

2018年12月期 第2 四半期

決算説明会

GMOペパボ株式会社

STOCK CODE : 3633

アジェンダ

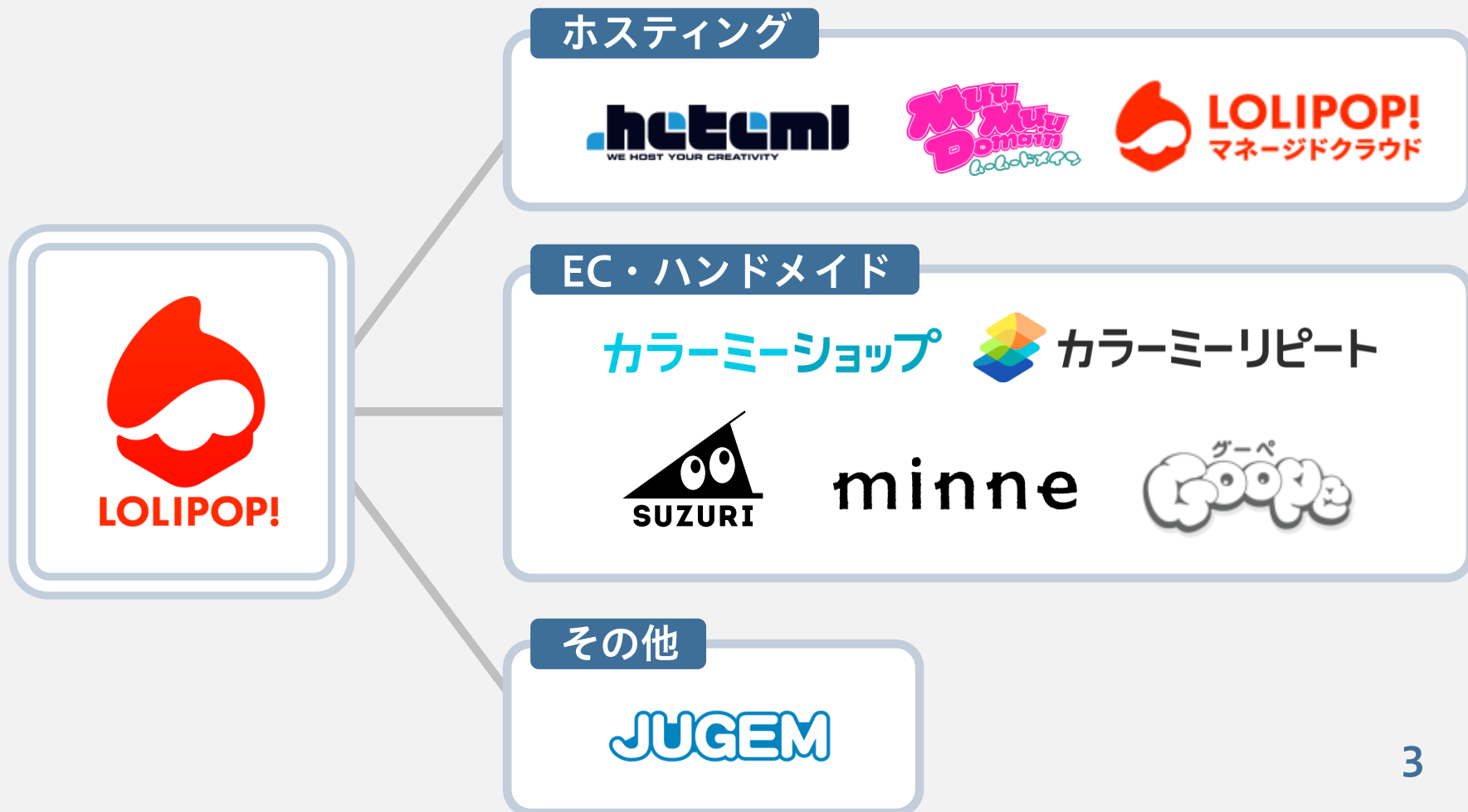
- | | | |
|---|-----------------|-------|
| ① | 会社概要 | 1ページ |
| ② | 2018年2Q決算概況 | 9ページ |
| ③ | 2018年2Qセグメント別業績 | 16ページ |
| ④ | minneのビジョン | 42ページ |



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6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	275名（2018年6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

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



● 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

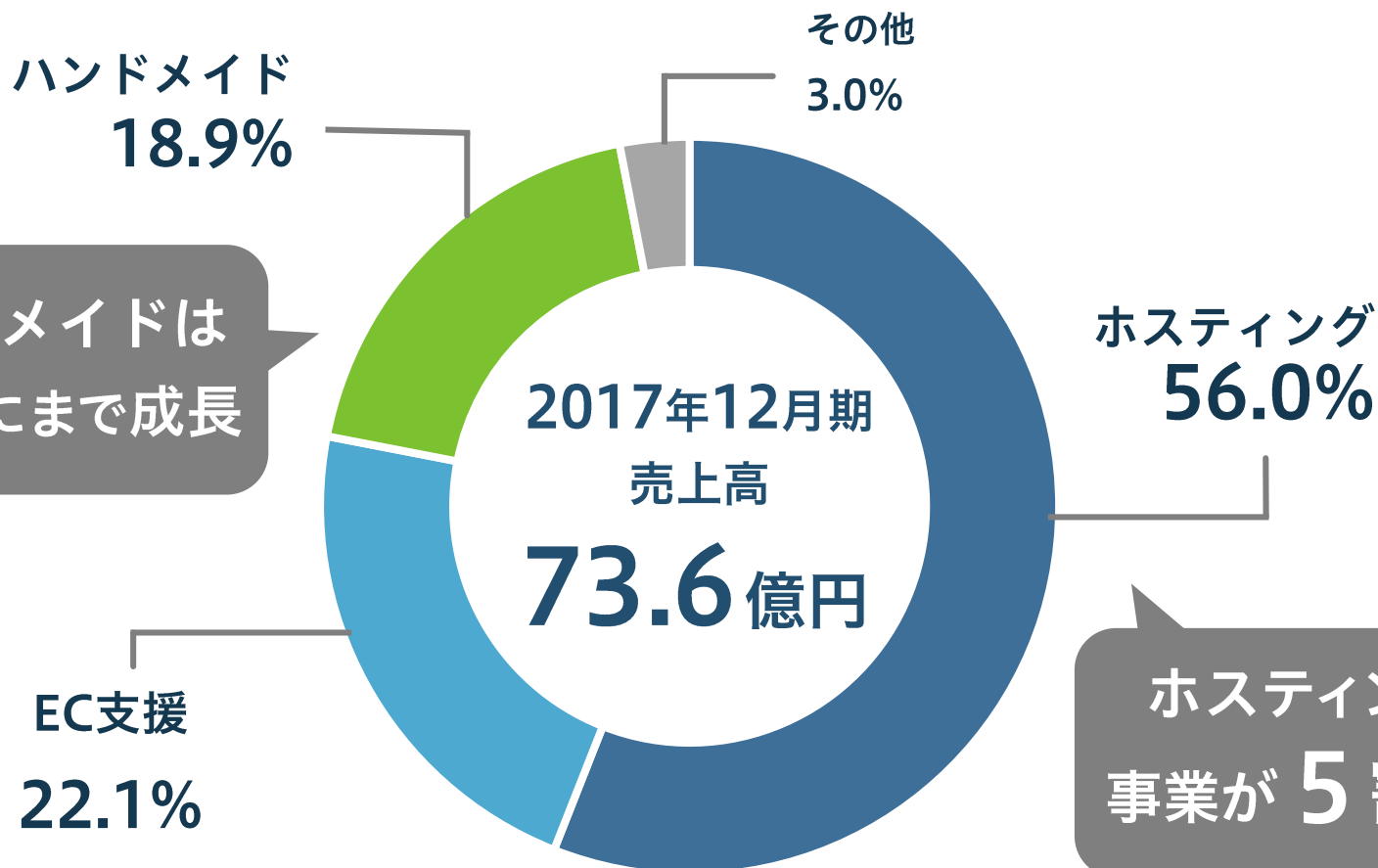
新規事業・サービスへの挑戦

プロモーションへの投資

minne
SUZURI

● 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



400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～

オンラインショップ運営

カラーミーショップ



有料契約件数4.4万件を超える
国内最大級のオンラインショップ
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 20万人

ホームページ作成

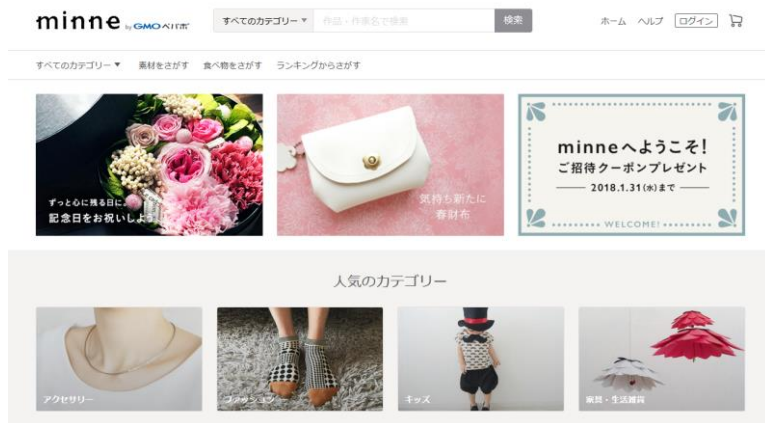


5分で出来るホームページ作成サービス
価格帯 月額1,000円～

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 44万人

作品数 819万点

ブログ

JUGEM



無料ユーザー 263万人

有料ユーザー 1万人

アジェンダ

- | | | |
|---|-----------------|-------|
| ① | 会社概要 | 1ページ |
| ② | 2018年2Q決算概況 | 9ページ |
| ③ | 2018年2Qセグメント別業績 | 16ページ |
| ④ | minneのビジョン | 42ページ |



全社業績

主力事業がいずれも堅調に推移、過去最高の四半期売上高を記録

売上高： **4,015** 百万円 (**9.5 %** 増)

営業利益： **288** 百万円 (**215.2 %** 増)



ホスティング

ストックの積み上げ及びオプション販売の好調により増収増益

売上高： **2,190** 百万円 (**5.7 %** 増)

営業利益： **720** 百万円 (**8.9 %** 増)



EC支援

Canvath事業譲受に加え、既存サービスの好調が成長を押し上げ

売上高： **941** 百万円 (**23.3 %** 増)

営業利益： **427** 百万円 (**19.0 %** 増)



ハンドメイド

特集ページ及びキャンペーンなどにより過去最高の四半期流通額を更新

売上高： **793** 百万円 (**13.3 %** 増)

営業利益： **▲336** 百万円 (**169** 百万円増)

