



MUGEN ESTATE

MUGEN REPORT

2017

2017.1.1-2017.12.31



トップインタビュー

夢現

夢を現実にし、理想を追求する P.1

CLOSE UP

新規事業のご紹介「らくらくリースバック」P.9



JPX

東証一部上場

証券コード：3299

株式会社 ムゲンエステート

住まいの価値を再生し 社会に貢献する企業として 成長を続けてまいります。

代表取締役社長
藤田 進一



社是
夢現
夢を現実にし、
理想を追求する

株主の皆さまには、日頃より格別なるご支援、ご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

当社は、1990年の創業以来、生活利便性が高い首都圏1都3県(東京・神奈川・埼玉・千葉)に特化し、居住用区分所有マンション、投資用マンション・アパートやオフィスビルを中心に、様々な中古不動産を買い取り、リフォーム等のバリューアップを実践。再販・賃貸を通じ、住まいに関わる多様なニーズにお応えしています。

買取からバリューアップ企画、販売まで一貫して責任を持つ独自のビジネスフローは仲介会社からも高い信頼を得ており、年金対策、相続対策、海外投資家の増加等、投資の裾野も広がる中、現在取り扱う不動産は数百万円から10億円規模にまで拡大してきました。

当社では社名にもあるように、「『夢現』-夢を現実にし、理想を追求する-」を社是に掲げています。「住宅を取得したい」「不動産投資によって豊かな生活を実現したい」といっ

たお客様の夢の実現に向け、「目利き力」に裏打ちされた不動産のプロ集団として事業を推進し続けています。

Q 2017年12月期の業績について

A 堅調な首都圏不動産市況を受け、仕入の厳選、利益管理を徹底し、増収増益を達成しました。

海外経済の不確実性、金融市場の変動の影響や地政学的リスク等、先行き不透明な景気動向が継続する一方、日本においては緩やかな景気回復基調が継続しており、当社が特化する首都圏の不動産市況も堅調に推移しました。特に東京圏においては商業地、住宅地ともに上昇幅が拡大し、継続的な人口集中、再開発の進展、外国人観光客増加に伴う波及効果等、好環境は依然続くものと予想されます。

こうした市場環境下、不動産売買事業の成長ドライバー

である投資用不動産については、買取再販活動を強化した結果、購買意欲は依然衰えることなく、販売物件の利益率は当初予想を上回って順調に推移しました。その一方で需給が逼迫する中、在庫を見ながらの厳選な仕入と慎重な物件販売を推進しました。居住用不動産については、競合増加に伴う仕入価格の上昇が継続し、取扱物件の厳選、物件ごとの利益管理を徹底しました。

賃貸その他事業については、不動産賃貸収入は前期とほぼ同水準で推移したものの、投資用不動産販売が順調に推移したことから在庫が減少し、増収率は鈍化しました。

こうした利益率重視の戦略により、2017年12月期の業績は売上高は期初予想を下回ったものの、前期比10.6%増の635億68百万円、営業利益71億22百万円(同12.9%増)、経常利益は64億78百万円(同13.7%増)、親会社株

主に帰属する当期純利益42億76百万円(同46.2%増)となりました。

Q 2018年からの新たな取り組みについて

A 中期経営計画のもと、お客さまの需要を深掘する新商品開発を強化していきます。

中古不動産市場における需要、購入ニーズはますます多様化、細分化を極めていきます。こうした時代の要請、寄せられる様々なご相談にお応えするべく、2018年2月より新商品「らくらくリースバック」の提供を開始しました。

