

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 >>>](#)

2017年9月1日(金)

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. 2017年12月期第2四半期累計業績は順調に推移	01
2. 2017年12月期連結業績は期初計画を据え置き	01
3. 主力事業で新サービスを立上げ、2018年以降の更なる成長を目指す	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 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. 2017年12月期第2四半期累計業績の概要	10
2. 事業セグメント別動向	12
3. 財務状態とキャッシュ・フローの状況	15
■ 今後の見通し	16
1. 2017年12月期業績の見通し	16
2. 事業セグメント別戦略	17
■ 株主還元策	20

■ 要約

主力2事業で新サービスを投入、 2018年12月期以降の収益貢献を見込む

GMO ペパボ <3633> は、GMO インターネット <9449> グループのインターネット関連サービス提供会社で、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!」、オンラインショップ構築 ASP 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する。

1. 2017年12月期第2四半期累計業績は順調に推移

2017年12月期第2四半期累計(2017年1月-6月)の売上高は3,668百万円、営業利益は91百万円となった。2017年12月期より連結子会社を吸収合併したため、単独ベースでの開示となっている。前年同期の連結業績との比較では売上高が7.1%増、営業利益は前年同期が119百万円の損失だったため、210百万円の増益となっている。主力の「ロリポップ!」や「カラーミーショップ」が顧客単価アップにより着実に収益を拡大しているほか、第3の収益柱として育成中のCtoCハンドメイドマーケットプレイス「minne」を中心に広告宣伝費が前年同期比で112百万円減少したことが主因だ。2017年12月期第2四半期累計の「minne」の流通額は前年同期比22.9%増と順調に拡大しており、ハンドメイド事業の損失額は前年同期比98百万円縮小505百万円となった。

2. 2017年12月期連結業績は期初計画を据え置き

2017年12月期の業績予想は、売上高が前期比11.0%増の7,650百万円、営業利益は0百万円と期初計画を据え置いている。売上高については第2四半期までの進捗率で48.0%と順調に進んでいる。利益面では、下期に「minne」への戦略的なプロモーションを予定していることもあり期初計画を据え置いているが、2016年12月期も期初計画の0百万円から結果的には108百万円の営業利益を計上しており、「minne」の広告戦略次第と言える。なお、「minne」についてはCtoCだけでなくBtoCへの展開も進めていくほか、「ハンドメイド」というイメージにこだわらずCtoCで良質な商品を購入できるマーケットプレイスとしてのブランド構築に取り組んでいく方針となっている。

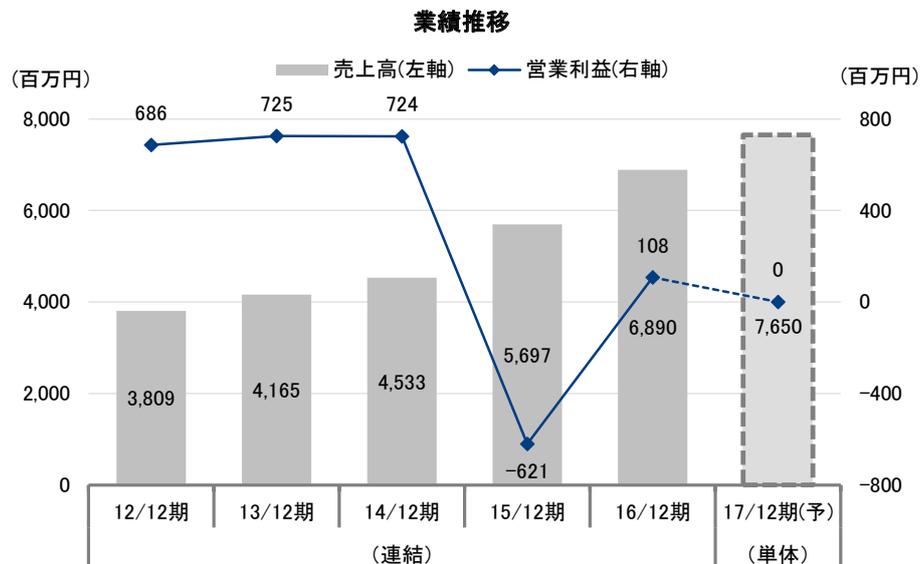
要約

3. 主力事業で新サービスを立上げ、2018年以降の更なる成長を目指す

同社は主力のホスティング事業と EC 支援事業において 2017 年内にも新サービスの提供を開始する予定だ。ホスティング事業では、「ロリポップ! マネージドクラウド」の正式版を年内にリリースする予定。同サービスはコンテナ型仮想化技術を用いて、柔軟にサーバーの処理能力を増減し、一時的なアクセス集中時でも安定した高速サービスを実現したサービスで、自社開発技術をベースとしているため、従来のサービス料金とほぼ変わらない水準で提供可能となる。対象顧客は中小企業や個人事業主となり、新規契約件数の拡大が期待される。また、EC 支援事業では定期購入専用のショップ ASP サービスを年内に発表する予定となっている。「カラーミーショップ」のオプション機能としてすでに実装されている機能をブラッシュアップし、専用サービスとしても提供していく予定だ。健康食品や化粧品関連など定期購入者が多い EC 事業者向けのサービスとなる。競合はテモナ<3985>の「たまごレポート」があるが、機能・価格面で優位性を打ち出し顧客数を拡大していく戦略だ。いずれのサービスも既存顧客における退会抑制や顧客単価アップ、新規顧客の拡大に寄与することが予想され、2018 年以降の収益成長に貢献するものと予想される。

