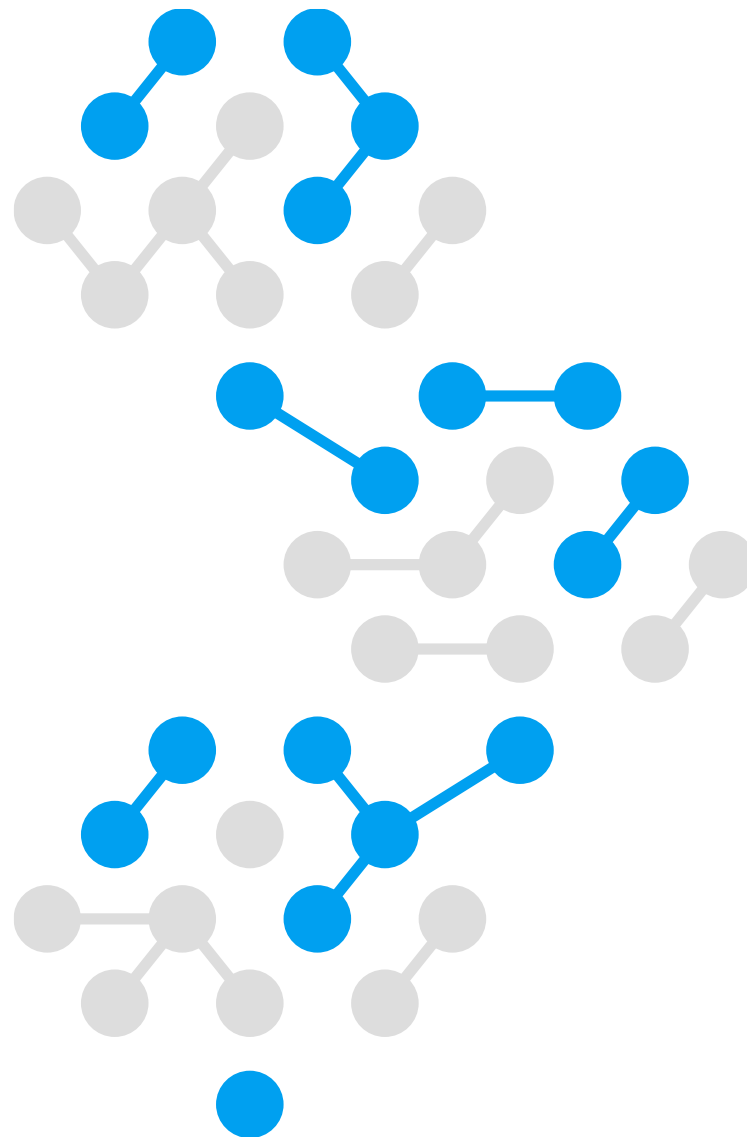


株式会社はてな

2024年7月期 第2四半期

# 決算説明資料

2024年3月15日



## ミッション

「知る」「つながる」「表現する」で  
新しい体験を提供し、人の生活を豊かにする

創業以来、当社は日本のUGCサービス提供者としてあり続けています。  
(UGC=User Generated Content: Webサイトのユーザーによって制作、生成されたコンテンツ)

# 個人向けサービス：コンテンツプラットフォーム サービス

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。



## はてなブログ

シンプルなデザインで、執筆を助ける機能が充実したブログサービス。長い文章をじっくり書いて発信したいブログ向け。

## はてなブックマーク

気になったウェブページを、オンライン上に簡単に保存。共有されたブックマーク先のページを見ることで、ネット上で盛り上がっている話題を知ることができる。

# 法人向けサービス(1/2)：コンテンツマーケティングサービス

直近では法人向けサービスを拡充。法人のオウンドメディアをシステム・コンテンツ制作・コンテンツ拡散の全てで支援。

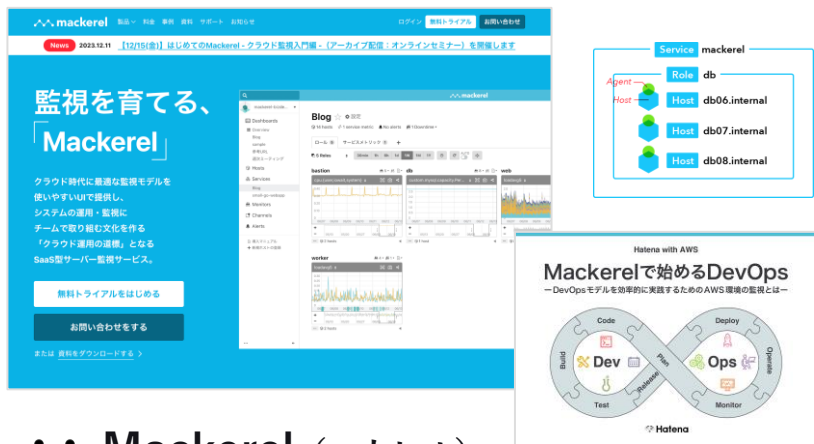
## はてなブログMedia

はてなブログを、法人向けオウンドメディアのSaaSとして提供。

# 法人向けサービス(2/2)：テクノロジーソリューション サービス

長年培ってきた技術力を法人顧客にサービス提供。

「Mackerel」と、受託サービスでは「GigaViewer」が着々と成長中。



## Mackerel (マカレル)

クラウドやデータセンターで稼働するサーバーを  
SaaS型で監視するサービス

### 【受賞歴・認定歴】

クラウドサービス大手のアマゾン ウェブ サービス (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 Award」において、「Mackerel」が「APN Technology Partner of the Year 2019 - Japan」を、2020年3月に唯一受賞。

また、2022年11月には、AWSのプロセッサである「AWS Graviton プロセッサ」をサポートするサービスのみが取得出来るパートナー制度「AWS Graviton Ready」に日本企業で初めて認定される。



## GigaViewer™

ブラウザやアプリ上でマンガを快適に閲覧できるビューワ。  
当社で独自に開発。広告掲載機能や課金機能の利用により、  
マンガメディアの収益化が可能。

### 【利用実績】

「少年ジャンプ+」「となりのヤングジャンプ」(集英社様)  
「マガジンポケット」「コミックDAYS」(講談社様)等、  
16社22メディア (2024年1月末時点)

## 受託サービス

出版業を中心とする顧客向けに、ブラウザやアプリでマンガ・小説などを閲覧・購読できるサービスや、一般ユーザーが投稿できるサービスの開発・運用を受託。

# 目次

1. サマリ	7
2. テクノロジーソリューションサービス	12
3. コンテンツマーケティングサービス	17
4. コンテンツプラットフォームサービス	20
5. 費用の状況	23
6. 今後の注目ポイント	26
7. Appendix	32

