

株式会社はてな

東証グロース（証券コード：3930）

2026年7月期 第2四半期

決算説明資料

2026年3月13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

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

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。
企業のWebサイトのシステム制作やコンテンツ拡散を支援する「はてなCMS」、AIを活用しインタビュー結果の分析を支援する「toitta」。



機能
企業のサイト運用を、ぐんと効率化。

はてなCMS

はてなブログのシステムを転用して作ったCMS。
企業サイトを効率的に運用するための機能をSaaSとして提供。



toitta

AIを活用したインタビュー分析SaaS。リサーチのインタビュー結果の分析を加速し、仮説の精緻化などもサポート。

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)

「コミックDAYS」(講談社様)等、

18社27サービス (2026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。

• サマリ	7
• テクノロジーソリューションサービス	11
• コンテンツマーケティングサービス	15
• コンテンツプラットフォームサービス	19
• その他サービス	22
• 費用の状況	24
• 今後の方針	27
• Appendix	35

1. サマリ



1. サマリ - 期初に掲げた方針

注力してきた出版社DX支援について、支援範囲をさらに拡大。
生成AIについても、サービスへの適用を進める段階となり生成AIベンダーとの協議を進行中。
SaaSビジネスは引き続き拡大を目指す。

方針1

出版社DX支援範囲を拡大

テクノロジーソリューション

方針2

UGCサービスを生成AIフレンドリーに

コンテンツプラットフォーム

方針3

SaaSビジネスをスケールアップ

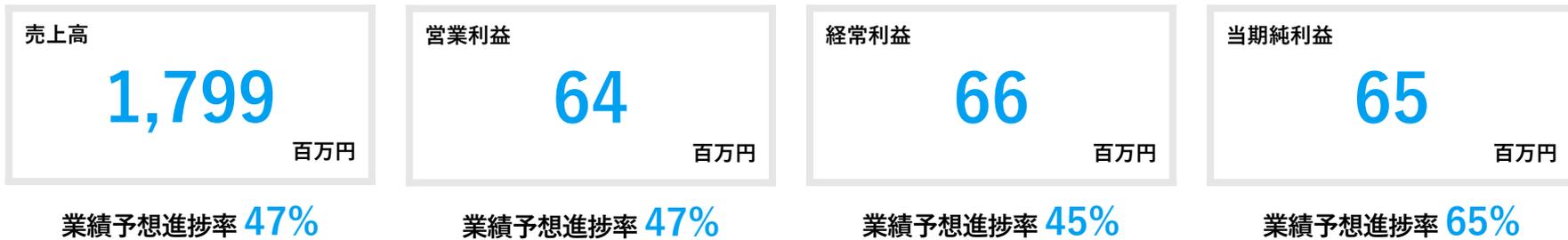
テクノロジーソリューション

コンテンツマーケティング

1. サマリ - 2026年7月期 第2四半期（累計） サマリ

期初に想定していた新規開発の谷間を迎えたが、各領域ごとに想定していた取り組みについては、概ね順調に進んでいる状況。

第2四半期（累計）業績のサマリ



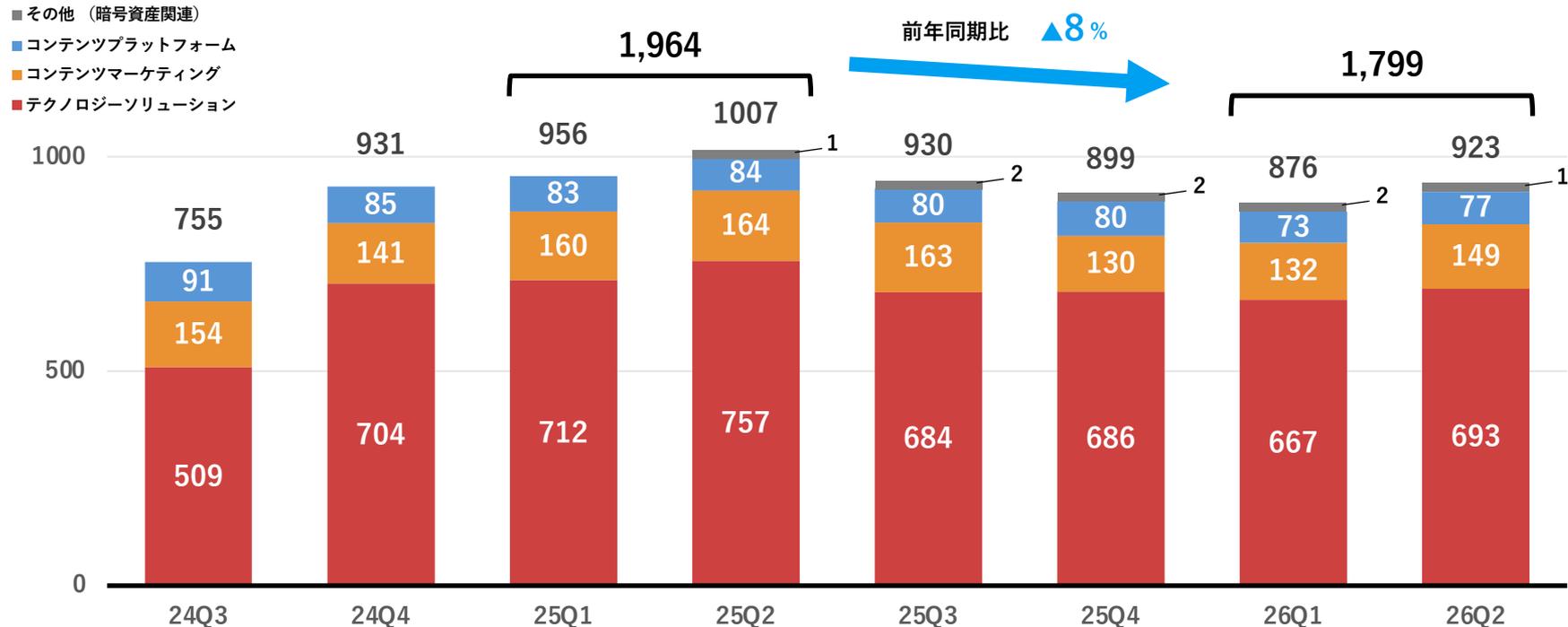
トピックス

- ・ 受託サービス：出版社DX支援範囲の拡大は予定通り進行、「GigaViewer for Apps」の受注及びサービスローンチ、マーケティングソリューション「Comic Growth powered by GigaViewer」も本格始動。
- ・ toitta：toittaに蓄積されたデータベースを有効活用できる新機能「ask toitta」を正式リリースし、順調に成長中。
- ・ Mackerel：前年同期比でプラスに転じ、APM機能も好評価。
- ・ 生成AIベンダーとの取り組み：ビジネススキームやデータの取り扱いなどについて、複数社との協議を進行中。



1. サマリ - 四半期毎の売上高構成

前年同期比では▲8%となった。



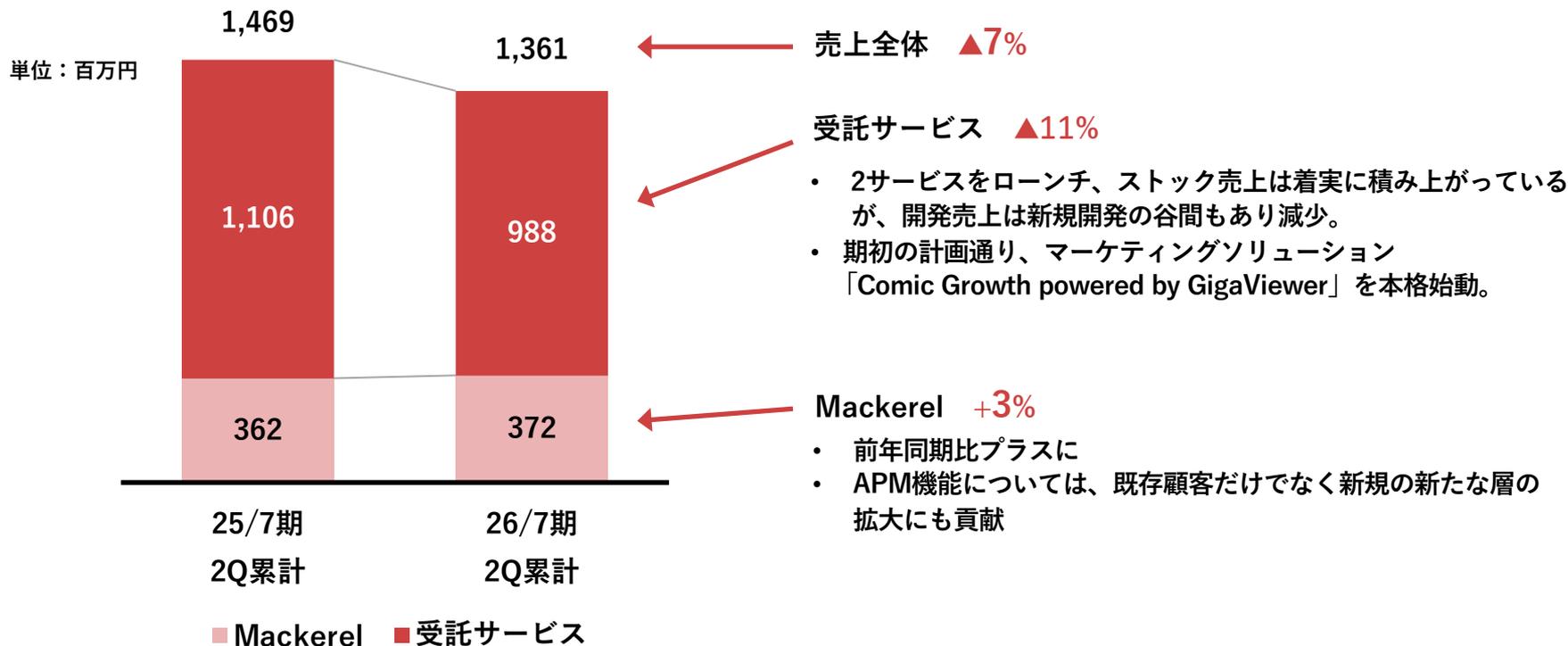
2. テクノロジーソリューションサービス

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 (1/3) - 業績動向

売上は前年同期比▲7%。受託サービスで減収の一方、Mackerelは回復傾向にある。



2. テクノロジーソリューションサービス（2/3） - 出版社DX支援範囲を拡大

順調に新規導入が進んでおり、さらに支援範囲拡大の取り組みについて「Comic Growth powered by GigaViewer」として本格始動。

GigaViewer for Apps・GigaViewer for Webをそれぞれ1媒体に新規導入。

GigaViewer for Apps

- ・「くじらバンチ」
iOS アプリ：<https://apps.apple.com/jp/app/id6752588132>
Android アプリ：<https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.ne.hatena.kujirabunch>
2025年11月（新潮社様）

GigaViewer for Web

- ・「COMIC Y-OURS」<https://comic-y-ours.com/>
2026年1月（少年画報社様）

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）
「コミックDAYS」（講談社様）等、
18社27サービス（2026年1月末時点）

GigaViewer for Apps利用件数/通期目標

3/4件

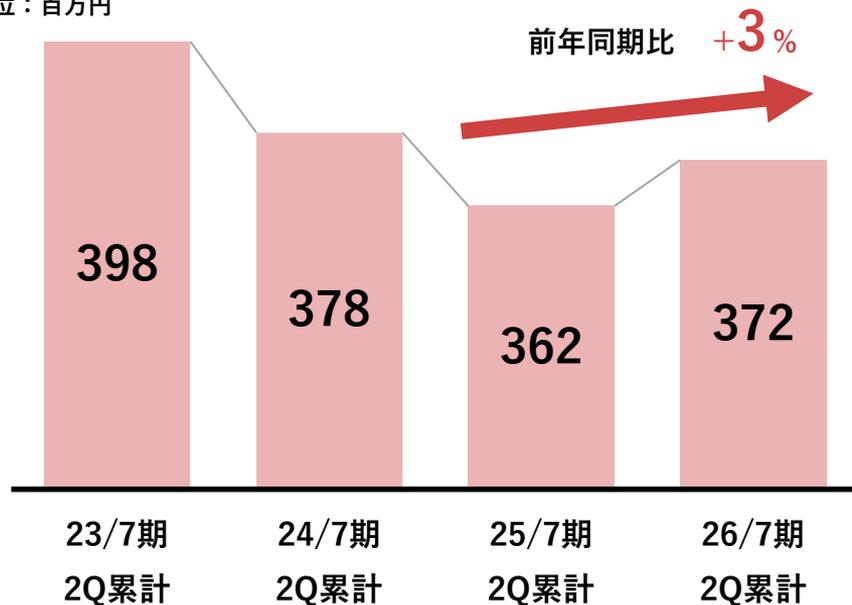
Comic Growth powered by GigaViewer

これまで行ってきたマンガサービスの集客やグロースに貢献するコンサルティングの経験から、マンガサイトの認知・インストール獲得、作品の読者獲得、サービスグロースを目的に、戦略立案から実施、効果検証までのデジタル広告のあらゆる工程をワンストップで支援するサービス。GigaViewer for Appsの導入と共に、年間数億円規模の広告宣伝費の運用に取り組む想定。

2. テクノロジーソリューションサービス (3/3) - SaaSビジネスのスケールアップ

「Mackerel」のAPM機能については、リリース後も機能拡充の開発を継続中。新規顧客への新たなフック、既存顧客の解約抑止としても働き、売上は下降傾向が続いていたが、前年同期比プラスに転じた。

単位：百万円



AIのSaaSに対する影響とMackerelについて

- AIの影響により従来のSaaSは転換期を迎えるという言説（SaaS is Dead）があるが、Mackerelは生成AIの恩恵を受ける側のサービスと考えている。
- SaaSの領域は多岐に渡っているが、Mackerelは業務改善ツールではなくサーバー・ソフトウェアの監視サービスであり、AIの恩恵を受けることはあっても、それにより監視の需要が弱まったりすることはない。

3. コンテンツマーケティングサービス

はてなCMS・toitta



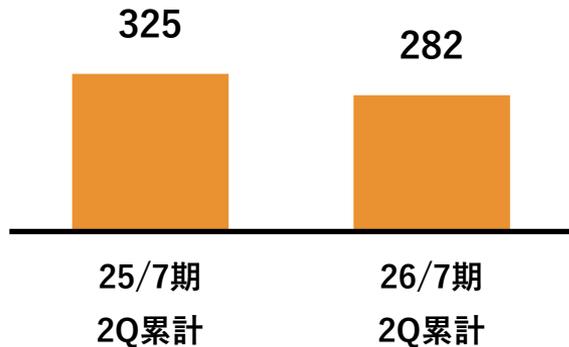
3. コンテンツマーケティングサービス（1/3） - 業績動向

「はてなCMS」の運用件数は154件と成長を続けているが、前年同期比▲13%の減収。生成AIの台頭により安価で多量な記事が量産できるようになった背景もあり、関連した編集受託の新規獲得については逆風の状況。様々な可能性を模索しているが、今後より成長が期待できる既存事業や新規事業へリソースの再分配も検討する。

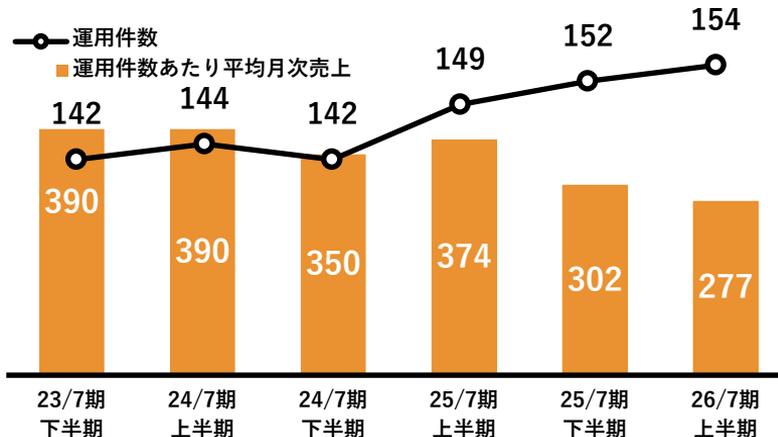
単位：百万円

前年同期期比

▲13%

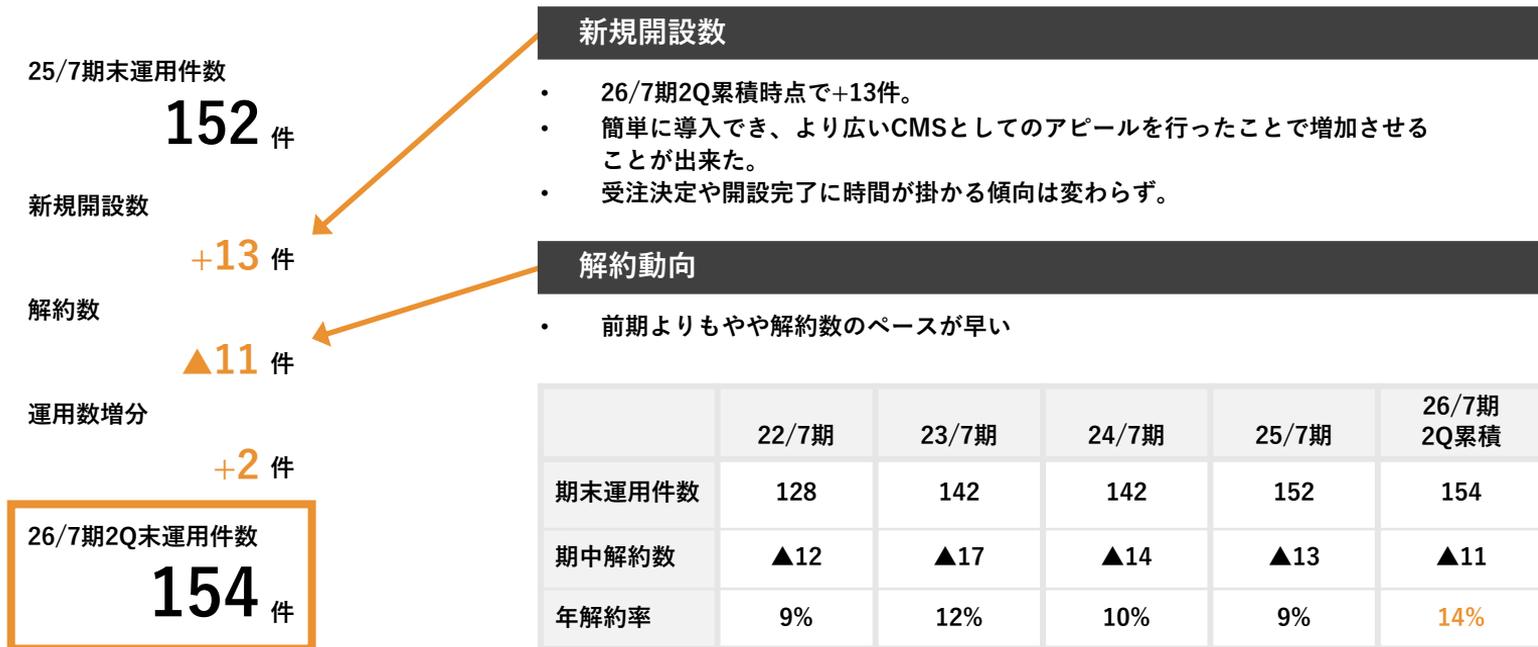


はてなCMS運用件数



3. コンテンツマーケティングサービス（2/3） - はてなCMS運用件数について

運用件数は半期で+2件と着実に増加。「汎用性のあるCMS」とし受け入れられやすくなったが、新規開設数のペースは鈍化している状況。



3. コンテンツマーケティングサービス (3/3) - SaaSビジネスのスケールアップ

AIを活用したインタビュー分析SaaS「toitta (トイッタ)」は、2025年9月にISMS認証を取得、その後も順調に成長を続けており、2026年1月には新機能としてβ版をリリースしていた「ask toitta」を正式リリース。更なる事業拡大に向けて投資は引き続き継続。

