

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 >>>](#)

2023年10月5日(木)

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. 2023年7月期の業績概要	01
2. 2024年7月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 事業概要	03
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	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. 2023年7月期の業績概要	07
2. サービス別売上動向	09
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
1. 2023年7月期の業績見通し	14
2. 成長戦略	17
■ 株主還元策	19

■ 要約

「GigaViewer」を成長エンジンに 2025年7月期から 成長路線へ復帰の見通し

はてな<3930>は、2001年設立のインターネットサービス企業である。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等へと展開している。2023年7月期においては売上高の5割弱をSaaS等のストック型収入で占めている。

1. 2023年7月期の業績概要

2023年7月期の業績は、売上高が前期比2.8%増の3,150百万円、営業利益が同46.6%減の173百万円と増収減益となった。広告収入を中心に低迷が続いたコンテンツプラットフォームサービスと、大型顧客の運用停止等の影響を受けた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、マンガビューア「GigaViewer（ギガビューワ）」やSaaS型サーバー監視サービス「Mackerel（マカレル）」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、売上高は過去最高を更新した。利益面では、積極的な人材採用による人件費の増加に加えて、データセンター（以下、DC）利用料や広告運用原価、サービス開発推進のための外注費・業務委託費の増加が減益要因となった。

2. 2024年7月期の業績見通し

2024年7月期の業績は、売上高が前期比9.6%増の3,452百万円、営業利益が同72.3%減の48百万円と増収減益が続く見通し。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の増収でカバーする。特に、アプリマンガサービスに向けたマンガビューワ「GigaViewer for Apps」の大型案件が下期に納品予定となっているほか、既存顧客向け「GigaViewer for Web」の開発・運用料やレベニューシェア型契約（広告運用、ポイント販売等のマネタイズ支援）による売上増が増収要因となる。利益面では、前期に引き続き人件費やDC利用料、広告運用原価、外注費・業務委託費の増加が減益要因となるが、人材投資によって開発体制が強化されることで、2025年7月期以降は増収増益に転じる見通しだ。

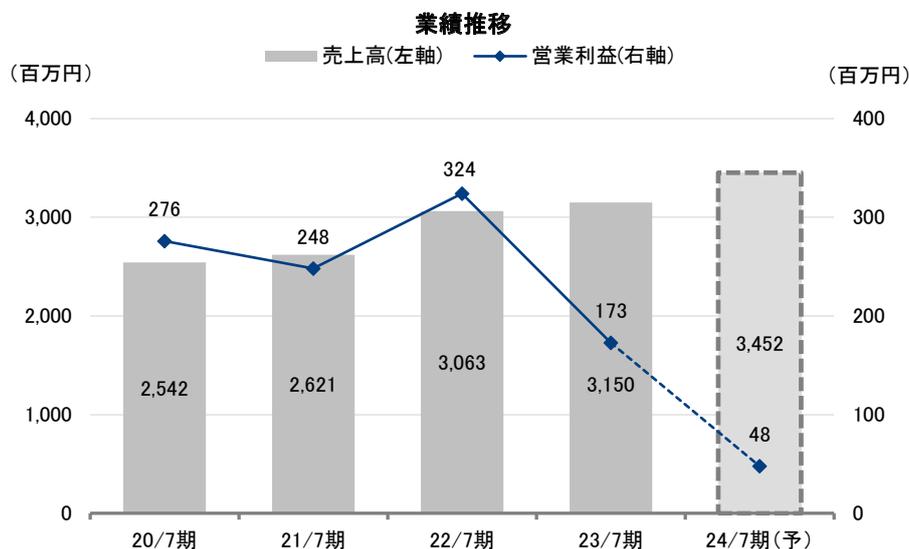
要約

3. 成長戦略

同社は中期的には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て、年率15%前後の売上成長を目指す。利益面でも、2025年7月期以降は人件費やDC利用料の対売上比率低下が見込まれることから、増収効果により増益基調に転じるものと予想される。テクノロジーソリューションサービスでは、マンガビューアのうちWeb版の顧客向け(メディア数で20件)に、アプリ版を導入提案していくことで事業規模の拡大を図っていく。また、コロナ禍の影響もあって伸び悩んでいた「Mackerel」については、次世代アーキテクチャーの開発と課金体系の見直し、販売パートナーの拡充により2025年7月以降の成長トレンド復帰を図る。コンテンツマーケティングサービスについては、需要が高い人材採用目的のオウンドメディアの顧客開拓に合わせてサービスメニューを拡充し、メディアの売上単価向上に取り組む。コンテンツプラットフォームサービスに関しては、競争激化により苦戦を強いられているものの、2023年6月に開始したCtoC課金サービスの機能を拡充することで投稿者の収益化を支援し、「はてなブログ」の活性化を図る。そのほか、新規事業の企画・開発についても自社開発だけにとどまらず、他社との提携・出資も含めて幅広く検討していく。

Key Points

- ・2023年7月期は増収を維持したものの先行投資負担により減益に
- ・2024年7月期も人件費等の増加で減益の見込みだが、増収率は10%弱に拡大
- ・「GigaViewer」を成長エンジンに2025年7月期以降は増収増益路線に復帰の見通し

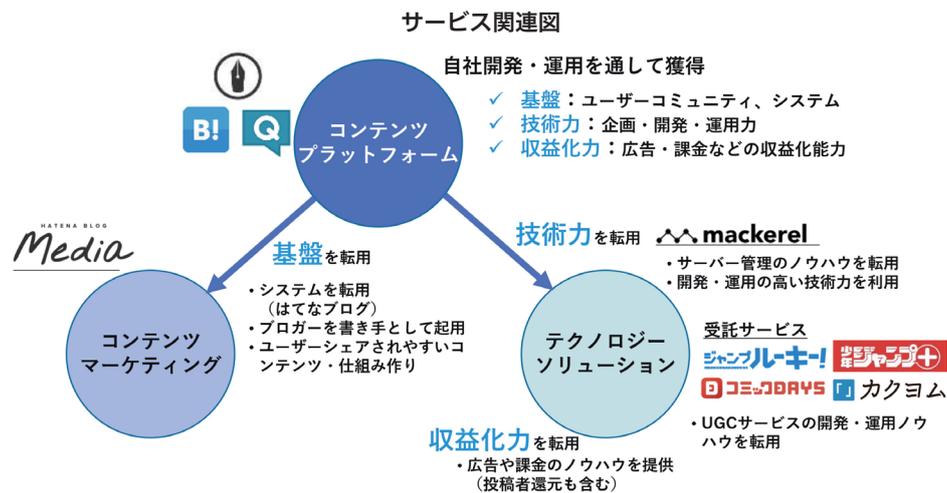


注：22/7期より「収益認識に関する会計基準」等を適用
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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 年に設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 年以降は、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へと展開し、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。



