

セプテーニ・ホールディングス

(4293・JASDAQ スタンダード) 2012 年 2 月 20 日

高収益体質への転換へ一歩前進。さらなる躍進に期待

ベーシックレポート

(株)ティー・アイ・ダヴリュ
鈴木 崇生

会社概要

所在地	東京都新宿区
代表者	佐藤 光紀
設立年月	1990/10
資本金	2,007 百万円
(2011/12/31 現在)	

上場日	2001/8/9
-----	----------

U R L

<http://www.septeni-holdings.co.jp/>

業種	サービス業
----	-------

主要指標 2012/2/15 現在

株 価	52,900 円
昨 年 来 高 値	86,800 円 (11/3/7)
昨 年 来 安 値	33,900 円 (11/10/5)
発行済株式数	134,749 株
売 買 単 位	1 株
時 価 総 額	7,128 百万円
予 想 配 当 (会 社)	未定
予 想 E P S (ア ナ リ ス ト)	6,834.84 円
実 績 P B R	1.12 倍

ネット広告代理店 3 位などを抱えるグループ会社

同社はインターネット広告専業広告代理店で業界 3 位であるセプテーニなどを傘下に抱える事業者である。

事業区分別にはネットマーケティング、メディアコンテンツ、その他とあり、高成長、高収益の企業体質を目指し新規事業の創出に力を注いでいる。

中期経営計画の概要

コンセプト

「セプテーニ・オリジナル」

成長分野への積極投資を通じて、自社サービス中心の業態へ転換
高成長・高収益のビジネスモデルをつくる

注力分野

- モバイル
- ソーシャル
- プラットフォーム

業績目標 (2013年9月期)

売上高 500 億円
営業利益 30 億円

高収益体質への転換へ一歩前進

売上構成比としてはネットマーケティングの分野（主にインターネット広告の販売代理業務）が高い。同分野は商慣行上利益率の上昇が難しい分野であり、新規事業の創出にも苦心してきた経緯があることから営業減益となる決算期も存在した。

しかし、12/9 期 1Q の業績は四半期単位としては過去最高の売上高、営業利益となった。これは子会社アクセルマーク（3624）が所謂ソーシャルゲームで収益をあげたためである。中期経営計画で目指す高収益体質への転換へ一歩前進したと言えるだろう。

新規事業の創出に期待

同社の掲げた営業利益の目標 30 億円は新サービスの投入次第という側面が色濃く、現時点では内容が読めないために業績予想へは織り込むことができないが、不可能ではないと考える。

鍵を握るのは新規事業の創出であり、かつてインターネット広告の販売代理業務が生み出され収益が増加したように、同社の躍進に期待したい。

業 績 動 向	売上高 百万円	前期比 %	営業利益 百万円	前期比 %	経常利益 百万円	前期比 %	当期純利益 百万円	前期比 %	EPS 円
2011/9 実 績	34,632	6.1	928	-15.4	980	-4.3	429	-21.4	3,411.04
2012/9 会 社 予 想 (2010 年 10 月発表)	nm	na	nm	na	nm	na	nm	na	nm
アナリスト予想	41,900	21.0	1,770	90.7	1,820	85.7	860	2.0 倍	6,834.84
2013/9 アナリスト予想	45,300	8.1	2,200	24.3	2,300	26.4	1,050	22.1	8,344.86

2012/9 期通期の会社予想は会社発表数字がないため「nm」「na」としている。

会 社 概 要

会 社 概 要

● 会社概要

ホールディングス傘下にネット広告代理店のセプテーニをはじめコンテンツ配信事業を行うアクセルマーク(東証マザーズ:3624)などを抱える。事業セグメントはネット広告事業、テクノロジー事業、コンテンツ事業、DM 事業、その他事業に分かれる。ネット広告事業の売上構成比が高い。

経 営 者

● 経営者

- ・ 代表取締役社長 佐藤 光紀
1997 年 4 月同社入社。2001 年 7 月取締役インターネット事業本部長就任。2009 年 12 月に代表取締役へ就任し現在に至る。
- ・ 代表取締役会長 七村 守
リクルート退社後、セプテーニの原型となるサブ・アンド・リミナルを 1990 年に設立。人材採用コンサルティングサービス、ダイレクトメール発送代行などを手がける。

設 立 経 緯 と 軌 跡

● 設立経緯と軌跡

- ・ リクルートに務めていた七村守氏は仲間と共に株式会社サブ・アンド・リミナルを設立する。当初は人材採用コンサルティングサービスなどが中心だった。
- ・ 設立時のメンバーは 7 人。株式会社化した際に名付けられた「セプテーニ」はラテン語で「7 つずつ」を意味する。7 課、7 部門と発展させていきたいという願いが込められている。
- ・ 1999 年 4 月、佐藤光紀氏が社内で新規事業を立ち上げる。課の名前は「ひねらん課」。当初配属されたのは佐藤光紀氏のみであり、全くの白紙からスタートした。
- ・ 佐藤光紀氏の「ひねらん課」はメール広告に特化しネット広告の市場へ参入する。その後、インターネット広告市場の拡大もありネット広告代理事業は同社の主要事業へと育ち、売上構成比の中で大きな割合を占めるに至る。
- ・ 2009 年 12 月、佐藤光紀氏が代表取締役へ昇格。
- ・ 「ひねらん課」発の事業グループとしてはセプテーニの他にアドネットワークを展開するセプテーニ・クロスゲート、スモールビジネスを支援するハイスコアなどがある。

会社概要

社 是

- 社是
『ひねらんかい』

沿 革

- 沿革（図表 1）

1990 年	10 月	サブ・アンド・リミナル設立
2000 年	3 月	株式会社セプテーニに社名を変更
	4 月	インターネット広告代理事業を開始
2001 年	8 月	ジャスダック上場
2006 年	10 月	インターネット広告事業を新設分割によって「株式会社セプテーニ」に、DM 事業を吸収分割によって「株式会社セプテーニ・ダイレクトマーケティング」に、インシップ広告事業を吸収分割によって「株式会社セプテーニ・クロスゲート」にそれぞれ承継させ、持ち株会社を株式会社セプテーニ・ホールディングスに社名変更。

出所：会社資料より TIW 作成

大 株 主

- 大株主の状況（図表 2）

	株主	所有株式数 (株)	所有比率 (%)
1	株式会社ビレッジセブン	19,419	14.41
2	七村守	16,516	12.25
3	ヤフー株式会社	7,000	5.19
4	岩見則男	2,428	1.80
5	清水洋	2,400	1.78
6	株式会社 SBI 証券	2,018	1.49
7	大阪証券金融株式会社	1,568	1.16
8	野村宗芳	1,356	1.00
9	片山晃	1,306	0.96
10	楽天証券株式会社	1,140	0.84

