



2021年2月26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 2 月 26 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 第2四半期決算説明資料

以上



株式会社はてな

2021年7月期

第2四半期決算説明資料

2021年2月26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。

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・拡散の全てで支援。

はてなブログMedia

HATENA BLOG Media Powered by Hatena

まずは相談してみる

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

50社
以上が導入

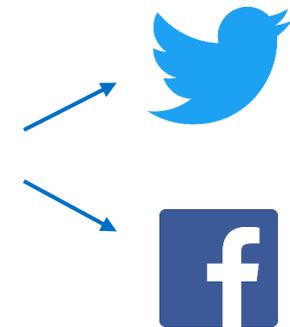
オウンドメディア運営によくある8つの課題

- 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ると不安...
- 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いけない...
- コンテンツの内容に悩んで更新が遅れがち...

はてなブログを、SaaS型で法人向けオウンドメディアのシステムとして提供



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

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+

 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ー。
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1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、11社13メディア

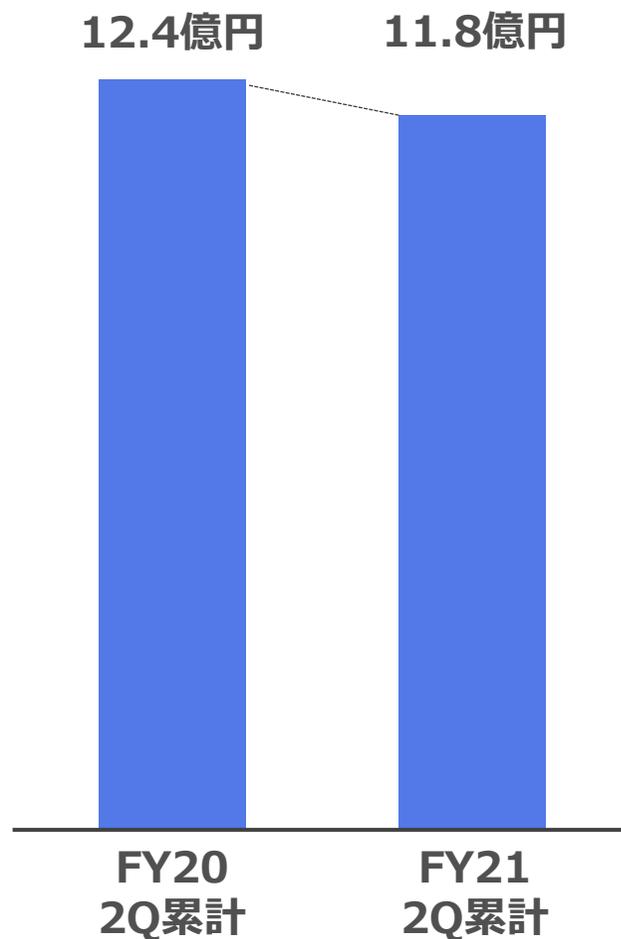
1	決算サマリ	7
2	コンテンツプラットフォームサービス	12
3	コンテンツマーケティングサービス	16
4	テクノロジーソリューションサービス	22
5	費用の状況	26
6	通期業績予想の修正と今後の見通し	31
	Appendix	42

1

決算サマリ



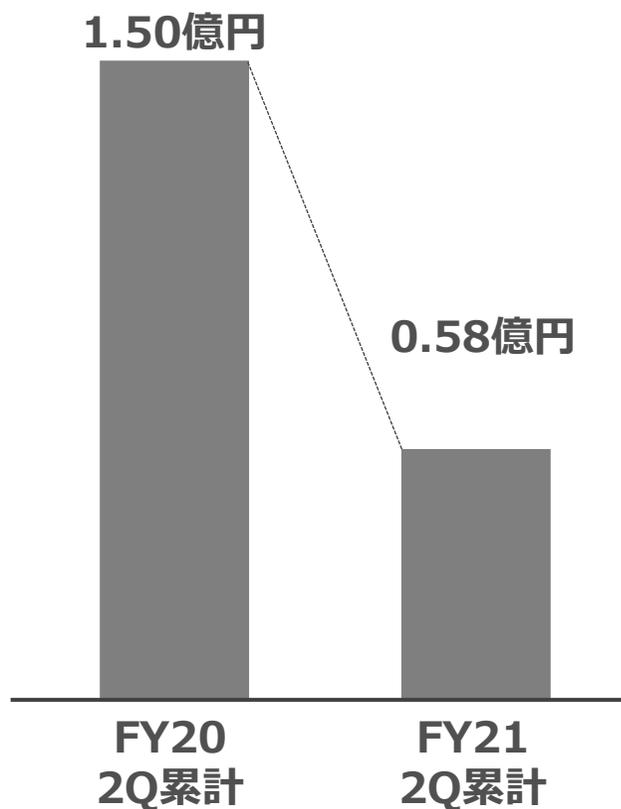
売上、微減。



前年同期比

▲ 4.8%

経常利益、減少。



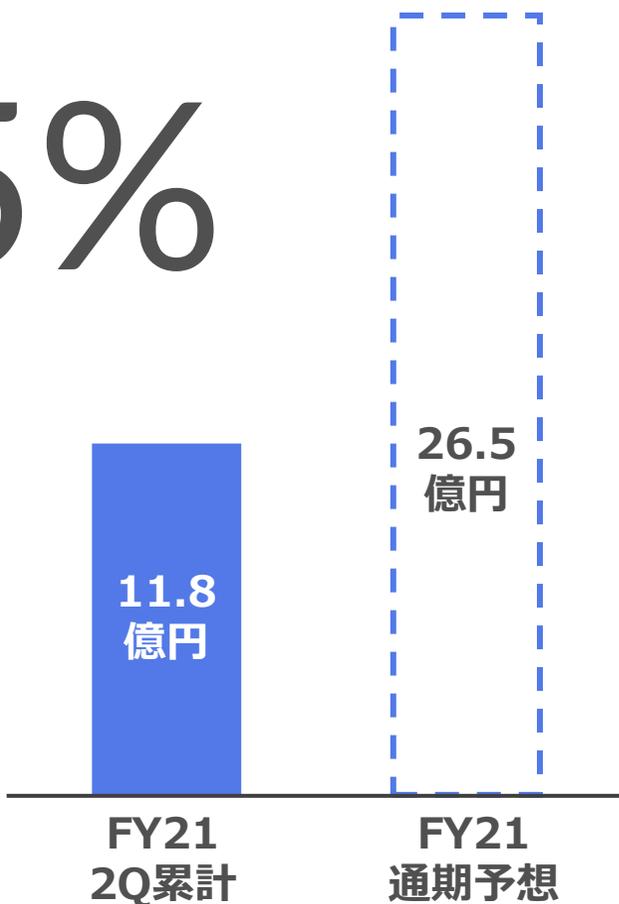
前年同期比

▲ 61%

業績達成率、順調。

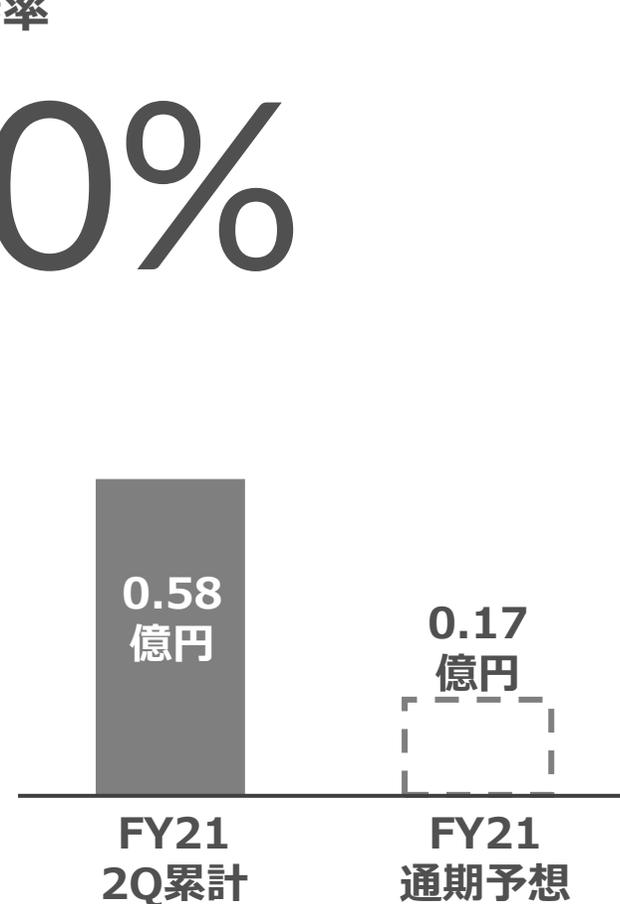
売上進捗率

45%

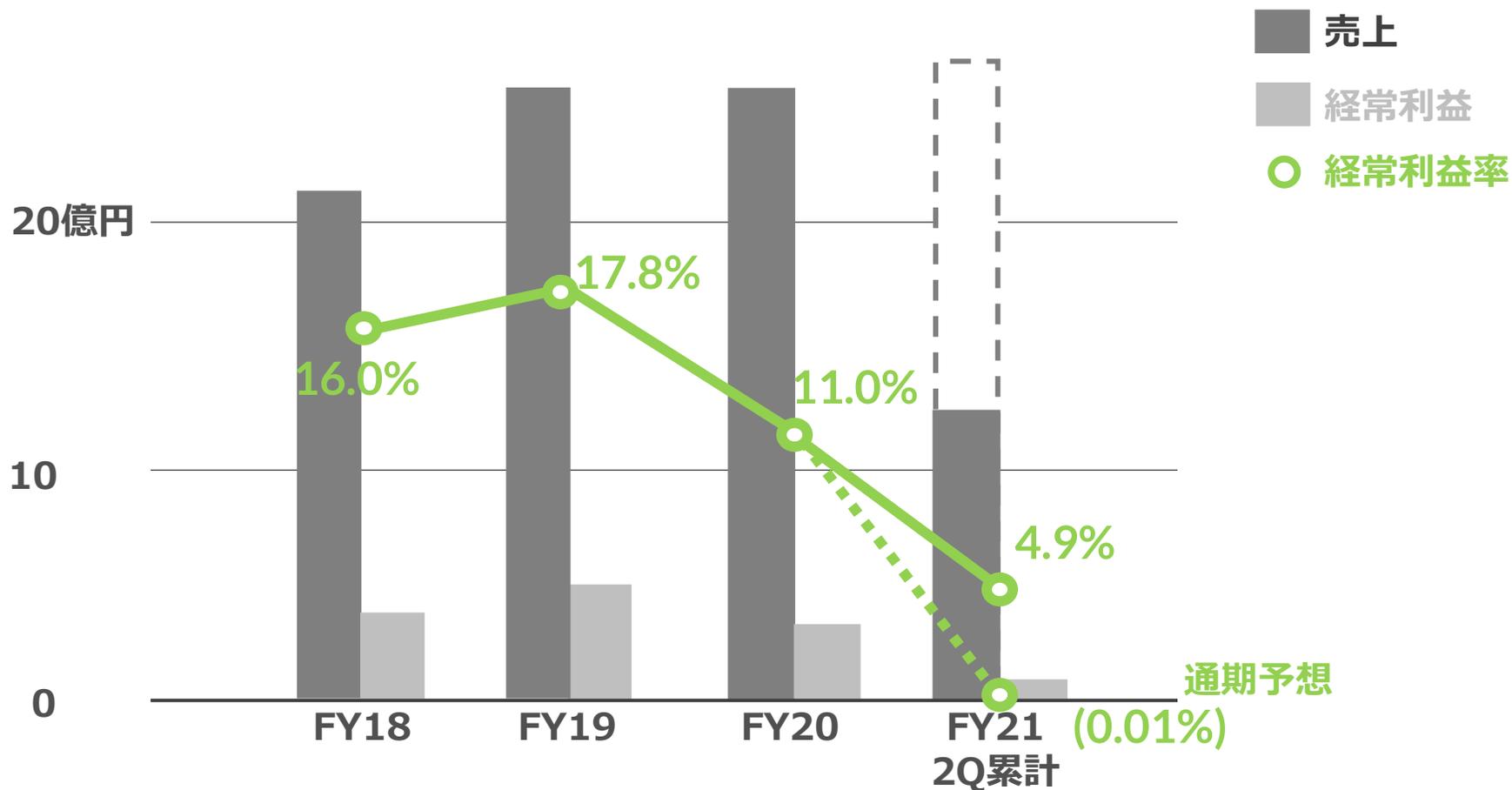


経常利益進捗率

330%



2Qの利益率は通期予想を上回る着地。

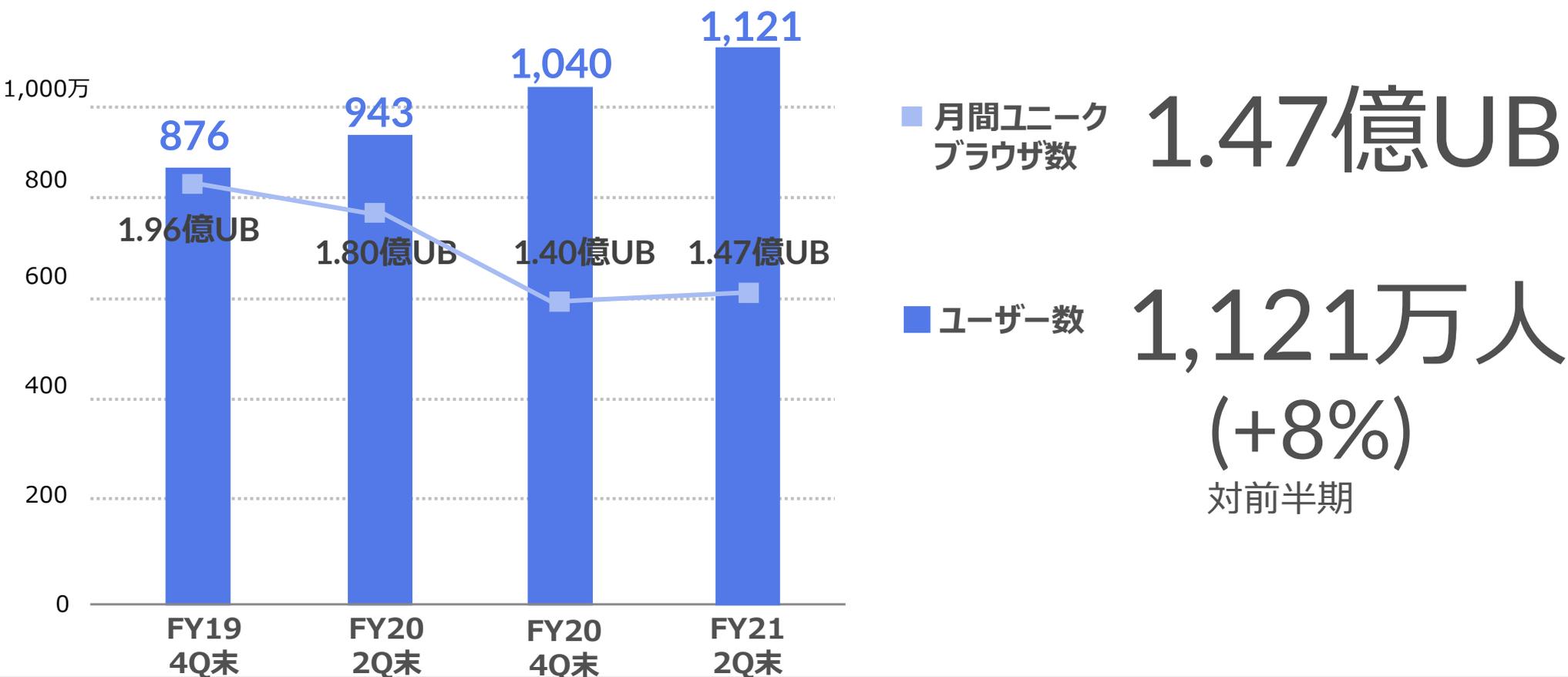


2

コンテンツプラットフォーム サービス

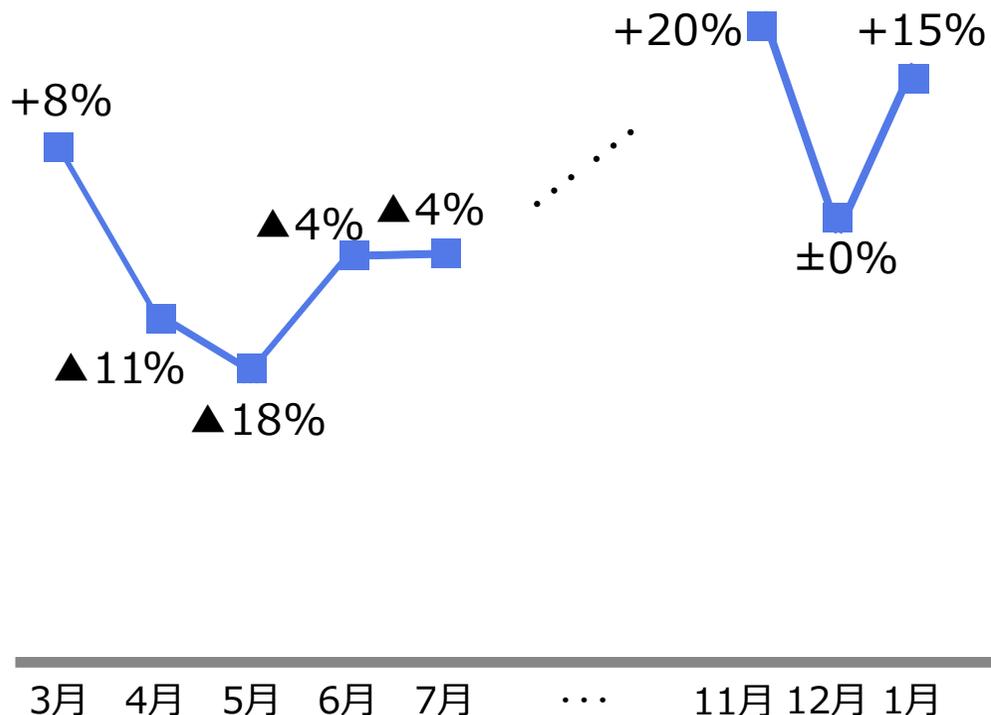


ユーザー数増加ペース、 ユニークブラウザ数は堅調。



アフィリエイト広告は前年同月比で回復基調。 コロナ禍の影響が色濃い。

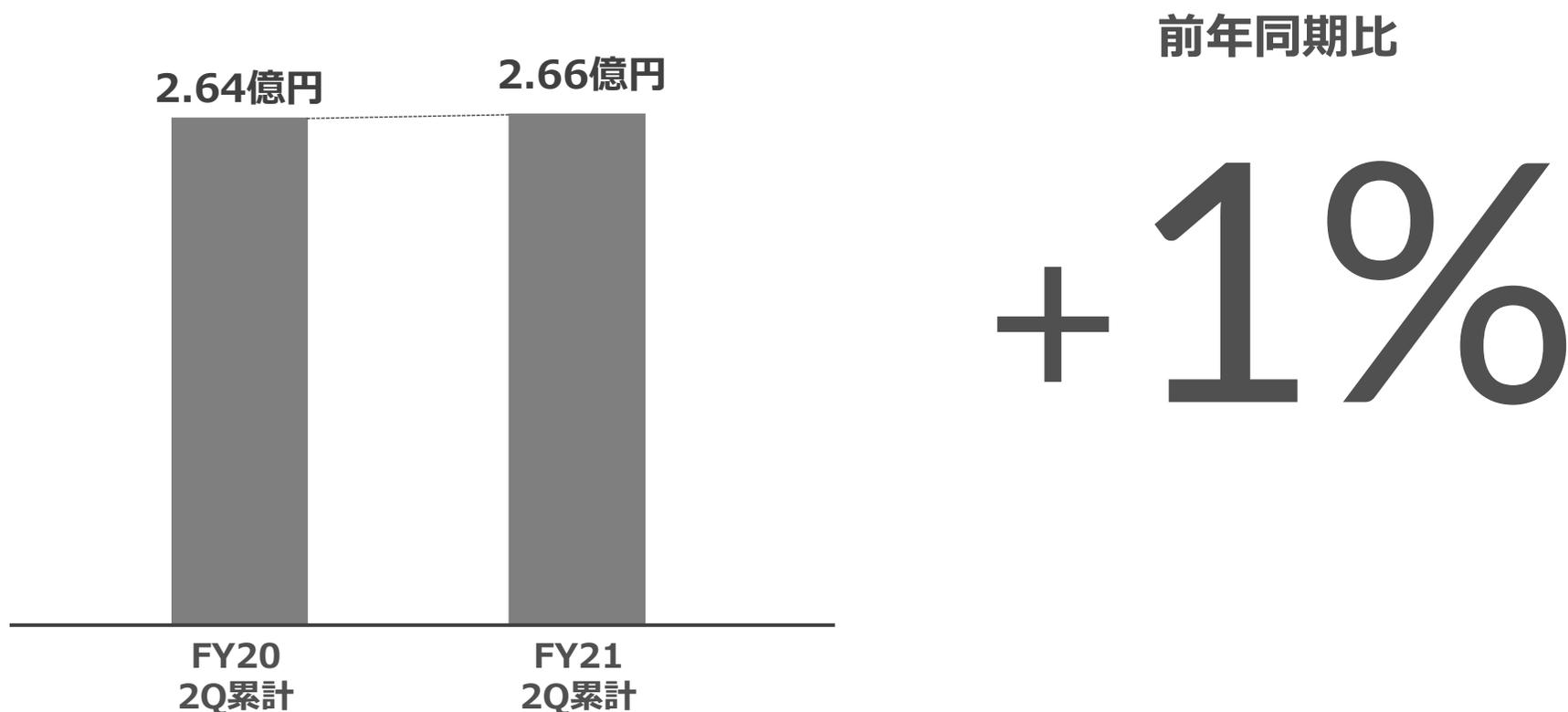
—■— アフィリエイト広告売上高(前年同月比)



20年4月以降、アフィリエイト広告は前年同月比で減収。コロナ禍で広告主の出稿控えによる単価下落が顕著。

20年11月～21年1月にかけては、大きくバウンドしているものの、回復基調。

前年同期比では、売上は微増。



3

コンテンツマーケティング サービス

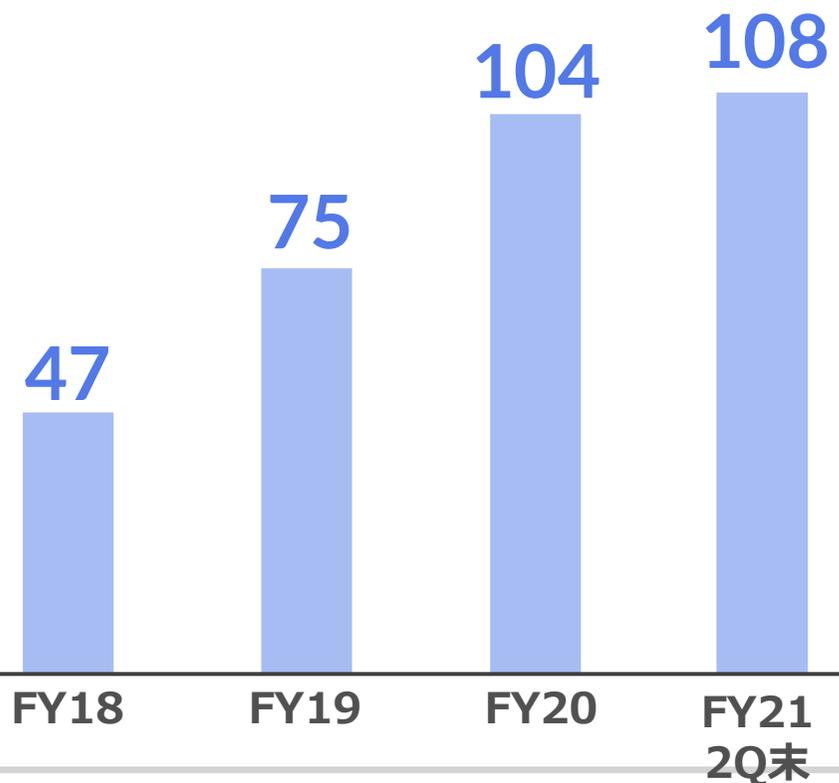


The screenshot shows the Hatena Blog Media website. At the top, it says 'HATENA BLOG Media powered by Hatena' and 'まずは相談してみよう'. Below that, a blue banner reads 'はてなブログMedia 50社' and 'オウンドメディア運営に必要な全てが揃う'. A yellow button says 'まずは相談してみよう'. Below the banner, a section titled 'オウンドメディア運営によくある8つの課題' lists eight common challenges in a 2x4 grid:

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

はてなブログMedia運用数増加。 新規開設が順調に進んだ。

(FY21通期目標 120)



期初 104件

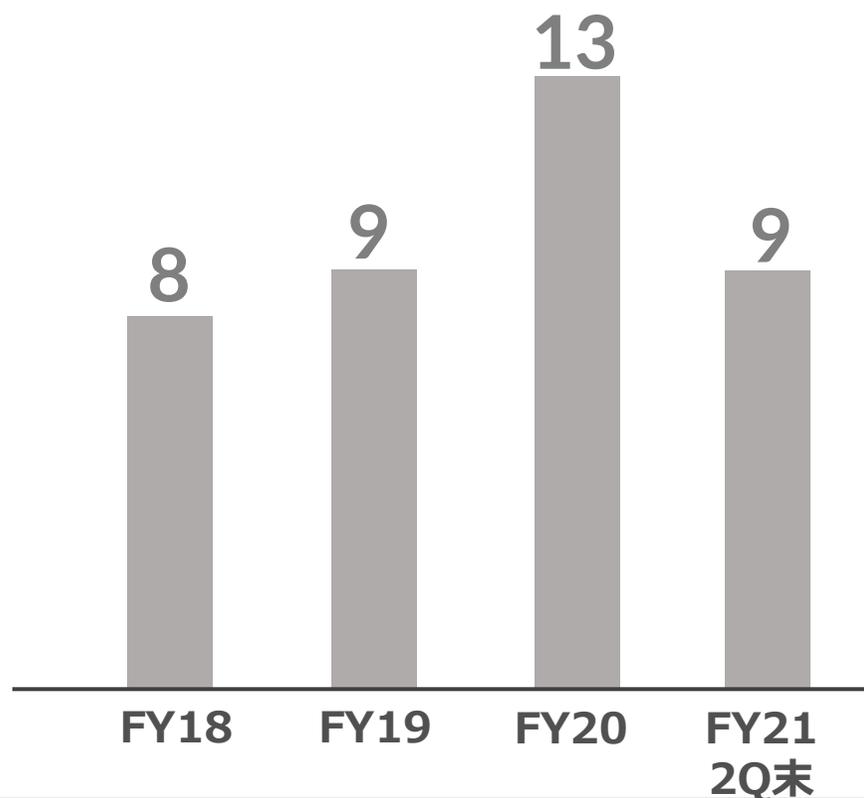
新規開設 +13件

解約 ▲9件

運用数増分 +4件

2Q末 108件

**当上半期の解約数は9件。
市況や商品力に問題なしと判断。**



解約理由

- オウンドメディアの更新停止
- 他のCMSを利用

引き続き採用・広報目的メディアが増加トレンド。

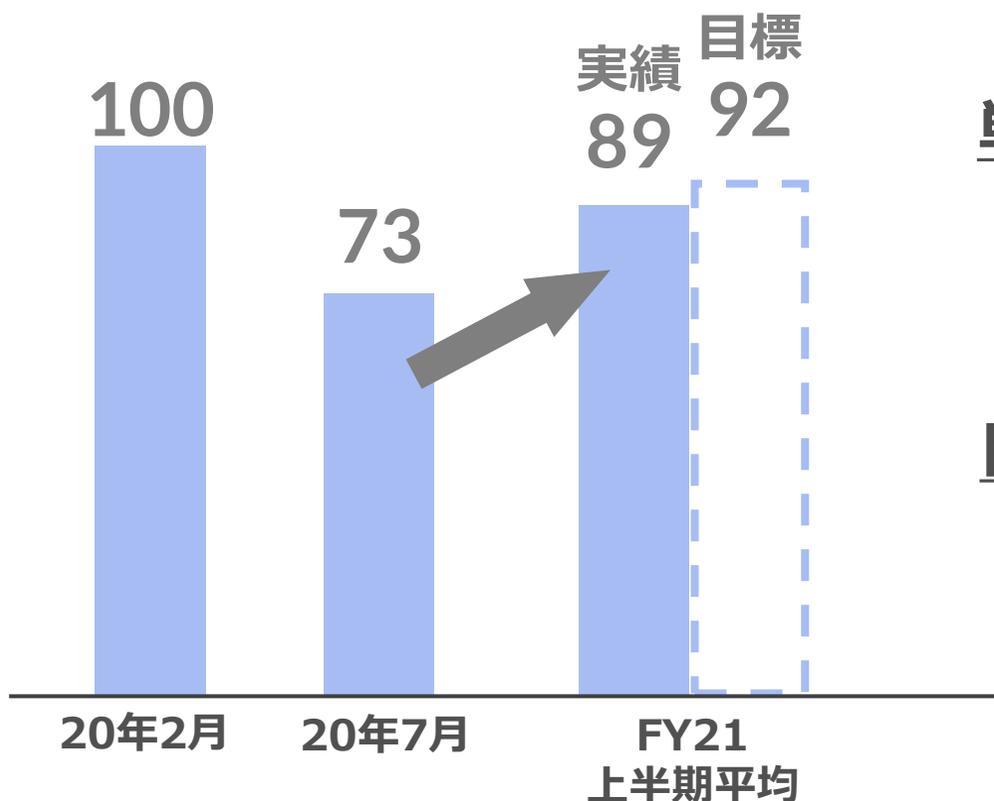
The screenshot displays the Hatena Content Marketing website interface. At the top, there is a navigation bar with the Hatena logo and 'Content Marketing' text. To the right, there are menu items: '専用CMS', '編集支援', '集客支援', '事例', and 'お問い合わせ'. Below the navigation bar, a section titled '採用・広報' (Recruitment & Publicity) is highlighted. This section contains six grid items, each representing a client case study. Each item includes a thumbnail image of the client's website, the client's name, the specific service used, and the website URL. A central blue button labeled 'インタビューを見る' (View Interview) is positioned between the middle and bottom rows of case studies.

Client Name	Service	URL
スマートニュース株式会社	スマQ	https://q.smartnews.com/
DMM.com Group様	DMM inside	https://inside.dmm.com/
SBクラウド株式会社様	SBクラウド	https://www.sbcloud.co.jp/
株式会社ニュースピックス様	NewsPicks Tech Guide	https://tech.newspicks.com/
レバレッジズ株式会社様	meLev	https://melev.leverages.jp/
ストアーズ・ドット・ ジーピー株式会社様	STORES JP MAGAZINE	http://officialmag.stores.jp/

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

メディアあたり平均売上向上を図るが 目標には未達。

メディアあたり平均売上
(20年2月に100としたとき)



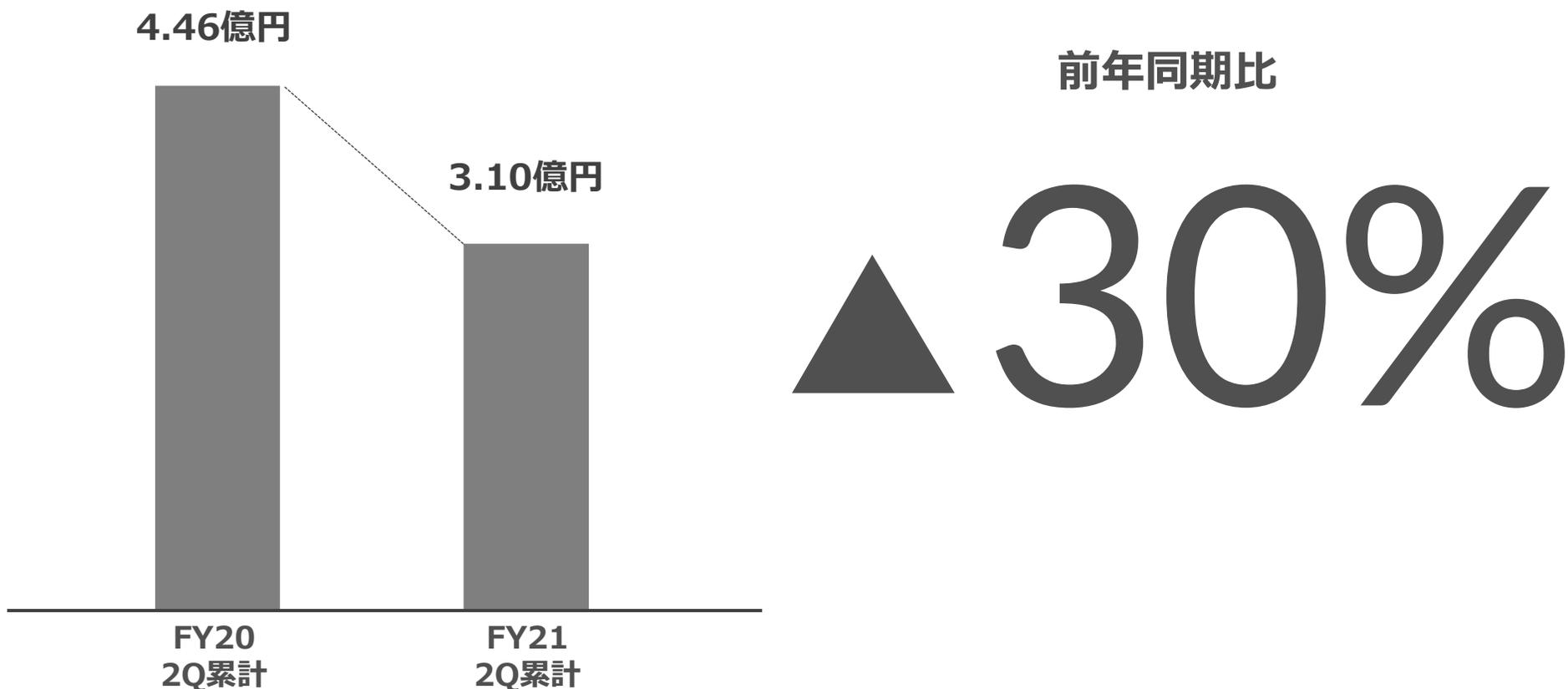
単価向上における成功

- ・ オウンドメディアコンサル・記事制作

目標未達の主要因

- ・ 記事の拡散のための広告活用

売上、減少。

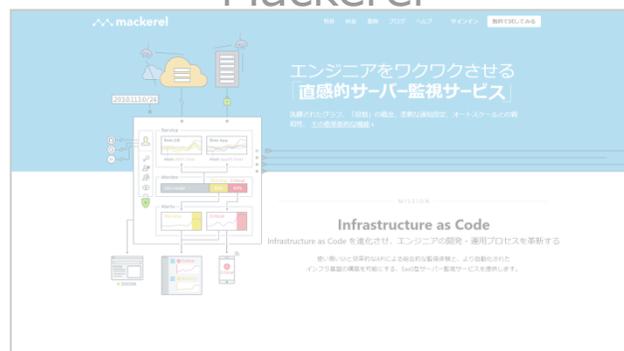


4

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、順調に増加。

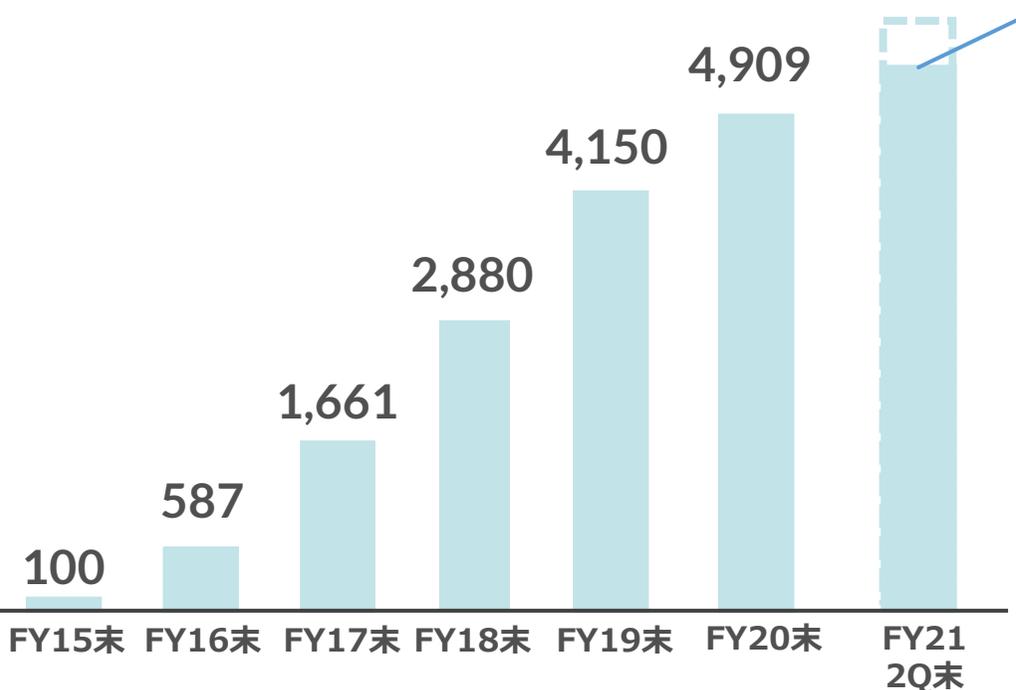
FY15末を100としたときの、
FY21上半期末の累積顧客指数

(通期目標 5,815)

5,396 (指数)

FY21目標に対する進捗率

54%

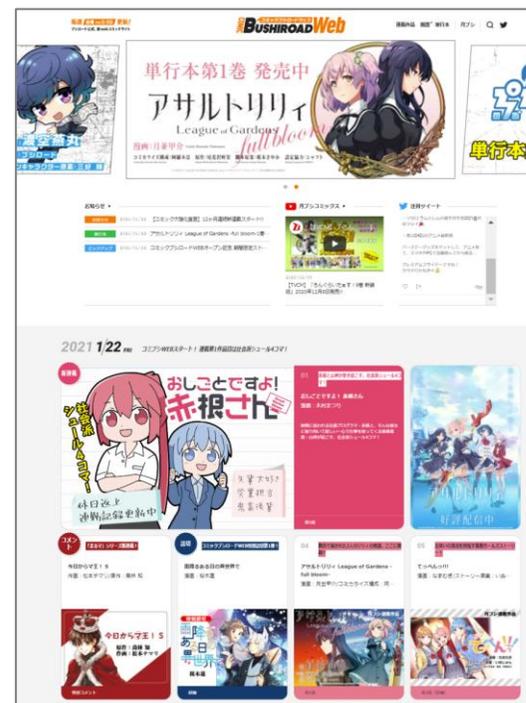


「GigaViewer」を掲載するメディア、2件増加。

「コミクトレイル」(芳文社様)

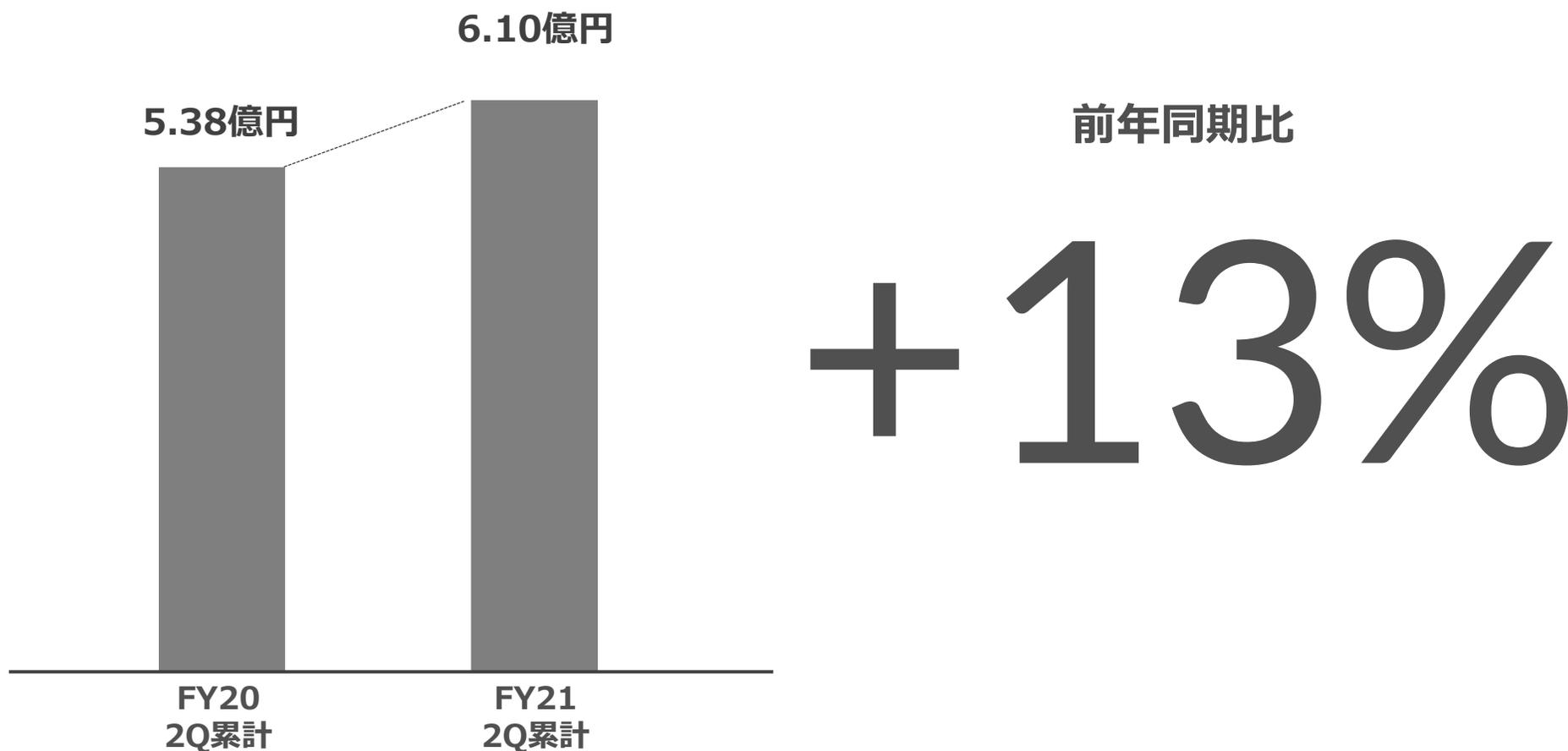


「コミックブシロードWEB」(ブシロードメディア様)



2021年1月末現在で、11社・13メディアに掲載。

売上、増加。

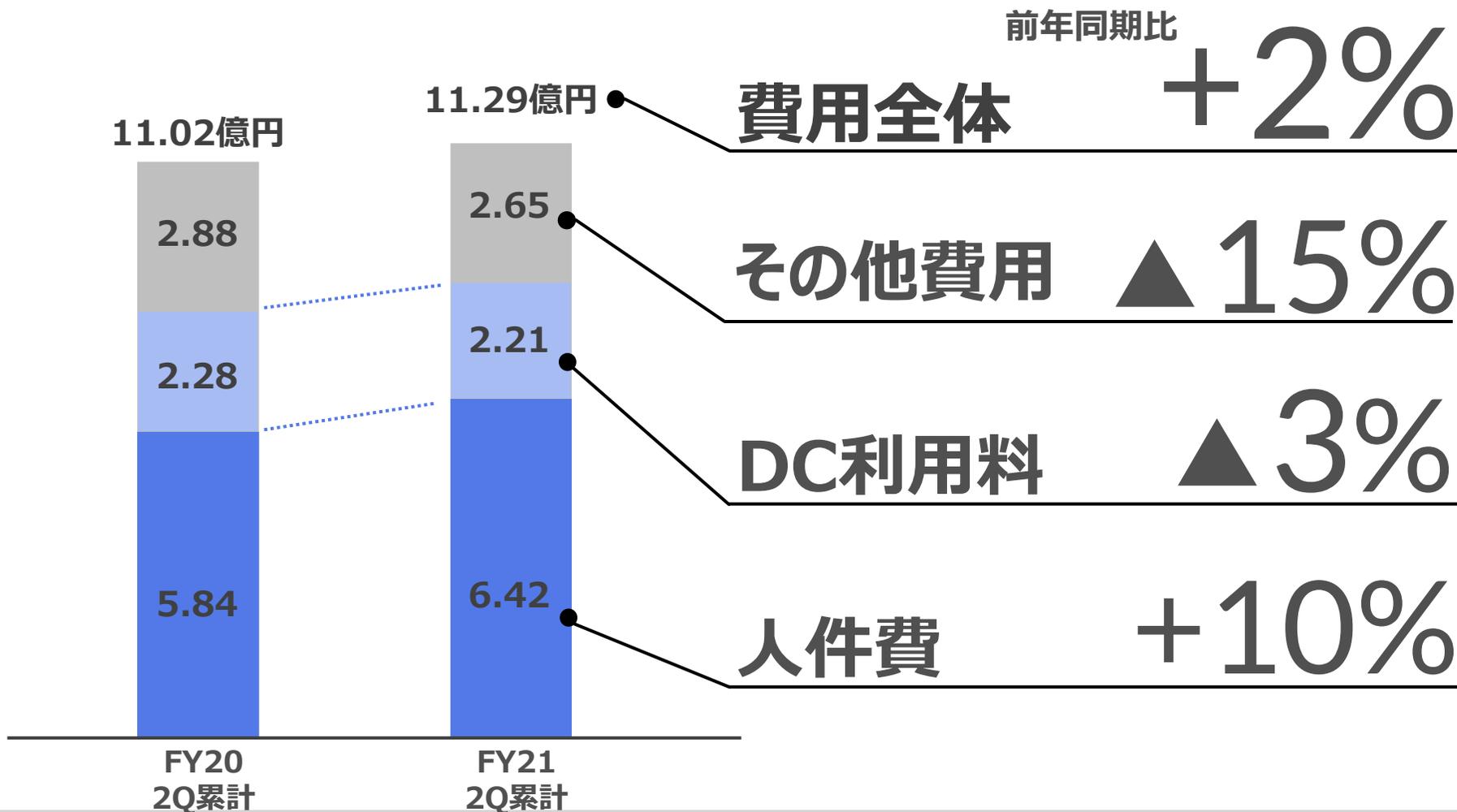


5

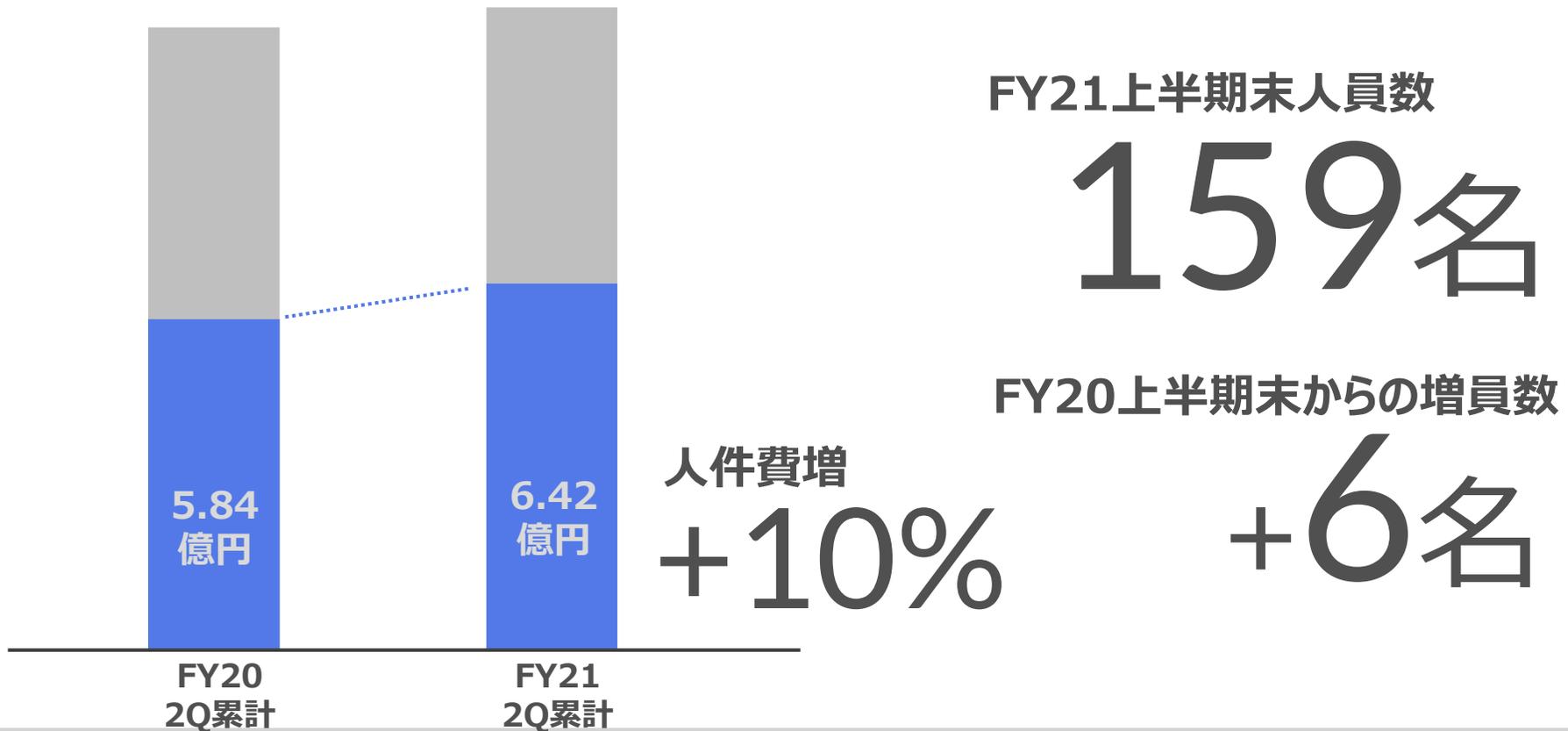
費用の状況



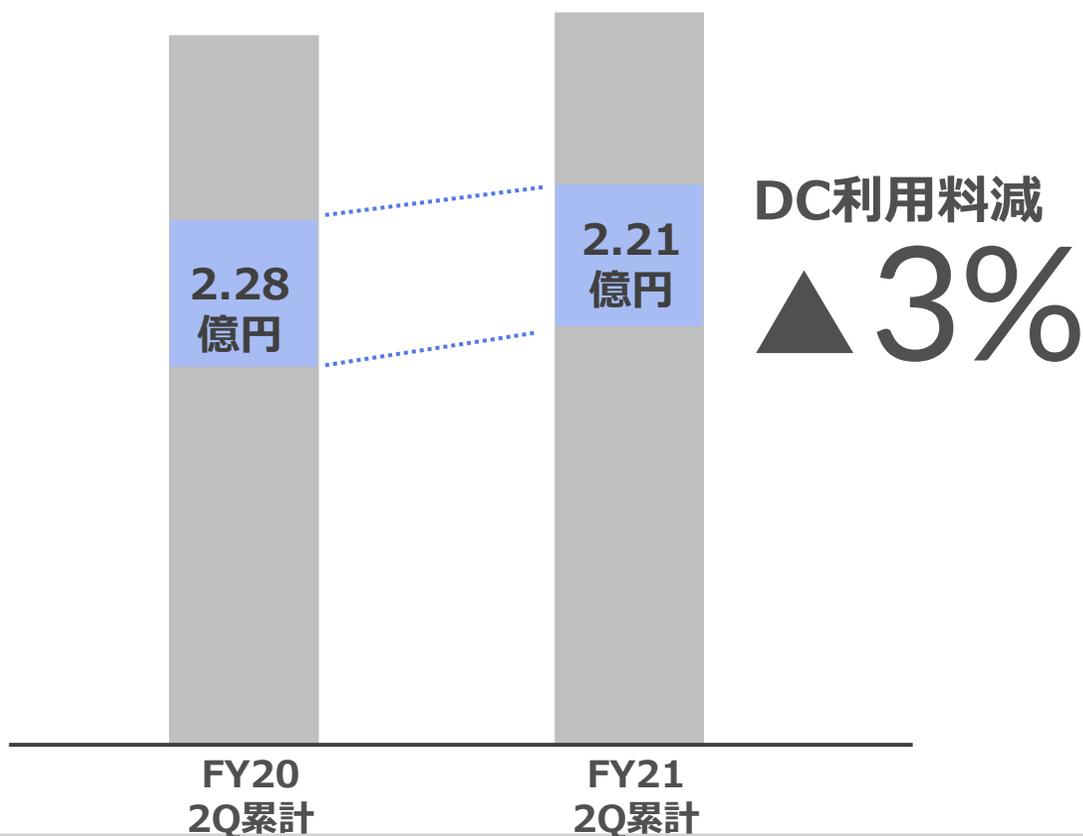
費用増加するも、そのペースは緩やか。



人員費は増加した。 主には前期からの増員の影響。

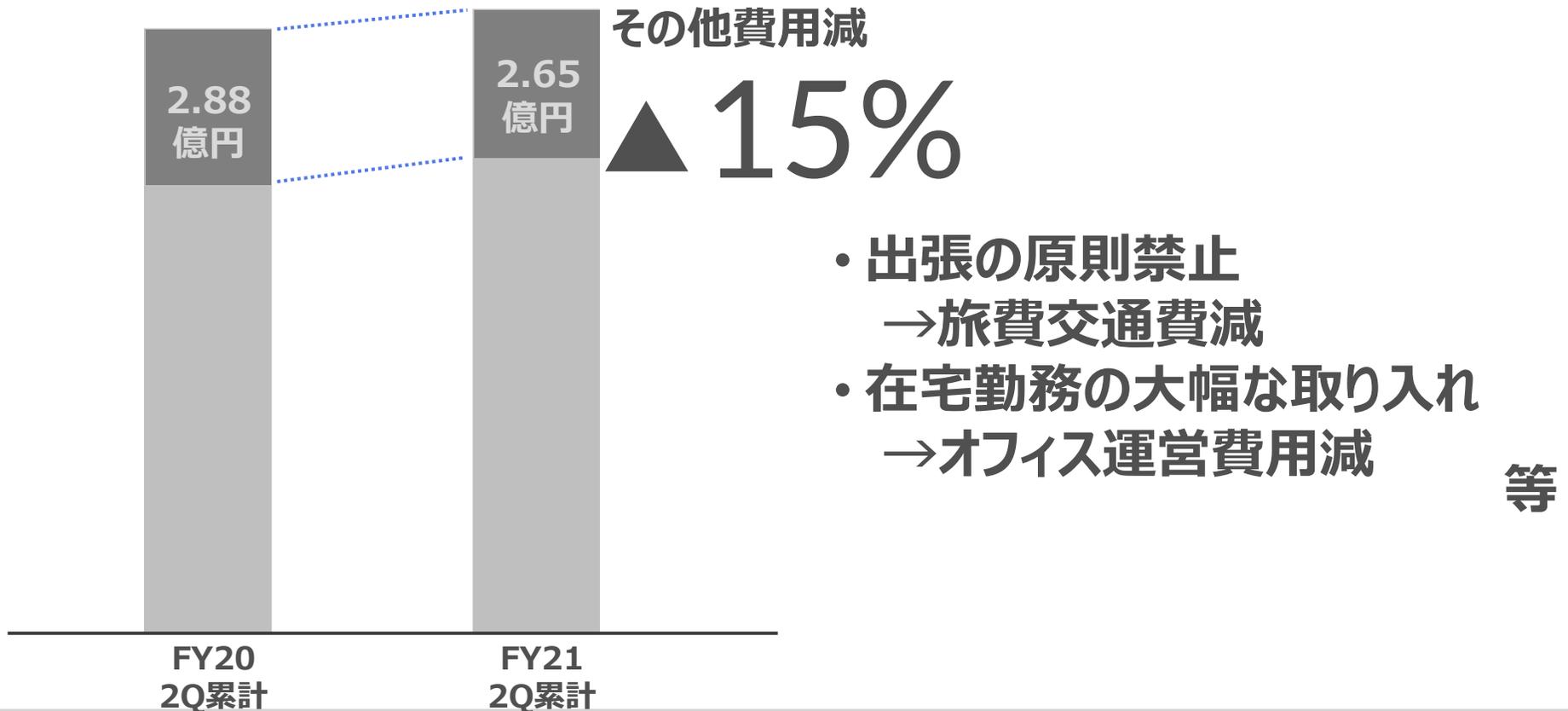


アクセス増・顧客増のトレンドにも関わらず、
想定よりコスト削減施策が効き、費用は減少した。



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

コロナ禍対応に伴い、一部の支出が抑えられた。



6

通期業績予想の修正と 今後の見通し



通期業績予想の営業利益を上方修正。

(単位:百万円)	2021年7月期 通期業績予想 (A)	2021年7月期 修正後 通期業績予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率
売上高	2,657	2,600	▲56	▲2.1%
営業利益	17	106	+88	+496%
経常利益	17	105	+88	+495%
当期純利益	12	71	+59	+486%

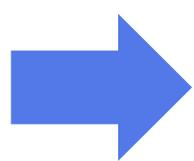
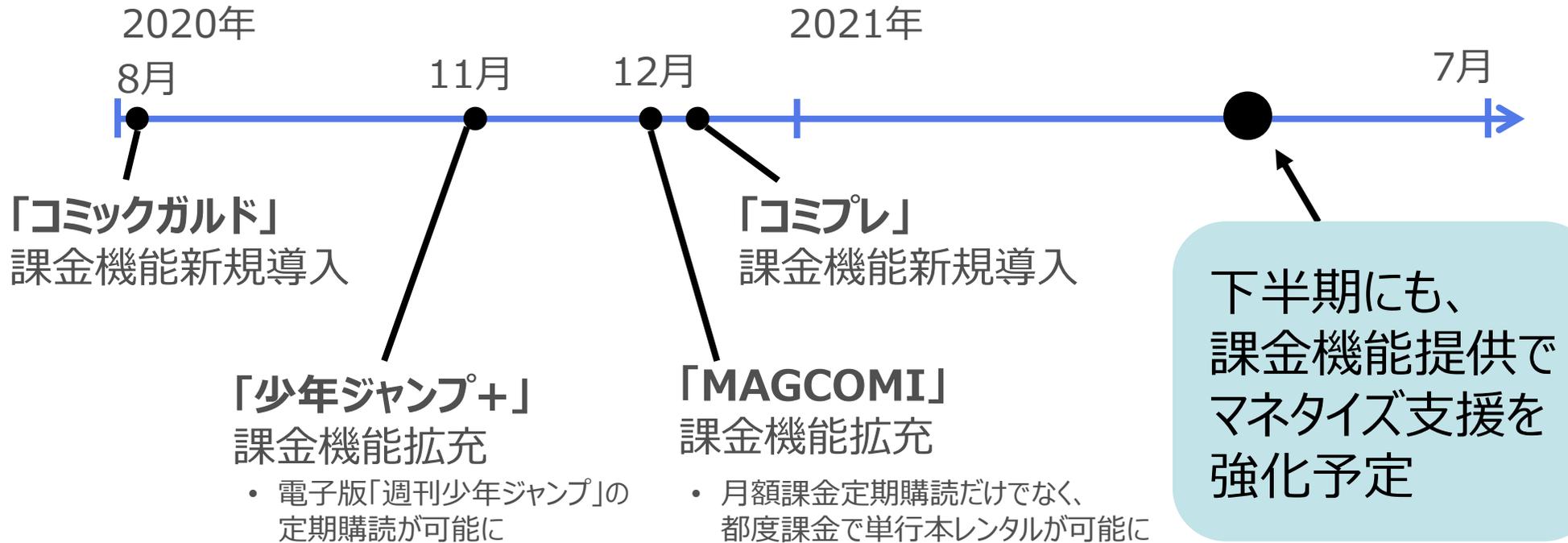
テクノロジーソリューションが増収を牽引する見込。 費用ではDC利用料のコスト削減効果が高い。

(単位:百万円)	当初予想 (A)	修正後 通期予想 (B)	増減額 (B-A)	
コンテンツマーケティング サービス売上	740	649	▲91	<ul style="list-style-type: none"> ・ コロナ禍継続とし、メディアあたり単価見込みを引き下げ
コンテンツプラットフォーム サービス売上	509	512	+3	<ul style="list-style-type: none"> ・ Mackerelで引き続き好調 ・ GigaViewerの収益化見込みを引き上げ
テクノロジーソリューション サービス売上	1,406	1,439	+33	
人件費	1,405	1,408	+3	
データセンター利用料	554	466	▲88	<ul style="list-style-type: none"> ・ コスト削減効果が継続する見込み
その他費用	679	619	▲60	<ul style="list-style-type: none"> ・ コロナ禍継続と見込み、出張、オフィス運営関連費等を引き下げ

方針継続。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

「GigaViewer」でマネタイズ支援を拡大。



**開発料・運用料だけでなく
レベニューシェアにより、当社売上の拡大を図る**

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

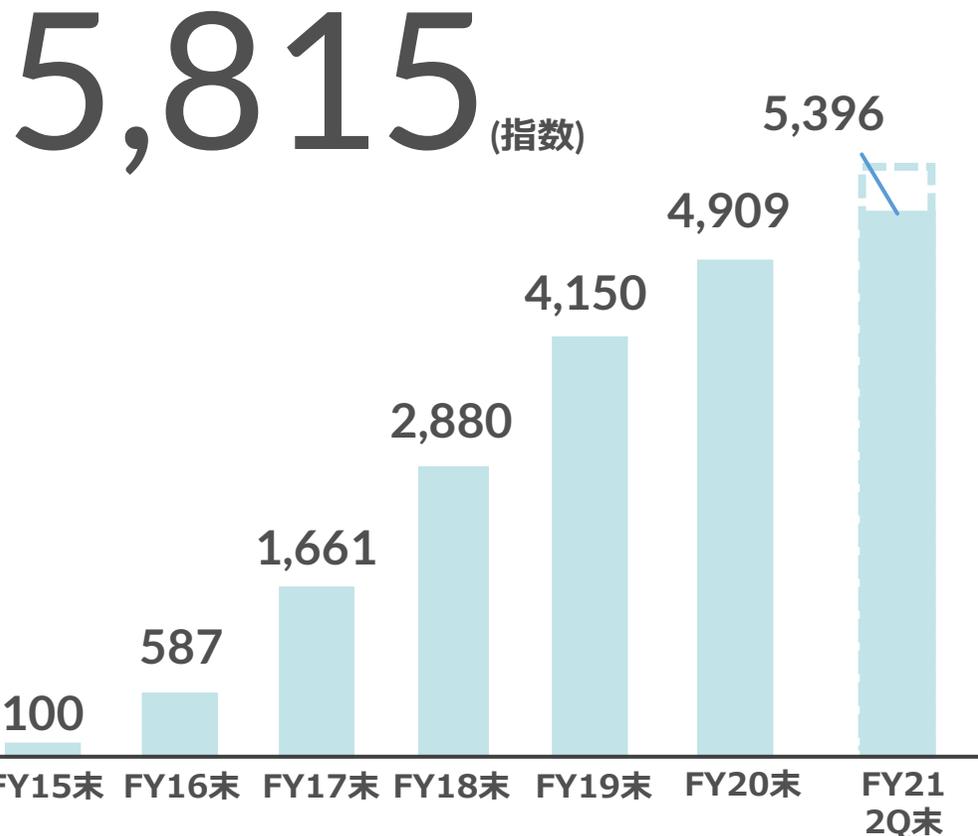
KADOKAWA様の下記サービスを
支援

- ・カクヨム
- ・魔法のiらんど

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することで、当社の提供価値を高める

Mackerel、顧客目標維持。拡販を継続。

Mackerel累積顧客数目標



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

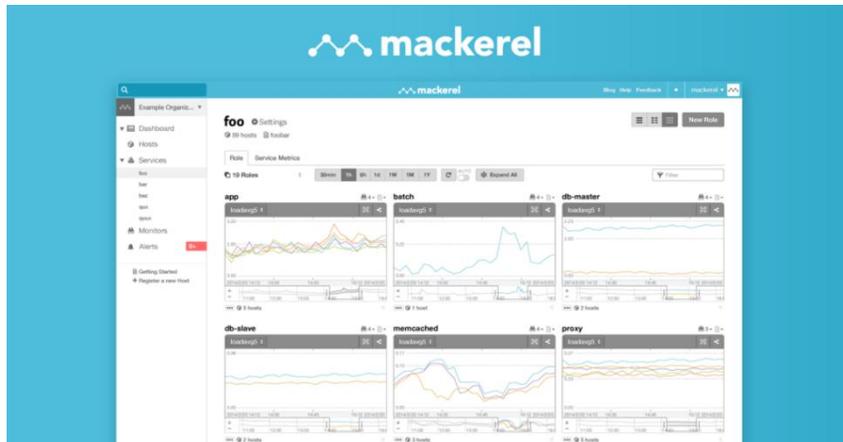
デジタル

- 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を推進し Mackerelがリーチできるお客様を増やす。

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9月に投入。



クラウド監視・保守サービスに組み込み

NTTスマートコネクト様が2021年2月に提供開始した「スマートコネクト クラウド監視保守サービス」に「Mackerel」を採用。

Windows Azureなどのクラウド環境における監視・保守を一元的にサポートするSaaS型のサービスにMackerelを搭載いただくことで、セキュアにクラウドサービスを利用できる付加価値の高い監視プラットフォームを提供することに貢献。

エンジニアを中心に採用、18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

178名

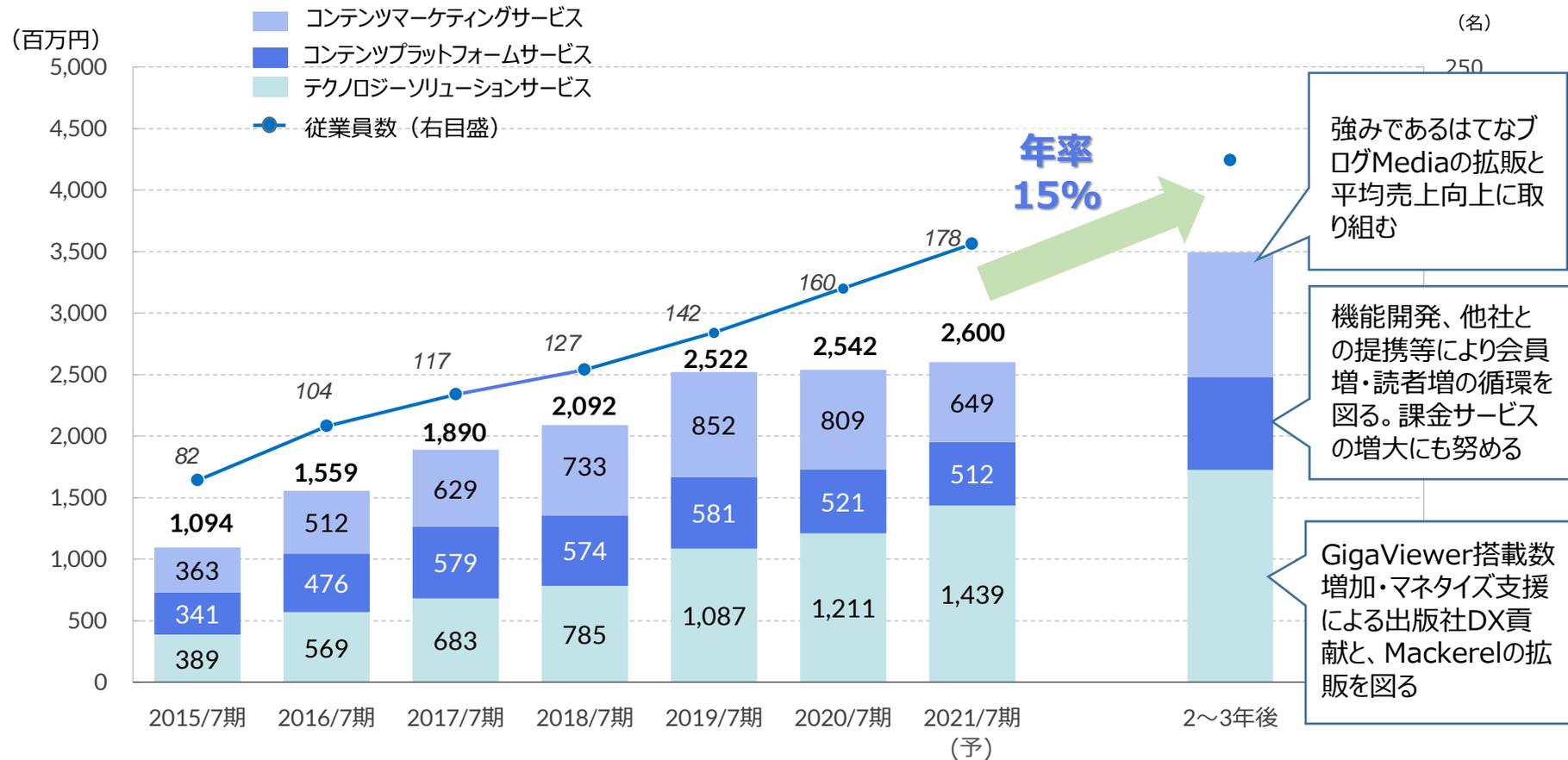
期中増員数目標

+18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



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

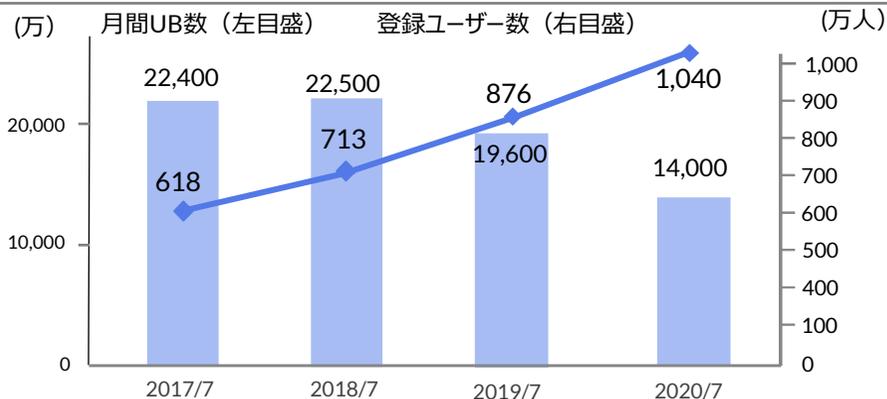
はてなブログ（2013年サービス開始）



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）

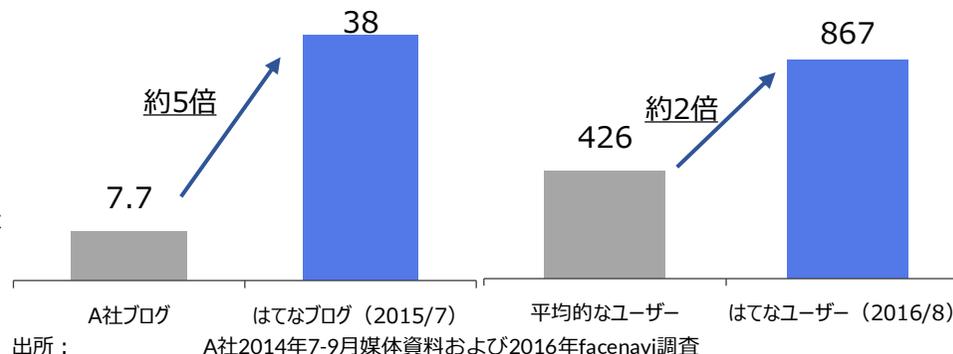
はてなの登録ユーザー数・月間ユニークブラウザ数の推移



ネット上で大きな影響力を持つ「はてなユーザー」

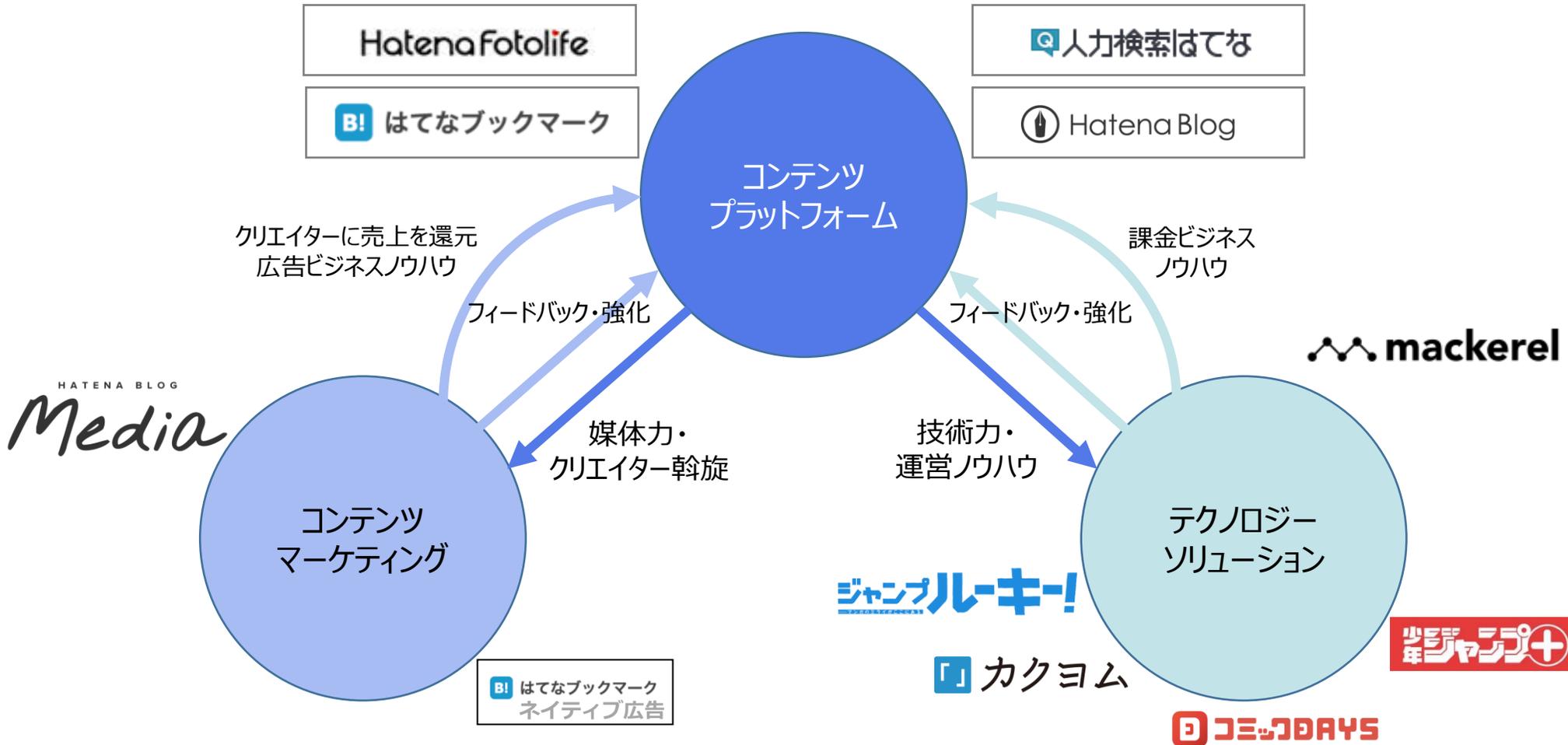
1ブログ当たりUU数

Twitter平均フォロワー



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



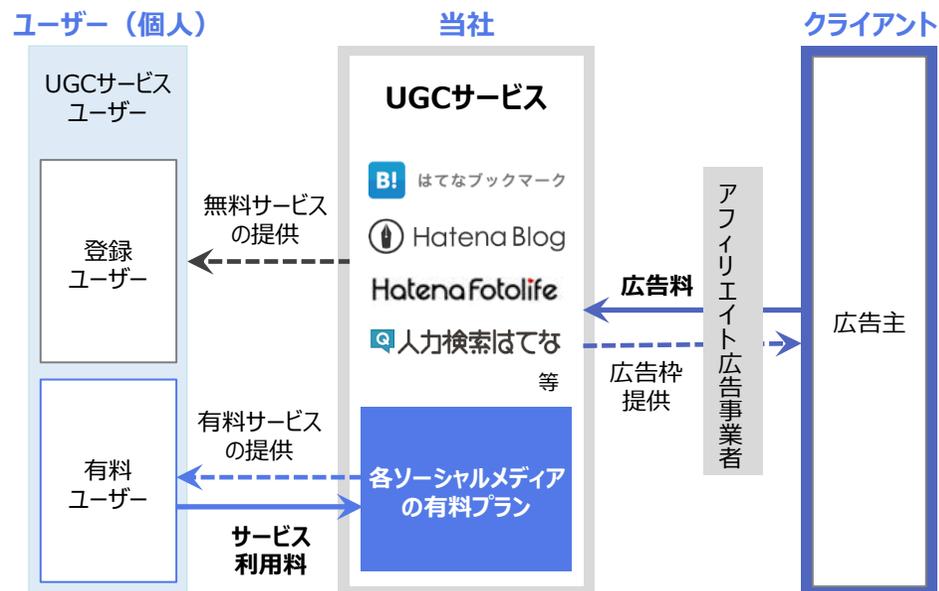
収益モデル

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

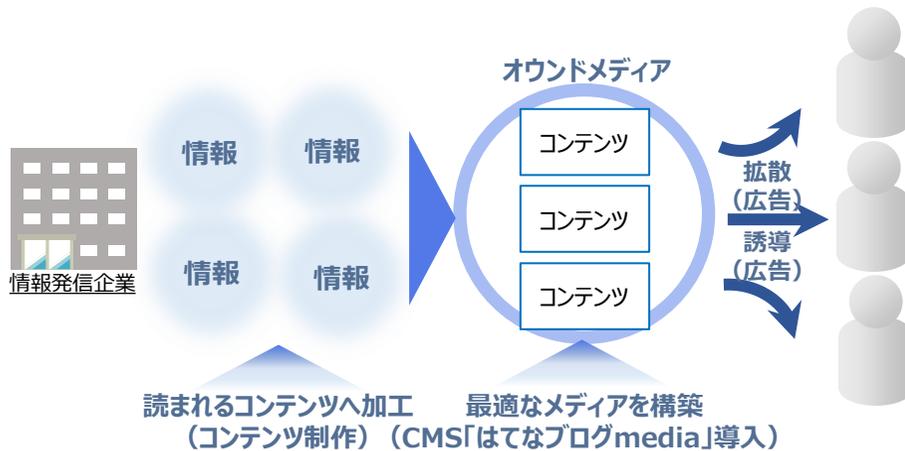


コンテンツマーケティングサービスはUGCサービスで培ったシステム・ノウハウを活かし、オウンドメディア構築のためのSaaSやオウンドメディアに集客するための広告サービス等を提供しています。

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

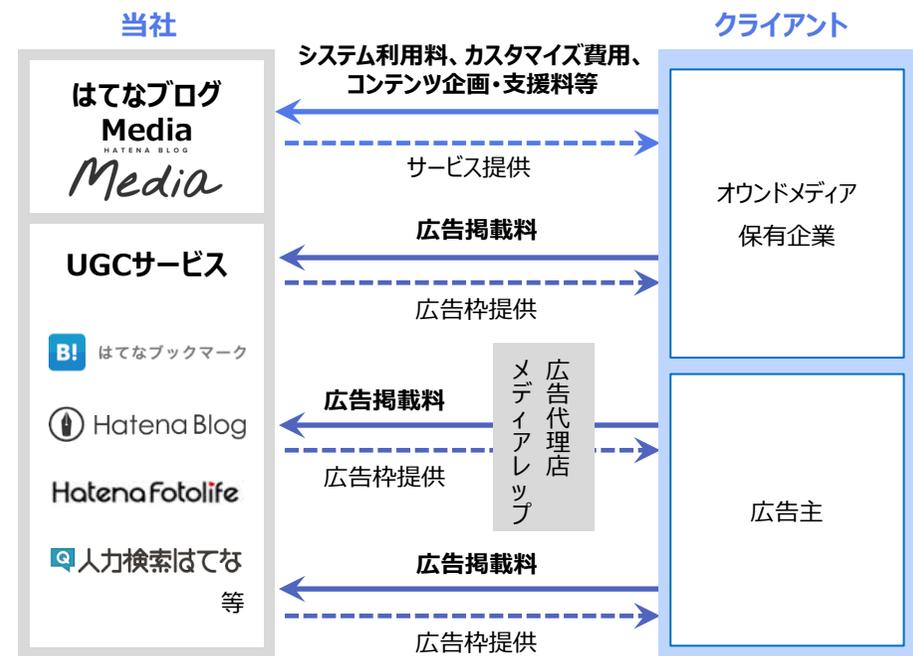


特徴

- ◆ 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



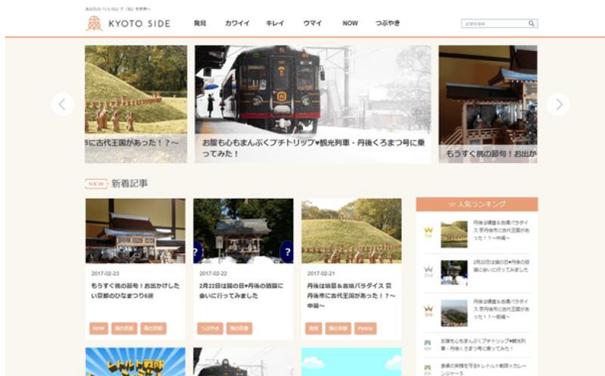
りっすん (アイテム様)

◆ 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



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

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～)

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～)

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

特徴	<ul style="list-style-type: none">◆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、freee、バンダイナムコスタジオ、メルカリ、KDDI 等

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2月26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。



ご清聴ありがとうございました。