出所：決算説明資料より掲載

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、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などが「はてなブログ」の特長となっている。

事業概要

売上高は「はてなブログ」等の無料ユーザーの画面に掲載されるアドネットワーク広告収入のほか、「はてなブログ」で本格的にブログを運営したいユーザー（個人・法人）に対して各種機能を有料で提供する月額課金収入で構成される。売上高の約6割が広告収入で占められ、残りが月額課金収入となっている。アドネットワーク広告収入は主にPV数×広告単価で決まる仕組みとなっており、広告単価に関してはその時々需給によって変動するが、趨勢的には低下傾向にある。このため、PV数をいかに伸ばせるかが売上成長のカギとなる。PV数については、サービスの登録ユーザー数を拡大していくこと、良質なコンテンツの投稿数を増やすことが重要であり、優れた書き手や投稿者を惹きつけることで、メディア全体の価値を向上させる施策に取り組んでいる。

現在の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。共有されたブックマーク先のページを見ることで、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」を進化させたブログサービスで、2013年に開始した。シンプルなデザインに執筆を助ける機能が充実しており、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。

2012年より開始した有料サービスの「はてなブログ Pro」は、使用可能ストレージ容量が3GB/月と無料プランの10倍となるほか、独自ドメインの設定や管理機能の強化、モバイル環境下での高速表示、画面上の広告配置を自由に設定可能（非表示も可）であるなど、本格的にブログを運営したいユーザー向けのサービスとなる。料金プランは利用期間に応じて3コース*で提供している。また、2020年よりスタートアップ企業（設立5年以内）または小規模法人（資本金5千万円以下）向けを対象に、「はてなブログ Business」サービスの提供を開始しており、料金プランは同様に3コース*で提供している。

*「はてなブログ Pro」は1ヶ月コース1,008円、1年コース8,434円（月額703円相当）、2年コース14,400円（同600円相当）。「はてなブログ Business」は1ヶ月コース4,980円、1年コース41,800円（月額3,486円相当）、2年コース71,700円（同2,988円相当）。

事業概要

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で提供しているため、顧客企業はサーバーの構築・保守運用が不要なほか、直感的に操作できるUI（User Interface）や複数人での編集作業が可能なことが特長となっている。また、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。

料金プランはレギュラープラン、ライトプラン、HRプラン（採用オウンドメディア）の3コース※がある。売上高の6割強は月額課金となるシステム利用料のほか、オウンドメディアの構築並びにコンテンツ制作料等で占められ、残りの4割弱がオウンドメディアを拡散するための広告掲載料（「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、パナー広告、タイアップ広告等）で占められている。システム利用料以外は、顧客企業の予算状況によって変動し、1メディア当たりの平均売上単価で見るとレギュラープランが高く、コンテンツ制作のニーズが少ないHRプランが低くなる傾向にある。

※ 月額システム利用料はレギュラープランが個別対応、ライトプランが11.0万円、HRプランが7.7万円となっており、レギュラープランとライトプランは別途、初期導入費用が必要となる。

「はてなブログ Media」の運用件数はサービス開始以降、順調に増加しており、2023年7月期末で142件となっている。1企業で複数の媒体を運用するケースもあり、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。

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、顧客企業が利用するクラウド環境やデータセンター環境のサーバーを監視するツールをSaaSで提供するサーバー監視サービス（クラウド支援サービス）を展開している。

(1) 受託サービス

出版業を中心とする顧客向けに、ブラウザやアプリでマンガ・小説などを閲覧・購読できるサービスや、一般ユーザーが投稿できるサービスの開発・運用を受託している。なかでも、マンガビューワとして2014年より提供を開始した「GigaViewer」は順調に導入が進んでいる。2023年7月期末時点で15社、21メディア（Web版20メディア、アプリ版1メディア）で利用されており、Web版マンガビューワとしてはデファクトスタンダードとなっている。また、開発・導入実績としては、任天堂<7974>の「イカリング2」、「スマプラス」、「イカリング3※¹」のほか、KADOKAWA<9468>の「カクヨム」※²などがある。

※¹ 「イカリング3」は2022年9月にリリースされた任天堂ゲームソフト『スプラトゥーン3』をより快適に楽しめる機能を備えたゲーム連動サービスで、スマートフォンアプリ「Nintendo Switch Online」をダウンロードすることで利用できる。

※² 「カクヨム」は無料で小説を公開し、読むことができる小説投稿サイトで、2015年にKADOKAWAと同社が共同開発した。新人作家発掘の場となっている。

事業概要

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・運営力を有していることにある。

「GigaViewer」導入メディア

「少年ジャンプ+」「となりのヤングジャンプ」(集英社)、「マガジンポケット」「コミック DAYS」「&Sofa (アンドソファ)」(講談社)
「くらげパンチ」(新潮社)、「コミプレ」(ヒーローズ)、「コミックポーター」(リイド社)、「コミックガルド」(オーバーラップ)
「ゼノン編集部」(コアミックス)、「MAGCOMI」(マッグガーデン)、「web アクション」(双葉社)、「コミックトレイル」(芳文社)
「コミックブシロード WEB」(ブシロードメディア)、「FEEL web」(祥伝社)、「サンデーうぇぶり」「コロコロオンライン」(小学館)、「COMIC OGYAAA!!」(ホーム社)、「コミックガルド+ (プラス)」(オーバーラップ・プラス、アプリ版)
「モーニング・ツー」「月マガ基地」(講談社)

注：赤字は 2023 年 7 月期に導入されたメディア

出所：会社資料よりフィスコ作成

(2) クラウド支援サービス

2014 年よりクラウド支援サービスとして、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元的に監視できるほか、使いやすい UI と効率的な API (Application Programming Interface) 機能により簡単に導入・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。

