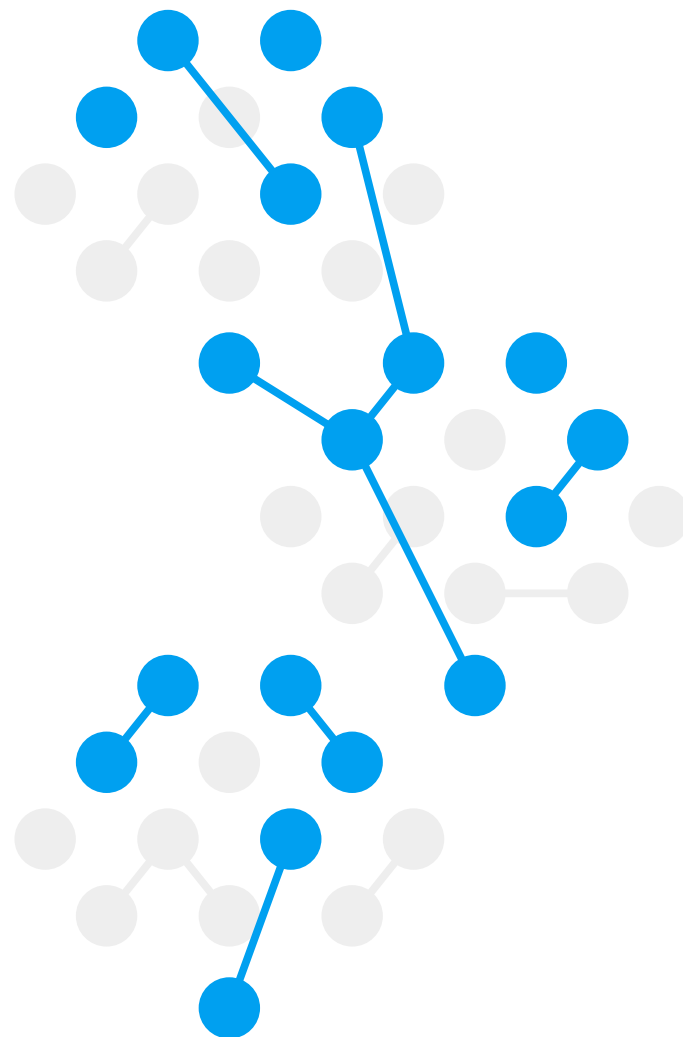


株式会社はてな

2023年7月期 第2四半期

決算説明資料

2023年2月28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2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	34

1.

決算サマリ

1. 決算サマリー - 2023年7月期 第2四半期(累計)

売上高・利益ともに、業績予想（2022年9月発表）対比で順調に進捗。

通期業績のサマリー

売上高

1,568 百万円

対予想進捗率
49%

営業利益

99 百万円

対予想進捗率
67%

経常利益

94 百万円

対予想進捗率
64%

当期純利益

54 百万円

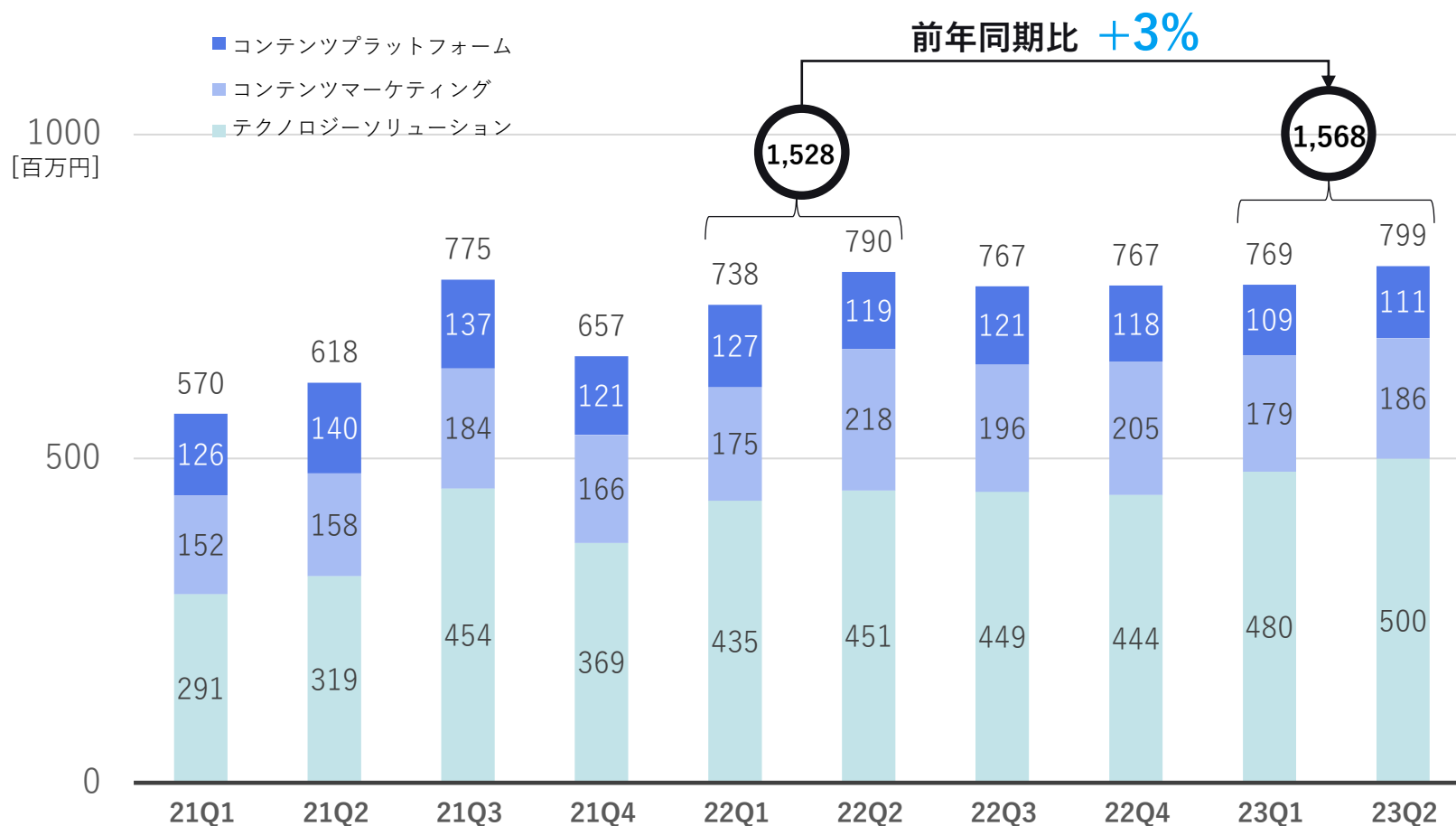
対予想進捗率
57%

トピックス

- ・ 受託サービス：出版社様のマンガアプリにおいて**大型案件を受注済**。マンガビューワのアプリ版「**GigaViewer for Apps**」の**機能拡充を進め**、来期以降の課金・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、**第2四半期末時点で通期採用目標数に到達**。（内定受諾者含む）
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 - 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。



1. 決算サマリ - サービス毎売上高の業績進捗

全てのサービスにおいて、通期業績予想に対して良好な進捗を見せた。

[単位:百万円]	FY23 2Q累積 売上高実績	FY23 通期 売上高予想	FY23 2Q累積 進捗率	進捗における主要なポイント
コンテンツ プラットフォーム	221	436	51%	<ul style="list-style-type: none">• 予期通り、期中のアドネットワーク広告単価の急回復はないが、堅調に推移。• 書き手が着実に増加するものの、課金売上向上には至らず。
コンテンツ マーケティング	366	768	48%	<ul style="list-style-type: none">• ブログMedia運用件数は、129件と増加が緩やか。• 運用件数あたり月平均売上は、大型顧客の更新停止に伴い下落したが、進捗としては堅調。
テクノロジー ソリューション	980	1,980	50%	<ul style="list-style-type: none">• 通期売上成長を対前期+172百万円と見込み、成長の柱と位置づける受託サービスで想定通りの進捗。また、来期に向け重要な「GigaViewer for Apps」機能拡充が進行中。• Mackerelは大型顧客からの支持が高く、見込より増収した。

1. 決算サマリ - 採用強化、進行中

第2四半期末時点で通期採用目標数に到達。（内定受諾者含む。）
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



第2四半期末時点で、期初に設定した採用目標数に到達。（内定受諾者含む。）

来期以降の業績向上をより確かなものとすべく、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。

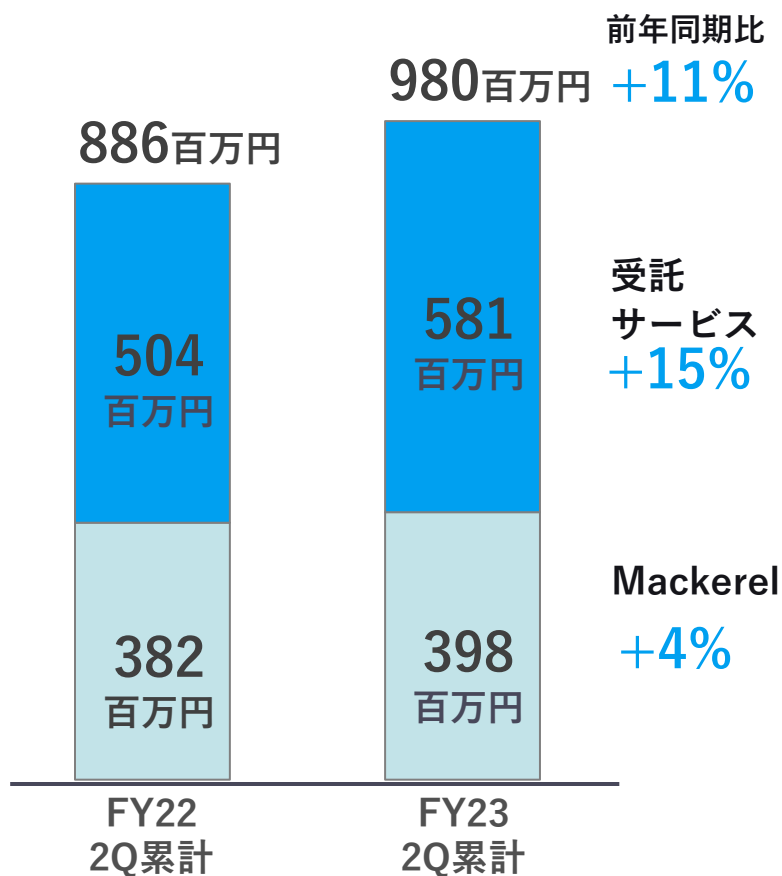
2.

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)

売上は前年同期比+11%。Mackerel、受託サービスとも増収。



受託サービス

- 通期売上成長を対前期+172百万円と見込み、成長の柱と位置づける受託サービスで想定通りの進捗。
- 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を新たに講談社様の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」



2023年2月 「月マガ基地」



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.

