

# 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 >>>](#)

2019年10月25日(金)

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

<b>要約</b>	<b>01</b>
1. 2019年7月期業績概要	01
2. 2020年7月期業績見通し	01
3. 中期成長見通し	02
<b>事業概要</b>	<b>03</b>
1. コンテンツプラットフォームサービス	03
2. コンテンツマーケティングサービス	04
3. テクノロジーソリューションサービス	05
<b>業績動向</b>	<b>06</b>
1. 2019年7月期業績概要	06
2. サービス別売上動向	07
3. 財務状況と経営指標	10
<b>今後の見通し</b>	<b>11</b>
1. 2020年7月期業績見通し	11
2. 中期成長見通し	14
<b>株主還元策</b>	<b>15</b>
<b>情報セキュリティ対策</b>	<b>15</b>

## ■ 要約

### 2020年7月期は先行投資により減益見込みだが、 BtoB向けSaaSサービスは高成長続く

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BtoB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. 2019年7月期業績概要

2019年7月期の売上高は前期比20.5%増の2,520百万円、営業利益は同41.5%増の452百万円と大幅増収増益となり、2期ぶりに過去最高業績を更新した。企業向けサービスが好調に推移したことが主因だ。具体的には、「はてなブログ Media」（オウンドメディアの構築・運用及びコンテンツ制作等）の契約数が前期末比28件増の75件となったほか、クラウドサービスの普及を背景に「Mackerel（マカレル）」（サーバー管理・監視サービス）も同44%増の高成長が続いた。また、マンガビューワ「GigaViewer（ギガビューワ）」※の搭載数も同3件増の8件に拡大した。これらストックサービスの増収効果に加えて、BtoC向けサービスを一部統廃合したことに伴うデータセンター利用料（以下、DC利用料）の効率化により、営業利益率も前期比2.7ポイント上昇した。

※ 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. 2020年7月期業績見通し

2020年7月期の売上高は前期比10.3%増の2,781百万円、営業利益は同36.6%減の287百万円と増収減益を見込む。売上高は、「はてなブログ Media」や「Mackerel」などの契約数増加に加えて、前下期以降、一部のアドネットワークへの一次接続が不能になった影響で低迷していたコンテンツプラットフォームサービスも、同問題の解消による広告単価の回復や有料課金サービスの取組強化により2ケタ増収を見込んでいる。一方、利益面では将来の成長基盤構築に向けた人材投資を加速するほか、各種サービスの品質向上を目的としたインフラ設備の増強を計画しており、これら先行投資費用の増加が減益要因となる（人件費で前期比299百万円増、DC利用料で同114百万円増）。

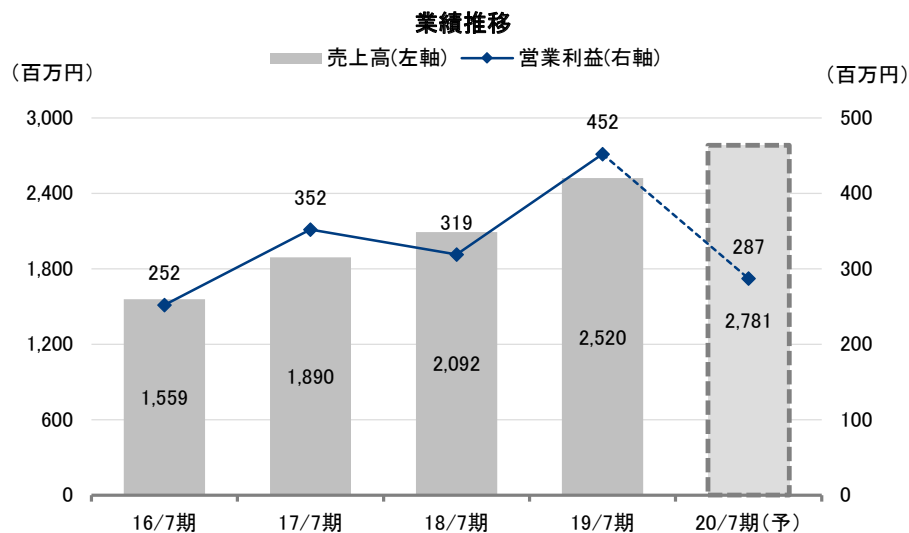
## 要約

## 3. 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。「はてなブログ Media」や「Mackerel」、「GigaViewer」などのBtoB向けストック型サービスの成長に加えて、BtoC向けも他社との提携等による会員・読者数の増加を図り、広告収入並びに課金サービスの増加によって高成長を目指す。利益率に関しても2021年7月期以降は人員の増員ペースが緩やかとなる見込みであり、増収効果によって上昇に転じるものと予想される。

