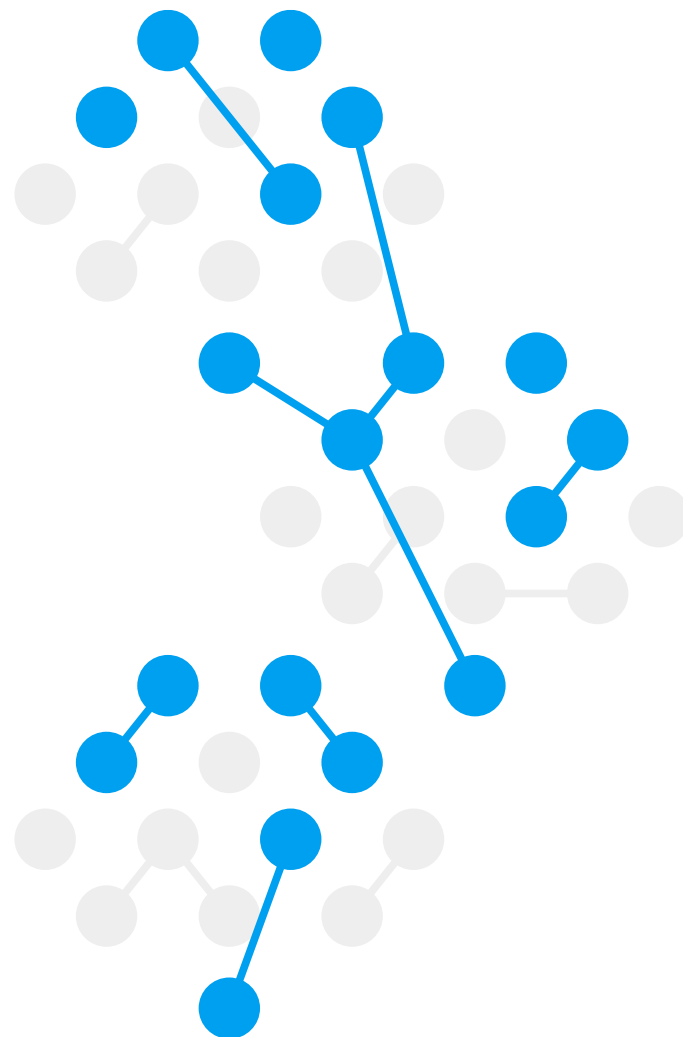


株式会社はてな

2022年7月期 第2四半期

決算説明資料

2022年2月28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、
2021年7月に20周年を迎えました。

(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。

書くことに集中できる
エディタ



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
したいブロガー向け。



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

直近では法人向けサービスを拡充。

コンテンツマーケティングサービスでは、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。

はてなブログMedia

HATENA BLOG Media Powered by Hatena

まずは相談してみる

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

はてなブログで増えた
使用感

はてなサービスに
記事が表示できる
集客力

月間5倍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

長年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をSaaS型で監視するサービス

【受賞歴】

クラウドサービス大手のアマゾン ウェブ サービス (AWS)が各分野で卓越した成果と実績を挙げたパートナー企業を選出する「AWS Partner Network Award」において、「Mackerel」が「APN Technology Partner of the Year 2019 - Japan」を、2020年3月に唯一受賞。

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

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。

【2022年1月末時点の利用実績】

「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、
14社17メディア

目次

1. 決算サマリ	7
2. コンテンツプラットフォームサービス	10
3. コンテンツマーケティングサービス	13
4. テクノロジーソリューションサービス	16
5. 費用の状況	19
6. 今後の方針	22
7. Appendix	34

1.

決算サマリ

1. 決算サマリー - 2022年7月期 第2四半期(累計)

売上高・利益ともに、業績予想 (2021年9月発表) 対比で順調に進捗。

通期業績のサマリー

売上高

1,520 百万円

対予想進捗率
49.6%

営業利益

176 百万円

対予想進捗率
62.1%

経常利益

179 百万円

対予想進捗率
63.2%

当期純利益

124 百万円

対予想進捗率
63.7%

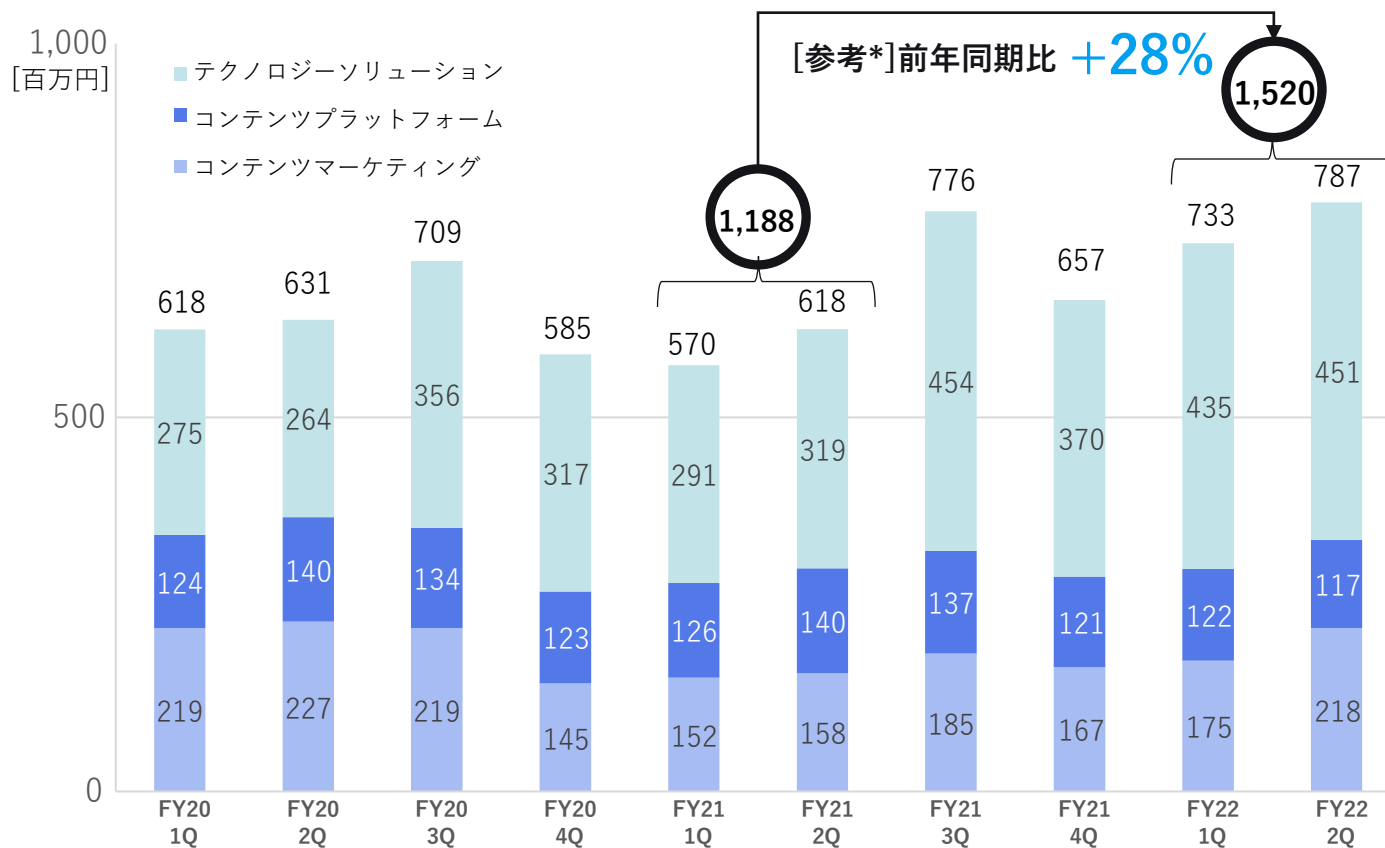
その他トピックス

- 受託サービス：マンガビューワのアプリ版「GigaViewer for Apps」リリース。出版社様のマンガアプリにおける課金・広告レベニューシェアを本格的に開始。
- Mackerel：過去最高の四半期売上高を更新。
- コンテンツマーケティング：「はてなブログMedia」運用件数が118件に。通期目標120件に迫る。

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。



* 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。

2.

