

霞ヶ関キャピタル株式会社

事業計画及び成長可能性に関する事項

2021年12月27日
霞ヶ関キャピタル株式会社
東証マザーズ（証券コード：3498）

本資料の取扱いについて

本資料は、業績見通し等の将来の予測に関する記述が含まれています。こうした記述は、本資料の作成時点で入手可能な情報および当社が合理的であると判断する一定の前提に基づくものであり、将来の業績を保証するものではありません。実際の業績等は、経済情勢、市場動向、経営環境の変化などの要因により、本資料における予測と異なる可能性があることをご承知おきください。

本資料の内容については細心の注意を払っておりますが、第三者機関の情報の正確性、完全性等を保証するものではありません。ご了承ください。

本資料は情報提供を目的とするものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料は、毎事業年度経過後3ヵ月後の11月末日をめぐりに最新の状況を反映した内容で開示を予定しております。

Index

1 会社概要

2 事業の状況（市場環境と競合環境）

1. 物流施設開発事業
2. アパートメントホテル開発事業
3. 再生可能エネルギー施設開発事業

3 成長戦略（中期経営計画：霞ヶ関キャピタル2.0）

4 リスク情報

1

会社概要

経営理念・行動指針

経営理念

その課題を、価値へ。 Turning Challenge into Value

社会は、課題にあふれている。
その課題はしかし、未来を創造する手がかりでもある。
社会が求めるところに、価値は生まれる。
しなやかな感性と突破力で、私たちは今日を見つめ、明日を切り拓いていく。
変化を恐れては、前へ進めない。
本気で社会を良くするために。
私たちはつねに前を向き、挑み続ける。

行動指針

速く。手堅く。力強く。 Be Bold, Reliable and Swift.

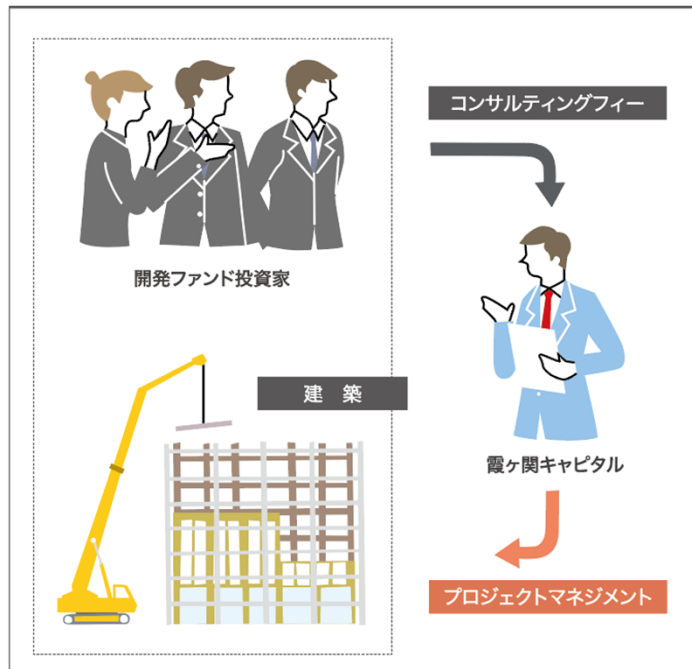
速く。：自ら素早く、機動力をもって動く
手堅く。：課題から価値を見つけ、自ら成長させる
力強く。：組織の発想力と実行力を高める

ビジネスモデル概要 (KC1.0)

「デベロッパー」と「ファンドマネージャー」を掛け合わせた独自のビジネスモデルにより、低リスクで効率の良い不動産開発を実現

戦略的コンサルティング型デベロッパー

成果報酬志向型ファンドマネージャー



土地に付加価値をつけて開発ファンド投資家に売却

まず、開発用地を当社で取得します。そして最適な企画をプランニングし、土地に付加価値をつけた上で投資家に売却します。第1ステージにかかる期間は約6ヶ月。ここで一度売却することでオフバランスされるため、健全な財務体質が実現します。

プロジェクトを進めながら成果報酬を獲得

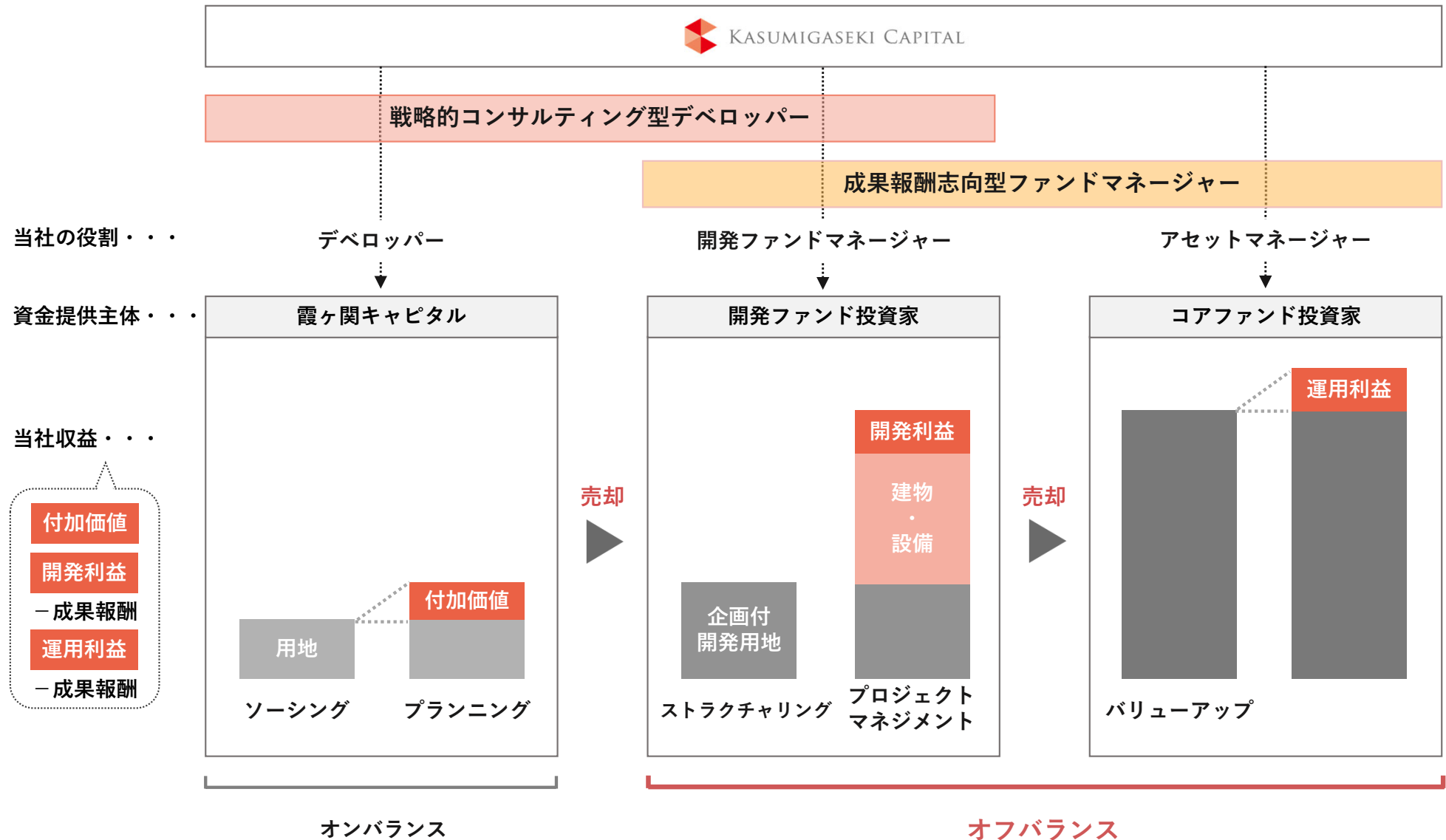
第2ステージは、企画を実際に具現化していく段階です。デベロッパーとしてプロジェクトマネジメントに携わりながら、ファンドマネージャーとして資産運用も同じに行います。そして当社は、開発ファンド投資家からコンサルティングフィーを受け取ります。

完成後、不動産ファンド投資家に売却

建造物が完成すると開発ファンド投資家から不動産ファンド投資家に売却され、当社には成果報酬が支払われます。また、不動産ファンドのアセットマネジメントを行うことで継続的に不動産としての価値を高め、代わりにアセットマネジメントフィーを受け取ります。

ビジネスモデル

戦略的なオフバランス化による徹底的なリスク回避

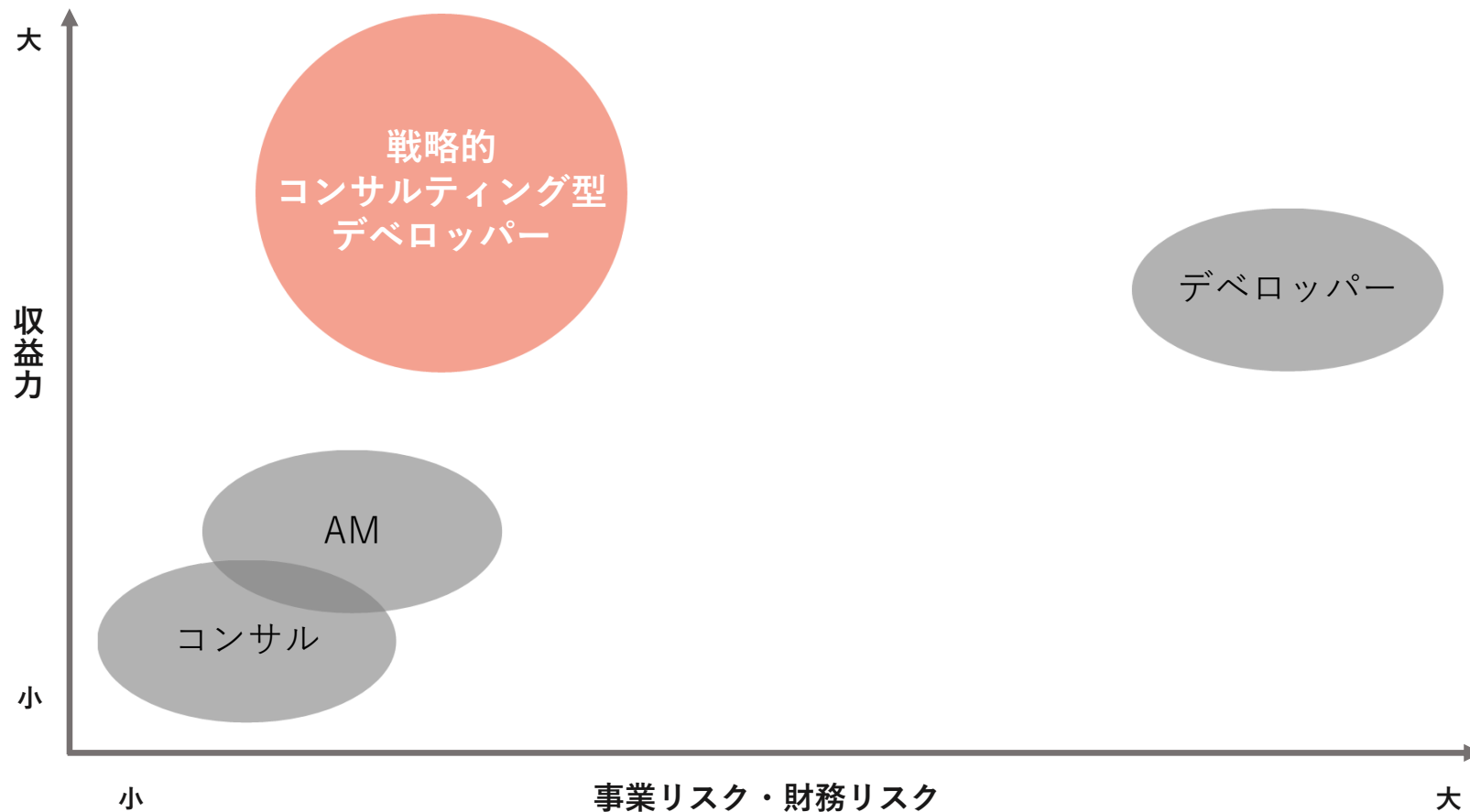


ビジネスモデル①：戦略的コンサルティング型デベロッパー

戦略的コンサルティング型デベロッパー

Strategic Consulting Developer ("SCD")

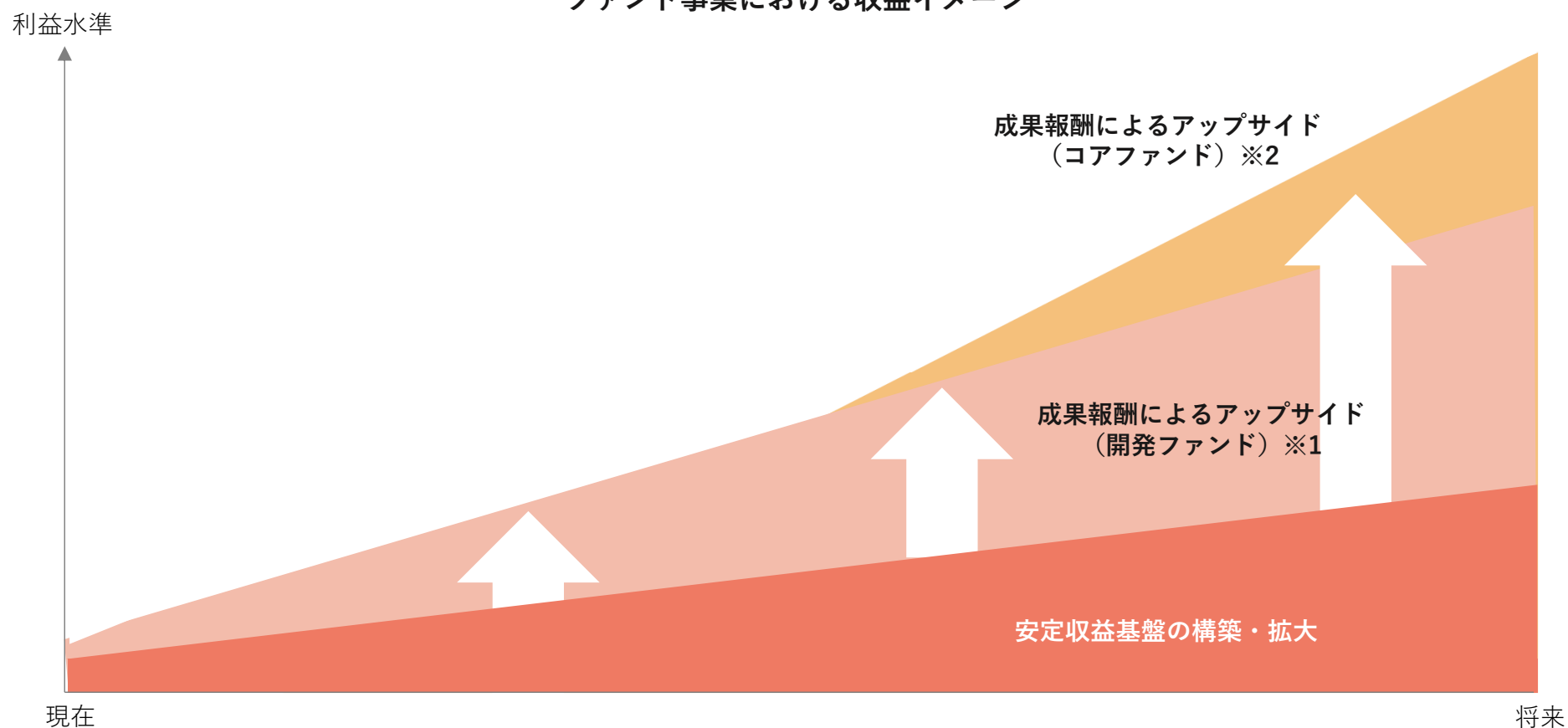
不動産を保有しないデベロッパー



ビジネスモデル②：成果報酬志向型ファンドマネージャー

成果報酬志向型ファンドマネージャー Success Fee Oriented Fund Manager ("SOFM")

ストック収入による安定収益基盤と成果報酬によるアップサイドの両立
ファンド事業における収益イメージ



※1 開発ファンド：不動産開発に対して投資を行い、主として物件売却によるキャピタルゲインを目的とした投資ファンド

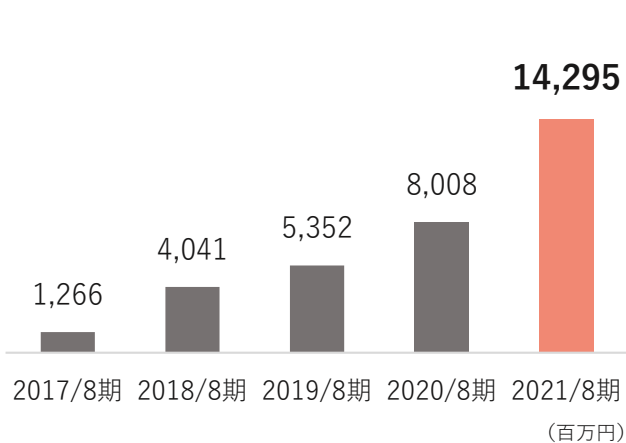
※2 コアファンド：竣工後の不動産に投資を行い、主として不動産から生じる安定した賃料収入を目的とした投資ファンド

決算ハイライト

売上高

14,295 百万円

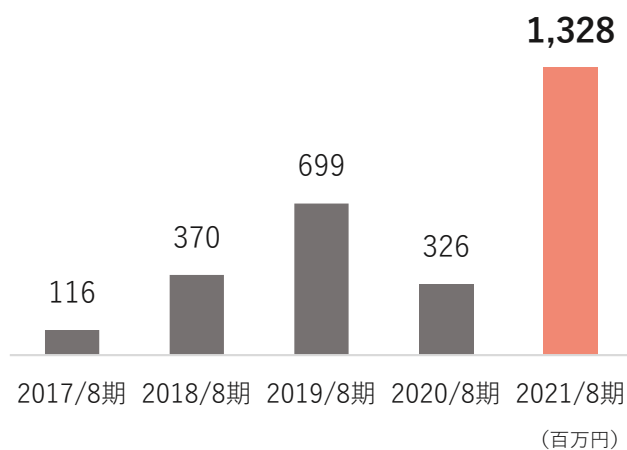
+ **78.5%**
(前期比)



営業利益

1,328 百万円

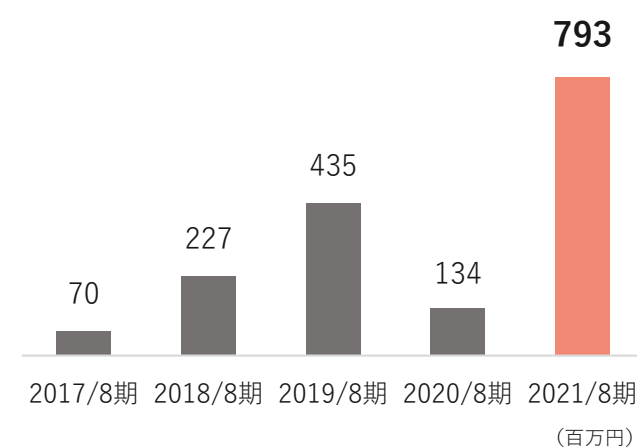
+ **306.9%**
(前期比)



親会社株主に帰属する 当期純利益

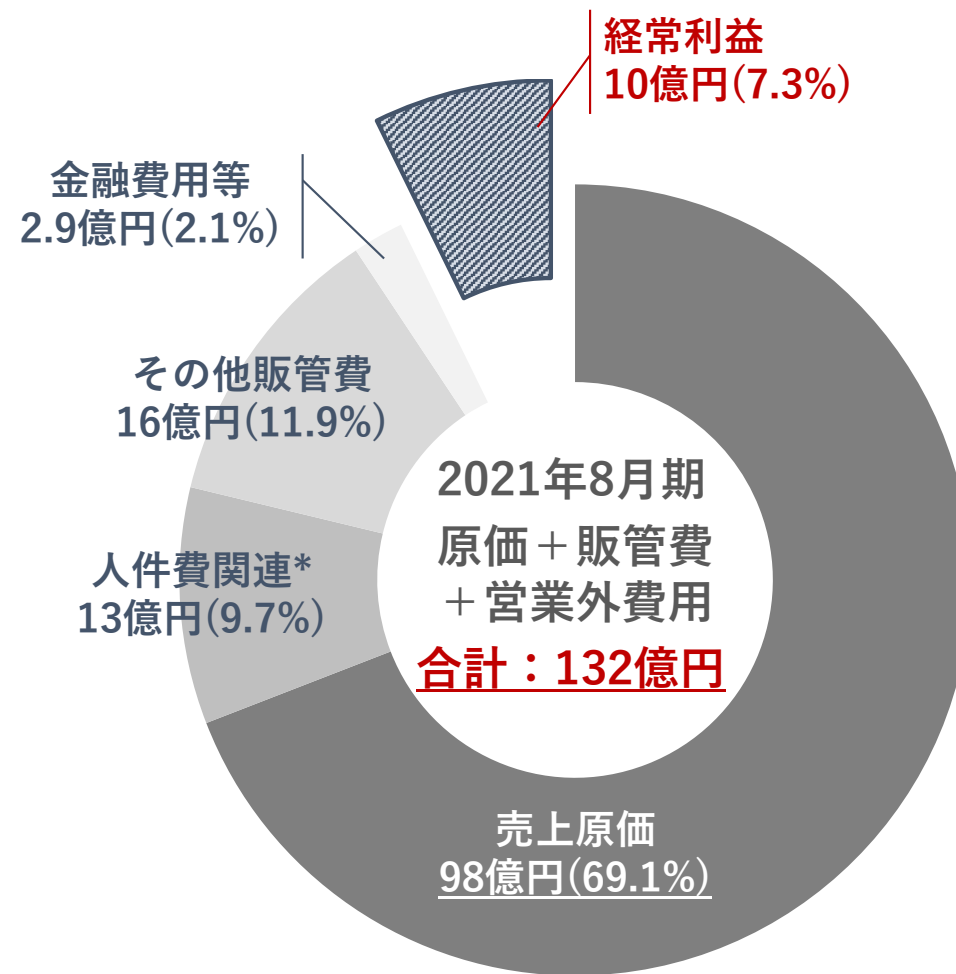
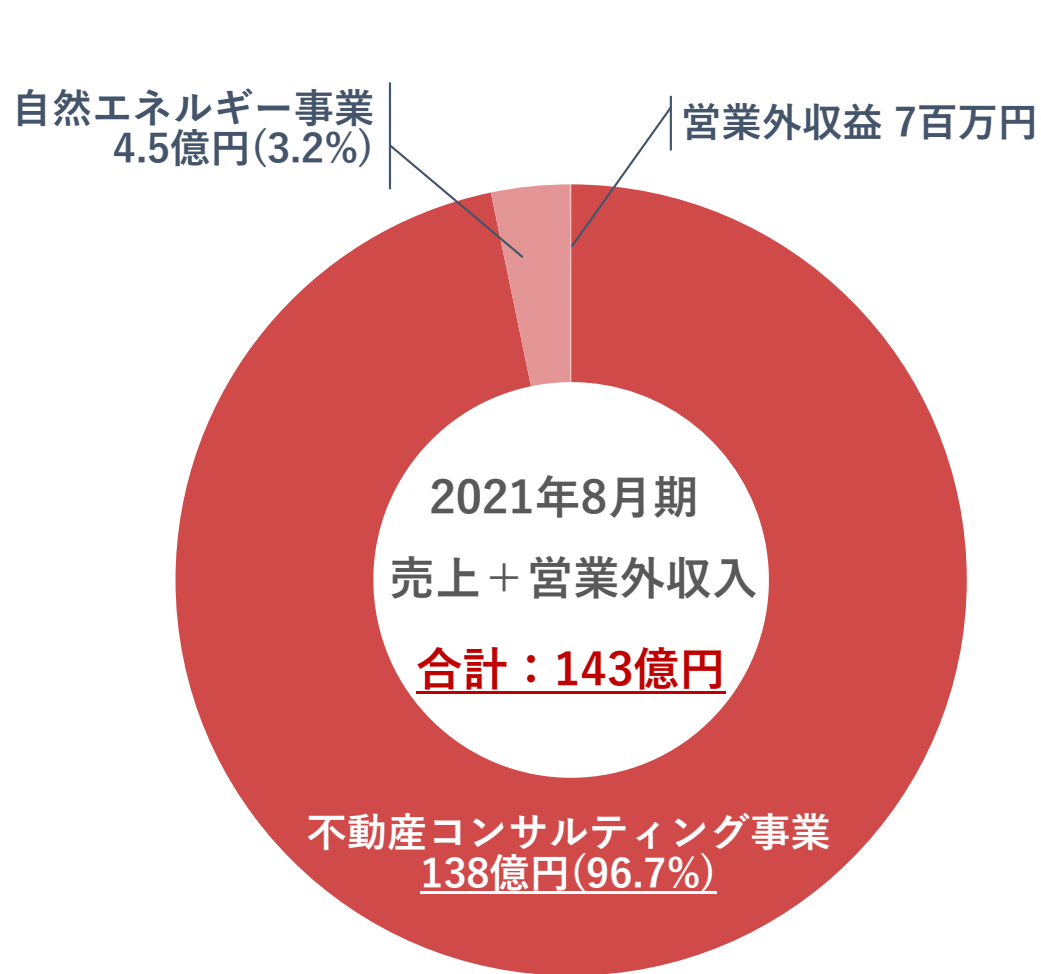
793 百万円

+ **489.9%**
(前期比)



※：2017/8期及び2018/8期は連結財務諸表未作成のため、単体財務諸表の数値を採用しております。

経常利益分析（売上・コスト構造）



※ %は売上 + 営業外収入の合計値に対する構成比

* 人件費関連には給料手当、賞与引当金繰入額、退職金、退職給付費用、役員報酬、法定福利費、福利厚生費を含む

2021年8月期 プロジェクトパイプラインの詳細

物流は新規案件の獲得に成功、ホテルプロジェクトは順調に開発を進捗

		2020年8月末		2021年8月末		増減額	増減比
		件数	事業規模	件数	事業規模		
物流	計画中/開発中 ^(※)	3 件	116 億円	7 件	372 億円	+ 255 億円	+219.6%
	着工済/竣工済	—	—	4 件	207 億円	+ 207 億円	—
ホテル	計画中/開発中 ^(※)	12 件	230 億円	7 件	254 億円	+ 24 億円	+10.5%
	着工済/竣工済	11 件	104 億円	10 件	108 億円	+ 4 億円	+4.2%
合計		26 件	450 億円	28 件	943 億円	+ 492 億円	+109.1%

※計画中/開発中の案件に関しては、一部非開示の案件を含んでおります

2

事業の状況（市場環境と競合環境）

1. 物流施設開発事業

LOGI FLAG®

『LOGI FLAG®』はロジスティクス品質の向上と、人々の生活を豊かにするべく、時代とお客様のニーズに沿った、環境にやさしく、新しい物流拠点を日本各地に提供し、旗揚げしていくことで皆様のビジネスと暮らしをサポートいたします。

※『LOGI FLAG』は、霞ヶ関キャピタル株式会社の登録商標です。



LOGI FLAG® | コンセプトと施設タイプ

- 当社は、Eコマースの拡大による物流施設需要の高まりや、2030年フロン規制に向けた冷凍冷蔵倉庫の設備投資、冷凍食品の消費増加による冷凍冷蔵倉庫の需要拡大に着目して、物流施設開発事業を展開しています
- 物流ブランド「LOGI FLAG」を設立し、お客様の様々な需要に応え、汎用性の高い物流施設を開発していきます

事業展開における2つのコンセプト

コールドチェーン
×
環境配慮

環境配慮型コールドチェーン物流施設で
高付加価値の物流施設開発を実現

市街化調整区域
×
開発ノウハウ

開発ノウハウを生かし、
市街化調整区域において不動産価値を創造

注力する2つの施設タイプ

LOGI FLAG
C O L D



コールド型倉庫

急速に伸び続ける冷凍食品ニーズに応え、
2030年フロン問題にも適応した冷凍冷蔵設備を
貸主側で設置した冷凍冷蔵倉庫を提供

LOGI FLAG



ドライ型倉庫

お客様のご要望にマッチした
立地・スペックの常温倉庫を提供

- 当社は、ESGやカーボンニュートラルへの取組みの重要性の高まりを受けて、開発する物流施設のすべてについて、環境へ配慮した施設にすることを目指しています
- 当社は創業以来、SDGsに着目した取組みを行ってきており、物流施設開発を通じて当該活動を一層加速させていく予定です

環境認証取得
(DBJグリーンビルディング認証、CASBEE等)

LED等
高効率照明器具
の導入検討

クールルーフing/
反射ルーフingの
導入検討

グリーンロジスティクス
チェーンの構築に向けた
物流施設開発を推進

太陽光発電施設
の導入検討

冷凍冷蔵倉庫での
自然冷媒/代替フロン
の活用

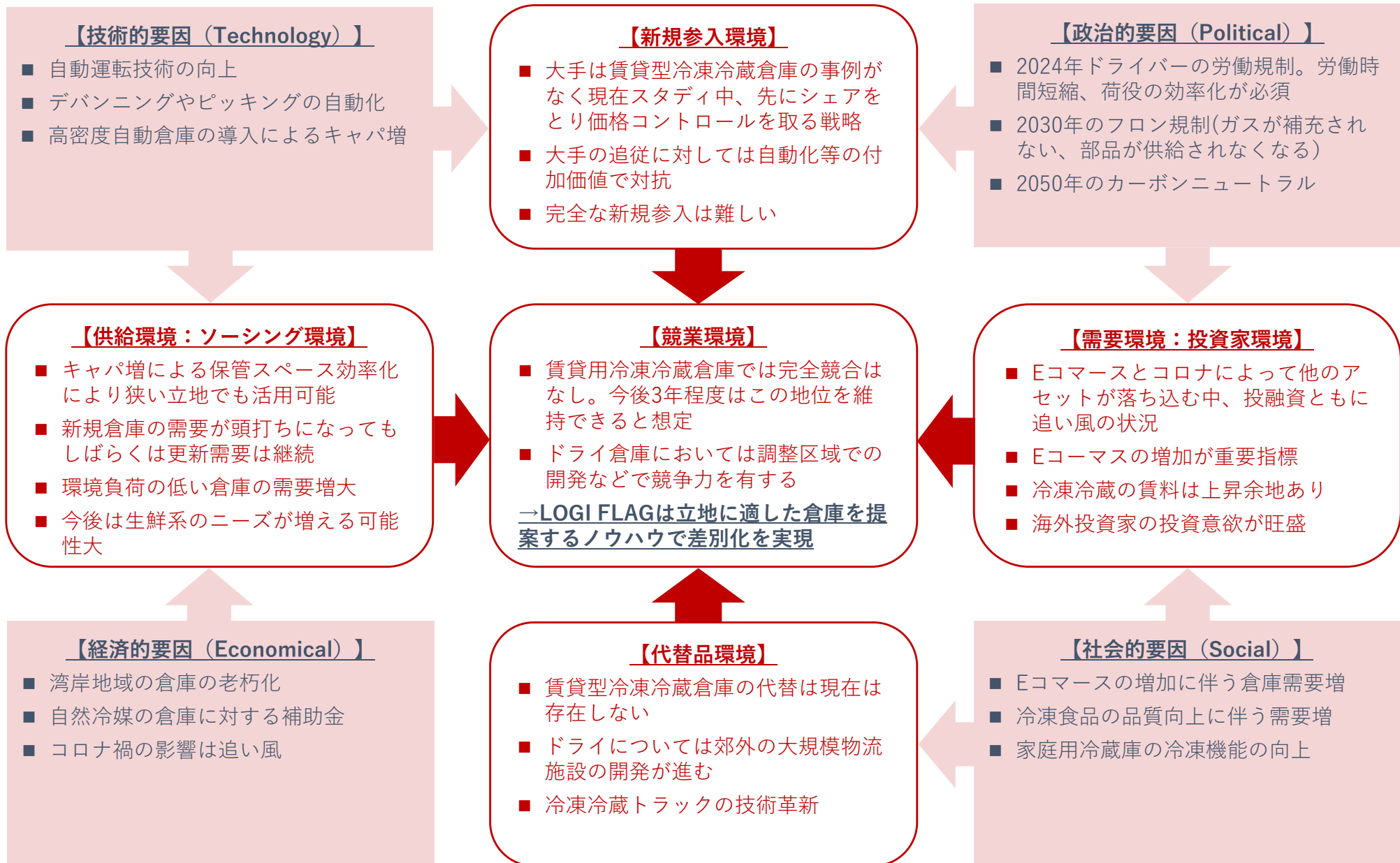
社会活動への取組み

- 2020年6月に物流事業部を発足以降、物流施設開発のプロセス（①テーマ構築、②ソーシング、③リーシング、④プロジェクトマネジメント）を内製化した業界有数のチームを構築することに成功しています
- 新規参入が増える物流施設開発市場において、当社は差別化されたテーマに基づいて取得競争を避けた相対取引中心の開発用地取得を獲得しております
- 市街化区域では付加価値の高い冷凍冷蔵倉庫を選択、ドライ倉庫は調整区域での開発を行うことで競争優位性を実現しております

①テーマ構築力	②ソーシング力	③リーシング力	④プロジェクトマネジメント力
体制			
<ul style="list-style-type: none"> 物流施設市場において用地取得から計画に亘る<u>長年の実績を持つメンバーが多数在籍</u> 	<ul style="list-style-type: none"> <u>開発プラン作成プロセスの一部内製化</u>、リーシング担当との連携で迅速な意思決定を実現 <u>幅広いソーシングネットワーク</u>による開発用地の情報収集 	<ul style="list-style-type: none"> <u>業界有数の物流リーシング体制を構築済み</u>。豊富な知見・実績を有するコアメンバーが在籍 リーシングチームを内製化することで、テナントニーズに合わせた<u>機動的なリーシングを実現</u> 	<ul style="list-style-type: none"> <u>ゼネコン、デベロッパー出身者から構成</u>されるプロジェクトマネジメント体制を構築
取組			
<ul style="list-style-type: none"> 需要が増加している一方で、環境配慮が求められる<u>冷凍冷蔵物流施設に着目</u> <u>市街化調整区域における開発ノウハウ</u>を蓄積 <u>自動倉庫やラストワンマイル、自動運転</u>等の新規事業開発にも取り組む 	<ul style="list-style-type: none"> テーマを差別化することで、取得競争を避けた<u>相対取引を中心とした開発用地の取得</u>が進展 <u>機動的かつ開発リスクを抑制した開発用地取得活動</u>を実施 	<ul style="list-style-type: none"> オペレーショナルアセットである物流施設開発において、テナントニーズを把握し、<u>テナントが使いやすい物流施設を企画可能</u> 	<ul style="list-style-type: none"> 開発コストが高い冷凍冷蔵物流施設において肝要な<u>仕様の設定とコストコントロールに強みを持つ</u> <u>丁寧なコスト、スケジュール管理</u>を実施

	所在地	アセットタイプ	延床面積(※)	着工予定	竣工予定
			m ²		
1	千葉県船橋市	冷凍冷蔵	7,076m ²	2021年12月	2023年初頭
2	千葉県湾岸エリア	冷凍冷蔵	8,743m ²	2021年8月	2022年秋
3	埼玉県ふじみ野市	ドライ	14,500m ²	2021年12月	2023年初頭
4	埼玉県久喜市	ドライ	14,000m ²	2022年春	2023年春
5	横浜港北エリア	冷凍冷蔵	12,000m ²	2022年春夏	2023年春夏
6	京都府京都市	冷凍冷蔵	12,000m ²	計画中	計画中
7	神奈川県厚木市	冷凍冷蔵	14,100m ²	計画中	計画中
8	埼玉県加須市	ドライ	15,580m ²	計画中	計画中
9	大阪南港エリア	冷凍冷蔵	35,000m ²	計画中	計画中
10	福岡県古賀市	ドライ	計画中	計画中	計画中
開発予定延床面積 合計			138,999m ²		

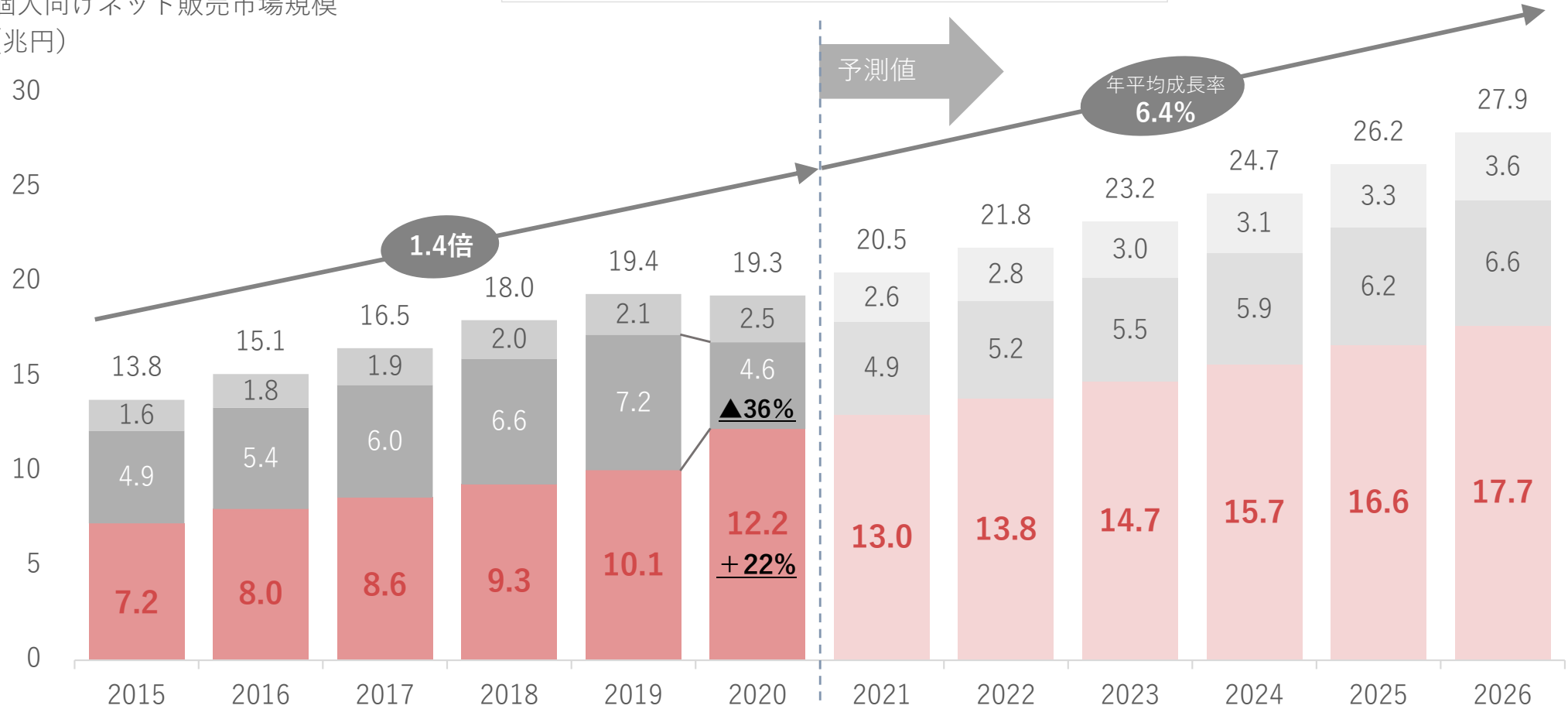
※延床面積は小数点以下を四捨五入しております。現在プランニング中の為、延床面積及び着工・竣工予定は、大まかな暫定の内容にて記載しております。



2020年のEC市場は、コロナ禍の影響で消費支出（特にサービス）が縮小するも、巣ごもり消費等を背景に物販系のオンラインシフトは拡大、今後もEC市場は堅調な成長が見込まれている

個人向けネット販売市場規模
(兆円)

■ 物販 ■ サービス ■ コンテンツ *

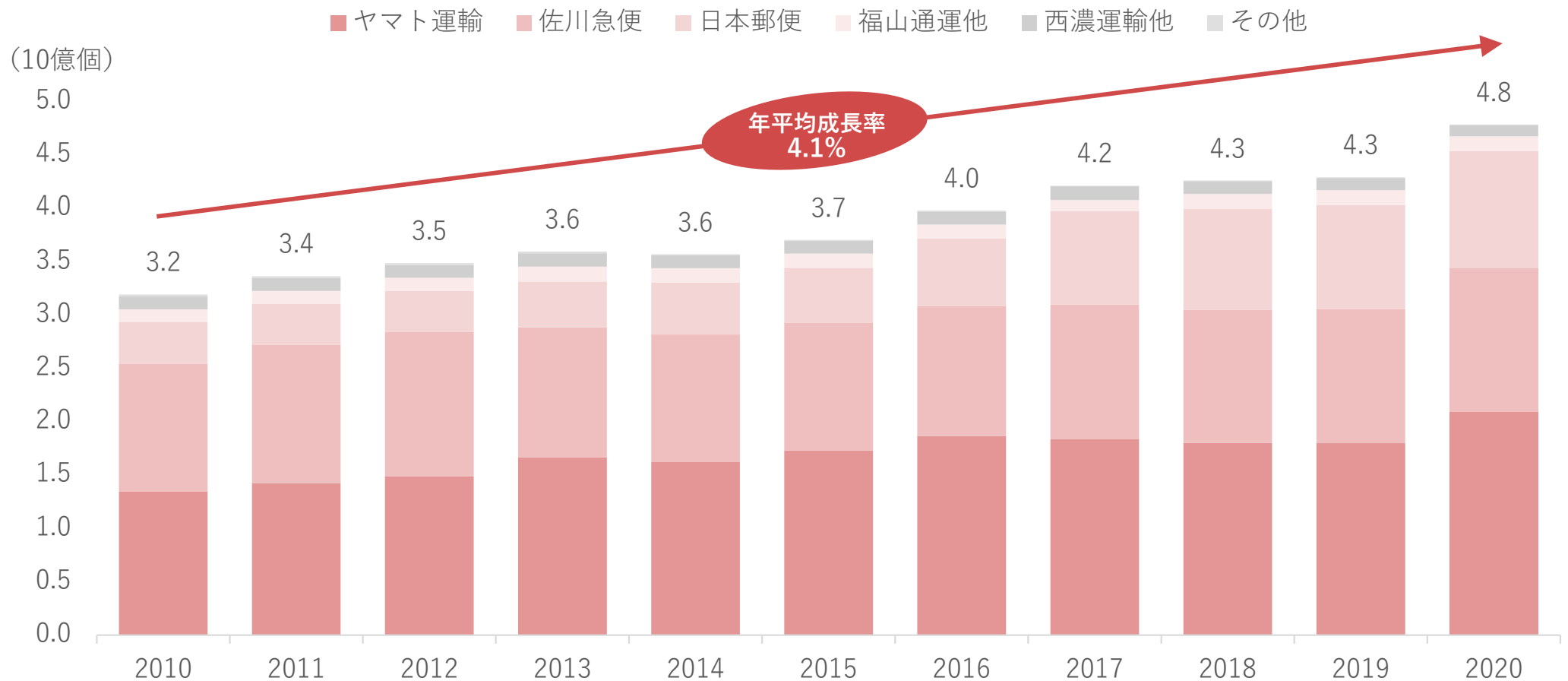


* 『物販分野』 = 食品・家電・書籍・化粧品・雑貨・衣類・自動車等、『サービス分野』 = 旅行・飲食・チケット・金融・理美容・フードデリバリー等、『コンテンツ分野』 = 電子書籍・音楽配信・動画配信・オンラインゲーム等

