

2026年7月期 第2四半期（中間期）決算短信〔日本基準〕（非連結）

2026年3月13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://hatena.co.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) 取締役コーポレート本部長 (氏名) 田中 慎樹 TEL 03 (6434) 1286
 半期報告書提出予定日 2026年3月13日 配当支払開始予定日 -
 決算補足説明資料作成の有無：有
 決算説明会開催の有無：有（証券アナリスト・機関投資家向け）

（百万円未満切捨て）

1. 2026年7月期第2四半期（中間期）の業績（2025年8月1日～2026年1月31日）
（1）経営成績（累計）

（％表示は、対前年中間期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		中間純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2026年7月期中間期	1,799	△8.4	64	△71.4	66	△71.2	65	△58.2
2025年7月期中間期	1,964	21.1	224	1199.6	229	621.7	157	664.5

	1株当たり 中間純利益	潜在株式調整後 1株当たり 中間純利益
	円 銭	円 銭
2026年7月期中間期	22.06	-
2025年7月期中間期	53.17	53.11

（注）2026年7月期中間期の潜在株式調整後1株当たり中間純利益については、希薄化効果を有している潜在株式が存在しないため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	%
2026年7月期中間期	3,544	2,899	81.8
2025年7月期	3,450	2,816	81.6

（参考）自己資本 2026年7月期中間期 2,899百万円 2025年7月期 2,816百万円

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
2025年7月期	-	0.00	-	0.00	-
2026年7月期	-	0.00	-	-	-
2026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
 2. 2026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. 2026年7月期の業績予想（2025年8月1日～2026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	3,859	1.7	136	△59.7	146	△56.8	101	△56.1	34.04

（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) 中間財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：有

(注) 詳細は、添付資料10ページ「2. 中間財務諸表及び主な注記(4) 中間財務諸表に関する注記事項(中間財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)」をご覧ください。

(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 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- 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)
- ② 期末自己株式数
- ③ 期中平均株式数(中間期)

2026年7月期中間期	3,075,200株	2025年7月期	3,075,200株
2026年7月期中間期	77,445株	2025年7月期	95,445株
2026年7月期中間期	2,987,469株	2025年7月期中間期	2,967,703株

※ 第2四半期(中間期)決算短信は公認会計士又は監査法人の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

(将来に関する記述等についてのご注意)

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、第2四半期(中間期)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. 当中間決算に関する定性的情報	2
(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. 中間財務諸表及び主な注記	7
(1) 中間貸借対照表	7
(2) 中間損益計算書	8
(3) 中間キャッシュ・フロー計算書	9
(4) 中間財務諸表に関する注記事項	10
(中間財務諸表の作成に特有の会計処理に関する注記)	10
(セグメント情報等の注記)	10
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	10
(継続企業の前提に関する注記)	10
(収益認識関係)	11
(重要な後発事象)	12

1. 当中間決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

① 我が国経済と当社を取り巻く事業環境の概況

当中間会計期間における我が国経済は、内閣府の2025年10月の月例経済報告によると、「景気は、米国の通商政策による影響が自動車産業を中心にみられるものの、緩やかに回復している。」とされております。先行きについては、「雇用・所得環境の改善や各種政策の効果が緩やかな回復を支えることが期待される。ただし、今後の物価動向や米国の通商政策をめぐる動向などの景気を下押しするリスクに留意する必要がある。また、金融資本市場の変動等の影響に引き続き注意する必要がある。」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、2025年6月に総務省情報通信政策研究所が公表した『令和6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、全年代では平日、休日ともに主なメディアにおいてはインターネット利用の平均利用時間が最も長く、また平日においては、ブログやウェブサイトを見る・書く方が動画配信サービスを見るよりも利用割合が高いとされる調査結果となっており、インターネット及びウェブサイトが情報通信メディアとして重要性が高く、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。

更に、『2024年 日本の広告費』(総電通)によりますと、「2024年の日本の総広告費は、通年で前年比104.9%の7兆6,730億円で、好調な企業収益や消費意欲の活発化、世界的なイベント、インバウンド需要の高まりなどに支えられ、3年連続で過去最高を更新した。インターネット広告費(インターネット広告媒体費、物販系ECプラットフォーム広告費、テレビメディア関連動画広告費、インターネット広告制作費の合算)は、進展する社会のデジタル化を背景に堅調に伸長し、総広告費に占める構成比は47.6%に達した」とされております。インターネット広告媒体費は2025年も堅調に推移し、全体で前年比109.7%の3兆2,472億円まで増加すると予測されております。

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」と位置づけ、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

<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のWebサービスやアプリに関する企画・開発・運用の受託と、システム運用者向けのオペレーターバビリティプラットフォーム「Mackerel(マカレル)」を提供しております。一部の開発料収入は一過性の売上ですが、多くをストック型ビジネスとして展開しております。

受託サービスについては、前年同期と比べ大型の受託開発案件で成果物の納品が少なかったことなどから、一過性の開発売上が減少しました。保守運用サービスについても、マンガビューワ「GigaViewer」搭載の案件は拡大している一方、レベニューシェア(広告・課金収益など)はボラティリティが大きい結果となりました。

今後の成長の柱と位置づけるアプリマンガサービスに向けたマンガビューワ「GigaViewer for Apps」については、「少年ジャンプ+」(サービス提供者:集英社)について、引き続き安定的に運用し、継続的な機能開発を進めております。「少年ジャンプ+」iOS版/Android版は、ダウンロード数が2,800万を超える、利用者が極めて多いマンガ誌アプリです。成長を続ける電子コミック市場において、「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、2026年1月末現在でアプリ版・Web版合計18社、搭載累計27サービスと多くのシェアを有しております。既にデファクトスタンダードを獲得したWeb版の導入メディアに対して、アプリ版の導入を推進してまいります。加えて、これまでWebマンガサイトやマンガアプリの集客やグロースに貢献するコンサルティングを行ってきた知見を活かし、戦略立案から実施、効果検証までのデジタル広告のあらゆる工程をワンストップで支援するサービス「Comic Growth powered by GigaViewer」を本格始動させ、支援範囲の拡大を進めております。一般にアプリ版はWeb版よりもコンテンツの閲覧数や販売額が大きいことから、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)の収益の大幅な拡大に資するものと捉え、注力してまいります。

「Mackerel(マカレル)」については、その役割をサーバー監視のみならず、アプリケーションソフトウェアも含めたシステム全体に対するオペレーターバビリティ(注2)プラットフォームに拡大すべく開発を進め、2025年5月よりアプリケーション・パフォーマンス・モニタリング(APM)機能を正式リリースし、拡販を進めております。この機能は、2024年6月に事業譲受した分散トレーシングサービス「Vaxila(ヴァキシラ)」を同年8月にMackerelの機能として使えるようにしたほか、同年11月にソフトウェアの状況等を把握するためのオープンソースによる標準化規格「OpenTelemetry(注3)」に対応したメトリック機能をリリースするなど、順調に機能追加をしてきた集大成というべきものであります。今回のAPM機能の提供を開始したことで、サーバー監視の既存顧客だけでなく、新規顧客にも良い影響を及ぼし、全体として回復の兆しが見え始めています。引き続きAPM機能の拡販を進め、続けて新規顧客

の獲得を目指し非連続的な売上成長を図ってまいります。

以上の結果、テクノロジーソリューションサービスの売上高は、1,361,139千円（前年同期比7.4%減）となりました。

＜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、ストック型ビジネスとして、CMS（注4）である「はてなブログCMS」を活用したWebサイトの構築・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。

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、企業がWebサイトを保有することがスタンダードとなった昨今の市場環境において、コンテンツを管理するシステムなども含め誰でも簡単に安心して使えるCMSという訴求をしてまいりました。その結果、「はてなCMS」の運用数合計は154件（前年同期比5件の増加）となりました。一方で、一部の個別案件において、広告・マーケティング予算が縮減されたことによる広告出稿の手控えにより、継続的な受注に至らなかったことなどから、厳しい販売環境となりました。「はてなCMS」は、2025年2月に「はてなブログMedia」のブランドを刷新し、コンテンツマーケティングを含むデジタルマーケティング活動におけるWebサイト制作の幅広いニーズに対応できるようにしております。新ブランド「はてなCMS」の認知拡大を通して導入件数増を図る予定です。また、新規事業として2024年10月に正式にサービス提供を開始した、AIを活用したインタビュー分析SaaS「toitta（トイッタ）」は、生成AIを活用してインタビュー内容を的確かつ安価に整理・共有できるようになると多くの顧客候補から高い評価を受けております。さらに追加機能として、知りたいことを「toitta」に質問するだけで、蓄積されたインタビューデータを横断的に探索し、「ファインディングス（発見）」を複数提案する「ask toitta」の正式提供を2026年1月より開始しております。今後は、インタビュー実施後の工程（発話のデータ化、分析、組織内での共有）を支援する各種機能に加え、AIによるインタビュー実査など、より広い工程（調査設計から分析・資産化まで）を支援することで、さらに市場を拡大し、人的投資を進めて更に事業を加速させ、売上成長を目指してまいります。

以上の結果、コンテンツマーケティングサービスの売上高は、282,532千円（前年同期比13.3%減）となりました。

＜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。

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ました。一方、「はてなブログ」の個人向け有料プラン「はてなブログPro」などについては、各種SNSの普及による競争激化も相まって、「はてなブログPro」の契約件数や投稿数が減少したことや、広告単価の下落傾向が依然として継続していることもあり、課金売上は低調に推移しました。今後は、景気動向やトレンドに左右されやすい広告収入をカバーするためにCtoC課金サービスの強化を行う他、多くのユーザーが「旬」なテキストを投稿するというUGCサービスの価値を活かすため、生成AIベンダーとのパートナーシップを検討し、非連続な売上成長を図ってまいります。

コンテンツプラットフォームサービス上に掲載するアドネットワーク広告については、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5））が形成されており、多数の事業者の関与のもとで、広告単価が決定しております。このような事業環境の中で、広告単価の下落などを主な要因として売上は伸び悩みました。

以上の結果、コンテンツプラットフォームサービスの売上高は、151,788千円（前年同期比9.6%減）となりました。

＜その他サービス＞

当社は2024年10月に日本ブロックチェーン基盤株式会社が運営・管理するパブリックチェーン（注6）「Japan Open Chain（JOC）」に共同運営者（バリデータ（注7））として参画しました。JOCは2024年12月にInitial Exchange Offering（IEO）（注8）を果たし、当社もバリデータ業務を開始しました。その対価としてJOCトークン（注9）を得ており、今後も毎月得る予定です。JOCのバリデータは2025年11月末時点では当社を含めて14社・団体で、最終的に21社・団体となる予定です。当社は他の企業・団体と共に、ブロックチェーン技術を安心・安全かつ実用的に利用できるブロックチェーン・インフラの構築に貢献すると共に、JOCを活用した社会課題解決につながるWeb3サービス（注10）の検討を進めていく予定です。

以上の結果、その他サービスの売上高は、3,669千円（前年同期比162.5%増）となりました。

(ii) 利益の概況

中期的な成長エンジンとして位置づけているテクノロジーソリューションサービスにおいて、売上成長を加速させていくために、開発投資等や、広告宣伝費も一部負担することによるさらなるマーケティング支援に向けて体制拡充を継続してまいります。その他のサービスにおいても、更なる成長基盤の構築に向け、特に新規サービス「toitta (トイッタ)」に対する効果的な資本投下を行ってまいります。

営業費用(売上原価と販売費及び一般管理費の合計)については、1,734,698千円(前年同期は1,739,527千円)となりました。営業費用は減少しておりますが、概ね期初計画の範囲内です。

主な増減要因としては、テクノロジーソリューションサービスの広告宣伝費の負担、そして「toitta」を含めた新たなサービスの創出のため、人材投資を積極的に行った結果、給与手当等の労務費が増加しました。人的資本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重要投資として位置づけております。また、顧客のシステムを運用代行する受託サービスにおいて、データセンター利用料を当社で支払い、それを含めて顧客に運用料として請求するビジネスを一部の顧客に対して行っており、当該システムの利用は増えておりますが、自社で使用している部分などの適正化により、増加を抑制することができております。

営業外損益や特別損益については、受取利息や配当金及び有価証券利息2,875千円の計上、為替差益978千円の計上、暗号資産評価損3,361千円の計上などがありました。

以上の結果、当中間会計期間の売上高は1,799,129千円(前年同期比8.4%減)、営業利益は64,431千円(同71.4%減)、経常利益は66,214千円(同71.2%減)、中間純利益は65,915千円(同58.2%減)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. システムの外部出力から内部の状態を推測・把握する能力や取り組み、それを実現する手法を指す。システムの動作や内部状態を理解することで、システムの異常な挙動を特定し、デバッグや障害復旧など、迅速に対処することができる。
3. ソフトウェアのテレメトリデータ(トレース、メトリック、ログ)を収集し、監視と分析のために遠隔地に送信するための標準化ツールで、2021年にVer1.0が公開された。Mackerelにおいて、従来は独自規格であったため、容易に導入できなかった企業に対しても「OpenTelemetry」に対応することで導入が進みやすくなるといった効果が期待される。
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。
5. 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。メディア運営者はサイト上に広告枠のみをアドネットワーク事業者へ提供する。サイトが閲覧されるごとに、システムにより広告枠に対して広告が自動配信される。
6. 暗号資産の取引情報の記録に用いられるブロックチェーンにおいて、特定の管理主体を置かず、不特定多数の参加者により取引情報の合意形成を行う仕組みのこと。
7. ブロックチェーン上での取引(トランザクション)を承認する役割のこと。
8. 日本国内の法規制に則って暗号資産取引所が主体となってプロジェクト審査を行い、暗号資産の公募売出し・流通を行う仕組みのこと。
9. ブロックチェーン技術を利用して発行された暗号資産のこと。
10. 特定のプラットフォーマーが強い支配力をもつ中央集権型ではなく、非中央集権型(分散型)のブロックチェーン技術を基盤としたネットワークの概念を体現するサービス。

(iii) 当社を取り巻く経営環境や想定されるリスクなど

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、出版市場における2025年の電子コミック市場は前年比2.9%増の5,273億円と、規模が拡大しております。コロナ禍を経て一気に市場規模が拡大しましたが、集英社の「鬼滅の刃」が日本映画の歴代興行収入ランキング1位という記録を打ち立てたということを典型的な事例として、マンガ発のIPを映画やドラマ、ゲームなどにマルチユースすることはエンタテインメント産業における主要なプレイヤーの基本戦略となっております。出版社にとってもデジタル化に対応しながらIPを生み出し育成することが事業成長の根幹となっており、当社が保有する情報システム技術やサービス運営の能力についてますます需要が高まっております。

一方で、エンタテインメント産業特有の不安定さや原材料価格の高騰、物流・供給の規制及び遅延等、今後の事業環境、雇用情勢などの先行きに対する不透明感から、受託企業向け予算の縮小が当社の業績に与える可能性は、依然としてあります。出版社の業績は、コンテンツ販売事業においては景気変動の影響を比較的受けにくい傾向にありますが、広告事業においてはその限りではありません。また、生成AIの活用を背景にしたシステム開発案件の納期短縮への要請が強まるなどの技術面での事業環境の変化が、今後の当社の業績に意図に反する影響を及ぼす可能性があります。

ます。

当社としては、生成AIの積極活用によるサービス開発力の更なる充実に加えて、マンガ領域においては「GigaViewer」というSaaSプロダクトを多くの大手・中堅出版業顧客に提供することで、利用者数の拡大を狙い、その結果として、マンガや小説の課金収入の伸長の実現を図ることといたします。また、「はてなブログ」や「はてなブックマーク」など一般ユーザー向けコンテンツプラットフォームサービスにおける機能開発や機能改善を図ることや、「Mackerel」「toitta」など当社の技術力が直接的に評価されるようなサービスを効果的に展開するなどして、新たな収益機会の獲得を見込んでおります。そのために、これらのサービスの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1,779,274千円と月平均売上高に対し5.9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5行との間で、総額1,700,000千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、1,450,000千円となっております。

(2) 財政状態に関する説明

(資産)

当中間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93,122千円増加し、3,544,092千円となりました。これは主に、増加要因として前払費用が346,833千円、売掛金及び契約資産が82,548千円増加したこと、減少要因として現金及び預金が357,529千円減少したことなどによるものであります。

(負債)

当中間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10,115千円増加し、644,889千円となりました。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法人税等が90,037千円、未払金が67,378千円、未払費用が50,294千円減少したことなどによるものであります。

(純資産)

当中間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83,007千円増加し、2,899,203千円となりました。これは主に、増加要因として中間純利益65,915千円の計上に伴い利益剰余金と同額増加し、自己株式が16,020千円減少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

当中間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357,955千円減少し、1,763,908千円となりました。

当中間会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、使用した資金は542,253千円(前年同期は150,162千円の使用)となりました。これは主に、減少要因として前払費用の増加額333,767千円、売上債権及び契約資産の増加額82,548千円、未払金の減少額70,192千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65,467千円(前年同期は43,330千円の使用)となりました。これは主に、減少要因として無形固定資産の取得による支出61,449千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250,000千円(前年同期は250,403千円の獲得)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250,000千円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、2025年9月12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)通期業績予想と当中間会計期間の業績比較をご参照下さい。

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。

(参考)

2026年7月期の通期業績予想と当中間会計期間の業績比較

(単位：百万円、1株当たり情報は単位：円)

	①当中間会計期間実績	②2026年7月期通期業績予想	進捗率 (①/②×100)
売上高	1,799	3,859	46.6%
営業利益	64	136	47.1%
経常利益	66	146	45.1%
中間純利益/当期純利益	65	101	65.1%
1株当たり中間純利益/1株当たり当期純利益	22.06	34.04	64.8%

2025年7月期の通期業績予想と前中間会計期間の業績比較

(単位：百万円、1株当たり情報は単位：円)

	①前中間会計期間実績	②2025年7月期通期業績予想	進捗率 (①/②×100)
売上高	1,964	3,806	51.6%
営業利益	224	300	75.0%
経常利益	229	304	75.6%
中間純利益/当期純利益	157	209	75.5%
1株当たり中間純利益/1株当たり当期純利益	53.17	70.74	75.2%

2. 中間財務諸表及び主な注記

(1) 中間貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2025年7月31日)	当中間会計期間 (2026年1月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	2,136,804	1,779,274
売掛金及び契約資産	552,541	635,089
有価証券	9,889	26,177
仕掛品	3,543	204
貯蔵品	555	528
前払費用	133,258	480,092
その他	13,082	28,392
流動資産合計	2,849,675	2,949,759
固定資産		
有形固定資産	73,946	69,244
無形固定資産		
ソフトウェア	310,727	316,781
その他	2,524	2,512
無形固定資産合計	313,252	319,293
投資その他の資産		
投資有価証券	99,645	85,776
その他	114,451	120,019
投資その他の資産合計	214,096	205,795
固定資産合計	601,294	594,333
資産合計	3,450,970	3,544,092
負債の部		
流動負債		
買掛金	23,335	25,889
短期借入金	—	250,000
未払金	111,262	43,884
未払費用	95,295	45,001
未払法人税等	123,484	33,446
未払消費税等	73,864	27,656
契約負債	127,553	113,863
預り金	37,594	47,475
賞与引当金	—	17,216
その他	2,759	756
流動負債合計	595,148	605,188
固定負債		
資産除去債務	39,625	39,700
固定負債合計	39,625	39,700
負債合計	634,774	644,889
純資産の部		
株主資本		
資本金	250,642	250,642
資本剰余金	206,310	208,452
利益剰余金	2,436,739	2,502,654
自己株式	△84,942	△68,922
株主資本合計	2,808,749	2,892,826
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	5,160	6,394
繰延ヘッジ損益	2,286	△17
評価・換算差額等合計	7,446	6,376
純資産合計	2,816,196	2,899,203
負債純資産合計	3,450,970	3,544,092

(2) 中間損益計算書

(単位：千円)

	前中間会計期間 (自 2024年8月1日 至 2025年1月31日)	当中間会計期間 (自 2025年8月1日 至 2026年1月31日)
売上高	1,964,428	1,799,129
売上原価	287,748	249,028
売上総利益	1,676,679	1,550,100
販売費及び一般管理費	1,451,778	1,485,669
営業利益	224,900	64,431
営業外収益		
受取利息及び配当金	1,819	2,795
有価証券利息	152	80
為替差益	4,554	978
還付消費税等	—	1,702
その他	188	24
営業外収益合計	6,714	5,580
営業外費用		
支払利息	583	436
株式報酬費用消滅損	866	—
暗号資産評価損	238	3,361
営業外費用合計	1,687	3,797
経常利益	229,927	66,214
特別利益		
固定資産売却益	306	183
特別利益合計	306	183
税引前中間純利益	230,233	66,397
法人税等	72,454	482
中間純利益	157,779	65,915

(3) 中間キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前中間会計期間 (自 2024年8月1日 至 2025年1月31日)	当中間会計期間 (自 2025年8月1日 至 2026年1月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前中間純利益	230,233	66,397
減価償却費	64,258	67,166
賞与引当金の増減額(△は減少)	58,725	17,216
受取利息及び受取配当金	△1,819	△2,795
有価証券利息	△152	△80
為替差損益(△は益)	△4,808	△831
支払利息	583	436
株式報酬費用消減損	866	—
固定資産売却損益(△は益)	△306	△183
売上債権及び契約資産の増減額(△は増加)	△164,326	△82,548
棚卸資産の増減額(△は増加)	△2,583	3,365
前払費用の増減額(△は増加)	△277,474	△333,767
仕入債務の増減額(△は減少)	△5,527	2,553
未払金の増減額(△は減少)	△44,095	△70,192
未払費用の増減額(△は減少)	△3,582	△50,294
未払消費税等の増減額(△は減少)	20,310	△46,207
契約負債の増減額(△は減少)	△6,824	△13,689
預り金の増減額(△は減少)	△6,332	9,880
その他	2,491	△24,599
小計	△140,368	△458,172
利息及び配当金の受取額	1,899	2,875
利息の支払額	△522	△436
法人税等の支払額	△11,171	△109,450
法人税等の還付額	—	21,227
消費税等還付額	—	1,702
営業活動によるキャッシュ・フロー	△150,162	△542,253
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	△12,859	—
定期預金の払戻による収入	44,532	—
有形固定資産の取得による支出	△14,109	△4,288
有形固定資産の売却による収入	478	270
無形固定資産の取得による支出	△75,651	△61,449
投資有価証券の償還による収入	14,280	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	△43,330	△65,467
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)	250,000	250,000
自己株式の取得による支出	△26	—
新株予約権の行使による株式の発行による収入	430	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	250,403	250,000
現金及び現金同等物に係る換算差額	4,027	△235
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	60,937	△357,955
現金及び現金同等物の期首残高	1,443,903	2,121,864
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,504,841	1,763,908

(4) 中間財務諸表に関する注記事項

(中間財務諸表の作成に特有の会計処理に関する注記)

(税金費用の計算)

税金費用については、当中間会計期間を含む事業年度の税引前当期純利益に対する税効果会計適用後の実効税率を合理的に見積り、税引前中間純利益に当該見積実効税率を乗じて計算しております。

(セグメント情報等の注記)

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。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

当社は、2025年11月14日開催の取締役会決議に基づき、2025年12月2日を払込期日とする譲渡制限付株式報酬として、自己株式18,000株を処分したことにより、資本剰余金が2,142千円増加、自己株式が16,020千円減少しております。

その結果、当中間会計期間末において資本剰余金が208,452千円、自己株式が68,922千円となっております。

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(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

前中間会計期間(自 2024年8月1日 至 2025年1月31日)

(単位:千円)

	テクノロジーソリューションサービス	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	その他サービス	合計
主要なサービスのライン					
広告	—	93,991	91,709	—	185,701
開発・保守	1,105,993	—	—	1,397	1,107,390
SaaS等	363,416	231,730	76,188	—	671,336
合計	1,469,410	325,721	167,898	1,397	1,964,428
収益認識の時期					
一時点で移転されるサービス	86,500	16,289	—	—	102,789
一定の期間にわたり移転されるサービス	1,382,910	309,432	167,898	1,397	1,861,638
合計	1,469,410	325,721	167,898	1,397	1,964,428
顧客との契約から生じる収益	1,469,410	325,721	167,898	1,397	1,964,428
その他の収益	—	—	—	—	—
外部顧客への売上高	1,469,410	325,721	167,898	1,397	1,964,428

(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。

当中間会計期間(自 2025年8月1日 至 2026年1月31日)

(単位:千円)

	テクノロジーソリューションサービス	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	その他サービス	合計
主要なサービスのライン					
広告	—	73,711	84,856	—	158,567
開発・保守	987,914	—	—	3,669	991,583
SaaS等	373,225	208,820	66,932	—	648,978
合計	1,361,139	282,532	151,788	3,669	1,799,129
収益認識の時期					
一時点で移転されるサービス	21,250	15,132	—	—	36,382
一定の期間にわたり移転されるサービス	1,339,889	267,399	151,788	3,669	1,762,746
合計	1,361,139	282,532	151,788	3,669	1,799,129
顧客との契約から生じる収益	1,361,139	282,532	151,788	3,669	1,799,129
その他の収益	—	—	—	—	—
外部顧客への売上高	1,361,139	282,532	151,788	3,669	1,799,129

(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。

（重要な後発事象）

該当事項はありません。