

2022年7月期 決算短信〔日本基準〕（非連結）

2022年9月13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 2022年10月27日 配当支払開始予定日 -
 有価証券報告書提出予定日 2022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. 2022年7月期の業績（2021年8月1日～2022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	%
2022年7月期	3,049	—	310	—	327	—	230	—
2021年7月期	2,621	3.1	248	△10.2	253	△9.2	172	△9.5

	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	%	%	%
2022年7月期	76.74	75.59	9.6	11.8	10.2
2021年7月期	57.74	56.51	7.9	10.2	9.5

（参考）持分法投資損益 2022年7月期 一百万円 2021年7月期 一百万円

（注）「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を当事業年度の期首から適用しており、2022年7月期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっているため、対前期増減率は記載しておりません。

（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
2022年7月期	2,970	2,510	84.5	845.47
2021年7月期	2,609	2,291	87.8	763.53

（参考）自己資本 2022年7月期 2,510百万円 2021年7月期 2,291百万円

（注）「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を当事業年度の期首から適用しており、2022年7月期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっております。

（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
2022年7月期	327	△43	△52	1,635
2021年7月期	296	△105	6	1,402

（注）「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を当事業年度の期首から適用しており、2022年7月期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっております。

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	%	%
2021年7月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
2022年7月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
2023年7月（予想）	—	—	—	—	—	—	—	—

（注）1. 2022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. 2023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. 2023年7月期の業績予想（2022年8月1日～2023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	3,184	4.4	147	△52.6	147	△55.2	94	△59.0	31.81

（注）第2四半期（累計）の業績予想は行っておりません。

2023年7月期の業績予想には、新型コロナウイルス感染による影響について、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7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：有
- ② ①以外の会計方針の変更：無
- ③ 会計上の見積りの変更：有
- 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

2022年7月期	3,020,000株	2021年7月期	3,001,300株
2022年7月期	50,536株	2021年7月期	236株
2022年7月期	3,001,756株	2021年7月期	2,989,818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	6
(3) 当期のキャッシュ・フローの概況	6
(4) 今後の見通し	7
2. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	8
3. 財務諸表及び主な注記	9
(1) 貸借対照表	9
(2) 損益計算書	11
(3) 株主資本等変動計算書	12
(4) キャッシュ・フロー計算書	14
(5) 財務諸表に関する注記事項	16
(継続企業の前提に関する注記)	16
(重要な会計上の見積り)	16
(会計方針の変更)	17
(未適用の会計基準等)	18
(会計上の見積りの変更)	18
(収益認識関係)	19
(セグメント情報等)	23
(1株当たり情報)	23
(重要な後発事象)	23

1. 当期の経営成績等の概況

(1) 当期の経営成績の概況

「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下、「収益認識基準」という。)等を当事業年度の期首から適用しております。この結果、前事業年度と収益の会計処理が異なることから、経営成績に関する説明においては、増減額及び前年同期比(%)を記載せずに説明しております。

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2022年8月の月例経済報告によると、「景気は、緩やかに持ち直している」とされております。先行きについては、「感染対策に万全を期し、経済社会活動の正常化が進む中で、各種政策の効果もあって、景気が持ち直していくことが期待される。ただし、世界的な金融引締め等を背景とした海外景気の下振れが我が国の景気を下押しするリスクとなっている。また、物価上昇による家計や企業への影響や供給面での制約等に十分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、『消費動向調査(令和4(2022)年3月実施分)』(内閣府経済社会総合研究所)によりますと、スマートフォン世帯普及率は91.9%(前年比3.0ポイント増)と普及が進んでおり、今後もスマートフォン市場は緩やかに拡大していくものと予測されます。

また、2022年8月に総務省情報通信政策研究所が公表した『令和3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、「インターネット利用の平均利用時間が、各年代では平日は10代、休日は10代及び50代を除き増加または横ばい。特に、20代の平均利用時間が長い傾向」、「スマートフォンの利用率は全年代で95.3%となり、平成24年の調査開始以降、一貫して増加。年代別には、10代から50代で90%を超過し、60代で85%を超過している」とされており、インターネットの情報通信メディアとしての存在がテレビと肩を並べ、今後もスマートフォンなどの機器の保有・利用により、インターネットを取り巻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。

さらに、『2021年 日本の広告費』(株電通)によりますと、「日本の総広告費は6兆7,998億円となり、前年比110.4%となった。これは、新型コロナウイルス感染症のワクチン接種の拡大や、社会のデジタル化の加速によるインターネット広告費の更なる成長、東京五輪の開催などの影響を受け、前年のマイナス成長より一転、プラス成長となった」とされております。インターネット広告費は伸長傾向にあり、各種イベントや広告販促キャンペーンの復調傾向が見受けられます。また、2022年のインターネット広告媒体費は、前年比115.0%になると予測されるなど、市場環境は緩やかに回復することが望めるものと予測しております。

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」と位置付け、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、経営の機動力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

<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。

当事業年度においては、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、月間ユニークブラウザ数(注2)や、「はてなブログ」の個人向け有料プラン「はてなブログPro」などの課金売上についても、堅調に推移しました。「はてなブログ」においては、「はてなブログMedia」を活用した本格的なオウンドメディア構築よりも手軽な情報発信を要望するスタートアップ企業や、スモールビジネスを展開する企業のニーズの高まりに対応するため、使いやすい機能に絞ったうえで、戦略的な価格で「はてなブログ」を法人向けに提供する「はてなブログBusiness」が堅調に推移しました。有料課金サービスについては、ブログ形式で自社商品やサービスを発信していきたいと考える顧客の契約件数を着実に積み上げ、広告収入以外の収益基盤を育成してまいります。

コンテンツプラットフォームサービス上に掲載するアフィリエイト広告については、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3))が形成されるなど、関係者は年々増加傾向にあり、各事業者の関与の仕方は、多様かつ複雑なものとなっております。このような事業環境の中で、前年同期においては、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う景気悪化懸念から、一部の業界における国内の広告出稿量が減少したものの、当事業年度においては、緩やかな回復基調にあるため、売上は底堅く推移いたしました。

その結果、コンテンツプラットフォームサービスの売上高は、473,630千円(前年同期は524,775千円)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、BtoB向けストック型ビジネスとして、CMS(注4)である「はてなプロ

グMedia」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、バナー広告、タイアップ広告などを展開しております。

当社が提供する「はてなブログMedia」について、Googleが業界各社と協力して開発を進める「モバイル環境でWebコンテンツの表示を高速化するプロジェクト」であるAMP (Accelerated Mobile Pages) に国産CMSとしてはいち早く対応し、大手企業、ベンチャー企業を問わず、幅広い企業層に対してサービス提供実績を積み上げてまいりました。

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、「ライトプラン」という販売価格面での戦略的提示により、顧客のオウンドメディアの新規開設を推進したことや、「採用オウンドメディアプラン」として、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、採用を成功に導くための機能と、素早く安価にオウンドメディアを立ち上げられるプランを訴求し、顧客サイドのオウンドメディアの導入障壁をさらに押し下げた結果、新規導入のメディア数が増加しました。前年同期においては、新型コロナウイルス感染症拡大による景気悪化懸念から、当社UGCサービスに掲載されるネイティブ広告、バナー広告などの広告売上、コンテンツ作成支援料について厳しい販売環境となりましたが、当事業年度においては、ニューノーマルな時代におけるデジタルトランスフォーメーション (DX) の浸透に加えて、新型コロナウイルス感染症の発生初期段階において顕著であった、予算の縮減による広告需要の減少から、予算の確保による広告需要の増加へ、緩やかに回復基調へ転じ、売上は好調に推移いたしました。今後は、メディア当たり売上単価の向上施策として、公式SNS運用やメディアコンサルティングなどのサービスを拡充していくほか、記事制作や記事広告などのサービスに対する費用対効果を可視化していくことで、更なる売上成長を目指してまいります。

その結果、コンテンツマーケティングサービスの売上高は、795,489千円（前年同期は662,161千円）となりました。

＜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、顧客独自のネットワークサービスに関する企画、開発、運用の受託と、ビッグデータサービスとして、BtoB向けストック型ビジネスであるサーバー監視サービス「Mackerel (マカレル)」を展開しております。

Webマンガサービスに向けたマンガビューワ「GigaViewer for Web」については、当事業年度においては、「サンデーうぇぶり」（サービス提供者：㈱小学館）、「&Sofa (アンドソファ)」（サービス提供者：㈱講談社）、「コロコロオンライン」（サービス提供者：㈱小学館）、「COMIC OGYAAA!!」（サービス提供者：㈱ホーム社）の4サービスに搭載され、合計15社、搭載累計19サービスとなりました。2021年11月には、アプリマンガサービスに向けたマンガビューワ「GigaViewer for Apps」の提供を開始し、「コミックガルド+ (プラス)」（サービス提供者：㈱オーバーラップ・プラス）に採用されました。ユーザー向けの各種機能に加え、サービス提供者のサービス運用コストの削減に貢献する管理機能の継続的な機能開発の提供により、売上は堅調に推移いたしました。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、日本のコミック (マンガ) の2021年の推定販売額は、紙媒体と電子媒体を合わせた総額で前年比10.3%増の6,759億円となり、2年連続で過去最高を更新しております。そのなかでも出版市場におけるコミックのシェアは40.4%で、初めて4割を超え、コロナ禍における巣籠り需要がプラス効果となって市場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、Web版、アプリ版ともにデファクトスタンダードの位置を築き上げるべく、導入拡大を推進してまいります。また、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) の収益拡大にも注力してまいります。

受託サービスについては、「収益認識に関する会計基準」の適用後は、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、ごく短い場合の受託開発案件については、完全に履行義務を充足した一時点で収益を認識しました。ごく短い場合を除いた受託開発案件については、履行義務の充足につれて一定期間にわたり収益を認識しました。いずれの場合も、当事業年度において、Web小説サイト「カクヨム」の収益還元プラットフォームの機能開発など、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。保守運用サービスでは、運用案件数の積上げにより、売上成長に繋がりました。

「Mackerel (マカレル)」については、AWS (アマゾンウェブサービス) のパートナー制度「AWS パートナーコンピテンシープログラム」において、「AWS DevOps コンピテンシー」認定を、当社が国内企業で初めて取得しております。さらに、「AWS Partner Network (APN) Award2019」において、「Mackerel (マカレル)」を通じたAWSへのビジネス貢献が評価され、「APN Technology Partner of the Year 2019 - Japan」を受賞いたしました。これにより、AWS (アマゾンウェブサービス) の中で、サーバー監視サービスとしての認知度が向上し、更なる導入実績の積上げを図ることができました。今後は、AWS (アマゾンウェブサービス) などの大手クラウドプラットフォームのサービスを活用している顧客が、「Mackerel (マカレル)」を簡単に利用、運用しやすくなる「インテグレーション機能」をさらに充実させることで、利用開始の心理的ハードルの引き下げに注力していくとともに、販路拡大のためのパートナー拡充にも継続的に取り組んでまいります。

2022年5月には、ソフトバンク(株)のクラウドサービス「ホワイトクラウド ASPIRE」のオプションメニューとして「Mackerel (マカレル)」が採用されました。また、展示会への出展などリアル商談の機会の縮小傾向は依然として継続していることから、オンライン展示会への出展やデジタルマーケティングを積極的に推進し、潜在顧客への効果的なアプローチに努めてまいります。

その結果、テクノロジーソリューションサービスの売上高は、1,780,300千円(前年同期は1,434,283千円)となりました。

(ii) 利益の概況

中長期的な企業価値の向上への取り組みの結果、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2,739,287千円(前年同期は2,372,509千円)となりました。

主な増加要因は、レベニューシェアに伴う収益配分原価が増加したこと、主要3サービスの拡張と事業創出のため、人材投資を積極的に行ったことによります。人材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成長戦略投資として位置づけております。サービスの高成長を中長期的に実現していくために、エンジニアを中心とした更なる人材投資について、フレキシブルな対応をしております。

営業外損益や特別損益については、受取利息及び配当金796千円の計上、為替差益16,707千円の計上、投資有価証券売却益741千円の計上、支払利息520千円の計上、固定資産除却損10,816千円の計上、事務所移転費用3,347千円の計上などがありました。

以上の結果、当事業年度の売上高は3,049,421千円(前年同期は2,621,220千円)、営業利益は310,133千円(前年同期は248,711千円)、経常利益は327,862千円(前年同期は253,401千円)、当期純利益は230,349千円(前年同期は172,640千円)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. ある一定期間内にWEBサイトにアクセスした、重複のないブラウザ数。1人のユーザーが何度でも同じWEBサイトを訪れても1人と数えられる。「訪問数」ではなく、「訪問者数」を表し、WEBサイトの人気や興味の度合いを判断する指標。
3. 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であり、メディア運営者は、サイトページ上に広告枠のみをアドネットワーク事業者に提供し、掲載される広告が、システムにより自動配信される仕組み。
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。

(iii) 当社を取り巻く経営環境や想定されるリスクなど

新型コロナウイルス感染症については、感染力が強いとされるオミクロン株BA.5系統への置き換わりが進み、感染者の急増多発リスクが高まっております。また、ウクライナ情勢等による原材料価格の高騰、物流・供給の規制及び遅延等、今後の経済活動、事業環境、雇用情勢など先行きは、不透明な状況が継続しております。

『2021年 日本の広告費』(総研)によりますと、「インターネット広告費は、継続して高い成長率を保ち、2兆7,052億円(前年比121.4%)に達し、マスコミ四媒体広告費の総計2兆4,538億円を初めて上回った。インターネット広告媒体費(インターネット広告費からインターネット広告制作費および物販系ECプラットフォーム広告費を除いたもの)は、動画広告やソーシャル広告の伸びが成長を後押しし、2兆1,571億円(前年比122.8%)となった」とされております。このように、動画広告やソーシャルメディア広告が牽引する形で市場が拡大し、特にモバイル向け広告の成長が顕著となり、明るい兆しも見え始めております。

一方で、突然変異を繰り返し、新たな変異株が出現する新型コロナウイルス感染症の影響による景況感の不透明感から、広告出稿の取止めや予算縮小の影響は、依然としてあります。当社を含め、広告媒体社の業績は、景気によって広告支出を増減させる広告主の動向により、景気変動の影響を受けやすい傾向にあります。これに伴い、広告支出額の比較的大きい産業部門の事業環境の変化が、今後の当社の業績及び財政状態に負の影響を及ぼす可能性があります。

また、当社が保有するサービス開発力を、「はてなブログ」や「はてなブックマーク」などにおける機能開発や機能改善へ投下することにより、訪問者数の拡大を狙い、その結果として、有料オプション「はてなブログPro」の課金収入の伸長の実現や、ユーザー企業独自のネットサービスに関する企画、開発、運用を受託するサービス領域などで効果的に展開し、新たな収益機会の獲得を実現する好機とも見込んでおります。

当社は、収益機会を積極的に獲得するために、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1,703,156千円と月平均売上高に対し6.7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4行との間で、総額1,400,000千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、1,400,000千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2,383,052千円となり、前事業年度末に比べ、396,562千円増加いたしました。
これは主に、増加要因として、現金及び預金が267,740千円増加したことによるものであります。

固定資産は587,191千円となり、前事業年度末に比べ、35,936千円減少いたしました。
これは主に、減少要因として、ソフトウェアが49,723千円減少したことによるものであります。

(負債)

流動負債は408,989千円となり、前事業年度末に比べ、123,611千円増加いたしました。
これは主に、増加要因として、未払費用が43,598千円増加したことによるものであります。

固定負債は50,666千円となり、前事業年度末と比べ、17,833千円増加いたしました。
これは主に、増加要因として、資産除去債務が17,833千円増加したことによるものであります。

(純資産)

純資産は2,510,588千円となり、前事業年度末に比べ、219,181千円増加いたしました。
これは主に、増加要因として、資本金及び資本準備金がそれぞれ4,020千円増加したこと、当期純利益を230,349千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、233,276千円増加し、1,635,836千円となりました。

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327,357千円（前年は296,437千円の収入）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313,704千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43,917千円（前年は105,849千円の支出）となりました。
これは主に、減少要因として、有形固定資産の取得による支出57,394千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、使用した資金は52,197千円（前年は6,923千円の収入）となりました。
これは主に、減少要因として、自己株式の取得による支出60,238千円があったことによるものであります。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	2021年7月期	2022年7月期
自己資本比率 (%)	87.8	84.5
時価ベースの自己資本比率 (%)	159.3	127.7
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)	728.9	629.0

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) コロナ禍における経営環境について

当社を含め、広告媒体社の業績は、景気によって広告支出を増減させる広告主の動向により、景気変動の影響を受けやすい傾向にあります。これに伴い、広告支出額の比較的大きい産業部門の事業環境の変化が、今後の当社の業績及び財政状態に負の影響を及ぼす可能性があります。

また、「はてなブログMedia」や「Mackerel」といったBtoB向けストック型サービスについては、オンラインセミナー等の開催、SNS広告の活用等によるマーケティング戦略の実施により、リード顧客の獲得や、既存顧客に対する丁寧なフォローアップに努めてまいります。しかしながら、リアル展示場への出店機会の減少や、来客人数制限による集客効果の不調、顧客への外訪を含む対面販売機会の減少により、新規契約獲得の鈍化を一定程度見込んでおります。

一方で、当社が保有するサービス開発力を、「はてなブログ」や「はてなブックマーク」等における機能開発や機能改善へ投下することにより、訪問者数の拡大を狙い、その結果として、有料オプション「はてなブログPro」の課金収入の伸長の実現や、ユーザー企業独自のネットサービスに関する企画、開発、運用を受託するサービス領域等に効果的に展開し、新たな収益機会の獲得を実現する好機とも見込んでおります。

当社は、収益機会を積極的に獲得するために、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。

(ii) 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である「はてなブログMedia」を成長事業として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とともに、ネイティブ広告等の広告展開を実施することで、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、より品質の高い追加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。また、オンラインによるプロモーション活動コスト等の費用対効果の高い施策に用途を絞り、資本投下してまいります。同時に、新型コロナウイルス感染症の長期化に伴う景況の不透明感に対応すべく、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。

(iii) 見積りににおける一定の仮定について

新型コロナウイルス感染症の収束時期については、感染力が強いとされるオミクロン株BA.5系統への置き換わりや、サプライチェーン混乱の長期化により、特に欧米や中国など大きな経済圏における景気後退が引き起こされる可能性があるなど、現段階で合理的に見積ることは困難であります。

2022年7月公表のIMF世界経済見通しにおいて、「2022年の世界の経済成長率(実質GDP伸び率)を3.2%とした。前回(2022年4月)の見通しと比較すると、2022年の見通しを0.4ポイント下方修正した。見通しについては、歴史的なインフレとそれに対応する米欧の利上げ、中国のロックダウン(都市封鎖)が逆風となる。新型コロナウイルス禍から回復していた世界経済は急減速し、停滞感を強めている」との分析がなされていることなどを観察し、その収束時期を2024年12月末頃と想定することを「一定の仮定」としたうえで、経営意思決定機関の承認に基づき、保守的な見通しのもとで、最善の見積りを行っております。

(iv) 業績予想値について

2023年7月期の業績につきましては、売上高3,184,830千円(前年比4.4%増)、営業利益147,014千円(同52.6%減)、経常利益147,014千円(同55.2%減)、当期純利益94,470千円(同59.0%減)を見込んでおります。

なお、今後の新型コロナウイルス感染症の影響によっては、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実現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 (2021年7月31日)	当事業年度 (2022年7月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,435,415	1,703,156
売掛金	336,493	366,259
契約資産	—	85,965
有価証券	80,596	27,968
仕掛品	14,813	—
貯蔵品	1,073	777
前払費用	112,391	171,405
その他	5,705	27,520
流動資産合計	1,986,490	2,383,052
固定資産		
有形固定資産		
建物附属設備	87,266	110,864
減価償却累計額	△57,200	△40,019
建物附属設備(純額)	30,065	70,844
工具、器具及び備品	98,537	109,205
減価償却累計額	△75,900	△72,520
工具、器具及び備品(純額)	22,636	36,685
有形固定資産合計	52,702	107,530
無形固定資産		
商標権	990	1,504
ソフトウェア	254,818	205,095
その他	18,577	14,713
無形固定資産合計	274,387	221,313
投資その他の資産		
投資有価証券	171,486	139,586
敷金及び保証金	68,155	69,957
長期預け金	12,002	12,002
長期前払費用	6,506	—
繰延税金資産	36,558	36,801
その他	1,328	—
投資その他の資産合計	296,037	258,346
固定資産合計	623,127	587,191
資産合計	2,609,617	2,970,243

(単位：千円)

	前事業年度 (2021年7月31日)	当事業年度 (2022年7月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	15,614	32,009
未払金	67,097	49,630
未払費用	66,677	110,276
未払法人税等	50,071	73,697
未払消費税等	42,157	57,872
前受金	4,328	—
契約負債	—	34,176
預り金	33,579	48,146
その他	5,852	3,180
流動負債合計	285,377	408,989
固定負債		
資産除去債務	32,832	50,666
固定負債合計	32,832	50,666
負債合計	318,210	459,655
純資産の部		
株主資本		
資本金	234,754	238,774
資本剰余金		
資本準備金	185,074	189,094
その他資本剰余金	16,744	16,744
資本剰余金合計	201,818	205,838
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	1,828,987	2,087,553
利益剰余金合計	1,850,987	2,109,553
自己株式	△669	△60,908
株主資本合計	2,286,889	2,493,257
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	2,965	6,095
繰延ヘッジ損益	1,552	11,234
評価・換算差額等合計	4,517	17,330
純資産合計	2,291,407	2,510,588
負債純資産合計	2,609,617	2,970,243

(2) 損益計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)	当事業年度 (自 2021年8月1日 至 2022年7月31日)
売上高	2,621,220	3,049,421
売上原価	278,206	414,181
売上総利益	2,343,013	2,635,239
販売費及び一般管理費		
役員報酬	60,962	64,712
給料及び手当	921,036	984,608
賞与	39,835	85,984
法定福利費	140,192	158,540
減価償却費	44,815	44,879
賃借料	75,589	76,067
データセンター利用料	448,334	498,265
その他	363,534	412,046
販売費及び一般管理費合計	2,094,302	2,325,105
営業利益	248,711	310,133
営業外収益		
受取利息及び配当金	1,376	796
有価証券利息	344	479
為替差益	2,993	16,707
助成金収入	36	450
補助金収入	240	—
その他	107	319
営業外収益合計	5,097	18,754
営業外費用		
支払利息	406	520
支払手数料	—	330
その他	—	175
営業外費用合計	406	1,025
経常利益	253,401	327,862
特別利益		
固定資産売却益	157	507
投資有価証券売却益	—	741
特別利益合計	157	1,248
特別損失		
事務所移転費用	—	3,347
固定資産除却損	2,062	10,816
その他	—	1,242
特別損失合計	2,062	15,406
税引前当期純利益	251,496	313,704
法人税、住民税及び事業税	78,628	101,705
法人税等調整額	227	△18,350
法人税等合計	78,855	83,354
当期純利益	172,640	230,349

(3) 株主資本等変動計算書

前事業年度(自 2020年8月1日 至 2021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	特別償却準備金	繰越利益剰余金	
当期首残高	231,292	181,612	16,744	198,356	22,000	1,613	1,654,733	1,678,346
当期変動額								
新株の発行	3,461	3,461		3,461				
特別償却準備金の取崩						△1,613	1,613	—
当期純利益							172,640	172,640
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)								
当期変動額合計	3,461	3,461	—	3,461	—	△1,613	174,254	172,640
当期末残高	234,754	185,074	16,744	201,818	22,000	—	1,828,987	1,850,987

	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	△669	2,107,326	△3,012	△1,798	△4,810	2,102,515
当期変動額						
新株の発行		6,923				6,923
特別償却準備金の取崩		—				—
当期純利益		172,640				172,640
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)			5,977	3,350	9,328	9,328
当期変動額合計	—	179,563	5,977	3,350	9,328	188,891
当期末残高	△669	2,286,889	2,965	1,552	4,517	2,291,407

当事業年度(自 2021年8月1日 至 2022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	234,754	185,074	16,744	201,818	22,000	1,828,987	1,850,987
会計方針の変更による累積的影響額						28,216	28,216
会計方針の変更を反映した当期首残高	234,754	185,074	16,744	201,818	22,000	1,857,203	1,879,203
当期変動額							
新株の発行	4,020	4,020		4,020			
当期純利益						230,349	230,349
自己株式の取得							
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)							
当期変動額合計	4,020	4,020	—	4,020	—	230,349	230,349
当期末残高	238,774	189,094	16,744	205,838	22,000	2,087,553	2,109,553

	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	△669	2,286,889	2,965	1,552	4,517	2,291,407
会計方針の変更による累積的影響額		28,216				28,216
会計方針の変更を反映した当期首残高	△669	2,315,105	2,965	1,552	4,517	2,319,623
当期変動額						
新株の発行		8,041				8,041
当期純利益		230,349				230,349
自己株式の取得	△60,238	△60,238				△60,238
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)			3,130	9,682	12,812	12,812
当期変動額合計	△60,238	178,152	3,130	9,682	12,812	190,964
当期末残高	△60,908	2,493,257	6,095	11,234	17,330	2,510,588

(4) キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)	当事業年度 (自 2021年8月1日 至 2022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	251,496	313,704
減価償却費	112,571	120,751
支払手数料	—	330
事務所移転費用	—	3,347
受取利息及び受取配当金	△1,376	△796
有価証券利息	△344	△479
為替差損益(△は益)	△3,630	△17,795
助成金収入	△36	△450
補助金収入	△240	—
支払利息	406	520
投資有価証券売却損益(△は益)	—	△741
固定資産売却損益(△は益)	△157	△507
固定資産除却損	2,062	10,816
売上債権の増減額(△は増加)	△85,417	△29,766
契約資産の増減額(△は増加)	—	△18,518
棚卸資産の増減額(△は増加)	4,226	296
前払費用の増減額(△は増加)	6,209	△52,652
仕入債務の増減額(△は減少)	8,472	16,395
未払金の増減額(△は減少)	14,879	△20,241
未払費用の増減額(△は減少)	18,155	43,598
未払消費税等の増減額(△は減少)	861	10,138
前受金の増減額(△は減少)	4,246	—
契約負債の増減額(△は減少)	—	24,014
預り金の増減額(△は減少)	14,098	14,567
その他	5,931	△10,724
小計	352,414	405,807
利息及び配当金の受取額	2,552	1,929
利息の支払額	△406	△520
法人税等の支払額	△59,269	△80,358
助成金の受取額	906	500
補助金の受取額	240	—
営業活動によるキャッシュ・フロー	296,437	327,357
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	△63,306	△57,521
定期預金の払戻による収入	73,710	34,437
有形固定資産の取得による支出	△11,754	△57,394
有形固定資産の売却による収入	222	941
無形固定資産の取得による支出	△109,857	△43,106
資産除去債務の履行による支出	—	△7,040
投資有価証券の取得による支出	△24,747	△33,194
投資有価証券の売却による収入	—	43,018
投資有価証券の償還による収入	29,544	77,743
敷金及び保証金の差入による支出	—	△26,194
敷金及び保証金の回収による収入	339	24,392
投資活動によるキャッシュ・フロー	△105,849	△43,917

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2020年8月1日 至 2021年7月31日)	当事業年度 (自 2021年8月1日 至 2022年7月31日)
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	6,923	8,041
自己株式の取得による支出	—	△60,238
財務活動によるキャッシュ・フロー	6,923	△52,197
現金及び現金同等物に係る換算差額	454	2,034
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	197,965	233,276
現金及び現金同等物の期首残高	1,204,593	1,402,559
現金及び現金同等物の期末残高	1,402,559	1,635,836

(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)

新型コロナウイルス感染症は、突然変異を繰り返し、次々と新しい変異株が出現しております。その流行から2年半以上が経過したものの、依然として、経済や企業活動に広範な影響を与える事象であり、収束時期やその影響の程度を正確に予測することは困難であります。また、当社を含めた広告媒体社の業績は、景気によって広告支出を増減させる広告主の動向により、景気変動の影響を受けやすい傾向にあります。インターネット広告を中心に回復が見られるものの、コロナ禍前の水準までの回復は、国内の経済的活動の正常化や景気の全般的な動向と少なからず相関関係にあり、依然として長期化するであろうと予測し、収束時期を2024年12月末頃とすると仮定したうえで、会計上の見積りを行っております。

(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

繰延税金資産 36,801千円(繰延税金負債との相殺前は、55,053千円)

(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 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、新型コロナウイルス感染症の影響及び主要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、今後の新型コロナウイルス感染症及び経済動向によって、事後的な結果と乖離が生じる可能性があります。

(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) 当事業年度の財務諸表に計上した金額 売上高(年間) 291,226千円

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) 75,213千円

(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)を詳細に見積りることにより、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)

(収益認識に関する会計基準等の適用)

「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」という。)等を当事業年度の期首から適用し、約束した財又はサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財又はサービスと交換に受け取ると見込まれる金額で収益を認識することとしました。収益認識会計基準等の適用による主な変更点は以下のとおりです。

◎受託制作のソフトウェア開発

従来、受託制作のソフトウェア開発に関する収益認識は、進捗部分に成果の確実性が認められる契約については、進行基準を適用し、それ以外の契約については、完成基準を適用しておりました。当該会計基準の適用後は、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場合を除き、一定の期間にわたり収益を認識する方法へ変更しました。履行義務の充足に係る進捗度の見積りの方法は、見積総原価に対する発生原価の割合(インプット法)で算出しております。進捗度を適切に見積もるための信頼性のある情報が不足しているなど、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場合で、当該履行義務を充足する際に発生する費用を回収することが見込まれる場合には、進捗度が合理的に見積もることができる時まで、一定期間にわたり充足される履行義務について、原価回収基準により、発生した実際原価の範囲でのみ収益を認識しております。

◎ライセンスの供与

当社のサービスのライセンスの供与に係る収益について、従来は、ライセンスの付与時点に一括して収益を認識する方法によっておりましたが、ライセンスを顧客に供与する際の約束が他の財またはサービスを移転する約束と区分できないと判定し、当期より、両者を一括した単一の履行義務として、一定の期間にわたり収益を認識する方法へ変更しております。

◎広告関連取引

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。従来は、代理店手数料を販売費及び一般管理費として処理しておりましたが、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、収益を認識する方法へ変更しております。

また、複数の個別の契約が付带的に提供される一連の広告取引等について、従来は、個々の広告取引等の提供が完了した時点で収益を認識しておりましたが、当期より、個々の契約が別個の履行義務として識別されるものについて、各履行義務が充足された時点で収益を認識しております。

収益認識会計基準等の適用については、収益認識会計基準第84項ただし書きに定める経過的な取扱いに従っており、当事業年度の期首より前に新たな会計方針を遡及適用した場合の累積的影響額を、当事業年度の期首の利益剰余金に加減し、当該期首残高から新たな会計方針を適用しております。

この結果、当事業年度の売上高は94,436千円減少し、売上原価は17,832千円減少し、営業利益、経常利益及び税引前当期純利益はそれぞれ58,999千円減少しております。また、利益剰余金の当期首残高は28,216千円増加しております。

収益認識会計基準等を適用したため、前事業年度の貸借対照表において、「流動負債」に表示していた「前受金」は、当事業年度より「契約負債」に含めて表示することとしました。また、前事業年度のキャッシュ・フロー計算書において、「営業活動によるキャッシュ・フロー」に表示していた「前受金の増減額(△は減少)」は、「契約負債の増減額(△は減少)」に含めて表示することとしました。なお、収益認識会計基準第89-2項に定める経過的な取扱いに従って、前事業年度について新たな表示方法により組替えを行っておりません。

(時価の算定に関する会計基準等の適用)

「時価の算定に関する会計基準」(企業会計基準第30号 2019年7月4日。以下「時価算定会計基準」という。)等を当事業年度の期首から適用し、時価算定会計基準第19項及び「金融商品に関する会計基準」(企業会計基準第10号 2019年7月4日)第44-2項に定める経過的な取扱いに従って、時価算定会計基準等が定める新たな会計方針を、将来にわたって適用することといたしました。なお、財務諸表に与える影響はありません。

(未適用の会計基準等)

「時価の算定に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第31号 2021年6月17日 企業会計基準委員会)

(1) 概要

「時価の算定に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準委員会 企業会計基準適用指針第31号)の2021年6月17日の改正は、2019年7月4日の公表時において、「投資信託の時価の算定」に関する検討には、関係者との協議等に一定の期間が必要と考えられるため、また、「貸借対照表に持分相当額を純額で計上する組合等への出資」の時価の注記についても、一定の検討を要するため、「時価の算定に関する会計基準」公表後、概ね1年をかけて検討を行うこととされていたものが、改正され、公表されたものです。

(2) 適用予定日

2023年7月期の期首から適用します。

(3) 当該会計基準等の適用による影響

「時価の算定に関する会計基準の適用指針」の適用による財務諸表に与える影響額については、現時点で評価中であり、あります。

(会計上の見積りの変更)

不動産賃貸借契約に伴う原状回復義務として計上していた資産除去債務について、京都オフィスの移転のための退去に伴う新たな情報の入手に基づき、退去時に必要とされる原状回復費用に関して見積りの変更を行いました。また、東京オフィスについても、新たな情報の入手に基づき、より精緻な見積りが可能となったため、見積額の変更を行っております。見積りの変更による増加額を変更前の資産除去債務残高に12,649千円加算しておりますが、京都オフィスについては、移転退去が完了し、原状回復義務に係る資産除去債務の履行がなされました。

なお、当該見積りの変更による損益に与える影響は軽微であります。

(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

当事業年度(自 2021年8月1日 至 2022年7月31日)

(単位:千円)

	コンテンツプラットフォームサービス	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	合計
主要なサービスのライン				
広告	280,262	298,469	—	578,732
開発・保守	—	—	1,010,534	1,010,534
SaaS等	193,368	497,019	769,765	1,460,153
合計	473,630	795,489	1,780,300	3,049,421
収益認識の時期				
一時点で移転されるサービス	193,368	56,907	24,005	274,280
一定の期間にわたり移転されるサービス	280,262	738,581	1,756,295	2,775,140
合計	473,630	795,489	1,780,300	3,049,421

顧客との契約から生じる収益	473,630	795,489	1,780,300	3,049,421
その他の収益	—	—	—	—
外部顧客への売上高	473,630	795,489	1,780,300	3,049,421

(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①～⑩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ようになるため、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ようになるため、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 SponsoredContent

はてな SponsoredContent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： $\text{発生原価} \div \text{プロジェクト原価総額}$)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、進捗度を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等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ようになるため、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、独自ドメインでのはてなブログの使用を可能としたりすることです。

はてなブログのカスタマイズ機能の設定をした時点で、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、保守運用サービス、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運用サービス（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

(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	336,493	366,259
契約資産	67,446	85,965
契約負債	10,161	34,176

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、利用許諾期間にわたり収益を認識する、主にははてなブログMediaにおける利用許諾契約に関して、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。

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通りです。

(単位：千円)

	契約資産	契約負債
期首残高	67,446	10,161
売掛金に振り替えられた契約資産	△370,689	—
履行義務の充足により期中で収益認識したもの	389,207	—
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	—	△10,161
受領した現金(期中に認識された収益を除く)	—	34,176
期末残高	85,965	34,176

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。

(単位：千円)

	1年以内	1年超	合計
当事業年度	273,711	—	273,711

(セグメント情報等)

【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 2020年8月1日 至 2021年7月31日)	当事業年度 (自 2021年8月1日 至 2022年7月31日)
1株当たり純資産額	763.53円	845.47円
1株当たり当期純利益	57.74円	76.74円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	56.51円	75.59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 2020年8月1日 至 2021年7月31日)	当事業年度 (自 2021年8月1日 至 2022年7月31日)
1株当たり当期純利益		
当期純利益(千円)	172,640	230,349
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)	172,640	230,349
期中平均株式数(株)	2,989,818	3,001,756
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)	65,201	45,423
(うち新株予約権)(株)	(65,201)	(45,423)
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。