

# 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 >>>](#)

2018 年 4 月 4 日 (水)

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 月期業績実績	01
2. 2018 年 12 月期業績見通し	01
3. 2018 年以降の収益貢献が期待される新サービス	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
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. 2017 年 12 月期の業績概要	10
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状態とキャッシュ・フローの状況	14
■ 今後の見通し	16
1. 2018 年 12 月期の業績見通し	16
2. 事業セグメント別見通し	17
■ 株主還元策	20
■ 情報セキュリティ対策	21

## ■ 要約

### 新サービスの立ち上げとハンドメイド事業の損益改善により、 2018 年 12 月期以降も収益拡大基調が続く見通し

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」、ハンドメイドのマーケットプレイス「minne」などの様々なサービスを個人向け中心に提供している。

#### 1. 2017 年 12 月期業績実績

2017 年 12 月期の売上高は前期比 6.9% 増<sup>※</sup>の 7,365 百万円、営業利益は同 32.6% 増の 143 百万円と増収増益決算となった。主力サービスである「ロリポップ!」や「カラーミーショップ」が契約件数の増加や顧客単価の上昇によって着実に収益を伸ばしたことが主因だ。第 3 の収益柱として育成中のハンドメイド事業は「minne」の広告宣伝費を前期の 10.7 億円から 11.8 億円に増やしたことで営業損失が若干拡大したものの、流通額は前期比 22.6% 増の 102.9 億円と初めて 100 億円台の大台を突破した。

※ 2017 年 1 月に連結子会社を吸収合併したことで、2017 年 12 月期より単独業績のみの開示となった。前期比較では実態に近い 2016 年 12 月期の連結業績に対する増減率で記載している。

#### 2. 2018 年 12 月期業績見通し

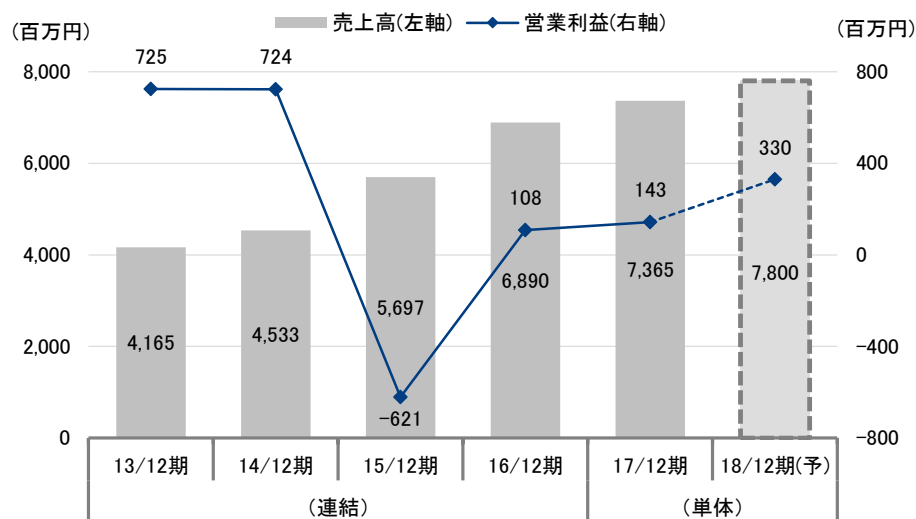
2018 年 12 月期の売上高は前期比 5.9% 増の 7,800 百万円、営業利益は同 129.7% 増の 330 百万円と増収増益が続く見通し。2018 年 1 月に「カラーミーショップ」でインシデント（不正アクセスによる一部顧客情報の流出）が発生した影響により、EC 支援事業については営業利益で前期比 5.0% 減益を見込んでいるが、ホスティング事業の堅調な成長とハンドメイド事業の収益改善によりカバーする。「minne」については Web プロモーションに加えてリアル店舗でのプロモーション活動も強化していくことで認知度の向上を図り、流通額で前期比 21.4% 増の 125 億円を目指していく。

#### 3. 2018 年以降の収益貢献が期待される新サービス

同社は主力のホスティング事業と EC 支援事業において新サービスの提供を開始している。ホスティング事業では、レンタルサーバー「ロリポップ!」の新プラン「ロリポップ! マネージドクラウド」のβ版（無料トライアル版）を 2017 年 11 月にリリースしており、正式版を 2018 年内にリリースする予定となっている。同プラン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できるため、一時的なアクセス集中時でも安定した稼働が可能となる。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 支援事業では定期販売専用のショップ ASP サービスを 2017 年 11 月にリリースした。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。競合としてはテモナ <3985> の「たまごレポート」などがあるが、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。いずれも既存顧客における継続率向上や顧客単価アップ、新規顧客の拡大に寄与するものと予想され、2018 年以降の収益成長に貢献するサービスとして注目される。

**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 の柱としてハンドメイド事業を育成中
- ・ハンドメイド事業の収益性が大きく改善し、2018 年 12 月期の営業利益は前期比 2.3 倍となる見通し
- ・新サービス「ロリポップ! マネージドクラウド」「カラーミーレポート」に注目

**業績推移**


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!」、ネットショップ運営サービス「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。

会社概要

## 2. 沿革

同社は、前身の合資会社※<sup>1</sup>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.※<sup>2</sup>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。

※<sup>1</sup> 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。

※<sup>2</sup> 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。

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(株)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。

**GMO ペパボ** | 2018年4月4日(水)  
 3633 東証 JASDAQ | <https://pepabo.com/ir/>

会社概要

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」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
2017年11月	定期販売サービス「カラーミーレポート」提供開始

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

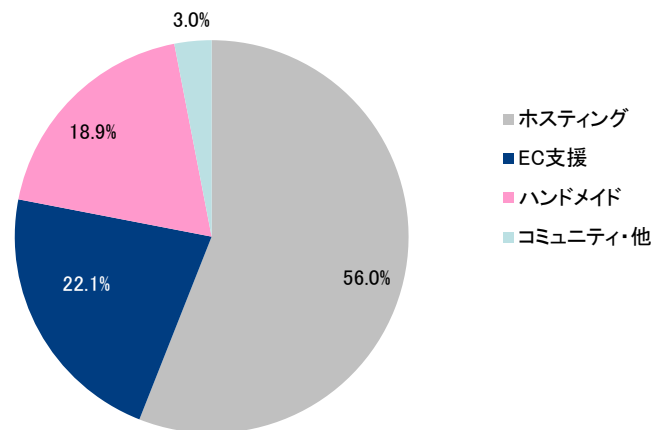
### ストック型のホスティング事業と EC 支援事業を両輪に成長、 第3の柱としてハンドメイド事業を育成中

#### 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、ネットショップ運営サービス「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、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月期のセグメント別売上構成比は、ホスティング事業 56.0%、EC 支援事業 22.1%、ハンドメイド事業 18.9%、コミュニティ事業・その他 3.0%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)



出所：決算説明会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。

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、利益の約 7 割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・動画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 12 月末の契約数は 123 万件に達している。同事業セグメントの売上高の 4 割強、利益の 1 割強を占めている。代行サービスのため利益率は低くなっている。

**(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、2017 年 12 月末の契約件数は 4.5 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となっている。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) グーベ**

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。

**c) 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、スマートフォン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。個人が手軽に手作り作品の展示・販売ができる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（2017 年）は、アクセサリーが 25.7%、バッグ・雑貨が 20.6% と両カテゴリーで 4 割強を占める。また、ハンドメイド作品に必要な生地・糸や各種パーツなどの素材も 10.1% を占めるようになった。2014 年はアクセサリーで 51.6%、バッグ・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、流通量の広がりにより、取扱いジャンルも多岐に広がってきていることがうかがえる。

**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。同社では、2018 年 6 月 25 日付で「tetote」のサービスを終了し、「minne」に統合することを発表している。開発・運営リソースを「minne」に集中することで、ハンドメイド事業の成長を加速していくことが狙いとなっている。

## 事業概要

## (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げとしている。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。

## 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		
<b>ホスティング事業</b>					
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 (43.4 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：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	○			取得料金：69 円 / 年～ 契約数：123 万件 (119 万件)	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。
<b>EC 支援事業</b>					
カラーミーショップ	○			月額料金：900 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：18.5 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。
<b>ハンドメイド事業</b>					
minne (ミンネ)		○		作家数：39 万人 (30 万人) 登録作品数：689 万点 (463 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。
tetote (テトテ)		○		作家数：4.9 万人 (4.4 万人) 登録作品数：136 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。
<b>コミュニティ事業</b>					
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 12 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

## 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 以上のサービスやアプリを独自に開発・運用し、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。参入企業は多いものの、業界最低水準でサービスを提供してい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）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よりも低コストでサービスを提供できることを強みとし、差別化を図っている。

### 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。

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。同社ではただちに対処を行い、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する予定となっている。顧客情報流出による被害は今のところ確認されていないが、現在もクレジットカード決済での新規契約申し込みについては停止している状況となっている。「カラーミーショップ」の運営自体は通常どおりとなっているが、新規加入件数が減少している状況を鑑みて、2018 年 12 月期の EC 支援事業の営業利益は前期比 5% 減益の計画を立てている。

## 業績動向

### 2017 年 12 月期は過去最高売上高を更新、 営業利益は 2 期連続増益を達成

#### 1. 2017 年 12 月期の業績概要

2017 年 12 月期の業績は、売上高が前期比 6.9% 増の 7,365 百万円、営業利益が同 32.6% 増の 143 百万円、経常利益が同 27.6% 増の 172 百万円、当期純利益が同 21.9% 減の 119 百万円となった。売上高については主力 3 事業すべてで増収を達成した。一方、営業利益は「minne」を中心としたハンドメイド事業の損失額が広告宣伝費の増加により若干拡大したものの、主力のホスティング事業では契約件数の増加、EC 支援事業ではアップセル施策による顧客単価の上昇によってそれぞれ増益となり、全体でも 2 期連続で増益を達成した。なお、当期純利益については 2016 年 12 月期に特別利益（関係会社株式売却益）を計上した反動で減益となっている。

会社計画比では売上高がほぼ計画どおりに推移し、営業利益では 43.7% 上回った。これは、「minne」の広告費が計画の 13 億円に対して 11.8 億円に抑制されたことが主因となっている。

#### 2017 年 12 月期業績実績

(単位：百万円)

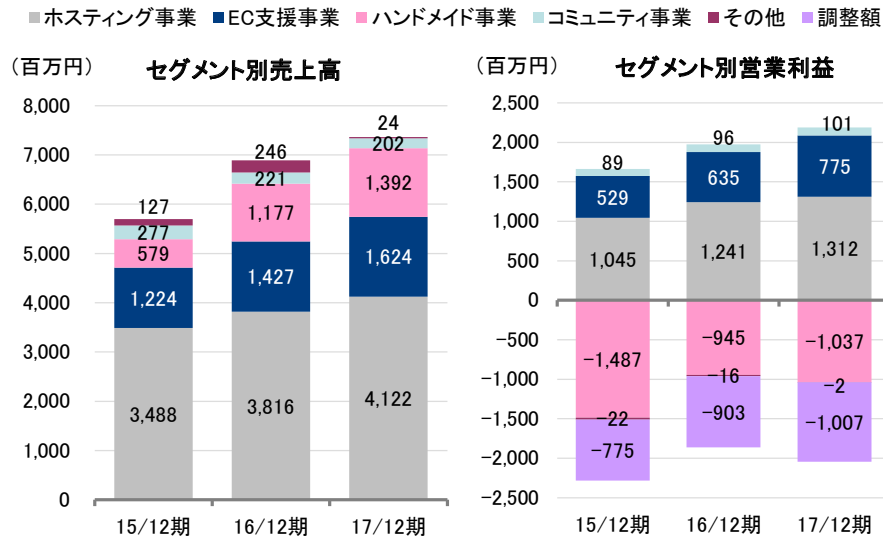
	16/12 期 (連結)		会社計画	17/12 期 (単独)			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	6,890	100.0%	7,650	7,365	100.0%	+6.9%	-3.7%
売上総利益	3,911	56.8%	-	4,436	60.2%	+13.4%	-
販管費	3,803	55.2%	-	4,292	58.3%	+12.9%	-
(広告宣伝費)	1,393	20.2%	-	1,447	19.6%	+3.8%	-
営業利益	108	1.6%	0	143	2.0%	+32.6%	-
経常利益	135	2.0%	0	172	2.3%	+27.6%	-
特別損益	80	-	-	-16	-	-	-
当期純利益	153	2.2%	0	119	1.6%	-21.9%	-

注：2017 年 12 月期より連結子会社を吸収合併したため、単独業績のみの開示となっている。

前期比伸び率は実態ベースに合わせるため 16 年 12 月期連結業績との比較としている。

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向



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

## ホスティング事業と EC 支援事業は契約件数増と顧客単価の上昇で増収増益続く

### 2. 事業セグメント別動向

#### (1) ホスティング事業

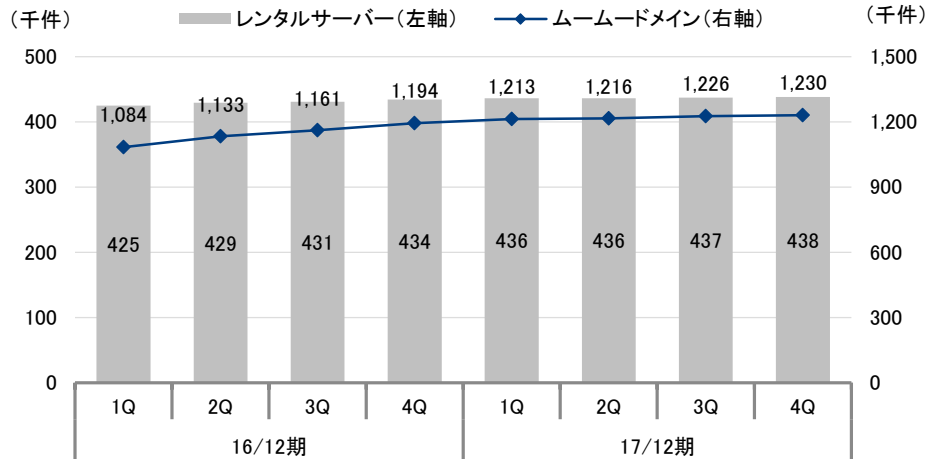
ホスティング事業の売上高は前期比 8.0% 増の 4,122 百万円、営業利益は同 5.7% 増の 1,312 百万円と増収増益基調が続いた。2017 年 12 月期末における契約件数は、「ロリポップ!」を中心としたレンタルサーバーが前期末比 0.9% 増の 438 千件、ドメイン取得代行サービスの「ムームードメイン」が同 3.0% 増の 1,230 千件といずれも着実に増加し、増収に寄与した。

このうち、「ロリポップ!」の売上高は前期比 8.3% 増の 1,635 百万円、営業利益は同 17.0% 増の 917 百万円となった。契約件数の増加に加えて顧客単価が前期比 3.9% 上昇したことが増収増益要因となった。基本料でライトプラン（月額 250 円～）よりもスタンダードプラン（同 500 円～）を選択する顧客が増えたこと、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が増加したことなどが単価上昇要因となった。

一方、「ムームードメイン」の売上高は前期比 8.9% 増の 1,839 百万円、営業利益は同 12.8% 減の 153 百万円と増収減益となった。複数年契約の割引キャンペーンを実施し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ほか、購入プロセスの見直しや WordPress などオプションメニューの拡充により顧客単価が前期比 3.2% 上昇したことが増収要因となった。一方、営業利益は為替変動による仕入原価の上昇が響いて減益となった。このため、2018 年からは仕入原価に対する為替変動リスクが生じないように契約条件の見直しを行った。

## 業績動向

## レンタルサーバー、ムームードメイン契約件数



出所：決算短信よりフィスコ作成

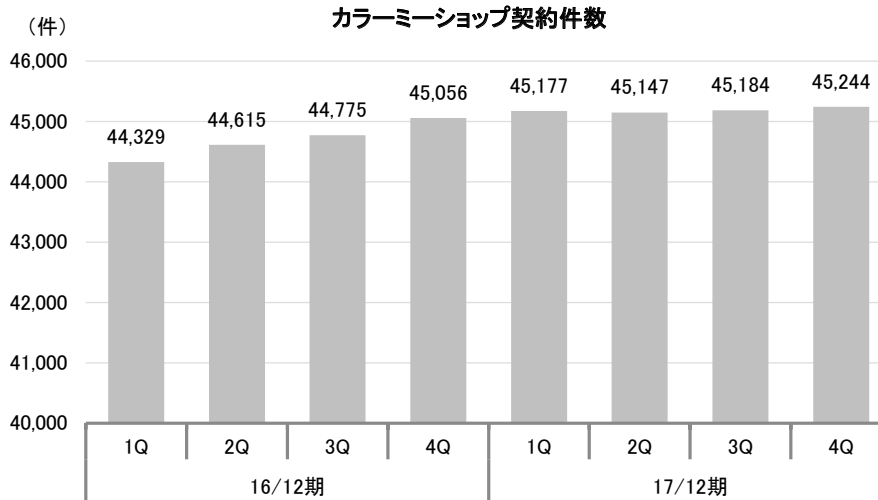
## (2) EC 支援事業

EC 支援事業の売上高は前期比 13.8% 増の 1,624 百万円、営業利益は同 22.1% 増の 775 百万円と好調に推移した。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」の売上高が同 16.4% 増の 1,206 百万円、営業利益が同 28.3% 増の 727 百万円と 2 ケタ伸ばしたことが寄与した。「カラーミーショップ」の 2017 年 12 月期末契約件数は前期末比 0.4% 増の 45,244 件と微増にとどまったが、決済機能の拡充\*や UI の改善、セミナーの積極開催等によりアップセルに取り組んだことで、顧客単価が前期比 7.2% 上昇したことが増収増益要因となった。既存顧客でエコノミープラン（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、新規契約でもレギュラープランでの契約率が上昇した。

\* 2017 年 2 月に Amazon Pay、4 月に楽天ペイに対応した。

また、オリジナルグッズ作成・販売サービス「SUZURI」についても、作成可能なアイテムの拡充を進めるなかで、新アイテム「サコッシュ」が SNS を中心に話題となり、累積会員数は前期末比 32.8% 増の 185 千人に拡大した。

## 業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

**(3) ハンドメイド事業**

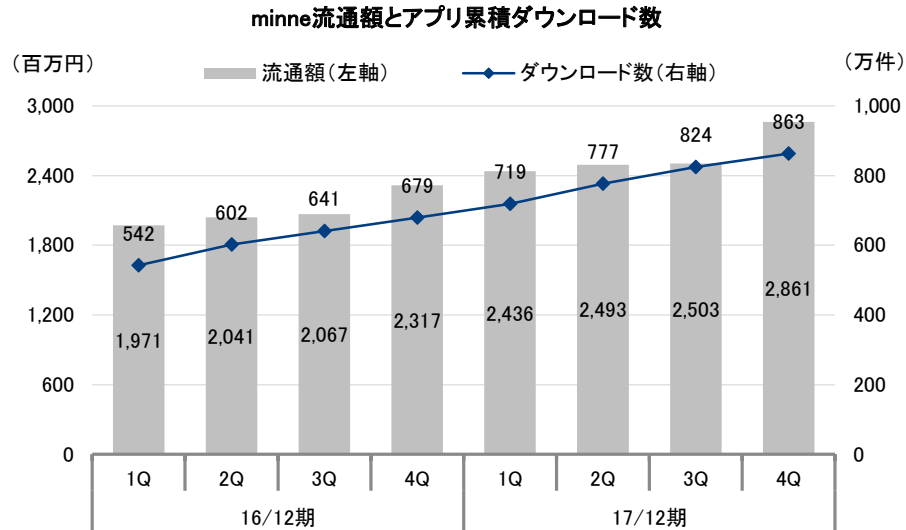
ハンドメイド事業の売上高は前期比 18.2% 増の 1,392 百万円、営業損失は 1,037 百万円（前期は 945 百万円の損失）となった。「minne」では認知度の向上を図るため、2017 年 11 月に首都圏でテレビ CM を放映したほか、年末商戦に向けたキャンペーンやプロモーション施策を展開した。また、作家活動の効率化や購入者の利便性向上に向けた Web サイトの改良、機能向上に取り組んだことで流通額は前期比 22.6% 増の 10,291 百万円と初めて 100 億円の大台を突破した。また、累積アプリダウンロード数は前期末比 27.2% 増の 863 万件、作家数は同 29.9% 増の 39 万人、作品数は同 48.6% 増の 689 万点となるなど、CtoC の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ている\*。

\* 業界 2 番手の「Creema」の出品作品数は 2017 年 2 月末時点で約 500 万点。

利益面では、引き続き Web 広告や販促プロモーションなどの広告宣伝費を積極的に投下したことで、損失額が若干拡大した。広告宣伝費は前期比 110 百万円増加の 1,180 百万円となっている。



## 業績動向



出所: 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期比 8.8% 減の 202 百万円、営業利益は同 5.4% 増の 101 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月期末の総資産は前期末比 606 百万円増加の 5,376 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産で現金及び預金（関係会社預け金含む）が 266 百万円、売掛金が 278 百万円それぞれ増加した。固定資産ではソフトウェアを中心に無形固定資産が 43 百万円増加した。

負債合計は前期末比 568 百万円増加の 4,153 百万円となった。流動負債では未払金が 414 百万円増加したほか、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 38 百万円増加の 1,223 百万円となった。当期純利益 119 百万円計上した一方で、配当金 79 百万円を支出したことによる。



## 業績動向

## 簡易貸借対照表

(単位：百万円)

	14/12 期末	15/12 期末	16/12 期末	17/12 期末	増減額
流動資産	3,501	3,073	3,784	4,358	573
現預金	2,808	1,556	2,124	2,391	266
固定資産	913	988	985	1,018	33
有形固定資産	186	332	309	297	-11
資産合計	4,414	4,062	4,770	5,376	606
流動負債	2,291	3,038	3,532	4,099	567
固定負債	15	11	52	53	1
負債合計	2,306	3,050	3,585	4,153	568
(有利子負債)	0	0	0	0	0
純資産合計	2,108	1,012	1,184	1,223	38

注：現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

## 簡易キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	14/12 期	15/12 期	16/12 期	17/12 期	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)	1,033	-503	705	639	306	251
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-201	279	-137	-294	-44	-139
財務活動によるキャッシュ・フロー	-252	-328	-0	-79	-0	-78
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	831	-223	568	345	261	112
現金及び現金同等物の期末残高	2,108	1,556	2,124	2,391	1,818	2,157

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

2017 年 12 月期末における現金及び現金同等物の残高は、前期末比 266 百万円増加し 2,391 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 639 百万円の収入となった。主に税引前当期純利益 156 百万円と未払金の増加 422 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 294 百万円の支出となった。有形固定資産の取得で 116 百万円、無形固定資産の取得で 120 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 79 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前期末の 23.5% から 21.6% に低下したものの、流動比率は 106.3% とほぼ前期末並みの水準となった。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 106.3% と健全な水準とされる 200% を下回っているが、これは流動負債の約 4 割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 180% となり、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

### ハンドメイド事業の収益性が大きく改善し、 2018 年 12 月期の営業利益は前期比 2.3 倍となる見通し

#### 1. 2018 年 12 月期の業績見通し

2018 年 12 月期の業績は、売上高が前期比 5.9% 増の 7,800 百万円、営業利益が同 129.7% 増の 330 百万円、経常利益が同 90.9% 増の 330 百万円、当期純利益が同 116.2% 増の 259 百万円となる見通し。EC 支援事業は「カラーミーショップ」のインシデントの影響を受けるため、売上高で横ばい、営業利益で減益を想定しているものの、ホスティング事業の成長とハンドメイド事業の収益性改善により増収増益を見込んでいる。なお、今期は全社的なセキュリティ体制を強化するための費用増や、インシデント対応による特別損失の発生（各種調査費用、コールセンター費用等）、並びに対応する特別利益（受取保険金）の計上を会社計画に織込んでいる。

#### 簡易損益計算書

（単位：百万円）

	14/12 期	15/12 期	16/12 期	17/12 期	18/12 期 (予)
売上高	4,533	5,697	6,890	7,365	7,800
前期比	8.8%	25.7%	20.9%	6.9%	5.9%
営業利益	724	-621	108	143	330
前期比	-0.2%	-	-	32.6%	129.7%
経常利益	742	-597	135	172	330
前期比	-0.1%	-	-	27.6%	90.9%
当期純利益	410	-797	153	119	259
前期比	0.5%	-	-	-21.9%	116.2%
< 収益性分析 >					
売上高営業利益率 (%)	16.0	-10.9	1.6	2.0	4.2
売上高経常利益率 (%)	16.4	-10.5	2.0	2.3	4.2
売上高当期純利益率 (%)	9.1	-14.0	2.2	1.6	3.3
EPS (円)	151.73	-299.93	58.24	45.49	98.32
BPS (円)	789.40	372.61	425.47	440.74	-
ROA (%)	18.1	-14.1	3.1	3.4	-
ROE (%)	20.5	-51.6	14.6	10.5	-

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

今後の見通し

## 新プラン「ロリポップ! マネージドクラウド」 新サービス「カラーミーレポート」に注目

### 2. 事業セグメント別見通し

#### セグメント別連結売上高

(単位: 百万円)

	15/12期	16/12期	17/12期	18/12期(予)	前期比
ホスティング事業	3,488	3,816	4,122	4,342	5.3%
EC支援事業	1,224	1,427	1,624	1,636	0.8%
ハンドメイド事業	579	1,177	1,392	1,613	15.9%
コミュニティ事業	277	221	202	207	2.5%
その他	127	246	24	-	-
合計	5,697	6,890	7,365	7,800	5.9%

出所: 有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

#### セグメント利益

(単位: 百万円)

	15/12期	16/12期	17/12期	18/12期(予)	前期比
ホスティング事業	1,045	1,241	1,312	1,369	4.3%
EC支援事業	529	635	775	736	-5.0%
ハンドメイド事業	-1,487	-945	-1,037	-680	-
コミュニティ事業	89	96	101	100	-
その他	-22	-16	-2	-	-
調整額	-775	-903	-1,007	-1,195	-
合計	-621	108	143	330	129.7%

出所: 有価証券報告書よりフィスコ作成

#### (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5.3%増の4,342百万円、営業利益で同4.3%増の1,369百万円を見込む。利益率が若干低下するが、これは新プランとして今期より本格投入予定の「ロリポップ! マネージドクラウド」にかかるプロモーション費用等が増加することが要因と見られる。

「ロリポップ!」の契約件数は前期と同様、微増となるものの、引き続きスタンダードプランの契約率上昇に伴う顧客単価のアップで増収を見込んでいる。直近では新規契約のうち、スタンダードプランの占める比率が5割程度まで上昇しており、単価上昇傾向は継続するものと予想される。

また、「ロリポップ! マネージドクラウド」については、β版での評価がおおむね良好だったことから、正式版を近々リリースする予定となっている。ただ、「カラーミーショップ」のインシデント発生により、再発防止策への取り組みを最優先していることもあり、本格的なプロモーション活動は早くとも2018年4月以降となる見通しだ。

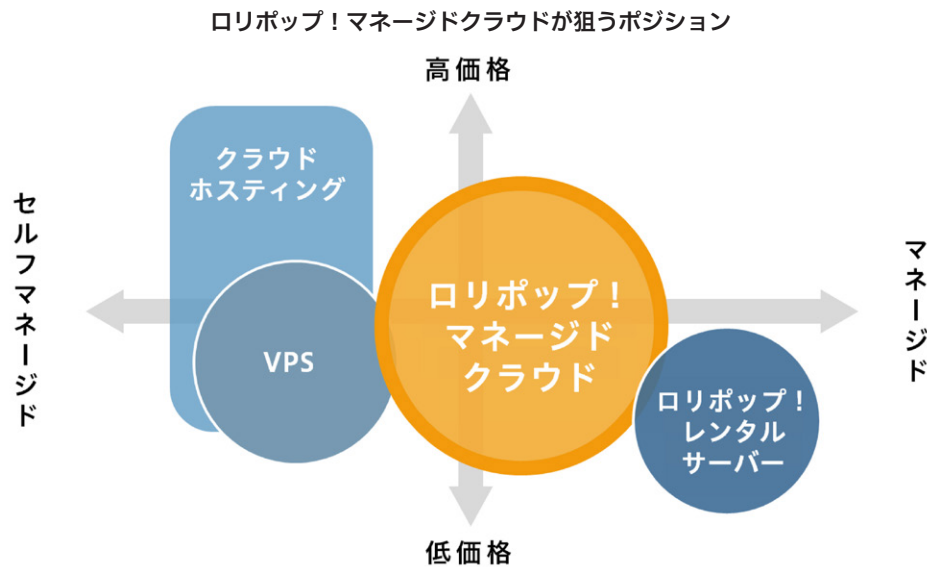
GMO ペパボ | 2018年4月4日(水)  
 3633 東証 JASDAQ | <https://pepabo.com/ir/>

今後の見通し

「ロリポップ! マネージドクラウド」とは、従来の「ロリポップ!」の強み（簡単操作、安定、高速、安心、低価格）はそのままに、独自開発した Hakoniwa 技術※<sup>1</sup> と FastContainer アーキテクチャ※<sup>2</sup> 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ているため、サービス料金も従来とほぼ変わらない水準で提供可能となる。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）で、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。

- ※<sup>1</sup> 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。  
 ※<sup>2</sup> 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仮想化技術を用いた低価格帯でのクラウドホスティングサービスを業界に先駆けて提供することで新規顧客を開拓し、収益の一段の成長を目指していく戦略となっている。



出所：決算説明会資料より掲載

一方、「ムームードメイン」についても従来はドメイン取得代行サービスということで、「ロリポップ!」ユーザーを獲得するためのフック役としての位置付けでしかなく、利益率も「ロリポップ!」と比較して低かったが、今後は同事業においても収益力を強化していく方針となっている。前期から取り組んでいる WordPress 等のオプションメニューを拡充するなどしてクロスセルを強化し、顧客単価のアップにより収益性を向上していくことになる。

## (2) EC 支援事業

EC 支援事業の売上高は前期比 0.8% 増の 1,636 百万円、営業利益は同 5.0% 減の 736 百万円を見込む。「カラーミーショップ」のインシデント発生の影響について、既存のショップ運営そのものに影響は出ておらず解約率も従来と変わらないが、新規契約申込みのうちクレジット決済での申込みについて停止した状態となっていることから、2018 年 1 月以降、新規契約件数が前年同月比で減少している。このため、契約件数について減少する可能性はあるが、顧客単価の上昇で吸収可能と見られ、売上高は微増と見込んでいる。ただ、営業利益に関してはセキュリティ対策費用等も含めてかかるため、減益となる見通し。

一方、2017 年 11 月 20 日付でリリースした新サービス「カラーミーレポート」が注目される。同サービスは健康食品や化粧品、生活必需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 EC 支援サービスとなる。同様の EC 支援サービスとしてはテモナ(株)の「たまごレポート」や(株)PRECS の「リスト」などが先行しているが、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、新規顧客の開拓だけでなく、既存顧客の退会抑制やアップセルにつなげていく考えだ。

### サービス料金比較

	カラーミーレポート	定期販売サービスの平均※
初期費用	0 円	50,000 円
月額利用料	9,800 円	32,500 円
決済導入費用	0 円	初期 65,000 円 月額 5,500 円
決済手数料	3.4% + 30 円 / 1 件	3.5% + 33 円 / 1 件

※：2017 年 10 月時点、同社調べ  
出所：ホームページよりフィスコ作成

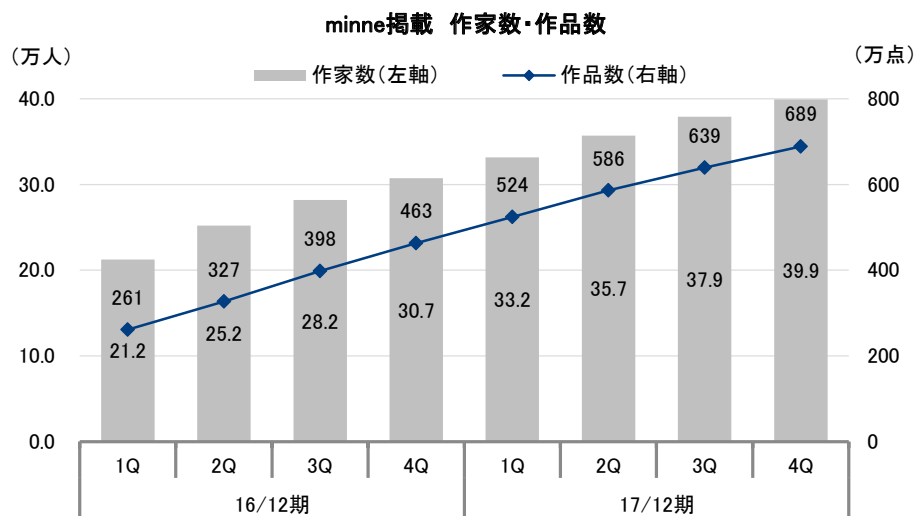
## (3) ハンドメイド事業

ハンドメイド事業の売上高は前期比 15.9% 増の 1,613 百万円、営業損失は 680 百万円（前期は 1,037 百万円の損失）となる見通し。「minne」の流通額は前期比 21.4% 増の 125 億円を目指す。「minne」の流通額拡大による増収効果に加えて、広告宣伝費を抑制することで収益を改善していく方針となっている。なお、同社はハンドメイドマーケットプレイス「tetote」について、2018 年 6 月にサービスを停止して「minne」に統合することを発表した。経営リソースを「minne」に集中することで、ハンドメイド事業の拡大をより一層加速していくことが狙いとなっている。

2018 年は Web プロモーションでの新規獲得及び継続率向上に加えて、「minne」をハンドメイドの想起ブランドとして確立するための取り組みにも注力する。具体的には、国内最大級のハンドメイドイベント「minne のハンドメイドマーケット 2018」を 2018 年 4 月 27～29 日の 3 日間、東京ビッグサイトで開催。全国で活躍する 3,000 人以上の作家を集め、作品を出展、販売する。3 回目となる今年は開催日を 1 日増やし、30 万人以上の来場者数を見込んでいる。そのほか、渋谷ヒカリエや梅田ロフトなど若者に人気のスポットで期間限定出店するなど、リアル店舗でのプロモーションも強化し、認知度向上に取り組んでいく。

## 今後の見通し

国内のハンドメイドマーケットは1,000億円程度まで成長する可能性があるという見込み。ハンドメイドマーケットで世界トップ企業の米Etsyの米国における流通額が2016年で19.8億ドル(110円/ドル換算で約2,100億円)、2017年度も22億ドル前後(約2,400億円)と2ケタ成長が続いたもようで、人口比で見れば日本で1,000億円程度のポテンシャルがあってもおかしくないためだ。業界トップの同社で流通額はようやく100億円を超えた段階であり、今後の成長ポテンシャルは大きいと言える。今後も流通額は年率2ケタ成長が続くと予想され、早ければ2019年にも単月ベースで黒字化する可能性はあるが、当面は広告宣伝費をコントロールしつつ流通額の拡大を最優先に取り組んでいく方針となっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 株主還元策

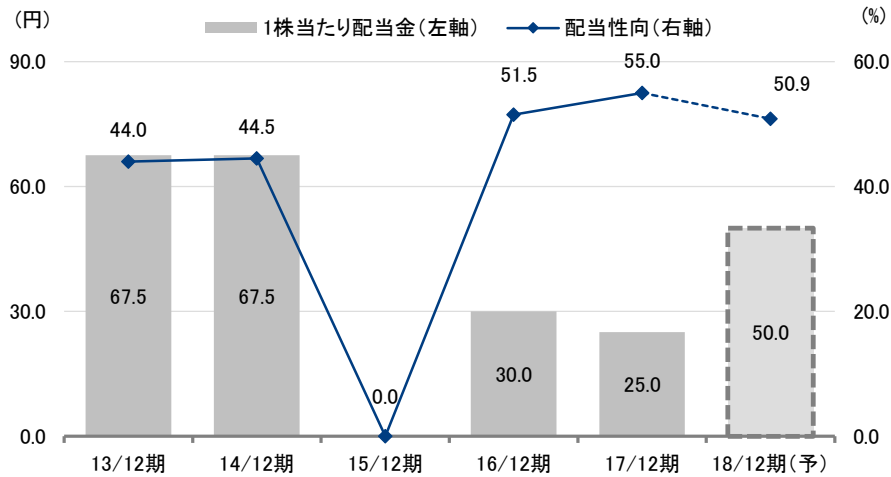
### 配当性向 50% を基準に配当を実施、株主優待制度も導入

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。2018年12月期の1株当たり配当金は前期比 25.0円増配の 50.0円(配当性向 50.9%)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% を基準に配当を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。

## 株主還元策

## 1株当たり配当金と配当性向



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  
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ている。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（ぜいじゃく）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。



#### 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