2020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）

2020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、2020年９月11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。

■2021年7月期の見通しについて

Q:2021年7月期にコンテンツマーケティングサービス、コンテンツプラットフォームサービスは赤字になってしまうのか？

A:当社の事業セグメントは1つであり、コンテンツマーケティングサービス、コンテンツプラットフォームサービスはサービスという位置づけで、内部的にも利益管理はしていないため赤字か否かという回答ではお答えできない。

ただ、新型コロナウィルスへの影響をかなり予想に織り込んでいるため、それぞれ減収予想で業績予想は出している。その上でコストを明快に削るということはしていないので、一旦、事業構造としては、この単年度でみたときに収益が出にくいという状態である。
この期の滑り出しのタイミングとしては、そういう状態を許容してスタートしている。

■新型コロナウィルスの影響について

Q:新型コロナウィルスの影響が現状のようであれば、計画より良くなるのでしょうか？

A:FY20の4Q、つまり2020年５月から７月の３ヶ月を経験して、その先を見据えた上で新型コロナウィルスの影響を考えて会社計画を作っているので、ちょうど足元の９月頃の状態を踏まえたものとなる。９月よりも状況が好転したら計画より良くなるという理解の方が正しいとは考えているが、業界動向や顧客動向を見てで判断していきたいと考えている。

■成長イメージについて

Q:新型コロナウィルスの影響がなかった場合に想定される成長率はどれくらいのイメージか？

A:上場後４年半を考えると中期的な成長イメージでいうと20%成長を続けていきたいという目線でやってきた。実際、凸凹はあったがそのような成長でやってきたと考えている。
我々として事業内容を大きくガラッと変えていないという中で想定成長率を考えるとそのくらいの目線は維持可能だと考えている。
足元の新型コロナウィルスの状況を考えるとSaaSサービスで顧客数を十分に積み上げることできない可能性があり来年再来年では影響が見えないということはあるが、中期的に15%や20%台の成長をしっかり続けていきたいと考えている。

■新型コロナウィルス以外のリスク要因について

Q:新型コロナウィルス以外で何かネガティブになりうる要因は何かあるか？

A:検索エンジンのアルゴリズムが変わって当社に訪問するユーザーが増減することがネガティブになりうる要因。広告売上に繋がるという意味で、ページビューや訪問者数を増やす必要がある。

■Mackerelについて

Q:AWSのAwardの評価基準について、もう少し詳細を教えて頂けますか？御社が選ばれた理由など、可能な範囲で教えてほしい。

A:評価基準については、Amazon様によるものなので当社ではわからないが、当社としては、MackerelというサービスがAWSの上で動いているサービスとしてしっかりとビジネスを伸ばしている成功事例としてAmazon様の方で捉えていただいたところが大きい。
今後もAWSと一緒にビジネスを伸ばしていけるパートナーとしてふさわしいとして考えていただいているという点でご評価いただいていると考えている。

AWSをご利用いただくお客様が増えていく中でサーバー監視が課題となる顧客も多いと考えており、Mackerelというサービス自体の親和性も高いと考えている、そういった部分でもご評価いただいていると考えている。

*APN Technology Partner of the Year　受賞企業紹介より
今回の受賞理由は、ビジネスの急速な拡大に貢献頂いただけでなくAmazon EventBridgeなど最新サービスへのいち早い対応でAWSユーザーの運用負荷を軽減させるサービス連携を迅速にご対応いただき、数多くの新規顧客を獲得されました。またSIパートナー様とのビジネス連携も積極的に行い、AWSパートナービジネスの拡大にも貢献いただいた点が評価され今回の受賞となりました。
（　https://aws.amazon.com/jp/blogs/psa/apn-techpartner-of-the-year2019/　より引用）

以上