

2015年12月期



決算説明会



GMOペパボ株式会社

STOCK CODE : 3633



1. 本日のサマリー	2ページ
2. 2015年12月期実績	8ページ
3. セグメント別の状況	13ページ
4. 2015年の取り組み	26ページ
5. 2016年12月期業績予想	39ページ
6. 今後の事業展開	41ページ



- ・ minneの流通額の増加に加え、既存のストック型事業が順調に契約件数を積み上げ、売上高は前年同期比 **25.7%** 増。
- ・ 年末商戦の影響で広告単価が上昇したため、広告出稿量を抑えたことから、営業損失の拡大を圧縮。

(億円)	2014	2015		前期比 (%)
		予想※	実績	
売上高	45.3	55.0	56.9	+25.7%
営業利益	7.2	▲8.0	▲6.2	—
経常利益	7.4	▲8.0	▲5.9	—
当期純利益	4.1	▲9.0	▲7.9	—

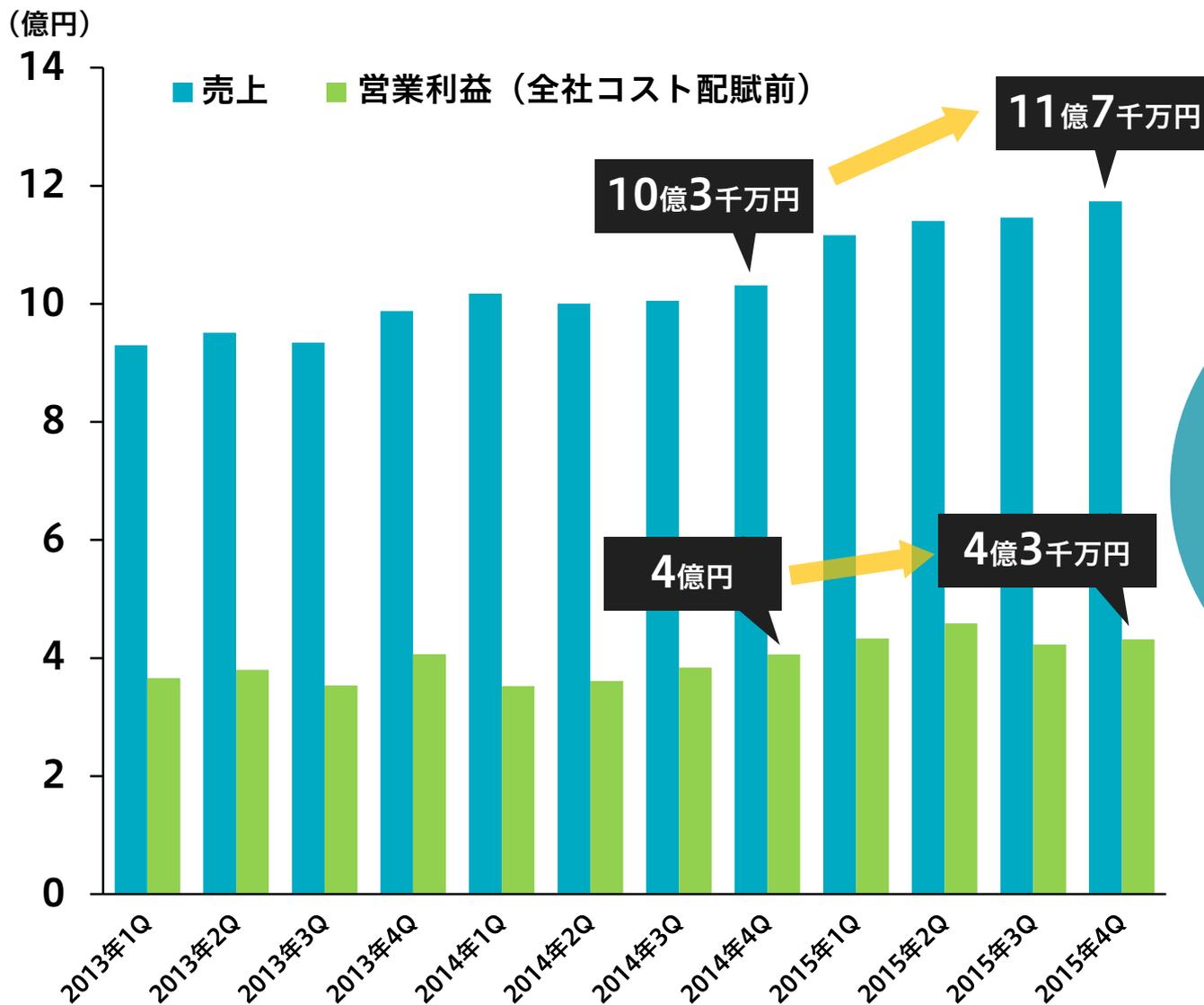
業績

- ・ 主要なストック事業において売上利益ともに好調に推移。
- ・ minneへの積極投資により、営業利益は▲6.2億円となったが、流通額は四半期ごとに最高額を更新し、トップラインを大きく押し上げ。

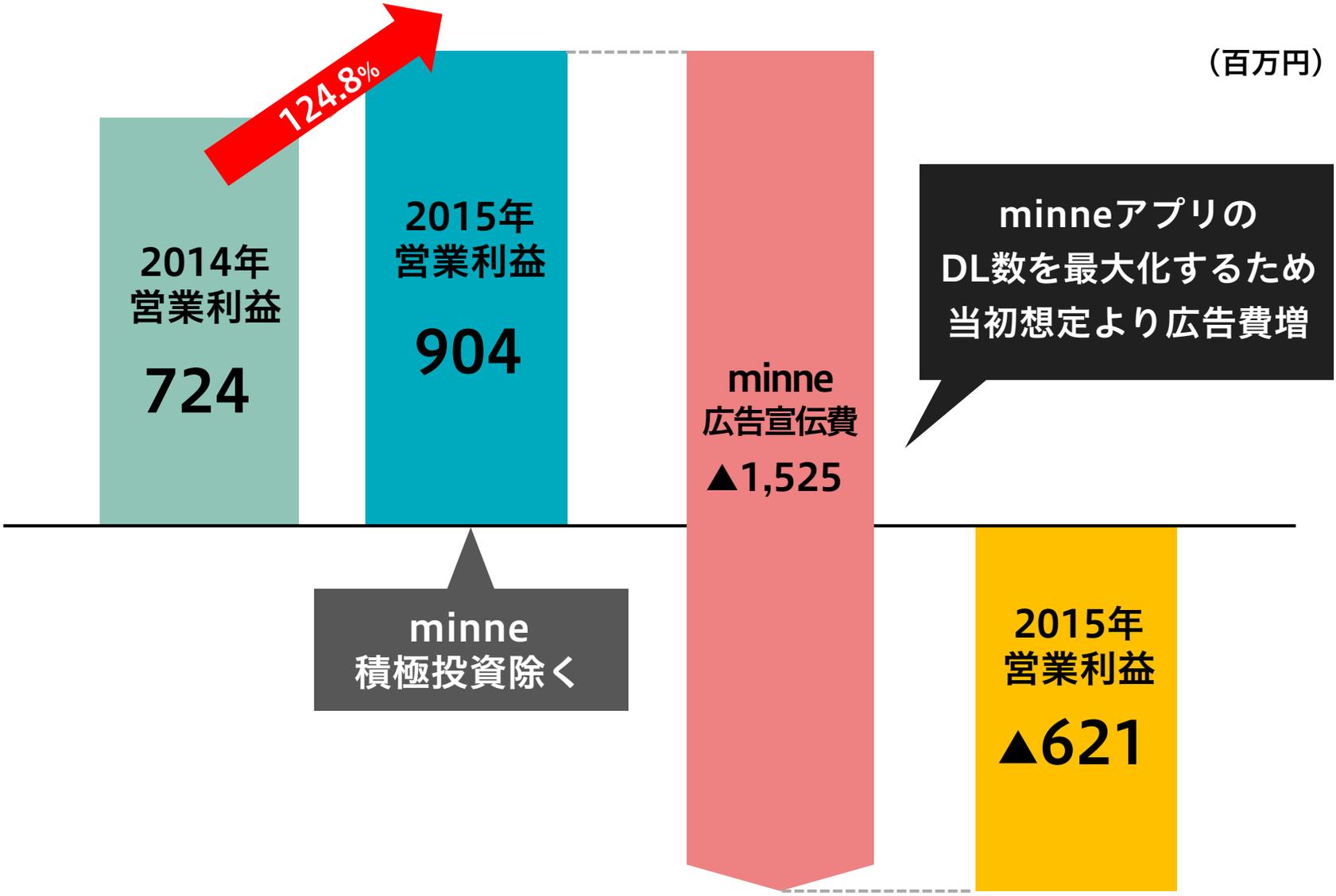
各セグメントの状況

- ・ ホスティング：前年同期比 **12.9%**増収、**11.5%**増益。
- ・ EC支援：前年同期比 **54.4%**増収、minne広告宣伝費 **15.2**億円計上。
- ・ コミュニティ：広告の調整、コストコントロールで増収増益。
- ・ その他：契約件数が堅調に増加。全社の売上高増に貢献。

主要5サービスの四半期別業績推移 (minne除く)



前年同期比
13.8%増収
6.2%増益



2016年業績予想

売上高 6,850百万円 営業利益 0百万円

施策

- ・ 既存事業の成長：有料契約件数増加、顧客単価アップを目指す。
プランや機能の追加やブラッシュアップや差別化を通じて、ターゲットの拡大を図る。
- ・ minne積極投資：年間流通総額**100**億円を目指す。
「お買い物体験の最大化」をテーマに、パーソナライズ機能等を追加し、より直感的にお買い物ができるサービスを目指す。
カテゴリーの追加や最適化で、市場の拡大を図る。

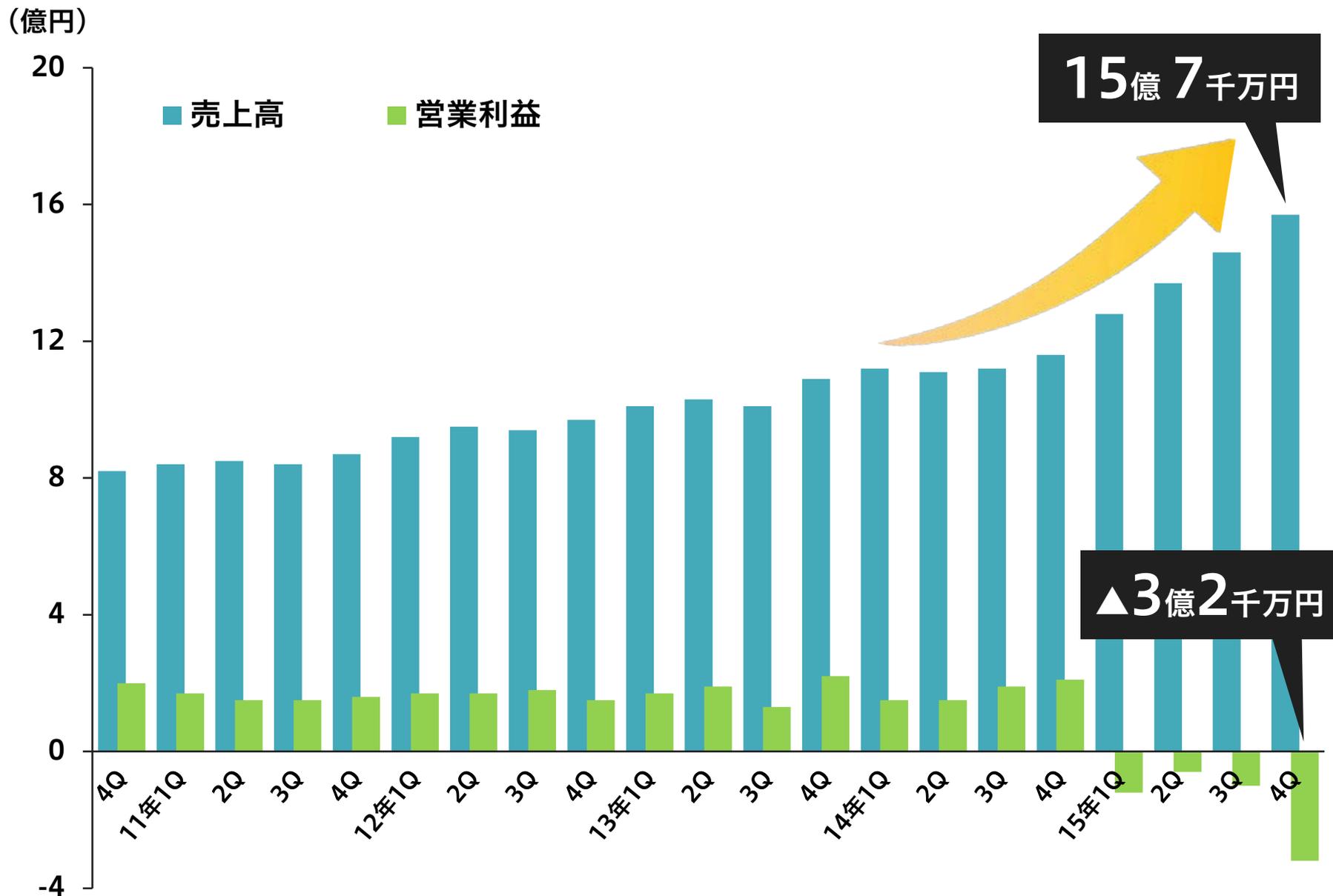
- | | |
|------------------|-------|
| 1. 本日のサマリー | 2ページ |
| 2. 2015年12月期実績 | 8ページ |
| 3. セグメント別の状況 | 13ページ |
| 4. 2015年の取り組み | 26ページ |
| 5. 2016年12月期業績予想 | 39ページ |
| 6. 今後の事業展開 | 41ページ |



