2025 年 12 月期　決算説明会

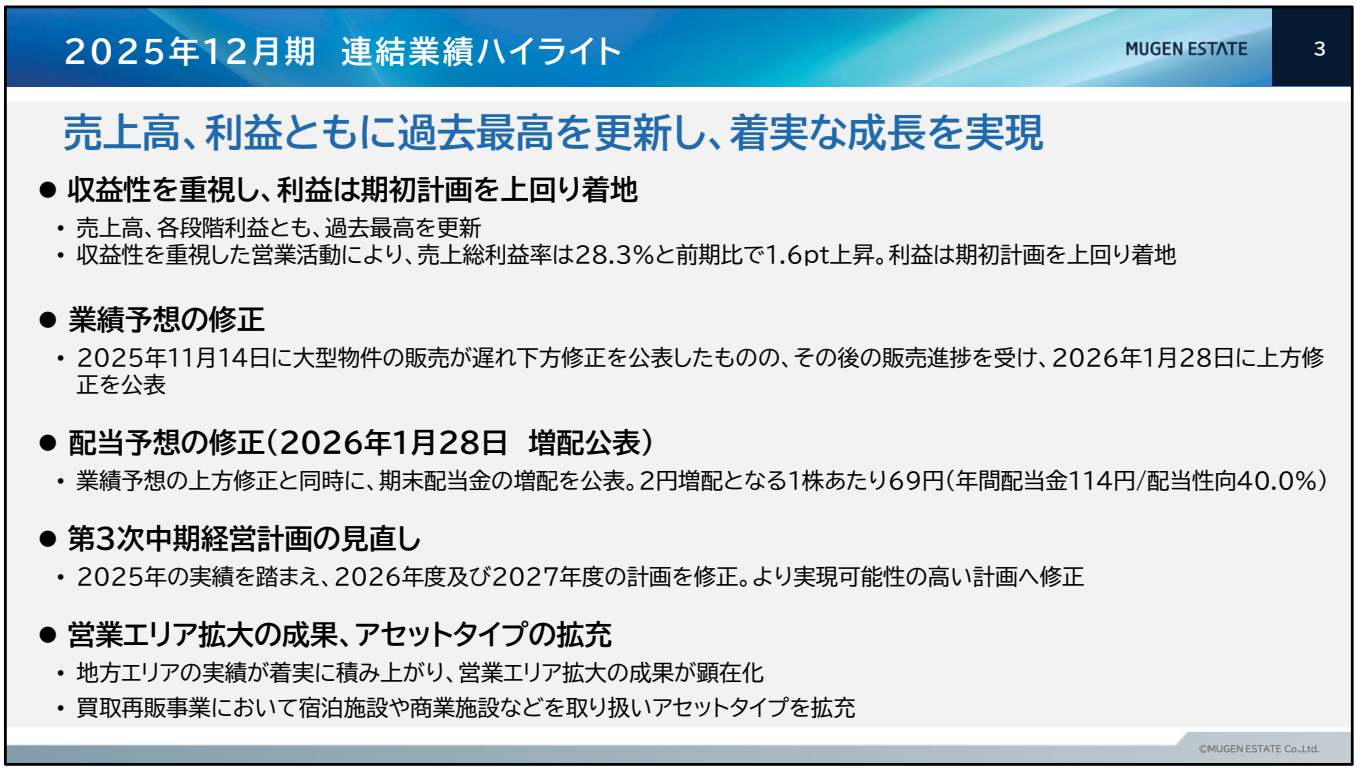
ムゲンエステート



株式会社ムゲンエステート代表取締役社長の藤田です。
皆さま、本日はご参加いただき誠にありがとうございます。
それでは、2025年12月期の決算説明を始めさせて頂きます。



御覧の通り、
はじめに「2025年12月期の決算概要」、
次に「第3次中期経営計画の進捗と見直し」について
そして「2026年12月期の取り組み」、
最後に「資本コストや株価を意識した経営の実現にむけた対応」について
順次説明させて頂きます。



まずは2025年度12月期連結業績のハイライトです。

今期の業績については、販売実績に基づき、2025年11月に一度下方修正を行いましたが、第４四半期の販売進捗が想定を上回ったことから、2026 年 1 月に上方修正を公表しました。
最終的には売上高・各段階利益ともに過去最高を更新することとなり、特に利益については期初計画を上回って着地することができました。
また、業績の上方修正に合わせて、期末配当金の増配を発表し、株主還元の強化を図っています。

第3次中期経営計画については、2025 年の実績を踏まえ、2026 年度および2027 年度の計画を、より実現可能性の高い内容へと見直しました。
営業面では、地方エリアでの実績が着実に積み上がり、エリア拡大の成果が表れてきています。さらに、買取再販事業では宿泊施設や商業施設など新たなアセットタイプの取り扱いを進め、事業領域の拡大を図っています。

続いて、決算内容の詳細について説明いたします。



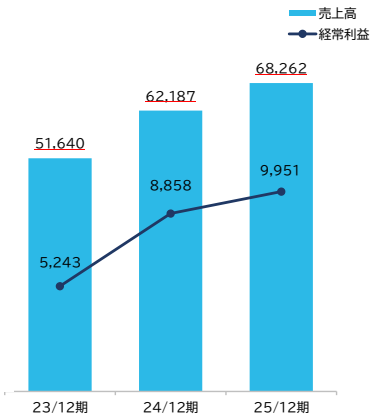
2025年12月期の決算概要です。

連結業績　概要

MUGEN ESTATE　5

単位：百万円	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	売上対比（%）	実績	売上対比（%）	増減	増減率（%）
売上高	62,187	100.0	68,262	100.0	6,075	9.8
売上総利益	16,564	26.6	19,328	28.3	2,763	16.7
販管費	6,941	11.2	8,278	12.1	1,337	19.3
営業利益	9,623	15.5	11,049	16.2	1,426	14.8
経常利益	8,858	14.2	9,951	14.6	1,093	12.3
親会社株主に帰属する当期純利益	6,086	9.8	6,659	9.8	573	9.4

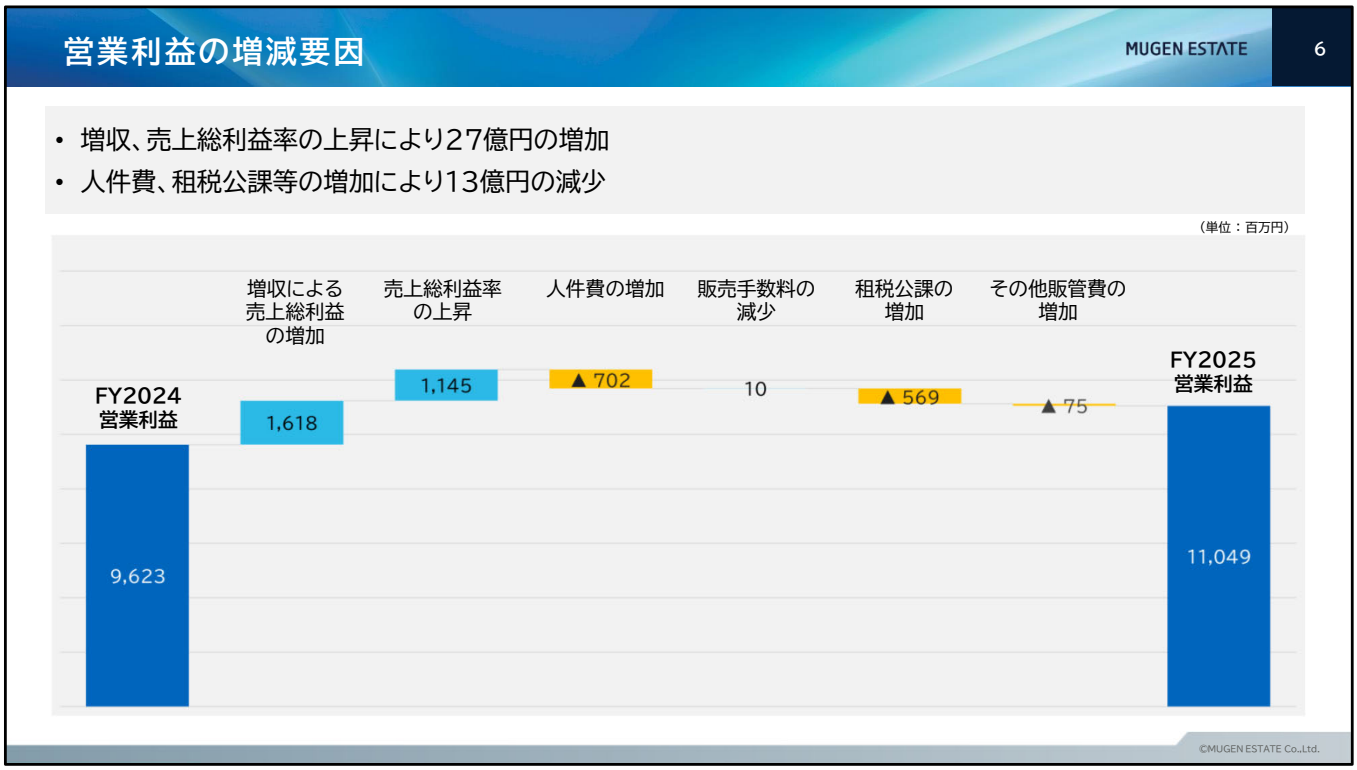
連結売上高＆経常利益推移　（単位：百万円）



©MUGEN ESTATE Co.,Ltd.

