

 和田 剛直 会長		 溝本 俊哉 社長		和田興産株式会社(8931)
				

## 企業情報

市場	東証スタンダード市場
業種	不動産業
会長	和田剛直
社長	溝本俊哉
所在地	兵庫県神戸市中央区栄町通 4-2-13
決算月	2月
HP	<a href="https://www.wadakohsan.co.jp/">https://www.wadakohsan.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
842円	11,099,752株	9,345百万円	9.1%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
44.00円	5.2%	180.18円	4.7倍	2,401.56円	0.4倍

\*株価は11/4終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROEは前期実績。

## 非連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2019年2月(実)	39,287	3,445	2,687	1,843	166.07	32.00
2020年2月(実)	40,093	3,290	2,442	1,781	160.49	35.00
2021年2月(実)	39,806	2,737	1,918	1,267	114.22	35.00
2022年2月(実)	41,785	3,883	3,162	2,337	210.55	40.00
2023年2月(予)	42,000	3,700	2,900	2,000	180.18	44.00

\* 予想は会社予想。単位:百万円。

和田興産(株)の2023年2月期第2四半期決算の概要と2023年2月期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

## 目次

### [今回のポイント](#)

#### [1. 会社概要](#)

#### [2. 2023年2月期第2四半期決算概要](#)

#### [3. 2023年2月期業績予想](#)

#### [4. 今後の注目点](#)

#### [＜参考:ESG活動＞](#)

#### [＜参考:コーポレート・ガバナンスについて＞](#)

## 今回のポイント

- 23/2 期第 2 四半期は前年同期比 10.7%の増収、同 39.6%の営業増益。前年同期の素地売却や、収益物件の積極的な販売の反動によりその他不動産販売事業で前年同期比減収減益となった他、不動産賃貸収入事業で販売用収益物件の賃料分が減少し、減収減益となったことなどがマイナスに影響した。その一方で、引渡戸数の増加に加え、当期引渡物件の採算性が高かった分譲マンション事業で増収増益となったことなどがプラスに寄与した。
- 上期が終わり 23/2 期の会社計画は前期比 0.5%の増収、同 4.7%の営業減益の見通しから修正はなし。主力の分譲マンション販売事業において、引渡戸数は前期並みも戸当たり平均価格の上昇が寄与し売上高が前期比で増加する見込み。一方、分譲マンション販売事業以外のその他の 3 セグメントにおいては前期比で売上高の減少を予定している。前期にその他不動産販売事業において大型素地の売却を実施した反動減も影響する。売上高と利益は、先行きの景気動向への不透明感が考慮された保守的な計画となっている。年間配当は、9月16日付で期初予想の1株当たり年42円から44円に修正された(前期比4円増配)。予想配当性向は24.4%となる見込み。
- 23/2 期第 2 四半期は通期計画との比較で、売上高が50%以下の進捗率となっているものの、各段階利益が50%を上回る進捗率となっており、今後通期計画の大幅な超過が期待される。10月に全戸完売となったワコーレ ザ・神戸旧居留地レジデンスタワーの引渡しを完了している他、下期に竣工を予定している8棟・336戸の内既に298戸の契約が完了している(契約率88.7%)。計画通りの竣工と引渡しを通じて、今期の会社計画の達成に向けて売上・利益をどれだけ積み上げることができるか、続く第3四半期の業績動向が注目される。

## 1. 会社概要

明治32年(1899年)創業の老舗不動産会社。兵庫県神戸市・明石市・阪神間を主要地盤に、マンションや戸建て住宅の分譲、不動産賃貸及び土地有効活用等、地域密着型の不動産事業を展開。同社は用地仕入と企画に特化し、設計・建築・販売業務を他社に委託している。ブランド名「ワコーレ」を冠するマンション分譲は30戸～50戸程度の中規模マンションが中心だが、近年、大型マンション開発にも取り組んでいる。また、上記事業エリアに近接する大阪府内、姫路市へのエリア拡大を進めている。加えて、マンションギャラリーの常設化により、価格競争力と利益率の向上を実現している。

神戸市内供給棟数 24年連続第1位、近畿圏供給棟数 第2位(いずれも2021年)。2022年8月末現在の累積供給実績は534棟20,541戸(着工ベース)。

1899年1月、神戸市で不動産賃貸業を創業。1966年12月に和田興産(有)として法人化され、1979年9月に和田興産(株)に改組し、1991年3月より自社ブランドである「ワコーレ」分譲マンション事業を本格的に開始した。

### 【企業理念—共生(ともいき)：自分の生き方が他の人の幸せにつながる—】

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喜びとする「共生(ともいき)」の理念。同社はこの想いのもと、プロダクトコンセプトとして「PREMIUM UNIQUE (プレミアムユニーク)」を掲げ、住まう方にとってのオンリーワン(かけがえのない)の住まいづくりを目指している。同社は、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、住まう方にとっての「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きたいと願っている。

### (1)事業セグメント

「ワコーレ」ブランドで展開する(1)分譲マンション販売、「ワコーレノイエ」ブランドで展開する(2)戸建て住宅販売(販売は両事業共に外部委託)、収益物件や宅地等の開発・販売を手掛ける(3)その他不動産販売、賃貸マンション(ブランド名「ワコーレヴィータ」他)、店舗、駐車場等の賃貸を行う(4)不動産賃貸収入、及び解約手付金収入、仲介手数料収入、保険代理店手数料等の報告セグメントに含まれない(5)「その他」に区分される。

### 分譲マンション販売事業(23/2 期第 2 四半期の売上構成比 83.6%)

分譲マンション販売事業は、売上の約 8 割を占める同社の主力事業である。日本有数の住宅地である神戸・明石地区(兵庫県神戸市、明石市周辺)、阪神地区(兵庫県芦屋市、西宮市、尼崎市、伊丹市、宝塚市)を主要エリアとし、大手マンションデベロッパーと競合の少ない 30 戸~50 戸程度の中規模マンションを中心に「ワコーレ」ブランドで展開している。人気の高いエリアにフォーカスし、同一地域で異なるタイプのマンションを供給することで、消費者の多様なニーズの取り込みと高い販売効率を実現する販売戦略、常設マンションギャラリーで販売することで販促費を抑制する戦略等、独自の地域密着戦略で効率的な事業モデルを確立している事が強み。また、近年では建築コスト増への対応や仕入れの向上を反映して総戸数が 100 戸を超える大型プロジェクトへの取り組みや神戸・阪神間に隣接する大阪府北摂地域や大阪市内、兵庫県姫路市へのエリア拡大で新たな可能性を追求している。

### 23/2 期プロジェクト事例



**ワコーレ神戸北野坂 LABEL**  
【神戸市中央区】(2022年12月引渡予定)  
総戸数:35戸 JR「三ノ宮」駅徒歩8分



**ワコーレ夙川羽衣町**  
【兵庫県西宮市】(2022年11月引渡予定)  
総戸数:21戸 阪急「夙川」駅徒歩6分



**ワコーレ伊丹西台ステーションエンブレム**  
【兵庫県伊丹市】(2022年8月引渡済)  
総戸数:83戸 阪急「伊丹」駅徒歩3分

(同社 2023/2 期第 2 四半期決算説明資料より)

「ワコーレ神戸北野坂 LABEL」は、神戸市の中心街かつ異人館で有名な観光地でもある北野に位置し、神戸のターミナル駅である三ノ宮駅から徒歩圏のプロジェクトということもあり短期間で完売となった。「ワコーレ夙川羽衣町」は、坪単価約 400 万円、戸当たり平均でも約 1 億 2 千万円と阪神間の高級立地の中でも、高額の物件となっている。「ワコーレ伊丹西台ステーションエンブレム」は、最寄り駅から徒歩 3 分と駅近で利便性の高いプロジェクトであり、契約活動が好調に推移し収益性も高いプロジェクトとなった。

### 戸建て住宅販売事業(23/2 期第 2 四半期の売上構成比 3.4%)

2007 年より「ワコーレノイエ」ブランドで、神戸市・阪神間を中心に北摂地域や近年子育て世帯に人気の高い明石市へも展開し、10 戸程度の中小規模の宅地造成開発を行っている。用地入れのネットワークを活かし、デザイン面の配慮や環境や災害などへの備えも含めた付加価値重視による開発を進めている。数多く寄せられる多様な用地情報の中には、立地、面積、地形等の面で戸建分譲に適した案件も多い。また、分譲マンションの事業期間が 2 年弱であるのに対して当事業は 1 年程度と短いため資金効率も高く、分譲マンション竣工の谷間を埋める事ができる。街並み造りを基本とする開発コンセプト、分譲マンション事業で培ったデザイン性や設計・企画力等でパワービルダーとの差別化を図っている。

## 戸建て住宅販売の事例



## ワコーレノイエ六甲篠原本町【神戸市灘区】

神戸有数の文教地区に隣接する「六甲山手」に位置する全6区画  
木造住宅用制振装置「evolz」を全邸標準装備  
国交省の省エネ基準である「認定低炭素住宅」に適合

(同社 2023/2 期第 2 四半期決算説明資料より)

## その他不動産販売事業(23/2 期第 2 四半期の売上構成比 4.9%)

鉄骨アパートや木造アパート等の企画開発に加え、マンション用地や戸建て用地の素地売りなどを含め開発用地等の出口戦略における選択肢の確保に寄与している。物件情報を有効活用する機能を担う他、資産の入替えに伴う賃貸物件(棚卸資産)の売却収益も当セグメントに計上される。近年は販売用小型収益物件(鉄骨・木造アパート)の販売が順調に進捗している。

## その他不動産販売の事例



## 販売用収益物件開発事例

ワコーレヴィータ吹田高浜  
【大阪府吹田市】総戸数27戸

大阪駅へのアクセスに優れるJR「吹田」  
駅徒歩6分。安全性の高いディンプル  
キーを採用した他、24時間いつでも取り  
出せる宅配ボックス、浴室換気乾燥機を  
設置するなど快適な居住空間を演出

(同社 2023/2 期第 2 四半期決算説明資料より)

## 不動産賃貸事業(23/2 期第 2 四半期の売上構成比 7.8%)

賃貸事業は、住居系を中心に、店舗・事務所等、駐車場、トランクルーム等も保有している。安定的なキャッシュ・フローが得られるビジネスとして創業時より継続する事業であり、市況に左右されがちな分譲マンション事業のウエイトが高い同社にあって、収益の安定化に寄与している。これらの賃貸物件は、既存物件の取得が中心で、長期保有を前提に固定資産へ計上し賃貸収入を得ている。その一方で、その他不動産販売事業における鉄骨等のアパートについては販売用としてたな卸資産へ計上するものの、売却期間までに得られる賃貸収入は不動産賃貸収入セグメントに計上され、近年の当該事業の売上高の増加に寄与している。また、将来的に分譲開発案件へ転換するケースも視野に入れている。稼働率は 95%前後の水準を維持している(駐車場を除く)。2022年8月末現在の資産構成は、レジデンス 76.4%、店舗・事務所等 20.4%、駐車場 0.5%、トランクルーム他 2.7%となっている。

不動産賃貸事業の事例



**ワコーレヴィータ森北町**  
【神戸市東灘区】総戸数:27戸  
JR「甲南山手」駅徒歩9分



**ワコーレ神戸三宮ビル**  
【神戸市中央区】  
B1~2F 店舗  
3~9F 事務所

(同社 2023/2 期第 2 四半期決算説明資料より)

報告セグメントには含まれないその他の事業セグメントがあり、解約手付金収入、保険代理店手数料収入及び仲介手数料等がある(23/2 期第 2 四半期売上構成比 0.3%)。

(2)和田興産の強み

日本有数の住宅地が事業エリア

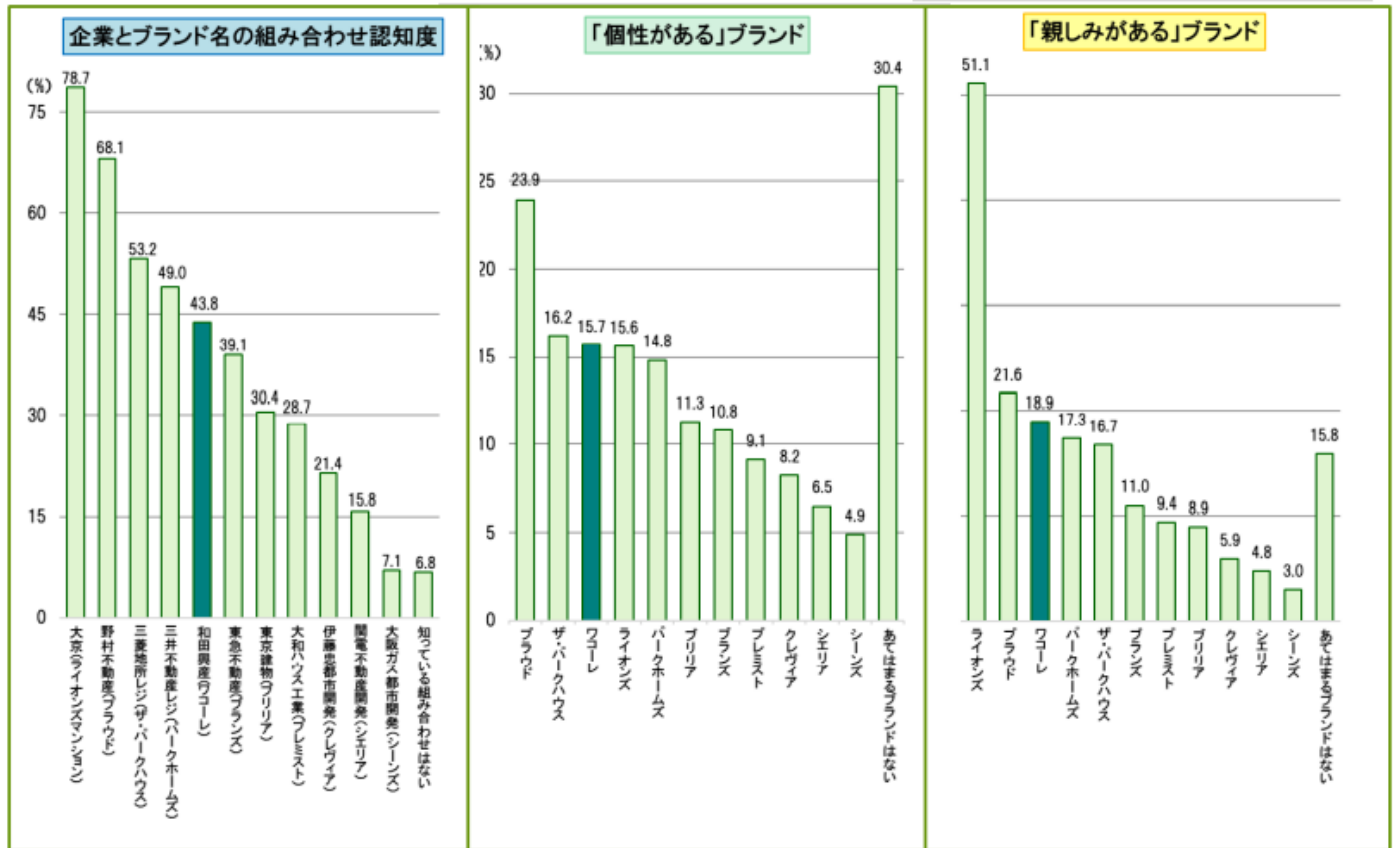
日本有数の住宅地である神戸、明石、阪神間を主要な事業エリアとする事で旺盛な住宅需要を取り込むと共に情報力で比較優位を確立しており、地域に根差したコミュニティづくりでも定評がある。



(同社 2023/2 期第 2 四半期決算説明資料より)

### 関西における「ワコーレ」ブランドの浸透

関西において「ワコーレ」ブランドは浸透しており、そのブランド力は大手マンションデベロッパーに引けを取らない。日本経済新聞社大阪本社が実施した第24回(2021年)マンションブランドアンケートにおいて、「個性がある」ブランド部門と「親しみがある」ブランド部門でそれぞれ3位にランクされた。

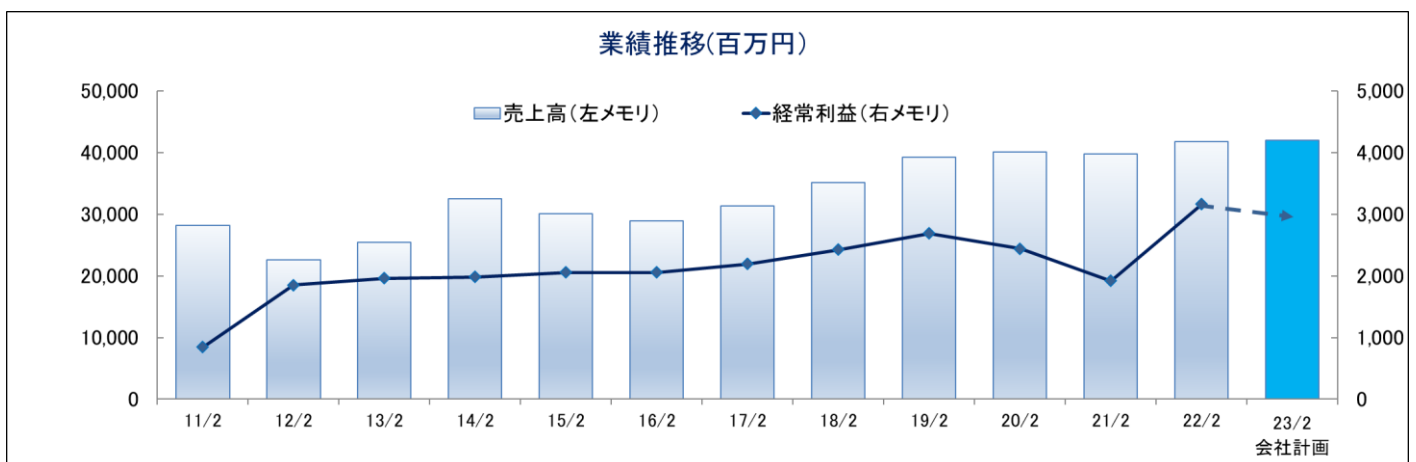


出所:日本経済新聞社 大阪本社「第24回(2021年)マンションブランドアンケート」

(同社 2023/2 期第 2 四半期決算説明資料より)

### 徹底したリスク管理により財務の健全性を維持

リスク管理を徹底する事で財務の健全性を維持しており、金融機関との取引もバランスがよく、かつ、安定している。この結果、多くの企業が淘汰されてきた不動産業界にあって、創業から 120 年以上の社歴の中で赤字計上はリーマン・ショックの影響を受けた 10/2 期のみ。安定的な配当も継続している。



### 大手との差別化に成功・事業エリア拡大による成長余地

近畿圏では、リーマン・ショック後の不動産不況で中堅・中小のマンション事業者の淘汰が進み、大手不動産会社や鉄道系不動産会社等に絞られてきたが、これらの不動産会社は大型物件や沿線開発を得意とするため、30戸～50戸程度の中規模マンションを中心に展開する同社とは用地取得等で競合するケースが少ない。ただ、同社は更なる業容拡大に向け、既存エリアにおいて大型物件の開発に取り組むと共に、既存事業エリアと近接する兵庫県姫路市や大阪府内へ事業エリアを拡大中である。

#### 近畿圏供給棟数ランキング

順位	2017年		2018年		2019年		2020年		2021年	
1位	プレサンス	42棟	プレサンス	53棟	プレサンス	62棟	エスリード	25棟	プレサンス	31棟
2位	日本エスリード	22棟	日本エスリード	29棟	エスリード	24棟	プレサンス	24棟	和田興産	15棟
3位	和田興産	12棟	和田興産	21棟	和田興産	11棟	和田興産	20棟	関電不動産開発	14棟
4位	阪急不動産	11棟	阪急阪神不動産	12棟	日商エステム	8棟	阪急阪神不動産	12棟	日商エステム	12棟
5位	日商エステム	10棟	日商エステム	10棟	近鉄不動産	7棟	関電不動産開発	11棟	エスリード	11棟

#### 近畿圏供給戸数ランキング

順位	2017年		2018年		2019年		2020年		2021年	
1位	プレサンス	3,845戸	プレサンス	4,133戸	プレサンス	3,825戸	プレサンス	2,766戸	プレサンス	2,453戸
2位	日本エスリード	2,017戸	日本エスリード	2,401戸	エスリード	2,121戸	エスリード	1,861戸	関電不動産開発	1,145戸
3位	住友不動産	968戸	日商エステム	1,053戸	住友不動産	744戸	日本エスコン	670戸	日商エステム	1,073戸
4位	野村不動産	769戸	阪急阪神不動産	966戸	近鉄不動産	704戸	和田興産	654戸	エスリード	1,004戸
5位	日商エステム	759戸	近鉄不動産	734戸	日商エステム	646戸	近鉄不動産	535戸	住友不動産	825戸
6位	阪急不動産	700戸	野村不動産	703戸	阪急阪神不動産	596戸	阪急阪神不動産	529戸	阪急阪神不動産	773戸
7位	近鉄不動産	620戸	和田興産	653戸	関電不動産開発	524戸	日鉄興和不動産	517戸	大和ハウス工業	744戸
8位	東急不動産	520戸	住友不動産	589戸	和田興産	507戸	関電不動産開発	515戸	日本エスコン	734戸
9位	和田興産	464戸	東急不動産	575戸	日本エスコン	445戸	東急不動産	443戸	和田興産	729戸
10位	積水ハウス	436戸	日本エスコン	522戸	東急不動産	435戸	住友不動産	415戸	近鉄不動産	654戸

(同社 2023/2 期第 2 四半期決算説明資料より)

### マンションギャラリーの常設化

同社は、1つの常設マンションギャラリーで複数物件を販売することからコスト面で優位に働く。また、同時販売を行うため顧客に対して幅広い選択肢の提供が可能となっている。



(同社 2023/2 期第 2 四半期決算説明資料より)

## 2. 2023年2月期第2四半期決算概要

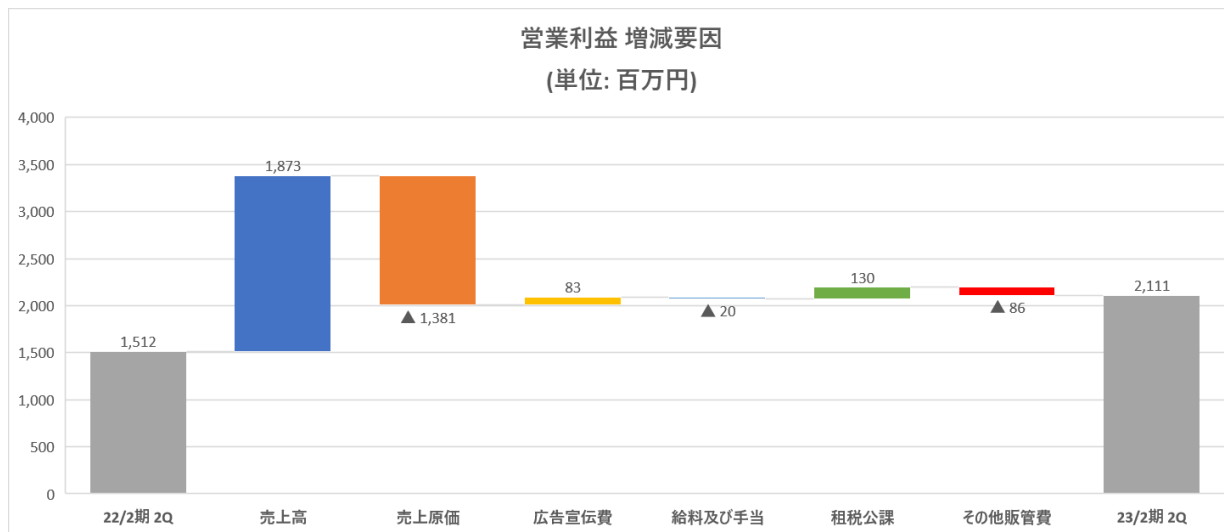
### (1) 非連結業績

	22/2 期 第 2 四半期	構成比	23/2 期 第 2 四半期	構成比	前年同期比	会社予想 (期初計画)	予想比
売上高	17,494	100.0%	19,367	100.0%	+10.7%	19,000	+1.9%
売上総利益	3,496	20.0%	3,989	20.6%	+14.1%	-	-
販管費	1,984	11.3%	1,877	9.7%	-5.4%	-	-
営業利益	1,512	8.6%	2,111	10.9%	+39.6%	1,700	+24.2%
経常利益	1,189	6.8%	1,829	9.4%	+53.8%	1,300	+40.7%
四半期純利益	821	4.7%	1,270	6.6%	+54.7%	900	+41.2%

\* 数値には株式会社インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

\* 単位: 百万円。





\* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

\* 費用項目の▲は費用の増加を示す。

### 前年同期比 10.7%の増収、同 39.6%の営業増益

売上高は前年同期比 10.7%増の 193 億 67 百万円。売上面では、主力の分譲マンション事業で引渡戸数が前年同期比で増加した。一方、その他不動産販売事業は前年同期の素地売却や収益物件の積極的な販売の反動により減少した。また、不動産賃貸収入事業も販売用収益物件の賃料分が減少した。今後の売上高の先行指標となる 2022 年 8 月末の契約済未引渡残高は前年同月末比 15.3%減の 382 億 53 百万円となったものの、引き続き高水準を維持している。

営業利益は前年同期比 39.6%増の 21 億 11 百万円。利益面でも、引渡戸数の増加が寄与した分譲マンション事業において前年同期比増加したものの、前年同期の素地売却や収益物件の積極的な販売の反動によりその他不動産販売事業で減少した他、販売用収益物件の賃料分が減少した不動産賃貸収入においても減少した。売上総利益率は前年同期比 0.6 ポイント上昇の 20.6%と収益性の向上が図られた。また、売上高が増加する中、販管費の削減が図られたことにより、売上高営業利益率も 10.9%と前年同期比 2.3 ポイントの向上となった。その他、営業外収益で保険解約返戻金が増加したことに加え、営業外費用で支払利息が減少したことなどにより、経常利益は前年同期比 53.8%増と営業利益の増加率を上回った。

### 期初予想との差異要因

23/2 期第 2 四半期の着地は、期初予想に対し、売上面で 1.9%上回り、営業利益で 24.2%、経常利益で 40.7%上回った。分譲マンション事業、戸建て住宅事業ともに計画に対して売上高が若干上振れた。分譲マンションの一部プロジェクトが高採算で着地したことに加え、契約活動が順調に推移したことにより販管費が計画を下回った。また、不動産賃貸収入事業は大型の修繕工事を進めたことにより、原価が増加し売上総利益が計画を下回った。

### 営業利益の変動要因

22/2 期第 2 四半期 営業利益	1,512
分譲マンションの利益増加	+1,017
戸建て住宅の利益増加	+18
その他不動産販売の利益減少	-426
賃貸収入減少	-100
賃貸物件の原価増加	-54
その他手数料収入等の増加	+38
販管費の減少	+106
23/2 期第 2 四半期 営業利益	2,111

\* 単位: 百万円

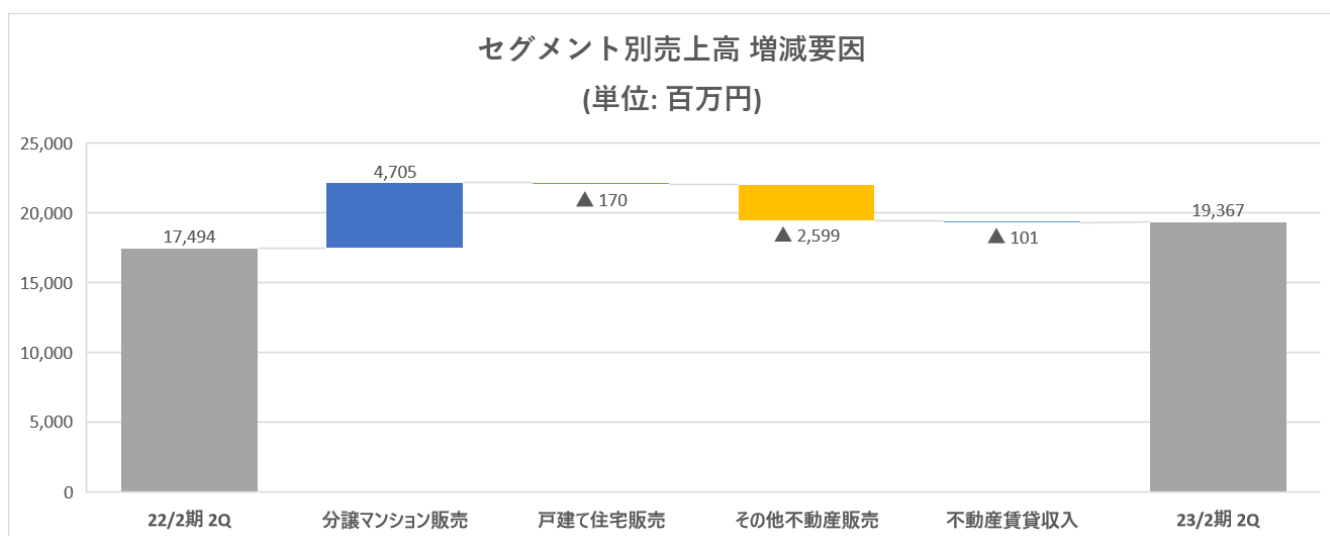
## BRIDGE REPORT



## (2)セグメント別動向

	22/2期 第2四半期	構成比	23/2期 第2四半期	構成比	前年同期比
分譲マンション販売	11,490	65.7%	16,195	83.6%	+41.0%
戸建て住宅販売	825	4.7%	655	3.4%	-20.6%
その他不動産販売	3,539	20.2%	940	4.9%	-73.4%
不動産賃貸収入	1,613	9.2%	1,512	7.8%	-6.3%
その他	26	0.2%	63	0.3%	+140.6%
<b>売上高</b>	<b>17,494</b>	<b>100.0%</b>	<b>19,367</b>	<b>100.0%</b>	<b>+10.7%</b>
分譲マンション販売	879	7.7%	2,009	12.4%	+128.4%
戸建て住宅販売	-31	-	15	2.3%	-
その他不動産販売	440	12.4%	121	12.9%	-72.4%
不動産賃貸収入	627	38.9%	481	31.8%	-23.2%
その他	18	69.6%	56	88.8%	+206.8%
調整額	-420	-	-572	-	-
<b>営業利益</b>	<b>1,512</b>	<b>8.6%</b>	<b>2,111</b>	<b>10.9%</b>	<b>+39.6%</b>

\* 単位: 百万円。営業利益の構成比は売上高利益率。



\* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

## ◎分譲マンション販売

売上高 161 億 95 百万円(前年同期比 41.0%増)、セグメント利益 20 億 9 百万円(同 128.4%増)。「ワークレシティ KOBE 湊川公園」など 366 戸の引渡を行った(期初計画比では 6 戸上回った)。通期計画の引渡戸数 660 戸に対する進捗率は 55.5%と順調に推移している。戸当平均価格が 44 百万円と前年同期との比較で約 2 百万円上昇した。上期の売上高は通期計画の 45.6%の進捗率となっているものの、10 月に全戸完売となったワークレ ザ・神戸旧居留地レジデンスタワーの引渡しを完了している。また、下期は 8 棟・336 戸の竣工を予定しているが、第 2 四半期末時点で 298 戸の契約を完了している(契約率 88.7%)。売上総利益率は、前年同期比 1.1 ポイント上昇の 19.0%となった。

その他の KPI は、発売戸数 48 戸(前年同期比 86.0%減)。契約戸数 260 戸(同 33.8%減)、契約済未引渡戸数 723 戸(同 14.0%減)。上期の発売戸数は低調となったものの 9 月に入り 4 棟 210 戸の発売を行った他、10 月にはワークレシティ神戸元町の同社持分 106 戸の供給を行った。契約戸数は、2022 年 2 月に発売したワークレシティ立花の契約が順調に進んだことが寄与した。完成在庫は 4 戸。前期竣工物件からの繰越分 1 戸は 9 月に完売した。

仕入戸数は、189 戸と通期計画 720 戸に対し 26.3%の進捗となった。分譲マンション販売等が順調に推移する中、用地価格も

## BRIDGE REPORT



高騰しており採算ベースを厳格に運用した結果である。しかし、9月に5棟188戸の仕入れが進んだ。第2四半期末時点の地域別の仕入済未発売プロジェクト数は25棟・1,259戸。内訳は、神戸市16棟・723戸、阪神間1棟・84戸、明石市・姫路市3棟・225戸、大阪府5棟・227戸。

## 【分譲マンション販売事業のKPI】

	22/2期 上期	前年同期比	23/2期 上期	前年同期比
引渡戸数(戸)	274	-16.0%	366	+33.6%
戸当平均価格(百万円)	42	+1	44	+2
発売戸数(戸)	343	+12.1%	48	-86.0%
契約戸数(戸)	393	+76.2%	260	-33.8%
契約済未引渡戸数(戸)	841	+33.1%	723	-14.0%
仕入戸数(戸)	325	-30.4%	189	-41.8%

## ◎戸建て住宅販売

売上高6億55百万円(前年同期比20.6%減)、セグメント利益15百万円(前年同期は31百万円のセグメント損失)。今期は戸建て住宅の再構築の期間として開発用地の厳選を通じた仕入活動に注力した結果である。引渡戸数は10戸(前年同期14戸)、上期の期中契約高は8戸・4億88百万円(前年同期13戸・7億21百万円)、契約済未引渡戸数はゼロ(前年同期末6戸・3億30百万円)。売上総利益率は、前年同期比4.8ポイント上昇の12.4%となった。

## ◎その他不動産販売

売上高9億40百万円(前年同期比73.4%減)、セグメント利益は1億21百万円(同72.4%減)。賃貸マンション・宅地等69戸(前年同期133戸)を販売した。販売用収益物件の売却を抑制、仕入・開発に注力した。プロジェクトの内訳は、開発関連0件(前年同期:5件・5億52百万円)、販売用収益物件2件・9億29百万円(同:12件・17億37百万円)、その他1件・10百万円(同:1件・12億50百万円)。販売用収益物件については、鉄骨収益物件1件・21戸、RC収益物件1件・48戸を販売した。また、開発中物件は、上期末時点で65件・980戸(前年同期末:63件・972戸)となった。

上期の期中契約高は21戸・1億41百万円(前年同期195戸・26億56百万円)、契約済未引渡戸数は22戸・8億45百万円(前年同期71戸・10億5百万円)。売上総利益率は、前年同期比1.7ポイント上昇の18.6%となった。

## 【その他不動産販売の内訳】

	22/2期 上期		23/2期 上期		前期比
	プロジェクト数	売上高	プロジェクト数	売上高	
その他不動産販売	18件	3,539	3件	940	-73.4%
開発関連	5件	552	0件	0	-
収益物件	12件	1,737	2件	929	-46.5%
その他(*)	1件	1,250	1件	10	-99.1%

\* 単位:百万円

## ◎不動産賃貸収入

売上高15億12百万円(前年同期比6.3%減)、セグメント利益は4億81百万円(同23.2%減)。前期に販売用の木造及び鉄骨収益物件を積極的に売却したことが稼働物件の減少につながった。保有戸数は、販売用の収益物件を除いて住居系で第2四半期末時点で1,833戸となった。稼働率は住居、店舗・事務所等で従来通り95%以上を維持し、安定収益の確保に寄与している。売上総利益率は、前年同期比7.1ポイント低下の39.2%となった。

## 【賃貸収入の内訳(23/2期上期)】

	収入額	構成比	前年同期比
住居	1,106	73.2%	-6.8%
店舗・事務所等	334	22.1%	-3.7%
駐車場	43	2.9%	-4.9%
トランクルーム他	28	1.9%	-15.2%

## BRIDGE REPORT



合計	1,512	100.0%	-6.3%
----	-------	--------	-------

\* 単位:百万円

## 【稼働率の推移】

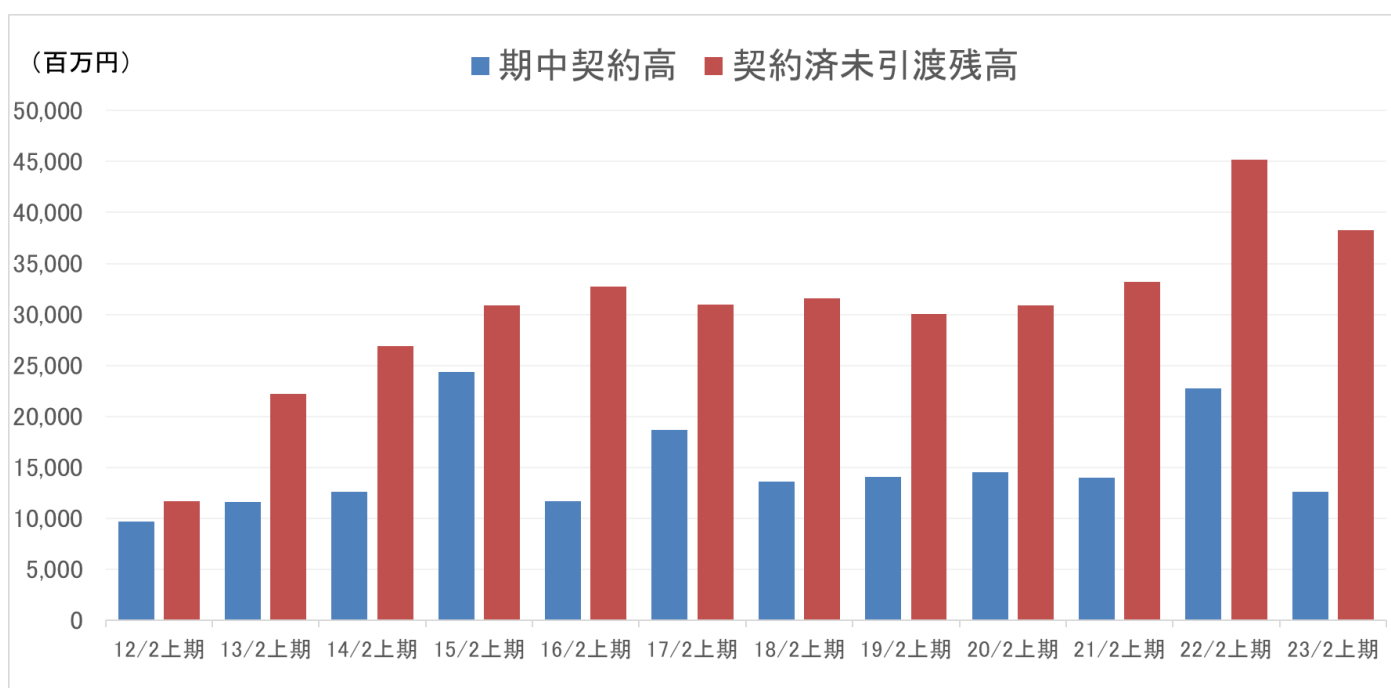
	21/2 期上期末	21/2 期期末	22/2 期上期末	22/2 期期末	23/2 期上期末
住居	95.8%	97.1%	96.4%	96.7%	95.7%
店舗・事務所等	94.1%	97.2%	96.3%	95.4%	95.8%
駐車場	68.5%	68.6%	64.5%	61.3%	77.7%

## セグメント別売上総利益

	22/2 期 第2四半期	売上総利益率	23/2 期 第2四半期	売上総利益率	売上総利益 前年同期比	売上総利益率 前年同期比
分譲マンション販売	2,065	18.0%	3,082	19.0%	+49.3%	+1.1P
戸建て住宅販売	63	7.6%	81	12.4%	+28.7%	+4.8P
その他不動産販売	601	17.0%	175	18.6%	-70.9%	+1.7P
不動産賃貸収入	748	46.4%	593	39.2%	-20.7%	-7.1P
その他	19	71.7%	58	90.8%	+205.3%	+19.1P
売上総利益合計	3,496	20.0%	3,989	20.6%	+14.1%	+0.6%

\* 単位:百万円

## (3) 期中契約高と契約済引渡残高の推移(23/2 期上期)



23/2 期上期は、期中契約高が前年同期比 44.7%減、契約済未引渡残高が前年同期比 15.3%減となった。前上期末の水準が高かった反動により、今上期末の契約済未引渡残高は減少したものの、過去と比較して高水準の契約済未引渡残高を維持している。

## (4) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

## 要約BS

	22年2月末	22年8月末		22年2月末	22年8月末
現預金	17,007	12,669	仕入債務	13,204	5,748
販売用不動産	10,478	8,266	短期有利子負債	28,387	29,380

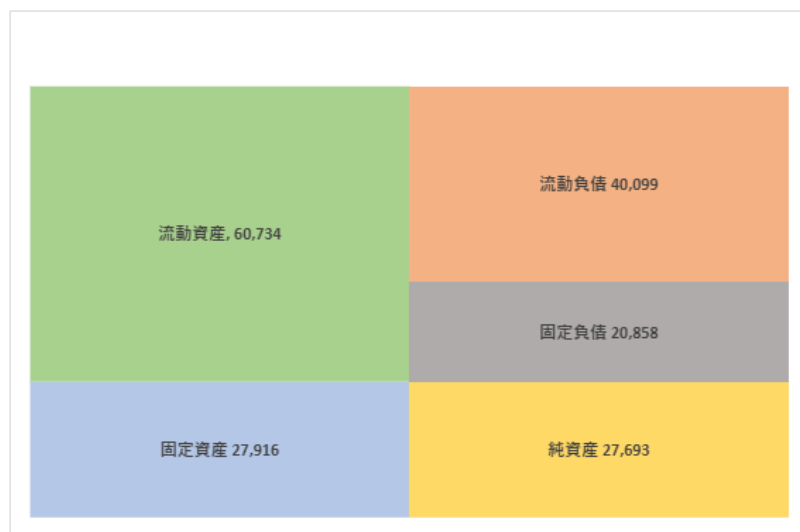
## BRIDGE REPORT



仕掛販売用不動産	40,872	38,288	前受金	4,202	3,716
流動資産	69,945	60,734	長期有利子負債	22,279	19,849
有形固定資産	25,671	25,711	負債	71,645	60,957
無形固定資産	617	617	純資産	26,656	27,693
投資その他	2,067	1,587	負債・純資産合計	98,302	88,651
固定資産	28,356	27,916	有利子負債	50,667	49,230

\* 単位:百万円

\* 有利子負債=社債+借入金(リース債務を含まず)



\* 株式会社インベストメントブリッジが会社資料を基に作成。

23/2期上期末の総資産は前期末との比較で96億51百万円減の86億51百万円。資産サイドは、物件引渡進捗等による仕掛販売用不動産及び販売用不動産や現預金などが主な減少要因となった。負債・純資産サイドは、建築費の決済等による電子記録債務、分譲マンション竣工により返済を行った長期借入金、引渡による前受金などが主な減少要因となった。有利子負債の内訳は、大手銀行44.7%(前期末43.4%)、地方銀行30.3%(同34.7%)、信用金庫25.0%(同21.9%)。また、23/2期上期末の自己資本比率は31.2%と前期末比で4.1ポイント上昇した。

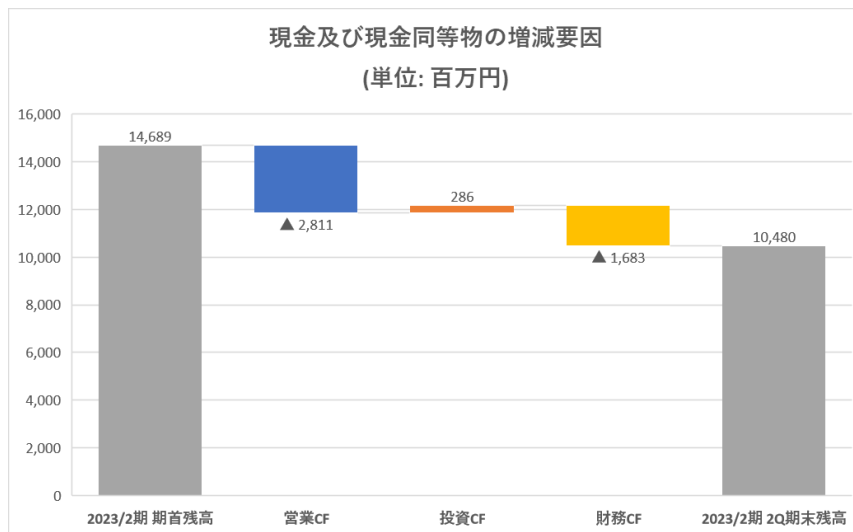
尚、販売用不動産82億66百万円の内訳は、分譲マンション2億22百万円、戸建住宅1億30百万円、収益物件を中心とするその他79億14百万円。仕掛販売用不動産382億88百万円の内訳は、分譲マンション354億85百万円、戸建住宅12億円、収益物件を中心とするその他16億3百万円。

## キャッシュ・フロー(CF)

	22/2期 第2四半期	23/2期 第2四半期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	2,551	-2,811	-5,363	-
投資キャッシュ・フロー(B)	-96	286	383	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	2,455	-2,524	-4,979	-
財務キャッシュ・フロー	-338	-1,683	-1,344	-
現金及び現金同等物期末残高	11,507	10,480	-1,026	-8.9%

\* 単位:百万円

## BRIDGE REPORT



\* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

棚卸資産が減少したものの仕入債務が減少したことなどにより営業 CF がマイナスへ転じた。一方、保険積立金取崩などにより投資 CF がプラスに転じたものの、フリーCFもマイナスへ転じた。また、短期借入金が増加したものの長期借入金が増加したことなどにより財務 CF のマイナスも拡大した。以上により、期末のキャッシュポジションは前年同期比で 8.9%減少した。

### 3. 2023年2月期業績予想

#### (1) 非連結業績予想

	22/2期 実績	構成比	23/2期 予想	構成比	前期比
売上高	41,785	100.0%	42,000	100.0%	+0.5%
営業利益	3,883	9.3%	3,700	8.8%	-4.7%
経常利益	3,162	7.6%	2,900	6.9%	-8.3%
当期純利益	2,337	5.6%	2,000	4.8%	-14.4%

\* 単位:百万円

#### 前期比 0.5%の増収、同 4.7%の営業減益予想

上期が終了し、23/2期の会社計画は期初予想から修正なし。上期業績は売上高と各段階利益で会社計画を上回ったものの足元の外部環境を踏まえつつ、一部の販売計画において未確定部分もあることから今後の見通しを慎重に精査している段階であり、通期の会社計画の修正を据え置いたものである。売上高は前期比 0.5%増の 420 億円を計画。世界的な商品市況の高騰や円安により原材料の輸入物価が上昇傾向にあることに加え、不安定な国際情勢により今後更なる上昇も見込まれるなど、先行きの景気動向への不透明感が高まっている。こうした環境下ではあるものの、売上面では同社の主力である分譲マンション事業において 23/2 期に竣工予定のうち戸数ベースで 88.7%の販売契約を有していることもあり、安定的な推移が見込まれる。一方、分譲マンション事業以外ではいずれも前期比で売上高の減少を予定している。戸建て住宅販売事業とその他不動産販売事業においては、来期以降の収益確保に向けて抑えた今期計画となっており、不動産賃貸収入事業においても前期の物件売却等の要因を踏まえ保守的な計画となっている。

営業利益は前期比 4.7%減の 37 億円の計画。利益面では、用地価格や建築コストの上昇基調が継続していることに考慮し保守的な見通しとなっている。また、前期にその他不動産販売事業において大型素地の売却を実施した反動減も影響する。売上高営業利益率は、前期比 0.5 ポイント低下の 8.8%の予定。

一方、年間配当は 9 月 16 日付で、期初予想の 1 株当たり年 42 円から 44 円に修正された(前期比 4 円増配)。予想配当性向は 24.4%となる見込み。

#### (2) セグメント別見通し

	22/2期 実績	構成比	23/2期 予想	構成比	前期比
分譲マンション販売	30,960	74.1%	35,500	84.5%	+14.7%
戸建て住宅販売	2,239	5.4%	1,300	3.1%	-41.9%
その他不動産販売	5,346	12.8%	2,300	5.5%	-57.0%
不動産賃貸収入	3,151	7.5%	2,900	6.9%	-8.0%
その他	88	0.2%	-	-	-
売上高	41,785	100.0%	42,000	100.0%	+0.5%

\* 単位:百万円

#### ◎分譲マンション販売

売上高は前期比 14.7%増の 355 億円の計画。23/2 期に竣工予定のうち戸数ベースで 88.7%の販売契約を有していることもあり、計画の達成確度が高い。引渡戸数は、前期比 0.9%減の 660 戸を計画している。上期の売上高は通期計画の 45.6%の進捗率となっているものの、10 月に全戸完売となったワコーレ ザ・神戸旧居留地レジデンスタワーの引渡しを完了している。また、発売戸数は、前期比 9.7%減の 650 戸を計画しており、契約戸数は同 25.0%減の 580 戸を計画している。上期の発売戸数は低調となったものの 9 月に入り 4 棟 210 戸の発売を行った他、10 月にはワコーレシティ神戸元町の同社持分 106 戸の供給を行った。

仕入戸数は前期比 10.9%増の 720 戸を計画。仕入れスタンスについては、市況などを勘案しつつ、引き続き採算性を重視した仕入を徹底していく方針を示している。また、エリアリノベーション(小売市場再開)への注力も続けており、2023 年 11 月引渡予定の「ワコーレシティ立花」(尼崎市、総戸数 132 戸)は既に 100 戸を超える契約を獲得している。

加えて、事業エリアの拡大を目的とした大阪府、兵庫県姫路市でのマンション開発も継続する。大阪市内でのマンションプロジェクト「ワコーレ西田辺リーヴス」(大阪市住吉区、総戸数 84 戸)は大阪市内で 3 棟となる。兵庫県姫路市では、2023 年 3 月引渡予定の「ワコーレ姫路オーナーズレジデンス」(兵庫県姫路市、総戸数 92 戸)の他、「ワコーレ姫路ディアプレイス」(兵庫県姫

路市、総戸数44戸)も順調に契約活動が進んでいる。

#### 【分譲マンション販売事業の KPI】

	22/2 期 実績	前期比	23/2 期 予想	前期比
引渡戸数	666 戸	-1.6%	660 戸	-0.9%
発売戸数	720 戸	-19.8%	650 戸	-9.7%
契約戸数	773 戸	+16.4%	580 戸	-25.0%
仕入戸数	649 戸	+8.0%	720 戸	+10.9%

#### ◎戸建て住宅販売

引渡計画は22戸、売上高は前期比41.9%減の13億円の計画。来期以降の収益確保に向けて今期は売上・利益ともに抑えた計画となっている。今期は戸建て住宅の再構築の期間として開発用地の厳選を通じた仕入活動に注力している。

#### ◎その他不動産販売

売上高は前期比57.0%減の23億円の計画。戸建て住宅販売事業同様に来期以降の収益確保に向けて今期は売上・利益ともに抑えた計画となっていることに加え、前期に大型素地の売却を実施した反動減も影響する。下期以降は、木造収益物件と鉄骨収益物件を合わせ7プロジェクト109戸の販売を計画しているものの、市況や財務状況を考慮し販売方針を決定する。今後も同社が強みとする地元の不動産流通業者とのネットワークを活用し実績を積み上げる方針である。

#### 【開発中のプロジェクトと下期販売予定】

	開発中のプロジェクト数	戸数	うち 23/2 期下期販売予定	戸数
木造収益物件	13 棟	174 戸	2 棟	36 戸
鉄骨収益物件	49 棟	675 戸	5 棟	73 戸
うち RC 造・S 造	3 棟	131 戸	-	-
合計	65 棟	980 戸	7 棟	109 戸

#### ◎不動産賃貸収入

売上高は前期比8.0%減の29億円の計画。不動産賃貸収入事業においても前期の物件売却等の要因を踏まえ保守的な計画となっている。95%超の稼働率維持による安定収益の確保を目指しつつ、物件の入替を進めつつより良質なポートフォリオの構築を進めていく。

#### (3)進捗率

	23/2 期 上期実績	23/2 期 会社計画	進捗率
売上高	19,367	42,000	46.1%
営業利益	2,111	3,700	57.1%
経常利益	1,829	2,900	63.1%
当期純利益	1,270	2,000	63.5%

\* 単位:百万円

上期実績は通期計画において、売上高で50%以下の進捗率となっているものの、各段階利益では50%を上回る推移となっている。



## 4. 今後の注目点

同社の23/2期第2四半期は、分譲マンション販売の増加が寄与し、前年同期比10.7%の増収、同39.6%の営業増益の好決算となった。期初の会社計画との比較では、売上高こそ1.9%の上振れであったものの、営業利益で24.2%、経常利益で40.7%の大幅な上振れとなった。また、23/2期第2四半期は通期計画において、売上高で50%以下の進捗率となっているものの、各段階利益では50%を上回る進捗率となっており、今後通期計画の大幅な超過が期待される。10月に全戸完売となったワコーレザ・神戸旧居留地レジデンスタワーの引渡しを完了している他、下期に竣工を予定している8棟・336戸の内、既に298戸の契約が完了している(契約率88.7%)。計画通りの竣工と引渡しを通じて、今期の会社計画の達成に向けて売上・利益をどれだけ積み上げることができるか、続く第3四半期の業績動向が注目される。

一方で、来期以降の業績拡大の牽引役となる発売戸数は若干遅れ気味との印象が否めない。下期に入り9月に4棟210戸の発売を行った他、10月にはワコーレシティ神戸元町の同社持分106戸の供給を行うなど発売が大幅に増加している模様である。発売戸数と契約戸数の増加を通じて、同社の業績の先行指標である契約済未引渡残高をどこまで積み上げることができるのかが注目される。更に、今期は仕入戸数が増加する計画となっているものの、採算性を重視し厳選を行っている影響により上期の仕入戸数は前年同期比で4割以上の減少となった。今後仕入戸数を挽回できるのかについても注目したい。

## <参考:ESG活動>

同社はESG活動として、居住者の、安全、健康に配慮した住宅づくりに取り組むと共に、自然災害時の住宅補償や青少年育成支援を通じた社会貢献にも力を入れている。また、ガバナンスの面では、健全かつ透明性が高く効率の良い経営体制の確立を最重要課題と考え、ガバナンス体制の整備と充実に取り組んでいる。

### 環境

同社が販売する分譲マンションは神戸市準拠の環境性能を採用しており、戸建て住宅は「認定低炭素住宅」基準に適合している。また、住宅全般でシックハウス対策を講じている他、一部の分譲マンションでスマートフォンを利用したサービスを採用する等、スマートマンションの取り組みも進めている。

神戸市準拠の環境性能を分譲マンションに採用	神戸市では、一定規模の建築物を建てる際、地球温暖化への配慮、住む人の安心・安全など環境配慮への取り組みを事業会社が自己評価し市へ届出、市は採点結果をホームページ等で公開している。同社は、この結果を分譲マンションのチラシやホームページ等の広告物に掲載し、建物の安全性を示している。
高断熱で高気密な住まいの実現	例えば、ワコーレノイエ神戸鹿の子台では、従来の軸組工法と比べ機密性の高いツーバイフォー工法を全邸に採用。二重屋根構造や床断熱、玄関ドアやバスルームにも高断熱の設備を使用し、品確法に基づく「断念等性能等級4」の住まいの約1.5倍の断熱性能を実現している。
Urban Innovation KOBE +Pに協賛 神戸のまちをより美しく保つ「スマートごみ容器」の設置を開始	神戸市の最先端のテクノロジーを用いた実証実験で社会・行政課題の解決を目指す新事業「Urban Innovation KOBE +P」に協賛し、2022年10月より神戸市中央区の3か所にスマートごみ容器「SmaGO(スマゴ)」を設置している。 スマゴは、環境にやさしいソーラー発電で動くIoT機能付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図る。また本体には神戸らしいデザインを掲載し、ごみ容器の認知度を高め、ぼい捨ての削減も図る。

### 社会

#### 兵庫県が実施する住宅再建共済制度「フェニックス共済」へ加入

兵庫県では、阪神・淡路大震災の教訓を踏まえ、自然災害で被害を受け、再建、補修等を行う際に給付金を支払う住宅再建共済制度「フェニックス共済」を平成17年9月から全国に先駆けて実施している。同社は、県下で販売する分譲マンション全てにフェニックス共済を採用しており、引渡の年度末まで及び翌年度1年間は同社負担で補償を受けることができる。

### 古民家再生プロジェクト「ラドーレ垂水ハーバービューレジデンス」

同社は「ラドーレ神河」に続く古民家再生プロジェクトの第2弾、賃貸戸建て住宅「ラドーレ垂水ハーバービューレジデンス」を保有している。すりガラスや丸いドアノブといった昔ながらの趣を残しながら、耐久性の向上やプライバシー面に配慮し、現代の暮らし方に寄り添ったリノベーションを行った。同社は新築の住宅開発だけでなく、地域密着企業として既存建物の再利用の重要性を忘れず、引き続き古民家再生プロジェクトに取り組んでいく。

### 青少年育成支援への取り組み

少子高齢社会が進行する中、子供達が健全な社会生活を過ごせるよう、様々な育成支援を行っている。

<p>ワコーレ杯チビリンピック兵庫県大会の主催・特別協賛 こどもたちがサッカーと触れ合う機会の提供や、全国で活躍できる選手を発掘するため、2018年より同大会を主催並びに特別協賛している。</p>
<p>ヴィッセル神戸サッカースクールパートナー 青少年へのサッカー普及活動支援のため、ヴィッセル神戸が運営する「サッカースクール」に協賛している。</p>
<p>神戸新聞社子育て支援プロジェクト「すきっぷ」 毎月12日「育児の日」に、神戸新聞社が主催する親子参加型の地域イベント「すきっぷサロン」に協賛している。</p>

### ガバナンス・その他

#### 監査等委員会設置会社

同社はコーポレート・ガバナンスの強化及び企業価値の向上を図るため、2019年5月の株主総会をもって「監査等委員会設置会社」へ移行した。これにより、2021年5月より同社の取締役は13名(2022年5月27日以降は12名)、うち5名が社外取締役(構成比率は3分の1超)として選任されている。

#### コンプライアンス体制

「コンプライアンス規程」を基本方針に「内部通報規程」や「取引先管理規程」など各種マニュアルを制定している。また、コンプライアンスの統括部署として内部統制委員会を設置し、適宜、法令順守状況の検証や改善策を実施している。加えて、監査等委員会直下に内部監査室を設置し牽制機能を強化している他、外部の法律事務所や税理士と顧問契約を締結しコンプライアンス体制の充実に向けた対応を行っている。

#### ナナトモサステナビリティについて

同社は7つの観点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。同社が創業120年以上の歴史の中で大切にしてきた企業理念「共生」は、自分の生き方が他の人の幸せにつながることを喜びとする想いである。時代やテクノロジーが変化しても、誰しもが人・街・未来とつながって生きている。今後も神戸を中心としたこの街に暮らす一人ひとりの豊かな人生に寄り添い、支え続けるために、地域と社会の発展に寄与する。

#### 働きやすい職場環境づくり

同社は従業員が働きやすい職場環境づくりのため、有休休暇、時間単位休暇をはじめとした各種福利厚生制度の充実に努めている。また、女性の就業環境改善のため産前産後休暇・育児休暇や時短勤務制度を制定している。さらに、従業員の健康維持のため、産業医を交えた衛生委員会を毎月開催すると共に、健康診断やメンタルヘルスチェックを実施しており、健康状態の把握に努めている。

入社から3年以内の定着率	87.3%	平均雇用年数の男女差	7.6ヶ月
産休・育児休暇取得率	100.0%	入社5年以内の社員に占める女性比率	29.4%
産休・育児休暇後復帰率	100.0%		

(2022年8月末時点)

## <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

### ◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	12名、うち社外5名

### ◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2022年7月19日)

#### 基本的な考え方

当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、健全かつ透明性が高く効率の良い経営体制の確立を最重要課題と考え、その充実に取り組んでおります。また、当社は小規模な組織であります。相互牽制や独立性にも配慮したシンプルで効率的な組織体系を構築しており、意思決定の迅速化と透明性の高い経営の実現を一層強固なものとするため、以下の5項目を重点にガバナンス体制の整備に努めております。

1. 取締役会における実質的な議論に基づく監督機能の発揮
2. 常務会による経営の意思決定のための重要事項の適時適切な審議
3. 監査等委員会による実効性の高い監査の実施
4. 内部監査室の設置、内部統制委員会の開催等による内部管理体制の整備
5. コンプライアンス体制の実現に向けた法律事務所等の外部機関との連携

#### <実施しない主な原則とその理由>

##### 【原則 4-2. 取締役会の役割・責務(2)】

当社の事業活動の根幹は不動産に対する投資と投資した不動産の再有効活用を目指した出口戦略であり、当社の経営耐力を踏まえた適切なリスクテイクを進めていくことが業績向上のキーポイントになっております。かかる認識のもと取締役会等においては当社を取り巻く環境の正確な理解に基づき、迅速かつ適切な意思決定を進めております。なお、経営陣の業務運営にかかる評価に対する報酬に関して、数値目標だけでは判断が困難であると認識していることから特別のインセンティブは設けておりませんが、今後の課題として検討を進めてまいります。

##### 【原則 5-2. 経営戦略や経営計画の策定・公表】

当社は株主価値の持続的向上を図るため ROE を目標とする経営指標としております。また、資本コストにつきましてもその数値に関しては把握しております。しかしながらこれらの数値を用いた収益計画や事業方針の策定よりむしろ他の計数目標を活用する方が、実務上では効果的な運用が可能になるものと認識しております。但し、株主価値の向上や投資家に対する説明責任がより一層求められるなかにあっては、資本コスト等の指標を用いた投資計画の策定や資本の効率的運用を進めていくことを通じて、引き続き経営管理の高度化を図ってまいります。

##### 【補充原則 5-2①】

経営戦略の策定にあたっては各セグメントの事業特性、収益性、財務面に対する影響等を総合的に勘案したうえで、最適な事業ポートフォリオの構成に努めるとともに環境変化に応じて適宜見直しを図っておりますが、現段階では中期経営計画を含めて公表には至っておらず、今後セグメント別の資本コスト対比の収益性分析等とも併せて対応方法を検討してまいります。

#### <開示している主な原則>

##### 【補充原則 2-4①】

当社では、2024年3月末日までに女性で課長職以上の役職者を2名以上登用するよう取り組んでおりますが、外国人や中途採用者の管理職比率については特に定めておりません。これは、当社が持続的に成長するためには、女性や外国人、中途採用者などの従来の発想にとらわれない視点や知見を重視しており、国籍、職歴に関係なく、個人の能力や実績を重視した人物本位の登用を実施しているためであります。また、女性が永年働けるように産休制度の充実に努めており、出産後の復帰率は100%となっております。さらに人材戦略を推進するため、新たに人事課の設置を行っております。

##### 【原則 3-1. 情報開示の充実】

(i)有価証券報告書に「共生(ともいき)」の企業理念をはじめ経営に関する基本的な考え方、事業展開方針等を明確にしてお

ります。

(ii)コーポレート・ガバナンスの考え方につきましても有価証券報告書や上記「1.基本的な考え方」に記載しております。

(iii)報酬決定に関しましては総額については株主総会で、各取締役の報酬は担当職務、役割等に応じて取締役会において決定しております。

(iv)取締役を含む経営幹部の選解任につきましては、各取締役の成果等に応じて取締役会にて株主総会への上程議案を定めて株主総会の決議により決定しております。

(v)取締役の選任理由等につきましては、事業報告書に記載することで開示しております。

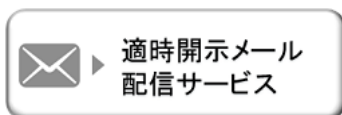
#### 【原則 5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】

当社は広報・IR室をIR担当部署として年2回神戸と東京で決算説明会を開催するとともに、個人投資家向けの説明会を大阪で開催し、株主等との積極的なコミュニケーションを図っております。また出席できない方のために説明会の動画もHP上で公開しております。加えて株主等からの当社の理解を促進させるためWebサイトの充実にも努めております。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

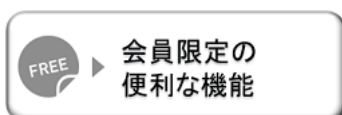
ブリッジレポート(和田興産:8931)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](https://www.bridge-salon.jp/) でご覧になります。



適時開示メール  
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

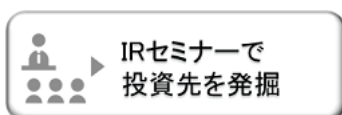
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の  
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで  
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)