## Key Points

- ・2019年7月期はBtoB向けサービスの好調により2期ぶりに過去最高業績を更新
- ・2020年7月期は成長基盤確立のための先行投資により、一時的に減益に転じる見通し
- ・中期的に年率20%の売上成長を目指す、営業利益率は2021年7月期から上昇に転じる見通し

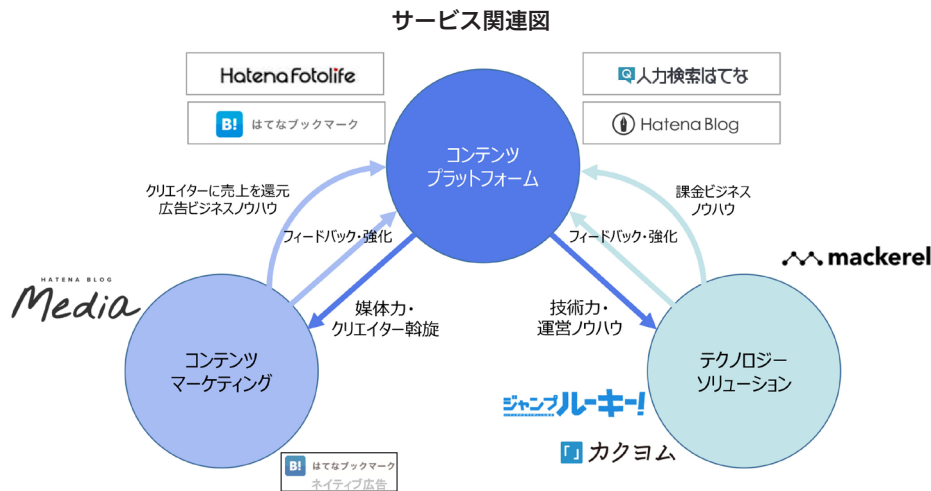


出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### インターネット上における 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と事業領域を拡大

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た。2014 年からは同サービスで蓄積した技術・ノウハウを生かして、法人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に展開し、事業領域の拡大を図っている。また、法人向け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。



#### 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 リテラシーの高いプロガーが比較的多いことが「はてなブログ」の特長となっている。

#### 事業概要

売上高の大半は、「はてなブログ」等の無料ユーザーの画面に掲載する広告収入となり、そのほか有料サービスとして「はてなブログ Pro」を提供している。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。2019年7月期末の登録ユーザー数は876万人、月間ユニークブラウザ数は1.96億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ときや簡単な統計を取りたいときに有用なQ&Aサービスで、ナレッジコミュニティサービスの草分け的な存在である。

#### (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として定評がある。有料サービスとなる「はてなブログ Pro」では、使用可能ストレージ容量が無料プランの10倍となるほか、独自ドメインの設定や管理機能の強化、画面上の広告配置も自由に設定することが可能（非表示も可）となる。料金プランは月額1,008円、1年プラン8,434円、2年プラン14,400円の3コースで提供している。

## 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（企業が顧客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。

#### 事業概要

売上げは「はてなブログ Media」のシステム利用料（月額 10 万円～、ライトプランも 2018 年 7 月期より開始）やコンテンツ作成支援料のほか、オウンドメディアを拡散していくための広告掲載料（はてなブログ等の同社 UGC サービスを活用したネイティブ広告、バナー広告、タイアップ広告等）から成っている。「はてなブログ Media」の運用媒体数は 2019 年 7 月期で 75 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としたオウンドメディアのニーズが増大しているのが特徴となっている。

### 3. テクノロジーソリューションサービス

UGC サービスで蓄積したサービス開発力や IT インフラ構築力等を生かして、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、顧客企業の情報システム担当向けに、情報システムにおけるサーバーを監視・管理するツールを SaaS で提供するサーバー監視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ネットサービスに関する企画・開発・運用を受託するサービスで、売上げ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）、KADOKAWA<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、2014 年より提供を開始したマンガビューワ「GigaViewer」については（株）集英社、（株）講談社、（株）新潮社など合計 6 社 8 件の Web マンガサービスで導入されており、開発・運用料のほかレベニューシェア売上（広告・課金サービス等）も得ている。

同社の強みは、ユーザーによる投稿や閲覧行動を顧客企業のビジネスに生かすサービスを構想し、実装に落とし込む企画力や拡張性のある設計を迅速に実装できる開発力を有していること、また、サービスの規模が拡大しても表示速度等のパフォーマンスを落とすことなく、ローコスト運営を維持することが可能な IT インフラの設計・構築・運営力に強みを持つ。

