

2025年7月期 決算短信〔日本基準〕（非連結）

2025年9月12日

上場会社名 株式会社はてな 上場取引所 東
 コード番号 3930 URL <https://hatena.co.jp>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 栗栖 義臣
 問合せ先責任者 (役職名) コーポレート本部長 (氏名) 田中 慎樹 TEL 03 (6434) 1286
 定時株主総会開催予定日 2025年10月24日 配当支払開始予定日 —
 有価証券報告書提出予定日 2025年10月28日
 決算補足説明資料作成の有無：有
 決算説明会開催の有無：有（証券アナリスト・機関投資家向け）

（百万円未満切捨て）

1. 2025年7月期の業績（2024年8月1日～2025年7月31日）

（1）経営成績

（％表示は対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2025年7月期	3,794	14.7	339	398.0	339	272.3	230	270.2
2024年7月期	3,309	5.1	68	△60.7	91	△49.9	62	△37.4

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり当期純利益	自己資本 当期純利益率	総資産 経常利益率	売上高 営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
2025年7月期	77.61	77.54	8.6	10.7	8.9
2024年7月期	21.13	21.09	2.5	3.2	2.1

（参考）持分法投資損益 2025年7月期 ー百万円 2024年7月期 ー百万円

（2）財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2025年7月期	3,450	2,816	81.6	945.11
2024年7月期	2,909	2,559	88.0	866.28

（参考）自己資本 2025年7月期 2,816百万円 2024年7月期 2,559百万円

（3）キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
2025年7月期	711	△38	2	2,121
2024年7月期	147	△106	1	1,443

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向	純資産 配当率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
2024年7月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
2025年7月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
2026年7月（予想）	—	—	—	—	—	—	—	—

（注）1. 2025年7月期の配当については、未定から無配としております。

2. 2026年7月期の配当予想につきましては、現在未定であります。

3. 2026年7月期の業績予想（2025年8月1日～2026年7月31日）

（％表示は、通期は対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	3,859	1.7	136	△59.7	146	△56.8	101	△56.1	34.04

（注）第2四半期（累計）の業績予想は行っておりません。

2026年7月期の業績予想には、現時点において当社が把握している情報をもとに算出しております。詳細は添付資料6ページ「1. 当期の経営成績等の概況（4）今後の見通し」をご参照ください。今後の状況の変化によって業績予想の修正が必要になった場合には、速やかに開示いたします。

※注記事項

(1) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更：無
- ② ①以外の会計方針の変更：無
- ③ 会計上の見積りの変更：無
- ④ 修正再表示：無

(2) 発行済株式数（普通株式）

- ① 期末発行済株式数（自己株式を含む）
- ② 期末自己株式数
- ③ 期中平均株式数

2025年7月期	3,075,200 株	2024年7月期	3,070,200 株
2025年7月期	95,445 株	2024年7月期	115,636 株
2025年7月期	2,974,893 株	2024年7月期	2,952,456 株

※ 決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

（将来に関する記述等についての注意）

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

○添付資料の目次

1. 当期の経営成績等の概況	2
(1) 当期の経営成績の概況	2
(2) 当期の財政状態の概況	5
(3) 当期のキャッシュ・フローの概況	5
(4) 今後の見通し	6
2. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	7
3. 財務諸表及び主な注記	8
(1) 貸借対照表	8
(2) 損益計算書	10
(3) 株主資本等変動計算書	11
(4) キャッシュ・フロー計算書	13
(5) 財務諸表に関する注記事項	14
(継続企業の前提に関する注記)	14
(重要な会計上の見積り)	14
(会計方針の変更)	14
(収益認識関係)	15
(セグメント情報等の注記)	20
(1株当たり情報)	20
(重要な後発事象)	20

1. 当期の経営成績等の概況

(1) 当期の経営成績の概況

① 我が国経済と当社を取り巻く事業環境の概況

当事業年度における我が国経済は、内閣府の2025年7月の月例経済報告によると、「景気は、米国の通商政策等による影響が一部にみられるものの、緩やかに回復している」とされております。先行きについては、「雇用・所得環境の改善や各種政策の効果が緩やかな回復を支えることが期待されるが、米国の通商政策の影響による景気の下振れリスクには留意が必要である。加えて、物価上昇の継続が消費者マインドの下振れ等を通じて個人消費に及ぼす影響なども、我が国の景気を下押しするリスクとなっている。また、金融資本市場の変動等の影響に引き続き注意する必要がある。」とされております。

UGCサービス事業(注1)を展開するインターネット関連業界におきましては、2025年6月に総務省情報通信政策研究所が公表した『令和6年度情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査報告書』によりますと、全年代では平日、休日ともに主なメディアにおいてはインターネット利用の平均利用時間が最も長く、また平日においては、ブログやウェブサイトを見る・書く方が動画配信サービスを見るよりも利用割合が高いとされる調査結果となっており、インターネット及びウェブサイトが情報通信メディアとして重要性が高く、マーケットサイズは拡大していくものと予測しております。

更に、『2024年 日本の広告費』(㈱電通)によりますと、「2024年の日本の総広告費は、通年で前年比104.9%の7兆6,730億円で、好調な企業収益や消費意欲の活発化、世界的なイベント、インバウンド需要の高まりなどに支えられ、3年連続で過去最高を更新した。インターネット広告費(インターネット広告媒体費、物販系ECプラットフォーム広告費、テレビメディア関連動画広告費、インターネット広告制作費の合算)は、進展する社会のデジタル化を背景に堅調に伸長し、総広告費に占める構成比は47.6%に達した」とされております。インターネット広告媒体費は2025年も堅調に推移し、全体で前年比109.7%の3兆2,472億円まで増加すると予測されております。

このような事業環境のもと、当社におきましては、自社で開発したユーザー参加型サービス群を「コンテンツプラットフォームサービス」と位置づけ、その運営を通して培われた技術力やユーザーコミュニティを活かし、法人顧客向けに「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」をサービス領域として提供しております。市場環境の変化や、それに伴う経済的予測等を鑑み、人的資本や知的財産、資金等の経営資源を各サービスへ効率的に配分することで、経営の機動性の向上を図ってまいります。

② 業績の概況

(i) サービス別の販売動向

<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では、受託サービスとして顧客のWebサービスやアプリに関する企画・開発・運用の受託と、システム運用者向けのサーバー監視サービス「Mackerel(マカレル)」の提供を行っております。一部の開発料収入は一過性の売上ですが、多くをストック型ビジネスとして展開しております。

受託サービスについては、任天堂(株)のNintendo Switch™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、複数の受託開発案件で成果物の納品及び検収が完了しました。保守運用サービスについては、特にマンガビューワ「GigaViewer」搭載の案件について、運用案件数の積上げやレベニューシェア(広告・課金収益など)の増加により、堅調な売上成長に繋がりました。

