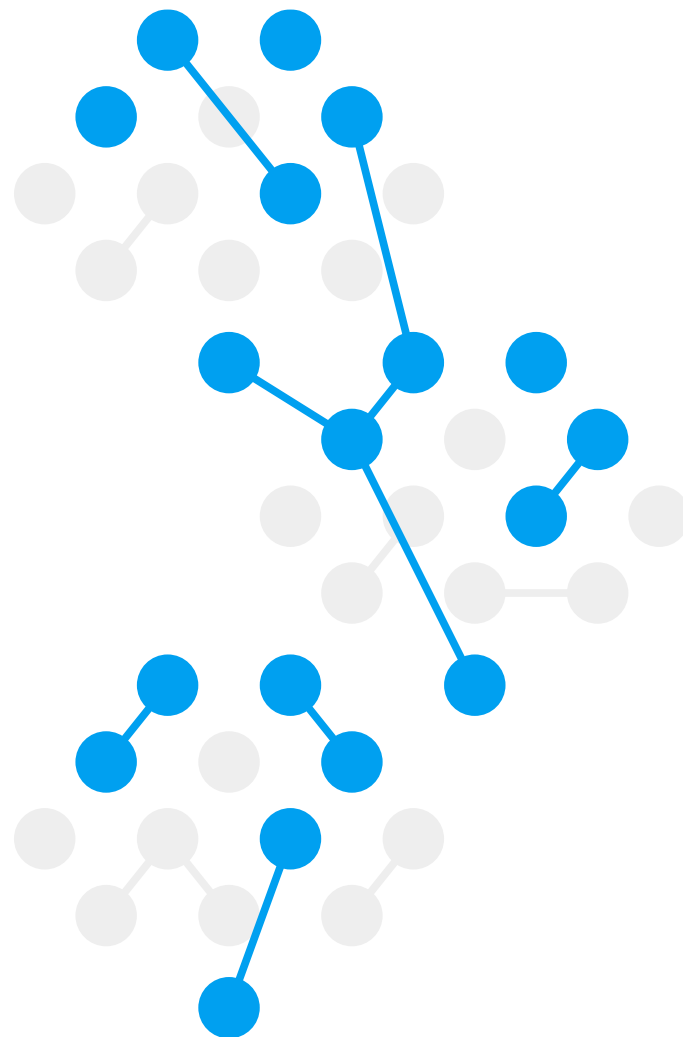


株式会社はてな

2023年7月期 通期

決算説明資料

2023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・認定歴】

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。

また、2022年11月には、AWSのプロセッサである「AWS Graviton プロセッサ」をサポートするサービスのみが取得出来るパートナー制度「AWS Graviton Ready」に日本企業で初めて認定される。



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。

【2023年7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21メディア

目次

| | |
|----------------------|----|
| 1. 決算サマリ | 7 |
| 2. テクノロジーソリューションサービス | 12 |
| 3. コンテンツマーケティングサービス | 15 |
| 4. コンテンツプラットフォームサービス | 18 |
| 5. 費用の状況 | 21 |
| 6. 今後の方針 | 24 |
| 7. Appendix | 36 |

1.

決算サマリ

1. 決算サマリー - 2023年7月期 通期サマリー

期初の見込み通り、増収減益となった。

通期業績のサマリー

売上高

3,150 百万円

前期比
+3%

営業利益

173 百万円

前期比
▲47%

経常利益

182 百万円

前期比
▲47%

当期純利益

99 百万円

前期比
▲59%

トピックス

- 受託サービス：出版社様のマンガアプリの**大型開発案件を進行中**。マンガビューワのアプリ版「**GigaViewer for Apps**」の**機能拡充を進め**、24/7期以降の課金・広告レベニューシェアの拡大実現に向けて着々と準備。
- 採用強化施策が実り、**通期採用目標数を超過**。
中長期的な成長を担保すべく、開発力・組織力強化を継続。

1. 決算サマリ - 2023年7月期 業績予想対比

期初業績予想対比では利益は超過したが、
売上高・利益ともに、2023年5月発表の予想対比では未達となった。

業績予想対比

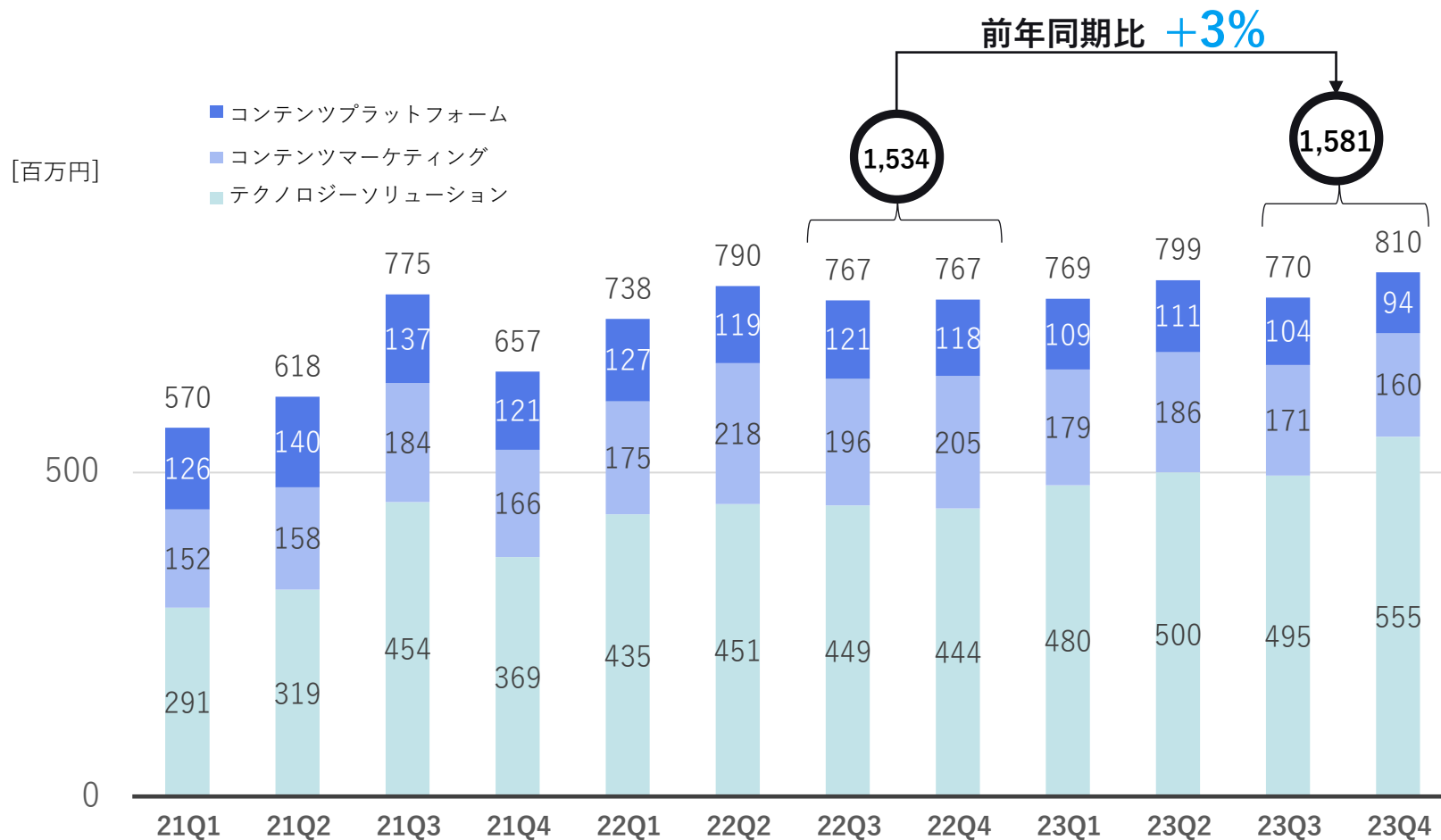
| [単位：百万円] | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 当期純利益 |
|-------------|-------|------|------|-------|
| 期初予想 | 3,184 | 147 | 147 | 94 |
| 23/5予想 | 3,187 | 223 | 222 | 145 |
| 実績 | 3,150 | 173 | 182 | 99 |
| 23/5予想との増減率 | ▲1% | ▲22% | ▲18% | ▲32% |

未達の理由

- ✓ 売上で▲37百万円の未達
 - ・ マンガアプリの大型開発案件の想定納期を24/7期下半期に変更。進捗度に応じて売上を計上するため、受託サービスの開発売上が未達となった。→24/7期に反映予定
- ✓ 営業費用で+13百万円の超過
 - ・ 4Qで中途人材採用が想定以上に進捗が良く、採用費含む人件費で見込を超過した。

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。



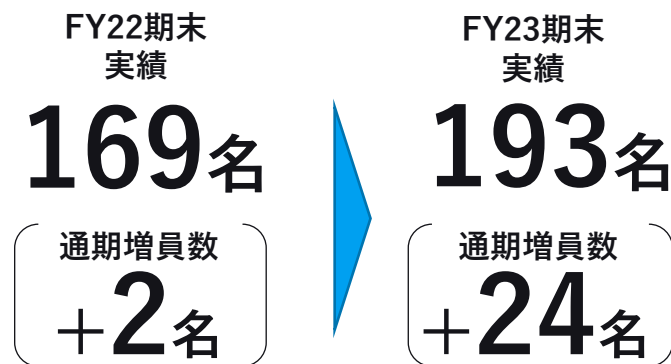
*2022年7月期から新収益認識基準に移行。また、金額は四捨五入ではなく全て切り捨て処理。

1. 決算サマリ - 採用強化、実現中

通期採用目標数を超過。

引き続き採用を継続し、更なる体制強化を図る予定。

社員数の状況



採用目標数+20名を超過。

24/7期以降の業績向上をより確かなものとするべく、引き続き採用を継続。体制強化を図る。

採用力に対する評価

**Owned
Media
Recruiting®
AWARD 2022**
by インディード indeed

求人検索エンジン「Indeed（インディード）」の日本法人であるIndeed Japan株式会社が主催する「Owned Media Recruiting AWARD 2022」で**当社がグランプリを受賞**。

エンジニア組織の情報発信と採用活動、エンジニア向け採用サイトなどが評価され、オウンドメディアリクルーティングについて多様で先進的な採用を行う企業であると表彰される。

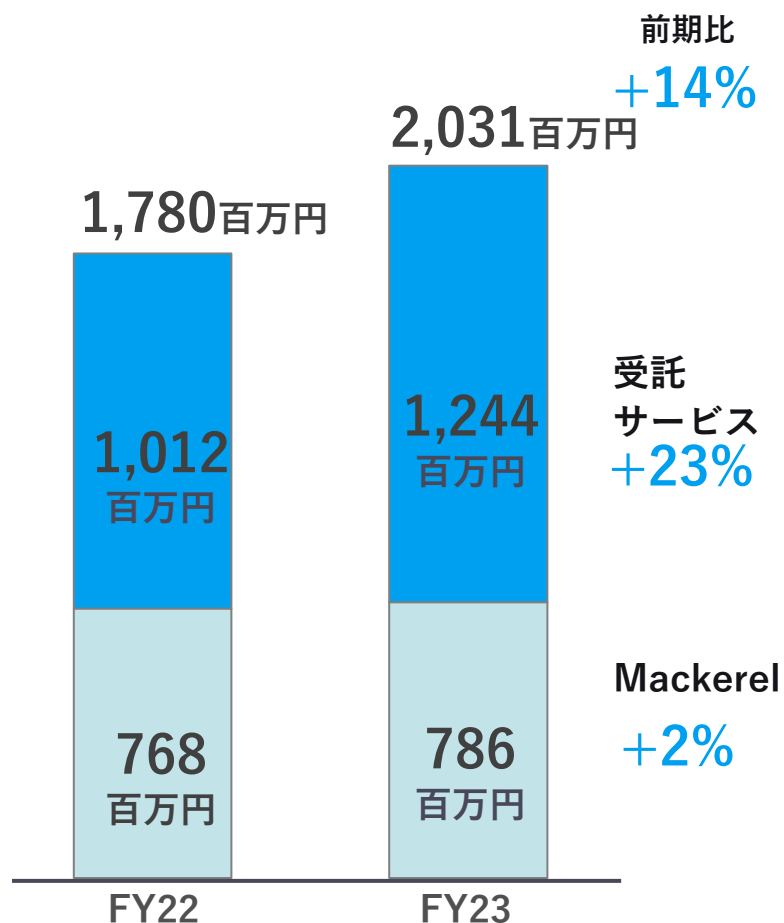
2.

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 (1/2)

売上は前期比+14%。受託サービスで大きく増収。



受託サービス

- 成長の柱と位置づける受託サービスで進捗。
- 来期に向け重要な「GigaViewer for Apps」機能拡充が進行中。
- 開発案件・システム運用保守案件の他、読者確保のための広告出稿代理サービスも本格化。

Mackerel

- 大型顧客からの支持が高く、見込より増収。
- デジタルマーケティングだけでなく、オフラインでの展示会に出展、リード確保に手応え。
- 2022年11月には、AWSのプロセッサである「AWS Gravitonプロセッサ」をサポートするサービスのみが取得出来るパートナー制度「AWS Graviton Ready」に日本企業で初めて認定。クラウドサービスを利用する顧客に技術力をアピール。

2. テクノロジーソリューションサービス (2/2)

23年7月期におけるリリース済の受託サービス案件は下記の通り。

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。

2022年8月「モーニング・ツー」
(講談社様)



2023年2月「月マガ基地」
(講談社様)



ゲーム領域

任天堂社様で提供する「スプラトゥーン」シリーズの最新タイトル『スプラトゥーン3』のゲーム連動サービス「イカリング3」について、企画・開発に協力。

2022年9月、『スプラトゥーン3』の発売と同時に「イカリング3」もサービスを開始。

任天堂社様との取り組みは今回の「イカリング3」で5例目。Nintendo Switch™ ソフトのゲーム連動サービスとしては『スプラトゥーン2』に連動した「イカリング2」、『大乱闘スマッシュブラザーズ SPECIAL』に連動した「スマプラス」に続いて3例目。

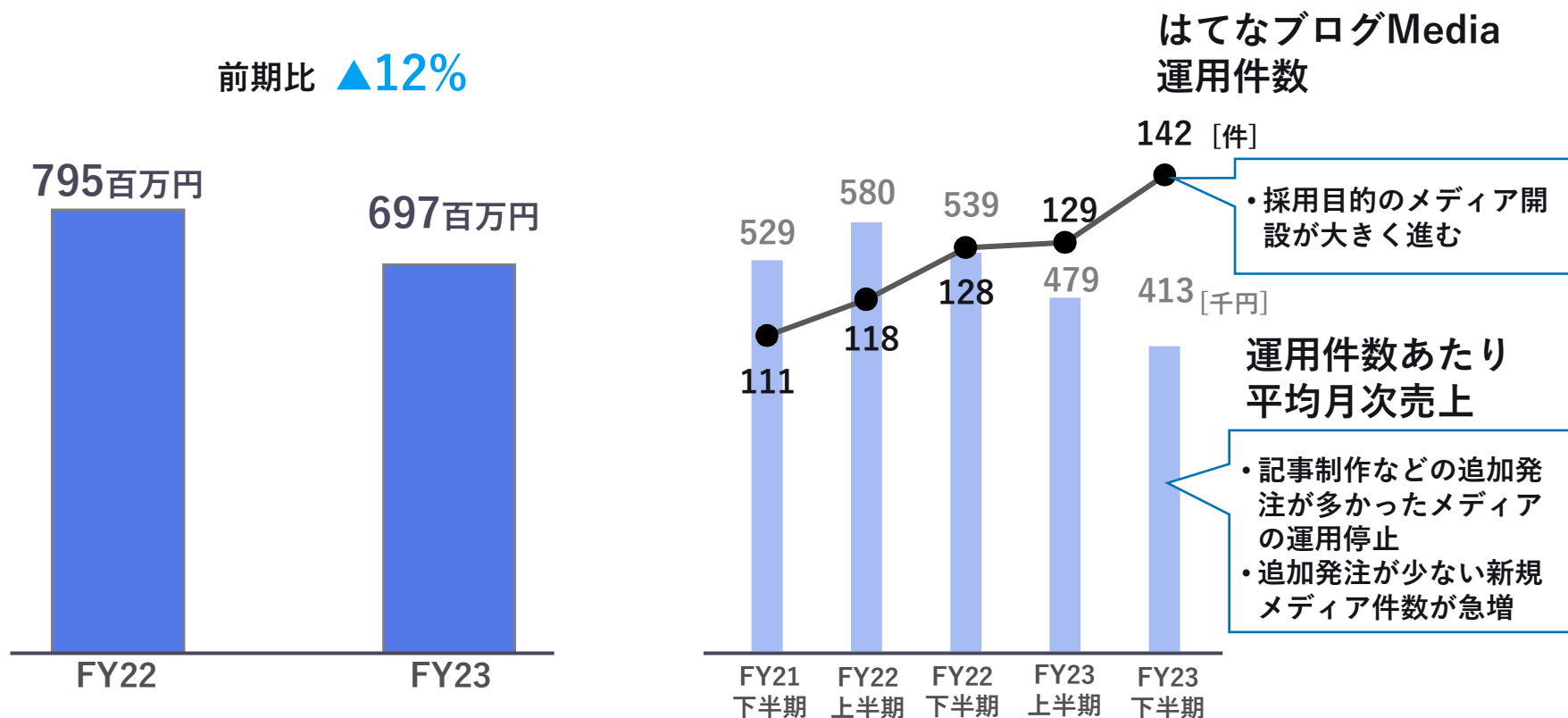
3.

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)

前年比▲12%の減収。「はてなブログMedia」運用件数は142件に到達。
件数あたり平均売上は低減。



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+14件。目標の+16件には未達だが、下半期だけで+13件と急増。人材関連企業による代理販売を開始し、採用目的のメディア開設が進んだ。

期初運用件数 **128件**

新規開設数 **+31件**

解約数 **▲17件**

運用数増分 **+14件**

期末運用件数 **142件**

新規開設数

- 上半期で+9件のところ、下半期で+22件。人材関連企業による代理販売を開始し、**採用目的のメディア開設**が進んだ効果。
- 潜在顧客向けマーケティングニーズも底堅く存在。
- オンラインセミナーの実施がリード獲得に有効。
- 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12%**は前期より増えたが、過去5年間でみると平均的。

| | FY19 | FY20 | FY21 | FY22 | FY23 |
|--------|------|------|------|------|------|
| 期末運用件数 | 75 | 104 | 111 | 128 | 142 |
| 期中解約数 | ▲9 | ▲13 | ▲17 | ▲12 | ▲17 |
| 解約率 | 12% | 13% | 15% | 9% | 12% |

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

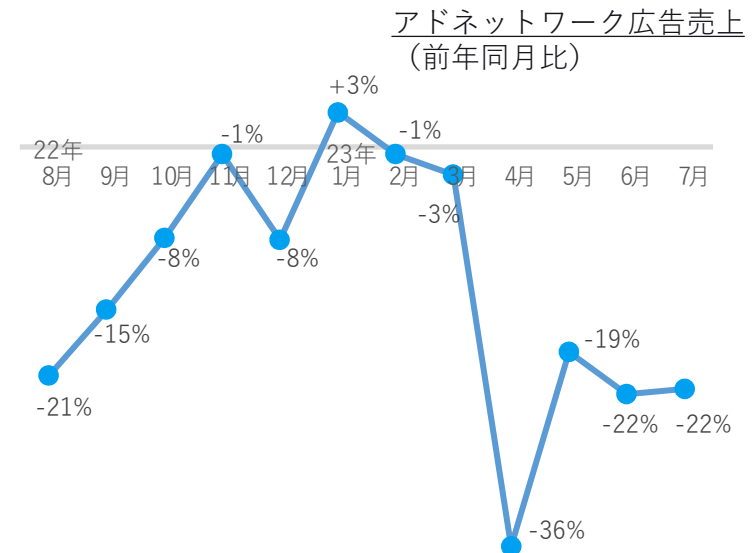
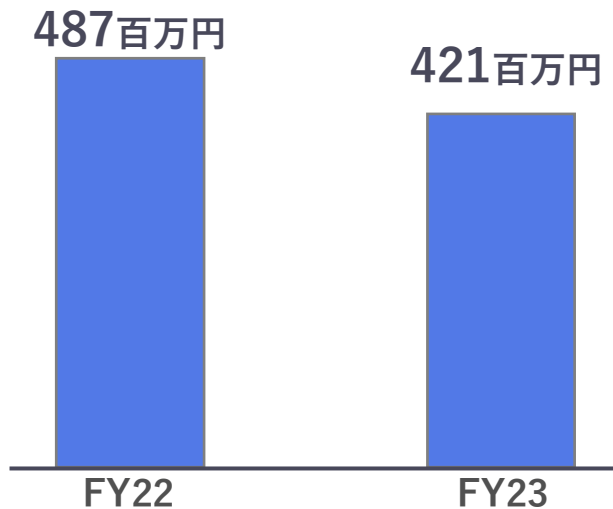
4. コンテンツプラットフォームサービス (1/2) - 業績動向

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。

アドネットワーク広告売上

23年7月期を通して広告単価がふるわず。

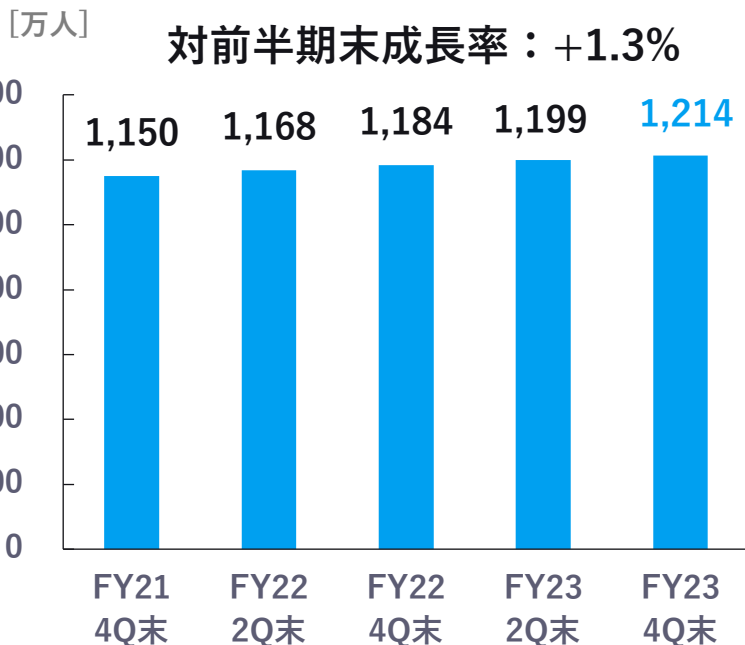
前期比 ▲14%



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。2023年6月28日から、はてなブログで記事の販売を可能にするメニューを初めて導入しており、今後のユーザー数や課金売上の増加に期待。

登録ユーザー数推移



記事の有料販売機能

NEW 記事の有料販売 (codoc)

codocと連携し、ブログ記事を有料販売できます。

記事に有料部分を追加

記事内に区切り線が挿入されます。区切り線から下部が有料部分になり、codocへ投稿されます。

売上を受け取るユーザー

単体販売

円

指定できる価格は100円以上50,000円まで

2023年6月28日から「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。

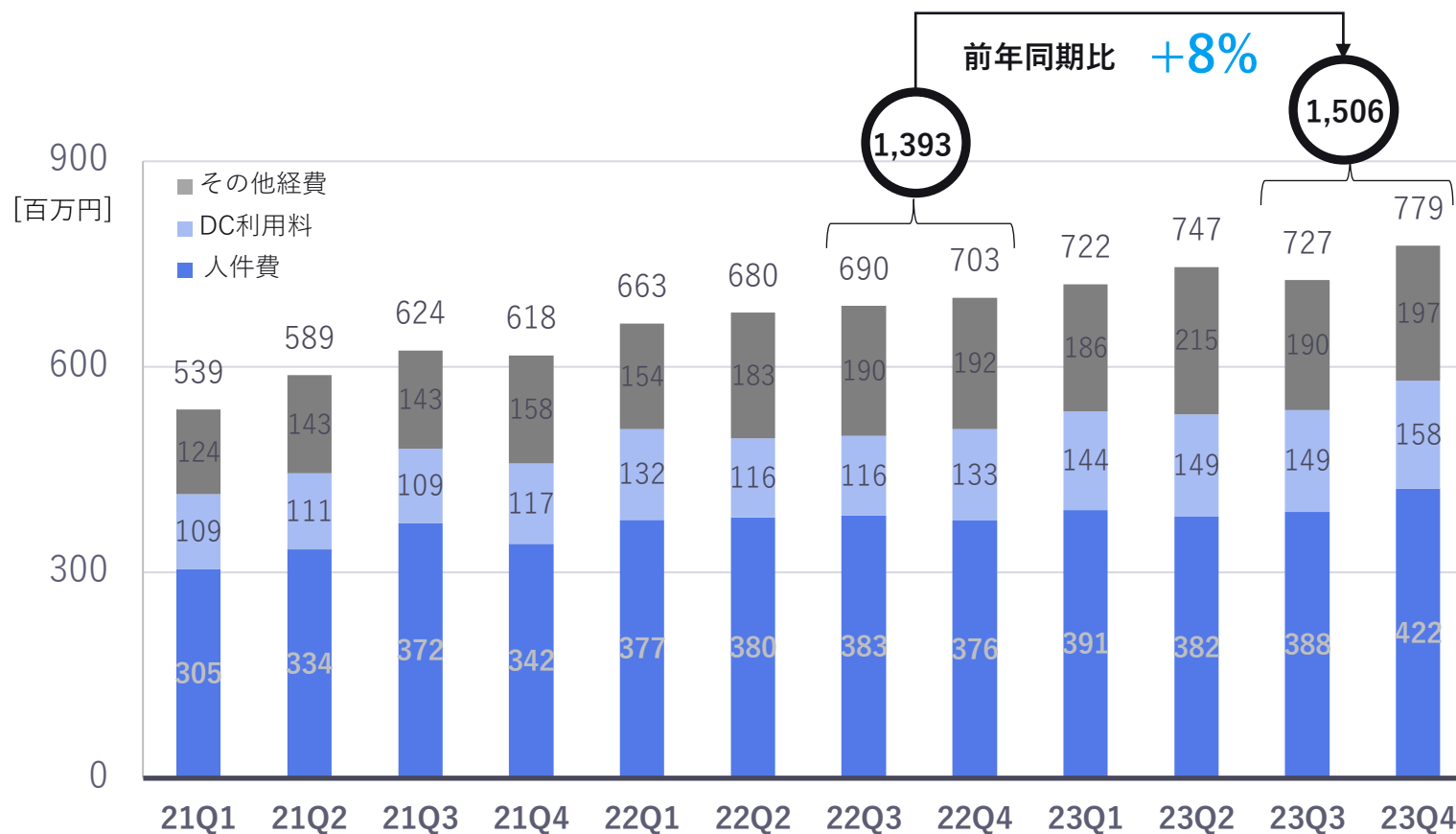
- 単体販売
 - 100円～50,000円の価格設定が可能
- サブスクリプション
 - 100円～50,000円 / 月額・年額での定期課金の設定が可能

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DC利用料増のトレンドに伴い、費用は着実に増加。



5. 費用の状況 – トピックス

人件費増ペースは緩やかだが、増員数は通期目標を越えた。
「その他費用」では広告出稿代理や外注費等の費用増が目立つ。

人件費

前期比

+4%

FY23期末人員数

193名

前期末からの増員数

+24名

- 通期増員目標+20名に対して+4名超過
- 人件費増加率は人員増加率に届かず。増員が（期初でなく）期中に行われていることと賞与額減のため

データセンター利用料

前期比

+21%

- 円安により、ドル支払でのクラウドサービス利用料が増加
- GigaViewerを利用する媒体数の増加、利用の増加

その他費用

前期比

+9%

- 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
- 自社サービスの広告宣伝費用の増大

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支援への注力と利益創出。

中長期的な成長の種蒔きのため、技術開発投資や新市場開拓にも着手。

テクノロジー
ソリューション

方針1. **出版社DX支援**への注力と利益創出

テクノロジー
ソリューション

コンテンツ
プラットフォーム

方針2. **技術開発投資**を通じた、
魅力度の非連続的な向上

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

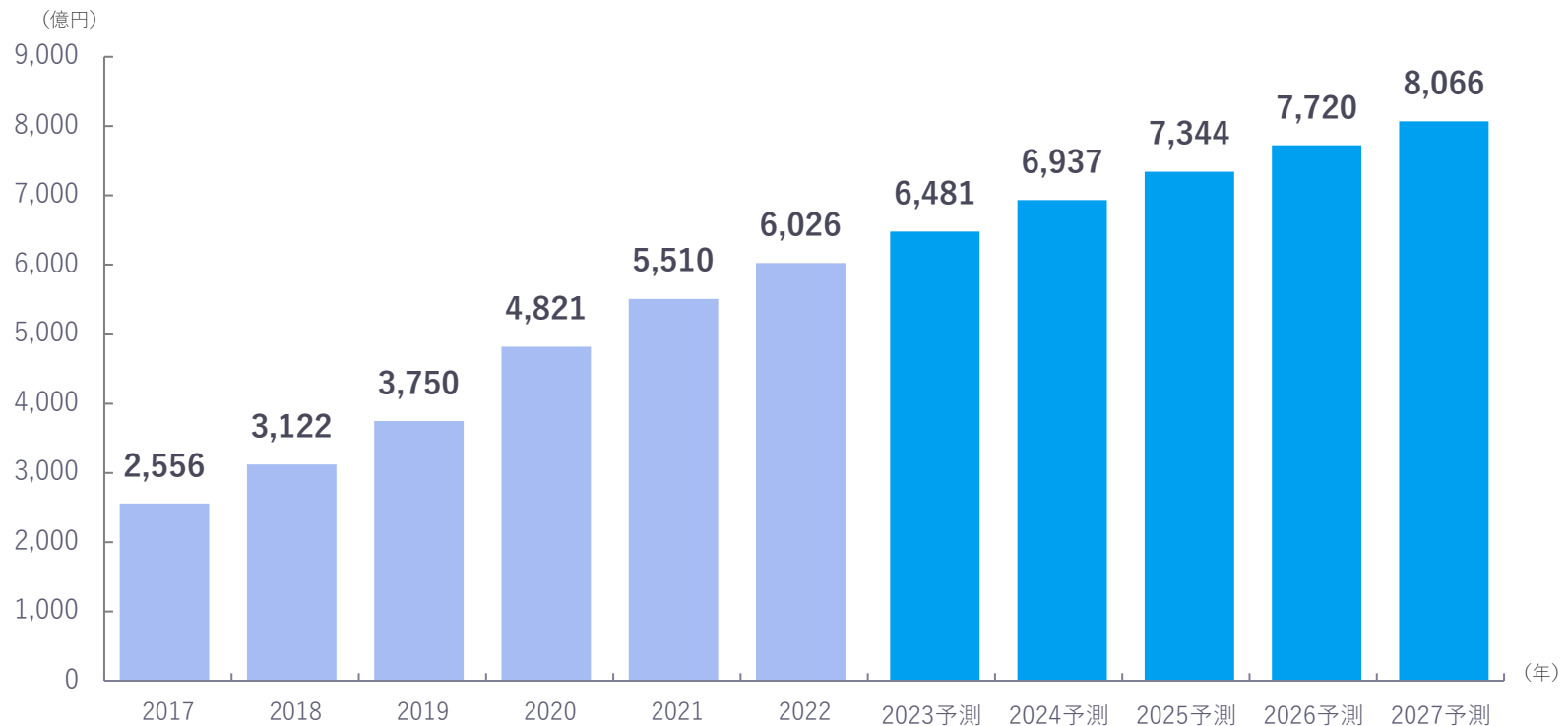
方針3. **新市場の開拓**
(新商品開拓・拡販、新事業)

6. 今後の方針 1

– 出版社DX支援への注力と利益創出

コロナ禍明けでも拡大が見込まれる電子書籍市場においては、スマートフォンアプリ経由でのマンガの購買が中核であり、成長ドライバーとなっている。

電子書籍市場*

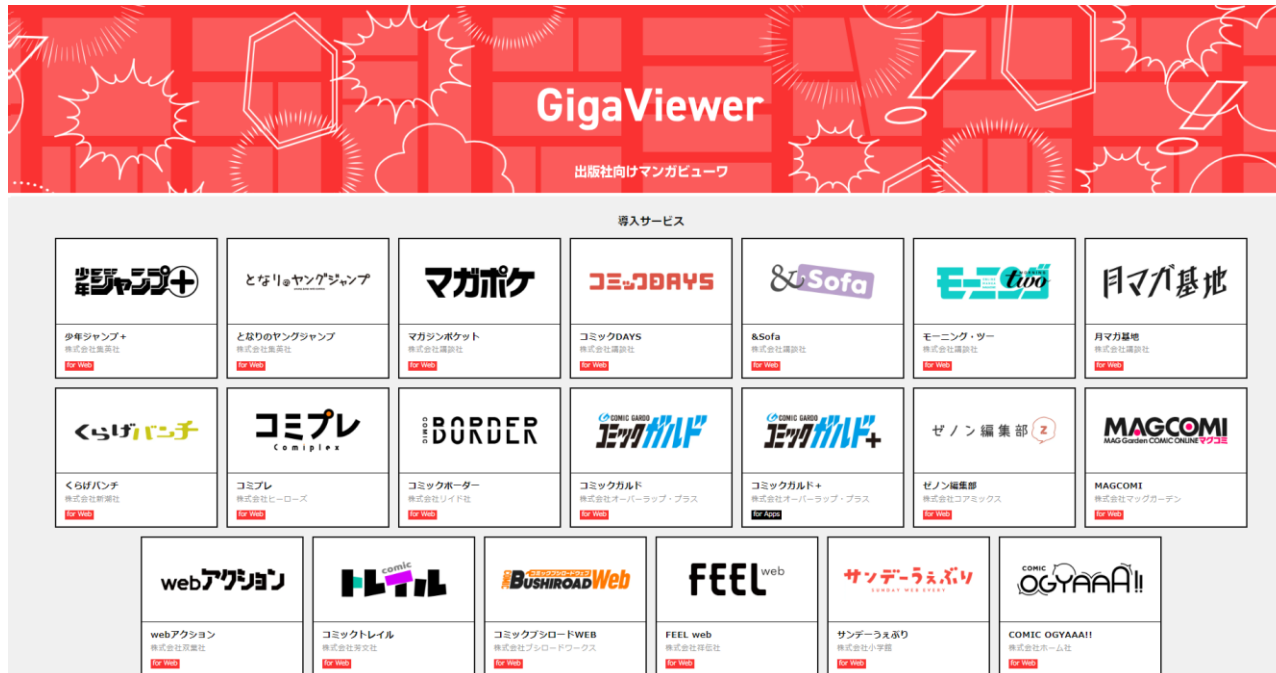


出所：インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2023」

※電子書籍の市場規模の定義：電子書籍を「書籍や雑誌に近似した著作権管理のされたデジタルコンテンツ」とし、配信された電子書籍（文字もの、電子コミック、写真集、電子雑誌等）の日本国内のユーザーにおける購入金額の合計を市場規模と定義。月額定額制の利用料金やマンガアプリの課金額も含む。スマートフォンの縦スクロールで読むことに最適化された作品も含む。ただし、電子新聞や、教科書、企業向け情報提供、ゲーム性の高いもの、学術ジャーナルは含まない。また、ユーザーの電子書籍コンテンツのダウンロード時の通信料やデバイスにかかわる費用、オーサリングなど制作にかかわる費用、配信サイトやアプリ上の広告も含まない。

6. 今後の方針1 - 出版社DX支援への注力と利益創出

当社は、既に多くのシェアを保有するブラウザ版マンガビューワGigaViewer for Webを梃子に、アプリ向け(for Apps)に今後本格的に参入。利益創出の柱とする。



- ・ マンガアプリの課金・広告売上は課金容易性・閲覧数の観点からブラウザと比べて非常に大きいため、GigaViewer for Appsの導入後に当社が得られるレベニューシェアの額は大きいものと期待される。
- ・ 現在進行中の大型マンガアプリ開発案件（24/7期下半期完了予定）にまず注力するが、これに留まらず様々なマンガアプリの新規制作・リニューアル需要に応えていくことで、売上・利益を積み上げていく。


6. 今後の方針 2

– 技術開発投資を通じた、魅力度の非連続的な向上

中長期的に売上成長を加速させていくため、「Mackerel」への開発投資を拡大するほか、コンテンツプラットフォームに生成AIの適用を検討。魅力度を非連続的に向上させる。



OpenTelemetry対応と課金体系の変更

- 「次世代Mackerelアーキテクチャ」と称して、OpenTelemetryに対応する開発に着手。
- オープンソースのプロジェクト「OpenTelemetry」にて定める、テレメトリデータを収集・送信する標準規格に準拠する予定。
- 監視対象のホスト（サーバー）数に連動する課金体系だけではなく、監視対象となるメトリック数に連動する課金体系の導入を検討。
- 従来のMackerelでは容易に導入しづらい環境でも対応出来るようにし、また従来の課金体系では請求額が多額に及ぶ恐れのため導入に二の足を踏む顧客にアピール。顧客基盤を大幅に拡大する。



生成AIの適用



- GPT-3、GPT-4に代表される生成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。
- サービスの魅力度を大幅に引き上げるよう試みる。

➡ いずれもまとまった開発投資が必要。今後約1年半に渡って取り組む予定

6. 今後の方針3 – 新市場の開拓

事業が伸び悩む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においては、新市場の開拓を通して、中長期的に成長トレンドに戻せるよう取り組む。

コンテンツ
マーケティング

人材採用関連市場への進出・開拓

- 採用目的オウンドメディアに「はてなブログMedia」を活用するだけでなく、採用サイトの構築や技術者採用に向けてのコンサルティングなど、新商品を開発。
- ITエンジニア向けの各社のブログをまとめて閲覧出来るページの開設・運営など、「はてなブログ」のサービスの活用も検討。

コンテンツ
プラットフォーム

ブログサービス上でのCtoC課金の利用促進

- 「はてなブログ」を含め、多くのブログサービスにおいては、読者がブログの書き手にお金を払う機能は提供してこなかった。
- 2023年6月より開始した記事の有料販売機能が利用されるよう、書き手・読み手への働きかけを行っていく。またこれに留まらず、CtoC課金として求められる機能について検討していく。

新規事業

新規事業の企画・開発に着手

- 既存の事業・サービスに拘らず、新規事業の企画・開発を検討。
- 自社開発も他社との提携・出資も含めて、幅広く検討する。

6. 今後の方針を支えるために – 開発体制の拡充

受託サービスの開発やMackerelの開発投資等に向けて、体制拡充を継続。
当社の最大の強みである開発力を拡充していくとともに、組織力向上にも努める。

社員採用・外注活用の積極化

FY23期末人員数実績

193名

通期増員数

+24名

FY24期末人員数目標

212名

通期増員数

+19名

+ 外注・業務委託活用

採用力・組織力強化に向けた施策

- 人事部体制を強化し、開発陣含めた全職種の採用・配置・育成に対応。
- フルリモート勤務を可能とする環境の整備を継続しつつ、リモート主体の働き方によって発生しがちな社員同士の連携不足や、新規入社時の受け入れ・オンボーディング不備が起これにくいよう、組織開発を進める。

6. 今後の方針 – サービス毎売上高の24/7期業績予想

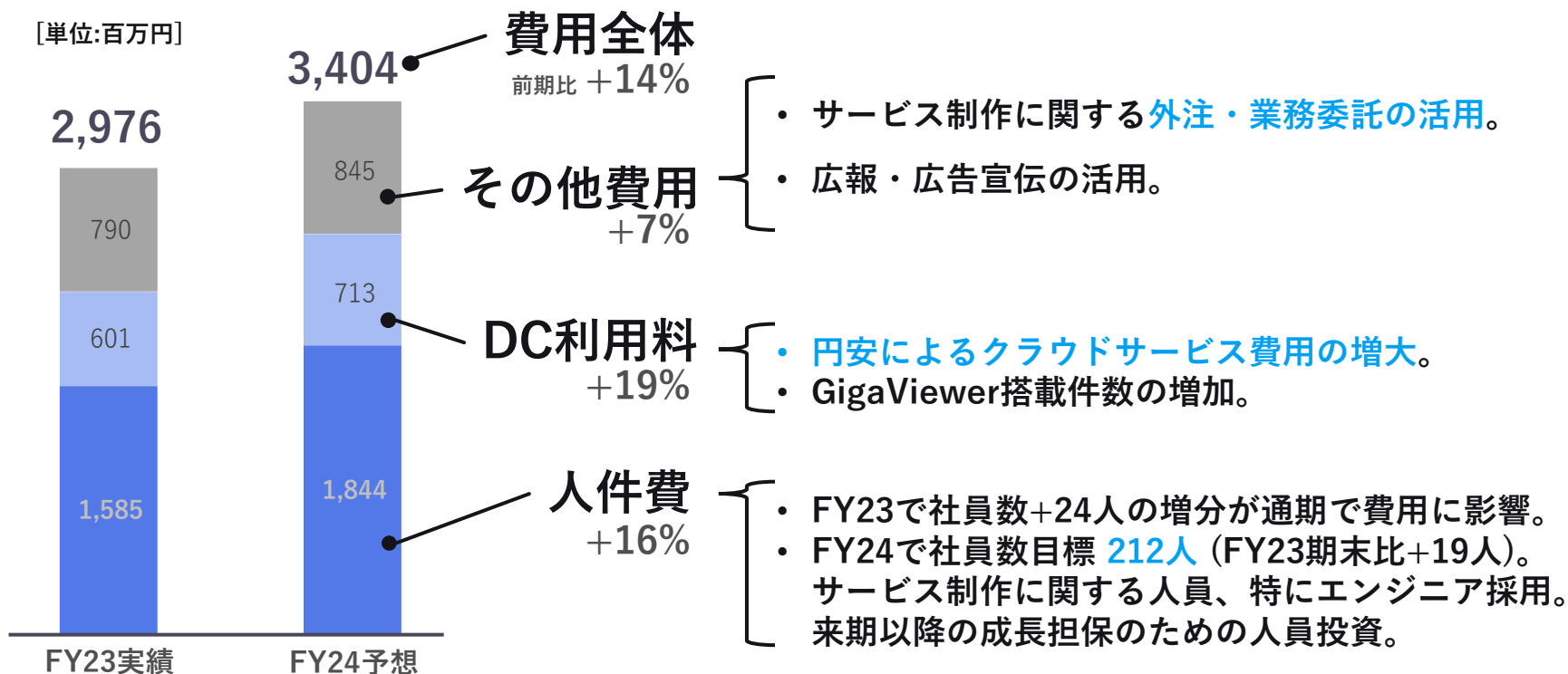
サービス毎売上高の業績予想にあたってのポイントは下記。

| [単位:百万円] | FY23 売上高実績 | FY24 売上高予想 | 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 | 2,031 | 2,350 | <ul style="list-style-type: none"> 受託サービスを成長の柱とする。大型マンガアプリ開発案件の完了を24/7期の下半期に見込む。 Mackerelはトレンドを踏まえ、24/7期通期の売上成長は慎重に見る。IT業界向け顧客やパートナー顧客をターゲットにして次世代Mackerelアーキテクチャの開発を進める。 |
| コンテンツ マーケティング | 697 | 719 | <ul style="list-style-type: none"> ブログMedia運用件数目標は、142→154まで増やす。このうち採用目的（HRプラン）を+8件と見込む。 人材採用関連市場への浸透を図るため、人材採用目的の新商品開発を早める。 |
| コンテンツ プラットフォーム | 421 | 382 | <ul style="list-style-type: none"> 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。 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。 |

※新規構想中の事業・サービスについては、業績予想に織り込んでおりません。

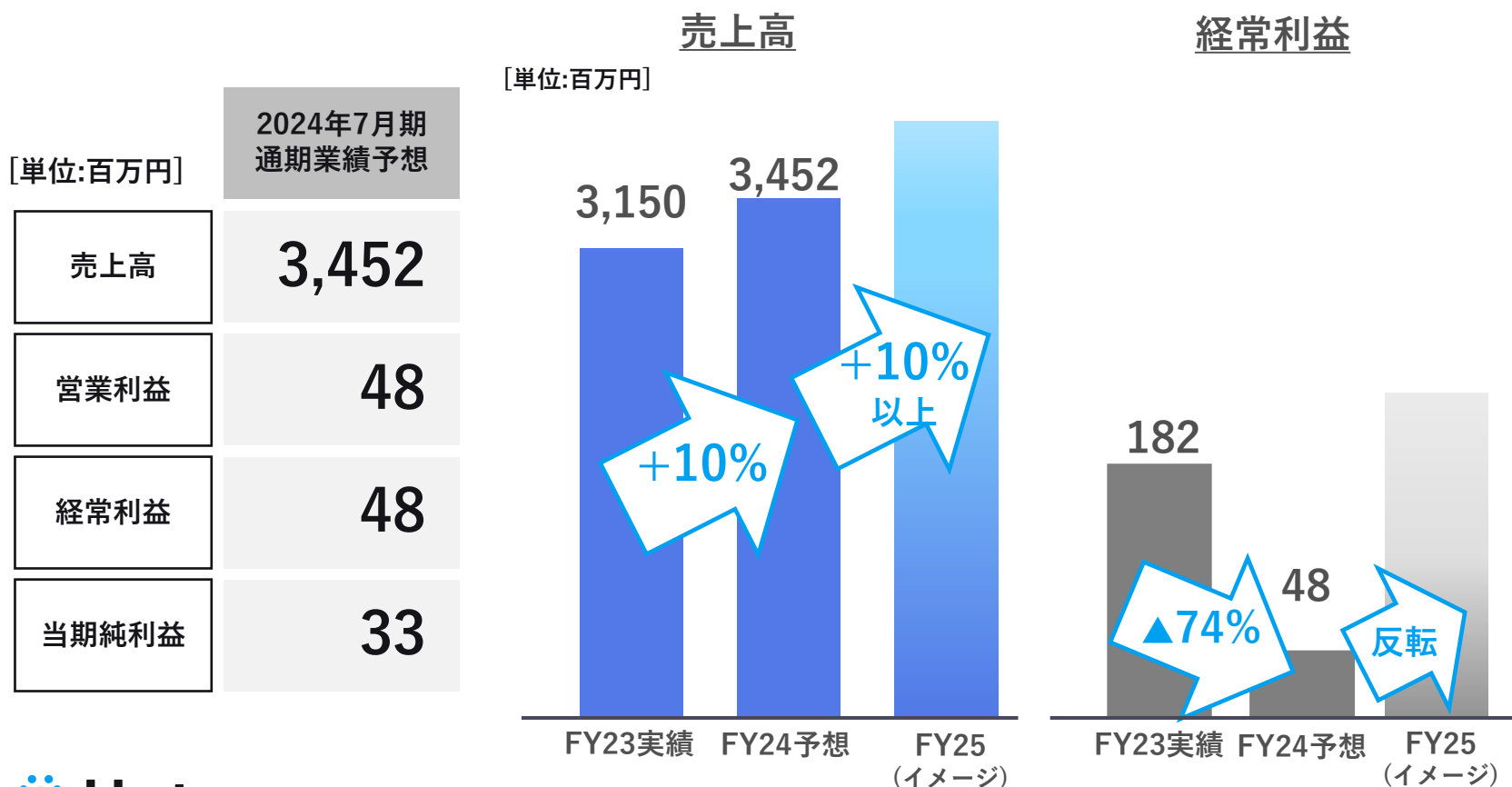
6. 今後の方針 – 費用の24/7期業績予想

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 – 24/7期業績予想と翌期のイメージ

受託サービスの開発やMackerelの開発投資等に向けた体制拡充が必要となるため、24/7期は増収減益を想定。来期25/7期にはそれらが実り始め、増収増益基調に戻る目算。

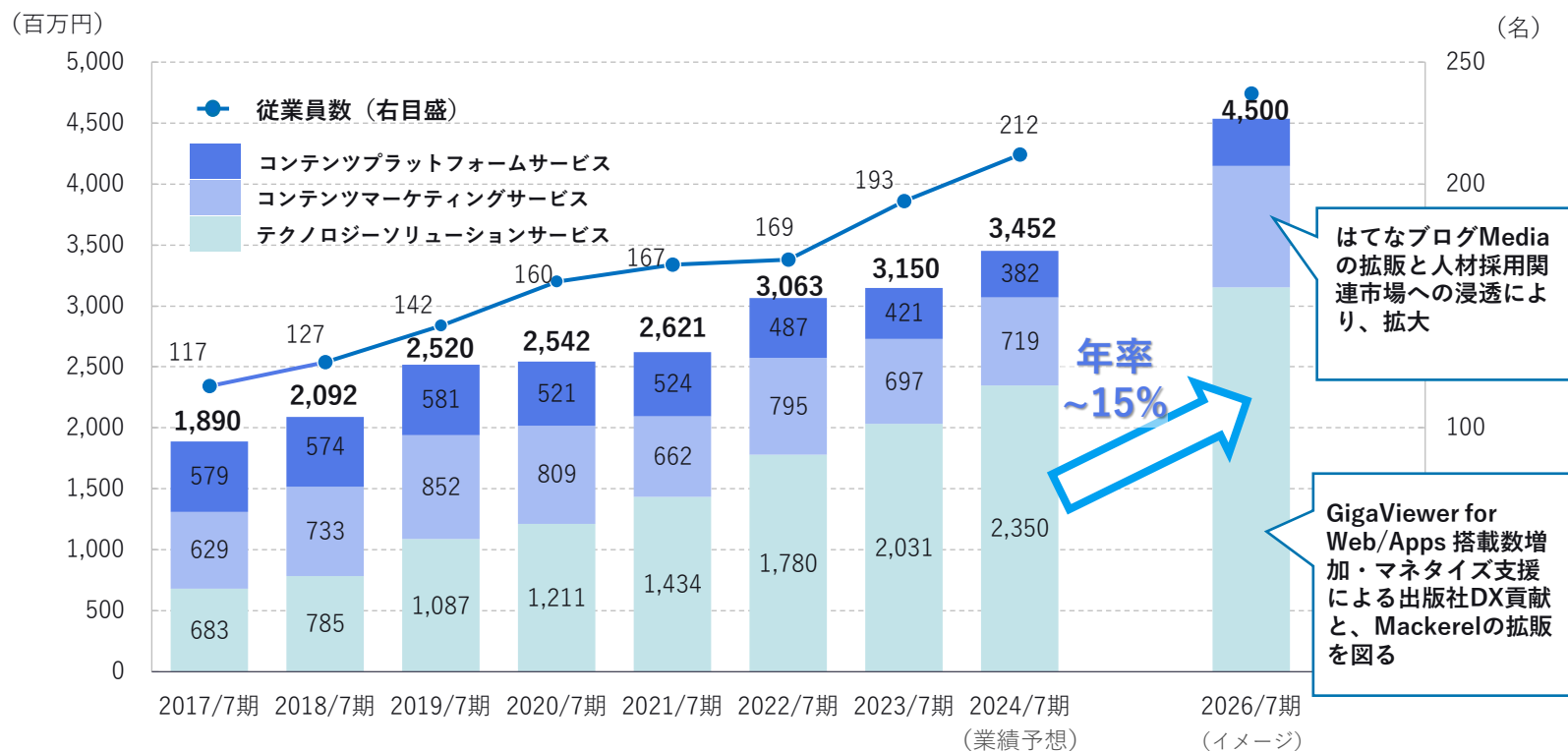


6. 今後の方針 – 中期的成長のイメージ

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26/7期で45億円を目指す。

社員数増加ペースは、23/7期と比較すると緩やかな想定。

売上高および社員数の推移と予想



*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。

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）



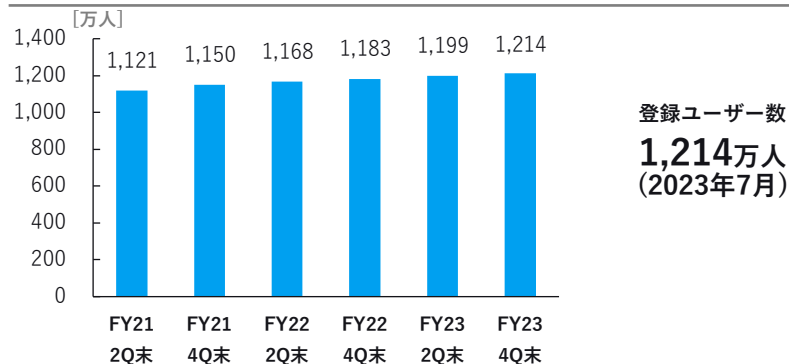
国内最大級のソーシャルブックマークサービス
気になったウェブページを、感想やタグとともに、オンライン上で簡単に管理。ブックマークを共有することにより、インターネット上で盛り上がっている話題を知ることができる

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

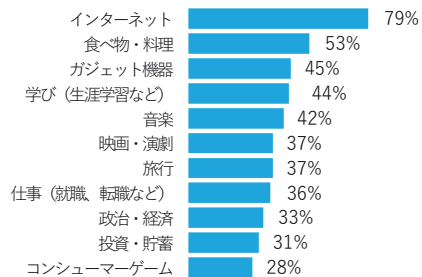


ネット上で大きな影響力を持つ「はてなユーザー」

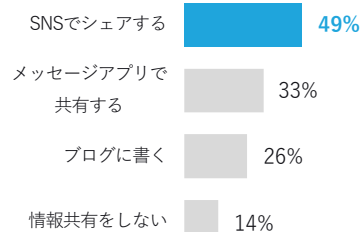
幅広いジャンルに関心が高い

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



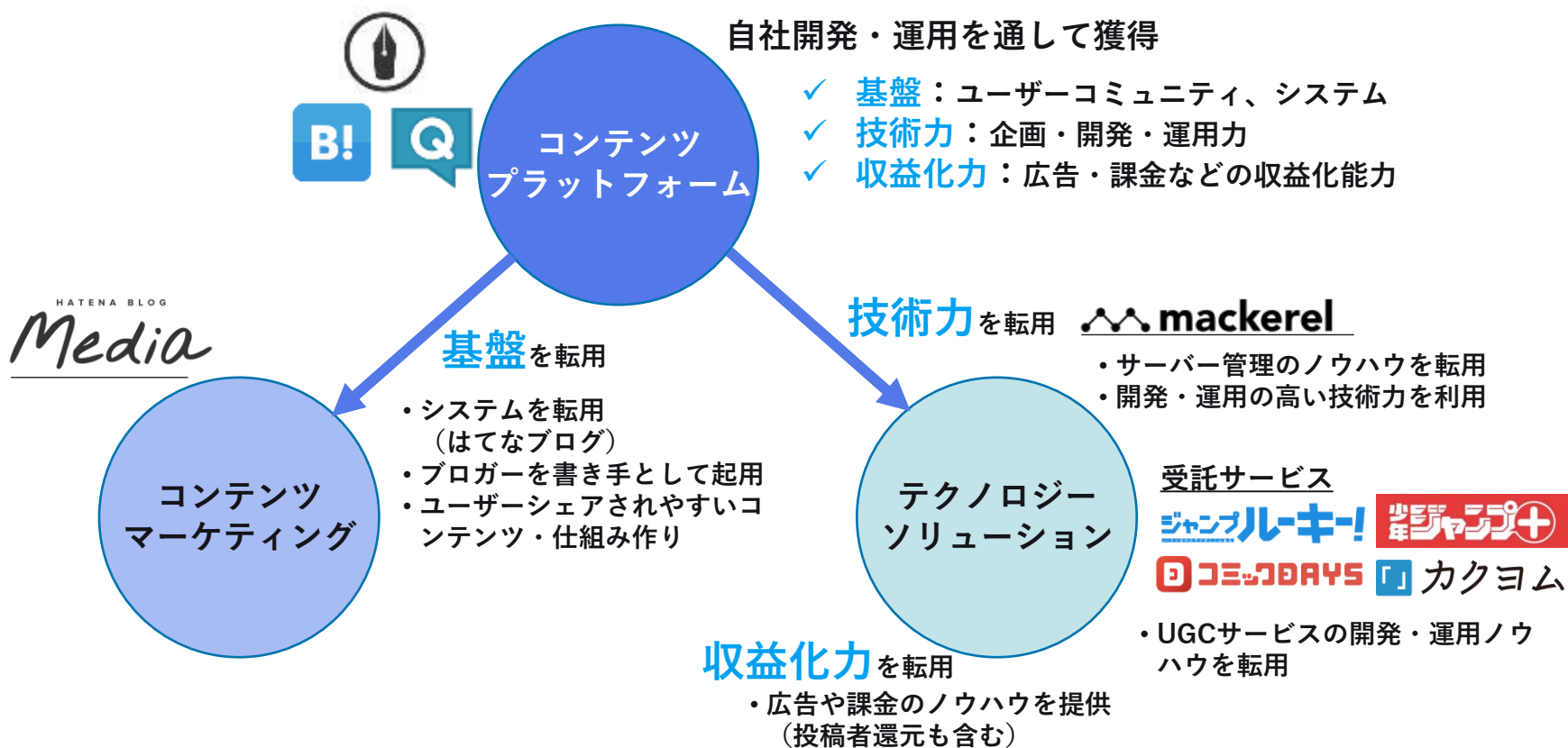
出所：自社調査（2019.5.21-6.2 有効回答数2,548件）

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

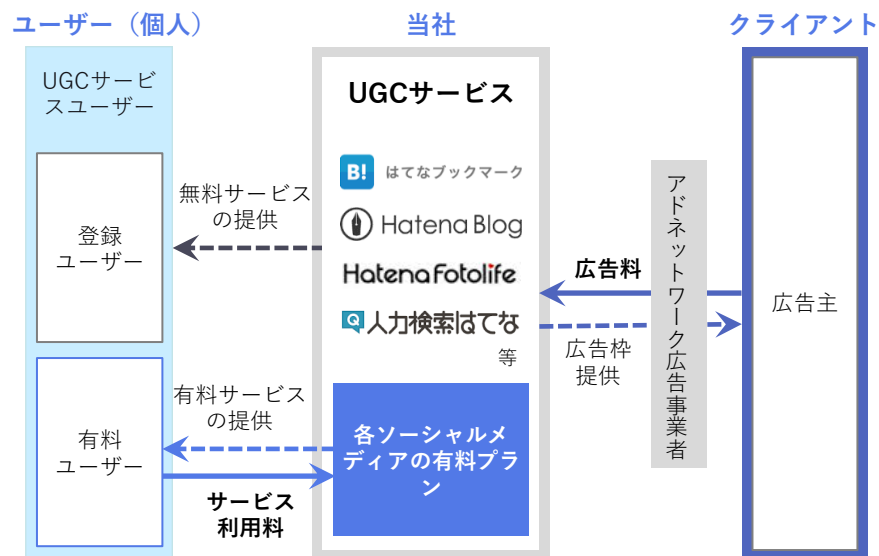
収益モデル

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



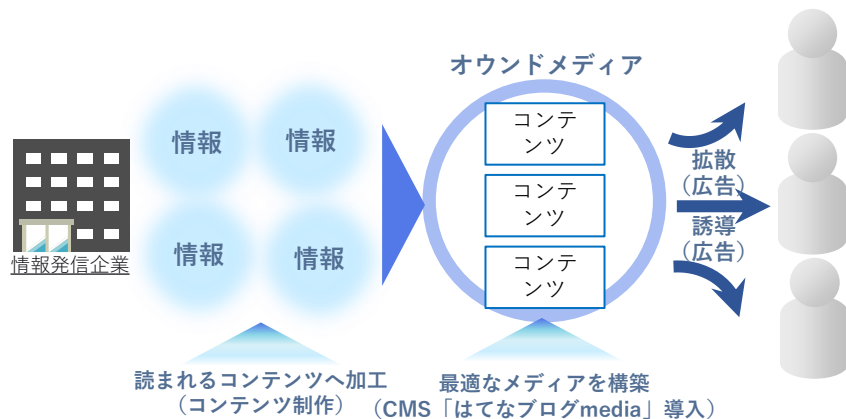
コンテンツマーケティングサービス

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

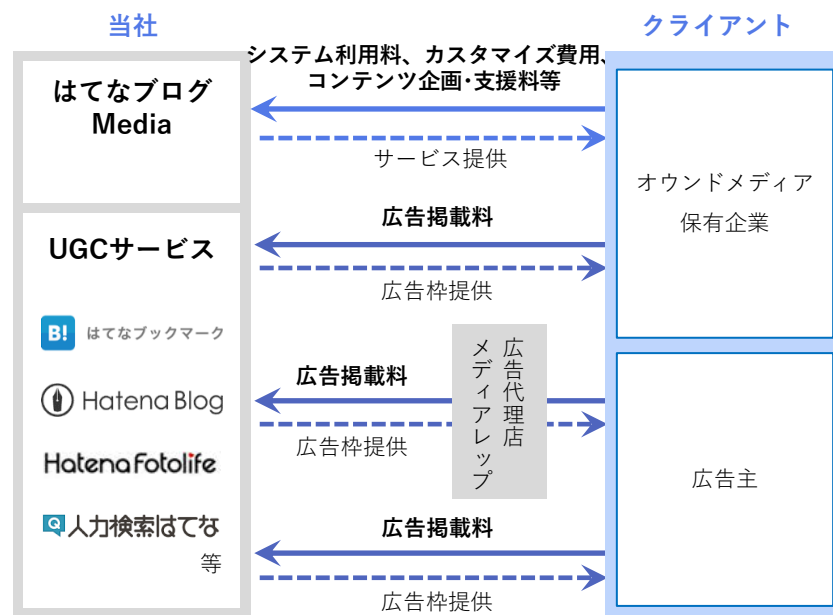


特徴

- ◆ 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

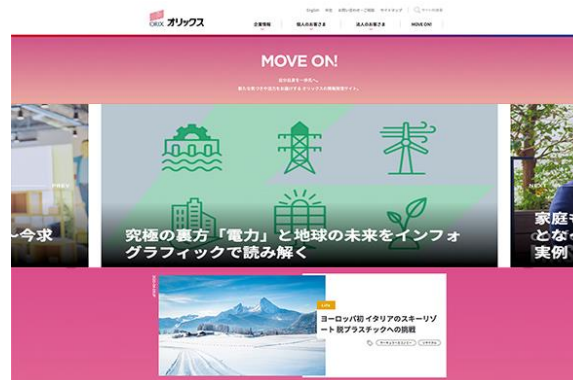
りっすん (アイデム様)

◆ 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)

長年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 ジャンプルーキー!

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。

2023年7月末時点で15社21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

The screenshot shows the GigaViewer website interface. At the top, there's a red banner with the GigaViewer logo and the text '出版向けマンガビューワ'. Below this, a section titled '導入サービス' (Implemented Services) displays a grid of logos for various manga and game-related services. The logos include: 少年ジャンプ+, とん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, コミプレ, BORDER, COMIC GARO ゼックガール, COMIC GARO ゼックガール+, ゼノン編集部, MAGCOMI, webアクション, コミックトレイル, BUSHIROAD Web, FEEL web, サンデーラズベリー, and COMIC OGYAAA!!.

* <https://hatena.co.jp/solutions/gigaviewer> の掲載企業 (2023年8月末現在)

テクノロジーソリューションサービス (2/2)

長年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「Mackerel」を自社開発。

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・認定歴】

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。

また、2022年11月には、AWSのプロセッサである「AWS Graviton プロセッサ」をサポートするサービスのみが取得出来るパートナー制度「AWS Graviton Ready」に日本企業で初めて認定される。

<収益モデル> クライアントからの有料サービスの利用料

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 (2023年7月末現在)

【利用企業・販売パートナー】

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・スマートコネクト株式会社などに加え、2023年7月からは関西電力グループ企業で法人向けのトータルICTソリューションを提供する株式会社オプテージ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、「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。本決算説明資料と同時期を目処としての発表するとしておりましたが、2023年10月上旬を目処として発表することといたします。

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。