



2022年9月16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)

2022年7月期 通期決算説明会の質疑応答（要旨）について

この質疑応答集は、2022年9月13日（火）に開催した通期決算説明会（各メディア、アナリスト・機関投資家向け）にて、ご出席の皆様からいただいた主なご質問とその回答をまとめたものです。理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

■コンテンツプラットフォームサービスについて

Q:中期計画の中で、書き手と投稿者のフィードバックを潤滑に回す事でサービスの活性化を図っていくという事だが、具体的な施策や戦略について伺いたい。

A: 大小の複数施策をチームで既に準備しているが、具体的にお伝え出来る施策は少ない。資料に「フィードバック」と挙げたように、良いコンテンツの閲覧数が伸びるようなレコメンドの強化施策や、多くの方の目に触れてもらえるようなページへの掲載施策などを考えており、書き手の方が書いて良かったと感じて頂けるような施策を今後も実行していく。

■受託サービス(GigaViewer)について

Q:GigaViewerのレベニューシェアはどれぐらい拡大してきているのか。2025年の計画見込みではかなりの金額を見込んでいるのか。

A:GigaViewerには3つの売上があり、システム導入時やリニューアルを行う際などに頂く開発料収入、システムの保守運用に対して月額で頂く保守運用料収入、そして課金や広告のレベニューシェアである。現時点では、開発料と保守運用料収入の合計が大半を占める。ただ、レベニューシェアの比率は年々上がってきている。非常に伸び代があると考えているので、2025年を見据えた際にはさらに比率が上がるのが自然の流れかと考えている。

Q:ユーザー視点では、良いコンテンツを持っているとレベニューシェアであまり渡したくないと思うのが自然だが、ユーザーからの評判はどうか。

A:GigaViewerというマンガのビューワーに対するレベニューシェアについては、当社は出版社様と契約をさせて頂いている。出版社様でレベニューが発生する場合は、基本的にはマンガやコンテンツが買われる課金収入であったり、掲載されている広告に対する広告収入であったりする。その収入の一部を当社が得ることがレベニューシェアであり、出版社様から収入を頂いている為、作家様と当社の間に商流はない。その為、当社が得るレベニューシェアに対して作家様が良くない印象を持ってはいないと思う。

■費用について

Q:今期(FY23)の計画では費用を多く見積もっている印象を受けたが、人員増の20名やデータセンター利用料の18%増加は、かなり保守的に見ているのか。円安の影響もあるかと思うが為替の想定はどれぐらいで考えているのか。費用の中身を詳しく聞きたい。

A:データセンター利用料の18%増加見込みは、かなり実現性が高いと考えている。当社のデータセンター利用料の中で大きな比率を占めているのがAWS(アマゾン ウェブ サービス)向けであり、原則として支払決済はドル建てで行われる為、円安が進むとドル建ての費用を円換算した場合の費用が増加する。当社では、外貨建の予定取引について、一部為替ヘッジを行い、足元で為替を固定しつつ、急激な変動がないように取り組んでいるが、ヘッジ方法はオーソドックスな手法であり、基本的に円安傾向が続くとドル調達コストが上がっていく。データセンター利用料の増加は円安影響だけではないが、ドル建ての費用を円換算した影響が金額的にはかなりの割合を占めている為、現状の円安状態が続く事を前提とすると、増加比率は自然であり、円安進行の程度によっては想定を上回る可能性もあると考えている。

人員増加は、FY22が2名増加だったのに対し、FY23は20名増加を見込んでいる。今後の採用状況や従業員の動向によって未達成や超過になるかは、先程のデータセンター利用料の話と比較すると現時点では不確実性が高い見立てだと考えている。ただ、当社としては開発力を充実させるとテクノロジーソリューションサービスの成長が中期的に更に期待できると考えており、ぜひ採用を実現したい。あえてこの人件費の増加は達成したいという思いを強く持っている。

以上