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 の柱としてハンドメイド事業を育成中
- ・2017 年 12 月期第 2 四半期累計は主力 2 事業の拡大と広告宣伝費の減少により、営業利益で黒字化を達成
- ・「minne」の戦略的プロモーション実行により、2017 年 12 月期の営業利益はゼロベースを据え置く



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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!」、オンラインショップ構築 ASP 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 CtoC 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、積極的なプロモーション戦略を展開している。

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 月にドメイン取得サービス「ムームードメイン」を提供開始したの続き、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、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)の連結子会社となる。さらに、2005 年 2 月にはオンラインショップ構築 ASP 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、「heteml(ヘテムル)」「カラメル」「30days Album」(2008 年 4 月)など、様々なニーズに対応したサービスの提供を開始し、サービス領域を広げながら業績を拡大。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、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。

GMO ペパボ | 2017年9月1日(金)
 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CtoCのハンドメイドマーケットプレイスとなる「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)(2016年に「GMOペパボオーシー(株)」に社名変更)の株式を譲受し子会社化(同社出資比率90.0%)した。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。なお、2017年1月に子会社のGMOペパボオーシーを吸収合併したため、2017年12月期より単独業績のみの開示となっている。

※ 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」の提供を開始し、コミュニティ事業に参入
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	オンラインショップ構築 ASP サービス「Color Me Shop! pro」(現・カラーミーショップ) 提供開始、EC 支援事業に参入
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	飲食店ホームページ構築 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	CtoC 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	CtoC 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(16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

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

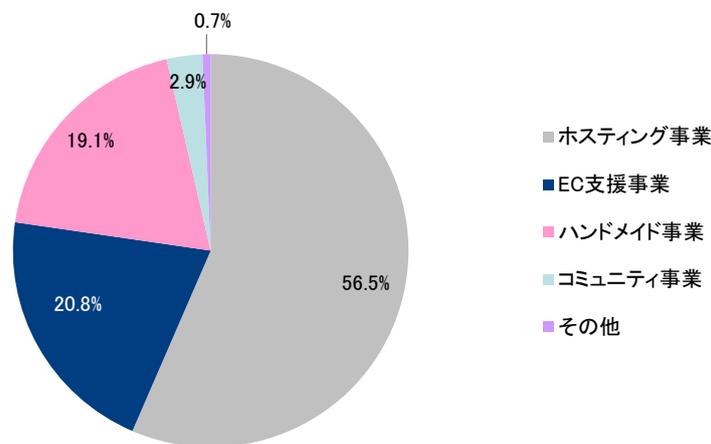
ストック型のホスティング事業と EC 支援事業を両輪に成長、 第3の柱としてハンドメイド事業を育成中

1. 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!」、ドメイン取得サービス「ムームードメイン」などのホスティング事業、オンラインショップ構築 ASP サービス「カラーミーショップ」、オリジナルグッズ製作販売サービス「suzuri」などの EC 支援事業、CtoC ハンドメイドマーケット「minne」と「tetote」からなるハンドメイド事業、無料・有料ブログ作成サービス「JUGEM」などのコミュニティ事業の4つのセグメント※とその他の事業で構成されている。2017年12月期第2四半期累計のセグメント別売上構成比は、ホスティング事業 56.5%、EC 支援事業 20.8%、ハンドメイド事業 19.1%、コミュニティ事業 2.9%、その他 0.7%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、コミュニティ事業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(2017年12月期第2四半期累計)



出所：決算短信よりフィスコ作成

(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。

事業概要

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約4割、利益の7割を占めている。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。

b) 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など、高度なWebサイト運用が可能となる環境を整備している。

※ 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。

c) 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に加えて、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を提供している。

d) 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、2017年6月末の契約数は121万件に達している。同事業セグメントに占める売上構成比は約4割を占めるが代行サービスのため利益率は低い。

(2) EC 支援事業

電子商取引(EC)の運営を支援するオンラインショップ構築サービス及びオンラインショッピングモール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

オンラインショップ運営の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、国内有料サービスでナンバーワンのシェアを誇る。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。デザインを細かくカスタマイズすることが可能であるため、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る。同事業セグメントの中で売上高の7割超、利益の大半を占める主力サービスである。

事業概要

b) カラメル

カラーミーショップを利用しているネットショップが出店可能なオンラインショッピングモール。季節や流行に合わせた特集やキャンペーン、ネットショップの商品を実際に手に取って購入できるリアルイベントの開催など、様々な切り口でショップサイトや作品ページに顧客を誘導する仕組みを提供している。

c) グーペ

簡単操作の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。

d) SUZURI (スズリ)

自分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、スマホケースなど様々なグッズを簡単に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（製造は外部委託）から配送までを「SUZURI」がサポートを行うため、安心して作品の販売や購入ができる。グッズの販売額が売上に計上されるため同事業セグメントの売上構成比は1割強を占めるが、利益率は外注費が掛かるため低くなる。

(3) ハンドメイド事業

個性あふれるハンドメイド作品と出会う CtoC オンラインマーケットの運営を中心とするサービスを提供する。販売手数料が主な売上となる。具体的なサービス内容は以下のとおり。

a) minne (ミンネ)

現在、同社が最も注力している事業。手軽に手作り作品の展示・販売ができる CtoC ハンドメイドマーケット。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システムを提供する。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（2016年）は、アクセサリーが29%、バッグ・財布・小物が22%と両カテゴリーで5割を占める。

b) tetote (テトテ)

ハンドメイド作品の販売・購入ができるオンラインマーケット。世界に1つだけの雑貨・アクセサリー・ファッション・ベビー・キッズ・ホーム&リビングなど多数のハンドメイド作品を掲載している。決済は「tetote」が代行するため、安心して販売や購入ができる。

(4) コミュニティ事業

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作成サービスで、細部までカスタマイズできる自由度の高いシステムを提供している。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」がある。

事業概要

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～	「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。
へテムル	○			月額料金：1,000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	○			契約数：121万件 (119万件) 取得料金：920円/年～	350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～	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：833円/月～ 契約数：4.5万件 (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 やスマホから簡単に作成できるサービス。
カラメル		○		店舗数：NA	家族の暮らしを楽しくする個性的なアイテムや、カラーミーショップで活躍中のネットショップの情報を届ける Web サービス。
SUZURI		○		会員数：16.3万人 (13.9万人)	イラストや写真をアップロードするだけで、Tシャツやスマホケースなど、オリジナルグッズを製作・販売できるサービス。
ハンドメイド事業					
minne (ミンネ)		○		作家数：35万人 (30万人) 登録作品数：586万点 (463万点)	アクセサリーやバッグ・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、国内最大級のハンドメイドマーケット。
tetote (テトテ)		○		作家数：4万人 (4万人) 登録作品数：129万点 (118万点)	手仕事のすばらしさを発信し、作り手と買い手の“手と手”をつなぐ、ママや家族のためのホームハンドメイドマーケット。
コミュニティ事業					
JUGEM (ジュゲム)			○	月間 PV：NA 会員数：NA	“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。

注：契約者数などは 2017 年 6 月末時点。カッコ内は 2016 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

事業概要

積極的なプロモーション活動や GMO インターネットグループ内でのシナジーにより差別化を図る

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・運用しており、そのノウハウを保有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。

同社が提供するインターネットサービス市場における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。主な競合企業は、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。参入企業は多いが価格競争は沈静化しており、業界最低水準でサービスを提供する同社のシェアは安定して推移している。

また、EC 支援事業での競合としては E ストア <4304>、CtoC ハンドメイドマーケット「minne」の競合としては、(株) クリーマ（作品数で業界第 2 位の「Creema」を運営）、Pinkoi Japan (株) ※の 2 社が挙げられる。同社は前述した強みに加えて、積極的なプロモーション活動や GMO インターネットグループ内での決済やインフラサービスなどのシナジーにより同業他社との差別化を図っている。

※ アジア最大級のデザイナーズマーケットを運営する Pinkoi（ピンコイ）の日本法人。日本の様々な作り手による手仕事やハンドメイドの作品を購入・販売できる、手仕事のギャラリー&マーケット「iichi」を運営する。

ハンドメイド事業競合比較表

サービス名	minne	tetote	Creema	iichi
作家数（万人）	35	4	9	2
作品数（万点）	586	129	400	53
運営会社	同社	同社	(株) クリーマ	Pinkoi Japan (株)
出品制限	なし	なし	なし	500点
月額使用料	無料	無料	無料	無料
販売手数料（税抜）	10%	12%	8%~14%	20%
購入者負担	なし	決済仲介手数料 (1,500 円以上は無料。 1,500 円未満は 79 円)	なし	なし
開始時期	2012年1月	2011年6月	2010年6月	2011年7月
スマホアプリ リリース開始	【iOS版】2012年10月 【Android版】2013年11月	×	【iOS版】2014年11月 【Android版】2015年1月	【iOS版】2015年5月

注：2017年6月末時点、同社調べ

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

3. 事業リスク

事業リスクは、セキュリティ対策や社員教育強化などの対策を講じているものの、同社の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、データの流出・消失する可能性がゼロでないこと。さらに、注力している「minne」は個人間の取引であることから、同社が 100% 関与できないことも事業リスクになる可能性がある。

業績動向

2017年12月期第2四半期累計は主力2事業の拡大と 広告宣伝費の減少により、営業利益で黒字化を達成

1. 2017年12月期第2四半期累計業績の概要

2017年12月期第2四半期累計の業績は、売上高が前年同期比7.1%増の3,668百万円、営業利益が91百万円(前年同期は119百万円の損失)、経常利益が99百万円(同101百万円の損失)、四半期純利益が98百万円(同54百万円の損失)となった。主力のホスティング事業、EC支援事業で契約件数及び顧客単価が上昇し増収増益となったことに加え、「minne」を中心とした広告宣伝費が前年同期比で112百万円減少したことなどが増収増益要因となった。第2四半期累計の会社計画は開示していないが、通期業績に対する売上高の進捗率は48.0%と順調に推移している。

2017年12月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

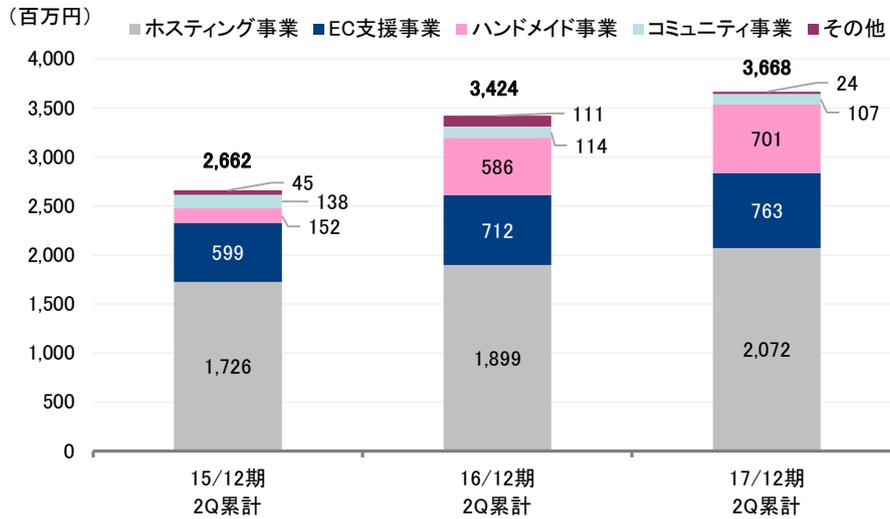
	16/12期2Q累計		17/12期2Q累計		
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
売上高	3,424	-	3,668	-	7.1%
売上原価	1,504	43.9%	1,468	40.0%	-2.4%
販管費	2,038	59.5%	2,108	57.5%	3.4%
広告宣伝費	864	25.2%	751	20.5%	-13.1%
営業利益	-119	-3.5%	91	2.5%	-
経常利益	-101	-3.0%	99	2.7%	-
特別損益	82	-	-	-	-
四半期純利益	-54	-1.6%	98	2.7%	-

注：16/12期2Q累計は連結ベース

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

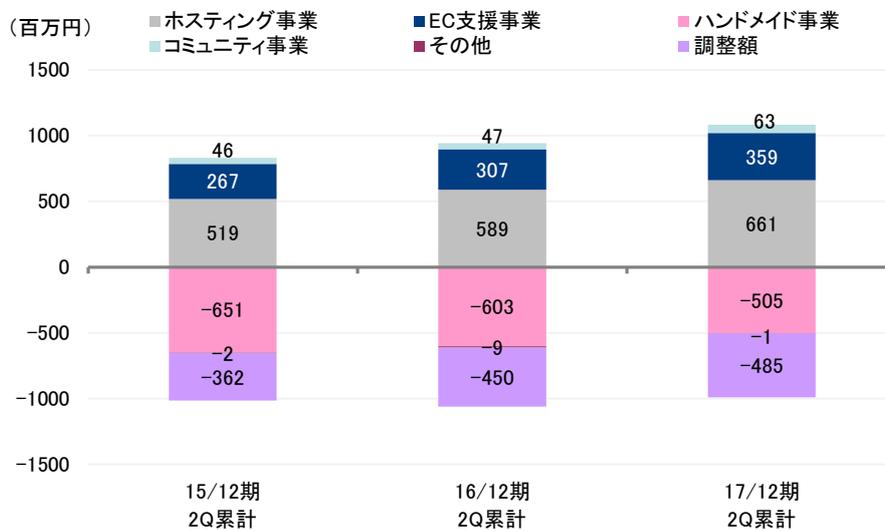
業績動向

セグメント別売上高



注：16/12期 2Q累計以前は連結ベース
 出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別営業利益



注：16/12期 2Q累計以前は連結ベース
 出所：決算短信よりフィスコ作成

主力2事業は契約件数の増加と顧客単価の上昇で増収増益基調が続く

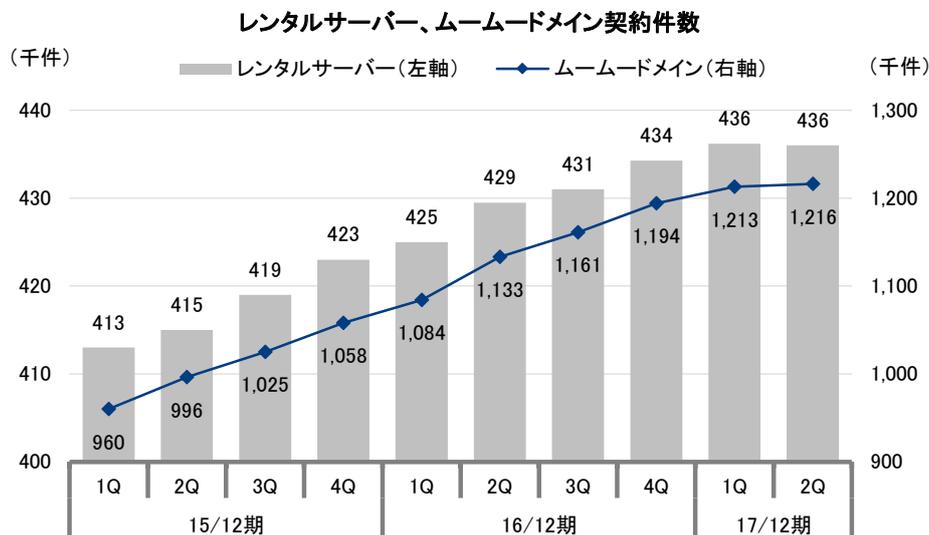
2. 事業セグメント別動向

(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9.1%増の2,072百万円、セグメント利益は同12.2%増の661百万円と増収増益基調が続いた。レンタルサーバーサービスの契約件数増加と顧客単価上昇に加えて、ドメイン取得代行サービスの契約件数増加が増収増益要因となった。

レンタルサーバーサービスでは、「ロリポップ!」を中心に第2四半期末の契約件数が前年同期末比1.7%増の436千件と着実に増加したことに加えて、顧客平均単価が前年同期比で10%上昇した。「ロリポップ!」の機能開発やUIの改善を行い、アップセルに取り組んだことが顧客単価の上昇につながっており、具体的には自動バックアップ(月額300円)や独自SSL(有料プラン月額1,584円)などのオプションサービスの契約件数増加が寄与した。

一方、ドメイン取得代行サービス「ムームードメイン」の第2四半期末の契約件数は前年同期末比7.3%増の1,216千件と順調に拡大した。ドメインの複数年契約に対する割引を実施するなど継続率の向上に努めたことが契約件数の増加につながった。



出所：決算説明会資料、決算短信よりフィスコ作成

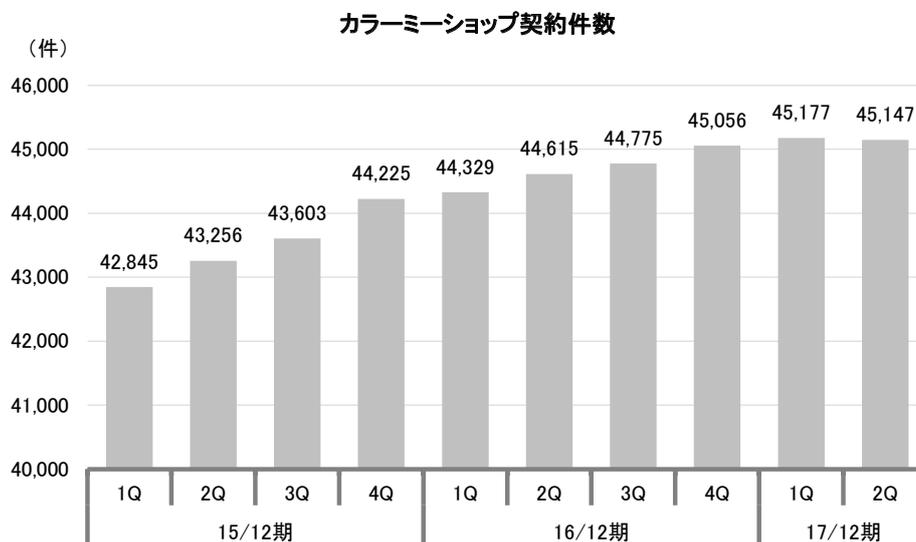
(2) EC支援事業

EC支援事業の売上高は前年同期比7.2%増の763百万円、営業利益は同16.8%増の359百万円となった。主力のオンラインショップ構築ASPサービス「カラーミーショップ」の顧客単価上昇に加えて、オリジナルグッズ作成・販売サービス「SUZURI」の販売増が増収増益要因となった。

業績動向

「カラーミーショップ」の2017年12月期第2四半期末の契約件数は前年同期末比1.2%増の45,147件となった。機能開発やUIの改善及びセミナーの開催などアップセルに向けた施策に取り組んだことにより、既存顧客のなかで低価格なエコミープラン（月額900円）からレギュラープラン（同3,240円）に切り替える動きが進んだほか、新規契約においてもレギュラープランの契約率が上昇した。

また、「SUZURI」ではサービス開始3周年を記念した割引キャンペーンの実施や販売カテゴリーの追加及び他社と共同開発した好きな場所の衛星画像をTシャツにできるファッションブランド「WEAR YOU ARE（ウェアユアア）」の提供開始が反響を呼んで、2017年12月期第2四半期末の累積会員数は前年同期末比で54.4%増の163千人となった。



出所：決算説明会資料、決算短信よりフィスコ作成

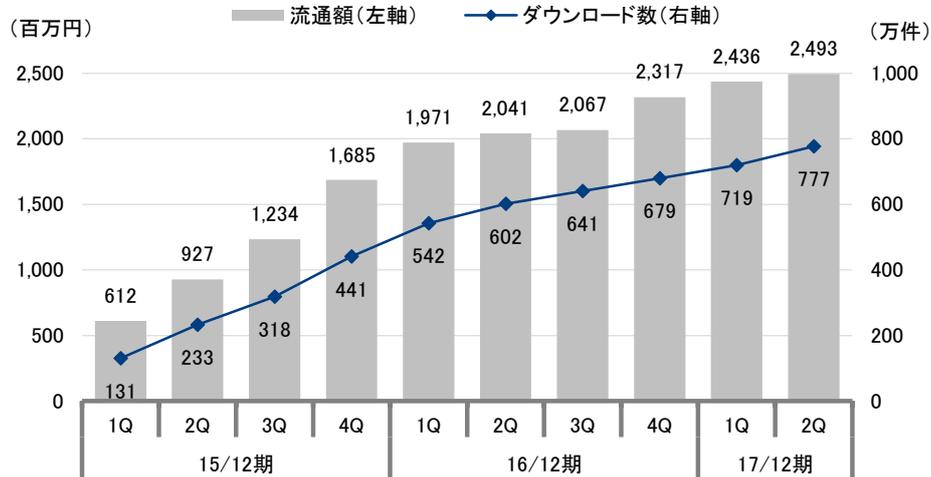
(3) ハンドメイド事業

ハンドメイド事業の売上高は前年同期比19.6%増の701百万円、営業損失は505百万円（前年同期は603百万円の損失）となった。「minne」では「母の日」及び「父の日」といったギフト需要を喚起する特集をオウンドメディアやSNSを使って積極的に展開したほか、youtuberを使った動画プロモーションにより新たな顧客層の拡大を図ったことなどが奏効し、2017年12月期第2四半期累計の流通額で前年同期比22.9%増の4,929百万円、累積アプリダウンロード数で前年同期末比28.9%増の777万件と順調に拡大した。また、2017年12月期第2四半期末における作家数は同41.2%増の35.7万人、作品数で同78.8%増の586万点となり、CtoCハンドメイドマーケットプレイスとして圧倒的No.1のポジションを確立しつつある。

利益面では、引き続きWeb広告や販促プロモーションなど先行投資を積極的に展開したため損失を計上したが、「minne」への広告宣伝費が前年同期比12.9%減の609百万円と減少したことにより損失額は縮小した。前年同期はテレビCMの放映費用で180百万円を計上したが、2017年12月期第2四半期累計期間では投資効果の高いWeb広告に注力した。

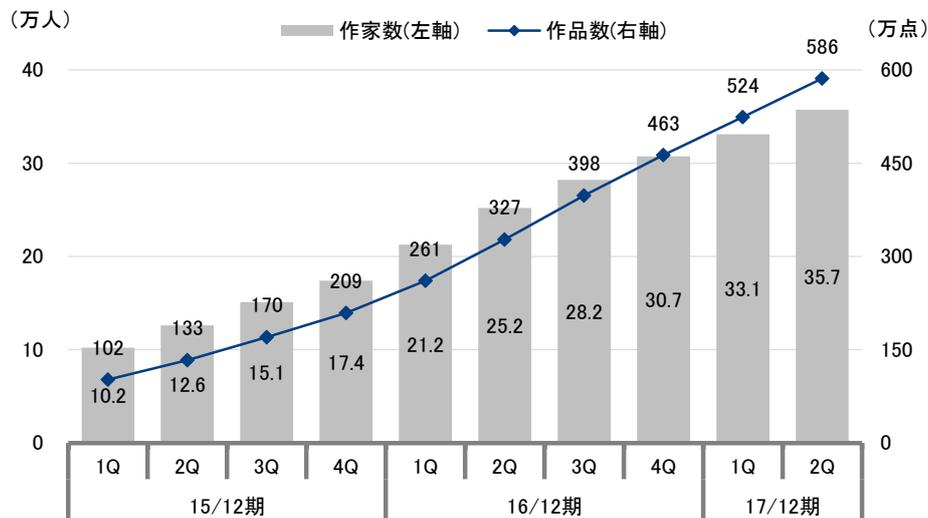
業績動向

minne流通額とアプリ累積ダウンロード数



出所：決算説明会資料、決算短信よりフィスコ作成

minne掲載 作家数・作品数



出所：決算説明会資料、決算短信よりフィスコ作成

(4) コミュニティ事業

コミュニティ事業の売上高は前年同期比 6.0% 減の 107 百万円、営業利益は同 32.8% 増の 63 百万円となった。ブログサービス「JUGEM」のPV数が減少傾向となるなかで広告収入の減少が減収要因となったが、コストコントロールによって利益を確保した。

無借金経営で財務内容は健全

3. 財務状態とキャッシュ・フローの状況

2017年12月期第2四半期末の総資産は前期末比32百万円増加の4,803百万円となった。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33百万円増加し、固定資産では投資有価証券が33百万円減少した。

負債合計は前期末比30百万円増加の3,615百万円となった。流動負債では未払金が18百万円減少した一方で、主要サービスの契約数増加に伴い前受金が111百万円増加した。また、純資産は前期末比2百万円増加の1,187百万円となった。四半期純利益を98百万円計上した一方で、配当金78百万円を支払い、利益剰余金が18百万円増加したことによる。

簡易貸借対照表

(単位：百万円)

	13/12 期末	14/12 期末	15/12 期末	16/12 期末	17/12 期 2Q 末	増減額
流動資産	2,249	3,501	3,073	3,784	3,823	38
現金及び預金	1,528	2,808	1,556	2,124	2,157	33
固定資産	1,542	913	988	985	980	-5
有形固定資産	157	186	332	309	312	3
資産合計	3,791	4,414	4,062	4,770	4,803	32
流動負債	1,884	2,291	3,038	3,532	3,567	35
固定負債	12	15	11	52	47	-4
負債合計	1,897	2,306	3,050	3,585	3,615	30
(有利子負債)	-	-	-	-	-	-
新株予約権	-	-	30	64	62	-2
純資産合計	1,894	2,108	1,012	1,184	1,187	2
【安全性指標】						
自己資本比率	50.0%	47.8%	24.2%	23.5%	23.4%	
流動比率	119.3%	152.8%	101.2%	107.1%	107.2%	

注：現金及び預金には有価証券及び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

業績動向

簡易キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	16/12 期 2Q 累計	17/12 期 2Q 累計
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	306	251
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-44	-139
財務活動によるキャッシュ・フロー	-0	-78
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	261	112
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,818	2,157

注：16/12 期 2Q 累計は連結ベース
 出所：決算短信よりフィスコ作成

2017年12月期第2四半期末における現金及び現金同等物の残高は、前期末比33百万円増加し2,157百万円となった。各キャッシュ・フローの状況について見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは251百万円の収入となった。主に税引前四半期純利益99百万円と前受金の増加147百万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139百万円の支出となった。有形固定資産の取得で49百万円、無形固定資産の取得で54百万円の支出となったほか、高速モバイルインターネットサービスの事業譲渡により45百万円を支出したことが要因となっている。また、財務活動によるキャッシュ・フローは配当金の支払額による減少により78百万円の支出となった。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は23.4%、流動比率は107.2%とほぼ前期末並みの水準となっている。自己資本比率は2015年12月期以降、「minne」への積極投資を継続しているため、それ以前の水準と比較すると低水準で推移しているが、今後「minne」が収益貢献してくれば自己資本比率も向上していくものと予想される。また、流動比率は107.2%と健全な水準とされる200%を下回っているが、これは流動負債のうち5割弱を前受金で占めていることが要因となっている。前受金を除いたベースで流動比率を計算すれば200%を超える水準となっている。無借金経営であることも考えれば財務内容は、健全な状態にあると判断される。

■ 今後の見通し

「minne」の戦略的プロモーション実行により、2017年12月期の営業利益はゼロベースを据え置く

1. 2017年12月期業績の見通し

2017年12月期の業績は、売上高が前期比11.0%増の7,650百万円、営業利益0百万円（前期連結ベースは108百万円）、経常利益0百万円（同135百万円）、当期純利益0百万円（同153百万円）と期初計画を据え置いている。第2四半期までの進捗率は売上高で48.0%と順調に推移しており、ホスティング事業、EC支援事業の主力2事業も堅調を持続していることから、会社計画の達成は可能と弊社では見ている。ただ、下期も「minne」の投資効果を最大化するために、戦略的かつ流動的なプロモーションを予定しているため、利益ベースでは前期と同様、ゼロベースで計画している。なお、「minne」の広告宣伝費は前期比21%増となる13億円を予定している。

今後の見通し

簡易損益計算書及び経営指標

(単位：百万円)

	12/12期	13/12期	14/12期	15/12期	16/12期	17/12期(予)
売上高	3,809	4,165	4,533	5,697	6,890	7,650
前期比	11.4%	9.3%	8.8%	25.7%	20.9%	11.0%
営業利益	686	725	724	-621	108	0
前期比	4.9%	5.8%	-0.2%	-	-	-100.0%
経常利益	699	743	742	-597	135	0
前期比	-1.4%	6.2%	-0.1%	-	-	-100.0%
当期純利益	396	408	410	-797	153	0
前期比	-3.6%	2.9%	0.5%	-	-	-100.0%
<収益性分析>						
売上高営業利益率(%)	18.0	17.4	16.0	-10.9	1.6	
売上高経常利益率(%)	18.4	17.8	16.4	-10.5	2.0	
売上高当期純利益率(%)	10.4	9.8	9.1	-14.0	2.2	
EPS(円)	149.52	153.52	151.73	-299.93	58.24	
BPS(円)	608.83	704.69	789.40	372.61	425.47	
DPS(円)	67.5	67.5	67.5	0.0	30.0	
配当性向(%)	45.1	44.0	44.5	-	51.5	
ROA(%)	22.0	20.7	18.1	-14.1	3.1	
ROE(%)	26.4	23.3	20.5	-51.6	14.6	

注：16/12期以前は連結業績

出所：決算短信よりフィスコ作成

主力2事業で新サービスを投入、 2018年12月期以降の収益貢献が見込まれる

2. 事業セグメント別戦略

(1) ホスティング事業

ホスティング事業では、「ロリポップ！」の契約件数拡大に向けた取り組みを推進している。2017年7月11日より独自SSL(無料版)の提供を開始したほか、2017年7月12日より新サービスとなる「ロリポップ！マネージドクラウド」のα版をリリースした。

独自SSLについては従来、有料版(月額1,584円)を提供していたが、経済面から無料版を要望するニーズが強く、また、退会理由の1つとして挙げられていたことから、こうしたニーズに対応することとした。昨今、インターネット市場ではセキュリティ対策が重要となっており、Google検索などでもSSL認証に対応していないWebサイトは弾かれるようになってきたことから、個人のホームページ等でもSSL認証に対応する必要性が出てきたことが背景にある。無料版は米国の公益法人であるInternet Security Research Groupが無料で提供する「SSL/TLSサーバー証明書」となる。有料版と比較すると機能面(認証度等)でやや劣るため、有料版を契約している顧客が無料版に切り替える可能性はないと見られ、退会抑制による契約件数増加の効果が期待できる。

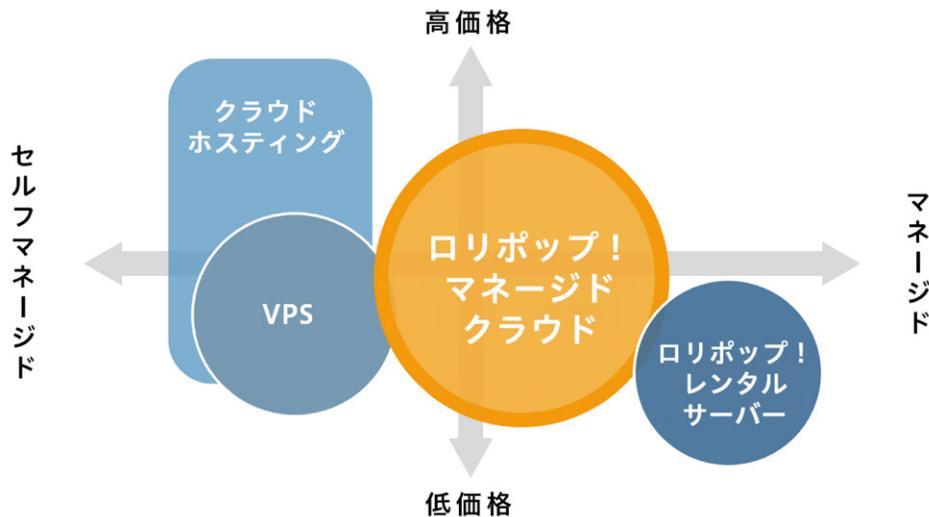
今後の見通し

また、「ロリポップ! マネージドクラウド」は従来の「ロリポップ!」の強み（簡単操作、安定、高速、安心、低価格）はそのままだけに、独自開発した Hakoniwa 技術※¹ と FastContainer アーキテクチャ※² により、サーバー処理能力を柔軟に増減し、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。自社開発技術をベースとしたサービスとなるため、サービス料金も従来とほぼ変わらない水準で提供可能になる。顧客ターゲットはホームページ等へのアクセス数が一時的に集中し、Web サイトが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）となり、新規顧客の開拓だけでなく、既存ユーザーの乗り換え等も見込んでいる。同社では 2017 年内にも正式版をリリースし、サービスを開始したい考えだ。

- ※¹ 共用サーバー内で専有サーバーと同等の環境構築を実現できるコンテナ型仮想化技術。ニーズに対して最適なサーバー環境を高速に提供できる。
- ※² Web アプリケーションの実行基盤となるアーキテクチャ（設計図）。システム自体が恒常性を持ち、コンテナの停止・起動・複製等を自動で実行する。

国内のクラウド型ホスティング市場は 2015 年以降 2020 年までに年率 20% を超える成長が見込まれている。大企業における需要が大半を占めるが、同社が顧客ターゲットとする個人や中小企業なども同様の成長が見込まれている。ホスティング市場では仮想化サーバーによるクラウドホスティングサービスが伸びているが、サーバーの設定や運用はすべて契約者が行う必要があるため、専任の運用担当者を配置できる大企業向けが中心のサービスであった。今回、同社は独自技術により運用担当者を必要としない低価格のクラウドサービスを業界に先駆けて提供することで、先行者利益を獲得していききたい考えだ。

ロリポップ! マネージドクラウドが狙うポジション



出所：決算説明会資料より掲載

(2) EC 支援事業

EC 支援事業では「カラーミーショップ」で新たな機能を 2017 年内に発表する予定となっている。具体的には、定期購入に特化したサービスの提供を開始する。健康食品や化粧品など定期購入者が多くを占める EC 事業者向けに、定期的なメール配信等、効果的なマーケティング施策を打てる機能を付加することで、顧客の売上拡大に貢献するサービスとなる。定期購入に特化した EC 支援サービスではテモナの「たまごリピート」が先行しているが、同社は機能・価格面で優位性を持たせたサービスを提供することで、既存顧客における退会抑制やアップセル、新規顧客の開拓につなげていく考えだ。

(3) ハンドメイド事業

ハンドメイド事業では「minne」の流通額拡大に向けて、年末にかけて積極的なプロモーション施策を実施する予定だ。ハンドメイド業界での認知度が高まったことから、今後は新規顧客層の開拓を目的にプロモーション活動を展開していく。具体的には、ハンドメイドというキーワードを前面に押し出すのではなく、主要購入者層である女性が欲しくなる「良質な商品があるマーケットプレイス」としてリブランディングするためのプロモーションを Web 動画などで展開していく予定だ。

また、新たな取り組みとして 2017 年 7 月 19 日に「minne」内に「生地・服飾手芸材料専門店の「オカダヤ」をオープンした。ハンドメイドに必要な素材カテゴリーの企業を誘致することで、材料をより手軽に調達できる環境を提供し、「ものづくりを応援するプラットフォーム」の場として、今後は BtoC の強化も図っていく。さらには、取扱カテゴリーも新たに生鮮食品や伝統工芸品なども追加していく予定で、流通額の更なる拡大を目指していく。

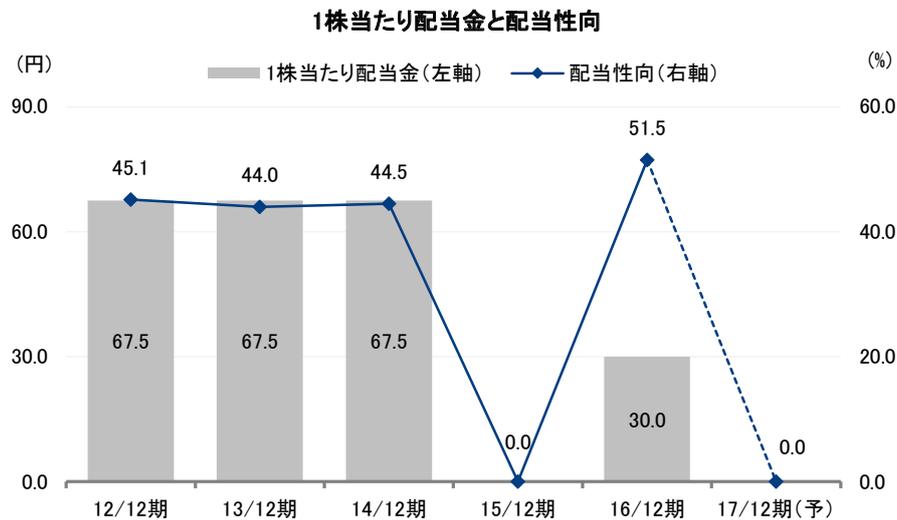
なお、同事業の損失の大半は「minne」の広告宣伝費が主因であり、2015 年 12 月期以降の全体業績にも影響を及ぼしている。先行きの業績見通しにおいても同事業の広告宣伝費が変動要因となるため、不透明感が払拭できず株価が伸び悩む要因になっていると考えられる。ホスティング事業、EC 支援事業は新サービスの投入効果で 2018 年 12 月期以降も収益拡大が見込まれるため、「minne」事業の収益が改善してくれば業績も拡大局面に転じるものと弊社では予想している。

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

同社は配当方針として配当性向 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。2017 年 12 月期の業績計画は当期純利益でゼロとしているため無配の予定だが、2016 年 12 月期と同様、最終的に利益が計上されれば配当性向 50% を基準に配当を行う可能性はある。

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

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）
「おさいほ！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

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。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お願いいたします。

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