出所：会社資料より TIW 作成

会社概要

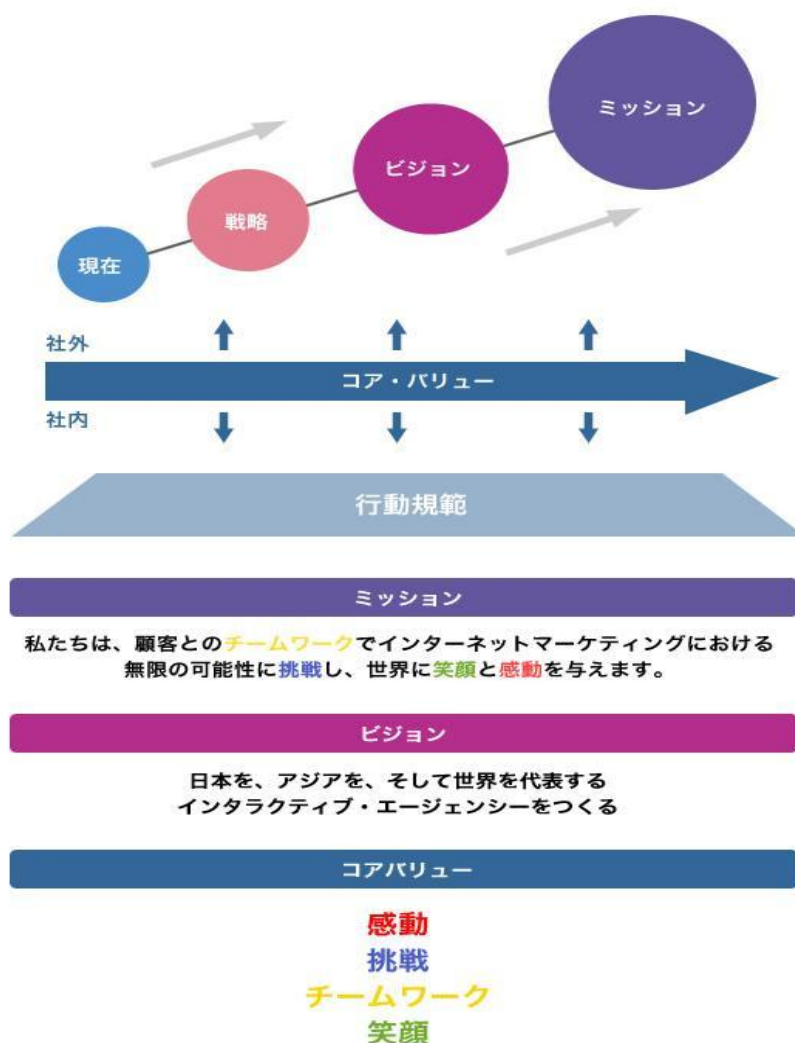
企業理念

● 企業理念（同社公表より）

『セプテーニの価値観』

- ・ セプテーニにとっての使命、セプテーニで働く社員にとっての使命。それが“ミッション”です。
- ・ そんな“ミッション”を成し遂げるために“戦略”があり、途中のマイルストーンとして“ビジョン”があります。
- ・ 一連の取り組みの根底にある価値観、これが“コア・バリュー”です。“コア・バリュー”は、社員全員が働く上で大切にしたい価値観を語り合い、出来たものです。
- ・ そして、コア・バリューに沿った行動ができるように、“行動規範”があります。
- ・ これらをまとめたクレドカード「Septeni STANDARD」を社員全員が携帯し、常に意識をして仕事に取り組んでおります。

（図表 3）企業理念



出所：同社 HP

会 社 概 要

経 営 方 針 7 原 則

● 経営方針 7 原則（同社公表より）

(1) Speed

組織としての意思決定はもちろん、お客様への対応やサービス提供のスピードを速めることで、ビジネスチャンスを実実に捉えると同時に、満足の向上につなげていきます。

(2) Stretch

当社では常により高い目標を目指し続けています。過去と同じことをしていたのではその目標に届くことは出来ず、絶えずイノベーションを起こし変化することで成長を遂げてきました。

(3) Partnership

経営陣・社員の区別なく全員が経営者意識を持って業務にあたることを説きます。

(4) Fair & Open

当社ではやったらやった分だけ公平に評価されるという環境を、結果を社員全員にディスクロージャーする、オープン経営により実現します。

(5) Originality

経営環境に関係なく卓越した利益をあげるため、情熱を持って、取り組めるものは何か、自社が No. 1 になれるものは何か、それは利益を生むものか、の 3 点を満たすものを事業に掲げ、誰にも負けない事業を展開します。

(6) Passion

必ず出来るという意志の強さ、情熱、どんな困難にぶつかっても最後は必ず勝てるという信念を持ち続け、増収、増益も実現し続けます。

(7) Free & Rule

強く偉大な会社になるためにはきちんとした規律と、規律の中の自由が必要です。当社では規律の中の自由を文化とします。

会 社 概 要

セプテーニ・ベンチャーズ

● セプテーニ・ベンチャーズ

- ・ セプテーニ・ベンチャーズとは、2011年11月に設立された新規事業の開発、育成を目的としたインキュベーション会社である。新規事業の創出と育成を担う。
- ・ 新規事業開発部署「ひねらん課」を集約して設立された。名前の由来は社是の「ひねらんかい」より。
- ・ 「ひねらん課」とは、新規事業の立ち上げを担う専門部署のことである。現在、売上構成比の多くを占めるネット広告も「ひねらん課」から誕生した。
- ・ 創出を目指す高成長、高収益のビジネスモデルが同社より生み出されるかを担っていると言える。

中 期 経 営 計 画

● 中期経営計画

- ・ コンセプト 「セプテーニ・オリジナル」
成長分野への積極投資を通じて、自社サービス中心の業態へ転換
高成長、高収益のビジネスモデルをつくる
- ・ 目標数値 13/9月期 売上高 500億円、営業利益 30億円
- ・ 注力分野 「モバイル」「ソーシャル」「プラットフォーム」

