



GMOペパボ

2019年 12月期 第3四半期

# 決算説明会

GMOペパボ株式会社（証券コード：3633）

成長期待の高い  
FREENANCEへの  
投資を行いつつ、  
過去最高益達成

## アジェンダ

**2019年3Q決算概況**

**3 ページ**

**FREENANCEの状況**

**29 ページ**

**SUZURIの状況**

**38 ページ**

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株の株式分割を行ったことに伴い、2018年12月期の期首に行われたと仮定し遡及修正した数値です。



# 2019年3Q決算概況

## 2019年3Q決算概要

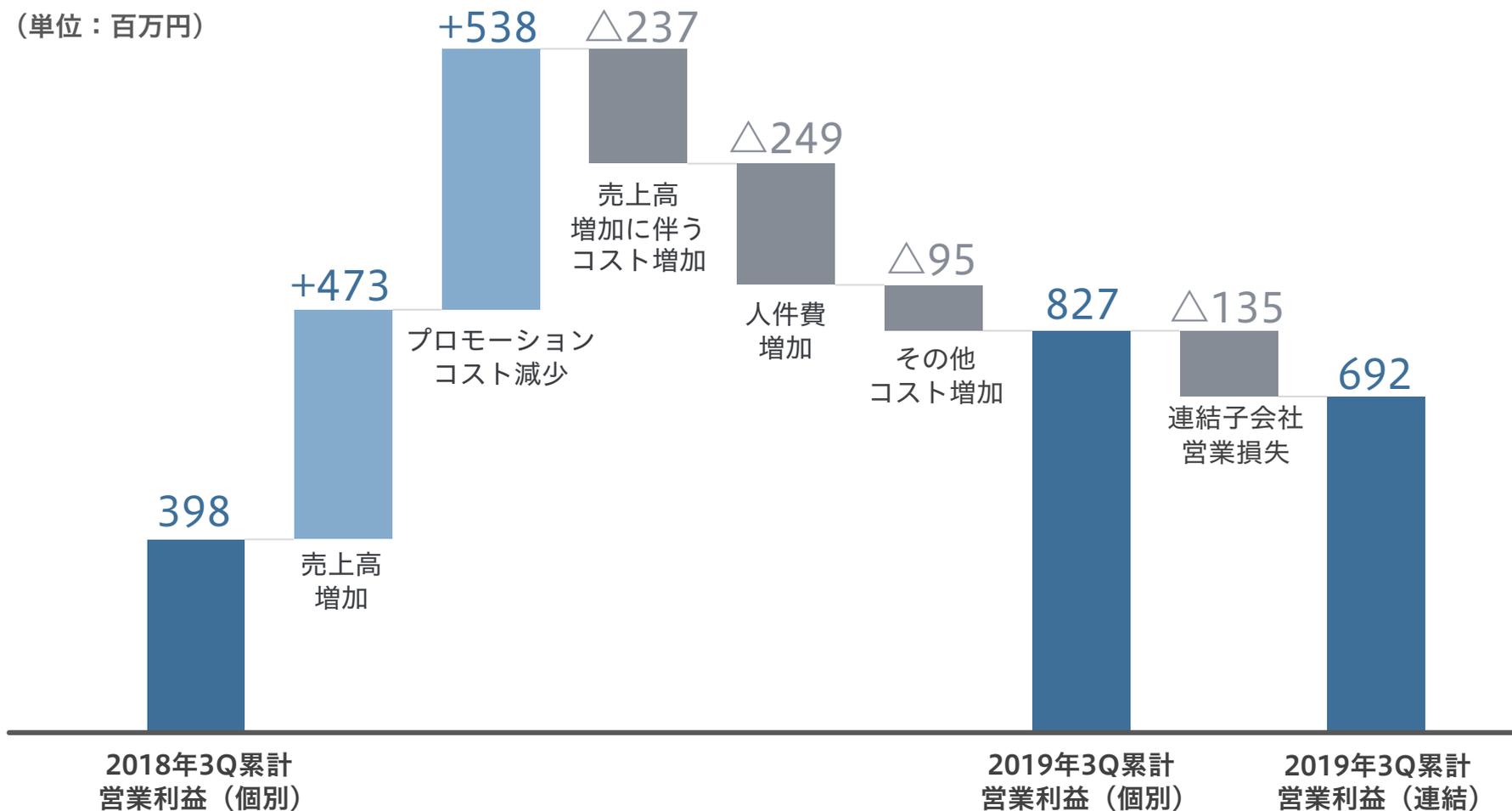
EC支援事業の業績拡大により、売上高は**過去最高**を記録  
各段階損益についても過去最高であり、前年対比では大幅に拡大

(百万円)	2018年3Q	2019年3Q	増減額	前年同期比
売上高	6,089	6,690	+ 601	109.9 %
営業利益	398	692	+ 294	173.9 %
営業利益率 (%)	6.5	10.4	+ 3.8pt	—
経常利益	457	716	+ 259	156.7 %
当期純利益	401	541	+ 140	135.0 %
EPS (円)	76.20	103.84	+ 27.64	136.3 %
ROE (%)	29.3	32.6	+ 3.3pt	—

## ● 営業利益増減分析

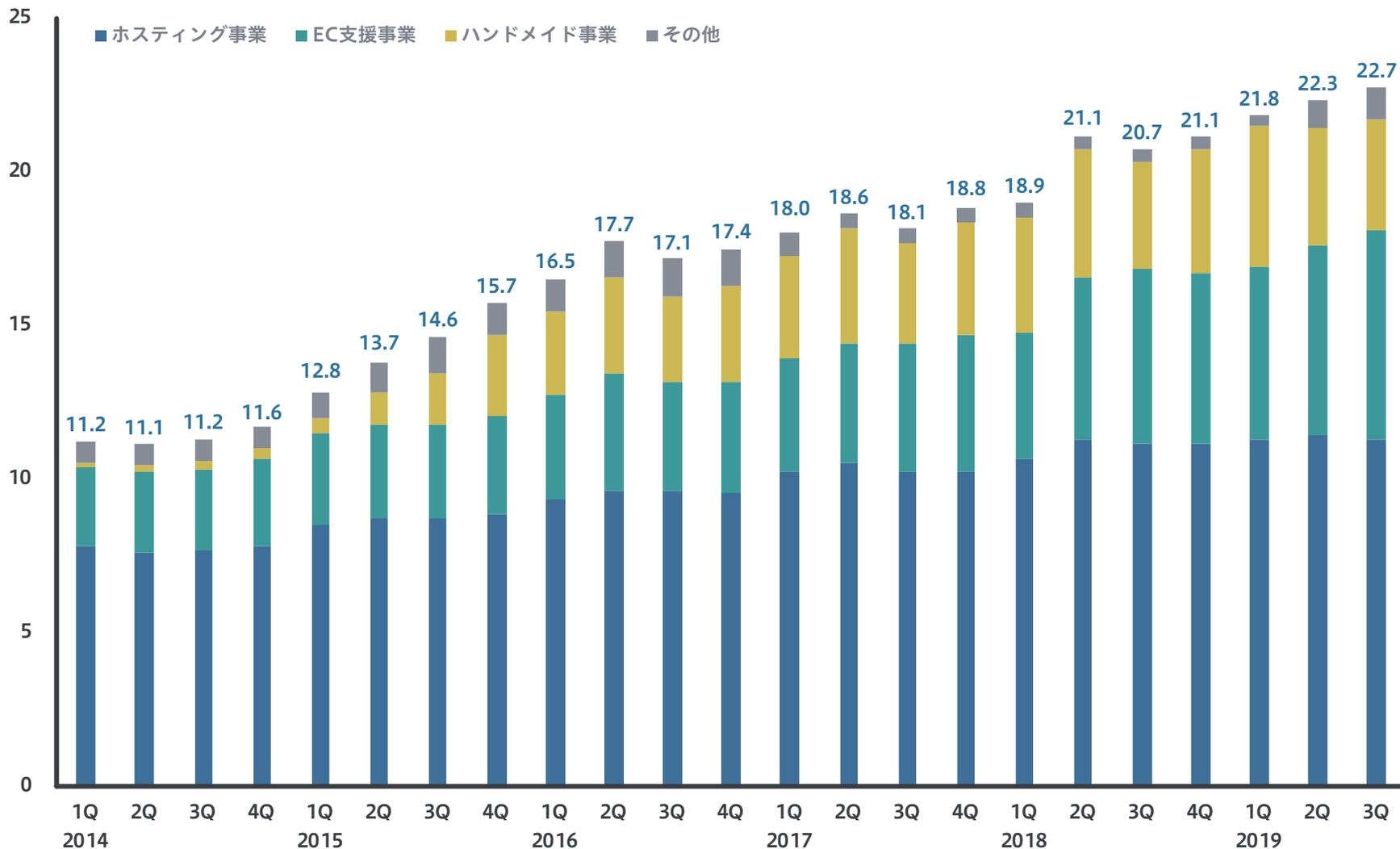
個別業績は、売上高増加及びプロモーションコストの減少により営業利益8.2億円。連結業績は、子会社の損失を取り込み営業利益6.9億円

(単位：百万円)



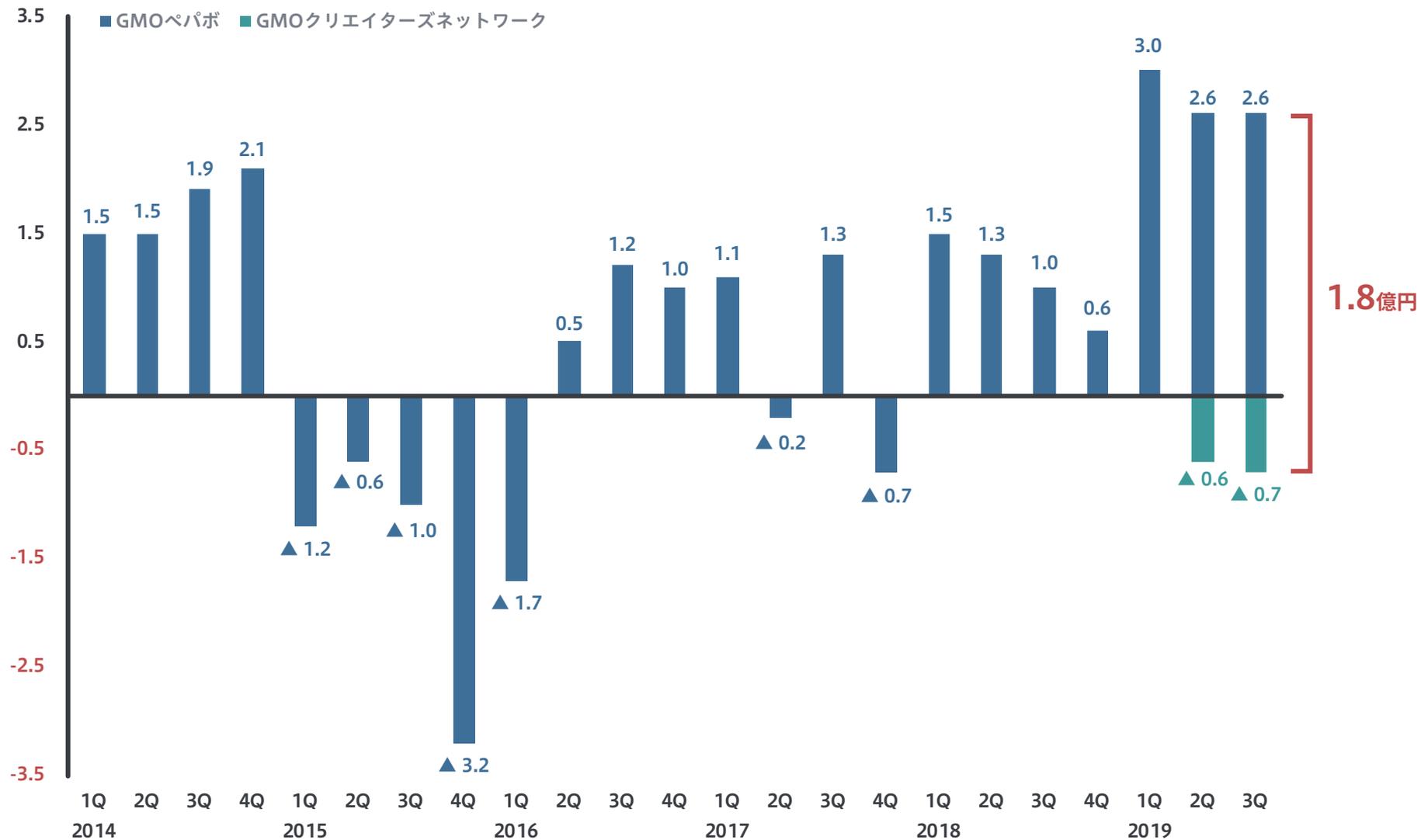
# 四半期売上高推移

(億円)



# 四半期営業利益推移

(億円)



## セグメントサマリー

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： 3,403 百万円 ( 102.9%)

営業利益： 1,049 百万円 ( 97.7%)

オリジナルグッズ作成・販売サービス「SUZURI」が大幅増収

### EC支援

売上高： 1,858 百万円 ( 123.1%)

営業利益： 671 百万円 ( 104.0%)

プロモーションコストの抑制により、黒字達成

### ハンドメイド

売上高： 1,201 百万円 ( 105.2%)

営業利益： 78 百万円 ( 614 百万円増)

成長期待の高い「FREENANCE」に投資

### その他

売上高： 226 百万円 ( 175.4%)

営業利益： △68 百万円 ( 92 百万円減)

※( )内は前年同期比

---

# ホスティング事業

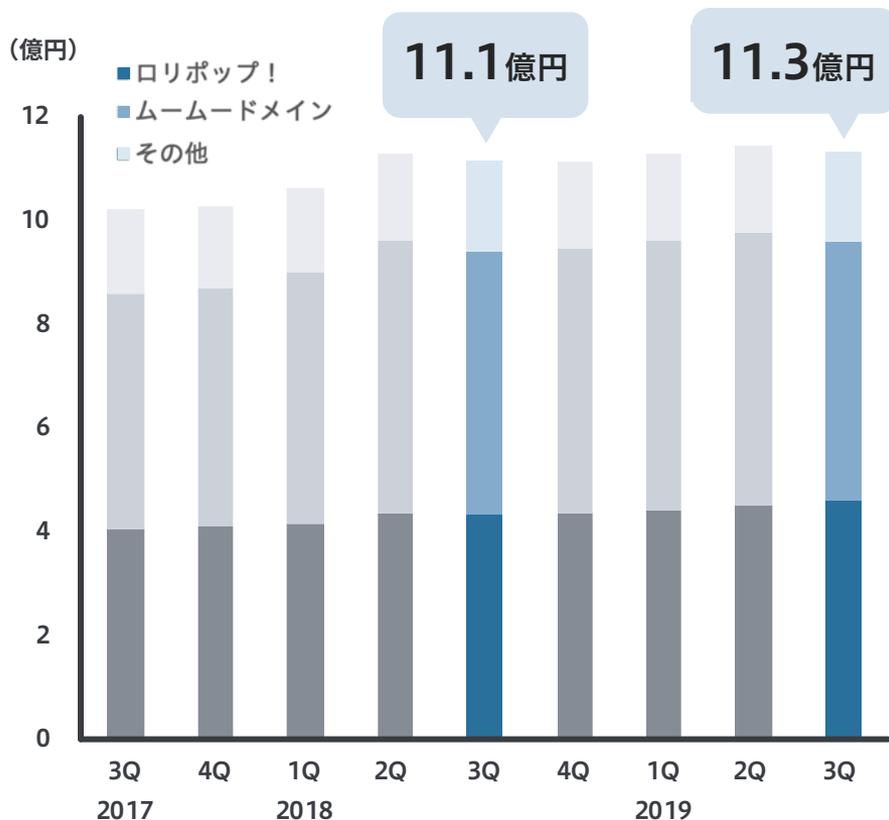
---

# ホスティング事業

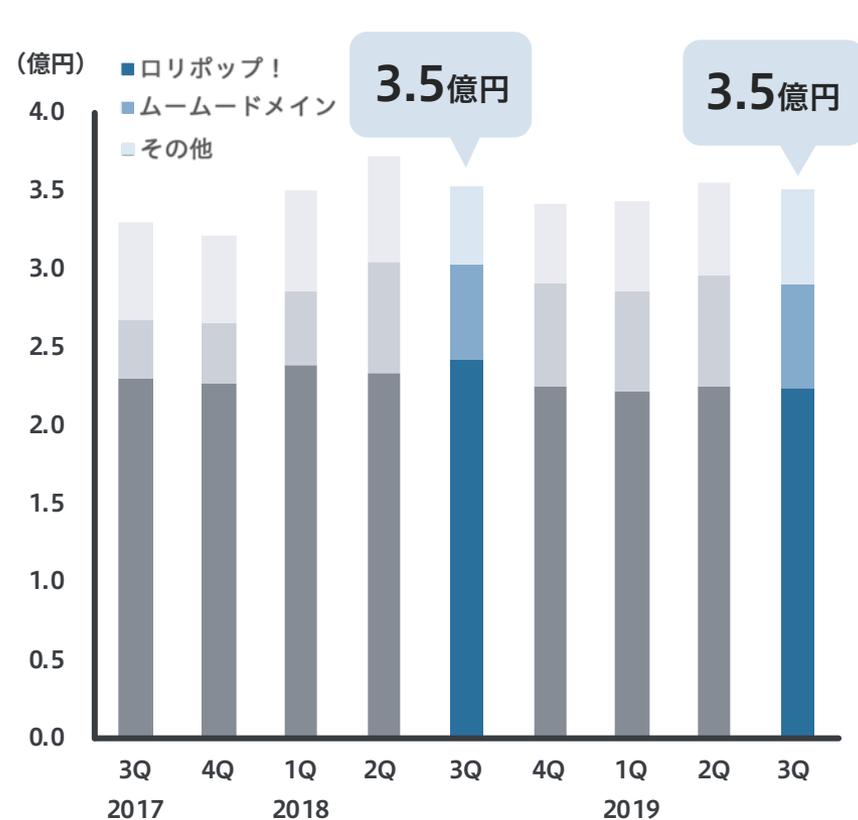
累計期間

売上高 3,403百万円 (前年同期比102.9%)  
営業利益 1,049百万円 (前年同期比 97.7%)

## 売上高



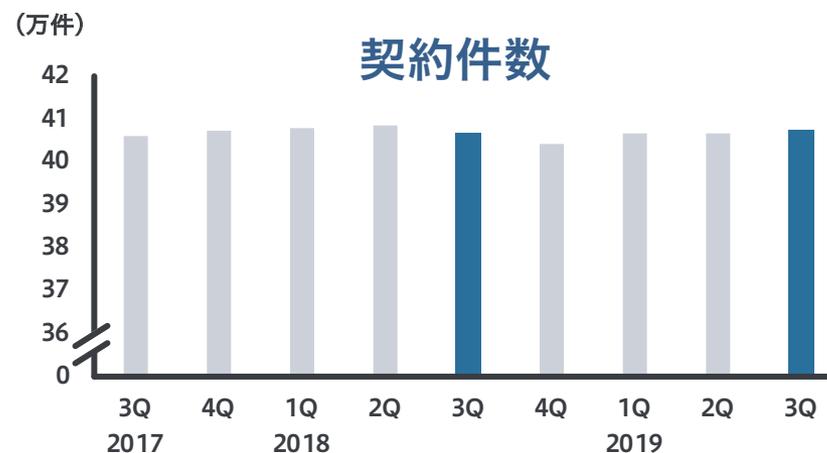
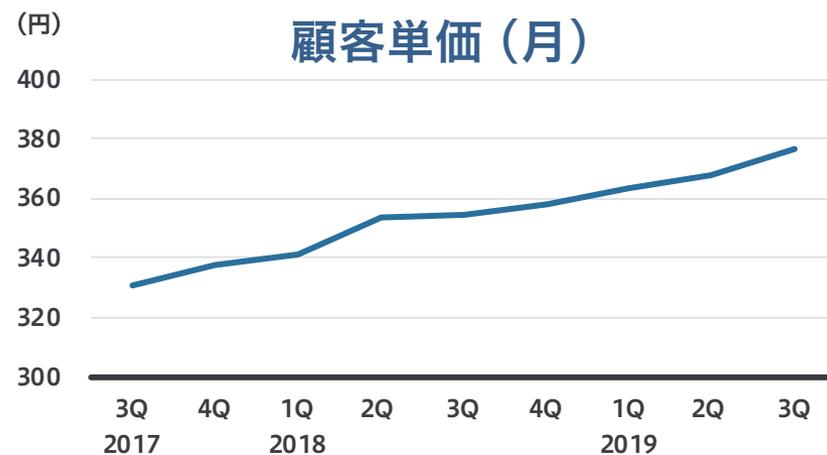
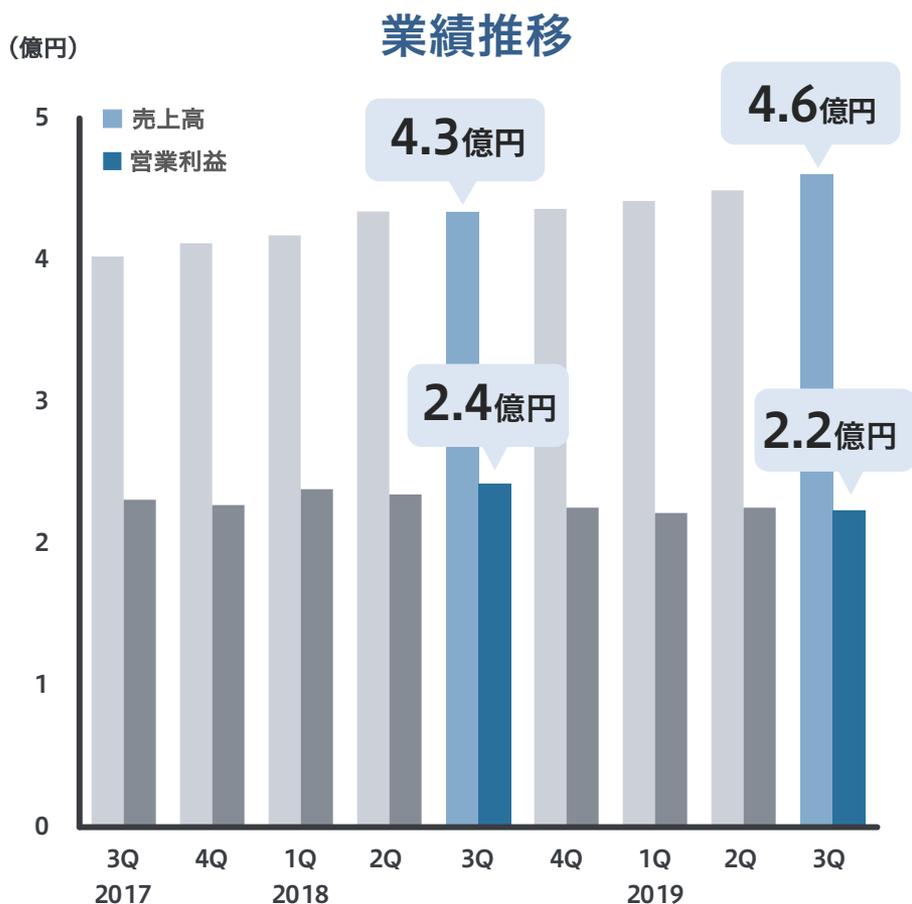
## 営業利益



# ホスティング事業（ロリポップ！）

累計期間

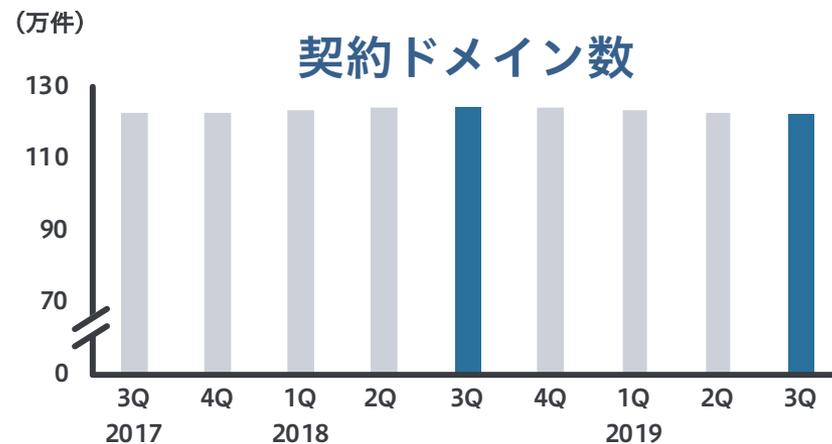
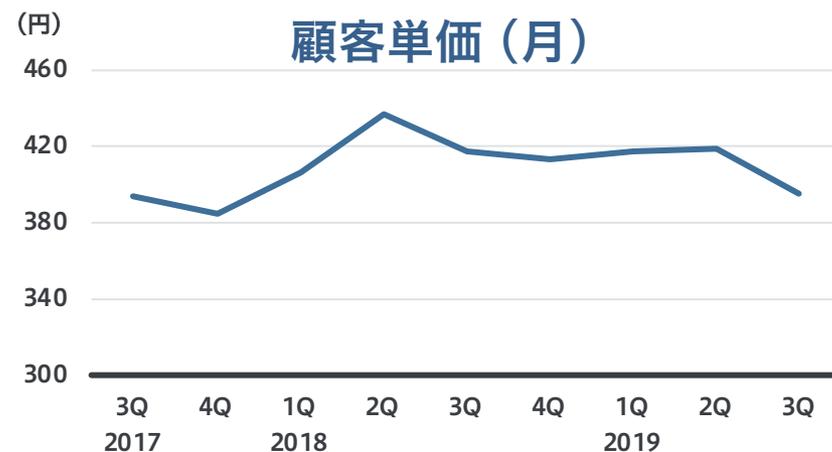
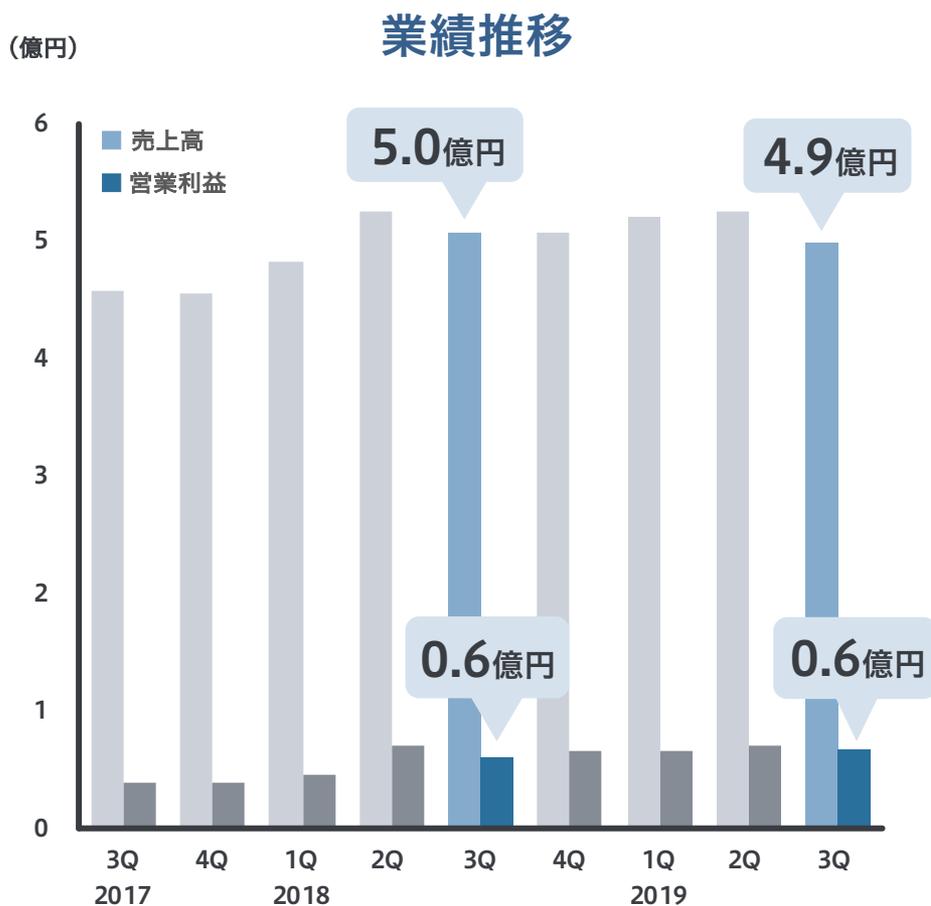
売上高 1,351百万円（前年同期比105.2%）  
 営業利益 669百万円（前年同期比 93.6%）



# ホスティング事業（ムームードメイン）

累計期間

売上高 **1,542**百万円（前年同期比**101.7%**）  
 営業利益 **202**百万円（前年同期比**114.7%**）



## 📍 ホスティング事業における取り組み（ロリポップ！）

速さと安定性を追求したハイスピードプランを9月より提供開始  
露出を強化し、契約件数の増加と顧客単価の上昇を図る

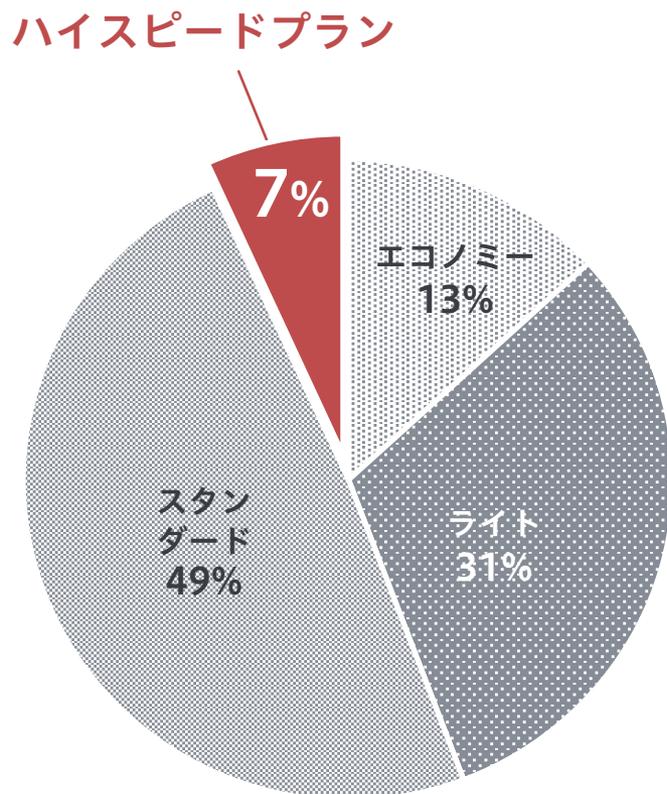
	エコノミー	ライト	スタンダード	ハイスピード
月額	100円	250円～	500円～	1,000円～
容量	10GB	50GB	120GB	200GB
WordPress	不可	利用可能	高速	最高速
Webサーバー	Apache	Apache	Apache	LiteSpeed
ストレージ	HDD	HDD	HDD	SSD

## ● ホスティング事業における取り組み（ロリポップ！）

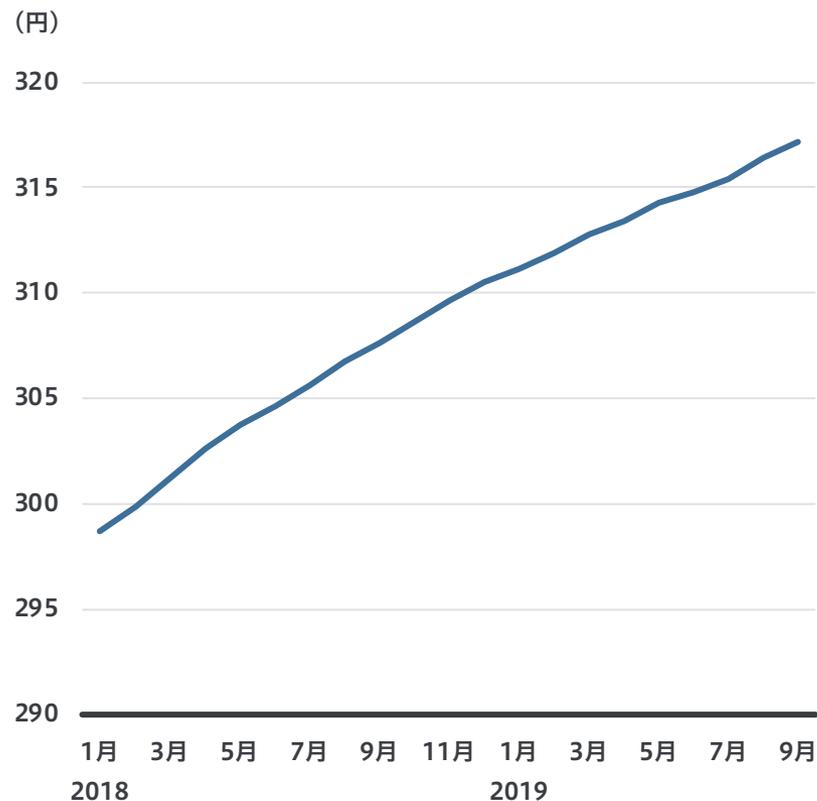
9月の新規契約に占めるハイスピードプランの割合は7%

平均月額利用料金は堅調に推移しており、今後においても増加を見込む

### 2019年9月 新規契約割合



### 1ユーザーあたり平均月額利用料金



---

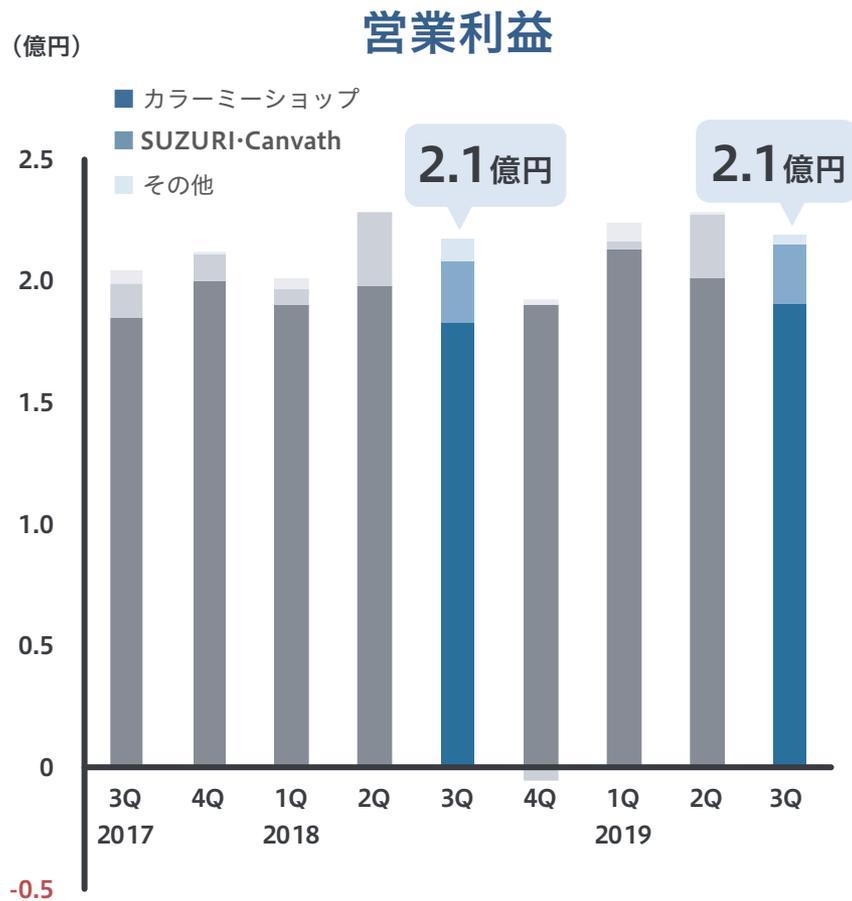
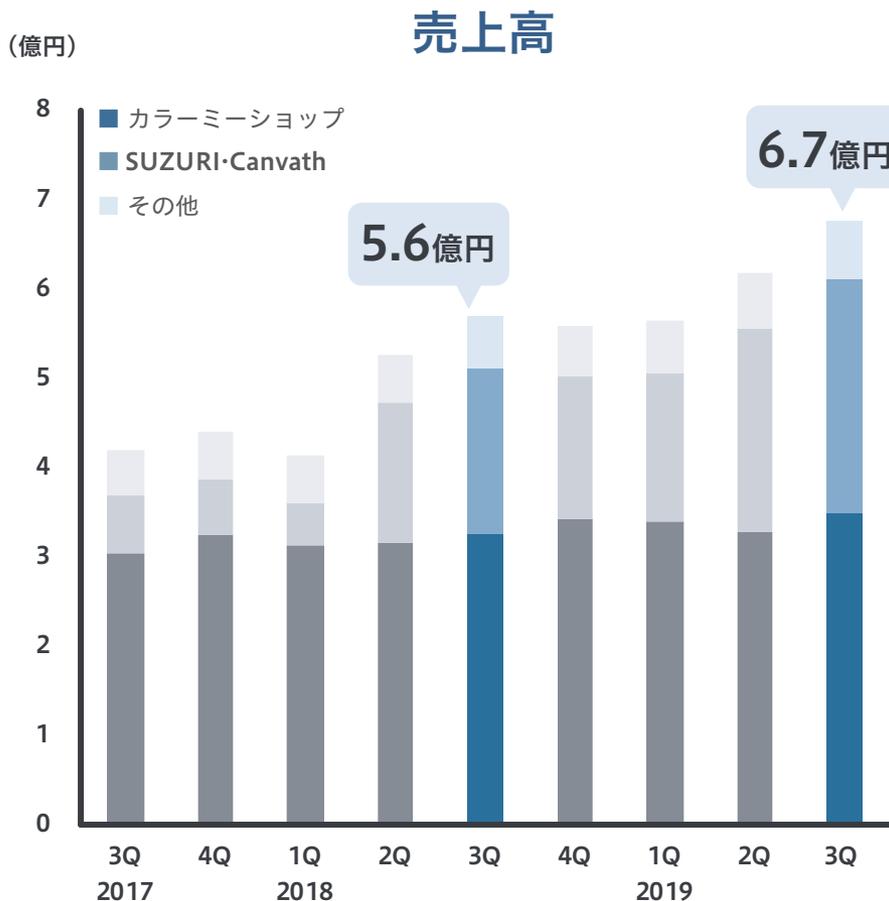
# EC支援事業

---

# ● EC支援事業

累計期間

売上高 **1,858**百万円 (前年同期比**123.1%**)  
 営業利益 **671**百万円 (前年同期比**104.0%**)

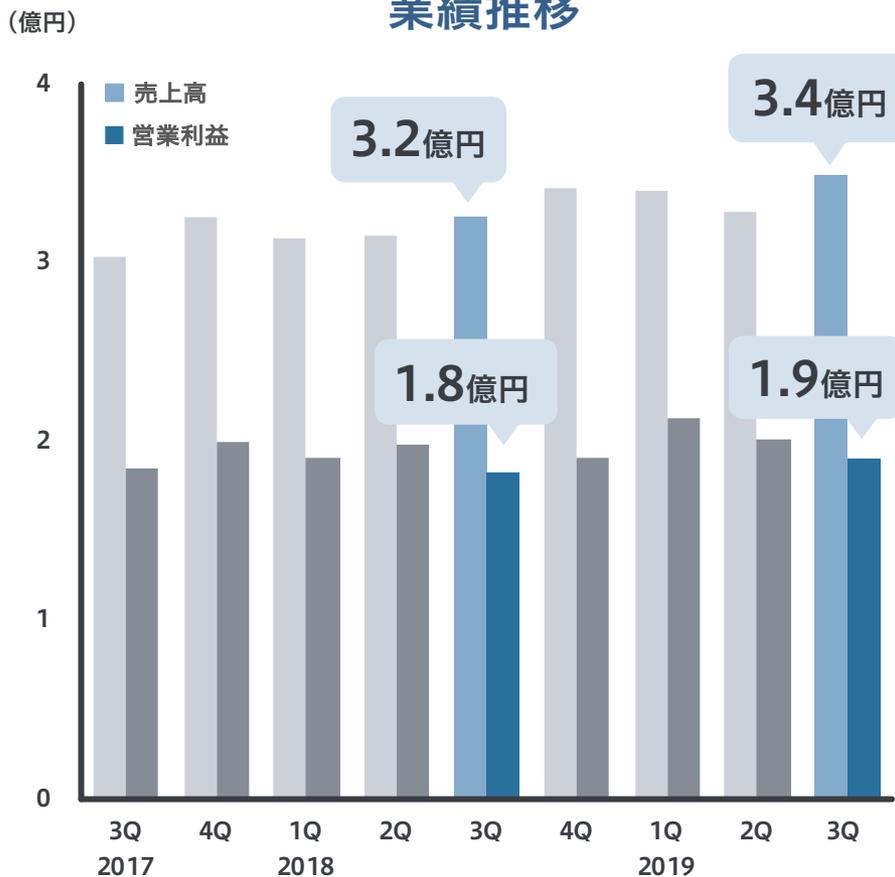


# EC支援事業（カラーミーショップ）

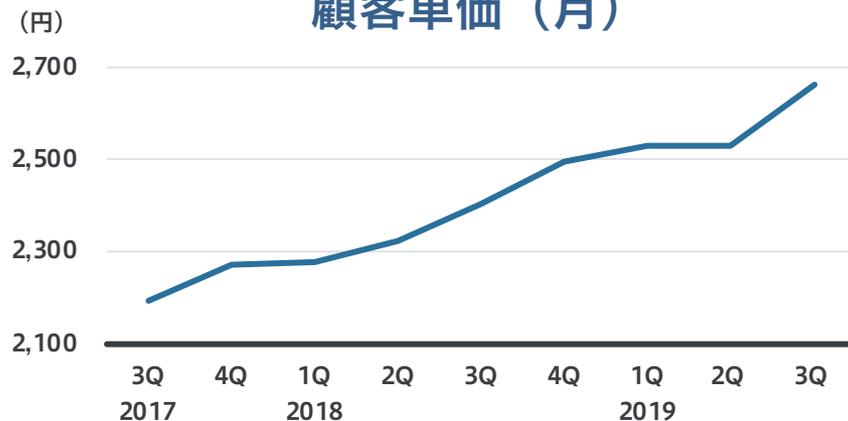
累計期間

売上高 **1,016**百万円（前年同期比**106.5%**）  
 営業利益 **604**百万円（前年同期比**105.7%**）

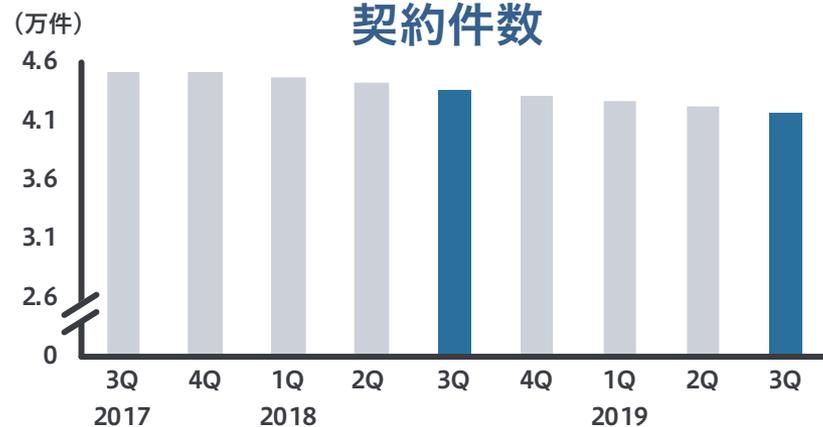
業績推移



顧客単価（月）



契約件数



# EC支援事業 (SUZURI・Canvath)

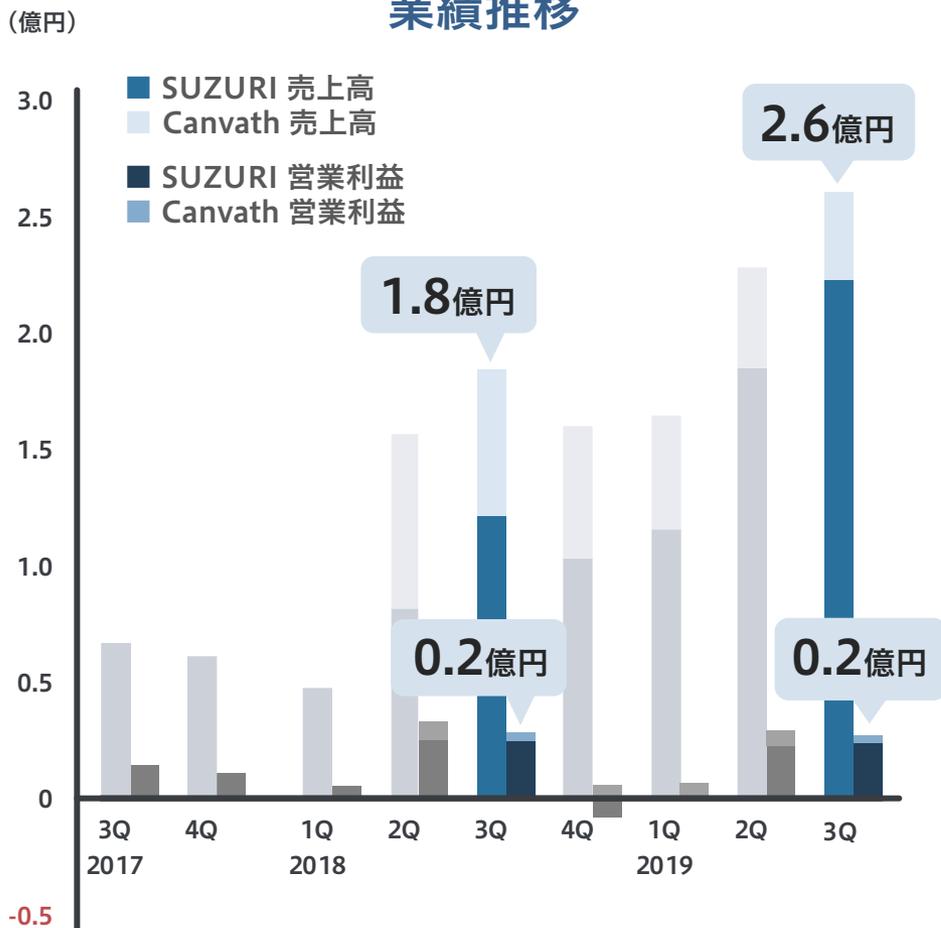
累計期間

売上高  
営業利益

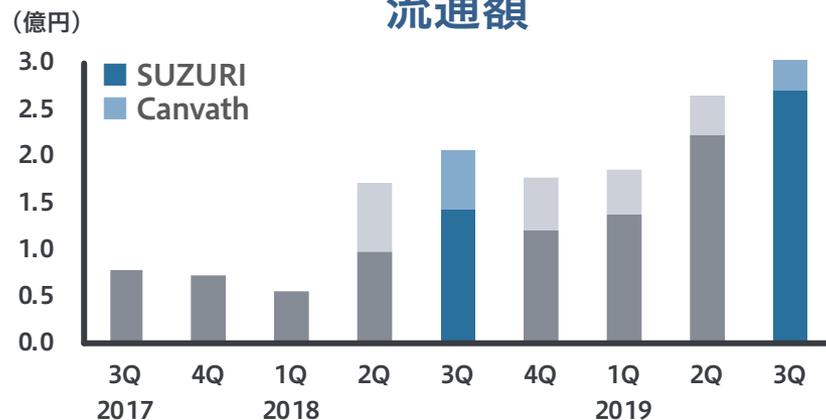
654百万円 (前年同期比168.4%)

62百万円 (前年同期比 94.0%)

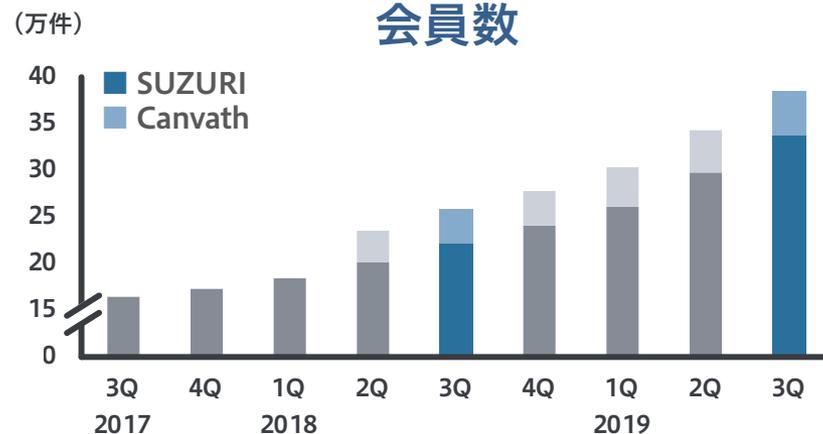
## 業績推移



## 流通額



## 会員数



-0.5

# ● EC支援事業における取り組み（カラーミーショップ）

月額サービス利用料に基づくストック収益に加えて

「アプリストア」の規模の拡大を通じて、フロー収益の確立を図る



## COLOR ME 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

2019年5月リリース

### ビジネスモデル

### 手数料売上

企業・個人事業主  
(ECツールベンダー)

1. アプリ提供



4. アプリ売上



COLOR ME  
アプリストア

2. 機能提供



3. 利用料



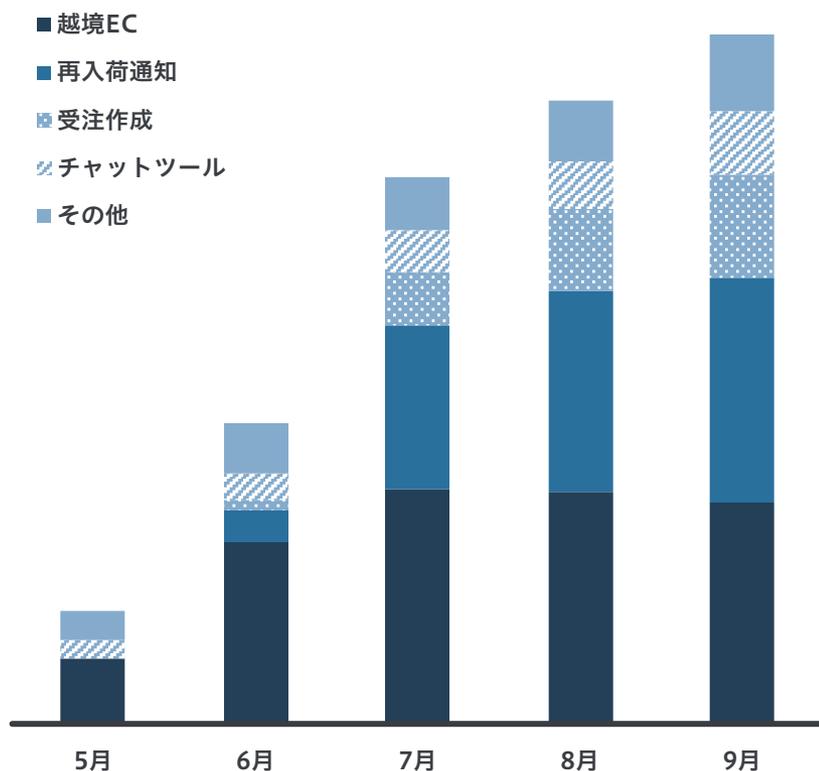
ショップオーナー

## アプリストアの状況

アプリのインストール数が順調に増加

9月末時点の有料アプリ数は12であり、年内に20を目指す

累計インストール数



日本郵政グループの株式会社JPメディアダイレクトがDM自動印刷・発送アプリを10月24日より提供開始

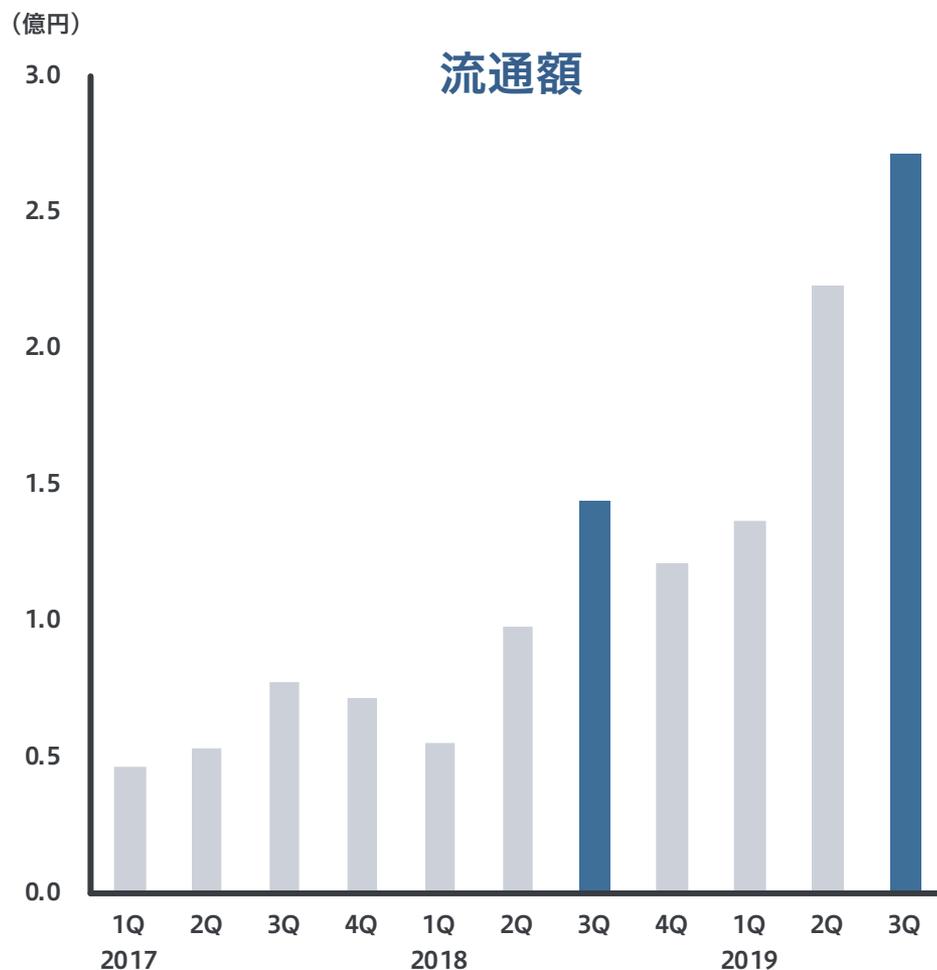


「カラーミーショップ」を利用するショップオーナーが簡単に購買者へダイレクトメールを送送できるよう、購買者データを取り入れることにより、版下データ作成から発送までを自動化することができるアプリ

## ● EC支援事業における取り組み（SUZURI）

新規クリエイターの誘致に加えて、セール施策も奏功

第3四半期会計期間（7-9月）流通額は、2.7億円と過去最高を記録



前年同四半期比  
(3Q)  
**188%**

---

# ハンドメイド事業

---

# ● ハンドメイド事業

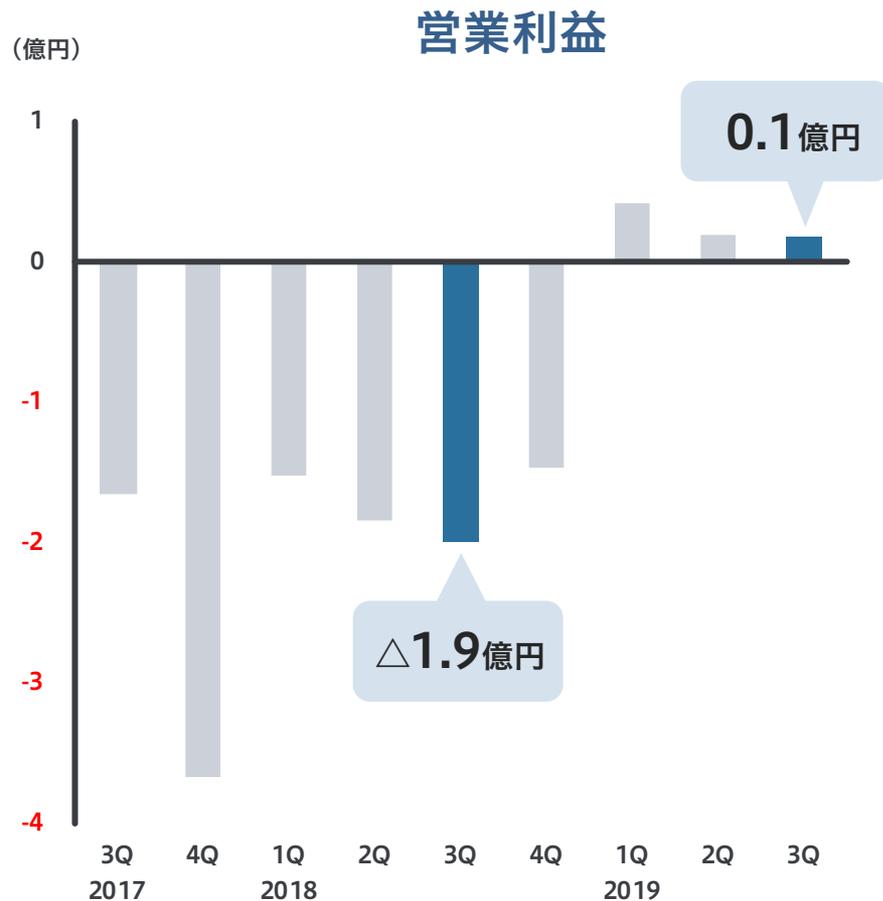
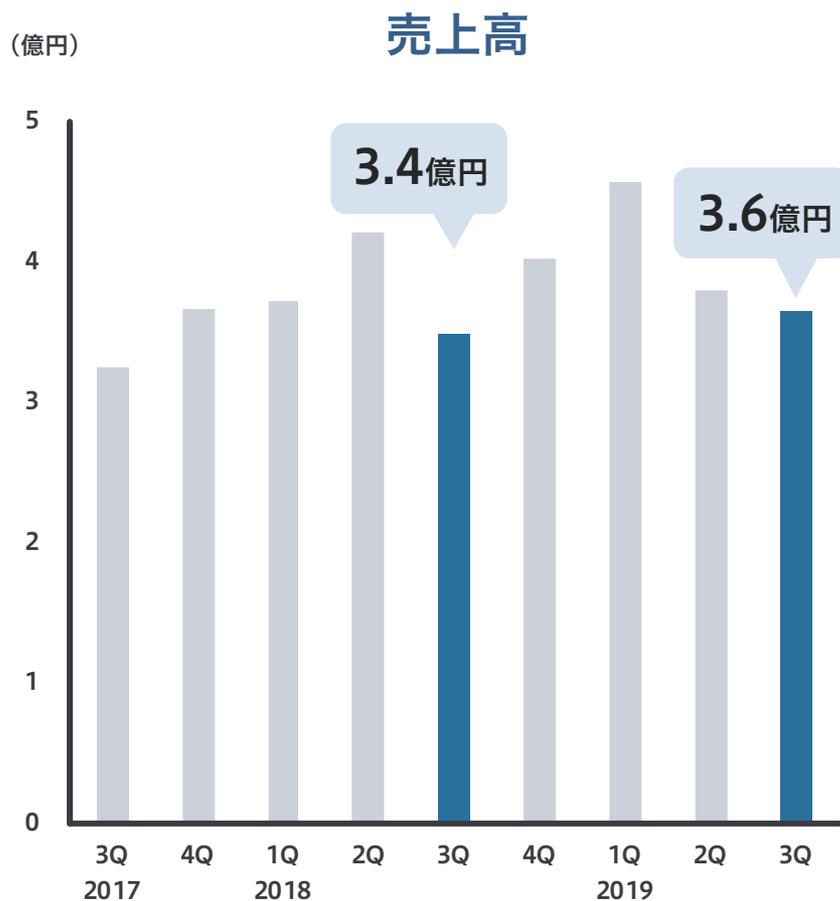
累計期間

売上高

1,201 百万円 (前年同期比105.2%)

営業利益

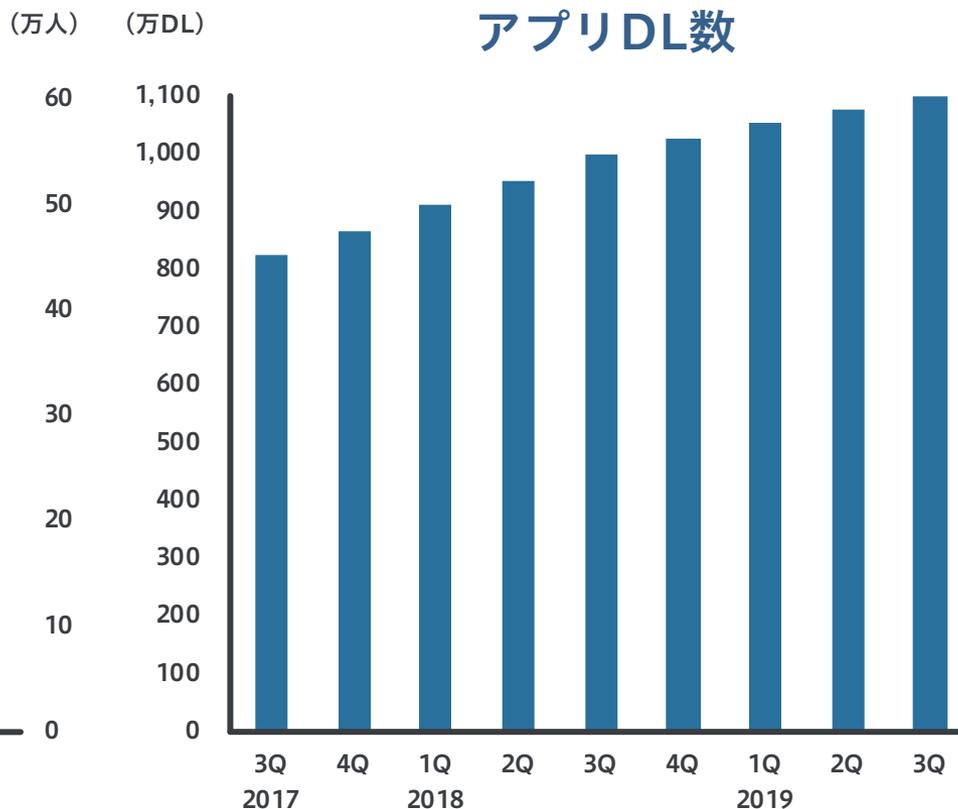
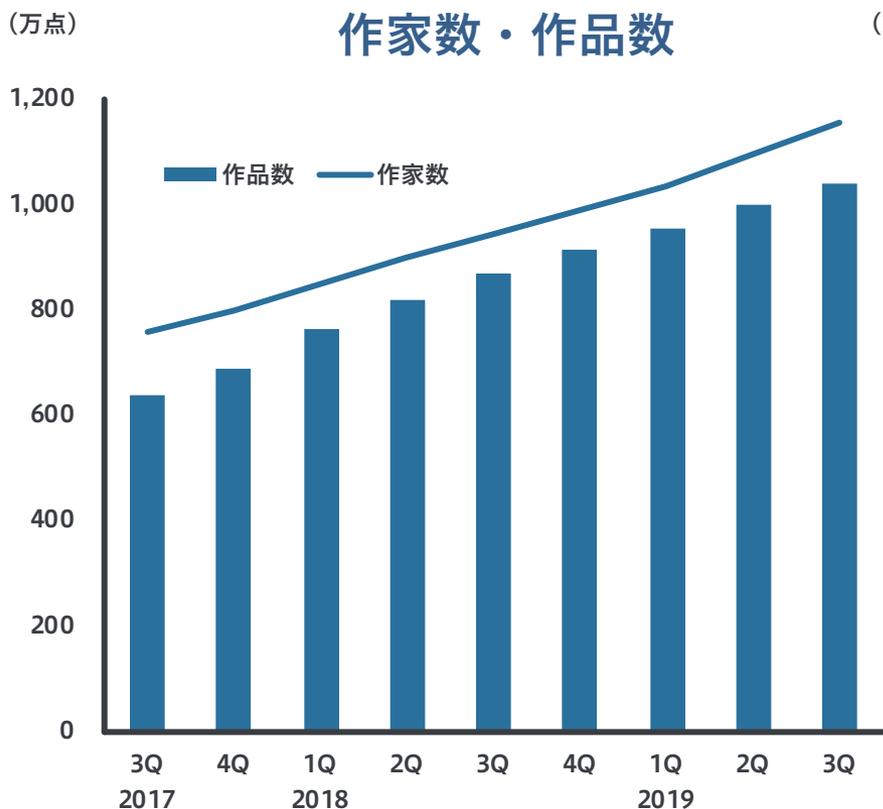
78 百万円 (前年同期比614 百万円増)



# minne 作家数・作品数・アプリDL数

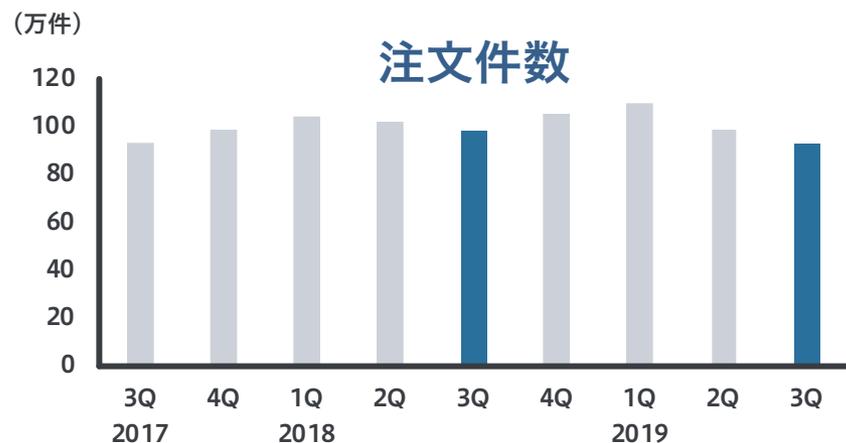
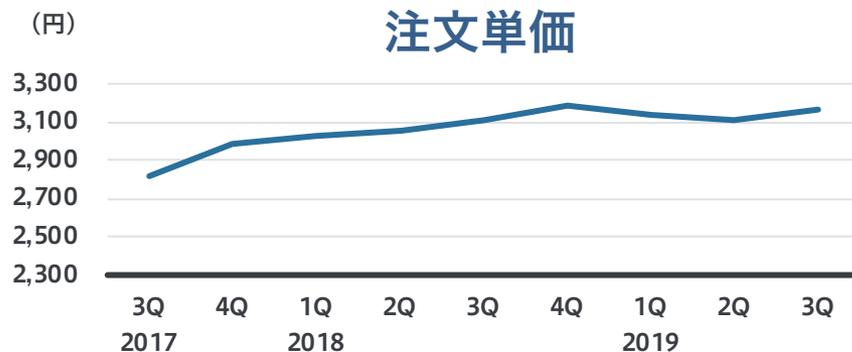
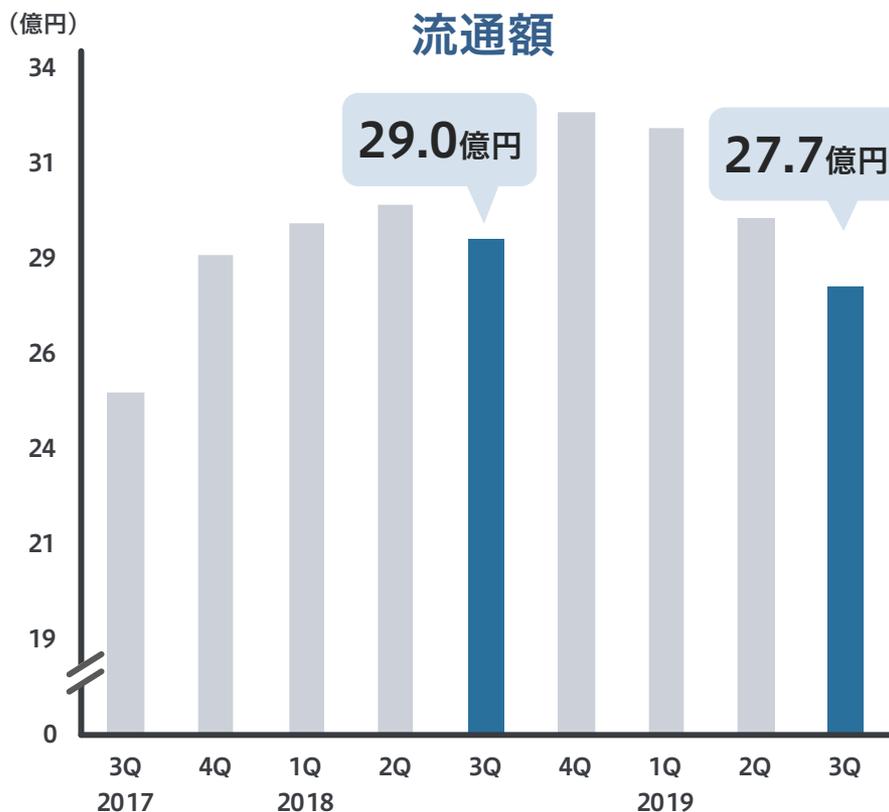


作家数	57万人	(前年同期比122.2%)
作品数	1,039万点	(前年同期比119.8%)
アプリDL数	1,097万DL	(前年同期比110.0%)



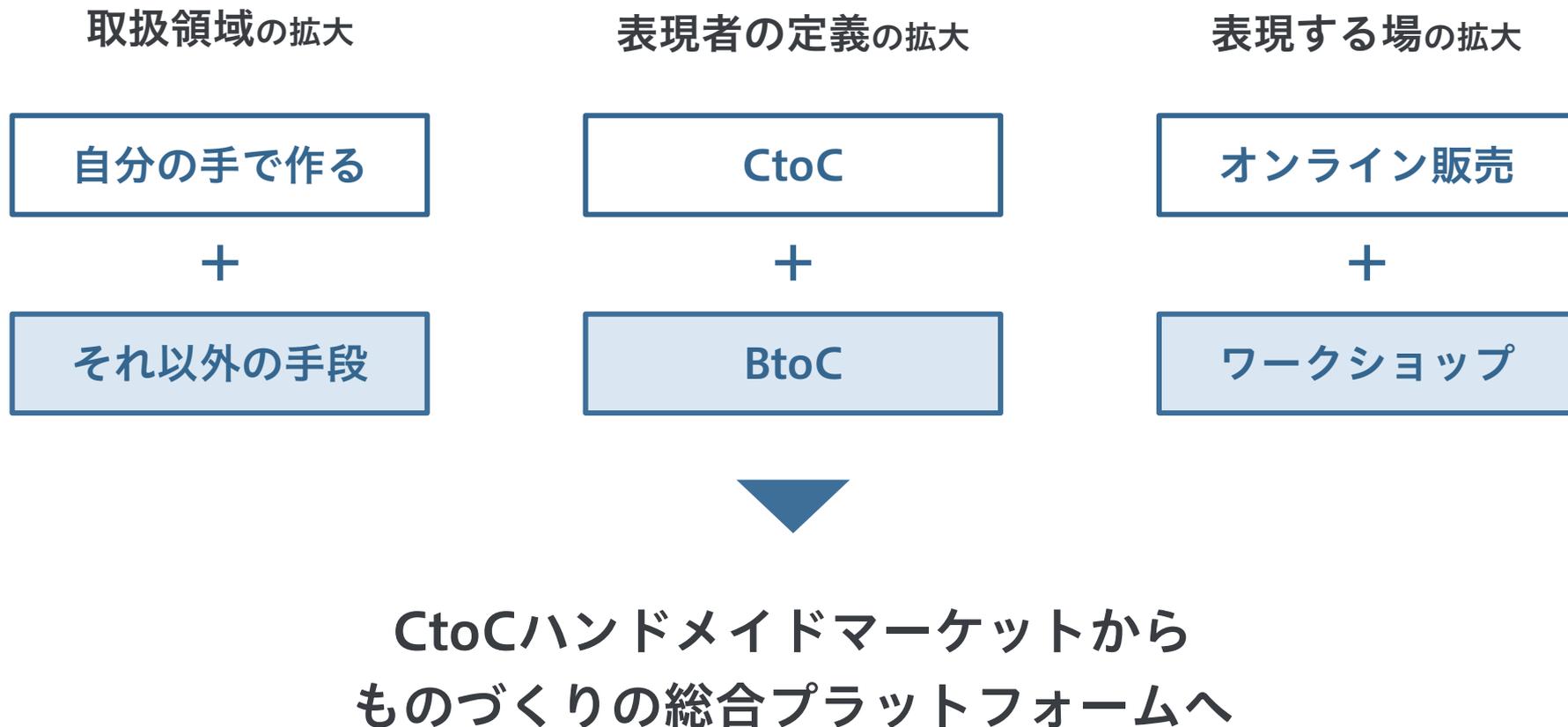
# minne 流通額・注文単価・注文件数

累計期間	流通額	89.3 億円	(前年同期比 101.1%)
	注文単価	3,134 円	(前年同期比 102.4%)
	注文件数	302.5 万件	(前年同期比 99.4%)



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

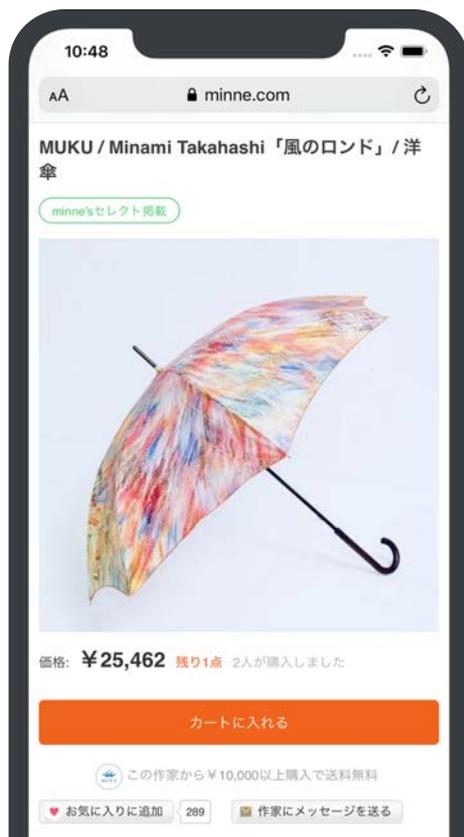
# ものづくりの総合プラットフォームへの変革



# minneにおける取り組み

様々な法人の参加により、作品数が増加

10月20日時点で80社が参加し、年内に150社を目指す



## ニューワールド株式会社

<https://minne.com/@craft-store>

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

## 株式会社ヘラルボニー

<https://minne.com/@heralbony>

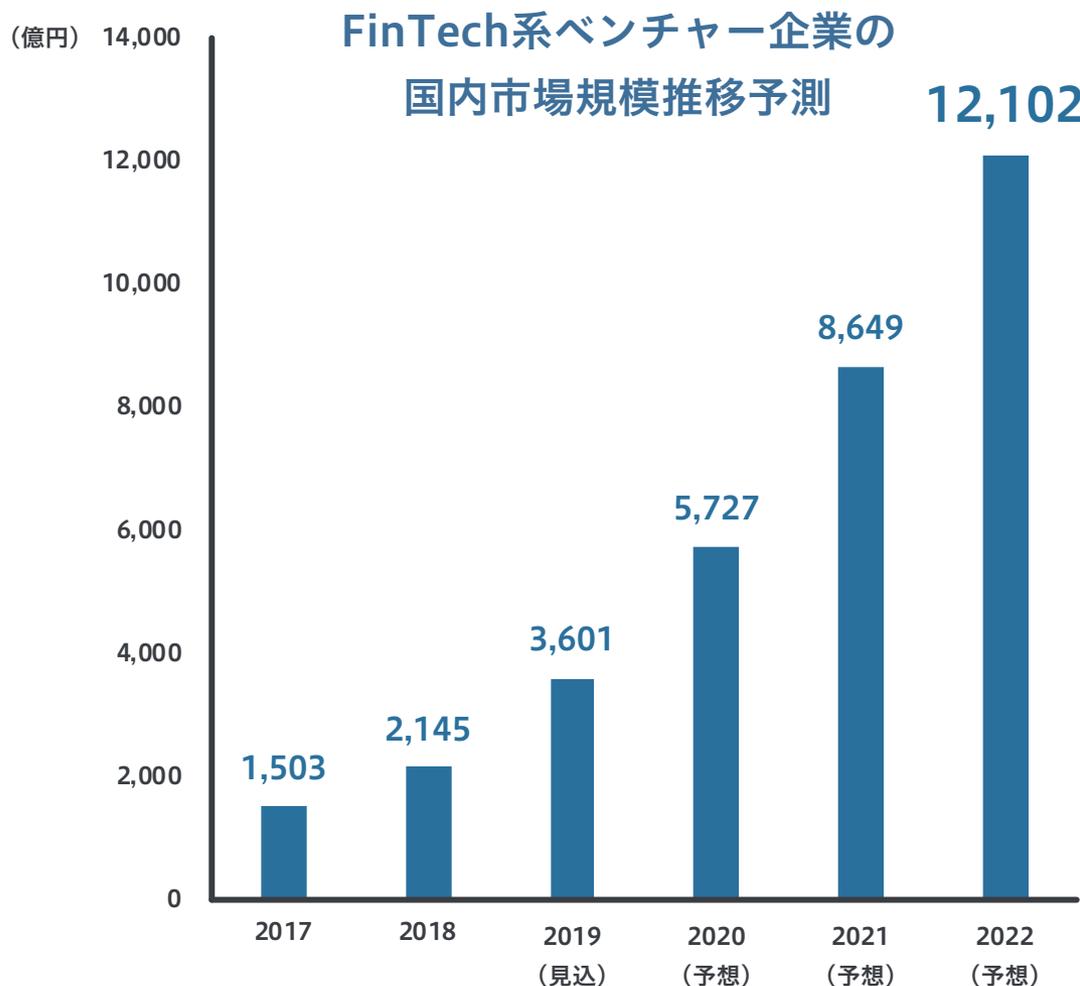
2018年設立。知的障がいのあるアーティストによるアート作品をプロダクトにするブランド「MUKU」を運営



# FREENANCEの状況

## 国内FinTech市場推移

2018年度の市場規模は前年度比42.7%増の2,145億円  
2022年度には1兆2,102億円まで拡大すると予測



年平均成長率  
(2017年 → 2022年)  
**52%**

## 市場規模

日本経済新聞に掲載された通り、<sup>※1</sup> 内閣府がフリーランス人口を公表  
フリーランス向けのファクタリング市場規模は5,000億円と推計され、  
今後もフリーランス人口の増加に伴い、市場の拡大が見込まれる



※1 日本経済新聞 2019年7月25日朝刊

※2 「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



請求書買取可能額 : 1万円～1,000万円

手数料率 : 請求書額面の3%～10%

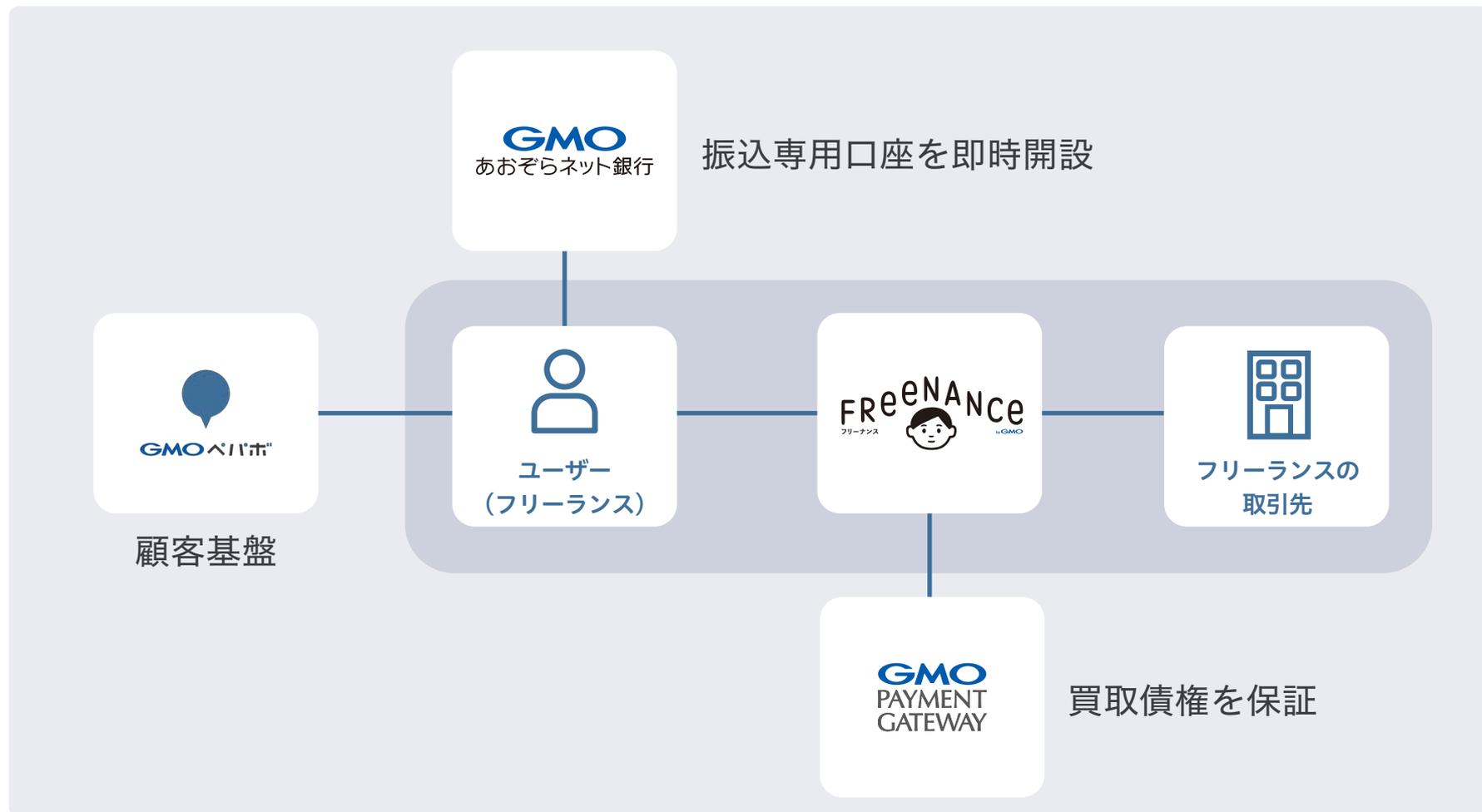
特長 : あんしん補償

### ビジネスモデル



## 📍 GMOインターネットグループ各社とのシナジー

様々なサービスを展開するGMOインターネットグループにおける各社との連携により、シナジー効果を発揮



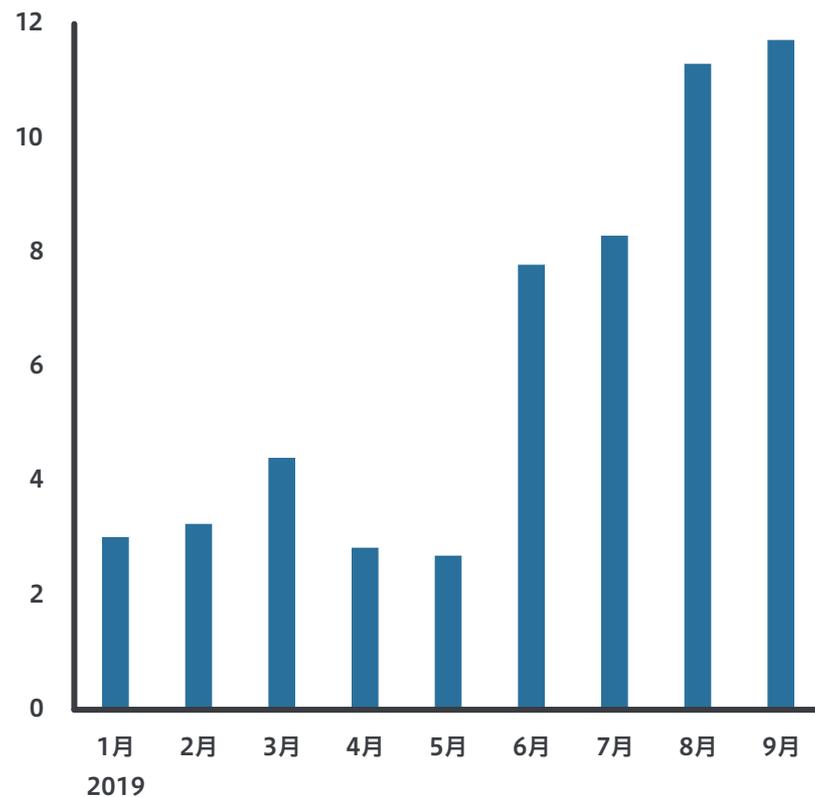
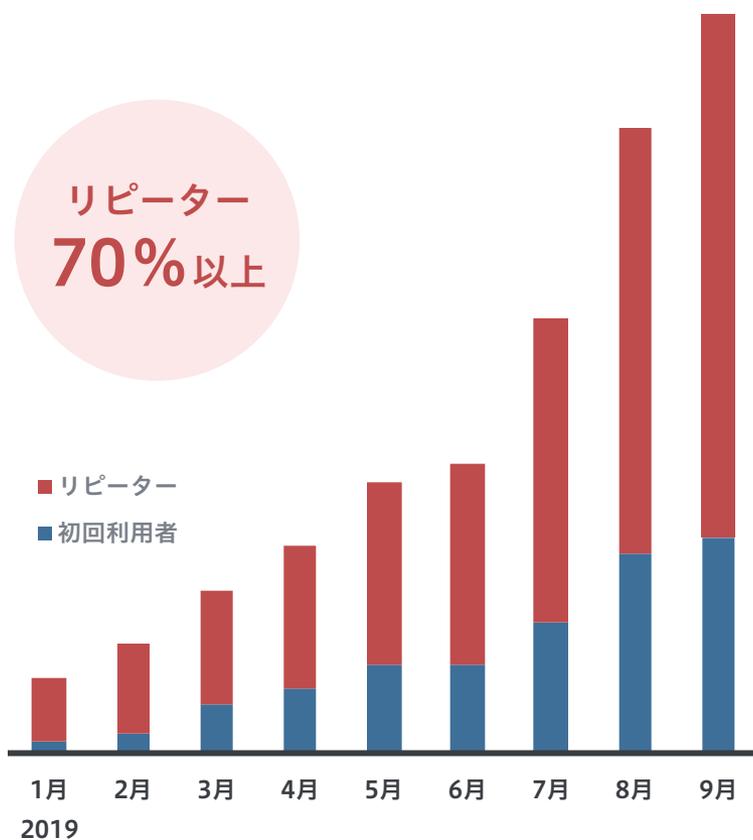
## 請求書買取額及び広告宣伝費の推移

広告の強化に伴い初回利用者が増加。リピーターの積み上げによりストック型ビジネスモデルを実現し、さらなる広告の強化を図る

### 請求書買取額

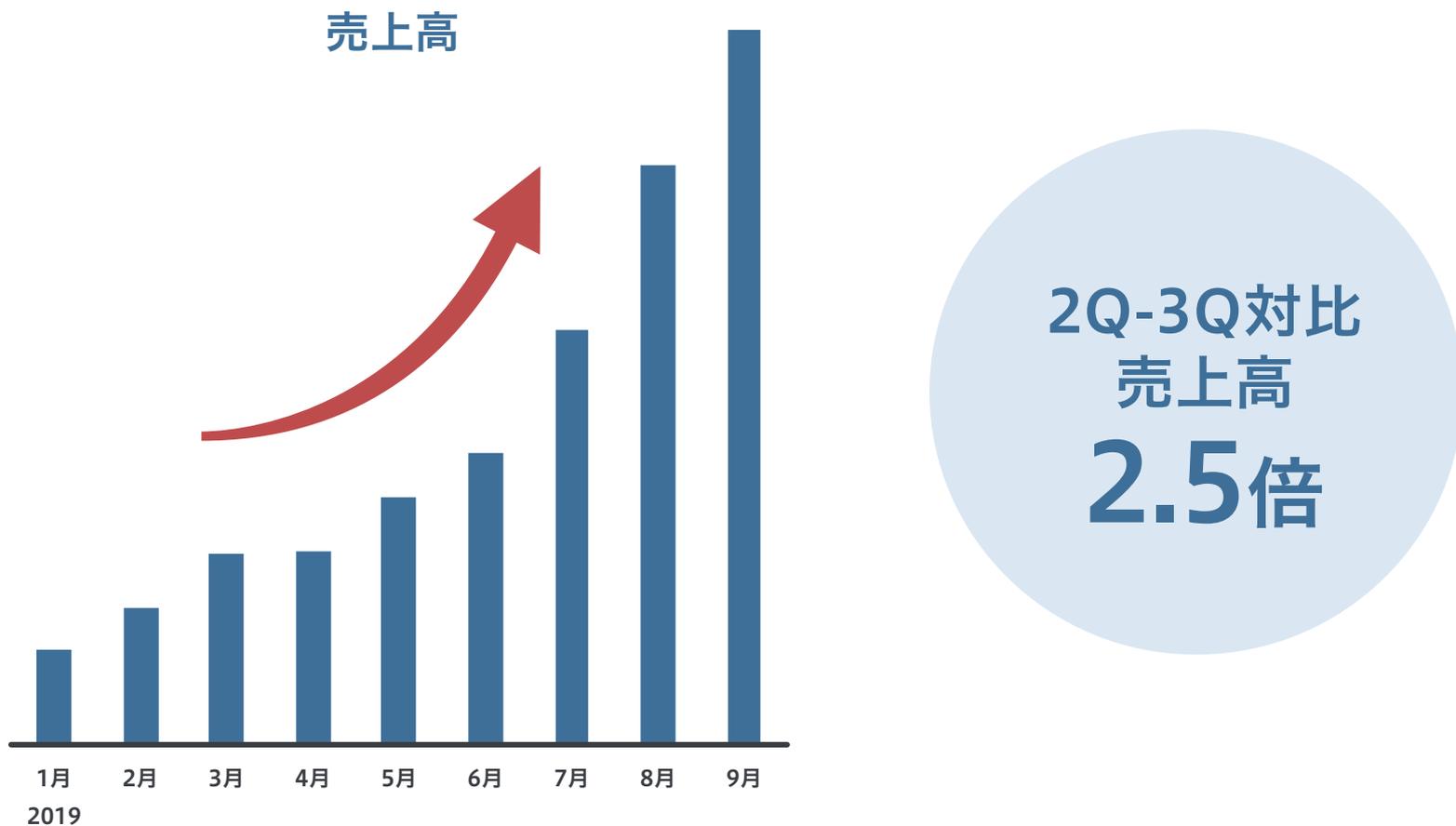
(百万円)

### 広告宣伝費



## ● 売上高推移

売上高は前月対比で毎月平均30%成長を継続  
各種施策の実施により、4Q以降も高い成長率を見込む



## ● 今後の施策

### eKYC(オンライン本人確認)の導入

口座開設時にオンラインでの本人確認が可能となるeKYCを導入  
スムーズな申込みに加えて、審査期間の短縮を実現



初回利用者の増加

### 他社サービスとの連携

free やマネーツリーのような親和性の高い他社サービスと連携  
相互送客及びシームレスな利用体験による利便性の向上を図る



初回利用者の増加  
リピート率の向上

### 請求書買取上限額の引き上げ

請求書買取限度額を引き上げ、高額取引の利用を促進



平均買取額の増加

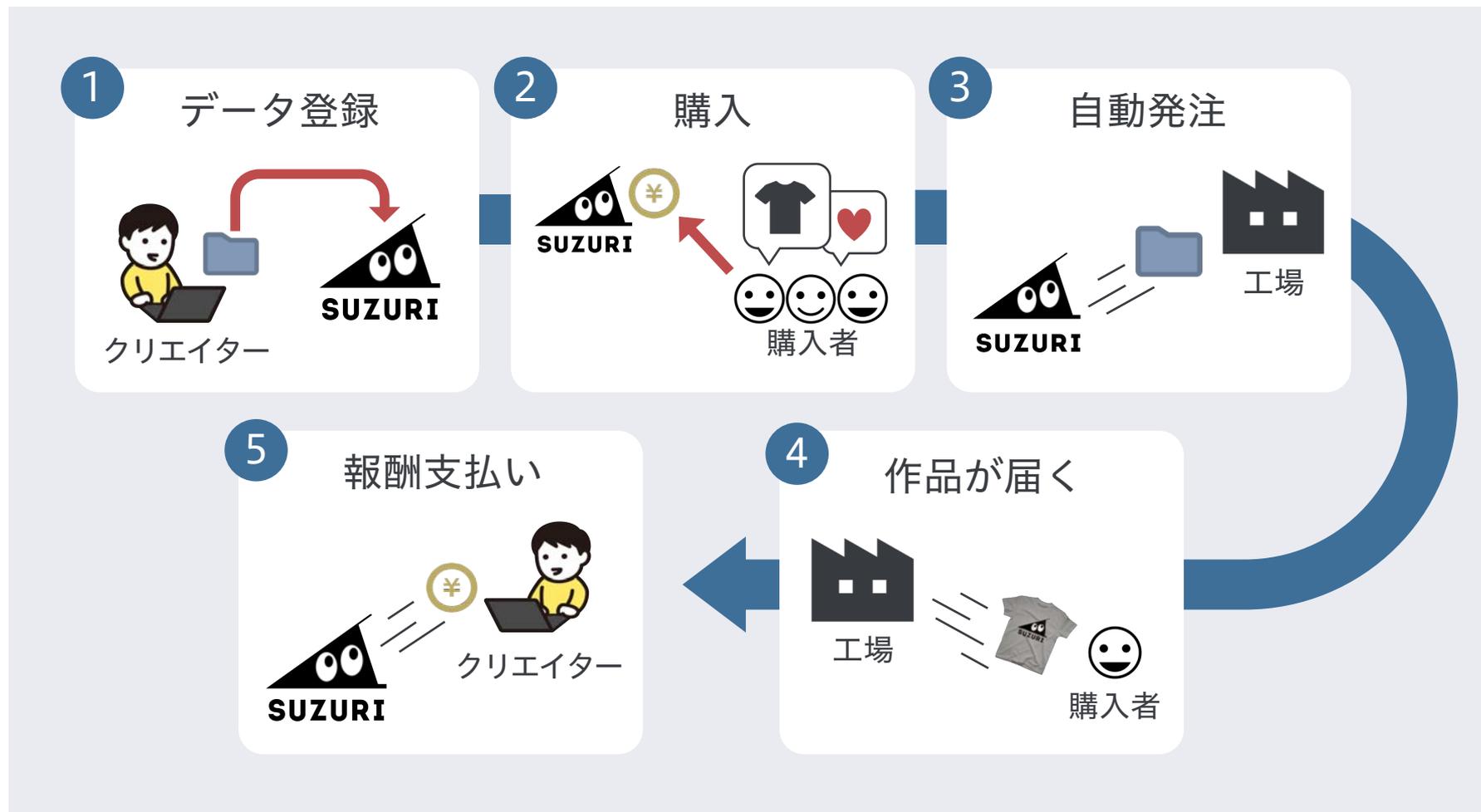
フリーランス人口の増加に伴い、  
成長期待の高いファクタリング市場において  
**GMOインターネットグループの**  
**シナジー効果をフルに発揮し、**  
**圧倒的なシェアNo.1を確立する**



# SUZURIの状況

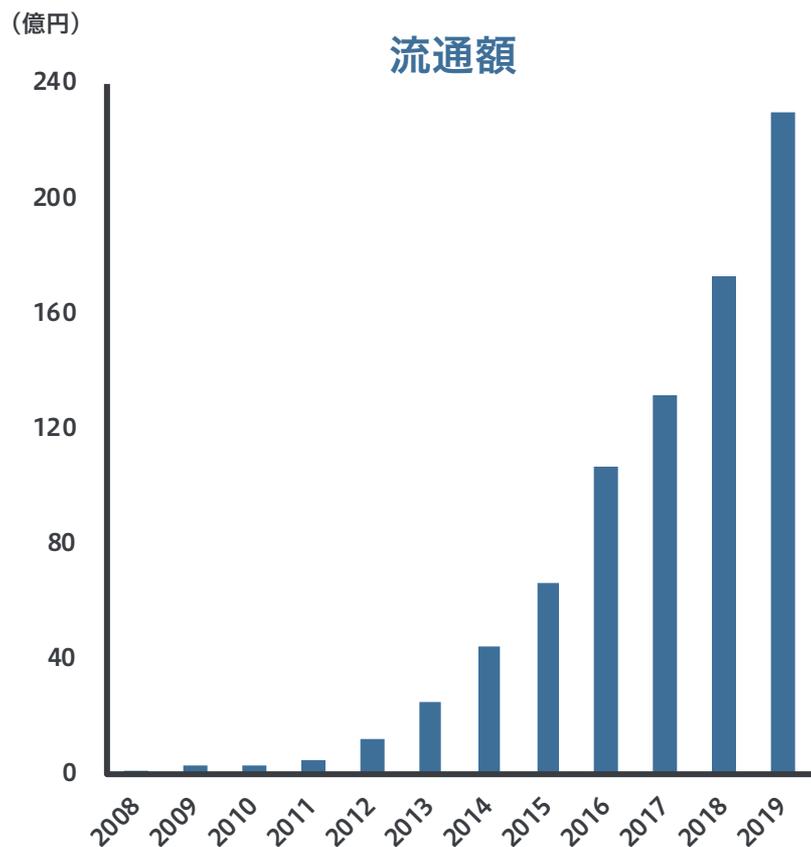
# SUZURIとは

イラストや写真などの創作活動をしている人が手軽に自分の作品をオリジナルグッズとして商品化し、販売できるサービス



## 海外事例

オリジナルグッズ作成・販売サービス「Redbubble」は、オーストラリアで2006年に設立。2019年度の流通額は230億円



### 会社概要

所在地	オーストラリア
設立	2006年
主要販売地域	北米、ヨーロッパ
主要アイテム	Tシャツ、文具

### 定量情報

年間流通額 (FY2019)	230億円
売上高 (FY2019)	192億円
時価総額	350億円

※ 1AUD=75円で換算

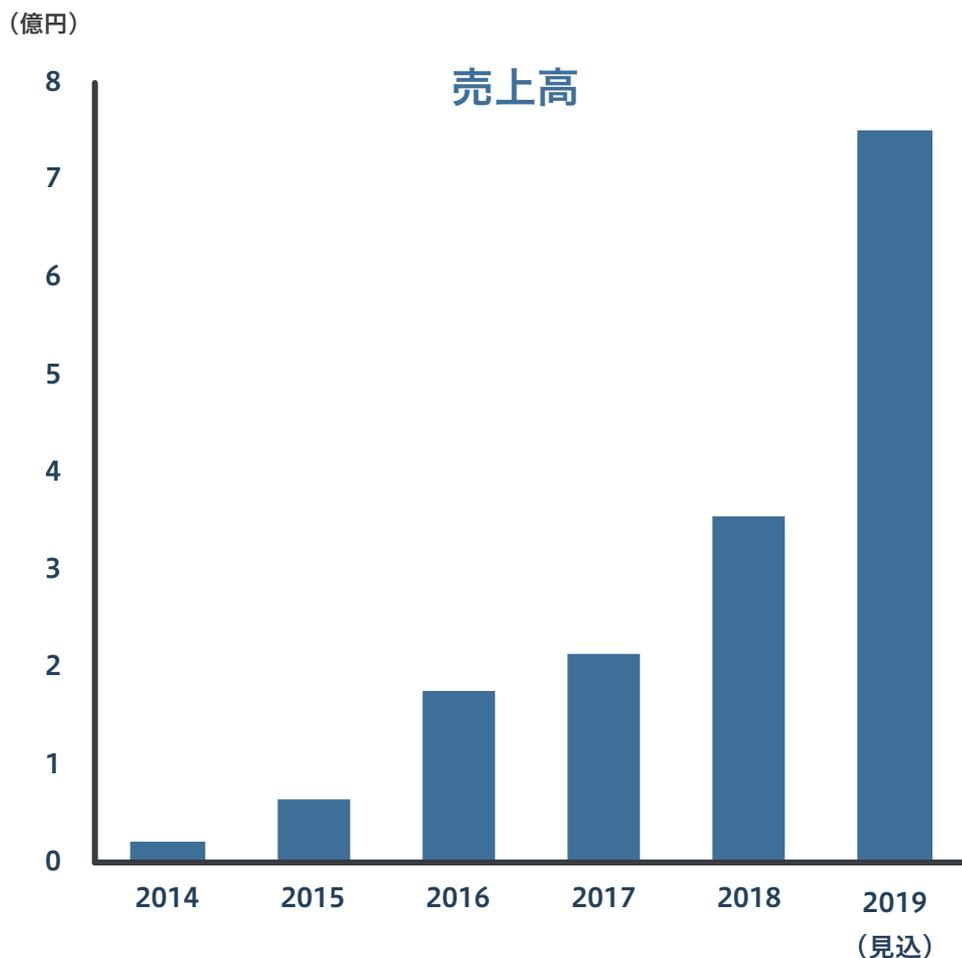
## ● SUZURIの強み

- シンプルなUIによって商品作成の知識がなくても簡単に販売を開始することが可能
- SNS上でフォロワー数の多いクリエイターやインフルエンサーから高い支持を獲得
- 提携工場との新たな商品開発、クリエイターとのコラボ企画など、効果的なマーケティング施策を講じることができる組織体制

## ● 売上高推移

2019年通期見通しは、7.5億円まで拡大

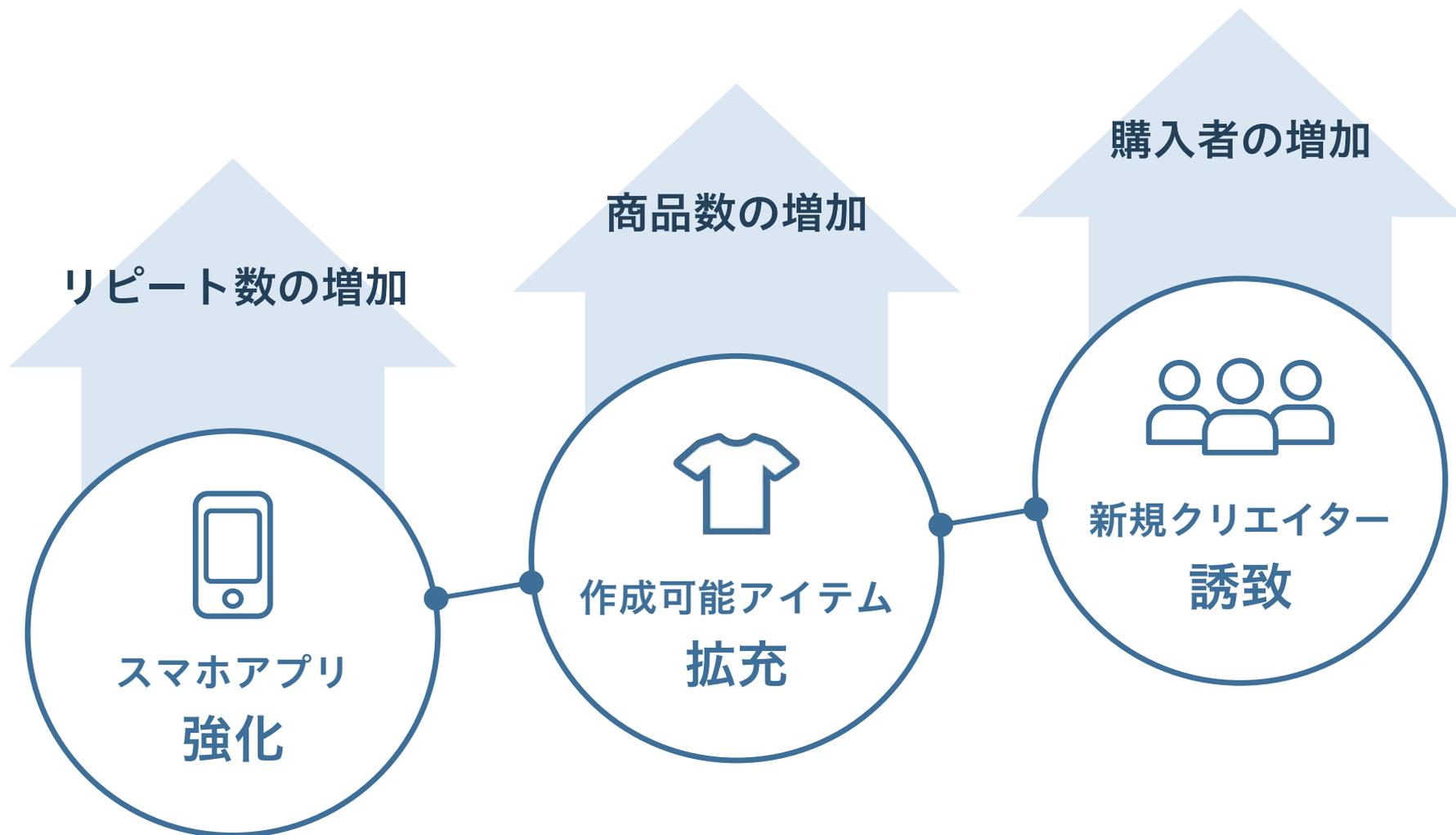
サービス提供を開始した2014年から前年対比で毎年2倍の成長を継続



前年対比  
(2018年-2019年)  
**212%**

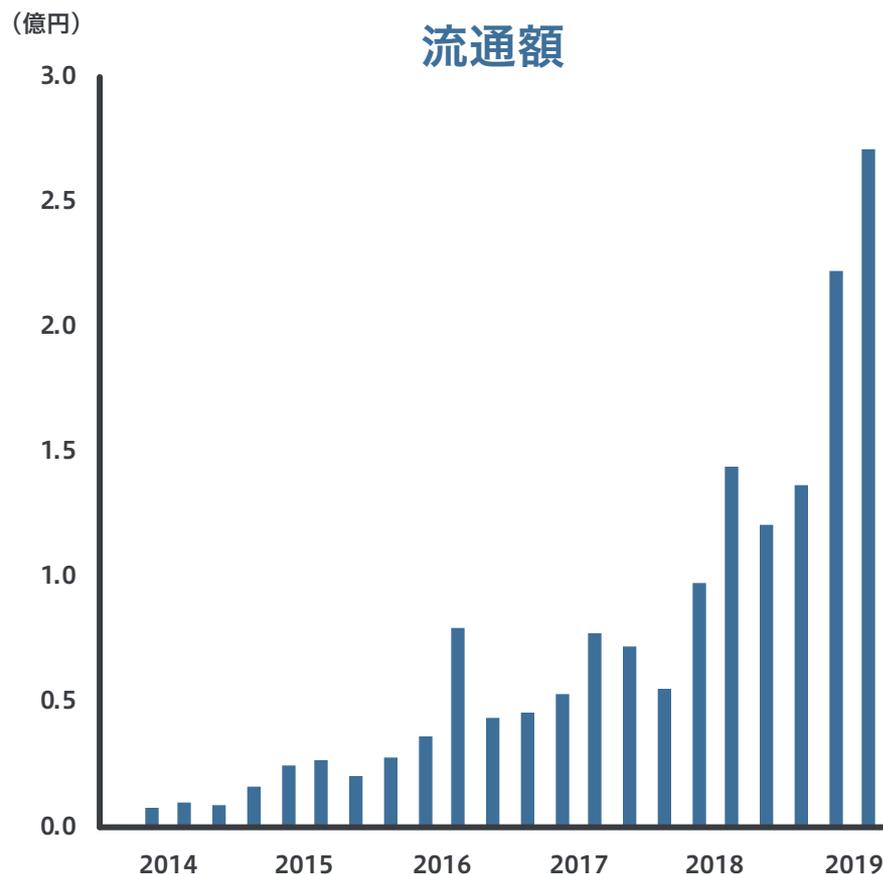
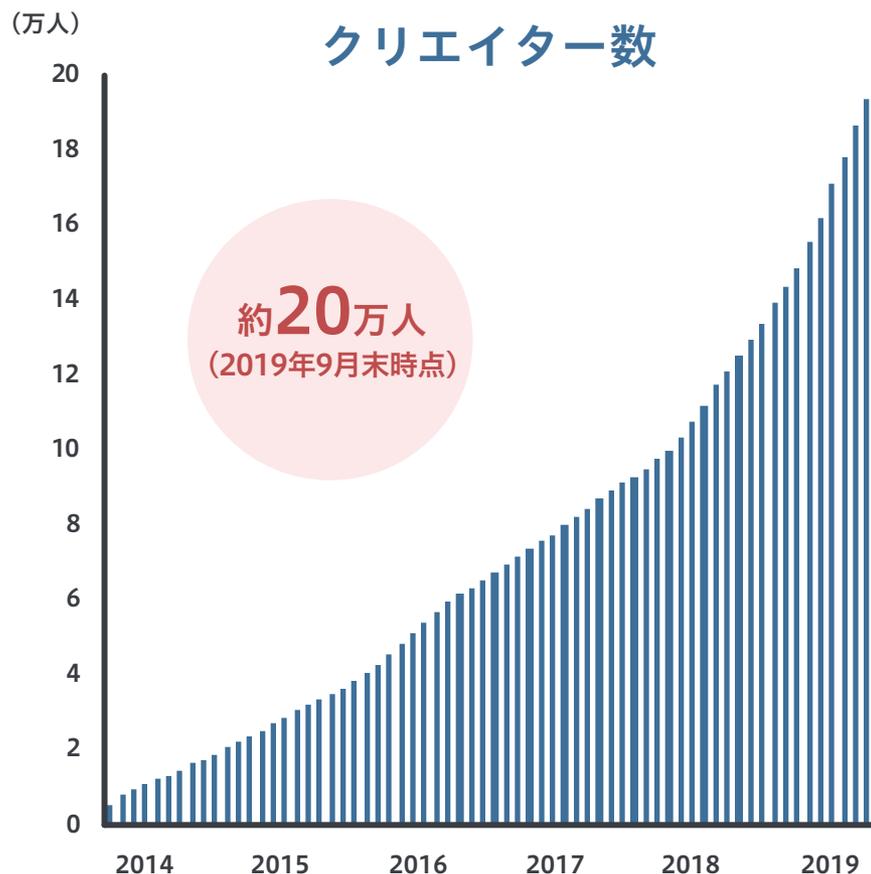
## ● 今後の施策

3つの継続的な取り組みにより、さらなる事業拡大を図る



## ● クリエイター数及び流通額の推移

クリエイター数は順調に増加し、2019年9月末時点では約20万人  
新規クリエイターの誘致により購入者が増加し、流通額が大幅に拡大



## 📍 クリエイター支援

コラボ企画の実施やイベント開催によりクリエイターとの関係を構築  
新たな支援の形としてクリエイターへの資金支援を実施

コラボ企画



資金支援



イベント開催

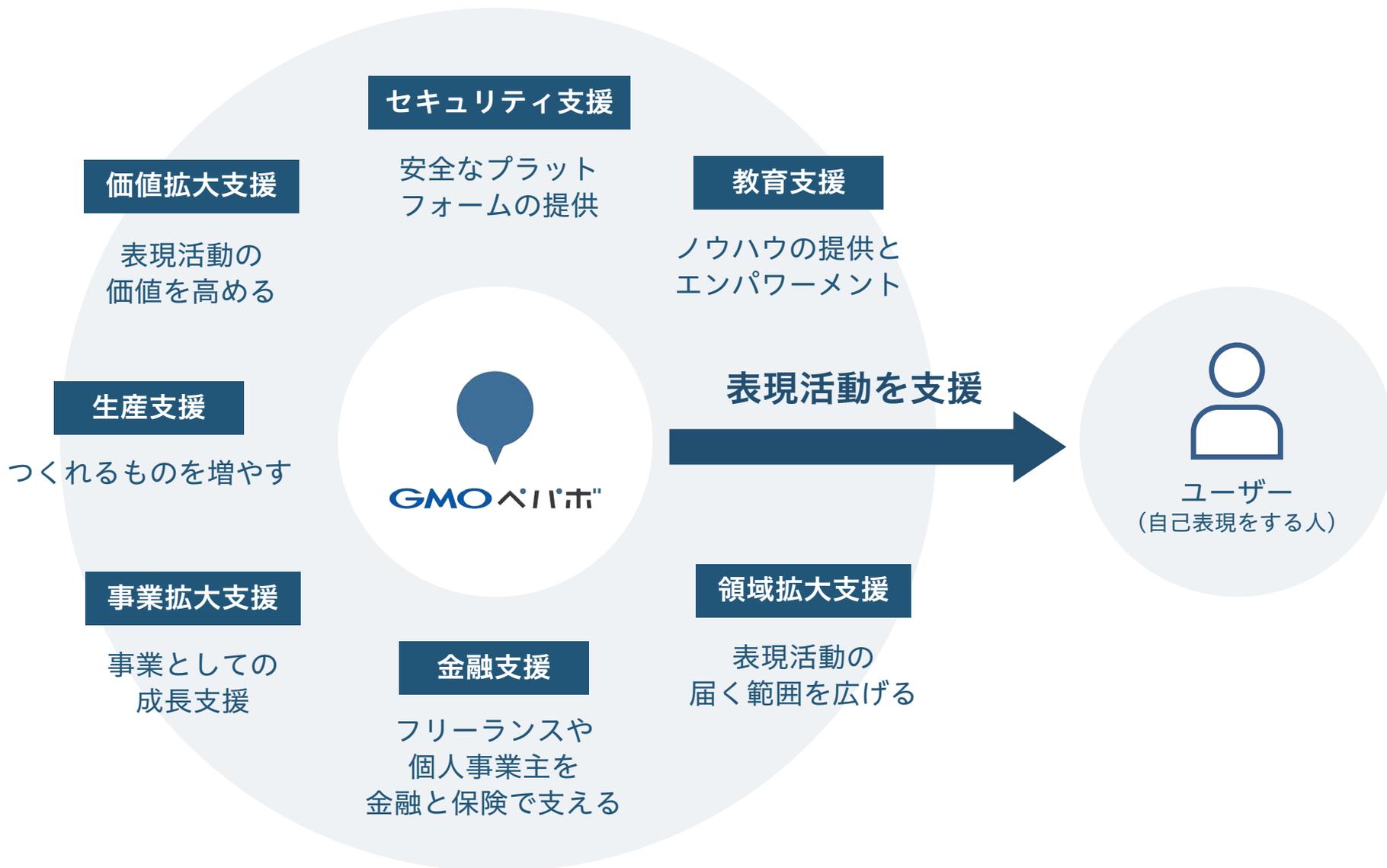


2019年10月、人気クリエイターが  
創業した企業と資本業務提携を締結



様々なクリエイター支援を実施することで、  
新たなクリエイターが誘致され、  
さらなる流通額の増加を実現

# 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



# 参考資料

## 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)** 408名（うち正社員331名、臨時従業員77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9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

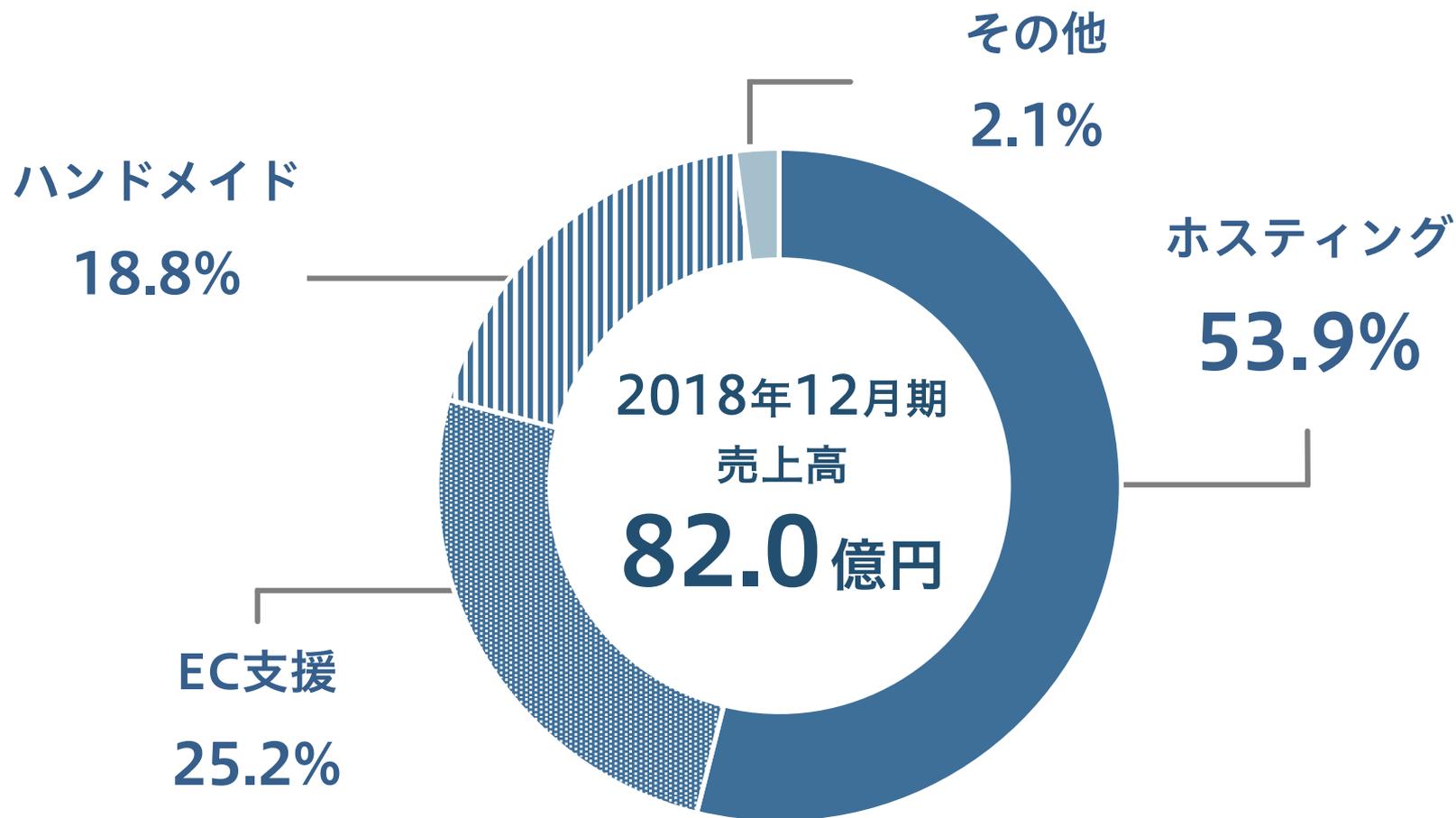
これまでインターネットサービスを通じて個人の表現活動を支え続けてきた私たちが、「インターネットと表現の可能性を追求し、誰でも活躍できる機会を提供したい」という想いの下、ペパボ創立11年目となる2013年に定めたのが、このミッションです。

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9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



利用料



利用料

## 📍 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



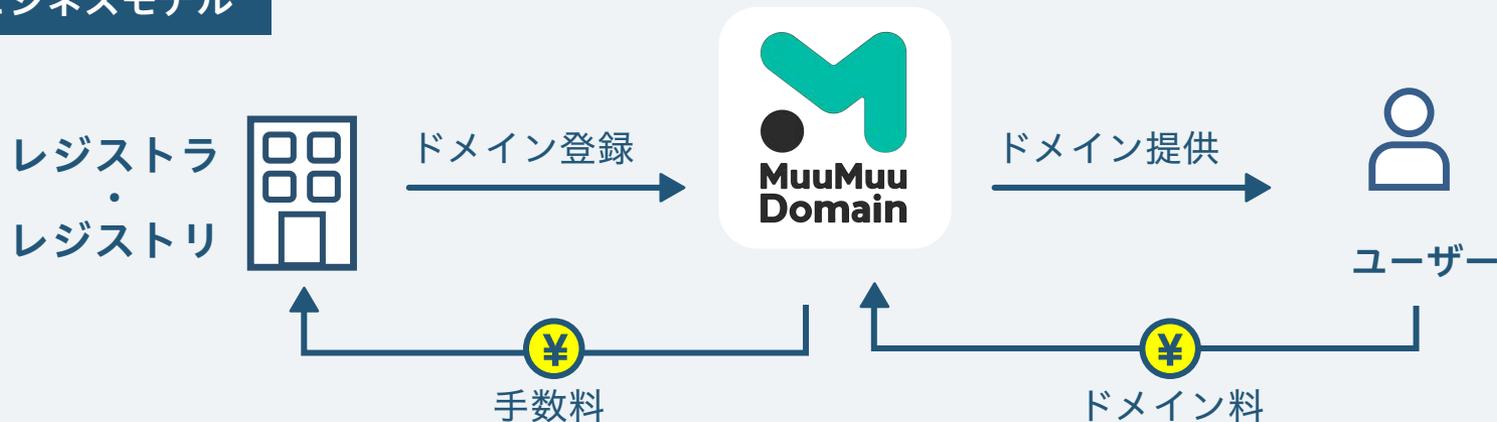
利用料金：年額69円～

契約件数：122万件

主なユーザー：個人や中小法人

※2019年9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834円～

契約件数：4.1万件

主なユーザー：個人商店や中小店舗

※2019年9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：57万人

作品数：1,039万点

アプリDL数：1,097万DL

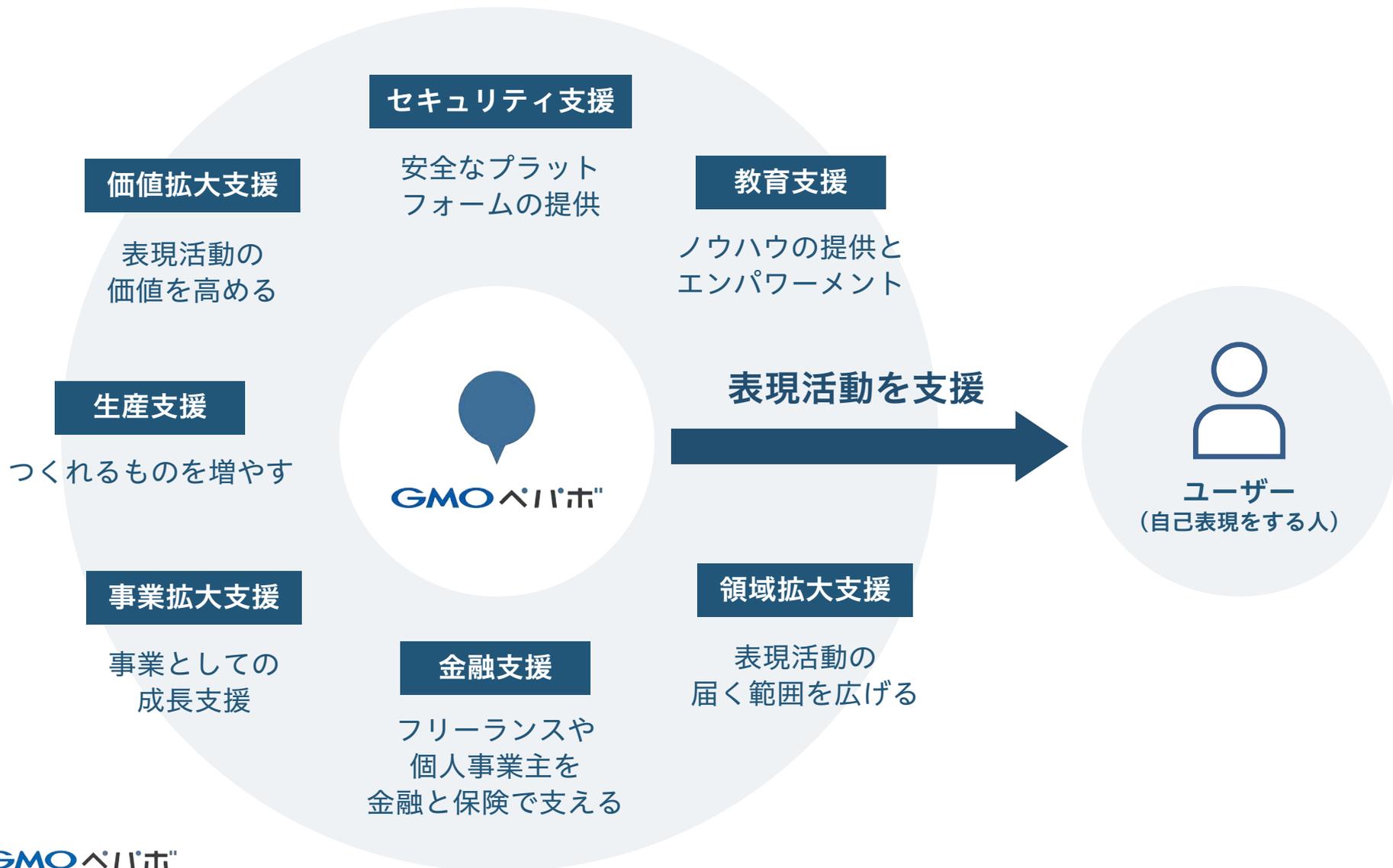
※2019年9月末時点

## 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"><li>製造工場や商品開発企業とのパートナーシップ</li></ul>
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"><li>地方企業とのコラボレーション</li><li>販売イベントの開催</li><li>海外販売など販路拡大の支援</li><li>ホームページ・ネットショップ制作代行</li></ul>
価値拡大支援	表現活動の価値を高める	<ul style="list-style-type: none"><li>クリエイターへのプロモーション支援</li><li>クリエイターへのブランディング協力</li><li>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</li><li>e-sportへのスポンサーシップ</li><li>各種アワードの開催</li><li>ワークショップの開催</li></ul>
事業拡大支援	事業としての成長支援	<ul style="list-style-type: none"><li>スタートアップ支援</li><li>SaaS連携による業務効率化支援</li><li>ライティング・編集代行</li><li>minneLAB の運営</li><li>確定申告セミナーの開催</li></ul>
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"><li>DAIMYOエンジニアカレッジの運営</li><li>教育機関へのサービス無償提供</li><li>作家・ショップオーナー向けセミナーの開催</li></ul>
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"><li>フリーランス向け金融・保険の支援</li></ul>
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"><li>セキュリティキャンプへのスポンサーシップ</li><li>情報セキュリティ関連事業会社の運営</li></ul>

(百万円)		2019年予想	2019年3Q	進捗率
全社	売上高	9,200	6,690	72.7%
	営業利益	950	692	72.9%
	経常利益	962	716	74.5%
	当期純利益	684	541	79.2%
ホスティング	売上高	4,596	3,403	74.0%
	営業利益	1,300	1,049	80.7%
EC支援	売上高	2,426	1,858	76.6%
	営業利益	948	671	70.8%
ハンドメイド	売上高	1,770	1,201	67.9%
	営業利益	77	78	101.7%

# ● 損益計算書

(百万円)	2018年3Q	2019年3Q	前年同期比
<b>売上高</b>	6,089	6,690	109.9%
売上原価	2,436	2,748	112.8%
<b>売上総利益</b>	3,653	3,942	107.9%
販売費及び一般管理費	3,254	3,249	99.8%
うち、プロモーションコスト	1,030	535	52.0%
<b>営業利益</b>	398	692	173.9%
(営業利益率)	(6.5%)	(10.4%)	(+ 3.8pt)
<b>経常利益</b>	457	716	156.7%
<b>税前利益</b>	447	726	162.6%
法人税等	45	245	538.7%
<b>四半期純利益</b>	401	541	135.0%

※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3Q	増減額
<b>流動資産</b>	<b>4,853</b>	<b>4,575</b>	<b>△ 277</b>
うち現預金等 ※	2,702	2,362	△ 339
うち売掛金	1,886	1,876	△ 9
<b>固定資産</b>	<b>1,224</b>	<b>1,458</b>	<b>233</b>
<b>資産合計</b>	<b>6,077</b>	<b>6,033</b>	<b>△ 43</b>
<b>流動負債</b>	<b>4,294</b>	<b>4,256</b>	<b>△ 37</b>
うち未払金	1,568	1,388	△ 180
うち前受金	1,729	1,753	24
<b>固定負債</b>	<b>76</b>	<b>43</b>	<b>△ 33</b>
<b>純資産</b>	<b>1,706</b>	<b>1,734</b>	<b>27</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>6,077</b>	<b>6,033</b>	<b>△ 43</b>

※関係会社預け金が含まれています

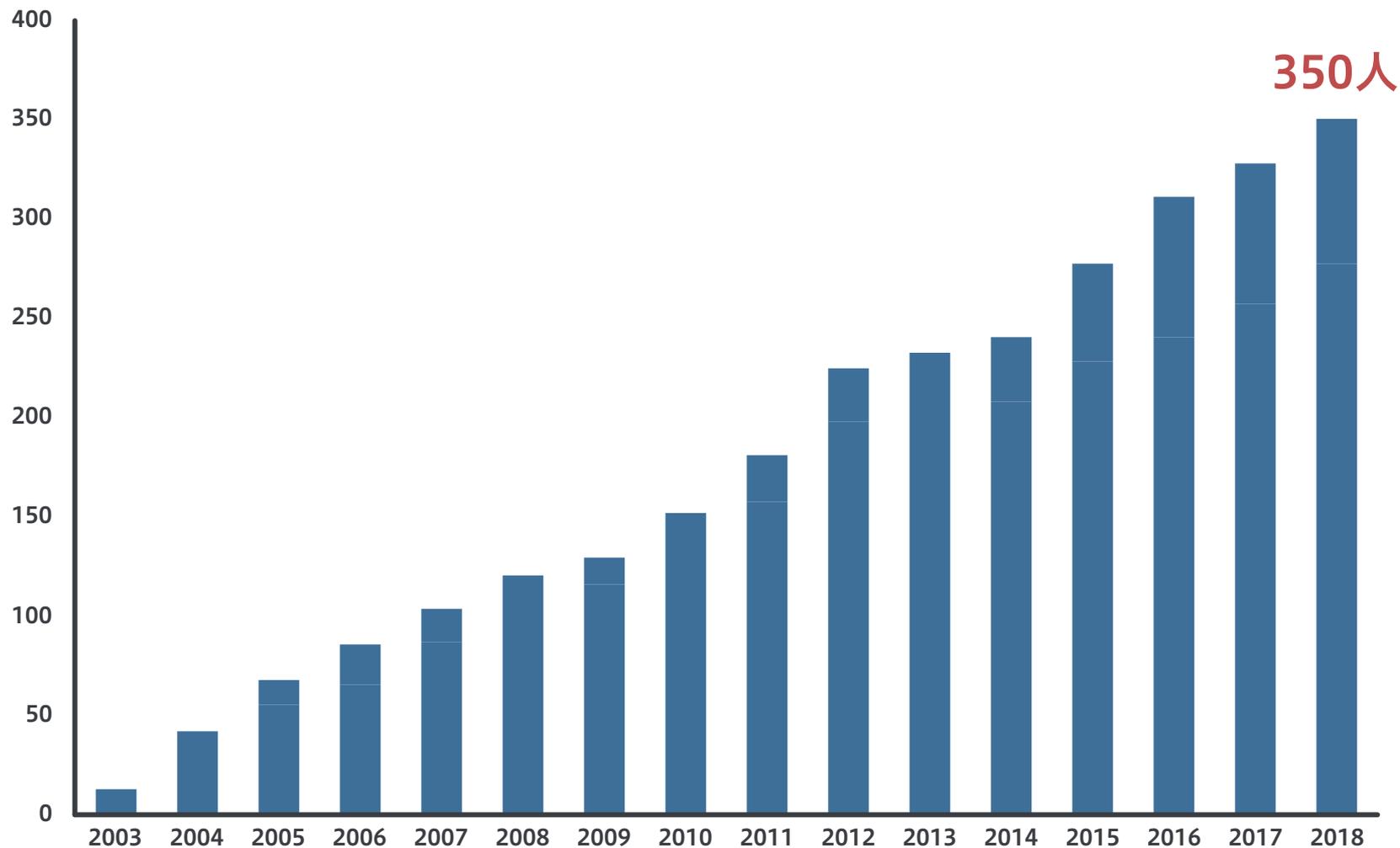
## ● 利益還元

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