

# 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 >>>](#)

2026年4月14日 (火)

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. 2026年7月期中間期の業績概要	01
2. 2026年7月期の業績見通し	01
3. 中期目標	02
■ 業績動向	03
1. 2026年7月期中間期の業績概要	03
2. サービス別売上動向	04
■ 今後の見通し	07
1. 2026年7月期の業績見通し	07
2. 中期目標	09
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### 「GigaViewer」関連がけん引し、 2027年7月期より業績は再成長期入り

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. 2026年7月期中間期の業績概要

2026年7月期中間期（2025年8月～2026年1月）の業績は、売上高で前年同期比8.4%減の1,799百万円、営業利益で同71.4%減の64百万円と減収減益となったが、おおむね計画どおりの進捗だった。受託開発案件の端境期に当たったことや、「はてなCMS」「はてなブログ」関連の売上低迷が減収減益要因となった。ただ、注力分野である「GigaViewer」関連や新規サービスとなる「toitta（トイッタ）※」は順調に拡大したほか、サーバー及びソフトウェア監視サービスの「Mackerel（マカレル）」も3年ぶりに増収に転じるなど、今後の成長に向けた施策については順調に進捗した。

※ 生成AIを活用したインタビュー分析ソリューションサービスで2024年にサービス提供を開始。インタビュー内容のテキスト化だけでなく的確に整理・分類し共有できるサービスで、リサーチャーの生産性向上を支援するSaaS。

#### 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136百万円と期初予想を据え置いた。売上高は「はてなCMS」や「はてなブログ」の低迷が下期も続きそうなことから若干下振れリスクがあるものの、社内での配置変更など人員の最適化を行い、当初計画よりも人件費を抑えられる見込みで、利益面での計画達成は可能と弊社では見ている。なお、下期は「GigaViewer」の新規導入案件としてアプリ版1件を計画している。アプリ版の導入とともにアプリの成長を支援するサービス「Comic Growth powered by GigaViewer」にも取り組んでおり、広告宣伝費の増加等が減益要因となるが、ストック売上（保守運用料、レベニューシェア等）の拡大に向けた先行投資と位置付けている。

要約

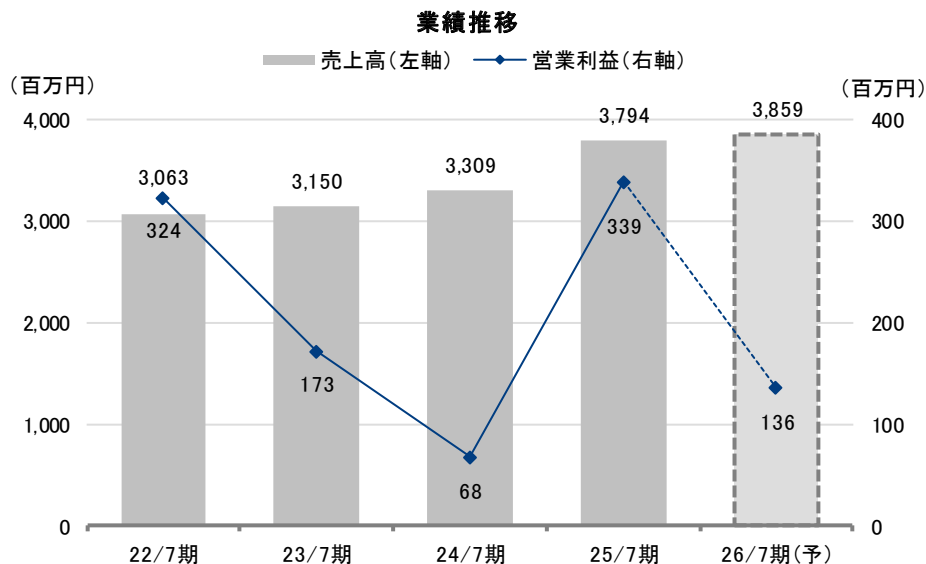
3. 中期目標

同社は中期的見通しとして、2028年7月期に売上高50億円を目指している。2027年7月期以降は年率15%の売上成長を目指しており、けん引役となるのが、「GigaViewer」や「Mackerel」などテクノロジーソリューションサービスである。「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。2026年1月末時点で導入されている18社27サービスのうちアプリ版は3サービスにとどまっている。Web版では既にデファクトスタンダードとなっている状況にあり、今後はアプリ版のシェア拡大と成長支援サービスを展開していくことでストック売上を拡大し、年率15%超の売上成長を目指す。現在は国内市場のみだが将来的には海外市場の取り込みも視野に入れており、潜在成長余力は大きい。また、「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、新規顧客の獲得件数増加も見込まれる。「toitta」も汎用的なAIサービスと比較して機能面で優れており、利用企業からの評価が高い。2026年1月には新機能「ask toitta※」を正式リリースして利便性のさらなる向上を図っており、今後1~2年以内にARR（年間経常収益）100百万円を目指す。増収効果や販売ミックスの改善、生産性向上などによって経常利益率も2028年7月期以降は安定的に10%を超える水準まで回復する見通しだ。

※ 知りたいことを「toitta」に質問するだけで、これまで蓄積してきたインタビューデータの中から「ファインディングス（発見）」を複数提案する機能。

Key Points

- ・ 2026年7月期中間期は減収減益だが事業方針は順調に進捗
- ・ 2026年7月期は期初計画を据え置き、先行投資により減益見込み
- ・ 「GigaViewer」関連がけん引し2028年7月期に売上高50億円、経常利益率で10%超を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2026年7月期中間期は減収減益だが事業方針は順調に進捗

#### 1. 2026年7月期中間期の業績概要

2026年7月期中間期の業績は、売上高で前年同期比8.4%減の1,799百万円、営業利益で同71.4%減の64百万円、経常利益で同71.2%減の66百万円、中間純利益で同58.2%減の65百万円と、おおむね予想どおりの進捗であった。

#### 2026年7月期中間期業績

(単位：百万円)

	25/7月中間期		26/7月中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	1,964	-	1,799	-	-8.4%
事業費用	1,739	88.6%	1,734	96.4%	-0.3%
(人件費)	926	47.1%	912	50.7%	-1.5%
(DC利用料)	400	20.4%	400	22.2%	-0.2%
(その他)	412	21.0%	422	23.5%	2.4%
営業利益	224	11.4%	64	3.6%	-71.4%
経常利益	229	11.7%	66	3.7%	-71.2%
中間純利益	157	8.0%	65	3.7%	-58.2%

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

売上高はテクノロジーソリューションサービス、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とも減収となり、中間期として5期ぶりの減収となったが、期初に掲げた事業方針（出版社DX支援範囲の拡大、UGC※サービスを生成AIフレンドリーに、SaaSビジネスのスケールアップ）の取り組みについてはおおむね順調に進んだ。事業費用は全体で前年同期比0.3%減の1,734百万円と抑えることができたものの、減収に伴う利益減が減益要因となった。

※ UGC (User Generated Content) : 主にWebサイト上でユーザーによって制作・生成されたコンテンツ。

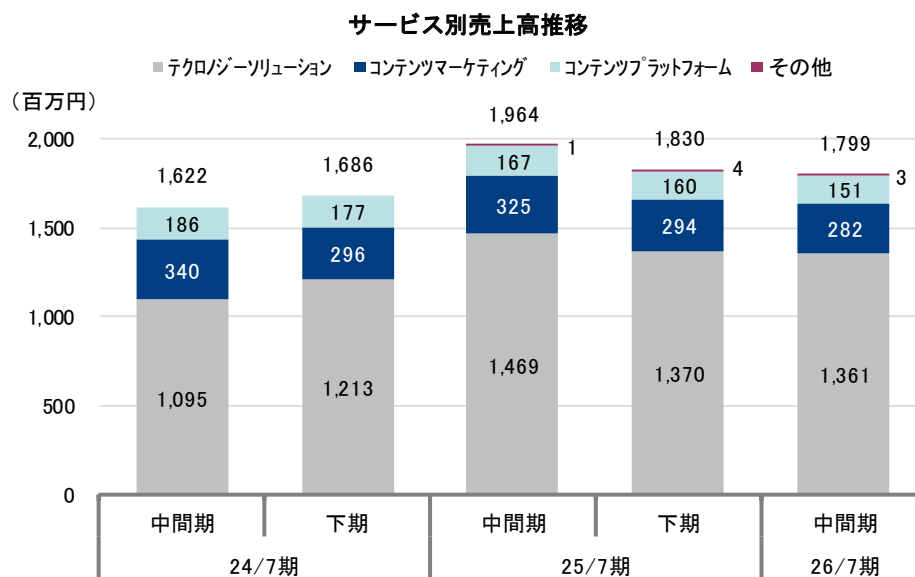
事業費用のうち人件費は、同1.5%減の912百万円となった。社内での配置変更など人員最適化を実施したことで当初計画よりも採用数を抑えることができ、中間期末の従業員数は前年同期比2名増の212名となった（通期目標228名）。減益計画にあわせて賞与引当金を同41百万円削減したことが人件費の減少要因となった。DC（データセンター）利用料は同0.2%減の400百万円となった。「GigaViewer」を利用するサービスが増加したものの、コスト削減のための最適化施策を実施したことなどで前年同期並みの水準に抑えることができた。ただ、売上比率は前年同期の20.4%から22.2%に上昇し、利益率悪化の一因となった。その他費用は同2.4%増の422百万円となった。大型開発案件の一巡により外注費・業務委託費が減少した一方で、出版社DX支援範囲の拡大（Comic Growth powered by GigaViewerの本格開始）に伴って広告宣伝費が増加した。

## 業績動向

## GigaViewerはストック売上の拡大に向けた成長支援サービスを本格開始

### 2. サービス別売上動向

2026年7月期中間期のサービス別売上高は、テクノロジーソリューションサービス、コンテンツマーケティングサービス及びコンテンツプラットフォームサービスのすべてのサービスで減収となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### (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年同期比7.4%減の1,361百万円となった。「Mackerel」が2025年5月にアプリケーション・パフォーマンス・モニタリング (APM) 機能を正式リリースしたことによる新規顧客の獲得により、同2.7%増の372百万円と3期ぶりの増収に転じたものの、受託サービスが新規開発の端境期にあたったことで同10.7%減の988百万円と落ち込んだことが減収要因となった。

## 業績動向

受託サービスのうち「GigaViewer」に関しては、Web版として2025年8月に「一迅プラス」((株)一迅社)、2026年1月に「COMIC Y-OURS」((株)少年画報社)の2件をリリースしたほか、アプリ版として2025年11月に「くじらパンチ」((株)新潮社)をリリースした。これにより2026年1月末時点の「GigaViewer」提供社数は18社27サービスとなった。また、アプリ版の成長を支援するためのサービス「Comic Growth powered by GigaViewer」も「くじらパンチ」から本格的に開始した。同サービスはこれまで培ってきたマンガサービスの集客や成長支援のためのノウハウを活用したもので、アプリの認知・インストール獲得、作品の読者獲得、サービスグロースを目的に、戦略立案から実施・効果検証までのデジタル広告のあらゆる工程をワンストップで支援するサービスとなる。アプリ版の新規導入とあわせて提供し、年間の広告宣伝費用として数億円程度を想定している。このため、サービス開始当初は広告宣伝負担で減益要因となるが、アプリの成長とともにレベニューシェアが増加し収益貢献するビジネスモデルとなっている。出版社と一緒にアプリを育てていく協働パートナーとなることで成長を目指す戦略だ。受託サービスのうち「GigaViewer」関連だけで見れば、レベニューシェアを中心としたストック売上の拡大により、増収基調が続いている。

一方、「Mackerel」については、前期まで主要顧客先のサービス縮小に伴う監視対象サーバー台数の減少や新機能開発のため新規顧客の営業活動を手控えていたこともあり減収基調が続いていたが、APM機能のリリースとともに営業活動も強化したことで新規顧客獲得件数が増加したことや、既存顧客においてもアップセルが進み解約率も低減したことなどにより増収となった。今後は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」を拡大していく方針だ。監視サーバー台数の多い主要顧客はAPM機能の導入に慎重なスタンスであるが、中小規模ユーザーであれば同機能の導入に対する心理的なハードルも低いようで、セミナーなどによるリード獲得も順調に進んでいるようだ。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、2027年7月期以降は成長加速が期待される。

※ 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、それを実現する手法を指す。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を迅速に対処できる。

なお、生成AIサービスの普及が「Mackerel」に与える影響について、同社では共存共栄できると見ている。「Mackerel」はサーバー内に蓄積された様々なデータを収集・分析・監視するためのツールであり、これらは汎用のAIサービスとは用途が異なるためだ。「Mackerel」と生成AIの両方を活用することでより効率的な運用が可能になると見ている。

## (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年同期比13.3%減の282百万円となった。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9.9%減の208百万円、広告収入が同21.6%減の73百万円といずれも減収となった。

#### 業績動向

「はてなCMS」の運用件数は前年同期比5件増の154件と増加基調が続いたものの、生成AIの台頭により安価で多量な記事コンテンツを自身で制作できるようになったことも影響し、記事制作等の編集受託案件が減少し、1件当たりの平均月次売上も同25.9%減の277千円と下落傾向が続いたことがSaaS等の減収要因となった。メディア新規開設件数は同1件増の13件と堅調に推移した一方で、解約件数が同6件増の11件と従来よりも増加したことが響いた。解約理由は様々だが、企業がオウンドメディアを活用したコンテンツマーケティングに対する予算を絞り込むようになり、採算面からメディア運営を終了するケースが増えたようだ。広告売上は顧客の予算縮減に伴う広告出稿の減少が減収要因となった。同社では、生成AIの普及により今後も厳しい事業環境が続くと認識しており、人的リソースの一部を「toitta」などの注力分野にシフトすることも考えている。

2024年10月に正式版をリリースした「toitta」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。汎用的な生成AIサービスでもインタビュー内容の書き起こしはできるものの、内容を分析して最適なスタイルに整理してくれる機能やグループ外への共有機能などは難しく、また使い勝手の良いUI/UXとなっていることも高い評価につながっているようだ。2026年1月には、知りたいことを「toitta」に質問するだけで蓄積されたインタビューデータを横断的に探索し、「ファインディングス(発見)」を複数提案する新機能「ask toitta」を正式リリースするなど、機能強化も継続的に進めており、売上規模はまだ小さいものの顧客数は順調に増加した。

#### (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年同期比9.6%減の151百万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1.8%増の1,312万人と堅調に増加したものの、各種SNSや動画広告の普及もあってアドネットワーク広告単価の下落傾向が続いており、広告収入が同7.5%減の84百万円となったほか、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等も同12.1%減の66百万円と低迷した。ただ、アドネットワーク広告については、改善施策を実施したことにより2026年1月は前年同月比で7%増と3年ぶりに増加に転じるなど、下げ止まり感も見え始めている。

なお、生成AIベンダーとの「はてなブログ」のコンテンツ利用に関するパートナーシップ契約については、データの取り扱いや取り組みの方法などについて複数社と協議を進めており、個社別に最適な連携方法を模索している段階にある。

#### (4) その他サービス

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3百万円(前年同期は1百万円)を売上計上した。今後はブロックチェーン技術の既存サービスへの実装や新サービスでの展開を検討していくほか、他社と連携し既存サービスとは異なる領域で新規事業を立ち上げることも視野に入れている。

※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。

## ■ 今後の見通し

### 2026年7月期は期初計画を据え置き、先行投資により減益を見込む

#### 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101百万円と期初計画を据え置いた。中間期までの進捗率は売上高で46.6%、営業利益で47.4%となる。「はてなCMS」や「はてなブログ」は下期も売上低迷が続く可能性が高く、売上高は下振れ懸念があるものの、人件費を中心に費用の効率化を進めることで利益計画を達成する可能性はあると弊社では見ている。

#### 2026年7月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/7期		期初計画	26/7期		中間期 進捗率
	実績	売上比		売上比	前期比	
売上高	3,794	-	3,859	-	1.7%	46.6%
事業費用	3,455	91.1%	3,723	96.5%	7.7%	46.6%
(人件費)	1,837	48.4%	1,973	51.1%	7.4%	46.2%
(DC利用料)	798	21.0%	770	20.0%	-3.5%	51.9%
(その他)	818	21.6%	979	25.4%	19.7%	43.1%
営業利益	339	8.9%	136	3.5%	-59.7%	47.4%
経常利益	339	8.9%	146	3.8%	-56.8%	45.4%
当期純利益	230	6.1%	101	2.6%	-56.1%	65.3%
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

#### (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1.1%減の2,808百万円(中間期進捗率48.5%)を見込む。受託サービスのうちストック売上は順調に成長するものの、受託開発案件が端境期となり開発料の減少を見込んでいる。なお、「GigaViewer」は計画どおり下期にアプリ版を1件リリースする予定となっている。一方、「Mackerel」はAPM機能の正式リリース効果もあって通期でも増収に転じる見通しだが、本格的な売上成長は2027年7月期以降になると当社では見込んでいる。なお、「Comic Growth powered by GigaViewer」の本格開始による広告宣伝費負担については、1~3年程度でレベニューシェア等によって回収することを想定しており、広告宣伝費負担額については顧客と契約時点で総額を決めている。

今後の見通し

#### 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4.1%増の646百万円(同43.7%)と4期ぶりの増収を見込んでいたが、既述のとおり「はてなCMS」の解約が想定を上回るペースとなったほか、1件当たり平均売上高についても下期も下落トレンドが続く見通しであることから、計画未達となる可能性が高いと弊社では見ている。期初計画では期末の運用件数について前期末比28件増の178件を見込んでいた(中間期末154件)。一方で、「toitta」は2026年1月に新機能の「ask toitta」を正式リリースしたことで、既存顧客のアップセルや新規顧客の獲得を推進していくべく営業体制の強化を図っている。目標としていた期末時点のARR100百万円はやや遅れる見込みだが、1~2年内には達成できる見込みだ。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。

#### 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20.3%増の395百万円(同38.4%)と5期ぶりの増収に転じる見通しである。中間期までの進捗率が低いものの、生成AIベンダーとの契約交渉の進捗によっては計画を達成できる可能性はある。「はてなブログ」については、従来のSEO対策だけでなくAEO※にも対応する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げていく考えだ。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。

※ AEO (Answer Engine Optimization) は、ユーザーの質問に対して検索エンジンやAIが直接答えを表示するための最適化手法。従来のSEO対策がWebサイトへの流入を目的としていたのに対して、AEOは検索エンジンなどに「最適な回答」として選ばれることを重視する点が大きな特徴となる。

#### d) 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(同40.8%)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。

### (2) 事業費用

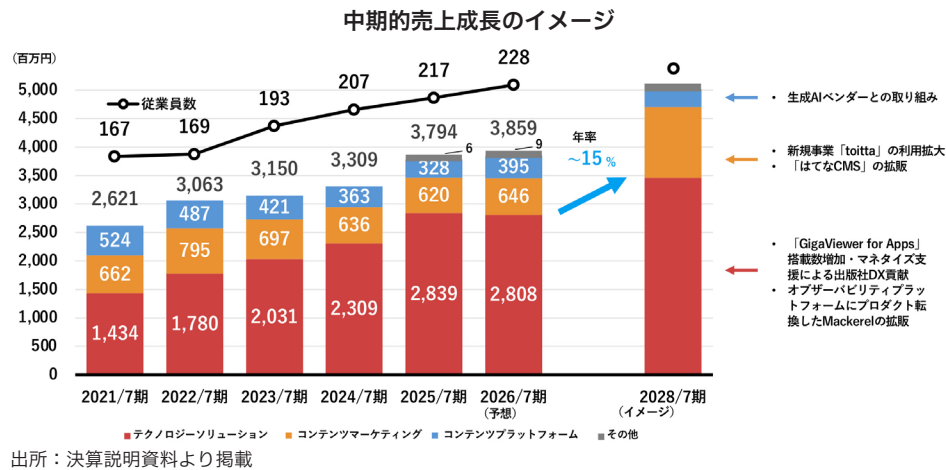
事業費用は前期比7.7%増の3,723百万円(中間期進捗率46.6%)を見込む。内訳は人件費で同7.4%増の1,973百万円(同46.2%)、DC利用料で同3.5%減の770百万円(同51.9%)、その他費用で同19.7%増の979百万円(同43.1%)となる。人件費については、既述のとおり採用を抑制していることから計画を下回る見通しだ。一方で、DC利用料は為替が想定よりも円安水準となっていることもあり、若干の上振れが想定される(為替予約済み)。その他費用の増加はマンガアプリの広告宣伝負担増によるもので、広告宣伝費としては前期比137百万円増を計画している。ただ、外注費等は減少見込となっているほか、生成AIの全社的な活用による生産性向上の効果もあって、その他費用全体では計画を下回る可能性が高いと弊社では見ている。

今後の見通し

## 「GigaViewer」関連がけん引し 2028年7月期に売上高50億円、経常利益率で10%超を目指す

### 2. 中期目標

同社は中期目標として、2028年7月期に売上高50億円を目指している。「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ており、利益面では社員の増員ペースが緩やかとなることに加え、2027年7月期以降は増収効果によって人件費やDC利用料の対売上比率低下が見込まれる。同社では、売上高が計画どおりに成長すれば、2028年7月期以降の経常利益率は安定して10%超の水準になると見ており、経常利益の水準も9期ぶりに過去最高益を更新する見通しだ。



#### (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月期の1.2倍となる35億円弱を目指す。成長エンジンとなる「GigaViewer」はWeb版の導入顧客に対するアプリ版のリプレースまたは新規アプリの導入を推進し、今後も年間数件ペースで安定的な開発料の獲得を見込む。出版社にとってもWeb版とアプリ版を同一企業に任せるほうが効率も良く、サービス品質でも評価が高いことから、アプリ版についても順次同社が手掛けていくものと予想される。レベニューシェア売上の規模はWeb版よりもアプリ版の方が格段に大きくなるため、成長スピードも加速していくことが予想される。同社は将来的には海外市場向けアプリについても手掛けていくことを視野に入れており、成長余地は大きいと言える。

#### (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月期の売上高は12億円強と2025年7月期の約2倍を目指す。ただ、「はてなCMS」については厳しい事業環境から想定を下回る可能性が高く、「toitta」やその他のサービスでカバーしていくことになりそうだ。

### (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、企業価値の向上を最優先に取り組む方針

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、企業体質の強化及び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を最優先に取り組む意向だ。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。

#### 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