



2020年3月25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 3 月 25 日 15:30 ～

開催方法 動画配信による開催  
コロナウイルス感染拡大防止のため実開催より変更致しました

開催場所 弊社IRサイト ( <http://hatenacorp.jp/ir/movie.html> )

説明会資料名 2020年 7 月期 第 2 四半期決算説明資料

以上



---

# 2020年7月期 第2四半期決算説明資料

2020年3月25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。

ネットで話題のページが  
ひと目で分かる

様々なカテゴリの人気記事が楽しめます



### 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

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

一部上場企業を含む  
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 **難しくて使いづらい**...
- **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

エンジニアをワクワクさせる  
直感的サーバー監視サービス

Infrastructure as Code  
Infrastructure as Code を進化させ、エンジニアの開発・運用プロセスを革新する

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

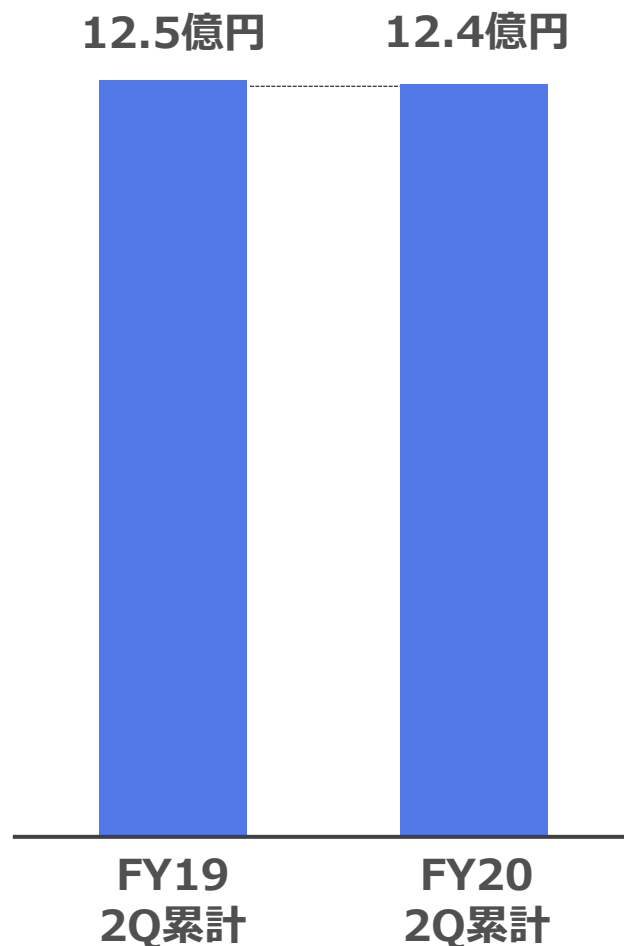
<b>1</b>	決算サマリ	6
<b>2</b>	コンテンツプラットフォームサービス	11
<b>3</b>	コンテンツマーケティングサービス	15
<b>4</b>	テクノロジーソリューションサービス	20
<b>5</b>	費用の状況	24
<b>6</b>	今後の見通し	28
	Appendix	42

1

# 決算サマリ



## 売上、微減。

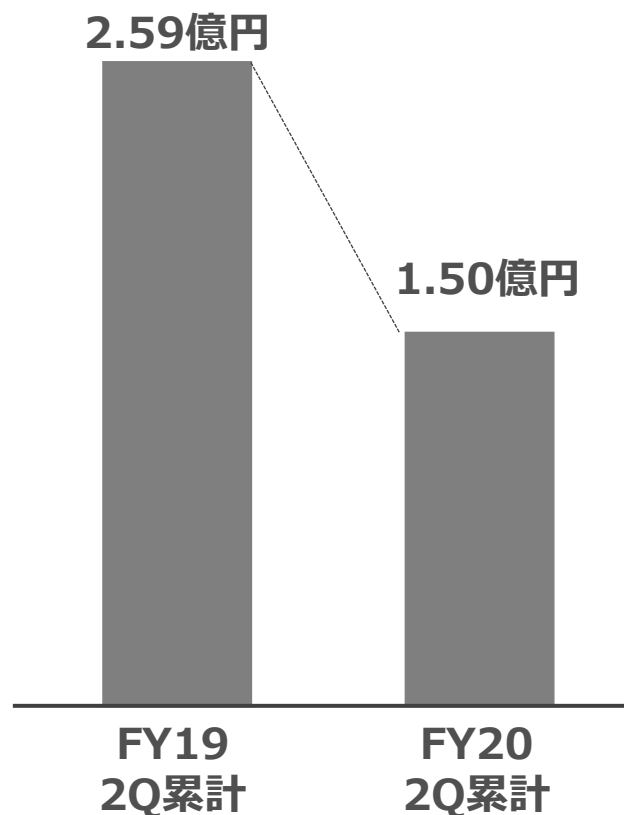


前年同期比

▲ 0.6%



## 経常利益、減少。



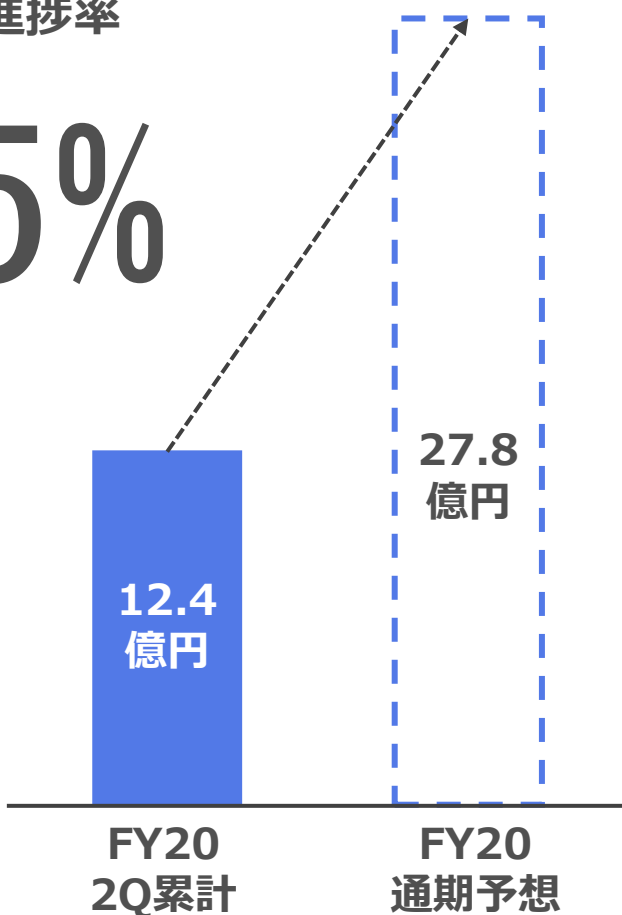
前期比

▲ 42%

## 業績達成率、順調。

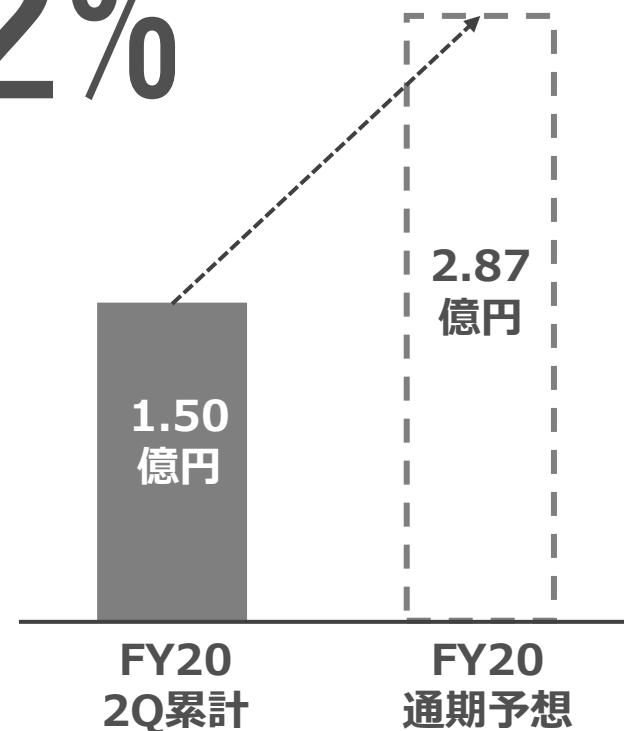
売上進捗率

45%

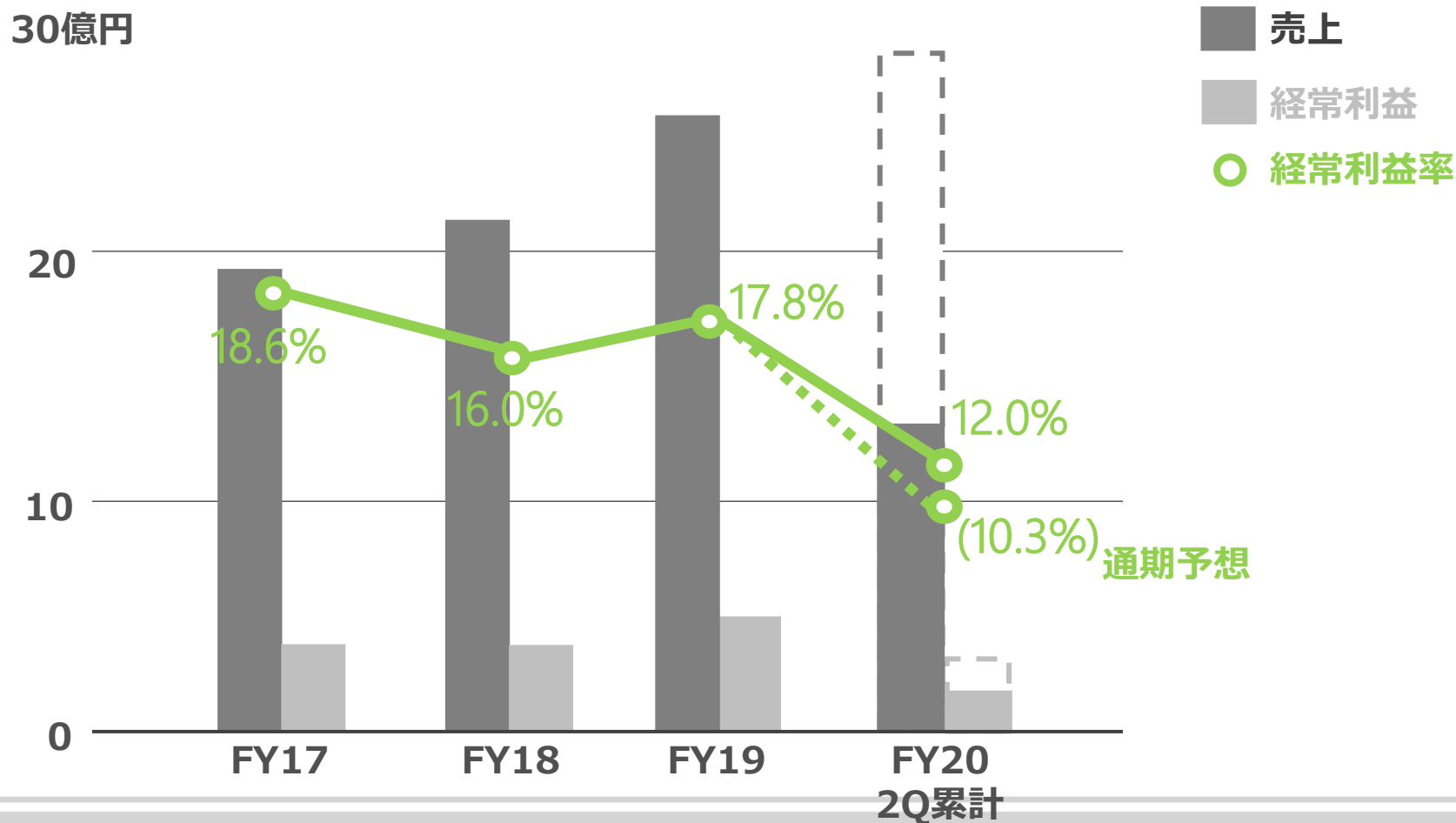


経常利益進捗率

52%



## 今期、利益率は低下する予想。 2Qの利益率は通期予想を上回る着地。

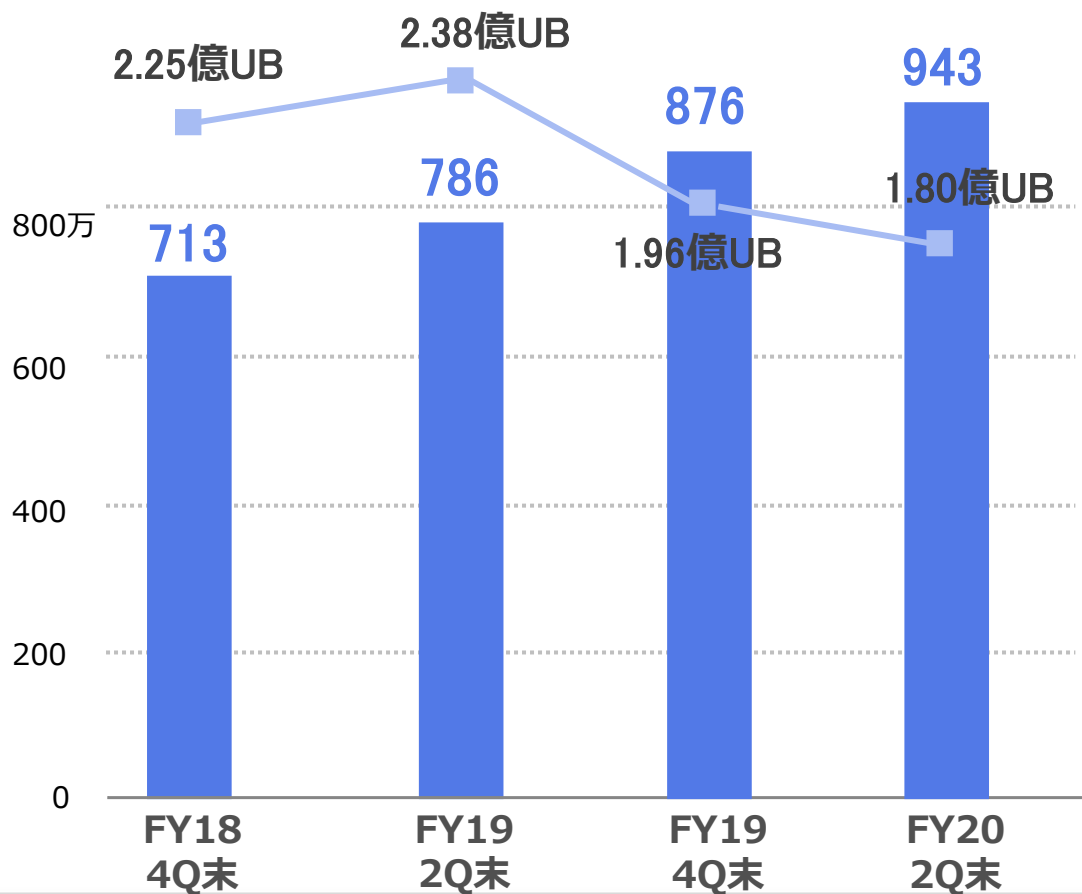


2

# 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

■ ユーザー数

1.80億UB

943万人

(+8%)

対前半期

## 一部のアドネットワークへ一次接続できなかった状態は2Qで解消。接続後は広告単価が徐々に回復。

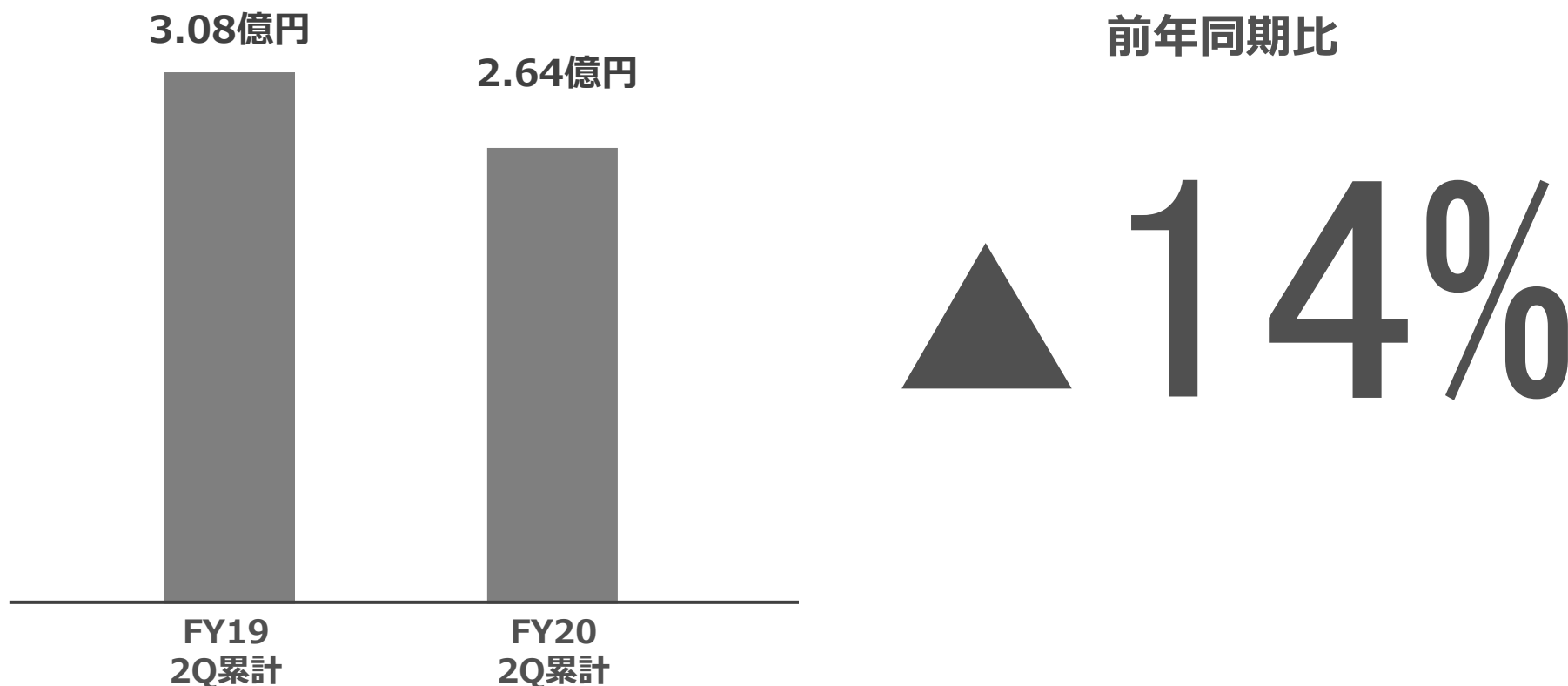


当社広告枠がアドネットワークの一部に一次接続できなかった状態は解消。(Googleの広告ネットワークを含む)

接続数が減ると広告枠に対する入札参加広告主が減少すると考えられ、広告単価の下落につながっていた。

今後は広告リクエスト数を増やしていき平均広告単価の向上を目指す予定。

売上は減少。一部アドネットワークに接続できず  
平均広告単価が下落したため。



3

# コンテンツマーケティング サービス



HATENA BLOG Media powered by Hatena

まずは相談してみる

はてなブログMediaから  
オウンドメディア運営に  
必要な全てが揃う

50社  
利用中

まずは相談してみる

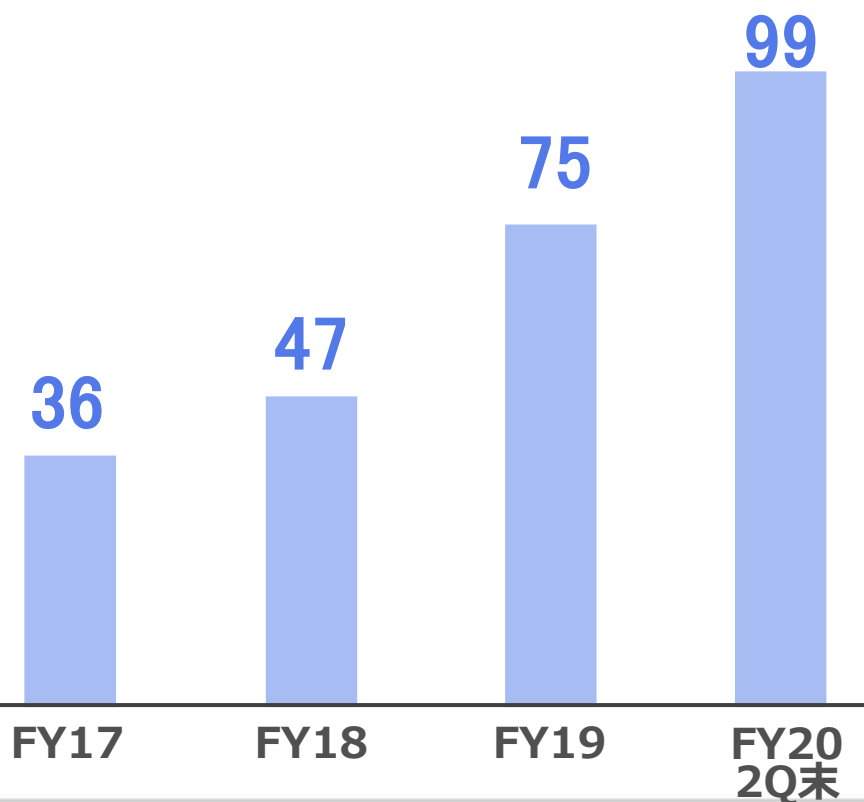
オウンドメディア運営によくある8つの課題

- 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ら...



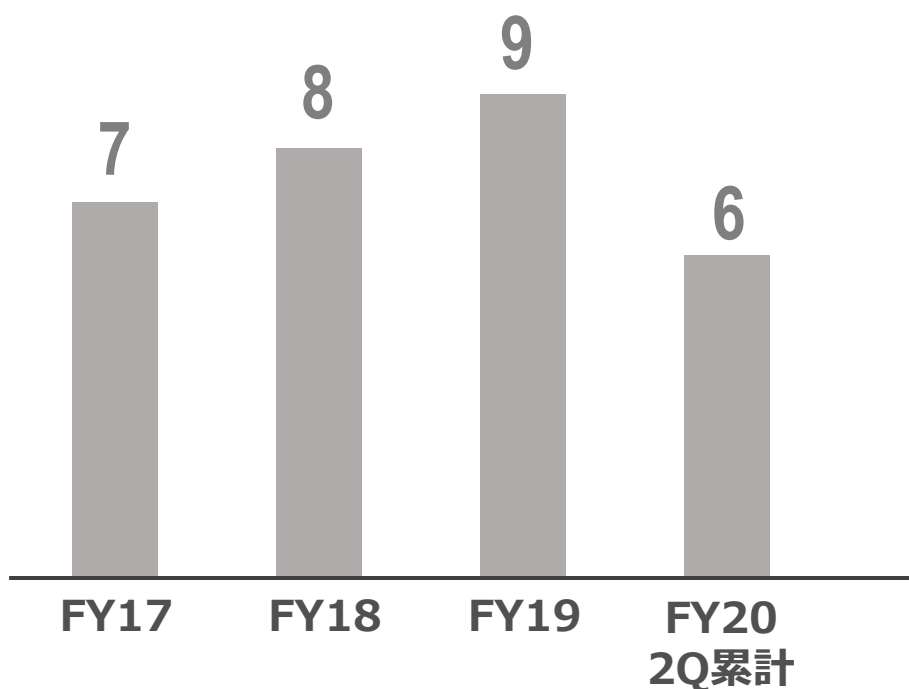
## はてなブログMedia運用数増加。 新規開設が順調に進んだ。

( FY20通期目標 104 )



期初	75件
新規開設	+30件
解約	▲6件
運用数増分	+24件
期末	99件

**当上半期の解約数は6件に留まる。  
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

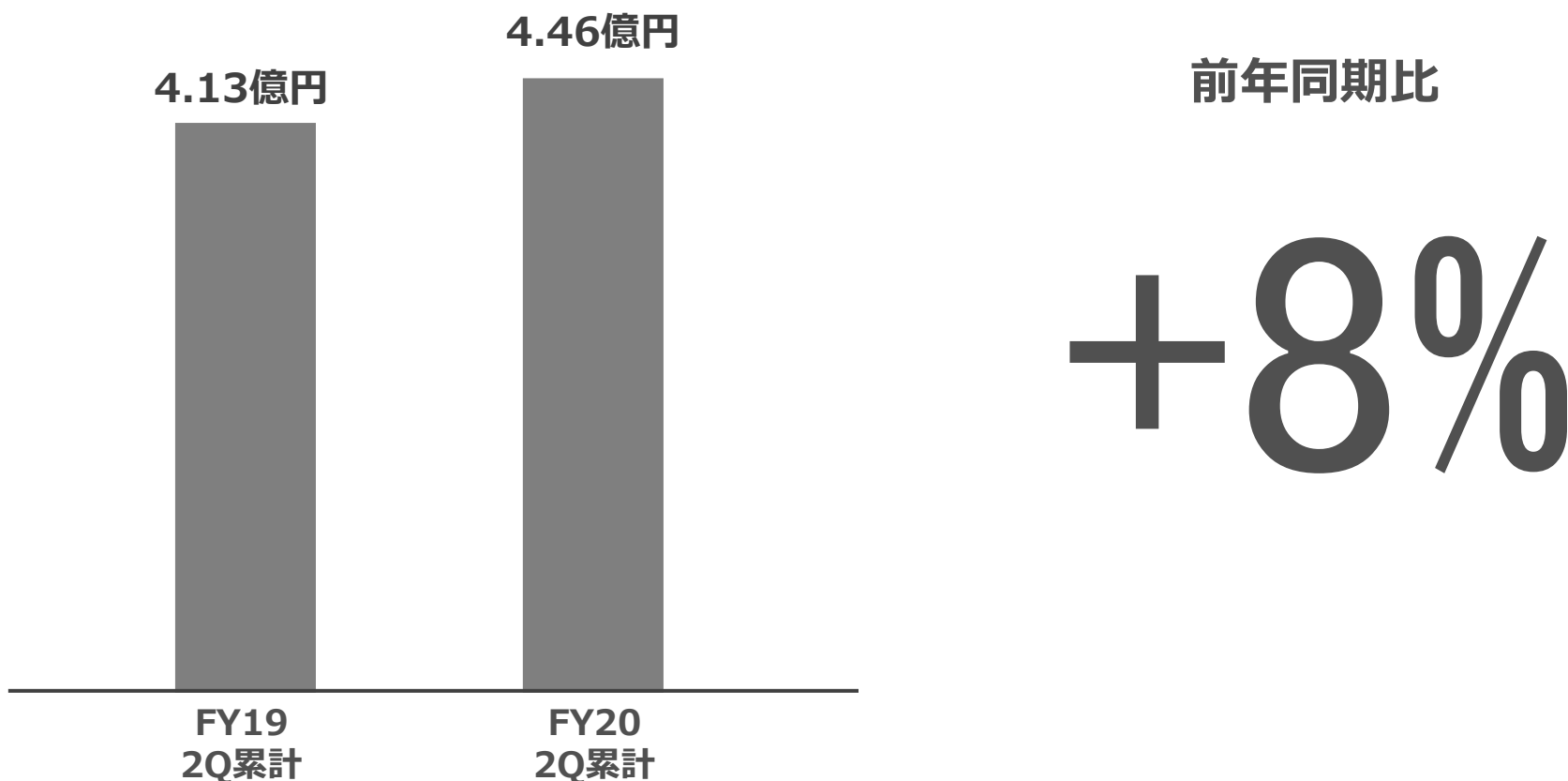
## 引き続き採用・広報目的メディアが増加トレンド。

The screenshot displays the Hatena Content Marketing website interface. At the top, there are navigation links: 専用CMS, 編集支援, 集客支援, 事例, and お問い合わせ. Below this is a section titled '採用・広報' (Recruitment/PR). The main content area features a grid of six client case study cards, each with a thumbnail image and a brief description of the client and their use of Hatena's services.

Client Name	Website
スマートニュース株式会社様 スマQ	<a href="https://q.smartnews.com/">https://q.smartnews.com/</a>
DMM.com Group様 DMM inside	<a href="https://inside.dmm.com/">https://inside.dmm.com/</a>
株式会社Gunosy様 Gunosiru	<a href="https://gunosiru.gunosy.co.jp/">https://gunosiru.gunosy.co.jp/</a>
SBクラウド株式会社様 SBクラウド	<a href="https://www.sbcloud.co.jp/">https://www.sbcloud.co.jp/</a>
株式会社ビズリーチ様 Reach One	<a href="https://reachone.bizreach.co.jp/">https://reachone.bizreach.co.jp/</a>
株式会社ニュースピックス様 NewsPicks Tech Guide	<a href="https://tech.newspicks.com/">https://tech.newspicks.com/</a>

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

## 売上、堅調に増加。

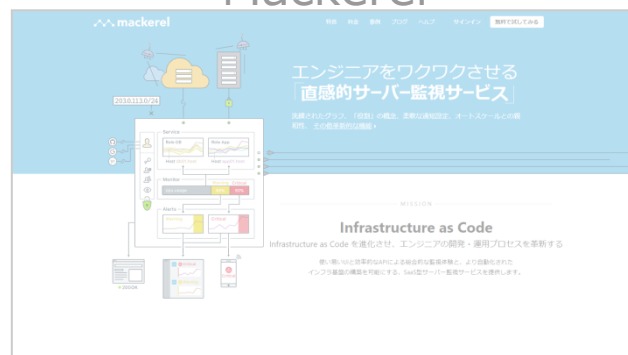


4

# テクノロジーソリューション サービス



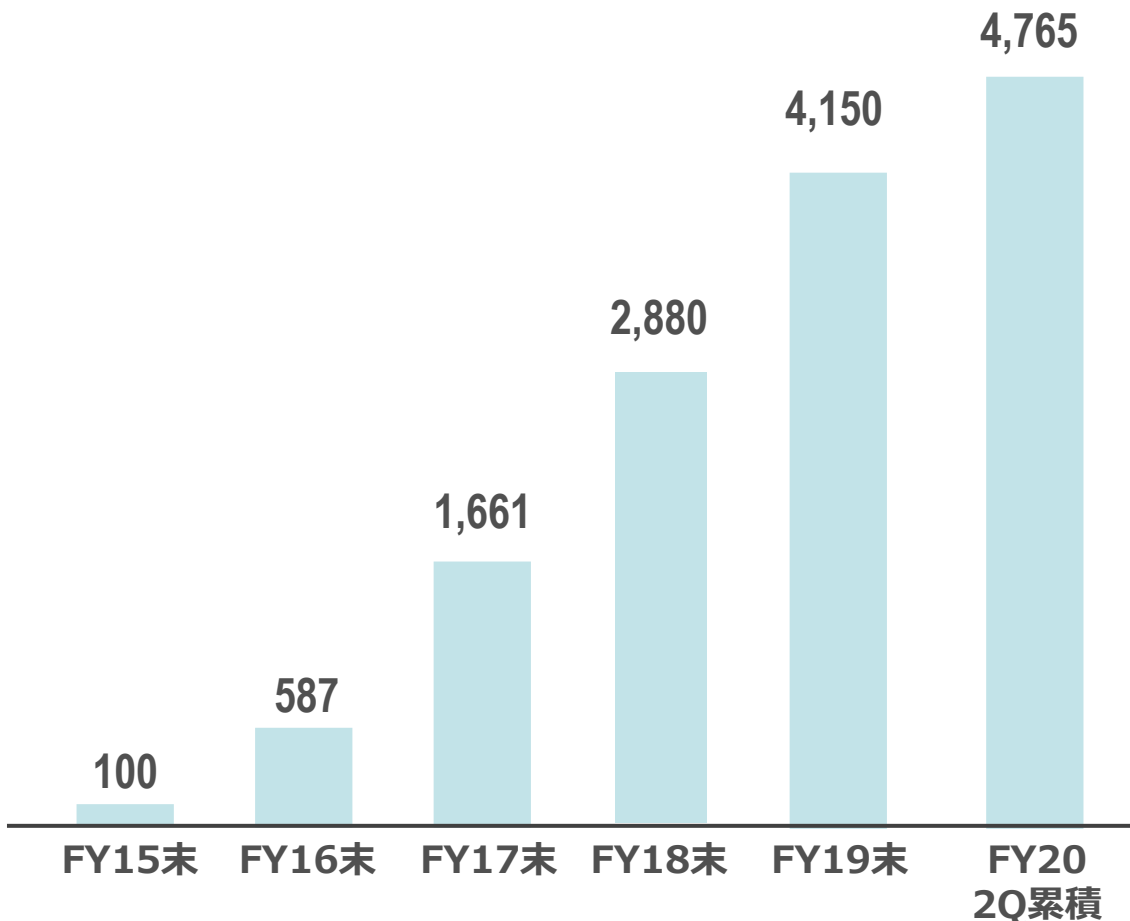
Mackerel



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、  
FY20上半期末の累積顧客指数

4,765 (指数)

FY20目標進捗率

43%

## マンガビューワ「GigaViewer」、搭載9件目。 GigaViewer搭載事例拡大していく方針、順調。



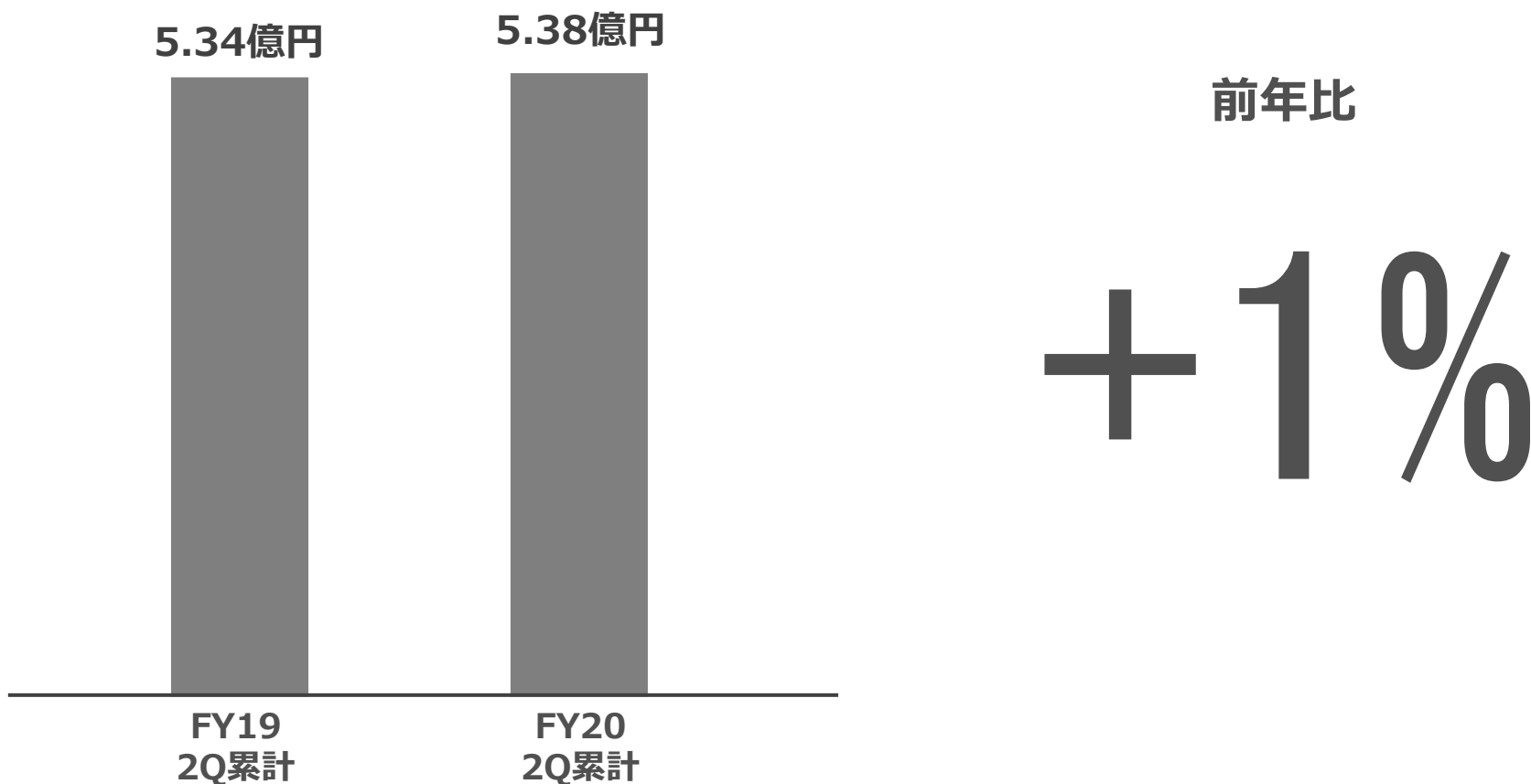
コアミックス社が2019年10月にリリースしたマンガサービス「ゼノン編集部」にて、サイト全体のデザインを担当すると共に、ビューワ「GigaViewer」を提供。

掲載される広告の運用と販売に取り組み、収益化を支援。

その他の  
GigaViewer  
搭載媒体事例...

- 「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)
- 「くらげバンチ」(新潮社様) 「ヒーローズ」(ヒーローズ様)
- 「コミックボーダー」(リイド社様) 「コミックガルド」(オーバーラップ様)

## 売上、微増。





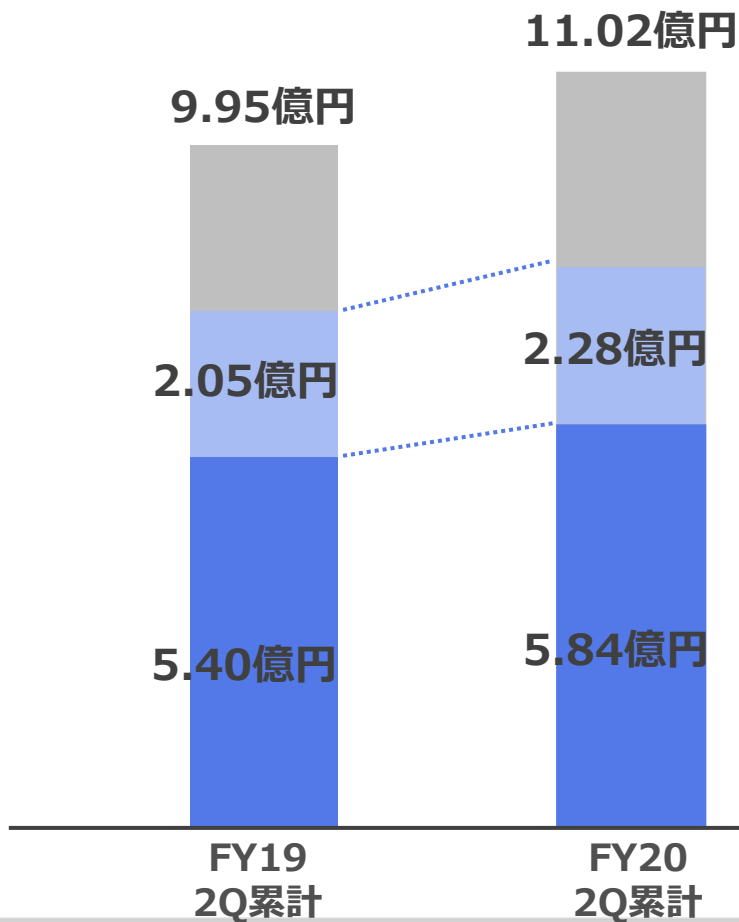
5

# 費用の状況



## 費用、増加。

前年同期比

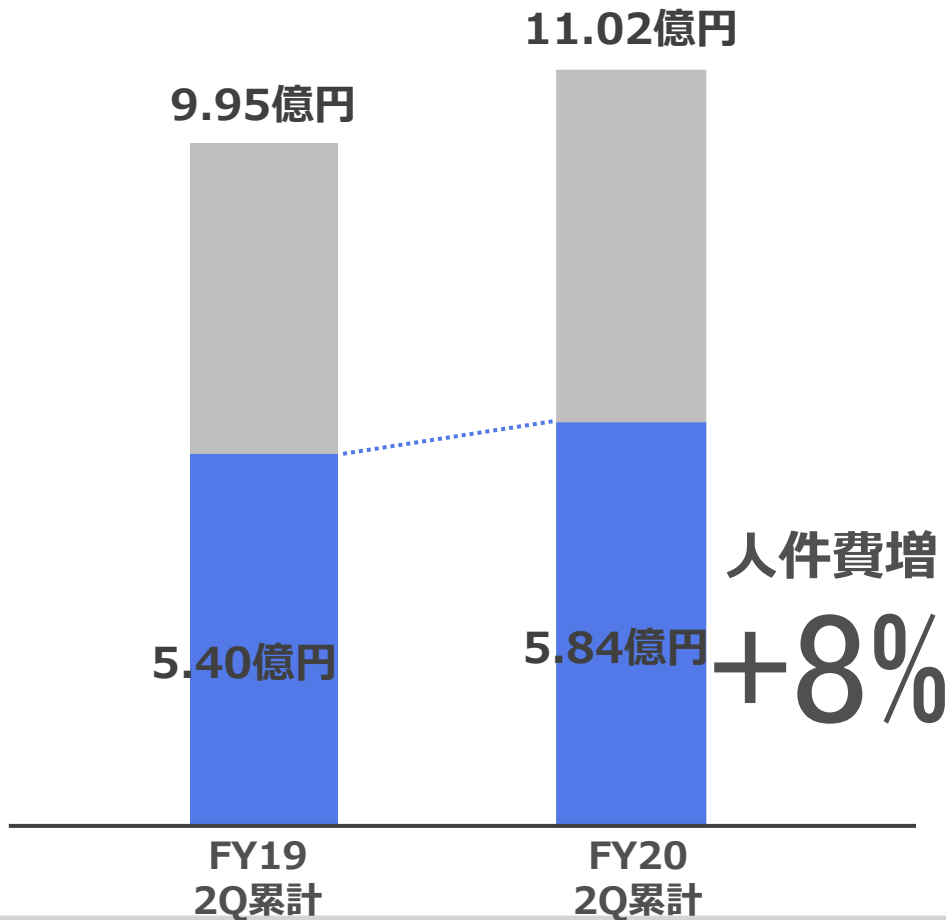


費用全体 **+11%**

DC利用料 **+12%**

人件費 **+8%**

## 増員進捗率は31%に留まり、 人件費増分は+8%となった。



FY20上半期末人員数

153名

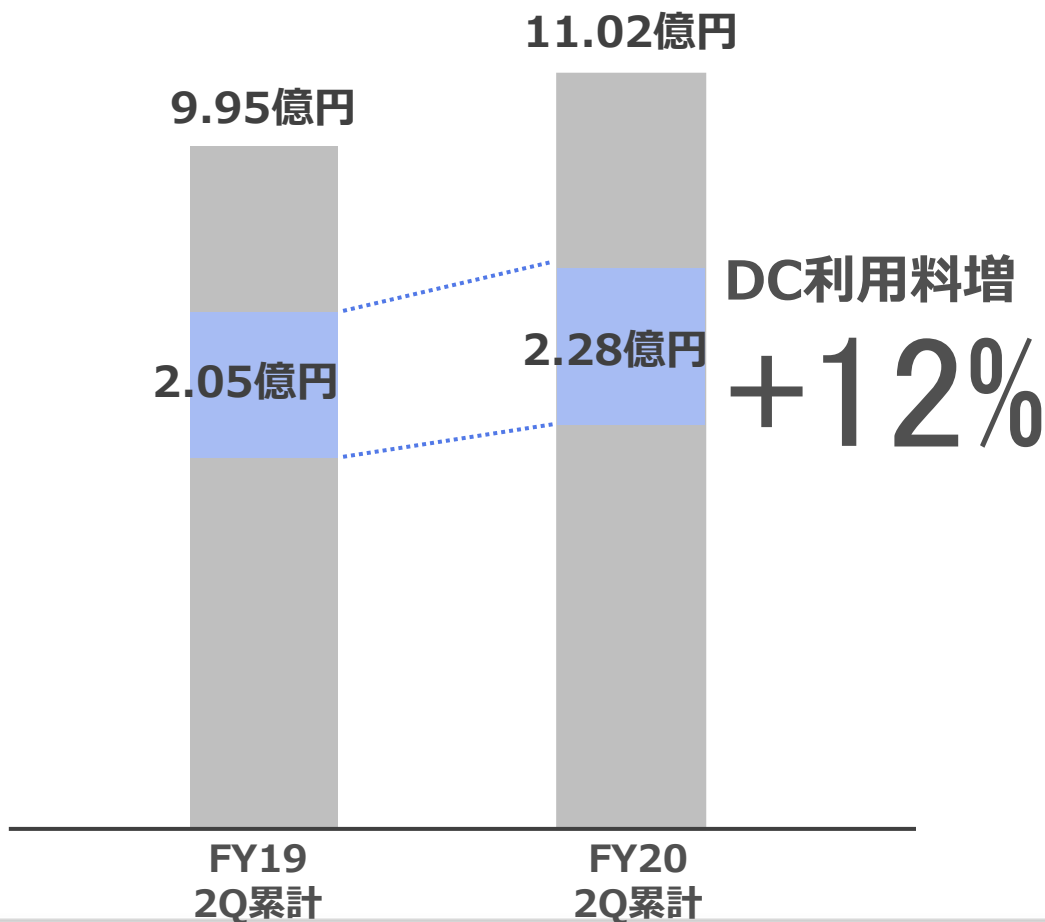
期中増員数

+11名

期中増員目標(+36名)に対する進捗率

+31%

## 自然増の他、サービスの安全性向上に向けた費用が増えたが、増分は+12%に留まった。



### 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



## ネガティブな影響はあるがポジティブな面も有り、現時点で定量的な見込みは困難。

### ユーザー 行動

- ✕ ウィルスへの不安・マインド冷え込みで利用度低下
- 巣ごもり消費進み、CPFやマンガ・小説サービス利用促進

### 広告 市況

- ✕ 経済縮退によりマーケティング投資縮小し、広告単価減
- 「マスからネット」へ広告費がシフトし、広告単価増・コンテンツマーケティング活動がより活発になる可能性

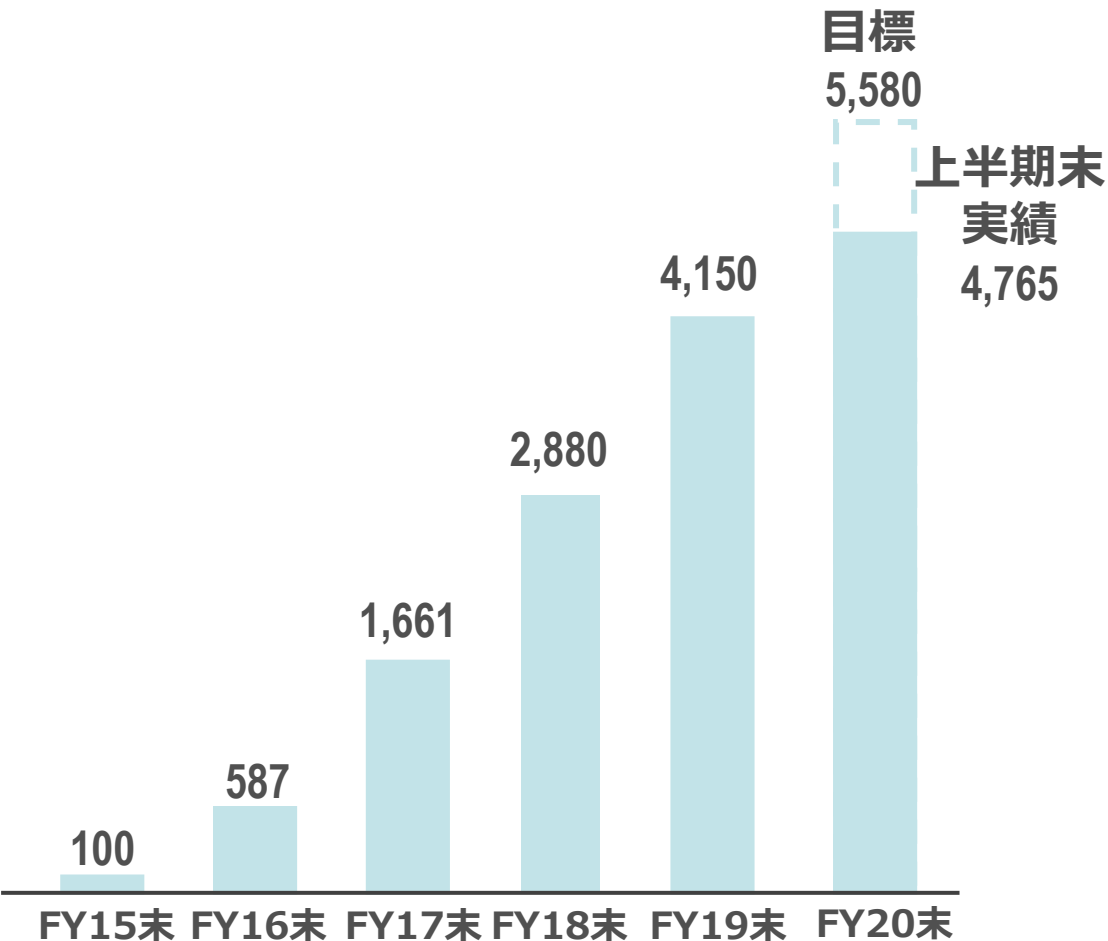
### SaaS 市況

- ✕ セミナー・展示会の自粛進み、リード獲得が困難に
- コンテンツマーケティングを始めとした、インバウンドでの問い合わせ増施策で対応

## 方針継続するが、状況の見極めのため 人材投資は少し慎重になる。

- 1 B2Bストック型ビジネスを手堅く成長
- 2 人材投資・技術投資を**適切に行い**、事業拡大を準備
- 3 CPFサービスの成長へ**試行錯誤**

## Mackerel、顧客目標維持。拡販を継続。

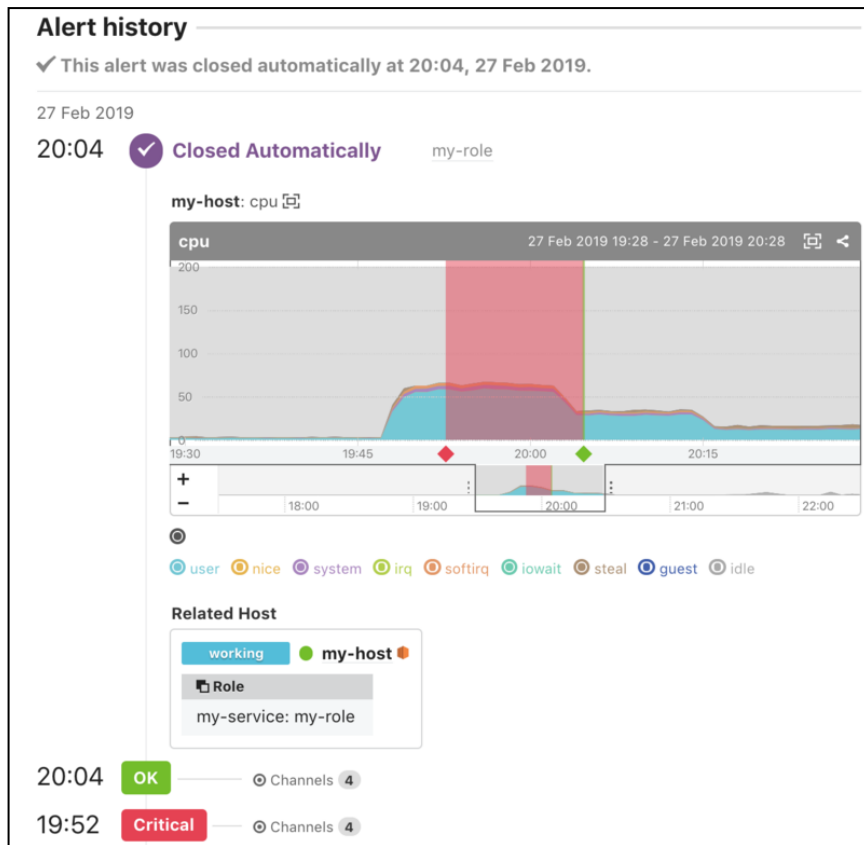


Mackerel累積顧客数目標

5,580 (指数)



## 機械学習を本格的に活用した機能を投入し、Mackerelを更に魅力的な商品に。



機械学習を活用した「ルール内異常検知」機能を19年7月に本格リリース、オプション機能として有償提供。

監視者が「異常状態」に気づけるための設定ノウハウをMackerelサービス側で把握し、監視を補助するために、機械学習を利用。

本機能は監視初心者から多くの監視対象を抱えるプロフェッショナルまで、幅広くカバーすることを想定。

## マンガビューワ「GigaViewer」の導入事例を更に拡大。


FY19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. 「ヒーローズ」(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)

FY20  
導入

9. 「ゼノン編集部」(コアミックス様)
10. 「MAGCOMI」(マッグガーデン様)

… 今後も導入予定



開発・運用料、  
レベシエア売上  
(広告・課金等)  
を拡大

## 投稿サービス支援：投稿者に収益還元する決済・送金プラットフォームの開発を推進。

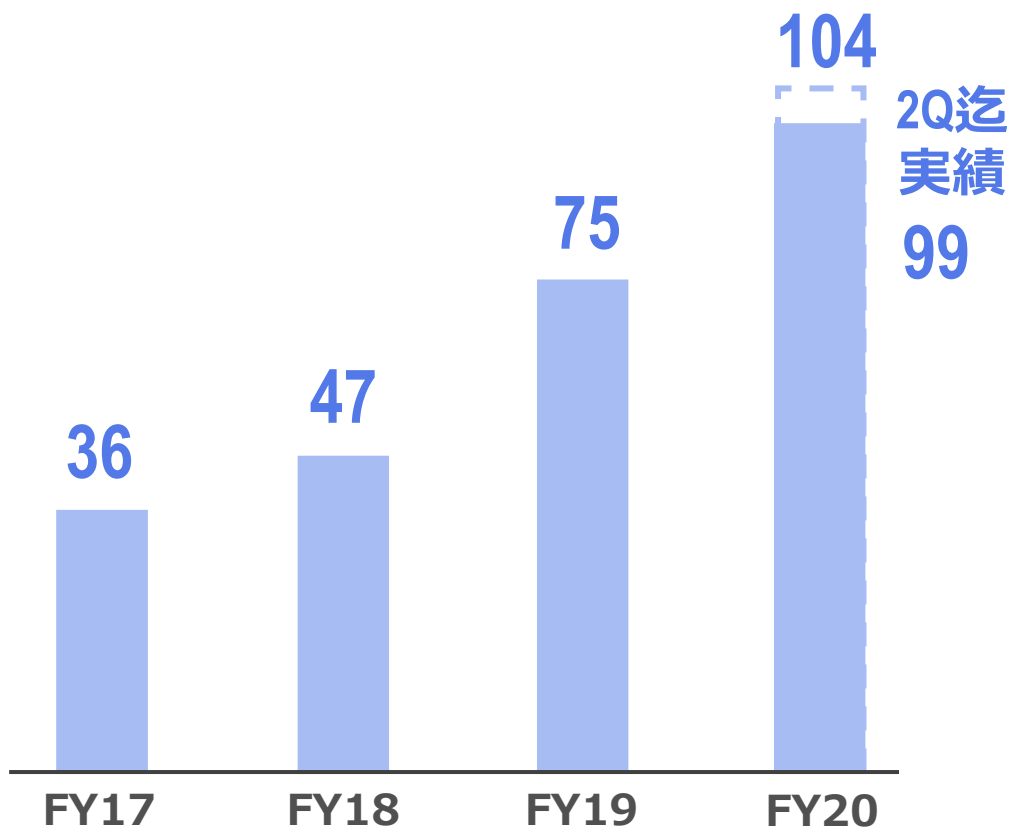
### 「カクヨムロイヤルティプログラム」



19年10月にWeb小説サイト「カクヨム」(運営:株式会社KADOKAWA)にて、当社が開発した投稿者向け決済及び送金プラットフォームを提供開始。投稿者が作品ページにおける広告収益の一部を得られるように。今後、読者から課金を受け付けるなど機能拡張予定。

当社は「カクヨム」をはじめとする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。

はてなブログMediaの運用数を伸ばし、  
通期目標104件の早期突破を狙う。



はてなブログMedia運用数目標

104

# エンジニアを中心に採用、26名増員を目指す。 来期以降の成長を担保する体制整備。

FY19期末人員数

142名

期中増員数

+18名

計画対比

(▲9名)

FY20期末人員数目標

168名

期中増員数目標

+26名



## 株式会社KADOKAWAとパートナーシップ締結。 はてなブログの「書き手」支援について取り組む。

書くことに集中できる  
エディタ



19年9月に、株式会社KADOKAWAビジネス・生活文化局と、ブログの書き手支援を目的としたパートナーシップを締結。

書き手に活躍の場を提供したり、新たな書き手を発掘することを目的に、KADOKAWAとの書籍化に向けた情報共有やプロモーション協力を実施予定。はてなブログのユーザーが新たな読者と出会う機会を提供する。

# UGCサービスの信頼性・安全性向上に向けた啓発に、より積極的に活動。



当社ユーザーに対して、利用規約やプライバシーポリシー、利用サービス毎のガイドラインへの導線を整理して提示。

新たに、コミュニティにおけるガイドラインの策定・周知を実施。

これらを手始めに、サービスの信頼性・安全性向上に向けた地道で継続的な活動を実施予定。

## 事業面では、課金・広告両面から取り組む。

課金



既存CPFサービスの課金売上  
向上で業績貢献

アフィリエイト広告

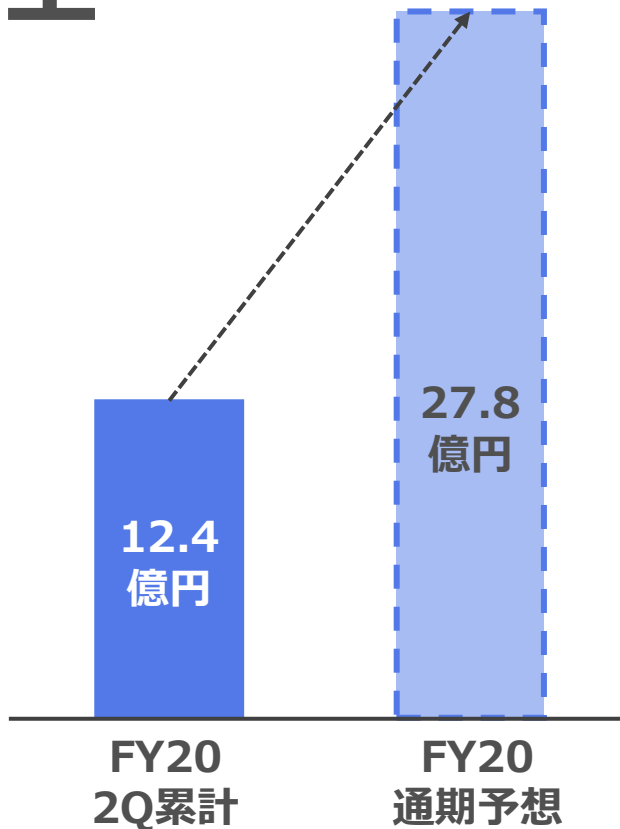
+

アドネットワークへのリクエスト  
増による平均広告単価の向上  
及び広告売上向上

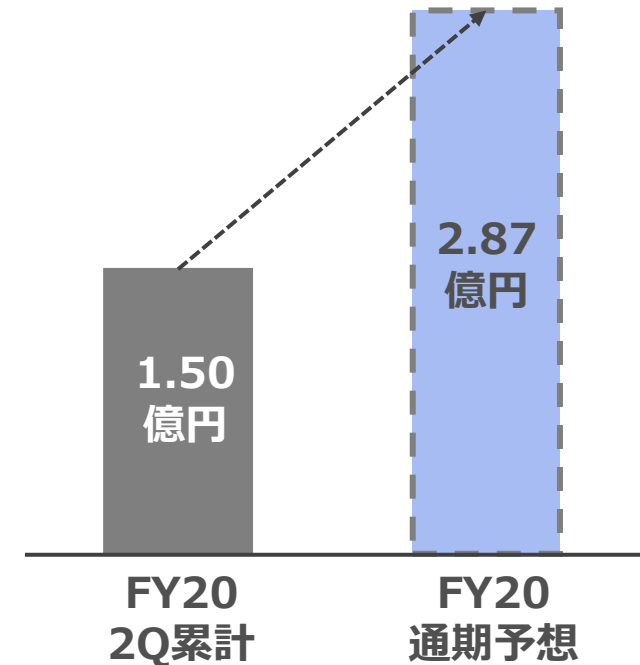


## 業績見通し、変更なし。

### 売上



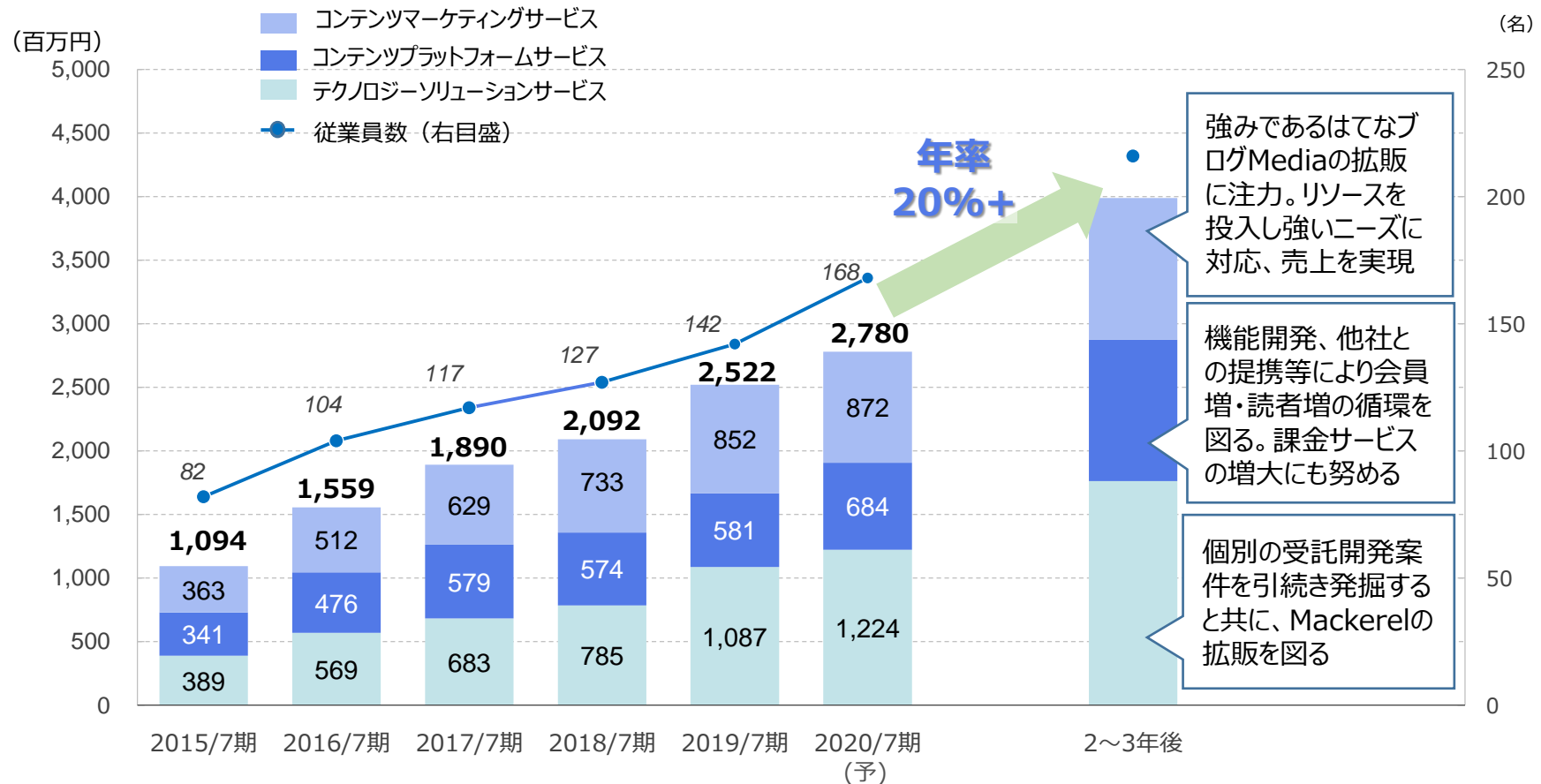
### 経常利益



今後、見通しの変更があれば速やかに開示いたします。

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。売上高ベースでは、年率20%の成長を見込んでいます。

### 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

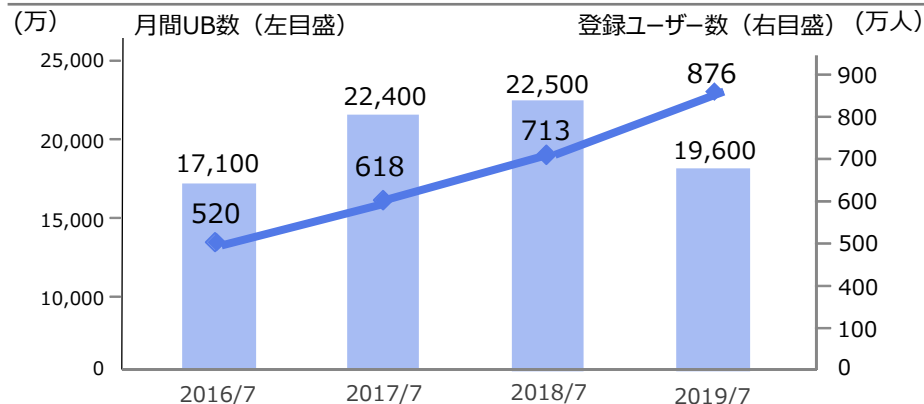
### はてなブログ（2013年1月サービス開始）



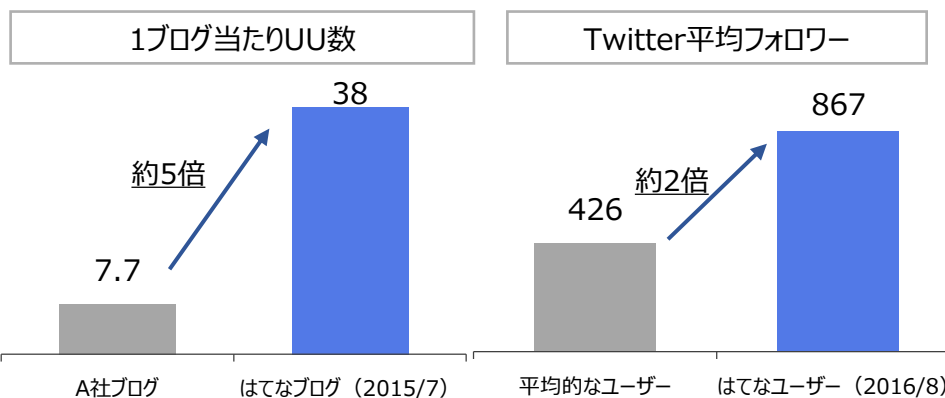
文章をじっくり書いて発信したい、ハイエンドブロガーのチョイス  
シンプルでモダンなデザインで、執筆を助ける機能が充実したブログサービス。長い文章をじっくり書いて発信したいブロガー向け。画像・動画やTwitterなどを簡単に貼り付けることができ、様々な表現が可能

（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



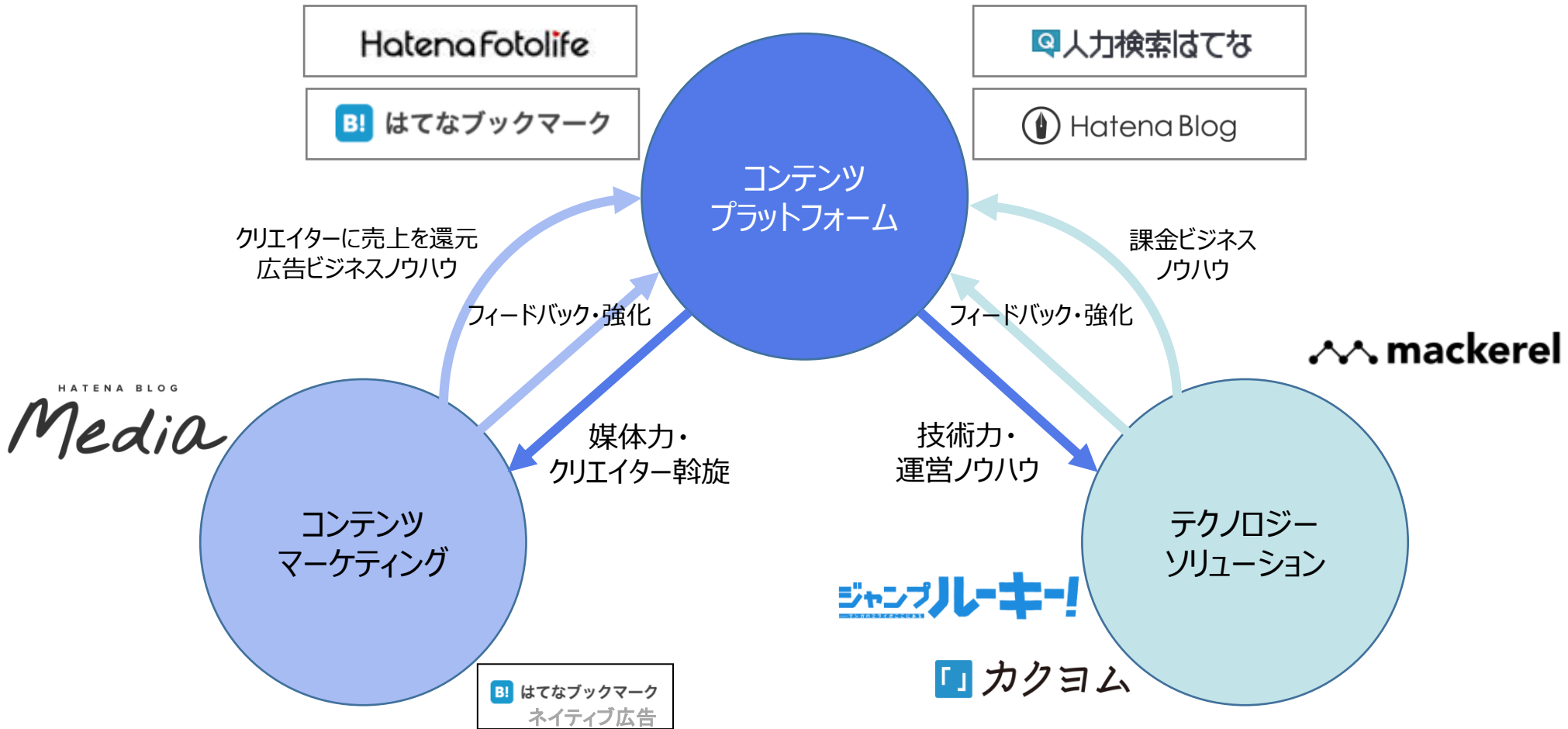
## ネット上で大きな影響力を持つ「はてなユーザー」



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。

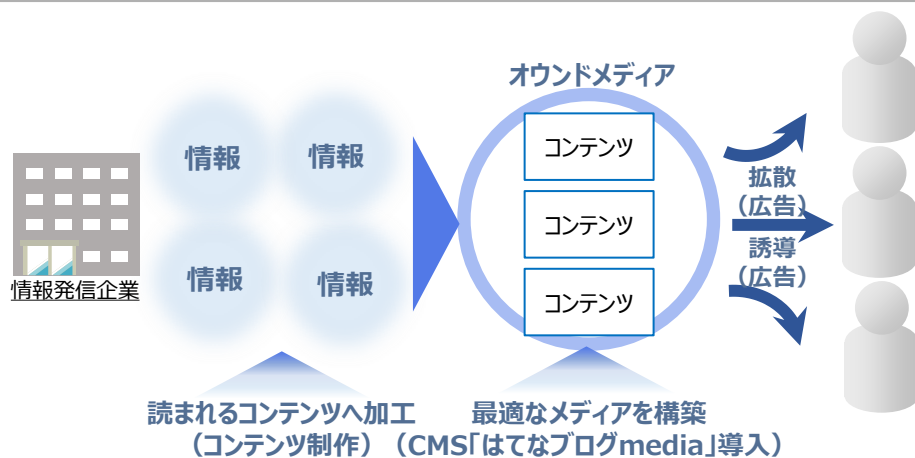


コンテンツマーケティングサービスはUGCサービスで培ったシステム・ノウハウを活かし、オウンドメディア構築のためのSaaSやオウンドメディアに集客するための広告サービス等を提供しています。

## 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

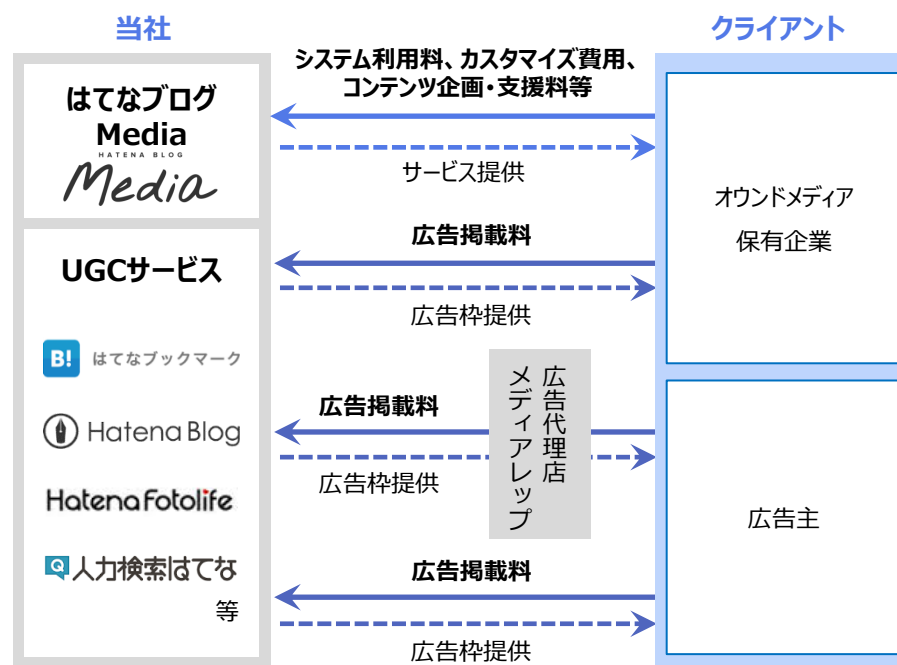


### 特徴

- ◆ 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



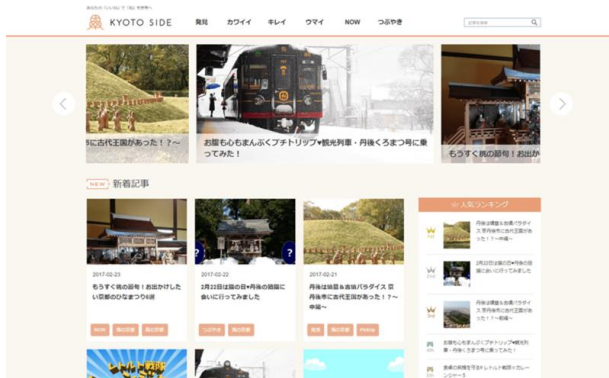
## Yorimichi AIRDO (AIRDO)

- ◆ 旅・航空・北海道に関する話題や観光情報を配信するサイト



## KYOTO SIDE (京都府)

- ◆ 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)

- ◆ 楽天市場が運営するお買いもの情報コンテンツ

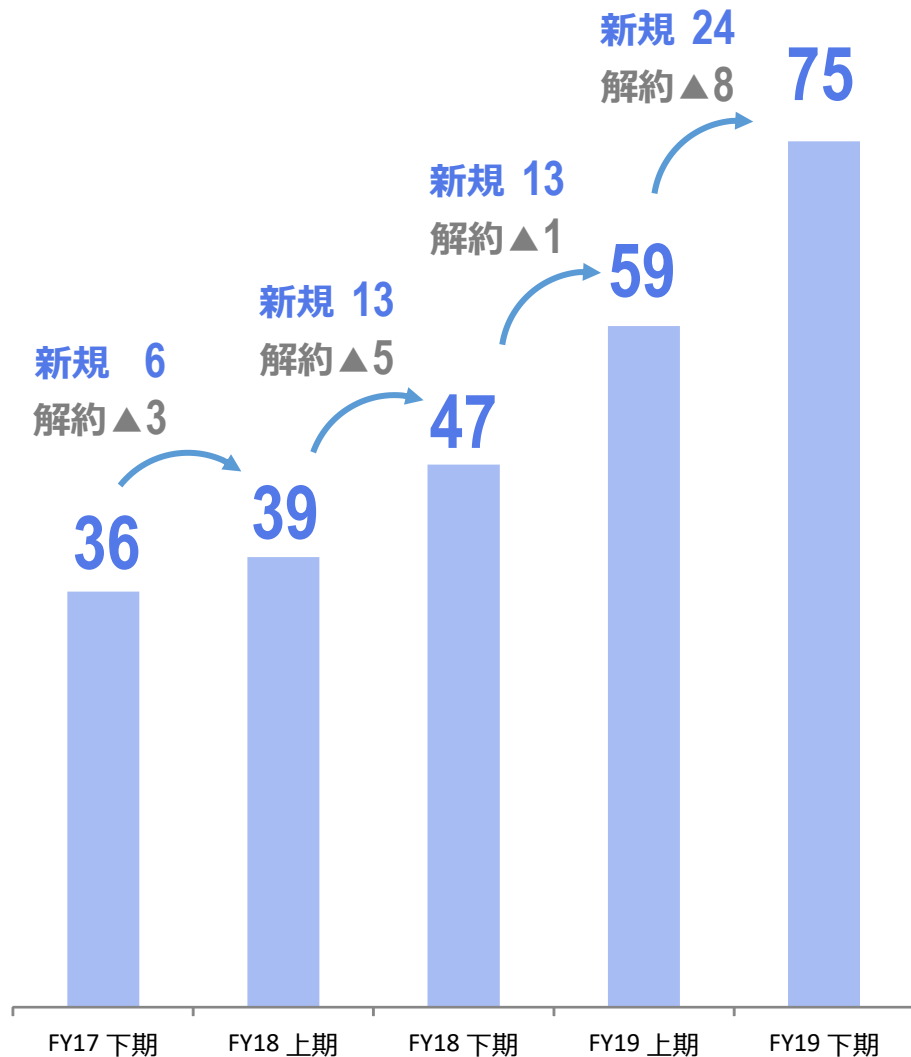


## SUUMOタウン (リクルート住まいカンパニー)

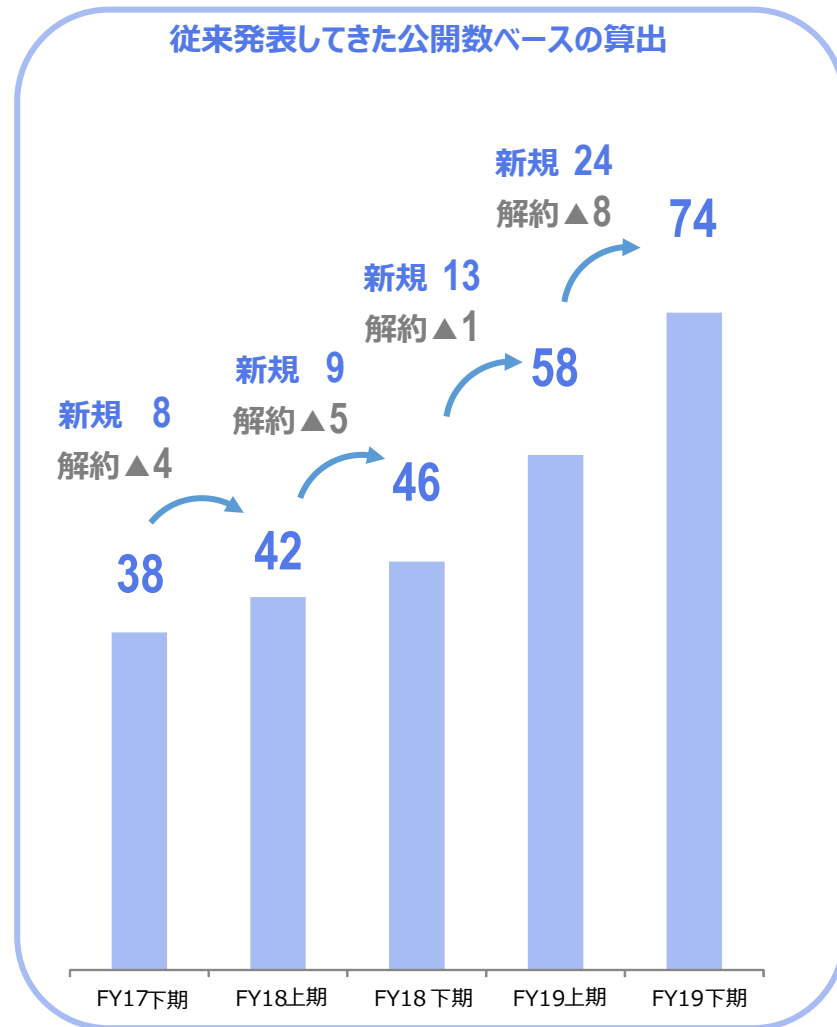
- ◆ 街に関わるあらゆる「知りたい」をお届けする、不動産・住宅サイトSUUMOのオウンドメディア



半期毎の運用数 (契約数ベースの算出)



従来発表してきた公開数ベースの算出





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



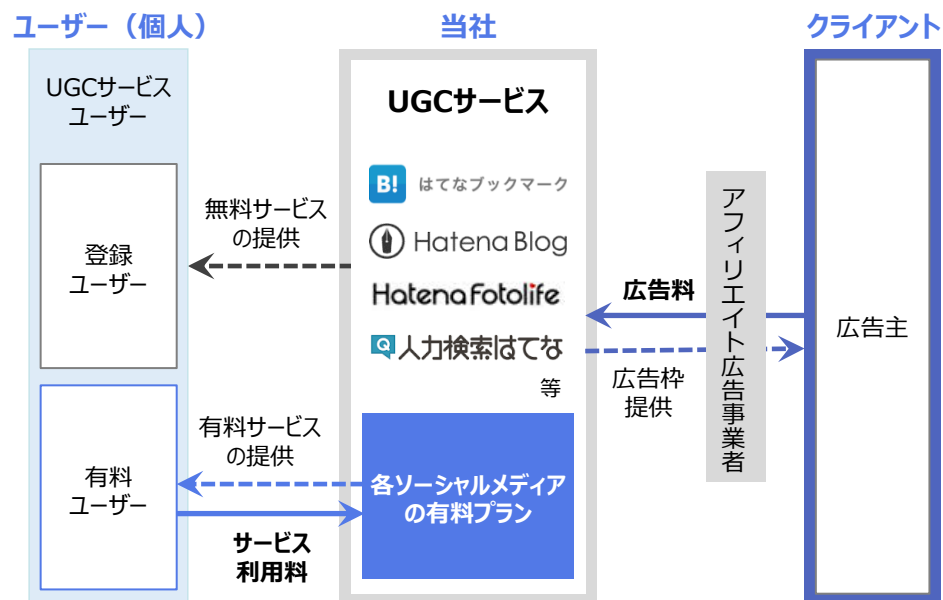
## 収益モデル

### 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

#### 任天堂様向け

### イカリング2

Nintendo Switch™ソフト「スプラトゥーン2」のゲーム連動サービス  
(2017年7月～)

#### 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～)

#### 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～)

#### 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



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、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。

本資料における将来展望に関する表明は、2020年3月25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。