COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

GMO ペパボ

3633 東証 JASDAQ

企業情報はこちら >>>

2019 年 3 月 20 日（水）

執筆：客員アナリスト
佐藤 譲
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

FISCO
FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2018 年 12 月期業績概要 01
2. 2019 年 12 月期業績見通し 01
3. 成長戦略 02
■会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 03
■事業概要 06
1. 事業セグメント 06
2. 強みと競合 11
3. 事業リスク 11
■業績動向 12
1. 2018 年 12 月期業績の概要 12
2. 事業セグメント別の動向 13
3. 財務状態とキャッシュ・フローの状況 17
■今後の見通し 19
1. 2019 年 12 月期の業績見通し 19
2. 主要事業の見通し 20
3. フリーランス向けファクタリングサービスを育成 23
■株主還元策 25
■情報セキュリティ対策 26

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

ハンドメイド事業「minne」が黒字化し、2019 年 12 月期の営業利益は大幅増益となる見通し

GMO ペパボ <3633> は、GMO インターネット <9449> のグループ会社で、インターネット関連サービスを展開している。主なサービスは、レンタルサーバー「ロリポップ！」、ネットショップ開業・作成サービス「カラーミーショップ」、ハンドメイドマーケット「minne（ミンネ）」などで、主に個人や個人事業主向けをターゲットにサービス展開している。

1. 2018 年 12 月期業績概要

2018 年 12 月期の売上高は前期比 11.3% 増の 8,200 百万円、営業利益は同 225.6% 増の 467 百万円と好調な決算となった。ホスティング事業や EC 支援事業で顧客単価アップの取り組みが奏効して増収増益となったことに加えて、ハンドメイド事業を中心にプロモーションコストが前期比で 259 百万円減少したことが増益要因となった。第 3 の収益柱として育成中の「minne」については、流通額が前期比 17.3% 増の 120 億円と順調に拡大し、期末の作家数も前期末比で 24.0% 増の 49 万人に増加するなど、オンラインのハンドメイドマーケット市場において確固たる地位を確立している。

2. 2019 年 12 月期業績見通し

2019 年 12 月期より、新たにフリーランス向けファクタリングサービス※を行う GMO クリエイターズネットワーク (株) を連結対象子会社とするため、連結業績での開示を行う。前期の単独業績との比較で見れば、売上高は前期比 12.2% 増の 9,200 百万円、営業利益は同 103.1% 増の 950 百万円と 6 期ぶりに営業利益は最高益を更新する見通し。ホスティング事業は設備投資やプロモーション強化を図るため一時的に減益を見込むが、EC 支援事業の収益拡大が続くほか、ハンドメイド事業が 2012 年の事業開始以降、初めて黒字化（前期 682 百万円の損失→ 77 百万円の利益）することが大きく寄与する。なお、GMO クリエイターズネットワークの業績影響については、売上高で 2 億円強の増収要因となるが、のれん償却費の計上等もあって利益面では若干の減益要因となる。

※ フリーランスと取引先の間に立ち、フリーランスが取引先に請求する金額を取引先に代わって即日支払するサービス。請求額の 3 ～ 10% を手数料収入とする。請求書買取り限度額は 1 万円～ 300 万円。

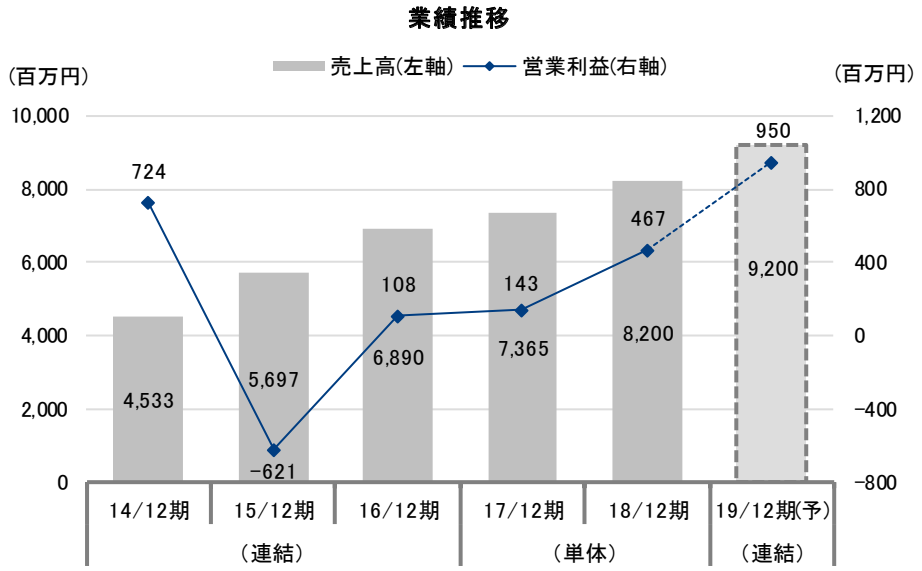
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 成長戦略

今後の成長戦略としては、主力のストックサービス（ロリポップ！、カラーミーショップ等）による安定的な収益を基盤として、新規サービス（minne、SUZURI（オリジナルグッズ作成・販売サービス）への積極投資や、2019 年より新たに加わったフリーランス向けファクタリングサービス等）の育成に取り組むことで、企業規模を拡大していく方針となっている。「minne」についてはマーケットプレイスとしての収益獲得だけでなく、今後はオフライン（イベント、ワークショップ開催等）での展開や作家への各種支援サービス、メディアの広告収入など収益の複層化に取り組むことで事業を拡大していく戦略となっている。また、フリーランス向けファクタリングサービスは、同社の既存サービスとのシナジーが期待される。実際、「ロリポップ！」ユーザーに 2018 年末に訴求したところ、2019 年 1 月の申し込み件数が前月比で 6 割増となるなど、親和性の高いサービスであることが確認されている。今後は「minne」や「SUZURI」との連携も予定しており、今後の収益成長が期待できる事業として注目される。

Key Points

- ストック型のホスティング事業と EC 支援事業を両輪に成長、第 3 の柱となるハンドメイド事業も黒字化が視野に入る
- 「minne」は収益の複層化を図ることで更なる成長を目指す
- フリーランス向けファクタリングサービスを成長事業として育成する



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

様々なニーズに対応したサービスを低価格で提供する インターネット関連サービス提供会社

1. 会社概要

同社は、GMO インターネットグループのインターネット関連サービス提供会社。「もっとおもしろくできる」という企業理念と、創立 10 周年の 2013 年に新たに制定した経営ミッション「インターネットで可能性をつなげる、ひろげる」のもと、インターネットで何かを始めたいという人々に対するツールとして、レンタルサーバー「ロリポップ！」、ネットショップ開業・作成サービス「カラーミーショップ」などの様々な高機能サービスを個人向け中心に低価格で提供している。現在は、高機能・高性能なサービスを法人にも提供しているほか、日本最大のハンドメイドマーケットとなった「minne」を第 3 の収益柱に育成すべく、注力している。

2. 沿革

同社は、前身の合資会社※1 から事業拡大のために個人向けホスティング事業を事業目的とした有限会社 paperboy&co.※2 として 2003 年 1 月に設立され、前身の合資会社から「ロリポップ！」「CGI CANDAY BOX」事業を譲受された。2004 年 1 月にドメイン取得代行サービス「ムームードメイン」を提供開始したのに続き、同年 2 月にはブログサービス「JUGEM」の提供を開始しコミュニティ事業に参入。同年 3 月に株式会社へ組織変更すると同時に、グローバルメディアオンライン（株）（現 GMO インターネット）の連結子会社となった。さらに、2005 年 2 月にはネットショップ開業・作成サービス「カラーミーショップ」の提供を開始し、EC 支援事業に参入、事業領域を拡大し、現在の事業基盤が整う。

※1 同社の前身は、個人向けホスティングサービスの提供を目的として 2001 年 10 月に家入一真（いえいりかずま）氏により設立された合資会社マダメ企画。同年 11 月に「学生や女性にもホームページ作りを楽しんでもらいたい」という思いから「ロリポップ！レンタルサーバー」の提供を開始した。
※2 創業者の家入一真氏が過去に新聞配達をしていたことに由来する。新聞配達員としての経験をきっかけに多くの人と出会い、起業に至ったという原点を忘れないようにと、英語で「新聞配達員」の意味を持つ「paperboy」に、仲間たちを意味する「company」の略である「&co.」を加えて命名された。

以後、「heteml（ヘテムル）」（2005 年 11 月）、「30days Album」（2008 年 4 月）など、様々なニーズに対応したサービスを提供、サービス領域を広げながら業績を拡大し、2008 年 12 月にジャスダック証券取引所（現東京証券取引所 JASDAQ スタンダード）に上場を果たした。2014 年 4 月には、創立 10 年を経過したことで新たな変化を図るとともに、GMO インターネットグループのブランド戦略とのシナジー効果や知名度、信頼性の向上のため、冠に「GMO」を付し、愛称として使われていた「ペパボ」を合わせた GMO ペパボ株式会社に社名変更した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