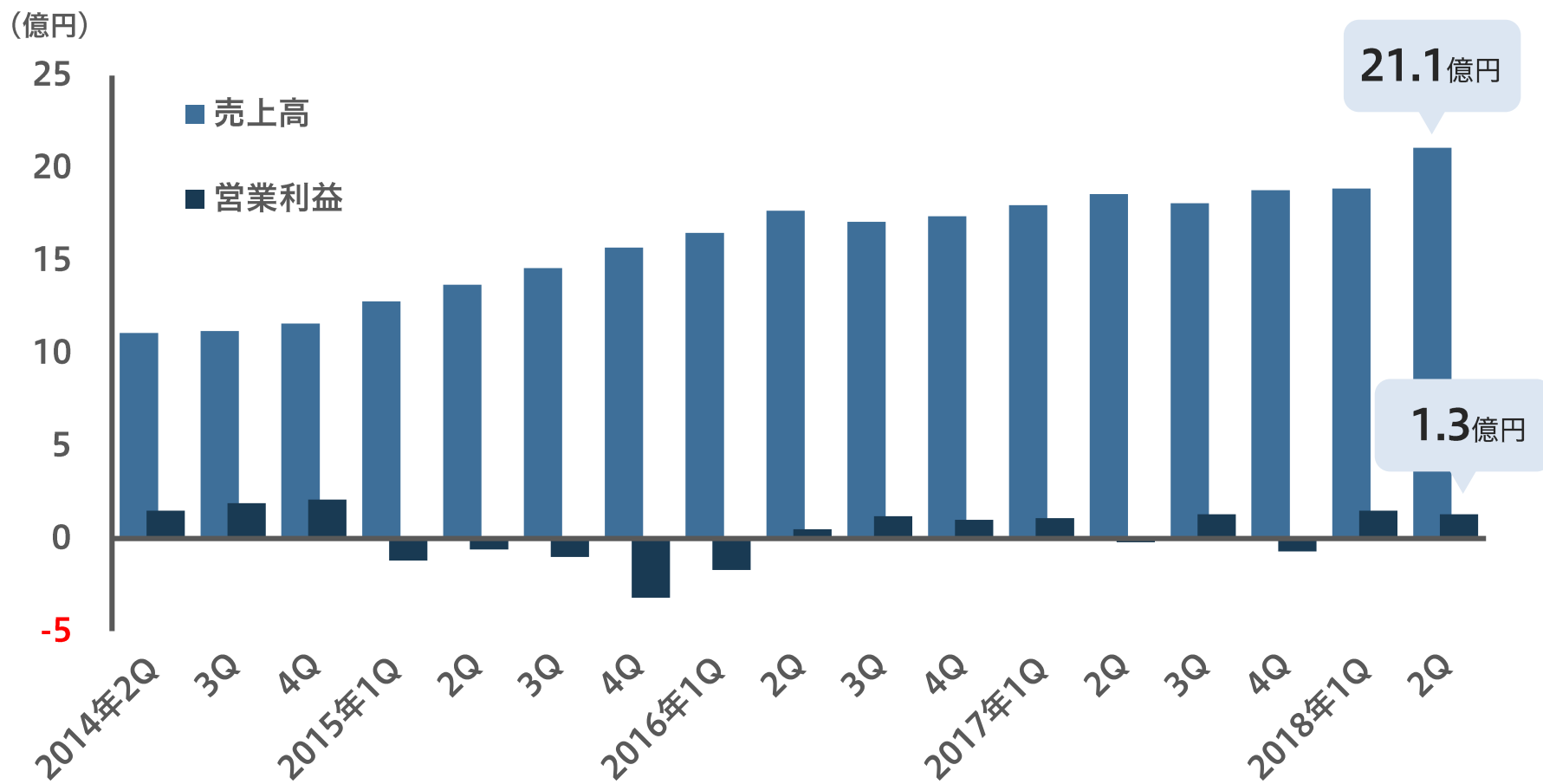
2018年2Q決算概要

利益の進捗率は90%近くとなるものの、3Q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 実績	2018年 予想	2018年2Q 実績	進捗率
売上高	7,365	7,800	4,015	51.5%
営業利益	143	330	288	87.4%
経常利益	172	330	306	92.8%
当期純利益	119	259	269	104.1%
1株当たり当期純利益 (円)	45.49	98.32	102.32	104.1%
配当予想 (円)	25.00	50.00	—	—

● 全社業績推移（四半期業績推移）

Canvathの事業譲受に加え、主力サービスの堅調な伸びにより、
四半期売上高は過去最高を更新

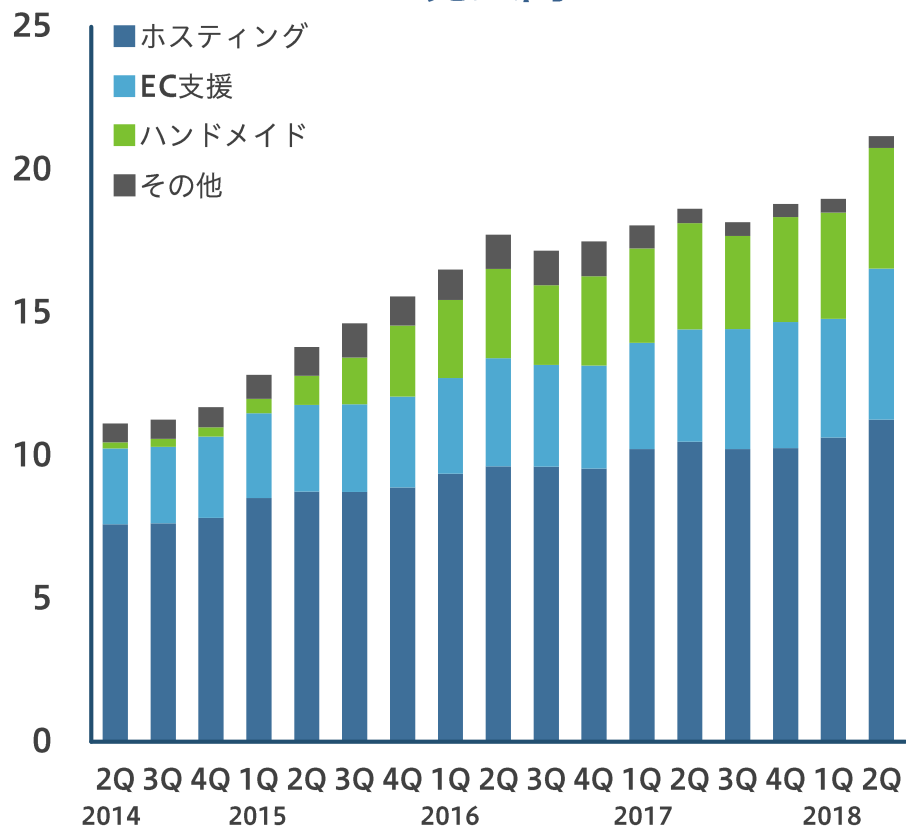


セグメント別業績推移

主力セグメントがいずれも堅調に推移

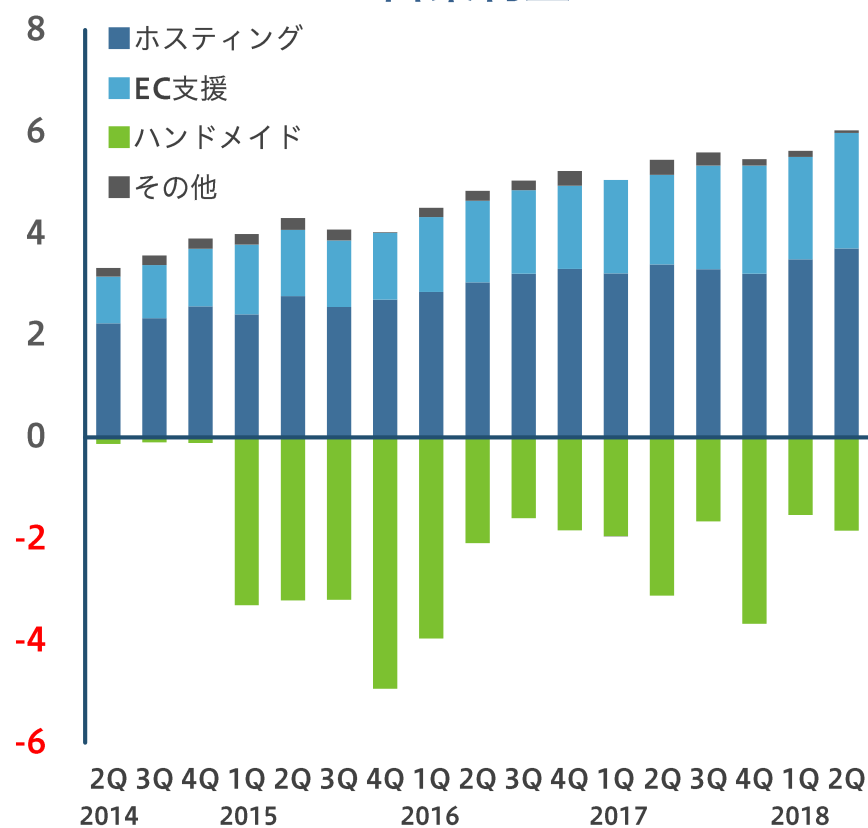
(億円)

売上高



(億円)

営業利益



損益計算書

(百万円)	2017年 2Q	2018年2Q	増減率
売上高	3,668	4,015	9.5%
売上原価	1,468	1,573	7.2%
売上総利益	2,200	2,442	11.0%
販売費及び一般管理費	2,108	2,153	2.1%
うち、広告宣伝費	751	520	▲ 30.7%
営業利益	91	288	215.2%
(営業利益率)	(2.5%)	(7.2%)	(4.7pt)
経常利益	99	306	207.0%
税前利益	99	297	197.9%
法人税等	1	27	2,431.6%
四半期純利益	98	269	173.3%

● 貸借対照表

(百万円)	2017年12月期	2018年2Q	増減額
流動資産	4,358	4,266	▲ 91
うち現預金等 ※	2,391	2,299	▲ 91
うち売掛金	1,745	1,724	▲ 20
固定資産	1,018	1,129	111
資産合計	5,376	5,396	19
流動負債	4,099	3,907	▲ 192
うち未払金	1,627	1,297	▲ 330
うち前受金	1,678	1,752	74
固定負債	53	56	2
純資産	1,223	1,432	209
負債・純資産合計	5,376	5,396	19

アジェンダ

- | | | |
|---|-----------------|-------|
| ① | 会社概要 | 1ページ |
| ② | 2018年2Q決算概況 | 9ページ |
| ③ | 2018年2Qセグメント別業績 | 16ページ |
| ④ | minneのビジョン | 42ページ |

2018年2Qセグメント内訳

各セグメントいずれも50%前後の進捗率で順調に推移

(百万円)		2017年 実績	2018年 予想	2018年2Q 実績	進捗率
ホスティング	売上高：	4,122	4,342	2,190	50.4%
	営業利益：	1,312	1,369	720	52.6%
EC支援	売上高：	1,624	1,636	941	57.6%
	営業利益：	775	736	427	58.1%
ハンドメイド	売上高：	1,392	1,613	793	49.2%
	営業利益：	▲ 1,037	▲ 680	▲ 336	—



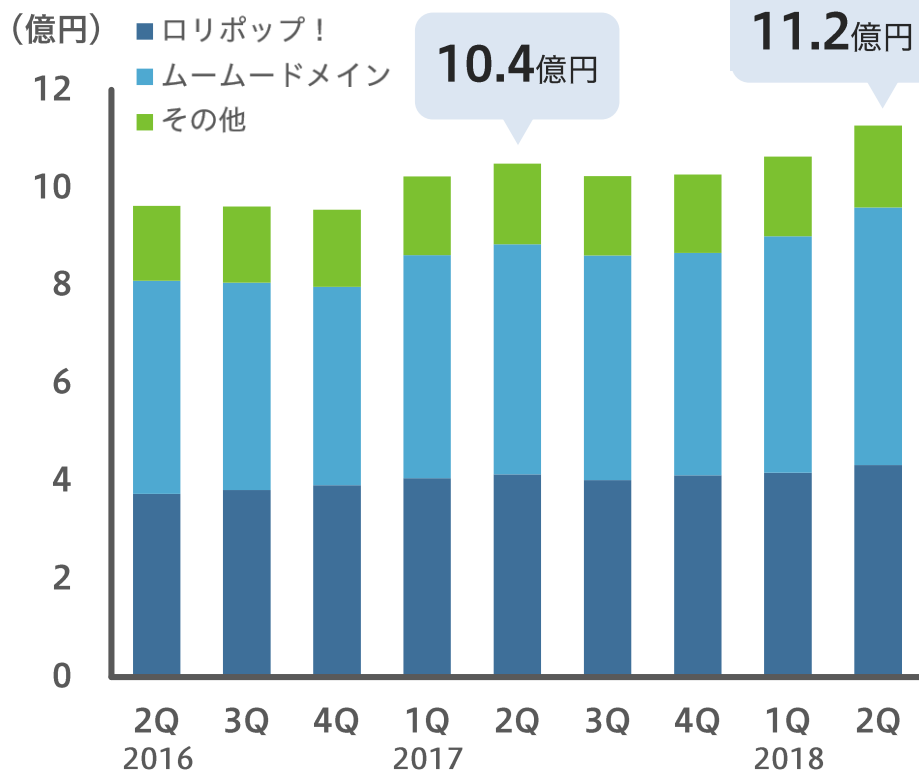
ホスティング事業

● ホスティング事業（全体）

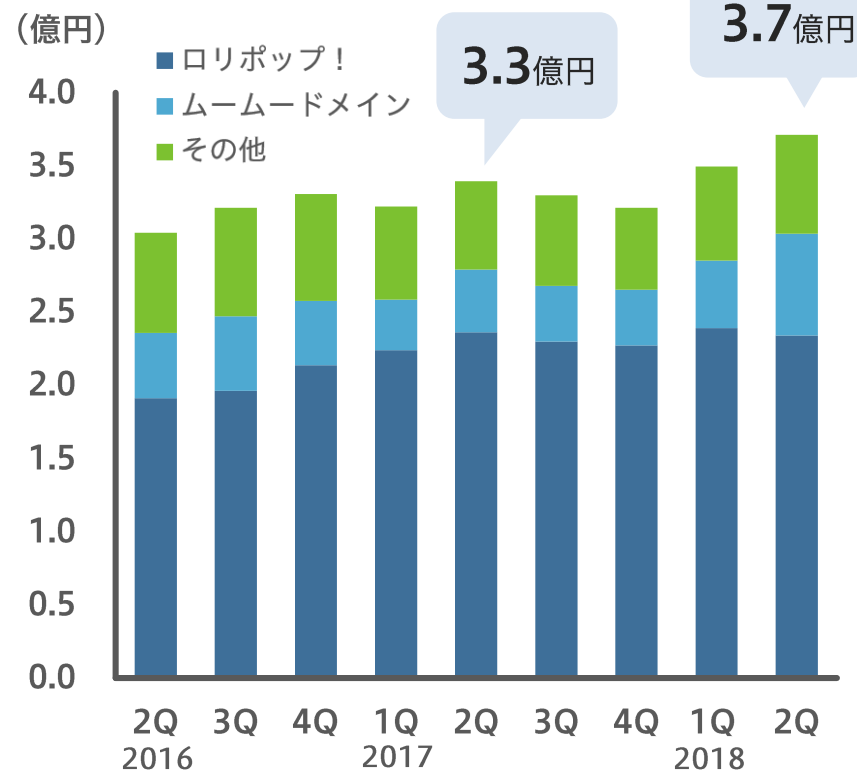
累計期間

売上高 **2,190** 百万円 （前年同期比 **5.7%増**）
 営業利益 **720** 百万円 （前年同期比 **8.9%増**）

売上高

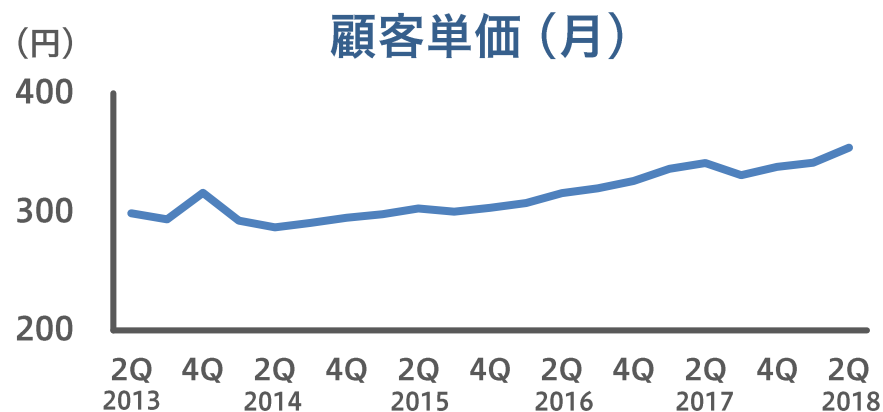
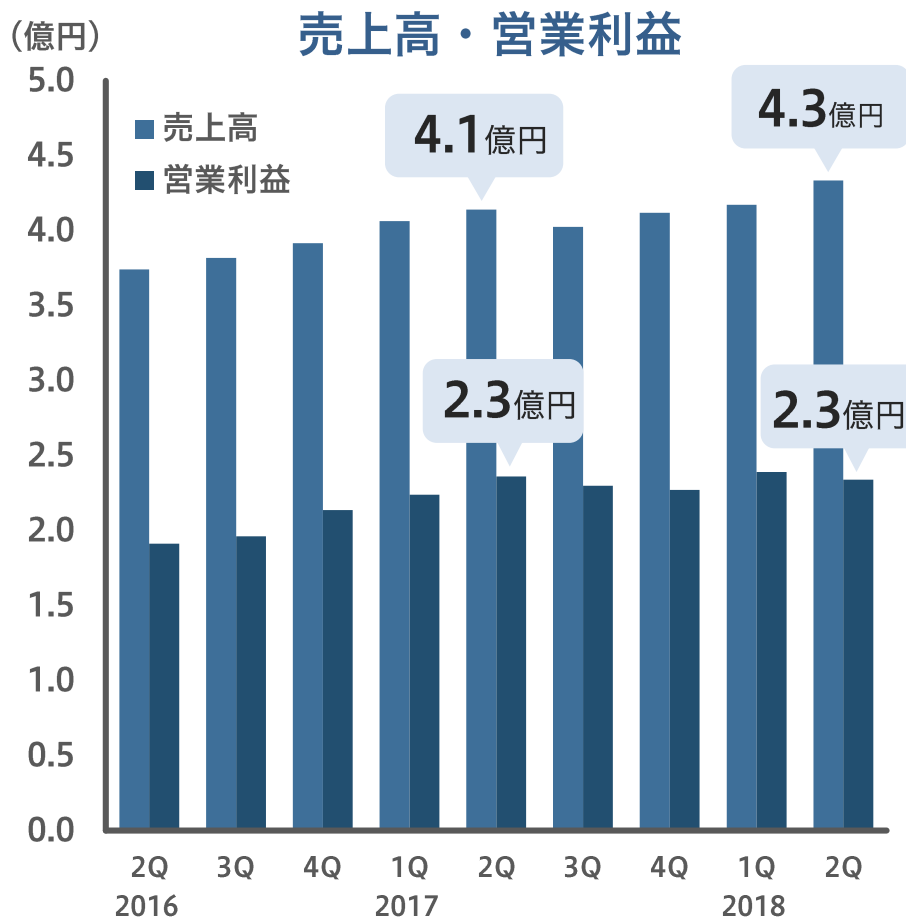


営業利益



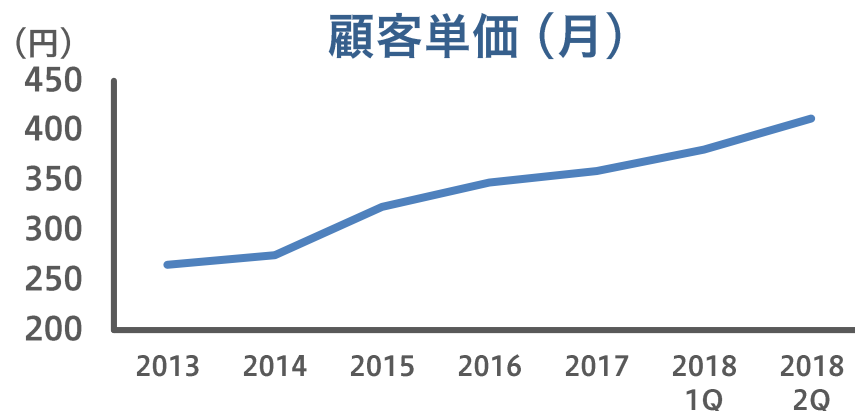
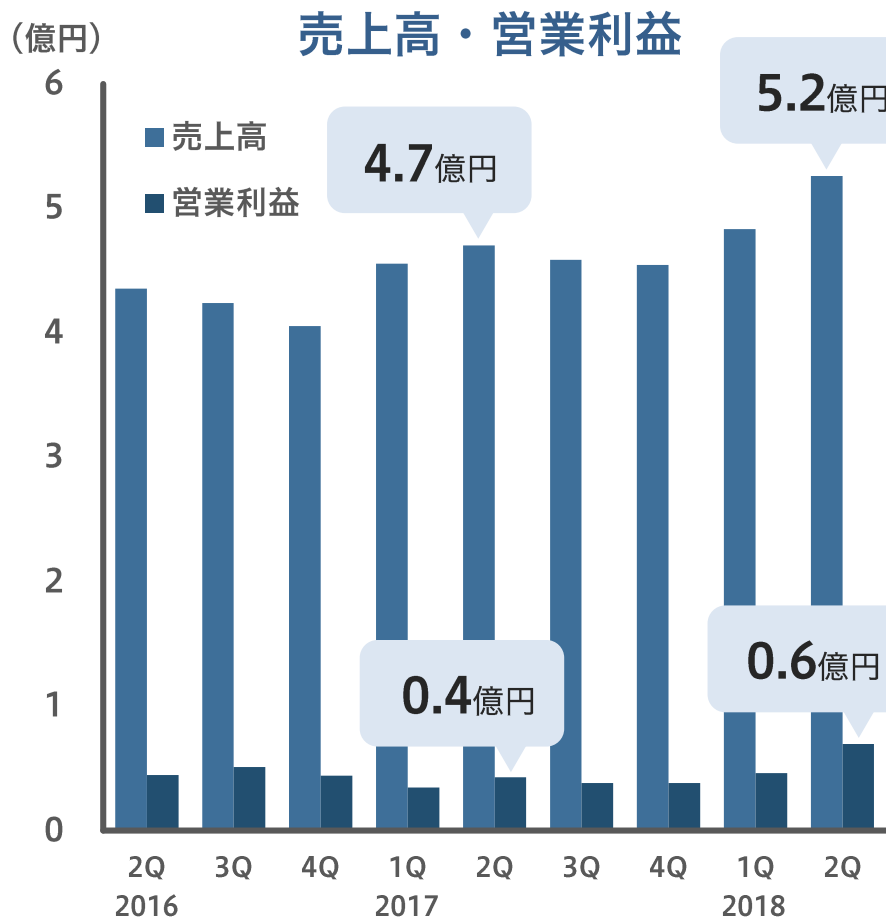
● ホスティング事業（ロリポップ！）

累計期間	売上高	850 百万円	（前年同期比	3.7%増）
	営業利益	473 百万円	（前年同期比	2.8%増）



● ホスティング事業（ムームードメイン）

累計期間	売上高	1,009百万円	（前年同期比	9.0%増）
	営業利益	115百万円	（前年同期比	49.6%増）



● ホスティング事業における主な取り組み

ムームードメインのサイトデザインを一新するとともに、
検索機能等の機能面の強化を行うことで、ドメイン取得を促進

旧デザイン



新デザイン





EC支援事業

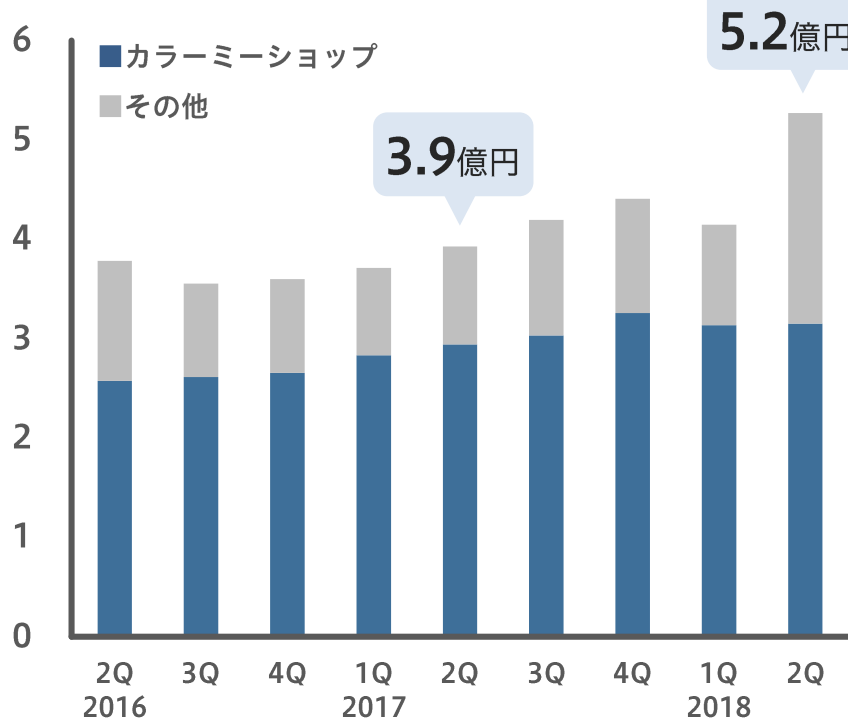
● EC支援事業（全体）

累計期間	売上高	941百万円	（前年同期比	23.3%増）
	営業利益	427百万円	（前年同期比	19.0%増）

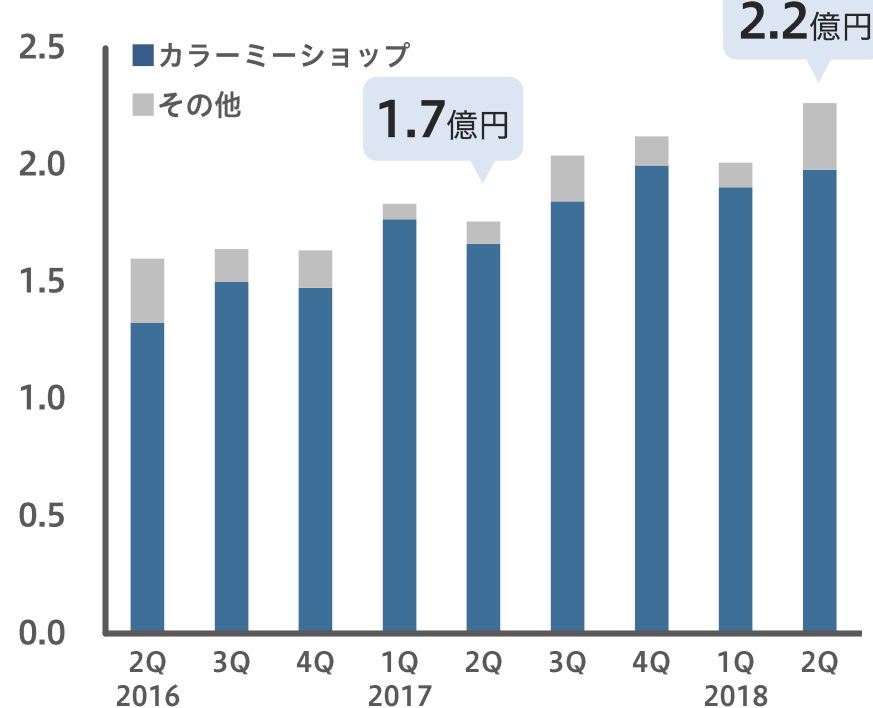
売上高

営業利益

（億円）

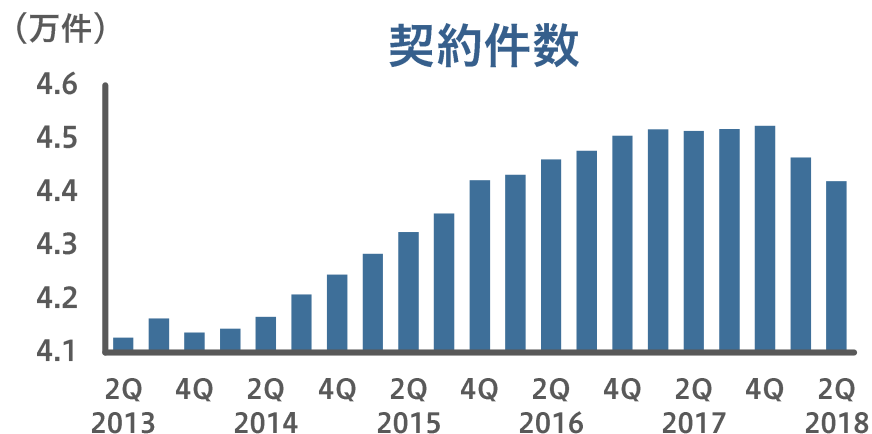
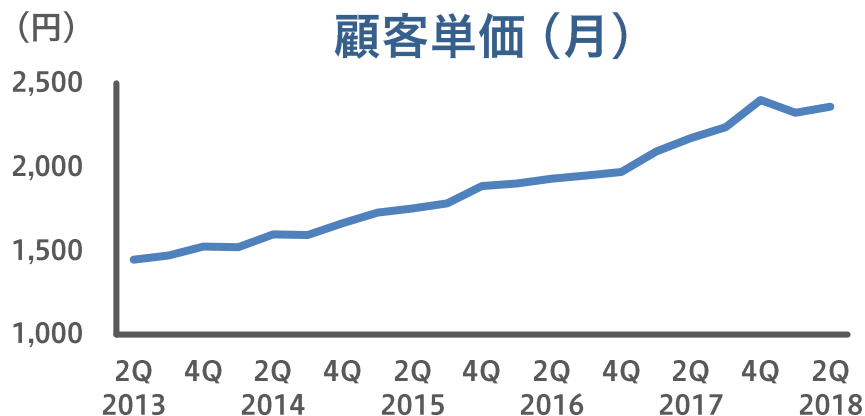
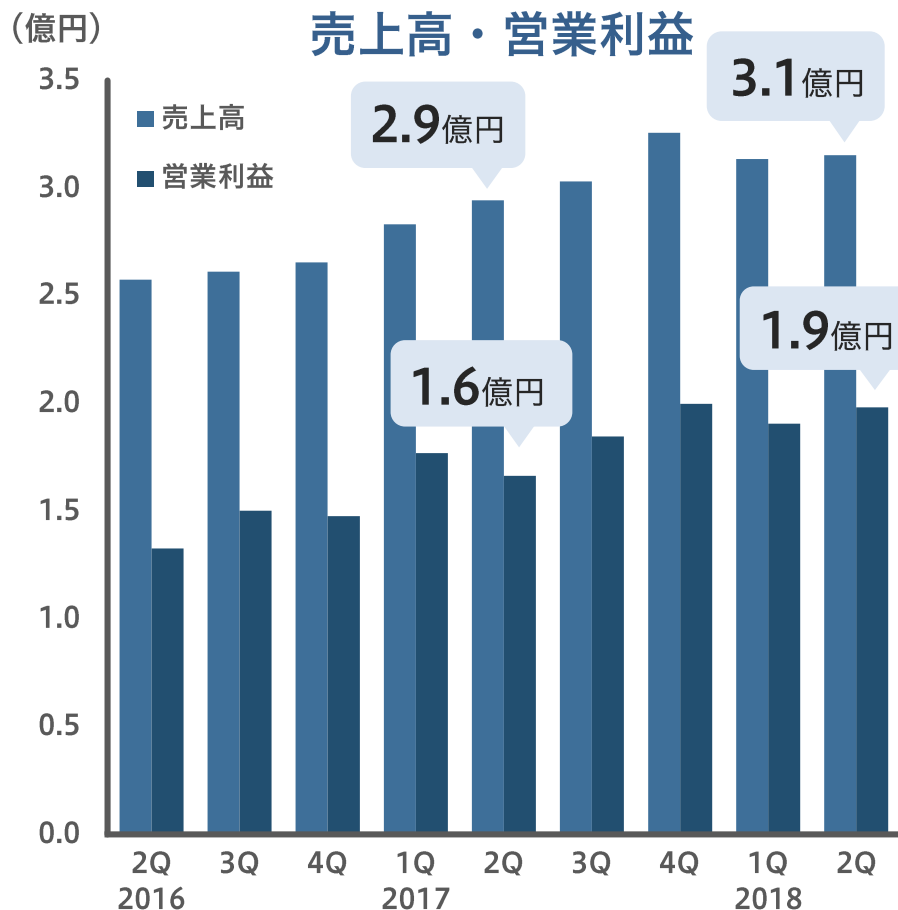


（億円）



● EC支援事業（カラーミーショップ）

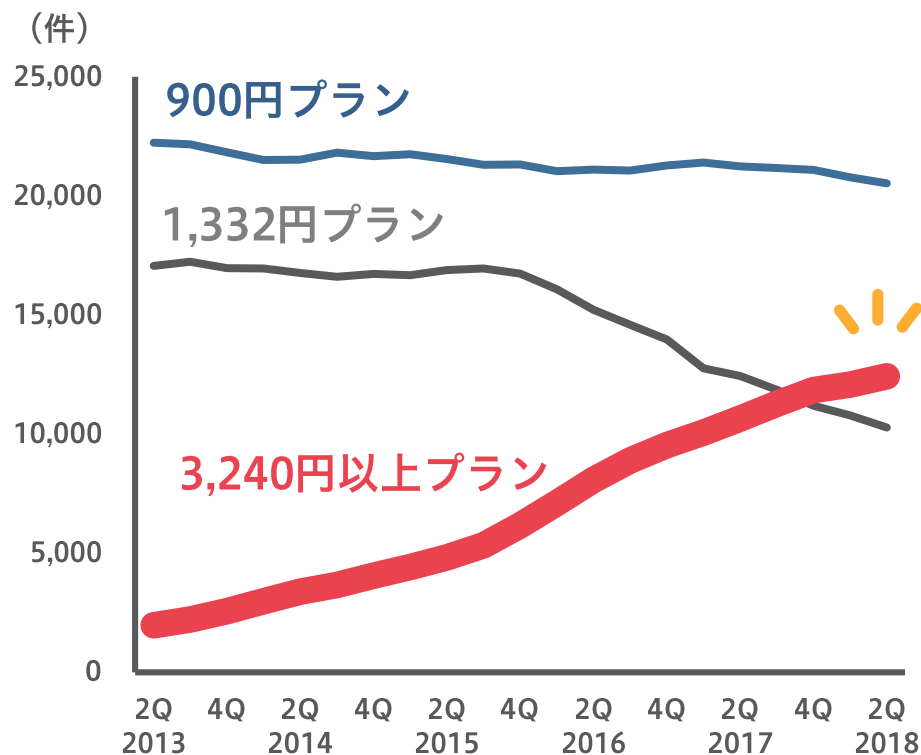
累計期間	売上高	628百万円	(前年同期比	8.9%増)
	営業利益	388百万円	(前年同期比	13.2%増)



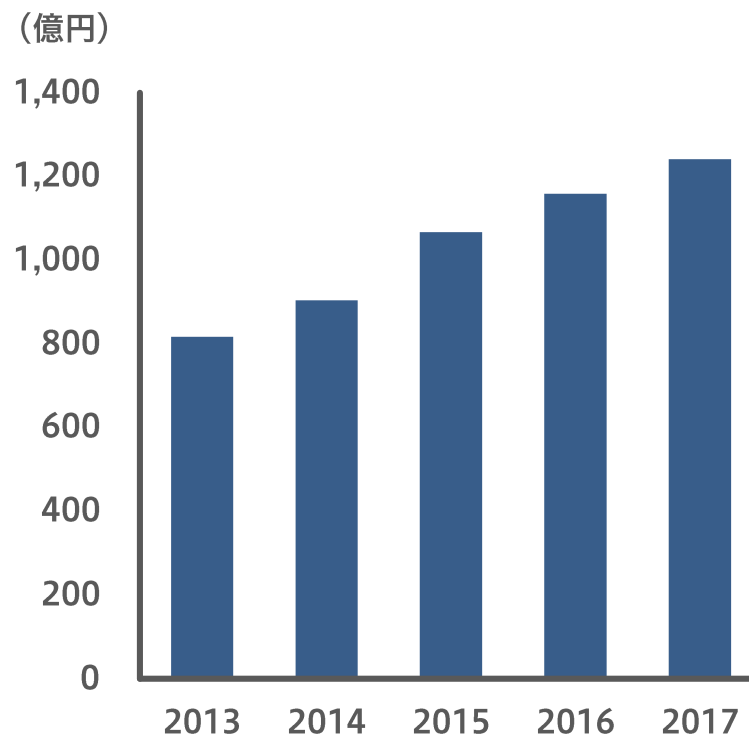
● EC支援事業における主な取り組み

上位プランの比率が高まっており、カラーミーショップ利用店舗の流通額も順調に拡大

プラン別契約件数推移



流通額



● EC支援事業における主な取り組み

4.4万店舗の中から最も優れたショップを表彰する『カラーミーショップ大賞』、9月に開催決定



● EC支援事業における主な取り組み

TシャツセールがSNSを中心に話題となり、1週間あたりの注文額が前年同期間比で約9倍となる6,100万円を突破



注文額

前年同期間
660万円

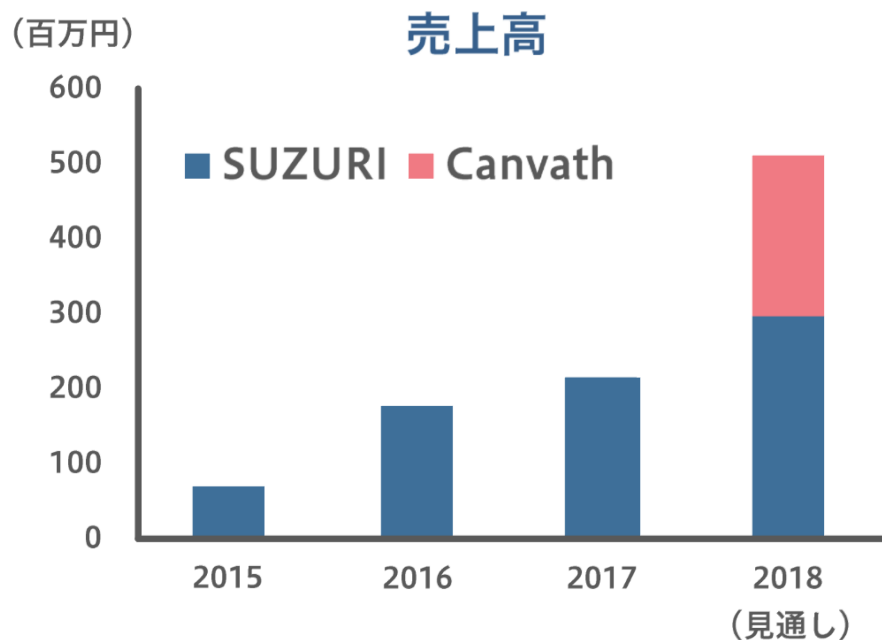


セール実施時
6,100万円

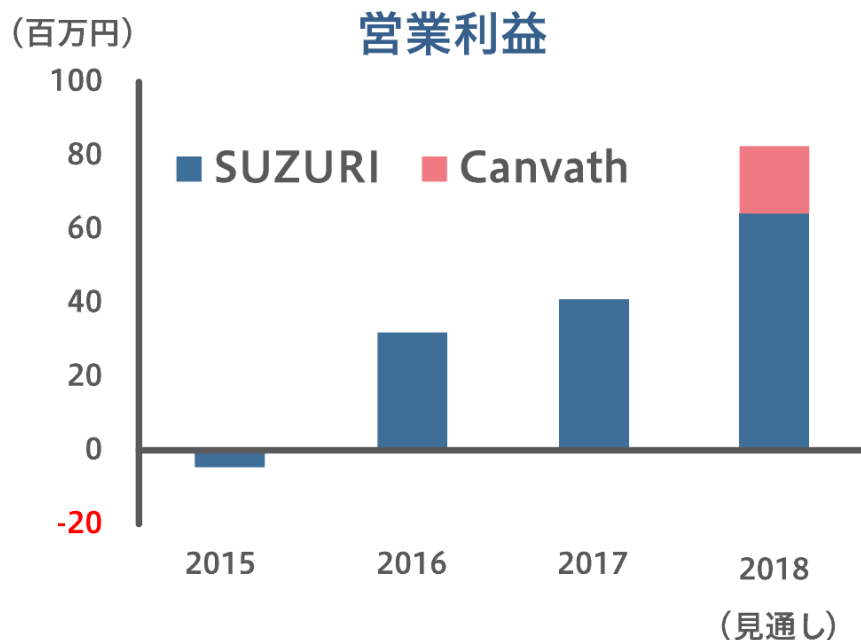
※1週間（6月12日～18日）の注文額

SUZURI及びCanvathの業績推移

両サービスの強みを活かし、国内オンデマンドオリジナルグッズ
作成・販売市場の拡大を牽引



(百万円)	2015	2016	2017	2018 (見通し)
売上高	65	176	214	510
増減率	—	+167.7%	+21.7%	+137.7%



(百万円)	2015	2016	2017	2018 (見通し)
営業利益	▲4	31	40	82
増減率	—	—	+28.4%	+101.5%

※Canvathは2018年4月1日に事業譲受したため、9ヶ月分の売上高及び営業利益を計上

● SUZURI People リリース

SUZURIの一機能として、クリエイター支援プラットフォームを一部クリエイターに先行公開。8月下旬に正式公開予定

SUZURI People



活動を支援する



特典を受け取る



出会う、つながる

SUZURI事業部の新設

マネジメント及び体制強化を行い、サービス及び市場のさらなる拡大を図るため「SUZURI事業部」を新設

SUZURI



2014年4月開始。オリジナルグッズ作成・販売サービス。
ユーザ数 20万人、年間流通額2.6億円。

canvath



2018年4月1日事業譲受。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。

SUZURI People



2018年5月一部クリエイターに先行公開、
8月正式公開予定。クリエイター支援プラットフォーム。



ハンドメイド事業

● ハンドメイド事業（全体）

累計期間

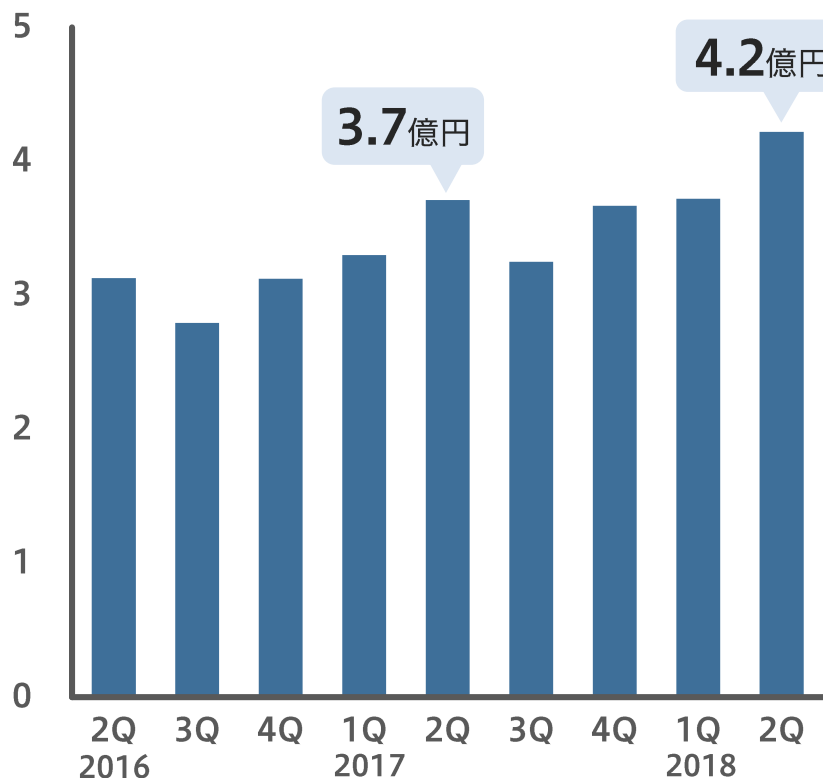
売上高
営業利益

793百万円
▲336百万円

（前年同期比 13.3%増）
（前年同期比 169百万円増）

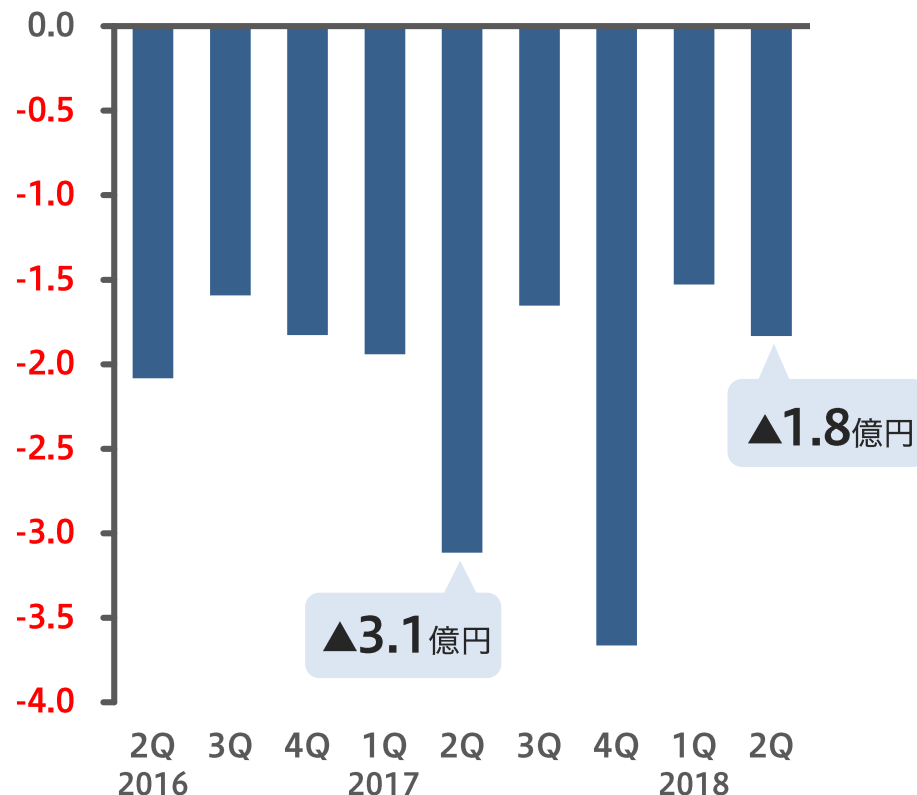
売上高

（億円）



営業利益

（億円）

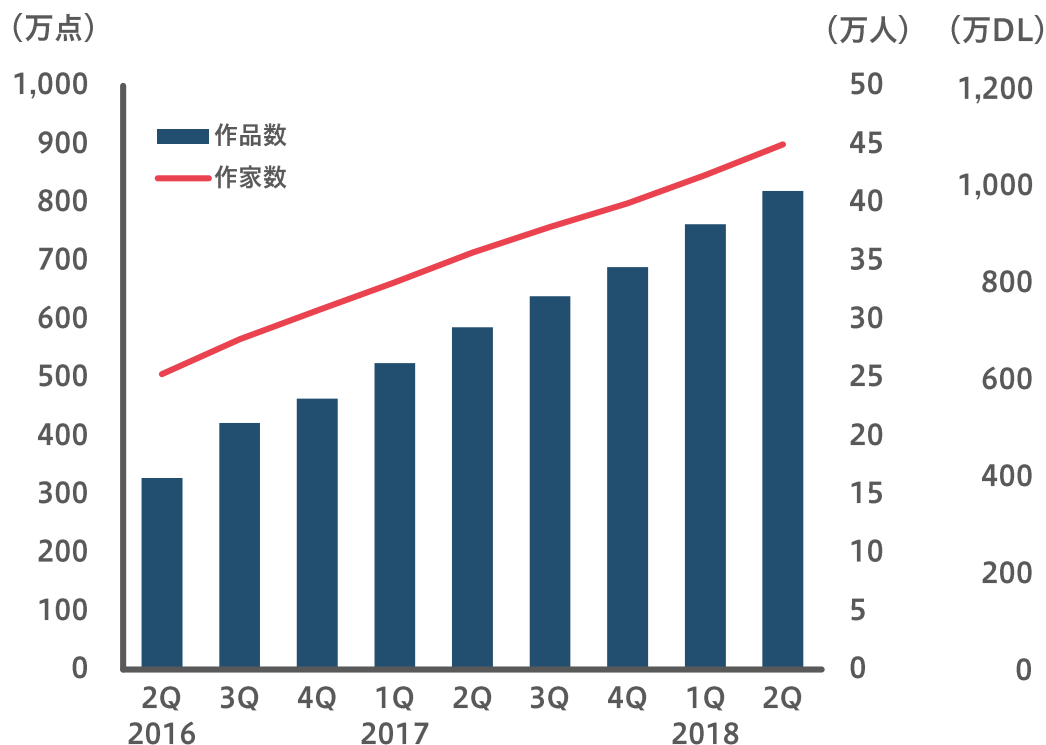


minne 作家数・作品数・アプリDL数

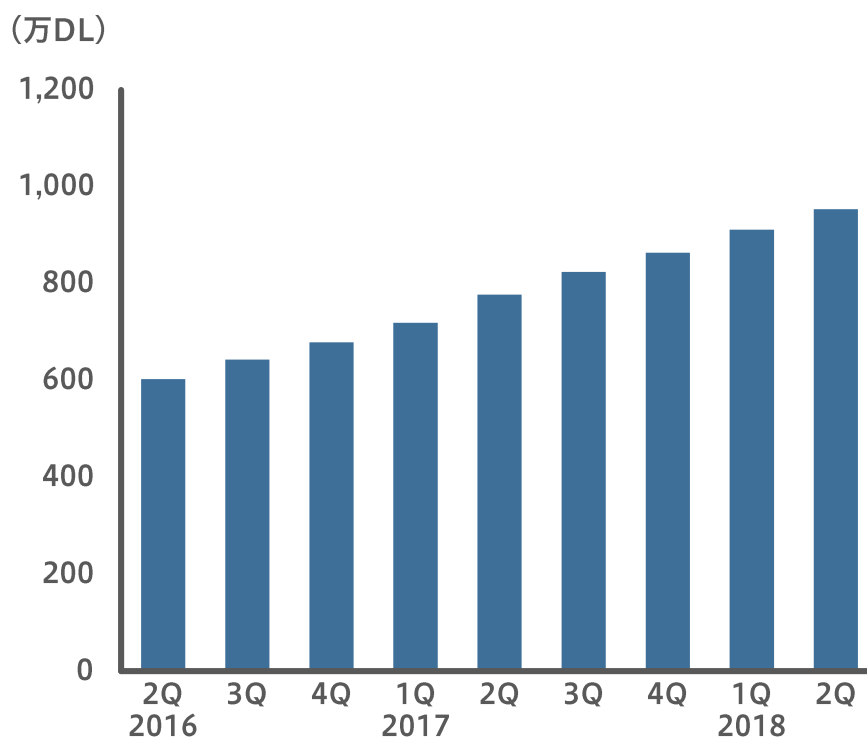
国内
No.1

作家数	44万人	(前年同期末比	25.9%増)
作品数	819万点	(前年同期末比	39.9%増)
アプリDL数	954万DL	(前年同期末比	22.8%増)

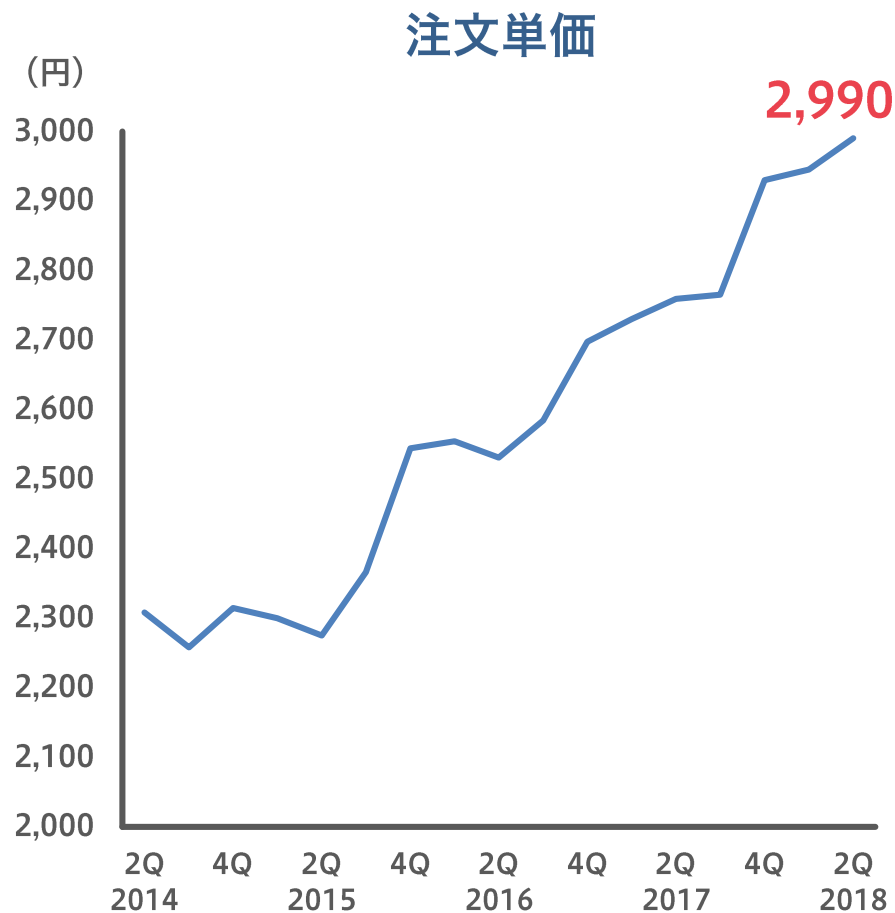
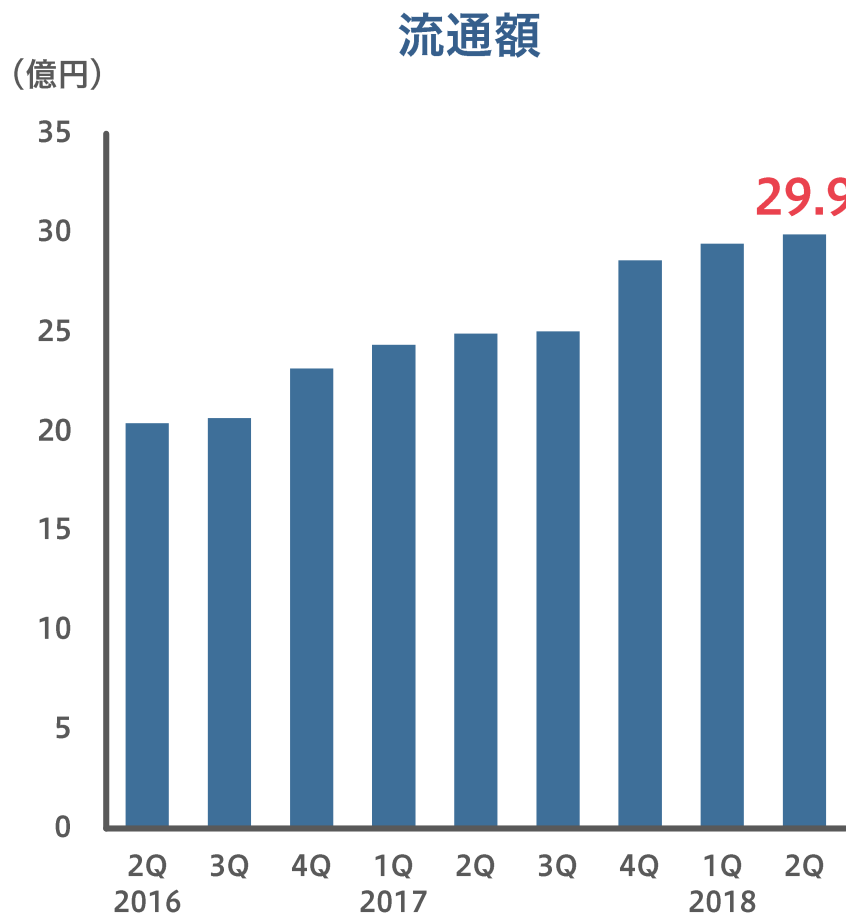
作家数・作品数



アプリDL数



流通額 **29.9 億円** (前年同期比 **20.0 % 増**)
注文単価 **2,990 円** (前年同期比 **8.4 % 増**)



● minneにおける主な取り組み

(株) フェリシモ運営「haco!」と作家支援プロジェクトを5月10日より開始。作品の制作(生産)・販売・販促・配送面で作家を支援



minneにおける主な取り組み

『Instagram ショッピング機能』を簡単に導入できる作家向けのサポートツールを提供し、購買活動の促進を図る。



Instagram ショッピング機能

サポートツールを提供開始します

● ニューワールド（株）との資本業務提携

伝統工芸職人との関係性をもつニューワールド(株)との提携により、
新たな事業シナジーの創出を図る





投資戦略室の新設

事業譲受及び資本業務提携の取り組み

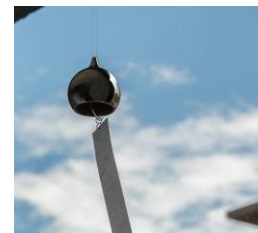
4/1

Canvath事業
の譲受け



6/25

Newworld
との資本業務提携



7月17日、投資戦略に特化した部署を新設。

中長期における継続的な成長と事業戦略の迅速な展開を図る

シェア拡大型

自社サービス + 他社サービス

SUZURI +  **canvath**

シナジー創出型

自社サービス × 他社サービス

minne ×  **Newworld**

 **LOLIPOP!** × セキュリティ

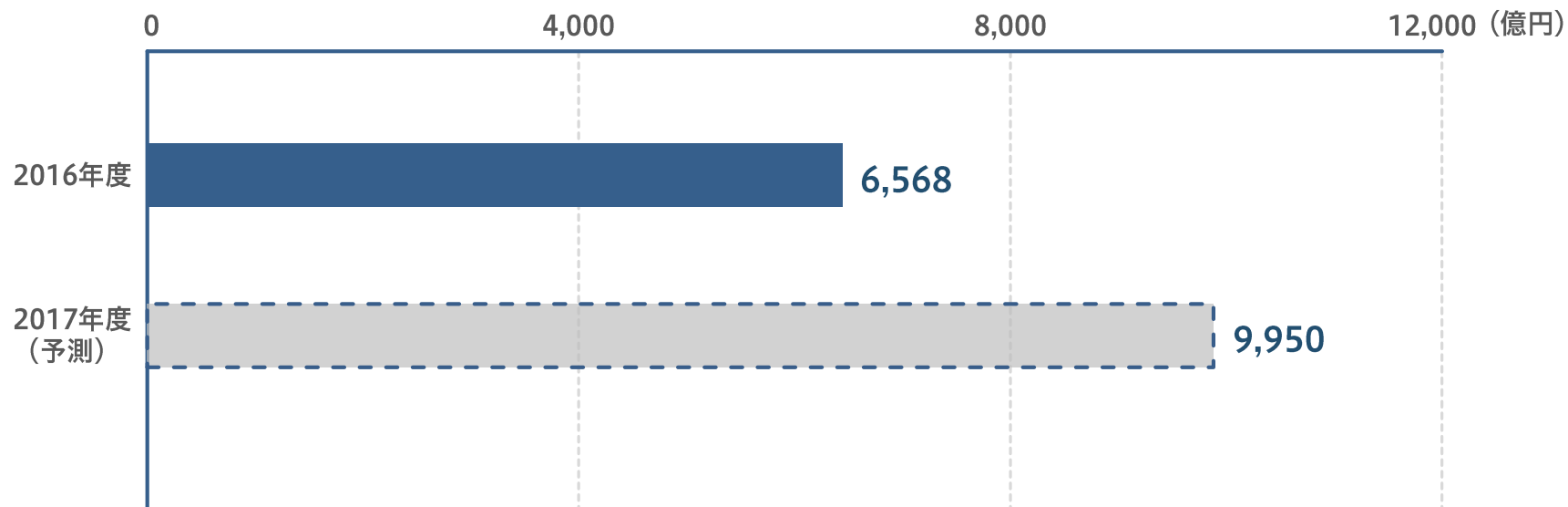
カラーミーショップ × アプリマーケット
プレイス

アジェンダ

- | | | |
|---|-----------------|-------|
| ① | 会社概要 | 1ページ |
| ② | 2018年2Q決算概況 | 9ページ |
| ③ | 2018年2Qセグメント別業績 | 16ページ |
| ④ | minneのビジョン | 42ページ |

● CtoC（個人間取引）物販分野市場規模

物販分野全体のCtoC市場は、若年層や主婦層を中心に、手軽に商品が売買できるスマホアプリの利用が継続的に拡大し、2017年度は約1兆円（前年比51.5%増）の市場規模に成長しています。今後も拡大基調で推移することが見込まれます。



矢野経済研究所調べ（2018年6月4日付け）

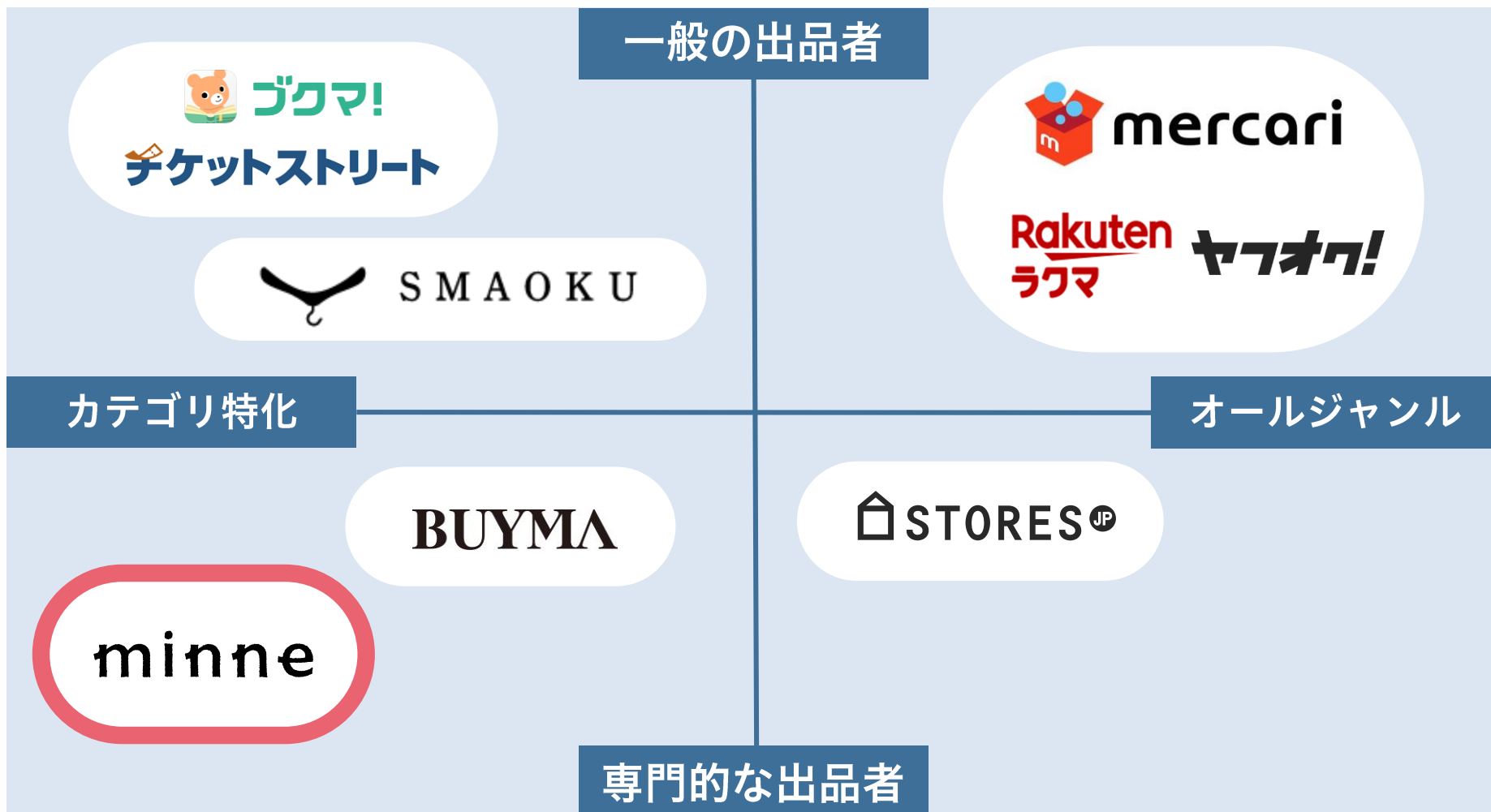
注1. 流通額ベース

注2. 2017年度は予測値

https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/1883

🗨️ ポジショニングマップ

物販分野におけるCtoC市場を分類した場合、「メルカリ」を代表とするフリマアプリが一般の出品者によるオールジャンルの商品を対象としているのに対し、「minne」ではスキルの高い作家によるハンドメイド作品が販売されています。



当社のミッション

当社は「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、「インターネットで可能性をつなげる、ひろげる」というミッションを掲げています。

インターネットで可能性をつなげる、ひろげる

2003年の創業から現在まで、ほんの十数年でインターネットは革新的な進歩を遂げました。技術だけでなく表現方法も変化し、ニーズも広がりました。

私たちは常にインターネットの可能性を追求し、表現者のクリエイティビティを刺激するサービスを提供し続けることをミッションとしています。そして人や企業、あらゆるものの可能性を開花させ、だれもが広く活躍できる環境を創造していくこともまた、大切なミッションであると考えています。

● ミッションに基づく事業展開

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出会うことで「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てきました。



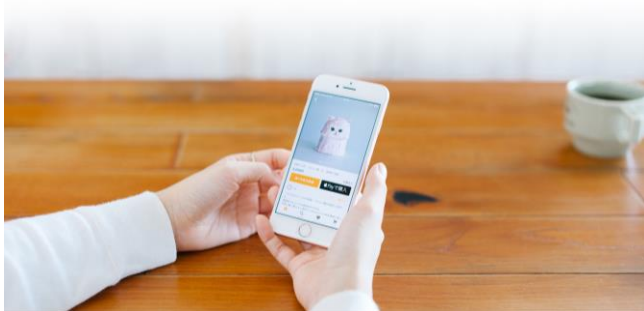
創業以来 一貫して**個人の表現活動**をサポート

minneの思い

「minne」は日本全国の作り手が想いを込めて作った作品が集まるハンドメイドマーケットです。2012年にスタートした「minne」は社内公募の中の一つのアイデアがきっかけで生まれました。

企画段階だった2011年当時、作り手が作った作品を自身でインターネット上で販売するためには越えなければいけないいくつかのハードルがあり、インターネット上で買える作品は多くありませんでした。

誰もがもっと簡単に使うことができ、素晴らしい作品が集まり人との、人と人との出会いが生まれる場所をインターネット上に作りたい、という思いから「minne」は生まれました。

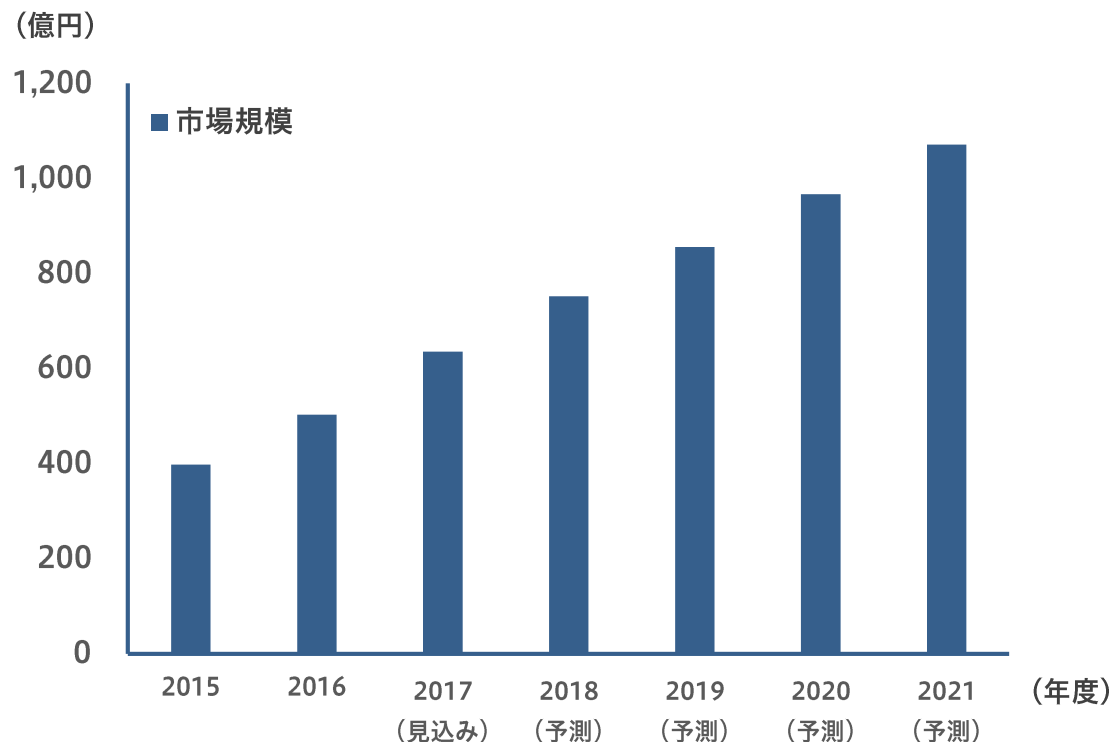


「minne」という名前は、サービスがスタートした福岡の方言から名づけました。

博多弁で「○○してみない？」という意味があり、「売ってみんな」や「見てみんな」など、作り手・買い手を問わずに想いを表現できる言葉であることから選びました。

シェアリングエコノミーとしてのminne

「minne」は、地方在住の人や主婦の人たちがスキマ時間とハンドメイドのスキルを活かし、会社に通わず、自宅にしながら収入が得られることで、「地方創生」や「女性の働き方改革」をサポートするシェアリングエコノミーサービスとしても注目されています。



(注) 本調査におけるシェアリングエコノミーサービスでは、音楽や映像のような著作物は共有物の対象としていない。また、市場規模は、サービス提供事業者のマッチング手数料や販売手数料、月会費、その他サービス収入などの売上高ベースで算出した。

出典：(株) 矢野経済研究所「シェアリングエコノミー（共有経済）市場に関する調査（2017年）」

● minneの中長期的なビジョン

今後、ハンドメイドマーケットに加えハンドメイドを軸とした関連サービスを展開し、グローバルNo.1を目指します。

グローバル 資本参加や業務提携により国外の市場へ参入

広告 作家向け広告枠の販売・企業向け広告枠

支援 作り手への資金・ヒト・モノ・コト（きっかけ）の供給

オフライン ハンドメイドイベント・店舗

マーケット CtoCハンドメイド・素材・ロジ・カテゴリー拡充

CtoCハンドメイドサービス

CtoCハンドメイド総合プラットフォーム

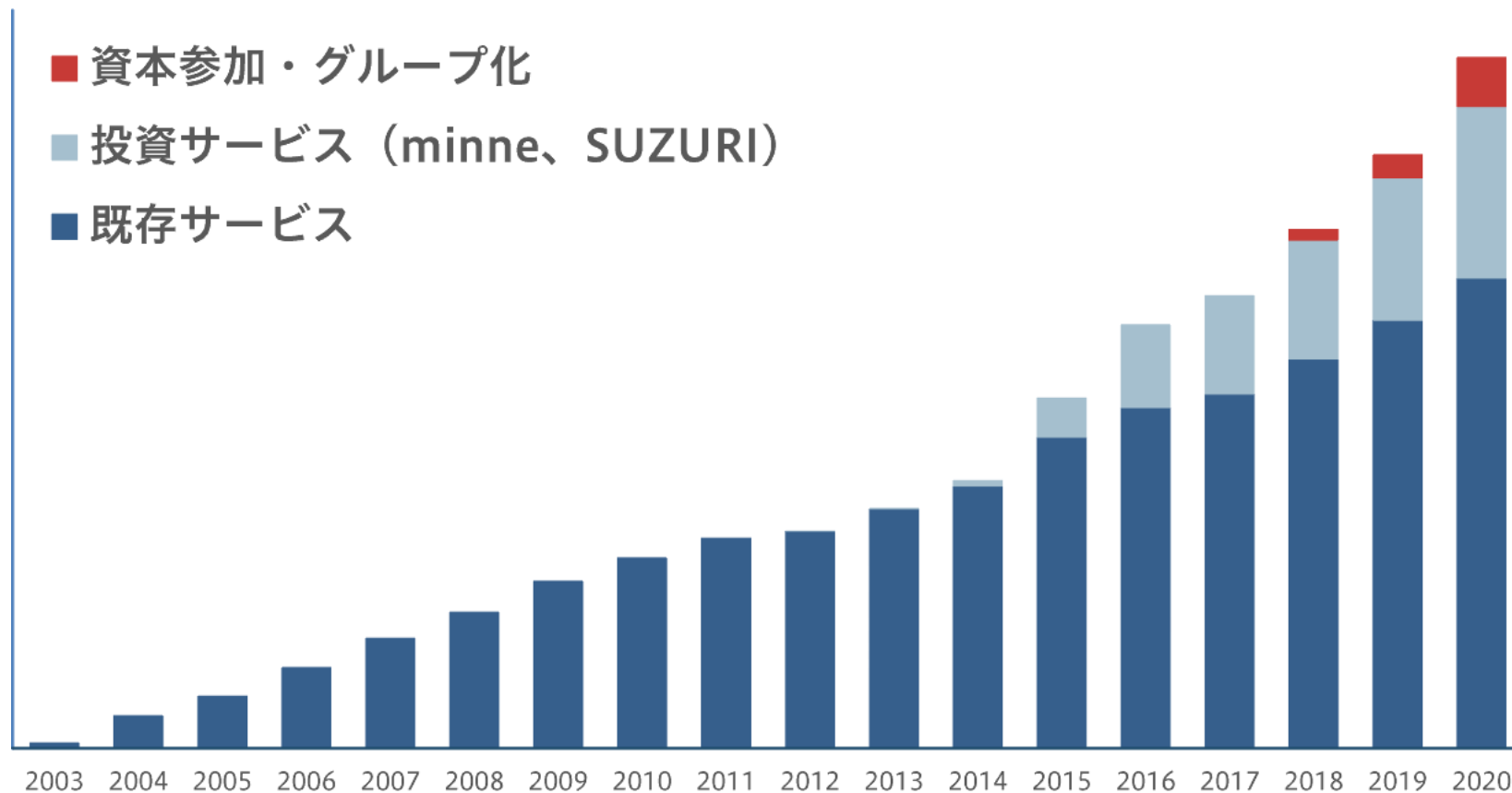
現在

日本で圧倒的No.1

アジアでNo.1

世界でNo.1

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。

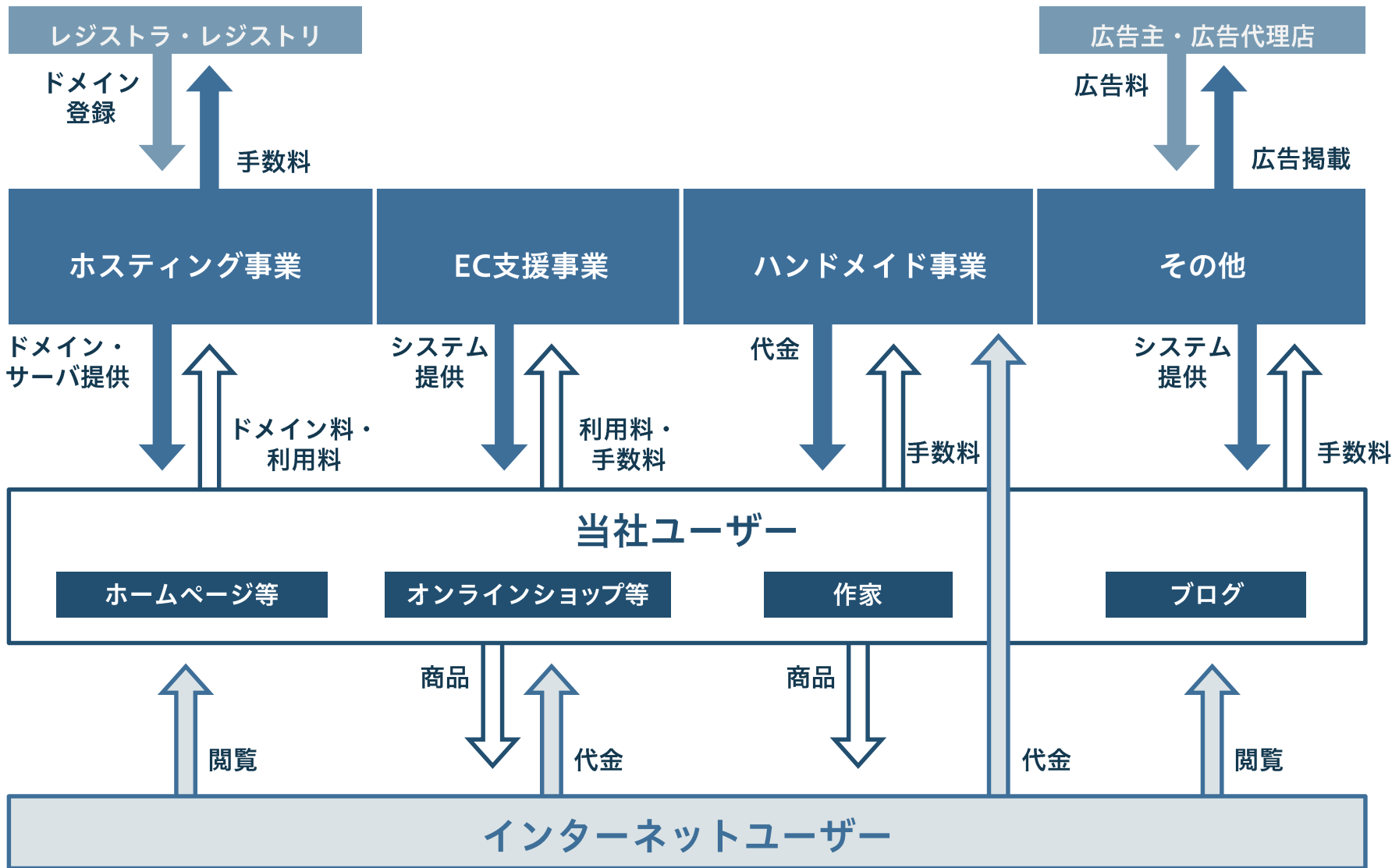
インターネットで可能性をつなげる、ひろげる

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。

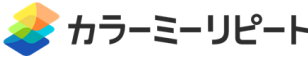
インターネットで何かを始めたいという人たちの可能性と、ペパボが提供するサービスが会うことで、「趣味で開業したネットショップがビジネスになった」、「ホームページで楽曲公開したことがメジャーデビューにつながった」といった、新たな可能性を生み出せるきっかけを提供したいと考えています。

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。

収益構造



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 事業	EC支援 事業	ハンドメイド 事業	その他
月額課金型	  	 		
従量課金型		  		
広告収入型				

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