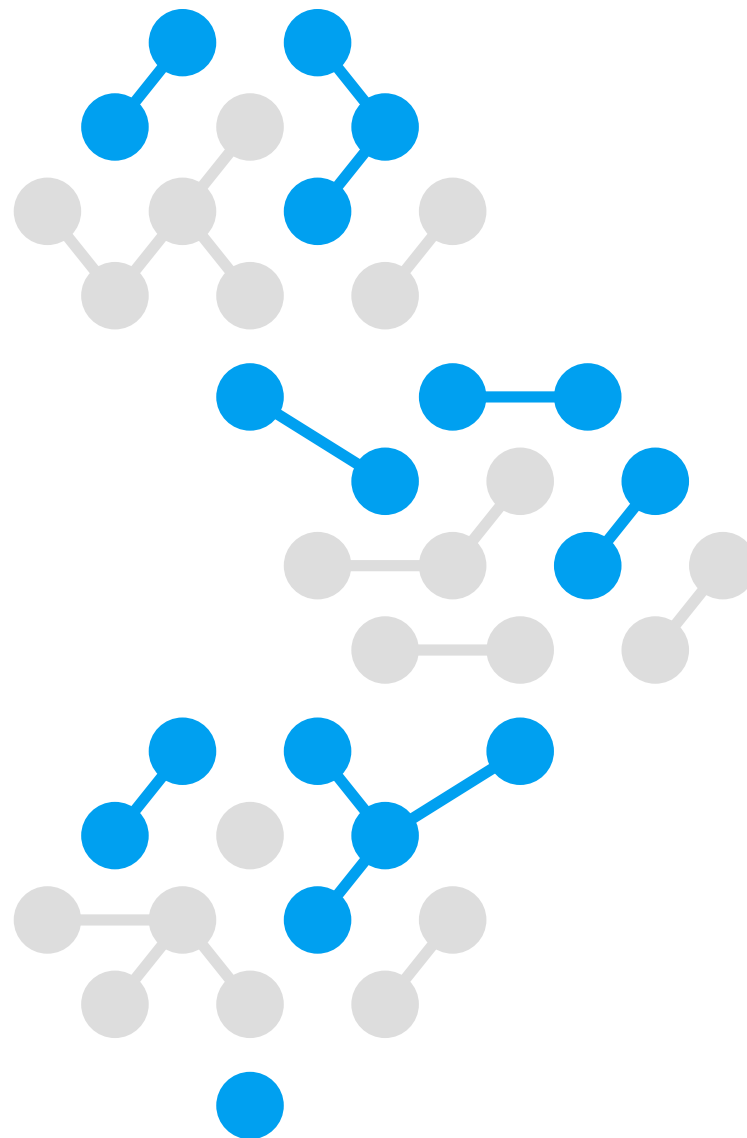


株式会社はてな

2024年7月期 通期

# 決算説明資料

2024年9月13日



# ミッション

「知る」「つながる」「表現する」で  
新しい体験を提供し、人の生活を豊かにする

創業以来、当社は日本のUGCサービス提供者としてあり続けています。

(UGC=User Generated Content: Webサイトのユーザーによって制作、生成されたコンテンツ)

# 個人向けサービス：コンテンツプラットフォーム サービス

ユーザーが文章や画像などのコンテンツを発信・閲覧・拡散するプラットフォーム。



## 🖋️ はてなブログ

シンプルなデザインで、執筆を助ける機能が充実したブログサービス。長い文章をじっくり書いて発信したいブログ向け。

## 📌 B! はてなブックマーク

気になったウェブページを、オンライン上に簡単に保存。共有されたブックマーク先のページを見ることで、ネット上で盛り上がっている話題を知ることができる。

# 法人向けサービス(1/2)：コンテンツマーケティング サービス

個人向けサービスを企画・開発・運用するノウハウを活かして、法人向けサービスを拡充。  
法人のオウンドメディアをシステム・コンテンツ制作・コンテンツ拡散の全てで支援。

HATENA BLOG *Media* Powered by Hatena

まずは相談してみる

新機能 AIを使ったサポート機能で、記事作成業務を効率的にアップデートしませんか？ 詳しくはこちら

はてなブログMediaなら  
オウンドメディア運営に  
必要な全てが揃う

まずは相談してみる

はてなブログで培った  
使用感

はてなサービスに  
記事が表示できる  
集客力

月額5億PVを  
安全に処理できる  
安全性

ご利用中のお客さまの声

すでにお使いの方々の「リアルな声」を紹介します

一部上場企業を含め50社以上の導入実績の中から事例を一部ご紹介します。

書くことに専念できるのがはてなブログMediaの  
魅力。インフラ周りにはてなにお任せしちゃって

## はてなブログMedia

はてなブログを、法人向けオウンドメディアの  
SaaSとして提供。

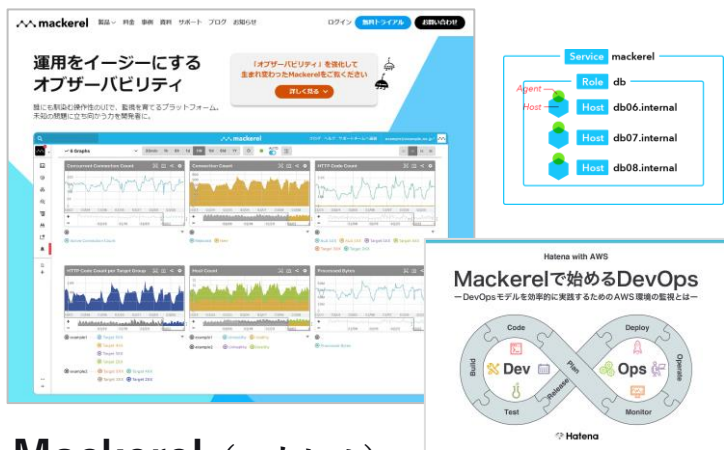
企画制作したコンテンツ  
をはてなブックマークに  
広告掲載

はてなユーザーを  
起点にSNS等への  
情報拡散を図る

# 法人向けサービス(2/2)：テクノロジーソリューション サービス

培ってきた技術力を法人顧客にサービス提供。

「Mackerel」と、受託サービスでは「GigaViewer」が着々と成長中。



## Mackerel (マカレル)

クラウドやデータセンターで稼働するサーバーやソフトウェアをSaaS型で監視するサービス

### 【受賞歴・認定歴】

※国内企業で唯一受賞

2020年3月 APN Technology Partner of the Year 2019 – Japan

※国内企業で最も早く獲得

2017年9月 「AWS DevOpsコンピテンシー」認定

2022年11月 「AWS Graviton Ready パートナー」認定

2024年2月 「AWS ISVワークロード移行プログラム パートナー」認定

ジャンプルーキー! カクヨム

## GigaViewer™

ブラウザやアプリ上でマンガを快適に閲覧できるビューワ。  
当社で独自に開発。広告掲載機能や課金機能の利用により、  
マンガメディアの収益化が可能。

### 【利用実績】

「少年ジャンプ+」「となりのヤングジャンプ」(集英社様)  
「マガジンプocket」「コミックDAYS」(講談社様)等、  
16社25メディア(2024年7月末時点)

## 受託サービス

出版業を中心とする顧客向けに、ブラウザやアプリでマンガ・小説などを閲覧・購読できるサービスや、一般ユーザーが投稿できるサービスの開発・運用を受託。

# 目次

1. サマリ	7
2. テクノロジーソリューションサービス	11
3. コンテンツマーケティングサービス	16
4. コンテンツプラットフォームサービス	19
5. 費用の状況	22
6. 今後の方針	25
7. Appendix	36

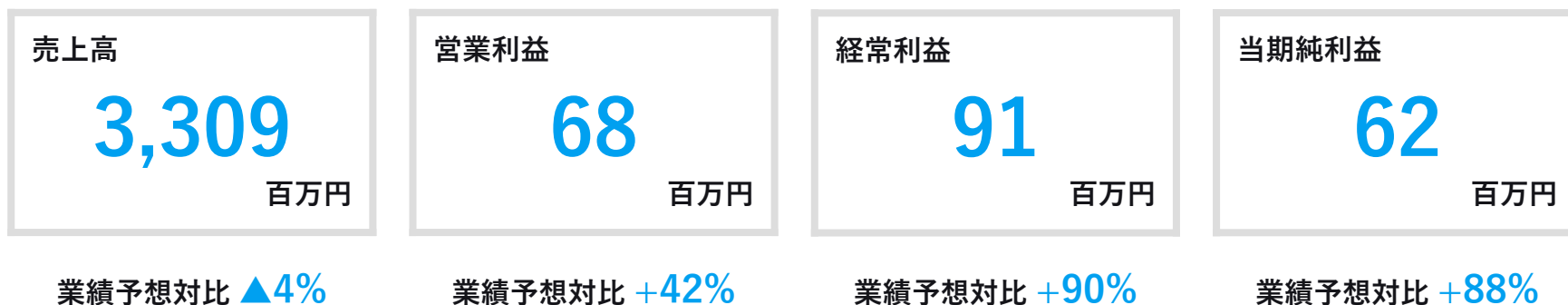
# 1.

# サマリ

# 1. サマリ - 2024年7月期 通期サマリ

業績予想対比で、売上は未達だったものの、各利益指標で大幅に上回った。

## 通期業績のサマリ



## トピックス

- ・ 受託サービス：マンガビューワのアプリ版「GigaViewer for Apps」を搭載する集英社様の大型マンガ誌アプリ「少年ジャンプ+」の開発案件完了、2024年3月末より運用を開始。25/7期以降のレベニューシェアの大幅な拡大が見込まれる。
- ・ Mackerel：分散トレーディングサービス「Vaxila」を2024年6月に当社で初めて事業譲受。Mackerelがサーバー監視サービスからオブザーバビリティプラットフォームへと守備範囲を広げる進化に向けての第1弾として、2024年8月より「Vaxila for Mackerel」としてサービス提供開始。
- ・ 新サービス：AIを活用した企業向け発話分析ソリューションサービス「toitta（トイッタ）」を2024年7月にβリリース開始。



# 1. サマリ – 「少年ジャンプ+」 アプリ運用開始

「GigaViewer for Apps」を搭載する集英社様の大型マンガ誌アプリ「少年ジャンプ+」の開発案件完了、2024年3月末より運用を開始。



「少年ジャンプ+」は、集英社様の「少年ジャンプ+編集部」が運営するマンガサービス。ブラウザ版とアプリ版で展開しており、アプリ版の累計ダウンロード数は2,800万を超える。

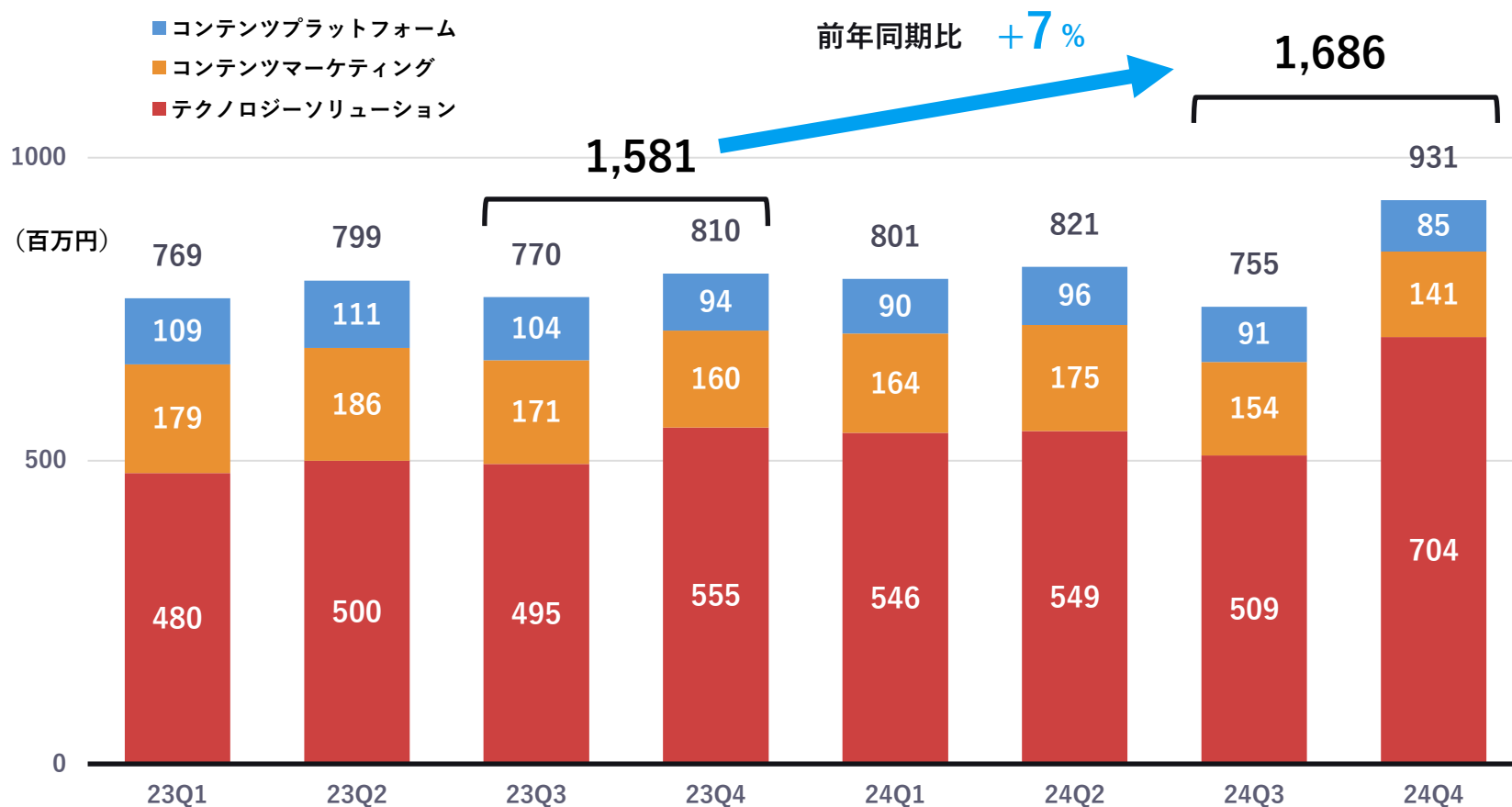
『SPY×FAMILY』をはじめ、『怪獣8号』『チェンソーマン』『ダンダダン』など、70作品以上のオリジナル作品を初回全話無料で楽しむことができる。

当社は、2017年の「少年ジャンプ+」ブラウザ版への「GigaViewer for Web」の提供以降、ビューワの提供に加え、広告の運用と販売支援、ストア機能による機能面でのマネタイズ支援などに取り組んできた。

2024年3月末から「少年ジャンプ+」アプリ版を当社で運用開始。「GigaViewer for Apps」も搭載し、集英社様のサービス開発・運営・マネタイズを支援する。

# 1. サマリ - 四半期毎の売上高構成

4Qで大幅増収を果たした。テクノロジーソリューションが牽引。



\*金額は四捨五入ではなく全て切り捨て処理。

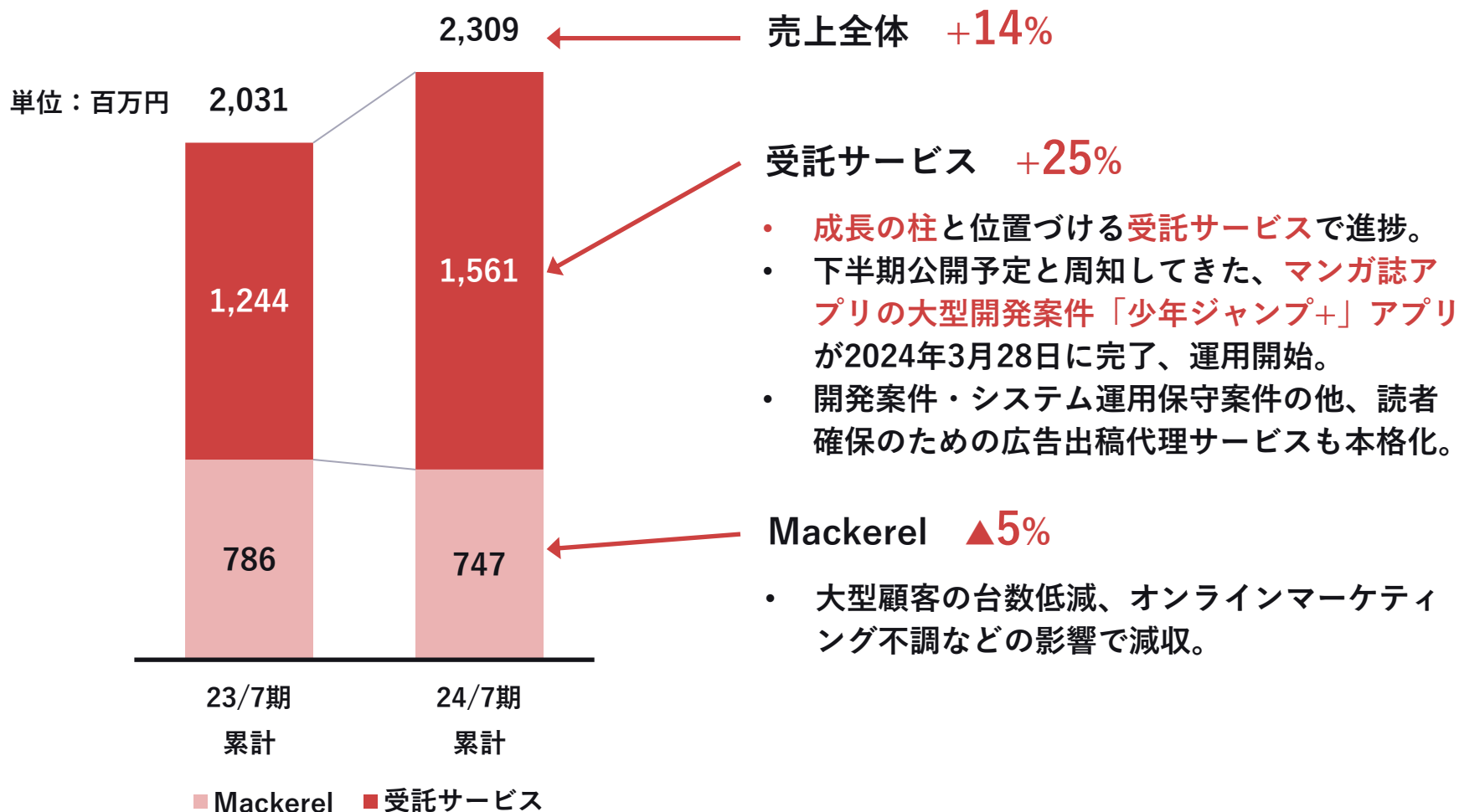
## 2.

# テクノロジーソリューション サービス

Mackerel、受託サービス（"GigaViewer"、その他）

## 2. テクノロジーソリューションサービス（1/4） - 業績動向

売上は前期比+14%。受託サービスで大きく増収。



## 2. テクノロジーソリューションサービス（2/4） - 受託サービス

マンガ誌アプリ大型開発案件以外にも、出版社DX支援は着実に進行中。  
メディアの読者数拡大・売上増加に貢献することで、今後の当社へのレベニューシェア拡大を狙う。

### 出版社DX支援：マンガ領域

24/7期で**GigaViewer for Web**を**3媒体**に新規導入。  
ビューワに掲載する広告の運用と販売に取り組み、  
広告マネタイズを推進。

- 「コミックアース・スター」 <https://comic-earthstar.com/>  
2023年12月（アース・スター エンターテイメント社様）
- 「コミックバンチKai」 <https://comicbunch-kai.com/>  
2024年4月（新潮社様）
- 「OUR FEEL」 <https://ourfeel.jp/>  
2024年6月（シュークリーム社様）

### GigaViewer™

ブラウザやアプリ上でマンガを快適に閲覧できるビューワ。  
当社で独自に開発。広告掲載機能や課金機能の利用により、  
マンガメディアの収益化が可能。

#### 【利用実績】

「少年ジャンプ+」「となりのヤングジャンプ」（集英社様）  
「マガジンポケット」「コミックDAYS」（講談社様）等、  
16社25メディア（2024年7月末時点）

### 出版社DX支援：ノベル領域

KADOKAWA社と共同開発する小説投稿サイト  
「カクヨム」で、書籍化前の人気作家の最新作を  
有料で読める**読書サブスクリプションサービス**  
「カクヨムネクスト」を2024年3月に開始。



## 2. テクノロジーソリューションサービス（3/4） - Mackerel

Mackerelの売上は軟調だったが、2024年2月にAWSのパートナー認定取得や情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）認証取得を発表。ミドルサイズの情報通信業企業やパートナー企業をターゲットに定め、今後のオブザーバビリティ機能強化にあわせてセールス拡販に繋げる。

### ^^ AWSパートナー認定取得

「AWS ISVワークロード移行プログラム」パートナー認定を2024年2月に日本企業で初めて取得。

顧客のワークロードのAWSへの移行を加速させる戦略及び実行に貢献するとAWSが判断したサービスをパートナーとして認定するもの。

AWSに代表されるクラウドサービスへの移行のタイミングでシステムの運用手法の見直しが企画されやすいため、AWSへ移行するエンタープライズ顧客を当社がサポートすることで、サーバー監視サービス「Mackerel」の販売促進を図る。

### ^^ ISMS認証取得とパートナー顧客獲得事例

Mackerel開発・運用担当部署がISMS認証ISO/IEC 27001（ISO27001）を2024年2月に取得。

情報セキュリティ管理の実践において国際的に認められた基準に適合していることを示すことができるため、Mackerelの利用にあたって、より安心していただけると期待。

#### パートナー顧客獲得事例

2024年4月

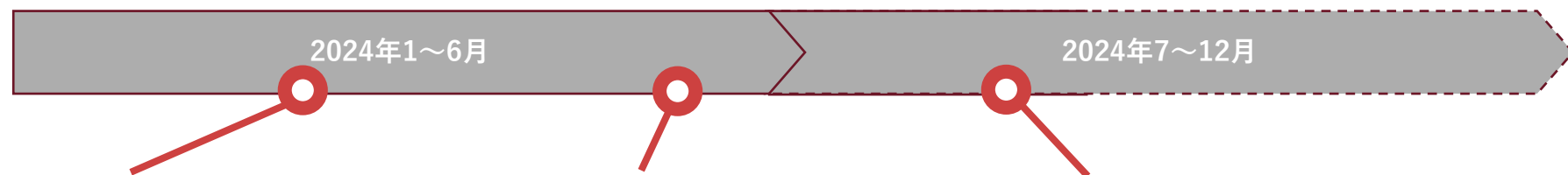
- ・ IDCフロンティア社のマネージドKubernetesサービス「IDCFクラウドコンテナ」に採用

2024年7月

- ・ IDCフロンティア社のインメモリデータベースサービス「IDCFクラウドCacheDB」に採用
- ・ SCSK社の新たな統合監視サービス「MoniPro M」に採用

## 2. テクノロジーソリューションサービス（4/4） - Mackerel

2024年7月期の上半期に、Mackerelは「次世代Mackerelアーキテクチャ」に進化させるとして、開発ロードマップを発表。そのロードマップに沿った開発を順調に進めてきているが、ロードマップよりも早める動きとしてVaxilaの事業譲受と「Vaxila for Mackerel」のリリースを実施。



2024年3月

- ✓ **OpenTelemetryメトリックへの対応**：公開βサービス開始
- ・ オープンソースのプロジェクト「OpenTelemetry」にて定める、テレメトリーデータを収集・送信する標準規格に準拠。



2024年6月

- ✓ **Vaxila事業を譲受**
- ・ OpenTelemetry準拠の分散トレーシングサービスVaxilaを事業譲受
- ・ Vaxila開発責任者を当社で雇い入れ、Mackerel開発チームに加入



2024年8月

- ✓ **Vaxila for Mackerelをリリース**
- ・ VaxilaをMackerelアカウントで利用可能に
- ・ Mackerel顧客は無償で試用可能
- ・ 今後、数ヶ月かけてVaxilaをMackerelに組み込み、Mackerelの分散トレーシングサービスとして有償化予定

# 3.

## コンテンツマーケティング サービス

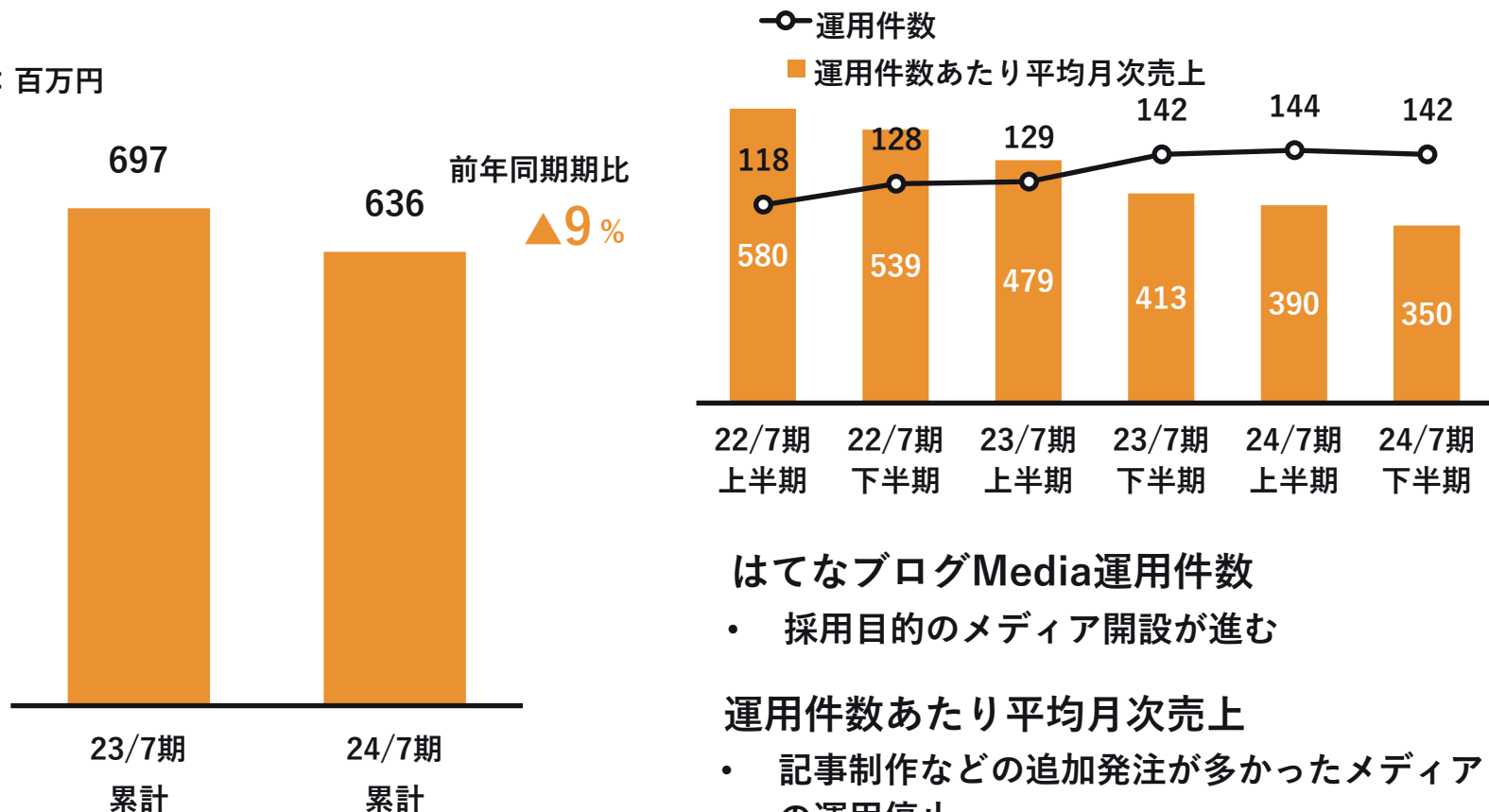
はてなブログMedia



### 3. コンテンツマーケティングサービス（1/2） - 業績動向

前年同期比▲9%の減収。「はてなブログMedia」運用件数は142件。  
件数あたり平均売上が低減した。

単位：百万円



#### はてなブログMedia運用件数

- 採用目的のメディア開設が進む

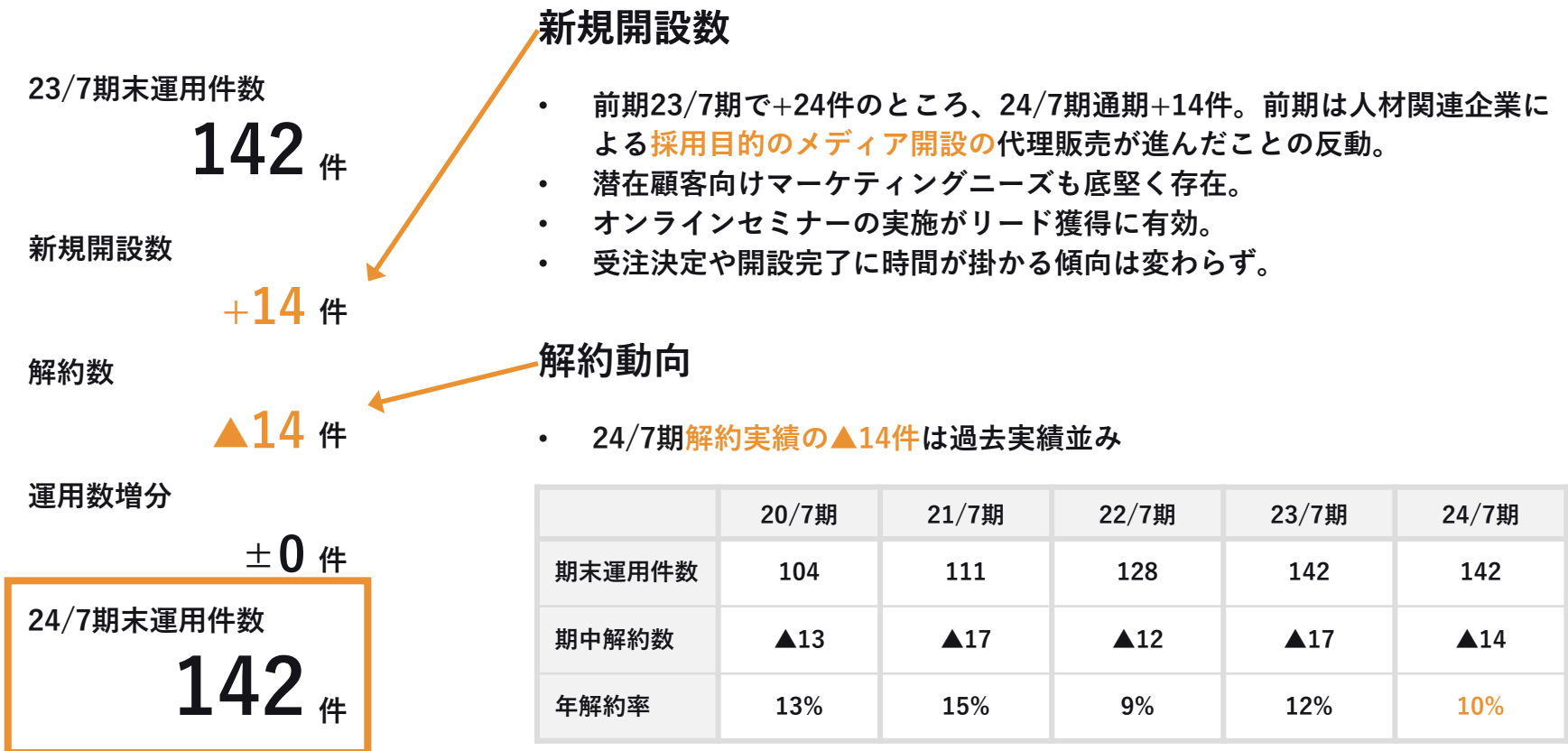
#### 運用件数あたり平均月次売上

- 記事制作などの追加発注が多かったメディアの運用停止
- 追加発注が少ない新規メディア件数が増加

### 3. コンテンツマーケティングサービス (2/2)

#### - はてなブログMedia運用件数について

運用件数は通期で±0件。目標の+12件を大幅に割り込んだ。  
解約は過去実績並みだが、新規開設数が伸び悩んだ。



4.

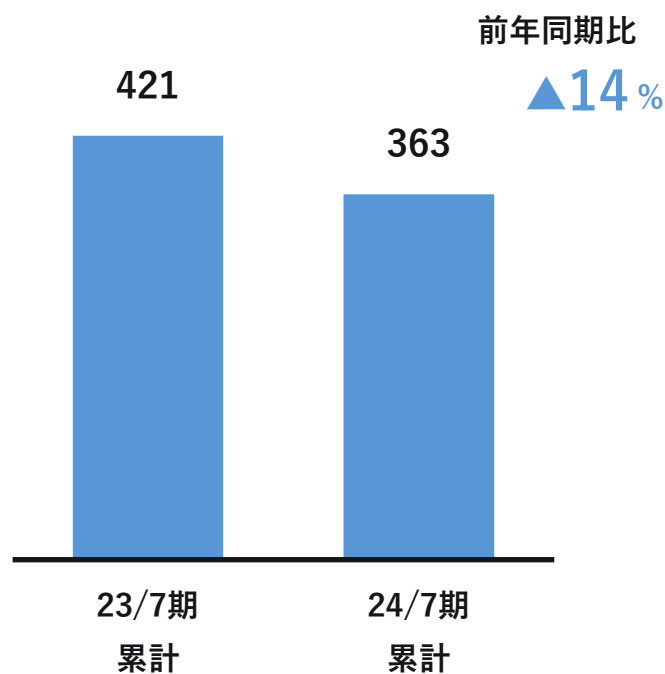
## コンテンツプラットフォーム サービス

はてなブログ、はてなブックマーク

## 4. コンテンツプラットフォームサービス（1/2） - 業績動向

前年同期比▲14%の減収。検索流入減少があった2021年の初夏頃以降で大きな変動がなく、アドネットワーク広告で大きく減収。

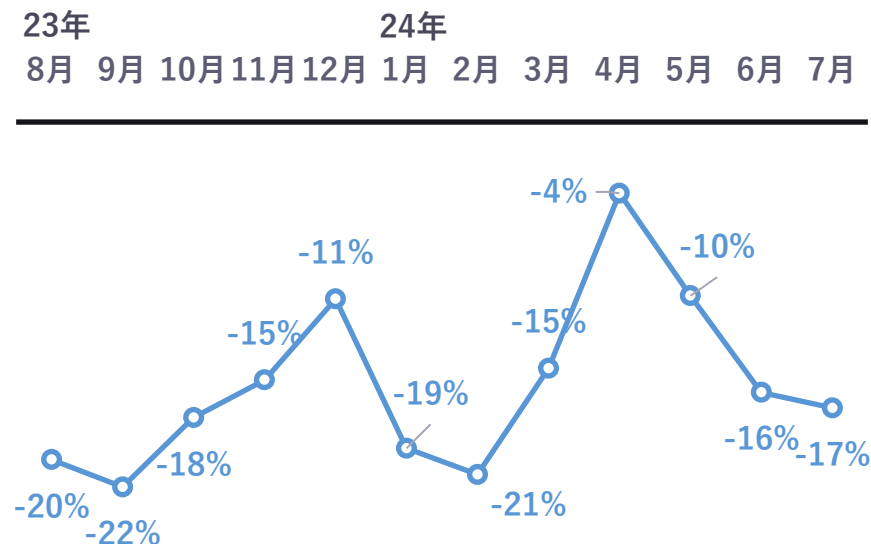
単位：百万円



### アドネットワーク広告売上

過去1年間を通して広告単価がふるわず。

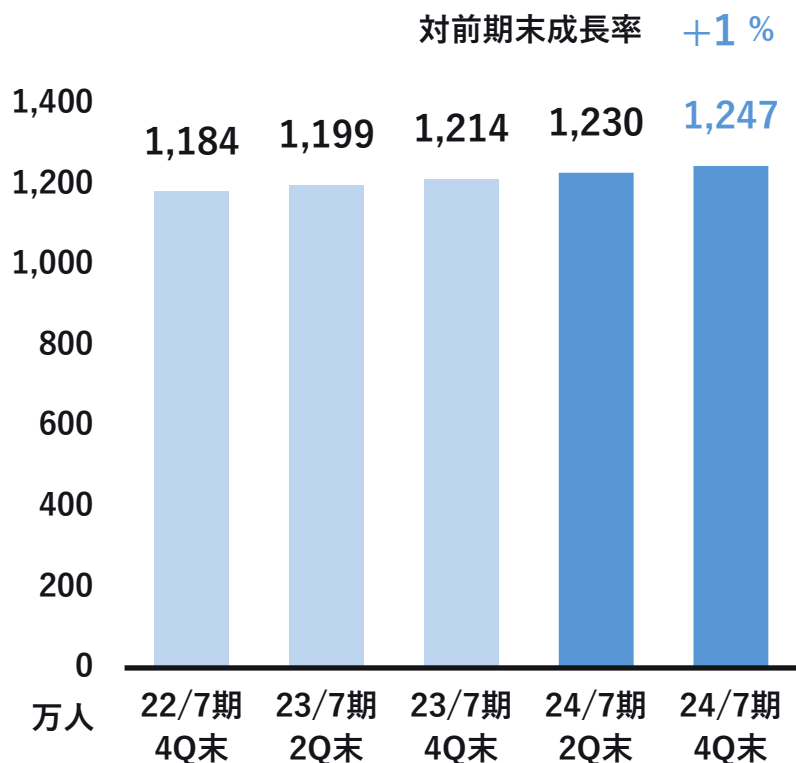
○ 前年同月比



## 4. コンテンツプラットフォームサービス（2/2） - ユーザー動向

登録ユーザー数は引き続き堅調に増加。記事の有料販売機能や「AIタイトルアシスト」機能など、技術開発投資による機能追加をリリース。今後のユーザー数の増加に期待。

### 登録ユーザー数推移

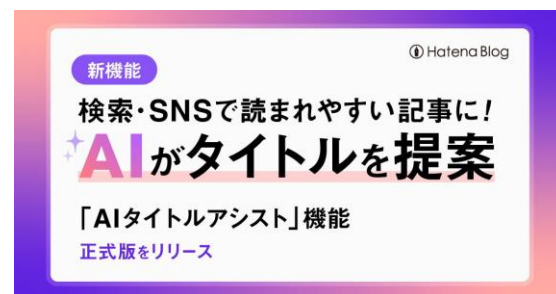


### 技術開発投資：記事の有料販売機能

2023年6月から「はてなブログ」を開設する全ユーザーが利用可能に。自身のブログを通して、読者からの課金収益を得られる機会を提供。

### 技術開発投資：生成AIの適用・第1弾

「はてなブログ」の記事編集画面に入力された本文の内容をもとに生成AIが複数のタイトルを作成し、ユーザーに提案する機能「AIタイトルアシスト」を2023年12月に開始。

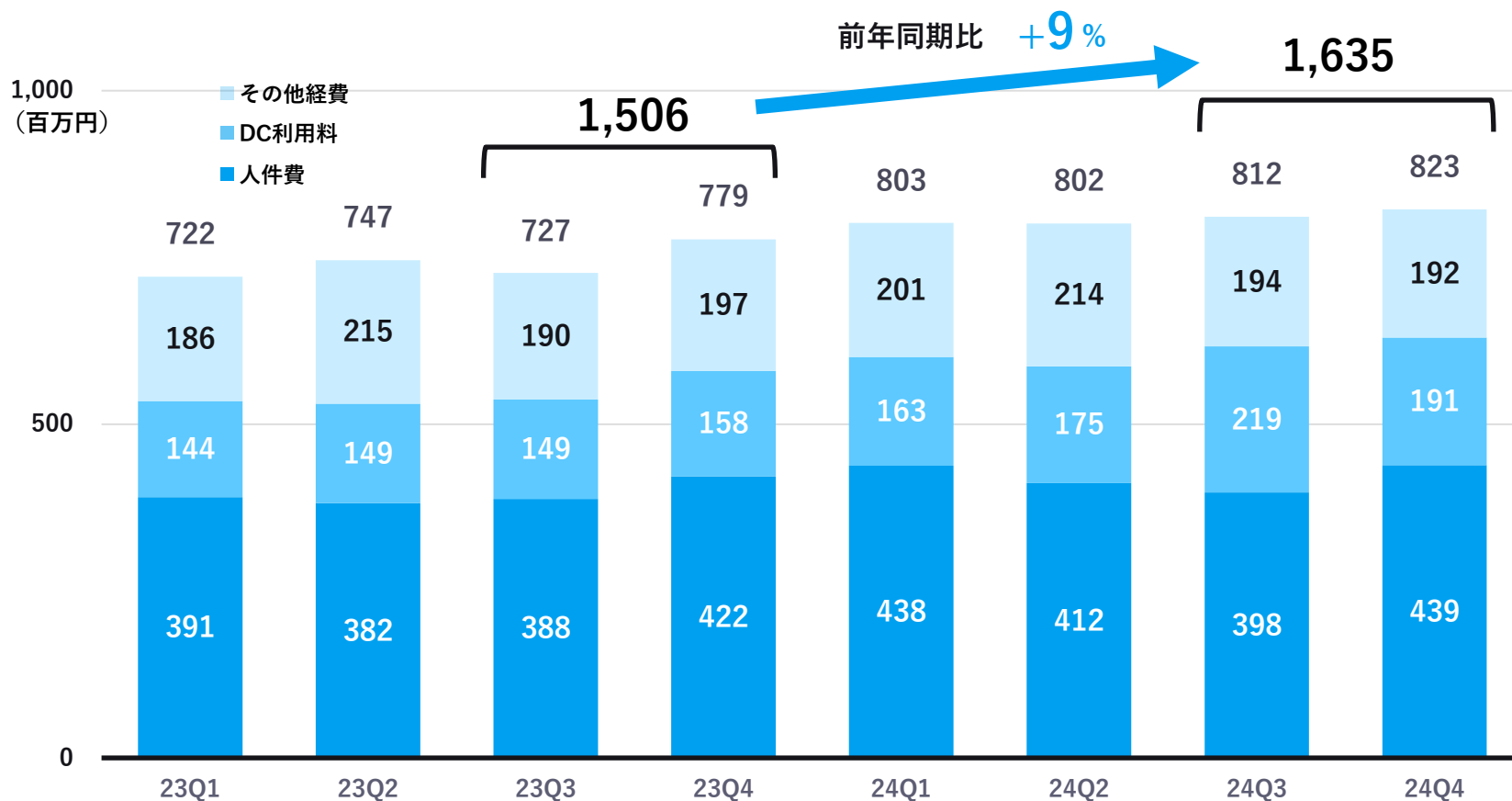


# 5.

## 費用の状況

## 5. 費用の状況

人員数増及び円安進行に伴うデータセンター利用料増のトレンドに伴い、費用は着実に増加するが、24/7期中での伸びは緩やか。



\*金額は四捨五入ではなく全て切り捨て処理。

## 5. 費用の状況 – トピックス

円安によりドル支払でのAWS費用が大幅に増加。  
また、人員は通期で14名増員し、その増員ペースを反映して人件費が増加した。

### 人件費

前期比

+7 %

23/7期末からの増員数

+14 名

24/7期末人員数

207 名

- 通期増員目標+19名に対しては+14名で着地
- 増員は主にサービス開発・運用に携わるITエンジニア職

### データセンター利用料

前期比

+25 %

- 円安により、ドル支払でのAWS費用が増加
- GigaViewerを利用する媒体数の増加、媒体当たりの利用量増加

### その他費用

前期比

+2 %

- 広告出稿代理の機会の増加に伴う費用の増大
- サービス開発推進のための外注費・業務委託費の増大



# 6.

## 今後の方針

## 6. 今後の方針 – 基本方針

短中期的には出版社DX支援への注力。

26/7期以降の成長加速のため、新サービスやMackerelへ投資を行い、また技術開発投資にも着手する。

### 方針1. 出版社DX支援への注力

テクノロジーソリューション

### 方針2. 新サービスのグロース と Mackerelプロダクト転換 推進

コンテンツマーケティング

テクノロジーソリューション

### 方針3. 技術開発投資によるサービスの進化

コンテンツマーケティング

コンテンツプラットフォーム

## 6. 基本方針1. – 出版社DX支援 への注力

マンガビューワGigaViewerはブラウザ版（for Web）で既に23サービスに導入。多くのシェアを有する。アプリ版（for Apps）導入2案件目で「少年ジャンプ+」の開発・運用を任された実績を示すことができた。今後、アプリ版に本格的に参入。利益創出の柱とする。

The screenshot shows the GigaViewer website interface. At the top, there is a red banner with the text "GigaViewer" and "出版社向けマンガビューワ". Below the banner, there is a section titled "導入サービス" (Introduced Services) which contains a grid of 23 publisher logos and their names. Each logo is accompanied by the publisher's name and a small red button indicating the platform (Web or Apps).

少年ジャンプ+	となりのヤングジャンプ	マガポケ	コミックDAYS	&Sofa	モーニング・ツー	月マガ基地	くらげパンチ
少年ジャンプ+ 株式会社集英社	となりのヤングジャンプ 株式会社集英社	マガジンはポケット 株式会社講談社	コミックDAYS 株式会社講談社	&Sofa 株式会社講談社	モーニング・ツー 株式会社講談社	月マガ基地 株式会社講談社	くらげパンチ 株式会社集英社
コミプレ	コミックBORDER	コミックガルド	コミックガルド+	ゼノン編集部	マガコミ	webアクション	コミックトレイル
コミプレ 株式会社ヒーローズ	コミックボーダー 株式会社リイド社	コミックガルド 株式会社オーバーラップ・プラス	コミックガルド+ 株式会社オーバーラップ・プラス	ゼノン編集部 株式会社コアミックス	マガコミ 株式会社マッグガーデン	webアクション 株式会社双葉社	コミックトレイル 株式会社芳文社
コミックワロウ	FEEL web	サンデーうぇぶり	COMIC OGYAAA!!	COMIC EARTH STAR	コミックアース・スター	コミックパンチKai	OUR FEEL
コミックワロウ 株式会社ブロードワークス	FEEL web 株式会社有田社	サンデーうぇぶり 株式会社小学館	COMIC OGYAAA!! 株式会社ホーム社	COMIC EARTH STAR 株式会社アース・スターエンターテインメント	コミックアース・スター 株式会社アース・スターエンターテインメント	コミックパンチKai 株式会社集英社	OUR FEEL 株式会社シュークリーム

- マンガ誌アプリの課金・広告売上はブラウザ版と比べて非常に大きい。アプリでは課金がしやすく、閲覧数も多いため。アプリ制作・運用の需要に応えることで、GigaViewer for Appsの導入後に当社が得られる課金・売上のレベニューシェアの額は大きいものと期待。

## 6. 基本方針2. – 新サービスのグロースとMackerelプロダクト転換推進(1/2)

24/7期初から検討開始した新事業は、AIを活用した発話分析ソリューションサービス「toitta (トイッタ)」として、7月26日にβ版公開。

好評を博しており、25/7期中の正式リリースに向けて開発投資・セールス体制投資を行う。



- 企業内でデザインリサーチ・マーケティングリサーチに携わるチーム向けに、ユーザーインタビューの録画・音声データをAIで処理し、データを分析しやすい形に整えることで、ハードルの高いインタビュー分析を強力にサポート。
- ただの書き起こしではなく、分析する際のデータとして扱える「切片」を自動生成。親和図法など、下準備が必要な質的分析もすぐに実施可能。既存のデータ共有サービス（Googleスプレッドシート/Miro/Notionなど）への連携も。
- β版から有料機能あり。正式化後もSaaSの月額課金として提供することを想定。

## 6. 基本方針2. – 新サービスのグロースとMackerelプロダクト転換推進(2/2)

Mackerelはこれまでのサーバー監視サービスから、OpenTelemetryに準拠したオブザーバビリティプラットフォームに転換。ソフトウェアも含めた可観測性（オブザーバビリティ）も担保できるよう、守備範囲を広げる。2025年前半の分散トレーシング機能正式リリース、また2026年のログ管理機能リリースに向けて、開発を進めていく。



「OpenTelemetry」とは…  
オープンソースのプロジェクト。  
テレメトリデータを収集・送信する標準規格。  
当社は、可観測性サービスの顧客の多くが本規格準拠を要求することになると想定。

## 6. 基本方針3. – 技術開発投資によるサービスの進化

サービスの進化のため、生成AIの適用について検討・投資を続ける。企業向けCMS「はてなブログMedia」で磨きつつ、一般ユーザー向け「はてなブログ」に応用していく。

**Media** 「はてなブログMedia」企業ユーザーに  
AI関連機能を提供、ブラッシュアップ



 「はてなブログ」への応用を検討



- 2024年7月に生成AIを活用して記事作成をサポートする「AIコンテンツアシスト」機能を追加。
- 「記事のアイデア」「構成案」「本文」「タイトル」「概要文」の5つの要素について、AIによるアシストを提供。業務フローの効率化と記事づくりに貢献
- 今後も継続して更に使いやすい機能に育て上げる。

- 生成AI技術を「はてなブログ」などコンテンツプラットフォームサービスに適用することを検討。
- サービスの魅力度向上に向けてR&Dを続ける。

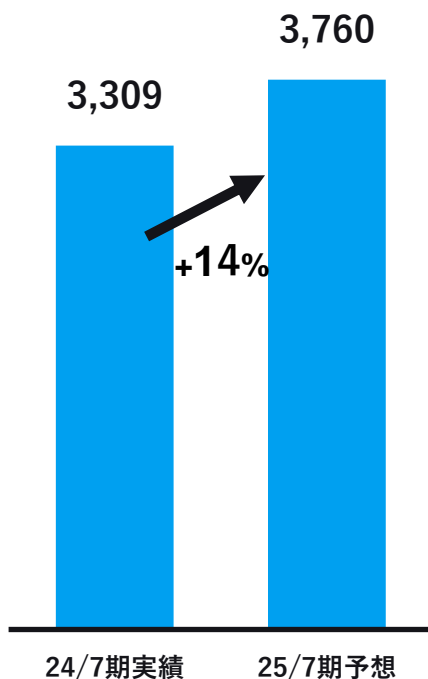
## 6. 今後の方針 – 25/7期業績予想

増収増益を想定。利益は各項目で前期24/7期の2倍以上とし、前々期23/7期も上回る水準とする。

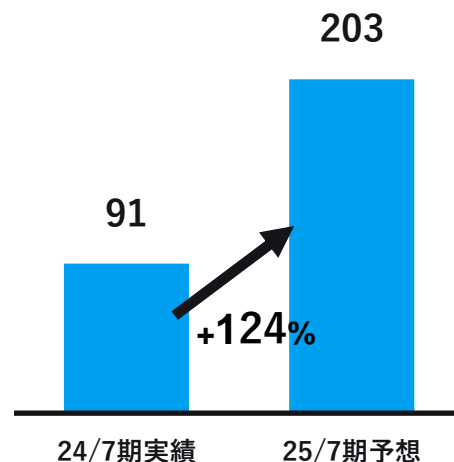
通期業績予想 (単位：百万円)

	2025年7月期
売上高	3,760
営業利益	203
経常利益	203
当期純利益	140

売上高 (単位：百万円)



経常利益 (単位：百万円)



## 6. 今後の方針 – サービス毎と売上高の25/7期業績予想

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の通り。

[単位:百万円]	24/7期 売上高実績	25/7期 売上高予想	増減	業績予想にあたっての主要なポイント
テクノロジー ソリューション	2,309	2,841	+532 (+23%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>受託サービスが成長の柱。「少年ジャンプ+」アプリ案件の通期にわたる業績貢献や、GigaViewerのシェア拡大、広告運用の積み上げを想定。</li> <li>Mackerelの増収トレンドは分散トレーシング機能の正式リリース（2025年前半予定）後に力強くなると想定。本格的な売上貢献は26/7期以降。</li> </ul>
コンテンツ マーケティング	636	618	▲18 (▲3%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンテンツマーケティングに関わる広告販売量が多くないと見込み、ブログMedia運用件数も142件維持を想定する。</li> <li>新サービス「toitta」による売上も見込むが、まだ立ち上げ段階。本格的な売上貢献は26/7期以降。</li> </ul>
コンテンツ プラットフォーム	363	300	▲63 (▲17%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>景気動向やウェブ広告のトレンドを踏まえ、アドネットワーク広告売上は引き続き下落すると見込む。</li> <li>ブログの有料記事販売メニュー利用は広がると見込むが、記事当たりの販売価格は高額でないことを想定し、当社課金売上額への影響は慎重に見る。</li> </ul>
売上合計	3,309	3,760	+451 (+14%)	

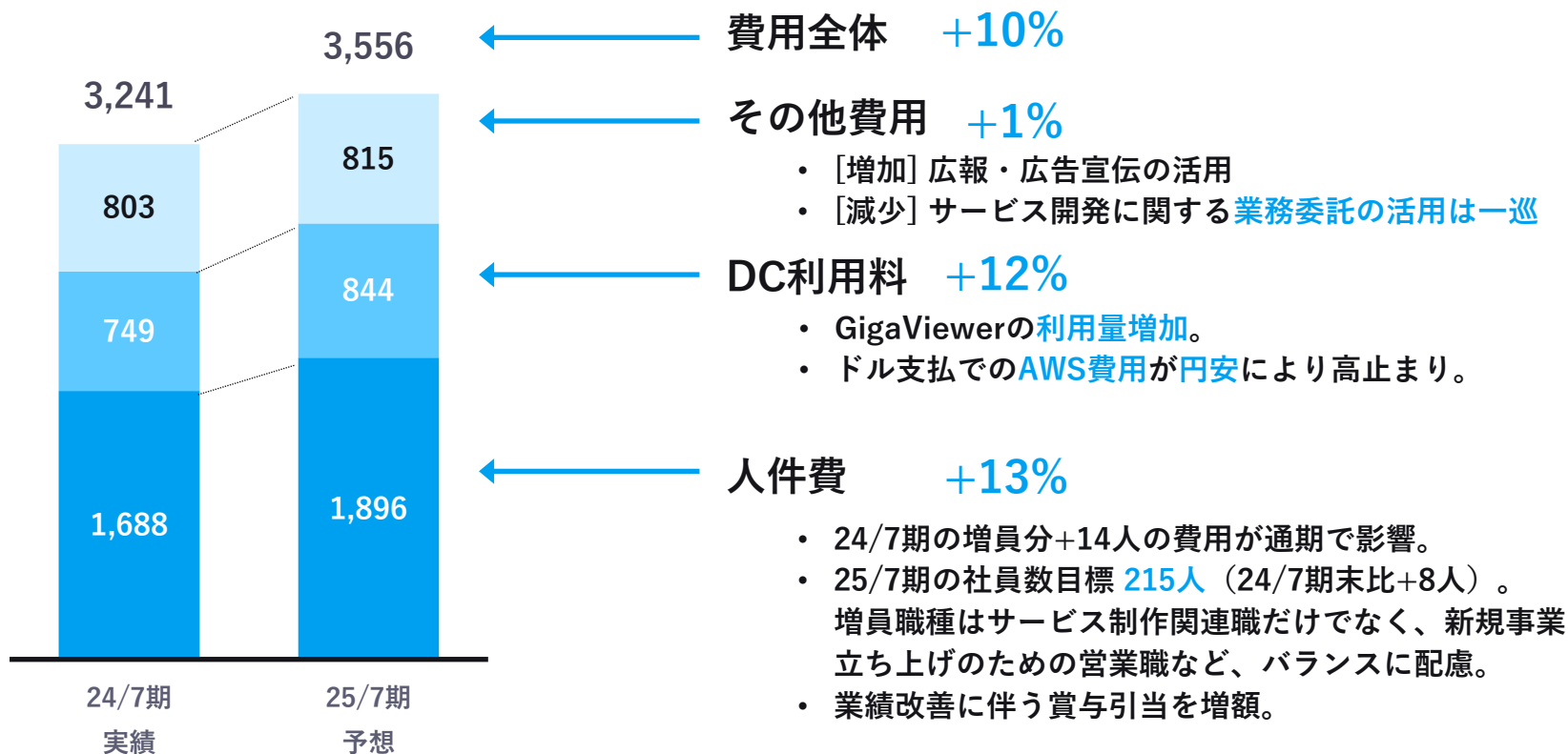


## 6. 今後の方針 – 費用の25/7期業績予想

費用増加率は売上増加率を下回ると見込む。

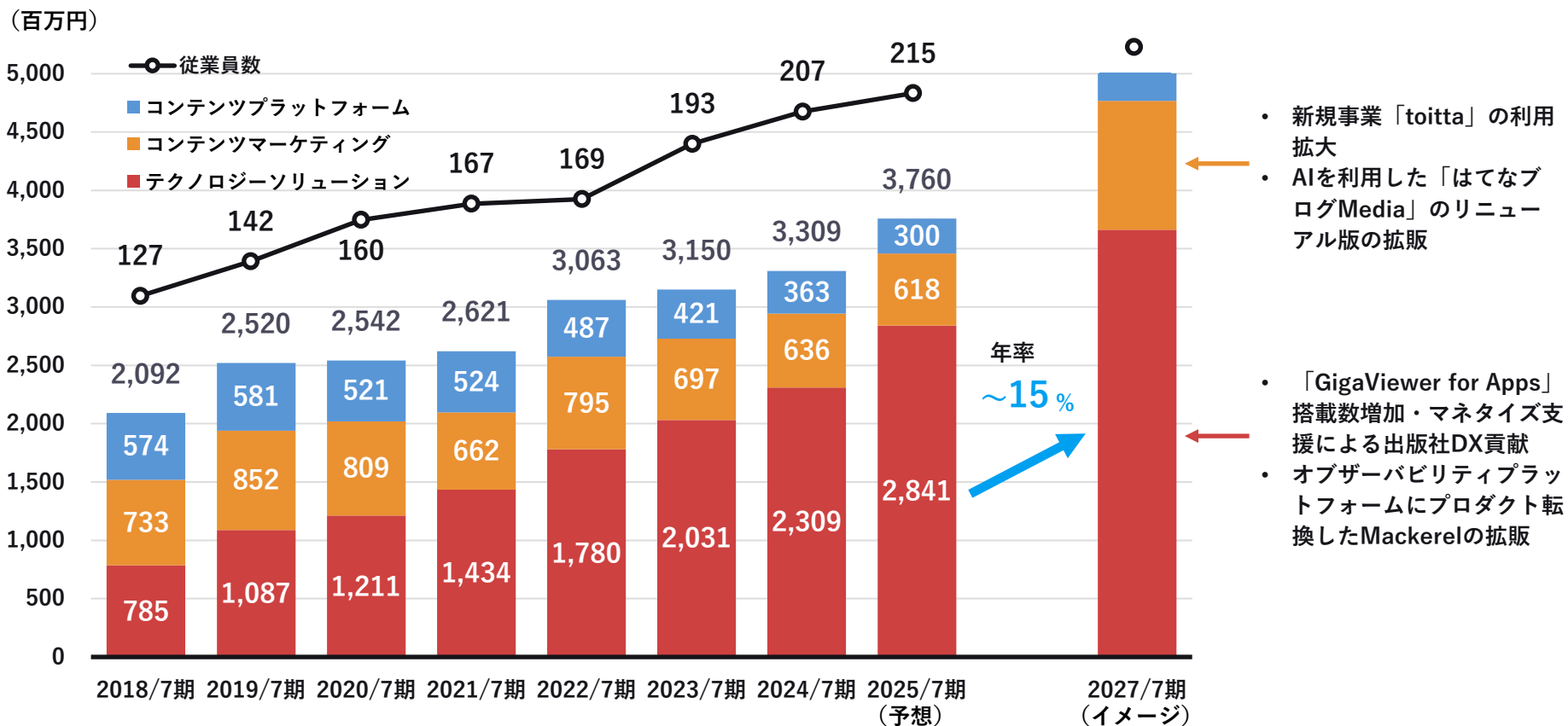
増員により人件費が増加するほか、GigaViewerの利用量増を背景にDC利用料の増加が見込まれる一方で、サービス開発に関する業務委託の活用は一巡。

単位：百万円



## 6. 今後の注目ポイント – 中期的売上成長のイメージ

テクノロジーソリューションを成長エンジンにして、売上高は年率+15%前後の成長を想定。3期後の27/7期で50億円を目指す。社員数増加ペースは、24/7期より緩やかとなることを想定し、27/7期以降は経常利益率10%を安定的に超える目算。



\*2022年7月期から新収益認識基準に移行。また、金額は四捨五入ではなく全て切り捨て処理。

ご清聴、有難うございました。

# 7.

## Appendix

会社について

# 当社UGCサービスについて

UGCサービスのパイオニアとしてのノウハウと技術を有しており、ITリテラシーの高いユーザーから支持を獲得、影響力の高いユーザーコミュニティを形成しています。

## 業界随一の歴史を誇るUGCサービス

### Q 人力検索はてな（2001年開始）

質問やアンケートを通じて疑問を解決するナレッジコミュニティサービスの草分け。はてなの最初のサービスで、社名の由来。検索エンジンで解決できない疑問がある時や、簡単に統計をとりたい時に有用なQ&Aサービス。他のユーザーに対して、簡単に質問したりアンケートを実施できる

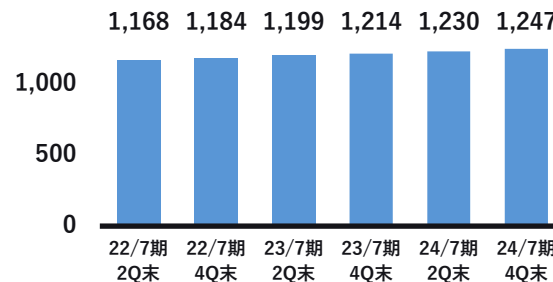
### B! はてなブックマーク（2005年開始）

国内最大級のソーシャルブックマークサービス。気になったウェブページを、感想やタグとともに、オンライン上で簡単に管理。ブックマークを共有することにより、インターネット上で盛り上がっている話題を知ることができる

### 🖋️ はてなブログ（2013年開始）

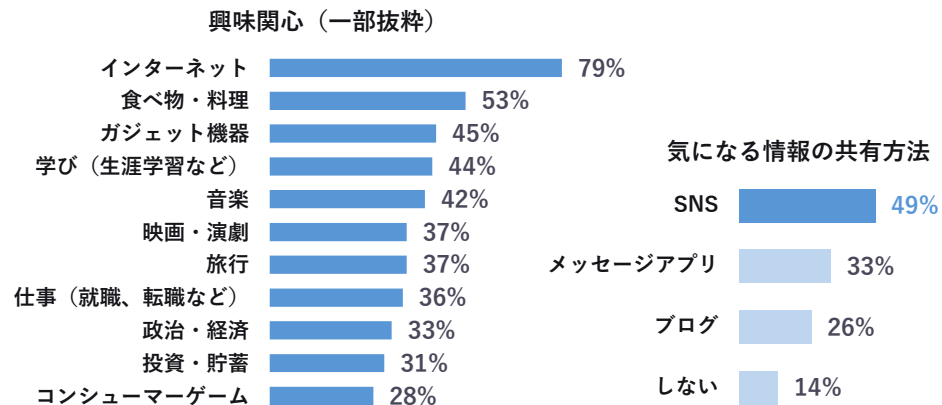
文章をじっくり書いて発信したい、ハイエンドブロガーのチョイス。シンプルでモダンなデザインで、執筆を助ける機能が充実したブログサービス。長い文章をじっくり書いて発信したいブロガー向け。画像・動画やX(旧Twitter)のポストなどを簡単に貼り付けることができ、様々な表現が可能（同様な機能のはてなダイアリーは、2003年よりサービス開始）

## はてなの登録ユーザー数の推移



登録ユーザー数  
**1,247** 万人  
(2024年7月)

## ネット上で大きな影響力を持つ「はてなユーザー」



幅広いジャンルに関心が高い

SNSでシェアする人が約50%

# 3サービス間のシナジーを今後の成長分野で積極活用

コンテンツプラットフォームサービスを長年自社開発・運用して獲得した「基盤」「技術力」「収益化力」を転用し、新たな事業領域へ進出・展開してきたところに強みがあります。得意な能力を事業領域へ活かしているため、各サービスに対する機動的な開発リソース配分が可能で、タイムリーに全社最適を実現できることも強みです。

## 自社開発・運用を通じて獲得

- ✓ 基盤：ユーザーコミュニティ、システム
- ✓ 技術力：企画・開発・運用力
- ✓ 収益化力：広告・課金などの収益化能力

コンテンツ  
プラットフォーム

## 技術力を転用

- サーバー管理のノウハウを転用
- 開発・運用の高い技術力を利用
- UGCサービスの開発・運用ノウハウを転用

コンテンツ  
マーケティング

テクノロジー  
ソリューション



HATENA BLOG  
Media

## 基盤を転用

- システムを転用（はてなブログ）
- ブLOGGERを書き手として起用
- ユーザーシェアされやすいコンテンツ・
- 仕組み作り

mackerel

ジャンルキー! コミックDAYS

少年ジャンプ+ カクヨム

## 収益化力を転用

- 広告や課金のノウハウを提供（投稿者還元も含む）

# 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「はてなブックマーク」、「はてなブログ」、等のサービスを展開しています。

## サービス概要

当社が企画・開発・運営するUGCサービスで、ユーザーが文章や画像などのコンテンツを発信・拡散することができるプラットフォームとして見立てたもの。



はてなブログ



はてなブックマーク

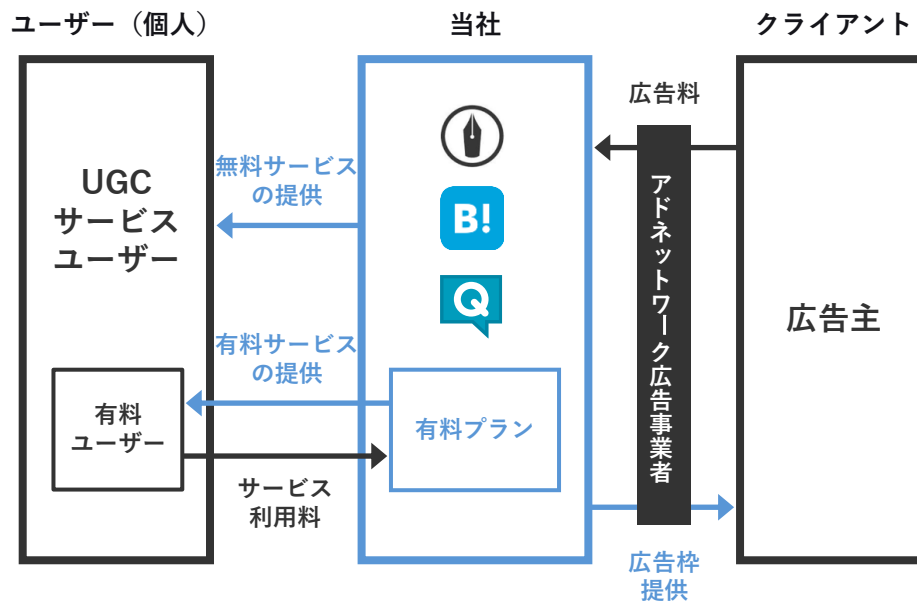
## 収益モデル

### 1. UGCサービスにおける有料サービス（課金ビジネス）

例) はてなブログPro（月額1,008円）：  
独自ドメインの使用やページデザインの自由度を提供

### 2. アドネットワーク広告収入

例) バナー広告掲載ECサイト等での商品購入による手数料収入



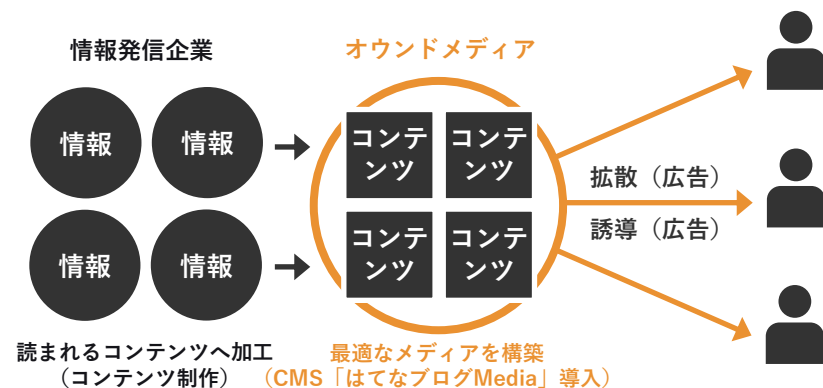
# コンテンツマーケティングサービス

コンテンツマーケティングサービスはUGCサービスで培ったシステム・ノウハウを活かし、オウンドメディア構築のためのSaaSやオウンドメディアに集客するための広告サービス等を提供しています。

## サービス概要

クライアント企業がオウンドメディア（企業が消費者に向けて伝えたい情報を発信するための自社メディア）を構築・運用する際に支援するサービス

## コンテンツマーケティングイメージ

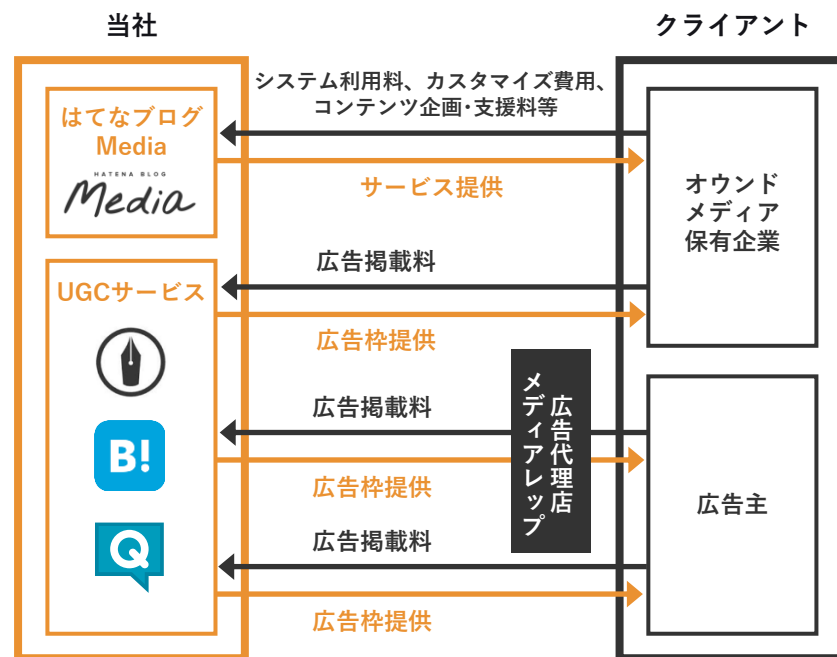


## 特徴

- ・ 情報過多時代に対応した「インバウンドなマーケティング手法」
- ・ 検索エンジン等の検索アルゴリズムに柔軟に対応が可能
- ・ 情報発信後に検索エンジン流入の期待があり、取組みの資産化（ストック型）が可能

## 収益モデル

1. 「はてなブログMedia」のシステム利用料やコンテンツ作成支援料
2. ネイティブ広告・バナー広告・タイアップ広告収入

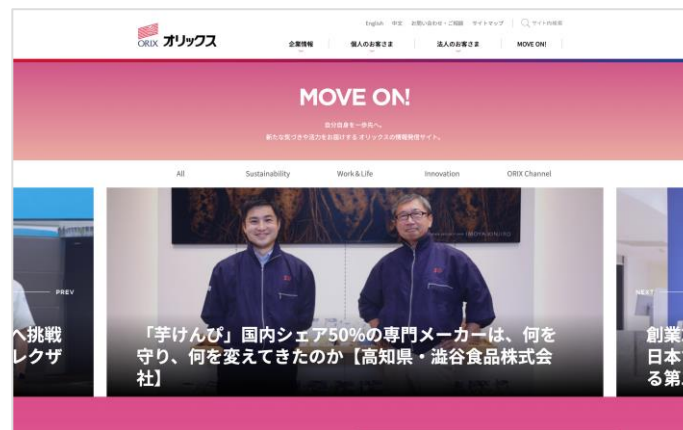




# はてなブログMedia導入事例



りっすん (アイデム様)  
はたらく気分を転換させる深呼吸マガジン



MOVE ON! (オリックス様)  
新たな気づきや活力を届けるオリックスの情報発信サイト



SUUMOタウン (リクルート住まいカンパニー様)  
街に関わるあらゆる「知りたい」をお届けする、  
不動産・住宅サイトSUUMOのオウンドメディア

# テクノロジーソリューションサービス (1/2)

培ってきた技術力を法人顧客にサービス提供。受託サービスでは「GigaViewer」が着々と成長中。

## 受託サービス

出版業を中心とする顧客向けに、ブラウザやアプリでマンガ・小説などを閲覧・購読できるサービスや、一般ユーザーが投稿できるサービスの開発・運用を受託

集英社様向け

**ジャンプ+**

新時代の才能溢れる投稿作が読み放題の、ジャンプでデビューできるマンガ投稿サービス (2015年10月～)

KADOKAWA様向け

**カクヨム**

自由なスタイルで物語を「書ける」「読める」「お気に入りの物語を伝達できる」小説投稿サイト (2015年10月～)

任天堂様向け

**イカリング3**

『スプラトゥーン3』をより快適により一層楽しめる機能を備えたゲーム連動サービス (2022年9月～)

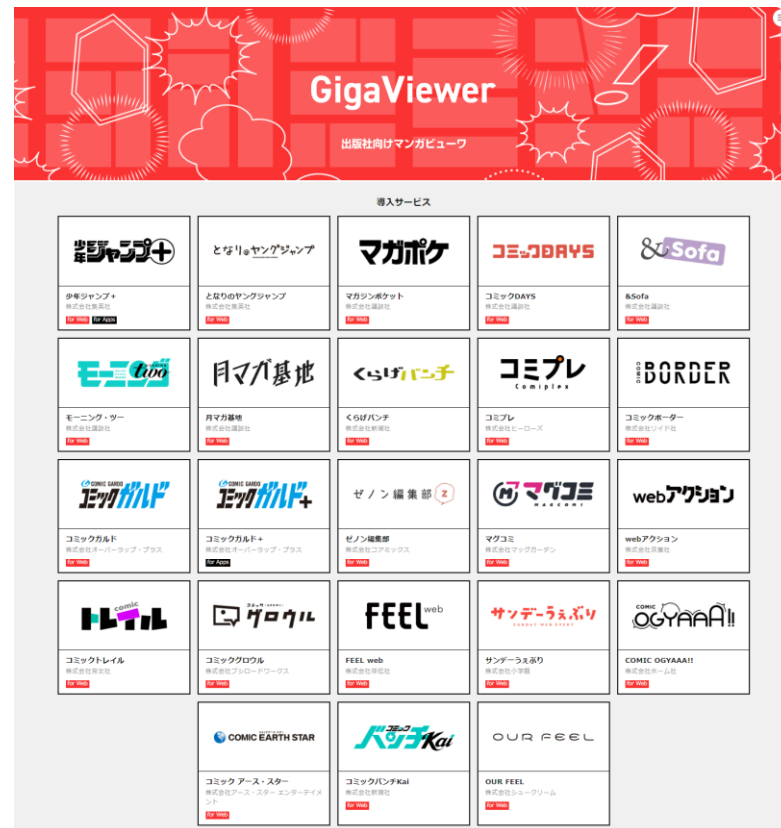
## GigaViewer™

ブラウザやアプリ上でマンガを快適に閲覧できるビューワ。当社で独自に開発。広告掲載機能や課金機能の利用により、マンガメディアの収益化が可能。2024年7月末時点で16社25メディアに導入済。

## 収益モデル

クライアントからの受託開発料、および、保守・運用料、及び、運用するメディア上での課金等のレベニューシェア

## GigaViewer搭載事例



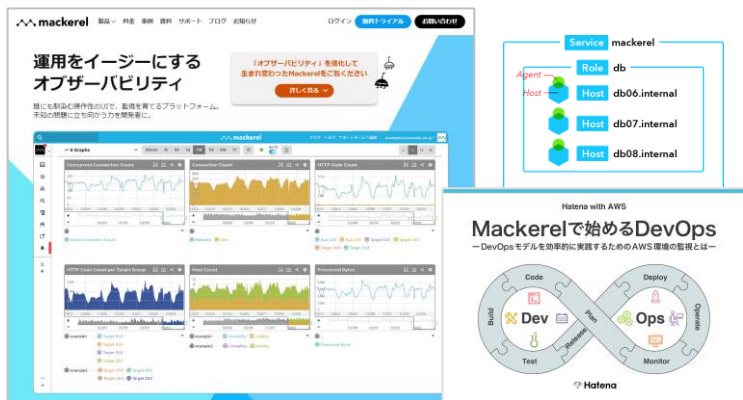
※ <https://hatena.co.jp/solutions/gigaviewer>の掲載企業 (2024年7月末時点)

# テクノロジーソリューションサービス (2/2)

培ってきた技術力を法人顧客にサービス提供。サーバー監視サービスとして「Mackerel」を自社開発。現在は守備範囲を広げてオブザーバビリティプラットフォームサービスに転換すべく、鋭意開発中。

^^ Mackerel (マカレル)

利用企業・販売パートナー



クラウドやデータセンターで稼働するサーバーやソフトウェアをSaaS型で監視するサービス

## 【受賞歴・認定歴】

※国内企業で唯一受賞

2020年3月 APN Technology Partner of the Year 2019 – Japan

※国内企業で最も早く獲得

2017年9月 「AWS DevOpsコンピテンシー」認定

2022年11月 「AWS Graviton Ready パートナー」認定

2024年2月 「AWS ISVワークロード移行プログラム パートナー」認定

## 収益モデル

クライアントからの有料サービスの利用料



※ <https://ja.mackerel.io/customers> の掲載企業 (2024年7月時点)

大手企業をはじめ1,000社以上の導入実績を持つ「Mackerel」では、販売パートナーとの連携も強化。

KDDI株式会社、株式会社IDCフロンティア、東日本電信電話株式会社、クラスメソッド株式会社、エヌ・ティ・ティ・スマートコネク株式会社、株式会社オプテージなどに加え、2024年7月からはSCSK株式会社とのパートナーシップを開始。

## ご留意事項

- 本資料は、株式会社はてなの業界動向及び事業内容について、株式会社はてなによる現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- 当社の将来展望については、2024年10月中旬頃に発表する予定である「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」においても言及する予定です。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 株式会社はてなの実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。