#### (2) サーバー監視サービス

2014 年よりサーバー監視サービス「Mackerel」の提供を開始している。サーバーやアプリケーションサービスの稼働状況を、異なるクラウドサービスやデータセンターサービスであっても一元的に監視できるほか、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長となっている。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、IT 人材の不足を背景に、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。監視サーバー台数ごとに変動）。主なクライアントは、サイバーエージェント<4751>、任天堂、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、ビッグロープ（株）等が挙げられ、導入企業数は右肩上がり増加している。

## 業績動向

### 2019年7月期はBtoB向けサービスの好調により 2期ぶりに過去最高業績を更新

#### 1. 2019年7月期業績概要

9月12日付で発表された2019年7月期の業績は、売上高で前期比20.5%増の2,520百万円、営業利益で同41.5%増の452百万円、経常利益で同34.1%増の449百万円、当期純利益で同39.6%増の327百万円と2ケタ増収増益となり、2期ぶりに過去最高業績を更新した。コンテンツメディアサービスやテクノロジーソリューションサービスなどBtoB向けサービスが前期比2ケタ増収と好調に推移したことが増収増益要因となった。

#### 2019年7月期業績実績

(単位：百万円)

	18/7期		期初計画	19/7期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	2,092	-	2,522	2,520	-	20.5%	-0.1%
事業費用	1,772	84.7%	2,167	2,068	82.0%	16.7%	-4.6%
(人件費)	863	41.2%	1,067	1,044	41.4%	21.0%	-2.2%
(DC利用料)	398	19.1%	447	425	16.9%	6.7%	-4.7%
(その他)	511	24.4%	653	598	23.7%	17.0%	-8.4%
営業利益	319	15.3%	354	452	18.0%	41.5%	27.8%
経常利益	335	16.0%	353	449	17.8%	34.1%	27.3%
当期純利益	234	11.2%	243	327	13.0%	39.6%	34.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業費用は前期比16.7%増の2,068百万円となった。内訳を見ると、積極的な人材投資（期末従業員数は前期末比18名増の142名）により、人件費が前期比21.0%増の1,044百万円となったほか、DC利用料が同6.7%増の425百万円、オフィスの増床に伴う賃借料の増加等を主因にその他費用が同17.0%増の598百万円となった。なお、DC利用料については、データセンターの移行に伴う二重支払の発生があったものの、旧システムから新システムへの移行、並びにコンテンツプラットフォームサービスにおける一部サービスの統廃合を実施したこと等によるコスト削減が進んだことで、対売上比では前期の19.1%から16.9%に低下し、営業利益率の上昇に大きく寄与している。

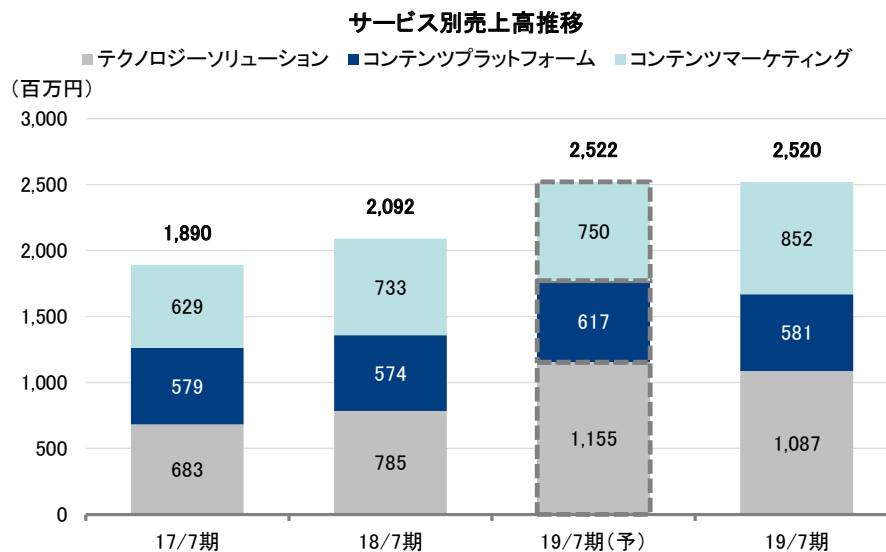
期初会社計画比で見ると売上高はほぼ計画並みの着地となったが、事業費用が想定を下回ったことにより営業利益は計画を27.8%上回る格好となった。人件費については期中の人員増が計画の27名に対して18名にとどまったことが減額要因となっている。採用はおおむね計画どおり進んだが、自然退職者数が若干程度発生した。また、DC利用料は新システムへの移行効果、その他費用については経費抑制に取り組んだ効果が出た。



業績動向

## 「Mackerel」「はてなブログ Media」等の BtoB 向けストック型ビジネスが好調

### 2. サービス別売上動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

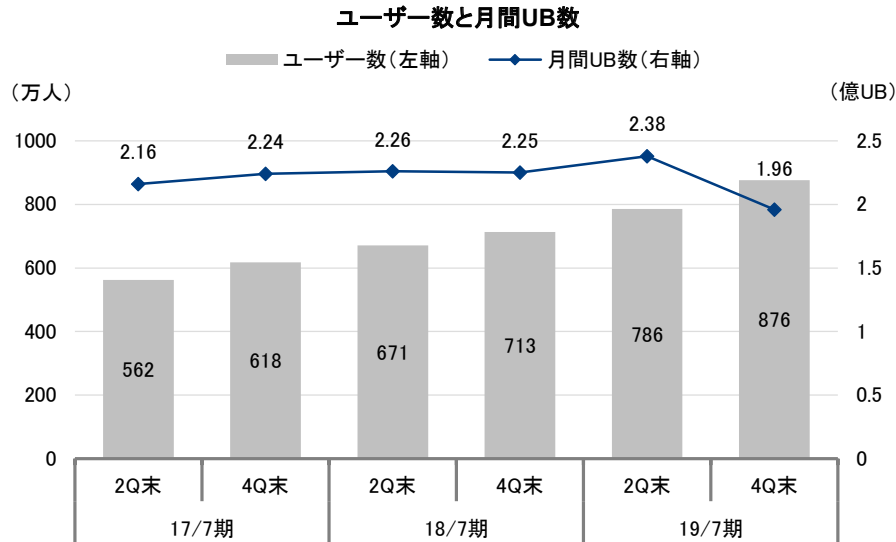
#### (1) コンテンツプラットフォームサービス

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 1.2% 増の 581 百万円と会社計画 (617 百万円) を下回ったものの増収を維持した。半期ベースで見ると上期が前年同期比 8.1% 増と順調に拡大したが、下期に同 5.5% 減と失速した格好となっている。これは第 3 四半期以降、「はてなブログ」等のメディアと接続しているアドネットワーク (GDN や YDN 等 10 社以上) の一部と、一次接続ができなくなったことで入札参加型広告主が減少し、その結果、広告単価が下落したことが影響したと同社では分析している。接続できなくなった原因については、接続先事業者から開示されないため不明だが、現在、相手先と協議は進めており、遅くとも 2020 年春までには再接続を図る予定にしている。

なお、2019 年 1 月に「はてなダイアリー」のサービスを停止し、「はてなブログ」に統合したことや、「人力検索はてな」等のレガシーサービスへの訪問者数減少により、当第 4 四半期の月間ユニークブラウザ数は 1.96 億 UB と、第 2 四半期の 2.38 億 UB から 18% ほど落ち込んだが、売上面での影響は軽微で逆に開発費やサーバー費用の削減が図られ利益面ではプラスに寄与している。

主力の「はてなブログ」や「はてなブックマーク」の訪問者数については順調に増加しており、登録ユーザー数も前期末比 23% 増の 876 万人と伸びが加速した。また、「はてなブログ Pro」等の課金収入についても、規模は小さいながら好調に推移したようだ。Twitter や Facebook など SNS を使って情報発信する人が増加傾向にあるなかで、さらに深い情報を発信したいユーザーが、同社の「はてなブログ」を利用するようになり、また、ヘビーユーザーが有料プランを利用するといった流れができつつあるものと思われる。

