

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 >>>](#)

2025年10月17日(金)

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. 2025年7月期の業績概要 | 01 |
| 2. 2026年7月期の業績見通し | 01 |
| 3. 中期目標 | 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 | 06 |
| ■ 業績動向 | 07 |
| 1. 2025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 | 14 |
| ■ 今後の見通し | 16 |
| 1. 2026年7月期の業績見通し | 16 |
| 2. 中期目標 | 18 |
| ■ 株主還元策 | 19 |

■ 要約

出版社の協働パートナーとして電子コミック市場の拡大に取り組む

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。マンガビューワ「GigaViewer」は、ブラウザ版でデファクトスタンダードとなりアプリ版にも展開中である。

1. 2025年7月期の業績概要

2025年7月期の業績は、売上高で前期比14.7%増の3,794百万円、営業利益で同398.0%増の339百万円と大幅増収増益となった。2024年3月にリリースしたマンガ誌アプリの大型開発案件「少年ジャンプ+」のシステム運用保守や課金レベニューシェアなどが通期にわたって収益貢献したことが主因だ。ただ、第4四半期に入ってレベニューシェアが全体的に伸び悩んだことや、コンテンツマーケティングサービスで売上単価の大きかった一部顧客の運用停止が響き、2025年6月に上方修正した計画(売上高3,806百万円、営業利益366百万円)には若干の未達となった。

2. 2026年7月期の業績見通し

2026年7月期の業績は、売上高で前期比1.7%増3,859百万円、営業利益で同59.7%減の136百万円と増収減益となる見通しである。テクノロジーソリューションサービスにおいて、ストック型の売上は順調に拡大するものの、受託開発が端境期に当たり減収となるほか、マンガ誌アプリのさらなるレベニューシェア獲得に向け同アプリの広告宣伝費の一部負担を開始することが減益要因だ。広告宣伝費を負担する代わりにレベニューシェア率が高く設定されるため、同アプリの流通額が拡大すれば同社の収益増につながり、先行投資的な位置付けとなる。一方、減収基調が続いていたコンテンツプラットフォームサービスは生成AIベンダーとのパートナーシップ契約締結やAEO※推進により前期比20.3%増、コンテンツマーケティングサービスは「はてなCMS」や2024年10月に正式リリースした新サービス「toitta (トイッタ)」(生成AIを活用した発話分析ソリューションサービス)の拡販に注力することで同4.1%増と、それぞれ増収に転じる見通しだ。

※ AEO (AI Engine Optimization) : AIが回答を生成する際に、自身のコンテンツが選ばれるよう最適化する手法。

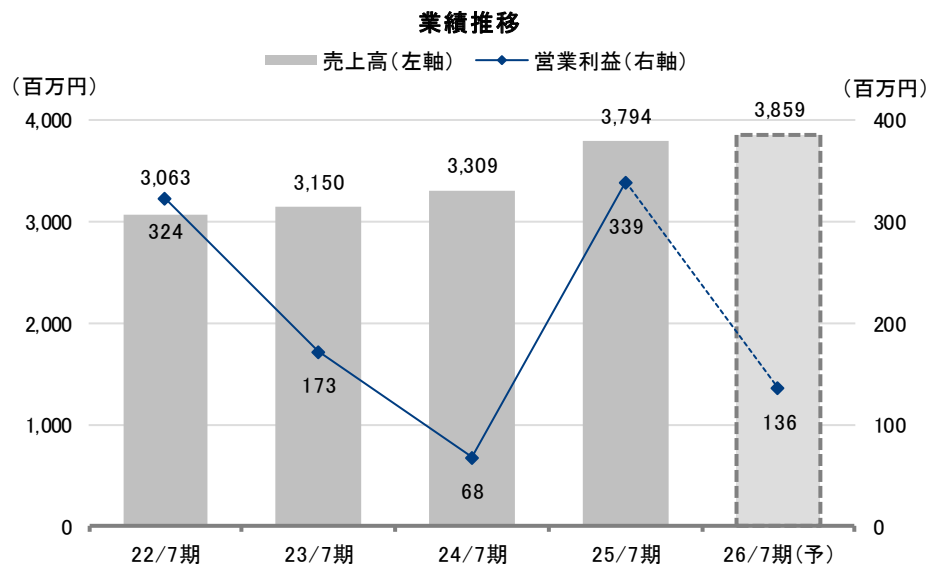
要約

3. 中期目標

同社は中期な売上高の見通しとして、2028年7月期に50億円を目指している。社員増加ペースは徐々に緩やかになるため、2028年7月期以降に経常利益率で10%を安定的に超える収益基盤の構築を想定している。「GigaViewer」やサーバー及びソフトウェアの監視サービス「Mackerel」などテクノロジーソリューションサービスが成長のけん引役となる。「GigaViewer」は、Web版導入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を推進する。2025年8月末時点で導入されている25媒体のうち、アプリ版は2媒体だが、2026年7月期は新たに2媒体のリリースが予定されており、その後も増加する見通しだ。出版社からも開発にとどまらずアプリを通じて電子コミックの販売を支援する協働パートナーとして同社は位置付けられており、電子コミック市場の拡大とともに同社の収益も成長していくものと予想される。また、直近伸び悩んでいた「Mackerel」はアプリケーションソフトまで監視対象領域を拡張（2025年5月にリリース）したことで、顧客単価の上昇が見込まれる。「toitta」も利用企業からの評価が高く、2026年7月期中にARR（年間経常収益）1億円の達成が視野に入っている。これらサービスがけん引し、同社の収益も2027年7月期から増益基調に転じる見通しだ。

