



2022年10月7日

各 位

会社名 株式会社はてな
代表者名 代表取締役社長 栗栖 義臣
(コード：3930、東証グロース)
問合せ先 コーポレート本部長 田中 慎樹
(TEL. 03-6434-1286)

(訂正・数値データ訂正) 「2022年7月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕(非連結)」の一部訂正について

当社は、2022年5月31日に開示いたしました「2022年7月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕(非連結)」の一部を訂正いたしましたので、お知らせいたします。

また、数値データにも訂正がありましたので訂正後の数値データも送信いたします。

記

1. 訂正の内容と理由

当社は、「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2022年7月期第1四半期会計期間の期首から適用しておりますが、計算書類の作成過程の中で、会計監査人から、コンテンツプラットフォームサービスの有料課金売上(はてなブログPro等)の履行義務の充足の時点について指摘があり、慎重に協議を重ねた結果、ご指摘のとおり意見を収束するに至りました。

2. 訂正箇所

訂正箇所は_____線を付して表示しております。なお、訂正箇所が多数に及ぶことから訂正事項については、訂正後のみ全文を記載しております。

以上

(訂正後)



2022年7月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2022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://hatenacorp.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 2022年6月10日 配当支払開始予定日 —
 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. 2022年7月期第3四半期の業績 (2021年8月1日～2022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	%
2022年7月期第3四半期	2,295	—	260	—	272	—	177	—
2021年7月期第3四半期	1,964	0.3	209	△12.4	213	△11.7	145	△11.7

	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
2022年7月期第3四半期	59.02	58.11
2021年7月期第3四半期	48.86	47.78

(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)等を第1四半期会計期間の期首から適用しており、2022年7月期第3四半期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の数値となっております。これにより、2022年7月期第3四半期の対前年同四半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
	百万円	百万円	%
2022年7月期第3四半期	3,155	2,433	77.1
2021年7月期	2,609	2,291	87.8

(参考) 自己資本 2022年7月期第3四半期 2,433百万円 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)等を第1四半期会計期間の期首から適用しており、2022年7月期第3四半期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って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				
	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
2021年7月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2022年7月期	—	0.00	—		
2022年7月期(予想)				—	—

(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

(注) 2. 2022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. 2022年7月期の業績予想 (2021年8月1日～2022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	3,069	—	284	—	284	—	196	—	65.35

(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 : 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

(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)	2022年7月期3Q	3,010,700株	2021年7月期	3,001,300株
② 期末自己株式数	2022年7月期3Q	236株	2021年7月期	236株
③ 期中平均株式数(四半期累計)	2022年7月期3Q	3,006,254株	2021年7月期3Q	2,985,334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
(追加情報)	10
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	10
(会計方針の変更)	10
(会計上の見積りの変更)	11
(セグメント情報等)	11
(収益認識関係)	12
(後発事象)	12

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

「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。）等を第1四半期会計期間の期首から適用しております。この結果、前第3四半期累計期間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

当第3四半期累計期間における我が国経済は、内閣府の2022年4月の月例経済報告によると、「景気は、新型コロナウイルス感染症による厳しい状況が緩和される中で、持ち直しの動きがみられる」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、経済社会活動が正常化に向かう中で、各種政策の効果や海外経済の改善もあって、景気が持ち直していくことが期待される。ただし、ウクライナ情勢等による不透明感がみられる中で、原材料価格の上昇や金融資本市場の変動、供給面での制約等による下振れリスクに十分注意する必要がある。また、感染症による影響を注視する必要がある」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、2021年8月に総務省情報通信政策研究所が公表した『令和2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、「インターネットの平均利用時間が、平日、休日ともに各年代で増加している。特に、10代及び20代の平均利用期間が長い傾向にある。全世代では、平日、休日ともにテレビ（リアルタイム）視聴及びインターネット利用が長い傾向が継続している。平日のインターネット利用の平均利用時間が、テレビ（リアルタイム）視聴の平均利用時間を2012年の調査開始以来、初めて超過した」、「スマートフォンの利用率は全年代で92.7%となり、2012年の調査開始以降、一貫して増加している。年代別には、10代から40代で90%を超過し、50代及び60代についても一貫して増加、60代で80%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』（株式会社電通）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104.4%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。

当第3四半期累計期間においては、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、当第3四半期累計期間においては、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。

<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。

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、当第3四半期累計期間においては、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。

<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、当第3四半期累計期間においては、「サンデーうぇぶり」（サービス提供者：株式会社小学館）、「&Sofa（アンドソファ）」（サービス提供者：株式会社講談社）、「コロコロオンライン」（サービス提供者：㈱小学館）の3サービスに搭載され、合計14社、搭載累計18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：株式会社オーバーラップ・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、当第3四半期累計期間において、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。その結果、売上は順調に成長いたしました。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。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。

（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2,035,222千円（前年同期は1,754,172千円）となりました。

主な増加要因は、広告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785千円の計上、為替差益11,360千円の計上、投資有価証券売却益741千円の計上、支払利息458千円の計上、固定資産除却損10,816千円の計上、事務所移転費用3,375千円の計上などがありました。

以上の結果、当第3四半期累計期間の売上高は2,295,295千円（前年同期は1,964,101千円）、営業利益は260,073千円（前年同期は209,929千円）、経常利益は272,169千円（前年同期は213,965千円）、四半期純利益は177,430千円（前年同期は145,962千円）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. 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）新型コロナウイルス感染症による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、ワクチン接種が進んでいるものの、オミクロン株「EX系統」が国内で確認されるなど、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』（株式会社電通）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、新型コロナウイルス感染症の影響の長期化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、「はてなブログMedia」や「Mackerel(マカレル)」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などの開催、SNS広告の活用など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。

さらに、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1,722,853千円と月平均売上高に対し6.8ヶ月分であり、現下、当社における資金流動性は十分確保されていると考えております。

また、当社は事業運営上、必要な流動性と資金の源泉を安定的に確保することを基本的な財務方針としており、金融機関からの借入により調達することを目的として、取引銀行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、1,200,000千円となっております。

（iv）見積り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、オミクロン株「EX系統」の感染拡大や、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4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3.6%とした。前回（2022年1月）の見通しと比較すると、2022年の見通しを0.8ポイント大幅に下方修正した。見通しについてはロシアによるウクライナ侵攻が資源価格高騰などのインフレ（物価上昇）を招き、新型コロナウイルス禍からの回復途上にある世界経済に深刻な影響を与える」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2023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。

（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545,835千円増加し、3,155,453千円となりました。これは主に、増加要因として現金及び預金が287,438千円増加したこと、減少要因として投資有価証券が39,941千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404,005千円増加し、722,216千円となりました。これは主に、増加要因として短期借入金が増加したこと、減少要因として未払金が増加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141,829千円増加し、2,433,237千円となりました。これは主に、増加要因として四半期純利益177,430千円の計上に伴い、利益剰余金が増加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256,464千円増加し、1,659,023千円となりました。

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146,478千円（前年同期は58,819千円の獲得）となりました。これは主に、増加要因として税引前四半期純利益257,912千円の計上などがあつたこと、減少要因として前払費用の増加額174,870千円などがあつ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95,644千円（前年同期は80,355千円の使用）となりました。これは主に、増加要因として投資有価証券の売却による収入43,018千円があつたこと、減少要因として定期預金の預入による支出57,521千円などがあつたことによるものであります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動の結果、獲得した資金は204,042千円（前年同期は4,687千円の獲得）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200,000千円などがあつ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、2021年9月10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。

新型コロナウイルス感染症の影響は長期化し、新たな生活様式への変化による影響が今後も続くとする前提に基づいたものであり、今後の新型コロナウイルス感染症の収束あるいは拡大の状況等によって変動する可能性があるため、当社の業績に影響を及ぼす事象が生じた場合には速やかに公表いたします。

（参考）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	②通期業績予想	進捗率（①/②×100）
売上高	2,295	3,069	74.8%
営業利益	260	284	91.5%
経常利益	272	284	95.8%
四半期純利益/当期純利益	177	196	90.5%
1株当たり四半期純利益/1株当たり 当期純利益	59.02	65.35	90.3%

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 (2021年7月31日)	当第3四半期会計期間 (2022年4月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,435,415	1,722,853
売掛金	336,493	—
売掛金及び契約資産	—	393,216
有価証券	80,596	74,613
仕掛品	14,813	4,302
貯蔵品	1,073	1,002
前払費用	112,391	293,640
その他	5,705	13,733
流動資産合計	1,986,490	2,503,361
固定資産		
有形固定資産	52,702	106,489
無形固定資産		
ソフトウェア	254,818	225,210
その他	19,568	9,455
無形固定資産合計	274,387	234,666
投資その他の資産		
投資有価証券	171,486	131,544
その他	124,551	179,391
投資その他の資産合計	296,037	310,935
固定資産合計	623,127	652,091
資産合計	2,609,617	3,155,453
負債の部		
流動負債		
買掛金	15,614	32,913
短期借入金	—	200,000
未払金	67,097	40,923
未払費用	66,677	40,894
未払法人税等	50,071	63,335
未払消費税等	42,157	43,758
前受金	4,328	—
契約負債	—	142,102
預り金	33,579	21,637
賞与引当金	—	81,045
その他	5,852	4,976
流動負債合計	285,377	671,587
固定負債		
資産除去債務	32,832	50,628
固定負債合計	32,832	50,628
負債合計	318,210	722,216
純資産の部		
株主資本		
資本金	234,754	236,775
資本剰余金	201,818	203,839
利益剰余金	1,850,987	1,981,054
自己株式	△669	△669
株主資本合計	2,286,889	2,420,998
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	2,965	4,931
繰延ヘッジ損益	1,552	7,306
評価・換算差額等合計	4,517	12,238
純資産合計	2,291,407	2,433,237
負債純資産合計	2,609,617	3,155,453

(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 2020年8月1日 至 2021年4月30日)	当第3四半期累計期間 (自 2021年8月1日 至 2022年4月30日)
売上高	1,964,101	2,295,295
売上原価	208,668	296,327
売上総利益	1,755,433	1,998,968
販売費及び一般管理費	1,545,504	1,738,894
営業利益	209,929	260,073
営業外収益		
受取利息及び配当金	1,358	785
有価証券利息	256	314
補助金収入	240	—
為替差益	2,495	11,360
その他	92	318
営業外収益合計	4,443	12,779
営業外費用		
支払利息	406	458
その他	—	225
営業外費用合計	406	683
経常利益	213,965	272,169
特別利益		
固定資産売却益	157	437
投資有価証券売却益	—	741
特別利益合計	157	1,178
特別損失		
事務所移転費用	—	3,375
固定資産除却損	2,045	10,816
その他	—	1,242
特別損失合計	2,045	15,434
税引前四半期純利益	212,077	257,912
法人税、住民税及び事業税	76,203	95,153
法人税等調整額	△10,087	△14,670
法人税等合計	66,115	80,482
四半期純利益	145,962	177,430

(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 2020年8月1日 至 2021年4月30日)	当第3四半期累計期間 (自 2021年8月1日 至 2022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	212,077	257,912
減価償却費	82,166	89,274
事務所移転費用	—	3,375
賞与引当金の増減額(△は減少)	40,374	81,045
受取利息及び受取配当金	△1,358	△785
有価証券利息	△256	△314
為替差損益(△は益)	△3,136	△12,417
補助金収入	△240	—
支払利息	406	458
投資有価証券売却損益(△は益)	—	△741
固定資産売却損益(△は益)	△157	△437
固定資産除却損	2,045	10,816
売上債権の増減額(△は増加)	△87,968	—
売上債権及び契約資産の増減額(△は増加)	—	10,723
棚卸資産の増減額(△は増加)	6,033	△4,230
前払費用の増減額(△は増加)	△86,535	△174,870
仕入債務の増減額(△は減少)	2,332	17,298
未払金の増減額(△は減少)	△11,749	△22,635
未払費用の増減額(△は減少)	△28,829	△25,819
未払消費税等の増減額(△は減少)	△2,967	△3,968
前受金の増減額(△は減少)	2,934	—
契約負債の増減額(△は減少)	—	23,004
預り金の増減額(△は減少)	△9,759	△11,941
その他	△32	△9,838
小計	115,379	225,908
利息及び配当金の受取額	1,969	1,367
利息の支払額	△406	△439
法人税等の支払額	△59,269	△80,358
助成金の受取額	906	—
補助金の受取額	240	—
営業活動によるキャッシュ・フロー	58,819	146,478
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	△9,175	△53,618
有形固定資産の売却による収入	222	864
無形固定資産の取得による支出	△91,946	△34,028
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	△19,741	△23,305
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	27,743
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	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	△80,355	△95,644
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)	—	200,000
新株予約権の行使による株式の発行による収入	4,687	4,042
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,687	204,042
現金及び現金同等物に係る換算差額	326	1,589
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△16,521	256,464
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四半期末残高	1,188,071	1,659,023

（4）四半期財務諸表に関する注記事項

（継続企業的前提に関する注記）

該当事項はありません。

（追加情報）

（新型コロナウイルス感染症の影響に関する会計上の見積り）

前事業年度の有価証券報告書の（重要な会計上の見積り）に記載した新型コロナウイルス感染拡大の影響に関する会計上の見積りの仮定について、新たな追加情報の発生及び重要な変更はありません。

（株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記）

「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、経過的な取扱いに従って、第1四半期会計期間の期首から適用しております。第1四半期会計期間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、第1四半期会計期間の期首の利益剰余金に加減した結果、利益剰余金の期首残高が47,363千円減少しております。

（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。）等を第1四半期会計期間の期首から適用し、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帯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。

・有料課金

はてなブログPro等の有料課金について、従来は、はてなブログのカスタマイズ機能を設定した時点で収益を認識しておりましたが、有効利用期間にわたって収益を認識する方法へ変更しております。

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、第1四半期会計期間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、第1四半期会計期間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、当第3四半期累計期間の売上高は74,733千円減少し、売上原価は17,832千円減少し、販売費及び一般管理費は14,266千円現減少し、営業利益、経常利益及び税引前四半期純利益はそれぞれ42,634千円減少しております。また、利益剰余金の当期首残高は47,363千円減少しております。

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、「流動資産」に表示していた「売掛金」

は、第1四半期会計期間より「売掛金及び契約資産」に含めて表示することとしました。また、「流動負債」に表示していた「前受金」は、第1四半期会計期間より「契約負債」に含めて表示することとしました。また、前第1四半期累計期間の四半期キャッシュ・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「売上債権の増減額(△は増加)」は、第1四半期累計期間より「売上債権及び契約資産の増減額(△は増加)」に含めて表示し、「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いたしました。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、前事業年度及び前第3四半期累計期間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。さらに、「四半期財務諸表に関する会計基準」(企業会計基準第12号 2020年3月31日)第28-15項に定める経過的な取扱いに従って、前第3四半期累計期間に係る顧客との契約から生じる収益を分解した情報を記載しておりません。

(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。)等を第1四半期会計期間の期首から適用し、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しております。

なお、時価算定会計基準等の適用による四半期財務諸表に与える影響はありません。

(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。

(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

当第3四半期累計期間（自 2021年8月1日 至 2022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	211,477	225,535	—	437,013
開発・保守	—	—	761,169	761,169
SaaS等	157,821	364,710	574,580	1,097,112
合計	369,298	590,246	1,335,750	2,295,295
収益認識の時期				
一時点で移転されるサービス	—	24,232	19,505	43,737
一定の期間にわたり移転されるサービス	369,298	566,013	1,316,245	2,251,558
合計	369,298	590,246	1,335,750	2,295,295

顧客との契約から生じる収益	369,298	590,246	1,335,750	2,295,295
その他の収益	—	—	—	—
外部顧客への売上高	369,298	590,246	1,335,750	2,295,295

（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。

（後発事象）

（自己株式の取得）

当社は、2022年5月31日開催の取締役会において、会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づき、下記のとおり自己株式の取得枠を設定することを決議いたしました。

1. 自己株式の取得を行う理由

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行及び資本効率の向上を図るため

2. 自己株式取得の内容

- (1) 取得対象株式の種類：当社普通株式
- (2) 取得する株式の総数：100,000株（上限）
- (3) 株式の取得価額の総額：120,000千円（上限）
- (4) 取得期間：2022年6月1日から2022年12月30日まで
- (5) 取得方法：東京証券取引所における市場買付