導入企業は、多くのサーバー運用が必要とされるインターネットサービス企業やゲーム制作企業、アドテク企業が多いが、エンタープライズ領域における利用も試行されている。月額利用料が比較的安価な水準（月額 1,833 円から。監視サーバー台数ごとに変動）で導入できるほか、監視業務の負担が大幅に軽減されることなどから、導入後の解約率は極めて低い。主なクライアントは、サイバーエージェント <4751>、任天堂、クレディセゾン <8253>、GMO ペパボ <3633>、メルカリ <4385>、グリー <3632>、KDDI <9433>、(株)NTT ドコモ、ビッグロブ(株)等が挙げられ、導入実績は 1,000 社以上となっている。

はてな | 2023年10月5日(木)
 3930 東証グロース市場 | <https://hatena.co.jp/ir/index.html>

事業概要

主な導入先企業



出所：会社ホームページより掲載

業績動向

2023年7月期は増収を維持したものの先行投資負担により減益に

1. 2023年7月期の業績概要

2023年7月期の業績は売上高が前期比2.8%増の3,150百万円、営業利益が同46.6%減の173百万円、経常利益が同46.9%減の182百万円、当期純利益が同58.5%減の99百万円と増収減益となった。

2023年7月期業績

(単位：百万円)

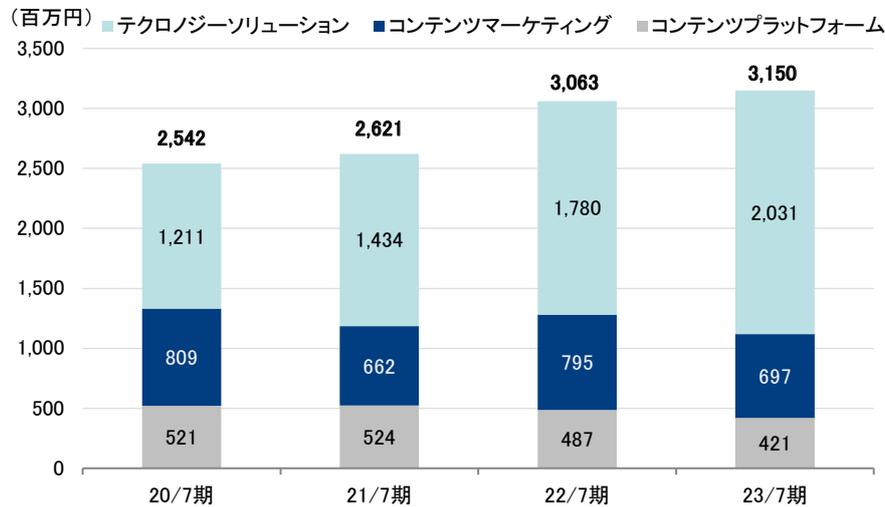
	22/7期		23/7期		23/7期			
	実績	対売上比	期初計画	修正計画※	実績	対売上比	前期比増減率	修正計画比
売上高	3,063	-	3,184	3,187	3,150	-	2.8%	-37
事業費用	2,738	89.3%	3,037	2,964	2,976	94.5%	8.7%	13
(人件費)	1,518	49.6%	1,619	-	1,585	50.3%	4.4%	-
(DC利用料)	498	16.3%	590	-	601	19.1%	20.7%	-
(その他)	722	23.6%	828	-	790	25.1%	9.3%	-
営業利益	324	10.6%	147	223	173	5.5%	-46.6%	-50
経常利益	342	11.2%	147	222	182	5.8%	-46.9%	-40
当期純利益	240	7.8%	94	145	99	3.2%	-58.5%	-46

※ 2023年5月発表値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

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

広告収入を中心に低迷が続いたコンテンツプラットフォームサービスと、大型顧客の運用停止等の影響を受けた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が、「GigaViewer」や「Mackerel」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、売上高は過去最高を連続更新した。事業費用は将来の成長基盤のさらなる強化に向けた先行投資期間と位置付け、積極的な人材採用等を進めた結果、人件費が前期比4.4%増の1,585百万円、DC利用料が同20.7%増の601百万円、その他費用が同9.3%増の790百万円とそれぞれ増加し、減益要因となった。

2023年7月期末の社員数は前期末比24名増の193名と期初想定を4名上回り、中途採用を中心に順調に採用が進んだ。IT業界では慢性的なエンジニア不足で採用が難しい状況が続いており、同社もここ数年は計画未達が続いていたが、採用・育成力強化施策として2022年5月に組織変更を実施し、体制強化を図ったことが奏功した。自社のエンジニア向け採用サイトのコンテンツを充実させたほか、開発者ブログやオンラインセミナーなど多チャンネルで積極的に情報発信した結果、オウンドメディアからの採用が増加し採用費の抑制にもつながった。なお、人員数の増加率14.2%に対して人件費の増加率が4.4%と低いのは、利益水準の低下で賞与が減少したことに加えて、第4四半期に採用数が偏重したことによる。

DC利用料の増加要因としては、円安による米ドル支払いのクラウドサービス利用料の増加に加え、「GigaViewer」の媒体数増加等によるクラウドサービス利用料そのものの増加がある。前期比で103百万円増加したが、このうち半分強は円安による影響だったと見られる。同社は一定のタイミングで為替予約等のヘッジを実施しているが、為替変動分をすべてカバーしきれなかった。DC利用料の対売上比率は同2.8ポイント上昇の19.1%となり、営業利益率低下(同5.1ポイント低下)の主因となった。その他費用の増加要因としては、テクノロジーソリューションサービスにおける広告運用売上の増加に伴って発生する広告運用原価の増加に加えて、サービス開発推進のための外注費や業務委託費の増加、自社サービスの広告宣伝費の増加による。なお、2022年7月期に京都本社を移転したほか、2023年3月末に東京オフィスの一部フロアを返却したことにより、賃借料が同29百万円減少した。

