

paperboy&co.
証券コード：3633

ペパボ通信

2011年12月期 中間報告書
(2011.1.1~2011.6.30)





ペパボはさまざまなインターネットサービスを通じて、ひとりひとりの自己表現と情報発信を支援します。



個人のみなさまの

インターネットライフを楽しくする paperboy&co. のサービス

paperboy & co.では、個人の方がインターネットを通じて気軽に自己表現・情報発信することを、さまざまなサービスを通じて支援してまいります。ユーザーのみなさまに情報発信する喜びを実感していただくためにも、企業理念「もっとおもしろくできる」を合言葉に、他のインターネットサービスにはない、クリエイティブで高付加価値なサービスや機能の充実に努めています。



JUGEM

[JUGEM]

“デザインで選ぶブログサービス”をコンセプトに、使いやすさとカスタマイズ性の高さが特徴の無料ブログサービスです。

LOLPOP! RENTAL SERVER

[ロリポップ!]

充実した支援ソフトやマニュアルによって、専門的知識がない方でも簡単にホームページが作成できる初心者向けレンタルサーバーです。



カラメル! 四カメーションショップ

[カラメル]

ユーモアと物欲を刺激するユニークなアイテムや最先端のトレンドを毎日紹介しているオンラインショップピングモールです。

[カラーミーショップ]

誰でも気軽に開店できる価格帯と、多彩な付加機能により集客拡大効果を発揮する低価格オンラインショップASPサービスです。

企業理念

ミッション

「もっとおもしろくできる」
「より多くの人に情報発信する喜びを提供する」



Booklog

[ブックログ]

インターネット上に自分専用の本棚を作成し、書評やおすすめ度を共有できるブックレビューコミュニティサイトです。

30 days Album™

[サーティデイズアルバム]

仲間内だけでプライベートな写真を共有することができるオンラインフォトアルバムサービスです。



ペパボ3つのこだわり

Concept コンセプト

誰に使ってもらいたい商品かを明示

Naming ネーミング

個人を意識した印象的な名称

Design デザイン

見た目にこだわる人も納得のデザインと誰もが使いやすくデザインされた画面

CONTENTS

株主のみなさまへ	2
ペパボのサービス紹介	4
事業概況／財務諸表(要約)	5
会社概要／株式の状況	6

株主のみなさまへ



ごあいさつ

はじめに、本年3月11日の「東日本大震災」により被災なされたみなさまに対し、心よりお見舞い申し上げます。一日も早い復興をお祈りいたします。

さて、株主のみなさまには日頃より暖かいご支援をいただき、ありがとうございます。2011年第2四半期の事業概況について、ご報告させていただきます。

当第2四半期における経済状況は、「東日本大震災」やその後の消費低迷、電力不足などにより依然先行き不透明な状況が続いています。しかし、IT関連市場においてはインターネット利用者が引き続き増加、加えてスマートフォンやタブレット端末の発売を機に、PC以外の端末からのインターネット利用も急増しています。特に、昨年からはスマートフォンが一般に深く浸透し、スマートフォン向けアプリケーションや電子書籍などデジタルコンテンツの流通環境の整備も急速に進みました。

こうしたなかで、当社では各サービスにおいて新規プランの提供開始や機能の強化に加え、割引キャンペーンなどを積極的に実施し、契約件数が堅調に推移したことから、売上高・利益ともに堅調に推移しました。

これからも当社事業である個人向けインターネットサービスがもっと楽しく、おもしろくなるよう、そして企業としてより一層飛躍できるように、全社一丸となってまい進いたします。今後もより一層のご支援をお願いいたします。

株式会社paperboy&co.
代表取締役社長

佐藤 健太郎

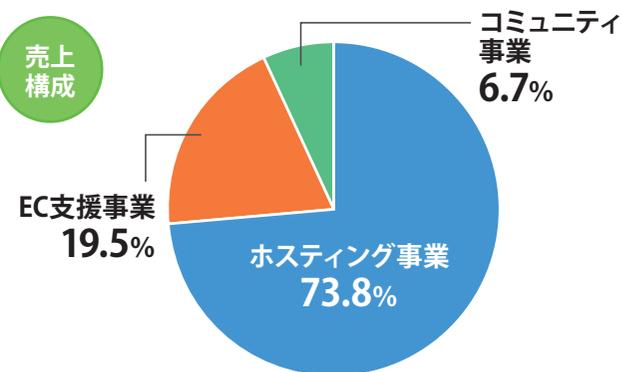
売上高



経常利益



売上構成



株主のみなさまへ

■ 当第2四半期の業績について

当第2四半期は、昨年からのスマートフォンの普及が本格化し、スマートフォン向けのアプリケーションや電子書籍など、デジタルコンテンツにおいて流通環境の整備が急速に進みました。

このような事業環境のもと、当社は各サービスにおけるさまざまな機能向上や割引キャンペーン等が奏功し契約件数が伸び、売上高・利益ともに堅調に推移しました。

以上の結果、当第2四半期における業績は、売上高1,696,366千円（前年同四半期比112.5%）、営業利益326,910千円（同122.5%）、経常利益357,063千円（同137.2%）、四半期純利益205,167千円（同134.8%）となりました。

■ 既存事業の拡大

当社売上高の約74%を占める中核事業であるホスティング事業では、個人向けレンタルサーバーサービスとして国内No.1のシェアを確立しています。今後は機能の拡充や、新たな利用ニーズの開拓により、さらなるシェア拡大を目指します。

EC支援事業のオンラインショップ構築ASPサービス「カラーミーショップ」は、ハンドメイド作品の発表・販売の場として活用いただくなど、個人クリエイターの方に支持されています。そうしたなかで、大手ショッピングモールに近づく契約件数が見えてきましたので、さらなるシェアを獲得し、国内No.1のショッピングカートサービスに育てていきたいと考えています。

コミュニティ事業では、ブログサービス「JUGEM」の有料版「JUGEM PLUS」の契約件数が増加傾向にあり、安定したストック型収益源の確保に努めています。

■ 電子書籍事業への取り組み

ブックレビューコミュニティサイト「ブックログ」は順調に会員数を増やし、現在40万名の会員さまにご利用いただいておりますが、今後さらに国内No.1のポジションを強固なものとし、マスメディアとして花開かせたいと考えています。また、個人向け電子書籍作成・販売プラットフォーム「パプー」は、プロの作家の方々にもご利用いただいております。書籍販売後スピーディに電子書籍化するといった新たな試みもはじまっています。今後、会員・作品数を増やしていくことで、「ブックログ」同様そのポジションを築いていきたいと考えています。

■ スマートフォン・タブレット端末対応アプリケーションの開発・機能拡充

当社では、スマートフォン・タブレット端末対応をはじめとする各デバイス向けアプリケーションを現在10タイトル開発しており、その多くは既存のPC向けサービスをさらに便利にご利用いただけるよう開発したものです。

そうしたなかで、「ブックログ」はもともとスマートフォン・タブレット端末対応が進んでいるサービスです。それぞれの端末にあるカメラで書籍のバーコード情報を読み込むことで自分の蔵書管理を行ったり、他ユーザーの書評に目を通し購入の参考にするといった使い方ができます。

「JUGEM」では、ブログ記事作成アプリケーションをAndroid、iPhoneの2つで展開し、さらにさまざまなスマートフォン向けコンテンツを「JUGEM」のプラットフォーム上で展開中です。

写真共有・保存サービス「30days Album」でも各種の対応を行っています。フォトビューアとしてお使いいただけるiPadアプリケーションを無料配布して

おり、その使い方を広げています。

その他にも、現在急速にシェアを伸ばしているウェブブラウザChrome専用のアプリケーションを「カラメル」「パプー」で提供しています。

このように、現在は既存サービスのスマートフォン・タブレット端末への対応が中心ですが、今後は新規アプリケーションについても積極的に研究・開発していきたいと考えています。

アプリケーション展開 (2011年6月末現在)	
ブックログ	iPad iPhone Android Mac
JUGEM	iPhone Android
30days Album	iPad Android
カラメル	Chrome
パプー	Chrome



■ 株主還元について

当社は、事業の成長に基づく中長期的な株式価値向上を目指すとともに、株主のみなさまへの利益還元を重要な経営課題と位置付け、業績を鑑みた配当の継続的な実施を基本方針としております。

株主・投資家のみなさま並びにすべてのステークホルダーのご期待にお応えできるよう、当社は引き続き全力を尽くし社業の発展に努めてまいります。

今後とも変わらぬご指導、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

ペパボのサービス紹介



カラーミーショップ

<http://shop-pro.jp/>

3万2千店舗が使っている
ショッピングカート

「カラーミーショップ」は
月額875円からの
ネットショップ開業を実現します

デザインを自由に編集して、ショップイメージは思いのまま。ネットショップ開業に必要な機能がすべてそろっており、初めての開業をトータルで支援します。

POINT 1 月額875円～で ネットショップ開業がオールインワン

「カラーミーショップ」は月額875円からとお気軽にご利用いただける価格で、高性能なショッピングカートシステムを提供いたします。デザインにこだわった本格的なウェブショップ運営をお考えの方から、簡単な操作で趣味のお店を開きたいとお考えの方まで、幅広いニーズにお応えします。

POINT 2 とにかく簡単！ ブログ感覚でショップが完成します

「カラーミーショップ」でのショップ作成は、難しいHTMLの知識もデザイン知識も必要ありません。プロデザイナーが作成したデザインイメージを選択し、商品を登録するだけで本格的なウェブショップができあがります。ショップイメージに合わせた、こだわりのデザインにしたい、という方には、本格的なデザインカスタマイズ機能もご用意しています。



北欧、暮らしの道具店
<http://hokuohkurashi.com/>

スマートフォン向け ショップが開設可能に!



PC版と連動して手間いらず、
操作性が向上!



無料の標準機能!

メリット ① スマートフォン表示に適したショップに

スマートフォンでショップにアクセスした場合、専用のHTMLを読み込むのでスマートフォンに適したレイアウトに変更されます。これにより、表示速度があがり、画面の幅に合わせて大きな商品写真を表示することが可能です。

メリット ② 個別の商品管理は不要

商品データや、在庫情報はPC版の設定と連動しています。そのため、管理画面でスマートフォンの設定を行うだけでスマートフォン向けショップの開設が可能です。商品データの管理に手間がかかるとはありません。

メリット ③ 標準機能として無料で提供

スマートフォン向けショップ開設に追加料金はかかりません。PC版と同様に公式デザインを選ぶことも、オリジナルデザインにカスタマイズしていただくこともできます。

担当者の声



EC事業本部
カラーミーショップ事業部長



河添 寛

●ご利用者数30,000件を突破!

「カラーミーショップ」は2005年にサービスを開始して以来多くのおみなさまにご愛顧いただき、順調に契約件数を増やして昨年未ついに30,000件を突破しました。現在は事業部一丸となって、国内No.1のショッピングカートサービスを目指しています。たくさんの方に使っていただくだけでなく、「カラーミーショップ」をご利用いただいているネットショップに、より多くのお客さまが集まるしくみ作りにも取り組んでいます。

●お客さまの声でより良いサービスに

「カラーミーショップ」では、今年6月に「お願い!カラーミー」という要望受付サイトを開設しました。実際にサービスをご利用いただいているショップオーナーのおみなさまから「お願い!カラーミー」上でご要望をいただき、同じご要望が多く集まった案を実現して新機能として提供するものです。開設して3ヶ月ですが、貴重なご意見がどんどん集まっていて、すでに実現できた機能も多数あります。積極的にご要望をくださるショップオーナーのおみなさまにお応えできるよう、少しでも多くのご要望を叶えていきたいです。

●個人のショップオーナーさまも出店中です

ウェブショップというと、実店舗を経営されているオーナーや企業が運営するものと思われがちですが、実は「カラーミーショップ」は個人の方にも多くご利用いただいています。趣味で作った手芸作品を展示・販売しているショップや、古いレコードを販売しているショップなど、たくさんの方々が「カラーミーショップ」を使って思いのウェブショップを運営されています。これからもサービスをよりわかりやすく使いやすく進化させ、ウェブショップ運営を楽しんでいただける方をさらに増やしていきたいと思っています。

事業概況

ホスティング事業

各レンタルサーバーのサービスラインナップの最適化を完了して一層の競争力向上を図った上で、他社からの乗り換えユーザーや長期契約ユーザーに対する割引キャンペーンを展開し、当第2四半期累計期間のレンタルサーバーサービス契約件数は328,000件（前会計年度末比12,000件増）となりました。また、レンタルサーバー契約件数の順調な増加に伴い、ドメインサービスも堅調に推移し、登録ドメイン数は701,000件（同19,000件増）となりました。

この結果、当第2四半期累計期間におけるホスティング事業の売上高は1,251,592千円（前年同期比110.7%）、セグメント利益は422,967千円となりました。



契約数推移

■ レンタルサーバー(左軸)
■ ムームドメイン(右軸)



EC支援事業 (オンラインショップ構築)

「カラーミーショップ」において、3月に提供を開始した「カラーミーショップ専用Facebookアプリケーション」に加え、5月には管理画面上で簡単な設定をするだけでスマートフォン向けショップを出店できる機能を提供するなど、新たなサービスやデバイスからの顧客流入経路を増やす施策を推進し、当第2四半期累計期間の「カラーミーショップ」契約件数は32,000件（前会計年度末比2,000件増）、「カラメル」の出店店舗数は17,000件（同700件増）となりました。

この結果、当第2四半期累計期間におけるEC支援事業の売上高は330,344千円（前年同期比127.7%）、セグメント利益は173,876千円となりました。



契約数推移

カラーミーショップ



コミュニティ事業 (ブログ・SNS)

会員数1,465,000名の「JUGEM」において、有料プラン「JUGEM PLUS」会員のみが利用できる機能を提供し無料会員との差別化を図り、当第2四半期累計期間における「JUGEM PLUS」の会員数は17,000件（前会計年度末比2,000件増）となりました。広告関連の売上高はスマートフォン向けが増加しましたが、全体的に減少傾向にありました。

ブックレビューコミュニティサイト「ブックログ」についても、企業とのタイアップ企画やコンテスト企画で集客を図り、会員数407,000名（同66,000名増）と順調に会員数を伸ばしております。また電子書籍市場の拡大を見越し、電子書籍作成・販売プラットフォーム「パパー」へ戦略的に先行投資を行っております。

この結果、当第2四半期累計期間におけるコミュニティ事業の売上高は114,429千円（前年同期比96.6%）、セグメント利益は2,138千円となりました。



契約数推移

JUGEM PLUS



財務諸表 (要約)

貸借対照表

(単位:千円)

	前期末 2010年 12月31日現在	当第2四半期末 2011年 6月30日現在
【資産の部】		
流動資産	2,090,328	2,319,490
固定資産	414,251	429,504
有形固定資産	147,166	147,907
無形固定資産	94,611	96,267
投資その他の資産	172,473	185,329
資産合計	2,504,579	2,748,995
【負債の部】		
流動負債	1,353,948	1,552,348
固定負債	—	13,342
負債合計	1,353,948	1,565,690
【純資産の部】		
株主資本	1,150,630	1,183,304
純資産合計	1,150,630	1,183,304
負債純資産合計	2,504,579	2,748,995

損益計算書

(単位:千円)

	前第2四半期(累計) 自2010年1月1日 至2010年6月30日	当第2四半期(累計) 自2011年1月1日 至2011年6月30日
売上高	1,507,416	1,696,366
売上原価	755,789	799,551
売上総利益	751,627	896,815
販売費及び一般管理費	484,824	569,905
営業利益	266,803	326,910
営業外収益	118	30,166
営業外費用	6,596	13
経常利益	260,324	357,063
特別損失	238	5,521
税引前四半期純利益	260,086	351,542
法人税、住民税及び事業税	91,094	157,313
法人税等調整額	16,742	△10,937
四半期純利益	152,249	205,167

キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

	前第2四半期(累計) 自2010年1月1日 至2010年6月30日	当第2四半期(累計) 自2011年1月1日 至2011年6月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	176,927	368,561
投資活動によるキャッシュ・フロー	△112,761	△50,894
財務活動によるキャッシュ・フロー	△143,718	△171,504
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△79,552	146,162
現金及び現金同等物の期首残高	1,699,243	1,630,273
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,619,690	1,776,436

会社概要 (2011年6月末現在)

●社名	株式会社paperboy&co.	●役員	
●本社	〒150-8512 東京都渋谷区 桜丘町26番1号 セルリアンタワー	取締役会長	熊谷正寿
●設立日	2003年1月10日	代表取締役社長	佐藤健太郎
●資本金	1億2,062万円	取締役副社長	吉田健吾
●従業員数	146名	取締役	久保田文之
●事業内容	ホスティング事業 EC支援事業 コミュニティ事業	取締役	進浩人
		取締役	神谷アントニオ
		取締役	西山裕之
		常勤監査役	金治昭
		監査役	安田昌史
		監査役	増田英次

株式の状況 (2011年6月末現在)

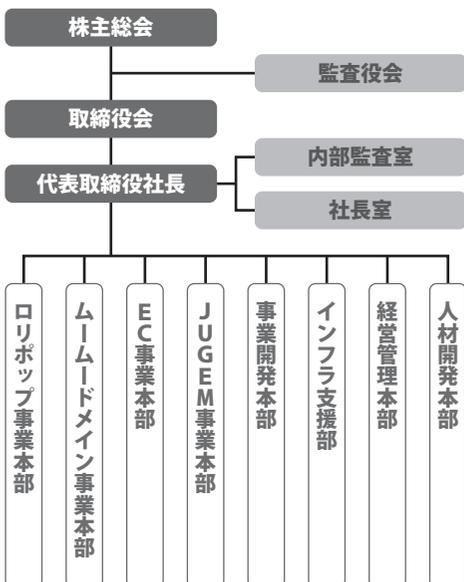
●発行可能株式総数	1,500,000株
●発行済株式総数	1,327,000株
●株主数	1,270名

●大株主	持株数	持株比率
GMOインターネット株式会社	830,000株	62.54%
GMOアドパートナーズ株式会社	50,000株	3.76%
片岡 勝典	13,300株	1.00%
平井 将勝	11,000株	0.82%
佐藤 健太郎	10,000株	0.75%
CGML-IPB CUSTOMER COLLATERAL ACCOUNT	9,800株	0.73%
松田 博	9,600株	0.72%
重田 康光	9,400株	0.70%
遠藤 隆司	7,900株	0.59%
ペパボ社員持株会	7,600株	0.57%

IR SITE <http://ir.paperboy.co.jp/>



●組織図



株式についてのご案内(株主メモ)

事業年度	1月1日から12月31日まで
配当金受領株主確定日	12月31日
定時株主総会	毎事業年度終了後3ヶ月以内
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂7丁目10番11号 TEL 0120-232-711 (通話料無料)
上場証券取引所	大阪証券取引所 (JASDAQスタンダード)
公告の方法	電子公告により行う。公告掲載URL http://ir.paperboy.co.jp/ (ただし、電子公告によることができない事故、その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします)

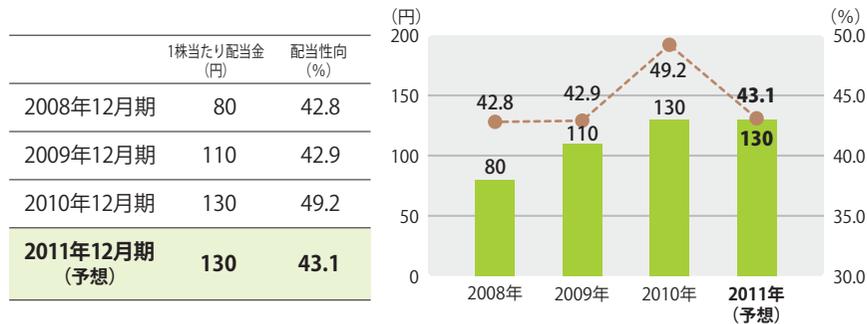
(ご注意)

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなります。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

株主のみなさまへ向けた取り組み

株主還元策

当社は、株主のみなさまへの利益還元を重要な経営課題と位置づけ、事業の成長に基づく中長期的な株式価値の向上を目指すとともに、業績に連動した配当を継続的に実施することを配当政策の基本方針としております。



2011年6月より株主優待制度がスタートしました!

- 3,000円相当のポイントをプレゼント
以下の優待品のいずれか一方をお選びいただくことができます。

① 「おさいぼ!ポイント」 3,000ポイント (3,000円相当)



サービス利用料のお支払いや「パパー」での電子書籍購入の際に、1ポイント1円として代金に充当できるポイントです。

② 「GMOとくとくポイント」 3,000ポイント (3,000円相当)



オンラインショッピングモール「カラメル」出店店舗など、「GMOとくとくポイント」加盟店での商品購入の際、1ポイント1円として代金に充当できるポイントです。

- GMOクリック証券 手数料キャッシュバック
対象となる株主さまがGMOクリック証券で、対象のお取引を行った場合の手料相当額をキャッシュバックいたします。

① 買付手数料キャッシュバック ② 売買手数料キャッシュバック

優待制度につきましては、詳しくは当社ホームページをご覧ください。<http://ir.paperboy.co.jp/dividend/>

