

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 >>>](#)

2024年10月9日(水)

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. 2024年7月期の業績概要	01
2. 2025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. 2024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. 2025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」と「次世代 Mackerel」がけん引役となり、利益は高成長ステージへ

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。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で培った技術・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へ展開している。SaaS等のストック型収入が売上高の約4割（2024年7月期実績）を占める。

1. 2024年7月期の業績概要

2024年7月期の業績は、売上高で前期比5.1%増の3,309百万円、営業利益で同60.7%減の68百万円と増収減益となった。売上高はコンテンツプラットフォームサービスやコンテンツマーケティングサービスが減収となったものの、テクノロジーソリューションサービスが同13.7%増と好調に推移し増収要因となった。「GigaViewer（ギガビューワ）」の大型案件として開発を進めてきた「少年ジャンプ+」（アプリ版）を第3四半期にリリースし、第4四半期からレベニューシェア（広告・課金収益等）や運用料が売上に本格貢献し始めたことが寄与した。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、為替の円安影響等によるデータセンター（以下、DC）利用料の増加が減収要因となった。ただ、人件費は当初計画よりも抑えることができたため、営業利益は計画（48百万円）を超過達成した。

2. 2025年7月期の業績見通し

2025年7月期の業績は、売上高で前期比13.6%増の3,760百万円、営業利益で同199.2%増の203百万円と大幅増益に転じる見通しだ。売上高は引き続き「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けん引する。「少年ジャンプ+」（アプリ版）のレベニューシェアが通期で売上貢献するほか、「GigaViewer」の新規開発案件や広告運用収入が積み上がる見込みだ。利益面では、人件費が引き続き増加するものの増収効果に加えて大型開発案件の終了に伴う業務委託費の減少が増収要因となる。サーバー監視サービス「Mackerel（マカレル）」については伸び悩むものの、2025年前半に予定している分散トレーシング*機能の正式リリースにより、顧客平均単価の上昇並びに新規顧客の開拓が進むと見られ、2026年7月期には成長軌道に復帰するものと予想される。

*分散トレーシングとは、アプリケーションやシステムが行うある1つのリクエストが、複数のサービス（例えばWebサーバーやデータベース、認証サービスといったマイクロサービスなど）をどのように通過するかを追跡・可視化する技術。

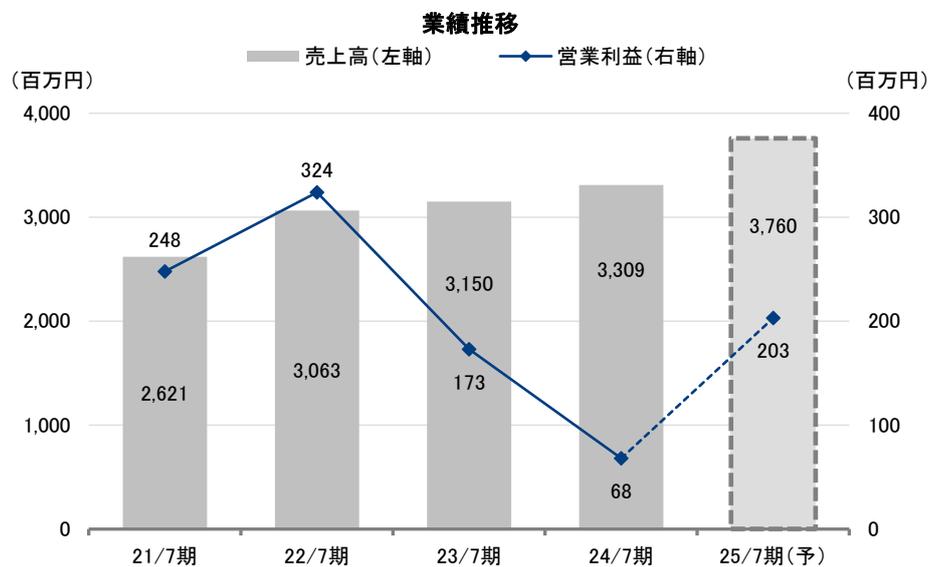
要約

3. 成長戦略

同社は中期売上見通しとして、「GigaViewer」や「次世代 Mackerel」など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、年率 15% 前後の成長を目指している。「GigaViewer」については、Web 版を導入している企業に対してレベニューシェアの大きいアプリ版の導入提案を進めていく。2024 年 7 月末時点で Web 版 23 媒体のうち、アプリ版を導入したのは 2 媒体だけである。ただ、最大規模となる「少年ジャンプ+」の開発・運用実績ができたことで、今後はその他媒体についてもアプリ版の導入が進む可能性が高く、売上高のさらなる拡大が期待できる。利益面では、人員の増員ペースが今後は緩やかとなるほか、DC 利用料も円安の一段落により増加ペースが鈍化する見込みだ。このため収益性についても今後は上昇し、2027 年 7 月期以降は安定して 10% 以上を維持できるものと会社では見ている。ここ数年は先行投資と円安の影響により利益並びに株価の低迷が続いたが、2025 年 7 月期以降は利益ベースで高成長期入りすることから、株式市場での注目度も高まるものと期待される。

