

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 >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2019年9月24日(火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2019 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2019 年 12 月期業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業セグメント	05
2. 強みと競合	09
3. 事業リスク	09
■ 業績動向	10
1. 2019 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要	10
2. 事業セグメント別の動向	11
3. 財務状況	15
■ 今後の見通し	16
1. 2019 年 12 月期の業績見通し	16
2. 主要事業の見通し	17
3. 今後の成長戦略	19
■ 株主還元策	21

■ 要約

2020 年以降の成長加速に向け、新サービスが育ち始める

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の表現活動を支援するサービスを展開している。

1. 2019 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要

2019 年 12 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 10.1% 増の 4,419 百万円、営業利益で同 75.5% 増の 506 百万円と 2 ケタ増収増益となり、半期ベースで過去最高業績を更新した。すべての事業セグメントで増収となり、利益面ではホスティング事業が減益となったものの、EC 支援事業が増益、ハンドメイド事業は黒字に転じた。特に、ハンドメイド事業は流通額が同 3.7% 増と堅調に推移したことに加えて、プロモーションコストを大幅に抑制した効果により、営業利益で 60 百万円（前年同期比は 336 百万円の損失）と初めて黒字を達成した。

2. 2019 年 12 月期業績見通し

2019 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 12.2% 増の 9,200 百万円、営業利益で同 103.1% 増の 950 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 48.0%、営業利益で 53.3% と順調に推移しており、計画達成は可能と見られる。「minne」については流通額が鈍化してきたことから、下期にプロモーションコストを増やすものの、黒字は維持する見通し。ホスティング事業では契約件数が伸び悩んでいた「ロリポップ!」において 2019 年 9 月より「ハイスピードプラン」の提供を開始し、契約件数を増やしていく。また、EC 支援事業の「カラーミーショップ」については契約件数の減少が続くものの、流通額の大きい顧客の維持・獲得に取り組むほか、アプリストアの充実を図ることで増収増益を見込む。なお、2019 年より新たに子会社で開始したフリーランス向け金融支援サービス「FREENANCE (フリーナンス)」※については、個人事業主であるエンジニアやデザイナーを中心に想定を上回る引き合いがあり、リピート率も約 80% を高水準となっている。同社の試算では、「FREENANCE」の対象となる市場規模は年間 5,000 億円規模になると見ており、認知向上に注力することで早期にこうした市場を取り込んでいく考えだ。

※ フリーランスと取引先の間立ち、フリーランスが取引先に請求する金額（報酬額）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。

要約

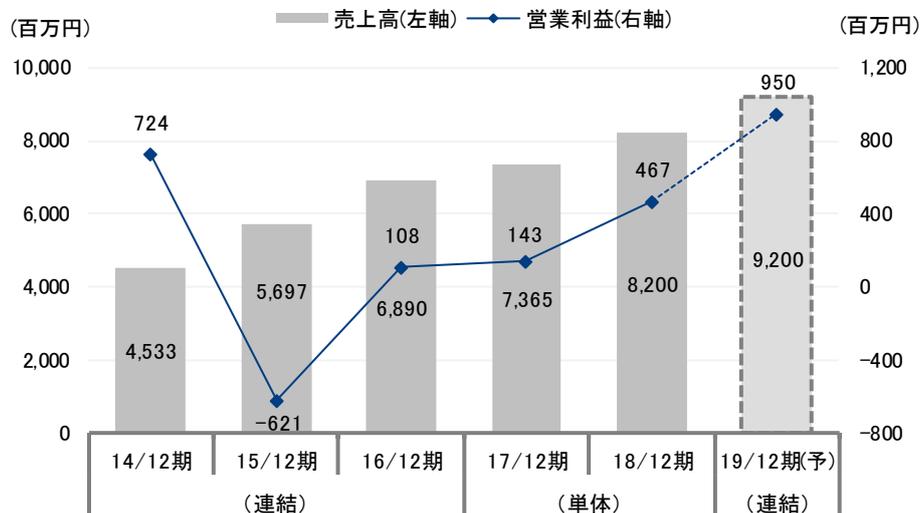
3. 今後の成長戦略

同社は今後の成長戦略として、「表現活動を支援する会社として圧倒的 No.1」を目指すことを打ち出した。インターネット上の表現活動を支えるインフラサービス（ロリポップ！等）に加えて、利用者同士が結びつくプラットフォームサービス（minne、SUZURI（オリジナルグッズ作成・販売サービス））を積極展開し、また、M&A 等も活用しながら成長スピードを加速していく考えだ。「minne」の展開については、CtoC のハンドメイドマーケットから、「ものづくり」にこだわりのある企業の出品も可能とする BtoC の領域まで広げ、「ものづくりの総合プラットフォーム」として更なる規模の拡大に取り組んでいく方針を打ち出した。企業が出品する際には「minne」のブランド価値が低下しないよう、一定基準を満たした作品のみに限定し、個人作家の創作意欲が低下しないように配慮する。既に 10 社程度の企業の参加が予定され、今後の動向が注目される。

