



GMOペパボ

2020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）

# 過去最高業績

前四半期に続き、当四半期も売上高が前年比約130%で推移し  
四半期累計で過去最高業績を更新

# 投資強化

事業者・クリエイターのEC化需要の高まりを受け、  
来期以降20%以上の売上成長を目指し投資強化

## ● 通期連結業績予想の修正

外出自粛による巣ごもり需要などによりEC関連サービス好調  
プロモーション強化などコスト増を考慮し、業績予想を修正

(百万円)	2020年通期 (期初予想)	2020年通期 (修正予想)	増減額	増減率
売上高	9,600	10,800	1,200	12.5%
営業利益	829	920	90	10.9%
経常利益	837	970	132	15.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	542	542	0	0.0%
1株当たり 当期純利益 (円)	104.13	104.10	—	—

## アジェンダ

**2020年12月期3Q 決算概況**

**4 ページ**

**EC関連サービスの現状と今後**

**26 ページ**



# 2020年12月期3Q 決算概況

## 決算概要

四半期累計で過去最高業績を更新

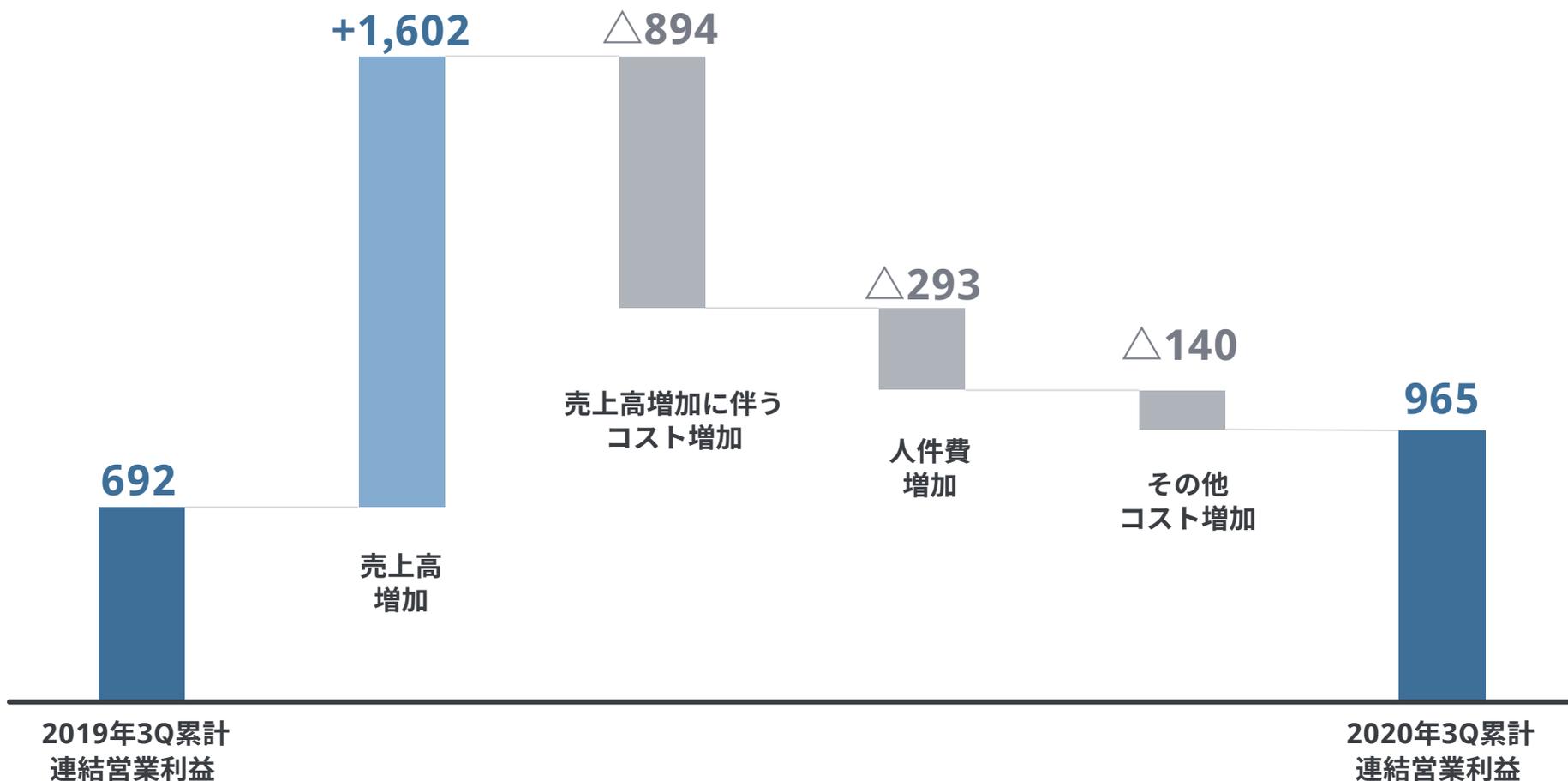
売上高及び各段階利益は前年同期比で二桁成長を達成

(百万円)	2019年 (3Q)	2020年 (3Q)	増減額	前年同期比
売上高	6,690	8,293	+1,602	124.0%
営業利益	692	965	+273	139.5%
営業利益率 (%)	10.4	11.6	—	—
経常利益	716	1,021	+305	142.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	541	627	+86	115.8%

## ● 営業利益増減分析

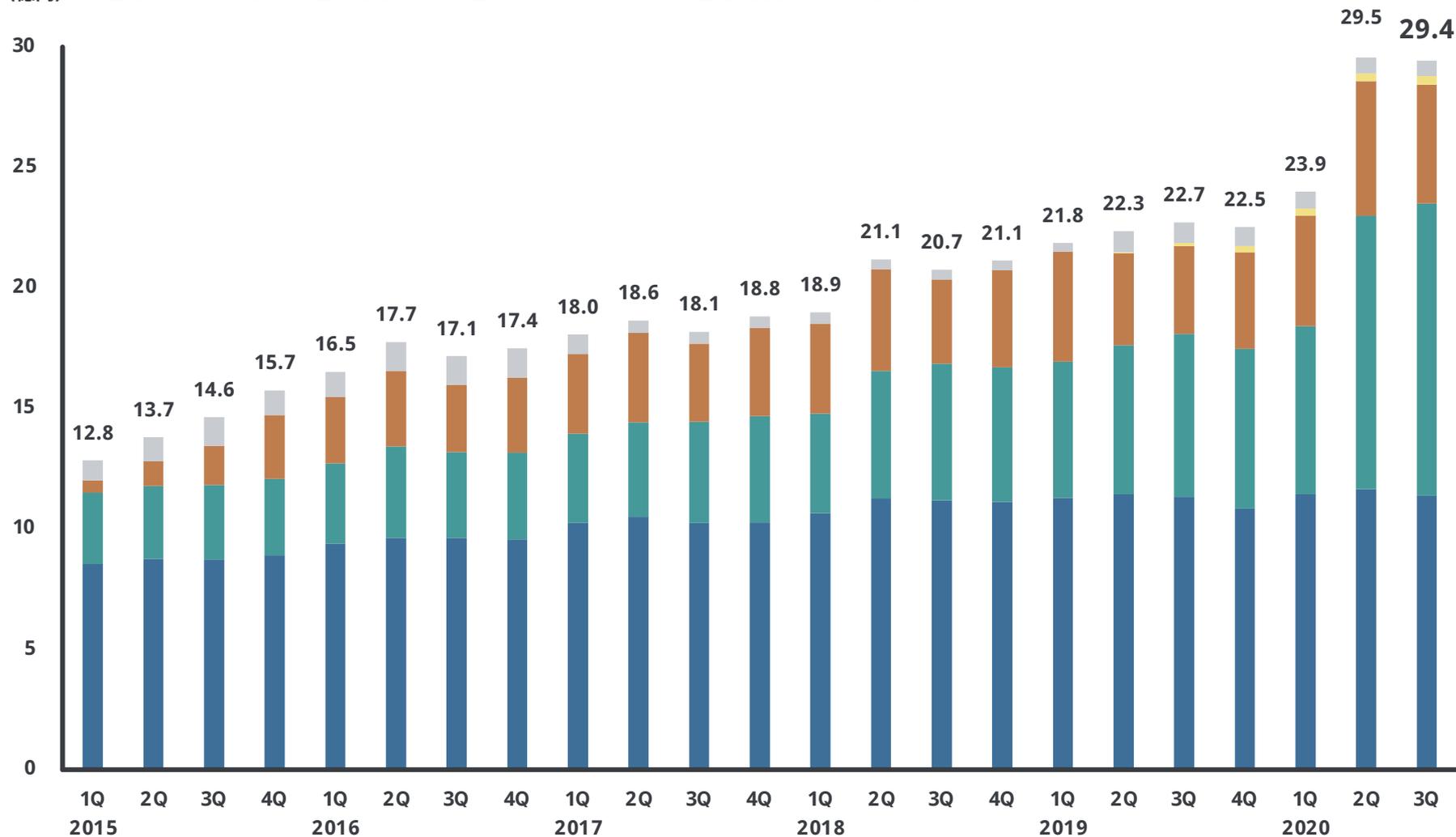
SUZURIなどEC関連サービス好調により売上高が大きく増加  
営業利益は前年同期比139.5%の965百万円

(単位：百万円)



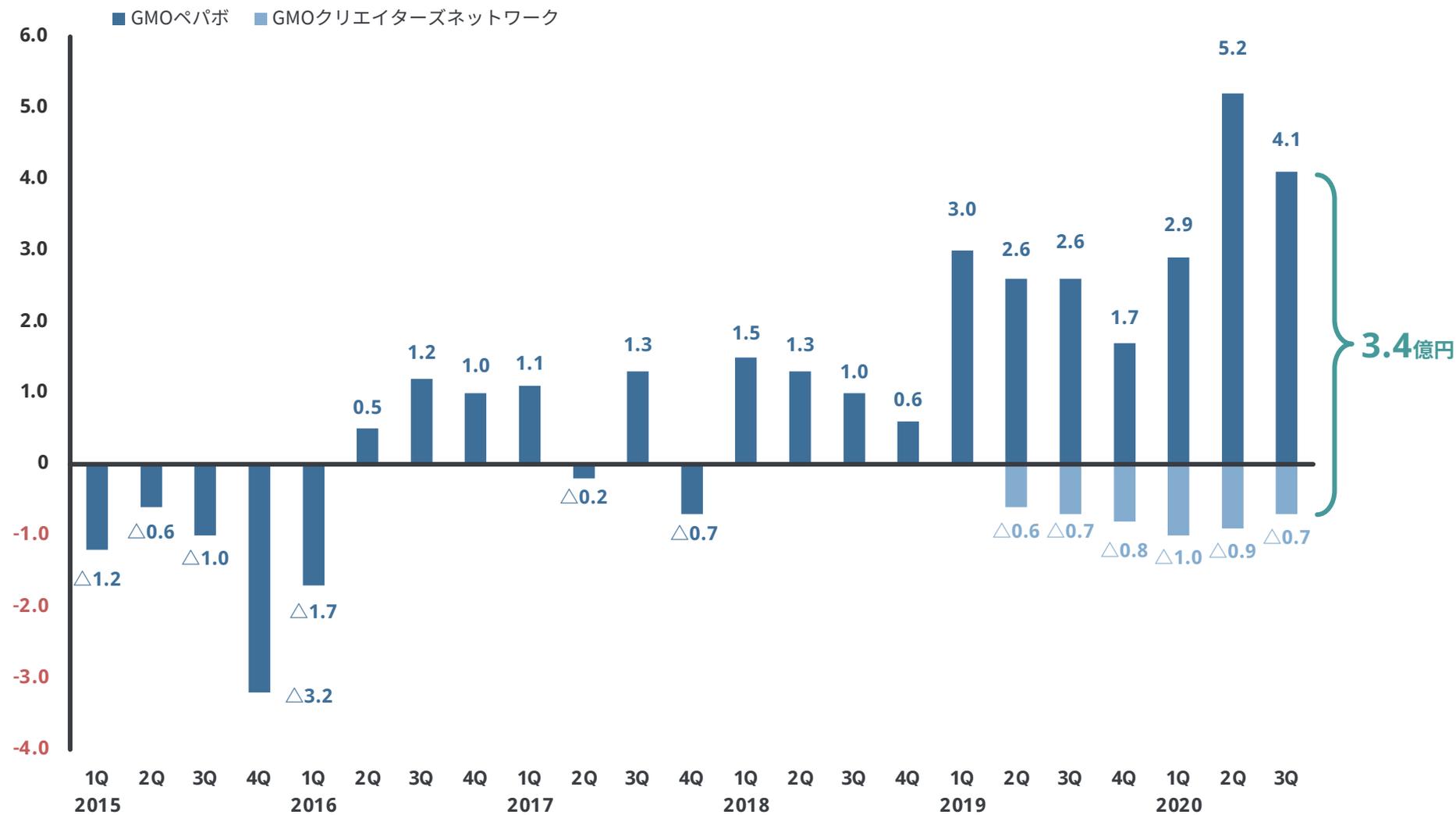
# 四半期売上高推移

(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

キャンペーンの影響により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： **3,443**百万円 (101.2%)

営業利益： **1,052**百万円 (100.3%)

セールやプロモーションにより好調に推移し、大幅な増収増益

EC支援

売上高： **3,043**百万円 (163.7%)

営業利益： **987**百万円 (147.2%)

2Qに引き続き好調に推移し、流通額は前年同期比 128.3%

ハンドメイド

売上高： **1,506**百万円 (125.4%)

営業利益： **301**百万円 (384.0%)

フリーランスを取り巻く外部環境が改善せず

金融支援

売上高： **99**百万円 (528.9%)

営業利益： **△230**百万円 (122百万円減)

