

「伝統工芸職人向けにマーケティング支援を行う
ニューワールド株式会社への出資に関するお知らせ」

補足資料

2018年6月18日

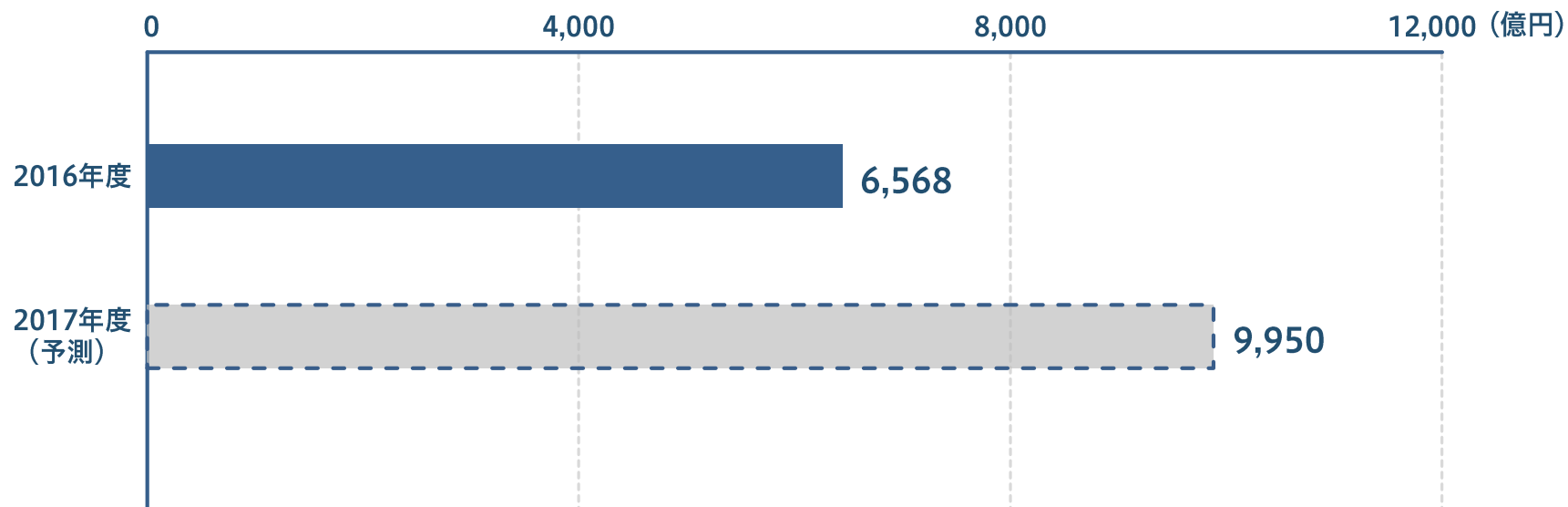
GMOペパボ株式会社

STOCK CODE : 3633

CtoC（個人間取引）物販分野市場規模

物販分野全体のCtoC市場は、若年層や主婦層を中心に、手軽に商品が売買できるスマホアプリの利用が継続的に拡大し、2017年度は約1兆円（前年比51.5%増）の市場規模に成長しています。