リースバックとは、お客さま所有のご自宅を当社が買い取り、その後は当社との間でリース契約(賃貸借契約)を結

豊富な商品ラインナップ お客さまのニーズにお応えします

多種多様な中古不動産

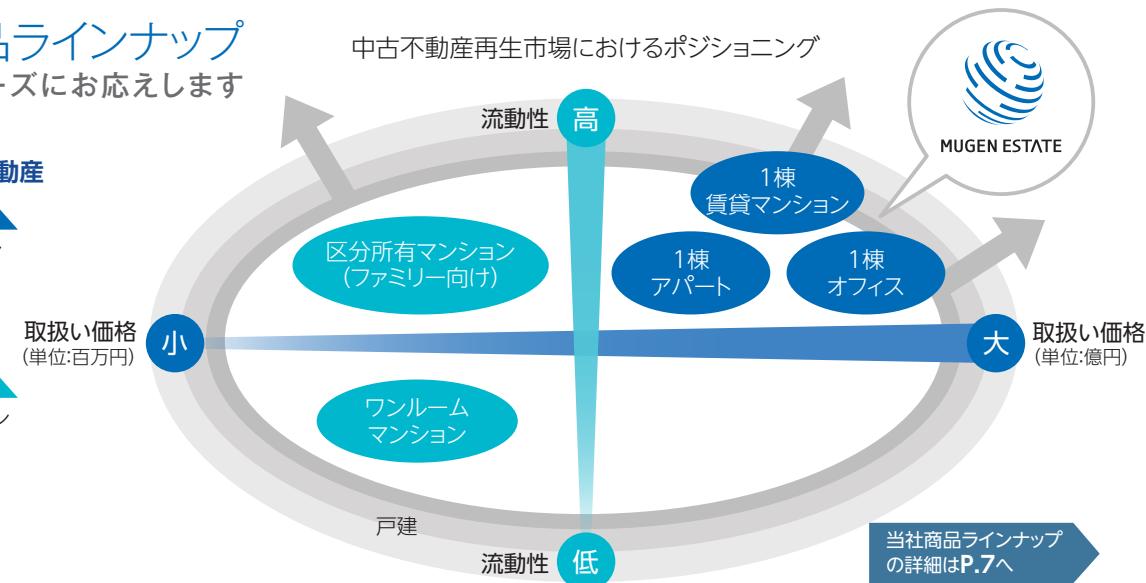
投資用不動産

- 1棟賃貸マンション
- 1棟オフィスビル
- 1棟アパート、その他

居住用不動産

- 区分所有マンション
- 戸建、土地

首都圏に特化



ぶことで、お客さまには今までどおりご自宅での暮らしを継続していただけるサービスです。長い人生における資産管理、相続対策、老後資金の確保等の資金需要に対し、「自宅に住みながら(ご自宅を)売却し、資産を資金化したい」というニーズにきめ細かく対応するとともに、新たにBtoC市場に乗り出すことで、不動産買取における情報収集力も更に高めていく所存です。

もう一つの新たな試みとして2018年2月13日に、「中期経営計画」を発表いたしました。この中期経営計画では、首都圏1都3県において“シンカ(進化・深化・新化)”し続けることで、お客さまの需要を更に深掘した商品ラインナップの拡大に努めてまいります。

今後、消費税増税や融資姿勢の厳格化等も予測される中、当社では約40行の金融機関と取引網を持つ強みも活かし、新たに経営企画室に創設した事業開発課を中心に、高付加価値サービスの創出にチャレンジしてまいります。

Q 株主の皆さまへ

A 社会に貢献する企業として、皆さまのご期待に応えるべく、企業価値向上に努めます。

当社は、「住」に関わるサービスでお客さまの安全・安心な暮らしをサポートするとともに、東証一部市場上場企業として、株主の皆さまから永く信頼され、当社株式を保有し続けていただける企業経営を目指しています。

経営トップ自ら説明会やセミナーで情報開示を実践するとともに、経営の透明性と健全性の確保及び環境の変化に

迅速に対応するために、コーポレートガバナンスやコンプライアンスの強化にも取り組んでいます。

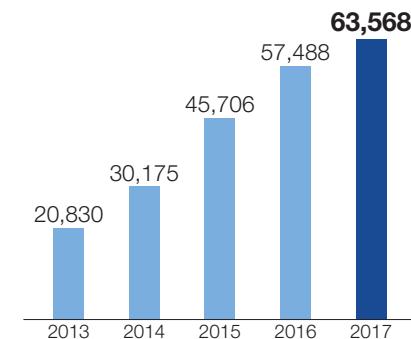
そして、株主の皆さまに対する利益還元については、経営の重要施策として位置付けており、財務基盤の充実を図りつつ、株主還元を充実させることを基本方針としています。この方針と業績を勘案し、2017年12月期の期末配当については、1株当たり25円(前期比4円の増配)とし、今後も安定的、継続的な配当を目指しています。

中古不動産再生事業は、低炭素・循環型社会の実現等を目標に、国を挙げて中古住宅・リフォーム市場整備が推進されているように、社会への貢献度が高い事業でもあります。こうした社会的ニーズにも広く応え、業容の拡大と企業価値の向上に不断の努力を続けてまいります。

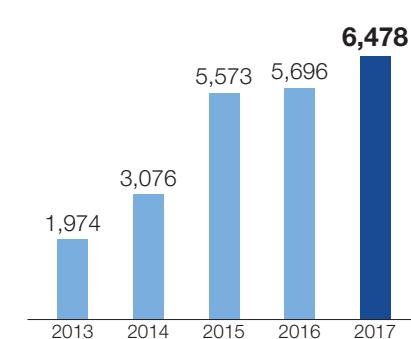
株主の皆さまにおかれましては、今後とも一層のご支援、ご鞭撻をお願い申し上げます。



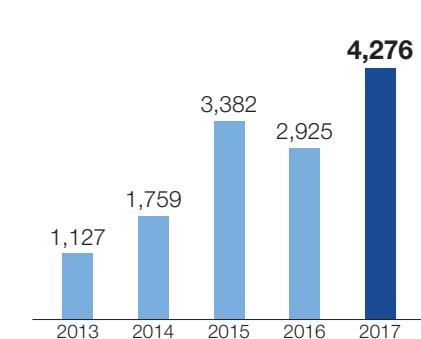
売上高(百万円)



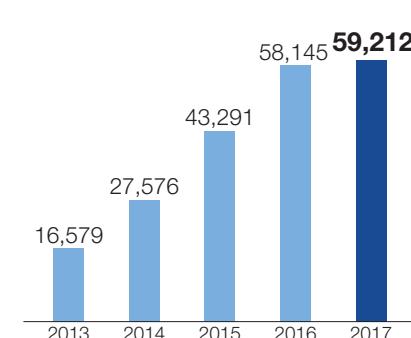
経常利益(百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)



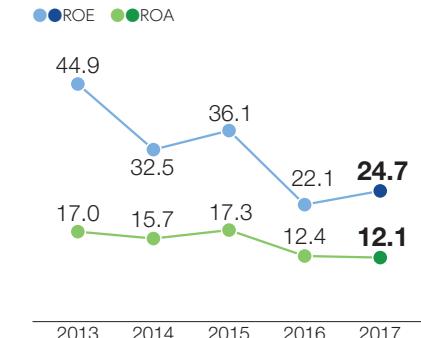
総資産(百万円)



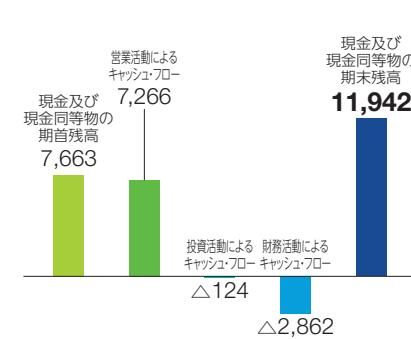
純資産(百万円) / 自己資本比率(%)



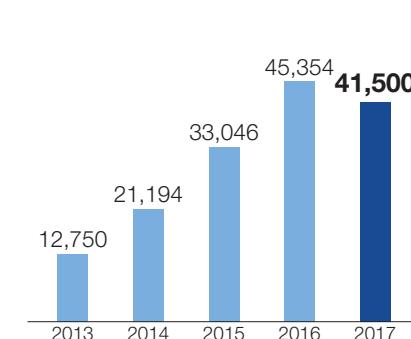
ROE(%) / ROA(%)



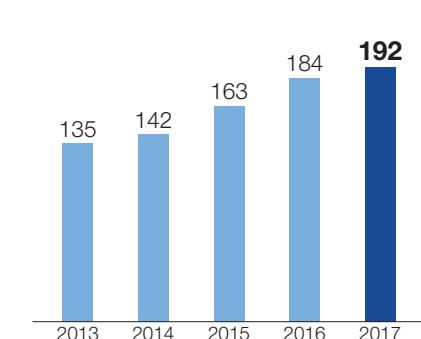
キャッシュ・フロー計算書(百万円)



販売用不動産(百万円)



従業員数(名)



当社グループのビジネスモデルを “シンカ(進化・深化・新化)” させることで持続的成長と中長期的な 企業価値の向上に努めます。

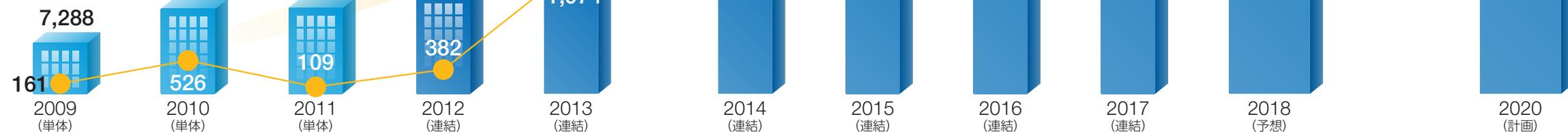
2018年12月期を初年度とする3カ年の中期経営計画の最終年度である2020年12月期は、当社設立30周年を迎える節目の年となります。より中長期的な視点に立って当社グループの進むべき方向性を明確にするとともに、その先の更なる飛躍に向けた基盤作りを推進してまいります。

中期経営計画の基本方針

- 1 中古不動産流通の活性化における重要な担い手としての誇りと責任を持ち、地域社会の発展に貢献するために、**増収増益の継続**に努める。
- 2 首都圏1都3県に事業を集中し、首都圏の中古不動産再生市場で早期に**売上No.1**を目指し、プレゼンス(存在感)の極大化を図る。
- 3 **既存事業におけるフロービジネス(不動産売買)の強化**とストックビジネス(不動産賃貸)の拡大を推進するための基礎固めを実施するとともに、**新規事業の積極推進**による新たな収益基盤の構築を目指す。
- 4 利益配分は、2020年までに**配当性向20%程度**を目標に段階的に引き上げていく。

売上高・経常利益の推移(百万円)

■売上高(単体) ■売上高(連結)
●経常利益



中期経営計画の初年度である2018年12月期の業績見通しとして、売上高762億円、営業利益79億円、経常利益72億円、親会社株主に帰属する当期純利益46億円を計画しております。

引き続き、成長ドライバーである投資用不動産販売における取扱物件の大型化を推進するとともに、新たな顧客層の取り込みに向けて、2018年2月にスタートしたリースバック事業に留まらず、既存事業で培った“個の力”を大切にしつつ、“組織の力”を強化することで、新規事業を含めた新たな取り組みに積極的に挑戦してまいります。

強みと特徴

お客さまのニーズに対応した「商品ラインナップ」

当社は、不動産買取再販事業における投資用不動産購入者の幅広いニーズに対応するため、価格、エリア、物件タイプごとに、商品ラインナップの更なる充実を図っています。

不動産ビジネスを通して、夢のある社会の実現をはかる

2016年、首都圏における中古マンションの成約件数が、統計開始以来初めて、新築マンションの供給戸数を上回りました。2017年も引き続き、中古マンションの成約件数は増加。一方で、新築マンションの供給戸数が伸び悩んだため、この逆転現象は続いています。

不動産投資市場では、日銀の金融緩和策が継続される中、不動産需要は堅調に推移しています。国土交通省主催の「不動産投資市場政策懇談会」では、2020年までに不動産市場をそれまでの15兆円から30兆円程度までに拡大することを目標とする成長戦略をまとめており、世界の都市総合ランキング第3位の東京を中心として、高品質のオフィスや住宅等の不動産ストックを形成することで、更に世界に通用する国際都市へと成長することを目指しています。

このように中古不動産への注目・関心が高まる中(下記グラフ参照)、当社は、国内外のお客さまからの様々なニーズにお応えできるよう、価格、エリア、物件タイプごとに商品ラインナップの拡大に継続して取り組んでいます。

物件タイプは、区分所有マンションから一棟賃貸マンション・オフィスビル、一棟アパート等、価格帯については1~3億円が中心ですが、数百万円から10億円以上の価格帯までをカバーしていま