事業概要

事業の内容

● 事業の内容

- ・ 事業区分としては現在、「ネット広告事業」、「テクノロジー事業」、「コンテンツ事業」、「DM 事業」、「その他（コマース）事業」がある。
- ・ 「ネット広告事業」…インターネット広告の販売取扱い、マーケティングソリューションなどを提供する。
- ・ 「テクノロジー事業」…クラウド型 CRM ソリューションの提供、アプリケーションの開発などを行う。
- ・ 「コンテンツ事業」…SNS 上のゲームコンテンツ、電子書籍など各種モバイルコンテンツの開発と提供を行う。
- ・ 「DM 事業」…DM 発送代行などを行う。
- ・ 「その他（コマース）事業」…通信販売などを行う。
- ・ 事業区分別に主要なグループ各社をまとめると（図表 4）の通り。

（図表 4）セグメント別グループ主要各社

純粋持株会社	
セプテーニ・ホールディングス	
ネット広告事業	
事業内容: インターネット広告の販売、マーケティングソリューションの提供	
セプテーニ ミューム MANGO Vasara ハイスコア GRP セプテーニ・クロスゲート エイエスピー	インターネット広告 モバイル広告 SEMオペレーション ネット広告 スモールビジネス支援 テレビ広告関連 アドマーケットプレイス eマーケティングソリューション
テクノロジー事業	
事業内容: CRM（顧客管理）、ASP型のメール配信システム	
トライコーン サイテック	メール配信・CRM ソーシャルアプリ開発
コンテンツ事業	
事業内容: 電子書籍、音楽などのモバイルコンテンツ配信	
アクセルマーク	モバイルコンテンツ
DM事業	
事業内容: DM発送代行	
セプテーニ・ダイレクトマーケティング	発送代行・インシッパ
その他事業	
事業内容: コマースなど	
アクレス	通信販売・eコマース

出所: 会社資料より TIW 作成

事業概要

事業別収益構成

● 事業別収益構成

- ・ (図表 5) は 10/9 期、11/9 期の業績を事業別にまとめたものである。
- ・ ネット広告事業の構成比が収益共に高い。
- ・ 事業区分の変遷があるため、次頁にて 07/9 期から 10/9 期までの事業別収益構成を図示した。(図表 6) を参照されたい。
- ・ 11/9 期の状況と同様に言えることは、インターネット広告から得られる収益の構成比が高いという点である。

(図表 5) 事業区分別業績推移

(単位：百万円)

実 績					
売上高	10/9	11/9	営業損益	10/9	11/9
その他	1,097	1,101	その他	-60	22
DM	2,242	2,310	DM	184	154
ネット広告	27,387	29,377	ネット広告	1,146	941
テクノロジー	711	692	テクノロジー	178	128
コンテンツ	1,342	1,231	コンテンツ	36	10
計	32,780	34,713	計	1,485	1,257
消去又は全社	-131	-80	消去又は全社	-387	-328
連結	32,648	34,632	連結	1,098	928

構 成 比					
売上高	10/9	11/9	営業損益	10/9	11/9
その他	3.4%	3.2%	その他	-5.5%	2.4%
DM	6.9%	6.7%	DM	16.8%	16.6%
ネット広告	83.9%	84.8%	ネット広告	104.4%	101.4%
テクノロジー	2.2%	2.0%	テクノロジー	16.2%	13.8%
コンテンツ	4.1%	3.6%	コンテンツ	3.3%	1.1%
計	100.4%	100.2%	計	135.2%	135.5%
消去又は全社	-0.4%	-0.2%	消去又は全社	-35.2%	-35.3%
連結	100.0%	100.0%	連結	100.0%	100.0%

出所: 会社資料より TIW 作成

事業概要

(図表 6) 事業区分別業績推移

(単位：百万円)

実 績									
売上高	07/9	08/9	09/9	10/9	営業損益	07/9	08/9	09/9	10/9
その他	87	49	1,501	1,097	その他	-27	-34	-210	-60
DM	2,638	2,260	2,101	2,242	DM	304	250	174	184
ネット広告	20,884	25,331	26,707	27,387	ネット広告	699	1,038	908	1,147
インターネット関連	2,574	4,234	4,578	2,054	インターネット関連	260	192	63	167
計	26,182	31,874	34,887	32,780	計	1,235	1,445	935	1,437
消去又は全社	-318	-1,173	-1,840	-132	消去又は全社	-288	-319	-336	-339
連結	25,863	30,700	33,046	32,648	連結	946	1,125	598	1,098

構 成 比									
売上高	07/9	08/9	09/9	10/9	営業損益	07/9	08/9	09/9	10/9
その他	0.3%	0.2%	4.5%	3.4%	その他	-2.9%	-3.0%	-35.1%	-5.5%
DM	10.2%	7.4%	6.4%	6.9%	DM	32.1%	22.2%	29.1%	16.8%
ネット広告	80.7%	82.5%	80.8%	83.9%	ネット広告	73.9%	92.3%	151.8%	104.5%
インターネット関連	10.0%	13.8%	13.9%	6.3%	インターネット関連	27.5%	17.1%	10.5%	15.2%
計	101.2%	103.8%	105.6%	100.4%	計	130.5%	128.4%	156.4%	130.9%
消去又は全社	-1.2%	-3.8%	-5.6%	-0.4%	消去又は全社	-30.4%	-28.4%	-56.2%	-30.9%
連結	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	連結	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

