

株式会社はてな

東証グロース（証券コード：3930）

2025年7月期 第2四半期

決算説明資料

2025年3月14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。



🖋️ 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グ向け。

B! 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

個人向けサービスを企画・開発・運用するノウハウを活かして、法人向けサービスを拡充。
法人のWebサイトをシステム・コンテンツ制作・コンテンツ拡散の全てで支援。

HATENA BLOG Media Powered by Hatena

まずは相談してみる

新機能 AIを使ったサポート機能で、記事作成業務を効率的にアップデートしませんか？ 詳しくはこちら

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

はてなブログで培った
使用感

はてなサービスに
記事が表示できる
集客力

月間5億PVを
安全に処理できる
安全性

ご利用中のお客さまの声

すでにお使いの方々の「リアルな声」を紹介します

一部上場企業を含め50社以上の導入実績の中から事例を一部ご紹介します。

書くことに専念できるのがはてなブログMediaの魅力。インフラ周りにはてなにお任せしちゃうて

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。

※2025年2月にサービスリブランド実施。詳しくはP.19を参照ください

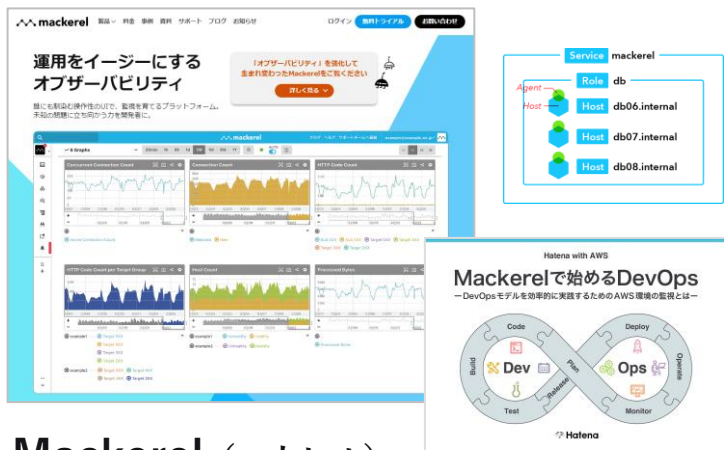
企画制作したコンテンツをはてなブックマークに広告掲載

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

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やソフトウェアをSaaS型で監視するサービス

【受賞歴・認定歴】

※国内企業で唯一受賞

2020年3月 APN Technology Partner of the Year 2019 – Japan

※国内企業で最も早く獲得

2017年9月 「AWS DevOpsコンピテンシー」認定

2022年11月 「AWS Graviton Ready パートナー」認定

2024年2月 「AWS ISVワークロード移行プログラム パートナー」認定

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。

【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、
17社25メディア(2025年1月末時点)

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。

目次

1. サマリ	7
2. テクノロジーソリューションサービス	11
3. コンテンツマーケティングサービス	16
4. コンテンツプラットフォームサービス	22
5. その他サービス	24
6. 費用の状況	26
7. 25年7月期業績予想と今後	29
8. Appendix	36

1.