Key Points

- ・ 2019 年 12 月期は「minne」の黒字化を達成し、期初計画どおり過去最高業績を更新する見通し
- ・ 「ロリポップ！」は高速プランの投入で巻き返しを図り、「カラーミーショップ」は「アプリストア」の拡充で更なる成長を目指す
- ・ インフラサービスの成長をベースにプラットフォーム化を推進、M&A も進めながら成長スピードを加速していく

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

インターネットを通じて個人や個人事業主の表現活動を支援する 様々なサービスを提供

1. 会社概要

同社は、「もっとおもしろくできる」という企業理念と、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して、その活動を支援するツールやサービスを開発し、提供している。主に個人や個人事業主向けに、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」などのサービスを低価格で提供しているほか、ここ最近では法人向けにも高機能サービスの提供を行っている。現在は、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!」等の事業を譲受した。2004年にはドメイン取得代行サービス「ムームードメイン」やブログサービス「JUGEM」の提供を開始し、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。2005年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支援事業にも参入するなど積極的に事業領域を拡大していった。

※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ム企画。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。

以後も、「heteml(ヘテムル)」(2005年)や「30days Album」(2008年)など、様々なニーズに対応したサービスを開発、提供し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)に上場を果たす。2014年4月に創立10年を経過したことを契機に、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、信頼性の向上を図るため、社名の冠に「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を変更した。

GMO ペパボ | 2019年9月24日(火)
 3633 東証 JASDAQ | <https://pepabo.com/ir/>

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（株）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金融支援サービスを行うGMOクリエイターズネットワーク（株）の株式を取得し連結子会社化（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している。

※ 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。

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ム企画より「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「ブックログ」運営開始
2010年 6月	電子書籍作成・販売プラットフォーム「パパー」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、株式会社ブックログを設立
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	株式会社ブッ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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレター）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

年月	概要
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	フリーランス向け金融支援サービス「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

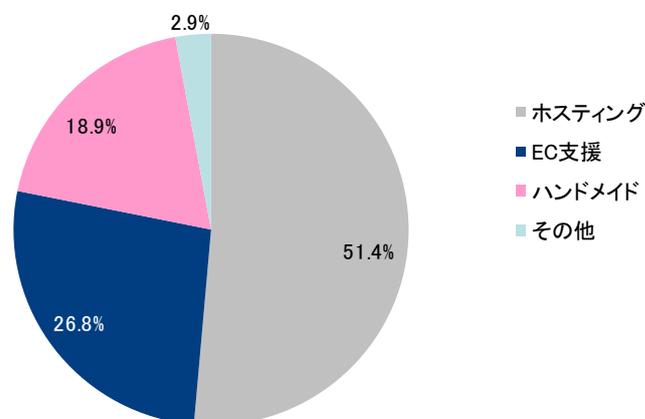
■ 事業概要

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 2019年12月期第2四半期に黒字化を達成

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」、フリーランス向け金融支援サービス「FREENANCE」など）で構成されている。2019年12月期第2四半期累計の事業セグメント別売上構成比は、ホスティング事業 51.4%、EC 支援事業 26.8%、ハンドメイド事業 18.9%、その他 2.9%となっている。

セグメント別売上構成比(2019年12月期2Q累計)



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

(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。

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割弱、利益の6割強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円の4プランに加えて、2019年9月より1,000円の「ハイスピード」プランを提供開始している。

また、2018年4月には新サービスとして「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、2019年6月末の契約数は122万件に達している。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。

(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。

a) カラーミーショップ

ネット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、2019年6月末の契約件数は4.2万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割弱、利益の9割強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「カラーミーレポート」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。

事業概要

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）ベシックから譲受した事業となる。

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。流通量の拡大とともに、取扱ジャンルも多岐に広がってきている。2019年6月末時点の登録作家数は54万人、登録作品数は998万点、アプリダウンロード数は1,073万件となっている。

(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。

GMO ペパボ | 2019年9月24日(火)
 3633 東証 JASDAQ | <https://pepabo.com/ir/>

事業概要

また、2019年2月に子会社化した GMO クリエイターズネットワークの事業も 2019年12月期より加わっている。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 wofoo (スタジオウーファー)」※だが、今後は新サービスとなるフリーランス向け金融支援サービス「FREENANCE」に注力していく方針。同サービスはフリーランスと取引先の間立ち、フリーランスが取引先に請求する金額(報酬額)を取引先に代わって即日支払するサービスで、請求額の3~10%を手数料として利用者から受け取るビジネスモデルとなる。請求書(売掛債権)の買取限度額は1回につき300万円までとし、各種補償サービス(業務遂行中の事故や情報漏えい等によって生じた損害補償等)も無料で付いている。

※ 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。

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 43.8 万件 (43.6 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：122 万件 (124 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：4.2 万件 (4.3 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。
ゲーベ	○			月額料金：1,000円/月～ 契約数：1.7 万件	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：29 万人 (23 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：54 万人 (49 万人) 登録作品数：998 万点 (913 万点)	アクセサリやバッグ・雑貨・家具など、作家の思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取により資金を融通する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 2019年6月末時点。カッコ内は 2018 年末時点。
出所：決算説明会資料及び決算短信よりフィスコ作成

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 <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）クリーム（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 180 万点と「minne」の 2 割弱にとどまっており、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、2018 年 3 月上旬に調査報告書を公表している。

業績動向

2019年12月期第2四半期累計業績は すべての事業セグメントで増収となり過去最高を大幅更新

1. 2019年12月期第2四半期累計業績の概要

2019年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比10.1%増の4,419百万円、営業利益が同75.5%増の506百万円、経常利益が同70.5%増の521百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同48.8%増の401百万円と2ケタ増収増益となった。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、各利益についてもハンドメイド事業の損益が大きく改善したことが寄与し、過去最高を更新した。なお、前年同期は単体での数値となっている。

営業利益の増減要因を見ると、売上増に伴う利益増(186百万円)並びにプロモーションコストの減少(320百万円)が増益要因となり、人件費の増加(191百万円)やその他コストの増加(97百万円)を吸収した格好となっている。プロモーションコスト減少分のうち、「minne」で330百万円減少している。

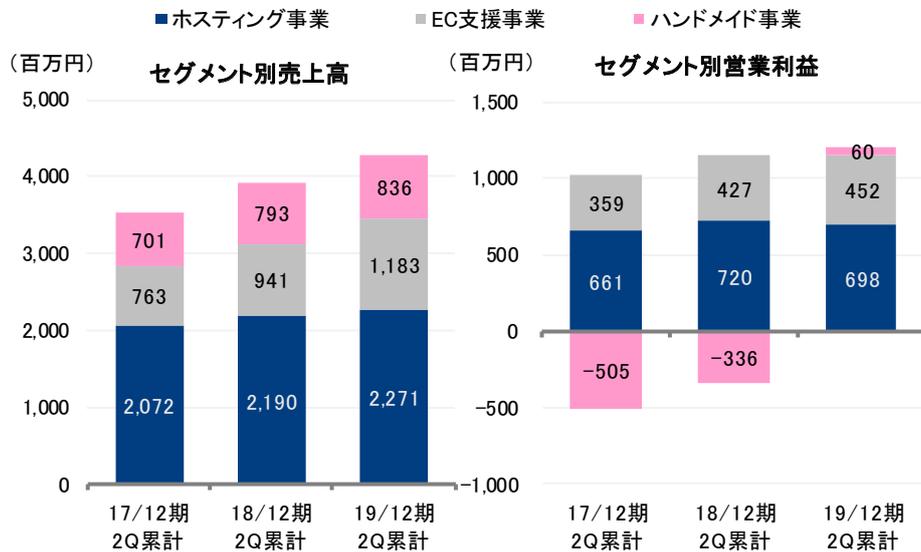
2019年12月期第2四半期累計連結業績

(単位：百万円)

	18/12期2Q累計		19/12期2Q累計		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	4,015	-	4,419	-	10.1%
売上原価	1,573	39.2%	1,792	40.6%	13.9%
販管費	2,153	53.6%	2,121	48.0%	-1.5%
(プロモーションコスト)	678	16.9%	357	8.1%	-47.3%
営業利益	288	7.2%	506	11.5%	75.5%
経常利益	306	7.6%	521	11.8%	70.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	269	6.7%	401	9.1%	48.8%

※ 18/12期2Q累計は単独決算
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

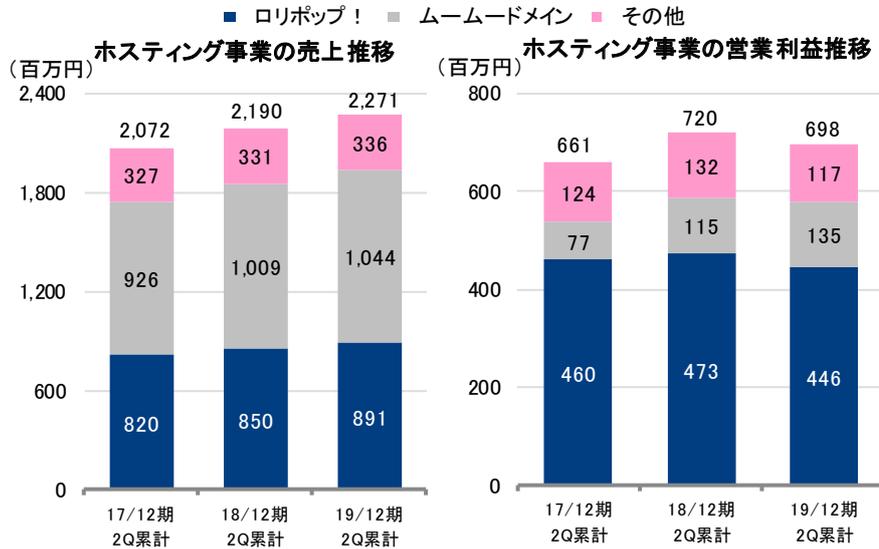
ハンドメイド事業はプロモーションコストの抑制効果により初めて黒字を達成

2. 事業セグメント別の動向

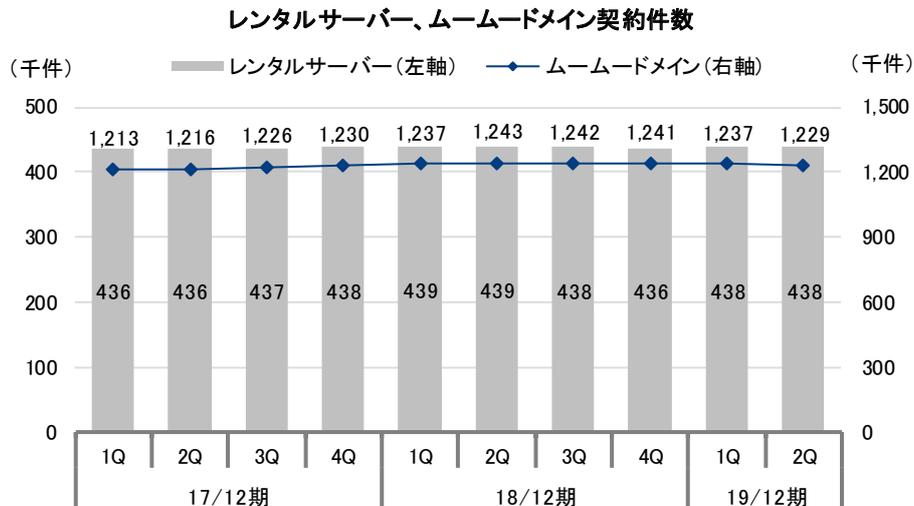
(1) ホスティング事業

ホスティング事業の売上高は前年同期比 3.7% 増の 2,271 百万円、営業利益は同 3.1% 減の 698 百万円と増収減益となった。顧客単価の上昇により増収基調が続いたものの、契約件数の増加を目的に「ロリポップ！」の広告宣伝費を前年同期の 0.5 億円から 0.8 億円に積み増したことが減益要因となった。2019 年 12 月期第 2 四半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年同期末比 0.3% 減の 438 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 1.1% 減の 1,229 千件となっている。

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

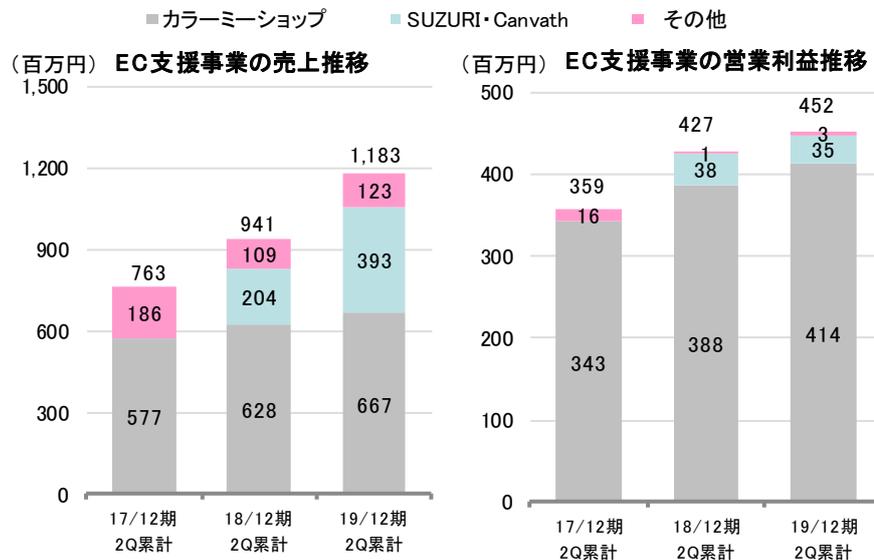
主要サービス別で見ると、「ロリポップ！」の売上高は前年同期比 4.8% 増の 891 百万円、営業利益は同 5.7% 減の 446 百万円となった。2019 年 12 月期第 2 四半期末の「ロリポップ！」の契約件数は前年同期末の 408 千件から 406 千件に減少したものの、料金プランの中で上位プランやオプション機能への誘導を強化した結果、平均単価が 366 円と前年同期比で 5.2% 上昇したことが増収要因となった。利益面では契約件数の回復を目的に広告宣伝費を積み増したことが減益要因となったが、契約件数については 2018 年 12 月期末の 404 千件を底に回復に転じており、プロモーションの成果が出ている。

業績動向

一方、「ムームードメイン」の売上高は前年同期比 3.4% 増の 1,044 百万円、営業利益は同 17.0% 増の 135 百万円となった。2018 年に実施した新ドメインの割引キャンペーンで取得されたドメインの契約更新率が低調だったことから、契約件数は若干減少したものの、2018 年 4 月より原価率の高かった一部ドメインで値上げを実施した効果が継続し増益要因となっている。平均単価は約 420 円と若干ながら上昇傾向が続いている。

(2) EC 支援事業

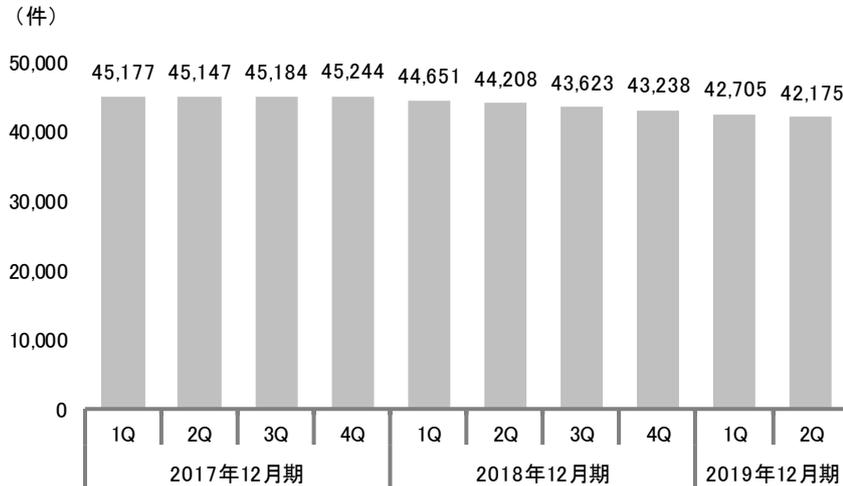
EC 支援事業の売上高は前年同期比 25.6% 増の 1,183 百万円、営業利益は同 5.7% 増の 452 百万円と増収増益基調が続いた。このうち、主力のネットショップ開業・作成サービス「カラーミーショップ」の売上高は同 6.2% 増の 667 百万円、営業利益は同 6.5% 増の 414 百万円と増収増益となった。2019 年 12 月期第 2 四半期末の契約件数は前年同期末比 4.6% 減の 42,175 件と減少が続いたものの、解約の多くは取引規模の小さい顧客であり、流通額合計は前年同期比で拡大基調が続いている。継続的にアップセル施策に取り組んでいることもあり、平均顧客単価は 2,529 円と前年同期比で 10.1% 上昇し、増収増益要因となっている。なお、2019 年 5 月より新サービスとして、第三者が開発したシステムや機能をショップオーナーに提供できる「カラーミーショップ アプリストア」を提供開始している。同社はベンダーかショップオーナーから獲得する収益の一部を手数料収入とするビジネスモデルとなっており、今後は「アプリストア」の活性化による収益獲得も見込んでいる。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

カラーミーショップ契約件数



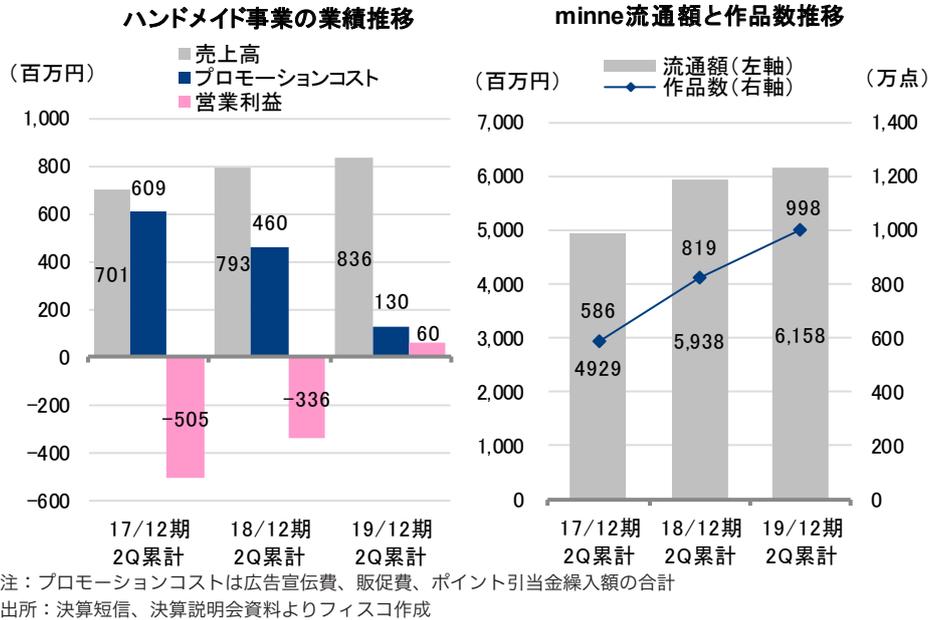
出所：決算短信よりフィスコ作成

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、売上高で前年同期比92.6%増の393百万円、営業利益で同7.3%減の35百万円となった。「SUZURI」については、2019年6月に実施したTシャツセールがヒットし、月間流通額で過去最高の1億円を突破するなど好調に推移しており、売上高は約3億円となった。累積会員数も29万人（前年同期末20万人）と順調に拡大している。一方、前第2四半期から加わった「Canvath」については、第2四半期での比較で見ると減収となっている。利益面では、機能拡充に伴う開発費や人件費の増加が減益要因となっている。

(3) ハンドメイド事業

ハンドメイド事業の売上高は前年同期比5.4%増の836百万円、営業利益は60百万円（前年同期は336百万円の損失）と初めて黒字化した。「minne」の認知度向上を図るため、2015年以降実施してきた大規模プロモーションの結果、2019年12月期第2四半期末の作家数は前年同期末比21.8%増の54万人、作品数は同21.8%増の998万点、アプリダウンロード数は同12.6%増の1,073万と業界最大規模のサービス基盤を構築している。2019年12月期は黒字化を経営方針として期初に掲げ、プロモーションコストを前年同期比70.1%減の1.3億円を大幅に抑制したことが奏功した。流通額についてはプロモーションコストを抑えるなかで、同3.7%増の6,158百万円と堅調に推移し、注文件数は同1.0%増の202.1万件、平均注文単価は同2.6%増の3,045円となった。

業績動向



(4) その他

その他には、同社が運営するログサービス「JUGEM」及び2019年12月期より子会社として加わったGMOクリエイターズネットワークが運営するフリーランス向け金融支援サービス「FREANANCE」等が含まれている。売上高は子会社の寄与により前年同期比44.0%増の128百万円となったが、「FREANANCE」の立ち上げ費用等により営業損失14百万円（前年同期は17百万円の利益）を計上した。

配当金の支払額による支出増と自己株式の取得により 自己資本比率は低下するも財務内容は健全

3. 財務状況

2019年12月期第2四半期末の総資産は前期末比190百万円減少の5,887百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金（関係会社預け金含む）が340百万円、売掛金が19百万円それぞれ減少し、固定資産ではソフトウェアを中心に無形固定資産が112百万円、投資有価証券が88百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比98百万円減少の4,272百万円となった。流動負債で未払金が184百万円減少し、未払法人税等が100百万円増加した。また、純資産合計は前期末比92百万円減少の1,614百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益401百万円を計上した一方で、配当金の支払額で276百万円、自己株式の取得で249百万円を支出したことが減少要因となっている。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は25.9%と前期末の27.1%から低下したが、配当金の支払額の増加と自己株式の取得等、株主還元を強化したことによる。手元キャッシュは23億円と潤沢にあり、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。

業績動向

簡易貸借対照表

(単位：百万円)

	16/12 期末	17/12 期末	18/12 期末	19/12 期 2Q 末	増減額
流動資産	3,784	4,358	4,853	4,482	-370
現金及び預金	2,124	2,391	2,702	2,361	-340
固定資産	985	1,018	1,224	1,404	179
有形固定資産	309	297	266	268	2
資産合計	4,770	5,376	6,077	5,887	-190
流動負債	3,532	4,099	4,294	4,239	-54
固定負債	52	53	76	32	-43
負債合計	3,585	4,153	4,370	4,272	-98
(有利子負債)	-	-	-	-	-
純資産合計	1,184	1,223	1,706	1,614	-92
【安全性指標】					
自己資本比率	23.5%	21.6%	27.1%	25.9%	-1.2pt
流動比率	107.1%	106.3%	113.0%	105.7%	-7.3pt

注：現金及び預金には関係会社預け金含む。17/12 期末、18/12 期末のみ単独
 出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2019年12月期は「minne」の黒字化を達成し、 期初計画どおり過去最高業績を更新する見通し

1. 2019年12月期の業績見通し

2019年12月期の連結業績は、売上高で前期比12.2%増の9,200百万円、営業利益で同103.1%増の950百万円、経常利益で同83.6%増の962百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同46.5%増の684百万円と期初計画を据え置き、いずれも過去最高を更新する見通しだ。

売上高についてはすべての事業セグメントで増収を見込んでおり、利益面では「minne」のプロモーションコストが前期比で大きく減少することが増収要因となる。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)が増収要因となり、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15百万円の計上や「FREEMANCE」への事業投資を実施することもあって利益面では若干の減収要因になると考えられる。第2四半期までの進捗率を見ると、売上高で48.0%、営業利益で53.3%と順調に推移しており、会社計画の達成は十分可能と弊社では見ている。

GMO ペパボ | 2019年9月24日(火)
 3633 東証 JASDAQ | <https://pepabo.com/ir/>

今後の見通し

簡易損益計算書

(単位：百万円)

	16/12期	17/12期	18/12期	19/12期(予)	2Q進捗率
売上高	6,890	7,365	8,200	9,200	48.0%
前期比	20.9%	6.9%	11.3%	12.2%	
営業利益	108	143	467	950	53.3%
前期比	-	32.6%	225.6%	103.1%	
経常利益	135	172	524	962	54.3%
前期比	-	27.6%	203.2%	83.6%	
親会社株主に帰属する当期純利益	153	119	467	684	58.6%
前期比	-	-21.9%	289.8%	46.5%	
<収益性分析>					
営業利益率(%)	1.6	2.0	5.7	10.3	
経常利益率(%)	2.0	2.3	6.4	10.5	
親会社株主に帰属する 当期純利益率(%)	2.2	1.6	5.7	7.4	
EPS(円)	29.12	22.74	88.65	129.71	
BPS(円)	212.73	220.37	312.44	-	
ROA(%)	3.1	3.4	9.2	-	
ROE(%)	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、決算説明会資料よりフィスコ作成

**「ロリポップ!」は高速プランの投入で巻き返しを図り、
 「カラーミーショップ」は「アプリストア」の拡充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	2Q進捗率
ホスティング事業	3,816	4,122	4,418	4,596	4.0%	49.4%
EC支援事業	1,427	1,624	2,069	2,426	17.3%	48.8%
ハンドメイド事業	1,177	1,392	1,544	1,770	14.6%	47.3%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

主要セグメント別営業利益

(単位：百万円)

	16/12期	17/12期	18/12期	19/12期(予)	前期比	2Q進捗率
ホスティング事業	1,241	1,312	1,415	1,300	-8.1%	53.7%
EC支援事業	635	775	831	948	14.1%	47.7%
ハンドメイド事業	-945	-1,037	-682	77	-	78.8%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(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契約件数の減少をカバーして増収増益を維持する見通し。一方、「ロリポップ!」は 2019 年 9 月に新プラン「ハイスピードプラン」(月額 1,000 円〜)を導入し、プロモーションを強化しながら契約件数の増加に注力する方針となっている。

「ハイスピードプラン」では、Web サーバーソフトウェアとして高い安定性と高速化を実現する「LiteSpeed Web Server」を初めて採用し、エンタープライズプランと同様、オール SSD 構成にすることでデータの読み込み・表示速度を改善し、従来よりもスピード・安定性のパフォーマンスで大きく向上するサービスを月額 1,000 円からとリーズナブルな価格で実現した。パフォーマンスを改善することで契約件数を伸ばすだけでなく、顧客平均単価の上昇にもつながるため、2020 年 12 月期以降は増収増益に転じるものと予想される。

(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。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あり、当面は契約件数の減少傾向が続くと見ているが、同社としては価格競争をせずに事業拡大に意欲的なショップ(顧客)を獲得・育成していくことで、流通額を拡大し、顧客単価の上昇によって収益を拡大していく戦略となっている。

2019 年 5 月より提供開始した「カラーミーショップ アプリストア」もこうした戦略の 1 つとなる。「カラーミーショップアプリストア」に各ベンダーが開発した様々な機能アプリを集め、ショップオーナーに提供することで販売手数料を獲得するほか、ショップがこれらアプリを使うことで成長すれば月額利用料金の上昇にもつながることになり、同社、ベンダー、ショップオーナーと 3 者間で Win-Win の関係を構築できることになる。2019 年 8 月時点で約 10 種類のアプリ(越境 EC サービス、受注作成等)が利用可能となっており、今後も提供アプリを随時拡充していく予定だ。

一方、オリジナルグッズ作成・販売サービス(SUZURI、Canvath)は、「SUZURI」がクリエイターの育成支援を行う場としての認知度向上により、売上高で 6 億円程度と大幅増収が見込まれるが、利益面では開発費、人件費の増加により微減益を見込んでいる。「Canvath」については四半期ベースで 0.5 億円程度の売上が続いており、通期で 2 億円程度の売上となる見通しだ。

(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)を計画している。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増収要因となる。流通額については前期比 7.6% 増の 130 億円を想定している。第 2 四半期までの流通額がやや想定を下回ったこともあり、年末商戦に向けて Web でのプロモーション施策を強化していく方針となっている。第 2 四半期までの営業利益の進捗率が 78.8% となっているため、利益計画の達成範囲内でプロモーション施策を打っていくことになる。

インフラサービスの成長をベースにプラットフォーム化を推進、M&A も進めながら成長スピードを加速する

3. 今後の成長戦略

同社は今後の成長戦略として、「表現活動を支援する会社として圧倒的 No.1」を目指すことを打ち出した。インターネット上の表現活動を支えるインフラサービス（ロリポップ!、ムームードメイン等）に加えて、利用者同士が結びつくプラットフォームサービス（minne、SUZURI、カラーミーショップ等）を積極展開し、また、資本提携や M&A 等も活用しながら成長スピードを加速していく考えだ。資本提携や M&A の対象としては、「カラーミーショップ アプリストア」の開発ベンダーのほか、「minne」のプラットフォーム活性化に寄与する企業、同社サービスと親和性の高いサービスで顧客基盤を持つ企業などが考えられる。

(1) EC 支援事業

EC 支援事業では、「カラーミーショップ」におけるアプリストア戦略が注目される。EC によるアプリストアの成功モデルとしてカナダの Shopify が挙げられる。EC ショップ作成サービス「Shopify」のアクティブ店舗数で 80 万店舗以上、総流通額で 4.4 兆円の規模に達している急成長企業だ。成長の原動力となっているのが「Shopify App Store」で、2009 年にリリースして以降、登録アプリ数は 2,400 件以上、店舗当たりの平均インストール数は 6 件（アプリ利用店舗数は 87% の 70 万店舗）、有料アプリの平均利用金額は 3,138 円となっている。

同社は国内で約 4 万店舗の EC ショップを顧客としており、2018 年 12 月期の流通総額は 1,300 億円と年々拡大している。顧客店舗の商材もファッション・アクセサリから日用雑貨、食品・飲料、玩具・ゲーム等多岐に広がっているが、カテゴリごとに必要となる機能も異なり、こうしたニーズに対応していく基盤がアプリストアとなる。今後、アプリの種類が増えてくれば利用顧客数も増加し、同事業の収益成長も加速していくものと予想される。

そのほか、EC 支援事業での取り組みとしては 2019 年 5 月に発表した全国商工会連合会との包括連携協定の締結が注目される。具体的な取り組みとしては、全国商工会連合会の 80 万超の会員事業者（自営業者、中小企業等）のうち、6 万超の会員事業者が利用しているホームページ作成ツールが 2020 年 3 月末でサービスを終了することに伴い、これら会員事業者及び新たにホームページの作成を希望する会員事業者に対して、同社のサービスである「グーベ」を特別プランとして無償提供するというもの。また、これら会員事業者が EC 事業を希望する場合は、「カラーミーショップ」の導入やマーケティング・集客方法を学ぶセミナー等のイベント開催も行っていく。さらには、自営業者や小規模事業者の資金繰りの課題解決に向けたサービスとして「FREENANCE」の提案や、その他グループのサービスの提案も必要に応じて行っていく予定にしている。同社にとっては「グーベ」のサービスをきっかけとして、各種サービスの顧客増加につながる可能性があり、2020 年以降の収益に貢献するものと期待される。

(2) ハンドメイド事業

「minne」については今回、「CtoC ハンドメイドマーケット」から「ものづくりの総合プラットフォーム」へと再定義を行った。ここ数年、3D プリンターやレーザーカッター等の生産技術の革新が進んだことや、シェアリングエコノミーの拡大により第三者に生産を委託することが容易となり、様々な手法で作品を創作することが可能となったため、こうした市場環境の変化に対応し、従来は創作者自身の出品に限定していたが、今後は第三者が作った作品や企業の出品についても、同社の審査基準をクリアすれば可能とした。

参加企業については伝統工芸品や障がい者によるアート作品の販売を行っている企業等を視野に入れているほか、個人作家にとって自身の作品の価値が上がるような商品や企業等の参加を想定している。2019年8月時点で10社程度が出品の意向を示しており既に数社が販売をスタートしている。今後も参加企業等を増やしていくことで「minne」の流通規模の拡大を図っていく。

一方、作家（表現者）に対する支援という面では、ワークショップの機会を提供し、受講者にもものづくりの魅力を伝える「講師」という新たな活躍の場を創出していく取り組みを進めていく。具体的な取り組みとして、2019年7月に国内最大級の会員制シェア工房「Maker's Base」を運営する（株）Maker's と業務提携を発表し、国内でのワークショップの共同開催を行っていくほか、今後は海外での共同開催の検討を進め、オンライン販売だけでなくオフラインでの収益獲得も進めていく。

(3) フリーランス向け金融支援サービス

2019年より子会社で開始したフリーランス向け金融支援サービスについては、まだ規模こそ小さいものの、当初の想定を上回る申し込み件数と約80%の高いリピート率となっていることから、同サービスに対するニーズは極めて強く、今後収益柱の1つとして育つ可能性のある事業として注目される。利用者の主な職種はプログラマーやデザイナー等となっており、1回当たりの平均買取り額は20万円程度と想定よりも高く推移している。

同様のサービスを提供する企業が出てきていることもあり、同社はフリーランスの顧客基盤を持つ会社と提携を進めることで、これらの潜在ニーズを早期に取り込んでいく戦略だ。既に、free(株)と業務提携し、API連携により会計ソフト「freee」で作成した請求書から簡単に「FREENANCE」に買取申請できる機能の提供を2019年8月から開始しており、クラウドソーシング等のプラットフォームとの連携も検討を進めている。

潜在的な市場規模としては、請求書（売掛債権）の買取額で約5千億と会社では試算している。これは、国内の専業のフリーランス人口約228万人※に、平均年収432万円及び「FREENANCE」の想定利用率5%を掛け合わせた数値となる。手数料率は利用頻度に応じて3～10%に設定しているため、5%と仮定すると同社の売上ポテンシャルは250億円に相当することになる。

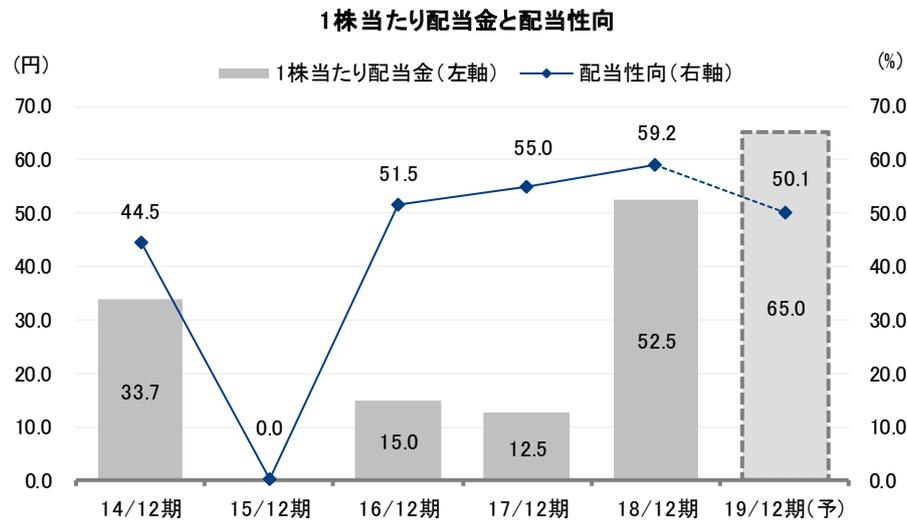
※ 2019年7月に内閣府が発表した推計値。

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 12.5 円増配の 65.0 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。



注：2019年4月1日付で普通株式1→2の割合で株式分割。遡及修正済み。
 出所：決算短信よりフィスコ作成

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）
 「おさいぼ！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
 同社運営インターネットサービス等で利用可能
- ・同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

免責事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp