



GMOペパボ

2019年12月期

決算説明会

GMOペパボ株式会社（証券コード：3633）

会社概要	2 ページ
2019年12月期 決算概況	11 ページ
2020年12月期 業績予想	20 ページ
注力サービス（FREENANCE）	23 ページ
成長戦略としての基本方針	33 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。



会社概要

会社情報

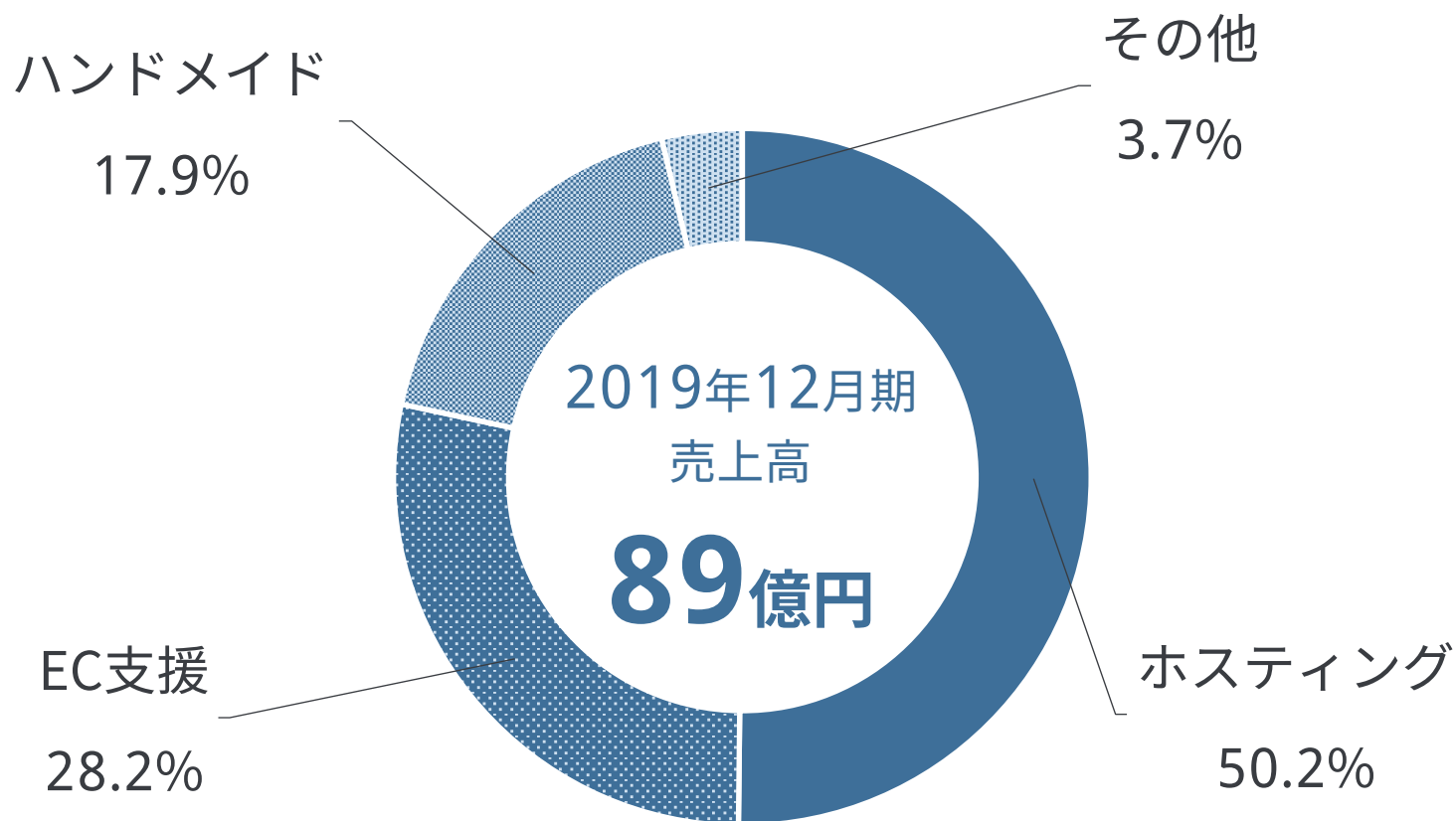
企業理念	もっとおもしろくできる
ミッション	インターネットで可能性をつなげる、ひろげる
設立	2003年1月10日
資本金	1億5,967万円
代表取締役社長	佐藤 健太郎
本社	東京都渋谷区桜丘町26-1 セルリアンタワー
支社	福岡県福岡市中央区天神2-7-21 天神プライム
事業所	鹿児島県鹿児島市上荒田町3-1 第二NTビル
子会社	GMOクリエイターズネットワーク株式会社 GMOペパボガーディアン株式会社
従業員数（連結）	402名（うち正社員327名、臨時従業員75名）

沿革

- 2001年 11月 ● 「ロリポップ！」提供開始
- 2003年 1月 ● 福岡で（有）paperboy&co. 設立
- 2004年 3月 ● GMOインターネット（株）の連結子会社に
- 5月 ● 本社を東京に移転
- 2005年 2月 ● ネットショップ開業・作成サービス「カラーミーショップ」提供開始
- 2008年 12月 ● JASDAQに上場（証券コード：3633）
- 2012年 1月 ● ハンドメイドマーケット「minne」提供開始
- 2014年 4月 ● GMOペパボ（株）に社名変更
- 2019年 2月 ● GMOクリエイターズネットワーク（株）を連結子会社化**
- 12月 ● 東京証券取引所第二部へ市場変更**

● セグメント別 売上高構成比率

ストックビジネスで構成されたホスティングが5割を占める
フロービジネスの拡大に伴い、EC支援及びハンドメイドが成長



📍 ホスティング事業における主力サービス

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～

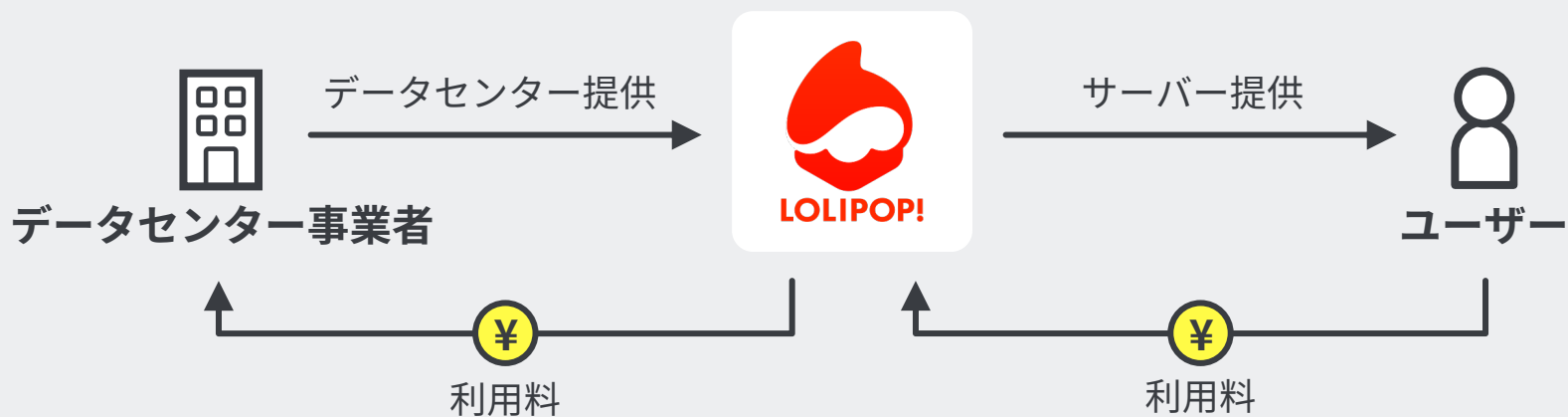
契約件数 : 40万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2019年12月末時点



ビジネスモデル



EC支援事業における主力サービス

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～

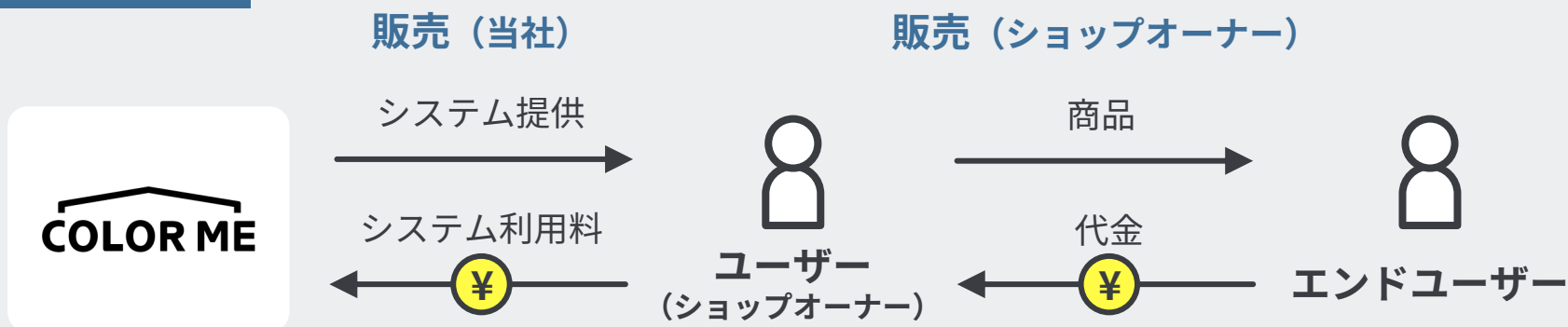
契約件数 : 4.1万件

主なユーザー : 個人商店や中小店舗

※2019年12月末時点



ビジネスモデル



ハンドメイド事業における主力サービス

minne

国内最大の
ハンドメイドマーケットサービス

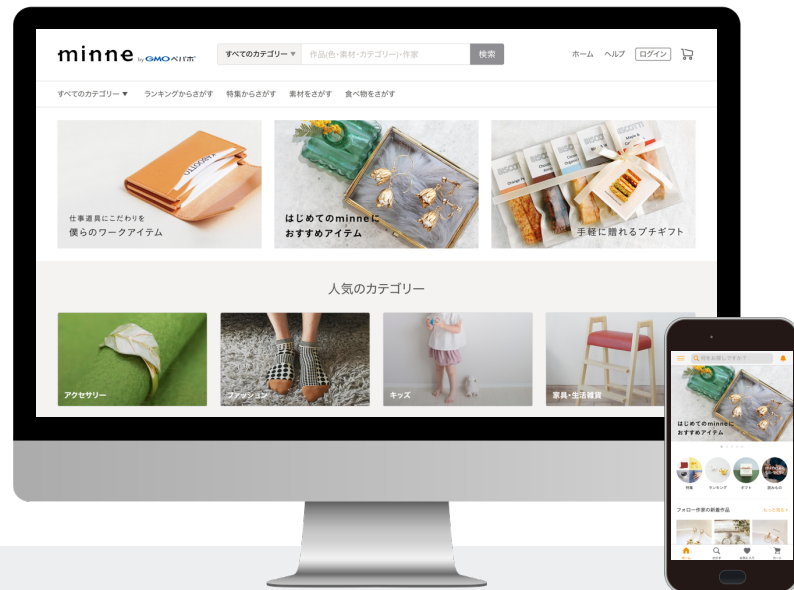
年間流通額 : 119.8億円

作家数 : 60万人

作品数 : 1,077万点

アプリDL数 : 1,121万DL

※2019年12月末時点

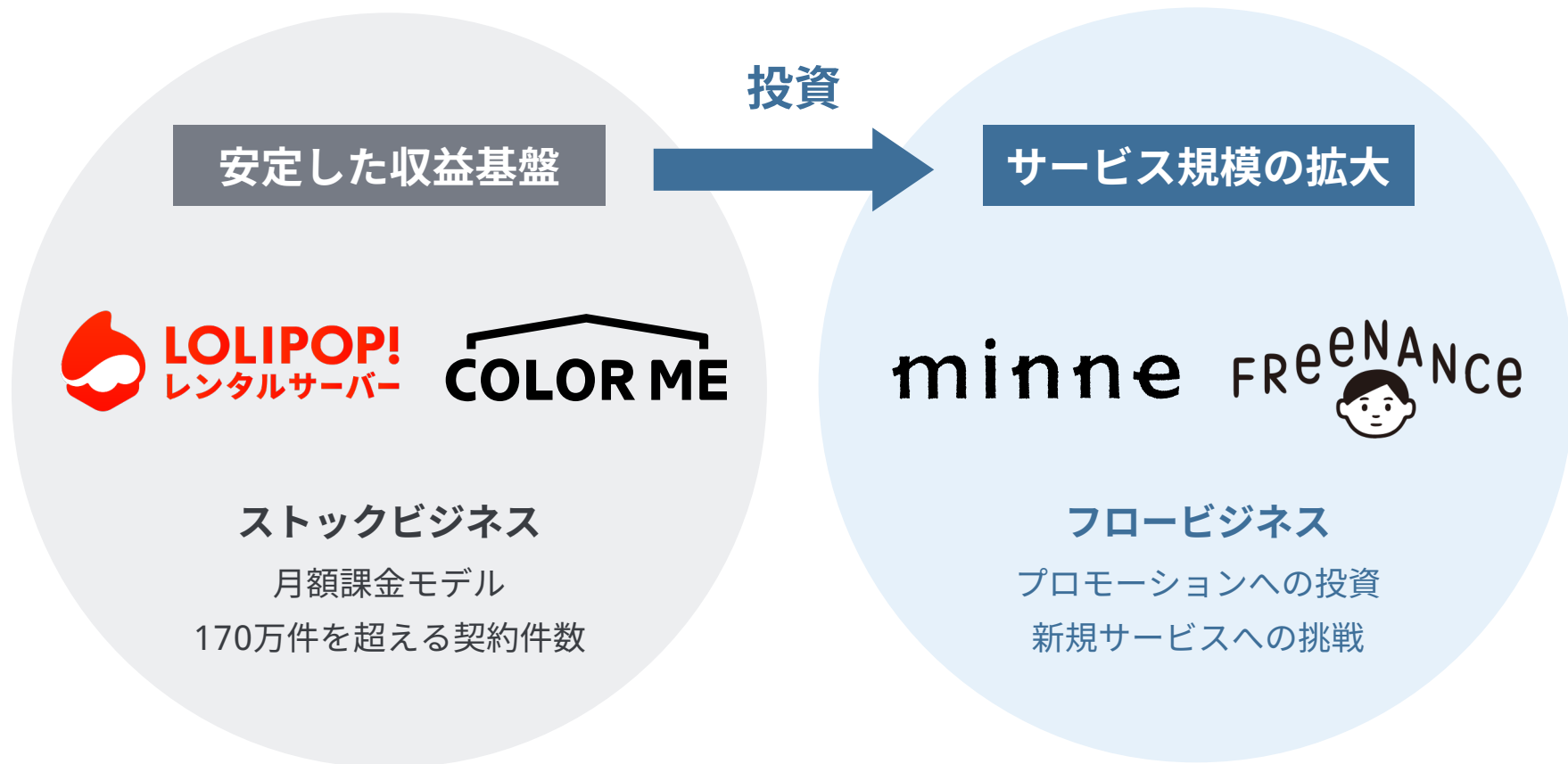


ビジネスモデル



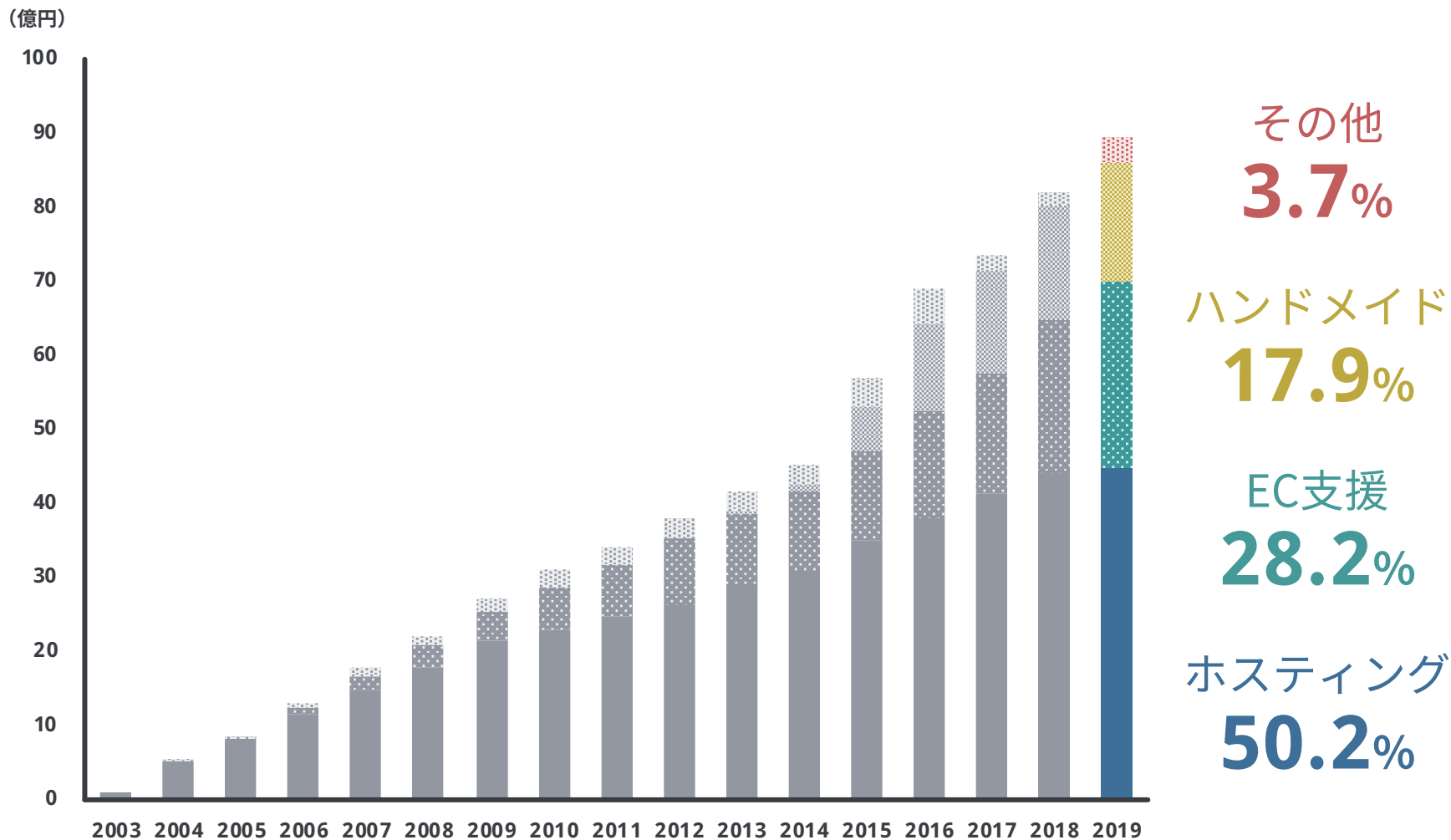
● 事業展開

ストックビジネスによる安定的かつ継続的な収益を基盤とし、
成長期待の高いサービスへの戦略的投資によりサービス規模を拡大



● 特長（ポートフォリオ経営）

ホスティングに加えて、新たな主力事業としてEC支援や
ハンドメイドの事業成長を実現し、ポートフォリオ経営を確立





2019年12月期 決算概況

● 通期業績

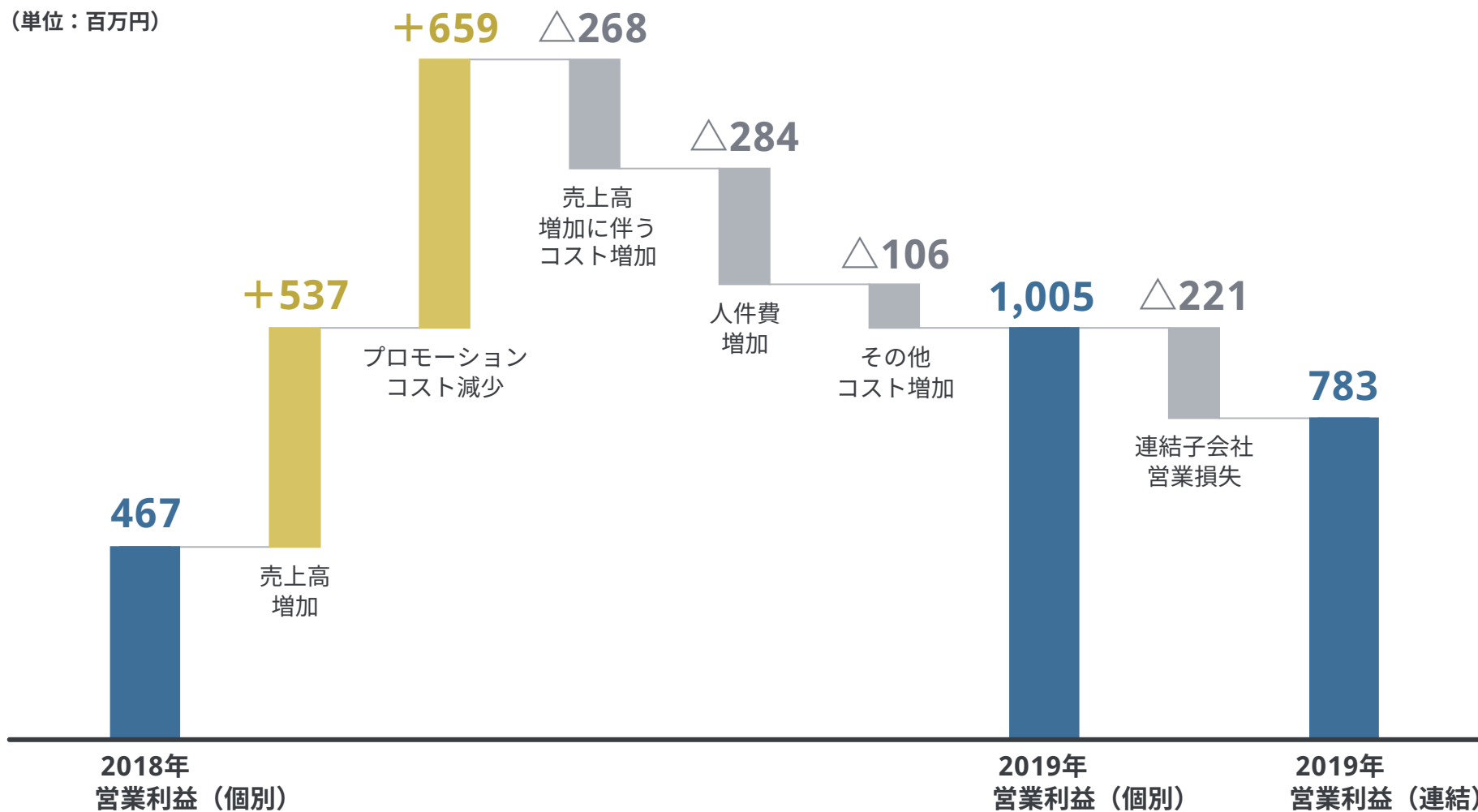
2003年の創業以来、16年連続増収
営業利益、経常利益、当期純利益いずれも過去最高

(百万円)	2018年通期	2019年通期	増減額	前期比(%)
売上高	8,200	8,943	+ 742	109.0
営業利益	467	783	+ 316	167.6
営業利益率 (%)	5.7	8.8	+ 3.0pt	—
経常利益	524	835	+ 311	159.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	467	542	+ 75	116.2
EPS (円)	88.65	104.11	+ 15.46	117.4
一株当たり配当額(円)	52.50	65.00	+ 12.50	123.8

● 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10億円。連結業績は、子会社の損失を取り込み営業利益7.8億円

(単位：百万円)



セグメント別業績

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： **4,487**百万円 (**101.6%**)
営業利益： **1,366**百万円 (**96.5%**)

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： **2,520**百万円 (**121.8%**)
営業利益： **876**百万円 (**105.4%**)

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： **1,602**百万円 (**103.7%**)
営業利益： **94**百万円 (**777**百万円増)

フリーランス向けファクタリングサービス「FREENANCE」に投資

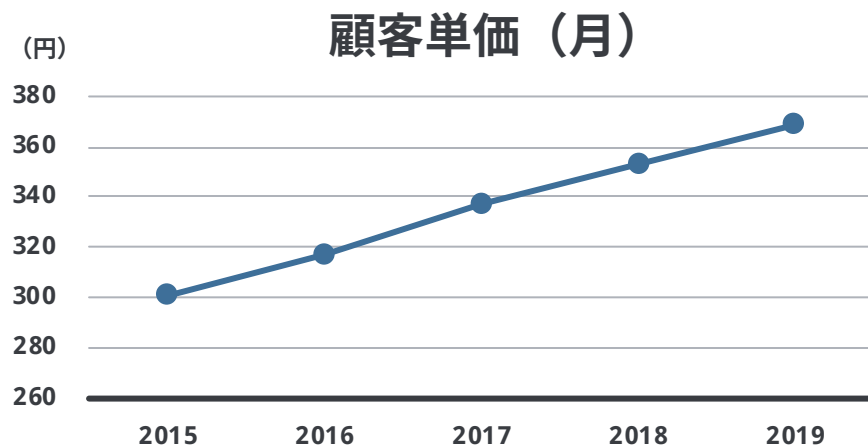
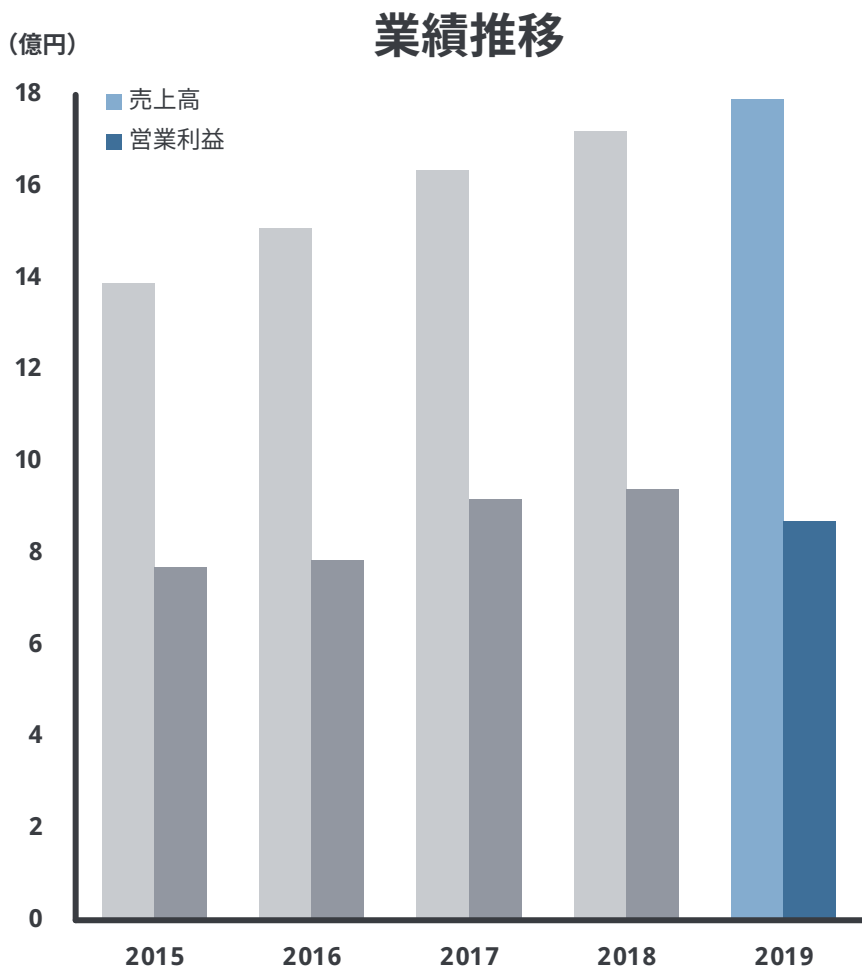
その他

売上高： **333**百万円 (**197.7%**)
営業利益： \triangle **135**百万円 (**166**百万円減)

※()内は前期比

●ホスティング事業（ロリポップ！）

売上高： **1,791**百万円 （前期比 **104.1%**）
営業利益： **870**百万円 （前期比 **92.5%**）

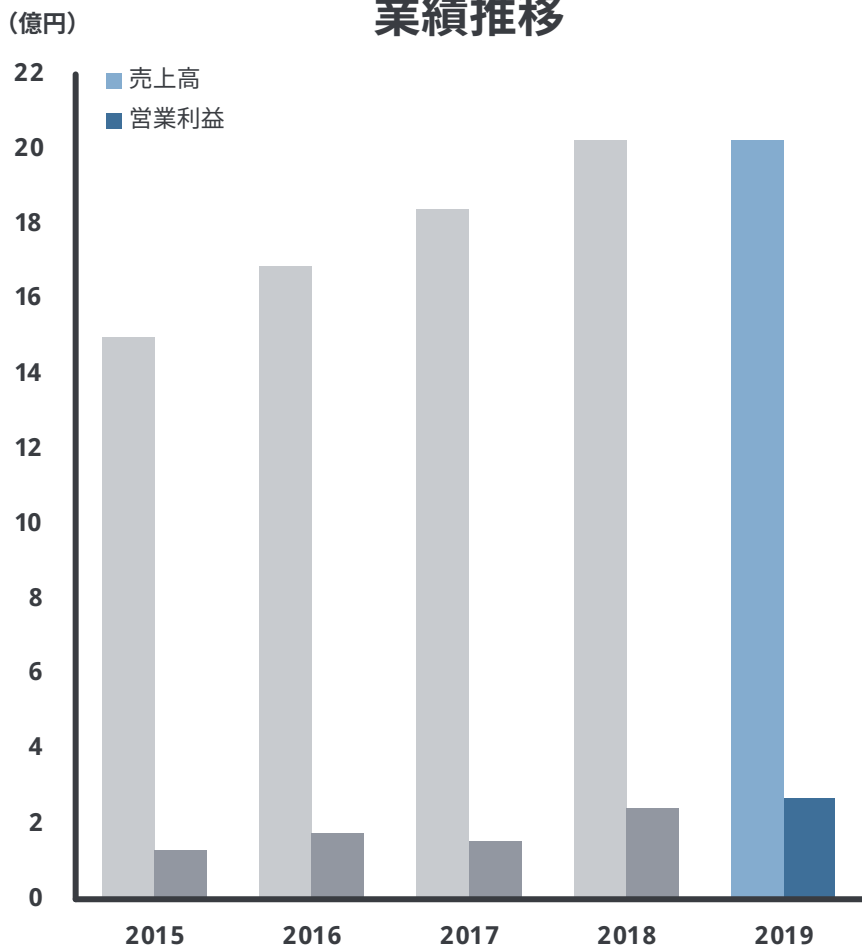


●ホスティング事業（ムームードメイン）

売上高： **2,024**百万円 （前期比 **100.0%**）

営業利益： **271**百万円 （前期比 **111.9%**）

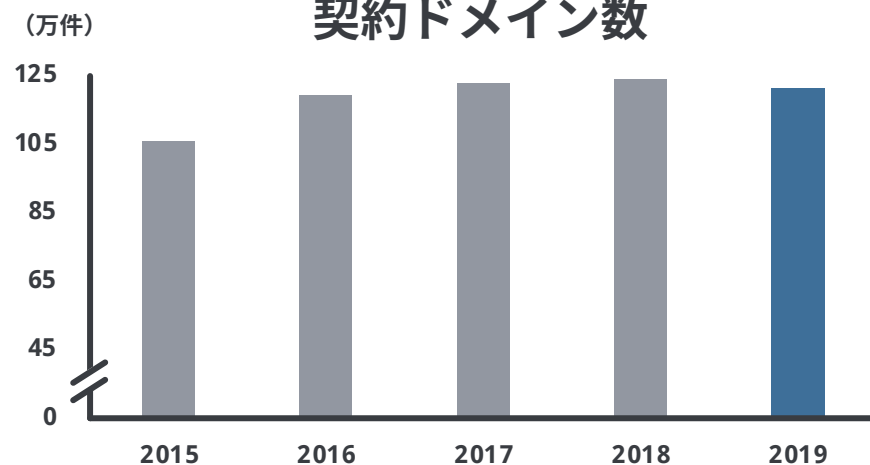
業績推移



顧客単価（月）



契約ドメイン数

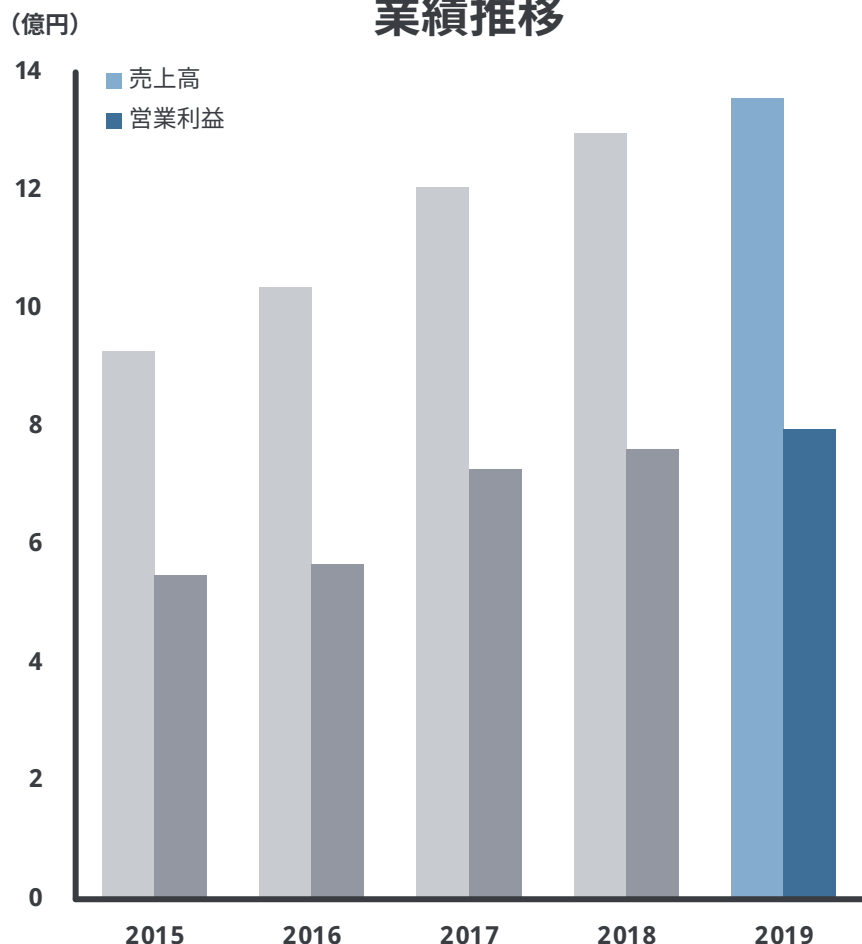


● EC支援事業（カラーミーショップ）

売上高： **1,357**百万円 (前期比 **104.7%**)

営業利益： **796**百万円 (前期比 **104.4%**)

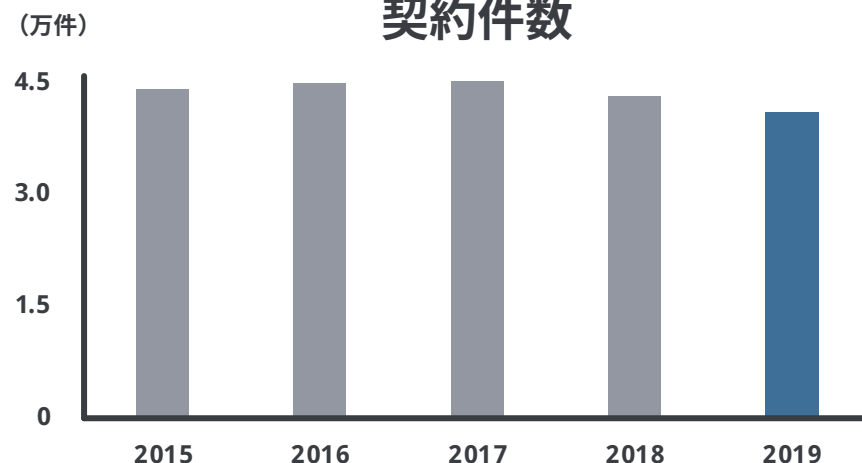
業績推移



顧客単価（月）

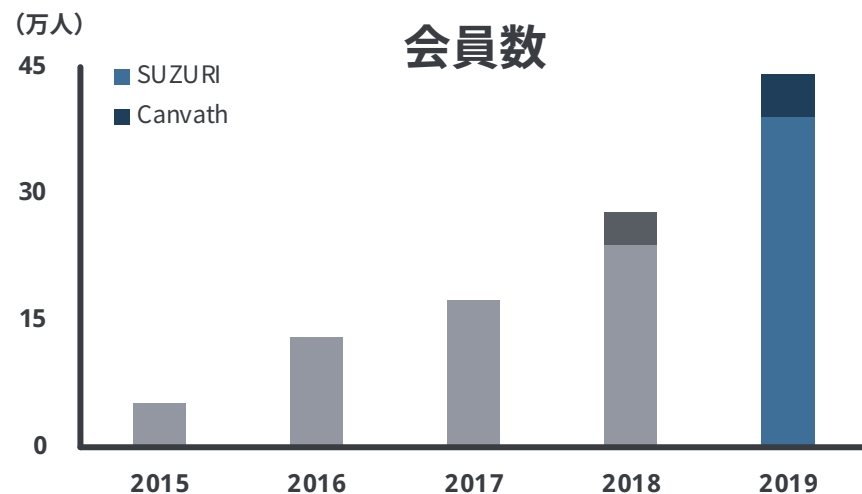
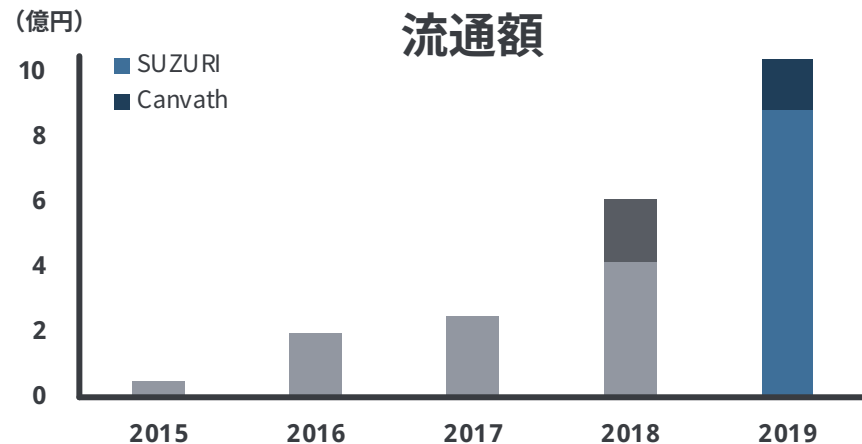
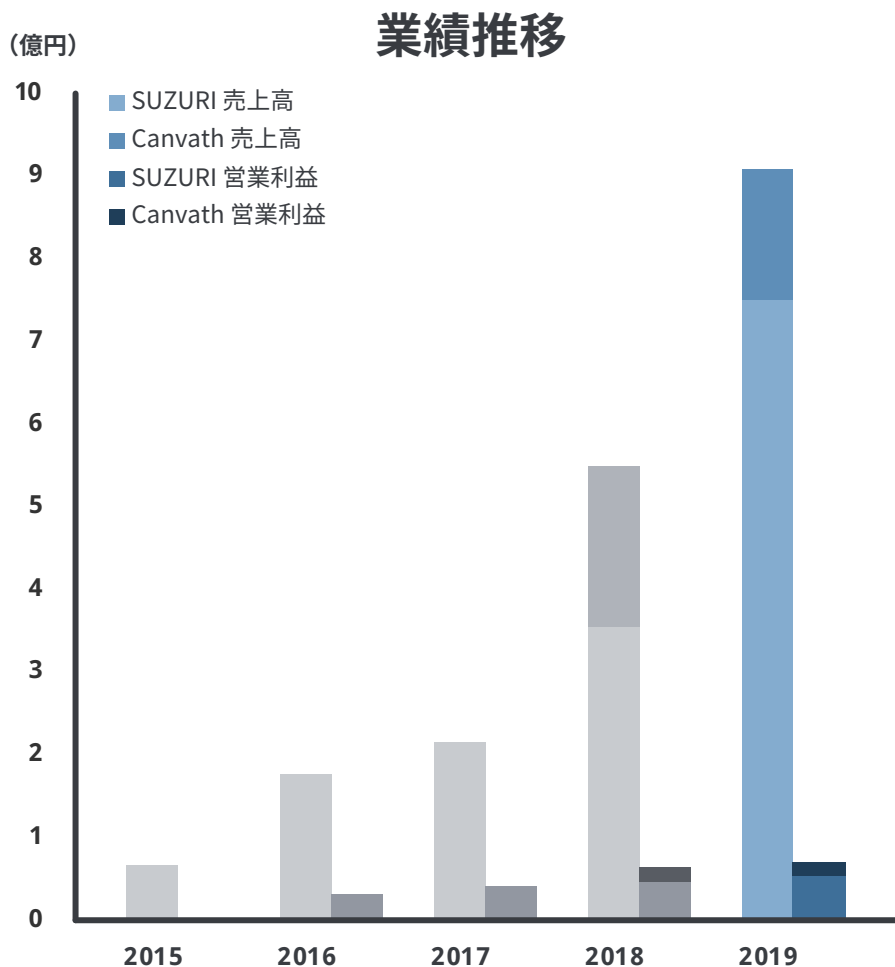


契約件数



● EC支援事業 (SUZURI・Canvath)

売上高： **908**百万円 (前期比 **165.5%**)
 営業利益： **70**百万円 (前期比 **109.6%**)



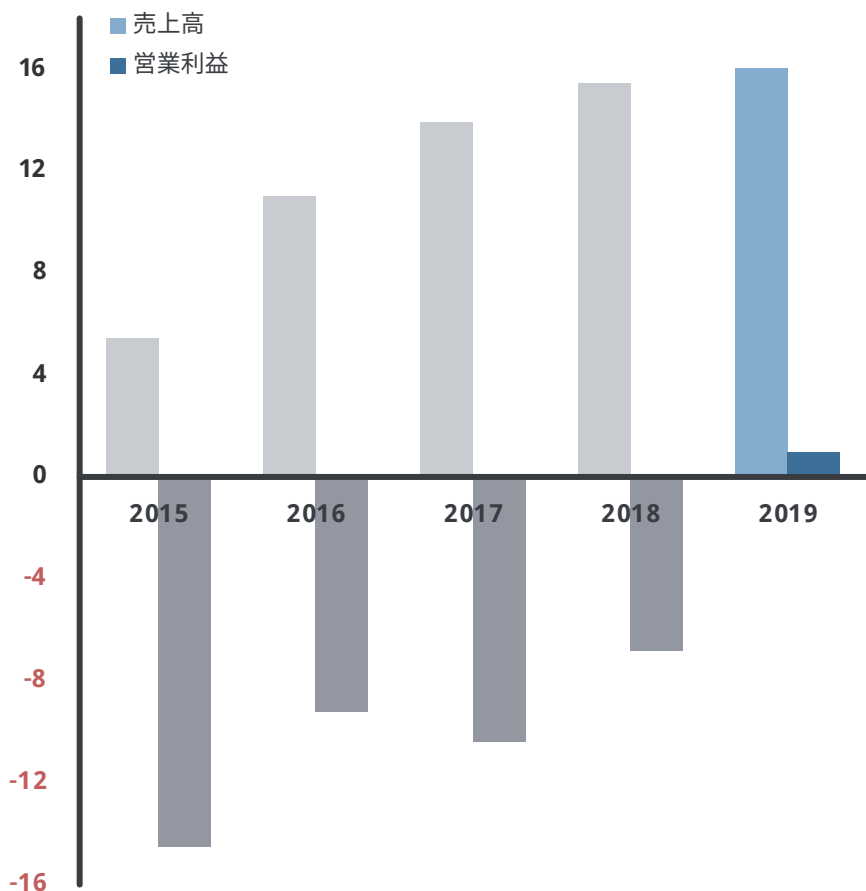
ハンドメイド事業 (minne)

売上高： **1,602**百万円 (前期比 **103.8%**)

営業利益： **94**百万円 (前期比 **764**百万円増)

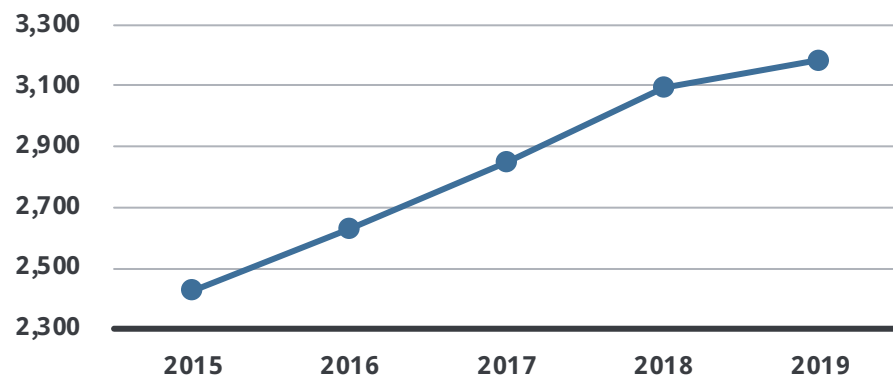
業績推移

(億円)



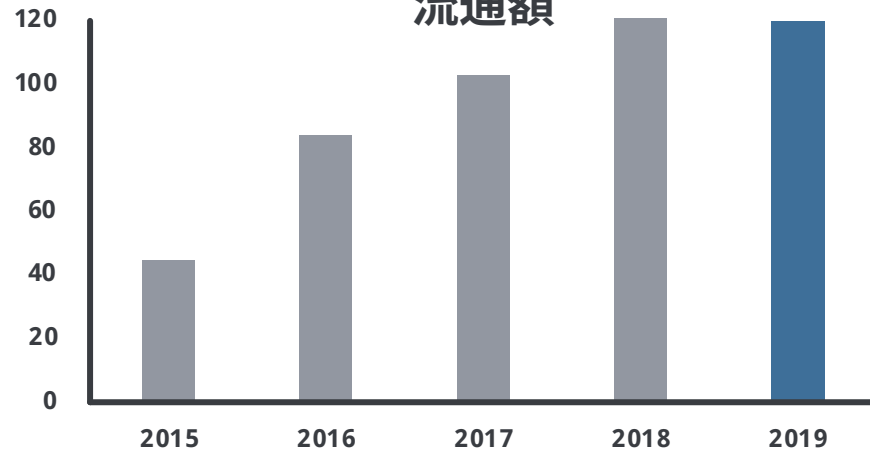
注文単価

(円)



流通額

(億円)





2020年12月期 業績予想

● 連結業績予想

売上高は前期比107.3%。優秀な人財が集まる環境を整備するため、給与水準の引き上げや福利厚生の充実を図るため、営業利益は前期比105.8%

(百万円)	2019年実績	2020年予想	増減額	前期比(%)
売上高	8,943	9,600	+ 656	107.3
営業利益	783	829	+ 45	105.8
経常利益	835	837	+ 1	100.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	542	542	+ 0	100.0
EPS (円)	104.11	104.13	+ 0.0	100.0
一株当たり配当額 (円)	65.00	52.50	△12.50	80.8
配当性向(%)	62.4	50.4	△12.0pt	—

セグメント別業績予想

契約件数の増加を図りつつ、アップセル・クロスセルにより微増

ホスティング

売上高： **4,539**百万円 (**101.2%**)

営業利益： **1,405**百万円 (**102.9%**)

新規アイテムの追加やクリエイター誘致により「SUZURI」が牽引

EC支援

売上高： **2,863**百万円 (**113.6%**)

営業利益： **1,088**百万円 (**124.1%**)

黒字維持。流通額の増加を図りつつ、収益の複層化を目指す

ハンドメイド

売上高： **1,660**百万円 (**103.6%**)

営業利益： **146**百万円 (**154.7%**)

成長期待の高い「FREENANCE」への投資を継続

その他

売上高： **536**百万円 (**161.2%**)

営業利益： \triangle **136**百万円 (**0**百万円減)

※()内は前期比



注力サービス (FREENANCE)

フリーランス向けファクタリングサービス

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：最大5,000万円までの
あんしん補償（無償）

※2019年12月末時点



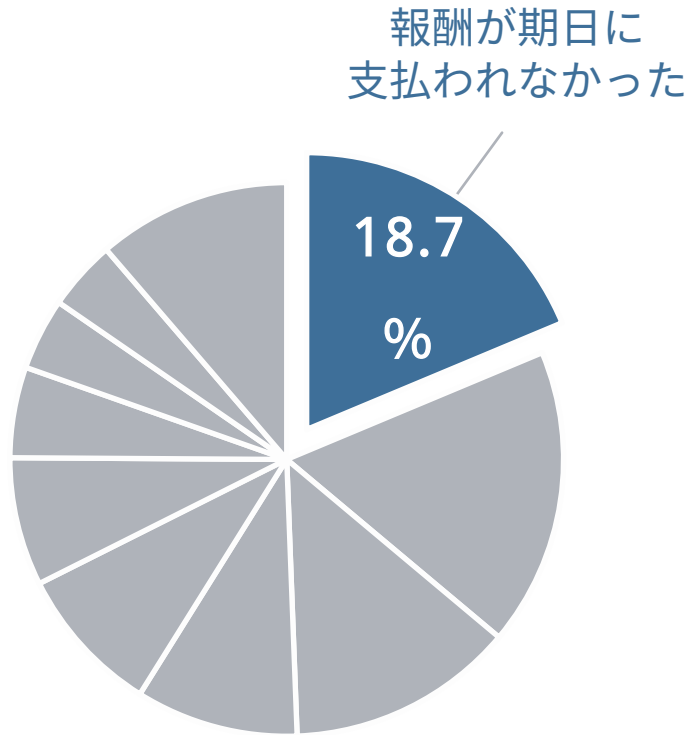
ビジネスモデル



フリーランスが抱える課題

独立行政法人によるアンケートの結果、最も多いトラブルは報酬の支払遅延。多くのフリーランスは資金繰りに課題を抱えている

業務上で経験したトラブル



労働政策研究・研修機構調べ

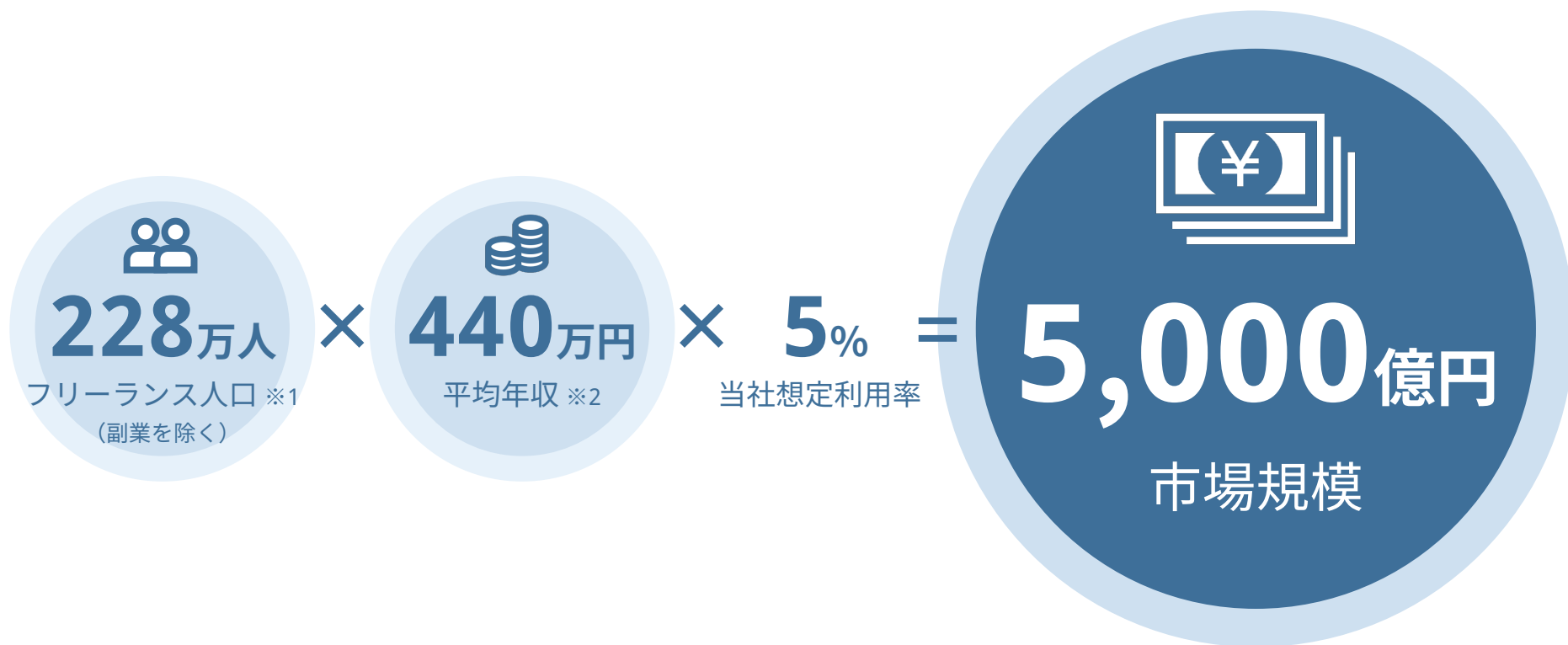
資金繰りが不安定

都度契約のため報酬の振込タイミングが異なる。仕事を多く抱えるフリーランスですら、月毎の収入は上下が激しい



市場規模

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

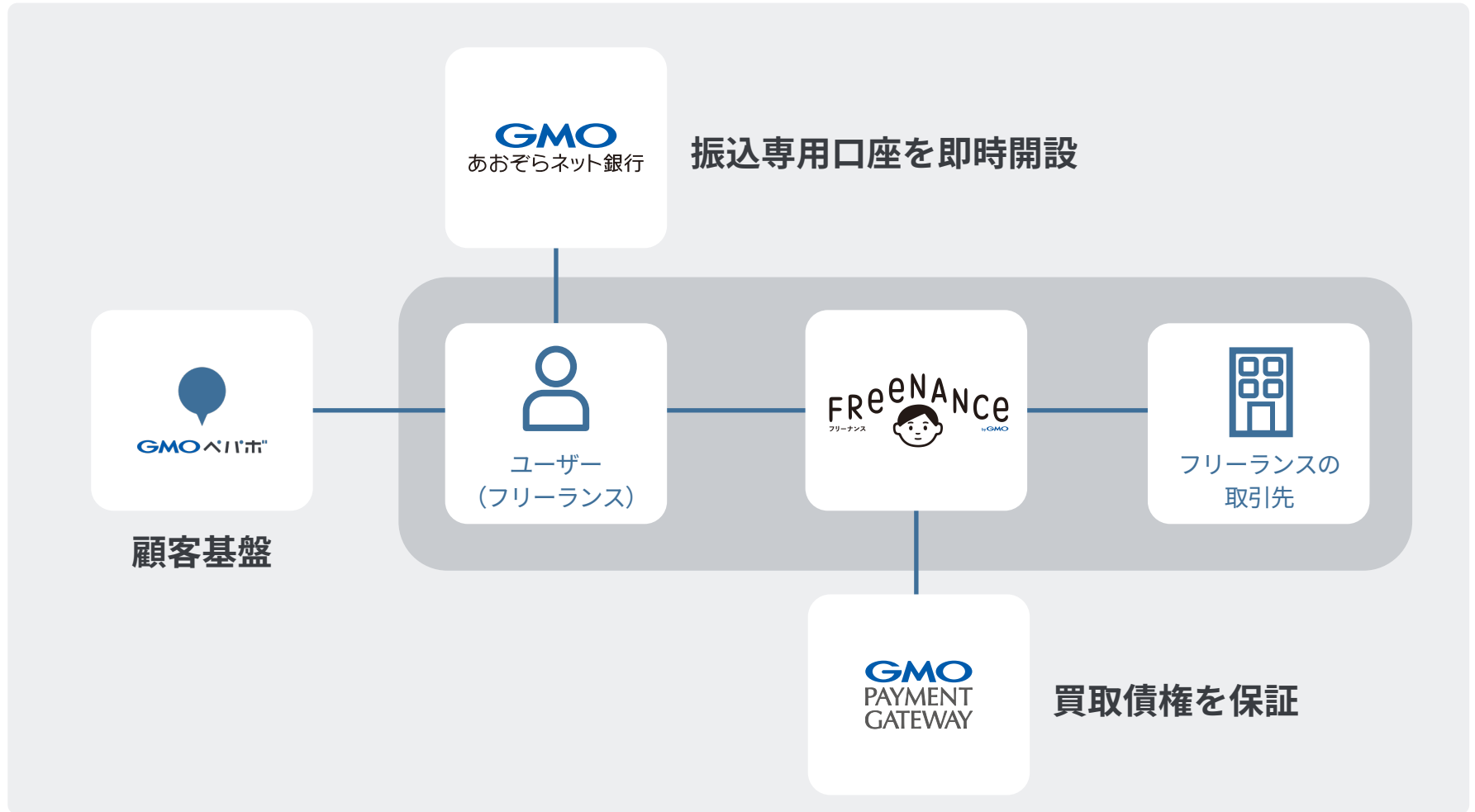


※1 日本経済新聞 2019年7月25日朝刊

※2 「平成30年分民間給与実態統計調査」国税庁

📍 GMOインターネットグループ各社とのシナジー

銀行や決済代行など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



2019年における主な施策

認知度拡大やユーザー獲得を目的とした広告投資に加えて、
他社サービスとの連携やユーザーの信用力強化を図る施策を実施

「free」とAPI連携



「会計 free」で作成した請求書を
自動連携し、わずか数クリックで
即日払いの申込が可能

「プロフィール機能」を無料提供



本人確認済み



反社チェック済み



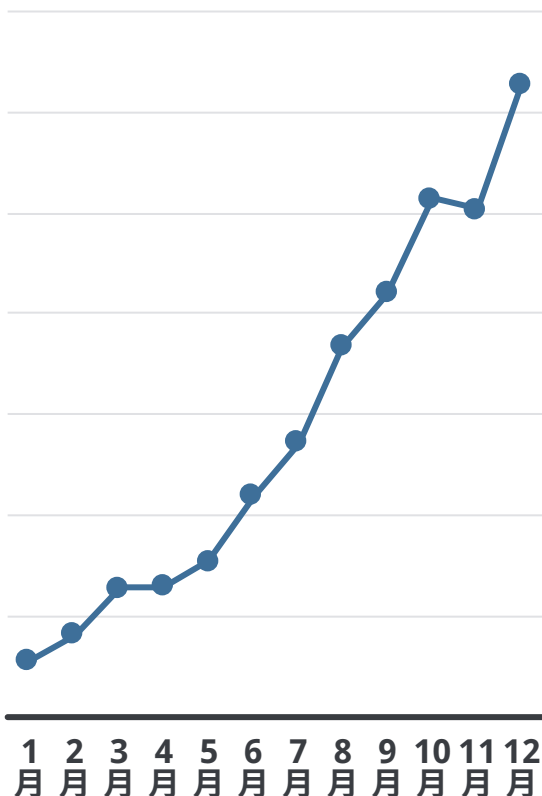
あんしん補償適用中

フリーランサーや個人事業主が
「反社チェック・本人確認済み」
であることを取引先に示すことが
できる

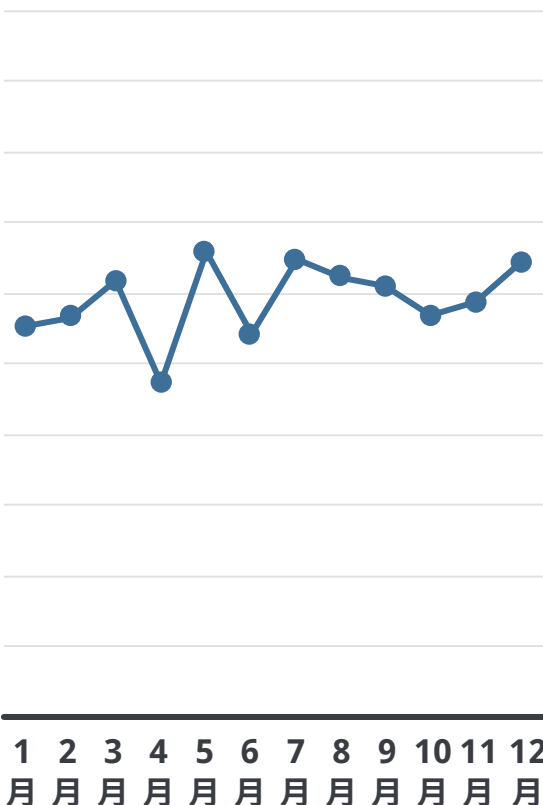
日本経済新聞：2019年12月6日掲載

$$\text{請求書買取総額} = \text{利用者数} \times \text{一人あたり利用件数} \times \text{平均請求書買取額}$$

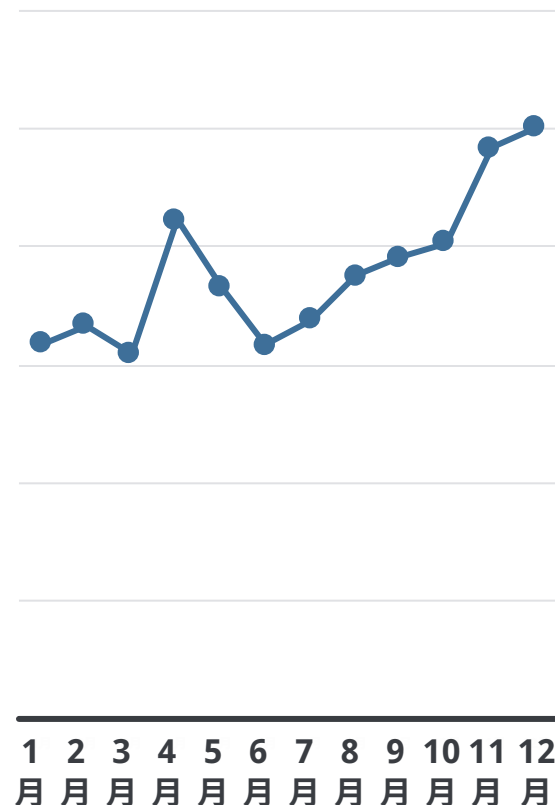
利用者数



一人あたり利用件数

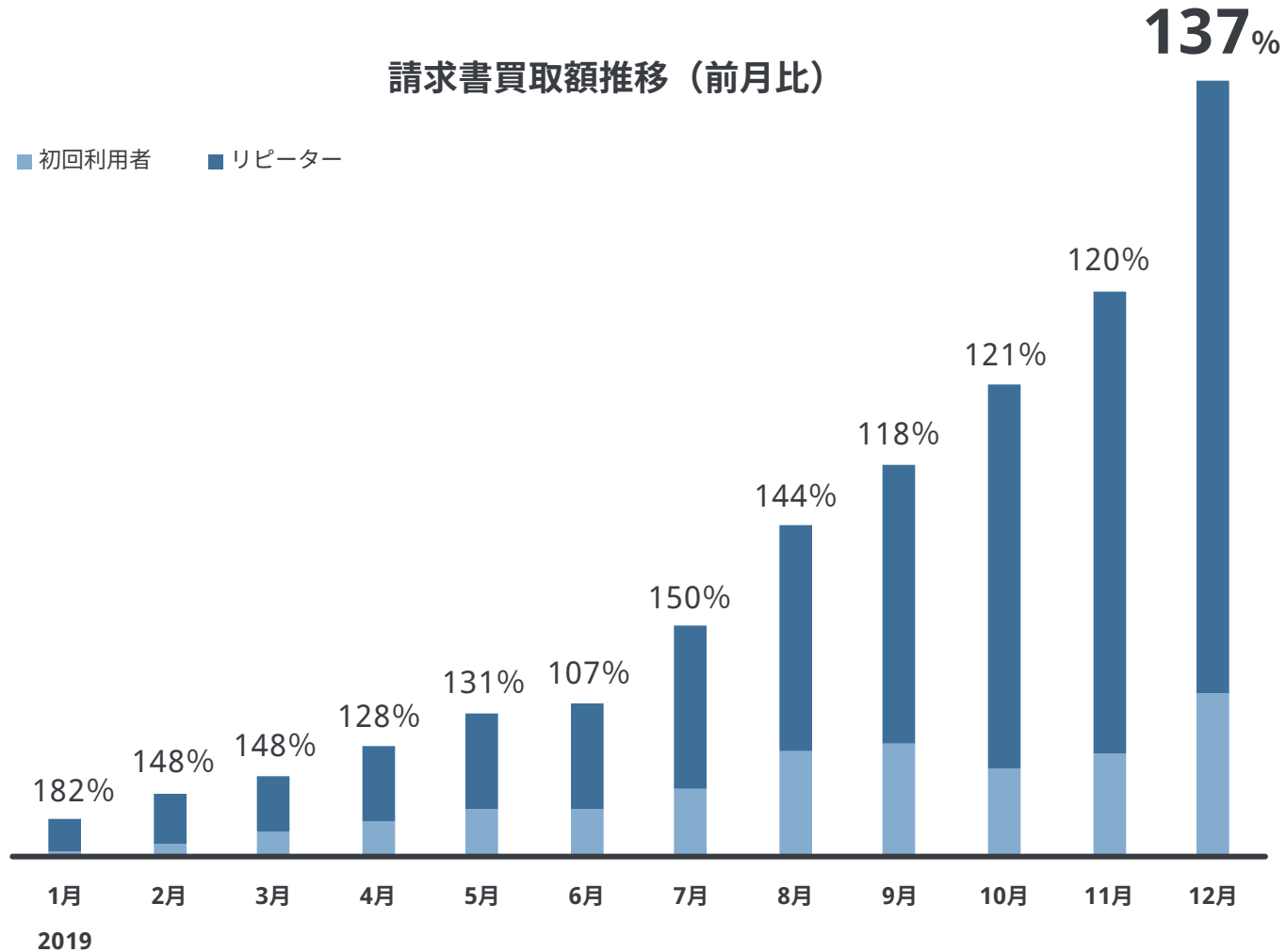


平均請求買取額



請求書買取額推移

リピーターからの請求書買取額が全体の80%
ストック型ビジネスモデルを実現し、順調に拡大



2020年における施策

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

利用者の増加

他社サービスとの連携

freee 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

利便性向上による
利用件数の増加

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

フリーランスを、 もっと自由に。

即日払い

請求書を買取って、その代金を最短即日、フリーランスの銀行口座に振り込むことにより資金繰りの改善を図る



あんしん補償

業務上の事故や納品物の欠陥を原因とする事故の補償だけでなく、情報漏えいや著作権侵害などを原因とする事故を補償



FREENANCEを通じて、業務上のトラブルを無償で補償することや資金繰りの改善を図っており、今後も新たな支援の展開を目指す



成長戦略としての基本方針

インターネットで 可能性をつなげる、ひろげる

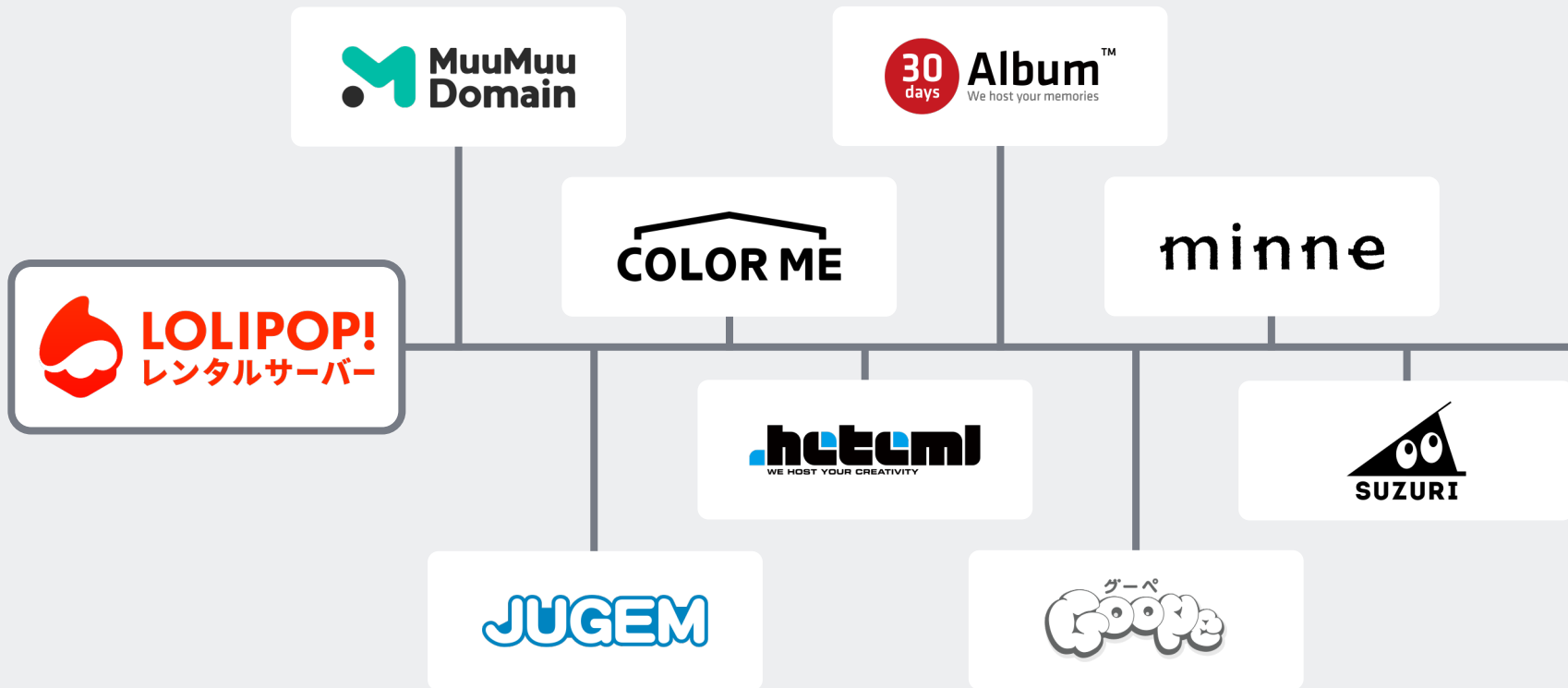
2003年の創業から現在まで、ほんの十数年でインターネットは革新的な進歩を遂げました。技術だけでなく表現方法も変化し、ニーズも広がりました。

私たち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ることをミッションとしています。

そして人や企業、あらゆるものの可能性を開花させ、だれもが広く活躍できる環境を創造していくこともまた、大切なミッションであると考えています。

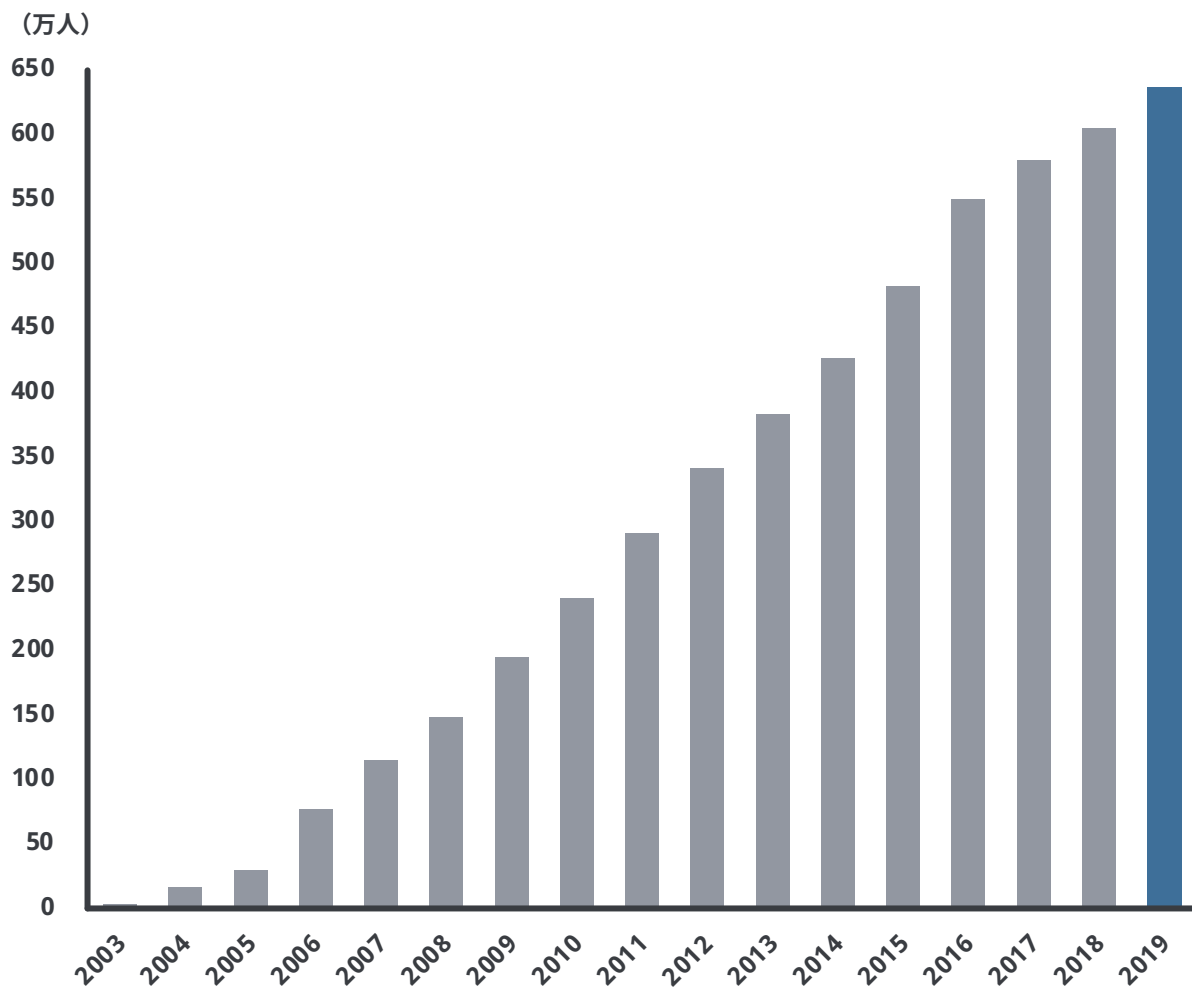
🗨️ ミッションに基づくサービス展開

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



● 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ている表現者の数が拡大



2019年末時点で

637万人の

表現者を支援

● 個人の表現活動による新たな経済圏の形成

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圏を形成

過去

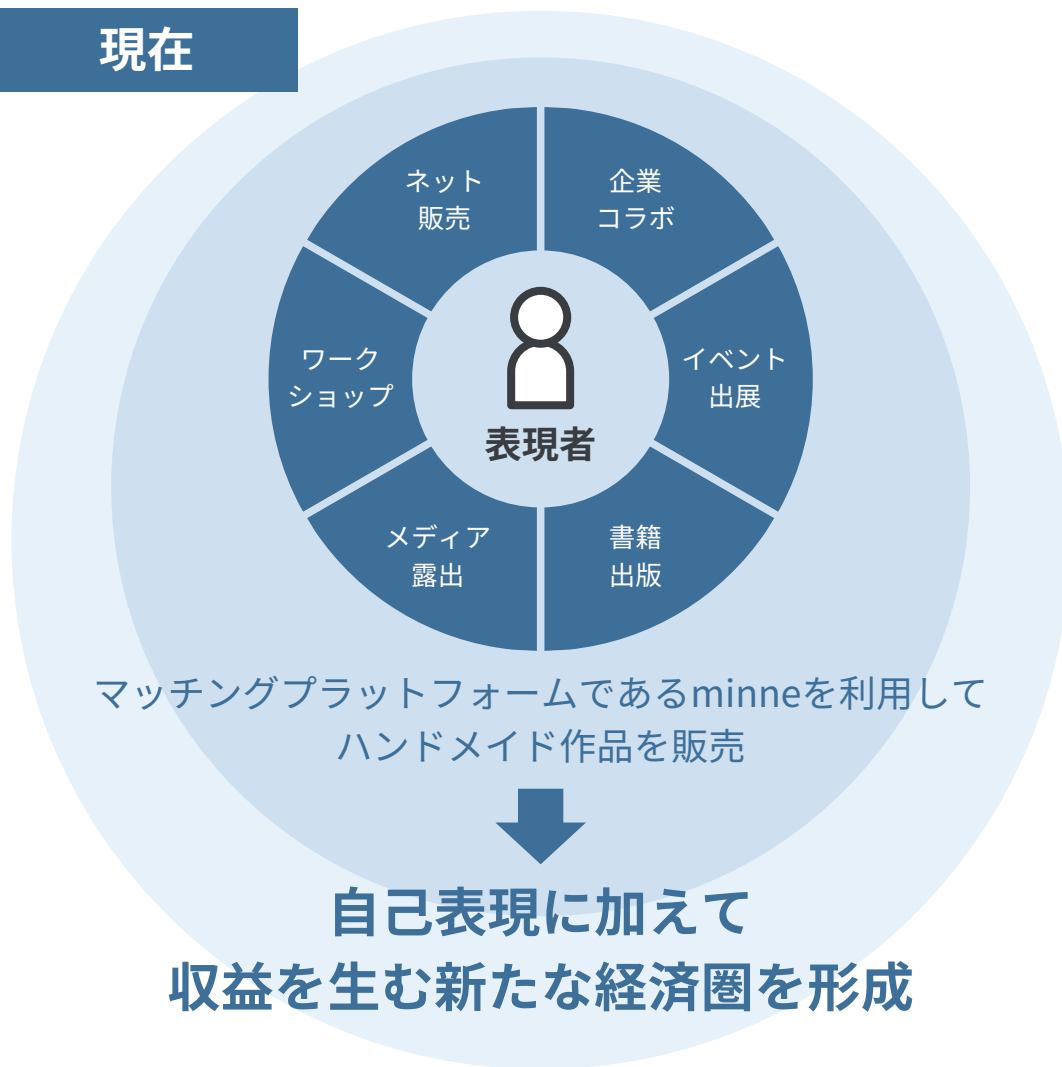


ハンドメイド作品を
趣味で制作



自己表現

現在



マッチングプラットフォームであるminneを利用して
ハンドメイド作品を販売

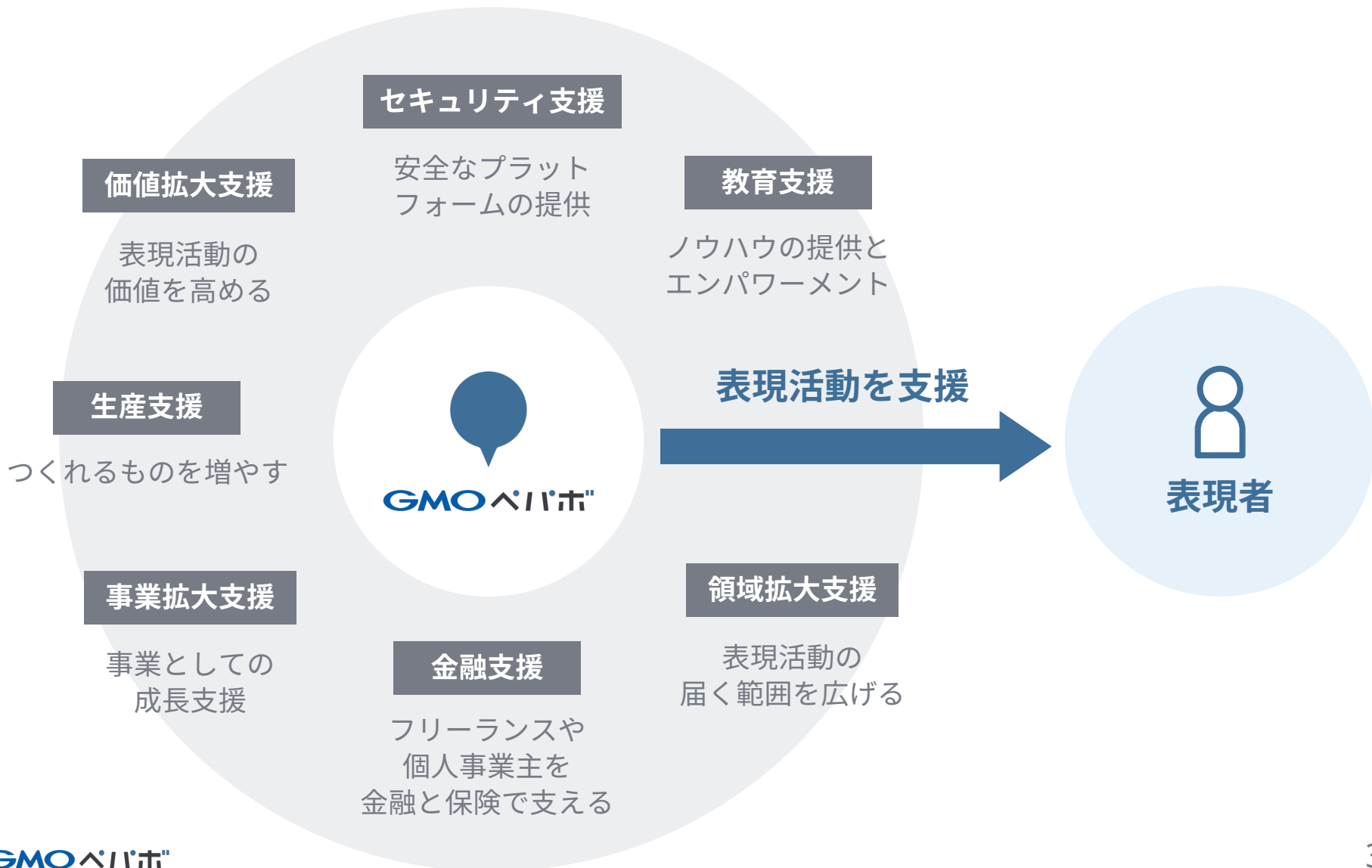


自己表現に加えて

収益を生む新たな経済圏を形成

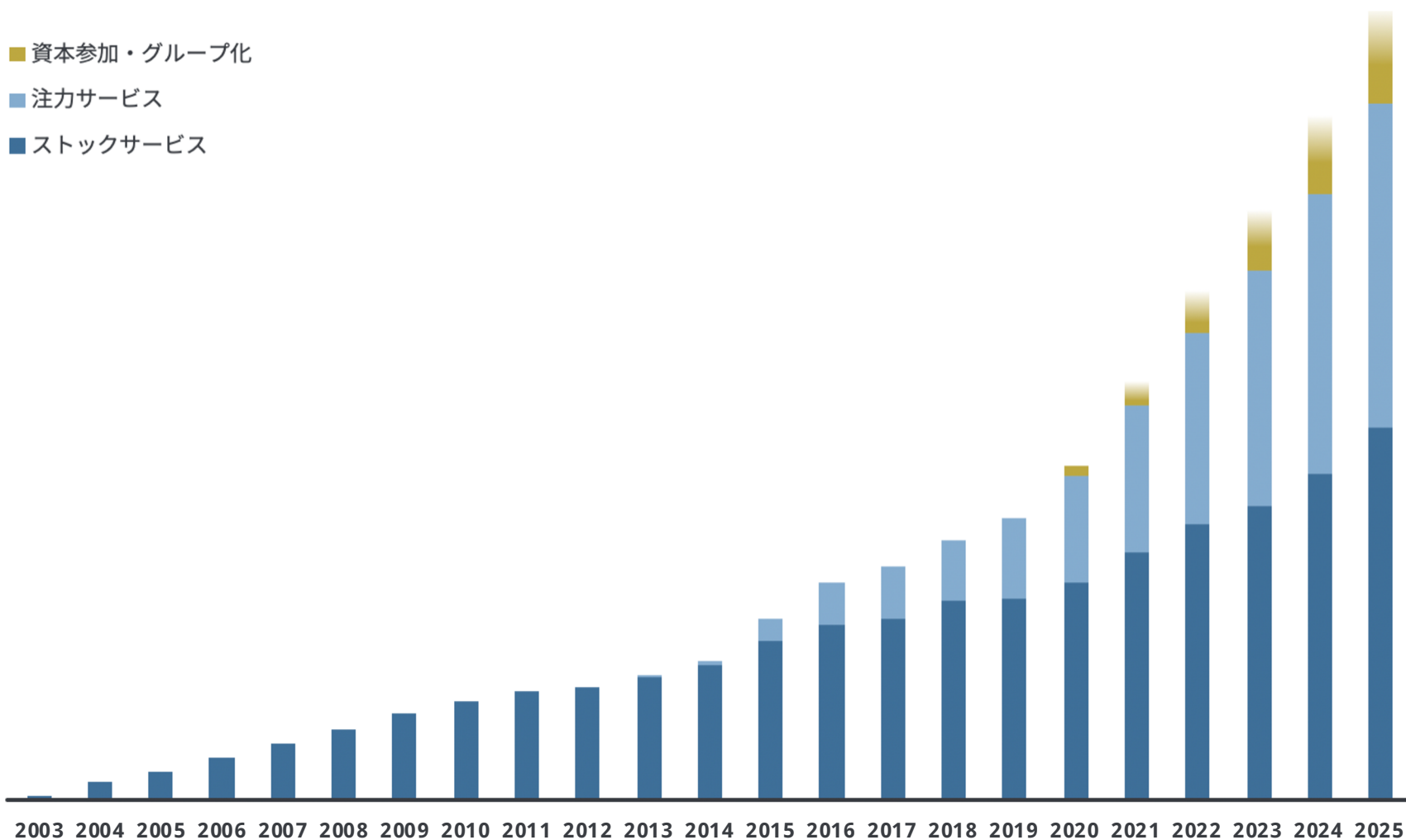
成長戦略としての基本方針

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



売上推移

ストックサービスによる安定的かつ継続的な収益を基盤とし、
成長期待の高いサービスへの戦略的投資によりサービス規模を拡大



参考資料

もっと おもしろくできる

インターネットを使って表現活動の幅がどんどん変化し、広がっていく今の世の中だからこそ、もっとおもしろいことにチャレンジし続けよう。そんな情熱を込めた企業理念です。

ひとくちに“おもしろく”と言っても、おもしろいサービスや企画をつくること、ユーザーにおもしろい体験をしてもらうこと、仕事を楽しめるよう工夫すること、「もっとおもしろくできる」ことは無限にあります。

生み出すものも自分の仕事も、もっとおもしろく。私たちは進化し続けます。

インターネットで 可能性をつなげる、ひろげる

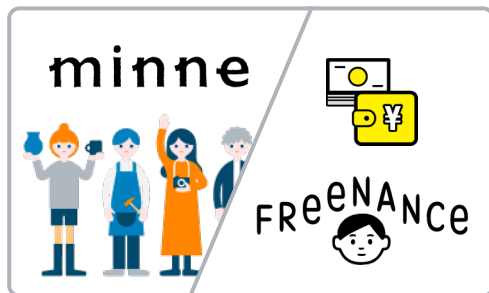
2003年の創業から現在まで、ほんの十数年でインターネットは革新的な進歩を遂げました。技術だけでなく表現方法も変化し、ニーズも広がりました。

私たち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ることをミッションとしています。

そして人や企業、あらゆるものの可能性を開花させ、だれもが広く活躍できる環境を創造していくこともまた、大切なミッションであると考えています。

🗨️ ペパボのESG

当社は「もっとおもしろくできる」という理念のもと、事業を展開してまいりました。企業文化や様々な事業を通じて、社会への貢献を目指しています



新しい働き方のサポート

インターネットを通じて、表現活動の幅を広げ、個人の経済活動を豊かに。また、フリーランスで働く人たちを補償や金融などの形でサポート



地方創生・活性化支援

鹿児島市、奄美市などと協定を結び、インターネットを活用した新たな働き方を提案し、その環境づくりや雇用促進、人材育成など地方創生や活性化を支援



コーポレート・ガバナンス

2020年1月、取締役会の機能の独立性・客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの更なる充実を図ることを目的とし指名・報酬委員会を設置

● 連結損益計算書

(百万円)	2018年12月期	2019年12月期	増減率
売上高	8,200	8,943	+ 9.0%
売上原価	3,292	3,691	+ 12.1%
売上総利益	4,908	5,251	+ 7.0%
販売費及び一般管理費	4,440	4,467	+ 0.6%
うち、プロモーションコスト	1,321	739	△ 44.0%
営業利益	467	783	+ 67.6%
(営業利益率)	5.7%	8.8%	—
経常利益	524	835	+ 59.5%
税前利益	454	720	+ 58.7%
法人税等	△ 12	238	—
当期純利益	467	542	+ 16.2%

※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

● 連結貸借対照表

(百万円)	2018年12月期	2019年12月期	増減額
流動資産	4,853	4,916	+ 63
うち現預金等 ※	2,702	2,453	△ 248
うち売掛金	1,886	2,043	+ 157
固定資産	1,224	1,455	+ 230
資産合計	6,077	6,371	+ 294
流動負債	4,294	4,574	+ 280
うち未払金	1,568	1,620	+ 51
うち前受金	1,729	1,752	+ 23
固定負債	76	27	△ 49
純資産	1,706	1,769	+ 63
負債・純資産合計	6,077	6,371	+ 294

※関係会社預け金が含まれています

● 連結キャッシュフロー計算書

(百万円)	2018年12月期	2019年12月期
営業CF	674	698
投資CF	△ 311	△ 452
財務CF	△ 51	△ 494
現金等同等物の増減	311	△ 248
現金等同等物の残高	2,702	2,453

2019年12月期業績 セグメント内訳

(百万円)

		2018年実績	2019年実績	増減額	増減率
ホスティング	売上高	4,418	4,487	+ 68	+ 1.6%
	営業利益	1,415	1,366	△ 48	△ 3.5%
EC支援	売上高	2,069	2,520	+ 451	+ 21.8%
	営業利益	831	876	+ 45	+ 5.4%
ハンドメイド	売上高	1,544	1,602	+ 57	+ 3.7%
	営業利益	△ 682	94	+ 777	—
その他	売上高	168	333	+ 164	+ 97.7%
	営業利益	31	△ 135	△ 166	—

2020年12月期業績予想 セグメント内訳

(百万円)

		2019年実績	2020年予想	増減額	増減率
ホスティング	売上高	4,487	4,539	+ 52	+ 1.2%
	営業利益	1,366	1,405	+ 39	+ 2.9%
EC支援	売上高	2,520	2,863	+ 342	+ 13.6%
	営業利益	876	1,088	+211	+ 24.1%
ハンドメイド	売上高	1,602	1,660	+ 57	+ 3.6%
	営業利益	94	146	+ 51	+ 54.7%
その他	売上高	333	536	+ 203	+ 61.2%
	営業利益	△ 135	△ 136	△ 0	—

株主還元

配当

	2017	2018	2019	2020 (予想)
1株あたり 年間配当金 (円)	12.50	52.50	65.00	52.50
配当性向 (%)	55.0	59.2	62.4	50.4

※2019年4月1日効力発生分割考慮

株主優待

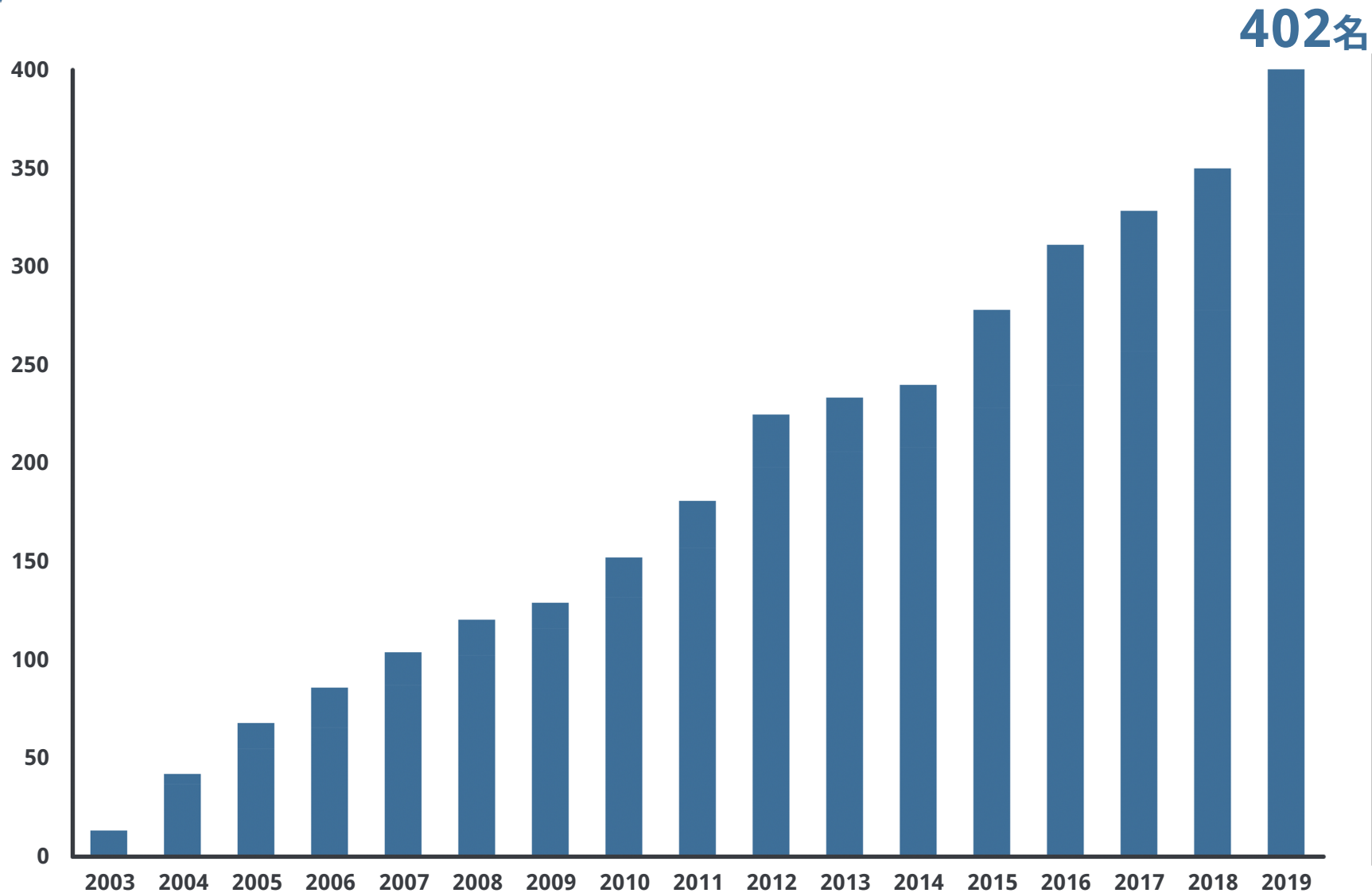
優待
1 当社提供サービスなどに使用できる
ポイント及びクーポンを配布

- 保有株式数 1 単元(100株) 1,500円分
- 保有株式数 2 単元(200株)以上 3,000円分

優待
2 GMOクリック証券で対象のお取引を行った
場合の手数料相当額を**キャッシュバック**

- 買付手数料キャッシュバック(当社株式に限り)
- 売買手数料キャッシュバック
 - 保有株式数 1 単元(100株) 上限 1,500円
 - 保有株式数 2 単元(200株)以上 上限 3,000円

パートナー（従業員）数推移



● 本資料のお取扱い上のご注意

- 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