※( )内は前年同期比

---

# ホスティング事業

---

# ● ホスティング事業

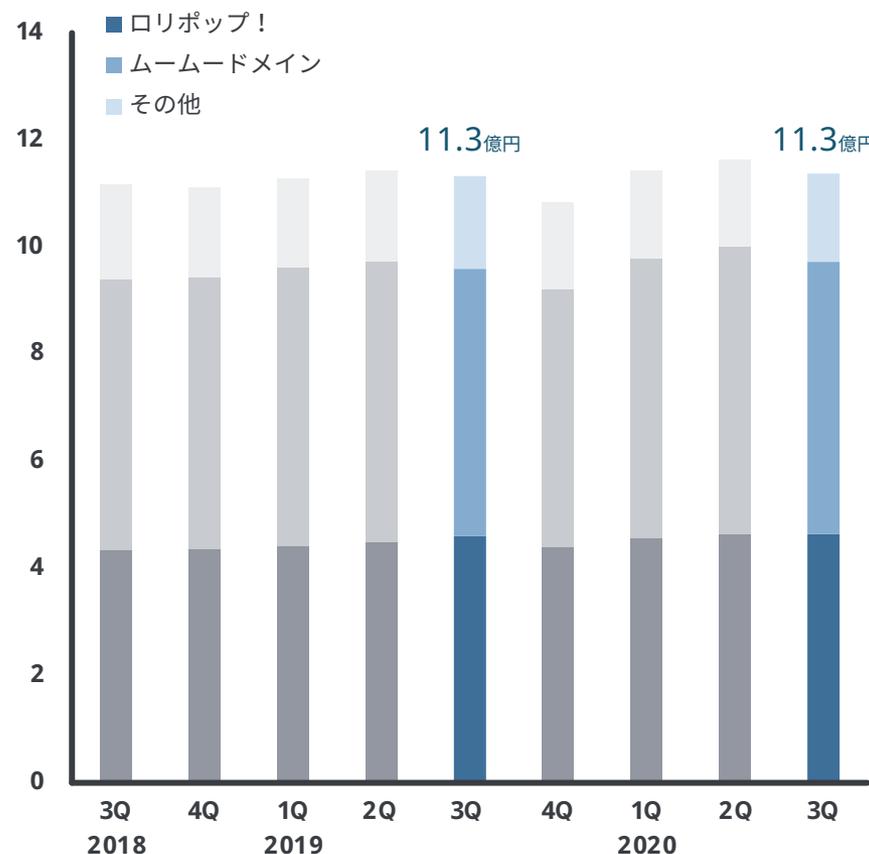
累計期間

売上高： **3,443** 百万円 (前年同期比 **101.2%**)

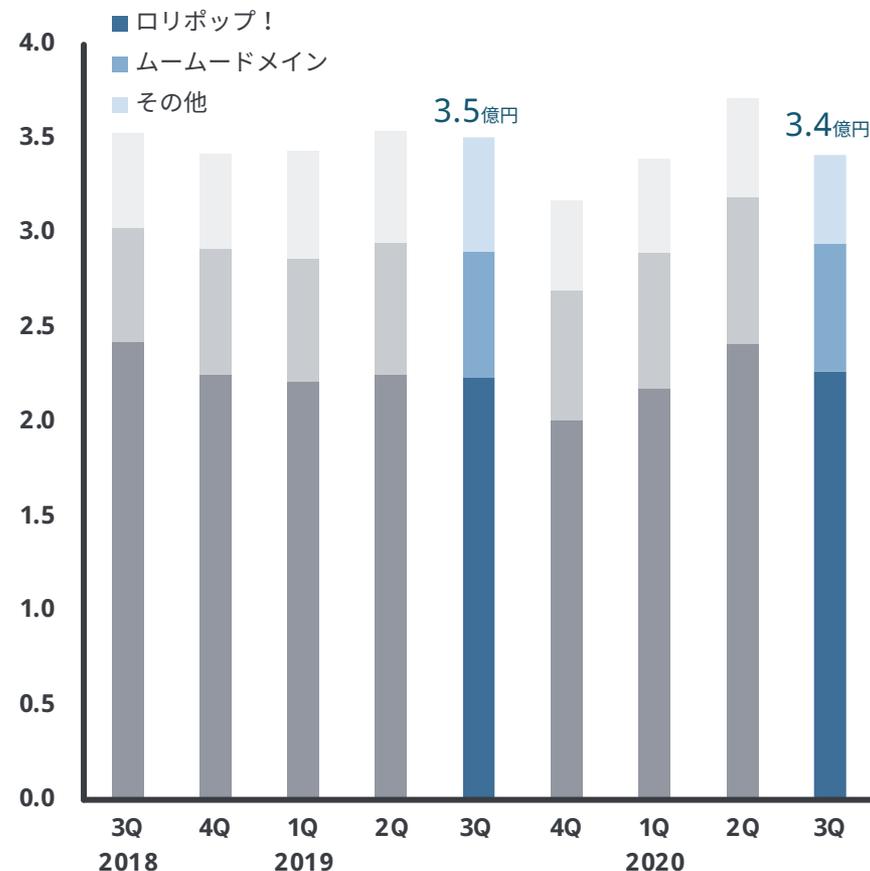
営業利益： **1,052** 百万円 (前年同期比 **100.3%**)

## 売上高

(億円)



## 営業利益



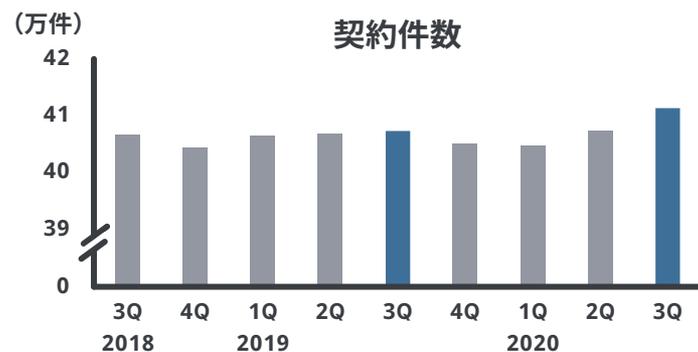
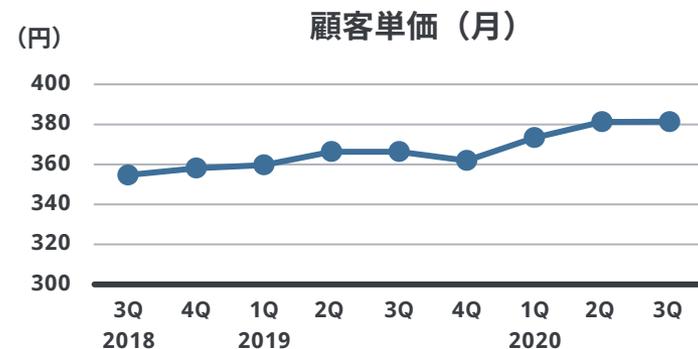
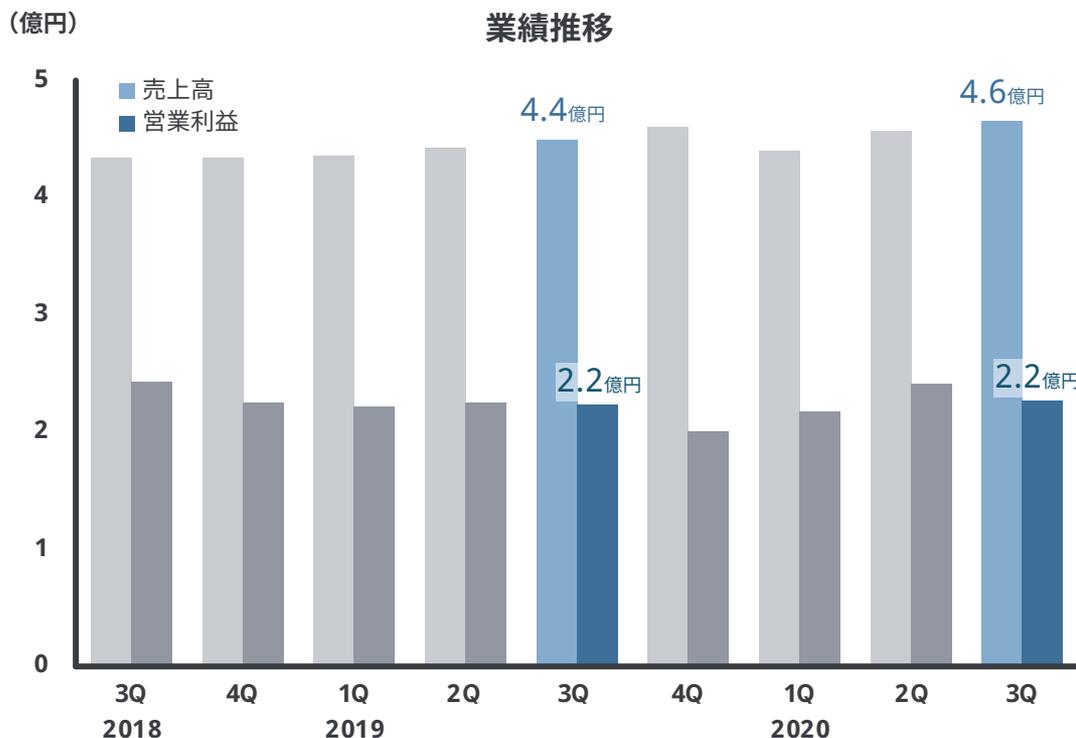
# 📍ホスティング事業（ロリポップ！）

全プランのスペックアップに加え、初期費用無料キャンペーンや価格改定などにより契約件数が増加し、増収増益

累計期間

売上高： **1,385** 百万円 （前年同期比 **102.5%**）

営業利益： **685** 百万円 （前年同期比 **102.4%**）



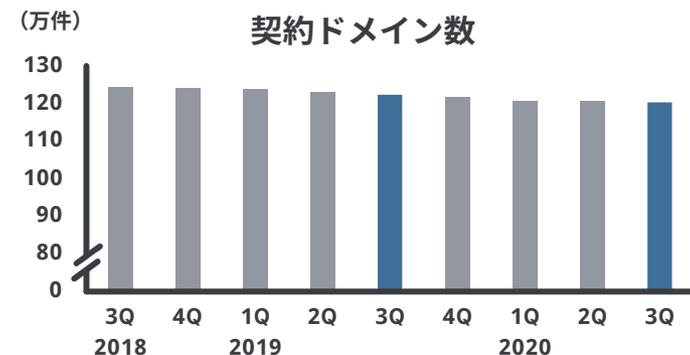
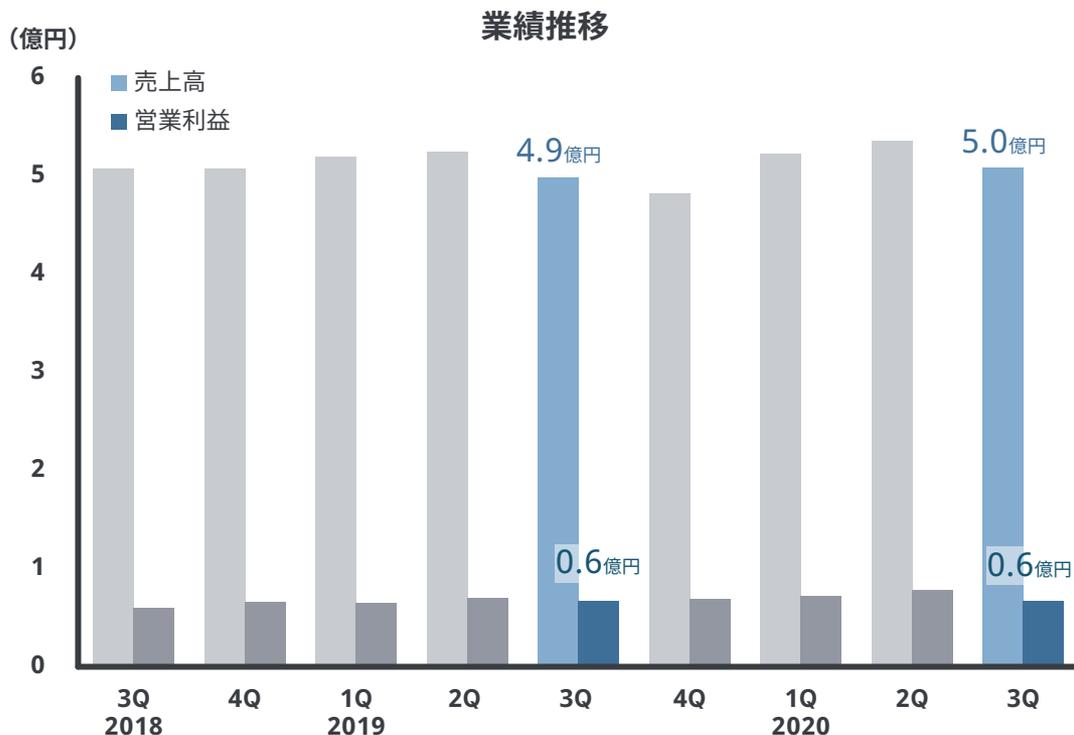
# ● ホスティング事業（ムームードメイン）

前年にキャンペーンで販売したドメインの更新率が低いため件数減少  
 利益率の高い中古ドメイン販売やクロスセルが好調に推移し増収増益

累計期間

売上高： **1,566** 百万円 （前年同期比 **101.5** %）

営業利益： **217** 百万円 （前年同期比 **107.5** %）



---

# EC支援事業

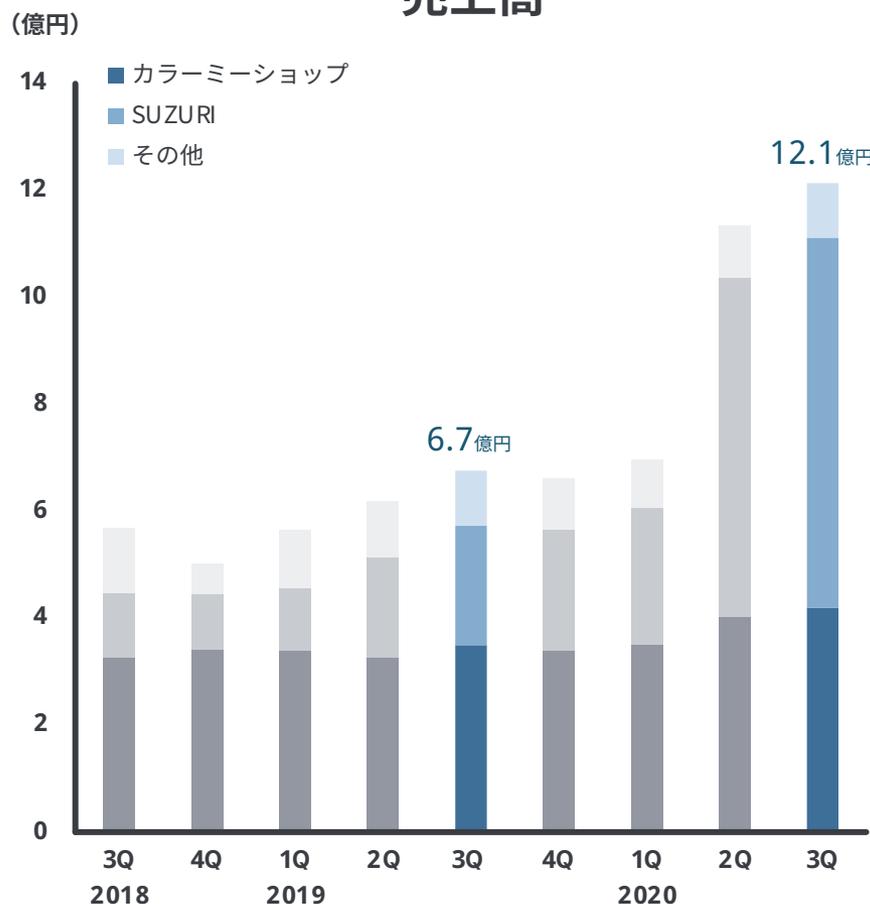
---

累計期間

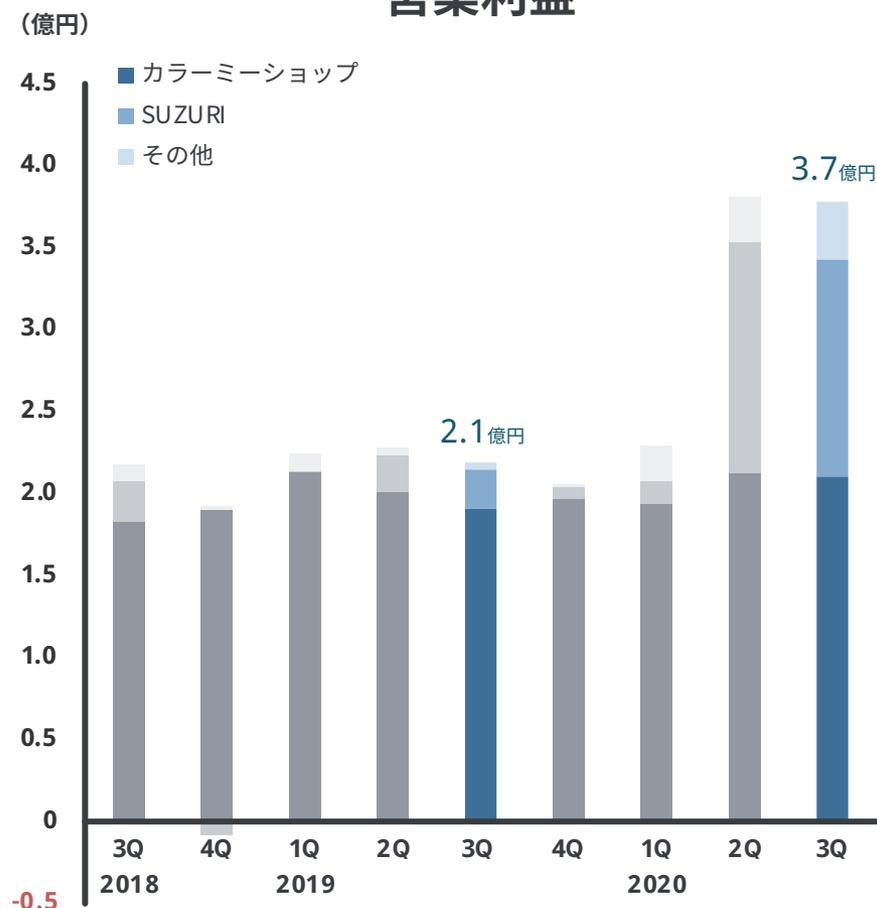
売上高： **3,043** 百万円 (前年同期比 **163.7%**)

営業利益： **987** 百万円 (前年同期比 **147.2%**)

## 売上高



## 営業利益



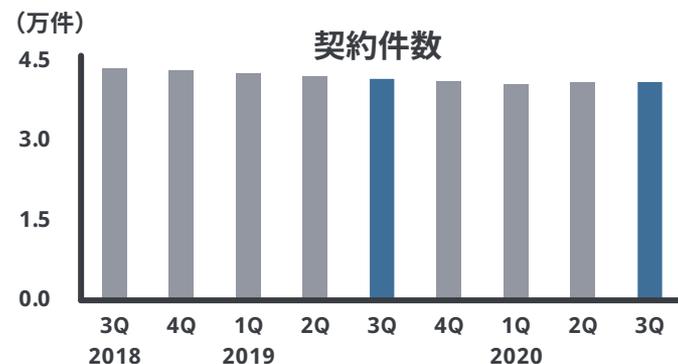
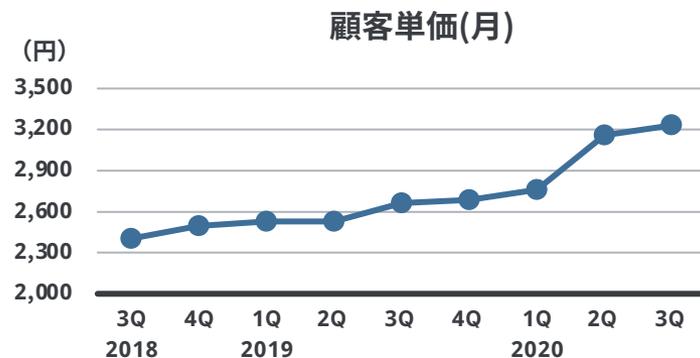
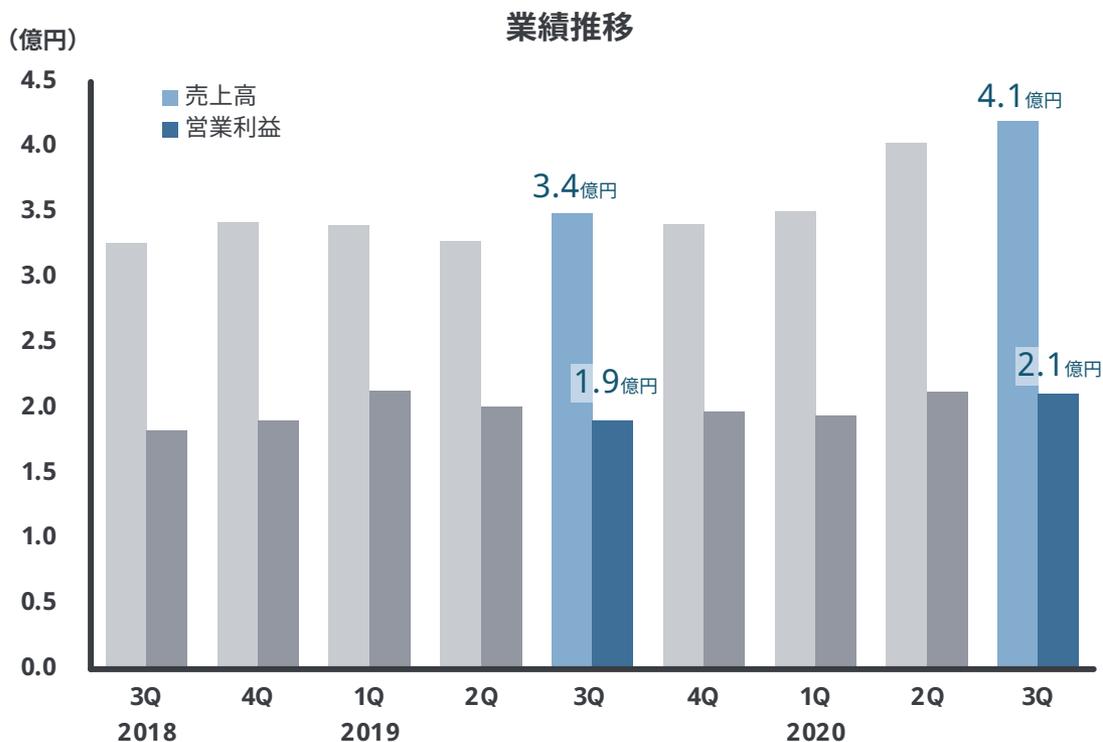
# ● EC支援事業（カラーミーショップ）

流通額が高水準を維持したことにより、顧客単価が上昇し、売上高は二桁成長。人件費やプロモーションなどのコスト増をこなし増益

累計期間

売上高： **1,173**百万円（前年同期比 **115.4%**）

営業利益： **616**百万円（前年同期比 **102.0%**）



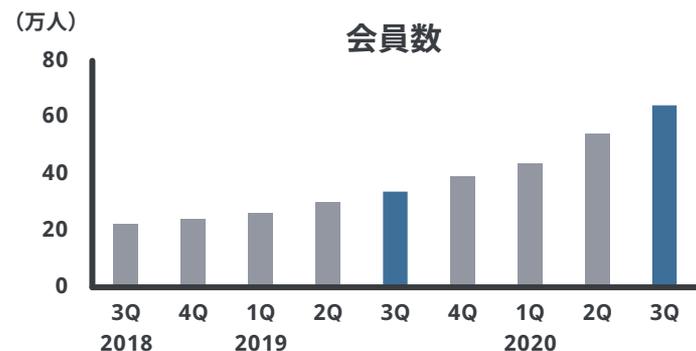
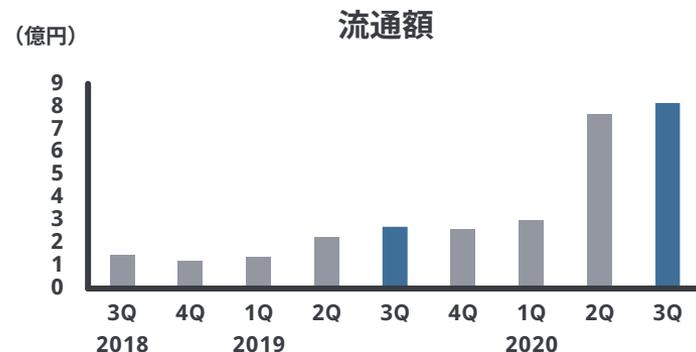
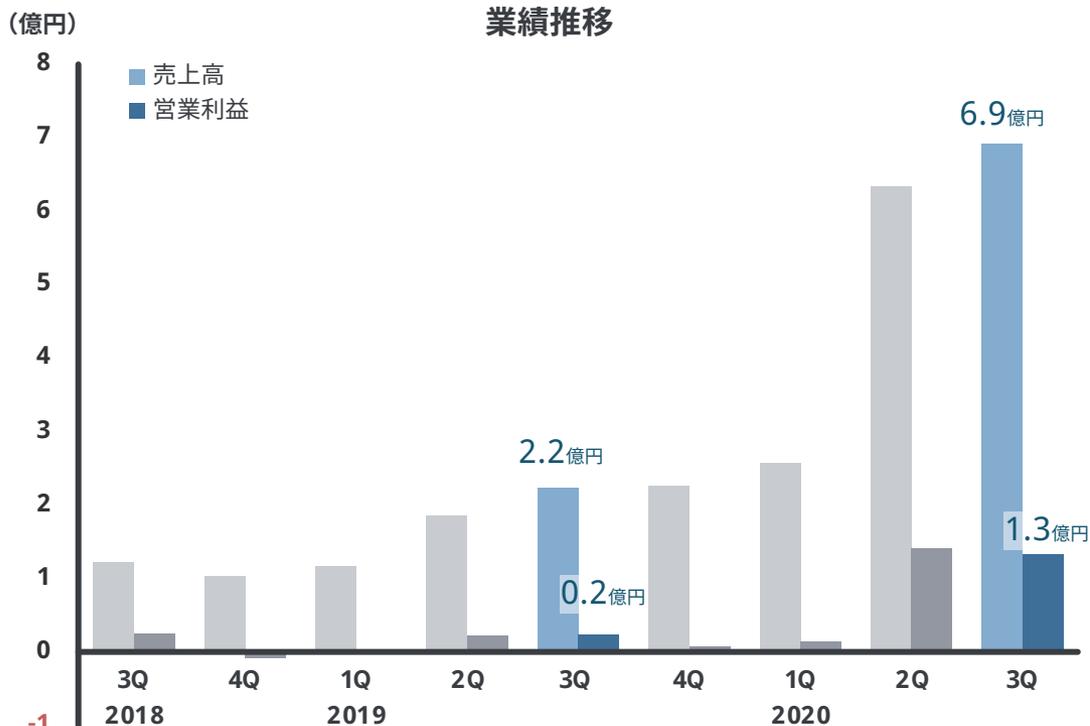
# ● EC支援事業 (SUZURI)

巣ごもり需要などにより大幅に流通額が増加した2Qに続き、  
3QもTシャツセールやプロモーションにより過去最高流通額を更新

累計期間

売上高： **1,581** 百万円 (前年同期比 **301.0%**)

営業利益： **286** 百万円 (前年同期比 **610.9%**)



