

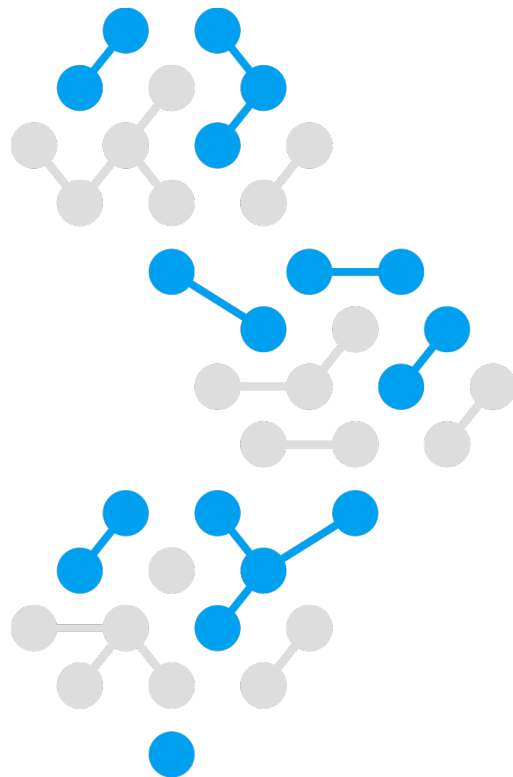
株式会社はてな

東証グロス（証券コード：3930）

2026年7月期 通期

決算説明資料

2026年9月11日



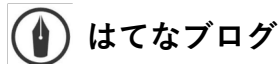
「知る」「つながる」「表現する」で
新しい体験を提供し、人の生活を豊かにする

創業以来、当社は日本のUGCサービス提供者としてあり続けています。

(UGC=User Generated Content: Webサイトのユーザーによって制作、生成されたコンテンツ)

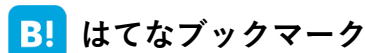
個人向けサービス：コンテンツプラットフォーム サービス

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。



はてなブログ

シンプルなデザインで、執筆を助ける機能が充実したブログサービス。
長い文章をじっくり書いて発信したいブロガー向け。

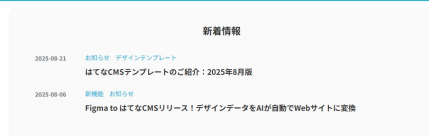


はてなブックマーク

気になったウェブページを、オンライン上に簡単に保存。
共有されたブックマーク先のページを見ることで、ネット上で盛り上
がっている話題を知ることができる。

法人向けサービス(1/2)：コンテンツマーケティング サービス

個人向けサービスを企画・開発・運用するノウハウを活かして、法人向けサービスを拡充。
企業のWebサイトのシステム制作やコンテンツ拡散を支援する「はてなCMS」、AIを活用しインタビュー結果の分析を支援する「toitta」。



機能
企業のサイト運用を、ぐんと効率化。

はてなCMS

はてなブログのシステムを転用して作ったCMS。
企業サイトを効率的に運用するための機能をSaaSとして提供。



大手企業に選ばれる信頼性とセキュリティ



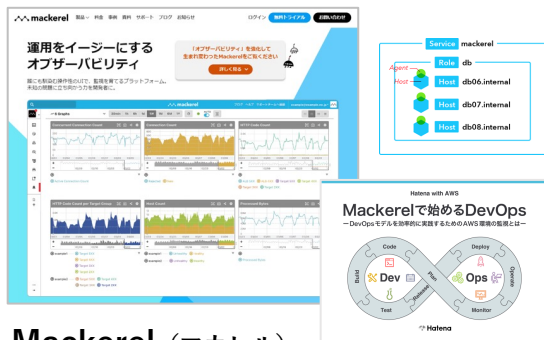
toitta

AIを活用したインタビュー分析SaaS。リサーチのインタビュー結果の分析を加速し、仮説の精緻化などもサポート。

法人向けサービス(2/2)：テクノロジーソリューション サービス

培ってきた技術力を法人顧客にサービス提供。

「Mackerel」と、受託サービスでは「GigaViewer」が着々と成長中。



^^ Mackerel (マカレル)

クラウドやデータセンターで稼働するサーバーや
ソフトウェアをSaaS型で監視するサービス

【受賞歴・認定歴】

※国内企業で唯一受賞

2020年3月 APN Technology Partner of the Year 2019 – Japan

※国内企業で最も早く獲得

2017年9月 「AWS DevOpsコンピテンシー」認定

2022年11月 「AWS Graviton Ready パートナー」認定

2024年2月 「AWS ISVワークロード移行プログラム パートナー」認定

ジャンプルーキー!

カクヨム

GigaViewer™

ブラウザやアプリ上でマンガを快適に閲覧できるビューワ。
当社で独自に開発。広告掲載機能や課金機能の利用により、
マンガメディアの収益化が可能。

【利用実績】

「少年ジャンプ+」「となりのヤングジャンプ」(集英社様)

「コミックDAYS」(講談社様)等、

17社28サービス(2026年8月時点)

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。

• 2026年4月に発生した資金流出事案について	7
• サマリ	12
• テクノロジーソリューションサービス	16
• コンテンツマーケティングサービス	20
• コンテンツプラットフォームサービス	24
• 費用の状況	28
• 今後の方針	31
• Appendix	44

1. 2026年4月に発生した資金流出事案について



1. 2026年4月に発生した資金流出事案について

当社において、2026年4月に不正な送金指示に起因する資金流出事案が発生し、被害の最大額である1,179百万円の特別損失を計上いたしました。本事案に関しましては、外部専門家で構成された特別調査委員会による調査報告書における提言を真摯に受け止め、必要な再発防止策を速やかに実行してまいります。

この度は株主、投資家の皆様をはじめ、関係者の皆様には多大なるご迷惑とご心配をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。

1. 2026年4月に発生した資金流出事案について - 概要・役員報酬の一部自主返上

概要

特別調査委員会の調査の結果、本件は当社の従業員が、警察関係者を名乗る詐欺グループによって捜査協力の一環と信じ込まされ、会社資金の多額の流出を招いたことが認定されました。

その原因及び背景として、当該従業員が「捜査協力」を優先し、振込及び資金移動に関する通常の業務フローや情報セキュリティに関する会社のルールを遵守しなかったこと、当社のオンラインバンキングの権限設定や経理体制の整備に問題があったこと等が指摘されております。

なお、個人情報や顧客情報等が外部に持ち出された形跡は確認されておりません。本調査は、日本弁護士連合会の「企業等不祥事における第三者委員会ガイドライン」に準拠して実施されました。

役員報酬の一部自主返上

本事案に至った事態を厳粛に受け止め、経営責任を明確化する観点から、対象役員より以下のとおり、役員報酬について一部自主返上の申出がありました。

- ・ 代表取締役社長 : 月額報酬の 20% (6ヶ月間)
- ・ 取締役コーポレート本部長 : 月額報酬の 20% (6ヶ月間)

1. 2026年4月に発生した資金流出事案について - 再発防止策

再発防止策

（１）資金移動及び出金プロセスの内部統制強化

当社の銀行口座間における資金移動ルールを明確化し、ワークフローによる事前の多段階承認や根拠資料の確認を義務づけます。

複数の管理者権限保有者による定期的な利用者権限の棚卸を実施し、オンラインバンキングの振込申請権限と承認権限が同一人物に付与されない状態を保ちます。更に承認操作を行うことができる環境を厳格に制限することで、不透明な送金操作の防止に向けた実効性を高めます。

オンラインバンキング利用者アカウントごとに振込金額の取扱限度額を最小限に保つ設定を行うとともに、入出金等の自動通知機能を活用し、異常検知・牽制の体制を強化します。

（２）経理業務の可視化と適切な職務分掌の確立

主要な経理業務の棚卸を行い、処理手順、判断基準、及び例外発生時のエスカレーションルール等を可視化した業務マニュアルの整備を進め、業務の属人化を防ぎます。

経理部門における管理・統制機能と実務担当機能の整理を行い、特定の担当者への過度な負荷集中や権限集中を防止する体制の再構築を実施します。

（３）情報セキュリティ管理及び役職員教育の強化

リモートデスクトップツールの制限措置を実施するとともに、資金を扱う端末に対する高度なセキュリティ環境の整備を進めます。

全社的にパスワード管理ルールの周知徹底と点検を実施し、適切なセキュリティ水準の維持・定着を図ります。

警察関係者へのなりすまし等の最新の特殊詐欺手口や疑わしい事案発生時の報告手順について、継続的な研修を実施します。

（４）内部監査及びガバナンス体制の強化

内部監査において専任体制の整備や外部専門家の活用等の体制強化を検討し、順次実施します。

監査役会におけるリスク意識の向上を図るとともに、内部監査部門及び会計監査人との連携を一層強化し、適時・適切な注意喚起及び牽制を行うことのできる体制を確立します。

（５）継続的なモニタリング及び報告体制の確立

牽制機能が働く組織的な業務設計を維持・強化するため、取締役会やコンプライアンス・リスク委員会が再発防止策の整備・運用状況を継続的にモニタリングする体制を構築します。

1. 2026年4月に発生した資金流出事案について - 今後について

被害額の回収につきましては、振り込め詐欺救済法に基づく手続き等を通じ、最大限の回収に向けて努めております。なお、今後の手続きにより被害金の回収が実現した場合には、当該回収額を該当する会計期間において適時・適切に特別利益として計上いたします。

本事案により、株主・投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの皆様からの信頼を損なう結果となったことについて、経営陣一同、改めてその責任を厳粛に受け止めております。

今後は、適切な資金管理体制の構築・運用をはじめとするガバナンスの更なる強化を推し進め、皆様からの信頼回復に努めるとともに、次なる成長ステージへの飛躍と、持続的な企業価値の向上に向けて、全力を尽くしてまいります。

2. サマリ



2. サマリ - 期初に掲げた方針

注力してきた出版社DX支援について、支援範囲をさらに拡大。
生成AIについても、サービスへの適用を進める段階となり生成AIベンダーとの協議を進行中。
SaaSビジネスは引き続き拡大を目指す。

方針1 出版社DX支援範囲を拡大

テクノロジーソリューション

方針2 UGCサービスを生成AIフレンドリーに

コンテンツプラットフォーム

方針3 SaaSビジネスをスケールアップ

テクノロジーソリューション

コンテンツマーケティング

2. サマリ - 2026年7月期 通期サマリ

2026年6月に業績予想の修正を行い、売上高は概ね想定通りに着地。営業利益については費用抑制の効果もあり想定を上回った。資金流出事案による被害額を特別損失へ計上したため、当期純損失となった。

通期業績のサマリ

売上高

3,647

百万円

業績予想進捗率 100%

営業利益

173

百万円

業績予想進捗率 153%

経常利益

103

百万円

業績予想進捗率 114%

当期純損失

▲995

百万円

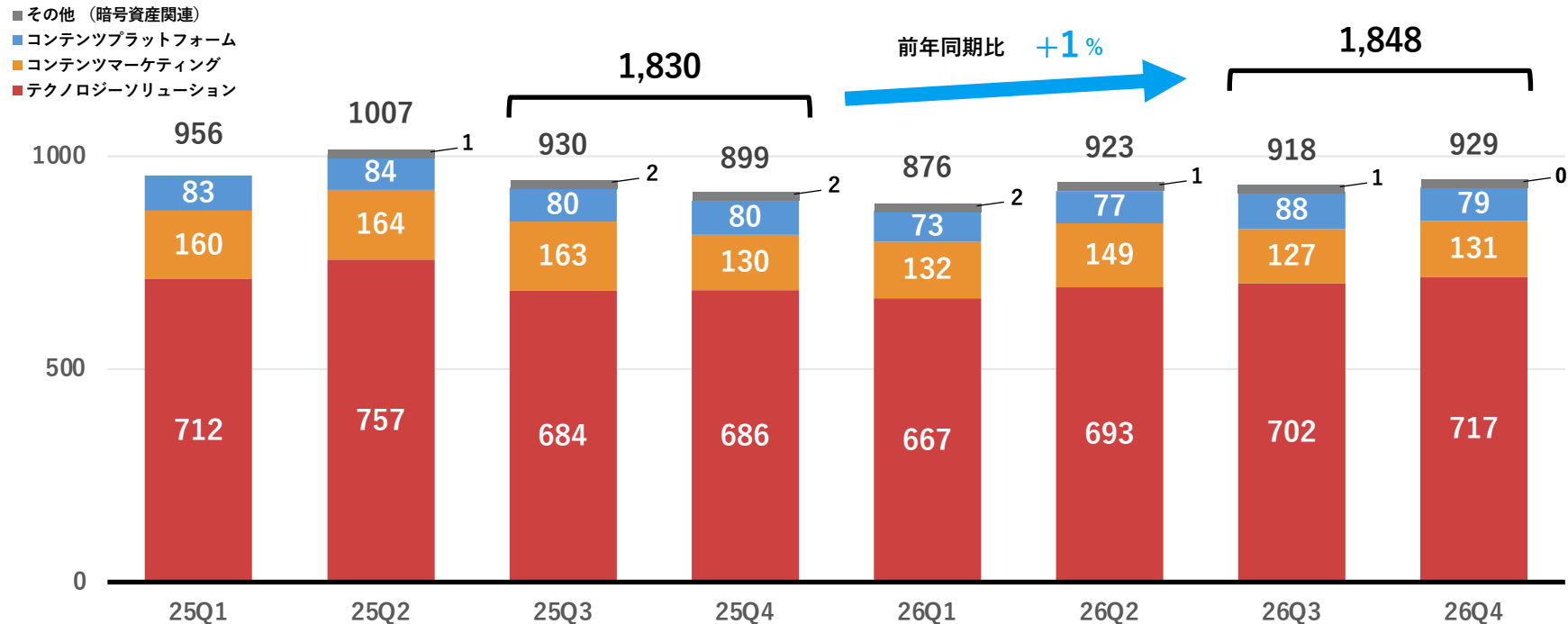
業績予想では ▲767 百万円

トピックス

- ・【受託サービス】マンガアプリ向けビューワ「GigaViewer for Apps」の導入拡大は概ね予定通り進行。
- ・【生成AI】一部生成AIベンダーとの取り組みを開始し、2026年7月より売上を計上。
- ・【株主還元】上場10周年を記念し、株主優待の実施を決定。株主の皆様への感謝とともに、投資魅力の向上を促進。

2. サマリ - 四半期毎の売上高構成

前年同期比では+1%。なお、前述の生成AIベンダーとの取り組みによる売上は、コンテンツプラットフォームサービスへ含めて計上しており、26/7期への貢献は部分的。



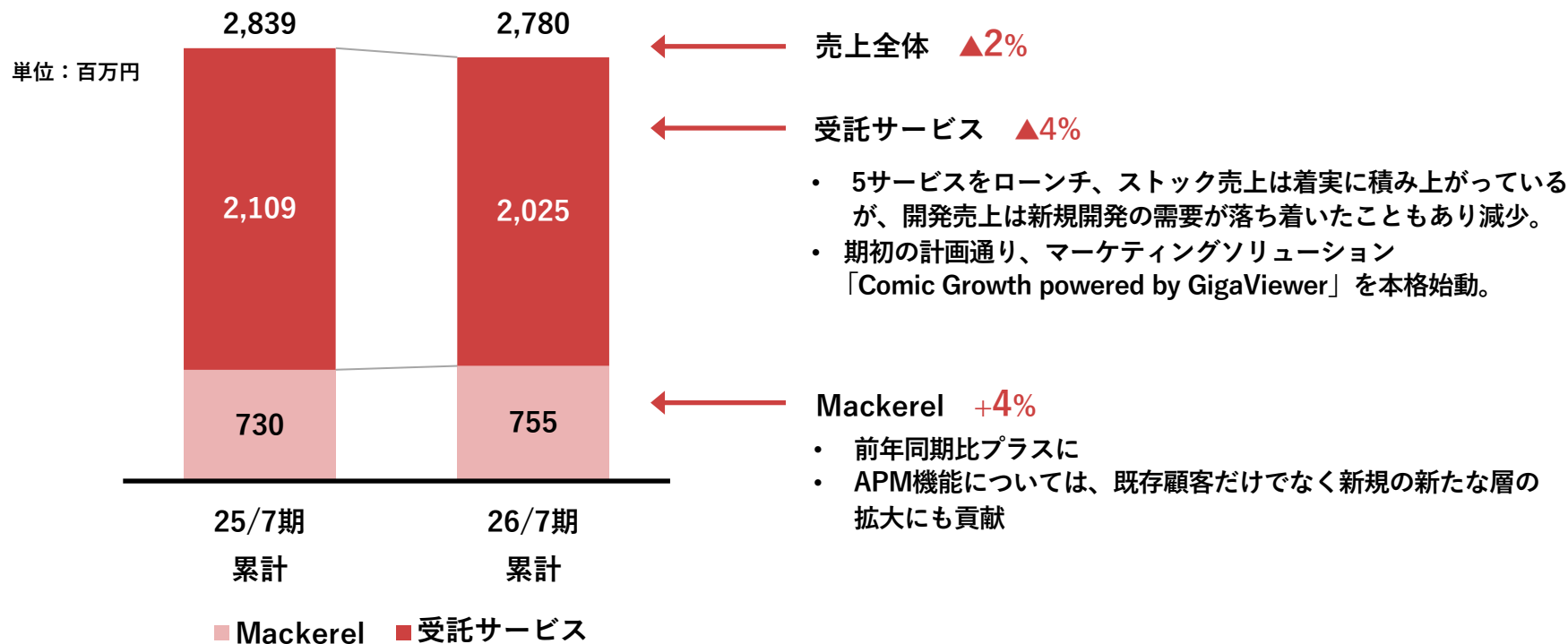
3. テクノロジーソリューションサービス

Mackerel・受託サービス（GigaViewer・その他）



3. テクノロジーソリューションサービス（1/3） - 業績動向

売上は前年同期比▲2%。受託サービスで減収の一方、Mackerelは回復傾向にある。



3. テクノロジーソリューションサービス（2/3） - 出版社DX支援範囲を拡大

順調に新規導入が進んでおり、さらに支援範囲拡大の取り組みについて「Comic Growth powered by GigaViewer」として本格始動。

GigaViewer for Appsを2媒体、GigaViewer for Webを3媒体に新たに新規導入。

GigaViewer for Apps

- ・「くじらバンチ」 2025年11月（新潮社様）
- ・「ゼノンプラス」 2026年7月（コアミックス様）

GigaViewer for Web

- ・「一迅プラス」 2025年8月（一迅社様）
- ・「COMIC Y-OURS」 2026年1月（少年画報社様）
- ・「まんがタイム Square」 2026年5月（芳文社様）

GigaViewer™

ブラウザやアプリ上でマンガを快適に閲覧できるビューワ。当社で独自に開発。広告掲載機能や課金機能の利用により、マンガメディアの収益化が可能。

【利用実績】

「少年ジャンプ+」「となりのヤングジャンプ」（集英社様）
「コミックDAYS」（講談社様）等、
18社27サービス（2026年1月末時点）

GigaViewer for Apps利用件数/通期目標

4/4件

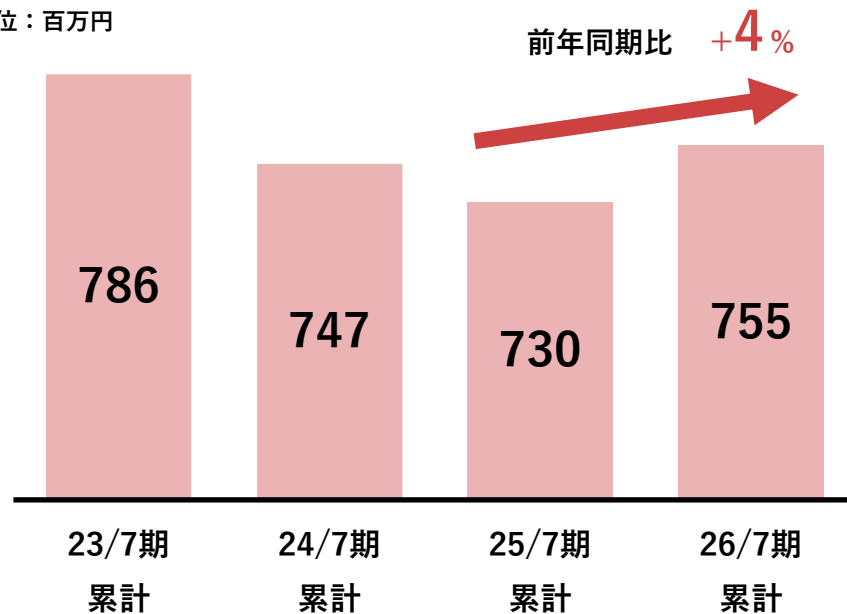
Comic Growth powered by GigaViewer

これまで行ってきたマンガサービスの集客やグロースに貢献するコンサルティングの経験から、マンガサイトの認知・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。GigaViewer for Appsの導入と共に、年間数億円規模の広告宣伝費の運用に取り組む想定。

3. テクノロジーソリューションサービス（3/3） - SaaSビジネスのスケールアップ

「Mackerel」のAPM機能については、リリース後も機能拡充の開発を継続中。新規顧客への新たなフック、既存顧客の解約抑止としても働き、売上は下降傾向が続いていたが、前年同期比プラスに転じた。

単位：百万円



AIのSaaSに対する影響とMackerelについて

- AIの影響により従来のSaaSは転換期を迎えるという言説（SaaS is Dead）があるが、**Mackerelは生成AIの恩恵を受ける側のサービス**と考えている。
- SaaSの領域は多岐に渡っているが、Mackerelは業務改善ツールではなくサーバー・ソフトウェアの監視サービスであり、AIの恩恵を受けることはあっても、それにより監視の需要が弱まったりすることはない。

4. コンテンツマーケティングサービス

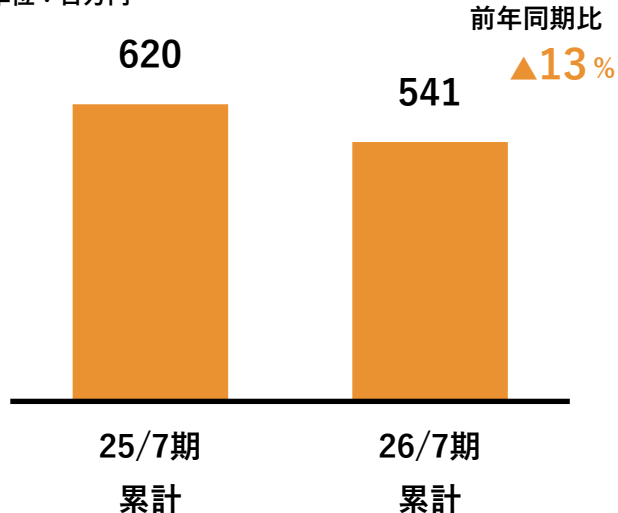
はてなCMS・toitta



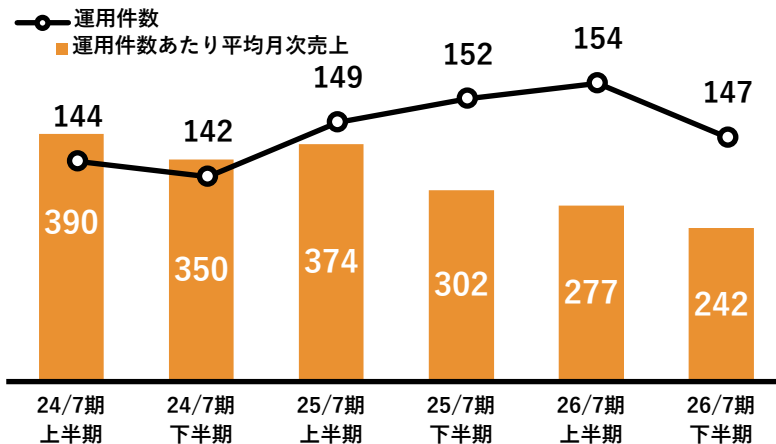
4. コンテンツマーケティングサービス（1/3） - 業績動向

「はてなCMS」の運用件数の減少や編集受託の苦戦により、売上高は前年同期比▲13%の減収。生成AIの台頭によるコンテンツ制作環境の変化や顧客のWebマーケティング予算見直しの影響を受け、厳しい事業環境が継続。今後は収益構造の適正化を進めつつ、より成長性の高い領域へのリソース再分配を推進。

単位：百万円

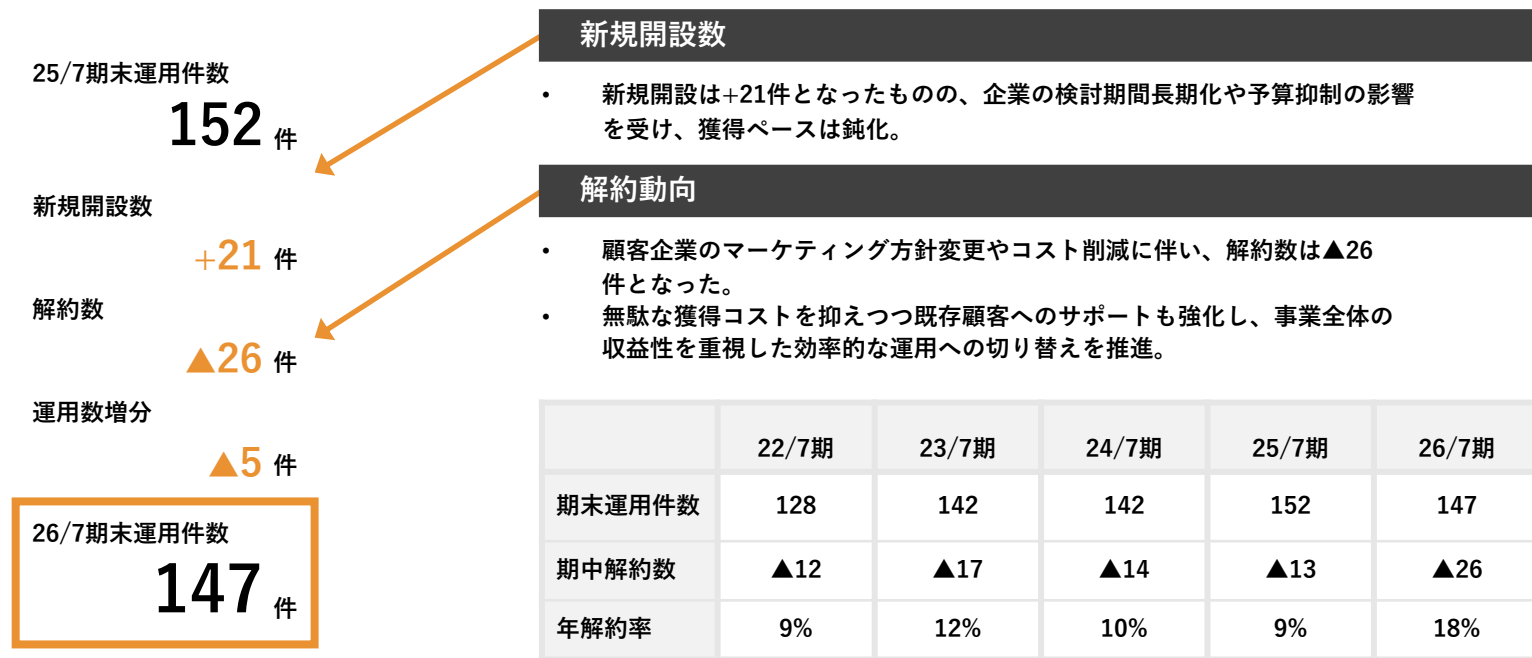


はてなCMS運用件数



4. コンテンツマーケティングサービス（2/3） - はてなCMS運用件数について

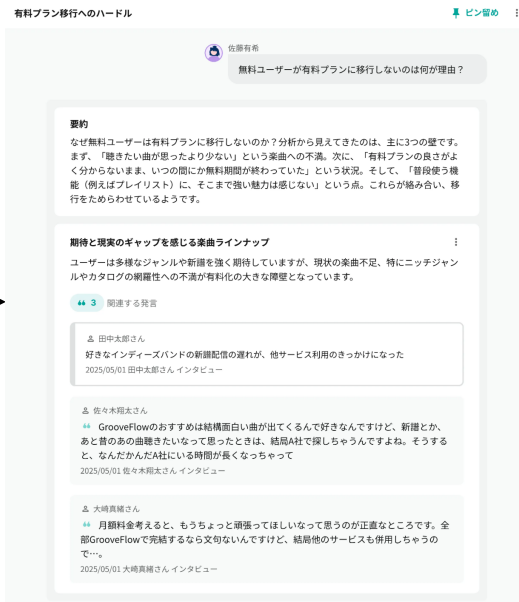
解約数の増加に伴い、期末運用件数は147件（前期末比▲5件）に減少。新規獲得のペース鈍化に加え、既存顧客のメディア戦略見直し等による解約率の上昇（18%）が影響。



4. コンテンツマーケティングサービス（3/3） - SaaSビジネスのスケールアップ

AIを活用したインタビュー分析SaaS「toitta（トイッタ）」は、2025年9月にISMS認証を取得、その後も順調に成長を続けており、2026年1月には新機能として「ask toitta」を正式リリース。更なる事業拡大に向けて投資は引き続き継続。

「ask toitta」



有料プラン移行へのハードル

無料ユーザーが有料プランに移行しないのは何故理由？

要約

なぜ無料ユーザーは有料プランに移行しないのか？分析から見えてきたのは、主に3つの壁です。まず、「聴きたい曲が思ったより少ない」という楽曲への不満。次に、「有料プランの良さがよく分からないまま、いつの間にか無料期間が終わっていた」という状況。そして、「音源使う機能（例えばプレイリスト）に、そこまで強い魅力は感じない」という点。これらが組み合い、移行をためらせているようです。

期待と現実のギャップを感じる楽曲ラインナップ

ユーザーは多様なジャンルや新曲を強く期待していますが、現状の楽曲不足、特にニッチジャンルやカATALOGの網羅性への不満が有料化の大きな障壁となっています。

関連する発言

田中太郎さん
好きなインディーズバンドの新曲配信の遅れが、他サービス利用のきっかけになった
2025/05/01 田中太郎さん インタビュー

佐々木翔太さん
GrooveFlowのおすすめは結構面白い曲が出てくるんですけど、新曲とか、あと昔のあの曲聴きたいなって思ったときは、結局A社で探しちゃうんですよね。そうすると、なんだかんだA社にいる時間が長くなって
2025/05/01 佐々木翔太さん インタビュー

大崎真緒さん
月額料金考えると、もうちょっと頑張ってほしいなって思うのが正直なところですよ。全部GrooveFlowで完結するなら文句ないんですけど、結局他のサービスも併用しちゃうので...
2025/05/01 大崎真緒さん インタビュー

知りたいことを問いかけると、AIがその意図や観点を汲み取り、**インタビューの結果から意思決定を助ける発見・根拠**となる発話の内容を抽出。
過去のリサーチ結果を情報資産として、より活用することができる。

AIのSaaSに対する影響とtoittaについて

- toittaは「書き起こしツール」ではなく、インタビュー結果の分析やその後の共有など調査に特化したサービス。
- 現在様々な機能開発ニーズも見えてきており、既にこの領域で一定の市民権を得ている状況と捉えている。
- 今後は「ask toitta」のようなインタビュー実施後の工程を支援する各種機能に加え、**調査設計・実査（AIインタビュー）から、その後の資産化まで、幅広い領域を支援するプラットフォームへと進化し、市場をさらに拡大していく。**
- ARRの1億円達成を目指す目線は変わらず。

5. コンテンツプラットフォームサービス

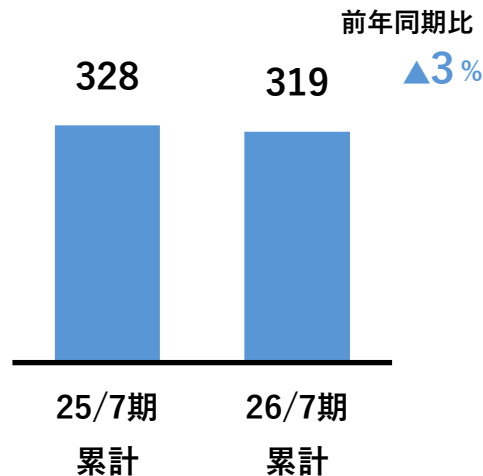
はてなブログ・はてなブックマーク



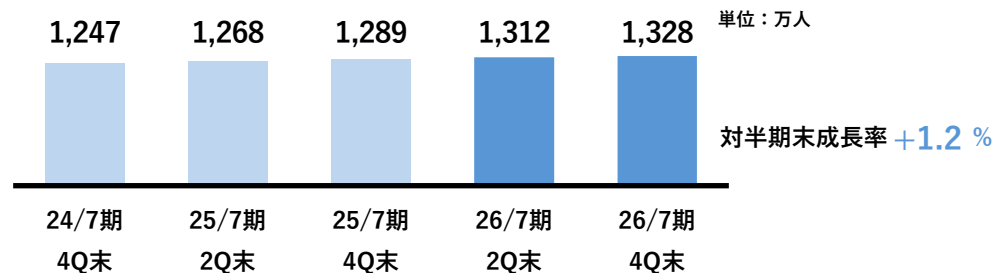
4. コンテンツプラットフォームサービス（1/2） - 業績動向

登録ユーザー数は堅調に推移し、アドネットワーク広告の改善施策も一定の成果を上げたものの、市場全体の広告単価下落の影響を補いきれず、前年同期比▲3%の減収。

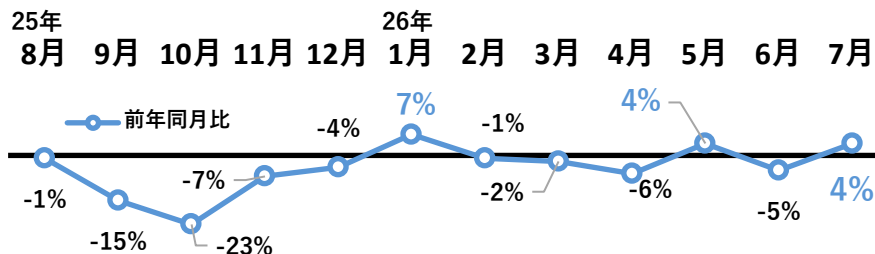
単位：百万円



登録ユーザー数推移



アドネットワーク広告売上



4. コンテンツプラットフォームサービス（2/2） - UGCサービスを生成AIフレンドリーに

生成AIベンダーとのパートナーシップについては、一部ベンダーとの取り組みを開始（詳細については非公表）。2026年7月より売上を計上。その他のベンダーについても、それぞれ最適な連携方法を模索し引き続き協議を推進。

生成AI検索への対応

生成AI検索においてもSEOは重要

- 生成AIを活用した検索においても、従来の検索エンジンに対しての最適化対策は有効であり、SEOの重要性は変わらない。

SEOに配慮された設計による強み

- 「はてなブログ」や「はてなCMS」はSEOに配慮された設計により、生成AIによる検索・参照においても強みを発揮できると考えている。

生成AIベンダーとのパートナーシップ

蓄積された膨大なテキストデータ

- 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「旬」なテキストを投稿するという観点で、生成AIベンダーにとって独自の学習データをもつ重要なプラットフォームである。

一次情報の価値の高まり

- AIが正確な回答を生成するための仕組み「RAG（検索拡張生成）」においても、ユーザーのリアルな一次情報や体験談は極めて価値の高い情報になり得る。

新たなUGCサービスの開発

多様な一次情報を生み出す場づくり

- 2026年5月に、新サービスとしてディスカッションフォーラム「はてなパークス」のクローズドベータ提供を開始（2026年8月に正式リリース済）し、日本語圏における多様なカルチャーや体験、考え、議論、情報が集まる場を形成することを目指す。

方針1

出版社DX支援範囲を拡大

テクノロジーソリューション

- 受託サービス：「GigaViewer for Apps」の新規獲得及びサービスローンは概ね予定通り進行し、マーケティングソリューション「Comic Growth powered by GigaViewer」も本格始動。

方針2

UGCサービスを生成AIフレンドリーに

コンテンツプラットフォーム

- 生成AIベンダーとの取り組み：当初計画より遅延したものの、一部ベンダーとの取り組みを開始、2026年7月より売上を計上。

方針3

SaaSビジネスをスケールアップ

テクノロジーソリューション

コンテンツマーケティング

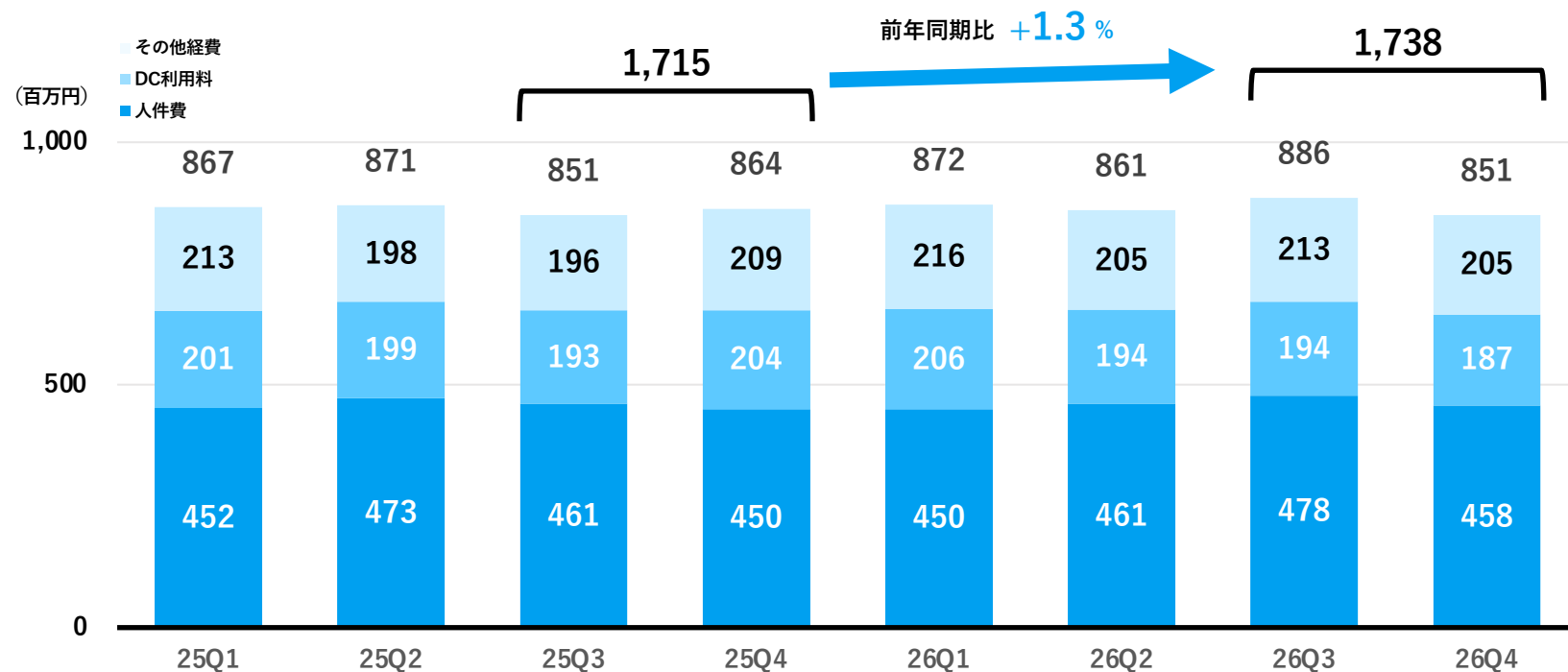
- Mackerel：前年同期比でプラスに転じ、APM機能も好評価。
- toitta：蓄積されたデータを有効活用できる新機能「ask toitta」もリリースし、順調に成長中。

6. 費用の状況



6. 費用の状況

費用全体は前年同期比 +1.3% となり、増加幅は微増にとどまった。



6. 費用の状況 - トピックス

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を進め、全体の費用増加を抑制。

人件費

前年同期比

+0.6 %

25/7期末からの増員数

▲4 名

26/7期末人員数

213 名

- 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、期末人員は213名（当初計画228名）で着地
- 業績動向に応じた賞与引当金の適正化も寄与

データセンター利用料

前年同期比

▲2.0 %

- GigaViewer利用媒体の増加に伴うインフラ負荷に対し、コスト最適化施策を推進して上昇幅を抑制

その他費用

前年同期比

+2.8 %

- 出版社DXの支援範囲の拡大に伴う広告宣伝費が増加
- 一方で、開発需要の一巡による外注費・業務委託費の減少や、業績動向に合わせ全社的なコスト意識の向上等により、費用増加を低水準に抑制

7. 今後の方針



7. 今後の方針 - 基本方針

基本方針

増収トレンドへの復帰とAIを活用した成長の加速

方針1 受託開発の需要停滞を脱し、開発力を軸に着実に増収へ

テクノロジーソリューション

26/7期に迎えた受託サービスの新規開発の需要停滞を脱し、アプリ中心の開発・運用受託を着実に獲得。マーケティング支援を通じてレベニューシェアの拡大と合わせ、確実な増収を実現。

方針2 技術を活かした新たな成長領域の開拓

コンテンツマーケティング

2-1 SaaS + 受託開発による独自価値の確立

テクノロジーソリューション

「toitta」の調査工程における支援領域の拡大（AI実査・データの資産化）により、SaaS収益を強化。
「Mackerel」についても、ログ機能搭載により競争力を強化。

コンテンツプラットフォーム

2-2 生成AI領域におけるビジネス・プロダクトの創出

テクノロジーソリューション

生成AIベンダーとの取り組みに加え、新サービス「はてなパークス」、KADOKAWA社との共同開発である次世代小説エディタ「RIKU」など、自社アセット × AIによるプロダクトを展開。

7. 方針1 - 受託開発の需要停滞を脱し、開発力を軸に着実に増収へ

レベニューシェアがより期待できるアプリ開発などに注力することで、成長を牽引してきた受託サービスを中心に増収トレンド復帰を確実に引き寄せる。

GigaViewer for Apps・GigaViewer for Web

- ・ 保守運用のストック売上の積み上げに加えて、**新規・追加開発の需要拡大**
- ・ 特にアプリ（GigaViewer for Apps）を強化

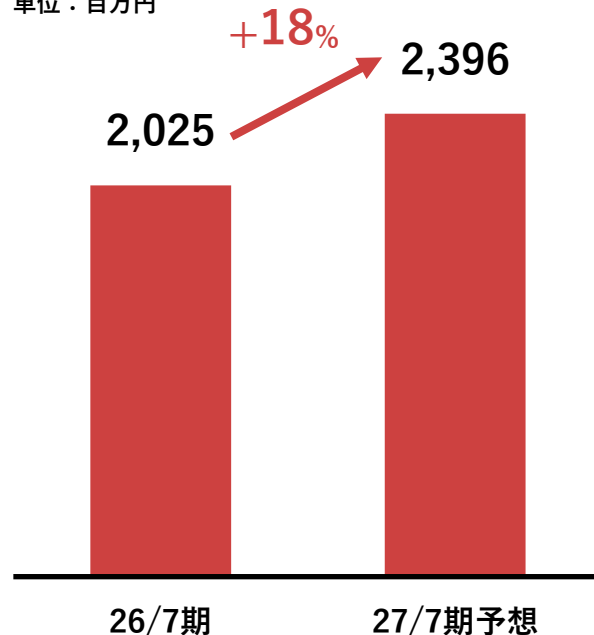
Comic Growth powered by GigaViewer

- ・ 開発、リリースしたマンガサービスの**マーケティング支援は今後も継続**
- ・ ユーザー定着と課金売上増によりレベニューシェアを最大化



新規開発、リリース後のマーケティング支援による早期立ち上げに引き続き挑戦。
今後は、**海外展開への知見も蓄積**しながら、支援領域のさらなる拡大を目指す。

単位：百万円



7. 方針2-1 - SaaS + 受託開発による独自価値の確立

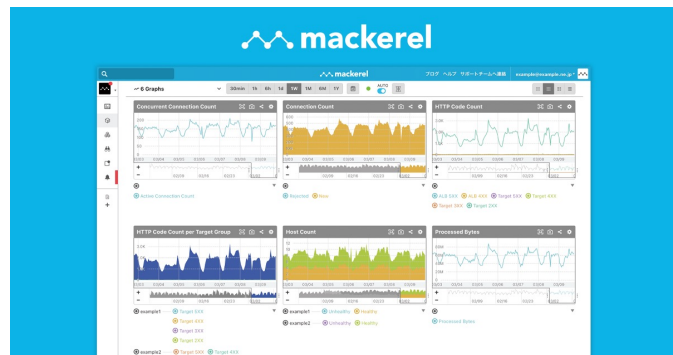
顧客課題に応える「高付加価値型SaaS」の確立に向け、機能拡充はもとより、単一ツールの提供に留まらない「SaaS + 受託・伴走支援」のハイブリッドモデルで差別化を図る。

toitta



- これまで支援してきたインタビュー後の分析領域に加え、AIが実査を行う「AIインタビュー」を開発中、そして分析後のデータの資産化を目的とした「定性データウェアハウス」の実証実験をポップインサイトカンパニーとともに開始。
- ツール単体での価値提供に加えて、受託・伴走支援を掛け合わせ商品力を向上させることでリサーチ全体の市場開拓を目指す。

Mackerel



- インフラ監視機能に加えて、アプリケーションの状態を把握する統合的なオブザーバビリティ機能を備えており、さらなる機能充実のため、「ログ機能」をリリース予定。
- 既にベータ版は提供済み、2026年11月に正式リリースを予定しており、インフラ監視需要を取り込みつつ、サービスとしての成熟度を高めていく。

7. 方針2-2 - 生成AI領域におけるビジネス・プロダクトの創出（1/2）

これまで培ってきたUGCアセットや開発力を活かし、生成AIベンダー連携とプロダクト創出の両輪により、中長期的な成長を牽引する新たな柱の確立を目指す。

生成AIベンダーとのパートナーシップ

生成AIの開発急拡大に伴い、Web上の高品質な一次情報や独自データの重要性が増していると認識。当社が培ってきたUGCにおける膨大なテキストデータの価値を最大化し、最適な情報連携体制の構築を図る。



生成AIベンダーとのパートナーシップに基づき、**連携を通じた収益軸の確立**を目指す。既に一部の取り組みを開始しており、27/7期以降は年間を通じた売上貢献を見込む。

自社・共同プロダクトの開発

長年培ってきたUGC運営ノウハウと開発力に生成AIを融合させ、ユーザー体験の革新を推進。コミュニティ形成のサポートや表現活動への支援など、多様なプロダクト開発の可能性を追求。



自社プロダクトではコミュニティ活性化を最優先し、中長期的な広告・課金収益の向上を追求。**規模拡大により生成AIベンダー連携とのシナジー創出**も視野に入れる。また、パートナー企業との共同開発を通じ、**受託サービス領域のさらなる成長・収益拡大**に繋げる。

7. 方針2-2 - 生成AI領域におけるビジネス・プロダクトの創出（2/2）

開発プロセスへのAI導入だけでなく、プロダクトへの活用を推進していく。自社のUGC開発ノウハウと掛け合わせた「はてなパークス」をリリース。外部パートナーとの共同開発による新規プロダクトも展開予定。

はてなパークス



- 2026年8月に正式リリース、UGCノウハウとAIの融合を目指し、**ディスカッションフォーラム**として本格展開する。
- 投稿タイトルの自動提案など、ユーザーをサポートする専用AIがサービスに常駐し、活性化を支援。
- 不適切と判定した投稿はAIがリアルタイムに自動で非表示にするなど、**高品質な一次情報が集まるプラットフォーム**を目指す。

RIKU

話すうちに、書きたい物語が見えてくる。

RIKU

KADOKAWAとはてなが
「次世代小説エディタ」を開発、クローズドベータテスト開始！

クローズドベータテストに参加する

あなたが書くべき話が、必ずある。

RIKUは、「いつか書きたい」と思ったことのある人に、その一歩を踏み出してほしくて作りました。

物語を書くのは難しい。でも興味だし、ちょっと書いて、途中で手が止まったり、自分が何を言きたかったのか思えなかったり。そうやって、多くの人が「いつか書きたい」のを支え合っていたら、それは、もったいないと思うんです。

だから私たちは、書く人の隣に立つ相棒を作ることになりました。RIKUは物語を書くAIではありません。あなたの話を聞いて、思いや一緒に整理して、あなたの中にある、あなたにしか書けない物語を、あなたの言葉でかたちにします。

