

paperboy&co. 

証券コード：3633

ペパボ通信

2013年12月期 報告書
(2013.1.1~2013.12.31)



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**自己実現**を支援します。

インターネットで



何かをはじめようと 思ったときにそばにある paperboy&co.のサービス

paperboy & co.では、誰でもインターネットで活躍できるような環境を実現するために、さまざまなサービスを通じてひとりひとりの自己表現と自己実現を支援してまいります。また、企業理念「もっとおもしろくできる」を合い言葉に、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。

企業理念

『もっとおもしろくできる』

ミッション 『インターネットで可能性をつなげる、ひろげる』

heteml
WE HOST YOUR CREATIVITY

ヘテムル

多彩な機能と複数サイト運営可能な大容量のサーバー環境を備えたクリエイター・上級者向け高機能レンタルサーバーです。

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 カラーミーショップ

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紹介しているオンラインショッピングモールです。

カラーミーショップ

誰でも気軽に開店できる価格帯と、多彩な付加機能で初心者から上級者までご利用が可能な国内最大のショッピングカートASPサービスです。

JUGEM

ジュゲム

“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ブログサービスです。

30 days

Album™

サーティデイズ
アルバム

旅行、結婚式、同窓会。大切なイベントで撮った写真を“合い言葉”で安心して共有できるフォトクラウドサービスです。

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／連結財務諸表(要約)	5
会社概要／株式の状況	6



ごあいさつ

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。2013年12月期の事業概況について、ご報告させていただきます。

当連結会計年度における我が国の経済状況は、金融緩和をはじめとした各種政策の効果などにより円安株高が進行し、設備投資の増加や企業収益が徐々に改善されるなど、一部に明るい兆しが見えはじめたものの、個人所得の伸び悩みや円安による物価上昇などにより、個人消費は依然として不透明な状況で推移しました。

このような状況の中、当社グループが事業展開を行うインターネット市場は、市場規模の拡大が続いており、とりわけEC関連事業においては、大手ショッピングサイトの無料化発表やC2Cサービス（一般消費者間で行われる電子商取引）の増加などにより環境が大きく変化し、より市場が活性化するとみられています。

このような環境のもと、当社グループは「もっとおもしろくできる」を企業理念として掲げ、個人の表現活動を中心としたインターネットでの活動を幅広く支える企業として、事業展開を行ってまいりました。新たな成長分野でのニーズに応えるべく新規投資を行うとともに、既存の各サービスに対してはオプション機能の拡充や

セキュリティ強化などの対応により利便性を高め、あわせて各種キャンペーンにより新規顧客獲得を図ったことなどから、契約件数は堅調に増加しました。

以上の結果、当連結会計年度における業績は、売上高4,165,109千円（前年同期比9.3%増）、営業利益725,745千円（同5.8%増）、経常利益743,308千円（同6.2%増）、当期純利益408,279千円（同2.9%増）となりました。

また、当社は、2004年からGMOインターネットグループの一員として事業活動を行ってまいりましたが、当社の成長をさらに加速させるため、これまで当社の呼称として定着してきた「ペパボ」に、グループコーポレートブランドである「GMO」の冠名を付して、2014年4月1日より商号を「GMOペパボ株式会社」に変更することいたしました。

この商号変更とともに、これからも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、グループ一丸となってまい進いたします。今後ともより一層のご支援をお願いいたします。

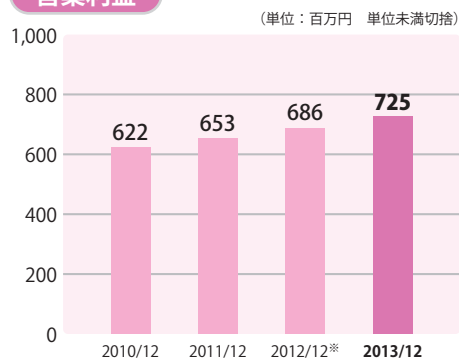
株式会社paperboy&co.
代表取締役社長

佐藤 健太郎

売上高



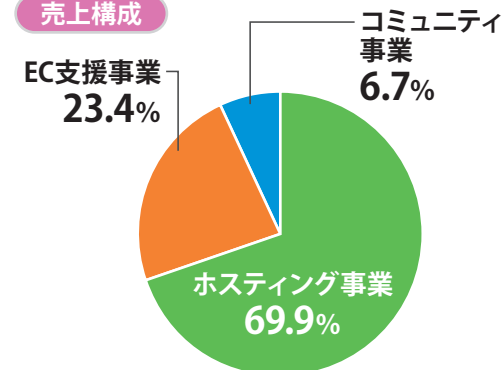
営業利益



経常利益



売上構成



*会社分割による100%子会社を設立したことにより、2012年12月期第2四半期決算から、連結決算へ移行いたしました。

株主のみなさまへ

2013年12月期の重点施策

当社グループでは、当期の重点施策として「ターゲットの拡大」、「顧客単価アップ」、「スマートフォン対応強化」の3点を掲げ、実行に移してまいりました。

「ターゲットの拡大」としては、プッシュ営業の強化、代理店制度の拡大、Webクリエイター育成支援、電話サポートの4つの取り組みに注力し、顧客層の拡大を図りました。

これまでは顧客に対するプッシュ営業を行っていませんでしたが、市場環境やユーザーニーズの変化などにより、新規顧客の獲得や大口顧客に対し、営業や代理店制度を展開し、新たなユーザーの獲得や上位プランへの誘導を図りました。また、特にEC支援事業では、既存の利用者の満足度を向上させるために、電話による顧客サポートや有料、無料のセミナーを積極的に行い、初心者から上級者までさまざまなユーザー層に対してのサポートを強化いたしました。

さらにWebクリエイターを養成する学校など教育機関に対し、個人向けレンタルサーバーサービス「ロリポップ!」、クリエイター向けレンタルサーバーサービス「ヘテムル」を無償提供し、Webクリエイターの育成をサポートしつつ、将来の潜在ユーザーの囲い込みを図っております。

「顧客単価アップ」では、「カラーミーショップ」において大型店舗向け上位プラン「プラチナプラン」の提供を開始しました。このプランは、コンサルティングと個別サポートやカスタマイズなどにより、「店舗運営の手間を削減したい」、「もっと集客をしたい」などの店舗様のご要望にソリューションを提供する特別プランとなっています。また、既存サービスにおいてウイルス対策オプションやバックアップオプションなどのより快適に便利に使うための有料オプションを追加し、顧客単価アップを図りました。

「スマートフォン対応強化」では、昨今のスマートフォン、タブレット端末普及の拡大に合わせ、サービ

ス対応を行っております。特に、昨年末よりEC市場では、大手ショッピングサイトの無料化などの大きな動きがあり、市場が活性化しております。そういった流れの中、「誰でも簡単に」「すべてスマートフォンで完結できる」「作り手と買い手が直結するC2C（個人間取引）」といった新しい形のECサービス「スマートEC」の流れが加速すると思われま。当社グループでは、この流れに対応するために、既存サービスのスマートフォン対応はもとより、「スマートEC」を意識した新サービスや新機能の開発・提供を予定しております。

今後の事業展開

今後の事業展開としましては、まず、当社収益の根幹である既存サービスの有料契約件数や顧客単価を上げる施策を継続的に行います。また、その既存で得た収益の一部をもとに「スマートEC」への取り組みを大きく前進させます。当社はすでに、ハンドメイド作品のオンラインマーケット「minne（ミンネ）」において、「スマートEC」での展開を行っております。昨年は、Facebook、TwitterなどのSNSとの連携やiPhone、Android端末向けのアプリを提供し、「minne」では、12月にはスマートフォンからの購入が59%となっております。また、出品する作家数、作品数とも増加の一途を辿っています。

さらに、2014年2月には、ファッション専用フリマアプリ「kiteco（キテコ）」をリリースいたしました。これは、スマートフォン上で古着などのファッションアイテムを売買できる従量課金型のアプリですが、まずは認知度を上げるために当面の間、手数料無料のキャンペーンを行い2年目以降の収益化を目指しています。

「kiteco」以外にも新規サービスや新機能を継続的に開発しております。

当社グループは、このように既存事業において有料契約件数の増加と顧客単価のアップを継続して行うことで既存事業を継続的、安定的に成長させます。

また、一定の収益を確保しつつ、新しい市場やニーズに合わせたサービスや機能を提供し当社グループの拡大につなげてまいります。

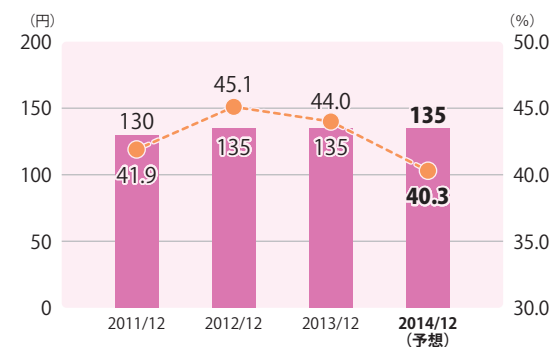
株主還元について

配当金につきましては、中長期的な株式価値の向上とともに業績に連動した配当を行うことを、私どもの方針としております。この方針のもとに2013年度につきましては、配当性向40%以上の135円を実施させていただきます。

また、2011年より開始した株主優待制度のご利用を通じて、引き続き株主のみなさまへ当社グループのサービスに親しんでいただく機会をご提供できればと考えております。

株主・投資家のみなさま、ならびにすべてのステークホルダーのご期待にお応えできますよう、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のほど、よろしく願いいたします。

	1株当たり配当金(円)	配当性向(%)
2011年12月期	130	41.9
2012年12月期	135	45.1
2013年12月期	135	44.0
2014年12月期 (予想)	135	40.3



カラーミーショップ

カラーミーショップにおける運営支援サービス

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

カラーミーショップは2005年2月よりサービスを開始した低価格オンラインショップASPサービスです。誰でも気軽に開店していただける価格帯と、集客拡大に効果を発揮する多彩な付加機能が大変ご好評をいただいております。60,000店舗※以上にカラーミーショップをご利用いただいております。

※ホスティングカートを含む

国内店舗数ナンバーワンの
ネットショップ開店サービス

とにかく簡単！
ブログ感覚でショップが作れる

ショップ運営が初めての人も
安心のサポート体制

カラーミーショップでは、ショップ運営を効率化したり、便利で楽しいものにするための機能や、運営をサポートするためのサービスも多数ご用意しております。



セミナー開催

定期的にセミナー・イベントを開催しています。

ネットショップ初心者向けに「ショップ開店講座」や、ネットショップ上級者向けに、カラーミーショップのサービス特性を活かしてライバル店に一步差をつけるスクール「テンプレートカスタマイズ講座」、ネットショップで重要な、商品の「写真撮影講座」など、サービスをご利用いただけるきっかけ作りから、ショップの成長ステージに合わせた講座まで、さまざまなセミナーを週に1~2回のペースで開催しています。



電話サポート

電話サポート希望の方にカスタマーサポートからお電話いたします！

カラーミーショップをご利用中のショップオーナー様であれば、全プラン無料でご利用可能です（お試し期間中も利用可能です）。メールでのやりとりのみでは難しいお問い合わせを、お電話にて解決いたします。



カラーミーショップでは、新しい市場やニーズに合わせたサービスや機能を提供してまいります。

ECコンサル・個別サポートに対応した特別プラン

ショップオーナー様と2人3脚で
売れるショップを一緒に作る

プラチナプラン

プラチナプランは、すでにカラーミーショップをご利用中のお客様や、新規出店や多店舗展開をご検討中のお客様を対象とした、月商数百万~数千円を目指す方向けのプランです。国内トップクラスのショッピングカートASPサービスの強みを活かし、さらなる価値をご提供いたします。

売れるための
7つの施策

- コンサルタントによる売上支援
- 容量制限撤廃
- 引越しサポート
- 特殊な決済サービス導入
- 集客支援
- デザイン設定代行
- 個別機能の開発

担当者の声



EC事業部
運営支援グループ マネージャー



山下 諭

●ペパボっぽくない？ 通称スーツチーム

創業以来貫いてきた「営業ゼロ」「ブル型」のビジネスモデルですが、カラーミーショップで大きな売上を持っているショップさんとの関係構築や課題解決をするため、2013年からEC事業部に営業・コンサル職が加まりました。そこで新設したのがプラチナプランです。プラチナプランでは担当者がショップ個別の対応をします。毎月の定例ミーティングでのコンサルティングやAPIを活用した個別機能開発など、大型ショップにもご満足いただけるサービスを提供しています。おかげさまでご利用ショップも順調に増え、カラーミーショップの流通額を押し上げる原動力となりつつあります。

●セミナー参加者はのべ700名以上

運営支援の一環として、サポートチームや外部講師などとも連携して、週に1~2回のペースでリアルとオンラインでセミナーを開催しています。初心者向けの「ショップ開店講座」や上級者向けの「テンプレートカスタマイズ講座」、ネットショップで重要な「写真撮影講座」など、サービス利用のきっかけ作りから、ショップの成長ステージに対応したコンテンツを展開しています。私自身もショップ運営やEC支援事業の経験を活かして講師として登壇することも多いのですが、ユーザーさんと直接お話すことでこれまで拾えなかったご要望を共有させていただいたり、ユーザー同士のコミュニティの場になったりと、とても良い循環で機能しています。

●カラーミーショップをもっと知って欲しい

カラーミーショップのユーザーは初心者から大型ショップまで実にさまざま。「趣味ではじめたネットショップがいつの間にか本業に」「お客さんに支持されてリピート率は8割」「年商1億円以上売り上げているのにこんなに安くていいの？」これらはすべてユーザーさんの声です。こんなにも懐が広く可能性に満ちたサービスは他にありません。まだまだ魅力を伝えきれていないので、今後はネットだけではなくリーチできない層、たとえば全国の商店街などへ積極的にアプローチしていきたいと思っております。売りたい人と欲しい人をマッチングして全国に笑顔が広がるよう、カラーミーショップの普及に努めてまいります。

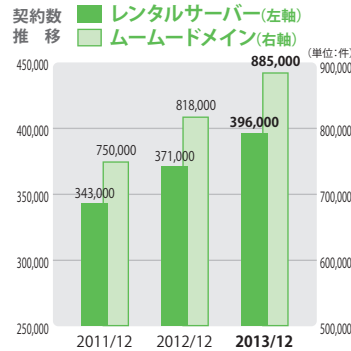
事業概況

ホスティング事業 (レンタルサーバー)

レンタルサーバー各サービスにおいてさまざまなキャンペーンを展開し、新規顧客の獲得を図りつつ容量アップ等の機能向上やセキュリティの強化を行ったことにより、当連結会計年度のレンタルサーバー契約件数は396,000件 (前年同期比25,000件増) となりました。

また、レンタルサーバーをはじめとするその他サービスでの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885,000件 (同67,000件増) となりました。

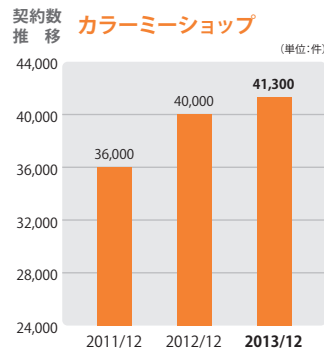
この結果、当連結会計年度におけるホスティング事業の売上高は2,910,802千円 (同10.1%増)、セグメント利益は935,730千円 (同7.3%増) となりました。



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」において各種キャンペーンを展開し、新規顧客の獲得を継続的に図るとともに、セミナーの開催や電話サポート、コンサルティングによるさまざまな運営支援を積極的に行ったことにより、当連結会計年度の「カラーミーショップ」契約件数は41,300件 (前年同期比1,300件増)、「カラメル」の出店店舗数は21,000件 (同300件増) となりました。

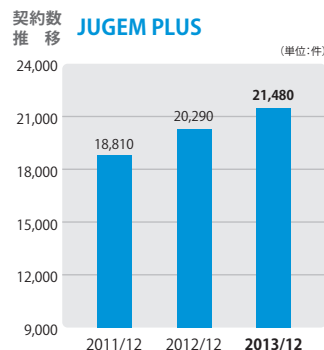
また、昨年に提供を開始した新規サービスへの継続的な開発・投資を行ったことにより、当連結会計年度におけるEC支援事業の売上高は977,286千円 (同10.4%増)、セグメント利益は395,953千円 (同7.1%減) となりました。



コミュニティ事業 (ブログ・電子書籍)

会員数290万人にのぼるブログサービス「JUGEM」において、フォントやデザインテンプレートを継続的に追加し、新たなエディターの提供など機能拡充を図った結果、有料プランである「JUGEM PLUS」の当連結会計年度の契約件数は21,480件 (前年同期比1,190件増) となりました。ブックレビューコミュニティサイト「ブックログ」は会員数727,000名 (同129,000名増) となりました。

また、純広告やWeb広告の調整やオペレーションの効率化により、当連結会計年度におけるコミュニティ事業の売上高は277,021千円 (同1.2%減)、セグメント利益は47,841千円 (同388.4%増) となりました。



連結財務諸表 (要約)

連結貸借対照表

(単位: 千円)

	前連結会計年度	当連結会計年度	前連結会計年度	当連結会計年度
	2012年12月31日現在	2013年12月31日現在	2012年12月31日現在	2013年12月31日現在
【資産の部】				
流動資産	2,607,066	2,249,266	1,747,169	1,884,957
固定資産	768,595	1,542,630	12,674	12,859
有形固定資産	157,617	157,660	1,759,844	1,897,817
無形固定資産	189,562	253,639		
投資その他の資産	421,416	1,131,329		
資産合計	3,375,662	3,791,896		
【負債の部】				
流動負債				
固定負債				
負債合計				
【純資産の部】				
株主資本	1,614,264	1,885,069	1,614,264	1,885,069
その他の包括利益累計額	1,554	9,009	1,554	9,009
その他の有価証券評価差額金	1,554	9,009	1,554	9,009
純資産合計	1,615,818	1,894,079	1,615,818	1,894,079
負債純資産合計	3,375,662	3,791,896	3,375,662	3,791,896

連結損益計算書

(単位: 千円)

	前連結会計年度	当連結会計年度	前連結会計年度	当連結会計年度
	自2012年1月1日 至2012年12月31日	自2013年1月1日 至2013年12月31日	自2012年1月1日 至2012年12月31日	自2013年1月1日 至2013年12月31日
売上高	3,809,427	4,165,109	396,822	408,279
売上原価	1,750,128	1,913,211	1,554	7,455
売上総利益	2,059,299	2,251,897	1,554	7,455
販売費及び一般管理費	1,373,206	1,526,152	398,376	415,734
営業利益	686,092	725,745	398,376	415,734
営業外収益	17,559	21,435	—	—
営業外費用	3,751	3,872	—	—
経常利益	699,900	743,308	—	—
特別損失	—	66,418	—	—
税金等調整前当期純利益	699,900	676,889	—	—
法人税、住民税及び事業税	307,798	283,645	—	—
法人税等調整額	△4,720	△15,034	—	—
少数株主損益調整前当期純利益	396,822	408,279	—	—
当期純利益	396,822	408,279	—	—
営業活動によるキャッシュ・フロー	590,197	689,269	—	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	△292,328	△934,412	—	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△172,537	△137,638	—	—
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	125,331	△382,781	—	—
現金及び現金同等物の期首残高	1,786,284	1,911,616	—	—
現金及び現金同等物の期末残高	1,911,616	1,528,834	—	—

連結包括利益計算書

(単位: 千円)

	前連結会計年度	当連結会計年度	前連結会計年度	当連結会計年度
	自2012年1月1日 至2012年12月31日	自2013年1月1日 至2013年12月31日	自2012年1月1日 至2012年12月31日	自2013年1月1日 至2013年12月31日
少数株主損益調整前当期純利益	396,822	408,279	—	—
その他の包括利益	1,554	7,455	—	—
その他の有価証券評価差額金	1,554	7,455	—	—
包括利益	398,376	415,734	—	—
(内訳)				
親会社株主に係る包括利益	398,376	415,734	—	—
少数株主に係る包括利益	—	—	—	—

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位: 千円)

	前連結会計年度	当連結会計年度	前連結会計年度	当連結会計年度
	自2012年1月1日 至2012年12月31日	自2013年1月1日 至2013年12月31日	自2012年1月1日 至2012年12月31日	自2013年1月1日 至2013年12月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	590,197	689,269	—	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	△292,328	△934,412	—	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△172,537	△137,638	—	—
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	125,331	△382,781	—	—
現金及び現金同等物の期首残高	1,786,284	1,911,616	—	—
現金及び現金同等物の期末残高	1,911,616	1,528,834	—	—

連結株主資本等変動計算書 当連結会計年度 (自2013年1月1日 至2013年12月31日) (単位: 千円)

	株主資本				その他の包括利益累計額		純資産合計	
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他の有価証券評価差額金		その他の包括利益累計額合計
2013年1月1日残高	120,867	110,867	1,383,114	△586	1,614,264	1,554	1,554	1,615,818
事業年度中の変動額								
新株の発行(新株予約権の行使)	20,978	20,978	—	—	41,956	—	—	41,956
剰余金の配当	—	—	△179,142	—	△179,142	—	—	△179,142
当期純利益	—	—	408,279	—	408,279	—	—	408,279
自己株式の取得	—	—	—	△286	△286	—	—	△286
株主資本以外の項目の事業年度中の変動額(純額)	—	—	—	—	—	7,455	7,455	7,455
事業年度中の変動額合計	20,978	20,978	229,136	△286	270,805	7,455	7,455	278,260
2013年12月31日残高	141,845	131,845	1,612,251	△873	1,885,069	9,009	9,009	1,894,079

会社概要 (2013年12月末現在)

- **社名** 株式会社paperboy&co.
- **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
- **設立日** 2003年1月10日
- **資本金** 1億4,184万円
- **従業員数** 206名
- **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
- **グループ会社**
株式会社ブクログ (連結)
株式会社グランドベース (非連結)
株式会社ペーパーボーヤ (非連結)

- **役員 (2014年3月21日現在)**
- 取締役会長 熊谷 正 寿
- 代表取締役社長 佐藤 健太郎
- 取締役 久保田 文之
- 取締役 河 添 理
- 取締役 永 椎 広典
- 取締役 星 隼 人
- 取締役 五十島 啓 人
- 取締役 神谷 アントニオ
- 取締役 西 山 裕 之
- 取締役 伊 藤 正
- 常勤監査役 金 治 昭
- 監査役 安 田 昌 史
- 監査役 竹 内 朗

株式の状況 (2013年12月末現在)

- **発行可能株式総数** 1,500,000株
- **発行済株式総数** 1,344,200株
- **株主数** 1,728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	61.76%
ビービーエイチ ファイデリティ ビューリタン ファイデリティ シリーズ イントリンシツク オポチュニティズ ファンド	65,000株	4.83%
GMOアドパートナーズ株式会社	50,000株	3.72%
片岡 勝典	13,600株	1.01%
水谷 量材	12,600株	0.93%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	12,000株	0.89%
佐藤 健太郎	10,500株	0.78%
重田 康光	10,000株	0.74%
松田 博	9,600株	0.71%
大野木 弘	8,000株	0.59%
ペパボ社員持株会	8,000株	0.59%

(注) 持株比率は、自己株式 (290株) を控除して計算しております。

IRサイトのご案内



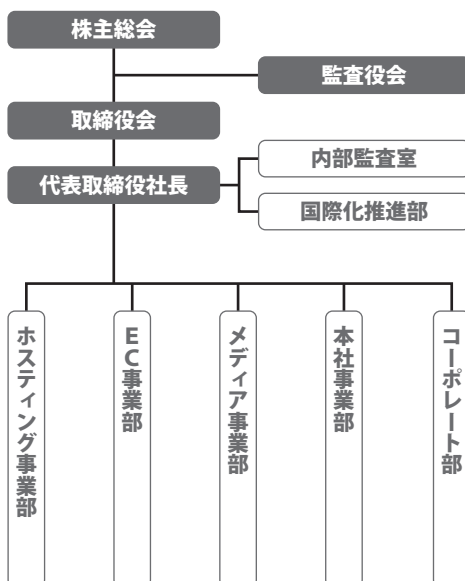
ペパボ IR

検索

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

※社名変更に伴い、2014年4月1日以降は <http://pepabo.com/ir/> にURLが変更となります。

● 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	東京証券取引所 (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)

1. 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) で承ることとなっております。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。
2. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本店でお支払いいたします。
3. 大阪証券取引所は、2013年7月16日をもって東京証券取引所と市場を統合しました。これに伴い、東京証券取引所にJASDAQが新設され、当社株式も東京証券取引所JASDAQに上場となりました。
4. 社名変更に伴い、2014年4月1日以降は <http://pepabo.com/ir/> にURLが変更となります。

商号変更に関するお知らせ

当社は、2003年1月10日に福岡で設立し、2004年からはGMOインターネットグループの一員として「もっとおもしろくできる」を企業理念に掲げ、多くのインターネットサービスの提供を通じて“個人の表現活動”を支え続けてまいりました。GMOインターネットグループとしても近年ブランドイメージの向上を積極的に進めており、この機にグループの持つ認知度や信用力を最大限に活用し、当社の成長をさらに加速させるため、これまで当社の呼称として定着してきた「ペパボ」に、グループコーポレートブランドである「GMO」の冠名を付して、商号を「GMOペパボ株式会社」に変更することといたしました。

この商号変更とともに、一層のグループシナジーの向上を図り、「もっとおもしろくできる」の企業理念のもと、事業拡大を推進してまいります。

2014年4月1日より

GMOペパボ株式会社

新商号

GMOペパボ株式会社（英文表記：GMO Pepabo, Inc.）