出所：経済産業省「産業経済研究委託事業 電子商取引に関する市場調査 報告書」、2021年以降は野村総合研究所「ITナビゲーター2021年版」と経済産業省の市場規模との差分調整後の市場成長率である6.4%を使用し、2021年以降の分野別の市場規模を作成

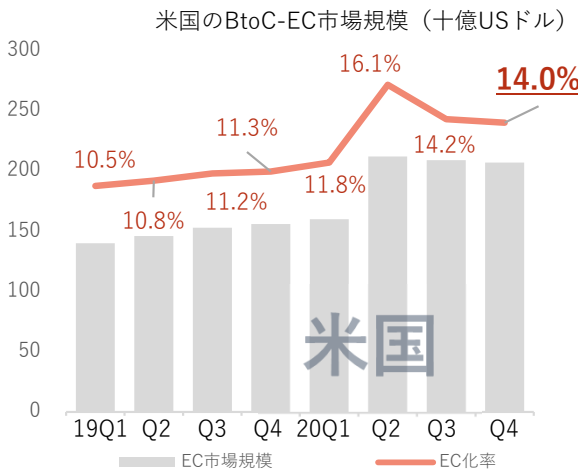
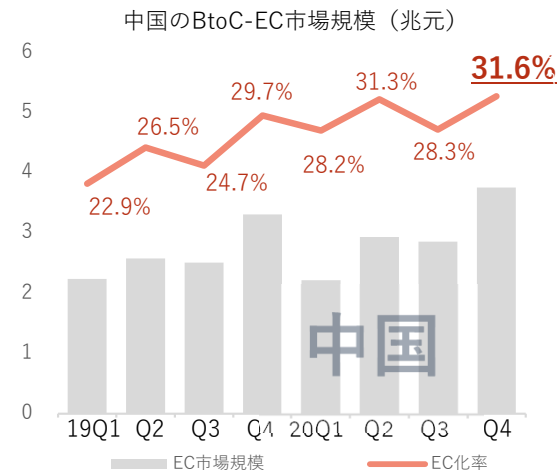
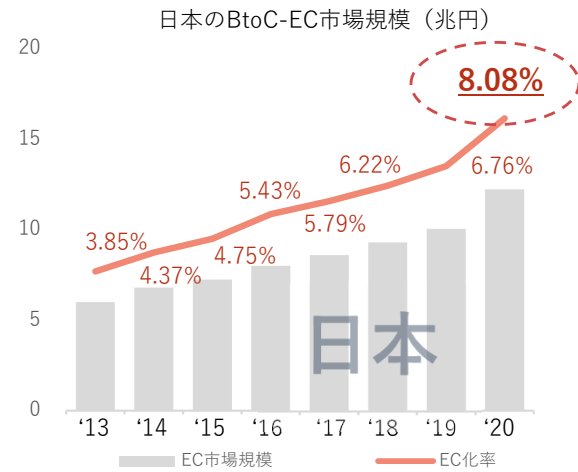
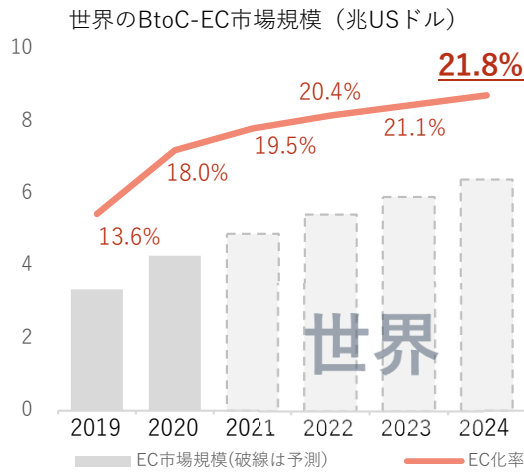
ネット販売市場の成長に伴い、宅配便の取扱個数も増加傾向

宅配便（トラック）の個数推移



出所：国土交通省「宅配便等取扱個数の調査及び集計方法」

EC市場の拡大をうけ、宅配便取扱個数は過去最大を更新中だが、日本のEC化率は低く今後もこの増加トレンドは継続すると見られる。物流システム全体の強化、スケールアップ、効率化は社会的課題と言える

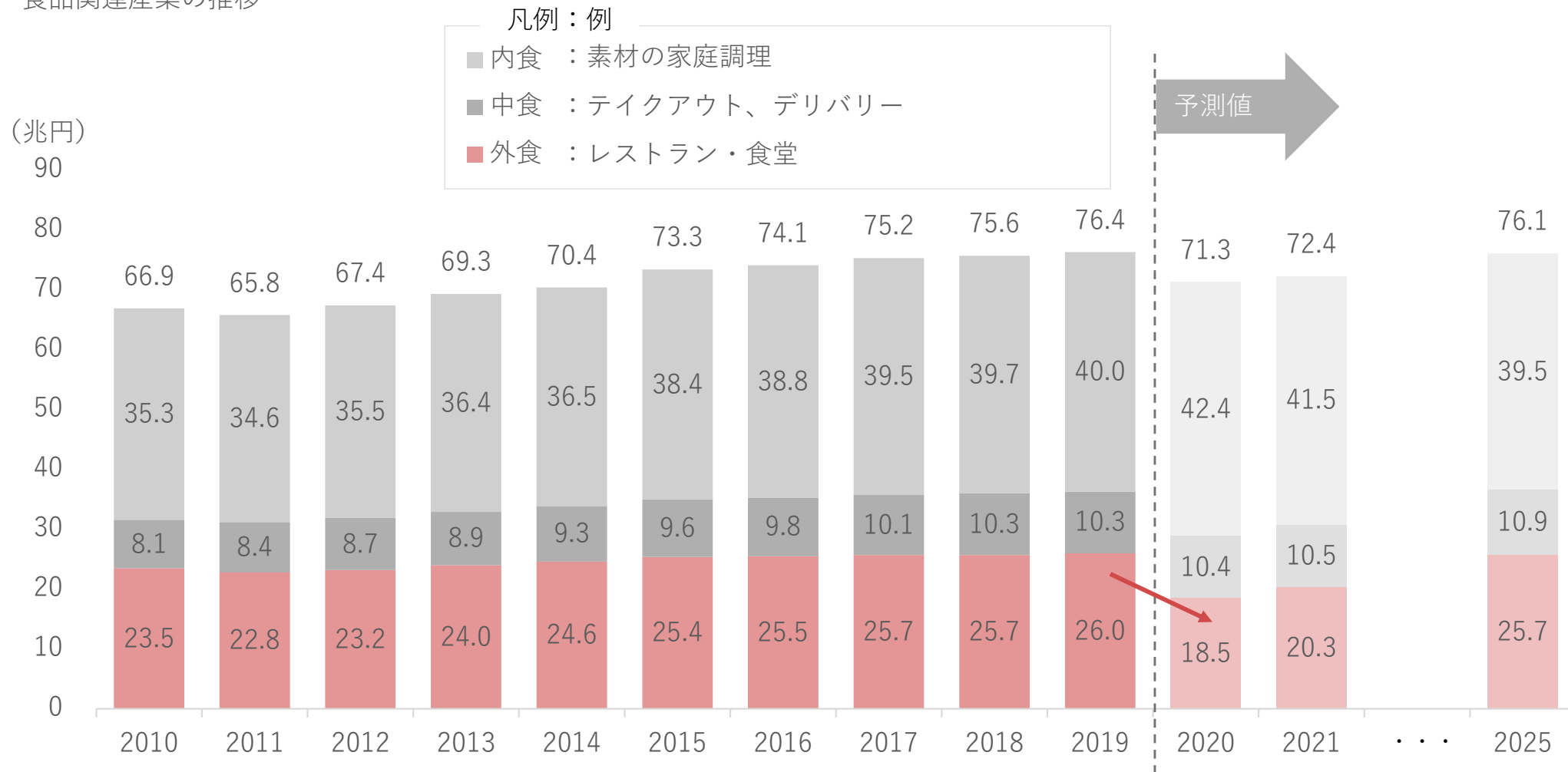


宅配便取扱個数の推移



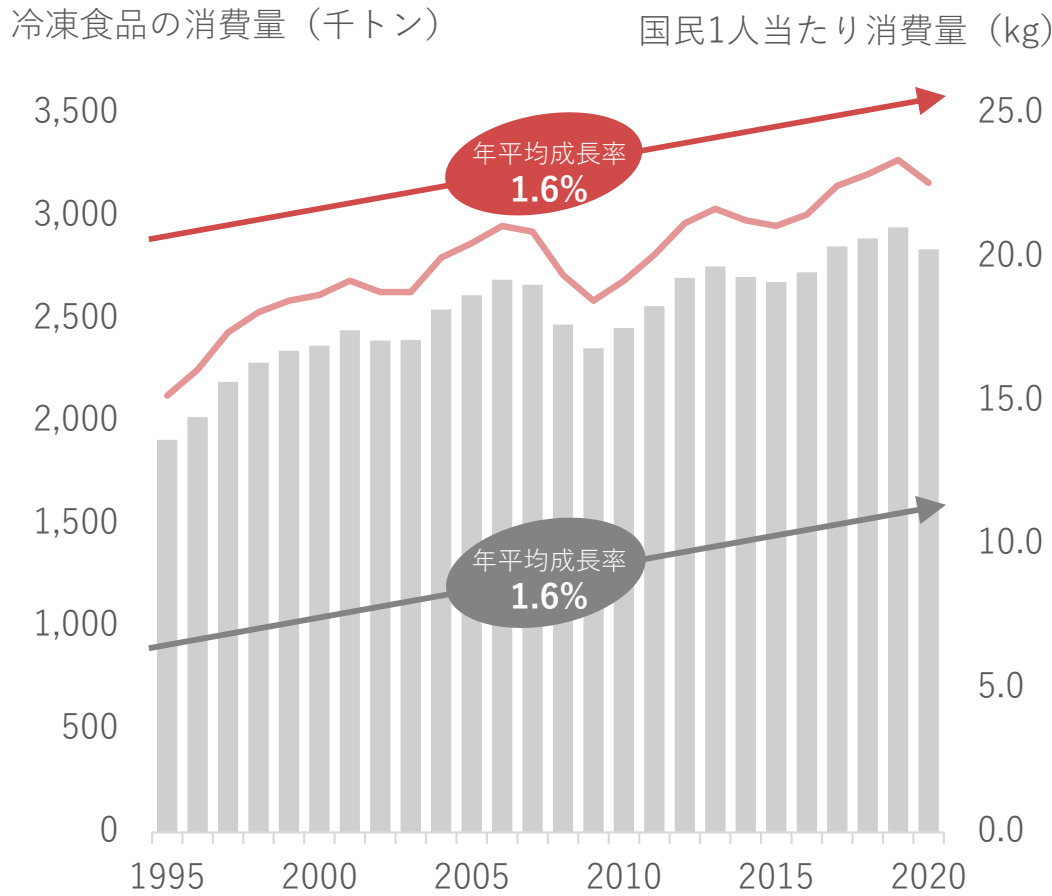
新型コロナウイルスの影響で外食の市場規模は7.5兆円消滅

食品関連産業の推移



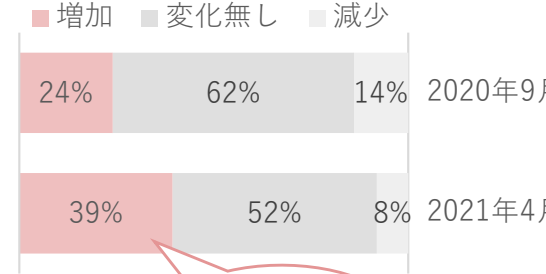
出所：みずほフィナンシャルグループ「内外経済・日本産業の中期見通し」から作成

少子高齢化を受け食料消費が減少する傾向の中、冷凍食品消費量は①加工技術の向上、②保存期間の長期化、③共働き世代の増加、④冷凍食品に対する抵抗感の減少などの要素により増加傾向にあり、今後も需要は拡大すると想定される

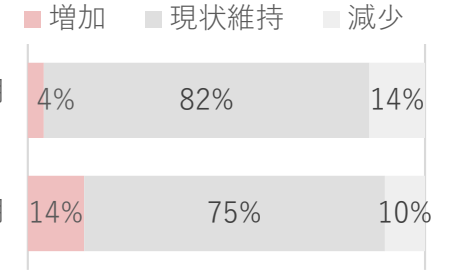


冷凍食品に関する利用者アンケート

Q1. コロナ前と比較して冷凍食品の利用回数は変わりましたか？

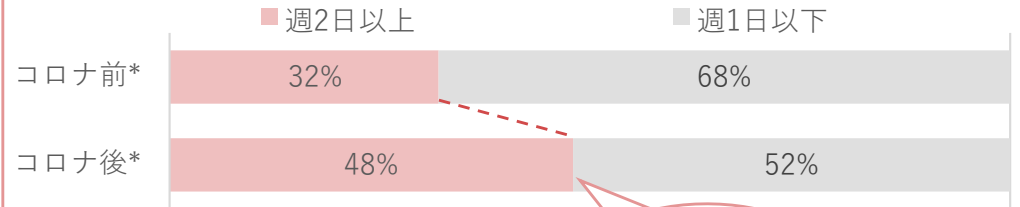


Q2. 冷凍食品を利用する回数を今後どのようにしていきたいか？



冷凍食品に対する抵抗感が減少

Q3. コロナ前後の冷凍食品の利用頻度はどの程度ですか？*

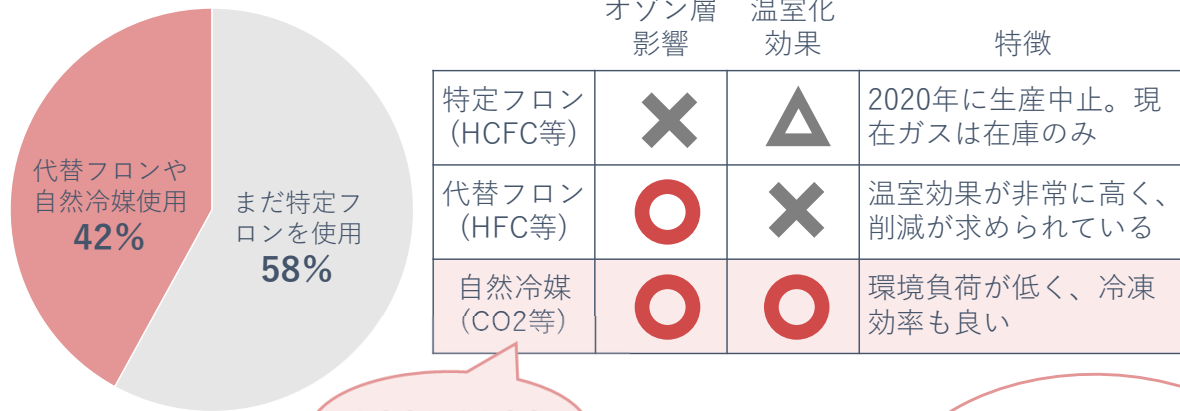


冷凍食品の利用増加

出所：一般社団法人 日本冷凍食品協会統計資料、ヴァズ株式会社調査「約4割が、コロナ禍以降に冷凍食品の利用頻度が「増えた」と回答。コロナ禍前後で「週2回以上」利用者は3割から5割に増加。」(2021年6月25日)をもとに作成。【料理写真共有アプリ「スナッパディッシュ」調べ】

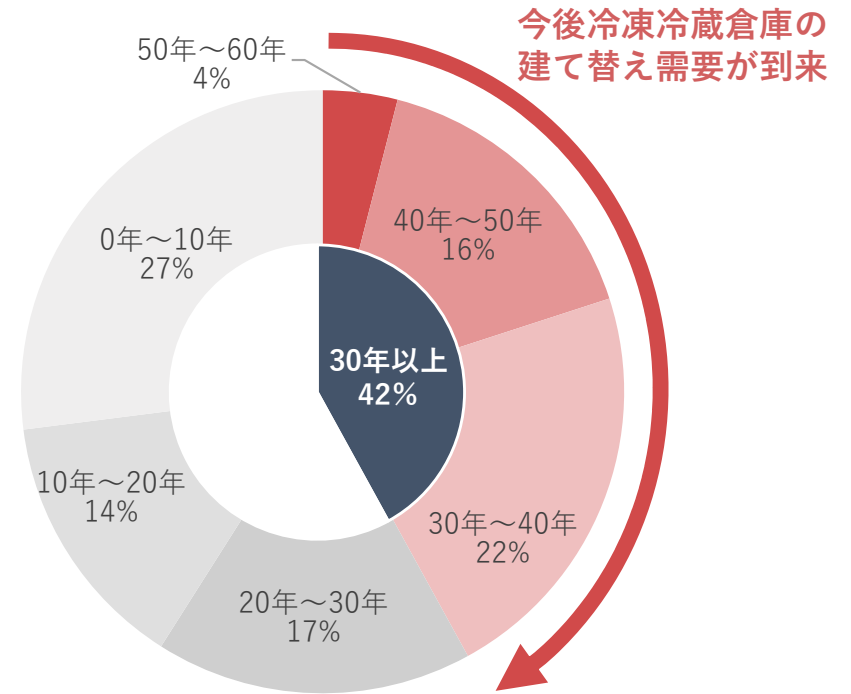
*コロナ前=2020年2月以前、コロナ後=2020年3月以降

冷凍冷蔵倉庫の冷媒使用状況

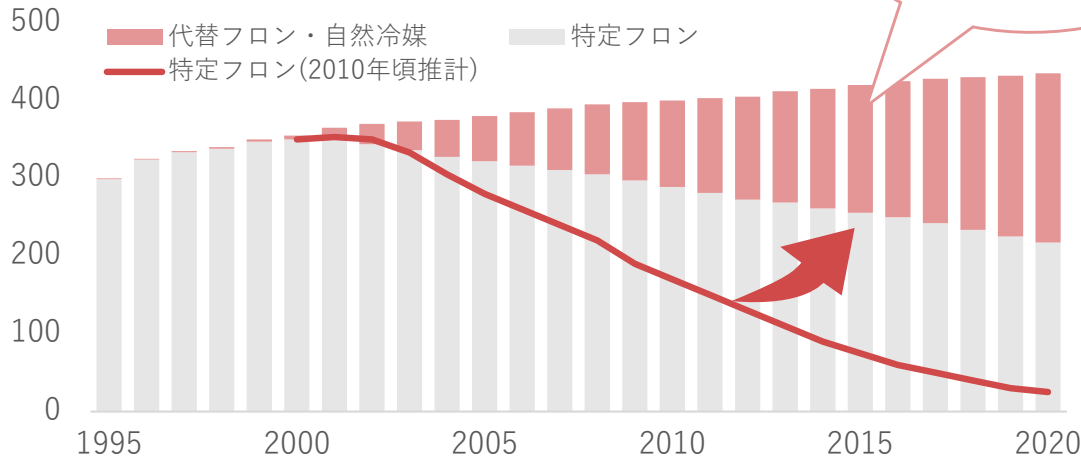


LOGI FLAG
COLD

東京都の冷凍冷蔵倉庫の築年数割合



冷媒ストック量（百万t-CO2）遅れる特定フロンからの転換



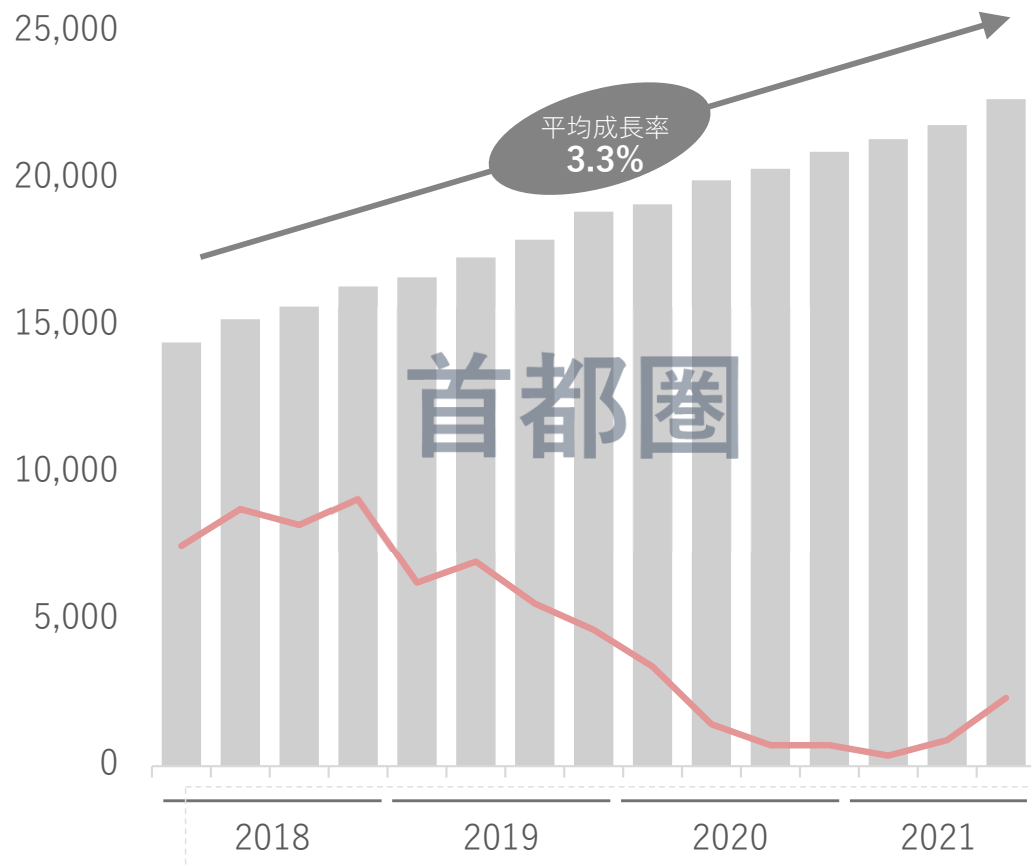
2010年頃の推定では2020年には特定フロンはほぼ全廃する予定だったが依然として58%が継続使用中

自然冷媒への転換を行うには（保管能力が8,000トン以上の事業所の場合）数億円単位の設備投資が発生する為、投資対効果や企業体力、減価償却・耐用年数（19-21年）等の観点から、設立後30年以上経過している冷凍冷蔵倉庫の建て替え需要が順次到来すると思われる

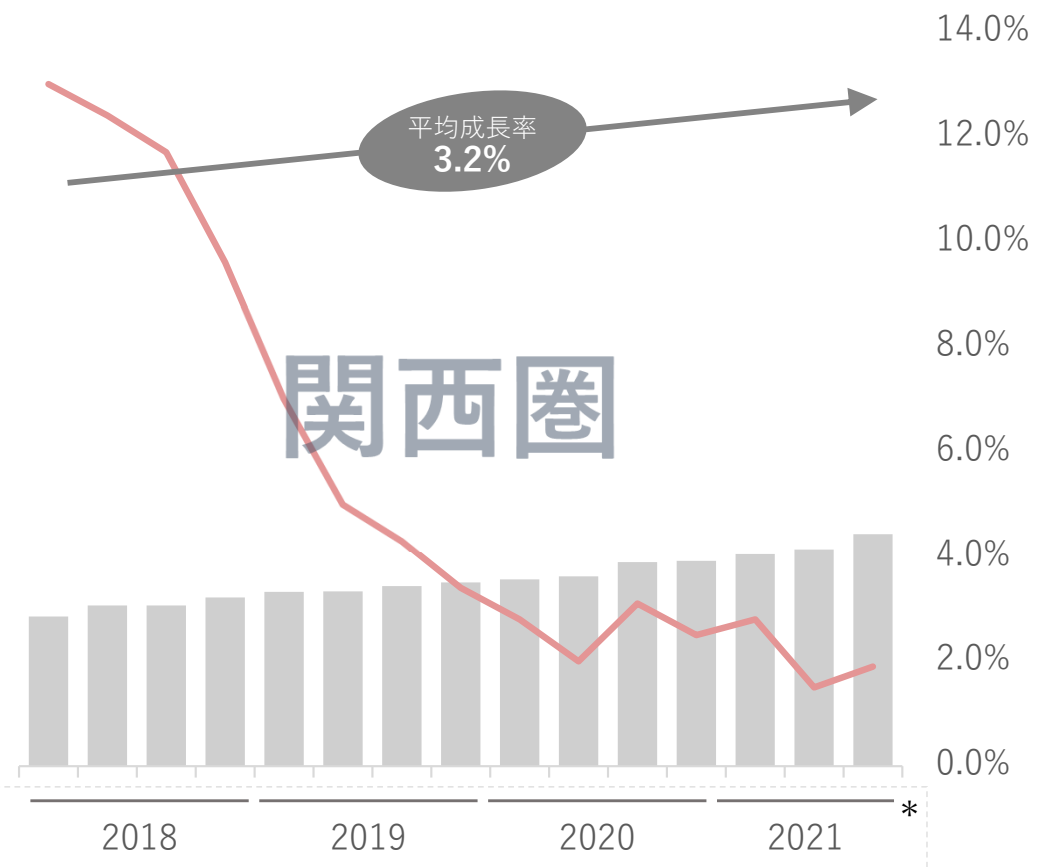
出所：一般財団法人 日本冷媒・環境保全機構「冷媒フロン類の危機：課題と解決」、経済産業省「フロン対策の現状について」、一般社団法人 日本冷蔵倉庫協会「営業冷蔵倉庫の課題、取り組みと要望・政策提言について」から作成

増加する需要に呼応して賃貸倉庫も継続して増加しているが空室率は低く需給が逼迫する状態が続いている。近年関西圏も同様に急速に需給がタイトになっており、今後地方圏へこの状況が広まっていくことが見込まれている

(賃貸可能面積・千㎡)



(テナント空室率)



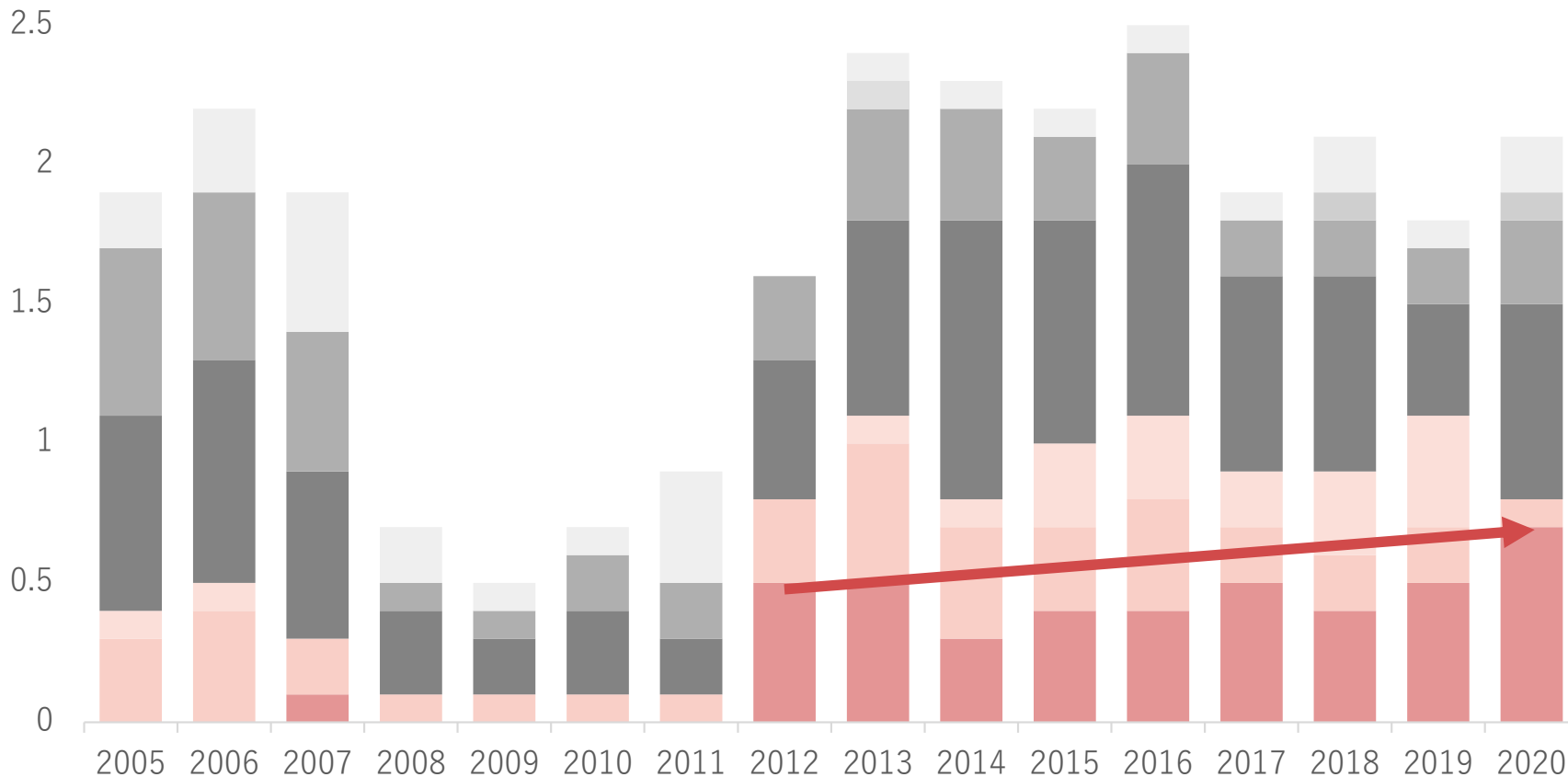
出所：一五不動産『物流施設の賃貸マーケットに関する調査』をもとに作成

*各月1日時点の数値を記載

物流施設の証券化が増加しており、投資（需要）の増加が見込まれる

証券化の対象となる不動産の取得実績

(兆円) ■ 物流施設 ■ 商業施設 ■ 宿泊施設 ■ オフィス ■ 住宅 ■ ヘルスケア施設 ■ 複合施設 ■ その他

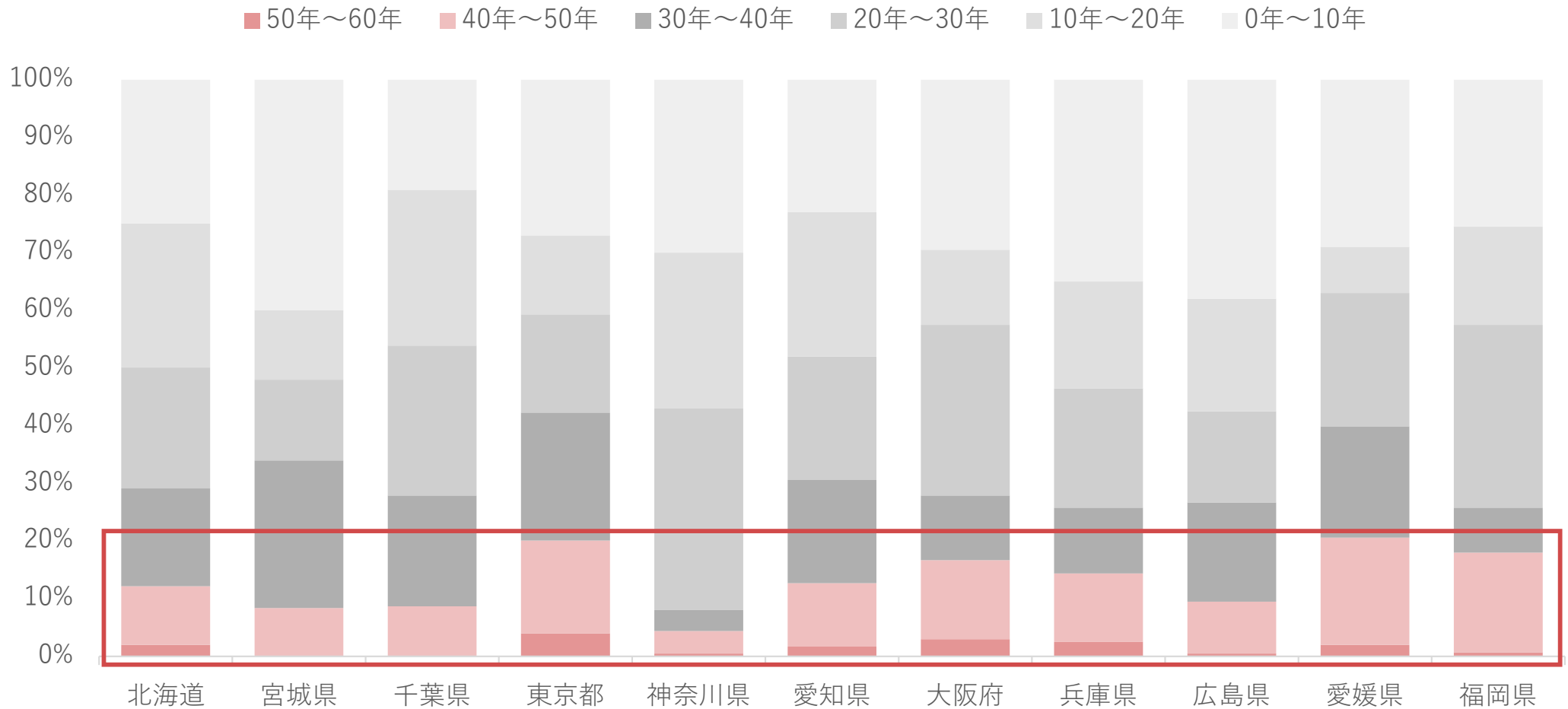


証券化対象アセットが
商業施設・宿泊施設から
物流施設に変化

出所：国土交通省「令和2年度不動産証券化実態調査」

冷蔵倉庫の1~2割程度は築40年超であり、これらの建替需要が到来する予定

大都市部築年数割合（所管容積ベース、2020年4月時点）



出所：一般社団法人 日本冷蔵倉庫協会「営業冷蔵倉庫の課題、取り組みと要望・政策提言について」

2. アpartmentホテル開発事業 (FAVホテル開発事業)

FAVHOTEL

FAV for 3F

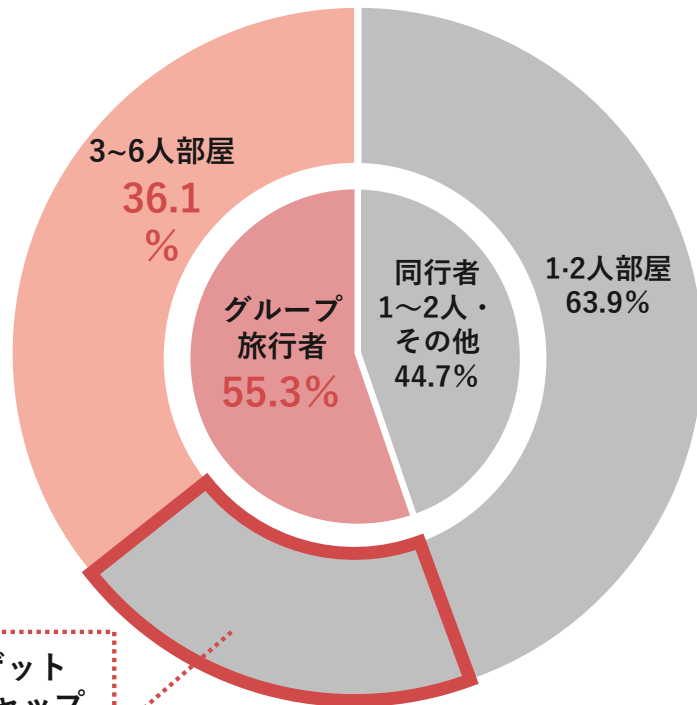
『FAV HOTEL』はグループステイに最適なホテル。
FAVのFはFamily, Friends, FreedomのFでもあります。
ご家族で、友人と多人数でも快適かつスタイリッシュな滞在を
自分らしく自由に楽しんでいただけます。



※『FAV HOTEL』は、霞ヶ関キャピタル株式会社の100%出資子会社である霞ヶ関パートナーズの登録商標です。

■ ターゲット

多人数向けの客室における需給ギャップに着目



ターゲット
需給ギャップ
19.2%

宿泊施設ストック

需給ギャップ

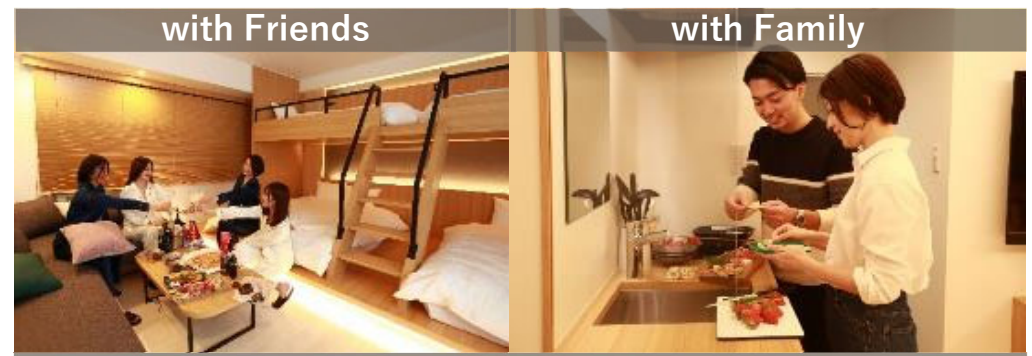
1,700,000室 × 19.2%

.....→ **約 325,800 室**

■ コンセプト

FAV for 3F

『FAV HOTEL』はグループステイに最適なホテル。FAVのFはFamily, Friends, FreedomのFでもあります。ご家族で、友人と多人数でも快適かつスタイリッシュな滞在を、自分らしく自由に楽しんでいただけます。



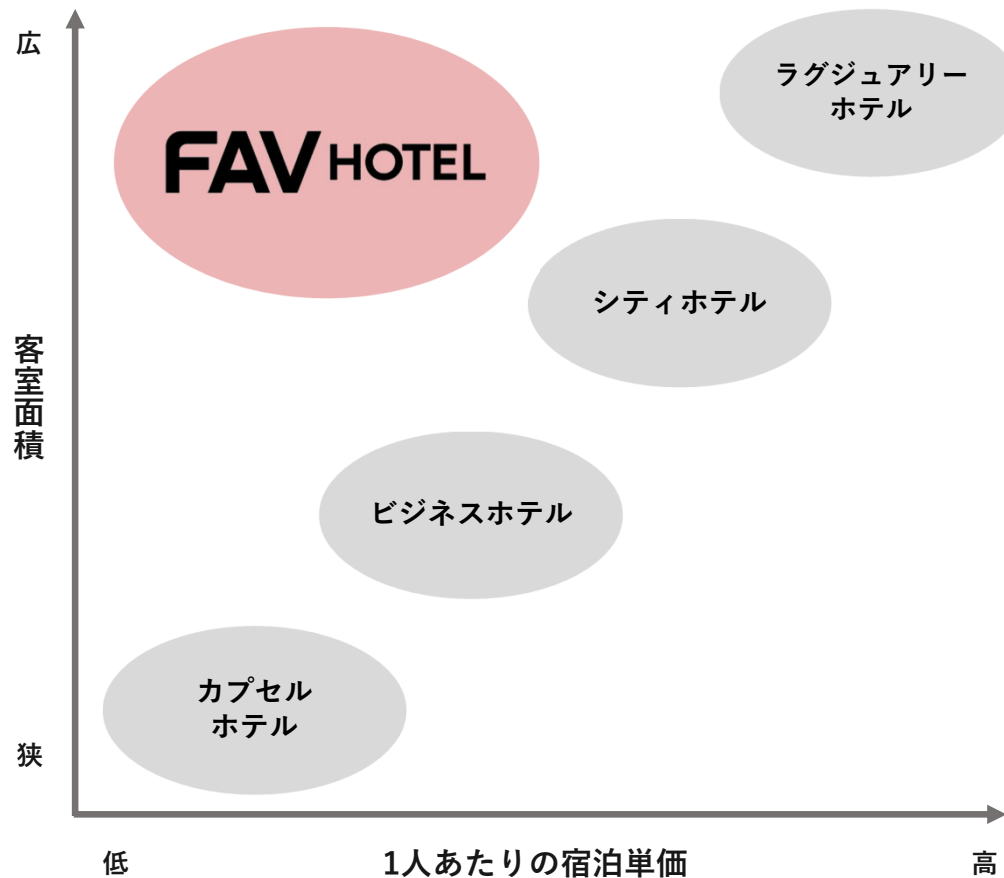
お部屋のイメージ



出所：左グラフ／国土交通省観光庁「旅行・観光消費動向調査 2018年1~12月期」、「2020年旅行・観光消費動向調査 年報 集計事項一覧」、一般財団法人日本旅館協会「営業状況等統計調査」、厚生労働省「令和元年度衛生行政報告例」より当社作成

FAV HOTELのポジショニング

多人数で宿泊できる広い部屋を客室単位で価格設定することにより、一人あたりの宿泊単価が低価格となり、他のホテルとは異なる新しいポジションを確立



ポストコロナにも対応した運営

徹底した省力化・低コスト化オペレーションにより、コロナ禍でも収益を生む運営体制を構築

飲食分離経営

宿泊特化したサービスにより人件費を削減。地元飲食店の利用を促進し、地域との共存を目指す

低リスク収益構成

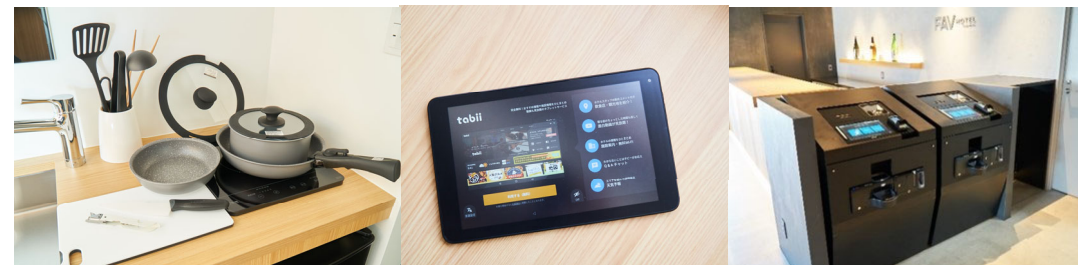
各種固定費削減・運営効率の徹底により、損益分岐稼働率はNOIベースで15~20%を達成

省力化オペレーション

- 無人チェックイン機の導入
- ICTシステム化
- アウトソース活用
- 簡潔な業務マニュアル

多種多様な利用用途

- ロングステイ
- ワークेशन
- リモートワーク
- Weekly / Monthly



石垣島真栄里 (119室)



広島西平塚 (52室)



高山花里町 (38室)



Good for Group

広島西蟹屋 (33室)



函館大手町 (31室)



鹿児島加治屋町 (50室)



糸島 (47室)



両国 (22室)