## 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

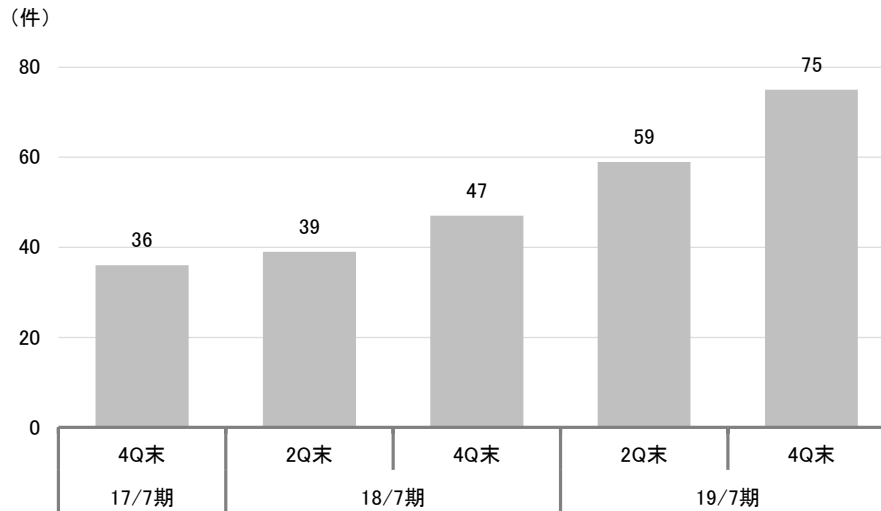
コンテンツマーケティングサービスの売上高は前期比 16.2% 増の 852 百万円と 2 ケタ成長が続き、会社計画 (750 百万円) に対しても上回って推移した。企業のオウンドメディアとなる「はてなブログ Media」の運用件数が前期末比 28 件増の 75 件となり、会社目標の 65 件を上回ったことが主因だ。増減の内訳を見ると、新規開設数が 37 件 (前期実績 19 件)、解約数が 9 件 (同 8 件) となっており、新規開設数の大幅増が目立った。

使いやすい UI や高いシステム安定性、検索エンジンで上位表示されやすいサイト構造の実現に向けた開発力などが引き続き評価されているほか、2018 年 7 月期から提供サービスプランに「レギュラー」「ライト」の 2 プラン制を導入し、大企業からベンチャー企業まで幅広い企業層に対して提案訴求してきたことが運用件数の増加につながっている。特に、ここ 1～2 年は企業がデジタルマーケティングや人材採用・広報を目的としたオウンドメディアを開発する動きが活発化しており、こうしたニーズをうまく取り込んでいるものと考えられる。

運用件数の伸びに対して増収率が低いのは、ライトプランを利用する企業が増えていることや、人材採用のオウンドメディアが増加していることなどが要因となっている。人材採用向けのオウンドメディアについては、顧客の担当部署が人事部となるため予算も限られており、当初は基本的なサービスのみで利用するケースが多く、コンテンツ作成や拡散のための広告掲載なども少ないためだ。なお、解約理由についてはオウンドメディアの更新停止や統合、他社サービスの利用など顧客先の事由によるもので、商品力そのものには問題ないと同社では考えている。

## 業績動向

## はてなブログMedia運用件数



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の売上高は前期比 38.4% 増の 1,087 百万円と大幅増収となった。会社計画 (1,155 百万円) に対して若干下回ったが、これは受託開発案件で期ずれが発生したことが主因となっている。

受託サービスのうち、受託開発では任天堂が 2018 年 12 月に発売した「大乱闘スマッシュブラザーズ SPECIAL」における「ニュース・お知らせ機能」の開発を行ったほか、同ソフトと連動したゲーム専用のスマートフォンサービス「スマプラス」を共同開発し、2019 年 4 月より提供を開始した。任天堂の共同開発事例は、「うごメモシアター／うごメモはてな」「Miiverse」「イカリング 2」に続く 4 例目となり、今後も共同開発の受注が期待される。

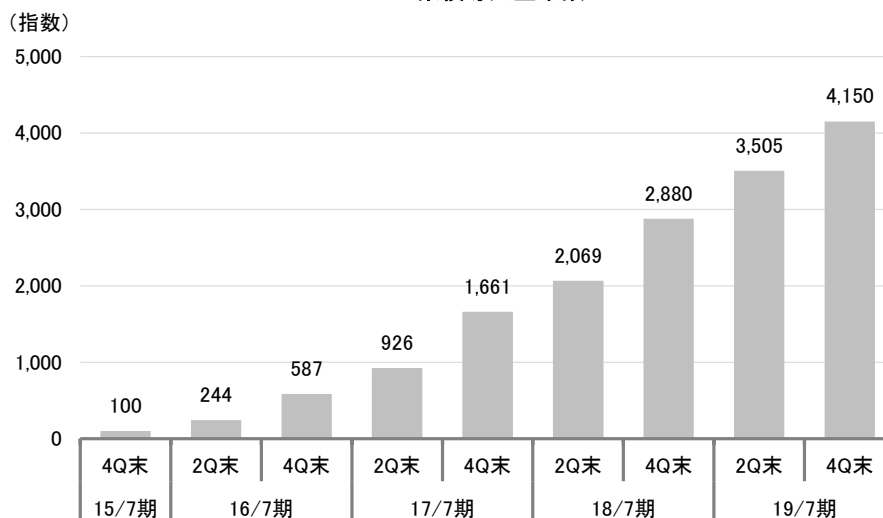
また、マンガビューワ「GigaViewer」については、新たに (株) ヒーローズのマンガ雑誌「月刊ヒーローズ」公式サイトや、(株) リイド社のマンガサービス「コミックボーダー」、(株) オーバーラップのマンガサービス「コミックガルド」に採用され、合計 8 件 (前期末比 5 件増) となった。「GigaViewer」や受託開発案件の保守運用サービスの増収率は前期比 34.6% 増となっている。

サーバー監視サービス「Mackerel」の累積顧客指数は前期末比 44.1% 増と高成長が続いた。クラウドサービスの普及拡大を背景に、AWS (アマゾンウェブサービス) を利用する企業に対して導入が順調に広がっている。主には展示会の出展やオンラインで顧客の獲得を進めているが、2018 年 8 月には AWS 最上位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結び、「クラスメソッドメンバーズ」の監視オプションに採用されたことも契約数の増加につながった。

## 業績動向

さらに、新機能の開発も順次進めており製品力の向上を図っている。2019年2月に「Mackerel コンテナエージェント」のβ版をリリースし、同年7月に正式リリースした。仮想化技術の1つでニーズが高まっている「コンテナ」の監視に対応したサービスとなる。また、同年3月に「ロール内異常検知」のβ版をリリースし、同年8月に有料オプションサービスとして正式リリースした。同機能は機械学習技術により、複雑だった監視ルールの設定とメンテナンスを不要とし、簡単な監視項目の設定のみでサーバーの異常検知を可能にする機能となる。こうした機能の強化を進めていくことで、サーバー監視サービスの需要を取り込んでいく戦略となっている。

Mackerel累積導入企業数



注：15/7期4Q末を100とした場合の指数  
 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、現預金は10億円以上に積み上がる

### 3. 財務状況と経営指標

2019年7月期の財務状況を見ると、総資産は前期末比483百万円増加の2,310百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では収益増に伴って現預金が393百万円増加したほか、売上債権が35百万円増加した。また、固定資産ではソフトウェアが47百万円増加した。

負債合計は前期末比136百万円増加の428百万円となった。主に未払法人税等が36百万円、未払消費税等が34百万円増加した。また、純資産は前期末比347百万円増加の1,881百万円となった。当期純利益327百万円の計上に加えて、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11百万円増加した。

## 業績動向

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の84.0%から81.4%に低下したものの、収益増に伴う未払税金の増加が要因であり、無借金経営を続けているほか現預金も1,281百万円と着実に積み上がっており、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20%前後と高い収益性を維持している。BtoB向けのストック型サービスが順調に拡大していることが要因と考えられる。

## 貸借対照表

(単位：百万円)

	15/7期	16/7期	17/7期	18/7期	19/7期	増減額
流動資産	536	1,069	1,259	1,246	1,715	468
(現金及び預金)	369	815	959	887	1,281	393
(売上債権)	96	158	215	245	281	35
固定資産	184	219	334	578	595	16
総資産	721	1,293	1,595	1,826	2,310	483
負債合計	193	258	303	292	428	136
(有利子負債)	-	-	-	-	-	-
純資産合計	527	1,034	1,292	1,533	1,881	347
(安全性)						
自己資本比率	73.1%	80.0%	81.0%	84.0%	81.4%	-2.6pt
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%	21.7%	+2.1pt
ROE	11.1%	18.5%	20.0%	16.6%	19.2%	+2.6pt
売上高営業利益率	15.8%	16.2%	18.6%	15.3%	18.0%	+2.7pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2020年7月期は成長基盤確立のための先行投資により、一時的に減益に転じる見通し

#### 1. 2020年7月期業績見通し

2020年7月期の業績は、売上高で前期比10.3%増の2,781百万円、営業利益で同36.6%減の287百万円、経常利益で同36.2%減の287百万円、当期純利益で同39.9%減の197百万円と増収減益を見込んでいる。売上高については前下期に失速したコンテンツプラットフォームサービスも含めてすべての部門で増収を見込んでいるが、中長期的な成長基盤構築を目的とした先行投資(人材投資、ITインフラ投資等)の実行により減益となる。ただ、2021年7月期以降はこれら投資の効果が顕在化し、利益率も上昇に転じるものと弊社では見ている。

今後の見通し

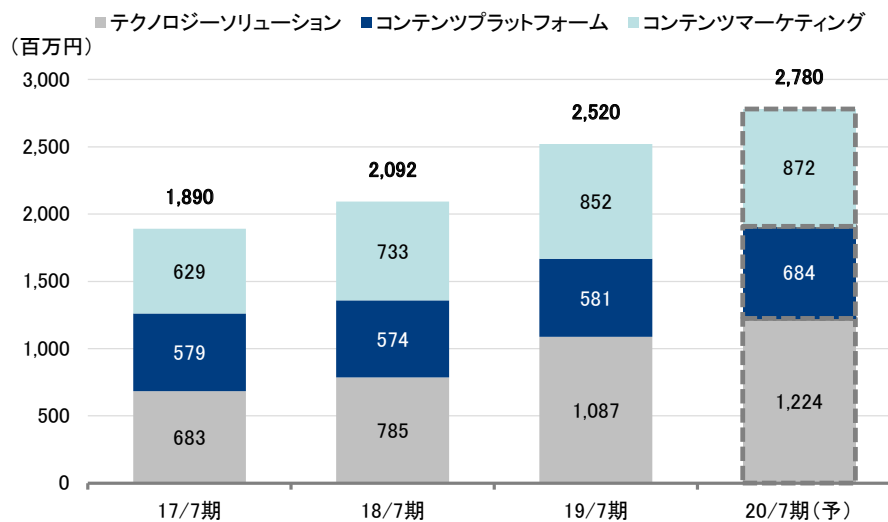
## 2020年7月期業績見通し

(単位：百万円)

	19/7期		20/7期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	2,520	-	2,781	-	10.3%
事業費用	2,068	82.0%	2,494	89.7%	20.6%
(人件費)	1,044	41.4%	1,343	48.3%	28.6%
(DC利用料)	425	16.9%	539	19.4%	26.8%
(その他)	598	23.7%	612	22.0%	2.3%
営業利益	452	18.0%	287	10.3%	-36.6%
経常利益	449	17.8%	287	10.3%	-36.2%
当期純利益	327	13.0%	197	7.1%	-39.9%
1株当たり当期純利益(円)	113.65		68.04		

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



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## (1) 部門別売上見通し

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 17.7% 増の 684 百万円となる見通し。前述したように、前下期の減収要因であった一部アドネットワーク先との接続回復や「はてなブログ」等への登録者数及び訪問者数の増加による広告収入増が見込まれるほか、有料サービスとなる「はてなブログ Pro」の契約数増に伴う課金収入増も見込まれる。ただ、アドネットワーク先との接続回復時期が遅れるようだと、広告収入が下ぶれするリスクはある。

## 今後の見通し

コンテンツメディアサービスの売上高は前期比2.3%増の872百万円を見込む。「はてなブログ Media」のサービスのうち、月額基本料は見通しがつきやすいが、コンテンツ制作料や広告掲載料は顧客ごとにニーズが異なるため、期初段階では保守的に計画に織り込んでいる。なお、当期の運用件数は前期比29件増の104件を目標としている。企業のデジタルマーケティング戦略や人材採用戦略において、オウンドメディアを活用する動きが続いており、こうした需要を確実に取り込んでいく。前期は計画を上回る運用件数、並びに売上高を達成しており、当期も計画の上振れが期待される。

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12.6%増の1,224百万円と2ケタ成長が続く見通し。ストック型サービスである「Mackerel」は、開発体制並びに販売体制の拡充に伴う積極的な拡販施策によって、累積顧客指数で前期末比34.5%増と高成長を見込んでいる。2019年10月にはソニービズネットワーク(株)が提供するAWS導入・運用支援サービス「マネージドクラウド with AWS」のオプションサービスとして「Mackerel」が採用され提供を開始したことを発表しており、販売ネットワークの拡充も進んでいる。

IT専門調査会社であるIDC Japan(株)の予測によると、国内のパブリッククラウドサービス市場は2018年から2023年までの5年間で年率20%の成長が続く見通しとなっている。このため、サーバー監視業務の負担軽減に寄与する「Mackerel」の需要も同様に高成長が期待される。なお、類似サービスとして米Datadog(データドック<DDOG>)の「Datadog」というサービスがあるが、機能的にはアプリケーションソフトの監視も行うなど「Mackerel」よりも守備範囲が広がっており価格帯も高い。このため、市場の棲み分けが成されているものと考えられる。

「GigaViewer」については、当期も数件の新規導入が予定されており、Webマンガではほぼデファクトスタンダードの位置付けとなってきている。開発・運用料だけでなく、「GigaViewer」上での課金機能を拡充していくことで課金モデルによるレベニューシェアを獲得していくなど、収益増に向けた取り組みにも注力していく方針だ。

