

paperboy&co.?

2010年12月期 決算説明会資料

株式会社paperboy&co.

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

JASDAQ
listed Company 3633

paperboy&co.?

目次

①	本日のサマリー	・・・	2 ページ
②	2010年12月期 実績	・・・	3 ページ
③	2011年12月期 業績予想	・・・	11 ページ
④	各セグメントの概況と取り組み	・・・	14 ページ
⑤	新規事業の取り組み	・・・	27 ページ
⑥	株主還元策	・・・	33 ページ
⑦	参考資料	・・・	36 ページ

1. 2010年12月期 増収増益

2011年度 売上高33億、経常利益7億（増収増益）の予想

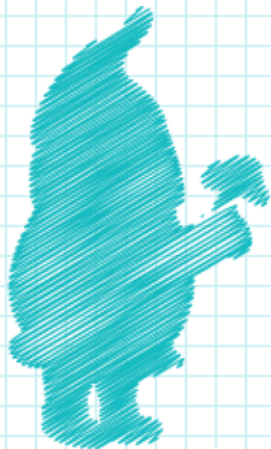
2. 有料会員数 104万件（前年同期比18.2%増）

月額課金契約数 36万6千件（前年同期比8.8%増）

ドメイン登録数 68万2千件（前年同期比24.9%増）

3. EC支援事業／電子書籍関連事業に注力

2010年12月期 実績



1. 2010年12月期 業績

(単位：百万円 単位未満切捨)

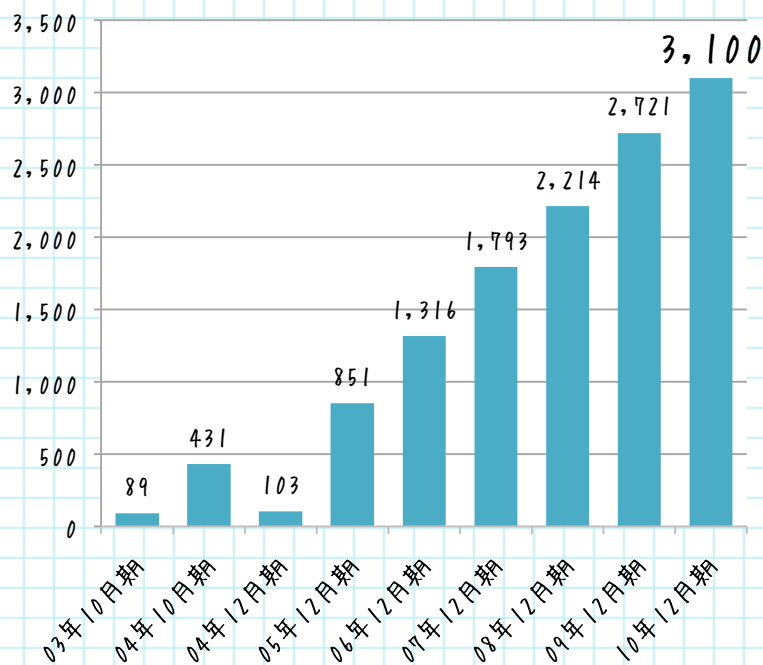
	2009年 12月期	売上高 構成比 (%)	2010年 12月期	伸率 (%)	売上高 構成比 (%)	2010年 12月期 期初予想
売上高	2,721	100.0	3,100	13.9	100.0	3,245
売上原価	1,202	44.2	1,523	26.7	49.1	1,552
販管費	934	34.3	954	2.1	30.8	1,015
営業利益	583	21.5	622	6.6	20.1	676
経常利益	584	21.5	597	2.2	19.3	676
当期純利益	339	12.5	350	3.3	11.3	400

サーバーリプレイス実施や新規事業への投資で売上原価増大するも
契約数の堅調な増加により増収増益を達成

2. 通期業績推移

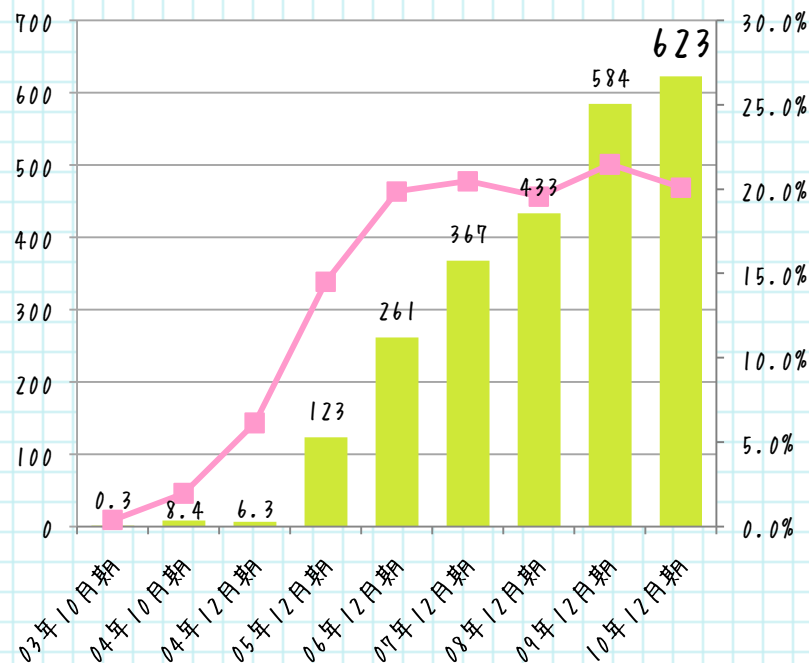
売上高

(百万円)



経常利益・経常利益率

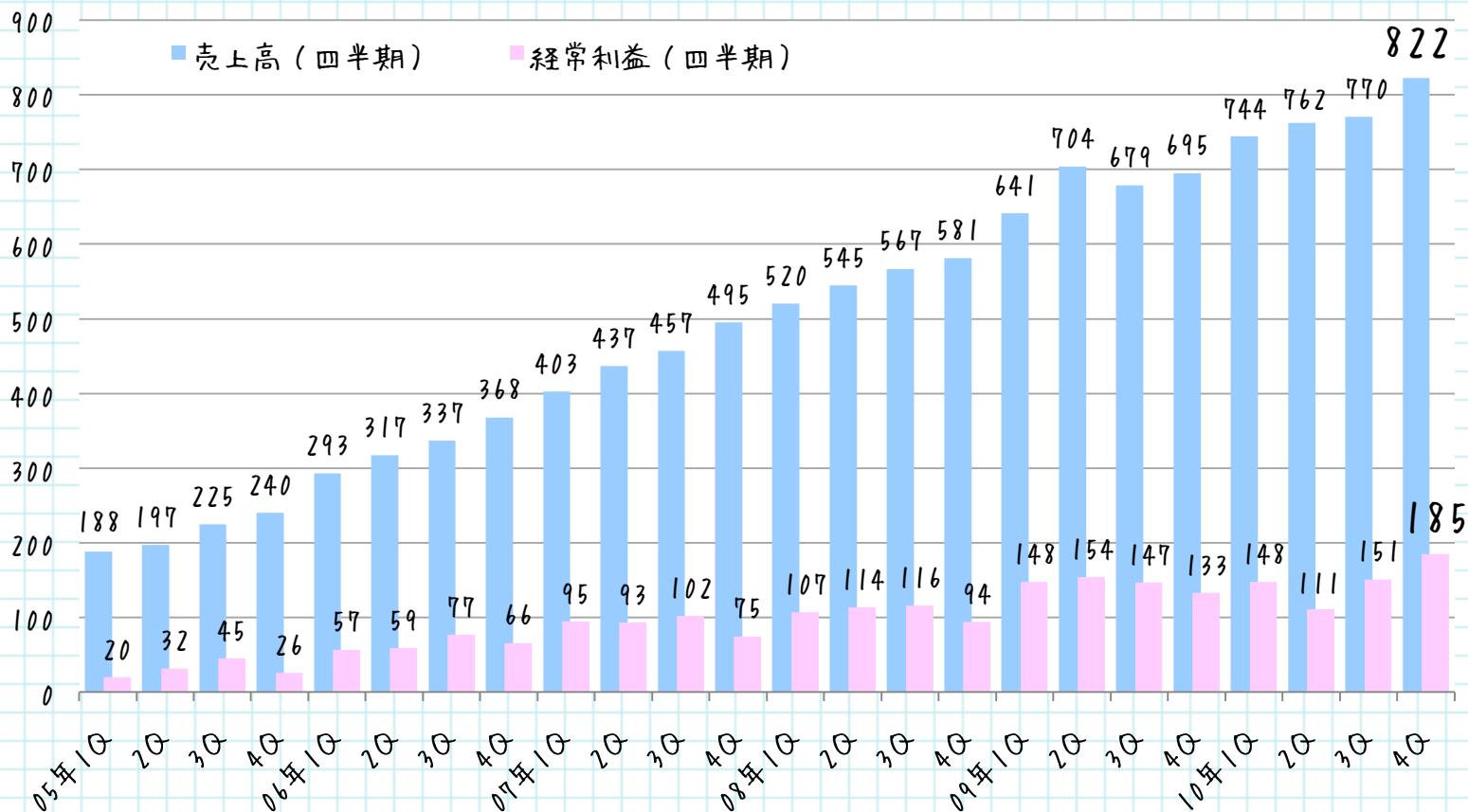
(百万円)



創業時から売上高・経常利益ともに成長

3. 四半期別業績推移

(百万円)



四半期別業績も続伸

5. 2010年12月期 貸借対照表

(単位：百万円 単位未満切捨)

	2009年12月期	2010年12月期	増減
流動資産	2,078	2,090	12
現預金	1,699	1,630	▲69
売掛金	324	385	61
前払費用 その他	54	74	20
固定資産	191	414	223
資産合計	2,269	2,504	235
流動負債	1,326	1,353	27
前受金	740	815	75
未払金 未払法人税等 その他	586	538	▲48
株主資本	943	1,150	207
資本金	119	120	1
資本剰余金	109	110	1
利益剰余金	714	919	205
負債・純資産合計	2,269	2,504	235

6. 2010年12月期 キャッシュフロー

(単位：百万円 単位未満切捨)

	2009年12月期	2010年12月期
現金及び現金同等物の期首残高	1,283	1,699
営業活動によるキャッシュ・フロー	620	427
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲101	▲353
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲103	▲143
現金及び現金同等物の期末残高	1,699	1,630

7. 配当について

	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	110	42.9
2010年12月期(予定)	130	49.2