# 1.

# サマリ

# 1. サマリー - 2024年7月期 第2四半期(累計)

売上高・利益ともに、業績予想対比(2023年9月発表)で順調に進捗。

## 2Q累積業績のサマリー



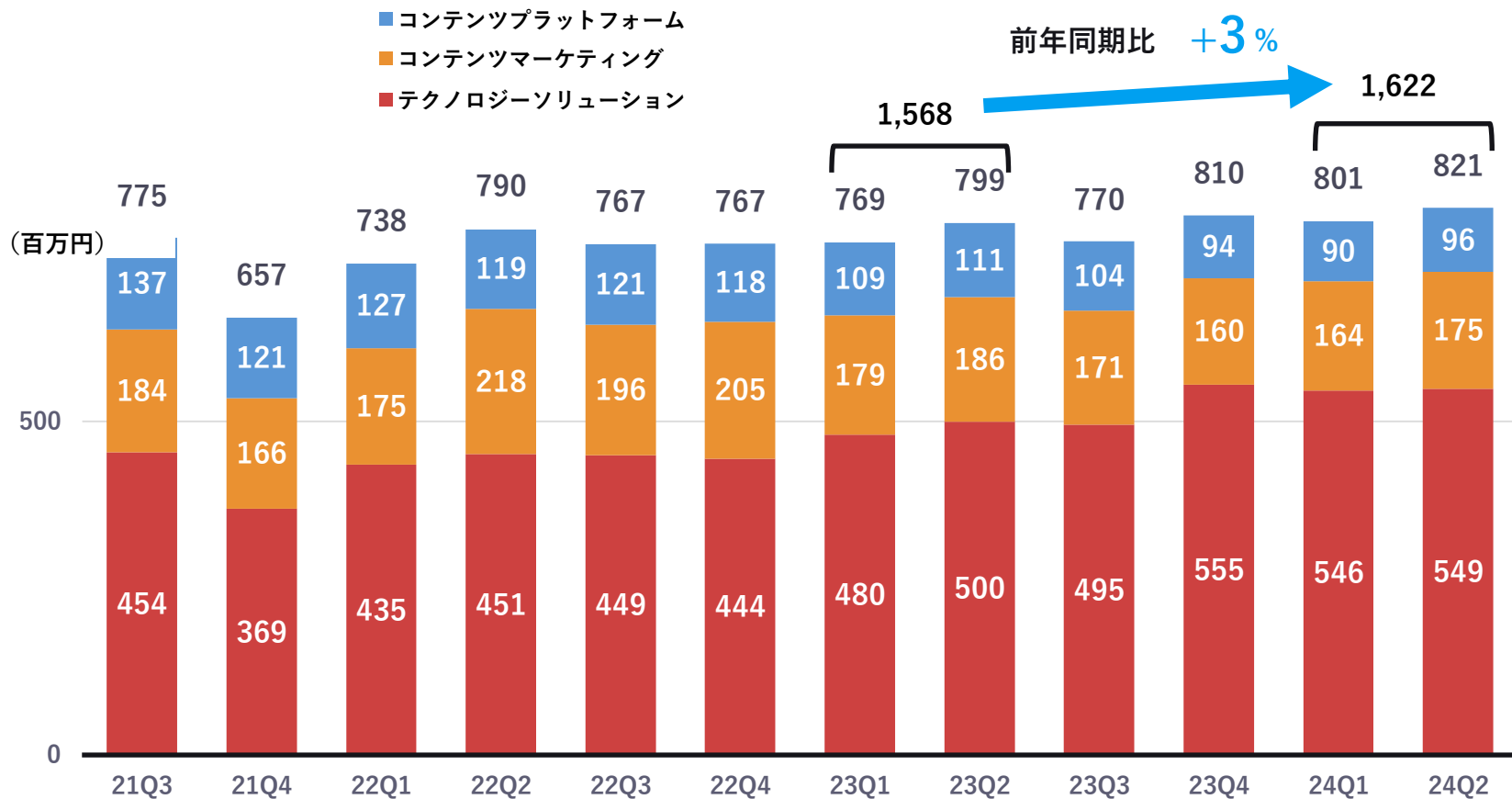
## トピックス

- 受託サービス：出版社様のマンガアプリの**大型開発案件**が大詰め。近日中に完了・公開予定。  
マンガビューワのアプリ版「**GigaViewer for Apps**」の**機能拡充**によって、25/7期以降の課金・広告レベニューシェアの大幅な拡大実現に向けて着々と進行。
- Mackerel：24年2月にAWSより「**AWS ISVワークロード移行プログラム**」パートナー認定を**日本企業で初めて取得**。インフラ環境をAWSに移行する企業を後押しする立場を明確にし、今後の拡販を図る。
- 前期に引き続き採用強化策を進め、**採用数が順調に進行**。  
中長期的な成長を担保すべく、開発力・組織力強化を継続。



# 1. サマリ - 四半期毎の売上高構成

テクノロジーソリューションが増収を牽引した。



\*2022年7月期から新収益認識基準に移行。また、金額は四捨五入ではなく全て切り捨て処理。

# 1. サマリ - 採用強化、実現中

社員数が堅調に増加。

通期増員数目標を達成すべく、引き続き採用活動を継続。

## 社員数の状況



2Q累積増員数+8名となる。

引き続き採用を継続し、体制強化を図る。

## 採用力に対する評価

**Owned  
Media  
Recruiting®  
AWARD 2022**  
by インディード indeed

求人検索エンジン「Indeed（インディード）」の日本人であるIndeed Japan株式会社が主催する「Owned Media Recruiting AWARD 2022」で当社がグランプリを受賞。

エンジニア組織の情報発信と採用活動、エンジニア向け採用サイトなどが評価され、オウンドメディアリクルーティングについて多様で先進的な採用を行う企業であると表彰される。

# 1. サマリー – 期初に掲げた基本方針

短中期的には出版社DX支援への注力と利益創出。  
中長期的な成長の種蒔きのため、技術開発投資や新市場開拓にも着手する。  
期初に掲げたこれらの基本方針については、それぞれ進捗があった。

## 方針1. 出版社DX支援への注力と利益創出

テクノロジーソリューション

## 方針2. 技術開発投資を通じた、 魅力度の非連続的な向上

テクノロジーソリューション

コンテンツプラットフォーム

## 方針3. 新市場の開拓

(新たな市場ターゲティング、新規商品開発、新規事業創出)

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

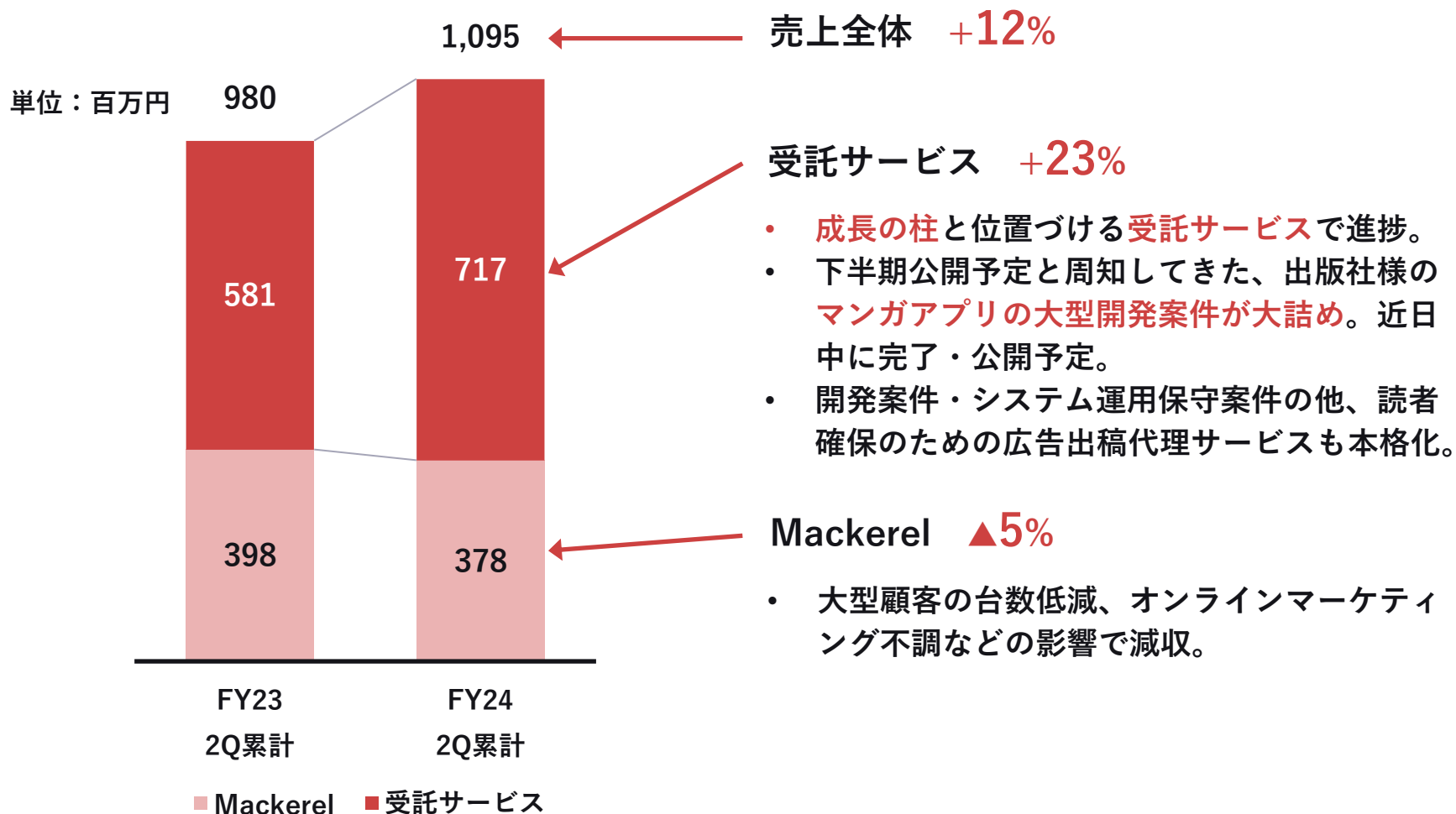
# 2.

## テクノロジーソリューション サービス

Mackerel、受託サービス（"GigaViewer"、その他）

## 2. テクノロジーソリューションサービス (1/4)

売上は前年同期比+12%。受託サービスで大きく増収。



## 2. テクノロジーソリューションサービス (2/4)

マンガアプリ大型開発案件以外にも、出版社DX支援は着実に進行中。新サービス案件を2件リリース。各メディアの読者数拡大・売上増加を図り、今後の当社へのレベニューシェア増大を狙う。

### 出版社DX支援：マンガ領域

**GigaViewer for Web**を新たに**1媒体**で導入。ビューワに掲載する広告の運用と販売に取り組み、広告マネタイズを推進。

- 「コミック アース・スター」  
<https://comic-earthstar.com/>  
2023年12月（アース・スター エンターテイメント社）

### GigaViewer™

ブラウザやアプリ上でマンガを快適に閲覧できるビューワ。当社で独自に開発。広告掲載機能や課金機能の利用により、マンガメディアの収益化が可能。

#### 【利用実績】

「少年ジャンプ+」「となりのヤングジャンプ」（集英社様）  
「マガジンポケット」「コミックDAYS」（講談社様）等、  
16社22メディア（2024年1月末時点）

### 出版社DX支援：ノベル領域

KADOKAWA社と共同開発する小説投稿サイト「カクヨム」で、書籍化前の人気作家の最新作を有料で読める**読書サブスクリプションサービス「カクヨムネクスト」**を2024年3月に開始。



## 2. テクノロジーソリューションサービス (3/3)

Mackerelの上半期の売上は軟調だったが、2024年2月にAWSのパートナー認定取得や情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) 認証取得を発表。

ミドルサイズ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、セールスの強化に繋げる。

### 🌈 新市場の開拓：AWSパートナー認定取得

「**AWS ISVワークロード移行プログラム**」パートナー認定を2024年2月に日本企業で初めて取得。

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パートナーとして認定するもの。

AWSに代表されるクラウドサービスへの移行のタイミングでシステムの運用手法の見直しが企画されやすいため、**AWSへ移行するエンタープライズ顧客を当社がサポート**することで、サーバー監視サービス「**Mackerel**」の**販売促進**を図る。

### 🌈 新市場の開拓：ISMS認証取得

当社のMackerel開発・運用担当部署が**ISMS認証 ISO/IEC 27001 (ISO27001)** を2024年2月に取得。

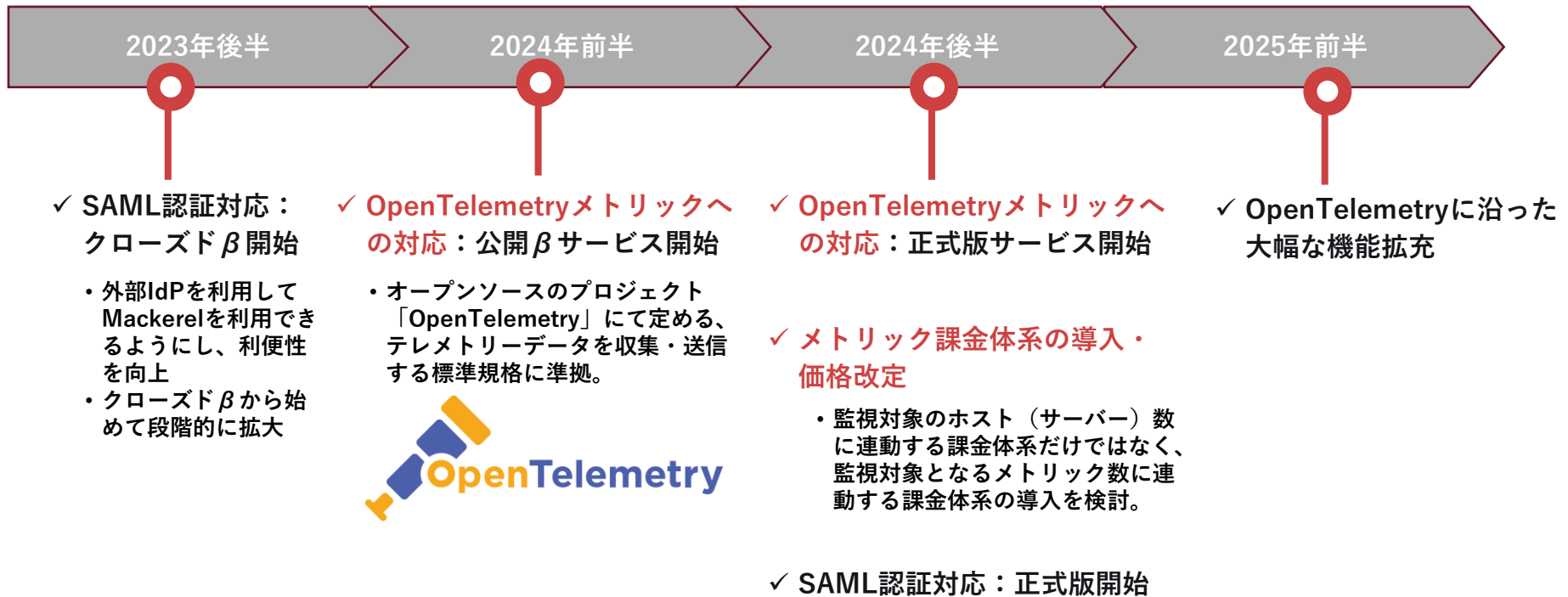
**情報セキュリティ管理の実践において国際的に認められた基準**に適合していることを示すことができるため、Mackerelの利用にあたって、より安心していただけると期待。

また、SaaS利用時の情報セキュリティに関して一定の基準を設ける新規顧客に対してもアプローチが容易になり、**拡販に資する**と想定。

## 2. テクノロジーソリューションサービス (3/3)

次世代Mackerelアーキテクチャを開発・公開していくことで、現在よりも大幅に顧客層を増やせると期待。技術開発投資の質・量だけでなく、日本発プレイヤーである強みを活かした、顧客の声を丁寧に拾って開発に反映していくスタンスが重要となる。

### 技術開発投資：次世代Mackerelアーキテクチャの開発ロードマップを発表





# 3.

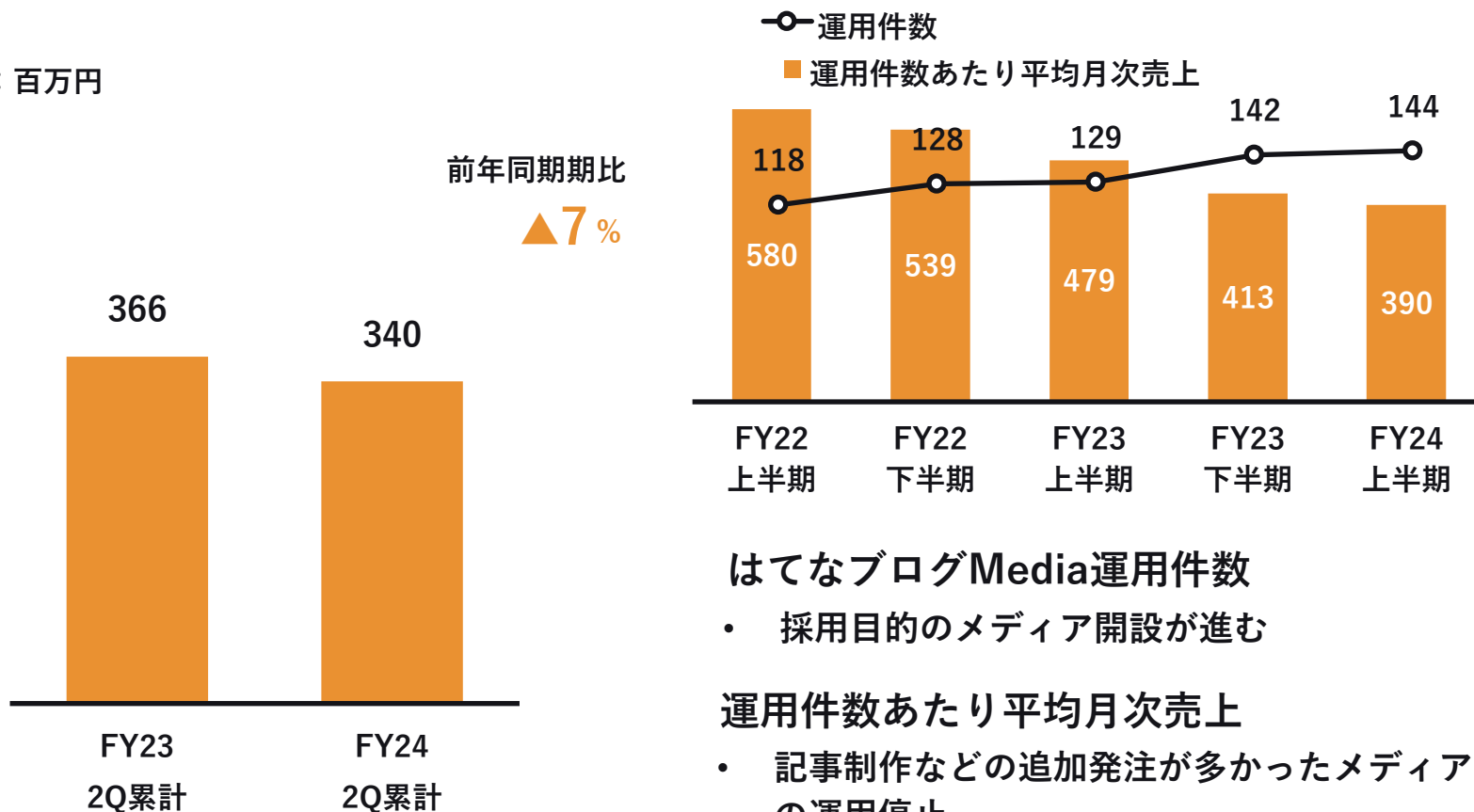
## コンテンツマーケティング サービス

はてなブログMedia

### 3. コンテンツマーケティングサービス（1/2）

前年同期比▲7%の減収。「はてなブログMedia」運用件数は144件に到達。  
件数あたり平均売上は低減したが、下げ幅は小さくなった。

単位：百万円



#### はてなブログMedia運用件数

- ・ 採用目的のメディア開設が進む

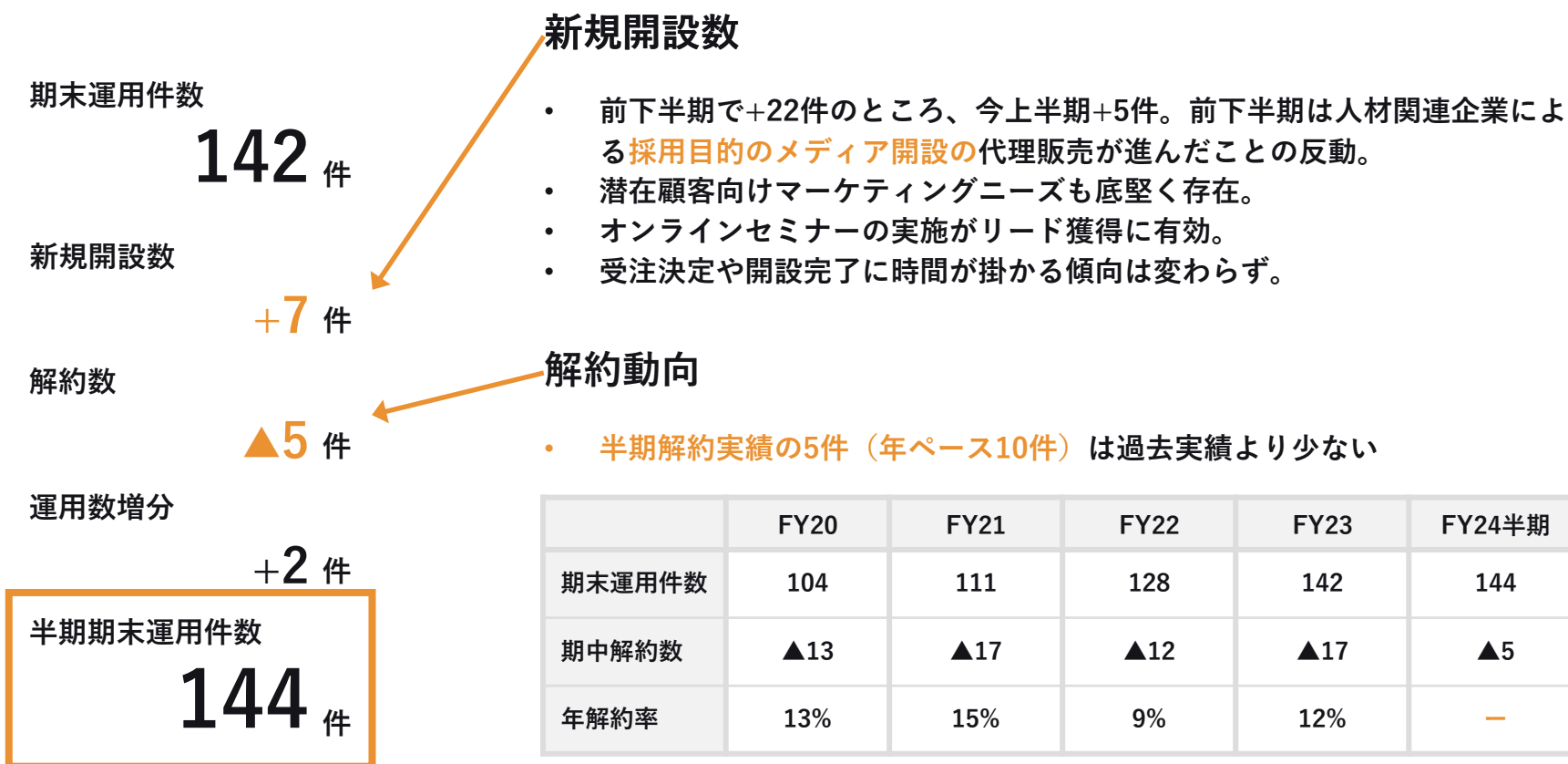
#### 運用件数あたり平均月次売上

- ・ 記事制作などの追加発注が多かったメディアの運用停止
- ・ 追加発注が少ない新規メディア件数が増加

### 3. コンテンツマーケティングサービス (2/2)

#### - はてなブログMedia運用件数について

運用件数は半期で+2件。目標の+12件に向けては厳しいペース。  
解約は少ないが、新規開設数が伸び悩んだ。



4.

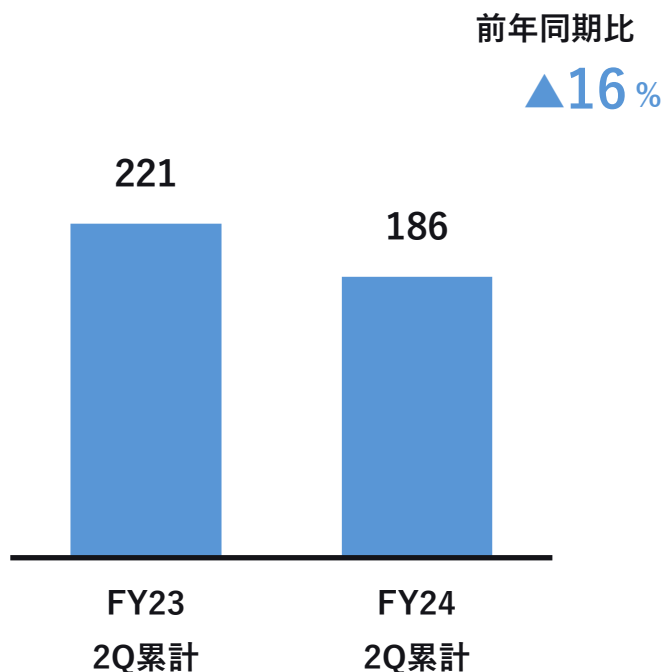
## コンテンツプラットフォーム サービス

はてなブログ、はてなブックマーク

## 4. コンテンツプラットフォームサービス（1/2） - 業績動向

前年同期比▲16%の減収。検索流入減少があった2021年の初夏頃以降で大きな変動がなく、アドネットワーク広告で大きく減収。

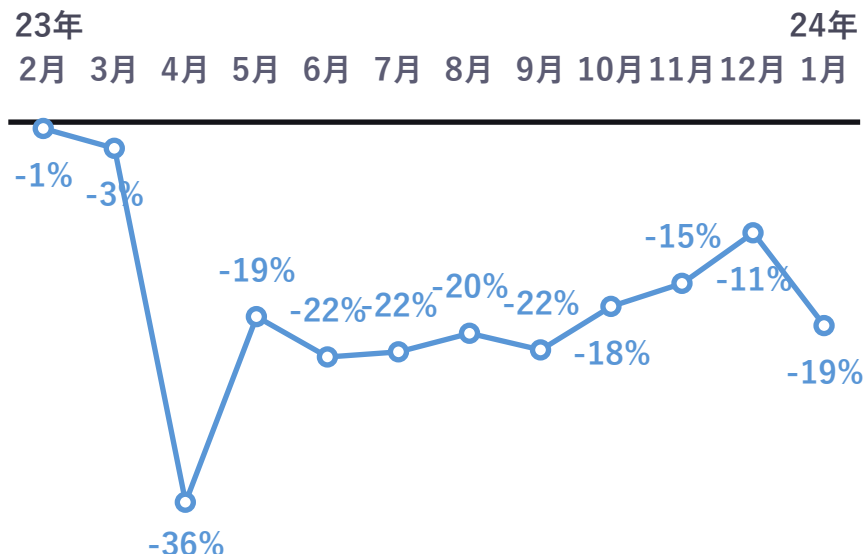
単位：百万円



### アドネットワーク広告売上

過去1年間を通して広告単価がふるわず。

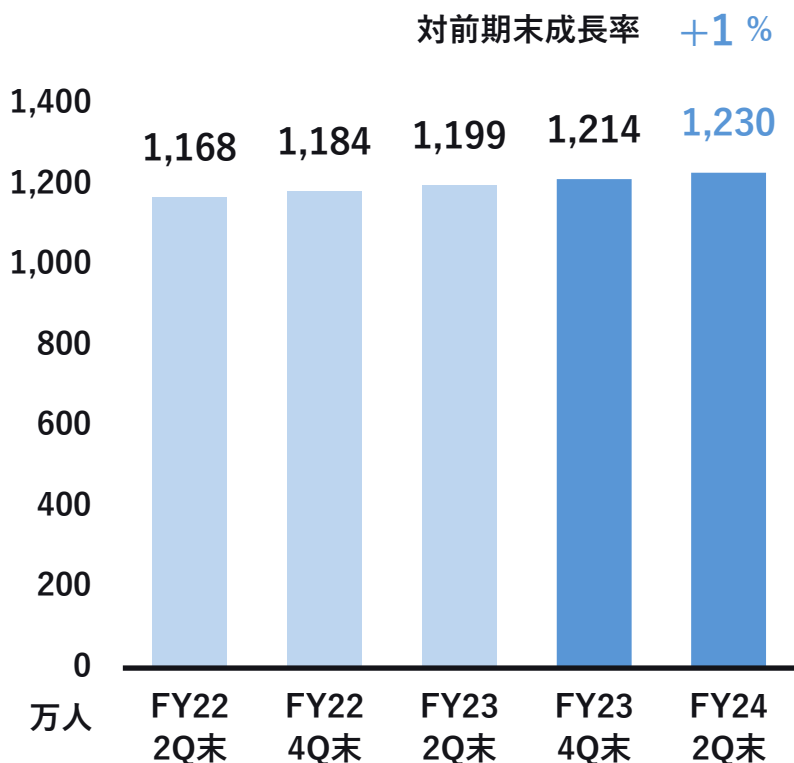
○ 前年同月比



## 4. コンテンツプラットフォームサービス（2/2） - ユーザー動向

登録ユーザー数は引き続き堅調に増加。記事の有料販売機能や「AIタイトルアシスト」機能など、技術開発投資による機能追加をリリース。今後のユーザー数や課金売上の増加に期待。

### 登録ユーザー数推移

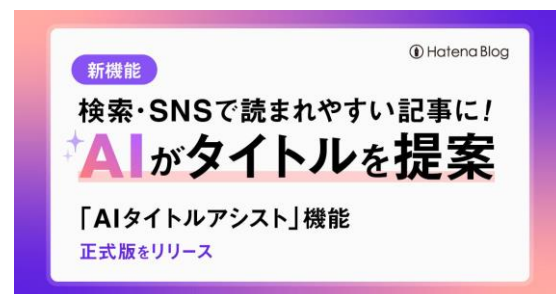


### 技術開発投資：記事の有料販売機能

2023年6月から「はてなブログ」を開設する全ユーザーが利用可能に。自身のブログを通して、読者からの課金収益を得られる機会を提供。

### 技術開発投資：生成AIの適用・第1弾

「はてなブログ」の記事編集画面に入力された本文の内容をもとに生成AIが複数のタイトルを作成し、ユーザーに提案する機能「AIタイトルアシスト」を2023年12月に開始。

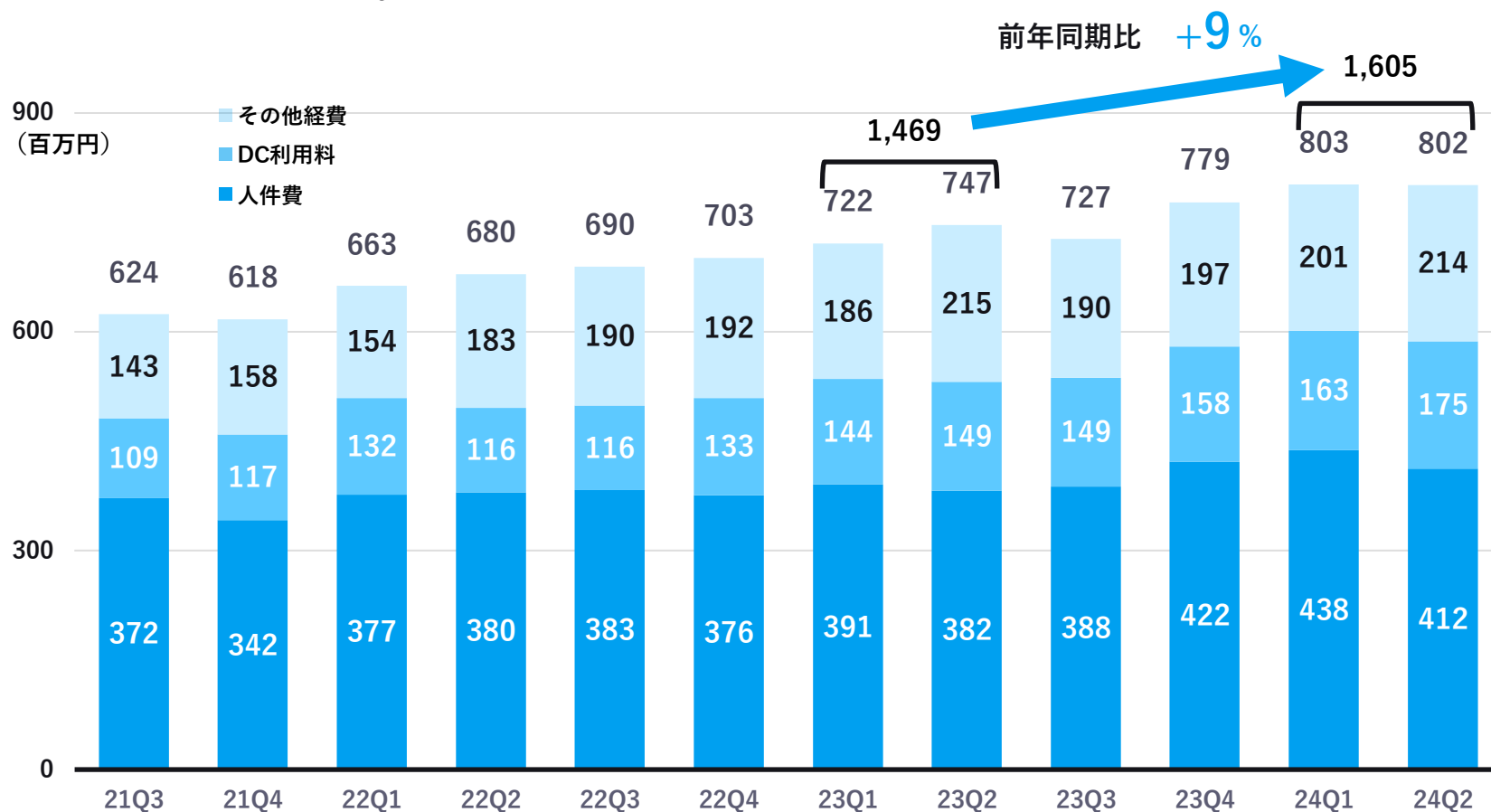


# 5.

## 費用の状況

## 5. 費用の状況

人員数増及び円安進行に伴うデータセンター利用料増のトレンドに伴い、費用は着実に増加。



\*2022年7月期から新収益認識基準に移行。また、金額は四捨五入ではなく全て切り捨て処理。



## 5. 費用の状況 – トピックス

1年で23名増員し、その増員ペースを反映して人件費が増加した。  
円安によりドル支払でのAWS費用が大幅に増加。

### 人件費

前年同期比

+10 %

FY23 半期末からの増員数

+23 名

FY24 半期末人員数

201 名

- 通期増員目標+19名に対しては+8名まで進捗
- 増員は主にサービス開発・運用に携わるITエンジニア職

### データセンター利用料

前年同期比

+16 %

- 円安により、ドル支払でのAWS費用が増加
- GigaViewerを利用する媒体数の増加、利用の増加

### その他費用

前年同期比

+3 %

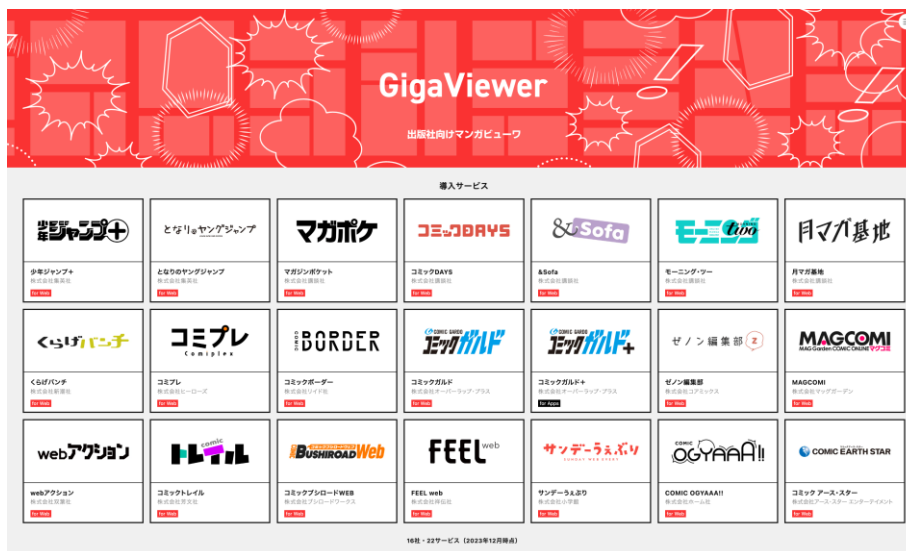
- 広告出稿代理の機会の増加に伴う費用の増大
- サービス開発推進のための外注費・業務委託費の増大

# 6.

## 今後の注目ポイント

## 6. 今後の注目ポイント – 出版社DX支援への注力と利益創出

既に多くのシェアを保有するブラウザ版マンガビューワGigaViewer for Webを梃子に、アプリ向け(for Apps)に今後本格的に参入。利益創出の柱とする。



- 現在進行中の**大型マンガアプリ開発案件（近日中に完了予定）**を皮切りに、様々なマンガアプリの新規制作・リニューアル需要に依っていきことで、**売上・利益を積み上げる。**
- マンガアプリの課金・広告売上はブラウザ版と比べて非常に大きい。アプリでは課金がしやすく、閲覧数も多いため。アプリ制作の需要に応えることで、**GigaViewer for Appsの導入後に当社が得られる課金・売上のレベニューシェアの額は大きいものと期待。**

## 6. 今後の注目ポイント – 任天堂社への開発協力

同じ京都市に本社を置く任天堂社とは、これまで15年近くの協業・開発協力の実績有り。良好な関係を保ち、サービスに関する当社の企画・開発力を活かしてテクノロジーソリューションを提供する。

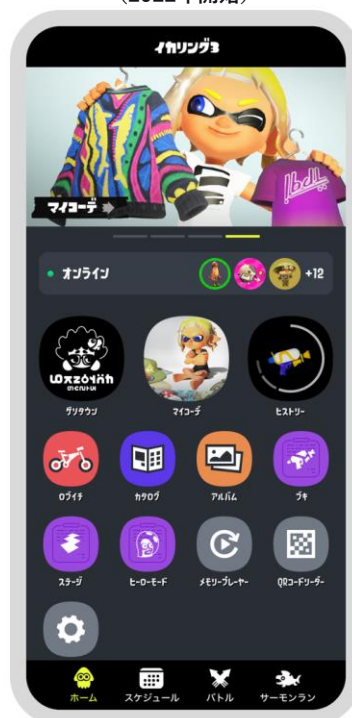
### 協業事業実績

- ニンテンドーDSi™に対応した「うごメモはてな」  
「うごメモシアター」 (2008年開始)

### 開発協力実績

- Wii U™やニンテンドー3DS™に対応したネットワークサービス「Miiverse」 (2012年開始)
- Nintendo Switch™ソフトのゲーム連動サービスで4件の事例
  - ・ 『スプラトゥーン2』に連動した「イカリング2」 (2017年開始)
  - ・ 『大乱闘スマッシュブラザーズ SPECIAL』に連動した「スマプラス」 (2019年開始)
  - ・ 『スプラトゥーン3』に連動した「イカリング3」 (2022年開始)
  - ・ 『スプラトゥーン3』に連動した「タイカイサポート」 (2023年開始)

「イカリング3」  
(2022年開始)



『スプラトゥーン3』をより快適に、一層楽しめる機能を提供するインターネットサービス。プレイ記録の閲覧をはじめ、オンライン対戦で遊べるルールとステージ情報のスケジュールを確認できるほか、特別なギアなどのゲーム内アイテムを入手することのできるコンテンツなどを確認可能。

「タイカイサポート」  
(2023年開始)



『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。『スプラトゥーン3』や「イカリング3」とシステム連携することで、主催するプレイヤーの負担を大幅に軽減し、気軽に大会の開催や運営を行うことが可能に。

## 6. 今後の注目ポイント – 24/7期業績予想と翌期のイメージ

業績予想に変更無し。

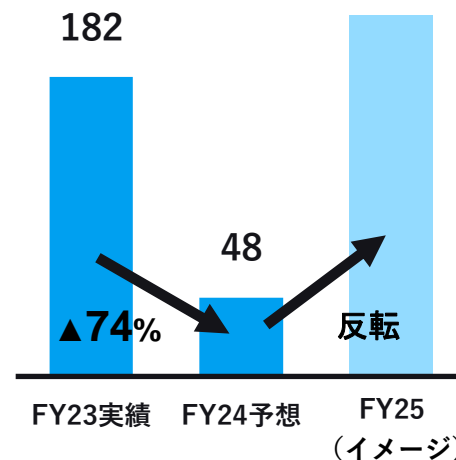
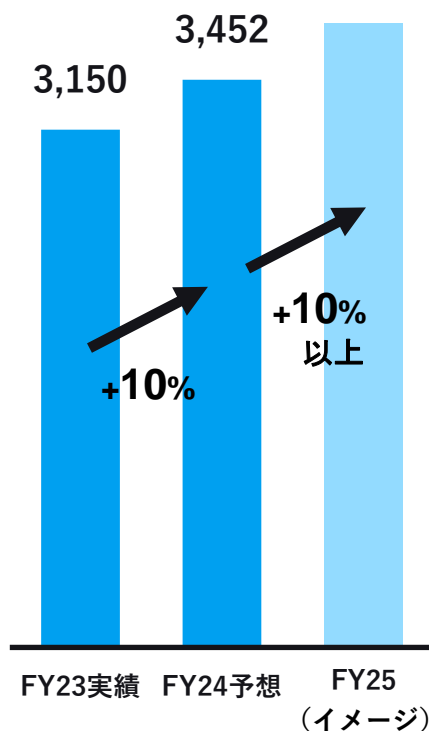
受託サービスの開発やMackerelの開発投資等に向けた体制拡充が必要となるため、24/7期は増収減益を想定。来期25/7期にはそれらが実り始め、増収増益基調に戻る目算。

通期業績予想 (単位：百万円)

売上高 (単位：百万円)

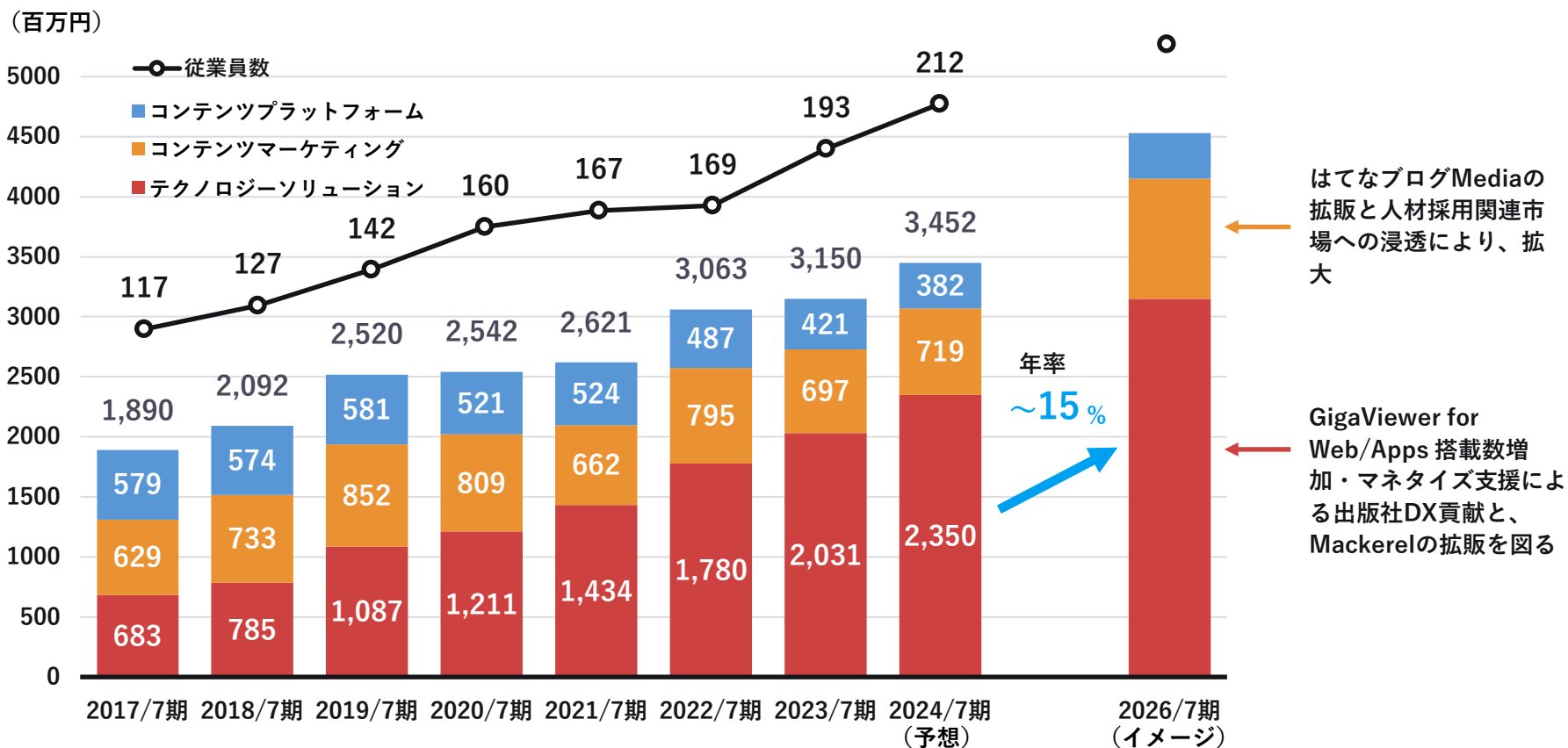
経常利益 (単位：百万円)