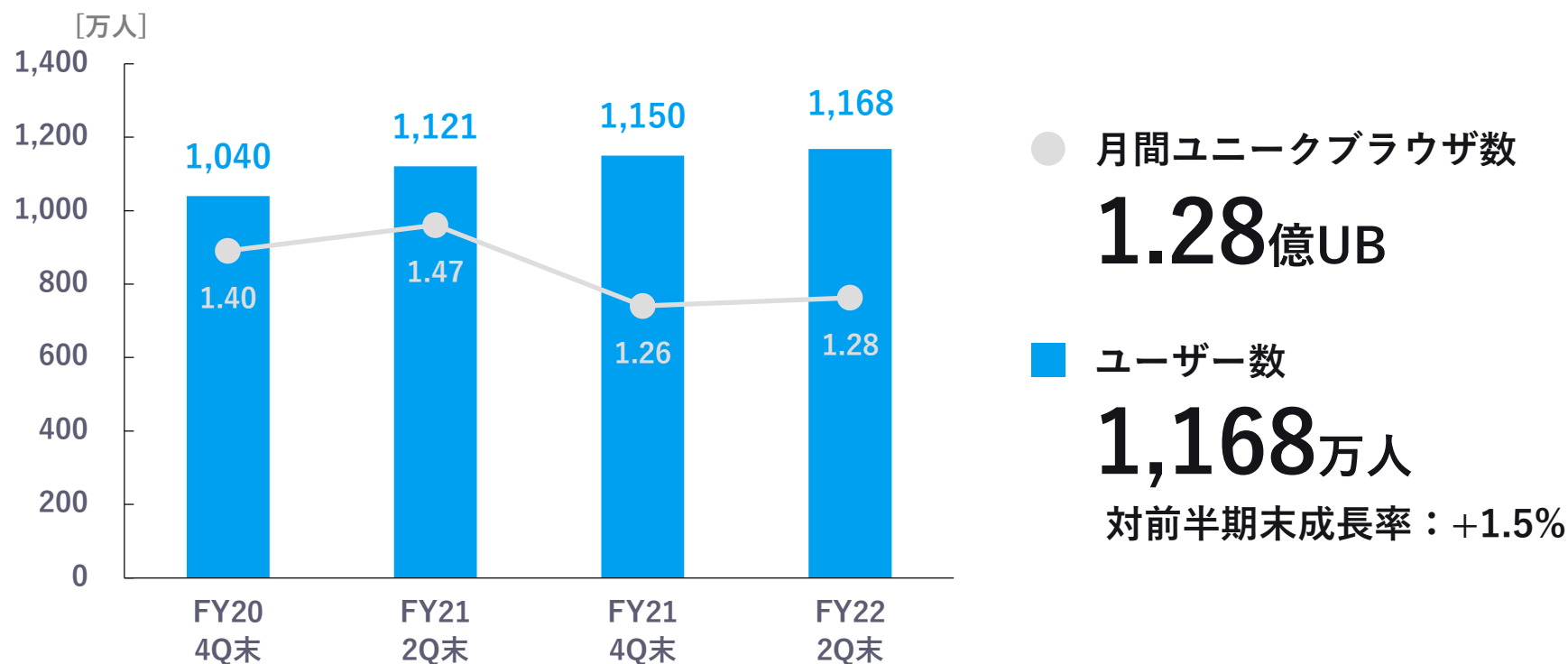
コンテンツプラットフォーム サービス

はてなブログ、はてなブックマーク

2. コンテンツプラットフォームサービス (1/2)

- ユーザー動向

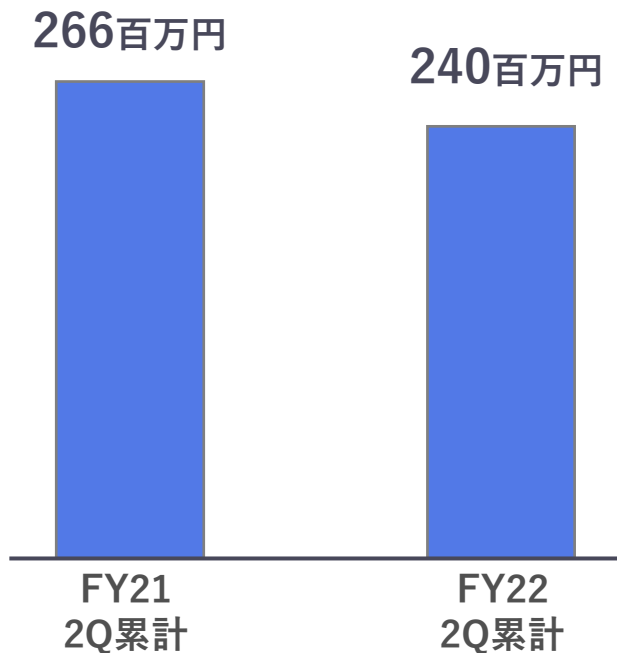
ユニークブラウザ数、ユーザー数ともに堅調に推移。



2. コンテンツプラットフォームサービス (2/2) - 業績動向

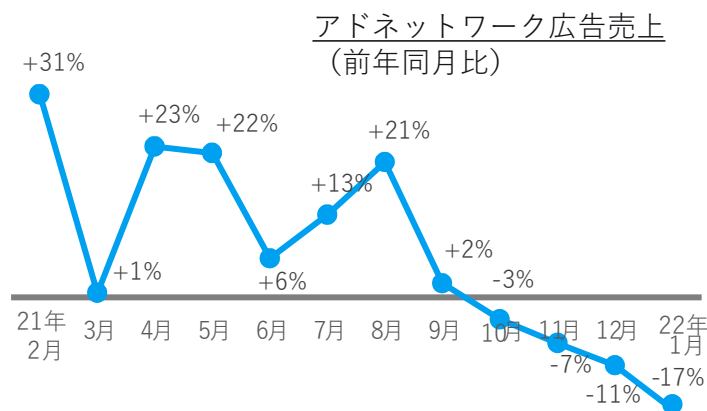
前年同期比▲9%の減収。2021年の初夏頃の検索流入減少傾向から変化無く、アドネットワーク広告・課金の両方で伸び悩み。

[参考*]前年同期比 ▲9%



アドネットワーク広告売上

22年7月期に入って停滞傾向。



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。

3.

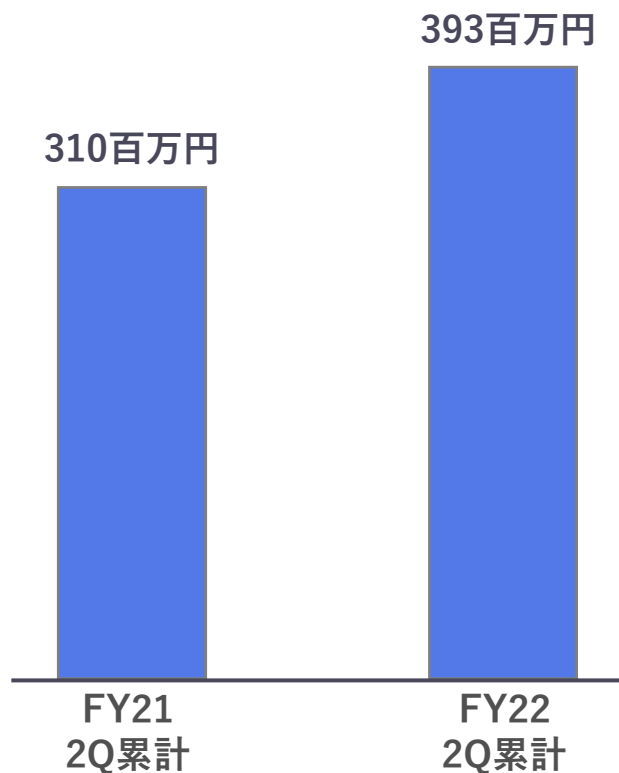
コンテンツマーケティング サービス

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)

前年同期比+27%の増収。「はてなブログMedia」運用件数及び、件数あたり平均売上が共に成長。

[参考*]前年同期比 **+27%**



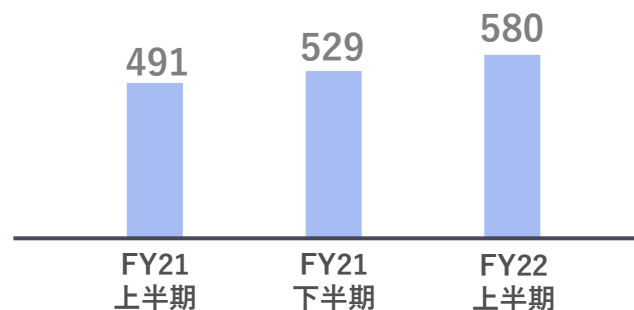
「はてなブログMedia」運用件数

運用件数は2Q末で118件まで増加。
年度目標120件に向けて、順調に積み上げ。

運用件数あたり平均売上

記事制作や広告などの提案・実施が功を奏し
平均売上は回復基調。

運用件数あたり平均月間売上 [単位: 千円]



* 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。

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

運用件数は年度目標の120件に向けて、順調に進捗。

期初運用件数 **111件**

新規開設数 **+14件**

解約数 **▲7件**

運用数増分 **+7件**

2Q末運用件数 **118件**

新規開設数

- 引き続き引き合いは多数発生。
- 採用・広報目的のメディア開設が多いが、潜在顧客向けマーケティングニーズも底堅い。
- オンラインセミナーの実施がリード獲得に有効。
- コロナ禍以前と比較して受注決定や開設完了に時間が掛かる傾向は変わらず。

解約動向

- 解約数は前期と比較するとやや少ないペース。

	FY19	FY20	FY21	FY22(上期)
期末運用件数	75	104	111	118
期中解約数	▲9	▲13	▲17	▲7

4.

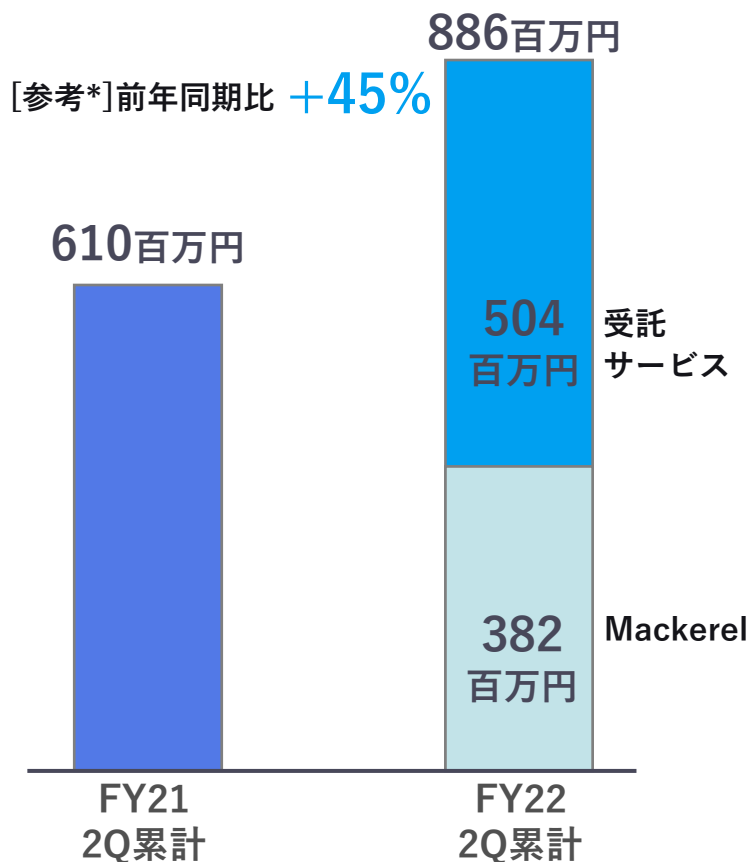
テクノロジーソリューション サービス

Mackerel、受託サービス（"GigaViewer"、その他）

4. テクノロジーソリューションサービス (1/2)

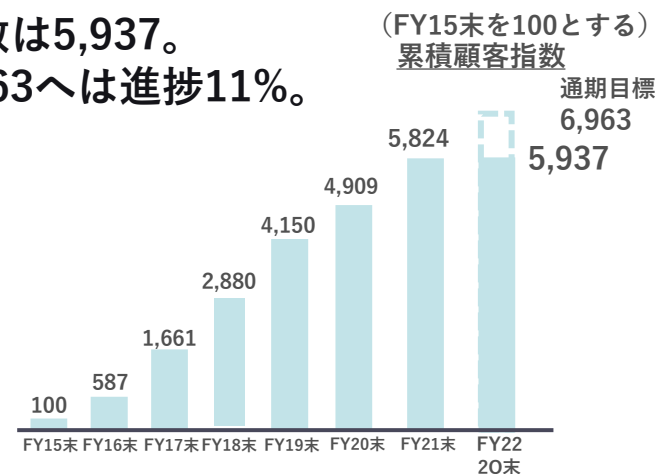
売上は前年同期比+45%。

Mackerel、受託サービスとも増収。



Mackerel

- 累積顧客指数は5,937。
通期目標6,963へは進捗11%。



- 過去最高の半期売上高（382百万円）を更新。
- 第2四半期において、過去最高の四半期売上高（193百万円）を更新。

* 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。

4. テクノロジーソリューションサービス (2/2)

「出版業のDX支援推進」を掲げる受託サービスでは、マンガ領域でGigaViewerの導入数も順調。アプリ支援もスタート。

マンガ領域

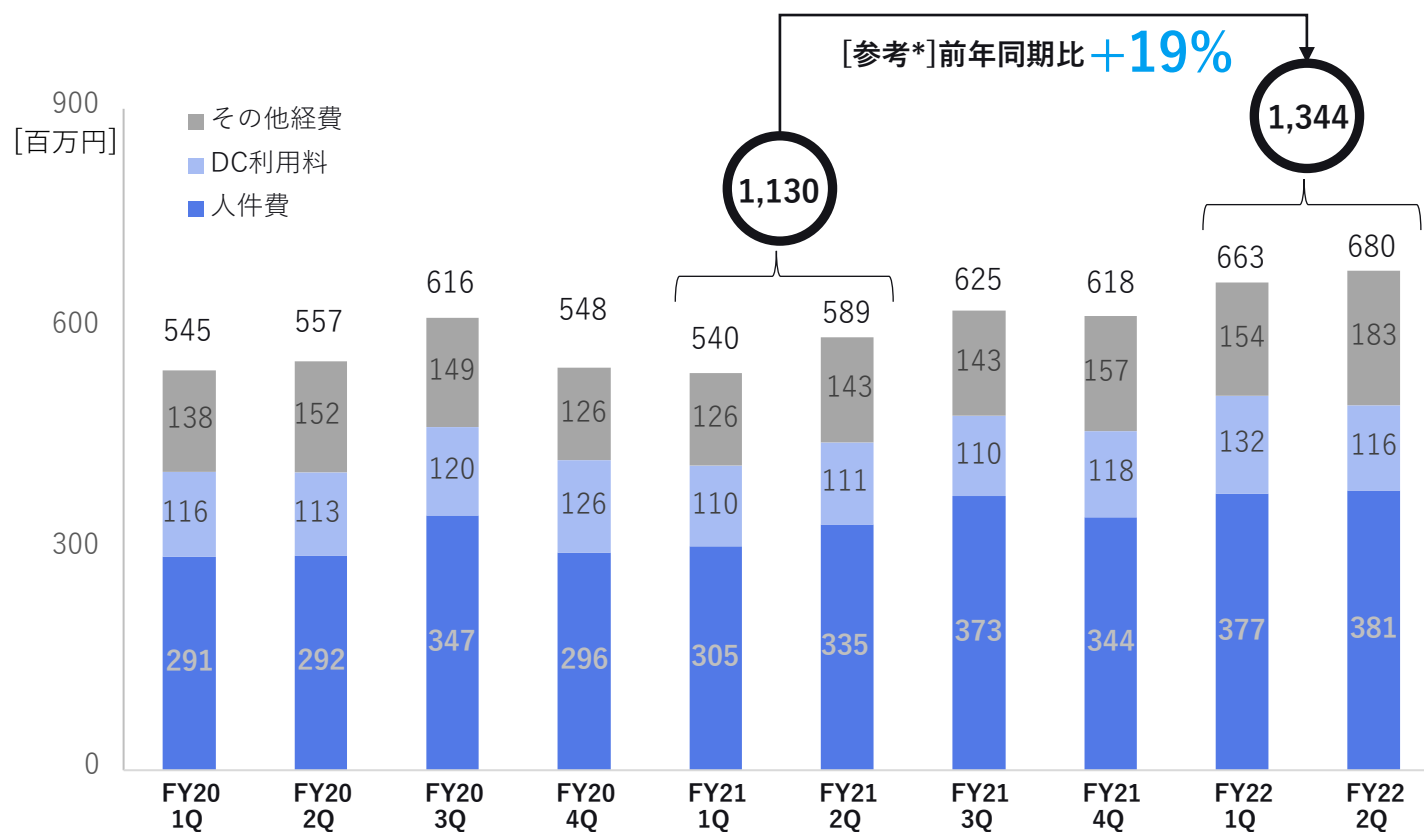
- **GigaViewer for Web**を新たに2媒体で導入。いずれも、ビューワに掲載する広告の運用と販売に取り組み、広告マネタイズを推進。GigaViewer for Web実績は**16例**に。
 - 2021年11月「**サンデーうぇぶり**」(小学館様)
 - マンガ誌「週刊少年サンデー」「ゲッサン」「サンデーGX」編集部が運営するマンガサービス
 - 小学館様のGigaViewer導入は初
 - 2021年11月「**&Sofa (アンドソファ)**」(講談社様)
 - マンガ誌「アフタヌーン」の編集部が運営するWebマンガサイト
 - 講談社様の導入例は「マガジンポケット」「コミックDAYS」に続いて3例目
- アプリ向け**GigaViewer for Apps**の提供を開始。広告の運用とポイント販売によるマネタイズに共同で取り組み、**レベニューシェア型契約によって収益を分配**
 - 2021年11月「**コミックガルド+ (プラス)**」(オーバーラップ・プラス様)
 - 当社は、ユーザー獲得やプロモーションのための広告出稿も担当

5.

費用の状況

5. 費用の状況

人員数増、システム投資などに伴い費用は着実に増加。



* 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。

5. 費用の状況 – トピックス

人員増ペースは緩やかだが、利益好調につき賞与引当金が増加。
「その他費用」ではシステム投資や広告出稿代行等の費用増が目立つ。

人件費

[参考*]前年同期比

+19%

FY22期2Q末人員数

166名

FY21期2Q末からの増員

+7名

- ・人員増ペースは緩やか
- ・利益好調につき、賞与引当金が増加

データセンター利用料

[参考*]前年同期比

+12%

- ・サービス利用の自然増加状況に対応
- ・GigaViewerを利用する媒体数の増加、利用の増加
- ・円安傾向により、ドル支払でのクラウドサービス利用料が増加

その他費用

[参考*]前年同期比

+26%

- ・リモート勤務下の生産性向上のためのシステム投資に伴う費用の増大
- ・広告出稿代行機会の増加に伴う費用の増大
- ・自社サービスの広告宣伝費用の増大

* 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。

6.

今後の方針

6. 今後の方針 – 基本方針

短期的には、コロナ禍の動向に左右されずらいテクノロジーソリューションサービスを事業成長の柱として期待。コンテンツプラットフォームサービス、コンテンツマーケティングサービスは、コロナ禍明けの成長を期して、仕込み中。

コロナ禍の影響

基本的な当社スタンス

コンテンツプラットフォームサービス

- ✓ アドネットワーク広告単価の減少による成長鈍化
- ✓ 巣ごもりによるサービス利用の増加

コンテンツマーケティングサービス

- ✓ 新規手法としてのオウンドメディアの関心の高まり
- ✓ オウンドメディアの開始や運営における顧客企業内業務遂行のスローダウン
- ✓ 旅行業・サービス業など一部の顧客においてマーケティング投資の手控え

テクノロジーソリューションサービス

- ✓ 巣ごもりによるサービス利用の増加
- ✓ 電子書籍市場の急成長による出版業界のDX化に対する気運の高まり

仕込みの時期として
中長期的な視座で取り組む

短期的にも
事業成長の柱として期待

6. 今後の方針 – 各サービス運営

各サービスの方針については下記の通り、期初方針を踏襲。
サービス毎売上高の業績予想は変更無し。

	FY21 売上高実績	FY22 売上高予想 (新収益認識基準)	2022年7月期の見立てと方針
[単位:百万円] コンテンツ プラットフォーム	524	529	<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。 優れた書き手や投稿者を惹きつけることで、サービス全体の価値を向上させることに集中する。
コンテンツ マーケティング	662	709	<ul style="list-style-type: none"> ブログMedia運用件数目標は、111→120まで増やす。 件数あたり月平均売上目標は、期中平均でFY21下半期実績を維持する。 コンテンツマーケティング提案スキルを広げ商品開発を行い、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	1,434	1,829	<ul style="list-style-type: none"> Mackerel、受託サービスともに成長させる。 Mackerelではクラウドサービスへの対応と、デジタルマーケティングの推進を継続。 受託サービスにおいては、出版業のDX推進支援継続。「マンガ・小説サイトのマネタイズ支援」「GigaViewer搭載数拡大」「新規の大型受託案件の獲得・実施」に取り組む。

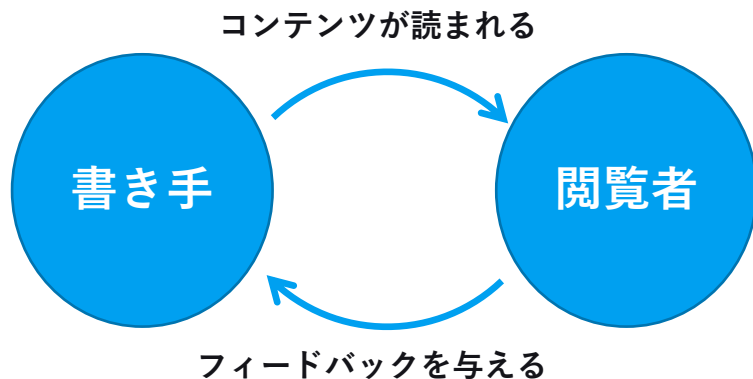
* FY22より新収益認識基準を適用しているため単純に比較は不能だが、参考情報として掲載。

6. 今後の方針 – コンテンツプラットフォーム、コンテンツマーケティング

コロナ禍明けに成長を果たすべく、仕込みを行う。

コンテンツプラットフォームサービスの中期施策

優れた書き手や投稿者を惹きつけることで、サービス全体の価値を向上させることに集中



アクセス数や”いいね!”の定量的フィードバックだけでなく、読んだ人のコメントやつぶやきなどの定性的なフィードバックを得る良い体験を増やすことで、書き手を良い意味で刺激。
良質なコンテンツを投稿したくなる機会を増やし、それが新たな書き手を惹きつけるサイクルを回す。

コンテンツマーケティングサービスの中期施策

- ブログMedia運用件数の増加
 - ・ デジタルマーケティング強化
 - ・ ソリューション力強化
- 運用件数あたり売上の増加
 - ・ 提供するサービスの種類を増加（メディアコンサルティング、公式SNS運用など）
 - ・ 記事制作や記事の広告・拡散など、サービスに対する費用対効果を可視化し、認知拡大

6. 今後の方針 – テクノロジーソリューション：Mackerel

累積顧客数(指数)はFY21実績5,824 →FY22目標6,963。クラウドサービスへの対応と、デジタルマーケティングの推進がポイント。

大手クラウド対応強化

- AWS（アマゾン ウェブ サービス）、Microsoft Azure、Google Cloudといった大手クラウドサービスを、これから本格的に活用する顧客にアプローチする方針。
- 各クラウドサービス利用者が簡単にMackerelを利用開始したり、運用しやすくする「**インテグレーション機能**」を更に充実させ、利用のための敷居を下げることに努める。
- 2020年3月にAWSより「APN Technology Partner of the Year 2019 - Japan」を国内企業で唯一受賞するなど、Mackerelが技術的に優れているポイントをクラウドサービス利用者に伝える努力を行います。

パートナー強化

- 国内データセンターサービス提供者や、システム運用保守事業者に、顧客のサーバーを監視するツールとしてMackerelの導入を促進。
- 2021年7月期ではNTTスマートコネクト様、コマース21様で新規導入実績あり。

デジタルマーケティング推進

- 利用者自らがセルフサービスで始められ、当初無料でトライアルできる（**フリーミアム**）仕組みを提供。
- コンテンツマーケティングなど、**デジタルにおける広報・広告宣伝活動の活発化**を図る。

6. 今後の方針 – テクノロジーソリューション：受託（1/2）

「出版社のDX支援を推進する」という方針を継続。
具体的な3本柱は下記の通り。

マンガ・小説サイトのマネタイズ支援

出版社運営のマンガ・小説のサイトにおいて、それぞれ提案して**広告や課金機能を拡充**。

- ➡ ユーザー投稿型サイトにおいては、**書き手を惹きつけ、優良なIP創出元となることをサポート**。
例) 読み手がサブスクリプションで課金することで、小説の書き手がモチベーションを維持
- ➡ プロコンテンツが読めるサイトにおいては、**編集部が成長のための投資原資を確保可能とする**。
例) プロの漫画家を誘引したり、読者獲得のための広告宣伝原資を得る。

GigaViewer搭載数の拡充

マンガビューワ「**GigaViewer**」が**搭載されるサイト数を更に増やし**、シェアを拡大すると共に、**運用費の拡充に繋げる**。

新規大型受託の獲得・実施

新規の大型受託案件の獲得・実施により、事業規模の拡大を図る。

当社受託は一般ユーザーに利用されるサイトの開発・運用であるため、提供するサイトそのものの規模や品質が顧客の業界向けの最大の宣伝手段となり、次の案件につながりやすい。

6. 今後の方針 – テクノロジーソリューション：受託（2/2）

2022年2月、小説サイト「カクヨム」（KADOKAWA様）で、収益還元プラットフォーム機能を拡張。



当社が提供する収益還元プラットフォームを利用することで、これまでも、作品を投稿したクリエイターは、作品ページにおける広告収益を得ることが可能だった。

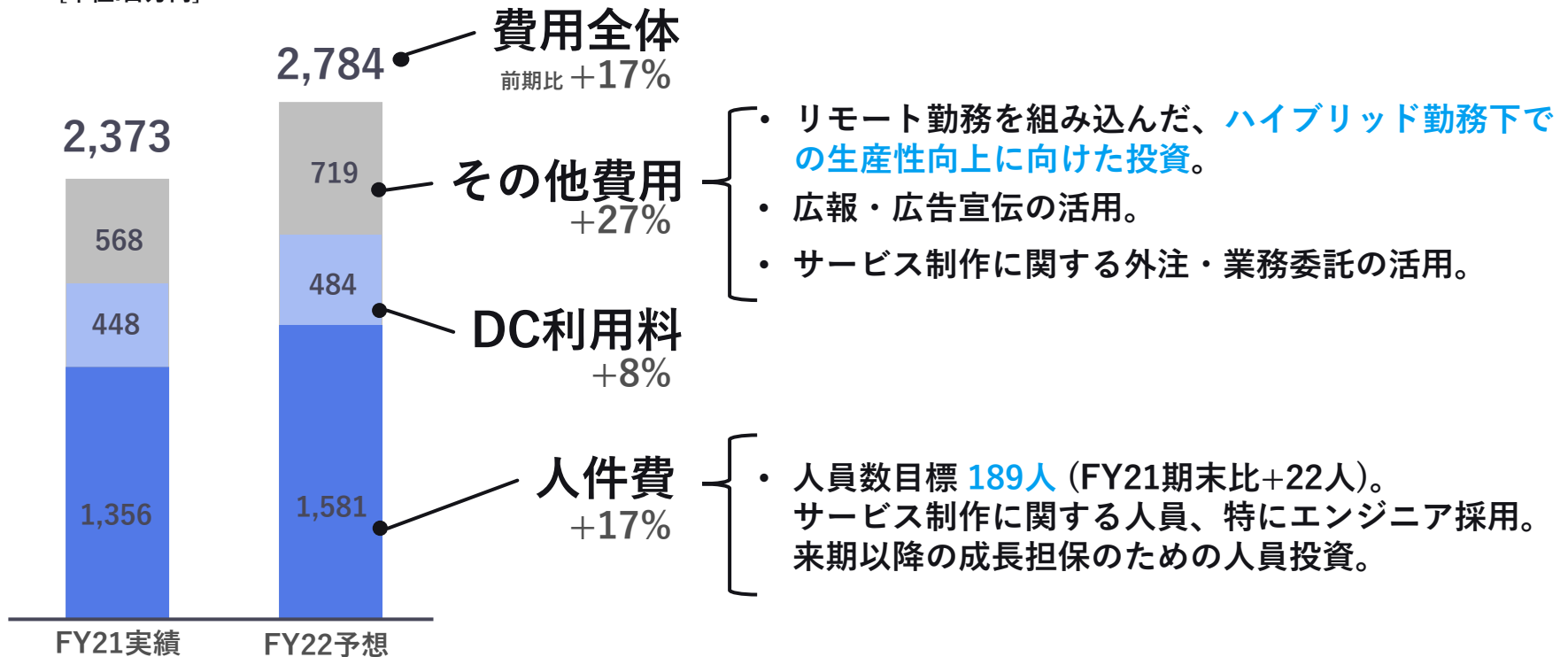
今回の機能拡張によって、クリエイターは、広告のみならず、読者からの有料プランの利用と支援によって、収益を得ることが可能に。

クリエイターの創作活動を支援することで、サービスの更なる成長と収益向上に貢献することを目指す。

6. 今後の方針 – 費用

投資は、「人員体制の拡充」「ハイブリッド勤務下での生産性向上に向けた投資」「広告宣伝」が主。来期以降の成長をより確実にすることを狙う。

[単位:百万円]



6. 今後の方針 – その他費用：オフィス移転

京都本社を2022年3月に移転(予定)。変化やスタッフの働きやすさに合わせた「フレキシブルワークスタイル制度」に対応したオフィス作りへ。



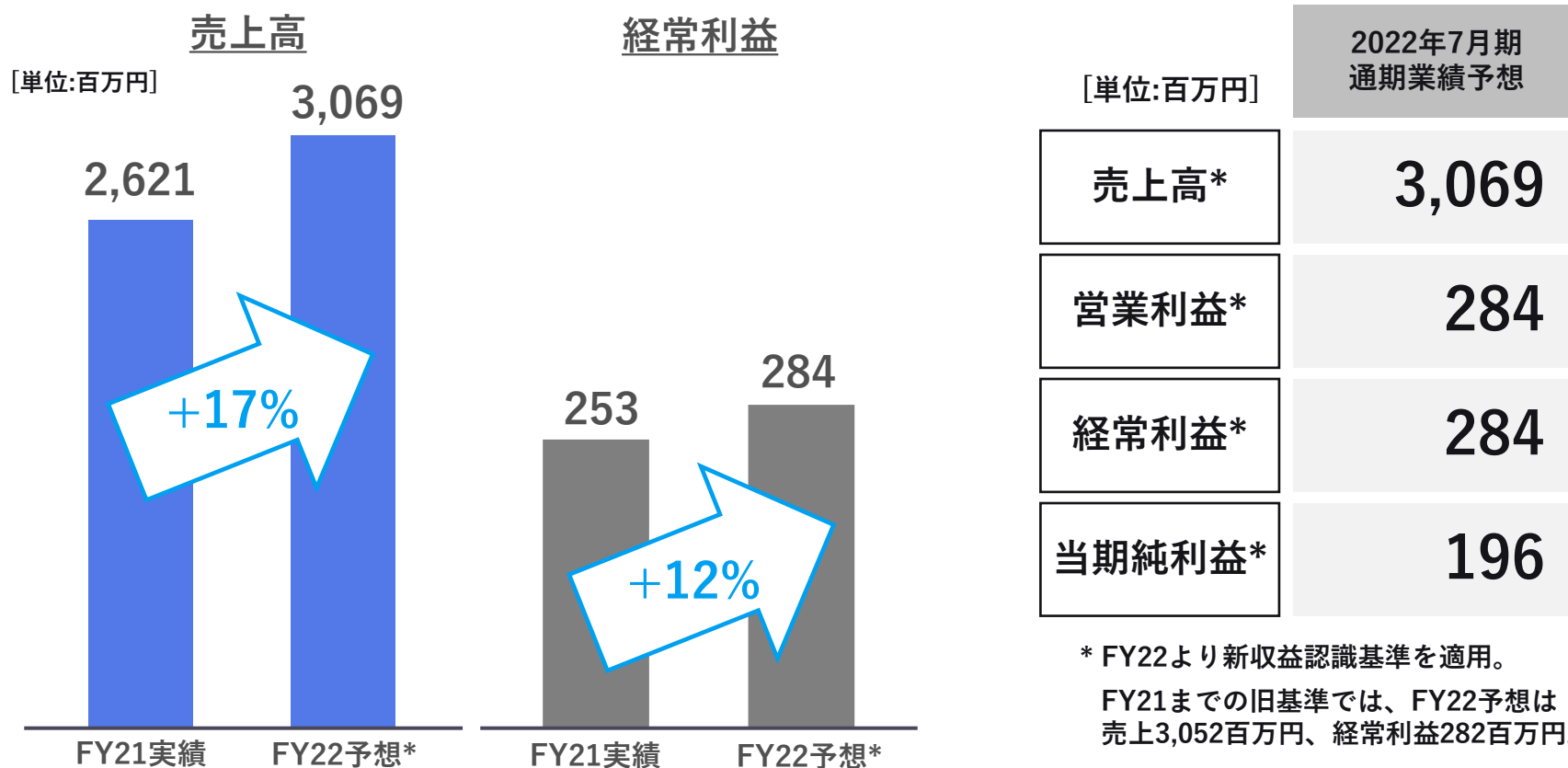
イメージ画像提供：ココヨマーケティング株式会社

新京都オフィスの特徴

- ・ 在宅勤務を中心の働き方に合わせたオフィス規模に変更
- ・ かつ、出社勤務の際に快適に過ごせる・業務に集中できる空間を、変化に柔軟に対応しながら提供

6. 今後の方針 – 業績予想

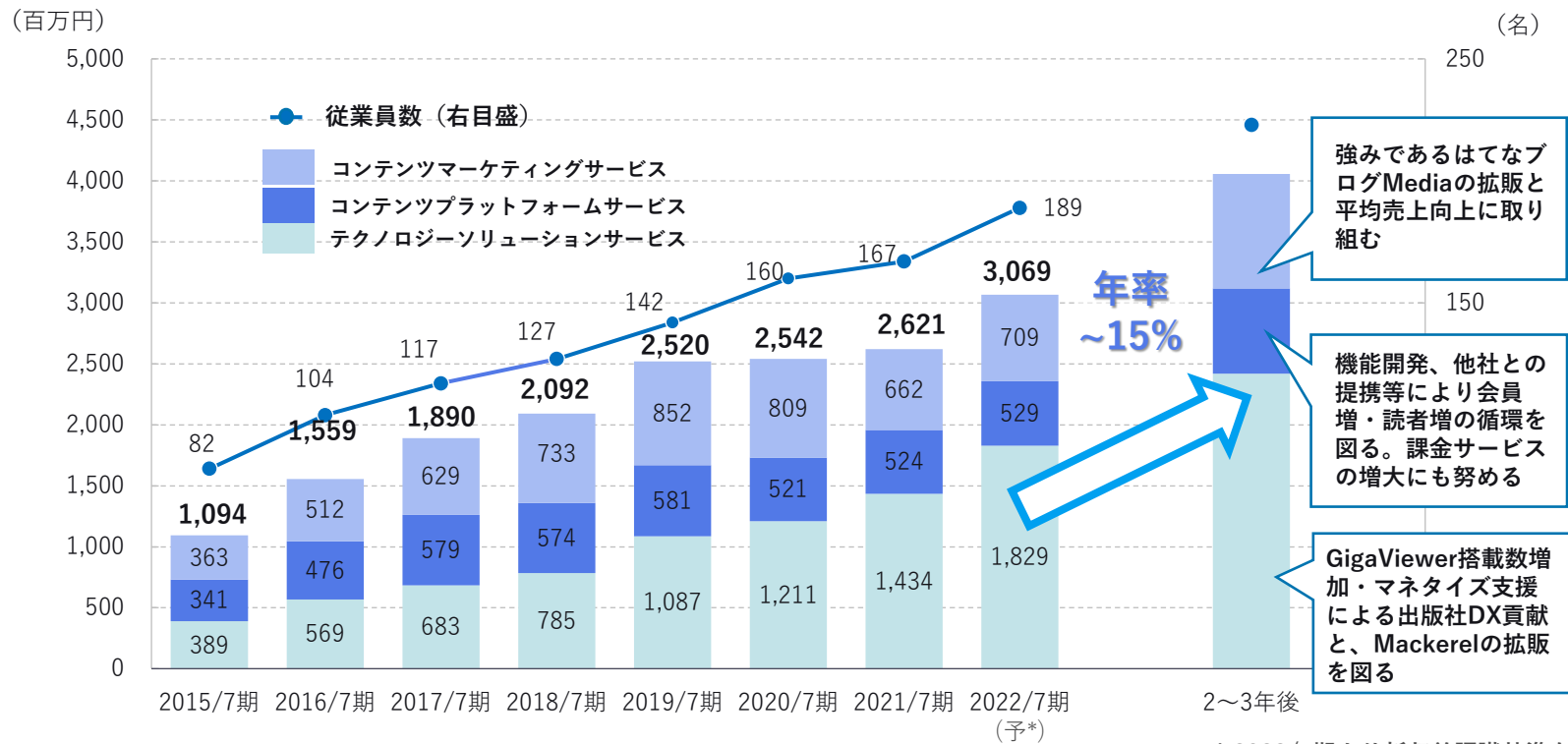
増収・増益とする業績予想（2021年9月発表）に変更無し。
変更すべき事柄を認識すれば、速やかに開示する予定。



6. 今後の方針 – 中期的成長のイメージ

売上高30億円を突破した後は、2～3年で売上高40億円へ。
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



* 2022/7期より新収益認識基準を適用

ご清聴、有難うございました。

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

人力検索はてな（2001年サービス開始）



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

はてなブックマーク（2005年サービス開始）



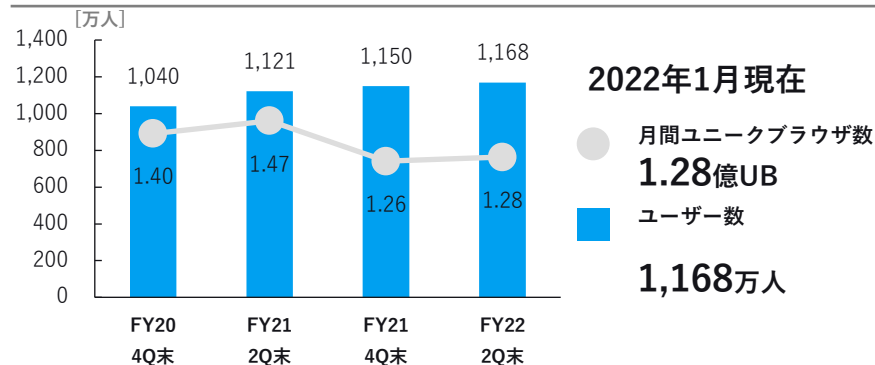
国内最大級のソーシャルブックマークサービス。気になったウェブページを、感想やタグとともに、オンライン上で簡単に管理。ブックマークを共有することにより、インターネット上で盛り上がっている話題を知ることができる

はてなブログ（2013年サービス開始）



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Twitter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・月間ユニークブラウザ数の推移

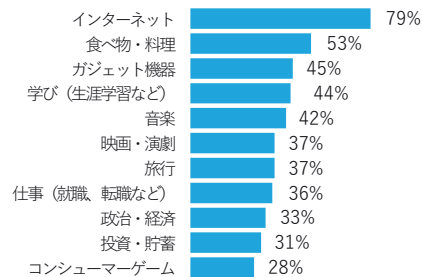


ネット上で大きな影響力を持つ「はてなユーザー」

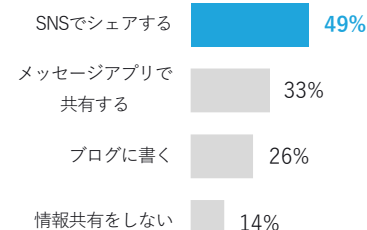
幅広いジャンルに関心が高い

SNSでシェアする人が約50%

興味関心（一部抜粋）



気になる情報の共有方法



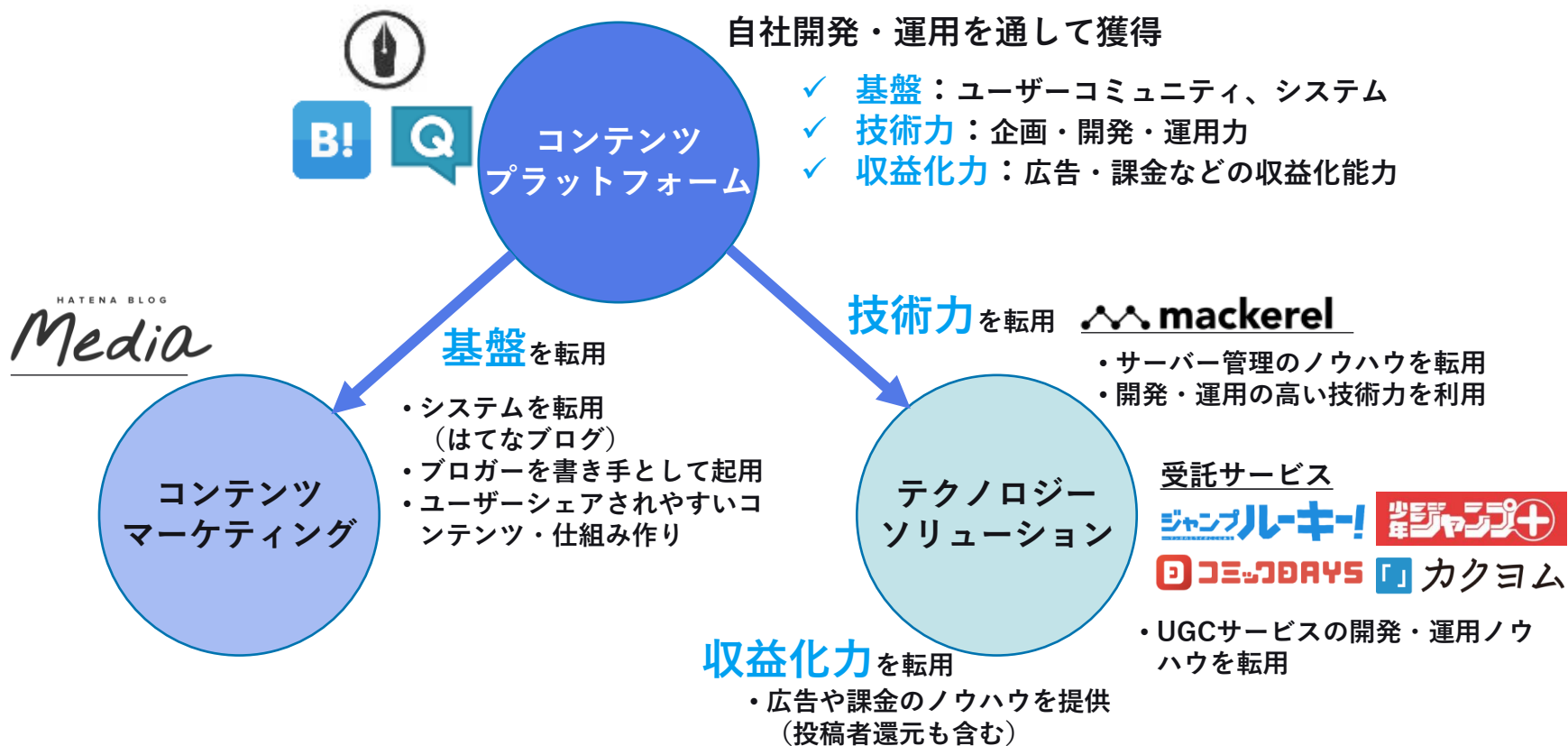
出所：自社調査（2019.5.21-6.2 有効回答数2,548件）

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

コンテンツプラットフォームサービス提供を通して培った力を 今後の成長分野に転用する強み

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。



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

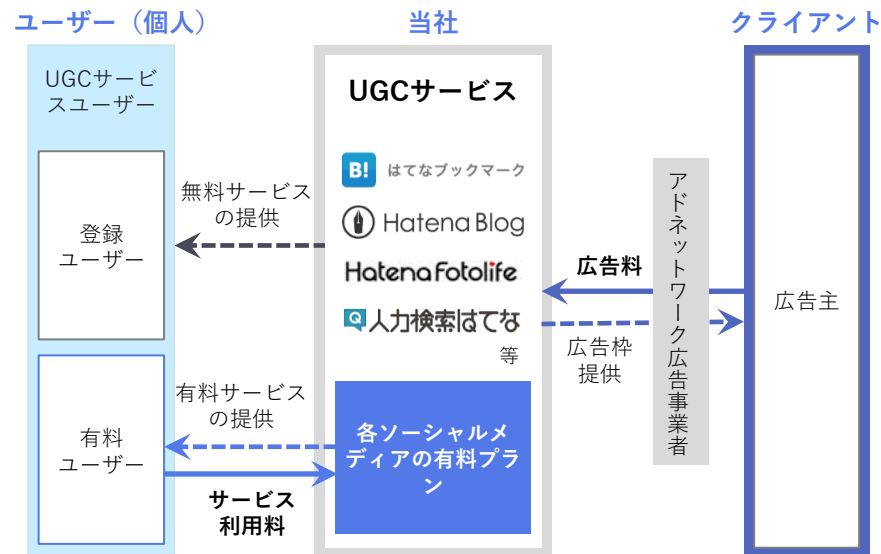
収益モデル

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



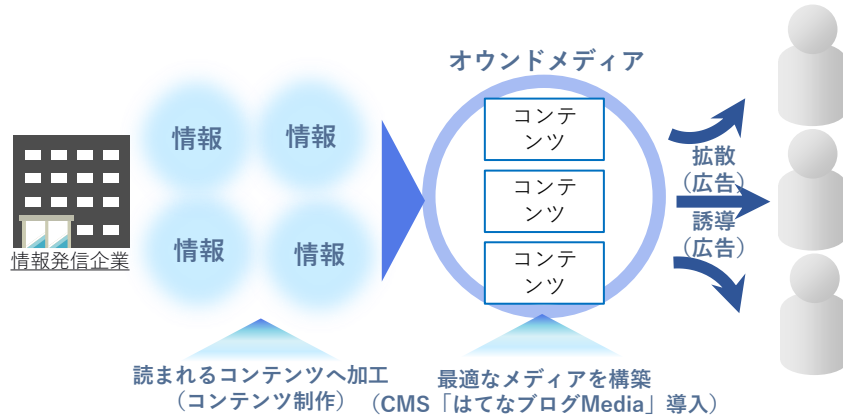
コンテンツマーケティングサービス

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

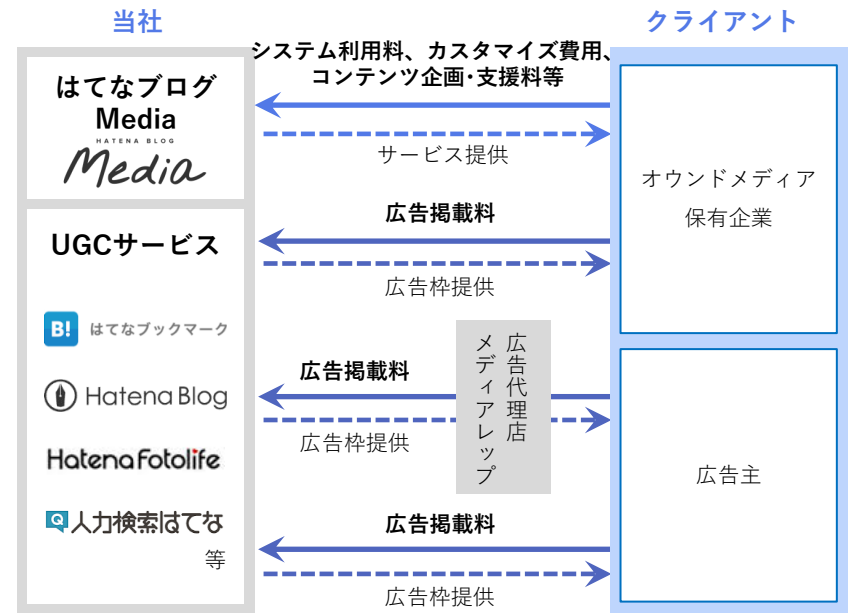


特徴

- ◆ 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

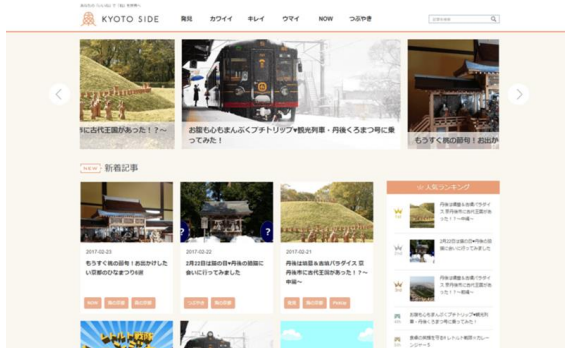
りっすん (アイテム様)

- ◆ はたらく気分を転換させる深呼吸マガジン



KYOTO SIDE (京都府様)

- ◆ 京都府が持つ独自の魅力や情報をグローバルに発信し、共有していくファンコミュニティサイト



ソレドコ (楽天様)

- ◆ 楽天市場が運営するお買いもの情報コンテンツ



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

長年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を
SaaS型で監視するサービス

【受賞歴】

クラウドサービス大手のアマゾン ウェブ サービス (AWS)が各分野で卓越した成果と実績を挙げたパートナー企業を選出する「AWS Partner Network Award」において、「Mackerel」が「APN Technology Partner of the Year 2019 - Japan」を、2020年3月に唯一受賞。

<収益モデル> クライアントからの有料サービスの利用料

受託サービス

出版業を中心とする顧客企業向けに、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

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。

【2022年1月末時点の利用実績】

「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、
14社17メディア

<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

テクノロジーソリューションサービス導入事例

Mackerel

受託サービス



利用企業一覧

さまざまな企業で、さまざまな業種で、Mackerelをご利用いただいております。

KDDI

IDCFrontier

CyberAgent

NTT 東日本

classmethod

NTT SmartConnect

SEGA

mercari

free

レコチョク

Nintendo

BIGLOBE

docomo

SAISON CARD

GMOペパボ

nulab

アイテック阪急阪神 株式会社

西日本 行マック

VALUE COMMERCE

DRECOM with entertainment

DAC consortium

JUST SYSTEMS

GREE

セブ&アイ Net Media

tv asahi mediaplex

※ <https://ja.mackerel.io/customers> の掲載企業 (2021年11月末現在)

主な開発事例

集英社様向け

ジャンプルーキー!

オリジナルマンガの投稿・公開サービス (2014年9月～)

少年ジャンプ+

少年ジャンプの人気マンガ家による新作や歴代ヒット作が毎日無料で読める本格マンガ雑誌サービス (当社はブラウザ版を2017年1月～開発・運用支援)

講談社様向け

コミックDAYS

無料オリジナル作品やお得なマンガ誌の定期購読が楽しめるサービス (2018年2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～)

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。

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あります。

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。