今後の成長の柱と位置づけるアプリマンガサービスに向けたマンガビューワ「GigaViewer for Apps」については、前事業年度の2024年3月28日に搭載開始した「少年ジャンプ+」(サービス提供者: 集英社)について、安定的に運用し、継続的な機能開発を進めております。「少年ジャンプ+」iOS版/Android版は、ダウンロード数が3,000万を超える、利用者が極めて多いマンガ誌アプリです。出版業界の調査研究機関である公益社団法人全国出版協会・出版科学研究所の発表によると、出版市場における2024年の電子コミック市場は前年比6.0%増の5,122億円と規模が拡大しております。このような市場環境において、「GigaViewer for Web」・「GigaViewer for Apps」の利便性や広告運用を含めたソリューションは、顧客から評価されており、2025年7月末現在でアプリ版・Web版合計16社、搭載累計24サービスと多くのシェアを有しております。既にデファクトスタンダードを獲得したWeb版の導入メディアに対して、アプリ版の導入を推進してまいります。一般にアプリ版はWeb版よりもコンテンツの閲覧数や販売額が大きいことから、開発・運用料のみならず、レベニューシェア(広告・課金収益など)の収益の大幅な拡大に資するものと捉え、注力してまいります。

「Mackerel(マカレル)」については、その役割をサーバー監視のみならず、アプリケーションソフトウェアも含めたシステム全体に対するオペレータビリティ(注2)プラットフォームに拡大すべく開発を進め、2025年4月にアプリケーション・パフォーマンス・モニタリング(APM)機能のベータ版をリリースし、5月に正式リリースいたしました。この機能は、2024年6月に事業譲受した分散トレーシングサービス「Vaxila(ヴァキシラ)」を同年8月にMackerelの機能として使えるようにしたほか、同年11月にソフトウェアの状況等を把握するためのオープンソースによる標準化規格「OpenTelemetry(注3)」に対応したメトリック機能をリリースするなど、順調に機能追加をしてきた集大成というべきものであります。今後、このようなプロダクト転換を通して、まずはサーバー監視の既存顧客

へのAPM機能の拡販を進め、続けて新規顧客の獲得を目指し、非連続的な売上成長を図ってまいります。

以上の結果、テクノロジーソリューションサービスの売上高は、2,839,966千円（前年同期比23.0%増）となりました。

＜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、ストック型ビジネスとして、2025年2月にCMS（注4）である「はてなCMS」を活用したオウンドメディア（企業が顧客などに向けて伝えたい情報を発信するための自社メディア）の構築・運用支援サービスや、「はてなブログ」などのUGCサービスを活用したネイティブ広告、パナー広告、タイアップ広告などを展開しております。

デジタルマーケティングを目的としたオウンドメディアの開設が活発化している昨今の市場環境において、フルサービスを提供する「レギュラープラン」はもとより、廉価版としての位置づけである「ライトプラン」、自社で求める人材の獲得や、働き方改革に関する情報発信や社員インタビューなど採用マーケティングの一環として、素早く安価にオウンドメディアを立ち上げられる「採用オウンドメディアプラン」を新たな軸として、サービス訴求してまいりました。一方で、一部の個別案件において、広告・マーケティング予算が縮減されたことによる広告出稿の手控えにより、継続的な受注に至らなかったことなどから、厳しい販売環境となりました。その結果、「はてなCMS」の運用数合計は152件（前年同期末比10件の増加）となりました。「はてなCMS」は、2025年2月に「はてなブログMedia」のブランドを刷新し、コンテンツマーケティングを含むデジタルマーケティング活動におけるWebサイト制作の幅広いニーズに対応できるようにしております。新ブランド「はてなCMS」の認知拡大を通して導入件数増を図る予定です。また、新規事業として2024年10月に正式にサービス提供を開始した、生成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）」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・共有できるようになると多くの顧客候補から高い評価を受け始めており、順調に立ち上がりつつあります。人的投資を進めて更に事業を加速させ、売上成長を目指してまいります。

以上の結果、コンテンツマーケティングサービスの売上高は、620,312千円（前年同期比2.5%減）となりました。

＜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、「はてなブログ」「はてなブックマーク」などのサービスを展開しております。

主力サービスとなっている「はてなブログ」の登録ユーザー数は順調に増加しました。一方、「はてなブログ」の個人向け有料プラン「はてなブログPro」などについては、各種SNSの普及による競争激化も相まって、「はてなブログPro」の契約件数が減少したため、課金売上は低調に推移しました。今後は、CtoC課金サービスの強化を目的として、ブログ記事の有料販売に対応するなど、ユーザーの収益獲得を支援するとともに、書き手の利便性向上につながる取組みとして、2023年12月に公開した「AIタイトルアシスト」に続けてAIを活用した新機能をリリースすることで、景気動向やトレンドに左右されやすい広告収入をカバーしつつ、売上成長を図ってまいります。

コンテンツプラットフォームサービス上に掲載するアドネットワーク広告については、広告枠を提供したい数多くの広告媒体の運営事業者との間で、広告を出稿したい数多くの広告主を集めた広告配信ネットワーク（アドネットワーク（注5））が形成されており、多数の事業者の関与のもとで、広告単価が決定しております。このような事業環境の中で、広告単価の下落などを主な要因として売上は伸び悩みました。

以上の結果、コンテンツプラットフォームサービスの売上高は、328,309千円（前年同期比9.8%減）となりました。

＜その他サービス＞

当社は2024年10月に日本ブロックチェーン基盤株式会社が運営・管理するパブリックチェーン（注6）「Japan Open Chain（JOC）」に共同運営者（バリデータ（注7））として参画しました。JOCは2024年12月にInitial Exchange Offering（IEO）（注8）を果たし、当社もバリデーション業務を開始しました。その対価としてJOCトークン（注9）を得ており、今後も毎月得る予定です。JOCのバリデータは2024年10月時点では当社を含めて13社・団体で、最終的に21社・団体となる予定です。当社は他の企業・団体と共に、ブロックチェーン技術を安心・安全かつ実用的に利用できるブロックチェーン・インフラの構築に貢献すると共に、JOCを活用した社会課題解決につながるWeb3サービス（注10）の検討を進めていく予定です。

以上の結果、その他サービスの売上高は、6,286千円（前期では発生なし）となりました。

(ii) 利益の概況

中期的な成長エンジンとして位置づけているテクノロジーソリューションサービスにおいて、売上成長を加速させていくために、開発投資等に向けて体制拡充を継続してまいります。その他、更なる成長基盤の構築に向け、特に新規サービス「toitta (トイッタ)」に対する効果的な資本投下を行ってまいります。

営業費用(売上原価と販売費及び一般管理費の合計)については、3,455,382千円(前年同期は3,241,253千円)となりました。営業費用は増加しておりますが、概ね計画の範囲内であります。

