

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

はてな

3930 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2020年4月16日(木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2020年7月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2020年7月期業績見通し	01
3. 中期成長見通し	02
■ 業績動向	03
1. 2020年7月期第2四半期累計業績の概要	03
2. サービス別売上動向	04
■ 今後の見通し	06
1. 2020年7月期業績見通し	06
2. 中期成長見通し	08
■ 株主還元策	10
■ 情報セキュリティ対策	10

■ 要約

先行投資費用やネット広告需要の冷え込みにより 2020年7月期は減益見通しだが、法人向けサービスは順調に拡大

はてな<3930>は、2001年設立のインターネットサービス企業。Webサイト上にユーザーがコンテンツを作成・投稿し、他のユーザーが閲覧するUGC（User Generated Content）サービスで市場をリードしてきた。国内最大級のソーシャルブックマークサービス「はてなブックマーク」やブログサービス「はてなブログ」などの個人向けサービスとなるコンテンツプラットフォームサービスをベースに、その技術・ノウハウを活用した法人向けサービスとなるコンテンツマーケティングサービスやテクノロジーソリューションサービスへと展開している。

1. 2020年7月期第2四半期累計業績の概要

2020年7月期第2四半期累計（2019年8月－2020年1月）の売上高は前年同期比0.6%減の1,248百万円、営業利益は同43.9%減の146百万円となった。コンテンツプラットフォームサービスにおいて2019年7月期下期以降、一部アドネットワーク事業者への一時接続ができなくなった影響が続き、広告単価下落により広告収入が減少したこと、また、費用面では今後の成長に向けた人材採用に伴い人件費が同8.1%増となったほか、データセンター（以下、DC）利用料も同11.6%増と増加したことが減益要因となった。ただ、注力分野である法人向けサービスについては順調に成長している。「はてなブログ Media」（オウンドメディアの構築・運用及びコンテンツ制作等）の契約数は前期末比24件増の99件と想定を上回るペースで伸びたほか、「Mackerel（マカレル）」（サーバー管理・監視サービス）の契約数も同14.8%増と拡大した（2015年7月期末を100とした場合の累積顧客指数による）。また、マンガビューワ「GigaViewer（ギガビューワ）」※の搭載数も1件増加し、合計で9件となった。

※ GigaViewer：Webサイトでマンガを閲覧するためのソフトウェアで、ユーザーが快適に作品を楽しむための各種機能を備え、また広告を掲載することでサービス提供者の運用コストを削減できるようになっている。

2. 2020年7月期業績見通し

2020年7月期の売上高は前期比10.3%増の2,781百万円、営業利益は同36.6%減の287百万円と期初計画を据え置いた。第2四半期までの進捗率は売上高で44.9%、営業利益で51.0%とおおむね順調に推移しているためだ。ただ、新型コロナウイルス感染拡大の影響がマイナス要因となる可能性がある。レジャー・サービス関連など一部業界の広告出稿意欲が冷え込んでいるほか、セミナー・展示会の自粛により「Mackerel」など法人向けサービスの新規顧客開拓ペースが鈍化する可能性があるためだ。このため、売上高については計画から下振れする可能性があるが弊社では見ている。一方費用面では、人員増員計画を当初の36名増から26名増に絞り込むなどコントロールしていく方針となっており、営業利益については計画の達成を目指していく。

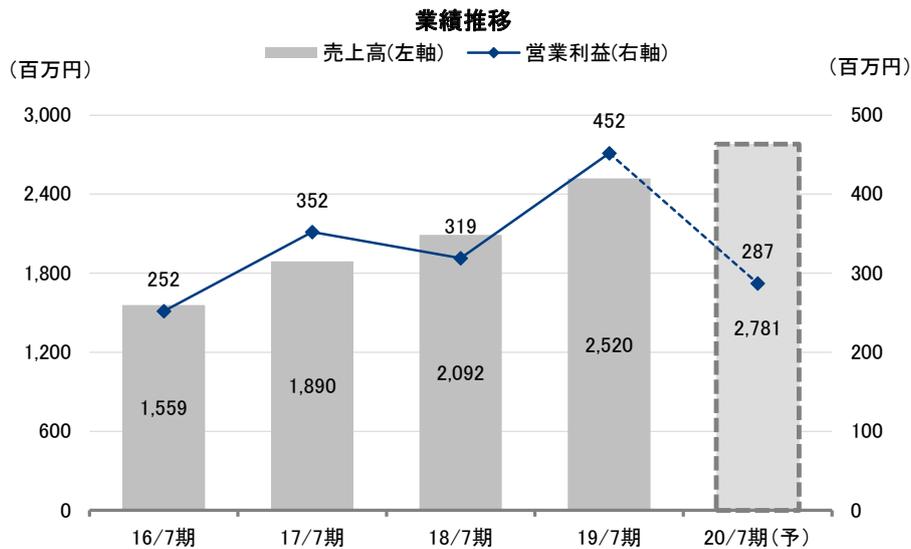
要約

3. 中期成長見通し

同社は今後2～3年の経営目標として、売上高で年率20%の成長を目指している。「はてなブログ Media」や「Mackerel」「GigaViewer」などの法人向けサービスの成長に加えて、個人向けサービスも、有料課金プランの取り組み強化や他社との提携による新たなサービス立ち上げにより、成長を目指していく。また、2021年7月期以降はDC利用料や人件費の増加ペースも緩やかとなる見込みで、増収効果によって利益率は上昇に転じるものと予想される。

Key Points

- ・2020年7月期第2四半期累計業績は広告収入の減少と先行投資費用の増加により減収減益となるも、ほぼ会社計画どおりに進捗
- ・2020年7月期業績は新型コロナウイルス感染拡大の影響が変動要因となるが、利益は会社計画の達成を目指す
- ・中期成長見通しとして年率20%の売上成長を目指し、利益率は2021年7月期から上昇に転じる見通し



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2020年7月期第2四半期累計業績は広告収入の減少と先行投資費用の増加により減収減益となるも、ほぼ会社計画どおりに進捗

1. 2020年7月期第2四半期累計業績の概要

2020年7月期第2四半期累計業績は、売上高で前年同期比0.6%減の1,248百万円、営業利益で同43.9%減の146百万円、経常利益で同42.0%減の150百万円、四半期純利益で同42.6%減の102百万円と減収減益となったものの、通期計画に対する進捗率は売上高で44.9%、営業利益で51.0%とおおむね計画どおりの進捗となった。

2020年7月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

	19/7期2Q累計		20/7期2Q累計		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	1,256	-	1,248	-	-0.6%
事業費用	995	79.2%	1,102	88.3%	10.8%
(人件費)	540	43.0%	584	46.8%	8.1%
(DC利用料)	205	16.3%	228	18.3%	11.6%
(その他)	250	19.9%	289	23.2%	15.6%
営業利益	261	20.8%	146	11.7%	-43.9%
経常利益	259	20.6%	150	12.0%	-42.0%
四半期純利益	177	14.1%	102	8.2%	-42.6%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高については、コンテンツマーケティングサービスやテクノロジーソリューションサービスが顧客数の拡大により増収となったものの、コンテンツプラットフォームサービスの落ち込みにより微減となった。一方、事業費用は前年同期比10.8%増の1,102百万円となった。中長期的なサービス拡張と事業創出のため、サービス開発要員を中心に人員を積極採用(上期は11名)したことにより、人件費が前年同期比8.1%増の584百万円となったほか、DC利用料が同11.6%増の228百万円、オフィス増床に伴う賃借料の増加等を主因にその他費用が同15.7%増の289百万円となった。DC利用料の増加については、サービスの安全性向上に向けた費用増※も含まれている。

※ コンテンツプラットフォームサービスにおいて、2019年7月期下期から一部のアドネットワーク事業者と一時接続ができなくなったことを受け、サービスの安全性を担保する体制を整備するため、利用規約に違反する可能性のある投稿を系統的にスクリーニングするツールを新たに導入した。

「はてなブログ Media」「Mackerel」等の法人サービスは順調に拡大

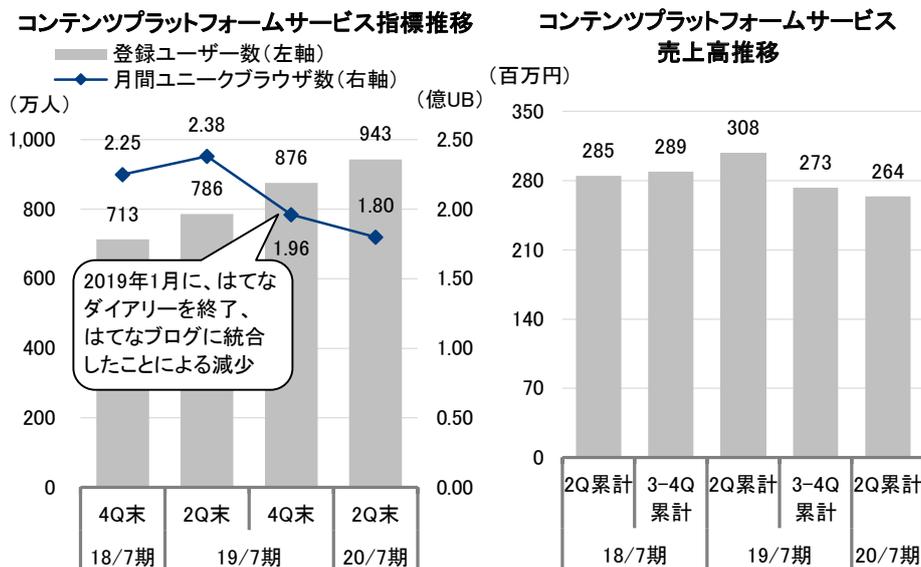
2. サービス別売上動向

(1) コンテンツプラットフォームサービス

コンテンツプラットフォームサービスの売上高は前年同期比 14.3% 減の 264 百万円と 2019 年 7 月期下期に引き続き減収となった。主力サービスとなる「はてなブログ」を中心に登録ユーザー数は前期末比 67 万人増の 943 万人と増加したものの、月間ユニークブラウザ (UB) 数は 1.80 億 UB と 2019 年 7 月期下期の 1.96 億 UB から若干減少した。月間 UB 数については「はてなブログ」「はてなブックマーク」は堅調に推移したものの、「人力検索はてな」などその他のメディアの減少が足を引っ張った。

売上高が 2019 年 7 月期下期から減少に転じているが、これは「はてなブログ」等の同社が運営するメディアについて、一部のアドネットワーク事業者 (Google ディスプレイネットワーク (GDN) や Yahoo! ディスプレイアドネットワーク (YDN) など 10 社以上) との 1 次接続が停止される状況が続いたことで、アドネットワークの入札参加型広告主が減少し、その結果、広告単価が下落したことが影響した。なお、当該状況は 2020 年 7 月期第 2 四半期中に解消され広告単価も回復傾向となっているものの、まだ一部の運営メディアは接続できない状態が続いており、今後、再開に向けた協議を進めていくことになる。このため、四半期ベースの売上推移で見ると 2019 年 7 月期第 4 四半期から 2020 年 7 月期第 1 四半期が底となっており、2020 年 7 月期第 2 四半期は前年同四半期比で増加に転じたものの、当初の想定よりも回復力は緩慢となっている。

なお、「はてなブログ Pro」の有料課金サービスについては着実に契約数を伸ばしており、広告収入が減少していることもあって売上構成比では 2 割前後まで上昇しているものと見られる。Twitter や Facebook など SNS を使って情報発信する人が増加傾向にあるなかで、さらに深い情報を発信したいユーザーが同社の「はてなブログ」を利用するようになり、また、ヘビーユーザーが有料プランを利用するといった流れができてきたと思われる。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) コンテンツマーケティングサービス

コンテンツマーケティングサービスの売上高は前年同期比 8.0% 増の 446 百万円と増収基調が続いた。企業のオウンドメディアとなる「はてなブログ Media」の運用件数が前期末比 24 件増の 99 件と順調に拡大したことが主因だ。増減の内訳を見ると、新規開設数が 30 件（前年同期は 13 件）、解約数が 6 件（同 1 件）となっており、新規開設数の大幅増が目立った。使いやすい UI（ユーザーインターフェース）や高いシステム安定性、検索エンジンで上位表示されやすいサイト構造の実現に向けた機能強化に継続して取り組んでおり、また、料金プランも 2018 年より「レギュラープラン」「ライトプラン」の 2 プラン制を導入したことで、大企業からベンチャー企業まで幅広い企業に採用が進んでいる。引き続き採用・広報を目的としたオウンドメディアの新規開設ニーズが強い。一方、解約理由については、顧客事情によるオウンドメディアの更新停止や他の CMS の利用などだが、会社側では市況や商品力そのものに問題はないと考えている。

運用件数の伸びに対して増収率が低いのは、「ライトプラン」での導入が増えてきたことや、人材採用向けオウンドメディアの開拓を図るべく、「採用オウンドメディアキャンペーン」として、期間限定の特別価格で新規導入を推進したことが主因となっている。また、人材採用のオウンドメディアについては、顧客の担当部署が人事部となるため予算も限られており、当初は基本的なサービスのみで利用するケースが多く、フロー収入となるコンテンツ作成や拡散のための広告掲載などの需要も少なく、1 件当たり売上高が相対的に少ないことも一因と見られる。

(3) テクノロジーソリューションサービス

テクノロジーソリューションサービスの売上高は前年同期比 0.7% 増の 538 百万円となった。前年同期は任天堂向け受託開発案件の売上寄与があったため、伸び率は微増にとどまっているが、注力サービスであるマンガビューワ「GigaViewer」やサーバー監視サービス「Mackerel」については順調に拡大している。

「GigaViewer」については、新たに（株）コアコミックスがオープンした青年向けマンガサービス「ゼノン編集部」に採用され、提供を開始している。ユーザー向けの各種機能に加え、サービス提供者の運用コスト削減に貢献する管理機能の継続的な機能開発に取り組み、マンガビューワに掲載する広告の販売なども含めて、売上高は堅調に推移した。

また、2019 年 10 月より（株）KADOKAWA が運営する Web 小説サイト「カクヨム」にて、クリエイターに収益を還元するための決済及び送金プラットフォームを同社で開発し、提供を開始している。同プラットフォームをベースに今後は作品ページに掲載される広告収益の一部をクリエイターに分配できるようにしたり、読者からの課金受付機能などの機能拡張を進めていく予定となっている。

「Mackerel」については、2020 年 7 月期第 2 四半期末における累積顧客指数が前年同期末比 35.9% 増と高成長が続いた。クラウドサービスの普及拡大を背景に、AWS（アマゾンウェブサービス）を利用する企業に対して導入が順調に広がっている。主に展示会の出展やオンラインで顧客の獲得を進めているが、2019 年 10 月にはソニービズネットワークス（株）が提供する AWS 導入・運用支援サービス「マネージドクラウド with AWS」のオプションサービスとして採用されたほか、同年 11 月には NHN テコラス（株）が提供する AWS の活用支援サービス「C-Chorus（シー コーラス）」における監視ツールとしても採用されるなど、販売ネットワークの拡充も進んでいる。

業績動向

また、新機能として2019年6月に正式リリースした「Mackerel コンテナエージェント」及び8月にリリースした「ロール内異常検知」が好評を得ており、新規顧客獲得のフック役の機能を果たしている。「Mackerel コンテナエージェント」は仮想化技術の1つとして需要が拡大している「コンテナ」技術に対応した監視サービスとなる。また「ロール内異常検知」は機械学習を活用した技術で、複雑な監視ルールの設定とメンテナンスを不要とし、簡単な項目の設定のみでサーバーの異常検知を可能にする機能となる。機械学習のためデータの蓄積が必要となるが、監視初心者でも利用が可能なほか、多くのサーバーを保有する企業でも監視担当者の省力化が図れるサービスとしてニーズは大きいと見られる。

■ 今後の見通し

新型コロナウイルス感染拡大の影響が変動要因となるが、利益は会社計画の達成を目指す

1. 2020年7月期業績見通し

2020年7月期の業績は、売上高で前期比10.3%増の2,781百万円、営業利益で同36.6%減の287百万円、経常利益で同36.2%減の287百万円、当期純利益で同39.9%減の197百万円と期初計画を据え置いた。第2四半期までの売上高の進捗状況は、コンテンツプラットフォームサービスが計画を下回っている以外は順調に推移している。

ただ、第3四半期に入って新型コロナウイルス感染拡大の影響が出始めており、先行きについては不透明感が増している。現時点ではネガティブ、ポジティブ両面の影響が考えられ、量的に見積もることは困難と当社では判断している。ユーザー行動の面から見れば、ウイルスへの不安やマインドの冷え込みで同社サービスの利用頻度が低下するとの見方がある一方で、外出の自粛によりブログやWebマンガの利用頻度が増加する可能性もある。また、広告市況について見れば、経済活動の停滞による企業の広告予算絞り込みで、広告単価が下落する可能性がある一方で、「マスからネット」への広告シフトが継続するため、広告単価増やコンテンツマーケティング活動が活発化する可能性がある。SaaS市況について見れば、セミナー・展示会の自粛により「Mackerel」等の見込み顧客獲得が難しくなっているが、コンテンツマーケティングをはじめとしたインバウンドでの問い合わせ増施策でカバーしていく可能性がある。

直近2月～3月の動きで見れば、コンテンツマーケティングサービスやテクノロジーソリューションサービスについては大きな影響は出ていないが、コンテンツプラットフォームサービスにおいて広告単価が軟調に推移しており、売上高については会社計画を下振れる可能性があると弊社では見ている。レジャー・旅行業界を中心にネット広告についても自粛する動きになっていることが要因と見られる。一方で、利益面では期初計画で先行投資費用を多めに見積もっていたこともあり、これら投資費用をコントロールすることで会社計画利益の達成を目指していくものと見られる。

2020年7月期業績見通し

(単位：百万円)

	19/7期		20/7期			
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比	2Q進捗率
売上高	2,520	-	2,781	-	10.3%	44.9%
事業費用	2,068	82.0%	2,494	89.7%	20.6%	44.2%
(人件費)	1,044	41.4%	1,343	48.3%	28.6%	43.5%
(DC利用料)	425	16.9%	539	19.4%	26.6%	42.4%
(その他)	598	23.7%	612	22.0%	2.3%	47.2%
営業利益	452	18.0%	287	10.3%	-36.6%	51.0%
経常利益	449	17.8%	287	10.3%	-36.2%	52.3%
当期純利益	327	13.0%	197	7.1%	-39.9%	51.8%
1株当たり当期純利益(円)	113.65		68.04			

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 部門別売上見通し(期初計画)

コンテンツプラットフォームサービスの売上高は前期比17.7%増の684百万円を計画しているが、第2四半期までの進捗率は38.6%と想定よりも弱く、第3四半期も新型コロナウイルス感染拡大の影響により広告単価が軟調に推移していることから、通期でも前期比で減収となる可能性がある。同社ではアドネットワーク事業者との接続が停止状態となっているメディアについても早期再開を図ることで広告単価の回復を進め、また、有料サービスとなる「はてなブログPro」の契約数を増やしていくことなどで増収を目指していくことになる。「はてなブログ」サービス担当部署は、第2四半期までは運営メディア内のコンテンツの安全性を管理する業務にリソースをかけていたが、下期からは有料サービスの契約獲得に注力していく方針となっている。

コンテンツメディアサービスの売上高は前期比2.3%増の872百万円を計画していたが、第2四半期までの進捗率は51.1%と想定をやや上回るペースで進捗している。既述のとおり新規開設メディアが順調に増加していることが主因となっており、通期目標である104件を早期に達成し上積みを狙っている。同部門においても、新型コロナウイルス感染拡大の影響で旅行会社からのコンテンツ制作依頼が減少するなど一部顧客で弱い動きが見られるものの、全体的には順調に推移している。

テクノロジーソリューションサービスの売上高は前期比12.6%増の1,224百万円を計画、第2四半期までの進捗率は44.0%とやや低いものの、当初予定どおりの動きとなっている。「GigaViewer」については、2020年3月に(株)マッグガーデンがリニューアルオープンさせたWebマンガサービス「MAGCOMI(マグコミ)」、(株)双葉社がリニューアルオープンさせたWebマンガサイト「webアクション」にそれぞれ採用され、提供を開始している。これで「GigaViewer」の導入は9社、11件目となる。

また、同年3月にKADOKAWAが運営する日本最大級のガールズエンタテインメントサイト「魔法のいらんど」のリニューアルに対して、サービス企画及びシステム開発を担当し、納品している。「魔法のいらんど」は2020年4月より小説に特化したサービスにリニューアルしており、今後も追加機能の開発や広告などの運用支援を行っていく予定となっている。

はてな | 2020年4月16日(木)
 3930 東証マザーズ | <http://hatenacorp.jp/ir/>

今後の見通し

「Mackerel」は、開発体制並びに販売体制の拡充に伴う積極的な拡販施策によって、累積顧客指数で前期末比34.5%増と高成長を見込んでいる。2020年3月にはAWSが各分野で卓越した成果と実績を挙げたパートナー企業を選出する「AWS Partner Network(APN) Award 2019」において、「Mackerel」を通じたAWSビジネスへの貢献が評価され、「APN Technology Partner of the Year 2019-Japan」※を受賞したことを発表しており、認知度の向上により更なる顧客数の拡大が見込まれる。

※ 独立系ソフトウェアベンダーやSaaS/PaaS/IaaS/セキュリティ等を提供するベンダーを対象に、AWSでの稼働、実績が非常に豊富で、年間を通してAWSのビジネスに最も貢献したパートナーに贈られる賞。

IT専門調査会社であるIDC Japan(株)の予測によると、国内のパブリッククラウドサービス市場は2018年から2023年までの5年間で年率20%の成長が続く見通しとなっている。このため、サーバー監視業務の負担軽減に寄与する「Mackerel」の需要も同様に高成長が期待される。なお、類似サービスとして米Datadog<DDOG>の「Datadog」というサービスがあるが、機能的にはアプリケーションソフトの監視も行うなど「Mackerel」よりも守備範囲が広がっており価格帯も高い。このため、市場の棲み分けがなされているものと考えられる。

(2) 事業費用

事業費用は前期比20.6%増の2,494百万円を見込んでいる。内訳は人件費で同28.6%増の1,343百万円、DC利用料で同26.6%増の539百万円、その他費用で同2.3%増の612百万円となる。

人件費については、エンジニアを中心に前期の2倍となる36名の増員(期末従業員数は178名)を計画していたが、今回26名の増員に見直している。このため、人件費について計画を下回る可能性が高い。第2四半期末で11名の増員だったので下記の増員予定数は15名となるが、このうち4月からの新卒社員が4名いるので、残り11名を中途採用で賄っていくことになる。受託サービスの引き合いが旺盛で開発リソースが不足していることや、中期的な成長を見据えての増員となる。

DC利用料の増加分については、既存サービスの成長に連動した費用増に加えて、サービスの品質向上・維持のための戦略的投資も2~3割程度含まれている。前述した運営メディアの安全性を担保するためのツールの導入費用のほか、「Mackerel」や「はてなブログ Media」などのサービス品質向上のため、ミドルウェアソフトの機能を一段階引き上げる予定にしており、それに伴って利用料金も増加する。ただ、こちらも期初計画では費用を多めに見積もっていたことから、計画を下回る可能性がある。

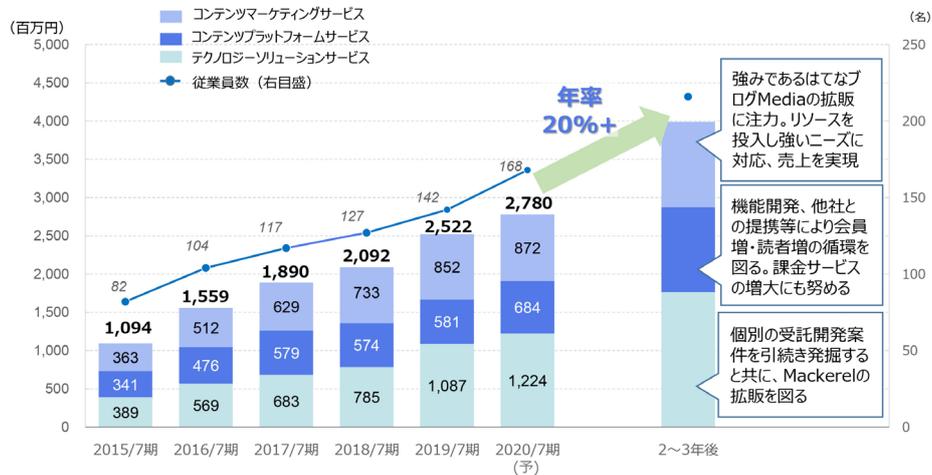
年率20%の売上成長を目指し、 利益率は2021年7月期から上昇に転じる見通し

2. 中期成長見通し

同社は今後の事業方針として、1) BtoB(法人向け)ストック型ビジネスの成長、2) 事業拡大に備えた人材投資・技術投資、3) コンテンツプラットフォームサービスの成長、3点を重点方針として掲げ、3つの部門におけるシナジー効果を最大限に活用しながら、売上高で年率20%の成長を目指している。年率20%の売上成長が2021年7月期以降続いたとすると、2022年7月期には売上高で40億円に達することになる。3部門すべての売上高を拡大していく方針で、営業利益率についても2021年7月期は増収効果によって再度上昇に転じるものと予想される。

今後の見通し

短中期成長イメージ



(1) BtoB (法人向け) ストック型ビジネスの成長

同社売上高の8割弱を占めるBtoB向けビジネスについては、今後も着実に顧客を獲得しストック収入を積み上げていくことで収益の安定性を高めながら成長を目指していく方針だ。既述のとおりサーバー監視ツール「Mackerel」は、クラウド市場の拡大を背景に今後も2ケタ成長が続く見通しである。マンガビューワ「GigaViewer」についても、導入先の拡大により開発・運用料のほかレベニューシェア（広告・課金等）の増加が見込まれる。また、新たな取り組みとして、KADOKAWAと共同でWeb小説サイト「カクヨム」などの投稿者に収益を還元する決済・送金プラットフォームを開発しており、同プラットフォームをベースに、今後、投稿者の作品ページにおける広告収益や読者からの課金受付などを行える機能を開発し、投稿者とKADOKAWA、同社でレベニューシェアしていく予定となっている。

(2) 事業拡大に備えた人材投資・技術投資

今後の成長を実現していくうえで技術基盤に対する投資についても継続して取り組んでいく。2019年7月期までの2年間でDCの移行・拡張を完了させたが、2020年7月期においても前述したようにインフラ面での機能強化を図り、サービス品質の維持向上を図っていく。また、法人向けの受託開発案件の増加に対応するため、エンジニアを中心に人員を前期末の142名から168名に増員する予定となっている。1年間の増員数としては過去最大（2016年7月期に22名増員）となる。今後も売上成長率20%を前提に、年率15%程度の人員増を見込んでいる。中期的にはDC利用率や人件費の売上高に占める比率は低下する見込みで、利益率も上昇に転じることが予想される。

(3) コンテンツプラットフォームサービスの成長

ここ数年売上高が伸び悩んでいるコンテンツプラットフォームサービスについても、成長に向けた取り組みを進めていく。既述のとおり、「はてなブログPro」のユーザー数を獲得し、課金収入を増やしていくほか、アドネットワーク接続数の回復に向けた取り組みを推進し、広告単価のアップにつなげていく。具体的には、同社ユーザーに対して、利用規約やプライバシーポリシー、利用サービスごとのガイドラインへの導線を整理して提示するほか、新たにコミュニティにおけるガイドラインの策定・周知を実施するなど、サービスの信頼性・安全性向上に向けた取り組みを進めている。

今後の見通し

また新たな取り組みとして2019年9月にKADOKAWAのビジネス・生活文化局とブログの書き手支援を目的としたパートナーシップを締結している。「はてなブログ」で人気が高いブロガーに対して、KADOKAWAとの共同プロモーションによる書籍化支援を提案していく。既に、「仕事術」や「株式投資」などのジャンルで書籍化した事例も数件出ている。書籍販売に伴うレベニューシェアを獲得するモデルで、収益への寄与度に関しては小さいと見られるが、ブロガーに対して新たな読者との出会いや収益化の機会を提供することで、「はてなブログ」の活性化につながる取り組みとして期待される。

■ 株主還元策

同社は株主に対する利益還元を重要な経営課題であると認識しており、財政状態や業績、キャッシュ・フローの状態、今後の資金需要等を勘案して、利益還元策を決定していく意向である。ただし、当面は内部留保の充実を図り、企業体質の強化、事業拡大のための投資等に資金を優先配分し、収益拡大により企業価値を高めていくことが株主に対する最大の利益還元につながると考えており、配当金については無配を継続する方針となっている。

■ 情報セキュリティ対策

同社はインターネットを活用したサービスを展開していることから、情報セキュリティ対策については経営の最重要課題の1つとして取り組んでいる。社内でセキュリティポリシーを策定し、また、セキュリティ管理担当者を配置して定期的に研修・情報共有などを行っているほか、インフラ面では外部からの不正アクセス防止策やマルウェア対策などを実施している。

免責事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp