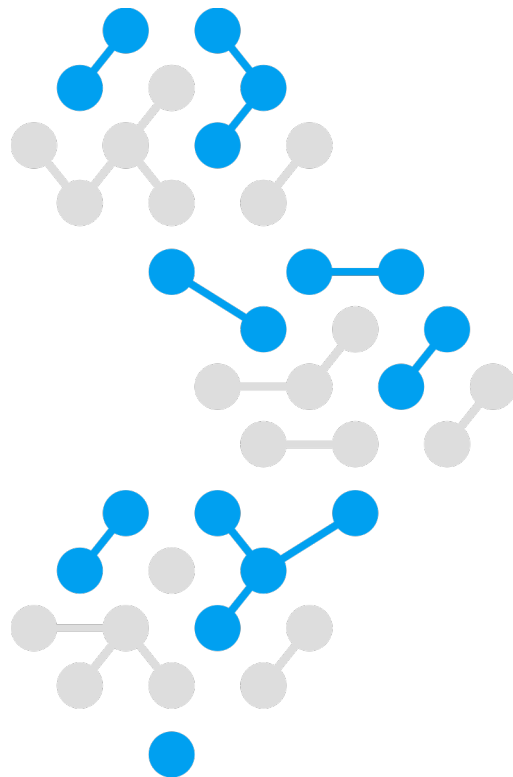


株式会社はてな

東証グロース（証券コード：3930）

事業計画及び成長可能性に関する 説明資料

2026年10月26日



• 会社情報	3
• 市場環境	16
• 強みと特徴	24
• 成長戦略	31
• リスク情報	43

1. 会社概要



「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)

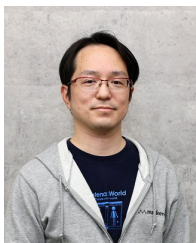
会社概要

2001年、京都にて創業。『「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』をミッションとし、日本のUGCサービスのパイオニアとして業界をリード。現在では、UGCサービスの開発・運営で培った技術力やノウハウを活かし、法人向けサービスを中心に事業領域を拡大。テクノロジーソリューションサービスが売上高の約8割を占める主力事業に成長している。

会社概要

会 社 名	株式会社はてな
設 立	2001年7月
所 在 地	本社：京都府京都市中京区 本店：東京都港区
代 表 者	代表取締役社長 栗栖 義臣
主 要 事 業	UGC（User Generated Content）サービスの提供
社 員 数	213名（2026/7月末）

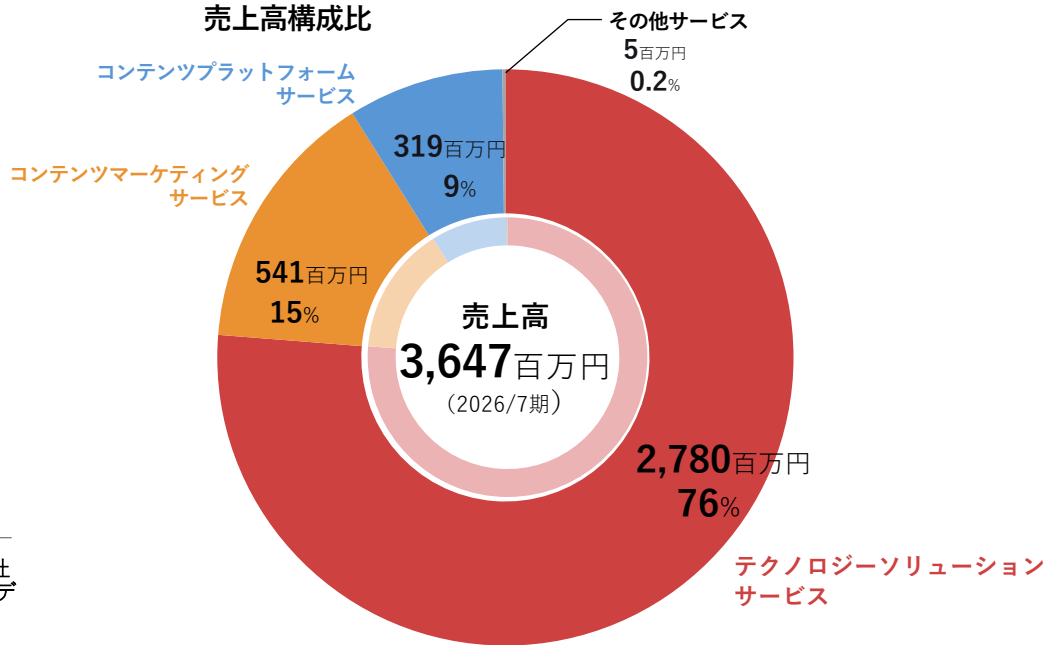
代表者プロフィール



代表取締役社長
栗栖 義臣 Yoshiomi Kurisu

大阪大学大学院工学研究科卒業後、TIS株式会社へ入社
2008年10月より当社へ入社し、当社第4グループプロデューサー、第2サービス開発本部長を経て取締役就任
2014年8月より当社代表取締役社長（現任）

売上高構成比



法人向けサービス：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提供。受託サービスではコンテンツ事業者をシステム面・運営面から支援し、SaaSでは「Mackerel」を展開。



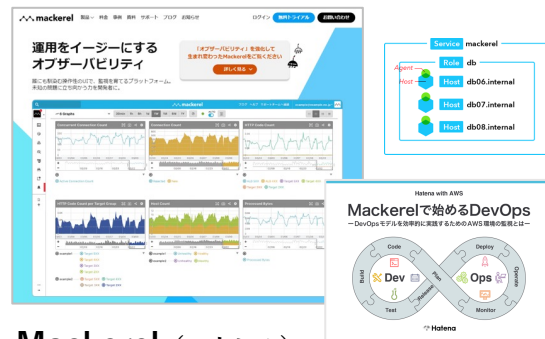
GigaViewer™

Webマンガビューワの「GigaViewer for Web」に加え、マンガアプリに対応した「GigaViewer for Apps」も提供。

【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

受託サービス

出版・コンテンツ事業者を中心とする顧客に対し、マンガ・小説などの閲覧・購読サービスやユーザー投稿型サービスの開発・運用を受託。コンテンツのデジタル展開を支援。



^^ 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

テクノロジーソリューションサービス (1/2)

GigaViewerを中心に、コンテンツ事業者のデジタルサービス開発・運営を支援。導入サービス数も着実に拡大。

受託サービス

GigaViewerを中心に、Web・アプリでの閲覧・購読サービスやユーザー投稿型サービスを開発。リリース後の保守・運用や収益化まで継続的に支援。

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～)

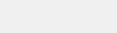
GigaViewer™

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ューシェア

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	 モーニングツー 株式会社講談社 TOP WEB	 月マガ基地 株式会社講談社 TOP WEB	 ピリオリソリス 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 TOP APPS
 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	 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 株式会社小学館 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・クリーム TOP WEB	 Seasons 株式会社文藝春秋 TOP WEB	 一迅プラス 株式会社一迅社 TOP WEB	 COMIC Y-OURS 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)

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



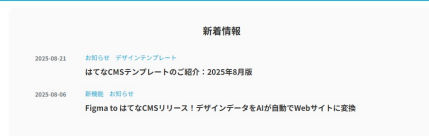
※ <https://ja.mackerel.io/customers> の掲載企業（2026年8月時点）

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・スマートコネクスト株式会社、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。

法人向けサービス：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。

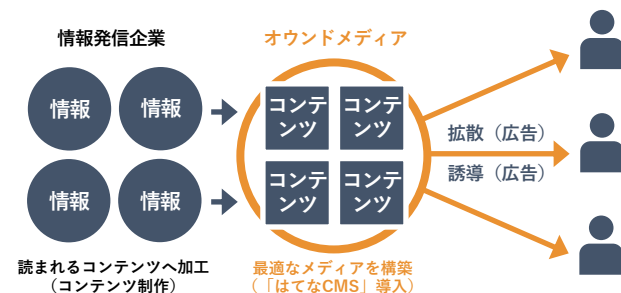
コンテンツマーケティングサービス

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

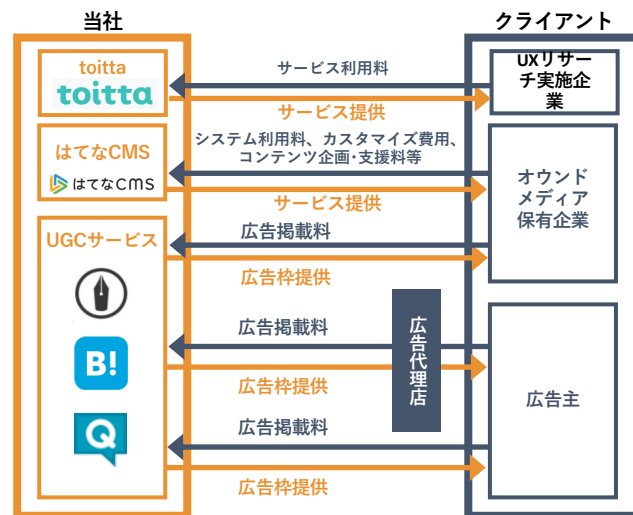


特徴

- 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、取り組みの資産化（ストック型）が可能

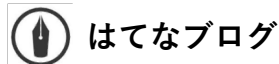
収益モデル

- 「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

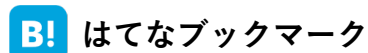


個人向けサービス：コンテンツプラットフォーム サービス

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。



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。



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。

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

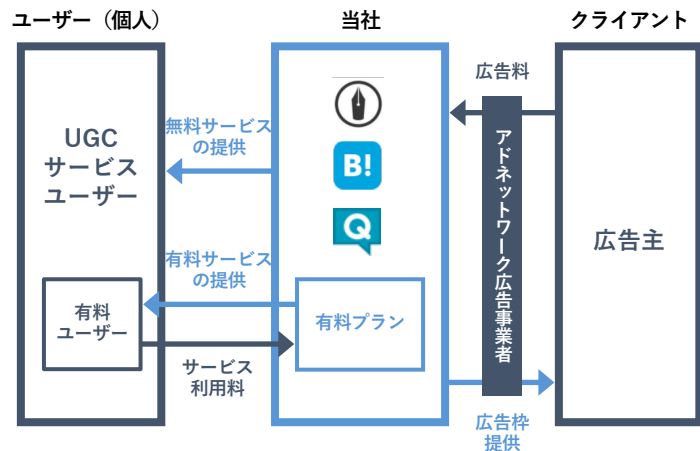
収益モデル

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



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。はてなの最初のサービスで、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

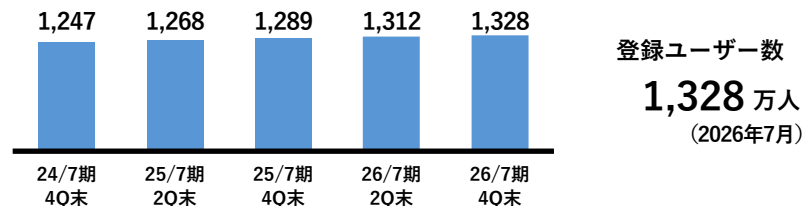
B! はてなブックマーク（2005年開始）

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

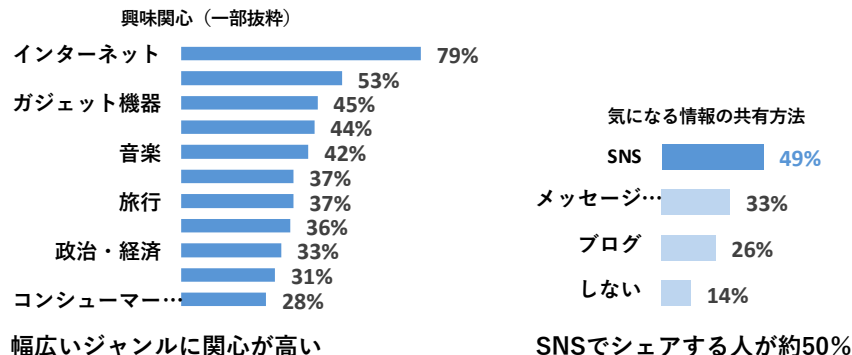
🔖 はてなブログ（2013年開始）

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）

はてなの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」



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。

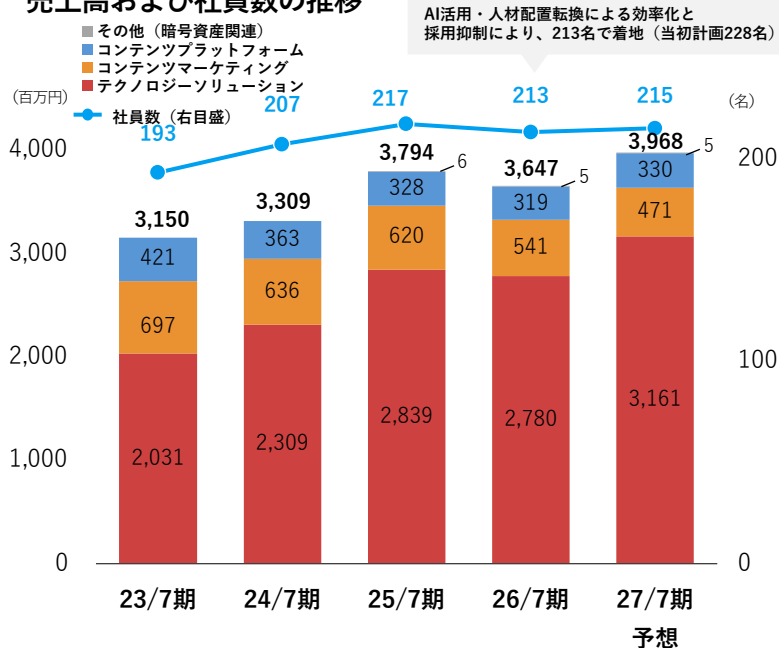
当社の関わりと狙い

- 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

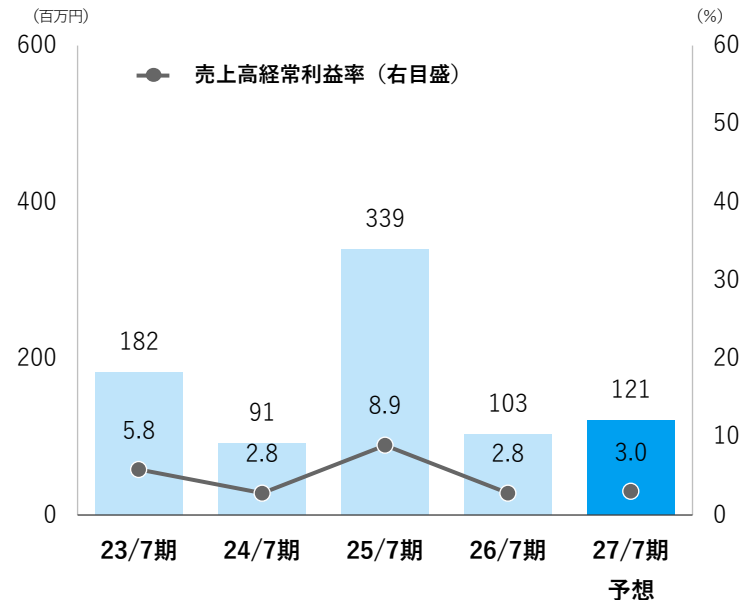
業績推移

テクノロジーソリューションサービスが中長期的な成長を牽引。26/7期は受託開発の一時的な需要停滞等により減収減益となったが、27/7期は受託開発需要の回復を中心に増収増益を見込む。

売上高および社員数の推移



経常利益および売上高経常利益率の推移



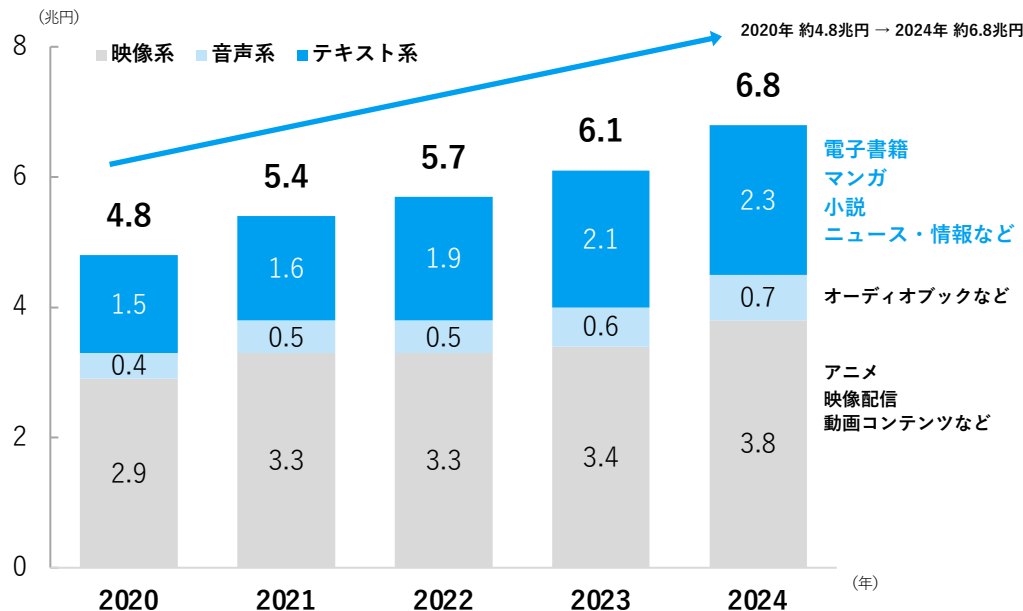
2. 市場環境



コンテンツ・IPのデジタル展開拡大による事業機会

通信系コンテンツ市場は中期的に拡大。映像・テキスト・音声の各領域で市場が成長しており、コンテンツ・IPのデジタルサービス展開に伴う事業機会が広がっている。

通信系コンテンツ市場の推移



出所：総務省情報通信政策研究所「メディア・ソフトの制作及び流通の実態に関する調査」

デジタル化に伴う主なサービス機会

当社は、電子書籍などのテキスト系コンテンツ領域を中心に、デジタルサービスの開発・運営支援において実績を有する。

閲覧・配信

デジタル上でコンテンツを快適に閲覧・利用できる環境の提供と、配信機会の拡大

コミュニティ

ユーザー参加型サービスによるファンとの継続的な接点構築

収益化

課金、広告、サブスクリプション等による多様な収益モデル

エンゲージメント

コンテンツを軸としたファンとの長期的な関係構築

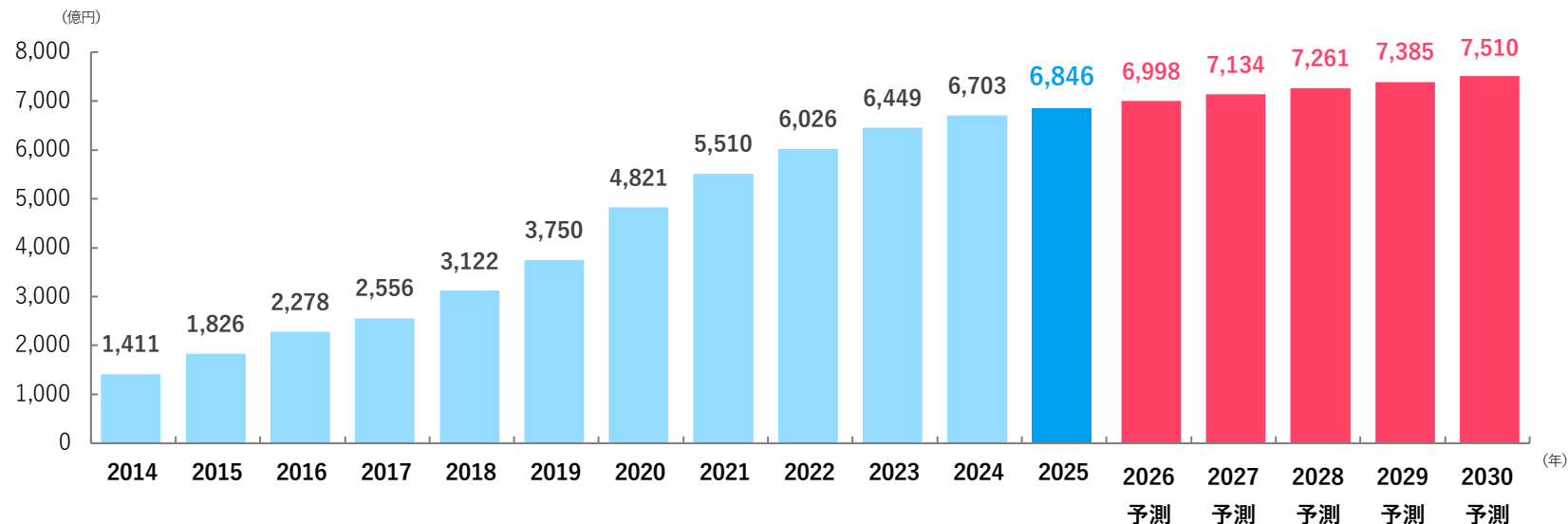
運営・グロース

データ活用や施策実行による継続的なサービス成長

電子書籍市場

電子書籍市場規模は2025年度に6,846億円となり、前年度比+2.1%で引き続き拡大。

市場成長は緩やかになっているものの、今後も拡大が見込まれており、出版社によるデジタルコンテンツへの投資は継続すると見込まれる。

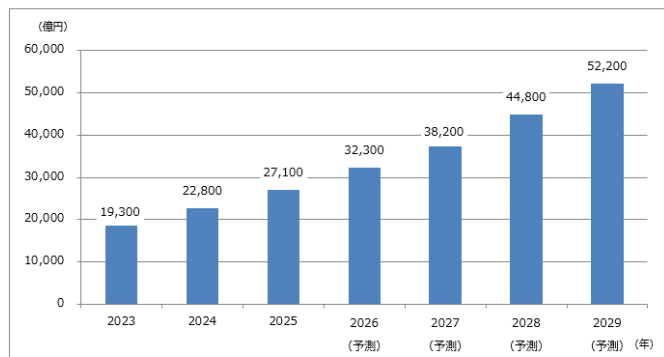


出所：インプレス総合研究所『電子書籍ビジネス調査報告書2026』

クラウドサービス・運用管理市場概況

クラウド基盤の利用拡大を背景に、IaaS／PaaS市場は引き続き成長。クラウド環境の複雑化に伴い、システム全体の状態を把握・分析するAPM・オブザーバビリティ市場も拡大が見込まれる。

IaaS/PaaS市場



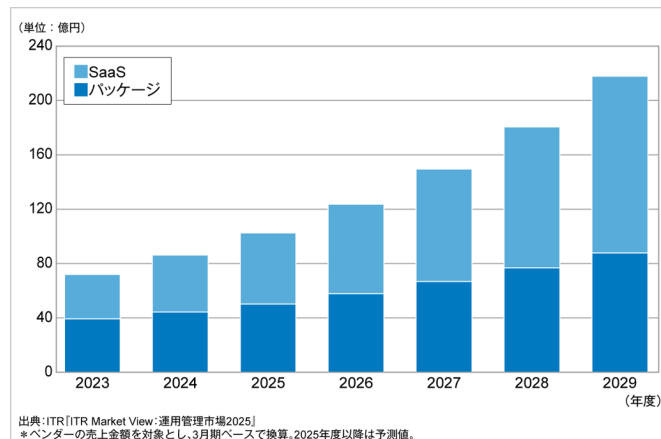
注1 事業者売上高ベース
注2 2026年以降は予測値
注3 市場規模にSaaS(Software as a Service)は含まれない
注4 表中のCAGRは、2023年から当該年までの年平均成長率

矢野経済研究所調べ

出所：株式会社矢野経済研究所「2026年版 クラウド基盤（IaaS／PaaS）・データセンターサービス市場の動向と展望」

* クラウド基盤（IaaS/PaaS）サービスとは
いずれもパブリッククラウド（サービス提供事業者のクラウド基盤）を利用し、インターネット経由で提供される仮想化技術、自動化技術等を施したクラウドコンピューティング環境をさす。

APM・オブザーバビリティ市場規模推移および予測 提供形態別（2023～2029年度予測）



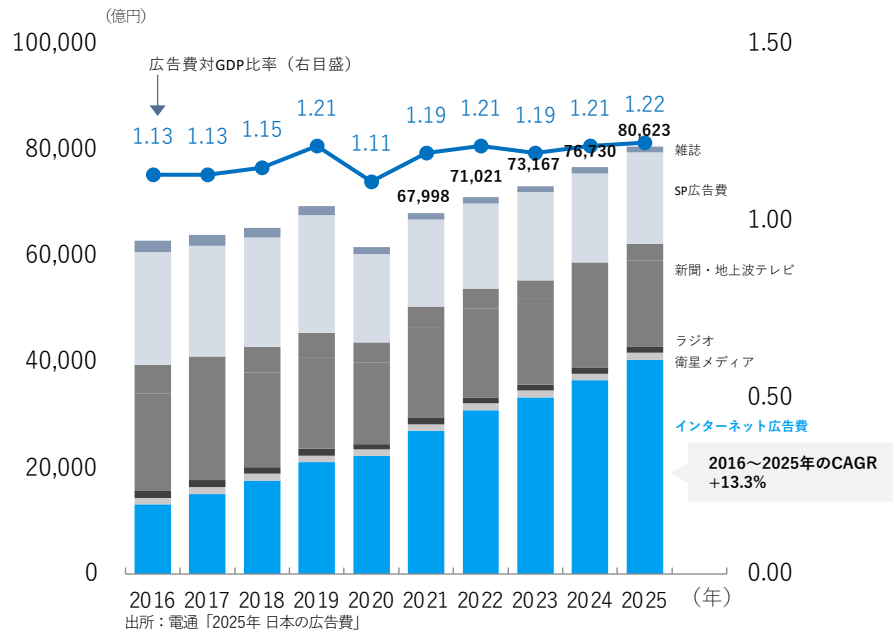
出典：ITR [ITR Market View：運用管理市場2025]
*ベンダーの売上金額を対象とし3月期ベースで換算。2025年度以降は予測値。

出所：ITR 「ITR Market View：運用管理市場2025」

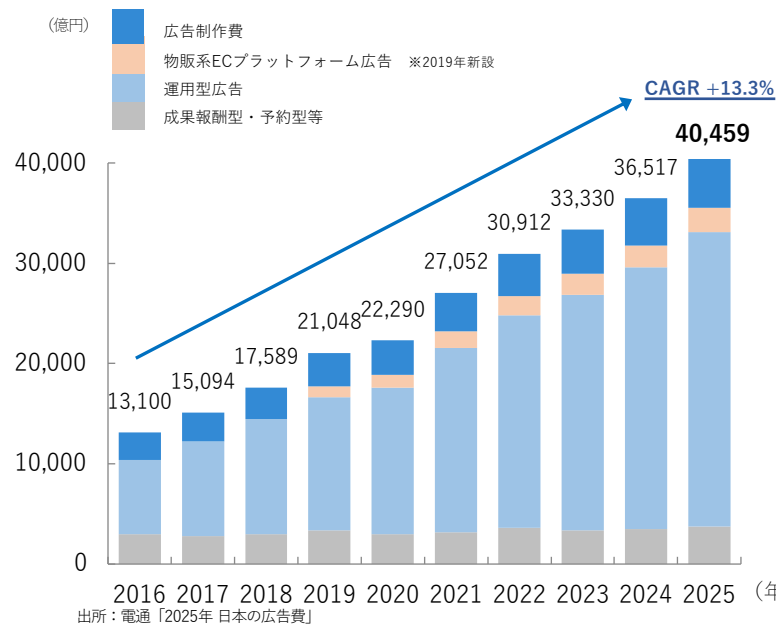
国内の広告費とインターネット広告の現状

日本のインターネット広告市場は引き続き拡大し、2025年は4兆459億円と過去最高を更新。総広告費に占める比率も高まり、運用型広告を中心にデジタルシフトが継続している。

国内広告市場



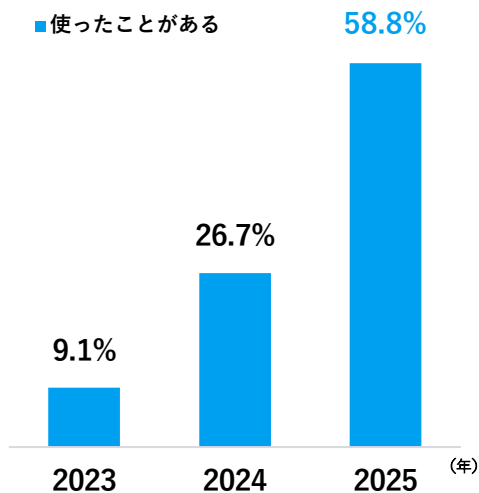
インターネット広告市場



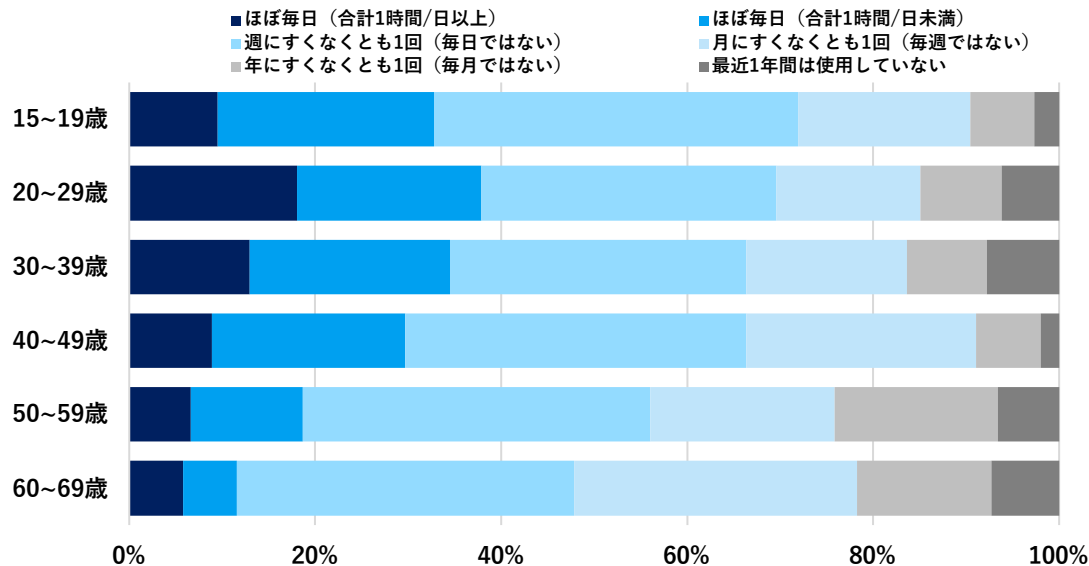
AIの利用経験・頻度

生成AIの利用は急速に普及し、2025年には利用経験者が58.8%まで拡大。情報収集の手段も検索エンジン中心からAI併用へ変化し、Webサイトへの流入構造やコンテンツ消費行動も大きく変わりつつある。

生成AIの利用経験



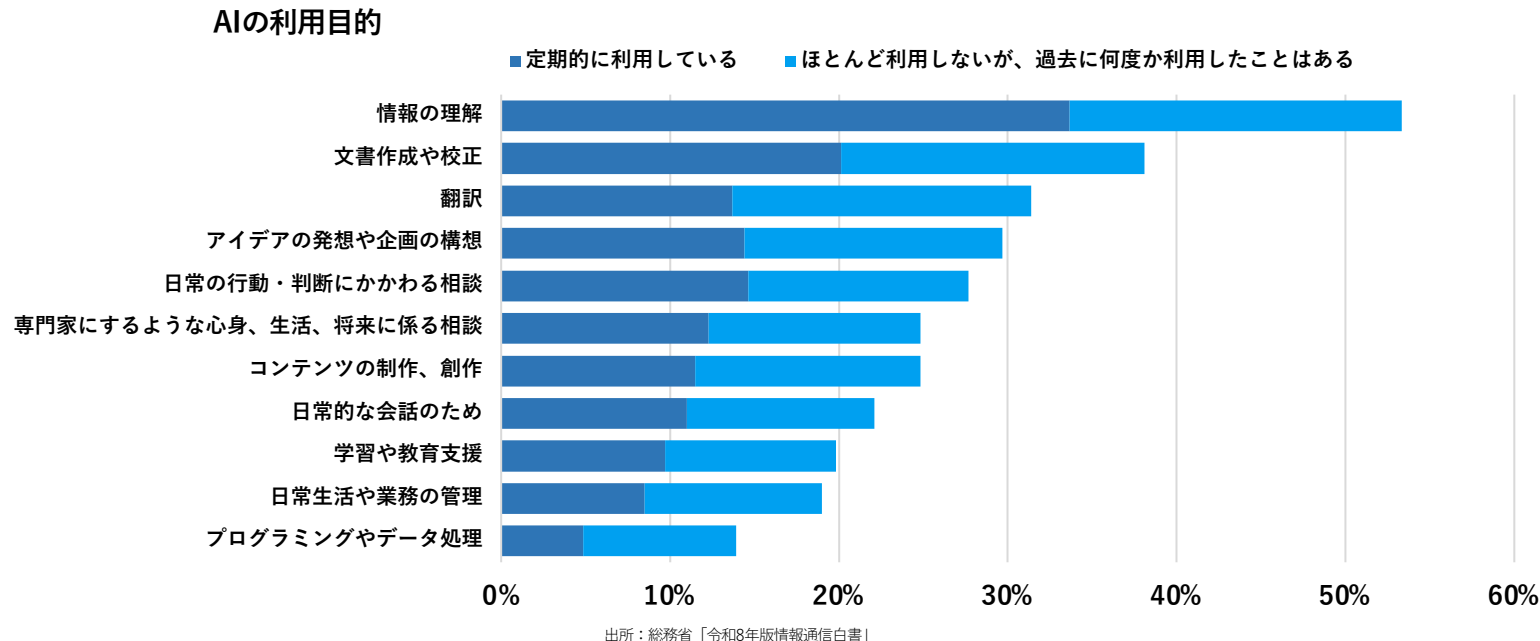
AIの利用頻度



出所：総務省「令和8年版情報通信白書」

AIの利用目的

生成AIは情報収集にとどまらず、文書作成、アイデア創出、創作、学習など幅広い用途で利用が進展。AIがコンテンツの理解・生成・活用に深く関わるようになり、質の高い情報やデータの重要性も一段と高まっている。



AIによる新市場の創造とUGCサービスの新たな可能性

生成AIの普及に伴い、高品質な一次情報や独自データの価値は一段と高まっている。当社が長年のUGCサービス運営を通じて蓄積してきた豊富なテキストデータは、生成AI時代における重要な事業アセットであり、その価値を活かした新たな収益機会の創出を目指す。

日本のAIプラットフォーム市場規模



出所：総務省「令和8年版情報通信白書」（元データ：IDC Japan）

米国のUGCサービス「Reddit」の事例

AI向け学習データ提供により、Googleと年間約6,000万ドル規模の契約を結んだと報道

出所：<https://www.reuters.com/technology/reddit-ai-content-licensing-deal-with-google-sources-say-2024-02-22/>

Googleに加え、ChatGPTを開発するOpenAIとも提携

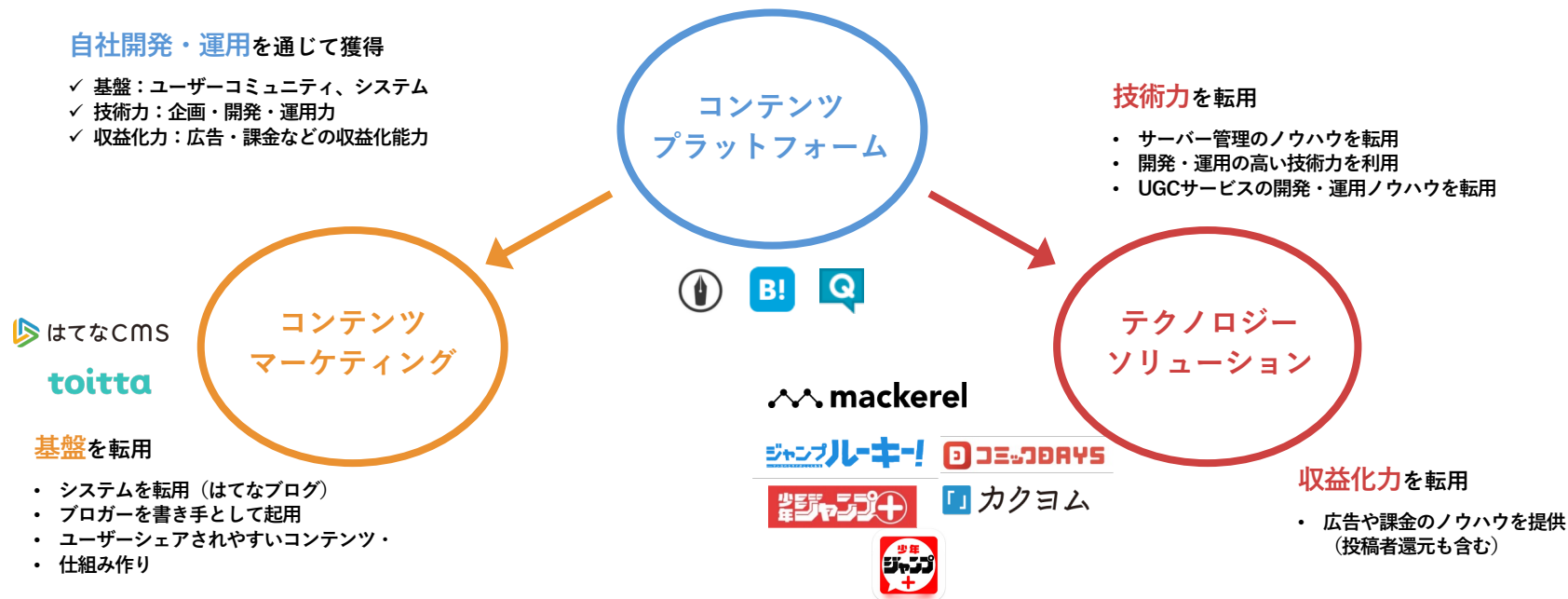
出所：<https://openai.com/ja-JP/index/openai-and-reddit-partnership/>

3. 強みと特徴



UGCサービスで培った強みを各事業へ展開

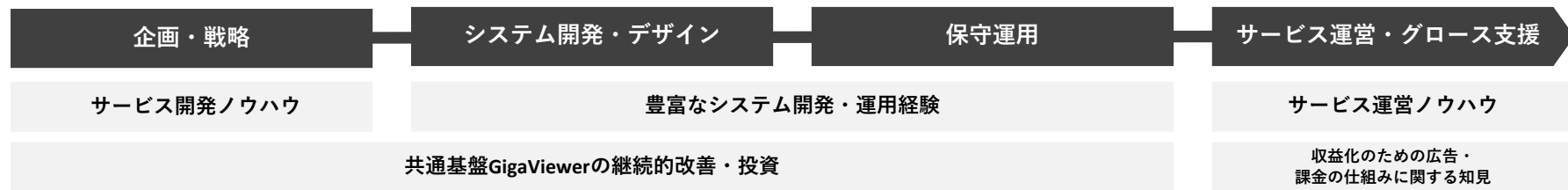
コンテンツプラットフォームサービスを長年にわたり自社開発・運営する中で培った「基盤」「技術力」「収益化力」を、法人向けサービスをはじめとする各事業へ展開。共通するアセットやノウハウを活用することで、新たな事業領域への展開やサービスの成長につなげている。



テクノロジーソリューションサービスにおける強み：受託サービス

GigaViewerをはじめとする当社の受託サービスは、UGCサービスの開発・運営で培った技術力と収益化ノウハウを活かし、企画・開発から保守運用、サービスグロスまで一貫して支援できることが強み。高品質なユーザー体験と、顧客企業にとっての導入・収益化のしやすさを両立している。

UGCサービスを開発運営してきた技術力・収益化力により全領域をカバー



ユーザーへの提供価値

発見 → 閲覧 → 共有のスムーズな読者体験の提供

- ・ トップページ構成、作品レコメンドのシステムに至るまで、見たいマンガに出会える仕組み
- ・ 読みやすいUI・UXとレスポンスの速さ、そして安定したシステム運営

顧客企業への提供価値

導入スピードの速さとサービスマネタイズによる垂直立ち上げ

- ・ システム共通基盤であるGigaViewerを利用するため導入期間が短い
- ・ 広告掲載や課金の仕組みを搭載できるため、早期の収益化が可能

テクノロジーソリューションサービスにおける強み：出版社DX支援

出版社による直営デジタルサービスへの投資が続く中、当社はGigaViewerを基盤に、企画・開発から運営、サービスグロスまで一貫して支援。出版社のコンテンツIP価値向上に貢献するとともに、受託開発・運用収益に加え、レベニューシェア等による中長期的な収益機会の拡大を目指す。

GigaViewer搭載事例

 少年ジャンプ+ 集英社発行	 とだろやんアジアン 集英社発行	 COMIC DAYS 集英社発行	 Sofa 集英社発行	 E-303 集英社発行	 マンガ基地 集英社発行	 ビリビリ 集英社発行
 くらいち 集英社発行	 Ryusei Kai 集英社発行	 Cubunchi 集英社発行	 BORDER 集英社発行	 Egg World 集英社発行	 Egg World+ 集英社発行	 Zenon+ 集英社発行
 マンガメ 集英社発行	 webAgozon 集英社発行	 I-Love 集英社発行	 FEEL web 集英社発行	 サンテラ 集英社発行	 OGYAAA!! 集英社発行	
 COMIC EARTH STAR 集英社発行	 OUR FEEL 集英社発行	 Seasons 集英社発行	 1+Plus 集英社発行	 YOURS 集英社発行		

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



出版社直営電子書籍サービス

マンガ・雑誌など書籍のデジタルサービスを展開

GigaViewerを基盤に一気に通貫で支援

企画・戦略

システム開発
デザイン

保守運用

サービス運営
グロス支援



ファン接点・収益機会の拡大

- ・ 良質なユーザー体験の提供により、ファンとの継続的な接点を創出
- ・ デジタル配信・課金・関連施策による収益機会を拡大



コンテンツIPの価値向上

- ・ デジタルでの読者接点拡大を通じて、コンテンツIPの認知・ファン基盤を強化
- ・ 出版・映像・グッズなど多面的な展開によるIP価値の向上に貢献

サービス開発・運用保守 + レベニューシェア等

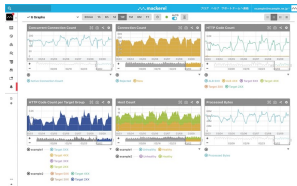
テクノロジーソリューションサービスにおける強み：Mackerel

Mackerelは、使いやすいUIや日本語サポート、顧客の声を反映した継続的な改善を強みに、幅広い企業に利用されている。サーバー監視で培った使いやすさを維持しながらAPM領域へ機能を拡張し、オブザーバビリティプラットフォームとして提供価値を高めている。

Mackerelの主な強み

現在はこれまでのインフラ領域の監視に加え、アプリケーションの内部動作を一目で把握できるAPM（アプリケーションパフォーマンスモニタリング）機能が加わり、以下の強みをより広い領域にて提供できるようになっている。

01 | 使いやすさ



高い技術力を背景に、必要な機能を厳選したシンプルで使いやすいUI。細かな改善も継続して行っている。

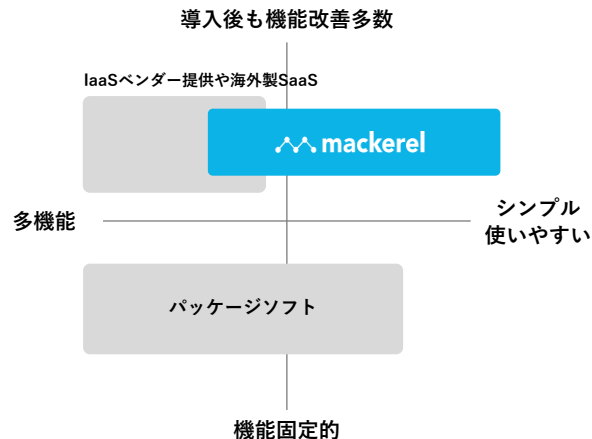
02 | 充実したサポート・伴走



日本語によるドキュメント拡充、顧客に合ったサポート・技術支援を行っており、オンボーディング支援プログラムも実施している。

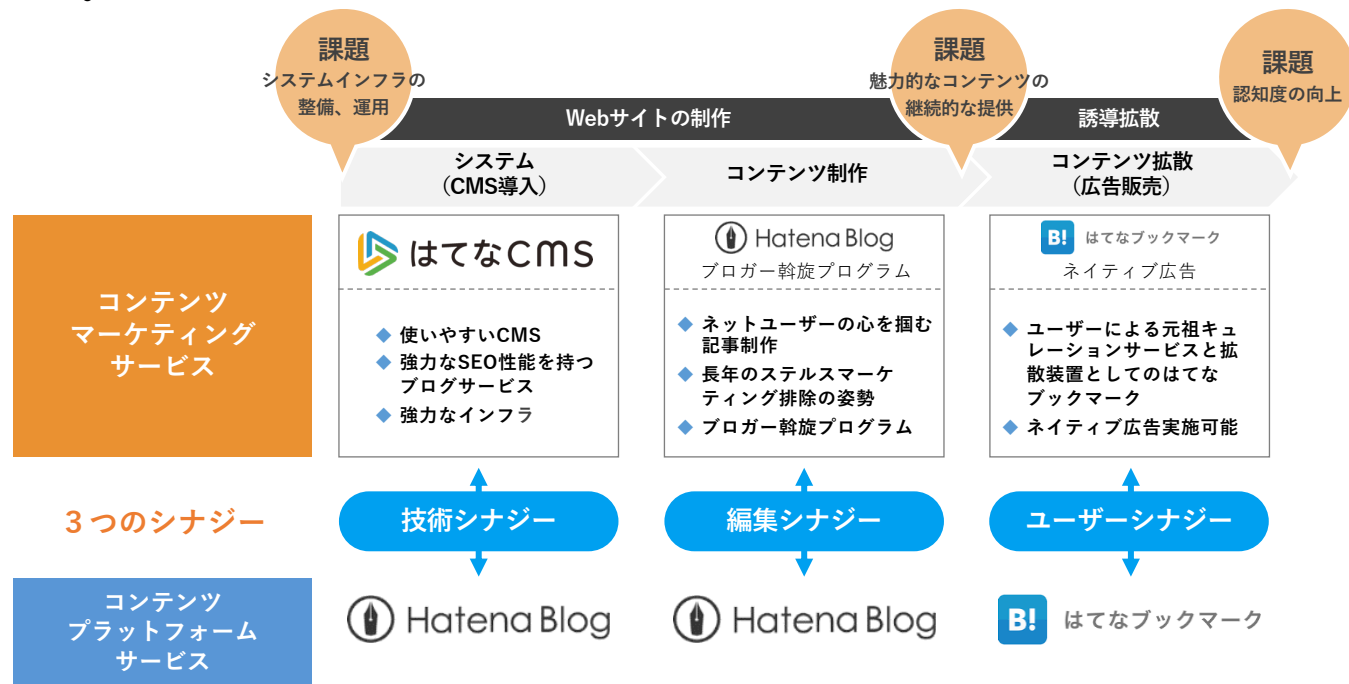
ポジショニングイメージ

多機能さよりも、使いやすさ、そして伴走力が軸



コンテンツマーケティングサービスにおける強み

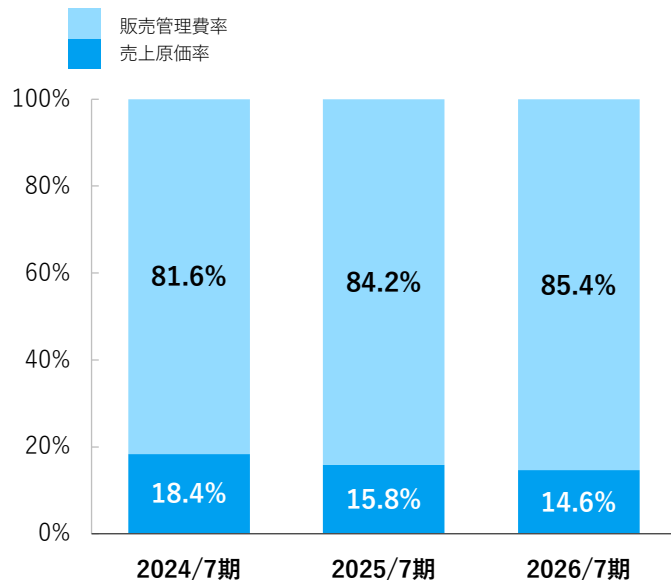
長年のUGCサービス運営で培った技術・ノウハウを活かし、Webサイトのシステム構築からコンテンツ制作、拡散までをワンストップで支援できることが強み。顧客企業の情報発信を一貫して支援できる体制が、競合他社との差別化につながっている。



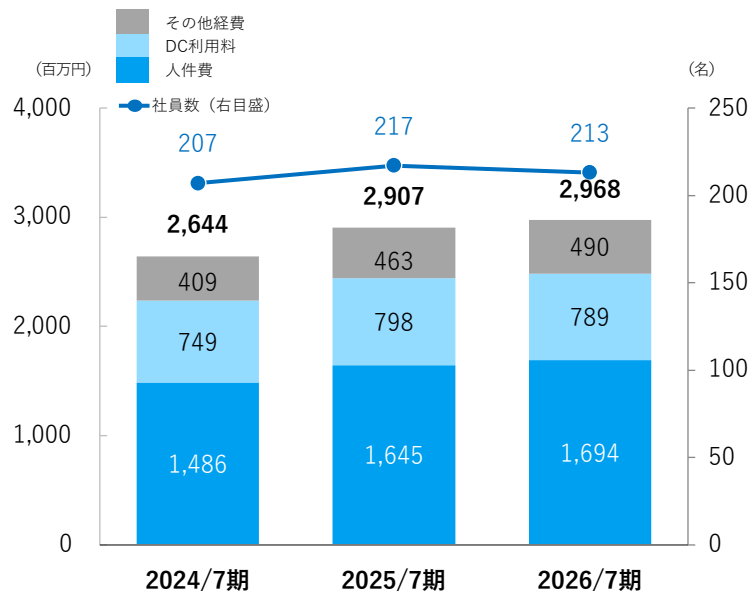
費用構造の特徴

自社の開発・運営体制を競争力の源泉としており、人件費とデータセンター利用料が費用の中心。事業機会に応じた開発・提供体制への投資を継続しながら、収益性とのバランスを踏まえた規律あるコストコントロールを行う。

費用に占める売上原価率・販売管理費率の推移



販売管理費内訳および社員数の推移



4. 成長戦略



掲げてきた26/7期方針の進捗

方針1

テクノロジーソリューション

出版社DX支援範囲を拡大

- 受託サービス：「GigaViewer for Apps」は26/7期末時点で累計4件となり、利用件数目標を達成。サービスローンチも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

コンテンツプラットフォーム

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

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

SaaSビジネスをスケールアップ

- 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。当面の目標として掲げるARR1億円に迫る水準まで成長。

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た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。

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

既存顧客との開発案件の提案・商談状況を踏まえつつ、新規顧客への提案も継続。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し、受託サービスの回復と増収トレンドへの復帰を目指す。

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

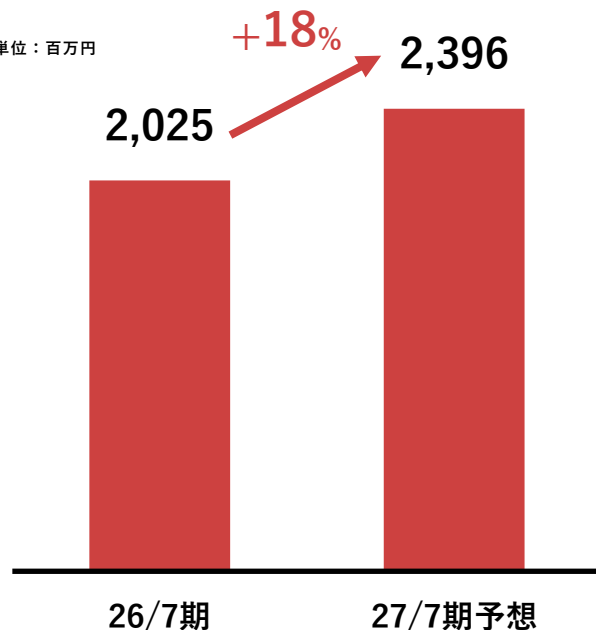
- ・ 開発、リリースしたマンガサービスの**マーケティング支援は今後も継続**
- ・ ユーザー定着と課金売上増によりレベニューシェアを最大化



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。

受託サービス売上高

単位：百万円



方針2-1 - SaaS + 受託開発による独自価値の確立

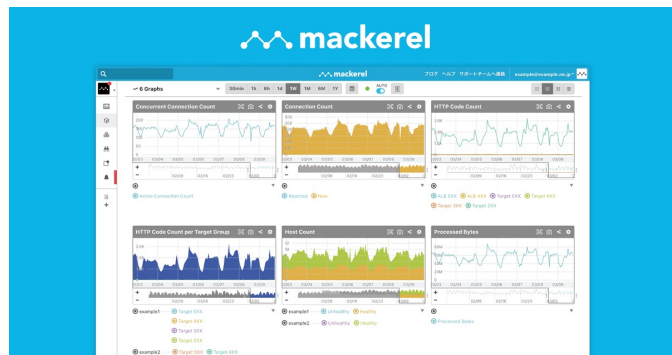
顧客課題に応える「高付加価値型SaaS」の確立に向け、機能拡充はもとより、単一ツールの提供に留まらない「SaaS + 受託・伴走支援」のハイブリッドモデルで差別化を図る。

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。

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。

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とはてなが共同開発
『次世代小説エディタ』今夏、クローズドβテスト開始！

クローズドβ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、自分が何を書きたかったのか見失ったり。そうやって、多くの人が「いつか書きたい」のを支願わってしまふ。それは、もったいないと思うんです。

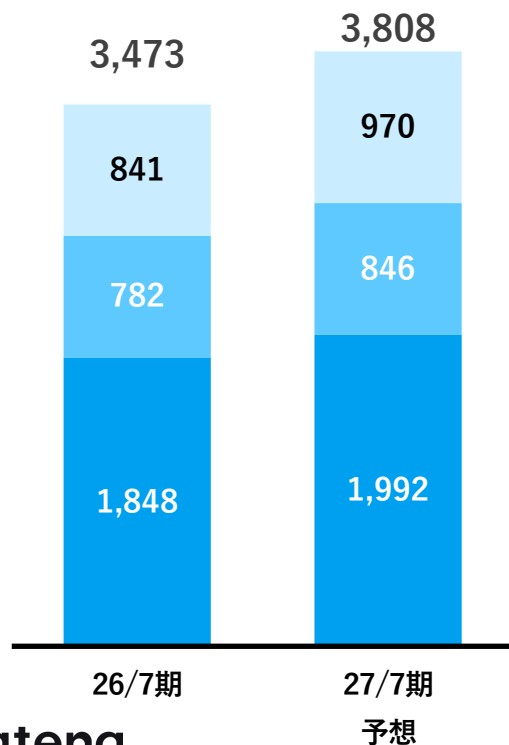
だから私たちは、書く人の隣に立つ相手をすることにしました。RIKUは物語を書くAIではありません。あなたの話を聞いて、思いや一緒に整理して、あなたの中にある、あなたにしか書けない物語を、あなたの言葉でかたちにします。

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。その相手を、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、正式リリースへ向けてサービス改善を進めている。

費用に関する方針

アプリの成長へ向けた広告投資や、AI領域への投資を進める一方、適正な人員規模を維持しながら費用を管理。広告投資や生成AI関連コスト、為替前提の見直し等により、費用全体では前年比+10%を見込む。



費用全体 +10%

その他費用 +15%

- ・ レベニューシェア拡大へ向けた広告宣伝費の戦略的投下
- ・ AIのプロダクト適用推進に伴う生成AI関連コストの増加

DC利用料 +8%

- ・ GigaViewer等の利用量増加に伴うインフラ需要の拡大
- ・ AWS料金等の購入における想定為替レートの見直し（継続的な円安傾向の影響を反映）

人件費 +8%

- ・ 期末社員数は215名（26/7期末比+2名）と、適正規模を維持しつつ厳選採用を推進
- ・ 受託開発需要の回復・拡大に対応するため、エンジニアや企画職を中心に開発・提供体制を強化

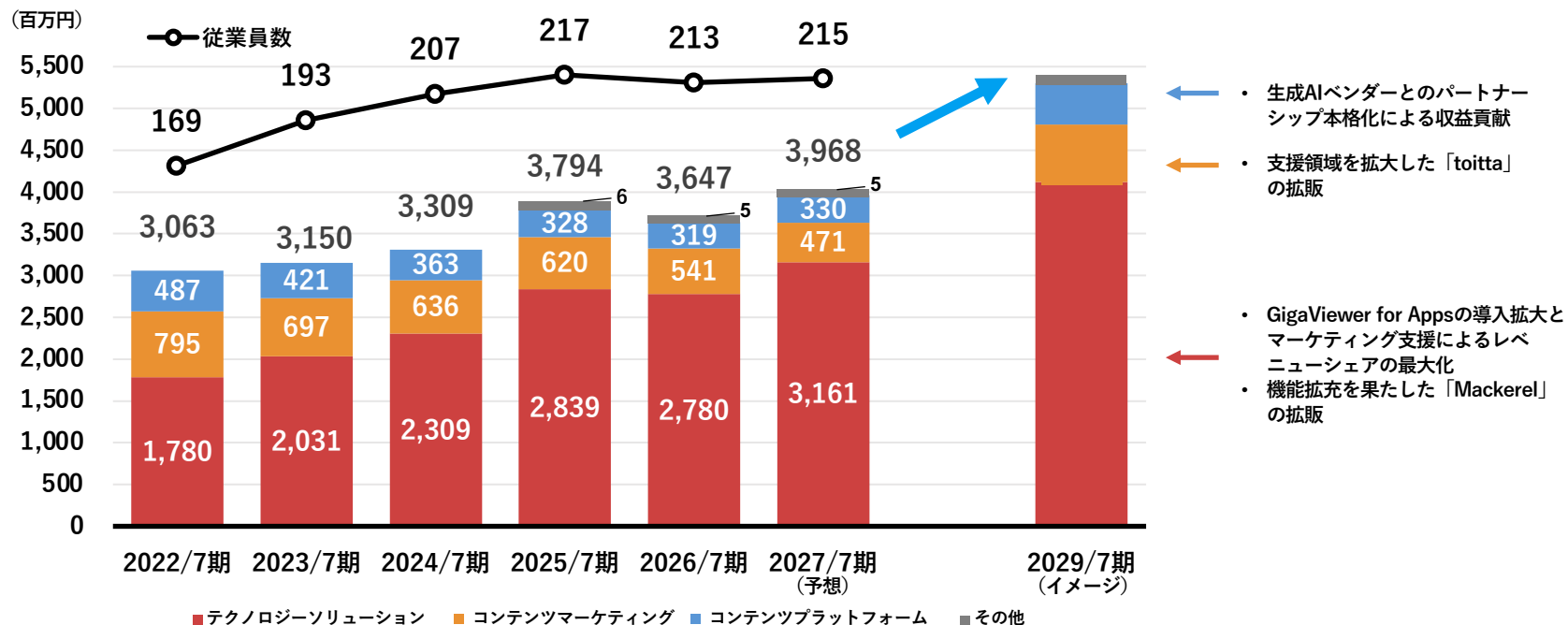
経営指標

売上高と経常利益を重要な経営指標と位置づける。2026年7月期は減収となったものの、2027年7月期は増収トレンドへの復帰を見込み、中長期的には売上成長と収益性の向上を両立することで、持続的な企業価値向上を目指す。

(単位:百万円)	サービス種別	2025年7月期	2026年7月期		2027年7月期
		実績	予想	実績	予想
売上高 (売上成長率)		3,794 (+14.7%)	3,640 (▲4.1%)	3,647 (▲3.9%)	3,968 (+8.8%)
	テクノロジーソリューションサービス売上	2,839	2,784	2,780	3,161
	コンテンツマーケティングサービス売上	620	535	541	471
	コンテンツプラットフォームサービス売上	328	313	319	330
経常利益		339	90	103	121

業績のイメージ

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し、売上高50億円の達成時期を従来の28/7期から29/7期へ見直し。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。



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発送）

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

事業成長への投資とのバランスを確保しつつ、株主還元をこれまで以上に重視し、中長期的な企業価値向上につなげる。

・適切な還元制度の検討

今回の記念優待を踏まえ、中長期的な保有メリットを高める還元内容や、配当を含む還元手法についても検討を進める。

上場維持基準への対応について

2026年7月31日時点でグロース市場の上場維持基準（時価総額）を下回ったことを受け、2026年10月16日に適合計画を開示。業績回復と利益創出を最優先とし、各種取り組みを通じて企業価値・時価総額の向上を目指す。

現状の適合状況	当社の状況	上場維持基準	改善期間
時価総額	30.48億円 (2026年7月31日時点)	40億円	2027年7月末まで

※株式会社東京証券取引所から受領した「上場維持基準（時価総額基準）への適合状況について」に基づく。

適合に向けた取り組み内容

① 業績回復及び成長の加速

受託開発需要の回復、出版社DX支援、新たな成長領域の開拓により、増収増益トレンドへの復帰を目指す。

② 株主還元の充実

中長期的な保有メリットを高める還元施策を検討し、投資魅力の向上と株主還元の充実を図る。

③ IR活動の強化

情報発信の質と量を高め、事業戦略や成長可能性への理解促進を通じて、適切な市場評価の獲得を目指す。

④ ガバナンス・内部統制の再構築

資金流出事案の再発防止策を着実に実行し、ガバナンスの実効性向上と市場からの信頼回復を図る。

⑤ 市場区分に関する検討

グロース市場の上場維持基準への適合を最優先としつつ、スタンダード市場への区分変更も中長期的な選択肢として検討。

5. リスク情報



事業のリスクと対応方針

以下には、当社が事業展開その他に関してリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載。

その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではない。

また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載している。

項目	リスク概要	発生可能性	影響度	当社の対応方針
人材確保及び育成	当社の求める人材を採用できない、採用した人材の育成が進捗しないこと等による事業計画の進行遅延	大	高	新卒及び中途採用の計画的な実施。教育研修制度の充実や、働きがいのある企業風土や職場環境を整備。
特定の取引先依存	・サイトの流入に特定の検索エンジンの寄与大。同社製品を広告枠運用や解析ツールにも利用 ・外部の特定の大規模言語モデル（LLM）を基盤技術として利用	大	高	・検索エンジン対策を行うと共に、法人向けサービスにおいて取引先数を増やし、特定の取引先への事業依存度を低下させる。 ・生成AIなどにおいても、複数の技術プラットフォームに柔軟に対応できるようなシステム設計を進め、サービス提供の安定性を確保する。
受託開発の納期遅延や工数増大	受託開発で当初見積以上の開発工数を必要とし、納期遅延やコスト増大を招く	大	高	契約面のリスク回避に努めるとともに、企画段階でのリスク洗い出しと対策の徹底、開発中案件のモニタリングを実施。
UGCサービス運営不備	誹謗中傷等の不適切な投稿に対する運営の不備等による信頼性の低下	中	中	利用規約の明示によるサービスの適切な利用の啓蒙。 人的・機械的な監視と、不適切な投稿の非公開化や利用停止など適切な運営を継続。
情報管理	災害やサイバー攻撃、不正アクセス、ウイルス感染、詐欺被害等により、システム停止や個人情報・顧客情報・社内情報の漏洩・改ざん・消失等が発生し、業績・財政状態に影響を及ぼす	大	中	個人情報保護・文書管理等の各種規程を整備し、従業員教育・啓発を実施。端末の監視、業務システム・サービス基盤のセキュア化、サイバーセキュリティ対応体制の整備等により、情報漏洩等の未然防止に取り組む。

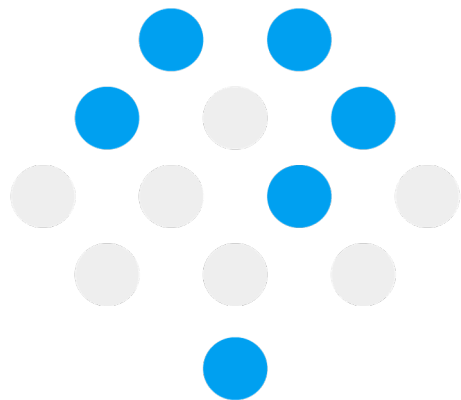
本資料は、株式会社はてなの業界動向及び事業内容について、株式会社はてなによる現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

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あります。

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。

当資料は今後も、定時株主総会開催時（10月下旬）を目途として更新して開示を行う予定です。



Hatena