主な増減要因としては、前年同期と比べて受託サービスの開発規模の減少に伴う受託開発原価の減少があった一方、テクノロジーソリューションサービスの拡大や「toitta」を含めた新たなサービスの創出のため、人材投資を積極的に行った結果、給与手当等の労務費が増加しました。人的資本への経営資源の配分は、当社が将来にわたり、競争優位性を確保するために、収益基盤の確立に向けた重要投資として位置づけております。また、顧客のシステムを運用代行する受託サービスにおいて、データセンター利用料を当社で支払い、それを含めて顧客に運用料として請求するビジネスを一部の顧客に対して行っておりますが、そのような顧客の増加や当該システムの利用が増えることで、データセンター利用料の費用増加が進んでおります。

営業外損益や特別損益については、受取利息や配当金及び有価証券利息9,144千円の計上、為替差益195千円の計上、当座貸越契約の実行に伴う支払利息1,309千円の計上、譲渡制限付株式報酬の付与対象者の退職に伴い、譲渡制限付株式割当契約に基づき割り当てた当社普通株式の全てを、当社が無償取得したことによる株式報酬費用消減損6,724千円などがありました。

以上の結果、当事業年度の売上高は3,794,875千円(前年同期比14.7%増)、営業利益は339,492千円(同398.0%増)、経常利益は339,578千円(同272.3%増)、当期純利益は230,882千円(同270.2%増)となりました。

なお、当社はUGCサービス事業の単一セグメントであるため、セグメントごとの記載はしておりません。

- (注) 1. User Generated Contentの略。インターネット上で利用者自身がテキストや画像、映像などのコンテンツを発信することができる場を提供するサービス。
2. 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、迅速に対処することができる。
3. 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標準化ツールで、2021年にVer1.0が公開された。Mackerelにおいて、従来は独自規格であったため、容易に導入できなかった企業に対しても「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。
4. Contents Management Systemの略。HTMLやCSSのようなWEBサイトの制作に必要な専門知識を必要とせず、テキストや画像などの情報を入力するだけで、サイト構築を自動的に行うことができるシステム。
5. アドネットワークとは、多数の広告媒体のWebサイトを束ねた広告配信ネットワークを形成し、それらのWEBサイト上で一括して広告を配信する手法。メディア運営者はサイト上に広告枠のみをアドネットワーク事業者へ提供する。サイトが閲覧されるごとに、システムにより広告枠に対して広告が自動配信される。
6. 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。
7. ブロックチェーン上での取引(トランザクション)を承認する役割のこと。
8. 日本国内の法規制に則って暗号資産取引所が主体となってプロジェクト審査を行い、暗号資産の公募売出し・流通を行う仕組みのこと。
9. ブロックチェーン技術を利用して発行された暗号資産のこと。
10. 特定のプラットフォームが強い支配力をもつ中央集権型ではなく、非中央集権型(分散型)のブロックチェーン技術を基盤としたネットワークの概念を体現するサービス。

(iii) 当社を取り巻く経営環境や想定されるリスクなど

出版業界の調査研究機関である公益社団法人全国出版協会・出版科学研究所の発表によると、出版市場における2024年の電子コミック市場は前年比6.0%増の5,122億円と、規模が拡大しております。2019年の2,593億円と比べると97%も増加するなど、コロナ禍を経て一気に市場規模が拡大しました。集英社の「鬼滅の刃」が日本映画の歴代興行収入ランキング1位という記録を打ち立てたということを典型的な事例として、マンガ発のIPを映画やドラマ、ゲームなどにマルチユースすることはエンタテインメント産業における主要なプレイヤーの基本戦略となっております。出版社にとってもデジタル化に対応しながらIPを生み出し育成することが事業成長の根幹となっており、当社が保有する情報システム技術やサービス運営の能力についてますます需要が高まっております。

一方で、エンタテインメント産業特有の不安定さや原材料価格の高騰等、今後の事業環境に対する不透明感から、受託企業の予算の縮小が当社の業績に与える可能性は、依然としてあります。出版社の業績は、コンテンツ販売事業においては景気変動の影響を比較的受けにくい傾向にありますが、広告事業においてはその限りではありません。ま

た、生成AIの活用を背景にしたシステム開発案件の納期短縮への要請が強まるなどの技術面での事業環境の変化が、今後の当社の業績に意図に反する影響を及ぼす可能性があります。

当社としては、生成AIの積極活用によるサービス開発力の更なる充実に加えて、マンガ領域においては「GigaViewer」というSaaSプロダクトを多くの大手・中堅出版業顧客に提供することで、利用者数の拡大を狙い、その結果として、マンガや小説の課金収入の伸長の実現を図ることといたします。また、「はてなブログ」や「はてなブックマーク」など一般ユーザー向けコンテンツプラットフォームサービスにおける機能開発や機能改善を図ることや、「Mackerel」「toitta」など当社の技術力が直接的に評価されるようなサービスを効果的に展開するなどして、新たな収益機会の獲得を見込んでおります。そのために、これらのサービスの売上の立ち上がりを見通しつつ、新たな収益基盤の確立に向けた戦略的投資を継続してまいります。

経済的不透明感や危機感が継続することが予想される経営環境の中で、当社の資金の財源及び流動性については次のとおりであります。また、事業継続に対して万全の備えをする方針であります。

当社における事業活動のための資金の財源として、主に手元の資金と営業活動により獲得したキャッシュ・フローであります。資金の手元流動性については、現金及び預金2,136,804千円と月平均売上高に対し6.8ヶ月分であり、現下、当社における資金流動性は十分確保されていると考えております。

また、当社は事業運営上、必要な流動性と資金の源泉を安定的に確保することを基本的な財務方針としており、金融機関からの借入により調達することを目的として、取引銀行5行との間で、総額1,700,000千円の当座貸越契約を締結しております。バックアップラインを確保し、資金の手元流動性の補完が実現しております。今後は、運転資金や設備投資の需要動向や、それに伴うキャッシュ・ポジションを精査しつつ、適切なタイミングで資金調達を実行してまいります。

なお、当座貸越契約の未実行残高は、1,700,000千円となっております。

（２）当期の財政状態の概況

（資産）

流動資産は2,849,675千円となり、前事業年度末に比べ、570,698千円増加いたしました。

これは主に、現金及び預金が631,917千円増加したことによるものであります。

固定資産は601,294千円となり、前事業年度末に比べ、28,906千円減少いたしました。

これは主に、ソフトウェア48,722千円及び繰延税金資産19,884千円が増加したものの、投資有価証券が94,295千円減少したことによるものであります。

（負債）

流動負債は595,148千円となり、前事業年度末に比べ、284,920千円増加いたしました。

これは主に、未払法人税等103,300千円、未払費用63,724千円及び未払消費税等38,526千円が増加したことによるものであります。

固定負債は39,625千円となり、前事業年度末と比べ、149千円増加いたしました。

（純資産）

純資産は2,816,196千円となり、前事業年度末に比べ、256,721千円増加いたしました。

これは主に、増加要因として、当期純利益を230,882千円計上したことによるものであります。

（３）当期のキャッシュ・フローの概況

当事業年度末の現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は前事業年度に比べ、677,961千円増加し、2,121,684千円となりました。

