

# 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 >>>](#)

2022年3月25日(金)

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. 2022年7月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2022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. 2022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. 2022年7月期業績の見通し	06
2. 成長戦略	08
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### 「Mackerel」「GigaViewer」の好調により 2022年7月期は2ケタ増収増益へ

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へと展開している。売上高の約48%はSaaS等のストック型収入で占められている。

#### 1. 2022年7月期第2四半期累計業績の概要

2022年7月期第2四半期累計（2021年8月～2022年1月）の業績は、売上高で前年同期比28.0%増の1,520百万円、営業利益で同199.6%増の176百万円と3年ぶりの増収増益に転じた。コンテンツプラットフォームサービスはアドネットワーク広告収入、課金収入ともに伸び悩み、同9%減収となったものの、「はてなブログ Media」の運用件数の増加並びに件数当たり平均売上高の回復により、コンテンツマーケティングサービスが同27%増収と回復に転じたこと、テクノロジーソリューションサービスもSaaS型サーバー監視サービス「Mackerel（マカレル）」や、マンガビューワ「GigaViewer（ギガビューワ）」の搭載メディア数拡大等により、同45%増と高成長を持続したことが要因だ。事業費用は人件費やシステム投資費用等を中心に同18.9%増となったものの増収効果で吸収し、営業利益率も前年同期の4.9%から11.5%に上昇した。

#### 2. 2022年7月期の業績見通し

2022年7月期の業績は、売上高で前期比17.0%増の3,069百万円、営業利益で同14.1%増の284百万円と期初計画を据え置き、3期ぶりの増益に転じる見通し。通期計画に対する第2四半期までの進捗率は売上高で49.6%、営業利益で62.1%と順調に推移している。下期も事業環境に変化は見られず、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増収基調が続く見通し。「はてなブログ Media」の運用件数は前期末比9件増の120件に対して第2四半期末で118件となっており、計画を上回る可能性が高い。採用・広報目的を中心に引き続き多くの引き合いを受けている。一方、テクノロジーソリューションサービスのうち「Mackerel」については、累積顧客件数の進捗率が第2四半期末で通期目標の11%と低い進捗にとどまっているものの、大口顧客を中心に顧客が増加しており、売上高ベースでは前年同期比2ケタ増と順調に伸長している。また、「GigaViewer」については、Web版での導入件数増加に加えて新たにアプリ向けの提供も開始し、さらなる売上成長が見込める状況となっており、高成長が持続する見通しだ。なお、人員数については、エンジニアを中心に前期末比22名の増員を予定しているものの、保守的に策定する傾向にあるため、売上高が計画並みの水準を達成すれば利益は上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

## 要約

## 3. 中期成長見通し

同社は2023年7月期以降の中期見通しとして、2～3年後に売上高40億円を目標としており、年平均成長率では10～15%の成長となる。3つのサービスすべて伸ばしていく計画だが、短期的にはテクノロジーソリューションサービスがけん引役になりそうだ。「Mackerel」の拡販や「GigaViewer」の搭載メディア数拡大並びにレベニューシェアの獲得で高成長が見込まれる。一方、コンテンツマーケティングサービスについては、運用件数の増加と件数当たり平均売上高の向上に取り組む。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」で良質なコンテンツを増やし、アドネットワーク広告収入の拡大につなげていくほか、有料課金サービスについても、スタートアップ企業または小規模法人向け「はてなブログ Business」の顧客獲得に注力していく方針だ。これらの戦略により売上高の2ケタ成長が続けば、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

- ・2022年7月期第2四半期累計業績は3年ぶりに増収増益に転じる
- ・2022年7月期業績は期初計画を据え置いても、利益ベースでは上振れ余地あり
- ・テクノロジーソリューションサービスを中心としたBtoBビジネスの拡大により、業績は再成長ステージへ



注：2022年7月期より「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

### 2022年7月期第2四半期累計業績は3年ぶりに増収増益に転じる

#### 1. 2022年7月期第2四半期累計業績の概要

2022年7月期第2四半期累計業績は、売上高で前年同期比28.0%増の1,520百万円、営業利益で同199.6%増の176百万円、経常利益で同205.5%増の179百万円、四半期純利益で同220.3%増の124百万円となった※。第2四半期累計としては3年ぶりの増収増益、四半期ベースでも4四半期連続で前年同期比増収増益となるなど回復基調が続いている。

※ 2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しており、従来基準と比較して売上高で2百万円、営業利益で5百万円増加している。

#### 2022年7月期第2四半期累計業績

(単位:百万円)

	21/7期2Q累計		22/7期2Q累計		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	1,188	-	1,520	-	28.0%
事業費用	1,130	95.1%	1,344	88.4%	18.9%
(人件費)	640	53.8%	758	49.8%	18.5%
(DC利用料)	221	18.6%	248	16.3%	12.4%
(その他)	268	22.5%	337	22.1%	25.3%
営業利益	58	4.9%	176	11.5%	199.6%
経常利益	58	4.9%	179	11.7%	205.5%
四半期純利益	38	3.3%	124	8.2%	220.3%

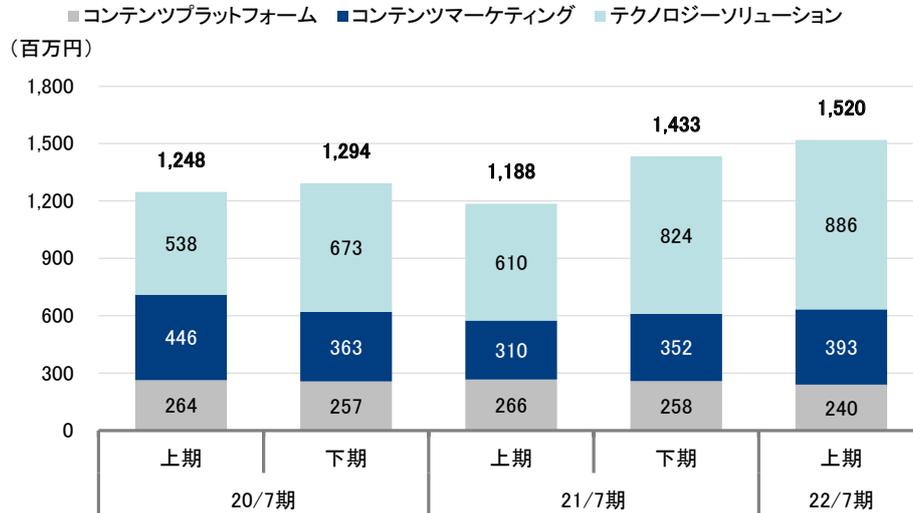
注: 2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しているが、全体の収益に与える影響は軽微であることから、前年同期比は21/7期2Q累計実績と比較  
 出所: 決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高については、コンテンツプラットフォームサービスの低迷が続いたものの、コンテンツマーケティングサービスが増収に転じたほか、「Mackerel」や「GigaViewer※」を中心にテクノロジーソリューションサービスの売上も大きく伸長したことが増収要因となった。一方、事業費用は前年同期比18.9%増の1,344百万円となった。内訳を見ると、エンジニアの採用を積極的に進めた結果、2022年7月期第2四半期末の従業員数が前年同期末比7名増の166名と増加したことにより、人件費が同18.5%増の758百万円となったことに加え、収益回復に伴い賞与引当金を積み増したことが増加要因となっている。また、「GigaViewer」を利用する媒体数の増加や同社インフラを利用する顧客が増えたことに加え、円安の進展でクラウドサービス利用料(米ドル建て支払)が増加したことにより、データセンター(以下、DC)利用料が同12.4%増の248百万円となった。その他費用については、同25.3%増の337百万円と伸び率としては高くなったが、これはリモートワーク環境下で生産性の維持向上を図るための各種ツールの導入を進めたことや、広告レベニューシェアの増加に伴う収益配分原価の増加、並びに自社サービス拡販のための広告宣伝費の増加が要因となっている。事業費用の増加はあったものの増収効果で吸収し、営業利益率は前年同期の4.9%から11.5%に上昇した。

※ GigaViewer(ギガビューワ): Webサイトでマンガを閲覧するためのソフトウェアで、月額利用料及び運用保守料のほか、広告配信やストア機能を付加することで、これら収益の一部をレベニューシェアしている。

## 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

## 「Mackerel」「GigaViewer」などを中心としたテクノロジーソリューションサービスが前年同期比45%増と大幅増収に

### 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9.5%減の240百万円と減少に転じた。売上高の58%を占める広告収入の減少が主因となっている。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は着実に増加し、広告単価も若干ながら上昇したが、月間ユニークブラウザ数の低迷が広告収入の減少要因となった。月間ユニークブラウザ数の推移を半年ごとに見ると、2021年1月の1.47億UBに対して2021年7月は1.26億UB、2022年1月は1.28億UBとなっており、半年前との比較では若干回復しているものの前年同期比では87%の水準にとどまっている。2021年7月時点の落ち込みの理由として同社は、検索エンジンのロジック変更に伴う流入件数の減少に加えて、コンテンツの良質化施策としてスパムコンテンツアカウントの削減施策を実施したことを挙げていた。検索エンジンのロジック変更については不定期に行われるため、適宜SEO対策を実施しているが、その効果は限定的なものにとどまったようだ。一方、スパムコンテンツ対策については一巡しており、今後は良質なコンテンツを拡充していく地道な取り組みが、ユニークブラウザ数の回復につながると同社では見ている。

一方、有料課金サービスについても伸び悩んでいるようで、今後の課題となる。2020年9月よりサービスを開始した法人向けサービス「はてなブログ Business」については、スタートアップ企業等を中心に契約件数を伸ばしており、業績への影響はまだ小さいものの、今後も機能の拡充を図りながら法人需要を開拓していく方針となっている。

## 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 27.0% 増の 393 百万円と 2 年ぶりの増収に転じた。企業のオウンドメディアとなる「はてなブログ Media」の運用件数が前年同期末比 10 件増の 118 件と増加したほか、件数当たり平均売上高も前年同期比 18% 増に上昇したことが増収要因となった。

運用件数については引き続き企業の採用・広報を目的とした開設案件が多く、引き合いは好調に推移しているようで、2022 年 7 月期第 2 四半期累計期間における新規開設は 14 件、解約は 7 件(前年同期は新規開設 13 件、解約 9 件)となった。オンラインセミナーの実施によるリード獲得が有効だった一方、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)前と比較して受注決定や開設完了までに要する時間が長引く傾向に変わりはなかった。

1 件当たりの平均売上高が上昇した要因としては、前年同期までコロナ禍の影響で顧客側のメディア運用予算が絞り込まれていたことが大きい。同社でメディア集客施策(記事制作や広告等)の提案に積極的に取り組んだことも要因となっている。なお、同サービスの売上ピークは 2020 年 7 月期第 2 四半期累計の 446 百万円(運用件数は 99 件)であることから、回復の途上にあると言える。

### (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 45.3% 増の 886 百万円と半期ベースで過去最高を更新した。サーバー監視サービス「Mackerel」、マンガビューワ「GigaViewer」ともに 2 ケタ増収と好調に推移した。なお、2022 年 7 月期より売上高の内訳を開示しており、「Mackerel」は 382 百万円、「GigaViewer」等を中心とした受託サービスは 504 百万円となった。

「Mackerel」の累積顧客数については、前期末比 1.9% 増、前年同期末比で 10.0% 増と成長ペースが鈍化したように見えるが、大手顧客の開拓に注力したことが一因であり、顧客当たり単価の上昇により売上高については好調を持続し、第 2 四半期は 193 百万円と四半期ベースで過去最高を更新している。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、顧客数のさらなる増加につながったほか、効果的なプロモーション活動を実施したことも新規顧客の獲得につながった。

「GigaViewer」については、新たに「サンデーうぇぶり」((株)小学館)と「& Sofa (アンドソファ)」((株)講談社)に Web 版を導入したほか、新たにスマートフォンアプリ向け「GigaViewer for Apps」の提供を「コミックガルド+ (プラス)」((株)オーバーラップ・プラス)向けに開始した。「GigaViewer」の導入実績はアプリ版も含めて合計 14 社、17 メディアとなっている。Web 版については広告の運用・販売にも取り組み、小学館向けでは初めての導入となる(講談社向けは 3 件目)。

## 業績動向

一方、アプリ版の「コミックガルド+」については、広告の運用とポイント販売による収益化にも共同で取り組むレベニューシェア型契約となっている（同社でユーザー獲得やプロモーションのための広告出稿を担当）。オーバーラップ・プラスは「コミックガルド」（Web版）に「GigaViewer」の導入実績があり、Web版で獲得した新規読者をアプリ版に誘導し、課金などの売上向上を図りたいという狙いもあり、同社がアプリ版を開発提供し、広告運用等も行うこととなった。こうした課題を抱える出版社やメディアは他にもあると考えられ、今後もアプリ版の導入件数増加が期待される。なお、「GigaViewer」の開発期間は1メディア当たり3～6ヶ月程度かかるようだ。

## ■ 今後の見通し

### 2022年7月期業績は期初計画を据え置いても、利益ベースでは上振れ余地あり

#### 1. 2022年7月期業績の見通し

2022年7月期の業績は、売上高で前期比17.0%増の3,069百万円、営業利益で同14.1%増の284百万円、経常利益で同12.0%増の284百万円、当期純利益で同13.5%増の196百万円と期初計画を据え置いた※。中期計画に対する第2四半期までの進捗率を見ると、売上高で49.6%、営業利益で62.1%と順調に推移している。市場環境に大きな変化はなく、売上高については引き続きテクノロジーソリューションサービスやコンテンツマーケティングサービスの伸長により、計画を達成できる見通しだ。

※ 2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用しており、2022年7月期業績予想は当該会計基準等の適用後の金額となる。全体の収益に与える影響は軽微（従来基準で試算した会社計画は売上高で3,052百万円、営業利益、経常利益で282百万円）であることから、2022年7月期の対前期増減率は2021年7月期実績と比較している。

#### 2022年7月期業績見通し

(単位：百万円)

	21/7期		22/7期		前期比	2Q進捗率
	実績	対売上比	会社計画	対売上比		
売上高	2,621	-	3,069	-	17.0%	49.6%
事業費用	2,373	90.5%	2,784	90.7%	17.3%	48.2%
(人件費)	1,356	51.7%	1,581	51.5%	16.5%	48.0%
(DC利用料)	448	17.0%	484	15.7%	8.0%	51.3%
(その他)	568	21.6%	719	23.4%	26.5%	46.7%
営業利益	248	9.4%	284	9.2%	14.1%	62.1%
経常利益	253	9.6%	284	9.2%	12.0%	63.2%
当期純利益	172	6.5%	196	6.3%	13.5%	63.6%
1株当たり当期純利益(円)	57.74		65.35			

注：2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用しているが、全体の収益に与える影響は軽微であることから、前期比は21/7期実績と比較

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

#### 今後の見通し

事業費用は前期比 17.3% 増の 2,784 百万円を計画している。このうち人件費については、同 16.5% 増の 1,581 百万円を見込む。従業員数は前期末比 22 名増の 189 名を目標に採用を進めているが（新卒社員 5 名）、第 2 四半期末で 166 名と進捗率はやや低いため、人件費は計画の範囲内にとどまる可能性が高い。一方、DC 利用料については、前期比 8.0% 増の 484 百万円を計画し、第 2 四半期までの進捗率が 51.3% となっており、「GigaViewer」等のサービス利用拡大や円安が進んでいることを考えると、計画を上回ることが予想される。また、その他費用については、第 2 四半期までの進捗率が 46.7% となっている。例年、費用計画については保守的に策定する傾向にあるため、売上高が計画並みの水準を達成すれば利益は上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

なお、サービス別の通期売上見通しについては期初計画を据え置いている。2022 年 7 月期下期の取り組み方針は以下のとおり。

#### (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、前期比 0.9% 増の 529 百万円を見込んでいる。コロナ禍が期中も続き、アドネットワーク広告単価は急回復しないことを前提としている。

計画を達成するためには下期に前年同期比で 10% 以上の回復が必要となるが、売上回復に向けては月間ユニークブラウザ数をいかに増やしていくことができるかがカギを握る。良質なブロガーを増やしていくことに加えて、SEO 対策による検索エンジンからの流入件数を増やすなど、地道な取り組みを続けていくことが重要と考えている。また、有料課金サービスについては、機能拡充等により法人向けサービス「はてなブログ Business」の顧客獲得に注力していく方針だ。オウンドメディアの代わりとして、ブログ形式で自社商品・サービスを発信していきたいと考える法人の需要を取り込んでいく。

#### (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、前期比 7.0% 増の 709 百万円を計画している。前提となる「はてなブログ Media」の運用件数は前期末比 9 件増の 120 件を目標とし、メディア当たり月平均売上高は期中平均で 2021 年 7 月期下期並みの水準が続くことを前提としている。

運用件数については第 2 四半期末で 118 件となっており、引き合いも多数来ていることから、通期目標の 120 件に対して数件程度上積みできるものと予想される。また、メディア当たり月平均売上単価も 2021 年 7 月期下期の 529 千円に対して、2022 年 7 月期上期は 580 千円と前提に対して 10% 弱超過している状況にある。足元では景気の先行き不透明感が強まっているものの、下期も売上単価については堅調に推移するものと予想され、通期売上高は会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

#### (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、前期比 27.5% 増の 1,829 百万円を計画している。第 2 四半期までの進捗率は 48.5% と順調に進んでおり、下期も引き続き「Mackerel」や「GigaViewer」等の受託開発サービスの売上成長を見込んでいる。

はてな | 2022年3月25日(金)  
 3930 東証マザーズ | <https://hatenacorp.jp/ir/>

今後の見通し

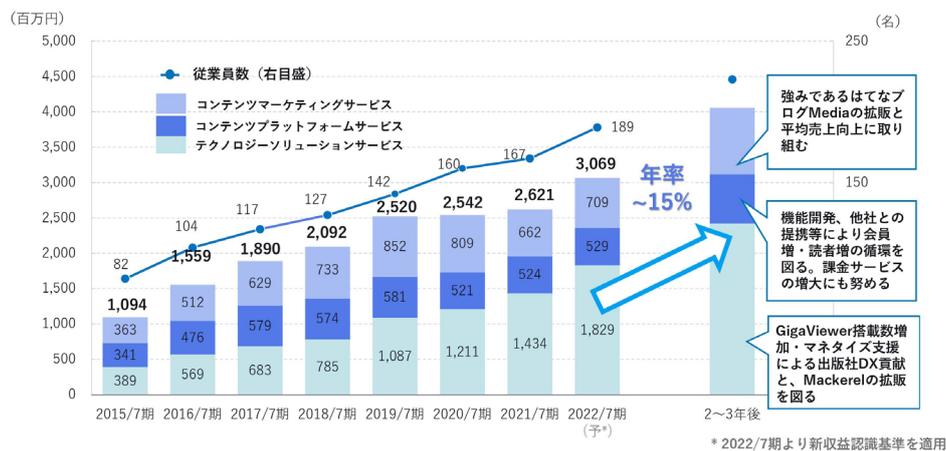
「Mackerel」については累積顧客件数で前期末比19.5%増を計画しているのに対して、第2四半期までの進捗率が通期目標の11%にとどまったが、売上高は順調に伸長している。今後はオンライン展示会への出展やデジタルマーケティングの強化により新規リードを獲得し、顧客件数もキャッチアップしていく考えだ。また、利便性向上につながる機能の拡充にも継続的に取り組んでいく。一方、受託サービスについては「GigaViewer」の導入件数拡大やレベニューシェアモデル（広告運用、課金収益等）の育成を図っていくほか、新規大型開発案件の獲得にも取り組んでいく。

## テクノロジーソリューションサービスを中心とした BtoB ビジネスの拡大により、業績は再成長ステージへ

### 2. 成長戦略

同社は2023年7月期以降の中期目標として、売上高で年率10～15%の成長路線に乗せていくことを見込んでいる。2022年7月期に売上高30億円を突破したあとは、3つのサービスのシナジー効果を最大限に活用しながら3サービスのいずれも成長し、2～3年で売上高40億円の達成を目指していく。また、成長の源泉となる人員についてもエンジニアを中心に増員を継続し、40億円達成時には225名程度を想定している。従業員1人当たり売上高で換算すると、2021年7月期実績から約15%の増加となり、生産性向上により利益率も上昇するものと予想される。ここ数年は成長投資の継続やコロナ禍の影響もあって業績が伸び悩んでいたが、今後は2ケタ台の増収増益路線に復帰する見通しだ。主な事業方針は以下のとおり。

中期成長イメージ



出所：決算説明資料より掲載

### (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、コロナ禍後に成長していくための仕込みを行っていく。優れた書き手や投稿者を惹き付けることで、サービス全体の価値を向上させる。具体的には、「はてなブログ」へのアクセス数や“いいね！”数などの定量的フィードバックだけでなく、読んだ人のコメントやつぶやきなどの定性的フィードバックを得る良い体験を増やすことで、書き手を良い意味で刺激し、良質なコンテンツを投稿しなくなる機会を増やし、それが新たな書き手を惹き付けるといった好循環を作り上げていく。

定性的なフィードバックに着目した施策としては、2021年7月に「はてなブックマーク」のコメント表示改善施策として、Yahoo! JAPANの独自技術「建設的コメント順位付けモデル」の導入を開始した。同モデルの導入によって、攻撃的・不謹慎であるといった穏当ではないコメントの表示を抑制し、建設的なコメントが表示されやすくなる。また、定量的フィードバックに着目した施策として、2021年7月期第4四半期に、他サイトへの誘因を目的としたスパムと判断できるコメント投稿やブログ記事を生み出すアカウントについて、システムの・人的に検出し利用を制限するシステムを構築し、運用している。

これらの施策を継続することにより、「はてなブログ」等の良質なコンテンツを増やし、登録ユーザー数や月間ユニークブラウザ数の増加によりアドネットワーク広告収入の拡大につなげていく戦略だ。また、有料課金サービスについては、スタートアップ企業または小規模法人向けの「はてなブログ Business」の顧客獲得に向けたプロモーション施策を強化していく。

### (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、「はてなブログ Media」の運用件数拡大に向けて、デジタルマーケティングやソリューション力の強化を図っていく。また、メディア当たり売上単価の向上施策として、提供するサービスの種類を拡充（公式 SNS 運用、メディアコンサルティング等）していくほか、記事制作や記事広告・拡散などのサービスに対する費用対効果を可視化していくことで、単価アップにつなげていく。

### (3) テクノロジーソリューションサービス

クラウドサービス市場が年率2ケタ成長を続けるなか、運用コスト抑制につながる「Mackerel」についても年率2ケタ台の成長を目指していく。成長戦略としては、大手クラウドプラットフォーム（AWS、Microsoft Azure、Google Cloud Platform）のサービスを活用している顧客が同社サービスを簡単に利用・運用しやすくなる「インテグレーション機能」をさらに充実させることで、利用開始への心理的ハードルを引き下げること注力していくと同時に、これらの見込み顧客に対して積極的にアプローチを図っていく。また、販路拡大のためのパートナーの拡充にも継続して取り組んでいく。そのほか、デジタルマーケティング施策として、コンテンツマーケティングなどデジタルにおける広報・広告宣伝活動を積極的に行っていく予定だ。

一方、受託サービスでは「出版社のDX支援を推進する」という事業方針を継続していく。具体的な取り組みとしては、「GigaViewer」の搭載メディア数のさらなる拡大と、「マンガ・小説サイト」におけるレベニューシェアモデル（広告運用、課金収益等）の導入拡大、新規大型案件の受注獲得による事業規模の拡大を図っていく。

はてな | 2022年3月25日(金)  
3930 東証マザーズ | <https://hatenacorp.jp/ir/>

今後の見通し

マンガビューワは、主戦場となるアプリ版での競争が激しいものの、今回初めて導入実績ができたことから、これを成功モデルとしてWeb版を導入している顧客に対して提案活動を進めていく方針だ。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）に支払う手数料が高いため、Web版での広告運用も含めて収益化を図りたいというニーズが強いと考えられることから、アプリ版についても導入が広がっていく可能性が高いと弊社では見ている。マンガビューワのシェア拡大とともにレベニューシェアの拡大にもつなげていく戦略だ。電子コミック市場が年率2ケタ成長で拡大を続けていることを考えれば、「GigaViewer」関連の売上高も中期的に高成長を続けていく可能性があると考えられている。

そのほかの受託開発サービスについては、任天堂（イカリング2、スマプラス）など一般ユーザーに利用されるサイトの企画・開発・運用であるため、提供するサイトそのものの規模や品質が顧客の業界向けの最大の宣伝手段となっており、次の案件にもつながりやすい。今後もこうした受注を確実に取り込むことで成長を目指す。

## ■ 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となっている。

#### 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