



2009年12月期 第2四半期 決算説明会資料

株式会社paperboy&co.

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


listed Company 3633

本資料のお取り扱い上のご注意

- ④ 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。
- ④ 本資料を作成するに当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。
- ④ 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。

①	本日のサマリー	・・・	3ページ
②	09年第2四半期実績	・・・	4ページ
③	今期の取り組みと今後の戦略	・・・	14ページ
④	株主還元策について	・・・	26ページ
⑤	参考資料	・・・	28ページ

1. 期初予想を上回る増収増益

- ・売上高 1,346,280千円
(前年同期比 **26.4%増**)
- ・営業利益 302,294千円
(前年同期比 **36.1%増**)
- ・経常利益 303,045千円
(前年同期比 **36.5%増**)

2. 注力事業の進捗と既存事業の基盤強化

- ・「**EC支援事業**」における「カaramel」への集客力強化
- ・「**レンタルサーバー**」の機能・スペックアップ

09年第2四半期実績 

(単位：百万円 単位未満切捨)

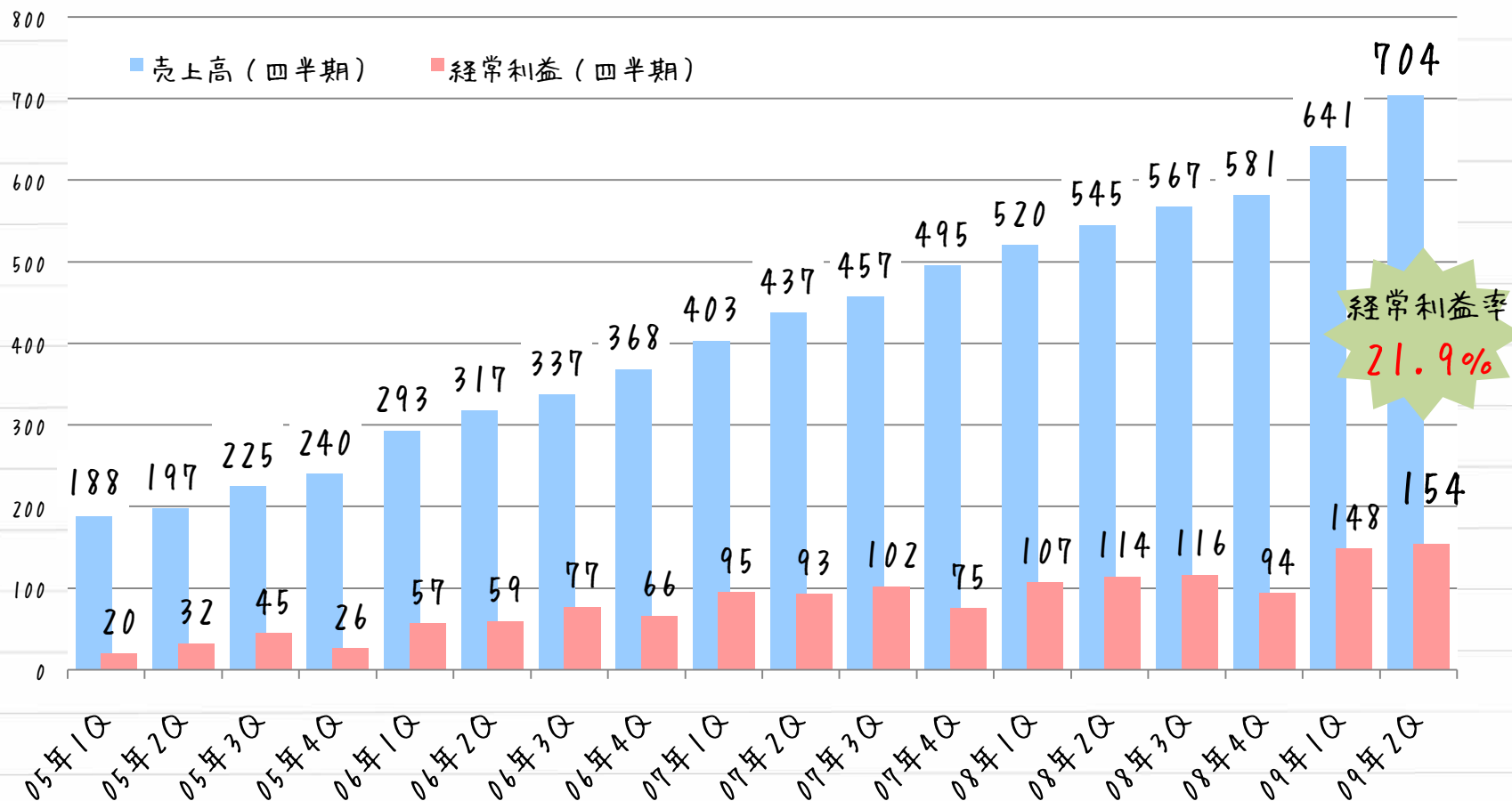
	2008年 12月期 2Q累計	売上高 構成比 (%)	2009年 12月期 2Q累計	伸率 (%)	売上高 構成比 (%)	2009年 12月期 2Q累計 期初予想	2Q 累計 達成率 (%)
売上高	1,065	100.0	1,346	26.4	100.0	1,250	107.7
売上原価	461	43.4	572	24.0	42.5	-	-
販管費	381	35.8	471	23.6	35.0	-	-
営業利益	222	20.8	302	36.1	22.5	260	116.3
経常利益	221	20.8	303	36.5	22.5	260	116.6
当期純利益	112	10.5	177	57.8	13.2	150	118.1

◎ 売上高、利益ともに期初予想を上回る

◎ 売上高営業利益率が1.6%改善

2. 四半期業績推移

(百万円)



ホスティング事業・EC支援事業が成長を大きく牽引

3. ホスティング事業の業績

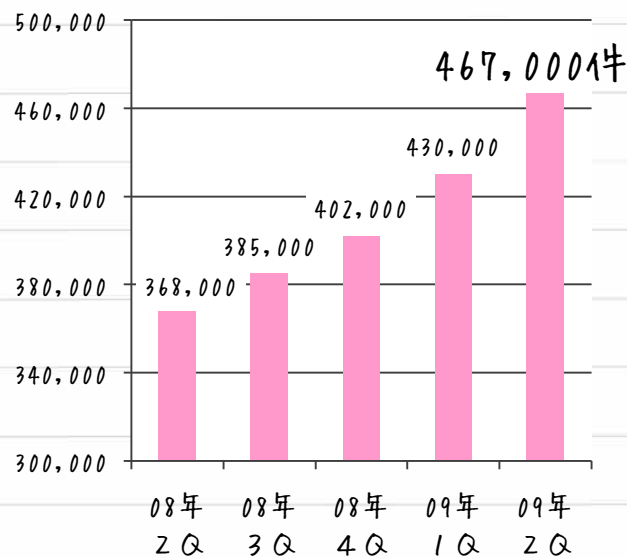
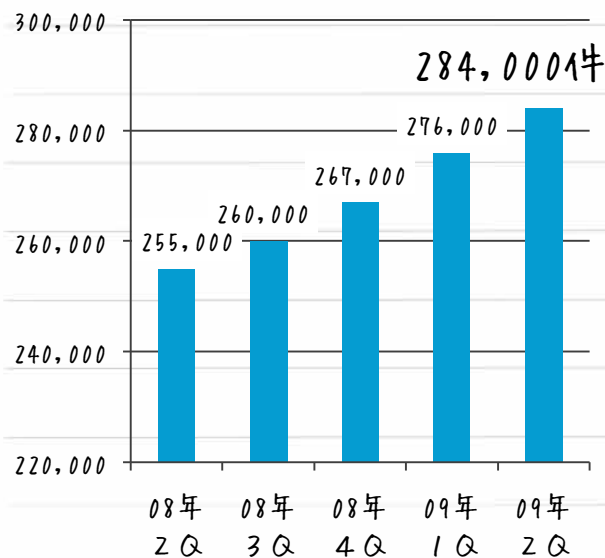
■ 部門別売上高

(単位：百万円 単位未満切捨)

	2008年12月期 2Q累計	売上高 構成比 (%)	2009年12月期 2Q累計	伸率 (%)	売上高 構成比 (%)
ホスティング事業	878	82.4	1,074	22.3	79.8
レンタルサーバー	589	55.4	664	12.7	49.4
ドメイン	288	27.1	409	42.0	30.4

◆ レンタルサーバー契約数(件)

◆ 登録ドメイン数(件)



◎ 継続的キャンペーンの展開

初期費用無料キャンペーンやドメイン割引キャンペーン等、各種キャンペーンを継続的にを行い、新規顧客を獲得。

◎ サービスのスペックアップ

要望の多かった機能の追加や、容量アップ等を実施し、顧客満足度を向上。

4. EC支援事業の業績

■ 部門別売上高

(単位：百万円 単位未満切捨)

	2008年12月期 2Q累計	売上高 構成比 (%)	2009年12月期 2Q累計	伸率 (%)	売上高 構成比 (%)
EC支援事業	125	11.8	193	53.9	14.4

◆ Color Me Shop! pro契約数(件)

◆ カラメル契約数(件)

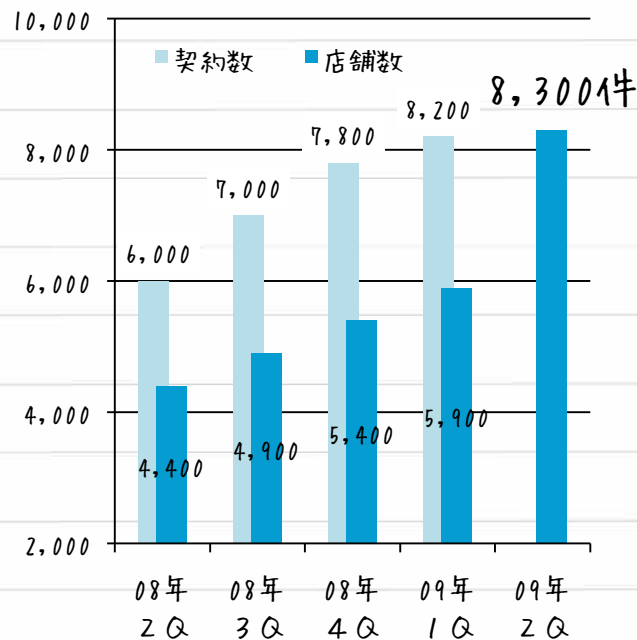
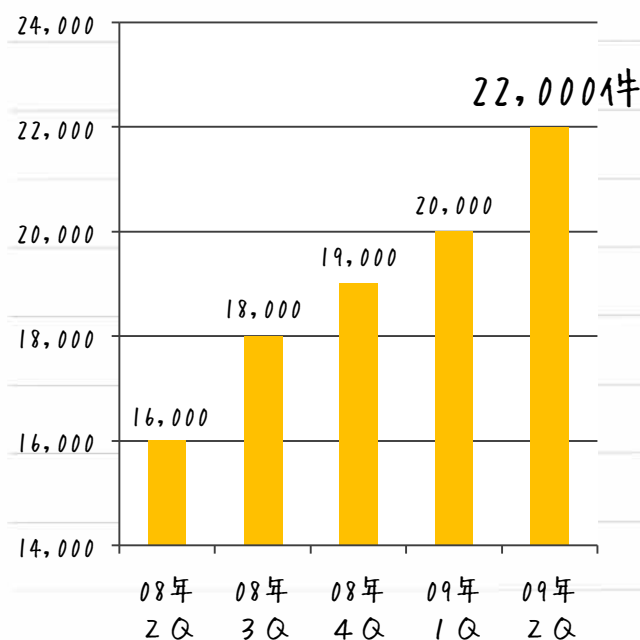
※09年2Qより出店料無料化

◎ 各種機能の追加

Color Me Shop! proにおいて
会員機能や容量アップなど
ユーザー要望の高かった機能を
追加し、退会率が低下。

◎ 従量課金の開始

カラメルにおいて従量課金を
開始し、収益面を強化。
ポイントキャンペーンなどで
集客に注力。



5. コミュニティ事業の業績

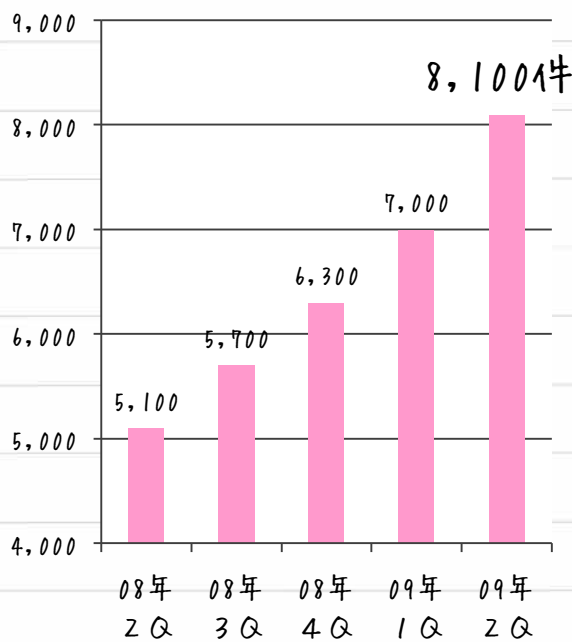
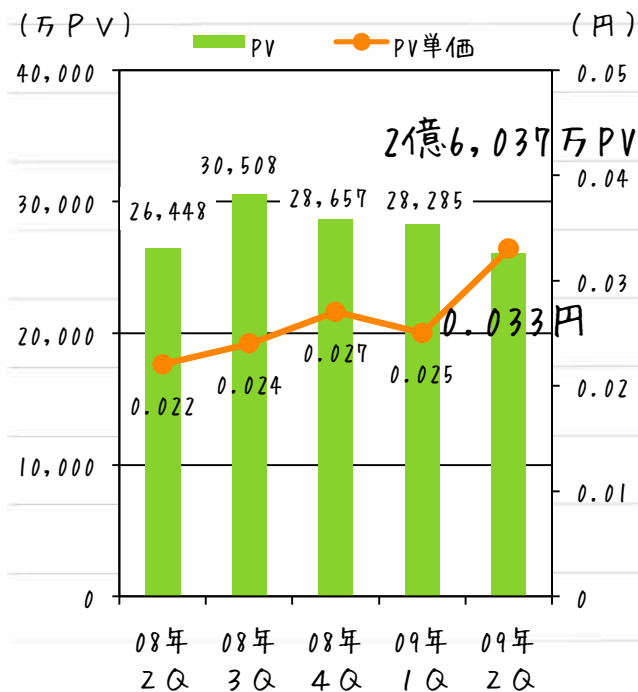
■ 部門別売上高

(単位：百万円 単位未満切捨)

	2008年12月期 2Q累計	売上高 構成比 (%)	2009年12月期 2Q累計	伸率 (%)	売上高 構成比 (%)
コミュニティ事業	61	5.8	78	27.3	5.8

◆ JUGEMの月間PV数と平均PV単価

◆ JUGEM PLUS契約数(件)



◎ 平均PV単価の上昇

PV数は減少したものの、ブログの最新記事下部に新規広告枠を追加。広告枠追加により、下降傾向にあった平均PV単価が上昇。

◎ JUGEM PLUSの契約数増加

無料版JUGEM利用者への積極的なアプローチで、JUGEM PLUSの契約数が大幅に増加。

6. 2009年12月期 第2四半期 貸借対照表 paperboy&co.

(単位：百万円 単位未満切捨)

	2008年12月期 累計	2009年12月期 2Q 累計	増減
流動資産	1,587	1,831	244
現預金	1,283	1,435	151
売掛金	260	339	79
前払費用 その他	42	56	13
固定資産	146	173	27
資産合計	1,734	2,005	271
流動負債	1,026	1,226	199
前受金	637	716	78
未払金	388	509	121
未払法人税等 その他			
株主資本	707	778	71
資本金	118	118	-
資本剰余金	108	108	-
利益剰余金	481	552	71
負債・純資産合計	1,734	2,005	271

(単位：百万円 単位未満切捨)

	2009年12月期 2Q累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	299
投資活動によるキャッシュ・フロー	△42
財務活動によるキャッシュ・フロー	△105
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,435

(単位：百万円 単位未満切捨)

	2008年 通期実績			2009年 通期 累計予想		
		伸率 (%)	売上高 構成比 (%)		伸率 (%)	売上高 構成比 (%)
売上高	2,214	23.5	100.0	2,600	17.4	100.0
売上原価	959	25.2	43.4	1,147	19.5	44.1
販管費	796	20.2	35.9	918	15.3	35.3
営業利益	458	25.4	20.7	535	16.7	20.6
経常利益	433	17.9	19.6	535	23.5	20.6
当期純利益	238	17.6	10.8	300	25.7	11.5
一株当たり 当期純利益(円)	186.86			226.42		
一株当たり 配当金(円)	80.00			100.00		

※ 伸率は対前年同期比増減率

通期予想は期初予想を据え置き

9.2009年12月期 部門別売上高予想

(単位：百万円 単位未満切捨)

	2008年 通期実績			2009年 通期予想		
		伸率 (%)	売上高 構成比 (%)		伸率 (%)	売上高 構成比 (%)
ホスティング事業	1,794	21.6	81.0	2,010	12.0	77.3
レンタルサーバー	1,216	16.1	54.9	1,363	12.0	52.4
ドメイン	577	34.5	26.1	647	12.0	24.9
EC支援事業	281	59.9	12.7	411	46.1	15.8
コミュニティ事業	138	△1.3	6.3	179	28.8	6.9
売上高合計	2,214	23.5	100.0	2,600	17.4	100.0

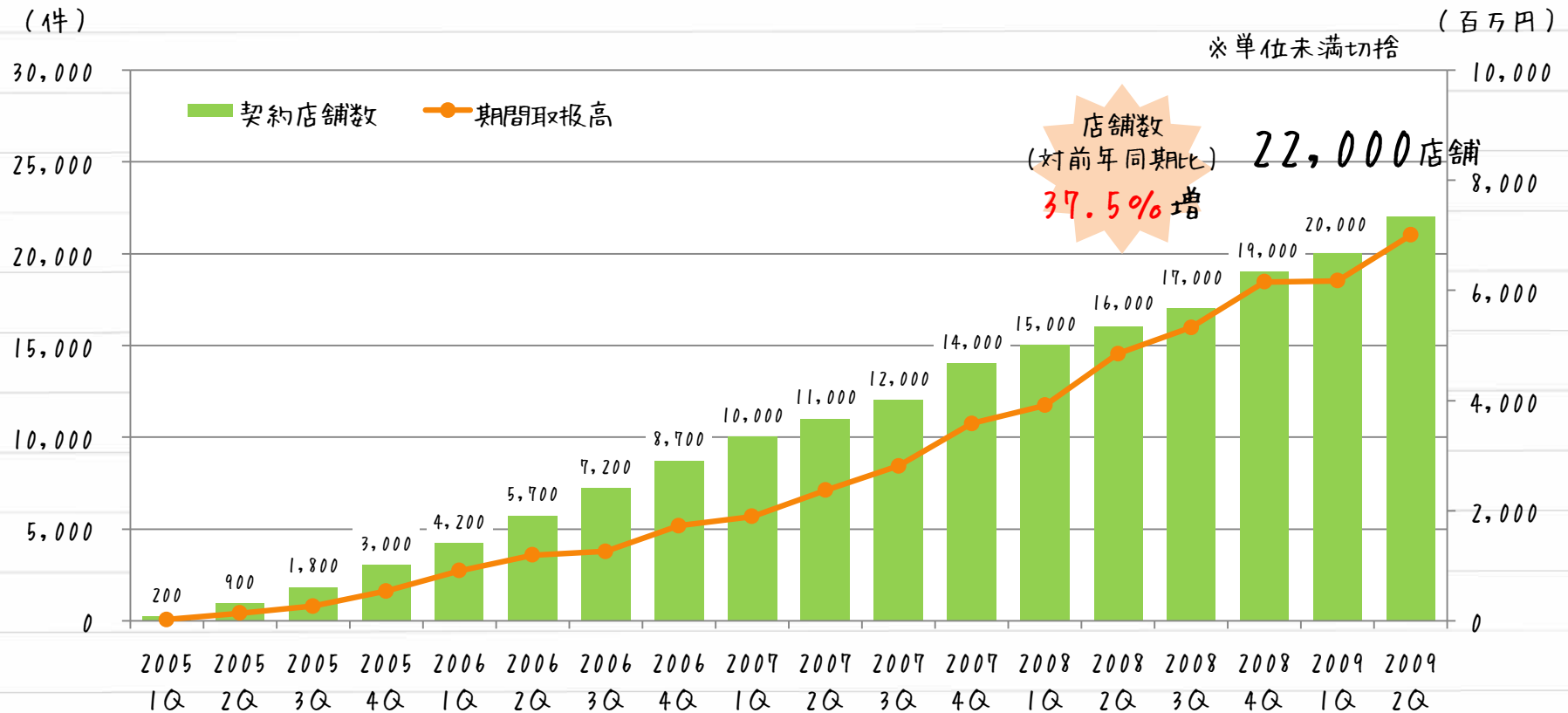
※ 伸率は対前年比増減率

注力しているEC支援事業が牽引

今期の取り組みと今後の戦略 

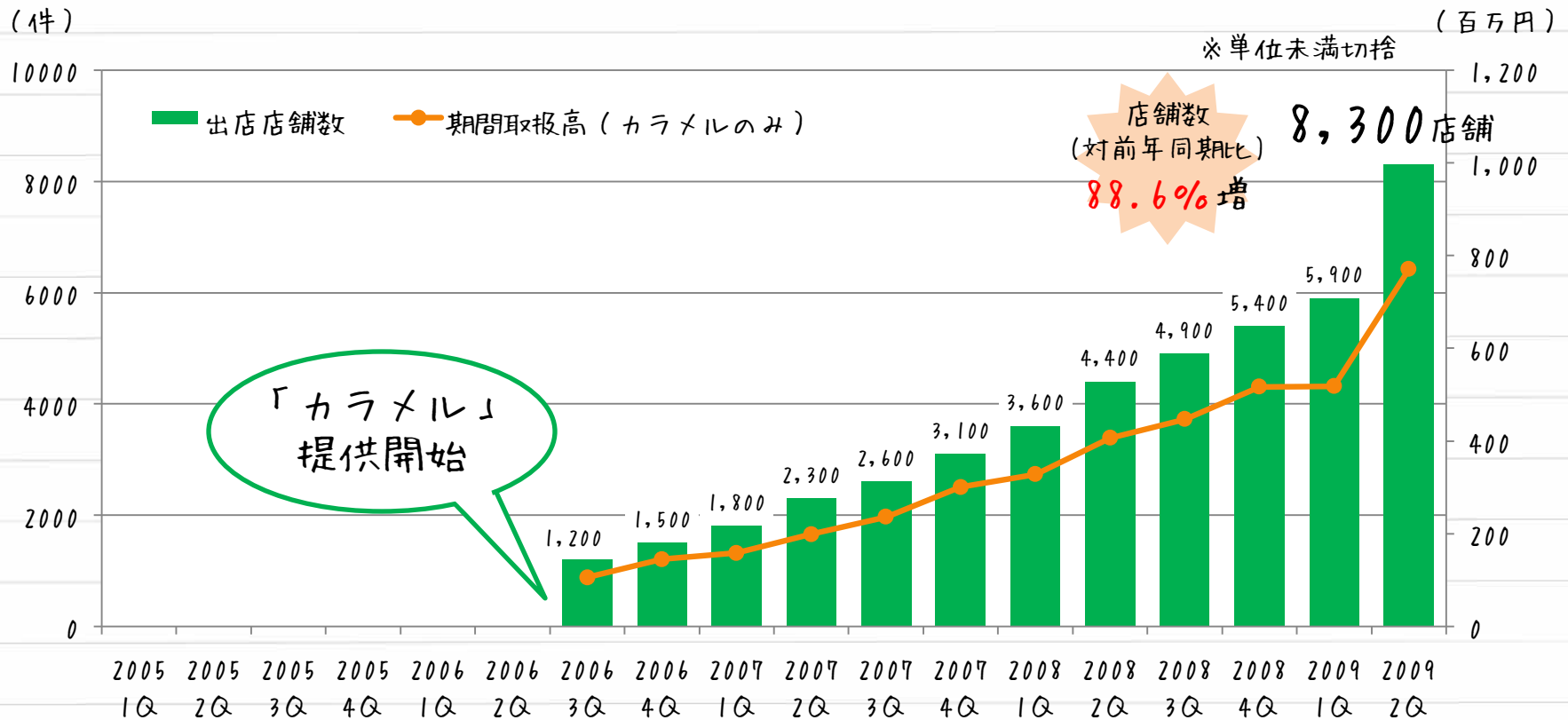
1. EC 支援事業への注力

Color Me Shop! pro 店舗数・取扱高 推移



22,000店舗を突破し堅調に出店数が増加

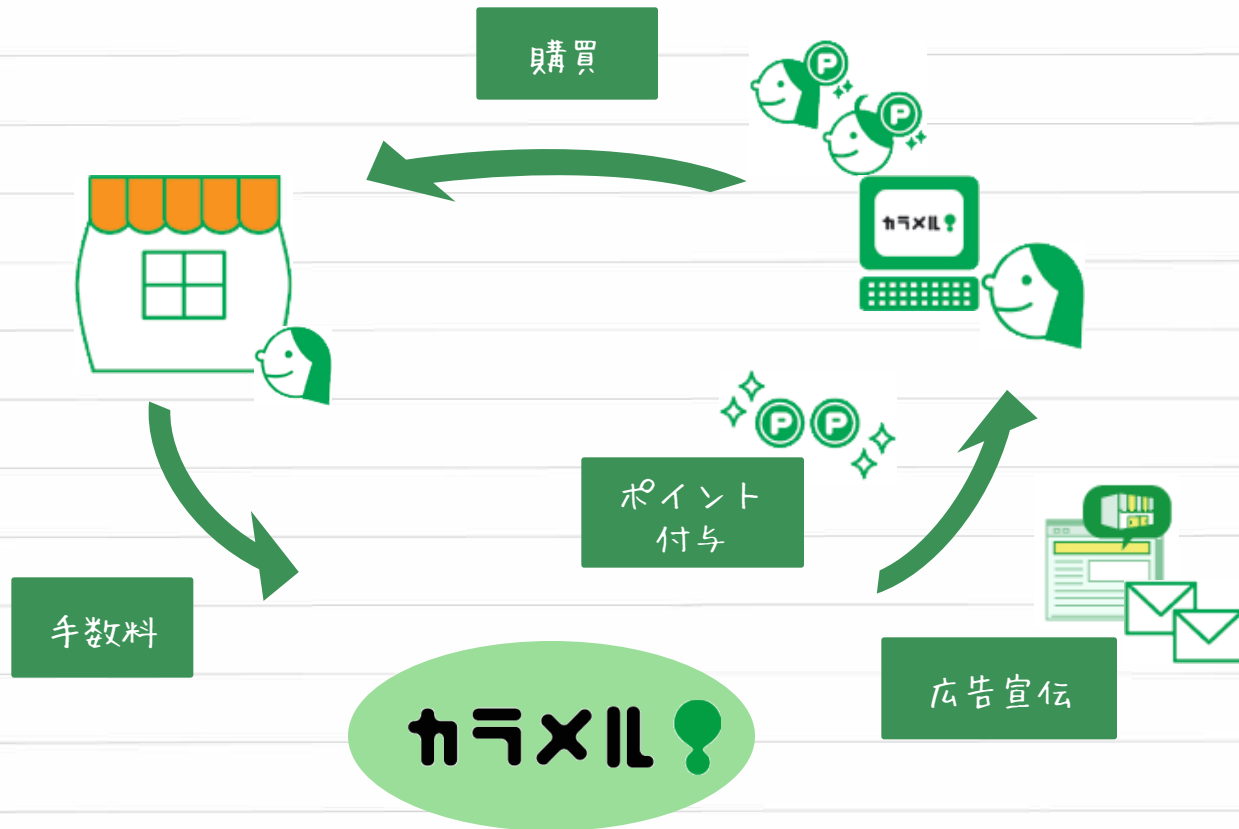
カラメル! 出店店舗数・取扱高 推移



出店店舗数が急伸、取扱高は四半期で7億円規模

1. EC 支援事業への注力

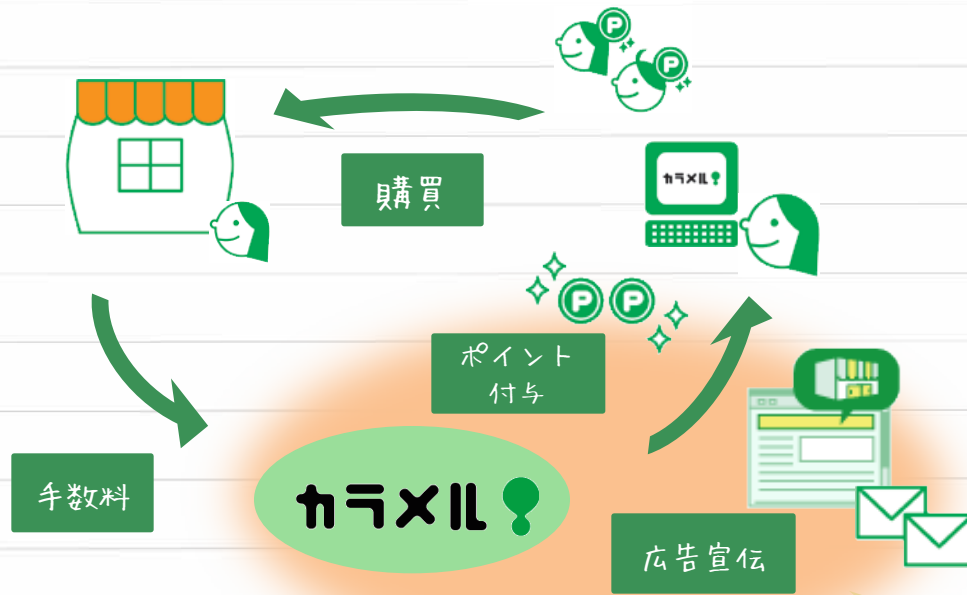
● 更なる集客サイクルの確立



「機能」「宣伝」に注力し集客力をアップ

1. EC 支援事業への注力

① 「宣伝」における機能拡充



かわいい「デザイン」で購買意欲を促進

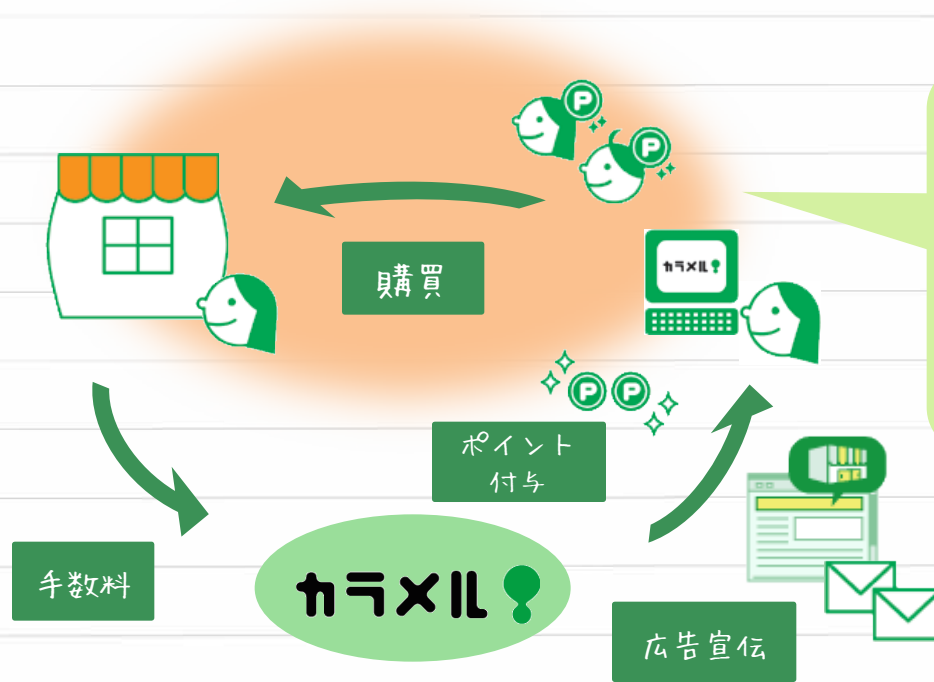
店舗側の費用負担ゼロ！
カラメルアフィリエイト
提供開始

ブログやホームページに商
品の紹介を掲載してもらう
ことで、集客経路が拡大。



6月
開始!