2015 年以降は、第 3 の収益柱を育成するため 2012 年よりサービスを開始したハンドメイドマーケット「minne」の事業に積極投資を行うとともに、2015 年 6 月にハンドメイド事業強化のため、ハンドメイドマーケット「tetote（テトテ）」を運営する OC アイランド（株）の株式を取得し、子会社化した（「tetote」については 2018 年 6 月にサービスを終了し「minne」に統合）。また、2016 年 7 月にはこれまで様々なサービスの開発・提供で培ってきたノウハウを活用し、インターネットの可能性を広げる「なめらかなシステム」※の実現に向けた新技術を研究・開発する「ペパボ研究所」を同社内に設立している。一方で、事業の集中と選択を進めるため、2016 年 1 月に電子書籍関連事業をブックオフコーポレーション <3313> へ、2017 年 2 月には高速モバイルインターネットサービス「PEPABO WiMAX」の事業を GMO インターネットにそれぞれ譲渡している。直近では 2019 年 2 月にフリーランス向けファクタリングサービスを行う GMO クリエイターズネットワークを第三者割当増資の引受けにより子会社化（出資比率 51.0%）しており、2019 年 12 月期より連結業績の開示を再開する。

※ 生物の細胞が持つ生命維持機能をインターネットサービスに応用した新しいシステムの構想で、AI（人工知能）により、システム自体がサービスを自律制御し、異常が起きる前に自動的に再構築するという仕組みのこと。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

沿革表

年月	概要
2003年 1月	福岡県福岡市中央区に個人向けホスティング事業を事業目的とした、有限会社 paperboy&co. を設立。前身の合資会社マダメ企画より「ロリポップ！」を移管、ホスティング事業に参入
2004年 1月	ロリポップ！レンタルサーバーにおいてオンラインショッピングカート機能『カラーミーショップ！ミニ』の提供を開始
2004年 1月	ドメイン取得代行サービス「ムームードメイン」提供開始
2004年 2月	レンタルブログサービス「JUGEM」提供開始
2004年 3月	有限会社より株式会社へ組織変更
2004年 3月	グローバルメディアオンライン株式会社（現 GMO インターネット株式会社）を割当先とした第三者割当増資を実施し、同社の連結子会社となる
2005年 2月	ネットショップ開業・作成サービス「Color Me Shop ！ pro」（現・カラーミーショップ）提供開始、EC 支援事業に参入
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
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（現・東京証券取引所 JASDAQ スタンダード）に上場［証券コード：3633］
2009年 5月	ホームページ構築 ASP サービス「グーペ」提供開始
2009年10月	ブックレビューコミュニティサイト「ブクログ」運営開始
2010年 6月	電子書籍作成・販売プラットフォーム「パブー」提供開始
2012年 1月	ハンドメイドマーケット「minne（ミンネ）」提供開始
2012年 6月	電子書籍関連事業を会社分割し、株式会社ブクログを設立
2012年 8月	開発者向けクラウドホスティングサービス「Sqale（スケール）」提供開始
2012年10月	英語圏向けショッピングカート ASP サービス「Jugem Cart（ジュゲム カート）」提供開始、海外事業に参入
2014年 4月	株式会社 paperboy&co. より GMO ペパボ株式会社へ商号変更
2014年 4月	オリジナルグッズ作成・販売サービス「SUZURI」提供開始
2014年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
2015年 6月	ハンドメイドマーケット「tetote（テトテ）」などを展開する OC アイランド株式会社（2016 年 1 月 GMO ペパボオーシー株式会社へ商号変更）をグループ化
2016年 1月	株式会社ブクログの電子書籍関連事業を、ブックオフコーポレーション株式会社へ譲渡
2016年 7月	新技術の創造と実践に取り組む研究開発組織「ペパボ研究所」を設立
2017年 1月	ハンドメイド事業の成長をさらに加速させるため、同社を存続会社として GMO ペパボオーシー株式会社と合併
2017年 2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）」を事業譲渡
2017年11月	リピート通販サービス「カラーミーリピート」提供開始
2018年 4月	株式会社ベーシックが運営するオンデマンドオリジナルグッズ作成サービス「Canvath」事業を譲受け
2018年 6月	伝統工芸職人向けマーケティング支援を行うニューワールドに出資
2018年 9月	情報セキュリティ事業を事業目的とした、GMO ペパボガーディアン（株）を設立
2019年 2月	フリーランス向けファクタリングサービス「FREENANCE」を運営する GMO クリエイターズネットワーク（株）を第三者割当増資引受けにより連結子会社化

出所：有価証券報告書及びホームページよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

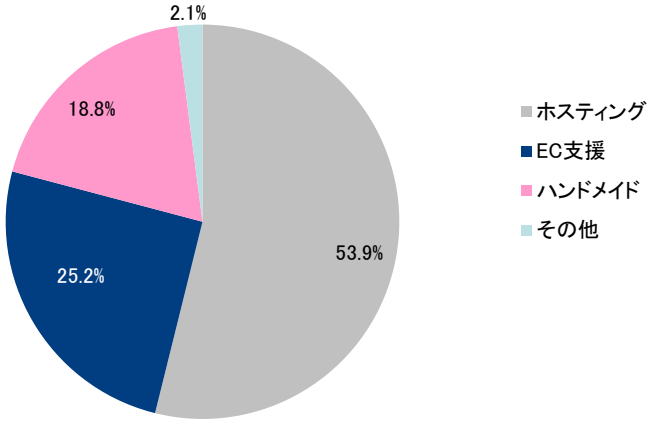
ストック型のホスティング事業と EC 支援事業を両輪に成長、第 3 の柱となるハンドメイド事業も黒字化が視野に入る

1. 事業セグメント

同社が手掛ける事業は、レンタルサーバー「ロリポップ！」、ドメイン取得代行サービス「ムームードメイン」などのホスティング事業、ネットショップ開業・作成サービス「カラーミーショップ」、オリジナルグッズ作成・販売サービス「SUZURI」などの EC 支援事業、ハンドメイドマーケット「minne」から成るハンドメイド事業の 3 つの事業セグメントと、その他の事業（ブログサービス「JUGEM」など）で構成されている※。2018 年 12 月期のセグメント別売上構成比は、ホスティング事業 53.9%、EC 支援事業 25.2%、ハンドメイド事業 18.8%、その他 2.1% であった。

※ 同社のホスティング事業、EC 支援事業、ハンドメイド事業は親会社 GMO インターネットの事業セグメントのインターネットインフラ事業に、その他はインターネット広告・メディア事業に含まれている。

セグメント別売上構成比(2018年12月期)



出所：会社資料よりフィスコ作成

(1) ホスティング事業

Web サイトやホームページを開設するためのサーバーや各種機能、ドメイン等を提供し、各サービスの利用料を売上げとして計上するストック型のビジネスモデルとなる。主要サービスは以下のとおり。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

a）ロリポップ！

インターネット初心者からヘビーユーザーまで幅広い層をターゲットとしたレンタルサーバーサービスで、同事業セグメントの売上高の 4 割程度、利益の 7 割程度を占める主力サービス。敷居の高かったホスティングサービスを誰でも気楽に使えるように月額 100 円※からという低価格帯で提供したことで、個人向けレンタルサーバー市場を開拓する先駆者となった。簡単にホームページを作成できる豊富なマニュアルやレスポンスの早いカスタマーサービスに加えて、ホームページ作成のために必要なソフトウェアや各種 ASP サービスも提供する。足元は様々な料金プランやオプションサービスの提供により、個人事業主から中小企業まで顧客対象を広げている。

※ 月額基本料金プランは、100 円、250 円、500 円（標準プラン）、2,000 円と 4 つのプランを用意している。

2018 年 4 月には新プランとして「ロリポップ！マネージドクラウド」の正式版をリリースしている。独自開発したコンテナ型仮想化技術を活用して、一時的なアクセス集中時でも高速かつ安定的な稼働を実現したサービスとなる。顧客ターゲットは Web サイトへのアクセスが集中し、閲覧不能となるリスクがあるユーザー（個人のクリエイターや中小企業等）となる。料金プランは月額基本料金 980 円＋従量課金制となっている。

b）ムームードメイン

低価格のドメイン取得代行サービスで、ドメイン登録をオンライン上で簡単に行えることが特徴となっている。従来は、ドメイン取得までに申請書類の郵送など手続きに手間が掛かったが、同サービスの開始により個人によるドメイン取得が一気に広がり、2018 年 12 月末の契約数は 124 万件に達している。同事業セグメントの売上高の 5 割弱、利益の 2 割弱を占めている。代行サービスのため利益率は他のサービスよりも相対的に低い。

c）ヘテムル

デザイナーやクリエイターなど上級者を対象としたレンタルサーバーサービス。安全なサイト構築が可能となる「独自 SSL ※」のほか、複数の Web サイトが運用できるマルチドメイン機能、サーバー上のデータを定期的に保存するバックアップオプション機能など、高度な Web サイト運用が可能となる環境を月額 800 円から提供している。

※ SSL とは、インターネット上の情報を暗号化し送受信するための通信技術の呼称。

d）30days Album（サーティーデイズアルバム）

写真データをオンラインで共有・保管・公開できるサービス。「合い言葉」により写真を安全に共有できるオンラインアルバムと容量に制限のないフォトストレージの基本機能を月額 300 円から提供している（無料プラン有）。また、スマートフォンやタブレットなど、様々なデバイスに対応したアプリも提供している。利用ユーザー数は 2018 年 12 月末で 90 万人を超えている。

（2）EC 支援事業

EC（電子商取引）の運営を支援するネットショップ開業・作成サービスなどを格安の料金で提供する。サービスの利用料金や手数料を売上計上するストック型のビジネスモデルとなる。主要サービスは以下のとおり。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

a）カラーミーショップ

オンラインショップの運営初心者でもブログを作成する感覚で簡単かつ低料金で開店できるシステムとなっているのが特徴で、2018 年 12 月末の契約件数は 4.3 万件と国内の有料サービス※では最大手となっている。個人商店から大規模販売店まで幅広いニーズに応える豊富な機能を備えているほか、デザインを細かくカスタマイズすることが可能なため、クリエイターが作品や自主 CD を販売するなど自己表現の場としても活用されている。同事業セグメント売上高の 6 割程度、利益の 9 割程度を占める主力サービスとなっている。また、2017 年 11 月よりリピート通販サービス「カラーミーリピート」のサービス提供も開始している。

※ 月額基本料金プランは、834 円、1,234 円、3,000 円（標準プラン）、7,223 円と 4 つのプランを用意している。

b）SUZURI（スズリ）

自身で制作したイラストや写真の画像をサイトにアップロードするだけで、T シャツ、マグカップ、スマートフォンケースなど様々なオリジナルグッズを作成・販売できるサービス。初期投資費用や在庫管理などのリスクがなく、アイテムの作成（製作は外部委託）から配送までを「SUZURI」で一貫してサポートするため、安心して作品の販売や購入ができる。

c）Canvath（キャンバス）

自身がデザインしたイラストや撮影した写真をアップロードするだけで、スマートフォンアクセサリーやマグカップ、T シャツなどオリジナルのグッズが作成できるサービス。ネットショップオーナーやクリエイターが「Canvath」を利用することで、オリジナルグッズを 1 個から最安値で仕入れることができる。ネットショップを運営している場合には、オリジナルグッズがショップで売れた後に、「Canvath」上で発注することで在庫リスクなく、ショップ運営することが可能となる。2018 年 4 月に（株）ベーシックから同事業を譲り受けた。

d）グーペ

簡単ホームページ作成サービス。飲食店を始め、美容院、マッサージ、ネイルサロンなどのひな形が用意されており、ホームページ作成経験のない初心者でもデザイン性の高いホームページを作成することが可能となっている。

（3）ハンドメイド事業

インターネット上で手軽に手作り作品の展示・販売ができる国内最大のハンドメイドマーケット「minne」の事業で、販売手数料（取引額の 10%）が主な売上となる。「minne」の特徴は、ホームページ作成経験のない初心者でも簡単に販売機能を備えたギャラリーページの作成ができることにあり、決済は「minne」が代行するため作家と購入者が安心して作品を売買できる場として利用されている。カテゴリー別売上比率（2018 年）は、アクセサリーが 25%、バッグ・財布・小物が 13% と両カテゴリーで 3 割強を占め、また、ハンドメイド作品の製作に必要となる生地・糸や各種パーツなど素材の売上比率も 11% を占めている。2014 年はアクセサリーで 51.6%、バック・雑貨で 15.1% と両カテゴリーで 6 割を超えていたことから、流通量の広がりとともに、取扱ジャンルも多岐に広がってきていることがうかがえる。2018 年 12 月末時点の登録作家数は 49 万人、登録作品数は 913 万点、アプリダウンロード数は 1,027 万件となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（4）その他

ブログなどインターネット上でのコミュニケーションを軸とした各種サービスを提供しており、無料サービスについては広告掲載料、有料サービスについては利用料金や手数料を主な売上としている。主要サービスとなる JUGEM（ジュゲム）は、デザイン性の高さと使いやすいインターフェースを強みとするブログサービスで、細部までカスタマイズできる自由度の高いシステムが特徴となっている。ユーザーの用途によって手軽な無料プラン（ブログに広告が表示される）と、多くの機能が利用でき、広告が表示されない有料プラン「JUGEM PLUS」（月額 300 円）がある。

また、2019 年 12 月期より新たに子会社化した GMO クリエイターズネットワークの事業も含まれることになる。現在の主力サービスは編集プロダクションサービスとなる「studio woofoo（スタジオウーフー）」※だが、今後は新サービスとなるフリーランス向けファクタリングサービス「FREENANCE」に注力していく。

※ 原稿や Web サイトの制作、撮影等の各種コンテンツ制作をクライアント企業から受注し、約 2 万人の登録クリエイターに発注、同社が品質チェックを行った上で、クライアント企業に納品するビジネスモデルとなる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

主要サービスの概要一覧

	ビジネスモデル			料金、契約者数等	サービス内容等
	月額課金型	従量課金型	広告収入型		
ホスティング事業					
ロリポップ！	○			月額料金：100 円 / 月～ レンタルサーバー全体の契約数 43.6 万件（43.8 万件）	「すぐに使える、ずっと使える」をキャッチコピーに、初心者の方からビジネスまで幅広いニーズに対応する国内最大級のレンタルサーバー。
ヘテムル	○			月額料金：800 円 / 月～	圧倒的なコストパフォーマンスで、個人からビジネス利用まで様々な Web サイトに対応する高機能ホスティングサービス。
ムームードメイン	○			取得料金：69 円 / 年～ 契約数：124 万件（123 万件）	400 種類を超えるドメインや希少価値の高いプレミアムドメインなどを取得・管理できるドメイン総合サービス。
30days Album	○			月額料金：300 円 / 月～ ※一部無料プランもあり	家族や友人、仲間と、アプリや Web で手軽に写真共有ができる、オンラインアルバム＋フォトストレージサービス。
EC 支援事業					
カラーミーショップ	○			月額料金：834 円 / 月～ 契約数：4.3 万件（4.5 万件）	本格的なネットショップから趣味のお店を開きたい人まで、幅広いニーズに応えるネットショップ運営サービス。
グーペ	○			月額料金：1,000 円 / 月～	個人から店舗・企業のオフィシャルサイトまで、様々なホームページを PC やスマートフォンから簡単に作成できるサービス。
SUZURI		○		会員数：23 万人（18.5 万人）	イラストや写真をアップロードするだけで、T シャツやスマートフォンケースなど、オリジナルグッズを製作・販売できるサービス。
Canvath		○		-	デザインしたイラストや撮影した写真をアップロードするだけで、スマートフォンアクセサリーやマグカップ、T シャツなどのオリジナルグッズが製作できるサービス。
ハンドメイド事業					
minne（ミンネ）		○		作家数：49 万人（39 万人） 登録作品数：913 万点（689 万点）	アクセサリーやバッグ・雑貨・家具など、作家の想いがこもったハンドメイド作品を販売・展示・購入ができる、国内最大のハンドメイドマーケット。
その他					
JUGEM（ジュゲム）			○		“ デザインで選ぶブログサービス ” をコンセプトに、使いやすさとカスタマイズ性の高さが特徴のブログサービス。
FREENANCE（フリーナンス）		○			フリーランスに対し請求資料買収により資金を融通するなどフリーランス向け金融支援サービス。

注：契約者数等の数値は 2018 年 12 月末時点。カッコ内は 2017 年 12 末時点。
出所：決算説明会資料及び決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

個人・個人事業主向けを中心にリーズナブルな価格でサービス提供できる開発力や企画力が強み

2. 強みと競合

同社の強みは、これまでインターネットに関連した 30 以上のサービスを独自に開発・運用し、そのノウハウを蓄積していることにある。また、サービスのネーミング、Web サイトやアプリなどのデザインにおけるオリジナリティも同社の大きな特徴となっており、創業来の強みの 1 つであると考えられる。

同社が提供するサービスの参入障壁は比較的低いため、サービスを開始した当時に比べると競合企業も増加している。主な競合企業について見ると、ホスティング事業（レンタルサーバー）ではさくらインターネット <3778> が挙げられ、個人用レンタルサーバー市場では 2 社で約 5 割のシェアを握っている。参入企業は多いものの、業界最低水準の料金でサービスを提供しているため、同社のシェアは安定して推移していると見られる。

また、EC 支援事業のうち「カラーミーショップ」のような EC サイト構築システムは、E ストアー <4304> を始め多数の企業が参入しており顧客獲得競争が激しい市場となっている。ハンドメイド事業に関しては、（株）クリーマ（作品数で業界第 2 位の「Creema」を運営）が競合として挙げられるが、登録作品数は約 160 万点と「minne」の 2 割弱の規模しかなく、現時点ではほぼ独壇場の地位を固めていると言える。

3. 事業リスク

事業リスクとしては、同社サービスが個人向け中心で数多くのデータを扱っている性格上、個人情報の流出など情報漏えいが発生する可能性がゼロではないことが挙げられる。実際、2018 年 1 月に「カラーミーショップ」のサービスにおいて外部からの不正アクセスにより、顧客（ショップオーナー）のクレジットカード情報が一部流出する事案が発生した。同社では直ちに対処を行い、再発防止委員会を設置。事実関係の調査、原因の調査、再発防止策の提言をまとめ、3 月上旬に調査報告書を公表している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2019 年 12 月期業績は増収増益を達成、売上高と当期純利益は過去最高を更新

1. 2018 年 12 月期業績の概要

2018 年 12 月期の業績は、売上高が前期比 11.3% 増の 8,200 百万円、営業利益が同 225.6% 増の 467 百万円、経常利益が同 203.2% 増の 524 百万円、当期純利益が同 289.8% 増の 467 百万円と増収増益となり、期初予想に対してもすべての項目で上回って着地した。売上高については主力 3 事業すべてで増収となり、過去最高を連続更新した。また、営業利益についてもホスティング事業、EC 支援事業が増益となったほか、ハンドメイド事業も損失額が縮小し 3 期連続の増益となり、当期純利益は 5 期ぶりに最高益を更新するなど好調な決算となった。

営業利益の増減要因を見ると、増収に伴う利益増（400 百万円）並びにプロモーションコストの減少（259 百万円）が増益要因となり、人件費の増加（223 百万円）やその他コストの増加（112 百万円）を吸収した格好となっている。「minne」では、プロモーションコストが 270 百万円減少した。なお、特別損失 114 百万円（ソフトウェア資産の減損損失 59 百万円、情報セキュリティ対策費 48 百万円等）を計上した一方で、特別利益 45 百万円（受取保険金 33 百万円等）を計上した。税負担が少なくなっているが、これは繰延税金資産を計上したことによる。

2018 年 12 月期業績実績

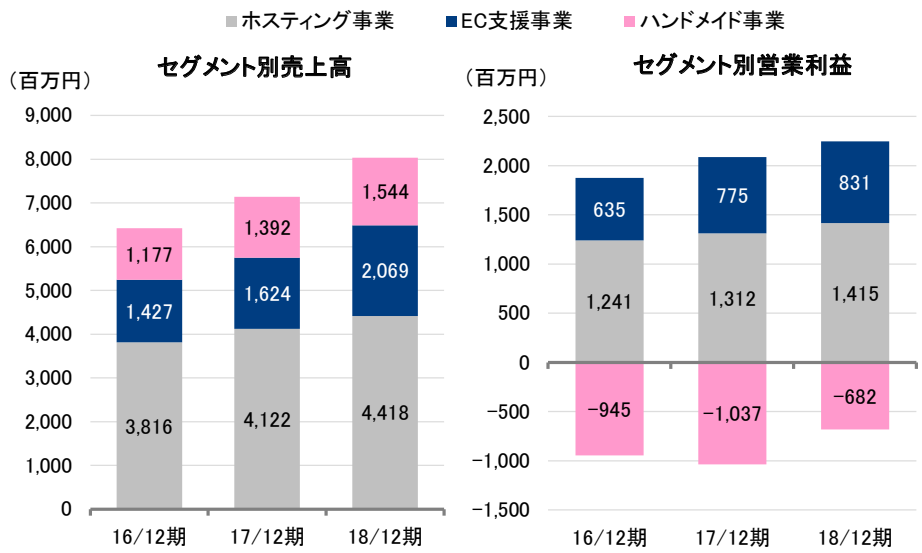
（単位：百万円）

	17/12 期		18/12 期				
	実績	対売上比	会社計画※	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	7,365	100.0%	8,150	8,200	100.0%	11.3%	0.6%
売上総利益	4,436	60.2%	-	4,908	59.8%	10.6%	-
販管費	4,292	58.3%	-	4,440	54.1%	3.4%	-
営業利益	143	2.0%	450	467	5.7%	225.6%	3.9%
経常利益	172	2.3%	500	524	6.4%	203.2%	4.8%
特別損益	-16	-	-	-69	-	-	-
当期純利益	119	1.6%	500	467	5.7%	289.8%	-6.6%

※会社計画は 2018 年 12 月時点
出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向



注：16/12 期は連結ベース
出所：決算短信よりフィスコ作成

ホスティング事業、EC 支援事業は顧客単価の上昇、ハンドメイド事業はプロモーションコストの削減が増益要因に

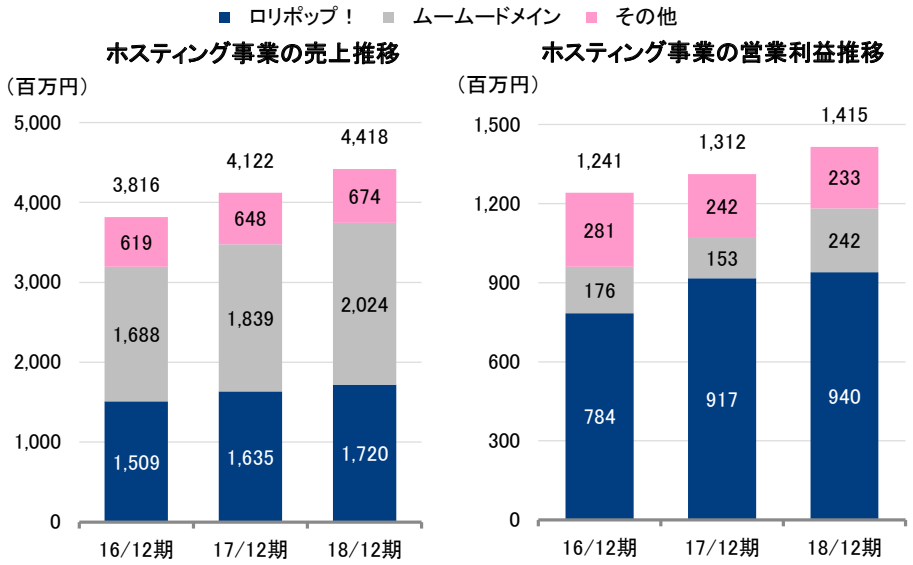
2. 事業セグメント別の動向

（1）ホスティング事業

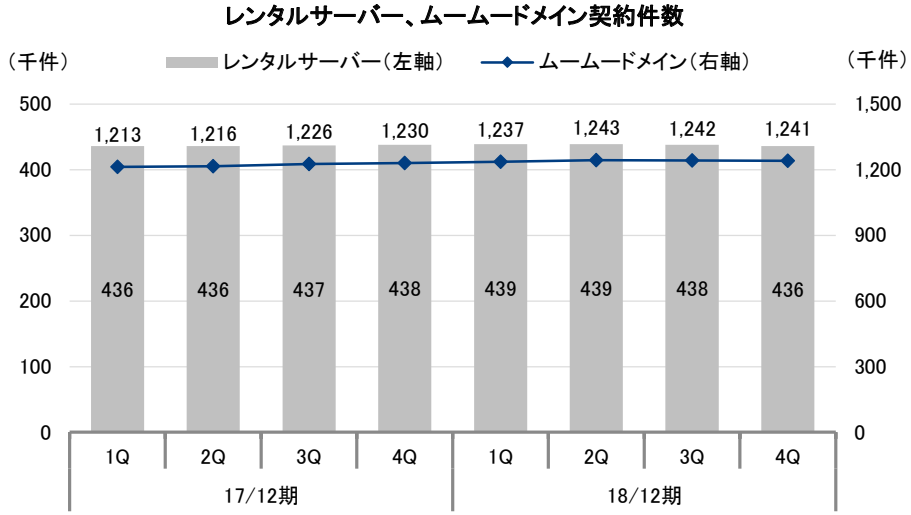
ホスティング事業の売上高は前期比 7.2% 増の 4,418 百万円、営業利益は同 7.8% 増の 1,415 百万円と増収増益基調が続いた。2018 年 12 月期末における契約件数は、「ロリポップ！」を中心としたレンタルサーバーが前期末比 0.4% 減の 436 千件、ドメイン取得代行サービスの「ムームードメイン」が同 0.9% 増の 1,241 千件とほぼ横ばい圏で推移したが、平均顧客単価の上昇が増収増益要因となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成



出所：決算短信よりフィスコ作成

主要サービス別で見ると、「ロリポップ！」の売上高は前期比 5.2% 増の 1,720 百万円、営業利益は同 2.5% 増の 940 百万円となった。レンタルサーバーの期末契約件数は 43 万件と前期末比で若干減少したものの、平均顧客単価が前期比で 6.0% 上昇したことが増収増益要因となった。料金プランのなかで標準プラン（500 円 / 月）を選択する顧客が増加傾向にあることが要因となっている。2018 年 12 月期第 4 四半期の平均単価は 358 円となっており、まだしばらくは上昇傾向が続くものと予想される。営業利益率が若干低下したのは 2018 年 4 月に正式版をリリースした新プラン「マネージドクラウド」（課金は 7 月から開始）のプロモーション費用が増加したことによる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

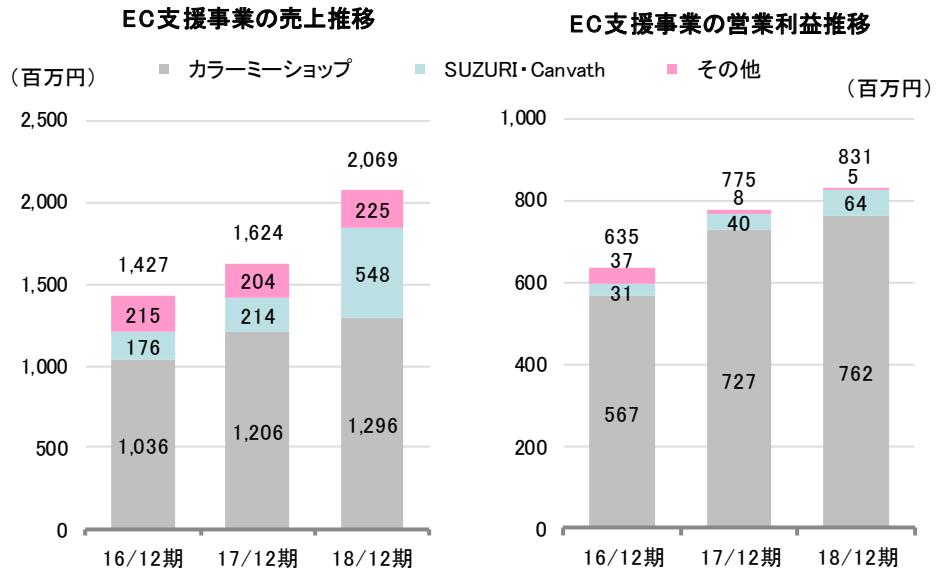
一方、「ムームードメイン」の売上高は前期比 10.1% 増の 2,024 百万円、営業利益は同 57.8% 増の 242 百万円となった。2018 年 4 月より原価率の高かった一部のドメインに関して取得料金を値上げしたことが増収増益要因となっている。2017 年 12 月期の平均顧客単価は 350 円程度だったが、2018 年 12 月期は 400 円前後の水準まで上昇した。2018 年 12 月期第 4 四半期だけで見ると 413 円と上昇傾向が続いており、「ロリポップ！」と同様しばらくは増収増益要因となりそうだ。

※ 2017 年 12 月期は円安による仕入原価高の影響で減益となっていた。2018 年 12 月期より為替変動リスクが生じないよう契約条件の見直しを行っている。

（2）EC 支援事業

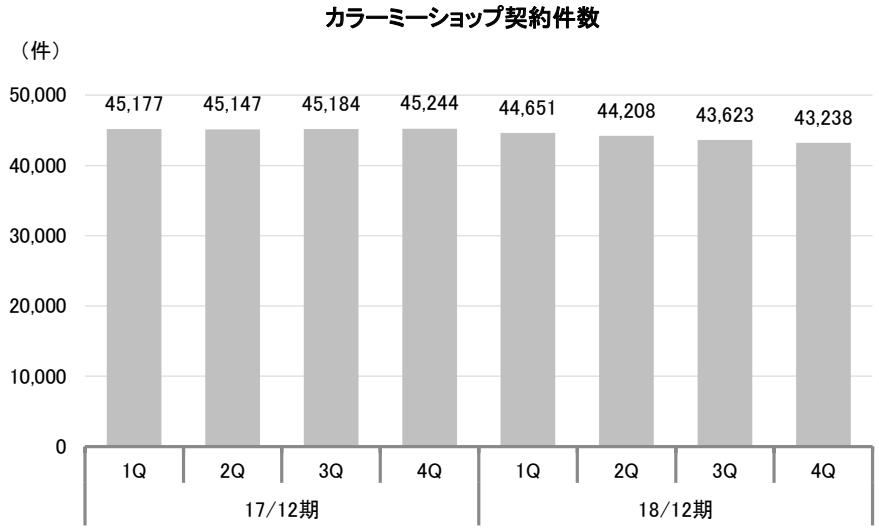
EC 支援事業の売上高は前期比 27.4% 増の 2,069 百万円、営業利益は同 7.2% 増の 831 百万円と増収増益基調が続いた。このうち、主力のネットショップ開業・作成サービス「カラーミーショップ」の売上高は同 7.5% 増の 1,296 百万円、営業利益は同 4.7% 増の 762 百万円と増収増益基調となった。2018 年 1 月に発生した情報流出のインシデントの影響により、各種プロモーション等を控えたことから、期末の契約件数は前期末比 4.4% 減の 43,238 件とサービス開始以降、初めて減少に転じている。ただ、解約の多くは取引規模の小さい顧客であったこと、また、継続的にアップセル施策に取り組んだことによりレギュラープラン（3,000 円 / 月）の比率が上昇し、平均顧客単価が前期比 8.6% 程度上昇したことが増収増益要因となった。2018 年 12 月期第 4 四半期の顧客単価は 2,608 円 / 月まで上昇しているが、もうしばらくは上昇余地があると見られる。

ここ最近は月額料金無料の格安事業者が台頭し始めており、従来、低料金プランで契約していた顧客層が格安事業者に流れていることも契約件数減少の一因と見られるが、同社では価格競争はせずに売れるショップ（顧客）を育成し、流通額を拡大していくことで顧客単価を引き上げ、収益を拡大していく戦略となっている。なお、契約件数については 2019 年春頃までは緩やかな減少傾向が続くと会社側では見ている。契約期間（3 ヶ月、6 ヶ月、12 ヶ月）満了のタイミングで解約を考えている顧客がまだ一定数残っていると考えているためだ。一方で、新規契約件数はインシデント発生前の水準まで回復しているため、減少幅については今後縮小していく見通し。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算短信よりフィスコ作成

一方、オリジナルグッズ作成・販売サービス「SUZURI」、「Canvath」については、売上高で前期比 156% 増の 548 百万円、営業利益で同 60% 増の 64 百万円となった。「SUZURI」については、T シャツのキャンペーンセールがヒットしたほか、インテリアアイテムや秋冬ファッション商品等の新アイテムを追加したこと、ユーザー機能の拡充に取り組んだことなどにより、売上高が 5 億円を超えるまでに成長したほか、営業利益も増益となった。累積会員数についても前期末の 18.5 万人から 23 万人に拡大し、着実に認知度が向上してきたものと考えられる。

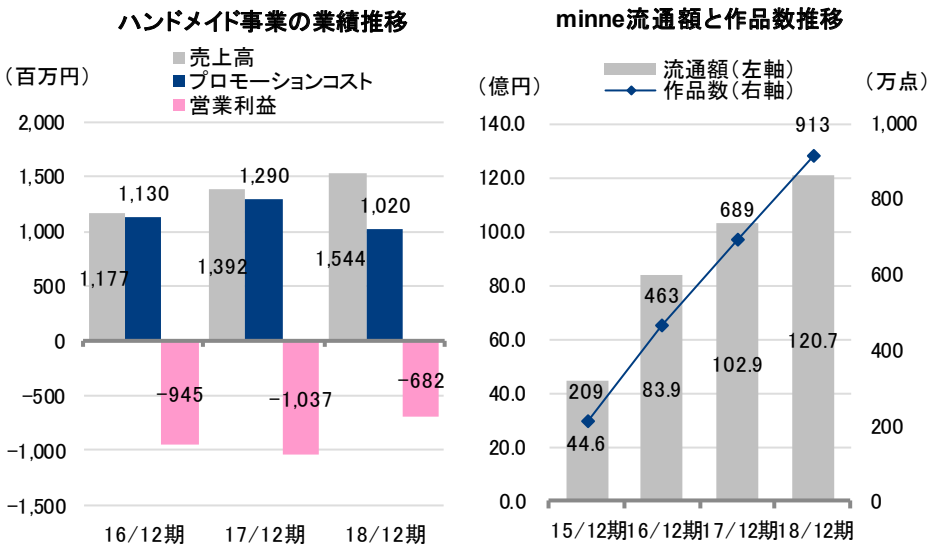
また、2018 年 4 月に事業譲受したオンデマンドオリジナルグッズ作成サービス「Canvath」についても増収増益に貢献している。同社では国内におけるクリエイターの活動を支援していくための場として、オンデマンドのオリジナルグッズ作成・販売市場の普及拡大を目指しており、今後も「SUZURI」「Canvath」については積極的に事業を拡大していく方針となっている。

（3）ハンドメイド事業

ハンドメイド事業の売上高は前期比 10.9% 増の 1,544 百万円、営業損失は 682 百万円（前期は 1,037 百万円の損失）となった。「minne」の認知度向上を図るため、2018 年春に 3 回目となる大規模イベント「minne のハンドメイドマーケット 2018」を開催したほか、オフライン施策（イベント、ワークショップ出展等）や Web 広告を中心としたプロモーション施策を実施した。また、流通額の拡大とサイトの活性化を図るため、クーポン施策も積極的に展開した。

こうした取り組みの結果、流通額は前期比 17.3% 増の 12,073 百万円となり、期末の作家数は前期末比 24.0% 増の 49 万人、作品数は同 32.5% 増の 913 万点、アプリダウンロード数は同 19.0% 増の 1,027 万件となった。また、平均注文単価についても 2017 年 12 月期第 4 四半期の 2,900 円台から 2018 年 12 月期第 4 四半期は 3,112 円と上昇傾向が続くなど好循環となってきている。費用面ではプロモーションコストが前期実績の 1,290 百万円から 1,020 百万円と 270 百万円減少した。Web 広告など効率的な運用を進めたことが要因となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



注：プロモーションコストは広告宣伝費、販促費、ポイント引当金繰入額の合計
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

（4）その他

その他には、主にブログサービス「JUGEM」が属しているが、2017 年 2 月に高速無線通信サービス「PEPABO WiMAX」を事業譲渡した影響により、売上高で前期比 25.5% 減の 168 百万円、営業利益で同 68.5% 減の 31 百万円となった。

無借金経営で手元キャッシュの増加傾向続き、財務内容は健全

3. 財務状態とキャッシュ・フローの状況

2018 年 12 月期末の総資産は前期末比 700 百万円増加の 6,077 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現金及び預金（関係会社預け金含む）が 311 百万円、売掛金が 140 百万円、繰延税金資産が 67 百万円増加した。一方、固定資産は有形固定資産が 31 百万円減少したが、無形固定資産でのれんを 51 百万円計上したほか、ソフトウェア資産が仮勘定含めて 39 百万円増加し、また、投資有価証券が 141 百万円増加した。

負債合計は前期末比 216 百万円増加の 4,370 百万円となった。流動負債で前受金が 51 百万円、賞与引当金が 46 百万円、未払消費税等が 37 百万円増加するなど合計 194 百万円増加したほか、固定負債では繰延税金負債が 22 百万円増加した。また、純資産は前期末比 483 百万円増加の 1,706 百万円となった。主に利益剰余金が 401 百万円、その他有価証券評価差額金が 68 百万円増加したことによる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

キャッシュ・フローの状況を見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは 674 百万円の収入となった。主に税引前当期純利益 454 百万円、減価償却費 211 百万円によるものとなっている。投資活動によるキャッシュ・フローは 311 百万円の支出となった。「Canvath」事業取得費用として 60 百万円を支出したほか、無形固定資産の取得で 184 百万円、有形固定資産の取得で 85 百万円を支出した。また、財務活動によるキャッシュ・フローは配当金の支払いで 65 百万円、ストックオプションの行使による収入で 13 百万円となり、合計 51 百万円の支出となっている。以上の結果、期末の現金及び現金同等物の残高は前期末比で 311 百万円増加の 2,702 百万円となった。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は収益拡大に伴い前期末の 21.6% から 27.1% に上昇し、流動比率も 106.3% から 113.0% に上昇するなど財務の健全性は向上したと言える。手元キャッシュは 27 億円と年々増加傾向にあるほか、無借金経営でストック型ビジネスを主力サービスとしていることから、財務内容は健全な状態にあると判断される。

簡易貸借対照表

（単位：百万円）

	15/12 期末	16/12 期末	17/12 期末	18/12 期末	増減額
流動資産	3,073	3,784	4,358	4,853	494
現預金	1,556	2,124	2,391	2,702	311
固定資産	988	985	1,018	1,224	206
有形固定資産	332	309	297	266	-31
資産合計	4,062	4,770	5,376	6,077	700
流動負債	3,038	3,532	4,099	4,294	194
固定負債	11	52	53	76	22
負債合計	3,050	3,585	4,153	4,370	216
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産合計	1,012	1,184	1,223	1,706	483
【安全性指標】					
自己資本比率	24.2%	23.5%	21.6%	27.1%	5.5pt
流動比率	101.2%	107.1%	106.3%	113.0%	6.7pt

注：現預金には関係会社預け金含む。16/12 期以前は連結ベース。
出所：決算短信よりフィスコ作成

簡易キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	15/12 期	16/12 期	17/12 期	18/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	-503	705	639	674
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	279	-137	-294	-311
財務活動によるキャッシュ・フロー	-328	-0	-79	-51
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-223	568	345	363
現金及び現金同等物の期末残高	1,556	2,124	2,391	2,702

注：16/12 期以前は連結ベース
出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2019 年 12 月期は「minne」の黒字化によって収益性が大きく向上し、営業利益は 2 倍増となる見通し

1. 2019 年 12 月期の業績見通し

2019 年 12 月期から GMO クリエイターズネットワークを連結対象子会社とすることに伴い、連結業績での開示を行う。前期の単独業績との比較で見れば、売上高は前期比 12.2% 増の 9,200 百万円、営業利益が同 103.1% 増の 950 百万円、経常利益が同 83.6% 増の 962 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 46.5% 増の 684 百万円といずれも過去最高を更新する見通しだ。

すべての事業セグメントで増収を見込んでいることに加えて、「minne」がプロモーションコストの減少により、サービス開始以降初めて黒字化することが増益要因となる。営業利益の増減要因を見ると、増収による利益増（337 百万円）やプロモーションコストの減少（552 百万円）、その他コストの減少（28 百万円）が増益要因となり、人件費の増加（434 百万円）を吸収する格好となる。なお、GMO クリエイターズネットワークについては売上高で 2 億円強が見込まれるものの、のれん償却費の計上等もあって利益面では若干の減益要因になると考えられる。

簡易損益計算書

（単位：百万円）

	15/12 期	16/12 期	17/12 期	18/12 期	19/12 期（予）
売上高	5,697	6,890	7,365	8,200	9,200
前期比	25.7%	20.9%	6.9%	11.3%	12.2%
営業利益	-621	108	143	467	950
前期比	-	-	32.6%	225.6%	103.1%
経常利益	-597	135	172	524	962
前期比	-	-	27.6%	203.2%	83.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	-797	153	119	467	684
前期比	-	-	-21.9%	289.8%	46.5%
＜収益性分析＞					
売上高営業利益率（%）	-10.9	1.6	2.0	5.7	10.3
売上高経常利益率（%）	-10.5	2.0	2.3	6.4	10.5
売上高当期純利益率（%）	-14.0	2.2	1.6	5.7	7.4
EPS（円）	-299.93	58.24	45.49	177.30	259.41
BPS（円）	372.61	425.47	440.74	624.89	-
ROA（%）	-14.1	3.1	3.4	9.2	-
ROE（%）	-51.6	14.6	10.5	33.3	-

注：17/12 期、18/12 期のみ単独決算
出所：決算短信および決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

「minne」は収益の複層化を図ることで更なる成長を目指す

2. 主要事業の見通し

主要セグメント別売上高

（単位：百万円）

	16/12 期	17/12 期	18/12 期	19/12 期（予）	前期比
ホスティング事業	3,816	4,122	4,418	4,596	4.0%
EC 支援事業	1,427	1,624	2,069	2,426	17.3%
ハンドメイド事業	1,177	1,392	1,544	1,770	14.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

主要セグメント別利益

（単位：百万円）

	16/12 期	17/12 期	18/12 期	19/12 期（予）	前期比
ホスティング事業	1,241	1,312	1,415	1,300	-8.1%
EC 支援事業	635	775	831	948	14.1%
ハンドメイド事業	-945	-1,037	-682	77	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

（1）ホスティング事業

ホスティング事業は、売上高で前期比 4.0% 増の 4,596 百万円、営業利益で同 8.1% 減の 1,300 百万円となる見通し。「ムームードメイン」は顧客単価の上昇により増収増益が続くが、「ロリポップ！」で微増収減益を見込んでいることが減益要因となる。「ロリポップ！」は前期に契約件数が減少に転じたことを受け、その対策としてサーバー増強などの設備投資を行い、スペック向上（高速・大容量化）に取り組むほか、プロモーション施策の強化により契約件数の増加に取り組んでいく。これら対策費用として、減価償却費が前期比 0.2 億円増、広告宣伝費が同 0.8 億円増と合わせて 1 億円のコスト増要因となる。2019 年 1 月の契約件数は前月比で増加に転じており、これらの施策によって契約件数は今後回復に向かうものと予想される。全体的にみれば顧客単価の上昇傾向が続いていることから、やや保守的な計画になっていると見られる。

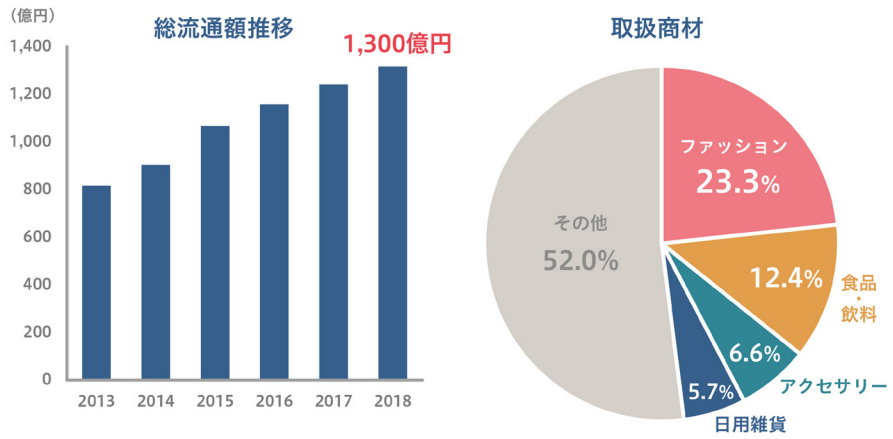
（2）EC 支援事業

EC 支援事業は、売上高で前期比 17.3% 増の 2,426 百万円、営業利益で同 14.1% 増の 948 百万円と 2 ケタ増収増益となる見通し。主力の「カラーミーショップ」については 7% 台の増収増益を見込んでいる。顧客件数はしばらく微減傾向が続くものの、顧客単価の上昇が続くほか機能の拡充を図るためサードパーティが開発したシステムや機能をアプリストアで提供していく計画となっており、サービス機能の拡充による収益拡大を見込んでいる。アプリストアは 2019 年 12 月期上期にリリースする予定で、商品レコメンド機能や商品配送効率化、実店舗連携機能など様々なアプリを用意する。顧客は月額数百円の利用料を支払うことでこれら機能を利用することが可能で、同社は販売手数料を売上として計上する仕組みとなる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

また、同社は「カラーミーショップ」利用店舗の総流通額拡大に向けた取り組みも進めていく。前述したように顧客店舗の育成を図ることが同社の収益拡大にもつながるためだ。2018 年 12 月期の総流通額は 1,300 億円と 5 年前の 800 億円から年率 10% 程度のペースで拡大が続いている。ここ数年は、取扱商材が多様化してきたこともあり、様々なニーズに応えるため商材ごとに細分化したプラットフォームの構築に関する検討を開始している。

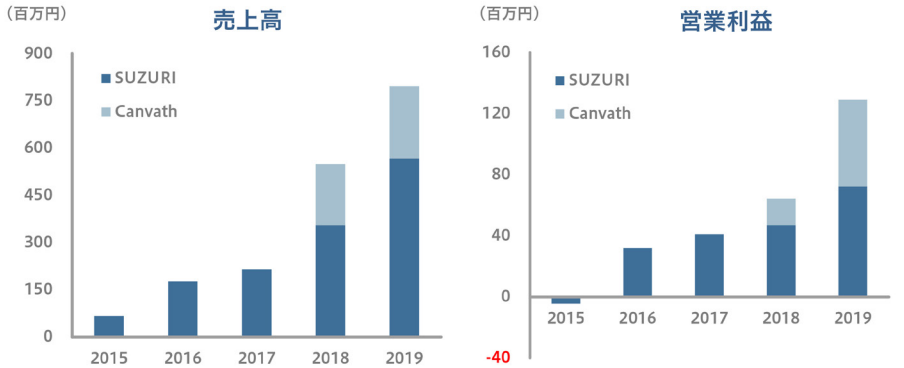
カラーミーショップにおける総流通額及び取扱商材



出所：決算説明会資料より掲載

一方、オリジナルグッズ作成・販売サービス（SUZURI、Canvath）は、売上高で前期比 45% 増の 796 百万円、営業利益で同 101% 増の 129 百万円と高成長を見込んでいる。「SUZURI」はクリエイターの育成支援を行う場としての認知度が向上しており、売上高で 6 億円程度、営業利益で 70 百万円程度まで拡大するほか、「Canvath」についても 2018 年末に手数料率の見直しを実施したことにより、売上高で 2 億円程度、営業利益で 60 百万円程度まで拡大する見込みとなっている。

オリジナルグッズ作成・販売サービスの業績予想



（百万円）	2015	2016	2017	2018	2019
売上高	65	176	214	548	796
成長率	―	+168%	+22%	+155%	+45%

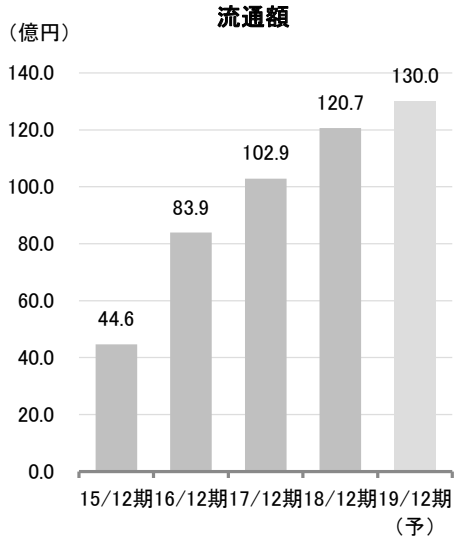
（百万円）	2015	2016	2017	2018	2019
営業利益	▲4	31	40	64	129
成長率	―	―	+28%	+57%	+101%

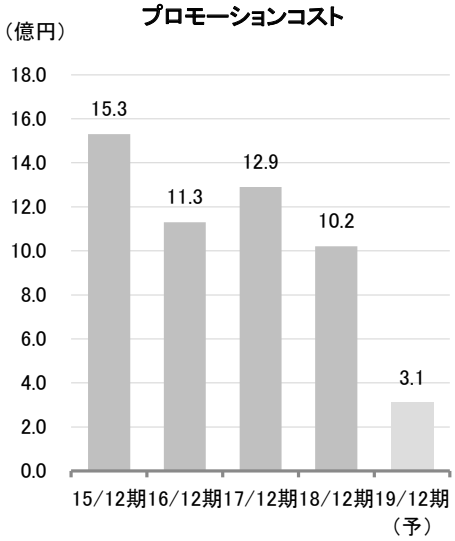
出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(3) ハンドメイド事業

ハンドメイド事業の売上高は前期比 14.6% 増の 1,770 百万円、営業利益は 77 百万円（前期は 682 百万円の損失）と事業開始以降初めて黒字化する見通しとなっている。プロモーションコストが前期の 10.2 億円から 3.1 億円と大きく減少することが主因だ。前期まで実施してきた認知度向上のための積極的なプロモーション施策（テレビ CM 放映等）により流通額が 120 億円を突破し、また、作家数も直近で 50 万人を超えるなどハンドメイドのマーケットプレイスとして圧倒的な地位を確立したとの判断から、今後はプロモーション施策を購入率やリピート率の向上に軸足を置いた施策にシフトし、コストの大幅圧縮を実現する。このため、流通額については前期比 7.6% 増の 130 億円と成長率が 1 ケタ台に鈍化する見込みとなっている。2019 年 1 月の実績について見れば、ポイント還元を中止したことでプロモーションコストが前年同月比 68.8% 減となった一方で、流通額は同 19.6% 増と好調な滑り出しとなっており、プロモーションコスト圧縮の影響は出ていないように思われる。



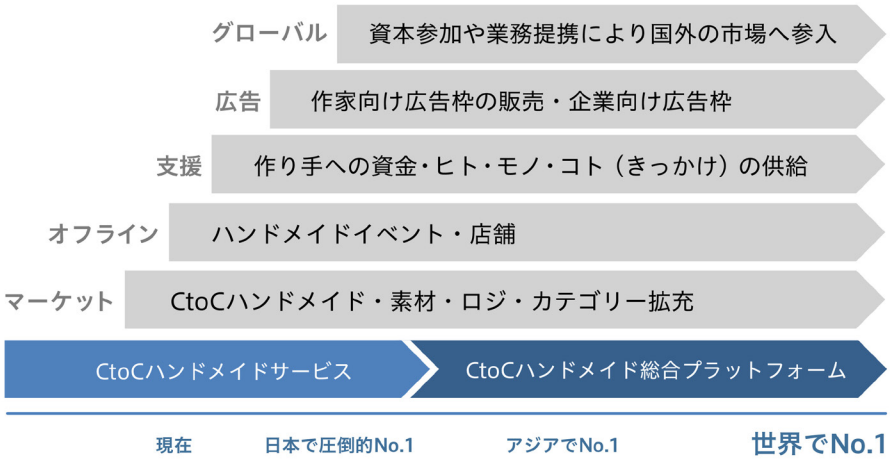


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

同社では今後の収益拡大施策として、「minne」の流通額拡大に伴う手数料収入の増加だけでなく、オフラインでの展開（イベント、ワークショップの開催による収益獲得）や「minne」における広告収入（作家向け、企業向け広告枠の販売）、作家への各種支援サービスなどを強化することで、収益の複層化を進めていく方針となっている。将来的には海外市場への進出も見据えており、これらが実現すれば同社の業績も大きく成長することになる。このうち、「オフライン施策等」（広告収入、各種支援サービス含む）による売上高は、2019 年 12 月期で全体の 10% 程度を見込んでおり、将来的に 50% 程度まで引き上げていくことを目標としている。特に、広告収入に関しては「minne」の利用者層が女性層中心であるため費用対効果の高いメディアとして位置付けられ、利益面での貢献が期待される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

minne の中長期的なビジョン



出所：決算説明会資料より掲載

フリーランス向けファクタリングサービスを成長事業として育成する

3. フリーランス向けファクタリングサービスを育成

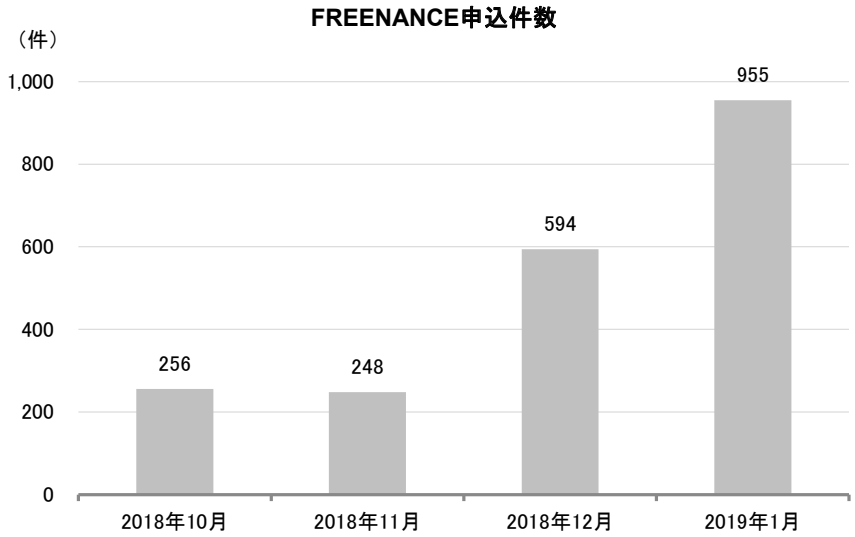
同社は 2019 年 2 月に、フリーランス向けファクタリングサービスを手掛ける GMO クリエイターズネットワークの第三者割当増資を引き受け（出資額 141 百万円、出資比率 51.0%）連結子会社化した。フリーランス向けファクタリングサービスが、同社の既存サービスと親和性が高くシナジーが見込めるためだ。

インターネットの普及により、ネット経由での仕事が広がりを見せるなかでフリーランス人口も 2018 年で 1,119 万人と労働人口の 17% を占めるまで拡大、経済規模（年間報酬額）で見ると 20 兆円に達している。一方で、労災保険の適用や取引先との公正な契約ルール等、法制度面で未整備な点も多く、今後の課題となっている。こうした状況下で、フリーランスは都度契約となるため毎月の資金繰りが不安定であるといった課題を抱えており、こうした課題を解消するファクタリングサービスの潜在需要は大きいと見て、同事業を今後育成していく方針だ。

同社の既存サービスの利用者数は約 600 万人で、このうち 88% となる約 530 万人が個人及び個人事業主であり、「FREENANCE」の潜在顧客層となる。「FREENANCE」のサービスは 2018 年 10 月に開始したが、同社が 12 月より「ロリポップ！」のユーザーに訴求を開始して以降、サービスの申し込み件数は急増し始めており、ファクタリングサービスの需要が強いことが確認されている。今後はフリーランスのユーザーが多い「minne」や「SUZURI」でサービス連携を図ることによって、顧客数の拡大を図っていく予定にしている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

「minne」や「Suzuri」では作品を販売した月の翌月末に作家に対して報酬が支払われる規約となっているが、「FREENANCE」のサービスを利用することで、作家は販売日の翌日に報酬を得ることが可能となる。「FREENANCE」の手数料率は請求額（報酬額）の 3 ～ 10% に設定されている。例えば、「minne」の 2019 年の総流通額見込み 130 億円のうち、30% が「FREENANCE」のサービスを利用し、手数料率を 3% とした場合、約 1 億円の手数料収入となる。フリーランス市場においてファクタリングサービスの普及が今後どの程度進むかは未知数だが、すべてのフリーランスがファクタリングサービスを利用したと仮定すると、市場規模は 6,000 億円（20 兆円× 3%）となる計算で、潜在的な成長ポテンシャルは大きいと言える。国内のファクタリングサービスの市場規模は 2016 年で 5 兆円規模と言われている。ちなみに、米国で個人・中小企業向けファクタリングサービス「FUNDBOX」を展開している FUNDBOX.LTD（2012 年設立）の売上規模は、2017 年で約 60 億円となっている。

なお、GMO クリエイターズネットワークは従来、編集プロダクションサービスを主に事業展開してきた。2018 年 12 月期の売上高は大型案件を受注したこともあり、売上高で前期比 30.7% 増の 302 百万円、営業利益で同 136.3% 増の 4 百万円となっている。2019 年 12 月期は大型案件がなくなることで売上高は減収見込みとなっており、利益面でも「FREENANCE」の先行投資により減益が見込まれる。連結業績においては、のれん償却費も発生するため若干の減益要因となるが、収益性の高いビジネスモデルである「FREENANCE」の事業が成長してくれば、中長期的に連結業績に貢献するものと期待される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

GMO クリエイターズネットワークの経営数値

（単位：百万円）

	16/12 期	17/12 期	18/12 期
売上高	236	231	302
営業利益	2	1	4
純資産	30	30	32
総資産	60	59	127

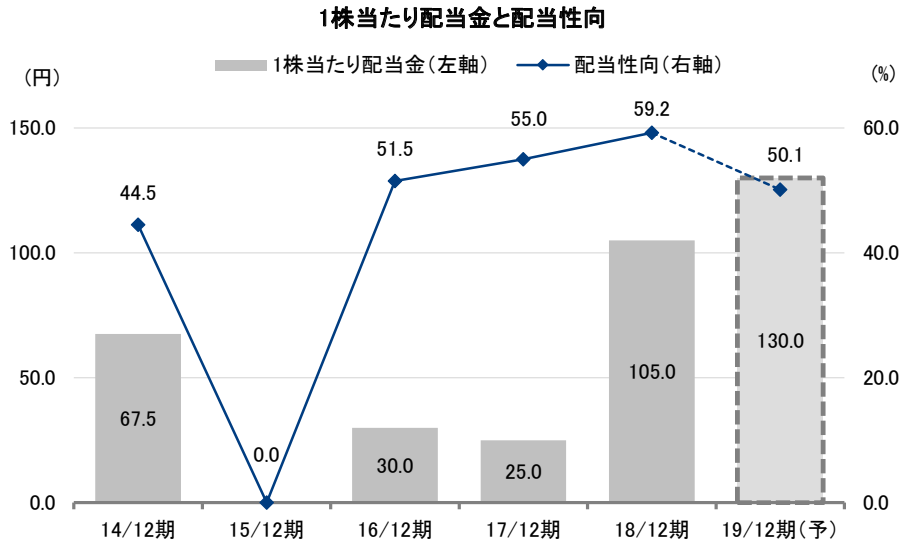
注：出資比率 51.0%、出資額 141 百万円
出所：会社発表資料よりフィスコ作成

株主還元策

配当性向 50% を基準に配当を実施、株主優待制度も導入

同社は配当政策として、配当性向 50% を基準とした業績連動型の配当を実施する方針を示している。2019 年 12 月期の 1 株当たり配当金は前期比 25.0 円増配の 130.0 円（配当性向 50.1%）を予定しているが、利益が会社計画を上回れば配当性向 50% を基準に上積みする可能性がある。

また、株主優待制度も導入している。100 株以上保有の株主（権利確定は 6 月末、12 月末）に対して、1,500 円～ 3,000 円相当のポイントまたはクーポンの付与等を行っている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

株主優待の内容
・ポイント又はクーポンの付与（100 株以上で 1,500 円相当、200 株以上で 3,000 円相当） 「おさいぽ！ポイント」または「GMO ポイント」または「minne クーポン」のいずれかを選択 自社運営インターネットサービス等で利用可能
・自社株式買付手数料キャッシュバック（100 株以上） GMO クリック証券における買付手数料が対象で、上限は無い。
・売買手数料キャッシュバック（100 株以上 200 株未満の株主は上限 1,500 円、200 株以上は上限 3,000 円） GMO クリック証券における売買手数料が対象

出所：ホームページよりフィスコ作成

情報セキュリティ対策

同社では「カラーミーショップ」でのインシデント発生（2018 年 1 月）を受け、外部専門家を含めて再発防止委員会を設置。情報セキュリティ対策も一段の強化を進めた。具体的には、今まで部署ごとに性能が異なっていた監視ツールをすべて同水準の性能（高度な監視ツール）にそろえ、脆弱な部分を改善している。今後も再発防止のための対策には継続的に取り組んでいく方針となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“ＪＡＳＤＡＱ ＩＮＤＥＸ”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようにお願いします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