

2018年12月期 第1四半期

# 決算説明会

**GMO**ペパボ株式会社

STOCK CODE : 3633

## アジェンダ

- |   |                 |       |
|---|-----------------|-------|
| ① | 会社概要            | 1ページ  |
| ② | 2018年1Q決算概況     | 7ページ  |
| ③ | 2018年1Qセグメント別業績 | 14ページ |
| ④ | 今後の成長戦略         | 32ページ |

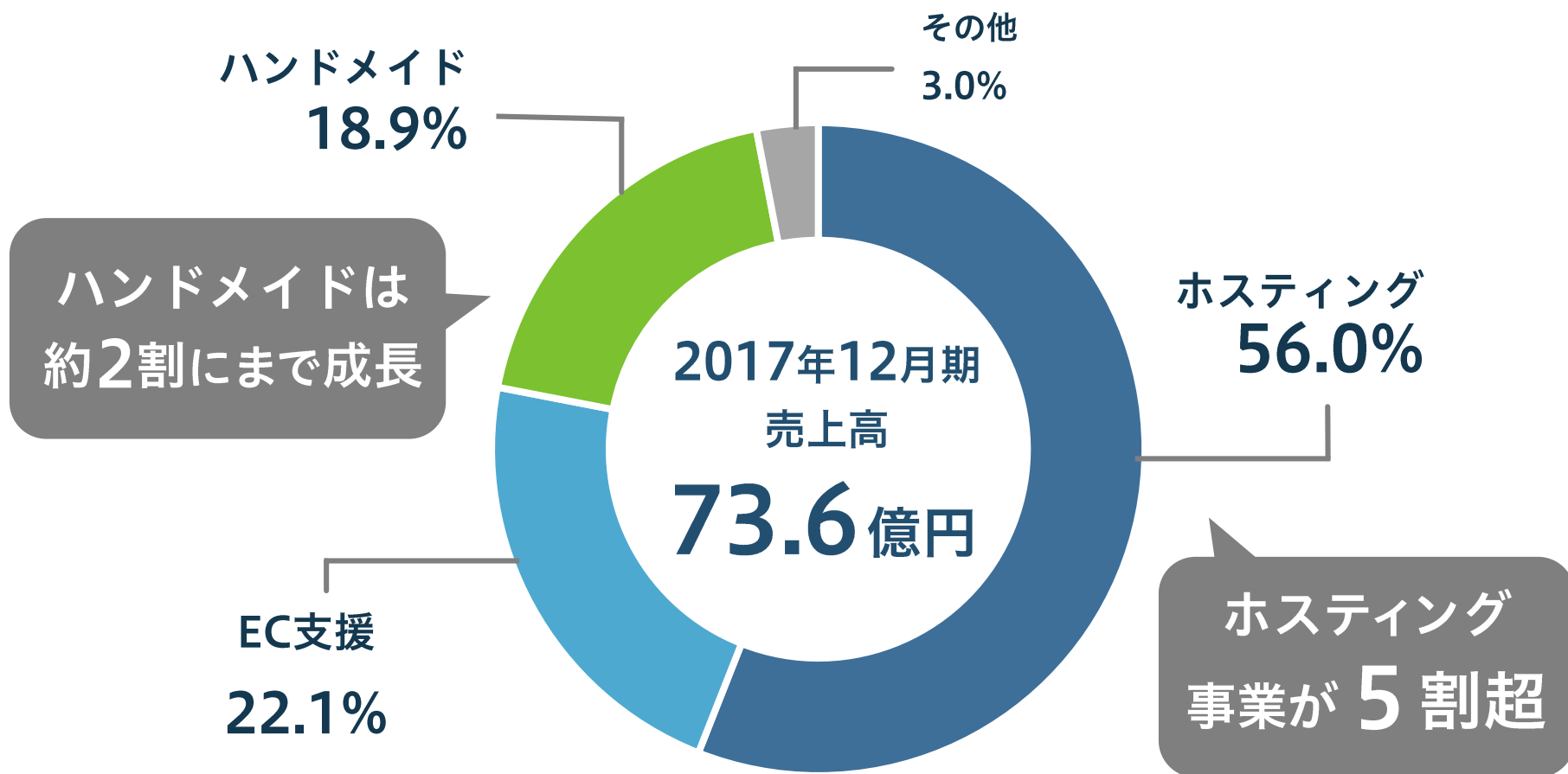


## GMOペパボ株式会社 会社概要

|         |                          |
|---------|--------------------------|
| 設立      | 2003年1月10日               |
| 資本金     | 1億5,967万円（2018年3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    | 267名（2018年3月末時点）         |
| 事業内容    | ホスティング事業 EC支援事業 ハンドメイド事業 |

## ● セグメント別 売上高構成比率

ホスティング事業及びEC支援事業の主力ストックサービスが  
売上高の約8割を占める



## レンタルサーバー



利用者数40万人を超える  
国内最大級のレンタルサーバー  
価格帯 月額料金100円～

## ドメイン取得



380種類を超えるドメインを  
揃えたドメイン取得サービス  
価格帯 69円～

## ネットショップ運営 カラーミーショップ



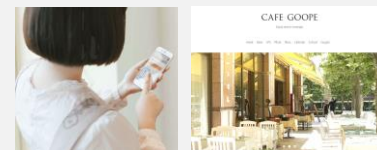
有料契約件数4.4万件を超える  
国内最大級のネットショップ  
運営サービス  
価格帯 月額900円～

## オリジナルグッズ作成・販売 SUZURI



ユーザー数 18万人

## ホームページ作成



5分で出来るホームページ  
作成サービス  
価格帯 月額1,000円～

## 事業内容 ハンドメイド事業・その他

### ハンドメイドマーケット minne



作家数 42万人

作品数 762万点

### ブログ JUGEM



無料ユーザー 263万人

有料ユーザー 2万人

## アジェンダ

- |   |                 |       |
|---|-----------------|-------|
| ① | 会社概要            | 1ページ  |
| ② | 2018年1Q決算概況     | 7ページ  |
| ③ | 2018年1Qセグメント別業績 | 14ページ |
| ④ | 今後の成長戦略         | 32ページ |

主力事業の堅調な推移により、過去最高の四半期売上高を記録



## 全社業績

売上高： **1,897** 百万円 ( **5.1 %** 増 )  
営業利益： **151** 百万円 ( **29.2 %** 増 )

各種キャンペーンの実施により契約件数は堅調に推移



## ホスティング

売上高： **1,063** 百万円 ( **4.0 %** 増 )  
営業利益： **349** 百万円 ( **8.5 %** 増 )

アップセル施策の結果、顧客単価は上昇。インシデントの影響は限定的



## EC支援

売上高： **414** 百万円 ( **11.7 %** 増 )  
営業利益： **201** 百万円 ( **9.7 %** 増 )



## ハンドメイド

季節イベントに合わせた施策により、過去最大の流通額を更新

売上高： **372** 百万円 ( **12.7 %** 増 )  
営業利益： **▲152** 百万円 ( **41** 百万円増 )

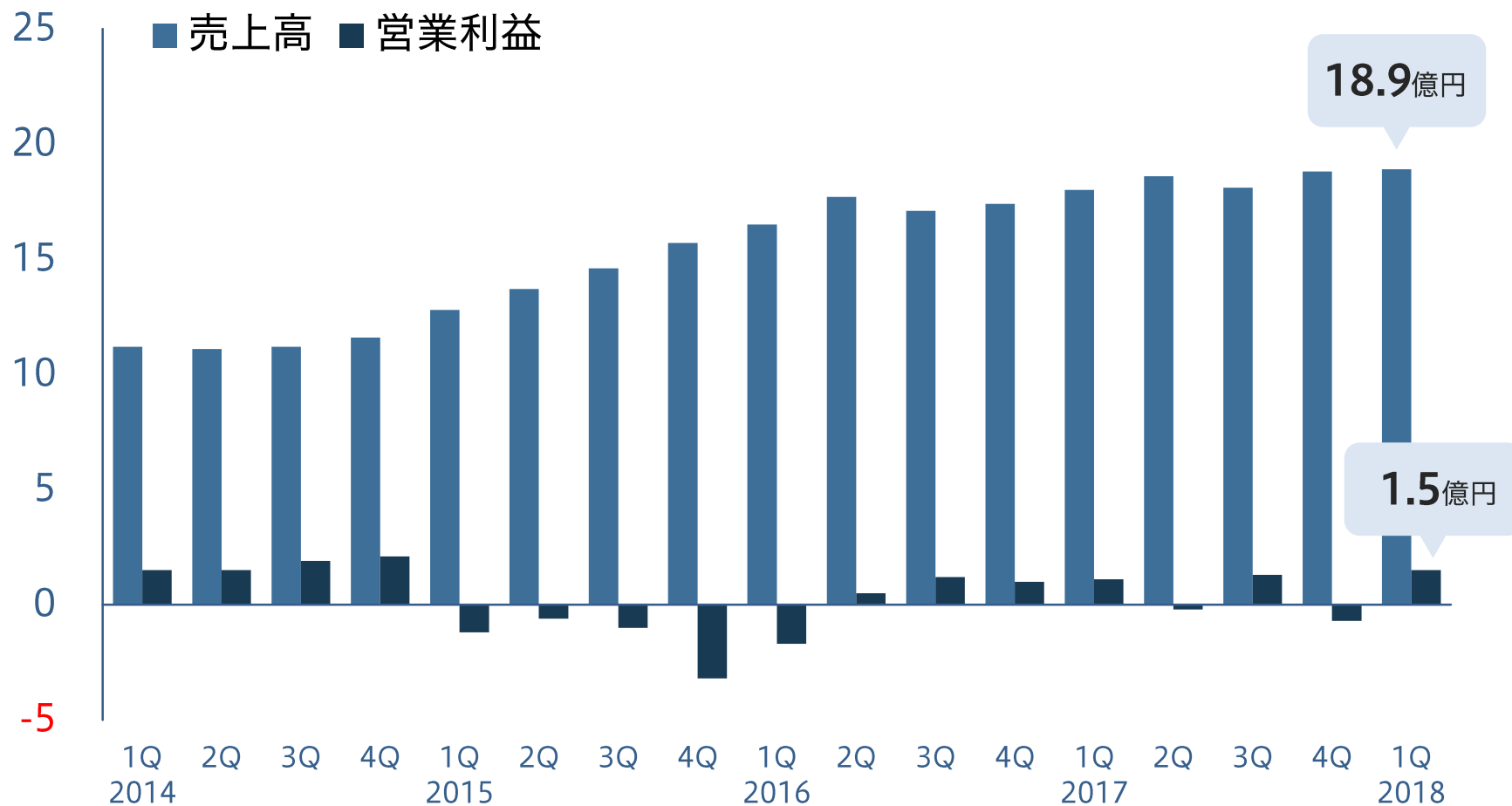
## 2018年1Q決算概要

利益の進捗率は50%近くとなるものの、2Q以降におけるminneへのプロモーションを予定しているため業績予想に変更なし

| (百万円)         | 2017年<br>実績 | 2018年<br>予想 | 2018年1Q<br>実績 | 進捗率   |
|---------------|-------------|-------------|---------------|-------|
| 売上高           | 7,365       | 7,800       | 1,897         | 24.3% |
| 営業利益          | 143         | 330         | 151           | 46.1% |
| 経常利益          | 172         | 330         | 154           | 46.8% |
| 当期純利益         | 119         | 259         | 141           | 54.5% |
| 1株当たり当期純利益（円） | 45.49       | 98.32       | 53.56         | 54.5% |
| 配当予想（円）       | 25.00       | 50.00       | -             | -     |

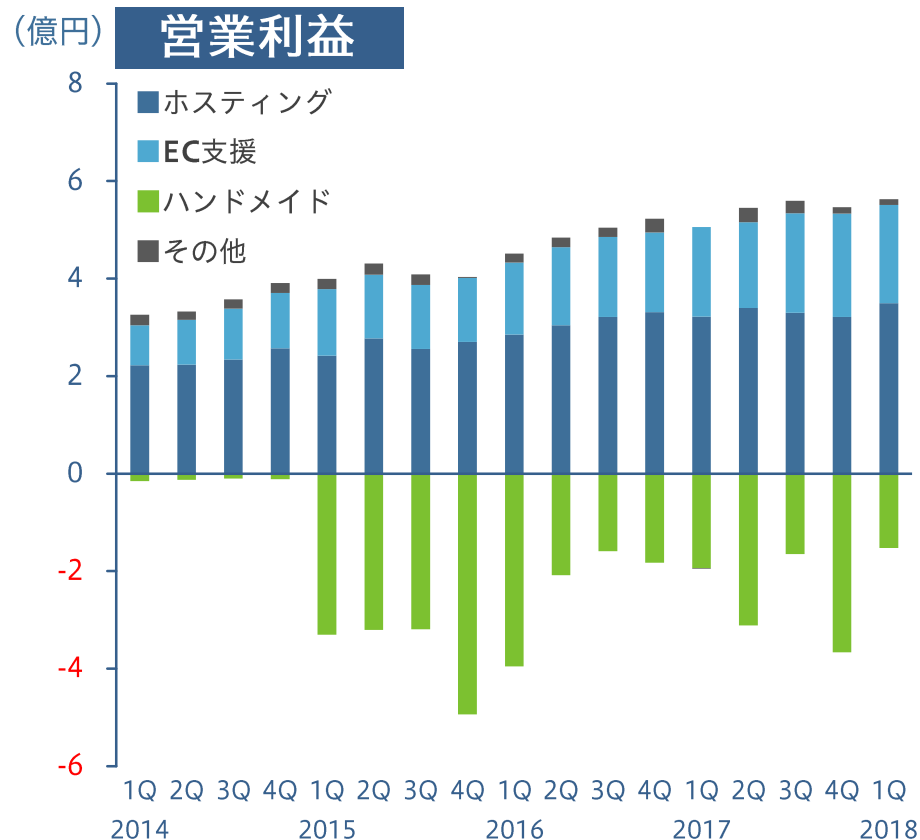
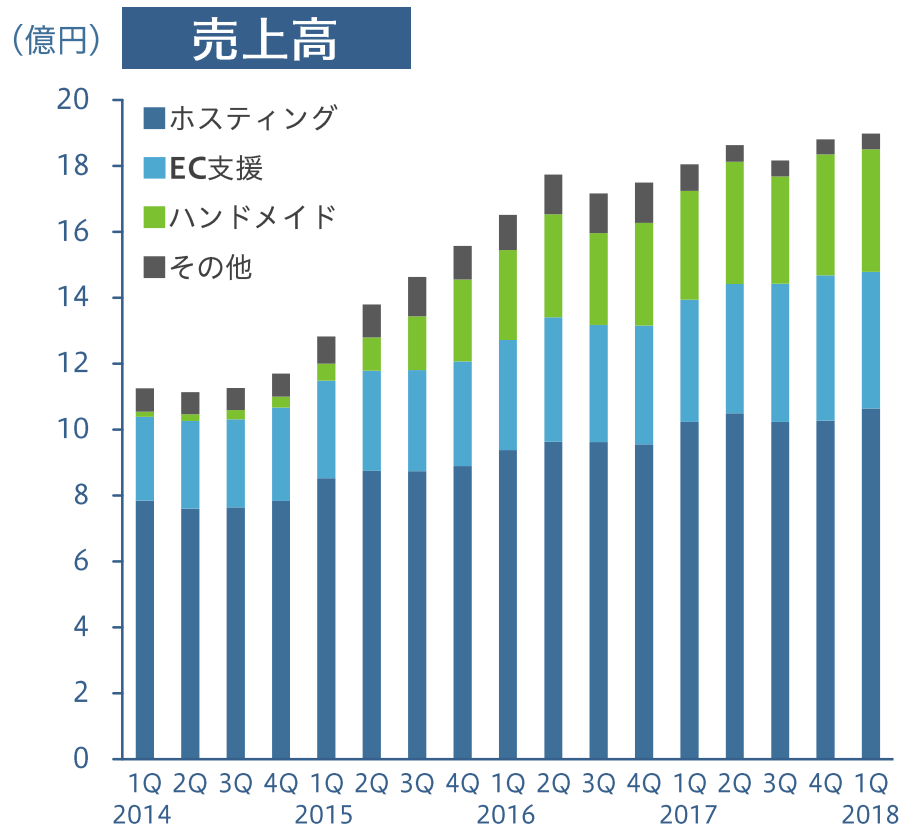
## minneの流通額好調により、四半期売上高は過去最高を記録

(億円)



## セグメント別業績推移

ストック事業の成長により、minneへの投資を吸収



# 損益計算書

| (百万円)      | 2017年 1Q | 2018年1Q | 増減率     |
|------------|----------|---------|---------|
| 売上高        | 1,805    | 1,897   | 5.1%    |
| 売上原価       | 735      | 736     | 0.2%    |
| 売上総利益      | 1,069    | 1,160   | 8.5%    |
| 販売費及び一般管理費 | 952      | 1,008   | 6.0%    |
| うち、広告宣伝費   | 302      | 214     | ▲ 29.1% |
| 営業利益       | 117      | 151     | 29.2%   |
| (営業利益率)    | 6.5%     | 8.0%    | 1.5pt   |
| 経常利益       | 118      | 154     | 30.3%   |
| 税前利益       | 118      | 147     | 24.5%   |
| 法人税等       | 0        | 6       | 606.4%  |
| 四半期純利益     | 117      | 141     | 20.0%   |

# ● 貸借対照表

| (百万円)    | 2017年12月期 | 2018年1Q | 増減額   |
|----------|-----------|---------|-------|
| 流動資産     | 4,358     | 4,328   | ▲ 30  |
| うち現預金等 ※ | 2,391     | 2,202   | ▲ 188 |
| うち売掛金    | 1,745     | 1,883   | 138   |
| 固定資産     | 1,018     | 1,075   | 56    |
| 資産合計     | 5,376     | 5,403   | 26    |
| 流動負債     | 4,099     | 4,066   | ▲ 33  |
| うち未払金    | 1,627     | 1,511   | ▲ 116 |
| うち前受金    | 1,678     | 1,743   | 64    |
| 固定負債     | 53        | 48      | ▲ 5   |
| 純資産      | 1,223     | 1,288   | 65    |
| 負債・純資産合計 | 5,376     | 5,403   | 26    |

## アジェンダ

- |   |                 |       |
|---|-----------------|-------|
| ① | 会社概要            | 1ページ  |
| ② | 2018年1Q決算概況     | 7ページ  |
| ③ | 2018年1Qセグメント別業績 | 14ページ |
| ④ | 今後の成長戦略         | 32ページ |

## 2018年1Qセグメント内訳

各セグメントいずれも約25%の進捗率で順調に推移

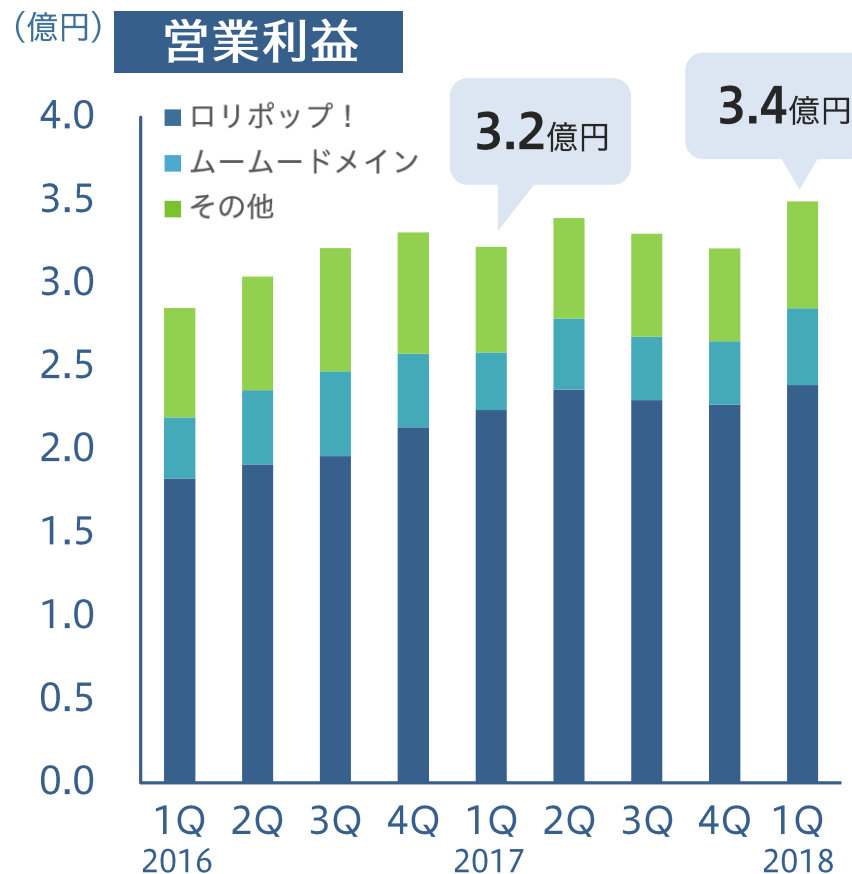
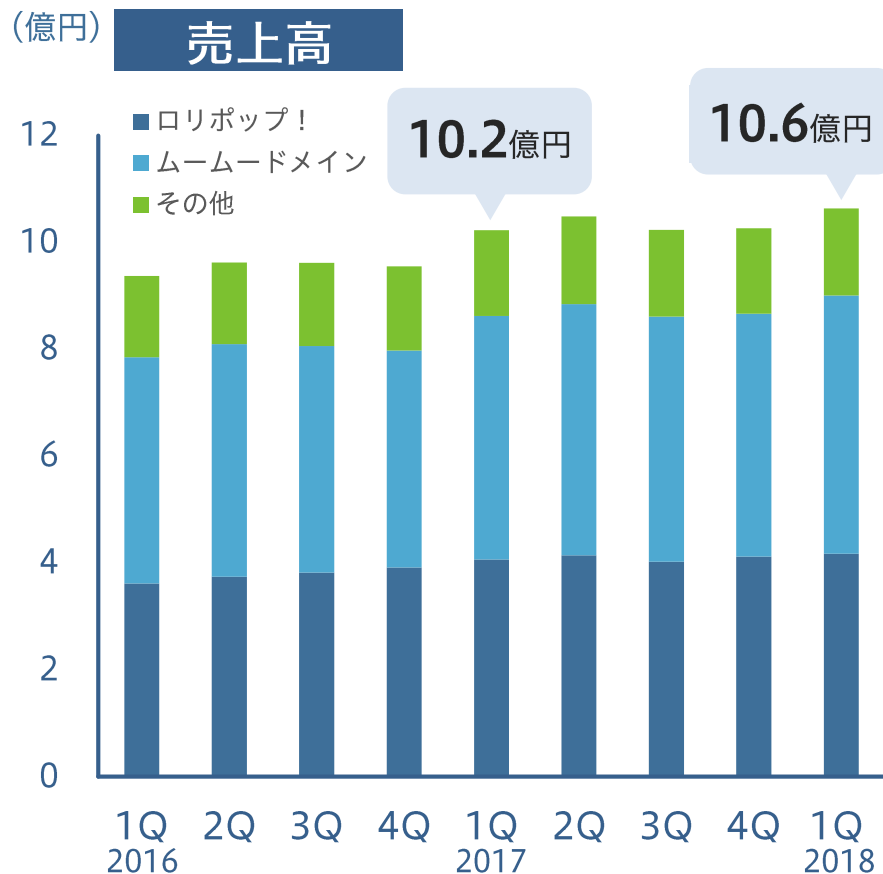
| (百万円)  |       | 2017年<br>実績 | 2018年<br>予想 | 2018年1Q<br>実績 | 進捗率   |
|--------|-------|-------------|-------------|---------------|-------|
| ホスティング | 売上高：  | 4,122       | 4,342       | 1,063         | 24.5% |
|        | 営業利益： | 1,312       | 1,369       | 349           | 25.5% |
| EC支援   | 売上高：  | 1,624       | 1,636       | 414           | 25.3% |
|        | 営業利益： | 775         | 736         | 201           | 27.3% |
| ハンドメイド | 売上高：  | 1,392       | 1,613       | 372           | 23.1% |
|        | 営業利益： | ▲ 1,037     | ▲ 680       | ▲ 152         | -     |



## ホスティング事業

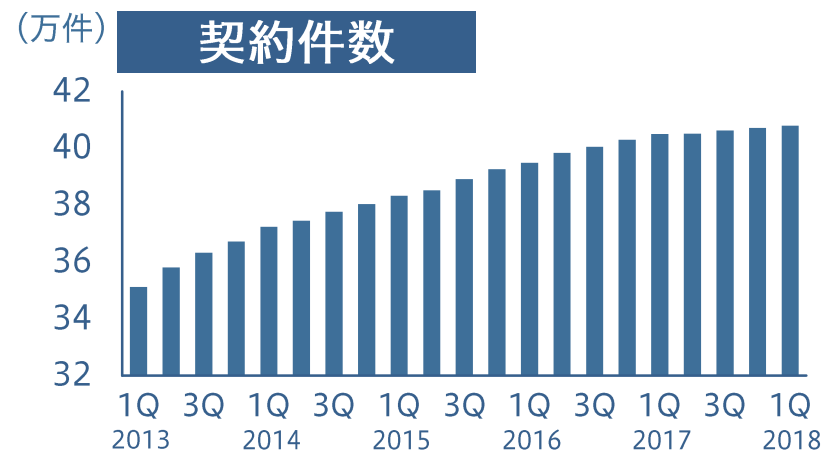
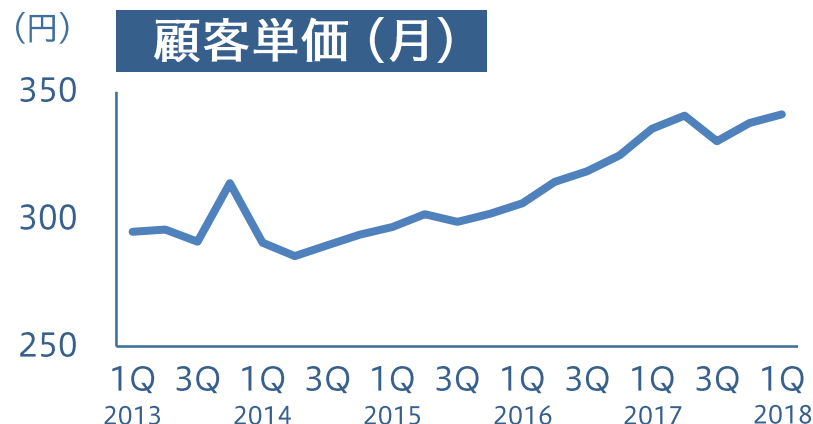
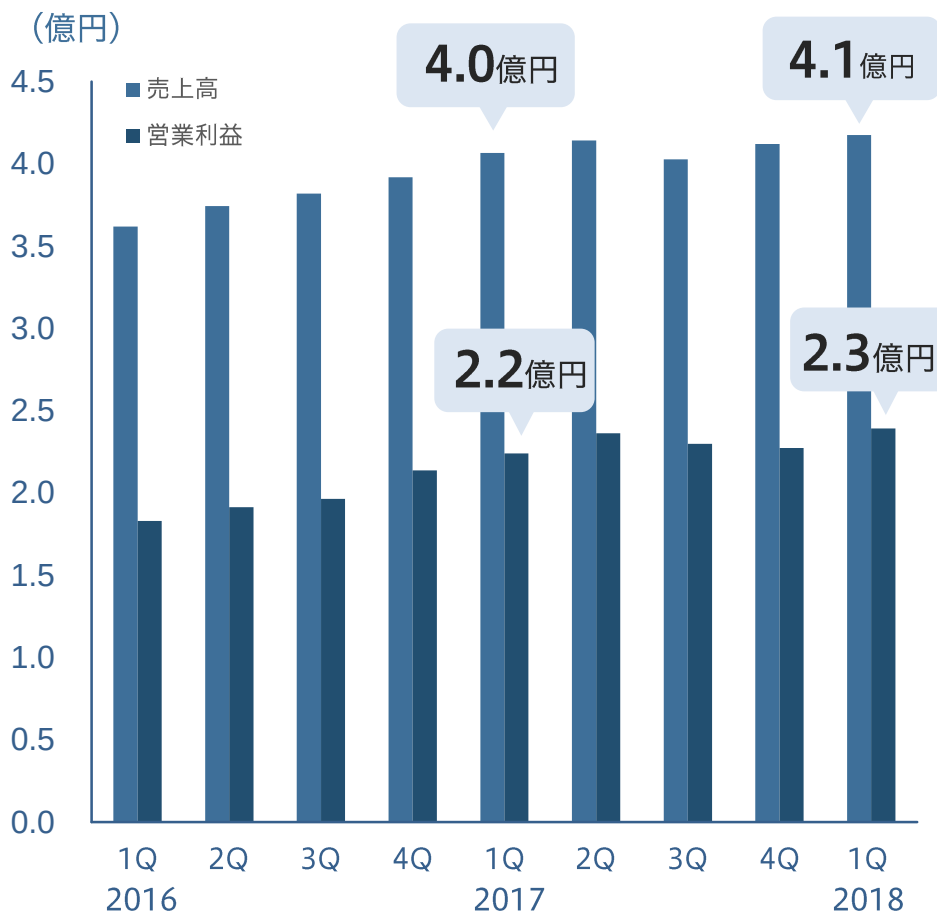
## ● ホスティング事業（全体）

売上高 **1,063** 百万円 （前年同期比 **4.0%** 増）  
営業利益 **349** 百万円 （前年同期比 **8.5%** 増）



# ● ホスティング事業（ロリポップ！）

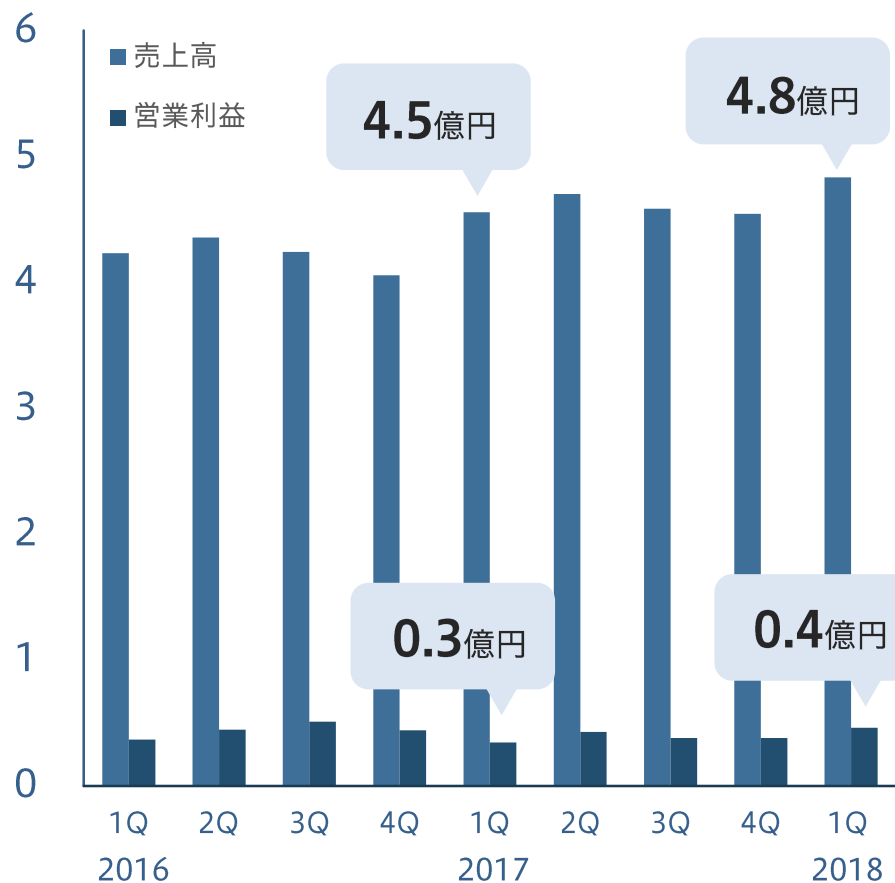
|      |         |        |        |
|------|---------|--------|--------|
| 売上高  | 417 百万円 | （前年同期比 | 2.7%増） |
| 営業利益 | 239 百万円 | （前年同期比 | 6.7%増） |



## ● ホスティング事業（ムームードメイン）

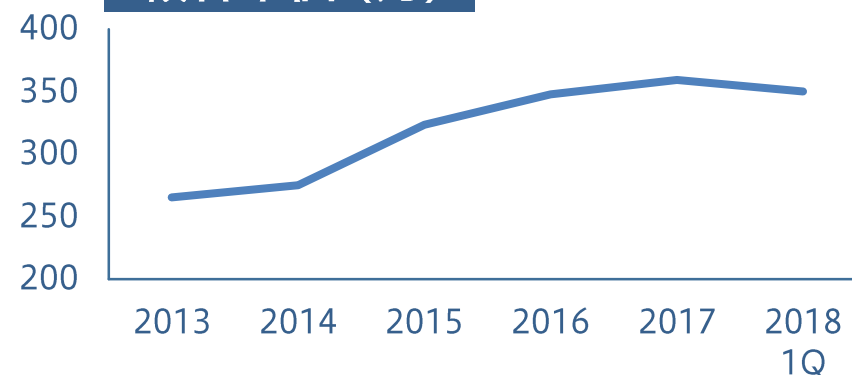
|      |         |        |         |
|------|---------|--------|---------|
| 売上高  | 483 百万円 | （前年同期比 | 6.1%増）  |
| 営業利益 | 46 百万円  | （前年同期比 | 33.6%増） |

（億円）



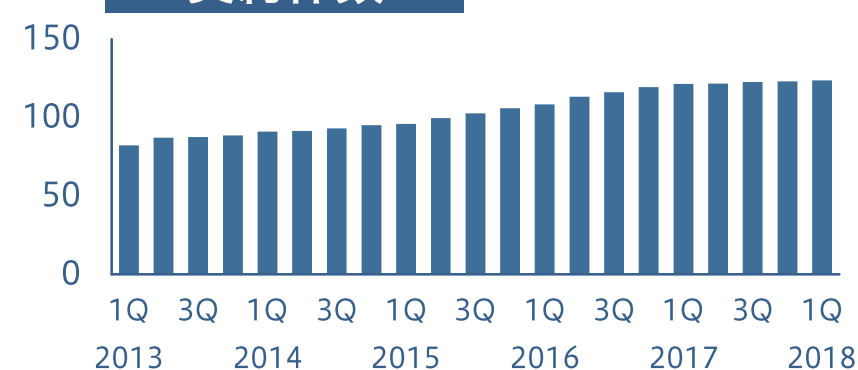
（円）

### 顧客単価（月）



（万件）

### 契約件数



## 🗣️ ホスティング事業における主な取り組み

### 「マネージドクラウド」プラン正式版を4月18日にリリース 月額料金と従量課金制を採用

**LOLIPOP! マネージドクラウド 正式版提供開始!**

**レンタルサーバーとクラウドの  
いいところ!**



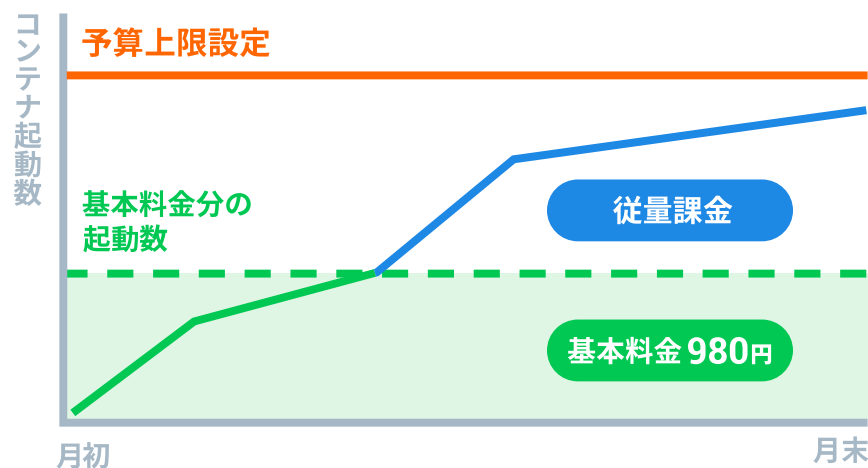
2秒でセットアップ



サーバー保守不要



自動で最適な運営



## ● ホスティング事業における主な取り組み

デジタルハリウッド株式会社運営のエンジニア養成スクールに  
「マネージドクラウド」プランを提供

起業家及びエンジニア育成を行う教育事業者との連携を強化

### GMOPePaboがエンジニア起業家養成を支援



～エンジニア起業家養成スクール「G's ACADEMY FUKUOKA」へ会場を提供し、  
インフラとして「ロリポップ!」の「マネージドクラウド」プランを提供～



## EC支援事業

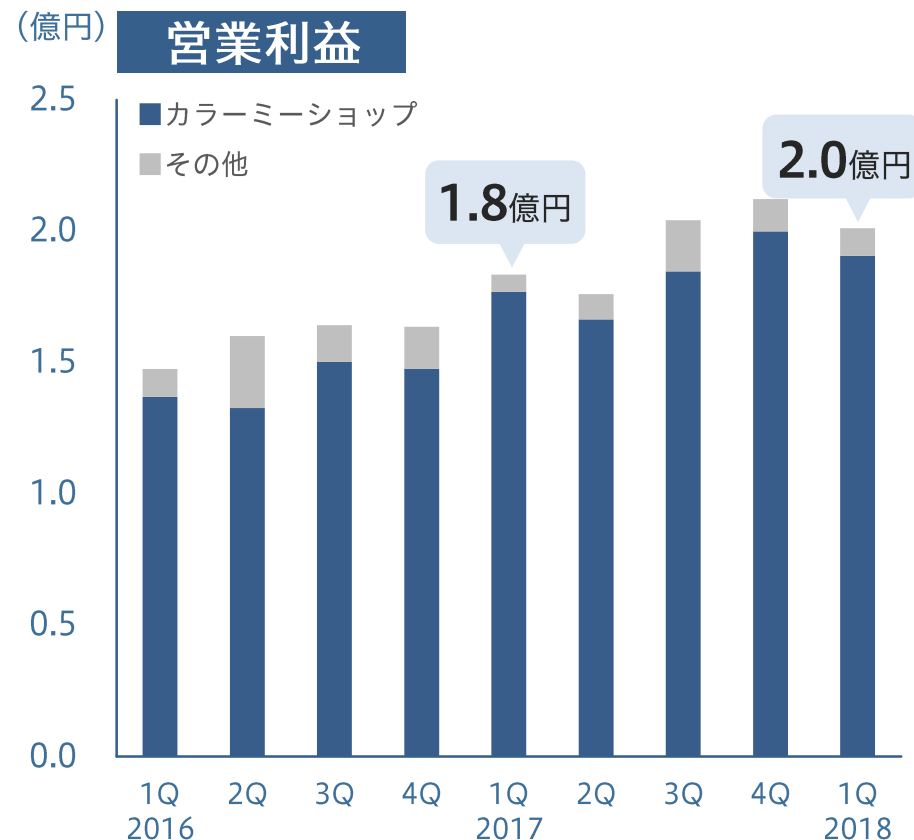
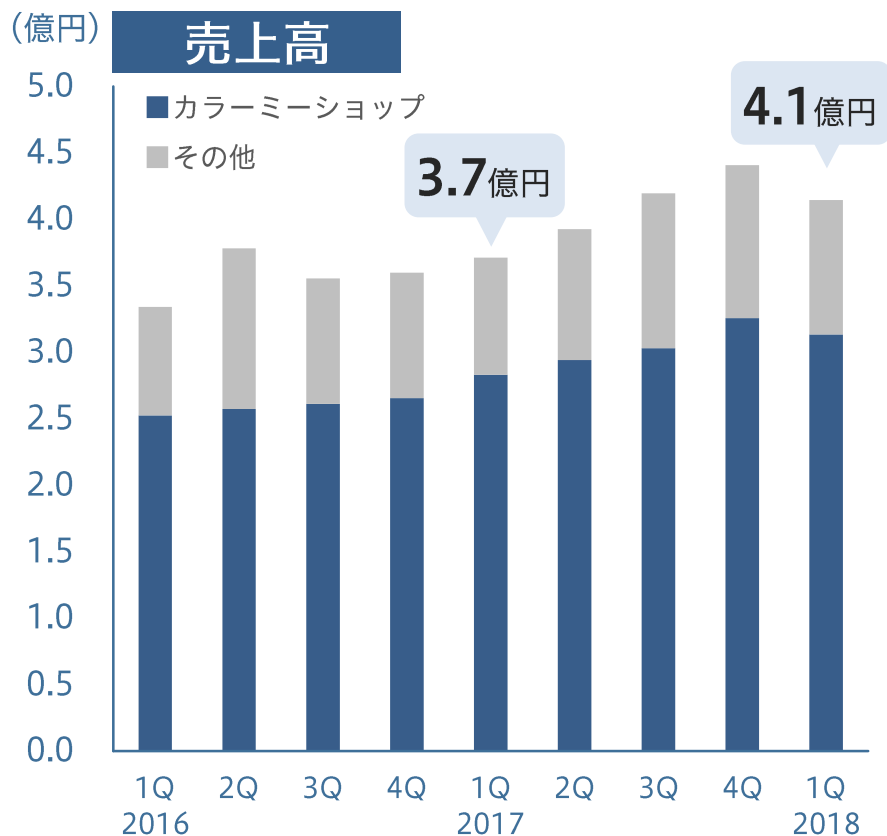
## ● EC支援事業（全体）

売上高  
営業利益

414百万円  
201百万円

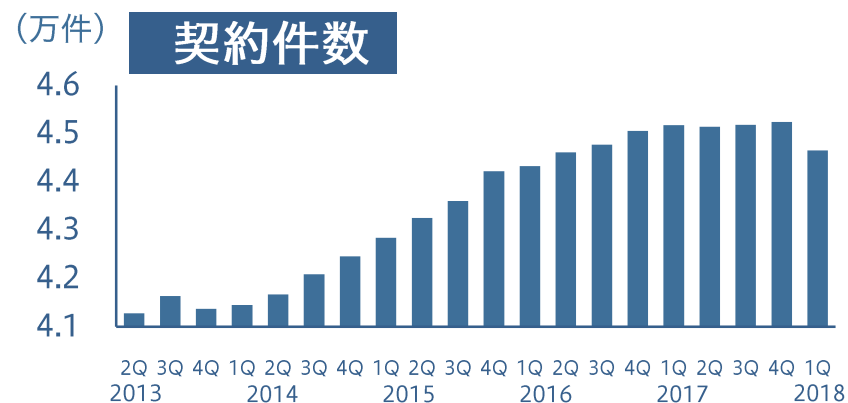
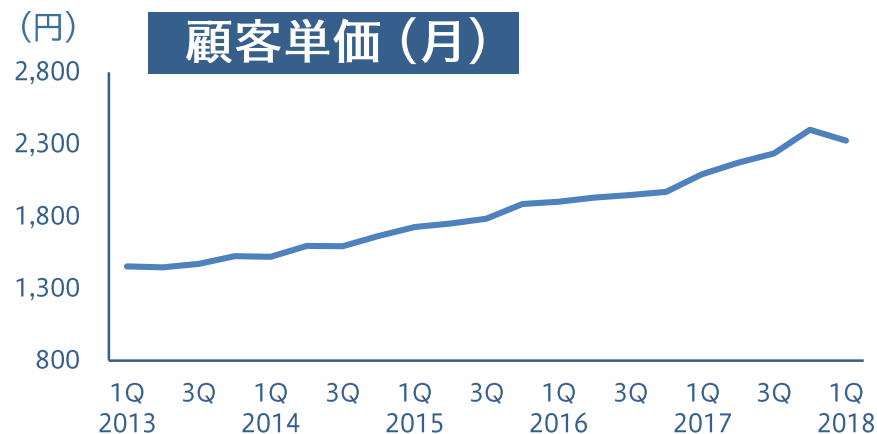
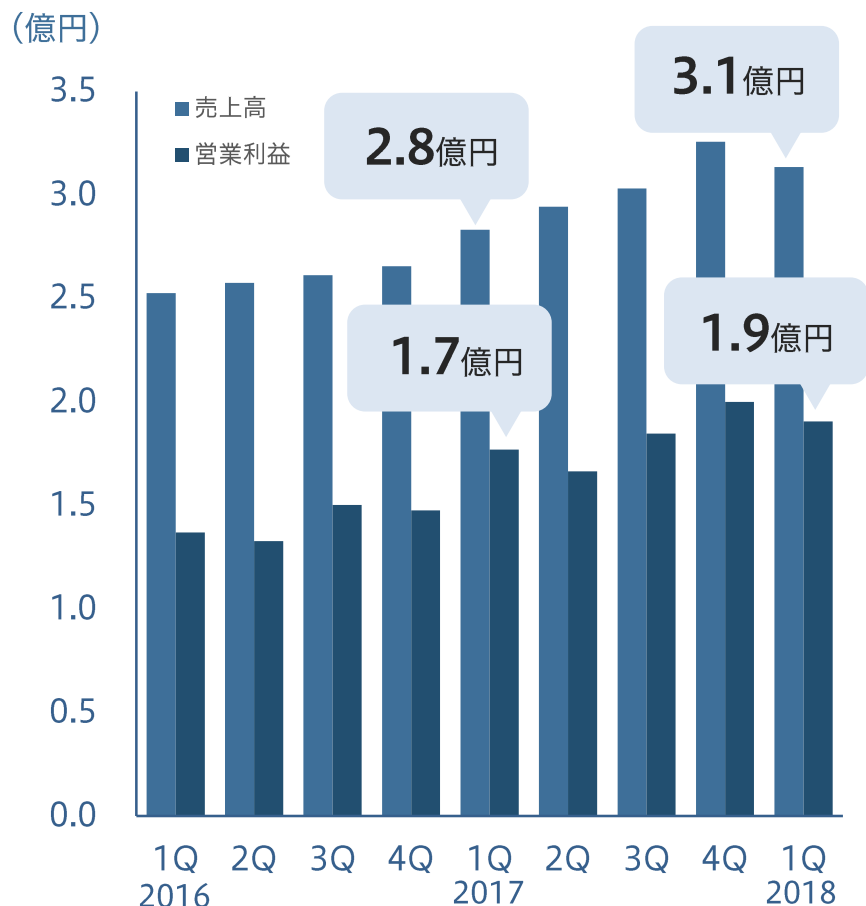
（前年同期比  
（前年同期比

11.7%増  
9.7%増



# ● EC支援事業（カラーミーショップ）

|      |        |        |         |
|------|--------|--------|---------|
| 売上高  | 313百万円 | （前年同期比 | 10.7%増） |
| 営業利益 | 190百万円 | （前年同期比 | 7.7%増）  |

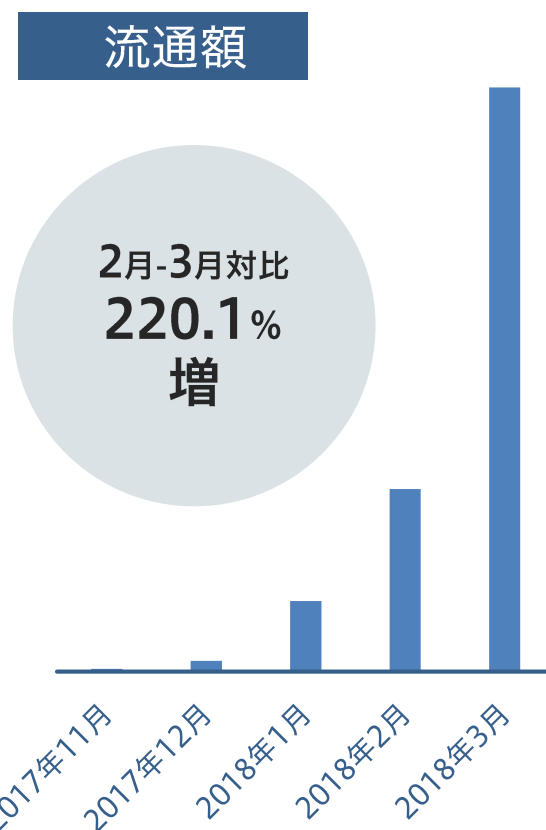


## ● EC支援事業における主な取り組み

昨年11月提供開始のカラーミーリピートでは流通額が順調に増加中  
カラーミーショップの大型店舗も利用開始

|        | 定期販売サービスの平均<br>※        |  カラーミーリピート<br>by GMOペパボ™ |
|--------|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 初期費用   | 50,000円                 | 0円                                                                                                        |
| 月額利用料  | 32,500円                 | 9,800円                                                                                                    |
| 決済導入費用 | 初期 65,000円<br>月額 5,500円 | 0円                                                                                                        |
| 決済手数料  | 3.5% + 33円/1件           | 3.4% + 30円/1件                                                                                             |

※ 2018年3月末時点。弊社調べ

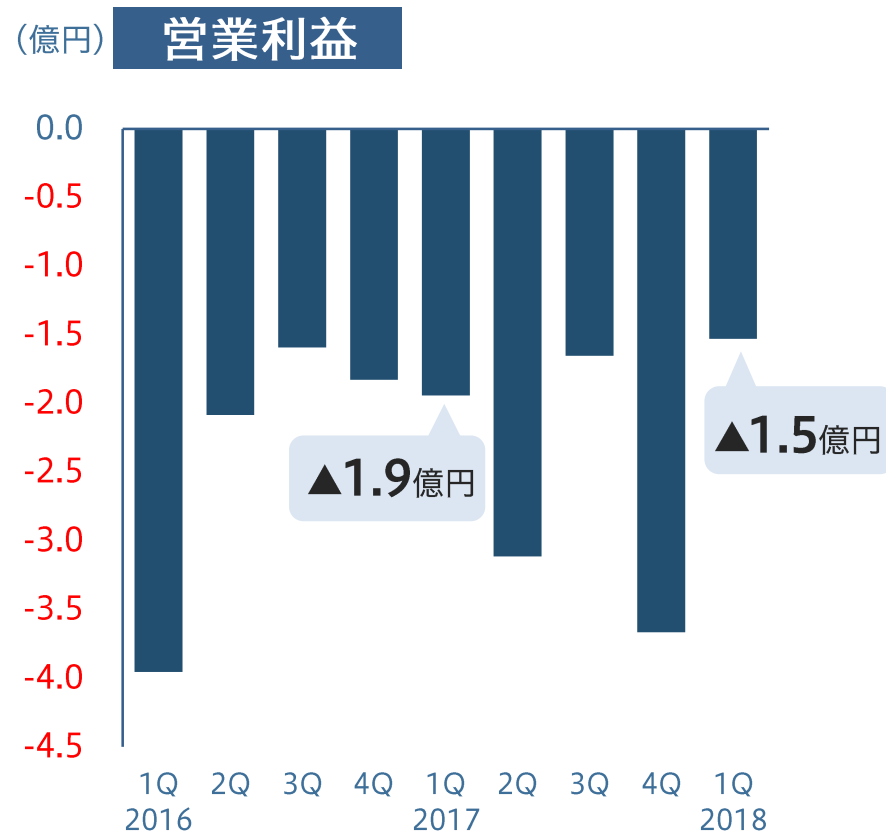
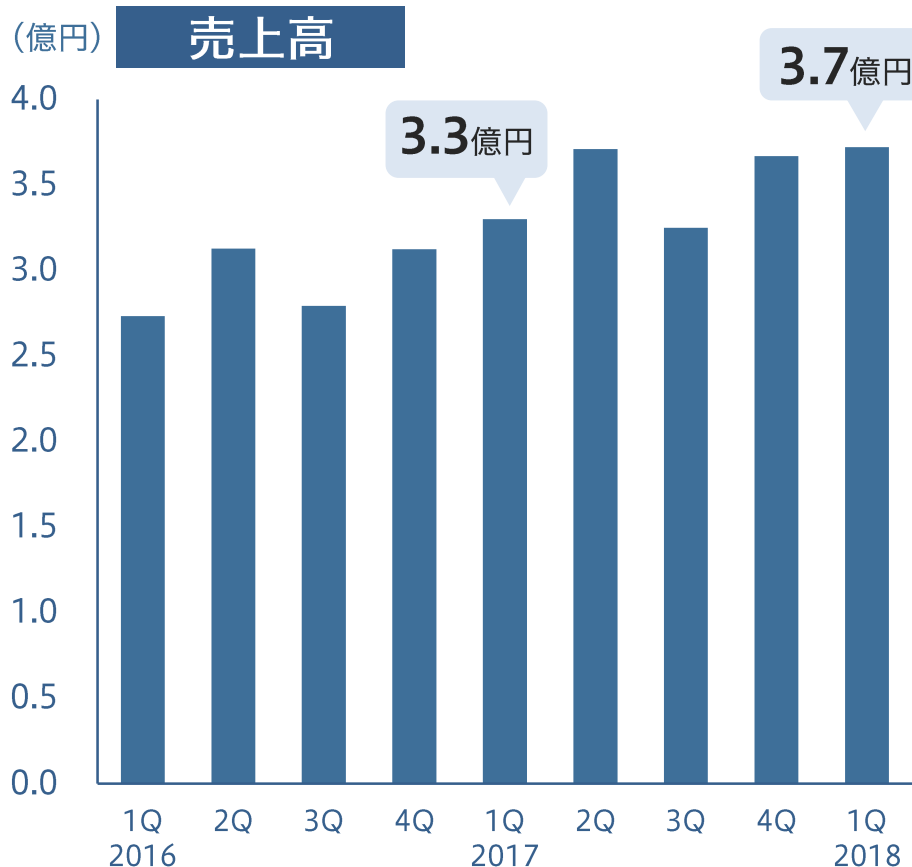




## ハンドメイド事業

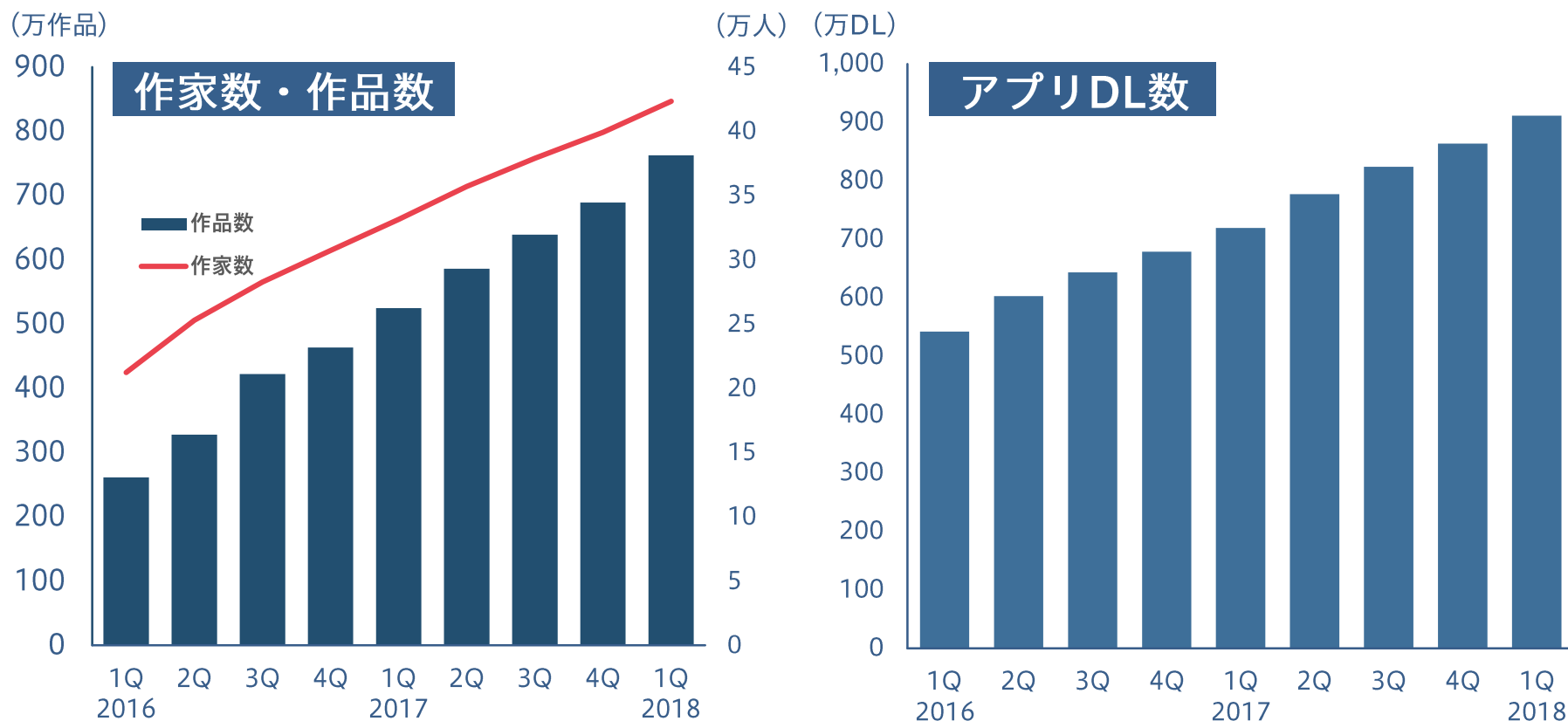
## ● ハンドメイド事業（全体）

|      |         |        |         |
|------|---------|--------|---------|
| 売上高  | 372百万円  | （前年同期比 | 12.7%増） |
| 営業利益 | ▲152百万円 | （前年同期比 | 41百万円増） |

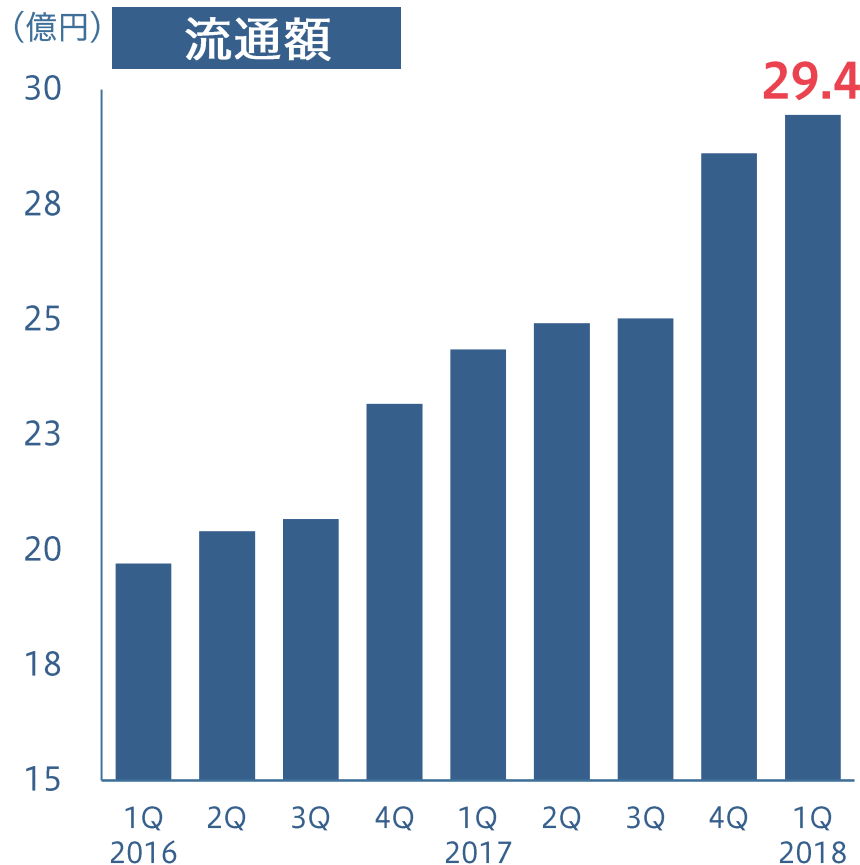


# minne 作家数・作品数・アプリDL数

|        |        |         |         |
|--------|--------|---------|---------|
| 作家数    | 42万人   | (前年同期末比 | 27.7%増) |
| 作品数    | 762万点  | (前年同期末比 | 45.3%増) |
| アプリDL数 | 911万DL | (前年同期末比 | 26.7%増) |



流通額 **29.4 億円** (前年同期比 **20.9 % 増**)  
注文単価 **2,945 円** (前年同期比 **5.1 % 増**)



## ● minneにおける主な取り組み

キッズアイテムが主力であったtetoteとのサービス統合により  
1Qに需要の高まる入園・入学グッズ特集をより積極的に展開

🎁 tetote × minne



ぼく・わたしだけの入園・入学アイテム



ぼく・わたしだけの  
入園・入学アイテム

## ● minneにおける主な取り組み

3日間で3,000人以上の作家が集結する大規模イベントを開催  
オフラインにおける認知度向上を図る



minne  
**HANDMADE  
MARKET**

by GMOペパボ®

2018.4.27(金), 28(土), 29(日)



## アジェンダ

- |   |                 |       |
|---|-----------------|-------|
| ① | 会社概要            | 1ページ  |
| ② | 2018年1Q決算概況     | 7ページ  |
| ③ | 2018年1Qセグメント別業績 | 14ページ |
| ④ | 今後の成長戦略         | 32ページ |

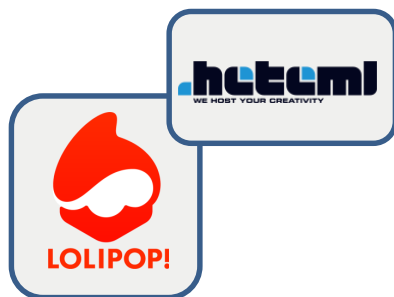
レンタルサーバー「ロリポップ！」を起点とした多面的な  
サービス展開によって企業規模を拡大



## シェア拡大型 同一市場内におけるターゲット層の拡大



高スペック



高価格

ユーザー層

ロリポップ！ 主に個人を中心

ヘテムル エンジニア・デザイナーなどの  
クリエイターやWeb制作会社  
など中小法人

## シナジー創出型 既存サービスとのシナジーで新たな市場に進出



ロリポップ！ユーザーの増加に加え、  
ドメイン取得サービス市場にも参入し  
ペパボの主要サービスに成長

## ● 当社の強みと投資戦略

安定的な収益に基づいた投資戦略を実施し、企業規模を拡大

### 強み

安定したストック収益



カラーミーショップ

投資

### 戦略

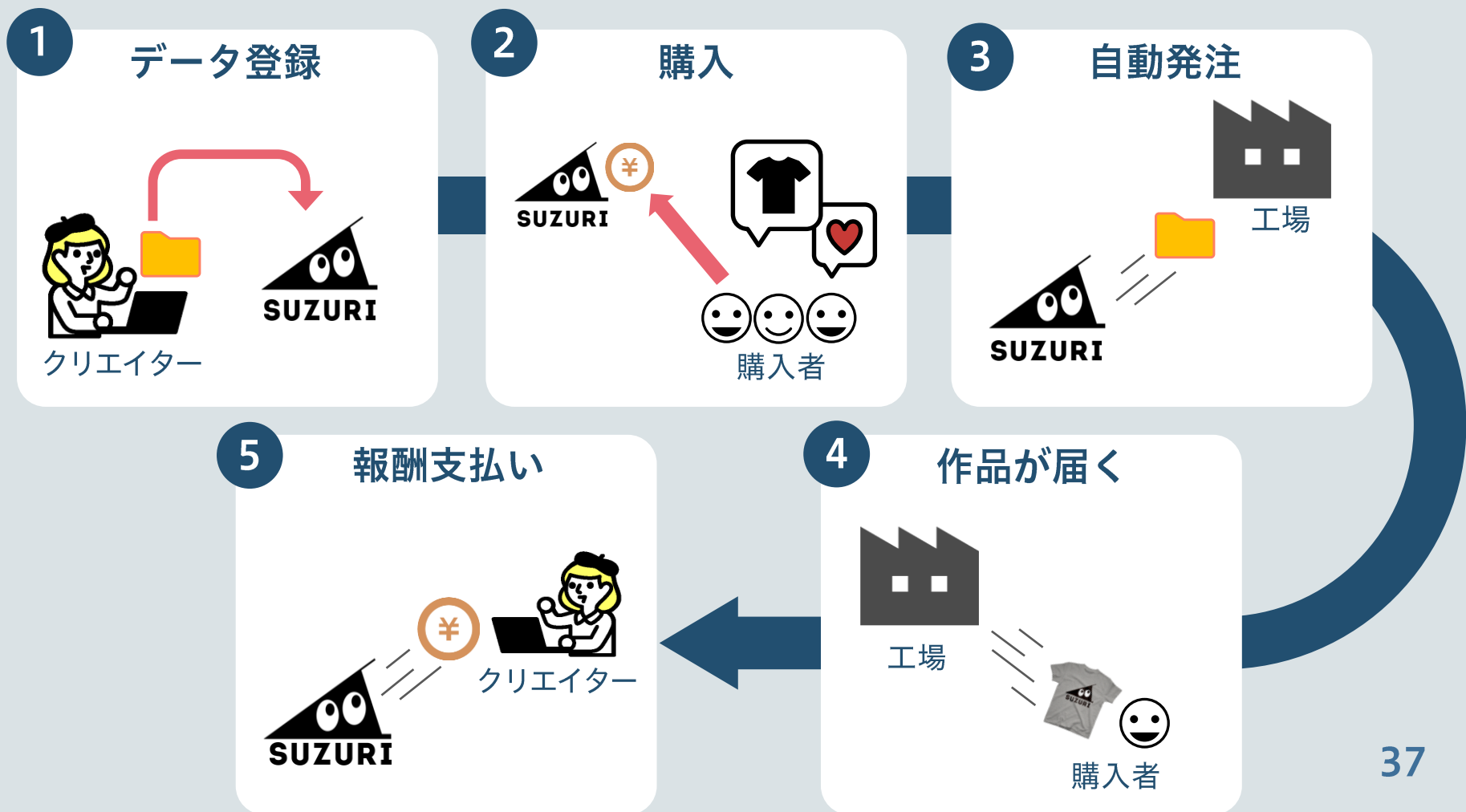
新規事業・サービスへの挑戦

プロモーションへの投資

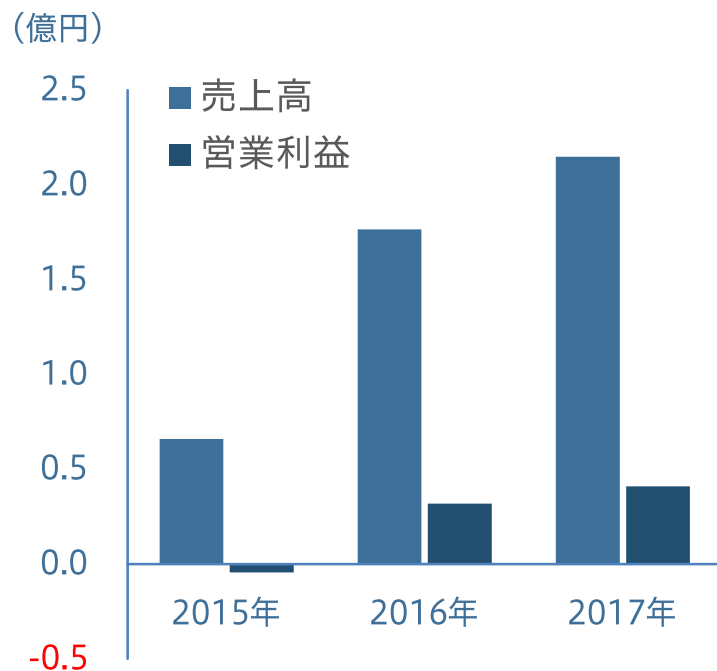
minne  
SUZURI

## SUZURIのビジネスモデル

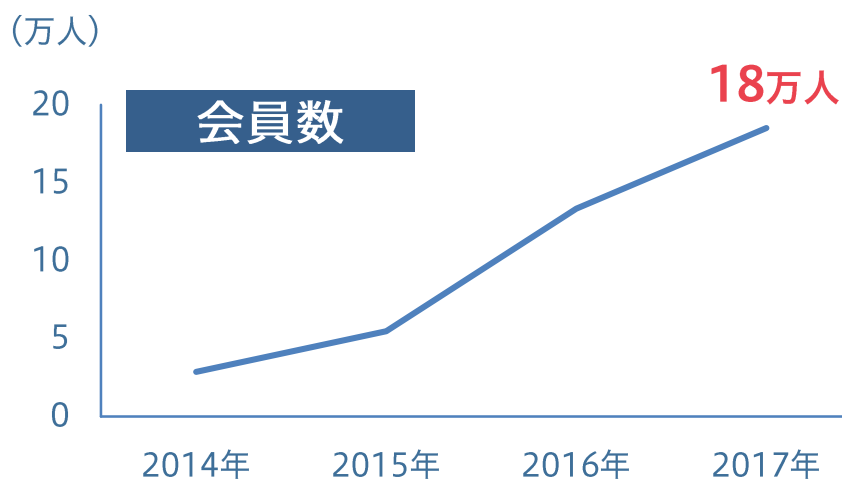
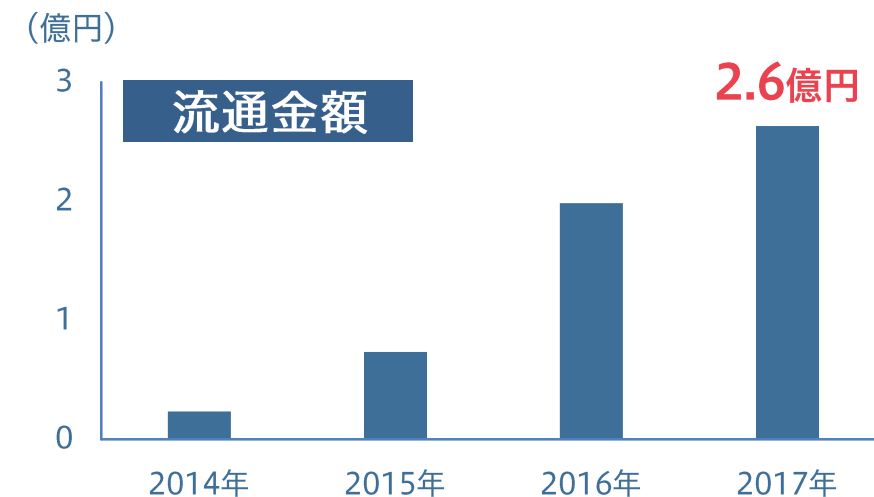
写真やイラストなどのデータで簡単にオリジナルグッズが作成・販売できるサービス  
商品が工場から直接購入者に配送され、またクリエイターは在庫リスクを負わない



## 売上高及び営業利益をはじめ、KPIも順調に拡大



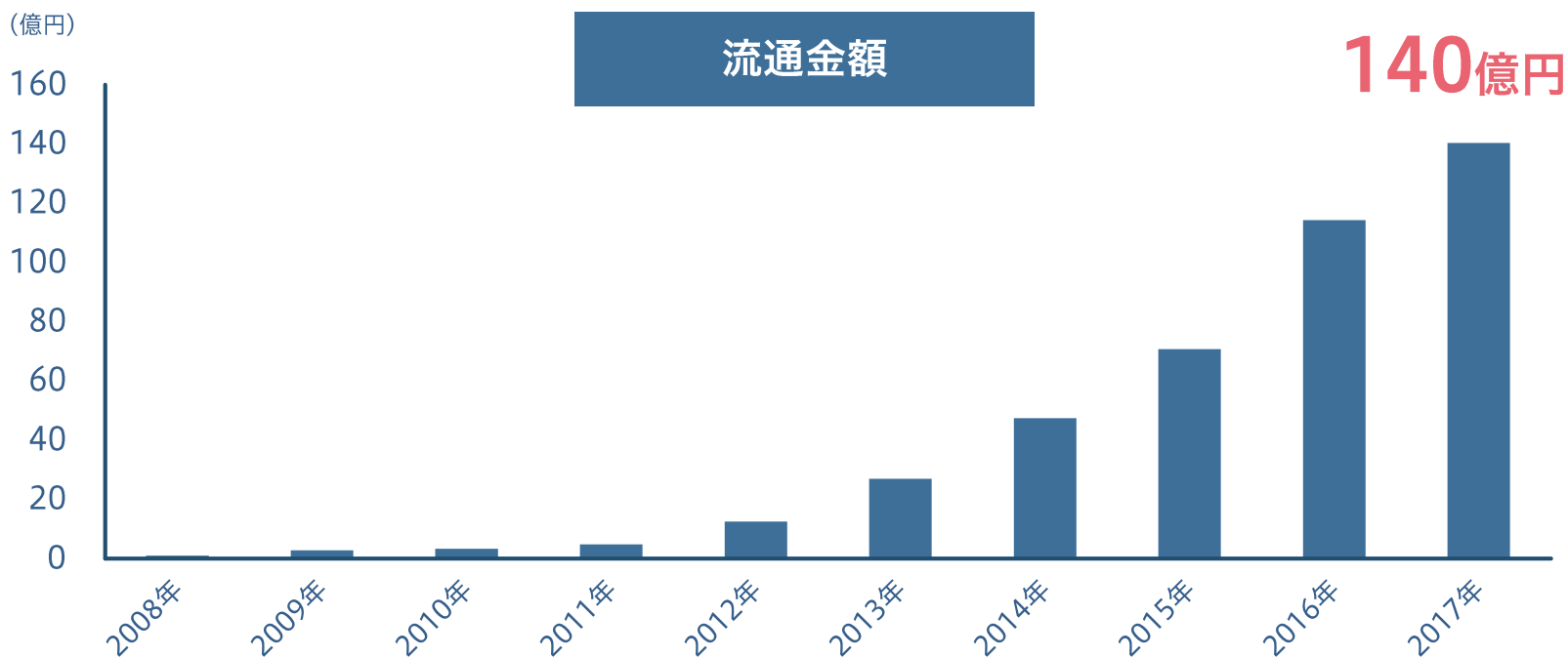
| (千円) | 2015年  | 2016年   | 2017年   |
|------|--------|---------|---------|
| 売上高  | 65,988 | 176,664 | 214,919 |
| 営業利益 | ▲4,493 | 31,896  | 40,948  |



## 海外事例（オンデマンドオリジナルグッズ作成サービス）

# Redbubble

オーストラリアで2006年に創業したオンデマンドオリジナルグッズ作成サービス  
2016年5月オーストラリア証券取引市場に上場。時価総額は250億円



※ 1AUD=80円で換算

## ● 事業譲受

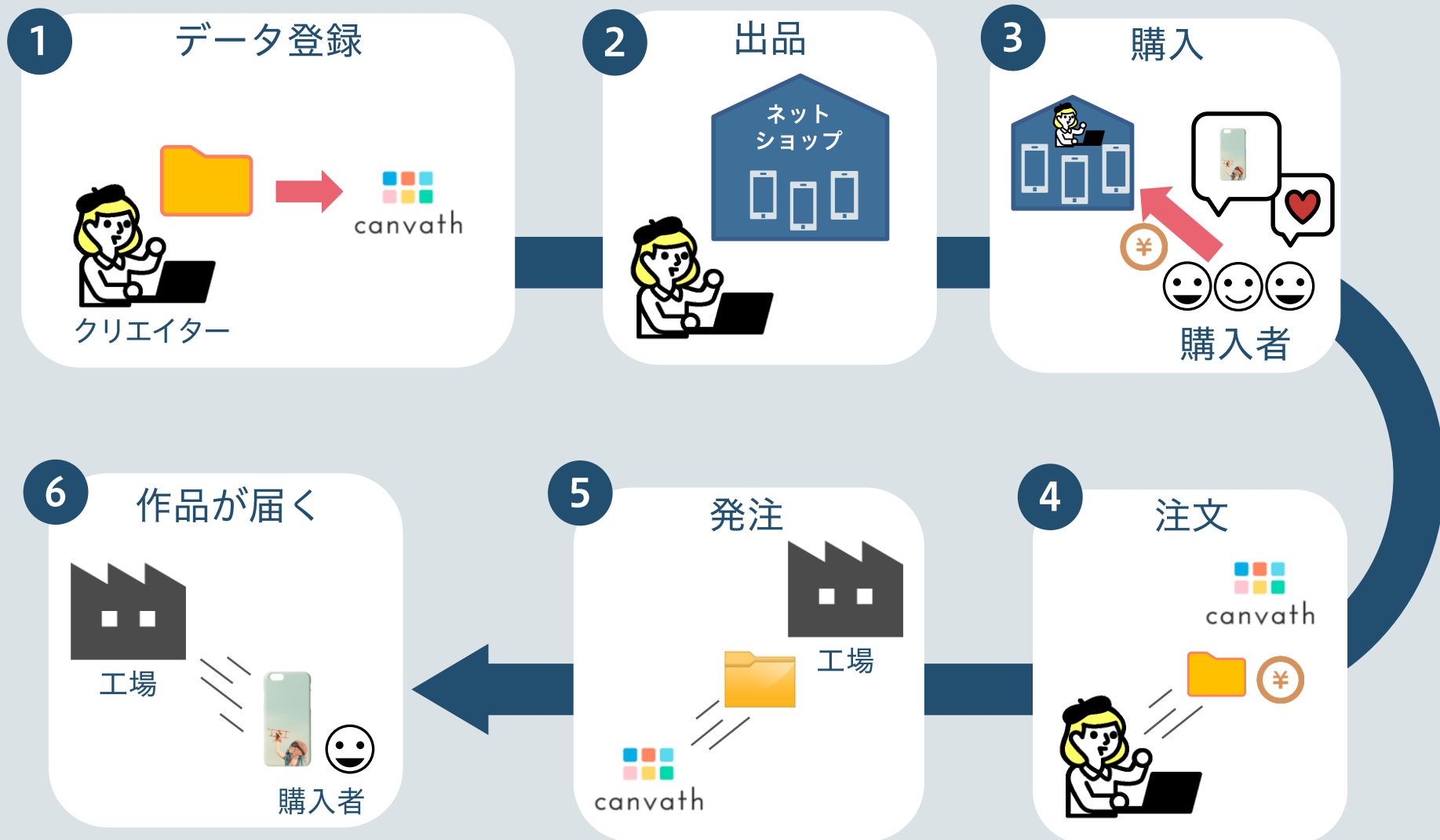
株式会社ベーシックより、ショップオーナー向けオンデマンド  
オリジナルグッズ作成サービス「Canvath」事業を譲受



2018年  
4月1日に  
事業譲受



# Canvathのビジネスモデル



## オンデマンドオリジナルグッズ作成サービス市場でのシェア拡大

**SUZURI**

主要アイテム

Tシャツ  
サコッシュ  
トート



 canvath

主要アイテム

スマホケース  
スマホリング  
モバイルバッテリー



ノウハウの共有や運営の効率化を図り、成長を加速

## ● これまでの主な事業展開

### シェア拡大型

自社サービス + 自社サービス



自社サービス + 他社サービス



### シナジー創出型

自社サービス × 自社サービス



自社サービス × 他社サービス



× セキュリティ

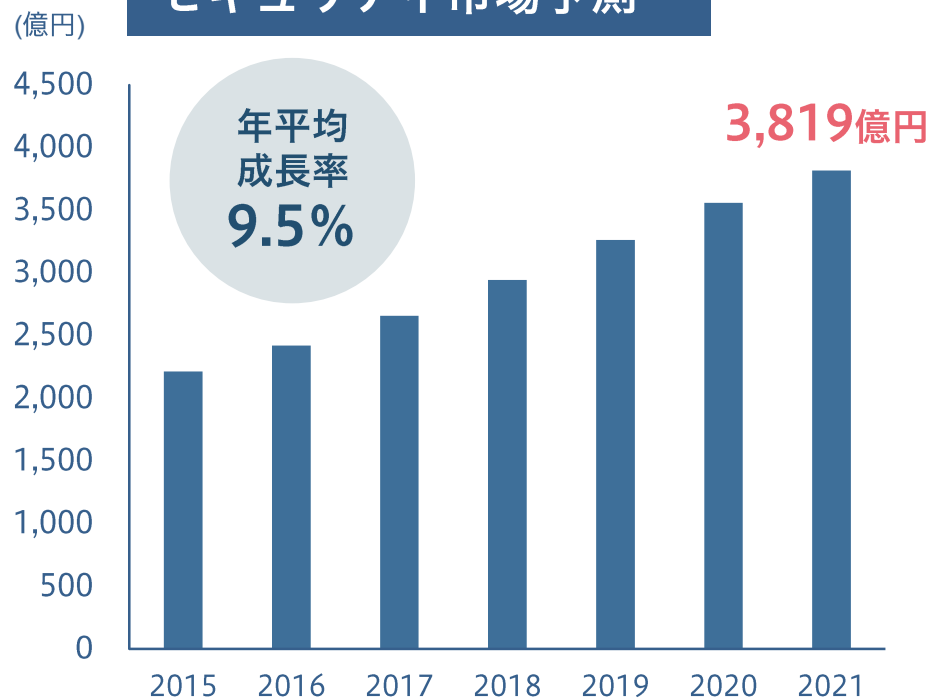
### ロリポップのアセット

- 15年以上の運営ノウハウと知名度
- 40万件以上の契約数

### ユーザーのニーズ

- より安全な運用

### セキュリティ市場予測



## カラーミーショップ × アプリマーケットプレイス

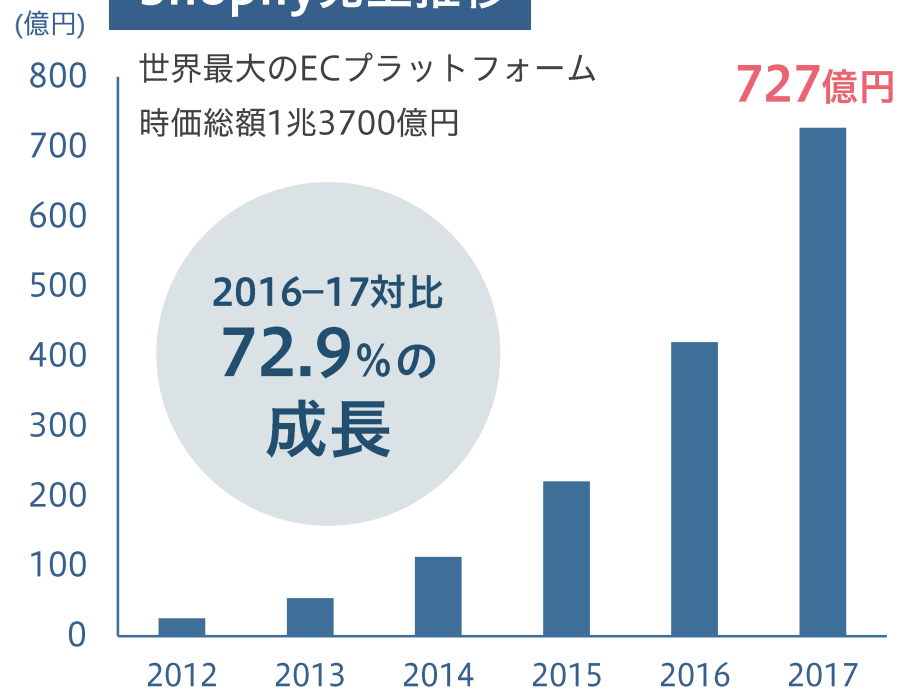
### カラーミーショップのアセット

- **10年以上**の運営ノウハウと知名度
- **4万店舗以上**のネットショップ

### ユーザーのニーズ

- **売上拡大**
- 効果的な**広告**
- 様々な**データ分析**
- **効率的**なショップ運営 など

### Shopify売上推移



minne ×

メーカー  
店舗運営  
ロジスティクス  
決済  
広告 など

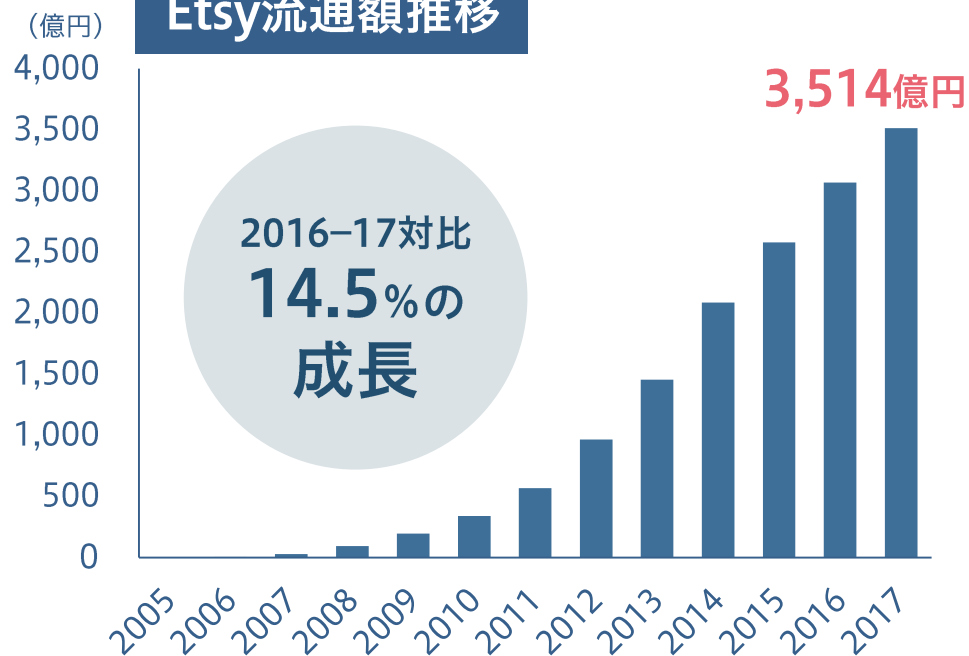
## minneのアセット

- 900万以上のアプリDL数
- 40万人以上の作家
- TVCMなどによる認知度

## ユーザーのニーズ

- 作家活動時間の確保
- 配送などの手間削減
- ファンの増加
- 店舗での販売 など

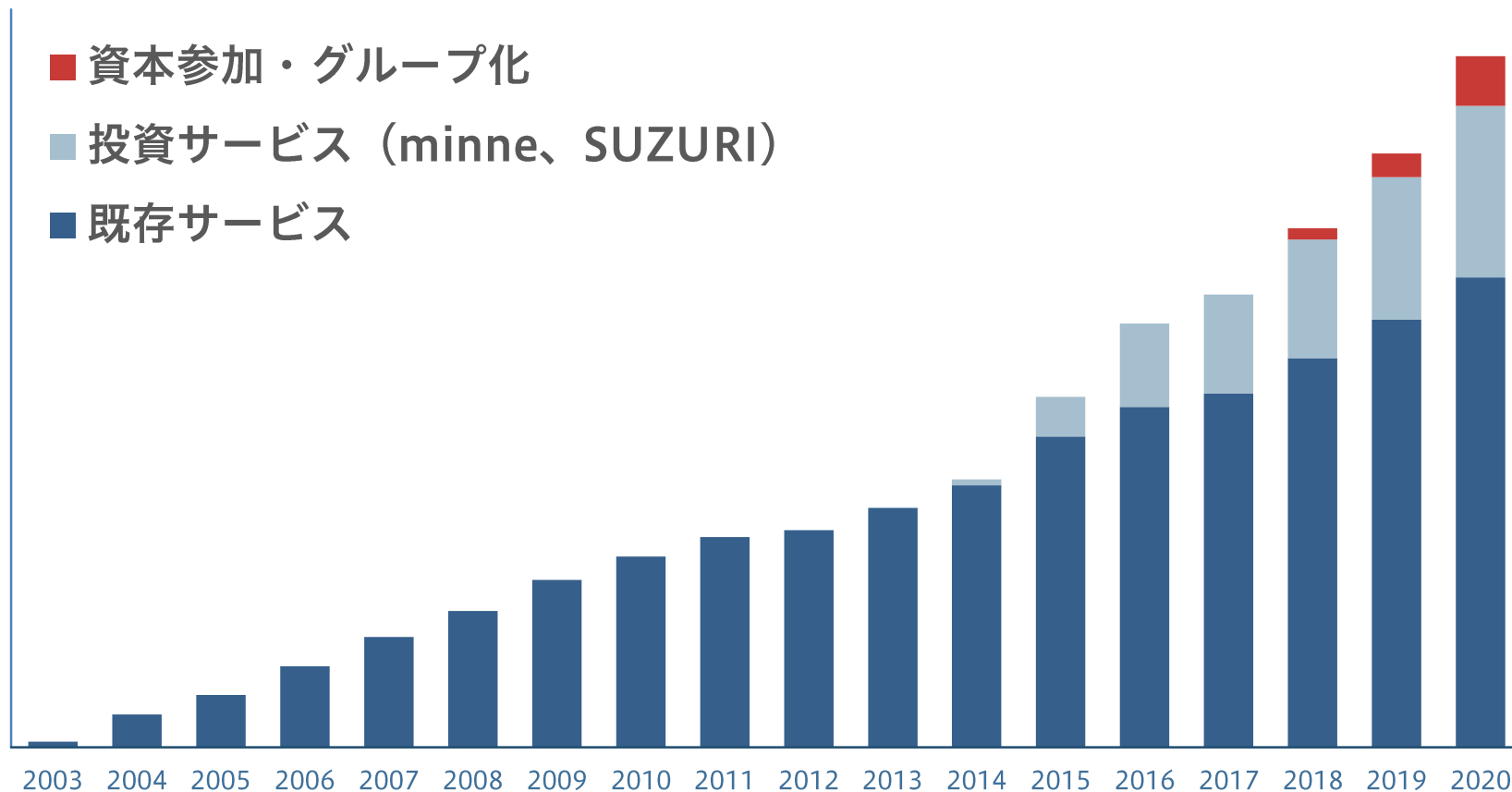
## Etsy流通額推移



46

※ 1USD=108円で換算

## 成長戦略により、売上角度をさらに向上



## 参考資料

# 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、そんな仲間たちが集まって、ペパボという会社を作っています。

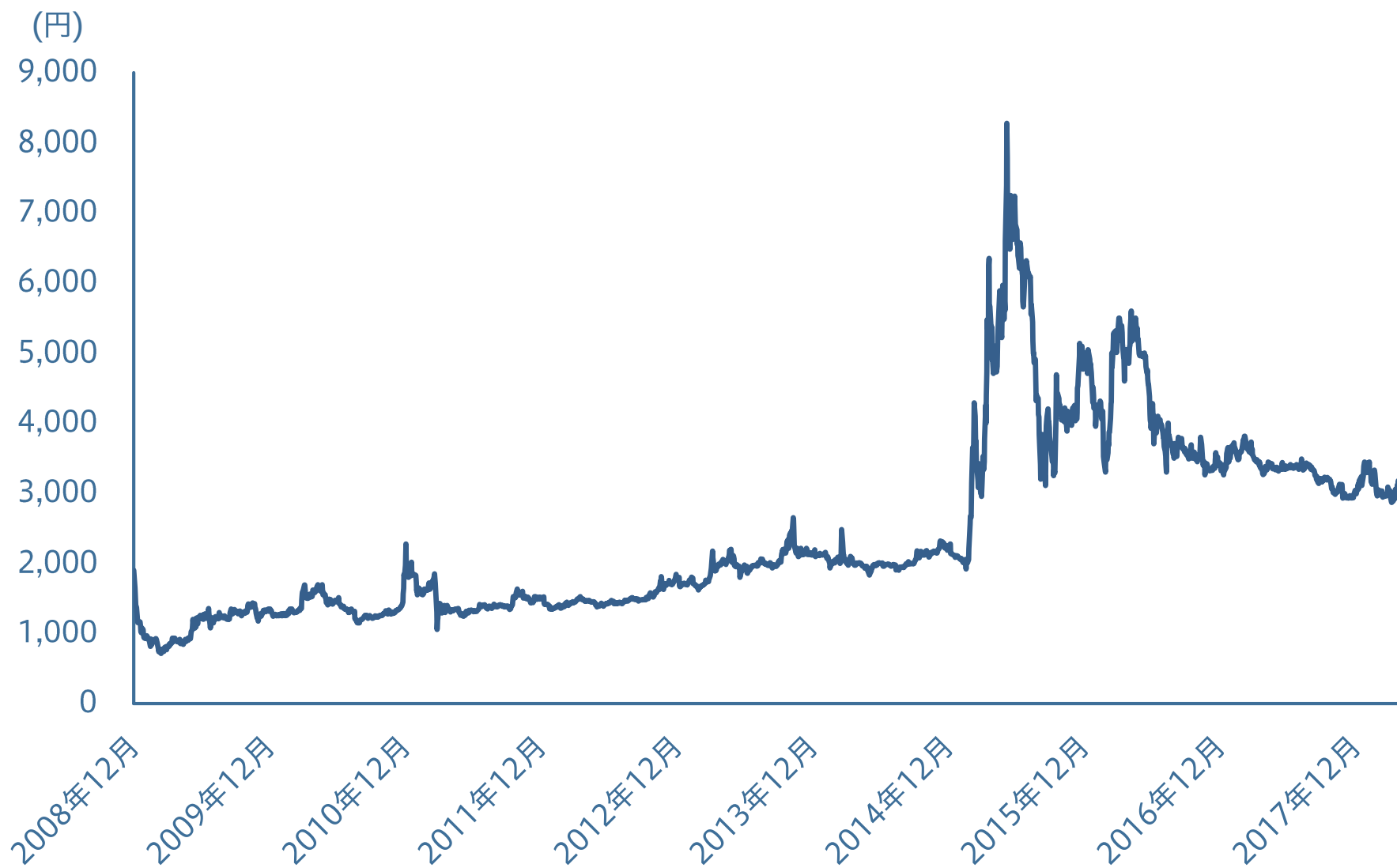
## インターネットで可能性をつなげる、ひろげる

これまでインターネットサービスを通じて個人の表現活動を支え続けてきた私たちが、「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、ペパボ創立11年目となる2013年に定めたのが、このミッションです。

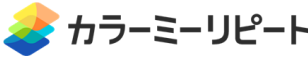
インターネットで何かを始めたいという人たちの可能性と、ペパボが提供するサービスが合うことで、「趣味で開業したネットショップがビジネスになった」、「ホームページで楽曲公開したことがメジャーデビューにつながった」といった、新たな可能性を生み出せるきっかけを提供したいと考えています。

私たちは、ひとりひとりが持つ力や可能性をひろげるために、インターネットと表現の可能性を追求しながらサービスを運営していくこと、そして新しいものを生み出していくことでいろんな人たちがインターネットで可能性を開花し、活躍できるための環境を創造していきます。

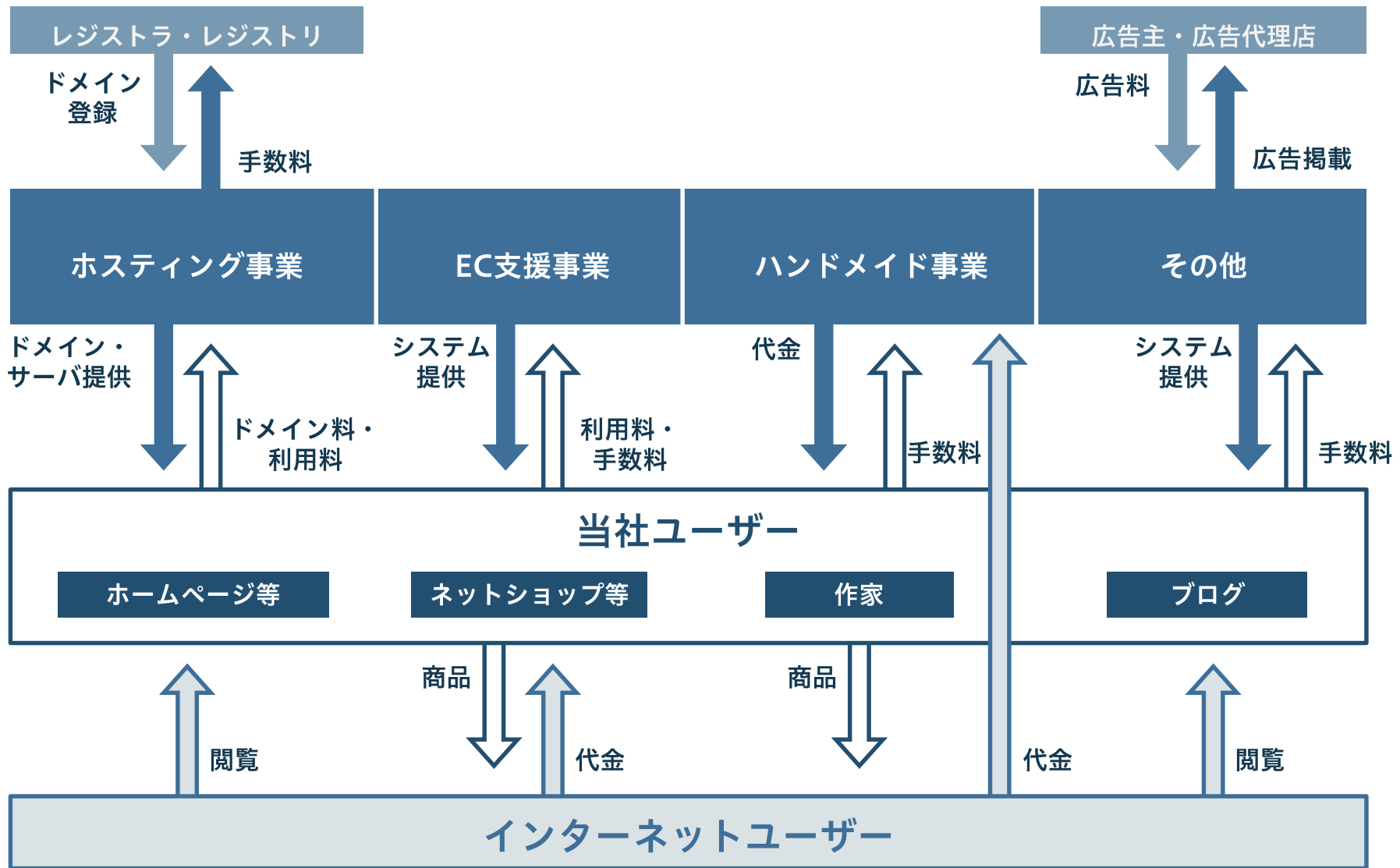
## ● 株価推移



## セグメント別 主要サービスのビジネスモデル

|       | ホスティング<br>事業                                                                                                                                                                                                                                                | EC支援<br>事業                                                                                                                                                                                                                                                      | ハンドメイド<br>事業                                                                        | その他                                                                                   |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 月額課金型 | <br><br> | <br>                                                                                        |                                                                                     |    |
| 従量課金型 |                                                                                                                                                                                                                                                             | <br><br> |  |                                                                                       |
| 広告収入型 |                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                     |  |

## 収益構造



## 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**