



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)

(再訂正)「2022年7月期 通期決算説明会資料」の一部訂正について

2022年9月13日に開示し、2022年9月15日に訂正いたしました「2022年7月期 通期決算説明会資料」に一部訂正すべき事項がありましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 訂正の理由

本日公表の「(訂正・数値データ訂正)「2022年7月期 決算短信〔日本基準〕」の一部訂正について」でお知らせしたとおり、当社は、2022年7月期第1四半期会計期間の期首から「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)等を適用しておりますが、「2022年7月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)」の開示後に、会計監査人から履行義務の充足の時点(収益の認識の時点)について指摘があり、当社としても記載内容の一部を訂正すべきであると判断いたしました。これを受け、「2022年7月期 通期決算説明会資料」についても当該数値に関連する箇所を訂正いたします。

2. 訂正の内容

コンテンツプラットフォームサービスの一部の課金メニュー(「はてなブログPro」1年コース等)について、従来は、利用料の入金時点で、課金メニューの利用が可能となり、その全額を一時点で収益認識しておりましたが、指摘を受けて、有効利用期間にわたり充足される履行義務に該当する取引として、収益を認識することといたしました。

この変更に伴い、前事業年度までに売上計上した利用料のうち、収益認識に関する会計基準を適用した結果、当事業年度に売上計上すべき利用料について、当事業年度の期首に契約負債として計上したうえで、当事業年度に有効利用期間にわたり売上計上いたします。

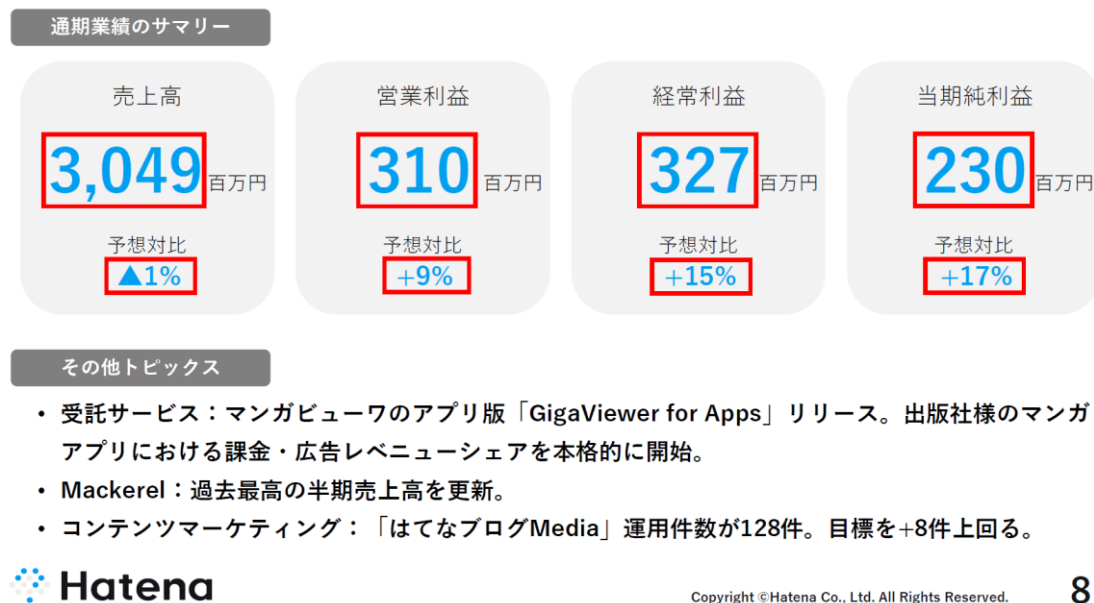
また、当事業年度の期首以降に売上計上した利用料のうち、収益認識に関する会計基準を適用した結果、翌事業年度以降に売上計上すべき利用料について、当事業年度末に契約負債として計上したうえで、翌事業年度以降に有効利用期間にわたり売上計上いたします。

詳細は別紙をご参照下さい。なお、訂正箇所には赤い囲みを付して表示しております。また、当社ウェブサイトに掲載の「2022年7月期 通期決算説明資料」には、訂正後の内容を反映しております。

以上

1. 決算サマリ - 2022年7月期 通期サマリ

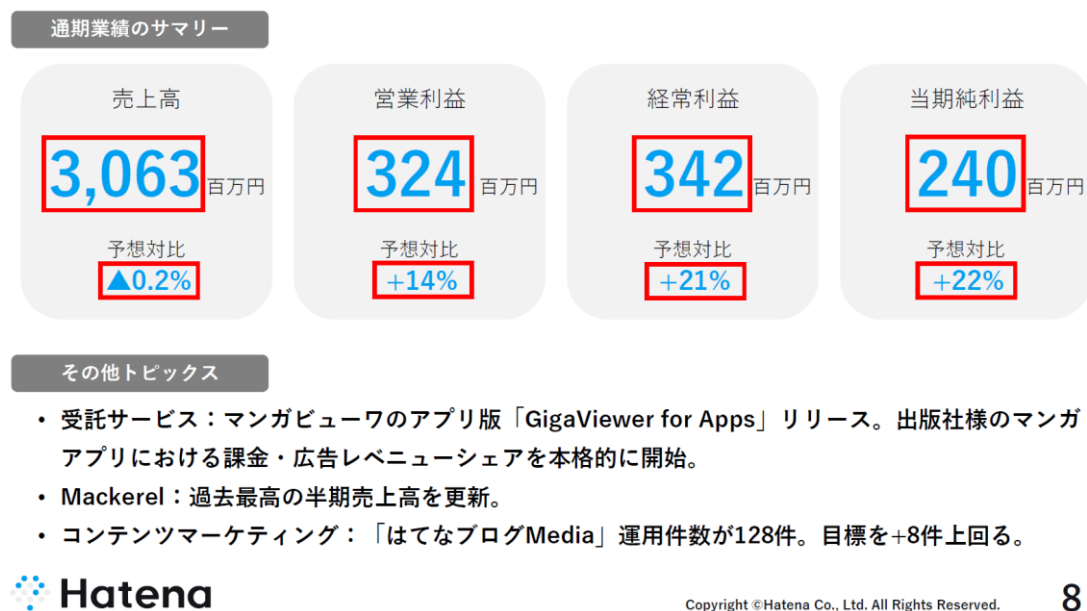
通期業績は売上高で業績予想にわずかに未達だったが、利益で超過した。



(訂正後)

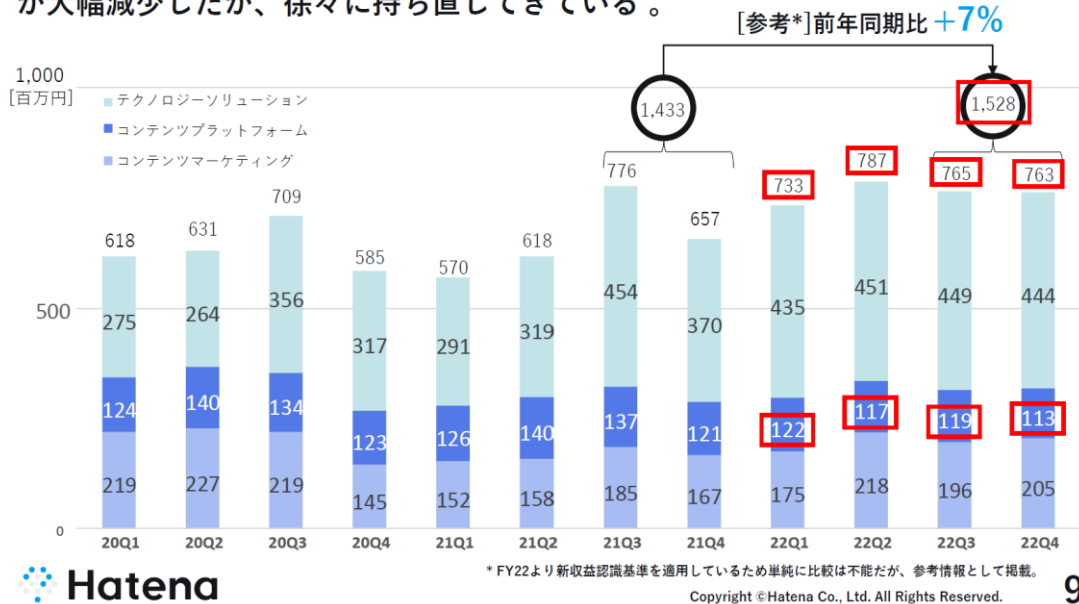
1. 決算サマリ - 2022年7月期 通期サマリ

通期業績は売上高で業績予想にわずかに未達だったが、利益で超過した。



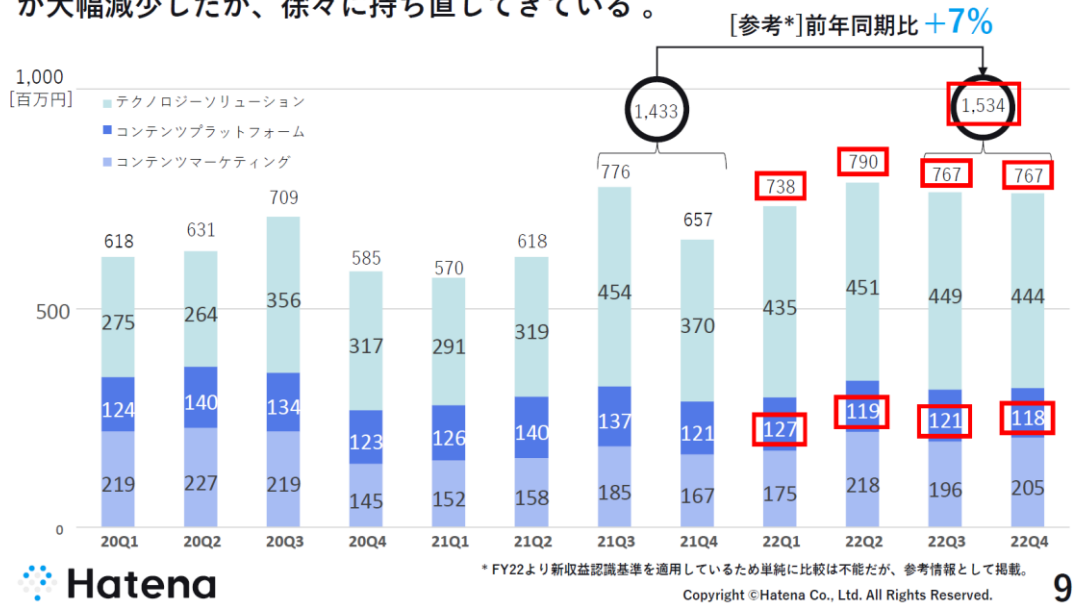
1. 決算サマリ - 四半期毎の売上高構成

テクノロジーソリューションが増収を牽引した。
FY20の4Qからコロナ禍の影響を本格的に受け始めてコンテンツマーケティングが大幅減少したが、徐々に持ち直してきている。



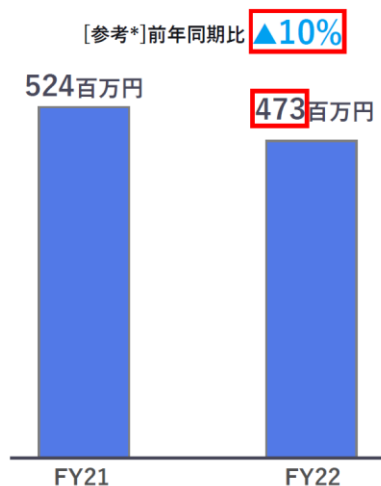
1. 決算サマリ - 四半期毎の売上高構成

テクノロジーソリューションが増収を牽引した。
FY20の4Qからコロナ禍の影響を本格的に受け始めてコンテンツマーケティングが大幅減少したが、徐々に持ち直してきている。



2. コンテンツプラットフォームサービス (2/2) - 業績動向

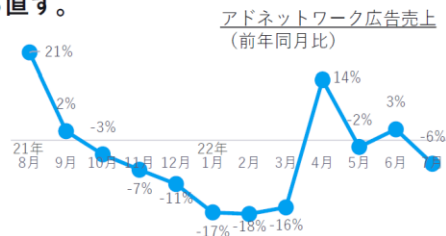
前期比▲10%の減収。2021年の初夏頃の検索流入減少傾向から変化無く、アドネットワーク広告・課金の両方で伸び悩み。



Hatena

アドネットワーク広告売上

22年7月期に入って停滞。4月からやや持ち直す。



課金売上

個人向け課金で伸び悩み。

法人向け課金「はてなブログBusiness」を前期に投入したが、業績貢献はこれから。

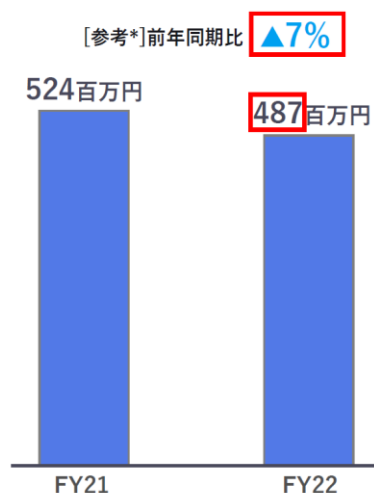
* FY22より新収益認識基準を適用しているため単純に比較は不能だが、参考情報として掲載。

Copyright © Hatena Co., Ltd. All Rights Reserved.

12

2. コンテンツプラットフォームサービス (2/2) - 業績動向

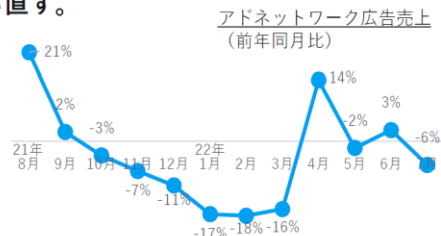
前期比▲7%の減収。2021年の初夏頃の検索流入減少傾向から変化無く、アドネットワーク広告・課金の両方で伸び悩み。



Hatena

アドネットワーク広告売上

22年7月期に入って停滞。4月からやや持ち直す。



課金売上

個人向け課金で伸び悩み。

法人向け課金「はてなブログBusiness」を前期に投入したが、業績貢献はこれから。

* FY22より新収益認識基準を適用しているため単純に比較は不能だが、参考情報として掲載。

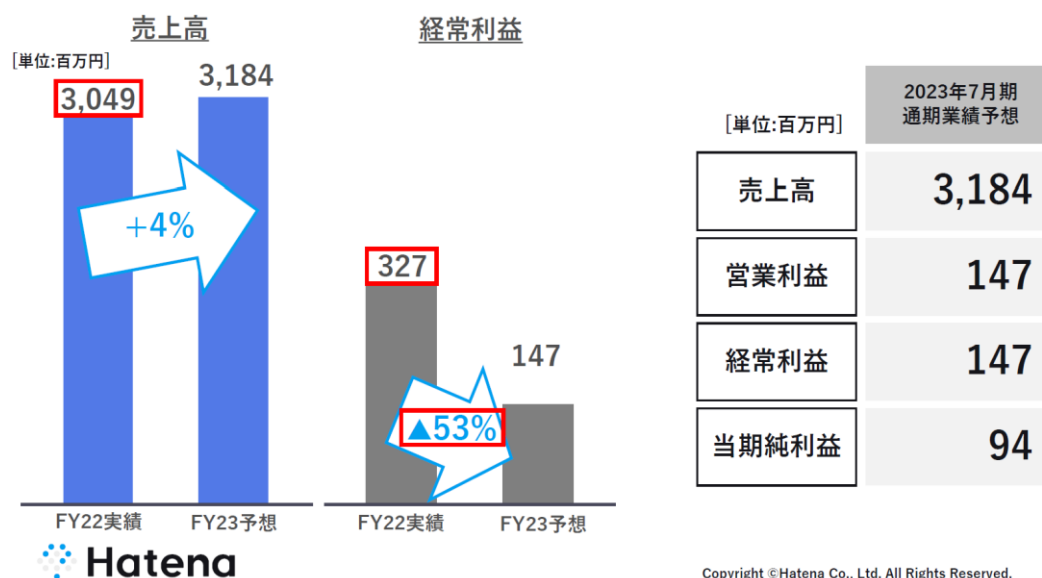
Copyright © Hatena Co., Ltd. All Rights Reserved.

12

6. 今後の方針 – 業績予想

増収減益を想定。

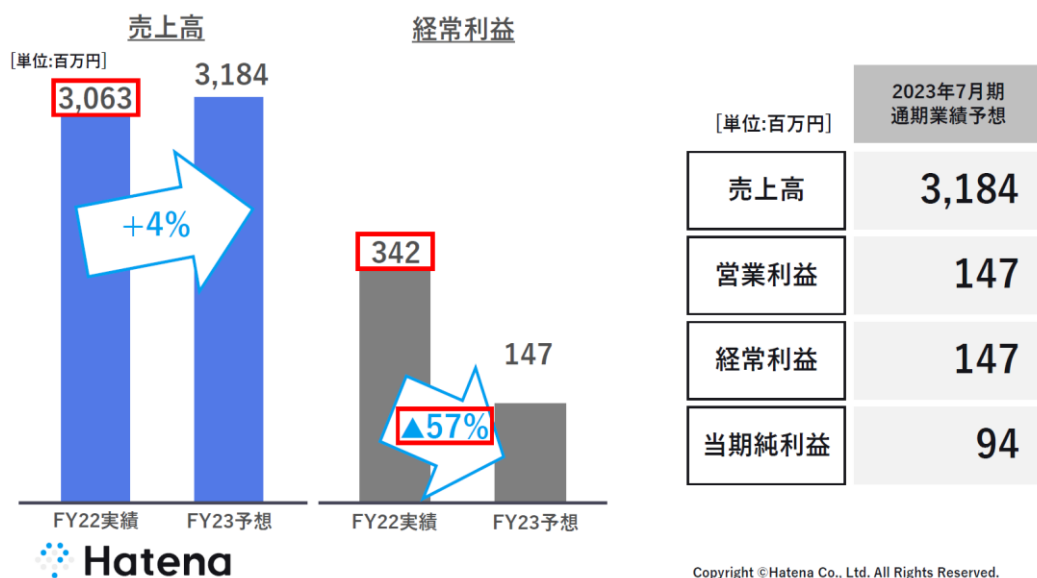
再来期の大幅な事業成長に向けて備える期とする。



6. 今後の方針 – 業績予想

増収減益を想定。

再来期の大幅な事業成長に向けて備える期とする。



6. 今後の方針 – 業績予想：サービス毎売上高

サービス毎売上高の業績予想にあたってのポイントは下記。

[単位:百万円]	FY22 売上高実績	FY23 売上高予想	業績予想にあたっての主要なポイント
コンテンツ プラットフォーム	473	436	<ul style="list-style-type: none"> コロナ禍は期中には明けず、期中のアドネットワーク広告単価の急回復はないと見込む。 書き手は着実に増加すると見込むが、広告売上、課金売上の動向は慎重に見る。
コンテンツ マーケティング	795	768	<ul style="list-style-type: none"> ブログMedia運用件数目標は、128→144まで増やす。 件数あたり月平均売上目標は、顧客のライフサイクルにあわせ、期中平均でFY21上半期実績程度に維持する。 コンテンツマーケティング提案スキルを上げ商品開発を行い、コロナ禍明けの際に急成長できるよう、力を蓄える。
テクノロジー ソリューション	1,780	1,980	<ul style="list-style-type: none"> 受託サービスを成長の柱とする。通期売上成長を+172百万円と見込む。 Mackerelは通期売上成長を+27百万円と見込む。大型顧客・パートナーセールスにシフトする関係上、顧客数増分は22年7月期と同等と想定。

※新規構想中のサービスについては、業績予想に織り込んでおりません。



Copyright © Hatena Co., Ltd. All Rights Reserved.

6. 今後の方針 – 業績予想：サービス毎売上高

サービス毎売上高の業績予想にあたってのポイントは下記。

[単位:百万円]	FY22 売上高実績	FY23 売上高予想	業績予想にあたっての主要なポイント
コンテンツ プラットフォーム	487	436	<ul style="list-style-type: none"> コロナ禍は期中には明けず、期中のアドネットワーク広告単価の急回復はないと見込む。 書き手は着実に増加すると見込むが、広告売上、課金売上の動向は慎重に見る。
コンテンツ マーケティング	795	768	<ul style="list-style-type: none"> ブログMedia運用件数目標は、128→144まで増やす。 件数あたり月平均売上目標は、顧客のライフサイクルにあわせ、期中平均でFY21上半期実績程度に維持する。 コンテンツマーケティング提案スキルを上げ商品開発を行い、コロナ禍明けの際に急成長できるよう、力を蓄える。
テクノロジー ソリューション	1,780	1,980	<ul style="list-style-type: none"> 受託サービスを成長の柱とする。通期売上成長を+172百万円と見込む。 Mackerelは通期売上成長を+27百万円と見込む。大型顧客・パートナーセールスにシフトする関係上、顧客数増分は22年7月期と同等と想定。

※新規構想中のサービスについては、業績予想に織り込んでおりません。

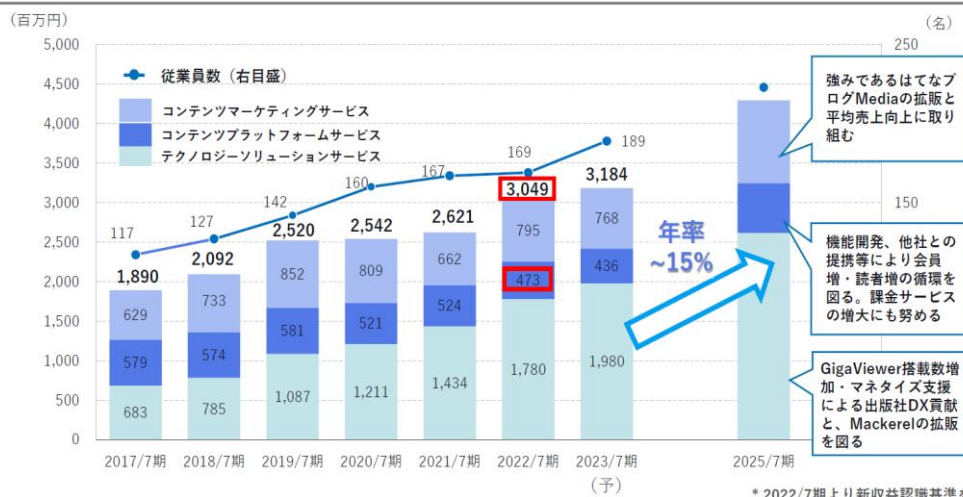


Copyright © Hatena Co., Ltd. All Rights Reserved.

6. 今後の方針 – 中期的成長のイメージ

2期後の2025年7月期で売上高40億円を突破へ。
シナジーを効かせながら、3サービスのいずれも成長する目算。

売上高および従業員数の推移と予想

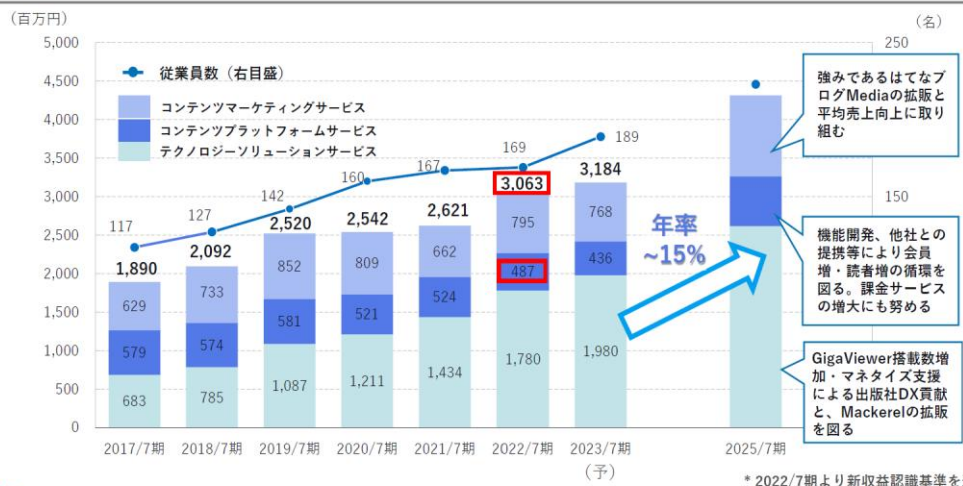


Copyright ©Hatena Co., Ltd. All Rights Reserved.

6. 今後の方針 – 中期的成長のイメージ

2期後の2025年7月期で売上高40億円を突破へ。
シナジーを効かせながら、3サービスのいずれも成長する目算。

売上高および従業員数の推移と予想



Copyright ©Hatena Co., Ltd. All Rights Reserved.