(百万円)

	2014年 12月期	2015年 12月期	増減 (%)
売上高	4,533	5,697	25.7%
売上原価	2,121	2,628	23.9%
売上総利益	2,412	3,069	27.2%
販売費及び一般管理費	1,688	3,691	118.7%
うち、広告宣伝費	281	1,795	537.4%
営業利益	724	▲621	—
(営業利益率)	16.0%	—	—
経常利益	742	▲597	—
税前利益	682	▲753	—
法人税等	271	44	▲83.8%
当期純利益	410	▲797	—

四半期別業績推移



2015年12月期連結貸借対照表

(百万円)

	2014年 12月期	2015年 12月期	増減
流動資産	3,501	3,073	▲ 427
うち現預金等※	2,108	1,556	▲ 551
うち売掛金	533	1,139	605
固定資産	913	988	74
資産合計	4,414	4,062	▲ 352
流動負債	2,291	3,038	746
うち未払金	265	1,002	736
うち前受金	1,345	1,478	133
固定負債	15	11	▲ 3
純資産	2,108	1,012	▲ 1,095
負債・純資産合計	4,414	4,062	▲ 352

※ 関係会社預け金 400百万円が含まれています

(百万円)

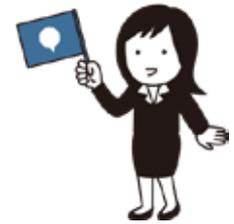
	2014年 12月期	2015年 12月期
営業CF	1,033	▲ 503
投資CF	▲ 201	279
財務CF	▲ 252	▲ 328
現金等同等物の増減	579	▲ 551
現金等同等物の残高	2,108	1,556

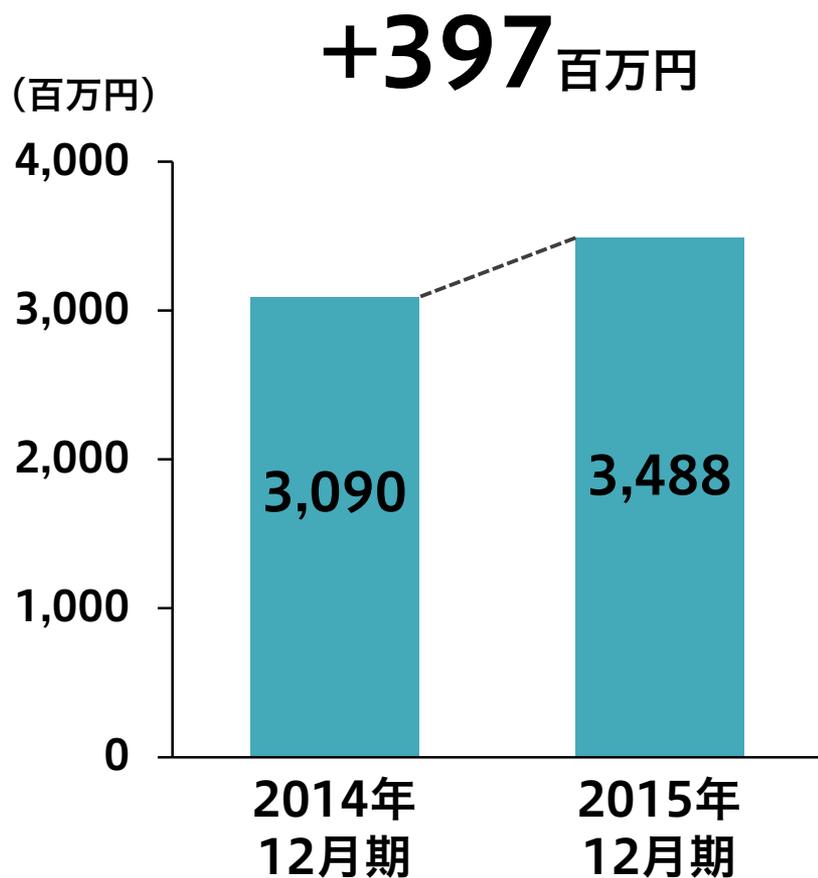
- | | |
|---------------------|--------------|
| 1. 本日のサマリー | 2ページ |
| 2. 2015年12月期実績 | 8ページ |
| 3. セグメント別の状況 | 13ページ |
| 4. 2015年の取り組み | 26ページ |
| 5. 2016年12月期業績予想 | 39ページ |
| 6. 今後の事業展開 | 41ページ |



