



GMOペパボ

2020年12月期 第2四半期

# 決算説明会

GMOペパボ株式会社（証券コード：3633）

過去最高四半期業績達成

好調なEC関連サービスへの投資を  
3Q以降に計画

## 各事業におけるコロナの影響

セグメント	サービス		影響
ホスティング	ロリポップ!		在宅時間が増えたことなどにより契約件数は増加したが影響は軽微
	ムームードメイン		影響なし
EC支援	カラーミーショップ		ネットショップ開設の需要が高まり、新規契約数が増加。巣ごもり需要により流通額増加
	SUZURI		巣ごもり需要により、夏のセールが例年以上に好調。流通額が大幅増（前年同期比 280.9%）
ハンドメイド	minne		おうち時間が増えたことにより食品・家具などを中心に流通額増加（前年同期比 122.4%）
金融支援	FREENANCE		外部環境の悪化や、持続化給付金の影響により利用者大幅減少

## アジェンダ

**2020年12月期2Q 決算概況**

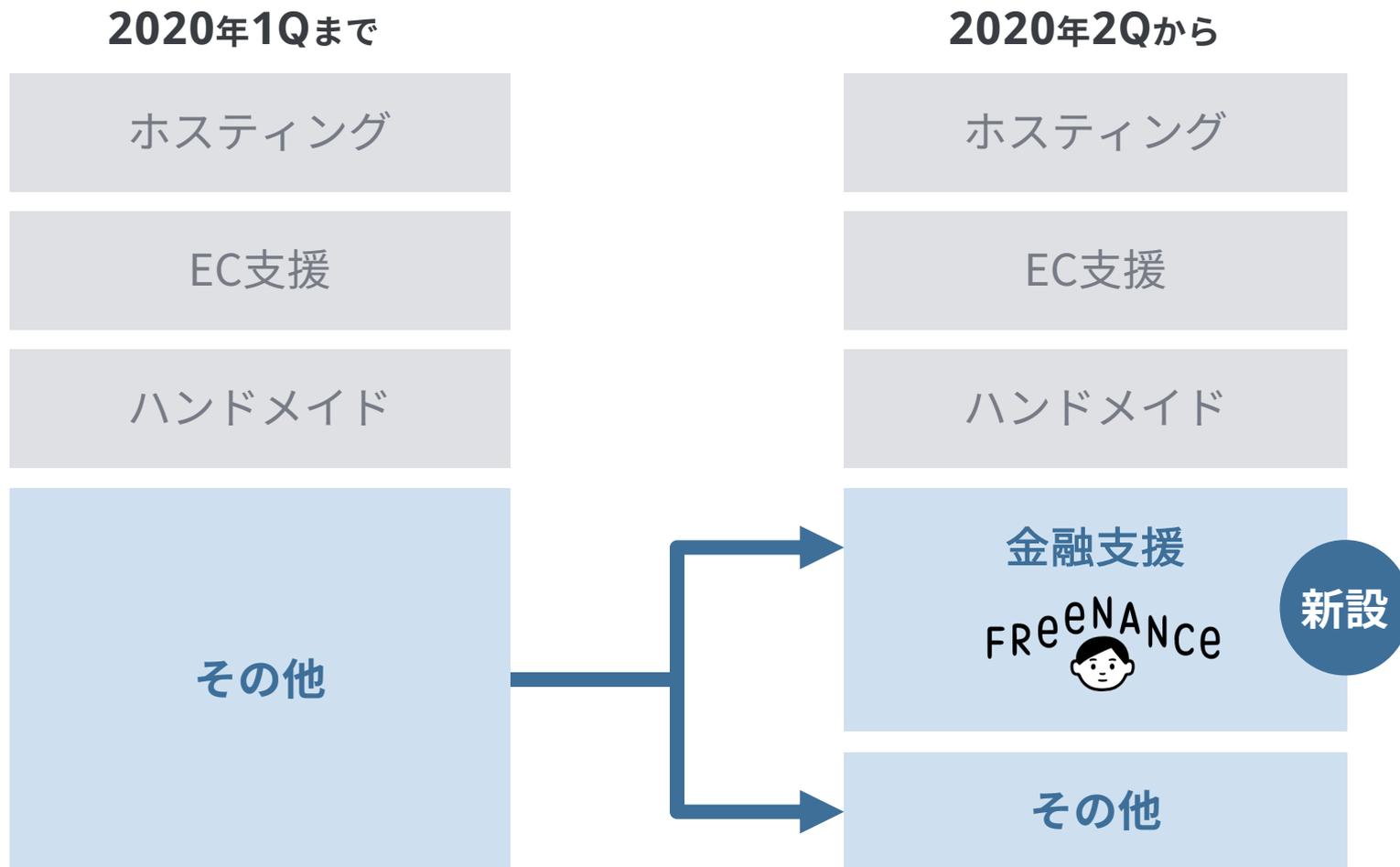
**5 ページ**

**EC関連サービスの現状と今後**

**28 ページ**

# ● 報告セグメントの変更

## 「金融支援」セグメントを新設



※2020年2Qからセグメント区分を変更しており、2020年1Q以前についても変更後のセグメントに組み替えて記載しております



# 2020年12月期2Q 決算概況

## 決算概要

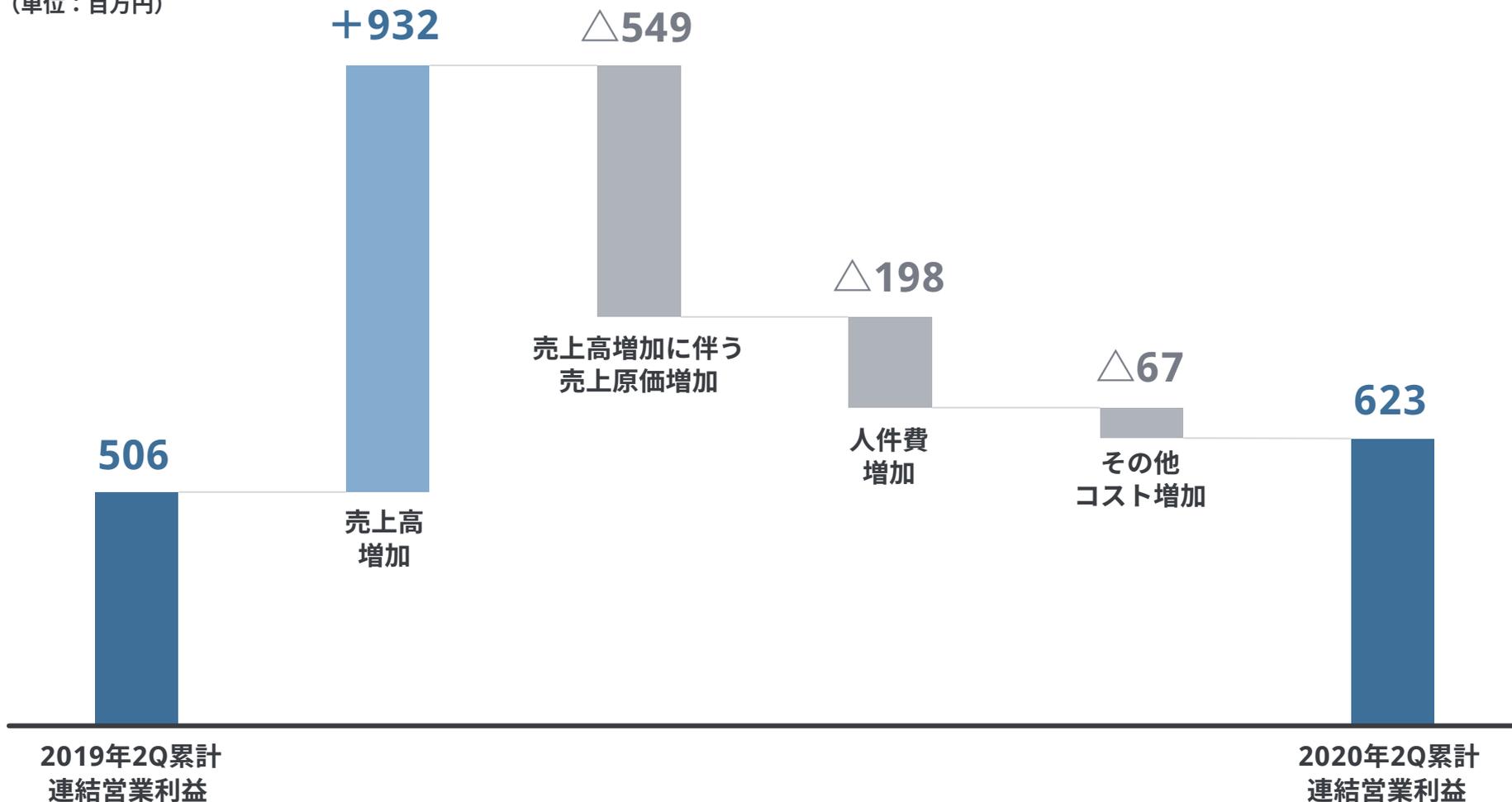
過去最高四半期業績を更新し、通期予想に対する進捗率も好調  
3Q以降に投資を計画しているため、業績予想変更なし

(百万円)	2019年 (2Q)	2020年 (2Q)	前年 同期比	業績予想 (通期)	進捗率
売上高	4,419	5,352	121.1%	9,600	55.8%
営業利益	506	623	123.2%	829	75.2%
営業利益率 (%)	11.5	11.6	—	8.6	—
経常利益	521	665	127.6%	837	79.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	401	394	98.4%	542	72.8%

## ● 営業利益増減分析

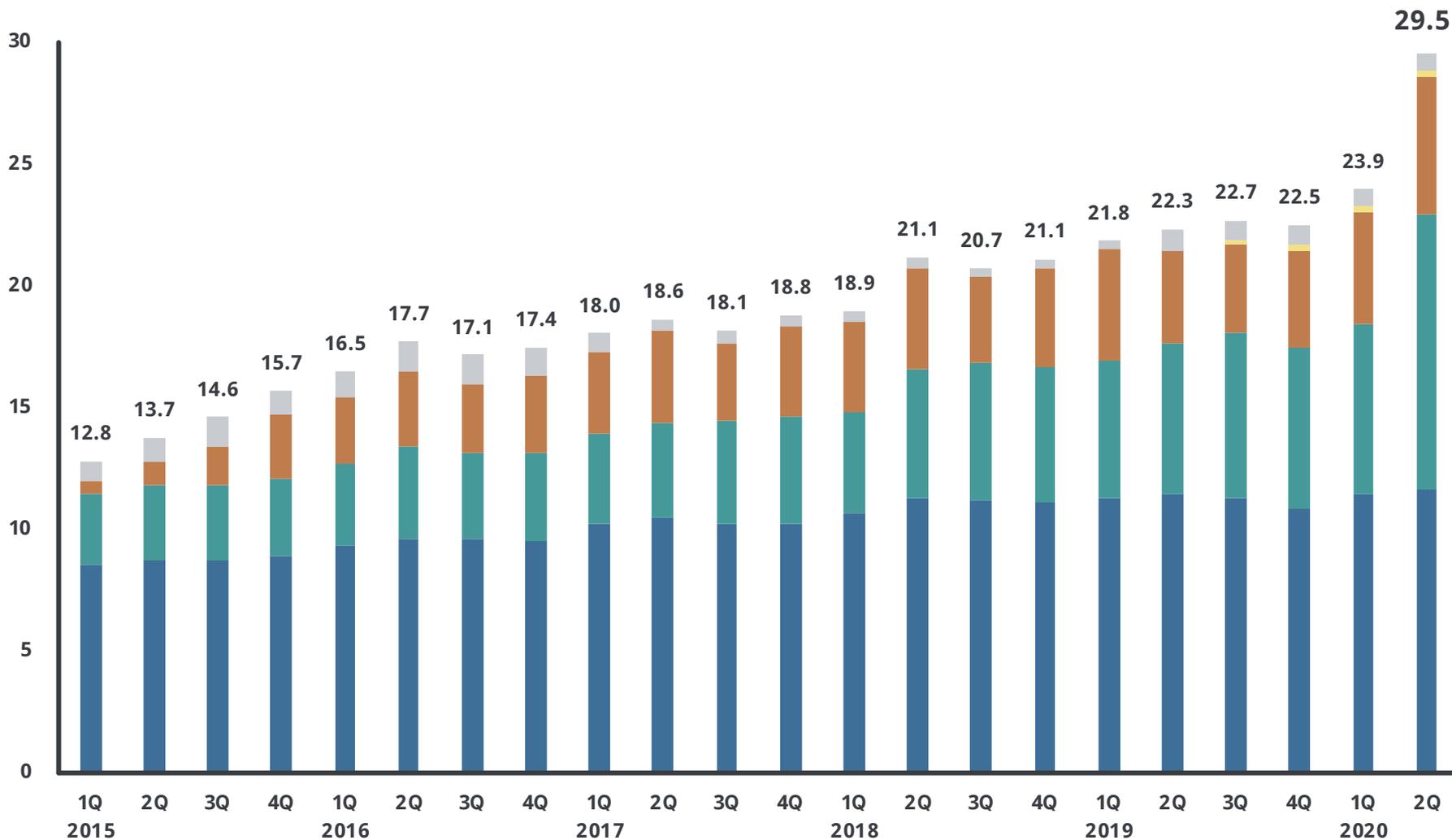
EC関連サービス好調により売上高が大きく増加  
営業利益は前年同期比123.2%の623百万円

(単位：百万円)



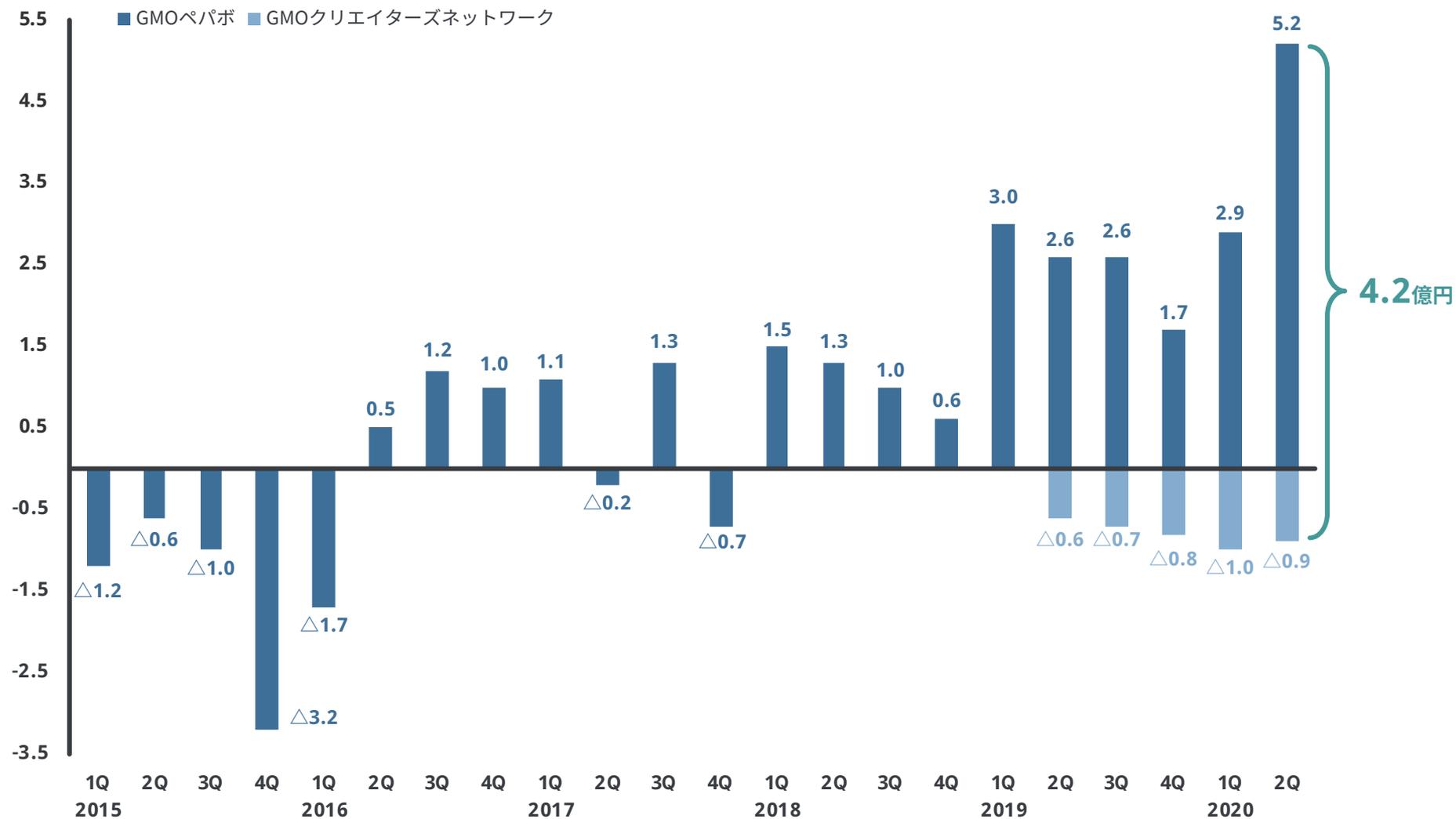
# 四半期売上高推移

(億円) ■ ホスティング事業 ■ EC支援事業 ■ ハンドメイド事業 ■ 金融支援事業 ■ その他



# 四半期営業利益推移

(億円)



## セグメント別業績

売上高及び営業利益が横ばいで推移

### ホスティング

売上高： **2,306**百万円 ( **101.5%** )

営業利益： **711**百万円 ( **101.9%** )

セールの好調などにより流通額が増加し、大幅な増収増益

### EC支援

売上高： **1,831**百万円 ( **154.8%** )

営業利益： **609**百万円 ( **134.8%** )

巣ごもり需要を背景に、流通額は前年同期比 122.4%

### ハンドメイド

売上高： **1,015**百万円 ( **121.4%** )

営業利益： **225**百万円 ( **371.3%** )

フリーランスを取り巻く外部環境の悪化により利用者が大幅減少

### 金融支援

売上高： **62**百万円 ( **1,102.9%** )

営業利益：  $\triangle$  **170**百万円 ( **125**百万円減)

※( )内は前年同期比

---

# ホスティング事業

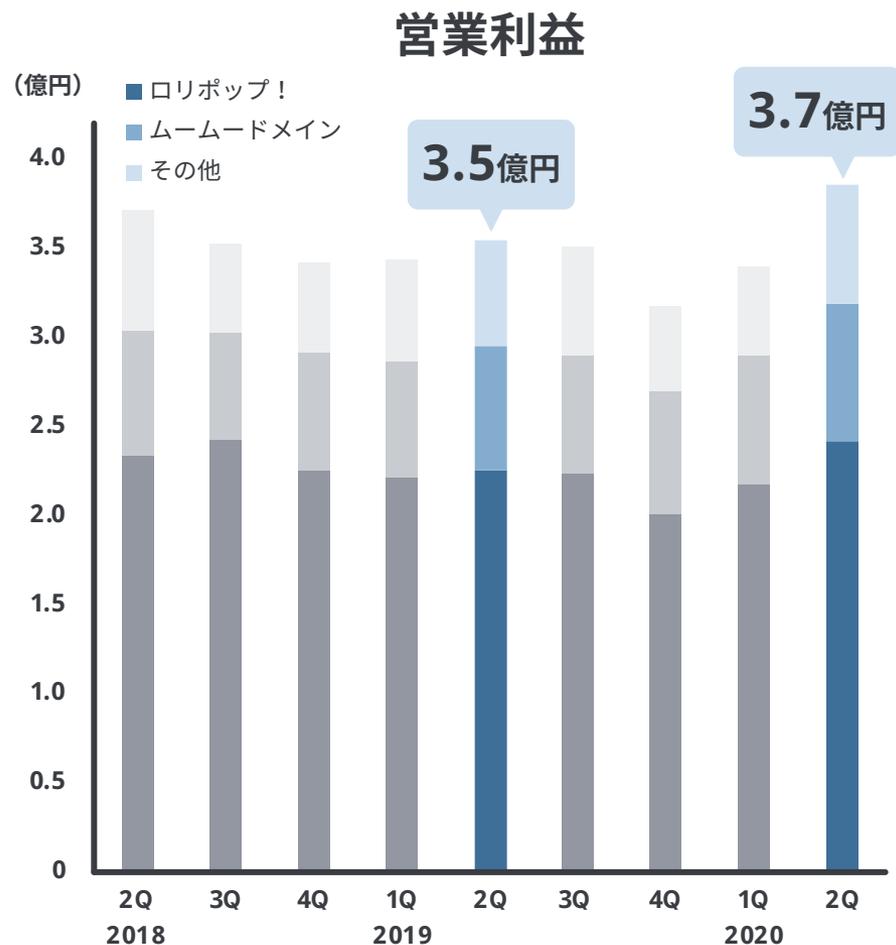
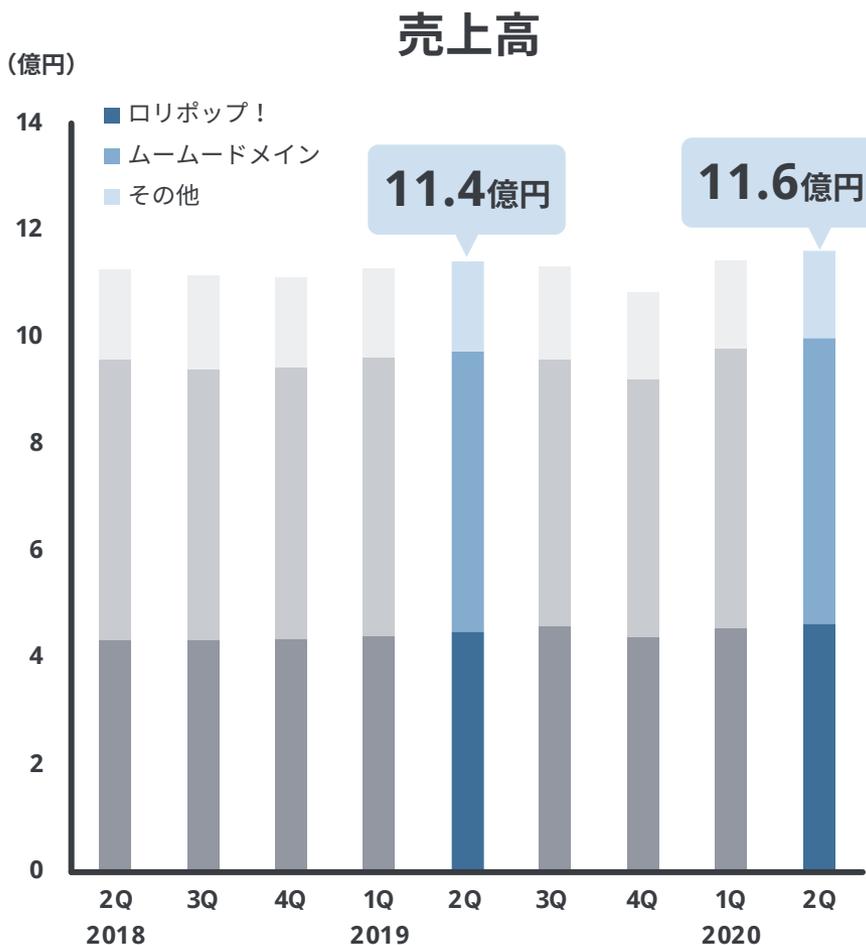
---

# ● ホスティング事業

累計期間

売上高： **2,306** 百万円 (前年同期比 **101.5%**)

営業利益： **711** 百万円 (前年同期比 **101.9%**)

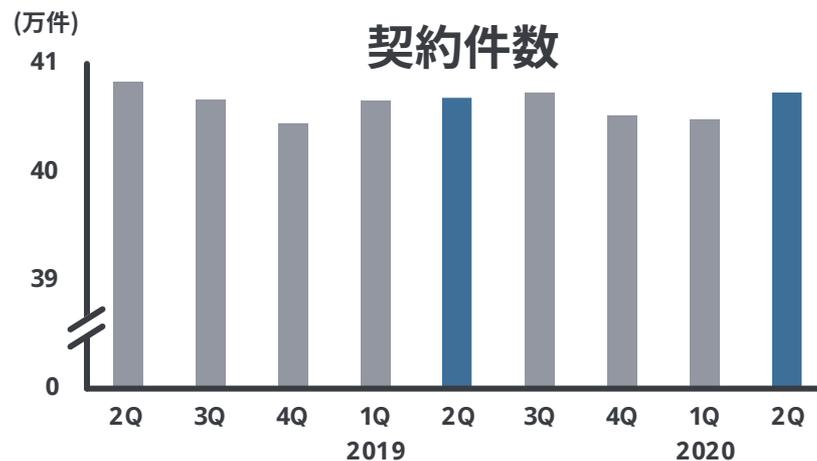
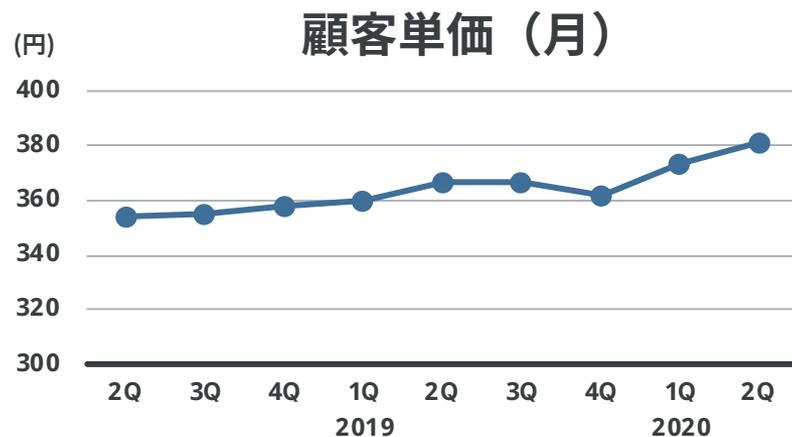
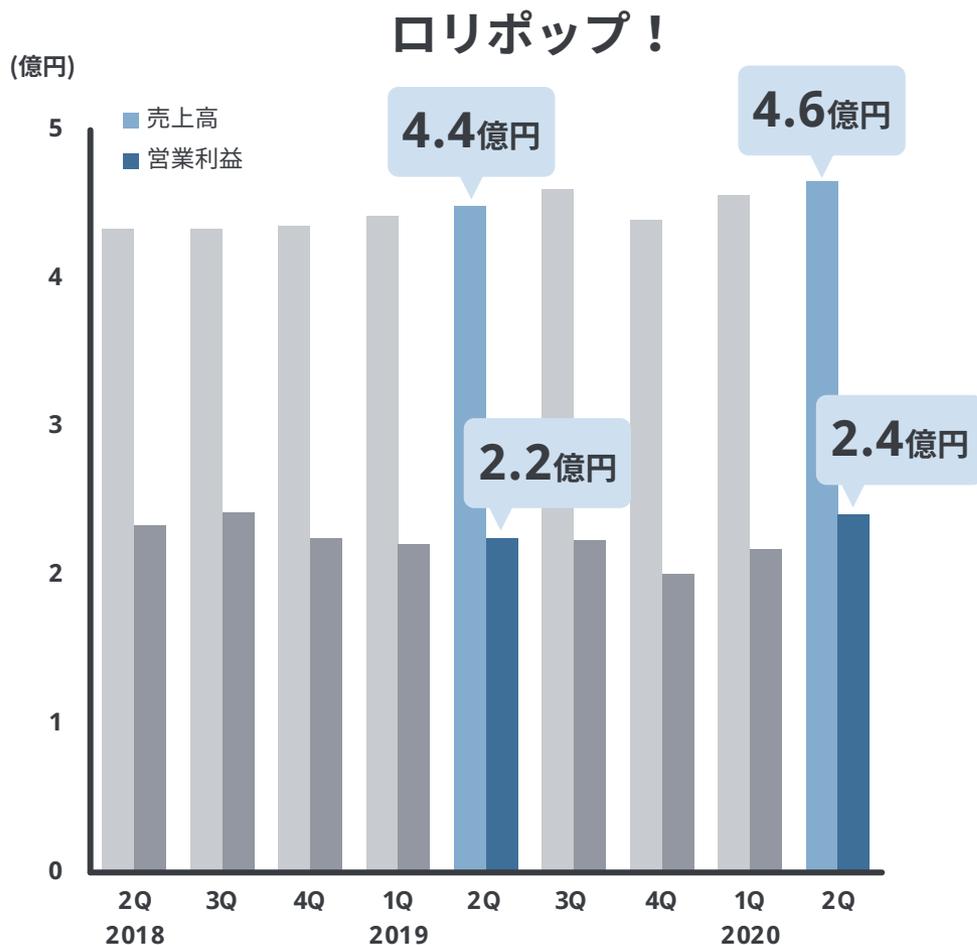


