

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 >>>](#)

2019年4月17日(水)

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. 2019年7月期第2四半期累計業績概要	01
2. 2019年7月期業績見通し	01
3. 短中期成長見通し	02
■ 事業概要	03
1. コンテンツプラットフォームサービス	03
2. コンテンツマーケティングサービス	04
3. テクノロジーソリューションサービス	05
■ 業績動向	06
1. 2019年7月期第2四半期累計業績の概要	06
2. サービス別売上動向	07
3. 2019年7月期の業績見通し	10
4. 短中期成長見通し	12
■ 株主還元策	13
■ 情報セキュリティ対策	13

■ 要約

BtoB 向けストック型ビジネスの好調で 2019年7月期業績は上方修正の公算大

はてな<3930>は、2001年設立のインターネットサービス企業で、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BtoC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企業向けサービスとしてコンテンツマーケティングサービス、テクノロジーソリューションサービスを展開している。

1. 2019年7月期第2四半期累計業績概要

2019年7月期第2四半期累計（2018年8月-2019年1月）の売上高は前年同期比33.7%増の1,256百万円、営業利益は同130.5%増の261百万円と大幅増収増益となった。コンテンツプラットフォームサービス、コンテンツマーケティングサービス、テクノロジーソリューションサービスのすべての部門で増収となったが、なかでもテクノロジーソリューションサービスが前年同期比76.0%増収と大きく伸長したことが業績のけん引役となった。受託開発で前期からの期ずれ案件の計上があったほか、サーバー監視サービス「Mackerel（マカレル）」の第2四半期末における累積顧客指数が前年同期末比69.4%増と急成長が続いたこと、マンガビューワ「GigaViewer」※の採用社数が前期末の3社から5社に増加したことなどが要因だ。また、コンテンツマーケティングサービスで、企業のオウンドメディアとなる「はてなブログ Media」の運用数が、第2四半期末で58件（前年同期末比16件増）と通り計画の57件を超過するなど、好調に推移したことも増収増益に貢献した。

※ 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める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. 2019年7月期業績見通し

2019年7月期の売上高は前期比20.5%増の2,522百万円、営業利益は同10.9%増の354百万円と期初計画を据え置いている。第2四半期までの進捗率は売上高で49.8%、営業利益で73.7%となっており、下期もBtoB向けストック型ビジネスを中心に順調に推移していること、また、人件費を除いて特段の費用増要因もないことから会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。部門別売上高では、「Mackerel」の顧客拡大等によりテクノロジーソリューションサービスが前期比47.1%増の1,155百万円と大幅増収となるほか、コンテンツマーケティングサービスも「はてなブログ Media」の運用件数増加により、会社計画（前期比2.3%増の750百万円）を上回る売上が予想される。

要約

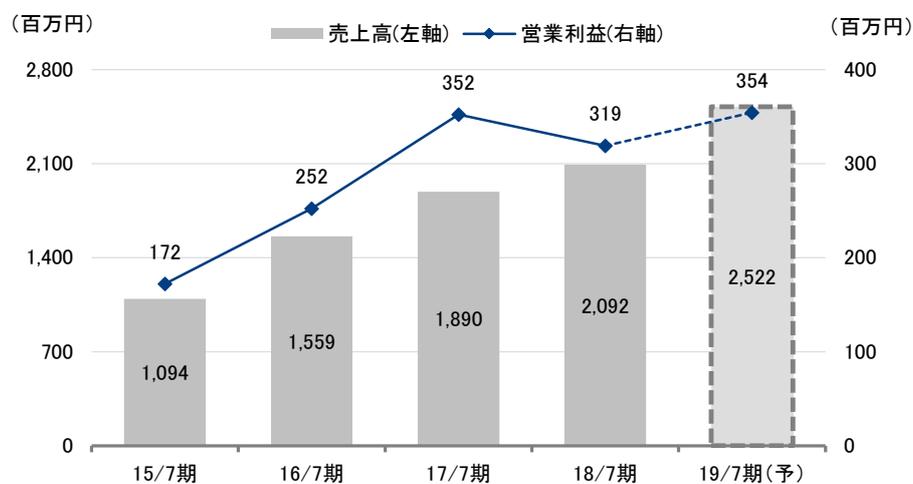
3. 短中期成長見通し

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。「Mackerel」や「GigaViewer」「はてなブログ Media」などのBtoB向けストック型ビジネスの拡大に加えて、技術基盤への投資拡大や新たな課金形態、サービスの育成にも取り組み、高成長を継続していく方針だ。特に、サーバー監視サービス「Mackerel」の成長ポテンシャルは大きく、今後の収益をけん引するサービスとして注目される。費用面では、人材投資を積極的に行っていく方針だが、2019年7月期でデータセンターの移行作業が完了し、利用料の二重支払がなくなるため、2020年7月期以降は利益率も一段と向上していくものと予想される。