## (2) 事業費用

事業費用は前期比20.6%増の2,494百万円を見込んでいる。内訳は人件費で同28.6%増の1,343百万円、DC利用料で同26.8%増の539百万円、その他費用で同2.3%増の612百万円となる。

人件費については、エンジニアを中心に前期の2倍となる36名の増員(期末従業員数は178名)を計画している。受託サービスの引き合いが旺盛で開発のリソースが不足していることや、中期的な成長を見据えて人材投資を積極化する。従来は、インターンの採用やリファラル採用が中心であったが、当期からは人材サービス会社も活用して増員を進めていくことにしており、採用費の増加も計画に織り込んでいる。

DC利用料の増加要因については、既存サービスの成長に連動した増加に加えて、サービスの品質向上・維持のための戦略的投資も2~3割程度含まれている。例えば、「Mackerel」や「はてなブログ Media」などSaaSサービスの品質向上を図るため、ミドルウェアソフトの機能を一段階引き上げる予定にしており、それによって利用料金も増加する。

## 中期的に年率20%の売上成長を目指す、 利益率は2021年7月期から上昇に転じる見通し

### 2. 中期成長見通し

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掲げ、3つの部門におけるシナジー効果を最大限に活用し、売上高で年率20%の成長を目指している。

#### (1) BtoB ストック型ビジネスの深掘り

同社売上高の8割弱を BtoB 向けビジネスで占めているが、今後も同領域においてストック型サービス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、高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行くほか、「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。2019年7月期までの2年間でデータセンターの移行・拡張を完了させたが、2020年7月期においても前述したようにインフラ面での機能強化を図り、サービスの品質向上を図ることで売上拡大を推進していく。

#### (3) 新規事業への布石

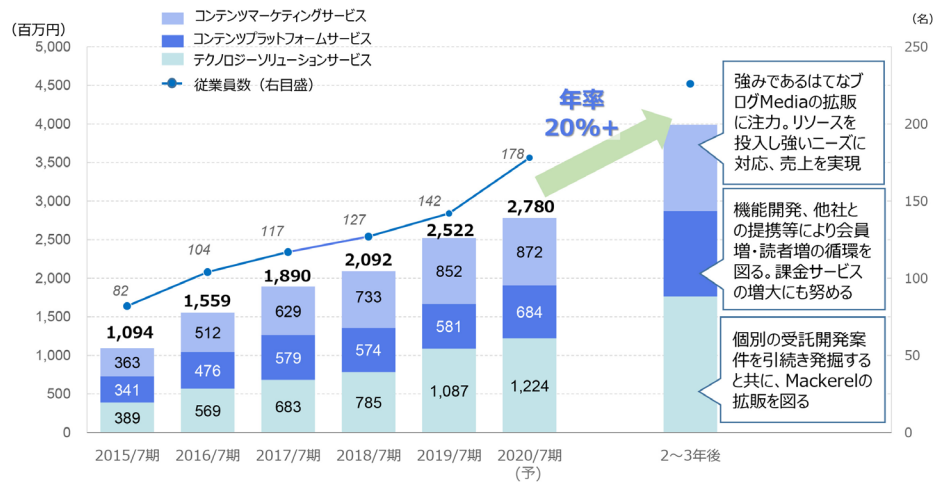
新たな取り組みとして、ユニロボット(株)が開発するAIエンジンを搭載したパートナーロボット「unibo(ユニボ)」と、同社のソーシャルブックマークサービス「はてなブックマーク」を機能連携し、「unibo」とコミュニケーションしながら、ユーザーの関心の高い最適なニュース記事を「unibo」が選定、配信するサービスを2018年1月より開始している。当面の業績への影響はないものの、AI分野は同社が展開するインターネットサービス領域においても活用が見込まれるため、今後も新たなサービスの開発などの検討も進めていくものと思われる。

年率20%の売上成長が2021年7月期以降続いたとすると、2022年7月期には売上高で40億円に達することになる。40億円到達時の従業員数は225名程度を見込んでいることから、2021年7月期以降の人員増加ペースは年間22~23名となり、2020年7月期の36名から巡航速度に戻る見通しだ。DC利用料の増加ペースも2021年7月期以降は落ち着くものと予想されることから、営業利益率についても2021年7月期は再度、上昇に転じるものと予想される。



今後の見通し

## 短中期成長イメージ



出所：決算説明資料より掲載

## 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。

#### 免責事項（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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp