

2024年7月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2024年5月31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
 四半期報告書提出予定日 2024年6月14日 配当支払開始予定日 ー
 四半期決算補足説明資料作成の有無：無
 四半期決算説明会開催の有無：無

(百万円未満切捨て)

1. 2024年7月期第3四半期の業績 (2023年8月1日～2024年4月30日)
(1) 経営成績 (累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2024年7月期第3四半期	2,378	1.6	△39	ー	△13	ー	△9	ー
2023年7月期第3四半期	2,339	1.9	142	△45.4	140	△48.4	83	△53.0

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2024年7月期第3四半期	△3.38	ー
2023年7月期第3四半期	28.21	27.90

(注) 当第3四半期累計期間の潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式は存在するものの1株当たり四半期純損失であるため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
	百万円	百万円	%
2024年7月期第3四半期	2,994	2,487	83.1
2023年7月期	2,881	2,488	86.4

(参考) 自己資本 2024年7月期第3四半期 2,487百万円 2023年7月期 2,488百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	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
2023年7月期	ー	0.00	ー	0.00	0.00
2024年7月期	ー	0.00	ー		
2024年7月期 (予想)				ー	ー

(注) 1. 直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無
 2. 2024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. 2024年7月期の業績予想 (2023年8月1日～2024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	3,452	9.6	48	△72.3	48	△73.6	33	△66.7	11.24

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

※ 注記事項

(1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：無

(2) 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

(3) 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）	2024年7月期3Q	3,068,000株	2023年7月期	3,066,600株
② 期末自己株式数	2024年7月期3Q	113,736株	2023年7月期	116,636株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2024年7月期3Q	2,952,044株	2023年7月期3Q	2,957,424株

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に掲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。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、四半期決算短信（添付資料）6ページ「（4）業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	
（1）経営成績に関する説明	2
（2）財政状態に関する説明	5
（3）キャッシュ・フローの状況	5
（4）業績予想などの将来予測情報に関する説明	6
2. 四半期財務諸表及び主な注記	
（1）四半期貸借対照表	7
（2）四半期損益計算書	8
第3四半期累計期間	8
（3）四半期キャッシュ・フロー計算書	9
（4）四半期財務諸表に関する注記事項	10
（継続企業の前提に関する注記）	10
（株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記）	10
（セグメント情報等）	10
（収益認識関係）	11

1. 当四半期決算に関する定性的情報

（1）経営成績に関する説明

① 我が国経済と当社を取り巻く事業環境の概況

当第3四半期累計期間における我が国経済は、内閣府の2024年4月の月例経済報告によると、「景気は、このところ足踏みもみられるが、緩やかに回復している」とされており、先行きについては、「雇用・所得環境が改善する下で、各種政策の効果もあって、緩やかな回復が続くことが期待される。ただし、世界的な金融引締めに伴う影響や中国経済の先行き懸念など、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、中東地域をめぐる情勢、金融資本市場の変動等の影響に十分注意する必要がある。さらに、令和6年能登半島地震の経済に与える影響に十分留意する必要がある」とされており。

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6（2024）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93.8%（前年比1.2ポイント増）と普及が進んでおり、スマートフォン市場は微増していくものと予測されます。

また、2023年6月に総務省情報通信政策研究所が公表した『令和4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、「休日のインターネット利用の平均利用時間がテレビ視聴の平均利用時間を全年代で初めて超過」、「スマートフォンの利用率は全年代で97.1%となり、ほぼ100%となっている」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。

更に、『2023年 日本の広告費』（㈱電通）によりますと、「2023年の日本の総広告費は、通年で前年比103.0%の7兆3,167億円で、新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行に伴うリアルイベントの開催数増加や国内外の観光・旅行の活性化等も相まって、1947年に推定を開始して以降、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、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45.5%に達した」とされており。インターネット広告媒体費は2024年も堅調に推移し、全体で前年比108.4%の2兆9,124億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。

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ことなどの影響で、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、ブログのサービス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」の他、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2））が形成されるなど、関係者は増加傾向にあり、各事業者の関与の仕方は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、広告単価の下落などを要因として、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、278,393千円（前年同期比14.7%減）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3）である「はてなブログ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。

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。また、販売戦略として、ニーズが旺盛な人材採用関連市場への販売チャネルを強化すべく、人材関連企業による代理販売を通じて新たな顧客にアプローチしたことで新規導入のメディア数が増加しました。その結果、「はてなブログMedia」の運用数合計は141件（前年同期比12件の増）となりました。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。今後は、導入件数増のためにAIを活用して付加価値を高める「はてなブログMedia」の改良施策や、メディア当たり売上単価の向上のために、従来より直接的に顧客の事業に貢献できるメディア運用メニューのサービスを拡充していくなど、効果的なアップセル施策により売上成長を図ってまいります。

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、494,582千円（前年同期比8.0%減）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。

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、2024年3月28日に「少年ジャンプ+」（サービス提供者：集英社）に搭載を開始しました。「少年ジャンプ+」iOS版/Android版は、ダウンロード数が2,700万を超える巨大なサービスであり、当社の第4四半期以降の受託サービスの事業成長に貢献することを見込んでおります。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、「コミックアース・スター」（サービス提供者：アース・スターエンターテインメント）・「コミックバンチkai」（サービス提供者：新潮社）の2サービスに搭載されました。「GigaViewer」はアプリ版・Web版合計16社、搭載累計24サービスと増加し、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、出版市場における電子コミックは前年比7.8%増の5,351億円と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、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、当社の今後の事業成長の柱として注力してまいります。

受託サービスについては、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。任天堂のNintendo Switch™ソフト『スプラトゥーン3』のプライベートマッチ機能を利用した大会支援サービス「タイカイサポート」や集英社の「少年ジャンプ+」のアプリサービス開発など、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。保守運用サービスについては、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」認定を国内企業で初めて取得しております。また、「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」を受賞しております。更に、AWSのパートナー制度「AWS Graviton Ready」においても同様に、当社が国内企業で初めて認定を取得しております。これにより、AWS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。2月には、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の認証を取得し、情報セキュリティ管理の実践において国際的に認められた基準に適合していることを示すにいたしました。今後は、AWS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」を更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、大型顧客の獲得やパートナーセールスを主軸とした販売戦略、「次世代Mackerel（マカレル）アーキテクチャー（注4）」の開発により、更なる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、1,605,349千円（前年同期比8.8%増）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、受託サービスの開発体制拡充という先行投資により、当第3四半期累計期間においては収益性が一時的に悪化しておりますが、2024年3月にアプリ版「少年ジャンプ+」への「GigaViewer for Apps」導入を果たし、期初計画において見込んだように第4四半期以降に大幅な売上成長と収益性改善の目処が立ちました。「GigaViewer」において先行投資は一巡しましたが、今後は売上成長を加速させていくために、Mackerel（マカレル）の開発投資等に向けた体制拡充を継続するほか、その他のサービスについても、更なる成長基盤の構築に向け、効果的な資本投下を行うとともに、新規事業の企画・開発に着手し投資をしてまいります。

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、2,417,408千円（前年同期は2,197,844千円）となりました。営業費用は増加しておりますが、概ね期初計画の範囲内であります。

主な増減要因としては、前事業年度に実施した東京オフィスのフロア一部返室に伴う賃借料の減少や、フレキシブルワークスタイル制度の恒久化に伴う諸管理費用の減少があった一方、受託サービスにおいて、履行義務の充足に伴う発生コストが増加しました。その他、人材採用を中心とした人材投資や、サービス開発推進のための外注、業務委託の活用を積極的に行った結果、採用関連費や外注費、業務委託費が増加しました。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、外貨建決済が必要なデータセンター利用料について、サービスの伸長に伴う外貨建の利用料そのものの伸長要因と、足元の為替相場について円安トレンドが依然として継続していることから、外貨建の利用料を円換算した場合の円ベースでの押上要因が相まって、費用増加となりました。為替相場は、日米の長期金利の動向に伴う日米金利格差の変動などから、ますます不確定要素が強くなっております。これら外的要因に備えて、外貨建予定取引については、一定のタイミングでの為替予約や通貨オプションなどのデリバティブ取引を活用し、急激な為替変動に対するヘッジ行為を適切に行ってまいります。

営業外損益や特別損益については、受取利息及び配当金3,907千円の計上、為替差益22,142千円の計上、当座貸越契約の実行に伴う支払利息662千円の計上、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滅損759千円などがありました。

以上の結果、当第3四半期累計期間の売上高は2,378,324千円（前年同期比1.6%増）、営業損失は39,083千円（前年同期は営業利益142,081千円）、経常損失は13,031千円（前年同期は経常利益140,567千円）、四半期純損失は9,967千円（前年同期は四半期純利益83,424千円）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いません。

- (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. 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を提供し、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。
3. 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。
4. サーバーのソフトウェアの状況等を監視するためのオープンソースによる標準化規格「OpenTelemetry（注5）」に対応するためのプロジェクト。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。
5. 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。

（iii）当社を取り巻く経営環境や想定されるリスクなど

『2023年 日本の広告費』（総電通）によりますと、インターネット広告費について、「2023年のインターネット広告媒体費は、前年比108.3%の2兆6,870億円であった。インターネット広告媒体費を広告種別で見ると、検索連動型広告は推定開始以降はじめて1兆円を突破し、前年比109.9%の1兆729億円と構成比では最も高い39.9%であった。インターネット広告媒体費は、2024年も堅調に拡大し、前年比108.4%の2兆9,124億円になると予測する」とされております。

一方で、原材料価格の高騰、物流・供給の規制及び遅延等、今後の事業環境、雇用情勢などの先行きに対する不透明感から、広告出稿の取止めや予算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。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に意図に反する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見込んでおります。そのために、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1,692,221千円と月平均売上高に対し6.4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、1,450,000千円となっております。

（2）財政状態に関する説明

（資産）

当第3四半期会計期間末における総資産の残高は、前事業年度末に比べて113,115千円増加し、2,994,304千円となりました。これは主に、増加要因として現金及び預金が209,981千円増加したこと、減少要因として売掛金及び契約資産が202,617千円減少したことなどによるものであります。

（負債）

当第3四半期会計期間末における負債の残高は、前事業年度末に比べて113,765千円増加し、506,354千円となりました。これは主に、増加要因として短期借入金が250,000千円増加したこと、減少要因として未払費用が41,253千円減少したことなどによるものであります。

（純資産）

当第3四半期会計期間末における純資産の残高は、前事業年度末に比べて650千円減少し、2,487,950千円となりました。これは主に、増加要因としてその他有価証券評価差額金が5,127千円増加したこと、減少要因として四半期純損失9,967千円の計上に伴い、利益剰余金が同額減少したことなどによるものであります。

（3）キャッシュ・フローの状況

当第3四半期会計期間末の現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は、前事業年度末に比べて238,843千円増加し、1,629,453千円となりました。

当第3四半期累計期間における各キャッシュ・フローの状況とそれらの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45,324千円（前年同期は69,782千円の使用）となりました。これは主に、増加要因として売上債権及び契約資産の減少額202,617千円があったこと、減少要因として前払費用の増加額43,968千円などがあったことなど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68,264千円（前年同期は139,507千円の使用）となりました。これは主に、増加要因として定期預金の払戻による収入95,259千円があったこと、減少要因として無形固定資産の取得による支出96,537千円があったことなど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250,602千円（前年同期は161,867千円の獲得）となりました。これは、増加要因として短期借入れによる収入250,000千円などがあったことによるものであります。

(4) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

業績予想につきましては、2023年9月13日公表の通期業績予想に変更はございません。

進捗率については、(参考)通期業績予想と当第3四半期累計期間の業績比較をご参照ください。

なお、業績予想は、現時点において入手可能な情報に基づき作成されており、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

(参考) 2024年7月期の通期業績予想と当第3四半期累計期間の業績比較

(単位：百万円、1株当たり情報は単位：円)

	①当第3四半期累計期間 実績	②2024年7月期通期 業績予想	進捗率 (①/②×100)
売上高	2,378	3,452	68.9%
営業利益	△39	48	—
経常利益	△13	48	—
四半期純利益/当期純利益	△9	33	—
1株当たり四半期純利益/1株当たり 当期純利益	△3.38	11.24	—

2023年7月期の通期業績予想と前第3四半期累計期間の業績比較

(単位：百万円、1株当たり情報は単位：円)

	①前第3四半期累計期間 実績	②2023年7月期通期 業績予想	進捗率 (①/②×100)
売上高	2,339	3,187	73.4%
営業利益	142	223	63.5%
経常利益	140	222	63.3%
四半期純利益/当期純利益	83	145	57.2%
1株当たり四半期純利益/1株当たり 当期純利益	28.21	49.12	57.4%

2. 四半期財務諸表及び主な注記

(1) 四半期貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2023年7月31日)	当第3四半期会計期間 (2024年4月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,482,240	1,692,221
売掛金及び契約資産	550,532	347,914
有価証券	27,506	15,443
仕掛品	623	1,719
貯蔵品	1,017	542
前払費用	206,879	262,826
未収還付法人税等	—	21,782
その他	14,278	15,175
流動資産合計	2,283,076	2,357,626
固定資産		
有形固定資産	92,102	86,217
無形固定資産		
ソフトウェア	156,167	252,973
その他	64,284	1,780
無形固定資産合計	220,452	254,753
投資その他の資産		
投資有価証券	173,647	193,136
その他	111,909	102,571
投資その他の資産合計	285,557	295,707
固定資産合計	598,112	636,678
資産合計	2,881,189	2,994,304
負債の部		
流動負債		
買掛金	37,986	26,653
短期借入金	—	250,000
未払金	48,800	32,632
未払費用	63,340	22,086
未払法人税等	22,407	—
未払消費税等	33,071	22,513
契約負債	117,058	98,333
預り金	27,867	12,979
その他	2,728	1,716
流動負債合計	353,262	466,915
固定負債		
資産除去債務	39,326	39,438
固定負債合計	39,326	39,438
負債合計	392,588	506,354
純資産の部		
株主資本		
資本金	248,793	249,094
資本剰余金	210,207	209,412
利益剰余金	2,143,485	2,133,517
自己株式	△122,989	△118,874
株主資本合計	2,479,496	2,473,149
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	3,884	9,011
繰延ヘッジ損益	5,219	5,788
評価・換算差額等合計	9,104	14,800
純資産合計	2,488,600	2,487,950
負債純資産合計	2,881,189	2,994,304

(2) 四半期損益計算書
(第3四半期累計期間)

(単位：千円)

	前第3四半期累計期間 (自 2022年8月1日 至 2023年4月30日)	当第3四半期累計期間 (自 2023年8月1日 至 2024年4月30日)
売上高	2,339,925	2,378,324
売上原価	380,417	443,231
売上総利益	1,959,508	1,935,093
販売費及び一般管理費	1,817,426	1,974,176
営業利益又は営業損失(△)	142,081	△39,083
営業外収益		
受取利息及び配当金	1,392	3,907
有価証券利息	727	1,425
為替差益	55	22,142
その他	1	—
営業外収益合計	2,177	27,474
営業外費用		
支払利息	525	662
支払手数料	315	—
株式報酬費用消滅損	2,850	759
その他	—	0
営業外費用合計	3,691	1,423
経常利益又は経常損失(△)	140,567	△13,031
特別利益		
固定資産売却益	564	250
投資有価証券売却益	—	1,001
特別利益合計	564	1,252
特別損失		
事務所移転費用	2,654	—
固定資産除却損	13,716	0
特別損失合計	16,371	0
税引前四半期純利益又は税引前四半期純損失(△)	124,760	△11,779
法人税、住民税及び事業税	47,524	1,033
法人税等調整額	△6,189	△2,845
法人税等合計	41,335	△1,811
四半期純利益又は四半期純損失(△)	83,424	△9,967

(3) 四半期キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前第3四半期累計期間 (自 2022年8月1日 至 2023年4月30日)	当第3四半期累計期間 (自 2023年8月1日 至 2024年4月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前四半期純利益又は税引前四半期純損失(△)	124,760	△11,779
減価償却費	85,555	81,701
支払手数料	315	—
事務所移転費用	2,654	—
賞与引当金の増減額(△は減少)	41,274	—
受取利息及び受取配当金	△1,392	△3,907
有価証券利息	△727	△1,425
為替差損益(△は益)	1,983	△22,376
支払利息	525	662
株式報酬費用消滅損	2,850	759
投資有価証券売却損益(△は益)	—	△1,001
固定資産売却損益(△は益)	△564	△250
固定資産除却損	13,716	0
売上債権及び契約資産の増減額(△は増加)	58,648	202,617
棚卸資産の増減額(△は増加)	△876	△621
前払費用の増減額(△は増加)	△169,149	△43,968
仕入債務の増減額(△は減少)	△335	△11,333
未払金の増減額(△は減少)	△2,663	△15,406
未払費用の増減額(△は減少)	△71,757	△41,270
未払消費税等の増減額(△は減少)	△18,841	△10,606
契約負債の増減額(△は減少)	△19,552	△18,724
預り金の増減額(△は減少)	△23,721	△14,888
その他	△18,020	△5,203
小計	4,681	82,976
利息及び配当金の受取額	1,492	3,526
利息の支払額	△543	△695
法人税等の支払額	△75,411	△40,527
法人税等の還付額	—	44
営業活動によるキャッシュ・フロー	△69,782	45,324
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	△87,284	△59,496
定期預金の払戻による収入	67,652	95,259
有形固定資産の取得による支出	△27,208	△14,576
有形固定資産の売却による収入	780	534
無形固定資産の取得による支出	△62,159	△96,537
資産除去債務の履行による支出	△7,000	—
投資有価証券の取得による支出	△44,287	△33,734
投資有価証券の売却による収入	—	10,000
投資有価証券の償還による収入	20,000	30,286
投資活動によるキャッシュ・フロー	△139,507	△68,264
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	220,000	250,000
新株予約権の行使による株式の発行による収入	1,591	602
自己株式の取得による支出	△59,723	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	161,867	250,602
現金及び現金同等物に係る換算差額	4,860	11,181
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△42,561	238,843
現金及び現金同等物の期首残高	1,635,836	1,390,609
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,593,274	1,629,453

（4）四半期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。

（株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記）

当社は、2023年11月15日開催の取締役会決議に基づき、2023年12月4日を払込期日とする譲渡制限付株式報酬として、自己株式3,900株を処分したことにより、資本剰余金が1,095千円減少、自己株式が4,114千円減少しております。

その結果、当第3四半期会計期間末において資本剰余金が209,412千円、自己株式が118,874千円となっております。

（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。

（収益認識関係）

顧客との契約から生じる収益を分解した情報

前第3四半期累計期間（自 2022年8月1日 至 2023年4月30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	188,214	198,178	—	386,393
開発・保守	—	—	880,060	880,060
SaaS等	138,334	339,382	595,755	1,073,472
合計	326,548	537,561	1,475,815	2,339,925
収益認識の時期				
一時点で移転されるサービス	—	30,204	2,250	32,454
一定の期間にわたり移転されるサービス	326,548	507,357	1,473,565	2,307,471
合計	326,548	537,561	1,475,815	2,339,925

顧客との契約から生じる収益	326,548	537,561	1,475,815	2,339,925
その他の収益	—	—	—	—
外部顧客への売上高	326,548	537,561	1,475,815	2,339,925

（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。

当第3四半期累計期間（自 2023年8月1日 至 2024年4月30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	157,701	161,713	—	319,414
開発・保守	—	—	1,039,297	1,039,297
SaaS等	120,691	332,869	566,051	1,019,612
合計	278,393	494,582	1,605,349	2,378,324
収益認識の時期				
一時点で移転されるサービス	—	11,616	13,625	25,241
一定の期間にわたり移転されるサービス	278,393	482,966	1,591,724	2,353,083
合計	278,393	494,582	1,605,349	2,378,324

顧客との契約から生じる収益	278,393	494,582	1,605,349	2,378,324
その他の収益	—	—	—	—
外部顧客への売上高	278,393	494,582	1,605,349	2,378,324

（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。