	2024年7月期
売上高	3,452
営業利益	48
経常利益	48
当期純利益	33



## 6. 今後の注目ポイント – 中期的成長のイメージ

テクノロジーソリューションを成長エンジンにして、売上高は年率+15%前後の成長を想定。3期後の26/7期で45億円を目指す。社員数増加ペースは、23/7期と比較すると緩やかな想定。



\*2022年7月期から新収益認識基準に移行。また、金額は四捨五入ではなく全て切り捨て処理。

ご清聴、有難うございました。

# 7.

## Appendix

会社について



# 当社UGCサービスについて

UGCサービスのパイオニアとしてのノウハウと技術を有しており、ITリテラシーの高いユーザーから支持を獲得、影響力の高いユーザーコミュニティを形成しています。

## 業界随一の歴史を誇るUGCサービス

### Q 人力検索はてな（2001年開始）

質問やアンケートを通じ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。はてなの最初のサービスで、社名の由来。検索エンジンで解決できない疑問がある時や、簡単に統計をとりたい時に有用なQ&Aサービス。他のユーザーに対して、簡単に質問したりアンケートを実施できる

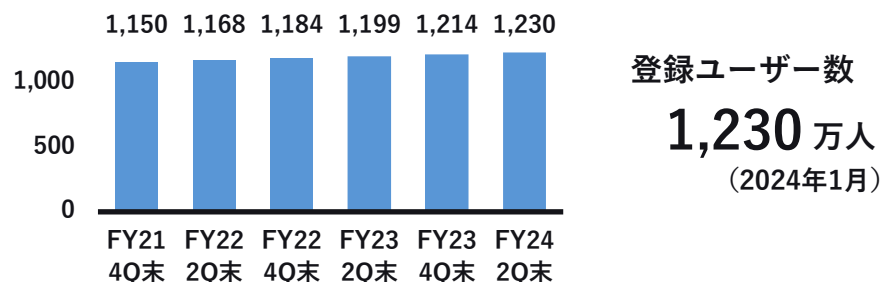
### B! はてなブックマーク（2005年開始）

国内最大級のソーシャルブックマークサービス。気になったウェブページを、感想やタグとともに、オンライン上で簡単に管理。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

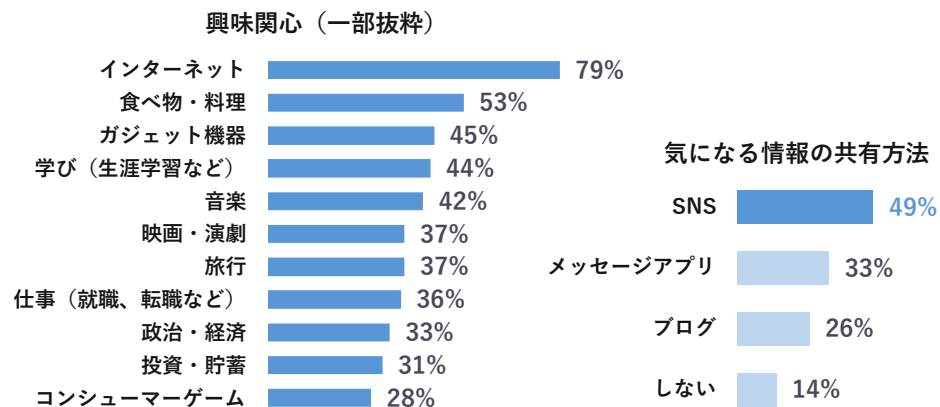
### 🖋️ はてなブログ（2013年開始）

文章をじっくり書いて発信したい、ハイエンドブロガーのチョイス。シンプルでモダンなデザインで、執筆を助ける機能が充実したブログサービス。長い文章をじっくり書いて発信したいブロガー向け。画像・動画やX(旧Twitter)のポストなどを簡単に貼り付けることができ、様々な表現が可能（同様な機能のはてなダイアリーは、2003年よりサービス開始）

## はてなの登録ユーザー数の推移



## ネット上で大きな影響力を持つ「はてなユーザー」



幅広いジャンルに関心が高い

SNSでシェアする人が約50%

# 3サービス間のシナジーを今後の成長分野で積極活用

コンテンツプラットフォームサービスを長年自社開発・運用して獲得した「基盤」「技術力」「収益化力」を転用し、新たな事業領域へ進出・展開してきたところに強みがあります。得意な能力を事業領域へ活かしているため、各サービスに対する機動的な開発リソース配分が可能で、タイムリーに全社最適を実現できることも強みです。

## 自社開発・運用を通じて獲得

- ✓ 基盤：ユーザーコミュニティ、システム
- ✓ 技術力：企画・開発・運用力
- ✓ 収益化力：広告・課金などの収益化能力

コンテンツ  
プラットフォーム

## 技術力を転用

- サーバー管理のノウハウを転用
- 開発・運用の高い技術力を利用
- UGCサービスの開発・運用ノウハウを転用

コンテンツ  
マーケティング

## 基盤を転用

- システムを転用（はてなブログ）
- ブLOGGERを書き手として起用
- ユーザーシェアされやすいコンテンツ・
- 仕組み作り

テクノロジー  
ソリューション

## 収益化力を転用

- 広告や課金のノウハウを提供（投稿者還元も含む）



HATENA BLOG  
Media

mackerel

ジャンルキー!

コミックDAYS

少年ジャンプ+

カクヨム

# 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ます。

## サービス概要

当社が企画・開発・運営するUGCサービスで、ユーザーが文章や画像などのコンテンツを発信・拡散することができるプラットフォームとして見立てたもの。



はてなブログ



はてなブックマーク

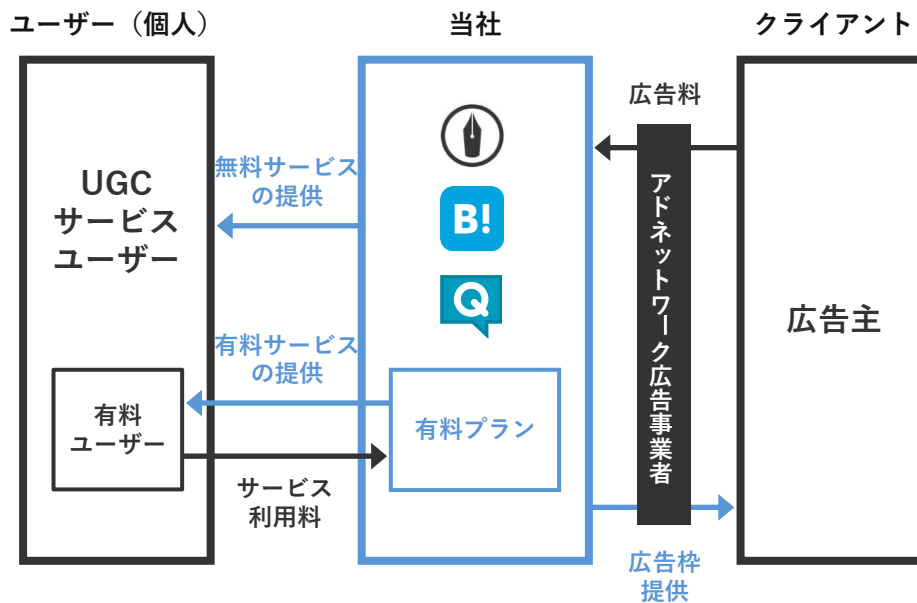
## 収益モデル

### 1. UGCサービスにおける有料サービス（課金ビジネス）

例) はてなブログPro（月額1,008円）：  
独自ドメインの使用やページデザインの自由度を提供

### 2. アドネットワーク広告収入

例) バナー広告掲載ECサイト等での商品購入による手数料収入



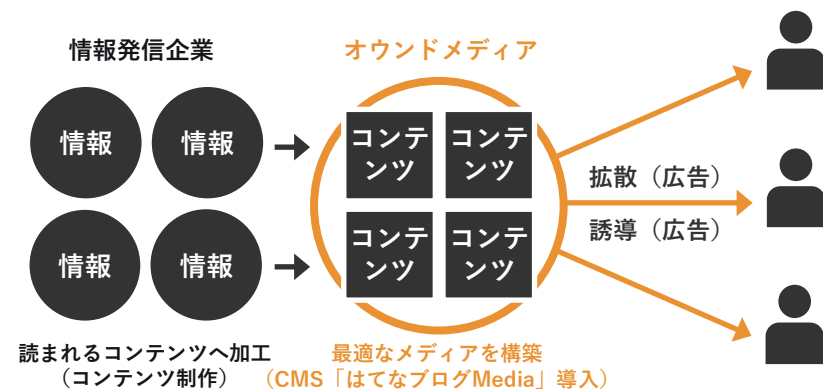
# コンテンツマーケティングサービス

コンテンツマーケティングサービスはUGCサービスで培ったシステム・ノウハウを活かし、オウンドメディア構築のためのSaaSやオウンドメディアに集客するための広告サービス等を提供しています。

## サービス概要

クライアント企業がオウンドメディア（企業が消費者に向けて伝えたい情報を発信するための自社メディア）を構築・運用する際に支援するサービス

## コンテンツマーケティングイメージ

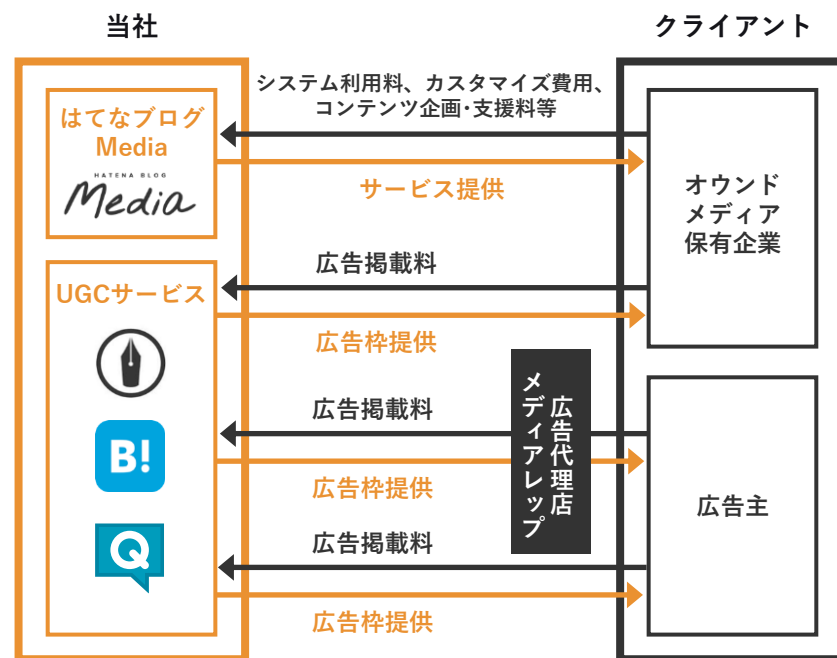


## 特徴

- ・ 情報過多時代に対応した「インバウンドなマーケティング手法」
- ・ 検索エンジン等の検索アルゴリズムに柔軟に対応が可能
- ・ 情報発信後に検索エンジン流入の期待があり、取組みの資産化（ストック型）が可能

## 収益モデル

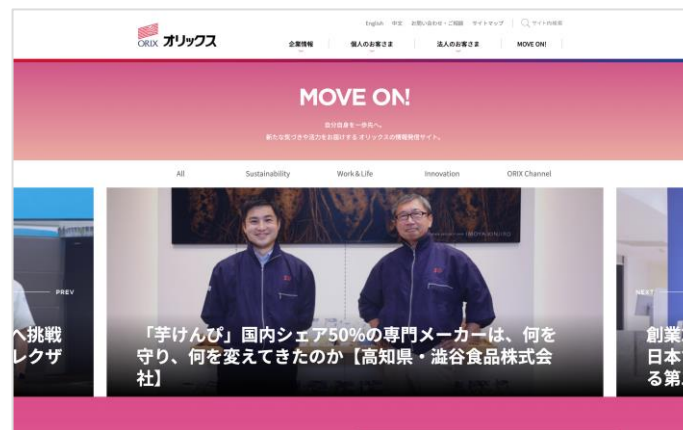
1. 「はてなブログMedia」のシステム利用料やコンテンツ作成支援料
2. ネイティブ広告・バナー広告・タイアップ広告収入



# はてなブログMedia導入事例



りっすん (アイデム様)  
はたらく気分を転換させる深呼吸マガジン



MOVE ON! (オリックス様)  
新たな気づきや活力を届けるオリックスの情報発信サイト



SUUMOタウン (リクルート住まいカンパニー様)  
街に関わるあらゆる「知りたい」をお届けする、  
不動産・住宅サイトSUUMOのオウンドメディア

# テクノロジーソリューションサービス (1/2)

長年培ってきた技術力を法人顧客にサービス提供。受託サービスでは「GigaViewer」が着々と成長中。

## 受託サービス

出版業を中心とする顧客向けに、ブラウザやアプリでマンガ・小説などを閲覧・購読できるサービスや、一般ユーザーが投稿できるサービスの開発・運用を受託

集英社様向け

**ジャンプ+キー!**

新時代の才能溢れる投稿作が読み放題の、ジャンプでデビューできるマンガ投稿サービス (2015年10月～)

KADOKAWA様向け

**カクヨム**

自由なスタイルで物語を「書ける」「読める」「お気に入りの物語を伝達できる」小説投稿サイト (2015年10月～)

任天堂様向け

**イカリング3**

『スプラトゥーン 3』をより快適により一層楽しめる機能を備えたゲーム連動サービス (2022年9月～)

## GigaViewer™

ブラウザやアプリ上でマンガを快適に閲覧できるビューワ。当社で独自に開発。広告掲載機能や課金機能の利用により、マンガメディアの収益化が可能。2024年1月末時点で16社22メディアに導入済。

## 収益モデル

クライアントからの受託開発料、および、保守・運用料、及び、運用するメディア上での課金等のレベニューシェア

## GigaViewer搭載事例

The screenshot displays the GigaViewer website interface. At the top, the GigaViewer logo is prominent, with the tagline '出版社向けマンガビューワ' (Manga Viewer for Publishers). Below this, a grid of service cards is shown, each representing a different client or service. Each card includes a logo, the service name, and a '導入サービス' (Introduction Service) button. The clients listed include: ジャンプ+, とびりやヤングジャンプ, マガポケ, コミックBAYS, &Sofa, モーニングター, 月刊基地, くらげパンチ, コミプレ, BORDER, ジョジョの奇妙な冒険, ジョジョの奇妙な冒険+, ゼノン編集部, MAGCOMI, webアクション, コミックトレイル, コミックアロードWEB, FEEL web, サンデーラズベリー, COMIC OGYAAN!!, and COMIC EARTH STAR. At the bottom, it states '16社・22サービス (2023年12月時点)'.

※ <https://hatena.co.jp/solutions/gigaviewer>の掲載企業 (2024年1月末時点)

# テクノロジーソリューションサービス (2/2)

長年培ってきた技術力を法人顧客にサービス提供。サーバー監視サービス「Mackerel」を自社開発。

## Mackerel (マカレル)



クラウドやデータセンターで稼働するサーバーを  
SaaS型で監視するサービス

### 【受賞歴・認定歴】

クラウドサービス大手のアマゾン ウェブ サービス (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 Award」において、「Mackerel」が「APN Technology Partner of the Year 2019 - Japan」を、2020年3月に唯一受賞。  
また、2024年2月には、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パートナーとして認定する「AWS ISVワークロード移行プログラム」パートナー認定を日本企業で初めて取得。

## 収益モデル

クライアントからの有料サービスの利用料

## 利用企業・販売パートナー



※ <https://ja.mackerel.io/customers> の掲載企業 (2024年1月時点)

大手企業をはじめ1,000社以上の導入実績を持つ「Mackerel」では、販売パートナーとの連携も強化。

KDDI株式会社、株式会社IDCフロンティア、東日本電信電話株式会社、クラスメソッド株式会社、エヌ・ティ・ティ・スマートコネク株式会社などに加え、2023年7月からは関西電力グループ企業で法人向けのトータルICTソリューションを提供する株式会社オプテージとのパートナーシップを開始。

## ご留意事項

- 本資料は、株式会社はてなの業界動向及び事業内容について、株式会社はてなによる現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- 当社の将来展望については、2024年10月上旬頃に発表する予定である「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」においても言及する予定です。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 株式会社はてなの実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。