



2021年9月10日

各 位

会社名 株式会社はてな  
代表者名 代表取締役社長 栗栖 義臣  
(コード：3930、東証マザーズ)  
問合せ先 取締役コーポレート本部長 田中 慎樹  
(TEL. 03-6434-1264)

<マザーズ>投資に関する決算説明会開催状況について

以下の通り、投資に関する決算説明会の開催をお知らせ致します。

記

開催日時 2021年9月10日 15:30 ～  
開催方法 インターネットを利用した双方向型のWEB会議  
開催場所 Zoom ウェビナー  
後日、弊社 IR サイトに動画を公開致します  
( <http://hatenacorp.jp/ir/movie.html> )  
説明会資料名 2021年7月期 通期決算説明資料

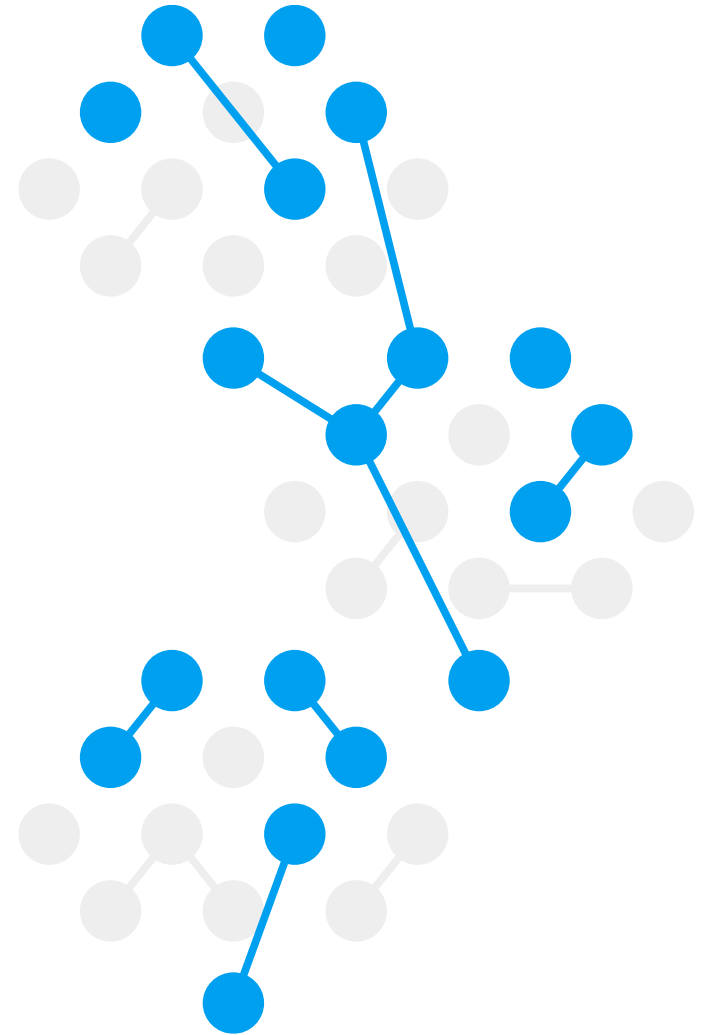
以上

株式会社はてな

2021年7月期 通期

# 決算説明資料

2021年9月10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

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。当社は開発料・運用料の他、レベニューシェア収入を得る

### 【2021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、  
12社14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	31

1.

# 決算サマリ



# 1. 決算サマリー - 2021年7月期 通期サマリー

通期業績は売上高・利益ともに、業績予想（2021年5月発表）対比で超過した。

## 通期業績のサマリー

売上高

**2,621** 百万円

予想対比  
**+0.5%**

営業利益

**248** 百万円

予想対比  
**+17%**

経常利益

**253** 百万円

予想対比  
**+17%**

当期純利益

**172** 百万円

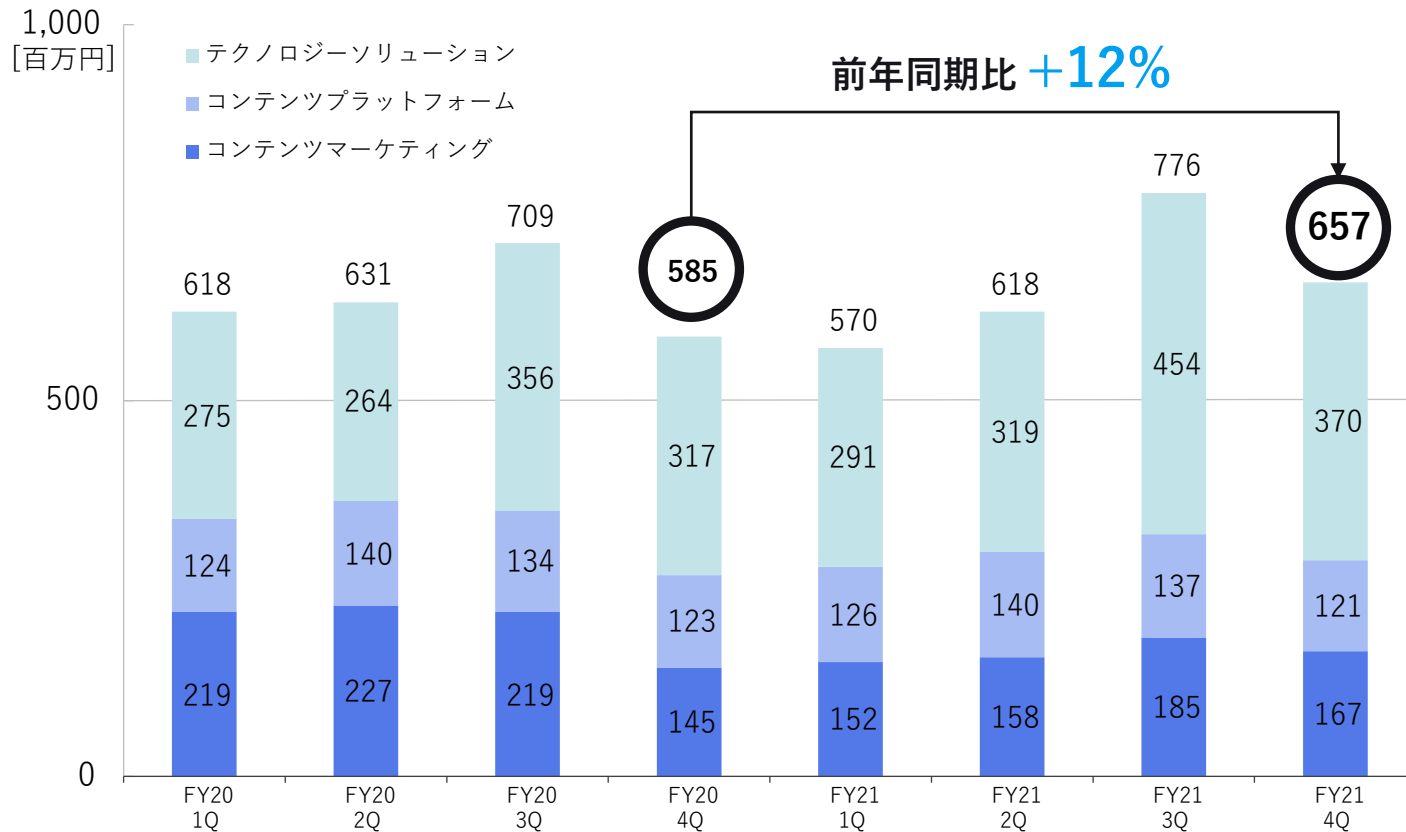
予想対比  
**+17%**

## その他トピックス

- マンガ家のための作品投稿・販売プラットフォーム「マンガノ」を2021年4月にリリース。集英社様（少年ジャンプ+編集部）と協業。
- Mackerelにて過去最高の四半期売上高を更新。
- 2021年7月で当社創業20周年。企業ロゴをリニューアル。

# 1. 決算サマリ - 四半期毎の売上高構成

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。FY21をにかけて徐々に持ち直してきている。  
テクノロジーソリューションは増収を牽引した。



# 2.

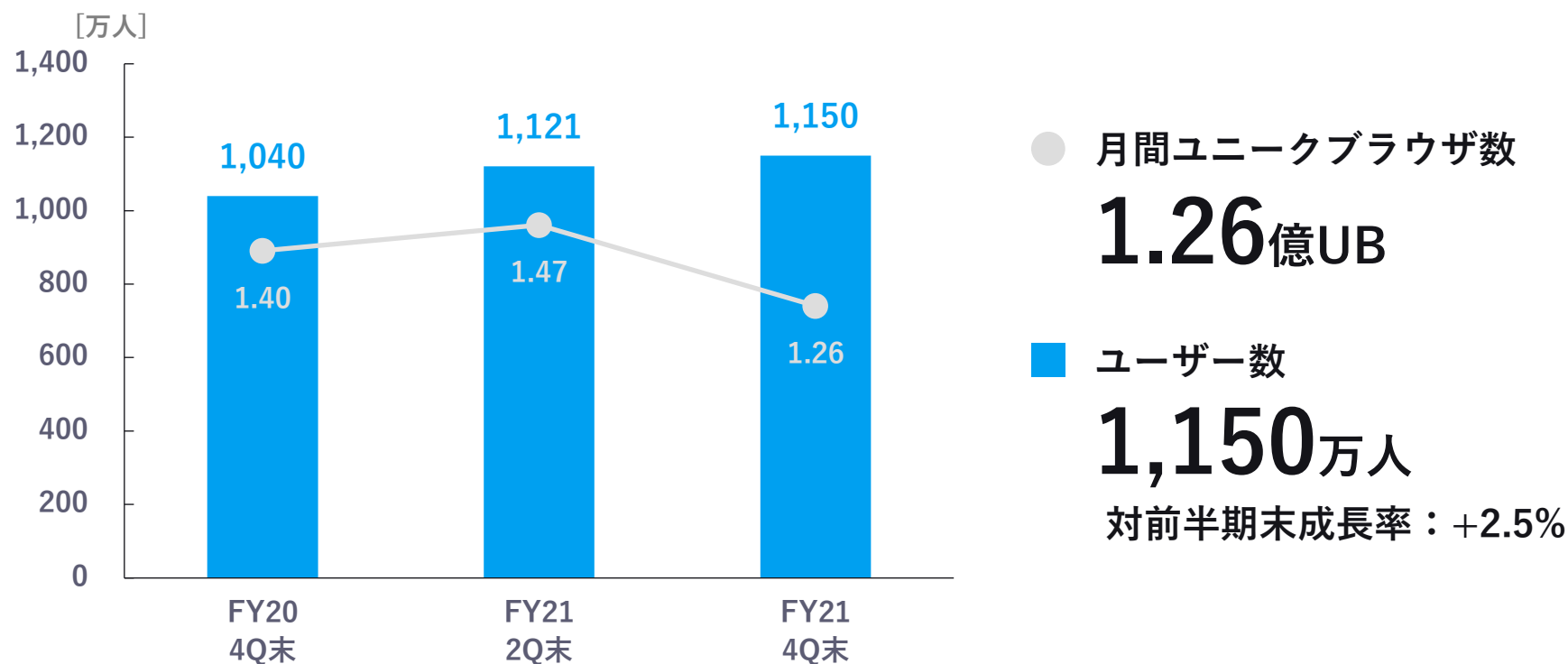
## コンテンツプラットフォーム サービス

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)

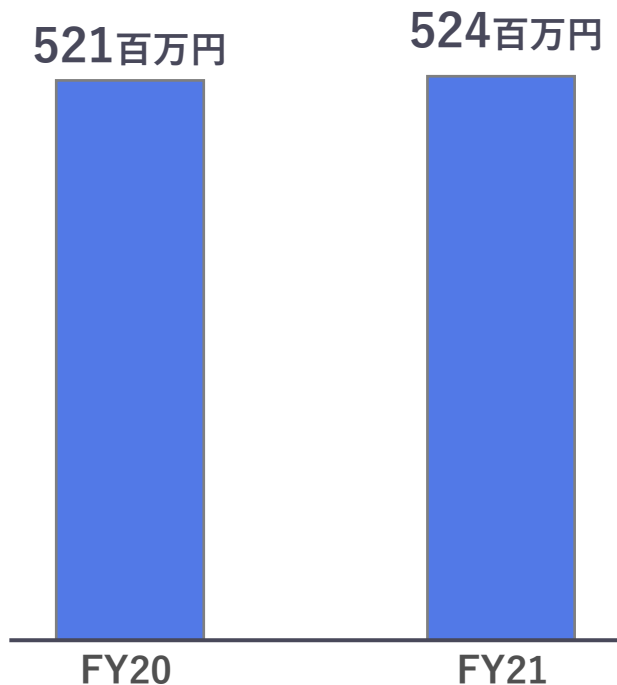
### - ユーザー動向

ユニークブラウザ数は伸び悩んだが  
ユーザー数は堅調に増加。



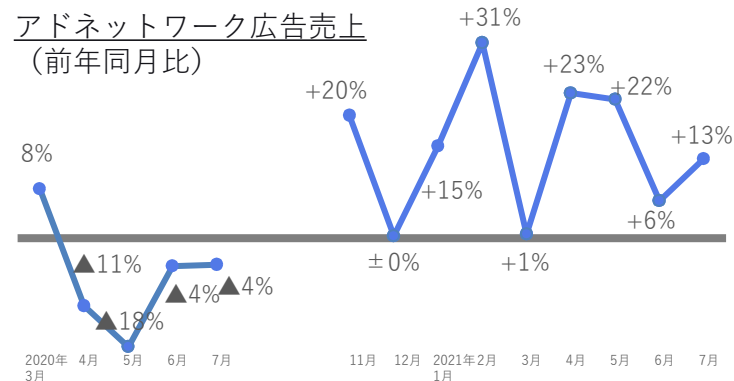
## 2. コンテンツプラットフォームサービス (2/2) - 業績動向

前期比増収+1%。課金売上で伸び悩んだが、アフィリエイト広告売上が持ち直してきている。



### アフィリエイト広告売上

第3回・4回の緊急事態宣言下ではあったが、持ち直した。



### 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」を期中で投入したが、業績貢献はこれから。

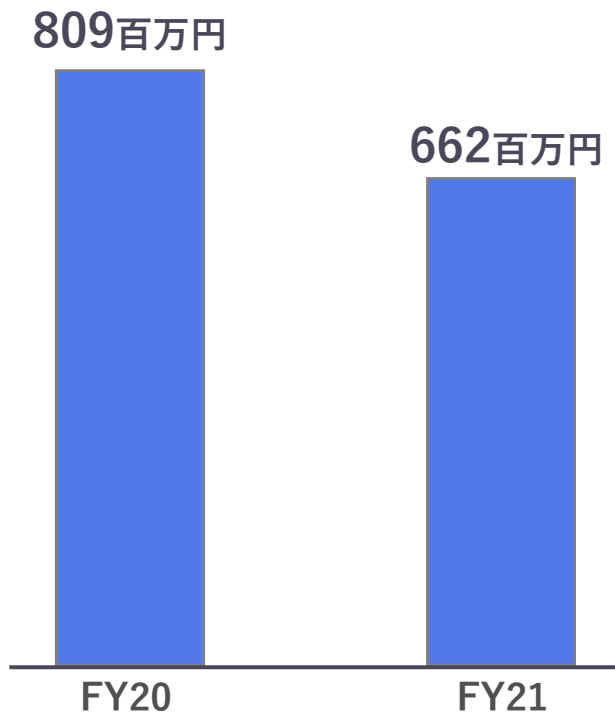
# 3.

## 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)

前期比▲18%の減収となった。

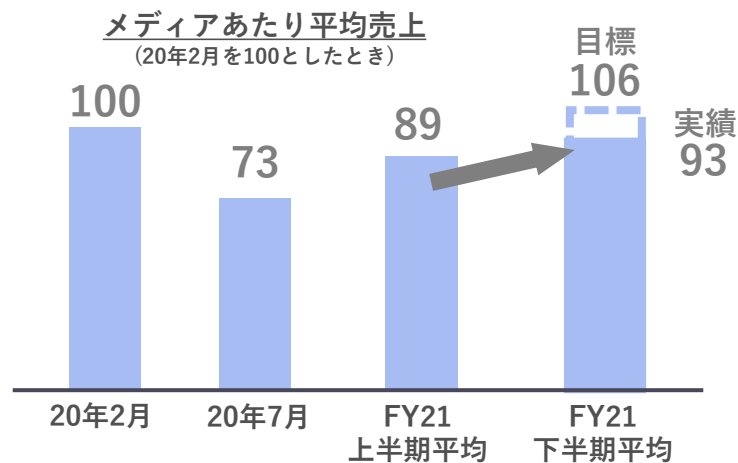


#### 「はてなブログMedia」運用件数

運用件数は期末で111件まで増加したが、目標の120件には届かず。

#### 件数あたり平均単価

平均単価は回復基調だが、目標未達。



### 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

運用件数の目標未達は主に新規開設数が原因。  
想定より、受注決定や開設完了に時間が掛かっている。

期初運用件数 **104件**

新規開設数 **+24件**

解約数 **▲17件**

運用数増分 **+7件**

期末運用件数 **111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。

#### 解約動向

- 解約数は計画より少し多いが、解約率実績の15%はコロナ禍を踏まえると想定範囲内。

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



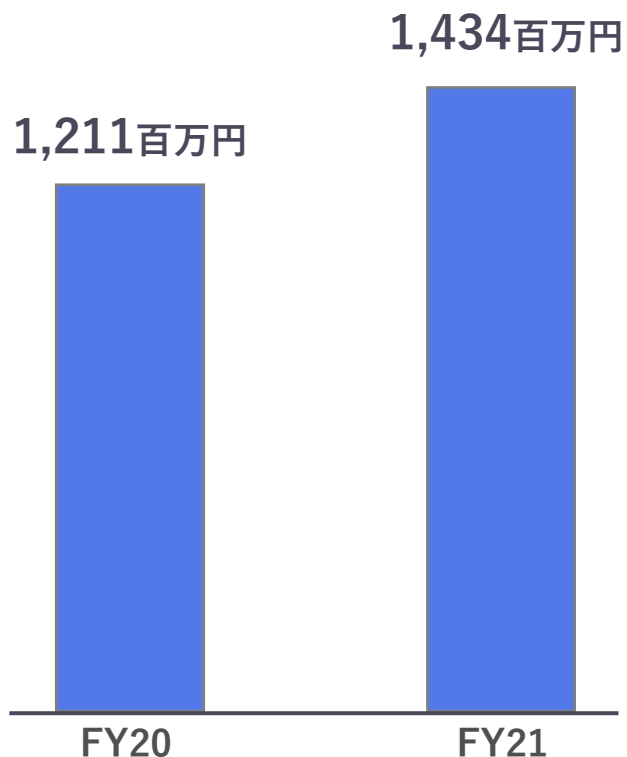
# 4.

## 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）

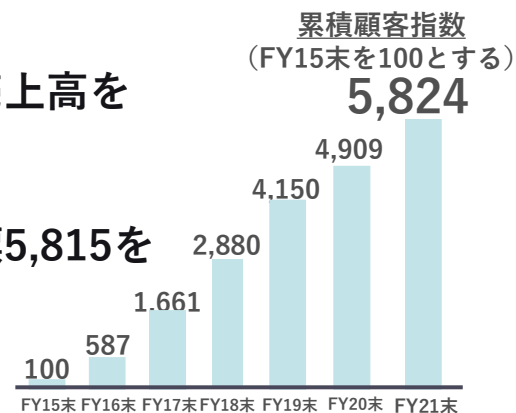
## 4. テクノロジーソリューションサービス (1/2)

売上は前期比+18%。Mackerel、受託サービスとも増収。



### Mackerel

- 過去最高の四半期売上高を更新。
- 累積顧客指数も目標5,815を上回る5,824で着地。



### 新規マンガ投稿サービス「マンガノ」運営開始



マンガ家のための作品投稿・販売プラットフォーム「マンガノ」を2021年4月にリリース。

集英社様（少年ジャンプ+編集部）と協業。

## 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はマンガ領域、小説領域ともに好調。

### マンガ領域

- ブラウザ上でマンガを快適に閲覧できるビューワ「GigaViewer」を「FEEL web」（祥伝社様）に導入。下半期の新規導入件数は1件。合計12社・14メディアに。
- 「GigaViewer」利用媒体における、広告・課金による収益化推進方針も順調。「くらげバンチ」（新潮社様）において、購入したポイントを利用してマンガ作品を楽しむ「ストア機能」を新たに提供開始。

### 小説領域

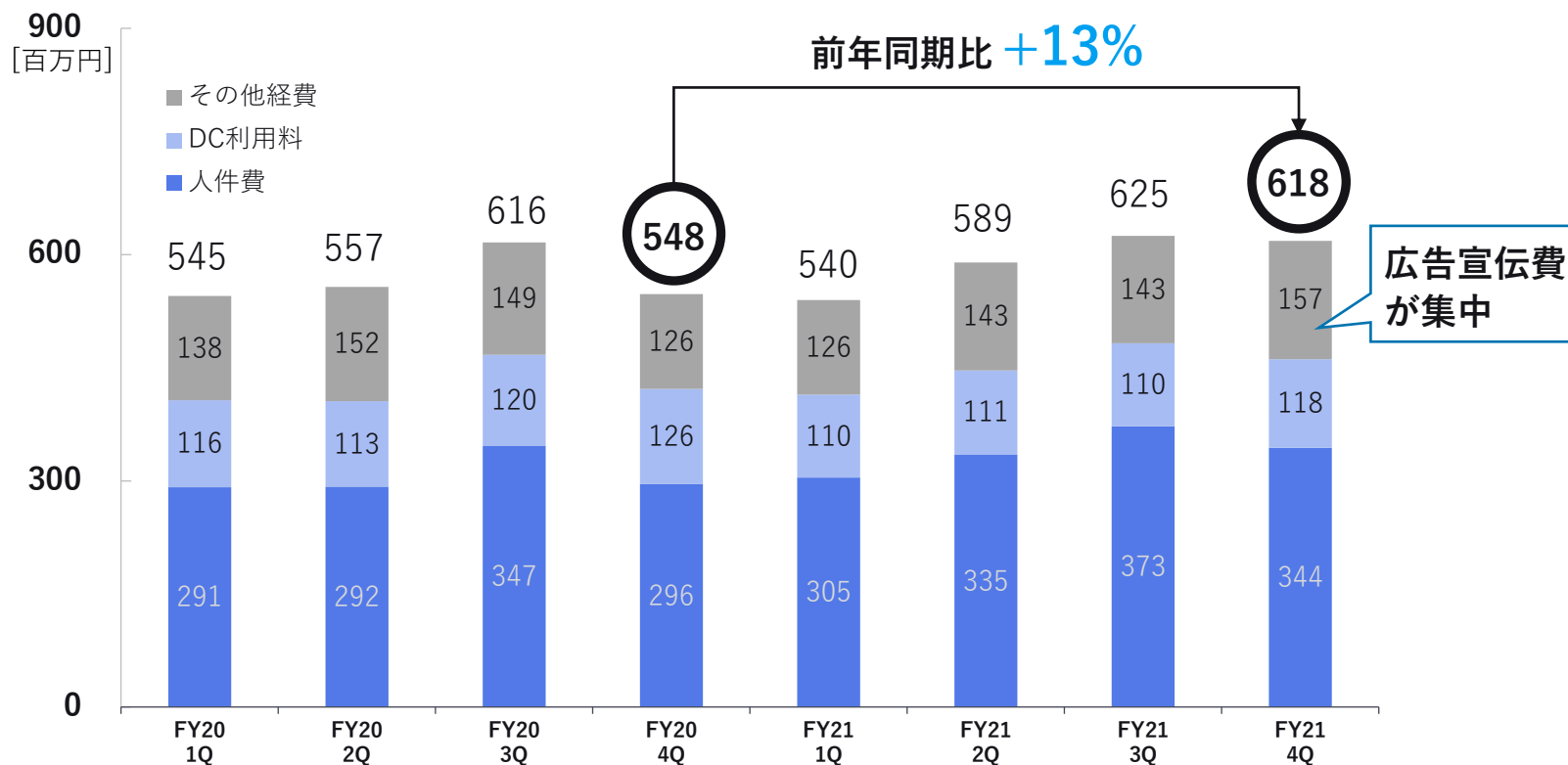
- 当社はKADOKAWA様の小説投稿サービス「カクヨム」「魔法のiらんど」の企画・開発・運用を全面的に支援中。
- 小説投稿サービスはKADOKAWA様の中期経営戦略の重点政策の1つ「新規IP点数の拡大」において”UGC作品のヒット数が増加、アニメ化や漫画化が次々と決定”と説明され、”Webでの新人発掘を強化”を強く期待されている。

# 5.

## 費用の状況

## 5. 費用の状況

人員数増大に伴い人件費は着実に増加。  
その他経費は4Qで広告宣伝費が集中した。



## 5. 費用の状況 – トピックス

コロナ禍による人材市場の変化を受け、人員増ペースは緩やか。

### 人件費

前期比

**+11%**

FY21期末人員数

**167名**

FY20期末からの増員数

**+7名**

- 目標からは▲11名の未達
- 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

前期比

**▲5.7%**

- クラウドサービスのディスカウントメニューの見直し・適用効果

### その他費用

前期比

**+0.7%**

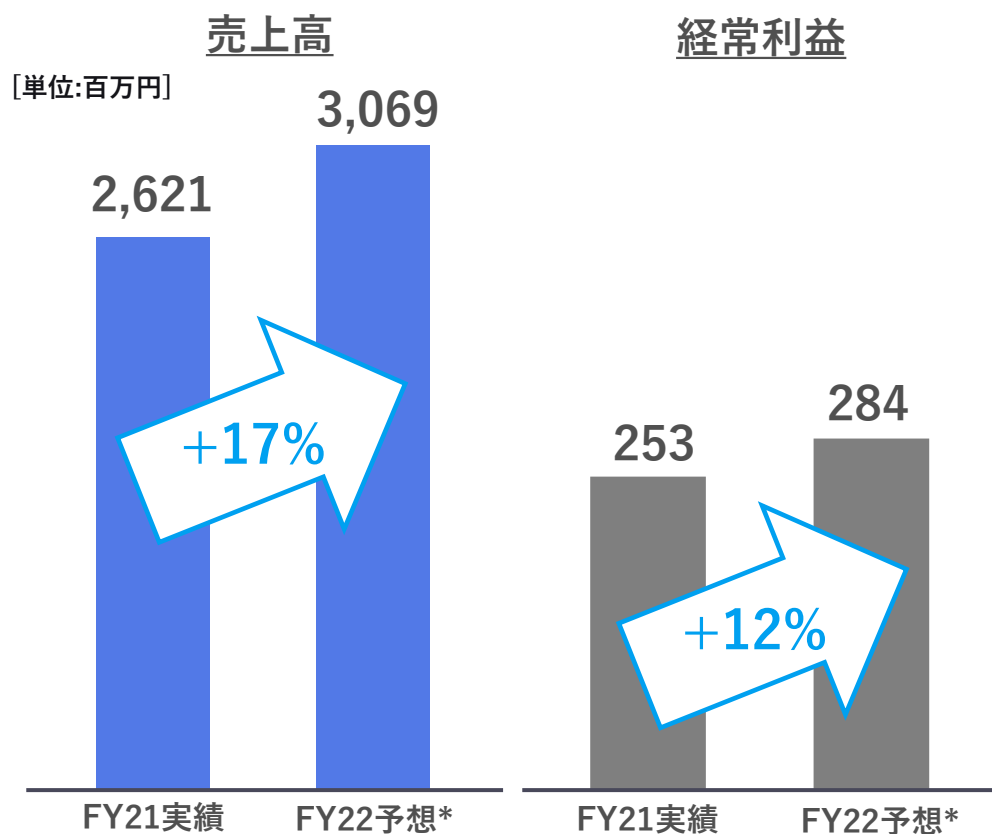
- コロナ禍対応に伴い、一部の費用が抑制された
  - ✓ 出張の原則禁止  
→ 旅費交通費減
  - ✓ 在宅勤務の大幅な取り入れ  
→ オフィス運営費用減

# 6.

## 今後の方針

## 6. 今後の方針 – 業績予想

3期ぶりに+15%を越える増収。  
3期ぶりに増益を目指す。



	2022年7月期 通期業績予想
売上高*	3,069
営業利益*	284
経常利益*	284
当期純利益*	196

\* FY22より新収益認識基準を適用。

FY21までの旧基準では、FY22予想は  
売上3,052百万円、経常利益282百万円。



## 6. 今後の方針 – 業績予想：サービス毎売上高

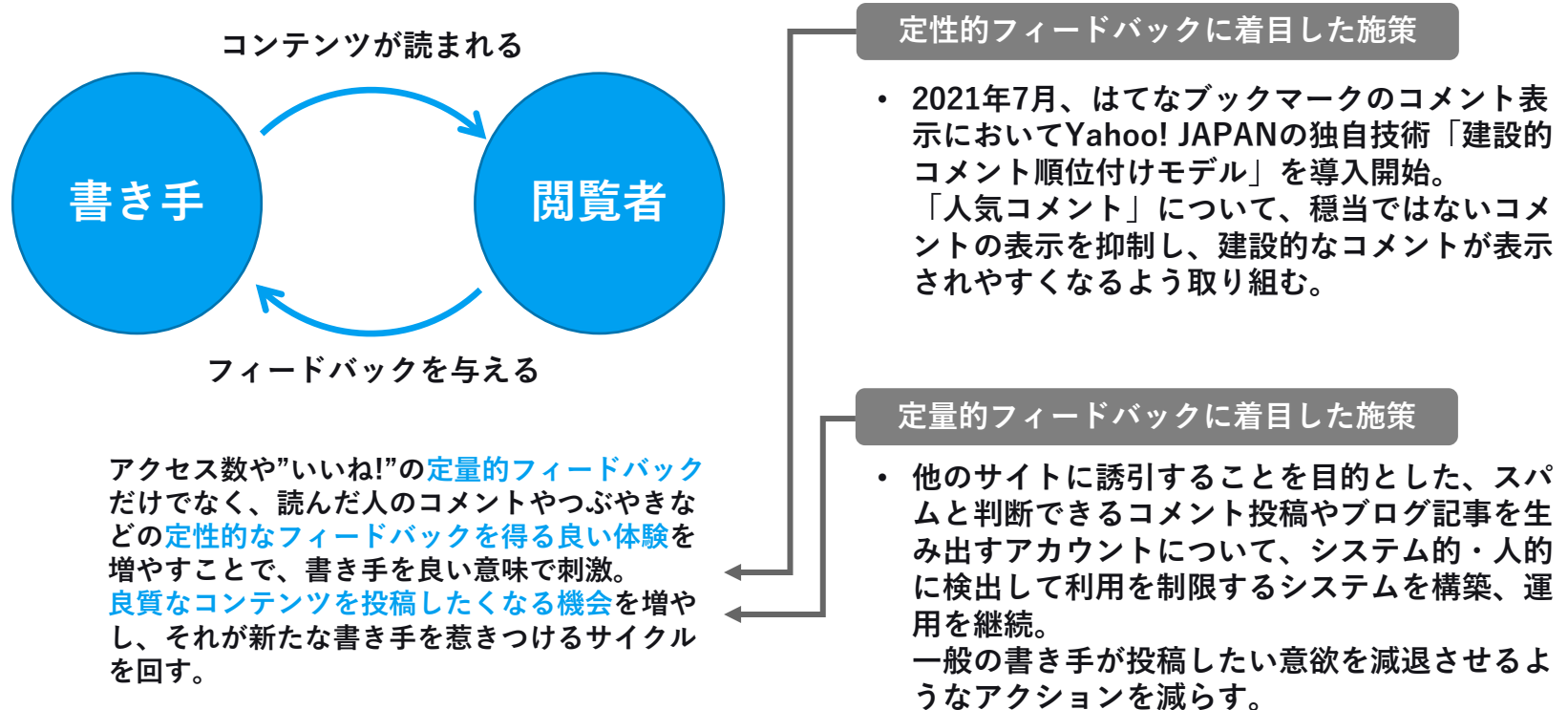
サービス毎売上高の業績予想にあたってのポイントは下記。

[単位:百万円]	FY21 売上高実績	FY22 売上高予想 (新収益認識基準)	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	524	529	<ul style="list-style-type: none"><li>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。</li><li>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。</li></ul>
コンテンツ マーケティング	662	709	<ul style="list-style-type: none"><li>ブログMedia運用件数目標は、111→120まで増やす。</li><li>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。</li><li>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。</li></ul>
テクノロジー ソリューション	1,434	1,829	<ul style="list-style-type: none"><li>Mackerel、受託サービスともに成長させる。</li><li>受託サービスにおいては、新規開発案件のうち期初時点の受注額で7割程度を織り込む。</li></ul>

※新規投稿サービス「マンガノ」での広告・課金や、その他の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 – コンテンツプラットフォーム

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。



## 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

「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**。

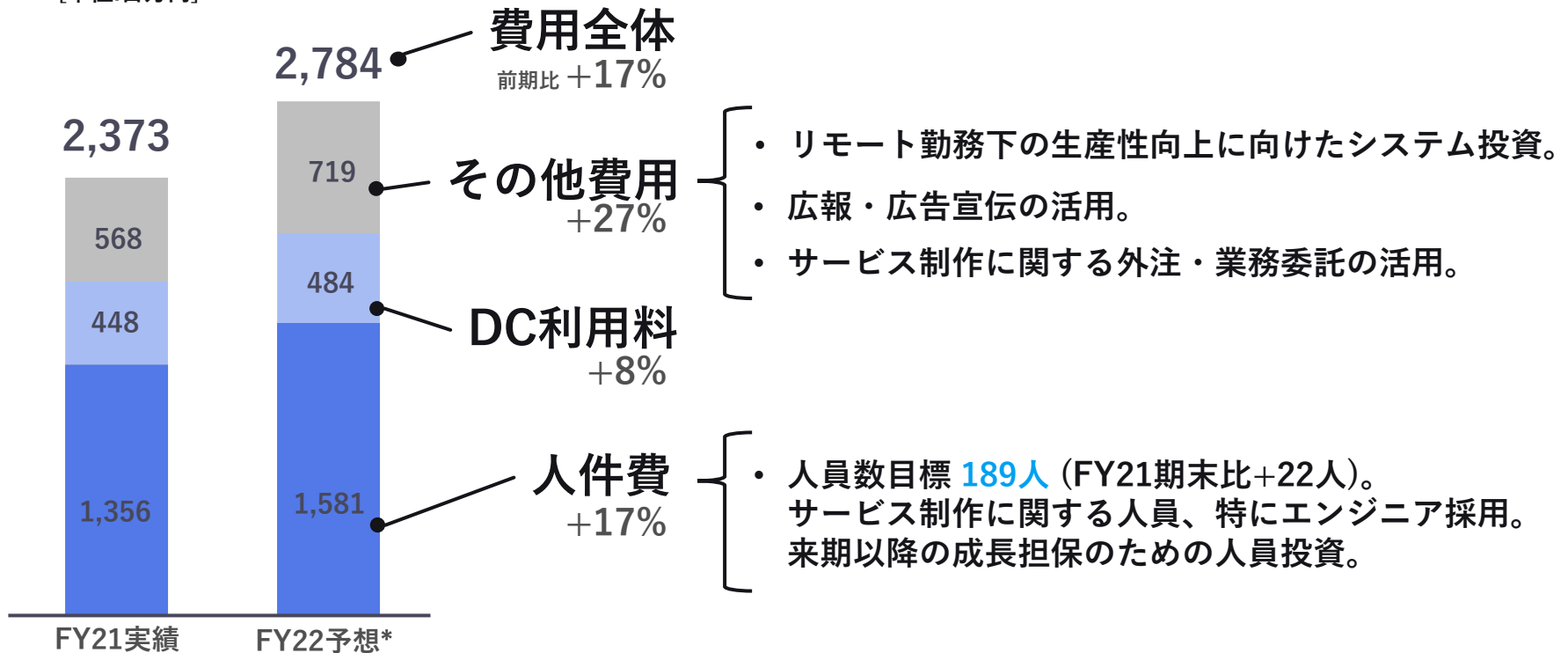
### 新規大型受託の獲得・実施

**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 – 費用

投資は、「人員体制の拡充」「リモート勤務下の生産性向上」「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。

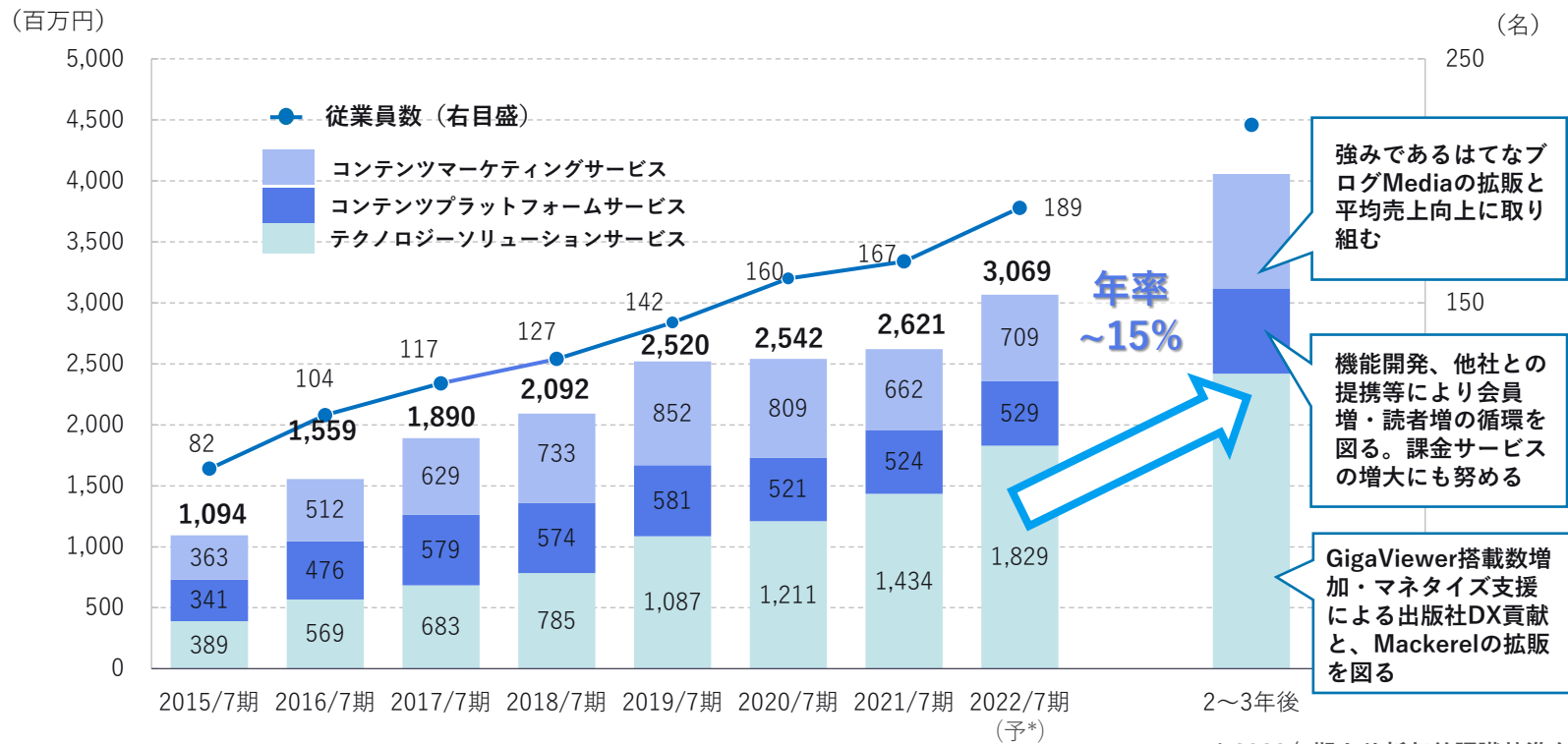
[単位:百万円]



## 6. 今後の方針 – 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）



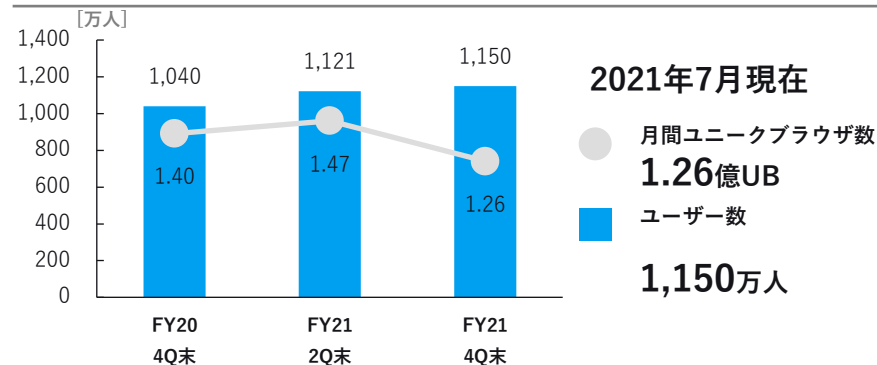
国内最大級のソーシャルブックマークサービス  
気になったウェブページを、感想やタグとともに、オンライン上で簡単に管理。ブックマークを共有することにより、インターネット上で盛り上がっている話題を知ることができる

### はてなブログ（2013年サービス開始）

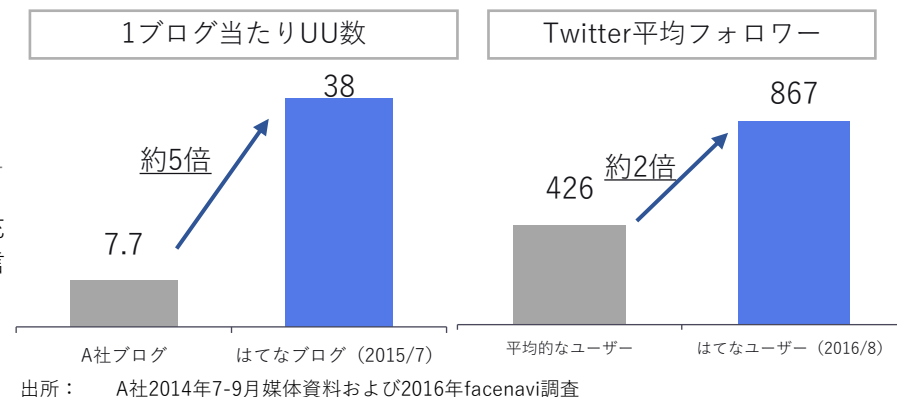


文章をじっくり書いて発信したい、ハイエンドブロガーのチョイス  
シンプルでモダンなデザインで、執筆を助ける機能が充実したブログサービス。長い文章をじっくり書いて発信したいブロガー向け。画像・動画やTwitterなどを簡単に貼り付けることができ、様々な表現が可能  
（同様な機能のはてなダイアリーは、2003年よりサービス開始）

## 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

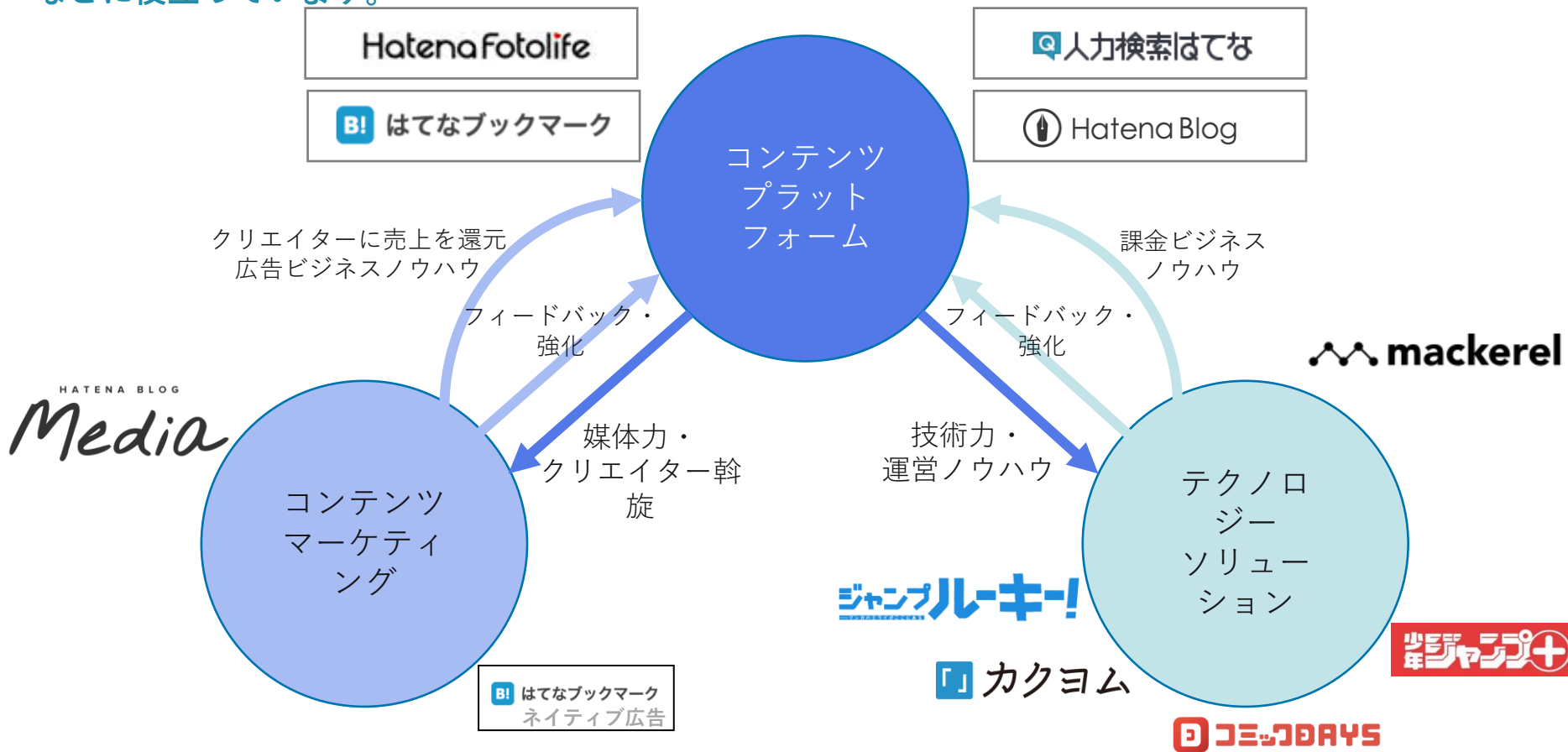


## ネット上で大きな影響力を持つ「はてなユーザー」



# 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での長年の実績を、今後の成長分野である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に活かすことにより、法人顧客からより高付加価値の収益機会の獲得が可能となっています。また、法人ビジネスでの経験が、コンテンツプラットフォームサービスの強化などに役立っています。



# 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。

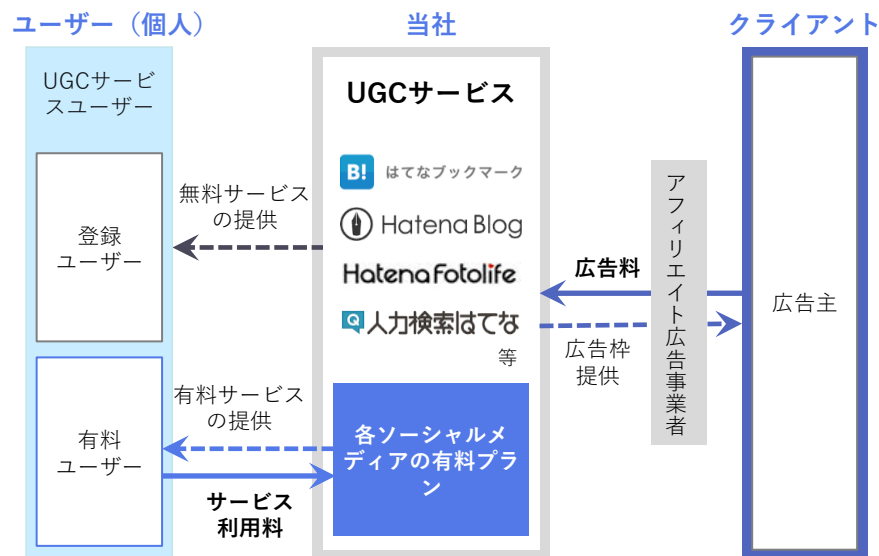
### アフィリエイト広告

- ◆ ブログの無料ユーザーに対し、当社が広告を掲載することで収益を確保



## 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 アフィリエイト広告収入  
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



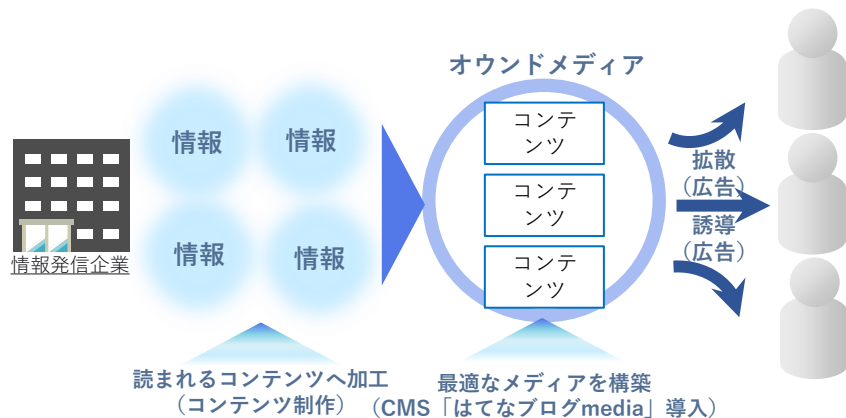
# コンテンツマーケティングサービス

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

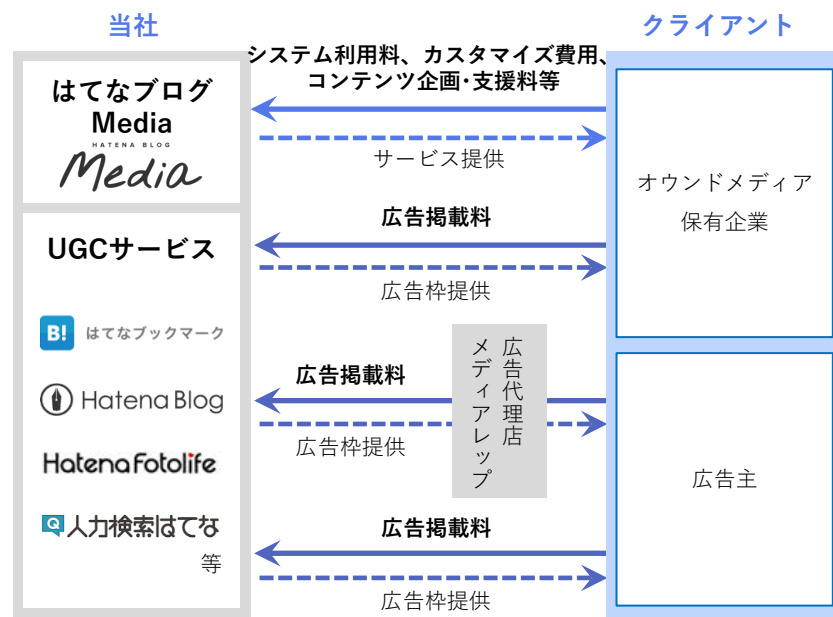


## 特徴

- ◆ 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

UGCサービスで蓄積してきた技術力やノウハウを活用し、メディアをスクラッチで構築する受託サービス、およびクライアント企業にサーバー監視ツールをSaaS提供するクラウド支援サービスを展開しています。

## 受託サービス

オウンドメディア構築のためのコンテンツマーケティングサービスとは別に、「ユーザー企業独自のシステム開発・運用を受託するサービス」

<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

### 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～)

## クラウド支援サービス

クラウドサービスやデータセンターサービスで稼働するサーバやアプリケーションサービスをSaaS型で監視するツールエンドユーザーに提供するほか、クラウド事業者向けにも提供

<収益モデル> クライアントからの有料サービスの利用料

 **mackerel**

特徴	<ul style="list-style-type: none"><li>異なるクラウドサービスやデータセンターサービスでも統一的に監視可能</li><li>UGCサービスの監視・運用経験を踏まえ、監視専用にも機能かつ洗練された見やすい管理画面を備えていること、インストールするだけで簡単に導入が可能</li></ul>
主なクライアント	サイバーエージェント様、任天堂様、GMOペパボ様、KDDI様、バンダイナムコスタジオ様、メルカリ様 等

## 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。

本資料における将来展望に関する表明は、2021年9月10日現在において利用可能な情報に基づいて株式会社はてなによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。