Key Points

- ・ 2024 年 7 月期の業績は増収減益となるも、各利益は当初計画を上回る
- ・ 2025 年 7 月期業績はテクノロジーソリューションサービスがけん引し、大幅増益に転じる見通し
- ・ 「GigaViewer」「次世代 Mackerel」を成長エンジンに 2027 年 7 月期以降は経常利益率で 10% 以上の水準を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

UGC サービスのパイオニアとしての技術とノウハウを生かし、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、同サービスで培った技術・ノウハウ、基盤や収益化力を生かして、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などで構成される。売上高の6割弱を占め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施策に取り組むことでメディア全体の価値向上を図っている。

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

コンテンツマーケティングサービスでは、企業が顧客等に向けて伝えたい情報を発信するためのオウンドメディアの構築・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のが特長だ。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である。

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7割弱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3割強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、2024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、企業がクラウド環境やデータセンターで利用するサーバーやソフトウェアの状態をSaaS型で監視するサービス（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。売上高は受託開発料のほか保守・運用料、運用するメディア上での課金等のレベニューシェアが含まれており、テクノロジーソリューションサービスの7割弱（2024年7月期）を占めている。なかでも主力サービスとなっているのは、2017年より提供を開始したマンガビューワ「GigaViewer」で、2024年7月期末時点で16社、25メディア（Web版23メディア、アプリ版2メディア）で利用されるまでに拡大している。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おり、今後はアプリ版での導入拡大が見込まれている。そのほかの開発・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、2016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+」「少年ジャンプ+アプリ版※」「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」「& ソファ」「モーニング・ツー」「月マガ基地」(講談社)、「サンデーうぇぶり」「コロコロオンライン」(小学館)、「くらげパンチ」「コミックパンチ Kai※」(新潮社)、「コミックガルド」「コミックガルド+アプリ版」(オーバーラップ・プラス)、「コミプレ」(ヒーローズ)、「コミックポーター」(リイド)、「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)、「コミックグロウル」(ブシロードワークス)、「FEEL web」(祥伝社)、「COMIC OGYAAA!!」(ホーム社)、「コミックアース・スター」(アース・スター エンターテイメント)※、「OUR FEEL」(シュークリーム)※

※ 2024年7月期に導入されたメディア
 出所：会社発表資料よりフィスコ作成

(2) クラウド支援サービス

2014年より提供を開始したサーバー監視サービス「Mackerel」は、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(Application Programming Interface)機能により簡単に導入・運用できることが特長である。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(監視サーバー1台当たり月額1,833円から)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、導入後の解約率も極めて低い。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 | 2024年10月9日(水)
 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

2024年7月期の業績は増収減益となるも、各利益は当初計画を上回る

1. 2024年7月期の業績概要

2024年7月期の業績は、売上高で前期比5.1%増の3,309百万円、営業利益で同60.7%減の68百万円、経常利益で同49.9%減の91百万円、当期純利益で同37.4%減の62百万円と増収減益となった。売上高はコンテンツプラットフォームサービス及びコンテンツマーケティングサービスの低迷をテクノロジーソリューションサービスの伸張でカバーし、10期連続の増収となった。一方、利益面では今後の成長を見据えた人員増強に伴う人件費の増加（前期比6.5%増）、並びにDC利用料の増加（同24.7%増）が足かせとなり、2期連続の減益となった。

当初計画比では、売上高がコンテンツプラットフォームサービス及びコンテンツマーケティングサービスの下振れにより142百万円の未達となった。一方、利益面ではDC利用料が円安進展に伴うAWS費用（ドル支払）の増加により計画を36百万円上回ったが、人件費で156百万円、その他費用で42百万円抑えることができず、各利益は計画を超過達成した。期末従業員数はITエンジニアを中心に前期末比14名増の207名となったが、計画比では5名下回った。同社は、前期からの2期間を人員増強や新サービス開発などの先行投資期間と位置付けてきたが、これら取り組みについてはおおむね順調に推移したものと評価できる。

業績動向

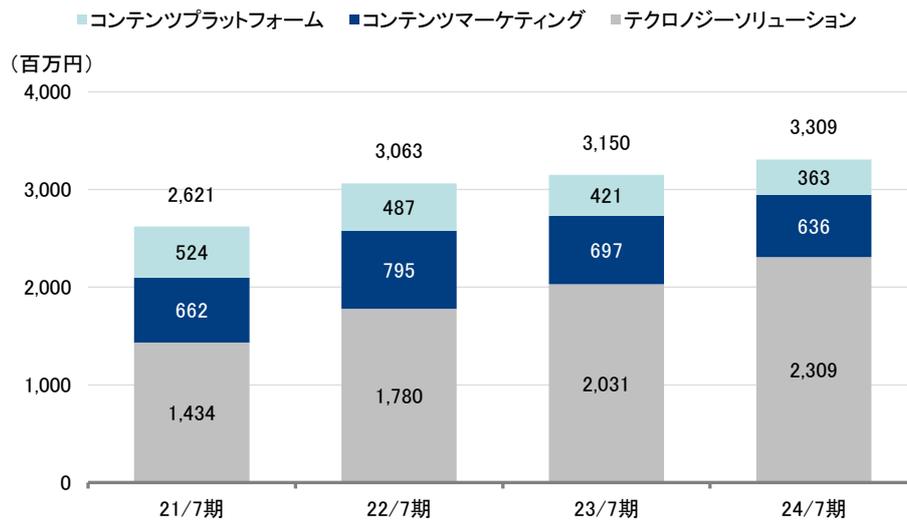
2024年7月期業績

(単位：百万円)

	23/7期		会社計画	24/7期		前期比 増減率	計画比 増減額
	実績	売上比		実績	売上比		
売上高	3,150	-	3,452	3,309	-	5.1%	-142
事業費用	2,976	94.5%	3,404	3,241	97.9%	8.9%	-162
(人件費)	1,585	50.3%	1,844	1,688	51.0%	6.5%	-156
(DC 利用料)	601	19.1%	713	749	22.7%	24.7%	36
(その他)	790	25.1%	845	803	24.3%	1.6%	-42
営業利益	173	5.5%	48	68	2.1%	-60.7%	20
経常利益	182	5.8%	48	91	2.8%	-49.9%	43
当期純利益	99	3.2%	33	62	1.9%	-37.4%	29

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

業績動向

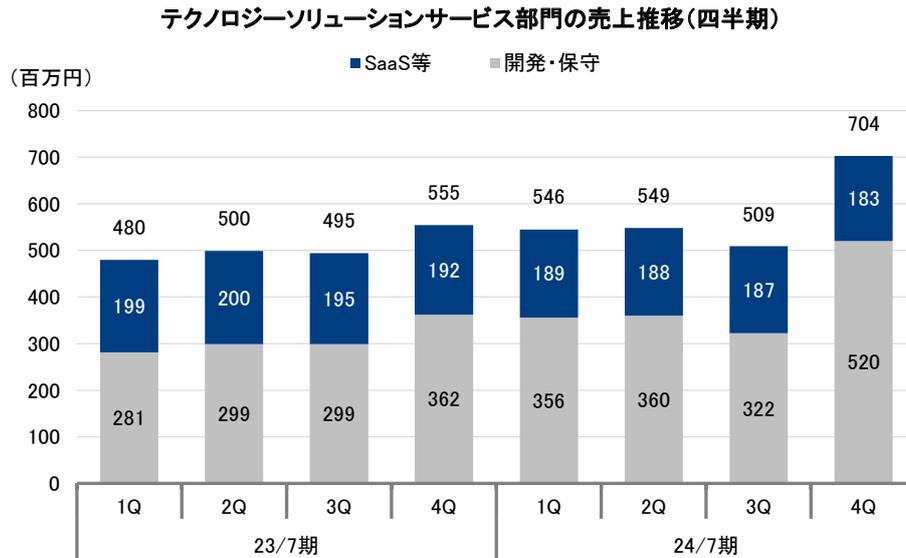
「GigaViewer」は大型アプリをリリースし、第4四半期よりレベニューシェアが売上に寄与

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 13.7% 増の 2,309 百万円と 2 ケタ増収ペースが続いた。「GigaViewer」を中心とした受託サービスが同 25.5% 増の 1,560 百万円と好調に推移したことが主因だ。四半期ベースの売上を見ると、第 3 四半期まで 5 億円台で推移していたが、第 4 四半期に 704 百万円と大きく伸張した。2024 年 3 月 28 日にリリースした「少年ジャンプ+」(アプリ版、(株)集英社)※のレベニューシェアや運用料が第 4 四半期から売上貢献を開始したことが主因で、前四半期比の増収分の約半分を関連収入で占めたと見られる。

※「少年ジャンプ+」(アプリ版)は、ダウンロード数が 2,800 万超と業界最大のマンガビューワ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

「GigaViewer」に関しては、「少年ジャンプ+」(アプリ版)に加えて、Web 版で新たに「コミック アース・スター」((株)アース・スター エンターテイメント)、「コミックバンチ kai」((株)新潮社)、「OUR FEEL」((株)シュークリーム)の 3 つのサービスに搭載され、これら媒体の構築・運用保守サービスや読者確保のための広告出稿代理サービスも増収に寄与した。また、任天堂のソフト『スプラトゥーン 3』のプライベートマッチ機能を利用した大会支援サービス「タイカイサポート」の開発・納品及び検収が完了し、増収に貢献したほか、KADOKAWA と共同開発する小説投稿サイト「カクヨム」で、書籍化前の人気作家の最新作を有料で読める読書サブスクリプションサービス「カクヨムネクスト」(月額 980 円)を 2024 年 3 月に提供開始した。

業績動向

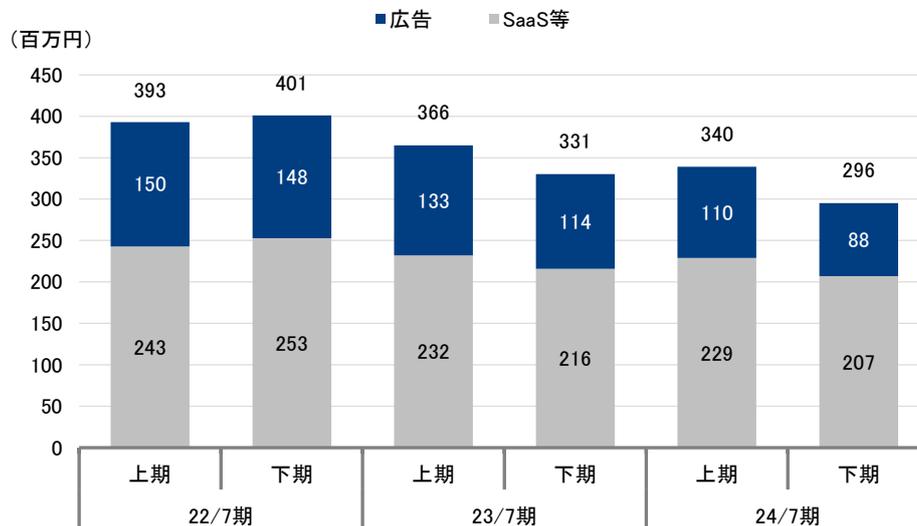
一方、SaaS ビジネスとなるサーバー監視サービス「Mackerel」は同 5.0% 減の 747 百万円と微減に留まった。主要顧客における監視対象サーバー数の減少（顧客企業が提供するサービスの規模縮小による）やオンラインマーケティングによる新規顧客の獲得に苦戦したことが減収要因だ。ただ、2024 年 2 月に AWS のパートナー認定取得※¹ や情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）認証を取得したほか、同年 4 月に（株）IDC フロンティア、同年 7 月に SCSK<9719> とそれぞれパートナー契約を結び、各社が提供するクラウドサービス※² に同社の「Mackerel」が採用されるなど、拡販に向けた取り組みは着実に進んだ。

- ※¹ 「AWS ISV ワークロード移行プログラム」のパートナー認定を取得した。顧客のワークロードの AWS への移行を加速させる戦略及び実行に貢献すると AWS が判断したサービスを認定するもので、日本企業で初めて取得した。エンタープライズ企業では、情報システムを AWS に移行するタイミングでシステムの運用手法についても見直すケースが多く、「Mackerel」の契約獲得の好機となる。
 ※² IDC フロンティアでは、マネージド Kubernetes サービス「IDCF クラウドコンテナ」、インメモリデータベースサービス「IDCF クラウド CacheDB」に「Mackerel」を採用。SCSK では、新たに提供開始する統合監視サービス「MoniPro M」に「Mackerel」を採用。

(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 8.8% 減の 636 百万円と 2 期連続の減収となった、売上高の内訳は、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 2.7% 減の 437 百万円、「はてなブログ」等を活用した広告売上が同 20.0% 減の 198 百万円となり、広告売上の落ち込みが目立った。オウンドメディアを拡散するための広告出稿が一部の顧客において、広告・マーケティング予算の縮減により手控えられたことが主因だ。

コンテンツマーケティングサービス部門の売上推移(半期)

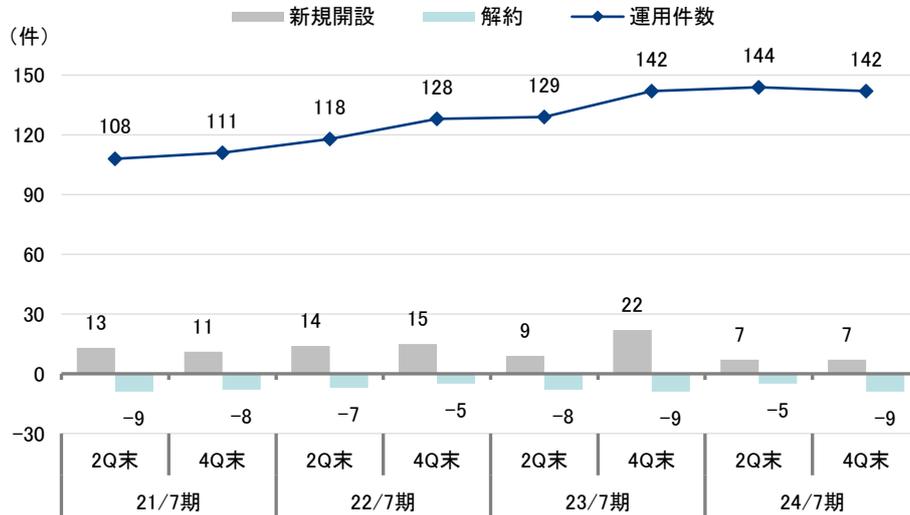


出所：決算短信よりフィスコ作成

「はてなブログ Media」の新規開設件数、解約件数はいずれも 14 件となり、期末運用件数で前期末比横ばいの 142 件となった。新規開設件数については前下期に採用目的のオウンドメディア開設の代理販売を開始した人材関連企業経由の新規開設がなかったこともあり前期比で 17 件減少し、ここ数年のなかでも低調な結果となった。一方、解約件数はほぼ例年並みのペースとなっており、年間解約率 10% と前期の 12% から低減した。

業績動向

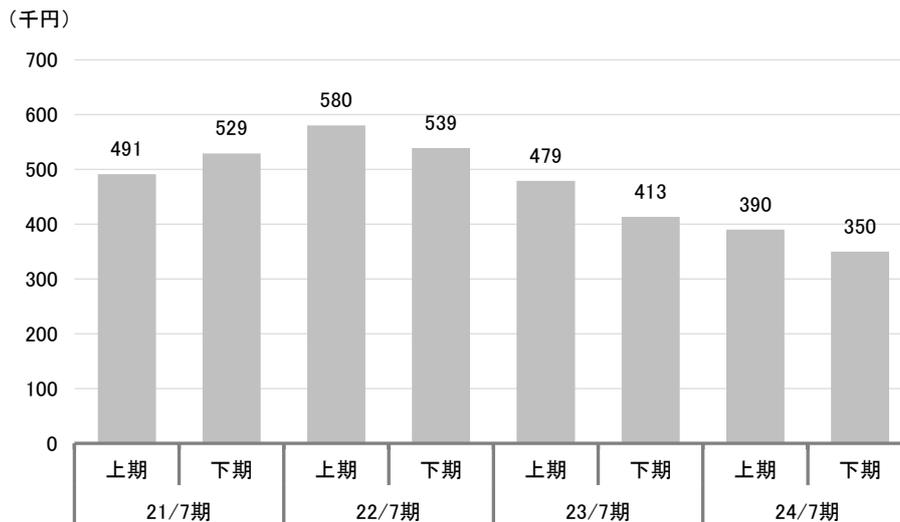
はてなブログMedia新規開設、解約、運用件数



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

SaaS等の売上についても微減となったが、運用メディア1件当たりの平均月次売上が低下したことが要因だ。月額システム利用料(7.7万円/月)のみとなる代理販売経由の案件が通年で寄与したことに加えて、記事制作などの追加発注が少ない新規メディアの件数が増加したことが影響した。広告収入も含めた運用件数当たりの平均月次売上の半期推移を見ると、2022年7月期上期の580千円をピークに下落傾向となり、2024年7月期下期は前年同期比15.3%減の350百万円となった。

運用件数当たり平均月次売上高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

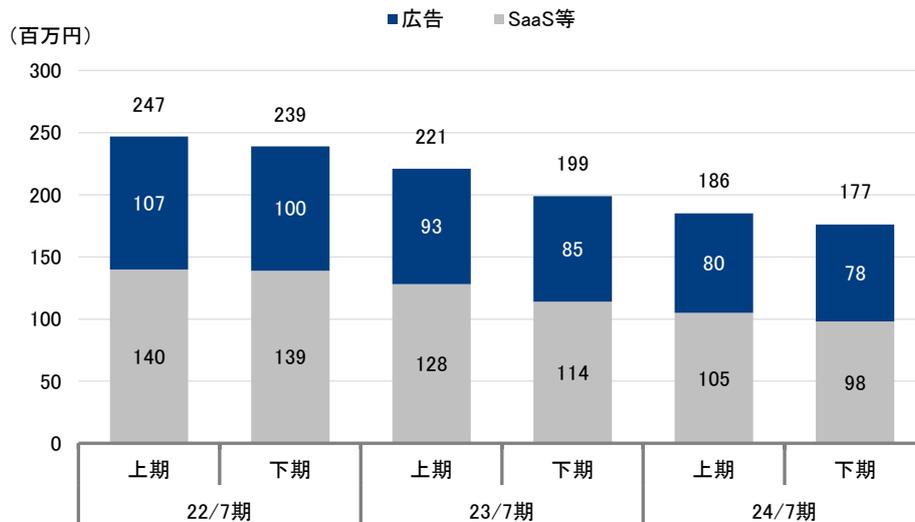
(3) コンテンツプラットフォームサービス

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 363 百万円と 3 期連続の減収となった。「はてなブログ」の登録ユーザー数は前期末比 33 万人増の 1,247 万人と堅調に増加したものの、各種 SNS の普及による競争激化によるアドネットワーク広告の単価下落が影響し、広告収入が同 15.8% 減の 204 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 10.5% 減の 159 百万円と低迷した。

なお、ブログの書き手を増やす施策として、2023 年 6 月より CtoC 課金サービスとして記事の有料販売機能[※]の提供を開始したほか、同年 12 月にはブログ作成支援として「AI タイトルアシスト」機能を実装した。生成 AI 技術を活用して、本文の内容を基に記事タイトルを作成・提案する機能である。いずれも売上面で顕著な効果は出ていないものの、今後も「はてなブログ」の活性化を図る新機能をリリースすることによって、売上の減少傾向に歯止めを掛けたい考えだ。

[※] 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。

コンテンツプラットフォームサービス部門の売上推移(半期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率は80%台で推移し、財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2024年7月期末の財務状況は、資産合計は前期末比27百万円増加の2,909百万円となった。流動資産は現金及び預金が22百万円、売掛金及び契約資産が23百万円それぞれ増加した一方で、前払費用が33百万円、有価証券が12百万円減少した。また、固定資産では有形固定資産が10百万円減少した一方で、ソフトウェア等の無形固定資産が43百万円増加した。

負債合計は前期末比42百万円減少の349百万円となった。未払金が29百万円増加した一方で、未払費用が31百万円、契約負債が16百万円、預り金が13百万円、買掛金が10百万円それぞれ減少した。また、純資産は同70百万円増加の2,559百万円となった。当期純利益の計上により利益剰余金が62百万円増加した。

経営指標を見ると、自己資本比率は88.0%と80%を上回る水準を維持し、無借金経営を続けていること、現金及び預金も1,504百万円と月平均売上高の5.5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、収益性は、売上高営業利益率、ROA、ROEともに2~3%台と2期連続で低下した。これは同期間を成長に向けた先行投資期間と位置付け、人材投資などを積極的に推進してきたことや、円安影響によるDC利用料の負担増が主因である。ただ、2025年7月期以降は先行投資の効果が顕在化する見込みであり、収益性についても上昇傾向に転じる見通しだ。

貸借対照表

(単位：百万円)

	21/7期	22/7期	23/7期	24/7期	増減
流動資産	1,986	2,383	2,283	2,278	-4
(現金及び預金)	1,435	1,703	1,482	1,504	22
(売掛金及び契約資産)	336	452	550	573	23
固定資産	623	590	598	630	32
資産合計	2,609	2,973	2,881	2,909	27
負債合計	318	528	392	349	-42
(有利子負債)	-	-	-	-	-
純資産合計	2,291	2,444	2,488	2,559	70
(安全性)					
自己資本比率	87.8%	82.2%	86.4%	88.0%	1.6pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-
(収益性)					
ROA	10.2%	12.3%	6.2%	3.2%	-3.1pt
ROE	7.9%	10.1%	4.0%	2.5%	-1.5pt
売上高営業利益率	9.5%	10.6%	5.5%	2.1%	-3.4pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年7月期はテクノロジーソリューションサービスがけん引し、大幅増益に転じる見通し

1. 2025年7月期の業績見通し

2025年7月期の業績は、売上高で前期比13.6%増の3,760百万円、営業利益で同199.2%増の203百万円、経常利益で同123.6%増の203百万円、当期純利益で同125.6%増の140百万円と大幅増益に転じる見通しだ。売上高はコンテンツプラットフォームサービスやコンテンツマーケティングサービスの減収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構図が続く見通し。利益面では、人件費やDC利用料の増加が継続するものの、増収効果によって対売上比率では低下するほか、「GigaViewer」の大型開発案件の納品を済ませたことによる業務委託費の減少も増益要因となる。

2025年7月期業績見通し

(単位：百万円)

	24/7期		25/7期		前期比 増減率
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	3,309	-	3,760	-	13.6%
営業利益	68	2.1%	203	5.4%	199.2%
経常利益	91	2.8%	203	5.4%	123.6%
当期純利益	62	1.9%	140	3.7%	125.6%
1株当たり当期純利益(円)	21.13		47.63		

出所：決算短信、説明会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23.0%増の2,841百万円と2ケタ成長が続く見通しだ。引き続き「GigaViewer」を中心とした受託サービスがけん引役となる。「少年ジャンプ+」アプリ版におけるレベニューシェアや運用料が通期でフル寄与すること、加えて「GigaViewer」Web版やアプリ版の新規開発案件の受注や、既存案件における広告運用の積み上げが増収に貢献する見通しだ。Web版については従来と同様年間数件程度を受注し、アプリ版については「少年ジャンプ+」の開発実績を基にWeb版導入企業を徐々に開拓していく戦略である。「少年ジャンプ+」アプリ版についての顧客企業からの評価は上々で、アクティブユーザー数も順調に伸びているようで、アプリ版でも業界デファクトスタンダードを目指す。

今後の見通し

「Mackerel」は「次世代 Mackerel ※¹」への移行期と位置付け、サーバー監視サービスから「OpenTelemetry ※²」に準拠したオブザーバビリティプラットフォームサービス※³へと進化を図る。具体的な取り組みとして、2024年6月に(株)Vaxila Labsから事業譲受した監視プラットフォームサービス「Vaxila (ヴァキシラ) ※⁴」を同社の「Mackerel」と統合し「Vaxila for Mackerel」として2024年8月にリリースした(追加費用は無料)ほか、2024年11月にOpenTelemetry対応の正式版サービスをリリースするとともに、料金体系も従来の監視サーバー台数に連動する課金体系だけでなく、監視対象となるメトリック数に連動した課金体系を導入する予定だ。また、2025年前半には分散トレーシング機能(正式版)を、2026年中頃にはログ管理機能をリリースすべく開発を進めていく。機能を拡充することで既存顧客のアップセルを進めていくほか、機能を拡充することで今までリーチできていなかった見込み顧客への商談が可能となり、新規顧客の獲得が進むものと予想される。こうした取り組みによりここ1~2年伸び悩んでいた「Mackerel」の売上高は2026年7月期以降は再び成長路線に復帰するものと予想される。

- ※¹ 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規格「OpenTelemetry」に対応するためのプロジェクト。従来は独自規格であったため、容易に参入できなかった企業に対して「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。
- ※² ソフトウェアのテレメトリデータ(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ツールの標準規格で、2021年にVer1.0が公開された。
- ※³ アプリケーションソフトウェアも含めた可観測性(オブザーバビリティ)も担保するサービス。
- ※⁴ 情報システムの開発・運用担当者向けに、アプリケーションソフトウェアのエラーや速度低下などユーザー体験の悪化原因を分散トレーシング機能により発見し、解決するSaaS型ツール。「OpenTelemetry」に準拠しており、安価にAPM(アプリケーションソフトウェアのパフォーマンス管理)を行うことができる。

新サービスのグロースと Mackerel プロダクト転換推進



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 2.8% 減の 618 百万円を見込む。運用メディアの件数は前期末比横ばいの 142 件と保守的に想定しているが、広告売上の落ち込みが減収要因である。ただ、1メディアあたりの平均売上高については、コンテンツ制作支援等に注力することで前下期を底にして緩やかな回復を目指している。

今後の見通し

こうしたなか、新規事業として2024年7月にAIを活用した発話分析ソリューションサービス「toitta(トイッタ)」のβ版をリリースした。「toitta」は企業内でデザインリサーチやマーケティングリサーチに携わるチーム向けに開発したツールで、ユーザーインタビューの録画・音声データをAIで処理し、データ分析しやすい形に整える機能を持つ。従来は人力に頼っていたインタビュー内容の分析や纏め作業を自動化することで、リサーチ部門の生産性向上を支援する。インタビュー内容の書き起こし作業をAIで自動化するといったサービスは多くあるが、同社サービスの特徴はインタビュー内容から、分析する際のデータとして扱える「キーワード」を自動生成し、親和図法※などの下準備が必要な質的分析を実施できる点にあり、現時点で類似の機能を持つサービスは国内にはない。同サービスを開発するにあたっては、「はてなブログ」で取り扱ってきた大量のテキストデータを分析・抽出する技術やノウハウが生かされている。サービス発表後の反響も想定以上に大きかったようで、β版を利用している企業からも実用性について高い評価を受けている。β版から有料機能があり、2025年7月期中に正式版をリリースする予定だ。SaaS型の月額課金モデルで展開し、1契約当たりの月額売上高は数十万円規模を想定しているようだ。ニッチ市場にはなるものの、独自性の高いサービスとして注目される。

※親和図法とは、ある課題に対する事実・意見・発想を言語データに変換し、言語データ同士の「親和性」を見つけて統合図を作っていく手法。

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17.6%減の300百万円と減収傾向が続く見通しだ。景気動向やWeb広告のトレンドを踏まえて、アドネットワーク広告売上の減少傾向が続くことを想定している。ブログの有料記事販売についての流通額は拡大する見込みだが、売上高への影響はまだ軽微に留まると見ている。こうしたなかで、生成AIの活用によるサービス進化に向けた開発を継続し、「はてなブログ」の活性化に向けた取り組みを進めていく方針だ。

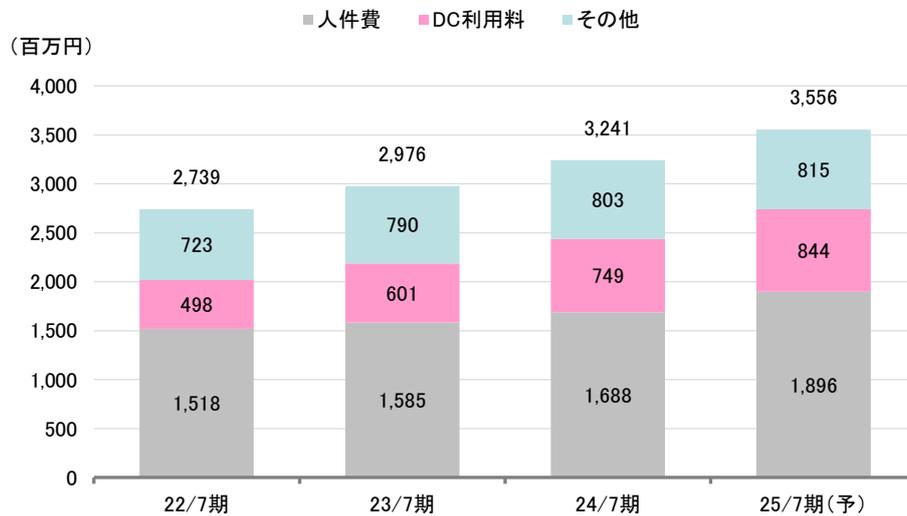
(2) 事業費用計画

事業費用は前期比10%増の3,556百万円を計画している。内訳は、人件費で同13%増の1,896百万円、DC利用料で同12%増の844百万円、その他費用で同1%増の815百万円を見込む。人材投資についてはサービス制作関連職だけでなく、新規事業立ち上げのための営業職などの採用も進め、純増数で前期末比8名増を予定している。人件費の伸び率が高くなるのは、前期に採用した人員の人件費がフルに寄与することに加えて、業績回復に伴う賞与引当の増額を予定しているためだ。

一方、DC利用料の増加要因は「GigaViewer」の利用量増加に加えて、円安によるAWS費用の増加を想定したものとなっている。計画策定時は150円台/米ドルで一部は為替予約でヘッジしているものの、現状の為替水準(140円台/米ドル)が続くようだと計画よりも抑えられる可能性がある。その他費用については広報・広告宣伝費用が増加するものの、前期に「少年ジャンプ+」(アプリ版)の納品を済ませたことで、開発に係る業務委託費用が減少し、全体では微増に留まる見通しだ。

今後の見通し

費用の内訳



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

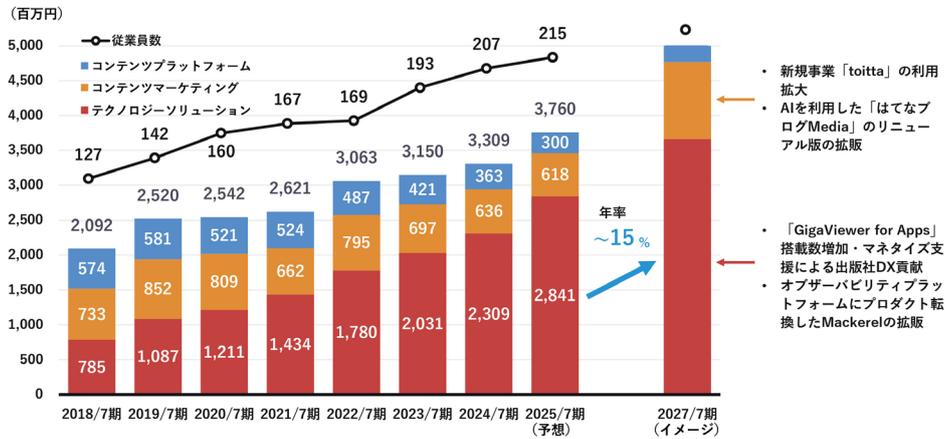
「GigaViewer」「次世代 Mackerel」を成長エンジンに 2027年7月期以降は経常利益率で10%以上の水準を目指す

2. 成長戦略

同社は中期目標として、2027年7月期に売上高50億円を目指している。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「GigaViewer」や「次世代 Mackerel」を中心とした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%前後の売上成長を実現していく考えだ。また、2025年7月期以降は社員の増員ペースも緩やかになり、人件費やDC利用料の対売上比率も増収効果で低下することが見込まれる。このため、経常利益率は2027年7月期以降に10%以上の水準まで上昇すると見ており、順調に進めば2027年7月期の経常利益は2019年7月期の449百万円を上回り、過去最高を更新することになる。

今後の見通し

中期的売上成長のイメージ



出所：決算説明資料より掲載

(1) テクノロジーソリューションサービス

2027年7月期の売上目標は2024年7月期比1.5倍増の36億円強を目指す。出版社のDX支援サービスとなる「GigaViewer」や「次世代Mackerel」を成長エンジンとして、年率15%前後の成長を見込む。「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推進する戦略だ。特にアプリ版で最大規模の「少年ジャンプ+」で開発実績を示せたことは、他のWeb版導入顧客に対して大きなアピールになったと言える。さらに、レベニューシェア型サービスの売上規模がWeb版よりもアプリ版のほうが格段に大きくなることも、今後の成長余力という点ではプラス要因となる。(公社)全国出版協会・出版科学研究所の発表によると、2023年の電子コミックの市場規模は前年比7.8%増の4,830億円となり、紙媒体の市場縮小が続くなかで安定成長が続いている。「GigaViewer」関連の売上高はアプリ版でのシェア拡大並びにレベニューシェア型サービスの増加によって、2025年7月期以降も高成長が続くと予想される。一方、「Mackerel」については既述のとおり機能を拡充した「次世代Mackerel」に進化していくことで、2026年7月期以降成長路線に復帰する見通しだ。

(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、AIを活用した「はてなブログMedia」のリニューアル版を拡販していくほか、新規事業となる「toitta」の貢献により、2027年7月期の売上高で12億円程度と2024年7月期比1.9倍増を目指す。

(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に関しては、アドネットワーク広告単価の下落傾向が続くことを想定し、2027年7月期の売上高は200百万円程度と減少傾向が続くと見込んでいる。

■ 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、直近の株価はここ1～2年業績の低迷が続いたことが影響して、上場以来の安値圏で推移しており、PBRも1倍割れの水準が続いている（2024年7月期末の1株当たり純資産は866.28円）。まだ同社の利益成長シナリオについて懐疑的に見られていることが株価低迷の一因と弊社では考えており、今後の四半期決算で好調な収益動向が確認できれば、こうした懸念も払拭され株式市場での注目度も高まるものと予想される。

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