Key Points

- ・ 2025年7月期は「GigaViewer」の大型案件の通期寄与により大幅増収増益に
- ・ 2026年7月期は広告宣伝費増や開発案件の端境期で一時的に減益に転じる見通し
- ・ 「GigaViewer」「Mackerel」を成長エンジンに2028年7月期に売上高50億円、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サービスで培った技術とノウハウを生かし、法人向けサービスへと展開

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、同サービスの開発・運用で蓄積した「基盤」「技術力」「収益化力」を、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展開するなど、事業領域を拡大している。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5割強（2025年7月期）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。

*「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・運用支援サービスとして2014年より開始した「はてなブログMedia」をベースに、2025年2月より利用企業の範囲をさらに広げるためノーコードで誰でも簡単にWebサイトを制作・運用できる機能を実装したサービス「はてなCMS」にリブランディングして展開している。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) や強固なセキュリティ機能を実装し、複数人での編集作業も可能なことが特長だ。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、サイトに集客するための広告サービス等も提供している。

「はてなCMS」の料金プランは非開示だが、「はてなブログMedia」のライトプラン (月額11.0万円) よりも低水準で設定している。売上高の約7割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、残りの約3割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、バナー広告、タイアップ広告等) で占められる。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する傾向にある。

また、2024年10月に正式リリースした新サービス「toitta」は、生成AIを活用した発話分析ソリューションサービスとなる。主にリサーチ・マーケティング部門を顧客ターゲットとしたサービスで、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ツールである。インタビュー内容の書き起こし作業をAIで自動化するサービスは他にもあるが、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「切片」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る。従来は取材記録をもとに数日かけて行っていた分析・レポート作成業務が短時間で可能となるほか、質的向上にもつながるサービスとして顧客から高い評価を受けている。導入先は調査会社やインターネット関連会社にとどまらず、メーカーやコンサルティング会社など多岐に広がっている。SaaSとして提供しており、売上高は月額システム利用料となる。

※ 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。

「toitta」導入企業



※ <https://ja.toitta.com/> の掲載企業 (2025年9月時点)

出所：決算説明資料より掲載

事業概要

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割強(2025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、2025年8月末時点で17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運動サービスで、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と当社が共同開発した。新人作家発掘の場となっている。

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)、
「コミックDAYS」「&ソファ」「モーニング・ツー」「月マガ基地」「ビブリオシリウス」(講談社)、
「くらげパンチ」「コミックパンチKai」(新潮社)、「コミブレ」(ヒーローズ)、「コミックボーダー」(リイド社)、
「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)、「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)、「FEEL web」(祥伝社)、
「サンデーうぇぶり」(小学館)、「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)、「Seasons」(文藝春秋)、「一迅プラス」(一迅社)

注：2025年8月末時点で17社25サービスに導入

出所：会社リリースよりフィスコ作成

(2) クラウド支援サービス

2014年から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。

はてな | 2025年10月17日 (金)
 3930 東証グロース市場 | <https://hatena.co.jp/ir/index.html>

事業概要

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ペパポ<3633>、メルカリ<4385>、グリーホールディングス<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。拡販のため販売パートナーとの連携も強化しており、KDDIや(株)IDCフロンティア、NTT東日本(株)などのほか直近では2024年7月にSCSK<9719>との連携も開始している。

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

2025年7月期は「GigaViewer」の大型案件の通期寄与により大幅増収増益に

1. 2025年7月期の業績概要

2025年7月期の業績は、売上高で前期比14.7%増の3,794百万円、営業利益で同398.0%増の339百万円、経常利益で同272.3%増の339百万円、当期純利益で同270.2%増の230百万円と大幅増収増益となった。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「GigaViewer」の大型開発・運用案件が通年で寄与した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、11期連続の増収となった。また、利益面でも同案件が寄与したことや各種費用の増加を抑制できたことで大幅増益となり、3期ぶりに増益に転じた。

業績動向

2025年6月に修正した計画に対しては、第4四半期に入って「GigaViewer」のレベニューシェアが伸び悩んだことや、コンテンツマーケティングサービスで売上単価の大きかった一部顧客の運用停止などが響き、売上高、各段階利益ともに若干の未達となったが、期初計画(売上高3,760百万円、営業利益203百万円)に対しては利益ペースで超過達成した。

2025年7月期業績

(単位：百万円)

| | 24/7期 | | 計画※ | 25/7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 | 3,309 | - | 3,806 | 3,794 | - | 14.7% | -11 |
| 事業費用 | 3,241 | 97.9% | 3,440 | 3,455 | 91.1% | 6.6% | 15 |
| (人件費) | 1,688 | 51.0% | - | 1,837 | 48.4% | 8.8% | - |
| (DC利用料) | 749 | 22.7% | - | 798 | 21.0% | 6.5% | - |
| (その他) | 803 | 24.3% | - | 818 | 21.6% | 1.9% | - |
| 営業利益 | 68 | 2.1% | 366 | 339 | 8.9% | 398.0% | -26 |
| 経常利益 | 91 | 2.8% | 357 | 339 | 8.9% | 272.3% | -17 |
| 当期純利益 | 62 | 1.9% | 244 | 230 | 6.1% | 270.2% | -13 |

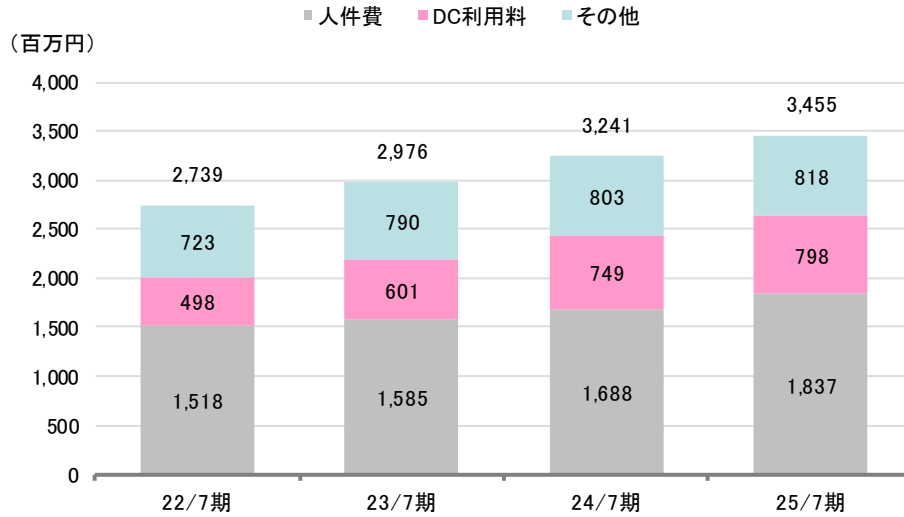
※ 2025年6月修正値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業費用は全体で前期比6.6%増の3,455百万円となった。このうち、人件費は同8.8%増の1,837百万円となった。従業員数が前期末比10名増の217名と増加したほか、業績好調により決算賞与を増額したことが要因だ。ただ、売上比率では増収効果により前期の51.0%から48.4%に低下した。なお、増員については主にサービス開発におけるディレクターと、営業・カスタマーサクセス職を中心に採用を進めた。DC(データセンター)利用料については同6.5%増の798百万円となった。「GigaViewer」を利用する媒体当たりの利用量増加により、AWS使用量が増加したことが増加要因だが、為替水準が落ち着いたことや増収効果もあって売上比率では前期の22.7%から21.0%に低下した。その他費用は同1.9%増の818百万円となった。サービス開発推進のための外注費や業務委託費の需要が一巡し減少したものの、人員増に伴う各種ITツール利用料(AIエージェントツール等)が増加した。

業績動向

事業費用の内訳



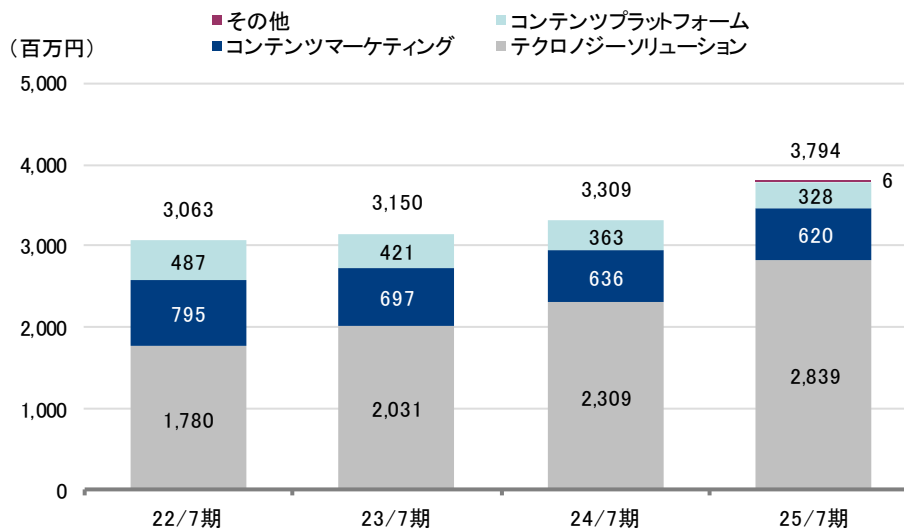
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

テクノロジーソリューションサービスの2ケタ成長が続く

2. サービス別売上動向

2025年7月期のサービス別売上動向について見ると、コンテンツマーケティングサービスとコンテンツプラットフォームサービスが減収となった一方で、テクノロジーソリューションサービスの売上高は2ケタ増収ペースを維持した。

サービス別売上高推移



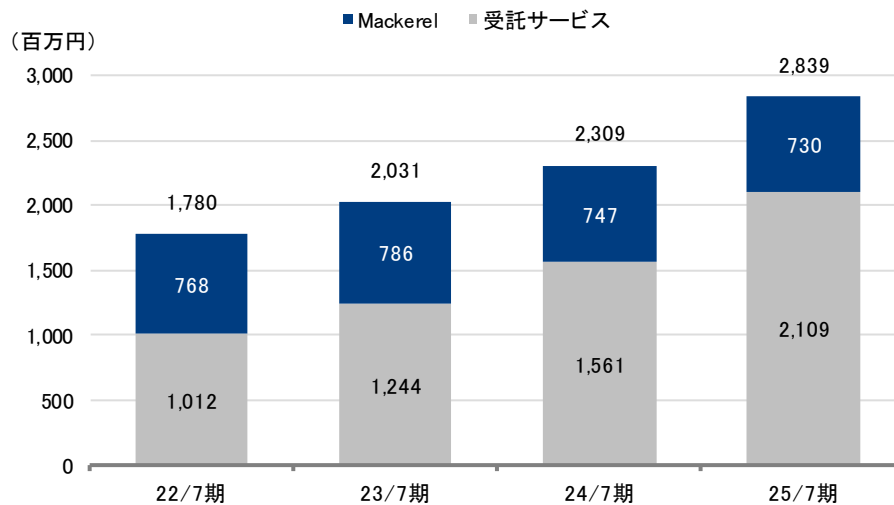
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(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23.0%増の2,839百万円と2ケタ増収ペースが続いた。受託開発・保守運用サービスが同35.1%増の2,109百万円と大きく伸長したことが主因だ。一方、サーバー監視サービス「Mackerel」は同2.3%減の730百万円と微減傾向が続いた。

テクノロジーソリューションサービス部門の売上推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

受託開発・保守運用サービスの増収要因の大半は、2024年3月にリリースしたマンガ誌アプリの大型開発案件「少年ジャンプ+」の継続的な機能開発のほか、運用料並びにレベニューシェア（広告・課金収益等）の通期寄与による。「GigaViewer」は、そのほかにも新たにWeb版「Seasons」（株）文藝春秋や「ビブリオシリウス」（株）講談社に搭載されたほか、搭載済み媒体のうち「webアクション」（株）双葉社や「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の2媒体において新たにマネタイズ支援機能である「ストア機能」の提供を開始した。期末時点における「GigaViewer」の搭載媒体は16社25媒体（うち、2件はアプリ版）となった。また、任天堂のソフト『スプラトゥーン3』のゲーム連動サービスである「イカリング3」の継続的機能拡充など、「GigaViewer」以外の受託開発案件についても納品及び検収が完了し、増収に貢献した。受託サービス売上のうち、システム運用保守や課金レベニューシェアなどストック型売上の割合は着実に上昇しており、過半を占めるまでになっている。

業績動向

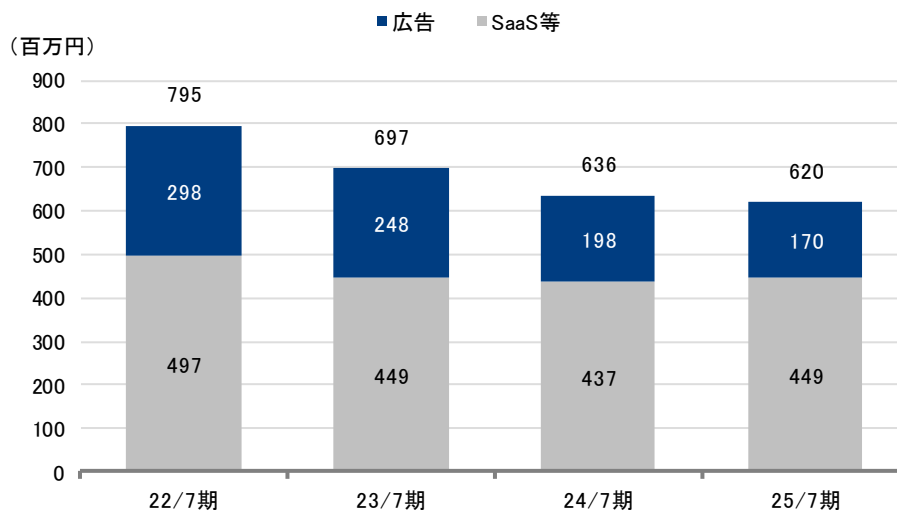
一方、「Mackerel」については主要顧客向けの売上が監視対象サーバー台数の減少により落ち込んだこと（顧客企業が提供するサービスの規模縮小による）が主因だ。また、サーバー監視機能に加えてアプリケーションソフトウェアを含めたシステム全体に対するオペラビリティ※プラットフォームサービスとして「Mackerel」を進化させるべく、APM（アプリケーション・パフォーマンス・モニタリング）機能の開発にリソースを集中させた結果、既存のサーバー監視機能のアップデートが控えめとなったことも、新規顧客の獲得や顧客リテンションに影響し減収の一因となった。ただ、APM機能は予定どおり第4四半期にリリースし、現在は既存顧客で試用段階となっている。早ければ2026年7月期以降に収益貢献し、サーバー監視機能にAPM機能を加えると平均顧客単価は1.3～1.5倍に上昇するものと予想される。

※ システムの外部出力から内部の状態を推測・把握する能力や取り組み、それを表現する手法を指す。システムの動作や内部状態を理解することで、システムの異常な挙動を特定し、デバッグや障害復旧などに対して迅速に対処できる。

(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2.5%減の620百万円となった、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2.8%増の449百万円と3期ぶりに増収に転じた一方で、広告売上がアドネットワーク広告単価の下落等により同14.1%減の170百万円と減収傾向が続いた。

コンテンツマーケティングサービス部門の売上推移

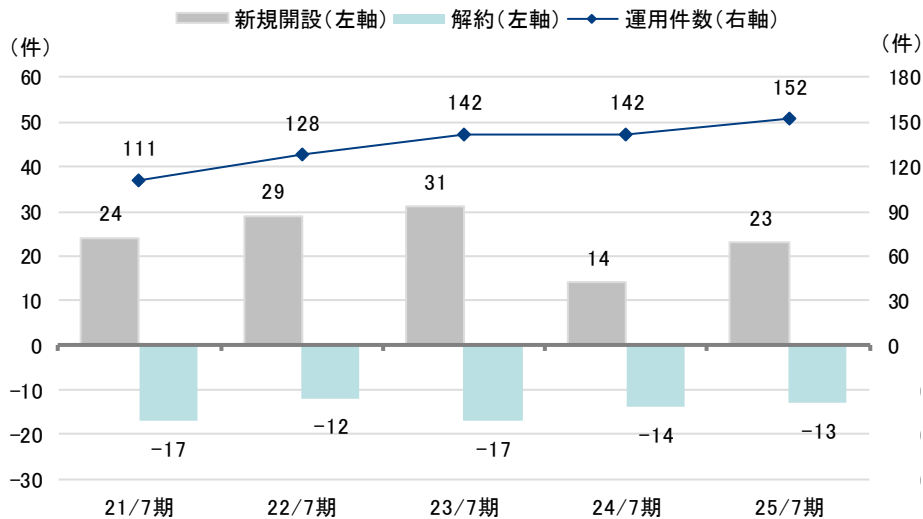


出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

「はてなCMS」の新規開設件数が23件、解約件数が13件となり期末の運用件数は前期末比10件増の152件となった。新規開設件数の増加は、2025年2月に「はてなCMS」にリブランディングし、リード獲得のための集客セミナーを「オウンドメディア専用」をテーマとしたものではなく、「汎用性あるCMS」として誰でも簡単かつ低コストで企業のコーポレートサイトや採用サイト、キャンペーンサイト等を制作・運用できることをアピールして開催したことが奏功した。解約件数についても過去最低水準を維持した。運用件数の増加に対してSaaS等の増収率が2%台にとどまったのは、追加記事を多く発注していた主要顧客の1社の運用が下期に入って停止した影響による。実際、1件当たりの平均月次売上高で見ると、上期に前年同期比4.1%低下の374千円だったのに対して、下期は同13.7%低下の302千円と大きく落ち込んだ。そのほか、新たに開始した「はてなCMS」の月額利用料金が低水準で設定されており、追加発注も少ないことも一因だ。今後もこの傾向は続くため、同社は1件当たり平均売上単価の低下を顧客件数の拡大でカバーすることで売上高の拡大を目指す。

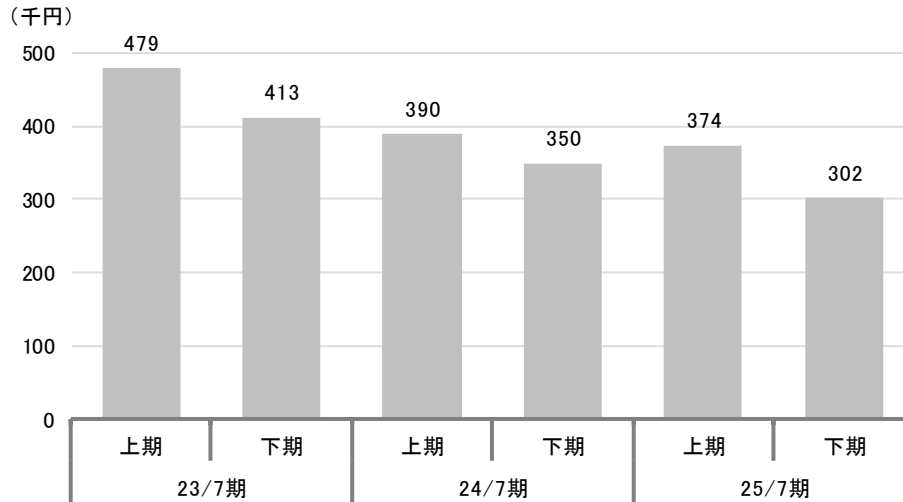
はてなブログMedia新規開設、解約、運用件数



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

2024年10月に正式版をリリースした「toitta」(生成AIを活用した発話分析ソリューションサービス)は、AIを活用してインタビュー内容を的確かつ安価に整理・共有できるサービスとして、主に企業のリサーチ・マーケティング部門で高い評価を受け導入が進んでいる。例えば、マーケット調査等では10~20人に対して複数の設問を用意してインタビューすることがあるが、予め掘り下げたい設問内容を「toitta」に設定しておくことで、それらの設問に対する結果をマトリックス上に作成してくれるため、情報を整理する際の工数が大幅に削減される。現在、類似のサービスはなく現場のニーズも強いいため、開発・営業・カスタマーサクセス人員の体制強化を進めながら、2026年7月期中のARR1億円達成を目指している。また、インタビューの分析時、さらに深掘りしたい内容を入力すると、過去のインタビューデータからAIがそれに対する答えの候補を実際の発話内容と合わせて提案する機能を開発中で、2025年6月にβリリースを終え、2026年7月期の正式リリースを予定している。