す。また物件の立地エリアは、山手線の外側を中心に城南・城西・城北・城東と万遍なく網羅しています。その他、都心5区等の高価格帯エリアでも多くの物件をご用意しています。このように様々な視点で商品ラインナップの充実を図ることで、あらゆるお客さまに対応できる体制を整えています。

既存不動産の活用は、政府が掲げる良質な不動産ストックの再生にも貢献することとなり、当社のビジョンである

首都圏一棟マンション登録物件投資利回り推移



出所:「不動産投資と収益物件の情報サイト健美家(けんびや)」収益物件市場動向四半期レポートより当社作成

「不動産ビジネスを通して、夢のある社会の実現をはかる。」に資するものと考えています。今後は、更に大規模な物件の仕入や既存物件の用途変更(コンバージョン)を行う等、より高品質で付加価値の高い物件を用意することで、多様化するお客さまのニーズにお応えし、新たな不動産投資家層の獲得を目指してまいります。

不動産投資市場の変化とともに、新しい投資家を開拓

2017年における海外投資家の国内不動産の取得額は、1兆1,000億円と前年の約3倍に増え、3年ぶりに最高を更新しました。これは、世界的な金融緩和の影響で投資マネーが流入したことで世界の主要都市で不動産価格が上昇する中、日本は金利を勘案した不動産の投資利回りが相対的に高いことによるものです。

更に、2020年開催の東京オリンピック・パラリンピックやその前後の主要イベントが続々と控えていることもあり、海外投資家の国内不動産への関心は年々高まりをみせ、国内投資家においても、金融緩和、低金利、景気回復基調が続く中、旺盛な投資意欲が継続して

います。アベノミクスの施策の一つである訪日外国人客数は、2020年までに4,000万人を目標とする中、2017年は2,800万人を超え、前年の2,400万人から大きく増加。今後もビザ要件の緩和やインフラの整備等の施策で引き続き増加する傾向にあり、その伸びに合わせる形で、国内ではホテル等の宿泊施設や景気回復に伴う企業の移転ニーズが高まっています。

また、富裕層を中心とした資産承継や資産運用を目的とした投資家においても、歴史的に低金利で運用難の中、相対的に利回りが高く、安定的な資産形成のできる不動産投資に関心が寄せられています。

そのような環境の中、当社では海外投資家需要を取り込むことを企図し、昨年からの複数の外国人を採用する等、海外投資家への販路拡大を強化しました。その結果、海外投資家への販売件数割合は、ここ数年15~20%程度と安定的に推移しています(上記グラフ参照)。その他、シェアリングエコノミー市場の拡大に伴い、国内投資家層の関心も、民泊やシェアハウス・シェアオフィス等を中心としたアセットタイプへ向いており、当社もそのような投

海外投資家への販売推移



資家ニーズの変化に合わせ物件の仕入を引き続き行っております。

また、2018年度の取り組みとして、引き続き投資用不動産の大型化を推進することを発表しており、富裕層、相続対策層等の個人投資家、一般事業法人、並びに海外投資家以外にも、大型物件を取り扱う新たな投資家の開拓も行っております。

このように、当社では商品ラインナップの拡充と合わせて、新たな投資家層の開拓を続けており、不動産市況や投資家ニーズの変化に合わせた機敏な仕入・販売戦略を軸に事業拡大を継続することで、今後も中古不動産の良質なストック形成と一層の不動産流通市場の活性化に貢献してまいります。

売却してもその家に住み続けられる



ムゲンエステートは、2018年2月1日より、お客さまの「自宅を資金化したい」、「自宅に住み続けたい」という二つのご要望を同時に叶えられる新商品「らくらくリースバック」の提供を開始いたしました。これは、不動産を所有するお客さまが、当社にご自宅を売却した後も「引き続き居住できる」不動産買取サービスです。

住み慣れた住宅環境、地域コミュニティを維持しつつ、「自宅」という資産の資金化ニーズにお応えすることが可能です。

不動産ソリューション部
課長
廣瀬 智人

このようなことでお悩みの方のお役に立ちます

<p>老後資金を ご検討中の方</p>	<p>相続対策を ご検討中の方</p>	<p>今の家に 住み続けたい方</p>
--------------------------------	--------------------------------	--------------------------------

- 年金や貯蓄だけでは不安
- 退職後の資金が必要
- 相続後の税金が心配
- 相続する人がいない
- 子どもの学区を変えたくない
- 売却を周囲に知られたくない

リースバックは、ローンではなく売買なので、金融審査不要かつ収入による金額の制限を受けません。また、買取代金は通常約40日でお支払いが可能です。

サービス開始の背景

総務省の統計(家計調査)によると、年金受給額の減少や医療・介護費用等の負担増加により家計の収支が圧迫され、やむを得ず住み慣れた自宅を売却し、資金調達を行うケースが増えることが予想されています。

人口動態の変化やライフスタイルの多様化に伴い顕在化した住まいの社会的課題は、当社にもご高齢のお客さまの相続対策、資産整理、老後資金の確保等のご相談や、被相続人の方々からの相続対策のお悩みという形で多数寄せられてまいりました。新商品「らくらくリースバック」は、このようなお悩みに対応していく中で構築した、お客さまの「自宅に住み続けつつ売却したい」というニーズにリースバック契約という仕組みで応えるサービスです。

サービスの概要

「らくらくリースバック」なら、ご自宅に「住みながら売却」いただくため、手間と費用がかかる引っ越しを要せず、まとまった資金を手にすることが可能です。また、売買とリース(賃貸借)の契約を同時に行えるため、慣れない不動産手続き(ご自宅の売却、新居探し等)を何度も行う必要もありません。

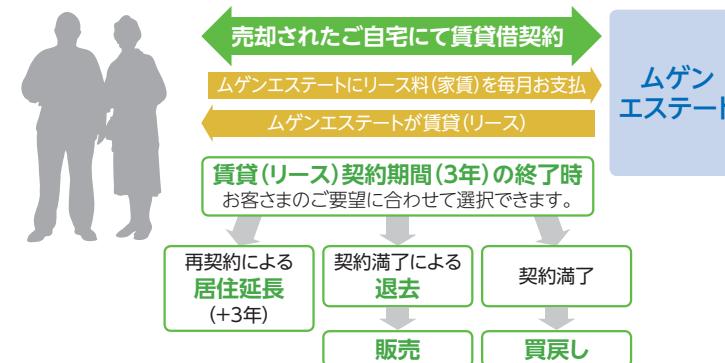
買取再販を多数経験した専任スタッフが、お客さまのご要望に合わせてしっかりと相談に乗り、賃貸(リース)期間の設定や買戻し等、お客さま一人ひとりのライフプランに合わせた新しい選択肢をご提案。首都圏1都3県に特化し、多種多様な中古不動産を取り扱う当社独自のノウハウを活用し、ご高齢のお客さまだけでなく、幅広い世代の方々のライフプランに合わせたきめ細かいカスタム対応を行います。

不動産売買契約



その後

不動産賃貸契約



サービスのメリット

- 1 ご自宅に住み続けたまま資金調達が可能
- 2 ご売却後も長期間住み続けることが可能
- 3 ご自宅の維持費用を軽減することが可能

「らくらくリースバック」お客さま専用窓口

フリーダイヤル 0120-66-1411 (受付時間 9:30~18:00 定休日:水曜・日曜)

● サービスの詳細内容はこちら

らくらくリースバック 検索



VOICE

株主の
皆様の声

「ムゲンレポート2016」のアンケートでも多くの貴重なご意見・ご要望をお寄せいただき、誠にありがとうございました。今回は、皆さまから頂戴いたしましたご質問の一部にお答えいたします。

人的投資は大切です。 積極的に取り組んでいますか？

A 2017年12月期はダイバーシティの一環として、外国人の採用(2名)を実施いたしました。中期経営計画の達成においても、優秀な人材を確保・育成していくことが最重要課題であると認識しており、当社グループの企業理念に賛同し、共に成長しようという意欲を持ち、行動力のある人材の確保に努めております。また、社員一人ひとりの成長をサポートし企業力を高めるため、社内教育・研修制度の充実も図ってまいります。

「中長期戦略」についての
参考記事は、**P.5**

株主さまアンケートご協力をお願い

株主の皆さまからのご期待の高さを真摯に受け止め、今後とも、当社への理解を深めていただけるよう、IR活動に注力してまいります。前回に引き続き、株主の皆さまからの声をお伺いし、今後のIR活動の参考とさせていただきますため、アンケートハガキを同封しております。ぜひご協力くださいますようお願い申し上げます。

IR担当者より

賃貸経営もやっているの、 これからの事業展開が気になります。 新規事業は考えていますか？

A 2018年2月より、首都圏1都3県を対象エリアとするリースバック事業「らくらくリースバック」の提供を開始いたしました。リースバック事業は安定的な賃貸収入を得られることから、当社グループの賃貸その他事業に貢献できるサービススキームだと考えております。今後もお客さまのニーズにお応えできるよう、新たな事業の展開を積極的に進めてまいります。

「新規事業」についての
参考記事は、**P.9**

配当をもっと増やして欲しい。 配当性向等の目標はないのですか？

A 2017年12月期の配当は、業績等を勘案し、期初予想の23円から2円増配して25円いたしました。また、今回中期経営計画を策定し、配当性向も3年後の2020年には20%程度とする計画も公表しております。今後も事業拡大に向けた成長資金、財務体質の強化を図るための内部留保、そして株主の皆さまに向けた株主還元を総合的に勘案し、実施策を検討してまいります。

「株主還元」についての
参考記事は、**裏表紙**

皆さまのご期待に応えるIR・CSR活動を推進してまいります

株主・投資家の皆さまとの継続対話のために

個人投資家向けIRセミナーに参加

株主・投資家をはじめとしたステークホルダーの皆さまから信頼される企業を目指し、迅速、適正かつ公平な情報開示とともに、積極的な情報発信を心掛けています。2017年度も当社の事業や成長戦略への理解を深めていただくことを目的として、様々な形式で説明会を実施しました。



■2017年12月期 年間活動実績
個人投資家向け

証券会社での会社説明会	4回
IRフェア・セミナー出展	3回
アナリスト・機関投資家向け 決算説明会	2回

※スモールミーティングも適時開催しております。
※説明会の模様は、当社ホームページにて動画配信(半年程度)しています。



「日経IR・投資フェア」に出展

2014年の株式上市時から継続的に出展している「日経IR・投資フェア」では、2017年も数多くの個人投資家の皆さまに、当社の事業に関する説明に耳を傾けていただきました。回を重ねる毎に、当社のブースにお立ち寄りいただく若い世代や女性の方々からの質問も増えており、より解り易い資料作りに努めています。

地域・社会貢献活動

当社第1回目の冠協賛(公財)日本サッカー協会 JFAこころのプロジェクト「夢の教室」を開催

2017年9月28日(木)、29日(金)の2日間、日本サッカー協会(JFA)主催のJFA こころのプロジェクト「夢の教室」を京都府福知山市で開催いたしました。このプロジェクトは、様々な競技の現役/OB/OGのスポーツ選手等が「夢先生」として学校を訪問し、「夢を持つことやその夢に向かって努力することの大切さ」「仲間と協力することの大切さ」等をゲームとご自身の体験談を通じて子どもたちに伝える活動です。今回は元サッカー日本代表の山田隆裕氏に夢先生としてご協力いただき、子供たちだけでなく、私たちも改めて「夢を持つこと」の大切さを学ぶことができました。

会長コメント
(抜粋)

「夢の教室」が行われた福知山市は、私の出身地であり、当社の社名は「夢現(ムゲン)」。夢を現実にし、理想を追求する”に由来していることもあり、当プロジェクトには共感することも多く、2017年より支援企業の一員に加わることになりました。子どもたちの健全な成長につながる素晴らしいプロジェクトに参画できたこと、また、私の母校である「福知山市中六人部小学校」を含め、私の地元で実施できたことを大変嬉しく思っております。

代表取締役会長 藤田 進

ユメ
セン 夢先生

JFA こころのプロジェクト



会社概要 (2017年12月31日現在)

商号 株式会社 ムゲンエステート
 本社所在地 〒103-0007
 東京都中央区日本橋浜町三丁目19番3号
 代表者名 代表取締役社長 藤田 進一
 設立 1990年5月2日
 資本金 25億49百万円
 事業内容 不動産買取再販事業、不動産賃貸事業
 免許・許可 宅地建物取引業
 国土交通大臣免許(2)第7987号
 一級建築士事務所
 東京都知事登録 第51257号
 従業員数 連結 192名 単体 141名
 連結子会社 株式会社フジホーム

役員 (2018年3月27日現在)

代表取締役会長 藤田 進 (集合写真①)
 代表取締役社長 藤田 進一 (集合写真②)
 取締役 渡邊 敏之 (集合写真③)
 取締役 大久保 明 (集合写真④)
 社外取締役 四方 仁史 (集合写真⑤)
 社外取締役 仁田 雅志 (集合写真⑥)
 常勤監査役 武田 克実 (集合写真⑦)
 社外監査役 岡田 義廣 (集合写真⑧)
 社外監査役 富田 純司 (集合写真⑨)



株式の状況 (2017年12月31日現在)

発行可能株式総数 64,000,000株
 発行済株式総数 24,355,000株
 株主数 8,693名
 単元株式数 100株

大株主 (上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
藤田 進	5,975,200	24.53
藤田 進一	2,842,000	11.67
株式会社ドリームカムトゥルー	1,500,000	6.16
THE BANK OF NEW YORK 133524	949,500	3.90
藤田 百合子	700,000	2.87
藤田 由香	700,000	2.87
庄田 桂二	652,000	2.68
庄田 優子	650,000	2.67
THE BANK OF NEW YORK 133652	604,900	2.48
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	604,200	2.48

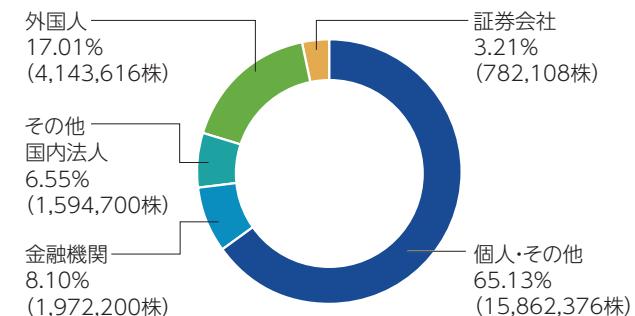
株主メモ

事業年度 1月1日から12月31日まで
 定時株主総会 毎年3月
 基準日 定時株主総会：12月31日
 期末配当金：12月31日
 中間配当金：6月30日
 単元株式数 100株
 株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
 及び特別口座の 三井住友信託銀行株式会社
 口座管理機関

株価・出来高の推移



所有者別株式分布状況



株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
 事務取扱場所 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
 (郵便物送付) 〒168-0063
 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
 (電話照会先) 0120-782-031 (フリーダイヤル)
 公告方法 電子公告により行う。ただし、事故その他やむを得ない事由によって、電子公告による公告をすることができない場合の公告方法は、日本経済新聞に掲載する方法とする。
 上場証券取引所 東京証券取引所 市場第一部

当社の認知拡大と地域スポーツ発展への取り組みを目的に、2016年2月よりトップパートナーとして

J1リーグ「横浜F・マリノス」を 応援しています。

ムゲンエステートの株主優待は、横浜F・マリノスオリジナルQUOカード 1,000円分

毎年6月30日(第2四半期末)現在の株主名簿に記載または記録された1単元(100株)以上の株式を保有の株主さまが対象となります。詳しくは、当社ホームページ「株主・投資家情報」より「株式情報」の「配当及び株主優待制度」をご覧ください。



2017年度の
オリジナル
QUOカード
デザイン

配当金について

当社は、株主の皆さまに対する利益還元を経営の重要課題の一つと位置付けております。2017年12月期においては、期初の予定から2円増配し、1株当たり25円の配当を実施いたしました。

配当実績(円)

※株式分割考慮後

■ 記念配当
■ 普通配当



株主・投資家向けIRサイトのご案内

IR情報を含む各種企業情報など豊富なコンテンツを掲載しています。

ムゲンエステート IR



企業ホームページ
優秀サイト
2017
日興アイ・アール
総合ランキング

IRサイト
総合ランキング
Gomez
銅賞
2017年10月

2017日興アイ・アール総合ランキング
「企業ホームページ優秀サイト」
Gomez IRサイト総合ランキング
「銅賞」に選ばれました。



UD FONT
by MORISAWA
見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。