業績動向

会社計画対比で見ると、期初計画に対しては売上高がほぼ同水準で着地したのに対して、事業費用が想定を下回ったことにより各利益は超過達成した。ただ、2023年5月に上方修正した数値に対しては売上高で37百万円、各利益で40～50百万円の未達となった。売上高の下振れは、マンガアプリの大型開発案件の想定納期を2024年7月期下期に変更したことが主因となっている。開発の全体像が見えてきた段階で、納品時期を遅らせてもアプリの品質を高めていくことが、リリース後の収益化まで含めてトータルで考えたときにプラスになると考え、顧客と相談のうえ先送りすることにした。同案件は他社アプリからのリプレース案件で、新規案件よりも開発の難易度が高くなる。リプレース案件としては第1号案件であり、当該案件を確実に成功事例として仕上げることで、今後の他社リプレース案件の受注につなげていく考えだ。一方、利益面では売上高の減少に加えて、事業費用が想定よりも13百万円増加したことが下振れ要因となった。前述の通り、第4四半期に想定以上に中途人材の採用が進んだことで、採用費を含む人件費が見込みよりも増加した。

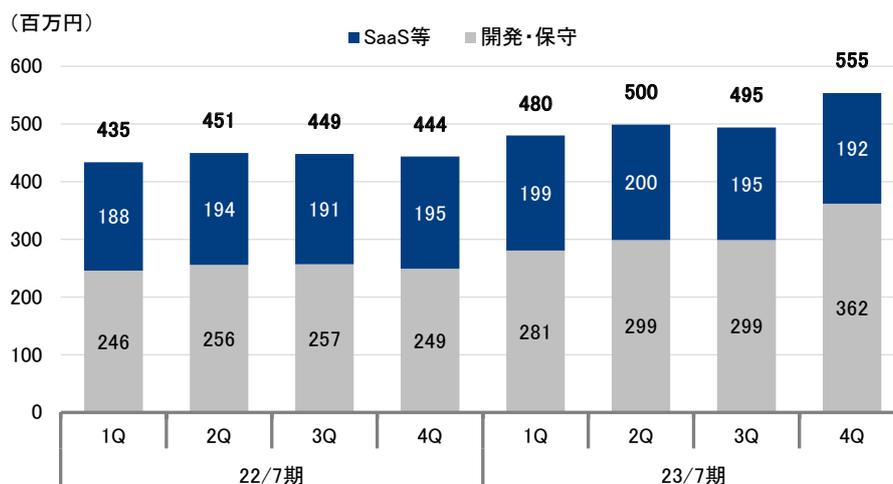
「GigaViewer」は21メディア、「はてなブログ Media」は142メディアに導入数が拡大

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期比14.1%増の2,031百万円と2ケタ増収ペースが続き、過去最高を更新した。また、期初計画(1,980百万円)に対しても2.6%上回って着地した。「GigaViewer」を中心とした受託サービスが、同22.9%増の1,244百万円と好調に推移したことが主因だ。一方、SaaSビジネスとなるサーバー監視サービス「Mackerel」については同2.3%増の786百万円と伸び悩む格好となった。

テクノロジーソリューションサービス部門の売上推移(四半期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

受託サービスの大半を占める「GigaViewer」は、Web版が「モーニング・ツー」「月マガ基地」（いずれも（株）講談社、広告運用・販売サービス含む）の2つの電子コミックメディアに搭載され、合計15社、搭載累計で21メディアとなった。これらメディアの構築・運用保守サービスが順調に増加したほか、新規に受注した大型案件の開発進捗に伴う売上を計上した。そのほか、読者確保のための広告出稿代理サービスも本格化し、増収に寄与した。また、今後はデファクトスタンダードの地位を確立したWeb版の導入顧客に対して、アプリ版のリプレースを進めていくべく「GigaViewer for Apps」の機能拡充、並びに開発体制の強化に取り組んだ。なお、「GigaViewer」の開発期間は新規で開発する場合、1メディア当たり3～6ヶ月程度だが、リプレース案件については難易度が高まり、開発期間も長くなるようで、現在開発中の大型開発案件については1年強を要する見込みとなっている。受託サービスではそのほか、任天堂の『スプラトゥーン3』のゲーム連動サービスとなる「イカリング3」のサービス開発など複数の受託開発案件の納品が完了し、増収に貢献した。

「Mackerel」は有力な顧客獲得ルートであったオフラインでの展示会が下期以降、再開されたことで、見込み顧客の獲得が増え始めたものの、商談開始から成約するまでの期間として1年から1年半程度かかるため、売上高に反映されるのは2024年以降となる見通しだ。ただ、大型顧客の継続利用率は高く、売上高はおおむね会社計画どおりに着地した。同社はAWS（Amazon Web Services）などのクラウドプラットフォームを利用する企業を取り込むべく、「Mackerel」を簡単に利用、運用しやすくなる「インテグレーション機能」の充実を図るとともに、販路拡大のためのパートナーの拡充にも継続的に取り組んだ※。また、2022年11月にはAWSのプロセッサである「AWS Graviton プロセッサ」をサポートするサービスのみが取得できるパートナー制度「AWS Graviton Ready」に日本企業で初めて認定されており、AWSを利用する企業に向けて技術力並びに信頼性をアピールしている。

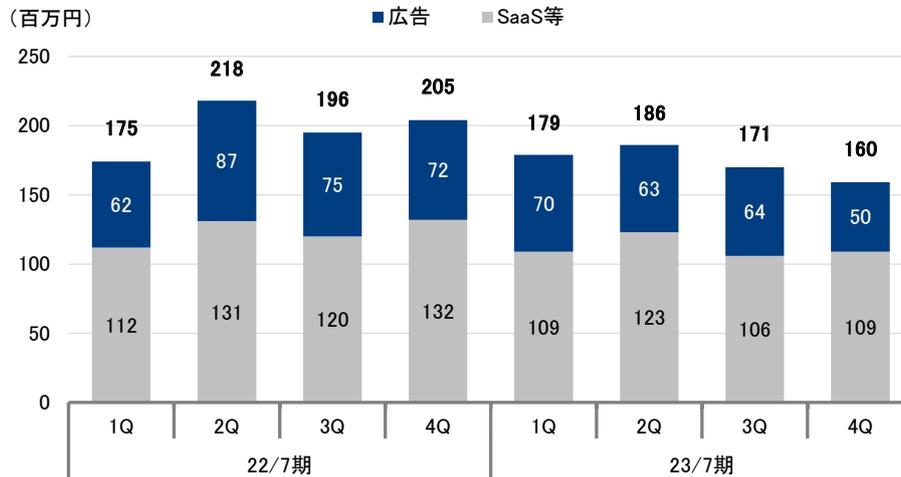
※ 販売パートナーとしては、KDDI、（株）IDC フロンティア、東日本電信電話（株）、クラスメソッド（株）、エヌ・ティ・ティ・スマートコネク（株）等に加え、2023年7月から関西電力<9503>グループ企業で法人向けのトータルICTソリューションを提供する（株）オプテージとパートナーシップを開始した。

(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12.3%減の697百万円と2期ぶりの減収に転じ、期初計画（768百万円）に対しても未達となった。「はてなブログ Media」の新規開設件数は順調に増加したものの、大型顧客が1社運用停止となったことに加えて、既存顧客における記事制作や広告出稿の抑制傾向が通期で続いたことが減収要因となった。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9.6%減の449百万円、広告売上が同16.7%減の248百万円となった。

業績動向

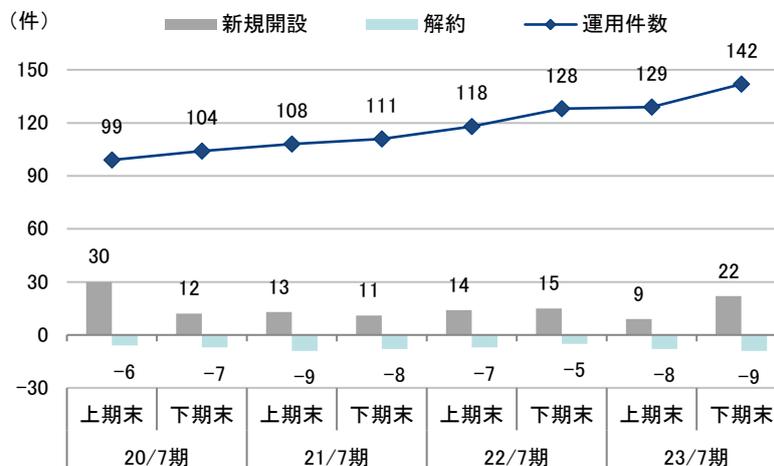
コンテンツマーケティングサービス部門の売上推移(四半期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

「はてなブログ Media」の新規開設件数は31件、解約件数は17件となり期末運用件数で前期末比14件増の142件となった。新規開設は下期だけで22件と急増したが、大半は2023年4月より代理販売を開始した大手人材関連企業を通じた採用オウンドメディアの開設によるものとなっている。同企業が提供する採用コンサルティングサービスの1つに「はてなブログ Media」が採用された。このため、同企業を通じて開設された採用オウンドメディアの売上高は、月額システム利用料(7.7万円/月)のみとなっている。大型顧客の運用停止に加えて、採用オウンドメディアの比率が上昇(新規開設31件のうち半分以上)したことにより、運用件数当たりの平均売上高も2022年7月期上期の580千円から2023年7月期下期は413千円まで低下した。なお、解約件数は17件と前期末比5件増加したが、解約率は12%と過去5年間の平均並みの水準であった。

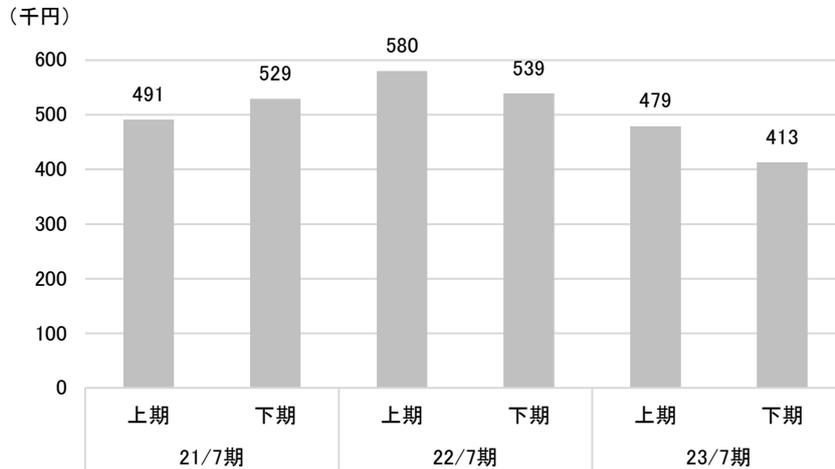
はてなブログMedia新規開設、解約、運用件数



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

運用件数あたり平均月間売上高

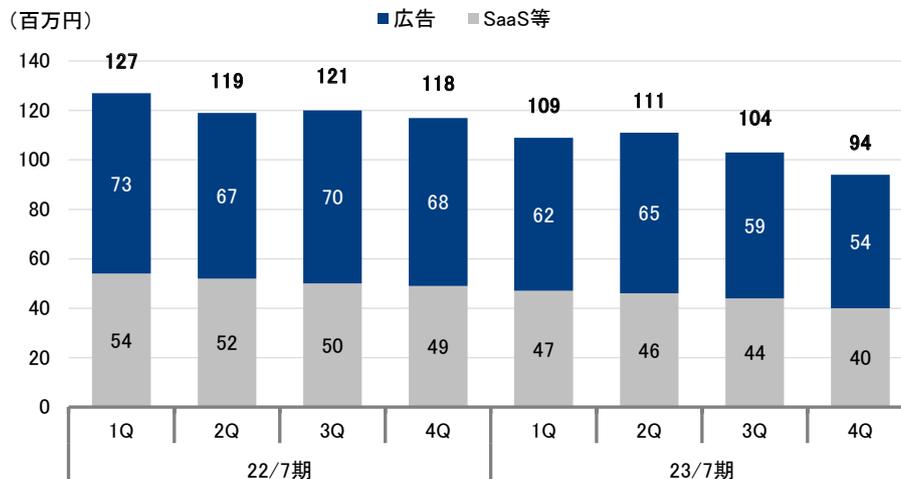


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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期比 13.6% 減の 421 百万円と減収基調が続き、期初計画 (436 百万円) に対しても若干未達となった。「はてなブログ」の登録ユーザー数は順調に増加したものの、各種 SNS の普及による競争激化もあって投稿数が減少したほか、広告単価の下落傾向が続いたことで広告収入が同 13.5% 減の 242 百万円となったほか、「はてなブログ Pro」の契約件数減少により SaaS 等の売上も同 13.8% 減の 178 百万円と低迷した。なお、スタートアップ企業または小規模法人向けの「はてなブログ Business」については、2022 年 10 月に経済産業省の「サービス等生産性向上 IT 導入支援事業 (IT 導入補助金 2022)」の対象 IT ツールに認定されたこともあり、契約件数は着実に増加したが、全体売上に与える影響はまだ小さい。