Key Points

- ・インターネット上におけるUGCサービスのパイオニアで、高い技術力を強みに法人向けサービスへと事業領域を拡大
- ・「Mackerel」「はてなブログ Media」等のBtoB向けストック型ビジネスが好調
- ・年率20%の売上成長に加え、2020年7月期以降はITインフラ投資一巡で利益率も上昇する見通し

業績推移

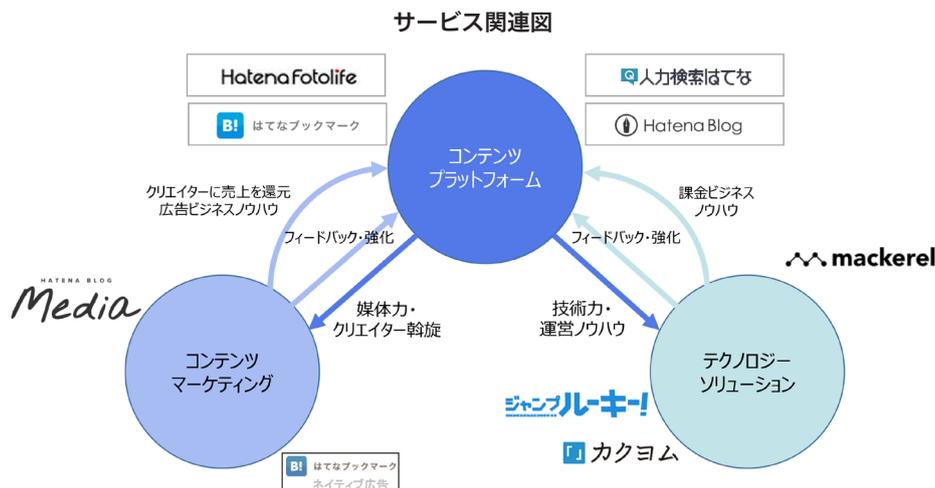


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

インターネット上における UGC サービスのパイオニアで、高い技術力を強みに法人向けサービスへと事業領域を拡大

同社は 2001 年に創立したインターネットサービス企業で、個人向けにユーザーが文章や画像などのコンテンツを発信・閲覧・拡散するプラットフォームを提供するコンテンツプラットフォームサービスからスタートし、同サービスで蓄積した技術・ノウハウを生かして、法人向けの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展開し、高付加価値化を図っている。また、法人ビジネスでの経験がコンテンツプラットフォームサービスの強化などにも役立っており、3つのサービス領域でシナジーを高めながら、成長を続けている。



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では、ユーザーがコンテンツを発信・拡散する UGC サービスとして「はてなブックマーク」「はてなブログ」等のサービスを展開している。任意の Web ページにユーザーがコメントを簡潔に付けることができる「はてなブックマーク」があることで、「はてなブログ」の記事に他のユーザーの意見や批評が集まりやすいことや、長い文章や論考、コラムのようなものを発信する IT リテラシーの高いプロガーが比較的多いことが「はてなブログ」の特長となっており、競合他社との差別化要因となっている。売上は「はてなブログ」等の有料サービスの利用料のほか、ブログの無料ユーザーの画面に掲載する広告収入から成り、大半は広告収入で占められている。

事業概要

広告収入に関しては、PV数×広告単価で決まる。広告単価に関しては趨勢的に低下傾向となっているため、PV数をいかに伸ばすことができるかが、売上成長のカギを握ることになる。PV数についてはサービスの登録ユーザー数や月間ユニークブラウザ数※の伸びなどが参考となる。2019年7月期第2四半期末の登録ユーザー数は786万人、当第2四半期における月間ユニークブラウザ数は238百万UBとなっている。

※ユニークブラウザ数：ある一定の期間内にWebサイトに訪れた、重複のないユーザーの数。1人のユーザーが何度も同じWebサイトを訪れても1人と数えられる。「訪問数」ではなく「訪問者数」を表し、Webサイトの人気や興味の度合いを判断する指標として重視される。「ユニークユーザー」と同義。

