

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

はてな

3930 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年4月8日(月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2024年7月期第2四半期累計の業績概要	01
2. 2024年7月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 業績動向	03
1. 2024年7月期第2四半期累計の業績概要	03
2. サービス別売上動向	04
■ 今後の見通し	05
1. 2024年7月期の業績見通し	05
2. 成長戦略	07
■ 株主還元策	10

要約

大型受託開発案件「少年ジャンプ+」アプリリニューアルに成功、2025年7月期から利益は再拡大期に入る見通し

はてな<3930>は、2001年設立のインターネットサービス企業である。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・ノウハウを生かして、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等へと展開している。SaaS等のストック型収入が売上高の4割強（2024年7月期第2四半期累計実績）を占める。

1. 2024年7月期第2四半期累計の業績概要

2024年7月期第2四半期累計業績は、売上高が前年同期比3.4%増の1,622百万円、営業利益が同82.5%減の17百万円と増収減益となったが、概ね順調な進捗となった。売上高は広告収入の減少を主因としてコンテンツプラットフォームサービスやコンテンツマーケティングサービスがそれぞれ減収となったものの、マンガビューア「GigaViewer（ギガビューワ）」の大型開発案件やその他運用保守サービスを中心にテクノロジーソリューションサービスが同11.7%増と好調に推移したことが増収要因となった。利益面では、積極的な人材採用による人件費の増加に加えて、データセンター（以下、DC）利用料の増加が減収要因となった。

2. 2024年7月期の業績見通し

2024年7月期の業績見通しは、売上高で前期比9.6%増の3,452百万円、営業利益で同72.3%減の48百万円と期初計画を据え置いた。売上高はコンテンツプラットフォームサービスの減収傾向が続くものの、テクノロジーソリューションサービスが好調を持続するほか、コンテンツマーケティングサービスも新規顧客の獲得や既存顧客のアップセルに注力することで下期は回復に転じる見通し。テクノロジーソリューションサービスでは、「GigaViewer」関連の売上拡大が続く見通し。既存導入先における運用料やレベニューシェア型契約（広告運用、ポイント販売等を含めたマネタイズ支援）が伸長するほか、大型案件であった（株）集英社の「少年ジャンプ+」向け「GigaViewer for Apps」も2024年3月29日付で提供開始したことを発表、レベニューシェア型の大幅な売上貢献が期待できる。利益面では、前期に引き続き人件費やDC利用料、広告運用原価、外注費・業務委託費の増加が減収要因となるが、第2四半期までは概ね計画どおりに推移しており、会社計画は達成可能な水準と弊社では見ている。

要約

3. 成長戦略

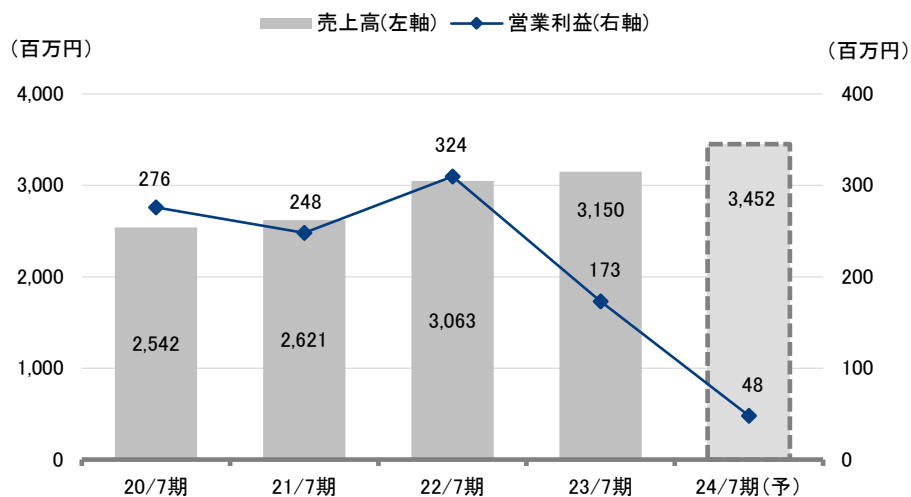
同社は中期的にはテクノロジーソリューションサービスを成長エンジンとして、年率15%前後の売上成長を目指す。利益面でも、2025年7月期以降は増収効果により人件費やDC利用料の対売上比率低下が見込まれることから、増益基調に転じるものと予想される。テクノロジーソリューションサービスでは、Web版のマンガビューワを導入している顧客(メディア数で21件)に対して、アプリ版を導入提案していくことで事業規模の拡大を図っていく。Web版に対してアプリ版は課金額が大きいと、レベニューシェアによる収益貢献度合いも一段と大きくなるのが予想される。一方、直近伸び悩んでいた「Mackerel」については、情報セキュリティ管理システム(ISMS)の国際規格及び国内規格の認証を2024年2月に取得したほか、2024年後半には「次世代Mackerelアーキテクチャー※」の正規版をリリースする予定で、2025年以降に再成長期に入る見通し。料金体系も2024年後半に見直す予定で、収益圧迫要因となっていたDC利用料の負担軽減が進むものと期待される。2025年7月期以降は、マンガビューワや「次世代Mackerel」が収益のけん引役となり、3年後に利益ベースで過去最高更新が射程圏に入るものと弊社では見ている。

