

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 >>>](#)

2018年10月24日(水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2018年7月期の業績概要	01
2. 2019年7月期の業績見通し	01
3. 短中期成長見通し	02
■ 事業概要	03
1. コンテンツプラットフォームサービス	04
2. コンテンツマーケティングサービス	05
3. テクノロジーソリューションサービス	05
■ 業績動向	07
1. 2018年7月期の業績概要	07
2. サービス別売上動向	07
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2019年7月期の業績見通し	12
2. 今後の事業方針	15
3. 短中期成長見通し	15
■ 株主還元策	16
■ 情報セキュリティ対策	16

■ 要約

2019年7月期はテクノロジーソリューションサービスの成長加速により、5期連続2ケタ増収、2期ぶりに過去最高益を更新する見通し

はてな<3930>は、2001年設立のインターネットサービス企業で、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BtoC向けサービスとなる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・ノウハウを活用した企業向けサービスとして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を展開している。

1. 2018年7月期の業績概要

2018年7月期業績は、売上高で前期比10.7%増の2,092百万円、営業利益で同9.2%減の319百万円となった。売上高はBtoB向けの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が順調に成長し、4期連続の2ケタ増収となった。一方、営業利益は今後の成長を見据えたITインフラ投資の拡大（データセンターの移行・拡張）を主因として4期ぶりの減益に転じたものの、期初計画（222百万円）比ではITインフラ投資額や人件費が想定を下回ったことにより、44.0%上回って着地した。なお、注力事業である企業向けの「はてなブログMedia」の運用媒体数は前期末比8件増の46件となったほか、サーバー監視サービス「Mackerel（マカレル）」の累積顧客指数も前期末比73.4%増と順調に増加した。また、同社が開発したマンガビューワ「GigaViewer」※についても、2017年10月に（株）講談社の少年マガジン公式のマンガアプリ「マガポケ」Web版に採用されるなど、採用社数が前期末の1社から3社に広がっており、着実にWebマンガ領域における閲覧ソフトとしての地位を確立しつつある。

※ 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. 2019年7月期の業績見通し

2019年7月期の業績は、売上高で前期比20.5%増の2,522百万円、営業利益で同10.9%増の354百万円と過去最高業績更新を見込んでいる。「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が前期比47.1%増の1,155百万円と急成長するのがけん引役となる。「Mackerel」については累積顧客指数で前期末比2倍増を見込む。機械学習技術を活用した異常検知通知サービス等の機能拡充を進めることで、一段の顧客獲得を進めるほか、既存顧客においてもサーバー管理台数の増加に伴って売上増が見込まれる。「GigaViewer」についても新たな導入が数件既に決まっており、収益増に貢献する。データセンター移行に伴うITインフラ投資費用の増加や積極的な人材採用に伴う人件費増を計画しているため営業利益率は低下するものの、保守的な計画となっており、売上が計画どおり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

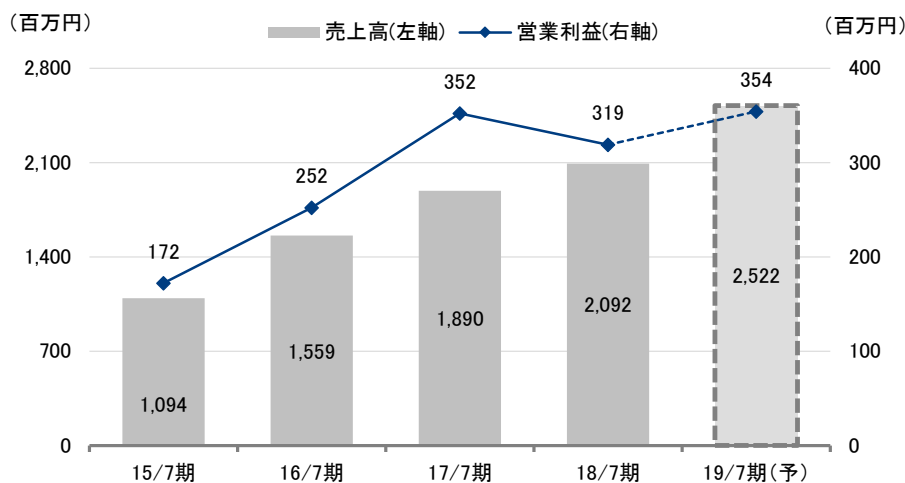
3. 短中期成長見通し

同社は今後2～3年の経営目標として売上高で年率20%の成長を目指している。3つのサービスでシナジー効果を最大限に活用しながら、各サービスを拡大していく。コンテンツプラットフォームサービスでは機能開発や他社との提携等によるユーザー数・月間UB数の拡大を図り、広告収入だけでなく課金サービスの増大に取り組んでいく。また、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」の拡販、テクノロジーソリューションサービスでは、個別受託開発案件の獲得に加えて「Mackerel」の拡販に注力していく方針だ。なお、データセンターの移行は2019年7月期に完了する見込みで、2020年7月期からはITインフラ投資一巡により利益率も上昇し、利益成長率も加速していくことが予想される。

Key Points

- ・インターネットのUGCサービスのパイオニアで、高い技術力を強みに法人向けサービスへも展開
- ・「Mackerel」等のテクノロジーソリューションサービスが高成長
- ・年率20%の売上成長を目指していくほか、2020年7月期以降はITインフラ投資一巡により利益成長も加速する見通し