# ● ホスティング事業（ロリポップ！）

累計期間

売上高： **921** 百万円 （前年同期比 **103.4%**）

営業利益： **458** 百万円 （前年同期比 **102.8%**）



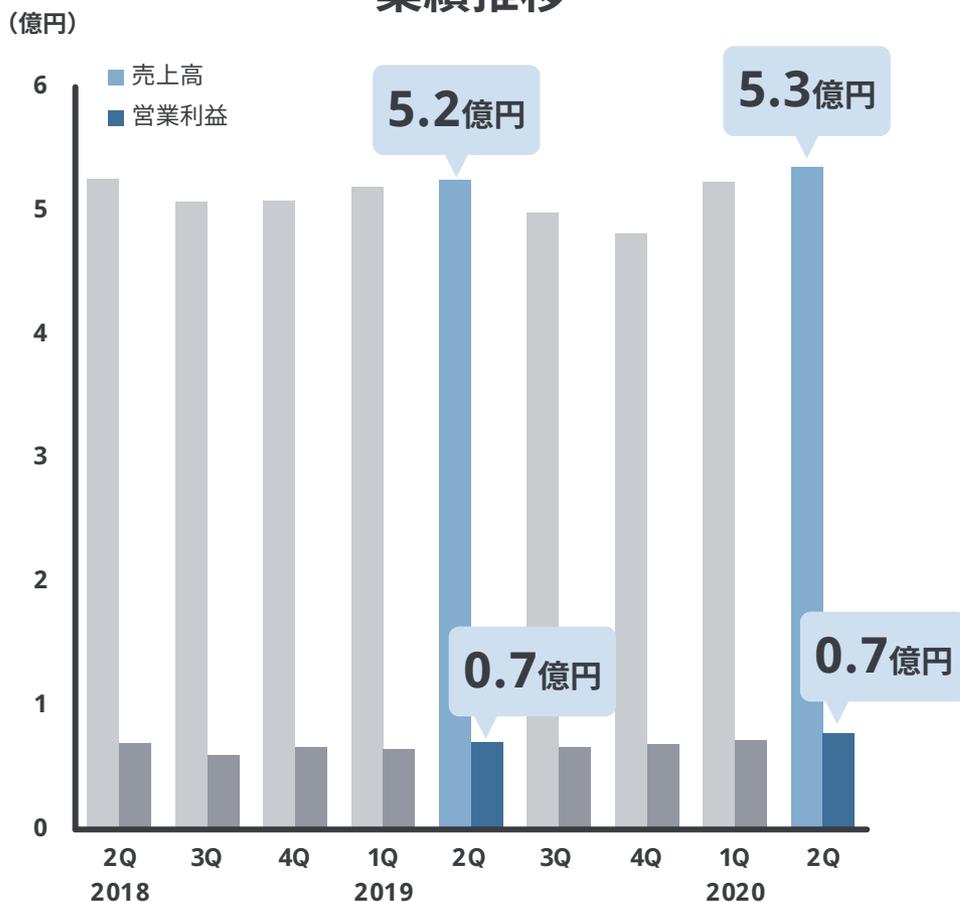
# ● ホスティング事業（ムームードメイン）

累計期間

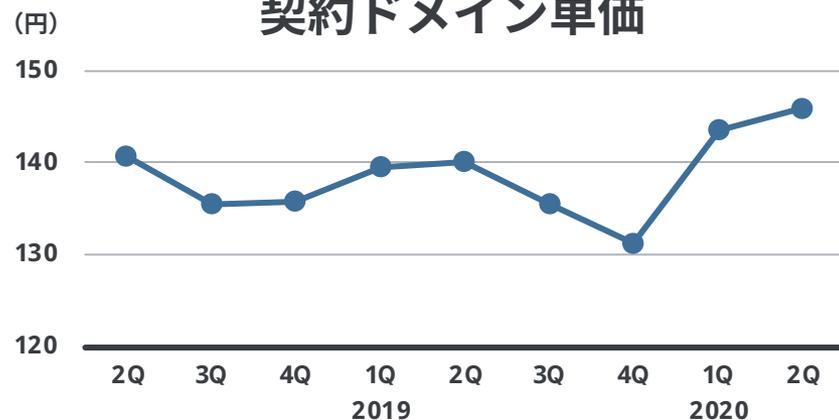
売上高： **1,058** 百万円 （前年同期比 **101.4%**）

営業利益： **150** 百万円 （前年同期比 **110.9%**）

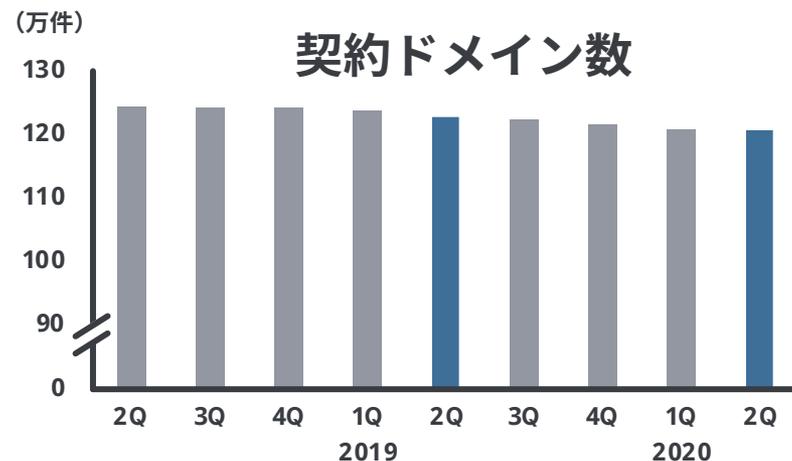
## 業績推移



## 契約ドメイン単価



## 契約ドメイン数



---

# EC支援事業

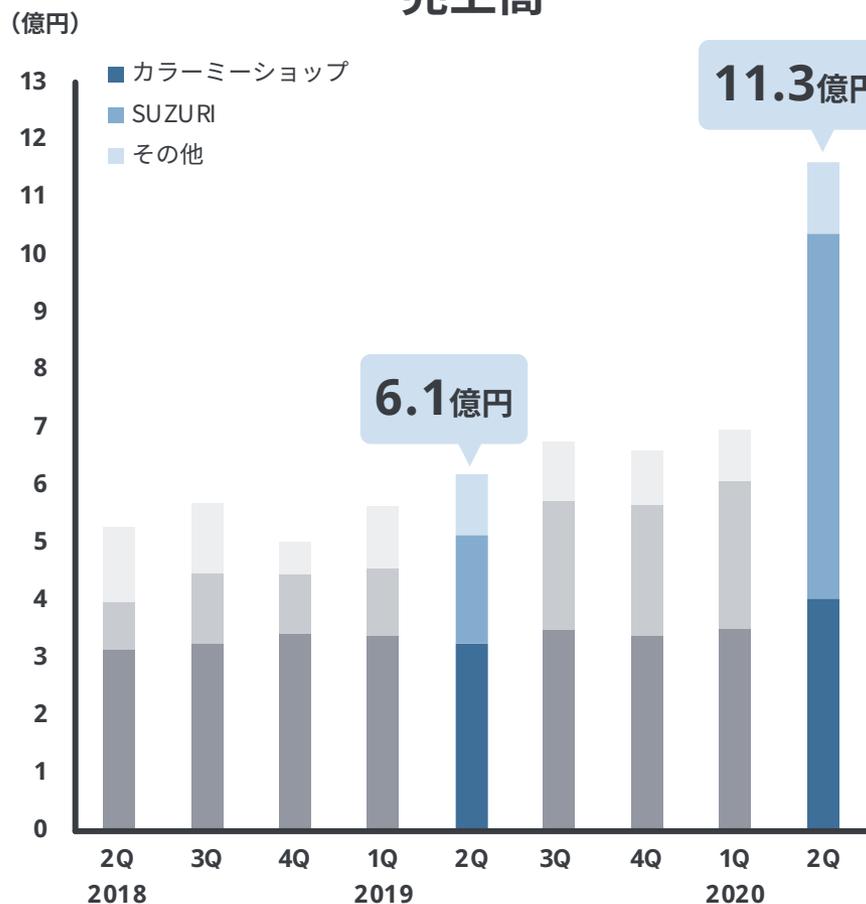
---

累計期間

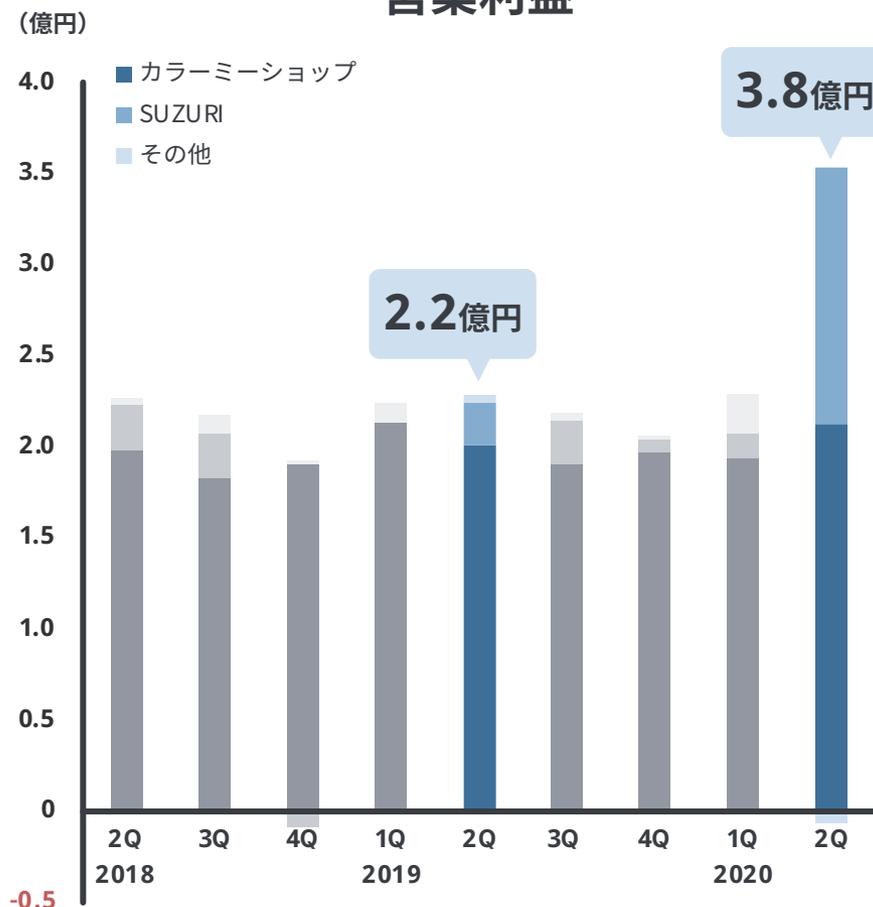
売上高： **1,831** 百万円 (前年同期比 **154.8%**)

営業利益： **609** 百万円 (前年同期比 **134.8%**)

## 売上高



## 営業利益



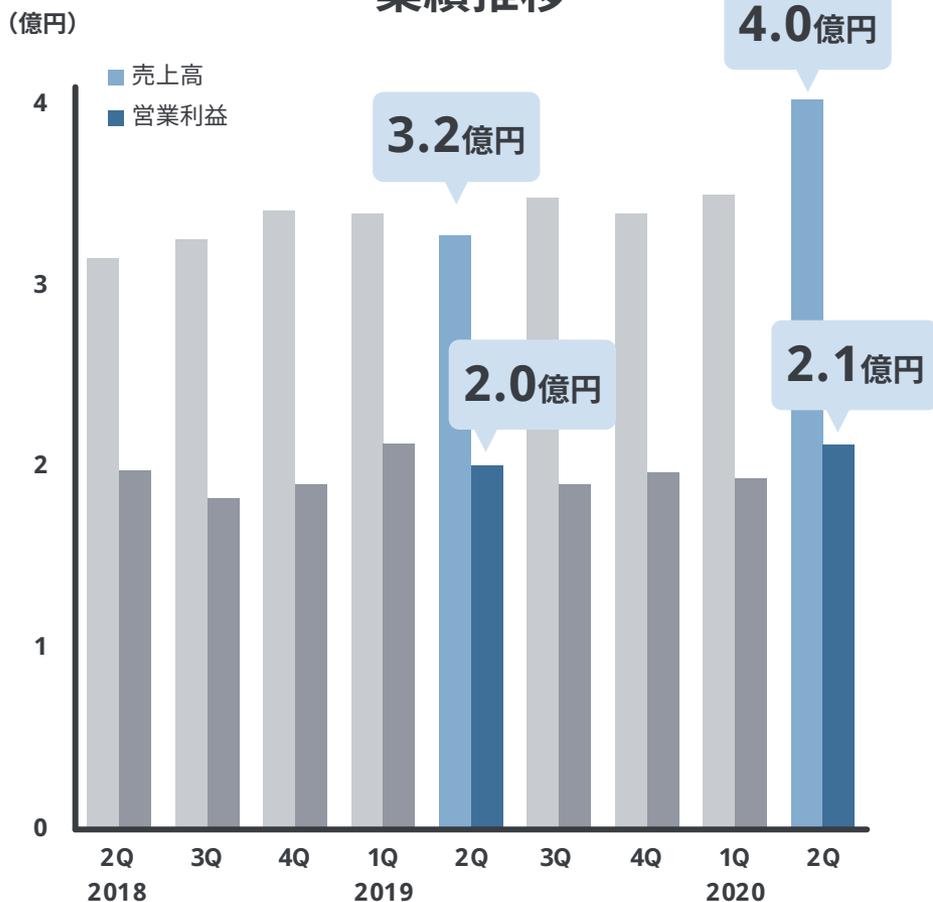
# ● EC支援事業（カラーミーショップ）

累計期間

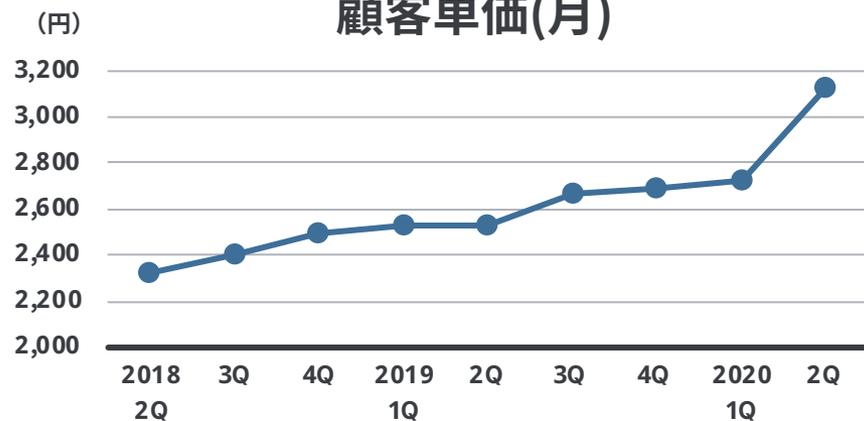
売上高： **753** 百万円 (前年同期比 **112.9%**)

営業利益： **406** 百万円 (前年同期比 **98.1%**)

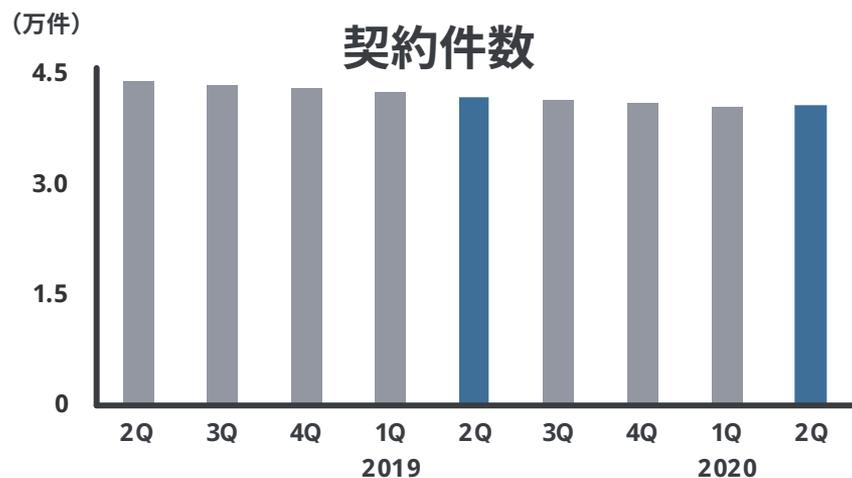
## 業績推移



## 顧客単価(月)



## 契約件数

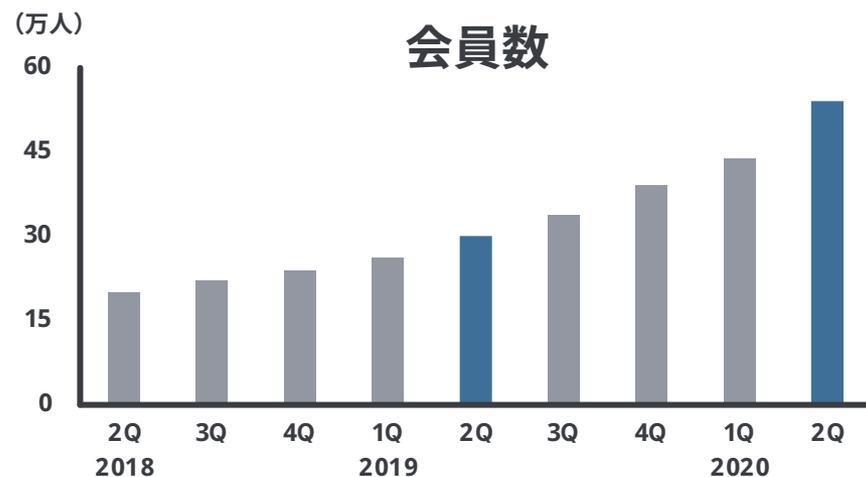
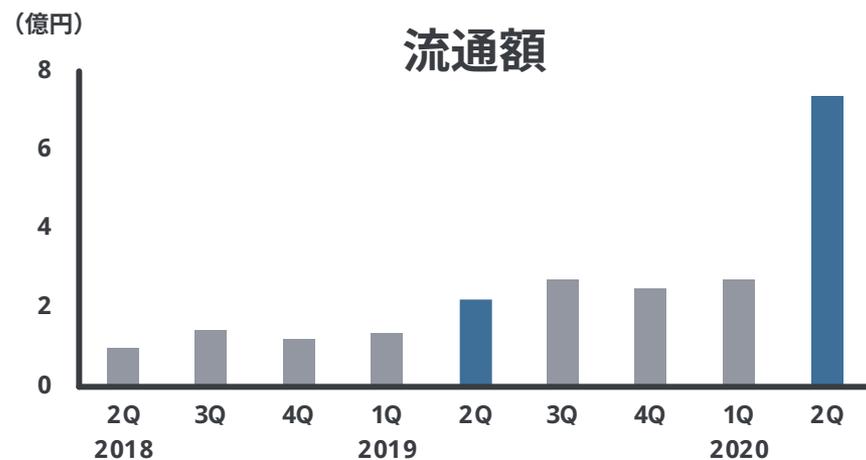
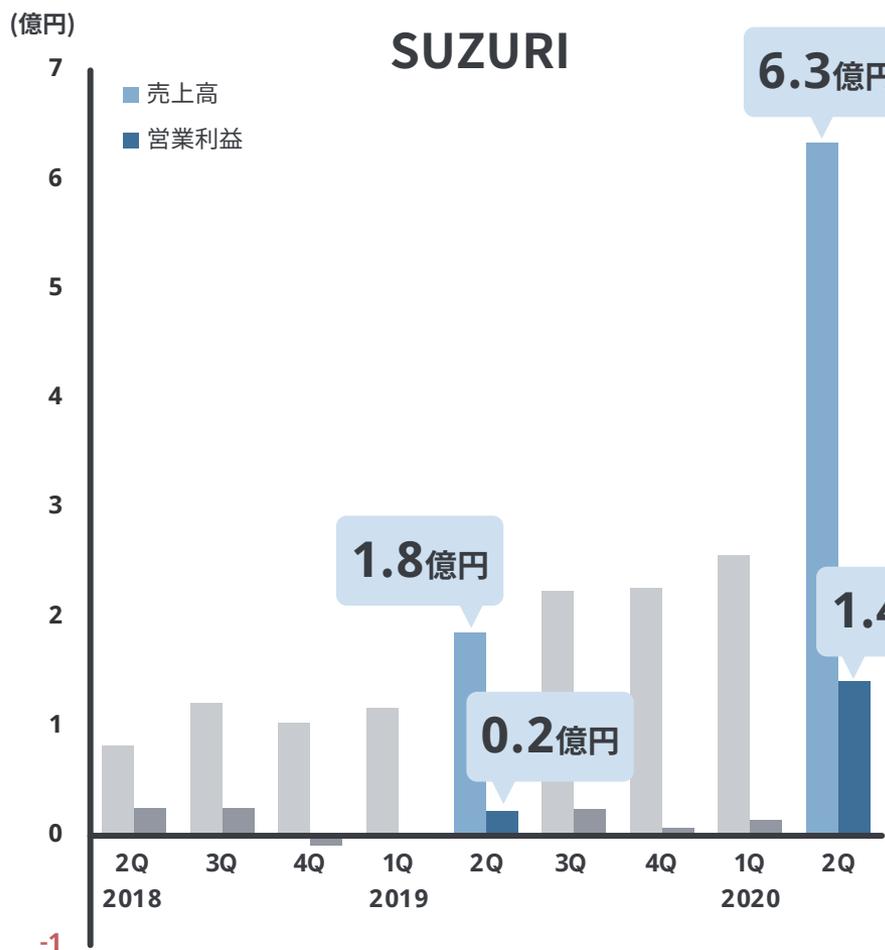


# ● EC支援事業 (SUZURI)

累計期間

売上高： **889** 百万円 (前年同期比 **294.6%**)

営業利益： **154** 百万円 (前年同期比 **676.2%**)



---

# ハンドメイド事業

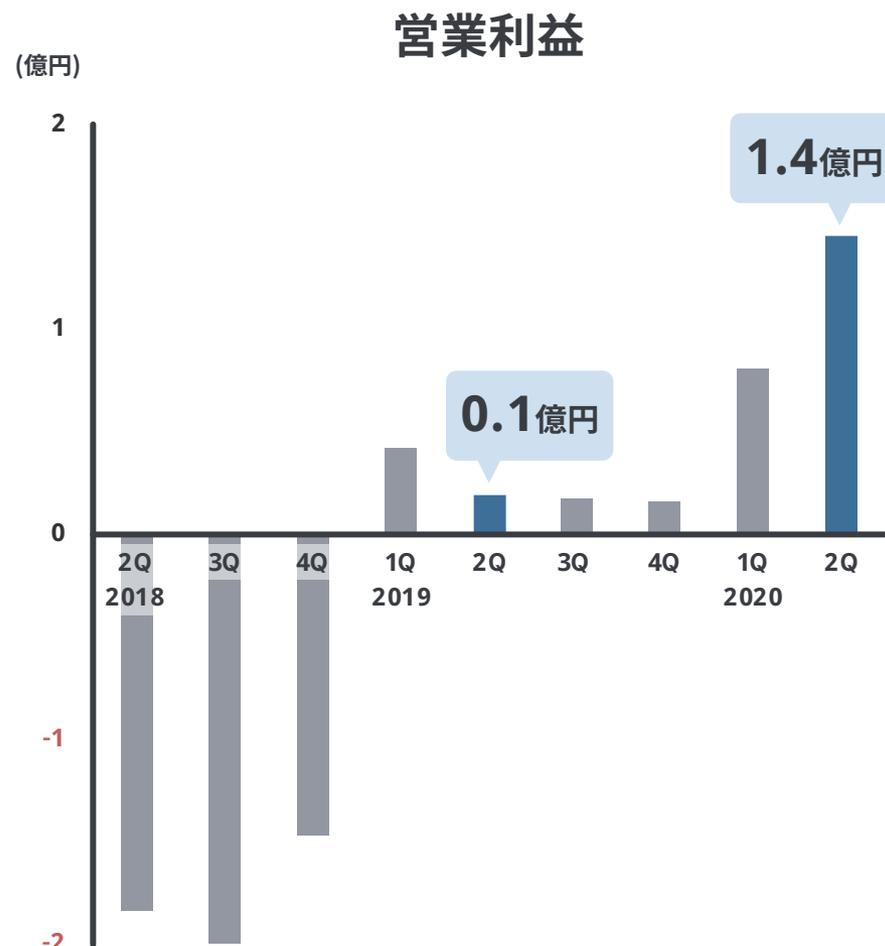
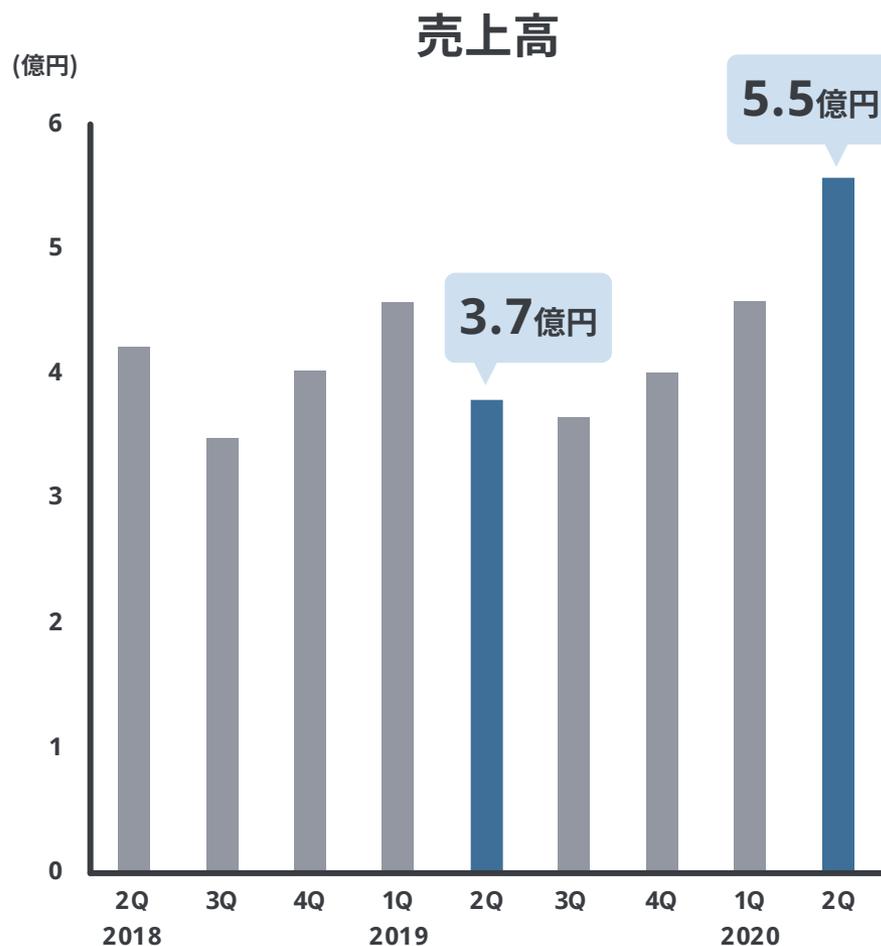
---

# ハンドメイド事業

累計期間

売上高： **1,015** 百万円 (前年同期比 **121.4%**)

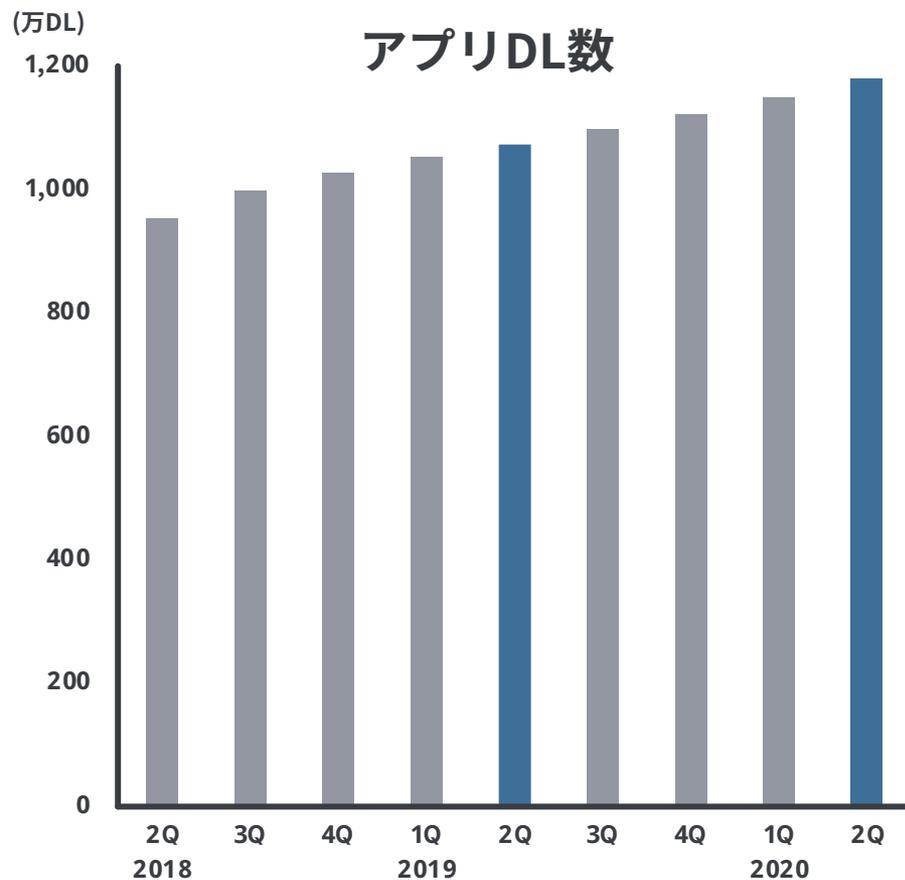
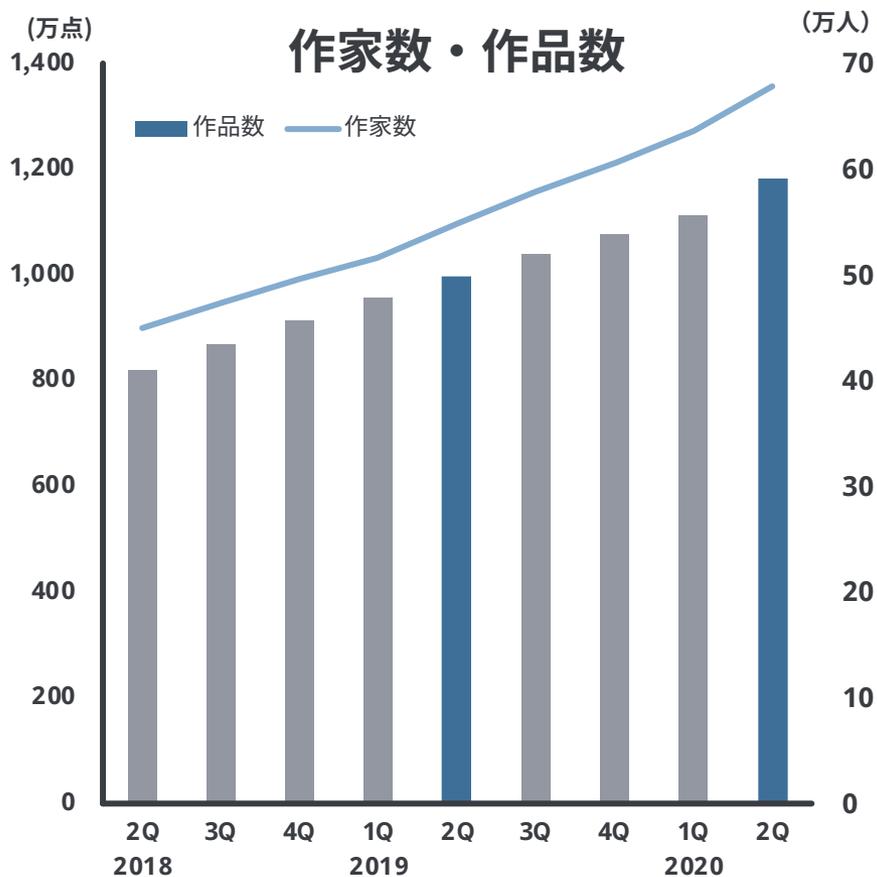
営業利益： **225** 百万円 (前年同期比 **371.3%**)



# minne 作家数・作品数・アプリDL数

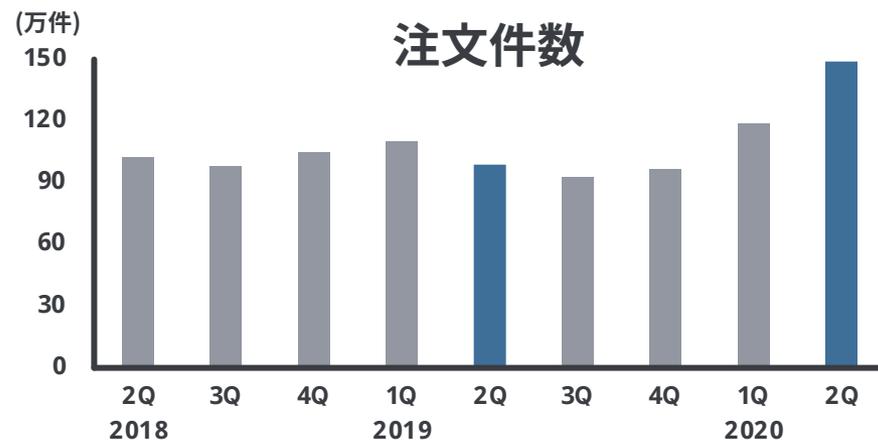
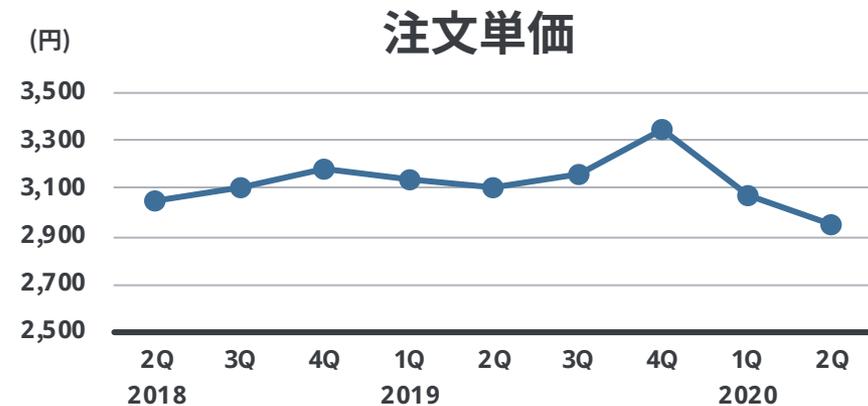
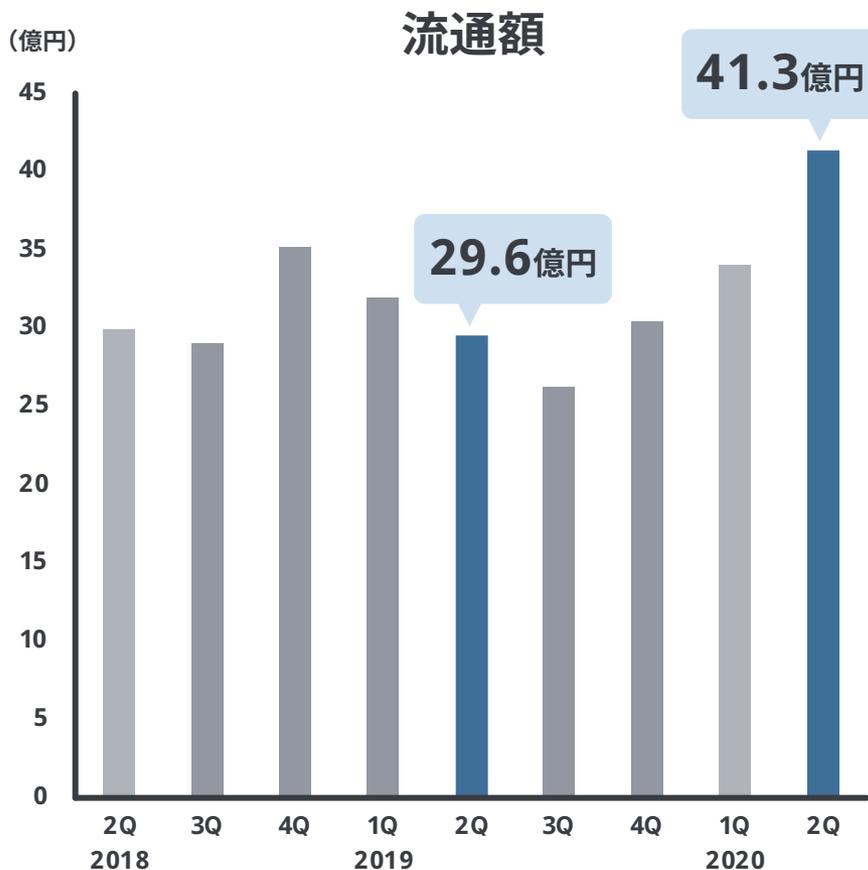


作家数: **67万人** (前年同期末比 **123.8%**)  
 作品数: **1,183万点** (前年同期末比 **118.5%**)  
 アプリDL数: **1,180万DL** (前年同期末比 **109.9%**)



# minne 流通額・注文単価・注文件数

累計期間	流通額：	<b>75.3</b> 億円	(前年同期比 <b>122.4%</b> )
	注文単価：	<b>3,003</b> 円	(前年同期比 <b>96.2%</b> )
	注文件数：	<b>268.2</b> 万件	(前年同期比 <b>128.1%</b> )



---

# 金融支援

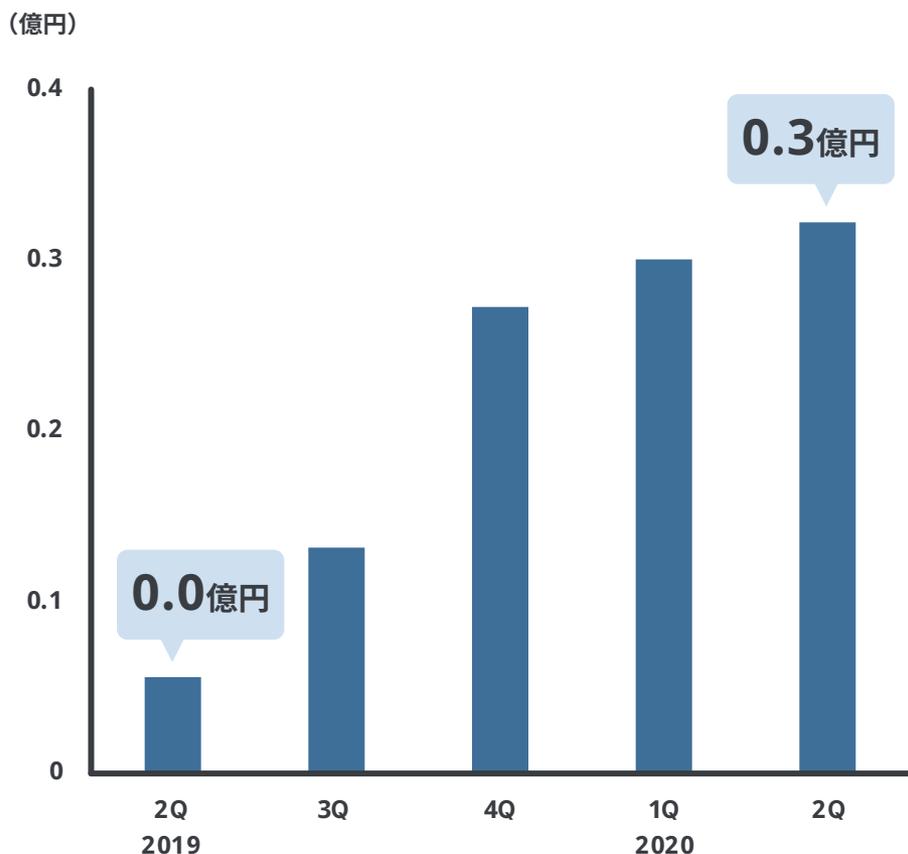
---

累計期間

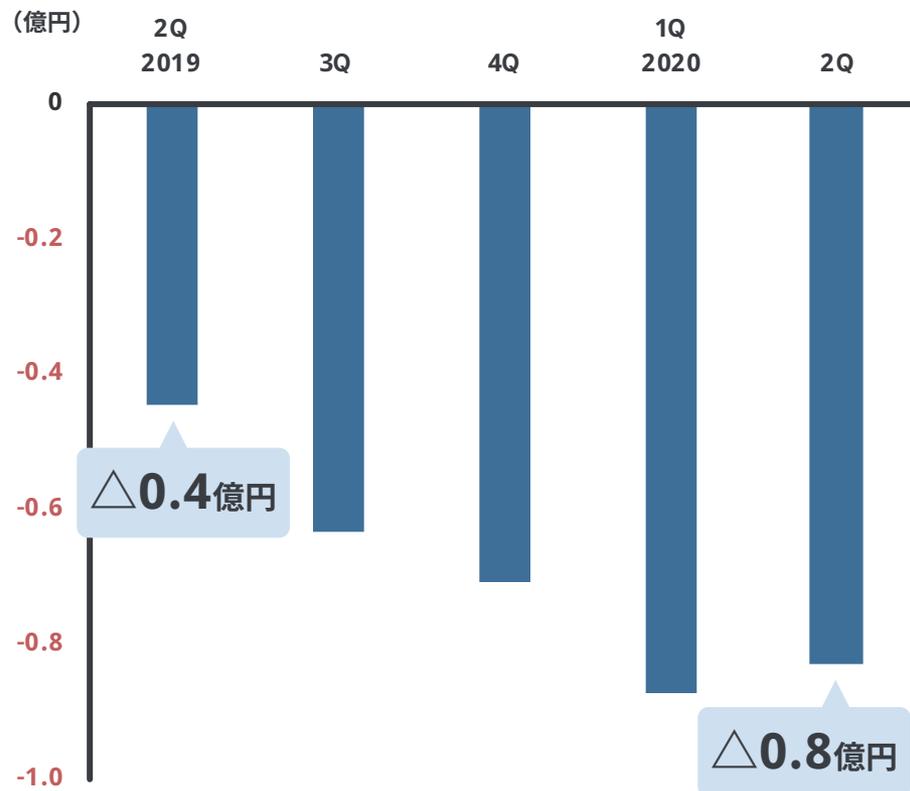
売上高： **62** 百万円 (前年同期比 **1,102.9%**)

営業利益：  $\triangle$  **170** 百万円 (前年同期比 **125** 百万円減)

売上高



営業利益

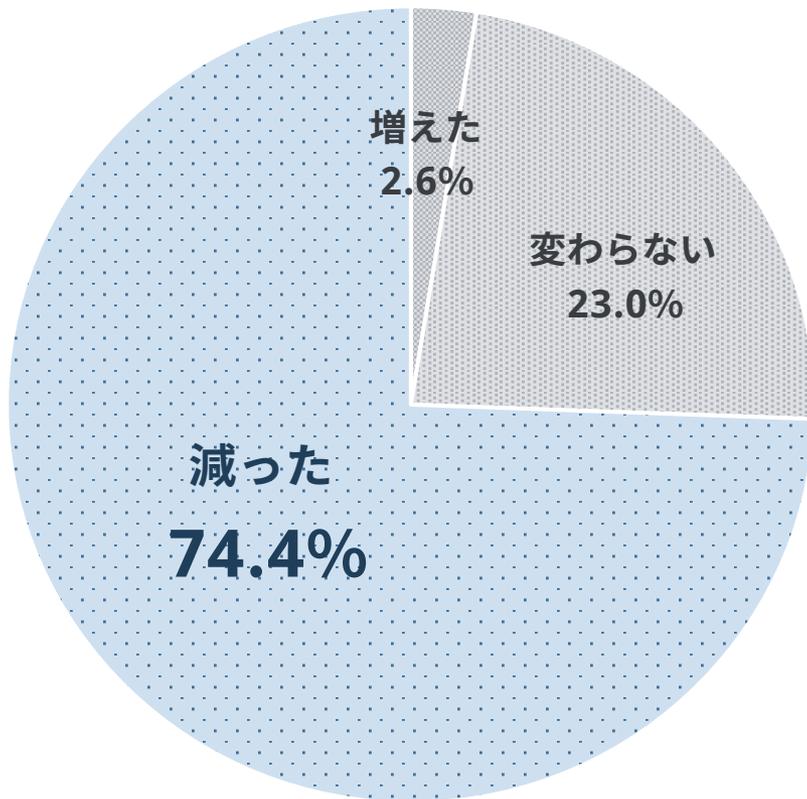


# 📍 コロナ禍におけるフリーランスの状況

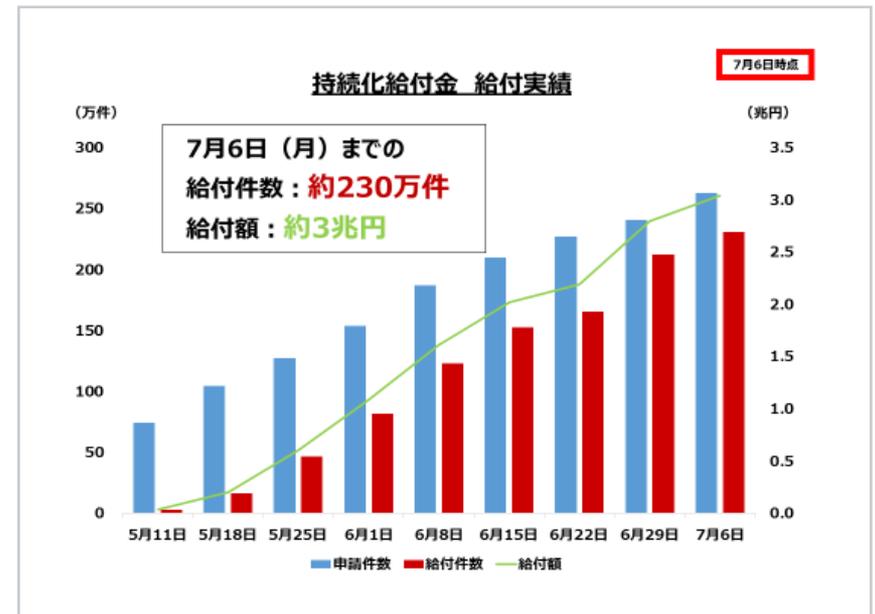
## コロナの影響によりフリーランスの74.4%が収入減少

## フリーランスも利用可能な持続化給付金の給付件数は6月以降急増

収入の変化



出典：フリーランス白書2020（フリーランス協会）

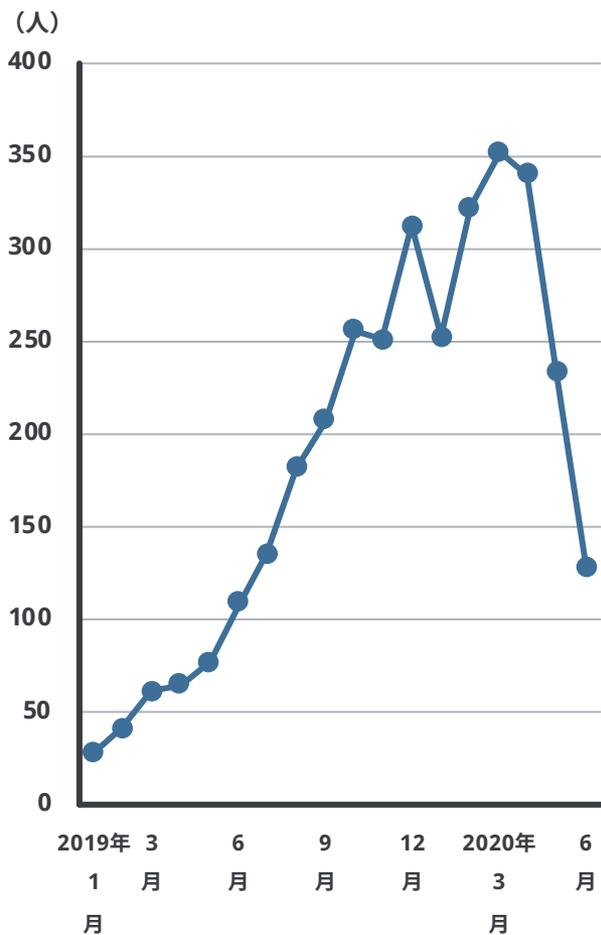


出典：持続化給付金の申請と給付について  
(2020年6月26日更新：経済産業省 中小企業庁)

請求書買取総額

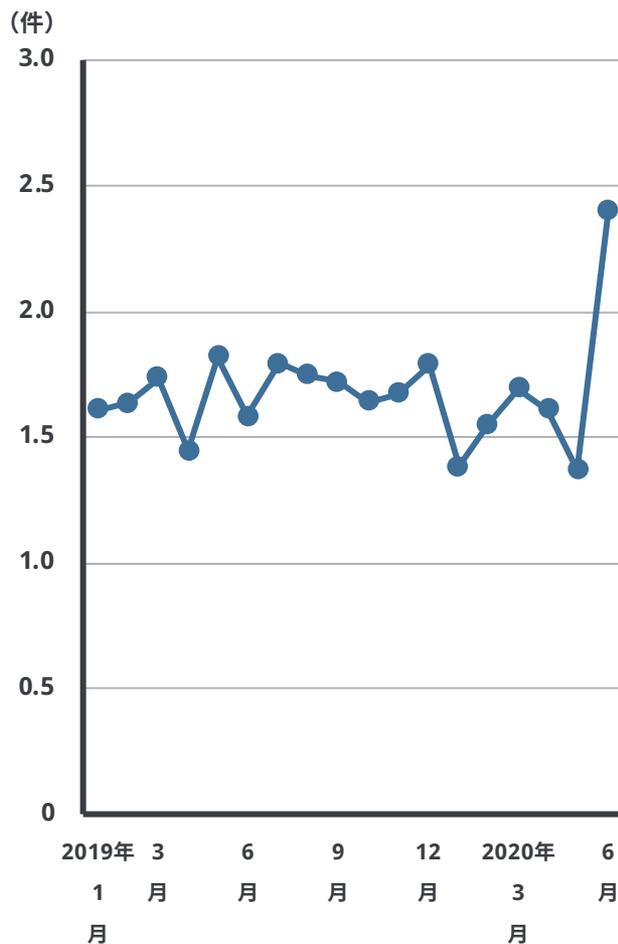
||

利用者数



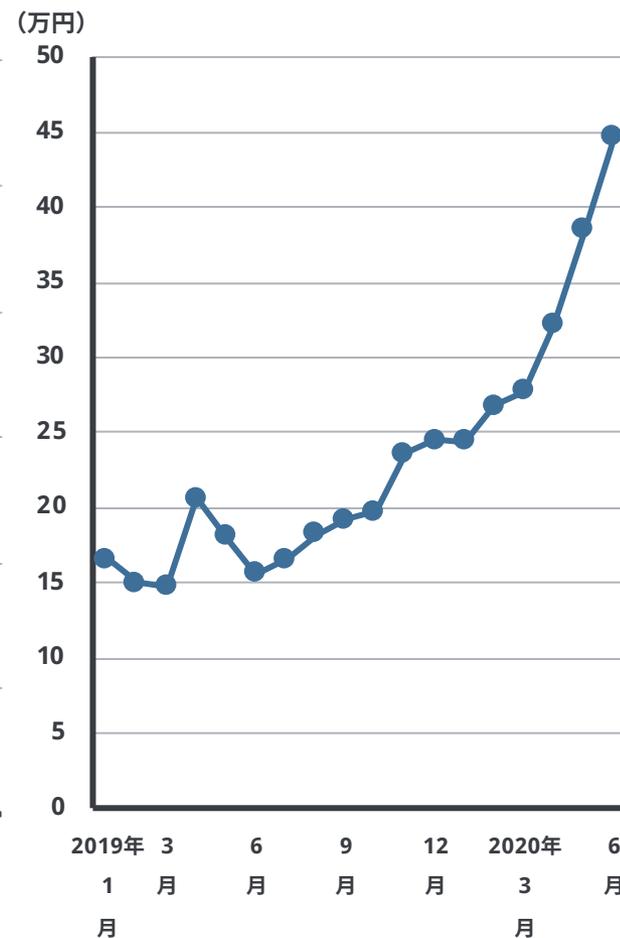
×

一人あたり利用件数



×

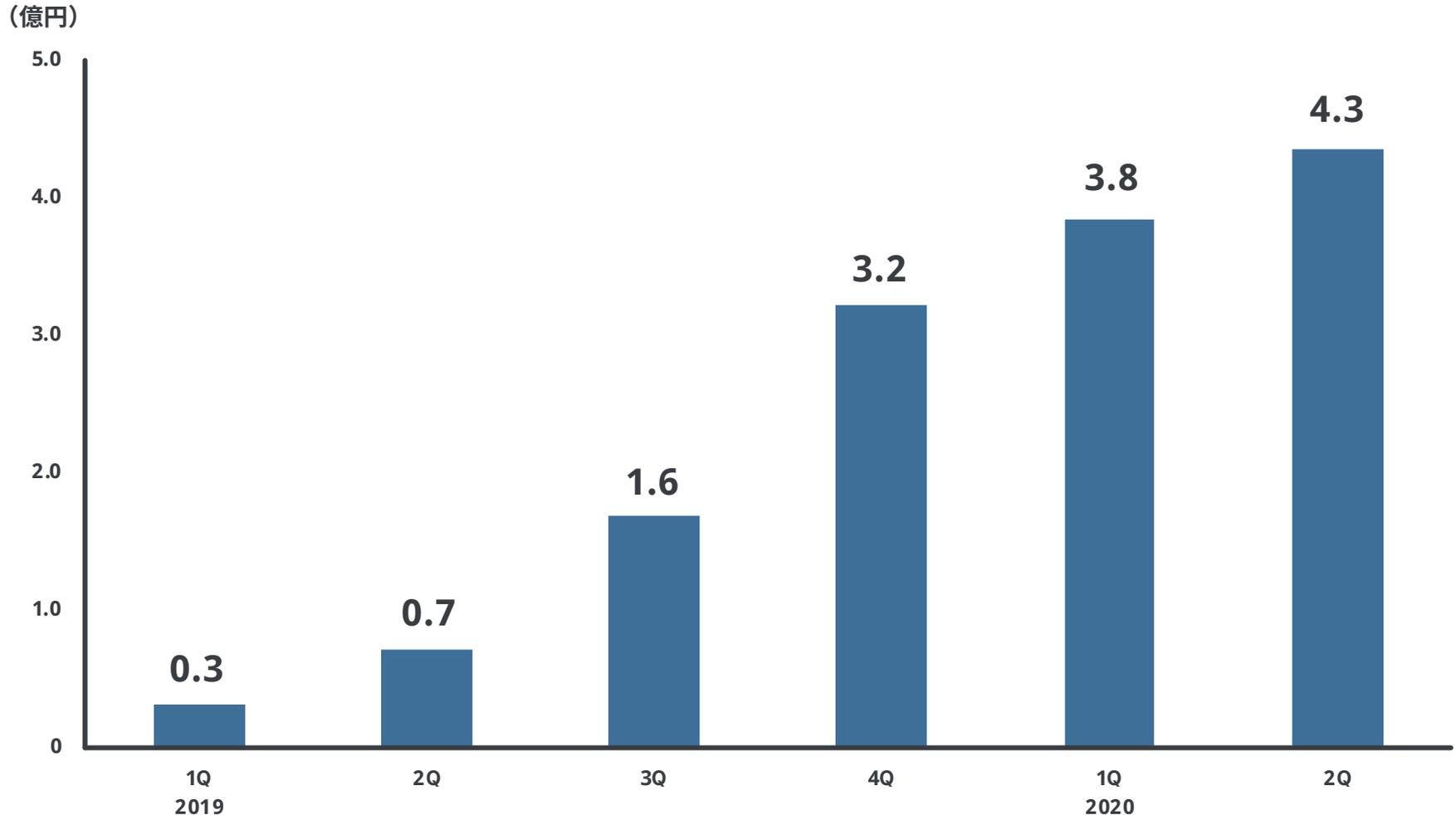
平均請求買取額



## ● FREENANCE 請求書買取額推移

利用者数の減少により請求書買取額の伸びが鈍化

コロナの影響が落ち着くまではプロモーションなどの投資を抑制



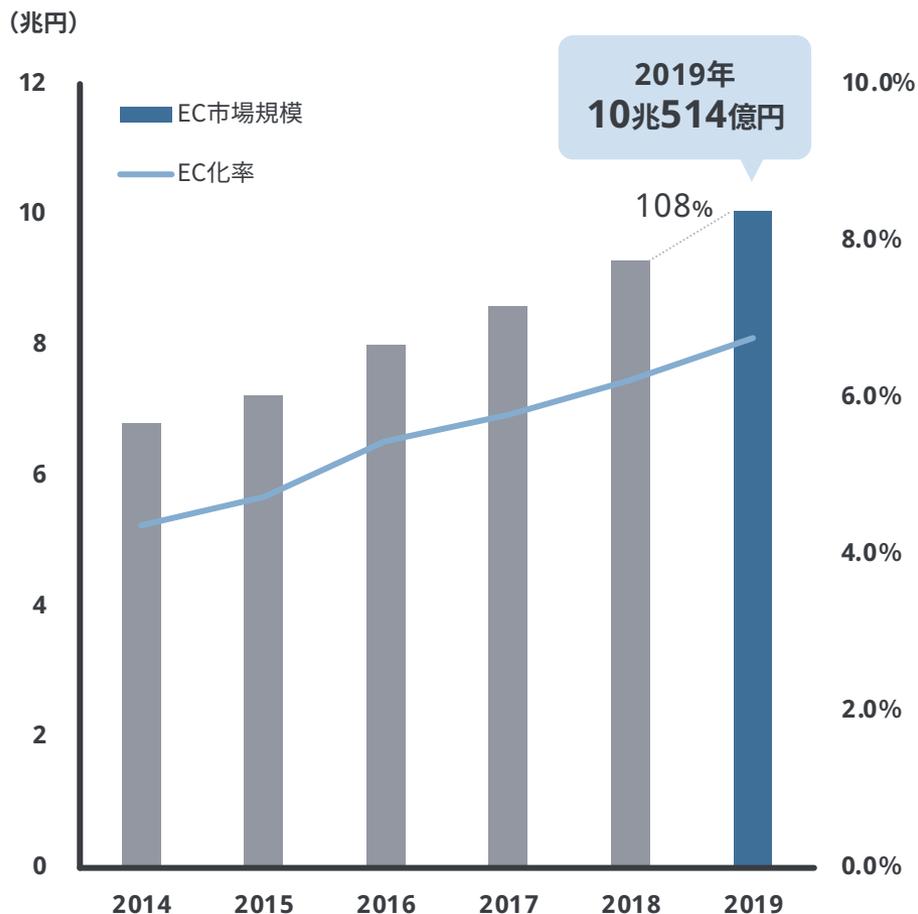


# EC関連サービスの現状と今後

# EC市場規模（物販分野）

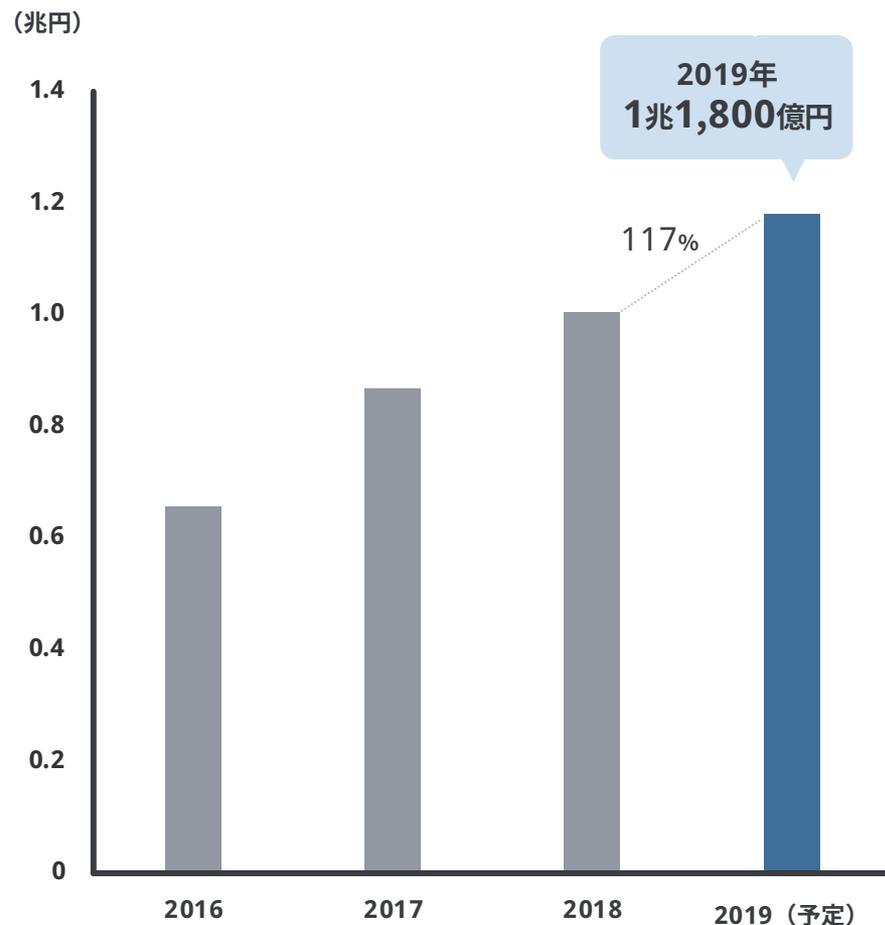
## BtoC、CtoCのEC市場規模はいずれも継続的に拡大

### BtoC EC市場規模(物販分野)



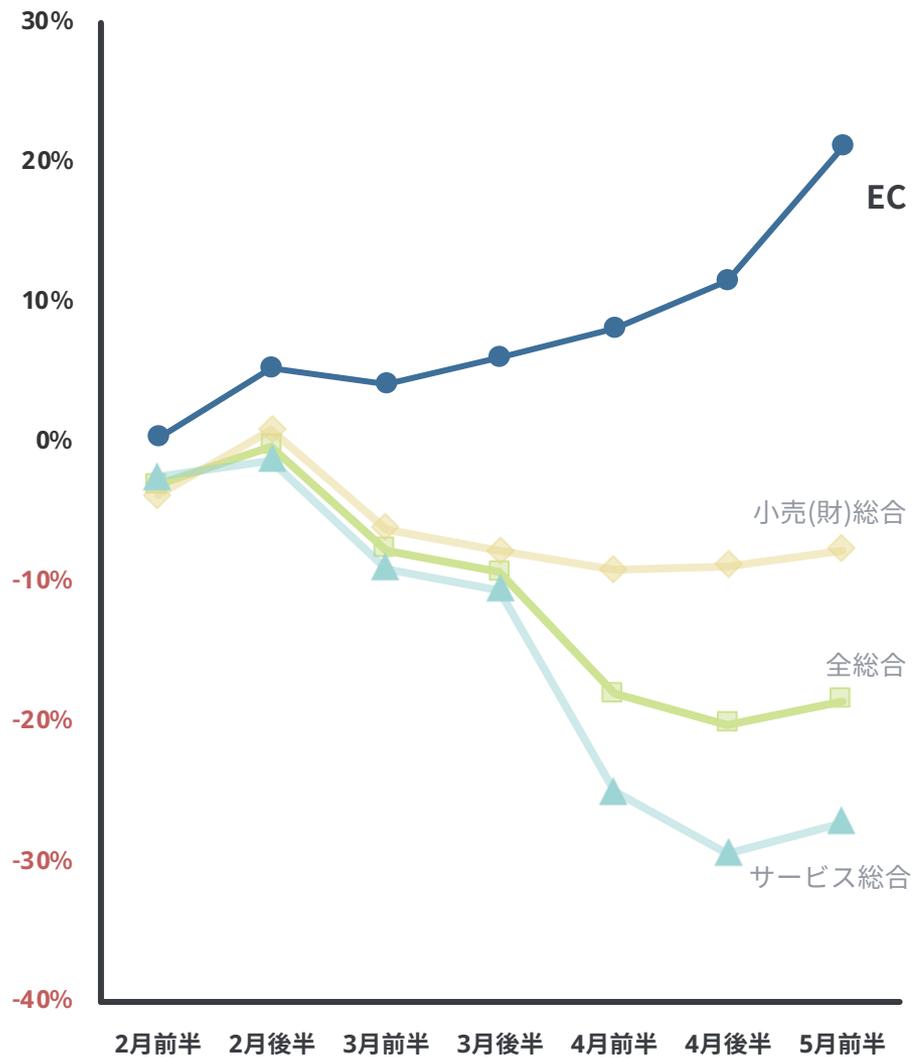
出典：電子商取引に関する市場調査（経済産業省）

### CtoC EC市場規模(物販分野)



出典：CtoC（個人間取引）市場に関する調査（矢野経済研究所）

# コロナ禍における消費行動の変化



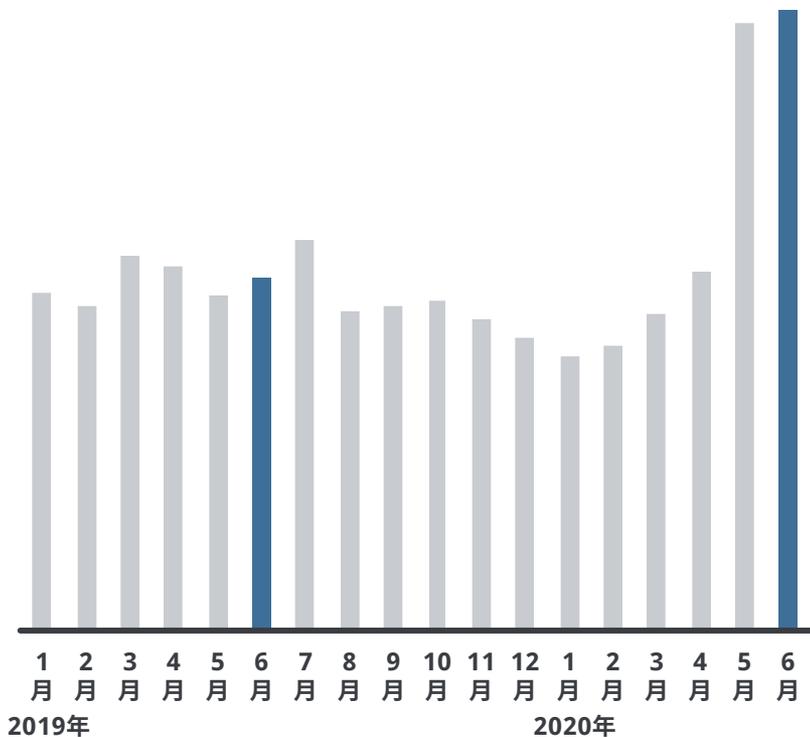
ECにおいては  
**消費が増加**

JCB/ナウキャスト「JCB消費NOW」を加工して作成

## カラーミーショップ（新規契約件数）

4月の緊急事態宣言以降、オンラインショップ開設の流れが加速。6月は前年同期比で175.9%まで増加

新規契約件数



6月  
対前年同月  
175.9%

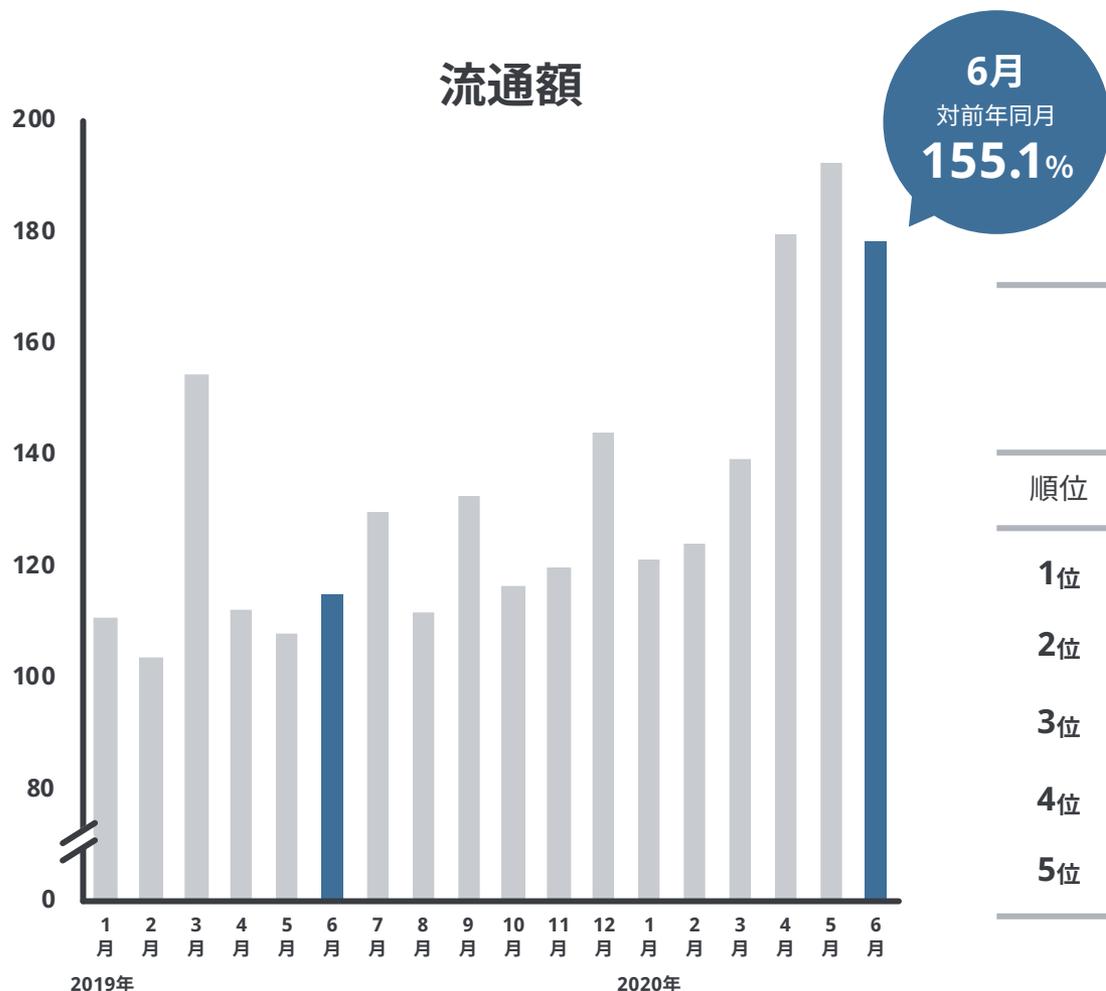


5月よりYouTube広告を実施し新規獲得を図る

# カラーミーショップ (流通額)

6月の流通額は前年同期比155.1%まで増加

カテゴリ別では、食品やインテリアなどが大きく伸長



## 流通額 上位5,000ショップの 主要カテゴリ伸び率ランキング

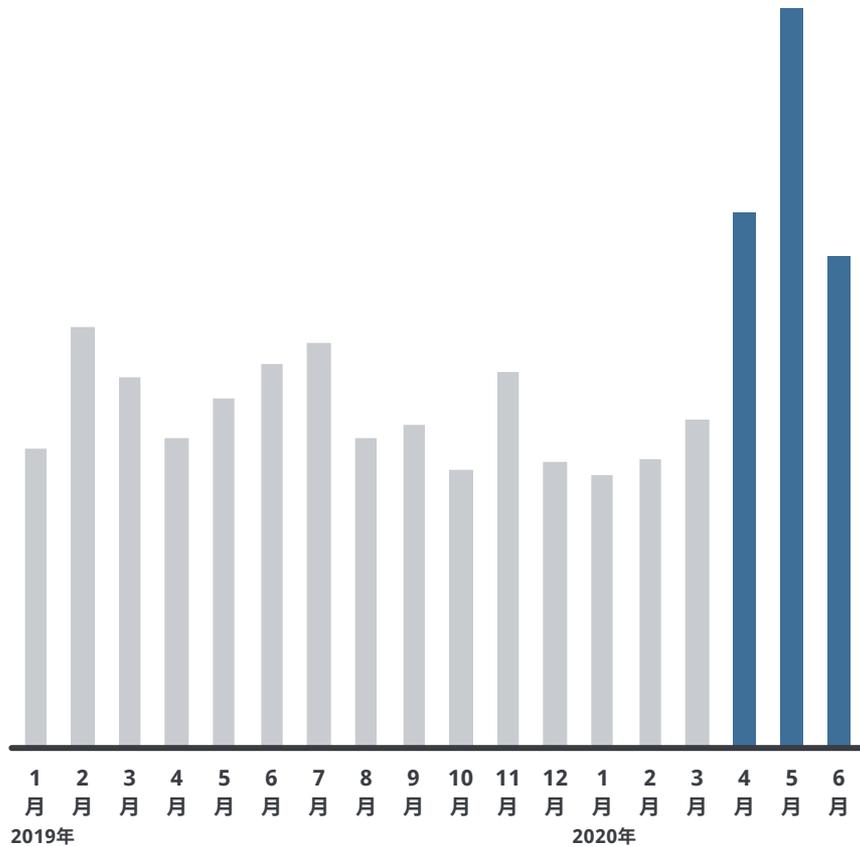
※2020年4月 対前年同月比

順位	カテゴリ	対前年同月比
1位	食品・スイーツ	303.5%
2位	インテリア・家具	265.7%
3位	おもちゃ・ホビー・ゲーム	235.2%
4位	ファッション小物・雑貨	199.3%
5位	ファッション	173.0%

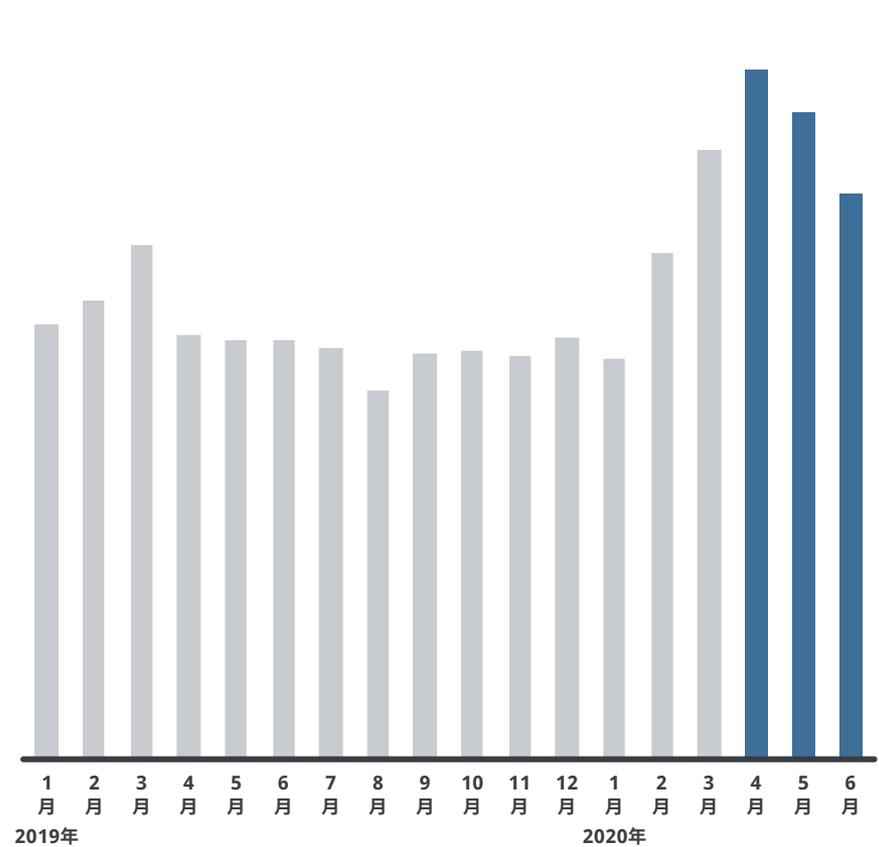
# ● minne（新規登録作品数・注文件数）

おうち時間が伸びたことにより作品数が大きく増加  
マスク関連作品や食品などの注文件数が拡大

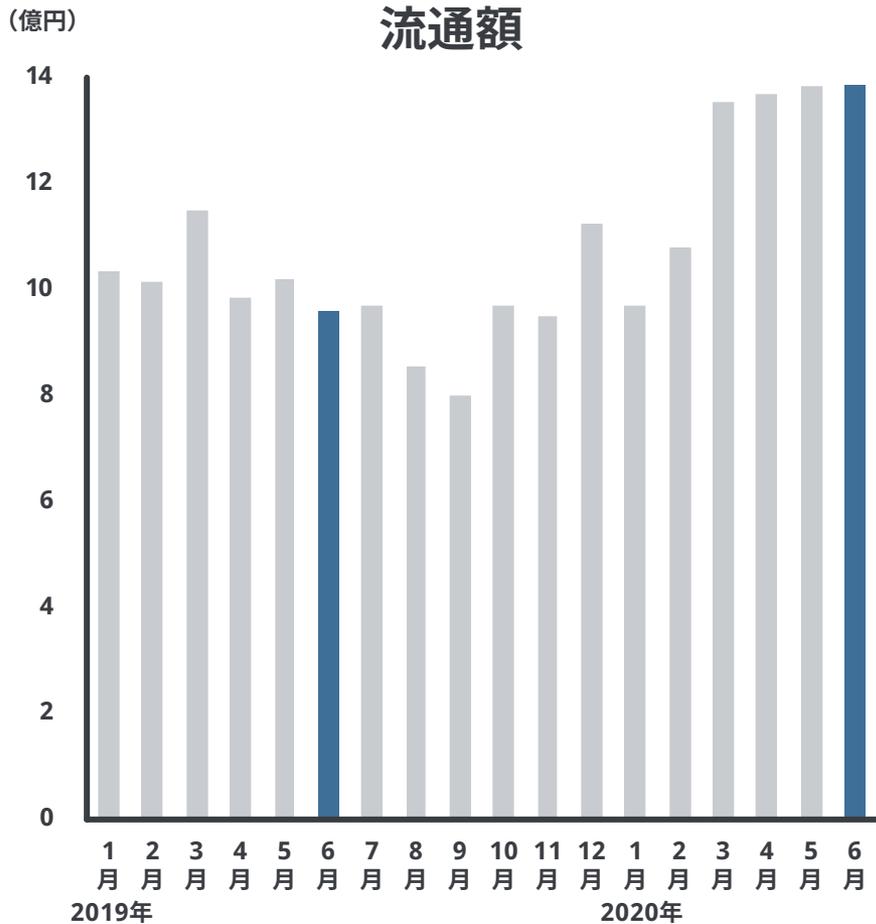
### 新規登録作品数



### 注文件数



巣ごもり需要に対応した企画などにより流通額が拡大  
6月の流通額は前年同期比144.2%まで増加



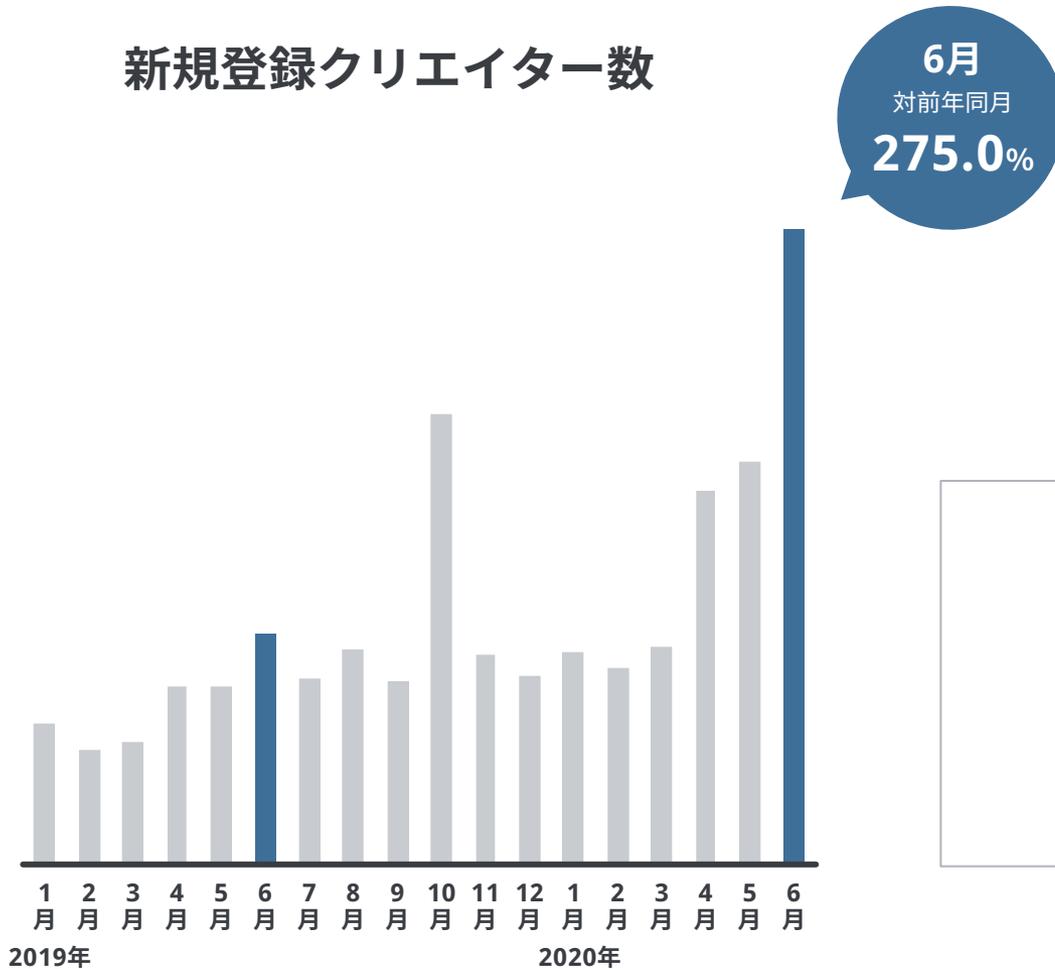
6月  
対前年同月  
144.2%



## SUZURI（新規登録クリエイター数）

コロナの影響でイベント等が延期・中止となり、オリジナルグッズの販売を始めるクリエイターが増加

新規登録クリエイター数



新型コロナウイルスで  
イベントが中止になったクリエイターの  
支援を開始しました

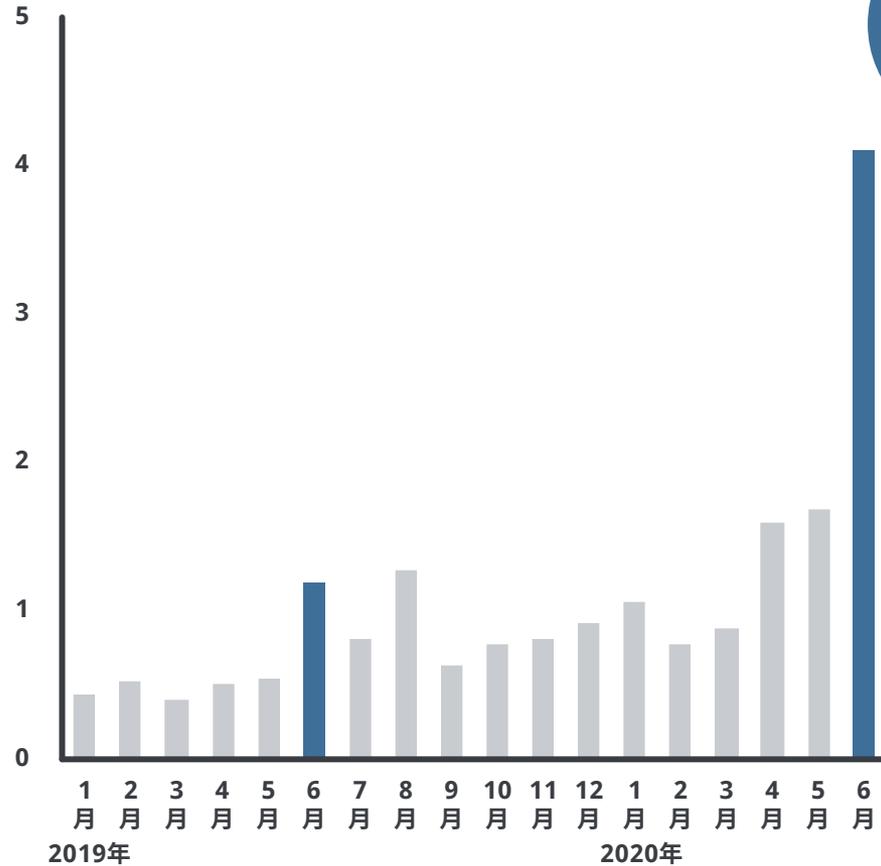
**SUZURI**  
by GMOペパホ

# SUZURI (流通額)

6月のTシャツセールにて過去最多となる11万枚超を記録  
6月の流通額は4億円を突破

(億円)

## 流通額

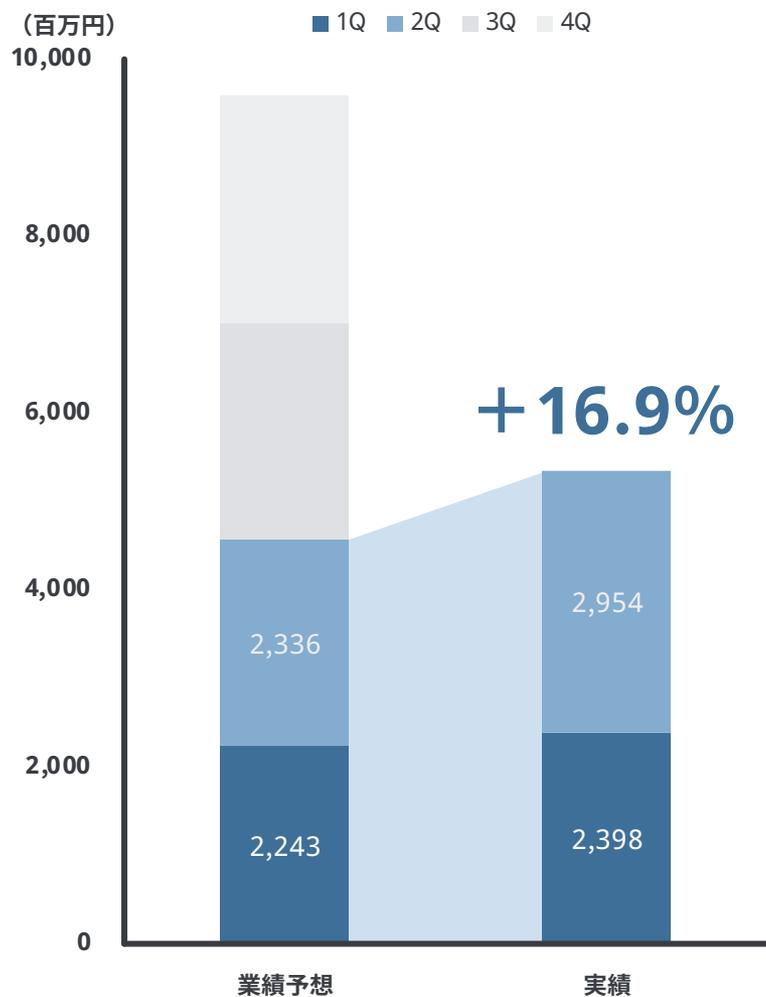


6月  
対前年同月  
344.7%

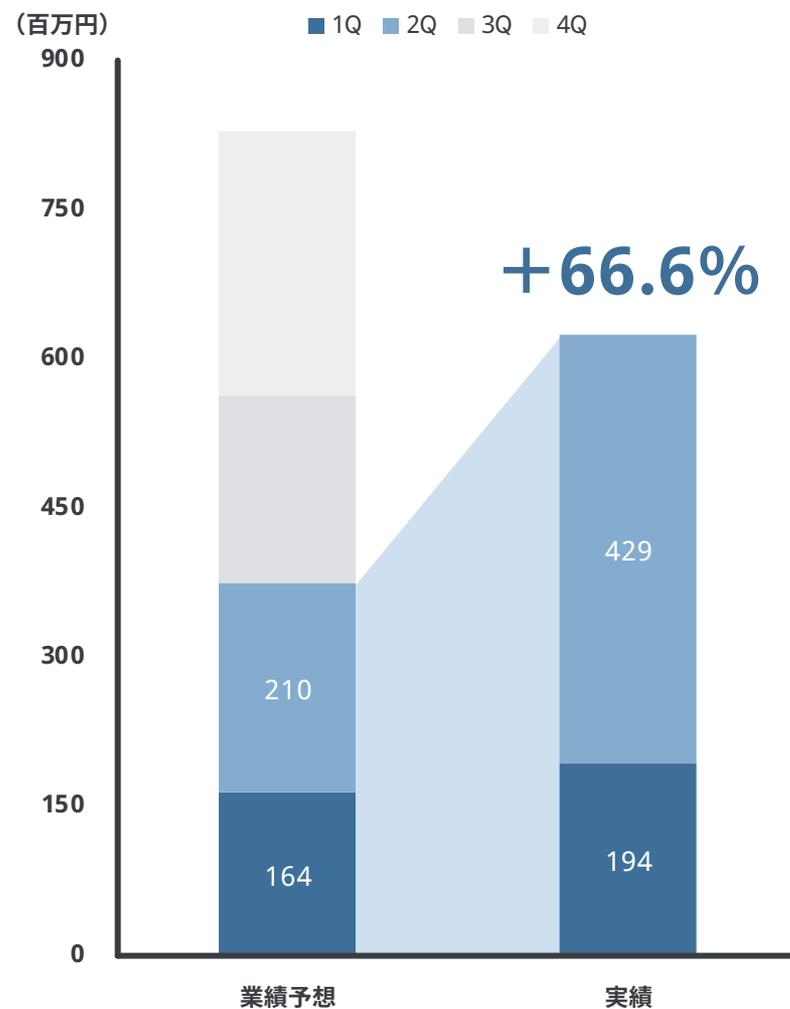


# 業績予想に対する2Q実績

## 売上高



## 営業利益



## ● 今後の施策

### リモートワーク体制の継続によりQOL向上や採用力強化を図る 3Q以降に好調なEC関連サービスへの投資を計画

全社	<p>リモートワーク体制継続による効果</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・採用力強化（居住地を問わずより多様性のある採用）</li><li>・QOLの向上</li><li>・災害時等における事業継続体制の確立</li></ul>
カラーミーショップ	<ul style="list-style-type: none"><li>・認知拡大を目的としたプロモーションのテストマーケを実施</li><li>・アプリストアにて卸売対応アプリを提供し、BtoBの強化を図る</li></ul>
minne	<ul style="list-style-type: none"><li>・年末に向けてプロモーションを計画。ギフト需要への訴求を図る</li><li>・上記に加え、継続的な新規獲得のためのプロモーションを検討</li></ul>
SUZURI	<ul style="list-style-type: none"><li>・SNSによるプロモーションを強化し、認知向上を図る</li><li>・積極的な採用により体制強化を図り、さらなる事業拡大を目指す</li></ul>

# 参考資料

## ● 連結損益計算書

(百万円)	2019年2Q	2020年2Q	前年同期比
売上高	4,419	5,352	121.1%
売上原価	1,792	2,187	122.1%
売上総利益	2,627	3,164	120.4%
販売費及び一般管理費	2,121	2,541	119.8%
うち、プロモーションコスト	357	374	104.9%
営業利益	506	623	123.2%
(営業利益率)	11.5%	11.6%	-
経常利益	521	665	127.6%
税前利益	531	652	122.7%
法人税等	160	258	160.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	401	394	98.4%

※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)	2019年12月期	2020年2Q	増減額
流動資産	4,916	5,812	+ 896
うち現預金等 ※	2,453	2,541	+ 88
うち売掛金	2,043	2,891	+ 848
固定資産	1,455	1,471	+ 15
資産合計	6,371	7,283	+ 912
流動負債	4,574	5,440	+ 865
うち未払金	1,620	1,996	+ 376
うち前受金	1,752	1,888	+ 135
固定負債	27	27	+ 0
純資産	1,769	1,816	+ 46
負債・純資産合計	6,371	7,283	+ 912

※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)	2019年2Q	2020年2Q
営業CF	<b>396</b>	<b>521</b>
投資CF	△ <b>211</b>	△ <b>94</b>
財務CF	△ <b>525</b>	△ <b>338</b>
現金等物等の増減	△ <b>340</b>	<b>88</b>
現金等物等の残高	<b>2,361</b>	<b>2,541</b>



# 会社概要

# 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。

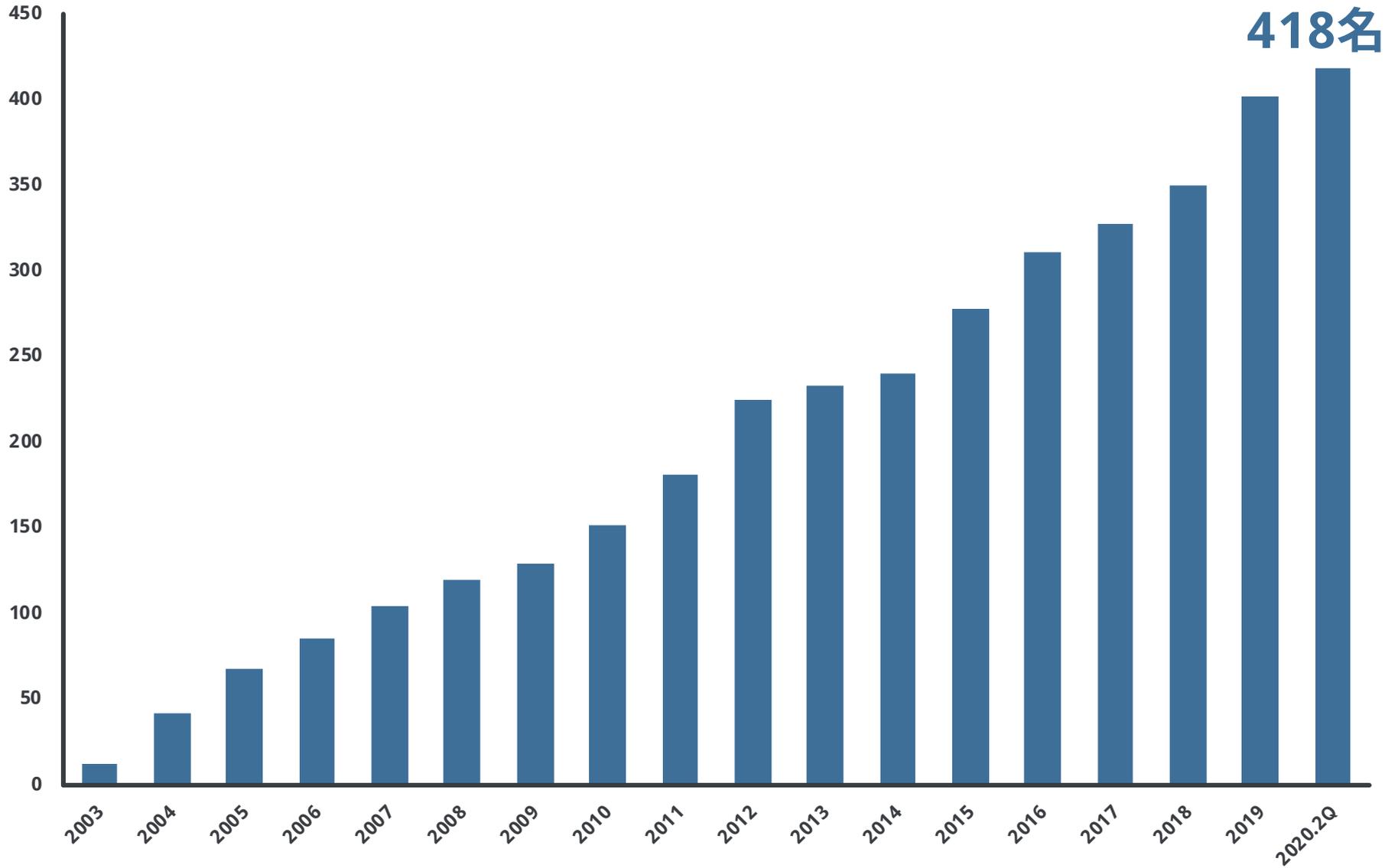
## 会社情報

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）	418名（うち正社員345名、臨時従業員73名） ※2020年6月末時点

## 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

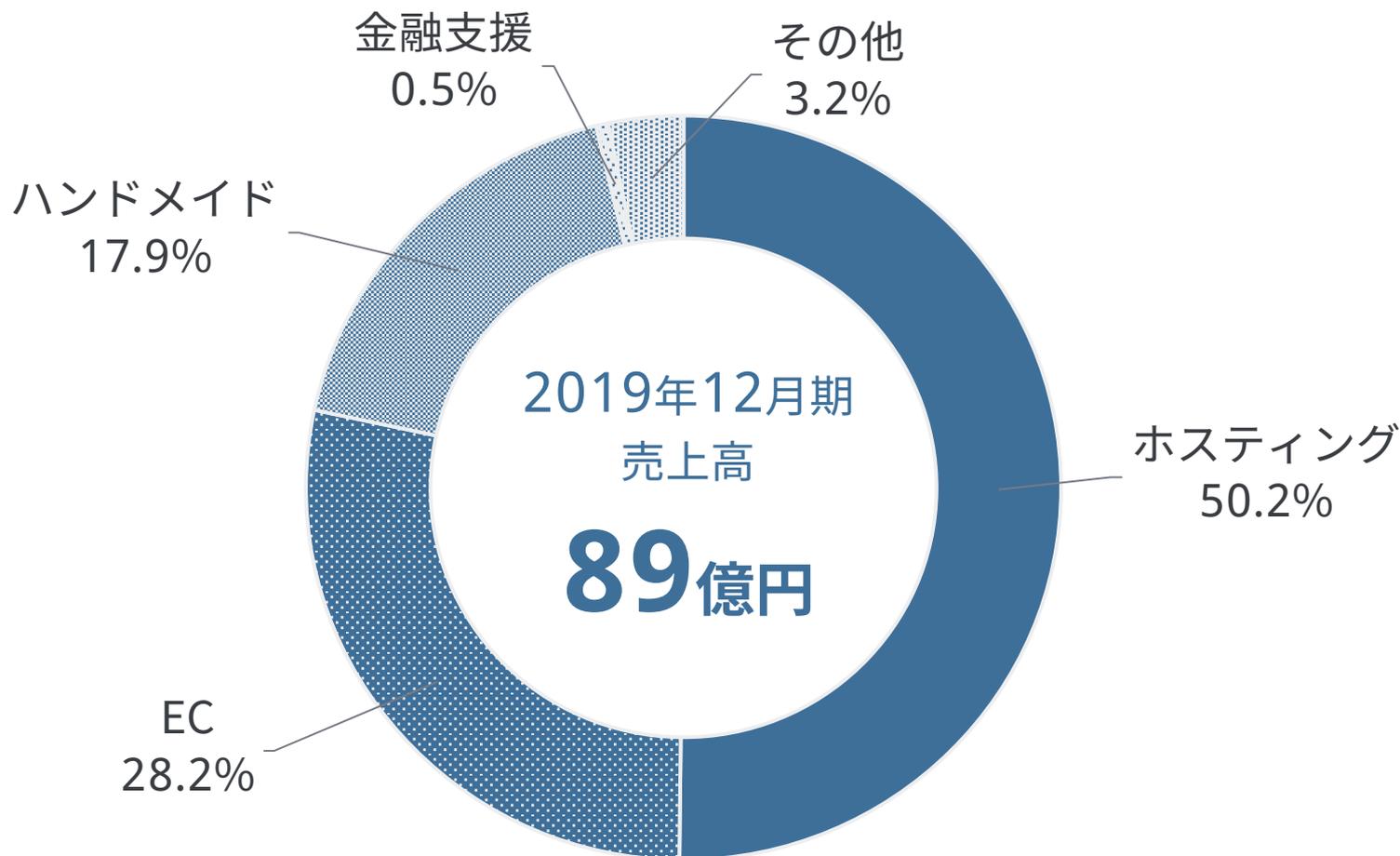
# パートナー（社員）数推移



418名

## ● 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～

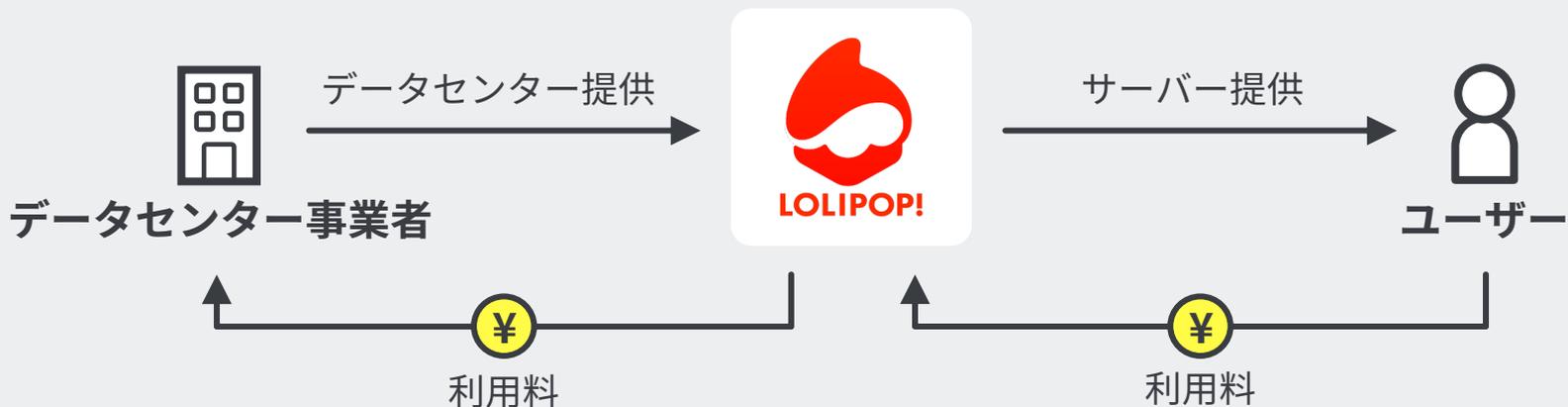
契約件数 : 40万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2020年6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

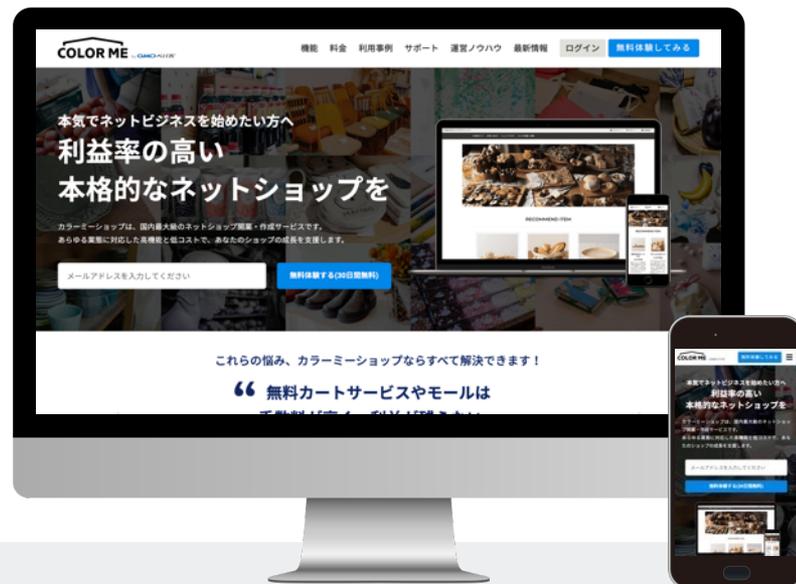
### ネットショップ作成サービス

利用料金 : 月額834円～

契約件数 : 4.0万件

主なユーザー : 個人商店や中小店舗

※2020年6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

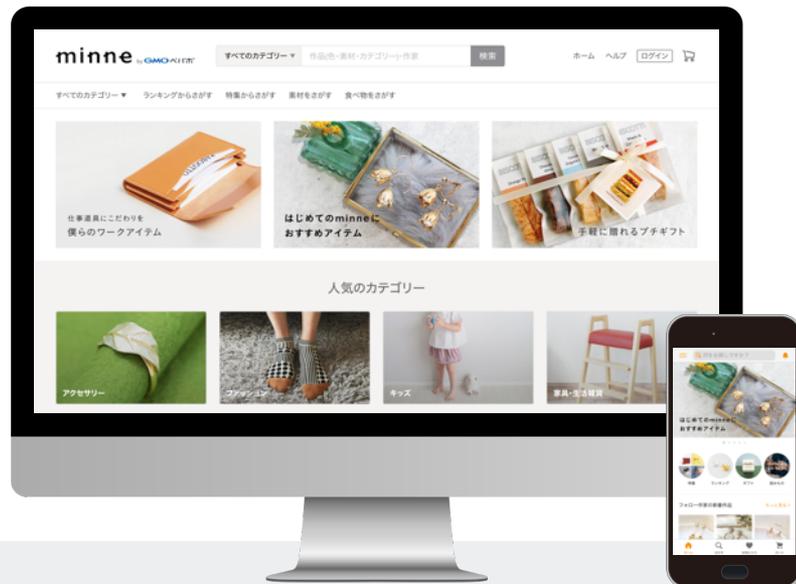
年間流通額 : 119.8億円 (2019年実績)

作家数 : 67万人

作品数 : 1,183万点

アプリDL数 : 1,180万DL

※2020年6月末時点



### ビジネスモデル



# 金融支援事業における主力サービス

## 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）

※2020年6月末時点

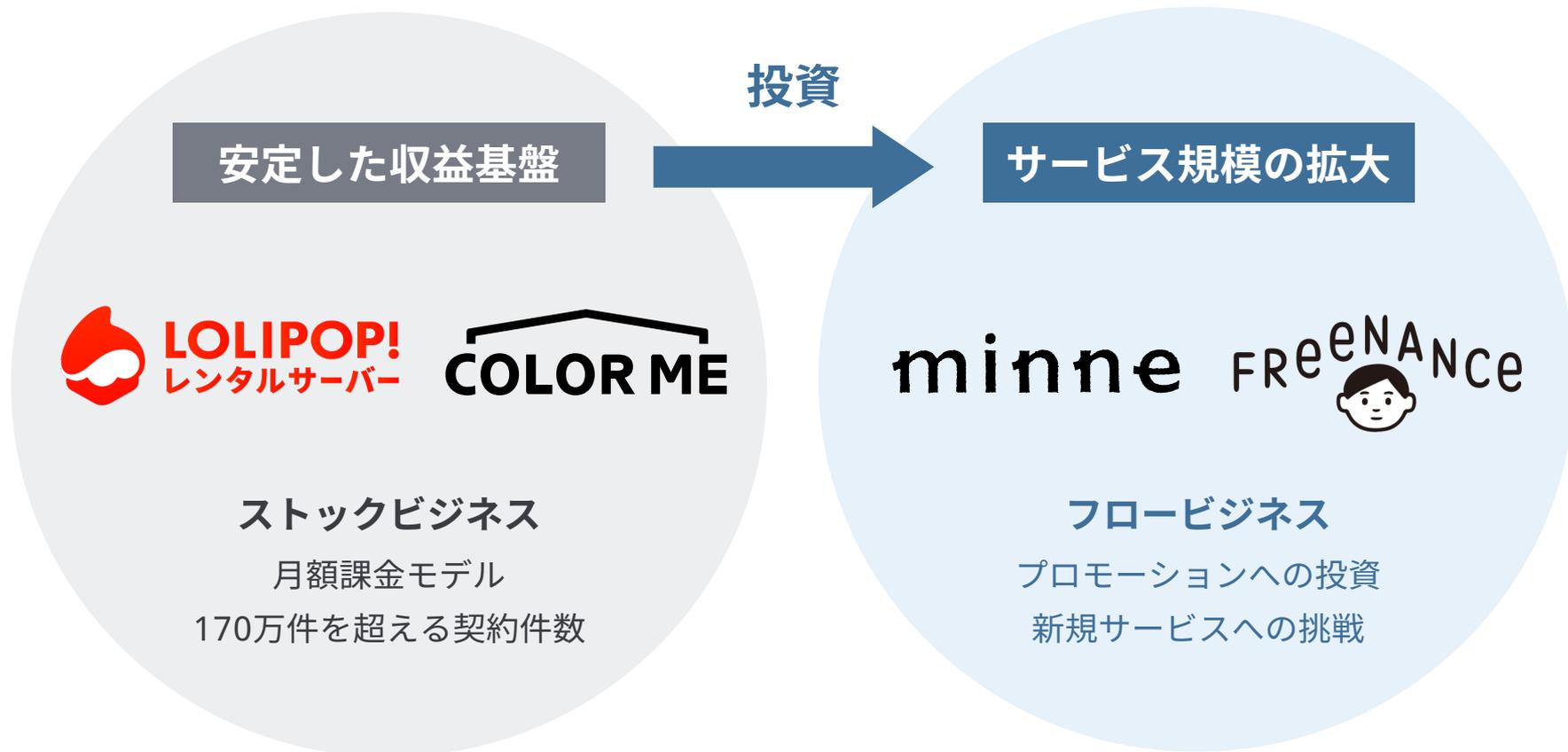


### ビジネスモデル



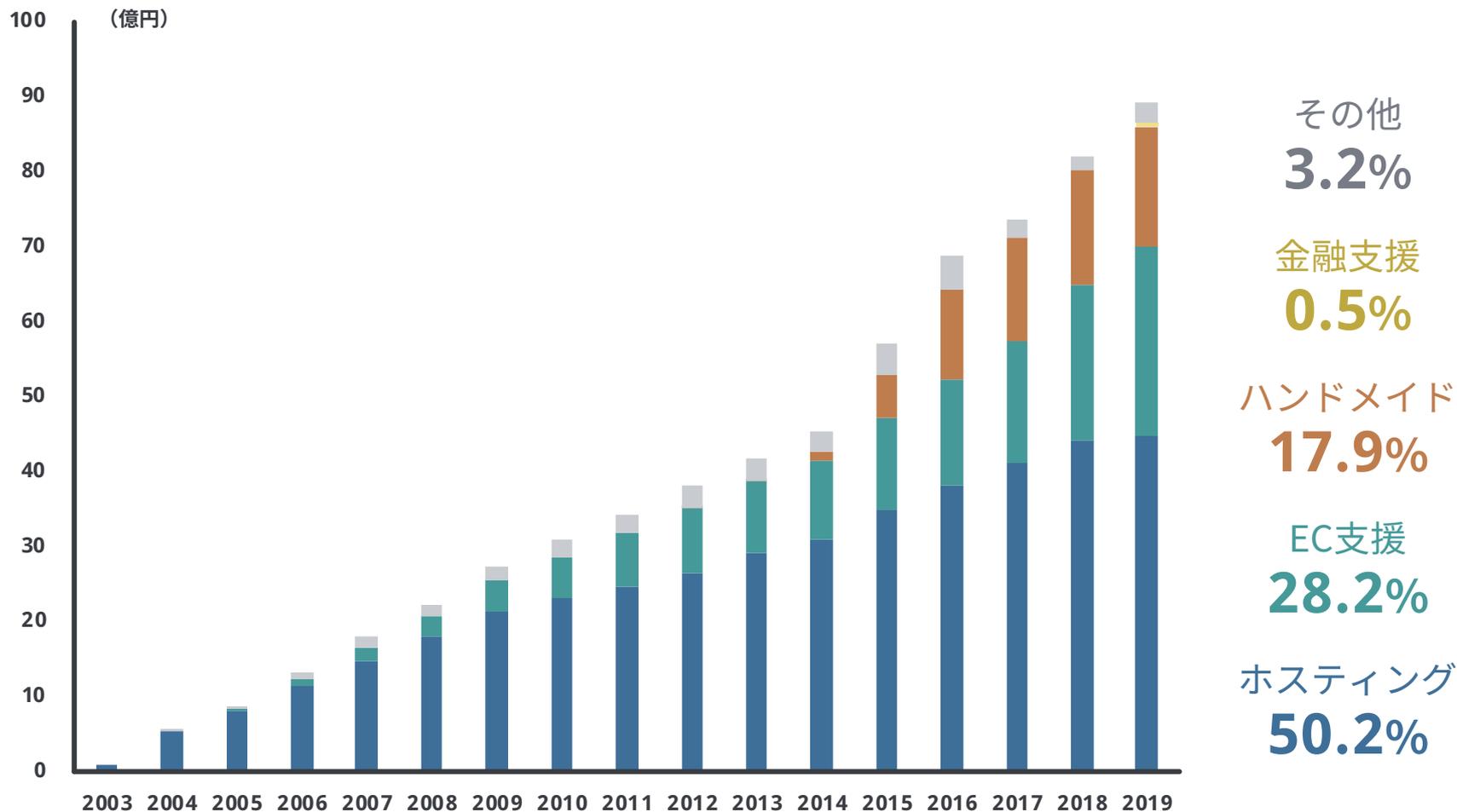
## ● 事業展開

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



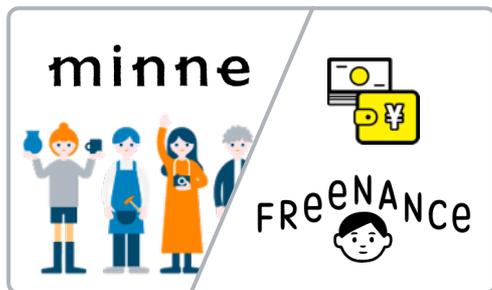
## ● 特長（ポートフォリオ経営）

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



## ESG活動

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  
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

## 配当

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

※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

## ● 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**