



2020年9月11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 コーポレート本部長 田中 慎樹
(TEL. 03-6434-1286)

<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 2020年 9 月 11 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サイトにも動画を公開致します
(<http://hatenacorp.jp/ir/movie.html>)

説明会資料名 2020年7月期 通期決算説明資料

以上



株式会社はてな

2020年7月期決算説明資料

2020年9月11日

**「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**

当社は2001年の創業以来、日本のUGCサービス市場をリードしてきました。
(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)

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。

コンテンツプラットフォームサービス

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。



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

はてなブログMedia



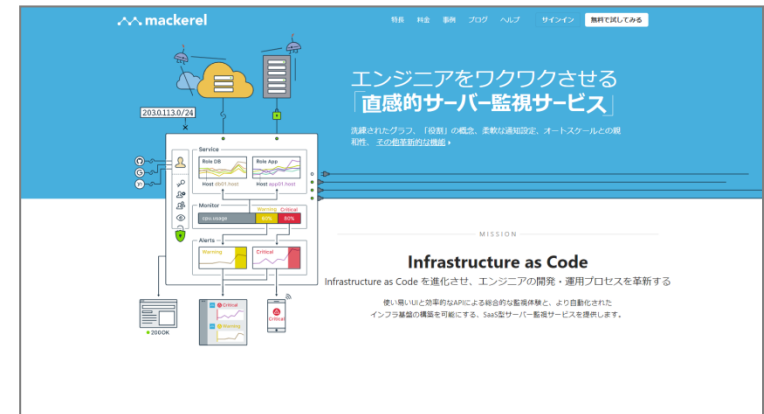
オウンドメディア運営によくある8つの課題

- 管理画面の操作が **難しく使いづらい**...
- **セキュリティ対策**を継続してやっていけるかが不安...
- 記事作成で手一杯で **トレンドについていけない**...
- せっかく記事を公開しても **見てもらえない**...
- 保守・運用に **時間や費用がかかる**...
- **SEOが出来なくて**、検索上位に表示されづらい...
- 始めるのに **デザインを依頼**しないとけない...
- **コンテンツの内容に悩んで** 更新が遅れがち...

法人のオウンドメディア構築・運用及び、
コンテンツ制作・拡散を支援

テクノロジーソリューションサービス

Mackerel



クラウド時代に適合したサーバー監視サービス

受託サービス

Powered by Hatena

法人向けにUGCサービス開発・運用を受託

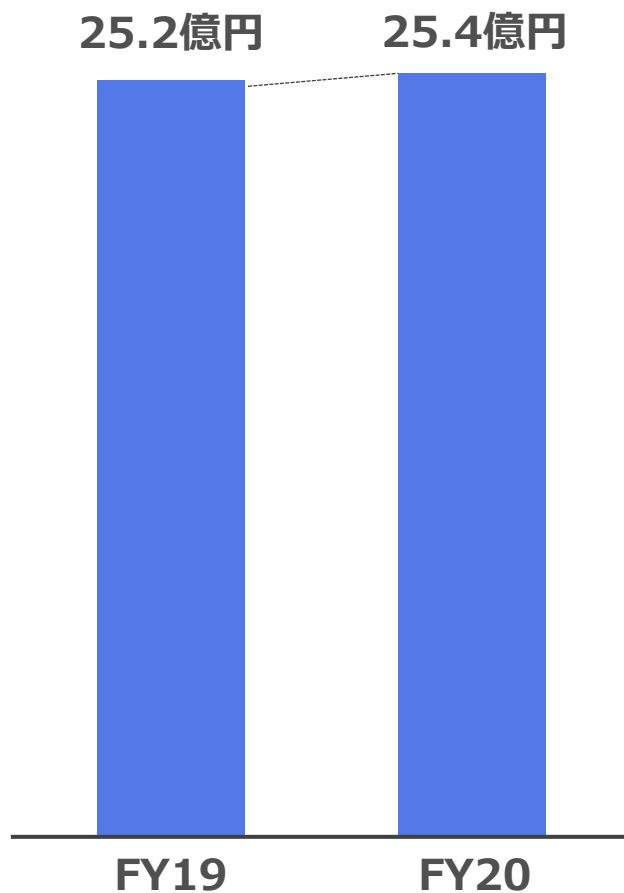
1	決算サマリ	6
2	コンテンツプラットフォームサービス	11
3	コンテンツマーケティングサービス	15
4	テクノロジーソリューションサービス	20
5	費用の状況	25
6	今後の見通し	29
	Appendix	45

1

決算サマリ



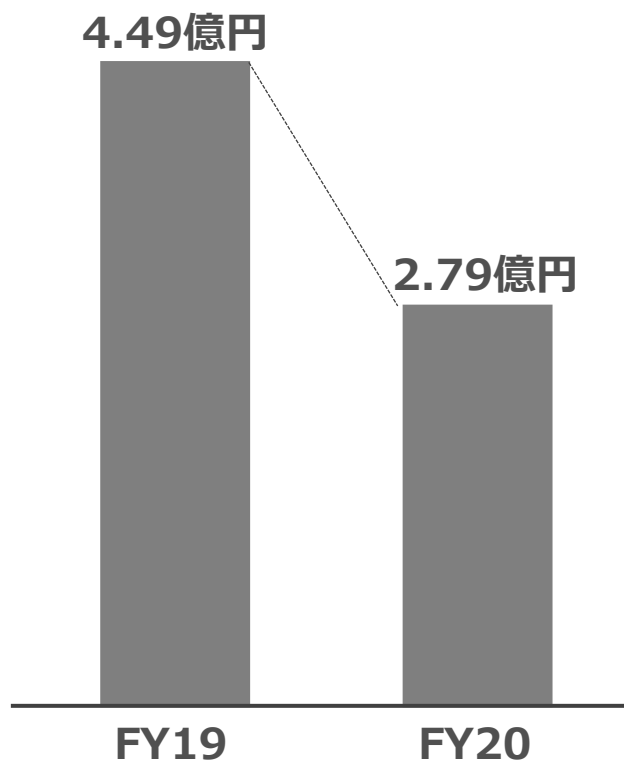
売上、微増。



前年同期比

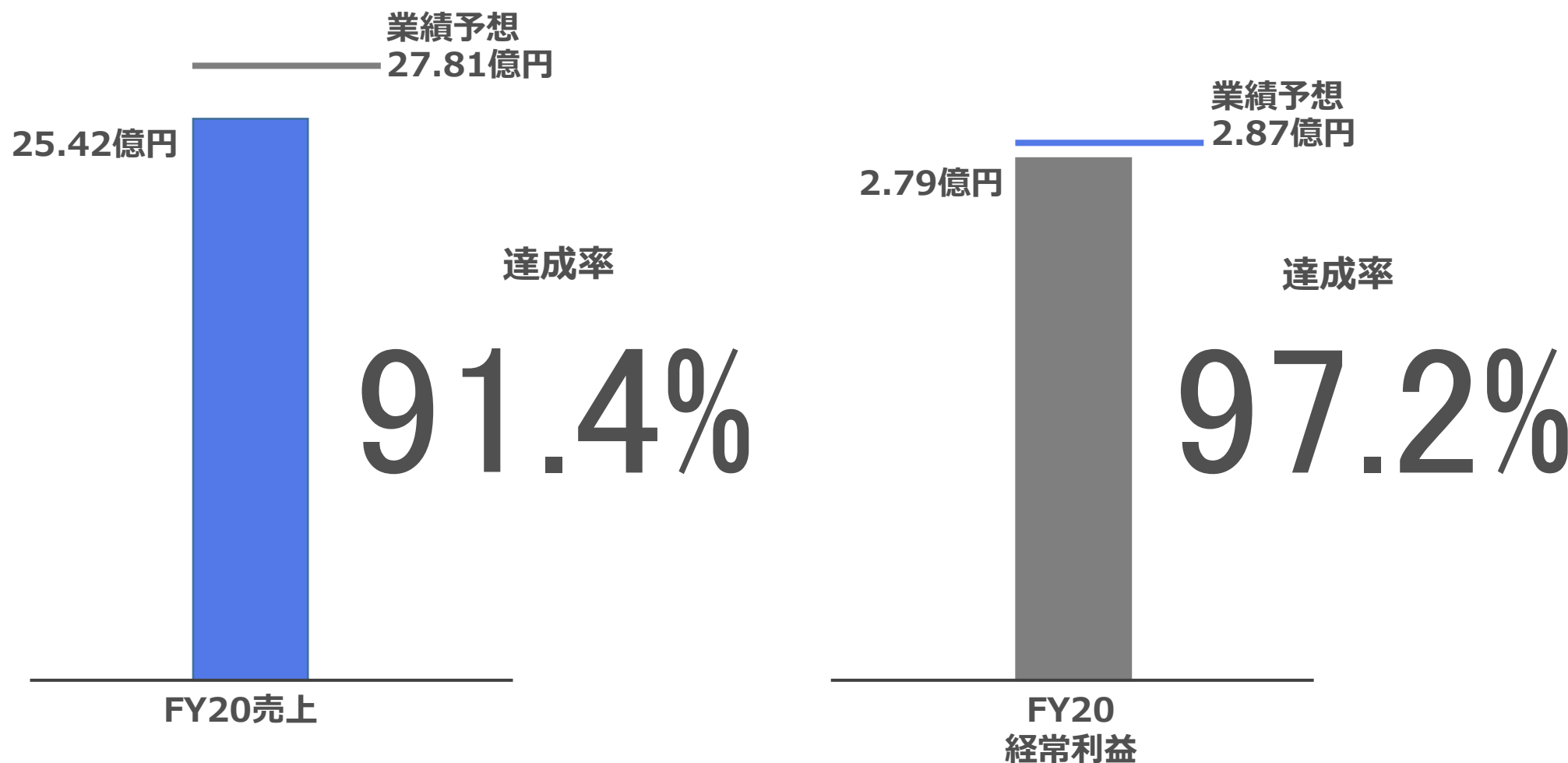
+0.9%

経常利益、減少。

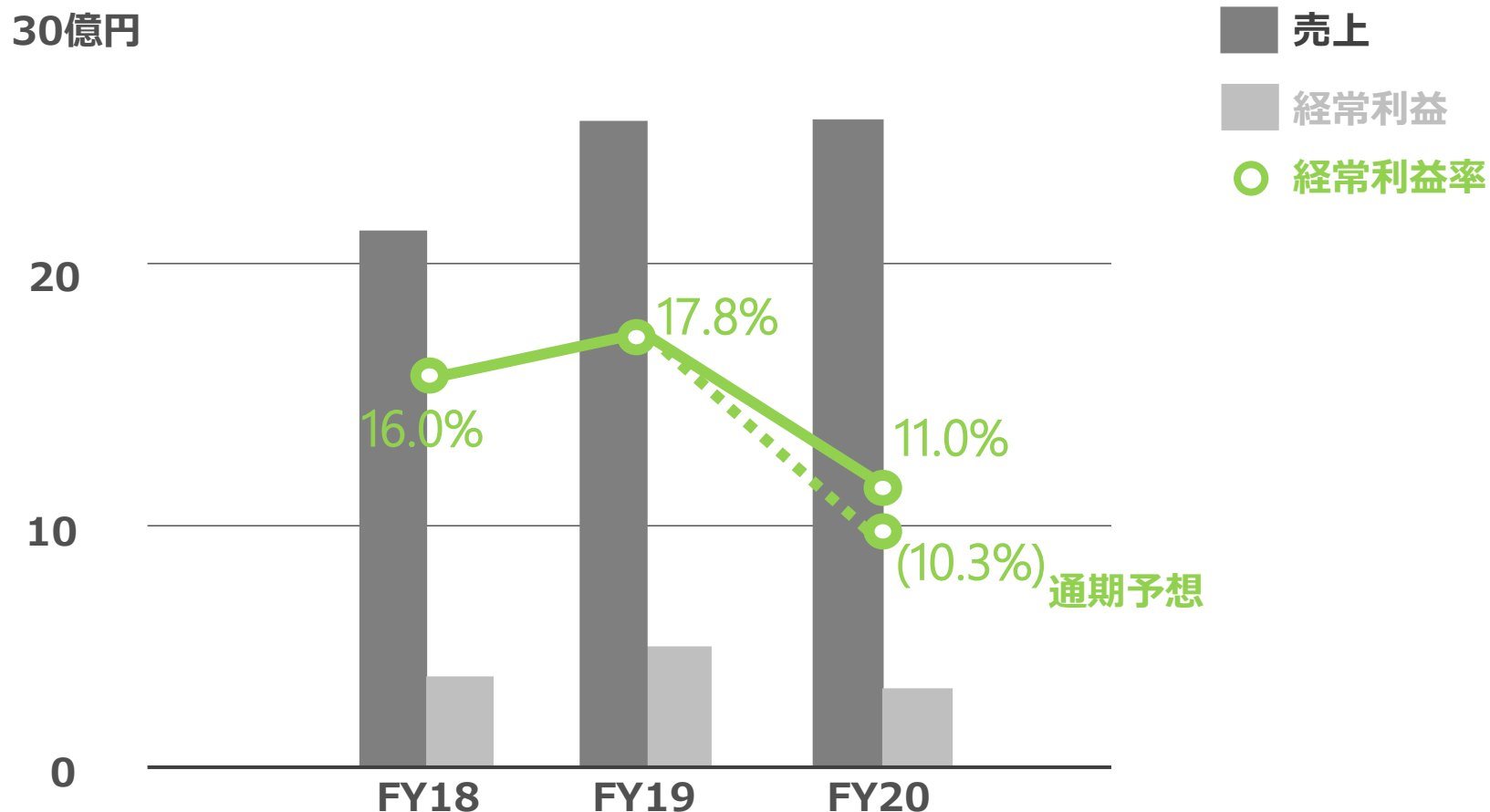


前期比
▲ 38%

業績予想に対しては未達。



利益率は減少するも、 通期予想を上回る着地となった。

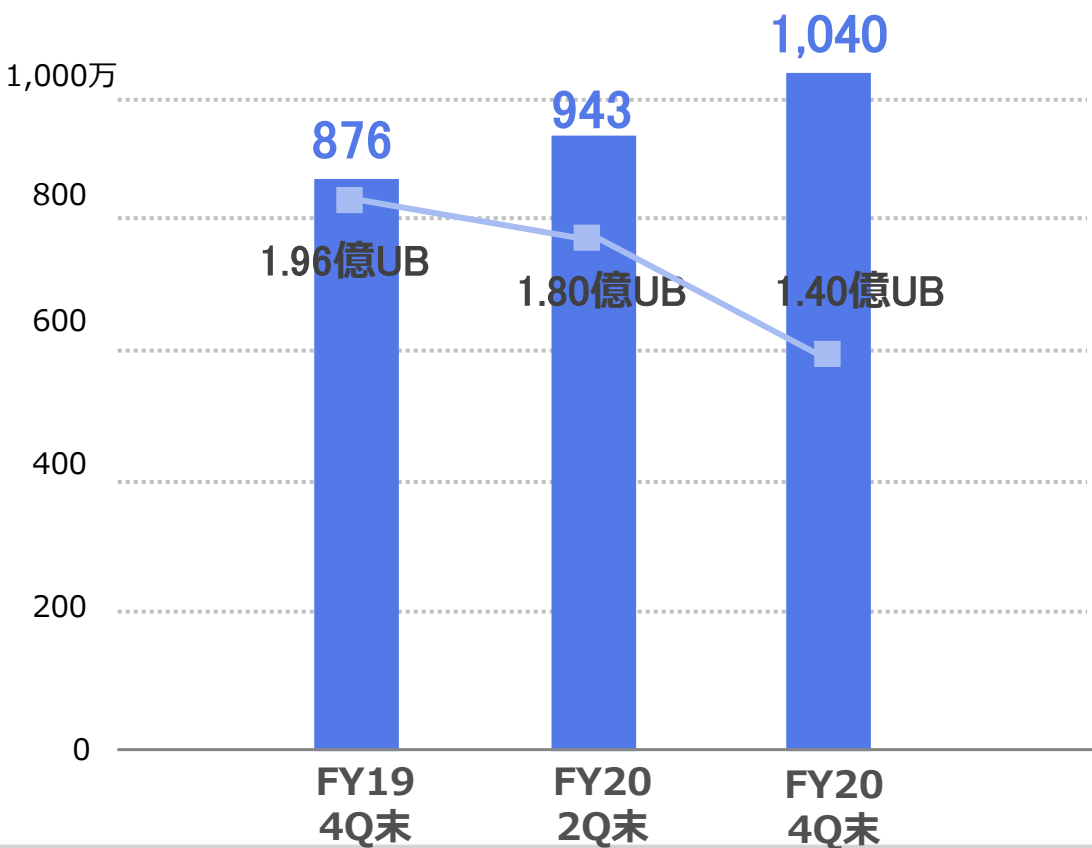


2

コンテンツプラットフォーム サービス



ユーザー数増加ペースは堅調。 一方、ユニークブラウザ数は減少。



月間ユニーク
ブラウザ数

1.40億UB

ユーザー数

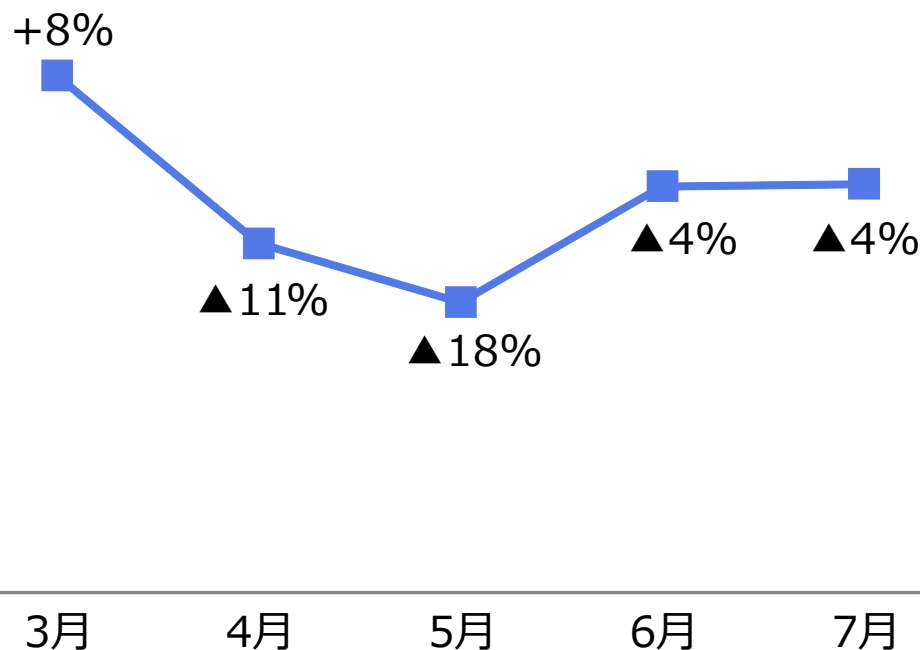
1,040万人

(+10%)

対前半期

アフィリエイト広告は前年同月比で減収が続いた。 コロナ禍の影響大きい。

—■— アフィリエイト広告売上高(前年同月比)

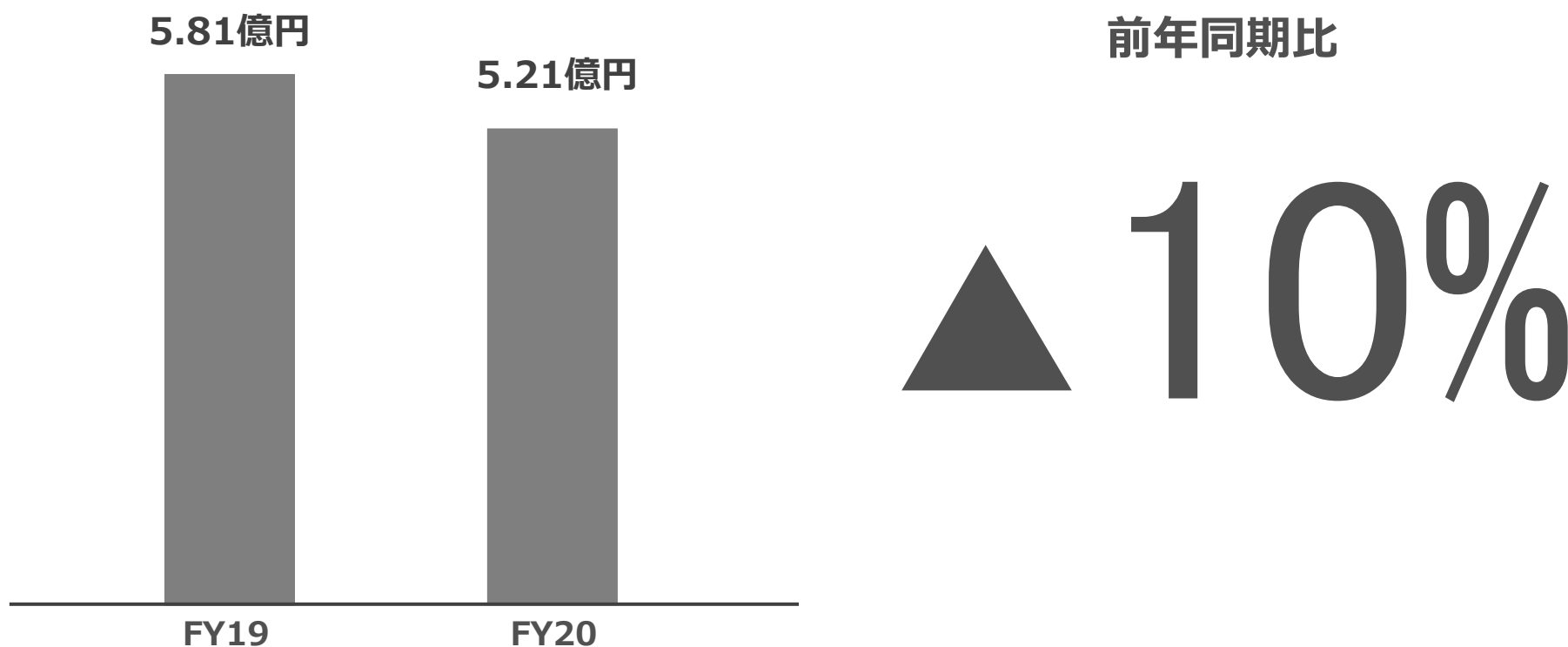


4月以降、アフィリエイト広告は前年同月比で減収。

月間UB数減少の影響もあると考えられるが、コロナ禍で広告主の出稿控えによる単価下落が顕著。

6月以降回復中だが、FY20下半期は前年同期と違い、アドネットワーク再接続済。売上が大きく回復する目算が外れてしまった。

結果として、通期売上も減少。



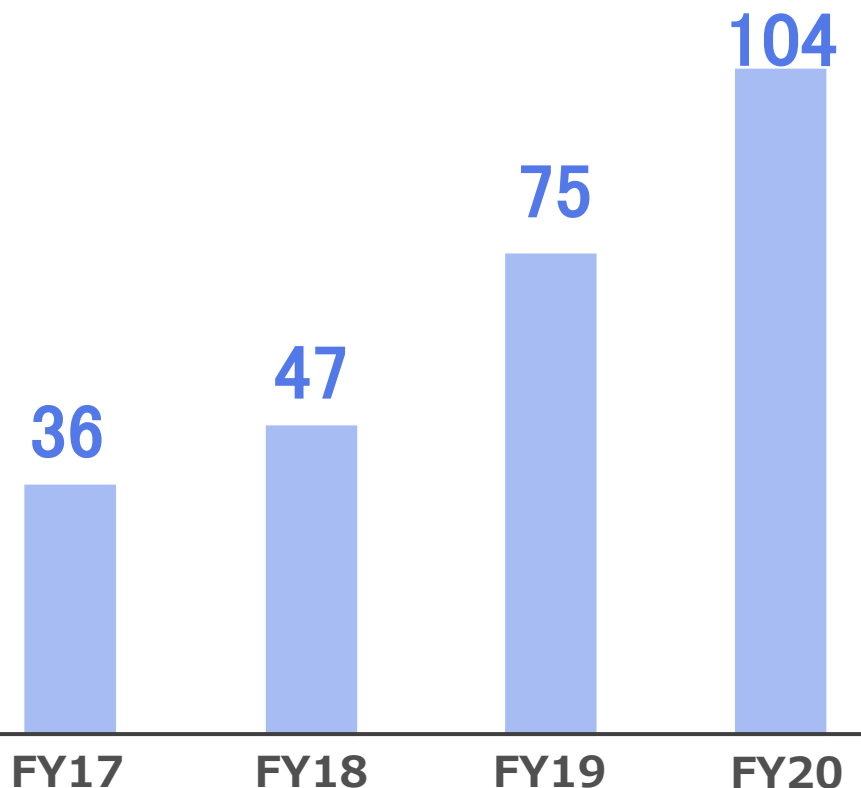
3

コンテンツマーケティング サービス



はてなブログMedia運用数、目標到達。 新規開設が順調に進んだ。

(FY20通期目標 104)



期初 75件

新規開設 +42件

解約 ▲13件

運用数増分 +29件

期末 104件

引き続き、採用・広報目的メディアが増加トレンド。



専用CMS ▼ 編集支援 集客支援 事例 お問い合わせ ▼

採用・広報



スマートニュース株式会社様
スマQ
<https://q.smartnews.com/>



DMM.com Group様
DMM inside
<https://inside.dmm.com/>



株式会社Gunosy様
Gunosiru
<https://gunosiru.gunosy.co.jp/>



SBクラウド株式会社様
SBクラウド
<https://www.sbcloud.co.jp/>



株式会社ビズリーチ様
Reach One
<https://reachone.bizreach.co.jp/>

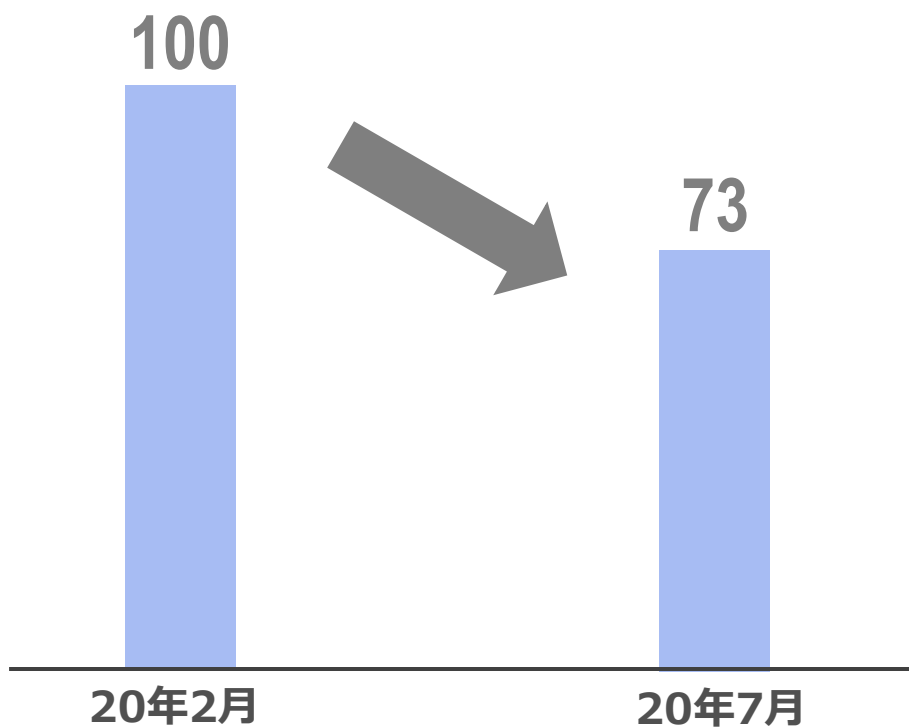


株式会社ニュースピックス様
NewsPicks Tech Guide
<https://tech.newspicks.com/>

<https://www.hatena.ne.jp/contentmarketing/cms-case#recruit> より

メディアあたりの平均売上は下期に減少。

メディアあたり平均売上
(20年2月に100としたとき)

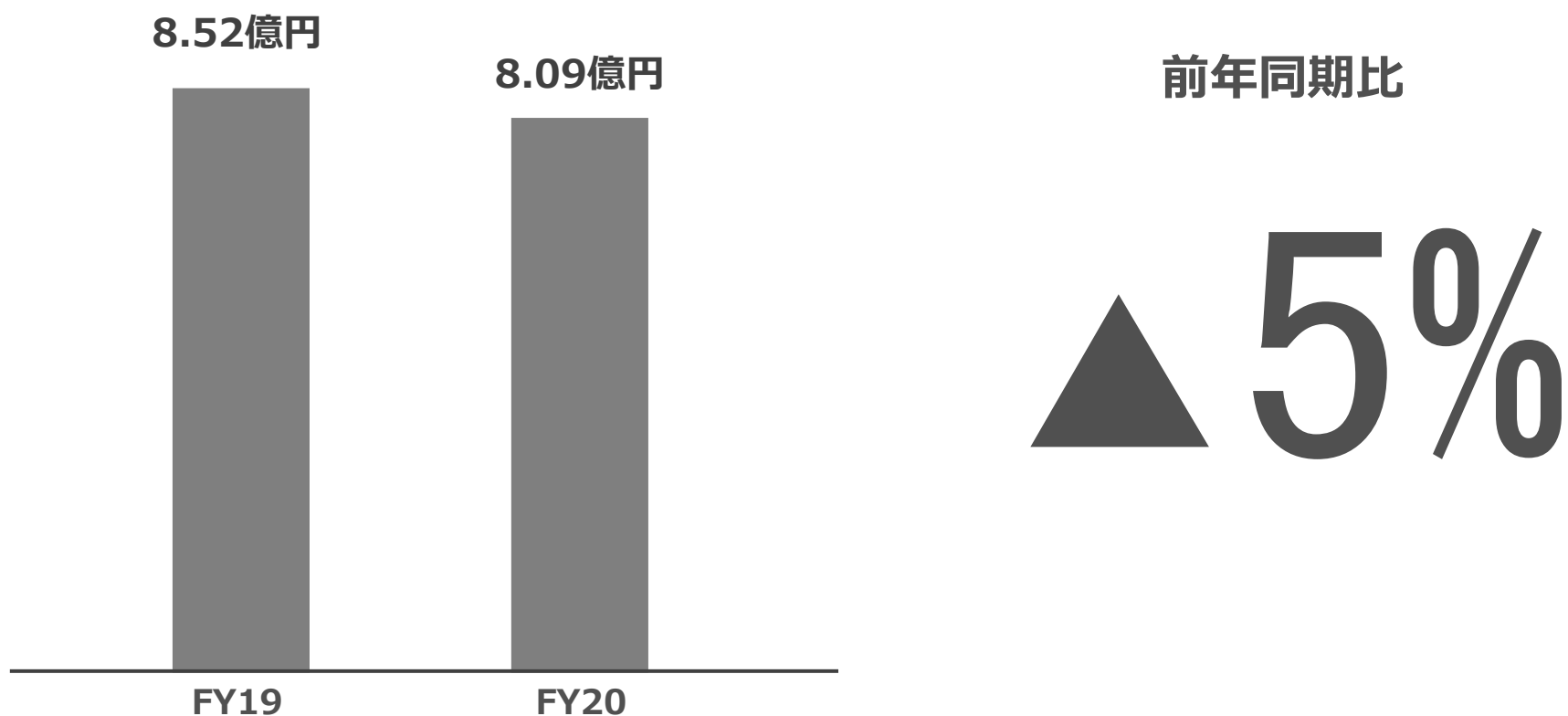


平均売上の減少の理由

- オウンドメディア上にて当社による記事制作、及び記事拡散のための当社広告枠利用に一部手控え

※「はてなブログMedia」システム利用
動向には変化なし

売上、伸び悩み。

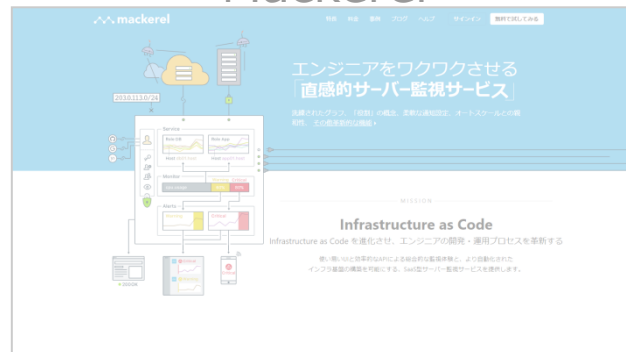


4

テクノロジーソリューション サービス



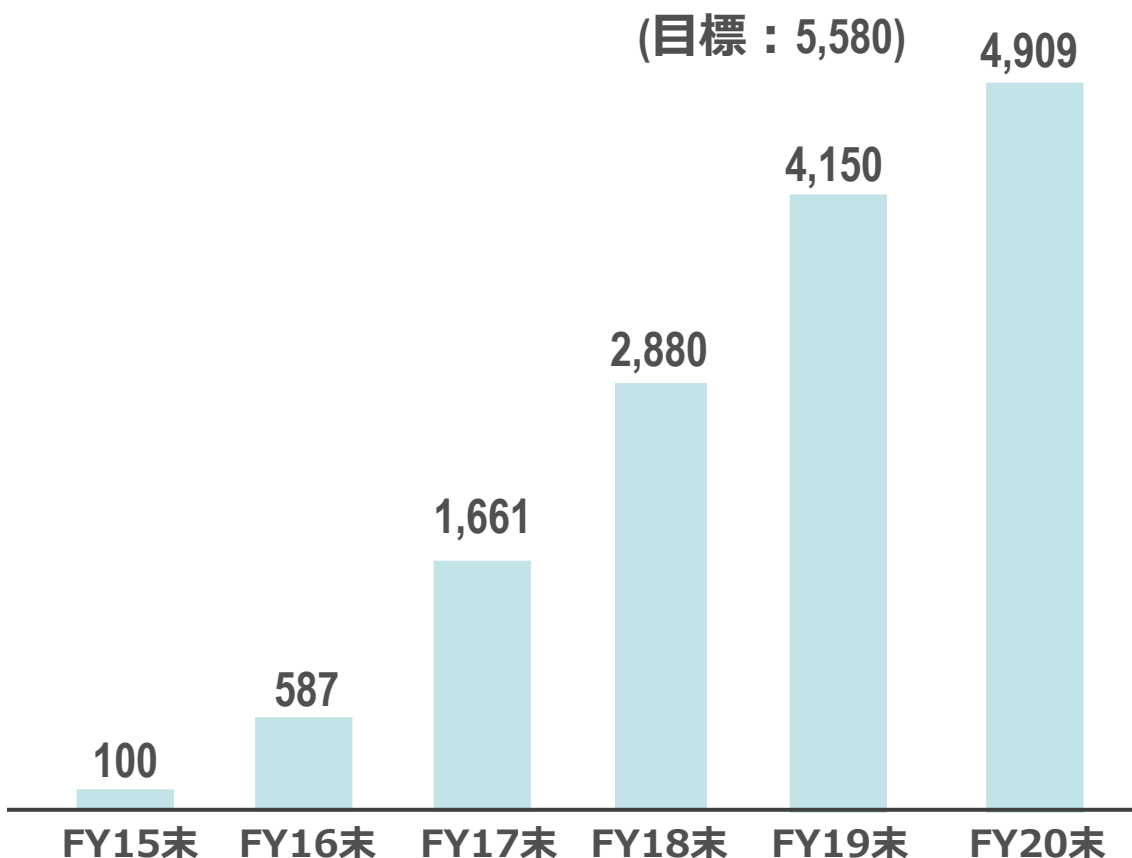
Mackerel



受託サービス

Powered by Hatena

「Mackerel」の顧客数、増加するも目標未達。 コロナ禍によりリード獲得が鈍る。



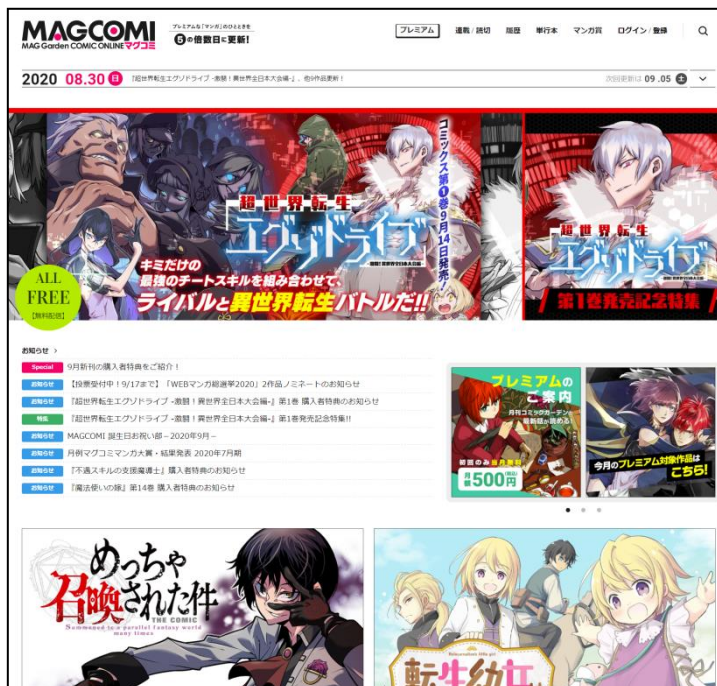
FY15末を100としたときの、
FY20末の累積顧客指数

4,909 (指数)

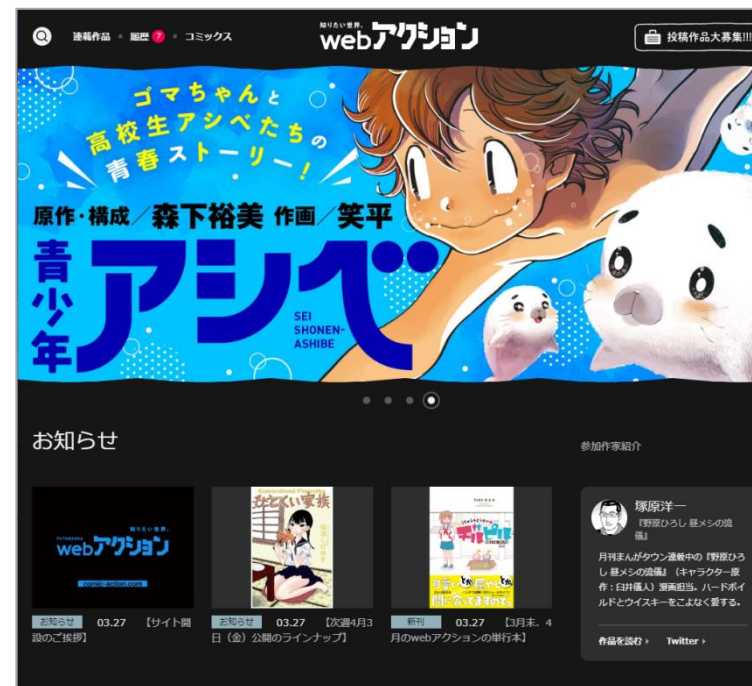
リード獲得の主力としてきていた
展示会への出展が、コロナ禍に
より軒並み開催キャンセル

マンガビューワ「GigaViewer」、搭載11件目。 GigaViewer搭載事例拡大していく方針、順調。

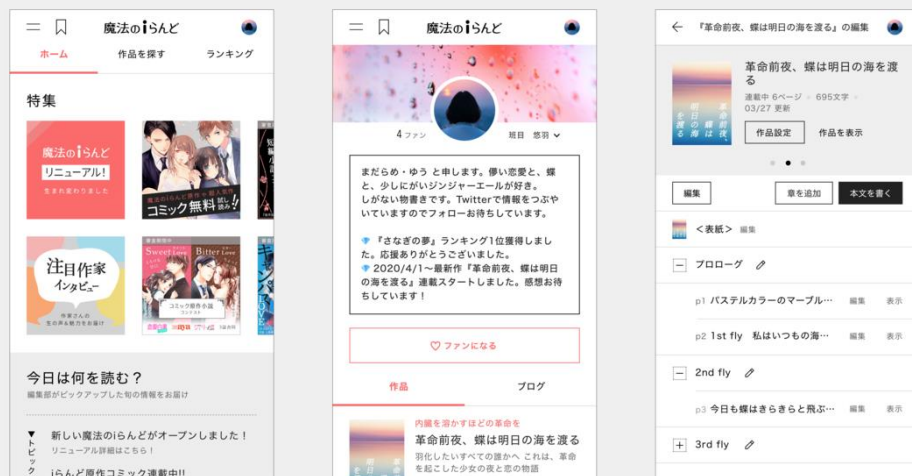
10件目「MAGCOMI」、20年3月リリース
(マッグガーデン様)



11件目「webアクション」、20年3月リリース
(双葉社様)



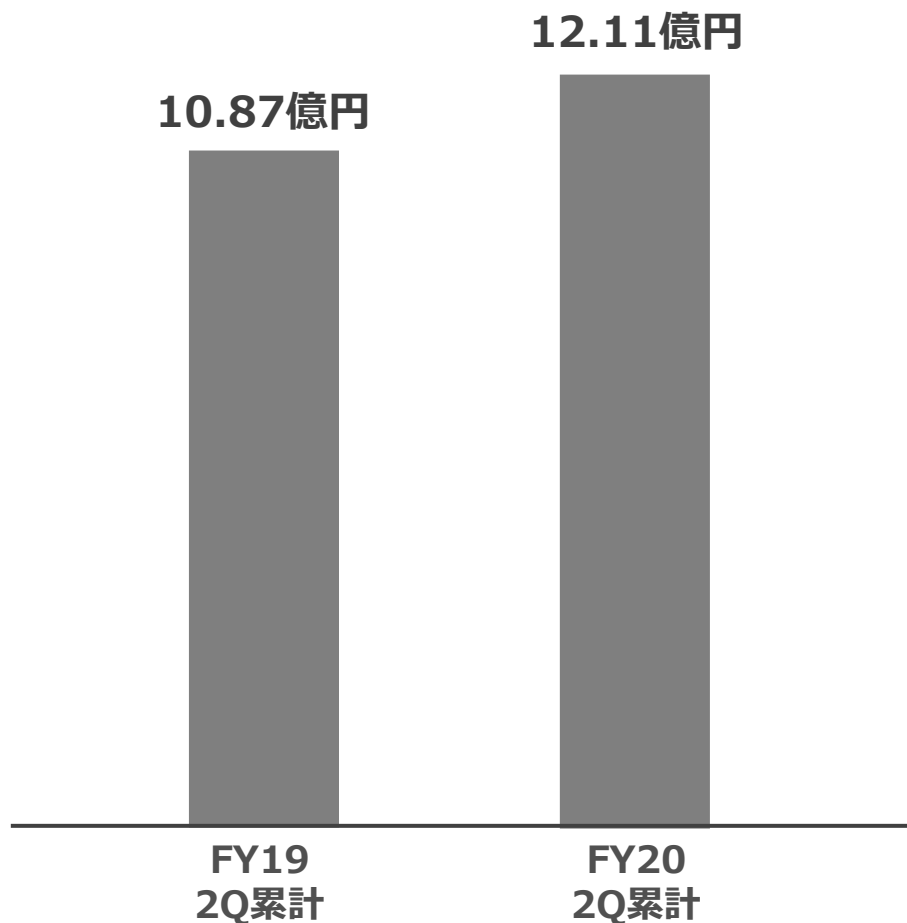
日本最大級『女の子のための小説投稿サイト』 「魔法のiらんど」のリニューアル企画・開発を支援。



KADOKAWA様が運営する
「魔法のiらんど」のリニューアルを支援。
2020年4月にリリース。

今後、継続開発や広告などにおいて
引き続き運用支援に取り組む予定。

売上、増加。



前年比

+11%

5

費用の状況



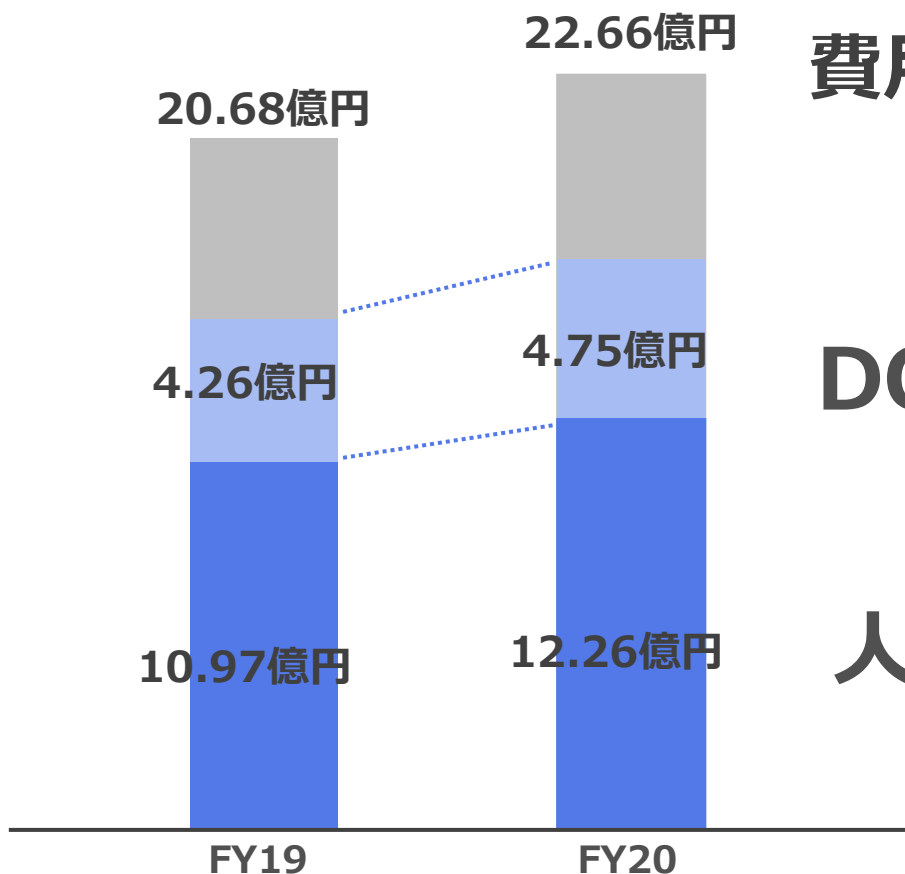
費用、増加。

前年同期比

費用全体 +10%

DC利用料 +12%

人件費 +12%



期末に160名に到達。ただし、
コロナ禍の推移を見据えて増員ペースは緩やか。

FY20期末人員数

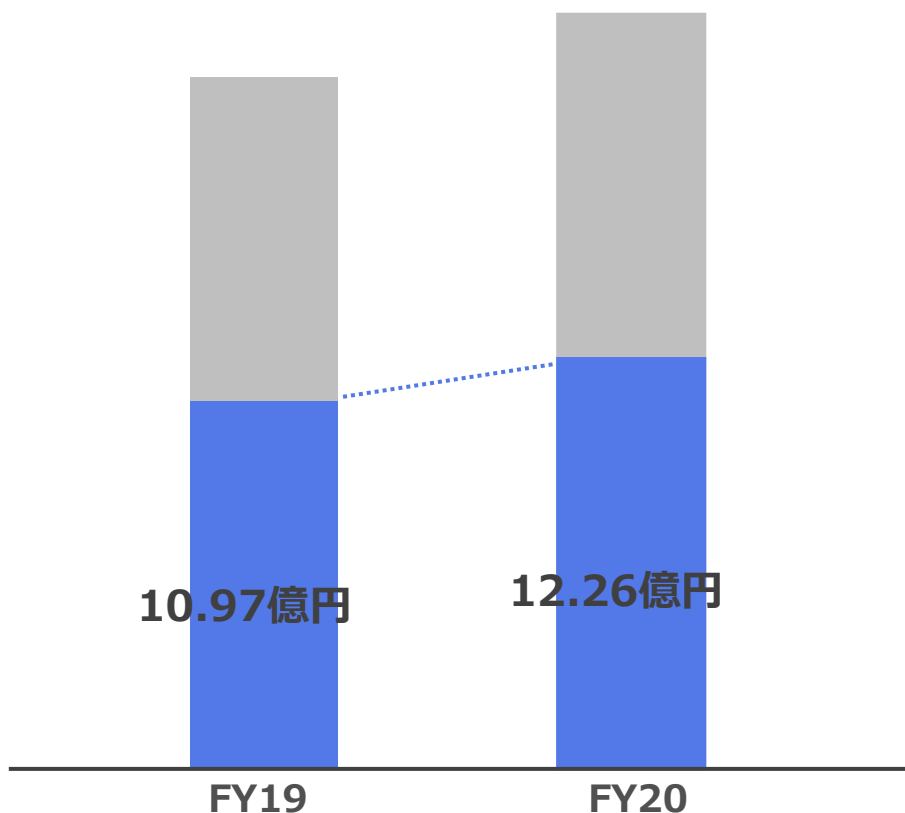
160名

期中増員数

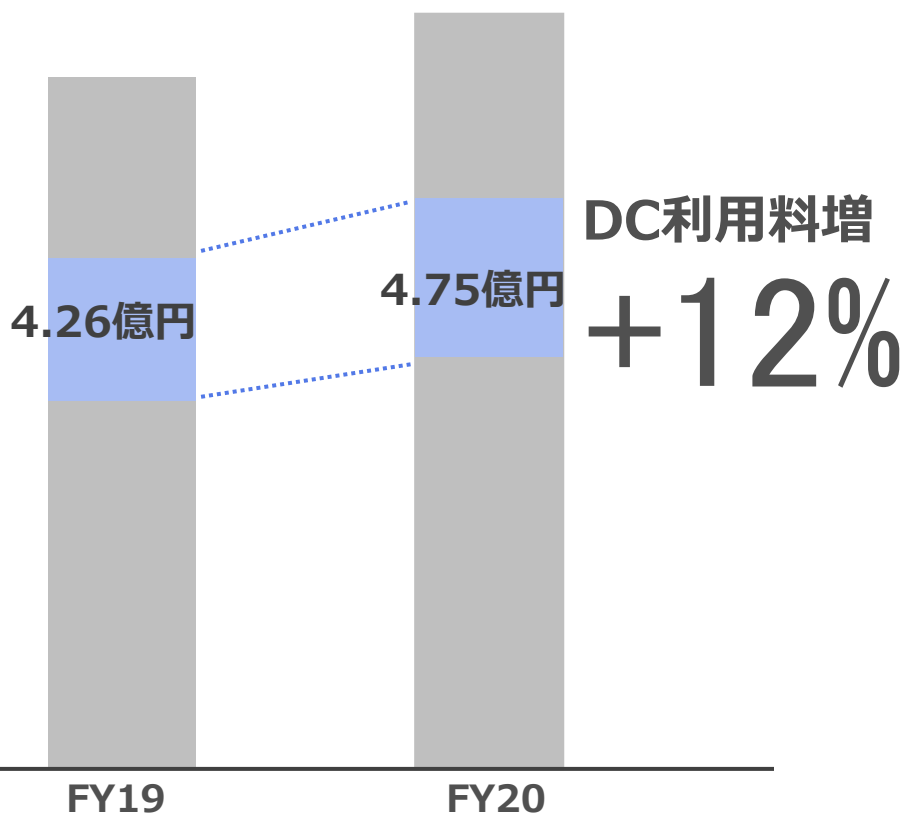
+18名

期中増員目標(+26名)に対する進捗率

+69%



サービスの安全性向上に向けた費用増も、増加ペースをコントロールし、増分は+12%に留まる。



安全性向上に向けた費用について

- ・ 一時的ではなく継続的に実施
- ・ ブログなどCPFサービスにおいて利用規約に違反する可能性のある投稿を、システム的にスクリーニングする。スクリーニングには一定のDC利用料を要する
- ・ 規約に則して適切に判断、対処

6

今後の見通し



短期の広告回復は見込まない。

ポジティブ

- ・ 巣ごもりによるユーザーや読者の増加

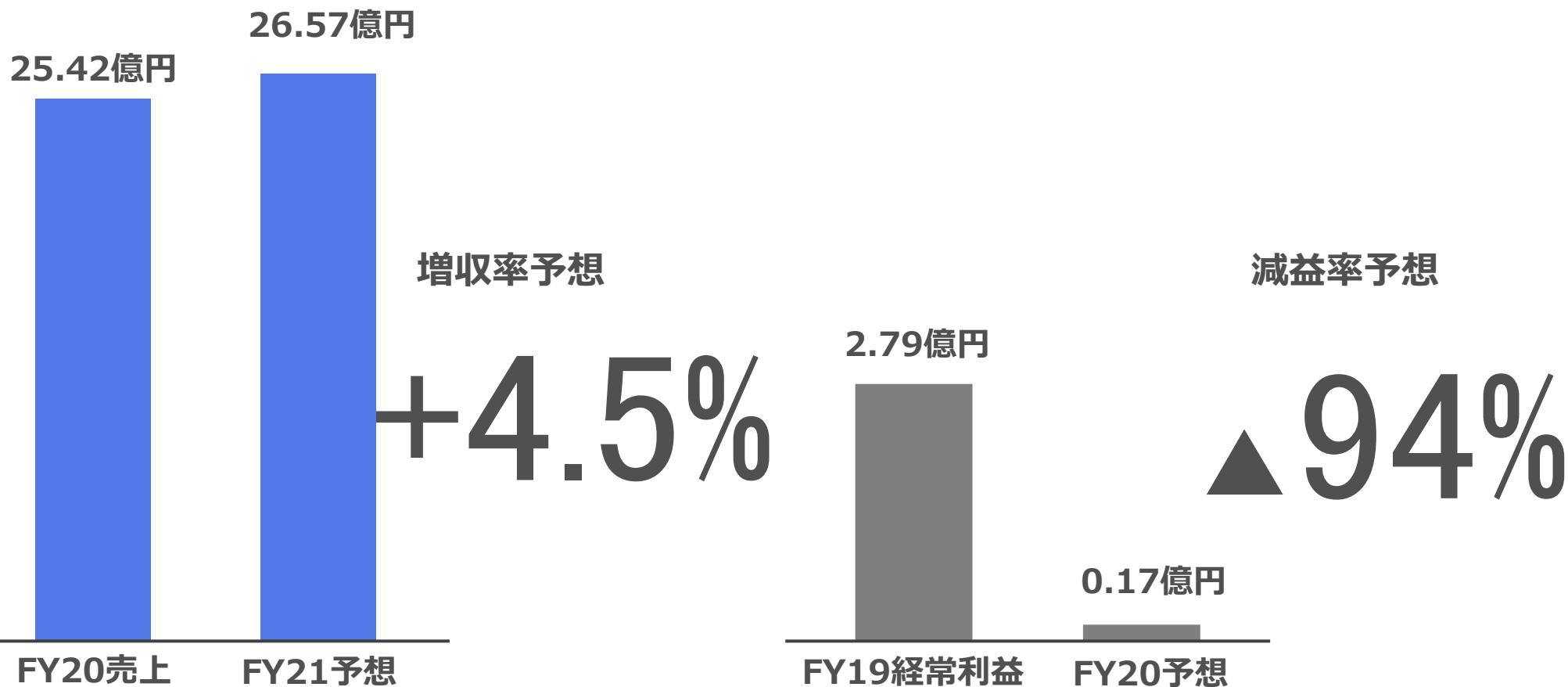
ネガティブ

- ・ マクロ経済停滞、マーケティング活動の鈍化のリスク
→ 広告単価低減のトレンドが継続する
- ・ セミナー開催や展示会参加困難
→ 法人顧客のリード確保のペースがダウン

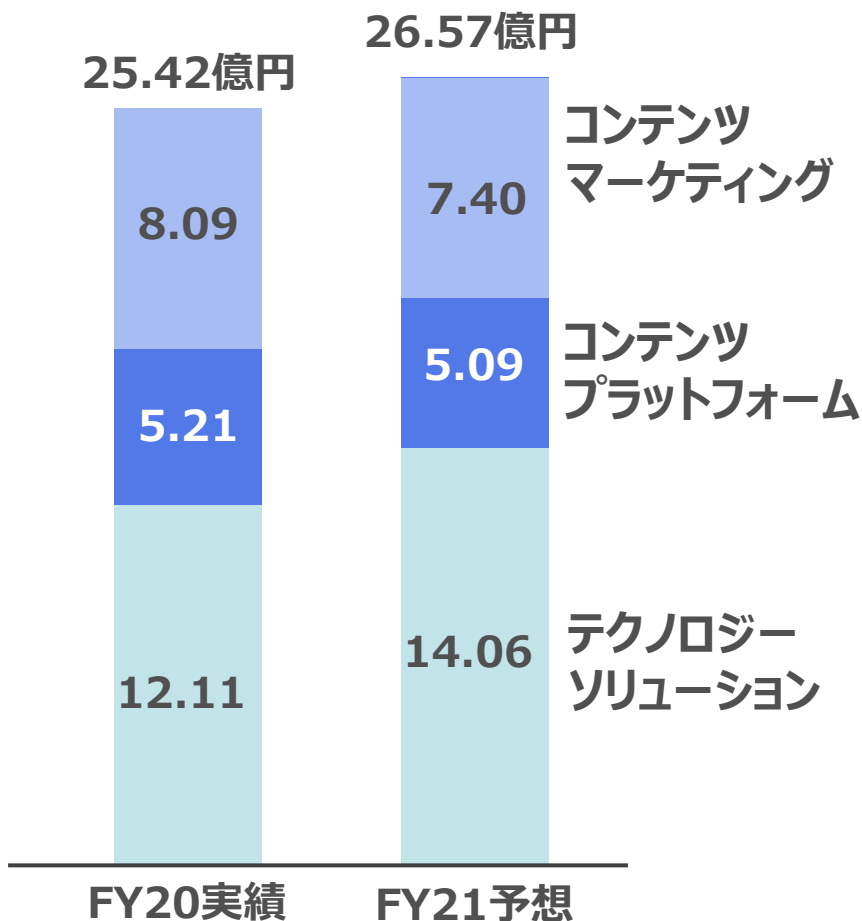


自社で培ってきたデジタルマーケティングノウハウを活かすなど、事業成長に向け、新手法の開発や新規領域参入の機会と捉える

増収、減益。



テクノロジーソリューションが増収を牽引する見込。



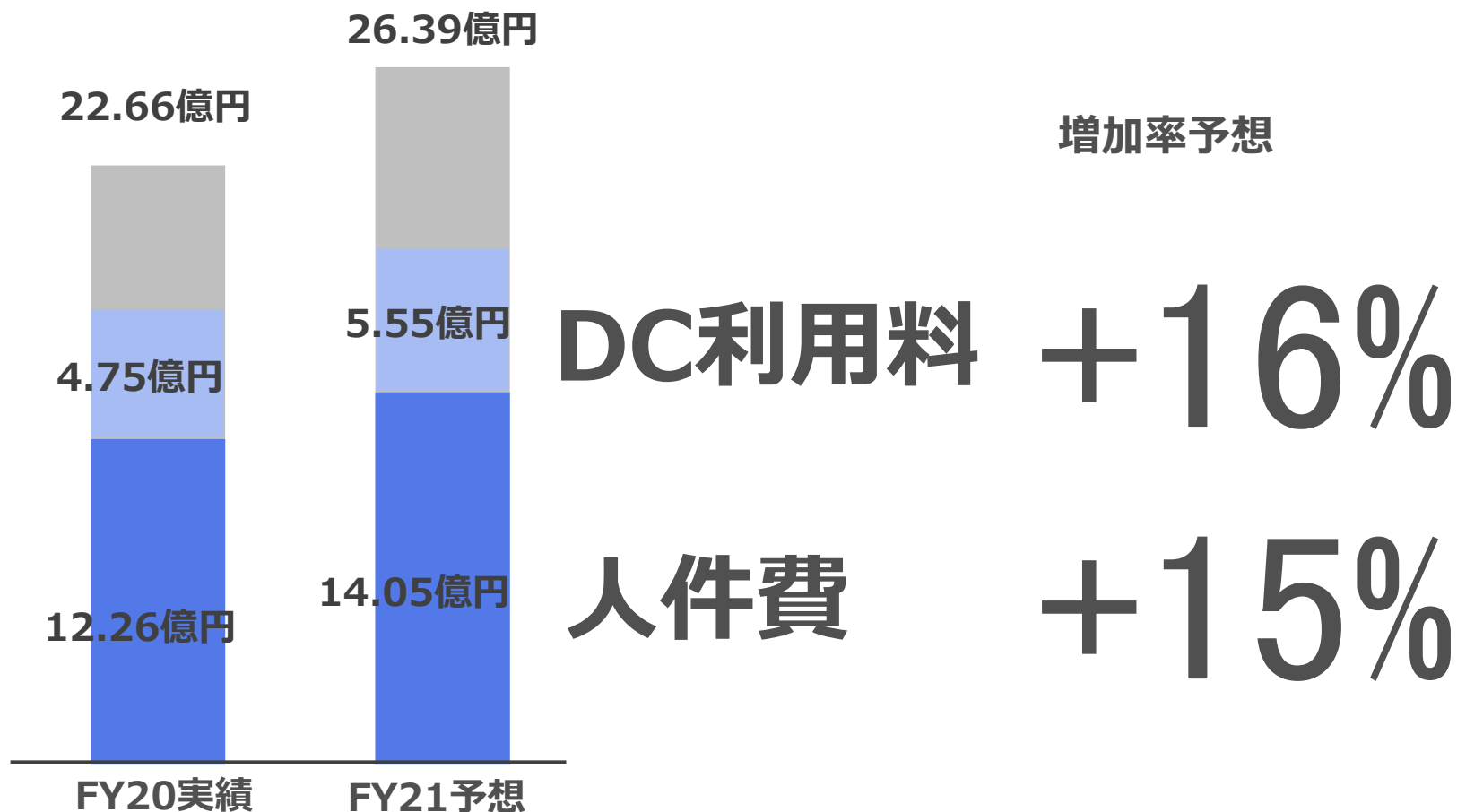
mackerel

- ・顧客数の更なる積上げ
- ・AWSやGCPなど、クラウドサービスとの連携強化

受託サービス

- ・「GigaViewer」導入件数増
- ・既存顧客の深耕

費用は、人件費とDC利用料で増加。



B2Bを深掘りして売上を伸ばしつつ 人材投資を行い、力を蓄える。

- 1 出版業のDX支援を推進。強いニーズに応える
- 2 B2Bストック型ビジネスにおける営業活動のアップデート
- 3 人材投資・技術投資を継続。市況回復時に備える

マンガビューワ「GigaViewer」の導入事例を更に拡大。

FY20迄
導入済

1. 「少年ジャンプ+」(集英社様)
2. 「となりのヤングジャンプ」(集英社様)
3. 「マガジンポケット」(講談社様)
4. 「コミックDAYS」(講談社様)
5. 「くらげバンチ」(新潮社様)
6. 「コミプレ」(ヒーローズ様)
7. 「コミックボーダー」(リイド社様)
8. 「コミックガルド」(オーバーラップ様)
9. 「ゼノン編集部」(コアミックス様)
10. 「MAGCOMI」(マッグガーデン様)
11. 「webアクション」(双葉社様)

FY21
導入

… 今後も導入予定



開発・運用料、
レベシェア売上
(広告・課金等)
を拡大

創作支援：出版社運営のもと、マンガや小説を 投稿するサービスを開発・運用支援

マンガ領域

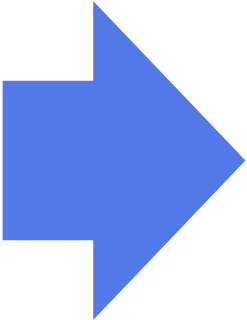
集英社様の下記サービスを支援

- ・ジャンプルーキー！
- ・あしたのヤングジャンプ

小説領域

KADOKAWA様の下記サービスを支援

- ・カクヨム
- ・魔法のiらんど



当社はクリエイターの創作活動を支援するとともに、サービス提供者の収益向上に貢献。

Mackerel、デジタルマーケティングに注力、顧客獲得を再成長へ。

Mackerel累積顧客数目標

5,815 (指数)

目標
5,815

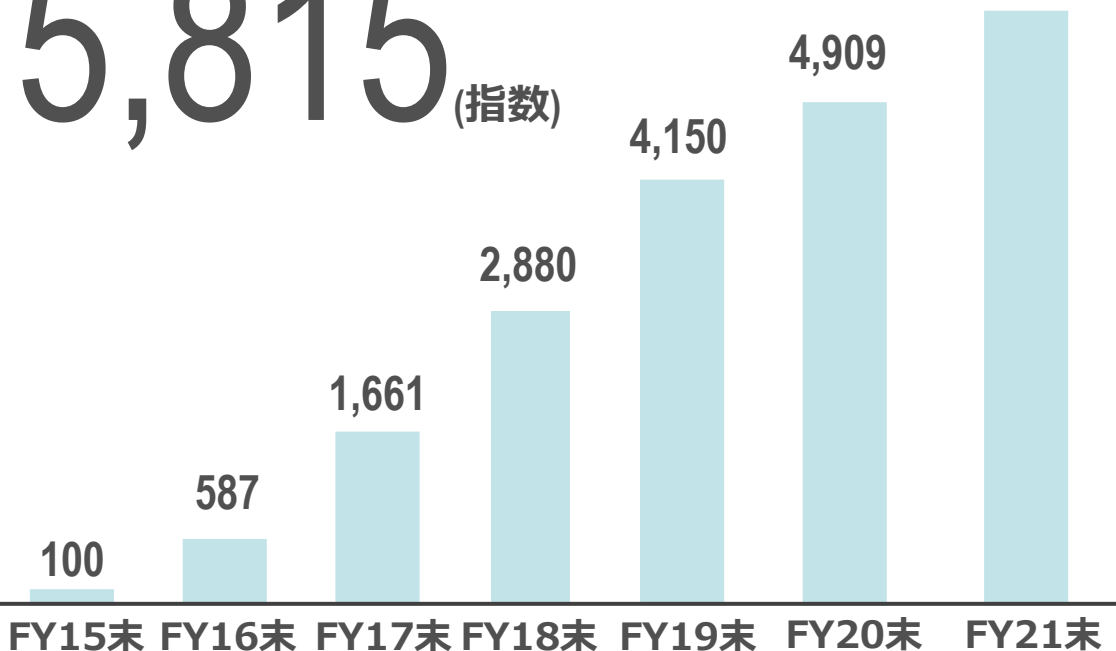
営業活動のアップデート

リアル

- セミナー開催
- ハンズオンセッション
- 展示会出展
- 面談してコンサルティング

デジタル

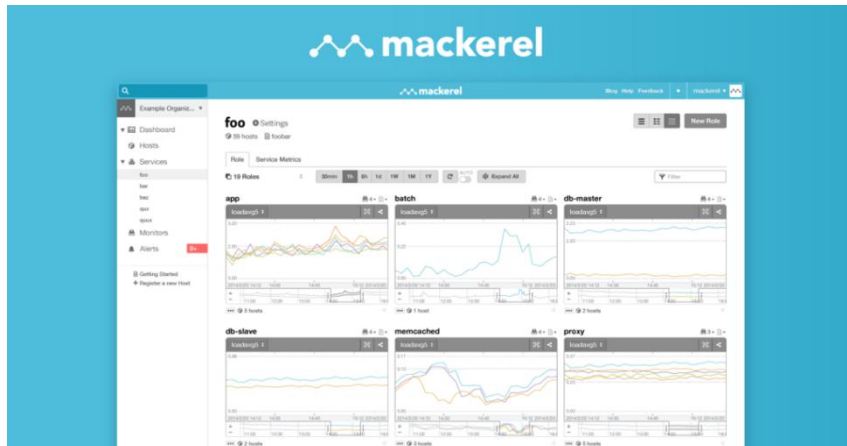
- コンテンツマーケティング
- オンラインセミナー
- ニュースレター、チャット



クラウドサービスとの連携の推進で Mackerelを更に魅力的な商品に。

クラウドインテグレーションの推進

クラウドサービス大手のGoogle Cloud連携対象サービスの監視を、Mackerelを用いて簡単に行える「**Google Cloud インテグレーション機能**」を2020年Q1に投入予定。



AWSからの高い評価

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 (APN) Award 2019」において、「**Mackerel**」が「APN Technology Partner of the Year 2019 - Japan」を2020年3月に唯一受賞。

世界190か国以上、数百万のアカウントを持つクラウドサービスであるAWSの顧客企業に対し、「Mackerel」の拡販を目指す。

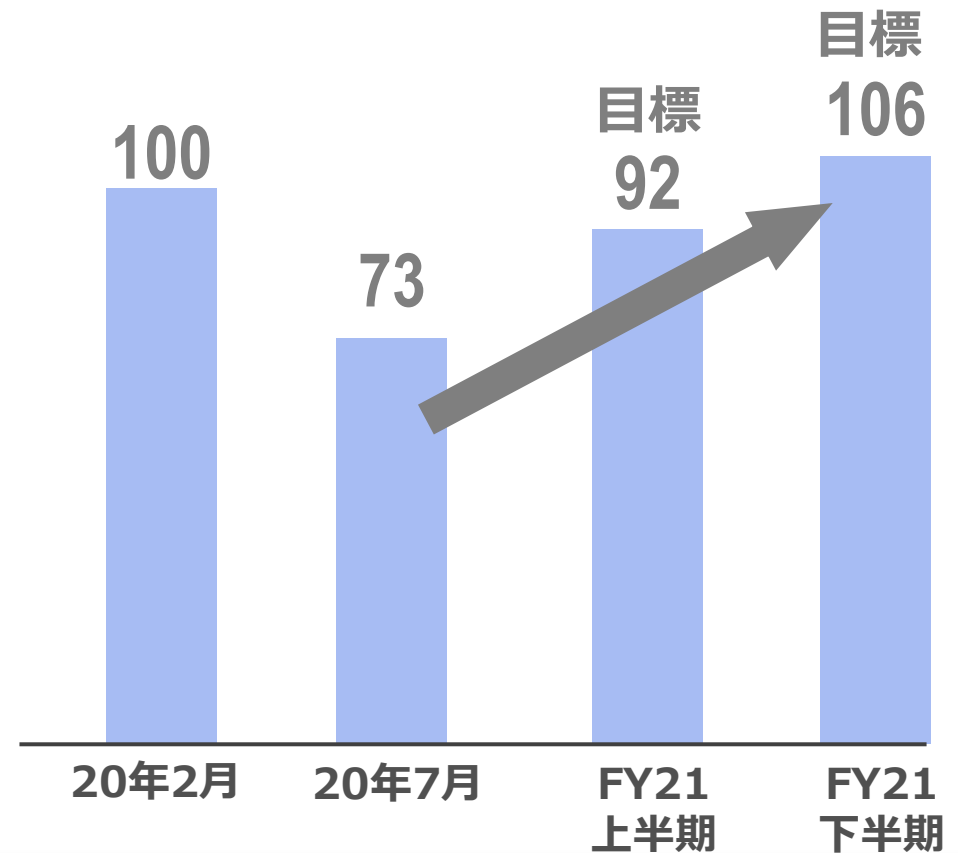
CMKではメディアあたり平均売上向上を図る。

メディアあたり平均売上
(20年2月に100としたとき)

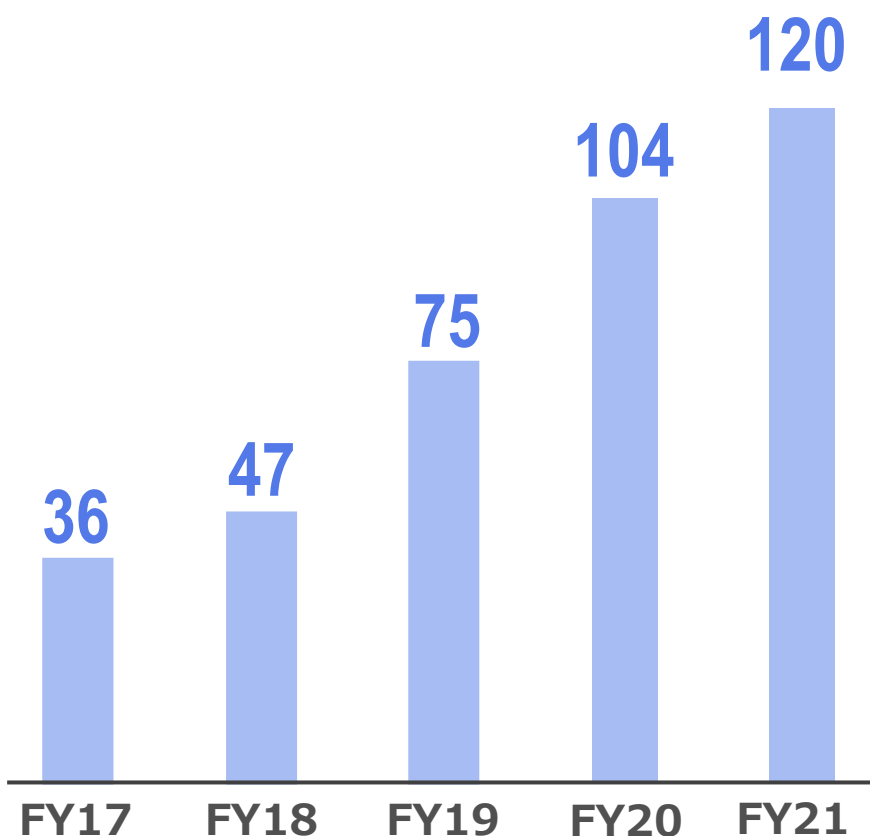
オウンドメディアの総合的なサービスプロバイダとして、「はてなブログMedia」システム提供だけでなく、

- ・オウンドメディアコンサル・記事制作
- ・記事の拡散のための広告活用

を積極提案し、結果として平均売上向上を図る。



オンラインセミナーをフル活用して案件確保し、
はてなブログMediaの運用数自体も増やす。



はてなブログMedia運用数目標

120

**エンジニアを中心に採用、20名増員を目指す。
来期以降の成長を担保する体制整備。**

FY20期末人員数

160名

期中増員数

+18名

FY21期末人員数目標

180名

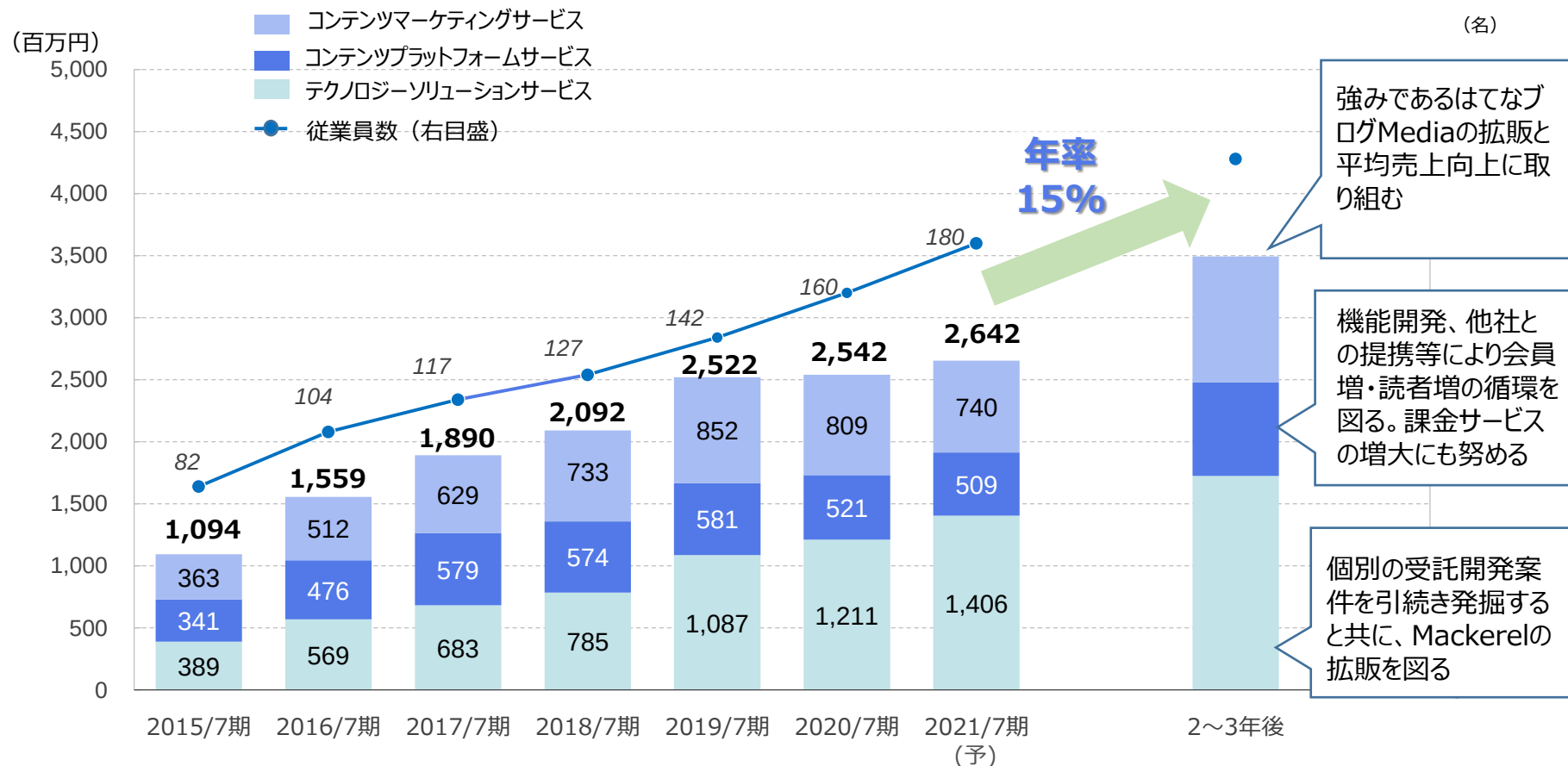
期中増員数目標

+20名



来期以降については、売上高ベースでは、年率15%程度の成長路線に乗せていくことを見込んでいます。コロナ禍が落ち着いたときに弾みをつけるべく、3サービスのシナジー効果を最大限に活用しつつ、各サービス共に成長していくことを計画しております。

売上高および従業員数の推移と予想





Hatena

ご清聴ありがとうございました。

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、2020年9月11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。

Appendix



～会社について～

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

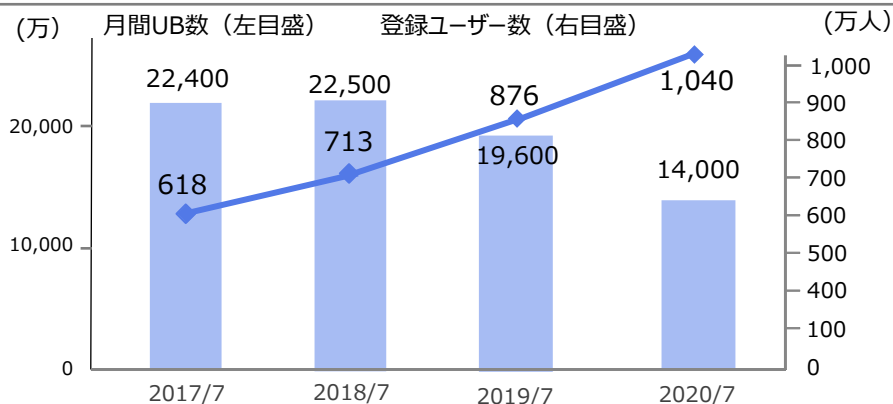
はてなブログ（2013年サービス開始）



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）

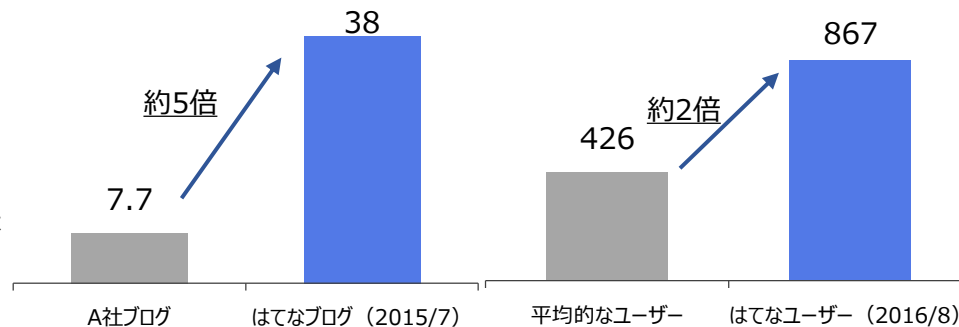
はてなの登録ユーザー数・月間ユニークブラウザ数の推移



ネット上で大きな影響力を持つ「はてなユーザー」

1ブログ当たりUU数

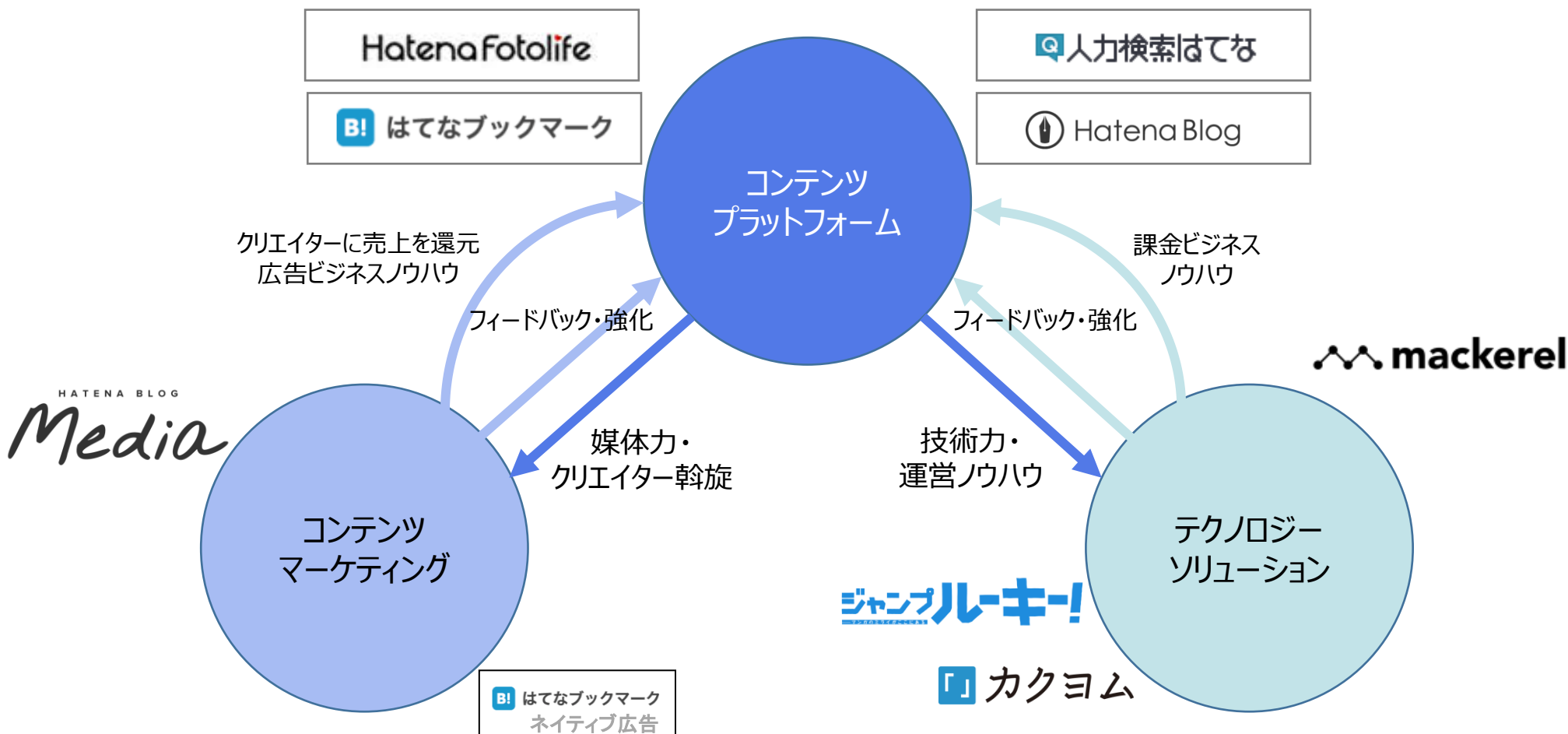
Twitter平均フォロワー



出所：A社2014年7-9月媒体資料および2016年facenavi調査

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

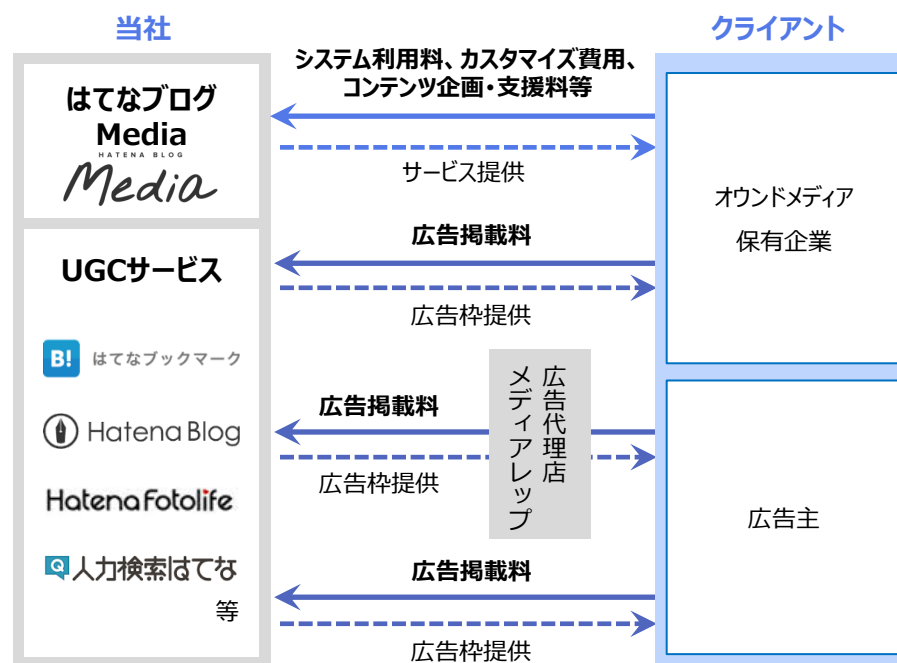
コンテンツマーケティングイメージ



- ◆ 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



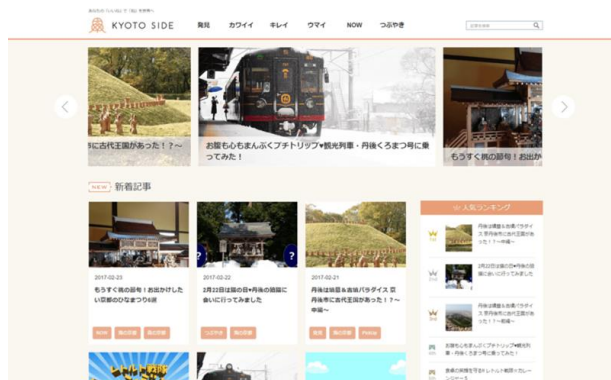
りっすん（アイデム様）

◆ はたらく気分を転換させる深呼吸マガジン



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



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



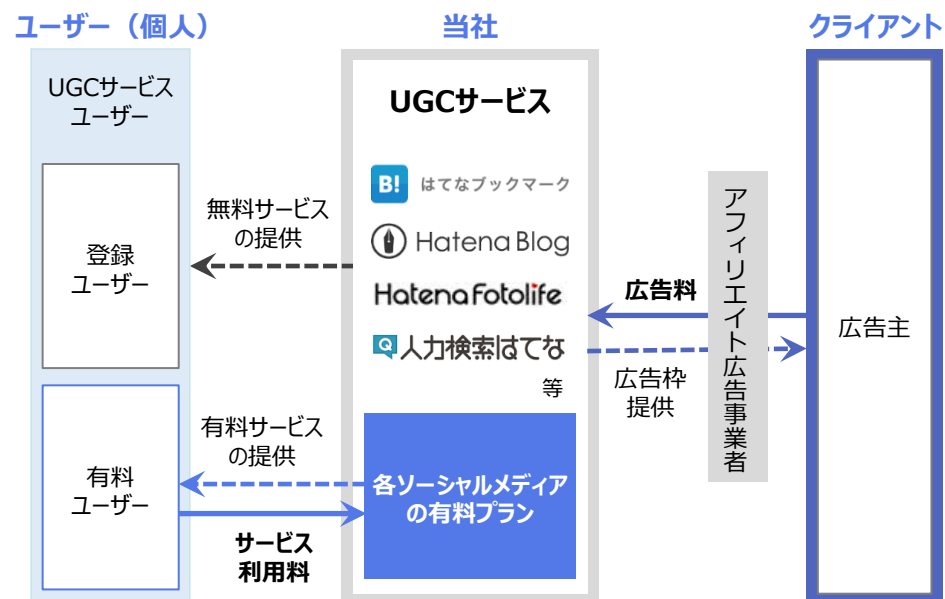
収益モデル

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



UGCサービスで蓄積してきた技術力やノウハウを活用し、オウンドメディアをスクラッチで構築する受託サービス、およびデータを分析してクライアント企業に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

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DAY5

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	◆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 ◆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
主なクライアント	サイバーエージェント、任天堂、GMOペパボ、free、バンダイナムコスタジオ、メルカリ、KDDI 等