「ask toitta」

知りたいことを問いかけると、AIがその意図や観点を汲み取り、インタビューの結果から意思決定を助ける発見・根拠となる発話の内容を抽出。

過去のリサーチ結果を情報資産として、より活用することができる。

AIのSaaSに対する影響とtoittaについて

- toittaは「書き起こしツール」ではなく、インタビュー結果の分析やその後の共有など調査に特化したサービス。
- 現在様々な機能開発ニーズも見えてきており、既にこの領域で一定の市民権を得ている状況と捉えている。
- 今後は「ask toitta」のようなインタビュー実施後の工程を支援する各種機能に加え、AIによるインタビュー実査など、より広い工程（調査設計から分析・資産化まで）を支援することで、インタビューにおけるSaaSの新しい形を提示し、さらに市場を拡大していく。
- ARRの1億円達成を目指す目線は変わらず。

4. コンテンツプラットフォームサービス

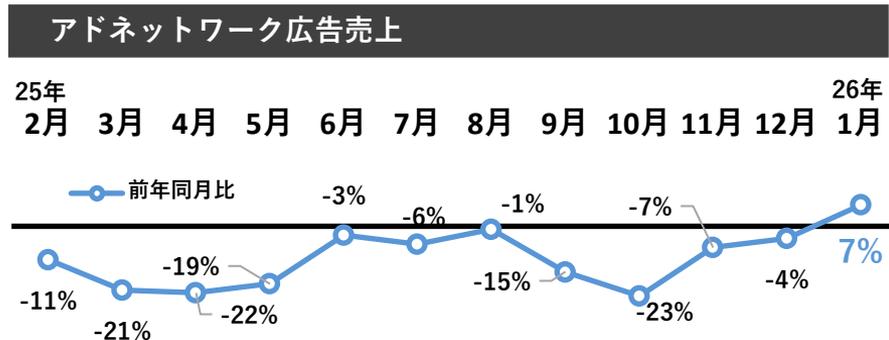
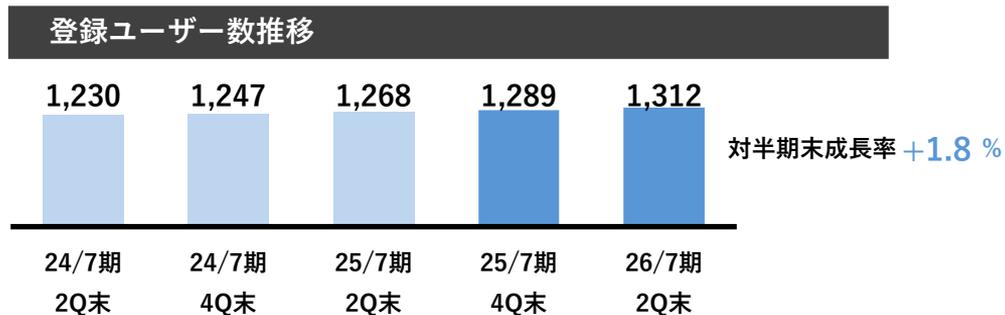
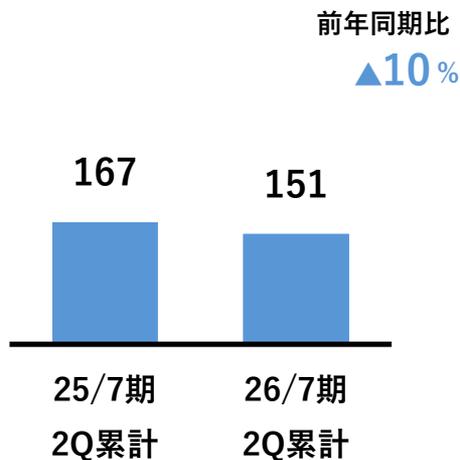
はてなブログ・はてなブックマーク



4. コンテンツプラットフォームサービス（1/2） - 業績動向

前年同期比▲10%の減収。登録ユーザー数は堅調に推移、アドネットワーク広告は改善施策により2026年1月は前年同月比でプラスとなった。

単位：百万円



4. コンテンツプラットフォームサービス（2/2） - UGCサービスを生成AIフレンドリーに

生成AIベンダーとのパートナーシップについては、データの取り扱いや取り組みの方法などについて複数社と協議中。方法についても当社として画一的なものではなく、それぞれ最適な連携方法を模索している。



「はてなブログ」への適用



AEOの観点

- 生成AIの活発な開発に伴い、AIエージェントを介して新しい記事を発見する人も徐々に増えており、また検索エンジンにも生成AIの組み込みが進んでいる。
- 当社は従来のSEO（検索エンジン最適化）だけでなく、**AEOにも対応**をしていき、書き手にとって読者とのマッチングを適切に、多く行っていく。書き手にとってサービスの魅力を保ち、また高めて、アクセス数や課金/広告売上向上に繋げる。
- 企業サイトにとっても、優れたAEO対応性能をもつCMSは**集客の観点**で極めて重要で、当社コンテンツマーケティングサービスの強い差別化ポイントとなりうる。

パートナーシップの観点

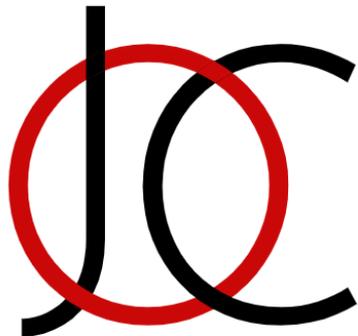
- 生成AIベンダーにとって、UGCサービスは**膨大なテキストデータを蓄積**し、また多くのユーザーが「旬」なテキストを投稿するという観点で、独自の学習データをもつ重要なプレイヤーである。
- AEOの他、AIが正確な回答を生成するための仕組み「**RAG（検索拡張生成）**」において、**ユーザーのリアルな一次情報や体験談は極めて価値の高い情報**になり得る。

5. その他サービス



5. その他サービス

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。バリデータ売上に留まらず、引き続きWeb3領域での新サービス/新機能構想を検討中。



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特定の日本企業に限定し、ブロックチェーン技術を安心・安全かつ実用的にすることを狙う。

2024年12月に暗号資産JOCはIEO (Initial Exchange Offering) し、取引開始した。

国内初の円建てステーブルコインJPYCが2025年10月に正式発行され注目を集めており、JOCでもステーブルコインの発行に向けて動いている。

当社の関わりと狙い

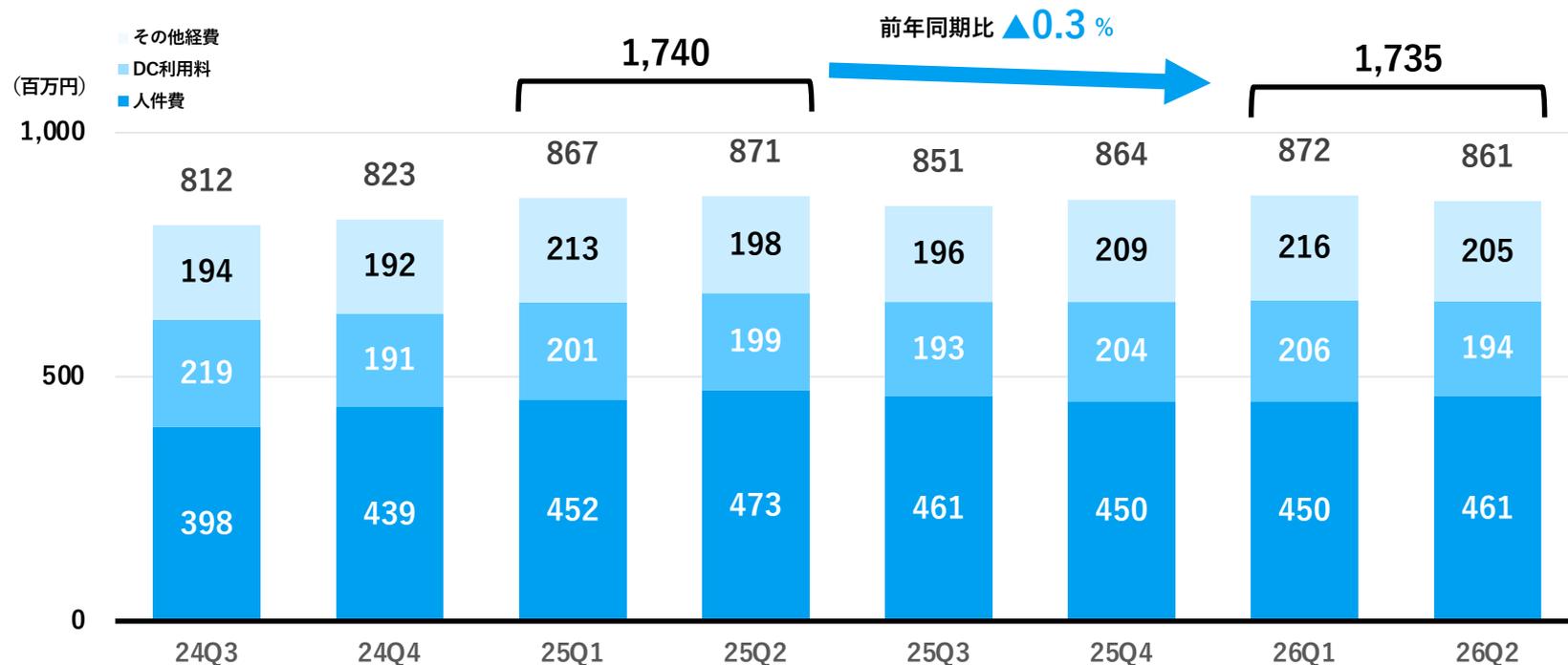
- **バリデータ売上の獲得**
 - IEO後の25/7期2Qから、バリデータとして得られる対価について売上に計上。なお、対価はJOCトークンで受領する。
- **Web3領域のR&D**
 - ブロックチェーン技術を既存サービスへの組み込みや新サービスづくりに適用することを検討
 - 他社と連携し、既存サービスとは異なる「飛び地」に事業を立ち上げる橋頭堡となることも期待

6. 費用の状況



6. 費用の状況

採用費の抑制などにより、前年同期比で費用は減少。



6. 費用の状況 – トピックス

当初よりも人員増員のペースを抑え、その他の費用についても適正化を行っている。コンテンツマーケティングサービス領域だけでなく引き続き収益構造の点検を行い、費用削減ポイントがあれば順次実行する。



25/7期2Q末からの増員数

+7 名

26/7期2Q末人員数

217 名

- 26/7期通期目標人員数228名に対し、社内での配置変更など人員最適化を行い採用を抑制
- 減益予想に合わせ賞与引当金も減少



- GigaViewerを利用する媒体は増えている一方で、コスト削減のための最適化施策などを行い上昇を抑制



- 出版社DXの支援範囲拡大に伴い、広告に関わる費用が増加
- 一方で外注費・業務委託費については需要が一巡し減少

7. 26年7月期業績予想と今後



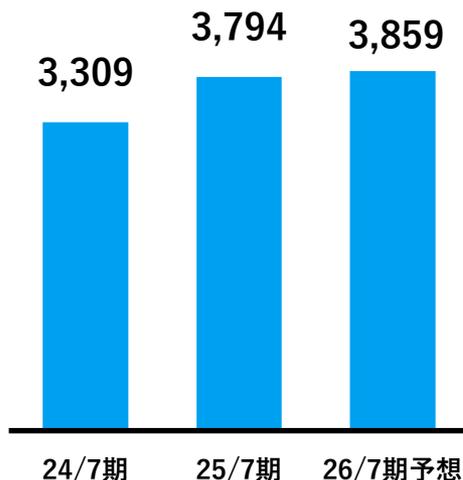
7. 26年7月期業績予想と今後 – 26/7期業績予想

期初に開示した業績予想から変更無し。期初方針についても継続し、27/7期以降、受託開発の谷間を抜けて需要を確保、またアプリのグロースが成功してレベニューシェアを大きく獲得できることで、売上や利益の大きな成長を実現していく。

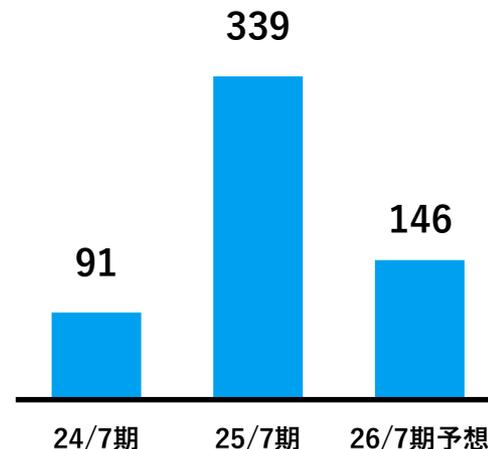
通期業績予想 (単位：百万円)

	2026年7月期
売上高	3,859
営業利益	136
経常利益	146
当期純利益	101

売上高 (単位：百万円)



経常利益 (単位：百万円)



7. 26年7月期業績予想と今後 – サービス毎と売上高の26/7期業績予想

受託開発料の減収の影響が大きいですが、成長が見込める事業へのリソースの再分配を行い、27/7期以降の大きな成長の下地を作る。

[単位:百万円]	25/7期 売上高実績	26/7期 売上高予想	増減	業績予想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	2,839	2,808	▲31 (▲1%)	<ul style="list-style-type: none"> 受託サービスは減少。ストック売上（保守運用料、レベニューシェア等）が順調に成長するものの、既存顧客のリニューアル開発需要の谷間となりワンショットの売上である開発料が減少すると見込む。 Mackerelは増収トレンドに転じるものの、本格的な売上成長は新規顧客開拓とともに進む27/7期以降と見込む。
コンテンツ マーケティング	620	646	+26 (+4%)	<ul style="list-style-type: none"> はてなCMS運用件数は178件（+28件）を想定する。コンテンツマーケティングに関わる広告販売量が多くないと見込む。 新サービス「toitta」による売上貢献も下半期に本格化すると想定。
コンテンツ プラットフォーム	328	395	+67 (+20%)	<ul style="list-style-type: none"> 生成AIベンダーとのパートナーシップやAEOの推進により+20%増収を想定。 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単価は引き続き下落すると見込む。
その他	6	9	+3	<ul style="list-style-type: none"> JOCのバリデーター売上が年間通して発生。 なお、価格の大幅な上下の発生は前提としていない。
売上合計	3,794	3,859	+65 (+2%)	

開発プロセス変革と新サービス創出

生成AIの急速な台頭による事業環境の変化は、当社の既存事業にも少なからず影響を与えている。

しかし、この不可逆な変化を「次なる飛躍への最大の追い風」と捉えAIの可能性を追求し、

「①開発プロセス変革」および「②新サービス創出」の2軸を推進することで

AIを次の成長ドライバーとし、全社的な再成長を目指す。

7. 26年7月期業績予想と今後 – AIを活用し次の成長ドライバーへ (2/3)

期初に掲げた3つの方針について、生成AIの急速な進化を最大限に活用する。開発プロセスの変革によりそれぞれの戦略の実行力や精度を高めると共に、新サービス創出により27年7月期以降の非連続な成長を加速させる。

期初方針1

出版社DX支援範囲を拡大

テクノロジーソリューション

期初方針2

UGCサービスを生成AIフレンドリーに

コンテンツプラットフォーム

期初方針3

SaaSビジネスをスケールアップ

テクノロジーソリューション

コンテンツマーケティング



開発プロセス変革と新サービス創出

7. 26年7月期業績予想と今後 – AIを活用し次の成長ドライバーへ (3/3)

社内の開発プロセスにAIを活用することに留まらず、ユーザー体験を向上、変化させることができるような新サービスを開発中。

開発プロセス変革

全社においてAI導入を本格化。開発現場については、プロトタイプ開発の段階からAIを活用することでエンジニアの負荷を減らし、全体工数の圧縮やデザイナーやプランナーの関与領域の拡大を実現しており、今後自社・受託含めて事業成長の強力な追い風となることを見込む。加えて、開発現場以外でのAIの導入についても現在推進中。

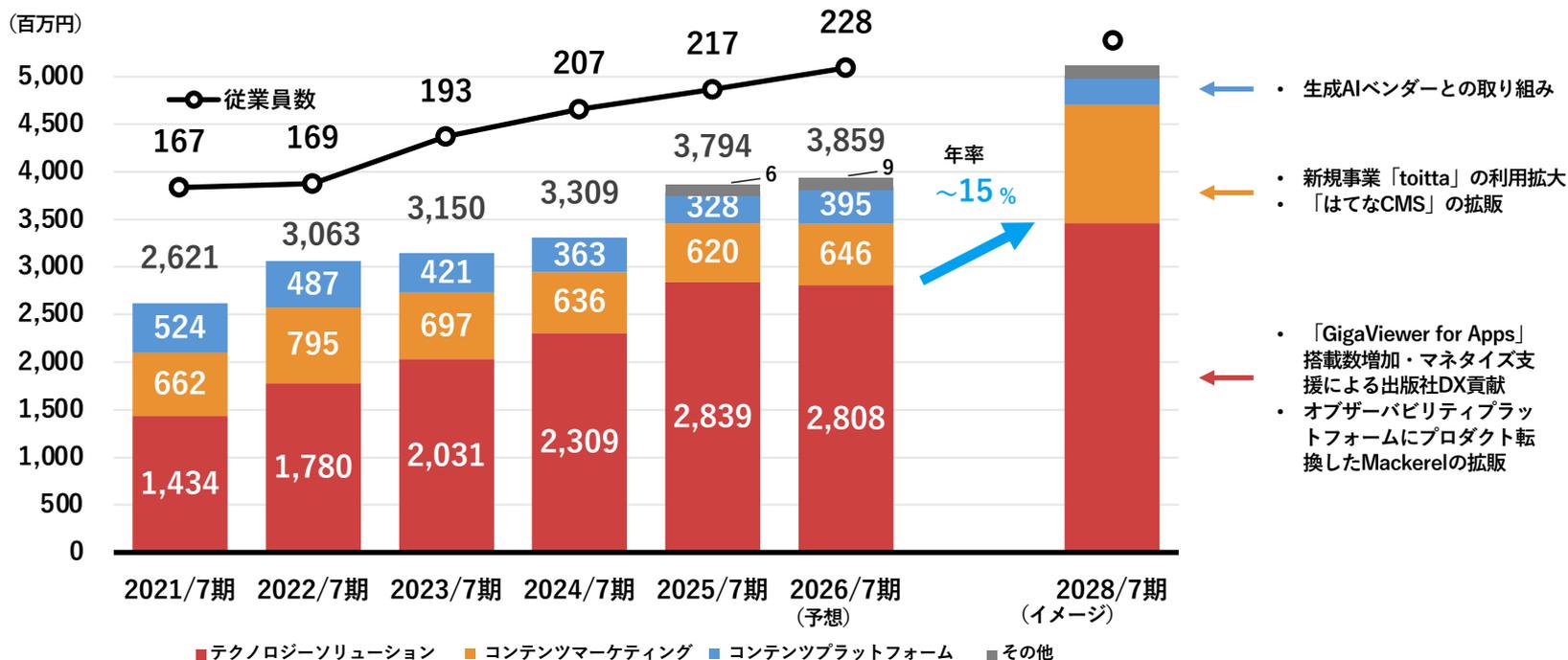
新サービスの創出

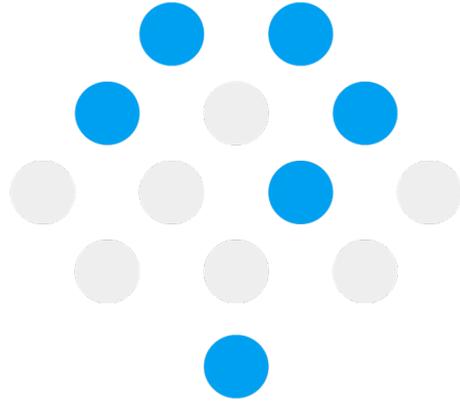
開発プロセスでの活用を経て、それによって得られた機動力を活かして新サービスの早期立ち上げを計画中。これまで数々のUGCサービスを通じて個人の発信する場の提供や、価値ある情報を発見・共有するエコシステムを構築してきた知見を活かし、生成AI時代にユーザーに寄り添った新しい体験を届けるようなサービスを開発中。

社内のリソースを再分配し開発を進めており、詳細については今期中に改めてアナウンス予定。

7. 26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中心としながら、AIによる追い風を受け新サービスも成長エンジンの一つとして、売上高は年率+15%前後の成長を想定。28/7期で50億円、28/7期以降は経常利益率10%を安定的に超える目算。





Hatena

8. 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

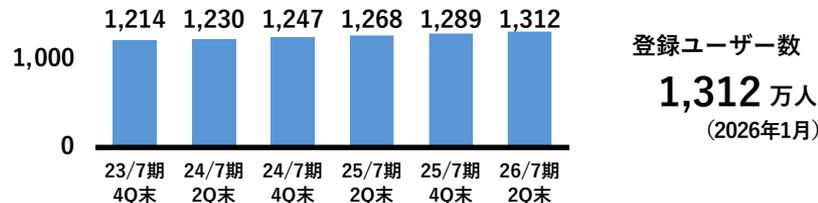
B! はてなブックマーク (2005年開始)

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

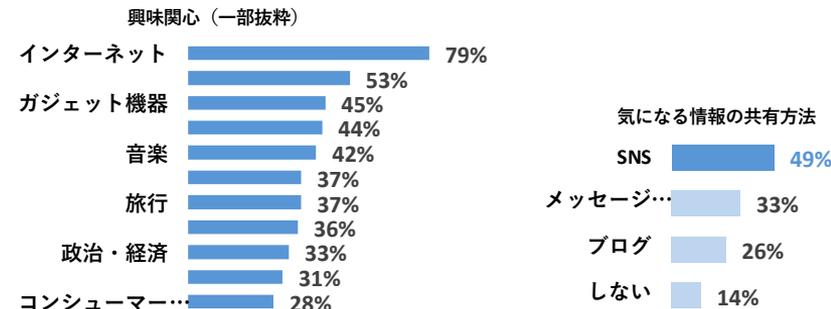
📖 はてなブログ (2013年開始)

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」

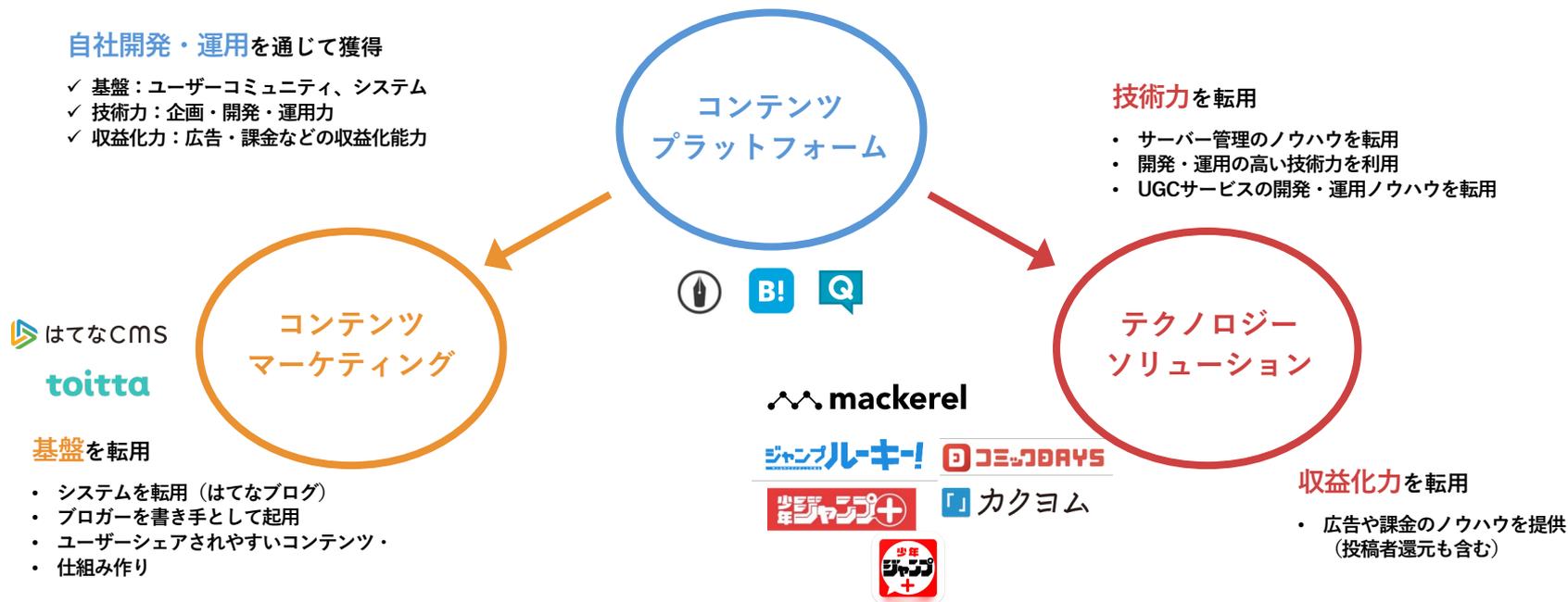


幅広いジャンルに関心が高い

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。



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。



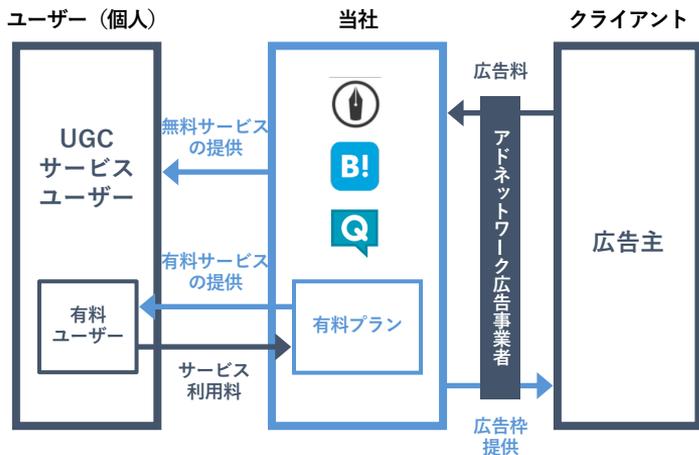
はてなブログ



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



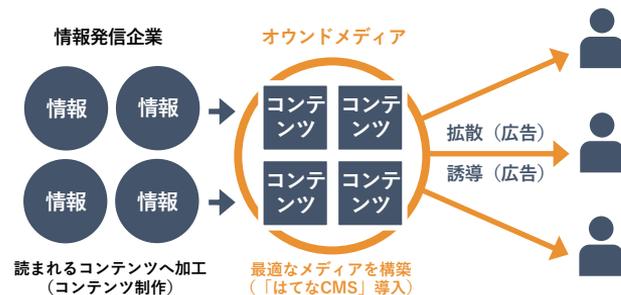
コンテンツマーケティングサービス

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、企業サイトやオウンドメディア構築のためのSaaSやサイト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）や企業サイトを構築・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

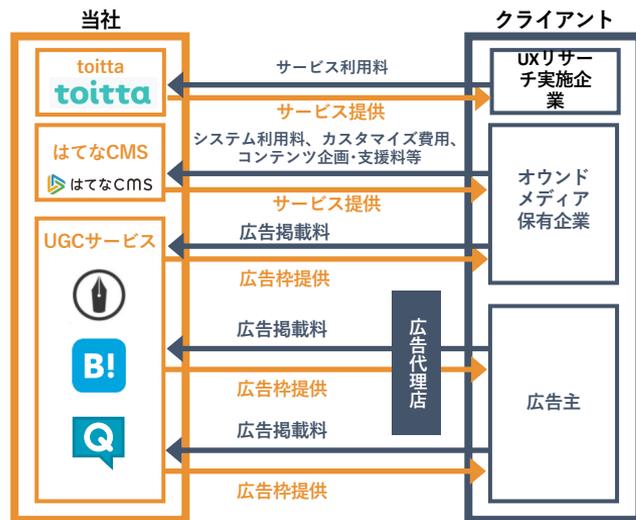


特徴

- 顧客企業担当者が直感的に使いやすい・分かりやすいCMS
- 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

- 「はてなCMS」のシステム利用料やコンテンツ作成支援料
- ネイティブ広告・バナー広告・タイアップ広告収入
- 「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
ジャンプレーキ-

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

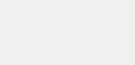
自由なスタイルで物語を「書ける」「読める」「お気に入りの物語を伝達できる」小説投稿サイト (2015年10月～)

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運動サービス (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。2026年1月末時点で18社27サービスに導入済。

GigaViewer搭載事例

 少年ジャンプ+ 株式会社集英社 by Web	 となりのヤングジャンプ 株式会社集英社 by Web	 コミックDAYS 株式会社講談社 by Web	 &Sofa 株式会社講談社 by Web	 モーニングツー 株式会社講談社 by Web	 月マガ基地 株式会社講談社 by Web	 ピブリアリウス 株式会社講談社 by Web
 くらげパンチ 株式会社新潮社 by Web	 コミックバズカ! 株式会社新潮社 by Web	 くじらパンチ 株式会社新潮社 by App	 HERO'S Web 株式会社ヒーローズ by Web	 コミックボーダー 株式会社リイド社 by Web	 コミックガルド 株式会社オーバーラップ・プラス by Web	 コミックガルド+ 株式会社オーバーラップ・プラス by App
 ゼノン編集部 株式会社コアモックス by Web	 マガヨミ 株式会社マッグガーデン by Web	 webアクション 株式会社集英社 by Web	 コミックアース・スター 株式会社アース・スター・エンターテインメント by Web	 FEEL web 株式会社祥伝社 by Web	 サンデーうぇぶり 株式会社小学館 by Web	 COMIC OGYYAA!! 株式会社ホーム社 by Web
 コミックアース・スター 株式会社アース・スター・エンターテインメント by Web	 OUR FEEL 株式会社ワークリーム by Web	 Season's 株式会社集英社 by Web	 一迅プラス 株式会社一迅社 by Web	 COMIC Y-OURS 株式会社小学館 by Web		

※ <https://hatena.co.jp/solutions/gigaviewer>の掲載企業 (2026年1月時点)

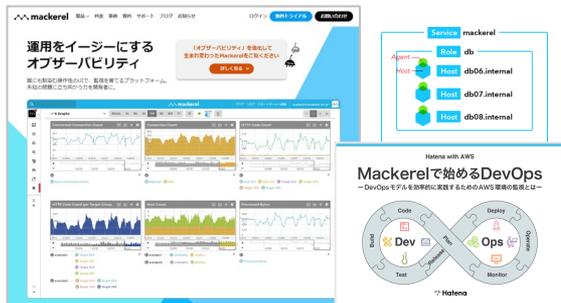
収益モデル

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 (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APMに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、継続開発中。

^^ 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

収益モデル

クライアントからの有料サービスの利用料

利用企業・販売パートナー



※ <https://ja.mackerel.io/customers> の掲載企業 (2026年2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・スマートコネクト株式会社、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。

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、2026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。