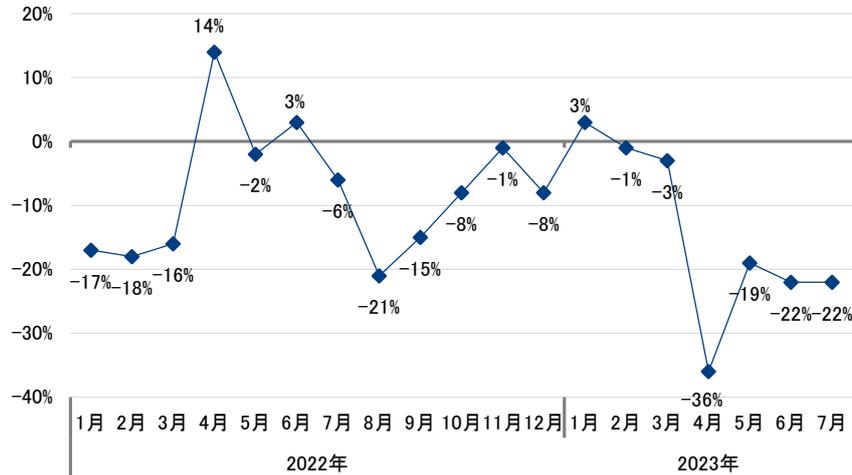
コンテンツプラットフォームサービス部門の売上推移(四半期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

アドネットワーク広告の月次売上高(前年同月比)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社は、「はてなブログ」の活性化を図るための施策として、2023年6月28日に投稿者が記事の販売を可能にするメニューを導入した。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。サービス開始以降、順調に購入者数は増加しており、特に月額500～1,000円程度のサブスクリプション販売が伸びているようだ。当面の業績に与える影響は軽微だが、投稿者の収益化を支援していくことで広告収入の落ち込みをカバーしていきたい考えた。

自己資本比率は80%以上で安定推移、無借金経営で財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2023年7月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比92百万円減少の2,881百万円となった。主な増減要因としては、流動資産において売掛金及び契約資産が98百万円増加した一方で、現金及び預金220百万円の減少が挙げられる。また、固定資産では東京オフィスの一部フロア返却に伴い有形固定資産が15百万円、敷金及び保証金が17百万円それぞれ減少した一方で、投資有価証券が34百万円増加した。

負債合計は前期末比136百万円減少の392百万円となった。主に未払費用が46百万円、未払法人税等が25百万円、契約負債が20百万円、預り金が20百万円減少した。また、純資産は同43百万円増加の2,488百万円となった。新株予約権の行使により資本金及び資本準備金がそれぞれ10百万円増加したほか、当期純利益99百万円を計上した一方で、自己株式が62百万円増加(減少要因)した。

業績動向

経営指標を見ると、自己資本比率は86.4%と引き続き80%以上の水準を維持し、無借金経営を続けていること、現金及び預金も1,482百万円と月平均売上高の5.6ヶ月分を有するなど資金流動性も十分確保されていることから、財務内容は良好な状態にあると判断される。一方、収益性について見ると、売上高営業利益率、ROA、ROEともに4~6%と2期ぶりに低下した。成長に向けた先行投資を実施したことや、売上高が伸び悩んだことが主因となっている。2024年7月期も先行投資を継続していく方針であり、その効果が顕在化するのには2025年7月期以降となる見通しだ。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	20/7期	21/7期	22/7期	23/7期	増減
流動資産	1,677	1,986	2,383	2,283	-99
(現金及び預金)	1,246	1,435	1,703	1,482	-220
(売掛金及び契約資産)	251	336	452	550	98
固定資産	661	623	590	598	7
総資産	2,339	2,609	2,973	2,881	-92
負債合計	236	318	528	392	-136
(有利子負債)	-	-	-	-	-
純資産合計	2,102	2,291	2,444	2,488	43
(安全性)					
自己資本比率	89.9%	87.8%	82.2%	86.4%	4.2pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-
(収益性)					
ROA	12.0%	10.2%	12.3%	6.2%	-6.1pt
ROE	9.6%	7.9%	10.1%	4.0%	-6.1pt
売上高営業利益率	10.9%	9.5%	10.6%	5.5%	-5.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年7月期も人件費等の増加で減益の見込みだが、増収率は10%弱に拡大

1. 2024年7月期の業績見通し

2024年7月期の業績は、売上高が前期比9.6%増の3,452百万円、営業利益が同72.3%減の48百万円、経常利益が同73.6%減の48百万円、当期純利益が同66.7%減の33百万円と増収減益を見込む。売上高はコンテンツプラットフォームサービスの減収が続くものの、テクノロジーソリューションサービスの増収でカバーする見通しだ。利益面では、成長基盤の構築に向けた積極的な採用継続による人件費の増加や、DC利用料の増加が主な減益要因となる。

今後の見通し

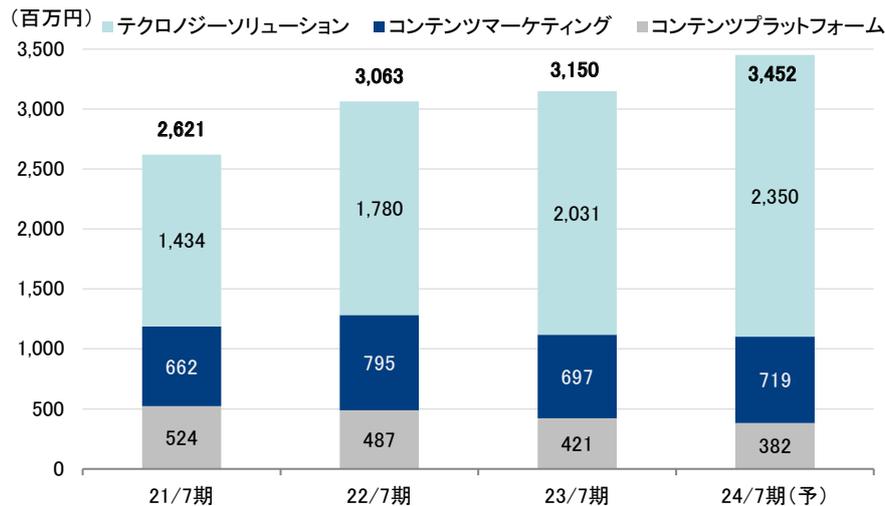
2024年7月期業績見通し

(単位：百万円)

	23/7期		24/7期		前期比増減率
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	
売上高	3,150	-	3,452	-	9.6%
事業費用	2,976	94.5%	3,404	98.6%	14.3%
(人件費)	1,585	50.3%	1,844	53.4%	16.3%
(DC利用料)	601	19.1%	713	20.7%	18.6%
(その他)	790	25.1%	845	24.5%	7.0%
営業利益	173	5.5%	48	1.4%	-72.3%
経常利益	182	5.8%	48	1.4%	-73.6%
当期純利益	99	3.2%	33	1.0%	-66.7%
1株当たり利益(円)	33.73		11.24		

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) 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 15.7% 増の 2,350 百万円と 2ケタ成長が続く見通し。このうち「Mackerel」については前期比微増と保守的に見込んでいる。2023年12月期下期以降に獲得した見込み顧客が売上に反映されるのは2024年以降になると見ているためだ。同社では顧客基盤の拡大を図るため、オフラインの展示会出展による見込み顧客の獲得だけでなく、「次世代 Mackerel アーキテクチャー」の開発やパートナーの拡充を進めていく方針で、2025年7月期以降の成長軌道復帰を目指す。

一方、受託サービスについては主力の「GigaViewer」のうちアプリ版の大型開発案件を下期にリリースするほか、既存顧客向け Web 版「GigaViewer」の改修案件もあり、繁忙状況が続く見通しだ。また、広告運用やポイント販売等のマネタイズを支援するレベニューシェア型契約による売上増も見込まれる。

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 3.1% 増の 719 百万円と若干ながら増収を見込む。前期にて減収の一因となった大型顧客のマイナス要因が一巡し、運用件数の増加とアップセル施策によって売上高も徐々に回復に向かう見通しだ。運用件数は前期末比 12 件増加の 154 件、このうち 8 件は採用オウンドメディアの件数として見込んでいるが、前期から開始した代理販売の動向次第ではさらに増加する可能性も考えられる。

課題は運営メディアあたりの売上高の引き上げにある。システム利用料が低い採用オウンドメディアの比率がさらに上昇するため、2024 年 7 月期も低下傾向が続くことが予想されるが、採用オウンドメディア向けのサービスメニューを拡充することで、平均売上高の底上げを図っていく。具体的には、オプションサービスとして SNS 広告運用だけでなく、動画コンテンツ制作も試験的に開始しており、費用対効果を可視化しながら提案していく。

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 9.3% 減の 382 百万円と減収傾向が続く見通しだ。景気動向やインターネット広告のトレンドを踏まえ、アドネットワーク広告の単価下落による広告売上の減少を見込んでいる。新たに開始した有料記事販売サービスについては機能の拡充を図りながら拡大していくものの、売上へのインパクトはまだ小さい。「はてなブログ Pro」の契約件数も減少傾向が続いているため、2024 年 7 月期は四半期ベースでいつ売上高が下げ止まるかがポイントとなる。同社では、ChatGPT に代表される生成 AI 技術を 2023 年内にも実装する予定にしており、書き手の労力を削減するなどサービス向上につながる取り組みを推進することで、「はてなブログ」の活性化を目指す。

(2) 事業費用計画

事業費用は前期比 14.3% 増の 3,404 百万円を計画している。内訳を見ると、人件費で同 16.3% 増の 1,844 百万円、DC 利用料で同 18.6% 増の 713 百万円、その他費用で同 7.0% 増の 845 百万円を見込んでいる。2022 年 7 月期まで 10% 前後の水準で推移していた営業利益率が 2024 年 7 月期に 1.4% まで低下する要因を費用別で見ると、人件費や DC 利用料の対売上比率上昇が主因となっている。人件費率については 2022 年 7 月期の 49.6% から 2024 年 7 月期は 53.4% まで上昇する見込みとなっている。これは売上構成比の変化(アドネットワーク広告の減収等)に加えて、成長基盤を構築するための開発体制強化に向け積極的に人材採用を進めているためだ。一方、DC 利用料の対売上比率は 2022 年 7 月期の 16.3% から 2024 年 7 月期は 20.7% に上昇する見込みだ。これは「GigaViewer」の導入件数拡大に伴って、クラウドサービスの利用料そのものが増加していることに加えて、外貨建て支払いのため為替がこの間で 3 割超の円安になっていることも対売上比率の上昇要因となっている。

a) 人件費

同社は中期的な成長を担保するため、最大の強みである開発力を拡充していくとともに、組織力の向上に継続的に取り組んでいる。従業員数については、エンジニアを中心に前期末比 19 名の増員を計画している。人員の増加率が同 9.8% 増であるのに対して人件費の増加率が 16.3% 増と大きいのは、前第 4 四半期の採用数が多く、これらの人件費が通年で計上されるためだ。このため人件費率は前期の 50.3% から 53.4% に上昇する見込みで、ここ数年では最も高い水準となる。

今後の見通し

組織力の強化については、人事部の体制強化のほか、人事部が開発人員を含め全職種の採用・配置・育成に対応している。また、フルリモート勤務を可能とする環境の整備を継続しつつ、リモート環境によって発生しがちな社員同士の連携不足や、新規入社時の受け入れやオンボーディング体制を整える組織づくりを進めていく方針だ。

b) DC 利用料

DC 利用料は既述のとおり、円安によるクラウドサービス利用料の増大により、前期比 18.6% 増を見込んでいる。金額ベースでは 112 百万円の増加となるが、このうち円安による影響額は半分以下と見られる。一部、為替予約等のヘッジを実施しているが、今後も円安基調が続くようであれば採算が厳しくなるため、自社サービスへの価格転嫁も検討していく。BtoC サービス（はてなブログ Pro）については難しいが、「GigaViewer」等の BtoB サービスに関しては、運用保守料などに一部価格転嫁していく可能性が考えられる。

c) その他費用

その他費用は前期比 7.0% 増を見込むが、主にサービス制作に関する外注費や業務委託費、広報費用や自社サービスの広告宣伝費などの増加によるものである。サービス制作関連費用の主なものとしては、「GigaViewer」の開発や広告運用、レベニューシェアにかかる費用等が挙げられる。

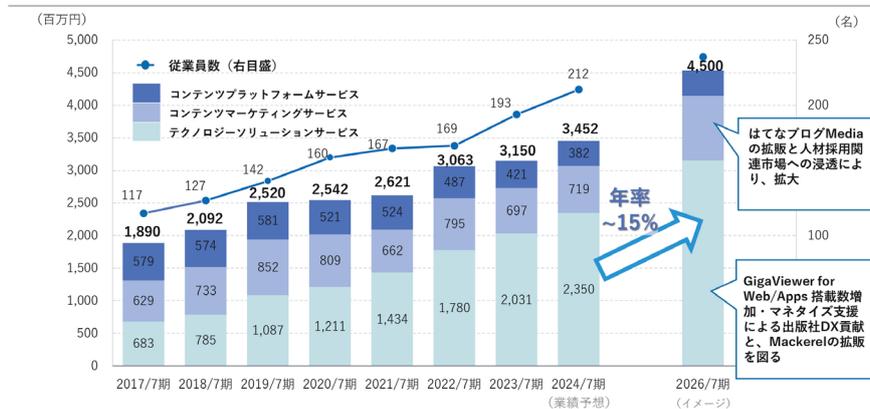
「GigaViewer」を成長エンジンに 2025 年 7 月期以降は増収増益路線に復帰の見通し

2. 成長戦略

同社は中期目標として、2026 年 7 月期に売上高 45 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 月期以降は投資効果が顕在化し、年率 15% 前後の売上成長を実現していく考えだ。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、人件費率や DC 利用率も増収効果で低下することで、利益面でも増益路線に転換する見通しだ。中期的には「GigaViewer」を中心としたテクノロジーソリューションサービスが成長エンジンとなり収益をけん引していくことが予想される。

中期成長イメージ

売上高および社員数の推移と予想



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(1) テクノロジーソリューションサービス

2026年7月期の売上目標は2023年7月期比1.5倍増の30億円強を目指す。「GigaViewer」を成長エンジンとして、年率15%超の成長を見込む。「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進める戦略だ。アプリ版はWeb版に対して課金率が高く、レベニューシェアによる売上も大きく伸びる可能性がある。現在、開発中の大型案件の完成にまずは注力し、その後にアプリ版の開発案件を広げていく戦略だ。リプレイス案件は新規案件と比べて開発期間が長くなる傾向にあるため、一気に受注件数を伸ばすことは難しいが、開発や運用保守のほか、広告運用・ポイント販売等のレベニューシェア型契約が増えることで、中期的に高成長が続くものと弊社では見ている。電子コミックの国内市場規模はここ数年、年率2ケタ成長を続け、2022年度には5,000億円を超える規模まで拡大した。今後は伸び率も1ケタ後半に落ち着くことが予想されるが、市場規模は引き続き拡大基調にあり、同社にとってビジネスチャンスは大きいと言える。

一方、「Mackerel」については大手クラウドプラットフォーム（AWS、Microsoft Azure、Google Cloud Platform など）のサービスを活用している顧客が同社サービスを簡単に利用・運用しやすくなる「インテグレーション機能」の充実や販売パートナーの拡充に加えて、「次世代 Mackerel アーキテクチャー」の開発や料金体系の見直しで顧客基盤を拡大する戦略となっている。

「次世代 Mackerel アーキテクチャー」とは、サーバーのソフトウェアの状況等を監視するためのオープンソースによる標準化規格「OpenTelemetry※」に対応するためのプロジェクトで、1年半程度かけて各種機能の対応を進めていく予定だ。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「OpenTelemetry」に対応することで導入が進みやすくなるといった効果が期待される。また、料金体系は従来、監視対象のホスト（サーバー）数に連動した課金体系であったが、料金が高くなりすぎるケースがあったため監視対象となるメトリック数（監視項目数）に連動した課金体系の導入を検討しており、これら取り組みによって顧客基盤の拡大を図っていく。早ければ2025年7月期にもこうした取り組みの成果が顕在化し、売上高も成長軌道に復帰することが期待される。

※ OpenTelemetryとは、ソフトウェアのテレメトリーデータ（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。

(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、ニーズが旺盛な人材採用関連市場への取り組みを強化し、採用目的オウンドメディアの運用件数を拡大していくほか、採用コンサルティングやオプションサービス（SNS 広告運用、動画コンテンツ制作支援等）の提案強化に取り組むことで、メディア件数当たりの売上拡大を図っていく戦略で、2026年7月期の売上高で1,000百万円規模を目指す（2023年7月期は697百万円）。

(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では、アドネットワーク広告単価の下落傾向が続くなか、記事コンテンツの有料販売サービスを育成していくことで売上高の回復に取り組む。2026年7月期の売上目標は、2023年7月期並みの水準（421百万円）を目指す。

(4) 新規事業

そのほか、既存の事業やサービスにかかわらず、新規事業の企画・開発にも着手する予定で、自社開発だけでなく他社との提携・資本投資も含めて幅広く検討していく。

■ 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。

2025年7月期以降は増収増益に転じる見通しだが、直近の株価は上場以来の安値圏で推移している。2023年7月期末の1株当たり純資産は843円で2023年9月15日時点の株価は791円とPBRで1倍を下回った。今後も株価の低迷が続くようであれば、自己株式の取得を検討する可能性もあると弊社では見ている。実際、同社は2022年に初めて自己株式の取得を実施し、2023年6月にも60,000株を57百万円で取得している。

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。

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