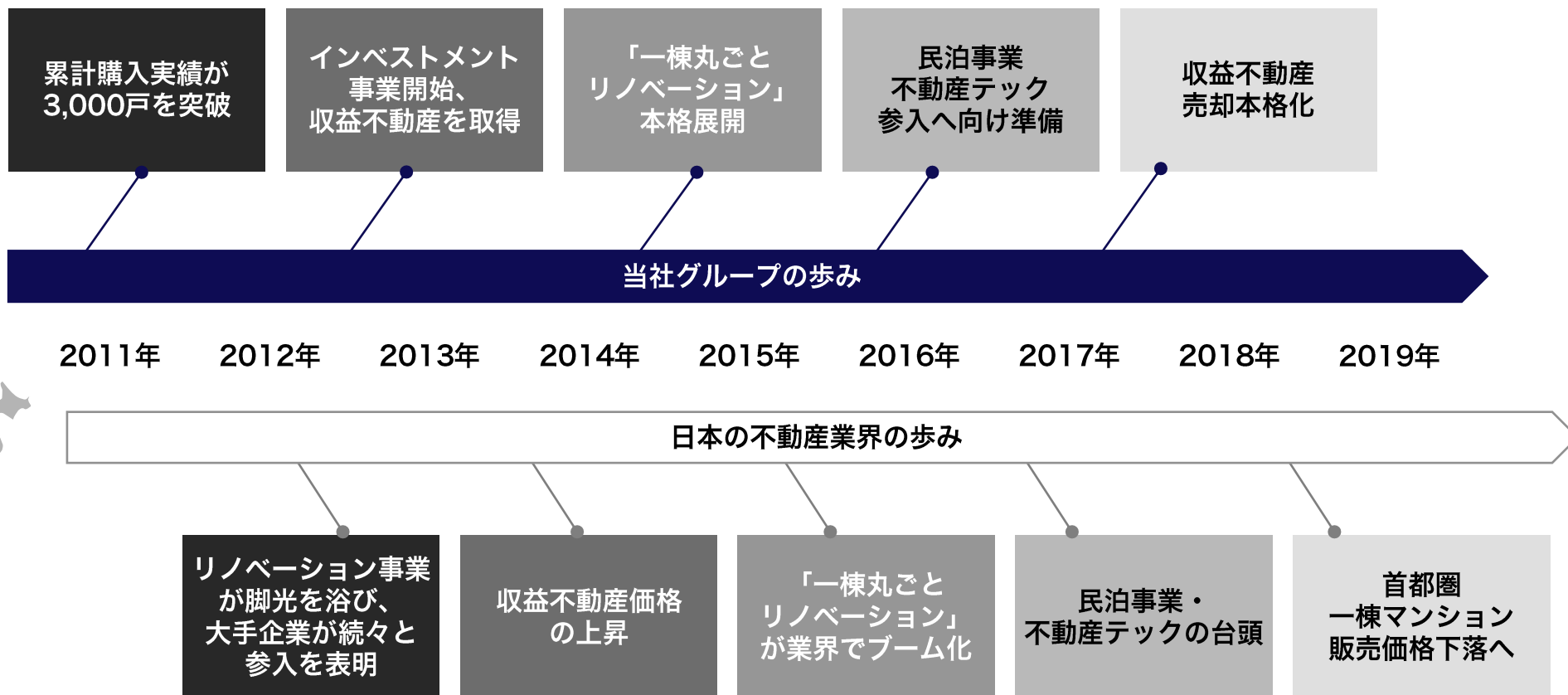
顧客の投資ニーズに合わせた
「オーダーメイド型」不動産投資

サラリーマン
投資家

自社で開発・新築分譲した
投資用不動産商品の販売

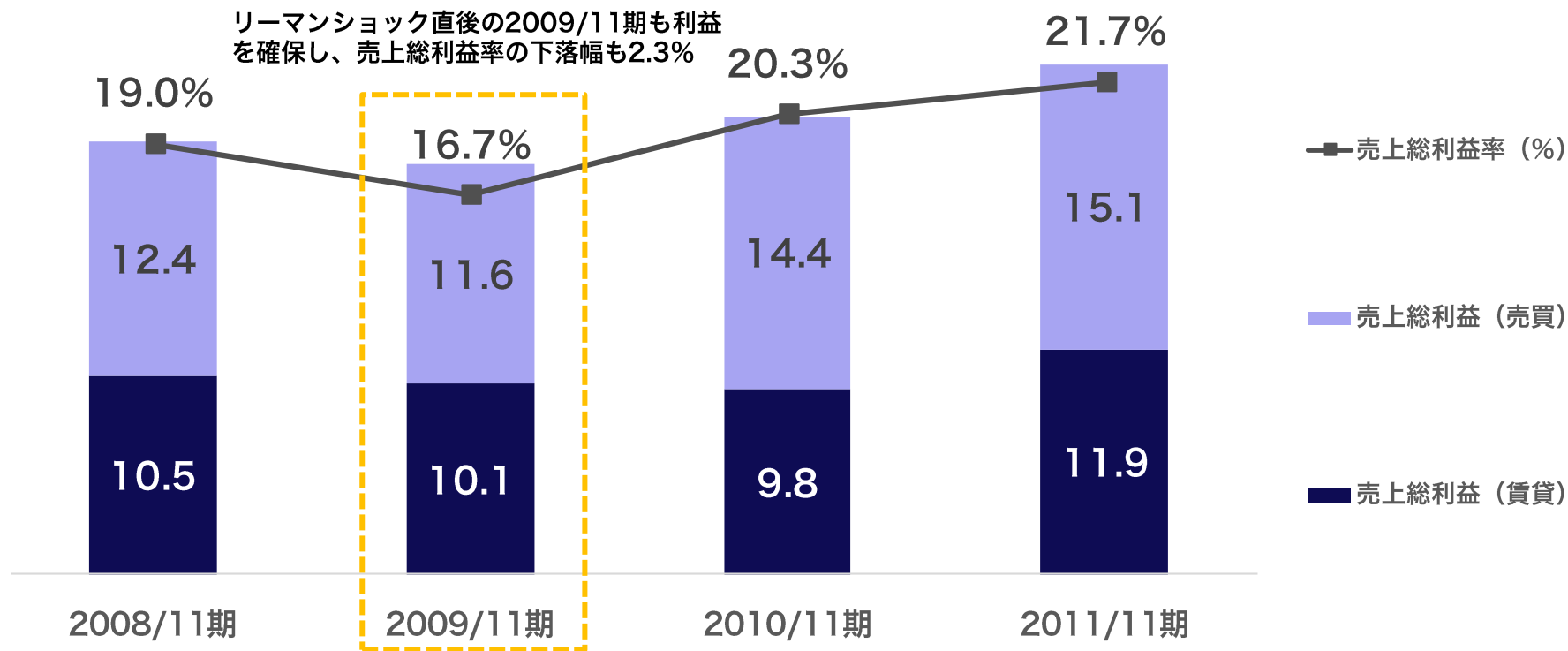
N/A

マーケットの流れを読み、先駆的な事業展開で業界をリード



リーマンショックの逆風を乗り越えた、強固なビジネスモデル

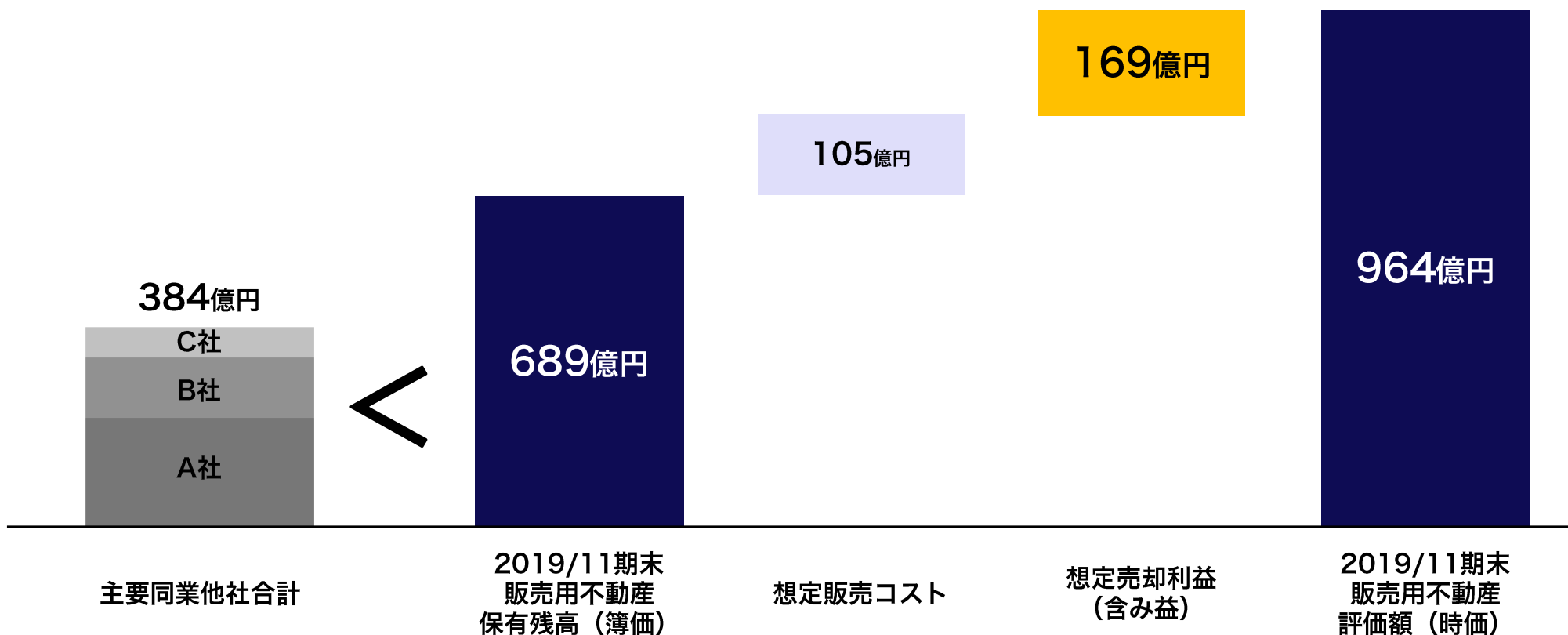
<リノベマンション事業の利益推移（億円、％）>



- 保有戸数は業界圧倒的No.1、厳選した仕入で169億円の含み益

保有残高（同業他社比較）*1

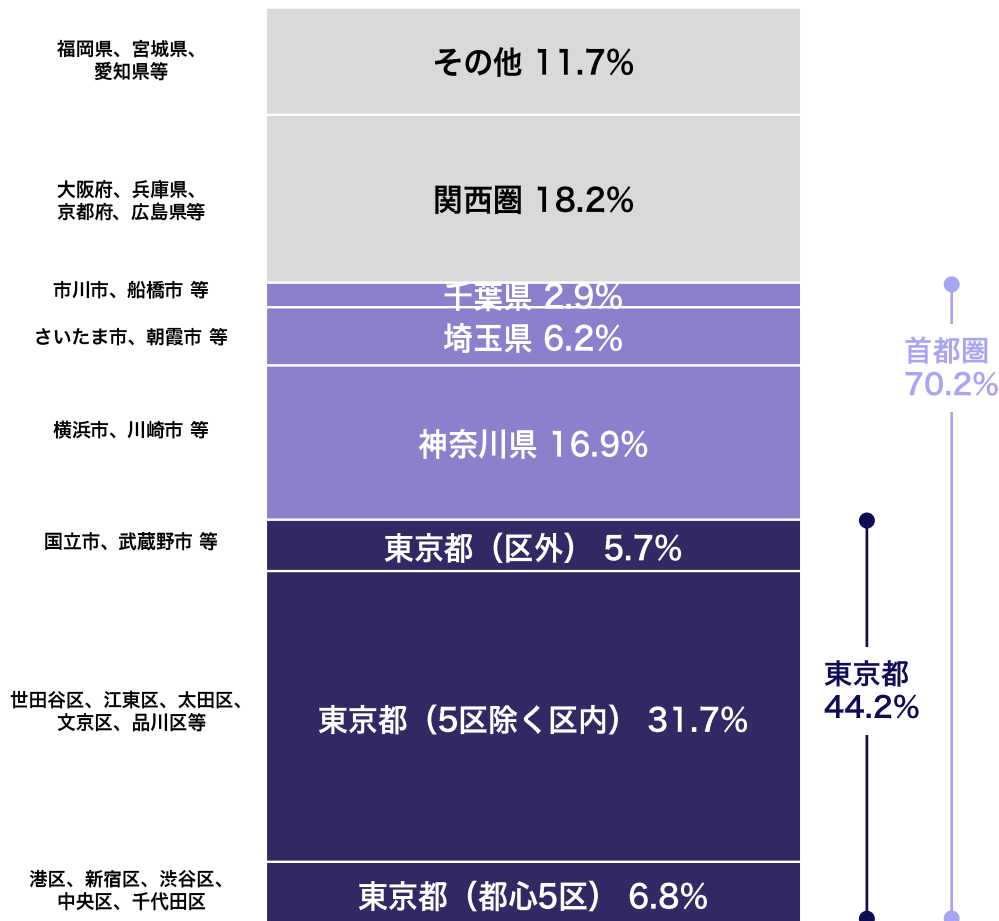
含み益 = 時価 - 保有残高 - 販売コスト



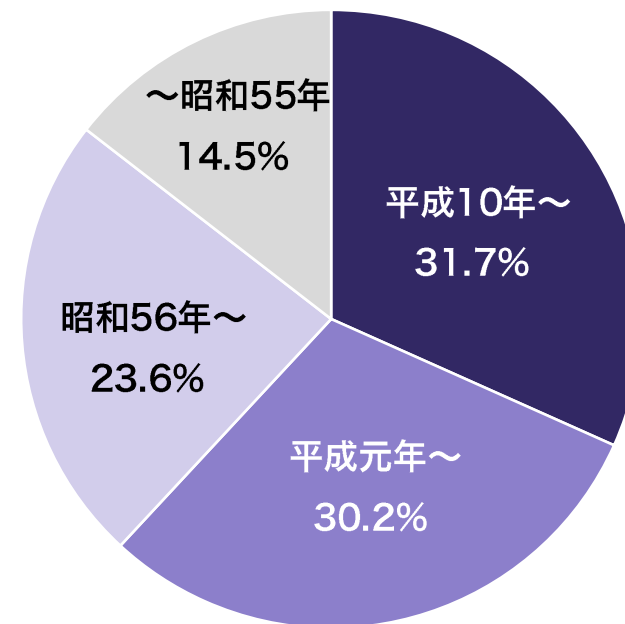
*1 上場企業各社、2019年11月末時点における最新決算情報を基に当社作成

1戸単位での積上げにより、十分に分散されたポートフォリオ

地域別残高構成*1



築年時期別残高構成*2



平均専有面積*3	66.76	m ²
平均築年数*3	28.9	年
平均購入価格*3	19,544	千円

*2 築年時期別残高構成は、2019/11期末時点の購入価格比による

*3 平均専有面積・平均築年数・平均購入価格は2019/11期購入実績ベース

*1 地域別残高構成は2019/11期末時点の購入価格比による

社会的に高く評価される当社グループのビジネス

グローバルに認められたビジネスモデル

