



2009年12月期 第3四半期 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3四半期実績	．．．	4ページ
③	今期の取り組みと今後の戦略	．．．	16ページ
④	株主還元策	．．．	30ページ
⑤	参考資料	．．．	32ページ

1. 売上・利益ともに計画達成に向けて順調に推移

- ・売上高 2,025,935千円 (前年同期比 24.1%増)
(達成率 77.9%)
- ・営業利益 449,861千円 (前年同期比 32.1%増)
(達成率 84.1%)
- ・経常利益 450,815千円 (前年同期比 33.2%増)
(達成率 84.3%)

2. 注力事業の進捗と今後の戦略

- ・「EC支援事業」における取扱高増への取り組み
- ・「新規サービス」投入によるコミュニティ事業の再構築

09年第3四半期実績 

1. 2009年12月期 第3四半期累計 業績 paperboy&co.

(単位：百万円 単位未満切捨)

	2008年 12月期 3Q累計	売上高 構成比 (%)	2009年 12月期 3Q累計	伸率 (%)	売上高 構成比 (%)	2009年 12月期 通期 期初予想	通期 達成率 (%)
売上高	1,632	100.0	2,025	24.1	100.0	2,600	77.9
売上原価	707	43.3	883	24.9	43.6	-	-
販管費	585	35.8	692	18.4	34.2	-	-
営業利益	340	20.9	449	32.1	22.2	535	84.1
経常利益	338	20.7	450	33.2	22.3	535	84.3
当期純利益	178	10.9	262	47.4	13.0	300	87.5

◎ 売上高、利益ともに順調に推移

◎ 売上高営業利益率も1.3%改善

(単位：百万円 単位未満切捨)

	2008年 12月期 3Q	売上高 構成比 (%)	2009年 12月期 3Q	伸率 (%)	売上高 構成比 (%)
売上高	567	100.0	679	19.8	100.0
売上原価	245	43.2	310	26.7	45.7
販管費	203	35.9	221	8.6	32.6
営業利益	118	20.9	147	24.6	21.7
経常利益	116	20.5	147	26.8	21.7
当期純利益	65	11.6	85	29.8	12.6

① 新規開発の増加により売上高原価率が約2.5%上昇

② 生産性の向上により売上高販管費率は約3.3%低下

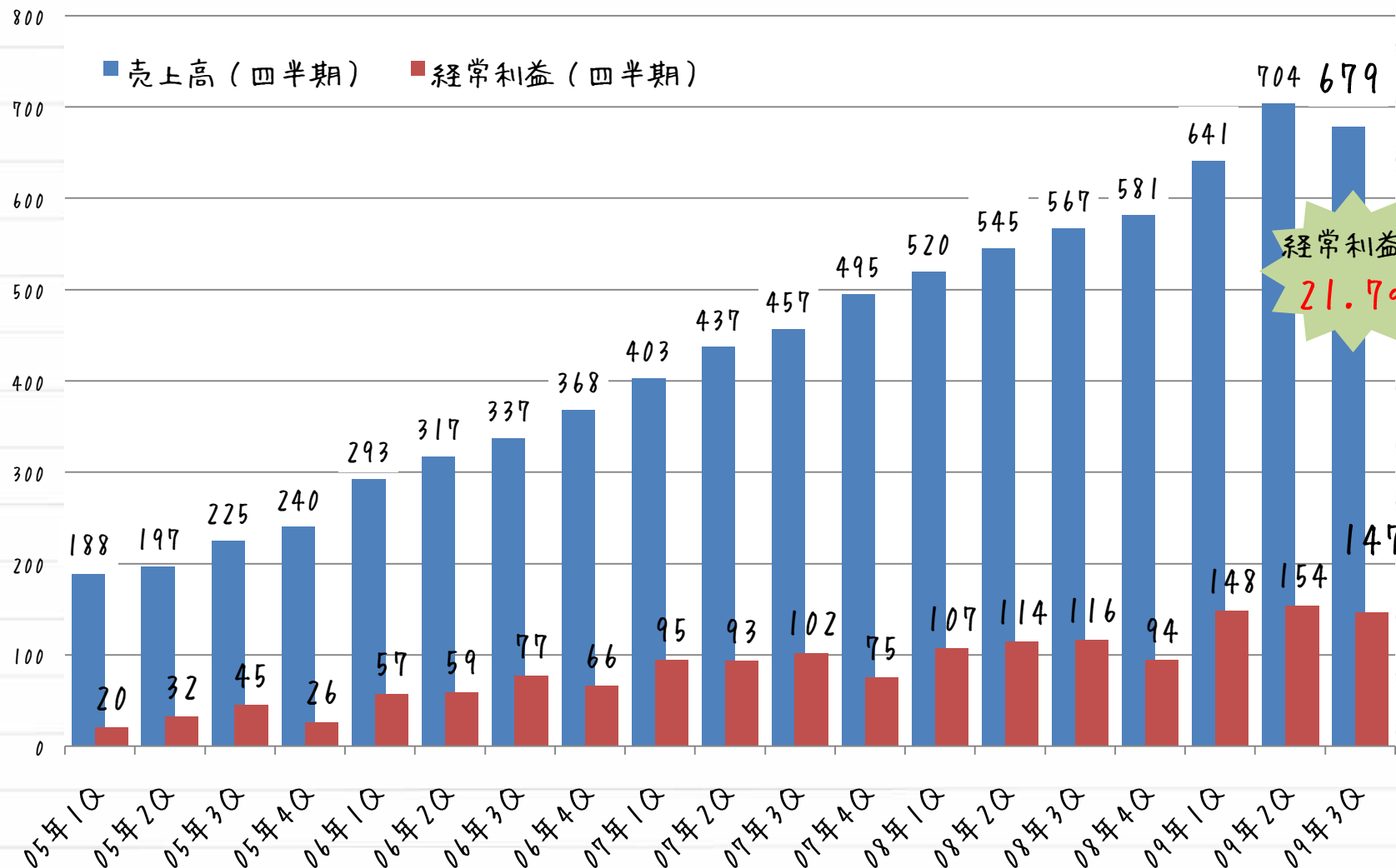
(単位：百万円 単位未満切捨)

	2008年 12月期 3Q		2009年 12月期 3Q		
		売上高 構成比 (%)		伸率 (%)	売上高 構成比 (%)
ホスティング事業	453	79.9	528	16.7	77.8
レンタルサーバー	310	54.7	343	10.7	50.5
ドメイン	142	25.2	185	29.7	27.3
EC支援事業	74	13.0	105	42.2	15.5
コミュニティ事業	40	7.1	45	13.0	6.7
売上高合計	567	100.0	679	19.8	100.0

引き続き注力事業が牽引

4. 四半期業績推移

(百万円)



5. ホスティング事業の業績

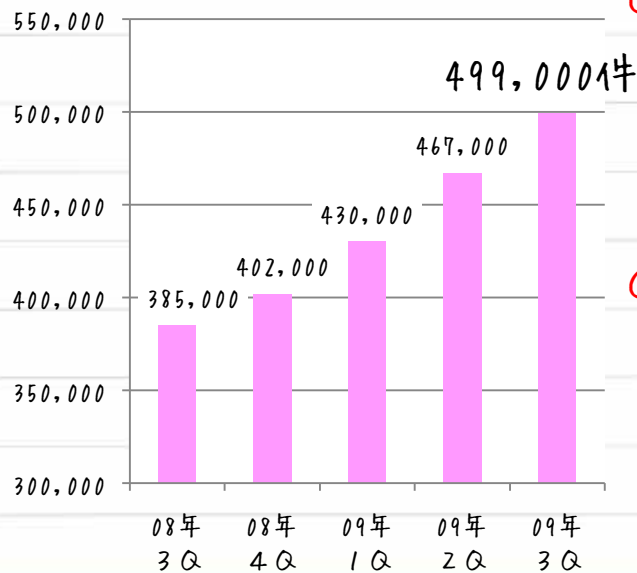
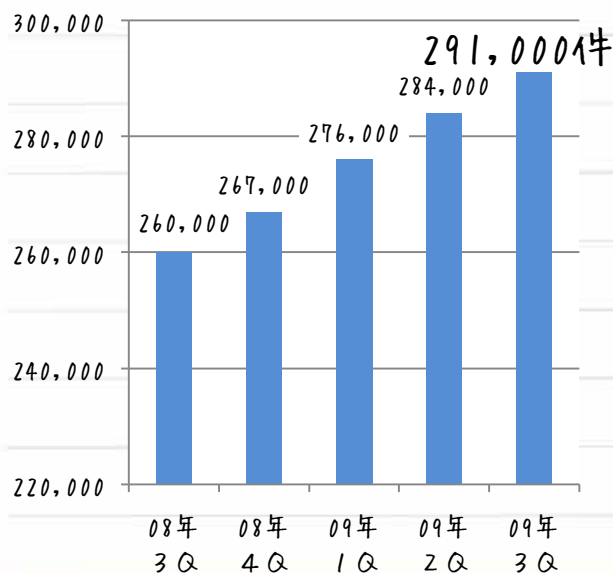
■ 部門別売上高