購買意欲を高めるデザイン重視の「宣伝」で集客強化



集客をさらに加速させる クーポン・レビュー機能

お得なクーポンや購入者の生の声を掲載することで、新規顧客の獲得機会を広げます。

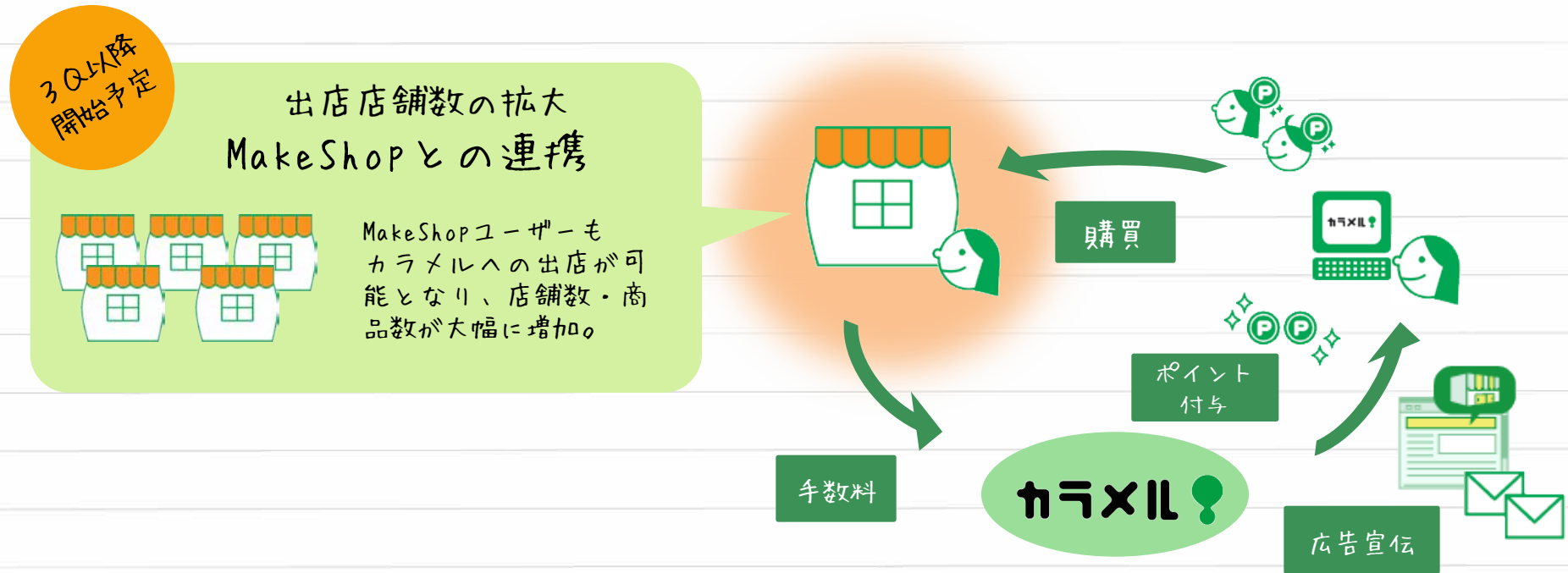


3Q以降
開始予定

④ 「**購買**」における機能拡充

クーポンにより割安感を演出することで、購買意欲を促進。
ユーザー参加型のレビュー機能で、商品情報の拡充を図る。

購買意欲を高める「機能」拡充で顧客の囲い込み



● MakeShopとの連携でカラメルの「取扱高」拡大

「カラメル」への出店店舗数を増やすことで、カラメルに掲出される商品数が大幅に増加。

売れるショップを増やすことで、取扱高を拡大させる。

「商品数」拡充で取扱高のさらなる増加を図る

2. 既存事業の収益基盤の強化

★ 「ロリポップ！」リニューアル

① 容量追加を2Qに実施



サーバースペック

「200MB」

↓

「1GB」

5倍増!

② 3Q以降の予定

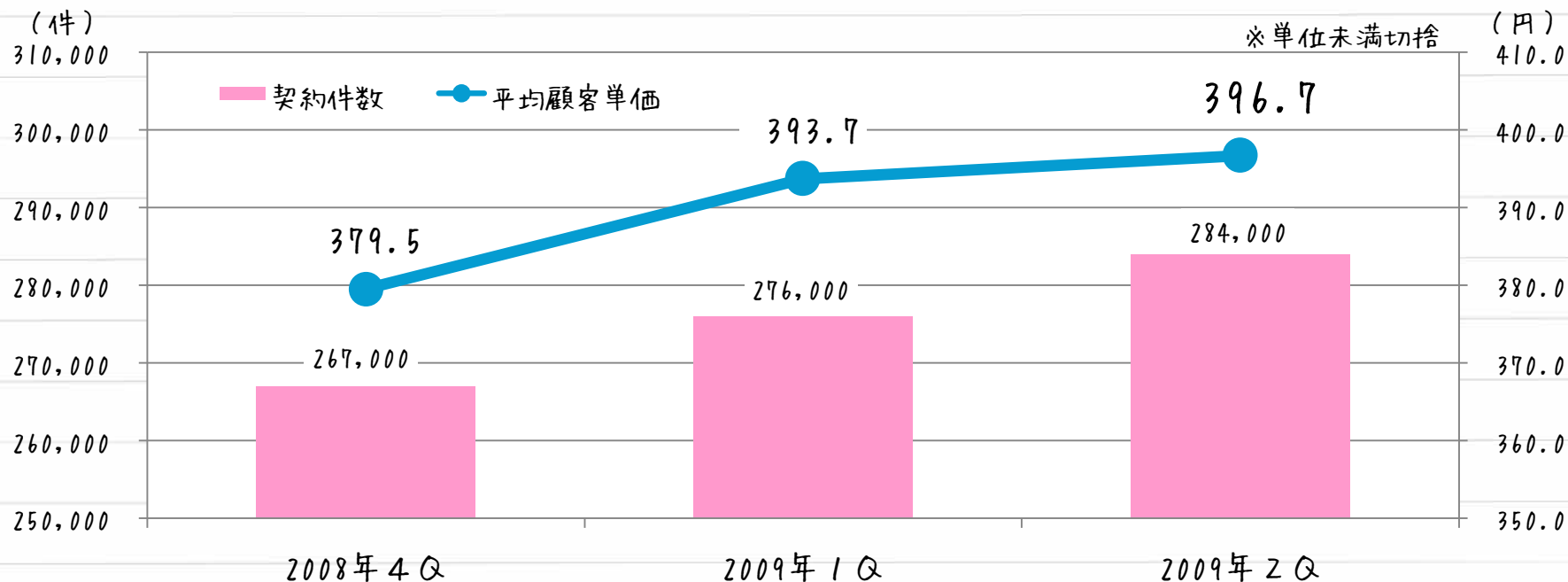
7月: 「ロリポブログ」リニューアル

8月: サービスサイト デザインリニューアル

顧客満足度向上と、更なる収益基盤の強化

2. 既存事業の収益基盤の強化

★ レンタルサーバー事業における平均顧客単価 推移

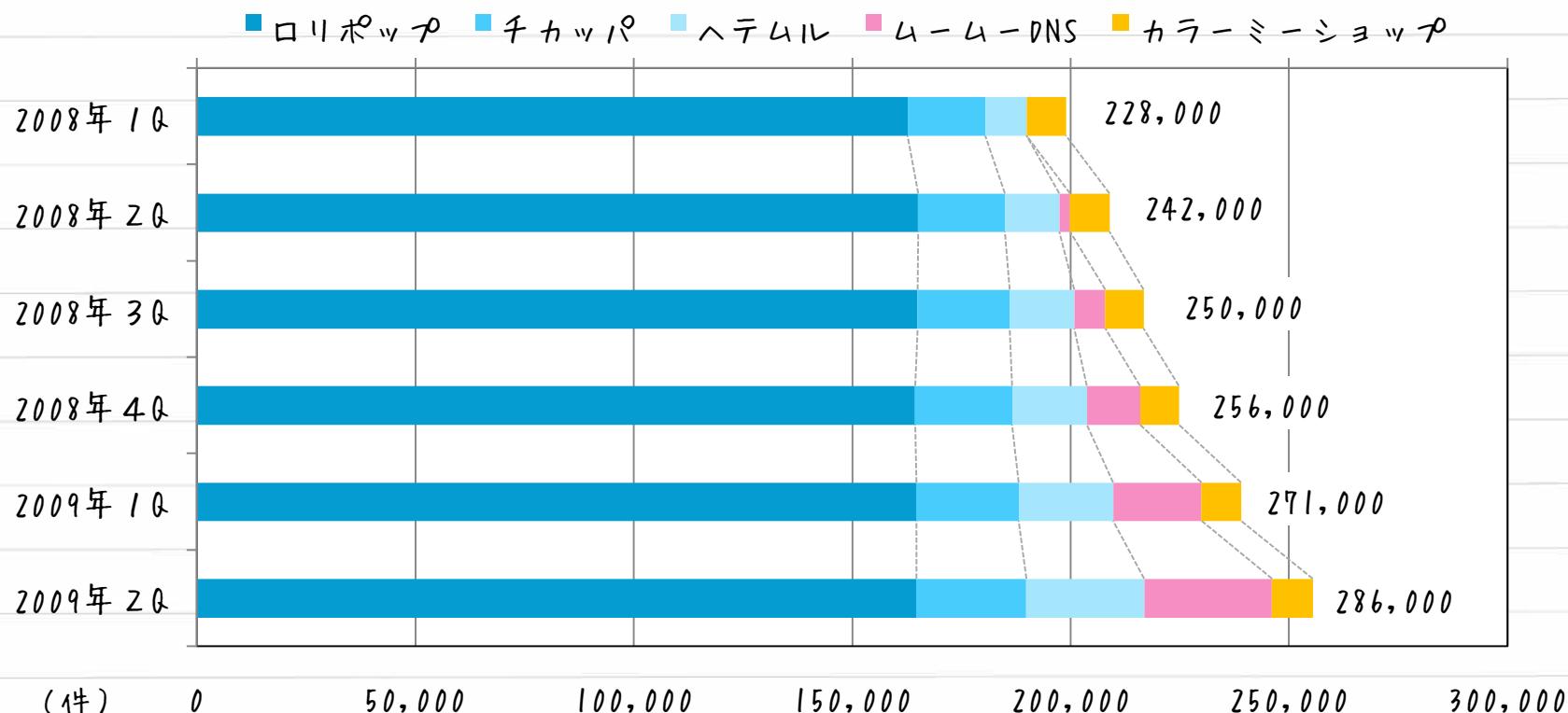


※平均顧客単価 = レンタルサーバー売上 ÷ 期末累積会員数 ÷ 該当月数

上位ブランドの契約件数増加により顧客単価を向上

★ ムームードメインユーザーの当社サービス設定 推移

※千単位未満切捨



レンタルサーバー商材への設定件数が急増

3. 新たなビジネスモデルの構築

★ 30days Album 収益化の進捗状況



30days Album

仲間内で、安全・簡単に写真を共有
することができる、30日間限定の無
料オンラインフォトアルバム

- ・会員数: 15,000ユーザー
- ・アルバム数: 38,700個
- ・写真数: 4,837,000枚

(2009年6月末時点累計)



外部サービスと連携



① 株式会社アスカネット

「かんたんMyBook」と連携 (6月開始)

② 株式会社パラザクリエイト

「Digipri(デジプリ)」と連携 (7月開始)

③ 今後は「月額課金」の開始を予定

3. 新たなビジネスモデルの構築

★ 新規ASPサービス「グーペ」の進捗状況



グーペ

飲食店がインターネットを介して、
手軽に情報発信できるツールを提供。
お店のファンやリピーター作りを支援。

- ・申込数：630件
- ・テンプレート数：4,000点

(2009年6月末時点累計)



4,000通りのデザイン

- ◎ 直近では携帯電話への対応を予定
- ◎ 今後は「クーポン発行」や、「メールマガジン」等、機能拡充を予定
- ◎ 3Qから月額課金を開始

株主還元策について 

	1株当たり配当金額 (円)	配当性向 (%)
2007年12月期	3,500 (70.00)	44.0
2008年12月期	80	42.8
2009年12月期予想	100	44.2

※ () 内の金額は、株式分割に伴う影響を加味し遡及修正した金額です

- ◎ 利益還元は重要な経営課題であると認識
- ◎ 業績に連動した配当を継続的に実施

參考資料 💡

■ 会社名 : 株式会社 paperboy & co.
(ペーパーボーイアンドコー)

■ 設立 : 2003年1月10日

■ 資本金 : 1億1,815万円

■ 代表取締役COO : 家入 一真

■ 代表取締役社長 : 佐藤 健太郎

■ 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

■ 従業員数 : 102名 ※2009年6月末現在

- 2003年1月
 - ・ 有限会社paperboy&co. 設立
 - ・ 前身の合資会社より「ロリポップ!」を移管
(ホスティング事業への参入)
- 2004年1月
 - ・ ドメイン取得サービス「ムードメイン」提供開始
- 2004年2月
 - ・ ブログサービス「JUGEM」提供開始
(コミュニティ事業への参入)
- 2004年3月
 - ・ 株式会社に組織変更 GMOインターネットグループの連結子会社に
- 2005年2月
 - ・ オンラインショップ構築ASPサービス「Color Me Shop! pro」提供開始
(EC支援事業への参入)
- 2005年11月
 - ・ クリエイター向けレンタルサーバー「heteml (ヘテムル)」提供開始
- 2006年4月
 - ・ オンラインショッピングモール「カラメル」提供開始
 - ・ 中級者向けレンタルサーバー「チカッパ!」提供開始
- 2008年4月
 - ・ オンラインフォトアルバムサービス「30days Album」提供開始
- 2008年12月
 - ・ ジャスダック証券取引所に上場 (証券コード: 3633)
- 2009年5月
 - ・ 飲食店ホームページ構築ASPサービス「ゲーペ」提供開始

■ 企業理念

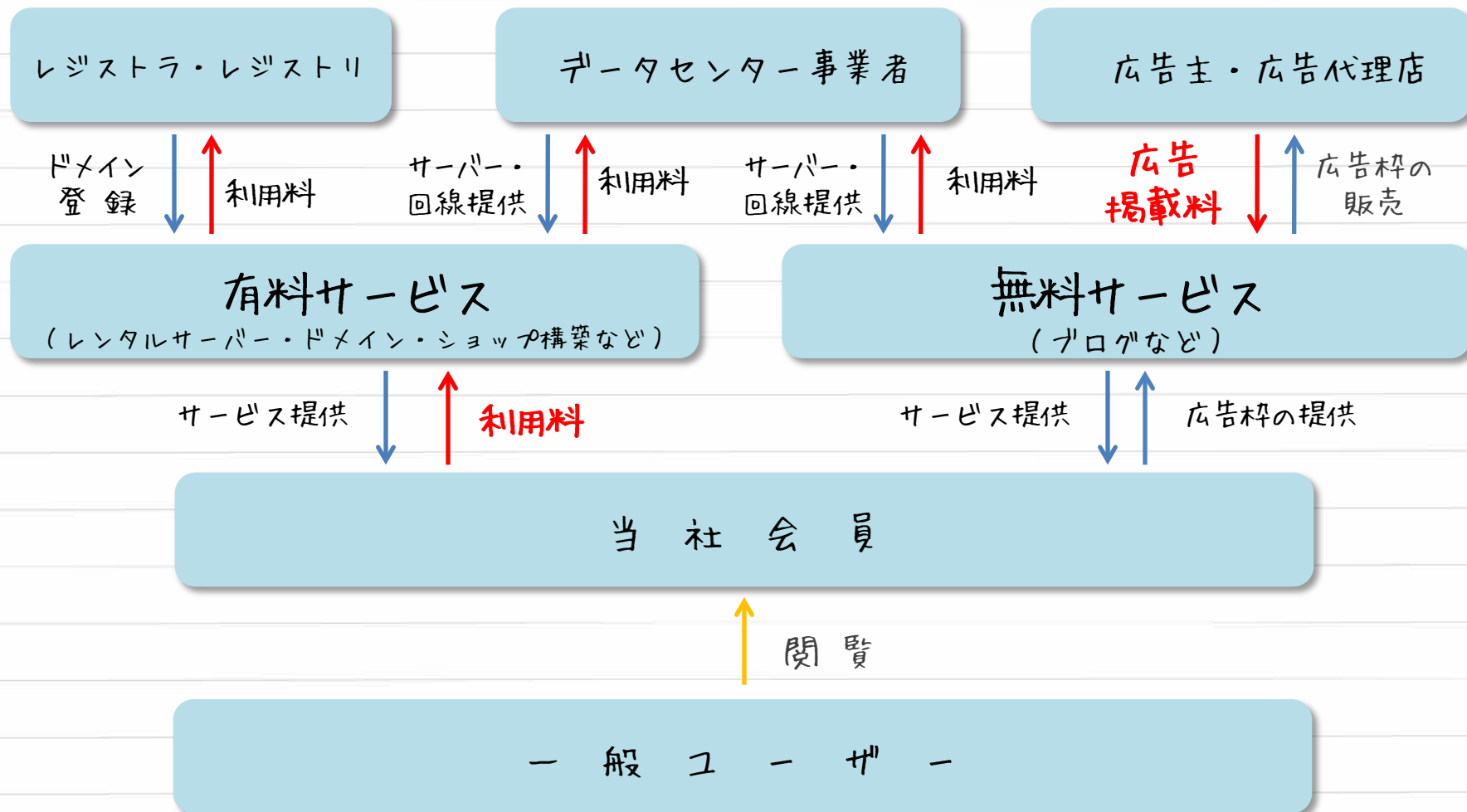
『 もっとおもしろくできる 』

■ ミッション

『 より多くの人に情報発信する喜びを提供する 』

個人の自己表現・自己実現を支援！

4. 収益構造



月額利用料と広告収入の2本柱

5. 主要サービスとビジネスモデル

~~レンタルサーバー~~



◎ロリポップ!

月額料金：263円～
契約数：24万件
初心者向け

~~レンタルサーバー~~



◎チカッパ!

月額料金：525円
契約数：2万7千件
中級者向け

~~ドメイン取得~~



◎ムームードメイン

取得料金：580円～(1年)
契約数：46万件

~~オンライン
ショップ構築~~



◎Color Me Shop! Pro

月額料金：875円～
契約数：2万2千件

~~レンタルサーバー~~



◎ヘテムル

月額料金：1,500円
契約数：1万1千件
クリエイター向け

ストック型

~~無料ブログ~~



◎JUGEM

月間PV：2億6,037万PV
会員数：92万件

広告収入型

~~オンライン
ショッピングモール~~



◎カaramel

月額料金：無料
店舗数：8千件

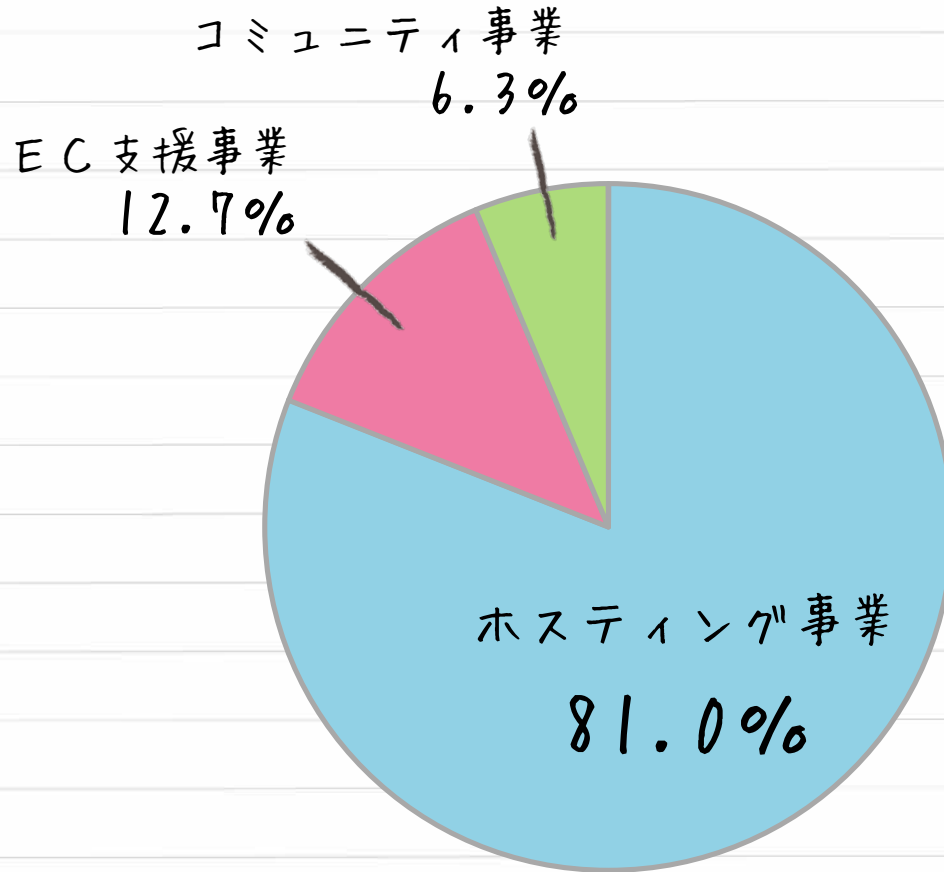
従量課金型

※契約数は全て2009年6月末現在

※価格は全て税込

堅実なストック型ビジネスモデルが最大の強み

6. 事業別売上高構成比



ホスティング事業
81.0%

■ホスティング事業

- ・レンタルサーバー
- ・ドメイン取得

■EC支援事業

- ・オンラインショップ構築
- ・オンラインショッピングモール

■コミュニティ事業

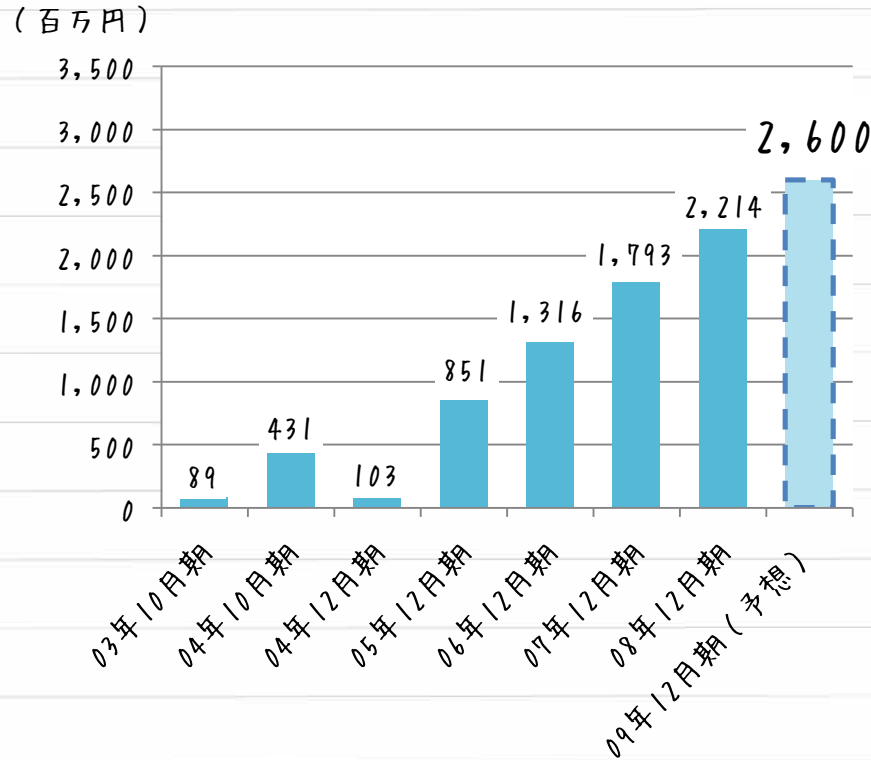
- ・ブログ
- ・SNS
- ・ライフログ

2008年12月期

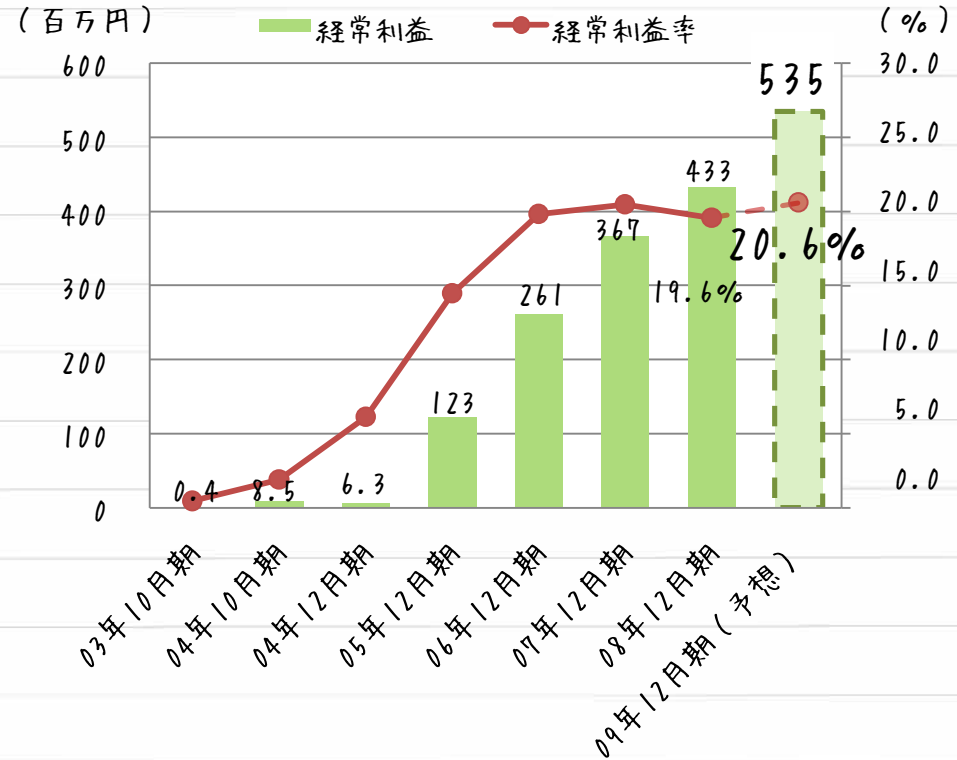
ホスティング事業が収益基盤

7. 通期業績推移

★売上高



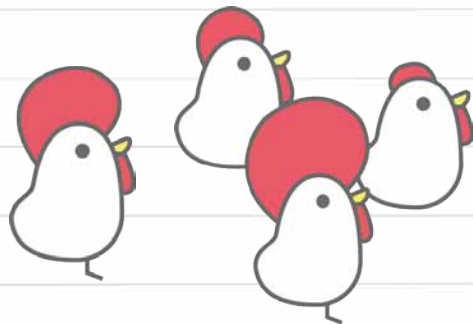
★経常利益・経常利益率



創業時から売上高・経常利益ともに成長

※2004年度に決算期変更を行っております

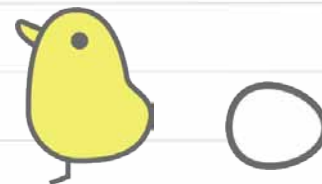
既存ビジネスの 強化拡充



- ④ スペックアップで競争力強化
- ④ ユーザーの創作意欲向上
- ④ シェア拡大のための提携



新規サービスの 投入

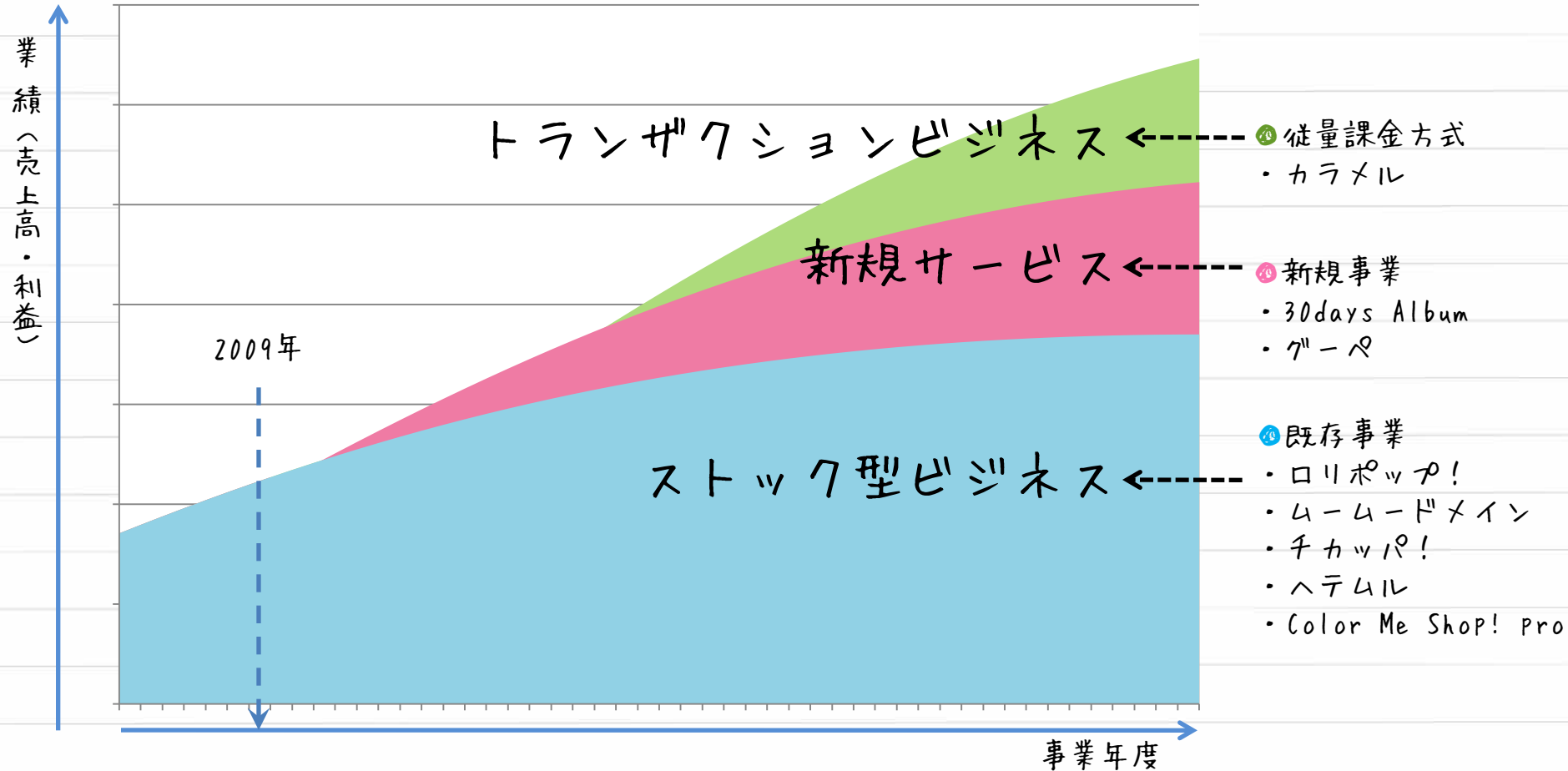


- ④ 自己表現から自己実現へ
(B to C to C)
- ④ 新しい切り口の自己表現サービス
- ④ モバイル・ゲーム端末への対応



自己表現市場の成長を牽引

9. 今後の業績成長イメージ



既存事業の収益を基盤に新たな収益源を開拓

ネットのおいしいところ

当社は、他社よりもおもしろいサービスを提供するだけでなく、

収益性の高い事業の展開を進め、

数あるインターネットサービス群の中で、

すべてのステークホルダーが

「そのサービスおいしいね」と言えるものを手がけます。

そのために、クリエイティビティと機軸性のある人材で組織し、

高い付加価値を持ったサービスを手がけてまいります。

■ お問い合わせ先

株式会社paperboy&co.

広報・IR担当

03-5456-3021

E-mail: pr@paperboy.co.jp