

2022年11月期 第1四半期

決算説明資料

2022年3月31日

1. 業績ハイライト

2. 経営戦略

3. 事業内容

4. コミットメント (ESG)

5. 株主還元

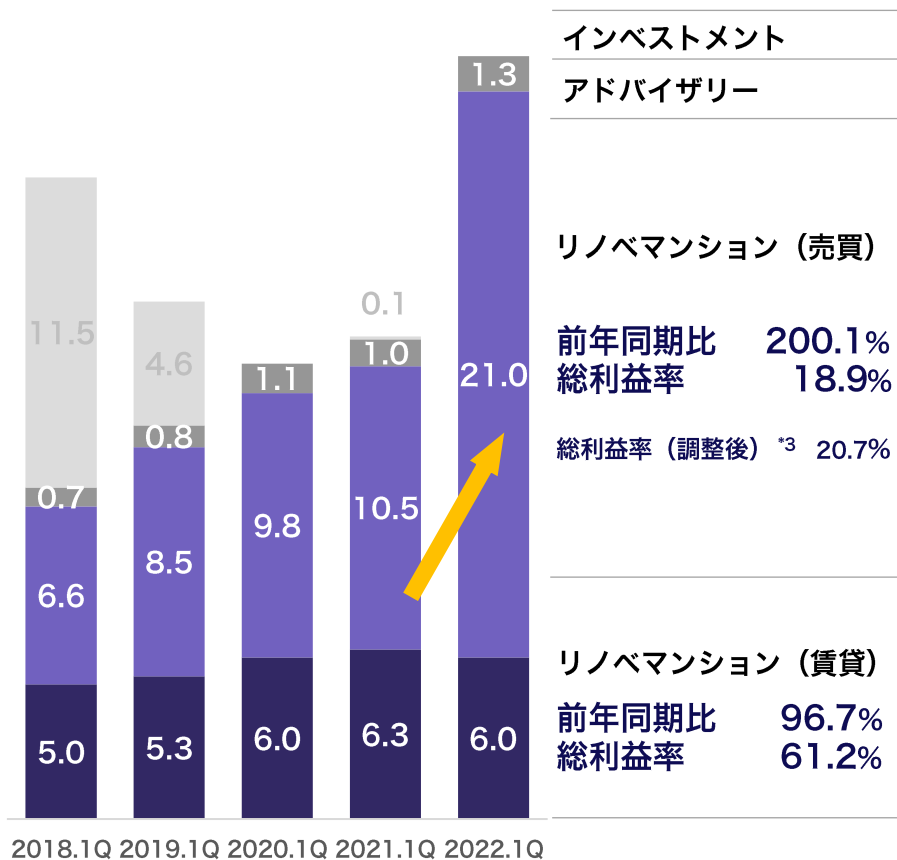
6. 会社概要

リノベマンション事業が大幅に伸長し、1Qとしては売上高・利益とも過去最高

連結PL (主要項目)

	2021/11期1Q (億円)	2022/11期1Q (億円)	前年同期比
売上高	95.7	123.1	128.5%
リノベマンション事業	93.7	121.2	129.3%
インベストメント事業	0.2	-	-
アドバイザー事業	1.8	1.8	102.8%
売上総利益	17.7	28.4	160.6%
リノベマンション事業 ¹⁾	16.5	27.0	164.0%
インベストメント事業	0.1	-	-
アドバイザー事業	1.0	1.3	137.3%
販売費・一般管理費	6.5	7.4	113.7%
営業利益	11.1	20.9	188.3%
経常利益	9.6	19.5	202.6%
当期純利益	6.7	13.4	198.7%

セグメント別売上総利益推移^{*2} (億円)



^{*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

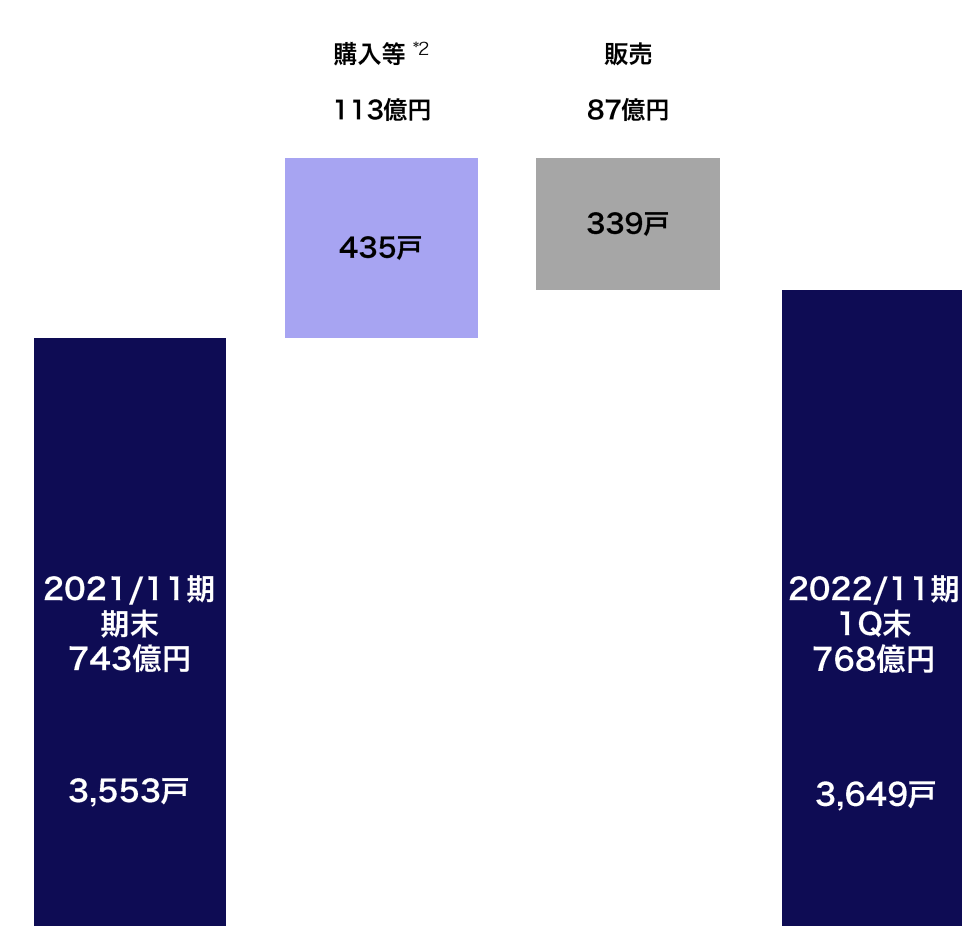
^{*1} 評価損を含みます (2021/11期1Q: 0.2億円、2022/11期1Q: 0.0億円)

- 通期目標1,600戸へ向け積極的に購入、保有マンション残高を積上げ
- 販売戸数も順調に伸長、現預金増加により今後の購入資金も確保

連結BS (主要項目)

	2021/11期 (億円)	2022/11期1Q (億円)	前期末比
流動資産	792	825	104.2%
うち現金及び預金	31	38	122.7%
うち販売用不動産*1	743	768	103.4%
固定資産	15	16	108.4%
うち有形固定資産	0	0	97.4%
総資産	808	842	104.2%
流動負債	105	127	120.1%
固定負債	489	494	101.0%
自己資本	212	220	103.8%
自己資本比率	26.2%	26.1%	

販売用不動産増減



*1 販売中+販売前(賃貸中)の分譲中古マンション等

*2 リノベーション等に伴う簿価増加分も含む

- 活況な市場環境の中、豊富な在庫を活かした販売戦略が奏功し、進捗率は大幅に伸長

	2022/11期 期初通期予想(億円)	2022/11期 1Q実績(億円)	進捗率
売上高	462.7	123.1	26.6%
うちリノベマンション事業	455.5	121.2	26.6%
うちインベストメント事業	-	-	-
うちアドバイザー事業	7.2	1.8	26.2%
売上総利益	85.7	28.4	33.2%
うちリノベマンション事業	80.7	27.0	33.5%
うちインベストメント事業	-	-	-
うちアドバイザー事業	5.0	1.3	27.7%
販売費・一般管理費	37.9	7.4	19.7%
営業利益	47.8	20.9	43.8%
経常利益	40.7	19.5	48.1%
当期純利益	28.0	13.4	48.0%

- 好調な決算を受け、上期業績予想を上方修正

	2022/11期 期初上期予想(億円)	2022/11期 修正後上期予想(億円)	期初予想比
売上高	263.7	274.1	103.9%
うちリノベマンション事業	260.1	270.3	103.9%
うちインベストメント事業	-	-	-
うちアドバイザー事業	3.6	3.8	103.2%
売上総利益	47.7	54.5	114.3%
うちリノベマンション事業	45.1	51.8	114.8%
うちインベストメント事業	-	-	-
うちアドバイザー事業	2.5	2.7	106.4%
販売費・一般管理費	19.1	18.7	97.5%
営業利益	28.5	35.8	125.6%
経常利益	25.0	32.5	130.1%
当期純利益	17.2	22.4	130.0%

- 上期業績予想修正に伴い、通期予想も合わせて修正

	2022/11期 期初通期予想(億円)	2022/11期 修正後通期予想(億円)	期初予想比
売上高	462.7	474.1	102.5%
うちリノベマンション事業	455.5	466.7	102.5%
うちインベストメント事業	-	-	-
うちアドバイザー事業	7.2	7.3	101.9%
売上総利益	85.7	93.7	109.3%
うちリノベマンション事業	80.7	88.5	109.6%
うちインベストメント事業	-	-	-
うちアドバイザー事業	5.0	5.2	103.7%
販売費・一般管理費	37.9	37.3	98.4%
営業利益	47.8	56.4	117.9%
経常利益	40.7	49.1	120.8%
当期純利益	28.0	33.8	120.7%

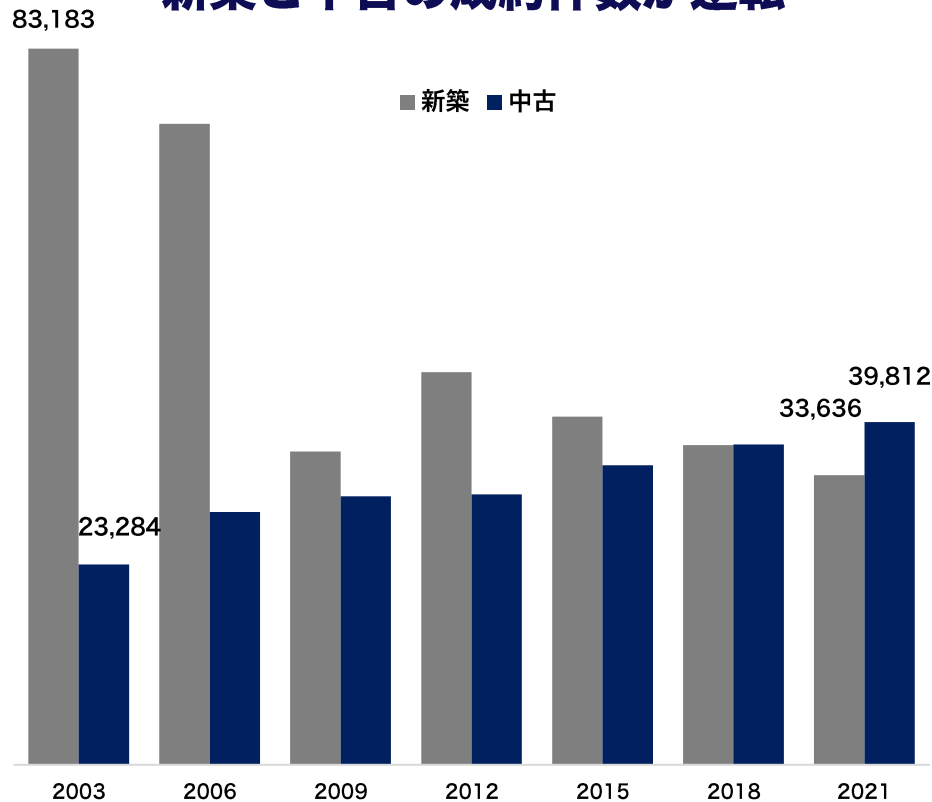
1. 業績ハイライト
- 2. 経営戦略**
3. 事業内容
4. コミットメント (ESG)
5. 株主還元
6. 会社概要

- 新築物件の供給減少に伴い、中古住宅需要は底堅いものと予想
- 低金利を背景に住宅ローン貸出が積極化、消費者の住宅購入を後押し

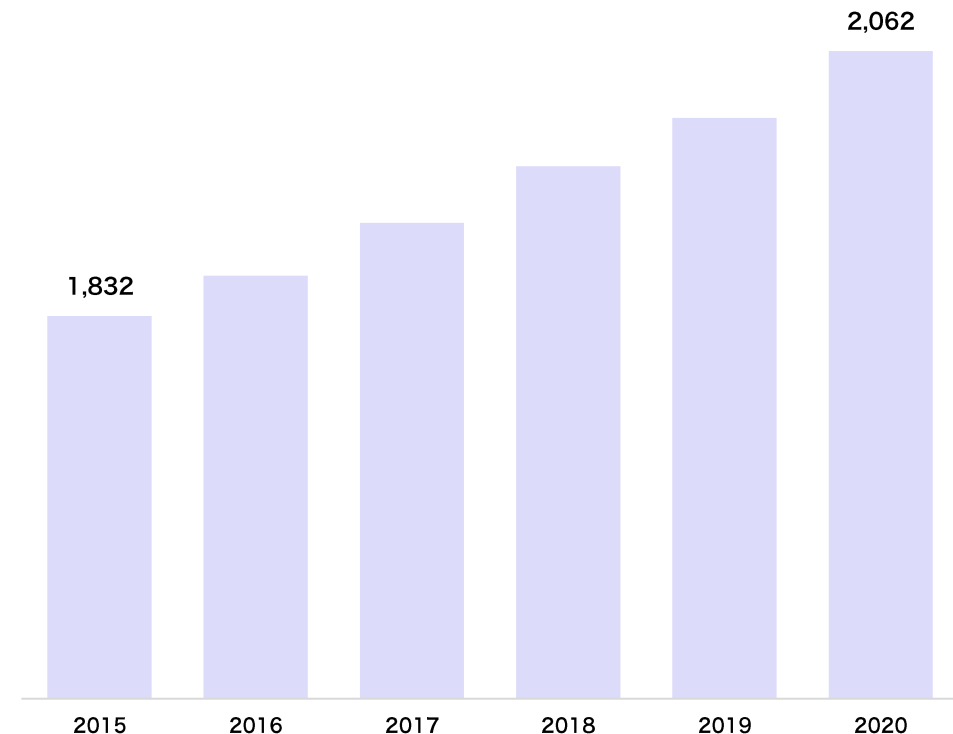
<首都圏マンション年間成約件数（件）>

<住宅ローン残高推移（千億円）>

新築と中古の成約件数が逆転



住宅ローン残高増加

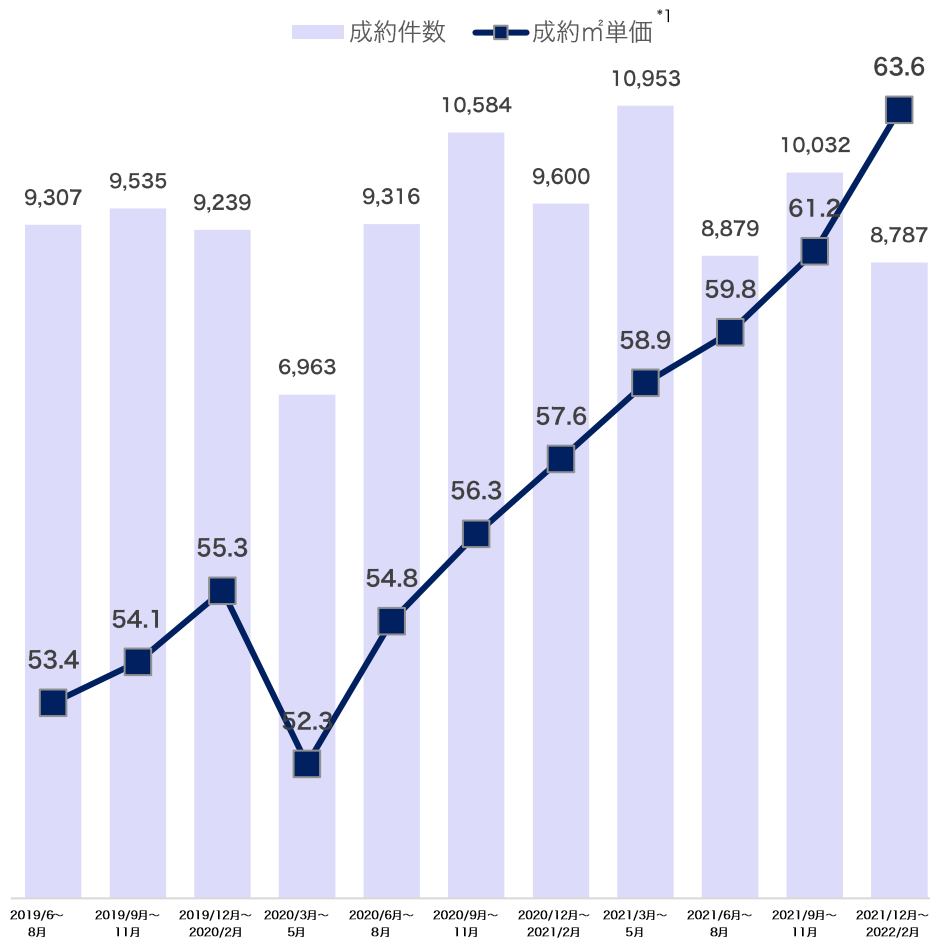


(出所) (公社)全国宅地建物取引業協会連合会不動産総合研究所「不動産市場動向データ集年次レポート」
株式会社 不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向」
(公財) 東日本不動産流通機構「月例速報 Market Watch」より当社作成

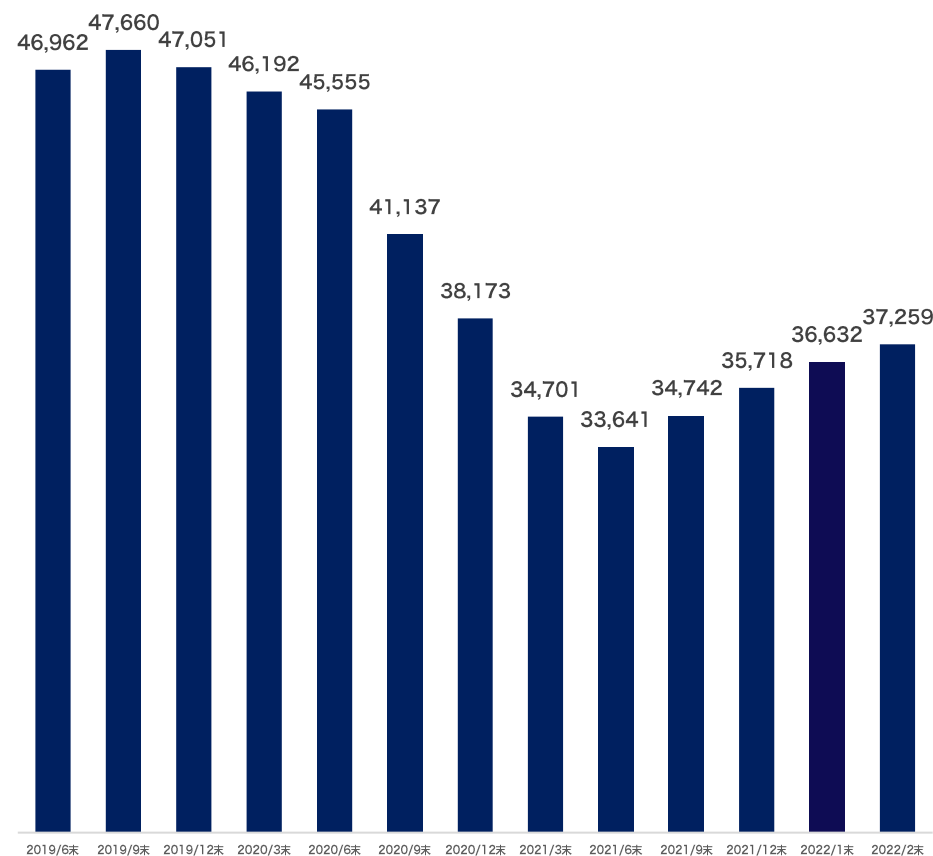
(出所) (公財) 不動産流通推進センター「不動産業統計集」より当社作成

- 成約価格が急上昇し市場の過熱続くが、上昇スピードが継続するかは不透明
- 在庫数が増加傾向である一方成約数は減少、人気の高い物件に成約が集中する傾向か

<首都圏中古マンション成約件数及び成約㎡単価推移（件数、万円）>

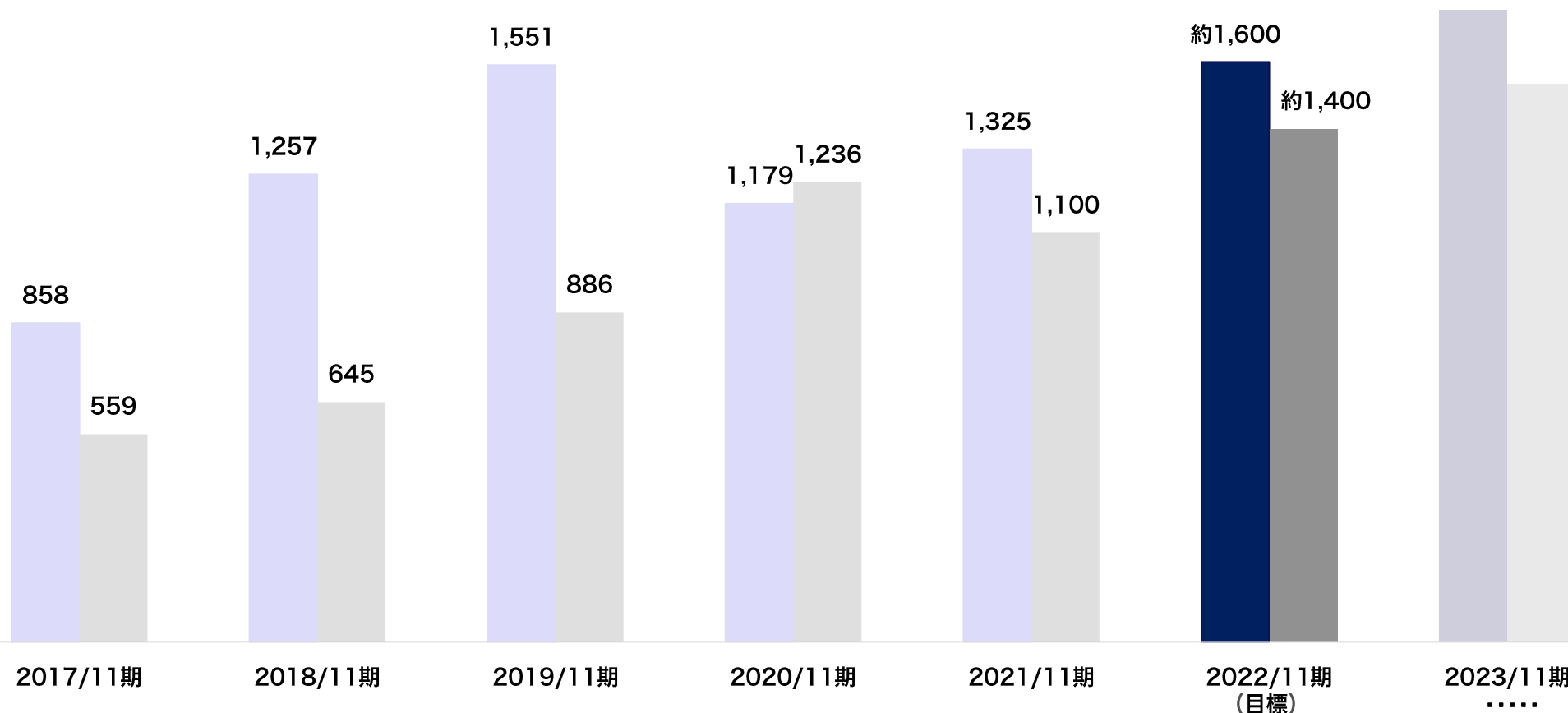


<首都圏中古マンション在庫件数推移（件数）>



¹⁾ 成約㎡単価は月次公表数値の単純平均（3か月）で算出
（出所）（公財）東日本不動産流通機構「月例速報 Market Watch」より当社作成

- 業界内での圧倒的な地位確立へ向け、過去5年間で取引戸数を大幅増加
- 今後は購入・販売のバランスを維持しつつ、堅実に取引戸数を拡大



- 地方主要都市の営業機能拡充により、購入戸数が大幅に増加
- 退去数の増加に加え、戦略的な空室物件購入が奏功し、販売戸数も順調に拡大

- 2020/11期は現預金確保へ向け、物件販売を優先
- 2021/11期は物件購入を積極化

- FY22は物件購入・販売戸数ともに過去最高を目指す
- FY23以降も取引戸数を拡大

- 2022/11期は、積極的な物件購入・販売と財務基盤の強化を両立

積極的な物件購入・販売

財務基盤の強化

目指す姿

業界内で圧倒的な存在感の発揮

不透明な時代を勝ち抜く体制の構築

主要KGI

購入：約1,600戸、販売：約1,400戸
(戸数ベースで過去最高の更新)

自己資本比率：前期末比上昇

具体的な 施策

① エリア戦略の進化

首都圏エリア深堀/地方中核都市への積極展開

① 内部留保の更なる蓄積

賃貸総利益の堅持/販売総利益の増加

② 子会社機能強化

仲介子会社の関西エリア進出

② 在庫回転率の向上

「賃貸中」に加え、空室物件を積極的に購入

③ 商品ラインナップ拡充

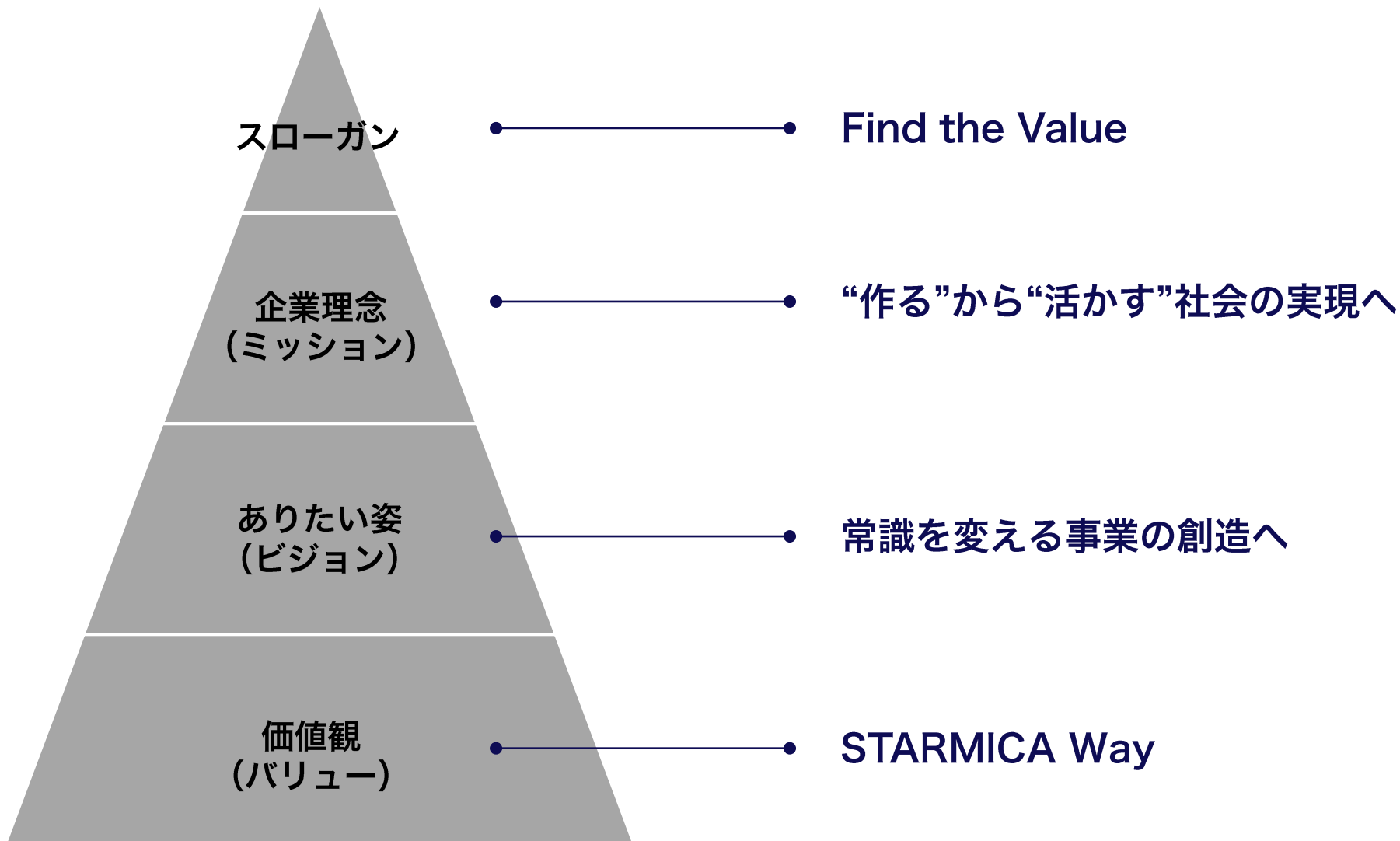
住みやすさに加えて、デザイン性にも拘った物件の提供

③ 資金調達体制の強化

取引金融機関の一層の拡大

1. 業績ハイライト
2. 経営戦略
- 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・経営管理

STAR MICA STARMICA

STAR MICA STARMICA
Residence

STAR MICA STARMICA
Property

STAR MICA STARMICA
Asset Partners

STAR MICA STARMICA
Asset Management

Smaii+

リノベマンション
売買等

リノベマンション
売買仲介

不動産賃貸管理業

不動産投資
コンサルティング

プライベート
バンキング
(投資助言業)

不動産運用
マネジメント

コア事業

ノンアセット事業

実需向け
区分分譲マンション

富裕層・投資家向け
区分分譲・一棟マンション

購入→保有→販売の
バランスシート型ビジネス

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

約4,000戸

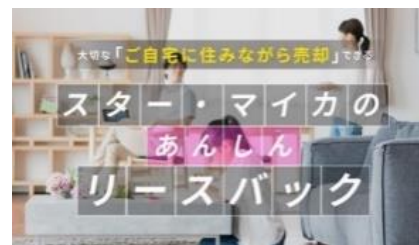
POINT①：仲介会社との強固な関係性



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
13,000戸超

約3%

購入

約120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

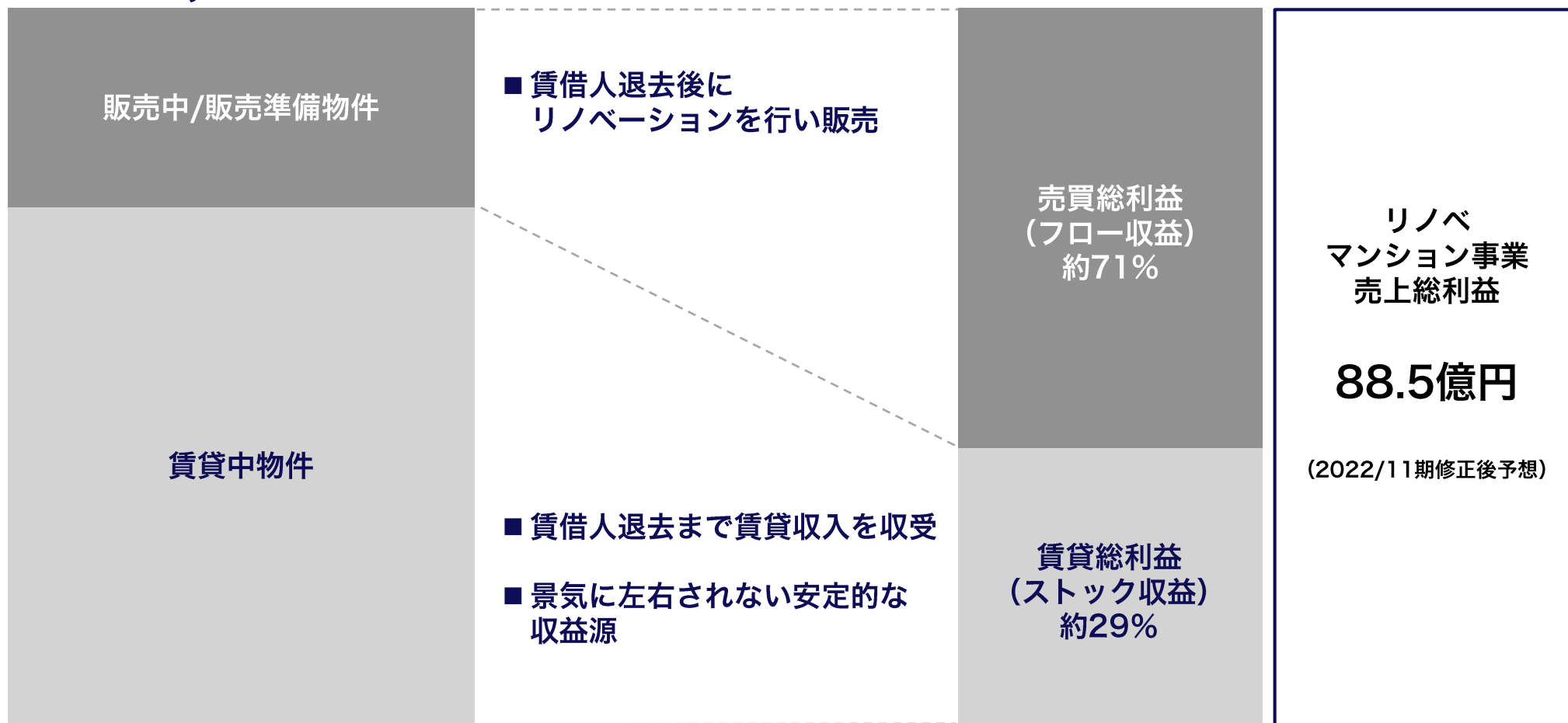
資金調達枠
約200億円

^{*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**3,600**戸

売上総利益構成比



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、多彩なリノベーションプランを展開

MODERN

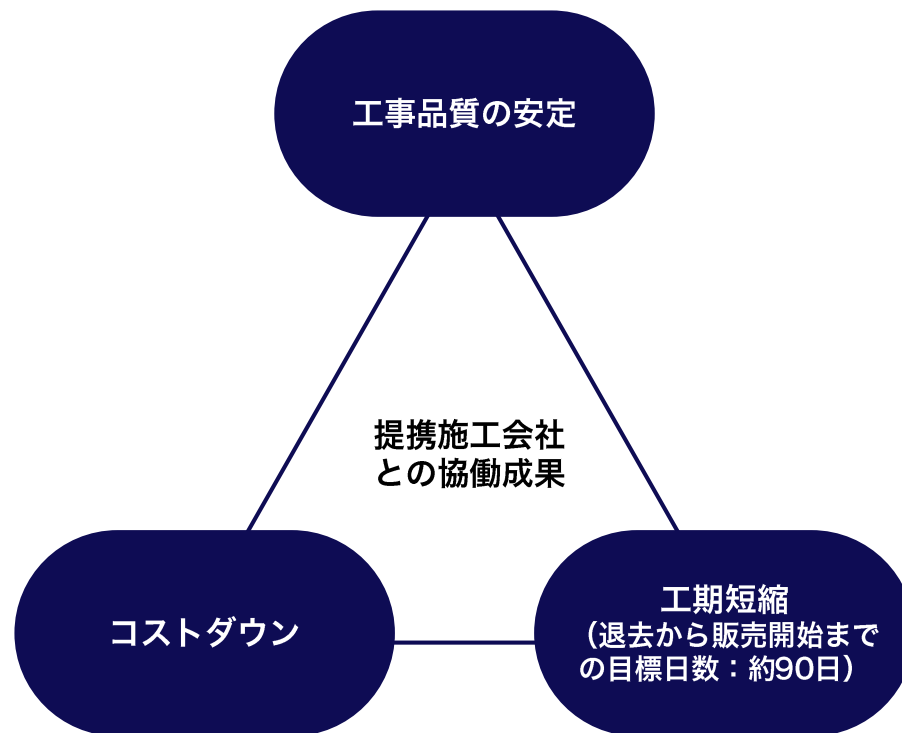


NATURAL



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



- 多様化する消費者のニーズに対応し、リノベーション内容を選べる商品を生設計
- 販売好調につき、物件供給目標を年間50戸程度に拡大

物件仕入

プランニング

集客/販売

施工/引渡

スキーム



画像提供: cowcamo

当社における
新規性・狙い

城南エリアを中心とした
東京都心人気エリアの
空室仕入強化

未改装物件×
パターンオーダーリノベ

cowcamo内での
ファン化・顧客ストック

リノベーション施工
feeの獲得

成果・
今後の展開

年間AVG 3件/月
体制強化し5件/月
仕入れペースへ

リノベ済みでも
フルオーダーでもない
ニーズの取込に成功*1

多くの反響を獲得*1
販売期間短縮*2

オペレーションの整備が
進み、量産体制へ

*1 提携先である株式会社ツクルバが提供するcowcamo内で、2020.1~2021.5に公開された物件の公開後30日間にて、当社通常物件とSELECの比較結果：反響数 3.17倍、お気に入り登録数 1.6倍

*2 売出から契約までの期間：最短13日、平均76日/物件問い合わせから成約する事例以外にも、cowcamo内でストックされた顧客への紹介から早期成約した事例も出始めている

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}

12.5万円



月々のローン返済額^{*2}

8.4万円



^{*1} 2021/11期販売実績（平均販売価格約3,000万円、平均面積68.47㎡）に基づく
^{*2} 平均販売価格の物件を、借入金額3,000万円、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}＞

2,000万円未満	2,000万円以上 3,000万円未満	3,000万円以上 4,000万円未満	4,000万円以上
22.3%	36.1%	25.3%	16.3%

5.6万円^{*4}

8.4万円^{*4}

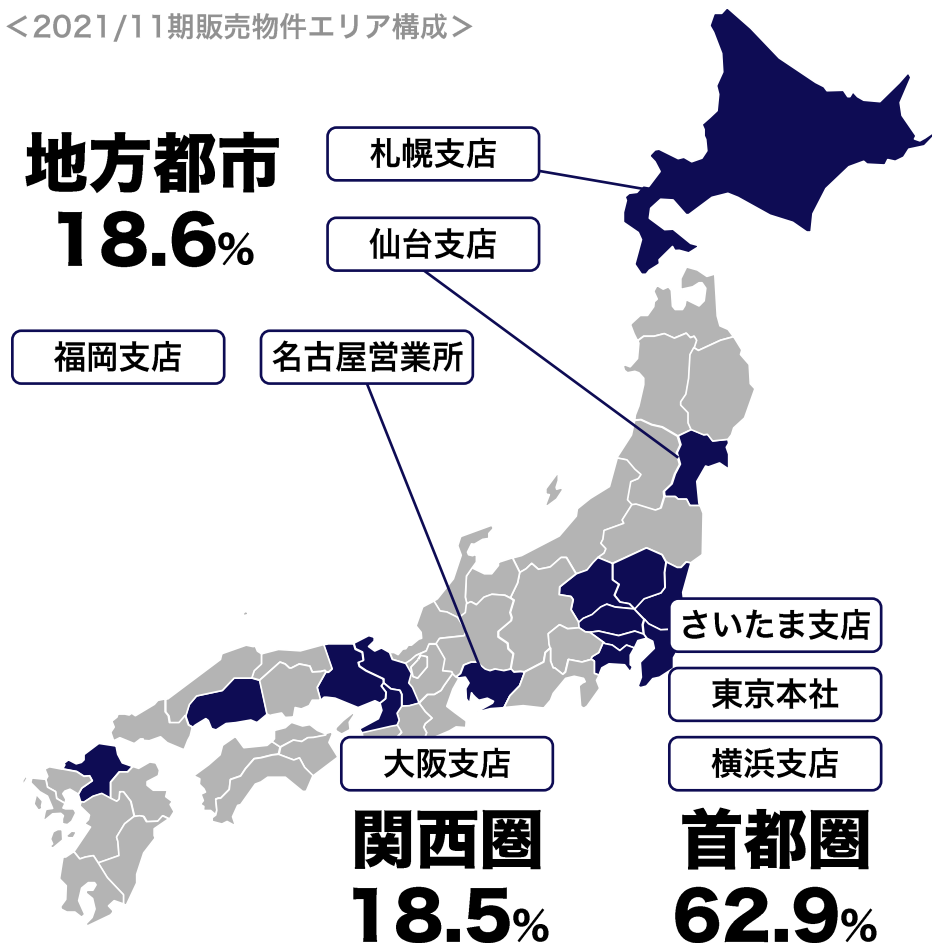
11.2万円^{*4}

^{*3} 2021/11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

＜2021/11期販売物件エリア構成＞

**地方都市
18.6%**



**関西圏
18.5%**

**首都圏
62.9%**

- 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

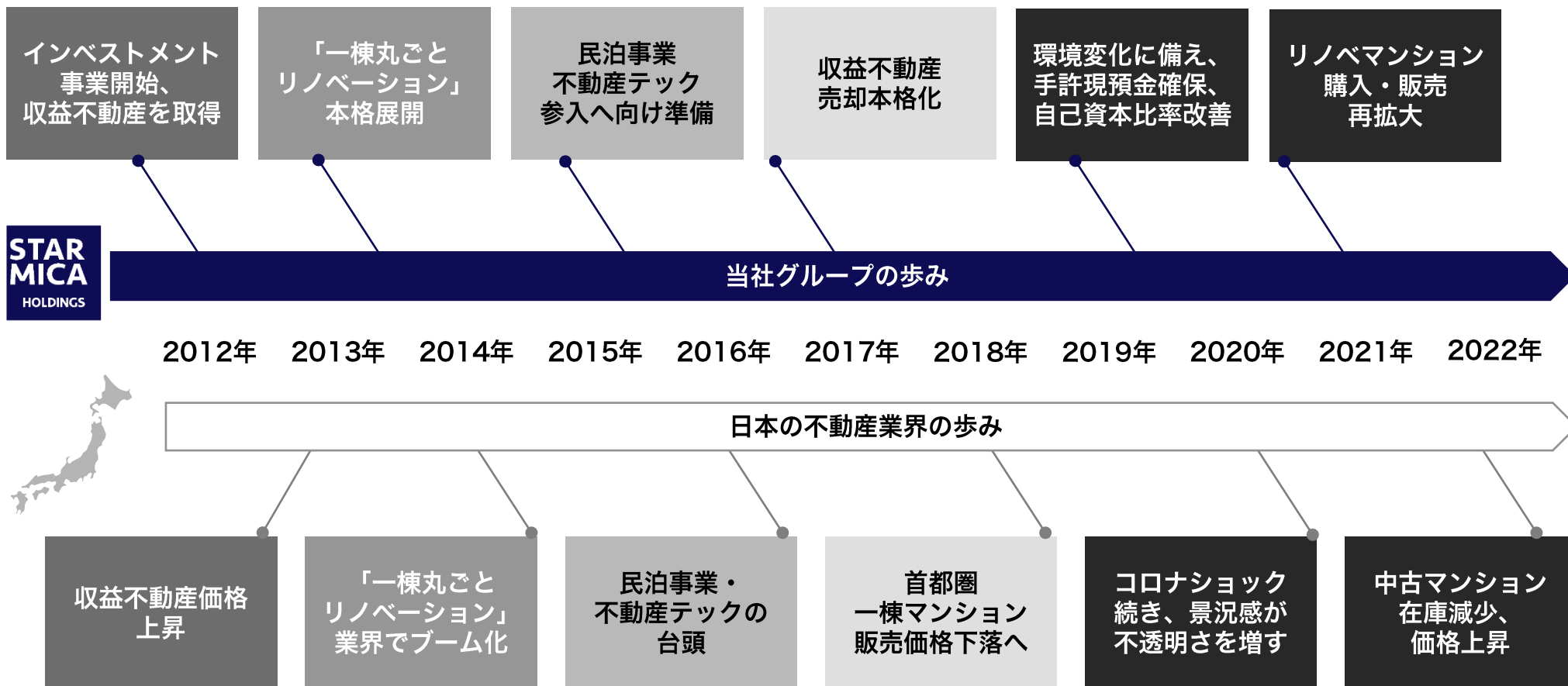
顧客の投資ニーズに合わせた
「オーダーメイド型」不動産投資

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

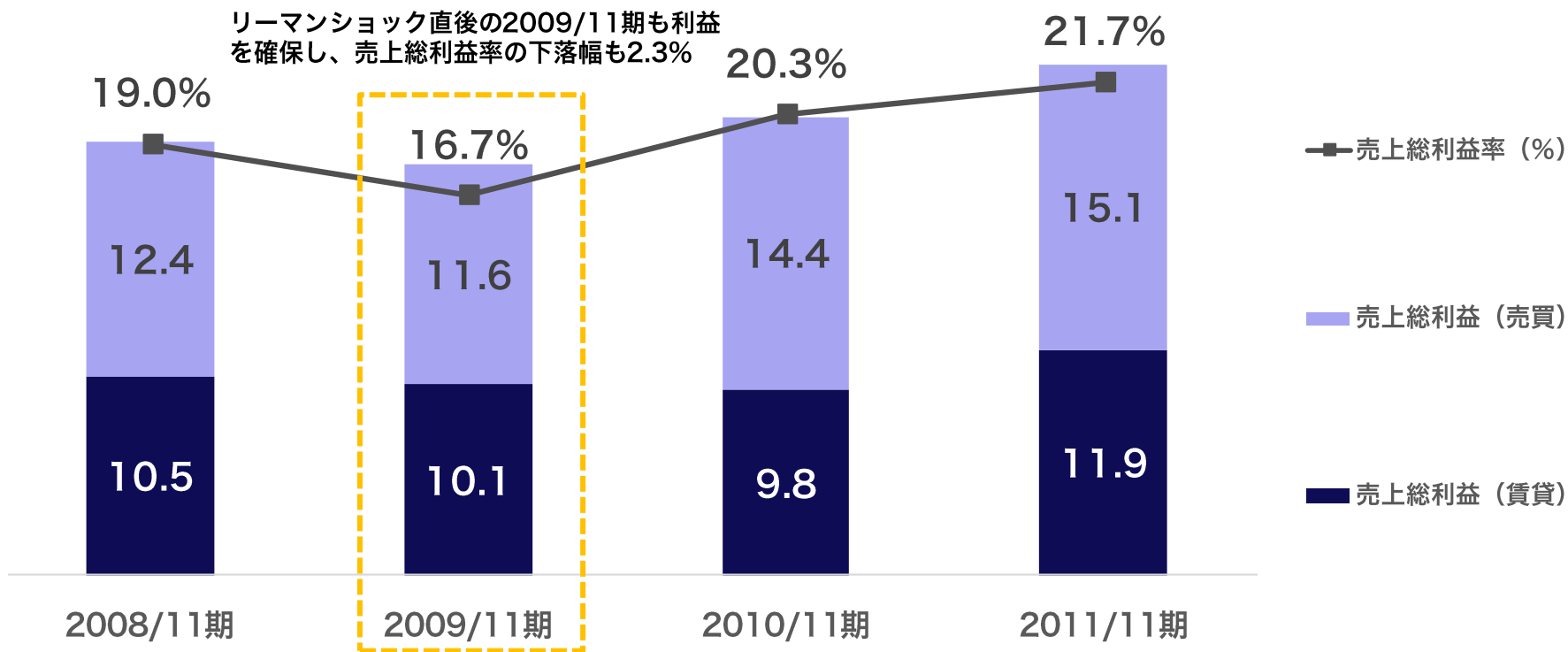
N/A

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、厳選した仕入で含み益は200億円超

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

358億円

C社
B社
A社

主要同業他社合計



743億円

2021/11期末
販売用不動産
保有残高（簿価）

115億円

想定販売コスト

207億円

想定売却利益
（含み益）

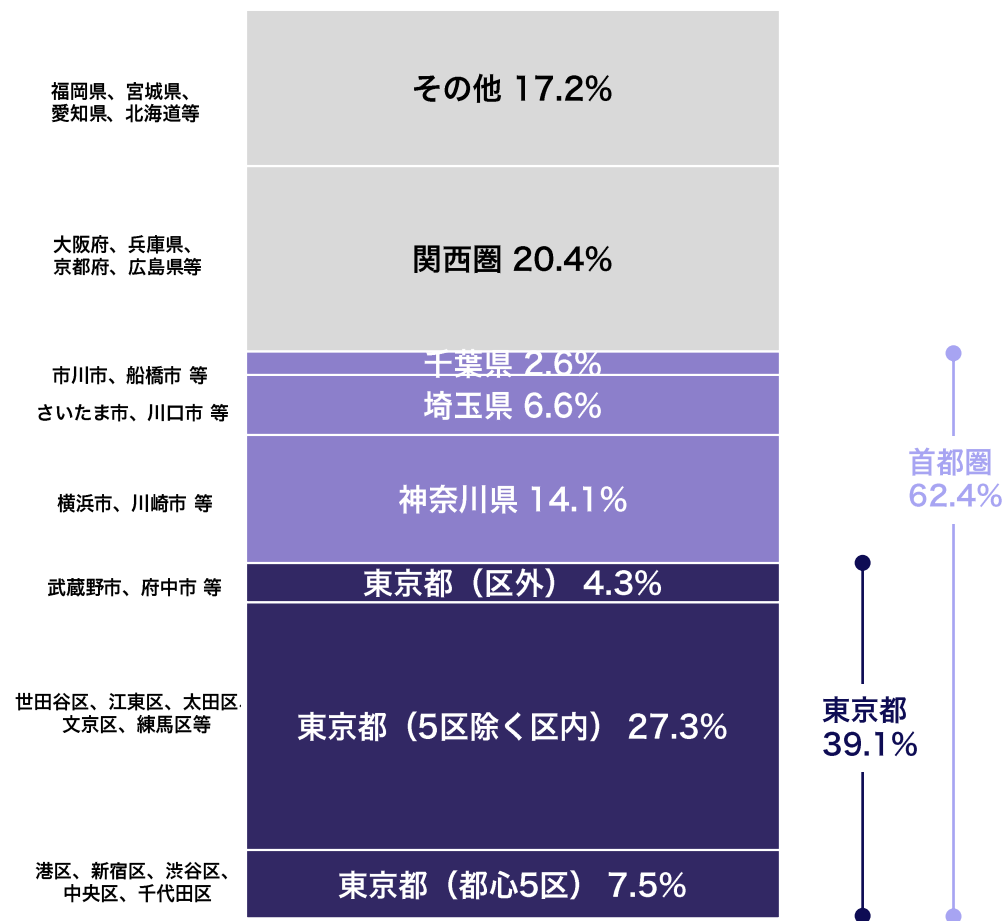
1,065億円

2021/11期末
販売用不動産
評価額（時価）

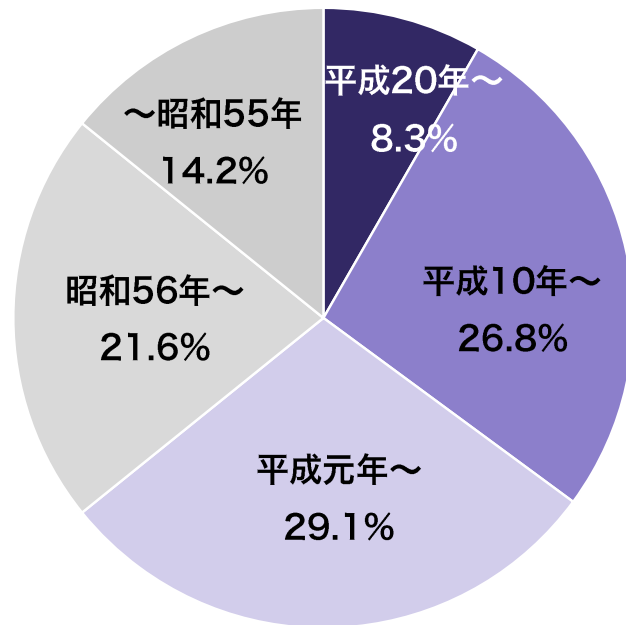
*1 上場企業各社、2021年11月末時点における最新決算情報を基に当社作成

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*2	66.69	m ²
平均築年数*2	30.3	年
平均購入価格*2	20,168	千円

*1 地域別残高構成は2021/11期末時点の購入価格比による

*2 築年時期別残高構成及び各平均データは、2021/11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：「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

■ 事業展開で得た「知」の還元



- 上場維持基準への適合を受け、「プライム市場」へ移行予定

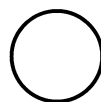
「プライム市場」上場維持基準

適合状況

新市場区分選択の流れ

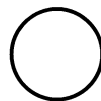
流通株式数

20,000単位以上



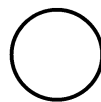
流通株式
時価総額

100億円以上



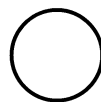
流通株式比率

35%以上



売買代金

1日平均
2,000万円以上



2021/7/9
一次判定結果受領
適合状況確認

2021/8/26
取締役会決議

2021/9/1
「プライム市場」
選択申請

2022/4/4
「プライム市場」へ
移行予定

1. 業績ハイライト
2. 経営戦略
3. 事業内容
- 4. コミットメント (ESG)**
5. 株主還元
6. 会社概要

ステークホルダーへのコミットメントを明確化

「”作る”から”活かす”社会の実現へ」を企業理念（ミッション）に掲げ、公正・誠実に事業を行うとともに、社会に役立つ事業の創造へチャレンジし、「成長性」と「収益性」の双方を追求するスター・マイカグループを目指す。



お客様

お客様の立場に立ち、プロフェッショナルとして常にサービスの向上へ努める。



従業員

透明性の高いガバナンス体制を構築するとともに、従業員の労働環境に配慮した職場作りを行う。



取引先

取引先との相互の信頼と公正な取引関係（腐敗・汚職の防止等）を築く。



地球環境

既存住宅流通の活性化を実現することで、環境負荷の軽減・CO2削減及び地球環境の保全に貢献する。



地域社会

事業を通じて日本社会が直面する課題を解決し、これからの日本社会に必要とされる存在であり続ける。



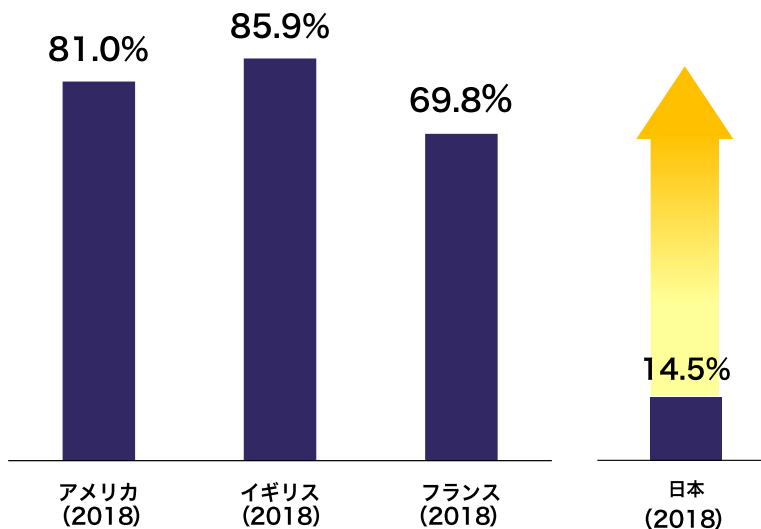
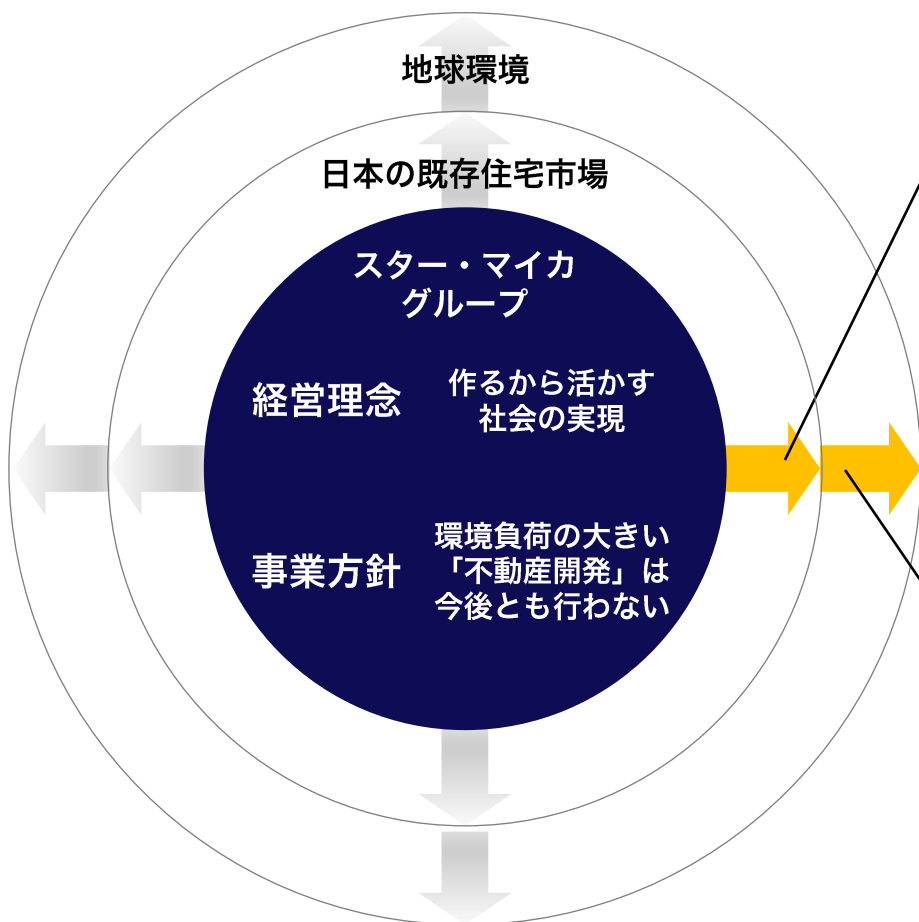
株主・投資家

適時適切な情報開示に努めるとともに、積極的なIRによりコミュニケーションを図る。

環境負荷低減、循環型社会の実現を促すビジネスモデル

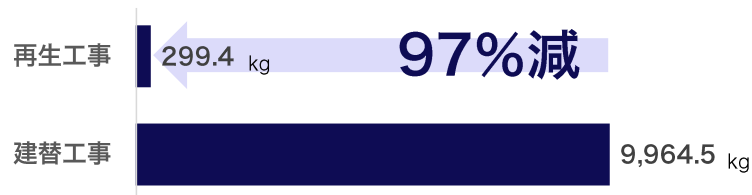
既存住宅流通の活性化に貢献

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「令和2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？」

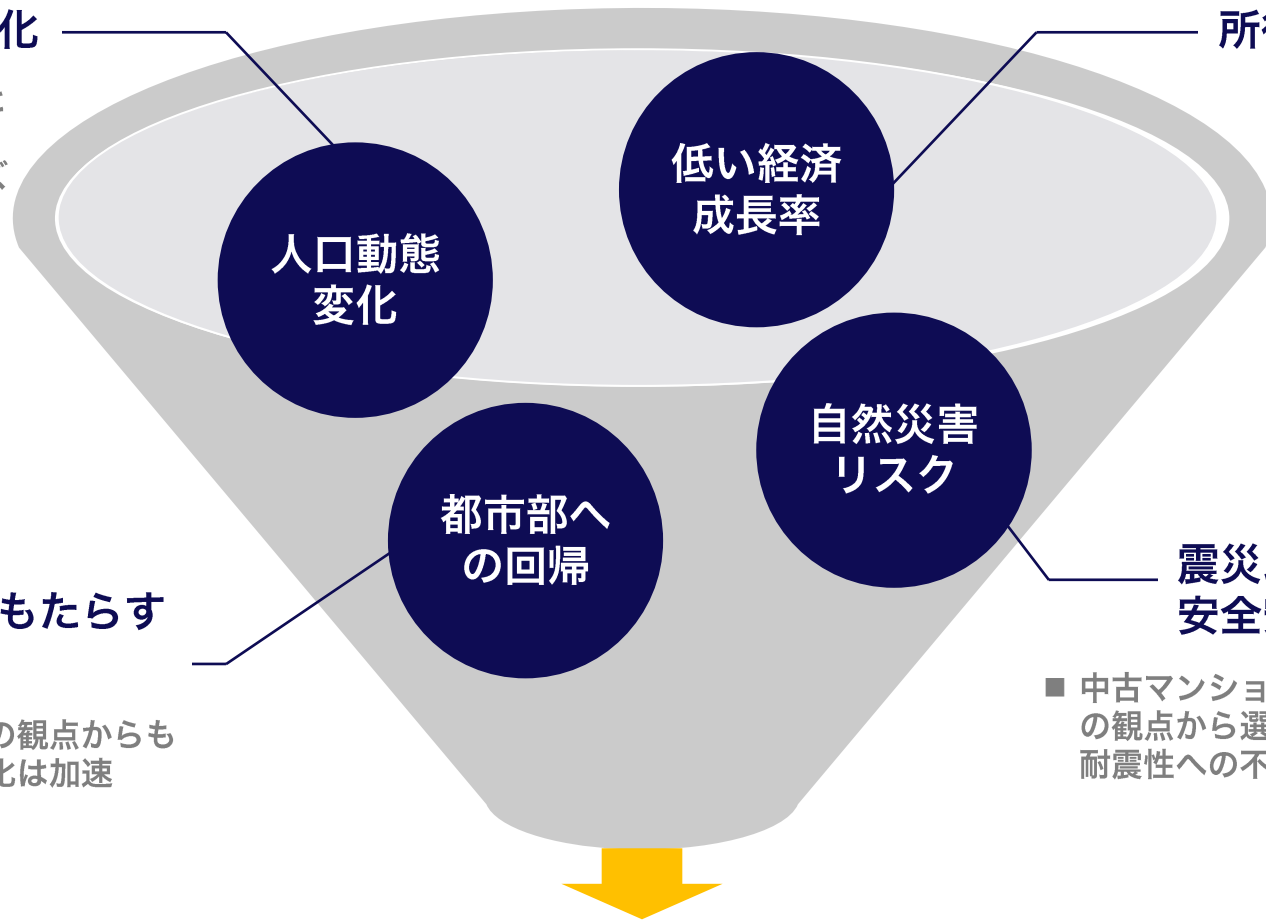
- 首都圏および地方主要都市でリノベーションマンションの流通を促進し、日本社会が直面する課題を解決
- これからの時代に必要とされる「スター・マイカグループ」を目指す

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

- 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
- カッコいい会社でしよう
-

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

× 個人ノルマ

× 過度な成果報酬

強固な内部統制

社外取締役比率（当社）：75%

社外取締役を中心とした
「指名報酬委員会」の設置

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
17h

女性が活躍できる 職場環境作り

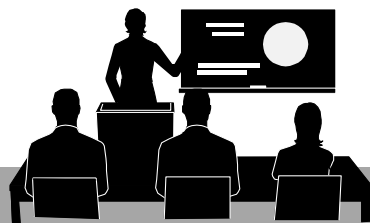
女性目線での商品開発ラボの設立

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：48%

産休・育休取得率：100%



1. 業績ハイライト
2. 経営戦略
3. 事業内容
4. コミットメント (ESG)
- 5. 株主還元**
6. 会社概要

2022/11期は、収益性の維持及び資産効率性の向上に注力

		2021/11期	2022/11期の方針
ROE^{*1}		11.8%	ROEの維持・向上
	 		
収益性	売上高利益率 ^{*2}	6.5%	 利益率の維持
	×		
資産効率性	総資産回転率 ^{*3}	0.46回	 空室物件の購入等による在庫回転率向上
	×		
安全性	レバレッジ比率 ^{*4}	4.0倍	 自己資本比率の上昇を意識したレバレッジコントロール

*1 自己資本利益率（ROE）= 当期純利益 ÷ 期中平均自己資本

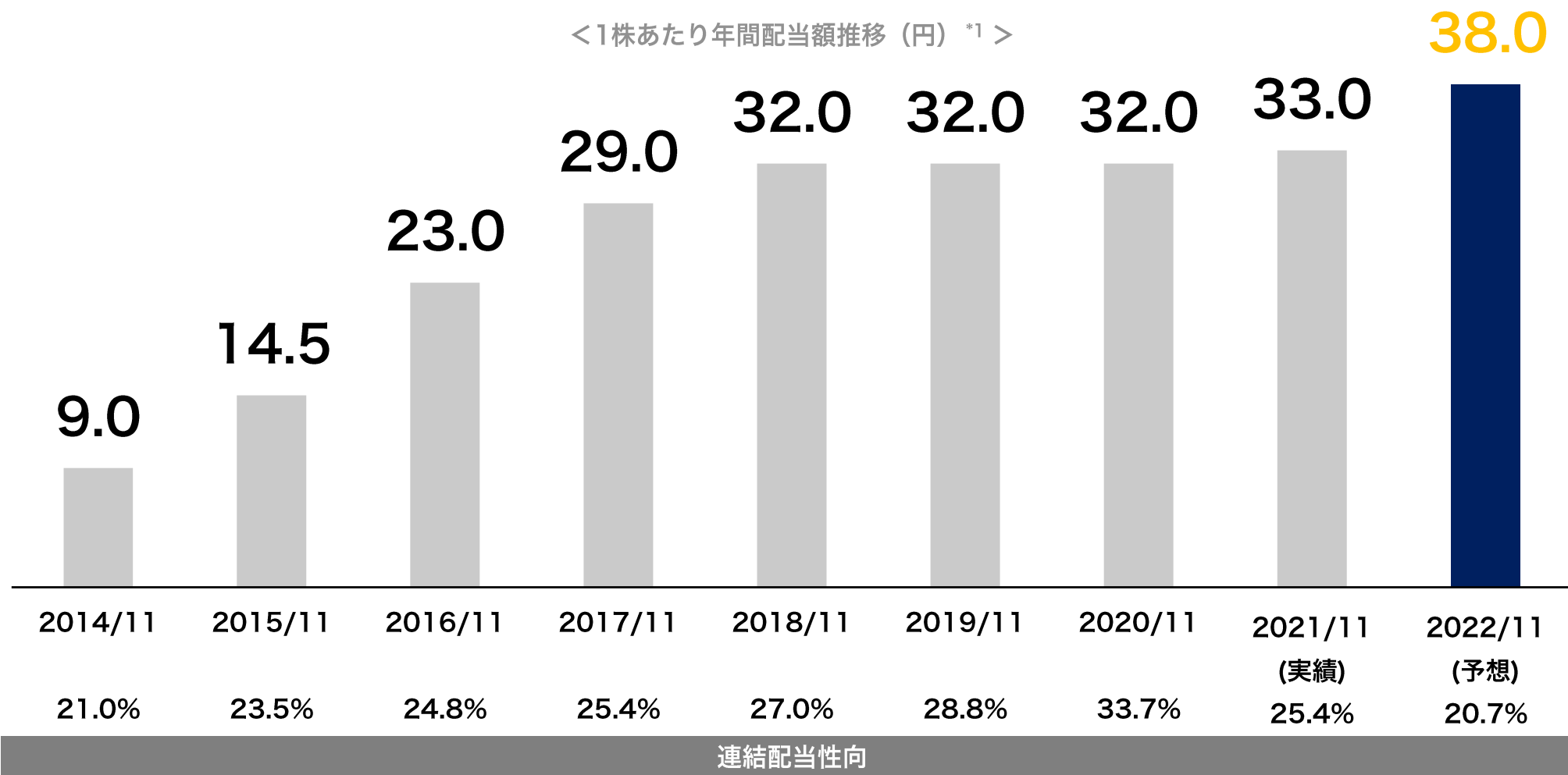
*2 売上高利益率= 当期純利益 ÷ 売上高

*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

- 業績予想の修正を踏まえ、2022/11月期の年間配当予想を34円→38円へ増額
- 配当に加え、自己株式取得による株主還元も実施

<1株あたり年間配当額推移 (円) *1 >



*1 株式分割 (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

- 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
18,482,955株

(自己株式574,304株
を除く)

株主数
5,428名

海外投資家
21.3%

- STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019 . . . 2.3%
- JP MORGAN CHASE BANK 380646 . . . 2.0%
- 三井住友信託（英国）スモールキャップファンド . . . 1.5%
- BANQUE PICTET AND CIE SA . . . 1.5%

国内
個人投資家
21.1%

※個人株主：5,259名

国内
機関投資家等
27.4%

- (株)日本カストディ銀行（信託口） . . . 10.3%
- 日本マスタートラスト信託銀行(株)（信託口） . . . 10.0%
- SMBC日興証券(株) . . . 1.8%
- (株)日本カストディ銀行（信託口9） . . . 1.5%

代表者
30.1%

- 水永 政志 . . . 30.1%

*1 主要株主のみ表示、比率は議決権保有割合

1. 業績ハイライト
2. 経営戦略
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） ※2022年4月4日より東証プライム市場へ移行予定
株主資本	220億円
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	145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



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。