ビジネスモデルや社会貢献性が評価され、2011年に当時の不動産業界で初となる「ポーター賞」を受賞



ポーター賞の審査基準

製品やプロセス、マネジメント手法におけるイノベーションを起こすことによって独自性のある価値を提供し、その業界におけるユニークな方法で競争することを意図的に選択した企業・事業であること

第一次審査・審査基準

優れた収益性、他社とは異なる独自性のある価値の提供、戦略の一貫性、戦略を支えるイノベーションの存在

第二次審査・審査基準

資本の効率的な利用、独自のバリューチェーン、トレードオフ、活動間のフィット

社会貢献活動①：「次世代起業家育成」へ向けた取組み

学術分野（アカデミア）への貢献

- 京都大学・学習院大学において起業に関する講座を担当
- 国内外MBAプログラムへのゲスト講師派遣
- 国内外の大学生のインターン受入

社会貢献活動②：事業展開で得た「知」の還元*1



*1 当社グループメンバーによる書籍出版

1. 財務情報
2. 事業計画
3. 事業内容
- 4. コミットメント (ESG)**
5. 株主還元
6. 会社概要

- 透明性の高いガバナンスや労働環境への配慮により、高品質の物件を供給する仕組み

グループの価値観を浸透 させる仕組み

全社員の行動規範
「スター・マイカ・ウェイ」を制定

四半期毎のタウン・ミーティングで
経営戦略を共有

<STARMICA Wayの一例>

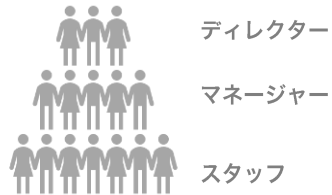
- コミュニケーションは
オープン&フラット
- 目指すはワークスマート
- スピードで驚かせよう
- カッコいい会社でいよう
-

チームワークを育む 企業文化

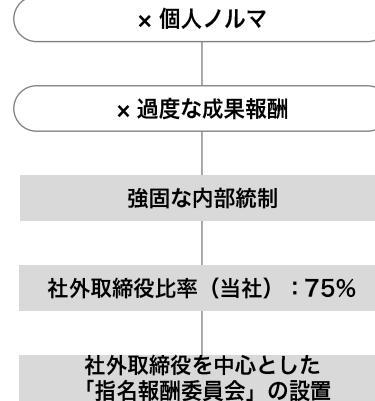
社員の階層は3つのみ

豊富な部門横断プロジェクト

360評価システムの導入



高いコンプライアンス 意識



ITを活用した スマートワークの実現

クラウド化、モバイル活用による
リモートワーク推進

↓

1人あたり生産性向上

平均残業時間
16.0h

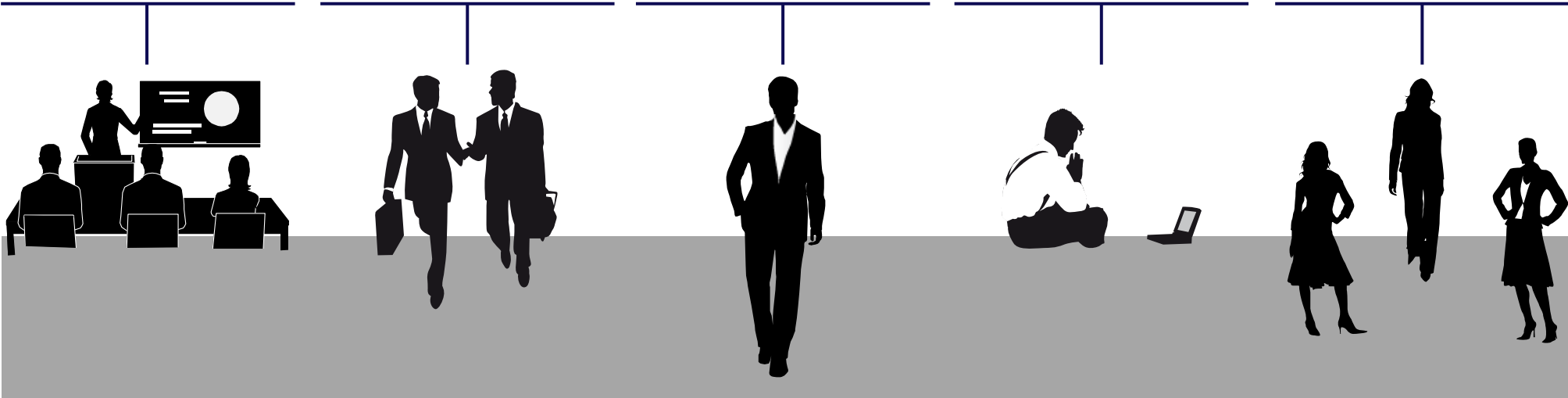
女性が活躍できる 職場環境作り

女性目線での商品開発ラボの設立

女性の“ウレシイ”をかたちに。
しあわせリノベ 研究所

社員に占める女性比率：40%

産休・育休取得率：100%



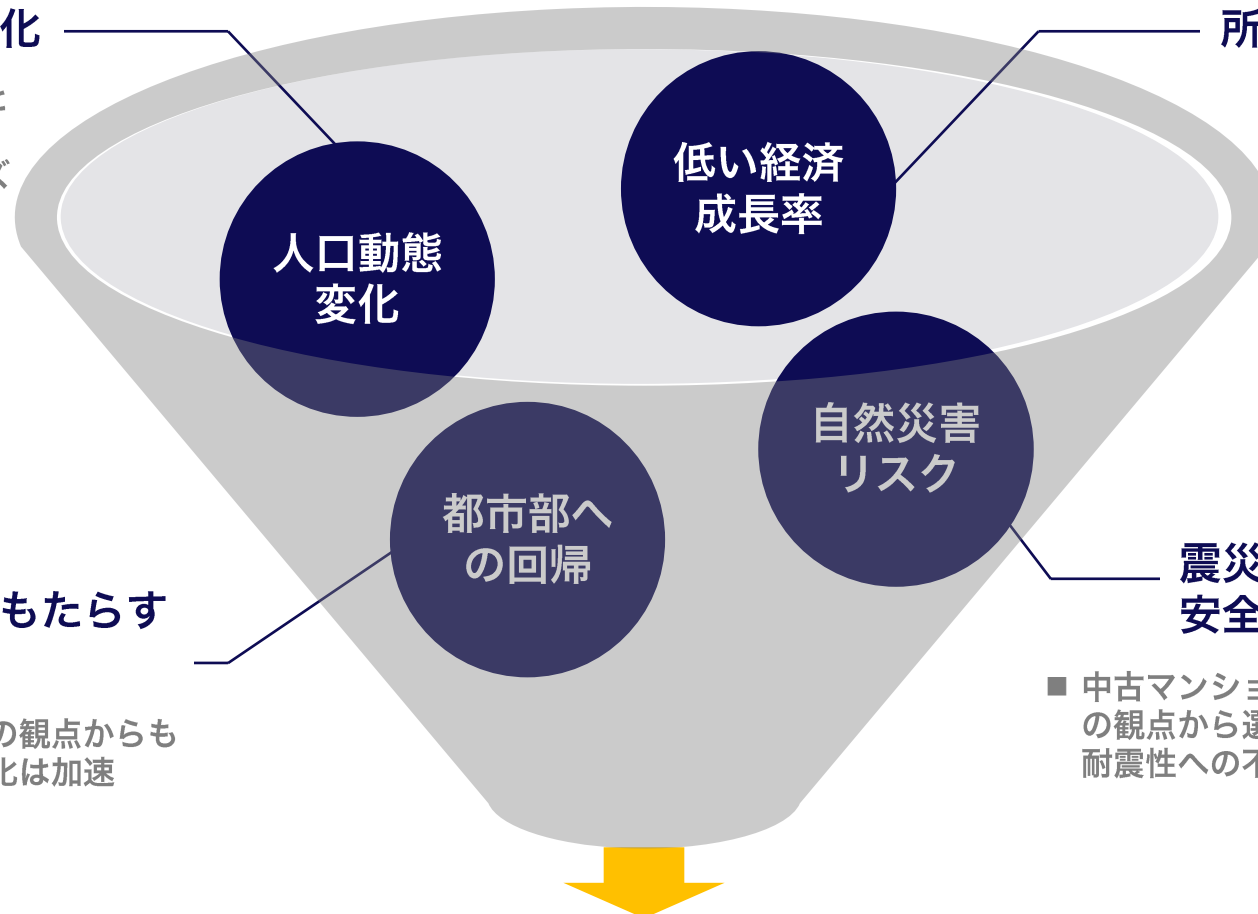
- 首都圏および地方主要都市でリノベーションマンションの流通を促進し、日本社会が直面する課題を解決
- これからの時代に必要とされる「スター・マイカグループ」を目指す

