

2019年12月期 第2四半期

決算説明会

GMOペパボ株式会社

STOCK CODE: 3633

過去最高業績達成

表現活動を支援する
No.1企業へ

アジェンダ

1 2019年2Q決算概況 **3 ページ**

2 ファクタリング事業の状況 **25 ページ**

3 成長戦略 **32 ページ**

基本方針

カラーミーショップ：プラットフォームサービスの展開

minne：ものづくりの総合プラットフォーム

総括

2018年12月期は個別決算、2019年12月期は連結決算のため前年同期比は参考値です。2019年4月1日付けで普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行ったことに伴い、2018年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し遡及修正しています。

1 2019年2Q決算概況

2019年2Q決算概要

第2四半期累計期間における売上高は**過去最高**を記録
各段階損益についても過去最高であり、前年対比では大幅に拡大

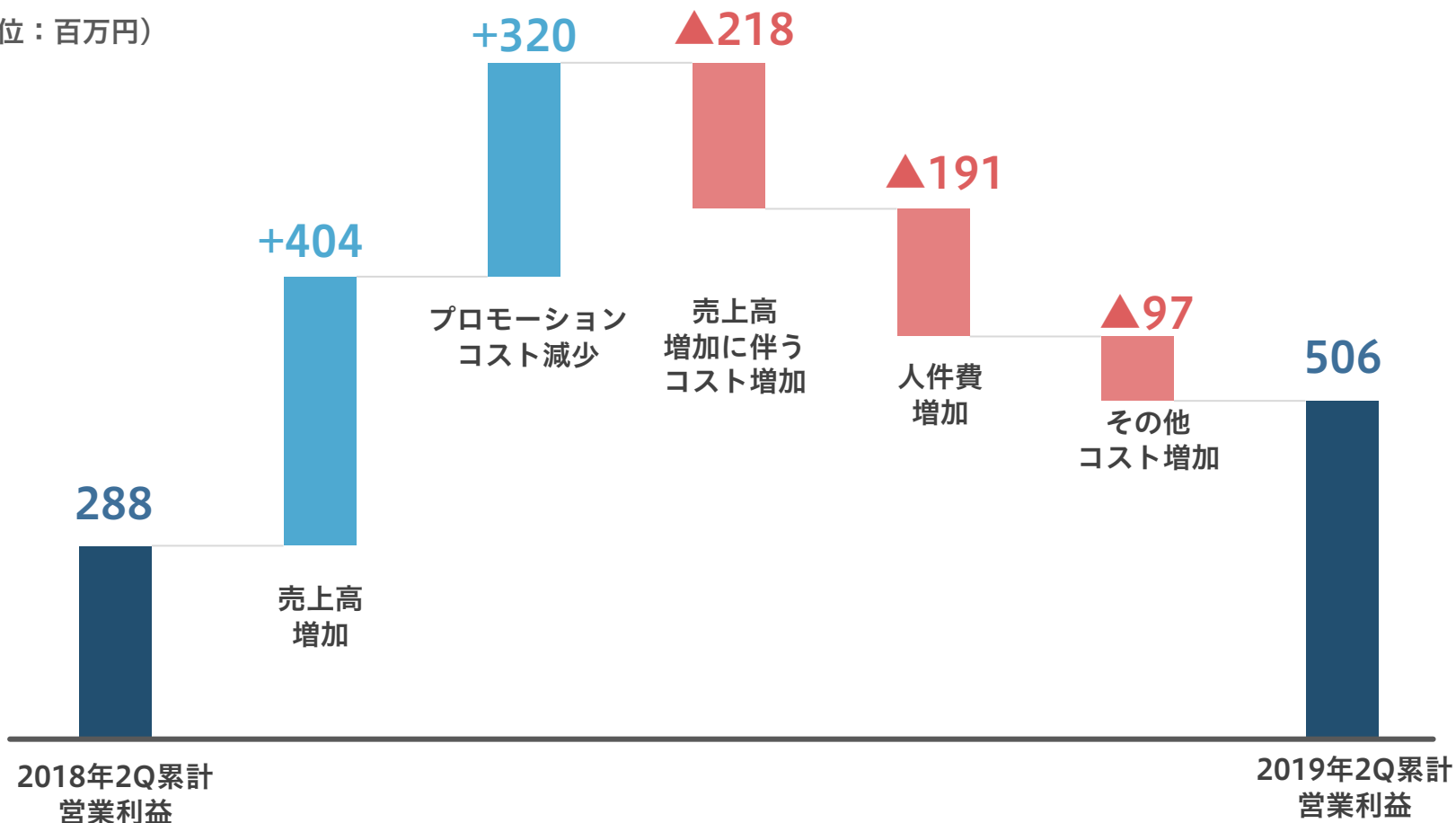
(百万円)	2018年2Q	2019年2Q	増減額	前年同期比
売上高	4,015	4,419	+ 404	110.1%
営業利益	288	506	+ 217	175.5%
営業利益率 (%)	7.2	11.5	+ 4.3pt	159.4%
経常利益	306	521	+ 215	170.5%
当期純利益	269	401	+ 131	148.8%
EPS (円)	51.16	76.70	+ 25.54	149.9%
ROE (%)	21.3	25.3	+ 4.0pt	—

● 営業利益増減分析

営業利益は前年同期比で217百万円増加

売上高の増加に加えてプロモーションコストの減少が要因

(単位：百万円)



※プロモーションコストは広告宣伝費、販売促進費、ポイント引当金繰入額の合計値です

セグメントサマリー

※()内は前年同期比



全社業績

売上高： **4,419** 百万円 (**110.1** %)
営業利益： **506** 百万円 (**175.5** %)

売上高は堅調に推移。プロモーション投資の影響で減益



ホスティング

売上高： **2,271** 百万円 (**103.7** %)
営業利益： **698** 百万円 (**96.9** %)

顧客単価上昇。オリジナルグッズ作成・販売サービス大幅増収



EC支援

売上高： **1,183** 百万円 (**125.6** %)
営業利益： **452** 百万円 (**105.7** %)

プロモーションコストを抑制。流通額も堅調に推移し黒字化



ハンドメイド

売上高： **836** 百万円 (**105.4** %)
営業利益： **60** 百万円 (**397** 百万円増)



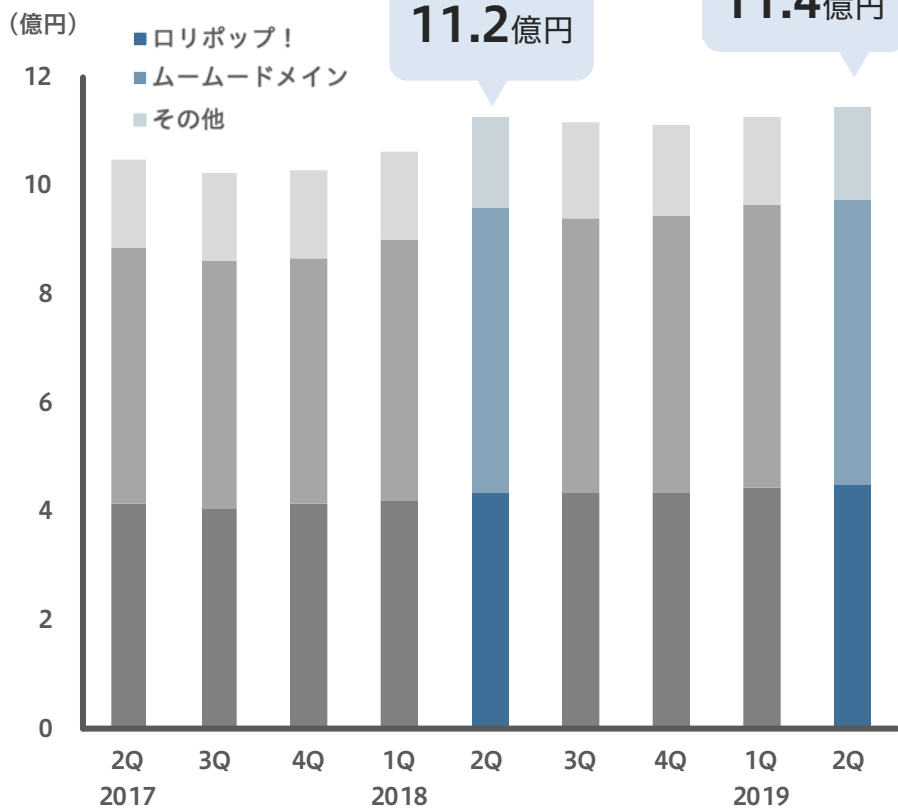
ホスティング事業

ホスティング事業

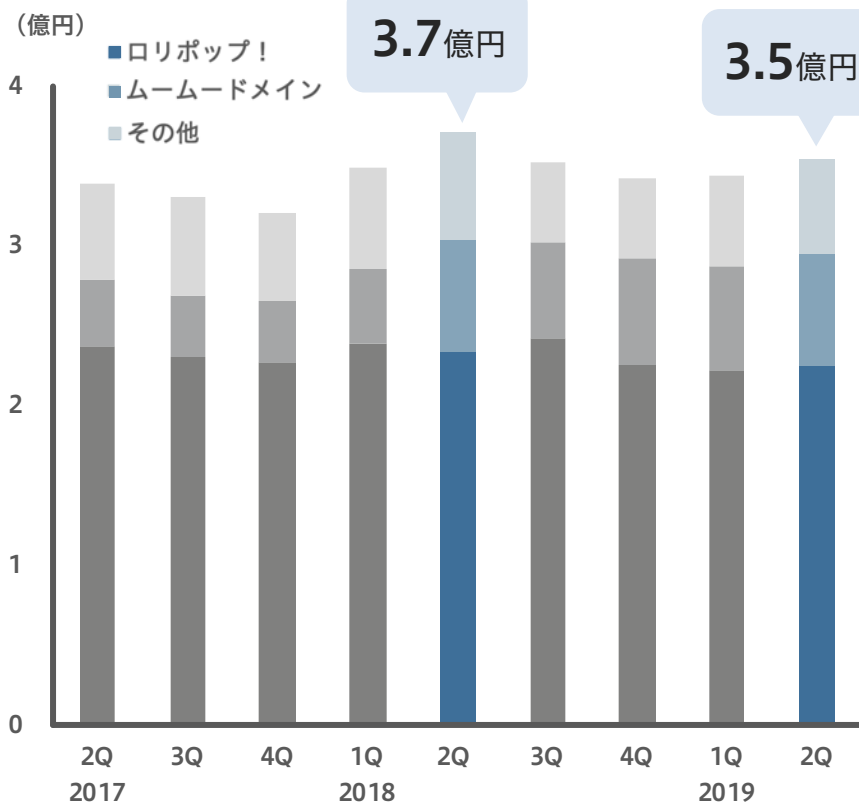
累計期間

売上高 **2,271** 百万円 (前年同期比 **103.7%**)
 営業利益 **698** 百万円 (前年同期比 **96.9%**)

売上高



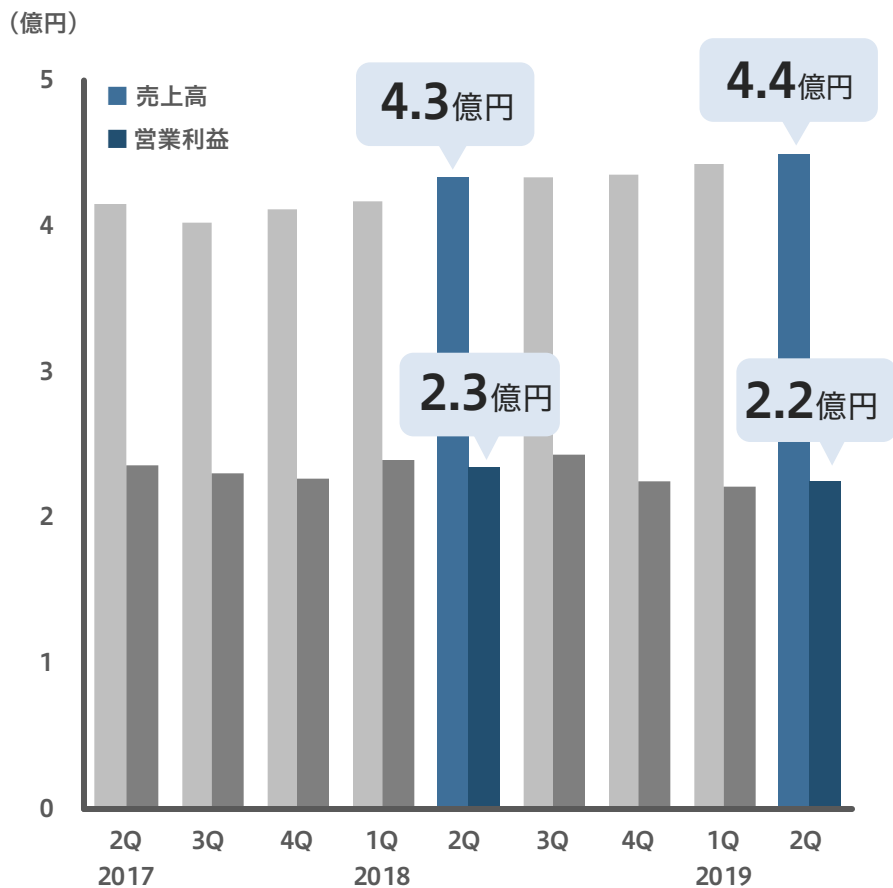
営業利益



● ホスティング事業（ロリポップ！）

累計期間 売上高 **891** 百万円（前年同期比 **104.8%**）
 営業利益 **446** 百万円（前年同期比 **94.3%**）

業績推移



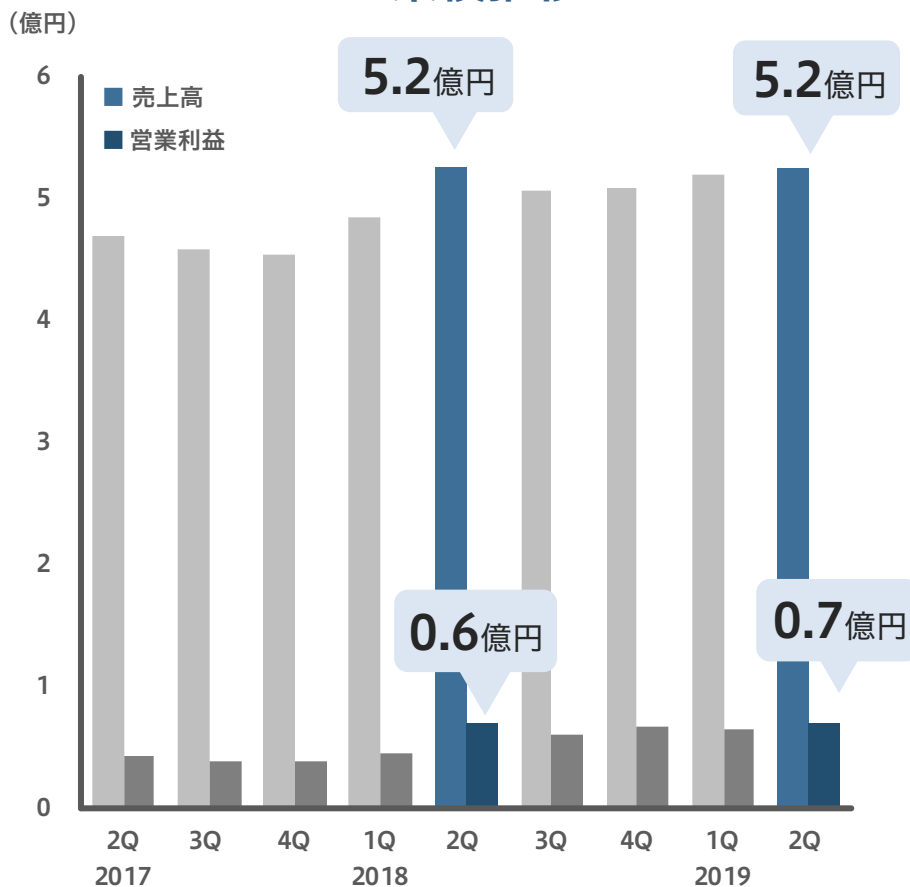
顧客単価（月）



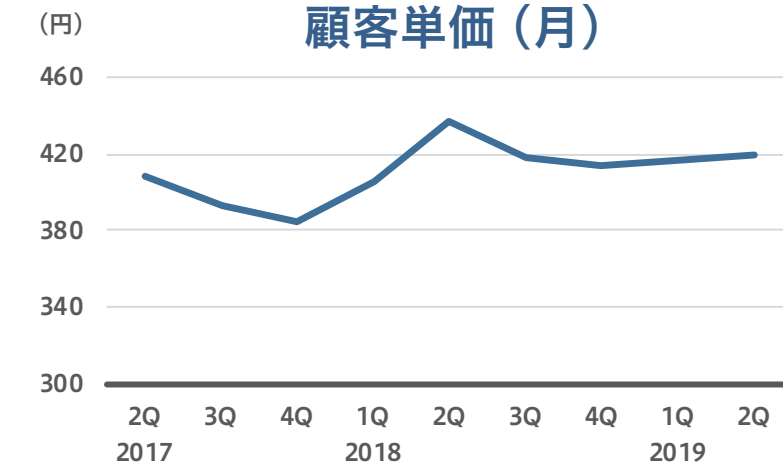
● ホスティング事業（ムームードメイン）

累計期間 売上高 **1,044**百万円（前年同期比 **103.4%**）
 営業利益 **135**百万円（前年同期比 **117.0%**）

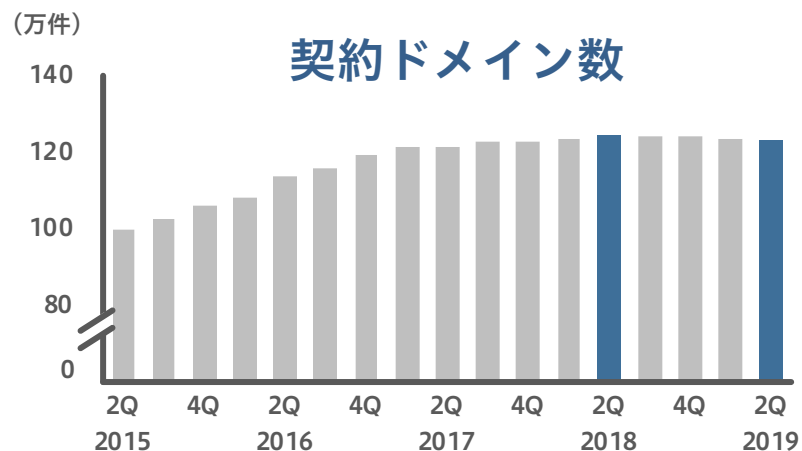
業績推移



顧客単価（月）

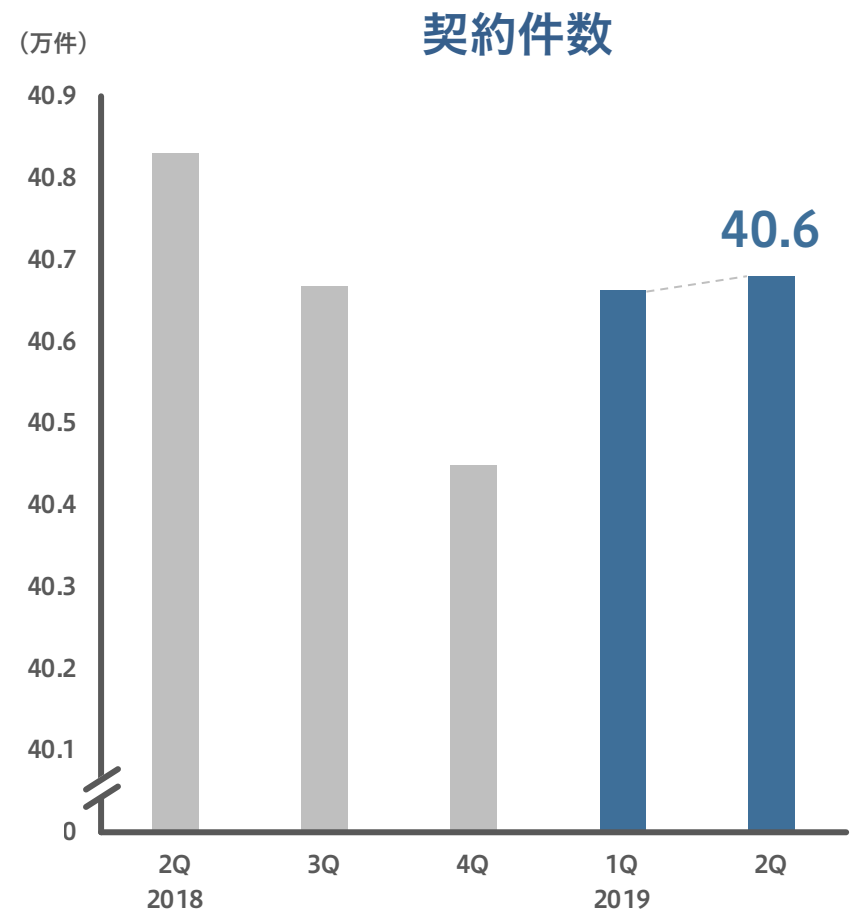
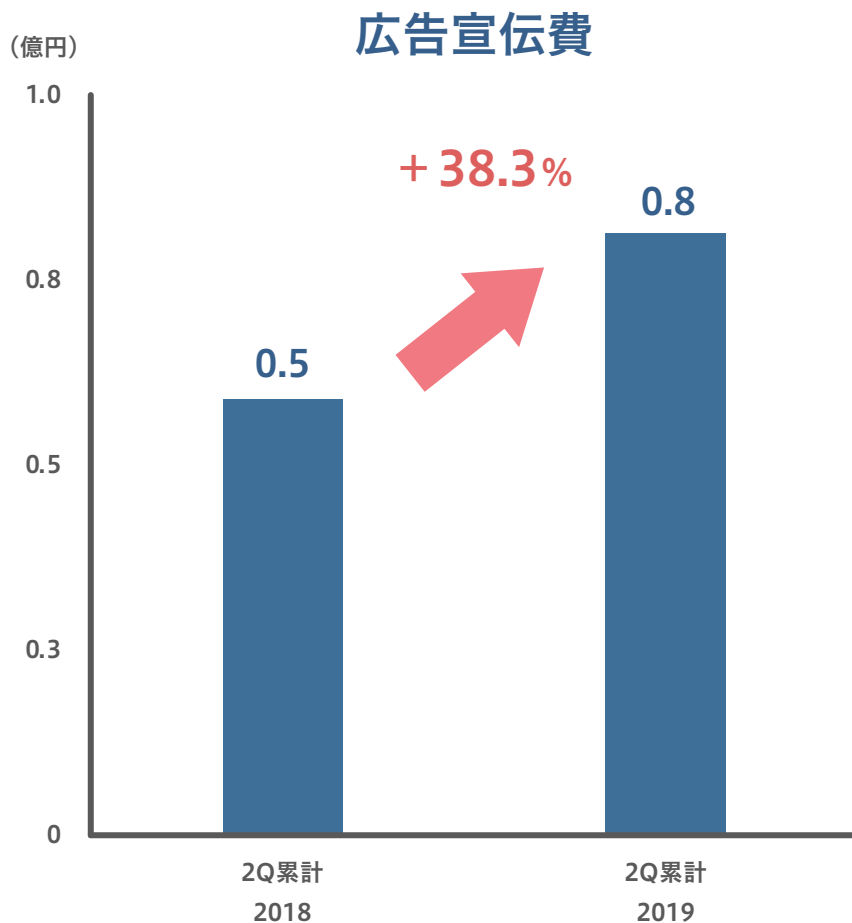


契約ドメイン数



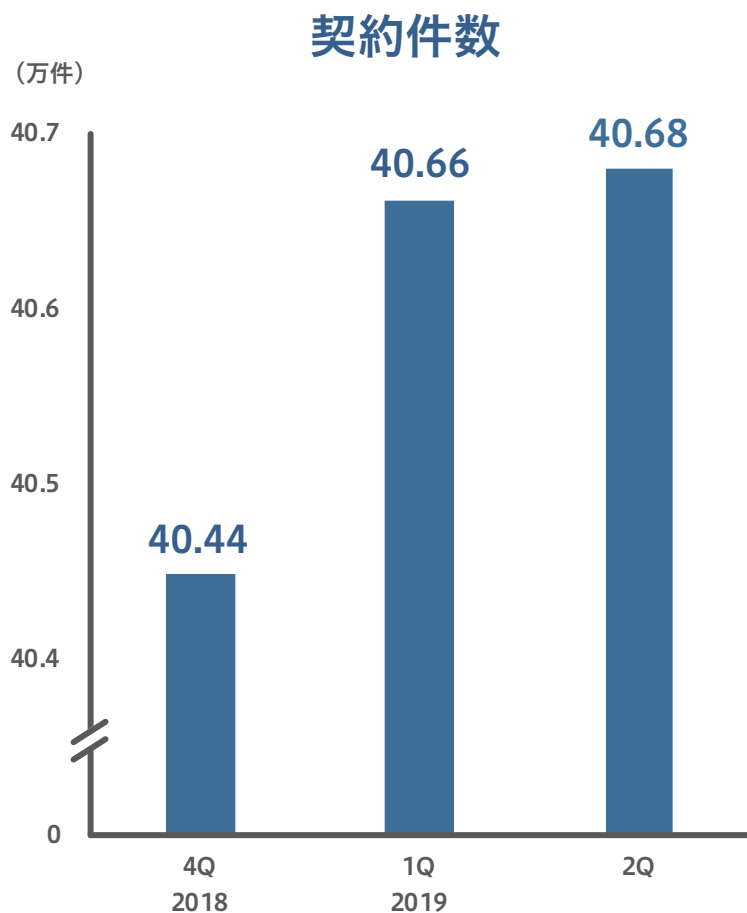
● ホスティング事業における主な取り組み（ロリポップ！）

広告宣伝費の増加に伴い、契約件数が前期末比で大幅に増加
2Q(4-6月)は1Q(1-3月)に比べ契約件数の伸びが鈍化



● ホスティング事業における主な取り組み（ロリポップ！）

プロモーション効果は継続しているものの、解約件数の増加に伴い契約件数の伸びが鈍化。原因分析に基づく新規施策を9月に実施予定



解約件数 1Q-2Q対比 107%

原因分析
顧客満足度の低下

9月に新規施策を
実施予定



EC支援事業

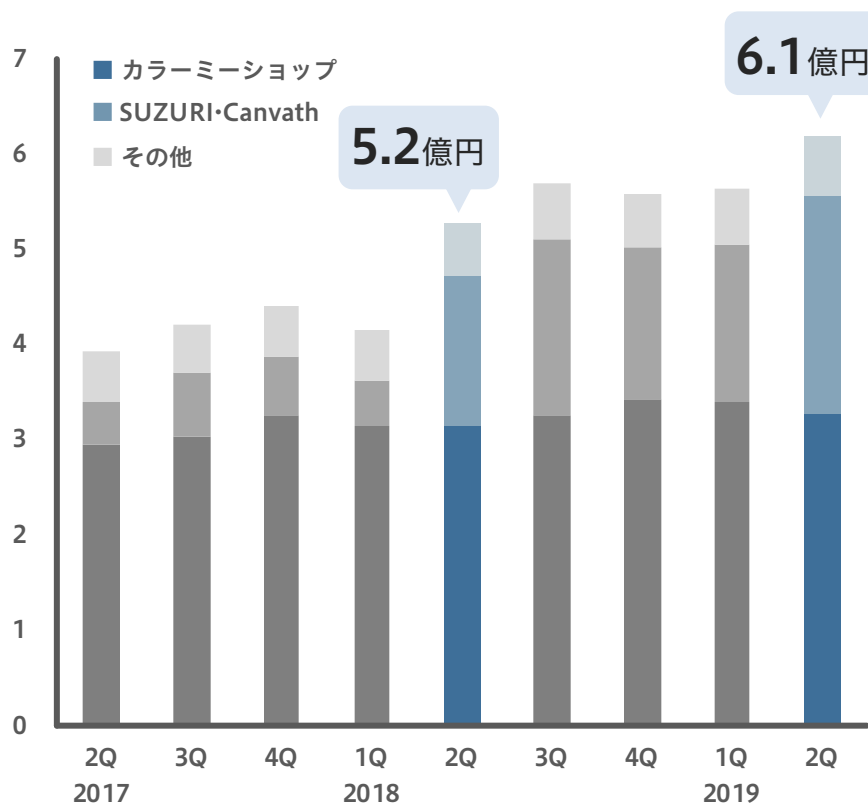
● EC支援事業

累計期間

売上高 **1,183**百万円 (前年同期比 **125.6%**)
 営業利益 **452**百万円 (前年同期比 **105.7%**)

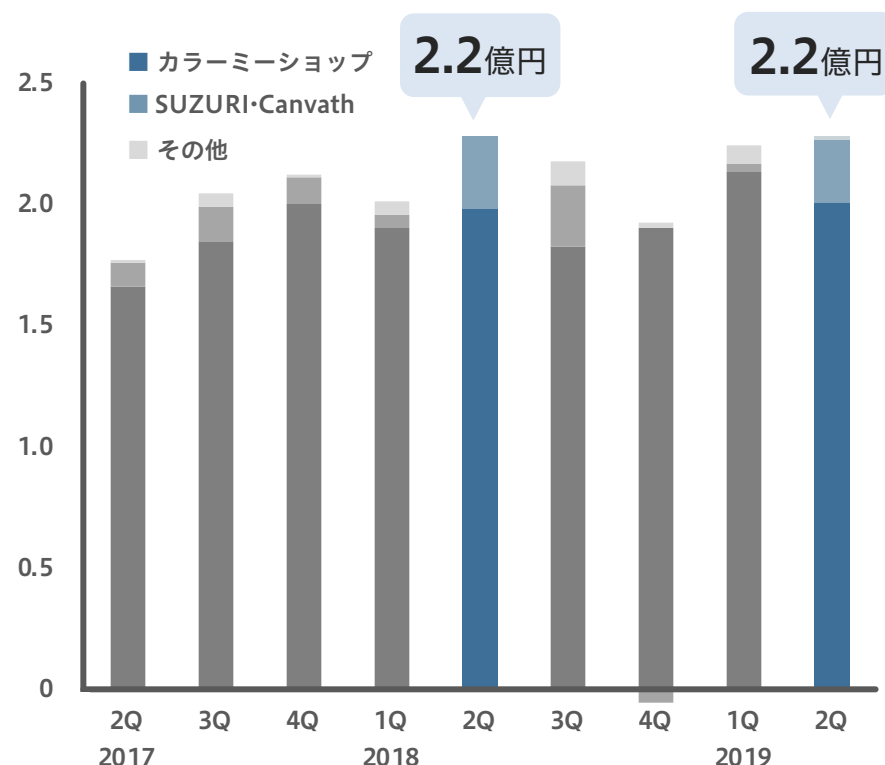
売上高

(億円)



営業利益

(億円)



● EC支援事業（カラーミーショップ）

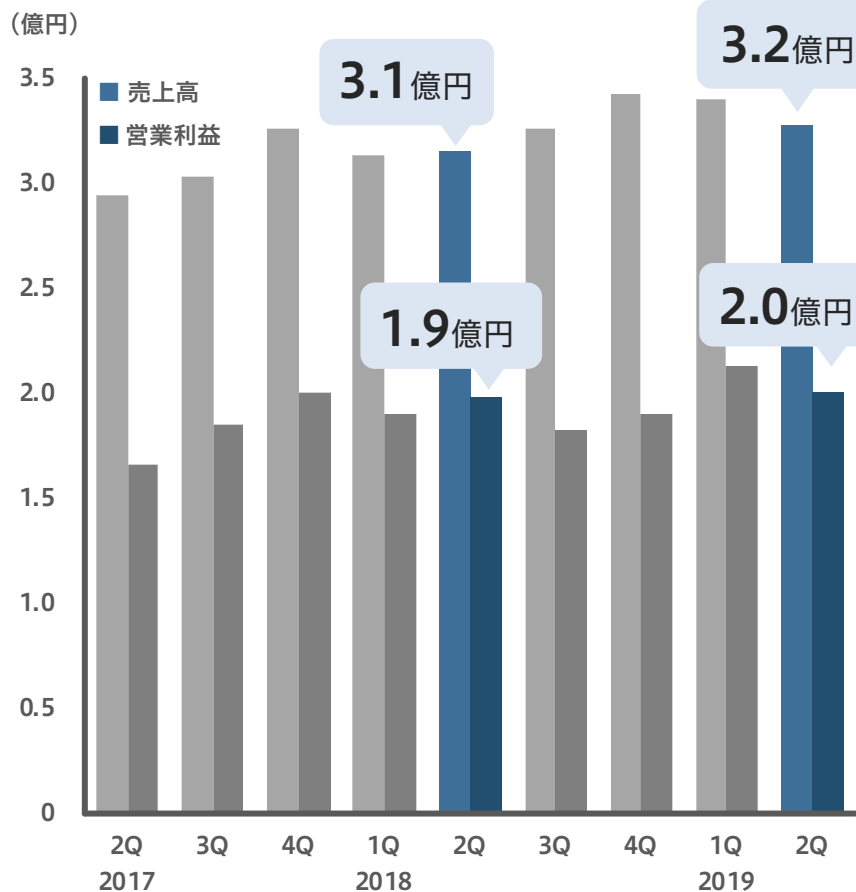
累計期間

売上高
営業利益

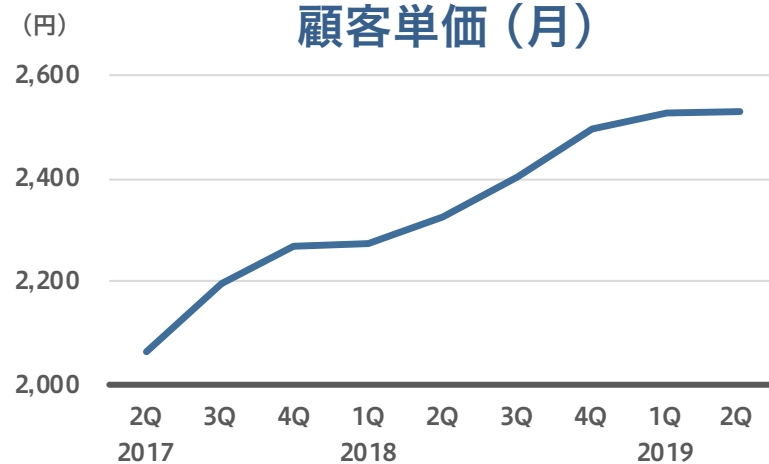
667百万円（前年同期比 **106.2%**）

414百万円（前年同期比 **106.5%**）

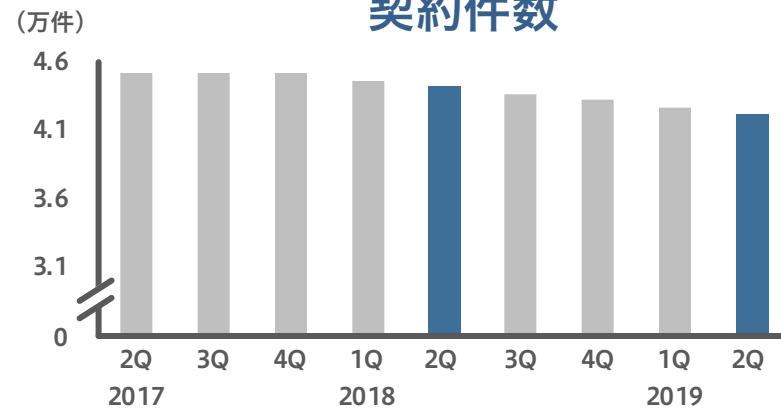
業績推移



顧客単価（月）



契約件数



● EC支援事業 (SUZURI・Canvath)

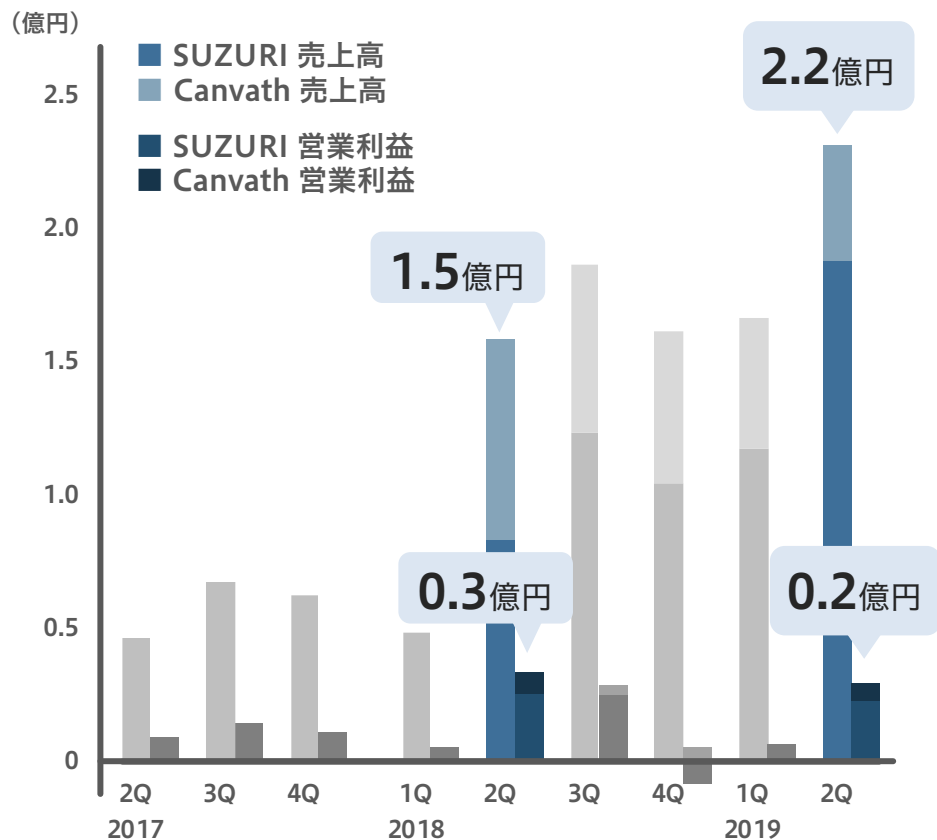
累計期間

売上高
営業利益

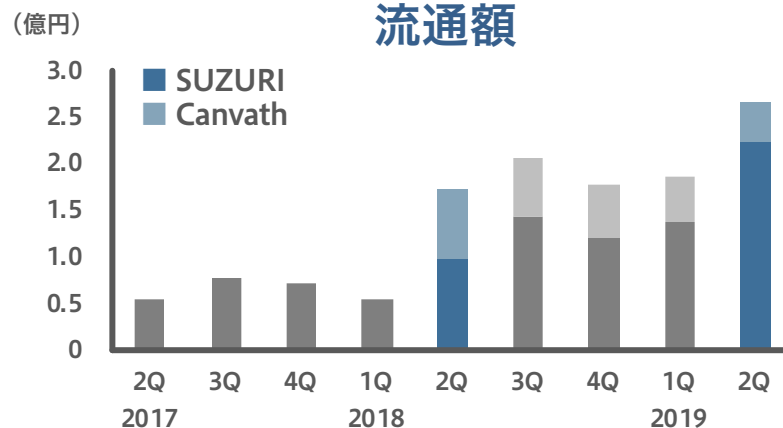
393百万円 (前年同期比 **192.6%**)

35百万円 (前年同期比 **92.7%**)

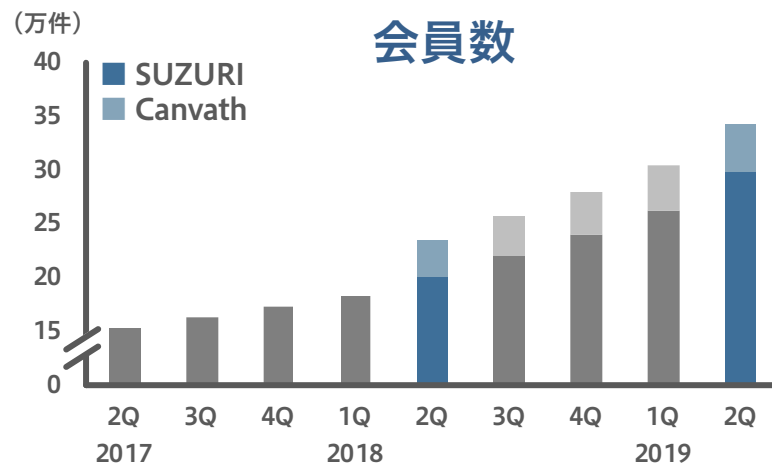
業績推移



流通額

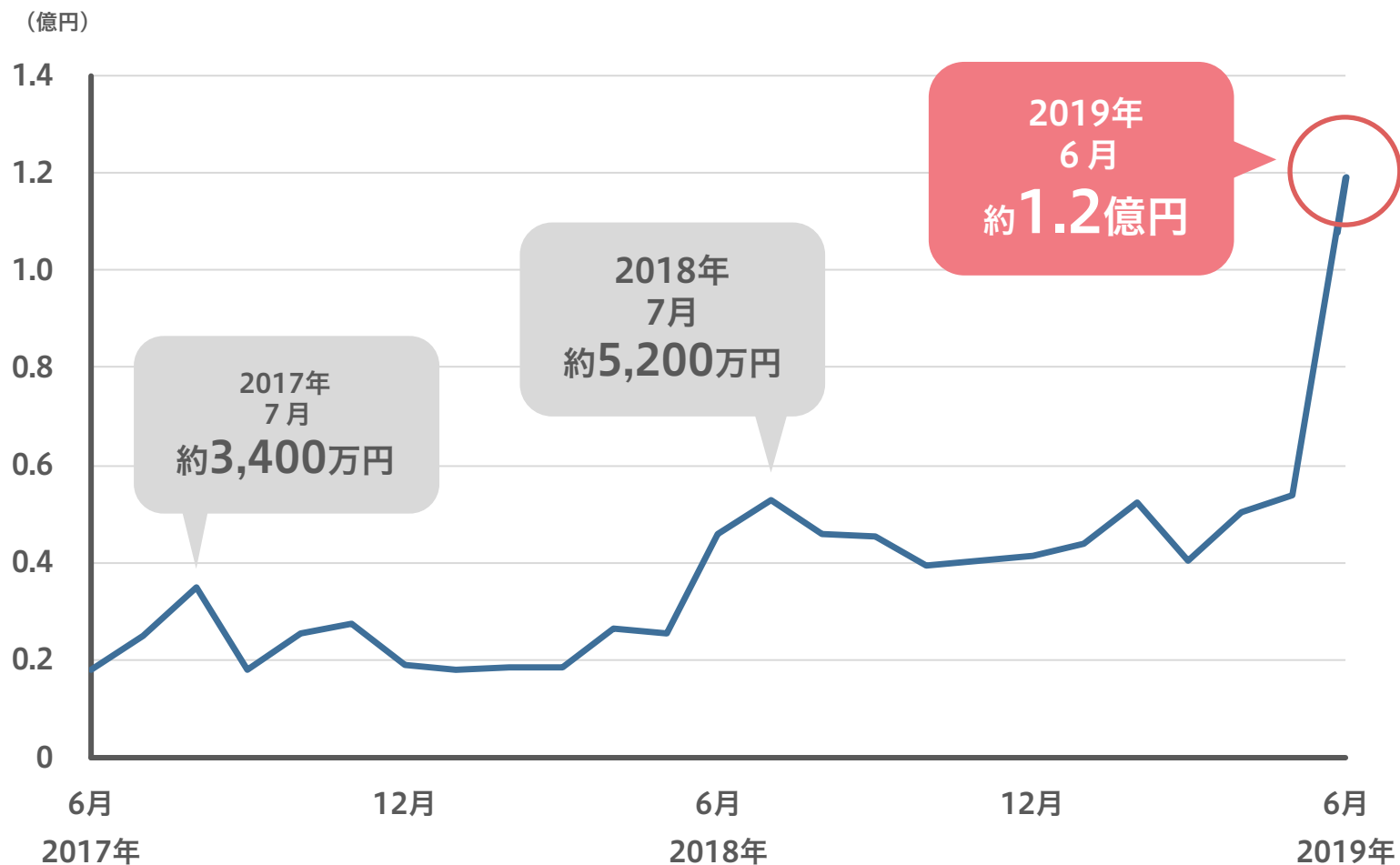


会員数



● EC支援事業における主な取り組み (SUZURI)

クリエイターの誘致及びiOSアプリにおけるユーザビリティを改善
セール施策の奏功もあり、6月の月次流通額は過去最高を記録



● EC支援事業における主な取り組み（グーペ）

全国商工会連合会と包括連携協定を締結。当社が会員事業者へ「グーペ」を提供するほか、その他のサービスへの展開を検討

会員事業者の約 60,000 件のウェブサイトが「グーペ」を利用へ



ホームページ作成サービス

契約件数: 約17,000件



全国商工会連合会

Central Federation of Societies of Commerce and Industry

都道府県商工会連合会を会員として
組織した特別民間法人

会員: 全国約1,700の商工会 (80万の事業者が所属)

他サービスでも提携を検討

COLOR ME

ネットショップ
開業・作成サービス

freEnANce

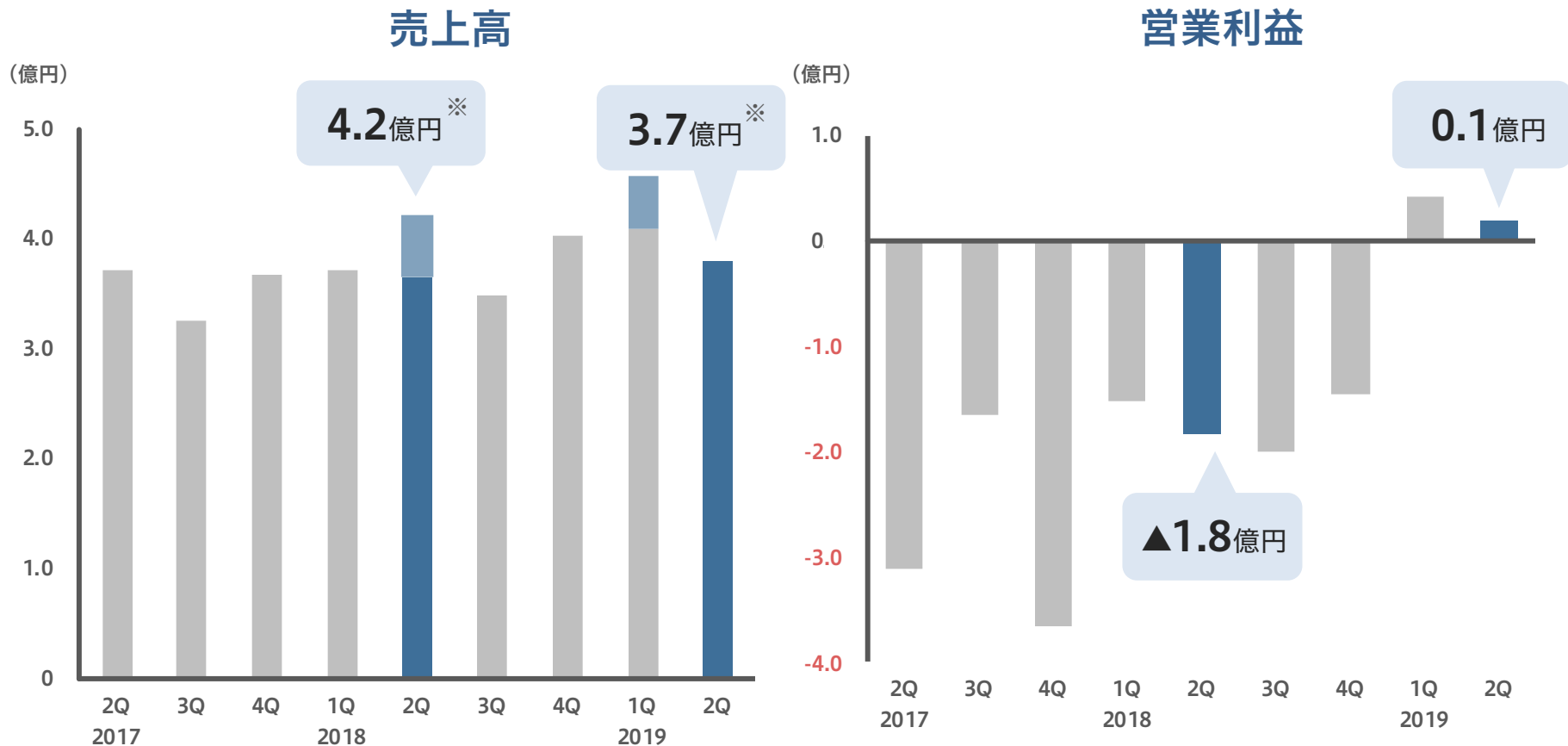
フリーランス・個人事業主を
支えるサービス



ハンドメイド事業

● ハンドメイド事業

累計期間 売上高 **836**百万円（前年同期比 **105.4%**）
 営業利益 **60**百万円（前年同期比 **397**百万円増）



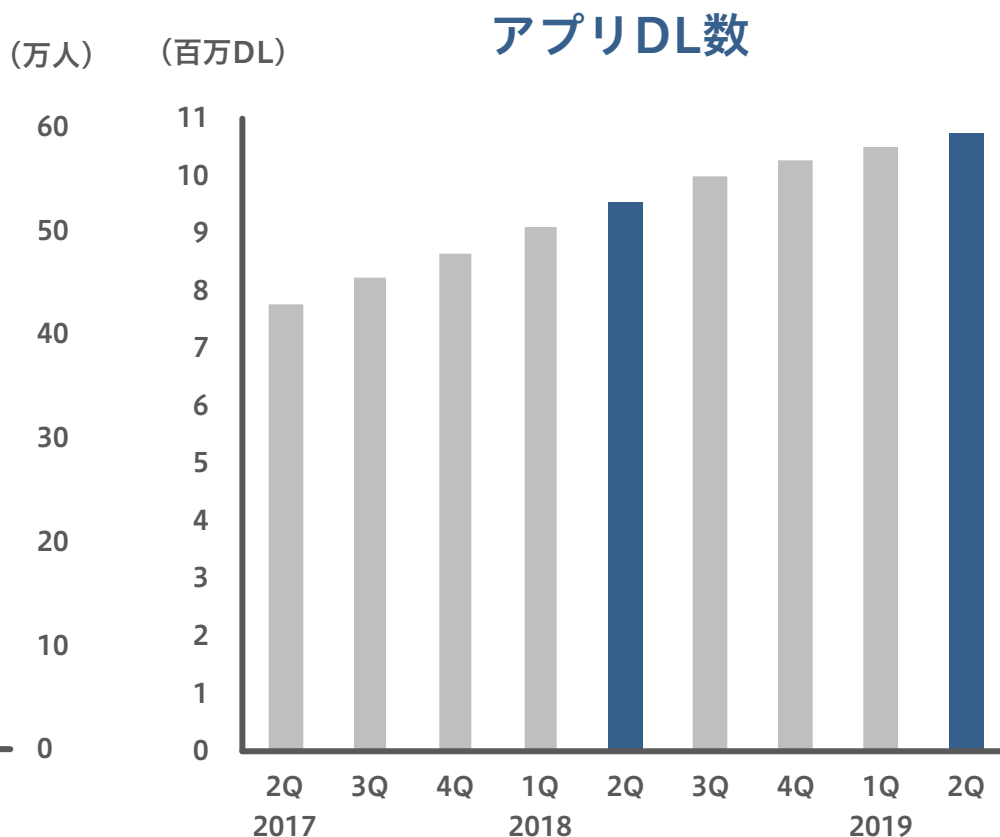
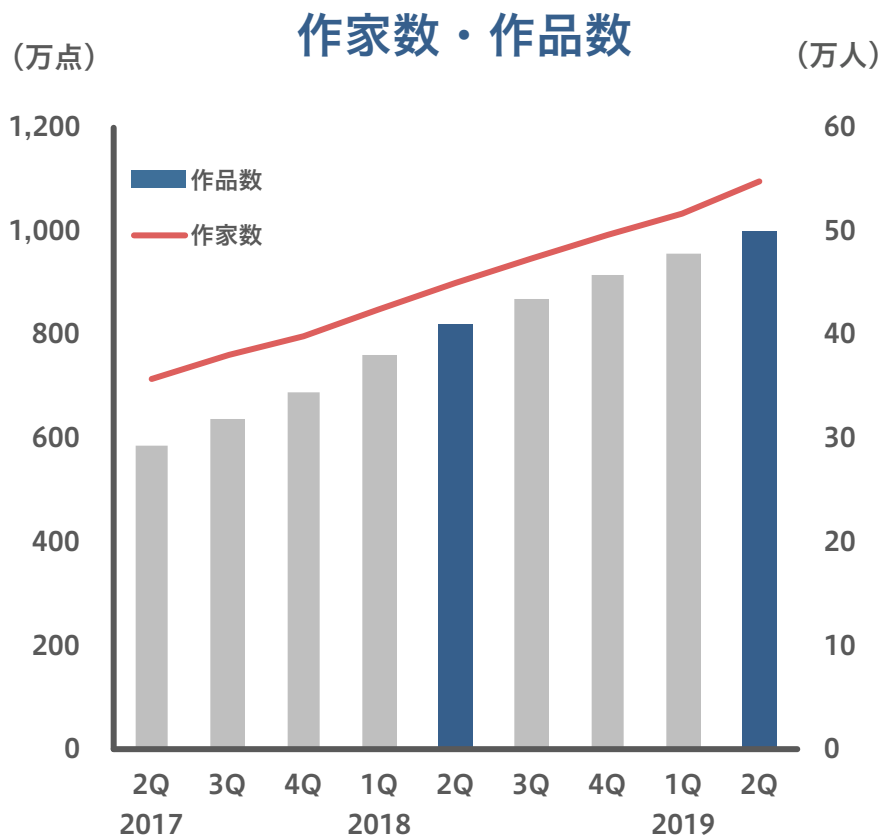
※2018年2Q(会計)にはハンドメイドマーケットの売上高が含まれているものの、2019年は1Q(会計)に含まれています。

そのため、当該影響を除くと2019年2Q(会計)の売上高は前年同期比で14百万円の増収となっています。

minne 作家数・作品数・アプリDL数

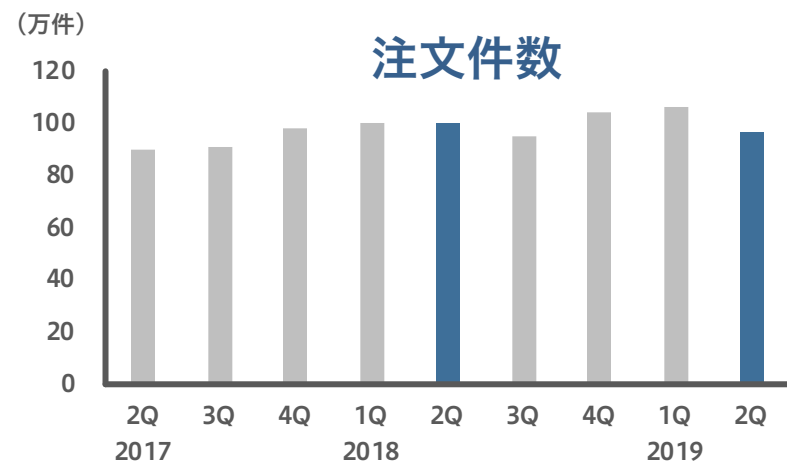
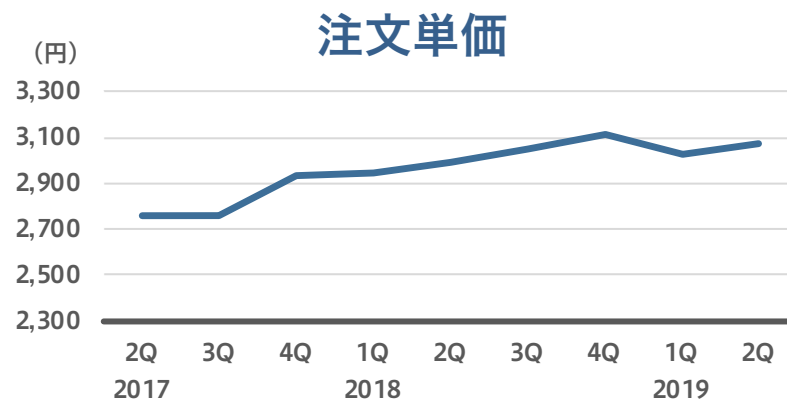
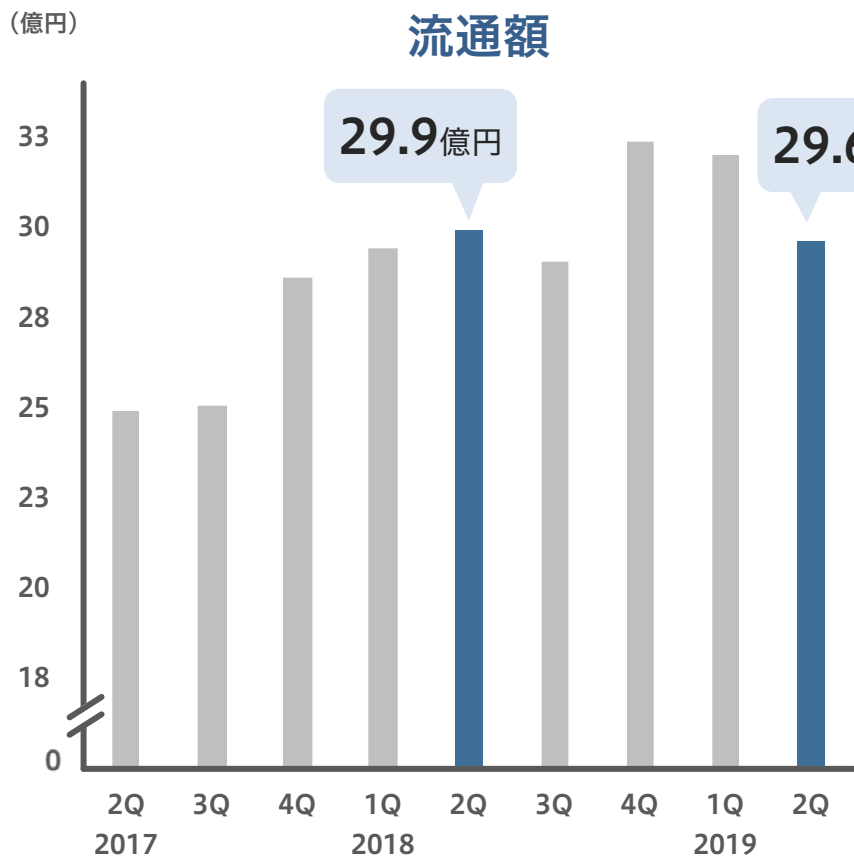


作家数	54万人	(前年同期末比 121.8%)
作品数	998万点	(前年同期末比 121.8%)
アプリDL数	1,073万DL	(前年同期末比 112.6%)



minne 流通額・注文単価・注文件数

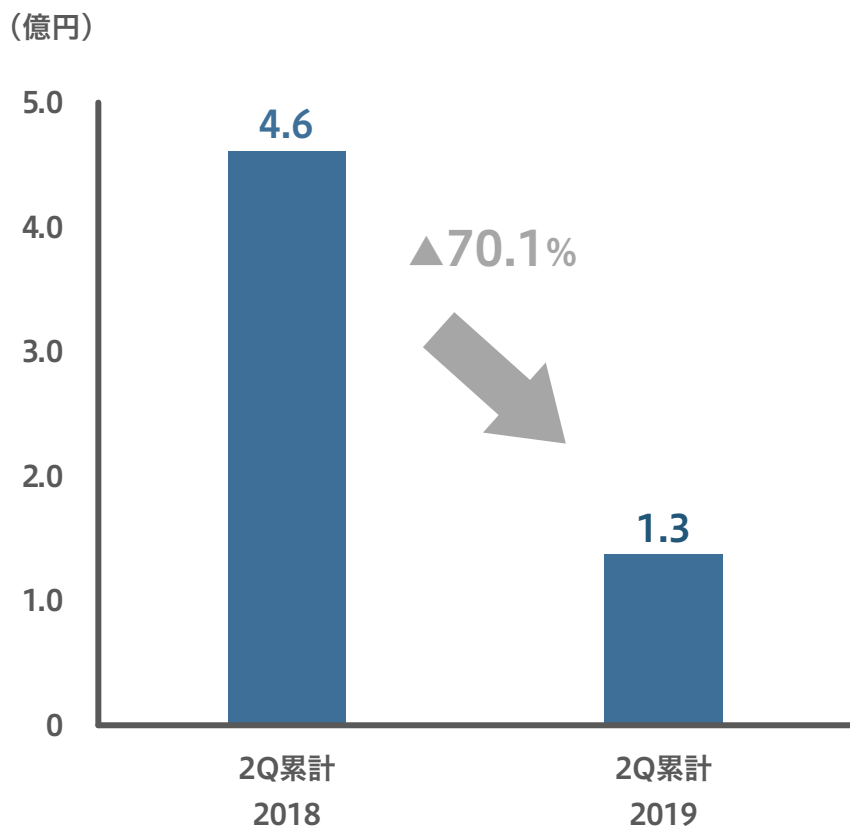
累計期間	流通額	61.5億円	(前年同期比 103.7%)
	注文単価	3,045円	(前年同期比 102.6%)
	注文件数	202.1万件	(前年同期比 101.0%)



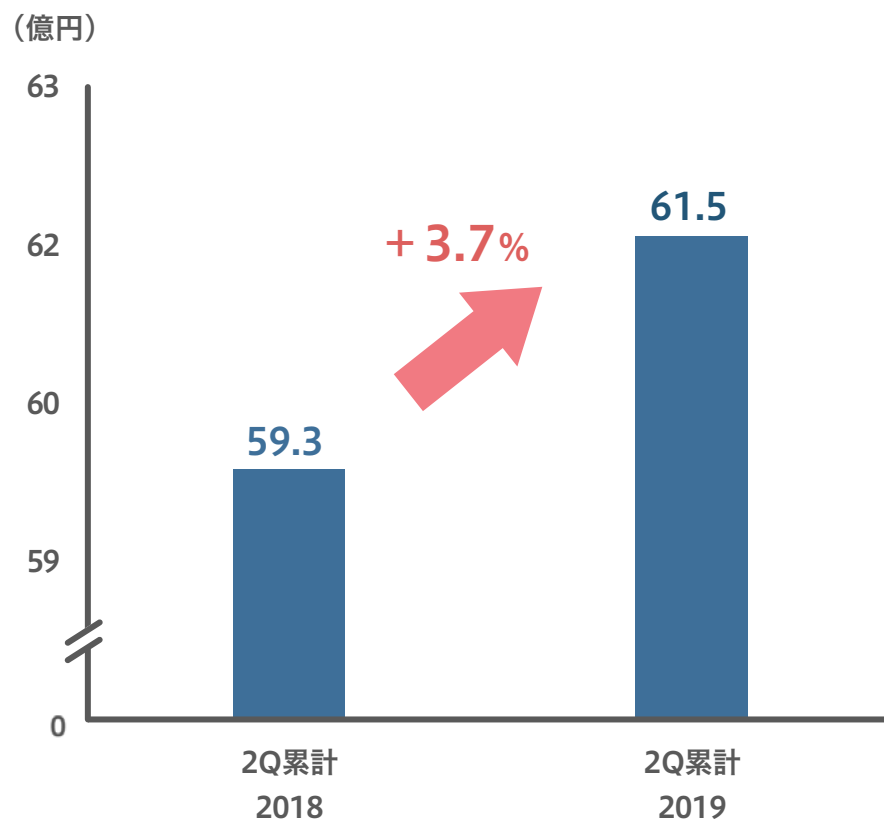
● 流通額及びプロモーションコスト

広告の抑制に伴いプロモーションコストは前年同期比70.1%減
流通額は堅調に推移し前年同期比3.7%増

プロモーションコスト



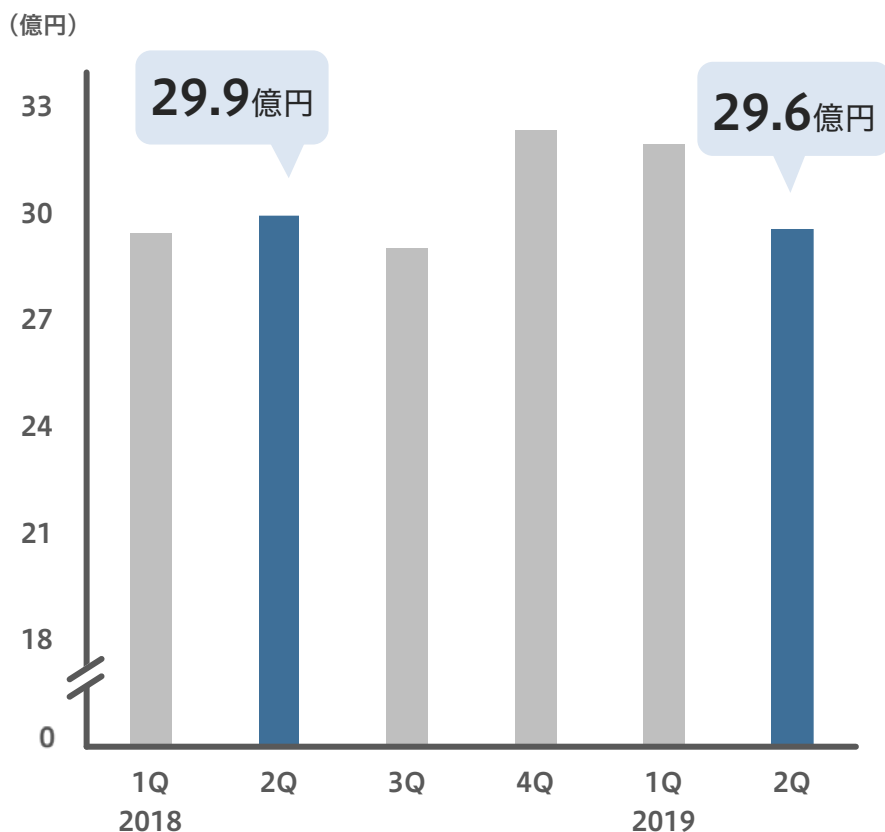
流通額



● 下期におけるプロモーション方針

プロモーションを抑制した結果、2Q(4-6月)の流通額は前年比で減少
開示に対する利益進捗率は79%。年末に向けてプロモーションを強化

流通額



対開示進捗率

(百万円)

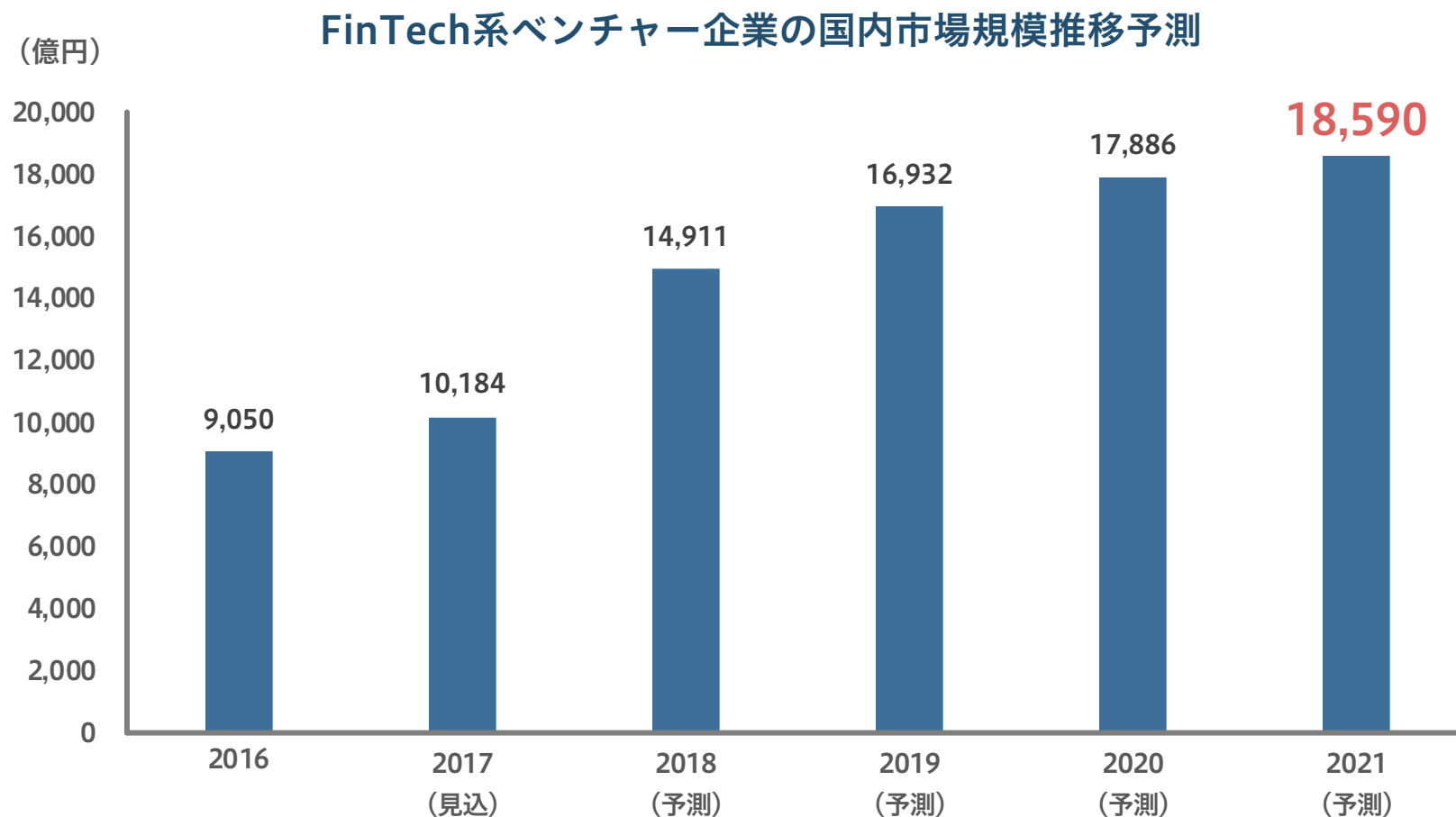
	通期予想	2Q	進捗率
売上高	1,770	836	47%
営業利益	77	60	79%

年末商戦に向けて
プロモーションを強化し
キャッチアップを図る

2 ファクタリング事業の状況

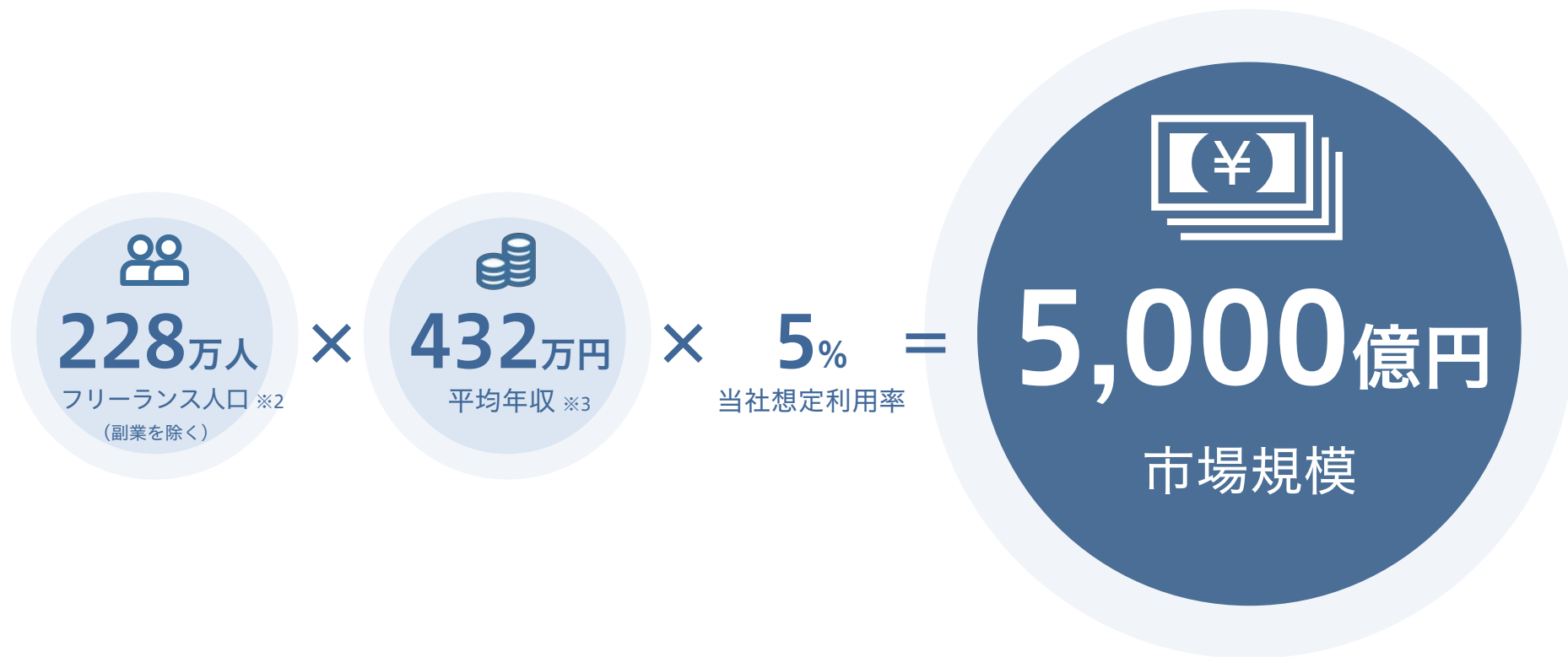
国内FinTech市場推移

2017年度の市場規模は前年度比12.5%増の1兆184億円
2021年度には1兆8,590億円まで拡大すると予測



市場規模

日本経済新聞に掲載された通り、^{※1} 内閣府が初めてフリーランス人口を公表。FREENANCEの市場規模は5,000億円



※1 日本経済新聞 2019年7月25日朝刊

※2 「日本のフリーランスについて－その規模や特徴、競業避止義務の状況や影響の分析－」内閣府

※3 「平成29年分民間給与実態統計調査」国税庁

フリーランス向け金融支援事業

FREENANCE

請求書（売掛債権）を買い取り、
ユーザーの資金繰りを改善するサービス



フリーランスを、
もっと自由に。

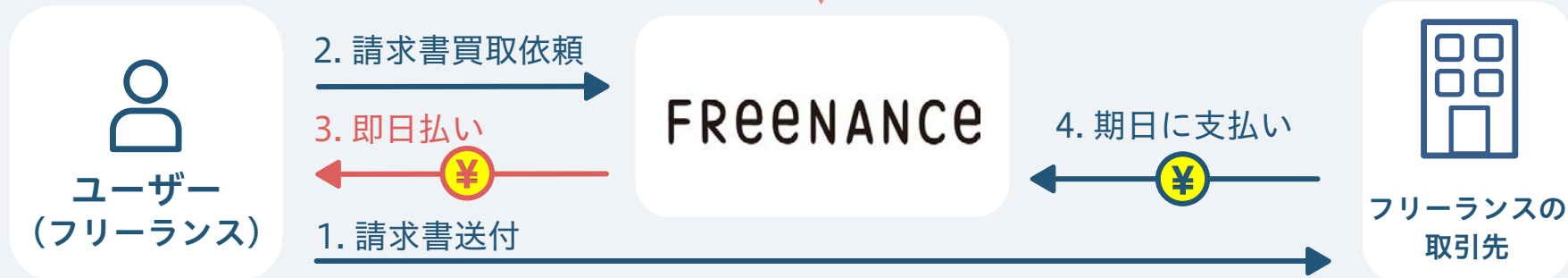
請求書買取可能額：1万円～300万円

手数料率：請求書額面の3%～10%

特長：あんしん補償

ビジネスモデル

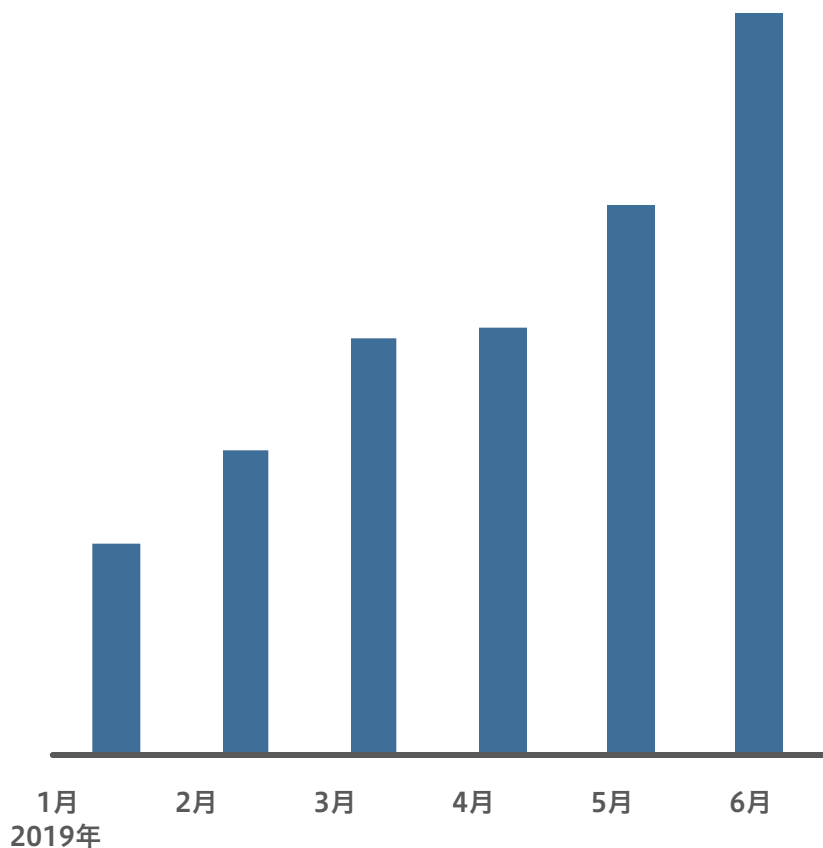
手数料売上



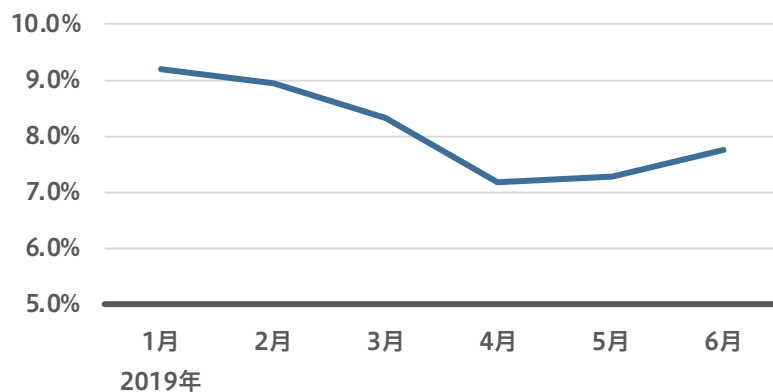
足元の状況

売上高は1Q-2Q対比で72.8%増。リピーターからの買取額は約80%であり初回利用者の獲得が重要。料率はリピーター増加に伴い低下

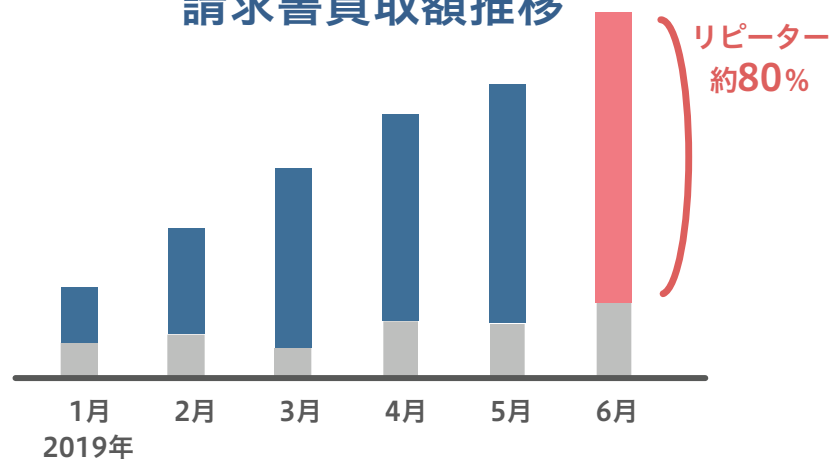
売上高推移



手数料料率推移

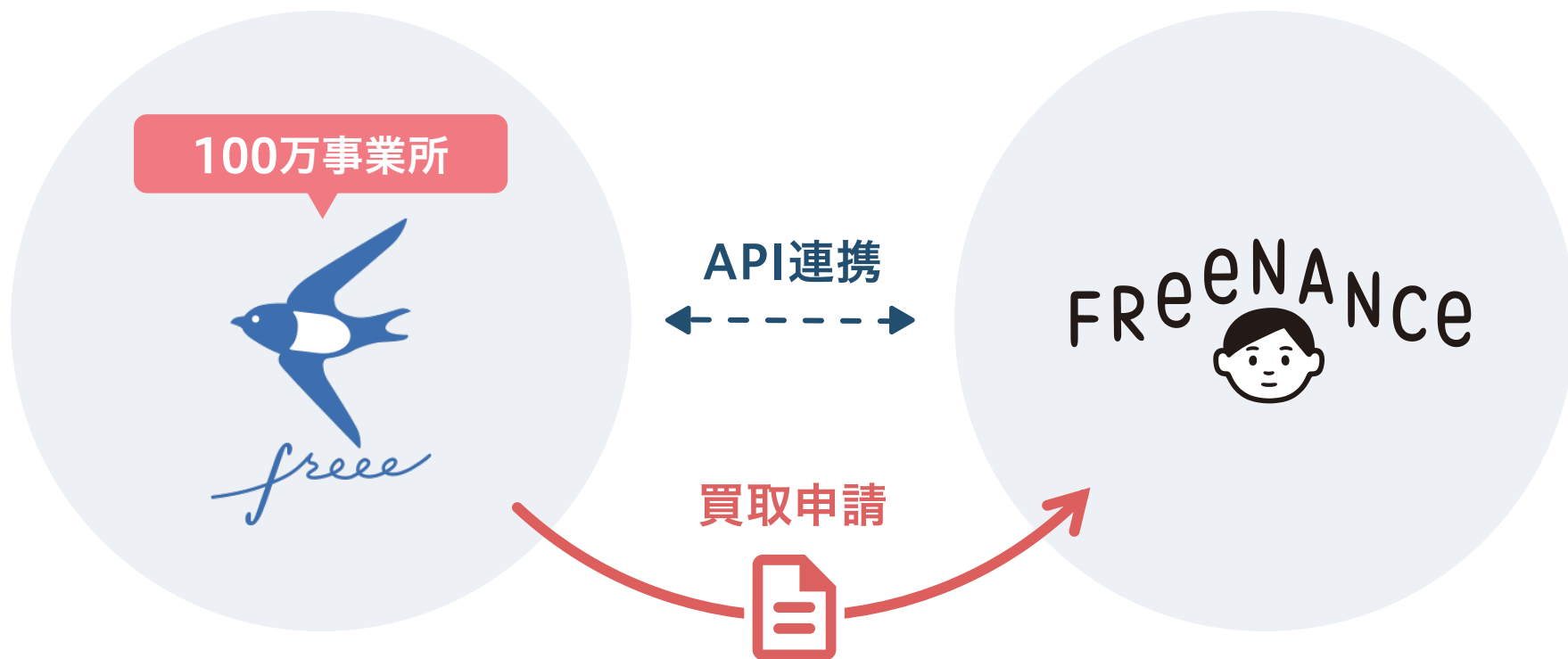


請求書買取額推移



free株式会社との協業

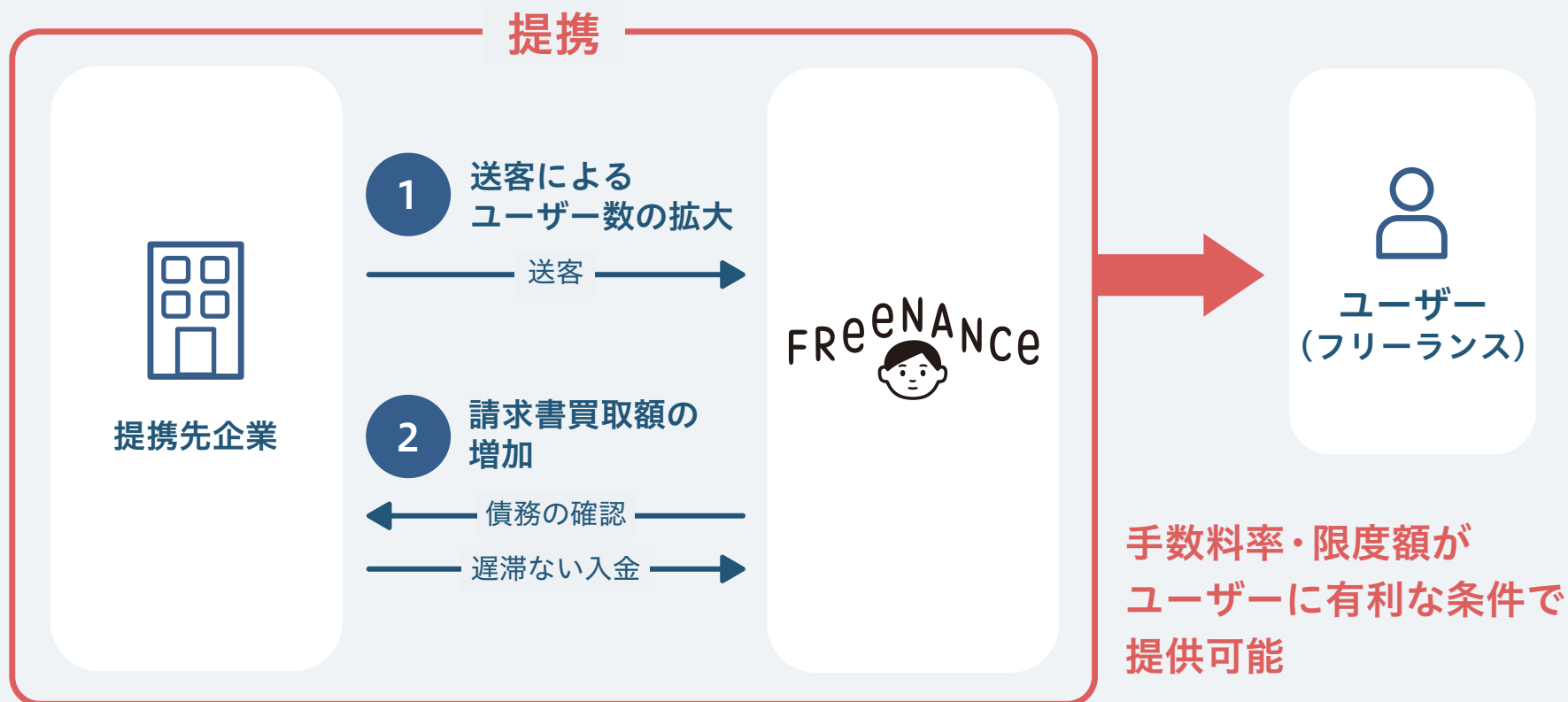
API連携により会計ソフト「free」で作成した請求書から簡単に「FREENANCE」に買取申請ができる機能を8月に提供開始



2019年8月以降、請求書買取額の増加が見込まれる

提携先企業の拡大

提携先企業からの送客によるユーザー数の拡大に加えて、ユーザーに対して有利な条件を提供し、請求書買取額の増加を図る



3

成長戦略

表現活動を支援する会社として

圧倒的No.1を
目指します

過去における表現活動

インターネットの登場・普及により、個人の表現活動の場はオンラインに移行

● 表現活動を取り巻く環境の変化

スマートフォンやSNSの普及により表現活動を取り巻く環境が大きく変化。個人の活躍の場が拡大



LINE
8,000万人



Twitter
4,500万人

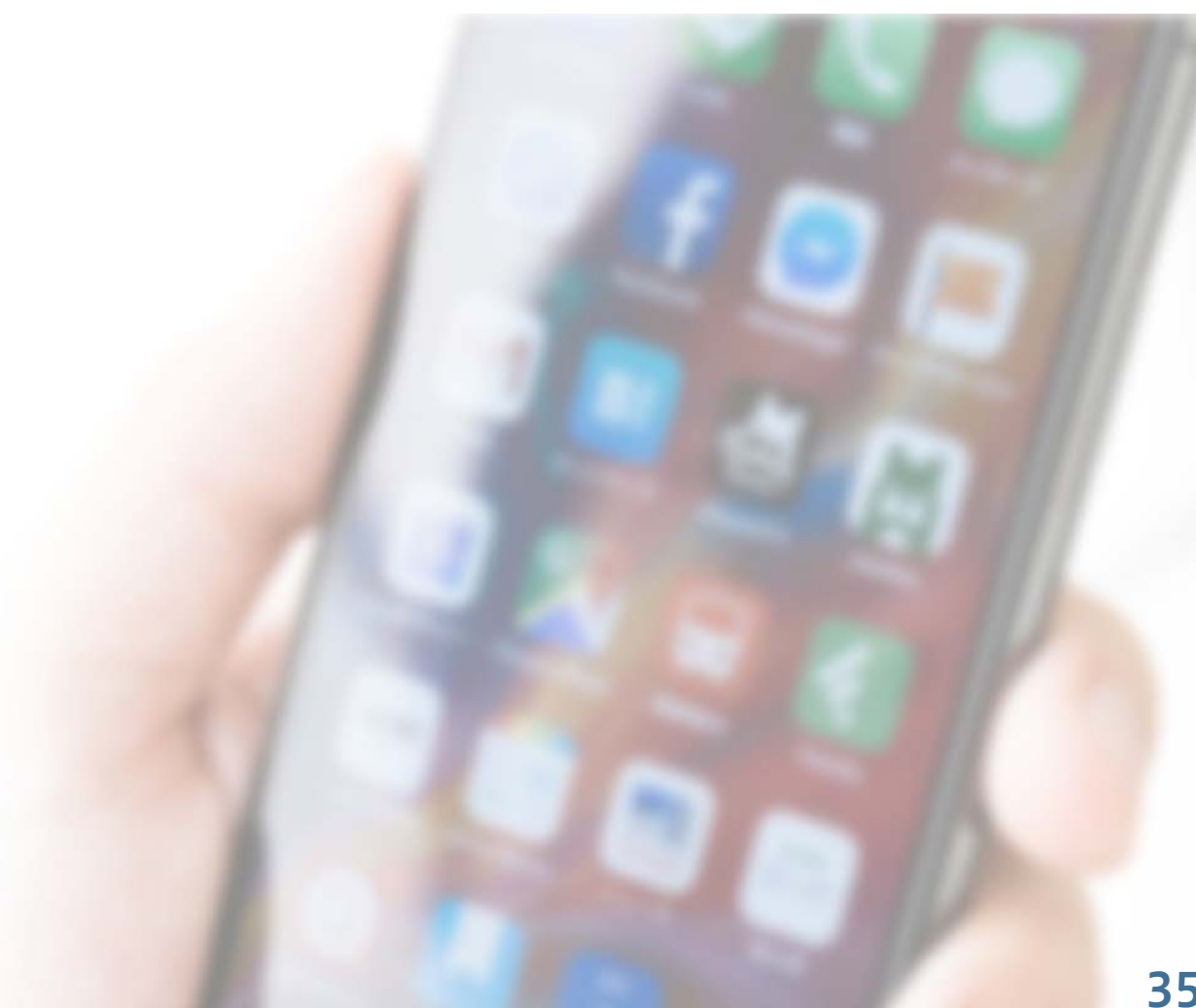


Instagram
3,300万人



Facebook
2,800万人

※国内利用者数



● 新たな経済領域の形成

インターネット上の表現活動が自己表現の場であることに加えて、テクノロジーの進化に伴い、収益を生む新たな経済領域を形成

インフルエンサーマーケティング 市場規模



出典: デジタルインファクト

eスポーツ 市場規模



出典: Gzブレイン



基本方針

インターネットで可能性をつなげる、ひろげる

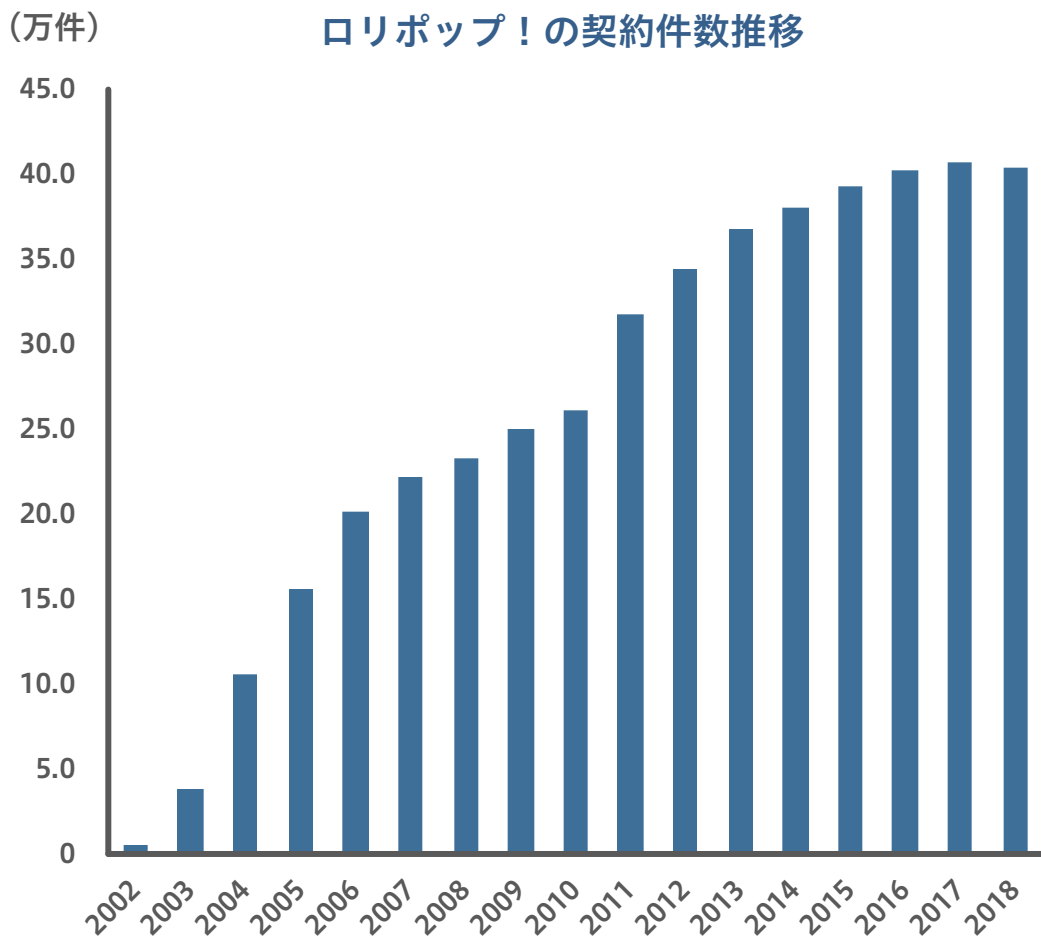
これまでインターネットサービスを通じて個人の表現活動を支え続けてきた私たちが、「インターネットと表現の可能性を追求し、誰でも活躍できる機会を提供したい」という想いの下、ペパボ創立11年目となる2013年に定めたのが、このミッションです。

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、ペパボが提供するサービスが出会うことで、「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。

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開花し、活躍できるための環境を創造していきます。

インターネット黎明期における当社の実績

レンタルサーバーサービス「ロリポップ！」がホームページを簡単に作成できる世界を実現し、個人の表現活動の拡大を牽引

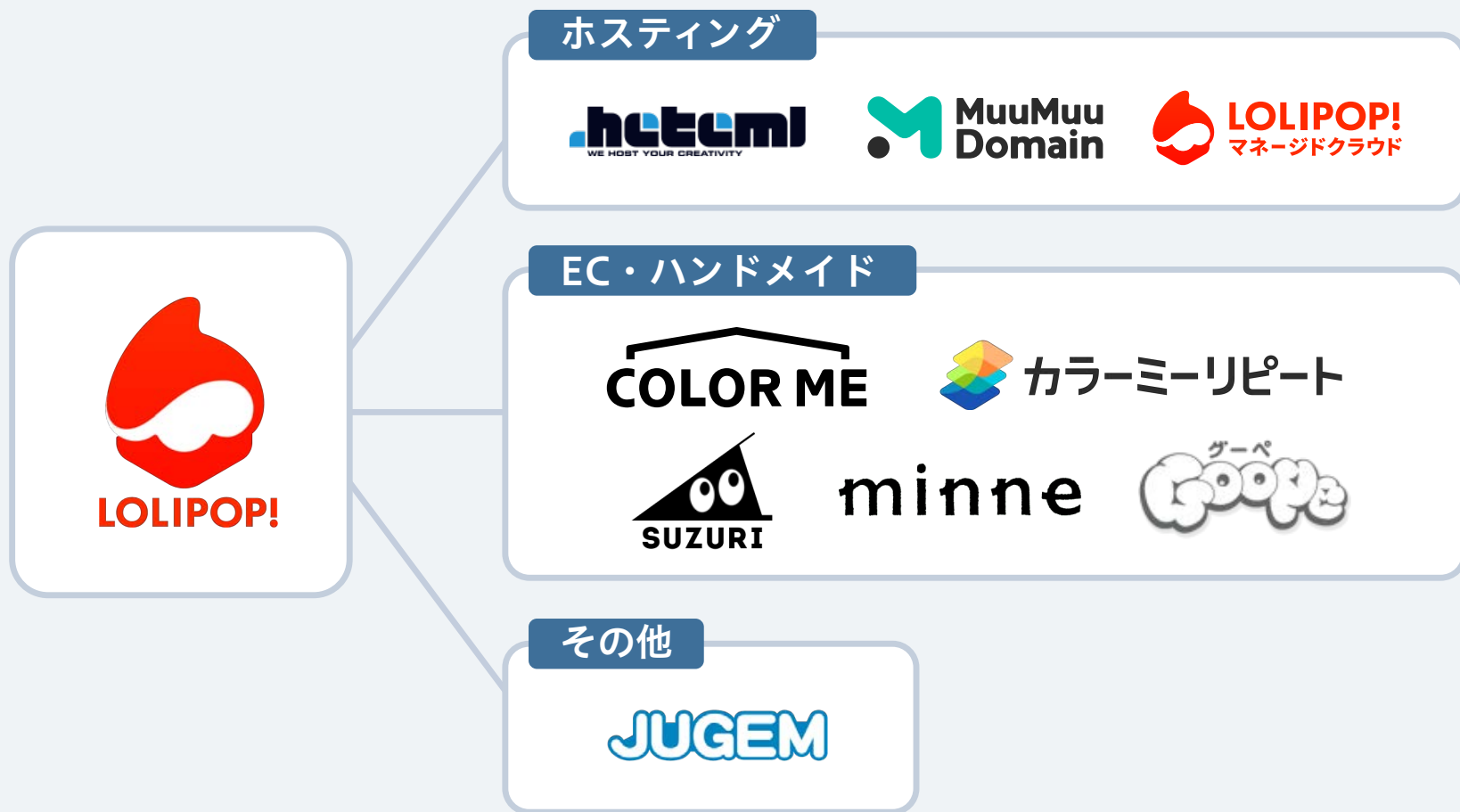


2018年12月末

40.4 万件

● 当社の特長

レンタルサーバー「ロリポップ！」を起点とした多面的なサービス展開によって企業規模を拡大



📍 プラットフォームサービスへの進出

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に加えて、
利用者と利用者が結びつくプラットフォームサービスを展開

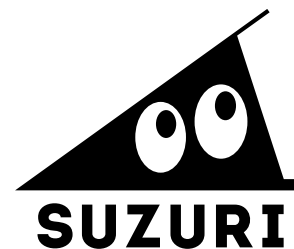
インフラ



+

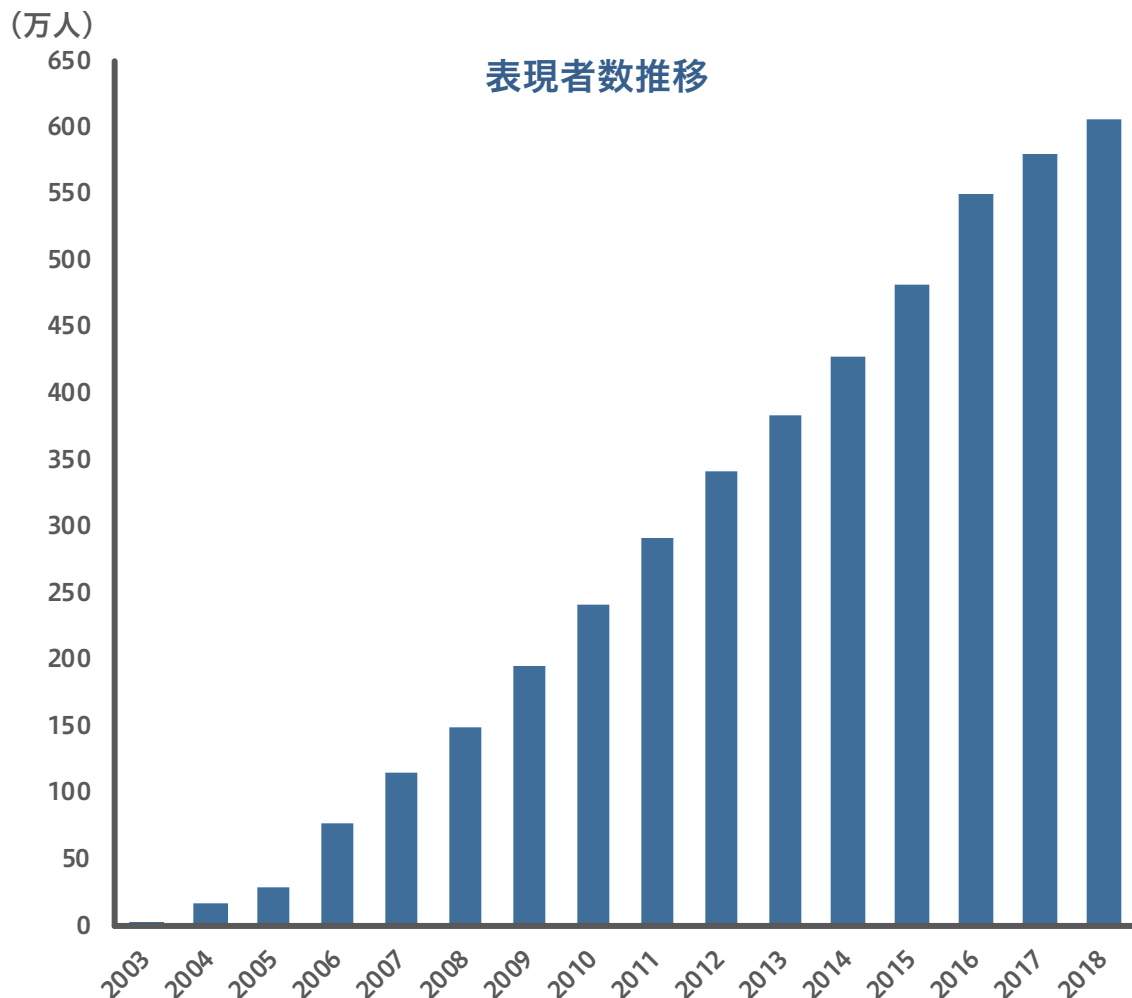
プラットフォーム

minne



● 当社サービスを利用している表現者の数

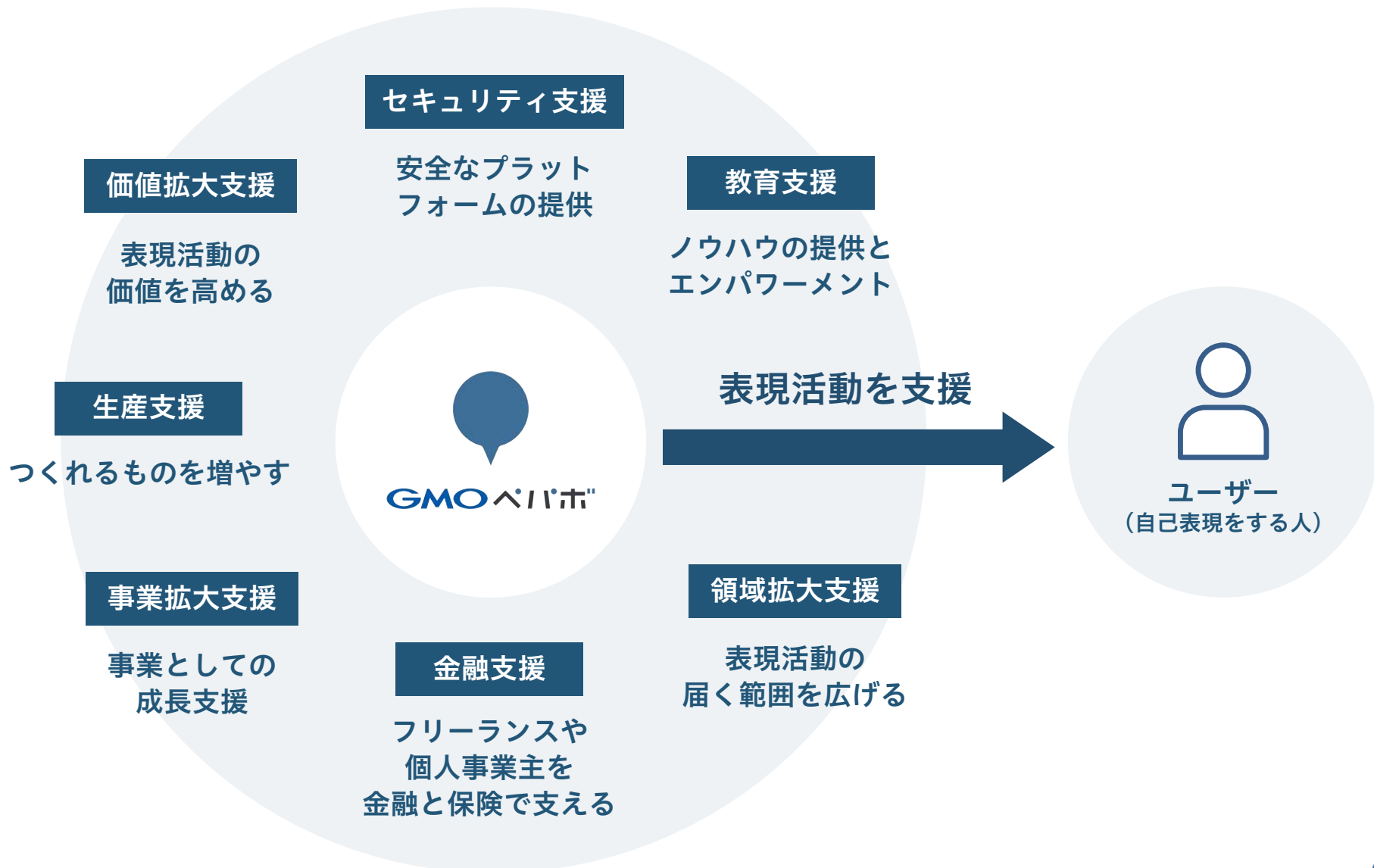
2003年の創業以来、インターネット上の表現活動を行う人々に支持され、当社サービスを利用した表現者数が拡大



2018年末時点で
600万人超の
表現者を支援

成長戦略としての基本方針

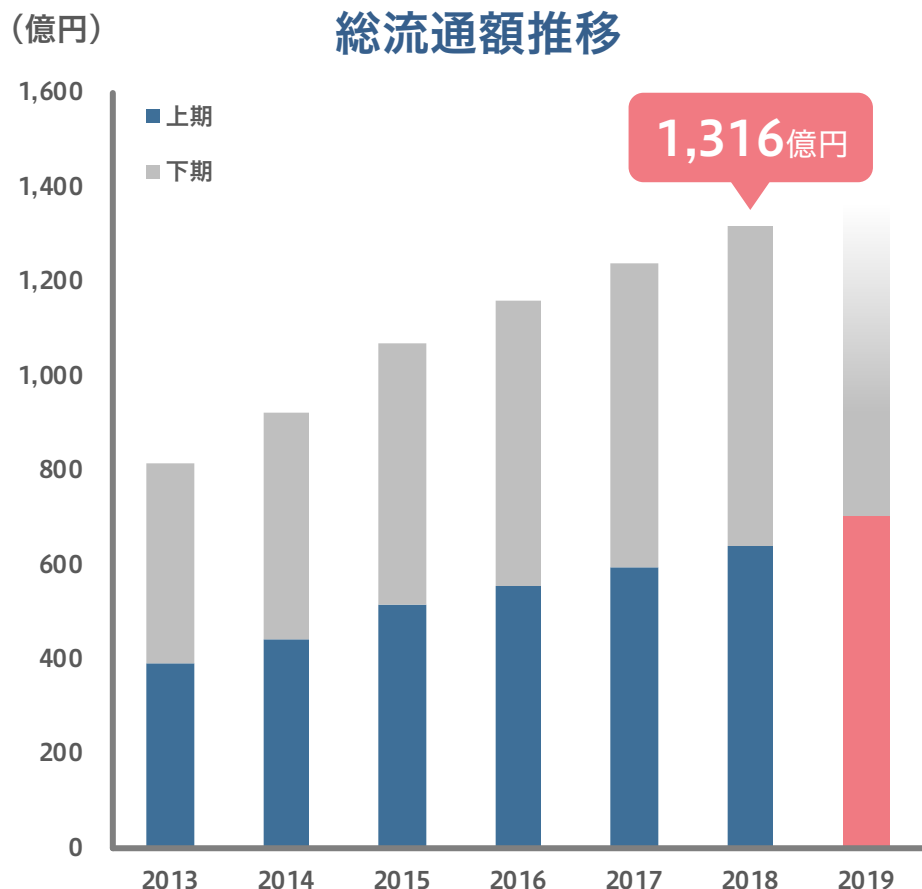
表現活動を支援する会社として圧倒的No.1を目指します





**カラーミーショップ：
プラットフォームサービスの展開**

● カラーミーショップにおける総流通額及び取扱商材
 利用店舗の総流通額は1,316億円。取扱商材の多様化に伴い、
 様々なニーズに応えるためのプラットフォームを構築



利用店舗の商材

ファッション	23.3%
食品・飲料	12.4%
アクセサリー	6.6%
日用雑貨	5.7%
おもちゃ・ホビー・ゲーム	4.9%
美容・コスメ・香水	4.7%
インテリア・家具	4.3%
ジュエリー・アクセサリー	4.1%
その他	33.9%

📍 アプリストア

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プラットフォームを5月にリリース



COLOR ME アプリストア

ビジネスモデル



📍 アプリストアの足元の状況

越境ECアプリ及び受注作成アプリのインストール数が順調に増加
今後はさらなるアプリ数の増加に努める

主なアプリ



越境EC

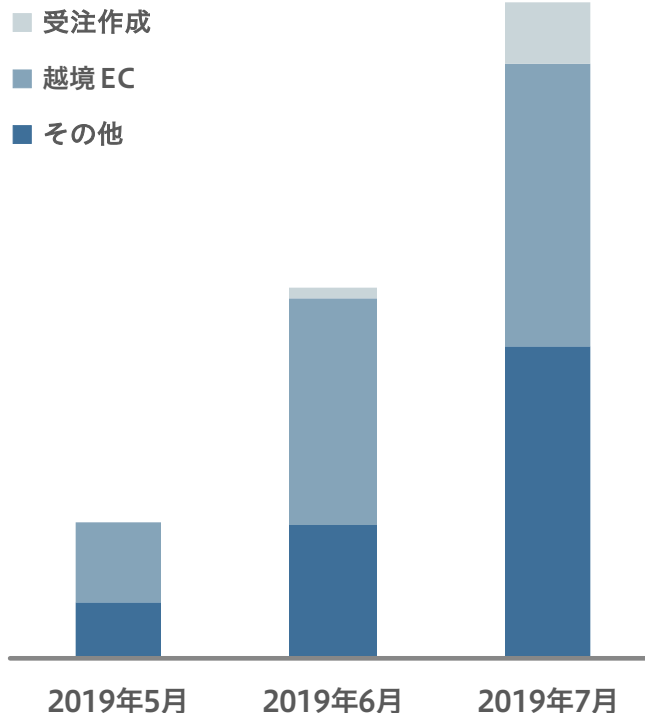
多言語対応や決済手段などを提供し、
世界125カ国で販売できるアプリ。
月額5,400円(税込)



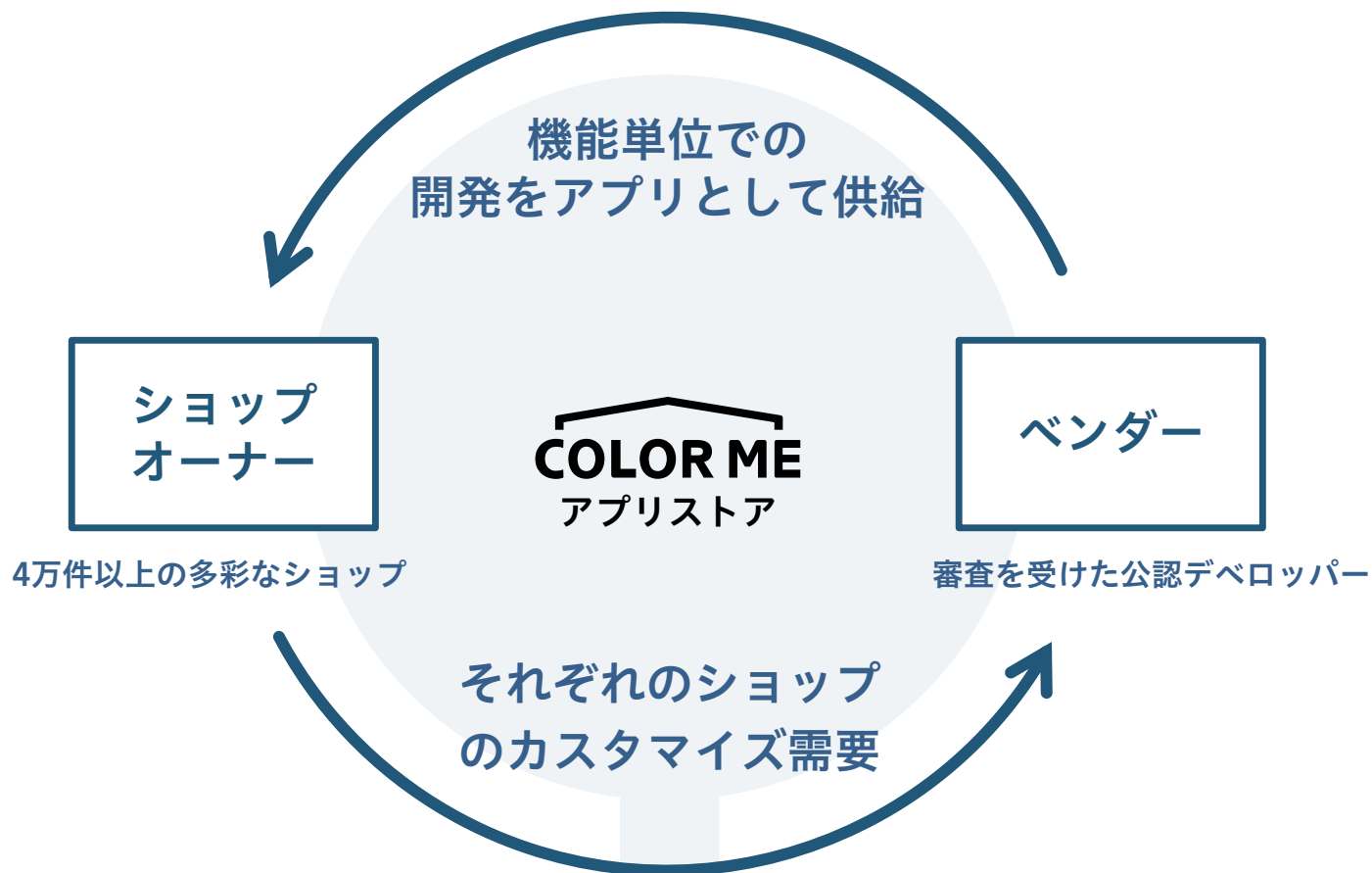
受注作成

電話やFAXで受け取った受注や、
顧客情報を管理できるアプリ。
月額540円(税込)に加えて従量課金制

累計インストール数



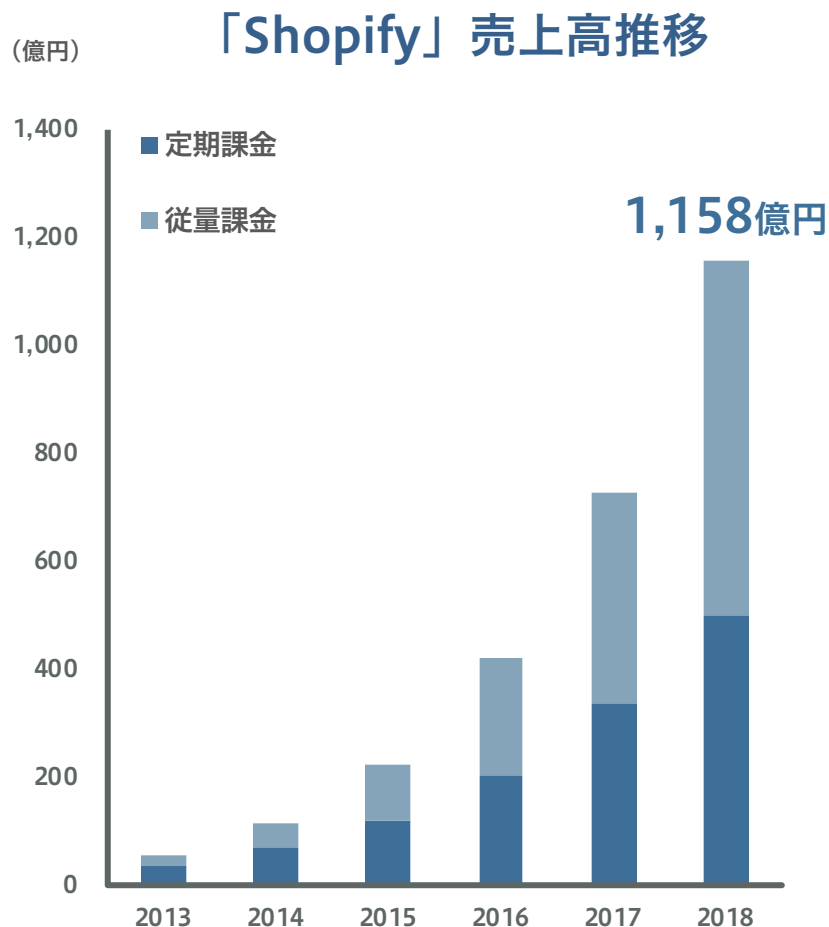
● アプリストアの特長



プラットフォーム自らが成長し
機能強化されていくエコシステム

● ECにおけるアプリストアの海外事例

カナダ発ECショップ作成サービス「Shopify」において、アクティブ店舗80万のうち87%を占める70万店舗がアプリを利用



Shopify 概要

所在地	カナダ
設立	2006年
アクティブ店舗数	80万店舗以上
総流通額 (global)	4.4兆円
時価総額	3.9兆円

Shopify App Store 概要

リリース時期	2009年
登録デベロッパー	1,400人以上
アプリ数	2,400以上
平均インストール数	6
有料アプリの平均金額	3,138円

※ 1USD=108円で換算



minne:

ものづくりの総合プラットフォーム

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

● minneの始まり

表現活動のひとつの形であったハンドメイドと当社のミッションが融合し、新たなプラットフォームとしてminneが誕生

ハンドメイド



ハンドメイド作家の手によって
ひとつひとつ丁寧に
つくられた作品たち



当社



当社のミッション
インターネットで可能性を
つなげる、ひろげる



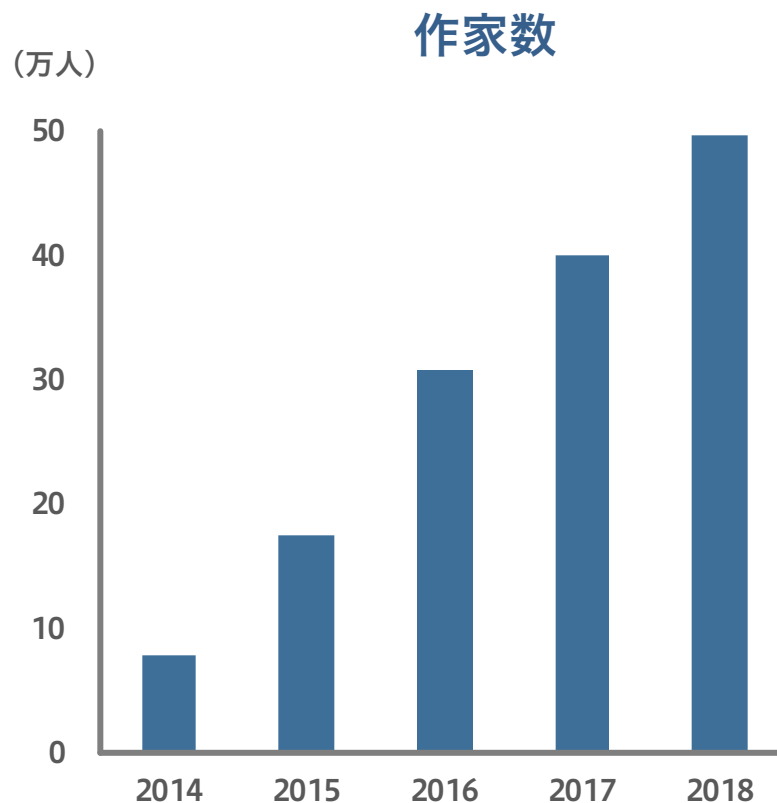
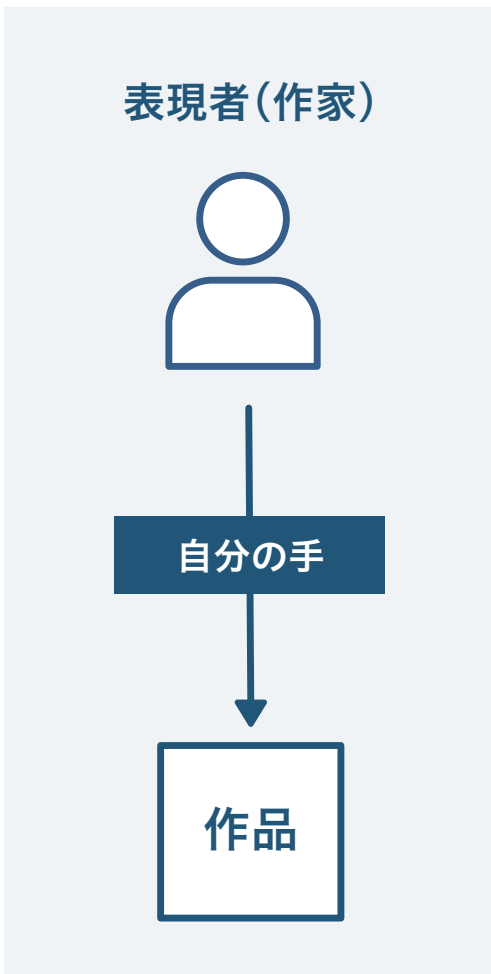
サービス

minne

インターネット上で
素晴らしい作品が集まり
「人」と「もの」
「人」と「人」との
出会いが生まれる場所

● minneのこれまで

minneの事業成長に伴い、ハンドメイドの認知度が向上
2018年12月末における表現者（作家）は約50万人に増加

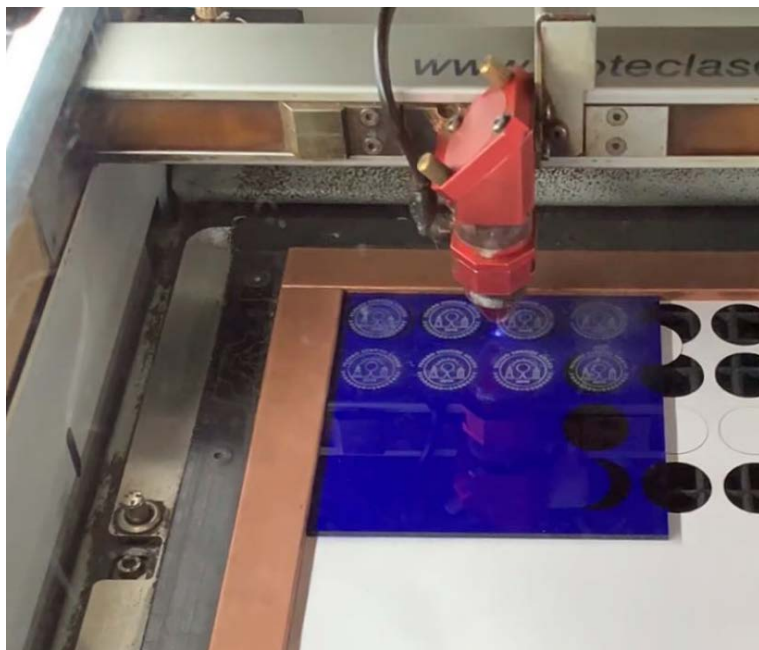


● ものづくりを取り巻く環境の変化

製作手法の革新やシェアリングエコノミーの拡大により、
様々な作品が実現可能となり、表現活動が多様化

【製作手法の革新】

3Dプリンターやレーザーカッターなど
工作機械の進化



【シェアリングエコノミーの拡大】

スキルシェアの一般化により、製作にかかる
一部の工程を第三者に委託することが容易に

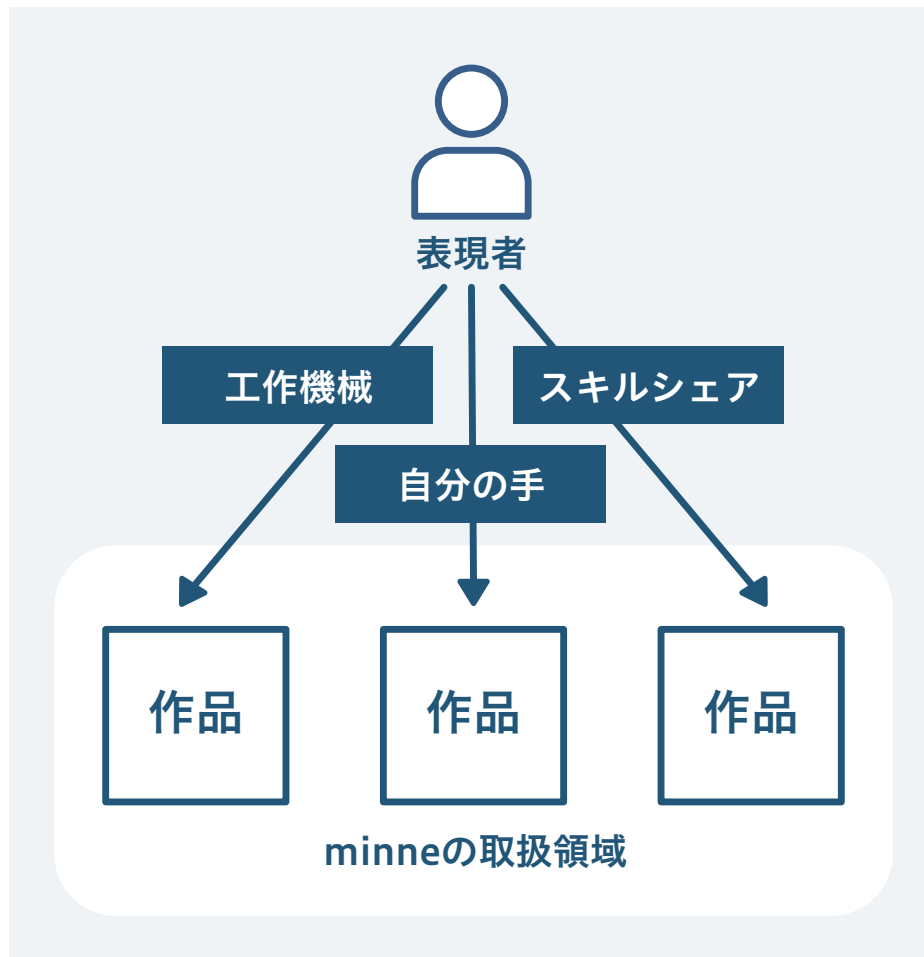
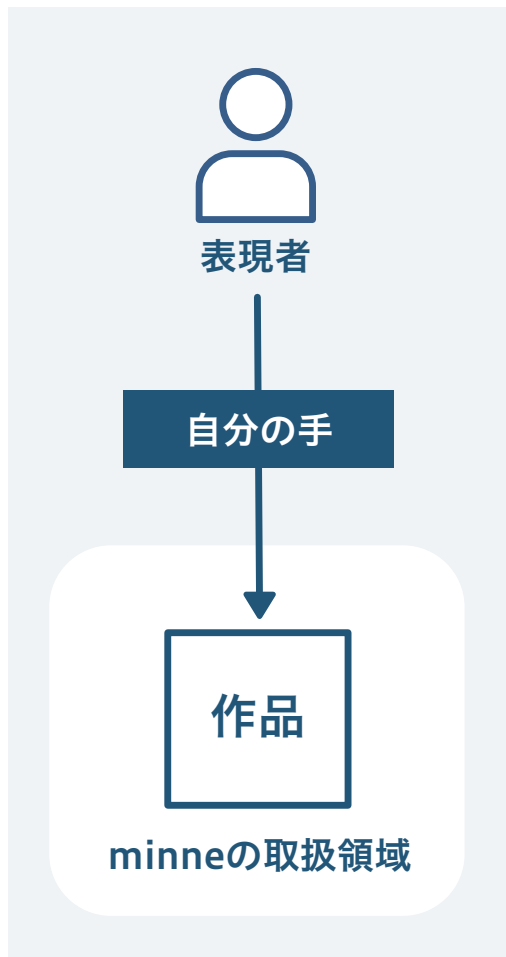
シェアリングエコノミー市場規模



出典: (株) 矢野経済研究所
「シェアリングエコノミー (共有経済) 市場に関する調査 (2018年)」

● minneにおける取扱領域の拡大

今までのハンドメイド作品に加えて、これからは工作機械の利用やスキルシェアにより第三者が作った作品も出品可能



● 企業による表現活動

伝統工芸を通じた日本ブランドの展開や障がい者によるアート作品の販売など企業が様々な表現活動を実現



ニューワールド株式会社

2013年設立。伝統工芸職人向けマーケティング支援および動画コマース「CRAFT STORE」を運営。



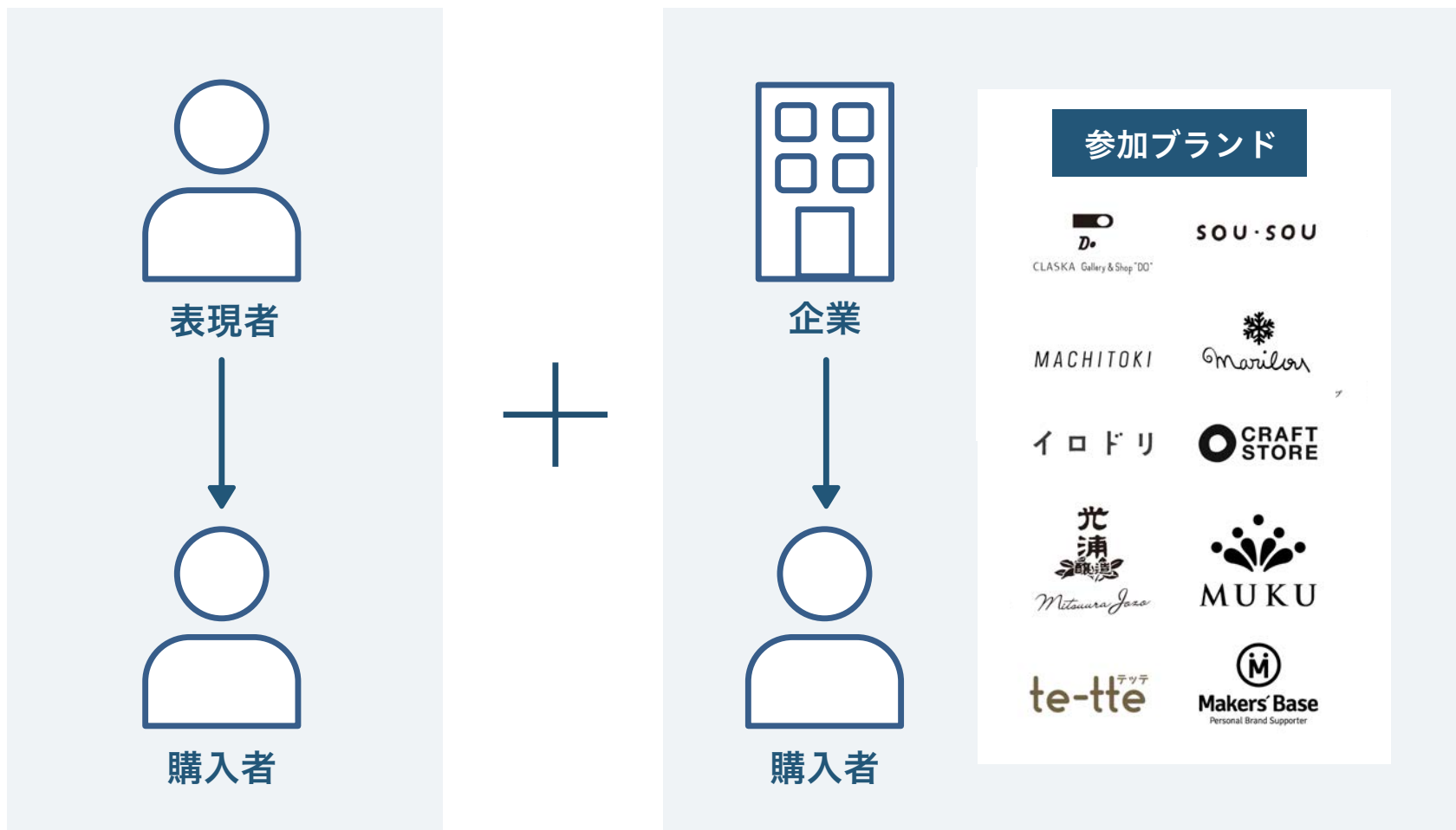
ヘラルボニー

株式会社ヘラルボニー

2018年設立。知的障がいのあるアーティストによるアート作品をプロダクトにするブランド「MUKU」を運営。

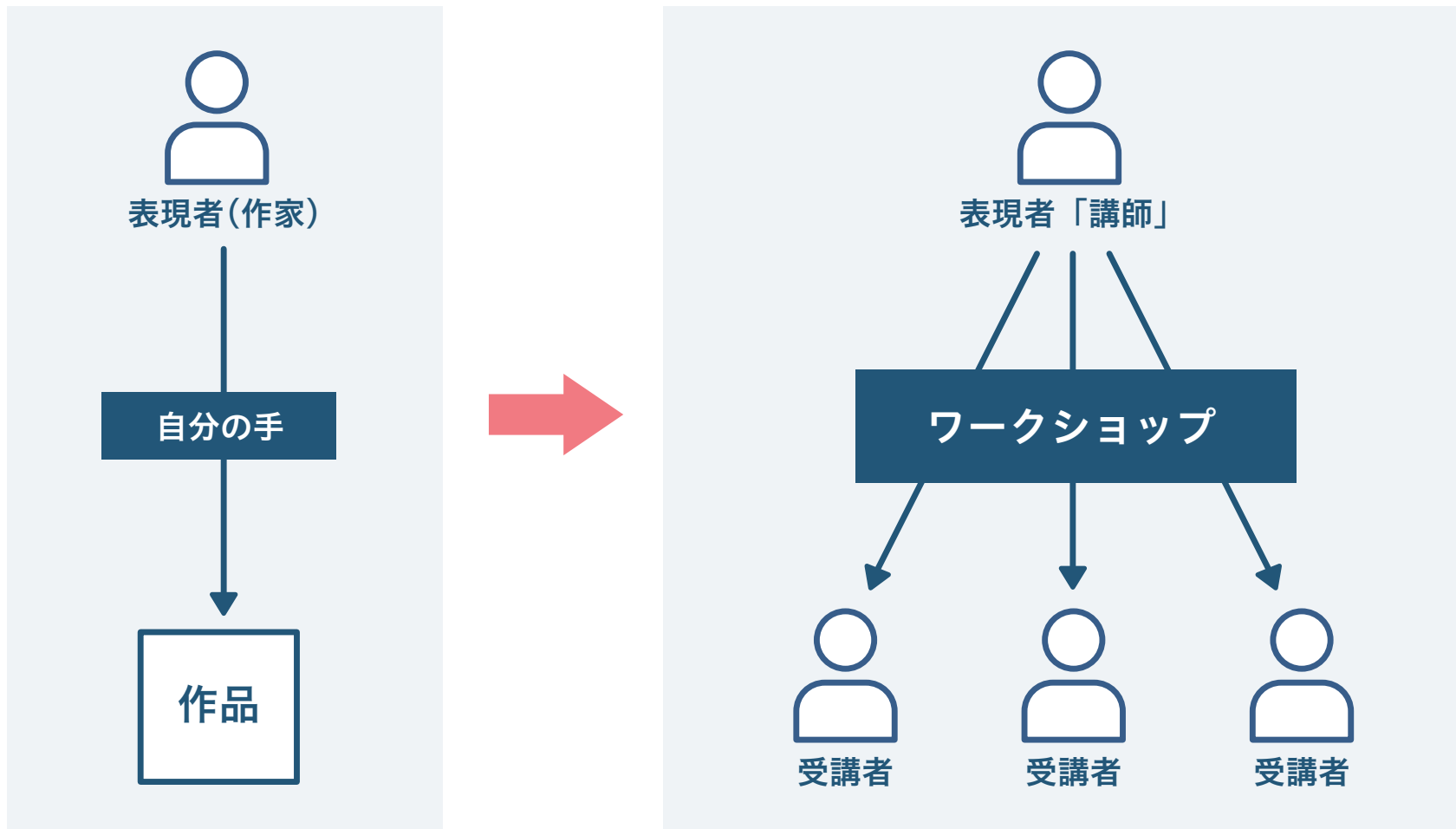
BtoCの展開

「ものづくり」にこだわりのあるブランドなど企業も出品が可能になり、CtoC領域に加えて、BtoC領域にも進出



● 表現者に対する支援

表現者にワークショップの機会を提供することで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



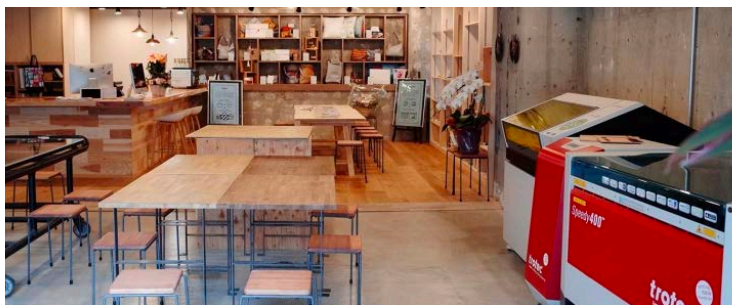
● 活躍の場の創出（業務提携）

株式会社Makers'と業務提携を締結。作家を講師としたワークショップの展開を強化し、個人作家の活躍の場を広げる

株式会社 Makers'

設立 2013年
事業内容 「Makers' Base」の運営
ワークショップイベント等の開催

Makers' Base（メイカーズベース）



- ・会員制のシェア工房
- ・個人事業主（クリエイター等）が対象
- ・ものづくりに活用できる専門的な機械を備える

【 Makers' Baseとの過去の取り組み 】



WORKSHOP PARTY

過去2回にわたる開催実績

講師作家数 約100名

参加者数 約1,400名



2019年にさらに2回の開催を予定
今後は海外での共同開催も検討

● ものづくりの総合プラットフォームへの変革

取扱領域の拡大

自分の手で作る

+

それ以外の手段

表現者の定義の拡大

CtoC

+

BtoC

表現する場の拡大

オンライン販売

+

ワークショップ

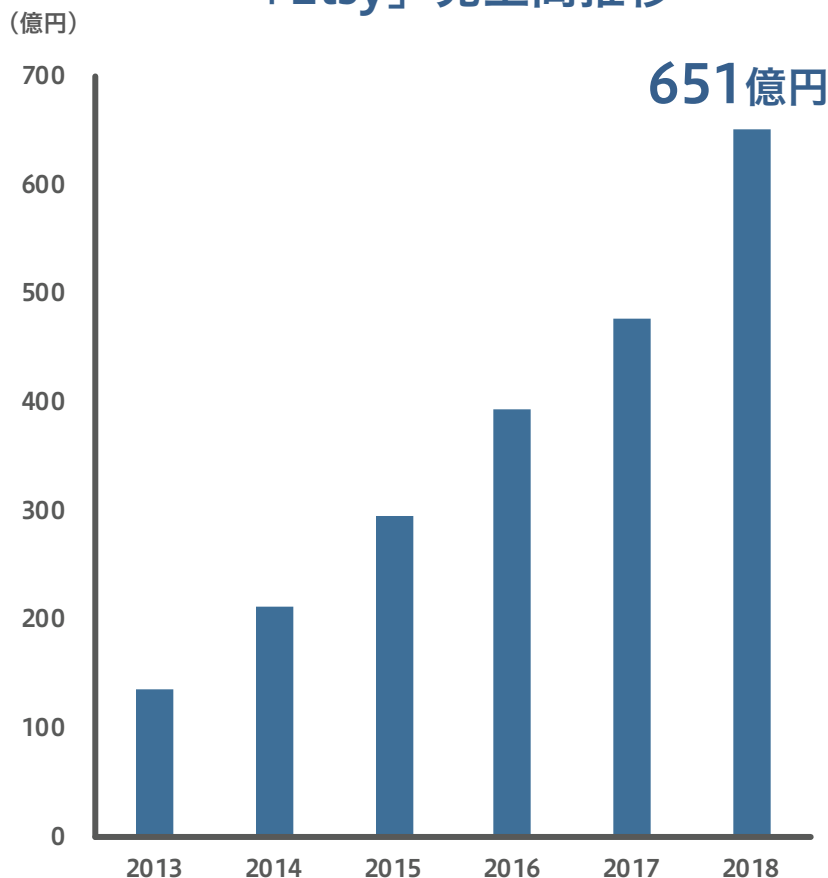


CtoCハンドメイドマーケットから
ものづくりの総合プラットフォームへ

● ハンドメイドサービスにおける海外事例

アメリカ発ハンドメイドサービス「Etsy」は、2005年に設立
2018年12月期においては、売上高651億円まで拡大

「Etsy」売上高推移



Etsy, Inc. 概要

所在地	アメリカ
設立	2005年6月
出品者	個人、法人
時価総額	8,971億円
取扱ジャンル	衣料品、家具、骨董品

Etsy 定量情報

アクティブクリエイター数	222万人以上
アクティブ購入者数	3,944万人以上
年間流通額 (2018年)	4,246億円

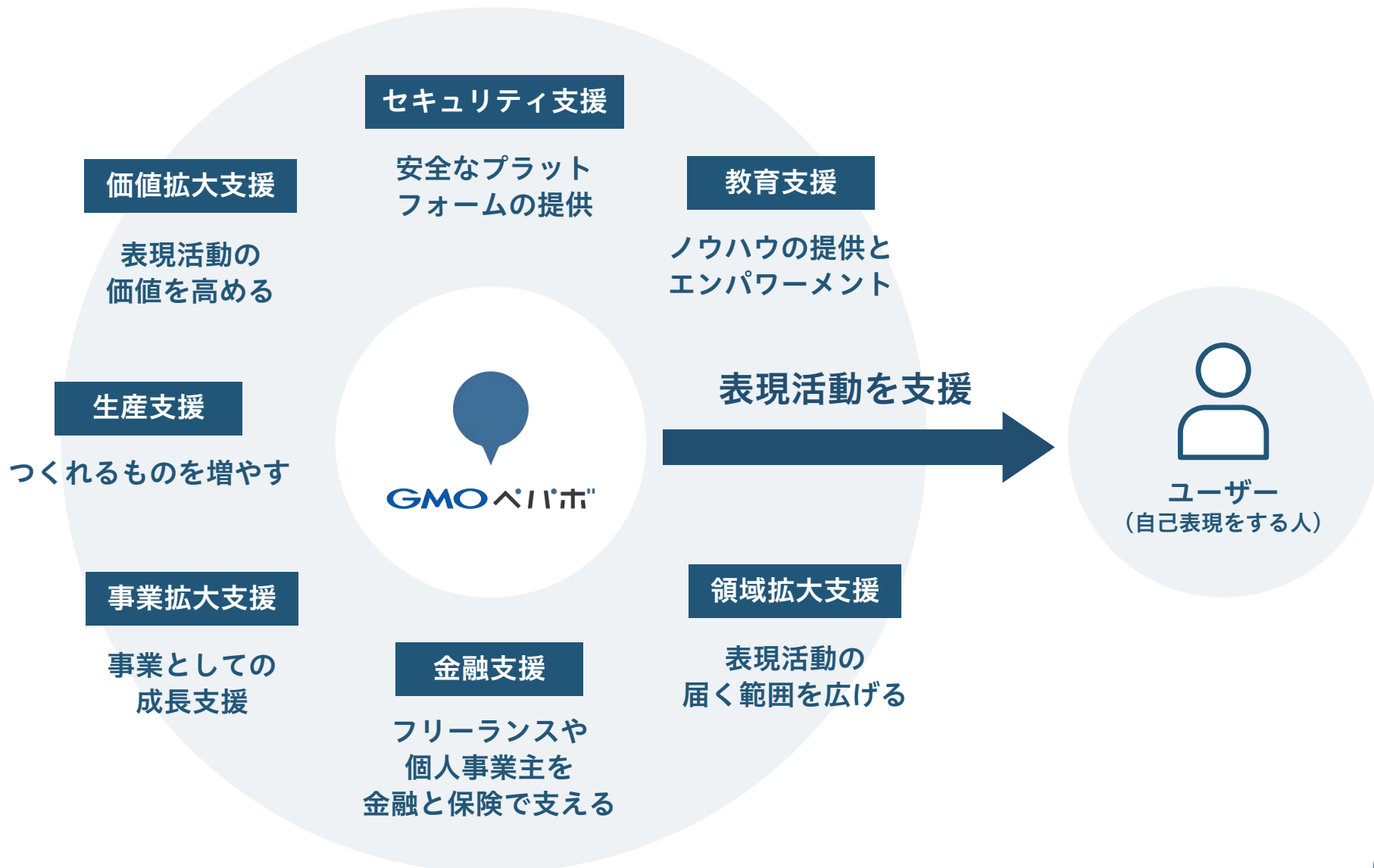
※ 1USD=108円で換算



総括

成長戦略としての基本方針

表現活動を支援する会社として圧倒的No.1を目指します



● 表現活動を支援するプラットフォーム構想

インターネットと表現の可能性を追求し、誰もがより活躍できる機会を創出するため、さらなるプラットフォーム展開を推進

SaaS



ネットショップ開業・作成サービスから
総合ECプラットフォームへ



ホームページ作成サービスから
ビジネス支援プラットフォームへ

マーケットプレイス

minne

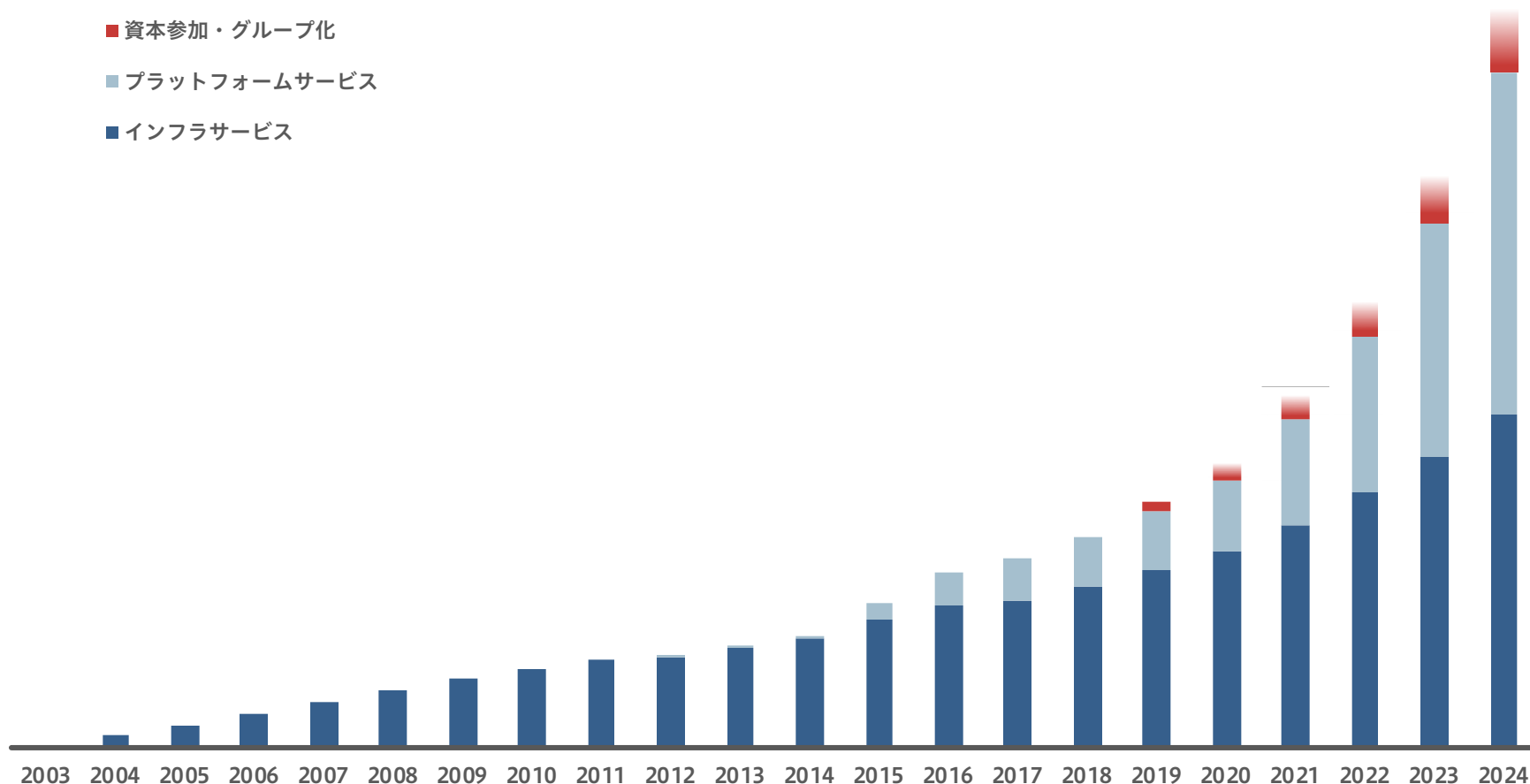
C toCハンドメイドマーケットプレイスから
ものづくりの総合プラットフォームへ



オリジナルグッズ作成・販売サービスから
表現者向け活動支援プラットフォームへ

● 売上推移

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
さらに、資本参加やグループ化を通じて成長角度を向上



參考資料

会社概要

設立 2003年1月10日

資本金 1億5,967万円

代表取締役社長 佐藤 健太郎

本社 東京都渋谷区桜丘町26-1 セルリアンタワー

支社 福岡県福岡市中央区天神2-7-21 天神プライム

事業所 鹿児島県鹿児島市上荒田町3-1 第二NTビル

子会社 GMOクリエイターズネットワーク株式会社
GMOペパボガーディアン株式会社

従業員数(連結) 400名 (うち正社員318名、臨時従業員82名)

事業内容 ホスティング事業 EC支援事業 ハンドメイド事業

※2019年6月末時点

もっとおもしろくできる

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ました。

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。

「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、そんな仲間たちが集まって、ペパボという会社を作っています。

インターネットで可能性をつなげる、ひろげる

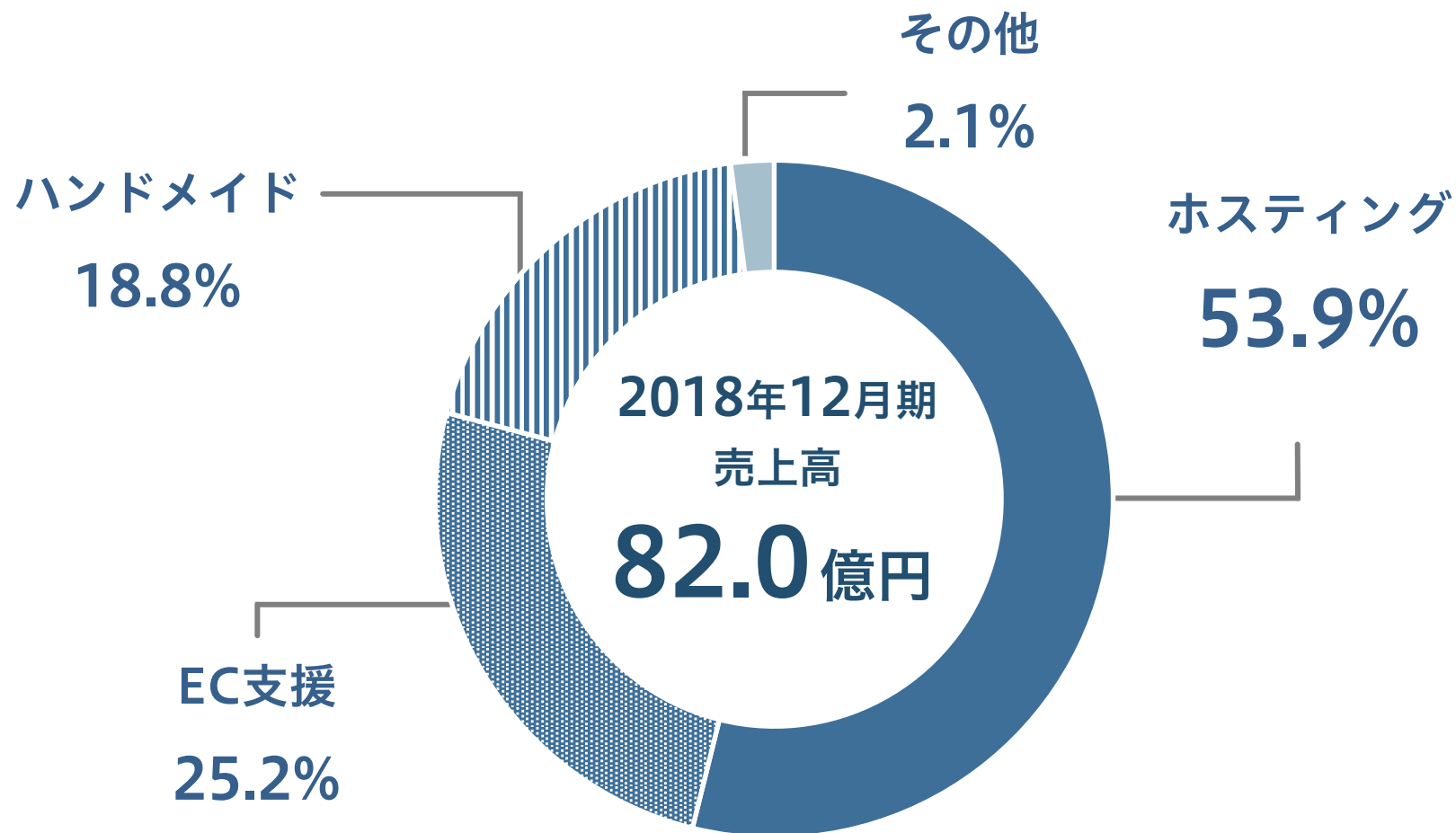
これまでインターネットサービスを通じて個人の表現活動を支え続けてきた私たちが、「インターネットと表現の可能性を追求し、誰でも活躍できる機会を提供したい」という想いの下、ペパボ創立11年目となる2013年に定めたのが、このミッションです。

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、ペパボが提供するサービスが出会うことで、「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。

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開花し、活躍できるための環境を創造していきます。

● セグメント別 売上高構成比率

ホスティング事業及びEC支援事業が売上高の約8割を占める
ハンドメイド事業は約2割まで成長



📍 ホスティング事業における主力サービス①

ロリポップ!

国内最大級のレンタルサーバーサービス



利用料金：月額100円～

契約件数：40万件

主なユーザー：個人や中小法人

※2019年6月末時点

ビジネスモデル

データ
センター
事業者



データセンター
提供



サーバー提供



ユーザー



📍 ホスティング事業における主力サービス②

ムームードメイン

ドメイン取得代行サービス



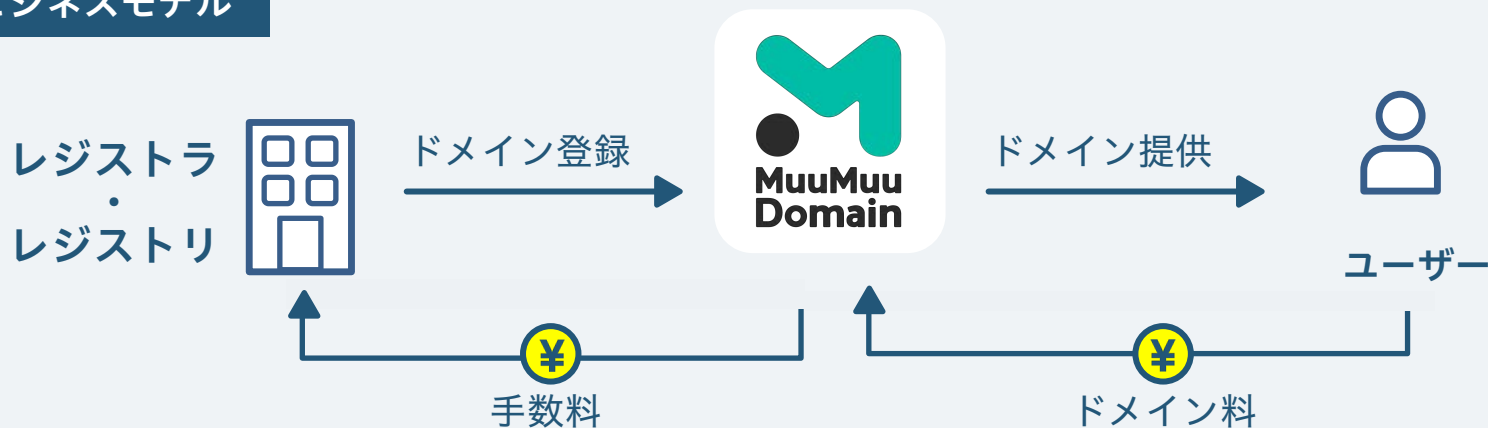
利用料金：年額69円～

契約件数：122万件

主なユーザー：個人や中小法人

※2019年6月末時点

ビジネスモデル



EC支援事業における主カサービス

カラーミーショップ

ネットショップ開業・作成サービス



利用料金：月額833円～

契約件数：4.2万件

主なユーザー：個人商店や中小店舗

※2019年6月末時点

ビジネスモデル

販売（当社）

販売（ショップオーナー）



ハンドメイド事業におけるサービス

minne

国内最大のハンドメイドマーケットサービス



年間流通額：120.7億円

作家数：54万人

作品数：998万点

アプリDL数：1,073万DL

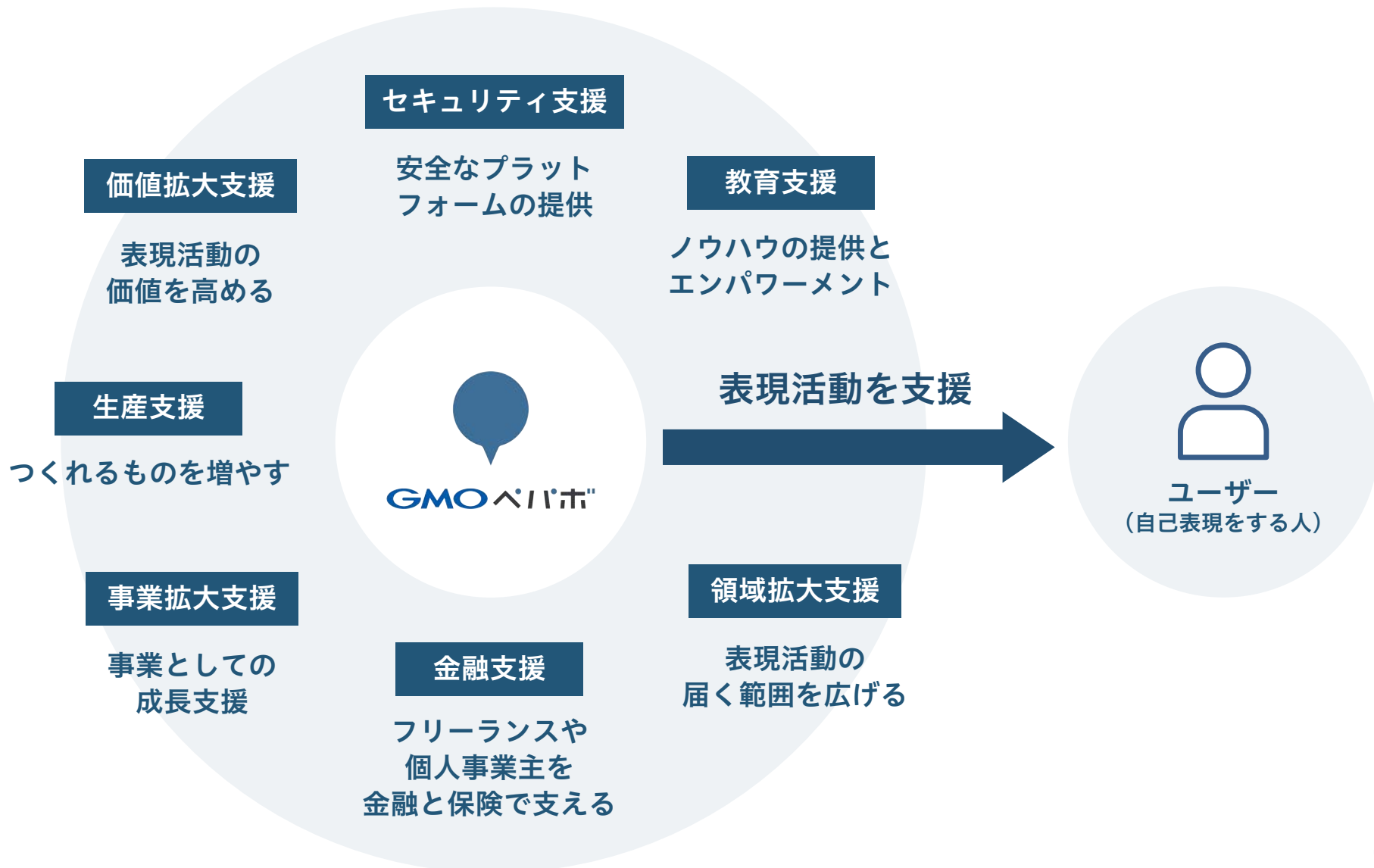
※2019年6月末時点

ビジネスモデル



成長戦略としての基本方針

表現活動を支援する会社として圧倒的No.1を目指します



成長戦略としての基本方針

支援領域	提供していること	関連ファクト
生産支援	つくれるものを増やす	<ul style="list-style-type: none">製造工場や商品開発企業とのパートナーシップ
領域拡大支援	表現活動が届く範囲を広げる	<ul style="list-style-type: none">地方企業とのコラボレーション販売イベントの開催海外販売など販路拡大の支援ホームページ・ネットショップ制作代行
価値拡大支援	表現活動の価値を高める	<ul style="list-style-type: none">クリエイターへのプロモーション支援クリエイターへのブランディング協力技術イベント・ものづくりイベントへのスポンサーシップe-sportへのスポンサーシップ各種アワードの開催ワークショップの開催
事業拡大支援	事業としての成長支援	<ul style="list-style-type: none">スタートアップ支援SaaS連携による業務効率化支援ライティング・編集代行minneLAB の運営確定申告セミナーの開催
教育支援	ノウハウの提供とエンパワーメント	<ul style="list-style-type: none">DAIMYOエンジニアカレッジの運営教育機関へのサービス無償提供作家・ショップオーナー向けセミナーの開催
金融支援	フリーランスや個人事業主を金融と保険で支える	<ul style="list-style-type: none">フリーランス向け金融・保険の支援
セキュリティ支援	安全なプラットフォームの提供	<ul style="list-style-type: none">セキュリティキャンプへのスポンサーシップ情報セキュリティ関連事業会社の運営

進捗

(百万円)

	2019年予想	2019年2Q	進捗率
全社	売上高	9,200	48.0%
	営業利益	950	53.3%
	経常利益	962	54.3%
	当期純利益	684	58.6%
ホスティング	売上高	4,596	49.4%
	営業利益	1,300	53.7%
EC支援	売上高	2,426	48.8%
	営業利益	948	47.7%
ハンドメイド	売上高	1,770	47.3%
	営業利益	77	78.8%

損益計算書

(百万円)	2018年2Q	2019年2Q	増減率
売上高	4,015	4,419	10.1%
売上原価	1,573	1,792	13.9%
売上総利益	2,442	2,627	7.6%
販売費及び一般管理費	2,153	2,121	▲ 1.5%
うち、プロモーションコスト	678	357	▲ 47.3%
営業利益	288	506	75.5%
(営業利益率)	(7.2%)	(11.5%)	(+ 4.3pt)
経常利益	306	521	70.5%
税前利益	297	531	79.0%
法人税等	27	160	484.6%
四半期純利益	269	401	48.8%

※プロモーションコストは広告宣伝費、販売促進費、ポイント引当金繰入額の合計値です

貸借対照表

(百万円)	2018年12月期	2019年2Q	増減額
流動資産	4,853	4,482	▲ 370
うち現預金等 ※	2,702	2,361	▲ 340
うち売掛金	1,886	1,866	▲ 19
固定資産	1,224	1,404	179
資産合計	6,077	5,887	▲ 190
流動負債	4,294	4,239	▲ 54
うち未払金	1,568	1,383	▲ 184
うち前受金	1,729	1,758	29
固定負債	76	32	▲ 43
純資産	1,706	1,614	▲ 92
負債・純資産合計	6,077	5,887	▲ 190

※関係会社預け金が含まれています

📍 キャッシュフロー計算書

(百万円)	2018年2Q	2019年2Q	増減額
営業CF	144	396	251
投資CF	▲ 170	▲ 211	▲ 41
財務CF	▲ 65	▲ 525	▲ 459
現金等物等の増減	▲ 91	▲ 340	▲ 248
現金等物等の残高	2,299	2,361	62

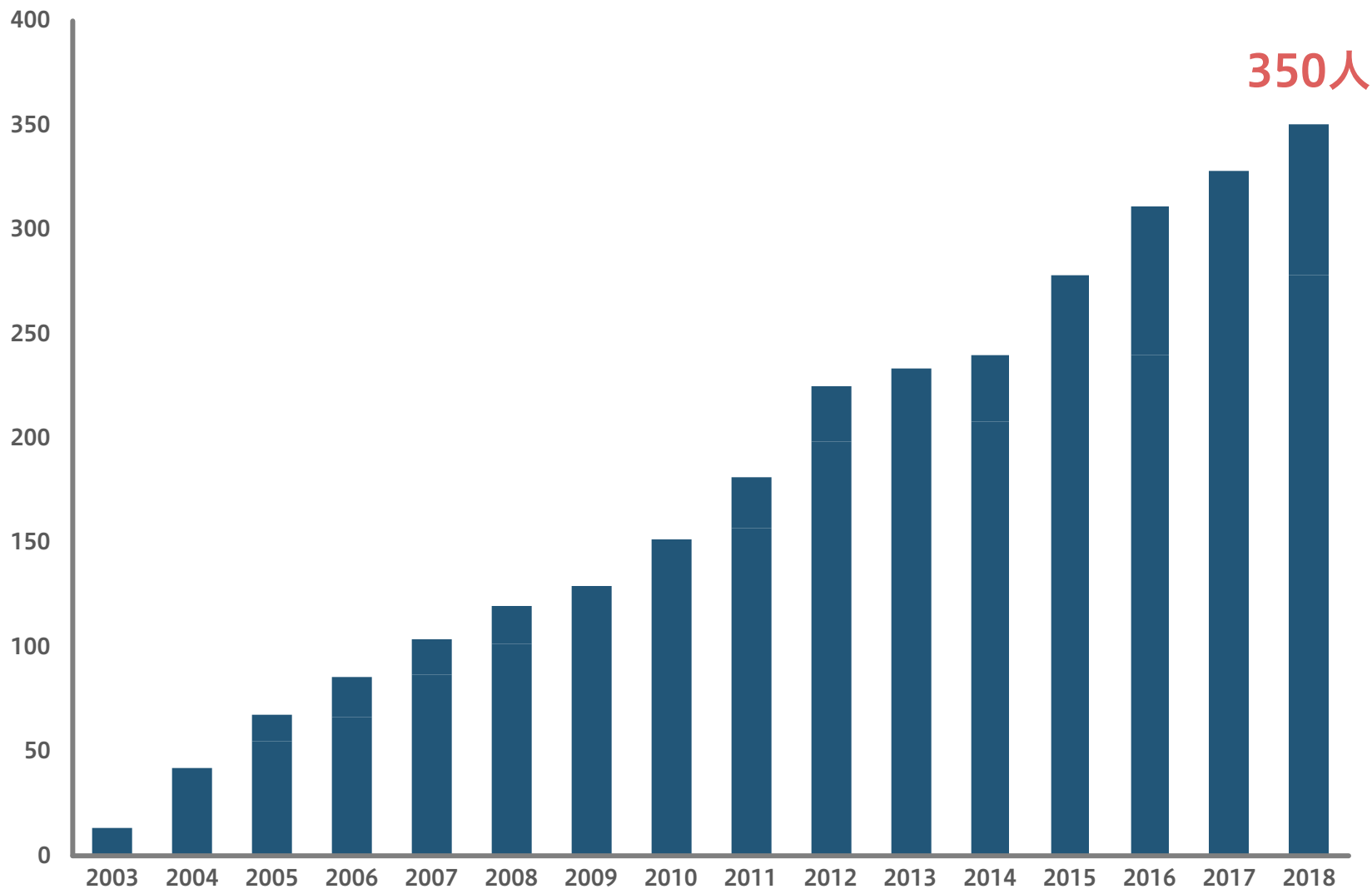
● 利益還元

配当性向は50%以上としており、収益力の向上及び財務体質の強化を図りながら、安定的かつ適正に利益還元する基本方針

	2016	2017	2018	2019(予想)
年間配当 (円) ※	15.00	12.50	52.50	65.00
配当性向 (%)	51.5	55.0	59.2	50.1

※2019年4月1日付けで普通株式1株につき2株の割合でそれぞれ株式分割を行っております
2016年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出しております

パートナー（従業員）数推移



※臨時パートナー(従業員)を含む

● 本資料のお取り扱い上のご注意

- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- 本資料を作成するにあたっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、予想にはさまざまな不確定要素が内在しており、完全性を保証するものではありません。
- 本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料の一切の権利は当社に属しており、方法・目的を問わず、無断で複製・転載を行わないようお願い申し上げます。

お問い合わせ先

GMOペパボ株式会社



03-5456-3021 (IR直通)



ir@pepabo.com



コーポレートサイト

<https://pepabo.com/>



IR情報

<https://pepabo.com/ir/>



ペパボ公式Twitterアカウント

@pepabo