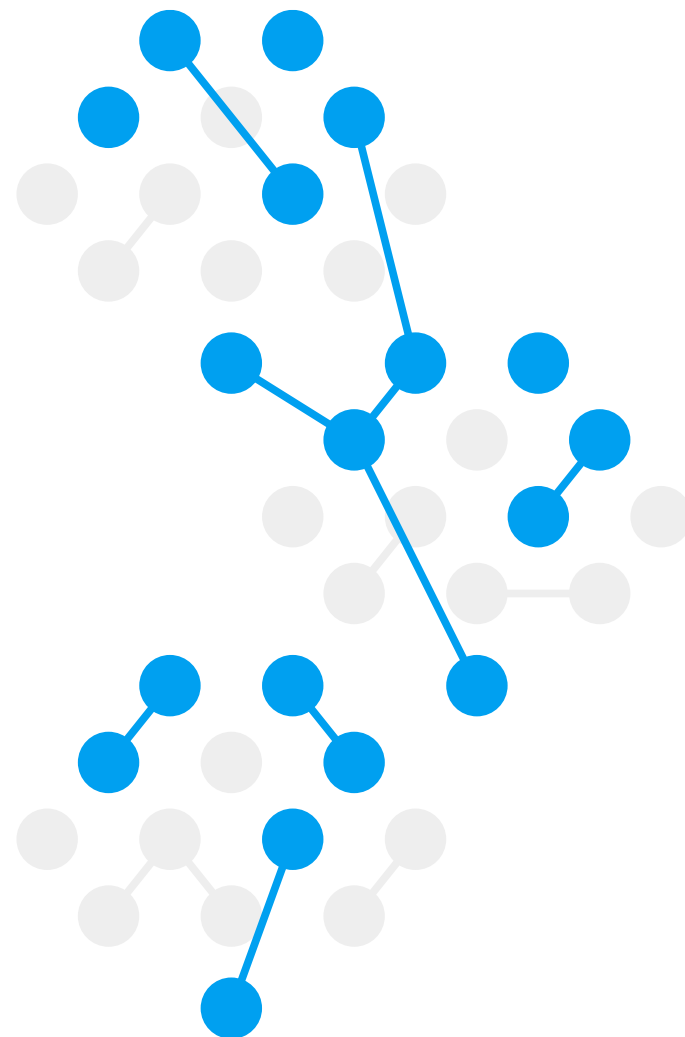


株式会社はてな

2022年7月期 通期

決算説明資料

2022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。

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

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8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、
15社20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	32

1.

決算サマリ

1. 決算サマリー - 2022年7月期 通期サマリー

通期業績は売上高で業績予想にわずかに未達だったが、利益で超過した。

通期業績のサマリー

売上高

3,049 百万円

予想対比
▲1%

営業利益

310 百万円

予想対比
+9%

経常利益

327 百万円

予想対比
+15%

当期純利益

230 百万円

予想対比
+17%

その他トピックス

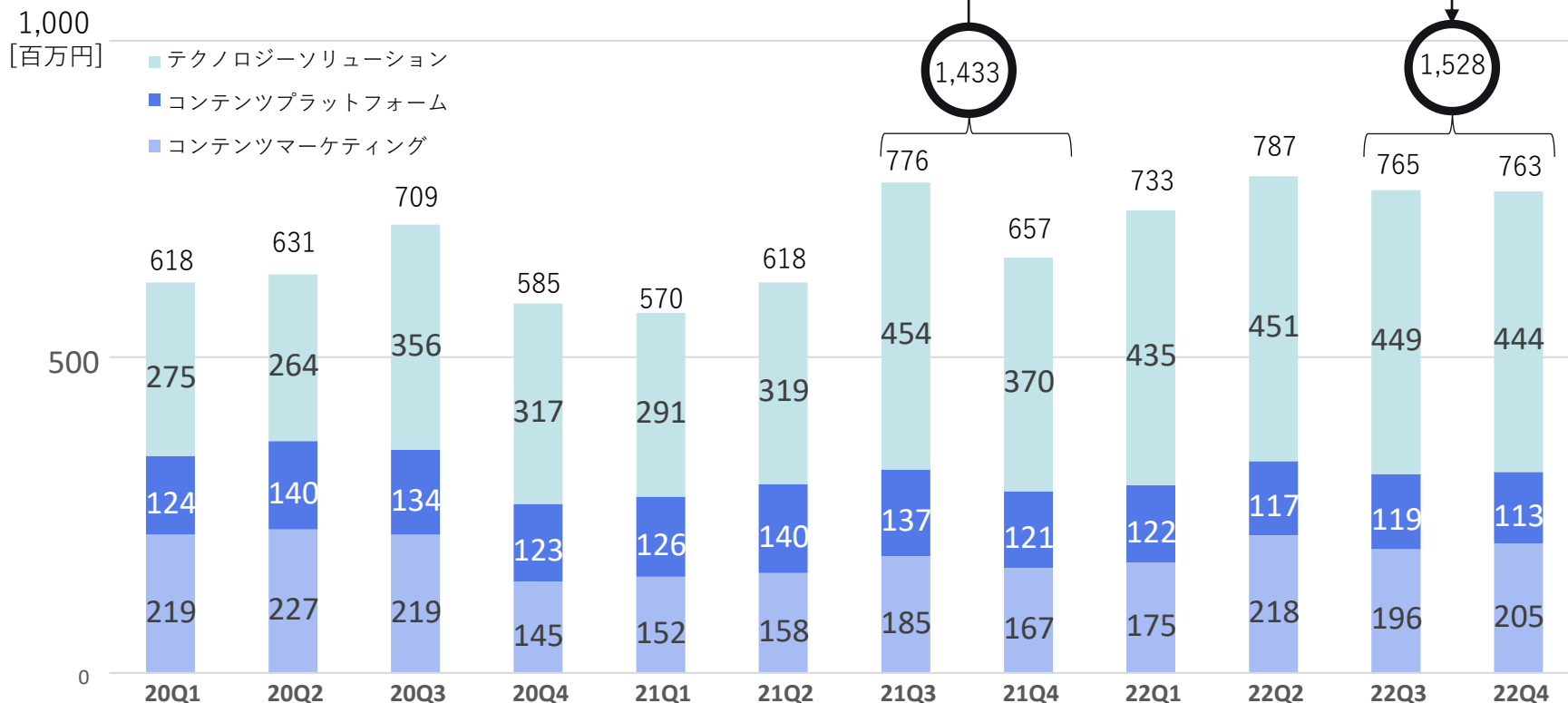
- 受託サービス：マンガビューワのアプリ版「GigaViewer for Apps」リリース。出版社様のマンガアプリにおける課金・広告レベニューシェアを本格的に開始。
- Mackerel：過去最高の半期売上高を更新。
- コンテンツマーケティング：「はてなブログMedia」運用件数が128件。目標を+8件上回る。

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。

[参考*]前年同期比 +7%



* 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

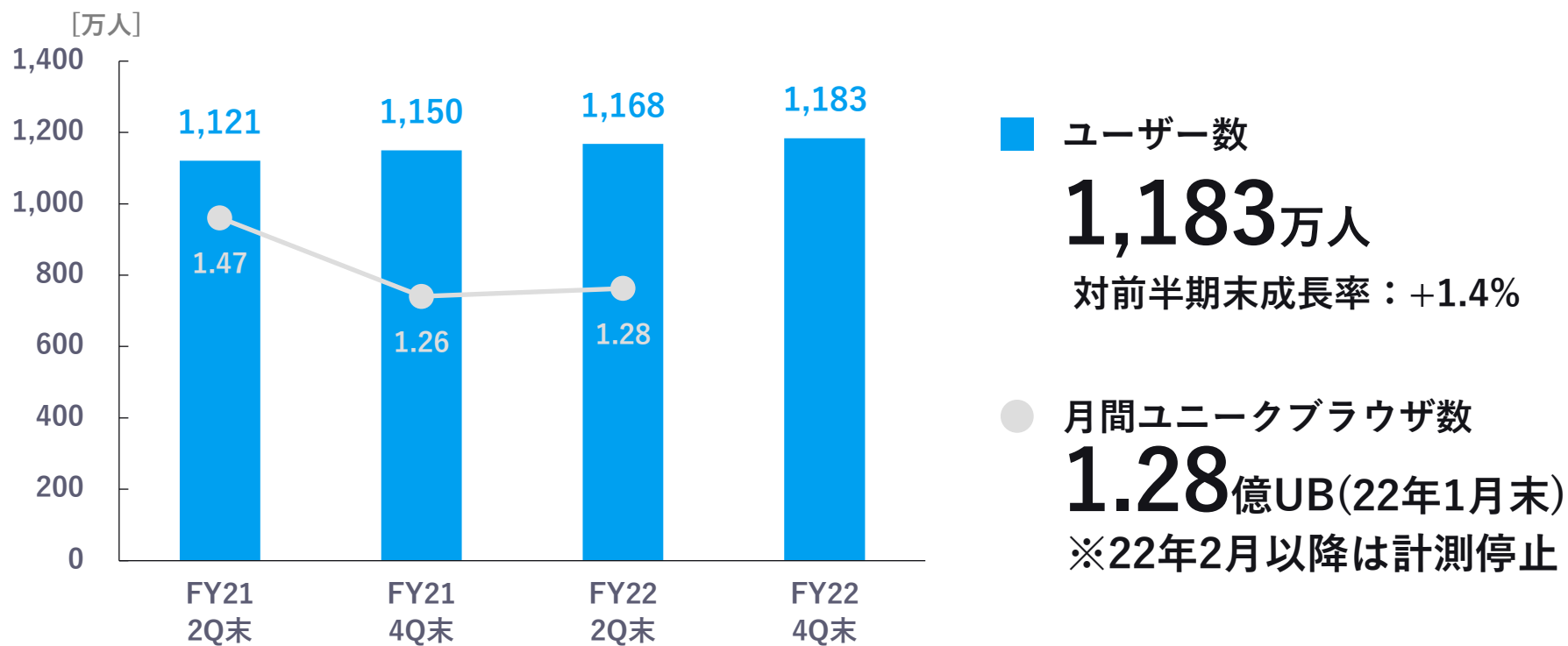
はてなブログ、はてなブックマーク

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

ユーザー数は堅調に増加。

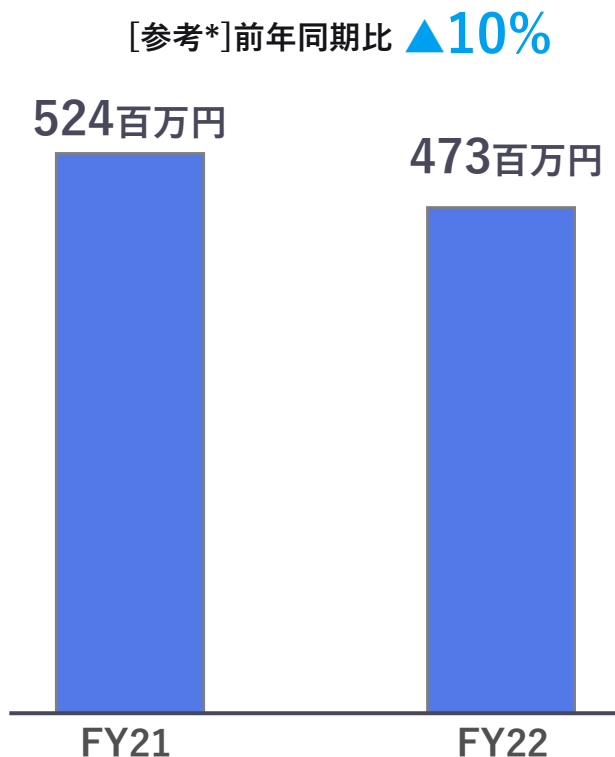
ユニークブラウザ数は計測ツールのGoogleアナリティクスの仕様変更のため計測停止。



2. コンテンツプラットフォームサービス (2/2)

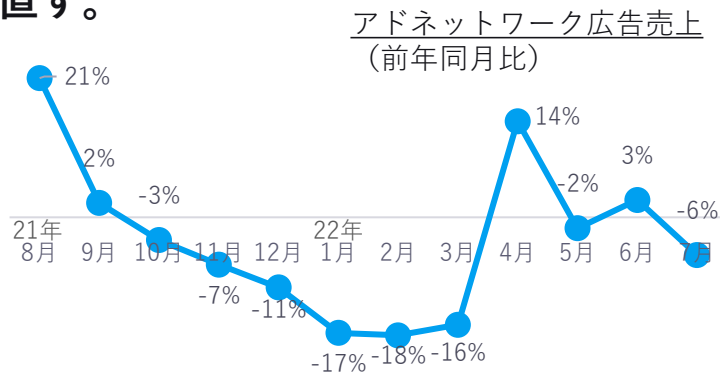
- 業績動向

前期比▲10%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。



アドネットワーク広告売上

22年7月期に入って停滞。4月からやや持ち直す。



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.

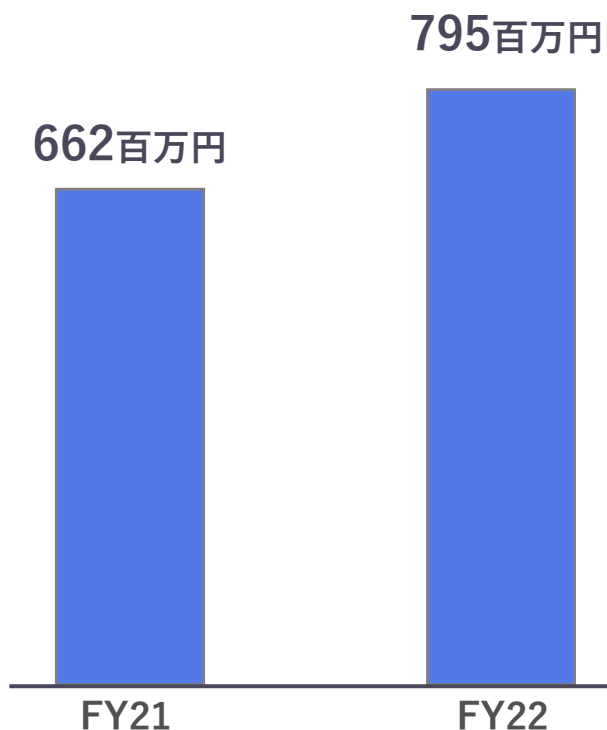
コンテンツマーケティング サービス

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+20%の増収。「はてなブログMedia」運用件数は目標を大幅に超過。件数あたり平均売上は低減。

[参考*]前年同期比 **+20%**



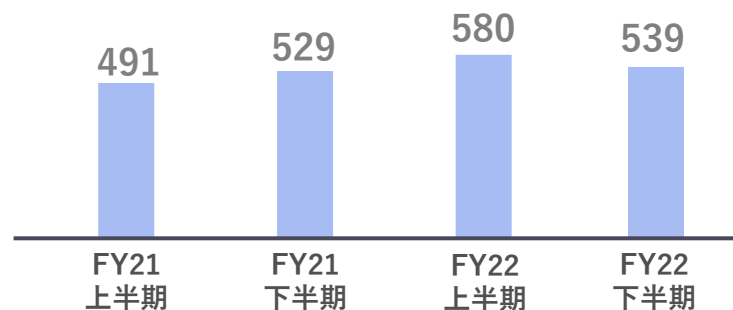
「はてなブログMedia」運用件数

運用件数は128件まで増加。上期+7件、下期に+10件。年度目標120件を大幅に超えた。

運用件数あたり平均売上

メディア開設時は低価格なシステム運用料のみの件数が多い影響で、平均売上は低減。

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件を大きく上回った。
オンラインセミナー施策がリード獲得に繋がっている。

期初運用件数 **111件**

新規開設数 **+29件**

解約数 **▲12件**

運用数増分 **+17件**

期末運用件数 **128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

- 解約率実績の9%は過去5年間で最も少ない。

	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22
期末運用件数	47	75	104	111	128
期中解約数	▲8	▲9	▲13	▲17	▲12
解約率	17%	12%	13%	15%	9%

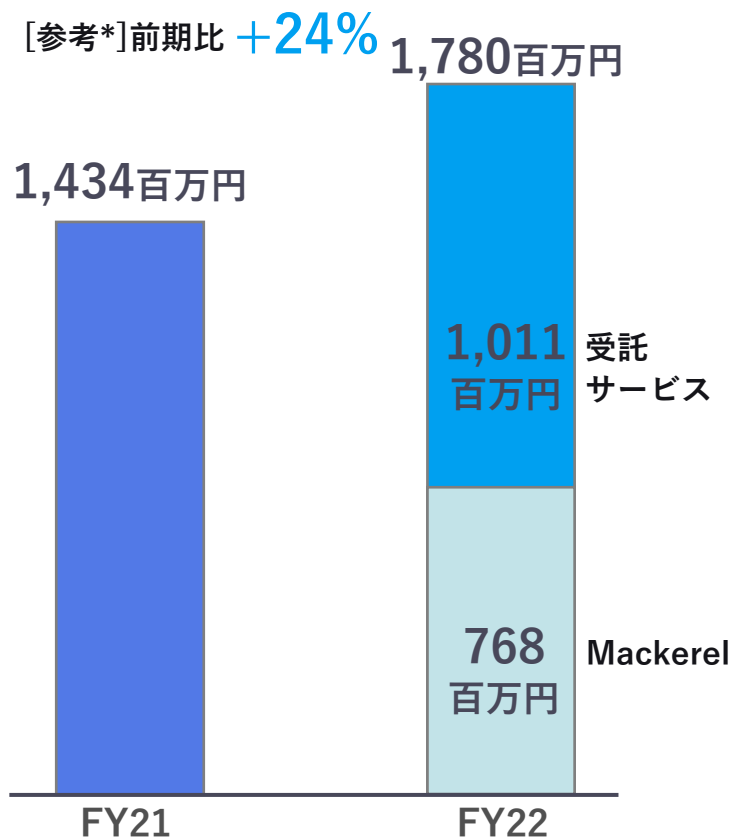
4.

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）

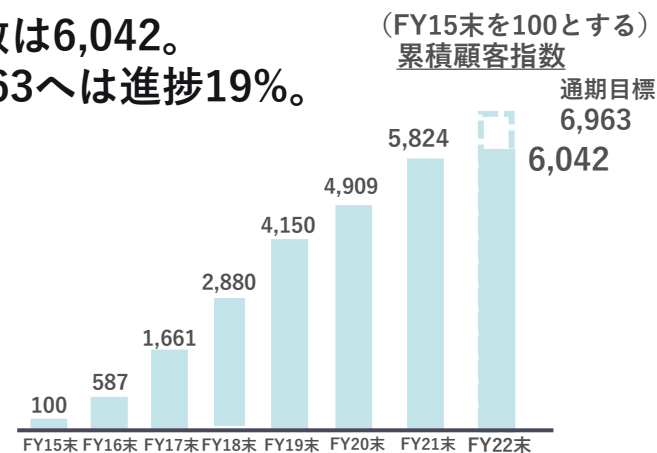
4. テクノロジーソリューションサービス (1/2)

売上は前期比+24%。Mackerel、受託サービスとも増収。



Mackerel

- 累積顧客指数は6,042。
通期目標6,963へは進捗19%。



- 過去最高の半期売上高（386百万円）を更新。

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

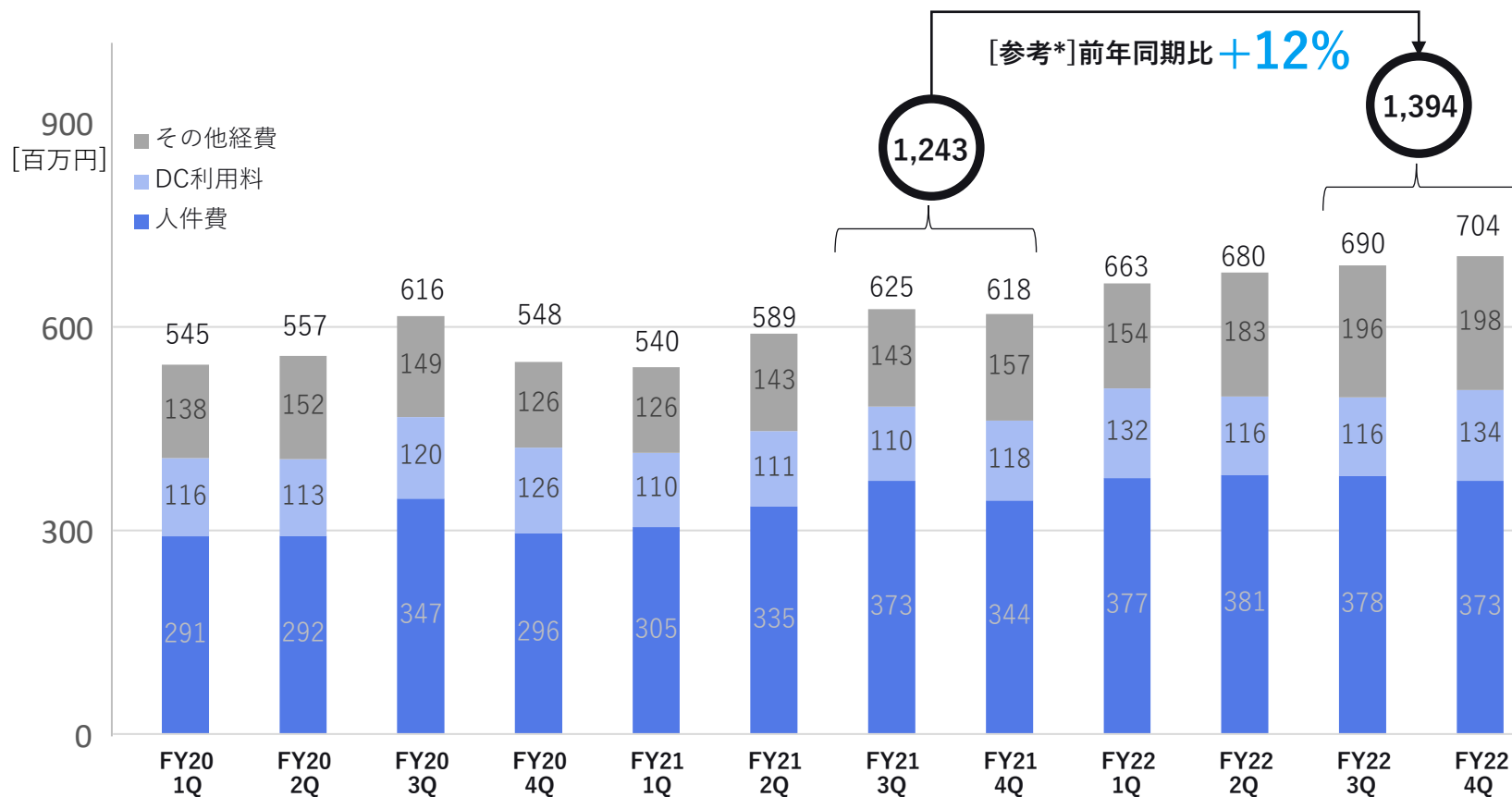
- **GigaViewer for Web**を下半期に2媒体、2022年8月に1媒体で導入。ビューワに掲載する広告の運用と販売に取り組み、広告マネタイズを推進。GigaViewer for Web実績は**19例**に。
 - 2022年3月「**コロコロオンライン**」(小学館様)
 - コミック誌「コロコロコミック」等の人気作品や最新ニュースを楽しめるサイト
 - 小学館様のGigaViewer導入は「サンデーうぇぶり」に続き2例目
 - 2022年5月「**COMIC OGYAAA!!**」(ホーム社様)
 - ホーム社様が運営してきた3サイトを統合して作った新しいWebマンガサイト
 - 2022年8月「**モーニング・ツー**」(講談社様)
 - 2006年創刊のマンガ雑誌「月刊モーニング・ツー」の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」「&Sofa」に続いて4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、外注費増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った。「その他費用」ではシステム投資や広告出稿代行、外注費等の費用増が目立つ。

人件費

[参考*]前期比

+6%

FY22期末人員数

169名

FY21期末からの増員数

+2名

- ・増員目標からは▲20名未達
- ・コロナ禍による人材市場の変化の影響を受けた

データセンター利用料

[参考*]前期比

+10%

- ・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*]前期比

+28%

- ・サービス開発推進のための外注費・業務委託費の増大
- ・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、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と、巣ごもり明け期のサービス利用の停滞

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 – テクノロジーソリューションサービスの成長施策

主な方針は大型顧客の受注・実施活動。翌期以降に「レベニューシェア売上」「SaaS売上積上」に反映される目算。

新規大型受託案件の獲得・実施とGigaViewer搭載数の拡充

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。マンガビューワ「GigaViewer for Web」既存顧客向けに「GigaViewer for Apps」を提案すること、任天堂様向け案件の実施が柱。また、「GigaViewer for Web」の搭載サイト数も更に増やし、シェアを拡大。

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、**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。

大手顧客・パートナーセールスへ資源配分

- AWS（アマゾン ウェブ サービス）、Microsoft Azure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。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。
- パートナーセールスとして、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。

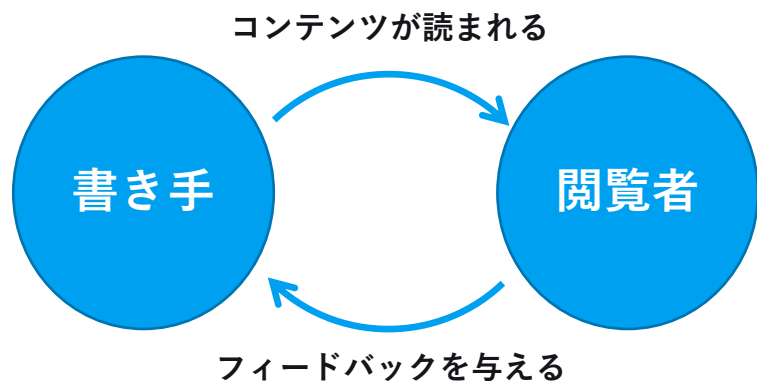
受託
サービス

(GigaViewer
含む)

Mackerel

6. 今後の方針 – コンテンツプラットフォームサービスの施策

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する。



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。

定性的フィードバックに着目した施策

- 2021年7月、はてなブックマークのコメント表示においてYahoo! JAPANの独自技術「建設的コメント順位付けモデル」を導入開始。「人気コメント」について、穏当ではないコメントの表示を抑制し、建設的なコメントが表示されやすくなるよう取り組む。

定量的フィードバックに着目した施策

- 他のサイトに誘引することを目的とした、スパムと判断できるコメント投稿やブログ記事を生み出すアカウントについて、システムの・人的に検出して利用を制限するシステムを構築、運用を継続。一般の書き手が投稿したい意欲を減退させるようなアクションを減らす。

6. 今後の方針 – 開発・販売体制の拡充

当社の中期的な成長を担保するため、最大の強みである開発力を拡充し、販売体制を強化することが重要な課題。

社員採用・外注活用の積極化

FY22期末人員数実績

169名

年間増員数

+2名

FY23期末人員数目標

189名

年間増員数

+20名

+ 外注・業務委託活用

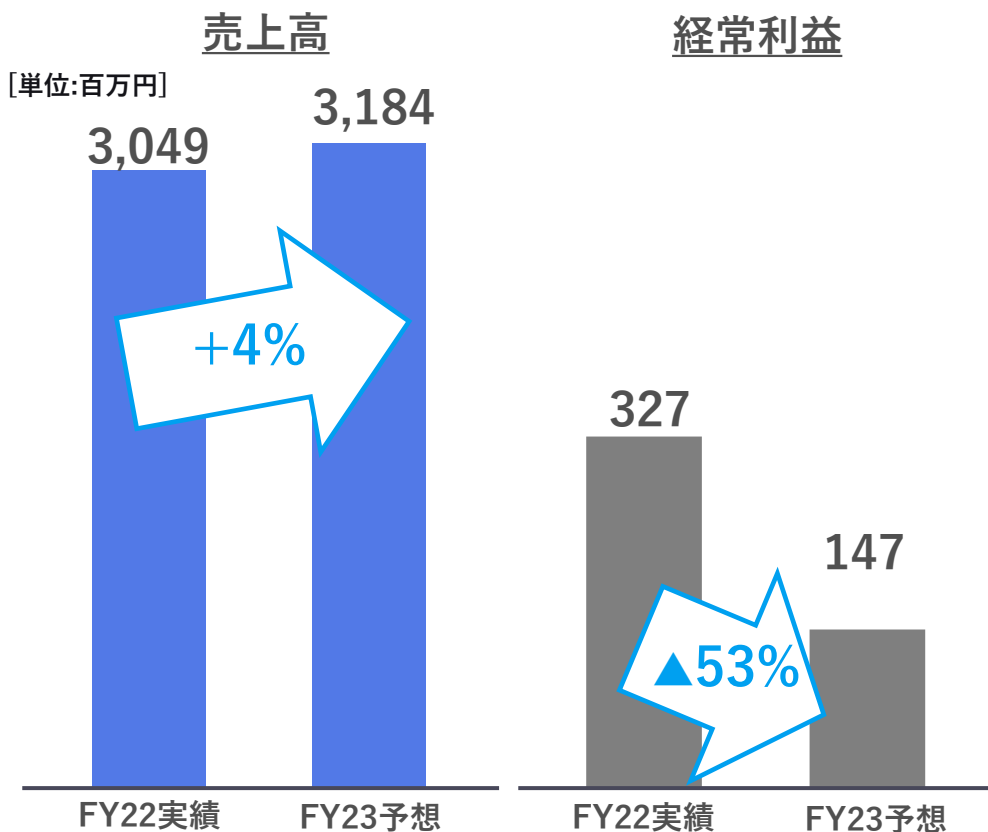
採用・育致力強化に向けた施策

- 2022年5月に組織変更。2014年より当社の事業責任を負ってきた、取締役の**大西**を、**組織・基盤開発に専念**。エンジニア出身であることを活かし、開発陣含めた全職種の採用・配置・育成に手腕を発揮することを期待。
- 働き方をアップデート。フレキシブルワークスタイル制度の恒久措置としてフルリモート勤務を可能とする環境整備をしつつ、オフィス移転・改装によりハイブリッドワークを追求可能。先進的な働く環境を整え、採用力強化に繋げる。

6. 今後の方針 – 業績予想

増収減益を想定。

再来期の大幅な事業成長に向けて備える期とする。



[単位:百万円]

2023年7月期
通期業績予想

売上高	3,184
営業利益	147
経常利益	147
当期純利益	94

6. 今後の方針 – 業績予想：サービス毎売上高

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。

[単位:百万円]	FY22 売上高実績	FY23 売上高予想	業績予想にあたっての主要なポイント
コンテンツ プラットフォーム	473	436	<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。
コンテンツ マーケティング	795	768	<ul style="list-style-type: none"> ブログMedia運用件数目標は、128→144まで増やす。 件数あたり月平均売上目標は、顧客のライフサイクルにあわせ、期中平均でFY21上半期実績程度に維持する。 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	1,780	1,980	<ul style="list-style-type: none"> 受託サービスを成長の柱とする。通期売上成長を+172百万円と見込む。 Mackerelは通期売上成長を+27百万円と見込む。大型顧客・パートナーセールスにシフトする関係上、顧客数増分は22年7月期と同等と想定。

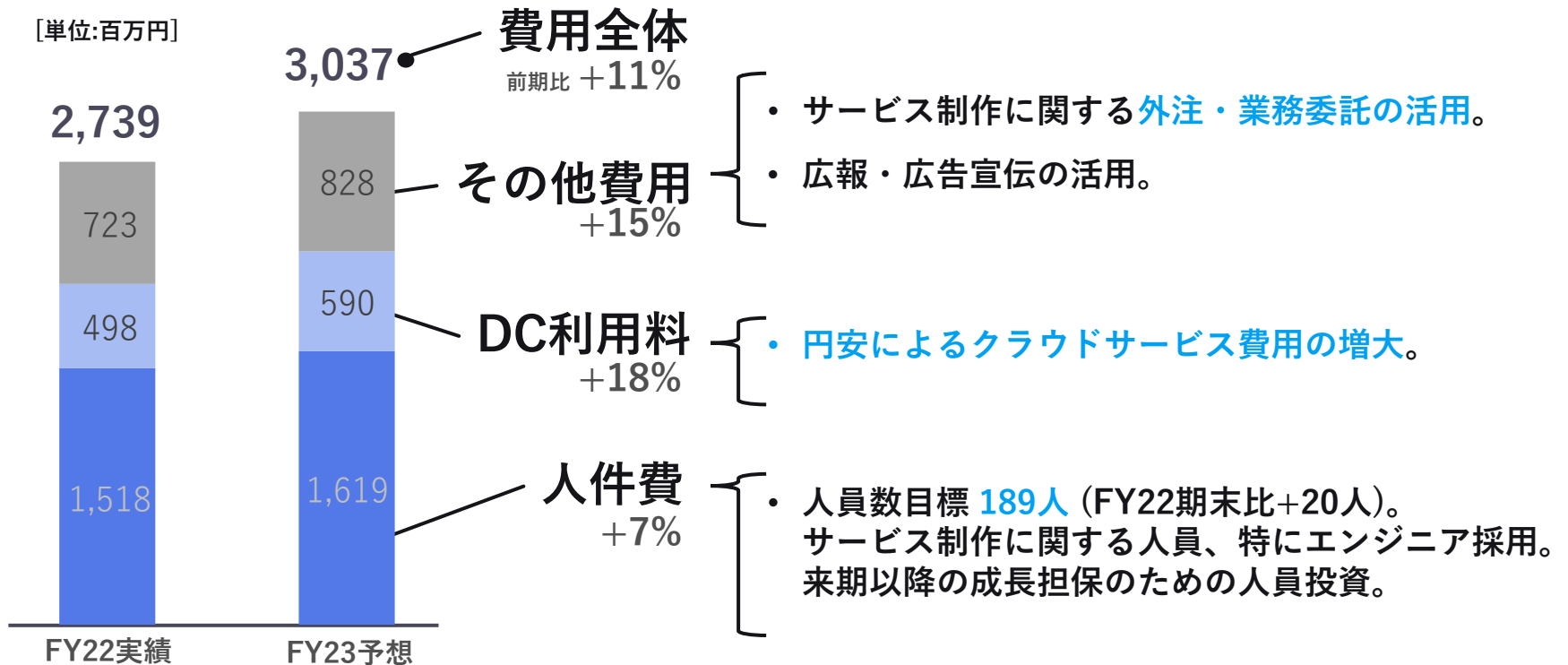
※新規構想中のサービスについては、業績予想に織り込んでおりません。

6. 今後の方針 – 費用

費用増は、「人員体制の拡充」「円安によるDC利用料増大」

「外注・業務委託活用」が主。

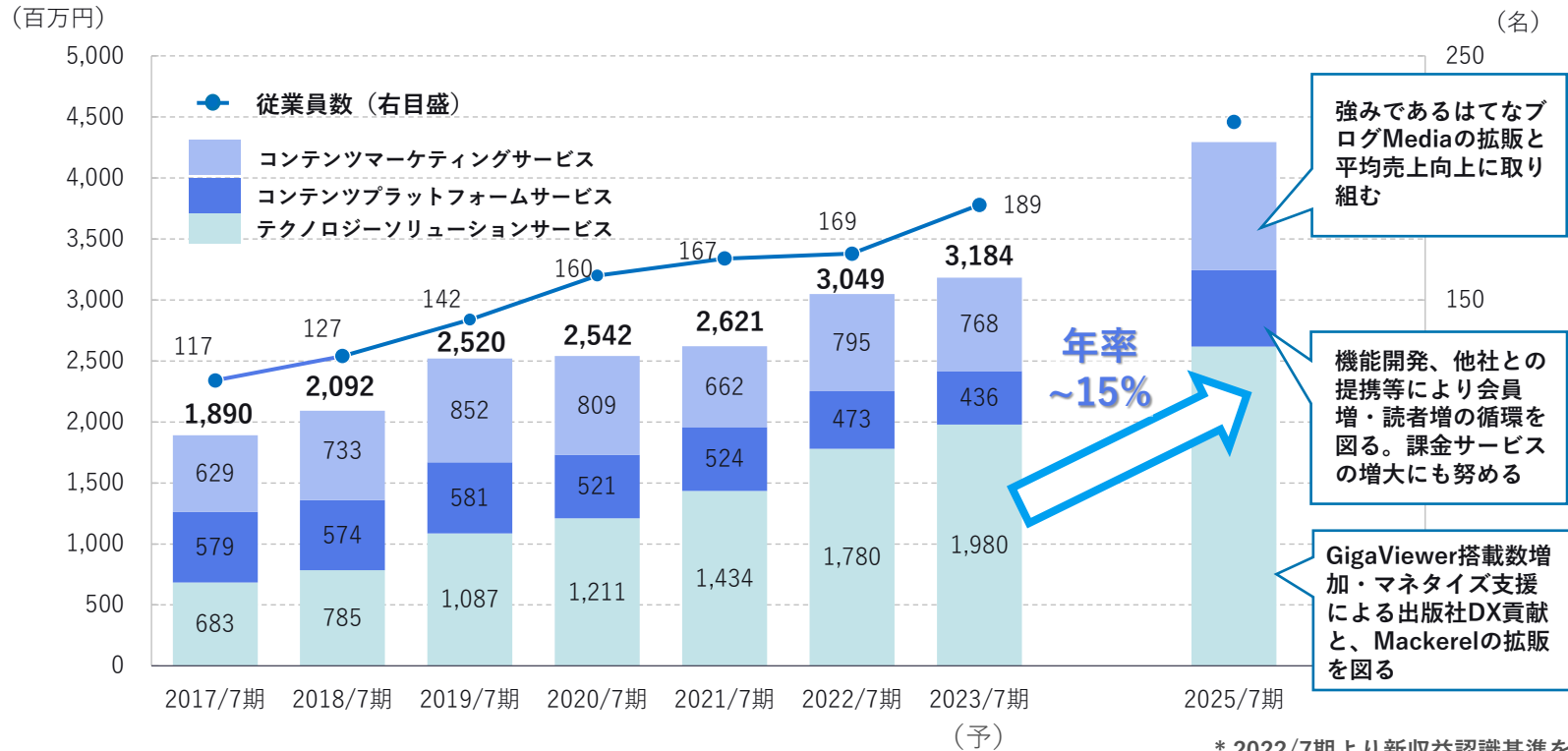
来期以降の成長をより確実にすることを狙う。



6. 今後の方針 – 中期的成長のイメージ

2期後の2025年7月期で売上高40億円を突破へ。
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）



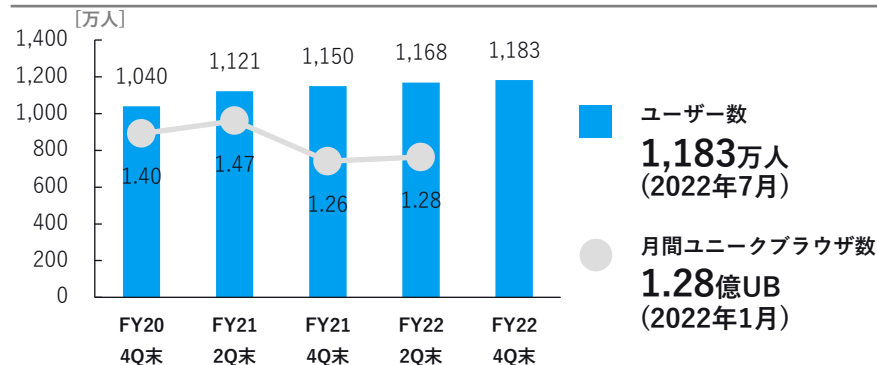
国内最大級のソーシャルブックマークサービス
気になったウェブページを、感想やタグとともに、オンライン上で簡単に管理。ブックマークを共有することにより、インターネット上で盛り上がっている話題を知ることができる

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

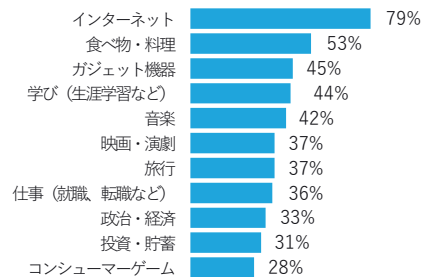


ネット上で大きな影響力を持つ「はてなユーザー」

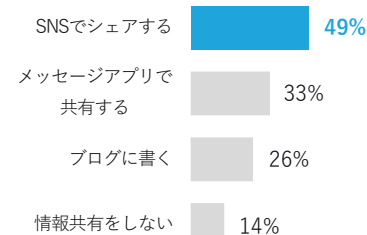
幅広いジャンルに関心が高い

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



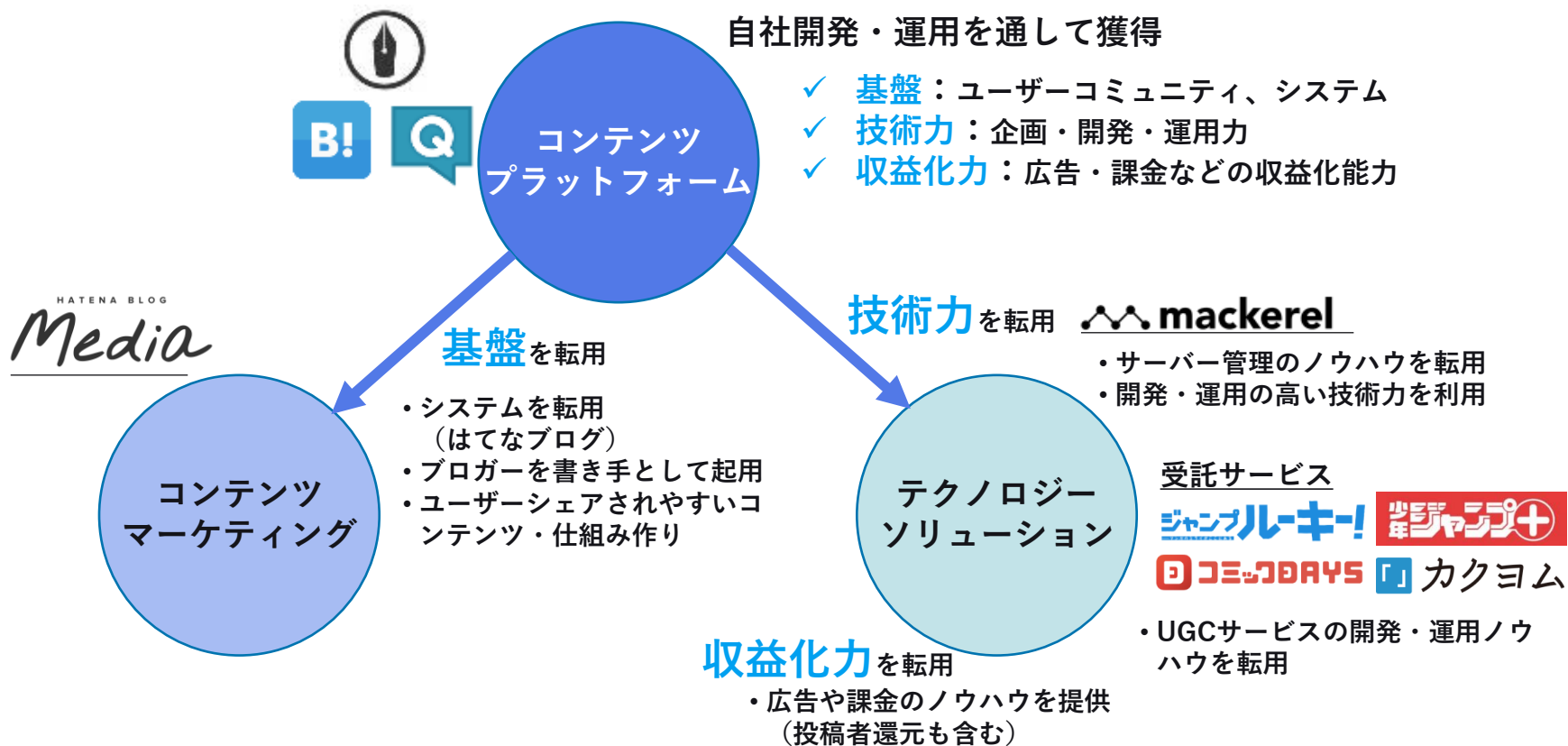
出所：自社調査（2019.5.21-6.2 有効回答数2,548件）

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

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。



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

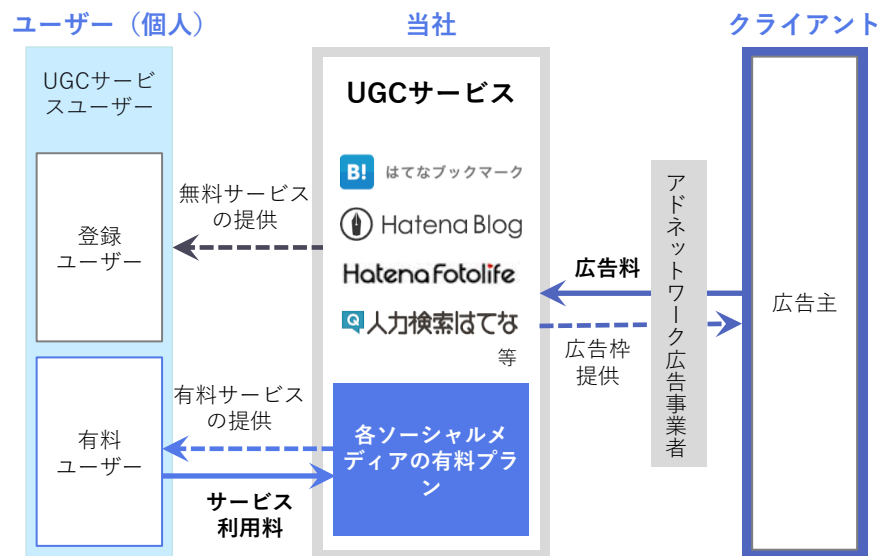
収益モデル

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



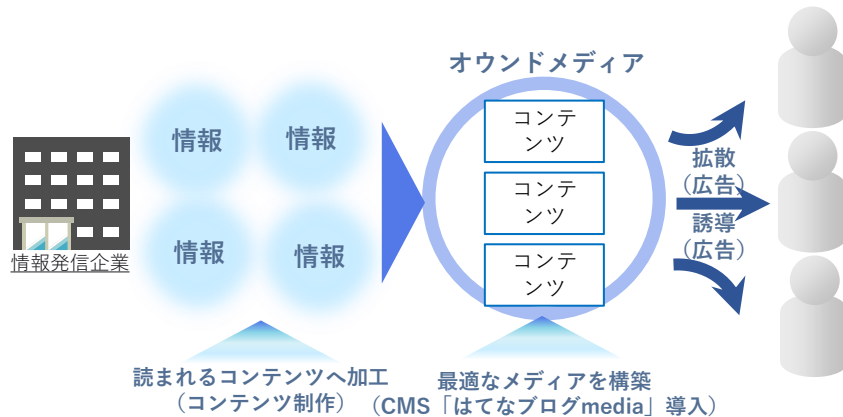
コンテンツマーケティングサービス

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

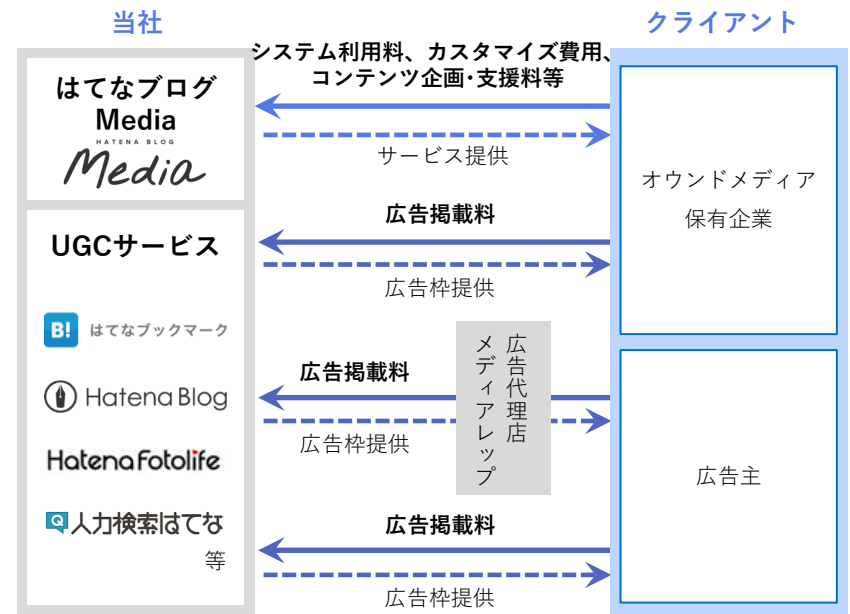


特徴

- ◆ 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



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

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+!

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8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、
15社20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

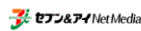
Mackerel

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。



※ <https://ja.mackerel.io/customers> の掲載企業 (2022年7月末現在)

主な開発事例

集英社様向け



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



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～)

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～)

KADOKAWA様向け



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。