2025年12月期は不動産市況の堅調さを背景に、投資用・居住用ともに需要が底堅く推移しました。

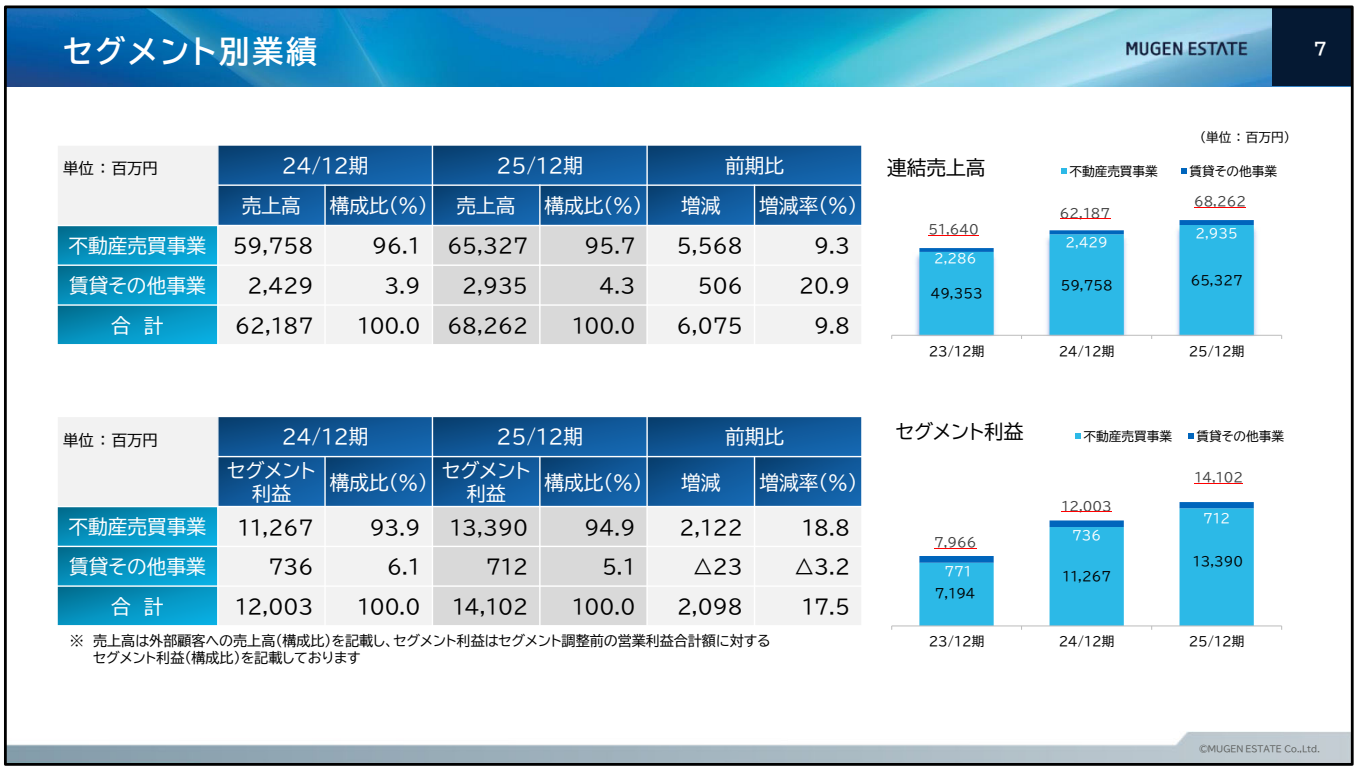
その結果、売上高は682億円、経常利益は99億円といずれも前年を上回り、売上高・各利益で過去最高を更新しました。



営業利益の増減要因です。

増収および売上総利益率の上昇により、27億円の増益効果となりました。

一方で、人員体制強化に伴う人件費の増加や消費税負担の増加により、13億円の減益要因が生じています。



セグメント別の業績です。

不動産売買事業では、収益性を重視した販売戦略を徹底しつつも、大型物件の販売が順調に進んだことで、前期比で増収増益となりました。

一方、賃貸その他事業は売上高は増加したものの、物件管理に伴うコストの増加などの影響により、利益は前年並みで推移しています。

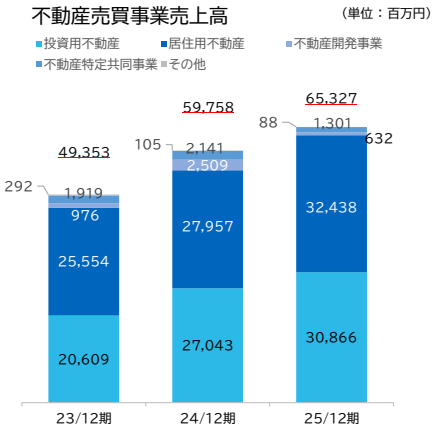
セグメント別　売上高詳細

- 買取再販事業　　：国内外の投資家需要が堅調に推移し、投資用・居住用とも前年を上回り着地
- 不動産開発事業　　：1件（サイドプレイス阿佐ヶ谷）の販売に留まる
- 不動産特定共同事業　：3商品（札幌ホステルPJ・新小岩PJ・荻窪PJ第一期）を販売

単位：百万円

	24/12期	25/12期	前期比	
	実績	実績	増減	増減率（%）
不動産売買事業	59,758	65,327	5,568	9.3
買取再販事業（投資用）	27,043	30,866	3,822	14.1
買取再販事業（居住用）	27,957	32,438	4,480	16.0
不動産開発事業	2,509	632	△1,877	△74.8
不動産特定共同事業	2,141	1,301	△839	△39.2
その他	105	88	△17	△16.3
賃貸その他事業	2,429	2,935	506	20.9

※土地等の販売は、居住用不動産に含めております



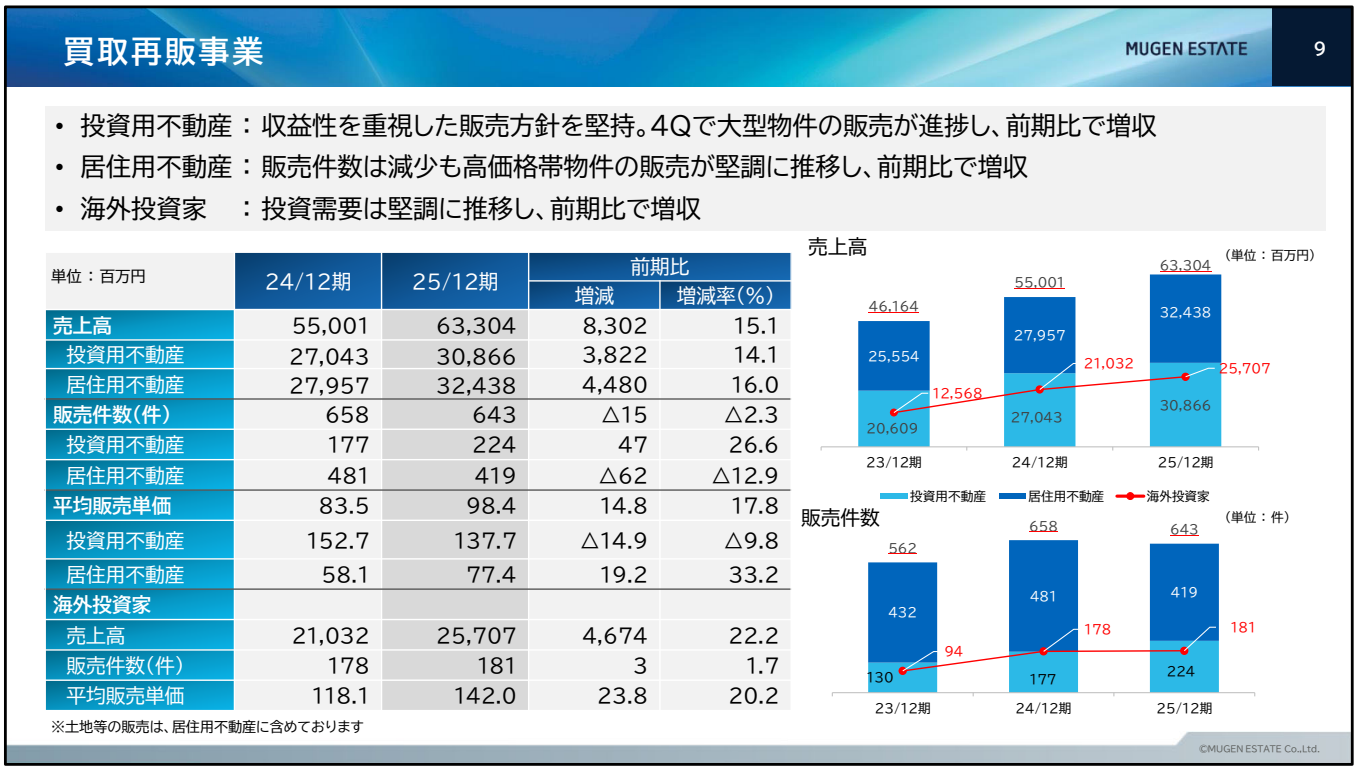
©MUGEN ESTATE Co.,Ltd.

セグメント別の売上高詳細です。

買取再販事業では、国内外の投資家需要が高水準で推移し、投資用・居住用ともに販売が好調に進んだ結果、前期比約15％増の売上を達成しました。

不動産開発事業は、今期の売上計上が「サイドプレイス阿佐ヶ谷」の１件にとどまったものの、現在は竣工済みの２物件について販売促進を継続しており、早期の販売完了を目指しています。

不動産特定共同事業では、「札幌ホステルプロジェクト」「新小岩プロジェクト」の完売に加え、「荻窪プロジェクト」第１期の売上を計上し、計３件のプロジェクトが収益に貢献しました。