今後も拡大基調で推移することが見込まれます。



矢野経済研究所調べ（2018年6月4日付け）

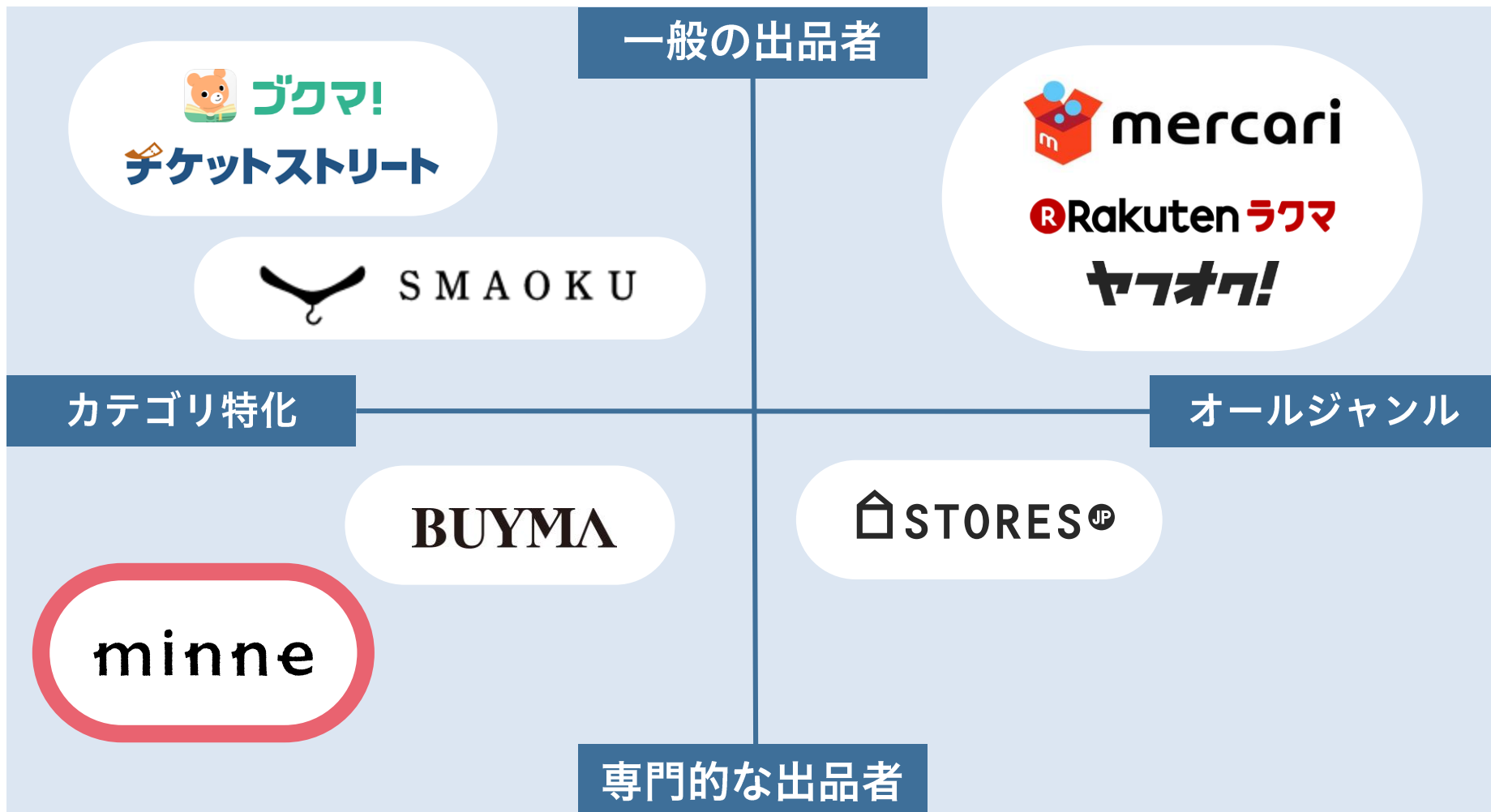
注1. 流通額ベース

注2. 2017年度は予測値

https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/1883

📍 ポジショニングマップ

物販分野におけるCtoC市場を分類した場合、「メルカリ」を代表とするフリマアプリが一般の出品者によるオールジャンルの商品を対象としているのに対し、「minne」ではスキルの高い作家によるハンドメイド作品が販売されています。



ターゲット

物販分野におけるCtoC市場を分類した場合、「メルカリ」を代表とするフリマアプリが一般の出品者によるオールジャンルの商品を対象としているのに対し、「minne」ではスキルの高い作家によるハンドメイド作品が販売されています。



当社のミッション

当社は「インターネットと表現の可能性を追求し、誰でも活躍できる機会を提供したい」という想いの下、「インターネットで可能性をつなげる、ひろげる」というミッションを掲げています。

インターネットで可能性をつなげる、ひろげる

2003年の創業から現在まで、ほんの十数年でインターネットは革新的な進歩を遂げました。技術だけでなく表現方法も変化し、ニーズも広がりました。

私たちは常にインターネットの可能性を追求し、表現者のクリエイティビティを刺激するサービスを提供し続けることをミッションとしています。そして人や企業、あらゆるものの可能性を开花させ、だれもが広く活躍できる環境を創造していくこともまた、大切なミッションであると考えています。

● ミッションに基づく事業展開

インターネットで何かを始めたいという人たちの可能性と、ペパボが提供するサービスが出会うことで「趣味で開業したネットショップがビジネスになった」、「ホームページで楽曲公開したことがメジャーデビューにつながった」といった新たな可能性を生み出せるきっかけを提供してきました。



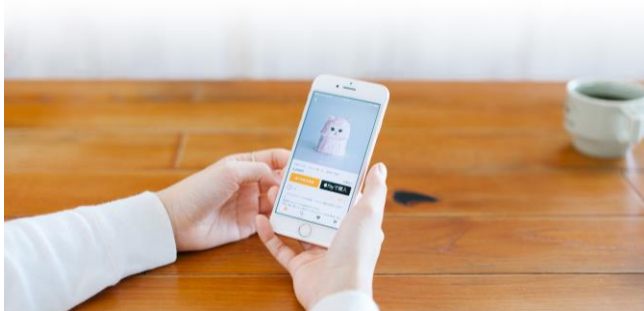
創業以来 一貫して**個人の表現活動**をサポート

minneの思い

「minne」は日本全国の作り手が思いを込めて作った作品が集まるハンドメイドマーケットです。2012年にスタートした「minne」は社内公募の中の一つのアイデアがきっかけで生まれました。

企画段階だった2011年当時、作り手が作った作品を自身でインターネット上で販売するためには越えなければいけないいくつかのハードルがあり、インターネット上で買える作品は多くありませんでした。

誰もがもっと簡単に使うことができ、素晴らしい作品が集まり人との、人と人との出会いが生まれる場所をインターネット上に作りたい、という思いから「minne」は生まれました。



「minne」という名前は、サービスがスタートした福岡の方言から名づけました。

博多弁で「○○してみない？」という意味があり、「売ってみんね」や「見てみんね」など、作り手・買い手を問わずに思いを表現できる言葉であることから選びました。



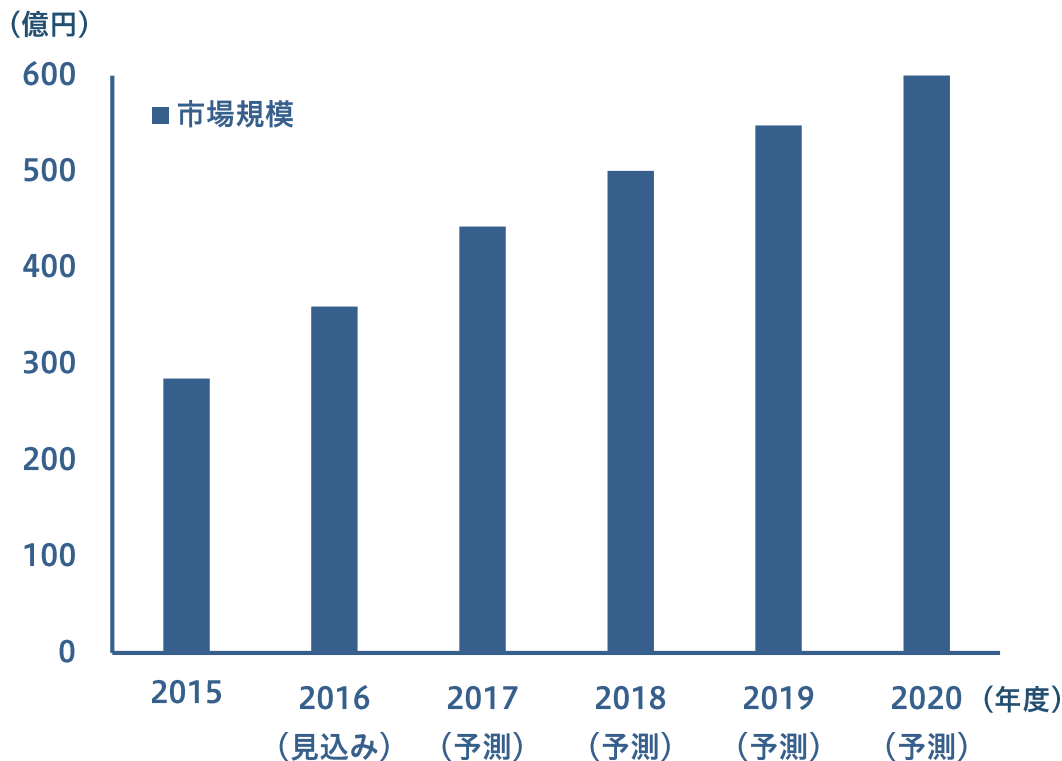
それは「売れる」から生まれたのではなくて、
「作りたい」から生まれた。
だからピュアで、どこにでもあるわけではなくて、
突然の出会いがあって、すこし温度がある。
ミンネは物を通して、買い物を通して、
人と人の手をむすび、心と心をつなぎたい。
それはわたしたちが忘れていたあたたかさや、
あたらしい楽しみなのかもしれないから。

「minne ハンドメイドストーリー」公開中

<https://minne.com/brand>

シェアリングエコノミーとしてのminne

「minne」は、地方在住の人や主婦の人たちがスキマ時間とハンドメイドのスキルを活かし、会社に通わず、自宅にいながら収入が得られることで、「地方創生」や「女性の働き方改革」をサポートするシェアリングエコノミーサービスとしても注目されています。

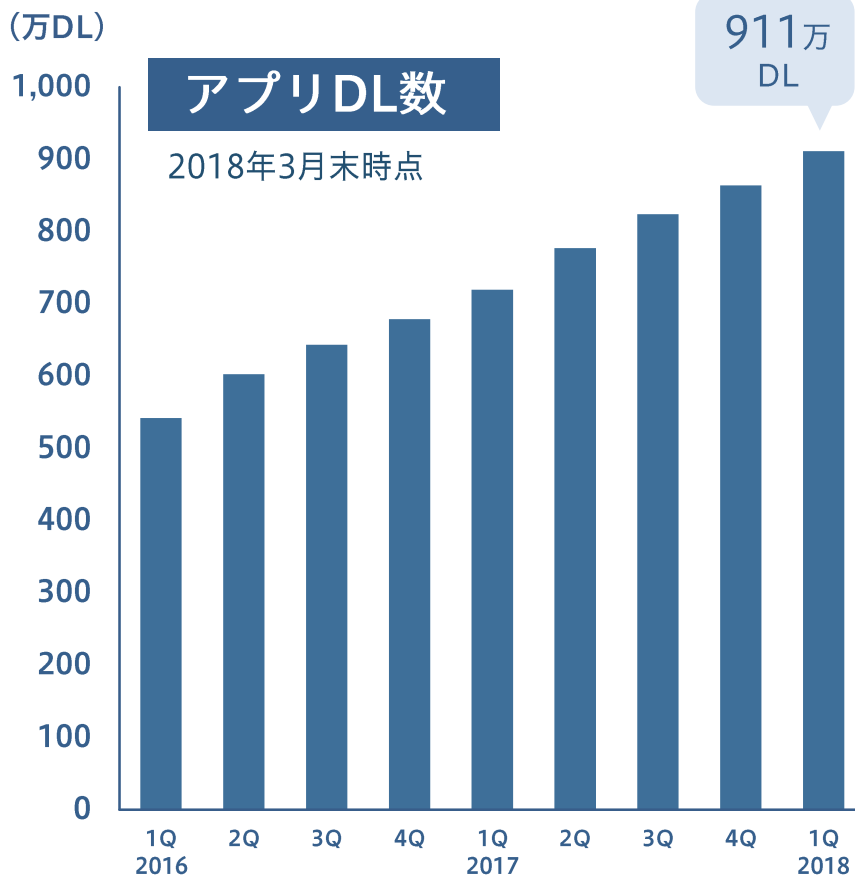
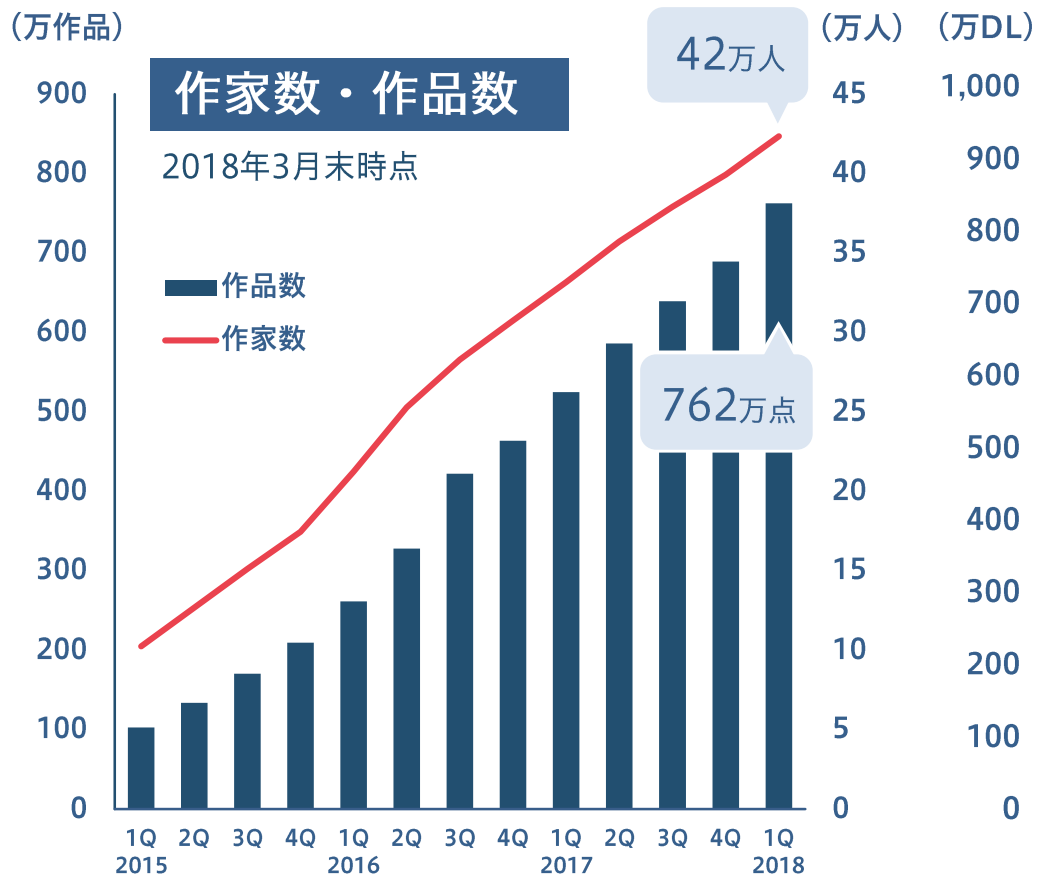


(注) 本調査におけるシェアリングエコノミーサービスでは、音楽や映像のような著作物は共有物の対象としていない。また、市場規模は、サービス提供事業者のマッチング手数料や販売手数料、月会費、その他サービス収入などの売上高ベースで算出した。

出典：平成29年版 情報通信白書

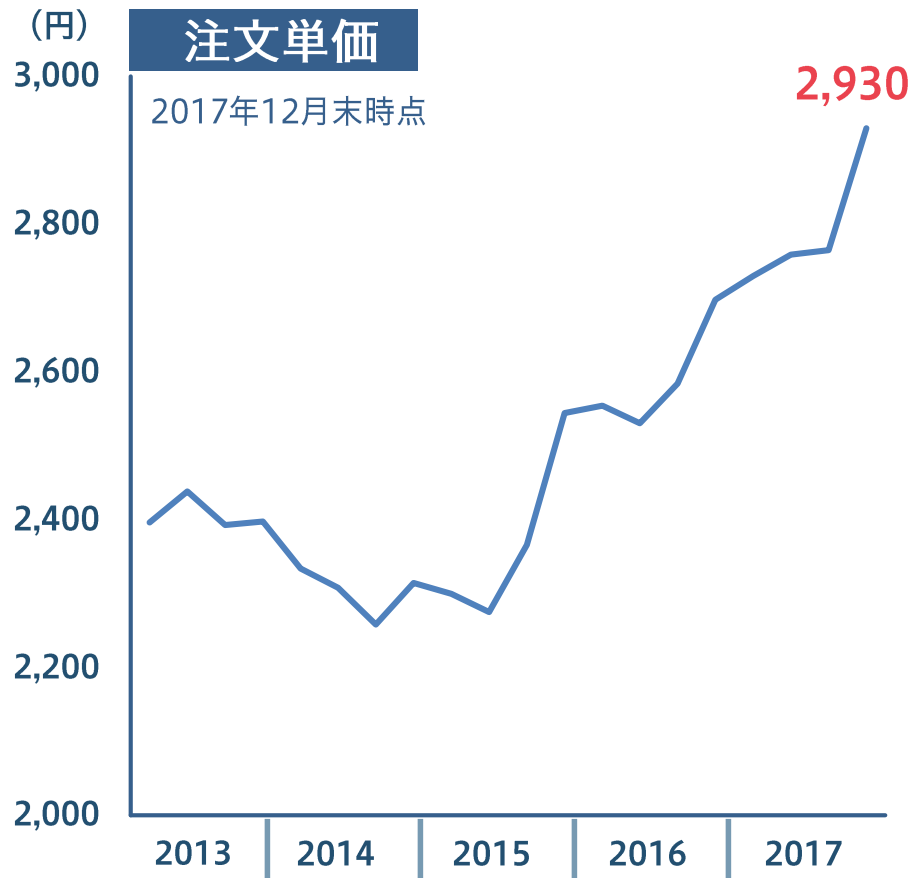
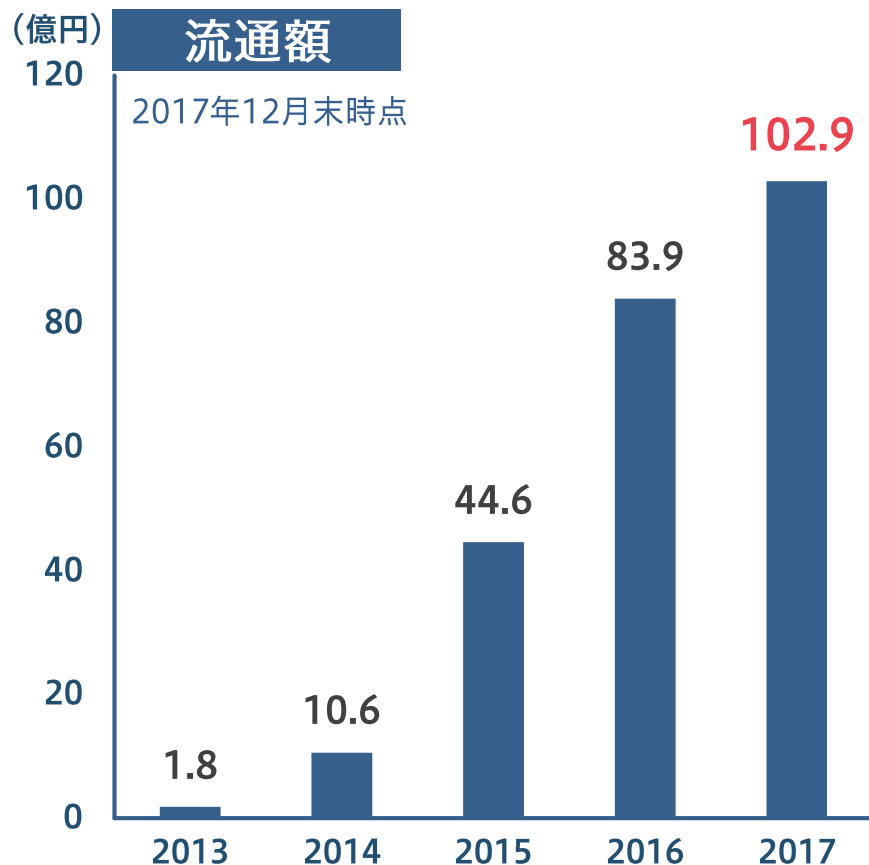
minne作家数・作品数・アプリDL数

2015年よりプロモーションを中心とした積極的な投資を行った結果、作家数・作品数・アプリDL数は順調に増加。国内No.1サービスの地位を確立しました。



● minne流通額・注文単価

プロモーションによる認知向上に伴う注文件数の増加に加え、キャンペーンやクーポン施策などの結果注文単価が上昇し、2017年における年間流通額が100億円を超える規模にまで成長しました。



minneの中長期的なビジョン

今後、ハンドメイドマーケットに加えハンドメイドを軸とした関連サービスを展開し、グローバルNo.1を目指します。

グローバル 資本参加や業務提携により国外の市場へ参入

広告 作家向け広告枠の販売・企業向け広告枠

支援 作り手への資金・ヒト・モノ・コト（きっかけ）の供給

オフライン ハンドメイドイベント・店舗

マーケット CtoCハンドメイド・素材・ロジ・カテゴリー拡充

CtoCハンドメイドサービス

CtoCハンドメイド総合プラットフォーム

現在

日本で圧倒的No.1

アジアでNo.1

世界でNo.1

🗨️ ニューワールド（株）との資本業務提携

マーケット施策の一環として、ニューワールド（株）との資本業務提携を締結しました。minneの持つ認知度の高さ・集客力とニューワールド（株）の持つ伝統工芸職人との関係性・営業力を掛け合わせるにより、新たな事業シナジーを創出していきます。



ニューワールド（株）とは



ニューワールド（株）は「映像と買い物をつなげる」というコンセプトを掲げ2013年に創業しました。日本の伝統工芸品に特化した動画コマースサイト『CRAFT STORE（クラフトストア）』（URL：<https://www.craft-store.jp/>）を運営し、現在50ブランド400点ほどの商品を掲載。また伝統工芸従事者への営業力を武器に、販売施策としての動画コンテンツの制作やSNSを活用したプロモーションを通じて取引先社数を約100社まで伸ばし、日本のモノづくりメーカーのマーケティング支援など事業の拡大を図っています。

『CRAFT STORE』は、伝統工芸 曲げわっぱの技術を使った「杉の木クラフト うるしの弁当箱」のようなテーブルウェアをはじめ、アクセサリやバス用品、雑貨小物などを扱っている動画コマースサイトです。



『CRAFT STORE』商品（一部）

GMOペパボ株式会社

● 本資料のお取り扱い上のご注意

- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- 本資料を作成するにあたっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、予想にはさまざまな不確定要素が内在しており、完全性を保証するものではありません。
- 本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料の一切の権利は当社に属しており、方法・目的を問わず、無断で複製・転載を行わないようお願い申し上げます。

お問い合わせ先

GMOペパボ株式会社



03-5456-3021 (IR直通)



ir@pepabo.com



コーポレートサイト

<https://pepabo.com/>



IR情報

<https://pepabo.com/ir/>



ペパボ公式Twitterアカウント

@pepabo