

株式会社はてな

事業計画及び
成長可能性に関する
説明資料

2024年10月22日



目次

1. 会社概要	3
2. 市場環境	15
3. 強みと特徴	23
4. 成長戦略	29
5. リスク情報	39

1.

会社概要

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)

会社概要

2001年、京都にて創業。『「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』をミッションとし、日本のUGCサービスのパイオニアとして業界をリード。直近では、法人向けサービス（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）の売上が伸長し、高い構成比となっています。

会社概要

会社名	株式会社はてな
設立	2001年7月
所在地	本社：京都府京都市中京区 本店：東京都港区
代表者	代表取締役社長 栗栖 義臣
主要事業	UGC（User Generated Content）サービスの提供
社員数	207名（2024/7月末）

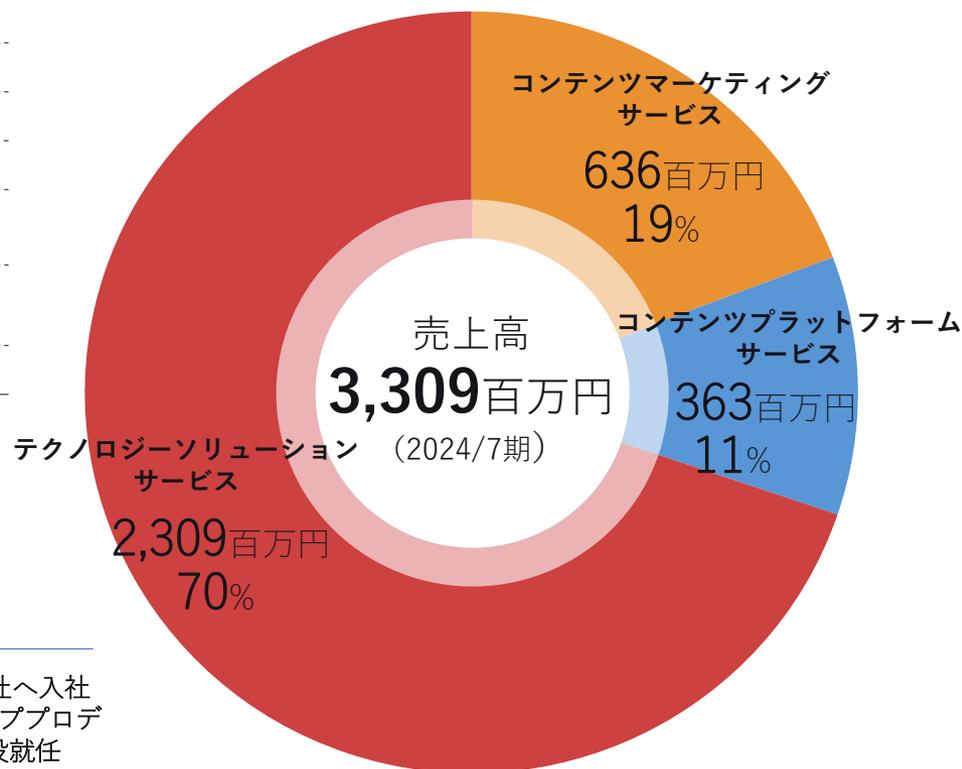
代表者プロフィール



代表取締役社長
栗栖 義臣 Yoshio Kurisu

大阪大学大学院工学研究科卒業後、TIS株式会社へ入社
2008年10月より当社へ入社し、当社第4グループプロデューサー、第2サービス開発本部長を経て取締役就任
2014年8月より当社代表取締役社長（現任）