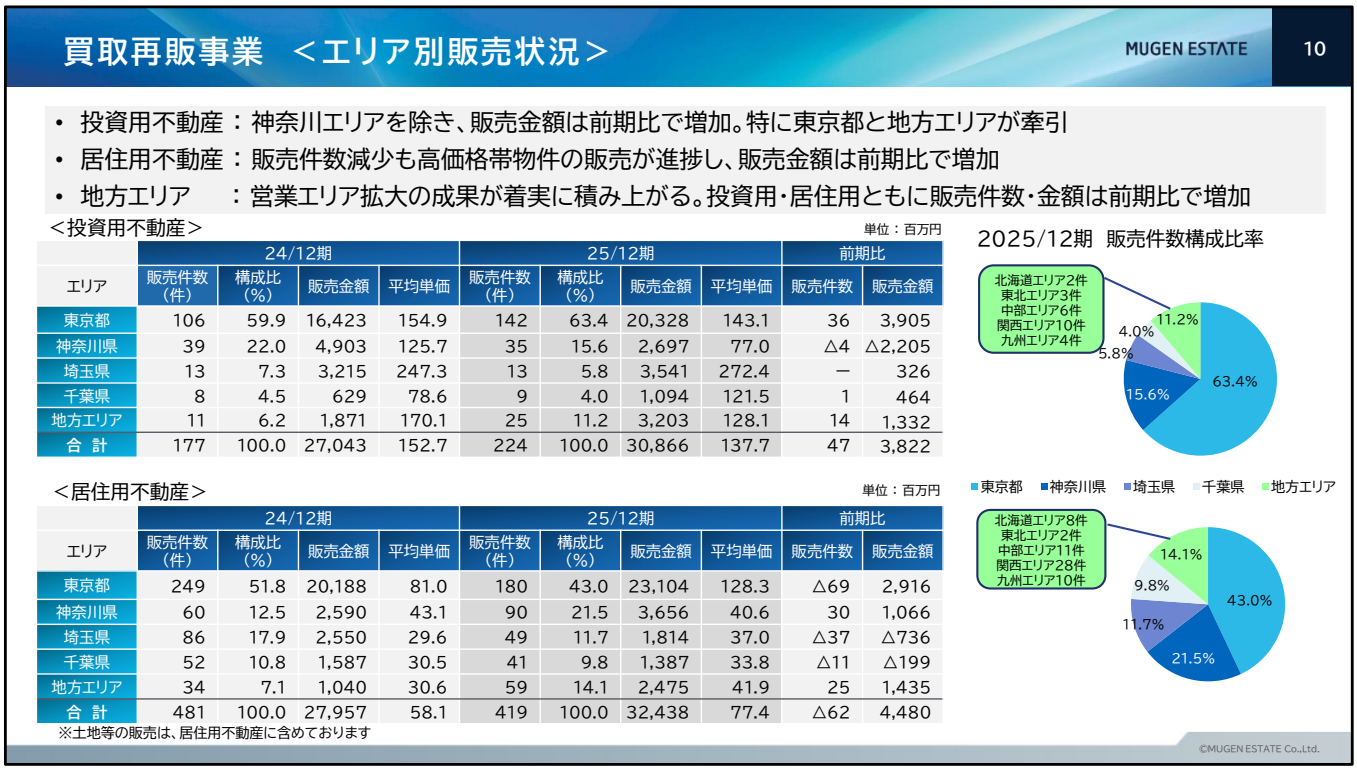


買取再販事業の詳細です。

投資用不動産では、収益性を最優先し、安易な値下げを行わずに販売活動を強化した結果、第4四半期に大型物件の販売が進捗し、件数・売上高ともに前期比で増加しました。

居住用不動産も高価格帯の販売が堅調に推移し、件数は前年を下回ったものの、売上高は前期比で増加しています。

加えて、海外投資家からの需要も引き続き強く、件数は前年並みながら大型物件の販売が寄与し、売上高は大きく伸長しました。



エリア別の販売状況です。

投資用不動産では、神奈川エリアで大型物件の販売が伸びず売上・単価ともに減少したものの、全体では販売件数・売上高ともに前期比で増加しました。

居住用不動産は販売件数こそ減少したものの、販売金額は大幅に増加し、特に東京都での大型物件の販売が増収に大きく寄与しています。

地方エリアでは投資用・居住用ともに販売が軌道に乗り始めており、今後も地方エリアでの売上拡大に注力してまいります。

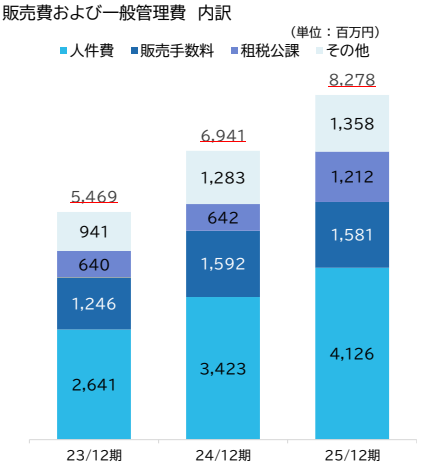
販売費および一般管理費・営業外収益・営業外費用

- 人員増強による人件費の増加
- 仕入の増加にともなう租税公課の増加

単位：百万円

	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	売上対比（%）	実績	売上対比（%）	増減	増減率（%）
販売費および一般管理費	6,941	11.2	8,278	12.1	1,337	19.3
人件費	3,423	5.5	4,126	6.0	702	20.5
販売手数料	1,592	2.6	1,581	2.3	△10	△0.7
租税公課	642	1.0	1,212	1.8	569	88.6
その他	1,283	2.1	1,358	2.0	75	5.9
営業外収益	86	0.1	132	0.2	45	53.1
営業外費用	851	1.4	1,229	1.8	378	44.5
支払利息	751	1.2	945	1.4	194	25.8
その他	99	0.2	284	0.4	184	185.0

販売費および一般管理費　内訳



©MUGEN ESTATE Co.,Ltd.

販管費及び一般管理費等の内訳です。

人員体制の強化に伴い社員数が増加したことで、人件費は約7億円の増加となりました。
また、物件仕入の拡大に比例して、租税公課が約5億円増加しています。

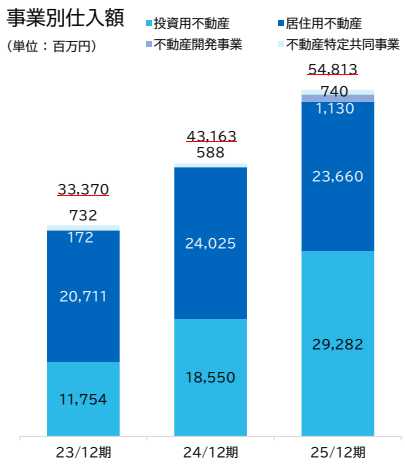
事業別仕入の状況

MUGEN ESTATE 12

- 買取再販事業　　：投資用物件の仕入に注力し、前期比で約100億円増加。地方エリアの仕入も増加傾向
- 不動産開発事業　　：買取再販事業との連携を強化し、開発用地5件（内、ホテル用地1件）の仕入を実施
- 不動産特定共同事業：新プロジェクト案件として、1件の仕入を実施

単位：百万円

	24/12期	25/12期	前期比	
	実績	実績	増減	増減率（%）
買取再販事業（投資用）	18,550	29,282	10,732	57.9
買取再販事業（居住用）	24,025	23,660	△365	△1.5
不動産開発事業	―	1,130	1,130	―
不動産特定共同事業	588	740	151	25.8
合計	43,163	54,813	11,649	27.0



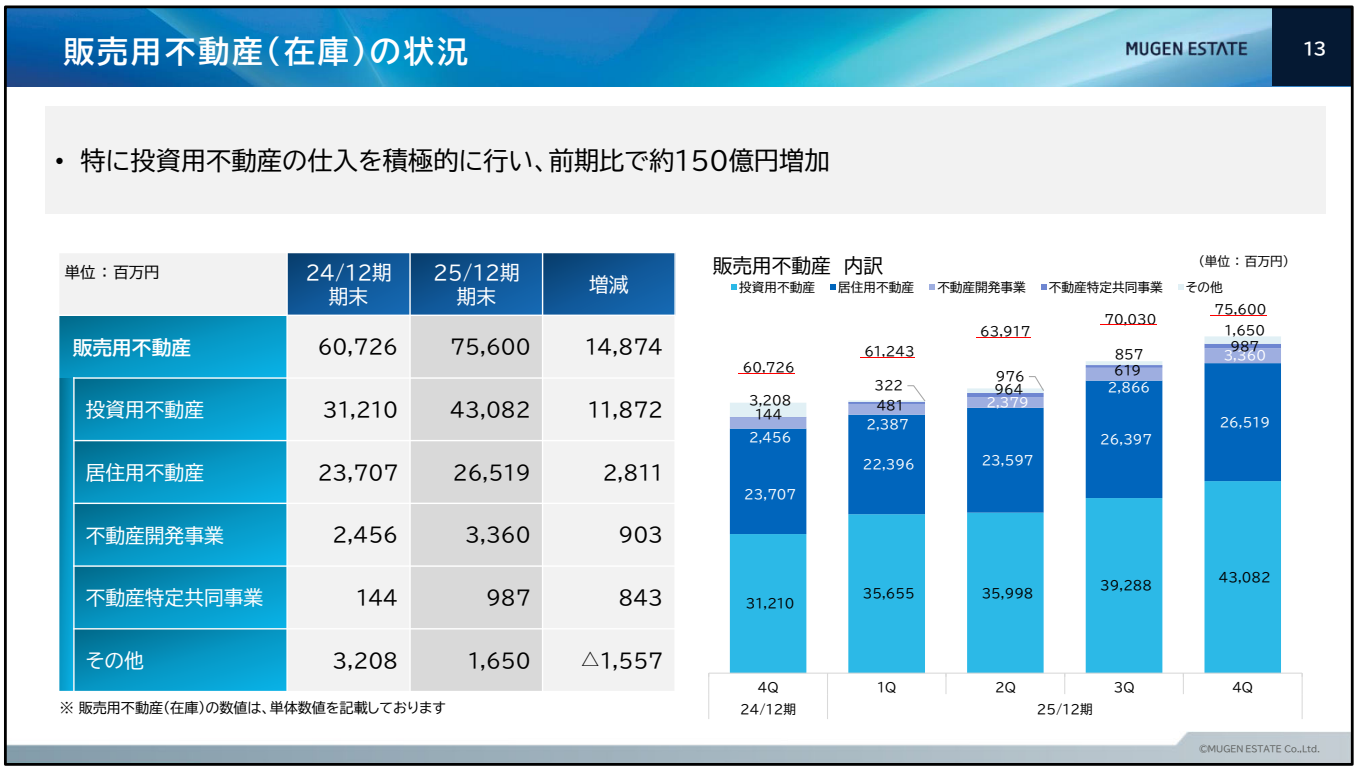
©MUGEN ESTATE Co.,Ltd.

事業別の仕入状況です。

買取再販事業は、投資用物件の仕入を強化し、前期比で約100億円の増加となりました。地方エリアでも仕入が増加傾向にあり、営業エリア拡大の成果が表れ始めています。

不動産開発事業では、買取再販事業との連携を深めつつ、開発用地５件、そのうち１件は当社では初となるホテル用地を取得しました。

不動産特定共同事業では、新規プロジェクトとして１件の仕入を実施。今後も買取再販事業との連携を強化しながら、開発用地および対象物件の仕入に注力してまいります。



販売用不動産の状況です。

投資用不動産は、仕入活動に注力したことで、前期比で大幅な増加となりました。

居住用不動産についても、順調に在庫を積み上げており、今後の販売拡大に向けた基盤が強化されています。

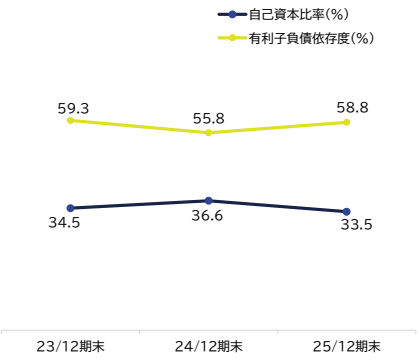
連結貸借対照表 概要

MUGEN ESTATE 14

- 自己資本比率は33.5%(目標水準30.0～35.0%を維持)
- 固定資産物件7棟の取得等により固定資産は前期比で約45億円増加

単位：百万円	24/12期末	25/12期末	前期比	
	実績	実績	増減	増減率（%）
流動資産	83,725	98,354	14,628	17.5
内、現金および預金	22,016	20,718	△1,297	△5.9
内、販売用不動産	60,525	75,499	14,973	24.7
固定資産	3,735	8,291	4,555	122.0
資産合計	87,503	106,698	19,195	21.9
流動負債	22,296	29,956	7,660	34.4
内、短期有利子負債	16,994	23,260	6,265	36.9
固定負債	33,130	40,939	7,809	23.6
内、長期有利子負債	31,839	39,503	7,663	24.1
負債合計	55,426	70,896	15,469	27.9
純資産合計	32,076	35,802	3,726	11.6
負債･純資産合計	87,503	106,698	19,195	21.9
投資用平均借入期間	3年5ヵ月	3年2ヵ月	△3ヵ月	-
居住用平均借入期間	1年0ヵ月	1年0ヵ月	-	-

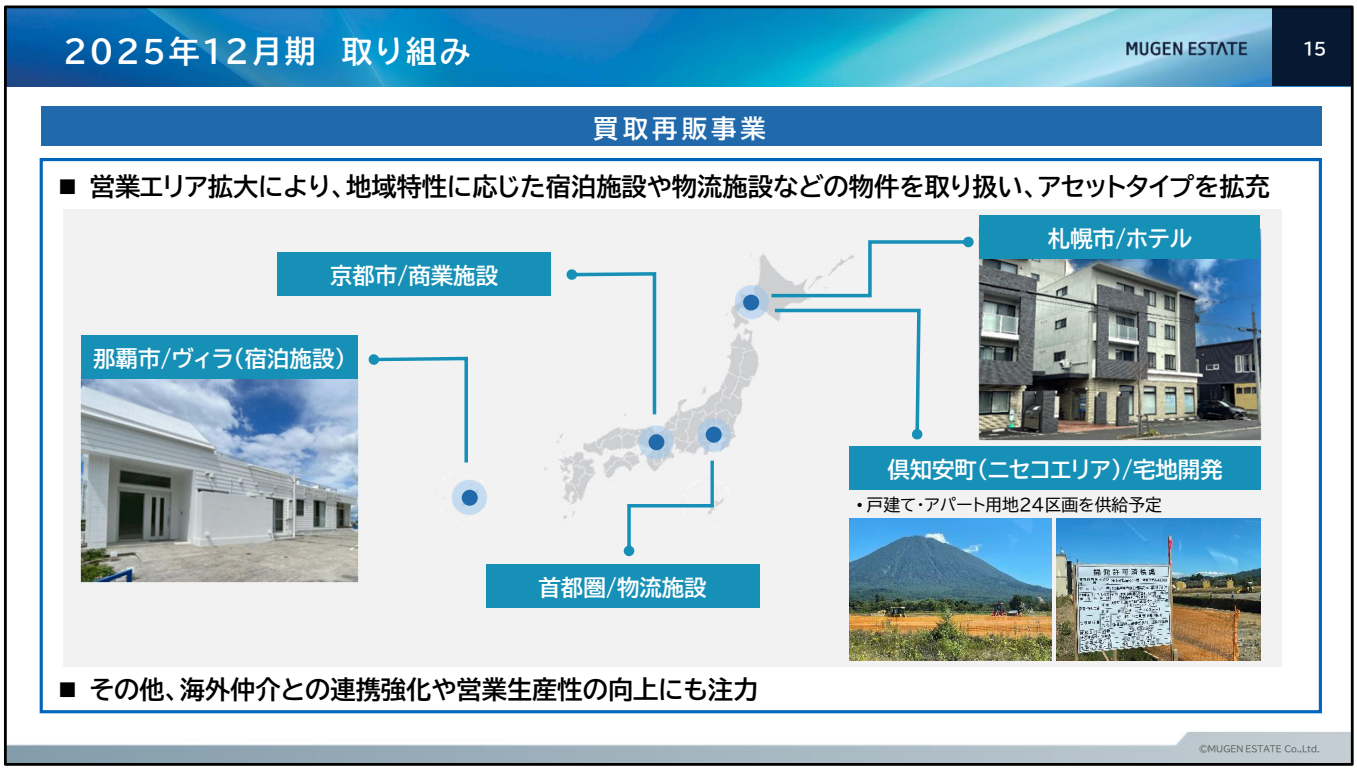
自己資本比率＆有利子負債依存



©MUGEN ESTATE Co.,Ltd.

貸借対照表の概要です。

自己資本比率は30%以上を安定的に維持しており、健全な財務基盤を確保しています。
また、期中に固定資産を７棟取得したこともあり、固定資産は前期比で約45億円増加しています。



2025年度12月期の主要な取り組みについて説明させて頂きます。

買取再販事業においては、札幌や京都・那覇などインバウンド需要のあるエリアで宿泊施設や商業施設の取得、ニセコエリアでは広大な敷地を活かした宅地開発をすすめております。
また継続して海外仲介との連携強化や営業生産性の向上にも注力いたしました。

2025年12月期　取り組み

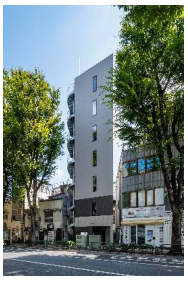
不動産開発事業

■ 開発パイプライン

物件名/所在地	竣工予定	※構造/用途・総戸数
SIDEPLACE IKEBUKURO WEST	2026年竣工予定	S造12階建 店舗(飲食・物販)12戸
SIDEPLACE KANDASUDACHO	2026年竣工予定	S造6階建 店舗(飲食・物販)6戸

■ 「SIDEPLACE ASAGAYA」 ※2025年12月売却
（竣工日：2025年7月30日）

【物件概要】
「SIDEPLACE ASAGAYA」
・所在地　：東京都杉並区阿佐谷南1-35-4
・構造　：鉄骨造地上7階建 陸屋根
・延床面積　：280.59㎡（約84.87坪）
・総戸数　：7戸（飲食店舗×2戸/物販店舗×5戸）



【建築物省エネルギー性能表示制度（BELS）評価の取得】



BELS評価最高ランクとなる星6つを取得

建物のエネルギー消費を省エネ基準より50%以上削減

不動産特定共同事業

■ 第6弾 札幌ホステルプロジェクト任意組合 ※2025年3月完売
募集金額9.25億円（1口100万円・募集口数925口）

■ 第7弾 新小岩プロジェクト任意組合 ※2025年9月完売
募集金額6億円（1口100万円・募集口数600口）

■ 第8弾 荻窪プロジェクト任意組合 ※2025年12月第一期完売
・物件名称　OnCo荻窪・D-R HOME荻窪
・構　造　鉄筋コンクリート造陸屋根5階建

【荻窪プロジェクト】





©MUGEN ESTATE Co.,Ltd.

不動産開発事業では、「SIDEPLACE阿佐ヶ谷」が7月末に竣工し、今期に販売しております。開発パイプラインとしては2026年中の竣工に向け、2棟の建設を進めております。

不動産特定共同事業に関しては、今期はプロジェクト3件の販売実績となりました。
荻窪プロジェクトについては、税制改正大綱公表の影響で販売スピードがやや鈍化し、期中での完売は達成できませんでしたが、
引き続き「投資商品」としての魅力を丁寧に伝えることで、販売件数を積み上げてまいります。

不動産開発事業および不動産特定共同事業においては、販売活動に加え、新規案件の獲得に向けて、引き続き仕入活動の強化を図ってまいります。

2025年12月期　サステナビリティに関する取り組み

社会（S）

【第3期女性活躍推進プロジェクト完遂】

女性活躍推進をテーマに、部門横断プロジェクトとして3期にわたり継続実施

第1・2期では、両立支援やキャリア意識の醸成を中心とした施策を展開し、女性人材育成の基盤を整備

第3期では、女性管理職の輩出に焦点を当て、管理職登用に向けた認識やプロセス上の課題を整理。これらの取り組みを通じ、次世代の女性管理職候補の把握と計画的な育成・登用を可能とする体制を構築

引き続き、働くすべての女性がキャリアを築ける企業文化の醸成を推進していく



女性活躍推進PJ　社内向け冊子

ガバナンス（G）

【サステナビリティ委員会年間活動報告】

年間を通じて、サステナビリティ委員会では人材および環境を中心とした課題について報告・協議を重ね、サステナビリティ課題について継続的に議論を実施。今後も、これらの議論を踏まえながら、サステナビリティ課題について継続的に検討していく

第1回	・2024年度 CDP結果報告 ・2024年度 外部アンケート結果報告 ・2024年度 GHG排出量実績報告（Scope1.2.3） ・女性活躍推進 活動計画の報告 ・人材戦略に関するKPIについて ・従業員エンゲージメント調査結果報告
第2回	・環境方針策定の検討 ・プラチナくるみん認定取得報告 ・女性活躍推進 活動報告 ・社会貢献活動 植林活動報告
第3回	・女性活躍推進法　第2期一般事業主行動計画策定について ・環境方針策定について ・環境認証導入プロジェクト発足について ・2025年度 女性活躍推進活動の報告 ・2025年度 外部アンケート結果報告

©MUGEN ESTATE Co.,Ltd.

サステナビリティに関する取り組みです。

今期は、第３期となる女性活躍推進プロジェクトが完了し、女性管理職の育成計画と登用を可能とする体制を構築しました。
また、サステナビリティ委員会を3回開催し、サステナビリティに関する重要課題について議論・検討を重ねてまいりました。



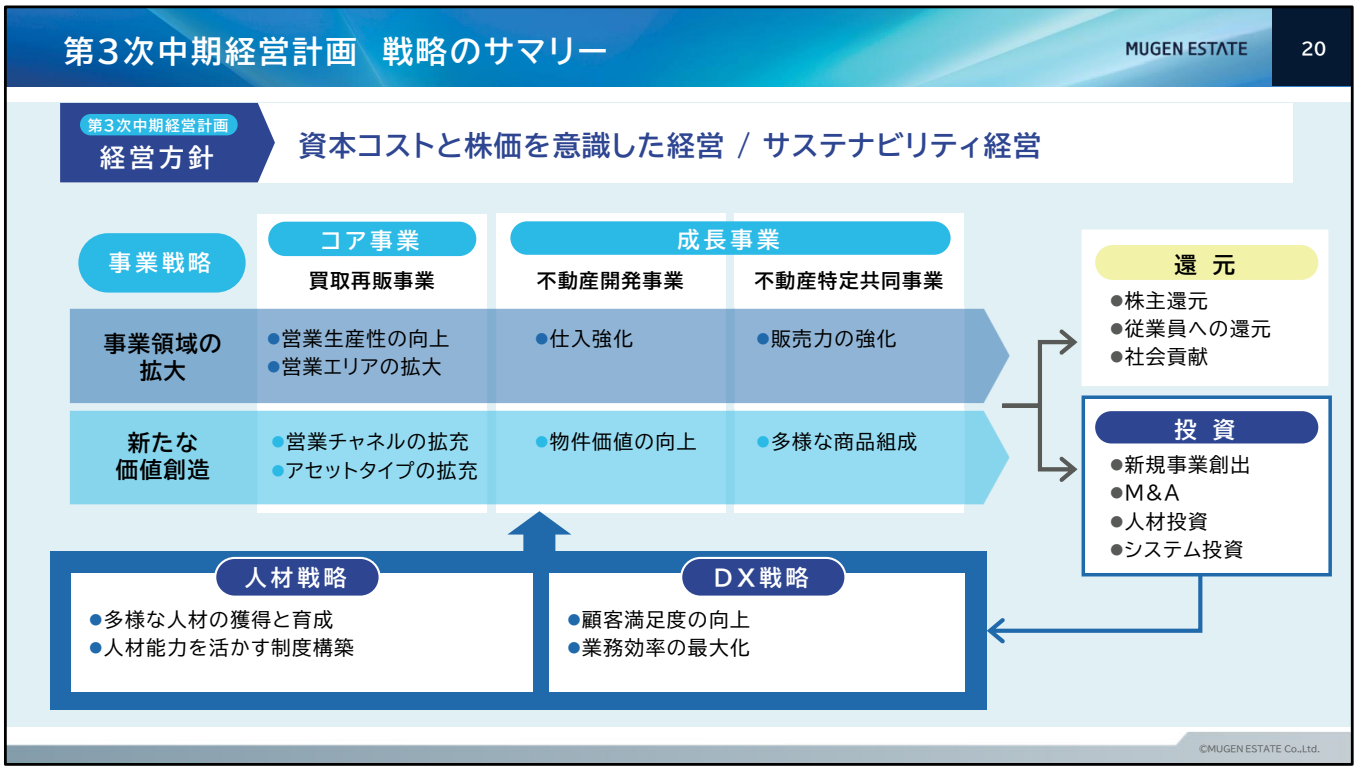
第3次中期経営計画の進捗状況と見直しについてお話いたします。



第3次中期経営計画を昨年2月に公表し、2025年12月期は3ヵ年計画の初年度となります。

長期ビジョンとして、2030年に当社のあるべき姿を「不動産事業を通じて、持続可能な経済価値・社会価値を創造」と定め、
この目標を達成する為に、バックキャスト思考を用い、2027年の当社のあるべき姿を「組織力の強化を起点に、事業領域の拡大と新規事業の創出」としております。

第３次中期経営計画は最終年度である2027年度に、このあるべき姿を達成するための計画と位置付けております。

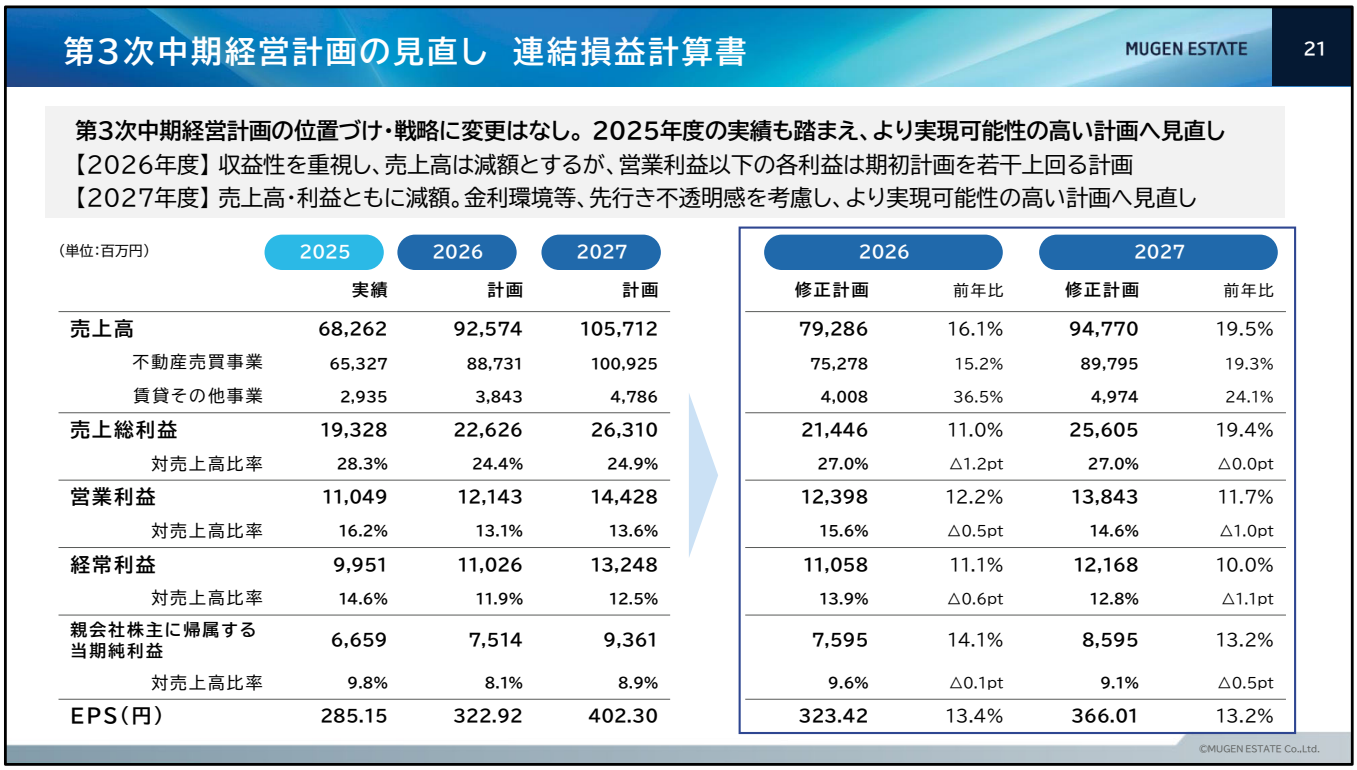


戦略のサマリーです。

第３次中期経営計画では、「資本コストと株価を意識した経営」と「サステナビリティ経営」を経営方針として掲げ、「事業領域の拡大」と「新たな価値創造」の２つを事業戦略の軸とおき、更なる企業価値の向上に取り組みます。

また、事業の成長を支える基盤として、人材戦略やDX戦略を新たに策定しております。

事業によって創出された利益はステークホルダーへ還元するとともに、人材・DXへの投資や新規事業創出・M&Aにも積極的に配分し、既存事業の更なる成長につなげる好循環を生み出します。

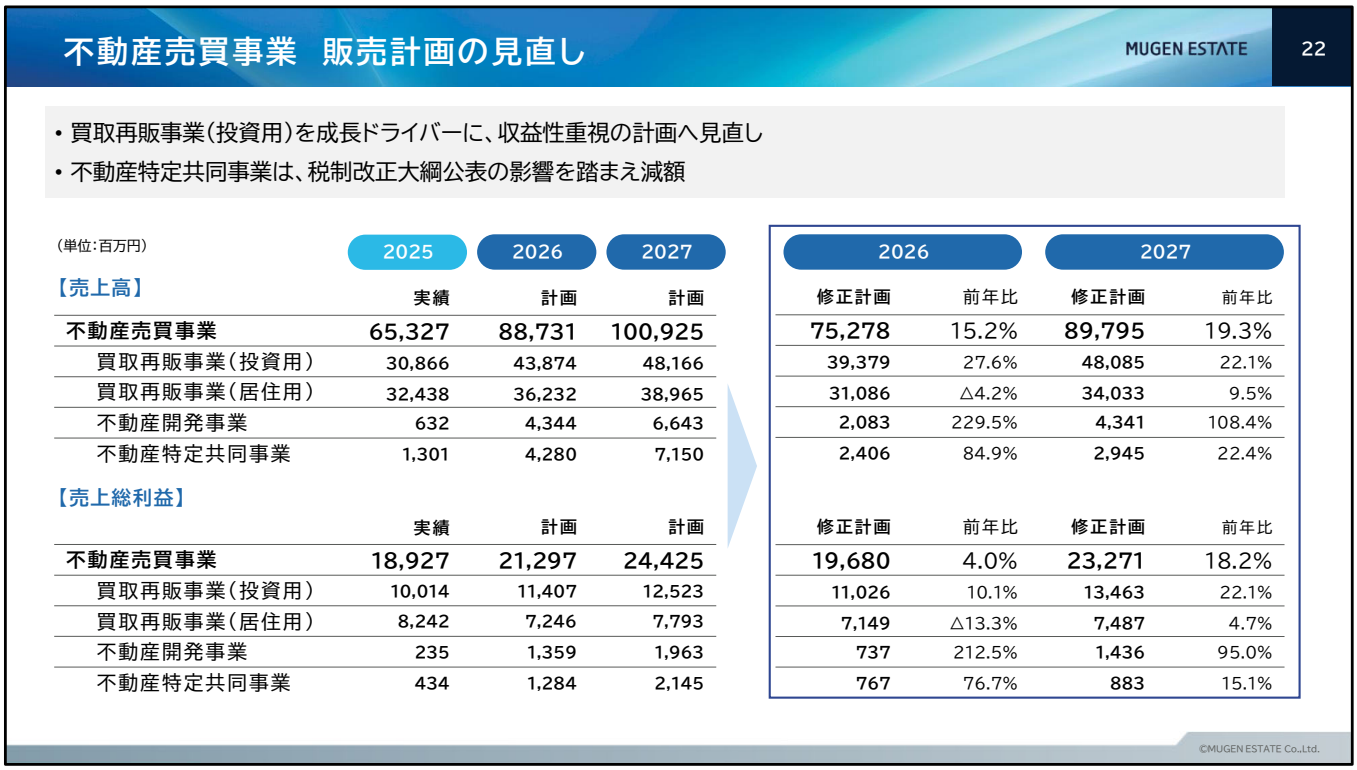


ここからは、第3次中期経営計画の進捗と見直しについてご説明します。

2025年度は、先程の説明と重複しますが、期中に販売進捗の遅れが生じたため、一度下方修正を行いましたが、その後の販売が想定以上に伸び、通期では好業績で着地しました。
こうした実績と在庫状況を踏まえ、2026・2027年度の数値計画を見直し、より精度の高い、実現可能性を重視した計画へと修正しています。

2026年度は、収益性を重視した販売方針を継続し、売上高は減額としつつも、各利益は期初計画をわずかに上回る計画としております。

2027年度は、金利環境など不確定要素を考慮し、売上高・利益ともに減額し、より現実的で達成可能性の高い数値へと見直しました。



各事業の販売計画の見直しです。

主力事業である買取再販事業については、投資用不動産を成長ドライバーと位置付け、より高い収益獲得を見込める計画へと見直しました。
今後も首都圏での販売活動を一層推進するとともに、地方エリアでの仕入・販売量を拡大し、事業規模の拡大を図ってまいります。

不動産開発事業では、竣工済み物件の早期販売を進めつつ、採算性を慎重に見極めながら、開発案件を着実に積み上げていきます。

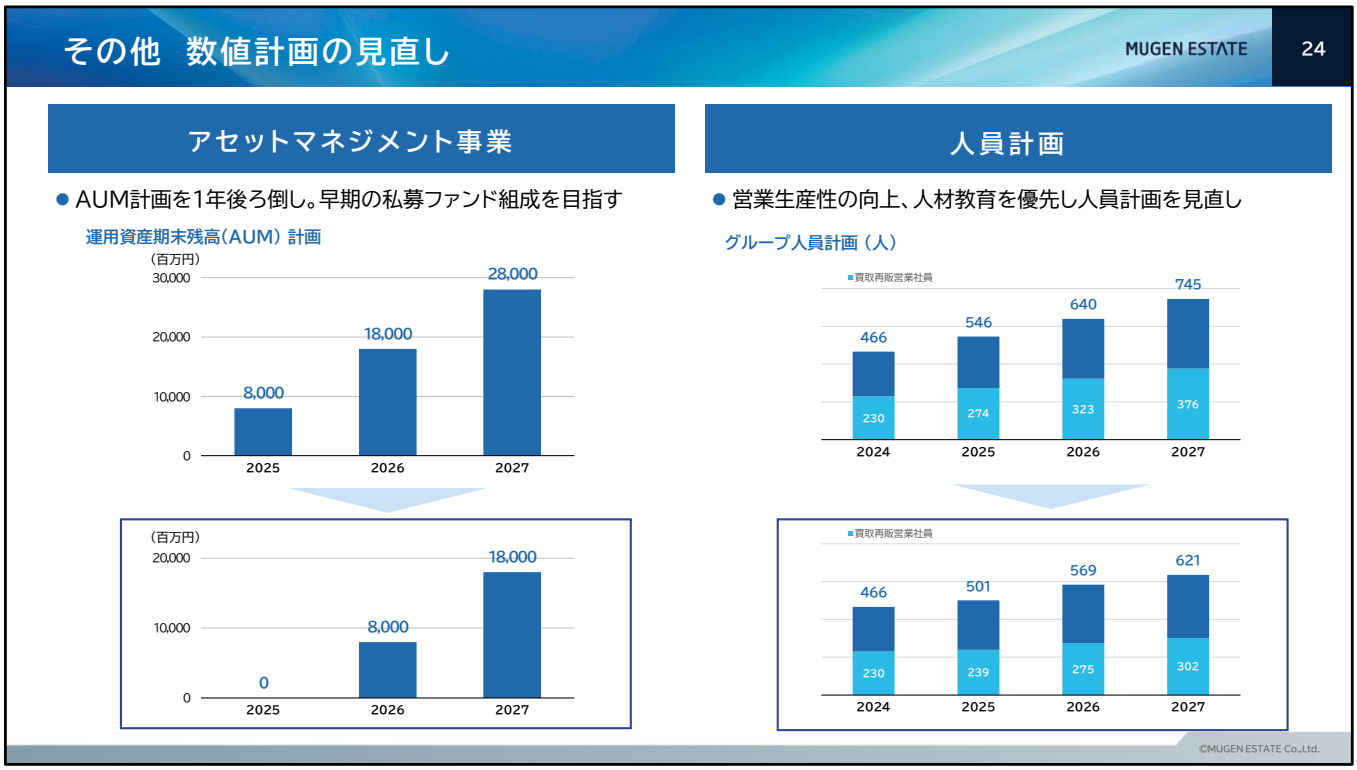
不動産特定共同事業については、税制改正大綱公表による影響を踏まえ、数値計画を慎重に見直しております。



仕入計画です。

買取再販事業は、販売計画と同様に投資用不動産の仕入を重点強化し、収益拡大に向けた体制を継続してまいります。

一方、低価格から中価格帯で収益性の確保が難しい居住用不動産や、今後の税制改正の影響が不透明な不動産特定共同事業については、慎重な計画へと見直しました。



その他、数値計画の見直しです。

アセットマネジメント事業は、2025年度においてファンド組成に至らなかったことを踏まえ、AUM計画を１年後ろ倒しとしております。
今後は、早期の私募ファンド組成に向け取り組んでまいります。

グループ全体の人員計画については、営業生産性の向上と人材育成を優先し、期初計画から抑制した水準へと見直しました。



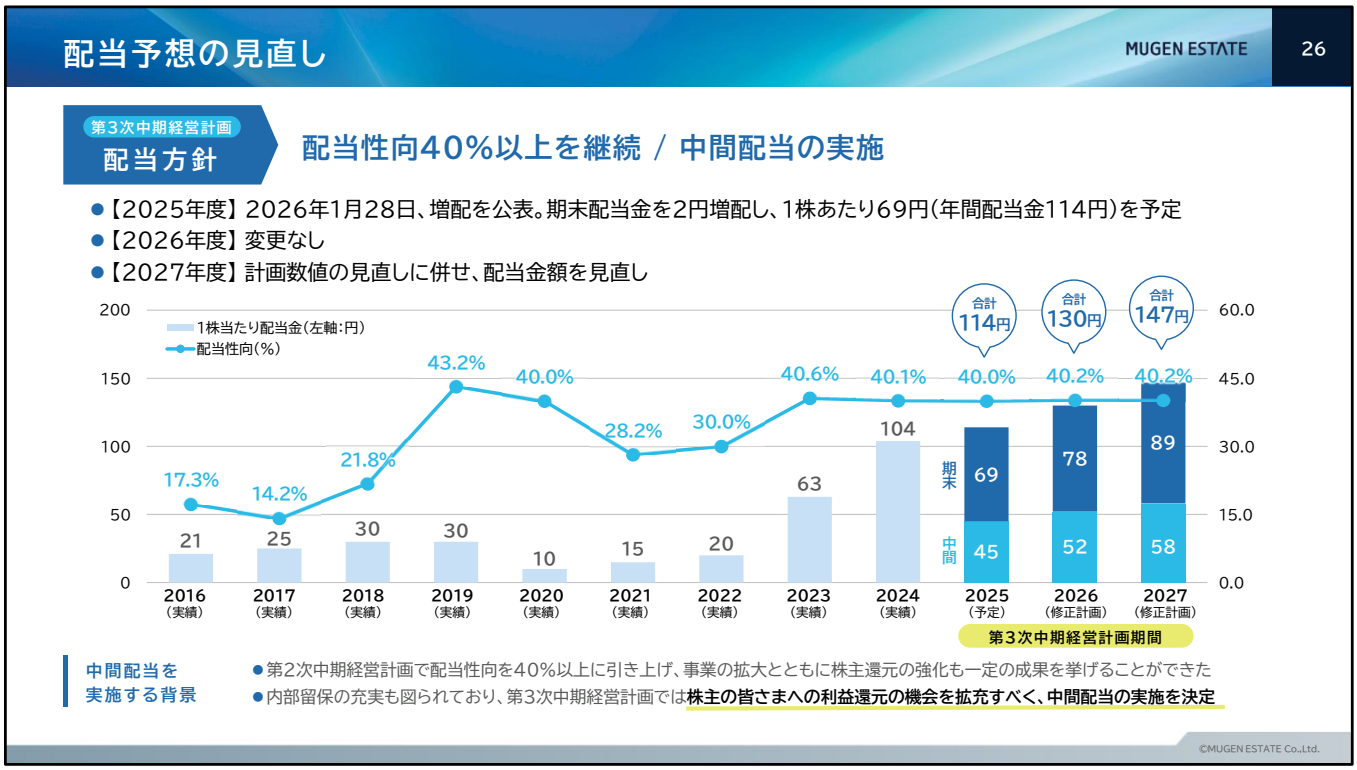
重要経営指標です。

当社は「成長性」「資本効率性」「財務健全性」「株主還元」の 4 項目を重要経営指標として掲げ、最適なバランスを追求することで、資本コストや株価を意識した経営を推進しています。

今期の実績としては、ROEは目標の20%以上に対し、19.7%とわずかに下回ったものの、概ね達成水準にあります。

今期の配当性向は目標水準である40%を予定しており、中間配当も2025年12月期より実施済みです。また、自己資本比率およびネットDEレシオといった財務健全性の指標も目標値をクリアしています。

今後も、この重要経営指標を強く意識し、企業価値の持続的な成長に向けて取り組んでまいります。



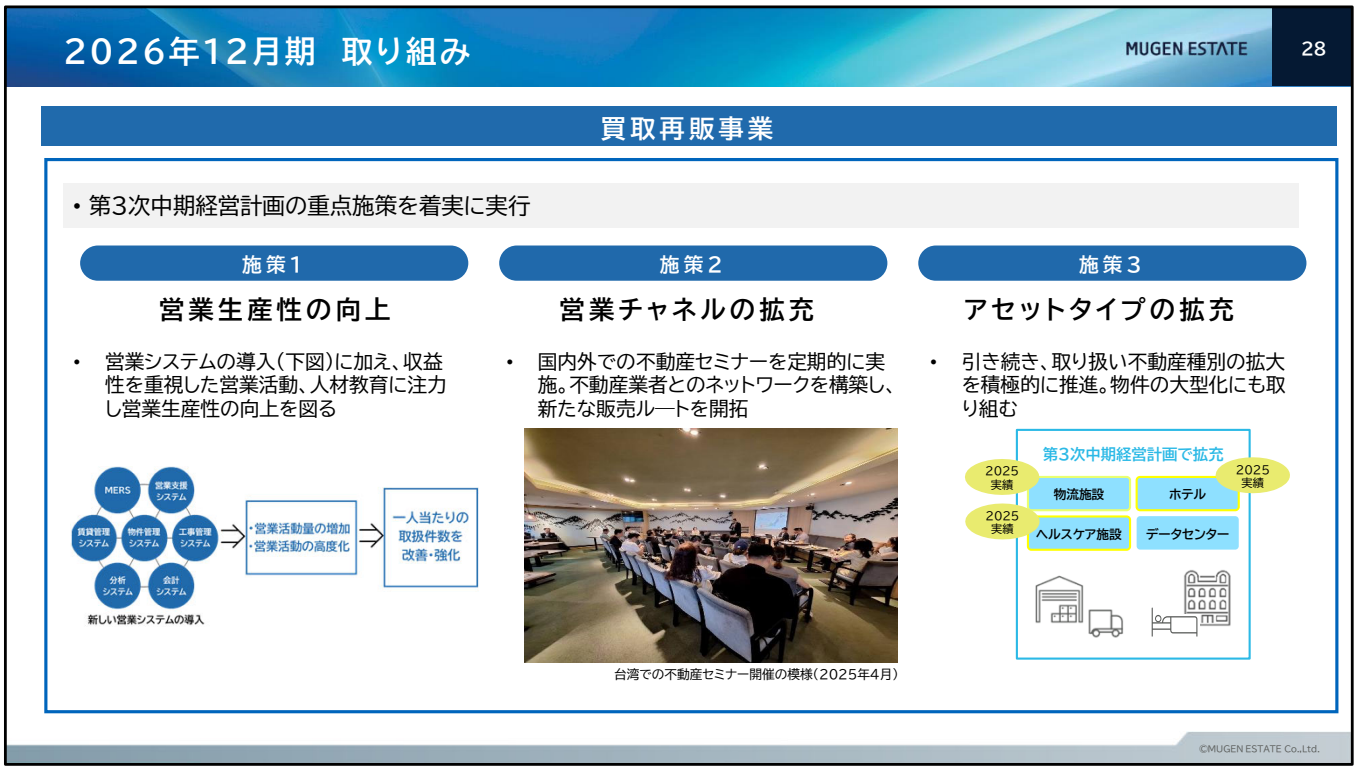
配当方針です。

今回の計画数値の見直しに伴い、配当予想についても見直しを行いました。
2025年は、当初計画より２円増配した期末配当69円を予定しており、年間では114円を予定しております。

2027年は、当初計画から売上・利益を減額とした為、中間配当58円・期末配当89円の年間147円に見直しております。



2026年度の取り組みについて説明いたします。



まずは、買取再販事業についてです。
第3次中期経営計画で公表しました重点施策について、さらなる成長フェーズへ到達すべく引き続き実行してまいります。

1つ目の営業生産性の向上については、営業管理システムと連携して販売活動の効率性を向上させるとともに、人材教育にも注力してまいります。
2つ目の営業チャネルの拡大については、昨年から開催している国内外での不動産セミナーを継続していくことで、不動産業者を中心に新たな販売ルートの拡大に努めてまいります。
最後にアセットタイプの拡充として、引き続き、取り扱い不動産種別の拡大を積極的に推進するとともに、物件の大型化にも注力してまいります。なお、2025年度の実績として、物流施設、ホテル、ヘルスケア施設を取り扱いました。

今後も第3次中期経営計画に基づく施策を着実に実行し、事業の拡大を進めてまいります。

2026年12月期の取り組み

不動産開発事業

■竣工済物件2件の販売強化

物件名/所在地	竣工日	構造/用途・総戸数
SIDEPLACE HIRAI	2024年3月竣工済	S造9階建 店舗・事務所・住戸13戸
SIDEPLACE JUJO	2024年9月竣工済	RC造7階建/一部S造3階建 店舗・住戸20戸

【SIDEPLACE HIRAI】



【SIDEPLACE JUJO】



■開発パイプラインの拡大強化

・開発用地5件の早期の開発着手を進め、短期の収益化を図る
・上記の内1件は当社初のホテル案件。アセット多様化と収益源の確立

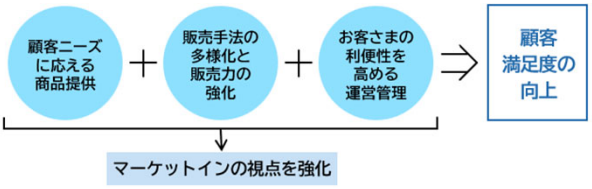
不動産特定共同事業

■第8弾 荻窪プロジェクト任意組合

- 2026年1月より第二期販売開始、早期完売に注力
- 募集金額3.4億円(1口100万円・募集口数342口)

■投資商品として魅力ある商品を組成

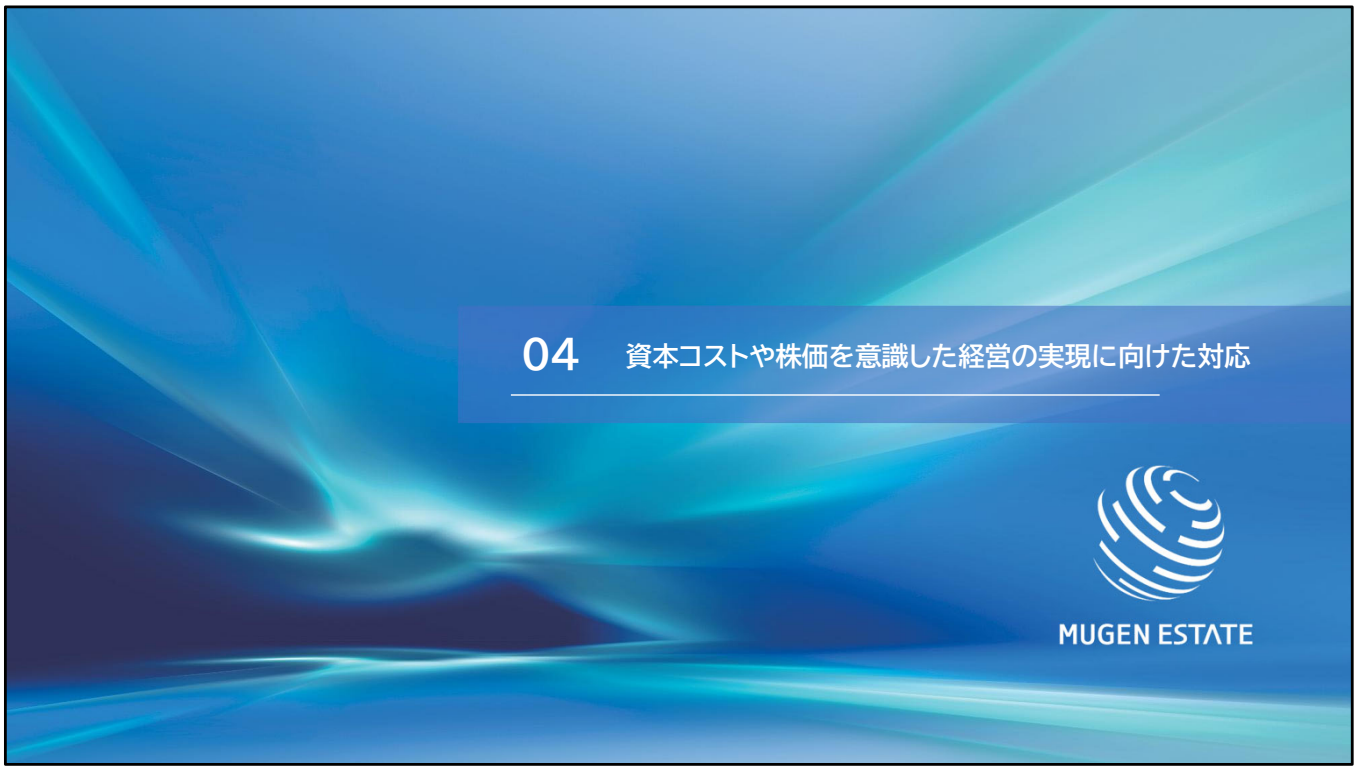
- 令和8年度税制改正大綱公表を受け、本来的価値(安定収益・分散投資)に重点を置き、投資商品として魅力ある商品を組成・提供していく



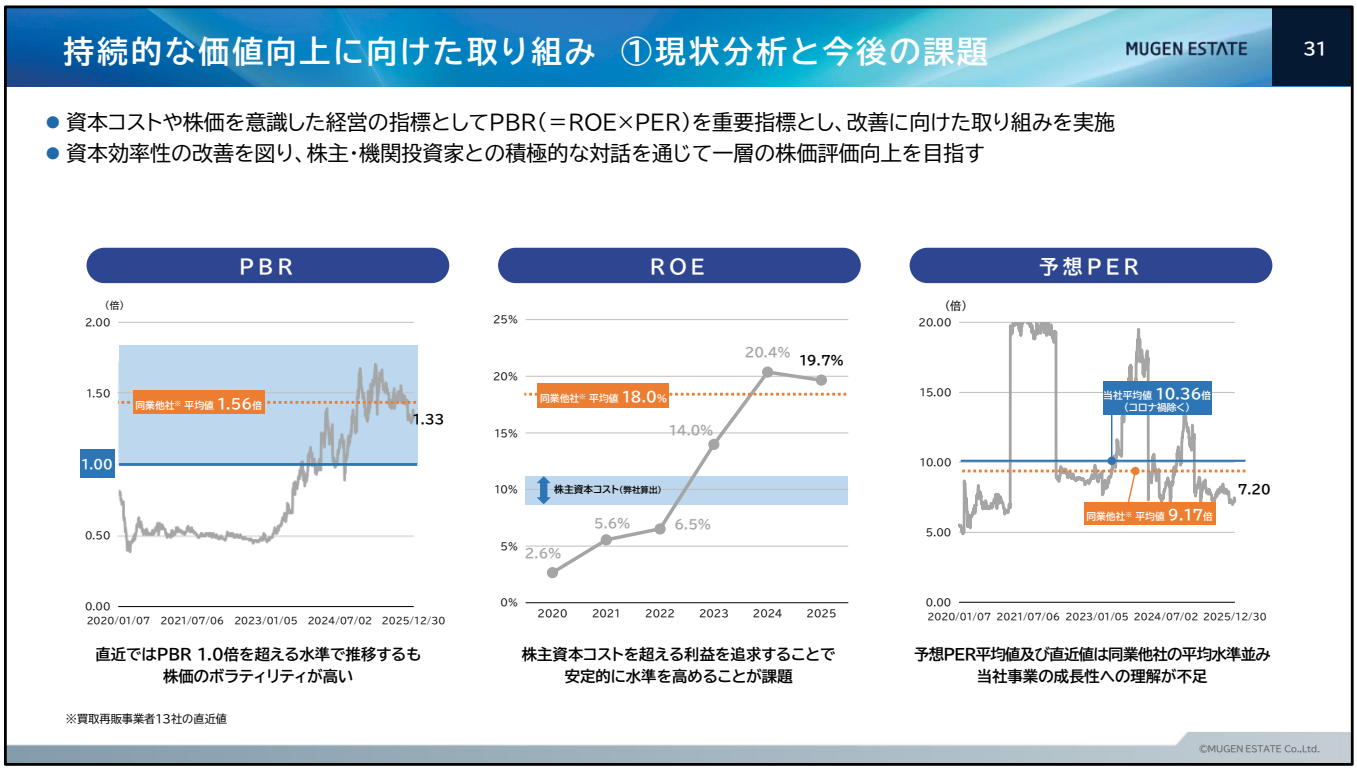
©MUGEN ESTATE Co.,Ltd.

不動産開発事業の取り組みです。
第3次中期経営計画では、ホテルなどのオペレーショナルアセットも対象とし、「立地に適したアセットの開発」と「採算性の確保」を事業運営の軸としております。
まずは竣工済物件2件の早期の売却に向けた販売強化を行い、
並行して、新規に取得しました開発用地5件の開発をすすめ、パイプラインを拡大強化してまいります。

不動産特定共同事業につきましては、
まずは販売中の「荻窪プロジェクト　第二期」の販売をすすめてまいります。
また、お客様に満足いただける、投資商品として魅力ある商品組成に努めてまいります。



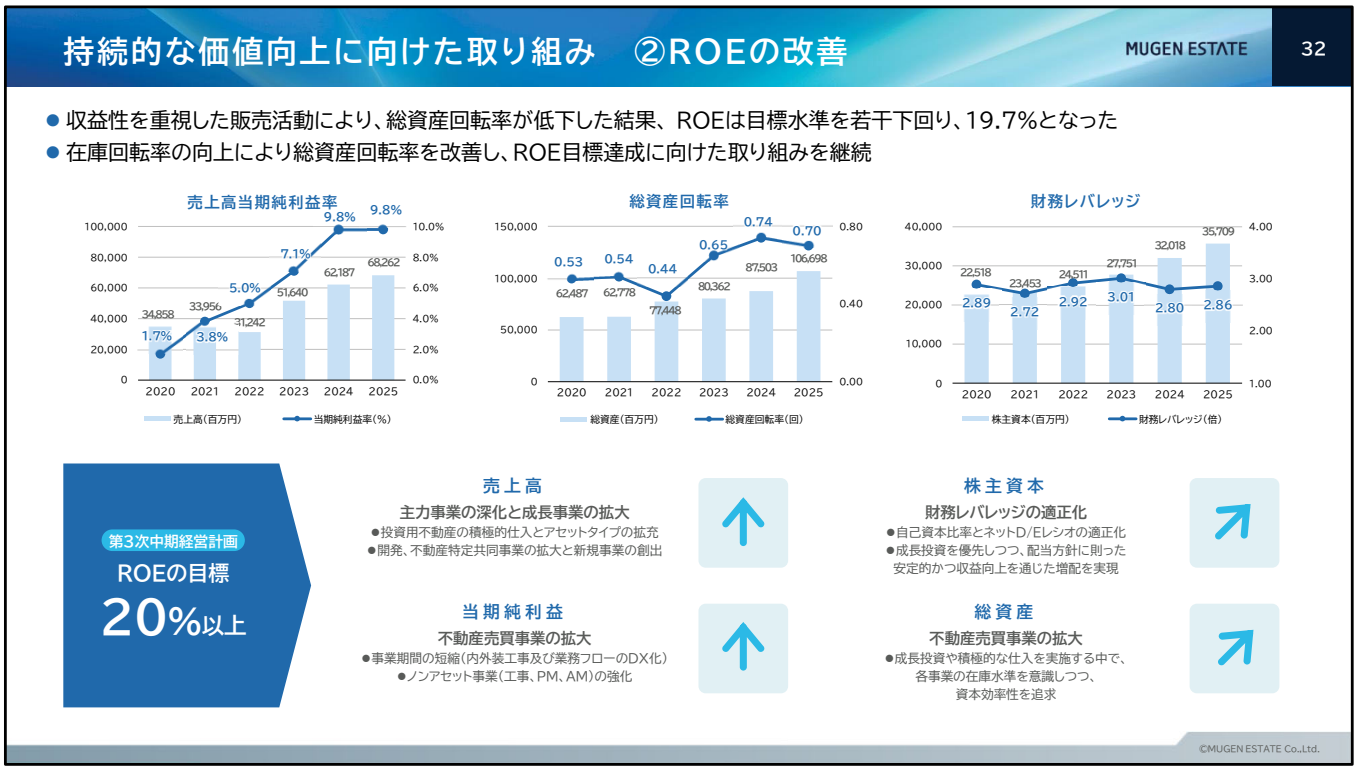
最後に、持続的な価値向上に向けた取り組みとして、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について説明いたします。



まずは、現状分析と今後の課題です。

当社は、資本コストや株価を意識した経営の指標としてPBRを重視し、さらにPBRを構成するROEとPERも重要指標として位置づけています。
第３次中期経営計画においても、これらの指標を着実に充足すべく改善に取り組むとともに、株主・機関投資家との積極的な対話を通じて企業価値の一層の向上を図ってまいります。

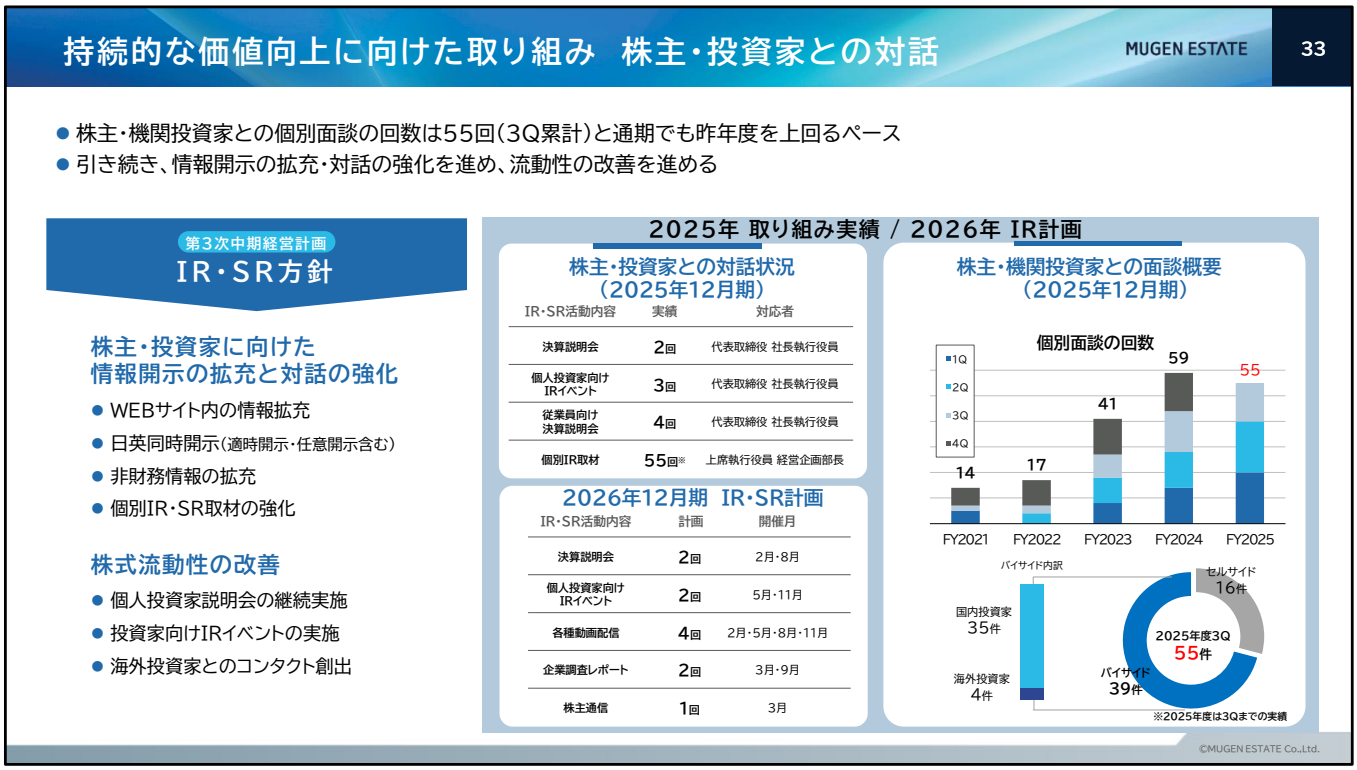
PBRについては、東証が求める１倍以上を上回っておりますが、この水準を安定的に維持・向上していく方針です。



2つ目としてはROEの改善についてです。

重点指標のページでも触れたとおり、今期のROEは第３次中期経営計画の目標である20%に対し19.7% と、わずかに下回る結果となりました。
主な要因は、収益性を重視した販売方針により総資産回転率が低下したことにあります。

収益性の確保は営業活動のコアとなる部分ではありますが、在庫回転率の向上に向け早期販売への意識を醸成していくことで、ROEの改善に繋げてまいります。



持続的な価値向上に向けた「株主・投資家との対話」に関する取り組みです。

当社は持続的な成長と企業価値の向上を目指し、IR・SR活動を通じて株主・機関投資家との建設的な対話を積極的に推進しております。
2025年12月期は、決算説明会の開催やIR面談の強化を図り、特に機関投資家やアナリストの皆さまとの面談については、過去最高となる件数で進捗しております。
これにより、当社の経営戦略や成長施策への理解促進、投資家との信頼関係の深化が一層進展したものと捉えております。

今後も、経営環境の変化に柔軟かつ的確に対応しながら、株主の皆さまへの利益還元のさらなる充実と、資本効率の向上に継続して取り組んでまいります。

以上をもって、2025年度12月期の決算報告を終了いたします。
ご清聴、誠にありがとうございました。

質疑応答

[質問①]

内部環境、外部環境含めて懸念している点は何か教えていただきたい。

[回答]

外部環境としては、日銀の利上げに伴い、政策金利が 0.75％と高水準となり、住宅ローン金利も上昇傾向となっています。現段階では不動産市況に大きく影響しておりませんが、今後も追加利上げが続けば個人のお客様の購入意欲が下がる可能性があると懸念しています。

居住用不動産は住宅ローン減税等により、しばらくは問題ないと見ており、投資用不動産についてもフルレバレッジで購入される方はいないので、金利が 0.75％に上がっても利回りへ与える影響は 0.5％程度に留まると考えています。

加えて、足下では家賃も上昇を続けており、その影響で価格も維持されると想定しています。

内部環境は、人手不足による工期の延長や工事費の高騰は影響してくると考えています。

[質問②]

アセットタイプの拡充について、進捗状況を教えて欲しい。

[回答]

沖縄県のヴィラや京都のホテル・商業施設、北海道の倶知安町（くっちゃんちょう）で 1 万平米を超える土地を仕入れ、区画整理をして販売する等、アセットの拡大を図っています。

[質問③]

税制改正大綱の見直しに伴う影響について教えて欲しい。

[回答]

不動産の相続税対策について厳しい方向性が示されており、当社の取り扱う不動産小口化商品において、節税効果が限定的になると考えております。

しかしながら、当社の不動産小口化商品の物件は、5 年～10 年後の償却時に利益が生まれるような、資産性が高い不動産となりますので、投資商品として本質的な魅力を備えています。こうした特性から、節税効果が薄れたとしても、当社の商品は投資目的のお客様に十分求めていただけると考えております。