※()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

期初予想のとおり1株あたり130円の配当予定

8. 2010年の総括

売上高

31億円

13.9%増



経常利益

5億9,700万円

2.2%増



有料契約件数

104万件

18.2%増



2011年12月期 業績予想



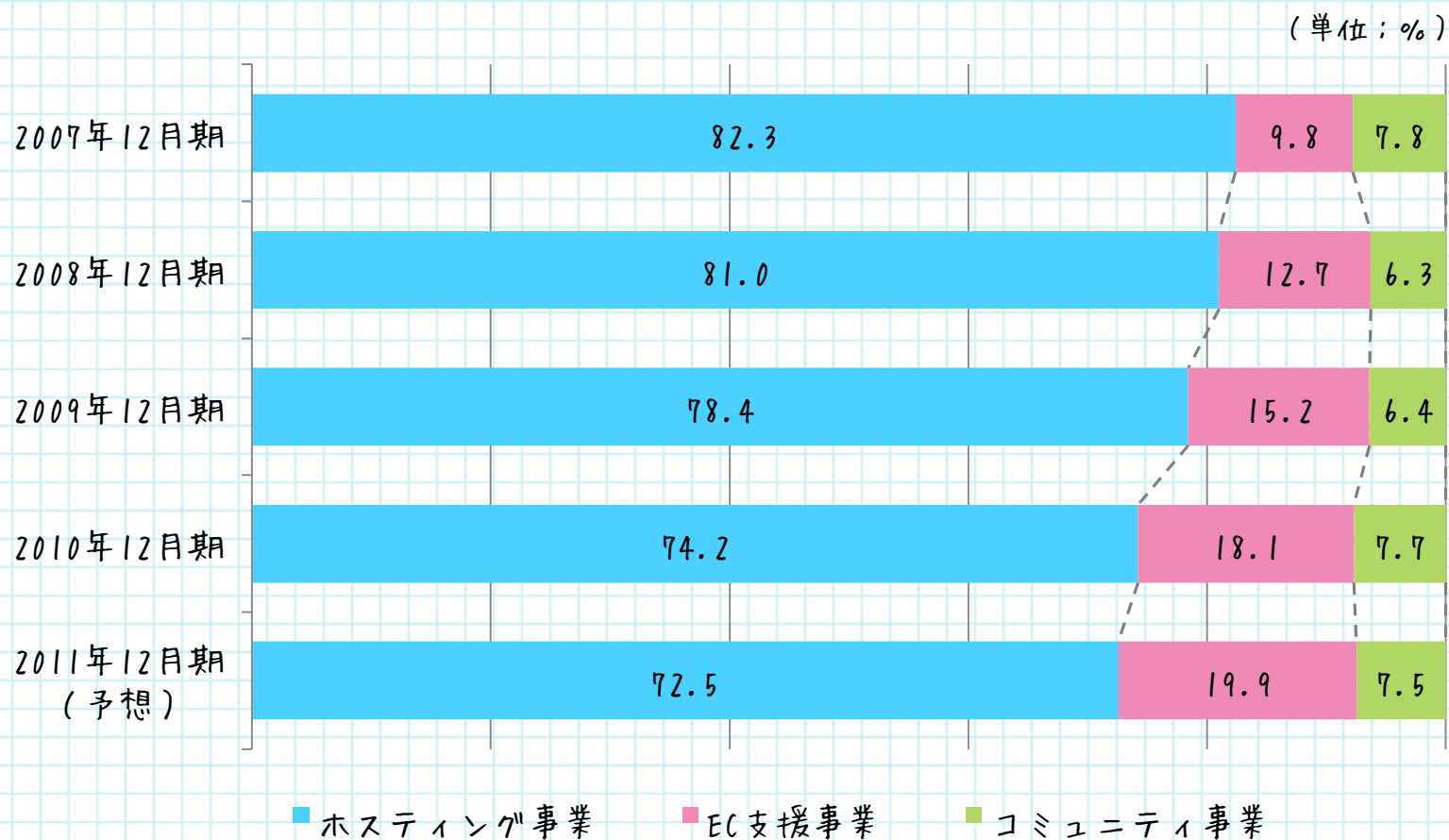
1. 2011年12月期 業績予想

(単位：百万円 単位未満切捨)

	2011年 第1、第2四半期 累計予想			2011年 第3、第4四半期 累計予想			2011年 通期 累計予想		
		売上高 構成比 (%)	伸び率 (%)		売上高 構成比 (%)	伸び率 (%)		売上高 構成比 (%)	伸び率 (%)
売上高	1,650	100.0	9.5	1,700	100.0	6.7	3,350	100.0	8.0
売上原価	780	47.2	3.2	780	45.8	1.6	1,560	46.5	2.4
販管費	530	32.1	9.3	540	31.7	15.0	1,070	31.9	12.1
営業利益	329	19.9	23.3	371	21.8	4.2	700	20.9	12.4
経常利益	329	19.9	26.4	371	21.8	10.1	700	20.9	17.2
当期純利益	190	11.5	24.8	210	12.3	5.8	400	11.9	14.1
一株当たり 当期純利益(円)	143.18						301.43		
一株当たり 配当金(円)	—			—			130.00		

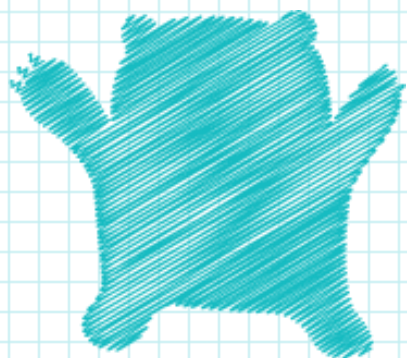
※ 伸び率は対前年比増減率

2. 事業別売上高構成の推移（予測）



EC支援事業の成長が継続

ホスティング事業



1. ホスティング事業 概況

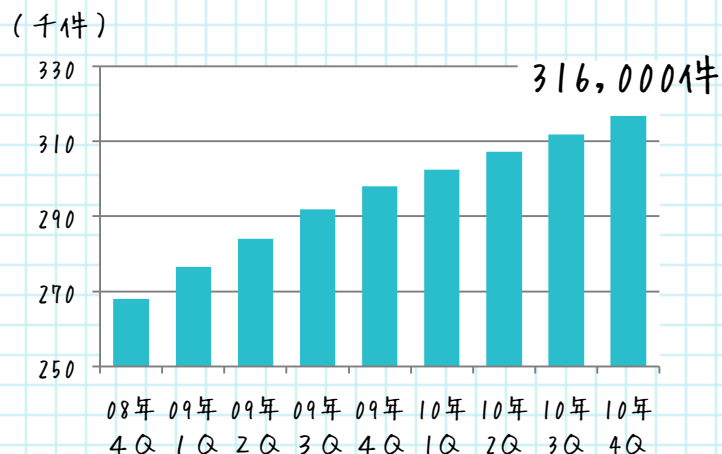
■ 部門別売上高

(単位：百万円 単位未満切捨)

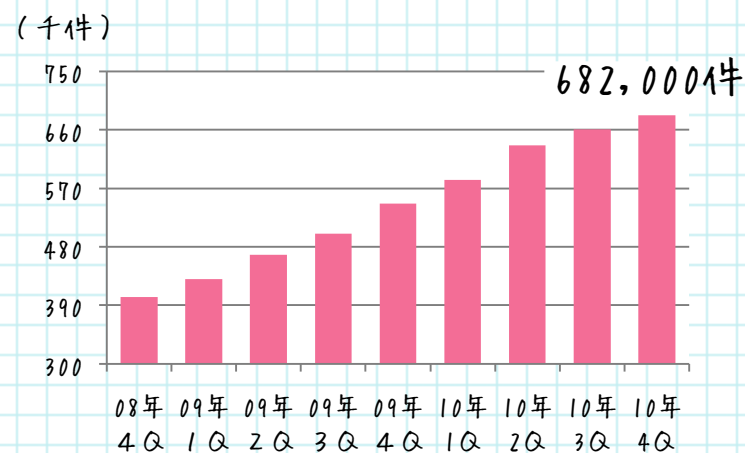
	2009年 12月期	売上高 構成比 (%)	2010年 12月期	伸率 (%)	売上高 構成比 (%)	2011年 12月期	伸率 (%)	売上高 構成比 (%)
ホスティング事業	2,132	78.4	2,300	7.9	74.2	2,430	5.6	72.5
レンタルサーバー	1,358	49.9	1,477	8.8	47.7	1,556	5.3	46.4
ドメイン	774	28.5	823	6.3	26.5	874	6.2	26.1