出所：会社資料より TIW 作成

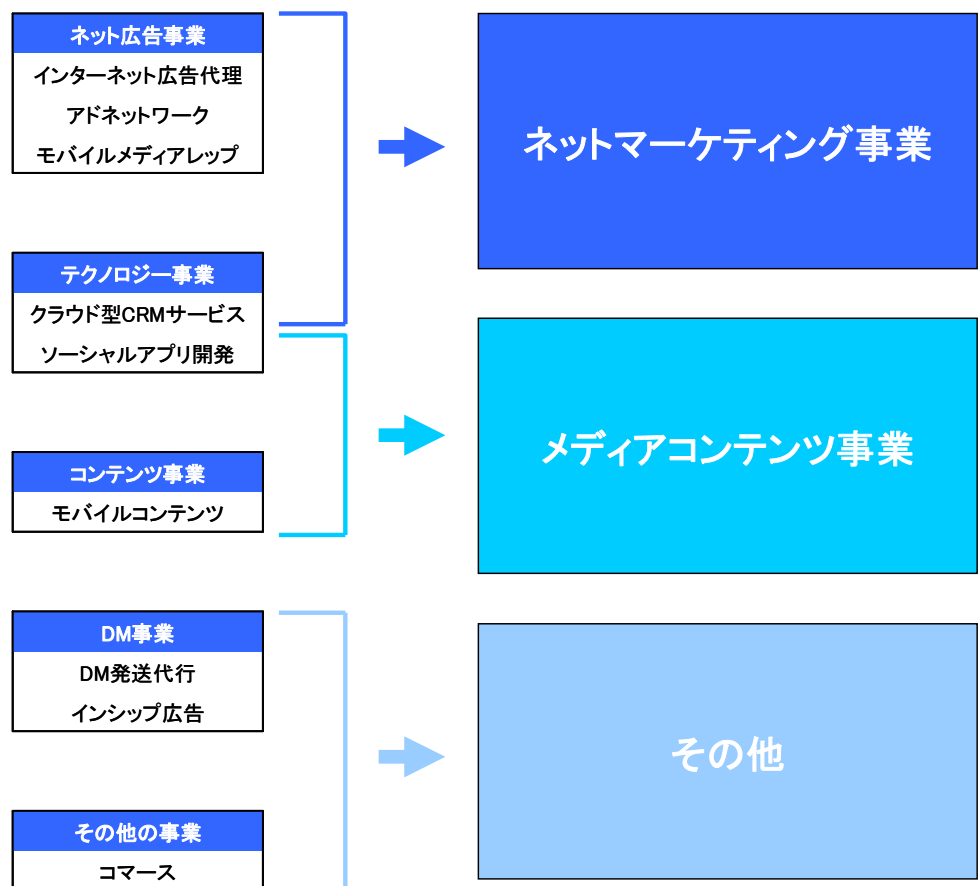
事業概要

事業区分変更

● 事業区分変更

- ・ 事業区分は、12/9 期より変更が加えられた。変更は（図表 8）の通り。
- ・ 目まぐるしく事業区分の変更が行われているが、要点は以下の 2 つである。(1) セプテーニを中心にインターネット広告の分野で収益を安定的に稼ぎ、伸ばす。(2) それ以外の分野で収益性の高い事業を育てる。
- ・ なお、11/9 期までに行われたセグメント変更を次頁に掲載した（図表 8）。参照されたい。

