



## Bridge Report GMOペパボ (3633)

 佐藤 健太郎 社長	会社名	GMOペパボ株式会社	
	証券コード	3633	
	市場	JASDAQ	
	業種	情報・通信	
	社長	佐藤 健太郎	
	所在地	東京都渋谷区桜丘町 26-1 セルリアンタワー	
	事業内容	個人向けレンタルサーバーサービス、ネット店舗構築・販売支援に加え、C to C サービスのハンドメイドマーケット「minne」に積極投資。	
	決算月	12 月末日	
HP	<a href="https://pepabo.com/">https://pepabo.com/</a>		

### — 株式情報 —

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
4,580 円	2,634,154 株	12,064 百万円	10.5%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
50.00 円	1.1%	98.32 円	46.6 倍	440.74 円	10.4 倍

\*株価は 8/6 終値。発行済株式数は直近期決算短信より。ROE、BPS は前期実績。

### — 業績推移 —

(単位: 百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2010年12月(実)	3,100	622	597	350	132.21	130.00
2011年12月(実)	3,418	653	709	411	155.09	130.00
2012年12月(実)	3,809	686	699	396	149.52	135.00
2013年12月(実)	4,165	725	743	408	153.52	135.00
2014年12月(実)	4,533	724	742	410	151.73	135.00
2015年12月(実)	5,697	-621	-597	-797	-299.93	0.00
2016年12月(実)	6,890	108	135	153	58.24	30.00
2017年12月(実)	7,365	143	172	119	45.49	25.00
2018年12月(予)	7,800	330	330	259	98.32	50.00

\*予想は会社側予想。2012年12月期より連結決算。2017年12月期より個別決算。

GMO ペパボの 2018 年 12 月期第 2 四半期決算概要などをご紹介します。

### — 目次 —

- [1. 会社概要](#)
  - [2. 2018年12月期第2四半期決算概要](#)
  - [3. 2018年12月期業績見通し](#)
  - [4. 「minne」のビジョン](#)
  - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレートガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

・18年12月期第2四半期の売上高は前年同期比9.5%増加の40億15百万円。主力事業が総じて堅調だった。営業利益は同215.2%増の2億88百万円。増収に加え、販管費が同2.1%の増加にとどまった。「minne」の作家数、作品数、アプリDL数は順調な伸長。1-6月の流通金額も前年同期比20.5%増の59億円と堅調に推移した。

・18年12月期通期の売上高は前期比5.9%増の78億円を予想。営業利益は同129.7%増の3億30百万円の予想。利益の進捗率は9割近いが下期に「minne」の積極的なプロモーションを予定しているため通期予想に変更は無い。配当は50.00円/株の予定。予想配当性向は50.9%。

・「minne」の18年流通額目標は125億円。上期(1-6月)実績は59億円で、目標に対する進捗率は47.2%。前期は上期流通額実績49億円で年間目標(125億円)に対する進捗率は39.4%。結果的に通期では約22億円の未達であったことから改善が見られるが、まだ不透明な部分は残っており、下期に予定している積極的なプロモーションの結果が注目される。一方中期的には、ハンドメイド海外市場参入戦略の詳細公表が期待される。

## 1. 会社概要

インターネットを使って自己表現したい個人ユーザーに対し、レンタルサーバー、ドメイン取得、オンラインショップ構築ASPなど各種サービスを提供。内製化による多様なサービス提供、独自の企業文化などが特長・強み。既存のストック事業の安定収益に加え、2012年にスタートしたハンドメイド作品のCtoCサービスであるハンドメイドマーケット「minne」(ミンネ)による更なる成長を目指している。

### 【沿革 & 社長プロフィール】

2003年1月、同社創業者である家入 一真(いえいり かずま)氏が個人向けホスティング事業を目的とし、有限会社 paperboy & co.を設立した。

当時日本におけるインターネット環境は既に草創期から普及期に入っていたものの、ウェブサイトを通じて情報を発信するためには自らサーバーを持たないと活動ができない時代で、各種サービスは法人向けが主流で価格も高額であり、個人が気軽に利用することは難しかった。

そうした中同社は、「自己を表現したい個人」にインターネットのインフラを安価に提供することを目指し、月額数百円でのホスティングサービスを開始した。また1年後には、ドメイン取得代行サービスを開始するなど、インターネットを利用して情報発信、自己表現をしたい個人ユーザーのニーズを多角度から捉えて事業は順調に拡大した。

さらに当時米国で普及の兆しが見えていたブログにもいち早く注目して日本語で利用できる環境を構築したことも、成長の大きな原動力となった。

2004年3月にはGMOインターネット株式会社(当時:グローバルメディアオンライン株式会社)を割当先とした第三者割当増資を実施し、GMOグループの一員となった。

当時、paperboy & co.に対しては複数の大手インターネット企業が強い関心を持ち、資本参加を申し入れていたが、法人中心にサービスを展開していたGMOグループが、シナジー効果や新サービスの作り易さ等から最適と判断した。

その後も、オンラインショップ構築ASPサービス、クリエイター向けレンタルサーバー提供サービス等の新サービスを相次いでリリースし業績は順調に拡大。2008年12月、JASDAQ市場に上場し、2014年4月、現社名に商号を変更した。

佐藤 健太郎社長は1981年1月生まれ。自らHPの制作などを行い、学生時代から家入氏に乞われ同社の前身会社の手伝いをしてきた同氏は、2003年1月同社設立に参加。社長室長、代表取締役副社長経営企画室長などを務めた後、2009年3月に代表取締役社長に就任した。GMOインターネット社の取締役でもある。

### 【経営理念など】

以下のような、経営理念やミッションを掲げ、個人ユーザーに対しより魅力的でより使いやすいインターネット環境を提供する事を目指している。

経営理念	もっとおもしろくできる
<p>私たちがこの言葉を企業理念として定めたのは2008年のことです。ユーザーの表現活動がどんどん広がるにつれて私たちの会社も少しずつ大きくなっていった当時、「僕たちはもっとおもしろいことにチャレンジできる」という自分たちの可能性を信じて策定したものです。</p> <p>おもしろいサービスを作ることはもちろん、おもしろいと思ってもらえる企画を考えること、自分の仕事をもっと楽しむこと、職種や年齢に関係なく「もっとおもしろくできる」ことは無限にあります。</p> <p>「いいね！」と褒められるのも嬉しいけど、「おもしろいね！」と言われるのはもっと嬉しい、そんなスタッフが集まって、ペパポという会社を作っています。(同社HPより)</p>	

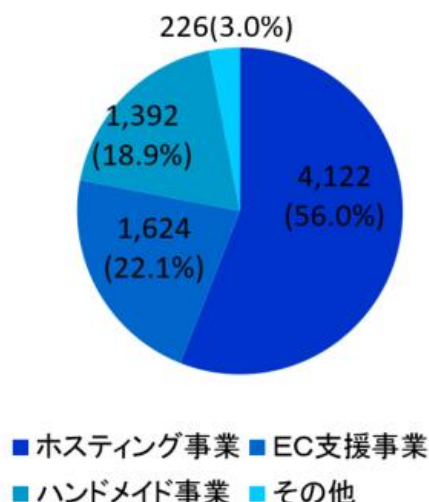
ミッション	インターネットで可能性をつなげる、ひろげる
<p>これまでインターネットサービスを通じて個人の表現活動を支え続けてきた私たちが、「インターネットと表現の可能性を追求し、誰でも活躍できる機会を提供したい」という想いの下、ペパポ創立11年目となる2013年に定めたのが、このミッションです。</p> <p>インターネットで何かを始めたいという人たちの可能性と、ペパポが提供するサービスが会うことで、「趣味で開業したネットショップがビジネスになった」、「ホームページで楽曲公開したことがメジャーデビューにつながった」といった、新たな可能性を生み出せるきっかけを提供したいと考えています。</p> <p>私たちは、ひとりひとりが持つ力や可能性をひろげるために、インターネットと表現の可能性を追求しながらサービスを運営していくこと、そして新しいものを生み出していくことでいろんな人たちがインターネットで可能性を开花し、活躍できるための環境を創造していきます。(同社HPより)</p>	

## 【事業内容】

以上の経営理念やミッションの下、「インターネットで何かを始めたい」個人ユーザーに対し様々なインターネットサービスを利用しやすい価格で提供し、インターネットを通じた個人の表現活動を支援している。報告セグメントは「ホスティング事業」、「EC支援事業」、「ハンドメイド事業」の3つ。このほかブログ「JUGEM」やPEPABO WiMAXを含む「その他」がある。

## セグメント別売上高構成

(2017年12月期、単位:百万円)



### <ホスティング事業>

ウェブ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。各サービスの利用料が主な売上となっている。

## (主なサービス)

サービス名	内容	概要
ロリポップ!	レンタルサーバーサービス	インターネット初心者から法人まで幅広い層をターゲットとしたレンタルサーバー。ホスティングサービスを誰でも気軽に使えるよう「お小遣い」から支払える価格帯で提供し、個人がレンタルサーバーを利用するきっかけを作った。 個人から法人まで様々なニーズに対応できるよう複数のプランを提供している。簡単にホームページを作成・運営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のほか、ホームページ作成のために必要なソフトウェアも提供。
ヘテムル	クリエイター向けレンタルサーバー	クリエイター向けのレンタルサーバー。安全なサイト構築が可能となる「独自 SSL」、複数のウェブ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、高度なウェブサイト運用が可能となる環境を提供。ストレージには SSD を採用しており、大容量のため、画像や動画のアップロードもスムーズに行える。
ムームードメイン	ドメイン取得サービス	低価格のドメイン取得サービス。サービス開始当初からドメイン取得がオンライン上で簡単にできるシステムを導入し、「ドメインの登録は書類申請が必要で手間がかかる」というそれまでのイメージを払拭し、ドメイン取得の敷居を下げた。
プチ・ホームページサービス	デザイン性を重視したホームページ作成サービス	「紙のホームページ」をコンセプトに写真愛好家や主婦を中心に支持されているホームページ作成サービス。デザイン性を重視したホームページサービスで、日記帳やスケッチブックに日記を書くような感覚でホームページが作成できる。
30days Album	オンラインフォトアルバムサービス	写真・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。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、さまざまなデバイスに対応したアプリを提供している。自宅やオフィス、外出先でも写真を楽しめるサービス。

## &lt;EC 支援事業&gt;

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、オンラインショッピングモール運営、店舗ホームページ構築サービスを格安の料金で提供。サービスの利用料金や手数料を主な売上としている。

## (主なサービス)

サービス名	内容	概要
カラーミーショップ	オンラインショップ構築 ASP サービス	オンラインショップ運営未経験者でも簡単に開店できるシステムを低価格で提供している。ショップの規模に関わらず満足いただけるよう、350 以上の機能を提供しているほか、豊富なデザインテンプレートの提供を行っている。 またリアルの場合にはショップ運営者向けのセミナーを開催し、運営者向けのケアも積極的に行う。
ゲーパ	ホームページ構築 ASP サービス	店舗・企業向けのホームページ作成サービス。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作成できるようデザインとコンテンツをあらかじめ用意しており、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できる。
SUZURI	オリジナルグッズ製作販売	自分で制作したイラストや写真を簡単に T シャツやマグカップなどの



	サービス	アイテムにし、販売まで出来るサービス。初期投資費用や在庫管理などのリスクはなく、さらにアイテムの作成から配送までをすべて「SUZURI」が行うため、初心者でも安心して利用できる。 年間流通額は2.6億円。2018年6月末のユーザー数は約20万人。
Canvath	オリジナルグッズ作成サービス	デザインしたイラストや撮影した写真をスマートフォン、アップロードするだけでTシャツ、アクセサリ、マグカップ等オリジナルのグッズが製作できるサービス。

### <ハンドメイド事業>

現在同社が育成に最も注力しているのがハンドメイド作品の CtoC ハンドメイドマーケット「minne」である。

お店では買えない、1点モノやオーダーメイド作品がずらり！



(minneHPより)

### <概要>

2012年にスタートした「minne」は、自分が制作したハンドメイド作品を発表・販売したい作家と、一点ものや個性豊かな作品を購入したい消費者をインターネット上でつなぐ CtoC のハンドメイドマーケット。

2018年6月末現在、登録作家数44万人(前年同期比25.9%増)、出品作品数819万点(前年同期比39.9%増)と国内最大のサービスへと成長しており、今後もさらに拡大のスピードを上げ、圧倒的なNo.1を目指している。

成長スピードを加速させるための様々な新企画を社内で検討している中で、「自己表現者を支援する」という同社の方向性に合致していることから、同サービスの開発に着手した。

ウェブとアプリでサービスを提供しており、現在はアプリ経由の利用者が多数を占める。2018年6月末現在のアプリのダウンロード数は前年同期比22.8%増の954万DL。

### <市場規模と成長の背景>

インターネットを介して消費者間でモノの売買やサービスの提供を行う「CtoC」ビジネスが急速に拡大している。オークション、フリーマーケット、チケット売買、民泊など扱うモノやサービスは様々であるが、国内ホビー市場におけるC to C市場およびハンドメイドサイト流通額はそれぞれおおよそ1,000億円、200億円で、ともに2桁成長が続いていると同社では推計している。

minneの2017年の年間流通額は102.9億円で前期比22.6%の伸長となった。

#### \* CtoC 市場成長の背景

CtoC市場の成長には、主に以下の3つの背景があるとされている。

##### ①スマートフォンの普及

PCを用いて作家が自分の作品を出品する場合、作品の撮影、PCへの画像取り込み、説明原稿の入力・アップといった作業が必要となるが、現在は多くのサービスがスマホに最適化しているため、スマホのカメラで写真を撮影し、必要なテキストをフォームに入力するだけで簡単に出品することができ、出品のハードルが大きく下がっている。

##### ②所有からシェアへの意識の変化

大量生産・大量消費の時代から、環境やサステナビリティなどモノを大切に考える考え方が普及し始めたことで、自分が所有していても使わないものをシェアする「シェアリングエコノミー」が拡大しており、オークション、フリーマーケットなどはまさにそうした流れに対応したものである。

### ③個人が実力を発揮できる場

インターネットは世界中と繋がる事が出来るため、個人でも実力さえあれば無名でも、著名人や大手企業等と同等に活躍することが可能であることが多くの事例で明らかになっている。そうした流れに刺激を受けて CtoC 市場での自己表現や活躍を目指す個人が増加している。「minne」に出品する作家もまさにそうした個人である。

### <minne の仕組み>

#### \* 作家、購入者のメリット

作家	作品情報や画像を登録するだけで、専用のギャラリーページを持つことができる。作品の販売・受注管理が行えるユーザーページもシンプルで操作性を重視した構成となっているため、ホームページ作成や運営の知識がない初心者でも簡単に操作できる。登録は無料。
購入者	minne には一点モノのアクセサリーやバッグ、個性豊かな雑貨など、他にはない多くのオリジナルアイテムが出品されている。また、minne スタッフがピックアップしたおすすめ作品や季節に合わせた特集、人気のカテゴリーをチェックするなど、楽しく買い物することが出来る。

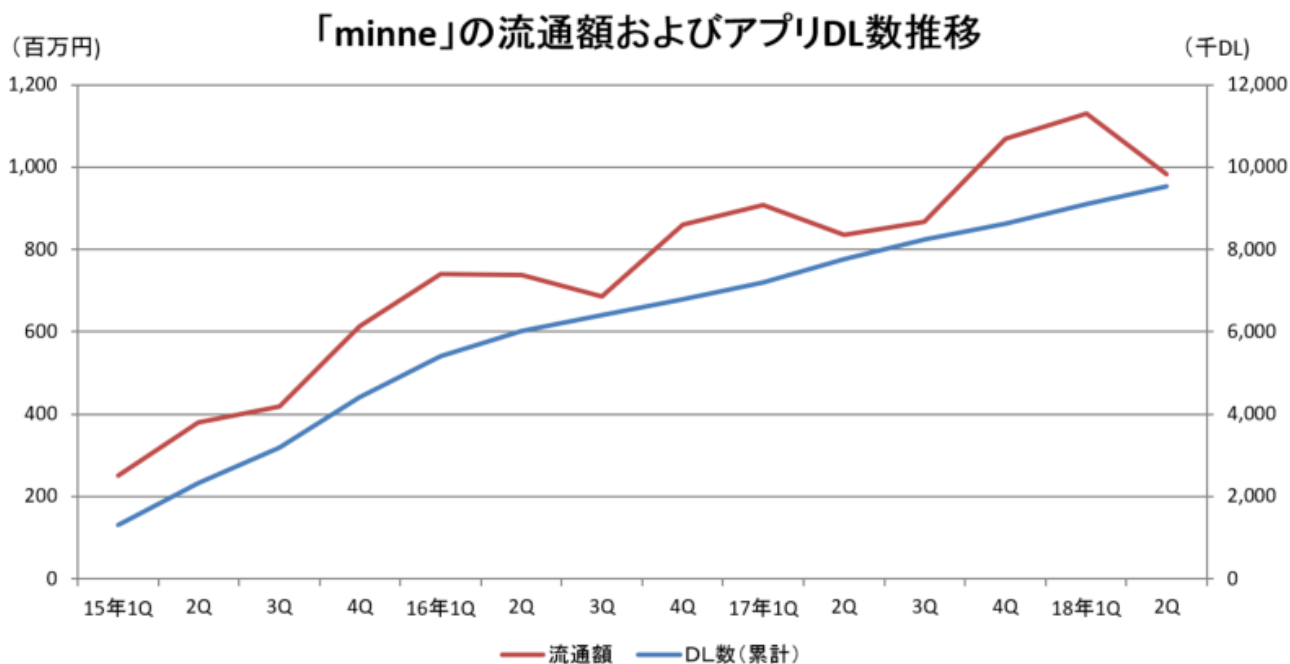
#### \* ビジネスモデル、決済手段

売上が成立した際、同社は販売金額の 10% を手数料として引いた金額を売主(作家)へ支払う。

販売代金のやりとりに関しては、「買主: 商品を受け取ってから、代金を支払いたい。」および「売主: 代金を受け取ってから、商品を発送したい。」といった双方のニーズを満たすために同社が仲介を担うエスクローサービスを採用している。

### <minne の進捗>

minne の流通額およびアプリ DL 数推移は以下の通り。更なる拡大を追求し各種施策を推進している。



\* 流通額は四半期、DL数は四半期末

### 【特徴と強み】

#### 1. 内製化による多様なサービス提供

【事業内容】の項にあるように、同社は極めて多様なサービスを提供しており、この点が同業他社に比べた大きな違いとなっている。

佐藤社長によれば、こうしたサービスの多様性は、開発のみでなくデザインやマーケティングまで全てを内製化できる仕組みを有しているからこそ可能で、これはスピードやクオリティにおける優秀性にも繋がっており、インターネットビジネスを成功させる上で極めて重要なポイントであるということだ。

## 2. 独自の企業文化

同社は「自己表現したい個人」を応援することをミッションとしているが、そのためには同社自身も表現者でなければならないと考えており、インターネットを通じた積極的なアウトプットを行う事が企業文化として定着している。

### 【ROE 分析】

	12/12 期	13/12 期	14/12 期	15/12 期	16/12 期	17/12 期
ROE(%)	26.4	23.3	20.5	-51.6	14.6	10.5
売上高当期純利益率(%)	10.40	9.80	9.04	-13.99	2.22	1.63
総資産回転率(回)	2.26	1.16	1.10	1.34	1.56	1.46
レバレッジ(倍)	2.09	2.04	2.05	2.74	4.20	4.40

今期予想の売上高当期純利益率は 3.3%。今期も高水準な ROE となる見込みである。

## 2. 2018 年 12 月期第 2 四半期決算概要

### (1) 業績概要(累計)

(単位:百万円)

	17/12 期 2Q	構成比	18/12 期 2Q	構成比	対前年同期比
売上高	3,668	100.0%	4,015	100.0%	+9.5%
売上総利益	2,200	60.0%	2,442	60.8%	+11.0%
販管費	2,108	57.5%	2,153	53.6%	+2.1%
営業利益	91	2.5%	288	7.2%	+215.2%
経常利益	99	2.7%	306	7.6%	+207.0%
四半期純利益	98	2.7%	269	6.7%	+173.3%

### 増収増益

売上高は前年同期比 9.5%増加の 40 億 15 百万円。主力事業が総じて堅調だった。

営業利益は同 215.2%増の 2 億 88 百万円。増収に加え、販管費が同 2.1%の増加にとどまった。

(四半期別動向、単位:百万円)

	16/12 期				17/12 期				18/12 期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,651	1,773	1,716	1,749	1,805	1,863	1,816	1,880	1,897	2,117	-	-
営業利益	-174	55	124	103	117	-26	131	-79	151	136	-	-

第 2 四半期(4-6 月)の売上高は過去最高を更新した。

## (2)セグメント別動向

(単位:百万円)

	17/12期 2Q	構成比	18/12期 2Q	構成比	前年同期比
<b>売上高</b>					
ホスティング	2,072	56.5%	2,190	54.5%	+5.7%
EC支援	763	20.8%	941	23.5%	+23.3%
ハンドメイド	701	19.1%	793	19.8%	+13.3%
その他	131	3.6%	89	2.2%	-32.1%
<b>合計</b>	<b>3,668</b>	<b>100.0%</b>	<b>4,015</b>	<b>100.0%</b>	<b>+9.5%</b>
<b>営業利益</b>					
ホスティング	661	31.9%	720	32.9%	+8.9%
EC支援	359	47.1%	427	45.4%	+19.0%
ハンドメイド	-505	-	-336	-	-
その他	61	46.9%	17	19.6%	-71.6%
調整額	-485	-	-541	-	-
<b>合計</b>	<b>91</b>	<b>2.5%</b>	<b>288</b>	<b>7.2%</b>	<b>+215.2%</b>

\*営業利益の構成比は売上高利益率

## ① ホスティング事業

増収・増益。

「ロリポップ!」では4月より月額料金と従量課金制を採用した新プラン「マネージドクラウド」の正式版の提供を開始し、ターゲット層の拡大を図るとともに、オプション機能の強化を行い利便性の向上に努めた。

レンタルサーバーの契約件数は前年同期比 0.7%増の 439,740 件となった。

「ムームードメイン」では、.com、.net 等の主要ドメインの割引キャンペーンが好評だったほか、サイトデザインの一新、検索機能の強化などでドメイン取得を促進した。登録ドメイン数は前年同期比 2.2%増の 1,243,384 件となった。

両サービスとも顧客単価は上昇した。

## ② EC支援事業

増収・増益。

「カラーミーショップ」では、18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の実施を控えたことから契約件数は前年同期比 2.1%減の 44,208 件となったが、継続的に行っていたアップセル施策により、前年同期と比較して顧客単価は上昇し、売上、利益ともに前年同期比を上回った。

オリジナルグッズ作成・販売サービス「SUZURI」では、18年6月に実施したTシャツセールが好評となり、SNS などでも話題となったことからセール実施時の1週間当たりの注文額が前年同期比で約9倍となったほか会員数も増加し累積会員数は20万人を突破した。

「SUZURI」においては、2014年のサービス開始以来流通額・ユーザー数ともに着実に拡大していることに加え、新サービスとしてクリエイター支援プラットフォームを正式公開(8月下旬予定)する。加えて、ショップオーナー向けオンデマンドオリジナルグッズ作成サービス「Canvath」を18年4月に事業譲受したことを受け、マネジメント及び体制強化を行いサービスと市場の更なる拡大を図り「SUZURI 事業部」を新設した。

## ③ ハンドメイド事業

増収、損失幅は縮小した。

「minne」では、今回で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、オフラインにおける認知度の向上を図るとともに、Web広告の強化を図った。

また、クーポン施策を積極的に展開し販促活動の強化を行うとともに、作家向けツール「Instagram ショッピング機能」を導入することで購買活動の活性化を図った。

このほか、(株)フェリシモが運営する「haco!」と共同で作家支援プロジェクトを18年5月より開始した。作品の制作(生産)・販売・販促・配送面で作家を支援する。

18年1-6月の流通金額は前年同期比20.5%増の59億円と堅調に推移した。



## (3)財務状態とキャッシュ・フロー

## ◎主要BS

(単位:百万円)

	17年12月末	18年6月末		17年12月末	18年6月末
流動資産	4,358	4,266	流動負債	4,099	3,907
現預金	1,591	1,399	営業未払金	121	165
関係会社預け金	800	900	未払金	1,627	1,297
売掛金	1,745	1,724	前受金	1,678	1,752
固定資産	1,018	1,129	負債合計	4,153	3,963
有形固定資産	297	278	純資産	1,223	1,432
無形固定資産	245	358	利益剰余金	1,056	1,259
投資その他の資産	475	493	負債純資産合計	5,376	5,396
資産合計	5,376	5,396	自己資本比率	21.6%	

現預金の減少、無形固定資産の増加などで資産合計は前期末比19百万円増加の53億96百万円となった。未払金の減少などで負債合計は同1億90百万円減少の39億63百万円となった。利益剰余金の増加で純資産は同2億9百万円増加の14億32百万円となった。この結果自己資本比率は前期末より3.8%上昇し25.4%となった。

## ◎キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	17/12期2Q	18/12期2Q	増減
営業CF	251	144	-54
投資CF	-139	-170	-94
フリーCF	112	-26	-149
財務CF	-78	-65	+13
現金同等物残高	2,157	2,299	+141

未払金の減少などで営業CFのプラス幅は縮小。事業譲受による支出などで投資CFのマイナス幅が拡大し、フリーCFはマイナスに転じた。キャッシュポジションは上昇した。

## (4)トピックス

## ◎オンデマンドオリジナルグッズ作成サービス「Canvath」を事業譲受

18年4月、株式会社ベーシック(東京都千代田区)が提供するオンデマンドオリジナルグッズ作成サービス「Canvath(キャンバス)」事業を譲受した。

## 〔「Canvath」事業概要〕

「Canvath」は株式会社ベーシックが2014年11月から提供しているオンデマンドオリジナルグッズ作成サービスで、自作のイラストや写真を使ったスマートフォンアクセサリ等のオリジナルグッズを作成することができる。個数1つからでも安価に発注できる手軽さから、ネットショップの販売商品の仕入れ元として注目を集め、多くのショップオーナーに利用されており、2017年のサービス規模はGMOペパボが展開する「SUZURI」と同規模以上にまで拡大している。

## 〔事業譲受の背景・目的〕

GMOペパボは、「SUZURI」と「Canvath」の強みを活かしながら、両サービスが培ってきたマーケティング手法やオペレーション手法、商品開発ノウハウを共有することで、シナジーを創出し、オンデマンドオリジナルグッズ作成・販売市場の拡大に寄与できると考え、同事業を譲り受けることとした。

今後も引き続き、より一層の事業成長を図るため、経営資源やノウハウなど、シナジー効果が期待できる事業との提携やM&Aなどを検討していく考えだ。

### ◎伝統工芸職人向けにマーケティング支援を行うニューワールド株式会社へ出資

2018年6月、ハンドメイドマーケットサービス「minne」のさらなる事業拡大を図るため、伝統工芸職人向けにマーケティング支援を行うニューワールド株式会社(東京都世田谷区)の第三者割当増資を引き受けた。出資金額は11百万円。ニューワールド社の持分法適用会社への異動はない。

#### (株式会社ニューワールド概要)

「映像と買い物をつなげる」というコンセプトを掲げ2013年に創業。日本の伝統工芸品に特化した動画コマースサイト「CRAFT STORE」を運営し、現在約50ブランド・400点の商品を掲載している。

また、伝統工芸従事者への営業力を武器に、販売施策としての動画コンテンツ制作やSNSを活用したプロモーションを通じ取引先数を約100社まで伸ばし、日本のモノづくりメーカーのマーケティング支援など事業の拡大を図っている。

\*「CRAFT STORE」は、伝統工芸である曲げわっぱの技術を使った「杉の木クラフト うるしの弁当箱」などのテーブルウェアをはじめ、アクセサリやバス用品、雑貨小物などを扱っている動画コマースサイト。

<https://www.craft-store.jp/>

#### (出資の背景・目的)

GMO ペパボは、「minne」の持つ認知度の高さ・集客力とニューワールドの持つ伝統工芸職人との関係性・営業力を掛け合わせることで、新たな事業シナジーを創出できると考えた。

「minne」としては「究極のものづくり」とも言える伝統工芸品や伝統工芸手法を用いたハンドメイド作品を拡充することにより、引き続き、国内No.1サービスとしてハンドメイド市場の拡大を牽引するとともに、流通額の拡大を図る。

### ◎投資戦略室及びSUZURI事業部を新設

18年7月、投資戦略室及びSUZURI事業部を新設した。

#### (投資戦略室)

同社は今期、事業譲受及び資本提携を積極的に展開しており、今後も事業拡大のためには戦略的な投資が重要であると判断しており、中長期における継続的な成長と事業戦略の迅速な展開を図るため、投資戦略に特化した「投資戦略室」を新設した。

「SUZURI」と「Canvath」のように自社サービスに他社サービスを加えて規模の拡大を目指す「シェア拡大型」、  
「minne」と「ニューワールド」のように他社サービスを掛け合わせることで新たな事業シナジーを創出する「シナジー創出型」の2パターンを想定している。

#### (SUZURI事業部)

国内外でオンデマンドオリジナルグッズ作成・販売市場が拡大傾向にある中で、マネジメントおよび体制強化を図るため、2014年4月から提供している「SUZURI」の運営チームと前述した「Canvath」の運営チームを統合し、「SUZURI事業部」を新設した。

## 3. 2018年12月期業績見通し

### (1) 通期業績予想

(単位: 百万円)

	17/12 月期	構成比	18/12 月期(予)	構成比	前期比	進捗率
売上高	7,365	100.0%	7,800	100.0%	+5.9%	51.5%
営業利益	143	2.0%	330	4.2%	+129.7%	87.4%
経常利益	172	2.3%	330	4.2%	+90.9%	92.8%
当期純利益	119	1.6%	259	3.3%	+116.2%	104.1%

\* 予想は会社側発表。

**業績予想に変更無し。増収増益。**

売上高は前期比 5.9%増の 78 億円を予想。営業利益は同 129.7%増の 3 億 30 百万円の予想。

利益の進捗率は 9 割近いが下期に「minne」への積極的なプロモーションを予定しているため通期予想に変更は無い。

配当は 50.00 円/株の予定。予想配当性向は 50.9%。

**\*各セグメント動向**

(単位:百万円)

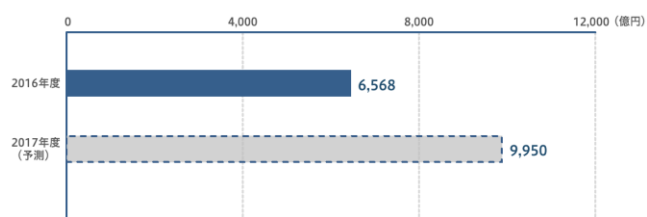
	17/12 期	18/12 期(予)	前期比	進捗率
<b>売上高</b>				
ホスティング	4,122	4,342	+5.3%	50.4%
EC支援	1,624	1,636	+0.8%	57.5%
ハンドメイド	1,392	1,613	+15.9%	49.1%
<b>営業利益</b>				
ホスティング	1,312	1,369	+4.3%	52.5%
EC支援	775	736	-5.0%	58.0%
ハンドメイド	-1,037	-680	-	-

**4. 「minne」のビジョン**

同社が最も事業規模拡大に注力している「minne」についての同社の想い、ビジョン、取り組みなどは以下のとおりである。

**◎「minne」を取り巻く環境****\* 拡大が続くと見込まれる物販分野全体の CtoC 市場**

物販分野全体の CtoC 市場は若年層や主婦層を中心に手軽に商品が売買できるスマホアプリの利用が継続的に拡大し、2017 年度の市場規模は前年比 51.5%増の約 1 兆円まで成長しており、今後も拡大基調で推移することが見込まれている。

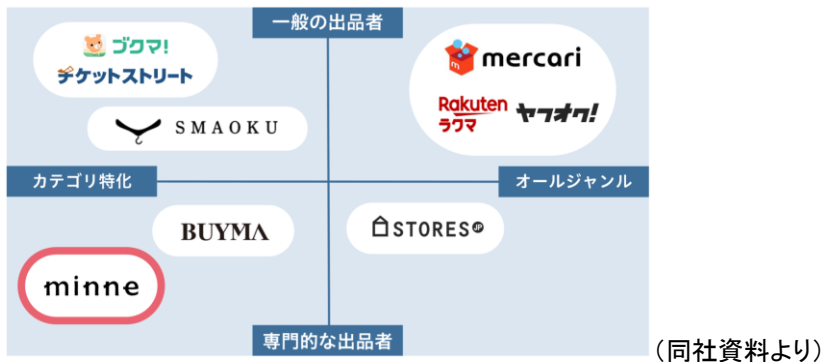


矢野経済研究所調べ (2018年6月4日付け)  
注1. 流通額ベース  
注2. 2017年度は予測値

(同社資料より)

**\* 「minne」のポジショニング**

物販分野における CtoC 市場を分類した場合、「メルカリ」を代表とするフリマアプリが一般の出品者によるオールジャンルの商品を対象としているのに対し、「minne」ではスキルの高い作家によるハンドメイド作品が販売されている。また、「minne」は地方在住者や主婦がスキマ時間とハンドメイドのスキルを活かし会社に通わず、自宅に居ながら収入を得ることが出来ることから「地方創生」や「女性の働き方改革」をサポートする「シェアリングエコノミーサービス」と位置付けることもできると同社では考えている。



### ◎同社における「minne」の想い

「インターネットで可能性をつなげる、ひろげる」というミッションを掲げている同社は、常にインターネットの可能性を追求し、表現者のクリエイティビティを刺激するサービスを提供し続け、人及び企業誰もが広く活躍できる環境を創造することを目指している。

こうしたミッションの下、事業展開としてホームページ制作、ネットショップ開設支援、ブログなど創業以来一貫して個人の表現活動をサポートしてきた同社が2012年にリリースしたのがハンドメイドマーケット「minne」である。

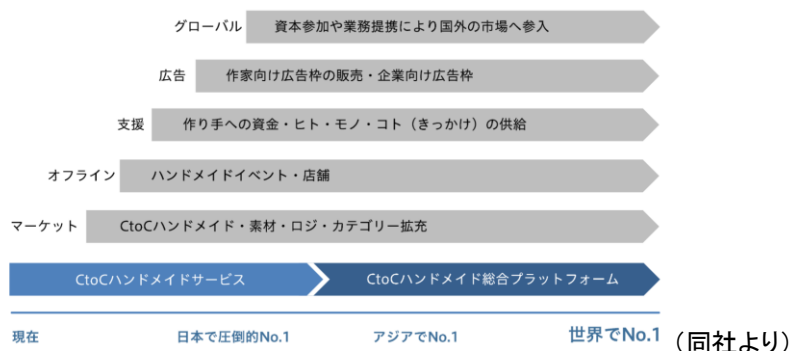
「minne」は社内公募の一つのアイデアがきっかけで生まれたサービス。

企画段階だった2011年当時、作り手が作った作品を自身がインターネット上で販売するためにはホームページの制作、作品と代金の正確な受渡しなどハードルが高かったため、インターネット上で販売されるケースは多くは無かった。

そうした環境下、誰もがもっと簡単に扱うことができ、素晴らしい作品が集まるなかで、人との、人と人の出会いが生まれる場所をインターネット上で作りたいとの想いから「minne」は生まれた。

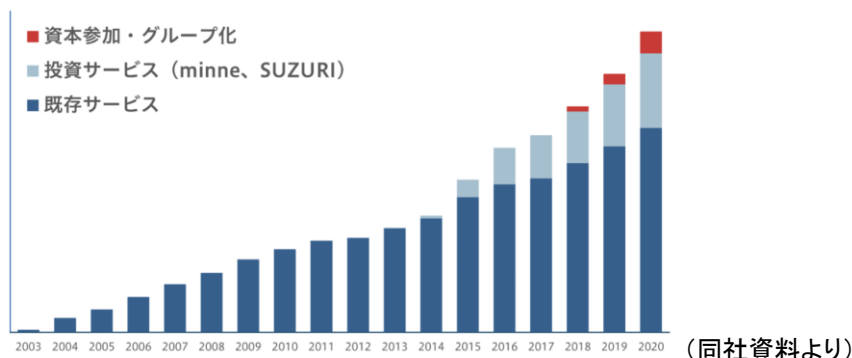
### ◎「minne」の中長期的なビジョン

今後は、ハンドメイドマーケットに加えハンドメイドを軸とした関連サービスを展開するとともに海外市場への参入も進め、世界でNo.1のCtoCハンドメイド総合プラットフォームを目指す。



同社全体では既存サービスの安定成長の上に、「minne」や「SUZURI」への積極的な投資による売上および資本参加やグループ化によるオーガニック以外の売上も積み上げ、売上角度を更に向上させる考えだ。





## 5. 今後の注目点

「minne」の18年流通額目標は125億円。上期(1-6月)実績は59億円で、目標に対する進捗率は47.2%である。前期は上期実績49億円で目標(125億円)に対する進捗率は39.4%。結果的に通期では約22億円の未達であったことから改善が見られるが、まだ不透明な部分は残っており、下期に予定している積極的なプロモーションの結果が注目される。

### <参考:コーポレートガバナンスについて>

#### ◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	14名、うち社外2名

#### ◎コーポレートガバナンス報告書

最終更新日:2018年3月19日

「当社は、コーポレートガバナンス・コードの基本原則をすべて実施しております。」と記載している。

▶ アラート申込み

GMOペパボの適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

▶ 登録データ変更

既にご登録済みの方で、登録内容に変更がある場合や登録解除の方は、こちらよりご変更ください。



ブリッジサロン  
公式 twitter アカウント

(株)インベストメントブリッジの発行するブリッジレポートや投資家向け会社説明会の映像情報をつぶやいています。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2018 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.