

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

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

② 中長期の経営戦略

1. コンテンツプラットフォーム展開

はてなブログ・はてなブックマークのUGCサービスを基盤に、登録ユーザー数やユニークブラウザ数拡大を見通し、機能開発を継続

3. テクノロジーソリューション成長

受託開発・運用サービスと、BtoB向けストック型Mackerel（マカレル）をサーバー監視からアプリケーション監視領域へ拡張

2. コンテンツマーケティング拡大

2025年2月にはてなCMSにブランド刷新。BtoB向けストック型ビジネスとして、デジタルマーケティング・人材採用分野での活用を促進

4. ハイブリッド戦略推進

自社コンテンツプラットフォームで開発ノウハウ蓄積し、法人向けサービス（はてなCMS・Mackerel）提供で還元効果を図る

③ 対処すべき課題

① 中長期成長と技術革新対応

- ・生成AI普及への対応とマーケティング活動継続でコンテンツプラットフォーム競争力維持
- ・GigaViewer（ギガビューワ）のシェア拡大推進で出版業向け事業成長
- ・既存サービスの陳腐化対策と新サービス開発で市場変化に即応

② 事業基盤強化と収益拡大

- ・はてなCMSの潜在顧客アプローチと営業人員強化による成長加速
- ・Mackerel（マカレル）の品質向上と潜在顧客開拓でストック型ビジネス拡大
- ・法人顧客認知度向上でセミナー・カンファレンス登壇実施

③ 組織体制強化と経営基盤安定化

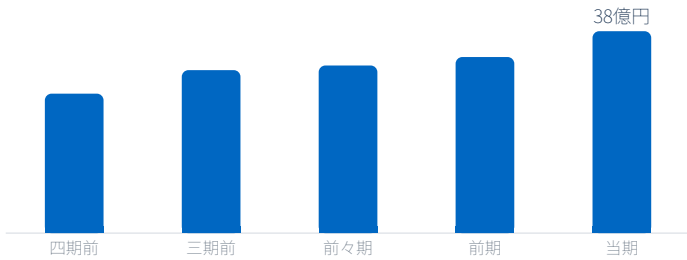
- ・中途採用と新卒採用、業界人材育成で優秀人材確保と組織活性化
- ・販売費・一般管理費の厳格管理と複数金融機関との流動性補完交渉
- ・内部統制強化と全社教育でコーポレート・ガバナンス体制構築

面接で使えるポイント

- ・20年以上のUGCサービス提供実績と、はてなブログ・はてなブックマークで培ったITリテラシー高いユーザー基盤
- ・はてなCMS・Mackerel（マカレル）というBtoB向けストック型ビジネスで…
- ・2024年にtoitta（トイッタ）開始・暗号資産バリデーター参加など、生成AI・ブロックチェーン領域での新規事業創出

証券コード 3930

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
76点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 50.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
612万円

情報・通信業内 383位/592社

平均年齢
36.1歳

情報・通信業内 408位/593社

平均勤続
4.8年

情報・通信業内 382位/593社

女性管理職
35.3%

情報・通信業内 35位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 50位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: はてな[3930]：資金流出事案の発生に関するお知らせ 20