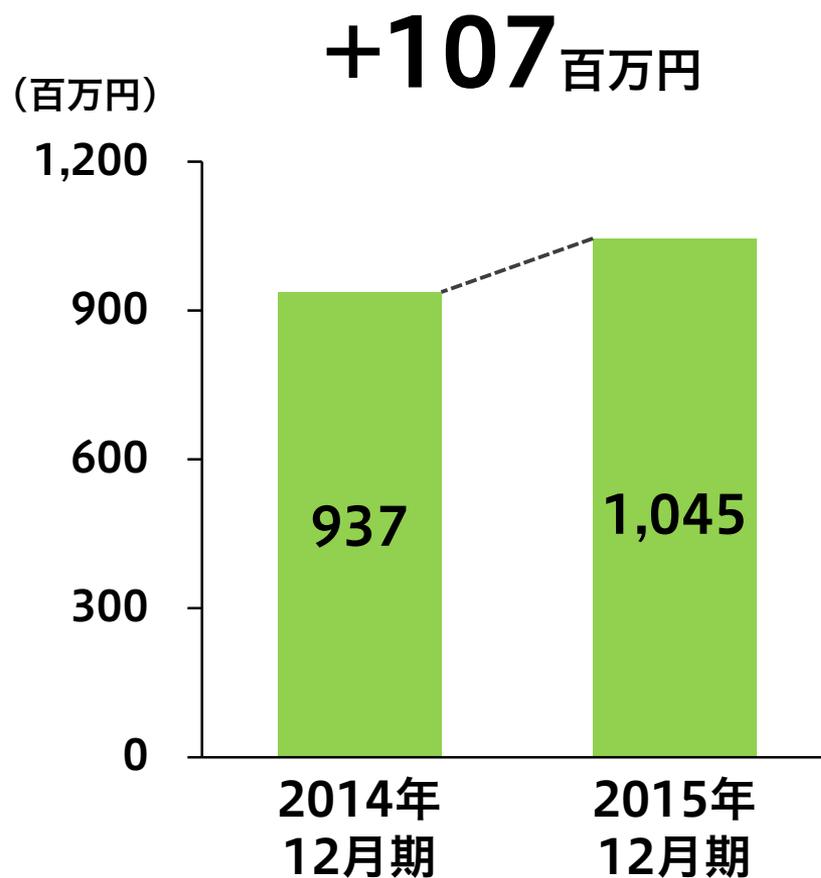


セグメント別の状況 ホスティング事業

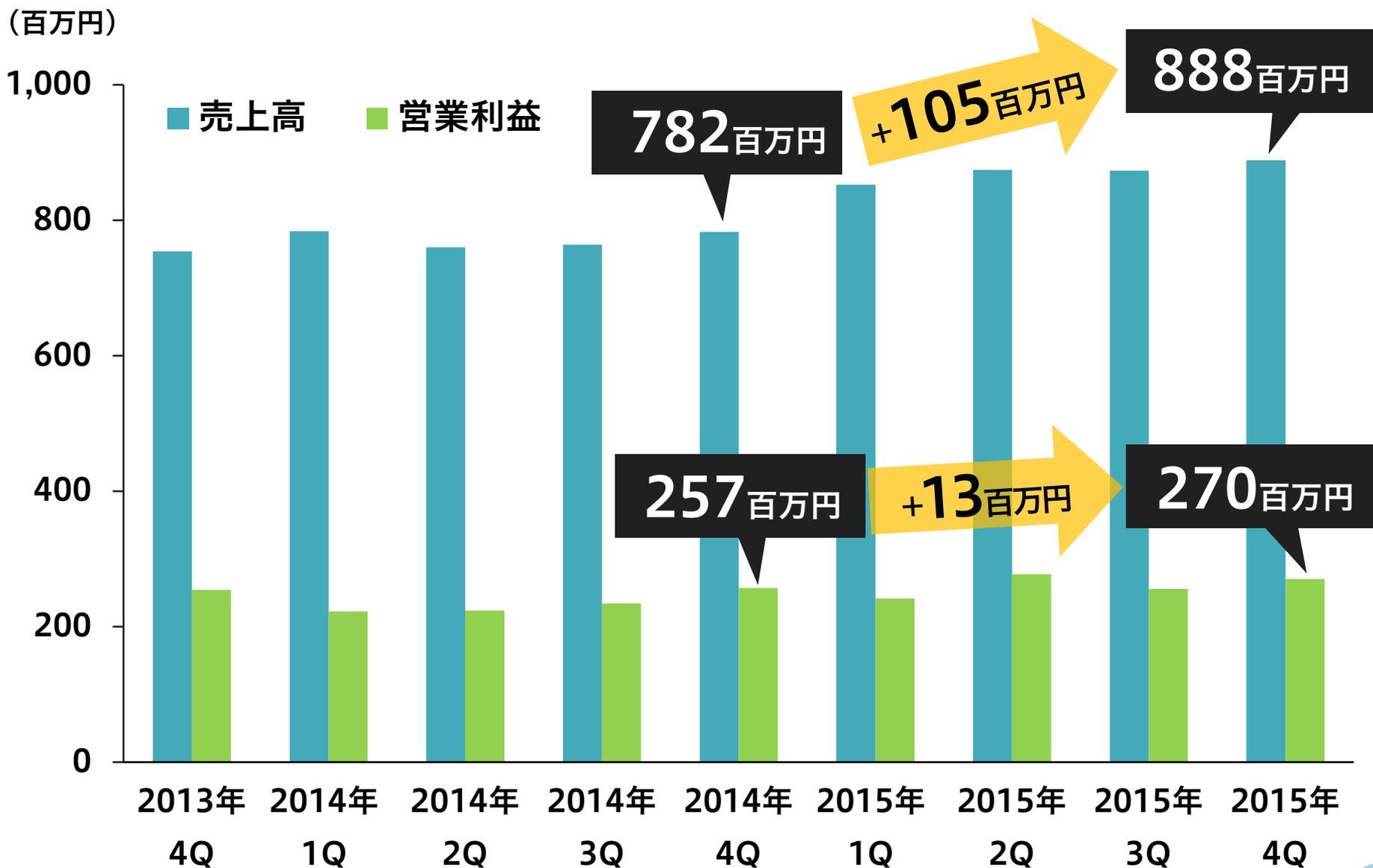


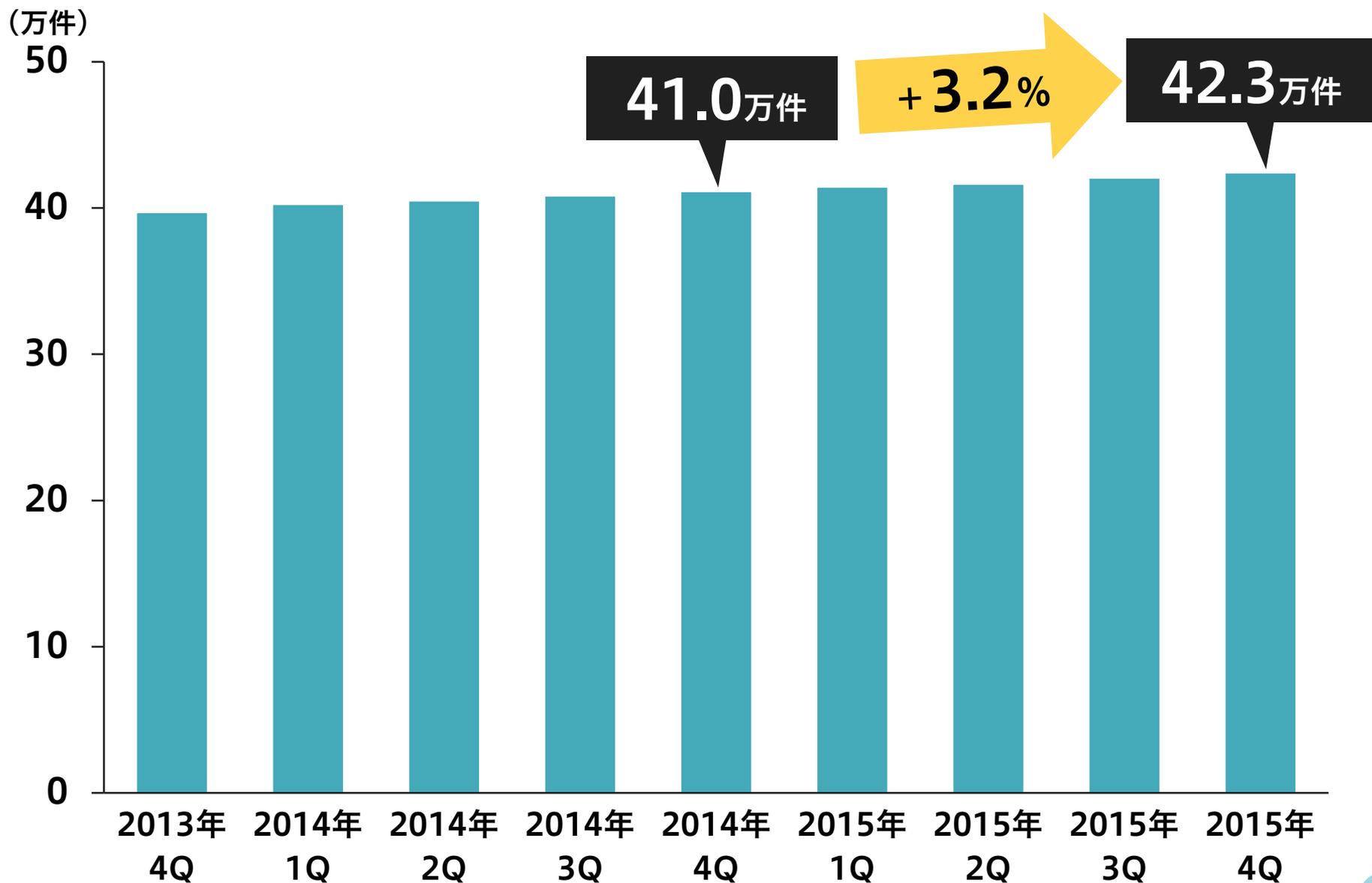


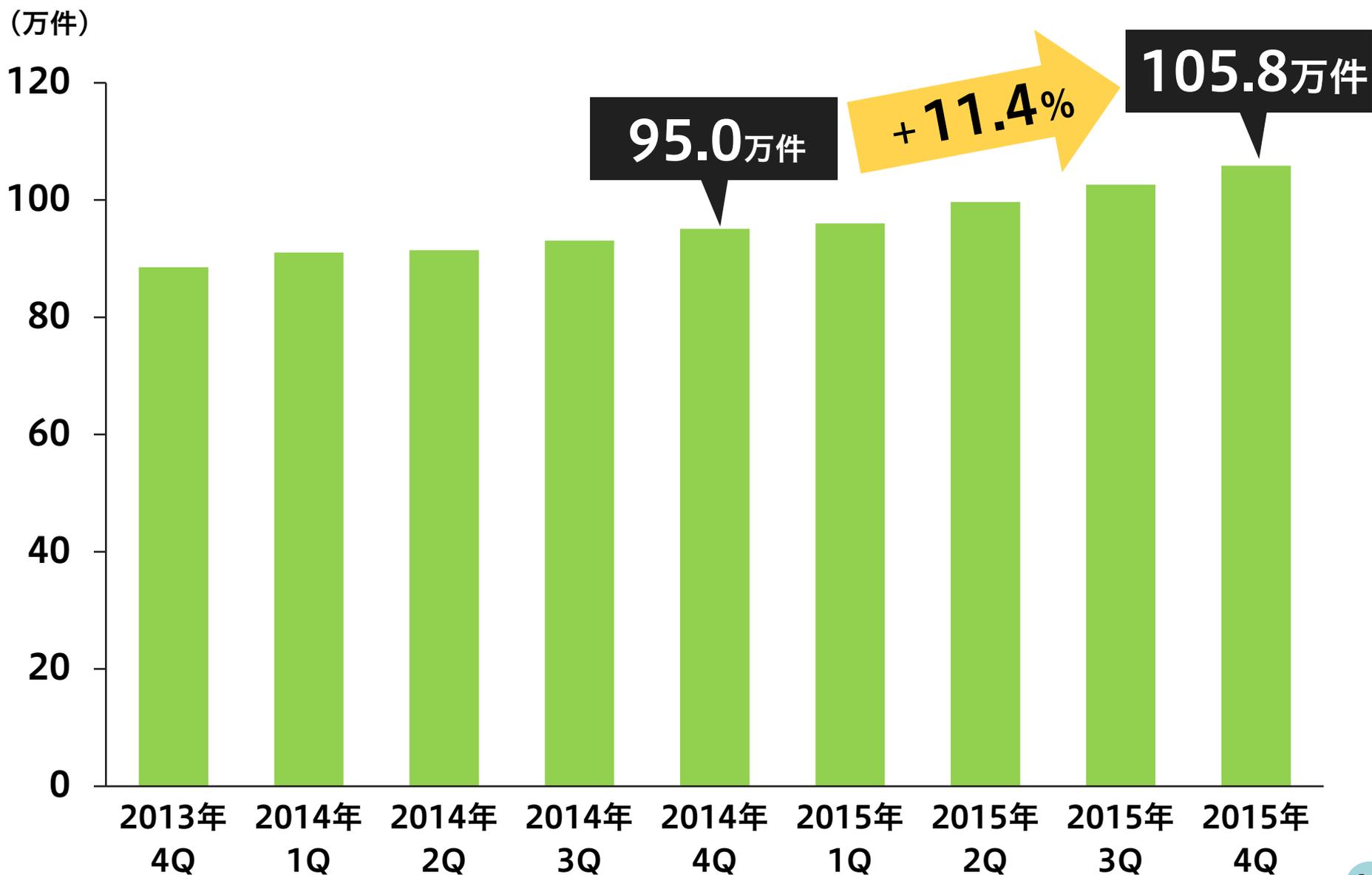
売上



営業利益

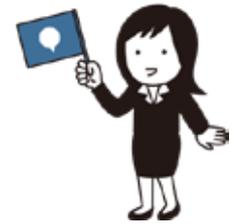


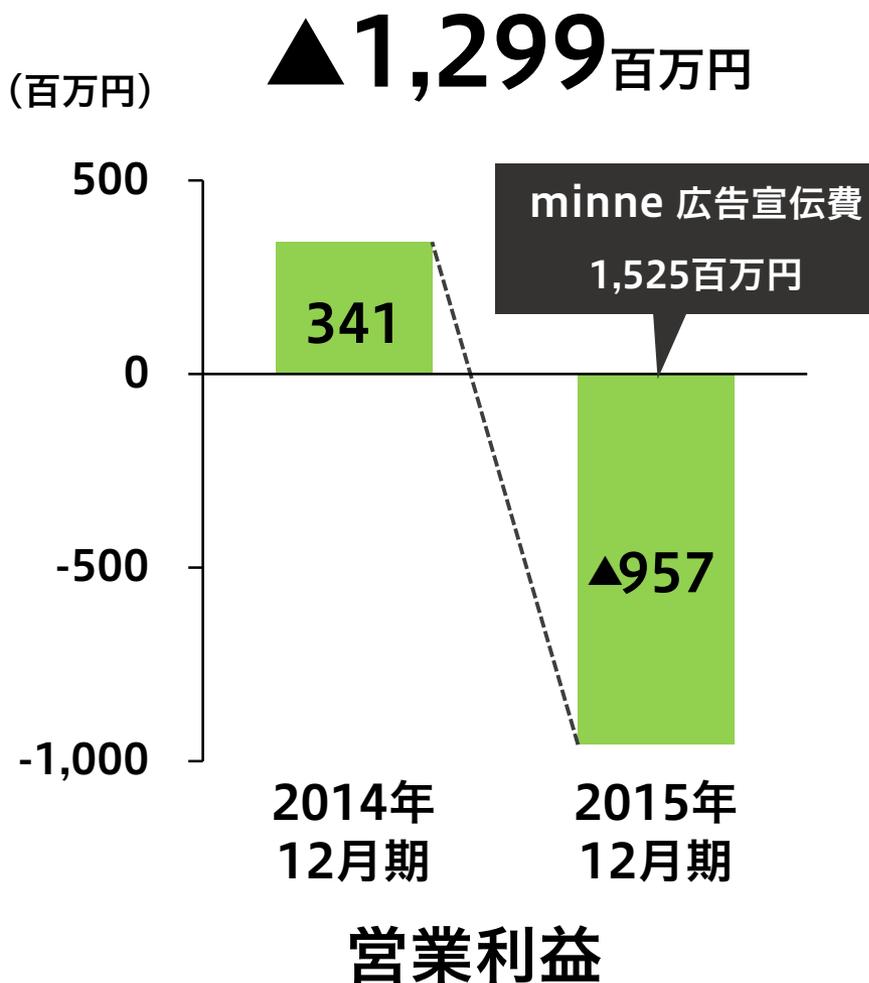
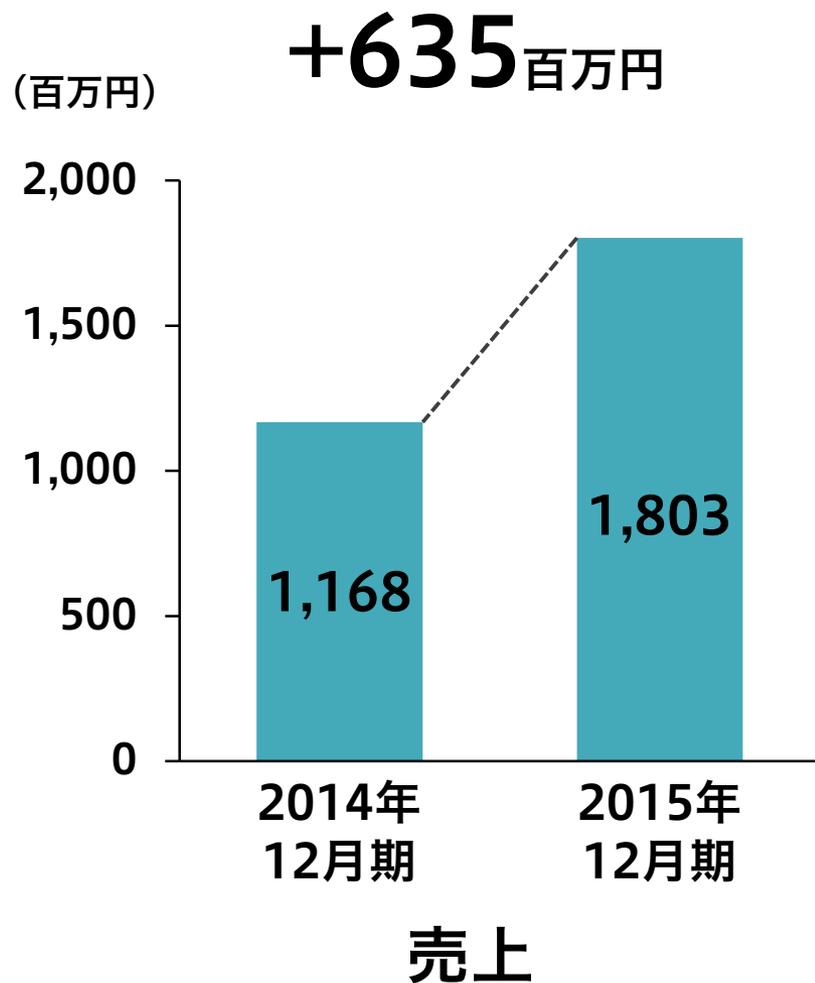


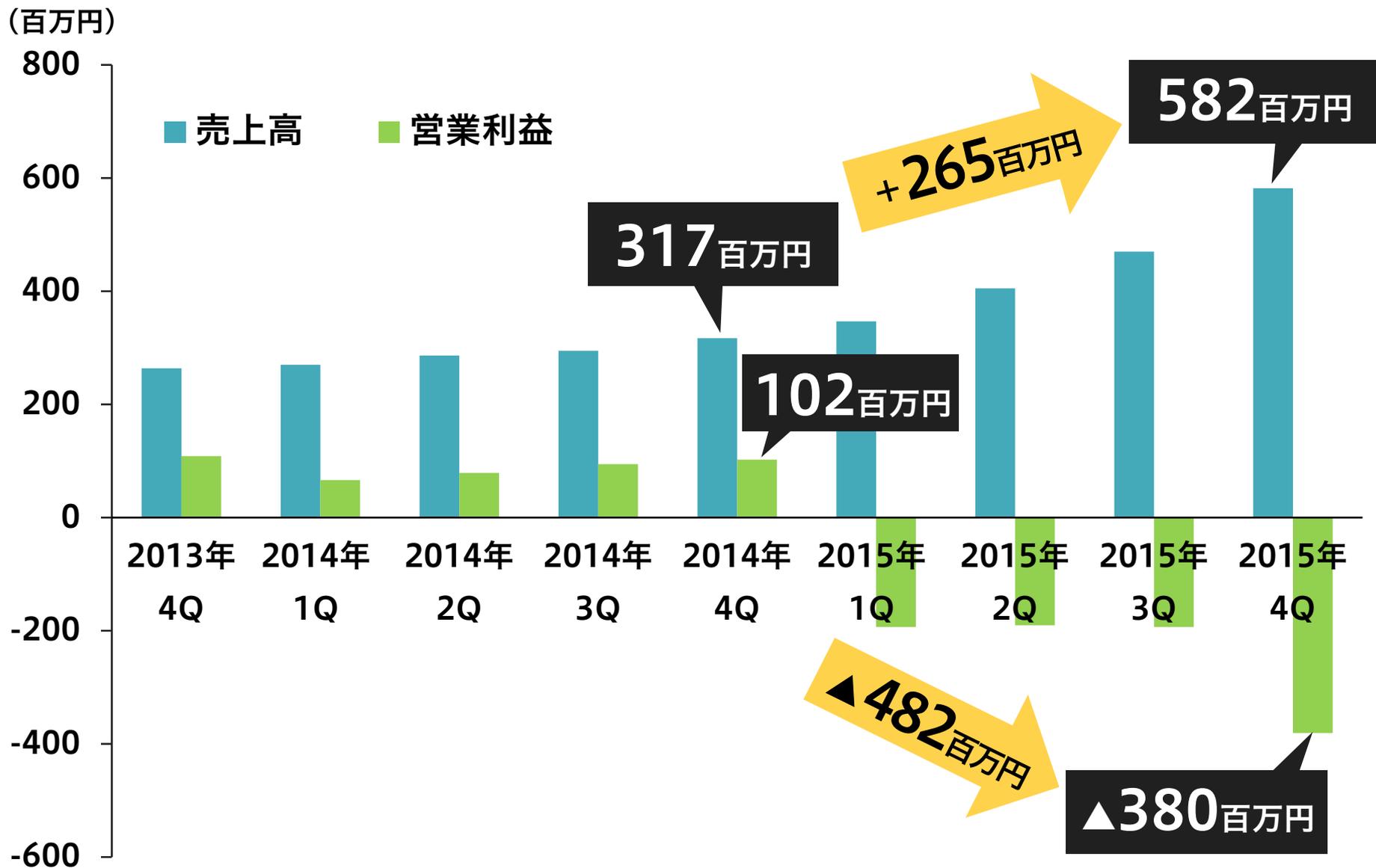


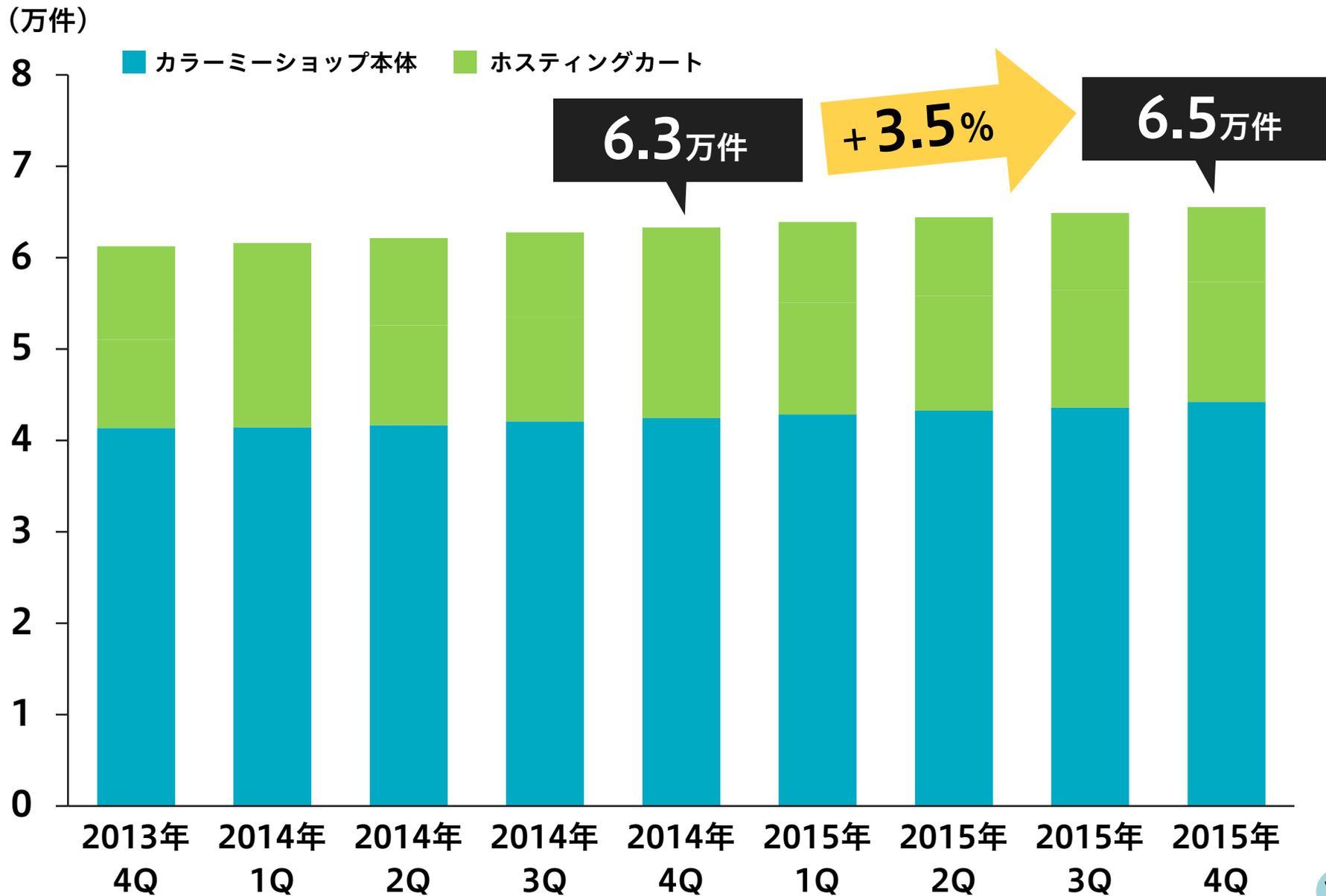


セグメント別の状況 EC支援事業



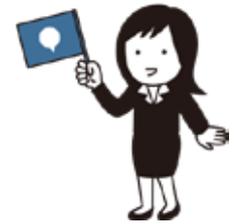


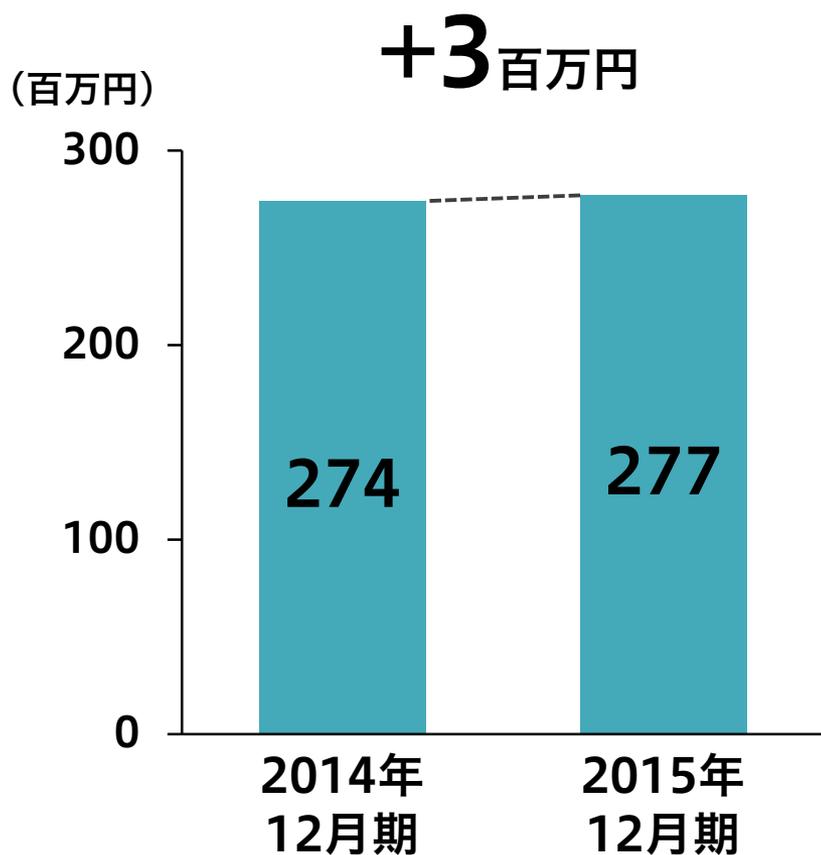




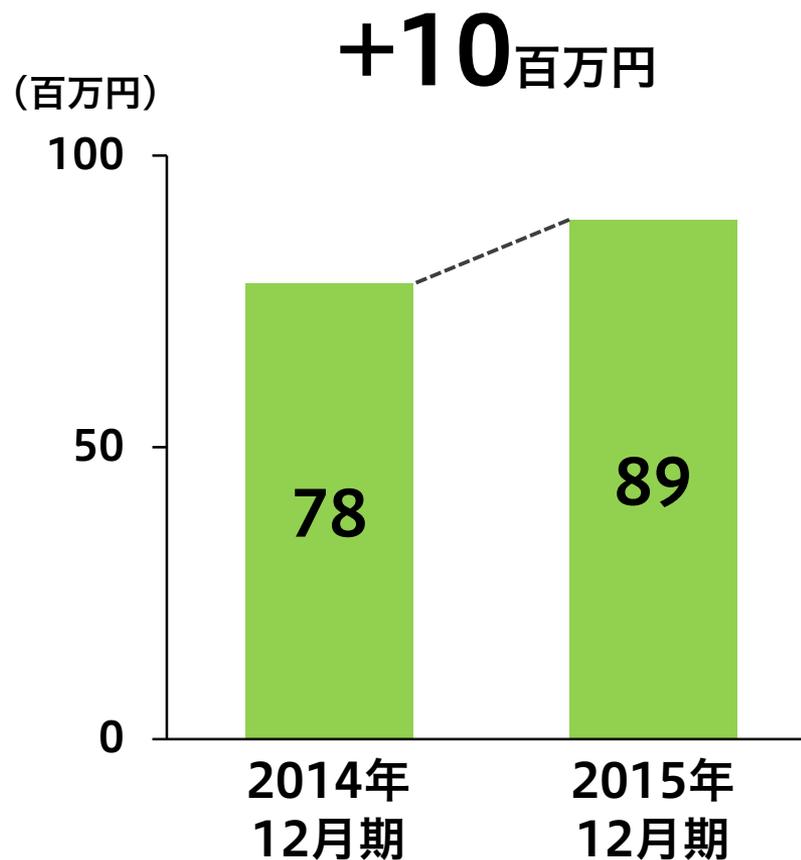


セグメント別の状況 コミュニティ事業

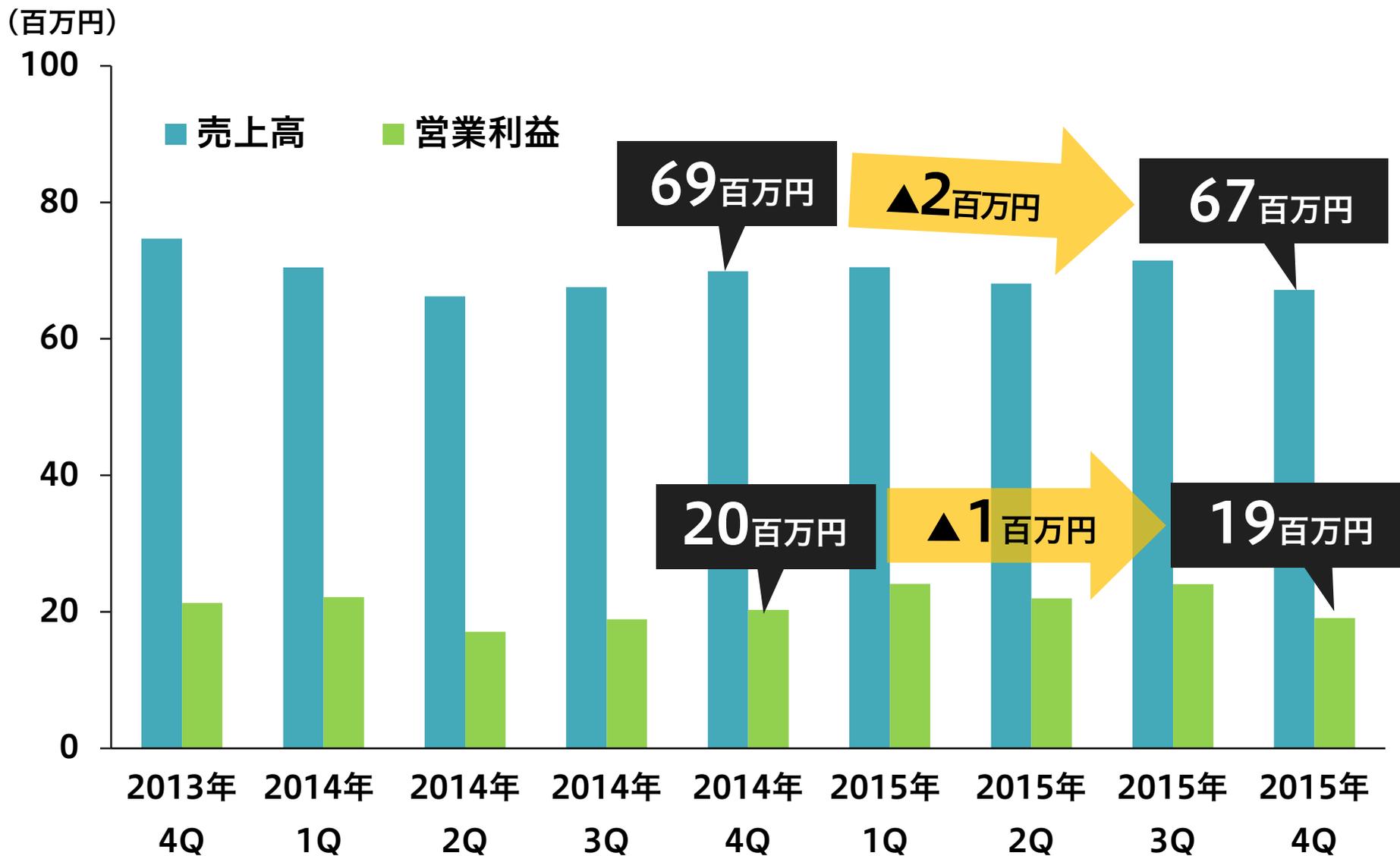




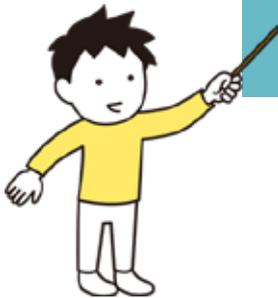
売上



営業利益



- | | |
|------------------|-------|
| 1. 本日のサマリー | 2ページ |
| 2. 2015年12月期実績 | 8ページ |
| 3. セグメント別の状況 | 13ページ |
| 4. 2015年の取り組み | 26ページ |
| 5. 2016年12月期業績予想 | 39ページ |
| 6. 今後の事業展開 | 41ページ |



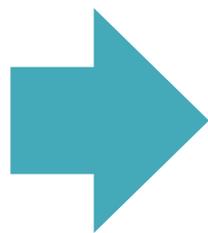
2015年のペパボ

1. 有料契約件数増加、
顧客単価UP、
流通額拡大の施策を継続
2. minne への積極投資





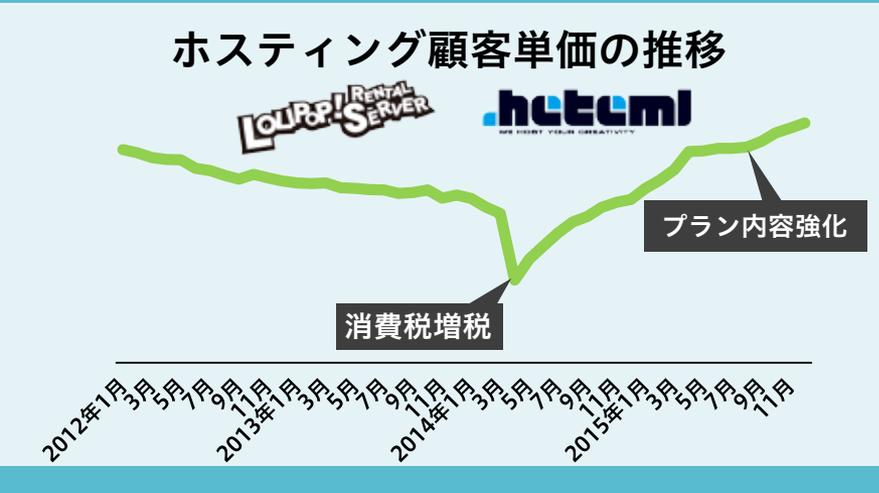
- ・ サーバー環境の改善と革新的な技術の導入
- ・ プラン内容の強化など



顧客単価UP

次世代ホスティング
ウェブサイト高速化への取り組み

1. すべてのお客様にハイスペックサーバーを提供
2. モジュール版PHPによるレスポンスの高速化
3. アクセスの集中を防ぐリソース制御機能の提供



カラーミーショップ

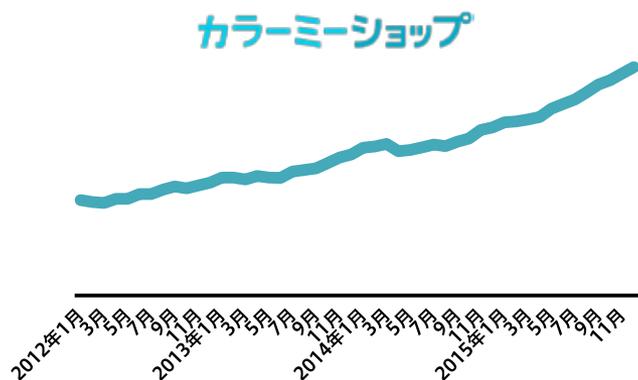
ショップオーナーに向けた施策

- ・CSのクオリティ向上
- ・ショップ運営に関するセミナーの開催



有料契約件数 増加

カラーミーショップ顧客単価の推移



開催イベント



2015年の minne



プロモーション強化



スマホアプリに注力



積極的な投資

人員の投入

インフラの整備

TVCM



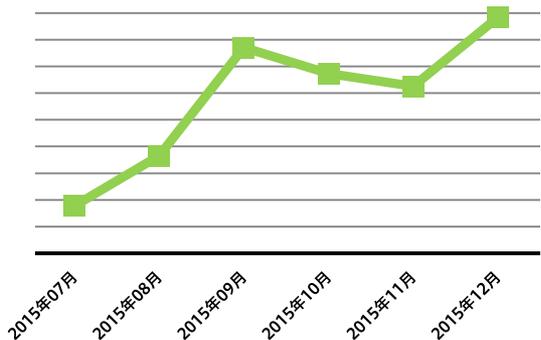
屋外広告



WEB 広告



アプリ広告CPI単価推移(※1)



CPI^(※2) 高騰で 広告出稿量を調整

(※1) アプリ広告全般 当社調べ (※2) インストール1件あたりの獲得単価



minne関連書籍出版



minneのアトリエ開設



販売イベントの開催



minne事業戦略発表会開催
2015年10月21日（水）

作家支援



ヤマト運輸 × minneオリジナルBOX

12月から
販売スタート



神戸市「KIITO」にアトリエ開設



春OPEN
予定

イベント開催



第40回 2016 日本ホビーショー
minneのハンドメイドマーケット同時開催

東京ビッグサイト
4/28-30開催



ミンネとパルコのミエルツアー

渋谷PARCO
3/7-13開催

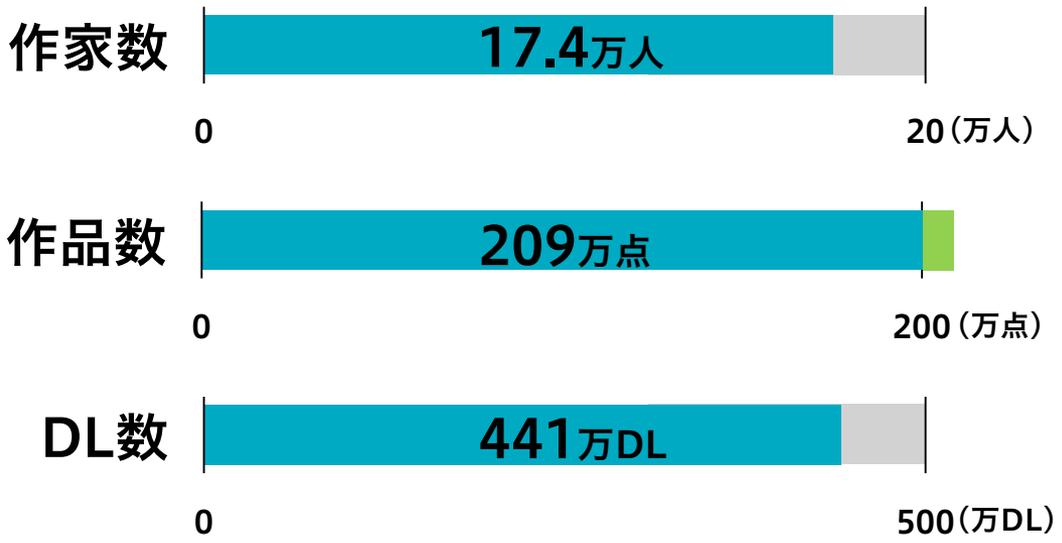


minne ハンドメイド大賞2016 授賞式開催

3月中旬
大賞発表

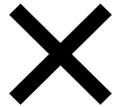
作品数は達成、作家数・DL数は未達成

2015年の目標
 作家数 20万人
 作品数 200万点
 アプリ500万DL



※2015年12月末時点 minneのみのデータ

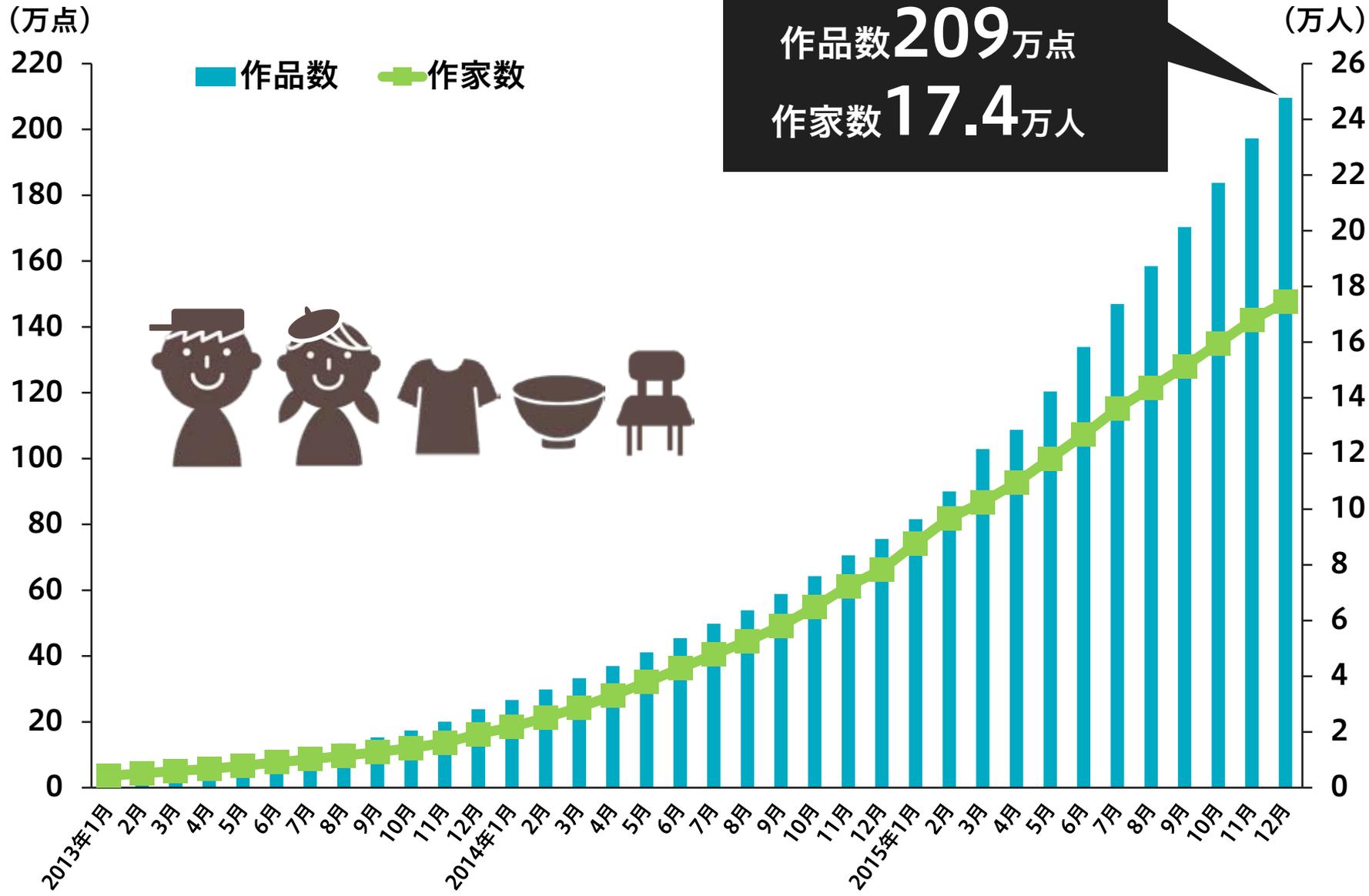
作家数・作品数を増やす



アプリDL数を増やす

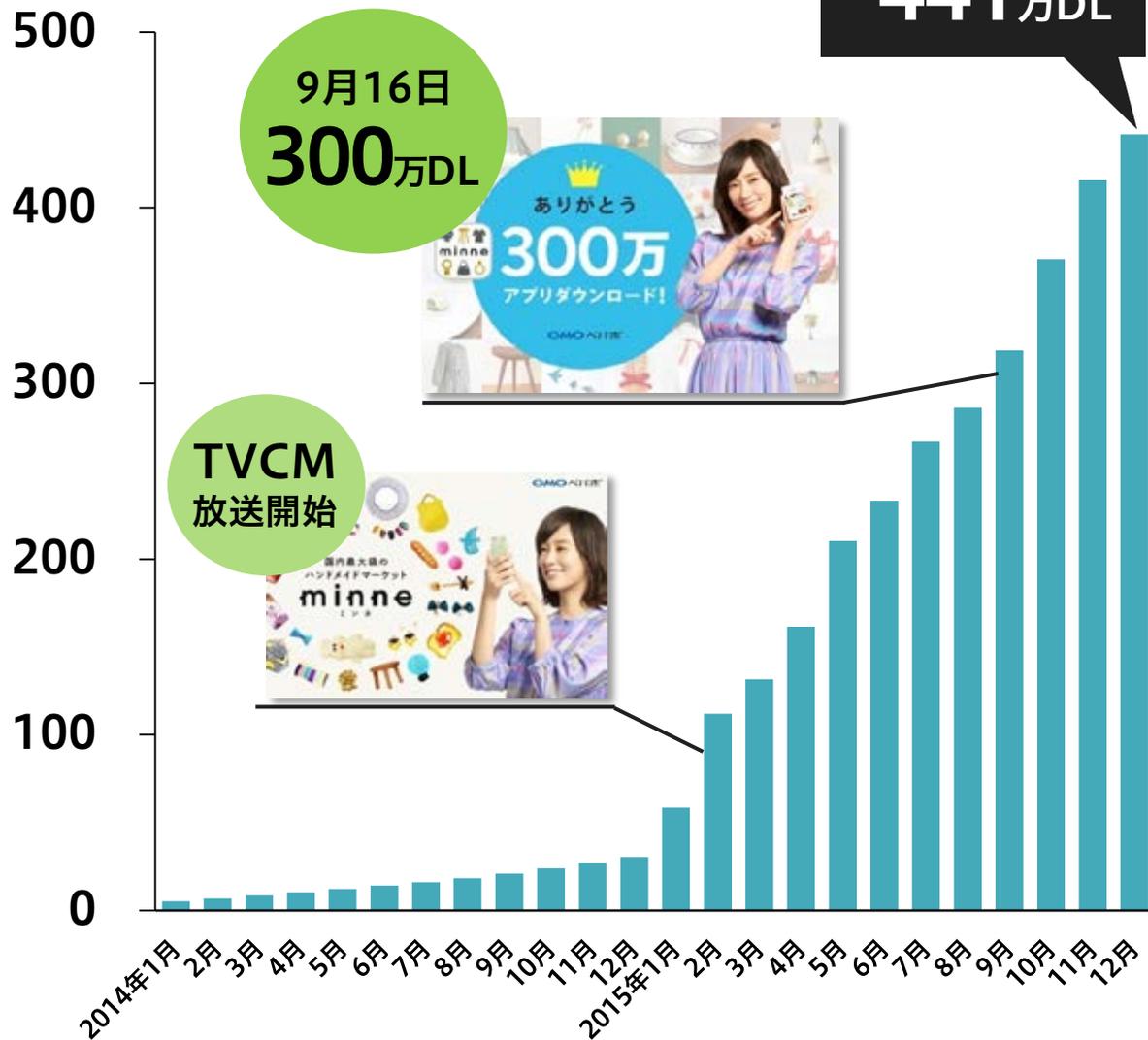


作家数・作品数推移



アプリDL数推移

(万DL)

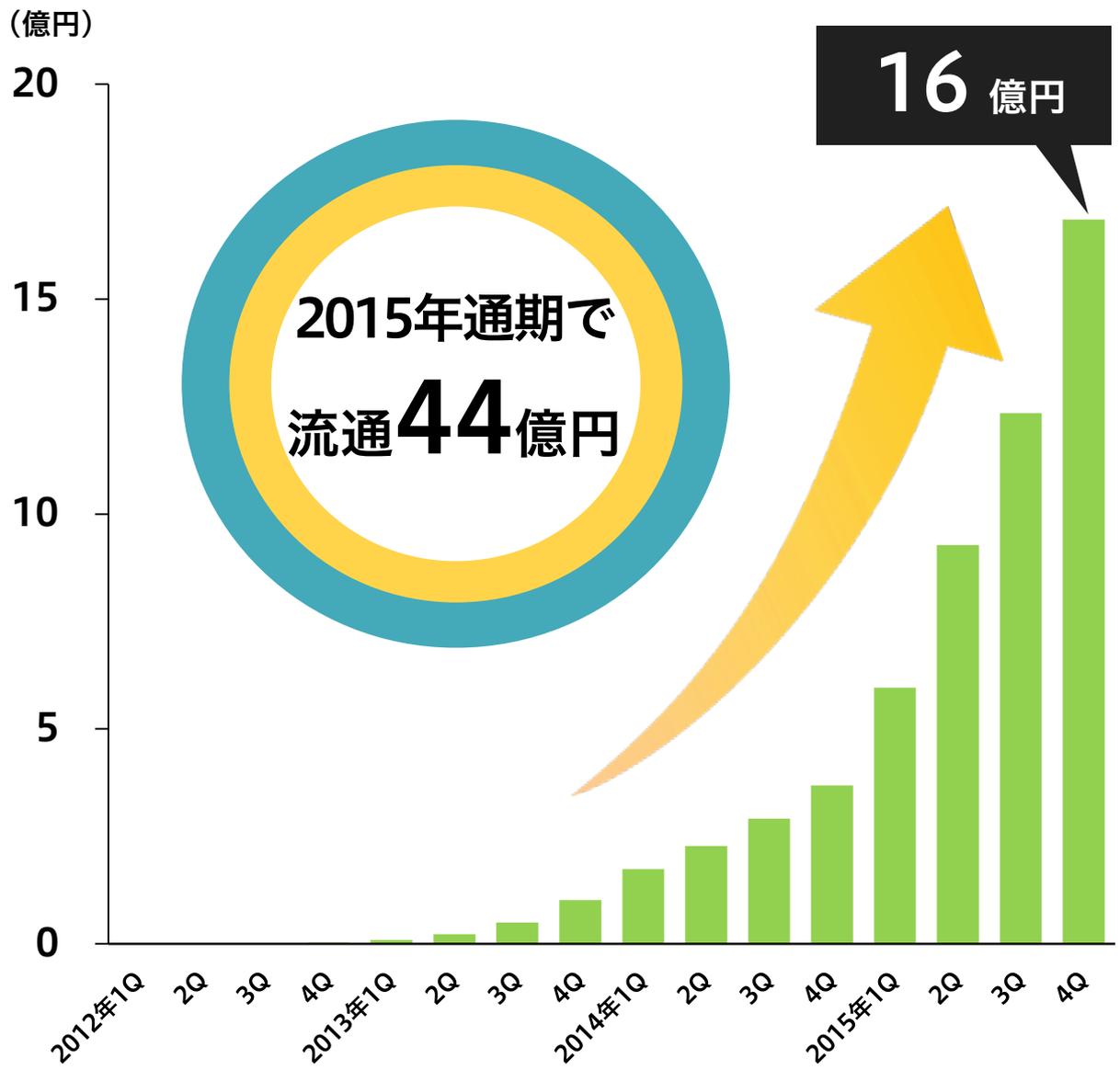


2016年1月7日
450万DL突破



追加投資で9月以降
プロモーション再強化

四半期別流通額推移

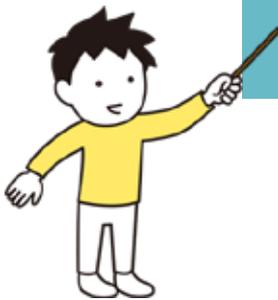


2015年流通額
前年比4.2倍

アプリ経由の流通額も
前年比11.2倍



- | | |
|------------------|-------|
| 1. 本日のサマリー | 2ページ |
| 2. 2015年12月期実績 | 8ページ |
| 3. セグメント別の状況 | 13ページ |
| 4. 2015年の取り組み | 26ページ |
| 5. 2016年12月期業績予想 | 39ページ |
| 6. 今後の事業展開 | 41ページ |



minneへの積極投資を継続

(百万円)

	2015年 (実績)	2016年 (予想)	前年比
売上高	5,697	6,850	+ 20.2%
営業利益	▲621	0	-
経常利益	▲597	0	-
当期純利益	▲797	0	-
配当金(円)	0.00	0.00	—

既存のストック増と
minneの流通増

minne
tetote
「ハンドメイド」
セグメント新設

- | | |
|------------------|-------|
| 1. 本日のサマリー | 2ページ |
| 2. 2015年12月期実績 | 8ページ |
| 3. セグメント別の状況 | 13ページ |
| 4. 2015年の取り組み | 26ページ |
| 5. 2016年12月期業績予想 | 39ページ |
| 6. 今後の事業展開 | 41ページ |



2016年のペパボ

1. 有料契約件数増 × 顧客単価UP

2. minneへの積極投資



2016年のペパボ

有料契約件数増 × **顧客単価UP**

ホスティング

- ・ 次世代ホスティング

さらなる技術開発で競争力向上

- ・ オフライン活動強化

電話サポート拡張などサポートへの取り組みや、

既存の大口ユーザーへのフォロー、イベント、セミナーの強化

2016年のペパボ

有料契約件数増 × 顧客単価UP

EC支援

- PR施策強化

カラーミーショップ大賞などイベントの開催

- 継続率向上のための施策

セミナー・イベント開催によるショップ支援

ショッピングカートの改善によるコンバージョン率の向上

2016年のペパボ

minneへの積極投資

市場拡大 × お買い物体験の最大化
➔ 流通拡大

2016年は流通額**100**億円をめざす

国内ハンドメイド市場規模

ホビー業界におけるCtoC市場とハンドメイドサイト流通額

国内ホビー市場



2013年



2014年



2015年

minne
1.8億円

580.5%

10.6億円

420.7%

44.6億円

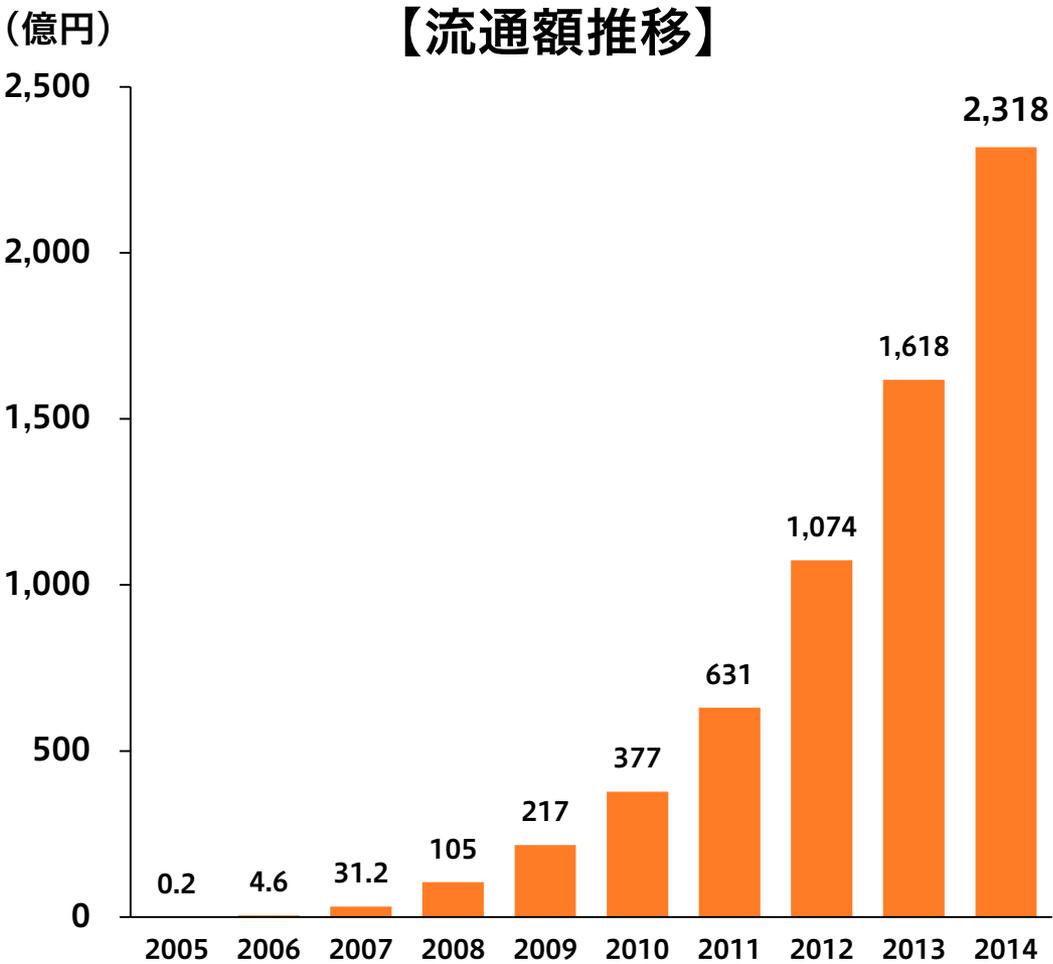
ホビー白書2014年版/2015年版
※上記資料を元に当社推計

海外ハンドメイドマーケットプレイスの成長



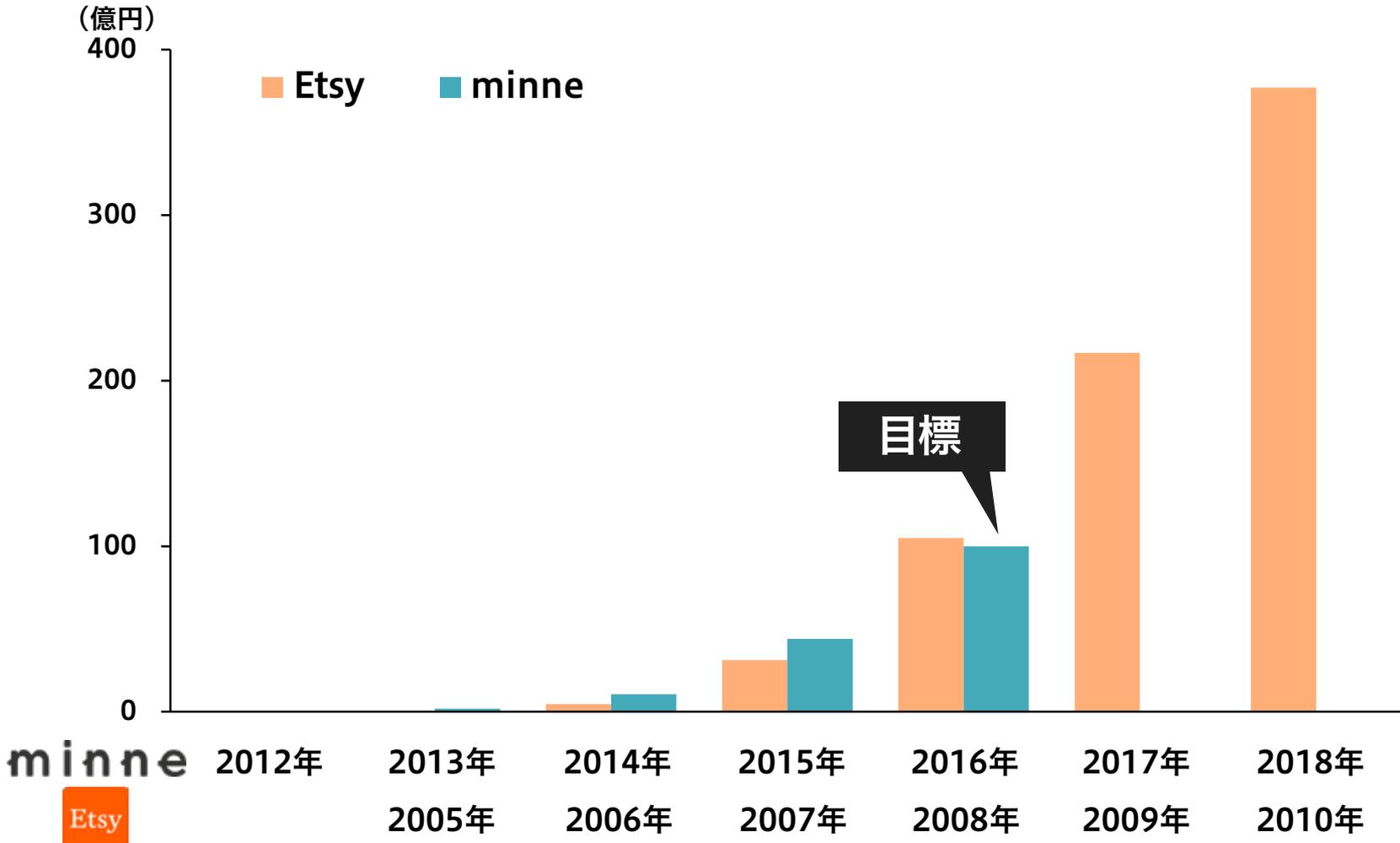
- Etsy, Inc. 運営
- 2005年設立
- 世界最大のハンドメイドマーケットプレイス
- 年間流通額 2,318億円 (2014年)
- 年間売上高 235億円 (2014年)
- アクティブ作家数 150万人
- 作品数 3,200万点
(2015年6月末時点)

※1米ドル=120円で計算



※当社調べ

Etsyとminneの流通額推移比較



minne
Etsy

※1米ドル=120円で計算

ターゲットの拡大

- ・ 既存のカテゴリーの最適化
- ・ カテゴリー追加

『加工食品』・・・パン、焼き菓子、ジャム、コーヒー、紅茶など

2016年
上期



今後も幅広いジャンルの作品の取り扱いをめざす

お買い物体験の最大化



購入者向け

買い物が
楽しい

- ・ パーソナライズ
- ・ レcommend機能

minneだから見つかる
欲しいものに出会える

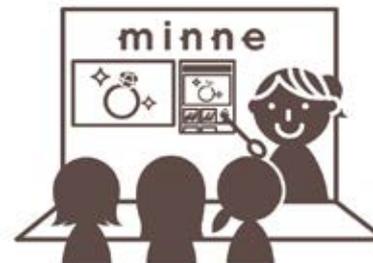


作家向け

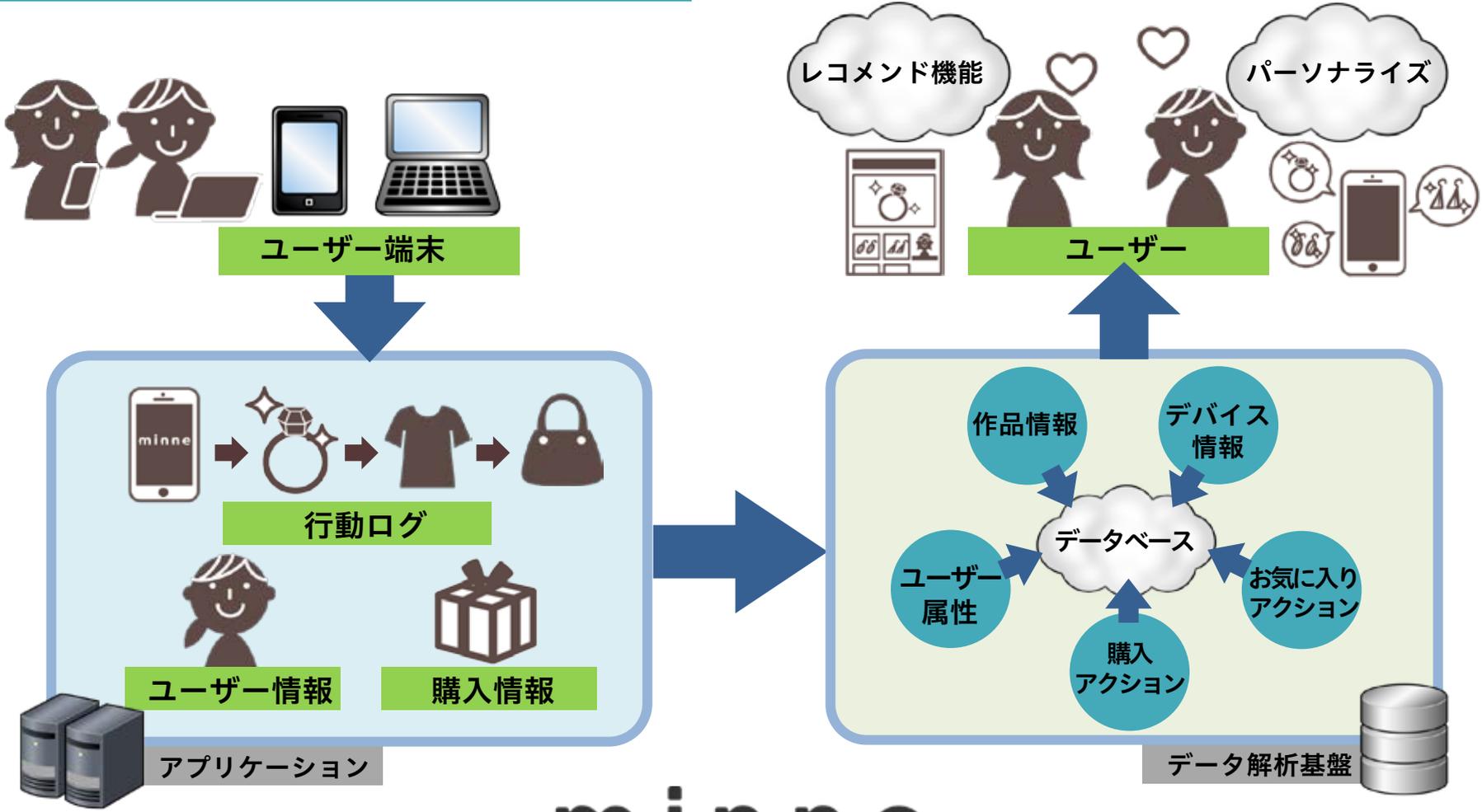
販売が
楽しい

- ・ システム機能向上
- ・ アトリエ勉強会、販売支援

minneだけが
提供できる作家支援

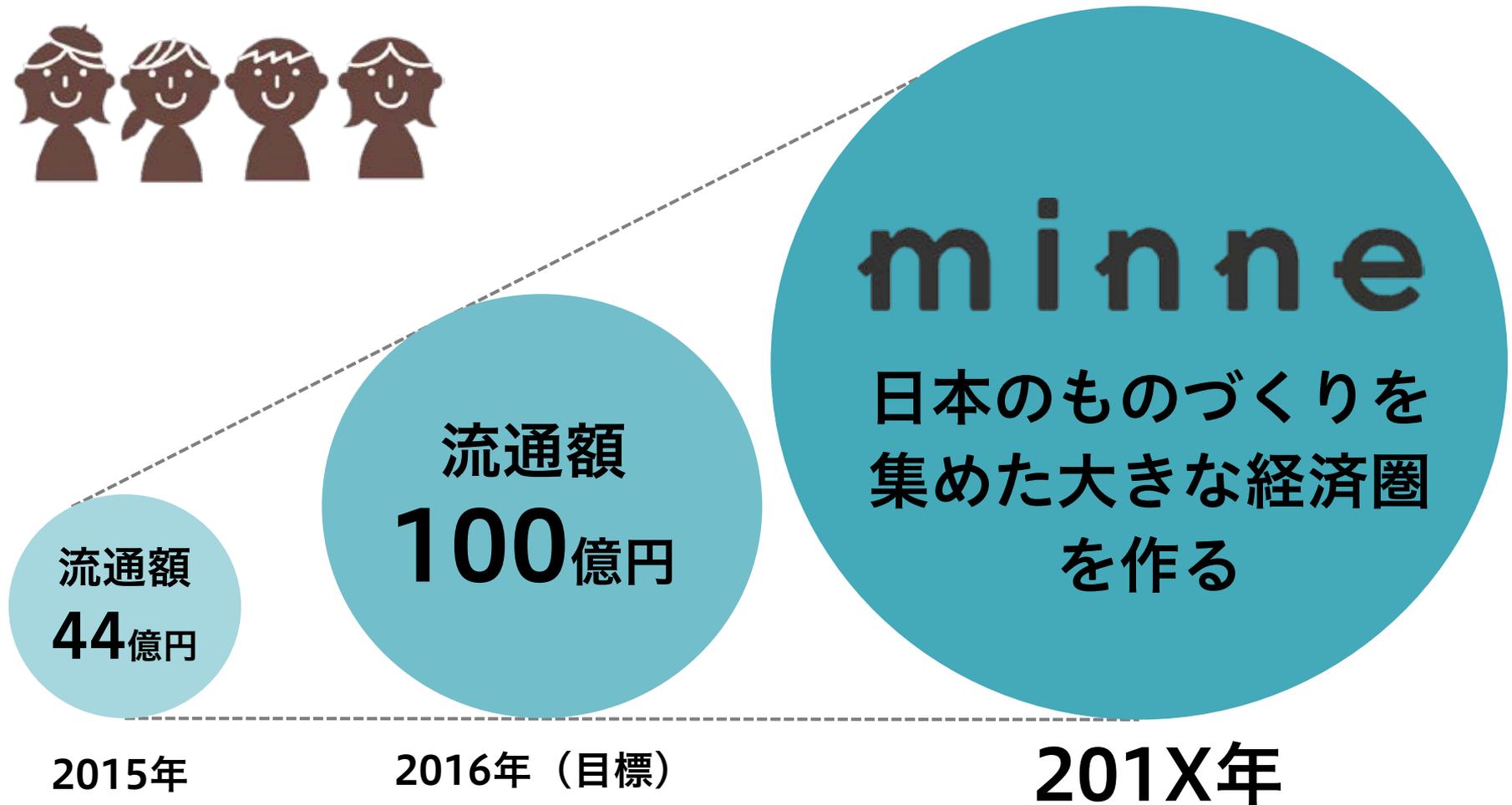
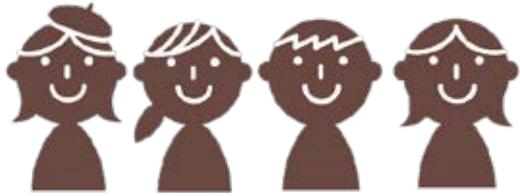


購入者向けの仕組み

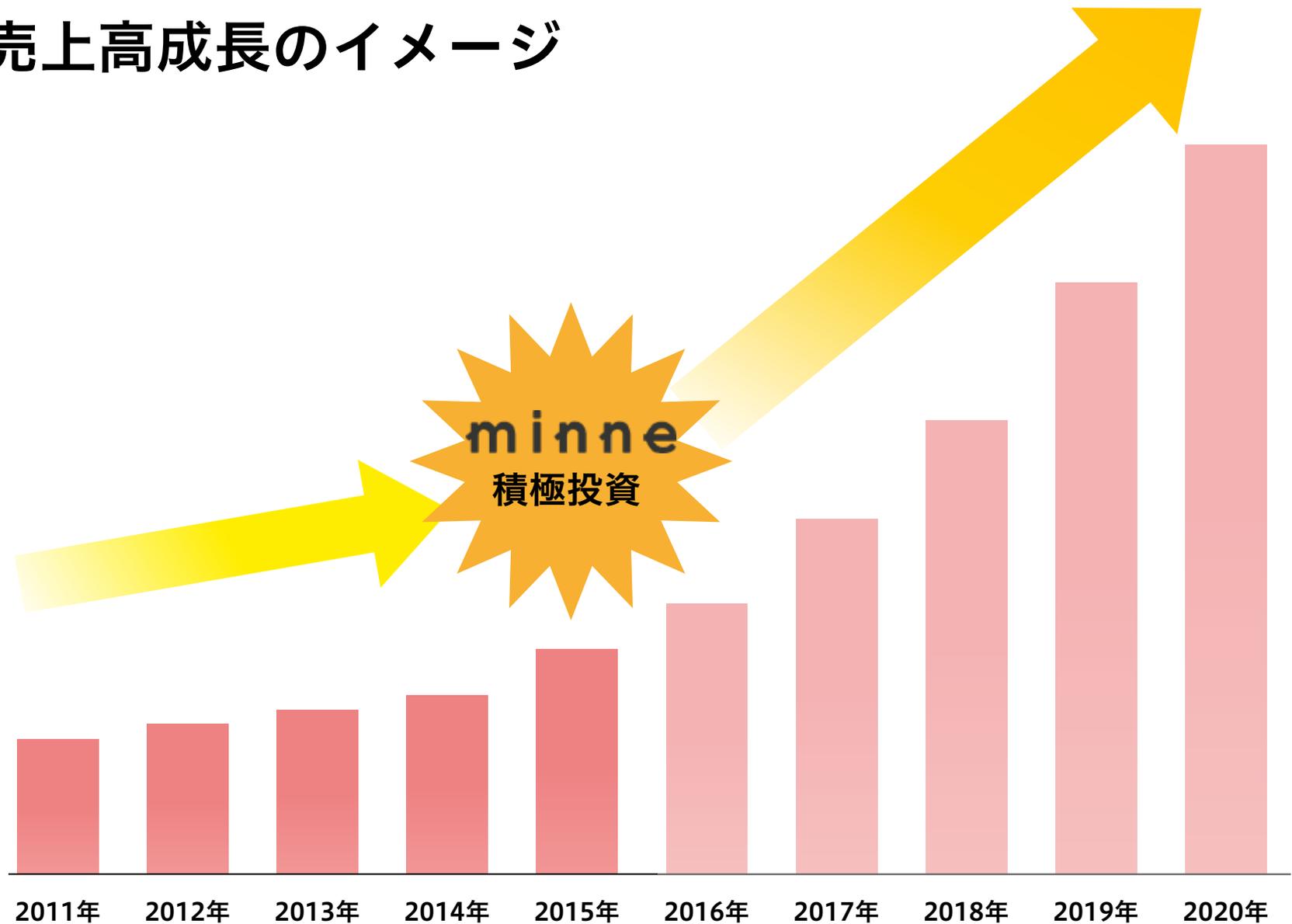


minne

minneの展望

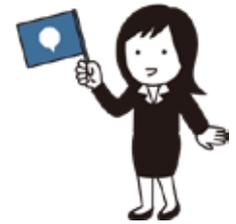


売上高成長のイメージ





参考資料





企業理念

もっとおもしろくできる

私たちがこの言葉を企業理念として定めたのは2008年のことです。ユーザーの表現活動がどんどん広がるにつれて私たちの会社も少しずつ大きくなっていった当時、「僕たちはもっとおもしろいことにチャレンジできる」という自分たちの可能性を信じて策定しました。

おもしろいサービスを作ることはもちろん、おもしろいと思ってもらえる企画を考えること、自分の仕事をもっと楽しむこと、職種や年齢に関係なく「もっとおもしろくできる」ことは無限にあります。

「いいね!」と褒められるのも嬉しいけど、「おもしろいね!」と言われるのはもっと嬉しい、そんなスタッフが集まって、ペパボという会社を作っています。

GMOペパボ株式会社

設立 2003年1月10日
資本金 1億5,967万円（2015年12月末時点）
代表取締役社長 佐藤 健太郎
本社所在地 東京都渋谷区桜丘町26-1 セルリアンタワー
支店所在地 福岡県福岡市中央区天神2-7-21 天神プライム
正社員数 223名（2015年12月末時点）

事業内容

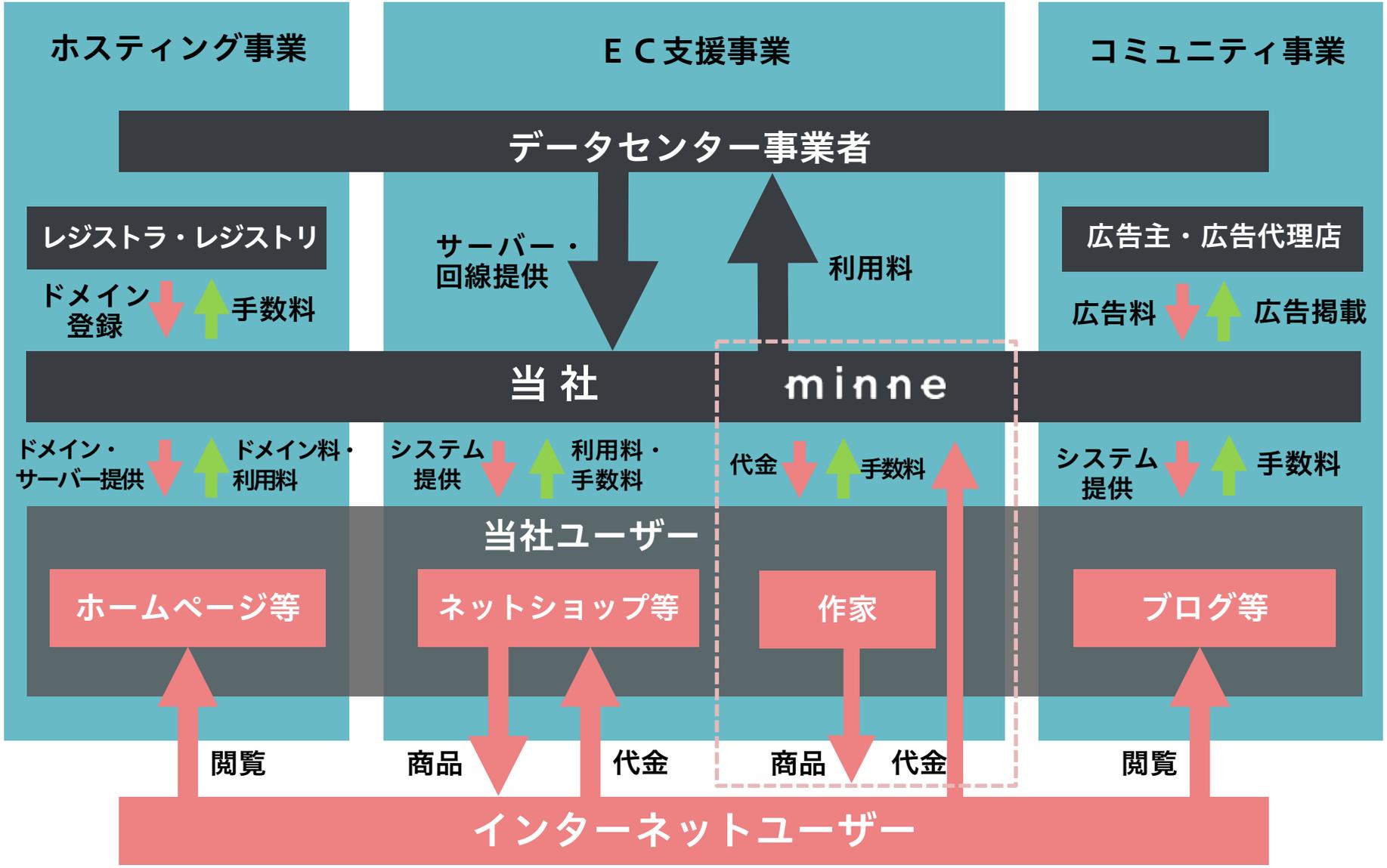
- ◆ ホスティング事業
- ◆ EC支援事業
- ◆ コミュニティ事業

グループ会社 GMOペパボオーシー株式会社（連結）
 （2016年1月末時点）

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」

2015	2014	2012	2010	2009	2008	2006	2005	2004	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
								1月 ドメイン取得サービス「ムームードメイン」提供開始 2月 ブログサービス「JUGEM」提供開始 コミュニティ事業参入 3月 株式会社に組織変更 G M O インターネットグループの連結子会社に	
							2月 オンラインショップ構築ASPサービス「Color Me Shop! pro」 (現・カラーミーショップ) 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		
						4月 オンラインショップピングモール「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			
					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・証券取引所)ASDAQスタンダード)に 上場(証券コード:3663)				
				5月 店舗向けホームページ構築ASPサービス「グーペ」提供開始 10月 ブックレビューコミュニティ「ブックログ」提供開始					
			6月 個人向け電子書籍作成サービス「パブー」提供開始						
		1月 ウェブレンタルボックスサービス「mine (ミンネ)」の提供開始 6月 電子書籍関連事業を会社分割し、株式会社ブックログを設立 8月 開発者向けクラウドホスティングサービス「Scale (スケール)」の提供開始							
		10月 英語圏向けショッピングカートASPサービス 「Jugem Cart (ジューゲムカート)」提供開始							
	4月 株式会社 Paperboy & Co. より G M O ペパボ株式会社へ商号変更 オリジナルグッズ製作販売サービス「SUZURI (スズリ)」の提供開始								
	11月 高速モバイルインターネットサービス 「PEPABO WiMAX (ペパボワイマックス)」の提供開始								
6月 ハンドメイド関連「tetote (テトテ)」を運営する OCアイランド株式会社をグループ化									



	月額課金型	従量課金型	広告収入型
--	-------	-------	-------

ホスティング
事業



EC支援
事業



コミュニティ
事業・その他



ストック レンタルサーバー



ロリポップ!

月額料金：100円～
契約数：39万件
初心者～中級者向け



ヘテムル

月額料金：1,500円
契約数：2万7千件
上級者、クリエイター向け

ストック ドメイン取得



ムームードメイン

取得料金：920円～（年）
契約数：105万件

ストック オンラインフォトストレージ



30days Album

月額料金：300円～
有料版会員数：1万3千名
無料版会員数：54万7千名

ストック オンラインショップ構築



カラミーショップ

月額料金：833円～
契約数：4万4千件

ストック ホームページ構築



グーペ

月額料金：1,000円
契約数：7,400件

ストック 有料ブログ



ジュゲムプラス

月額料金：300円
契約数：2万1千件

広告収入 無料ブログ



ジュゲム

月間PV：1億3,496万PV
会員数：245万名

従量課金 ショッピングモール



キャラメル

店舗数：8万3千店
商品数：1,337万点

従量課金 CtoCハンドメイドマーケット



ミンネ

作家数：17万4千名
登録作品数：209万点



テトテ

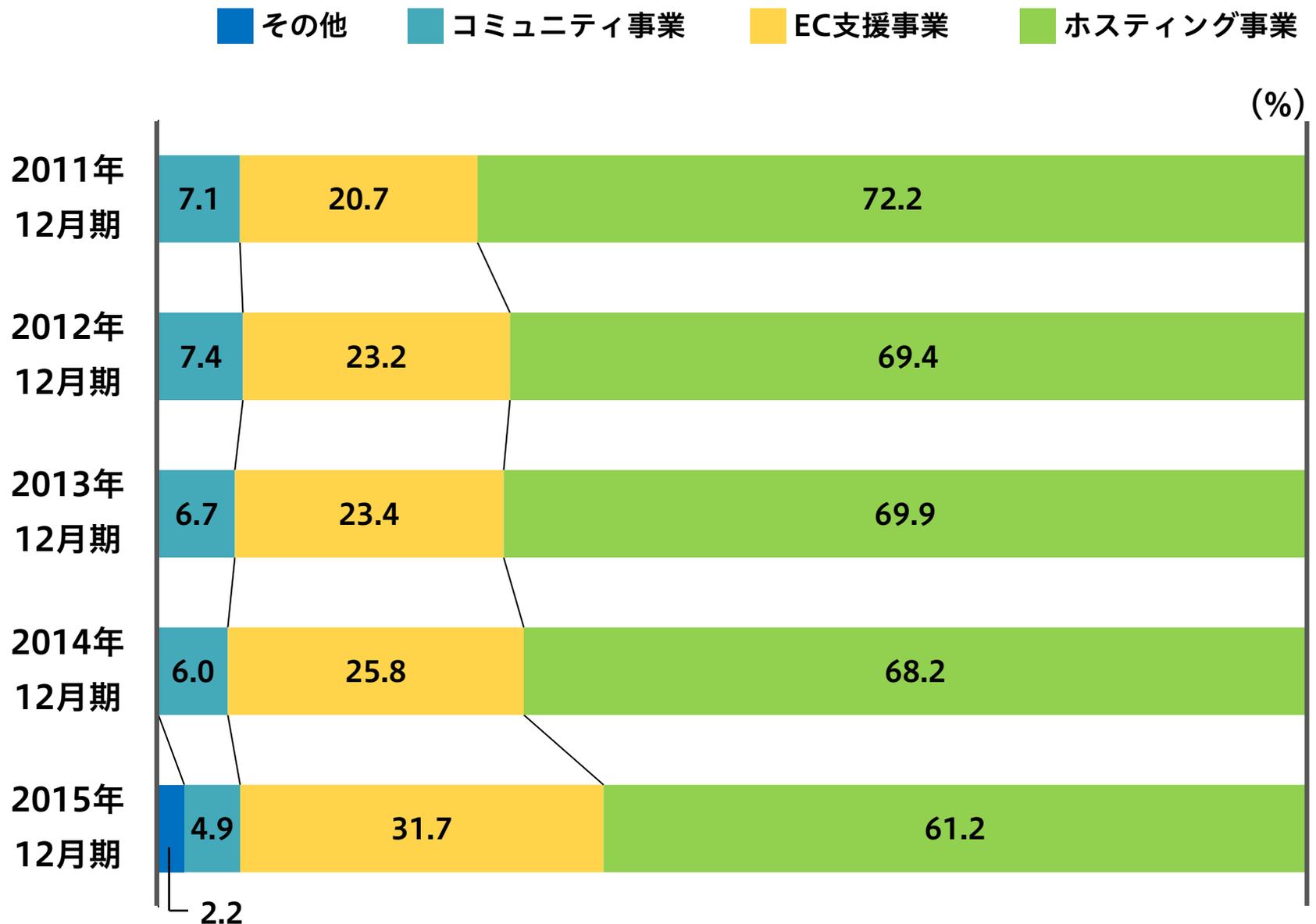
作家数：3万7千名
登録作品数：92万点

※価格は税別
※2015年12月末時点

	minne	tetote	Creema	iichi
作家数	174,000人	37,000人	— (非公開)	18,000人
作品数	209万点	92万点	171万点	36万点
運営会社	GMOペパボ(株)	GMOペパボ オーシー(株)	(株) クリーマ	iichi(株)
出品制限	なし	なし	なし	500点
月額利用料	無料	無料	無料	無料
販売手数料 (税抜)	10%	12%	8%~12%	20%
購入者負担	なし	決済仲介手数料 (1,500円以上は無料。 1,500円未満は79円)	なし	なし
開始時期	2012年1月	2011年6月	2010年6月	2011年7月
スマホアプリ リリース開始	[iOS版] 2012年10月 [Android版] 2013年11月	×	[iOS版] 2014年11月 [Android版] 2015年1月	[iOS版] 2015年5月

※2015年12月末時点 当社調べ

セグメント別売上構成推移



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 IR担当

03-5456-3021 (IR直通) E-mail: ir@pepabo.com

コーポレートサイト
<https://pepabo.com/>

 ペパボ公式facebook
<https://www.facebook.com/PEPABO>

IR情報
<https://pepabo.com/ir/>
 ペパボ公式Twitterアカウント
[@pepabo](https://twitter.com/pepabo)