主要サービスは以下の3種類である。

(1) 人力検索はてな

2001年に開始した同社の最初のサービスであり、社名の由来ともなっている。検索エンジンで解決できない疑問があるときや簡単な統計を取りたいときに有用なQ&Aサービス。他のユーザーに対して簡単な質問・アンケートを実施して疑問を解決する、ナレッジコミュニティサービスの草分け的な存在。

(2) はてなブックマーク

2005年に開始した国内最大級のソーシャルブックマークサービス。気になったWebページを、感想やタグとともにオンライン上で簡単に管理できる。ブックマークを共有することにより、インターネット上で盛り上がっている話題を知ることができる。

(3) はてなブログ

2003年にサービスを開始した「はてなダイアリー」をより進化させたサービスで、2013年にサービスを開始している。シンプルでモダンなデザインに、執筆を助ける機能が充実したブログサービスで、長い文章をじっくり書いて発信したいハイエンドブロガー向けのサービスとして定評がある。有料課金サービスとなる「はてなブログPro」では、独自ドメインの設定が可能なほか広告を自由に配置（非表示も可）できるなど、拡張した機能が利用可能となっている。

2. コンテンツマーケティングサービス

オウンドメディア（企業が顧客等に向けて伝えたい情報を発信するための自社メディア）の構築・運用支援サービス「はてなブログMedia」を2014年より開始している。同サービスはSaaSで提供されており、同社がUGCサービスで培ったシステム・ノウハウを生かし、費用対効果の高いオウンドメディアを構築できることが強みとなっている。

売上は「はてなブログMedia」のシステム利用料（月額10万円から）やコンテンツ作成支援料のほか、メディアに掲載されるネイティブ広告・バナー広告・タイアップ広告等の広告掲載料から成っている。「はてなブログMedia」の運用媒体数は2019年7月期第2四半期末で58件と順調に増加している。1企業で複数の媒体を運用しているケースもあり、ここ最近では働き方改革に関する情報発信や社員インタビューといった人材採用分野での活用を目的としたオウンドメディアを立ち上げる企業も増え始めている。

事業概要

3. テクノロジーソリューションサービス

UGC サービスで蓄積してきた技術力やノウハウを活用し、企業のオウンドメディアをスクラッチで開発・構築する受託サービスや、データを分析して顧客企業に SaaS で提供するビッグデータサービス（クラウド支援サービス、アドテクノロジーサービス）を展開している。

(1) 受託サービス

オウンドメディア構築のためのコンテンツマーケティングサービスとは別に、ユーザー企業独自のネットサービスに関する企画・開発・運用を受託するサービスで、売上は受託開発料及び保守・運用料から成る。任天堂<7974>（イカリング2）、カドカワ<9468>（カクヨム）など大手企業のシステムを受託している。また、2014年より提供を開始したマンガビューワ「GigaViewer」については（株）集英社、（株）講談社、（株）新潮社など合計5社のWebマンガサービスで導入されている。

(2) ビッグデータサービス

2014年よりクラウド支援サービスとして、サーバー監視サービス「Mackerel」の提供を開始している。サーバーやアプリケーションサービスの稼働状況を、異なるクラウドサービスやデータセンターサービスであっても統一的に監視できるほか、使いやすいUIと効率的なAPIにより簡単に導入・運用できることが特長となっている。従来、企業は自社サーバーの監視に関しては自前で監視ツールを構築して運用することが多かったが、クラウドコンピューティング市場の普及拡大や技術進化を背景に、使い勝手の良い「Mackerel」等の専用ツールを導入する企業が増えてきている。

Web企業、ゲーム制作企業やアドテック企業での導入が顕著だが、エンタープライズ領域における利用も試行されている。監視には過去情報を含めたデータ分析が重要となるため、一旦導入すると解約するケースは極めて低い。また、導入企業のサーバー増設に伴って既存顧客単価も上昇傾向にある（月額利用料は1,800円から。監視サーバー台数ごとに変動）。主なクライアントは、サイバーエージェント<4751>、任天堂、GMOペパボ<3633>、メルカリ<4385>、KDDI<9433>、freee(株)、(株)バンダイナムコスタジオ、富士通クラウドテクノロジーズ(株)、ビッグロブ(株)等が挙げられ、導入企業数は右肩上がり増加している。

業績動向

2019年7月期第2四半期累計業績は テクノロジーソリューションサービスをけん引役に大幅増収増益に

1. 2019年7月期第2四半期累計業績の概要

2月28日付で発表された2019年7月期第2四半期累計業績は、売上高で前年同期比33.7%増の1,256百万円、営業利益で同130.5%増の261百万円、経常利益で同106.9%増の259百万円、四半期純利益で同108.9%増の177百万円となり、第2四半期累計としては2年ぶりに最高業績を更新した。コンテンツプラットフォームサービス、コンテンツマーケティングサービス、テクノロジーソリューションサービスと3部門揃って増収となり、なかでもテクノロジーソリューションサービスが前年同期比76.0%増と大幅増収となったことが業績の押し上げ要因となった。なお会社計画は非開示となっているが、売上高、利益ともにやや上回ったものと推定される。

費用面では、積極的な人材投資（当第2四半期末の従業員数は前年同期末比22人増の139人）により、人件費が前年同期比23.9%増の540百万円となったほか、データセンター利用料が同8.7%増の205百万円、オフィスの増床による賃借料の増加等によりその他費用が同24.4%増の250百万円となるなど、全体で同20.5%増の995百万円となったが増収効果で吸収し、営業利益率は前年同期の12.1%から20.8%に大きく上昇した。

データセンター利用料の増減要因を見ると、事業拡大に伴う自然増で27百万円の増加、ITインフラ投資（データセンター移行に伴う二重支払の発生）で38百万円の増加となった一方で、旧システムから新システムへの更新等によるコスト削減施策で48百万円の減少要因となった。また、営業外収支が若干悪化したのが、これは前年同期に計上した保険解約返戻金9百万円がなくなったことに加え、為替差損益が4百万円悪化したことが要因だ。

2019年7月期第2四半期累計業績

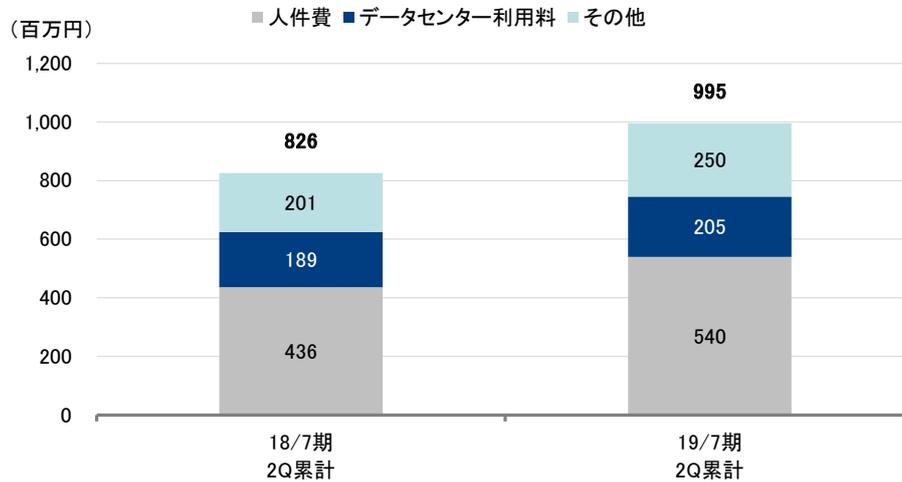
(単位：百万円)

	18/7期2Q累計		19/7期2Q累計		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	939	-	1,256	-	33.7%
売上原価	56	6.0%	110	8.8%	96.7%
販売費及び一般管理費	769	82.0%	884	70.4%	14.9%
営業利益	113	12.1%	261	20.8%	130.5%
経常利益	125	13.3%	259	20.6%	106.9%
四半期純利益	85	9.1%	177	14.1%	108.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

費用の内訳



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

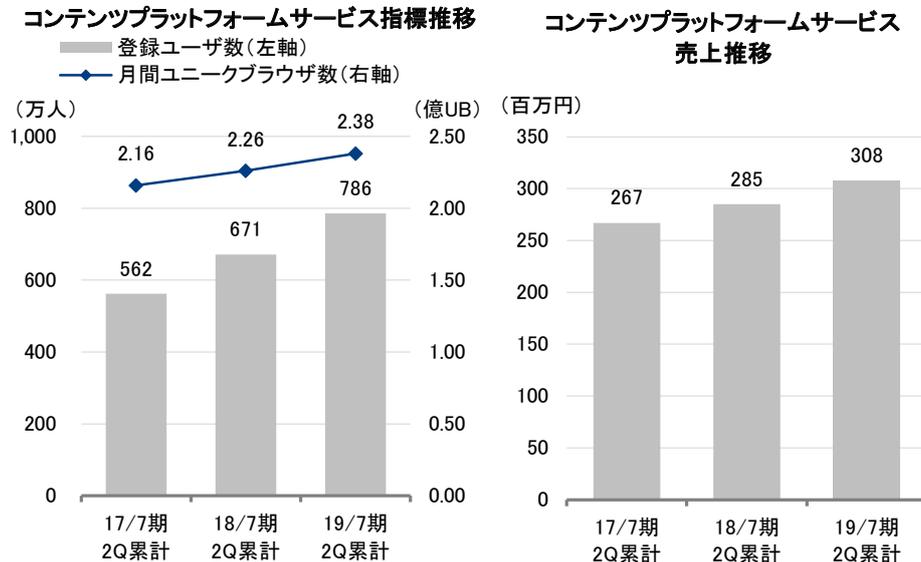
「Mackerel」「はてなブログ Media」等の BtoB 向けストック型ビジネスが好調

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 8.1% 増の 308 百万円と堅調な増収となった。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が前年同期末比 17.1% 増の 786 万人、月間ユニークブラウザ数が前年同期比 5.3% 増の 2.38 億 UB といずれも増加し、広告収入増と「はてなブログ Pro」の有料プラン契約数の増加が増収要因となった。Q&A サイトとなる「人力検索はてな」の訪問数は、検索エンジンの高度化が進んだこともあり減少傾向が続いているが、一方で、Twitter や Facebook などの SNS を使った情報発信よりも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」を利用するといったケースが増え、登録ユーザー数や有料プランの増加につながっていると見られる。

業績動向



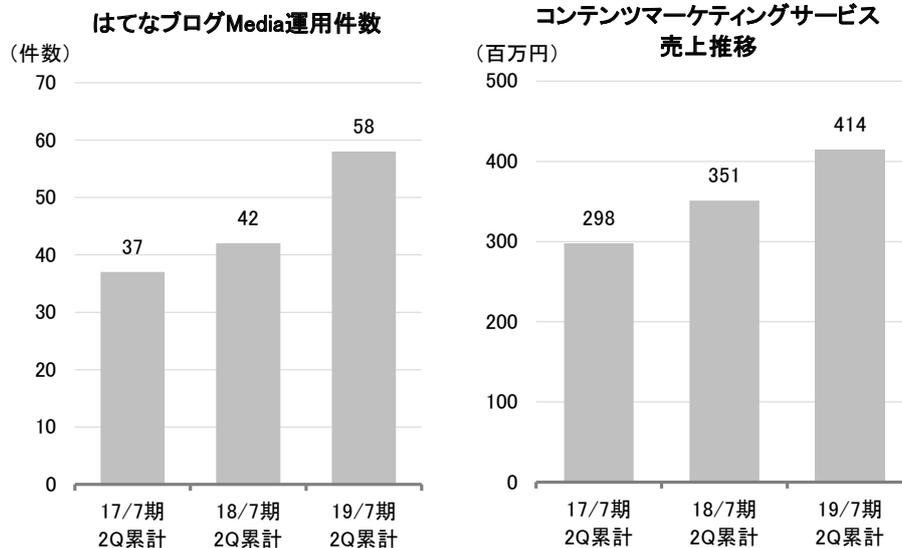
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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は前年同期比 17.9% 増の 414 百万円と会社計画を上回る増収となった。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 12 件増の 58 件と通期目標の 57 件を上回ったことが主因だ。当第 2 四半期累計期間中における新規開設件数は 13 件（前年同期比 5 件増）、解約件数は 1 件（同 3 件減）となり、新規開設件数の増加が加速していることがうかがえる。

使いやすい UI や高いシステム安定性、検索エンジンから評価されやすいサイト構造実現に向けた機能強化に継続して取り組んでいることや、「モバイル環境で Web コンテンツの表示を高速化するプロジェクト」である AMP (Accelerated Mobile Pages) にいち早く取り組んできたことに加えて、2018 年 7 月期から提供サービスプランに「レギュラー」「ライト」の 2 プラン制を導入し、大企業からベンチャー企業まで幅広い企業層に対して提案訴求してきたことが運用件数の増加につながった。また、デジタルマーケティング戦略や人材採用戦略において、オウンドメディアを活用する事例が増えてきたことも要因と考えられる。

業績動向



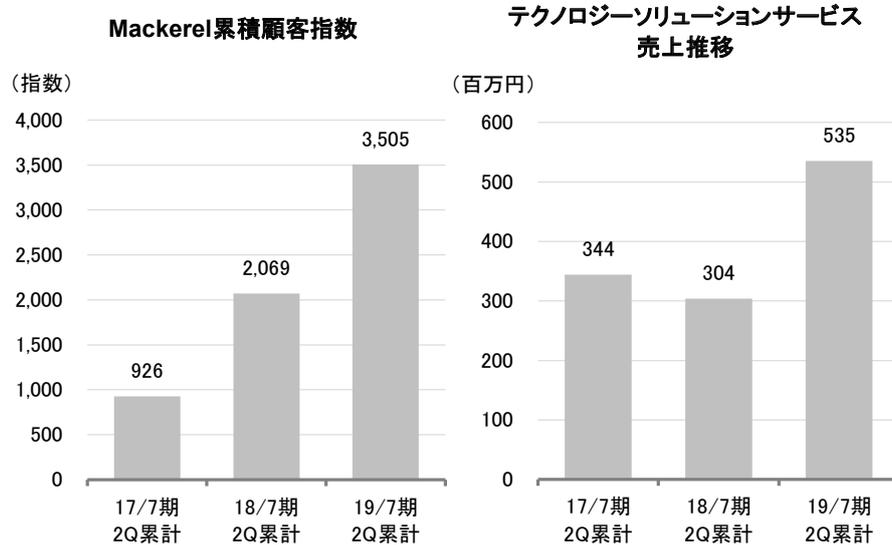
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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は前年同期比 76.0% 増の 535 百万円と大幅増収となった。受託サービスのうち、受託開発が期ずれ案件の計上もあって大幅増となったことに加えて、サーバー監視サービス「Mackerel」の累積顧客指数が前年同期末比で 69.4% 増と急拡大が続いていること、マンガビューワ「GigaViewer」も新たに(株)ヒーローズのマンガ雑誌「月刊ヒーローズ」公式サイトや、(株)リード社のマンガサービス「コミックポーター」に新たに採用され、合計 7 件(前年同期末比 4 件増)に導入されたことなどが増収要因となった。

受託開発案件では任天堂が 2018 年 12 月に発売した「大乱闘スマッシュブラザーズ SPECIAL」における「ニュース・お知らせ機能」の開発を行った。「Mackerel」については、クラウドサービスの普及拡大が続くなかでサーバー管理担当者の業務負担軽減につながるメリットが認知されるようになり、特にインターネット関連企業での導入が拡大しているようだ。2018 年 8 月に、AWS 最上位コンサルティングパートナーであるクラスメソッド(株)と販売代理店契約を結んだことも顧客数増加に寄与した。なお、「GigaViewer」や受託開発案件等の保守運用サービスの増収率は前年同期比 20.5% 増となっており、増収寄与度としては受託開発の開発料売上、「Mackerel」、運用保守サービスの順となっている。

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2019年7月期業績は上方修正の公算大

3. 2019年7月期の業績見通し

2019年7月期の業績は、売上高で前期比20.5%増の2,522百万円、営業利益で同10.9%増の354百万円、経常利益で同5.5%増の353百万円、当期純利益で同3.9%増の243百万円と期初計画を据え置いているが、第2四半期までの進捗率は売上高で49.8%、営業利益で73.6%と高進捗となっており、下期は人件費増を除いて特段の費用増はないこと、受注状況も引き続き順調に推移していることから、会社計画は上方修正される公算が大きいと弊社では見ている。

2019年7月期第業績見通し

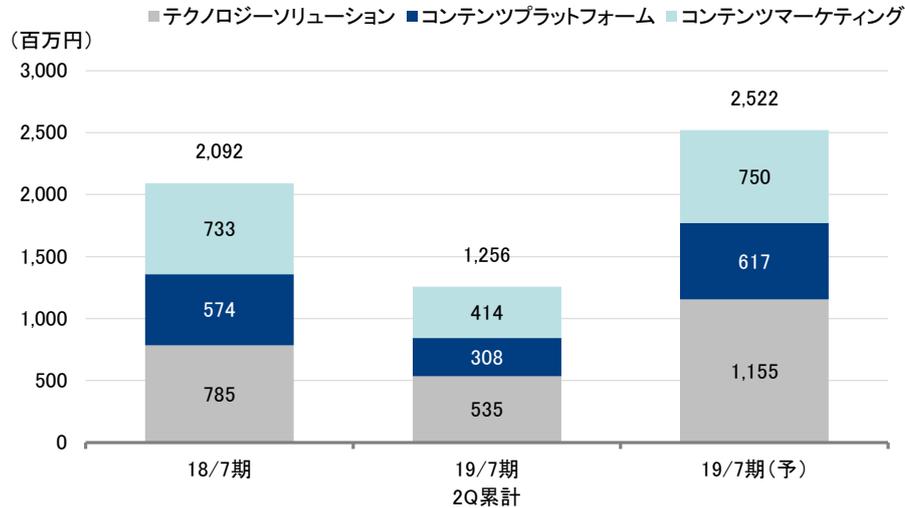
(単位：百万円)

	18/7期		19/7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	2,092	-	2,522	-	20.5%	49.8%
営業利益	319	15.3%	354	14.0%	10.9%	73.7%
経常利益	335	16.0%	353	14.0%	5.5%	73.4%
当期純利益	234	11.2%	243	9.6%	3.9%	73.1%
1株当たり当期純利益(円)	82.30		85.34			

出所：決算短信よりフィスコ作成

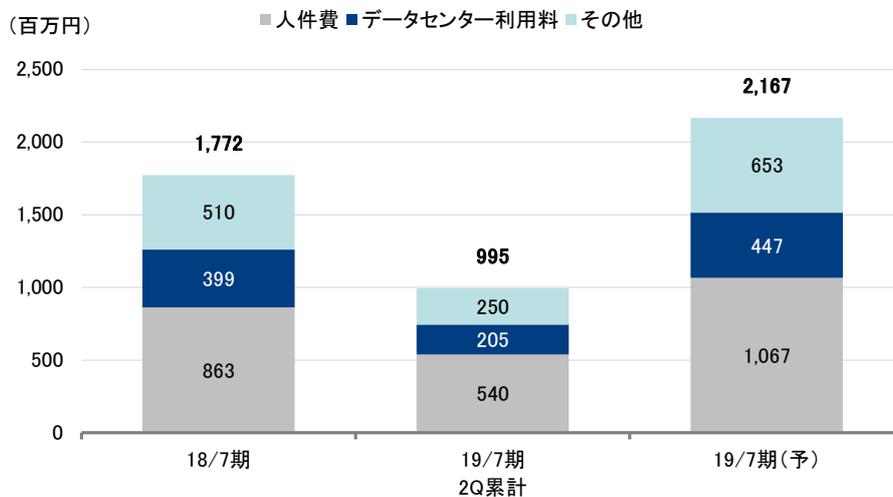
業績動向

サービス別売上高推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

費用の内訳



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

売上高ではテクノロジーソリューションサービスが前期比 47.1% 増の 1,155 百万円と大幅伸長する見通し。第 2 四半期までの進捗率は 46.3% となっているが、ストック型サービスである「Mackerel」の累積顧客指数が前期末比 48.3% 増と高成長が続く見通しとなっているほか、「GigaViewer」についても新規採用が数件見込まれること、受託開発案件の受注も順調なことから計画の達成は可能と見られる。

業績動向

「Mackerel」については、新機能として機械学習技術を活用した「ロール内異常検知」機能[※]のβ版を2019年3月にリリース、2019年7月期中の有料化を予定しており、今後も機能の拡充を図りながら、SaaS型サーバー監視サービス市場で業界トップを目指していく考えだ。現状、サーバーの監視ツールは各企業で内製化しているケースが殆どであるため、潜在的な成長ポテンシャルは大きく、収益拡大に貢献するサービスとして注目される。

[※] 機械学習技術を活用することで、複雑だった監視ルールの設定とメンテナンスを要さず、簡単な監視項目の設定だけでサーバーの異常検知を可能とする機能。

コンテンツマーケティングサービスについては前期比2.3%増の750百万円と微増収を見込んでいるが、第2四半期末までの進捗率は55.2%に達している。「はてなブログ Media」の運用件数について既に通期計画を達成したことから、新たに63件(前期末比17件増)を目標とした。引き合い件数は63件を上回るペースとなっているため、今後の状況次第ではさらに上振れする可能性もある。「はてなブログ Media」もストック型サービスとなるため、売上高は820百万円を超える可能性が高いと弊社では見ている。また、コンテンツプラットフォームサービスについては前期比7.5%増の617百万円と2期ぶりに増収に転じる見通し。第2四半期末までの進捗率は49.9%となっており、ほぼ計画どおりに推移するものと予想される。

営業費用は人件費やデータセンター利用料等を中心に今期も戦略的投資を実施することで、前期比22.4%増の2,167百万円を見込んでいる。費用の内訳としては、人件費は前期比23.6%増の1,067百万円、データセンター利用料が同12.0%増の447百万円、その他費用が同28.0%増の653百万円となる。

人件費については、エンジニアを中心に採用を進めており、従業員数で前期末比24人増の151人を見込んでいる(第2四半期末で12人増)。データセンター利用料については、事業拡大に伴う自然増で47百万円、ITインフラ投資で74百万円の増加となり、コスト削減施策で73百万円の減少を見込んでいる。コスト削減施策としては、2003年よりサービス提供してきた「はてなダイアリー」を「はてなブログ」に統合することによるコスト削減効果に加えて、各種サービスのミドルウェアをバージョンアップすることによるサーバー台数の減少効果を見込んでいる。その他費用の増加については、本社及び東京オフィスの増床に伴う賃借料の増加、広告・販促費用の増加などによるもの。費用全体では、おおむね会社計画どおりの水準になると予想される。

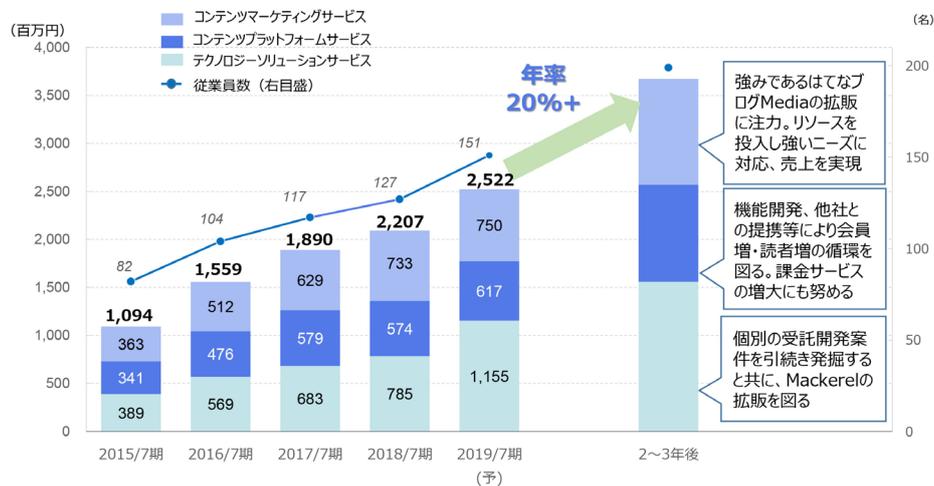
年率20%の売上成長に加え、 2020年7月期以降はITインフラ投資一巡で利益率も上昇する見通し

4. 短中期成長見通し

今後2～3年の短中期の成長イメージとしては、3つのサービスのシナジー効果を最大限に活用しつつ、すべてのサービス分野で2ケタ成長を見込み、全体では年率20%の高成長を目指している。コンテンツプラットフォームサービスでは、新機能の開発等により会員数の増加と読者数増加による月間UB数の拡大を図り、広告収入だけでなく有料課金サービスの増大により売上成長を図る。コンテンツマーケティングサービスでは「はてなブログ Media」の運用件数拡大、テクノロジーソリューションサービスでは、個別の受託開発案件の獲得に加えて、「Mackerel」や「GigaViewer」の導入拡大に注力していく。

業績動向

短中期成長イメージ



出所：決算説明資料より掲載

なお、今後も人材投資は積極的に実施していく方針だが、2020年7月期以降はITインフラ投資（データセンター移行作業）が一巡することから売上高営業利益率は一段と上昇し、増収率を上回る利益成長が見込まれる。

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。

重要事項（ディスクレーマー）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