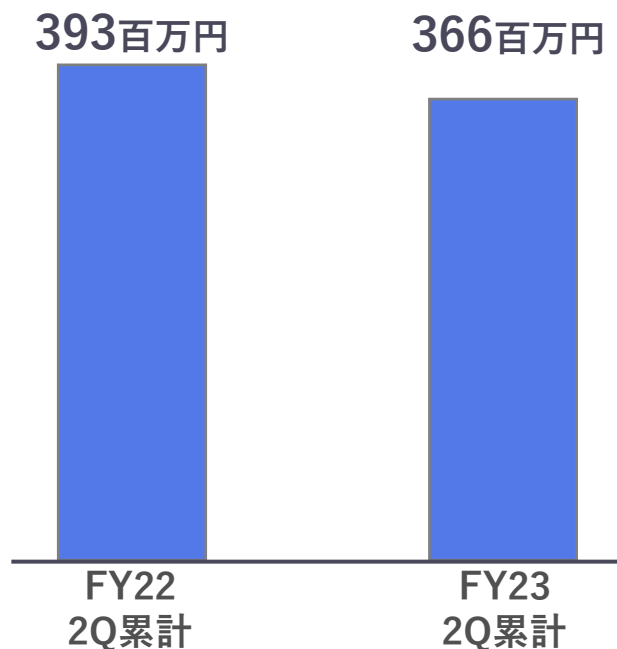
コンテンツマーケティング サービス

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)

前年同期比▲7%の減収。「はてなブログMedia」運用件数は129件に到達。件数あたり平均売上は低減。

前年同期比 ▲7%



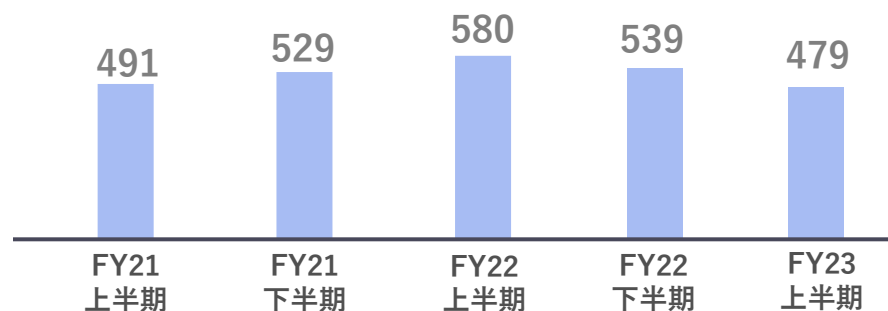
「はてなブログMedia」運用件数

運用件数は129件に到達。上期で+1件。

運用件数あたり平均売上

平均売上は減少。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が発生した影響。

運用件数あたり平均月間売上 [単位: 千円]



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

運用件数は期中で+1件に留まった。

期初運用件数 **128件**

新規開設数 **+9件**

解約数 **▲8件**

運用数増分 **+1件**

2Q末運用件数 **129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(2Q末)
期末運用件数	75	104	111	128	129
期中解約数	▲9	▲13	▲17	▲12	▲8
解約率	12%	13%	15%	9%	12%

4.

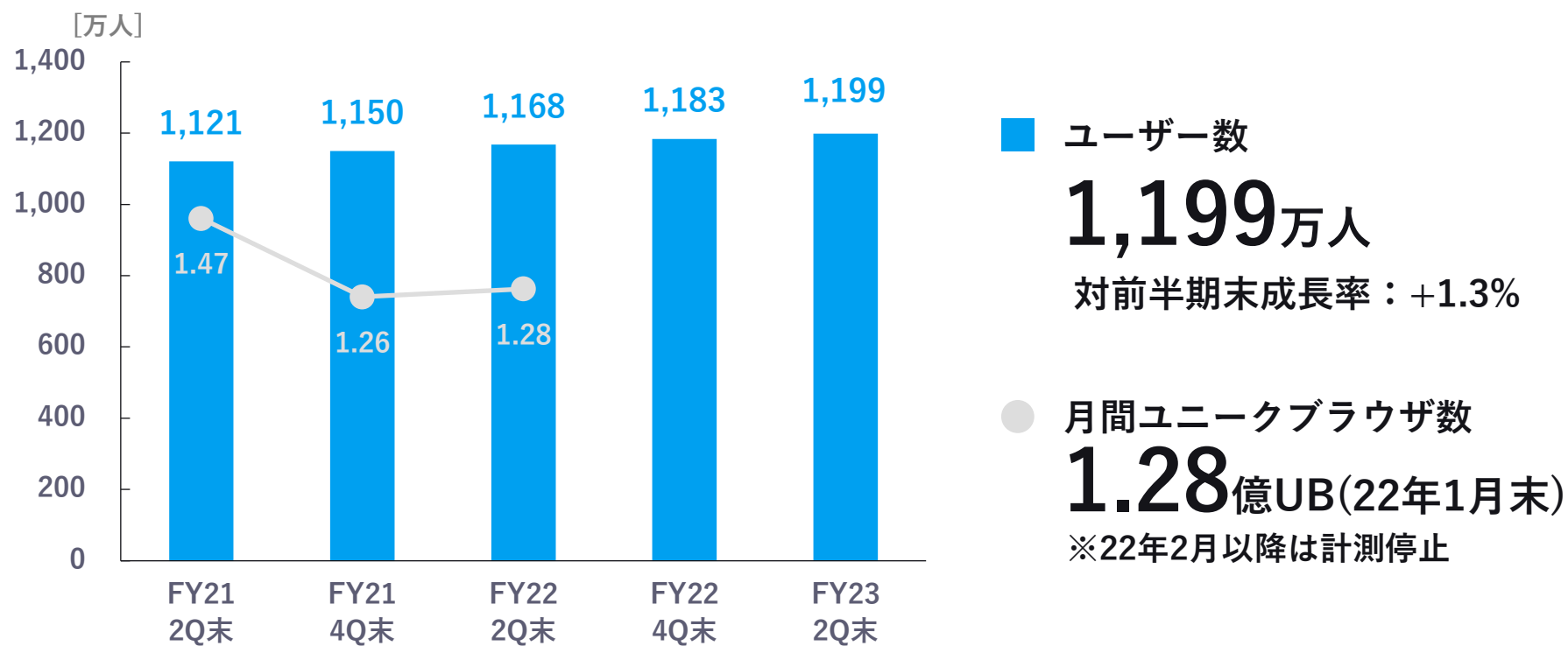
コンテンツプラットフォーム サービス

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)

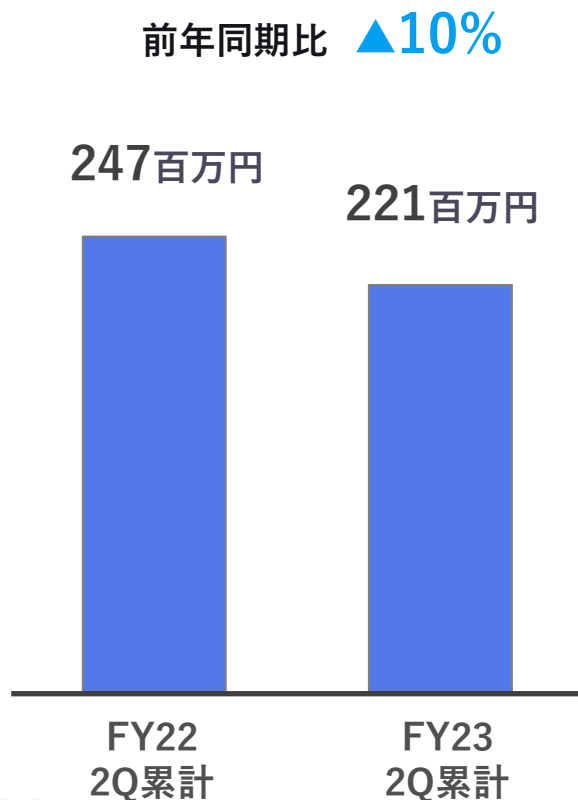
- ユーザー動向

ユーザー数は引き続き堅調に増加。



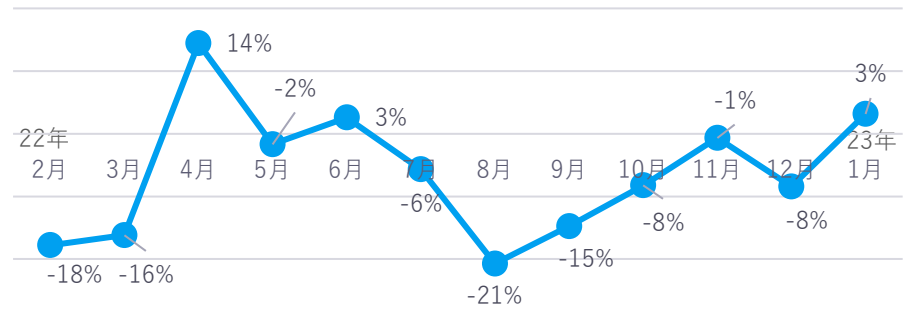
4. コンテンツプラットフォームサービス (2/2) - 業績動向

前年同期比▲10%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・課金の両方で伸び悩み。



アドネットワーク広告売上

23年7月期に入って広告単価がふるわず、一進一退。
アドネットワーク広告売上
(前年同月比)



課金売上

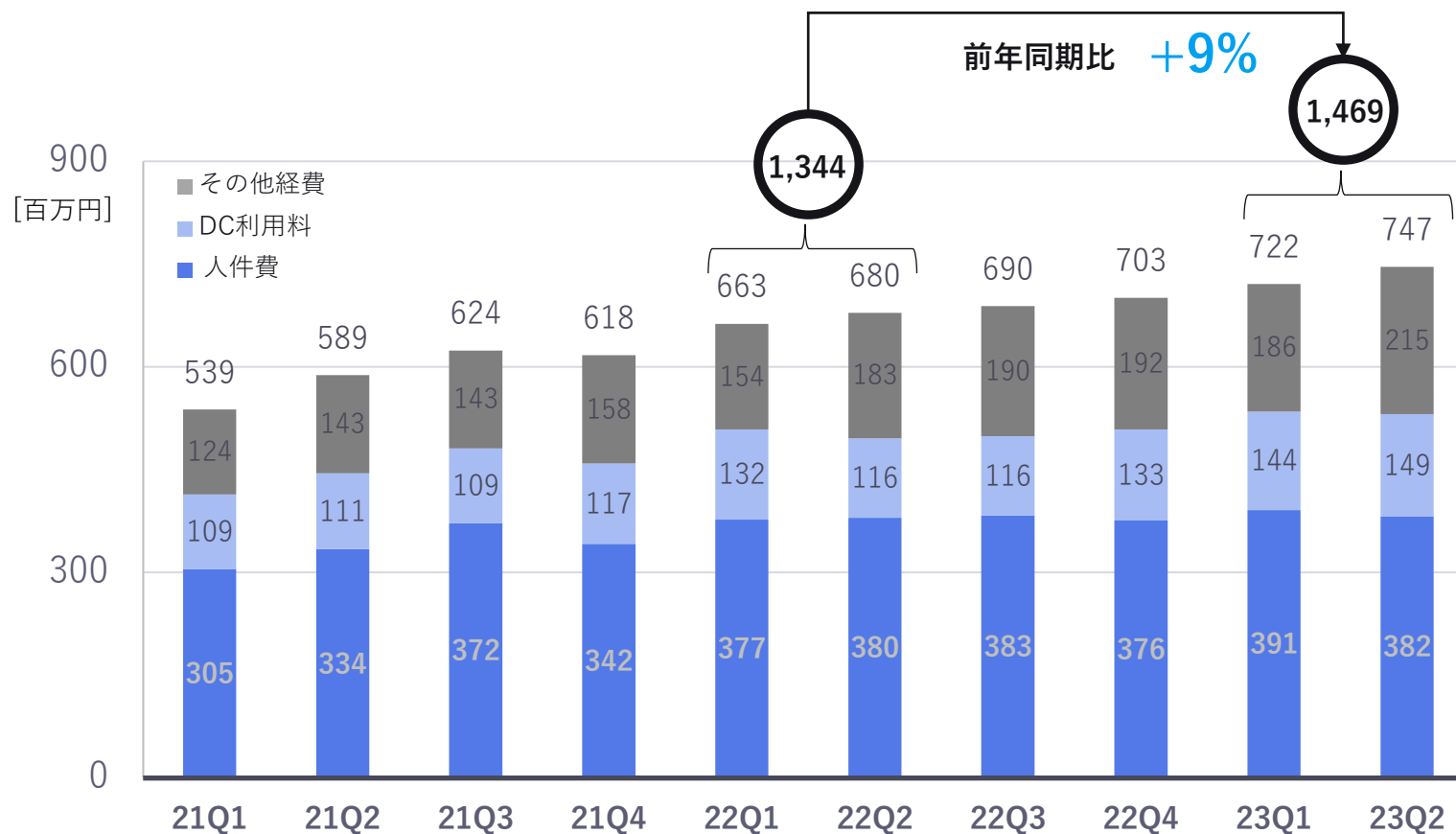
個人向け課金で伸び悩み。
法人向け課金「はてなブログBusiness」は着実に増収するも、業績貢献はこれから。

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。



5. 費用の状況 – トピックス

人件費増ペースは緩やかだが、増員数は通期目標に対して45%の進捗。
「その他費用」では外注費や広告出稿代理等の費用増が目立つ。

人件費

前年同期比

+2%

FY23期2Q末人員数

178名

FY22期末からの増員数

+9名

- 通期増員目標+20名に対しては+45%進捗
- 人件費増加率は人員増加率に届かず。前年同期比で利益水準が低下した影響で賞与引当金が減少したため

データセンター利用料

前年同期比

+18%

- 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
- GigaViewerを利用する媒体数の増加、利用の増加

その他費用

前年同期比

+19%

- サービス開発推進のための外注費・業務委託費の増大
- 広告出稿代理の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

6.

今後の方針

6. 今後の方針 – 基本方針

期初方針を踏襲。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：受託サービス

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」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。

既に受注している出版社様のマンガアプリ大型案件については、「GigaViewer for Apps」の機能拡充を進める。リリース後の来期以降において、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していく。

「GigaViewer for Web」の搭載サイト数も更に増やし、シェアを拡大するほか、「GigaViewer for Web」既存顧客向けに「GigaViewer for Apps」の提案を進める。

また、任天堂様向け案件についても、引き続き案件の獲得・実施を進める。

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。

受託
サービス

(GigaViewer
含む)

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：Mackerel

大型顧客の受注に向けて、インテグレーション機能等の開発と、オフラインにおけるマーケティング活動の再始動が重要。

翌期以降に「SaaS売上積上」に反映される目算。

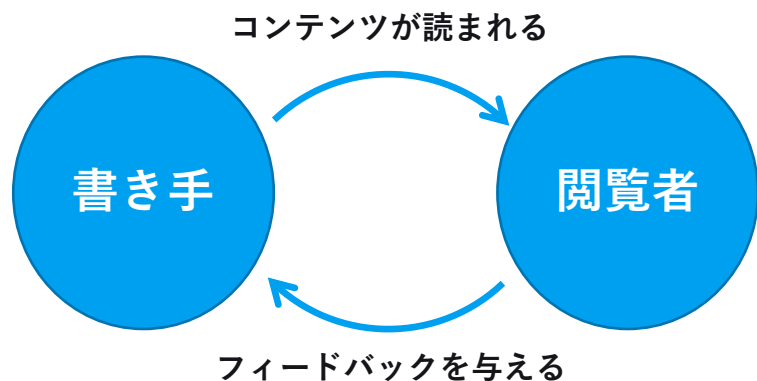
大手顧客・パートナーセールスへ資源配分

- 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。
- コロナ禍明けが見えてきて、クラウドサービスを便利に使う3rd Partyのサービスを紹介するよ
うな、**オフラインでの展示会やカンファレンス**が復活していく。優良なリードの確保やプロダク
トに対する評価・声を聞くために積極的にマーケティング活動を仕掛けていく。

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

採用目標は充足しつつあるが、当社の中期的な成長をより確実にするため、体制拡充を継続。最大の強みである開発力を拡充し、販売体制の強化に取り組む。

社員採用・外注活用の積極化

FY22期末人員数実績

169名

通期増員数

+2名

FY23期末人員数目標

189名

通期増員数

+20名

+ 外注・業務委託活用

採用・育给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・育成に手腕を発揮中。
- 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、京都でオフィス移転(2022年3月)・東京でオフィス改装(2023年1月)によりハイブリッドワークを追求。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 – 各サービス運営

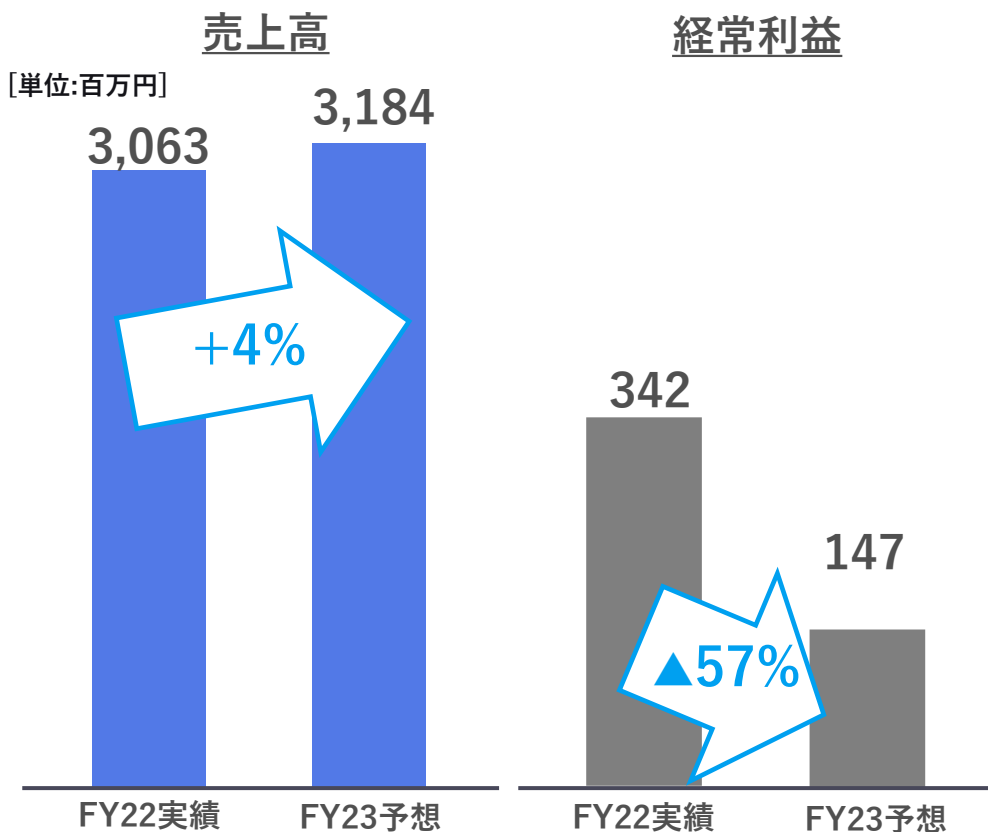
各サービスの方針についても下記の通り、期初方針を踏襲。
サービス毎売上高の業績予想は変更無し。

[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	487	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、一部の大型顧客の離脱を踏まえ、期中平均でFY21上半期実績程度に維持する。 件数あたり売上を向上させるため、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早める。
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。オフラインでの展示会に出展することでリード確保に努める。

※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 – 業績予想

再来期の大幅な事業成長に向けて備え、増収減益とする業績予想（2022年9月発表）に変更無し。変更すべき事柄を認識すれば、速やかに開示予定。



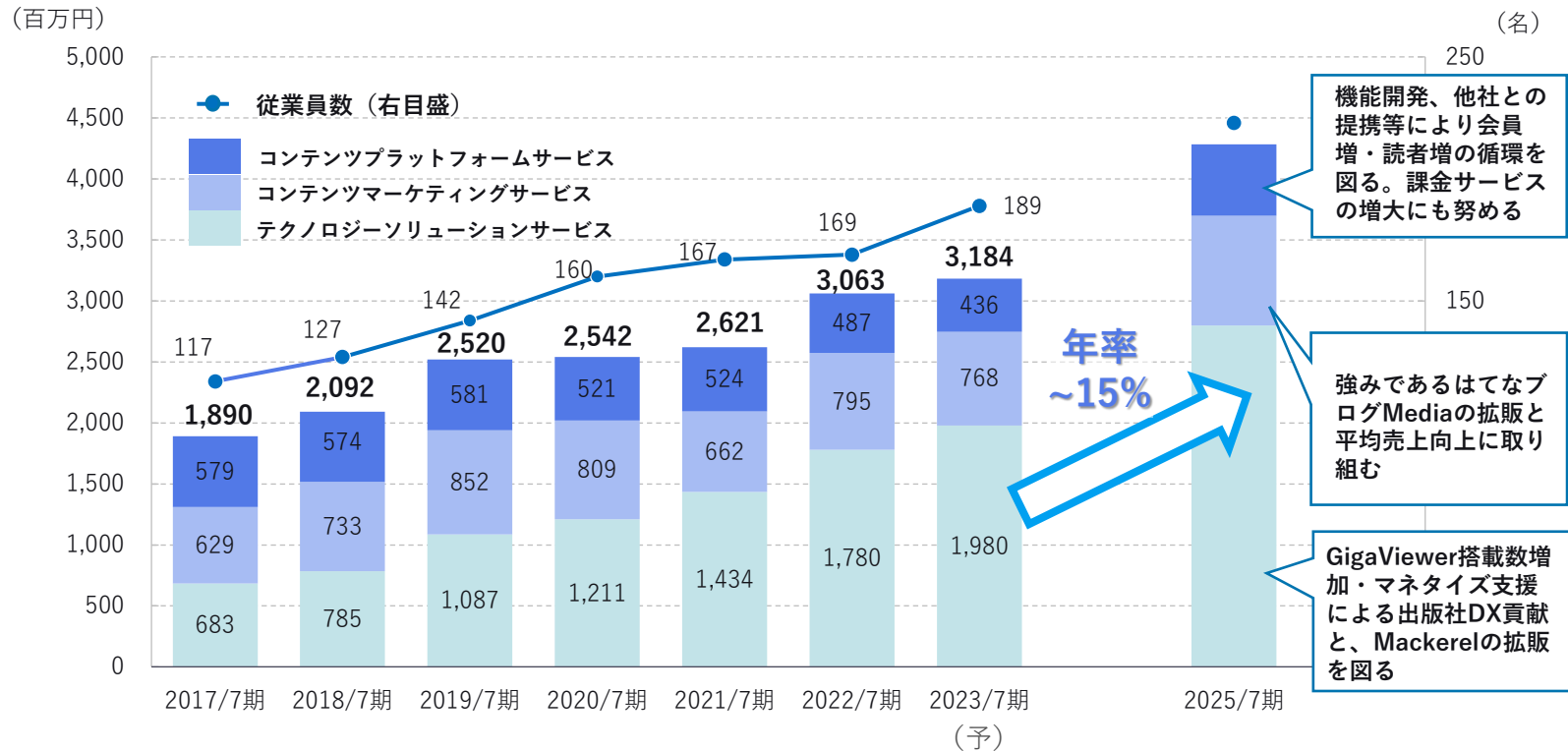
[単位:百万円]

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 – 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。短期的に、テクノロジーソリューションが牽引しつつ、中長期的には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。2022年7月期までの額も遡って修正済

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)



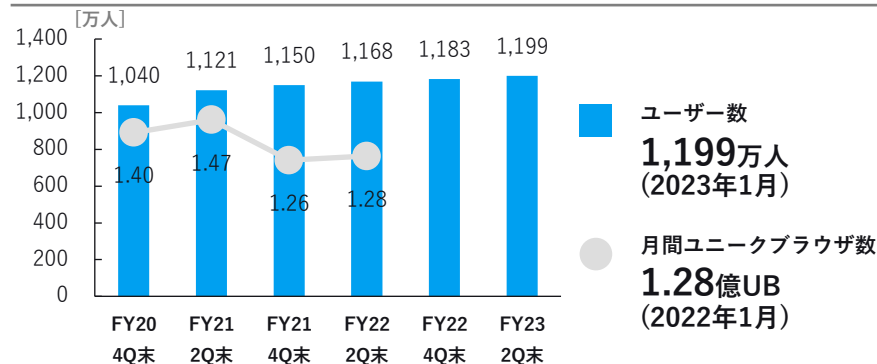
国内最大級のソーシャルブックマークサービス
気になったウェブページを、感想やタグとともに、オンライン上で簡単に管理。ブックマークを共有することにより、インターネット上で盛り上がっている話題を知ることができる

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

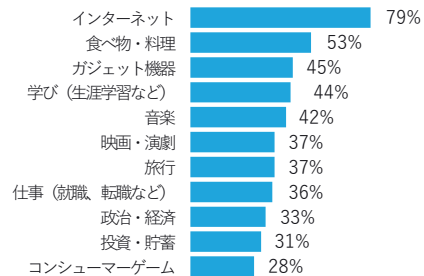


ネット上で大きな影響力を持つ「はてなユーザー」

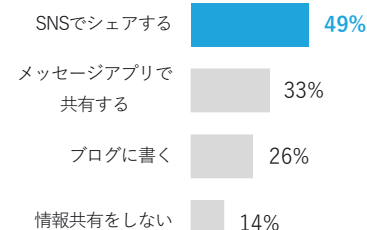
幅広いジャンルに関心が高い

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



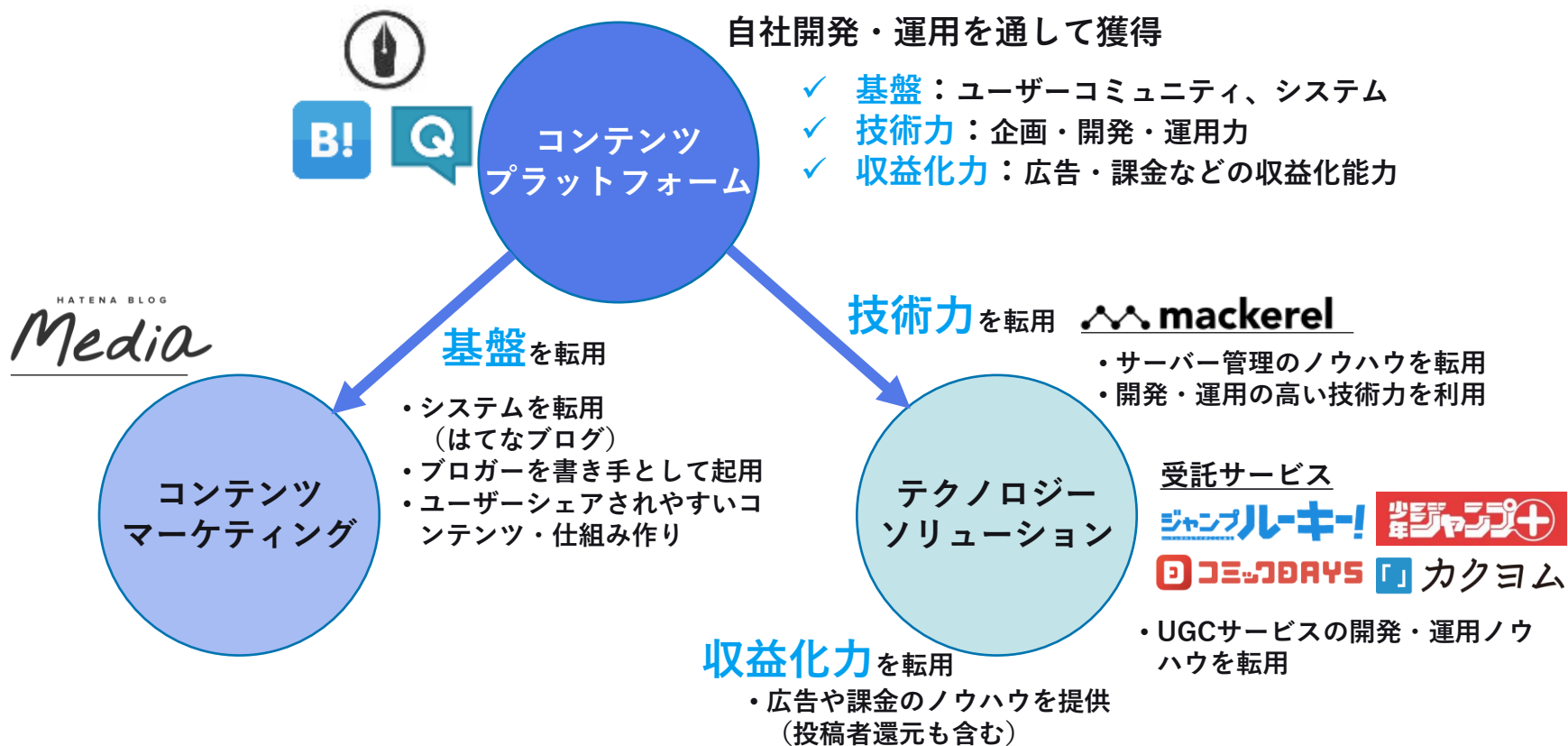
出所：自社調査 (2019.5.21-6.2 有効回答数2,548件)

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

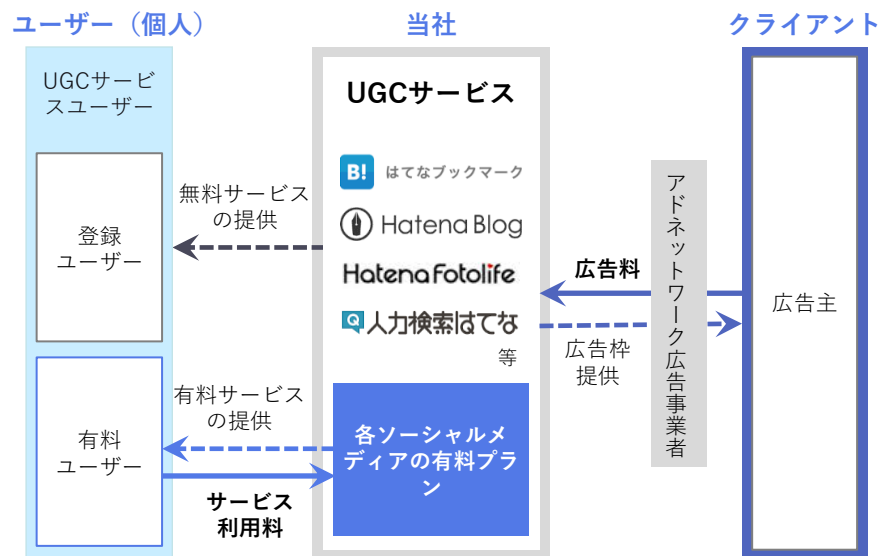


はてなブックマーク

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



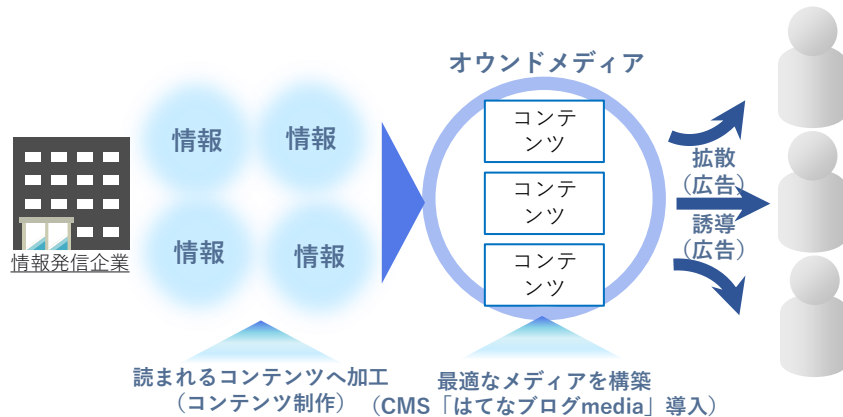
コンテンツマーケティングサービス

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

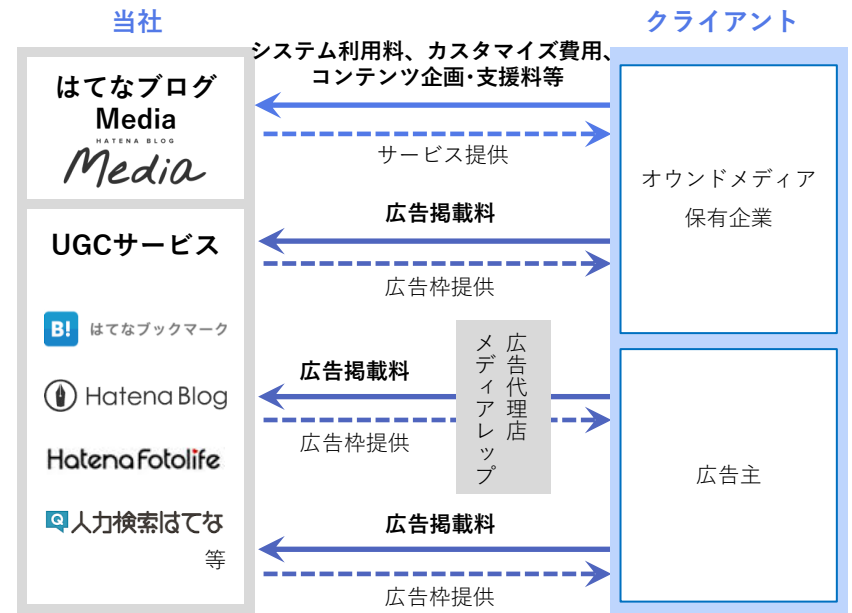


特徴

- ◆ 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

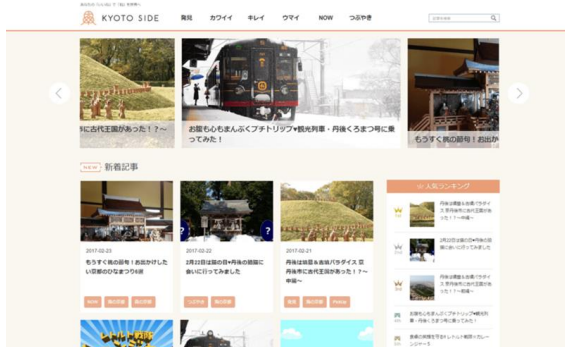
りっすん (アイテム様)

◆ 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・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

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2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

<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

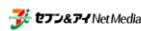
Mackerel

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。