（図表 7）事業区分変更

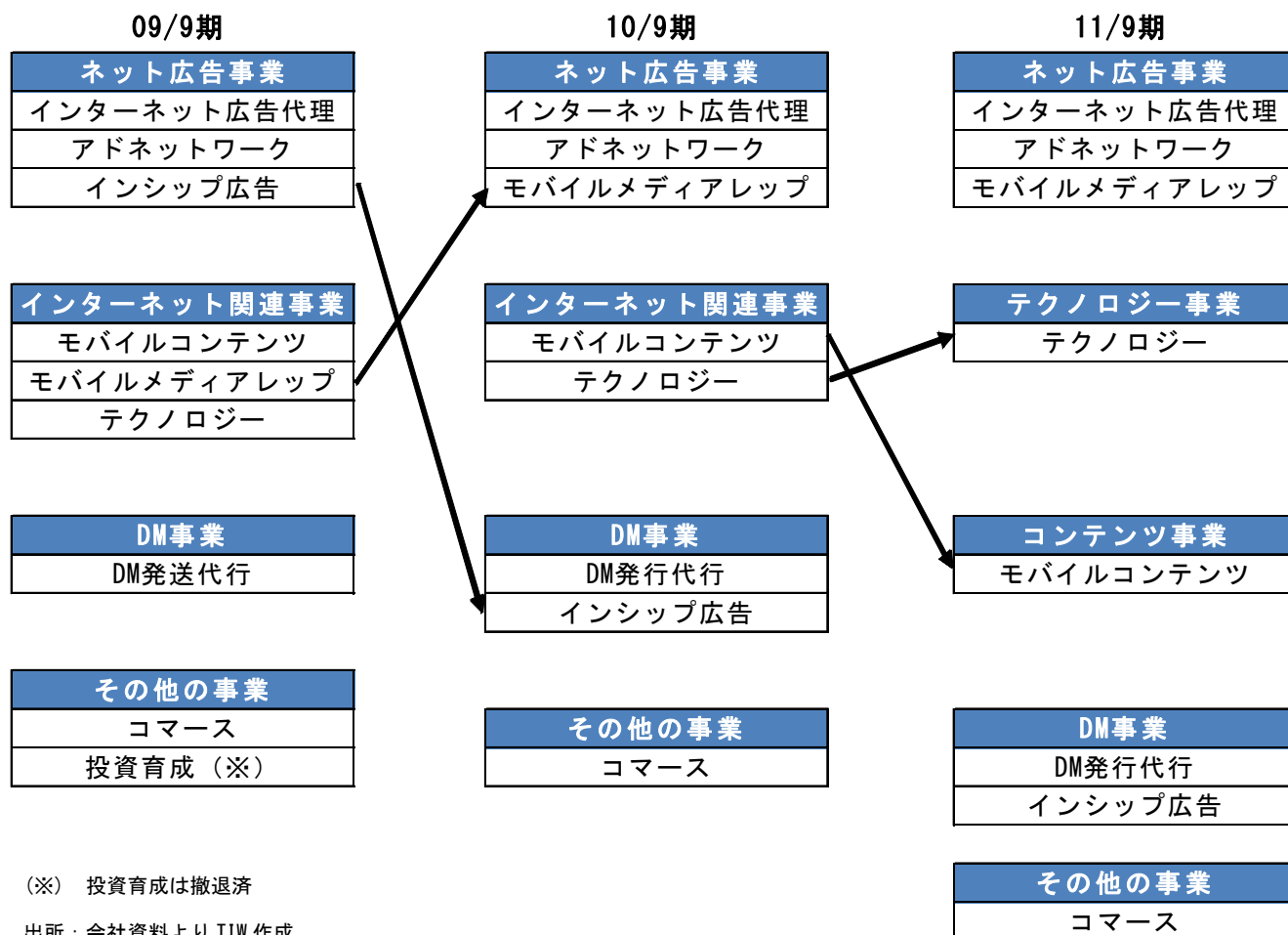


出所:会社資料より TIW 作成

事業概要

(図表 8) 事業区分の変遷

・セグメントの変遷



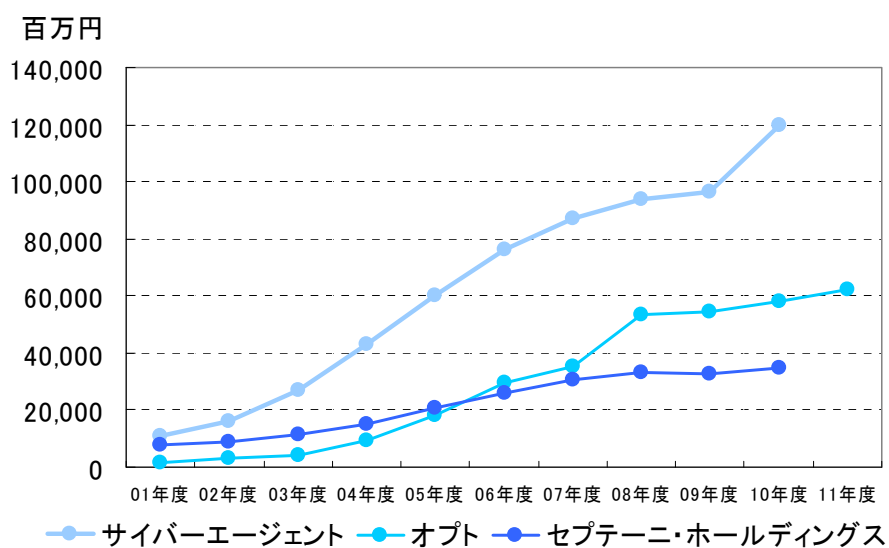
競 合 他 社 比 較

インターネット広告 専 業 広 告 代 理 店 比 較

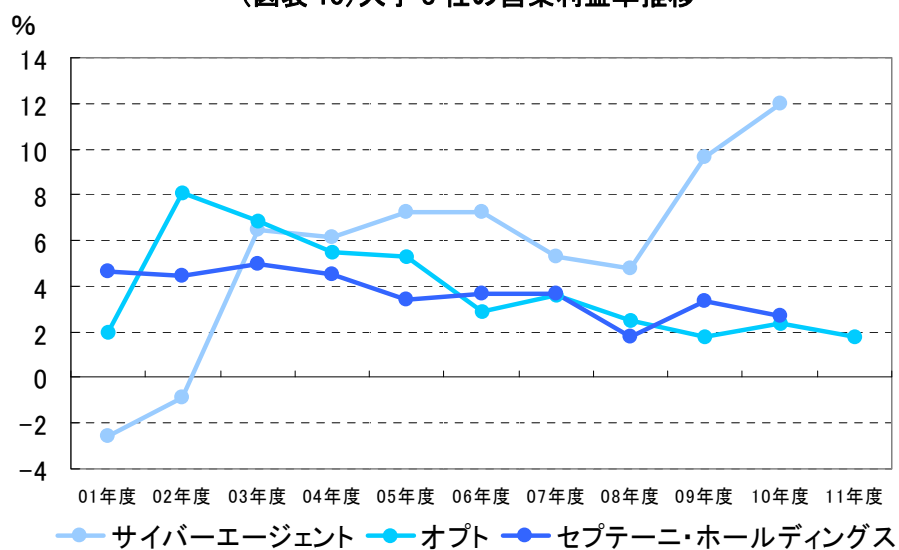
● インターネット広告専業広告代理店比較

- ・ インターネット専業広告代理店では、大手として3社挙げることができる。サイバーエージェント（4751）、オプト（2389）、同社である。
- ・ 市場全体の伸び率が低下する中、各社ともに収益拡大への道筋を探っている。その中で、サイバーエージェントは自社媒体の「Ameba」を核とした有料コンテンツ収入が増加し、売上高、営業利益率共に一歩先んじている。

(図表 9) 大手 3 社の売上高推移



(図表 10) 大手 3 社の営業利益率推移



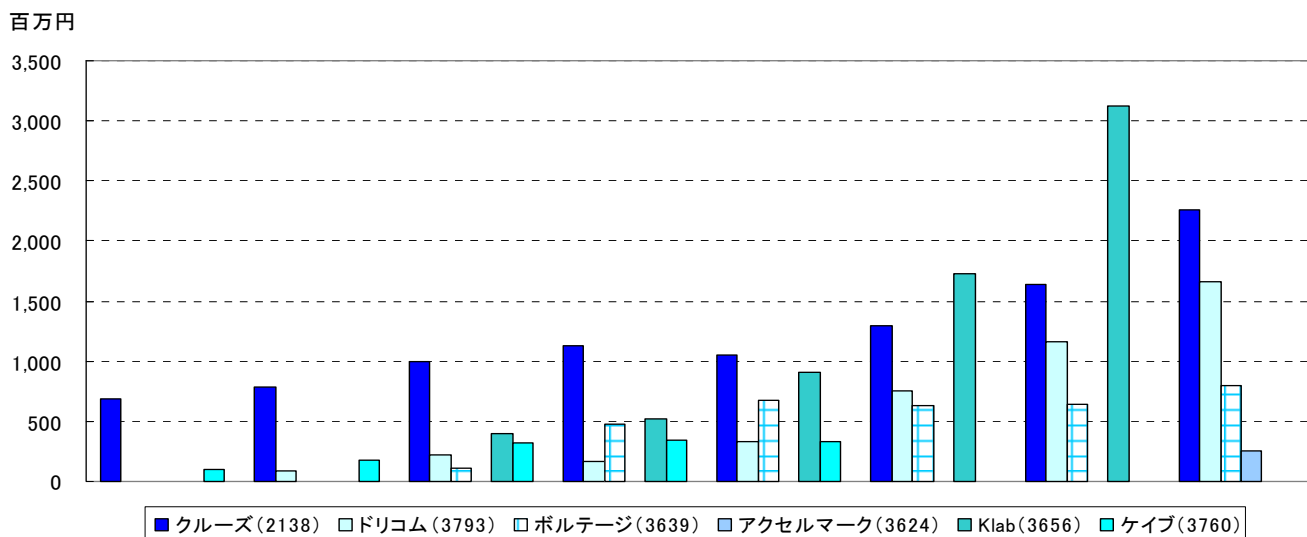
競 合 他 社 比 較

SNS 関連ゲーム コンテンツ提供 事業社の状況

● SNS 関連ゲームコンテンツ提供事業社の状況

- ・ 同社の子会社、アクセルマーク（3624）が SNS 上にゲームコンテンツを展開し、収益をあげはじめた。
- ・ 同様の競合各社について、直前四半期までの四半期売上高推移を示すと下図のようになる。なお、該当する開示区分の数値のみを比較している点、注意されたい。
- ・ プラットフォームである Mobage と GREE の仮想通貨流通市場は拡大傾向にある。ただし、当該数値はゲーム関連のみを抽出した数字ではないことから SNS 上のゲーム市場規模を語るには正当性を欠く。
- ・ 事業社の中ではコナミ（9766）、Gloops（非上場）、Gumi（非上場）の売上規模が一頭地を抜いており、下図から見られるように Klab（3656）などが売上高を伸ばす一方で、この分野で先行していたケイブ（3760）は伸び悩むなど優勝劣敗が顕著となりつつあると考えられる。
- ・ 事業の切り売り等による合併、買収や、IP を有する企業との分業化（上流と下流の明確化）などが今後進むと予想される。

(図表 11) SNS 関連ゲームコンテンツ提供事業社の四半期売上高推移



	2010年				2011年				決算月	開示区分
	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月		
クルーズ(2138)	685		782	994	1,131	1,051	1,294	1,644	3月	インターネットコンテンツ
ドリコム(3793)			89	222	163	336	754	1,165	3月	ソーシャルゲーム
ボルテージ(3639)				114	480	673	627	794	6月	ソーシャルアプリ
アクセルマーク(3624)								259	9月	ソーシャルゲーム
	2010年				2011年				決算月	開示区分
	3-5月	6-8月	9-11月	12-2月	3-5月	6-8月	9-11月			
Klab(3656)				403	526	913	1,723	3,125	8月	ソーシャル
ケイブ(3760)	96	179	316	338	332				5月	ソーシャルメディア・アプリ

出所:各社資料より TIW 作成

※ 開示区分変更により継続性を欠くと考えられるためケイブは 11/5 期までを記載。なお、同区分の売上高は横ばい程度で推移していると推察する。

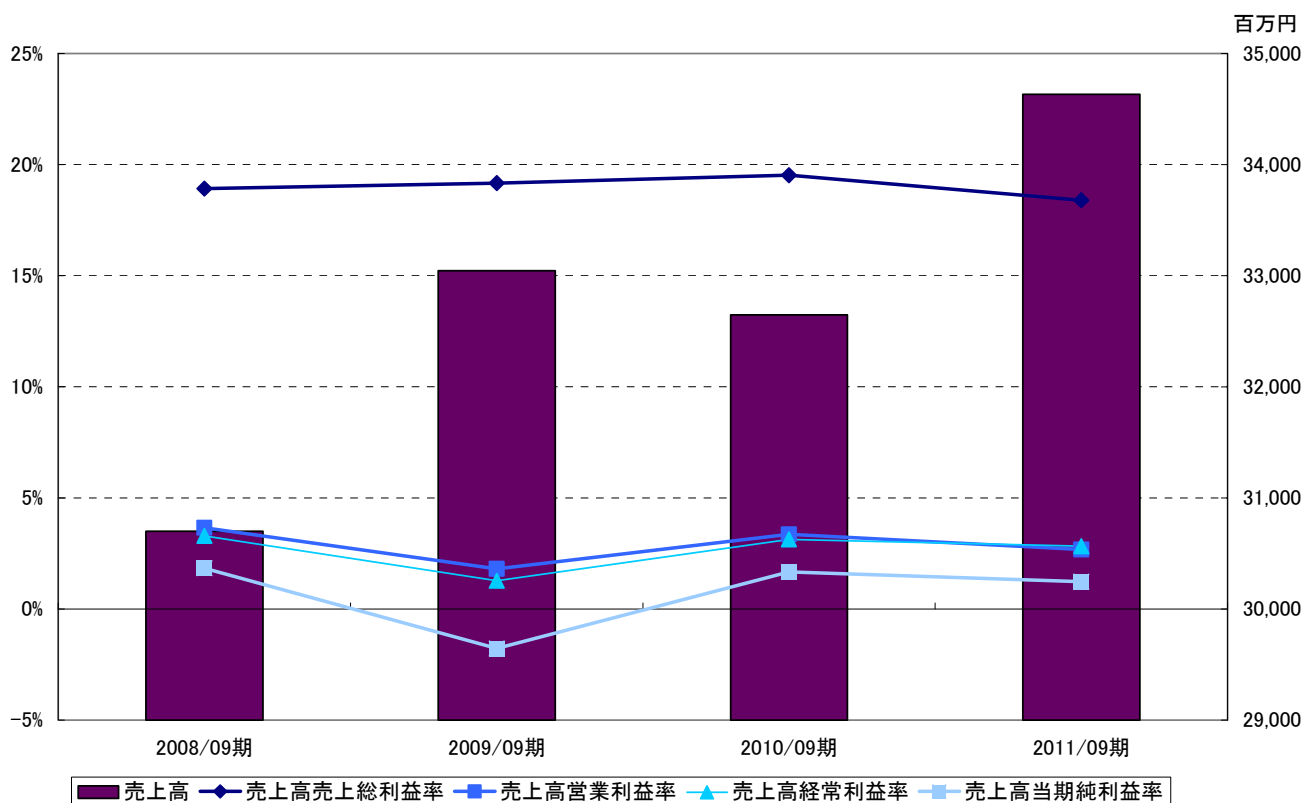
業 績

過年度の業績推移概要

● 過年度の業績推移概要

- ・ 事業概要で見た通り、売上構成比の高い割合をネット広告（販売代理）が占める。当分野は業界の商慣行で売上総利益率が 15%程度の労働集約型産業となっており、その要因もあって、同社の売上高売上総利益率に大きな変化は見られない状態にある。
- ・ 売上高はネットマーケティングが牽引し安定した増加基調をたどってきた。インターネット広告市場の拡大に後押しされたといえる。
- ・ 一方で、ネットマーケティング以外が収益へ及ぼす寄与度は小さい。そのため販管費率が上昇し営業減益となる事業年度も見られるが、安定した経営基盤を有していると考えられる。
- ・ 営業外損益項目の金額は小さい。そのため売上高営業利益率と売上高経常利益率の両者に大きな差は見られない。
- ・ 保有する有価証券の評価損など特別損失が発生した場合には当期純利益を押し下げる方向へと働きやすい。B/S 上、相殺可能で有用な含み資産は少ないと見受ける。