当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの増減要因は以下のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果、獲得した資金は711,577千円（前年は147,015千円の収入）となりました。

これは主に、増加要因として、税引前当期純利益342,450千円の計上があったことによるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動の結果、使用した資金は38,434千円（前年は106,157千円の支出）となりました。

これは主に、投資有価証券の売却による収入79,614千円があったものの、無形固定資産の取得による支出154,318千円があったことによるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果、獲得した資金は2,011千円(前年は1,548千円の収入)となりました。

これは主に、増加要因として、新株予約権の行使による株式の発行による収入2,150千円があったことによるものです。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	2024年7月期	2025年7月期
自己資本比率(%)	88.0	81.6
時価ベースの自己資本比率(%)	78.1	123.0
キャッシュ・フロー対有利子負債比率(%)	—	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	185.6	543.6

自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

(注) 1. 株式時価総額は、自己株式を除く発行済株式数をベースに計算しております。

2. キャッシュ・フローは、営業キャッシュ・フローを利用しております。

3. 有利子負債が当事業年度末にないため、キャッシュ・フロー対有利子負債比率は記載しておりません。

(4) 今後の見通し

(i) 主要3サービスの事業ポートフォリオについて

当社は、主要3サービスから構成される事業ポートフォリオにおいて、相互のシナジー効果を最大限に活用しつつ、適切なリソース配分に努めてまいります。その結果として、売上高、営業利益及び経常利益を継続的に成長させ、収益基盤を確立し、企業価値の向上、株主価値の向上を目指してまいります。

コンテンツプラットフォームサービスにおいては、「はてなブログ」「はてなブックマーク」を始めとしたUGCサービスの利用は、スマートフォンの普及とともに、ユーザーがコンテンツを発信、拡散するサービスとして伸張しており、競争優位性を確保するため、機能開発を継続してまいります。

コンテンツマーケティングサービスにおいてはBtoB向けストック型ビジネスを展開しておりますが、基幹事業として「はてなブログMedia」を、新規事業として2024年7月26日に提供開始した「toitta(トイッタ)」というリサーチ向けの面談時の発話分析サービスを、それぞれ位置づけております。企業がインターネットを活用して動画、画像、テキストを提供し、潜在顧客の認知や興味関心を獲得する重要性がますます増加する見通しであります。デジタルマーケティング戦略や人材採用戦略において、オウンドメディアの活用がなされるマーケット傾向にあることから、潜在顧客に対しても、鋭意アプローチしてまいります。コンテンツ制作支援やネイティブ広告等の広告展開だけでなく、新規事業としてリサーチというマーケティング領域におけるツール販売を実施することで、より収益獲得機会の拡大に努めてまいります。

テクノロジーソリューションサービスにおいては、受託サービスとして受託開発・運営サービスの継続的な事業展開のみならず、BtoB向けストック型ビジネスである「Mackerel(マカレル)」を成長事業と位置づけております。サーバーの監視ツールは、顧客が企業内で内製化していることが多いため、OpenTelemetryという標準化規格に対応したソフトウェア監視の新規機能を継続開発のうえで、潜在顧客に対しても、鋭意アプローチしてまいります。

コスト面に関しては、引き続き、人材成長投資、人材獲得投資、インターネットサービス品質向上・維持のための投資を継続してまいります。同時に、より一層の固定費の管理を行うことで、財務面の強化に取り組んでまいります。

(ii) 業績予想値について

2025年7月期の業績につきましては、売上高3,859百万円(前年比1.7%増)、営業利益136百万円(同59.7%減)、経常利益146百万円(同56.8%減)、当期純利益101百万円(同56.1%減)を見込んでおります。

なお、本日公表した業績予想を変更する場合があります。変更する場合には、速やかに公表いたします。

2. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

日本の会計基準は、国際的な会計基準とのコンバージェンスの結果、高品質かつ国際的に遜色ないものとなっており、欧州からは国際会計基準と同等の評価を受けております。

当社の利害関係者は国内が多く、海外からの資金調達の必要性が現時点ではないこと、国内の同業他社との比較可能性の確保、財務諸表は会社法上の分配可能額の計算や法人税法上の課税所得の計算においても利用されることなどを総合的に勘案したうえで、日本基準を適用する方針であります。

3. 財務諸表及び主な注記

(1) 貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2024年7月31日)	当事業年度 (2025年7月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,504,887	2,136,804
売掛金	411,056	440,200
契約資産	162,748	112,341
有価証券	15,149	9,889
仕掛品	79	3,543
貯蔵品	808	555
前払費用	173,093	133,258
その他	11,154	13,082
流動資産合計	2,278,977	2,849,675
固定資産		
有形固定資産		
建物附属設備	91,527	91,527
減価償却累計額	△46,061	△51,679
建物附属設備（純額）	45,466	39,848
工具、器具及び備品	119,612	137,302
減価償却累計額	△83,523	△103,204
工具、器具及び備品（純額）	36,089	34,097
有形固定資産合計	81,555	73,946
無形固定資産		
商標権	1,706	2,524
ソフトウェア	262,005	310,727
無形固定資産合計	263,711	313,252
投資その他の資産		
投資有価証券	193,940	99,645
敷金及び保証金	52,621	52,621
長期前払費用	3,281	6,855
繰延税金資産	35,089	54,973
投資その他の資産合計	284,933	214,096
固定資産合計	630,201	601,294
資産合計	2,909,178	3,450,970

（単位：千円）

	前事業年度 (2024年7月31日)	当事業年度 (2025年7月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	27,832	23,335
未払金	78,357	111,262
未払費用	31,570	95,295
未払法人税等	20,183	123,484
未払消費税等	35,337	73,864
契約負債	100,070	127,553
預り金	14,349	37,594
その他	2,526	2,759
流動負債合計	310,228	595,148
固定負債		
資産除去債務	39,475	39,625
固定負債合計	39,475	39,625
負債合計	349,703	634,774
純資産の部		
株主資本		
資本金	249,567	250,642
資本剰余金		
資本準備金	199,887	200,962
その他資本剰余金	9,998	5,347
資本剰余金合計	209,885	206,310
利益剰余金		
その他利益剰余金		
別途積立金	22,000	22,000
繰越利益剰余金	2,183,857	2,414,739
利益剰余金合計	2,205,857	2,436,739
自己株式	△118,874	△84,942
株主資本合計	2,546,436	2,808,749
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	9,934	5,160
繰延ヘッジ損益	3,104	2,286
評価・換算差額等合計	13,038	7,446
純資産合計	2,559,474	2,816,196
負債純資産合計	2,909,178	3,450,970

（2）損益計算書

（単位：千円）

	前事業年度 （自 2023年8月1日 至 2024年7月31日）	当事業年度 （自 2024年8月1日 至 2025年7月31日）
売上高	3,309,422	3,794,875
売上原価	596,258	547,584
売上総利益	2,713,163	3,247,290
販売費及び一般管理費	2,644,994	2,907,797
営業利益	68,169	339,492
営業外収益		
受取利息及び配当金	4,473	8,916
有価証券利息	1,599	227
為替差益	19,569	195
その他	3	828
営業外収益合計	25,646	10,167
営業外費用		
支払利息	791	1,309
株式報酬費用消滅損	1,799	6,724
暗号資産評価損	—	2,048
その他	1	—
営業外費用合計	2,592	10,082
経常利益	91,222	339,578
特別利益		
固定資産売却益	288	402
投資有価証券売却益	1,001	6,552
特別利益合計	1,290	6,955
特別損失		
投資有価証券売却損	—	4,083
特別損失合計	—	4,083
税引前当期純利益	92,513	342,450
法人税、住民税及び事業税	37,413	128,984
法人税等調整額	△7,271	△17,416
法人税等合計	30,141	111,568
当期純利益	62,372	230,882

(3) 株主資本等変動計算書

前事業年度(自 2023年8月1日 至 2024年7月31日)

(単位:千円)

	株主資本						
	資本金	資本剰余金			利益剰余金		
		資本準備金	その他資本剰余金	資本剰余金合計	その他利益剰余金		利益剰余金合計
					別途積立金	繰越利益剰余金	
当期首残高	248,793	199,113	11,094	210,207	22,000	2,121,485	2,143,485
当期変動額							
新株の発行	774	774		774			
当期純利益						62,372	62,372
自己株式の取得							
自己株式の処分			△1,095	△1,095			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)							
当期変動額合計	774	774	△1,095	△321	—	62,372	62,372
当期末残高	249,567	199,887	9,998	209,885	22,000	2,183,857	2,205,857

	株主資本		評価・換算差額等			純資産合計
	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	評価・換算差額等合計	
当期首残高	△122,989	2,479,496	3,884	5,219	9,104	2,488,600
当期変動額						
新株の発行		1,548				1,548
当期純利益		62,372				62,372
自己株式の取得						
自己株式の処分	4,114	3,018				3,018
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)			6,049	△2,115	3,934	3,934
当期変動額合計	4,114	66,939	6,049	△2,115	3,934	70,873
当期末残高	△118,874	2,546,436	9,934	3,104	13,038	2,559,474

当事業年度(自 2024年8月1日 至 2025年7月31日)

(単位:千円)

	株主資本						
	資本金	資本剰余金			利益剰余金		
		資本準備金	その他資本剰余金	資本剰余金合計	その他利益剰余金		利益剰余金合計
					別途積立金	繰越利益剰余金	
当期首残高	249,567	199,887	9,998	209,885	22,000	2,183,857	2,205,857
当期変動額							
新株の発行	1,075	1,075		1,075			
当期純利益						230,882	230,882
自己株式の取得							
自己株式の処分			△4,650	△4,650			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)							
当期変動額合計	1,075	1,075	△4,650	△3,575		230,882	230,882
当期末残高	250,642	200,962	5,347	206,310	22,000	2,414,739	2,436,739

	株主資本		評価・換算差額等			純資産合計
	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	評価・換算差額等合計	
当期首残高	△118,874	2,546,436	9,934	3,104	13,038	2,559,474
当期変動額						
新株の発行		2,150				2,150
当期純利益		230,882				230,882
自己株式の取得	△138	△138				△138
自己株式の処分	34,070	29,420				29,420
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)			△4,774	△817	△5,592	△5,592
当期変動額合計	33,932	262,313	△4,774	△817	△5,592	256,721
当期末残高	△84,942	2,808,749	5,160	2,286	7,446	2,816,196

（4）キャッシュ・フロー計算書

（単位：千円）

	前事業年度 （自 2023年8月1日 至 2024年7月31日）	当事業年度 （自 2024年8月1日 至 2025年7月31日）
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	92,513	342,450
減価償却費	114,498	133,981
受取利息及び受取配当金	△4,473	△8,916
有価証券利息	△1,599	△227
為替差損益（△は益）	△19,337	26
支払利息	791	1,309
株式報酬費用消滅損	1,799	6,724
投資有価証券売却損益（△は益）	△1,001	△2,469
固定資産売却損益（△は益）	△288	△402
売上債権の増減額（△は増加）	△83,556	△29,143
契約資産の増減額（△は増加）	60,283	50,406
棚卸資産の増減額（△は増加）	752	△3,210
前払費用の増減額（△は増加）	49,455	58,956
仕入債務の増減額（△は減少）	△10,154	△4,497
未払金の増減額（△は減少）	31,160	34,315
未払費用の増減額（△は減少）	△31,769	63,724
未払消費税等の増減額（△は減少）	2,214	38,496
預け金の増減額（△は増加）	12,002	—
契約負債の増減額（△は減少）	△16,988	27,483
預り金の増減額（△は減少）	△13,518	23,244
その他	1,496	2,326
小計	184,278	734,578
利息及び配当金の受取額	4,011	9,072
利息の支払額	△791	△1,309
法人税等の支払額	△40,527	△30,763
法人税等の還付額	44	—
営業活動によるキャッシュ・フロー	147,015	711,577
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△59,496	—
定期預金の払戻による収入	95,259	44,532
有形固定資産の取得による支出	△18,770	△23,379
有形固定資産の売却による収入	576	837
無形固定資産の取得による支出	△130,278	△154,318
投資有価証券の取得による支出	△33,734	—
投資有価証券の売却による収入	10,000	79,614
投資有価証券の償還による収入	30,286	14,280
投資活動によるキャッシュ・フロー	△106,157	△38,434
財務活動によるキャッシュ・フロー		
新株予約権の行使による株式の発行による収入	1,548	2,150
自己株式の取得による支出	—	△138
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,548	2,011
現金及び現金同等物に係る換算差額	10,887	2,806
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	53,293	677,961
現金及び現金同等物の期首残高	1,390,609	1,443,903
現金及び現金同等物の期末残高	1,443,903	2,121,864

(5) 財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(重要な会計上の見積り)

1. 繰延税金資産の回収可能性

(1) 当事業年度の財務諸表に計上した金額

	前事業年度(千円)	当事業年度(千円)
繰延税金資産(純額)	35,089	54,973
繰延税金負債との相殺前の金額	46,977	63,224

(2) 識別した項目に対する重要な会計上の見積りの内容に関する情報

① 当事業年度の財務諸表に計上した金額の算出方法

繰延税金資産の回収可能性に関する適用指針(企業会計基準適用指針第26号)に従い、判定された分類及び将来の合理的な見積可能期間の課税所得に基づき、繰延税金資産を計上しております。

② 当事業年度の財務諸表に計上した金額の算出に用いた主要な仮定

将来の課税所得の見積りは、中期業績予測を基礎としております。特に、主要3サービスの成長を主要な仮定として織り込んでおります。

③ 翌事業年度の財務諸表に与える影響

課税所得が生じる時期及び金額は、将来の不確実な経済状況の変動によって影響を受ける可能性があり、実際に生じた時期及び金額が見積りと異なった場合、翌事業年度以降の財務諸表において繰延税金資産を認識する金額に重要な影響を与える可能性があります。このため、今後の経済動向によって、事後的な結果と乖離が生じる可能性があります。

2. 一定の期間にわたり履行義務を充足し収益認識する受託制作のソフトウェア

(1) 前事業年度の財務諸表に計上した金額 売上高(年間) 541,902千円

当事業年度の財務諸表に計上した金額 売上高(年間) 393,164千円

前事業年度時点で一定の期間にわたり収益認識を行う売上高(未完成) 147,952千円

当事業年度時点で一定の期間にわたり収益認識を行う売上高(未完成) 102,128千円

(2) 識別した項目に対する重要な会計上の見積りの内容に関する情報

① 算定方法

ソフトウェア開発における一定の期間にわたり充足される履行義務については、ごく短期的な受託開発を除き、履行義務の充足に係る進捗度を見積り、当該進捗度に基づき収益を一定の期間にわたり認識しております。なお、履行義務の充足に係る進捗度の見積りの方法は、プロジェクト原価総額(総工数)に対する発生原価(工数)の割合(インプット法:発生原価÷プロジェクト原価総額)で算出しております。

② 主要な仮定

履行義務の充足に係る進捗度に応じて収益を認識した売上高の計上は、プロジェクト原価総額(総工数)の見積りにより、収益及び損益の額に影響を与えます。プロジェクト原価総額(総工数)の見積りは、労務費等の実行予算によって行っております。実行予算作成時には、作成時点で入手可能な情報に基づき、仕様や作業内容の仮定を設定し、開発プロジェクトの完了に必要な各工程の原価(工数)を詳細に見積ることにより、プロジェクト原価総額(総工数)を見積ります。開発着手後は、プロジェクトごとに、実際発生原価を管理し、状況の変化による作業内容や開発期間の変更について、適時適切にプロジェクト原価総額(総工数)の見直しを行っております。

③ 翌年度の財務諸表に与える影響

開発途中での仕様変更や開発期間の変更など、プロジェクト原価総額の見積りに用いられる仮定は、想定していなかった原価(工数)の発生等により、進捗度が変動する場合があります。また、プロジェクト原価総額の主要な仮定である労務費等の基礎となる工数は、見積りの不確実性が高く、実績工数が見積工数と乖離することにより、翌事業年度において一定の期間にわたり履行義務を充足し、収益を認識する方法の適用案件にかかる損益が変動する可能性があります。

(会計方針の変更)

該当事項はありません。

（収益認識関係）

1. 顧客との契約から生じる収益を分解した情報

前事業年度（自 2023年8月1日 至 2024年7月31日）

（単位：千円）

	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	合計
主要なサービスのライン				
広告	—	198,884	204,146	403,030
開発・保守	1,560,196	—	—	1,560,196
SaaS等	749,177	437,209	159,808	1,346,194
合計	2,309,374	636,093	363,954	3,309,422
収益認識の時期				
一時点で移転されるサービス	38,625	14,061	—	52,686
一定の期間にわたり移転されるサービス	2,270,749	622,032	363,954	3,256,736
合計	2,309,374	636,093	363,954	3,309,422
顧客との契約から生じる収益	2,309,374	636,093	363,954	3,309,422
その他の収益	—	—	—	—
外部顧客への売上高	2,309,374	636,093	363,954	3,309,422

（注）収益認識に関する会計基準の適用指針第95項に定める代替的な取扱いを適用することにより、完全に履行義務を充足した時点で収益を認識している受託制作のソフトウェアについては、一時点で移転されるサービスに含めております。

当事業年度（自 2024年8月1日 至 2025年7月31日）

（単位：千円）

	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	その他サービス	合計
主要なサービスのライン					
広告	—	170,854	176,054	—	346,908
開発・保守	2,107,819	—	—	6,286	2,114,106
SaaS等	732,147	449,458	152,254	—	1,333,860
合計	2,839,966	620,312	328,309	6,286	3,794,875
収益認識の時期					
一時点で移転されるサービス	139,000	47,000	—	—	186,000
一定の期間にわたり移転されるサービス	2,700,966	573,311	328,309	6,286	3,608,874
合計	2,839,966	620,312	328,309	6,286	3,794,875
顧客との契約から生じる収益	2,839,966	620,312	328,309	6,286	3,794,875
その他の収益	—	—	—	—	—
外部顧客への売上高	2,839,966	620,312	328,309	6,286	3,794,875

（注）収益認識に関する会計基準の適用指針第95項に定める代替的な取扱いを適用することにより、完全に履行義務を充足した時点で収益を認識している受託制作のソフトウェアについては、一時点で移転されるサービスに含めております。

2. 顧客との契約から生じる収益を理解するための基礎となる情報

当社は、主に広告、開発・保守、SaaS等のサービスを行っており、主な履行義務の内容及び収益を認識する通常の時点については、以下の①～⑥のとおりです。

収益は、顧客との契約に示されている対価に基づいて測定され、第三者のために回収する金額は除きます。

また、いずれの取引の対価も、履行義務の充足時点から1年以内に受領しており、重要な金融要素は含んでおりません。

◎広告

① インフィード型ネイティブ広告

インフィード型ネイティブ広告は、はてなブックマークのサービスに配置したネイティブ広告枠等の広告メニューより構成されます。

その履行義務は、顧客に対して、広告を立案・企画し、広告掲載スペースに顧客の広告を掲載すること、及び随時ユーザーに対して広告を表示させることです。

広告が掲載されるにつれて、顧客は便益を受け取ることになるため、広告の契約期間にわたって、収益を認識しております。

② ディスプレイ広告

ディスプレイ広告は、はてなブックマーク、はてなニュース、人力検索はてな、はてなブログ等のサービスに配置したレクタングルパック、動画広告パック、はてなブログ Developer Targetingなどのメニューから構成されます。

