

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 >>>](#)

2021年3月25日(木)

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. 2021年7月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2021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. 2021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. 2021年7月期業績見通し	06
2. 成長戦略	09
■ 株主還元策	10
■ 情報セキュリティ対策	10

■ 要約

BtoB ストック型ビジネスが着実に成長、 2021年7月期業績は減益見通しながらも利益の上振れ余地あり

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。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の法人向けサービスへと展開している。

1. 2021年7月期第2四半期累計業績の概要

2021年7月期第2四半期累計（2020年8月～2021年1月）の売上高は前年同期比4.8%減の1,188百万円、営業利益は同59.8%減の58百万円と減収減益となった。SaaS型サーバー監視サービス「Mackerel（マカレル）」の顧客数増加（前期末比9.9%増）や、マンガビューワ「GigaViewer（ギガビューワ）」※の採用メディア増加（前期末比2件増加の13メディア）により、テクノロジーソリューションサービスが好調に推移したものの、コンテンツマーケティングサービス（企業向けオウンドメディア構築・運用支援・コンテンツ制作等）が前年同期比30.5%減と大きく落ち込んだことが減収要因となった。利益面では、減収要因に加えて、今後の成長に向けた人材投資の実施による人件費の増加が減益要因となった。ただ、当初の想定よりもデータセンター（以下、DC）利用料を低く抑えることができたため、利益面では会社計画を上回る格好となった。

※ 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. 2021年7月期業績見通し

2021年7月期の売上高は前期比2.3%増の2,600百万円、営業利益は同61.7%減の106百万円を見込んでおり、期初計画（売上高2,657百万円、営業利益17百万円）からの修正を発表している。売上高については、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）が長引いている影響もあり、コンテンツマーケティングサービスの回復が遅れ気味となっていることから、期初計画から若干下方修正した。しかしながら利益面では、DC利用料やその他費用が当初計画から減少する見込みとなったことから、期初計画を大幅に上方修正した。ただ、下期についても費用面では保守的に計画に織り込んでいるもようで、計画を上振れする可能性は高いと弊社では見ている。なお、人員体制については前期末比18名増の178名を計画しているが、第2四半期末時点で159名にとどまっております。ハードルとしてはやや高くなっている。

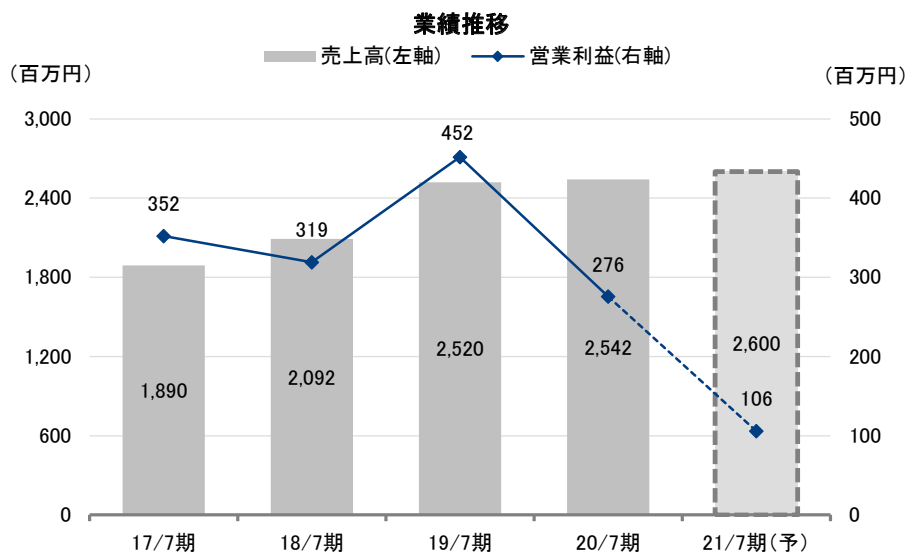
要約

3. 中期成長見通し

同社は2022年7月期以降の中期目標として、売上高で年率15%程度の成長路線に乗せていくことを見込んでいる。コロナ禍が落ち着いたときに弾みをつけるべく、3つのサービスでシナジー効果を最大限活用しつつ、それぞれ成長していくことを計画している。コンテンツプラットフォームサービスでは、「はてなブログ」の機能開発と他社提携等による会員数増・読者増の循環を図ることで広告収入を伸ばしていくほか、課金モデルの育成にも注力していく。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」の運用メディア数拡大とメディア当たり売上高の向上に取り組んでいく方針だ。また、テクノロジーソリューションサービスのうち、「Mackerel」では顧客数増加と顧客当たり売上単価の上昇を、「GigaViewer」では搭載数増加による開発料・運用料の増加とレベニューシェアモデルの拡大による高成長を目指す。売上高が2ケタ成長路線に復帰すれば、営業利益率も中期的に20%近い水準まで戻るものと弊社では予想している。

Key Points

- ・2021年7月期第2四半期累計業績は減収減益となるも、費用圧縮効果により利益は計画を上回る
- ・2021年7月期業績見通しは保守的な印象、利益は上振れ余地あり
- ・BtoBビジネスの強化により2022年7月期以降は年率15%程度の売上成長を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2021年7月期第2四半期累計業績は減収減益となるも、費用圧縮効果により利益は計画を上回る

1. 2021年7月期第2四半期累計業績の概要

2021年7月期第2四半期累計の業績は、売上高で前年同期比4.8%減の1,188百万円、営業利益で同59.8%減の58百万円、経常利益で同60.9%減の58百万円、四半期純利益で同61.8%減の38百万円となった。

2021年7月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

	20/7期2Q累計		21/7期2Q累計		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	1,248	-	1,188	-	-4.8%
事業費用	1,102	88.3%	1,129	95.0%	2.5%
(人件費)	584	46.8%	642	54.0%	9.9%
(DC利用料)	228	18.3%	221	18.6%	-3.1%
(その他)	288	23.1%	265	22.3%	-8.0%
営業利益	146	11.7%	58	5.0%	-59.8%
経常利益	150	12.0%	58	4.9%	-60.9%
四半期純利益	102	8.2%	38	3.3%	-61.8%

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、「Mackerel」や「GigaViewer」などを中心にテクノロジーソリューションサービスが好調に推移したほか、前期まで減少基調が続いていたコンテンツプラットフォームサービスもようやく下げ止まった。しかしながら、コンテンツマーケティングサービスがコロナ禍の影響を受けて大きく落ち込んだことが、減収要因となった。

事業費用は前年同期比2.5%増の1,129百万円となった。内訳を見ると、人件費が同9.9%増の642百万円と増加した。これは、将来の成長に向けたエンジニアの採用を積極的に進めており、2021年7月期第2四半期末の従業員数が前年同期末比6名増の159名となったことが主因だ。一方で、DC利用料は同3.1%減の221百万円となった。前年同期はサービスの安全性を担保するための投資※もあり同18.3%増加したが、2021年7月期第2四半期は料金プランの最適化を図ったことで、想定以上に低く抑えることができた。また、その他費用についても在宅勤務の導入や、販促イベントの休止・制限などによる営業費用の減少によって、同8.0%減の265百万円となった。

※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。

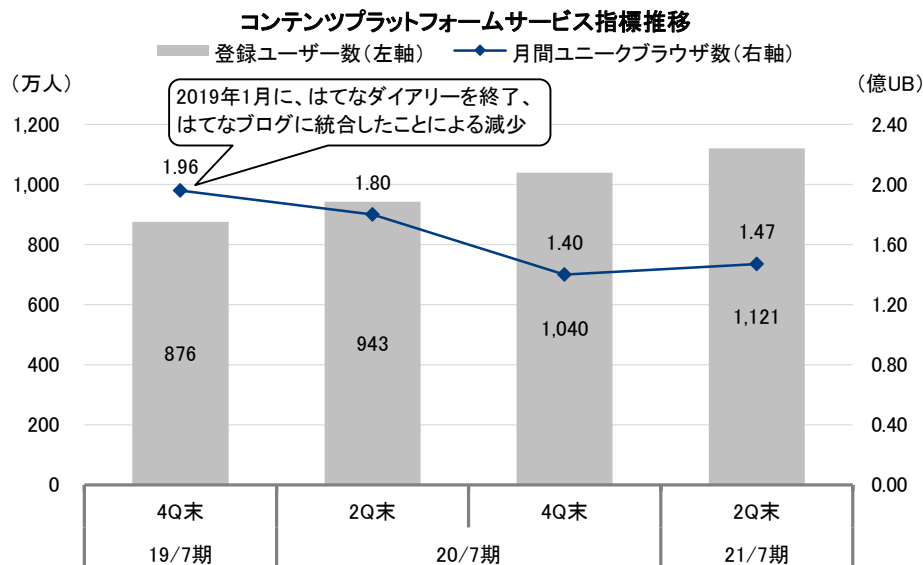
「Mackerel」の顧客数は計画を上回るペースで拡大

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0.8%増の266百万円と2年ぶりに増収に転じた。主力サービスである「はてなブログ」を中心に、登録ユーザー数が前期末比81万人増の1,121万人と順調に増加した。また、2021年7月期第2四半期末の月間ユニークブラウザ（UB）数も1.47億UBと2020年7月期末の1.40億UBから増加に転じるなど、底打ち感が出てきている。

売上高の大半を占める広告収入については、コロナ禍による広告出稿の冷え込みとそれに伴う広告単価下落の影響で、2020年4月以降低迷していたが、2021年7月期第2四半期は広告出稿の回復により前年同月比で2ケタ増と復調しており、今後も回復基調が続くものと予想される。また、個人向け有料課金サービス「はてなブログ Pro」や2020年9月よりサービスを開始した法人向けのスモールビジネスプラン「はてなブログ Business」については着実に契約件数が増加しており、課金売上はコンテンツプラットフォームサービス売上のなかで割合が高くなってきている。今後も有料サービスの機能拡充を図りながら契約件数を増やし、広告収入以外の収益基盤として育成していく方針となっている。



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 30.5% 減の 310 百万円となった。企業のオウンドメディアとなる「はてなブログ Media」の運用件数は前期末比 4 件増（新規開設 13 件、解約 9 件）の 108 件と着実に増加したものの、コロナ禍による景気悪化懸念から、顧客企業のオウンドメディアを拡散するための広告出稿が大きく減少したことが響いた。最近是人材採用系のオウンドメディアが増えていたこともあり、企業の採用抑制の動きが強まるなかで、オウンドメディアにかかる予算も絞り込まれたものと思われる。メディア当たり平均売上高指数で見ると、コロナ禍前の 2020 年 2 月を 100 とした場合、同年 7 月に 73 まで落ち込み、2021 年 7 月期第 2 四半期累計平均で 92 まで回復させることを目標としていたものの 89 と若干未達に終わっている。

なお、新規契約獲得に向けた新たな取り組みとして、「採用オウンドメディアプラン」のサービス提供を開始している。同プランは、自社で求める人材の獲得や働き方改革に関する情報発信、並びに社員インタビューなどをコンテンツとし、採用マーケティングの一環として素早く安価にオウンドメディアを立ち上げたい企業向けのプランとなる。今後、コロナ禍が収束し、人材採用の動きが活発化してくれば新規契約件数の増加や、メディア当たり売上単価の上昇につながっていくものと予想される。

(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 13.4% 増の 610 百万円となった。サーバー監視サービス「Mackerel」の顧客数並びにマンガビューワ「GigaViewer」の搭載メディア数が順調に拡大したことが増収要因となった。

「Mackerel」の顧客数については、前期末比 9.9% 増加しており、通期目標に対する進捗率は 54% と会社計画を上回るペースで増加している。AWS（アマゾンウェブサービス）のパートナー制度「AWS パートナーコンピテンシープログラム」において「AWS DevOps コンピテンシー」認定を国内企業で初めて取得したほか、「AWS Partner Network (APN) Award2019」において「APN Technology Partner of the Year 2019 - Japan」を受賞するなど、AWS ユーザーのなかでサーバー監視ツールとしての認知度が向上し、顧客数の増加につながっている。また、2020 年 9 月には新機能として「Google Cloud インテグレーション」の提供を開始している。この機能によって、「Mackerel」を使うことで簡単に Google Cloud 連携対象サービスの監視ができるようになるため、Google Cloud を利用する企業の導入も今後拡大していくものと予想される。

「GigaViewer」については、新たに（株）芳文社の「コミックトレイル」、（株）ブシロードメディアの「コミックブシロードWEB」の 2 メディアに採用され、2021 年 1 月末で合計 11 社・13 メディアに採用が進んだ。また、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の提供により、売上は堅調に推移した。さらに、2020 年 11 月に「少年ジャンプ+」に提供する「GigaViewer」のストア機能を拡張し、電子版「週刊少年ジャンプ」の定期購読対応を可能としたほか、同年 12 月には「コミプレ」に対して「GigaViewer」を搭載したマネタイズ支援機能「ストア機能」の提供を開始している。広告運用も含めた各種ソリューションを提供することで、開発・運用料のみならず、レベニューシェア（広告・課金収益等）による収益基盤も着々と構築しつつある。

そのほか、受託開発案件は大型案件こそなかったものの複数の案件を売上計上していることに加え、保守運用サービスも売上増に貢献した。

■ 今後の見通し

2021年7月期業績見通しは保守的な印象、利益は上振れ余地あり

1. 2021年7月期業績見通し

2021年7月期の業績は、売上高で前期比2.3%増の2,600百万円、営業利益で同61.7%減の106百万円、経常利益で同62.0%減の105百万円、当期純利益で同62.3%減の71百万円となる見通し。売上高については、コンテンツマーケティングサービスの落ち込みをテクノロジーソリューションサービスの伸長によりカバーし、7期連続増収を見込んでいる。一方利益面では、人件費やその他費用の増加により2期連続で減益となる見通しとなっている。

期初計画比では、コンテンツマーケティングサービスの回復が鈍いことから、売上高を若干下方修正したものの、DC利用料やその他経費が低減することから、各利益は上方修正している。ただ、事業費用の計画は毎年保守的に見積もる傾向にあり、2021年7月期についてもある程度の余裕を持たせた計画になっていると見られる。このため、売上高が計画並みの水準を達成すれば、利益面では上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

2021年7月期第業績見通し

(単位：百万円)

	20/7期		21/7期				
	実績	対売上比	期初計画	修正計画	対売上比	前期比	2Q進捗率
売上高	2,542	-	2,657	2,600	-	2.3%	45.7%
事業費用	2,266	89.1%	2,638	2,493	95.9%	10.0%	45.3%
(人件費)	1,226	48.2%	1,405	1,408	54.2%	14.8%	45.6%
(DC利用料)	475	18.7%	554	466	17.9%	-1.9%	47.4%
(その他)	565	22.2%	679	619	23.8%	9.6%	42.8%
営業利益	276	10.9%	17	106	4.1%	-61.7%	55.5%
経常利益	279	11.0%	17	105	4.0%	-62.0%	55.5%
当期純利益	190	7.5%	12	71	2.7%	-62.3%	54.2%
1株当たり当期純利益(円)	64.78		4.11	24.09			

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

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1.7%減の512百万円(期初計画509百万円)を見込んでいる。第2四半期累計では若干ながら増収に転じていることから、下期売上高は前年同期比4.3%減の246百万円と再度落ち込む見通しとなっている。コロナ禍で先行きの見通しが不透明なことから、広告単価の前提などを厳しめに見たためとしている。ただ、2020年4月以降に急速に悪化した時と同じような状況になる可能性は低く、売上高は若干の上振れ余地があると弊社では見ている。

今後の見通し

コンテンツマーケティングサービスの売上高は前期比 19.8% 減の 649 百万円（期初計画 740 百万円）を見込んでいる。「はてなブログ Media」運用数は前期末比 16 件増の 120 件という目標を変えていないが、広告出稿の回復が緩慢なことからメディア当たり売上高が期初計画よりも下回ると見ている。ただ、半期ベースで見れば、メディア運用数の増加やメディア当たり売上単価の回復を背景に、売上高は上期の 310 百万円から下期は 339 百万円と増加に転じる見通しとなっている。メディア当たり売上高については、記事制作や記事拡散を図るための広告支援などのコンサルティングを強化することで、下期は上期比で 10% 弱程度の上昇を見込んでいる。また、運用数については、第 2 四半期までの進捗率がやや低いものの、「採用オウンドメディアプラン」の拡販を推進することで、目標を達成していく考えだ。

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 18.8% 増の 1,439 百万円（期初計画 1,406 百万円）と 2 ケタ成長が続く見通し。SaaS 型サーバー監視サービス「Mackerel」の契約件数増加並びに「GigaViewer」の売上深耕が進む予定としている。また、下期は受託開発案件で比較的大型案件の売上寄与もことから、上期の 610 百万円から下期は 829 百万円と一段の増加を見込んでいる。

「Mackerel」については、リアルセミナーや展示会が開催できないものの、オンラインセミナーやデジタルマーケティングを活用することで新規顧客の獲得が順調に進んでおり、2021 年 7 月期末の顧客件数は前期比 18.5% 増と前期並みの成長率を目指している。ただ、第 2 四半期までは計画を上回るペースで増加しており、通期でも上振れる可能性がある。既述のとおり、2020 年 9 月から「Google Cloud インテグレーション」サービス提供を開始したことで、Google Cloud ユーザー向けに拡販が進むものと期待されるためだ。また、2021 年 2 月には NTT スマートコネクト（株）が提供を開始した「スマートコネクト クラウド監視保守サービス」に「Mackerel」が採用されるなど OEM チャンネルも引き続き増加している。「AWS」「Microsoft Azure」「GCP」と主要クラウドプラットフォームと連携したことにより、複数のクラウドプラットフォームを利用する企業にとっては、サーバー監視業務の負担軽減にもつながり導入メリットは大きくなる。このため、顧客数の拡大だけでなく、既存顧客の監視対象サーバー数が増加することによる顧客当たり売上単価の上昇も期待できる。

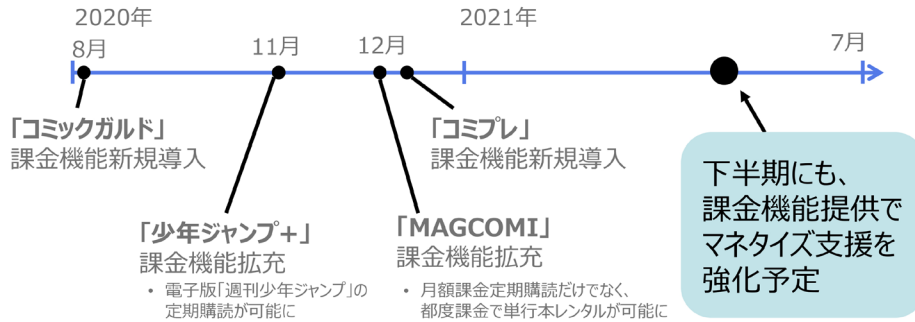
一方、「GigaViewer」については、引き続き導入件数の増加、課金支援機能の追加開発、レベニューシェアモデルの導入などによる売上増が見込まれており、期初計画からの上振れ要因となっている。マンガビューワについては主戦場となるスマートフォンアプリ版は競争が激しいものの、Web 版については「GigaViewer」の利便性や広告運用も含めたソリューションが顧客から高く評価されており、年々導入数を伸ばしている。出版社側から見れば、スマートフォンアプリはプラットフォーム（Apple や Google）に支払う手数料も高いため、Web 版で広告運用も含めて収益化を図りたいというニーズが強く、こうしたニーズを取り込んでいることが背景にある。また、出版社運営のもと、マンガや小説を投稿するサービス※の開発・運用支援にも同社の UGC サービスのノウハウを生かして取り組んでおり、出版業の DX 支援を推進していくことで、同分野においてさらなる成長を目指している。

※ 集英社の「ジャンプルーキー!」「あしたのヤングジャンプ」、KADOKAWA<9468>の「カクヨム」「魔法のiらんど」の開発・運用支援を行っている。

今後の見通し

出版業のDX支援を推進

「GigaViewer」でマネタイズ支援を拡大。



開発料・運用料だけでなく レベニューシェアにより、当社売上の拡大を図る

出所：決算説明資料より掲載

(2) 事業費用

2021年7月期の事業費用は前期比10.0%増の2,493百万円を計画している。内訳を見ると、人件費で同14.8%増の1,408百万円、DC利用料で同1.9%減の466百万円、その他費用で同9.6%増の619百万円となる。

人件費については、エンジニアを中心に前期末比18名の増員（2021年7月期末従業員数は178名）を計画している。これは、2022年7月期以降の高成長を実現するための体制整備を図っていく予定のためだ。ただ、第2四半期末では同1名減の159名となっており、下期は新卒社員が加わるとはいえ、目標達成のハードルは高い。なお、計画通り増員が進まなければ、人件費や採用費等が減少し、利益の上振れ要因となる。

DC利用料については、運営メディアの安全性を担保するためのツール導入費用や、「Mackerel」や「はてなブログMedia」などのサービス品質向上を目的としたミドルウェアソフトの機能強化等により、期初計画では前期比16.6%増の554百万円と増加する見込みとなっていたが、料金プランの見直しによりコスト最適化に取り組んだ結果、同1.9%減の466百万円と低減する見通しとなっている。対売上比率で見ても、2020年7月期下期の19.1%をピークに2021年7月期下期は17.4%まで低下する見込みとなっている。今後もサービス品質の向上を目的としたミドルウェアソフトの機能強化などには取り組んでいくが、売上高が成長トレンドに転換すれば、同比率もさらに低下してくると予想される。

その他費用については、上期が8.0%減に対し、前期比9.6%増の619百万円と増加する見通しとなっている。増加要因の1つには、下期に売上計上する比較的大規模の大きい受託開発案件の関連費用の計上を見込んでいことが挙げられる。ただ、こちらについても保守的な前提となっており、計画よりも費用が減少する可能性はある。

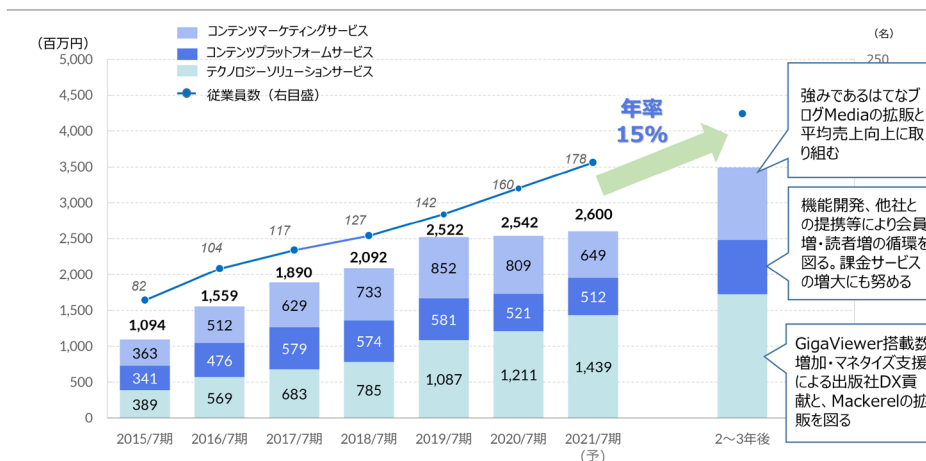
BtoB ビジネスの強化により 2022年7月期以降は年率15%程度の売上成長を目指す

2. 成長戦略

同社は今後の事業方針として、1) 出版業のDX支援の推進、2) BtoBストック型ビジネスにおける営業活動のアップデート、3) 人材投資・技術投資の継続、の3点を重点方針として掲げ、会社計画の達成を目指していく考えだ。

また、2022年7月期以降は市場環境も改善し、先行投資の効果が顕在化し始めるものと予想されることから、売上成長率では年率15%程度の成長を目標としている。高成長を実現していくため、3つのサービスにおけるシナジー効果を最大限に活用しながら、各サービスの売上拡大を図っていく方針となっている。営業利益率についても年率2ケタの増収ペースになれば、人件費やDC利用料の対売上比率が低下し、再度上昇に転じるものと予想される。

短中期成長イメージ
売上高および従業員数の推移と予想



出所：決算説明資料より掲載

(1) 出版業のDX支援の推進

インターネット市場の拡大により出版業は紙媒体による発行部数が年々縮小しており、DXが喫緊の経営課題となっている。マンガ分野においては、出版社に対して「GigaViewer」の導入拡大をさらに推進し、開発・運用料だけでなくレベニューシェア（広告・課金収益等）の獲得によって収益を拡大していく戦略だ。

また、既述のとおり出版社が行う創作支援サービスについても運用支援を行っている。一例を挙げると、KADOKAWAと共同で運営しているWeb小説サイト「カクヨム」では、投稿者に収益を還元する決済・送金プラットフォームを2020年7月期に開発し、クリエイターの創作活動を支援している。今後もこうした取り組みを推進することで、出版業界全体の活性化に取り組んでいく。

(2) BtoB ストック型ビジネスにおける営業活動のアップデート

BtoB 向けストック型ビジネスについては、コロナ禍の影響で営業活動が制限されるなかで、オンラインセミナーやデジタルマーケティングを活用して新規顧客の獲得に注力するなど営業体制のデジタルシフトを進めており、その効果も出始めている。今後の課題は、「はてなブログ Media」の売上回復となるが、国内景気の回復によって企業の人材採用が活発になれば「採用オウンドメディア」のニーズも増加し、2022年7月期以降はコンテンツマーケティングサービスの売上も成長トレンドに転じるものと予想される。

(3) 人材投資・技術投資の継続

今後の成長を実現していくうえで、人材投資及び技術投資については継続する方針となっている。人材投資に関しては、年間20名前後のエンジニアの増員を進めていく方針だ。また、技術開発力の強化により競争力の高いサービスを提供していくことで、BtoB ストック型ビジネスの積み上げを図っていく。売上高が持続的に年率15%程度の成長を維持できるようになれば、営業利益率も再び20%近い水準まで上昇することは可能と弊社では見ている。

■ 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