



2021年9月15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、東証マザーズ)
問合せ先 コーポレート本部長 田中 慎樹
(TEL. 03-6434-1286)

2021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、2021年9月10日（金）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。

■2022年7月期の見通しについて

Q:今期の計画でマンガノの収益を入れていないのはなぜか。

A:マンガノ自体は他のGigaViewerを利用いただいている媒体と違って、ユーザーの皆様からマンガを投稿いただくというサービスになっている。既にファンが付いている媒体や作品と違って、サービス立ち上げ時期は作品数やその質、読者を一から育てていかなければならない。

まだ立ち上げたばかりなので、当社の売上に繋がるような作品がすぐに集まる段階ではない。まずは作品を集め、そこから課金売上が発生するような作品を生み出す作家様などを育てる必要があって、それにはもう少し時間が掛かると想定している。まずはそのようなサービス成長に注力したい。当社では過去のブログサービスなどの投稿サービスを開発・運用してきた経験などから、早期に売上を求めすぎると、サービス成長にも影響を及ぼす可能性もあると考え、今期は売上を見込んでいない状況となっている。

■成長イメージについて

Q:売上高40億円を目指す中、利益はどのような成長カーブとなるか。

A:今後の利益についてお話する上で、費用構造がポイントになる。当社では各サービスを内製して企画・開発・運用することを強みとしている。今後の成長のドライバーも人材だと考えており、2022年7月期も人材採用に積極的投資をしたいと考えている。

22年7月期で急に利益率が上がるとは想定していない。既存スタッフとこれから採用するスタッフが生み出していくシステムが売上を生んでいくので、固定費比率が高い当社では売上が上がるほど利益率は改善されると考えている。どこかに一定の限度はあるはずではあるが、売上高40億円程度までは、売上が上がれば上がるほど、利益率も高まっていくと想定している。

■サービスについて

Q:GigaViewerの収益モデルはどのようなモデルか。

A:GigaViewerは主にWebブラウザでマンガを閲覧することが出来るシステムであり、我々が自社開発してそのライセンスを所有している。それを顧客企業に供与して利用いただき、あわせてシステムの運用保守も当社で請け負っている。収益モデルの1つはその月額利用料・運用保守料である。ただ、それだけではなくGigaViewerはビューワの中で読者に広告を配信する仕組みやマンガを買う事（課金）が出来る仕組みも一部内包している。その仕組みをご利用いただく際に、広告料や課金の一部を当社に収益としてシェアする契約をさせていただいている顧客企業もある。もう1つの収益モデルはそのようなレベニューシェア売上である。

GigaViewerを利用いただく顧客企業が、サイトの中でマンガコンテンツの数やバラエティを充実させていただくと、読者をご覧になる数も増え、当社への収益分配も増えていくと想定している。我々はGigaViewerを利用いただく顧客企業を増やしていき、その企業様のサイトが盛り上がり閲覧が増えることを支援していくと、当社収益にも良い影響があり、利益率の改善にも寄与していくと考えている。

以上