

株式会社はてな

東証グロース（証券コード：3930）

2025年7月期 通期

決算説明資料

2025年9月12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。

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。
企業のWebサイトをシステム・コンテンツ制作・コンテンツ拡散の全てで支援。

はてなCMS

はてなブログのシステムを転用して作ったCMS。
企業サイトを効率的に運用するための機能をSaaSとして提供。



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)
「コミックDAYS」(講談社様)等、
17社25メディア(2025年8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	10
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	21
5. その他サービス	23
6. 費用の状況	25
7. 今後の方針	28
8. Appendix	39

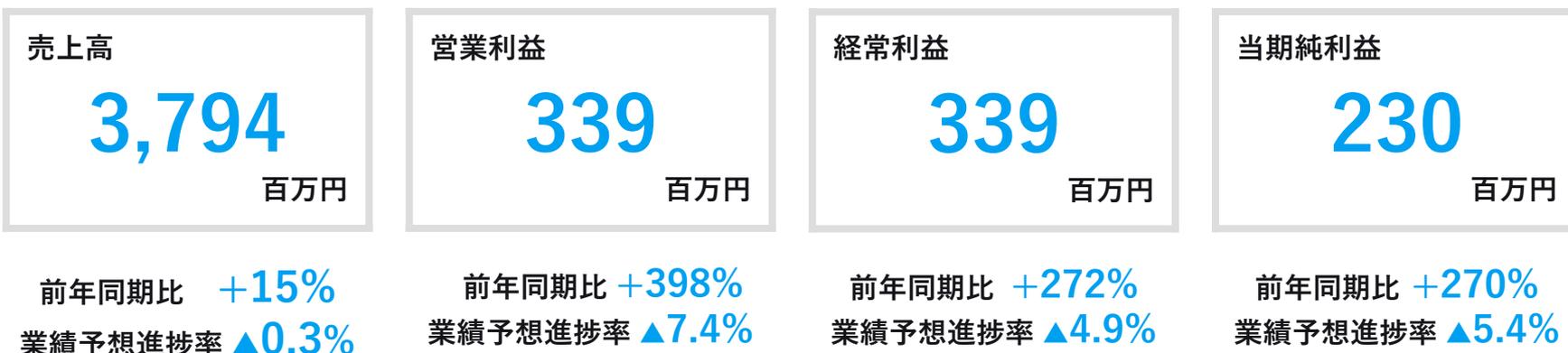
1.

サマリ

1. サマリ - 2025年7月期 通期サマリ

前年同期比で各指標を大幅に上回った。当期は24年12月と25年6月に業績上方修正を行ったが、着地はそれより若干下回った。

通期業績のサマリ

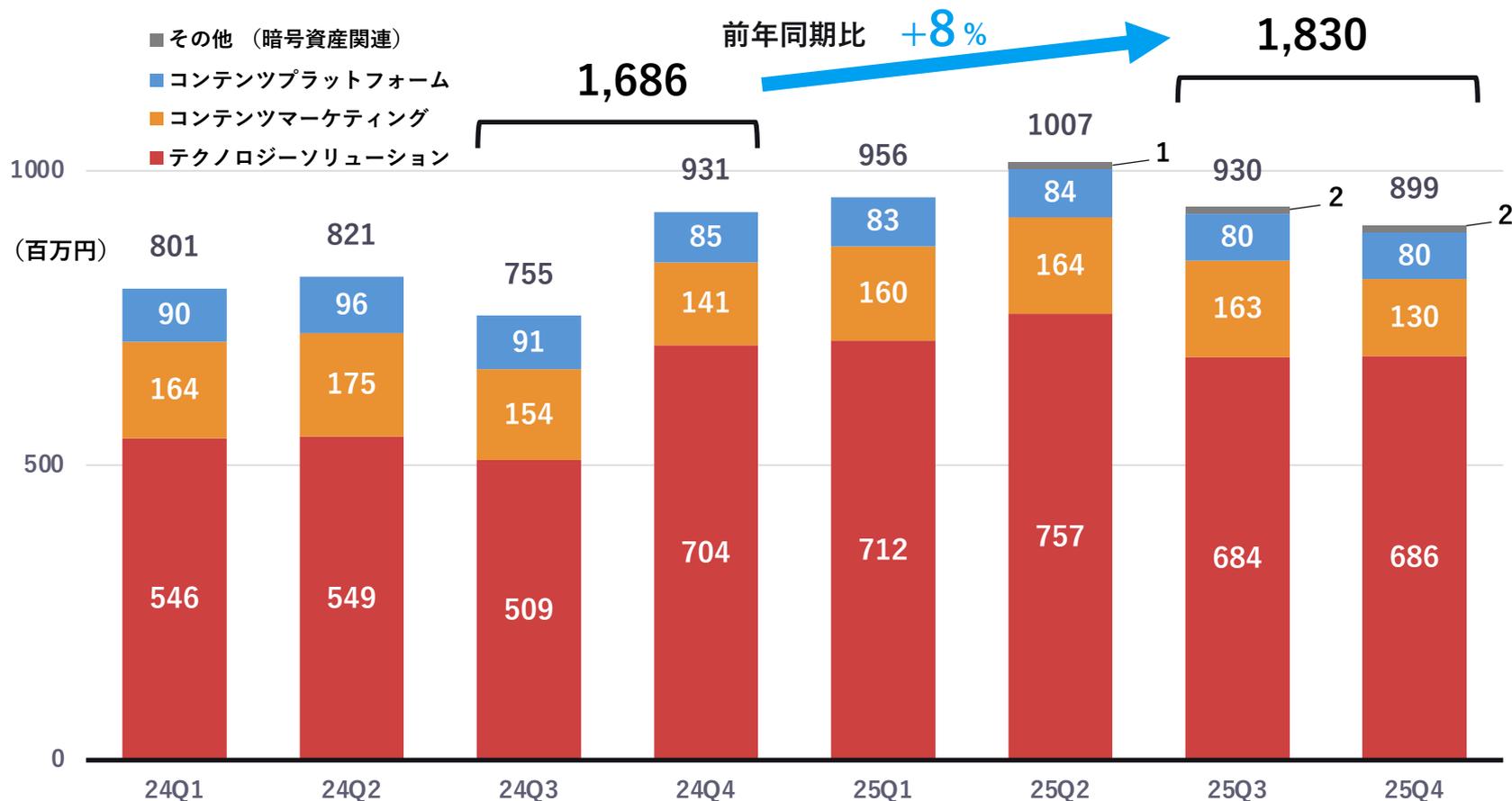


トピックス

- ・ 受託サービス：2024年3月末より開始した、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+](#)」運用に伴う当期業績貢献が着実に進行。
- ・ 新サービスtoitta：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10月に本格リリース。急速に成長中。
- ・ Mackerel：2025年5月にAPM（アプリケーションパフォーマンスモニタリング）機能を提供開始。
- ・ 暗号資産関連サービス：バリデータとして参画することとしたパブリックチェーン「[JOC \(Japan Open Chain\)](#)」がIEO。早速バリデータ売上を計上。Web3領域での新サービス/新機能を構想する。

1. サマリ - 四半期毎の売上高構成

増収を果たしたが、前年同期比の成長は+8%と小幅にとどまった。25年3～4Qはテクノロジーソリューションにおいて24年4Q～25年2Qで発生した受託開発案件需要の反動があったほか、レベニューシェアのボラティリティが発生した。



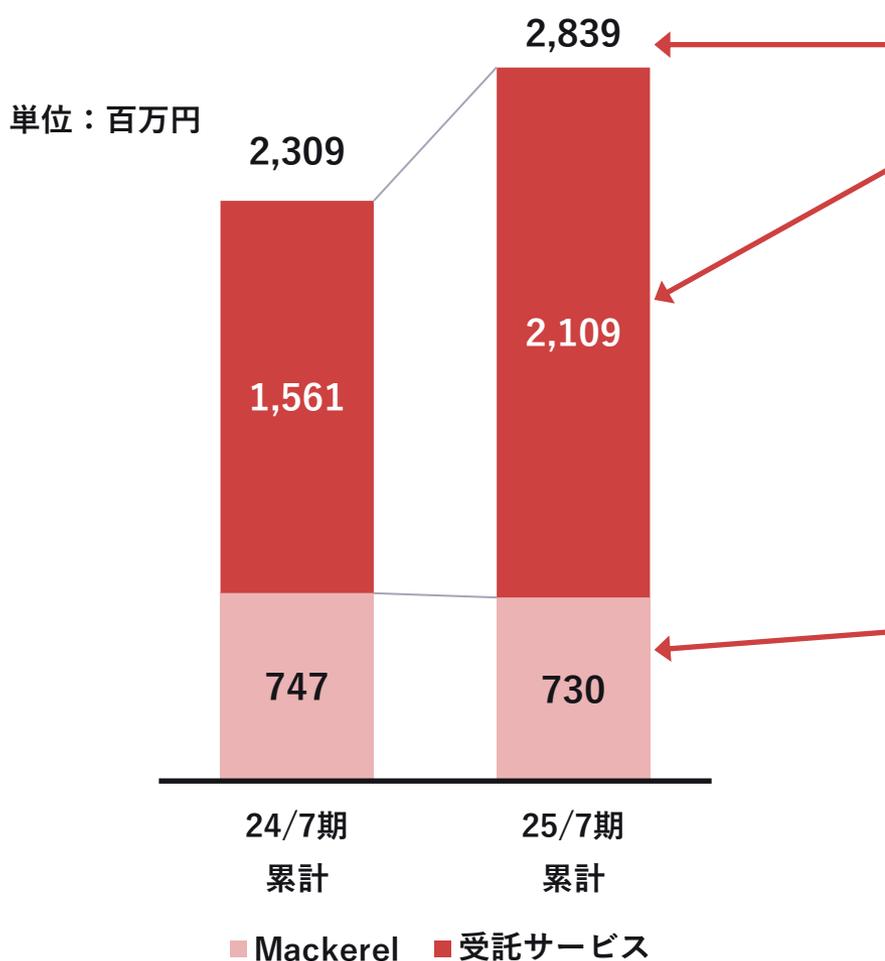
2.

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

売上は前年同期比+23%。受託サービスで大きく増収。



売上全体 **+23%**

受託サービス **+35%**

- 成長の柱と位置づける**受託サービス**で進捗。
- **マンガ誌アプリの大型開発案件「少年ジャンプ+」アプリ**を2024年3月にリリース。当期は通期にわたって業績貢献した。
- システム運用保守売上その他、課金レベニューシェア売上も増加。ストック型の売上割合が着実に増えている。

Mackerel **▲2%**

- 開発リソースをAPM機能に振り、既存のサーバー監視機能のアップデートは控えめであったため、新規顧客増・顧客リテンションが限定的となり、減収。
- APM機能リリースは予定通り4Q。業績貢献は26/7期以降。

2. テクノロジーソリューションサービス (2/4) - 『基本方針1. 出版社DXへの注力』の状況

GigaViewer for Appsの本格運用順調。また、for Webでは新規導入も果たす。

GigaViewer for Appsを搭載する、大型マンガ誌アプリ「少年ジャンプ+」アプリ版の運用は順調で、当期業績貢献が着実に進行した。引き続き開発・運営・マネタイズを支援する。



25/7期でGigaViewer for Webを2媒体に新規導入。また、2媒体でマネタイズ機能を拡張し、広告や課金などを促進するよう支援。

新規導入

- 「Seasons」 <https://comic-seasons.com>
2024年11月（文藝春秋社様）
- 「ビブリオシリウス」 <https://bibliosirius.com/>
2025年3月（講談社様）

機能拡張

- 「webアクション」 <https://comic-action.com>
2024年11月（双葉社様）
- 「コミックアース・スター」 <https://comic-earthstar.com>
2024年12月（アース・スター エンターテイメント社様）

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）
「コミックDAYS」（講談社様）等、
17社25メディア（2025年8月末時点）

2. テクノロジーソリューションサービス (3/4)

- 『基本方針1. **出版社DX**への注力』の状況

「GigaViewer」案件以外にも、出版社DX支援は着実に進行中。KADOKAWA社と共同開発する小説投稿サイト「カクヨム」で書き手の発掘と育成、新たな収益獲得機会を提供。

「カクヨム」 <https://kakuyomu.jp>

KADOKAWA社と共同開発する小説投稿サイト。

- ・ 月間7億PV以上
- ・ 登録者数120万人以上
- ・ 月間利用者数570万人以上

サイト掲載作品から小説やコミックとして書籍発売された作品は1,850作品以上。

電子出版史上の活性化を目指して創出された「**電流協アワード**」の2024年にて、クリエイターの創作活動支援や優れた読書プラットフォームであることが評価され、「**特別賞**」を受賞。

KADOKAWA社の中期経営計画（2024-2028）で主要戦略として掲げる「**原作IP創出拡大**」に向け、このUGCプラットフォームが**クリエイター発掘に大きく寄与**すると期待されている。

2024年3月に開始した、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」**が好調。

必ずしも書籍化を前提としなくても収益が確保されるため、様々な企画を試すことができ、新たな読者層の獲得や市場創造につながると期待。



2. テクノロジーソリューションサービス (4/4)

- 『基本方針2. Mackerelの製品転換』の状況

公表しているロードマップ通り開発が順調に進捗。25年5月にAPM機能を正式リリースでき、26/7期はついに売上の反転上昇を見込む。



3.

コンテンツマーケティング サービス

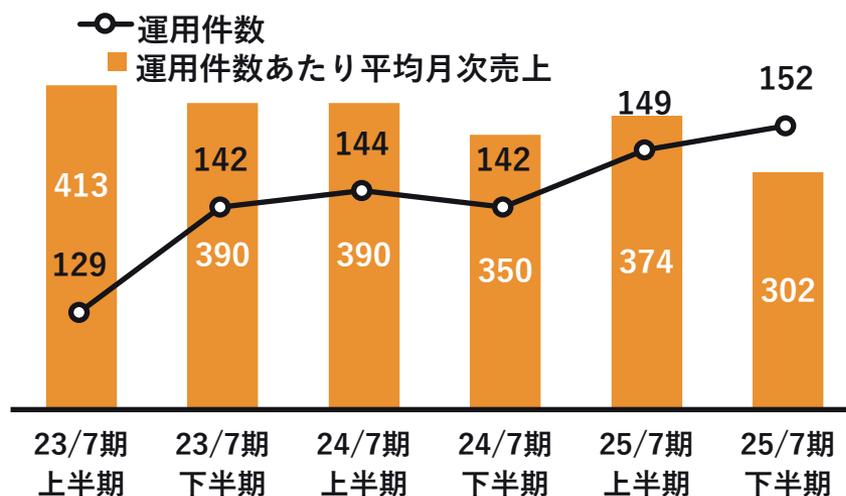
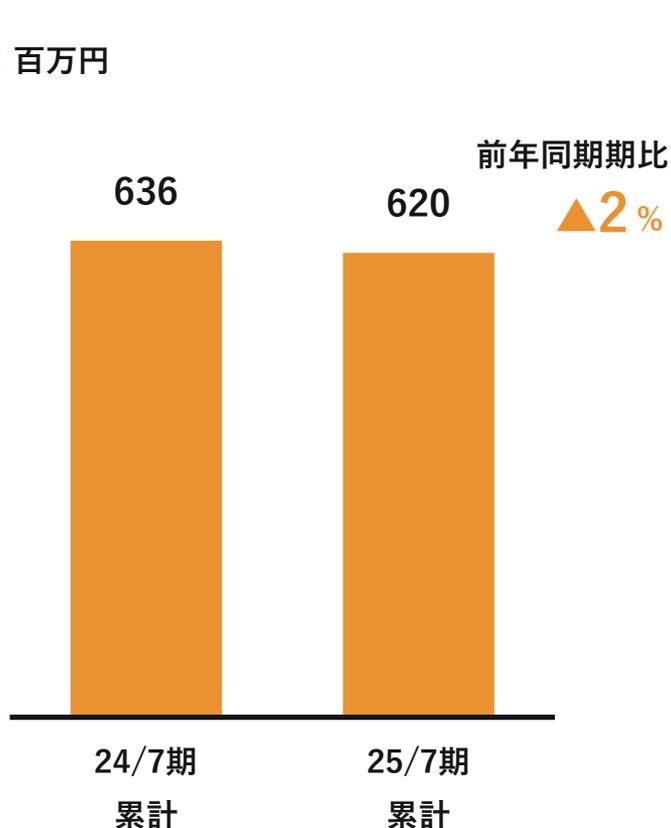
はてなCMS

3. コンテンツマーケティングサービス（1/5） - 業績動向

前年同期比▲2%の減収。

「はてなCMS」運用件数は152件。件数あたり平均売上が低減した。

単位：百万円



はてなCMS運用件数

- ・ マーケティング目的のメディア開設のほか、企業のコーポレートサイト開設利用も始まる

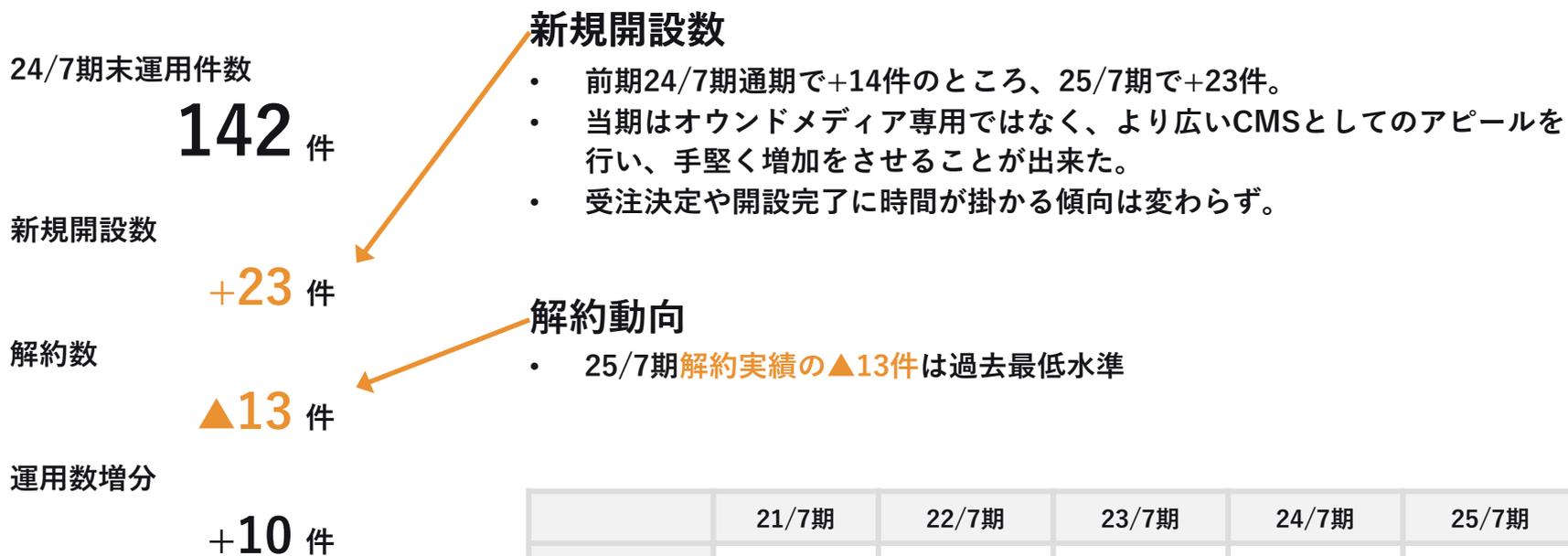
運用件数あたり平均月次売上

- ・ 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 (2/5)

- はてなCMS運用件数について

運用件数は通期で+10件。「オウンドメディア専用」ではなく、「汎用性あるCMS」とするアピールが効果的で、前期の停滞から一転して増やせた。解約も過去最低水準。



	21/7期	22/7期	23/7期	24/7期	25/7期
期末運用件数	111	128	142	142	152
期中解約数	▲17	▲12	▲17	▲14	▲13
年解約率	15%	9%	12%	10%	9%

3. コンテンツマーケティングサービス (3/5)

- 『基本方針3. 技術開発投資』について

オウンドメディア専用だった「はてなブログMedia」に技術投資。2025年2月に、Webサイト制作向けの大幅な機能拡充を行い「はてなCMS」としてリブランディング。法人顧客数拡大につなげる方針。



用途：企業のオウンドメディア

用途：企業のコーポレートサイト
採用サイト、ランディングページ
キャンペーンサイト 等

3. コンテンツマーケティングサービス (4/5)

- 『基本方針2. 新サービスのグロース』について

2024年7月末にβ版公開した、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)」は同年10月に正式リリース。

UI/UXの専門家が集まる団体での講演も好評を博すなど手応えあり、開発・営業・カスタマーサクセス人員の体制投資を実施中。早期のARR1億円達成を目指す。

The image shows the toitta website interface and a sample analysis report. The website features a teal header with the toitta logo, navigation links (トップ, ブログ), and buttons for ログイン and 無料トライアルを申し込む. A yellow banner highlights a new feature: レポート/クロスレポート機能が登場! ↓. The main headline reads: ユーザーが何と言ったかに深く向き合える。 Below this is the text: 生成AIを活用した発話分析ソリューション and another 無料トライアルを申し込む button. A small indicator shows リリース記念オファー実施中!.

The sample report is titled 'インタビュー 貴々本様さん' and shows a video player on the left with a transcript. The transcript includes the following text:
インタビュー 貴々本様さん
なるほど、ただ、音質ではなく、自分の好みの書いているのは面白いですね。今までにイヤホンとかの話になったんですけど、音質への反応に関連して、オーディオ機器みたいなものへの投資という話はある状況ですか？
インタビュー 貴々本様さん
そうですね。ここ最近自分の環境にすごく納得がいったので、あまり支出はしていません。今の状態で言うと、外で聞くときのワイヤレスイヤホンも結構いい。これは多分1万円ちょっとくらいで買いました。それを買う前のワイヤレスイヤホンが、それも1万5000円くらいだった。有線のヘッドホンも多分3000円くらいだった。
インタビュー 貴々本様さん
だいたい買ったものも変ですが、それぞれだいたい1万円前後くらいには使まっていると思います。あと、レコードプレイヤー、レコードプレイヤーが大学生当時、買ったもので5万円くらいは使っていました。あとはアンプスピーカーがあるんですけど、アンプが一年前かな？引っ越しのタイミングで買い替えたので、

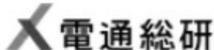
The report also features a grid of insights with timestamps and icons:
- 最近自分の環境に納得しているのでもう支出はしていない (00:23:53)
- 有線のヘッドホンは3年くらい持っている (00:23:53)
- 一年前引っ越しのタイミングでアンプを買い替えた (00:25:15)
- 外で聞くときのワイヤレスイヤホンは1万円ちょっとで買った (00:23:53)
- 有線のヘッドホンはだいたい2万円前後で買った (00:24:40)
- 一年買ったアンプは、6万円くらいだった (00:25:15)
- 以前使っていたワイヤレスイヤホンは1万5000円くらいだった (00:23:53)
- 大学生の時に5万円ちょっとでレコードプレイヤーを買った (00:24:40)
- 一年買ったスピーカーは定価で10万円くらいだった (00:25:15)

Additional sections include: '自分の好みの音質の再生機種を探求している', '自分の好みの音を探するために家電量販店で聞き比べをする', '自分の好きなイヤホンを買いたいと思っている', '納めたイヤホンを使っている', '大きな違いはないと感じている', '自分の好みの音質の再生機種を探求している', '自家配信サービスにアーティスト関連情報', '自家配信サービスにアーティストや楽譜を聞くだけでなく、アーティストや楽譜を、特に、プロフェッショナルレベルな機能を提供している', and '配信サービスのアーティストページがアーティストから新しい音楽を見つける。' (00:23:49).

3. コンテンツマーケティングサービス (5/5)

- 『基本方針2. 新サービスのグロース』 について

利用顧客のご紹介。調査会社やインターネット関連会社に留まらず、電気・機械製造などのメーカーやコンサルティング会社など、多岐にわたる。



※ <https://ja.toitta.com/> の掲載企業 (2025年9月時点)

4.

コンテンツプラットフォーム サービス

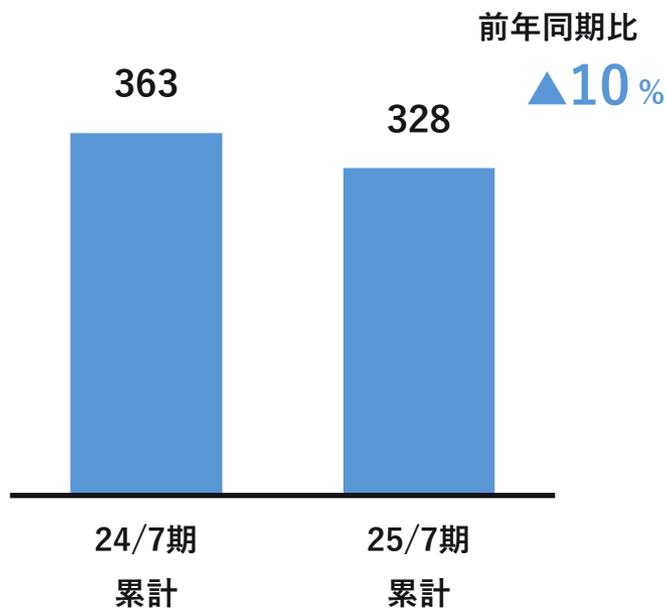
はてなブログ、はてなブックマーク

4. コンテンツプラットフォームサービス - 業績動向

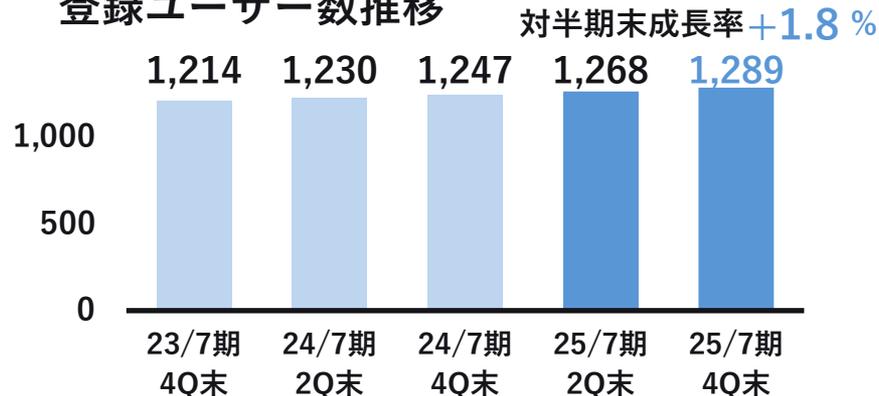
前年同期比▲10%の減収。登録ユーザー数推移は引き続き堅調だが、引き続きアドネットワーク広告で減収。2021年の初夏頃以降で減収トレンドが続く。

業績動向

単位：百万円

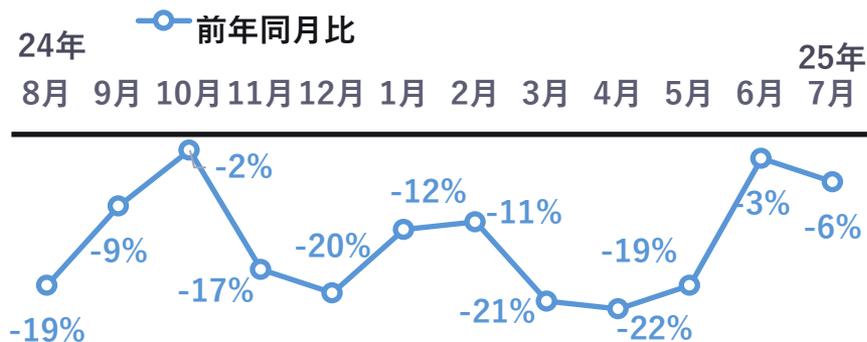


登録ユーザー数推移



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。



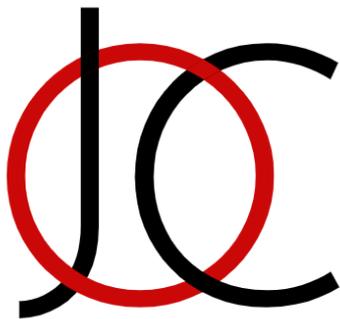
5.

その他サービス

5. その他サービス

- 『基本方針3. 技術開発投資』について

バリデータとして参画することとしたパブリックチェーン「JOC (Japan Open Chain)」がIEO。早速バリデータ売上が計上。ステーブルコインが注目されているいま、Web3領域での新サービス/新機能構想につなげる。



JAPAN OPEN CHAIN

JOCとは

日本ブロックチェーン基盤社が運営・管理するパブリックチェーン。取引を承認する役割であるバリデータを特定の日本企業に限定し、ブロックチェーン技術を安心・安全かつ実用的にすることを狙う。

2024年12月に暗号資産JOCはIEO (Initial Exchange Offering) し、取引開始した。

国内発の円建てステーブルコインJPYCが2025年秋に承認予定であると報道されたが、JOCも複数の銀行とステーブルコインの発行に向けて実証実験を進めていると公表しており、将来的にニーズが高まると想定される。

当社の関わりと狙い

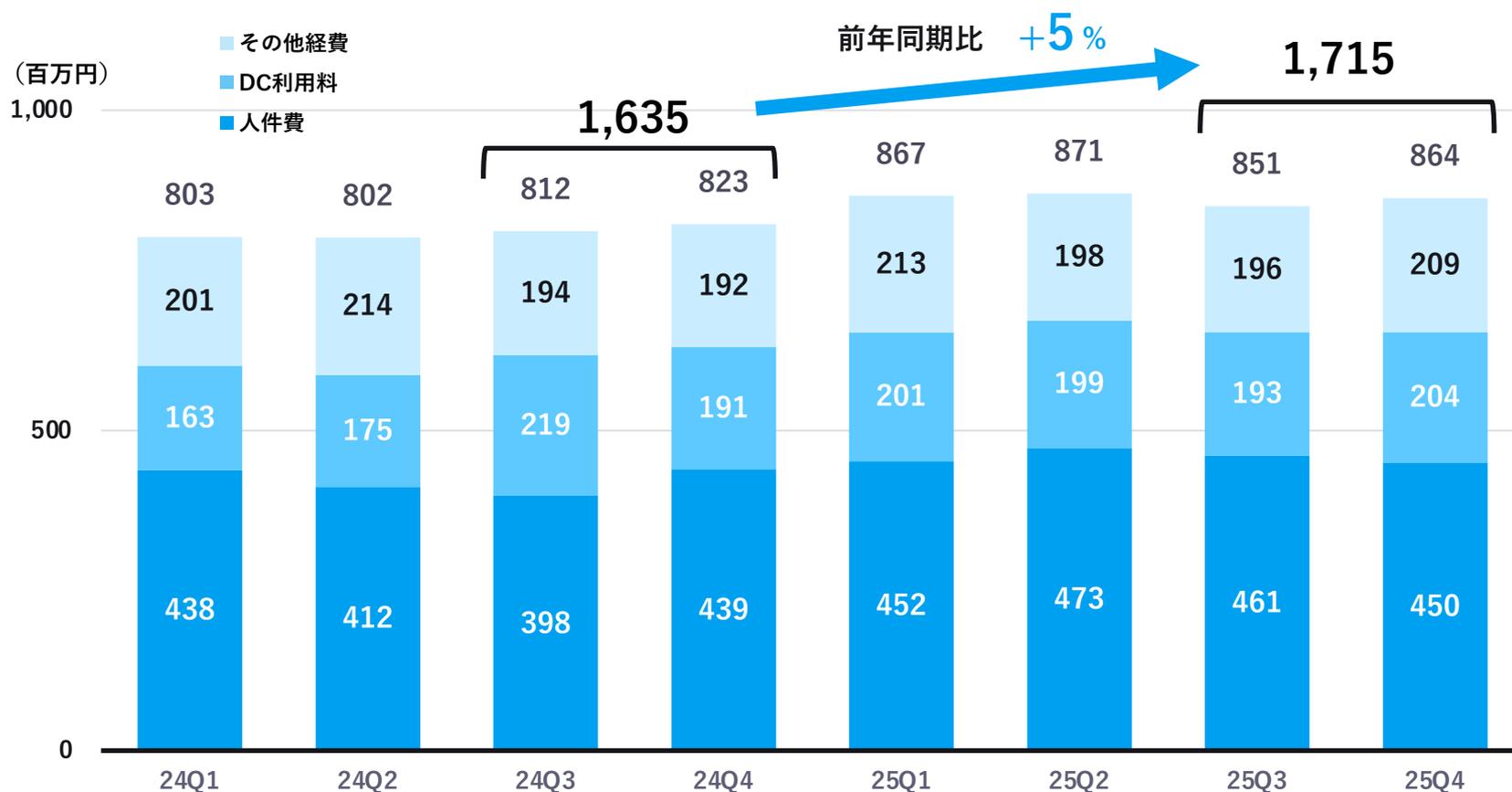
- **バリデータ売上の獲得**
 - IEO後の25/7期2Qから、バリデータとして得られる対価について売上が計上。なお、対価はJOCトークンで受領する。
- **Web3領域のR&D**
 - ブロックチェーン技術を既存サービスへの組み込みや新サービスづくりに適用することを検討
 - 他社と連携し、既存サービスとは異なる「飛び地」に事業を立ち上げる橋頭堡となることも期待

6.

費用の状況

5. 費用の状況

費用の伸びは売上増のペースと比べて緩やか。人員数増に伴い人件費は増加するが、データセンター利用料増はコントロールできている。



5. 費用の状況 – トピックス

人員増員ペースを反映し、また利益好調につき決算賞与支給額増加のため人件費が増加した。また、媒体当たりの利用料が増加し、ドル支払でのAWS費用が大幅に増加。

人件費

前年同期比

+9 %

24/7期末からの増員数

+10 名

25/7期末人員数

217 名

- 通期増員目標+8名に対しては+10名で着地
 - 増員は主にサービス開発におけるディレクターと、営業・カスタマーサクセス職
- 業績好調につき決算賞与が増額

データセンター利用料

前年同期比

+7 %

- 前年同期以降でGigaViewerを利用する媒体当たりの利用料が増加したため、AWS使用量が増加し、前年同期比でコストアップ
 - 前期下半期比ではコスト水準は上がっていない

その他費用

前年同期比

+2 %

- サービス開発推進のための外注費・業務委託費について、需要が一巡して減少
- 一方で、人員増に伴うツール代（AIエージェントツール等）の費用が増大

6.

今後の方針

6. 今後の方針 – 基本方針

注力してきた出版社DX支援について、支援範囲をさらに拡大。
また、生成AIはもはやR&Dの対象ではなくサービスへの適用を進める段階となった。
UGCサービスを本格的に生成AIフレンドリーにしていく。

方針1. 出版社DX支援 範囲を拡大

テクノロジーソリューション

方針2. UGCサービスを生成AIフレンドリーに

コンテンツプラットフォーム

方針3. SaaSビジネスをスケールアップ

テクノロジーソリューション

コンテンツマーケティング

6. 基本方針1. – 出版社DX支援 範囲を拡大

マンガビューワGigaViewerのシェアを拡大。特にアプリ版（for Apps）利用件数を倍増させる。また、アプリの新規利用者数増加を促進できるよう、支援範囲を拡大する。

GigaViewer for Apps利用件数

26/7末目標

4件 (対前期+**2**件)

※GigaViewer for Webと合計で**27**件

支援範囲の拡大

従来実施してきたサービス企画・開発（GigaViewer導入含む）・運用だけでなく、**マーケティング支援**も実施していく予定。

マーケティング
支援メニュー

- ・ サービス分析
- ・ グロース支援
- ・ 広告宣伝実施

当社も広告宣伝費を一部負担するかわりに、課金レベニューシェアの料率を大幅にアップするという、**出版社様とリスクの共有に踏み込む**ことで、サービスグロースの促進と、レベニューシェアの更なる獲得を期待。

まずは**年数億円規模**の広告宣伝費を取り扱う想定。

6. 基本方針2. – UGCサービスを生成AIフレンドリーに

UGCサービスについて、AEO（AI Engine Optimization）を的確に対応していく。
また、生成AIベンダーとのパートナーシップをはかり、生成AIへの働きかけを進める。



「はてなブログ」への適用



AEOの観点

- 生成AIの活発な開発に伴い、AIエージェントを介して新しい記事を発見する人も徐々に増えており、また検索エンジンにも生成AIの組み込みが進んでいる。
- 当社は従来のSEO（検索エンジン最適化）だけでなく、**AEOにも対応**をしていき、書き手にとって読者とのマッチングを適切に、多く行っていく。
書き手にとってサービスの魅力を保ち、また高めて、アクセス数や課金/広告売上向上に繋げる。
- 企業サイトにとっても、優れたAEO対応性能をもつCMSは**集客の観点**で極めて重要で、当社コンテンツマーケティングサービスの強い差別化ポイントとなりうる。

パートナーシップの観点

- 生成AIベンダーにとって、UGCサービスは**膨大なテキストデータを蓄積**し、また多くのユーザーが「旬」なテキストを投稿するという観点で、独自の学習データをもつ重要なプレイヤーである。
 - アメリカの掲示板サービス「Reddit」は、AI向け学習データ提供により、Googleと年6,000万ドル、OpenAIと同等の契約を結んでいると報道されている。
- データ提供だけがパートナーシップではない。当社も、**生成AIベンダーとパートナーシップ**をはかり、様々な観点で生成AI及びUGCサービス双方に良好な影響をもたらしたい。

6. 基本方針3. – SaaSビジネスのスケールアップ (2/2)

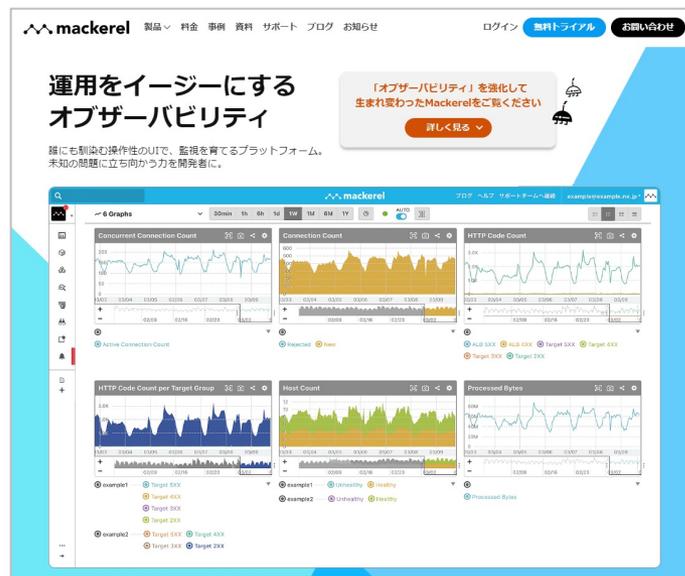
はてなCMSやMackerelは、事業再成長のための目玉機能をリリースを1つ終えた直後。26/7期は潜在顧客向けにその認知を獲得することと、フォローアップの機能拡充に取り組む。27/7期以降の目に見える売上拡大や更なる利益貢献を期待。

はてなCMS



- **オウンドメディア用CMSから企業サイトに使えるCMSへ、潜在顧客数を大きく広げるリニューアルを25年2月に実施**
- **導入件数増に繋げる機能開発、潜在顧客に知ってもらうためのマーケティング施策を実行予定**

Mackerel



- **サーバー監視用のツールからソフトウェア監視にも使えるツールへのリニューアルを25年5月に実施。**
- **APM機能の既存顧客への案内は一旦完了。潜在顧客への認知獲得活動中**
- **APMとして求められる機能は非常に多岐にわたるため、機能拡充の開発を継続中**

6. 今後の方針 – 26/7期業績予想

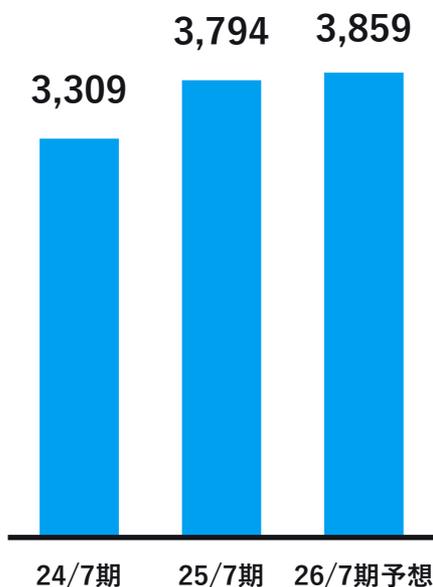
テクノロジーソリューションサービスにおいて、ストック型の売上は順調に拡大しているものの、受託開発の一時的な需要の谷間が見えていること、そしてマンガアプリのレベニューシェアの更なる獲得を期待し、サービスグロス促進を目的とした広告宣伝負担の投資もあり、増収減益。

27/7期以降、谷間を抜けて需要を確保し、またアプリのグロスが成功してレベニューシェアを大きく獲得できることで、売上や利益の大きな成長を実現していく。

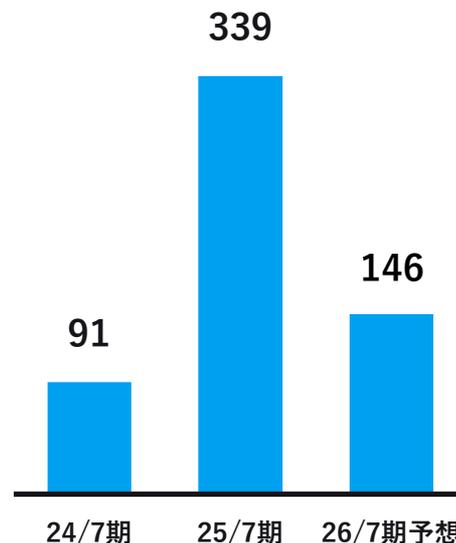
通期業績予想 (単位：百万円)

	2026年7月期
売上高	3,859
営業利益	136
経常利益	146
当期純利益	101

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26/7期業績予想

増収が小幅にとどまる。需要の谷間で受託開発料の減収の影響が大きいですが、多くのサービスで減収から増収トレンドへ転換を果たし、27/7期以降の大きな成長の下地となる見込。

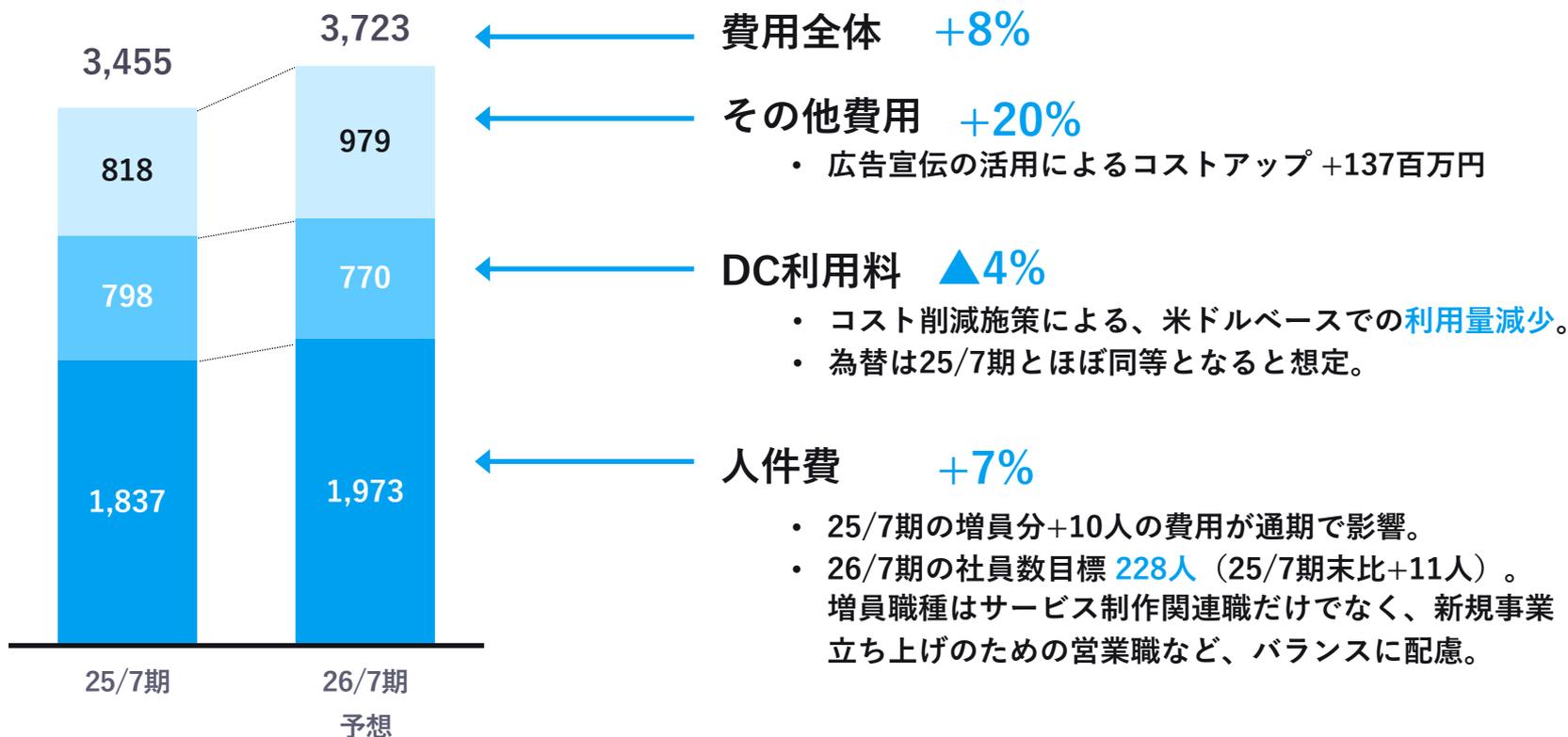
[単位:百万円]

	25/7期 売上高実績	26/7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	2,839	2,808	▲31 (▲1%)	<ul style="list-style-type: none"> 受託サービスは減少。ストック売上（保守運用料、レベニューシェア等）が順調に成長するものの、既存顧客のリニューアル開発需要の谷間となりワンショットの売上である開発料が減少すると見込む。 Mackerelは増収トレンドに転じるものの、本格的な売上成長は新規顧客開拓とともに進む27/7期以降と見込む。
コンテンツ マーケティング	620	646	+26 (+4%)	<ul style="list-style-type: none"> はてなCMS運用件数は178件（+28件）を想定する。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む。 新サービス「toitta」による売上貢献も下半期に本格化すると想定。
コンテンツ プラットフォーム	328	395	+67 (+20%)	<ul style="list-style-type: none"> 生成AIベンダーとのパートナーシップやAEOの推進により+20%増収を想定。 なお、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単価は引き続き下落すると見込む。
その他	6	9	+3	<ul style="list-style-type: none"> JOCのバリデーター売上が年間通して発生。 なお、価格の大幅な上下の発生は前提としていない。
売上合計	3,794	3,859	+65 (+2%)	

6. 今後の方針 – 費用の26/7期業績予想

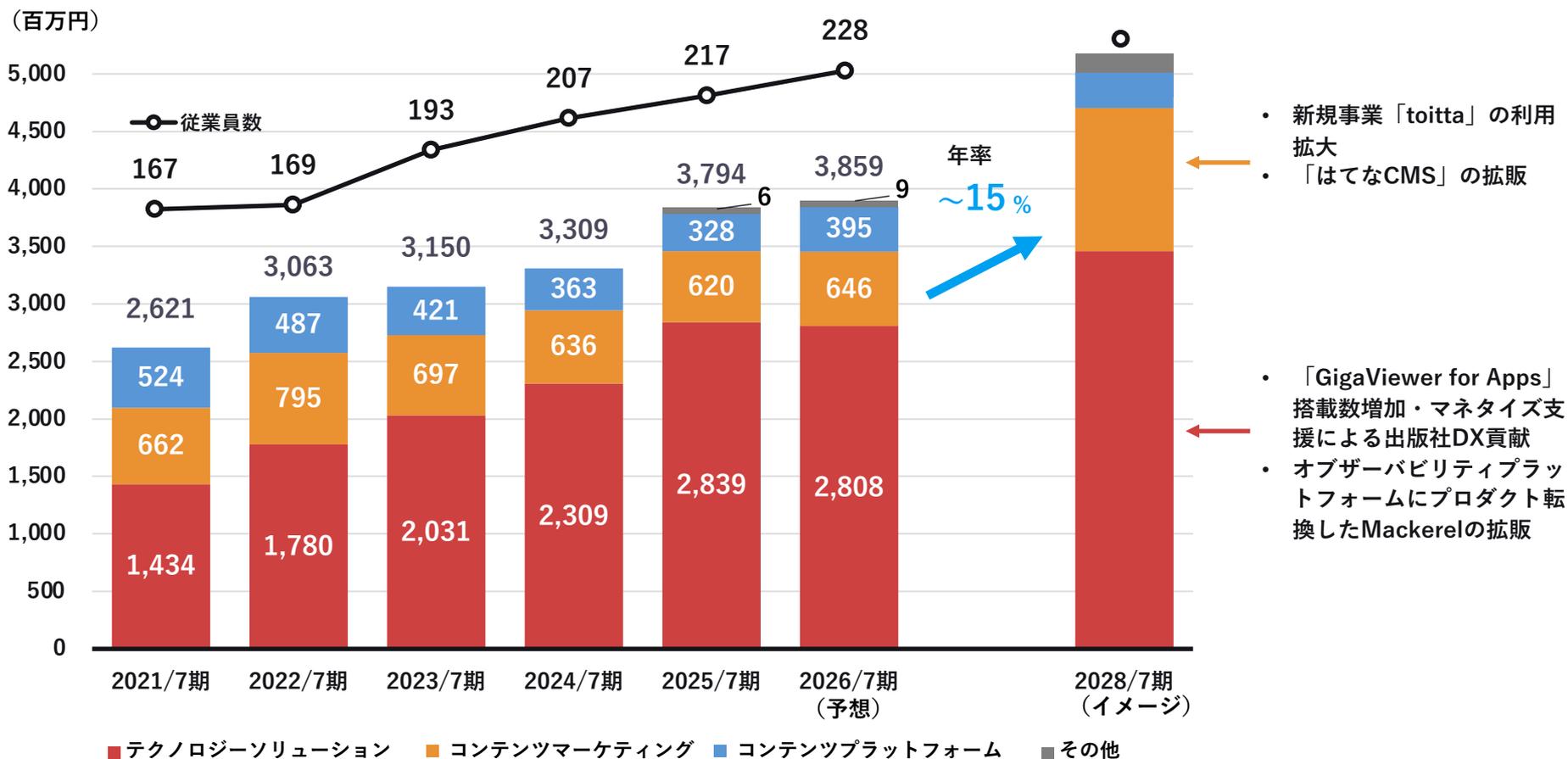
主要なコストである人件費やDC利用料の伸びはさほどないが、顧客のマンガアプリの広告宣伝費負担に踏み切るなど、広告宣伝費は増加すると見込む。

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28/7期で50億円を目指す。社員数増加ペースは、徐々に緩やかとなることを想定し、28/7期以降は経常利益率10%を安定的に超える目算。



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

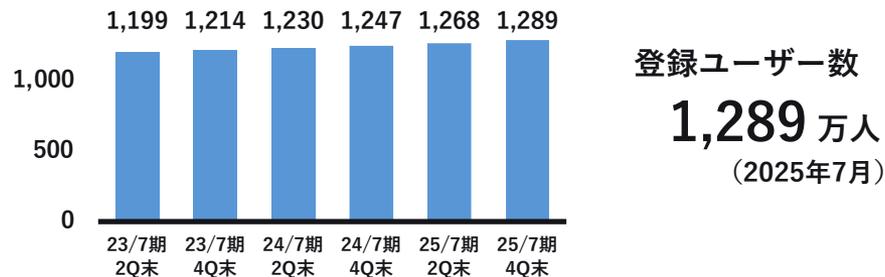
B! はてなブックマーク（2005年開始）

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

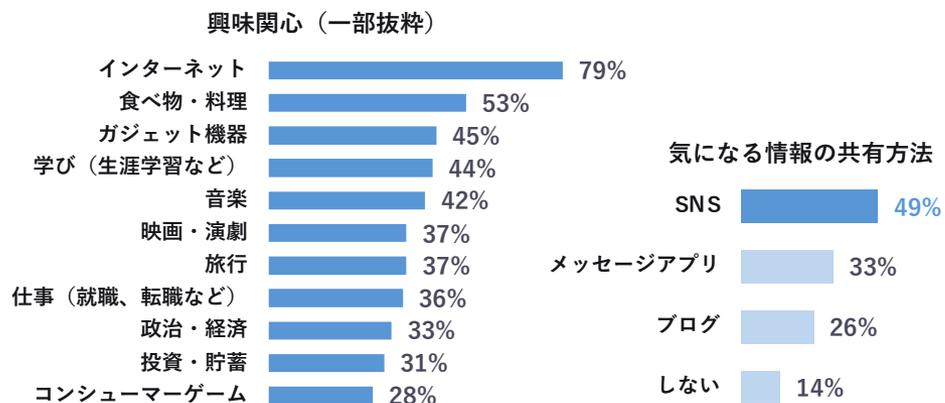
🖋️ はてなブログ（2013年開始）

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



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

はてなCMS
toitta

コンテンツ
マーケティング

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



テクノロジー
ソリューション

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）

Hatena



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

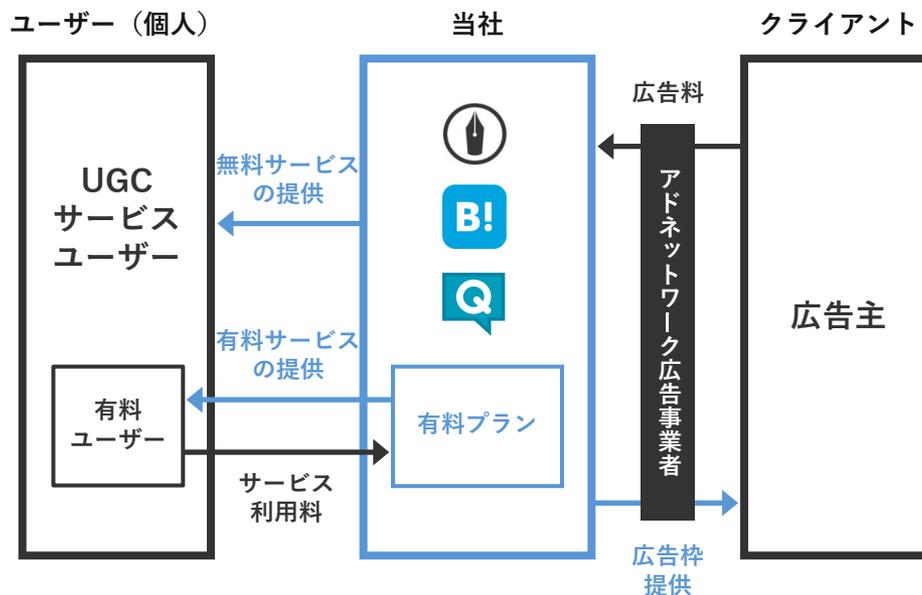
収益モデル

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



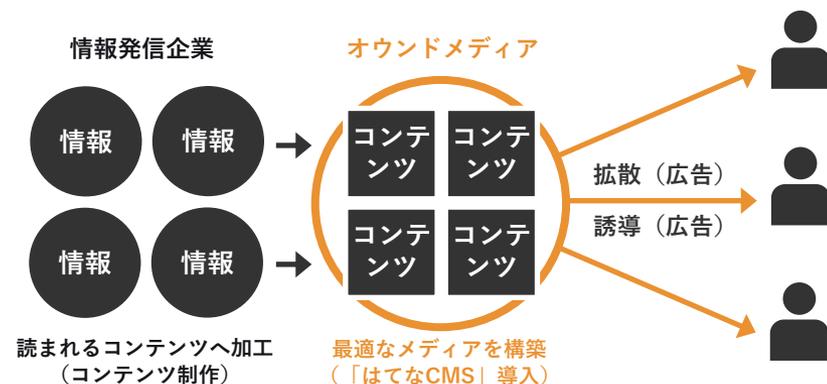
コンテンツマーケティングサービス

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、企業サイトやオウンドメディア構築のためのSaaSやサイト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）や企業サイトを構築・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

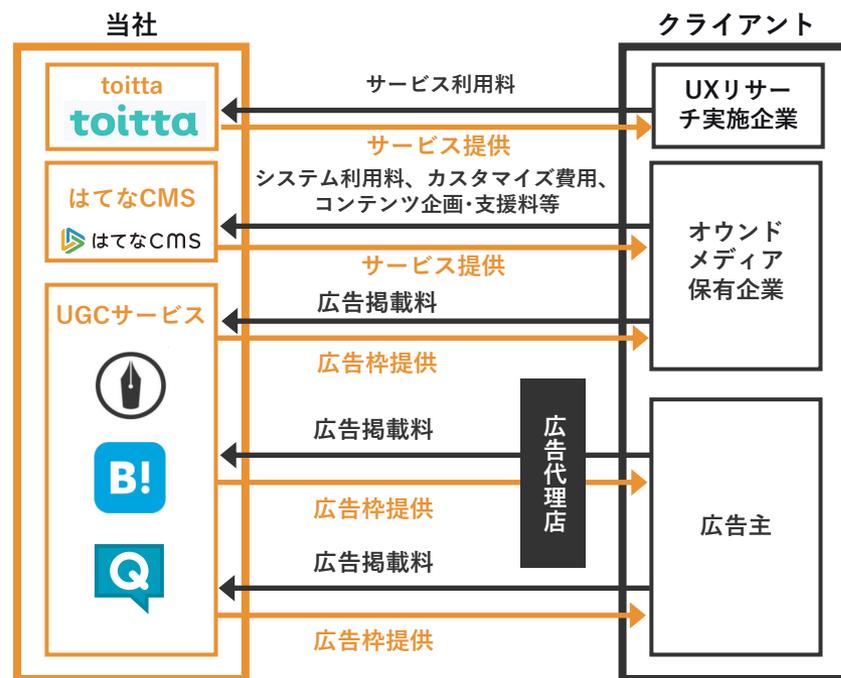


特徴

- 顧客企業担当者が直感的に使いやすい・分かりやすいCMS
- 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

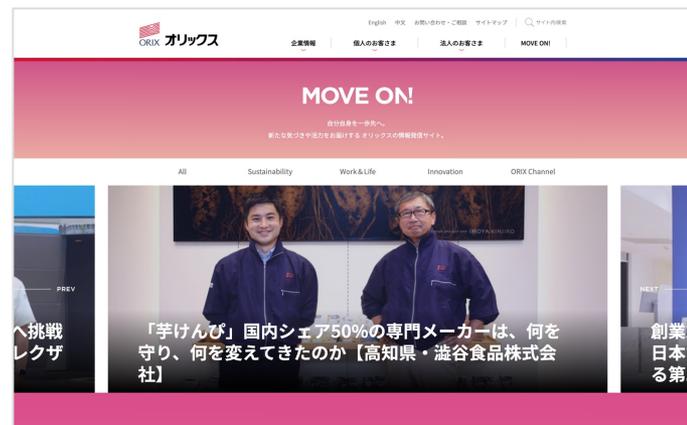
- 「はてなCMS」のシステム利用料やコンテンツ作成支援料
- ネイティブ広告・バナー広告・タイアップ広告収入
- 「toitta」サービス利用料収入



はてなCMS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・タイカイサポート

『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。2025年8月末時点で17社25サービスに導入済。

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, it says 'GigaViewer 出版社向けマンガビューワ'. Below this is a grid of logos for various publishers and services. The logos include: 少年ジャンプ+, となりやジャンプ, コミックDAYS, &Sofa, モーニングスター, 月マガ基地, ビリオリリス, くまげパンチ, コミプレ, BORDER, COMIC GARDO, COMIC GARDO+, ゼノン編集部, マグコミ, webアクション, COMIC, FEELweb, サンデーラズベリー, COMIC OGYAAN!!, COMIC EARTH STAR, 少年ジャンプ Kai, OUR FEEL, Seasons, 一迅プラス.

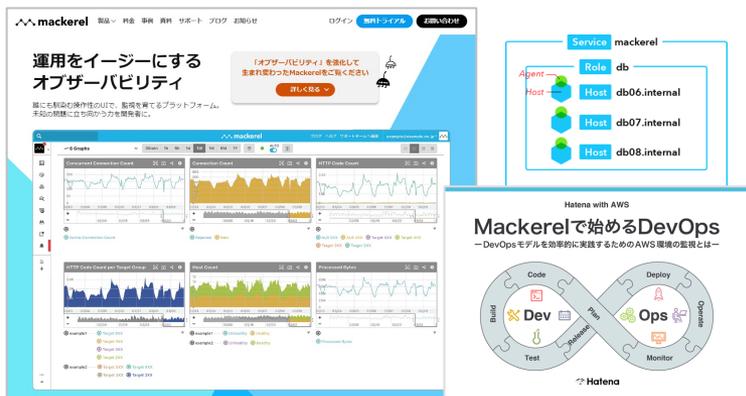
※ <https://hatena.co.jp/solutions/gigaviewer>の掲載企業 (2025年8月末時点)

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APMに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、継続開発中。

^^ 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

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 (2025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、2025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。