---

# ハンドメイド事業

---

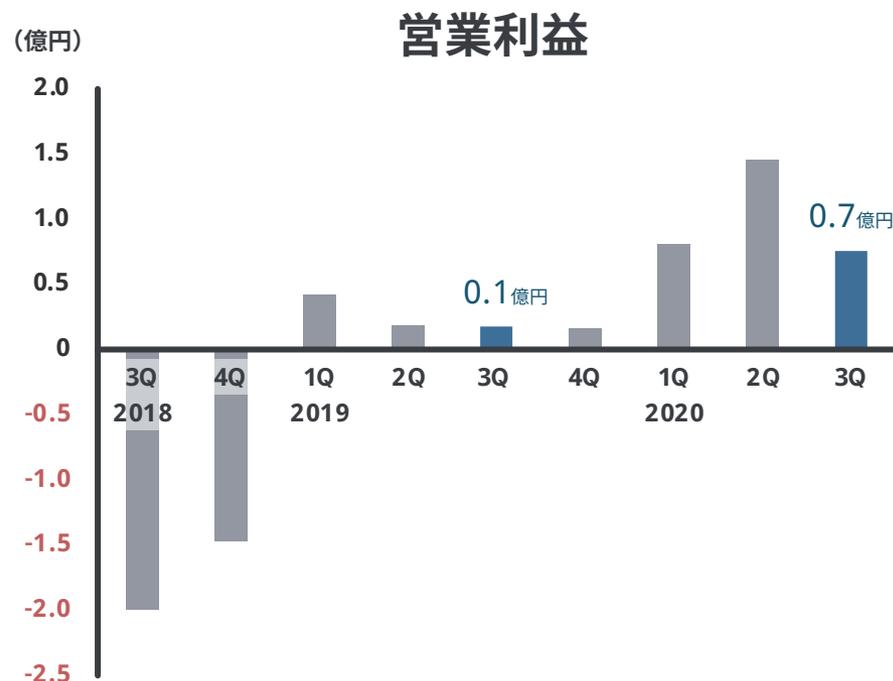
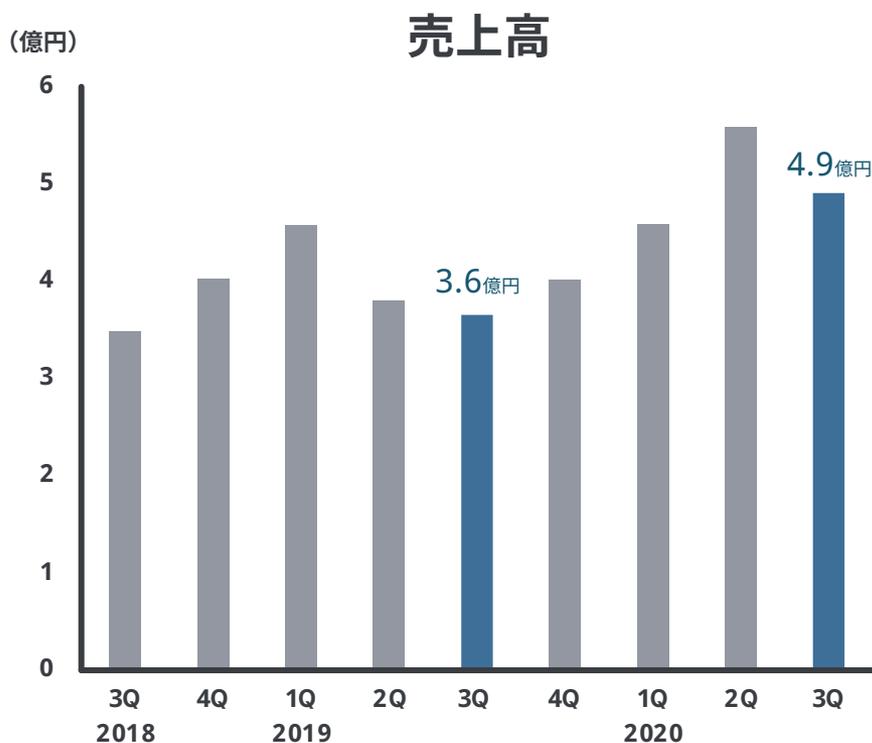
## 📍 ハンドメイド事業

流通額が好調だった2Qに比べると季節要因などにより3Qは減少も  
前年7月－9月の流通額に対し134%となり、大幅増収増益

累計期間

売上高： **1,506** 百万円 (前年同期比 **125.4**%)

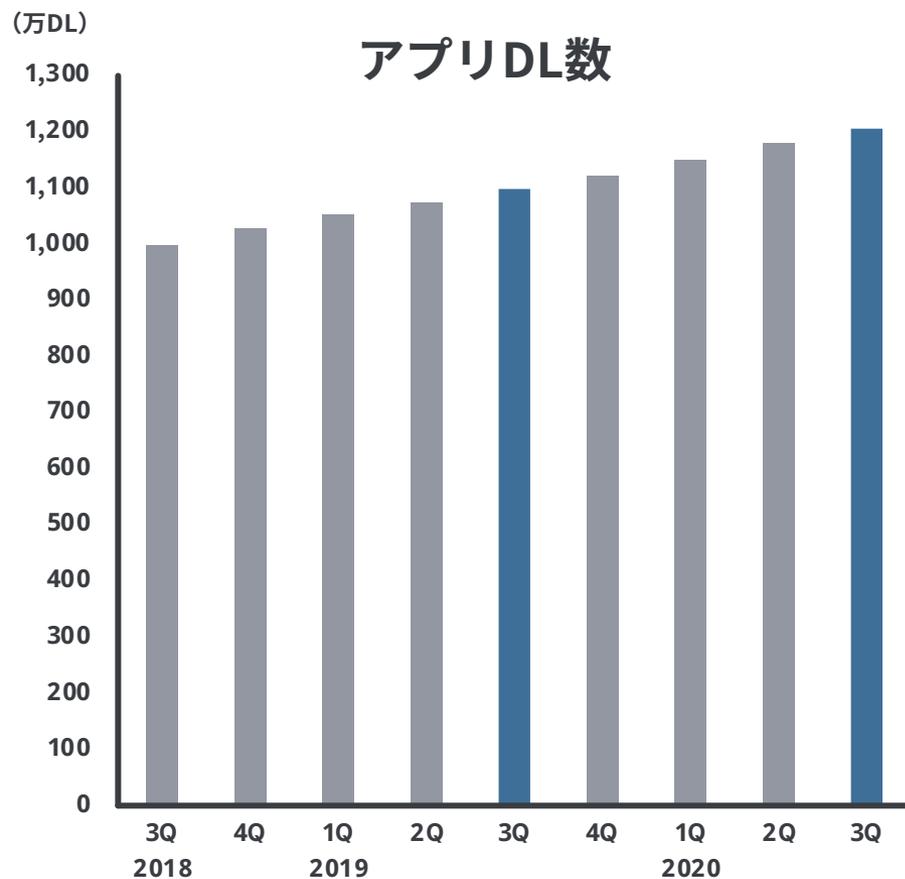
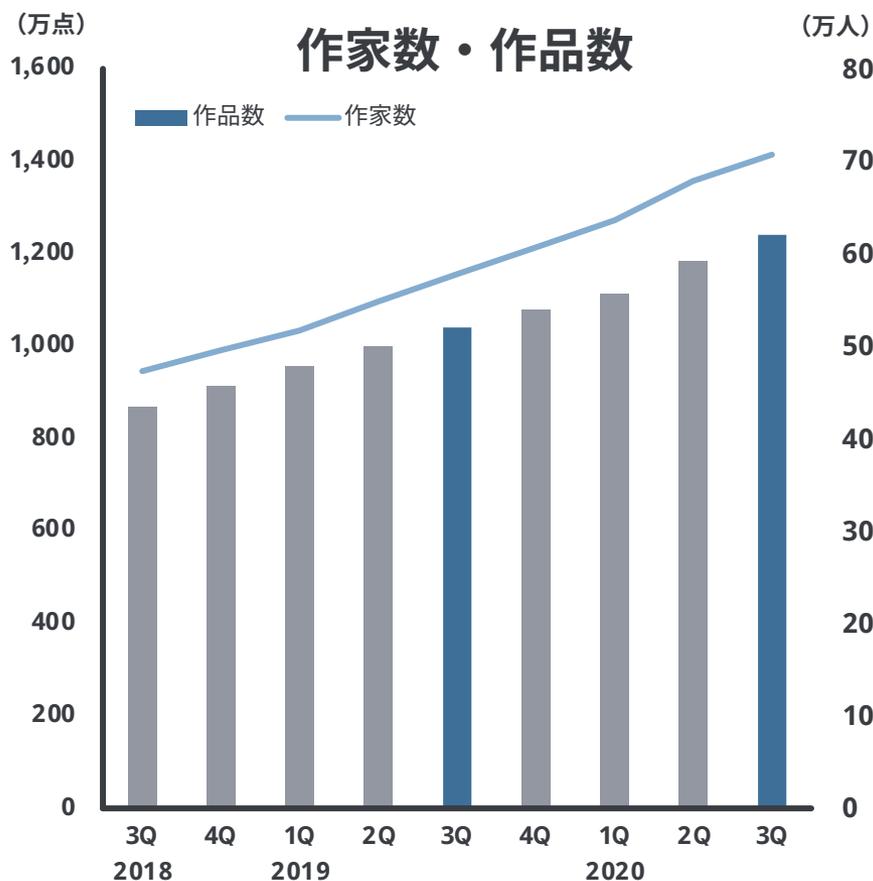
営業利益： **301** 百万円 (前年同期比 **384.0**%)



# minne 作家数・作品数・アプリDL数

国内  
No.1

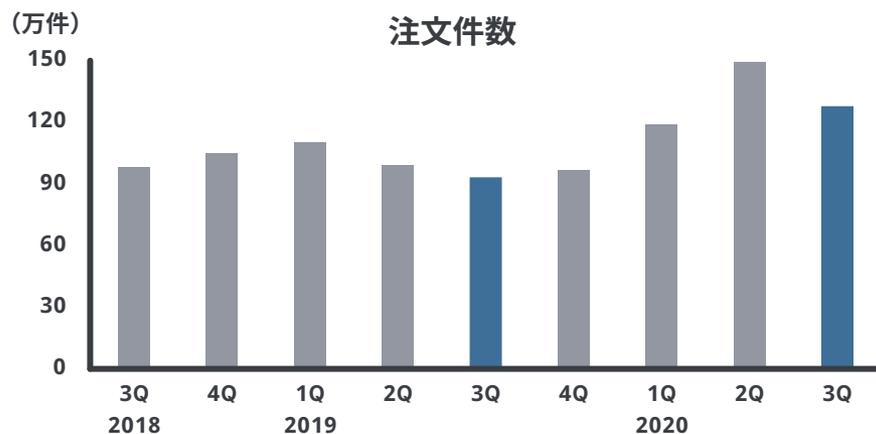
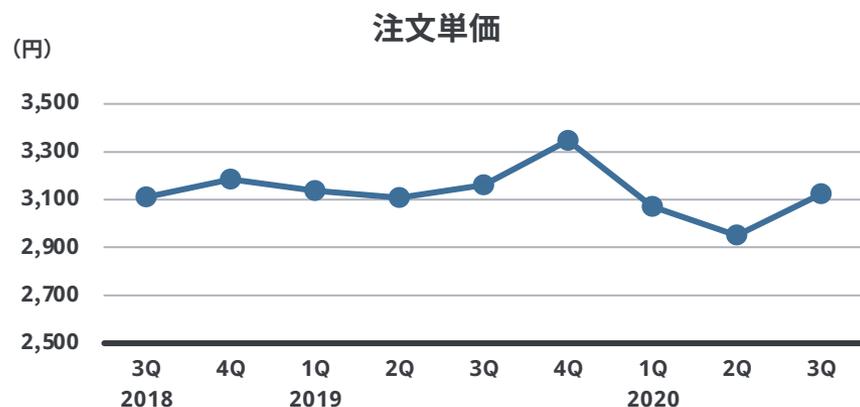
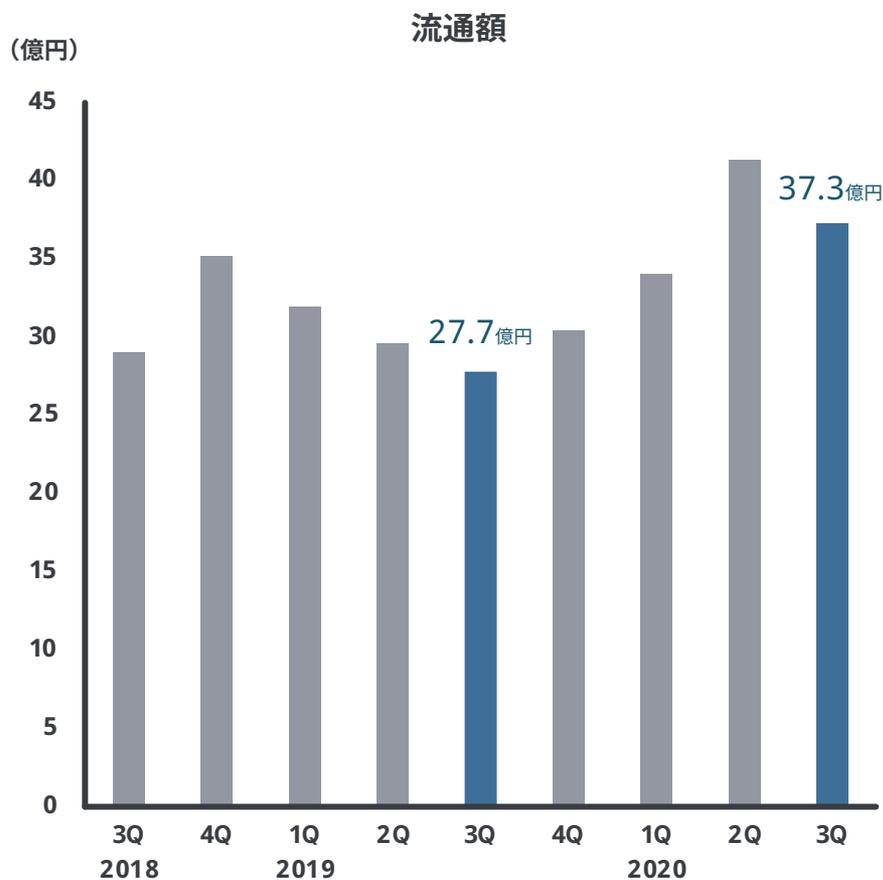
作家数: **70万人** (前年同期末比 **122.4%**)  
作品数: **1,239万点** (前年同期末比 **119.2%**)  
アプリDL数: **1,204万DL** (前年同期末比 **109.8%**)



# minne 流通額・注文単価・注文件数

累計期間

流通額：	<b>112.6</b> 億円	(前年同期比 <b>126.1%</b> )
注文単価：	<b>3,042</b> 円	(前年同期比 <b>97.1%</b> )
注文件数：	<b>395.8</b> 万件	(前年同期比 <b>130.9%</b> )



---

# 金融支援事業

---

# 金融支援事業

コロナの影響に伴う外部環境の悪化により請求書買取額が減少するも  
FREENANCEのASPやOEM提供により売上高は増加

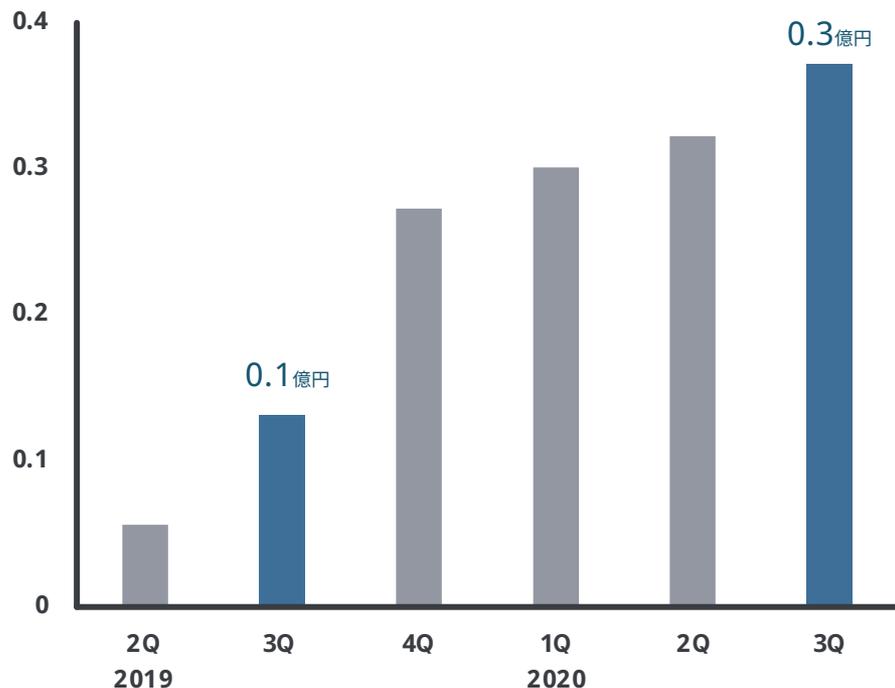
累計期間

売上高： 99百万円 (前年同期比 528.9%)

営業利益： △230百万円 (前年同期比 122百万円減)

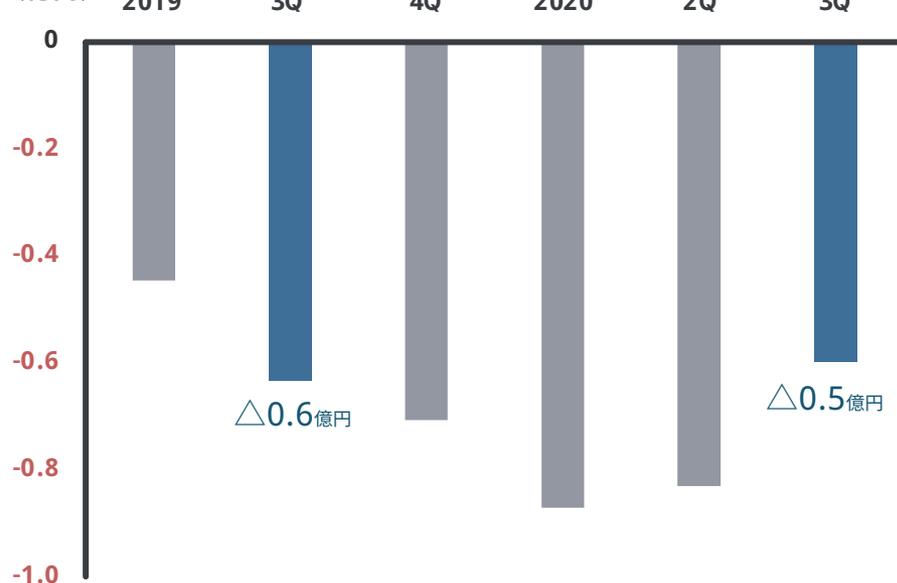
(億円)

売上高



営業利益

(億円)



## 請求書買取総額

||

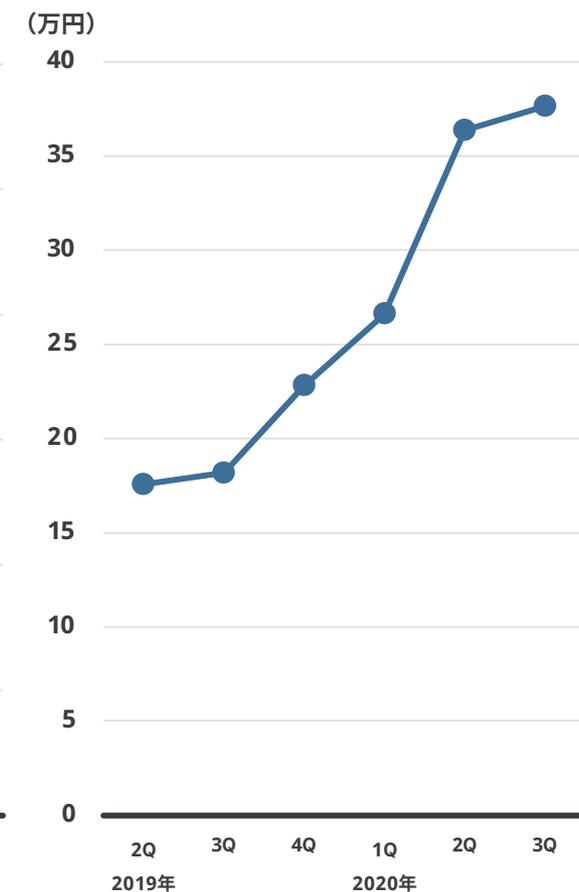
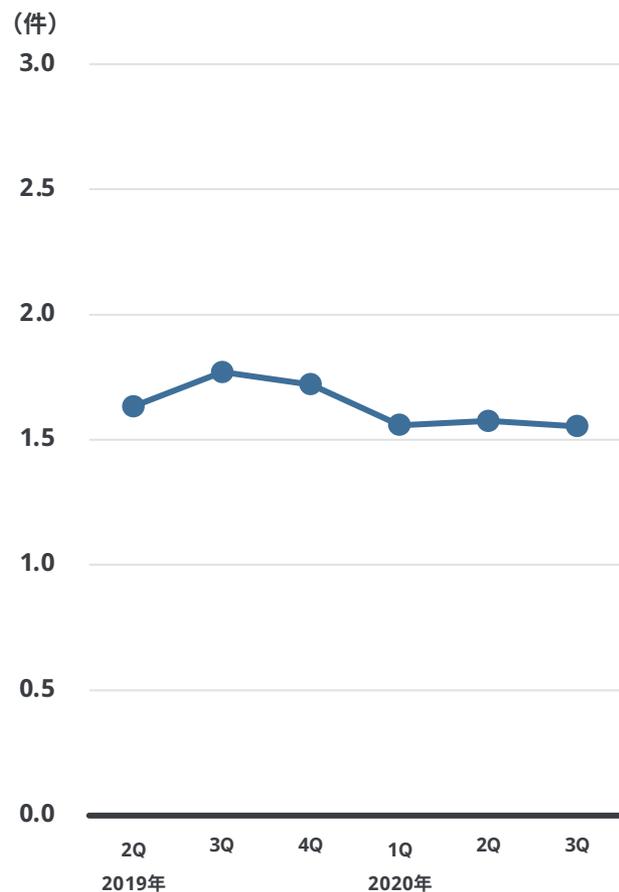
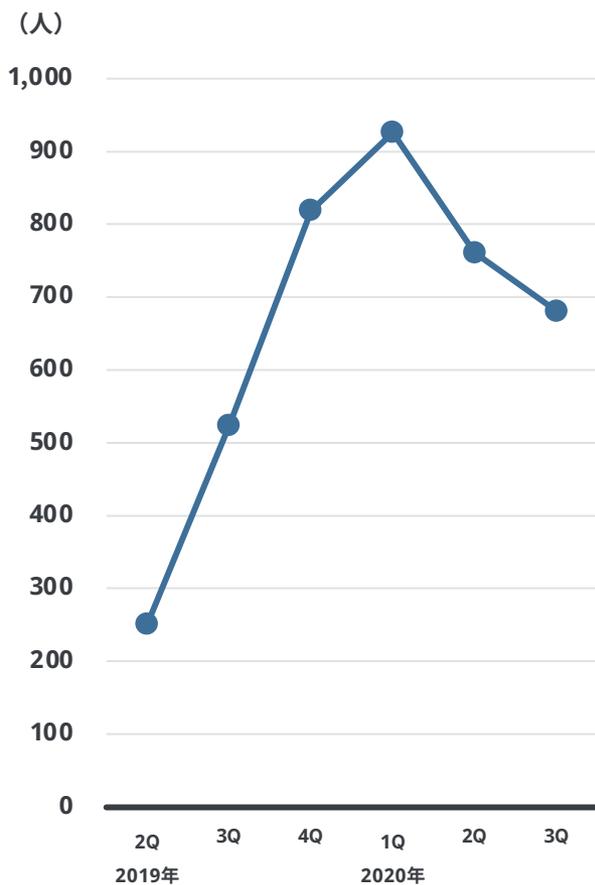
### 利用者数

×

### 一人あたり利用件数

×

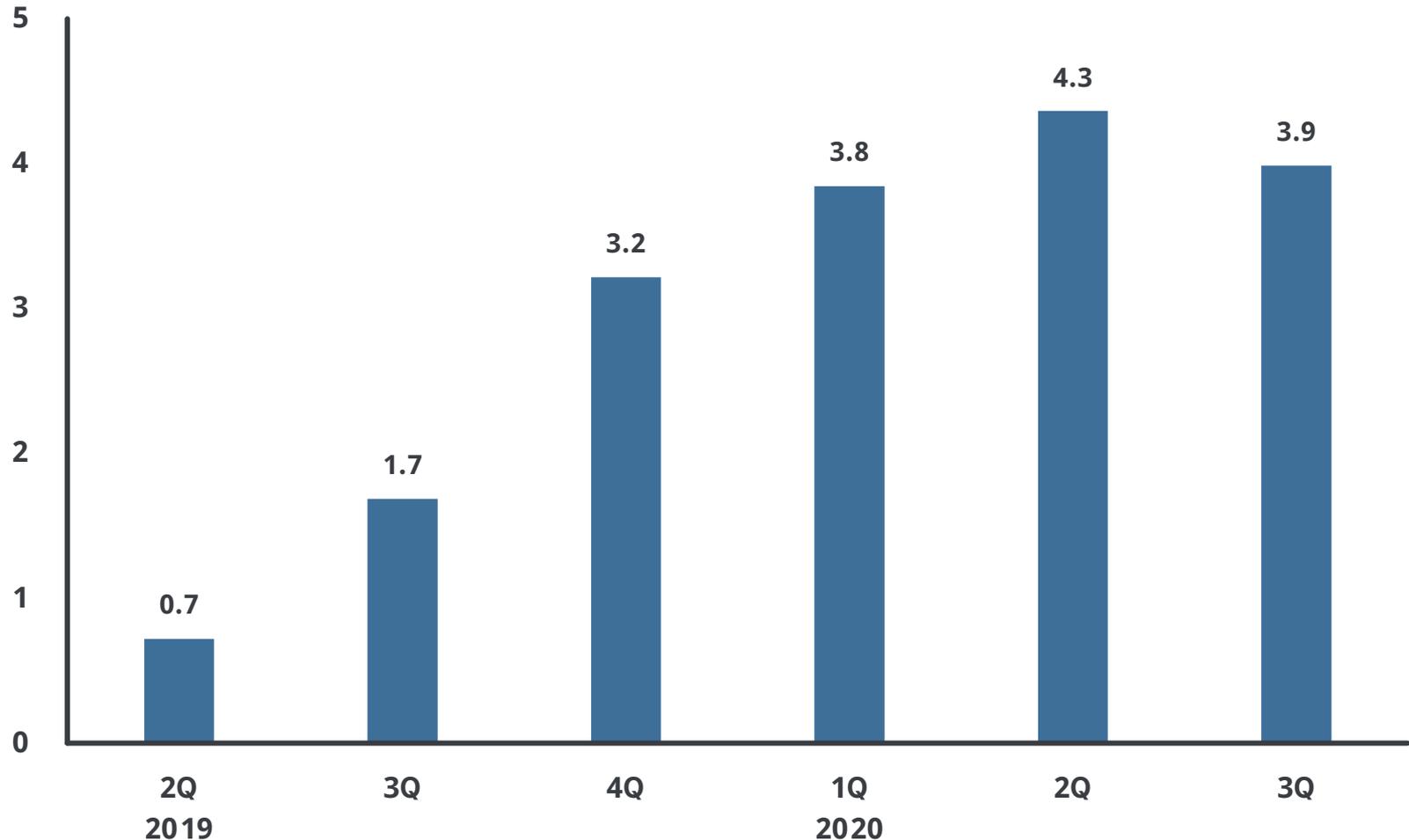
### 平均請求買取額



## FREENANCE 請求書買取額推移

利用者数減少は6月に底を打ったものの戻りが弱く、請求書買取額減  
コロナにより悪化した外部環境が回復基調になるまで投資抑制を継続

(億円)





# EC関連サービスの現状と今後

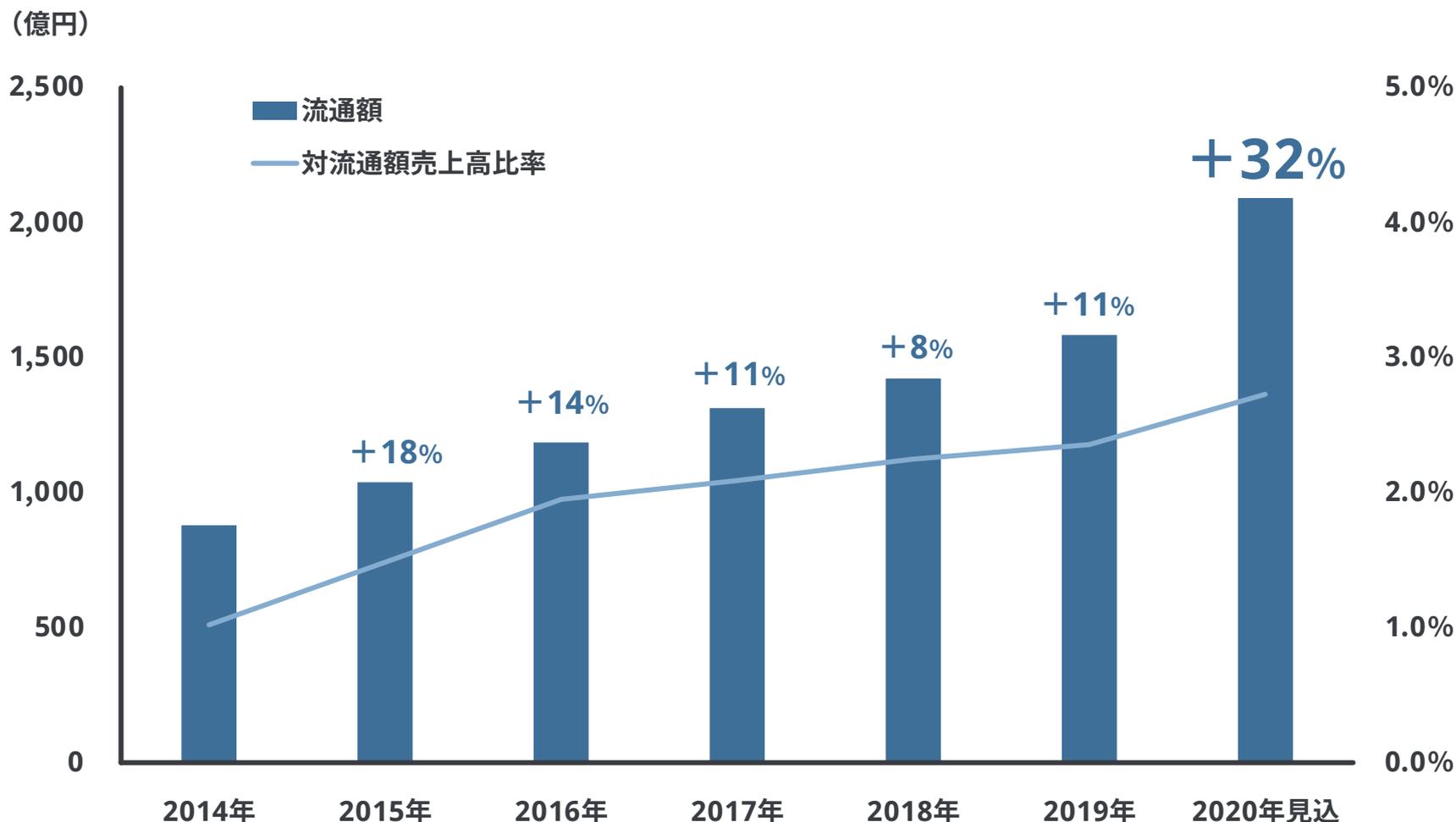
# 当社EC関連サービス概要

	カラーミーショップ	SUZURI	minne
セグメント	EC支援事業	EC支援事業	ハンドメイド事業
サービス	ネットショップ作成	オリジナルグッズ作成・販売	ハンドメイドマーケット
ビジネスモデル	<b>ストック型</b>	<b>フロー型</b>	<b>フロー型</b>
料金体系	月額 834円～	無料	販売額×9.6%
ターゲット	<b>個人事業</b> から <b>中規模店舗</b> まで	<b>個人(趣味・副業)</b> から <b>個人事業</b> まで	<b>個人(趣味・副業)</b> から <b>個人事業・法人</b> まで
ユーザー (売る人)	ショップオーナー	クリエイター デザイナー	ハンドメイド作家
取り扱い商品	オールジャンル	アパレル・雑貨	ハンドメイド作品
主な特長	<ul style="list-style-type: none"> <li>デザインの自由度</li> <li>豊富な決済手段</li> <li>手厚いサポート体制</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>販売開始まで2分</li> <li>在庫リスクなし</li> <li>発送の手間なし</li> <li>1点から作成可能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>バラエティに飛んだ作品群</li> <li>ものづくりに関心の高いコミュニティ</li> <li>豊富な決済手段</li> </ul>

## ● EC関連サービス流通額及び対流通額売上高比率推移

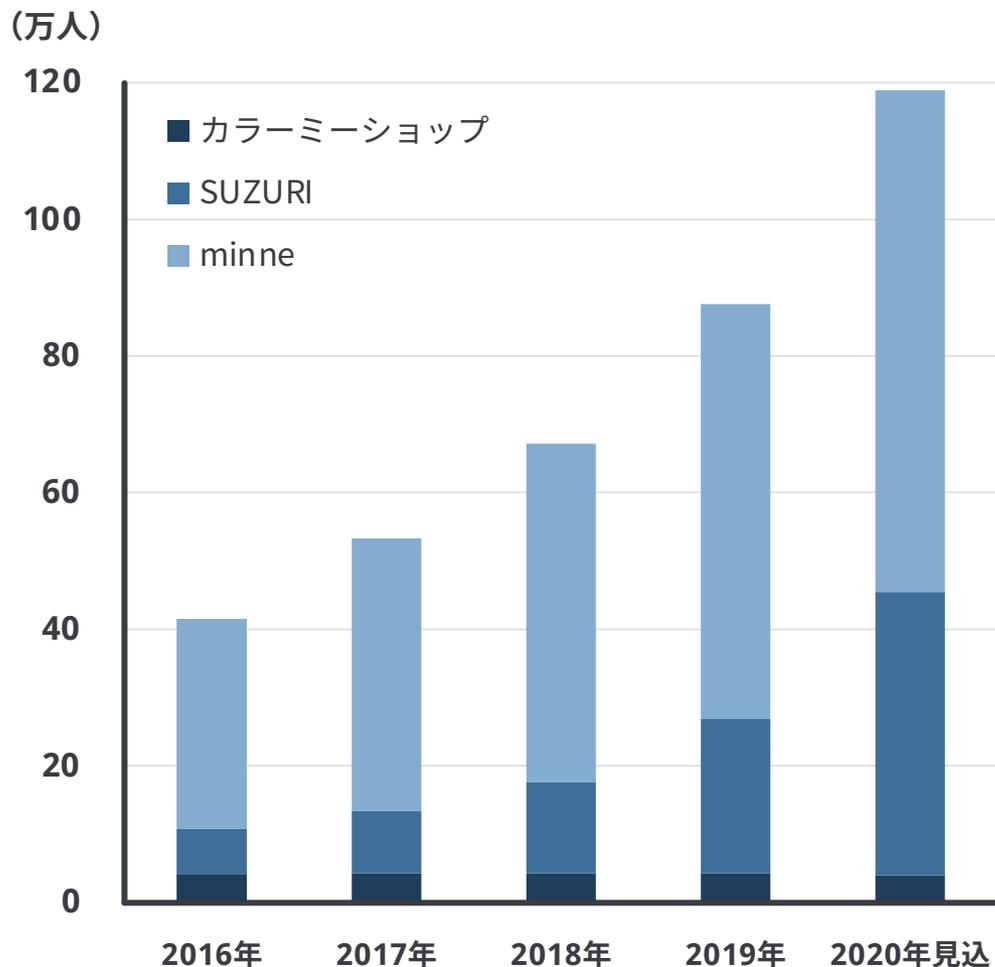
カラーミーショップの流通額をベースに前年比+32%で拡大

対流通額売上高比率の高いminne、SUZURIの拡大に伴い、比率上昇



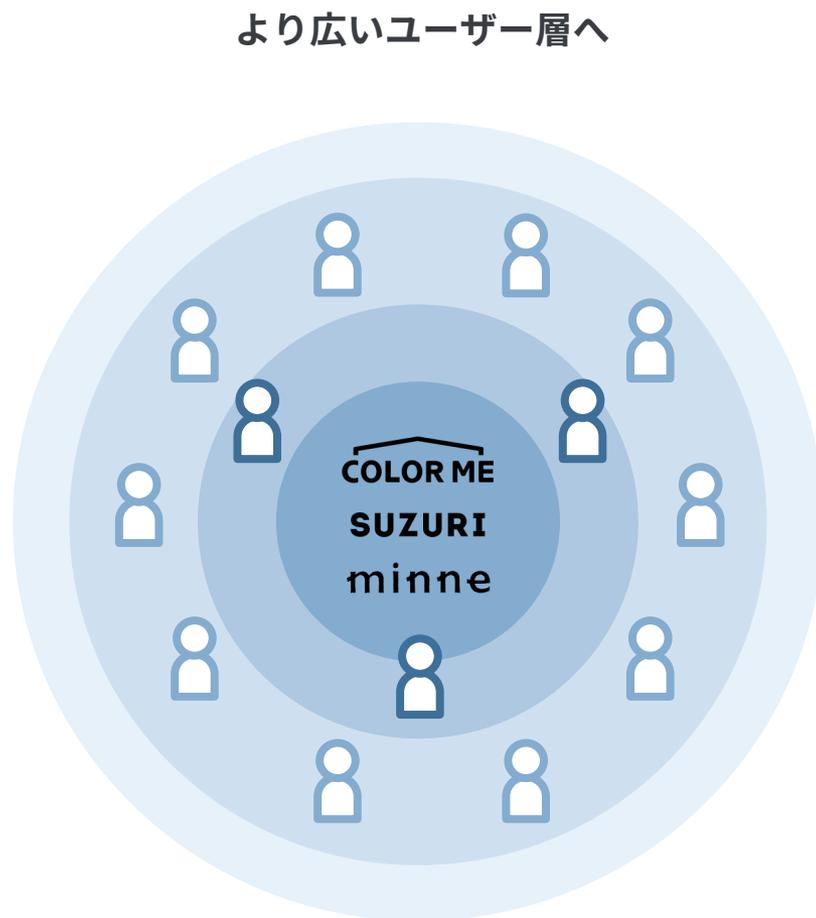
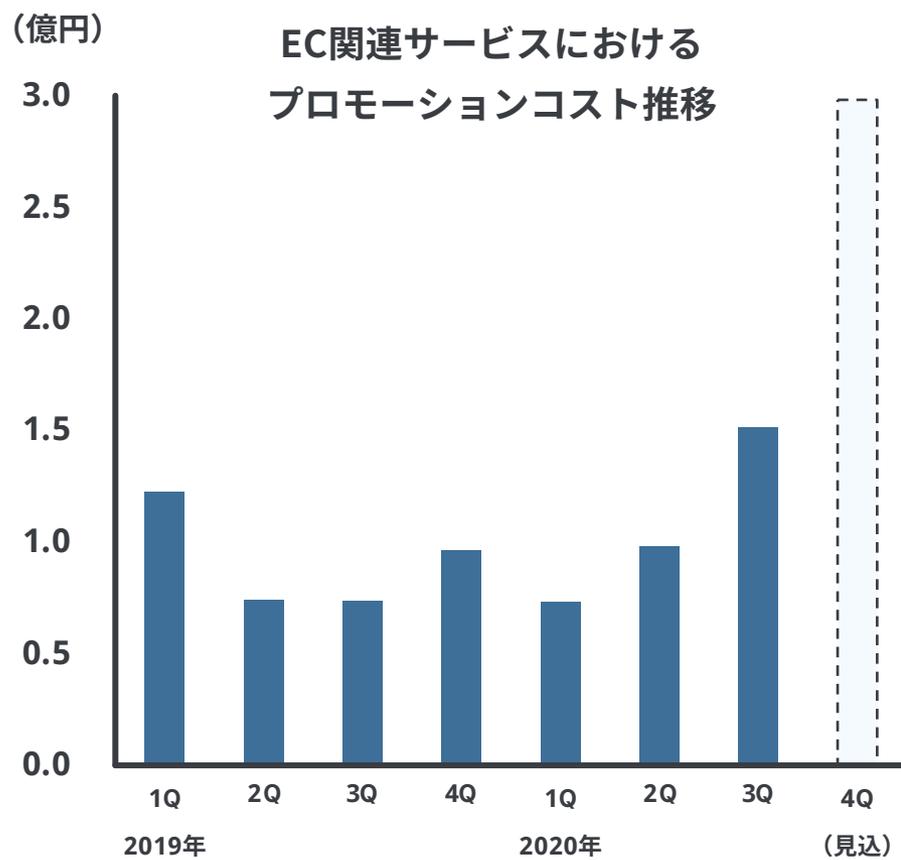
## EC関連サービスにおける販売者数推移

minne及びSUZURIの成長に伴い、作家及びクリエイターが増加  
当社を利用して「売る人」が100万人突破



## ● EC関連サービスにおけるプロモーション

全体的な露出強化に加え、minneではハンドメイド以外の領域拡大  
SUZURIでは一般クリエイターに対するプロモーションの強化を図る



## ● EC関連サービスにおける今後の施策

**流通規模の小さいminne及びSUZURIは流通額の増加  
対流通額売上高比率の低いカラーミーショップでは比率の上昇を図る**

### 流通額増加

#### minne

検索システムの刷新及び作品データの充実により  
購入率を0.2pt 向上させ、オーガニック成長に  
加え5億円以上の流通額増加を見込む

#### SUZURI

データ分析によるプロモーションの効率化及び  
広告費の増額により、オーガニック成長に加え  
6億円以上の流通額増加を見込む

### 対流通額売上高比率UP

#### カラーミーショップ

販促支援アプリを2021年に提供し、年内820  
店舗の利用を見込む

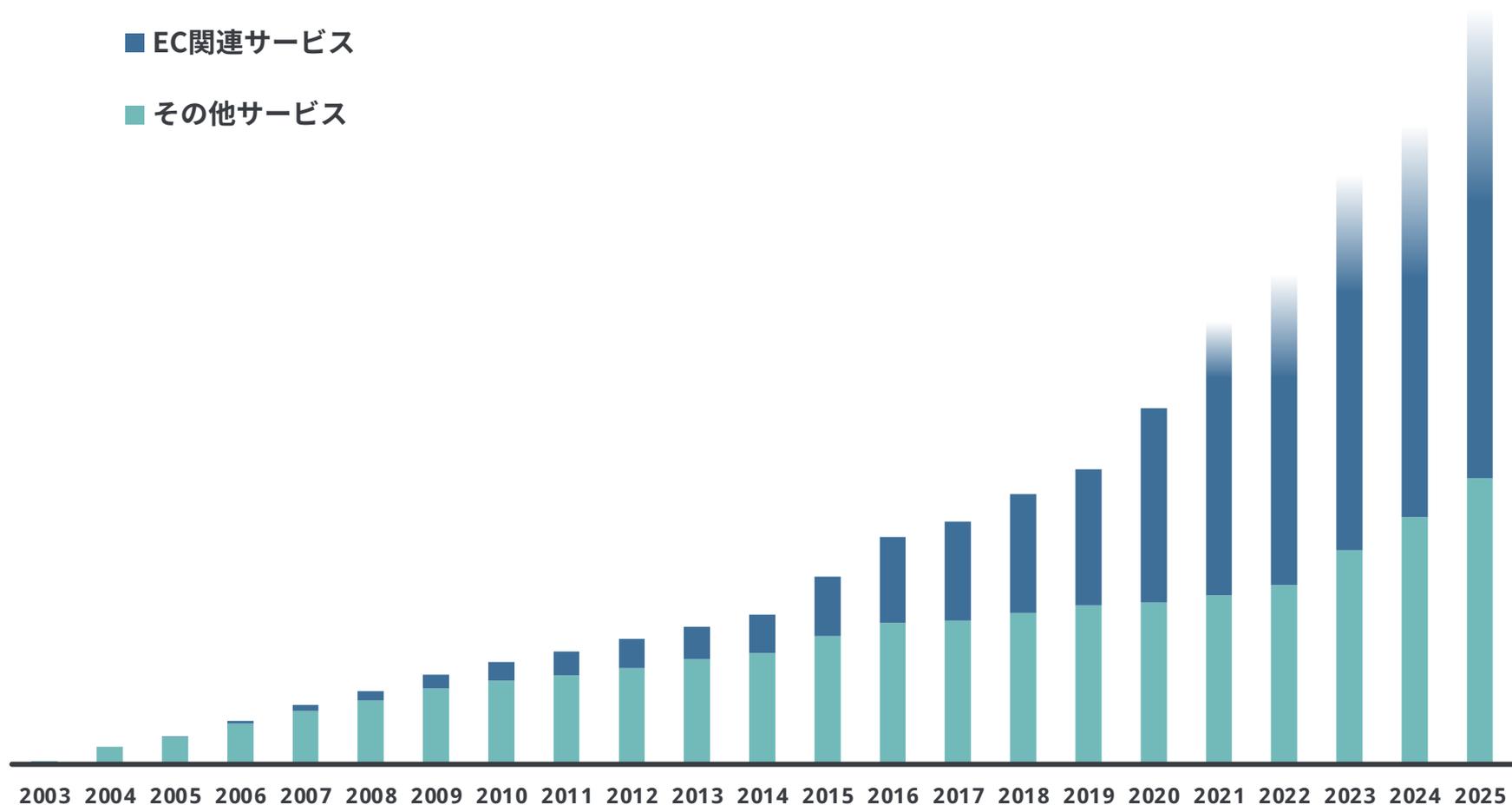
2021年4月よりクレジットカード等の決済利  
用が即日可能となり、利用開始まで平均13日  
の現状から大幅短縮