（図表 12）売上高と百分比推移



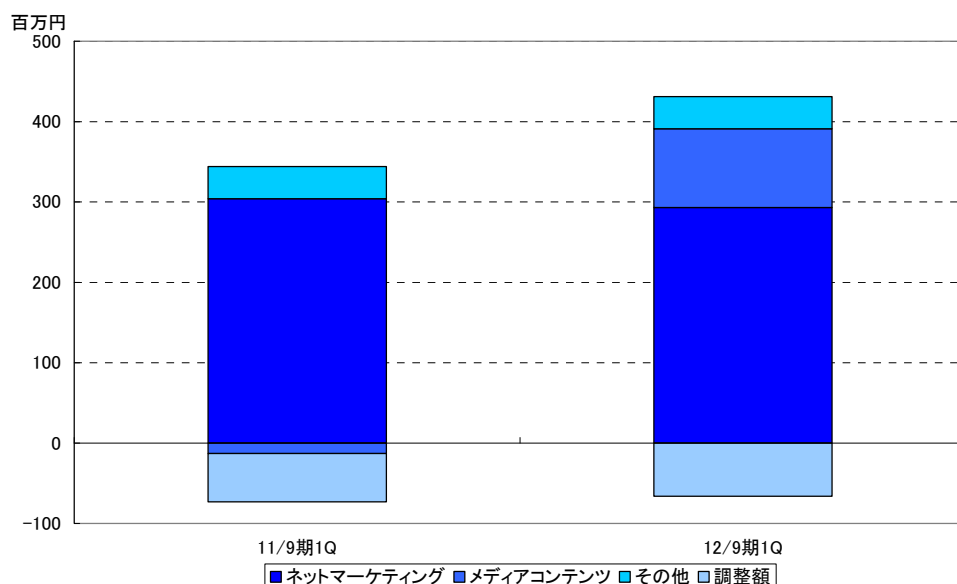
出所:会社資料より TIW 作成

12/9 期 1Q の
業績

● 12/9 期 1Q の業績

- ・ 12/9 期 1Q の業績は売上高 9,710 百万円（前年同期比 9.9%増）、営業利益 366 百万円（同 32.9%増）、経常利益 407 百万円（同 53.3%増）、四半期純利益 128 百万円（同 0.9%増）であった。
- ・ 売上高と営業利益の実績は、四半期としては最高数値である。
- ・ 前年同期比で寄与度を取ると、最も寄与が高いのはメディアコンテンツの分野で牽引役はアクセルマーク（3624）。エフルートとの合併に加え、SNS 上で展開するゲームの収益が伸びたことが要因である。メディアコンテンツとしての括りで見ると、黒字へ転換している。

（図表 13）1Q の営業利益比較



出所: 会社資料より TIW 作成

業績予想

● 12/9 期 2Q の業績

- ・ 同社は 12/9 期 2Q 累計の業績について売上高 19,610 百万円（1Q の実績は 9,710 百万円）、営業利益 766 百万円（同 366 百万円）、経常利益 827 百万円（同 407 百万円）、四半期純利益 368 百万円（同 128 百万円）を見込んでいる。
- ・ 逆算して得られる 2Q の業績予想数値は 1Q と比較して余り伸びない数値となっている。特に売上高については、ネットマーケティングの領域において安定して増収が見込めると考えることを勘案すれば保守的である印象が強い。
- ・ 業績の変動要因となるのはメディアコンテンツの分野で、特に所謂ソーシャルゲームの展開次第となる。新規投入タイトルの状況如何によって変動性が高くなるだろう。

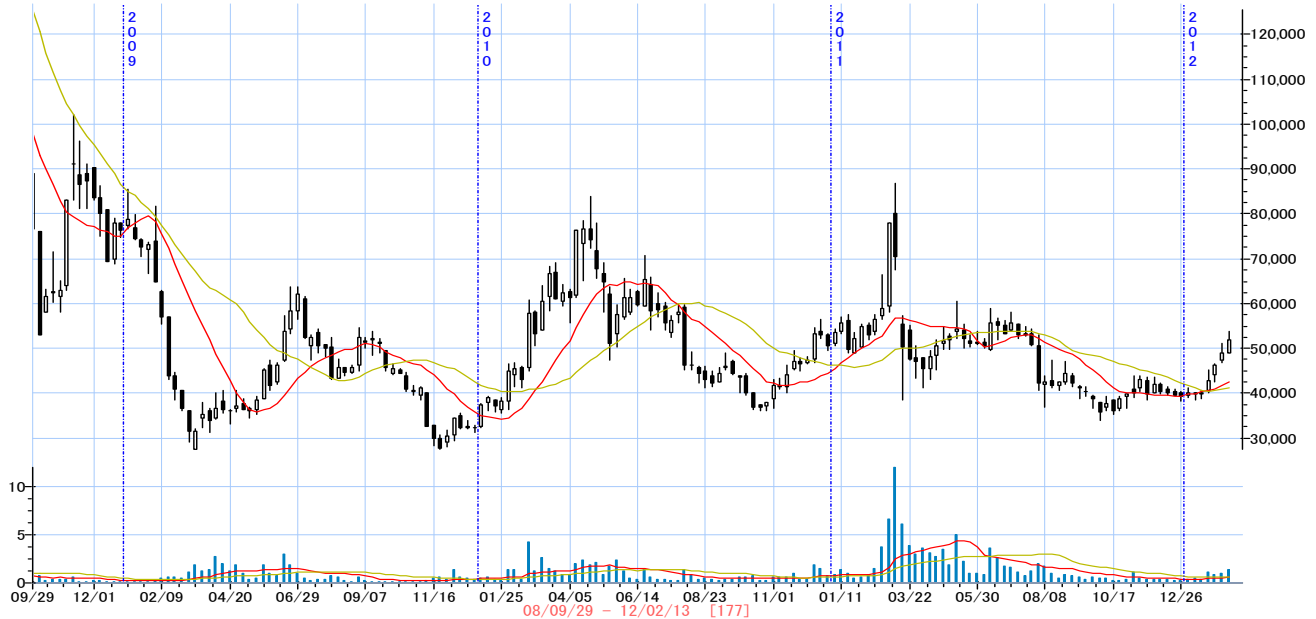
● 12/9 期業績予想

- ・ 12/9 期の業績について我々は表記の数値を見込む。
- ・ 11/9 期の実績数値に対しては、ネットマーケティングの安定的な伸長、メディアコンテンツの収益増、東日本大震災の反動増などから上回ると考えられる。

● 中期経営計画の達成に向けて

- ・ 中期経営計画で示されている売上高 500 億円、営業利益 30 億円という数値に関して、我々は売上高は厳しいものの、営業利益は可能な状況にあると考えている。
- ・ 売上構成比の高いネットマーケティングの過年度の伸び率、業界シェアから考えて現水準の売上高 350 億円規模から 500 億円規模へと引き上げるのは容易でないと考える。
- ・ 一方で、営業利益 30 億円は現実感のある水準と考える。所謂ソーシャルゲームの収益規模がタイトル数増加に比例して現状から伸びるだけで 20 億円は超えてくるだろう。新サービスの投入次第という側面が色濃く、現時点では内容が読めないために業績予想へは織り込むことができないが、不可能ではないと考える。セプテーニ・ベンチャーズから生み出される新規事業に注目したい。