■ 契約件数推移

◆ レンタルサーバー契約件数



◆ 登録ドメイン数

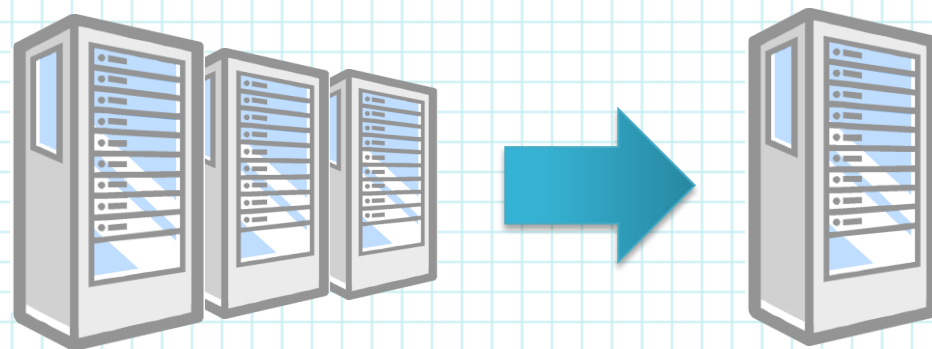


2. サーバリプレイスの効果

全サーバーの移行が完了し、安定性と商品力が向上

■ サーバ台数を約600台から約200台へと圧縮

高スペック機器の投入と
構成の簡素化で、
サーバー台数を3分の1に



■ 安定性向上と商品内容の拡充で商品力強化を実現

- ・ 安定性の向上でサーバーメンテナンス時間が激減
- ・ データ容量はサービス開始当初の40倍に

サーバーの効率的稼働で収益率向上を目指す

3. ホスティング事業の取り組み < レンタルサーバー >

格安新プラン投入とサービス統合で新たなニーズを開拓

The diagram illustrates the progression of hosting services. It starts with LoloPop! RENTAL SERVER, which introduced a 'New Plan' (新プラン) and 'Capacity Increase' (容量増大). This led to the chicappa! RENTAL SERVER, which offered 'Continued' (続) service and further 'Capacity Increase' (容量増大). Finally, the service evolved into heteml, maintaining the 'Capacity Increase' (容量増大) focus. A blue arrow points from chicappa! to heteml.

	 コロリポプラン	 ロリポプラン	 チカッパプラン	 WE HOST YOUR CREATIVITY
ターゲット	入門者	初心者	中級者	上級者
月額利用料	100円	250円	500円	1,429円
ディスク容量	2GB	13GB	30GB	42.195GB

アップセル誘導と機能拡充で競争力を向上

EC 支援事業



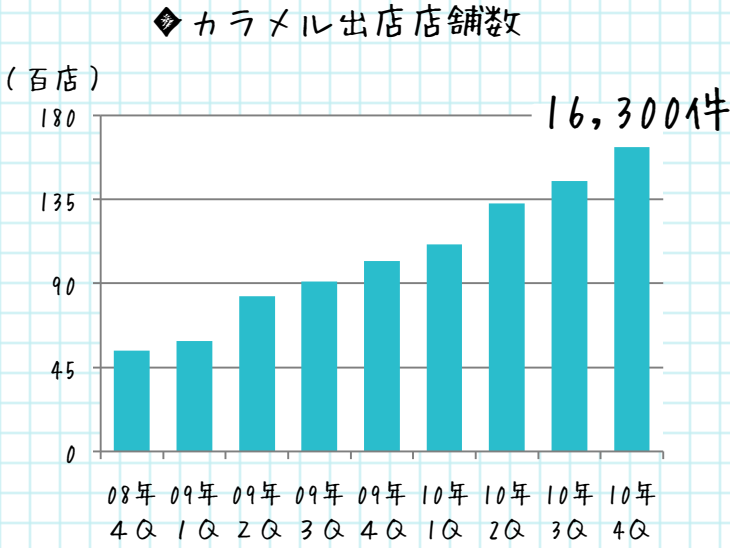
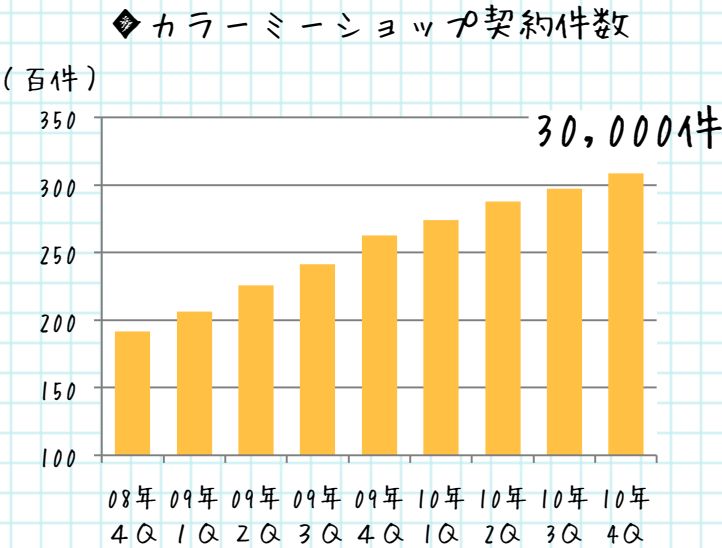
1. EC 支援事業 概況

■部門別売上高

(単位：百万円 単位未満切捨)

	2009年 12月期	売上高 構成比 (%)	2010年 12月期	伸率 (%)	売上高 構成比 (%)	2011年 12月期	伸率 (%)	売上高 構成比 (%)
EC 支援事業	413	15.2	561	35.8	18.1	668	19.1	19.9

■契約件数・出店店舗数推移



2. EC支援事業の取り組み <カラーミーショップ>

認知度・機能性向上で出店店舗増加

- サービス名称を親しみやすいカタカナ表記に変更

Color Me Shop! pro

カラーミーショップ

出店店舗：30,000店突破！

年間取扱高：520億円

(09年度：275億円)

- 上位プラン・有料オプションの展開

上位プラン

6月 ギガプラン新設

大規模なショップ向けの大容量プラン

有料オプション

9月 ネットショップコンサル

店舗の特性に合わせた売上・集客アップの施策を提案

有料オプション

10月 有料テンプレート

デザイン性・集客力の高いショップデザインを販売

有料オプション

12月 梱包資材の販売

配送用段ボール等の資材をショップ管理画面上で販売

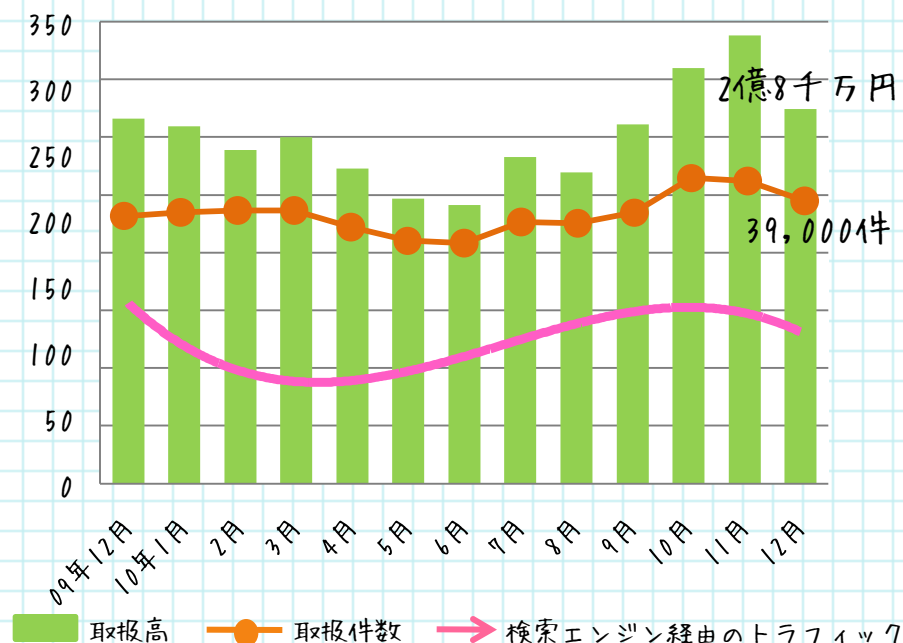
国内最大規模のショッピングカートASPサービスを目指す

3. EC支援事業の取り組み <カラメル>

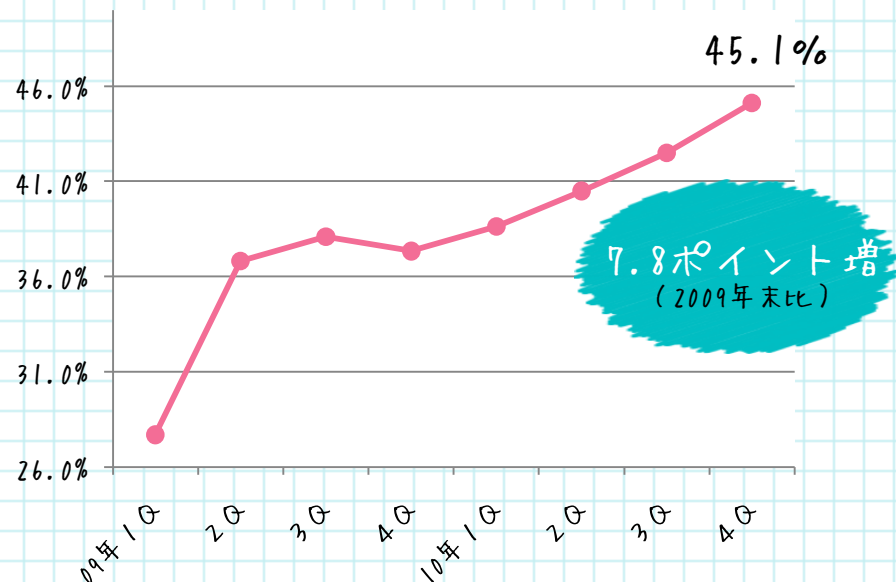
検索エンジン対策・カラメル出店促進策の展開

カラメル取扱高・件数と
検索エンジン経由トラフィック動向
(メイクショップのカラメル出店店舗取扱高は含まず)

(百万円)



カラミーショップ契約店舗の
カラメル出店率



トラフィック・出店率を向上し取扱高を増やす

4. EC支援事業における施策

10月より「Googleショッピング」のパートナーショッピングモールに

■ 年間キーワード検索画面から、ダイレクトにカラメル商品ページへ集客



4. EC支援事業における施策

11月より「Yahoo!ショッピング」と連携

連携
1

Yahoo!ショッピングから商品ページに誘導

月間ユニークブラウザ数3,263万※
を誇るYahoo!ショッピング上に
商品情報を掲載。

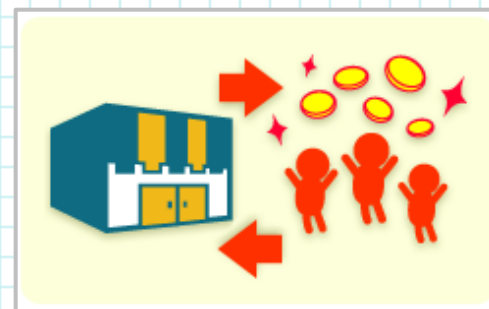


※ヤフー株式会社「Yahoo!JAPAN各事業に関するお知らせ（2010年9月 月次報告）」
より抜粋

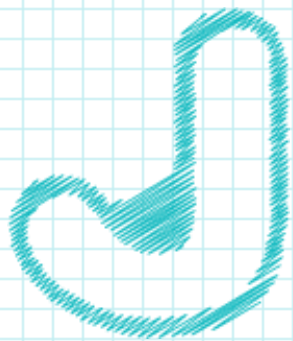
連携
2

Yahoo!ポイントが利用できる

商品購入者へのYahoo!ポイント付与、
Yahoo!ポイントを利用した商品購入が可能。



コミュニティ事業



1. コミュニティ事業 概況

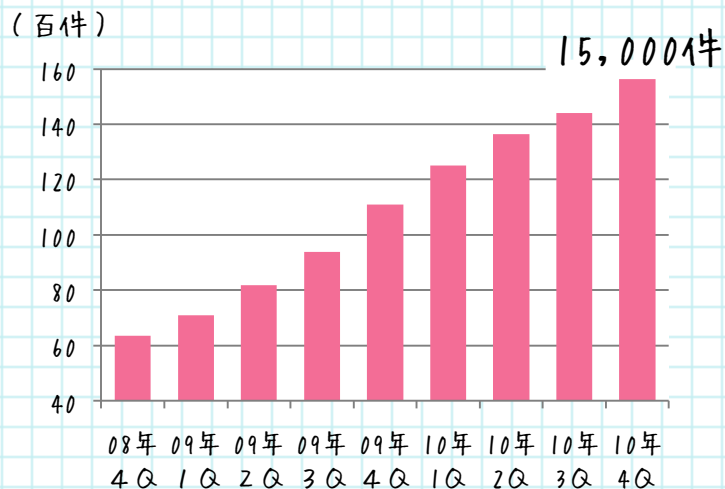
■ 部門別売上高

(単位：百万円 単位未満切捨)

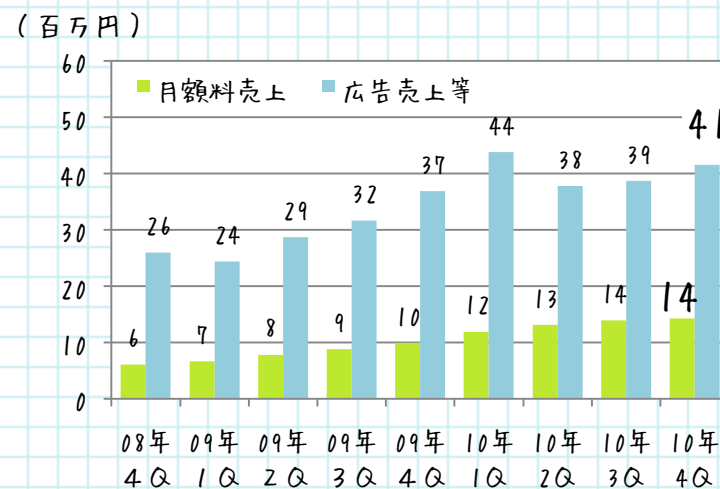
	2009年 12月期	売上高 構成比 (%)	2010年 12月期	伸率 (%)	売上高 構成比 (%)	2011年 12月期	伸率 (%)	売上高 構成比 (%)
コミュニティ事業	175	6.4	238	36.2	7.7	252	5.6	7.5

■ 売上高・契約件数推移

◆JUGEM PLUS契約件数



◆JUGEM 売上高



2. コミュニティ事業における施策

有料サービス専用の機能や、きせかえパーツを拡充

■ きせかえツール「JUGEM dress」の提供を開始

画面上の簡単な操作で100万通り以上の
デザインコーディネートが可能なきせかえツールの
毎月、新たな有料ユーザー限定素材を追加予定。

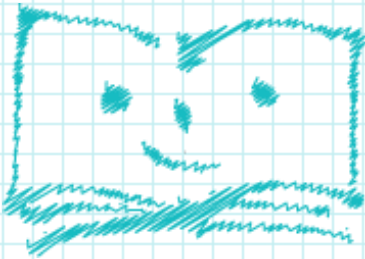


■ 無料版・有料版 機能比較表

プラン名	料 金	独自ドメイン	広告表示	画像容量	アクセス解析	dressパーツ数
JUEM	無料	設定不可	あり	1GB	簡易 アクセスログ	296個
JUEM+PLUS	月額315円	設定可	なし	3GB	高機能 アクセスログ	359個

有料版強化で"広告収入型からストック型収入モデルへ"

新規事業の取り組み



1. 新規事業の取り組み <ブックログ>

ブックレビューコミュニティ

Booklog 

<http://booklog.jp>

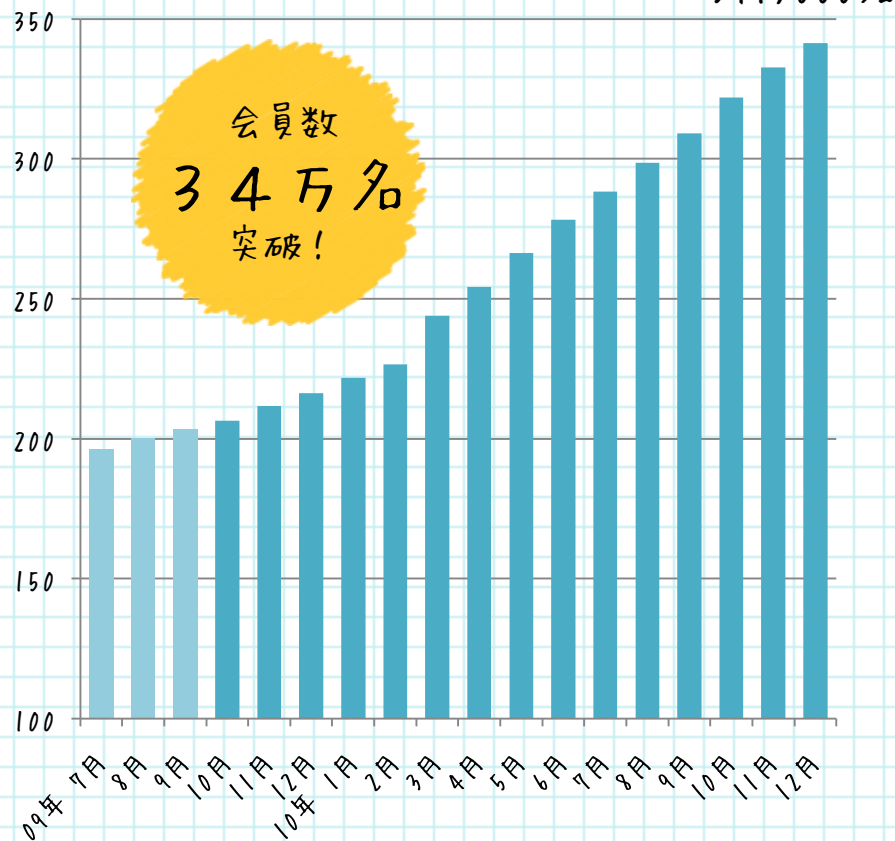
会員数 34万1千名

登録アイテム数 80万6千件

※2010年12月末現在



(千件)



会員数
34万
突破!

■ 会員数の推移

2. 新規事業の取り組み < パパー >

電子書籍作成・販売プラットフォーム

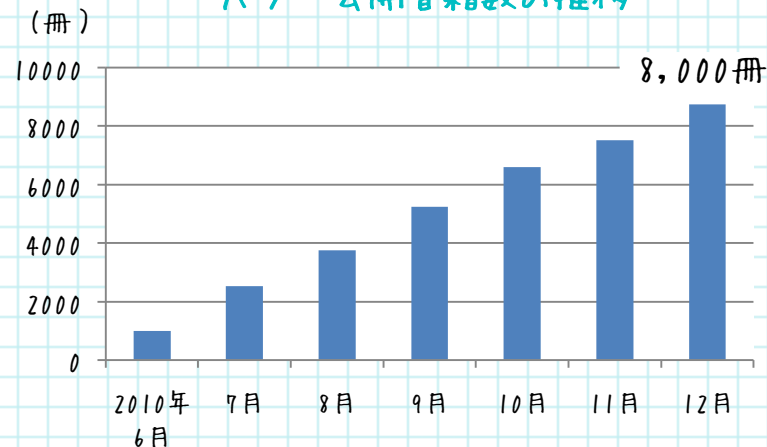


電子書籍作品数 8000作品
※2010年12月末現在

有料販売作品数 2500作品
※2011年2月末現在



パパー公開書籍数の推移



■ 各種メディアの取材・受賞 多数



「第4回JEPA電子出版アワード」
パンチャー・マインド賞 受賞

「WISH2010」
WISH2010大賞・毎日.jp賞

2. 新規事業の取り組み < パパー >

電子書籍市場の状況とパパーの方向性

■ 端末

新たな端末を次々と発表。
プラットフォーム別のシェア
争奪戦が勃発。



パパーの方向性：

マルチデバイスへの柔軟な対応、各種アプリ開発

■ 販売・流通

独自ファイルフォーマットの
業界標準化に注力。
DRM※ による
著作権保護を推進。



パパーの方向性：

より多くの人が利用できる汎用性を追求

■ 作品

既存コンテンツの
電子版への置き換えと
マネタイズに注力



パパーの方向性：

作家の絶版作品や個人のオリジナル作品に着目

■ パパーの今後

⑤ 出版

書籍市場で流通していないオリジナル
コンテンツの拡充。
だれもが作り手になれる数居の低い容
易な出版・販売システムの提供。

⑥ 購読

フォーマット・環境を問わずより多く
の人が利用できる汎用性を追求。



作り手



読者

※DRM = Digital Rights Management の略

コンテンツの著作権を保護し、その利用や複製を制御・制限する技術

汎用性の高い電子書籍プラットフォームとして市場を牽引

2. 新規事業の取り組み < パブー >

法人・個人を問わずクリエイターの活躍の場を提供

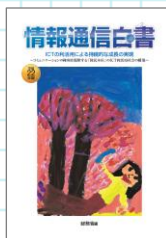
一般ユーザーによる作品に加え、著名人による作品公開も増加。

プロ作家による書籍未収録の作品、書き下ろし新作発表、書籍と同時発売など新たな試みも多数。



著名人・企業

企業・官公庁・著名人が積極的に電子書籍を刊行。



企業の
オリジナル
電子書籍
ブランドも誕生

個人



個人クリエイターによる多彩な作品群。



漫画



写真集

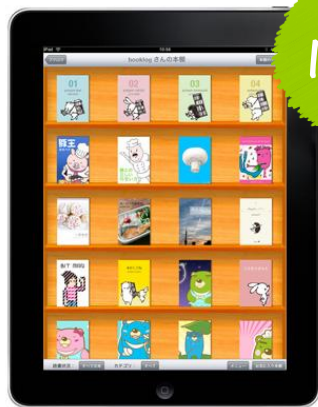


レシピ

電子書籍出版の敷居を下げ、ラインナップの充実を促進

3. その他の取り組み

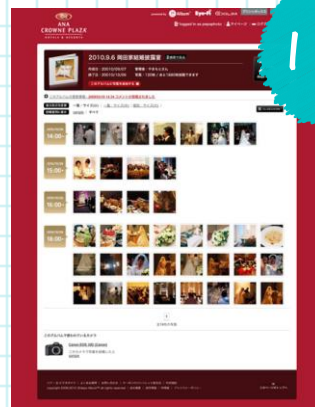
各種デバイス向けアプリ等の開発、機能拡充を継続



10月



10月



11月

ANAクラウンプラザ・ウェディング専用の写真共有サービス「Share Wall」

ガクログ for iPad

JUGEM for Android

Powered by 30 days Album™



Booklog



Booklog



30 days Album™



JUGEM

paperboy&co.

株主還元策



1. 株主優待制度

2011年6月より株主優待制度を新設

- 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。

優待品	優待内容
「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プーでの電子書籍購入の際に、代金に充当できるポイントです。
「GMOとくとくポイント」 3,000ポイント（3,000円相当） 	「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に代金充当できるポイントです。

- 6月末日、12月末日の株主名簿に記載された1単位（100株）以上保有の株主様に贈呈。
- 詳しい内容につきましては後日、当社ウェブサイトにてお知らせいたします。

当社のサービスをご理解いただき「ファン」を増やす機会に

2. 配当

	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	110	42.9
2010年12月期(予定)	130	49.2
2011年12月期予想	130	43.1

※()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

配当性向40%以上を基本方針として、
業績に連動した配当を継続的に実施

參考資料



1. プロフィール

- 会社名 : 株式会社 P a p e r b o y & c o .
(ペーパーボーイアンドコー)
- 設立 : 2003年1月10日
- 資本金 : 1億2,062万円 (2010年12月末現在)
- 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 : 131名 (2010年12月末現在)

2. 会社沿革

2003

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

ホスティング事業参入

2004

1月 ドメイン取得サービス「ムードメイン」提供開始

2月 ブログサービス「JUGEM」提供開始

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

コミュニティ事業参入

2005

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支援事業参入

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

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

4月 オンラインフォトアルバムサービス「30days Album」提供開始

12月 ジャスダック証券取引所(現・大阪証券取引所)に上場(証券コード:3633)

2009

5月 飲食店ホームページ構築ASPサービス「ゲーパ」提供開始

10月 ブログレビューコミュニティ「ブログ」提供開始

2010

6月 個人向け電子書籍作成サービス「パプー」提供開始

3. 企業理念

企業理念

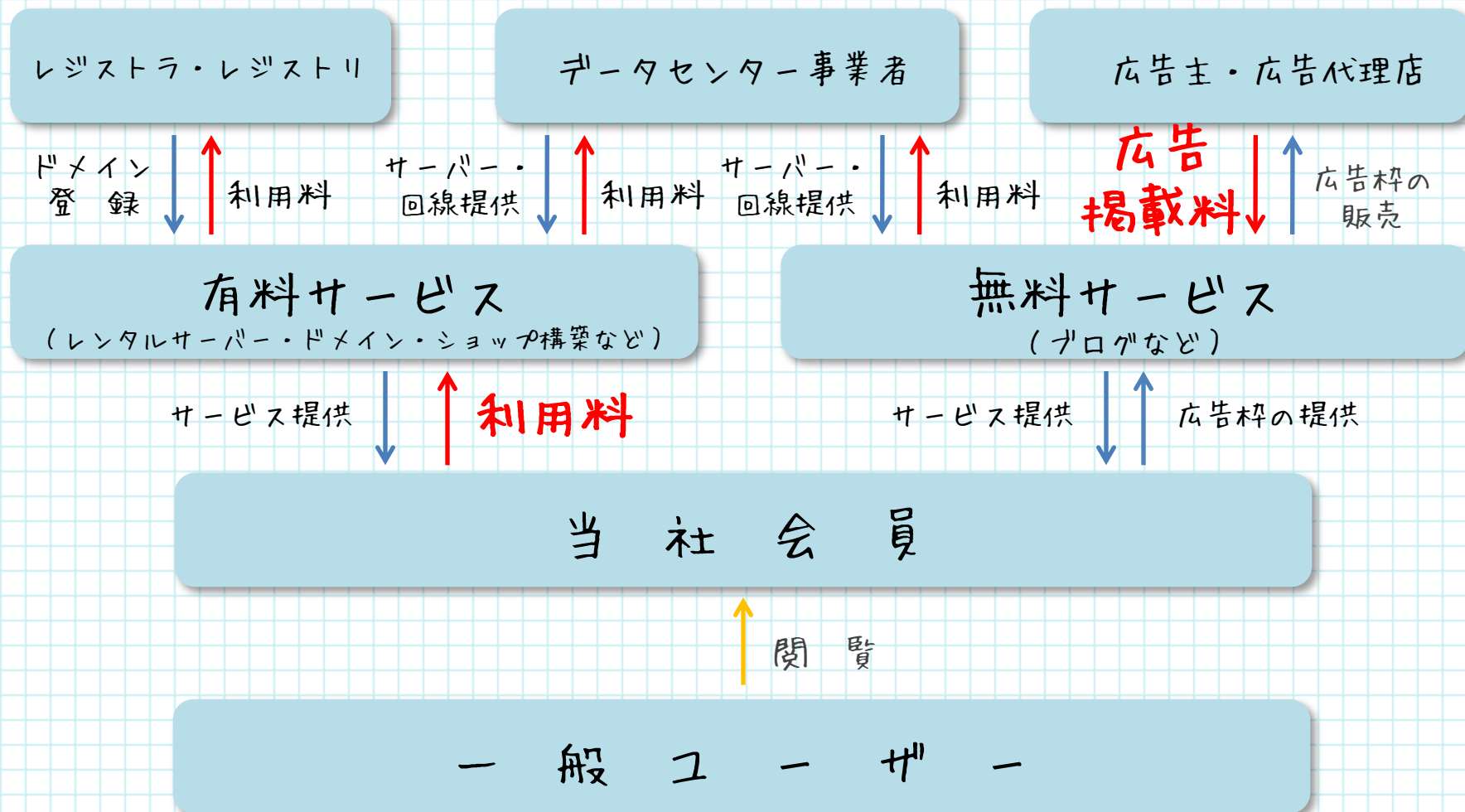
『もっとおもしろくできる』

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

ストック型

レンタルサーバー



◎ロリポップ!

月額料金：100円～
契約数：29万4千件
初心者～中級者向け

レンタルサーバー



◎ヘテムル

月額料金：1,429円
契約数：1万7千件
クリエイター向け

レンタルサーバー



◎プチ・ホームページサービス

月額料金：500円
契約数：4千件
写真愛好家向け

ドメイン取得



◎4-ムードメイン

取得料金：552円～
(1年)
契約数：68万件

オンライン
フォトストレージ



◎30days Album

月額料金：315円～
有料版契約数：740件
無料版会員数：6万6千名

オンライン
ショップ構築



◎カラーミーショップ

月額料金：833円～
契約数：3万件

店舗ホームページ構築



◎グーペ

月額料金：1,000円
契約数：1,300件

※契約数は全て2010年12月末現在 ロリポップ契約者数には2010年12月末の千カッパ契約者数を含む

6. 主要サービスとビジネスモデル

ストック型

SNS構築



◎ Grouptube

月額料金：800円
契約数：600件

有料ブログ



◎ JUGEM PLUS

月額料金：300円
契約数：1万5千件

広告収入型

無料ブログ



◎ JUGEM

月間PV：1億8,907万PV
会員数：185万名

書評コミュニティ



◎ ブログ

月間PV：594万PV
会員数：34万1千名

従量課金型

オンラインショッピングモール



◎ カラメル

店舗数：1万6,300店

電子書籍作成・出版



◎ パパー

掲載書籍数：8,000冊

※契約数は全て2010年12月末現在

本資料のお取扱い上のご注意

- 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。
- 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

株式会社paperboy&co. 広報・IR担当

03-5456-3021 (IR直通) E-mail: ir@paperboy.co.jp