※サーバーのソフトウェアの状況等を監視するためのオープンソースによる標準化規格「OpenTelemetry」に対応したサービス。従来は独自規格であったため、容易に導入できなかった企業に対して導入が進みやすくなるといった効果が期待される。「OpenTelemetry」とは、ソフトウェアのテレメトリデータ(トレース、メトリック、ログ)を収集し、監視と分析のために遠隔地に送信するための標準化規格。

Key Points

- ・2024年7月期第2四半期累計業績は増収減益となるも概ね順調に進捗
- ・2024年7月期業績は期初計画を据え置き、成長の源泉となるエンジニアの増強が順調に進む
- ・「GigaViewer」「次世代Mackerel」を成長エンジンに2025年7月期以降、利益は再拡大期に入る見通し

業績推移



注：22/7期より「収益認識に関する会計基準」等を適用
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2024年7月期第2四半期累計業績は増収減益となるも概ね順調に進捗

1. 2024年7月期第2四半期累計の業績概要

2024年7月期第2四半期累計業績は、売上高が前年同期比3.4%増の1,622百万円、営業利益が同82.5%減の17百万円、経常利益が同66.2%減の31百万円、四半期純利益が同61.9%減の20百万円と増収減益となった。通期計画に対する進捗率は、売上高で47.0%、営業利益で36.0%、経常利益で66.3%、四半期純利益で62.3%となっており、概ね順調な進捗となった。

2024年7月期第2四半期累計業績

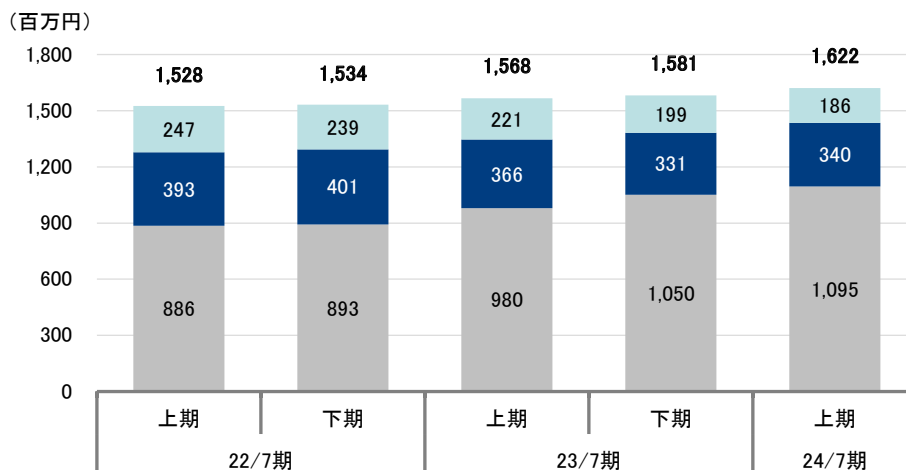
(単位：百万円)

	23/7期2Q累計		24/7期2Q累計			通期計画 進捗率
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比	
売上高	1,568	-	1,622	-	3.4%	47.0%
事業費用	1,469	93.7%	1,605	98.9%	9.2%	47.2%
(人件費)	774	49.4%	851	52.5%	9.9%	46.1%
(DC利用料)	293	18.7%	339	20.9%	15.6%	47.5%
(その他)	402	25.6%	415	25.6%	3.2%	49.1%
営業利益	99	6.3%	17	1.1%	-82.5%	36.0%
経常利益	94	6.0%	31	2.0%	-66.2%	66.3%
四半期純利益	54	3.4%	20	1.3%	-61.9%	62.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

サービス別売上高推移

■テクノロジーソリューション ■コンテンツマーケティング ■コンテンツプラットフォーム



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

売上高は広告収入を中心に低迷が続いたコンテンツプラットフォームサービスや新規顧客の獲得が低調だったコンテンツマーケティングサービスがそれぞれ減収となったが、「GigaViewer」を中心としたテクノロジーソリューションサービスの増収でカバーし、連続で過去最高を更新した。事業費用は人員増強に伴い人件費が前期比9.9%増の851百万円と増加したほか、DC利用料が同15.6%増の339百万円となり主たる減益要因となった。人材投資についてはエンジニアを中心に積極採用を行ったことで、第2四半期末の従業員数が前年同期末比23名増の201名となった。また、DC利用料の増加については、「GigaViewer」などサービスの伸長に伴う外貨建て利用料の増加に加えて、為替の円安進行により円換算した支払額が増加したことによる。その他の費用では、東京オフィスのフロア一部返室により賃借料が減少したが、広告出稿代理サービスの拡大に伴う関連費用やサービス開発のための外注費・業務委託費等が増加した。

「GigaViewer」を中心にテクノロジーソリューションサービスが2ケタ増と好調持続

2. サービス別売上動向

(1) 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11.7%増の1,095百万円と2ケタ増収ペースが続き、半期ベースで過去最高を更新した。「GigaViewer」を中心に受託サービスが同23.4%増の716百万円と好調に推移したことが主因である。一方、SaaSビジネスとなるサーバー監視サービス「Mackerel」は同5.2%減の378百万円と微減にとどまった。

受託サービスの大半を占める「GigaViewer」は、Web版が新たに「コミック・アーススター」((株)アース・スターエンターテインメント)に搭載され、合計16社、搭載累計22サービス(うち、1件はアプリ版)となった。これらメディアの構築・運用保守サービスや読者確保のための広告出稿代理サービスが順調に増加したことに加え、前期から開発が進んでいるアプリ版の大型案件も履行義務の充足によって一定期間にわたり売上貢献した。また、任天堂<7974>のソフト『スプラトゥーン3』のプライベートマッチ機能を利用した大会支援サービス「タイカイサポート」の開発など、複数の受託開発案件の納品及び検収が完了し、増収に貢献した。

一方、「Mackerel」についてはAWS(Amazon Web Services)のなかで、サーバー監視サービスとしての認知度向上に伴い新規顧客の獲得が進んだものの、主要顧客向けの売上が監視対象サーバー数の減少により落ち込んだこと(顧客企業が提供するサービスの規模縮小による)、また一部顧客において解約が発生したことなどが減収要因となった。

(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7.2%減の340百万円となった。売上高の内訳を見ると、システム構築・利用料や記事制作支援等が含まれるSaaS等が同1.6%減の229百万円、広告売上が同17.1%減の110百万円となり、広告売上の落ち込みが目立った。

業績動向

「はてなブログ Media」の新規開設件数は7件、解約件数は5件となり第2四半期末の運用件数は前年同期末比15件増の144件となったが、1件当たりの平均月次売上高が前年同期の479千円から390千円と18.6%低下したことが減収要因となった。2023年4月より代理販売を開始した大手人材関連企業を通じた採用オウンドメディアに関しては、売上高が月額システム利用料(7.7万円/月)のみとなっていることや、記事制作など追加発注が多かったメディアが前期の前半に運用停止となり、相対的に単価の低い採用オウンドメディア等の成比が上昇したこと、一部の顧客において広告・マーケティング予算が縮減されたことにより広告出稿が手控えられたことが平均売上単価の低下要因となった。

ただ、第2四半期の後半以降は平均月次売上単価も持ち直しの兆しを見せ始めているようで、四半期ベースの売上高も前第4四半期の160百万円を底にして、2024年7月期の第1四半期は164百万円、第2四半期は175百万円と2四半期連続で増加するなど緩やかながらも回復基調に転じている。

(3) 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15.7%減の186百万円と減収基調が続いた。「はてなブログ」の登録ユーザー数は前期末比16万人増の1,230万人と堅調に増加し、PV数も前年同期並みの水準を維持したものの、各種SNSの普及による競争激化によるアドネットワーク広告の単価下落が影響し、広告収入が同17.4%減の105百万円となったほか、「はてなブログ Pro」の有料課金サービスの平均単価下落によりSaaS等の売上も同13.5%減の80百万円と低迷した。なお、ブログの書き手を増やす施策として、2023年6月より、記事の有料販売機能※を全ユーザーで利用可能としたほか、同年12月には生成AI技術を活用して、本文の内容をもとに記事タイトルを作成・提案する「AIタイトルアシスト」をリリースした。いずれも売上面で顕著な効果は出ていないものの、利用者数は着実に増加しているもようだ。

※ codoc(株)が提供するコンテンツ販売サービス「codoc」とアカウント連携することで、記事の単体販売及び月額・年額のサブスクリプションメニューの販売が可能となった。販売手数料15%を同社とcodocでレベニューシェアする。月額500~1,000円程度のサブスクリプション販売が特に伸びているようだ。

■ 今後の見通し

2024年7月期業績は期初計画を据え置き、成長の源泉となるエンジニアの増強が順調に進む

1. 2024年7月期の業績見通し

2024年7月期の業績見通しは、売上高が前期比9.6%増の3,452百万円、営業利益が同72.3%減の48百万円、経常利益が同73.6%減の48百万円、当期純利益が同66.7%減の33百万円と期初計画を据え置いた。売上高はコンテンツプラットフォームサービスの減収が続くものの、テクノロジーソリューションサービスの増収でカバーする見通しだ。利益面では、成長基盤の構築に向けた積極的な採用継続による人件費の増加や、DC利用料の増加が主な減益要因となるが、第2四半期までは概ね計画通りに進捗しており、会社計画は達成可能な水準と弊社では見ている。

今後の見通し

2024年7月期業績見通し

(単位：百万円)

	23/7期		24/7期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	3,150	-	3,452	-	9.6%
事業費用	2,976	94.5%	3,404	98.6%	14.3%
(人件費)	1,585	50.3%	1,844	53.4%	16.3%
(DC 利用料)	601	19.1%	713	20.7%	18.6%
(その他)	790	25.1%	845	24.5%	7.0%
営業利益	173	5.5%	48	1.4%	-72.3%
経常利益	182	5.8%	48	1.4%	-73.6%
当期純利益	99	3.2%	33	1.0%	-66.7%
1株当たり利益(円)	33.73		11.24		

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) サービス別売上見通し

a) 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、前期比 15.7% 増の 2,350 百万円と 2 ケタ成長が続く見通し。このうち「Mackerel」については前期比微増を見込んでいたものの、既存顧客の売上が減少したことや 2024 年後半には「次世代 Mackerel アーキテクチャー」の正式版をリリースする予定となっていることもあり、通期でも微減収となる可能性がある。一方で、受託サービスは「GigaViewer」を中心に好調を維持する見通しだ。大型案件として開発を進めてきた集英社の「少年ジャンプ+^{※1}」向け「GigaViewer for Apps」の提供を 2024 年 3 月 29 日付で開始したことを発表しており、今後レベニューシェア型サービスの大幅な売上貢献が期待されるほか、既存導入メディアでの運用料やレベニューシェア型サービスの伸長が見込まれる。また、2024 年 3 月 13 日付でリリースした KADOKAWA<9468>との共同開発サービスである「カクヨムネクスト^{※2}」についてもレベニューシェア拡大に向けた読者数拡大施策などに取り組みながら収益貢献を目指す。

^{※1} 「少年ジャンプ+」は集英社の「少年ジャンプ+編集部」が運営するマンガサービスで、ブラウザ版とアプリ版を展開しており、アプリ版の累計ダウンロード数は 2,700 万を超える。集英社向けには「少年ジャンプ+」ブラウザ版、「となりのヤングジャンプ」ブラウザ版に続く、3 件目の導入実績となる。

^{※2} 無料で Web 小説を読む「カクヨム」（月間利用者数約 570 万ユーザー）のサブスクリプション型サービス版。KADOKAWA を代表する人気レーベルやカクヨム人気作家の書籍化前の最新作を有料で読める（月額 980 円）。

b) 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期比 3.1% 増の 719 百万円と若干ながら増収を見込む。上期は微減収となったものの、下期はオンラインセミナーを通じたリード獲得による新規顧客の獲得、並びに広告運用や動画を含めたコンテンツ制作などのアップセルに注力することで増収を目指す。運用件数は前期末比 12 件増加の 154 件を見込んでいたが、新規獲得ペースが鈍いことから計画をやや下回る可能性がある。

c) 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期比 9.3% 減の 382 百万円と減収傾向が続く見通しだ。インターネット広告市場のトレンドを踏まえ、アドネットワーク広告の単価下落が下期も続くことを想定し、広告売上の減少を見込んでいる。今後も有料記事販売サービス機能の拡充や生成 AI 技術を活用したサポート機能を充実させることで、「はてなブログ」の書き手を増やしていくことで、広告収入の落ち込みをカバーする考えだ。

今後の見通し

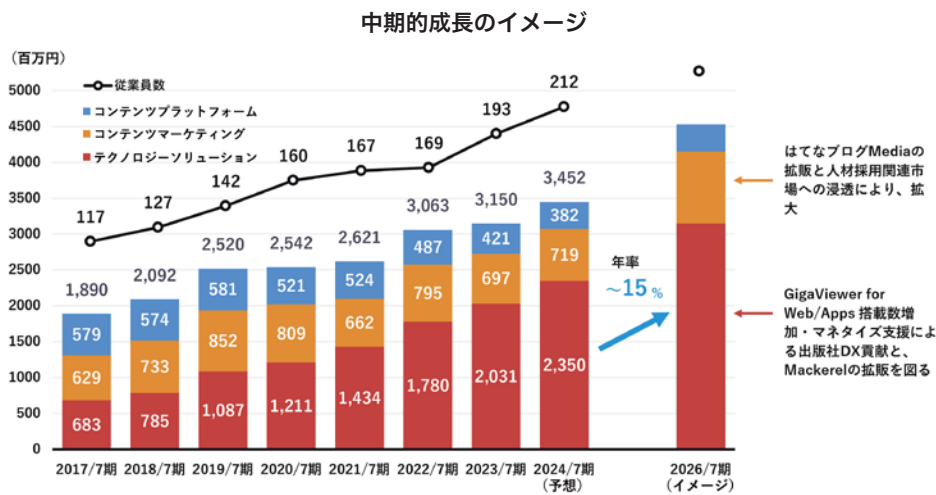
(2) 事業費用計画

事業費用は前期比 14.3% 増の 3,404 百万円を計画している。内訳を見ると、人件費で同 16.3% 増の 1,844 百万円、DC 利用料で同 18.6% 増の 713 百万円、その他費用で同 7.0% 増の 845 百万円を見込んでいる。人材投資についてはエンジニアを中心に積極採用を継続し、前期末比で 19 名増の 212 名を予定している。一方、DC 利用料は「GigaViewer」の導入件数拡大や為替の円安影響が増加要因となる。ただ、通期計画に対する第 2 四半期までの進捗率は、人件費が 46.1%、DC 利用料が 47.5% とやや低くなっており、保守的な計画になっていると見られる。なお、DC 利用料については為替の円安進行による負担が重くなってきていることから、今後「GigaViewer」や「Mackerel」等の BtoB サービスにおいて、一部価格転嫁していくことを検討しているようだ。

「GigaViewer」「次世代 Mackerel」を成長エンジンに 2025 年 7 月期以降、利益は再拡大期に入る見通し

2. 成長戦略

同社は中期目標として、2026 年 7 月期に売上高 45 億円を目指している。2024 年 7 月期までを先行投資期間と位置付け、2025 年 7 月期以降は「GigaViewer」や「次世代 Mackerel」を中心としたテクノロジーソリューションサービスを成長エンジンとして年率 15% 前後の売上成長を実現していく考えだ。また、2025 年 7 月期以降は社員の増員ペースも緩やかなものとなり、人件費や DC 利用料の対売上比率も増収効果で低下することが見込まれ、利益ベースでも増益路線に転換する見通し。「GigaViewer for Apps」や「次世代 Mackerel」が順調に成長すれば、3 年後には利益ベースで過去最高更新が射程圏に入るものと弊社では見ている。



出所: 決算説明資料より掲載

今後の見通し

(1) テクノロジーソリューションサービス

2026年7月期の売上目標は2023年7月期比1.5倍増の30億円強を目指す。出版社のDX支援サービスとなる「GigaViewer」を成長エンジンとして、年率15%超の成長を見込む。「GigaViewer」はWeb版の導入顧客に対して、アプリ版のリプレイスまたは新規アプリの導入を進める戦略だ。集英社の「少年ジャンプ+」案件で行ったことがまさにこの戦略に沿っており、これは他のWeb版導入顧客に対しても適用可能であると会社は見込んでいる。アプリ版はWeb版に対して課金率が高いため、レベニューシェア型サービスによる売上が大きく伸びる可能性がある。Web版での安定した運用実績等が評価され、アプリ版での引き合いは従来から多かったが、大型開発案件「少年ジャンプ+」にリソースを投入していたため手が回らなかった。今回、同案件の納品を完了したことで、今後これら有力見込み案件を順次受注していくことになる。現在、アプリ版は2つのサービスにしか導入されておらず、シェア拡大の余地は大きい。

また、リプレイス案件は新規案件と比べて開発期間が長くなるという課題があったため、開発基盤を見直し、リプレイス案件でもスムーズに開発が進められるようにしたほか、アプリ版の機能拡充により広告運用やポイント販売等のマネタイズ支援の強化も図っており、レベニューシェア型サービスの拡大も見込まれる。(公)全国出版協会・出版科学研究所の発表によると、2023年の電子コミックの市場規模は前年比7.8%増の4,830億円となり、紙媒体の市場縮小が続くなかで安定成長が続いている。「GigaViewer」関連の売上高はアプリ版でのシェア拡大並びにレベニューシェア型サービスの増加によって、2025年7月期以降も高成長が続くものと予想される。

一方、「Mackerel」については2024年2月にAWSのパートナー認定取得※やISMSの認証を取得したことを発表しており、中規模のエンタープライズ・パートナー企業をターゲットに定め販売を強化していく。企業の情報システムのクラウドシフトや情報セキュリティ管理体制の強化が進むなかで、こうした認証を取得していることは受注活動において今後プラスに働くものと期待される。特に、一定規模以上の企業ではISMSの認証取得を採用基準にするところが多く、受注活動において足かせとなっていた。こうした企業との商談期間は平均で1年程度かかることから、売上面で効果が出てくるのは2025年7月期の下期以降になると予想される。

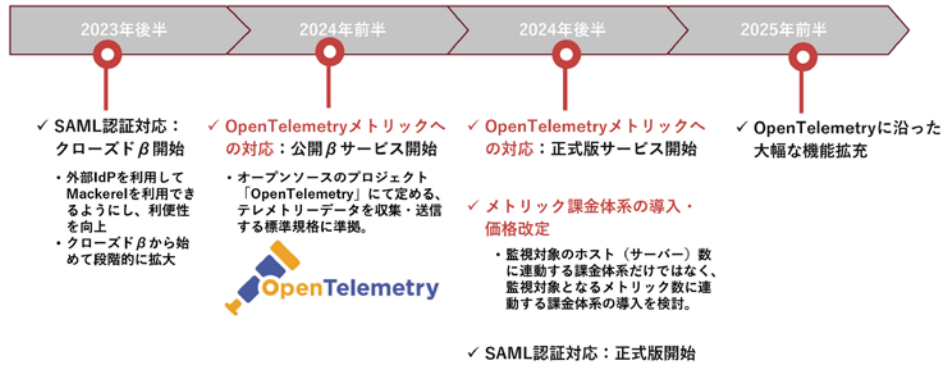
※「AWS ISV ワークロード以降プログラム」のパートナー認定を取得。顧客のワークロードのAWSへの移行を加速させる戦略及び実行に貢献するとAWSが判断したサービスを認定するもので、日本企業で初めて取得した。

また、「次世代Mackerelアーキテクチャー」の正式版を2024年後半にリリースする予定にしており、現在よりも大幅に顧客層が拡大するものと期待される。従来の独自規格からオープンソースの「OpenTelemetry」で定める標準規格に準拠することで企業も導入しやすくなるためだ。また、同時期にSAML※認証対応の正式版も開始するほか、課金体系も従来のホスト(サーバー)数に連動した課金体系だけではなく、監視対象となるメトリック数(監視項目数)に連動した課金体系の導入や価格改定を検討するなど、ユーザーの利便性を図ることで顧客獲得を進めていく戦略だ。さらには、「Mackerel」の機能についても従来は、使いやすさを重視しサーバーのエラー発生などの監視サービスだけを提供していたが、多様なニーズに応えるべく「OpenTelemetry」への対応を機に、アプリケーション層まで監視の範囲を広げて様々なデータを収集することでエラー発生の原因分析まで行えるよう、段階的に機能を拡充していく予定にしている。こうした取り組みにより、「Mackerel」の売上高も2025年7月期の後半以降は再び高成長路線に復帰するものと予想される。

※SAML(Security Assertion Markup Language)とは、異なるインターネットドメイン間でユーザーの認証を行うための、XMLベースの標準規格のこと。シングルサインオンを実現するための手段の一つ。

今後の見通し

次世代 Mackerel アーキテクチャの開発ロードマップ



(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では、ニーズが旺盛な人材採用関連市場への取り組みを強化し、採用目的オウンドメディアの運用件数を拡大していくほか、採用コンサルティングやオプションサービス（SNS 広告運用、動画コンテンツ制作支援等）の提案強化によるメディア件数当たり売上高の増加を図り、2026年7月期の売上高で1,000百万円規模を目指す（2023年7月期は697百万円）。

(3) 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、アドネットワーク広告単価の下落傾向が続くなか、記事コンテンツの有料販売サービスや書き手の支援サービスを充実していくことで売上高の回復に取り組む。2026年7月期の売上目標は、2023年7月期並みの水準（421百万円）を目指す。

■ 株主還元策

当面は無配を継続、企業価値の向上により株主還元につなげる方針

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・フローの状況、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いる。このため、配当金については当面の間、無配を継続する方針である。

2025年7月期以降は増収増益に転じる見通しだが、直近の株価は2024年7月期の業績が減益見通しとなっていることが影響し、上場以来の安値圏で推移している。2024年7月期第2四半期末の1株当たり純資産は850円でPBRも1倍割れの水準が続いている(2024年3月21日終値745円)。今後も株価低迷が続くようであれば自己株式の取得を検討する可能性もあると弊社では見ている。実際、同社は2022年に初めて自己株式の取得を実施し、2023年6月にも60,000株を57百万円で取得している。

重要事項（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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp