

# 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 >>>](#)

2017年11月15日(水)

執筆：客員アナリスト

**内山崇行**

FISCO Ltd. Analyst **Takayuki Uchiyama**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 2017年7月期業績	01
3. 2018年7月期以降見通し	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	04
■ 事業概要	06
1. コンテンツプラットフォームサービス	06
2. コンテンツマーケティングサービス	07
3. テクノロジーソリューションサービス	09
■ 市場環境	11
■ 業績動向	11
1. 2017年7月期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
■ 短中期の成長戦略	15
■ 株主還元策	15

## ■ 要約

### 既存事業が右肩上がり で業績拡大中、 今後 10 年見据えた投資を行い成長持続へ

はてな <3930> は、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※サービス市場をリードしてきた存在である。月間ユニークブラウザ数 2.2 億、登録ユーザー数 618 万人（2017 年 7 月時点）のコンテンツプラットフォームサービスを運営しており、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」や最新鋭のブログサービス「はてなブログ」などが代表的なサービスである。

※ 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。

#### 1. 事業概要

同社の提供するサービスは、コンテンツプラットフォームサービス、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の 3 種類である。

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」などのサービスを主に個人向けに展開している。一方、法人向けには、コンテンツマーケティングサービスとテクノロジーソリューションサービスを提供している。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・ノウハウを生かし、オウンドメディア※<sup>2</sup>構築のための CMS※<sup>3</sup>（コンテンツ管理システム）や、オウンドメディアに集客するための広告サービスなどを提供している。

※<sup>2</sup> オウンドメディア：ホームページ、ブログ、ツイッターなど、自社が所有する（Owned）メディアのこと。

※<sup>3</sup> CMS：Web コンテンツを構成するテキストや画像などを一元的に保存・管理し、サイトの構築や編集を行うソフトウェアのこと。

テクノロジーソリューションサービスでは、UGC サービスで蓄積してきた技術力やノウハウを活用し、オウンドメディアをスクラッチで構築する受託サービス、及びデータを分析してクライアント企業に SaaS※<sup>4</sup>を提供するビッグデータサービス（アドテクノロジーサービス、クラウド支援サービス）などを展開している。

※<sup>4</sup> SaaS：必要な機能を必要な分だけサービスとして利用できるようなソフトウェア。

#### 2. 2017 年 7 月期業績

2017 年 7 月期の業績は、売上高 1,890 百万円（期首計画比 1.3% 増、前期比 21.2% 増）、営業利益 352 百万円（同 39.2% 増、同 39.2% 増）、経常利益 351 百万円（同 39.6% 増、同 49.6% 増）、当期純利益 233 百万円（同 55.5% 増、同 61.5% 増）となり、期首計画比、前期比ともに、増収増益となっている。

## 要約

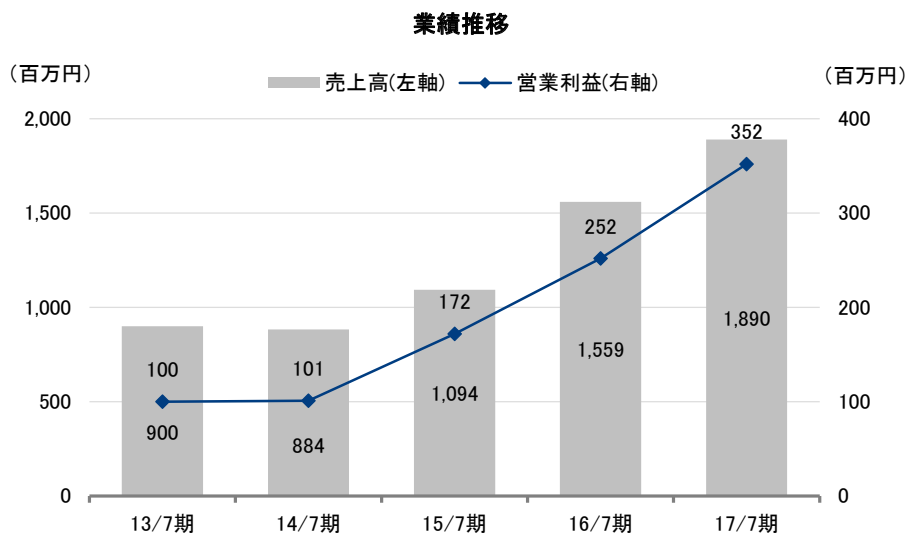
売上高の好調要因はUGCサービスの会員数増加に伴って、コンテンツプラットフォームサービスが堅調に推移したこと、テクノロジーソリューションサービスのうち受託サービスにて、既存案件の取引量拡大と新規案件の受注を果たすことで想定を上回ったためである。また、利益の増加要因については、データセンター利用料のコスト削減効果が図れたこと、また採用活動を慎重に進めたことで人員計画に比して採用のタイミングが遅れたことなどで経費削減が図れたことなどが挙げられる。

## 3. 2018年7月期以降見通し

2018年7月期は、売上げは順調に成長するが、今後10年を戦うためのITインフラと人員への積極的な投資により減益となる見込みである。売上高は2,207百万円(前期比16.8%増)、営業利益は222百万円(同36.8%減)、経常利益は221百万円(同37.0%減)、当期純利益は141百万円(同39.6%減)を見込んでいる。なお、短中期の成長イメージとして、3サービスのシナジー効果を最大限に活用しつつ、各サービスともに成長していくことを計画しており、売上高ベースでは年率20%の成長を見込んでいる。

## Key Points

- ・UGCサービスのパイオニアとしてのノウハウ・技術を持ち、影響力の高いコミュニティを形成
- ・2018年7月期は次の10年に向けて投資を強化し増収減益の見込み
- ・3サービスのシナジー強化で短中期的には年率20%の売上高の成長見込む



出所：会社資料よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### UGC サービスのパイオニアとしてのノウハウ・技術を持ち、 影響力の高いコミュニティを形成

#### 1. 会社概要

同社は UGC サービスのパイオニア企業である。UGC とは、User-Generated Content の略で、Web サイトの利用者（ユーザ）によって制作・生成されたコンテンツ。電子掲示板（BBS）やブログ、プロフィール（自己紹介サイト）、Wiki、SNS、ソーシャルブックマーク、動画投稿サイト、写真共有サイト、イラスト投稿サイトなどに投稿されたコンテンツの総称である。

同社はユーザーが文章や画像などのコンテンツを発信・閲覧・拡散するためのプラットフォームを提供してきた。質問や悩みを投稿して、アンケートを検索するサービスの「人力検索はてな」、Web ページ上にオンラインにブックマークを保存し、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「はてなブックマーク」、文章をじっくり書いて発信したいハイエンドブロガーが使う「はてなブログ」など、いずれも 10 年以上の歴史を誇り、618 万人もの利用者がいる。近年では個人向けサービスで培ったノウハウを生かし、法人向けサービスも拡充することで、業績拡大を続けている。

#### 2. 沿革

2001 年に京都リサーチパーク（京都市下京区）にて「有限会社はてな」として設立され、「人力検索サイトはてな」（現在の人力検索はてな）の運用を開始した。2003 年にはブログサービス「はてなダイアリー」（現在の「はてなブログ」）を開始し、2005 年にネット上によく見る Web ページや気になるエントリー記事を登録（ブックマーク）し、ユーザー間で情報を共有するソーシャルブックマークサービス「はてなブックマーク」サービスを開始した。2014 年には企業向けオウンドメディア支援サービス「はてなブログ Media」、アドベリフィケーション※機能「BrandSafe はてな」、クラウド支援サービス「Mackerel」を開始し、企業向けサービスへの注力を強めた。2012 年には任天堂と協業して、「ニンテンドーネットワーク ID（NNID）」をベースにしたソーシャル・ネットワーキング・サービスで、「共感のコミュニケーションを促進すること」を目的とした「Miiverse」のサービスを開始するなど、他社との協業も行っている（2017 年 11 月終了）。2016 年に東証マザーズに上場した。

※ アドベリフィケーション：ネット広告が広告主のイメージ低下を招くようなサイトやページに掲載されていないか確認したり、ユーザーのブラウザ画面内に実際に表示されているか確認するなど、広告の配信をコントロールすること。

## 会社概要

## 沿革

沿革	
2001年	京都リサーチパーク（京都市下京区）にて「有限会社はてな」設立 「人力検索サイトはてな」運用開始
2002年	「はてなアンテナ」サービス開始
2003年	「はてなダイアリー」サービス開始
2004年	「株式会社はてな」に改組 「はてなカウンター」サービス開始 「はてなグループ」サービス開始 「はてな検索」サービス開始 東京都渋谷区に事業所を移転
2005年	「はてなフォトライフ」サービス開始 「はてなブックマーク」サービス開始
2006年	米国シリコンバレーに現地法人 Hatena Inc. 設立
2007年	「はてなスター」サービス開始 「はてなメッセージ」サービス開始 「はてなハイク」サービス開始
2008年	目黒区中目黒に東京オフィスを移転 はてなキーワード 独立サービス開始 「うごメモはてな」サービス開始
2009年	「Flipnote Hatena」（北米・欧州・オセアニア版うごメモはてな）サービス開始 「はてなブックマークニュース」サービス開始
2010年	「B!KUMA ガールズ」サービス開始
2012年	「B!KUMA エンタメ」サービス開始 港区南青山に東京オフィスを移転 「Miiverse」（開発・運営：任天堂／開発協力：はてな）北米・欧州でサービス開始 「Miiverse」（開発・運営：任天堂／開発協力：はてな）日本でサービス開始
2013年	はてなブログ 正式化 「うごメモはてな」、「Flipnote Hatena」サービス終了
2014年	「はてなブログ Media」提供開始 「はてなブックマークニュース」を「はてなニュース」としてリニューアル 「BrandSafe はてな」提供開始 「Mackerel」提供開始 「少年ジャンプルーキー」（集英社・はてな共同開発）サービス開始 「B!KUMA」サービス開始
2015年	「あしたのヤングジャンプ」（集英社・はてな共同開発）サービス開始 「Pinga」（KDDI・ナターシャ・はてな共同運営）サービス開始
2016年	東京証券取引所マザーズ市場に上場 「カクヨム」（KADOKAWA・はてな共同開発）サービス開始 「家電会議サービス」開始
2017年	「少年ジャンプ+」（集英社）に「GigaViewer」（はてな開発のマンガビューワ）提供開始 「となりのヤングジャンプ」（集英社）に「GigaViewer」提供開始 「イカリング2」（任天堂・はてな共同開発）サービス開始

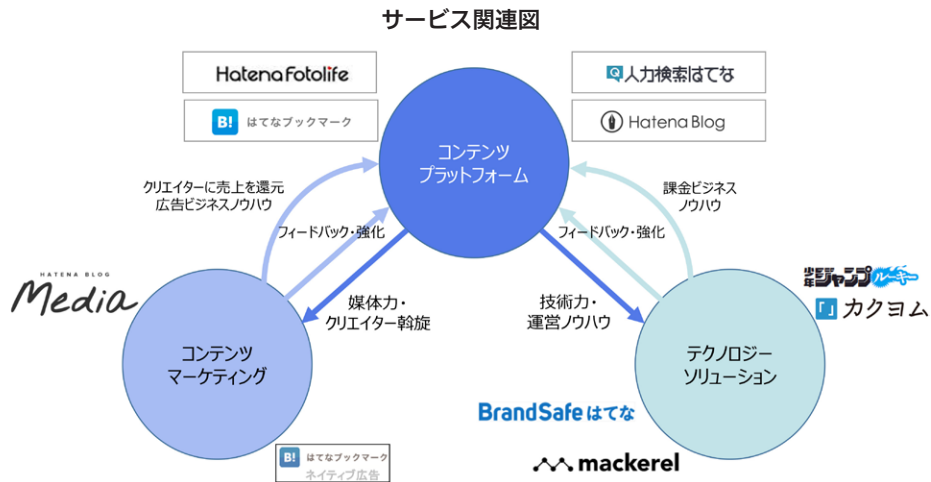
出所：ホームページよりフィスコ作成

### 3. 事業内容

同社のサービスは、個人向けサービスとして、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と、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 の開発や運用の受託、サーバー監視のサービス提供などテクノロジーソリューションサービスの3種類からなっている。

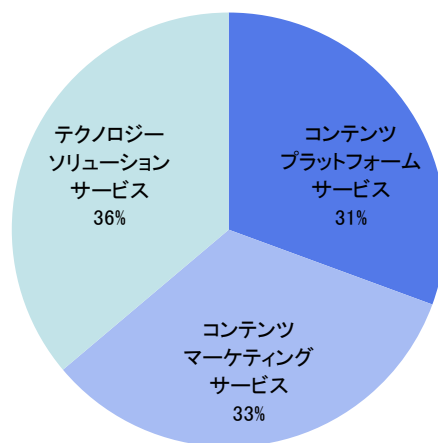
会社概要

個人向けのコンテンツプラットフォームでの長年の実績を、今後の成長分野である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、法人顧客からより高付加価値の収益を獲得できている。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役立っており、3つのサービスを行っているシナジー効果が出ていると見られる。



2017年7月期のサービス別売上高構成を見ると、コンテンツプラットフォームサービスが578百万円(31%)、コンテンツマーケティングサービスが628百万円(33%)、テクノロジーソリューションサービスが683百万円(36%)となっており、バランスの良い売上構成となっている。

サービス別売上高構成(2017年7月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

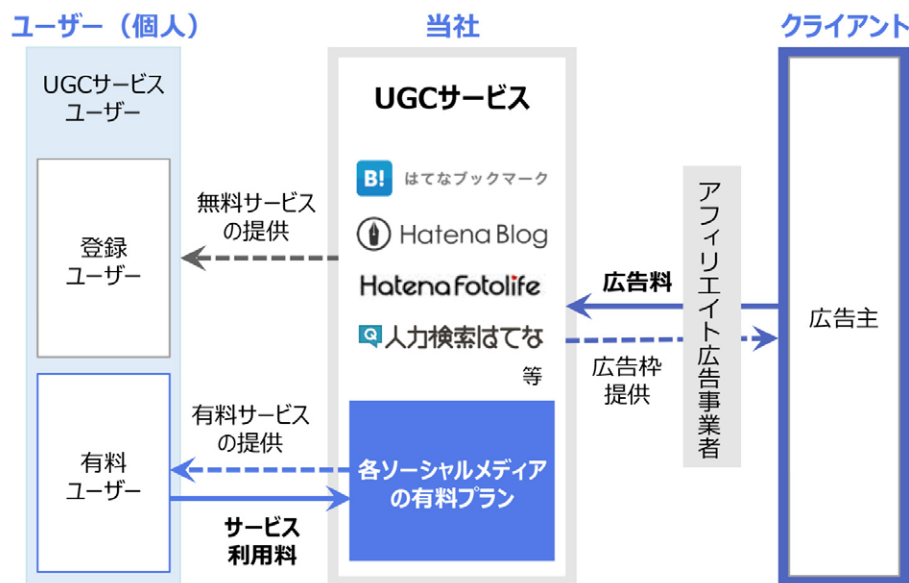
## ■ 事業概要

### ユーザーがコンテンツを作成し、他のユーザーが閲覧する UGC サービスをビジネス化

#### 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という特徴があり、長い文章や論考、コラムのようなものが発信される割合が高くなっている。これらのサービスを通じてコミュニティが形成され、他社には簡単にまねのできないものとなっており、同社の優位性の源泉となっている。収益としては、有料サービスの利用料とアフィリエイト広告収入であり、アフィリエイト広告はブログの無料ユーザーに対して当社が広告を掲載することで収益を確保している。内訳は公表されていないが、多くは広告収入とのことである。

コンテンツプラットフォームサービスビジネスモデル

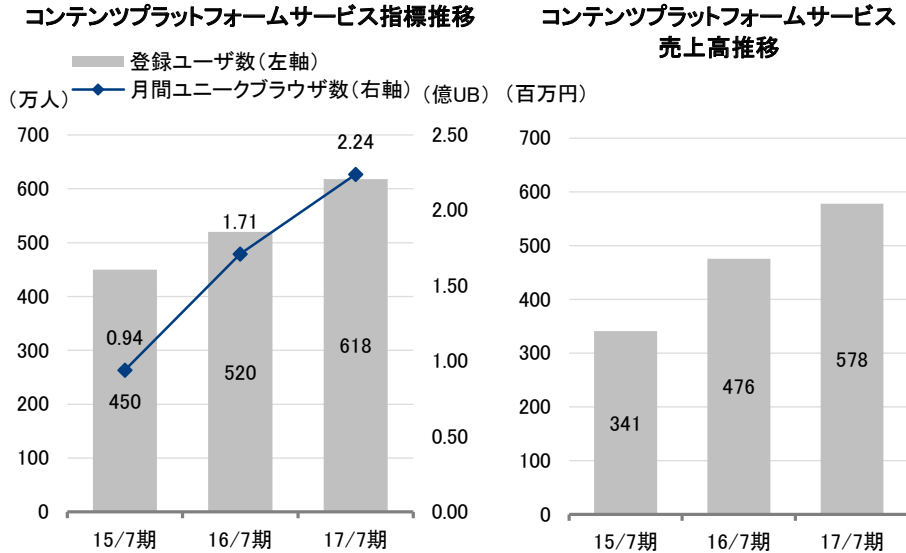


出所：決算説明資料より掲載

ユーザーに関する指標を見ると、登録ユーザー数、ユニークブラウザ数が成長を続けており、利用者が増加することで広告収入も増加し、収益が右肩上がり増加している。



## 事業概要



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

主要サービスは以下の3種類である。

**(1) 人材検索はてな**

2001年にサービス開始。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で、はてなの最初のサービスでもあり、社名の由来となっている。検索エンジンで解決できない疑問がある時や、簡単に統計を取りたい時に有用なQ&Aサービスであり、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。

**(2) はてなブックマーク**

2005年にサービス開始した、国内最大級のソーシャルブックマークサービスで、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**

2013年に開始したサービスであるが、2003年3月よりサービス開始した「はてなダイアリー」の後継サービスであり、実質10年以上の歴史がある。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であり、画像・動画やTwitterなどを簡単に貼り付けることができ、様々な表現が可能。

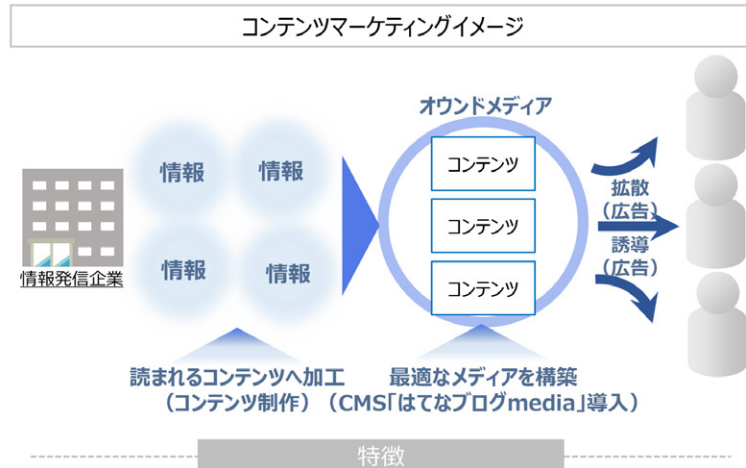
**2. コンテンツマーケティングサービス**

コンテンツマーケティングサービスではUGCサービスで培ったシステム・ノウハウを生かし、オウンドメディア構築のためのCMS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る。「はてなブログMedia」は企業向けCMSを、オウンドメディアを構築・運用したいクライアント企業に提供する際に支援するサービスである。

はてな | 2017年11月15日(水)  
3930 東証マザーズ | http://hatenacorp.jp/ir/

事業概要

コンテンツマーケティングサービス サービス内容イメージ



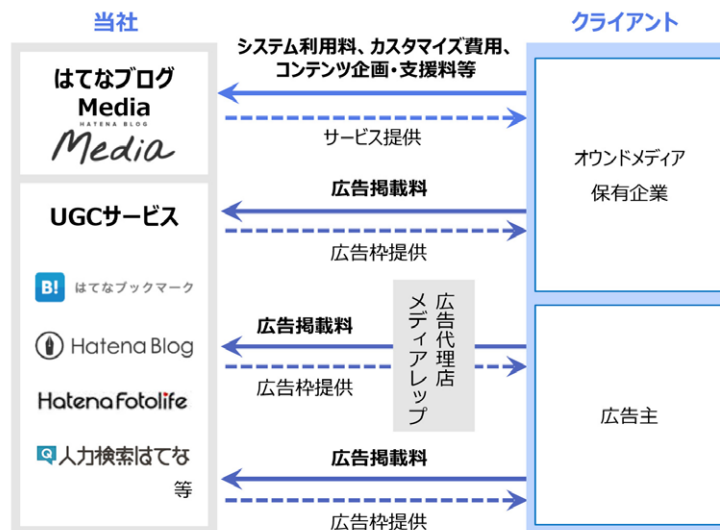
特徴

- ◆ 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

出所：決算説明資料より掲載

収益は「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、ネイティブ広告・バナー広告・タイアップ広告収入であり、具体的な割合は非公表である。

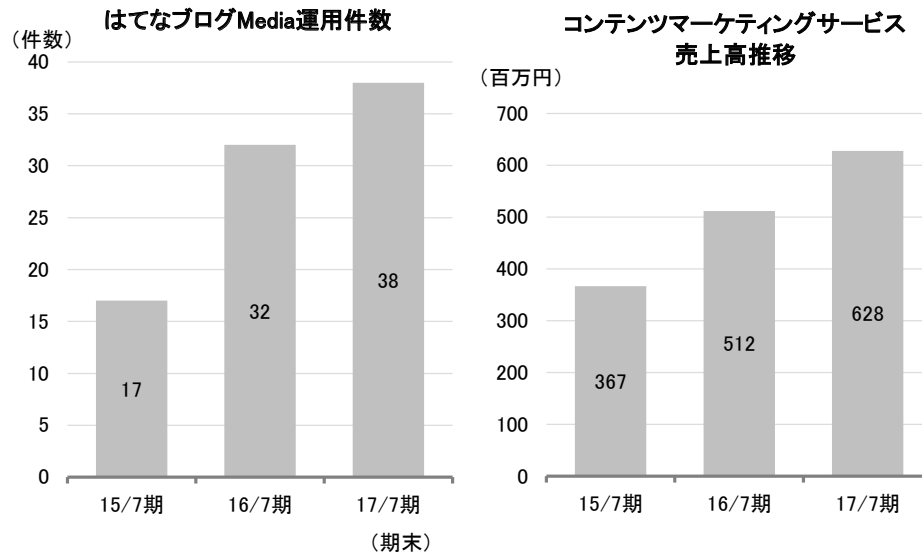
コンテンツマーケティングサービス ビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

「はてなブログ Media」の運用数は順調に増加しており、売上げも順調に増加傾向にある。



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

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

#### (1) 受託サービス

オウンドメディア構築による、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ある。クライアントからの受託開発料および保守・運用が収益を上げており、任天堂<7974>、(株)集英社、角川書店(カドカワ<9468>)、など大手企業のシステムを受託している。

#### (2) ビッグデータサービス

アドテクノロジーサービスとして「BrandSafe はてな」があり、クラウド支援サービスとして「Mackerel」がある。

##### a) BrandSafe はてな

「はてなブックマーク」で使用しているサイト判定アルゴリズムを元に開発した URL 判定システムを用い、ブランド保護の観点から広告を配信するのに不適切なページを自動判定が可能である。DSP※などの広告配信事業者のサービスに搭載することで、リアルタイムかつ高精度に配信先を判別し、不適切なサイトに広告が配信されないようにすることが可能。

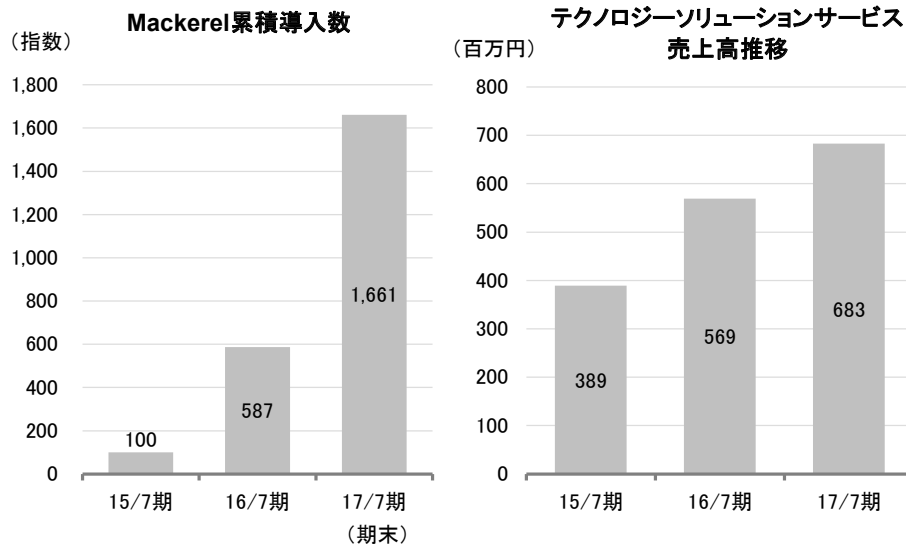
※ DSP = Demand-Side Platform：広告出稿の費用対効果を高めたい広告主のためのサービス。

## 事業概要

**b) Mackerel**

「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やアプリケーションなどを簡単に管理することが出来る SaaS 型の監視ツールであり、エンドユーザーに提供するほか、クラウド事業者向けにも提供している。使いやすい UI と効率的な API により総合的な監視体験と、より自動化されたインフラ基盤の構築を可能にする。従来より監視ツールは、ユーザーが個別に構築して運用する事が多くあるが、継続的に一定の投資を行うことが難しく、監視ツールが陳腐化したことにより、急速に進化するクラウドサービスなどへの追従が難しく、先進的なテクノロジーを活用した効率的なシステムを展開することを阻害するケースが多数発生している。「Mackerel」を活用することで、監視ツールそのものを個別に管理する手間から開放され、急速に進化するクラウドサービスなどを活用した本業ビジネスへ注力することが可能となる。

類似商品がほぼ無いため、同社では国内で SaaS 型サーバー監視サービス提供の先行者のポジションを確立中である。Web 企業、ゲーム制作企業やアドテッ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なため、解約しづらく、サーバー増設に伴い顧客単価が増加する傾向もある。サイバーエージェント<4751>、任天堂(株)<7974>、GMO ペパボ(株)<3633>、freee(株)、(株)バンダイナムコスタジオ、(株)メルカリ、富士通クラウドテクノロジー(株)、KDDI(株)<9433>、ビッグロップ(株)等多くの企業で活用されており、導入顧客数が右肩上がりで増加している。



注：15/7 期を 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

## ■ 市場環境

電通<4324>調べ、「日本の広告費 2016」によると、2016年の日本の広告費は、5年連続でプラス成長であり、インターネット広告媒体費（制作費除く）が初の1兆円を超えた。このうち運用型広告費は、7,383億円（2015年比118.6%）と好調である。好調の要因としては、データやテクノロジーを重要視する広告主が増え、データ連携可能な運用型への注目が高まったことや、高機能化によってリーチやブランディングなどの役割もカバーし始めたことなどが挙げられる。

## ■ 業績動向

### 各サービスとも好調で 2017年7月期業績は2ケタ増収、2ケタ増益

#### 1. 2017年7月期の業績概要

2017年7月期の業績は、売上高1,890百万円（期首計画比1.3%増、前期比21.2%増）、営業利益352百万円（同39.2%増）、経常利益351百万円（同39.6%増、同49.6%増）、当期純利益233百万円（同55.5%増、同61.5%増）となり、期首計画比、前期比ともに、増収増益となった。コンテンツプラットフォームではアフィリエイト広告、課金売上が堅調に推移し、コンテンツマーケティングでは「はてなブログ Media」サービス提供が拡大したこと、テクノロジーソリューションでは受託売上が堅調に推移、既存取引先への運営サービスの展開、「Mackerel」の新規取引先の獲得が堅調に推移したことからどの事業も順調に売上げが増加した。

#### 2017年7月期業績

（単位：百万円）

	16/7期 実績	17/7期			
		期首計画	実績	期首計画比	前期比
売上高	1,559	1,866	1,890	1.3%	21.2%
営業利益	252	253	352	39.2%	39.2%
経常利益	235	252	351	39.6%	49.6%
当期純利益	144	150	233	55.5%	61.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 無借金経営で高い安全性を保持

### 2. 財務状況と経営指標

流動資産は1,259百万円（前期末比189百万円増加）となったが、これは主に現金及び預金が144百万円、売掛金が56百万円増加したことによるものである。固定資産は334百万円（前期末比114百万円増加）となったが、主にソフトウェアが53百万円、投資有価証券が60百万円増加したことによる。繰延資産は株式交付費償却により2百万円（前期末比1百万円減少）となった。

流動負債は280百万円（前期末比44百万円増加）となったが、これは主に買掛金が8百万円、未払法人税等が30百万円増加したことによる。固定負債は資産除去債務の増加により22百万円（前期末比137千円増加）となった。

純資産は1,292百万円（前期末比256百万円増加）となったが、これは主に、資本剰余金が12百万円増加し、利益剰余金が233百万円増加したことによる。

借入金がないことに加え、純資産の増加により自己資本比率が上昇しており、財務的な安全性がさらに高まっている。収益性を表す数値についても軒並み上昇しており、収益力が向上している。

#### 貸借対照表及び主要な経営指標

（単位：百万円）

	16/7期	17/7期	増減
流動資産	1,069	1,259	189
（現預金）	815	959	144
固定資産	219	334	114
総資産	1,293	1,595	301
流動負債	235	280	44
固定負債	22	22	0
（有利子負債）	-	-	-
負債合計	258	303	44
純資産	1,035	1,292	256
（安全性）			
流動比率	453.9%	449.1%	-4.8pt
自己資本比率	80.0%	81.0%	1.0pt
（収益性）			
ROA（総資産経常利益率）	23.3%	24.4%	1.1pt
ROE（自己資本当期純利益率）	18.5%	20.0%	1.5pt
売上高営業利益率	16.2%	18.6%	2.4pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2018年7月期は次の10年に向けて、投資を強化し増収減益の見込み

#### 1. 2018年7月期業績見通し

2018年7月期通期の業績は、売上高は2,207百万円(前期比16.8%増)、営業利益は222百万円(同36.8%減)、経常利益は221百万円(同37.0%減)、当期純利益は141百万円(同39.6%減)と増収であるが減益の見通しである。

#### 2018年7月期業績見通し

(単位:百万円)

	17/7期 実績	18/7期	
		予想	前期比
売上高	1,890	2,207	16.8%
営業利益	352	222	-36.8%
営業利益率	18.6%	10.1%	-
経常利益	351	221	-37.0%
経常利益率	18.6%	10.0%	-
当期純利益	233	141	-39.6%
当期純利益率	12.3%	6.4%	-5.9pt

出所:決算短信よりフィスコ作成

2018年7月期は次の10年を戦う準備として次の3点をテーマに置いている。

#### (1) 技術基盤の投資拡大

技術基盤への投資として、ITインフラと人材への投資を行う。ITインフラ整備には1.78億円を投入する予定である。コンテンツプラットフォームの基盤を2年がかりで刷新する計画であり、この移行期間はデータセンターの利用料が二重にかかる。また、顧客数・アクセス数の増大に伴うシステム負荷を軽減し、スケールする事業展開に対応するために、「Mackerel」や「GigaViewer」のインフラを強化する。採用に注力し、前期に比べ20%増員を図り、体制を強化する。人件費で10.1億円(前期比125%)、DC利用料で4.5億円(前期比160%)を見込んでいる。

## (2) B2B ストック型ビジネスへの注力

B2C ビジネスは順調に成長しているが、より安定的な収益基盤を構築するために、B2B ストック型ビジネスへ注力する。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」の運用数 47 件（前期比 9 件増加）を目指す。「Mackerel」については、顧客数を約 1.7 倍に増加させることを目指す。同社は AWS※の DevOps（開発・運用）の専門技術領域や市場領域において、AWS の顧客に価値を提供できるサービスとして 2017 年 9 月に国内初の DevOps コンピテンシーの認定を受けた。これを利用して、AWS 利用企業への拡販を目指す。また、マンガビューワー「GigaViewer」を拡販し、Web 漫画領域の定番ツールを目指す。既に集英社と組み、「少年ジャンプ+」、「となりのヤングジャンプ」を行っているが、他社とも組むことで拡販を図る。

※ AWS = Amazon Web Service : Amazon.com により提供されているクラウドコンピューティングサービス。

## (3) 新規事業への布石

同社は 2017 年 10 月に不動産情報サービス「物件ファン」を、同社創業者で代表取締役会長である近藤淳也（こんどうじゅんや）氏に 13,888 千円で譲渡予定である。「物件ファン」は 2016 年にリリースした個性的な物件を日々紹介するサイトで、近藤氏が立ち上げ継続してきた。同社自体の経営資源の選択と集中の観点から、また、本事業の事業価値評価と事業価値を維持し安定的な引き継ぎを実現できる可能性という観点等から総合的に比較検討を重ね、近藤氏に対する事業譲渡が同社企業価値の最大化のために最も適切であると判断し、本事業譲渡を行ったとのことである。

そして、同社では事業基盤を用いた新規事業のタネを社内外で探索する活動を推進する。具体的には社内データ基盤を整備し、コンテンツプラットフォームサービスにたまるテキストデータ、閲覧基盤を整備し、ビッグデータ処理に絡めた新サービスの実現を企図することや、スタートアップ企業とコラボレーションしてアイデアを募り、当社の保有するサービスやデータを活用した新事業創出を目指す。

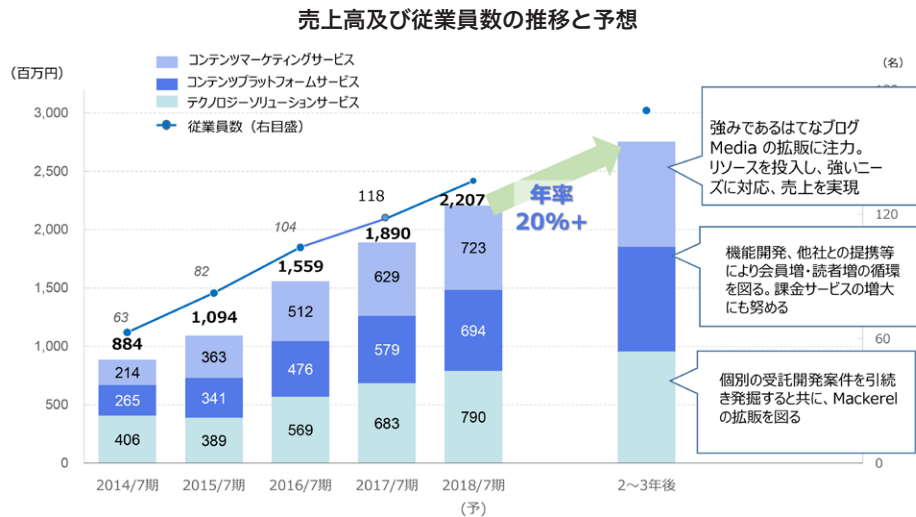


## ■ 短中期の成長戦略

### 3 サービスのシナジー強化で、 短中期的には年率 20% の売上高の成長見込む

短中期の成長イメージとして、3 サービスのシナジー効果を最大限に活用しつつ、各サービス共に成長していくことを計画しており、売上高ベースでは年率 20% の成長を見込んでいる。

コンテンツマーケティングサービスでは、強みであるはてな「ブログ Media」の拡販に注力し、リソースを投入し、強いニーズに対応、売上げを伸ばす。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増加と読者数増加の循環を図り、課金サービスの増大にも努める。テクノロジーソリューションについては、個別の受託開発案件を引続き発掘するとともに、「Mackerel」の拡販を図る。



出所：決算説明資料より掲載

## ■ 株主還元策

同社は設立以来配当を行った実績はないが、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、事業基盤の整備状況、業績や財政状態などを総合的に勘案の上、配当をしていく考えである。ただし、当面は、事業基盤の整備を優先することが株主価値の最大化に資するとの考えから、その原資となる内部留保の充実を基本方針としており、配当については計画していないとのことである。

#### 重要事項（ディスクレーマー）

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