

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

はてな

3930 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2018年4月23日(月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2018年7月期第2四半期累計業績	01
2. 2018年7月期業績見通し	01
3. 中期的に年率20%増収目指す	02
■ 事業概要	03
1. コンテンツプラットフォームサービス	04
2. コンテンツマーケティングサービス	04
3. テクノロジーソリューションサービス	05
■ 業績動向	06
1. 2018年7月期第2四半期累計の業績概要	06
2. 2018年7月期業績見通し	08
3. 今後の事業方針	09
4. 短中期成長見通し	10
■ 株主還元策	10
■ 情報セキュリティ対策	10

■ 要約

「はてなブログ Media」「Mackerel」等の注力事業が順調に成長し、 年率2ケタ増収が続く

はてな<3930>は、2001年設立のインターネットサービス企業で、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BtoC向けサービスとなる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・ノウハウを活用した企業向けサービスとしてコンテンツマーケティングサービス、テクノロジーソリューションサービスを展開している。

1. 2018年7月期第2四半期累計業績

2018年7月期第2四半期累計（2017年8月-2018年1月）業績は、売上高で前年同期比3.3%増の939百万円、営業利益で同42.1%減の113百万円と増収減益決算となった。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増収となったものの、受託開発案件の売上が端境期に当たったことで、テクノロジーソリューションサービスが減収となり、全体では1ケタ増収にとどまった。一方、営業利益は今後の成長を見据えた人材投資やITインフラ投資を積極的に実施したことにより減益となった。第2四半期累計の会社計画は発表されていないものの、おおむね計画どおりの進捗だったと見られる。なお、注力事業である企業向けの「はてなブログ Media」の運用媒体数は前期末比4件増の42件となったほか、サーバー監視サービス「Mackerel（マカレル）」の累積顧客数も前期末比25%増と順調に増加した。また、同社が開発したマンガビューワー「GigaViewer」※についても、2017年10月に（株）講談社の無料マンガアプリ「マガジnpocket」Web版に採用されるなど、着実に導入実績を積み上げている。

※ GigaViewer：Webサイトでマンガを閲覧するためのソフトウェアで、ユーザーが快適に作品を楽しめるための各種機能を備え、また広告を掲載することでサービス提供者の運用コストを削減できるようになっている。

2. 2018年7月期業績見通し

2018年7月期の業績は、売上高で前期比16.8%増の2,207百万円、営業利益で同36.8%減の222百万円と期初計画を据え置いている。第2四半期までの進捗率は、売上高で43%、営業利益で51%となっている。受託開発案件が下期に売上計上されることから、下期は2ケタ増収が見込まれるが、引き続き人材投資やITインフラ投資を進めていくため通期でも減益を見込んでいる。ITインフラ投資については通期で178百万円（上期79百万円）を計画している。能力拡大と安定稼働を目的に、サーバーの移行作業を2020年7月期まで2年かけて進めている。2019年7月期のITインフラ投資については、今期並みか若干減少する見込みのため、2ケタ増収が続けば2019年7月期には増益に転じる見通しだ。

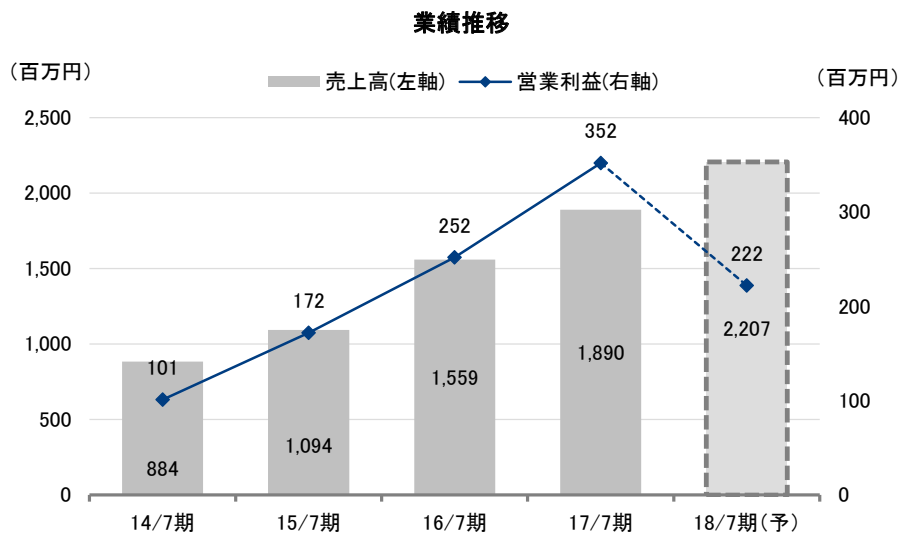
要約

3. 中期的に年率 20% 増収目指す

同社では中期的に売上高で年率 20% の成長を見込んでいる。3 サービスのシナジー効果を最大限に活用しながら、各サービスを拡大していく。コンテンツプラットフォームサービスでは機能開発や他社との提携等によるユーザー数・月間 UU 数の拡大を図り、広告収入だけでなく課金サービスの増大に取り組んでいく。また、コンテンツマーケティングサービスでは「はてなブログ Media」の拡販、テクノロジーソリューションサービスでは、個別の受託開発案件の獲得に加えて、「Mackerel」の拡販にそれぞれ注力していく方針となっている。

Key Points

- ・インターネットの 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に展開
- ・2018 年 7 月期は 4 期連続の 2 ケタ増収を目指す
- ・3 つのサービス分野でシナジー効果を生かしつつ、年率 20% の売上成長を目指していく



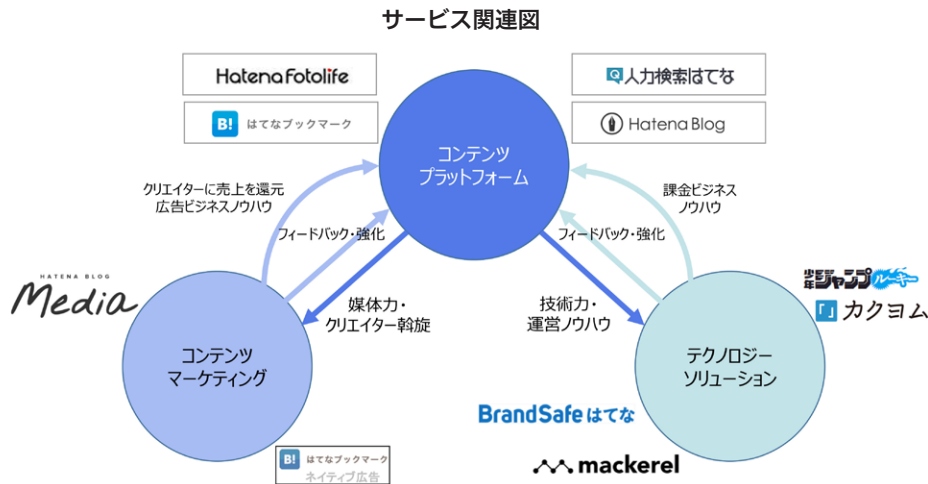
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

インターネットの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に展開

同社のサービスは、個人向けサービスとして、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と、法人向けにオウンドメディア構築・運用及びコンテンツの拡散を支援するコンテンツマーケティングサービス、UGCの受託開発・運用サービスやサーバー監視サービス等を提供するテクノロジーソリューションサービスの3つで構成されている。2018年7月期第2四半期累計のサービス別売上高構成を見ると、コンテンツプラットフォームサービスが30%、コンテンツマーケティングサービスが37%、テクノロジーソリューションサービスが32%となっており、バランスの取れた売上構成となっている。

個人向けのコンテンツプラットフォームで蓄積した技術・ノウハウを、今後の成長領域である法人向けのコンテンツマーケティング、テクノロジーソリューションに生かすことで高付加価値化を図っている。また、法人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。



事業概要

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や、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が「はてなブログ」の特徴となっており、競合他社との差別化要因となっている。売上は「はてなブログ」等の有料サービスの利用料のほか、ブログの無料ユーザーの画面に掲載する広告収入から成り、大半は広告収入で占められている。

広告収入に関しては、PV数×広告単価で決まる。広告単価に関しては趨勢的に低下傾向となっているため、PV数をいかに伸ばすことができるかが、売上成長のカギを握ることになる。PV数についてはサービスの利用ユーザー数の伸びなどが参考となるが、2018年7月期第2四半期末のユーザー数は前期末比53万人増の671万人と着実に増加している。

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年にサービス開始。質問やアンケートを通じて疑問を解決するナレッジコミュニティサービスの草分け的な存在で、はてなの最初のサービスであり社名の由来ともなっている。

(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。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。ブックマークを共有することにより、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年よりサービスを開始した「はてなダイアリー」の後継サービスで2013年に「はてなブログ」にリニューアルした。シンプルでモダンなデザインに、執筆を助ける機能が充実したブログサービスで、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。

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UGCサービスで培ったシステム・ノウハウを生かし、オウンドメディア構築のためのCMSやオウンドメディアに集客するための広告サービス等を提供している。2014年から開始した「はてなブログ Media」は、オウンドメディアを構築・運用したいクライアント企業向けに提供するサービスである。

事業概要

売上は「はてなブログ Media」のシステム利用料やコンテンツ作成支援料、ネイティブ広告・バナー広告・タイアップ広告収入等から成っている。「はてなブログ Media」の運用媒体数は2018年7月期第2四半期末で42件と順調に増加している。1企業で複数の媒体を運用しているケースもあり、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等をテーマとして、「はてなブログ Media」を利用する企業が増加する傾向にある。

3. テクノロジーソリューションサービス

UGC サービスで蓄積してきた技術力やノウハウを活用し、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、データを分析して顧客企業にクラウドで提供するビッグデータサービス(クラウド支援サービス、アドテクノロジーサービス)を展開している。

(1) 受託サービス

オウンドメディア構築のためのコンテンツマーケティングサービスとは別に、ユーザー企業独自のシステム開発・運用を受託するサービスで、売上は受託開発料及び保守・運用料から成る。任天堂<7974>(イカリング2)、カドカワ<9468>(カクヨム)など大手企業のシステムを受託している。また、マンガビューワー「GigaViewer」については(株)集英社、講談社向けにそれぞれ導入実績がある。

(2) ビッグデータサービス

クラウド支援サービスとして「Mackerel」、アドテクノロジーサービスとして「BrandSafe はてな」のサービスを提供している。

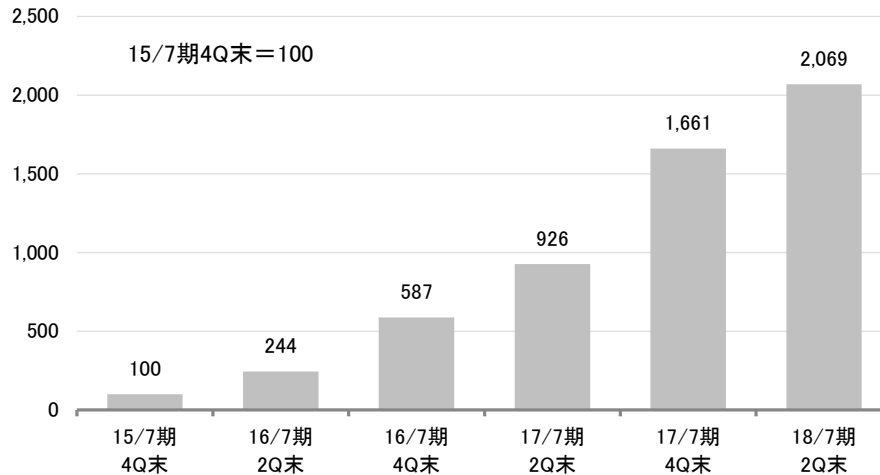
a) Mackerel

2014年よりサービス提供を開始した「Mackerel」は、クラウドサービスやデータセンターで稼働するサーバーやアプリケーションなどを簡単に管理することが出来るSaaS型の監視ツールであり、エンドユーザーのほかクラウド事業者向けにも提供している。異なるクラウド環境やデータセンターサービスでも統一的に監視することが可能で、使いやすいUIと効率的なAPIにより、簡単に導入・運用できることが特徴となっている。従来は、ユーザーが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等の技術進化に追従することが困難となってきており、使い勝手の良い「Mackerel」に対する引き合いが増えてきている。

類似商品がほぼ無いため、SaaS型サーバー監視ツール提供の先駆者として国内市場を開拓している段階にある。Web企業、ゲーム制作企業やアドテック企業での導入が顕著だが、エンタープライズ領域における利用も試行されている。監視には過去情報含めたデータ分析が重要となるため、一旦導入すると解約するケースは極めて低いほか、サーバー増設に伴い顧客単価が増加する傾向にある。主なクライアントは、サイバーエージェント<4751>、任天堂<7974>、GMOペパボ<3633>、freee(株)、(株)バンダイナムコスタジオ、(株)メルカリ、富士通クラウドテクノロジーズ(株)、KDDI<9433>、ビッグロブ(株)等が挙げられ、導入顧客数が右肩上がり増加している。

事業概要

Mackerel累積導入企業数(指数)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

b) BrandSafe はてな

「はてなブックマーク」で使用しているサイト判定アルゴリズムを元に開発した URL 判定システムを用い、ブランド保護の観点から広告を配信するのに不適切なページの自動判定を行うサービスで、2014 年より提供を開始している。DSP※などの広告配信事業者のサービスに搭載することで、リアルタイムかつ高精度に配信先を判別し、不適切なサイトに広告が配信されないようにすることが可能。主なクライアントとしては、フリークアウト<6094>、(株)プラットフォーム・ワン等がある。

※ DSP = Demand-Side Platform：広告出稿の費用対効果を高めたい広告主のためのサービス。

業績動向

2018年7月期第2四半期累計業績は増収減益だが、会社計画どおりに進捗

1. 2018年7月期第2四半期累計の業績概要

2018年7月期第2四半期累計業績は、売上高で前年同期比3.3%増の939百万円、営業利益で同42.1%減の113百万円、経常利益で同36.1%減の125百万円、四半期純利益で同29.5%減の85百万円と増収減益決算となったが、おおむね会社計画どおりの進捗となった。

業績動向

2018年7月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

	17/7期2Q累計		18/7期2Q累計		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	909	-	939	-	3.3%
売上原価	76	8.4%	56	6.0%	-26.4%
販管費	637	70.1%	769	82.0%	20.7%
営業利益	195	21.5%	113	12.1%	-42.1%
経常利益	196	21.6%	125	13.3%	-36.1%
特別損益	0	-	1	-	-
四半期純利益	120	13.3%	85	9.1%	-29.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) サービス別売上動向

サービス別売上動向を見ると、コンテンツプラットフォームサービスは前年同期比7%増の284百万円となった。「はてなブックマーク」や「はてなブログ」などの第2四半期末におけるユーザー数が前期末比9%増の671万人、月間UB数も同200万UB増加の2.26億UBと着実に増加しており、広告収入並びに有料課金収入がいずれも増収となったことが要因だ。ただ、伸び率は従来の2ケタ成長から1ケタ成長に鈍化している。広告単価が低下していることやPV数の伸びが鈍化していることが要因と見られる。同社では、ユーザーの関心度の高い記事を上位表示するなど、Webサイト内における回遊率を高める取り組みを強化することでPV数を増やし、広告収入を伸ばしていく方針としている。また、文章主体の「はてなブログ」の特性上、動画広告をほとんど取り扱っていなかったことも、広告収入の成長鈍化の一因になっていると見られ、今後は広告単価の維持向上に向けた取り組みも進めていく。

コンテンツマーケティングサービスは前年同期比17%増の350百万円と好調に推移した。企業のオウンドメディアとなる「はてなブログ Media」の運用件数が第2四半期末で42件と前年同期の37件から5件増加したほか、顧客単価も上昇したことが要因だ。当第2四半期累計期間における新規開設は8件、解約は4件となった。解約件数は前年とほぼ同様で、複数オウンドメディアの統合や更新停止、他のCMS利用などが解約理由となっている。従来は、インターネット関連企業が中心だったが、航空会社や自治体等にも顧客層が広がりを見せ始めており、通期目標の47件に向けて順調に進んでいると見られる。

テクノロジーソリューションサービスは前年同期比12%減の303百万円となった。受託開発売上が案件の端境期に当たり前年同期比81%減と大幅減となったことが要因だ。ただ、これは期初計画どおりであり下期に回復する見込みとなっている。なお、システム保守運用売上については「GigaViewer」の導入件数増もあって、同38%増と過去最高売上を達成している。「GigaViewer」は2017年10月に講談社の無料マンガアプリ「マガジnpocket」のWeb版に搭載され(3件目)、Webサイトのデザインを担当したほか、今後は広告運用・販売による収益化の支援も行っていく。また、サーバー監視サービス「Mackerel」についても、第2四半期末の顧客数が前年同期比2.2倍増となるなど順調に拡大した。

業績動向

(2) 費用分析

増収にも関わらず減益となったのは、今後の成長を見据えた人材投資や IT インフラ投資を積極的に進めていることが要因となっている。人員については第 2 四半期末で前年同期比 9 名増の 117 名となり、人件費は同 12% 増の 410 百万円となった。同社では期末までに 23 名の増員（うち、70% が開発・制作部門）を予定している。IT 業界では採用難に悩む企業が多いが、同社においては順調に採用が進んでいるようだ。

一方、IT インフラ投資に関してはサービスの開始から 10 年以上経過したこと、今後の業容拡大を見据えて、サーバーの移行・拡張作業を 2018 年 7 月期より 2 年かけて進めている。移行期間中はデータセンター利用料を二重に支払う必要があるため、通常よりも費用が多めに発生している。当第 2 四半期累計におけるデータセンター利用料は前期比 68% 増の 188 百万円となったが、このうち二重化の影響額は 79 百万円となっている。

2018 年 7 月期は 4 期連続の 2 ケタ増収を目指す

2. 2018 年 7 月期業績見通し

2018 年 7 月期の業績は売上高で前期比 16.8% 増の 2,207 百万円、営業利益で同 36.8% 減の 222 百万円、経常利益で同 37.0% 減の 221 百万円、当期純利益で同 39.6% 減の 141 百万円と期初計画を据え置いている。第 2 四半期までの進捗率で見ると、売上高で 43%、営業利益で 51% となっており、売上高の進捗がやや低くなっているが、これは受託開発案件の売上が下期に集中することが主因であり、現時点ではほぼ計画どおりの推移となっている。

売上高は下期もコンテンツマーケティングサービスが好調に推移するほか、上期に増収率が鈍化したコンテンツプラットフォームサービスも PV 数の回復、及び広告単価の維持向上に向けた施策に取り組むことで 2 ケタ増収を目指している。テクノロジーソリューションサービスでは受託開発の新規案件獲得が寄与する。「GigaViewer」は、2018 年 2 月に講談社がプレオープンしたマンガサービス「コミック DAYS」Web 版に新たに採用され、今後は広告運用による収益化支援も行っていく予定となっている。サーバー監視サービス「Mackerel」についても導入顧客数で前期末比 1.7 倍増と高成長を見込んでおり、通期では 4 期連続の 2 ケタ増収を目指している。

2018 年 7 月期業績見通し

(単位：百万円)

	17/7 期		18/7 期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	1,890	-	2,207	-	16.8%
営業利益	352	18.6%	222	10.1%	-36.8%
経常利益	351	18.6%	221	10.0%	-37.0%
当期純利益	233	12.3%	141	6.4%	-39.6%
1 株当たり当期純利益 (円)	82.71		49.66		

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

費用面では、人件費で前期比 25% 増の 1,010 百万円、データセンター利用料で同 60% 増の 455 百万円を見込むなど戦略的投資の実行による費用増を見込み、減益要因となる。なお、データセンターの二重化に伴う費用増分はこのうち 178 百万円となる。

2019 年 7 月期については、引き続き人件費は増加することになるが、データセンター利用料については横ばい水準にとどまる見込みで、売上高が 2 ケタ増収を維持できれば増益に転じる見通しだ。また、データセンター利用の二重化が解消される 2020 年 7 月期にはデータセンター利用料も減少することから、利益成長率も再び加速化するものと予想される。

「はてなブログ Media」「Mackerel」等の BtoB ストック型ビジネスでの成長に注力する

3. 今後の事業方針

(1) 技術基盤への投資拡大

今後の成長に耐え得る IT インフラを構築するため、2018 年 7 月期から 2 年間かけてサーバーの移転・拡張を進めている。「はてなブックマーク」等のコンテンツプラットフォームサービスの顧客数・アクセス数増大に対応するほか、「Mackerel」や「GigaViewer」などの成長事業のインフラ強化（AWS への移転・展開）が目的となっている。今回の IT インフラ投資によって、能力増強と同時にシステムの安定稼働、コストの効率化が進むことが見込まれている。特に、「Mackerel」については、今回のインフラ強化によって、時系列データ保持期間を 25 時間から 460 日に大幅に長期化することが可能となり、製品力強化により更なる拡販が期待されている。

(2) BtoB ストック型ビジネスへの注力

同社は安定的な収益基盤を構築するために、BtoB のストック型ビジネスへ注力する方針を示している。具体的には、「はてなブログ Media」や「Mackerel」「GigaViewer」の拡販に注力している。

特に、「Mackerel」についてはクラウド事業者及びスタートアップ企業との連携による拡販を進めていく方針。クラウド事業者との連携では 2017 年 11 月より「Cloud Provider（クラウド・プロバイダー）インテグレーション」の提供を開始し、ビッグロープで初採用となった。ビッグロープが提供する「BIGLOBE クラウドホスティング」（2017 年 9 月末で 1,900 社超の導入社数）のオプションサービスとして「Mackerel」のサービスが利用できるようになり、契約数の増加が期待される。今後も他のクラウド事業者への導入を進めていく方針となっている。

また、スタートアップ企業向けでは、2018 年 1 月よりシリコンバレーのベンチャーキャピタル「500 Startups」の日本向けファンド「500 Startups Japan」と連携し、同ファンドの投資先企業向けに格安プラン※での提供を開始した。スタートアップ企業のため、当初は売上への貢献は軽微だが、当該企業が成長することで使用サーバー数の増加による売上アップが期待できることになる。

※ 標準プラン（1,800 円 / ホスト月）を 12 ヶ月間半額で提供

業績動向

(3) 新規事業への布石

新たな取り組みとして、ユニロボット(株)が開発するパートナーロボット「unibo(ユニボ)」と、同社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」を機能連携し、「unibo」とコミュニケーションしながら、ユーザーの関心の高い最適なニュース記事を「unibo」が選定し、配信するサービスを開始した。同社では今後もサービスロボットなど新しいデバイスに対応し、蓄積された高品質な「はてなブックマーク」の情報をビジネスや社会課題の解決に活用していくサービスの開発を進めていく方針となっている。

3つのサービス分野でシナジー効果を生かしつつ、 年率20%の売上成長を目指していく

4. 短中期成長見通し

今後2～3年の短中期の成長イメージとして、売上高では年率20%の成長を見込んでいる。3つのサービスのシナジー効果を最大限に活用しつつ、すべてのサービス分野で2ケタ成長を目指している。

コンテンツプラットフォームサービスでは、機能開発や他社との提携等により会員数の増加と読者数増加による月間UB数の拡大を図り、広告収入だけでなく課金サービスの増大にも取り組んでいく。また、コンテンツマーケティングサービスでは「はてなブログMedia」の企業への拡販を進め、テクノロジーソリューションサービスでは、個別の受託開発案件の獲得に加えて、「Mackerel」の拡販に注力していく。

株主還元策

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・フローの状態、今後の設備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。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て、収益を拡大し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おり、無配を継続する方針となっている。

情報セキュリティ対策

同社はインターネットを活用したサービスを展開していることから、情報セキュリティ対策については経営の最重要課題の1つとして、取り組んでいる。社内でセキュリティポリシーを策定し、また、セキュリティ管理担当者を配置し、定期的に研修、情報共有などを行っているほか、インフラ面では外部からの不正アクセス防止策やマルウェア対策などを実施している。

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