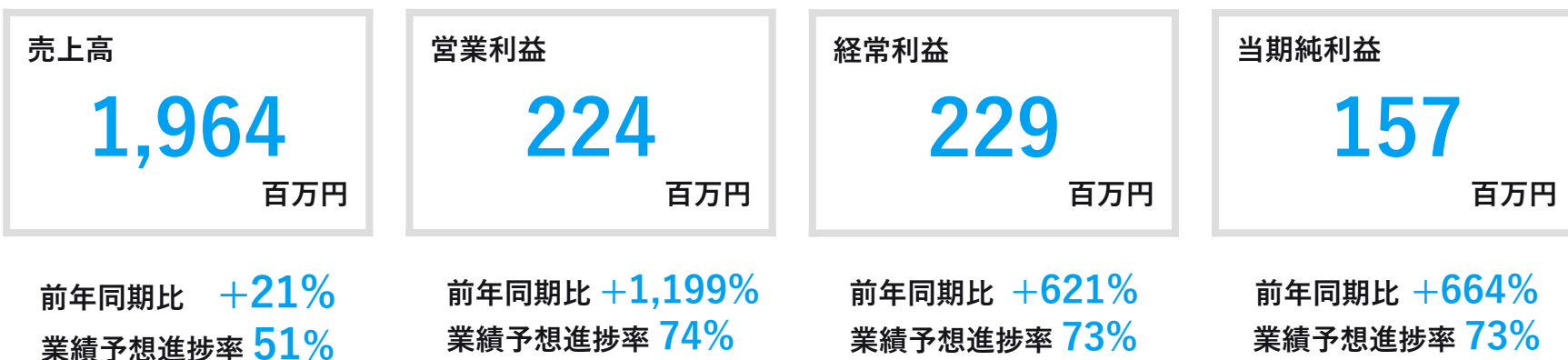
サマリ

1. サマリ - 2025年7月期 第2四半期（累計）サマリ

前年同期比+21%の売上成長で、利益も大きく跳ね上がった。

2024年12月に改定した業績予想対比でも、売上・利益ともに非常に順調な進捗。

第2四半期（累計）業績のサマリ

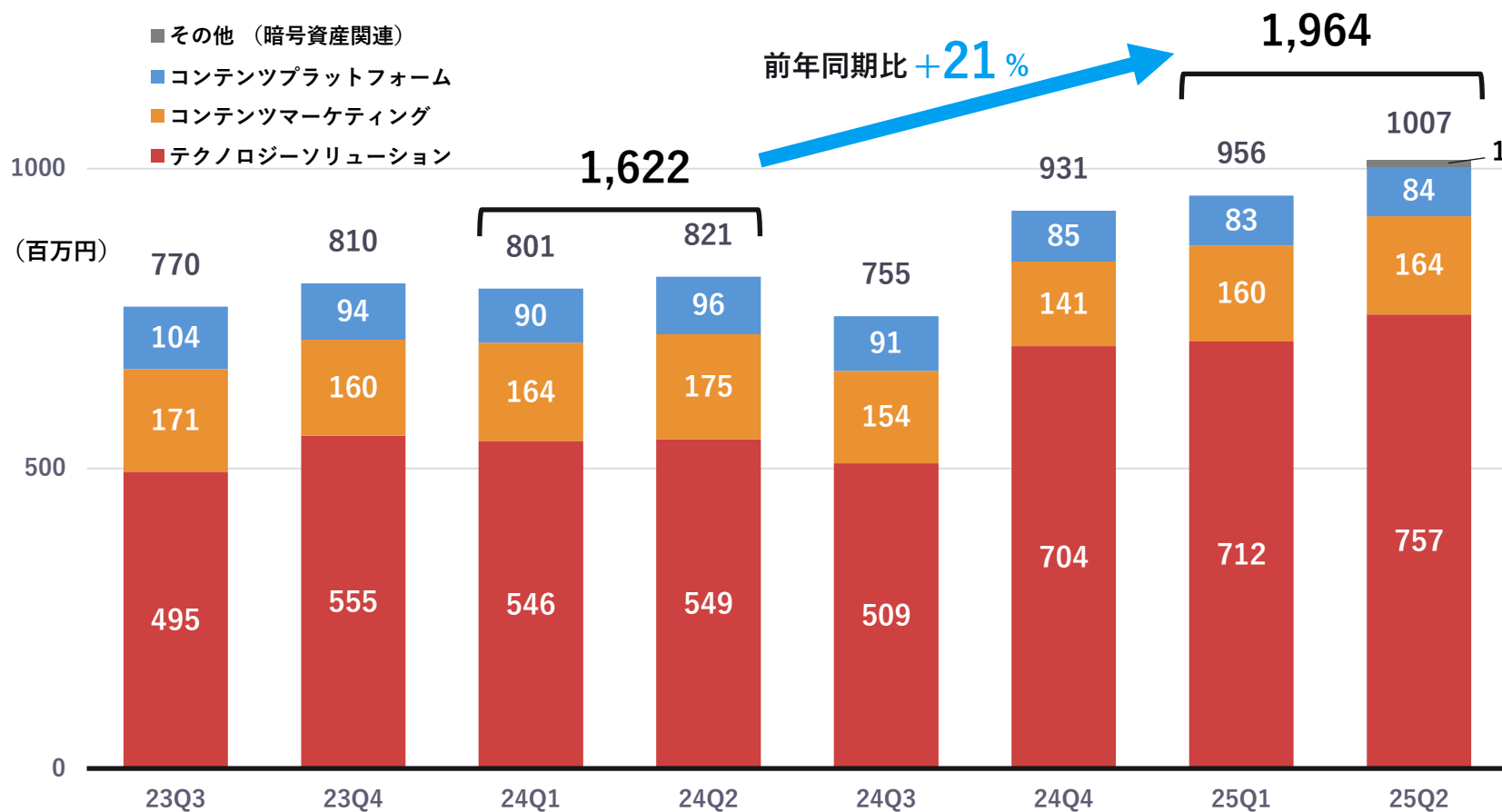


トピックス

- ・ 受託サービス：2024年3月末より開始した、マンガビューワのアプリ版「[GigaViewer for Apps](#)」を搭載する集英社様の大型マンガ誌アプリ「[少年ジャンプ+](#)」運用に伴う当期業績貢献が着実に進行。
- ・ 新サービスtoitta：AIを活用した企業向け発話分析ソリューションサービス「[toitta（トイッタ）](#)」を2024年10月に本格リリース。急速に成長中。
- ・ Mackerel：新課金体系を2024年11月に開始。平均的に+4%前後の価格切り上げ。
- ・ 暗号資産関連サービス：バリデータとして参画することとしたパブリックチェーン「[JOC \(Japan Open Chain\)](#)」がIEO。早速バリデータ売上を計上。Web3領域での新サービス/新機能を構想する。

1. サマリ - 四半期毎の売上高構成

順調に増収を果たした。テクノロジーソリューションが牽引。



*金額は四捨五入ではなく全て切り捨て処理。

1. サマリー – 期初に掲げた基本方針

短中期的には出版社DX支援への注力。

26/7期以降の成長加速のため、新サービスやMackerelへ投資を行い、また技術開発投資にも着手する。

方針1. 出版社DX支援への注力

テクノロジーソリューション

方針2. 新サービスのグロース と Mackerelプロダクト転換 推進

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

方針3. 技術開発投資によるサービスの進化

コンテンツマーケティング

コンテンツプラットフォーム

期初に掲げたこれら基本方針には、それぞれ進捗あり

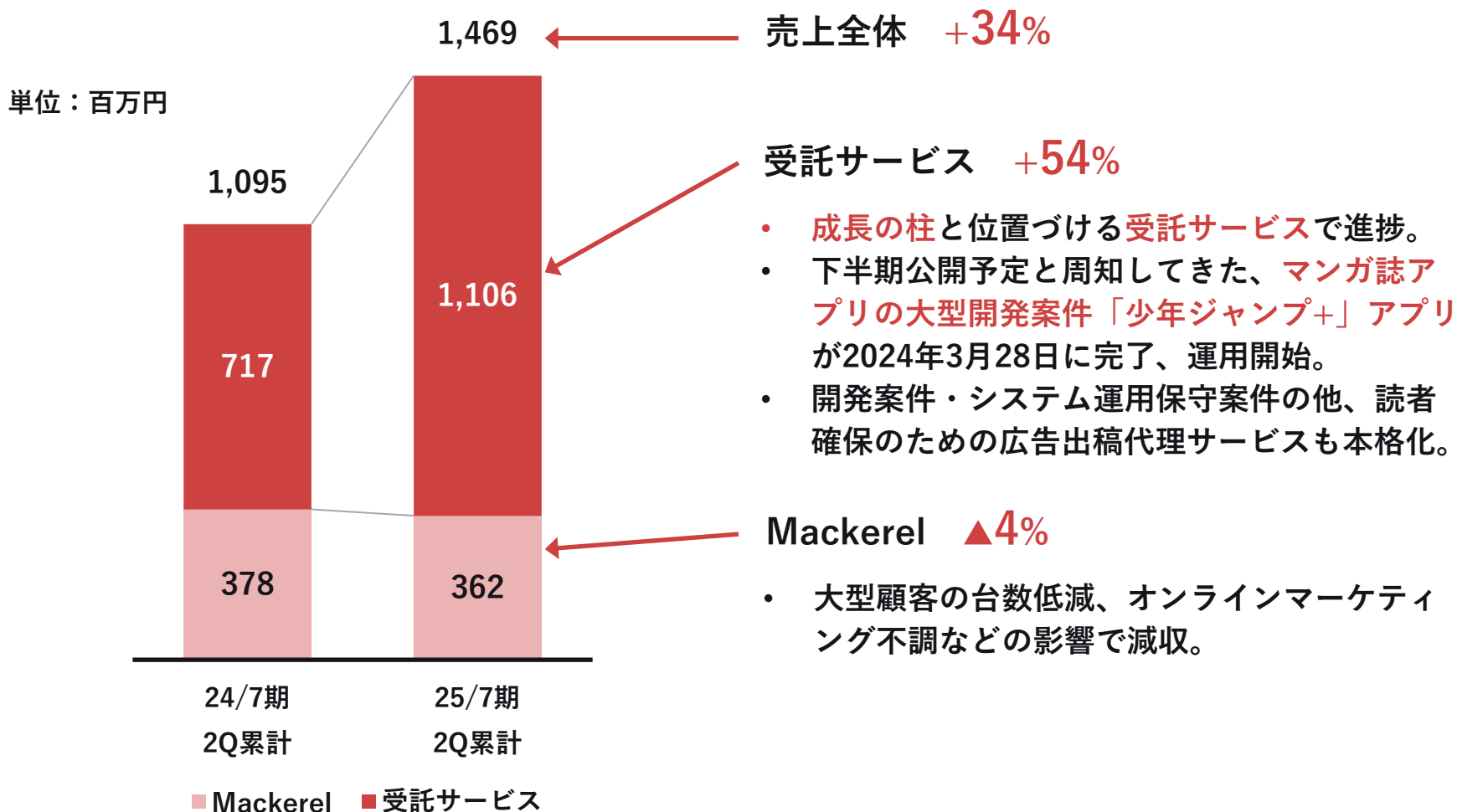
2.

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（1/4） - 業績動向

売上は前期比+34%。受託サービスで大きく増収。



2. テクノロジーソリューションサービス (2/4) - 『基本方針1. 出版社DXへの注力』の状況

GigaViewer for Appsの本格運用順調。また、for Webでは新規導入も果たす。

GigaViewer for Appsを搭載する、大型マンガ誌アプリ「少年ジャンプ+」アプリ版の運用は2024年3月末以降順調で、当期業績貢献が着実に進行。引き続き開発・運営・マネタイズを支援する。

25/7期上半期でGigaViewer for Webを1媒体に新規導入。また、2媒体でマネタイズ機能を拡張し、広告や課金などを促進するよう支援。



新規導入

- ・「Seasons」 <https://comic-seasons.com>
2024年11月（文藝春秋社様）

機能拡張

- ・「webアクション」 <https://comic-action.com>
2024年11月（双葉社様）
- ・「コミックアース・スター」 <https://comic-earthstar.com>
2024年12月（アース・スターエンターテインメント社様）

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。

【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npocket」「コミックDAYS」（講談社様）等、
17社25メディア（2025年1月末時点）

2. テクノロジーソリューションサービス (3/4)

- 『基本方針1. **出版社DX**への注力』の状況

「GigaViewer」案件以外にも、出版社DX支援は着実に進行中。KADOKAWA社と共同開発する小説投稿サイト「カクヨム」で書き手の発掘と育成、新たな収益獲得機会を提供。

「カクヨム」 <https://kakuyomu.jp>

KADOKAWA社と共同開発する小説投稿サイト。

- ・ 月間7億PV以上
- ・ 登録者数120万人以上
- ・ 月間利用者数570万人以上

サイト掲載作品から小説やコミックとして書籍発売された作品は1,850作品以上。

電子出版史上の活性化を目指して創出された「**電流協アワード**」の2024年にて、クリエイターの創作活動支援や優れた読書プラットフォームであることが評価され、「**特別賞**」を受賞。

KADOKAWA社の中期経営計画（2024-2028）で主要戦略として掲げる「**原作IP創出拡大**」に向け、このUGCプラットフォームが**クリエイター発掘に大きく寄与**すると期待されている。

2024年3月に開始した、人気作家の最新作を有料で読める**読書サブスクリプションサービス「カクヨムネクスト」**が好調。

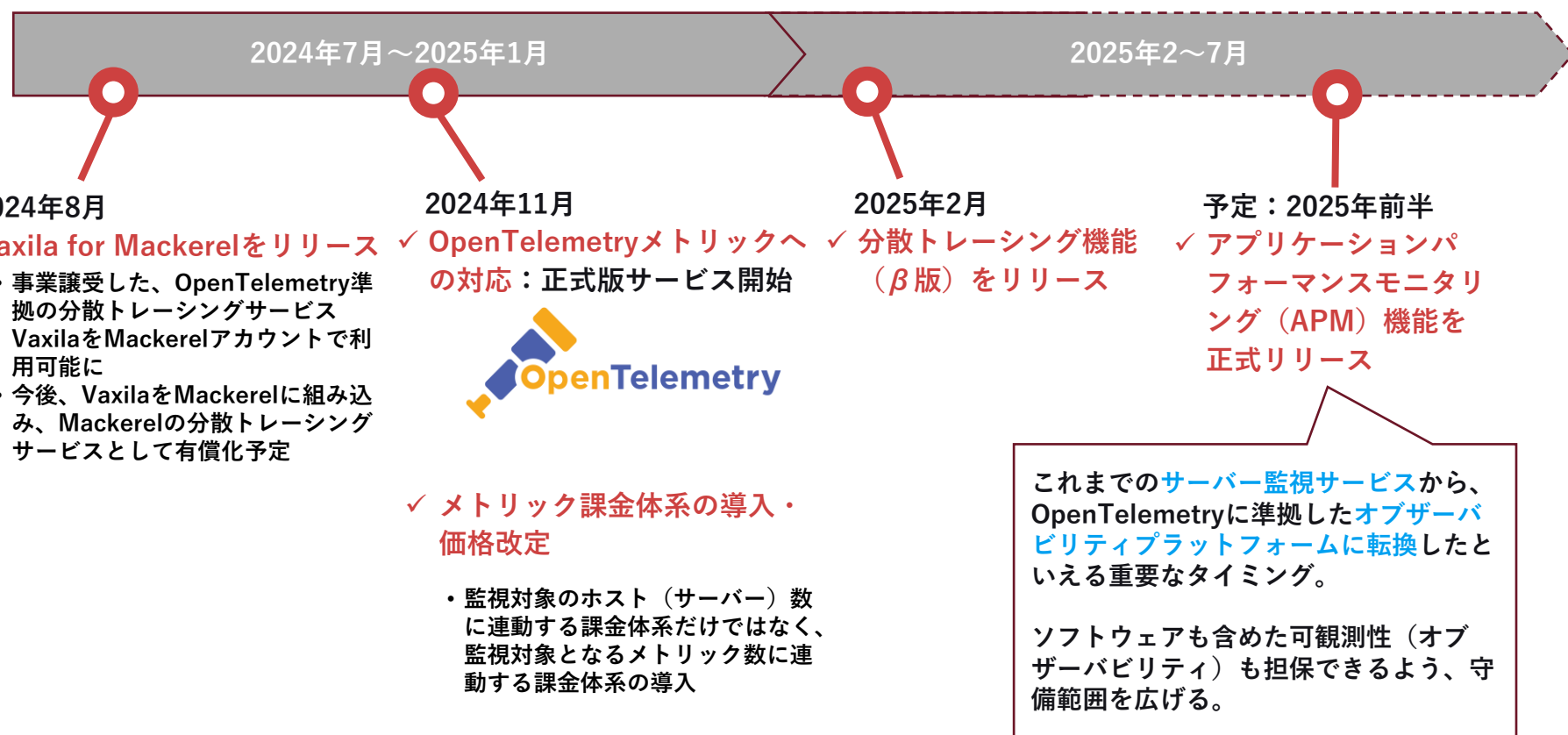
必ずしも書籍化を前提としなくても収益が確保されるため、様々な企画を試すことができ、新たな読者層の獲得や市場創造につながると期待。



2. テクノロジーソリューションサービス (4/4)

- 『基本方針2. Mackerelの製品転換』の状況

公表しているロードマップ通り開発が順調に進捗。24年11月の新課金体系導入で顧客平均約4%の値上げとなったが、値上げ起因の顧客の離反は発生せず。



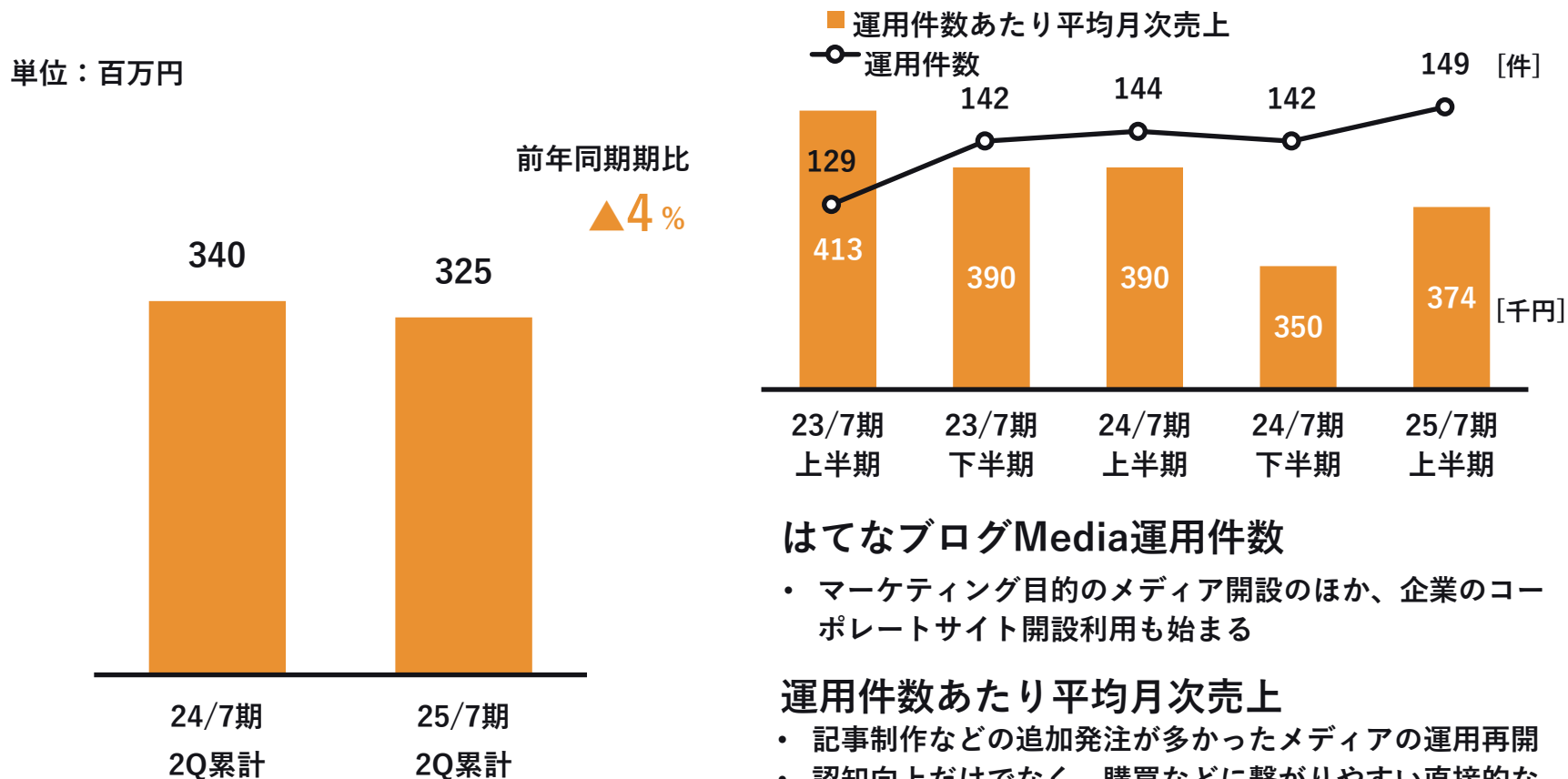
3.

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（1/5） - 業績動向

「はてなブログMedia」運用件数は149件と成長中。
業績は前年同期比▲4%の減収だが、件数あたり平均売上が回復しつつある。



はてなブログMedia運用件数

- ・ マーケティング目的のメディア開設のほか、企業のコーポレートサイト開設利用も始まる

運用件数あたり平均月次売上

- ・ 記事制作などの追加発注が多かったメディアの運用再開
- ・ 認知向上だけでなく、購買などに繋がりやすい直接的な事業貢献を主眼におく記事の開発

3. コンテンツマーケティングサービス (2/5)

- はてなブログMedia運用件数について

運用件数は半期で+7件。前期の停滞から一気に伸びた。
解約も過去最低水準。

24/7期末運用件数
142 件

新規開設数
+12 件

解約数
▲5 件

運用数増分
+7 件

25/7期2Q末運用件数
149 件

新規開設数

- 前期24/7期通期で+14件のところ、25/7期2Q累積時点で+12件。
- 当期はオウンドメディア専用ではなく、より広いCMSとしてのアピールを行い、手堅く増加をさせることが出来た。
- 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

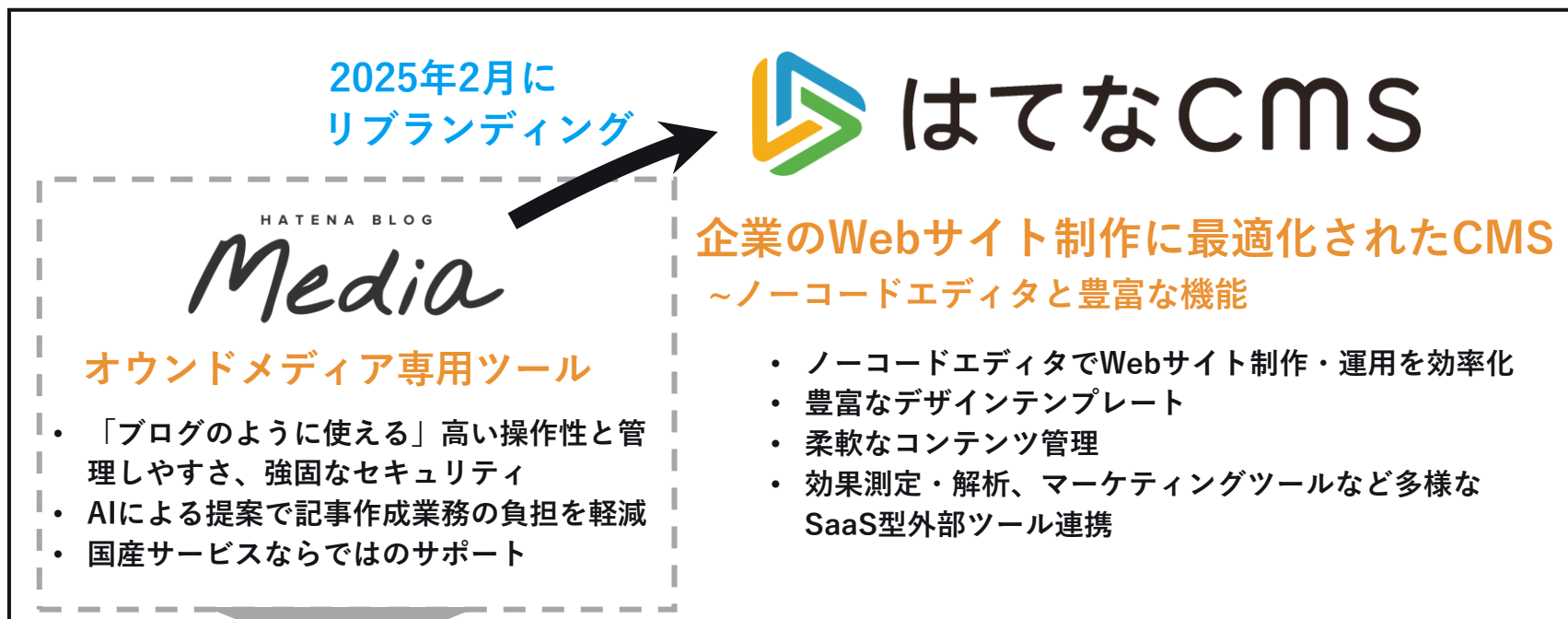
- 25/7期解約実績の▲5件は過去最低水準

	21/7期	22/7期	23/7期	24/7期	25/7期 2Q累積
期末運用件数	111	128	142	142	149
期中解約数	▲17	▲12	▲17	▲14	▲5
年解約率	15%	9%	12%	10%	7%

3. コンテンツマーケティングサービス (3/5)

- 『基本方針3. 技術開発投資』について

オウンドメディア専用だった「はてなブログMedia」に技術投資。2025年2月に、Webサイト制作向けの大幅な機能拡充を行い「はてなCMS」としてリブランディング。法人顧客数拡大につなげる見込。



用途：企業のオウンドメディア

用途：企業のコーポレートサイト
採用サイト、ランディングページ
キャンペーンサイト 等

3. コンテンツマーケティングサービス（4/5）

- 『基本方針2. 新サービスのグロース』について

2024年7月末にβ版公開した、AIを活用した発話分析ソリューションサービス「toitta（トイッタ）」は同年10月に正式リリース。

UI/UXの専門家が集まる団体を講師を務め、好評を博すなど手応えあり、開発・営業・カスタマーサクセス人員の体制投資を実施中。早期のARR1億円達成を目指す。



3. コンテンツマーケティングサービス (5/5)

- 『基本方針2. 新サービスのグロース』について

有償顧客のご紹介。調査会社やインターネット関連会社に留まらず、電気・機械製造や食品などのメーカーやコンサルティング会社など、多岐にわたる。



※五十音順

※ <https://ja.toitta.com/> の掲載企業 (2025年3月時点)

4.

コンテンツプラットフォーム サービス

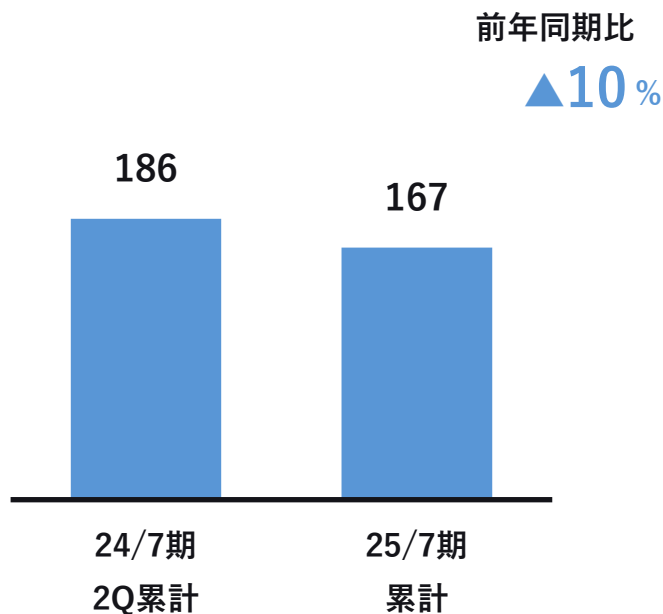
はてなブログ、はてなブックマーク

4. コンテンツプラットフォームサービス - 業績動向

前年同期比▲10%の減収。登録ユーザー数推移は引き続き堅調だが、引き続きアドネットワーク広告で減収。2021年の初夏頃以降で減収トレンドが続く。

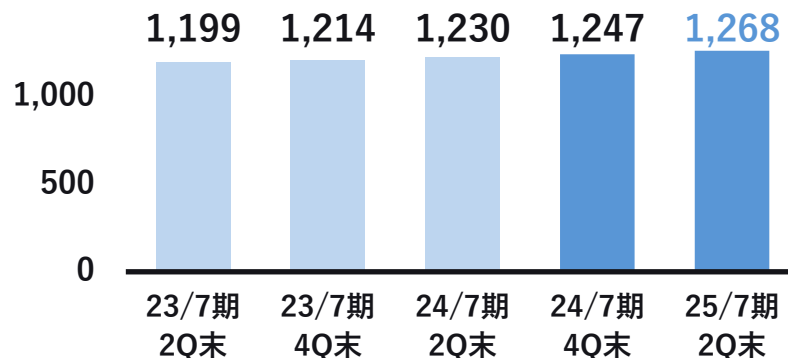
業績動向

単位：百万円



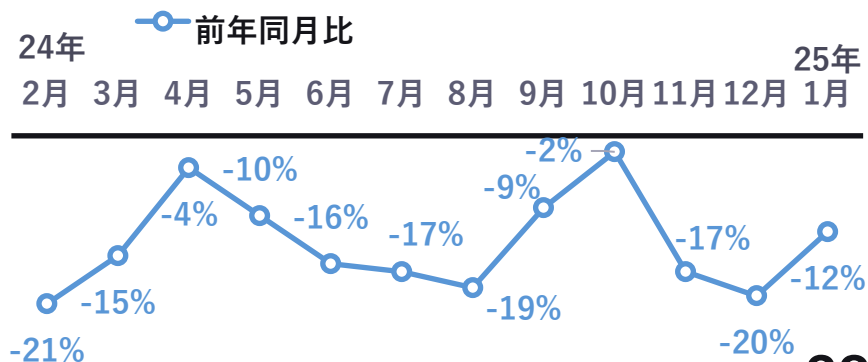
登録ユーザー数推移

対前期末成長率+1.7%



アドネットワーク広告売上

過去1年間を通して広告単価がふるわず。



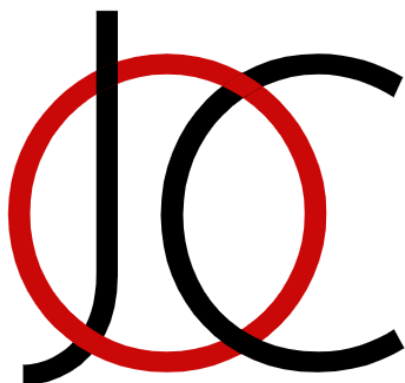
5.

その他サービス

5. その他サービス

- 『基本方針3. 技術開発投資』について

バリデータとして参画することとしたパブリックチェーン「JOC (Japan Open Chain)」がIEO。早速バリデータ売上を計上。今後、Web3領域での新サービス/新機能を構想する。



JAPAN ○PEN CHAIN

JOCとは

日本ブロックチェーン基盤社が運営・管理するパブリックチェーン。取引を承認する役割であるバリデータをコンソーシアムに入る特定の日本企業に限定し、安心・安全かつ実用的にブロックチェーン技術を利用できるようにすることを想定。

2024年12月に暗号資産JOCはIEO (Initial Exchange Offering) を果たし、暗号資産取引所に口座開設をする誰でも取引が可能となった。

当社の関わりと狙い

当社は2024年10月にバリデータに参画。IEO後の25/7期2Qから、バリデータとして得られる対価について売上を計上。なお、対価はJOCトークンで受領する。

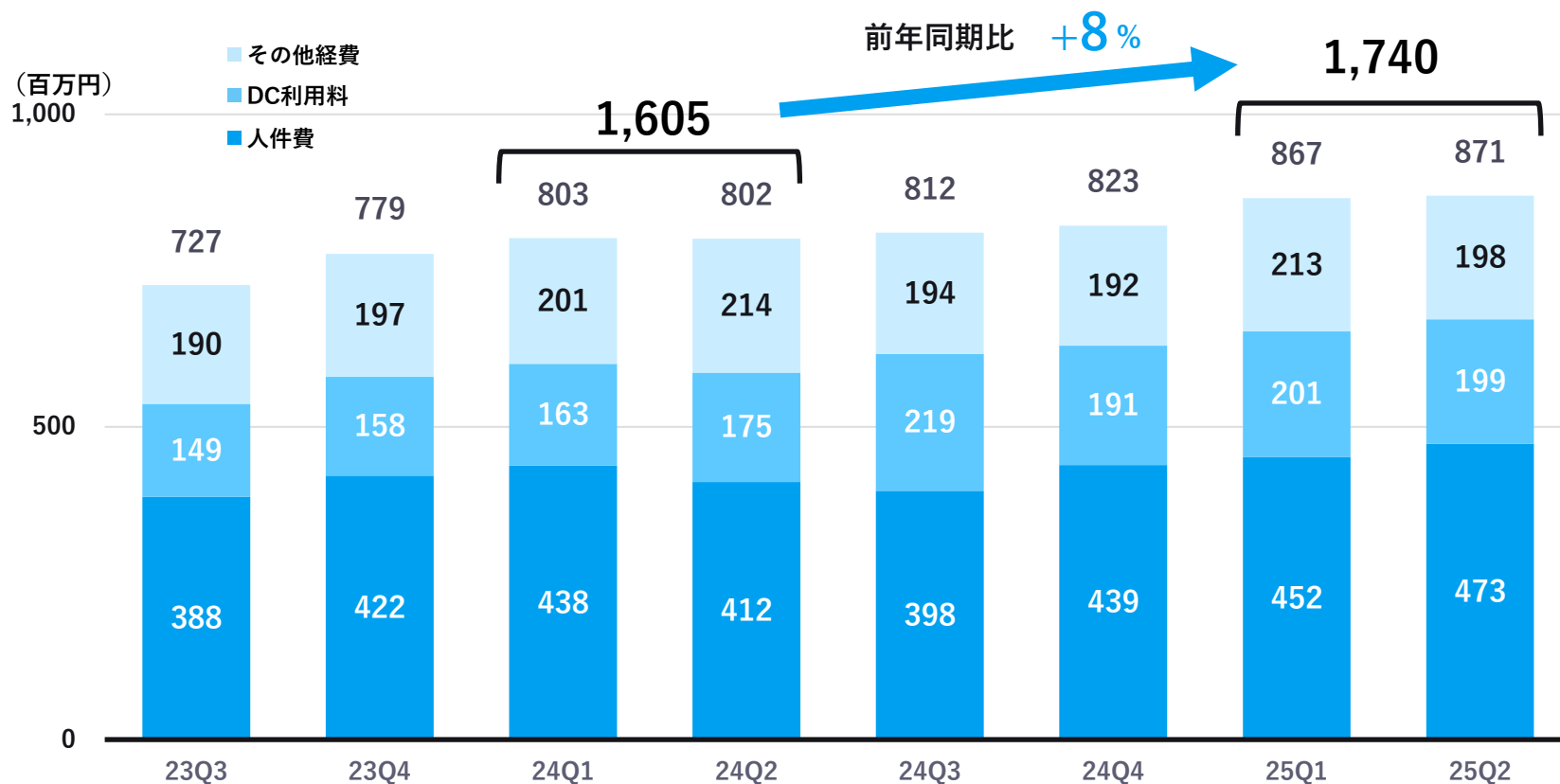
今後、これに留まらず、技術投資を続け、Web3領域での新サービス/新機能を提供することを検討する予定。

6.

費用の状況

6. 費用の状況

費用の伸びは売上増のペースと比べて緩やか。人員数増に伴い人件費は増加するが、データセンター利用料増はコントロールできている。



*金額は四捨五入ではなく全て切り捨て処理。

6. 費用の状況 – トピックス (1/2)

GigaViewer利用媒体数増に伴いAWS使用量が増加し、前年同期比でデータセンター利用料が増加。また、人員の増員ペースを反映して人件費がやや増加。

人件費

前年同期比

+9 %

24/7期2Q末からの増員数

+9 名

25/7期2Q末人員数

210 名

- 25/7期通期目標人員数215名に対しては良いペースで増加中
- その他、利益好調を反映して賞与引当金も増加

データセンター利用料

前年同期比

+18 %

- 前年同期以降でGigaViewerを利用する媒体数が増加したため、AWS使用量が増加し、前年同期比でコストアップ
 - 前期下半期比ではコスト水準は上がっていない
- 25/7期の2Qまでは比較的円安基調だったが、前年同期比では為替の影響はあまり受けない

その他費用

前年同期比

▲0.5 %

- サービス開発推進のための外注費・業務委託費について、需要が一巡して減少

6. 費用の状況 – トピックス (2/2)

更なる技術力強化が当社の競争力強化に繋がると判断。まずは2025年2月に「リスキリングプログラム」を立ち上げ、優れたITエンジニアが別領域のエンジニアリングスキルを習得するための支援を大胆に実施する。

「はてな リスキリングプログラム」

- 対象：優秀なWebアプリケーションエンジニア（希望者から選考）
- 期間：3ヶ月間。実務から離す
- 講師：社内のモバイルアプリエンジニア
- 狙い：モバイルアプリ開発のスキル習得。
プログラム後にモバイルアプリ開発のプロジェクトにアサインすることで、実務にスムーズに適応させることを狙う。
- カリキュラムは座学とアプリ開発実践の両輪
- 人事評価において不利にならないような配慮

期待する効果

- 顧客ニーズが強い出版社向けマンガビューワ「GigaViewer for Apps」の開発運用における人員需要の充足を通して、機会損失を防ぎ、事業成長を加速していく
- 会社が的確なリスキリングをサポートすることで従業員ロイヤリティを維持向上し、技術を重視する企業文化を醸成する
- 採用市場の活性度が低い職種において採用だけに頼らない手法を選択できる。リスキリングプログラムの実績を積み上げることで、求職者にもアピールし、採用難易度を下げる
- 今後、採用市場の活性度が低いAIエンジニアなど他職種にも適用を視野

7.

25年7月期業績予想と今後

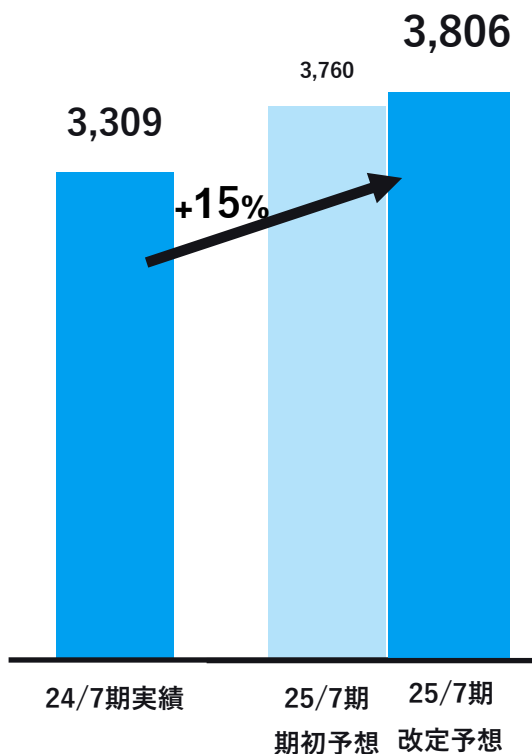
7. 25年7月期業績予想と今後 – 25/7期業績予想

2024年12月に開示した改定版業績予想に変更無し。増収増益を想定。利益は各項目で前期24/7期を大きく上回り、前々期23/7期も上回る水準とする。

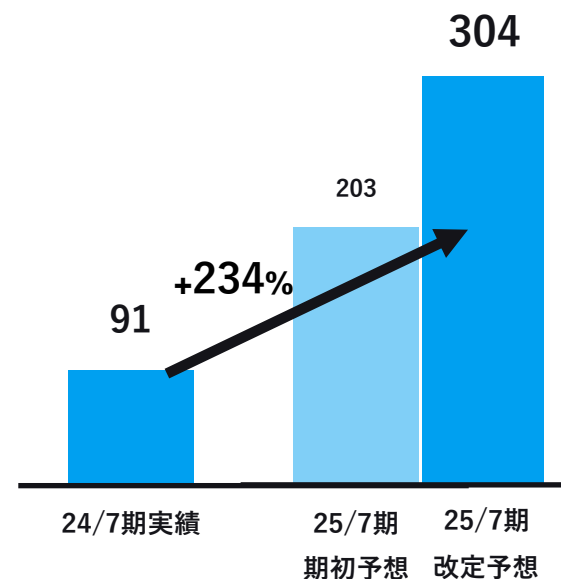
通期業績予想 (単位：百万円)

	2025年7月期
売上高	3,806
営業利益	300
経常利益	304
当期純利益	209

売上高 (単位：百万円)



経常利益 (単位：百万円)



7. 25年7月期業績予想と今後 – サービス毎と売上高の25/7期業績予想

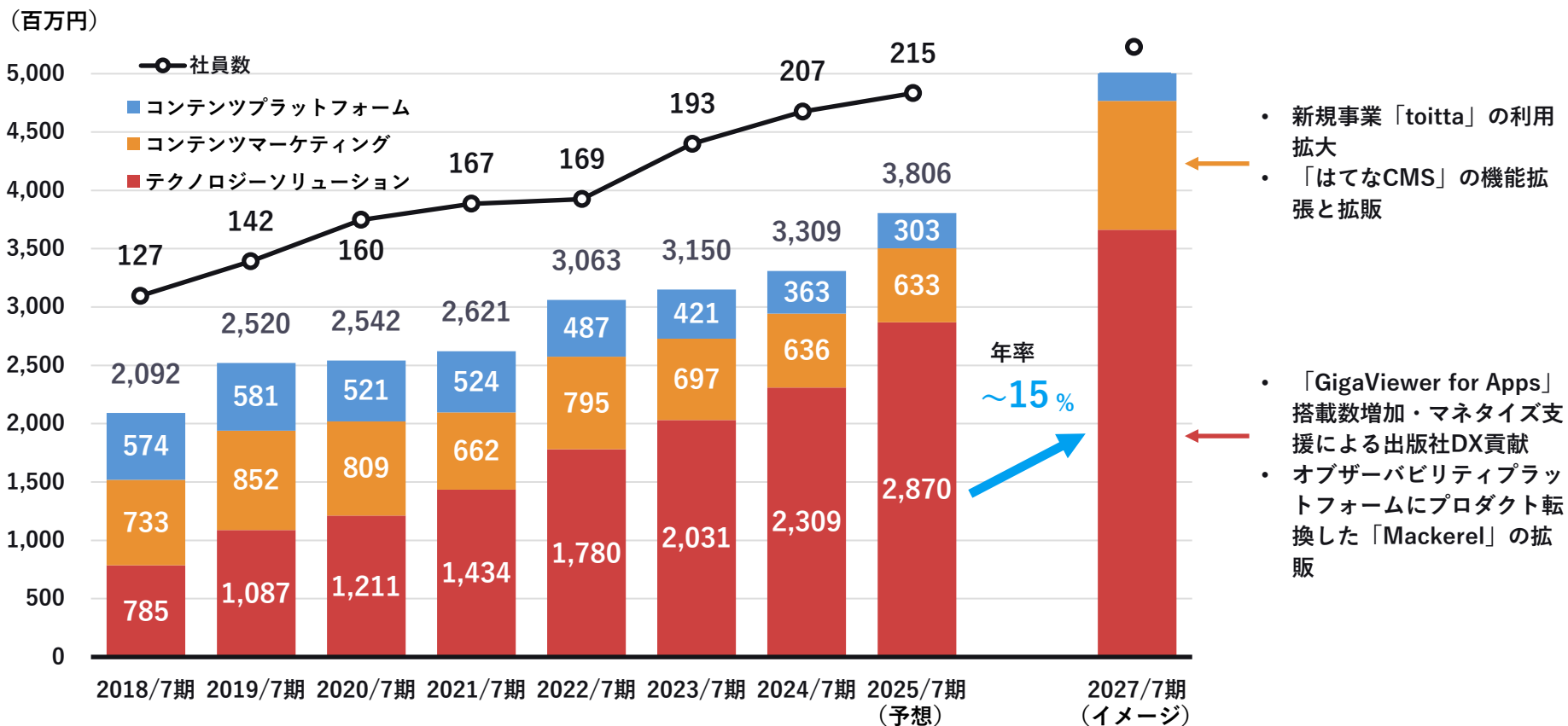
サービス毎売上高の業績予想にあたってのポイントは下記の通り。

[単位:百万円]	24/7期 売上高実績	25/7期 売上高改定予想 (当初予想+増加分)	増減	業績予想（改定版）にあたっての主要なポイント
テクノロジー ソリューション	2,309	2,870 (2,841+29)	+561 [+24%]	<ul style="list-style-type: none"> ● [改定あり] 受託サービスが成長の柱。「少年ジャンプ+」アプリ案件の通期にわたる業績貢献や、受託開発案件の積み上げを想定。 ● Mackerelの増収トレンドはAPM機能の正式リリース（2025年前半予定）後に力強くなると想定。本格的な売上貢献は26/7期以降。
コンテンツ マーケティング	636	633 (618+15)	▲3 [▲0.4%]	<ul style="list-style-type: none"> ● [改定あり] CMS需要を下半期に獲得できると見込み、「はてなCMS」運用件数は157件への増加を想定する。 ● 新サービス「toitta」による売上も見込むが、まだ立ち上げ段階。本格的な売上貢献は26/7期以降。
コンテンツ プラットフォーム	363	303 (300+3)	▲60 [▲17%]	<ul style="list-style-type: none"> ● 景気動向やウェブ広告のトレンドを踏まえ、アドネットワーク広告売上は引き続き下落すると見込む。 ● ブログの有料記事販売メニュー利用は広がると見込むが、記事当たりの販売価格は高額でないことを想定し、当社課金売上額への影響は慎重に見る。
売上合計	3,309	3,806 (3,760+46)	+497 [+15%]	

※「その他サービス」の影響は改定版業績予想では見積もっておりません

7. 25年7月期業績予想と今後 – 中期的売上成長のイメージ

テクノロジーソリューションを成長エンジンにして、売上高は年率+15%前後の成長を想定。3期後の27/7期で50億円を目指す。社員数増加ペースは、24/7期より緩やかとなることを想定し、27/7期以降は経常利益率10%を安定的に超える目算。



*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。

ご清聴、有難うございました。

7.

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

Q 人力検索はてな（2001年開始）

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

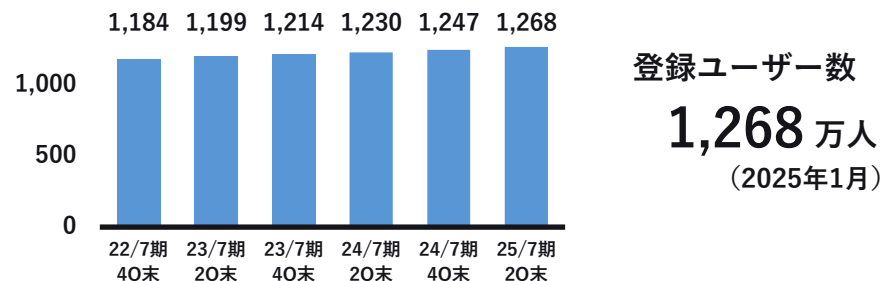
B! はてなブックマーク（2005年開始）

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

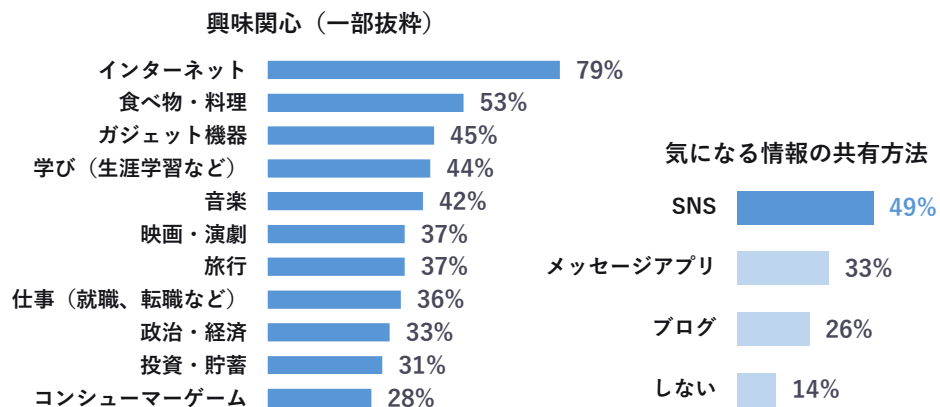
🖋️ はてなブログ（2013年開始）

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X(旧Twitter)のポスト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%

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。

自社開発・運用を通じて獲得

- ✓ 基盤：ユーザーコミュニティ、システム
- ✓ 技術力：企画・開発・運用力
- ✓ 収益化力：広告・課金などの収益化能力

コンテンツ
プラットフォーム

技術力を転用

- ・ サーバー管理のノウハウを転用
- ・ 開発・運用の高い技術力を利用
- ・ UGCサービスの開発・運用ノウハウを転用



 はてなCMS

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

基盤を転用

- ・ システムを転用（はてなブログ）
- ・ ブLOGGERを書き手として起用
- ・ ユーザーシェアされやすいコンテンツ・
- ・ 仕組み作り

 mackerel

 ジャンプルーキー!  コミックDAYS

 少年ジャンプ+  カクヨム

収益化力を転用

- ・ 広告や課金のノウハウを提供（投稿者還元も含む）

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

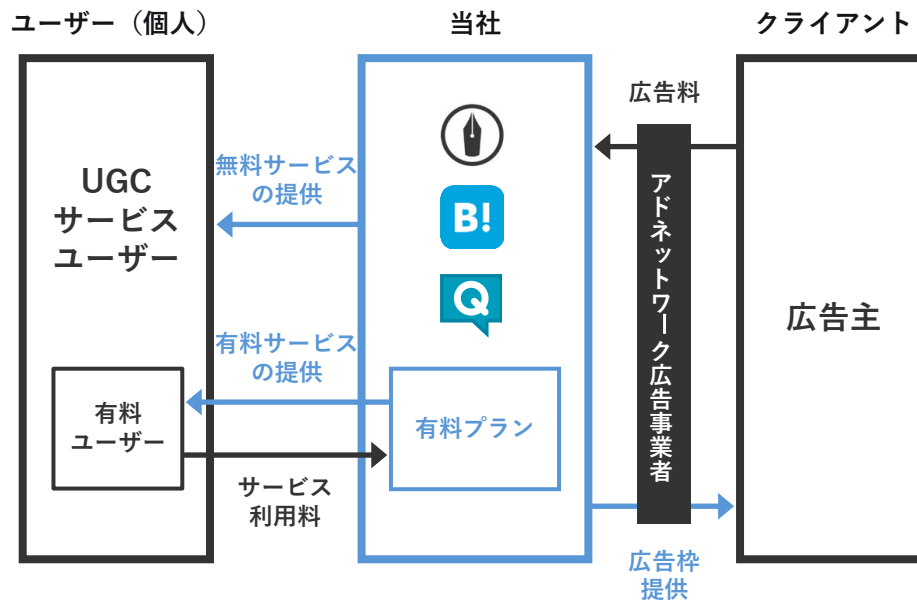
収益モデル

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



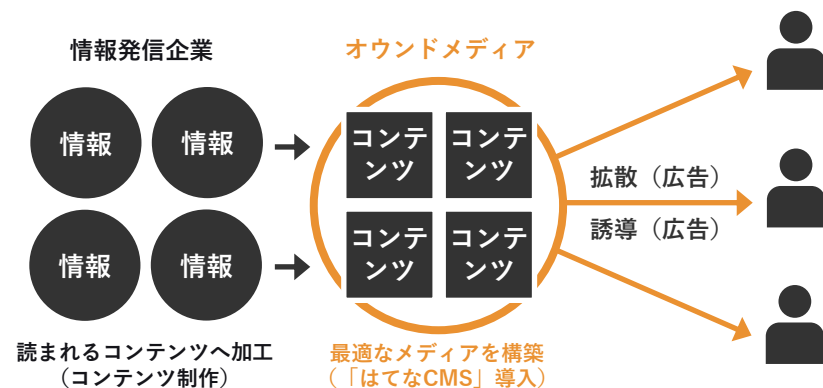
コンテンツマーケティングサービス

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

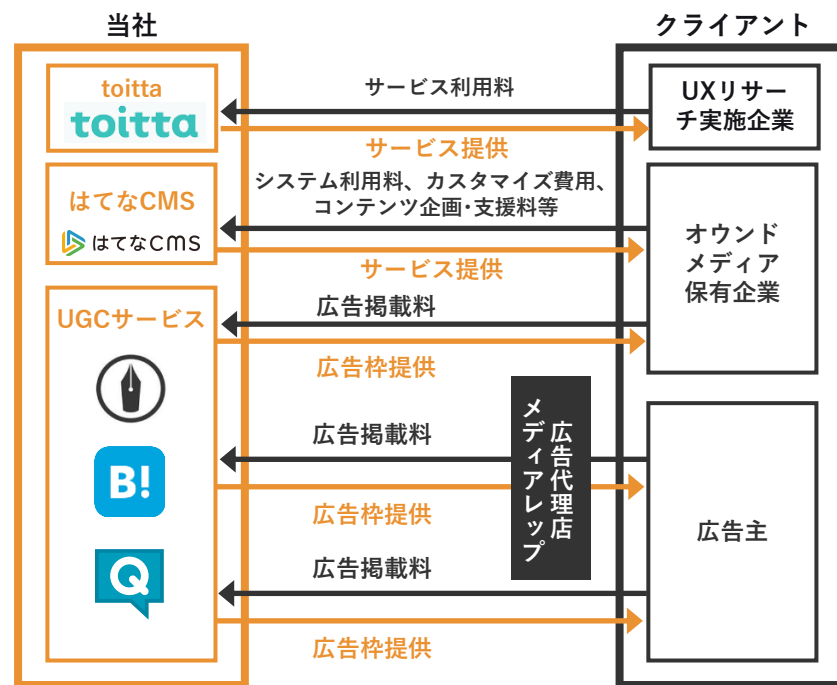


特徴

- ・ 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

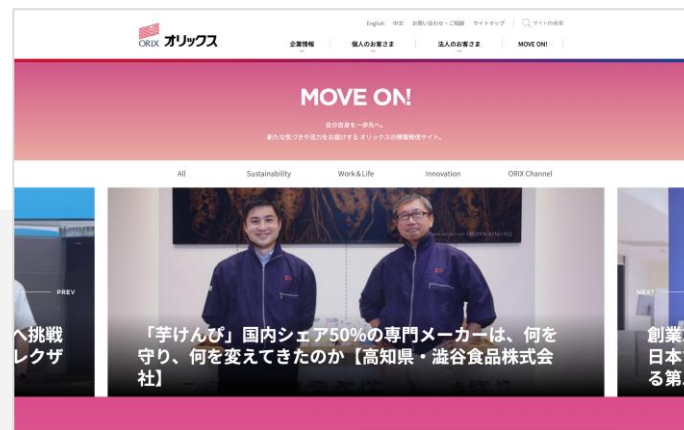
1. 「はてなCMS」のシステム利用料やコンテンツ作成支援料
2. ネイティブ広告・バナー広告・タイアップ広告収入
3. 「toitta」サービス利用料収入



はてなCMS導入事例



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



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 (1/2)

培ってきた技術力を法人顧客にサービス提供。受託サービスでは「GigaViewer」が着々と成長中。

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

集英社様向け

ジャンプ+

新時代の才能溢れる投稿作が読み放題の、ジャンプでデビューできるマンガ投稿サービス (2015年10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～)

任天堂様向け

イカリング3・タイカイサポート

『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～)

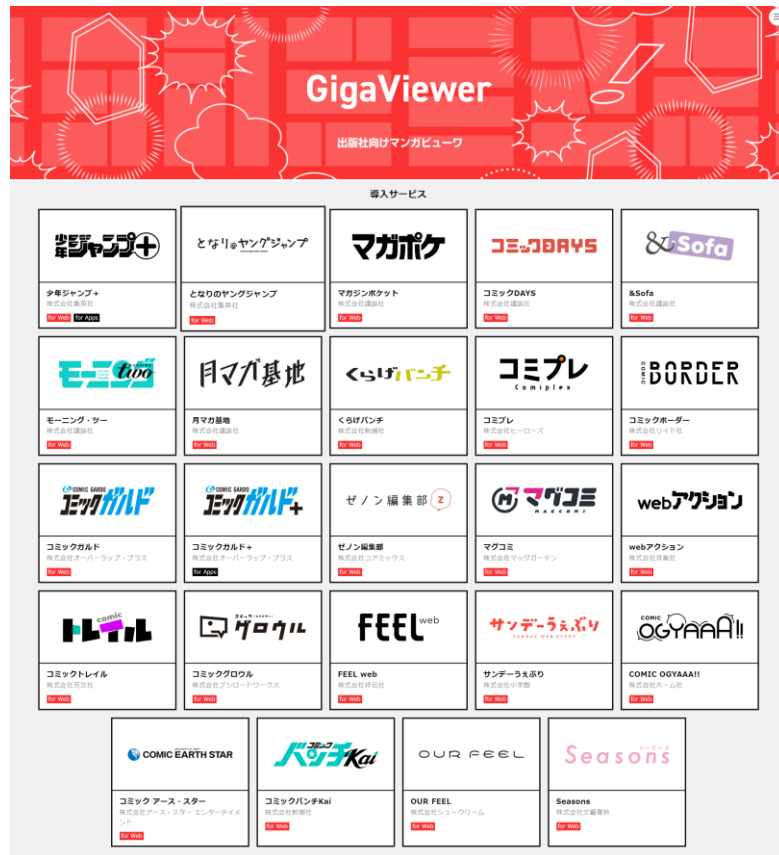
GigaViewer™

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。2025年1月末時点で17社25メディアに導入済。

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

GigaViewer搭載事例



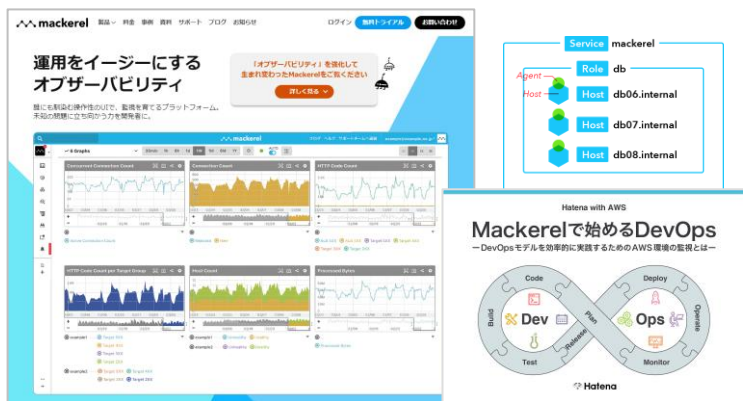
※ <https://hatena.co.jp/solutions/gigaviewer>の掲載企業 (2025年1月末時点)

テクノロジーソリューションサービス (2/2)

培ってきた技術力を法人顧客にサービス提供。サーバー監視サービスとして「Mackerel」を自社開発。現在は守備範囲を広げてオブザーバビリティプラットフォームサービスに転換すべく、鋭意開発中。

^^ Mackerel (マカレル)

利用企業・販売パートナー



クラウドやデータセンターで稼働するサーバーやソフトウェアをSaaS型で監視するサービス

【受賞歴・認定歴】

※国内企業で唯一受賞

2020年3月 APN Technology Partner of the Year 2019 – Japan

※国内企業で最も早く獲得

2017年9月 「AWS DevOpsコンピテンシー」認定

2022年11月 「AWS Graviton Ready パートナー」認定

2024年2月 「AWS ISVワークロード移行プログラム パートナー」認定

収益モデル

クライアントからの有料サービスの利用料



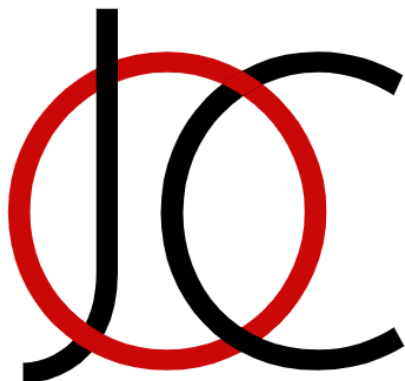
※ <https://ja.mackerel.io/customers> の掲載企業 (2025年1月時点)

大手企業をはじめ1,000社以上の導入実績を持つ「Mackerel」では、販売パートナーとの連携も強化。

KDDI株式会社、株式会社IDCフロンティア、東日本電信電話株式会社、クラスメソッド株式会社、エヌ・ティ・ティ・スマートコネク株式会社、株式会社オプテージなどに加え、2024年7月からはSCSK株式会社とのパートナーシップを開始。

その他サービス – 暗号資産関連サービス

2024年10月にパブリックチェーン「JOC (Japan Open Chain)」にバリデータとして参画。JOCは同年12月にIEO。バリデータとして運用の知見を溜めながら、今後、Web3領域での新サービス/新機能提供を構想する。



JAPAN ○ PEN CHAIN

JOCとは

日本ブロックチェーン基盤社が運営・管理するパブリックチェーン。取引を承認する役割であるバリデータをコンソーシアムに入る特定の日本企業に限定し、安心・安全かつ実用的にブロックチェーン技術を利用できるようにすることを想定。

2024年12月に暗号資産JOCはIEO (Initial Exchange Offering) を果たし、暗号資産取引所に口座開設をする誰でも取引が可能となった。

当社の関わりと狙い

当社は2024年10月にバリデータに参画。IEO後の25/7期2Qから、バリデータとして得られる対価について売上を計上。

今後、これに留まらず、技術投資を続け、Web3領域での新サービス/新機能を提供することを検討する予定。

収益モデル

日本ブロックチェーン基盤社のバリデータ運用料 (JOCトークンで受領)

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。
- 当社の将来展望については、2025年10月中旬頃に発表する予定である「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」においても言及する予定です。
- 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。
- 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。