その履行義務は、顧客に対して、広告を立案・企画し、広告掲載スペースに顧客の広告を掲載すること、及び随時ユーザーに対して広告を表示させることです。

広告が掲載されるにつれて、顧客は便益を受け取ることになるため、広告の契約期間にわたって、収益を認識しております。なお、インプレッション、ビュー及びクリック等の特定のアクションを基に対価を受け取る権利を有する広告契約である場合には、当該広告契約条件で規定された特定のアクションを充足した時点で、収益を認識しております。

③ はてなタイアップ広告

はてなタイアップ広告は、広告記事やコンテンツ制作から構成されます。

その履行義務は、当社の抱えるブロガーやライターとのつながりを活かし、顧客の訴求目的に合わせたプランを企画し、記事フォーマットに制作した記事を掲載すること、及び随時ユーザーに対して広告を表示することです。

顧客に対して、当社が制作した記事・コンテンツを納品物として引き渡し、顧客による納品物の検収がなされた時点で、収益を認識しております。

④ ブログキャンペーン

ブログキャンペーンは、顧客の商品、サービスに関連した「お題」を設定し、ユーザーにブログ投稿をしてもらうことで、顧客が自らの商品、サービスの自然なブランディングが可能となる広告企画から構成されます。

その履行義務は、顧客に対してキャンペーンを立案・企画し、はてなブログに掲載すること、及び「お題」を設定してユーザーにブログ投稿を促すこと、及び随時ユーザーに対して広告を表示することです。

顧客に対して、当社が制作したキャンペーンを納品物として引き渡し、顧客による納品物の検収がなされた時点で、収益を認識しております。

⑤ アドネットワーク広告等

アドネットワーク広告等は、広告主を集めた配信ネットワークに、広告枠を提供するサービスから構成されます。

その履行義務は、広告が配置された自社サービスを維持すること、及び随時ユーザーに広告を表示することです。

広告がユーザーのブラウザ等に表示されるにつれて、もしくはユーザーがバナーをクリックするにつれて、一定期間にわたり、収益を認識しております。

①から④の広告サービスについては、広告代理店が関与する場合があります。広告代理店は、当社に代わって広告主との契約を獲得するとともに、広告主に、当社の広告の仕様や掲載基準に準拠するために広告掲載物の仕様を整えるなどのサービスを提供します。広告代理店を利用して広告枠等を販売した場合の広告代理店に対して支払う代理店手数料について、通常、広告枠の取引対価から代理店手数料を控除（相殺）した金額が、広告代理店から媒体運営者である当社に支払われます。顧客である広告代理店から受領する別個の財またはサービスと交換される場合を除き、取引価格から顧客に支払われる対価である代理店手数料を減額し、収益を認識しております。

また、①から④の広告サービスについては、収益を認識する前に代金の一部又は全部を受領した金額は、「契約負債」に含まれるものとして認識しております。

なお、①から④の広告サービスについては、収益は顧客との契約において約束された対価から、値引き等を控除した金額で算定しております。

◎開発・保守

⑥ 受託制作のソフトウェア開発

受託制作のソフトウェア開発は、顧客から受注した開発業務を実施、提供する請負契約から構成されます。

その履行義務は、開発業務を実施し、開発物を完成させ、顧客に納品することです。

当社が実施する受託開発は、汎用性がなく、開発過程にあるソフトウェアを他の顧客、または別の用途に転用することができず、完了した業務に対する対価の支払を受ける強制力のある権利を有しています。そのため、ソフトウェア開発の進捗度によって、履行義務が充足されていくものと判断しており、完成までに要するプロジェクト総原価を合理的に測定できる場合には、プロジェクト原価総額（総工数）に対する発生原価（工数）の割合（インプット法：発生原価÷プロジェクト原価総額）で収益を認識しております。

また、履行義務の充足に係る進捗度を合理的に見積もることができないものの、発生する費用を回収することが見込まれる場合は、進捗度が合理的に見積もることができる時まで、原価回収基準にて一定期間にわたり収益を認識しております。

なお、契約における取引開始日から、完全に履行義務を充足すると見込まれる時点までの期間が、ごく短い開発契約（概ね3か月以内）については、重要性等による代替的な取扱いを適用し、一定期間にわたり収益を認識せず、顧客に対して、当社が制作したソフトウェアを納品物として引き渡し、顧客による納品物の検収がなされた時点で、収益を認識しております。

また、収益を認識する前に代金の一部又は全部を受領した金額は、「契約負債」に含まれるものとして認識しております。

⑦ 保守運用サービス

保守運用サービスは、当社が開発し、顧客に開発納品済のソフトウェアに対して、保守対応を行う契約から構成されます。

その履行義務は、顧客との契約に基づき、システム環境変化への対応などの保守運用サービスを提供することです。

保守運用サービスは、準委任契約であり、提供したサービスの期間に基づき、固定額を請求しております。概ね一定のサービスを提供するため、時の経過に応じて、サービス契約期間にわたり収益を認識しております。

⑧ レベニューシェア

レベニューシェアは、収益分配契約に基づくレベニューシェアの取組形態から構成されます。

その履行義務は、顧客である共同事業者のコンテンツに広告を掲載・配信する運用サービスを提供し、第三者より当社が収受した広告収入を、収益分配契約に基づき分配することです。

運用サービスが提供されるにつれて、顧客である共同事業者は便益を受け取ることになるため、広告運用サービスの契約期間にわたって、収益を認識しております。

◎SaaS等

⑨ 有料課金

はてなブログを本格的に運用するための運用プランであるはてなブログPro等から構成されます。

その履行義務は、はてなブログを無料から有料へとステータス変更し、はてなブログの表示・レイアウトを自由に設計することを可能としたり、独自ドメインではてなブログの使用を可能としたりすることです。

はてなブログPro等の有効利用期間にわたって、収益を認識しております。

⑩ オウンドメディア構築・運用

オウンドメディア構築・運用は、SaaS型CMSのはてなブログMediaや、運用支援のはてなMediaSuiteから構成されます。

その履行義務は、CMSにかかるライセンスの供与、初期設計サービス、導入サポート、デザイン等の制作、保守サービス、支援ソリューション、及びコンテンツ企画・制作サービスの提供です。

ライセンスは単独で販売しておらず、ライセンスの供与と保守サービス（対価は、月額利用料）は、それぞれを別個の履行義務として区分できないと判定し、両者を一括した単一の履行義務としており、契約期間にわたり、収益を認識しております。

初期設計サービスは、顧客による初期設計の検収がなされた時点で、収益を認識しております。

導入サポートは、サービス提供完了時点で、収益を認識しております。

デザイン等の制作は、顧客に対して、当社が制作したデザイン等を納品物として引き渡し、顧客による納品物の検収がなされた時点で、収益を認識しております。

支援ソリューションは、サービス提供完了時点で、収益を認識しております。

コンテンツ企画・制作サービスは、契約期間にわたり、収益を認識しております。

なお、他の当事者である販売代理店が関与する場合があります。販売代理店は、当社に代わって顧客との契約を獲得し、はてなブログMediaを提供するとともに、顧客からの問い合わせ対応をサポートします。販売代理店を利用した場合に支払う代理店手数料について、販売代理店から受領する別個の財またはサービスと交換される場合を除き、取引価格から顧客に支払われる対価である代理店手数料を減額し、収益を認識しております。

また、収益を認識する前に代金の一部又は全部を受領した金額は、「契約負債」に含まれるものとして認識しております。

なお、収益は顧客との契約において約束された対価から、値引き等を控除した金額で算定しております。

⑪ サーバー監視サービス

サーバー監視サービスは、ハードウェアやソフトウェアの性能をリアルタイムに監視するSaaS型サーバー監視サービスのMackerelより構成されます。

その履行義務は、クラウドサーバー、各種VPS、オンプレミスのサーバーにMackerelエージェントをインストールすることにより、従量課金契約に基づき、サーバーを監視するサービスを提供することや、Mackerelの導入のためのオンボーディング支援を行うことです。

サーバー監視、オンボーディング支援は、サービスを提供するにつれて、顧客は便益を受け取るようになるため、契約期間にわたって、収益を認識しております。

また、他の当事者である販売代理店が関与する場合があります。販売代理店は、当社に代わって顧客との契約を獲得し、Mackerelを提供するとともに、顧客からの問い合わせ対応をサポートします。販売代理店を利用した場合に支払う代理店手数料について、販売代理店から受領する別個の財またはサービスと交換される場合を除き、取引価格から顧客に支払われる対価である代理店手数料を減額し、収益を認識しております。

なお、収益を認識する前に代金の一部又は全部を受領した金額は、「契約負債」に含まれるものとして認識しております。

3. 顧客との契約に基づく履行義務の充足と当該契約から生じるキャッシュ・フローとの関係並びに当事業年度末において存在する顧客との契約から翌事業年度以降に認識すると見込まれる収益の金額及び時期に関する情報

① 顧客との契約から生じた債権及び契約資産・契約負債の残高等 前事業年度（自 2023年8月1日 至 2024年7月31日）

(単位：千円)

	当事業年度	
	期首残高	期末残高
顧客との契約から生じた債権	327,500	411,056
契約資産	223,031	162,748
契約負債	117,058	100,070

顧客との契約から生じた債権は、主要なサービスラインにおいて認識した売掛金であります。債権の回収期間は、概ね1か月以内です。

契約資産は、一定の期間にわたり履行義務が充足される契約において、収益を認識したものの、未請求の作業に係る対価に関連するものであります。契約資産は、対価に対する当社の権利が無条件になった時点で顧客との契約から生じた債権に振り替えられます。

契約負債は、利用許諾期間やサービス提供期間にわたり収益を認識する、主にははてなブログMediaやはてなブログPro等の利用許諾契約について、履行義務を充足する前に顧客から受け取った前受額に関するものであります。契約負債は、収益の認識に伴い取り崩されます。

過去の期間に充足（または部分的に充足）した履行義務から、当事業年度に認識した収益の額に重要性はありません。

当事業年度における契約資産・契約負債の残高の変動は以下のとおりです。

(単位：千円)

	契約資産	契約負債
当期首残高	223,031	117,058
履行義務の充足により期中で収益認識したもの	651,718	—
売掛金に振り替えられた契約資産	△712,002	—
期首に存在する契約負債のうち期中で収益認識したもの	—	△114,494
受領した現金（期中に認識された収益を除く）	—	97,505
当期末残高	162,748	100,700

当事業年度（自 2024年8月1日 至 2025年7月31日）

（単位：千円）

	当事業年度	
	期首残高	期末残高
顧客との契約から生じた債権	411,056	440,200
契約資産	162,748	112,341
契約負債	100,070	127,553

顧客との契約から生じた債権は、主要なサービスラインにおいて認識した売掛金であります。債権の回収期間は、概ね1か月以内です。

契約資産は、一定の期間にわたり履行義務が充足される契約において、収益を認識したものの、未請求の作業に係る対価に関連するものであります。契約資産は、対価に対する当社の権利が無条件になった時点で顧客との契約から生じた債権に振り替えられます。

契約負債は、利用許諾期間やサービス提供期間にわたり収益を認識する、主にははてなブログMediaやはてなブログPro等の利用許諾契約について、履行義務を充足する前に顧客から受け取った前受額に関するものであります。契約負債は、収益の認識に伴い取り崩されます。

過去の期間に充足（または部分的に充足）した履行義務から、当事業年度に認識した収益の額に重要性はありません。

当事業年度における契約資産・契約負債の残高の変動は以下のとおりです。

（単位：千円）

	契約資産	契約負債
当期首残高	162,748	100,070
履行義務の充足により期中で収益認識したもの	510,730	—
売掛金に振り替えられた契約資産	△561,137	—
期首に存在する契約負債のうち期中で収益認識したもの	—	△88,754
受領した現金（期中に認識された収益を除く）	—	116,237
当期末残高	112,341	127,553

② 残存履行義務に配分した取引価格

当社では、残存履行義務に配分した取引価格の総額は、受託制作のソフトウェア開発やはてなブログMedia、はてなブログPro等に関するものであり、収益の認識が見込まれる期間は、以下のとおりであります。

前事業年度（自 2023年8月1日 至 2024年7月31日）

（単位：千円）

	1年以内	1年超	合計
前事業年度	315,656	12,086	327,742

当事業年度（自 2024年8月1日 至 2025年7月31日）

（単位：千円）

	1年以内	1年超	合計
当事業年度	238,599	14,190	252,790

（セグメント情報等の注記）

【セグメント情報】

当社は、UGCサービス事業の単一セグメントであるため、記載を省略しております。

（1株当たり情報）

	前事業年度 (自 2023年8月1日 至 2024年7月31日)	当事業年度 (自 2024年8月1日 至 2025年7月31日)
1株当たり純資産額	866.28円	945.11円
1株当たり当期純利益	21.13円	77.61円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	21.09円	77.54円

（注）1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 2023年8月1日 至 2024年7月31日)	当事業年度 (自 2024年8月1日 至 2025年7月31日)
1株当たり当期純利益		
当期純利益（千円）	62,372	230,882
普通株主に帰属しない金額（千円）	—	—
普通株式に係る当期純利益（千円）	62,372	230,882
期中平均株式数（株）	2,952,456	2,974,893
潜在株式調整後1株当たり当期純利益		
当期純利益調整額（千円）	—	—
普通株式増加数（株）	4,536	2,834
（うち新株予約権）（株）	(4,536)	(2,834)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定に含めなかった潜在株式の概要	—	—

（重要な後発事象）

該当事項はありません。