売上高構成比



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ナー向け。

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。

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

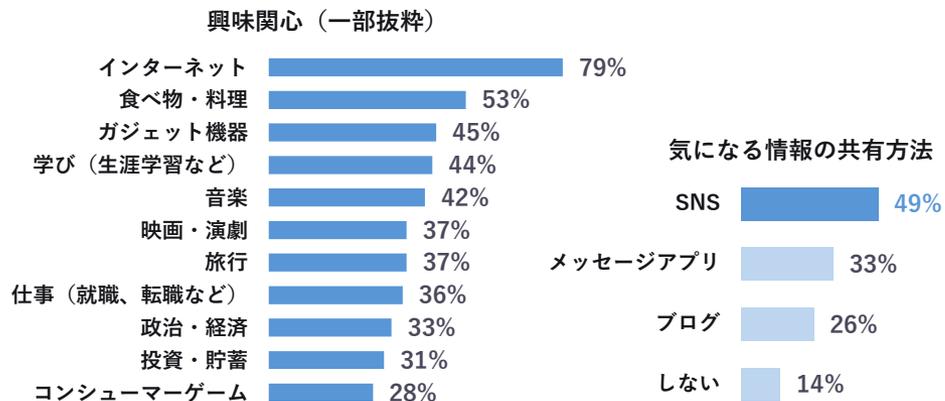
🖋️ はてなブログ（2013年開始）

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



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%

コンテンツプラットフォームサービスの収益モデル

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

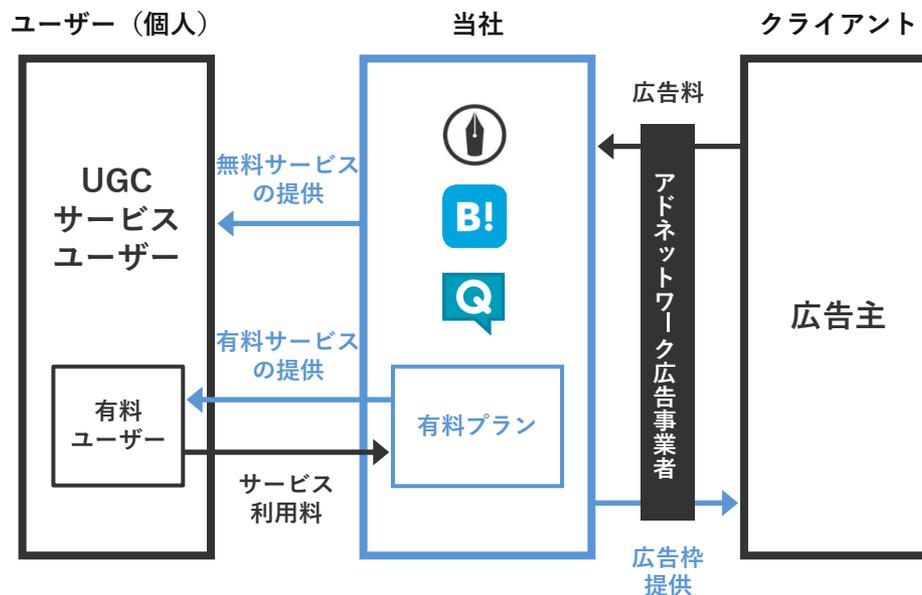
収益モデル

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



法人向けサービス(1/3)：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

月間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

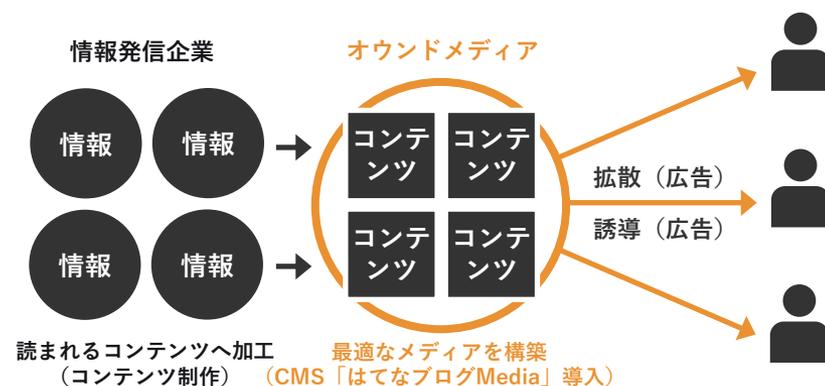
コンテンツマーケティングサービスの収益モデル

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

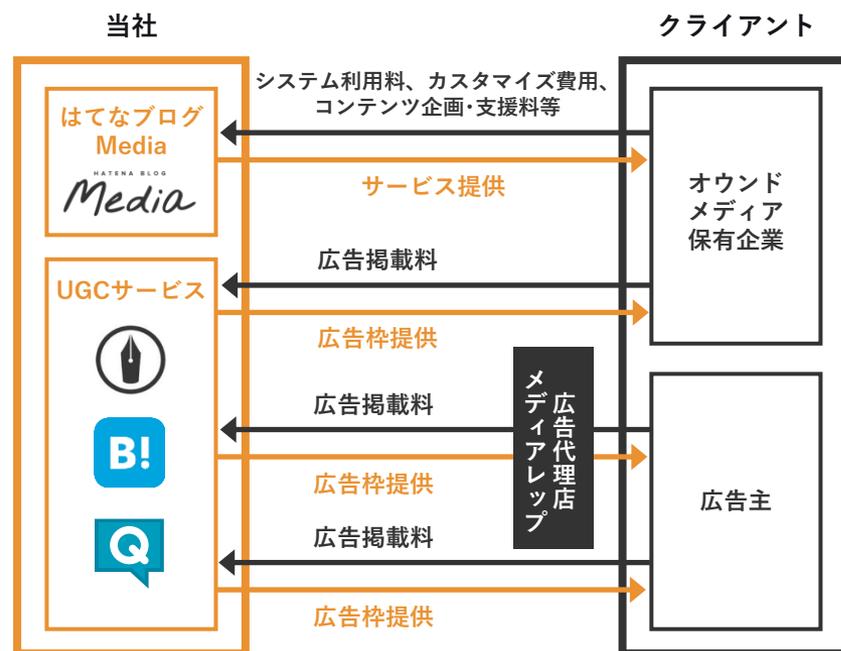


特徴

- ・ 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

法人向けサービス(2/3)：テクノロジーソリューションサービス – 受託サービス

長年培ってきた技術力を法人顧客にサービス提供。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～）

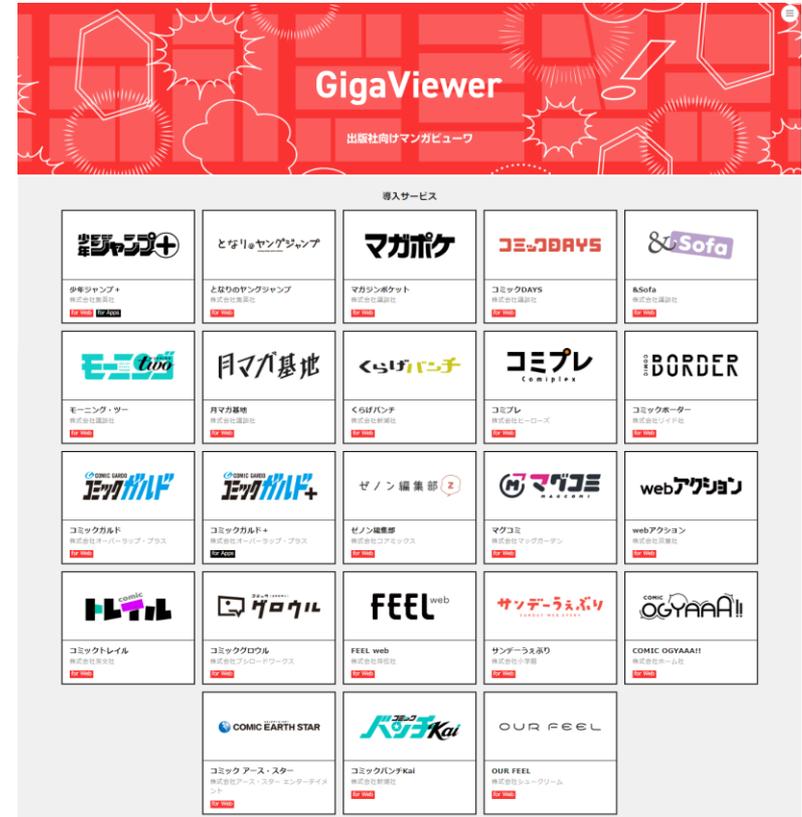
GigaViewer™

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。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



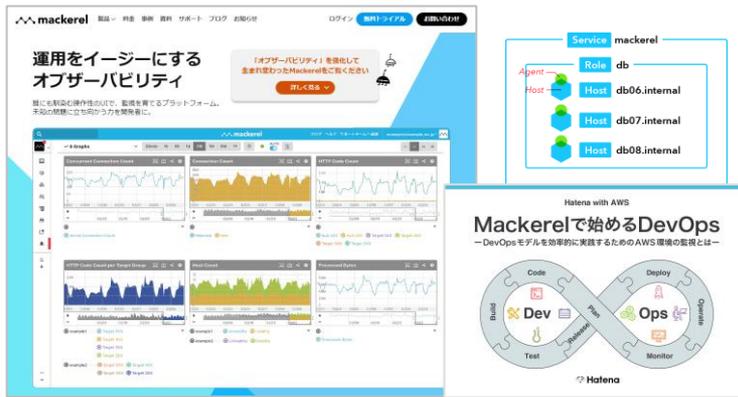
※ <https://hatena.co.jp/solutions/gigaviewer>の掲載企業（2024年7月末時点）

法人向けサービス(3/3)：テクノロジーソリューションサービス – Mackerel

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】

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

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)

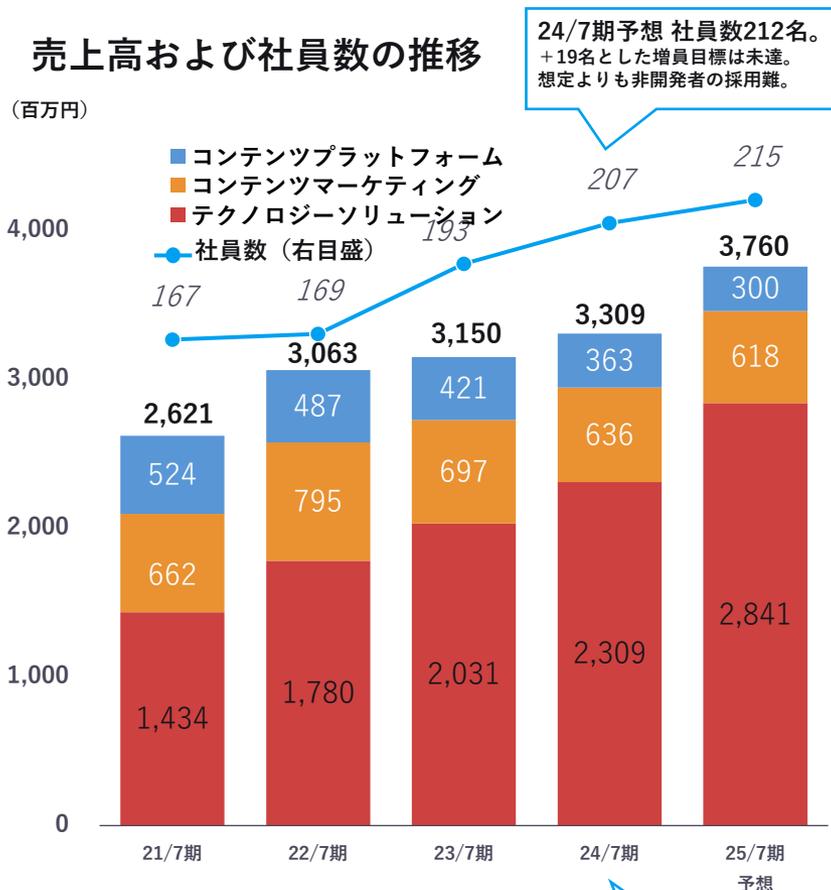
大手企業をはじめ1,000社以上の導入実績を持つ「Mackerel」では、販売パートナーとの連携も強化。

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 ト株式会社、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。

業績推移

テクノロジーソリューションサービス売上が順調に成長しています。24/7期は開発納期遅延やデータセンター利用料増により減益となりましたが、25/7期で売上増加し、利益が回復すると見込みます。

売上高および社員数の推移

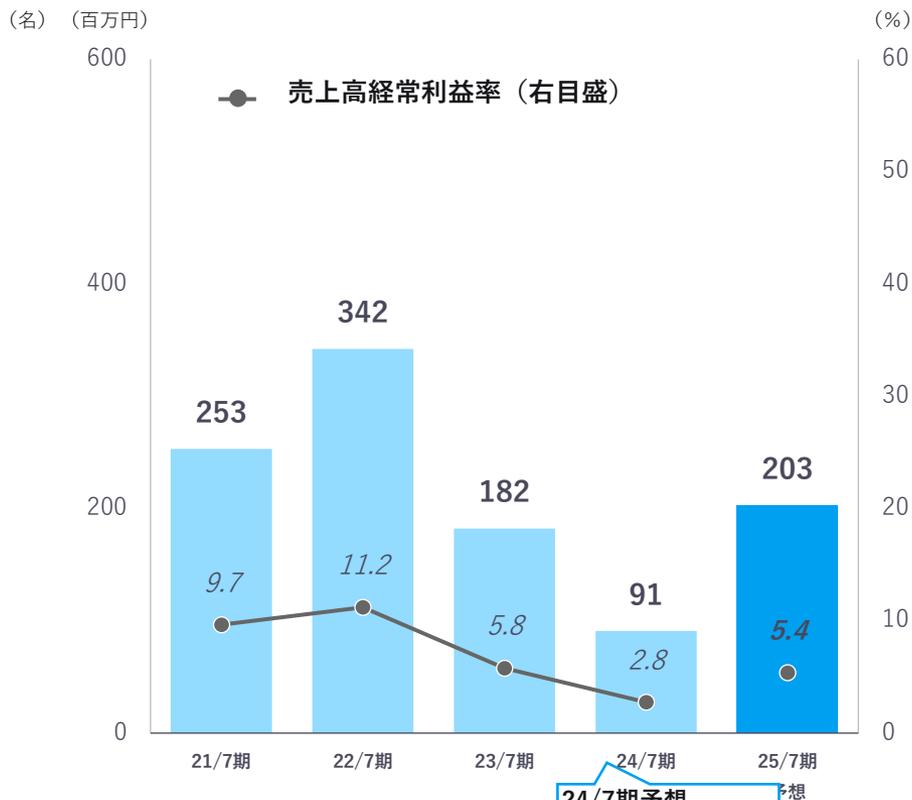


24/7期予想 社員数212名。
+19名とした増員目標は未達。
想定よりも非開発者の採用難。

24/7期予想
売上高3,452百万円

注：2022/7期より新収益認識基準を適用

経常利益および売上高経常利益率の推移



24/7期予想
経常利益48百万円
経常利益率1.4%

注：2022/7期より新収益認識基準を適用

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

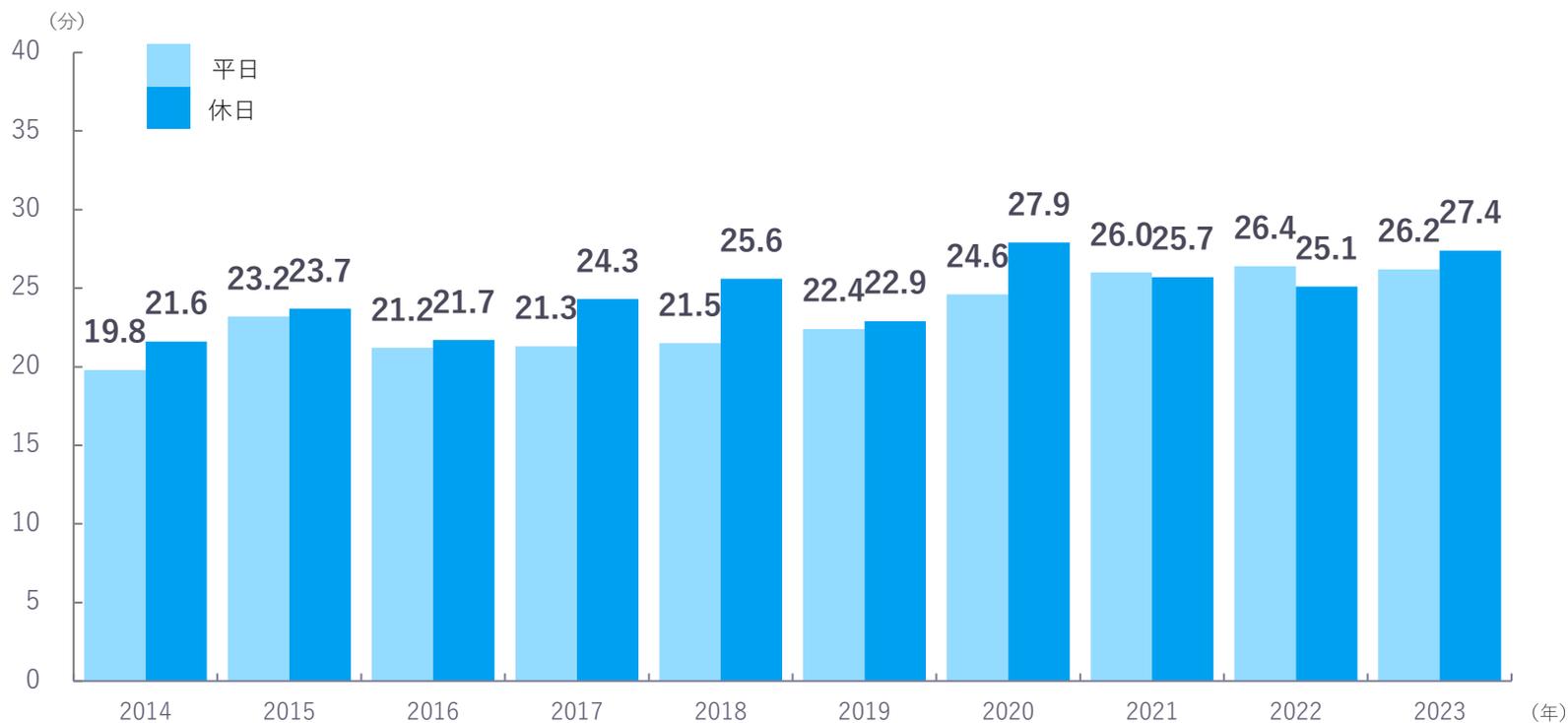
2.

市場環境

インターネットサービスの利用動向

デバイスの普及を背景に、「ブログやウェブサイトを見る・書く」利用時間が着実に増えています。

「ブログやウェブサイトを見る・書く」平均利用時間（全年代）

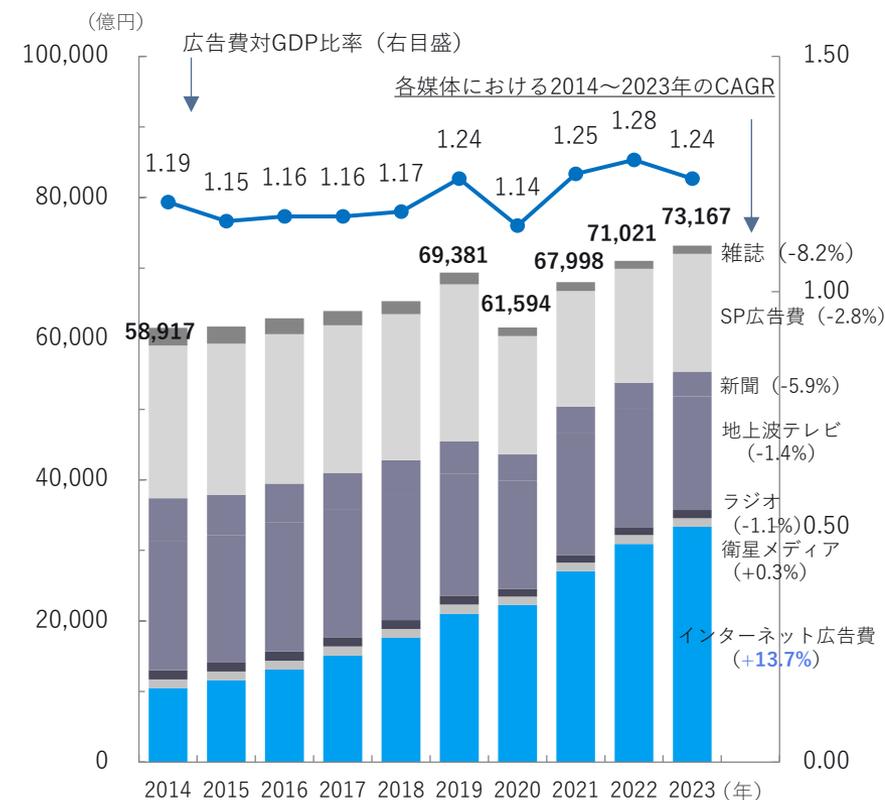


出所：総務省「情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査」（2014～2021年）

国内の広告費とインターネット広告の現状

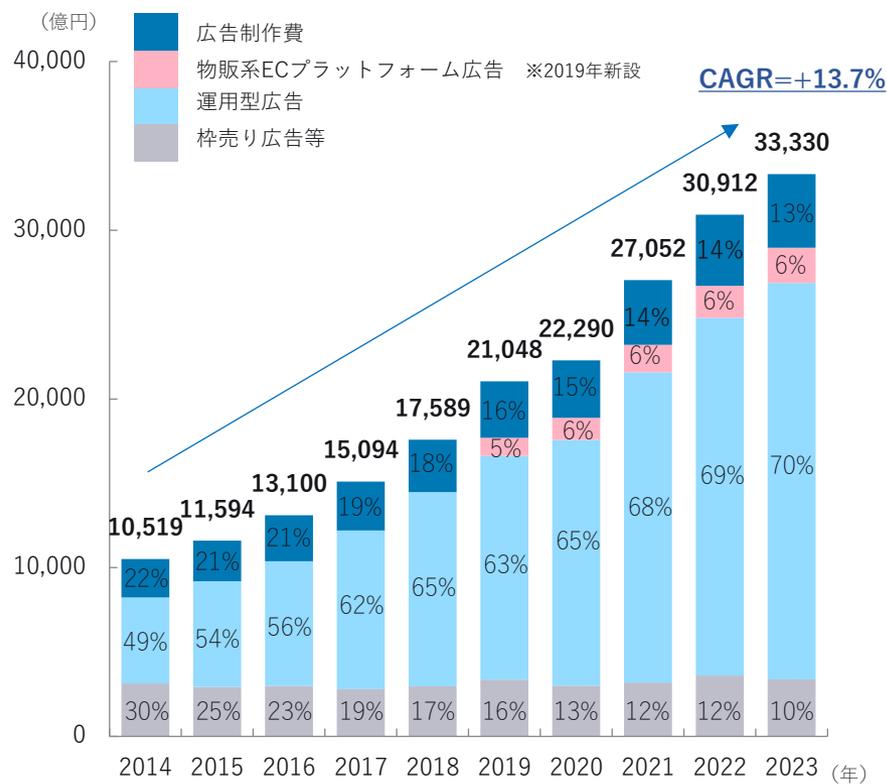
日本のインターネット広告市場は、社会のデジタル化加速が追い風となり、3兆3,330億円（前年比107.8%）と過去最高を更新し、日本の総広告費の45.5%を占めました。運用型広告が規模、成長率ともに牽引しています。

国内広告市場



出所：電通「2023年日本の広告費」

インターネット広告市場



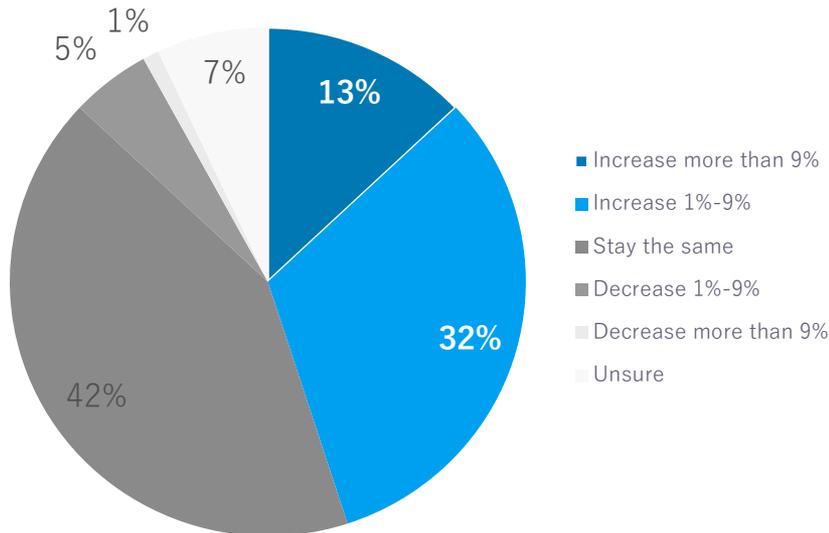
出所：電通「2023年日本の広告費」

米・日で注目されるコンテンツマーケティング

インターネット広告市場では、その技術的特性を活用し費用対効果の高い様々な広告手法が研究・開発されています。企業の訴求力を高めるべく独自のコンテンツを所有し消費者にアピールするコンテンツマーケティングへの広告費投下の意欲は、景気動向に左右されず引き続き底堅い状態です。

米国におけるBtoBコンテンツマーケティング予算の変化

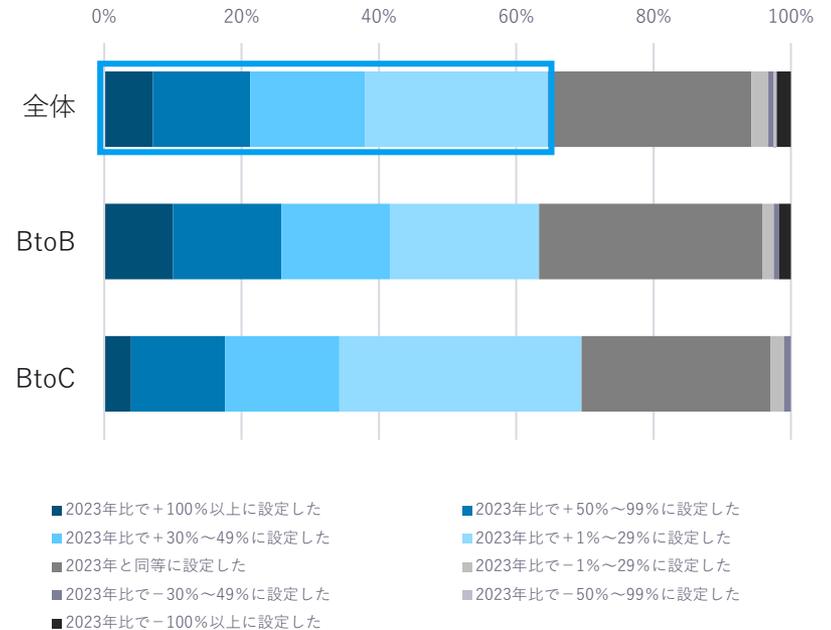
How B2B Content Marketing Budget Will change in 2024



出所：Content Marketing Institute “B2B Content Marketing Benchmarks, Budgets, and Trends: Insights for 2024”

マーケティング施策・ツール予算の変化（日本）

2024年のコンテンツマーケティングにかかる月額予算（コスト）について、あなたのお勤め先の状況に最もあてはまるものをお選びください。
 (全体:n=240,BtoB:n=120,BtoC:n=102)

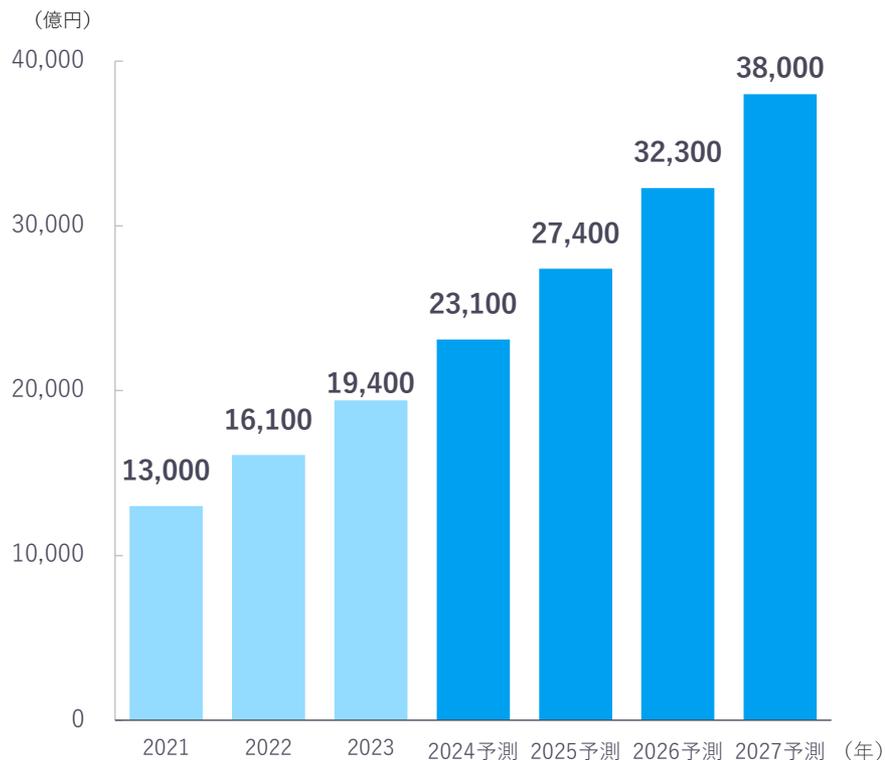


出所：ファストマーケティング株式会社【コンテンツマーケティングに関する実態調査】2024

クラウドサービス、運用管理市場概況

クラウドサービス（IaaS）は全世界的にはITインフラにおいて第一選択肢となっています。国内は長らくデータセンターサービスが市場を占めていましたが、クラウドサービスが急成長を遂げています。クラウドサーバーの増加に伴い運用管理市場も成長しております。

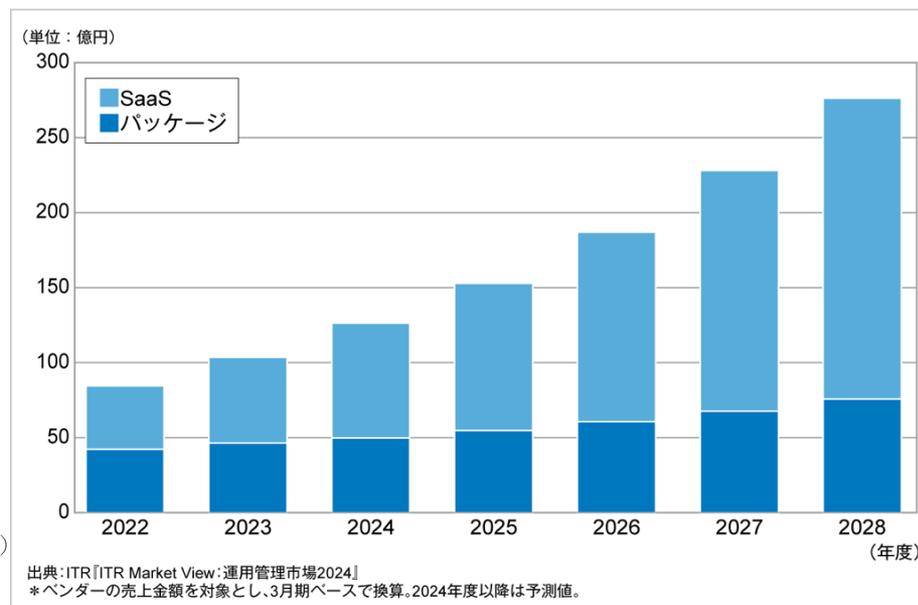
IaaS/PaaS市場



出所：株式会社矢野経済研究所「2024 クラウド・ITアウトソーシング市場の現状と展望」

*クラウド基盤（IaaS/PaaS）サービスとは、いずれもパブリッククラウド（サービス提供事業者のクラウド基盤）を利用し、インターネット経由で提供される仮想化技術、自動化技術等を施したクラウドコンピューティング環境をさす。クラウド基盤サービス市場規模は、クラウドベンダ（サービス提供事業者）の事業者売上高ベースにて算出した。なおSaaS（Software as a Service）は含まない。

APM・オブザーバビリティ市場規模推移および予測 ：提供形態別（2022～2028年度予測）



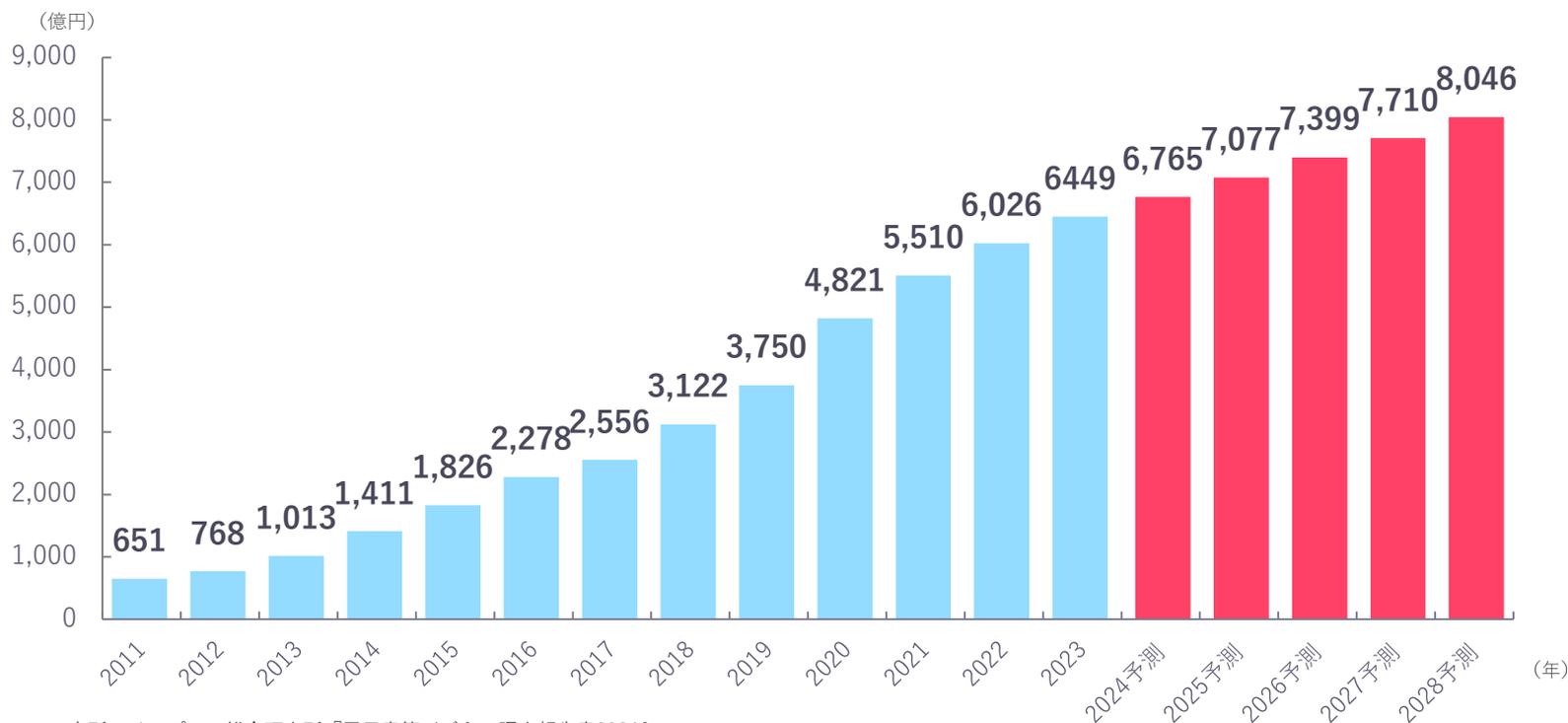
Mackerelのポジショニング

IaaSとの連携に優れ、機能改善サイクルも早いSaaSは、サーバー監視においてパッケージソフトを利用したり、自社でツールを制作してきた企業から支持を集めております。各社のSaaSでは、アプリケーション監視などのAPMツールも兼ねた統合監視ツールとしての提供や、サーバー監視機能に特化して提供をするサービスなど多様化を見せている中でMackerelは機能の多さではなく、使いやすさを重視していることが特徴で、オープンソースからの乗り換えや、スタートアップ企業や大企業など様々な顧客から支持されています。



電子書籍市場

電子書籍市場規模（※）は2023年度で6,449億円、前年度比+7.0%の増加となりました。生活がコロナ以前に戻りつつある中で、インフレが進み消費マインドが低下するなど電子書籍市場への追い風はなくなり市場成長は緩やかになりましたが、引き続き市場拡大が見込まれており、今後、2028年度には8,000億円市場に成長すると予測されます。



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2024』

※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。

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

GigaViewerのポジショニング

マンガを閲覧できるサービス（アプリ）は、システム受託企業が個別に制作することが主流ですが、当社はマンガを読むビューワの共通基盤として「GigaViewer for Web」「GigaViewer for Apps」を提供。読みやすく使いやすい高品質なビューワを安価・短期間で導入できます。バージョンアップも共通で行うため、端末や技術の進化に対応しやすいビューワです。製品開発を先に行った「GigaViewer for Web」の搭載事例が多いですが、アプリにおいても強い期待を受けています。

当社「GigaViewer」のポジショニング

ブラウザとiOS/Androidアプリ向けに、システム共通基盤としてビューワ「GigaViewer」を独自開発し、顧客企業に提供。

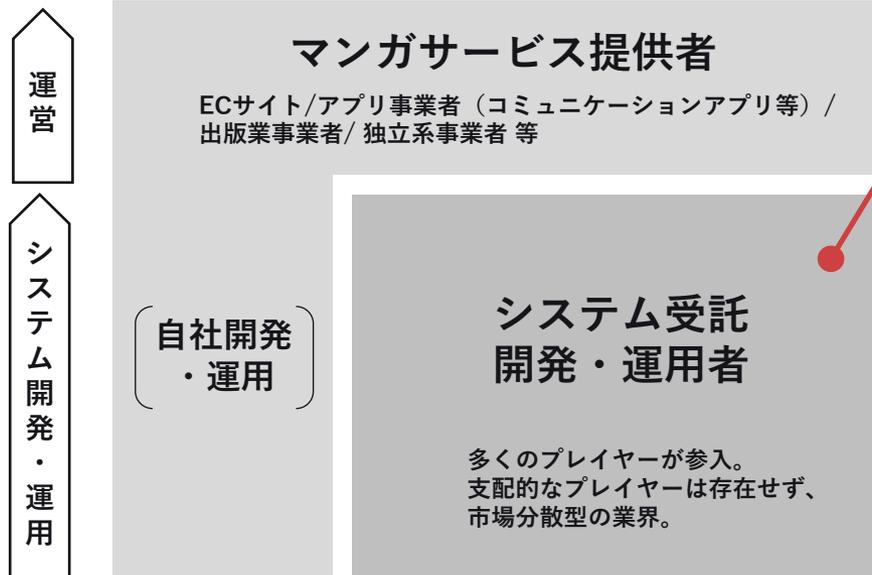
製品開発を先に行ったブラウザ向け「GigaViewer for Web」の搭載事例が多い。

「GigaViewer for Web」の搭載事例（2024年7月末現在）

「少年ジャンプ+」「となりのヤングジャンプ」（株）集英社様
「マガジポケット」「コミックDAYS」「&Sofa」「モーニング・ツー」「月マガ基地」（株）講談社様
「くらげパンチ」「コミックパンチ Kai」（株）新潮社様
「コミプレ」（株）ヒーローズ様
「コミックボーダー」（株）リイド社様
「コミックガルド」（株）オーバーラップ様
「ゼノン編集部」（株）コアミックス様
「MAGCOMI」（株）マッグガーデン様
「webアクション」（株）双葉社様
「コミックトレイル」（株）芳文社様
「コミックブシロードWEB」（株）ブシロードメディア様
「FEEL web」（株）祥伝社様
「サンデーうぇぶり」「コロコロオンライン」（株）小学館様
「COMIC OGYAAA!!」（株）ホーム社様
「コミックアース・スター」（株）アース・スターエンターテインメント様
「OUR FEEL」（株）シュエークリーム様

「GigaViewer for Apps」の搭載事例（2024年7月末現在）

「コミックガルド+」（株）オーバーラップ・プラス様
「少年ジャンプ+」（株）集英社様



3.

強みと特徴

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

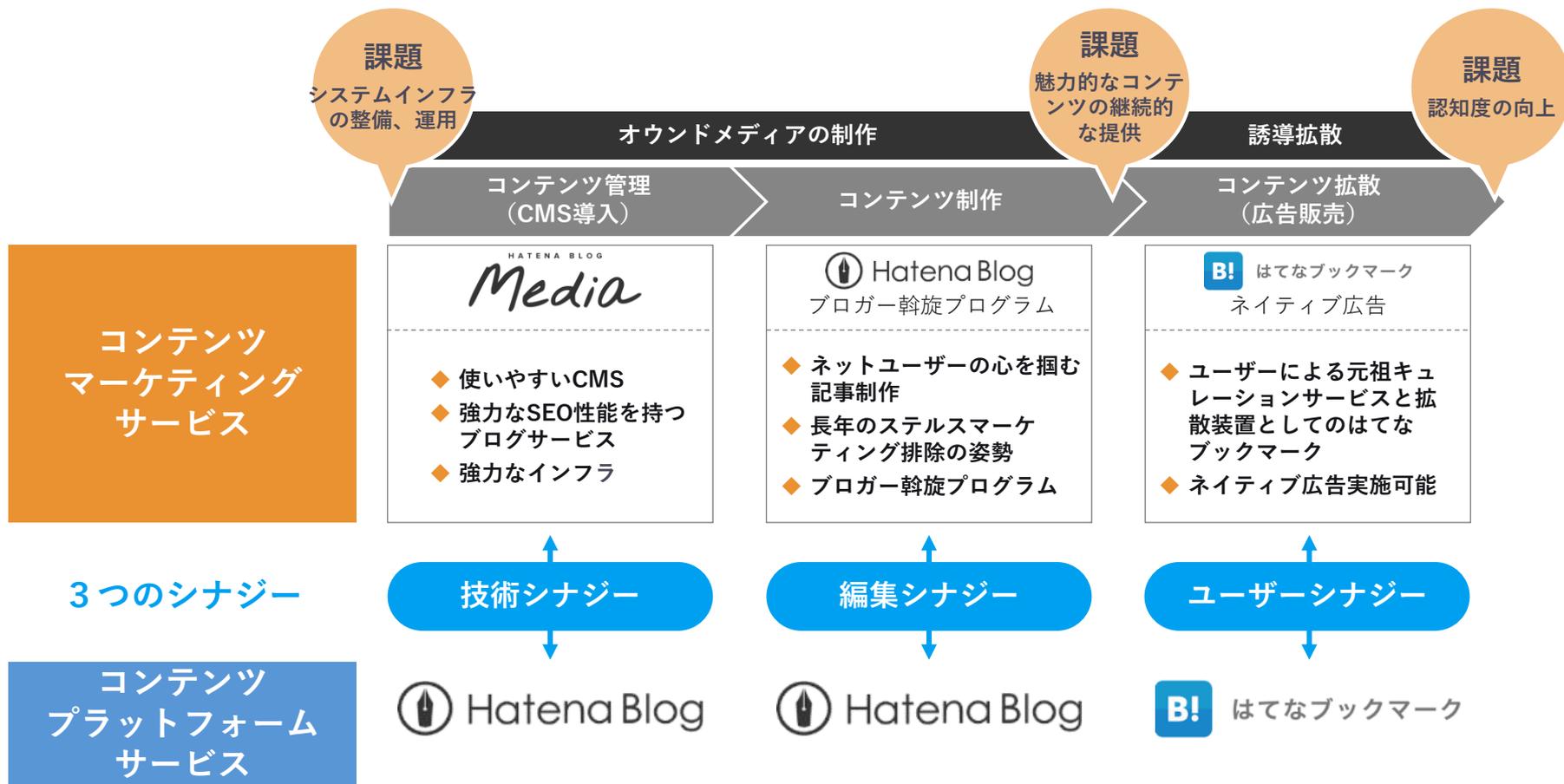
少年ジャンプ+ カクヨム

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）

コンテンツマーケティングサービスにおける強み

長年のコンテンツプラットフォームの提供で培われたUGCサービスのノウハウ、技術を活用し、コンテンツマーケティング担当者の課題に対応します。「CMS」「制作」「拡散」の3要素全てに対応が可能で、法人顧客にワンストップでコンテンツマーケティングのソリューションを提供できることが、競合他社に対する大きな差別化要因となっています。



テクノロジーソリューションサービスにおける強み：Mackerel

Mackerelは、アマゾン ウェブ サービス (AWS)から「APN Technology Partner of the Year 2019 - Japan」を2020年3月に唯一受賞するなど、直観的で使いやすいユーザーインターフェースを提供することにおいてその技術力が高く評価されています。

また、日本企業として日本語サポートが可能であること、サービス改善において日本の顧客の声を取り入れやすいことは、海外のSaaS型サーバー監視サービス提供者に対する強みとなります。

顧客の悩みや不安

＝サーバー監視の仕組みをアップデートする難易度が高い

新しい監視のツールに慣れる必要がある

- クラウドサービス (IaaS/PaaS) を使い始める段階の顧客は、自社に適合する監視サービスが何かが分からず、不安
- オープンソースを利用した自作ツールから乗り換える段階の顧客は、これまでのツールが備えていた機能とのギャップがどこまであるか分からず、不安
- エンジニア人材が逼迫している顧客は、監視のツール自体を使うことに精一杯で、使いこなす対応に工数を割きづらいことが不安

監視に関する業務フローを変更する必要に迫られる

- ツールを変えるとサーバー監視に関する業務フローを変更する必要があり、新フローを構築してチーム内で浸透させるタスクが発生してしまう
- サーバー監視はシステム運用におけるクリティカルな分野であるため、慎重に取り扱われる

mackerel

2つの強みで解決

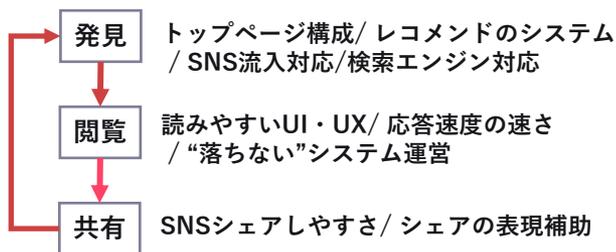
- 高い技術力を背景に、厳選された機能、使いやすいUI
- 国産SaaS型サービスならではの、日本語によるサポート・技術的コンサルティング、顧客の声を捉えた機能改善

テクノロジーソリューションサービスにおける強み：受託サービス

GigaViewerを始めとして、当社の受託サービスは、読者に提供する「サービス品質の高さ」と顧客企業にとっての「導入しやすさ」が強みです。当社が長年ユーザー投稿型サービスを開発・運営してきたノウハウや技術力を転用できています。

読者に提供するサービス品質の高さ

読者が作品コンテンツを発見・閲覧・共有する一連の流れを優れた設計・実装で実現



顧客企業にとっての導入しやすさ

- ✓ 導入期間の短さ
 - ・当社独自で開発したGigaViewerはシステム共通基盤を利用するため、早期の導入・リニューアルが可能
- ✓ コスト負担の軽さ、収益化しやすさ
 - ・広告掲載や課金の仕組みを搭載できるため、早期の収益化が可能
 - ・フリーミアムモデル（どこまで無料とするか）について当社から助言可能
- ✓ ユーザー投稿型サービスづくりへの対応
 - ・作品投稿を一般に募るサービスへの対応可能
 - ・運営方法、投稿者のモチベーション理解、収益還元の仕組み提供 等

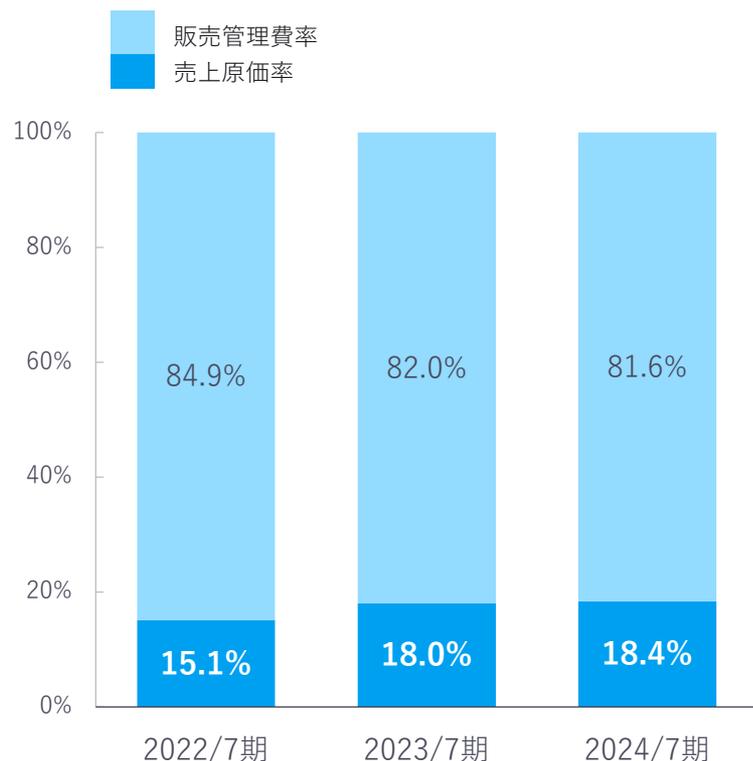
UGCサービスを開発運営してきた技術力・収益化力

- サービス開発のノウハウ
- システム運用の経験
- 共通基盤“GigaViewer”の継続的改善・投資
- 収益化のための広告・課金の仕組みに関する知見、実装力
- フリーミアムモデルのノウハウ
- ユーザー投稿型サービス運営のノウハウ

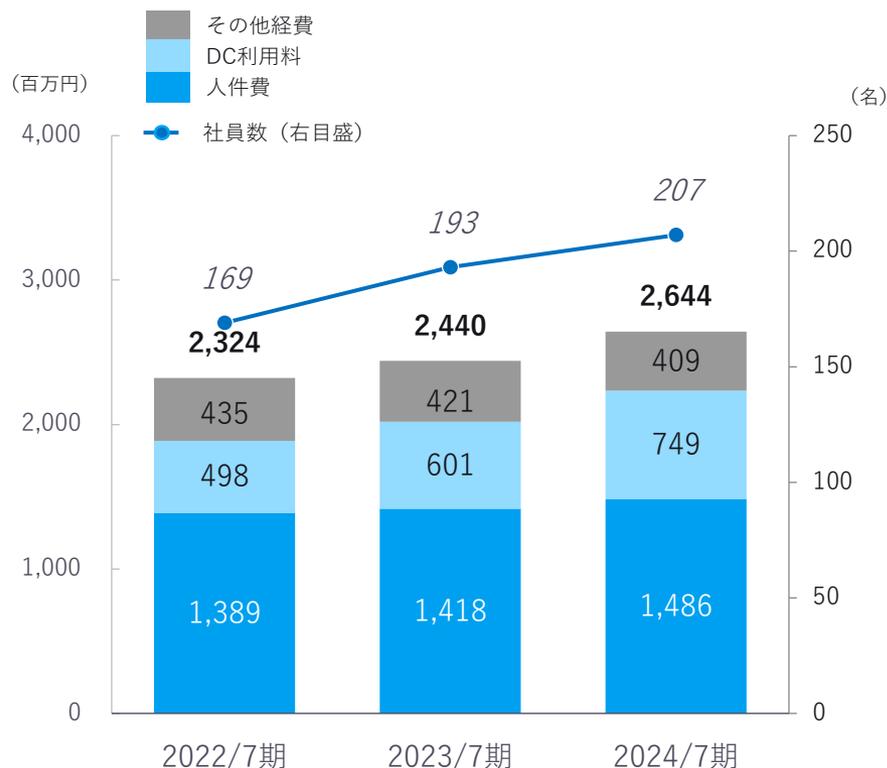
費用構造の特徴

自社スタッフによるサービス開発が主な活動であるため、売上原価が少ないという特徴があります。コスト構造として、人件費とデータセンター利用料が支配的です。ITエンジニアなど開発人員の採用・体制拡充が中期的に事業成長及び競争力保持に効いてくるため、規律あるコントロールを実施しつつ、事業機会を見据えた人員投資を行っていくスタンスです。

費用に占める売上原価率・販売管理費率の推移



販売管理費内訳および社員数の推移



4.

成長戦略

掲げてきた成長施策の進捗

出版社DX支援については、大型マンガ誌アプリ「少年ジャンプ+」の開発を無事完了でき、24/7期4Qから利益貢献がなされるようになりました。技術開発投資については、サービスインできた機能はまだ一部に留まり、目に見える貢献は道半ばですが、継続的に行って参ります。

成長施策1. 出版社DX支援への注力と利益創出

24/7期
進捗



- 大型マンガ誌アプリ「少年ジャンプ+」開発案件は無事完了。想定通りレベニューシェアを得つつ、継続開発・運用を開始。
- ブラウザ版「GigaViewer for Web」を利用いただいている顧客に、アプリ版「GigaViewer for Apps」搭載案件を提案、開発をしていける体制に。

成長施策2. 技術開発投資を通じた、魅力度の非連続的な向上

24/7期
進捗



- Mackerelでは分散トレーディングサービス「Vaxila（ヴァキシラ）」を2024年6月に事業譲受。Mackerelへの組み込みを進めていくが、24/7期にはサービスインせず。
- 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へのAIの適用・機能提供はまだ道半ば。

成長施策3. 新市場の開拓

24/7期
進捗



- 24/7期から開始した新規事業構想は、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2024年7月にβ版公開し、実を結んだ。企業による市場調査・インタビューの事業領域において、サービス提供者として一角を占めるべく活動を開始。

これら進捗を踏まえ、25/7期においては、前期からの狙いをきちんと実現させていくとともに、中長期的成長を狙った種蒔きを同時に進めていくことが求められる

25/7期の基本方針

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、また技術開発投資を継続します。

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

今後の方針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。多くのシェアを有します。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ました。今後、アプリ版に本格的に参入し、利益創出の柱とします。

GigaViewer
出版社向けマンガビューワ

導入サービス

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

- 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。**

今後の方針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、2024年7月26日にβ版公開、同年10月10日に正式公開。

好評を博しており、25/7期中のグロースに向けて開発・セールス体制の投資を行います。



- 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」を自動生成し、複数のコメントを自動でグルーピングするなど、下準備が必要な質的分析もすぐに実施可能。
- 有償機能はSaaSの月額課金として提供。

今後の方針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。APM（ソフトウェアパフォーマンス管理）も含めたオブザーバビリティも担保できるよう、守備範囲を広げます。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、開発を進めていきます。



今後の方針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」に応用していきます。

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



- 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。

 「はてなブログ」への応用を検討



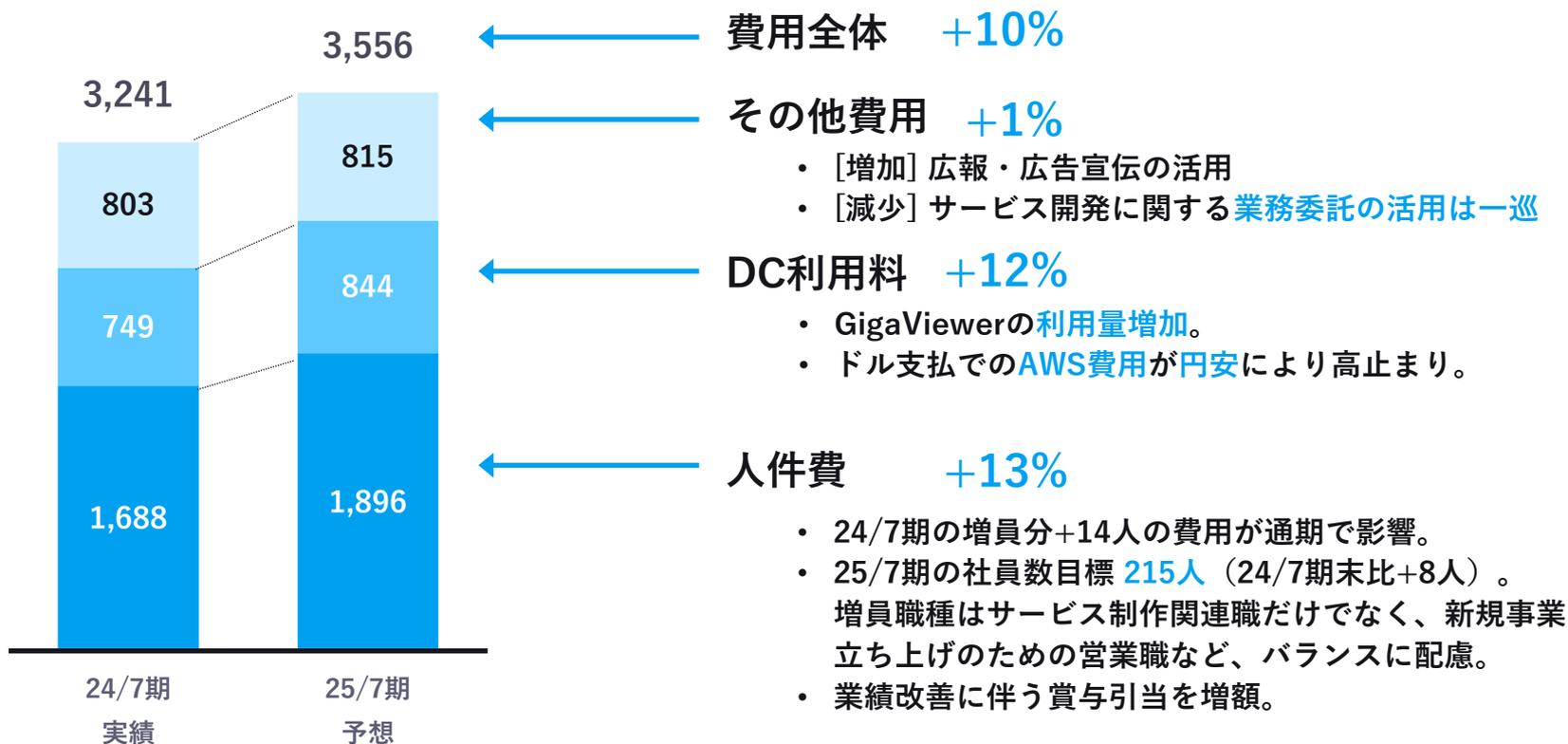
- 生成AI技術を「はてなブログ」などコンテンツプラットフォームサービスに適用することを検討。
- サービスの魅力度向上に向けてR&Dを続ける。

費用に関する方針

費用増加率は売上増加率を下回ると見込みます。

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し、減少の予定です。

単位：百万円



経営指標

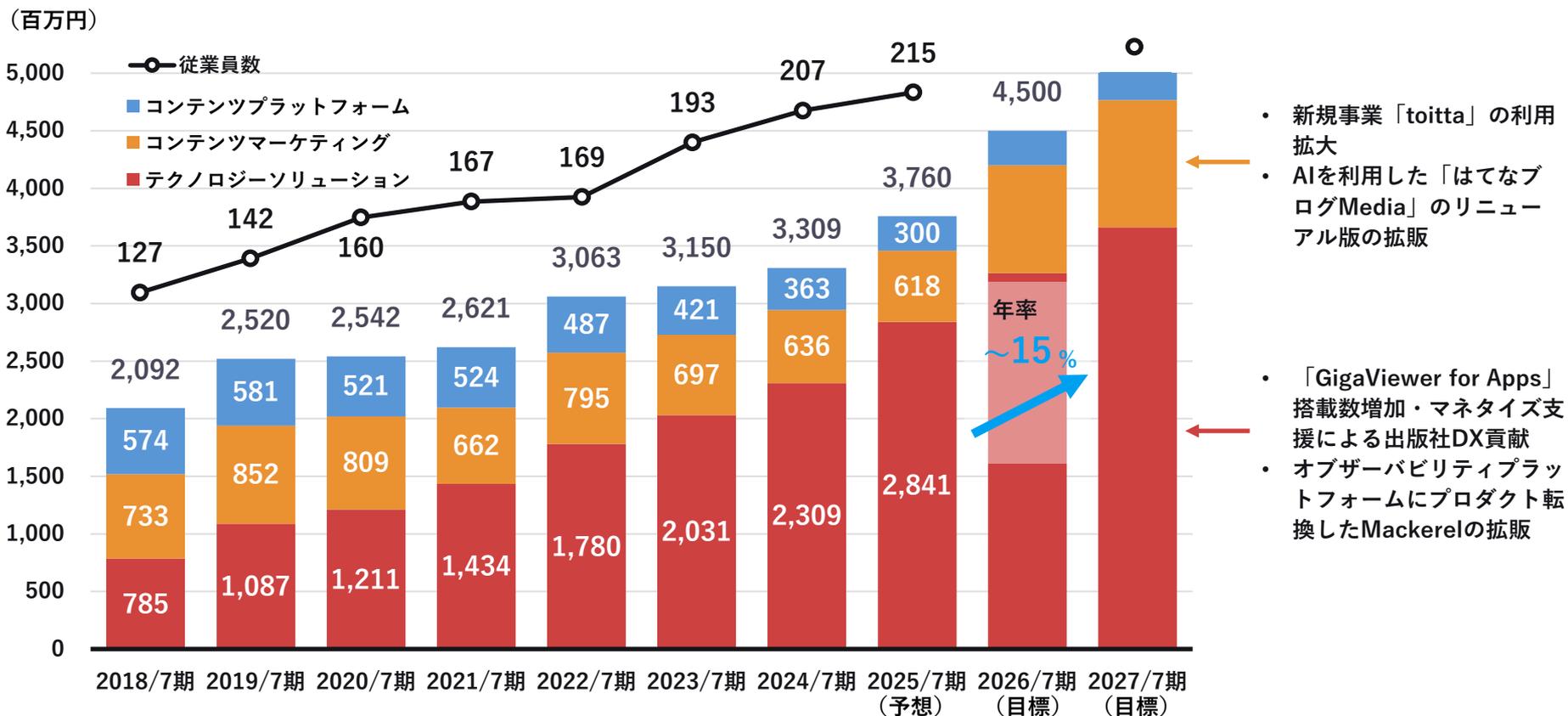
持続的・安定的成長を通じた企業価値向上に向け、事業拡大と高収益性の両立を図っていきます。売上高と経常利益を重要な経営指標と位置づけます。2025年7月期は売上成長率13.6%を目標としますが、2026年7月期以降は、コロナ禍以前の水準である売上成長率15%を目標値（※注）として経営を行っていきます。

(単位:百万円)	サービス種別	2023年7月期	2024年7月期		2025年7月期
		実績	予想	実績	予想
売上高 (売上成長率)		3,150 (+2.8%)	3,452 (+9.6%)	3,309 (+5.1%)	3,760 (+13.6%)
	コンテンツマーケティング サービス売上	697	719	636	618
	コンテンツプラットフォーム サービス売上	421	382	363	300
	テクノロジーソリューション サービス売上	2,031	2,350	2,309	2,841
経常利益		182	48	91	140

※注：売上成長率の目標値につきましては、年度ごとの目標であります。来期以降も毎年度の目標とします。

業績のイメージ

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。26/7期で45億円、27/7期で50億円を目指す。24/7期に大型アプリ開発の納品を完了したため、社員数増加ペースは、24/7期より緩やかとなると想定し、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。

5.

リスク情報

事業のリスクと対応方針

以下には、当社が事業展開その他に関してリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	リスク概要	発生可能性	影響度	当社の対応方針
人材確保及び育成	当社の求める人材を採用できない、採用した人材の育成が進捗しないこと等による事業計画の進行遅延	大	高	新卒及び中途採用の計画的な実施。教育研修制度の充実や、働きがいのある企業風土や職場環境を整備。
特定の取引先依存	サイトの流入に特定の検索エンジンの寄与大。同社製品を広告枠運用や解析ツールにも利用	大	高	検索エンジン対策を行うと共に、法人向けサービスにおいて取引先数を増やし、特定の取引先への事業依存度を低下させる。
受託開発の納期遅延や工数増大	受託開発で当初見積以上の開発工数を必要とし、納期遅延やコスト増大を招く	大	高	契約面のリスク回避に努めるとともに、企画段階でのリスク洗い出しと対策の徹底、開発中案件のモニタリングを実施。
UGCサービス運営不備	誹謗中傷等の不適切な投稿に対する運営の不備等による信頼性の低下	中	中	利用規約の明示によるサービスの適切な利用の啓蒙。人的・機械的な監視と、不適切な投稿の非公開化や利用停止など適切な運営を継続。

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。

当資料は今後、定時株主総会開催時（10月）を目途として更新して開示を行う予定です。

