

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 10 月 26 日 (月)

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 月期の業績概要	01
2. 2027 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	08
1. 2026 年 7 月期の業績概要	08
2. サービス別売上動向	10
3. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	17
1. 2027 年 7 月期の業績見通し	17
2. 中期目標	20
■ 株主還元策	22

要約

2027 年 7 月期以降、増収トレンドに復帰、新サービス育成にも注力

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 月期の業績概要

2026 年 7 月期の業績は、売上高で前期比 3.9%減の 3,647 百万円、営業利益で同 48.9%減の 173 百万円となった。売上高は、テクノロジーソリューションサービスにおいて前期と比較して大型開発案件が少なかったことや、コンテンツマーケティングサービスにおける「はてな CMS」の契約件数及び平均売上単価が減少したことが減収要因となった。ただ、「GigaViewer」の運用・保守やレベニユーシェアのほか、サーバー監視サービス「Mackerel（マカレル）」、AI を活用したインタビュー分析 SaaS「toitta（トイッタ）」などストック型収入は増収となった。人件費やデータセンター利用料など費用の抑制に取り組んだものの、減収による売上総利益の減少や出版社 DX の支援範囲拡大に伴う広告宣伝費の増加が減益要因となった。なお、特別損失として 2026 年 4 月に発生した資金流出事案に伴う損失 1,221 百万円を計上したことで、当期純損失 995 百万円を計上した。

2. 2027 年 7 月期の業績見通し

2027 年 7 月期の業績は、売上高で前期比 8.8%増の 3,968 百万円、営業利益で同 7.9%減の 159 百万円と増収減益を見込む。売上高はテクノロジーソリューションサービスにおいて受託開発収入が増加するほか、「GigaViewer」や「toitta」などのストック型収入も増収基調が続く見通しで、2 期ぶりに過去最高を更新する。一方、利益面では将来のレベニユーシェア拡大に向けた「Comic Growth powered by GigaViewer」の広告宣伝費や、AI のプロダクト適用推進に伴う生成 AI 関連コストなど先行投資費用の増加が減益要因となる。なお、コンテンツプラットフォームサービスでは 2026 年 7 月に生成 AI ベンダー 1 社とデータ活用に関する取り組みを開始し、2027 年 7 月期は通年で売上貢献が見込めることから、同 4%増と 6 期ぶりに増収に転じる計画となっている。また、2026 年 7 月に KADOKAWA<9468>との共同開発となる次世代小説エディタ「RIKU（リク）」のクローズド β テストの参加者募集を開始したほか、同年 8 月には AI を活用したディスカッションフォーラム「はてなパークス」を正式リリースするなど新サービスを立ち上げており、これらサービスの育成にも取り組む方針である。

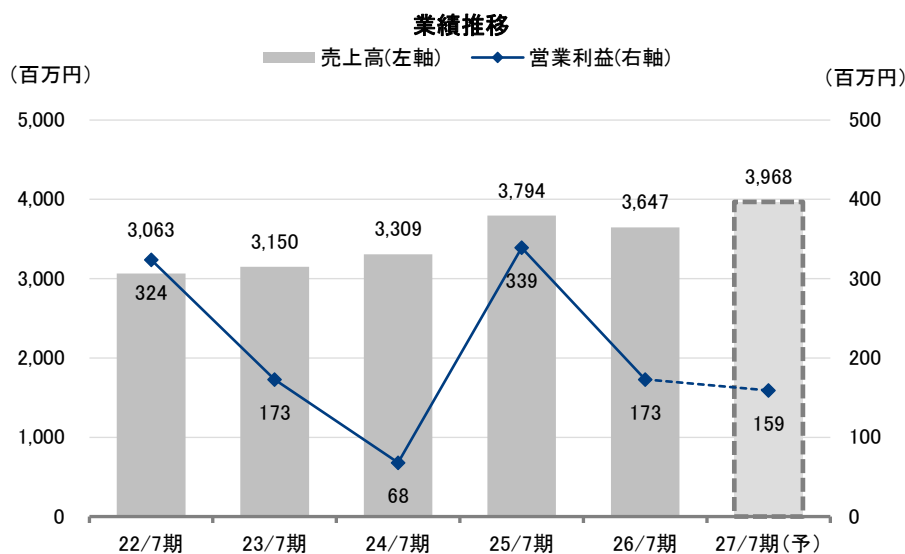
はてな | 2026 年 10 月 26 日 (月)
3930 東証グロース市場 | <https://hatena.co.jp/ir/index.html>

3. 中期目標

同社は中期業績目標として、2029 年 7 月期に売上高で 50 億円超、経常利益率 10%超の達成を目指している。2028 年 7 月期以降は 2 ケタ増収ペースへと成長が加速し、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。けん引役はテクノロジーソリューションサービスで、「GigaViewer」や「Mackerel」の成長が見込まれる。特に「GigaViewer」については、Web 版の顧客に対してアプリ版の導入を進めていくほか、海外版の開発も今後見込まれ、成長期待は大きい。コンテンツマーケティングサービスでは、機能拡張により「toitta」の育成を進めていく。「toitta」は当面の目標として ARR1 億円を掲げており、2027 年 7 月期中の達成を目指している。コンテンツプラットフォームサービスでは、「はてなパークス」の収益化を進めていくほか、生成 AI ベンダーとのデータ活用に関する取り組みによる収益貢献を見込んでいる。人員については AI の活用推進で今後は年間数名程度の増員に抑えることが可能になると見られ、売上高が順調に拡大すれば、固定費負担の軽減により経常利益率 10%超の水準は達成可能と弊社では見ている。

Key Points

- ・ 2027 年 7 月期は先行投資で営業減益となるも増収トレンドに復帰見通し
- ・ 「GigaViewer」の拡大と新サービス育成で 2028 年 7 月期以降は年率 2 ケタ成長へ
- ・ 中長期的に株主還元の比重は高めていくことを検討している



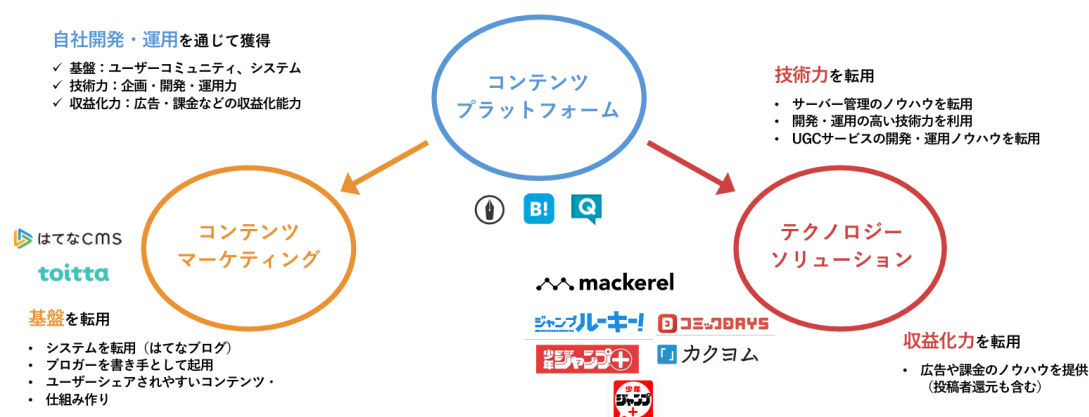
出所：決算短信よりフィスコ作成

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。

3 サービス間のシナジー



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。

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（2026 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。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（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）。

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である。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、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 2 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、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 を活用してインタビュー調査の内容分析を支援するソリューションサービスとなる。主に企業のリサーチ・マーケティング部門を顧客ターゲットとしており、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り、質的向上に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、大手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、売上高は月額の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



出所：会社ホームページより掲載

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、保守・運用などを受託している。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バ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（2026 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、2026 年 8 月末時点で 17 社 28 サービス（うち Web 版 24 サービス、アプリ版 4 サービス）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、今後はアプリ版や海外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 3」※1 のほか、KADOKAWA 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）、
「くらげバンチ」「**くらげバンチアプリ版**」「コミックバンチ Kai」（新潮社）、「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」「**ゼノンプラスアプリ版**」（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」「**まんがタイム Square**」（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ンメント）、
「OUR FEEL」（シュエークリーム）、「Seasons」（文藝春秋）、「**一迅プラス**」（一迅社）、「**COMIC Y-OURS**」（少年画報社）

注：2026 年 8 月末時点で 17 社 28 サービスに導入。赤字は 2026 年 7 月期にリリースしたメディア
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。

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2,180円（税込）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、東日本電信電話 (株) などのほか、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

2026 年 7 月期は大型開発案件の端境期となり、減収減益に転じる

1. 2026 年 7 月期の業績概要

2026 年 7 月期の業績は、売上高で前期比 3.9%減の 3,647 百万円、営業利益で同 48.9%減の 173 百万円、経常利益で同 69.5%減の 103 百万円、当期純損失で 995 百万円（前期は 230 百万円の利益）と減収減益決算となった。テクノロジーソリューションサービスが大型開発案件の端境期で減収に転じたほか、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も広告収入の減少等により減収基調が続いたことが主因である。また、2026 年 4 月に発生した資金流出事案※に伴う損失 1,221 百万円を特別損失として計上したことで、当期純利益は株式上場以来、はじめて損失計上することとなった。一方、期初計画比では売上高で 212 百万円下回ったものの、人材採用を含め全社的なコスト抑制に取り組んだ結果、営業利益は 37 百万円上回った。経常利益に関しては、株主優待引当金繰入額 74 百万円を営業外費用として計上したことにより、43 百万円の未達となった。

※ 2026 年 4 月、同社従業員が警察関係者を名乗る詐欺グループから捜査協力を装った指示を受け、これに従い会社資金 1,179 百万円を外部口座へ送金する事案が発生した。

2026 年 7 月期業績

(単位：百万円)

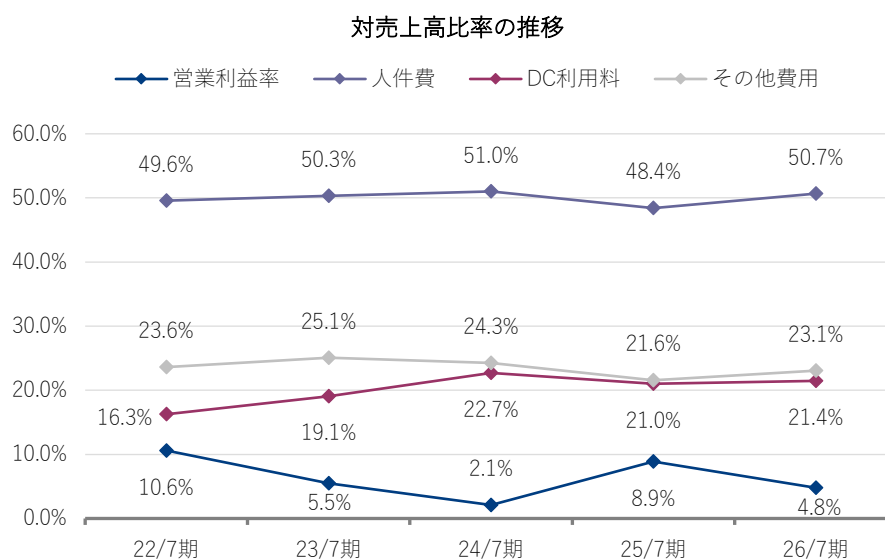
	25/7 期		26/7 期			前期比	計画比
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比		
売上高	3,794	-	3,859	3,647	-	-3.9%	-212
事業費用	3,455	91.1%	3,723	3,473	95.2%	0.5%	-250
（人件費）	1,837	48.4%	1,973	1,848	50.7%	0.6%	-
（DC 利用料）	798	21.0%	770	782	21.4%	-2.0%	-
（その他）	818	21.6%	979	841	23.1%	2.8%	-
営業利益	339	8.9%	136	173	4.8%	-48.9%	37
経常利益	339	8.9%	146	103	2.8%	-69.5%	-43
特別損益	2	-	-	-1,211	-	-	-1,211
当期純損益	230	6.1%	101	-995	-27.3%	-	-1,096

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

はてな | 2026 年 10 月 26 日 (月)
3930 東証グロース市場 | <https://hatena.co.jp/ir/index.html>

事業費用は前期比 0.5%増の 3,473 百万円となった。事業拡大に向けた投資を継続しつつ、人員最適化による人件費の抑制や費用構造の見直しに取り組んだことで、全体の費用増加を抑制した。ただ、売上高が減少したことにより、対売上比率では前期の 91.1%から 95.2%に上昇し、営業利益率の悪化要因となった。費用の内訳を見ると、人件費が同 0.6%増の 1,848 百万円、DC（データセンター）利用料が同 2.0%減の 782 百万円、その他費用が同 2.8%増の 841 百万円となった。人件費は、AI 活用や人材の配置転換による効率化と採用抑制により、期末人員が前期末比 4 名減の 213 名となったことや、業績動向に応じた賞与引当金の適正化により前期比微増に抑えた。DC 利用料は、「GigaViewer」利用サービス数が増加したものの、コスト最適化施策を推進したことで若干減少した。その他費用については、開発需要が端境期となったことで、外注費や業務委託費が減少したほか、全社的なコスト抑制に取り組んだ一方で、出版社向けマーケティング支援サービス「Comic Growth powered by GigaViewer」※の本格始動に伴い、広告宣伝費が増加した。

※ 2025 年 11 月より、マンガアプリの認知・インストール獲得、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「Comic Growth powered by GigaViewer」を本格始動した。広告宣伝費の一部を同社が負担することで、サービスグロースの促進とレベニューシェアの拡大を目指している。



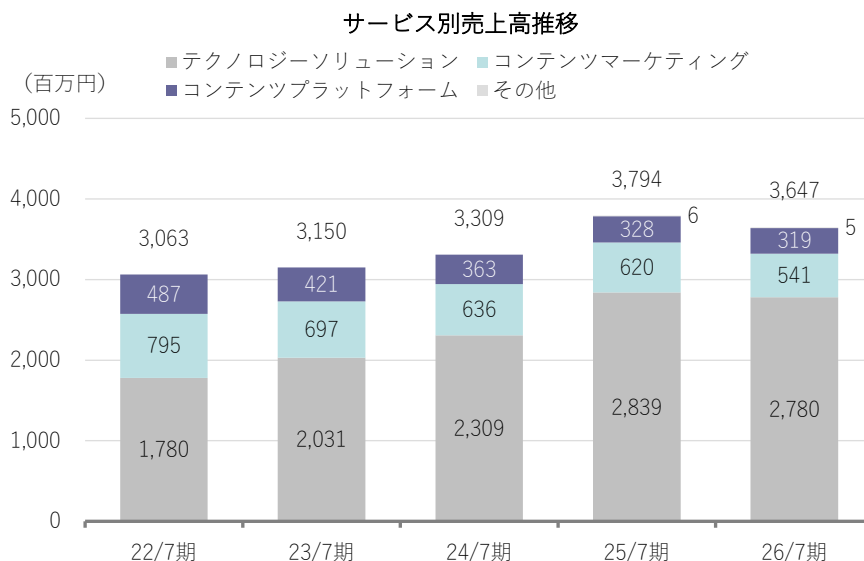
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

営業外収支は前期比 70 百万円悪化した。株式上場 10 周年の記念株主優待実施に伴い、株主優待引当金繰入額 74 百万円を営業外費用として計上したことが主因である。なお、資金流出事案の発生を受け、同社は 2026 年 7 月に再発防止策を策定しガバナンス体制を強化したこと、また、同事案発生に対する経営責任を明確化する観点から、同年 7 月に代表取締役社長及び取締役コーポレート本部長より役員報酬の一部返上（6 ヶ月間、月額報酬の 20%を返上する）の申し出があったことを発表している。

「GigaViewer」はアプリ版の累計導入数が 4 サービスと順調に拡大

2. サービス別売上動向

2026 年 7 月期のサービス別売上動向について見ると、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、コンテンツプラットフォームサービスといずれも減収となった。



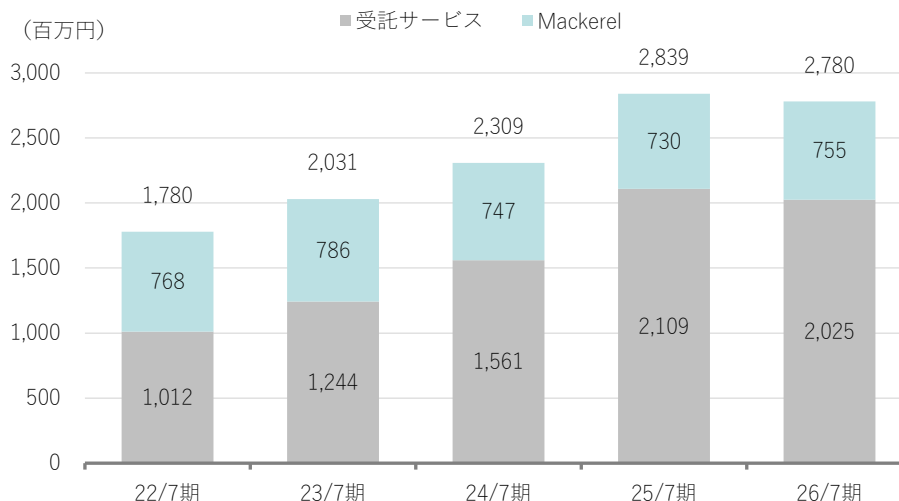
出所：決算短信よりフィスコ作成

(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期比 2.1%減の 2,780 百万円と 11 期ぶりの減収となった。内訳を見ると、受託サービスが同 4.0%減の 2,025 百万円と減収に転じた一方で、サーバー監視サービス「Mackerel」は同 3.4%増の 755 百万円と 3 期ぶりの増収となった。

はてな | 2026 年 10 月 26 日 (月)
3930 東証グロース市場 | https://hatena.co.jp/ir/index.html

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

受托サービスでは、大型の受托開発案件の納品が前期と比べて少なく、開発売上が落ち込んだことが減収要因となった。前期はマンガ誌アプリ「少年ジャンプ+」（（株）集英社）や任天堂向け「イカリング 3」の追加機能開発が売上増に貢献したが、2026 年 7 月期は端境期となった。

「GigaViewer」は、新たにアプリ版で 2 サービス（「くじらバンチ」（（株）新潮社）、「ゼノンプラス」（（株）コアミックス））、Web 版で 3 サービス（「一迅プラス」（（株）一迅社）、「COMIC Y-OURS」（（株）少年画報社）、「まんがタイム Square」（（株）芳文社））に導入が進み、2026 年 8 月末時点の導入数は 17 社 28 サービス（うち、アプリ版は 4 サービス）に拡大した。新規媒体の開発売上や既存媒体の運用保守料などが売上に貢献した一方で、レベニューシェア（広告・課金収益等）については前期に「少年ジャンプ+」関連が大きく伸長した反動もあり、変動の大きい結果となった。顧客媒体の成長を支援する「Comic Growth powered by GigaViewer」については、第 2 四半期より開始した 1 サービスで集客数や販売額が増加したものの、増加ペースは想定よりも緩やかで、レベニューシェアも計画をやや下回った。2026 年 7 月には 2 サービス目の取り組みもスタートしており、マーケティング施策の効率化を進めながら 2027 年 7 月期はさらなる積み上げを目指す考えである。

一方、「Mackerel」については前期まで続いた主要顧客向けの売上減少が一段落したことに加えて、新機能としてアプリケーションソフトウェアの状態を監視する APM（アプリケーション・パフォーマンス・モニタリング）機能を加え、サーバーシステム全体に対するオプザバビリティ※プラットフォームサービスとして「Mackerel」を進化させたことで、新規顧客の獲得だけでなく既存顧客の他部門からの契約を獲得するなどアップセルが進んだことも増収要因となった。なお、解約率については引き続き低水準を維持している。

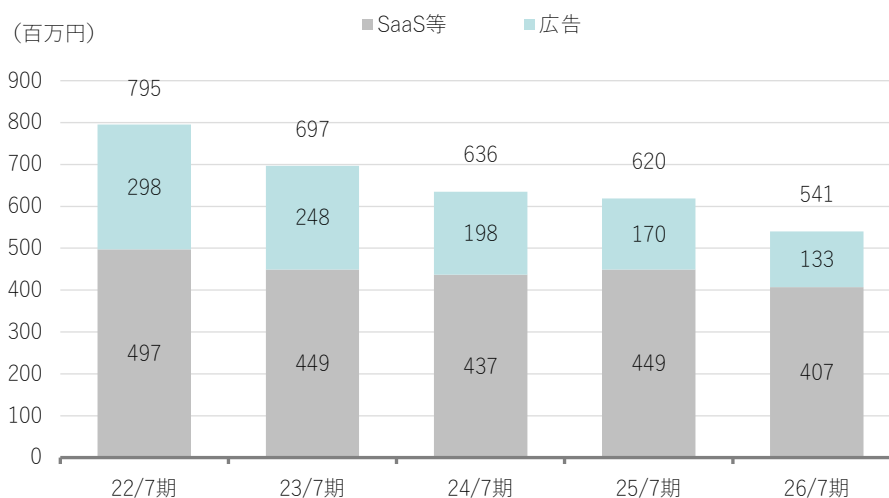
※ システムの外部出力から内部の状態を推測・把握する能力や取り組み、それを実現する手法を指す。システムの動作や内部状態を理解することで、システムの異常な挙動を特定し、デバッグや障害復旧などに対して迅速に対処できる。

はてな | 2026 年 10 月 26 日 (月)
3930 東証グロース市場 | <https://hatena.co.jp/ir/index.html>

(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 12.7%減の 541 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 9.3%減の 407 百万円と減収に転じたほか、広告売上も同 21.8%減の 133 百万円と減収基調が続いた。企業のオウンドメディアに対する投資予算が縮小傾向にあり運用件数が前期末比 5 件減の 147 件と減少したほか、生成 AI の普及により記事制作支援サービスの需要も減少したことなどが減収要因となった。

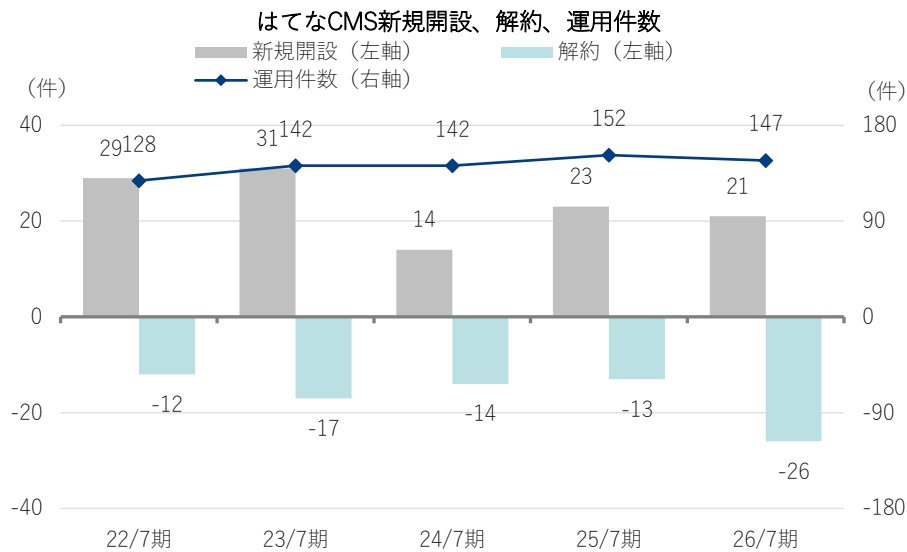
コンテンツマーケティングサービス部門の売上推移



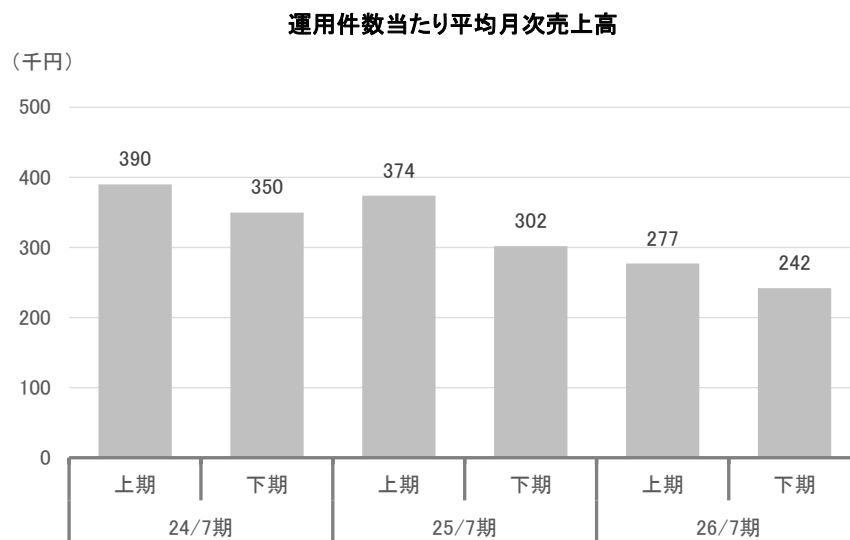
出所：決算短信よりフィスコ作成

「はてな CMS」の新規開設件数は見込み顧客における検討期間の長期化や予算抑制の影響を受け、前期比 2 件減の 21 件となった。一方、解約件数は顧客企業のマーケティング方針変更やコスト削減により、同 13 件増の 26 件と過去最大となった。また、既存顧客での広告・マーケティング予算の縮減による広告出稿減少や記事制作需要の減少により、運用件数当たり売上高も前期比 2 ケタ減と下落基調が続いた。同社では厳しい市場環境に対応すべく、無駄な獲得コストを抑制しつつ既存顧客へのサポートを強化して解約率の低減に取り組むなど、事業全体の収益性を重視した効率的な運用にシフトしている。

はてな | 2026 年 10 月 26 日 (月)
3930 東証グロース市場 | <https://hatena.co.jp/ir/index.html>



出所：決算説明資料よりフィスコ作成



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2024 年 10 月よりサービスを開始した「toitta」（生成 AI を活用したインタビュー分析 SaaS）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。たとえば、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、あらかじめ掘り下げたい設問内容を「toitta」に設定しておくことで、それらの設問に対しての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。

はてな | 2026 年 10 月 26 日 (月)
3930 東証グロース市場 | <https://hatena.co.jp/ir/index.html>

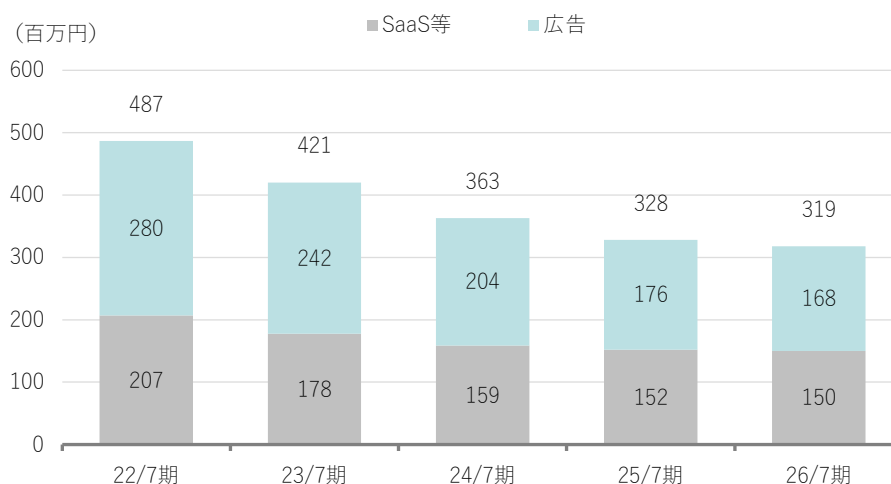
2026 年 1 月には独自の AI エージェントを活用することで過去に蓄積されたインタビューデータを横断的に探索し、「ファインディングス（発見）」を複数提案する追加機能「ask toitta」も正式リリースした。過去に実施したインタビューデータの探索・抽出作業は、相応の時間と一定の専門スキルを必要としていたため、これまでには活用されないケースも多く課題となっていたが、「ask toitta」によりこうした課題を解消することが可能となる。導入社数は着実に増加しており、当面の目標として掲げていた ARR（年間経常収益）1 億円に迫る水準まで成長した。

（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期比 2.8%減の 319 百万円と 5 期連続で減収となった。「はてなブログ」の登録ユーザー数は前期末比 3.0%増の 1,328 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 4.5%減の 168 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 0.9%減の 150 百万円と低迷した。

なお、同社は生成 AI ベンダー1 社と「はてなブログ」のデータ活用に関する取り組みを 2026 年 7 月より開始した。「はてなブログ」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「旬」なテキストを投稿するという観点で、生成 AI ベンダーが学習データとして活用することを目的としたものとなる。米国では掲示板サービス「Reddit」のデータ使用権に関して、生成 AI ベンダーが年 6 千万米ドルの契約を締結するなど良質な情報を発信するメディアの価値が見直されている。同社の契約内容は非開示だが、現在も他の生成 AI ベンダーとの契約交渉を進めている状況にある。

コンテンツプラットフォームサービス部門の売上推移



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同年 12 月より開始した。その対価として JOC トークン 5 百万円（前期は 6 百万円）を売上として計上した。今後も毎月 JOC トークンを獲得し売上として計上していくほか、JOC を活用した社会課題解決につながる Web3 サービスの検討も進めていく予定である。

※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。

自己資本比率は 70%台に低下したものの、財務の健全性は維持

3. 財務状況と経営指標

2026 年 7 月期末の資産合計は前期末比 886 百万円減少の 2,564 百万円となった。流動資産では、現金及び預金が資金流出事案の発生により 915 百万円減少し、未収還付法人税等が 62 百万円増加した。固定資産では、繰延税金資産が 94 百万円増加した一方で、有形固定資産が 5 百万円、無形固定資産が 6 百万円、投資有価証券が 99 百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比 93 百万円増加の 728 百万円となった。未払法人税等が 121 百万円、未払消費税等が 51 百万円、未払費用が 54 百万円それぞれ減少した一方で、短期借入金 250 百万円及び株主優待引当金 74 百万円を計上したことによる。また、純資産合計は当期純損失の計上により同 980 百万円減少の 1,836 百万円となった。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末比 10.0 ポイント低下の 71.6%となり、現金及び預金の水準は 7 年前の水準まで戻ることになったが、運用・保守料や SaaS 収入などのストック型収入が全体の過半を占め、安定した収益構造を確立していること、ネットキャッシュ（現金及び預金から有利子負債を差し引いた額）も 10 億円弱のプラスとなっていることから、財務の健全性は維持しているものと判断される。一方、収益性については売上高営業利益率で同 4.1 ポイント低下の 4.8%、ROA で同 7.3 ポイント低下の 3.4%とそれぞれ 2 期ぶりに低下しており、収益性の向上が喫緊の課題となっている。特に、コンテンツマーケティングサービスやコンテンツプラットフォームサービスについては、広告収入依存のビジネスモデルから脱却を図るための過渡期にあり、「toitta」等新サービスの育成が収益回復のカギを握るものと考えられる。

はてな | 2026 年 10 月 26 日 (月)
3930 東証グロース市場 | <https://hatena.co.jp/ir/index.html>

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/7 期	24/7 期	25/7 期	26/7 期	増減
流動資産	2,283	2,278	2,849	1,981	-868
（現金及び預金）	1,482	1,504	2,136	1,221	-915
（売掛金、契約資産）	550	573	552	554	2
固定資産	598	630	601	583	-18
資産合計	2,881	2,909	3,450	2,564	-886
負債合計	392	349	634	728	93
（有利子負債）	-	-	-	250	250
純資産合計	2,488	2,559	2,816	1,836	-980
（安全性）					
自己資本比率	86.4%	88.0%	81.6%	71.6%	-10.0pp
有利子負債比率	-	-	-	13.6%	13.6pp
（収益性）					
ROA	6.2%	3.2%	10.7%	3.4%	-7.3pp
ROE	4.0%	2.5%	8.6%	-42.8%	-51.4pp
売上高営業利益率	5.5%	2.1%	8.9%	4.8%	-4.1pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027 年 7 月期は先行投資で営業減益となるも増収トレンドに復帰見通し

1. 2027 年 7 月期の業績見通し

2027 年 7 月期の業績は、売上高で前期比 8.8%増の 3,968 百万円、営業利益で同 7.9%減の 159 百万円、経常利益で同 17.3%増の 121 百万円、当期純利益で 117 百万円（前期は 995 百万円の損失）を計画している。売上高はテクノロジーソリューションサービスにおける受託開発が回復することもあり、2 期ぶりに過去最高を更新する見通しである。営業利益は将来のレバニューシェア拡大に向けた広告宣伝費の増加や新規サービス育成のための先行投資により減益となるが、経常利益は営業外費用の減少により 2 期ぶりの増益に転じる見通しである。

2027 年 7 月期業績見通し

(単位：百万円)

	26/7 期		27/7 期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	3,647	-	3,968	-	8.8%
事業費用	3,473	95.2%	3,808	96.0%	9.6%
（人件費）	1,848	50.7%	1,992	50.2%	7.8%
（DC 利用料）	782	21.4%	846	21.3%	8.2%
（その他）	841	23.1%	970	24.4%	15.3%
営業利益	173	4.8%	159	4.0%	-7.9%
経常利益	103	2.8%	121	3.0%	17.3%
当期純損益	-995	-27.3%	117	2.9%	-
1 株当たり当期純損益（円）	-332.80	-	39.09	-	-

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 9.6%増の 3,808 百万円となる見通しで、内訳は人件費が同 7.8%増の 1,992 百万円、DC 利用料が同 8.2%増の 846 百万円、その他費用が同 15.3%増の 970 百万円となる。人件費については、期末社員数で前期末比 2 名増の 215 名と前期に引き続き抑制する方針で、定期昇給が主な増加要因となる。採用については適正規模を維持しつつ厳選して進めていく予定で、受託開発需要の回復・拡大に対応するためのエンジニアや企画職の採用を中心に進めていく。

DC 利用料の増加要因は、「GigaViewer」の利用量増加に加えて、AWS 料金等の購入における想定為替レート（前期比で円安水準）の見直しによる。その他費用については、出版社向けマーケティング支援サービス「Comic Growth powered by GigaViewer」の利用媒体数増加に伴う広告宣伝費の戦略的投下に加えて、自社サービスに AI を活用することによる生成 AI 関連コストの増加を見込んでいる。

(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 14%増の 3,161 百万円と 2 期ぶりに過去最高を更新する見通しである。このうち、受託サービスは同 18%増の 2,396 百万円、「Mackerel」は同 1%増の 765 百万円を計画している。

受託サービスについては、「GigaViewer」の新規開発及び既存媒体向け追加機能の開発案件が増加するほか、出版業界以外の開発案件も増加する見通しで増収要因の大半を占めるほか、ストック売上（保守運用料、レベニューシェア等）についても着実な積み上がりが見込まれる。「GigaViewer」に関しては、Web 版で 24 サービス、アプリ版で 4 サービスに導入されており、2027 年 7 月期は Web 版導入ユーザー向けにアプリ版の開発が進む見通しである。また、海外展開を検討する出版社からの相談も寄せられており、今後の事業機会として期待される。日本のマンガは海外でも人気が高いが、経済産業省の委託調査（CODA 実施、2026 年 1 月公表）によると、出版分野のオンライン海賊版被害額は 2.6 兆円に達するなど問題となっている。こうした状況下で、政府は日本成長戦略 17 分野の 1 つとしてコンテンツ産業の海外展開を掲げ、コミックについても正規版の流通を促進していくための投資支援を行う方針を示している。電子コミックのプラットフォームを開発・提供する同社にとっては追い風となる。

また、新たな取り組みとして、KADOKAWA と共同開発を進めている AI を活用した次世代小説エディタ「RIKU（リク）」のクローズド β テストへの参加者募集を 2026 年 7 月 30 日より開始した。ユーザーが持つアイデアをもとに、AI がストーリーやキャラクター、世界観などの設定づくりを支援するほか、作家が執筆に行き詰まった際に次の展開を AI に相談、書き上げた原稿の校正・校閲などを AI が担うサービスとなる。

参加者を募集し、テスト運用を行いながらサービスの品質向上を進めていく予定で、募集開始後には相当数の申込みがあったと見られる。正式なサービス提供開始時期は未定だが、従来よりも手軽に小説を書くことが可能となるため、潜在需要は大きいと見られる。「RIKU」のサービスが本格化すれば売上規模も一段と拡大するものと期待される。

「Mackerel」は APM 機能の拡充を図るため、要望の多かった「ログ機能」を 2026 年 11 月に正式リリースする予定としている。既に β 版は提供済みで、インフラ監視需要を取り込みつつ、サービスを拡充していくことで、アップセルと顧客数の拡大を進めていく方針である。開発にリソースを投下するため、2027 年 7 月期の増収率は 1% 増とやや保守的な見込みとなっているが、着実に需要を開拓していく方針となっている。

(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期比 13%減の 471 百万円と減少基調が続く見込みである。広告収入の減少傾向が続くほか、「はてな CMS」の運用件数減によりストック型収入についても若干の減少を想定している。「はてな CMS」については企業のオウンドメディアに対する投資拡大が見込みにくいなか、収益性を重視した運用にシフトし、解約数の抑制に注力していく。また、国産ベンダーとして使い勝手の良さを訴求し、競合他社からのリプレイス需要も取り込みたい考えである。このため機能面での改善に向けた開発は継続していく方針である。

一方で、「toitta」については、機能の拡充を図りながら積極的に事業拡大を推進し、ARR1 億円の早期達成を目指す。これまではインタビュー後の分析業務をサービス領域としていたが、新たに AI がオンラインでインタビューを行う「AI インタビュー」の開発を進めており、2026 年内の正式リリースを予定している。「AI インタビュー」が完成すれば、インタビュー業務の一連のプロセスに AI を活用することが可能となり、業務効率並びにサービス品質のさらなる向上につながるものと期待される。既に、経営コンサルティング会社の A.T. カーニー（株）向けに「AI インタビュー」の先行提供を開始しており、今後の展開が注目される。新規顧客の開拓施策としては、各種イベントやセミナーへの出展でリードを獲得しているほか、最近では顧客からの口コミで、顧客企業内の別の部門で導入するケースも増加している。

また、「toitta」では UX リサーチで豊富な実績を持つポップインサイトカンパニー（会社名：メンバーズ<2130>）と共同で、インタビューデータの資産化を目的とした「定性データウェアハウス」の実証実験を 2026 年 8 月より開始した。「データウェアハウス」とは、売上や取引履歴、在庫などの定量的な業務データを複数の業務システムから横断的に集約・整理し、経営分析に活用できる状態で蓄積する仕組みを指す。「toitta」が提供する「定性データウェアハウス」は、この考え方を数値化しにくい定性データである「インタビューや対話から得られる顧客の生の声」に応用したものとなる。

インタビューで得られた内容を発話単位で分解し、1 発話を 1 レコードとして蓄積、各レコードに分類・属性情報などのメタデータを付与することで、集約・整理・分析できる状態にする。実証実験では、ポップインサイトカンパニーが UX リサーチのインタビュー結果を顧客ごとに「定性データウェアハウス」に蓄積し、過去の発話を横断的に分析することで、機能改善や仕様検討の意思決定をより迅速かつ確度の高いものとするを目標としている。将来的には、ポップインサイトカンパニー内の活用だけにとどまらず、両社の顧客企業に向けた「定性データウェアハウス」の販売や活用支援などにも広げていく考えである。

（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 4%増の 330 百万円と 6 期ぶりの増収に転じる見通しである。「はてなブログ」等の広告収入は広告単価が回復しないことを前提に計画を立てており、生成 AI ベンダーとのデータ活用に関する取り組みによる売上が通年で寄与することが増収要因となる。まだ交渉中の案件に関しては売上計画に織り込んでいないため、契約が決まれば上乗せ要因となる。

また、新たなサービスとして自社の UGC 開発ノウハウと生成 AI 技術を掛け合わせたディスカッションフォーラム「はてなパークス」を 2026 年 8 月に正式リリースした。テーマ別のコミュニティである「パーク」上で、話題・トピックに沿った体験や情報、意見を共有・交換する場を提供する。開発と運営に AI を活用しており、投稿タイトルの自動提案やコミュニケーションの要約、不適切な投稿の検知（リアルタイムで非表示化）などに活用しているほか、今後は多言語の自動翻訳機能の実装や「はてなブックマーク」「はてなブログ」などとの連携を推進していくことで、ユーザー同士の知見や関心が循環する環境を整え、高品質な一次情報が集まる価値あるメディアに育成していく方針である。まずは、参加ユーザーの獲得に注力していく段階で、収益化までにはしばらく時間を要するものと見られる。

はてな | 2026 年 10 月 26 日 (月)
3930 東証グロース市場 | https://hatena.co.jp/ir/index.html

(4) その他サービス

JOC のバリデータ売上として前期並みの 5 百万円を見込んでいる。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ものと思われる。

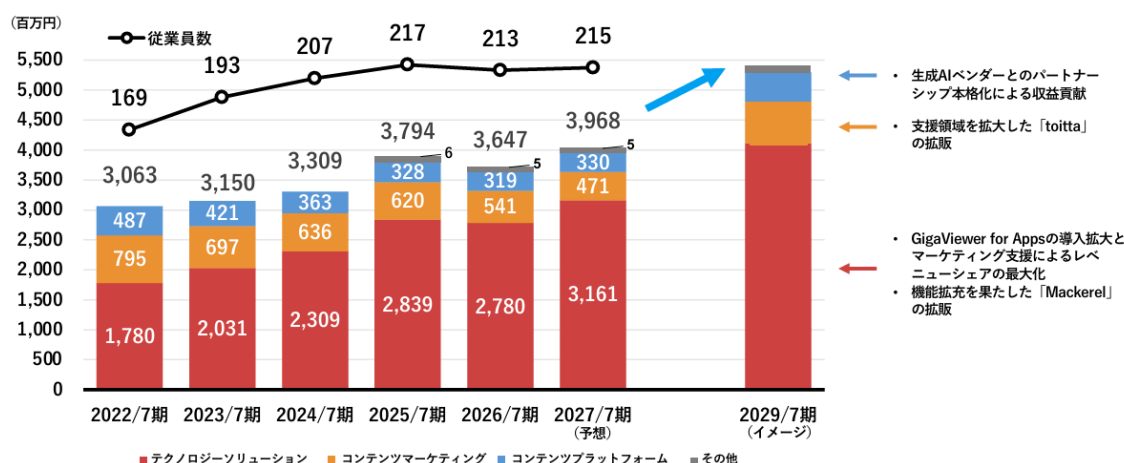
「GigaViewer」の拡大と新サービス育成で 2028 年 7 月期以降は年率 2 ケタ成長へ

2. 中期目標

同社は中期目標として、2029 年 7 月期に売上高 50 億円突破と経常利益率 10%超の達成を目標に掲げた。2028 年 7 月期の目標を 1 年先送りした格好となる。インターネット広告市場の構造変化（SNS 広告や動画広告への需要シフト、広告単価の下落）や生成 AI の普及により、コンテンツマーケティングサービス並びにコンテンツプラットフォームサービスの売上が想定以上に減少したことが主因である。同社ではこうした市場環境の変化に対応すべく、広告収入に依存していたビジネスモデルからの脱却と新規サービスの育成や生成 AI を活用したプロダクトの開発に取り組んできた。2027 年 7 月期まではその過渡期と位置付けられ、こうした取り組みの成果については、2028 年 7 月期以降に顕在化するものと予想される。

成長エンジンとなるのは、「GigaViewer」を中心としたテクノロジーソリューションサービスとなるが、コンテンツマーケティングサービスやコンテンツプラットフォームサービスについても中期的には売上拡大を見込んでいる。利益面では、増収効果に加えて人件費率の低下が経常利益率の上昇要因となる。従業員数については、生成 AI の活用で 2027 年 7 月期以降は年間数名程度の増員ペースに抑えることが可能になると見ている。目標どおりに業績が推移すれば、2029 年 7 月期の経常利益は過去最高を記録した 2019 年 7 月期の 449 百万円を 10 期ぶりに更新することになる。

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

2029 年 7 月期の売上目標は 2026 年 7 月期比 1.5 倍の 40 億円強を目指す。出版社の DX 支援サービスとなる「GigaViewer」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、さらには海外版アプリの開発料並びに保守運用料の積み上げが見込まれる。さらに、2026 年 7 月期よりマーケティング支援サービスを本格始動したことに伴うレベニューシェアの成長も見込まれる。(公社) 全国出版協会・出版科学研究所の発表によると、2025 年の電子コミックの市場規模は前年比 2.9%増の 5,273 億円と伸び率は鈍化したものの成長を続けており、今後も堅調推移が見込まれる。こうしたなか、アプリ版でのシェア拡大やレベニューシェア型サービスの拡大に加えて、海外市場向けの展開も視野に入ってきていることを考えれば、「GigaViewer」関連の売上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、新規事業となる「toitta」の育成に注力していくことで、2029 年 7 月期の売上高で 7 億円強と 2026 年 7 月期比 1.4 倍を目指す。

(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、生成 AI ベンダーとのデータ活用に関する取り組みによる収益増を見込み、2029 年 7 月期の売上高で 5 億円強と 2026 年 7 月期比 1.6 倍を目指す。

■ 株主還元策

中長期的に株主還元の比重を高めることを検討、株主優待の継続実施も視野に

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、配当などの利益還元内容を決定してきた。2026 年 7 月期は無配を継続した一方で、株式上場 10 周年の記念株主優待を実施し、2026 年 7 月末時点で 300 株以上保有する株主を対象にデジタルギフト※25,000 円分を贈呈することとした。

※ 交換対象は PayPay マネーライト、Amazon ギフトカード、楽天ポイントギフト、d ポイント、au PAY ギフトカード、QUO カード Pay、ビットコイン by bitFlyer、ビットコイン by CoinTrade 等。

今後の株主還元方針の基本的な考え方として、事業成長への投資を継続しつつ、経営における株主還元の重要性をこれまで以上に重視し中長期的に還元比重を高めていくこと、また、今回の記念優待に対する市場の反響や手応えを踏まえ、今後の業績回復やキャッシュ・フローの推移に応じた適切な還元手法（継続的な優待制度や配当導入等）の具体的な検討を進めていく方針とした。同方針に基づき、2027 年 7 月期の配当金は未定としているものの、株主優待については、中長期的な株式保有を促す制度設計も視野に入れながら、継続的な実施に向けて具体的な検討を進めていく方針である。

なお、同社の 2026 年 7 月末時点の時価総額が 30 億円強とグロース市場の上場維持基準（上場後 10 年経過後、時価総額 40 億円以上）を下回ったことから、2026 年 10 月 16 日に適合に向けた計画を開示した。今後の対応策として、上場維持を前提に業績の回復（増収トレンドへの復帰）と持続的な成長を通じて、時価総額を確実に高めていくこと、適切な情報開示と中長期的な株主還元のあり方の検討を通じて、株式市場からの正当な評価獲得を目指していくことにしている。

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。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、理由のいかんを問わず、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