

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 >>>](#)

2025年4月8日(火)

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. 2025年7月期中間期の業績概要	01
2. 2025年7月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 業績動向	03
1. 2025年7月期中間期の業績概要	03
2. サービス別売上動向	04
■ 今後の見通し	07
1. 2025年7月期の業績見通し	07
2. 成長戦略	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

2025年7月期業績は再上方修正余地あり

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。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で培った技術・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へ展開している。マンガビューワ「GigaViewer」は、ブラウザ版ではデファクトスタンダードになっている。

1. 2025年7月期中間期の業績概要

2025年7月期中間期(2024年8月～2025年1月)の業績は、売上高で前年同期比21.1%増の1,964百万円、営業利益で同1,199.6%増の224百万円となり、売上高は連続で過去最高を更新、営業利益は3期ぶりの増益に転じた。マンガビューワ「GigaViewer for Apps」を搭載した(株)集英社の大型マンガ誌アプリ「少年ジャンプ+」の運用を2024年3月末より開始したことなどによりテクノロジーソリューションサービスの売上高が同34.1%増の1,469百万円と大きく伸長したことに加えて、外注費や業務委託費を抑制できたことが大幅増益要因となった。

2. 2025年7月期の業績見通し

2025年7月期の業績について、同社は第1四半期決算発表時に売上高で前期比15.0%増の3,806百万円、営業利益で同340.1%増の300百万円と期初計画(売上高3,760百万円、営業利益203百万円)から上方修正した。テクノロジーソリューションサービスにおいて既存顧客及び新規顧客からの受注が好調に推移していること、また費用面においてもデータセンター利用料や人件費が当初の想定を下回る見込みとなったことが要因だ。中間期の進捗率が売上高で51.6%、営業利益で75.0%と直近3年間の平均進捗率(売上高49.6%、営業利益53.0%)を上回っていること、費用面で下期に特段の増加要因がないことから、修正計画についてもさらに上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

要約

3. 成長戦略

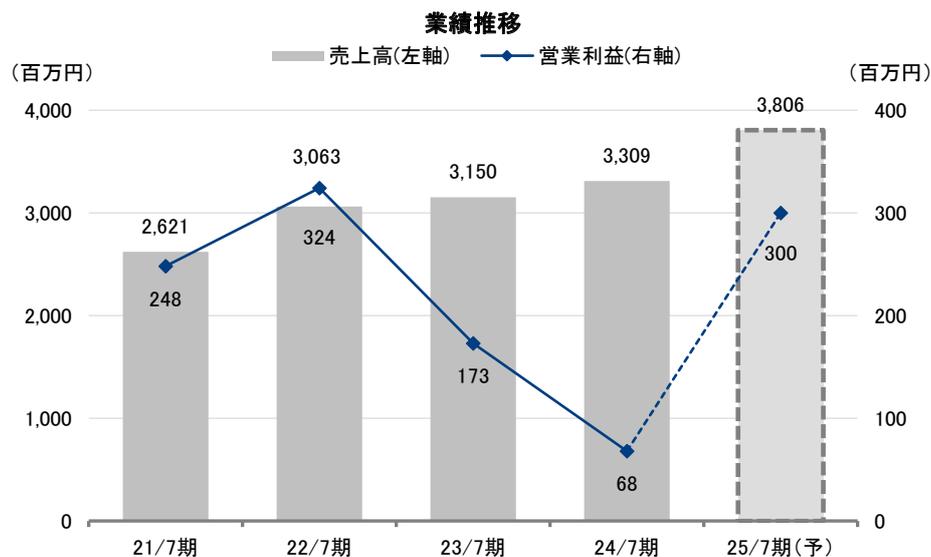
同社は中期売上見通しとして、「GigaViewer」や「次世代 Mackerel」などテクノロジーソリューションサービスを成長エンジンとし2027年7月期に50億円を目指している。また、社員数の増加ペースについては今後緩やかになることを想定していることから、経常利益率も2027年7月期以降は10%を安定的に超える水準となる見通しだ。「GigaViewer」については、Web版を導入している企業に対してレベニューシェアの大きいアプリ版の導入提案を進めていく。2025年1月末時点でWeb版25媒体のうち、アプリ版を導入したのは2媒体に留まっているが、最大規模となる「少年ジャンプ+」の開発・運用実績ができたことで、今後はその他媒体についてもアプリ版の導入が進む可能性が高まったと弊社では見ている。また、直近伸び悩んでいたサーバー監視サービス「Mackerel」はアプリケーションソフトまで監視対象領域を拡張(2025年5月にリリース予定)することで再成長を見込む。さらに、2024年10月より正式にサービス提供を開始したAIを活用した発話ソリューションサービス「toitta(トイッタ)」も顧客評価が高く滑り出しが好調で、ARR(年間経常収益)1億円の早期達成が見えてきた。2024年10月には日本ブロックチェーン基盤(株)が運営・管理するパブリックチェーン※1「Japan OPEN CHAIN(JOC)」に共同運営者(バリデータ※2)として参画し、Web3サービスの検討も進める予定だ。これら成長ポテンシャルの大きいサービスが収益貢献し始めれば、同社の収益成長スピードも加速することが期待できる。

※1 暗号資産の取引情報の記録に用いられるブロックチェーンにおいて、特定の管理主体を置かず、不特定多数の参加者により取引情報の合意形成を行う仕組みのこと。

※2 ブロックチェーン上の取引(トランザクション)を承認する役割のこと。

Key Points

- ・2025年7月期中間期業績はアプリ版「少年ジャンプ+」関連が貢献し大幅増収増益に
- ・上方修正した2025年7月期業績計画は、上振れ余地あり
- ・「GigaViewer」「次世代 Mackerel」を成長エンジンに年率15%前後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

2025年7月期中間期業績はアプリ版「少年ジャンプ+」関連が貢献し大幅増収増益に

1. 2025年7月期中間期の業績概要

2025年7月期中間期業績は、売上高が前年同期比21.1%増の1,964百万円、営業利益が同1,199.6%増の224百万円、経常利益が同621.7%増の229百万円、中間純利益が同664.5%増の157百万円となり、売上高は連続で過去最高を更新、各利益も3期ぶりの増益に転じた。

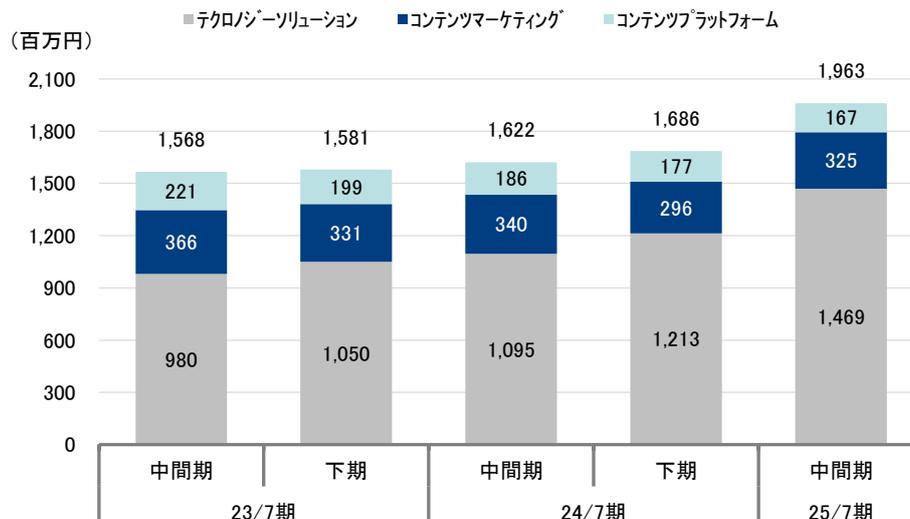
2025年7月期中間期業績

(単位：百万円)

	24/7 期中間期		25/7 期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	1,622	-	1,964	-	21.1%
事業費用	1,605	98.9%	1,740	88.6%	8.4%
(人件費)	850	52.4%	925	47.1%	8.8%
(DC利用料)	338	20.8%	400	20.4%	18.3%
(その他)	415	25.6%	411	20.9%	-1.0%
営業利益	17	1.1%	224	11.4%	1,199.6%
経常利益	31	2.0%	229	11.7%	621.7%
中間純利益	20	1.3%	157	8.0%	664.5%

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



注：25/7 期中間期は、その他売上として1百万円計上
 出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

売上高は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、「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た。事業費用は前年同期比 8.4% 増の 1,740 百万円と増収率を大きく下回ったことにより、営業利益率は前年同期の 1.1% から 11.4% と急回復した。事業費用の内訳は、人件費が同 8.8% 増の 925 百万円、データセンター（DC）利用料が同 18.3% 増の 400 百万円、その他費用が同 1.0% 減の 411 百万円となった。人件費については、エンジニアだけでなく営業人員の採用も実施したことにより、中間期末の従業員数が前年同期比 9 名増の 210 名となったことが増加要因だ。DC 利用料の増加については、「GigaViewer」の利用媒体数増加により AWS（Amazon Web Services）使用料が増加したものの、対売上比率では前年同期の 20.8% から 20.4% に低下した。その他費用については、サービス開発推進のための外注費・業務委託費の需要が一巡したことで微減となった。2023 年 7 月期以降は積極的な人材投資や円安による DC 利用料の増加など固定費負担の増加が収益の圧迫要因となっていたが、増収効果でこれらコスト増要因をカバーできる体制が整ってきたと言える。

「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 34.1% 増の 1,469 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。受託開発・保守運用サービスが同 54.3% 増の 1,106 百万円と大きく伸長したことが主因だ。一方、SaaS ビジネスとなるサーバー監視サービス「Mackerel」は同 4.2% 減の 362 百万円と微減傾向が続いた。

受託開発・保守運用サービスの増収要因の大半は、2024 年 3 月末に「GigaViewer」の搭載を開始した大型マンガアプリ「少年ジャンプ+」の運用料やレベニューシェア（広告・課金収益等）によるものと見られる。「GigaViewer」は、そのほかにも新たに Web 版「Seasons」（（株）文藝春秋）に搭載されたほか、搭載済み媒体のうち「web アクション」（（株）双葉社）や「コミック アース・スター」（（株）アース・スター エンターテイメント）の 2 媒体において新たにマネタイズ支援機能である「ストア機能」の提供を開始した。中間期末時点における「GigaViewer」の搭載媒体は 17 社 25 媒体（うち、2 件はアプリ版）となった。また、任天堂 <7974> のソフト『スプラトゥーン 3』のゲーム連動サービスである「イカリング 3」の継続的機能拡充など、「GigaViewer」以外の受託開発案件についても納品及び検収が完了し、売上増に貢献した。

業績動向

一方、「Mackerel」についてはAWS利用顧客に対する認知度が向上し、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台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）やオンラインマーケティングも不調だったことが減収要因となった。四半期ベースで見ると2023年7月期第2四半期の200百万円をピークに2025年7月期第1四半期は178百万円まで減少してきたが、第2四半期は184百万円と8四半期ぶりに前四半期比で増収に転じた。2024年11月にソフトウェアの状況等を把握するためのオープンソースによる標準規格「Open Telemetry[※]」に対応したメトリック機能の正式版をリリースしたのを機に料金体系を見直し、顧客当たり平均売上単価が約4%上昇したことが増収要因となった。この効果を除けば前四半期比で横ばい水準であり、売上高については下げ止まったものと思われる。

[※]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ツールで、2021年にVer1.0が公開された。「Mackerel」において、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も、標準規格に対応することで導入が進みやすくなる効果が期待される。

(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4.2%減の325百万円となった、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1.1%増の231百万円と3期ぶりに増収に転じた一方で、広告売上が同15.2%減の93百万円と減収傾向が続いた。

「はてなブログMedia」の新規開設件数が12件、解約件数が5件となり中間期末の運用件数は前期末比7件増の149件となった。マーケティング目的のメディア開設のほか、コーポレートサイト開設を目的とした利用も始まり、運用件数の増加につながった。1件当たりの平均月次売上高は前年同期の390千円から374千円と4.1%低下したものの、前下期の350千円を底にして上昇に転じた。記事制作などの追加発注の多かったメディアの運用が再開されたことや、購買などにつながりやすい直接的な事業貢献を主眼に置く記事の開発に取り組んだことが要因として挙げられる。

2024年7月末にβ版を公開した、AIを活用した発話分析ソリューションサービス「toitta」は同年10月に正式版をリリースし、順調な立ち上がりを見せている。「toitta」は主にリサーチ・マーケティング部門を顧客ターゲットとしたサービスで、ユーザーインタビューの録画・音声データをAIで処理し、データ分析しやすい形に整えるツールである。インタビュー内容の書き起こし作業をAIで自動化するサービスは他にもあるが、同社サービスの特徴はインタビュー内容から分析する際のデータとして扱える「キーワード」を自動生成し、親和図法[※]などの下準備が必要な質的分析を実施できる点にある。従来は取材記録を基に数日かけて行っていた分析・レポート作成業務が短時間で可能となるほか、質的向上にもつながるサービスとして顧客から高い評価を受けている。導入先は調査会社やインターネット関連会社に留まらず、メーカーやコンサルティング会社など多岐に広がっている。このため、同社は営業体制を強化してARR1億円の早期達成を目指している。

[※]親和図法とは、ある課題に対する事実・意見・発想を言語データに変換し、言語データ同士の「親和性」を見つけて統合図を作っていく手法。

業績動向

(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 10.1% 減の 167 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同 38 万人増の 1,268 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 の普及によりアドネットワーク広告単価の下落傾向が続いている影響で、広告収入が同 13.4% 減の 91 百万円となったほか、有料課金サービス「はてなブログ Pro」の契約件数減少により SaaS 等の売上も同 5.8% 減の 76 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、本文の内容を基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。

(4) その他サービス

同社はブロックチェーン技術を用いた Web3 領域への展開を図るべく、2024 年 10 月に日本ブロックチェーン基盤が運営・管理するパブリックチェーン「JOC」にバリデータとして参画した。「JOC」のバリデータは 2024 年 10 月時点で同社を含めて 13 社・団体あり、最終的に 21 社・団体となる予定だ。これら企業・団体とともに、ブロックチェーン・インフラの構築に貢献していくとともに、「JOC」を活用した社会課題解決につながる Web3 サービスの検討を進めていく。「JOC」は同年 12 月に Initial Exchange Offering※¹ を果たし、同社もバリデーション業務を開始、その対価として JOC トークン※² を 1 百万円獲得、売上に計上した。今後も毎月、JOC トークンを得る予定だ。

※¹ 国内の法規制に則って暗号資産取引所が主体となってプロジェクト審査を行い、暗号資産の公募売出し・流通を行う仕組みのこと。

※² ブロックチェーン技術を利用して発行された暗号資産のこと。

■ 今後の見通し

上方修正した 2025 年 7 月期業績計画は、上振れ余地あり

1. 2025 年 7 月期の業績見通し

2025 年 7 月期の業績は、売上高で前期比 15.0% 増の 3,806 百万円、営業利益で同 340.1% 増の 300 百万円、経常利益で同 233.3% 増の 304 百万円、当期純利益で同 235.1% 増の 209 百万円といずれも期初計画を上方修正した。売上高はテクノロジーソリューションサービスの受託サービスにおいて、既存顧客及び新規顧客からの受託開発案件の受注が好調に推移していることが上振れ要因だ。一方、利益面では増収効果に加えて、DC 利用料として 2025 年 7 月期に必要な米ドルのほとんどについて、期初に想定していた 155 円 / 米ドルよりも円高となる 145 円 / 米ドル前後で調達できる見込みが立ったこと、また人員配置の効率化により人件費が期初想定を下回る見込みとなったことが上振れ要因となる。なお、中間期までの進捗率は売上高で 51.6%、営業利益で 75.0% と直近 3 年間の平均進捗率（売上高 49.6%、営業利益 53.0%）を上回っており、費用面でも下期に特段の増加要因がないことから、市場環境が急速に悪化しなければ修正計画はさらに上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

2025 年 7 月期業績見通し

(単位：百万円)

	24/7 期		25/7 期				中間期 進捗率
	実績	売上比	期初計画	修正計画*	売上比	前期比	
売上高	3,309	-	3,760	3,806	-	15.0%	51.6%
営業利益	68	2.1%	203	300	7.9%	340.1%	75.0%
経常利益	91	2.8%	203	304	8.0%	233.3%	75.6%
当期純利益	62	1.9%	140	209	5.5%	235.1%	75.5%
1 株当たり当期純利益 (円)	21.13		47.63	70.74			

※ 修正計画は 2024 年 12 月発表値

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 24.3% 増の 2,870 百万円（期初計画比 29 百万円増）と 2 ケタ成長が続く見通し。アプリ版「少年ジャンプ+」の運用料やレベニューシェアの売上貢献が継続するほか、「GigaViewer」の新規案件やその他受託開発案件も引き続き増収に貢献する。

「Mackerel」は 2025 年 5 月にアプリケーションパフォーマンスモニタリング（APM）機能の正式リリースを予定している。これまでのサーバー監視サービスに加えて、アプリケーションソフトウェアの監視サービスも開始し、「次世代 Mackerel」として、顧客当たり売上単価のさらなるアップを図り、2026 年 7 月期以降の売上拡大を目指す。APM 機能の料金はチェックポイント数によって変動する。まずは大手顧客への提案活動を推進していく戦略だ。

今後の見通し

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 0.5% 減の 633 百万円（期初計画比 15 百万円増）を見込む。2025 年 2 月に「はてなブログ Media」を「はてな CMS」にリブランディングし、ターゲット顧客を広げることで運用件数を前期末比 15 件増の 157 件まで拡大する見込みだ。ノーコードエディタによる高い操作性と管理のしやすさ、強固なセキュリティや AI コンテンツアシスト機能、充実したサポート体制などを強みにオウンドメディア専用ツールとして伸ばしてきたが、コーポレートサイトや採用サイト、ランディングページやキャンペーンサイトなど各種 Web サイトの制作・運用でも利用できるようにした。1 件当たりの平均月次売上高が低下する可能性もあるが、それ以上に運用件数を伸ばすことで売上成長を目指す。料金体系は初期導入費と月額利用料、各種オプション料で構成されている。

「toitta」については、開発・営業・カスタマーサクセス人員の体制強化を図りながら顧客を拡大していく方針で、本格的に収益貢献し始めるのは 2026 年 7 月期以降となる見通しだ。

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 16.7% 減の 303 百万円（期初計画比 3 百万円増）と減収傾向が続く見通しだ。景気動向や Web 広告のトレンドを踏まえて、アドネットワーク広告売上の減少傾向が続くことを想定している。ブログの有料記事販売については増加する見込みだが、売上高への影響はまだ軽微に留まると見ている。ただ、中間期までの進捗率は 55.4% であり、計画は保守的で若干程度の上振れは可能性と見られる。

(2) 事業費用計画

事業費用は前期比 8.2% 増の 3,506 百万円と期初計画から約 50 百万円の減額となる見通しである。期初計画では、人件費で同 13% 増の 1,896 百万円、DC 利用料で同 12% 増の 844 百万円、その他費用で同 1% 増の 815 百万円を見込んでいたが、既述のとおり人件費と DC 利用料が低く抑えられる見通しとなった。期末従業員数は前期末比 8 名増の 215 名を予定している。

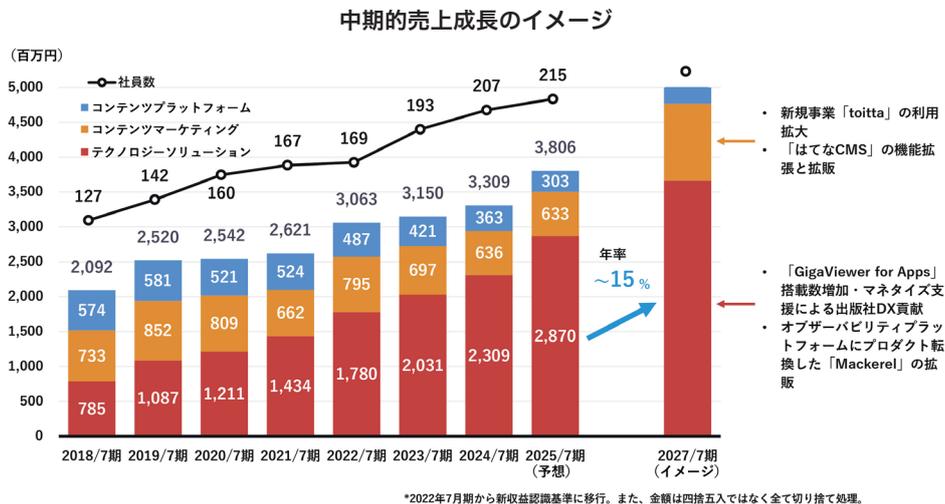
なお、同社は人材投資の一環として 2025 年 2 月に「はてな リスキリングプログラム」を立ち上げた。優秀な Web アプリケーションエンジニア（希望者から選考）を対象に、社内講師によるモバイルアプリ開発スキル習得のための研修を 3 ヶ月間実施する。顧客ニーズが強い「GigaViewer for Apps」の開発運用における人的リソースを充足させることで、機会損失を防ぎ、同事業の成長を加速させることが狙いだ。また、リスキリングをサポートすることで従業員ロイヤリティの維持向上を図り、技術を重視する企業文化を醸成することで採用力の強化にもつなげたい考えだ。今後は AI エンジニアなど他の職種への適用も視野に入れている。

今後の見通し

「GigaViewer」「次世代 Mackerel」を成長エンジンに 年率 15% 前後の売上成長を目指す

2. 成長戦略

同社は中期目標として、2027年7月期に売上高 50 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月期以降はテクノロジーソリューションサービスとコンテンツマーケティングサービスを中心に年率 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し 2027年7月期以降は経常利益率で 10% 超の水準を安定的に維持することが見込まれる。順調に進めば、2027年7月期には 8 期ぶりに過去最高益を更新する見通しだ。



出所：決算説明資料より掲載

(1) テクノロジーソリューションサービス

2027年7月期の売上目標は2024年7月期比 1.5 倍増の 36 億円強を目指す。出版社の DX 支援サービスとなる「GigaViewer」や「次世代 Mackerel」を成長エンジンとして、年率 15% 前後の成長を見込む。「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推進する戦略だ。(公社) 全国出版協会・出版科学研究所の発表によると、2024年の電子コミックの市場規模は前年比 6.0% 増の 5,122 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と予想される。一方、「Mackerel」については既述のとおり機能を拡充した「次世代 Mackerel」に進化していくことで、2026年7月期以降成長路線に復帰する見通しだ。

(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 CMS」の機能拡張と拡販並びに、新規事業となる「toitta」の拡販によって、2027年7月期の売上高で 12 億円程度と 2024年7月期比 1.9 倍増を目指す。

(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に関しては、アドネットワーク広告単価の下落傾向が続くことを想定し、2027年7月期の売上高は200百万円程度と減少傾向が続くと見込んでいる。

■ 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。

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