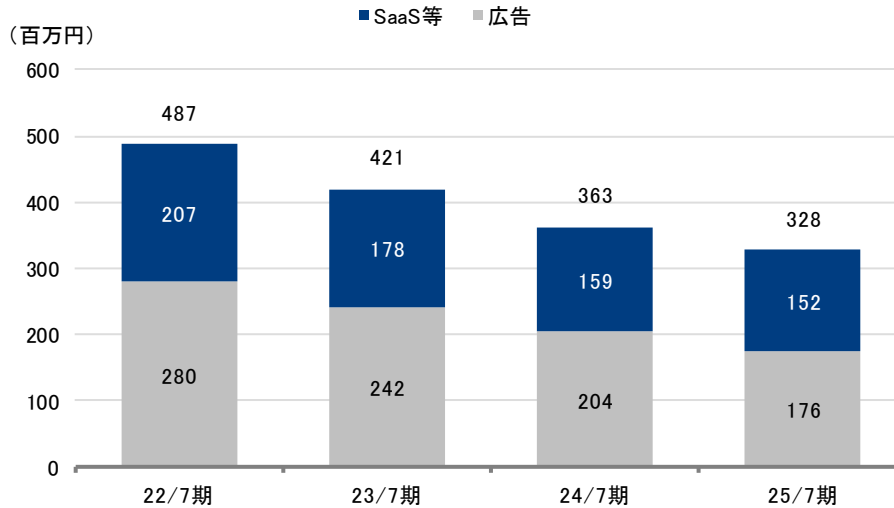
(3) コンテンツプラットフォームサービス

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9.8%減の328百万円と減収基調が続いた。「はてなブログ」の登録ユーザー数は前期末比3.4%増の1,289万人と堅調に増加したものの、各種SNSの普及によりアドネットワーク広告単価の下落傾向が続き、広告収入が同13.8%減の176百万円となったほか、有料課金サービス「はてなブログPro」の契約件数減少によりSaaS等の売上も同4.7%減の152百万円と低迷した。なお、ブログの書き手を増やす施策として、2023年6月より、記事の有料販売機能※を全ユーザーで利用可能としたほか、同年12月には生成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「AIタイトルアシスト」をリリースした。いずれも売上面で顕著な効果は出ていないものの、利用者数は着実に増加しているようだ。

※ codoc (株) が提供するコンテンツ販売サービス「codoc」とのアカウント連携により、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を可能としている。販売手数料15%を同社とcodocでレベニューシェアする。

業績動向

コンテンツプラットフォームサービス部門の売上推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

(4) その他サービス

その他サービスとして、2024年10月に日本ブロックチェーン基盤(株)が運営・管理するパブリックチェーン※1「Japan OPEN Chain (JOC)」に共同運営者(バリデータ※2)として参画し、バリデーション業務を開始した。その対価としてJOCトークン6百万円を売上計上した。今後も毎月JOCトークンを獲得し、売上計上することになる。今後はJOCを活用した社会課題解決につながるWeb3サービスの検討を進めていく。

※1 暗号資産の取引情報の記録に用いられるブロックチェーンにおいて、特定の管理主体を置かず、不特定多数の参加者により取引情報の合意形成を行う仕組みのこと。

※2 ブロックチェーン上の取引(トランザクション)を承認する役割のこと。

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

2025年7月期末の資産合計は前期末比541百万円増加の3,450百万円となった。流動資産は現金及び預金が631百万円増加し、前払費用が39百万円、売掛金及び契約資産が21百万円それぞれ減少した。また、固定資産では投資有価証券が94百万円減少した一方で、ソフトウェア等の無形固定資産が49百万円増加した。

負債合計は前期末比284百万円増加の634百万円となった。主に未払法人税等が103百万円、未払消費税等が38百万円、未払金及び未払費用が96百万円それぞれ増加した。また、純資産合計は同256百万円増加の2,816百万円となった。当期純利益の計上により利益剰余金が230百万円増加した。

業績動向

経営指標を見ると、自己資本比率は81.6%と引き続き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2,136百万円と月平均売上高の6.8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、収益性については直近2期間は低迷していたが、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、売上高営業利益率で8.9%、ROEで8.6%、ROAで10.7%といずれも3期ぶりに上昇に転じた。

貸借対照表

(単位：百万円)

| | 22/7期 | 23/7期 | 24/7期 | 25/7期 | 増減 |
|-------------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 流動資産 | 2,383 | 2,283 | 2,278 | 2,849 | 570 |
| (現金及び預金) | 1,703 | 1,482 | 1,504 | 2,136 | 631 |
| (売掛金及び契約資産) | 452 | 550 | 573 | 552 | -21 |
| 固定資産 | 587 | 598 | 630 | 601 | -28 |
| 資産合計 | 2,970 | 2,881 | 2,909 | 3,450 | 541 |
| 負債合計 | 528 | 392 | 349 | 634 | 284 |
| (有利子負債) | - | - | - | - | - |
| 純資産合計 | 2,444 | 2,488 | 2,559 | 2,816 | 256 |
| (安全性) | | | | | |
| 自己資本比率 | 82.3% | 86.4% | 88.0% | 81.6% | -6.4pp |
| 有利子負債比率 | - | - | - | - | - |
| (収益性) | | | | | |
| ROA | 12.3% | 6.2% | 3.2% | 10.7% | 7.5pp |
| ROE | 10.1% | 4.0% | 2.5% | 8.6% | 6.1pp |
| 売上高営業利益率 | 10.6% | 5.5% | 2.1% | 8.9% | 6.8pp |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年7月期は広告宣伝費増や開発案件の端境期で一時的に減益に転じる見通し

1. 2026年7月期の業績見通し

2026年7月期の業績は、売上高で前期比1.7%増の3,859百万円、営業利益で同59.7%減の136百万円、経常利益で同56.8%減の146百万円、当期純利益で同56.1%減の101百万円と連続増収が続くものの、利益は2ケタ減益に転じる見通しだ。テクノロジーソリューションサービスにおいて、ストック型の売上は順調に拡大するものの、受託開発が端境期となり減収となること、またマンガ誌アプリのレベニューシェアのさらなる獲得に向け、サービスグロースの促進を目的とした広告宣伝費の一部負担を開始することが減益要因となる。ただ、広告宣伝費負担したアプリに関してはレベニューシェア率が高く設定されるため、アプリを通じた流通額が拡大すれば収益貢献度も大きくなる仕組みだ。出版社と協働し、リスクを共有することでサービスグロースの促進とレベニューシェアのさらなる拡大を目指す。同社では1~3年程度で広告宣伝費負担分をレベニューシェアによって回収することを想定しており、まずは成功確率の高いアプリからスタートする。なお、広告宣伝費負担額については顧客との契約時点で総額を決めており、当面は年間数億円程度の広告宣伝投資を実施する予定だ。

2026年7月期業績見通し

(単位：百万円)

| | 25/7期 | | 26/7期 | | 前期比 増減率 |
|---------------|-------|-------|-------|-------|------------|
| | 実績 | 売上比 | 予想 | 売上比 | |
| 売上高 | 3,794 | - | 3,859 | - | 1.7% |
| 事業費用 | 3,455 | 91.1% | 3,723 | 96.5% | 7.8% |
| (人件費) | 1,837 | 48.4% | 1,973 | 51.1% | 7.4% |
| (DC利用料) | 798 | 21.0% | 770 | 20.0% | -3.5% |
| (その他) | 818 | 21.6% | 979 | 25.4% | 19.7% |
| 営業利益 | 339 | 8.9% | 136 | 3.5% | -59.7% |
| 経常利益 | 339 | 8.9% | 146 | 3.8% | -56.8% |
| 当期純利益 | 230 | 6.1% | 101 | 2.6% | -56.1% |
| 1株当たり当期純利益(円) | 77.61 | | 34.04 | | |

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7.8%増の3,723百万円となる見通しで、内訳は人件費が同7.4%増の1,973百万円、DC利用料が同3.5%減の770百万円、その他費用が同19.7%減の979百万円となる。人件費については、期末社員数で前期比11人増の228人を目標としており、人員増が主な増加要因となる。増員職種は、サービス制作関連職に加えて新規事業立ち上げのための営業職など、バランスに配慮した採用を進める予定だ。また、DC利用料については為替レートが前期と同水準となることを前提に、コスト削減施策により米ドルベースでの利用量減少を見込んでいる。その他費用は同19.7%増の979百万円と大きく伸長するが、増加分の大半はマンガ誌アプリの広告宣伝費負担によるもので、広告宣伝費としては前期比137百万円増を計画している。

(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1.1%減の2,808百万円と減収に転じる見通しである。受託サービスのうちストック売上（保守運用料、レベニューシェア等）は順調に成長するものの、既存顧客のリニューアル開発案件が端境期となり、ワンショット売上である開発料の減少を見込んでいる。なお、「GigaViewer」の新規リリース案件はWeb版で2025年8月に「一迅プラス」（株）一迅社）をリリースしたほか、アプリ版で2件のリリースを予定している（2件ともWeb版導入ユーザー）。

「MackereL」はAPM機能の契約件数増によって増収トレンドに転じる見通しだが、本格的な売上成長は新規顧客の開拓が進む2027年7月期以降になると同社では見込んでいる。同社が開発したAPM機能に対する関心度は高く既存顧客から多くの引き合いがある一方で、実際に顧客が構築・運用しているアプリケーションソフトやミドルウェアも含めたシステム環境に対して、新たな計測ツールを導入することへのリスクを感じている顧客もいるようだ。こうした状況から、同社では実際の使い勝手を試すためのテスト環境を用意するなど様々な導入支援によって契約獲得につなげていく考えだ。また、既存顧客への営業活動が一巡した段階で、新規顧客への拡販も開始する予定だ。

(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の売上高は前期比4.1%増の646百万円と4期ぶりの増収に転じる見通しだ。既述のとおり低価格設定として利用可能企業の範囲を広げたことで、「はてなCMS」の運用件数は前期末比28件増の178件と2ケタ成長を見込み、一方で1件当たり平均売上高は低下すると想定している。

新サービスの「toitta」は導入企業が順調に増加しており、新機能のリリースも予定していることから、期末までにはARRで1億円の達成を目指す。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今後の成長が期待される。

(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20.3%増の395百万円と5期ぶりの増収に転じる見通しである。生成AIの活用がインターネットユーザーにおいて一般化するなかで、UGCサービスを生成AIフレンドリーなものに変える取り組みを進める。具体的には、生成AIベンダーとのパートナーシップ契約締結やAEOの推進によるPV数の増加に取り組むことで、ブロガーにとってサービスの魅力を保ち、アクセス数や課金/広告売上の向上につながる効果が期待される。なお、AEOの取り組みについては企業サイトを運営する「はてなCMS」でも同じ効果が期待される。

生成AIベンダーにとって、UGCサービスは膨大なテキストデータを蓄積し、また多くのユーザーが「匂」なテキストを投稿するという観点で、独自の学習データを持つ重要なプレイヤーである。米国の掲示板サービス「Reddit」はAI向け学習データ提供により、Googleと年6千万米ドル、OpneAIとも同等の契約を締結したとの報道もあり、同社も契約金額は小さいが、生成AIベンダーとのパートナーシップ契約締結に向けた交渉を進める段階にある。なお、景気動向やWeb広告のトレンドを踏まえ、アドネットワーク広告単価については引き続き下落すると想定している。

今後の見通し

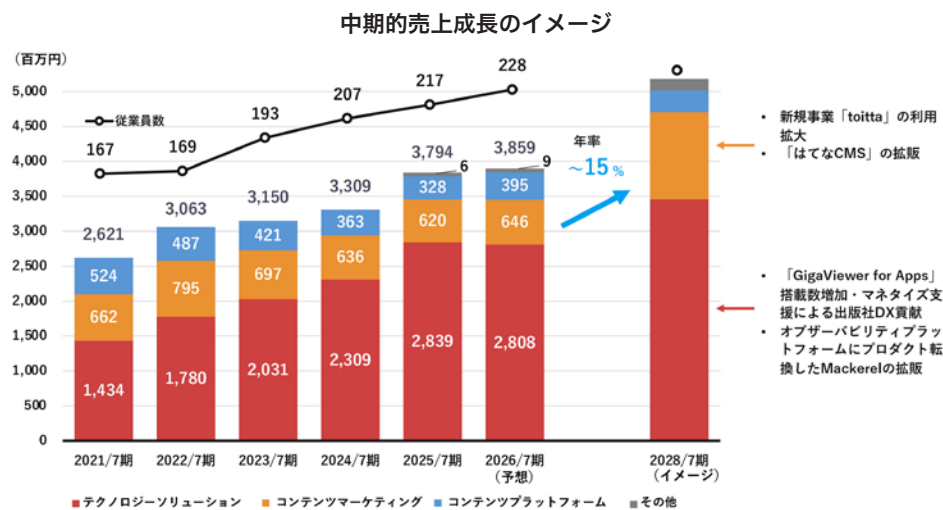
(4) その他サービス

JOCのバリデータ売上が年間を通して寄与することで9百万円の売上を見込んでいる。売上高はJOCトークンの価格に連動するが、価格前提についてはおおむね前期並みの水準を想定しているようだ。

「GigaViewer」「Mackerel」を成長エンジンに 2028年7月期に売上高50億円、経常利益率で10%以上の水準を目指す

2. 中期目標

同社は中期目標として、2028年7月期に売上高50億円を目指す。従来は2027年7月期に50億円を目指していたが、2025年7月期下期から「GigaViewer」のレベニューシェアが想定よりも伸び悩んだことで、計画を修正して目標達成時期を1年先送りした。引き続き「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を成長エンジンとしたうえで、2026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ため、同社では2028年7月期以降の経常利益率は安定して10%超の水準になるものと見込んでいる。目標どおりに業績が推移すれば、2028年7月期の経常利益は2019年7月期の449百万円を上回り、過去最高益の更新が可能となる。



出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

(1) テクノロジーソリューションサービス

2028年7月期の売上目標は2025年7月期比1.2倍増の35億円弱を目指す。出版社のDX支援サービスとなる「GigaViewer」や「Mackerel」が成長エンジンとなる。特に、「GigaViewer」はWeb版の導入顧客に対するアプリ版のリプレイスまたは新規アプリの導入推進による開発料の獲得が見込まれる。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だ。(公社) 全国出版協会・出版科学研究所の発表によると、2024年の電子コミックの市場規模は前年比6.0%増の5,122億円となり、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、中期的に売上拡大が続くものと予想される。

レベニューシェアの成長をより確実なものにするために、2026年7月期よりマーケティング支援サービス(サービス分析、グロース支援、広告宣伝実施)の提供も開始し、広告宣伝費の一部を負担するなど出版社とリスクを共有しながら、サービスグロースの促進とレベニューシェアのさらなる獲得を目指す。出版社側から見ても同社は開発ベンダーとしてだけでなく、マンガサービスの成長をともに目指す協働パートナーとしての活躍が期待されており、出版DXにおいて一段のシェア拡大が見込める状況だ。

(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、「はてなCMS」の拡販に加えて、新規事業となる「toitta」の育成を進め、2028年7月期の売上高で12億円強と2025年7月期比で約2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、2028年7月期の売上高で300百万円程度と2025年7月期の328百万円とほぼ同水準を見込んでいる。

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。

直近の株価は2026年7月期業績の2ケタ減益見通しが嫌気され、1,000円前後の水準まで下落した。2025年7月期末の1株当たり純資産が945.11円となっており、同水準を下回れば自己株式取得なども資本政策の1つとして検討課題となってこよう。

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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