人口減少・高齢化

- 一方で世帯数は依然として増加しており、都市部での住宅ニーズは低減しない

所得水準変わらず

- 新築マンション価格高騰により、「住宅を欲しくても買えない」状況は都市部を中心に続く可能性



世帯構成変化がもたらす職住近接ニーズ

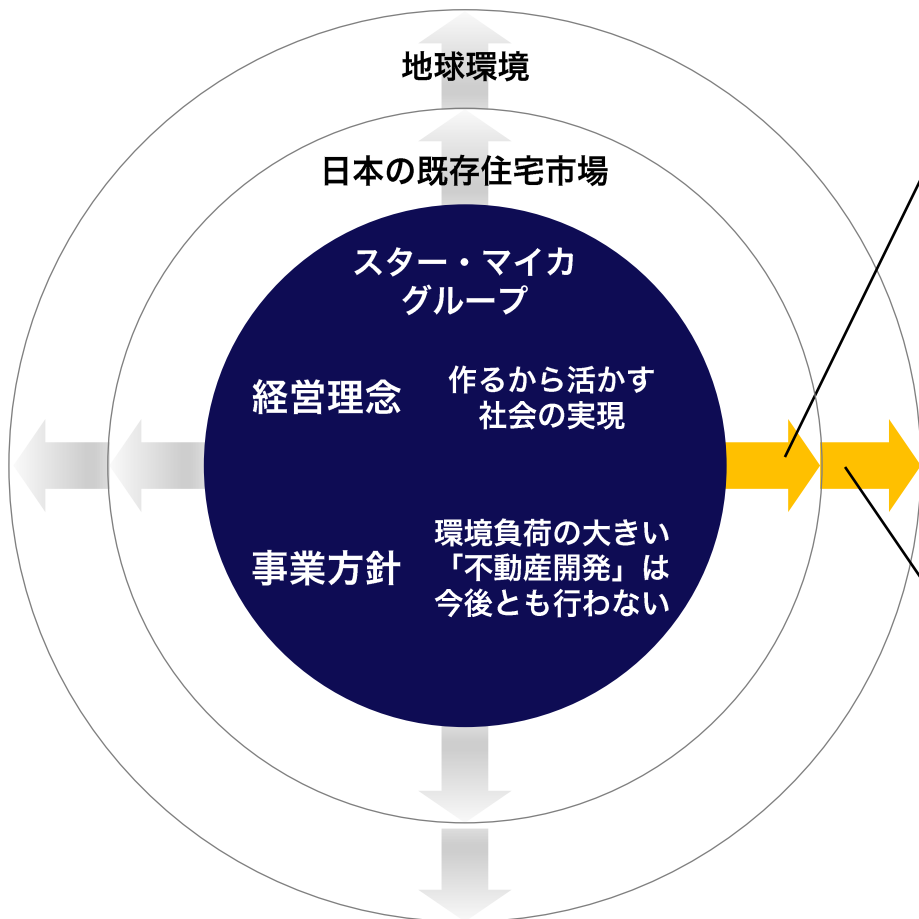
- 社会インフラ維持の観点からもコンパクトシティ化は加速

震災以降高まる安全安心欲求

- 中古マンションは経済合理性、利便性の観点から選択されつつある一方、耐震性への不安も存在

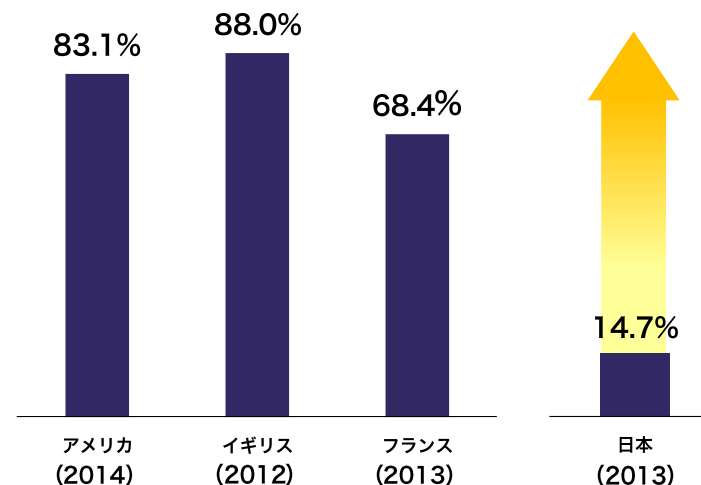
安全安心と利便性を手に入る価格で提供する、スター・マイカのリノベーションマンション

環境負荷低減、循環型社会の実現を促すビジネスモデル



既存住宅流通の活性化に貢献

欧米では住宅流通市場の7～9割が「中古住宅」（日本は1割）



(出所) 国土交通省公表「平成26年度 住宅経済関連データ」

既存住宅流通が促進されることで環境負荷は低減される

リノベーション工事のCO2排出量は、建替工事の約3%



(出所) (一社)リノベーション協議会 ホームページ「リノベーションとは？」

1. 財務情報
2. 事業計画
3. 事業内容
4. コミットメント (ESG)
- 5. 株主還元**
6. 会社概要

- 今後は収益性および資産効率性のより一層の向上に注力

		2019/11期	2020/11期以降の方針	
ROE^{*1}		11.4%	ROEの維持・向上	
収益性	売上高利益率 ^{*2}	6.3%		商品力の一層向上による付加価値増加に加え、販管費削減にも注力
資産効率性	総資産回転率 ^{*3}	0.42回		購入～販売までの事業期間の短縮化
安全性	レバレッジ比率 ^{*4}	4.3倍	レバレッジ上限（5倍）に留意した、有利子負債を中心とした資金調達	

*1 自己資本利益率（ROE）= 当期純利益 ÷ 期中平均自己資本

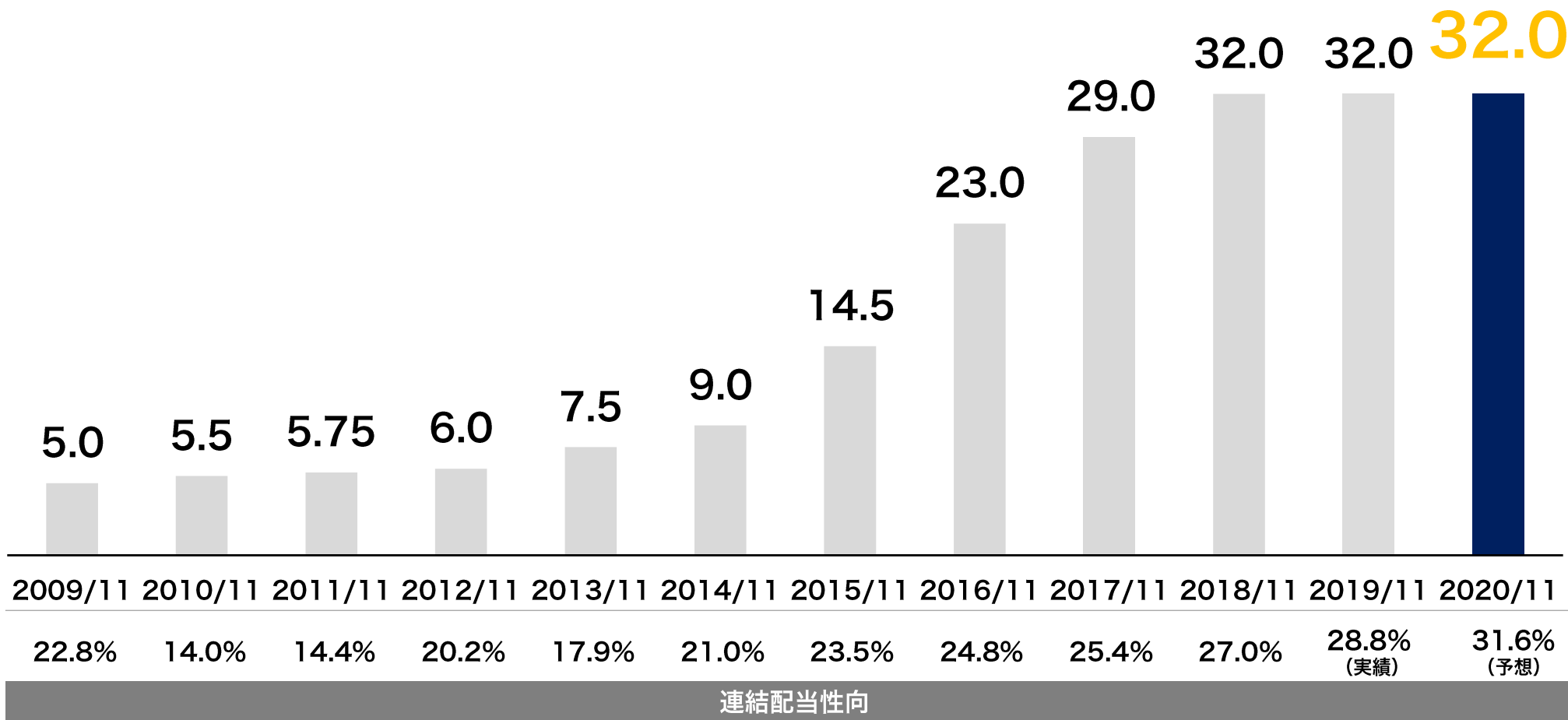
*2 売上高利益率= 当期純利益 ÷ 売上高

*3 総資産回転率= 売上高 ÷ 総資産

*4 レバレッジ比率= 総資産 ÷ 期中平均自己資本

- 2020/11期は、株主の皆様への利益還元を重視し、配当額を維持
- 配当に加え、年1回の株主優待（クオ・カード1,000円分）を実施予定

<1株当たり年間配当額推移（円）*1>



*1 株式分割（2012年12月1日付：1株→100株、2017年10月1日付：1株→2株）実施のため、過年度の数値も株式分割後の数値にて表示

- 配当と併せて自己株式の取得枠を設定し、更なる株主還元を努める

取得対象株式の種類

普通株式

取得しうる株式の総数

250,000株（上限）
発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 1.4%

株式の取得価格の総額

300,000,000円（上限）

取得期間

2020年3月31日～2021年3月30日

- 5,000名を超える個人株主が、安定株主として当社株式を保有
- 海外投資家比率約20%、グローバルに認知される当社グループのビジネス

総発行株式数
18,228,656株

(うち自己株式55株)

株主数
5,876名

海外投資家
21.9%

- GOVERNMENT OF NORWAY・・・2.4%
- STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019・・・2.1%
- JP MORGAN CHASE BANK 380646・・・2.0%
- BANQUE PICTET AND CIE SA・・・1.7%