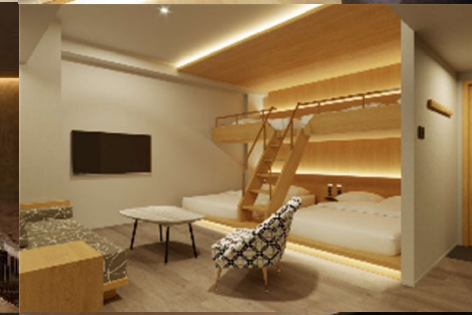
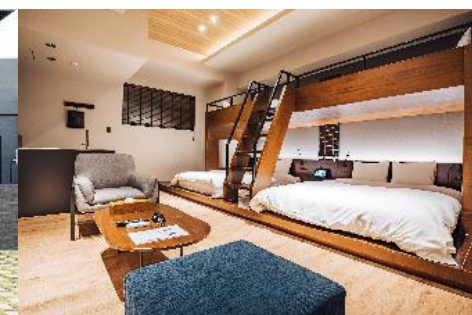
西日暮里 (25室)



FAV HOTEL | プロジェクトパイプライン一覽

No	ホテル名	状況	延床面積	客室数
1	FAV HOTEL TAKAMATSU	稼働中	1,953㎡	41室
2	FAV HOTEL TAKAYAMA	稼働中	1,715㎡	38室
3	FAV HOTEL KUMAMOTO	稼働中	2,962㎡	67室
4	FAV HOTEL 伊勢	稼働中	1,179㎡	31室
5	SH by the square hotel (京都)	稼働中	2,790㎡	75室

No	プロジェクト名	竣工予定日	開業予定日	延床面積	客室数
1	広島西蟹屋	2022年5月	2022年8月	1,298㎡	33室
2	函館大手町	2022年6月	2022年8月	1,378㎡	31室
3	西日暮里	2022年9月	2022年10月	772㎡	25室
4	鹿児島加治屋町	2022年8月	2022年11月	2,228㎡	50室
5	広島西平塚	2022年9月	2022年12月	2,259㎡	52室
6	両国	2022年11月	2022年12月	730㎡	22室
7	高山花里町	2022年12月	2023年2月	1,715㎡	38室
8	福岡西浦	2023年3月	2023年4月	3,743㎡	47室
9	長崎	2023年3月	2023年6月	2,673㎡	58室
10	札幌南5西8	2024年1月	2024年3月	3,796㎡	70室
11	札幌南6西7	2024年3月	2024年5月	4,093㎡	88室
12	石垣島	2024年3月	2024年7月	16,994㎡	119室



徹底した省力化・低コスト化オペレーションにより、 コロナ禍でも収益を生む運営体制を構築

低リスク収益構成

GOP*比率：60%
固定費率：10%
損益分岐稼働率：15~20%

- 各種固定費削減・運営効率化の徹底により **約15%程度の稼働率で運営収支（GOP*ベース）の黒字化を実現**
- ICT技術（チェックイン／リモートロック／タブレットコンシェルジュ）を活用したフロントサービスの自動化による **ワンオペレーション体制**
- **宿泊に特化したサービス**とすることで、場所・光熱費・人件費など固定費の大幅削減を実現

省力化オペレーション

ICTシステム化
アウトソース活用
簡潔な業務マニュアル

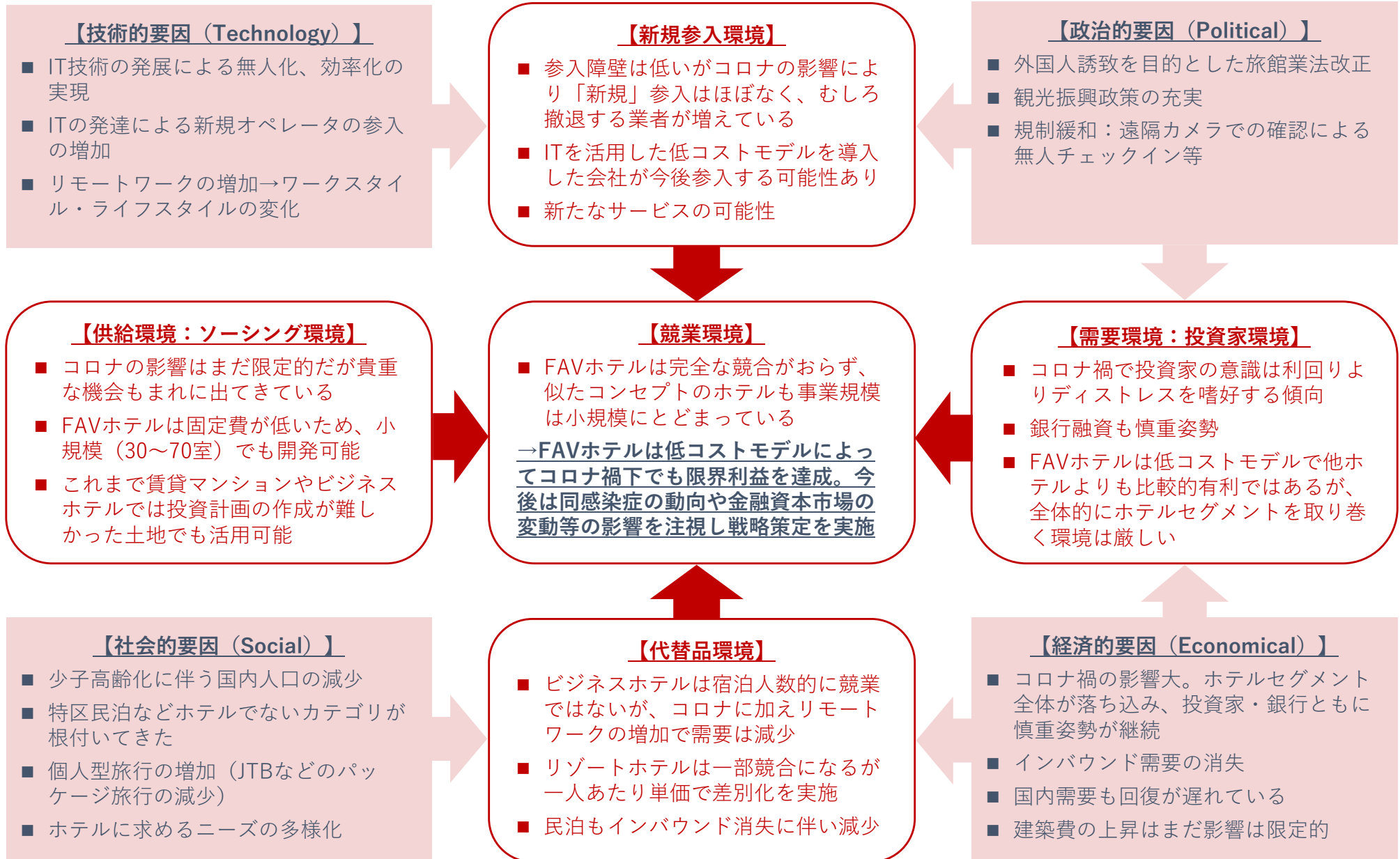
- ワンオペレーション／フロントのマルチタスク化／飲食業者とのパートナーシップによるラウンジサービスなどによる **省力化実現**
- 徹底した業務フローのマニュアル化、自動チェックイン機とホテル管理システムとの連携、クラウド導入による **会計のアウトソース／自動化**
- 通常は代替が難しい **オペレータの代替性が向上**

多種多様な用途

ロングステイ
ワーケーション
リモートワーク
Weekly / Monthly

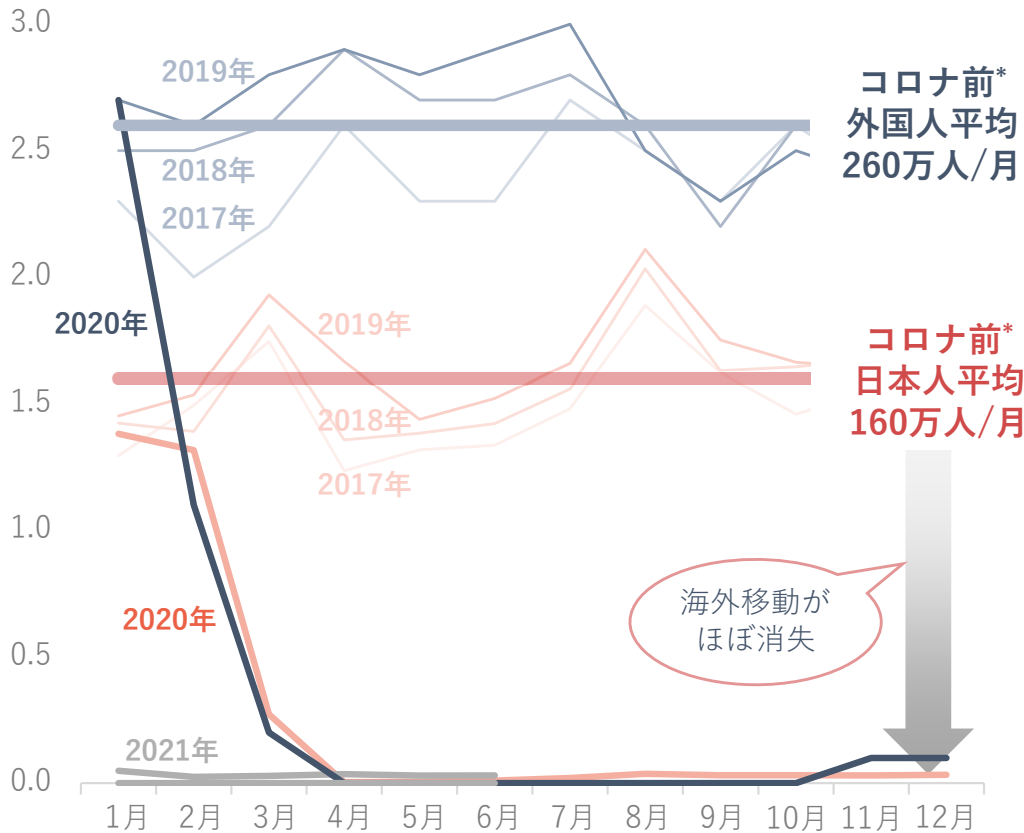
- 通常2名利用で15~20㎡程度の客室が一般的であるが、標準30~40㎡で最大6名までの利用を可能とする **幅広い用途に利用可能な客室**を提供
- キッチン／洗濯乾燥設備を完備することによるウィークリー／マンスリー、ワーケーション、リモートワークなど **長期滞在にも対応**
- **客室単位での価格設定**により一人当たりの宿泊単価の大幅な圧縮を実現

* GOPとはGross Operating Profitの略で、ホテル事業における粗利益を表す

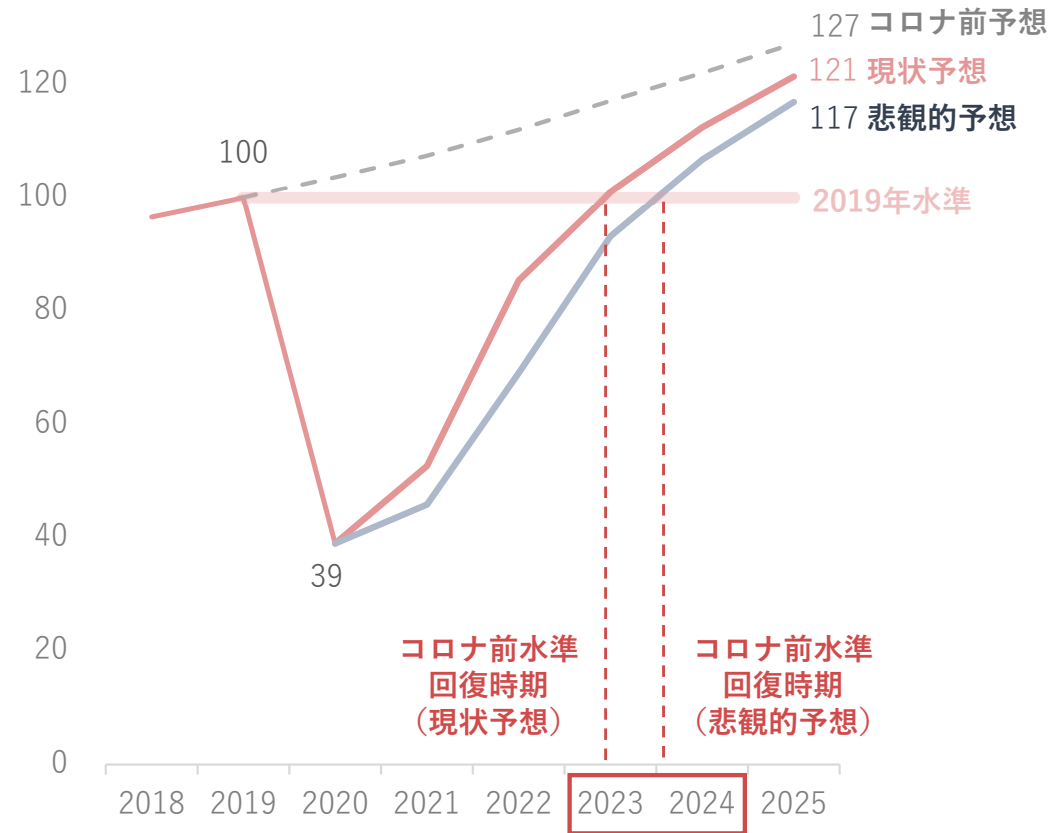


訪日外国人260万人及び日本人出国者160万人の海外旅行需要が消失。多くの訪日需要が無くなると共に、これまで海外に出ていた月平均160万人の日本人の旅行者が国内に留まっている

日本人出国者及び訪日外国人数（百万人）



中期的な世界の旅客輸送予測（2019年 = 100とする）

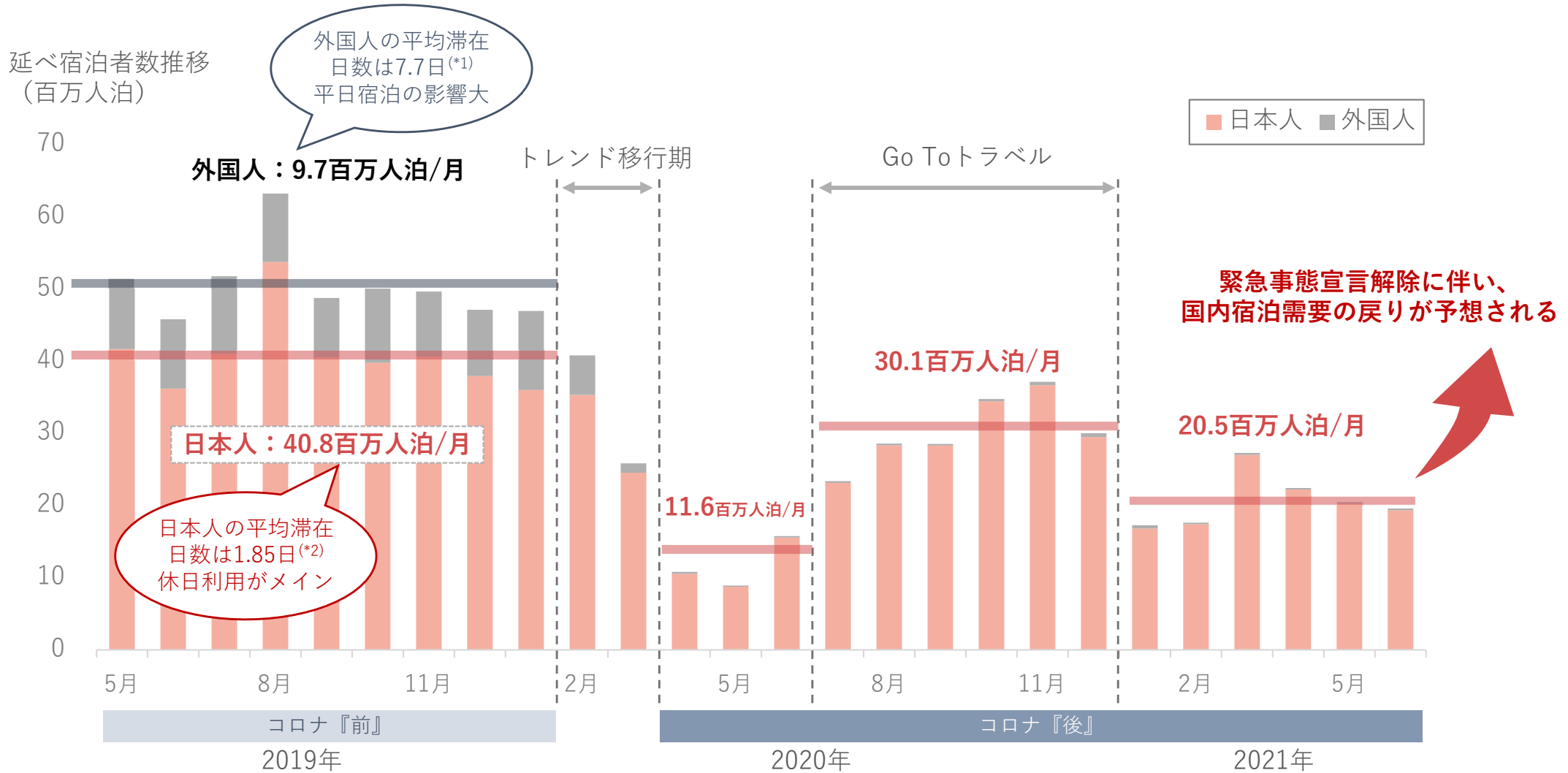


出所：左グラフ / JTB経済研究所「アウトバウンド 日本人海外旅行動向」、「インバウンド 訪日外国人動向」
business and the path to recovery”

右グラフ / Airport Council International, “The impact of COVID-19 on the airport

* コロナ前平均は2017年～2019年の平均値を用いて算出

宿泊需要への新型コロナウイルス感染症拡大の影響は大きいですが、今後は景気刺激策や行動制限の解除/緩和による需要回帰の動きが期待される

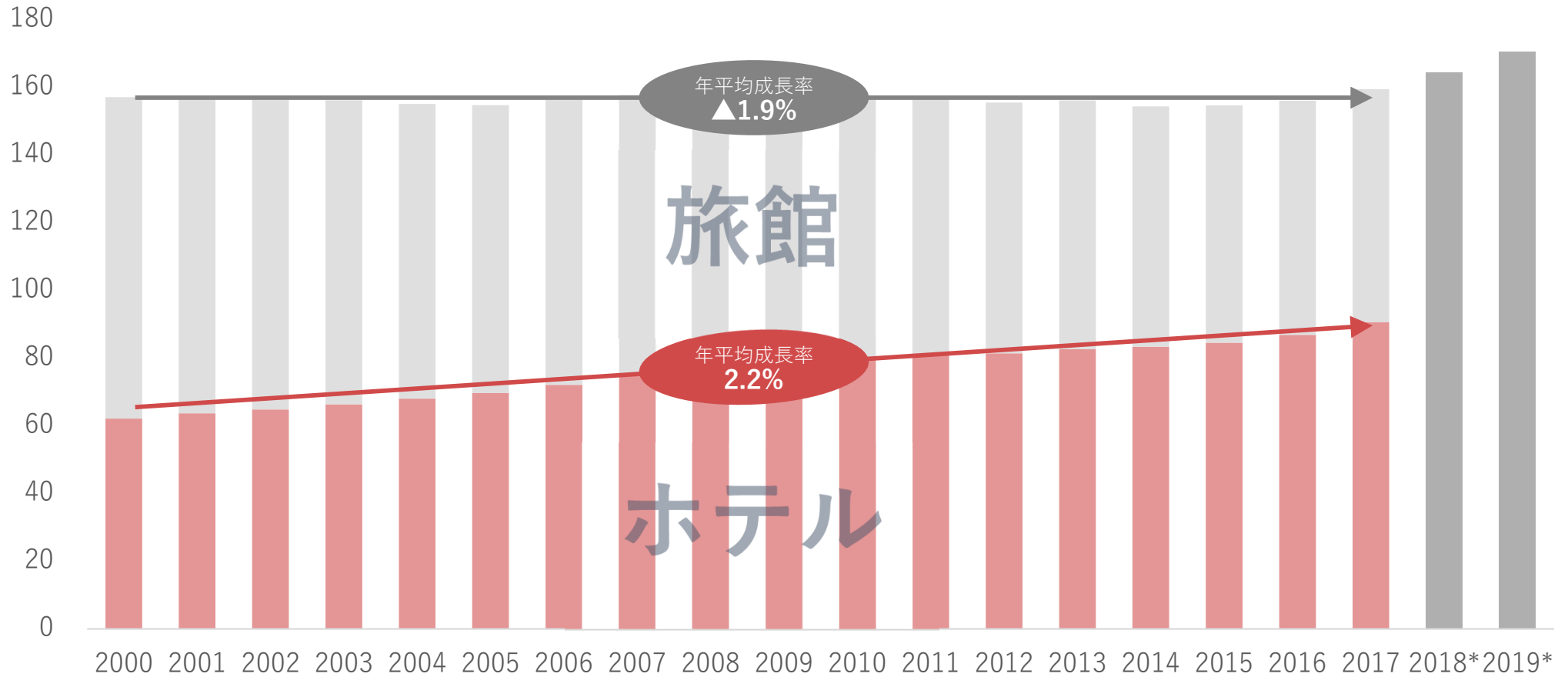


出所：みずほ総合研究所「インバウンド蒸発による悪影響の総括的検証」、観光庁「訪日外国人消費動向調査」「旅行年報2020」

*1:2020年1~3月における全国籍・地域の観光・レジャー目的で訪れた訪日外国人の平均泊数7.7泊 *2:2019年の日本人国内旅行における平均宿泊数1.85泊

国内宿泊施設の供給はホテルがけん引している

ホテル・旅館の客室数
(万室)

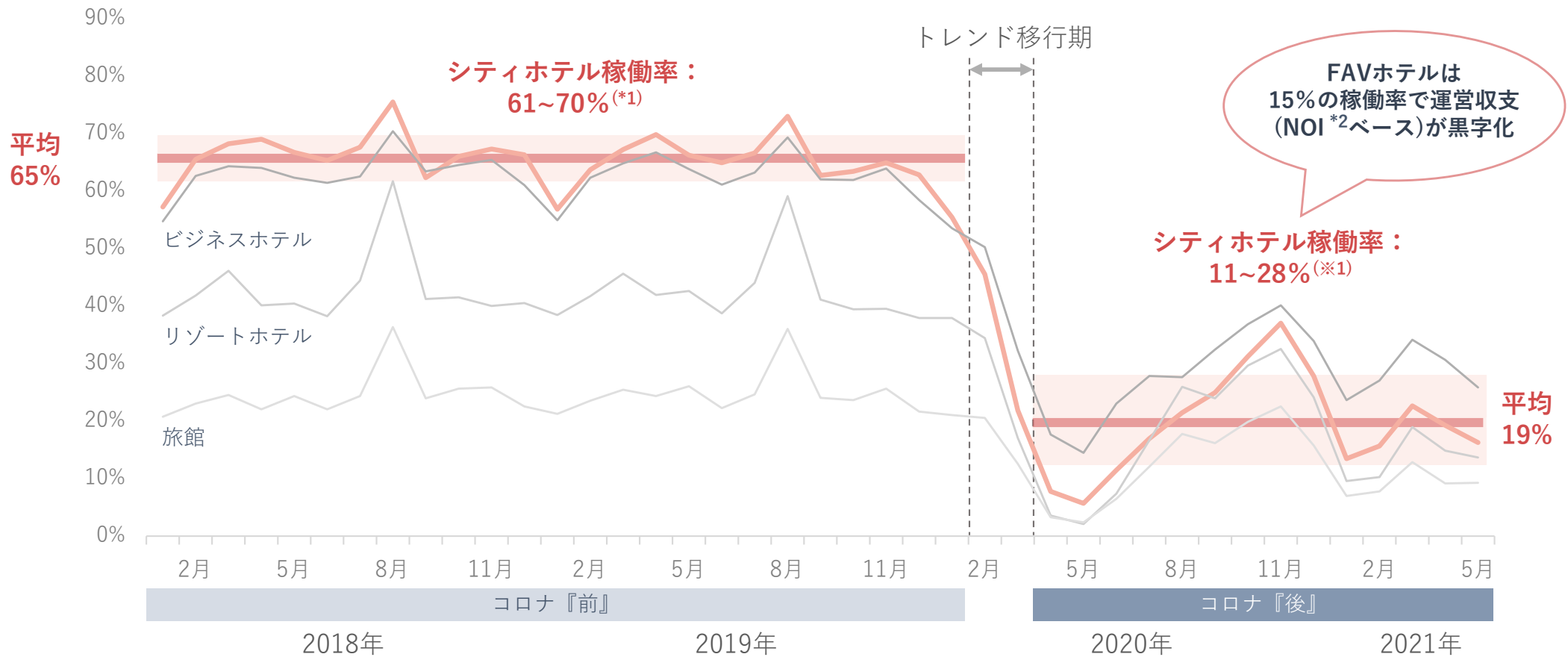


出所：厚生労働省「衛生行政報告例」

* 2018年以降は集計方法がホテル・旅館合算値に変更

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、稼働中シティホテルの平均定員稼働率は65%から19%に下落。多くのホテルが対応を迫られ、休業・赤字経営を強いられる中、FAVホテルは低い稼働率で収益を生む運営を実現している

宿泊施設別の定員稼働率推移 (%)



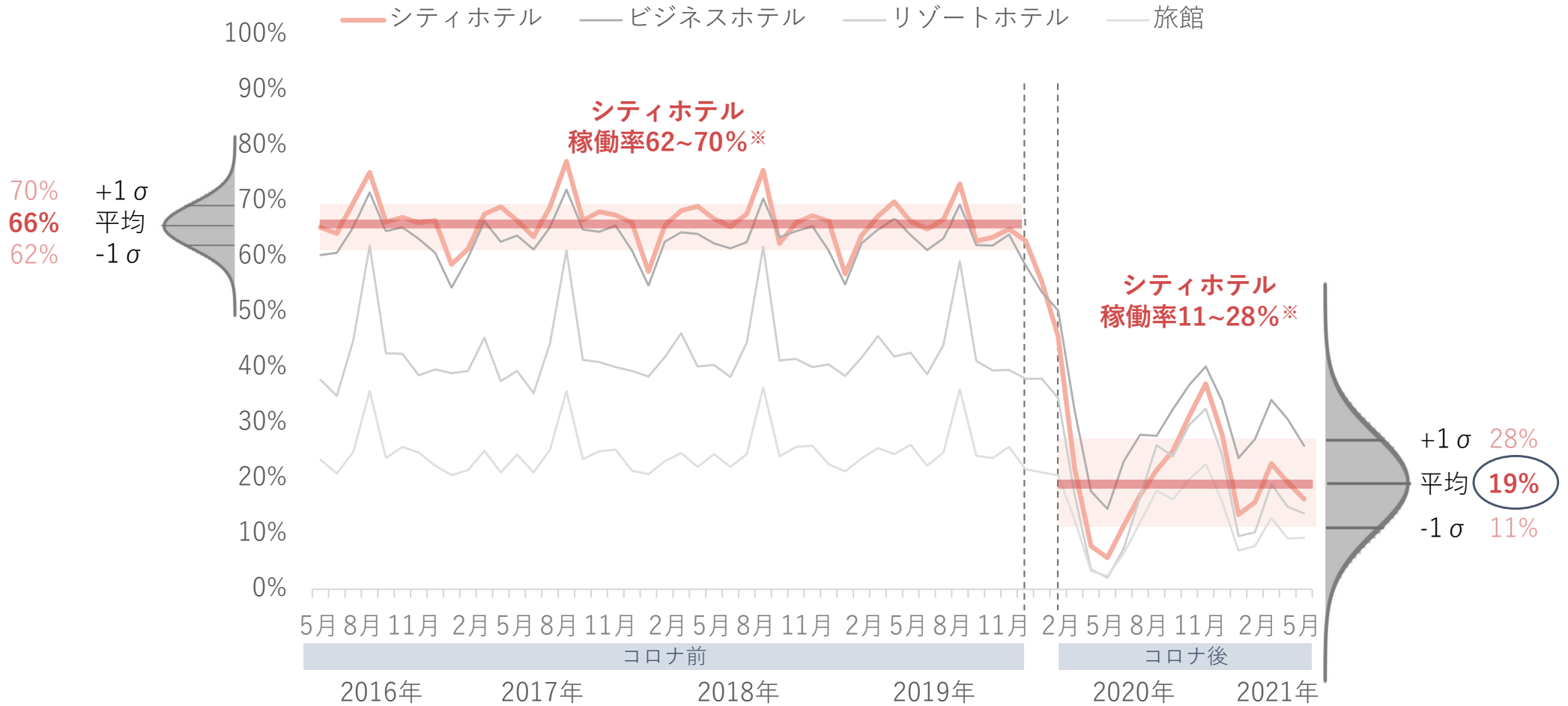
出所：国土交通省 観光庁「旅行・観光消費動向調査」、なお、非稼働状態の客室数は客室稼働率から算出されるため、稼働率実体はこのより低いと想定される

(*1) シティホテルにおける定員稼働率の平均及び±1σの範囲をトレンド移行期(2021年2月~3月)の前後で算出

(*2) NOIとはNet Operating Incomeの略。純収益という意味で、収入(賃料)から、実際に発生した経費(管理費、固定資産税など)のみを控除して求める

トレンド移行期前後でシティホテルの定員稼働率平均は66%から19%に下落

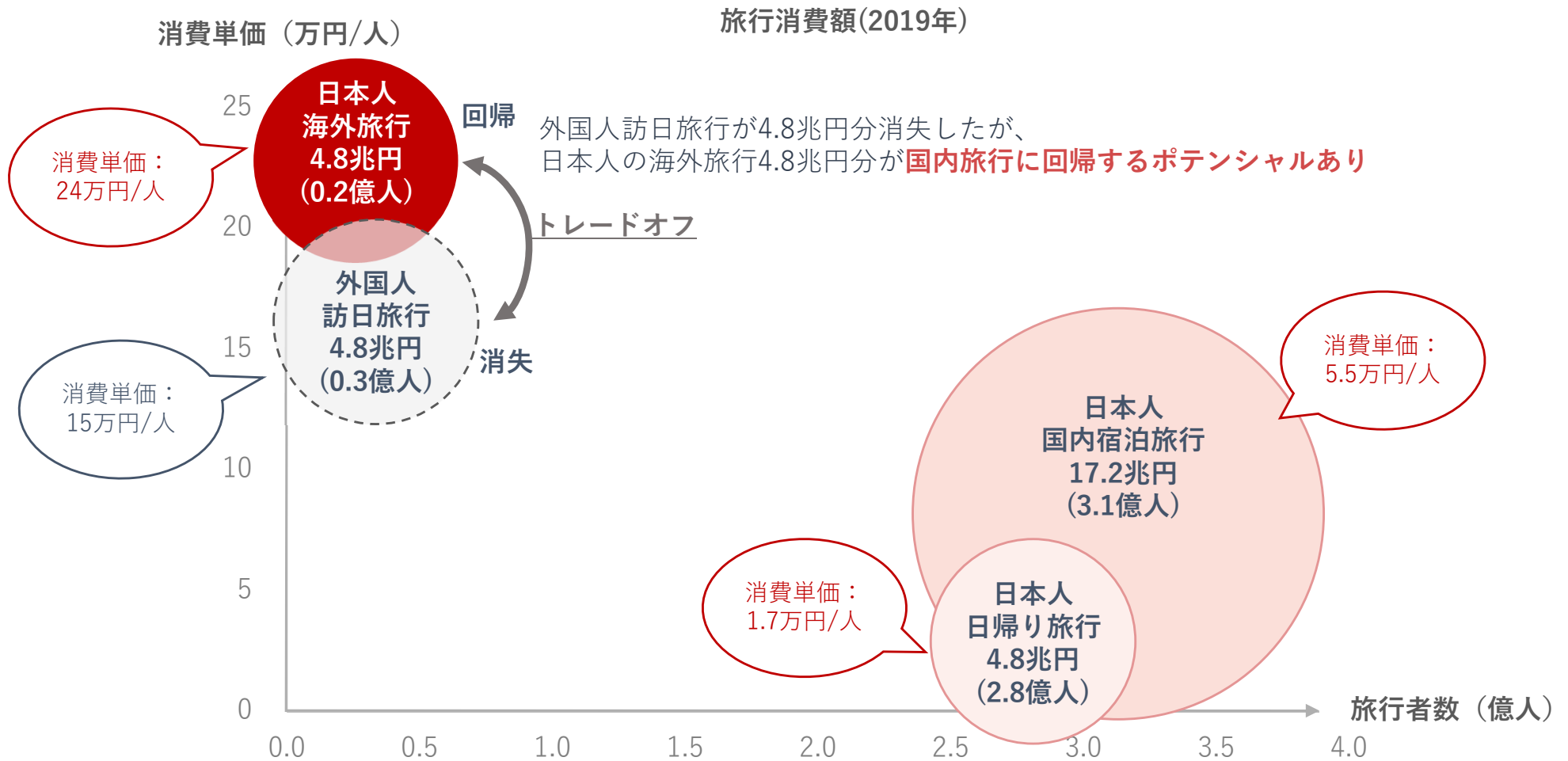
宿泊施設別の定員稼働率推移



出所：国土交通省 観光庁「旅行・観光消費動向調査」

* シティホテルにおける定員稼働率の平均及び±1σの範囲をトレンド移行期（2021年2月～3月）の前後で算出

消失した訪日旅行に替わり、日本人の海外旅行消費分が今後国内旅行の消費へ向かうと見られており、消費単価の高い旅客ニーズの獲得が重要となる



出所：みずほ総合研究所「インバウンド蒸発による悪影響の総括的検証」、観光庁「訪日外国人消費動向調査」「旅行年報2020」

3. 再生可能エネルギー発電施設開発事業



3. 再エネ発電施設開発事業 トピックス

風力発電施設及び開発用地を取得 → 当社使用電力を再エネ電力100%へ



■ 風力発電施設の概要

所在地	北海道松前郡松前町
風車数	8基
年間発電量	約600,000kWh/年

- 当社本社オフィスの使用電力量（昨年度実績：約100,000kWh/年）をカバーする発電量
- 今後は非化石証書などの認定を取得する計画



■ 風力発電施設用地の概要

所在地	北海道松前郡松前町
敷地面積	約130,000㎡
建設予定風車数	4基
見込み年間発電量	約52,000,000kWh/年

- これまでのノウハウを活かし大型風力発電施設開発にも参画予定
- 今後は再エネ電力の利用をオフィスだけでなく、保有物件や開発物件にも対象範囲を拡大予定

(当社グループが所有する発電施設を含む周辺写真)

3. 再エネ発電施設開発事業 実績



宮崎県

- 高千穂太陽光発電施設 (2件)

鹿児島県

- 鹿児島加世田太陽光発電施設
- 高隅太陽光発電施設
- 穎娃第4発電施設
- 穎娃第5発電施設
- 川内寺山発電施設
- 穎娃新牧太陽光発電施設 (7件)
- 穎娃牧之内太陽光発電施設



北海道

- 松前小型陸上風力発電施設



三重県

- 三重久保太陽光発電施設

大阪府

- 大阪大正ロジ太陽光発電施設



 ● 太陽光 ... 25件
 ● 風力 ... 8基

栃木県

- 那須寺子ソーラーパーク



群馬県

- 群馬千代田太陽光発電施設

静岡県

- 伊豆の国太陽光発電施設



青森県

- 六戸太陽光発電施設

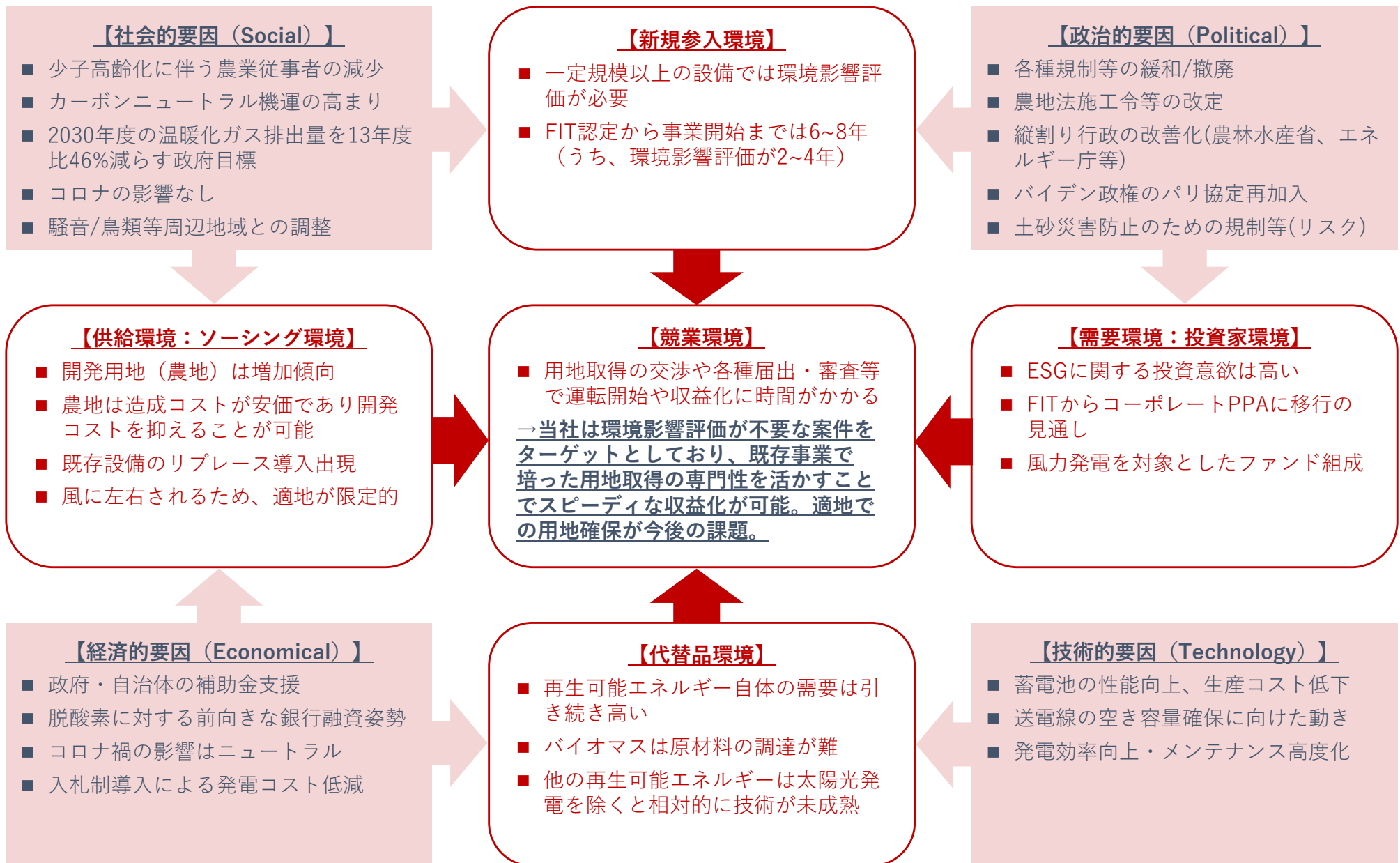
宮城県

- フォルテ屋上太陽光発電施設
- 山元第一太陽光発電施設



※風力発電施設の写真は、当社グループが所有する発電施設を含む周辺写真です。

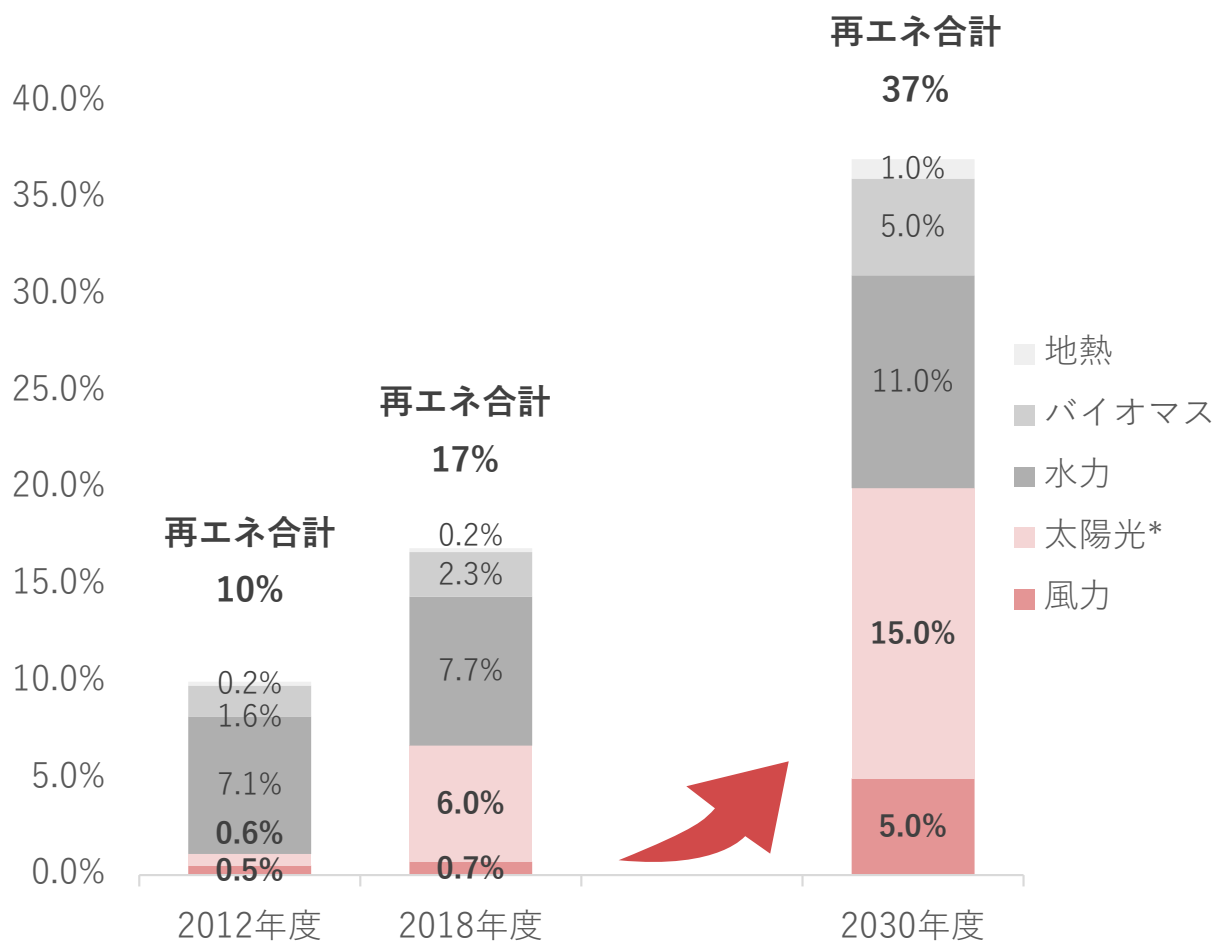
3. 再エネ発電施設開発事業【外部環境・競争環境分析】 陸上風力発電所



3. 再エネ発電施設開発事業 市場環境：市場の見通し

風力発電は再エネにおける比率は少ないが、今後の成長率は最も高い

再生可能エネルギーの電源構成比推移



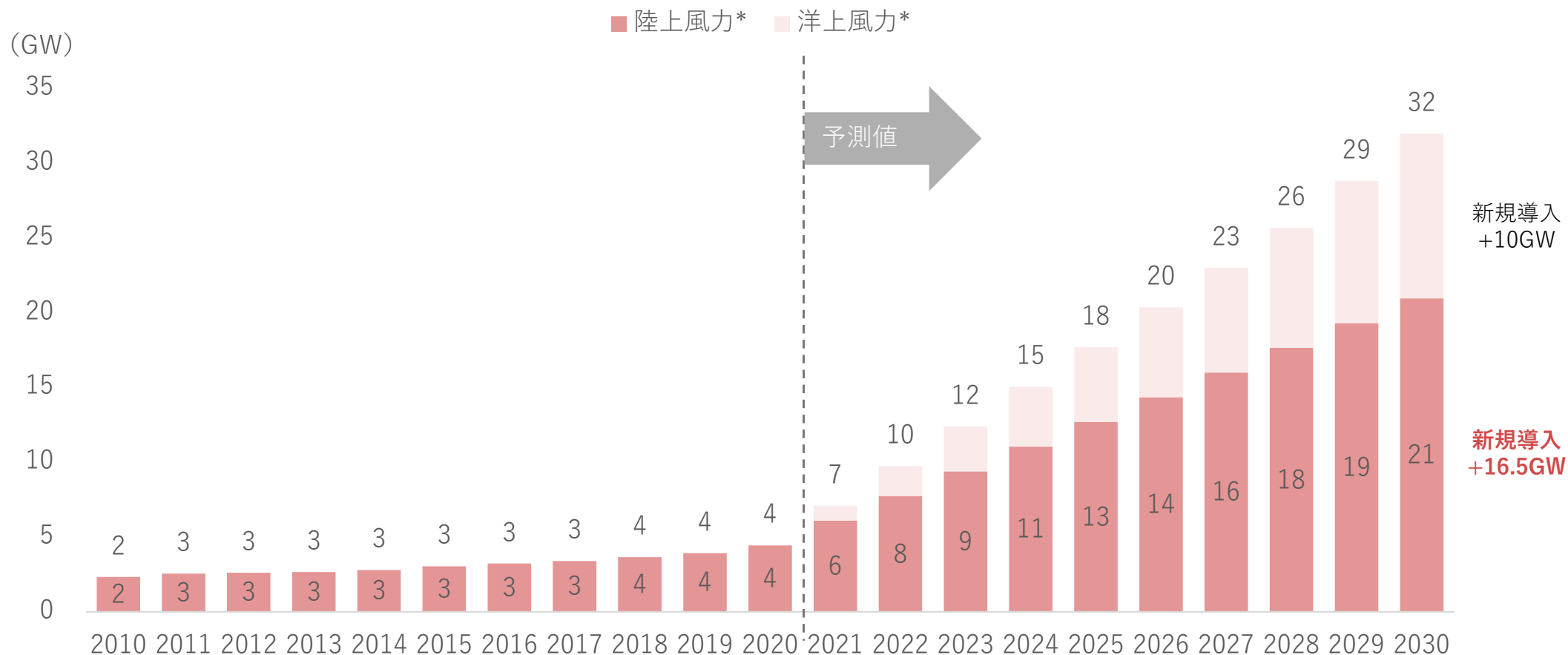
出所：資源エネルギー庁「エネルギー基本計画の見直しに向けて」「エネルギー基本計画（案）の概要」

*太陽光発電の2030年度の見通しは14~16%のため、平均の15%を記載

3. 再エネ発電施設開発事業 市場環境：風力発電の導入容量推移

陸上風力発電は今後10年間1~2GW/年程度の認定・導入が見込まれる

日本における風力発電導入の推移



出所：一般社団法人 日本風力発電協会「日本の風力発電導入量（2020 年末時点：3 月 15 日改訂版）」「2050年カーボンニュートラルの実現に向けた 2030年の風力発電導入量のあり方」、自然エネルギー財団「自然エネルギーの可能性：太陽光発電と風力発電を中心に」より作成

* 陸上風力は自然エネルギー財団の試算を基に2030年までの追加稼働容量を16.5GWと仮定。洋上風力は日本風力発電協会の2030年目標である10GWと仮定。

3

成長戦略（中期経営計画：霞ヶ関キャピタル2.0）

霞ヶ関キャピタル2.0(KC2.0)：概要

新たな収益モデルとして霞ヶ関キャピタル2.0を策定し、物流施設から始動

コンサルティング型 (KC1.0)

■ ビジネスモデル

- 自社で用地を取得し、開発計画と併せて開発ファンドに売却することで売却益を享受
- 開発中は開発ファンドから運用フィーを受け取り、コアファンドへの売却で成功報酬を受領
- 不動産の開発に関するリスク／リターンは開発ファンド投資家に帰属

■ 当社のメリット

- 用地の取得のみにフォーカスすることで自社の資本を効率的に活用
- 開発ファンド投資家が開発リスクを担うことで当社の事業リスクを抑制
- 対象となるアセットの入れ替えは柔軟に対応可能



パートナーシップ型 (KC2.0)

■ ビジネスモデル

- パートナーと合弁会社(JV)を設立し、計画の立案から開発までを実施
- JVの開発はSPC*または当社のバランスシートを活用して実施
- JVが開発利益を受領し、当社は出資比率分を享受

■ 当社のメリット

- パートナーとのJVが用地取得から開発まで実施するため、出資比率に応じた利益を受領
- SPCを活用した開発の場合、当社事業へのリスクは限定的
- パートナーと事前合意するため対象となるアセットは固定

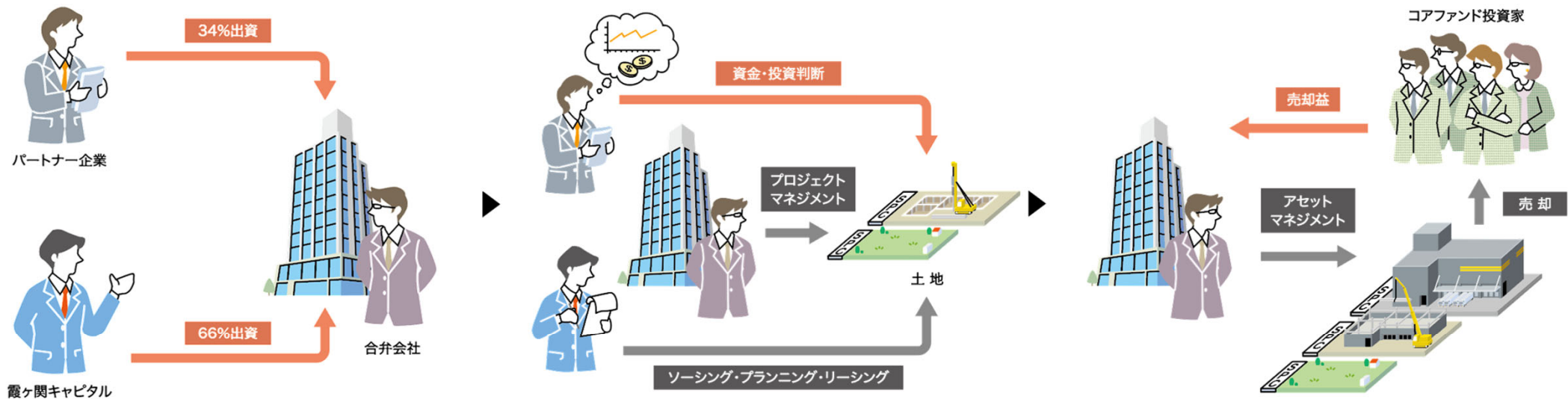
中期的にアパートメントホテルや再生可能エネルギー施設などの他事業へもKC2.0を拡大予定

*SPC：特別目的会社を指し、不動産など特定の資産を企業内部から切り離し、その特定の資産やプロジェクトのためだけに作られるペーパーカンパニーのこと。

霞ヶ関キャピタル2.0(KC2.0)：ビジネスモデル

パートナーシップ型収益モデル（KC2.0）により、これまで機会逸失していた開発利益を享受するビジネスモデルを構築。

ビジネスモデル KC 2.0



01

パートナー企業と当社とで出資し、合弁会社を設立します。(出資比率は霞ヶ関キャピタル:66%、パートナー企業:34%)

※合弁会社: 2つ以上の企業が共同で事業を行うために設立する会社

02

合弁会社が案件ごとに特別目的会社(SPC)を設立。土地の所有権をSPCに移した上で、合弁会社は一連のプロジェクトを進行させます。

※特別目的会社: 不動産の保有など、特定の目的のために作られる会社

03

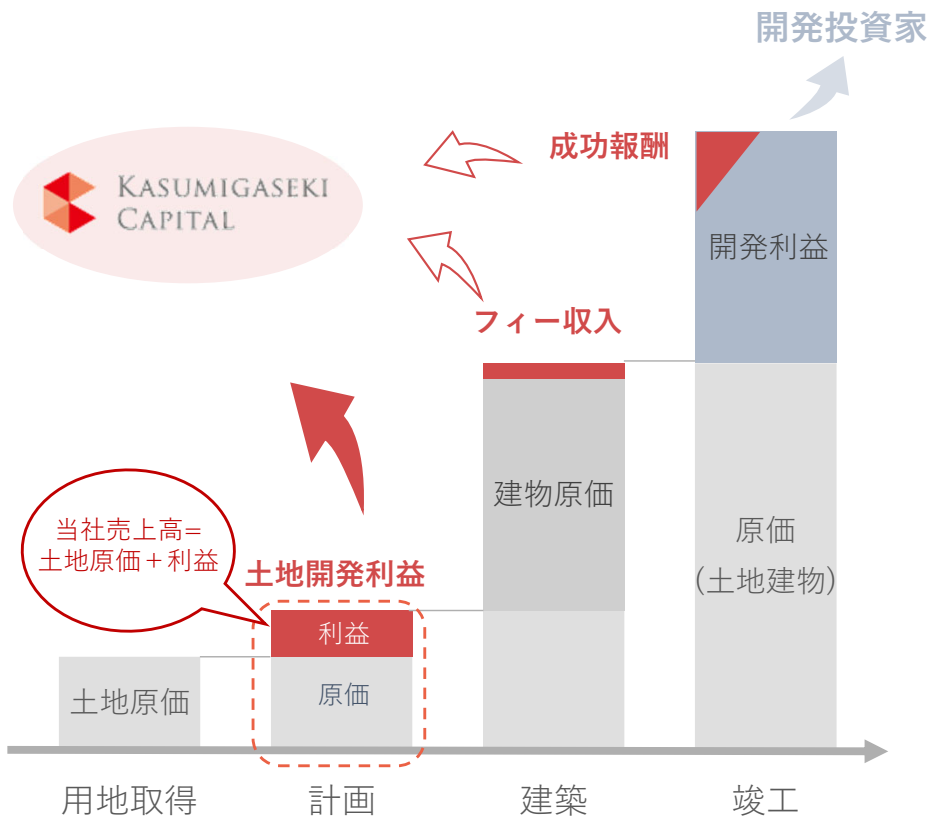
完成したアセットはコアファンド投資家に売却。引き続き合弁会社がアセットマネジメントを行い、資産価値の維持・向上に努めます。

第1弾として、物流施設開発のパートナーとして三菱HCキャピタル株式会社との合弁会社を設立。今後3年間で総事業費2,000億円規模の物流施設開発を行う計画であり、日本を代表する物流施設開発会社を目指す。

霞ヶ関キャピタル2.0(KC2.0)：収益構造

コンサルティング型 (KC1.0)

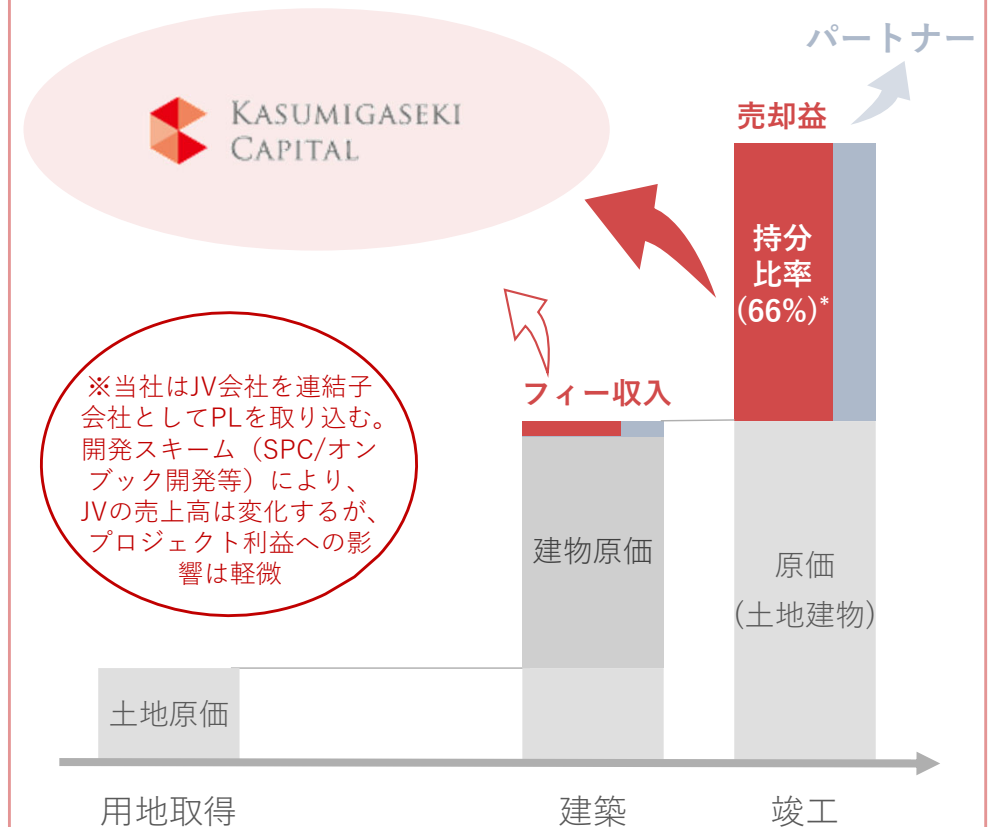
土地売却によるキャピタルゲインと
コンサルティングによる運用フィー及び成功報酬



収益化が早く、資金効率を高めた経営が特徴

パートナーシップ型 (KC2.0)

JVの出資比率に応じた運用フィー及び開発利益



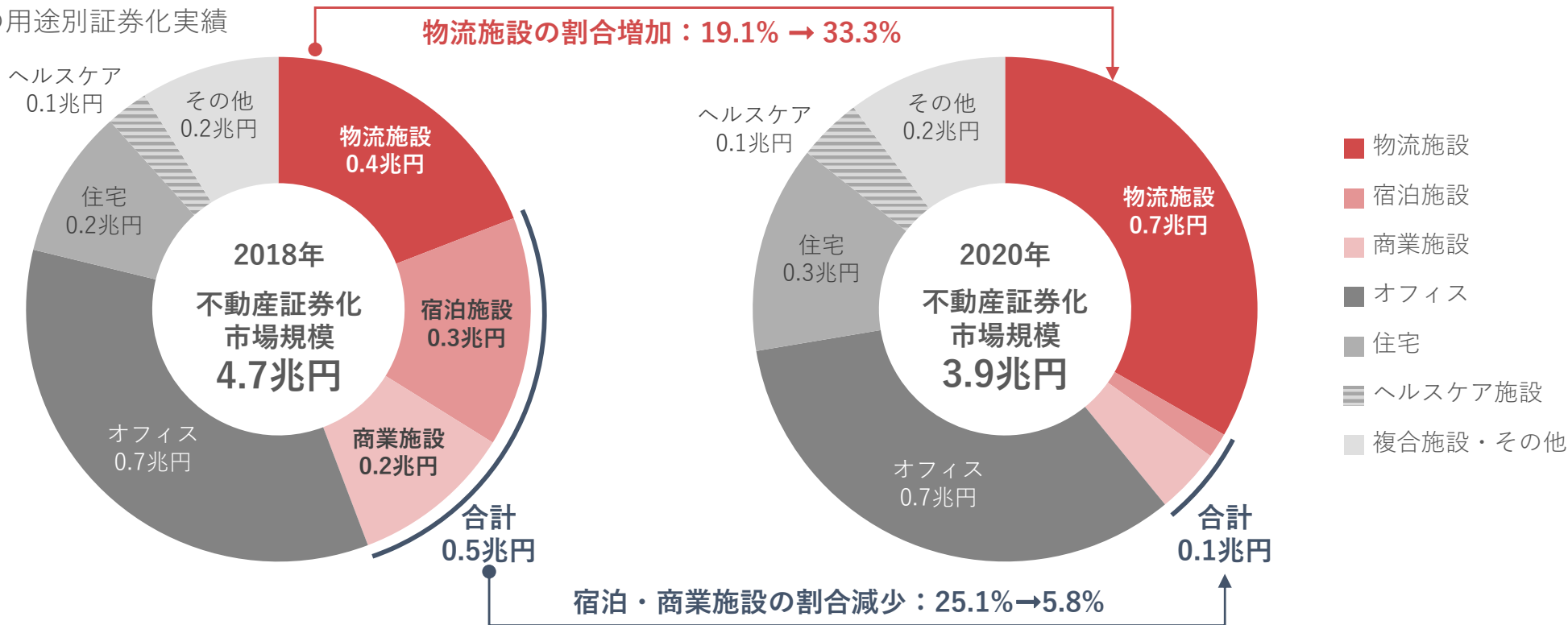
収益化のタイミングは遅くなるが総額は大きくなる

*パートナー分の34%は非支配株主に属する利益として当期純利益で調整

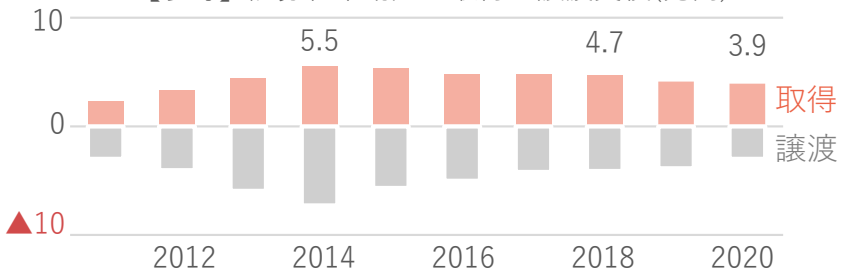
霞ヶ関キャピタル2.0(KC2.0)：証券化市場において存在感を増す物流施設

不動産証券化市場は宿泊施設や商業施設が減少する中、物流施設の割合が増加

不動産の用途別証券化実績



【参考】証券化不動産の取得・譲渡実績(兆円)

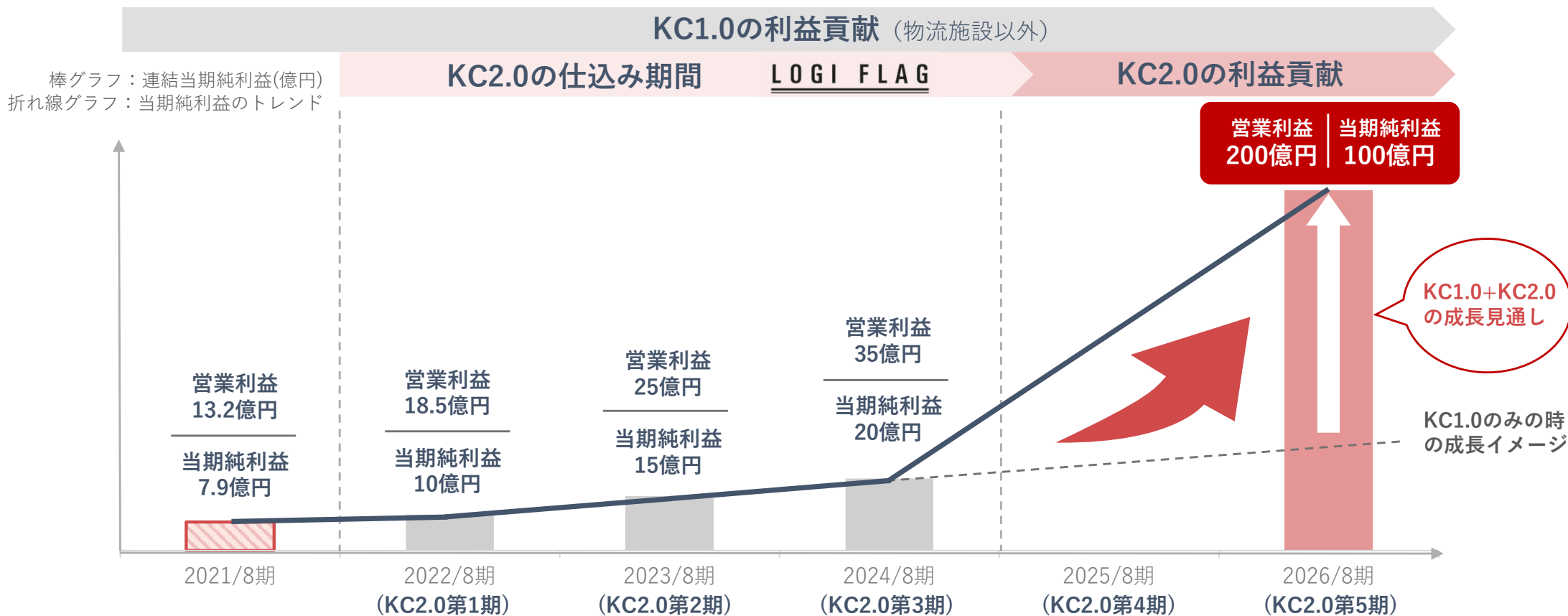


- 2020年度の証券化された不動産や信託受益権の資産額は約3.9兆円
- 直近約10年間における日本の大規模な土地取引件数は2010年～2020年において年平均成長率3.7%で成長
- 用途別の不動産取得実績を見ると、コロナの影響を受け、宿泊施設と商業施設が減少、物流施設の割合が増加

出所：国土交通省「令和2年度不動産証券化実態調査」*内訳には私募ファンドの不動産取得推計値を含まないため、合計資産額と一致しない。

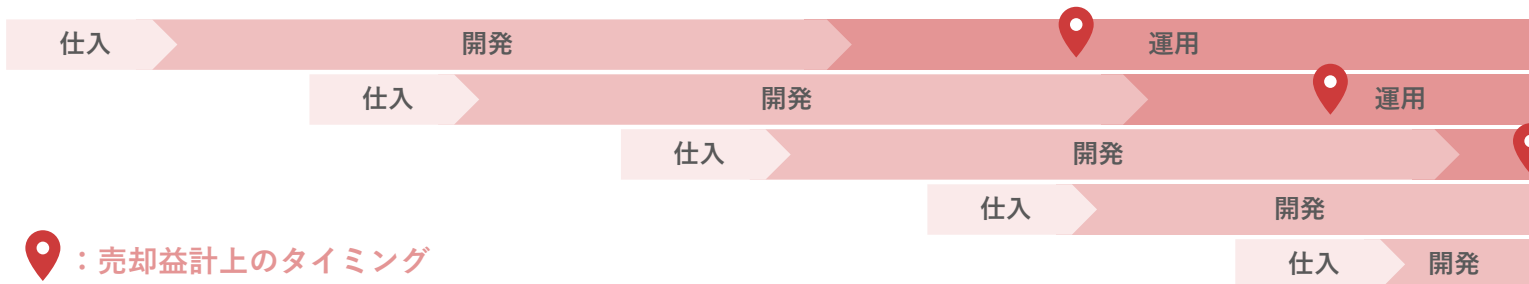
中期経営計画：KC2.0による利益成長への貢献

中期計画の足元ではKC2.0は仕込み期間となり、KC2.0の利益貢献は2025年8月期以降から徐々に本格化。2026年8月期にはグループ当期純利益で100億円達成を目指す



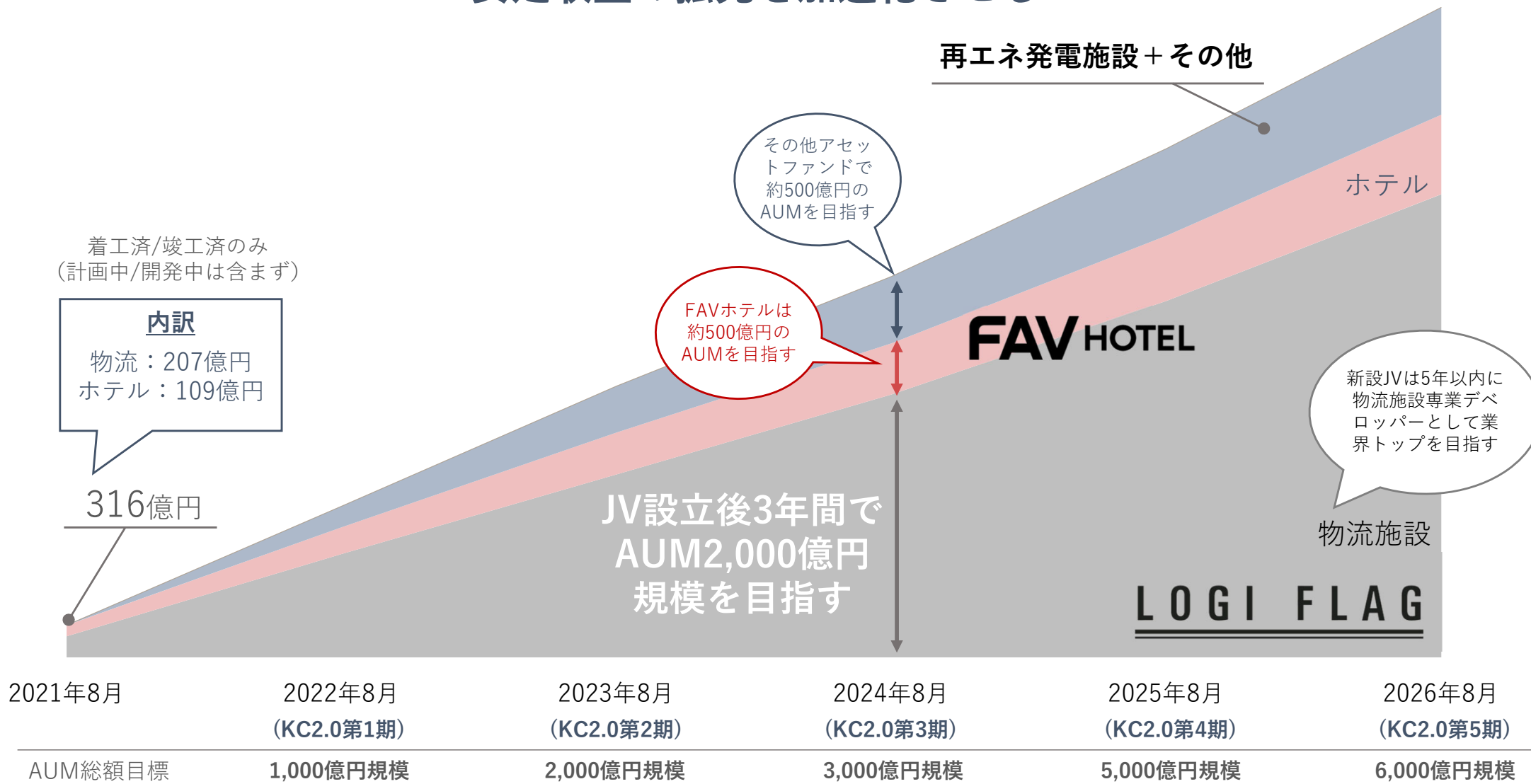
**KC2.0
案件進捗
イメージ**

- KC2.0第1期
- KC2.0第2期
- KC2.0第3期
- KC2.0第4期
- KC2.0第5期



中期経営計画：AUM(着工済/竣工済アセット)拡大イメージ

物流・ホテル・再エネの3本柱でAUM(着工済/竣工済アセット)を積み上げ
安定収益の拡充を加速化させる



4

リスク情報

リスク情報

※ その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

事業	項目	主要なリスク	リスクが顕在化する		顕在化した場合の影響度	対応策
			可能性の程度	時期		
不動産コンサルティング	不動産市況の動向	今後、経済のファンダメンタルの急速な悪化や税制、金融政策の大幅な変更が行われた場合には、不動産投資市場も中期的に悪影響を受け、投資環境が悪化し、国内外の投資家の投資マインドの低迷等が生ずる可能性があります。 コンサルティング領域に関しては景気悪化によるマーケット全体での不動産取引の総数が減少する可能性があるため、取り扱う案件数が減少し、当初想定していたとおりの収益が確保できなかった場合には、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に重要な影響を与える可能性があります。 収益不動産売買領域に関しては不動産市況の悪化により、収益性が低下する可能性があります。当初想定していたとおりの収益が確保できなかった場合には、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	-	-	大	経済環境の変化に耐えうる企業体質構築のために、①高いパイプライン水準を確保する営業体制、②プロアクティブ且つ高回転型の経営体制、③安定したバンクフォーメーションの構築を推進しております。
不動産コンサルティング	外注・業務委託	当社グループの不動産コンサルティング事業は、個別案件毎に外注・業務委託内容が異なっており、適切なコンサルティング及びソリューションを実現するために、各案件に応じて、市場動向調査業務、建築プランに関する各種アドバイザリー業務、物件仲介業務等を外注・業務委託しております。 しかしながら、適時適切に外部協力会社が確保できない場合、外部協力会社の不正及び当社の外注先管理が不十分であった場合には、コンサルティング及びソリューションに瑕疵が生じ、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	小	中長期	小	当社グループは、特定の外注・業務委託先の状況が業績に大きな影響を及ぼすことのないよう、与信管理規程を設定し、定期的に外注・業務委託会社の与信状況等の確認や新規委託先の開拓等を行っております。
不動産コンサルティング	販売用不動産	当社グループの不動産コンサルティング事業で開発した販売用不動産について、経済情勢や不動産市況の悪化等により販売用不動産としての価値が帳簿価額を下回った場合には、棚卸資産の簿価切下げ処理に伴う損失が発生し、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	-	-	小	当社の特徴であるコンサルティング型ビジネスモデルにより、たな卸資産回転率を高くすることで資産価値の変動リスクに備える方針です。
不動産コンサルティング	海外事業の展開	当社グループは、タイ・インドネシアに現地法人を設立し東南アジアを中心に諸外国で事業機会を見出しているため、当該国におけるテロの発生、政治経済状況の変動又は法制度の変更等があった場合や経済情勢の変化に伴う工事の縮小、延期等が行われた場合には、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	-	-	小	現地パートナー企業との連携により、各国の動向等の情報収集を行っており、リスクの兆候が見られる場合は迅速に対応する体制を整えております。
自然エネルギー事業	法令規制及び政策動向（エネルギー政策動向）	当社グループでは再生可能エネルギーは今後も積極的な導入が進むものと想定しておりますが、我が国のエネルギー政策の変更や、FIT法（電気事業者による再生可能エネルギー電気の調達に関する特別措置法）に基づく固定価格買取制度の改定等が行われた場合には、かかる政策に変化が生じ、再生可能エネルギーの導入量が想定を下回った場合等には、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	小	物流やホテルなどアセットタイプを複数扱うことで、当社グループの収益におけるFIT価格等の政策リスクに対応していく方針です。

リスク情報

※ その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

事業	項目	主要なリスク	リスクが顕在化する		顕在化した場合の影響度	対応策
			可能性の程度	時期		
自然エネルギー事業	法令規制及び政策動向（事業認定の取り消し）	当社グループの自然エネルギー事業は、FIT法に基づいた事業認定を取得しております。しかし、認定された事業計画どおりに事業を実施していない場合、あるいは認定時の基準に適合しなくなったと経済産業大臣が認めるときは事業認定を取り消されることがあります。当社グループとしましては、開発中及び既に発電を開始した発電施設の事業認定を取り消される可能性は限定的と考えておりますが、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	小	中長期	小	当社グループの内部監査規定に従い、保有するライセンスが法令等の基準を充足していることを定期的に確認しており、不足がある場合は速やかに対応を行います。
自然エネルギー事業	開発プロセス（開発用地の取得及び事業認定）	一般的に、土地には権利及び地盤地質等に関し欠陥や瑕疵が存在している可能性があります。当社グループが再生可能エネルギー発電施設に係る土地を購入又は賃借するに当たっては、原則として全所有者又は賃貸人から対象となる土地について欠陥や瑕疵が存在しないことにつき一定の表明及び保証を得ております。しかしながら、表明及び保証の対象となった事項が完全かつ正確でなかった、又は地権者等が知り得なかった事情により、後になって欠陥や瑕疵が判明する可能性があります。また、行政当局又は地域住民等から事業停止の要請等を受け、稼働発電施設の一部撤去や操業停止を受け入れざるを得なくなる可能性があり、当該事業の継続にも影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	小	土地や物件の取得にあたっては、入念なデューデリジェンスを行うと同時に売買契約時は解約条項を設定する等、リスクに備えております。
自然エネルギー事業	開発プロセス（開発許認可の取得及び発電所施設における地域関係者等との合意）	再生可能エネルギー発電施設の開発に係る許認可の取得が不可能又は時間を要する場合、埋蔵文化財の発見等により追加調査や移築に時間が必要な場合、並びに地方自治体、地元住民及び環境団体等の関係者との合意形成が遅延或いは成されなかった場合、環境アセスメントにおける事前調査では想定されていない必要対処項目が発生した場合、環境アセスメントにかかる法令又は条例の改定が行われた場合には、当社グループが想定するスケジュールや規模にて事業化を行えない可能性があり、かかる場合には、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	小	事前調査を通じて各種許認可取得に必要な措置を講じており、また地域社会及び地域環境に対する最大限の配慮の上で、法令や条例で定められた許認可や環境アセスメントを実施して地域社会からの理解を得ながら事業化を進める方針としております。
自然エネルギー事業	開発プロセス（工事施工）	EPC事業者との契約範囲外の事由により、設計当初に想定しなかった追加工事が発生した場合や、天災等の事由により事業計画に遅延が生じた場合には、工事請負契約の金額が増加する可能性があり、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	小	中長期	小	EPC事業者との工事請負契約締結にあたっては、綿密な設計計画を作成した上で合意・締結を行っております。
自然エネルギー事業	開発プロセス（開発の中止）	土地取得や許認可、工事施工に係るリスク、またこれらの複数のリスクが同時に顕在化する場合、またその他、計画外・想定外の事象の発生により、当社グループの予定している開発が中止された場合には、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	小	中長期	小	当社グループのプロジェクト管理体制上、複数の致命的なリスクが顕在化する可能性が見られた場合は、リスクを最小化するため、プロジェクトを早期に終了させる可能性があります。

リスク情報

※ その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

事業	項目	主要なリスク	リスクが顕在化する		顕在化した場合の影響度	対応策
			可能性の程度	時期		
全社	自然災害・事故等	火災、地震等の災害や暴動、テロ活動により事業継続に支障をきたし、当社グループ資産が、毀損、焼失あるいは劣化した場合には、一定期間において運営に支障をきたす可能性があります。当社グループでは、当該リスクへの対応策として、関係部署と連携し、適宜情報収集に努めておりますが、状況によっては当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	-	-	小一大	土地や物件の取得にあたっては、ハザードマップの確認や損害保険の設定などを行い、自然災害リスクの低減に努めております。
全社	大型案件	不動産コンサルティング事業、及び自然エネルギー事業では、案件ごとの規模により取扱金額が大きくなり、大型案件の有無により、業績が大きく変動するほか、特定の取引先への売上が多くなることがあります。 また、大型案件の売上計上のタイミングにより、業績が特定の四半期に偏る可能性があります。当社グループの想定通りに計画が遂行しない場合には、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	大	経営層・財務が中心となり、定期的な案件管理を行うことで、案件の収益化のタイミングについては当社グループの経営成績及び財務状況への影響度低下に努めております。
全社	法令諸規則	当社グループの行う事業のうち、不動産コンサルティング事業では宅地建物取引業法、金融商品取引法、建築基準法、都市計画法、旅館業法、資産の流動化に関する法律（資産流動化法）、大規模小売店舗立地法、不当景品類及び不当表示防止法など、自然エネルギー事業では電気事業法、FIT法など多くの規制を受けております。 管理体制上の問題が発生する可能性は皆無ではなく、当社の各事業において法令諸規則に違反する事象、あるいはコンプライアンス上の違反行為や社会的批判を受ける事象が生じた場合、若しくは従業員による法令違反行為・不正行為が検出された場合には、当社グループの社会的信用の低下をもたらす、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	小	中長期	大	当社グループは、コンプライアンス経営を重要課題として認識し、リスクマネジメント・コンプライアンス委員会を設置し、従業員のコンプライアンス意識の向上に努めております。
全社	個人情報の管理	当社グループは事業活動を通じて、顧客・取引先の機密情報や個人情報を取得・保有しております。個人情報の取り扱いについては、今後も、細心の注意を払ってまいります。不測の事態によって当社グループが保有する個人情報が外部流出した場合、賠償責任を課せられるリスクや当社グループに対する信用が毀損するリスク等があり、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	小	中長期	小	当社グループでは、情報管理規程及び個人情報保護規程を定め、個人情報の保護に関する法律、関係諸法令及び監督当局のガイドライン等を遵守し、社内規程の制定及び管理体制の確立を図るとともに、個人情報保護管理責任者を選任して、上記関係規程を従業員に周知・徹底しております。

リスク情報

※ その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

事業	項目	主要なリスク	リスクが顕在化する		顕在化した場合の影響度	対応策
			可能性の程度	時期		
全社	競合	当社グループの不動産コンサルティング事業において物流施設やホテルの開発を進めておりますが、関連する不動産投資市場の活性化に伴い競争環境が激化する可能性があります。競争環境が激化した場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	大	中長期	中	当社グループは競争戦略を重要視しており、規模や仕様、ロケーション等で競合他社との差別化を図っております。
全社	瑕疵担保責任	当社グループの事業において顧客に販売した物件において、瑕疵担保責任を負う場合があります。重大な瑕疵が発見された場合には、その直接的な原因が当社グループによるものではなくても、当社グループが瑕疵担保責任を負うことがあります。その結果、多額の補修費用が発生し、社会的信用が低下した場合には、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	小	中長期	小	土地や物件の取得にあたっては、入念なデューデリジェンスを行うことで瑕疵存在を可能な限り排除する方針をとっております。
全社	資金調達	不動産コンサルティング事業では販売用不動産の取得資金、自然エネルギー事業では発電施設の開発資金を原則として当該物件を担保とした金融機関からの借入金により調達しております。このため、市場金利が上昇する局面や、当社グループの希望する条件での借入等ができなかった場合には、支払利息等が増加し当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。 また、当社グループの財政状態が著しく悪化する等により、当社グループの信用力が低下し安定的な融資が受けられないなど資金調達に制約を受けた場合には、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	小	中長期	中	個別の案件毎に金融機関への融資打診をしており、現時点では安定的に資金調達ができておりますが、強固なバンクフォーメーションを構築すべく、既存金融機関との良好な関係性の継続に加え、新規金融機関との取引獲得に努めております。
全社	減損会計の影響	2002年8月に公表された「固定資産の減損に係る会計基準」（以下、減損会計基準）に基づき減損会計基準が適用されております。当社では、当該資産又は資産グループについて、減損損失を認識するかどうかの判定を行い、減損損失が発生した場合、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	-	-	小一大	保有資産の価格変動の有無を定期的に把握し、必要に応じそれに伴う会計処理を適宜実施しております。
全社	特定の経営者への依存	当社グループ創成期からの事業推進役である代表取締役社長河本幸士郎及び取締役会長小川潤之は、不動産及び不動産金融に関する豊富な経験と知識を有しており、経営方針や事業戦略の決定等、当社グループの事業活動全般にわたって重要な役割を果たしています。何らかの理由により両氏による当社の業務遂行が困難になった場合には、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	小	-	小	当社では、過度に両氏に依存しないよう、経営幹部役職員の拡充、育成及び権限委譲による業務執行体制の構築等に取り組んでおります。

リスク情報

※ その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

事業	項目	主要なリスク	リスクが顕在化する		顕在化した場合の影響度	対応策
			可能性の程度	時期		
全社	人員・人材の確保	当社グループが今後も当社グループの事業に関する高度な知識と経験に基づく競争力のあるサービスを提供していくためには、優秀な人材の確保が不可欠となります。当社はこのような認識のもと必要に応じて優秀な人材を採用していく方針であります。当社の求める人材・人員が十分に確保できない場合、又は現在在職している人材が大量に流出するような場合は、事業推進に影響が出る可能性があるとともに、業績にも悪影響を与える可能性があります。	小	中長期	小	社員紹介制度の運用や積極的な広報活動等を継続することで広く人材の募集を行うと共に、報酬や福利厚生、働く環境の整備することで魅力的な会社づくりを行っております。
全社	中期経営計画	当社グループは、中期経営計画の実現に向け、今後も諸施策を進めていく所存ですが、今後の事業経営、資金調達の状況、不動産市場の流動性、その他経済情勢による外部環境要因等によっては、当該計画を実現できない可能性があります。	-	-	大	当社グループは2021年10月に、5か年の中期経営計画を策定いたしました。この中期経営計画では、a. 物流施設開発におけるパートナー企業との合併会社の設立、b. パートナースhip型の新規ビジネスモデルによる収益構造の改革、c. AUM（着工済/竣工済アセット）の積み上げによる安定収益基盤の強化を基本戦略とし、これらの実現のため諸施策を推進する所存です。
全社	新型コロナウイルス感染症（COVID-19）	従業員に感染者が出た場合は、事務所の閉鎖等により事業活動が滞る等のリスクがあります。また、感染拡大に伴う経済活動の停滞が長期化した場合は、営業活動の制限や業務の停滞、投資家や金融機関の様子見姿勢の継続等により、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	短期：中 中長期：-	短期～ 中長期	短期：小 中長期：-	当社は従業員の安全確保を最優先とし、感染予防対策の周知徹底、時差出勤、テレワークの導入等の他、会議及び面談のオンライン化やITツールの活用を行っております。加えて、各従業員の判断で在宅勤務を可能とする社内管理体制及び業務システム運用を行っており、それにより外出の自粛が強く求められる環境下においても、従来通りの事業継続が可能な体制となっております。

変化を起こす側へ、 回れ。

社会は、課題にあふれている。
その課題はしかし、
未来を創造する手がかりでもある。
社会が求めるところに、価値は生まれる。
しなやかな感性と突破力で、
私たちは今日を見つめ、明日を切り拓いていく。
変化を恐れては、前へ進めない。
本気で社会を良くするために。
私たちはつねに前を向き、挑み続ける。

<https://kasumigaseki.co.jp/>



KASUMIGASEKI CAPITAL



証券コード:3498

Career
新卒・中途採用情報へ



霞ヶ関キャピタル株式会社
代表取締役

河本幸一郎

本資料は、業績見通し等の将来の予測に関する記述が含まれています。こうした記述は、本資料の作成時点で入手可能な情報および当社が合理的であると判断する一定の前提に基づくものであり、将来の業績を保証するものではありません。実際の業績等は、経済情勢、市場動向、経営環境の変化などの要因により、本資料における予測と異なる可能性があることをご承知おきください。

本資料の内容については細心の注意を払っておりますが、第三者機関の情報の正確性、完全性等を保証するものではありません。ご了承ください。

本資料は情報提供を目的とするものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料は、毎事業年度経過後3ヵ月後の11月末日をめぐりに最新の状況を反映した内容で開示を予定しております。



KASUMIGASEKI CAPITAL

Copyright(c) Kasumigaseki Capital Co., Ltd. ALL Rights Reserved.

60