管理画面改善によりアプリストアへの誘導を  
強化し、2021年内で5,000インストール増を  
図る

**2021年 EC関連サービスの 流通額 +14% 対流通額売上高比率 +0.5pt を目指す**

# 売上成長イメージ

## EC関連サービス成長が牽引し、売上拡大



# 参考資料

## ● 連結損益計算書

(百万円)	2019年3Q	2020年3Q	前年同期比
売上高	6,690	8,293	124.0%
売上原価	2,748	3,384	123.2%
売上総利益	3,942	4,908	124.5%
販売費及び一般管理費	3,249	3,942	121.3%
うち、プロモーションコスト	535	618	115.5%
営業利益	692	965	139.5%
(営業利益率)	10.4%	11.6%	-
経常利益	716	1,021	142.6%
税前利益	726	1,008	138.8%
法人税等	245	381	155.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	541	627	115.8%

※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

## ● 連結貸借対照表

(百万円)	2019年12月期	2020年3Q	増減額
流動資産	4,916	5,786	+870
うち現預金等 ※	2,453	2,813	+359
うち売掛金	2,043	2,561	+518
固定資産	1,455	1,493	+37
資産合計	6,371	7,279	+907
流動負債	4,574	5,184	+609
うち未払金	1,620	1,765	+144
うち前受金	1,752	1,948	+196
固定負債	27	27	+0
純資産	1,769	2,068	+298
負債・純資産合計	6,371	7,279	+907

※関係会社預け金が含まれています



# 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。

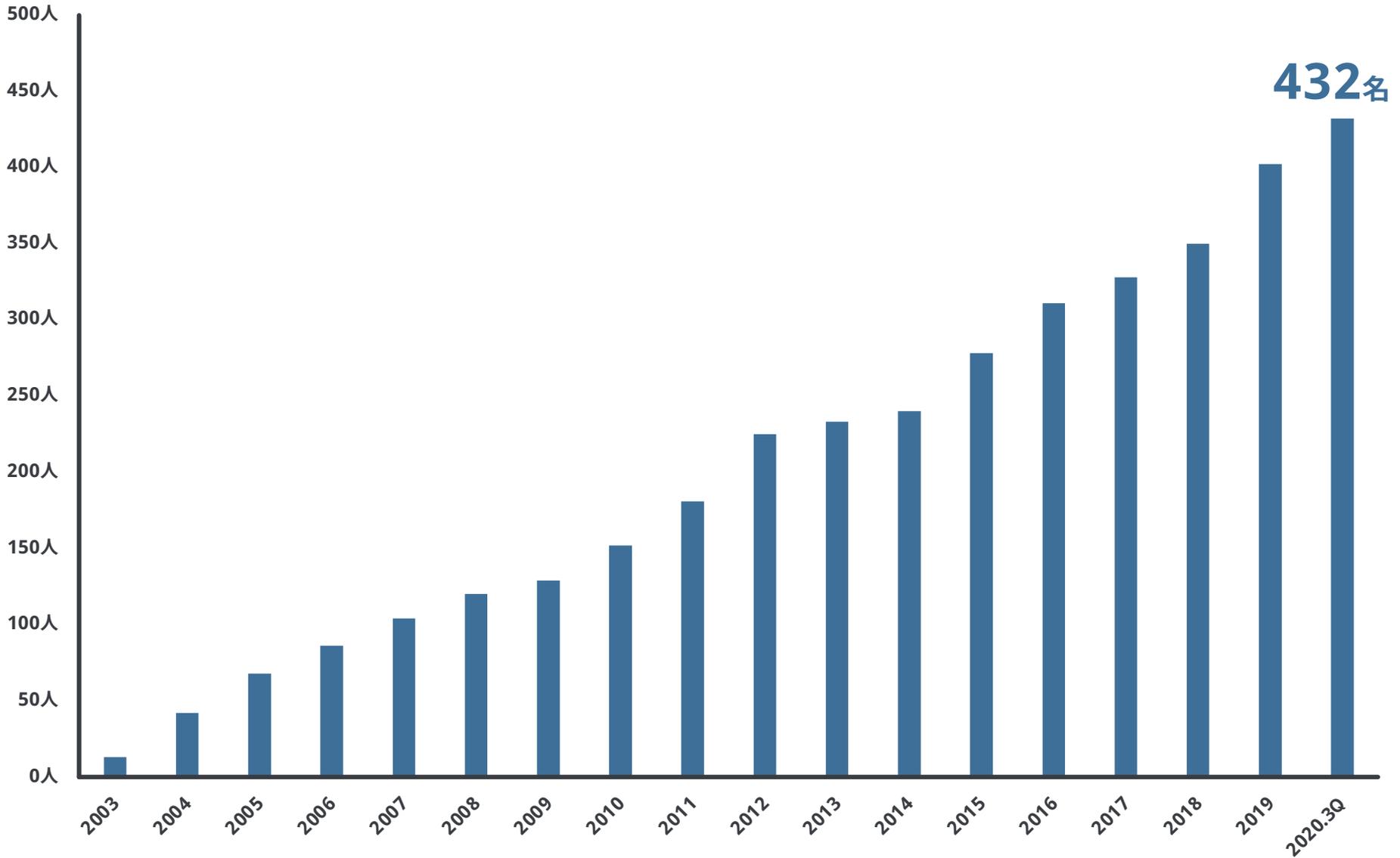
## 会社情報

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）	432名（うち正社員349名、臨時従業員83名）※2020年9月末時点

## 沿革

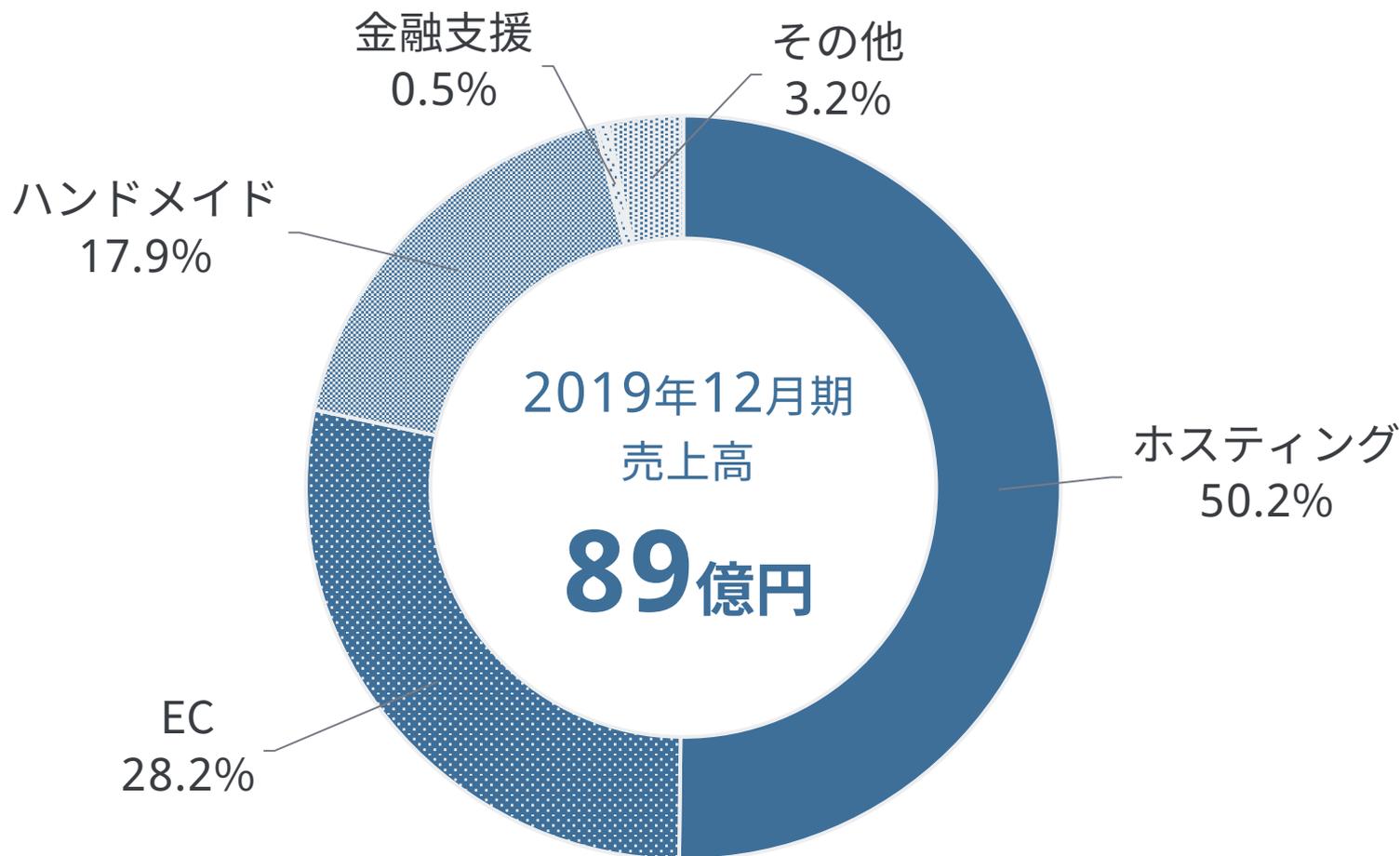
- 2001年 11月 ● 「ロリポップ！」提供開始
- 2003年 1月 ● 福岡で（有）paperboy&co. 設立
- 2004年 3月 ● GMOインターネット（株）の連結子会社に
- 5月 ● 本社を東京に移転
- 2005年 2月 ● ネットショップ開業・作成サービス「カラーミーショップ」提供開始
- 2008年 12月 ● JASDAQに上場（証券コード：3633）
- 2012年 1月 ● ハンドメイドマーケット「minne」提供開始
- 2014年 4月 ● GMOペパボ（株）に社名変更
- 2019年 2月 ● GMOクリエイターズネットワーク（株）を連結子会社化
- 12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



## ● 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～

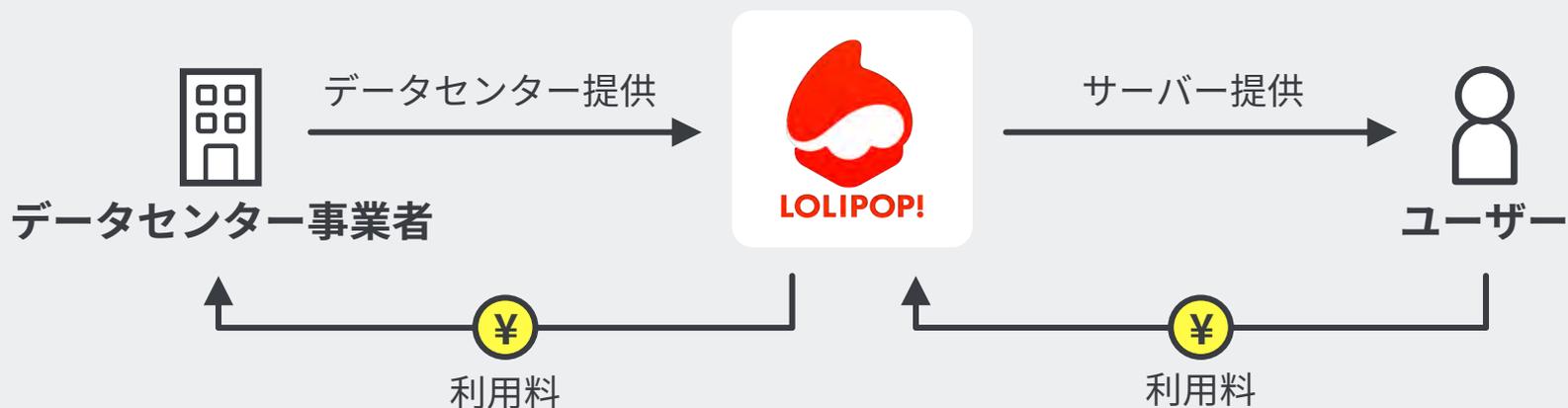
契約件数 : 41万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2020年9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 ①

## カラーミーショップ

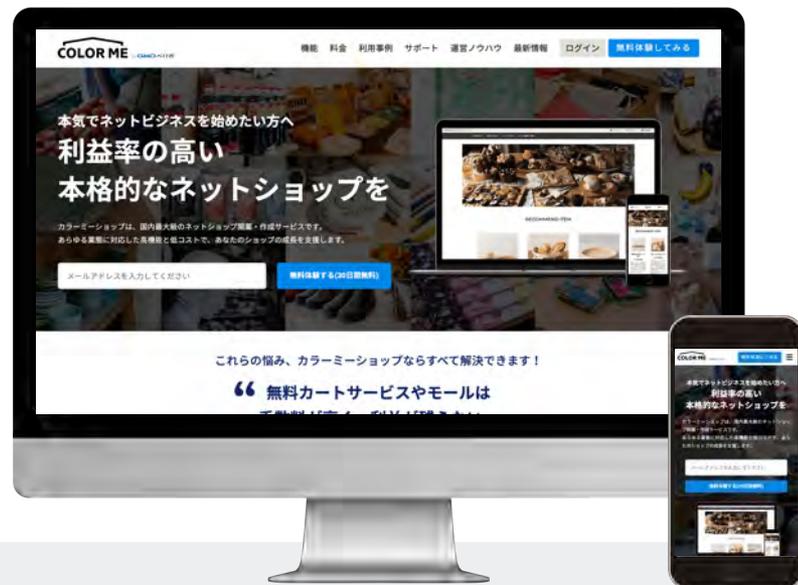
### ネットショップ作成サービス

利用料金 : 月額834円～

契約件数 : 4.1万件

主なユーザー : 個人商店や中小店舗

※2020年9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 ②

# SUZURI

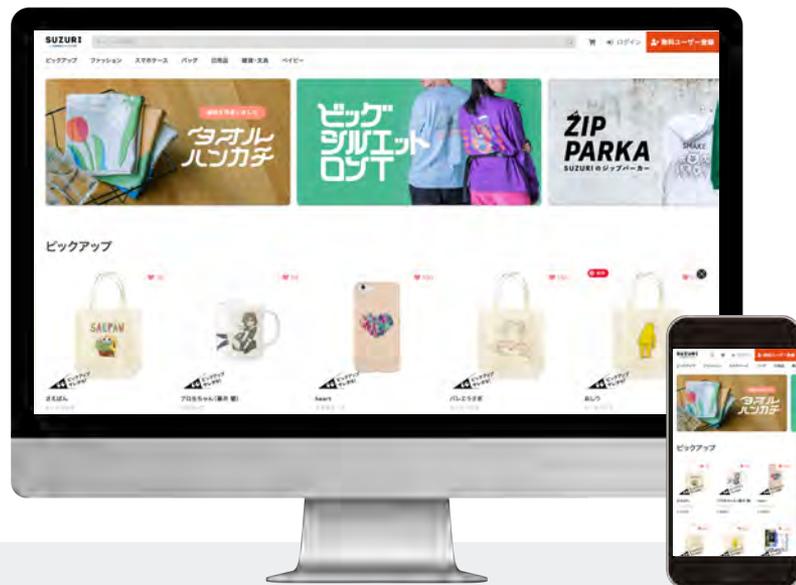
## オリジナルグッズ作成・販売サービス

年間流通額 : 8.9億円 (2019年実績)

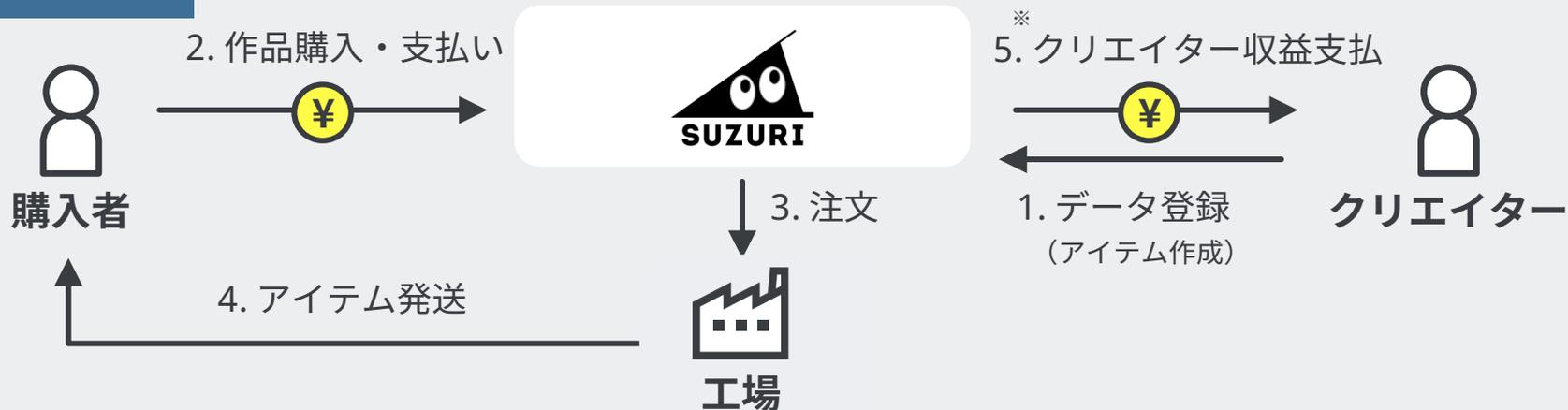
クリエイター数 : 36万人

会員数 : 64万人

※2020年9月末時点



### ビジネスモデル



※クリエイターが自身で設定した収益額=作品販売額から当社の売上を差し引いた金額

# 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

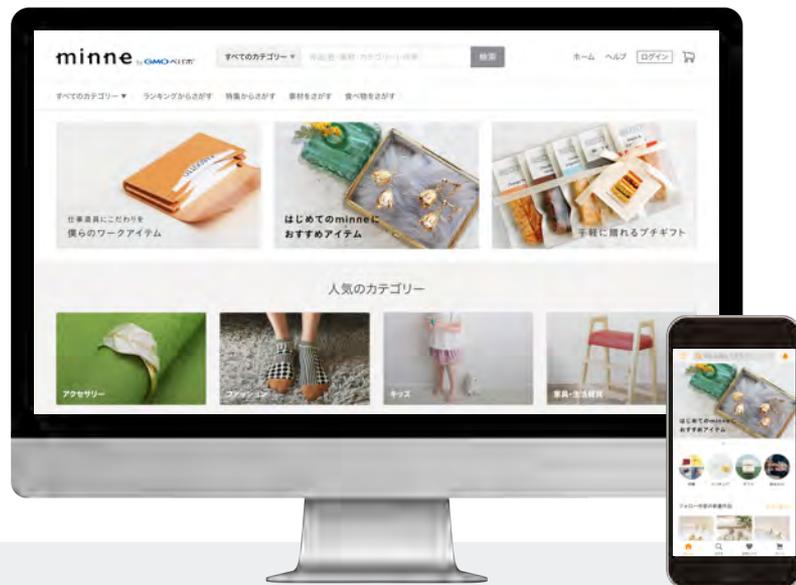
年間流通額 : 119.8億円 (2019年実績)

作家・ブランド数 : 70万人

作品数 : 1,239万点

アプリDL数 : 1,204万DL

※2020年9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～上限なし  
※2020年4月買取額の限度額撤廃

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9月末時点

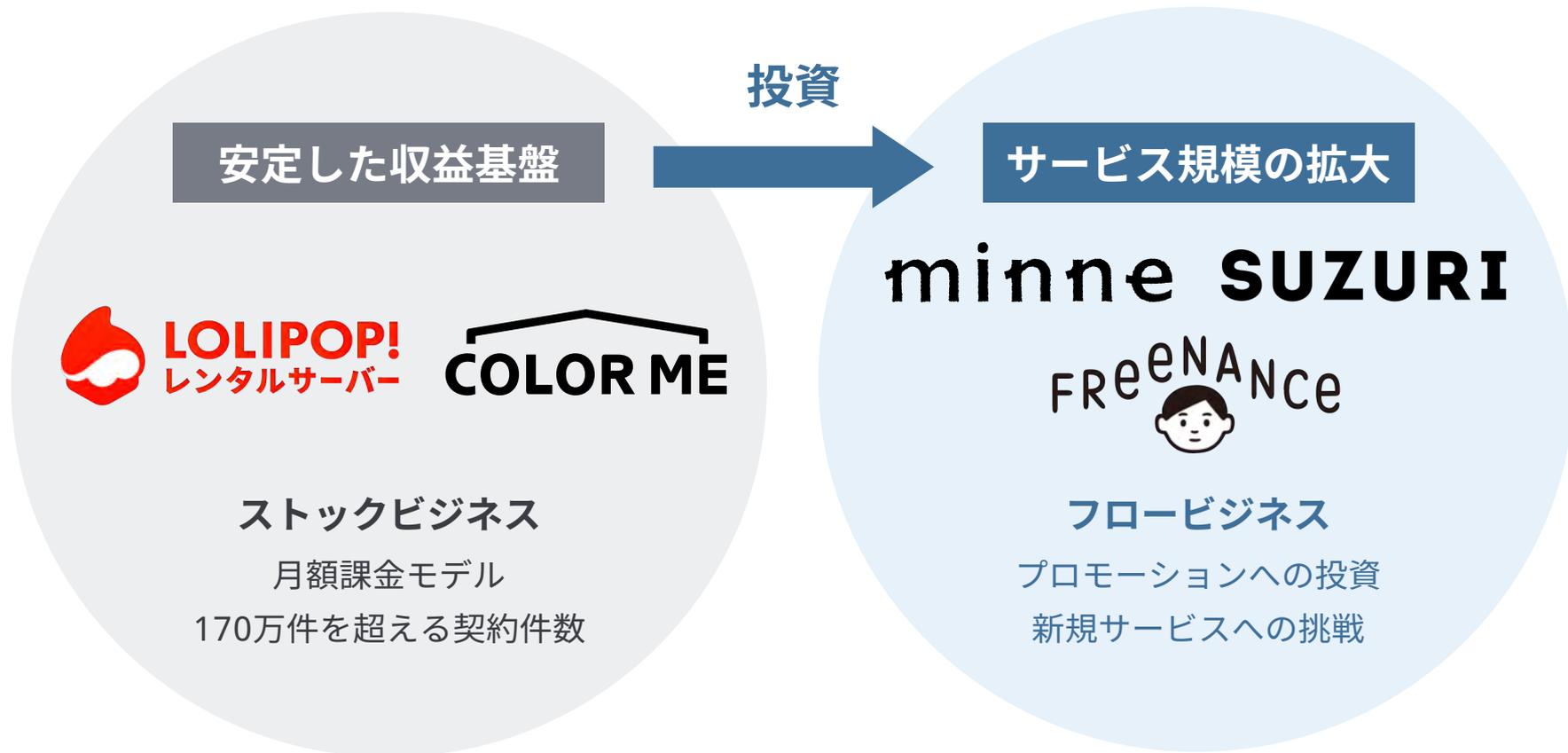


### ビジネスモデル



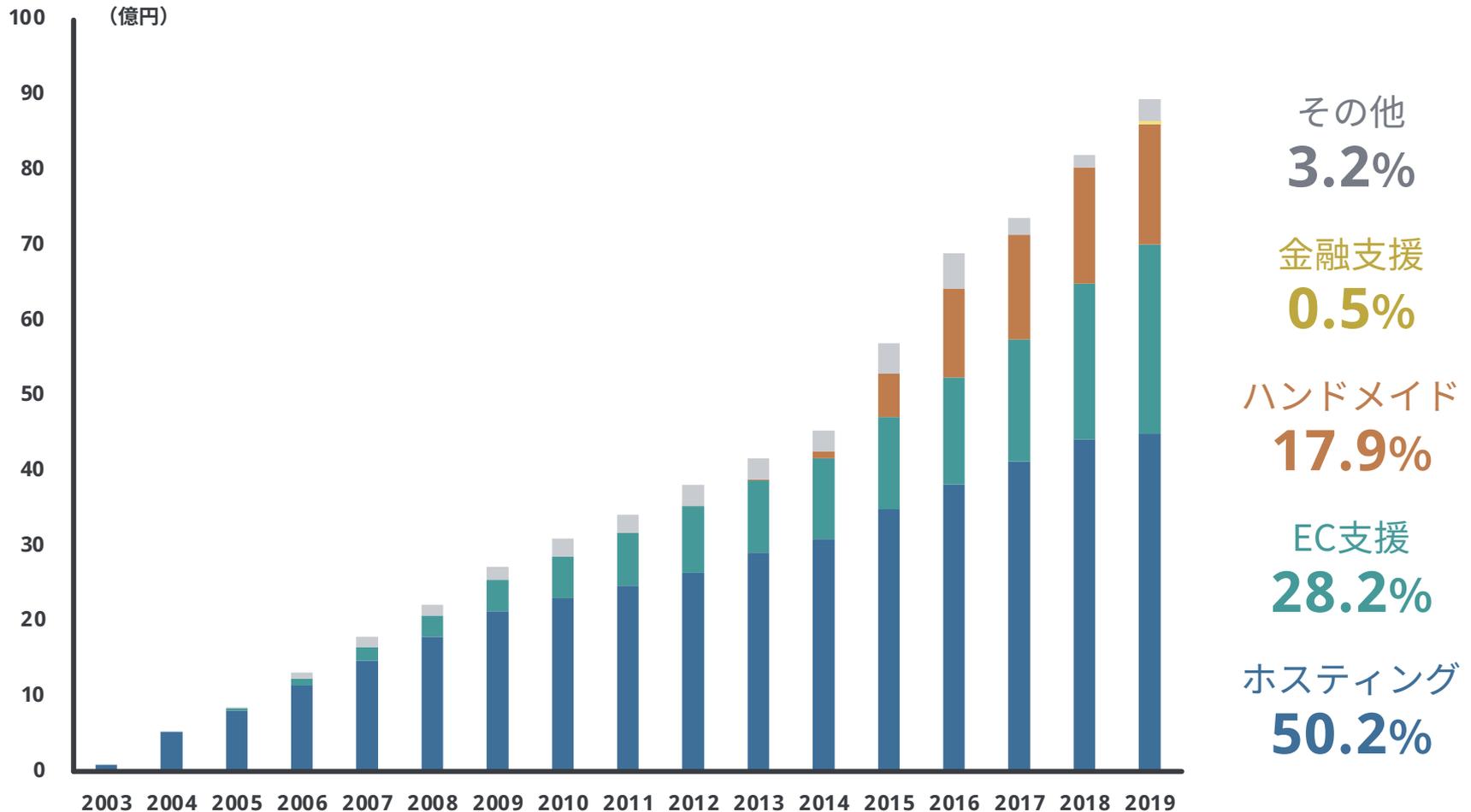
## ● 事業展開

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



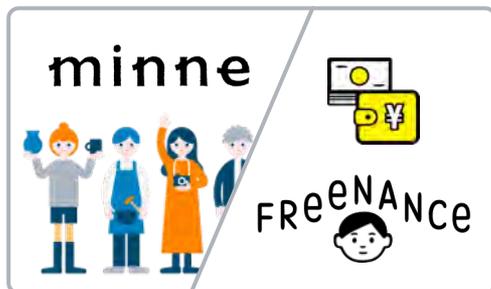
## ● 特長（ポートフォリオ経営）

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

# 株主還元

## 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**