- 三井住友信託（英国）スモールキャップファンド・・・1.7%

国内
個人投資家
20.7%

※個人株主：5,716名

国内
機関投資家等
31.3%

- 日本トラスティ・サービス信託銀行(株)（信託口）・・・14.1%
- 日本マスタートラスト信託銀行(株)（信託口）・・・7.5%
- 日本トラスティ・サービス信託銀行(株)（信託口9）・・・3.2%

代表者
26.2%

- 水永 政志・・・26.2%

*1 主要株主のみ表示

1. 財務情報
2. 事業計画
3. 事業内容
4. コミットメント (ESG)
5. 株主還元
- 6. 会社概要**

会社名	スター・マイカ・ホールディングス株式会社
代表者	代表取締役社長 水永 政志
設立	1998年7月24日
事業内容	リノベマンション事業、インベストメント事業及びアドバイザリー事業を展開するグループ全体の経営戦略、経営管理等
上場	2019年6月1日
市場	東証一部市場（証券コード 2975）
株主資本	194億円
グループ会社	スター・マイカ株式会社、スター・マイカ・アセットマネジメント株式会社、スター・マイカ・レジデンス株式会社、スター・マイカ・プロパティ株式会社、スター・マイカ・アセット・パートナーズ株式会社、SMAiT株式会社
事業所	本社（東京都港区）、札幌支店（札幌市中央区）、仙台支店（仙台市青葉区）、さいたま支店（さいたま市浦和区）、横浜支店（横浜市神奈川区）、大阪支店（大阪市北区）、福岡支店（福岡市中央区） 名古屋営業所（名古屋市中区）
主要取引銀行	三菱UFJ銀行、三井住友銀行、あおぞら銀行、みずほ銀行、りそな銀行他
監査法人	有限責任 あずさ監査法人
役職員	152名

*1 特段の注記がない限り、当社グループ全体の情報となります

スター・マイカ・ホールディングス株式会社



STARMICA HOLDINGS

部署 : 社長室

E-mail : ir.group@starmica.co.jp

URL : <https://www.starmica-holdings.co.jp/>

- 本資料に記載されている予想・見通しは、現時点で入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る現時点における仮定を前提としております。実際の業績は、今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。
- 決算短信による決算発表は、適時開示の要請に基づき行なわれるものであり、決算短信の公表時点では監査報告書は未受領となっております。
- 本資料に記載されたデータには、当社が信頼に足りかつ正確であると判断した公開情報の引用が含まれておりますが、当社がその内容の正確性・確実性を保証するものではありません。
- 本資料は、投資の勧誘を目的としたものではありません。投資に際しては、投資家ご自身のご判断において行なわれますようお願いいたします。