それは、私たち編集者が、ずっと作家とやってきたことでもあります。その相棒を、あなたの隣にも。

- KADOKAWA社と共同開発している**AIを活用した次世代小説エディタ**。
- AIはユーザーが持っているアイデアの種を花開かせることを目的とし、それをサポートする。
- 現在クローズドベータテストを実施中、正式リリースに向けてサービス改善を進めている。

7. 今後の方針 - 株主還元について

上場10周年を記念し、初の株主優待を実施。市場の反響や手応えを踏まえ、事業成長への投資と並行して、中長期的な株主還元の拡充・導入に向けた検討を進める。

上場10周年記念優待の実施について

基準日における当社株主名簿に記載または記録された当社株式3
単元（300株）以上を保有されている株主様を対象とし、
株式会社デジタルプラスが提供するデジタルギフト®を贈呈。

基準日	2026年7月末日
保有株式数	3単元（300株）以上
優待内容	デジタルギフト®25,000円分
贈呈時期	2026 年10月 (株主総会招集通知書に同封しての発送を予定)

今後の株主還元方針における基本的な考え方

・株主還元への意識向上と比重強化

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。

・適切な還元制度の検討

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など）を具体的に検討。

7. 今後の方針 - 上場維持基準への対応について

グロース市場の上場維持基準（時価総額）未達を受け、2026年10月下旬に適合計画を開示予定。業績回復と事業成長を通じ、時価総額の確実な向上を目指す。

現状の認識と今後の対応

2026年7月期末時点における当社時価総額は、グロース市場の上場維持基準（40億円）を下回る水準で推移。



- ・ 上場維持を前提とし、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。
- ・ 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、市場からの正当な評価獲得を目指す。

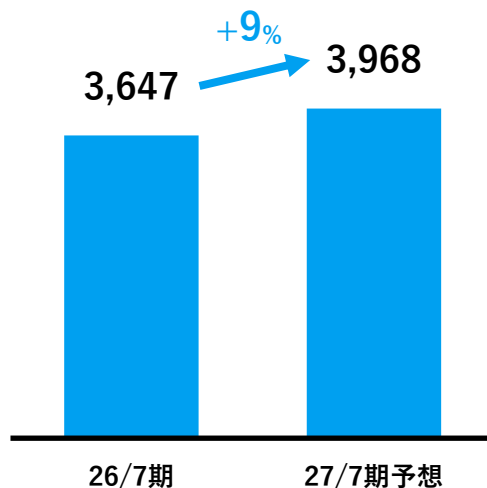
7. 今後の方針 - 27/7期業績予想

売上高は前年比+9%と再び増収トレンドへ復帰。将来のレベニューシェア拡大に向けたアプリ広告投資等により営業利益は一時的に圧迫されるものの、効率的な事業運用により重要指標である経常利益は増益（前年比+17%）を確保。

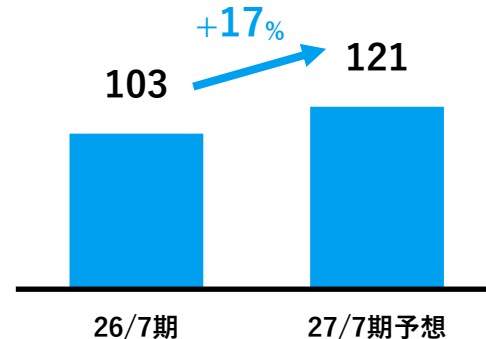
通期業績予想（単位：百万円）

	2027年7月期
売上高	3,968
営業利益	159
経常利益	121
当期純利益	117

売上高（単位：百万円）



経常利益（単位：百万円）



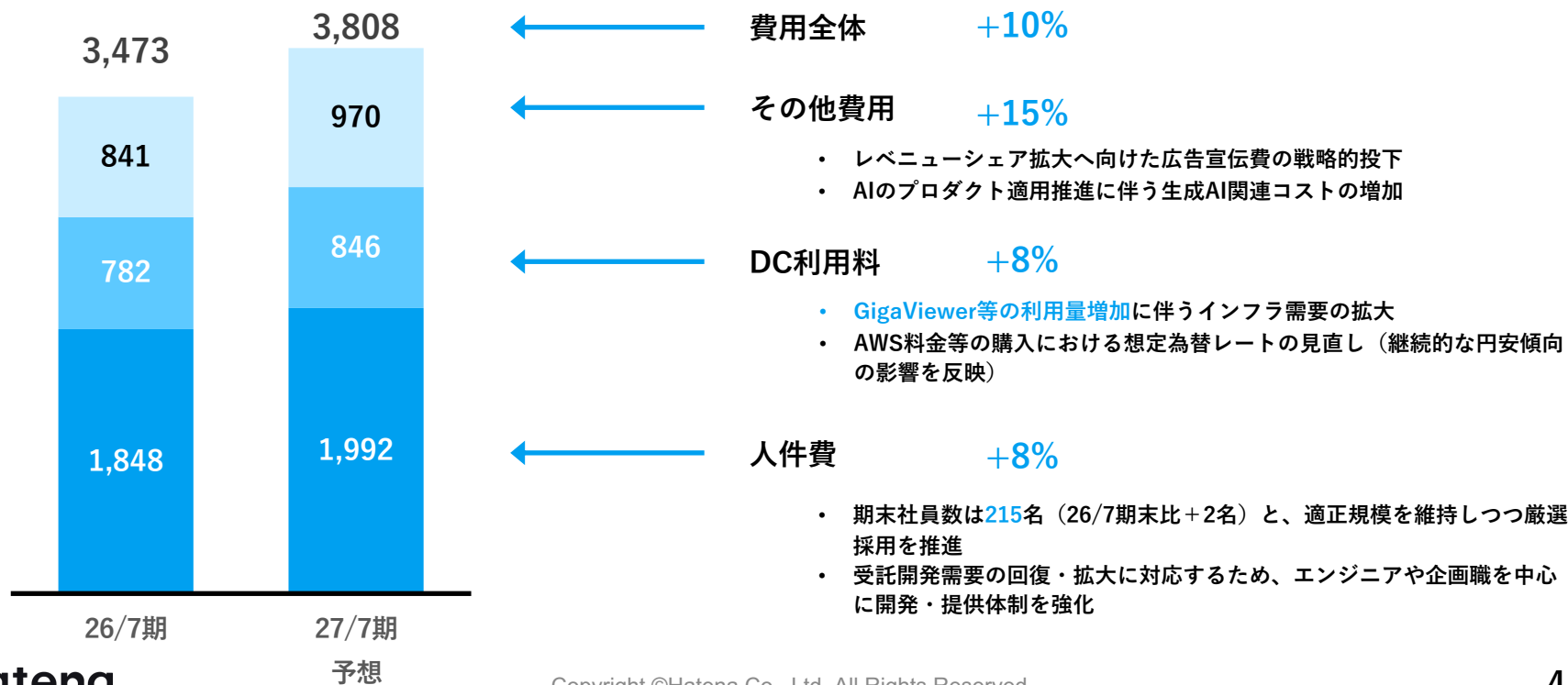
7. 今後の方針 - サービス毎と売上高の27/7期業績予想

テクノロジーソリューションサービスの需要回復が牽引し、全社売上高は前期比+9%の増収を見込む。

[単位:百万円]	26/7期 売上高実績	27/7期 売上高予想	増減	業績予想にあたっての主要なポイント
テクノロジー ソリューション	2,780	3,161	+381 (+14%)	- 受託開発の需要が回復し、開発及びストック売上が堅調に拡大。アプリ案件の獲得と広告投資によるグロース支援は引き続き推進し、レベニューシェアの拡大を図る。 「Mackerel」はログ機能追加による商品力向上で増収トレンドを維持。
コンテンツ マーケティング	541	471	▲70 (▲13%)	- 減少傾向は変わらずと見込む。「はてなCMS」は収益性を重視した運用へシフト。 - AIインタビューやデータ資産化機能を備えた「toitta」の本格拡大により、中長期でのSaaS収益底上げを目指す。
コンテンツ プラットフォーム	319	330	+11 (+4%)	生成AIベンダーとのパートナーシップ・売上貢献の本格化に加え、「はてなボックス」の成長により、AI時代における一次情報プラットフォームとしての価値を高める。
その他	5	5	+0	JOCのバリデーター売上が年間通して発生。
売上合計	3,647	3,968	+321 (+9%)	

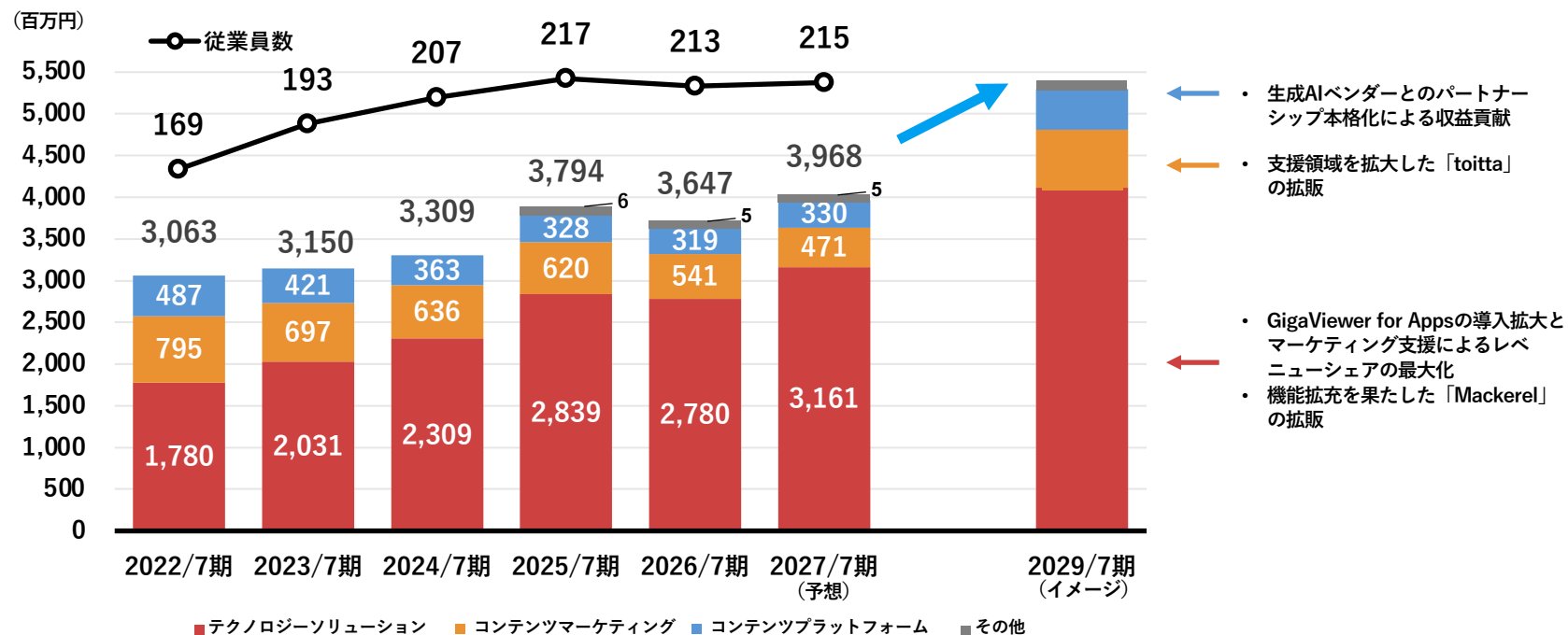
7. 今後の方針 - 費用の27/7期業績予想

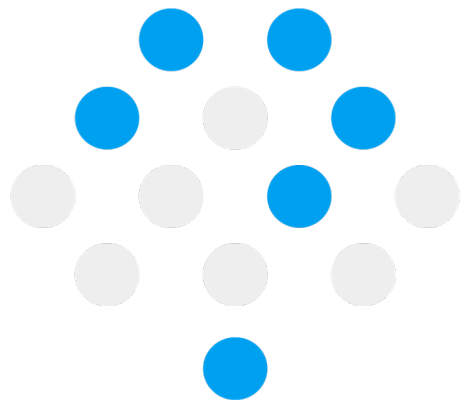
アプリの成長に向けた広告投資や生成AI関連コストの増大、円安進行に伴う為替前提の見直し等により、費用全体では前年比+10%の増加を見込む。



7. 今後の方針 - 中期的売上成長のイメージ

受託開発の一時的な需要停滞の影響やコンテンツマーケティングサービスの減収傾向を慎重に織り込み、成長ロードマップを再精査。受託開発の回復と新領域の拡大により、29/7期に売上高50億円突破と経常利益率10%超の達成を目指す。





Hatena

8. Appendix

会社について



当社UGCサービスについて

UGCサービスのパイオニアとしてのノウハウと技術を有しており、ITリテラシーの高いユーザーから支持を獲得、影響力の高いユーザーコミュニティを形成。

業界随一の歴史を誇るUGCサービス

Q 人力検索はてな（2001年開始）

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。はてな最初のサービスで、社名の由来。検索エンジンで解決できない疑問がある時や、簡単に統計をとりたい時に有用なQ&Aサービス。他のユーザーに対して、簡単に質問したりアンケートを実施できる

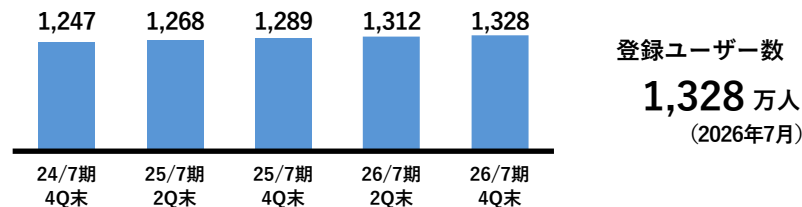
B! はてなブックマーク（2005年開始）

国内最大級のソーシャルブックマークサービス。気になったウェブページを、感想やタグとともに、オンライン上で簡単に管理。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

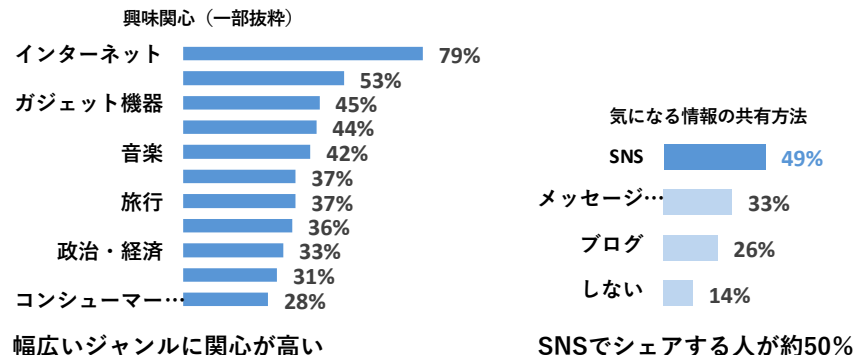
🔖 はてなブログ（2013年開始）

文章をじっくり書いて発信したい、ハイエンドブロガーのチョイス。シンプルでモダンなデザインで、執筆を助ける機能が充実したブログサービス。長い文章をじっくり書いて発信したいブロガー向け。画像・動画やX(旧Twitter)のポストなどを簡単に貼り付けることができ、様々な表現が可能（同様な機能のはてなダイアリーは、2003年よりサービス開始）

はてな登録ユーザー数の推移

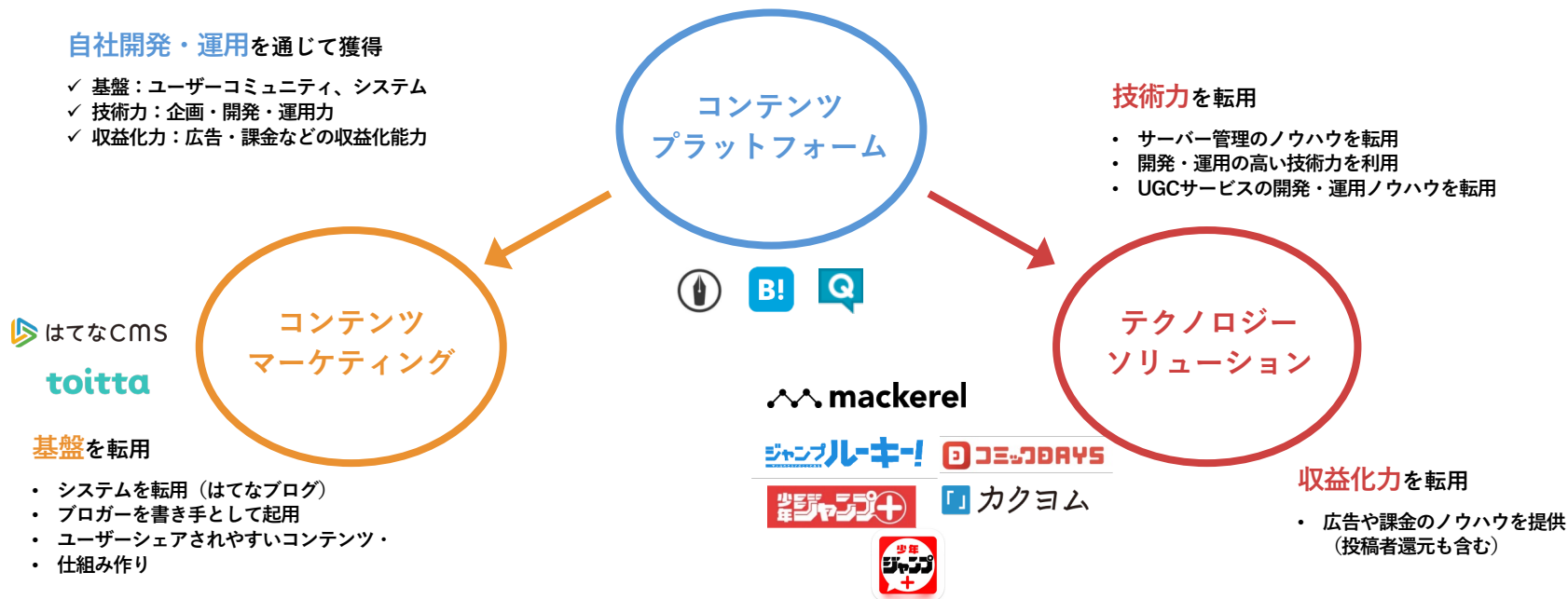


ネット上で大きな影響力を持つ「はてなユーザー」



3サービス間のシナジーを今後の成長分野で積極活用

コンテンツプラットフォームサービスを長年自社開発・運用して獲得した「基盤」「技術力」「収益化力」を転用し、新たな事業領域へ進出・展開。得意な能力を事業領域へ活かしているため、各サービスに対する機動的な開発リソース配分が可能で、タイムリーに全社最適を実現できることも強み。



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。

サービス概要

当社が企画・開発・運営するUGCサービスで、ユーザーが文章や画像などのコンテンツを発信・拡散することができるプラットフォームとして見立てたもの。



はてなブログ



はてなブックマーク

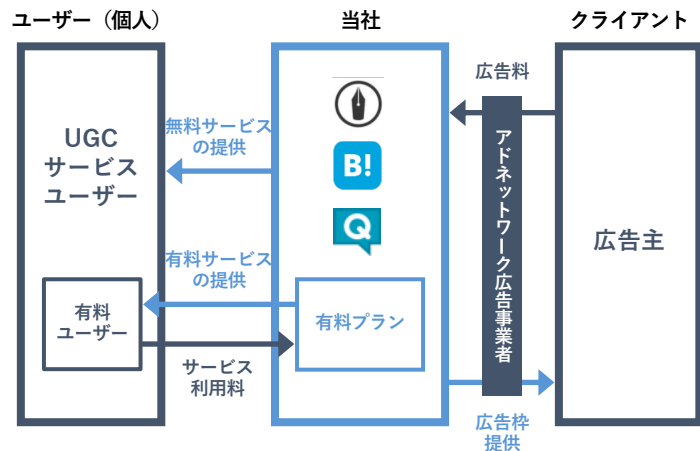
収益モデル

1. UGCサービスにおける有料サービス（課金ビジネス）

例）はてなブログPro（月額1,008円）：
独自ドメインの使用やページデザインの自由度を提供

2. アドネットワーク広告収入

例）バナー広告掲載ECサイト等での商品購入による手数料収入



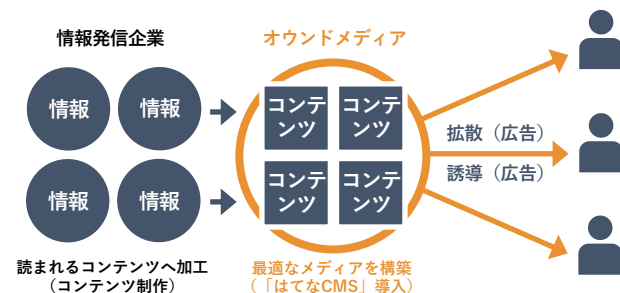
コンテンツマーケティングサービス

コンテンツマーケティングサービスはUGCサービスで培ったシステム・ノウハウを活かし、企業サイトやオウンドメディア構築のためのSaaSやサイトに集客するための広告サービス等を提供。

サービス概要

クライアント企業がオウンドメディア（企業が消費者に向けて伝えたい情報を発信するための自社メディア）や企業サイトを構築・運用する際に支援するサービス

コンテンツマーケティングイメージ

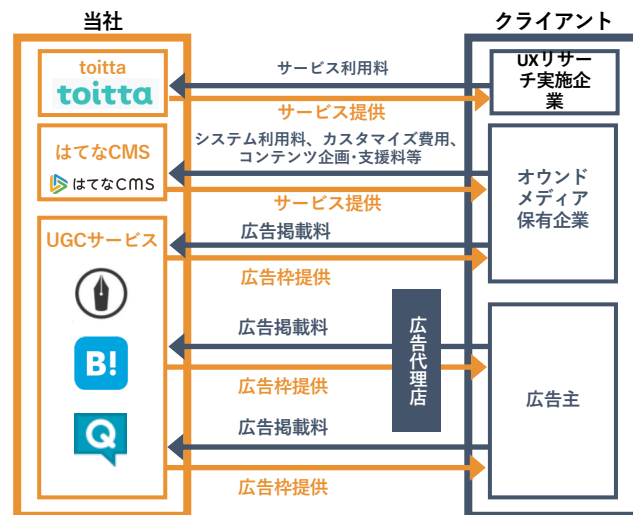


特徴

- 顧客企業担当者が直感的に使いやすい・分かりやすいCMS
- 情報過多時代に対応した「インバウンドなマーケティング手法」
- 検索エンジン等の検索アルゴリズムに柔軟に対応が可能
- 情報発信後に検索エンジン流入の期待があり、取組みの資産化（ストック型）が可能

収益モデル

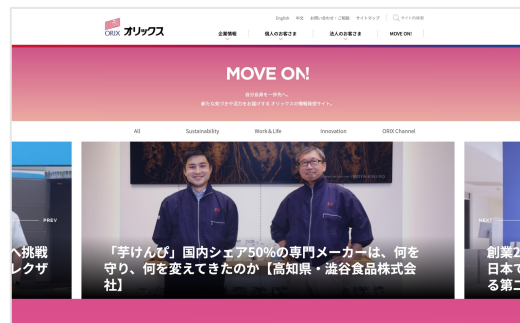
- 「はてなCMS」のシステム利用料やコンテンツ作成支援料
- ネイティブ広告・バナー広告・タイアップ広告収入
- 「toitta」サービス利用料収入



はてなCMS導入事例



りっすん（アイデム様）
はたらく気分を転換させる深呼吸マガジン



MOVE ON!（オリックス様）
新たな気づきや活力を届けるオリックスの情報発信サイト



SUUMOタウン（リクルート様）
街に関わるあらゆる「知りたい」をお届けする、不動産・住宅サイトSUUMOのオウンドメディア

テクノロジーソリューションサービス (1/2)

培ってきた技術力を法人顧客にサービス提供。受託サービスでは「GigaViewer」が着々と成長中。

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

集英社様向け
ジャンプ+

新時代の才能溢れる投稿作が読み放題の、ジャンプでデビューできるマンガ投稿サービス (2015年10月～)

KADOKAWA様向け
カクヨム

自由なスタイルで物語を「書ける」「読める」「お気に入りの物語を伝達できる」小説投稿サイト (2015年10月～)

任天堂様向け
イカリング3・
タイカイサポート
『スプラトゥーン3』をより快適により一層楽しめる機能を備えたゲーム連動サービス (2022年9月～)

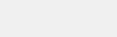
GigaViewer™

ブラウザやアプリ上でマンガを快適に閲覧できるビューワ。当社で独自に開発。広告掲載機能や課金機能の利用により、マンガメディアの収益化が可能。2026年8月時点で17社28サービスに導入済。

収益モデル

クライアントからの受託開発料、保守・運用料、運用するメディア上での課金等のレベニユージェア

GigaViewer搭載事例

 少年ジャンプ+ 株式会社集英社 TOP WEB TOP APPS	 となりのヤングジャンプ 株式会社集英社 TOP WEB	 コミックDAYS 株式会社講談社 TOP WEB	 Sofa 株式会社講談社 TOP WEB	 モーニング+ 株式会社講談社 TOP WEB	 月マガ基地 株式会社講談社 TOP WEB	 ピリオドワイルド 株式会社講談社 TOP WEB
 くらげパンチ 株式会社新報社 TOP WEB	 コミックパンチKai 株式会社新報社 TOP WEB	 くらげパンチ 株式会社新報社 TOP WEB	 COMIC BORDER コミックボーダー 株式会社ライオン社 TOP WEB	 COMIC EARTH ジェガガルド 株式会社オーバーラップ・プラス TOP WEB	 COMIC EARTH ジェガガルド+ 株式会社オーバーラップ・プラス TOP WEB	 ゼノン+ 株式会社コアミックス TOP WEB
 マゴコミ 株式会社マゴガーデン TOP WEB	 webアクション 株式会社新報社 TOP WEB	 COMIC HIT コミックトレイル 株式会社ライオン社 TOP WEB	 まんがタイムSquare 株式会社小学館 TOP WEB	 FEEL web 株式会社新報社 TOP WEB	 サンデーうぇぶり 株式会社小学館 TOP WEB	 COMIC OGAYAA!! 株式会社小学館 TOP WEB
 COMIC EARTH STAR コミックアース・スター 株式会社アース・スター エンターテイメント TOP WEB	 OUR FEEL 株式会社シー・クワーム TOP WEB	 Seasons 株式会社文藝春秋 TOP WEB	 一休プラス 株式会社一休社 TOP WEB	 COMIC YOURS 株式会社少年画報社 TOP WEB		

※ <https://hatena.co.jp/solutions/gigaviewer>の掲載企業 (2026年8月時点)

テクノロジーソリューションサービス (2/2)

培ってきた技術力を法人顧客にサービス提供。サーバー監視サービスとして「Mackerel」を自社開発。
現在はAPMに守備範囲を広げ、オブザーバビリティプラットフォームサービスへ。

^^ Mackerel (マカレル)



クラウドやデータセンターで稼働するサーバーやソフトウェアを
SaaS型で監視するサービス

【受賞歴・認定歴】

※国内企業で唯一受賞

2020年3月 APN Technology Partner of the Year 2019 – Japan

※国内企業で最も早く獲得

2017年9月 「AWS DevOpsコンピテンシー」 認定

2022年11月 「AWS Graviton Ready パートナー」 認定

2024年2月 「AWS ISVワークロード移行プログラム パートナー」 認定

収益モデル

クライアントからの有料サービスの利用料

利用企業・販売パートナー



※ <https://ja.mackerel.io/customers> の掲載企業（2026年8月時点）

大手企業をはじめ1,000社以上の導入実績を持つ「Mackerel」では、販売パートナーとの連携も強化。

KDDI株式会社、株式会社IDCフロンティア、東日本電信電話株式会社、クラスメソッド株式会社、エヌ・ティ・ティ・スマートコネクト株式会社、株式会社オプテージなどに加え、2024年7月からはSCSK株式会社とのパートナーシップを開始。

バリデータとして参画することとしたパブリックチェーン「JOC (Japan Open Chain)」。バリデータ売上に留まらず、引き続きWeb3領域での新サービス/新機能構想を検討中。



JAPAN OPEN CHAIN

JOCとは

日本ブロックチェーン基盤社が運営・管理するパブリックチェーン。取引を承認する役割であるバリデータを特定の日本企業に限定し、ブロックチェーン技術を安心・安全かつ実用的にすることを狙う。

2024年12月に暗号資産JOCはIEO (Initial Exchange Offering) し、取引開始。

当社の関わりと狙い

- バリデータ売上の獲得
 - IEO後の25/7期2Qから、バリデータとして得られる対価について売上を計上。なお、対価はJOCトークンで受領する。
- Web3領域のR&D
 - ブロックチェーン技術を既存サービスへの組み込みや新サービスづくりに適用することを検討
 - 他社と連携し、既存サービスとは異なる「飛び地」に事業を立ち上げる橋頭堡となることも期待

- 本資料は、株式会社はてなの業界動向及び事業内容について、株式会社はてなによる現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- 当社の将来展望については、2026年10月下旬頃に発表する予定である「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」においても言及する予定です。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 株式会社はてなの実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。