業績推移



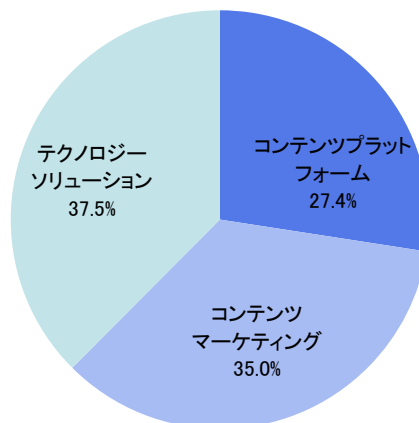
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

インターネットのUGCサービスのパイオニアで、 高い技術力を強みに法人向けサービスへも展開

同社は2001年に創立したインターネットサービス企業で、個人向けに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を提供するコンテンツプラットフォームサービスからスタートし、法人向けにオウンドメディア構築・運用及びコンテンツの拡散を支援するコンテンツマーケティングサービス、UGCの受託開発・運用サービスやサーバー監視サービス等を提供するテクノロジーソリューションサービスへと展開している。2018年7月期のサービス別売上構成比を見ると、コンテンツプラットフォームサービスが27.4%、コンテンツマーケティングサービスが35.0%、テクノロジーソリューションサービスが37.5%となっており、全体の約7割が法人向けサービスで占められている。

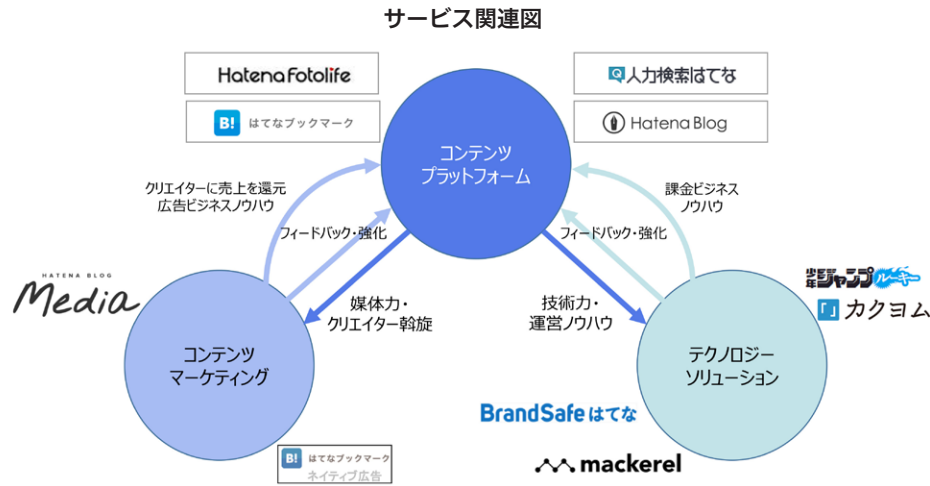
サービス別売上高構成(2018年7月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は個人向けのコンテンツプラットフォームで蓄積した技術・ノウハウを、今後の成長領域である法人向けのコンテンツマーケティング、テクノロジーソリューションに生かすことで高付加価値化を図っている。また、法人ビジネスでの経験が、コンテンツプラットフォームサービスの強化などにも役立っており、3つのサービス領域でシナジーを高めながら成長を続けている。

事業概要



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、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る。任意のWebページにユーザーがコメントを簡潔に付けることができる「はてなブックマーク」があることで、「はてなブログ」の記事に他のユーザーの意見や批評が集まりやすいことや、長い文章や論考、コラムのようなものを発信するITリテラシーの高いブロガーが比較的多いことが「はてなブログ」の特徴となっており、競合他社との差別化要因となっている。売上は「はてなブログ」等の有料サービスの利用料のほか、ブログの無料ユーザーの画面に掲載する広告収入から成り、大半は広告収入で占められている。

広告収入に関しては、PV数×広告単価で決まる。広告単価に関しては趨勢的に低下傾向となっているため、PV数をいかに伸ばすことができるかが、売上成長のカギを握ることになる。PV数についてはサービスの登録ユーザー数や月間ユニークブラウザ数※の伸びなどが参考となる。2018年7月期末の登録ユーザー数は前期末比95万人増の713万人、月間ユニークブラウザ数は同1百万増の225百万UBとなっている。

※ユニークブラウザ数：ある一定の期間内に、Webサイトに訪れた重複のないユーザーの数。1人のユーザーが何度も同じWebサイトを訪れても1人と数えられる。「訪問数」ではなく「訪問者数」を表し、Webサイトの人気や興味の度合いを判断する指標として重視される。ユニークユーザーと同義。

主要サービスは以下の3種類である。

(1) 人力検索はてな

2001年に開始した同社の最初のサービスであり、社名の由来ともなっている。検索エンジンで解決できない疑問がある時や、簡単な統計を取りたいときに有用なQ&Aサービス。他のユーザーに対して簡単な質問、アンケートを実施し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的存在。

事業概要

(2) はてなブックマーク

2005年に開始した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Web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できる。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。

(3) はてなブログ

2003年にサービスを開始した「はてなダイアリー」をより進化させたサービスで、2013年にサービスを開始している。シンプルでモダンなデザインに、執筆を助ける機能が充実したブログサービスで、長い文章をじっくり書いて発信したいハイエンドブロガー向けのサービス。独自ドメインを利用したり、広告を自由に配置できるなど機能を拡張した有料課金サービス「はてなブログ Pro」も提供している。

2. コンテンツマーケティングサービス

オウンドメディア（企業が消費者等に向けて伝えたい情報を発信するための自社メディア）の構築・運用支援サービス「はてなブログ Media」を2014年より開始している。同サービスはSaaSで提供されており、同社がUGCサービスで培ったシステム・ノウハウを生かし、費用対効果の高いオウンドメディアを構築できることが強みとなっている。

売上は「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のほか、メディアに掲載されるネイティブ広告・バナー広告・タイアップ広告等の広告掲載料から成っている。「はてなブログ Media」の運用媒体数は2018年7月期末で46件と順調に増加している。1企業で複数の媒体を運用しているケースもあり、ここ最近では働き方改革に関する情報発信や社員インタビューといった人材採用分野での活用を目的に同サービスを利用する企業も増え始めている。

3. テクノロジーソリューションサービス

UGCサービスで蓄積してきた技術力やノウハウを活用し、企業のオウンドメディアをスクラッチで開発・構築する受託サービスや、データを分析して顧客企業にSaaSで提供するビッグデータサービス（クラウド支援サービス、アドテクノロジーサービス）を展開している。

(1) 受託サービス

オウンドメディア構築のためのコンテンツマーケティングサービスとは別に、ユーザー企業独自のシステム開発・運用を受託するサービスで、売上は受託開発料及び保守・運用料から成る。任天堂<7974>（イカリング2）、カドカワ<9468>（カクヨム）など大手企業のシステムを受託している。また、マンガビューワ「GigaViewer」については（株）集英社、講談社、（株）新潮社のWebマンガサービスで導入されている。

(2) ビッグデータサービス

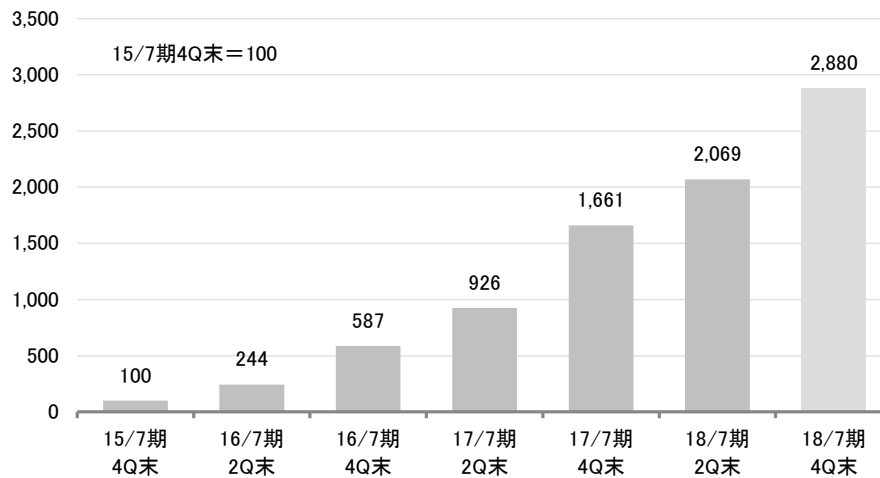
クラウド支援サービスとして「Mackerel」のサービスを提供している。

事業概要

2014年よりサービス提供を開始した「Mackerel」は、クラウドサービスやデータセンターで稼働するサーバー、アプリケーションなどを簡単に管理することができる SaaS 型の監視ツールで、エンドユーザーのほかクラウド事業者向けにも提供している。同サービスの特徴は、異なるクラウド環境やデータセンターサービスでも統一的に監視することが可能で、使いやすいUIと効率的なAPIにより、簡単に導入・運用できることが特徴となっている。従来、企業は自社サーバーの監視に関しては、自前で監視ツールを構築するなどして運用することが多かったが、クラウドコンピューティング市場の普及拡大や技術進化を背景に、使い勝手の良い「Mackerel」等の専用ツールを導入する企業が増えてきている。

Web 企業、ゲーム制作企業やアドテク企業での導入が顕著だが、エンタープライズ領域における利用も試行されている。監視には過去情報を含めたデータ分析が重要となるため、一旦導入すると解約するケースは極めて低い。また、導入企業のサーバー増設に伴って既存顧客単価も上昇傾向にある（月額利用料は1,800円から、監視台数ごとに変動）。主なクライアントは、サイバーエージェント<4751>、任天堂<7974>、GMOペパボ<3633>、メルカリ<4385>、KDDI<9433>、free(株)、(株)バンダイナムコスタジオ、富士通クラウドテクノロジーズ(株)、ビッグロブ(株)等が挙げられ、導入企業数も右肩上がりが増加している。

Mackerel累積導入企業数(指数)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2018年7月期はITインフラ投資費用の増加で減益となるも、会社計画は上回る

1. 2018年7月期の業績概要

2018年7月期の業績は売上高で前期比10.7%増の2,092百万円、営業利益で同9.2%減の319百万円、経常利益で同4.7%減の335百万円、当期純利益で同0.6%増の234百万円となった。売上高はコンテンツプラットフォームサービスの減収分をテクノロジーソリューションサービス、コンテンツマーケティングサービスの増収でカバーし、4期連続で2ケタ増収を達成した。一方、営業利益は4期ぶりの減益となったが、これはITインフラ投資や人材投資など今後の成長を見据えた先行投資費用の増加が主因となっている。期初会社計画比で見ると、売上高はコンテンツプラットフォームサービスの未達により5.2%下回ったが、人件費やITインフラ投資費用が想定を下回ったことで、営業利益は44.0%上回って着地した。なお、営業外損益が前期比で15百万円改善しているが、これは保険解約返戻金9百万円を計上したほか、為替差益が前期比4百万円増加したことによる。

2018年7月期業績実績

(単位：百万円)

	17/7期		期初計画	18/7期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	1,890	-	2,207	2,092	-	10.7%	-5.2%
売上原価	160	8.5%	-	173	8.3%	7.8%	-
販売費及び一般管理費	1,377	72.9%	-	1,599	76.5%	16.1%	-
営業利益	352	18.6%	222	319	15.3%	-9.2%	44.0%
経常利益	351	18.6%	221	335	16.0%	-4.7%	51.6%
当期純利益	233	12.3%	141	234	11.2%	0.6%	66.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

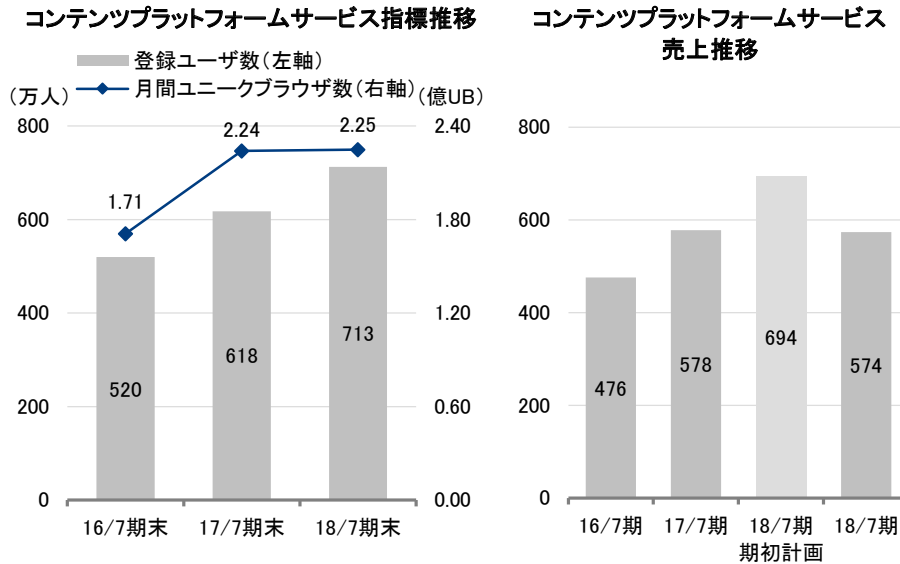
「Mackerel」等のテクノロジーソリューションサービスが高成長

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期比0.8%減の574百万円となり、計画比でも17.3%下回った。「はてなブックマーク」や「はてなブログ」などのユーザー数は前期末比15.4%増の713万人と順調に拡大し、「はてなブログ Pro」等の有料課金サービスについては好調に推移したものの、「人力検索はてな」等のレガシーサービスに対する検索エンジン経由での来訪者数減少により、広告収入が減少したことが減収要因となった。同社サービス全体の月間UB数についても前期末比0.4%増の225百万UBと高止まりしている。

業績動向

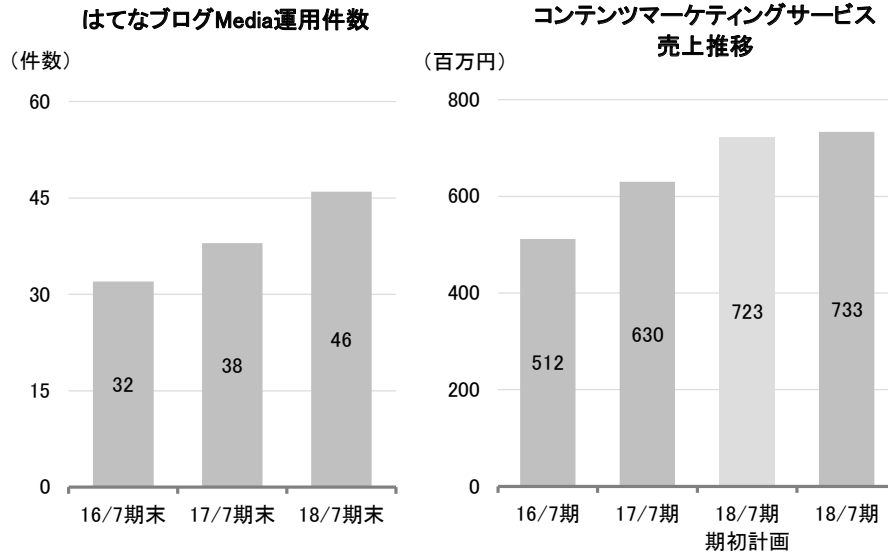


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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は前期比 16.3% 増の 733 百万円、期初計画比でも 1.4% 増と好調に推移した。企業のオウンドメディアとなる「はてなブログ Media」の運用件数が前期末比 8 件増の 46 件と順調に拡大したことが主因だ。サービス面では、使いやすい UI や高いシステム安定性、検索エンジンから評価されやすいサイト構造実現に向けた機能強化に継続して取り組んだほか、モバイル環境での Web コンテンツ表示の高速化への対応にもいち早く取り組んできたことが評価されている。また、提供サービスプランとして「レギュラー」「ライト」の 2 プラン制を導入し、多様な顧客ニーズに対応したことも新規顧客の開拓につながった。当期間中における新規開設件数は 17 件（前期比 4 件増）、解約件数は 9 件（同 2 件増）となった。解約理由については、クライアント企業によるオウンドメディアの更新停止や統合、他の CMS の利用など従来と同様で、同社のサービス品質、商品力等については問題ないものと考えられる。

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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は前期比 15.3% 増の 785 百万円、期初計画比で 0.6% 減となった。計画比では受託開発案件の一部の研修時期が 2019 年 7 月期にずれ込んだことが要因となっており、これを除けば好調に推移したと言える。各サービスの売上については非開示だが、「GigaViewer」や「Mackerel」の成長が増収要因になったと見られる。

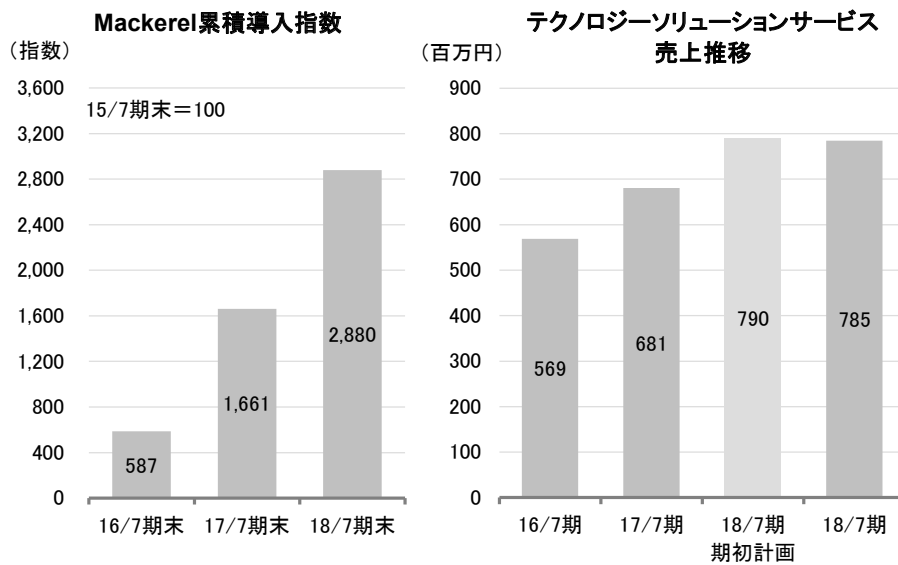
受託サービスのうち、受託開発売上については期ずれの影響もあり前期比減収となったものの、システム保守運用売上は納品済み案件の積み上げによる保守運用数の増加や、マンガビューワ「GigaViewer」の導入件数拡大により好調に推移した。「GigaViewer」は 2017 年 7 月期に少年ジャンプ公式アプリの「ジャンプ+」（集英社）に導入されていたが、2018 年 7 月期では 2017 年 10 月に少年マガジン公式のマンガアプリ「マガポケ」（講談社）の Web 版に導入されたほか、2018 年 2 月に「コミック DAYS」（講談社）、同年 4 月に「くらげパンチ」（新潮社）にも相次いで導入され、導入件数は前期末比で 3 件増の 5 件となった。これら案件では Web サイトのデザインも担当したほか（「コミック DAYS」除く）、広告運用・販売による収益化支援も行っている。

また、サーバー監視サービス「Mackerel」については累積顧客指数が前期末比 73.4% 増と大幅に増加したほか、既存顧客における売上単価の上昇も増収要因となった。既存顧客では、監視対象サーバー数の増加によって月額利用料が上昇傾向にある。また、新規顧客の獲得はインターネット広告やセミナー開催等による直販を中心に拡大したほか、クラウド事業者との連携やスタートアップ企業向けの拡販に取り組んだことも寄与した。

業績動向

クラウド事業者との連携では2017年11月より「Cloud Provider(クラウド・プロバイダー)インテグレーション」の提供を開始し、ビッグロープが提供する「BIGLOBEクラウドホスティング」のオプションサービスとして初採用され契約件数が増加している。また、スタートアップ企業向けでは、2018年1月よりシリコンバレーのベンチャーキャピタル「500 Startups」の日本向けファンド「500 Startups Japan」を通じて、同ファンドの投資先企業向けに格安プラン※での提供を開始している。スタートアップ企業のため、当初は売上への貢献は軽微だが、今後これら企業が成長すれば売上アップが期待できることになる。

※ 標準プラン (1,800円 / ホスト月) を12ヶ月間半額で提供



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

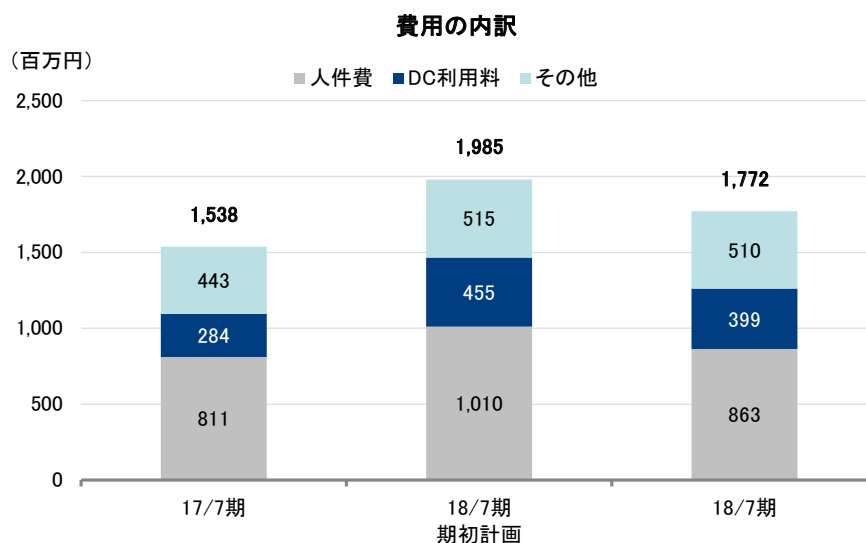
(2) 費用分析

2018年7月期の営業費用は、ITインフラ投資(データセンターの移行・拡張)や人材採用など将来の成長を見据えた先行投資を積極的に実施したことで、前期比15.3%増の1,772百万円となった。ただ、期初計画の1,985百万円に対しては10.7%下回る結果となった。

人材採用については予定を1名上回る24名を採用(うち、70%が開発・制作部門)したが、退職者数が14名と想定を上回ったことで期末従業員数は前期末比10名増の127名となった。このため、人件費は前期比6.4%増の863百万円と増加したが、計画比では同14.6%下回った。

業績動向

一方、ITインフラ投資では今後の業容拡大を見据えて、サーバーの移行・拡張作業を2018年7月期より2年かけて進めている。移行期間中はデータセンター利用料を二重に支払う必要があるため、通常よりも費用が多めに発生することになる。このため、当期のデータセンター利用料は前期比40.4%増の399百万円と大幅増となった。増減要因を見ると、事業拡大（データ処理・保存量の増加）に伴う自然増で15百万円、ITインフラ投資額で149百万円の増加要因となり、通常のコスト削減施策で49百万円の減少要因となった。期初計画の455百万円に対して56百万円下回ったことになるが、これは新たに選定した技術セットによるコスト削減効果が想定以上に寄与し、ITインフラ投資額が当初計画を28百万円下回ったこと（計画比16%減）、また、通常のコスト削減効果も想定以上に寄与したことが要因となっている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

無借金経営で財務内容は良好、収益性も高水準を維持

3. 財務状況と経営指標

2018年7月期の財務状況を見ると、総資産は前期末比231百万円増加の1,826百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では売上債権が30百万円、仕掛品が19百万円、前払費用が8百万円増加した一方で、現預金が72百万円減少した。また、固定資産では投資有価証券が172百万円増加したほか、ソフトウェアが52百万円増加した。

負債合計は前期末比10百万円減少の292百万円となった。主に未払消費税等が14百万円減少したことによる。また、純資産は前期末比241百万円増加の1,533百万円となった。当期純利益234百万円の計上に加えて、新株予約権行使に伴い資本金及び資本準備金がそれぞれ3百万円増加したことによる。

業績動向

経営指標を見ると、自己資本の増加に伴って自己資本比率が前期末の81.0%から84.0%に上昇し、無借金経営を続けるなど、財務内容は良好な状態を維持していると判断される。また、収益性について見ると、売上高営業利益率、ROA、ROEともに前期比でそれぞれ3~4%程度低下したが、これは今後の成長を見据えたITインフラ投資を実施したことが要因であり、ITインフラ投資の影響を除けば収益性についても前期比で上昇していたことになる。いずれの指標についても15%以上の水準となっており、安定して高い収益性を維持していくだけの収益構造を構築していることが同社の強みと言える。

貸借対照表

(単位：百万円)

	15/7期	16/7期	17/7期	18/7期	前期比
流動資産	536	1,069	1,259	1,252	-6
(現金及び預金)	369	815	959	887	-72
(売上債権)	96	158	215	245	30
固定資産	184	219	334	573	239
総資産	721	1,293	1,595	1,826	231
負債合計	193	258	303	292	-10
(有利子負債)	-	-	-	-	-
純資産合計	527	1,035	1,292	1,533	241
(安全性)					
自己資本比率	73.1%	80.0%	81.0%	84.0%	+3.0pt
有利子負債比率(有利子負債÷自己資本)	-	-	-	-	-
(収益性)					
ROA	25.1%	23.3%	24.4%	19.6%	-4.8pt
ROE	11.1%	18.5%	20.0%	16.6%	-3.4pt
売上高営業利益率	15.8%	16.2%	18.6%	15.3%	-3.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年7月期は2期ぶりに過去最高業績を更新する見通し

1. 2019年7月期の業績見通し

2019年7月期の業績は、売上高で前期比20.5%増の2,522百万円、営業利益で同10.9%増の354百万円、経常利益で同5.5%増の353百万円、当期純利益で同3.9%増の243百万円と5期連続の2ケタ増収、2期ぶりの最高益更新を見込んでいる。

今後の見通し

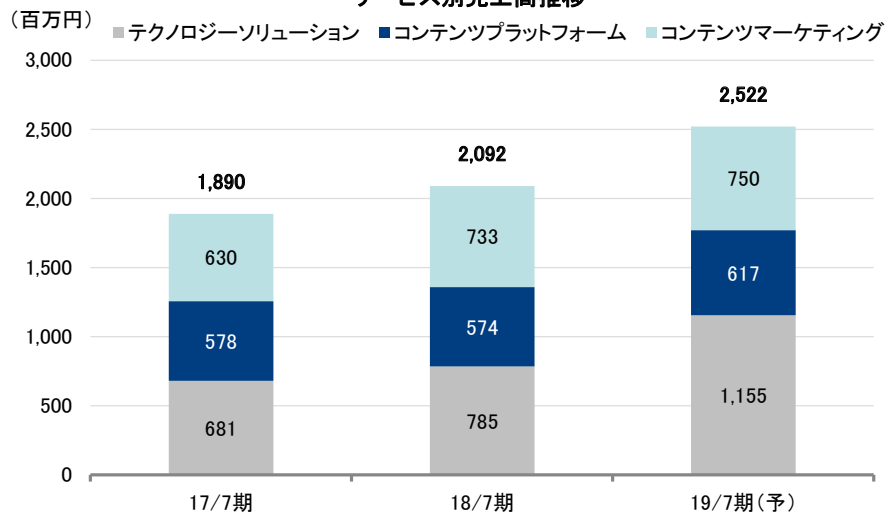
2019年7月期業績見通し

(単位：百万円)

	18/7期		19/7期		前期比
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	
売上高	2,092	-	2,522	-	20.5%
営業利益	319	15.3%	354	14.0%	10.9%
経常利益	335	16.0%	353	14.0%	5.5%
当期純利益	234	11.2%	243	9.6%	3.9%
1株当たり当期純利益(円)	82.30		85.34		

出所：決算短信よりフィスコ作成

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

売上高ではテクノロジーソリューションサービスが前期比 47.1% 増の 1,155 百万円と大幅伸長する見通しで、全体のけん引役となる。「Mackerel」の更なる顧客数の積み上げを見込んでいるほか、受託サービスでも「GigaViewer」の導入件数増、及び既存顧客の深耕、新規顧客の獲得を進めていく。「Mackerel」の累積顧客指数は前期比 48.3% 増を見込んでいる。2019年7月期は新たに機械学習技術を活用した異常検知通知サービスやコンテナ仮想化技術への対応も予定しており、幅広い顧客ニーズに対応していく。また、2018年8月にはAWS最上位のコンサルティングパートナーであるクラスメソッド(株)と販売代理店契約を締結しており、AWS利用企業への拡販を進めていく。「GigaViewer」についても、2018年8月に(株)ヒーローズのマンガ雑誌「月刊ヒーローズ」の公式サイトに採用されたほか、その他数件の導入が予定されるなど更なる売上増加が見込まれる。

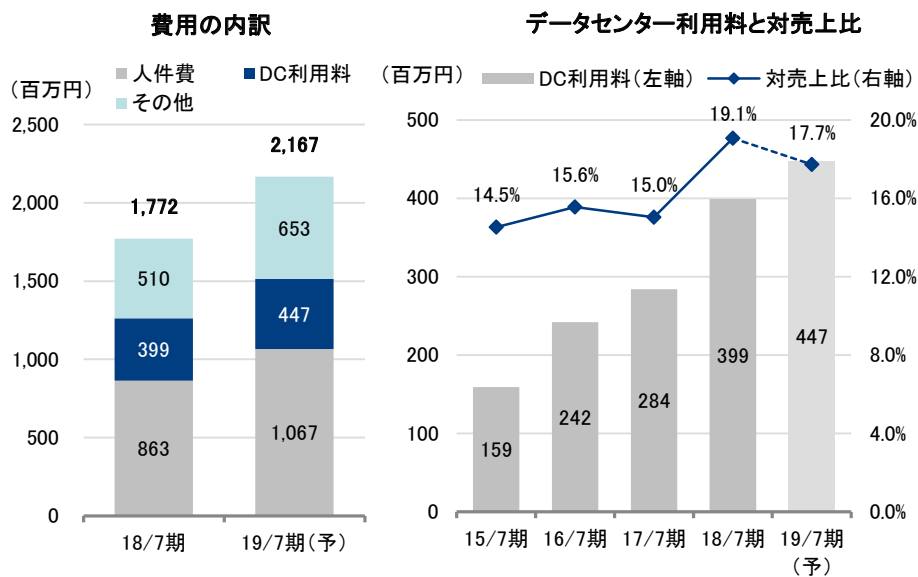
今後の見通し

コンテンツマーケティングサービスについては前期比 2.3% 増の 750 百万円と微増収を見込んでいる。「はてなブログ Media」の運用件数は前期末比 10 件増の 56 件を目標としている。売上高の伸びが低いように見えるが、これは運用件数の拡大を今期は最優先に取り組んでいく方針としているためだ。また、コンテンツプラットフォームサービスについては前期比 7.5% 増の 617 百万円と増収に転じる見通し。月間ユニークブラウザ数については高止まりの傾向が続くものの、サイト内の回遊率を高めるなどの施策に取り組むことで広告収入を回復させるほか、「はてなブログ Pro」等の有料課金サービスの伸長を見込んでいる。

営業費用は人件費やデータセンター利用料等を中心に今期も戦略的投資を実施することで、前期比 22.4% 増の 2,170 百万円を見込んでおり、営業利益率の低下要因となる。このうち、人件費については前期比 23.6% 増の 1,067 百万円、データセンター利用料は同 12.0% 増の 447 百万円を計画しており、その他費用についても同 28.0% 増の 653 百万円を見込んでいる。

人件費については、エンジニアを中心に 2019 年 7 月期も前期並みの人員採用を見込んでいる。ただ、退職者分については計画に織込んでいないため、前期同様、退職者が出れば費用減要因となる。データセンター利用料については事業拡大に伴う自然増で 47 百万円、IT インフラ投資で 74 百万円の増加要因となり、コスト削減施策で 73 百万円の減少要因を見込んでいる。コスト削減施策としては 2003 年よりサービス提供してきた「はてなダイアリー」を 2019 年春に「はてなブログ」に統合することによるコスト削減効果に加えて、各種サービスのミドルウェアをバージョンアップすることによるサーバー台数の減少効果を見込んでいる。なお、その他費用の増加が目立っているが、主なものとしては本社及び東京オフィスの増床に伴う賃借料の増加、並びに広告・販促費用の増加などを見込んでいる。

全体的に費用については保守的な計画となっており、売上高が会社計画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。



BtoB 分野の深掘りにより業績を向上させつつ、 強みである BtoC 分野の基盤投資を実行していく

2. 今後の事業方針

同社は今後の事業方針として、(1)BtoB ストック型ビジネスの深掘り、(2) 技術基盤への投資拡大、(3) 新規事業への布石の3点を重点方針として挙げている。

(1) BtoB ストック型ビジネスの深掘り

同社の売上の約7割はBtoB向けのビジネスで占められるが、今後も同領域においてストック型ビジネスでの事業基盤を拡大し、収益の安定性を高めながら成長を推進していく方針となっている。具体的には、急成長中のサーバー監視ツール「Mackerel」の更なる成長を目指していくほか、「GigaViewer」や「はてなブログMedia」の導入拡大に注力していく。

(2) 技術基盤への投資拡大

今後の成長を実現していくうえで、技術基盤に対する投資についても継続して取り組んでいく。既に、2年計画でデータセンターの移行・拡張プロジェクトを推進しているほか、コンテンツプラットフォーム事業の再成長に向けたサービスの統廃合を予定している。前述したとおり、「はてなダイアリー」を2019年春に「はてなブログ」に統合する予定で、開発効率の向上を図ることで競争力を高め、更なる成長を目指す。

(3) 新規事業への布石

新たな取り組みとして、ユニロボット(株)が開発するAIエンジンを搭載したパートナーロボット「unibo(ユニボ)」と、同社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」を機能連携し、「unibo」とコミュニケーションしながら、ユーザーの関心の高い最適なニュース記事を「unibo」が選定・配信するサービスを開始している。同社では今後もサービスロボットなど新しいデバイスに対応し、蓄積された高品質な「はてなブックマーク」の情報をビジネスや社会課題の解決に活用していくサービスの開発を進めていく。

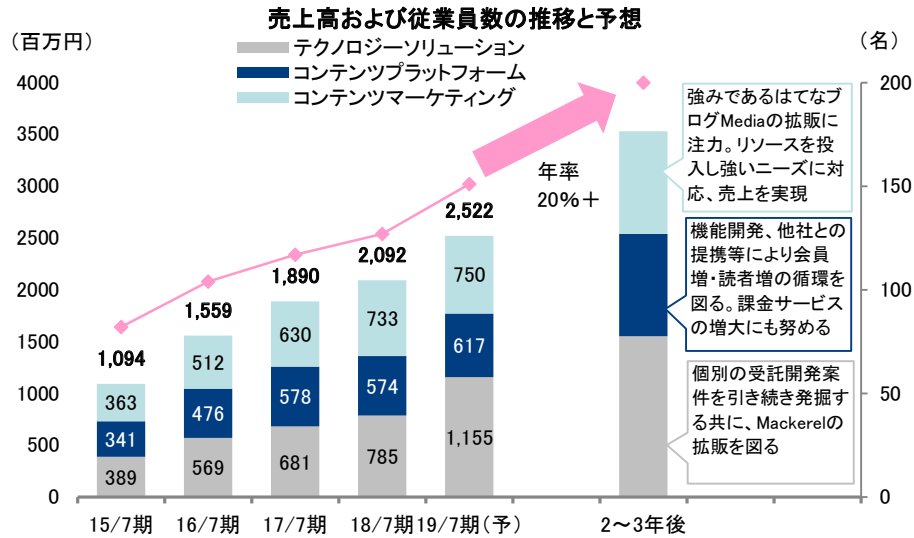
年率20%の売上成長を目指していくほか、2020年7月期以降は ITインフラ投資一巡により利益成長も加速する見通し

3. 短中期成長見通し

今後2～3年の短中期の目標として、売上高で年率20%成長を目指す方針だ。3つのサービスのシナジー効果を最大限に活用しつつ、すべてのサービス分野で2ケタ成長を見込む。コンテンツプラットフォームサービスでは、機能開発や他社との提携等により会員数の増加と読者数増加による月間UB数の拡大を図り、広告収入だけでなく有料課金サービスの増大により売上成長を図る。提携先としては有力コンテンツを持つ出版社や投稿系のサービスを提供する会社などを想定している。また、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」の運用件数の拡大、テクノロジーソリューションサービスでは、個別の受託開発案件の獲得に加えて、「Mackerel」の拡販に注力していく。

今後の見通し

売上高及び従業員数の推移と予想



なお、今後も人材投資は積極的に実施していく予定だが、2020年7月期からはITインフラ投資が一巡することから売上高営業利益率も上昇に転じ、利益成長率も加速していくものと予想される。

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、今後の設備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。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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