(単位：百万円 単位未満切捨)

	2008年12月期 3Q累計	売上高 構成比 (%)	2009年12月期 3Q累計	伸率 (%)	売上高 構成比 (%)
ホスティング事業	1,331	81.5	1,603	20.4	79.1
レンタルサーバー	900	55.1	1,008	12.0	49.7
ドメイン	431	26.4	595	37.9	29.4

◆ レンタルサーバー契約数(件)

◆ 登録ドメイン数(件)



◎ 「ロリポップ！」リニューアル

収益基盤である「ロリポップ！」サービスサイトのリニューアルと「ロリポップログ」の容量を追加し、顧客の利便性を向上。

◎ 引き続きキャンペーンを展開

第1四半期、第2四半期に続き、初期費用半額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展開し、新規顧客を獲得。

6. 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 3Q累計	売上高 構成比 (%)	2009年12月期 3Q累計	伸率 (%)	売上高 構成比 (%)
EC支援事業	199	12.3	299	49.6	14.8

◆ Color Me Shop! pro契約数(件)

◆ カラメル店舗数(店)

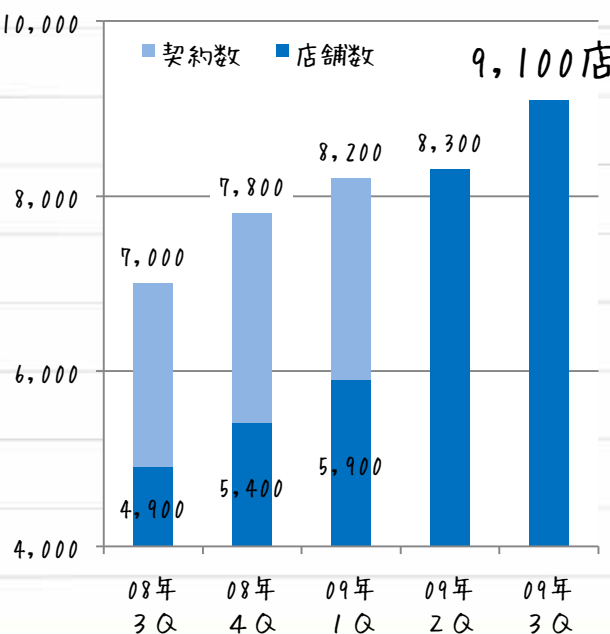
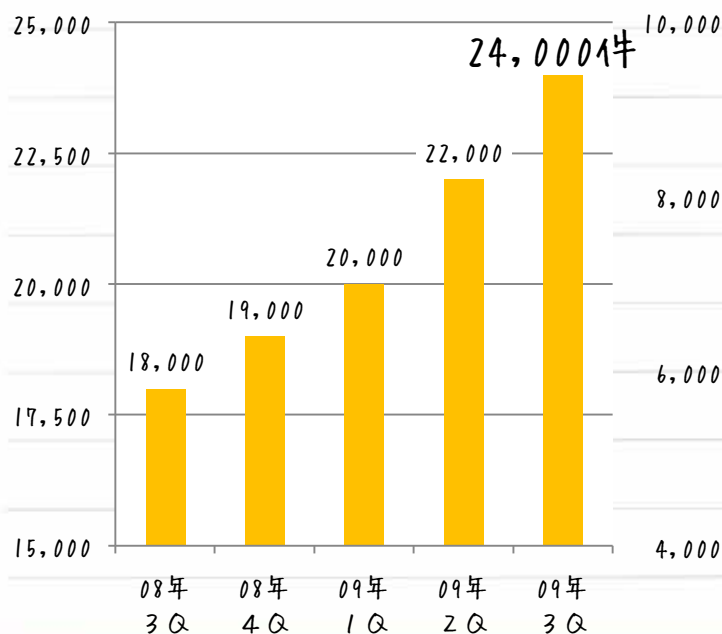
※09年2Qより出店料無料化

◎ ショップ側機能の拡張

Color Me Shop! proにおいて、「商品一括登録数」や、「商品一括更新数」の上限を上げるなど、ショップオーナー向け機能を拡張し、顧客の利便性を向上。

◎ 取扱高増への取り組み

カラメルにおいて、数回のクリックで商品の購入が完了する「クイック購入」機能を提供開始し、より購入しやすい環境を構築。



7. コミュニティ事業の業績

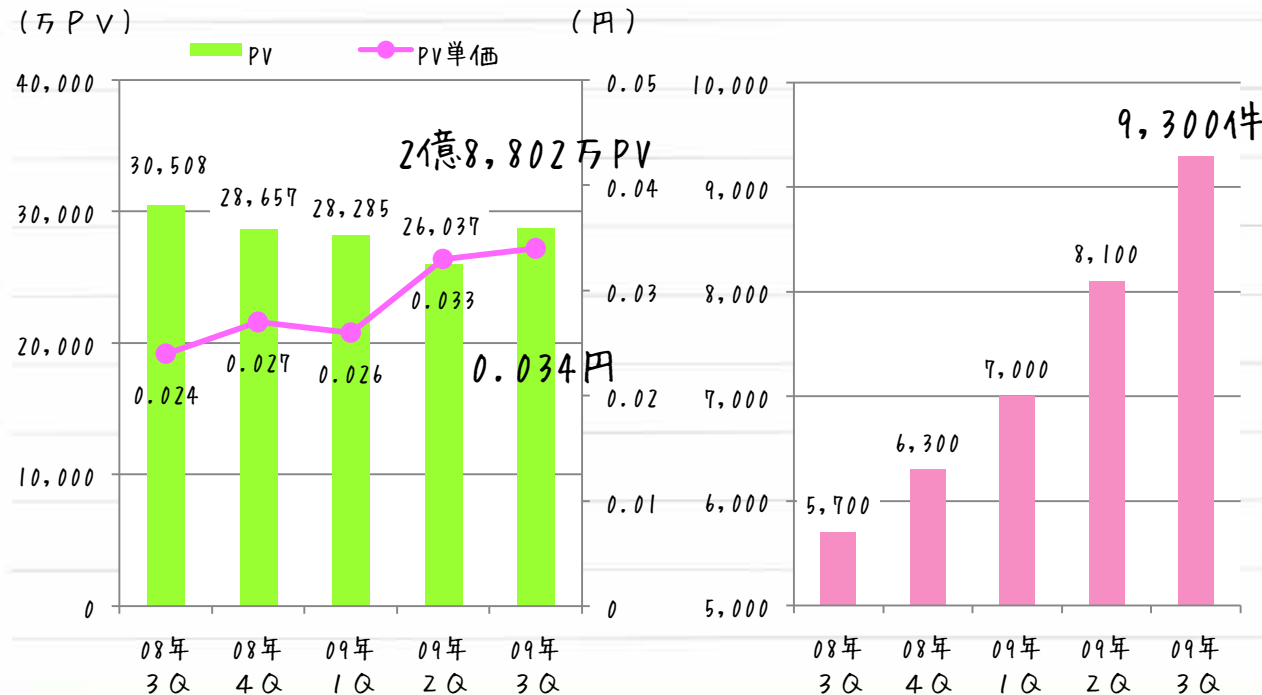
■ 部門別売上高

(単位：百万円 単位未満切捨)

	2008年12月期 3Q累計	売上高 構成比 (%)	2009年12月期 3Q累計	伸率 (%)	売上高 構成比 (%)
コミュニティ事業	101	6.2	123	21.7	6.1

◆ JUGEMの月間PV数と平均PV単価

◆ JUGEM PLUS契約数(件)



◎ 月間PV数、平均PV単価の上昇

第2四半期に実施した、新規広告枠の追加による効果が継続しており、「月間PV数」「平均PV単価」が共に上昇基調へ。

◎ 「JUGEM PLUS」契約数の増加

「JUGEM PLUS」において、高性能アクセス解析「アクセスログ・プラス」の提供を開始し、極めて順調に契約数が増加。

8. 2009年12月期 第3四半期 貸借対照表

(単位：百万円 単位未満切捨)

	2008年12月期 累計	2009年12月期 3Q 累計	増減
流動資産	1,587	1,899	312
現預金	1,283	1,536	253
売掛金	260	311	50
前払費用 その他	42	51	8
固定資産	146	186	39
資産合計	1,734	2,085	351
流動負債	1,026	1,221	195
前受金	637	727	89
未払金	388	493	105
未払法人税等 その他			
株主資本	707	864	156
資本金	118	118	-
資本剰余金	108	108	-
利益剰余金	481	637	156
負債・純資産合計	1,734	2,085	351

(単位：百万円 単位未満切捨)

	2009年12月期 3Q累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	436
投資活動によるキャッシュ・フロー	△77
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	1,536

(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		
		売上高 構成比 (%)		伸率 (%)	売上高 構成比 (%)
売上高	2,214	100.0	2,600	17.4	100.0
売上原価	959	43.4	1,147	19.6	44.1
販管費	796	35.9	918	15.3	35.3
営業利益	458	20.7	535	16.7	20.6
経常利益	433	19.6	535	23.5	20.6
当期純利益	238	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		

ドメイン販売
の増加オペレーション
の効率化上場関連費用が
無くなる

※ 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

11.2009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		
		売上高 構成比 (%)		伸率 (%)	売上高 構成比 (%)
ホスティング事業	1,794	81.0	2,010	12.0	77.3
レンタルサーバー	1,216	54.9	1,363	12.0	52.4
ドメイン	577	26.1	647	12.0	24.9
EC支援事業	281	12.7	411	46.1	15.8
コミュニティ事業	138	6.3	179	28.9	6.9
売上高合計	2,214	100.0	2,600	17.4	100.0

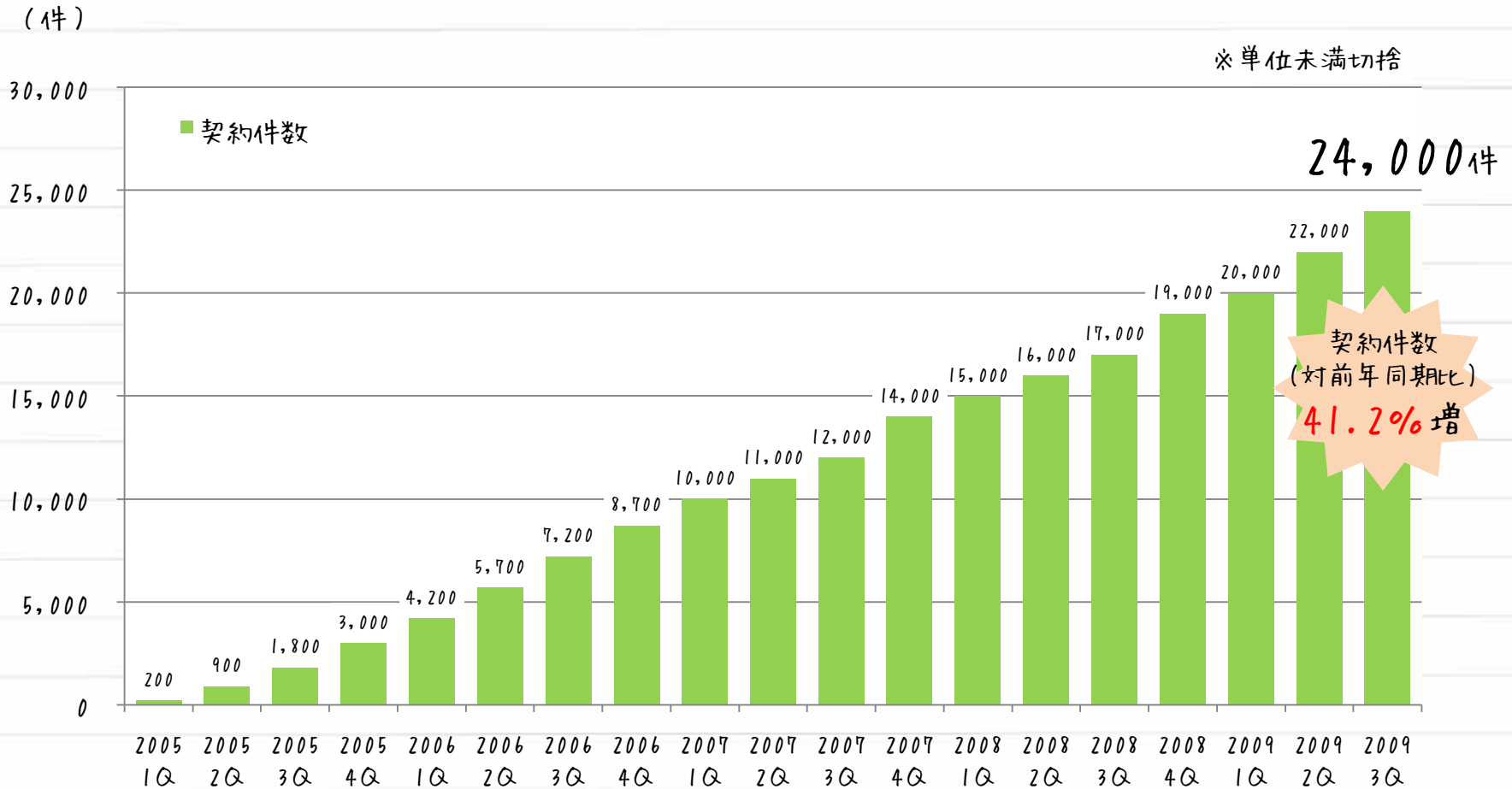
※ 伸率は対前年比増減率

ドメイン売上の進捗が好調

今期の取り組みと今後の戦略 🍷

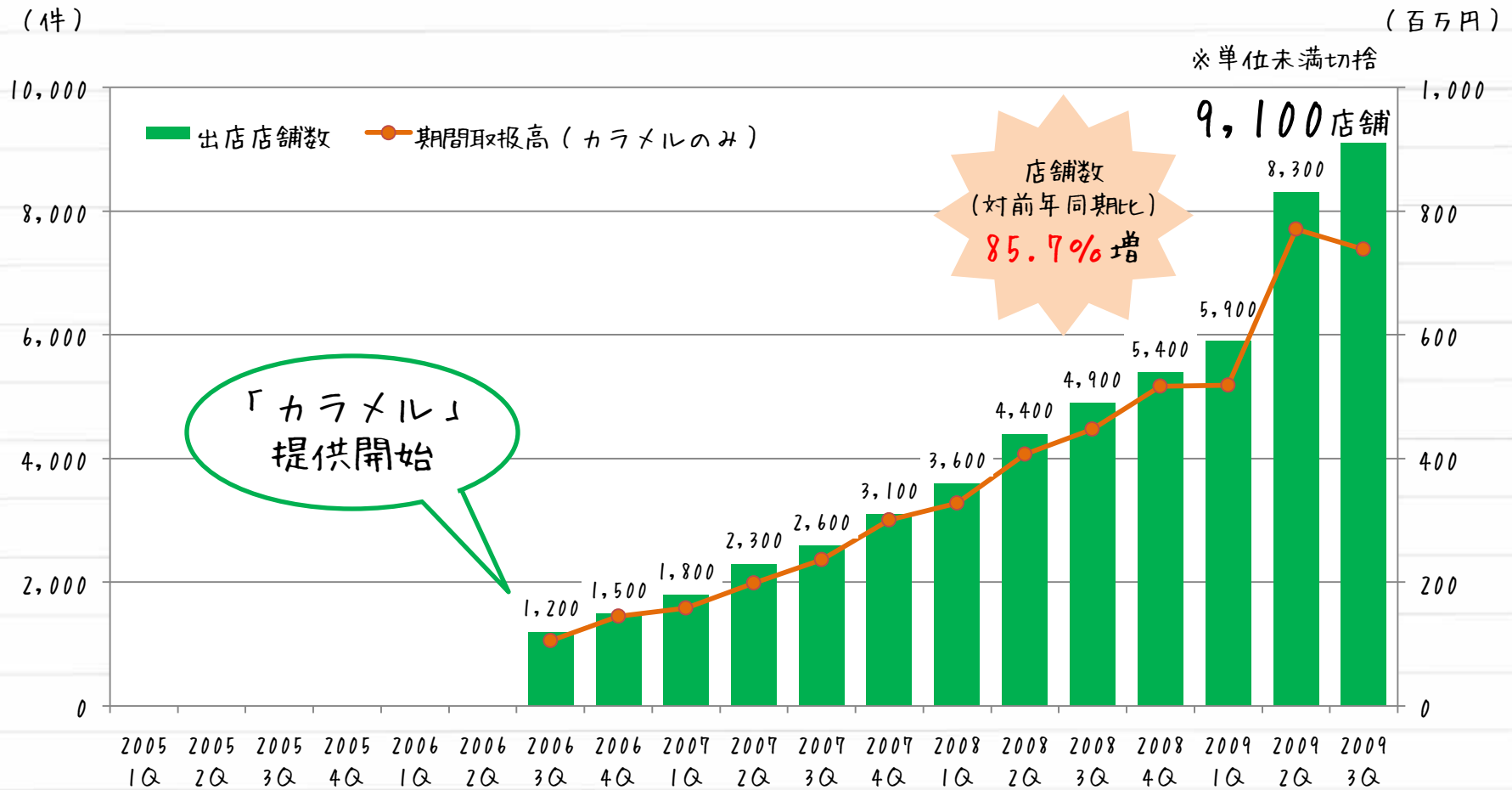
1. EC 支援事業への注力

Color Me Shop! pro 契約件数推移



契約件数がさらに加速し24,000件の店舗数に

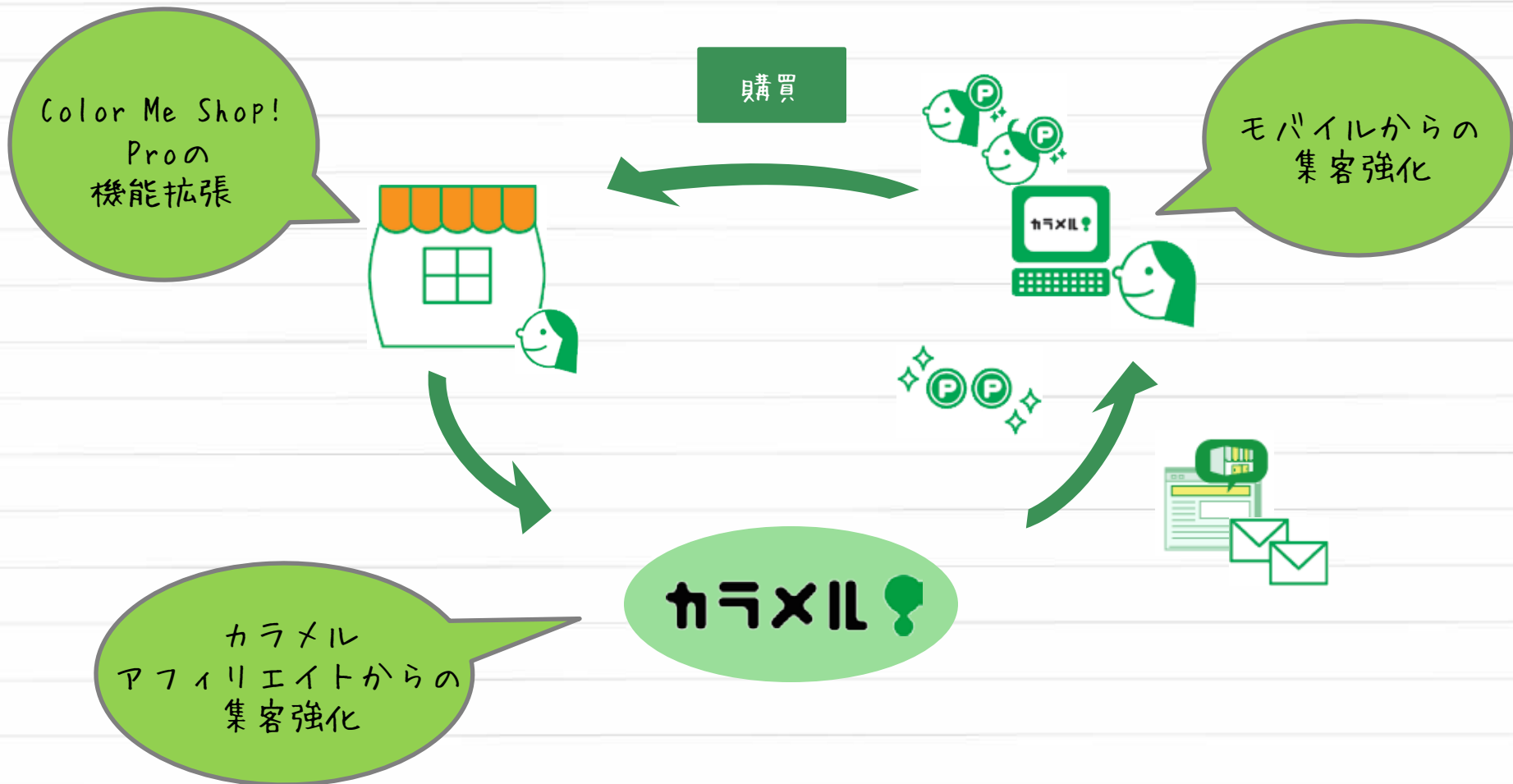
カラメル! 出店店舗数・取扱高 推移



出店店舗数が堅調に推移、取扱高は7億円規模

1. EC 支援事業への注力

★ 第3四半期におけるEC支援事業の取り組み



さらなる集客力の強化を実施

★ Color Me Shop! proの機能拡張

ショップオーナー向け 機能拡充

在庫管理の
検索条件が増加



商品一括登録数の上限が
100件から300件に

エンドユーザー向け機能拡充

クイック購入機能が
追加
※イプシロン決済のみ対応



おすすめ商品一覧が
12件から36件に

商品数・商品購入機会を拡大し流通金額を底上げ

1. EC 支援事業への注力

★ Color Me Shop! proの機能拡張

◎「クイック購入」導入前



商品買いにショップへ

GMOとくとくポイントに
ログイン

決済・配送方法など
必要項目を入力

商品購入完了

◎「クイック購入」導入後



商品買いにショップへ

GMOとくとくポイントに
ログイン

面倒な入力作業が不要に!

商品購入完了

購入プロセスを短縮して購入機会を向上!

★「カラメルアフィリエイト」からの集客強化

デザインフレームの追加



カラフルなデザインが
合計23種類

「Pop it」との連携

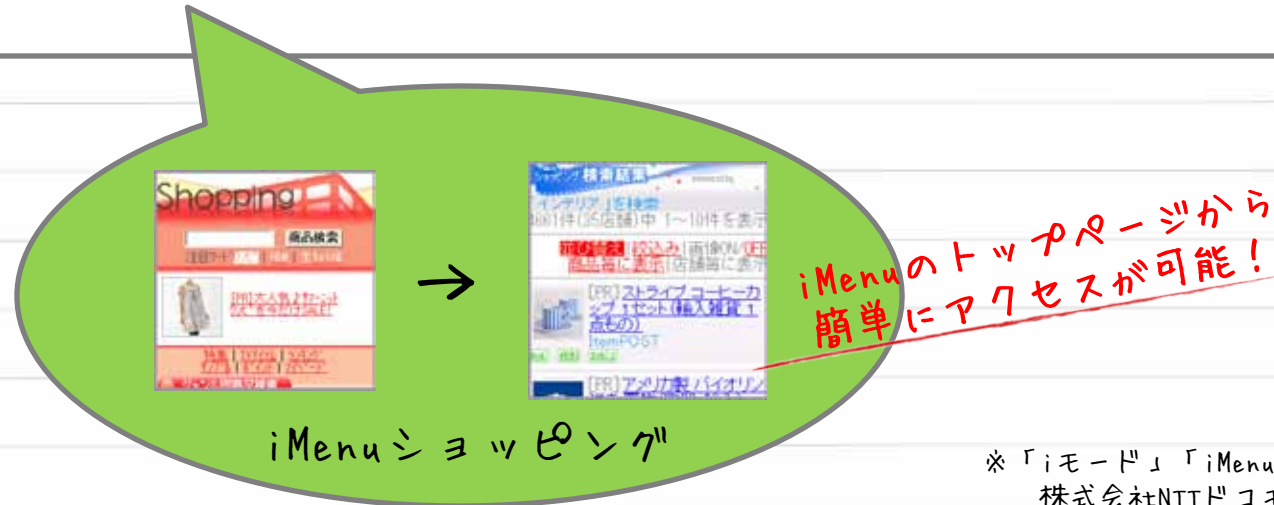
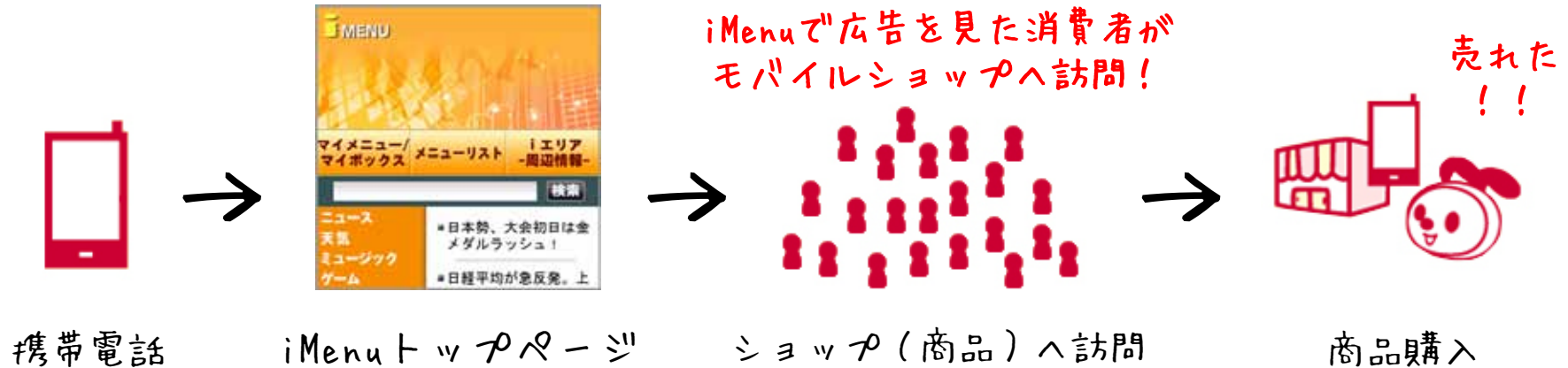


POP風の見出しで
商品の注目度アップ

アフィリエイトユーザー拡大により更に集客を強化!

1. EC支援事業への注力

★「iMenu広告掲載」によるモバイルからの集客強化



※「iモード」「iMenu」は、株式会社NTTドコモの登録商標です。

モバイルの集客を強化し、取扱高増へ

2. 既存事業の収益基盤の強化



クリエイター向けサーバーのスペックアップ

The screenshot shows the heteml website with various server plans. A prominent banner highlights a '10GB' storage offer. Below this, there are sections for 'MULTIROOMAIN', '10GB HDD', and 'SECURITY'. At the bottom, a table lists different server plans with their respective prices and features.

プラン	価格	特徴
10GBプラン	¥3,980 (税込)	10GBストレージ
50GBプラン	¥1,500 (税込)	50GBストレージ

The screenshot shows the heteml control panel. It displays a list of servers with columns for '名前' (Name), 'IP', 'ステータス' (Status), and '操作' (Actions). A red arrow points to the '操作' column, indicating the 'WEBメール' (Webmail) option.

WEBメール
「heteml (ヘテメール)」提供開始!

◎ サーバースペックが提供価格据え置きで、
5GBから、2倍の**10GB**に!

◎ WEBメール機能を10月から提供開始!

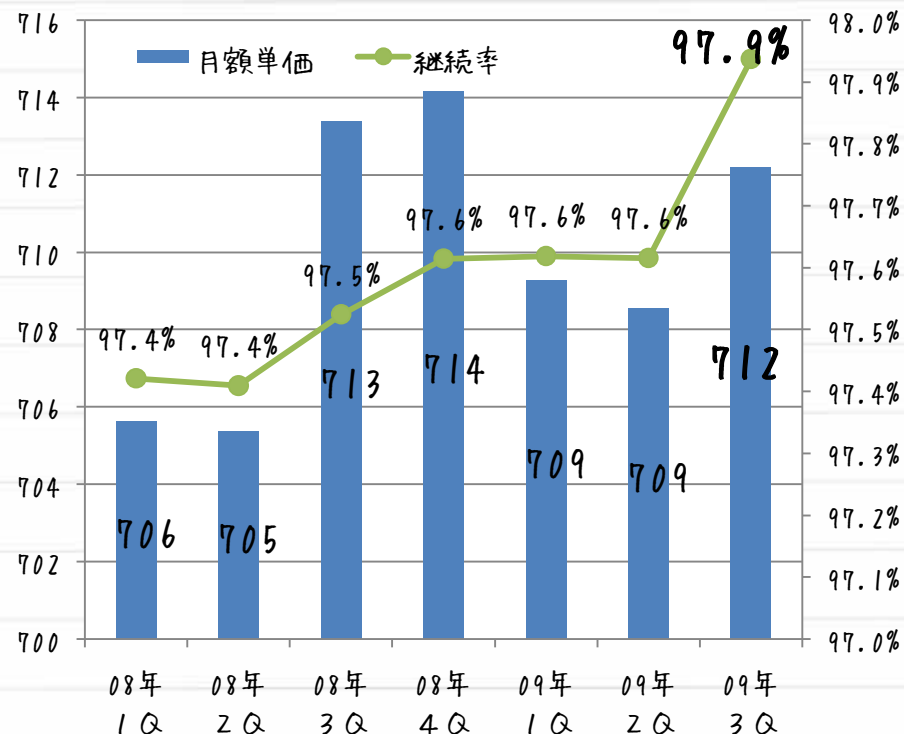
顧客満足度向上と収益基盤の強化をさらに加速!

2. 既存事業の収益基盤の強化

★ 平均月額単価と継続率 推移

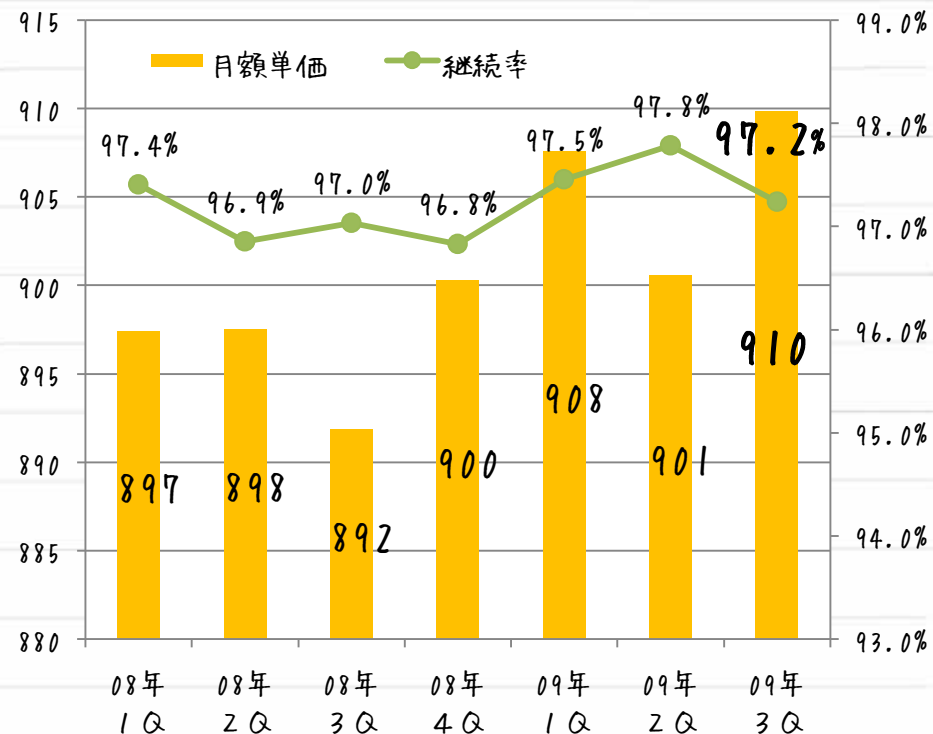
㊦ レンタルサーバーサービス

(円)



㊦ EC支援サービス (Color Me Shop! Pro)

(円)



「単価」「継続率」を向上させトップラインを引き上げ!

3. 新たなビジネスモデルの構築

★ Goope の取り組みと進捗状況



デザイン性の高いサイトが
続々と誕生！

- ・ 申込数：1,600件
- ・ テンプレート：81,200種類

(2009年9月末時点)

- ⑥ 「クーポン機能」
- 「アクセスカウンター機能」
- 「QRコード機能」など、
店舗に必要な機能拡充を実施！

3. 新たなビジネスモデルの構築

★ Booklog ^{ブックログ} ブックレビューコミュニティの提供を開始



本のレビューで
コミュニケーションを創出！



- ・ユーザー数：200,000件
- ・登録アイテム数：11,330,000件
(2009年9月末時点)

◎ 今後の市場拡大を見据えた電子書籍
販売サービスへの対応も視野に！

3. 新たなビジネスモデルの構築



ミニブログサービスへの注力

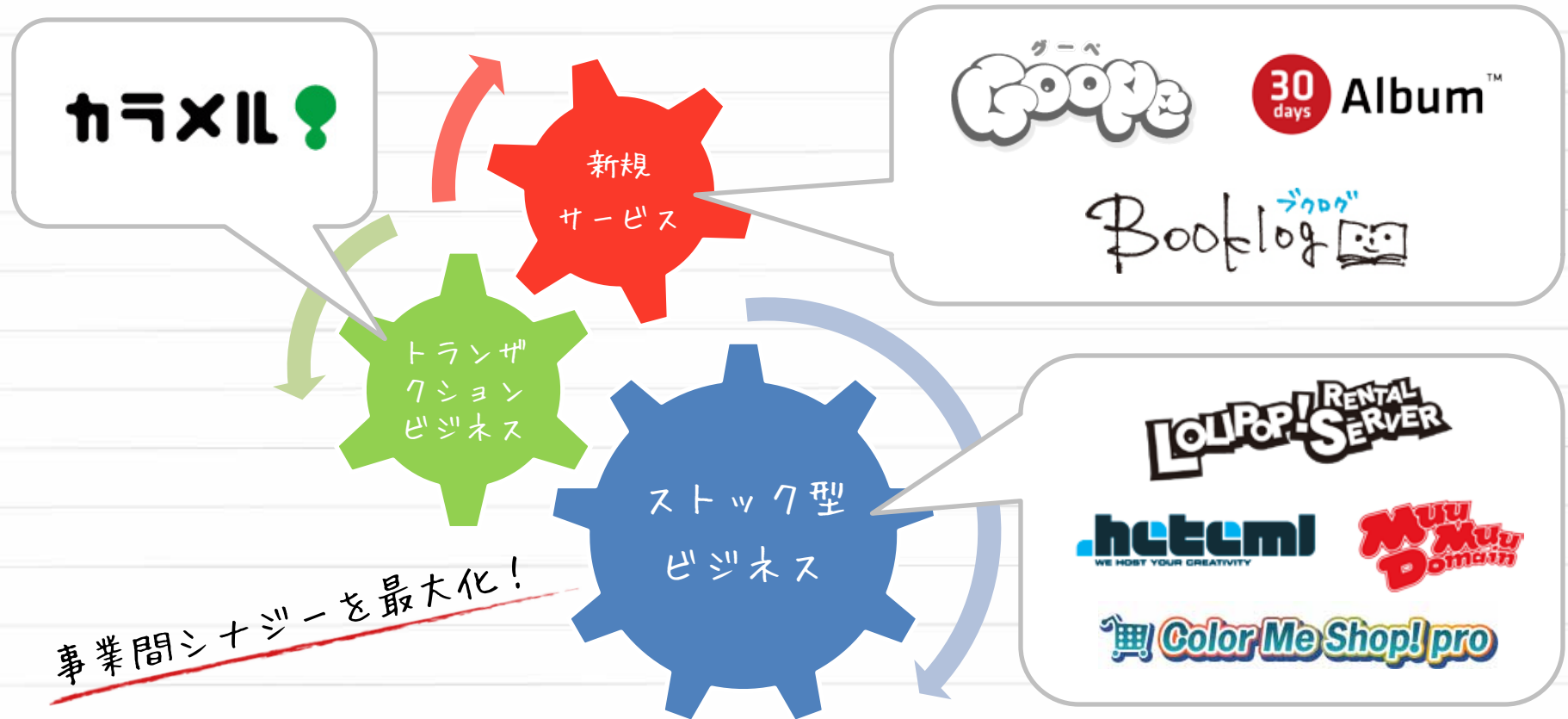


Twitterとも連携!
タイトルを軸にしたミニブログ!

話題のミニブログにもいち早くキャッチアップ!

4. コアとなる今後の基本戦略

★ 新規サービスと既存事業とのシナジー



第2、第3の成長ドライバーに経営資源を投入

株主還元策 

	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

■代表取締役社長 : 佐藤 健太郎

■代表取締役COO : 家入 一真

■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 : 113名 ※2009年9月末現在

2. 会社沿革

- 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「グーペ」提供開始
- 2009年10月
 - ・ ブログレビューコミュニティ「ブクログ」提供開始

■ 企業理念

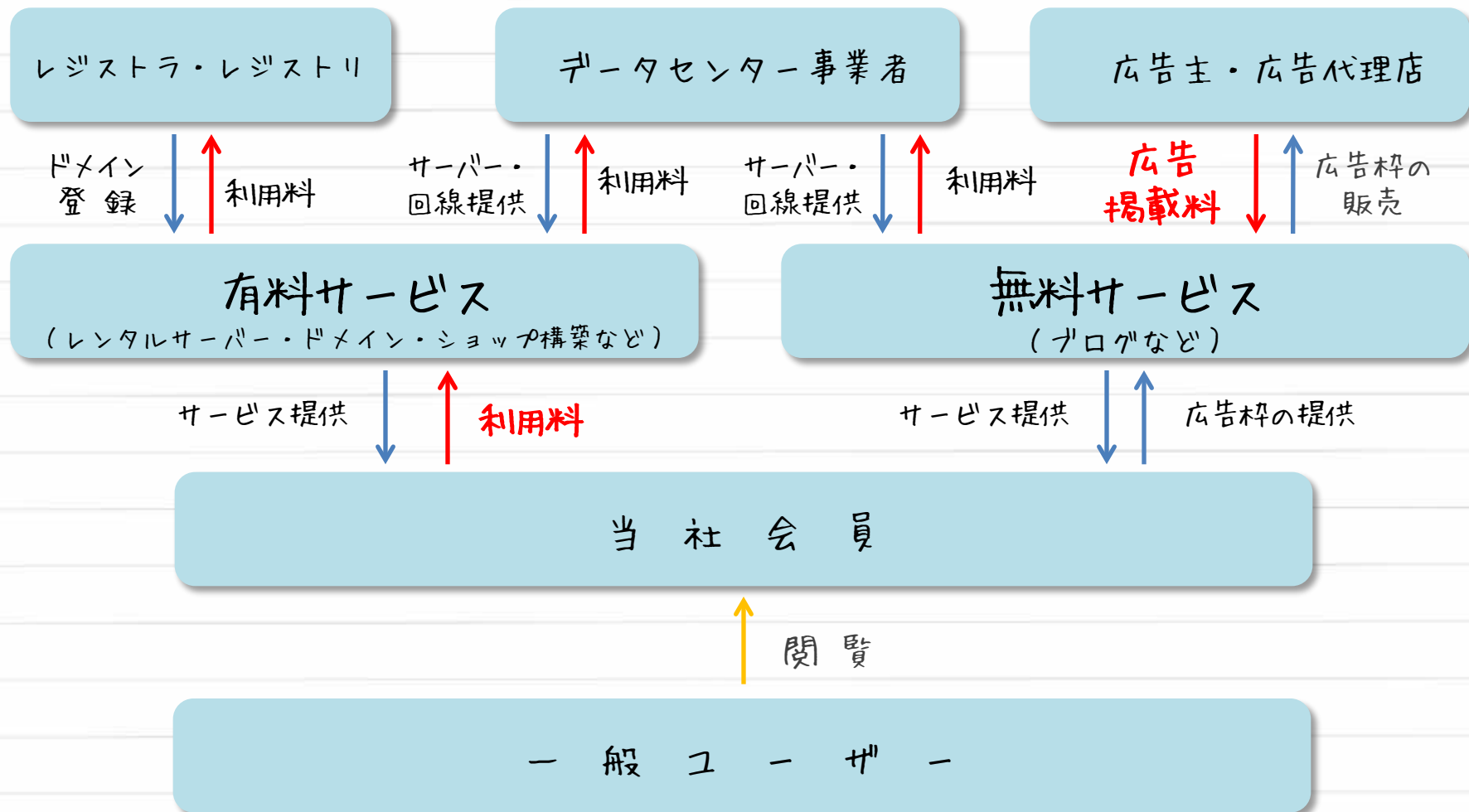
『 もっとおもしろくできる 』

■ 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！

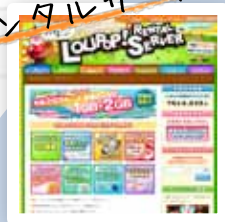
4. 収益構造



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：24万6千件
初心者向け

~~レンタルサーバー~~



◎千カッパ!

月額料金：525円
契約数：2万8千件
中級者向け

~~レンタルサーバー~~



◎ヘテムル

月額料金：1,500円
契約数：1万2千件
クリエイター向け

~~ドメイン取得~~



◎ムードメイン

取得料金：580円～(1年)
契約数：49万9千件

~~オンライン
ショップ構築~~



◎Color Me Shop! Pro

月額料金：875円～
契約数：2万4千件

ストック型

~~無料ブログ~~



◎JUGEM

月間PV：2億8,802万PV
会員数：99万件

広告収入型

~~オンライン
ショッピングモール~~



◎カラメル

月額料金：無料
店舗数：9千件

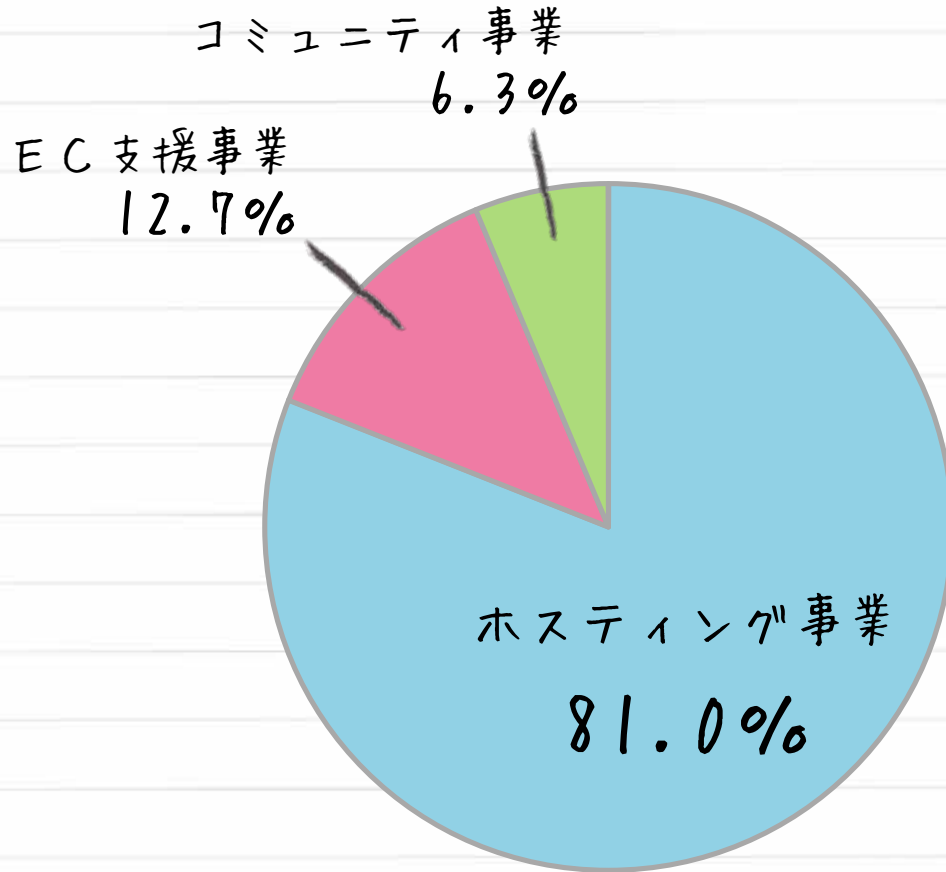
従量課金型

※契約数は全て2009年9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



2008年12月期

■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

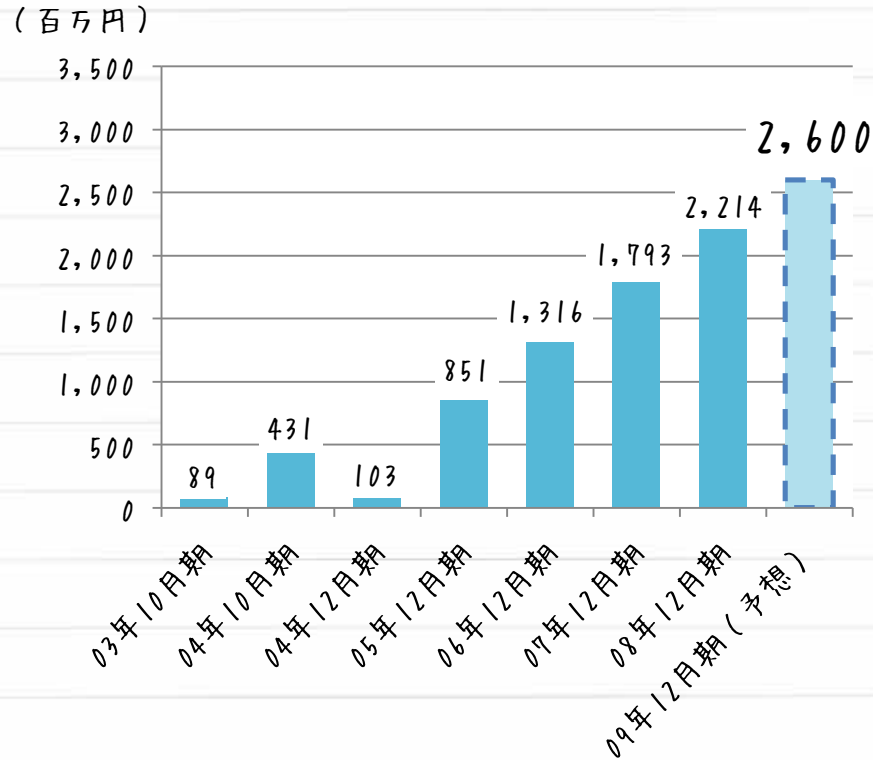
■コミュニティ事業

- ・ブログ
- ・SNS
- ・ミニブログ

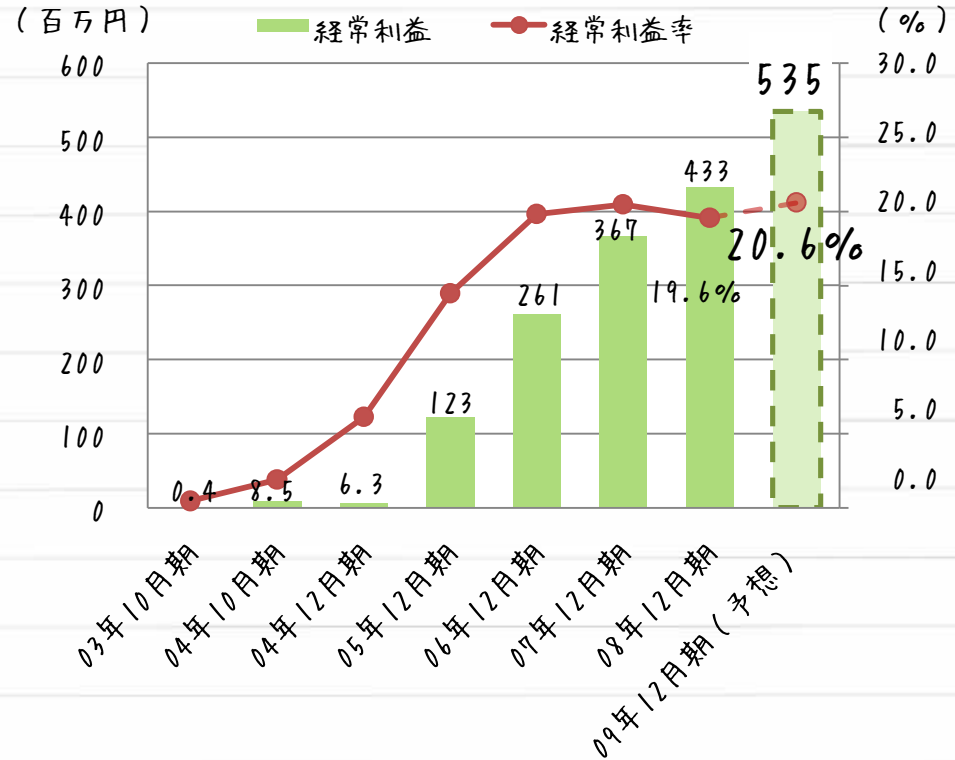
ホスティング事業が収益基盤

7. 通期業績推移

★売上高



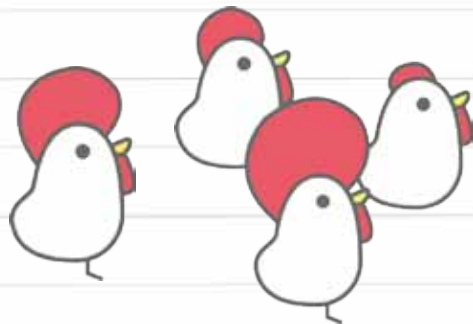
★経常利益・経常利益率



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

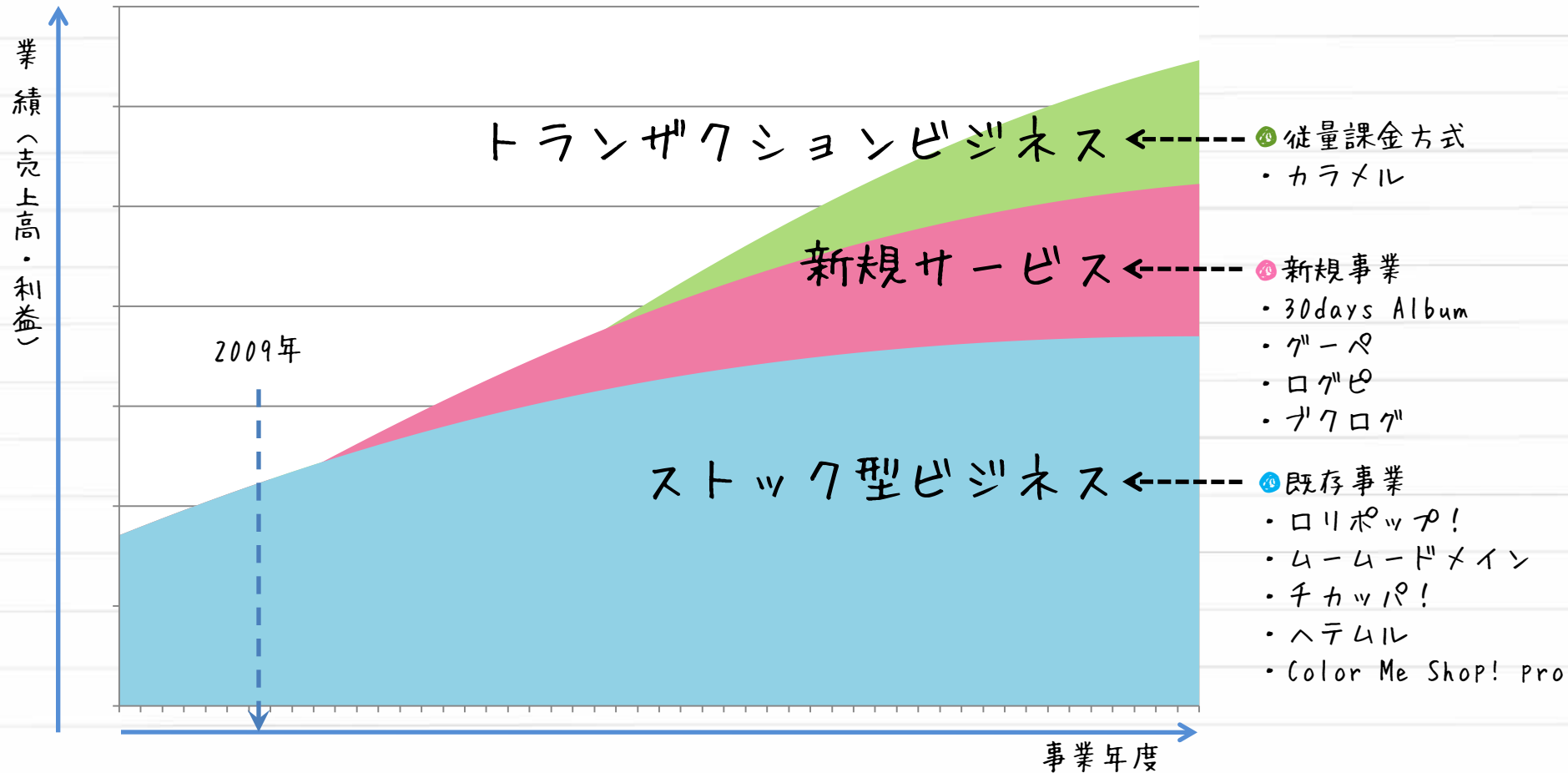


- ④ 自己表現から自己実現へ
(B to C to C)
- ④ 新しい切り口の自己表現サービス
- ④ モバイル・ゲーム端末への対応



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 (IR直通)

E-mail: pr@paperboy.co.jp