セブ・ターニHD [4293/JQ] 週足 2012/02/17



(出所) 株QUICK

上記チャート図の一部又は全部を、方法の如何を問わず、また、有償・無償に関わらず第三者に配布してはいけません。

上記チャート図に過誤等がある場合でも株QUICK 社及び大阪証券取引所は一切責任を負いません。

上記チャート図の複製、改変、第三者への再配布を一切行なってはいけません。

			2009/9	2010/9	2011/9	2012/9 予 (アナリスト)
株 価 推 移	株価 (年間高値)	円	102,000	83,900	86,800	-
	株価 (年間安値)	円	27,500	27,510	36,100	-
	月間平均出来高	株	14,493	18,112	38,917	-
業 績 推 移	売 上 高	百万円	33,046	32,648	34,632	41,900
	営 業 利 益	百万円	598	1,098	928	1,770
	経 常 利 益	百万円	421	1,024	980	1,820
	当 期 純 利 益	百万円	-585	545	429	860
	E P S	円	-4,507.28	4,333.90	3,411.04	6,834.84
	R O E	%	-10.4	10.1	7.4	12.9
貸借対照表 主 要 項 目	流動資産合計	百万円	9,494	10,176	9,362	-
	固定資産合計	百万円	2,417	2,195	2,819	-
	資 産 合 計	百万円	11,911	12,371	12,182	-
	流動負債合計	百万円	5,769	6,090	5,711	-
	固定負債合計	百万円	371	201	127	-
	負 債 合 計	百万円	6,140	6,291	5,839	-
	株主資本合計	百万円	5,241	5,621	5,927	-
	純 資 産 合 計	百万円	5,770	6,079	6,342	-
キャッシュフ ロー計算書 主 要 項 目	営業活動によるCF	百万円	266	1,195	548	-
	投資活動によるCF	百万円	-165	-58	-932	-
	財務活動によるCF	百万円	-89	-280	-738	-
	現金及び現金同等 物の期末残高	百万円	4,719	5,575	4,453	-

リスク分析

業績に関するリスク

● 業績に関するリスク

- (1) ネット広告市場における価格や取扱高の競争
ネット広告市場は今後も成長を続けると見込まれるが、景気の悪化などにより市場の伸びが鈍化した場合、同社の業績へ影響を及ぼす可能性がある。
- (2) 保有有価証券の価格変動
業務提携先や余剰資金の運用として金融商品などに現預金が振り向けられており、業績や金融市場の動向によっては同社の業績に影響が及ぶ可能性がある。

事業に関するリスク

● 事業に関するリスク

- (1) 人材
現在の主力事業であるネット広告事業や今後の成長の基軸となる資産は人材である。人材が育たない場合、あるいは確保できない場合同社の業績や成長性に影響をおよぼすことになるだろう。
- (2) システムトラブル
ネット広告事業をはじめ同社のサービスがインターネットを介して提供されている場合が多いと考えられる。従ってサーバなどの機器他においてシステムトラブルが発生した場合、同社の事業に支障をきたすおそれがあると考えられる。
- (3) 情報漏洩
同社の取り扱う顧客情報や個人情報が増え、漏洩した場合、信用の失墜を招き業績へ影響を及ぼす可能性があると考えられる。
- (4) 新規事業
継続的な成長を目指すために新規事業の創出と育成に取り組んでいる。しかし、上手くいかない場合、事業環境の急変に伴い資金の流出が起きた場合など、予測不能なリスクが伴っていると言える。

ディスクレーマー

1. 本レポートは、株式会社大阪証券取引所（以下「大証」といいます。）が実施する「JASDAQアナリストレポート・プラットフォーム」を利用して作成されたものであり、大証が作成したものではありません。
2. 本レポートは、本レポートの対象となる企業が、その作成費用を支払うことを約束することにより作成されたものであり、その作成費用は、当該企業が大証に支払った金額に大証からの助成金を加えたうえで株式会社ティー・アイ・ダヴリュ（以下「レポート作成会社」といいます。）に支払われています。
3. 本レポートは、大証によるレビューや承認を受けておりません（ただし、大証が文面上から明らかに誤りがある場合や適当でない場合にレポート作成会社に対して指摘を行うことを妨げるものではありません）。
4. レポート作成会社及び担当アナリストには、この資料に記載された企業との間に本レポートに表示される重大な利益相反以外の重大な利益相反の関係はありません。
5. 本レポートは、投資判断の参考となる情報の提供を唯一の目的として作成されたもので、有価証券の取引及びその他の取引の勧誘又は誘引を目的とするものではありません。有価証券の取引には、相場変動その他の要因により、損失が生じるおそれがあります。また、本レポートの対象となる企業は、投資の知識・経験、財産の状況及び投資目的が異なるすべての投資者の方々に、投資対象として、一律に適合するとは限りません。銘柄の選択、投資判断の最終決定は、投資者ご自身の判断でなされるようお願いいたします。
6. 本レポート作成にあたり、レポート作成会社は本レポートの対象となる企業との面会等を通じて、当該企業より情報提供を受けておりますが、本レポートに含まれる仮説や結論は当該企業によるものではなく、レポート作成会社の分析及び評価によるものです。また、本レポートの内容はすべて作成時点のものであり、今後予告なく変更されることがあります。
7. 本レポートは、レポート作成会社が信頼できると判断した情報に基づき記載されていますが、大証及びレポート作成会社は、本レポートの記載内容が真実かつ正確であり、そのうちに重要な事項の記載が欠けていないことやこの資料に記載された企業の発行する有価証券の価値を保証又は承認するものではありません。本レポート及び本レポートに含まれる情報は、いかなる目的で使用される場合におきましても、投資者の判断と責任において使用されるべきものであり、本レポート及び本レポートに含まれる情報の使用による結果について、大証及びレポート作成会社は何ら責任を負うものではありません。
8. 本レポートの著作権は、レポート作成会社に帰属しますが、レポート作成会社は、本レポートの著作権を大証に独占的に利用許諾しております。そのため本レポートの情報について、大証の承諾を得ずに複製、販売、使用、公表及び配布を行うことは法律で禁じられています。

<指標の説明について>

本レポートに記載の指標に関する説明は、大阪証券取引所ウェブサイトに掲載されております。

参照 URL ⇒ <http://www.ose.or.jp/jasdaq/5578>