

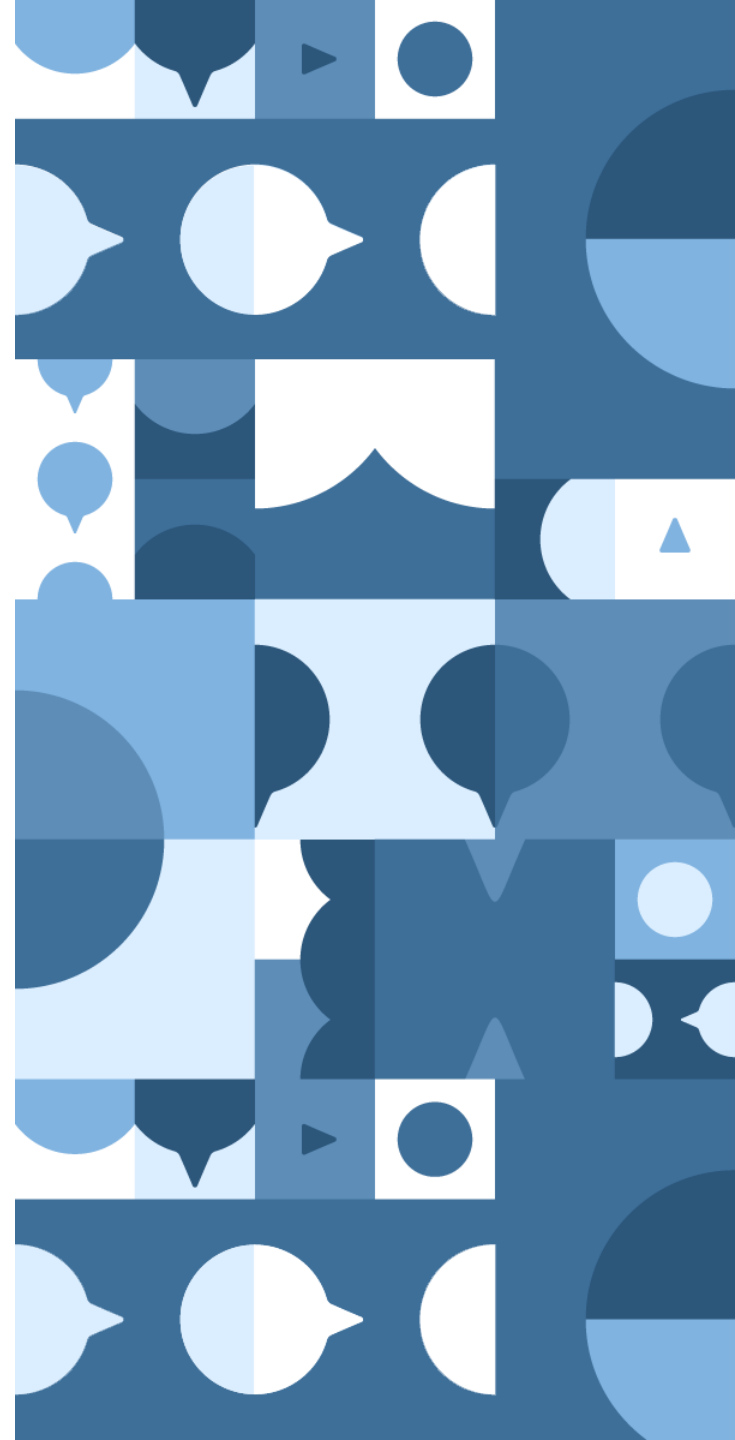
GMOペパボ

2021年12月期 第1四半期

決算説明資料

GMOペパボ株式会社

証券コード：3633（東証一部）



今期目標の売上・営業利益 20% 成長に向けて 計画通りの進捗

- ホスティング事業は 堅調に推移
- EC関連サービスのカラーミーショップ、SUZURI、minneの流通額合計は 前年同期比142%



AGENDA

- 2021年12月期1Q 決算概況 3 ページ
- EC関連サービスの施策（重点施策） 27 ページ

2021年12月期1Q 決算概況



● 決算概要

売上高、営業利益は前年同期比120%超の伸長

前期に計上した投資事業組合運用益の減少を受け経常利益は微減

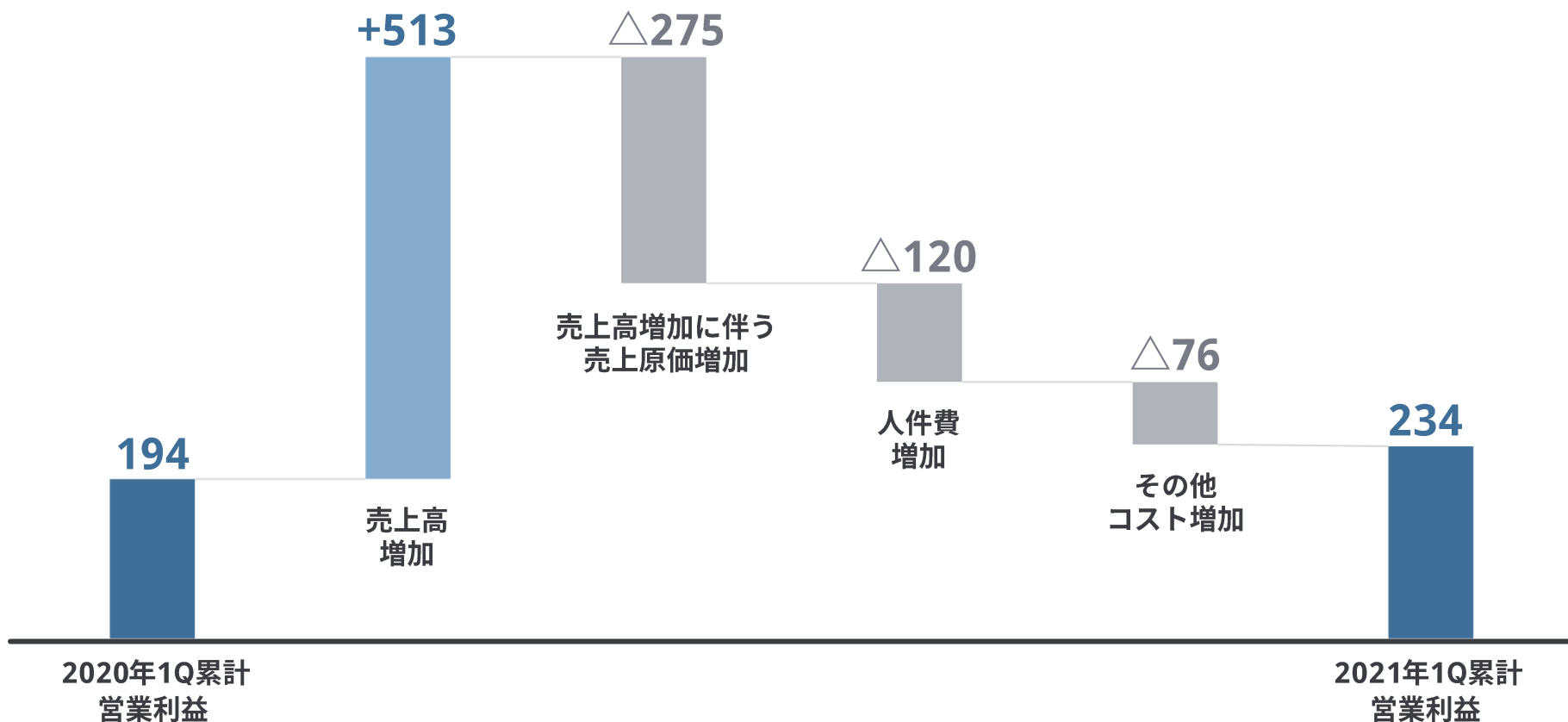
純利益は事業譲渡益の計上により143.8%

| (百万円) | 2020年 (1Q) | 2021年 (1Q) | 増減額 | 前年同期比 |
|----------------------|---------------|---------------|-------|--------|
| 売上高 | 2,398 | 2,911 | + 513 | 121.4% |
| 営業利益 | 194 | 234 | + 40 | 120.8% |
| 営業利益率 (%) | 8.1 | 8.1 | — | — |
| 経常利益 | 240 | 233 | △ 7 | 97.0% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 128 | 185 | + 56 | 143.8% |

● 営業利益増減分析

EC関連サービスが好調に推移したことにより売上高が増加
営業利益は前年同期比120.8%の234百万円

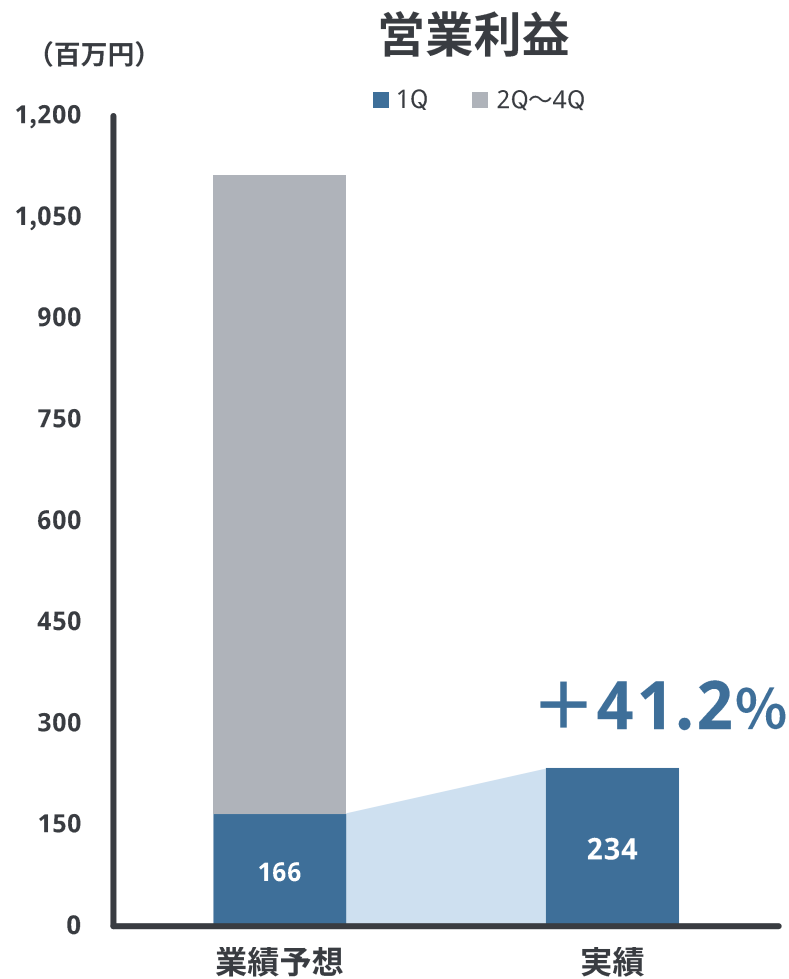
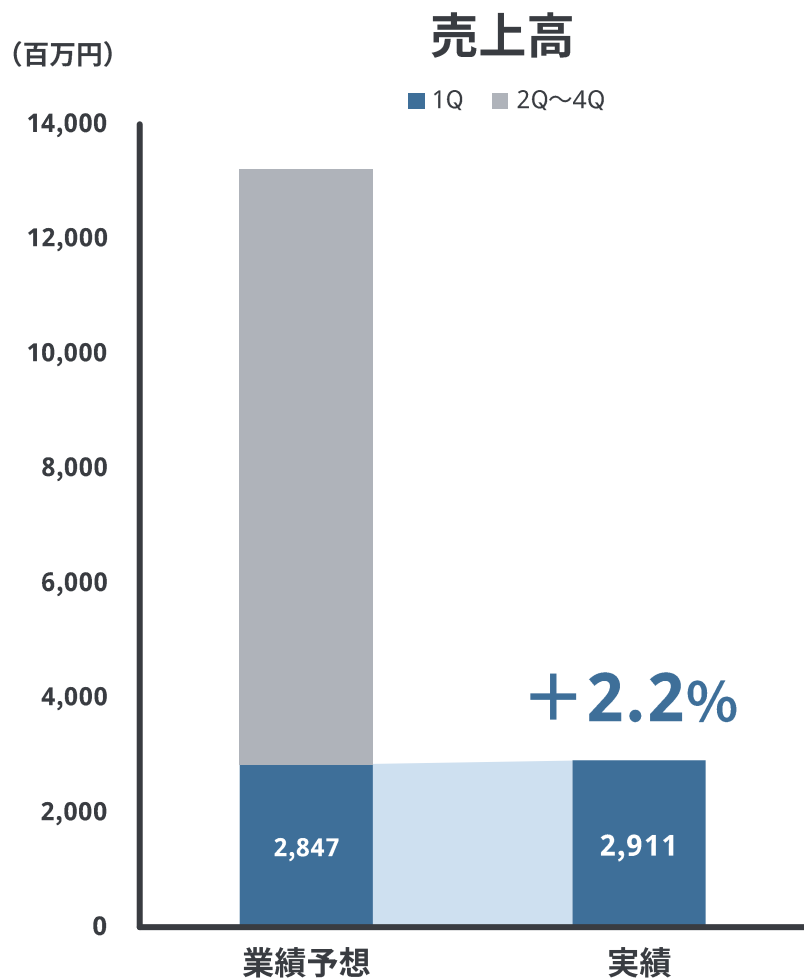
(単位：百万円)



業績予想に対する1Q実績

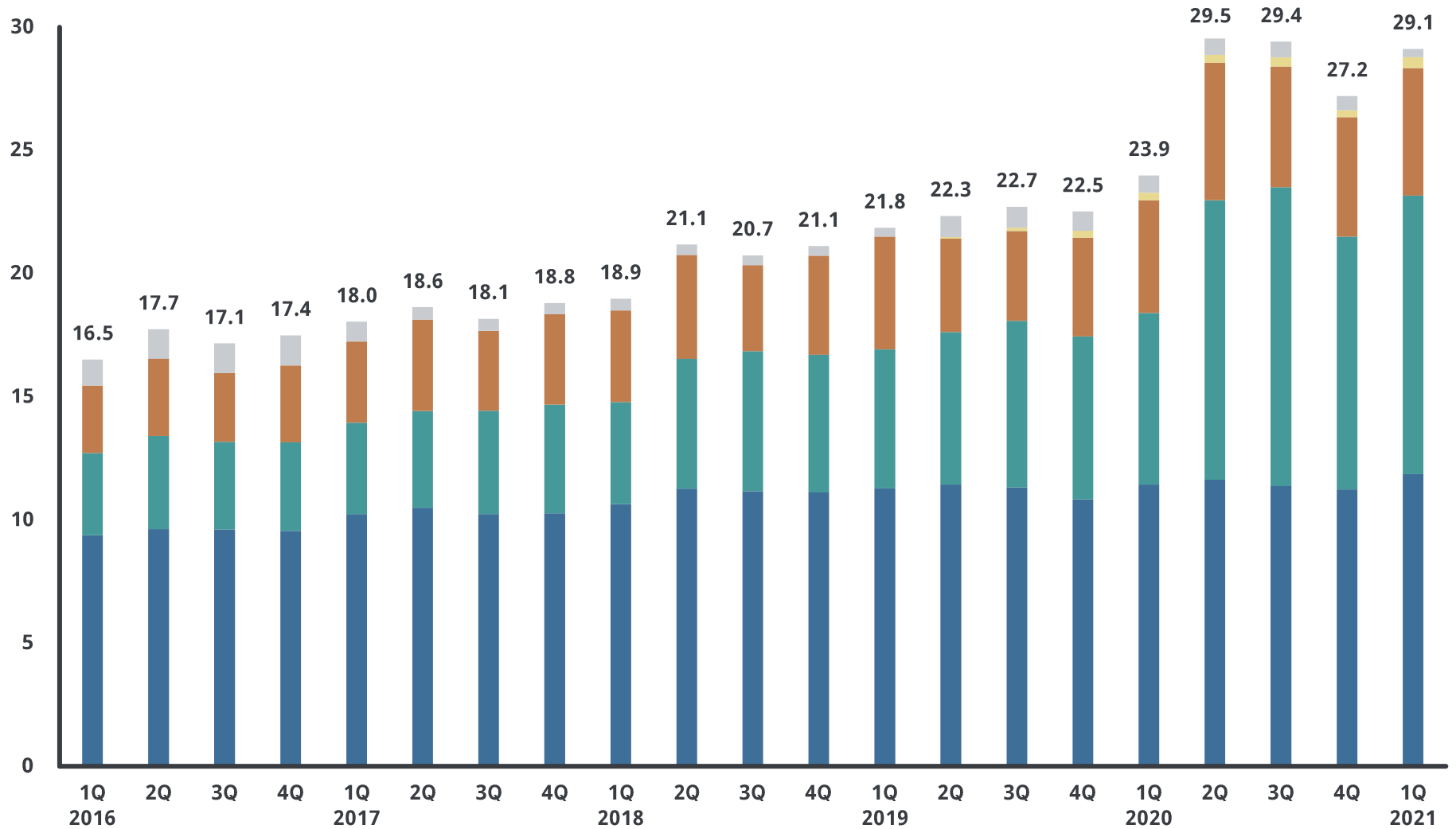
売上高はEC関連サービスの伸長により計画比+2.2%

営業利益は販売管理費の計画的支出及び月ズレにより計画比+41.2%



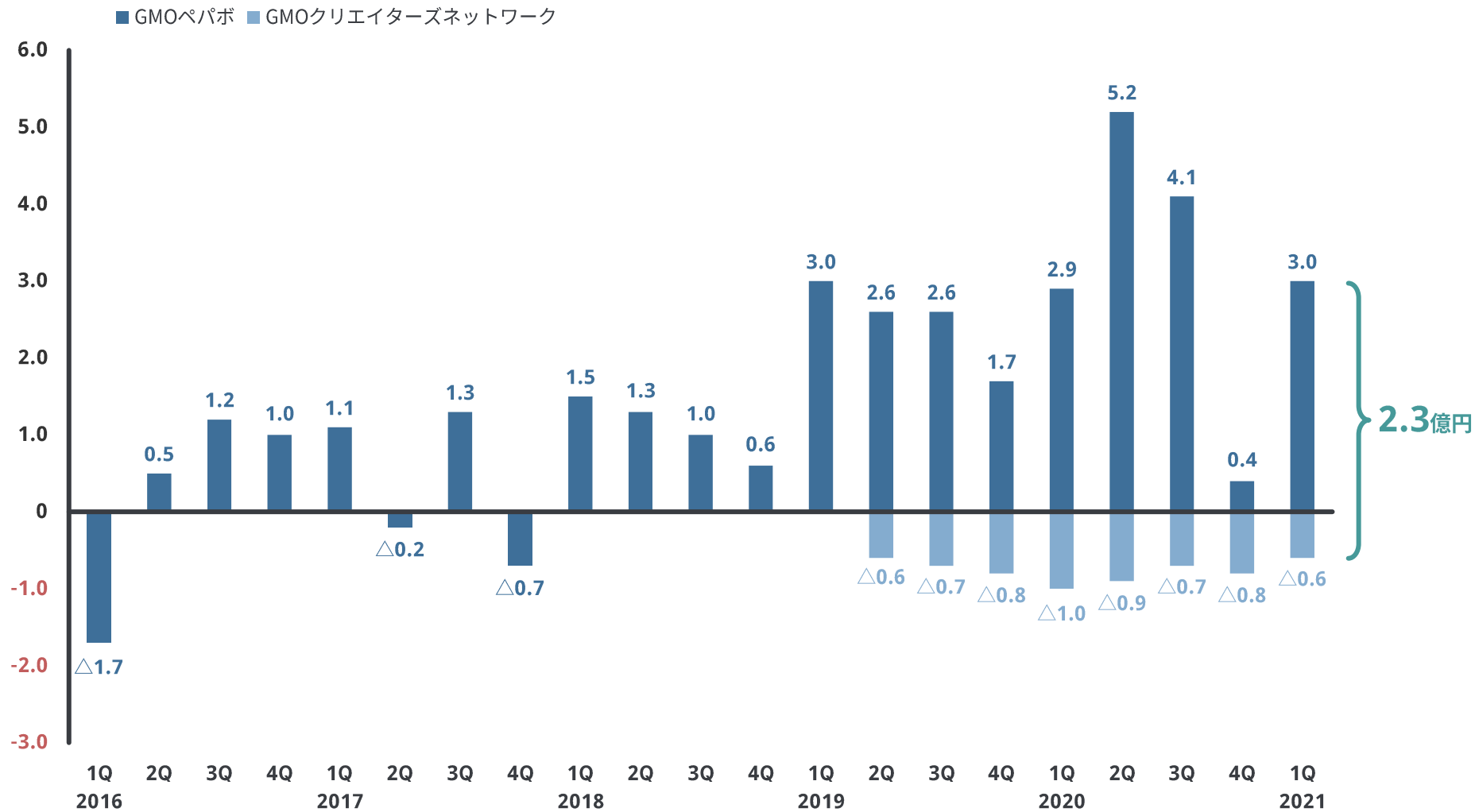
四半期売上高推移

(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)



● 事業の選択と集中

EC関連サービスを中心とした成長事業の収益拡大に注力 Webコンテンツ制作事業・ブログメディアサービスを事業譲渡

1月12日 事業譲渡



Webコンテンツ制作事業

4月1日 事業譲渡



ブログメディアサービス

Webコンテンツ制作事業の譲渡益46百万円を特別利益として第1四半期に計上しております
また、ブログメディアサービスの譲渡益は第2四半期に計上を予定しております

セグメント別業績

売上高は堅調に推移。ロリポップ！の契約件数が増加傾向

ホスティング

売上高： **1,185**百万円 (103.7%)

営業利益： **341**百万円 (100.5%)

「SUZURI」の会員数、流通額が大幅増加し、収益も伸長

EC支援

売上高： **1,130**百万円 (162.3%)

営業利益： **267**百万円 (116.8%)

おうち時間増加による流通増により売上高は前年同期比 113.2%

ハンドメイド

売上高： **518**百万円 (113.2%)

営業利益： **85**百万円 (106.4%)

「FREENANCE」においてAPI連携やOEM提供の強化を継続

金融支援

売上高： **44**百万円 (147.8%)

営業利益： **△45**百万円 (41百万円増)

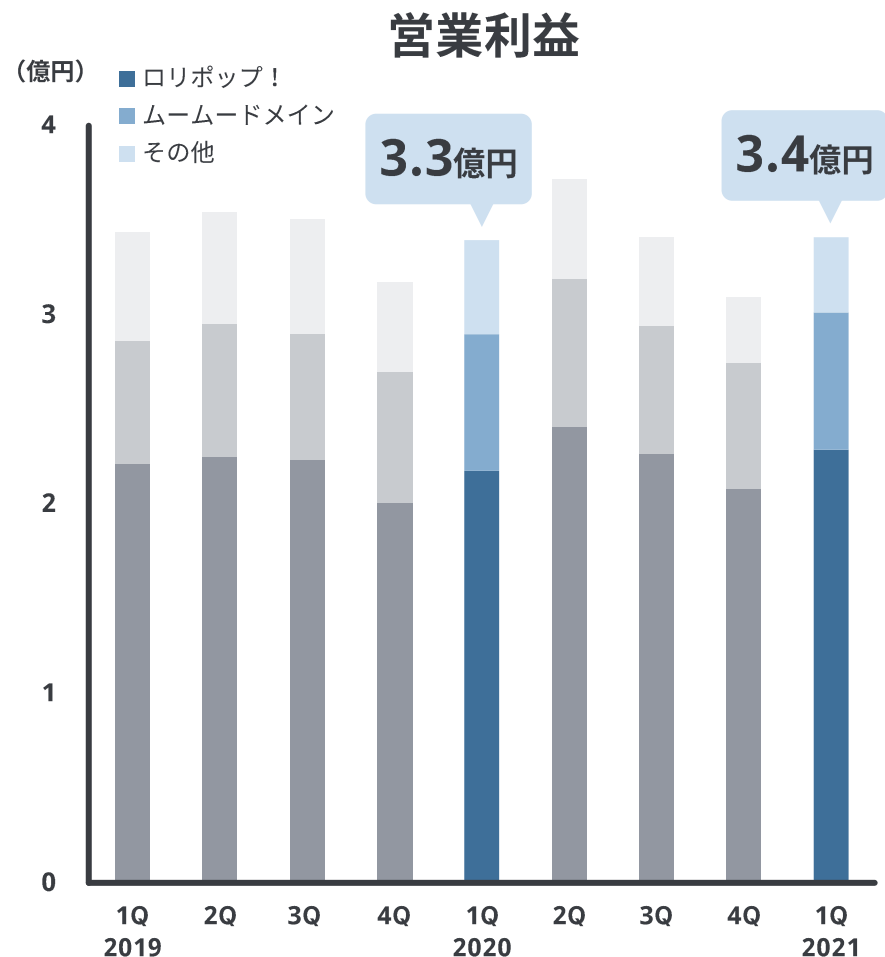
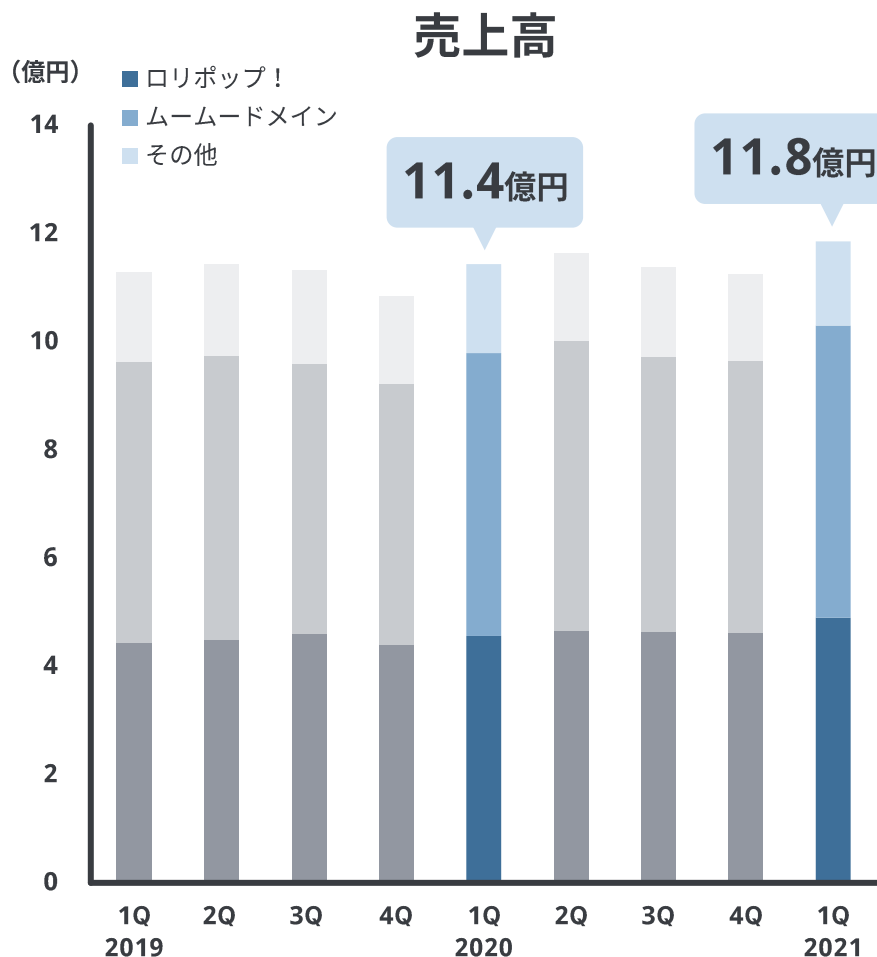
※()内は前年同期比

ホスティング事業

●ホスティング事業

売上高： **1,185**百万円 (前年同期比 **103.7%**)

営業利益： **341**百万円 (前年同期比 **100.5%**)

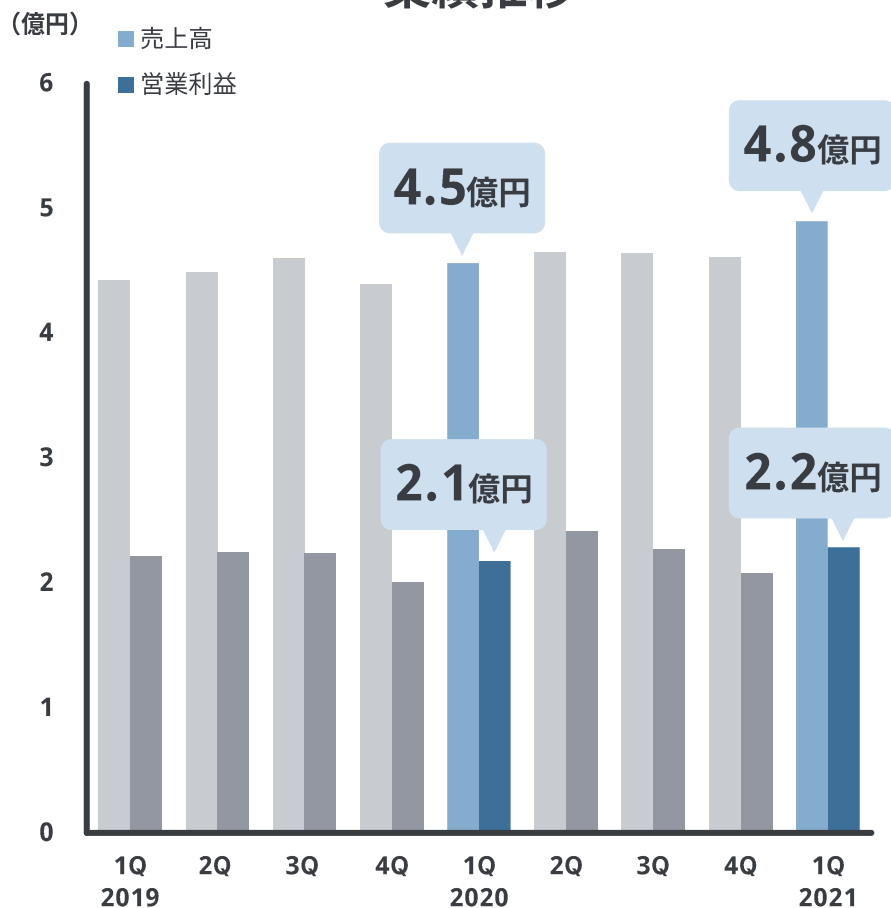


●ホスティング事業（ロリポップ！）

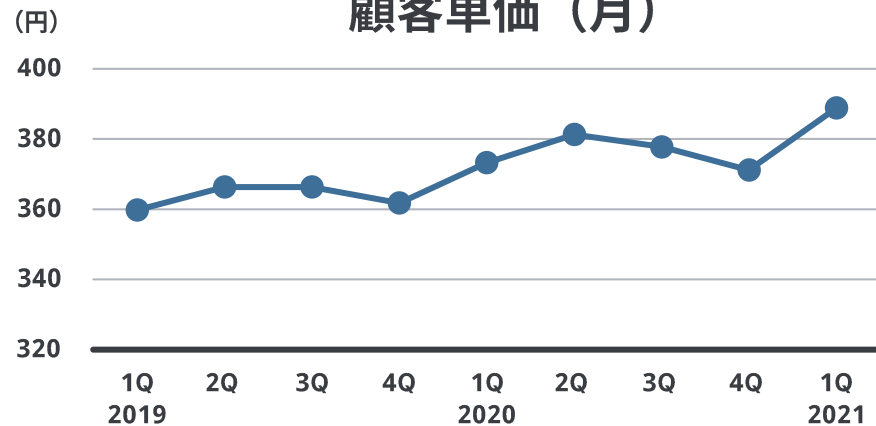
売上高：**489**百万円（前年同期比 **107.3%**）

営業利益：**228**百万円（前年同期比 **105.1%**）

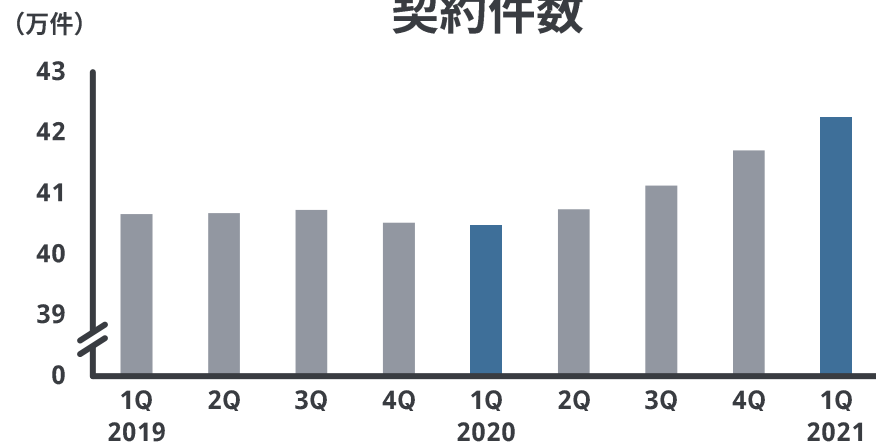
業績推移



顧客単価（月）



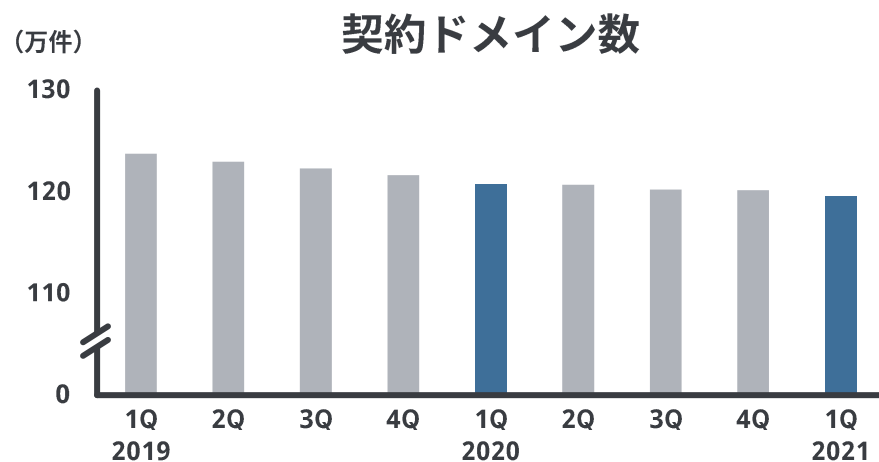
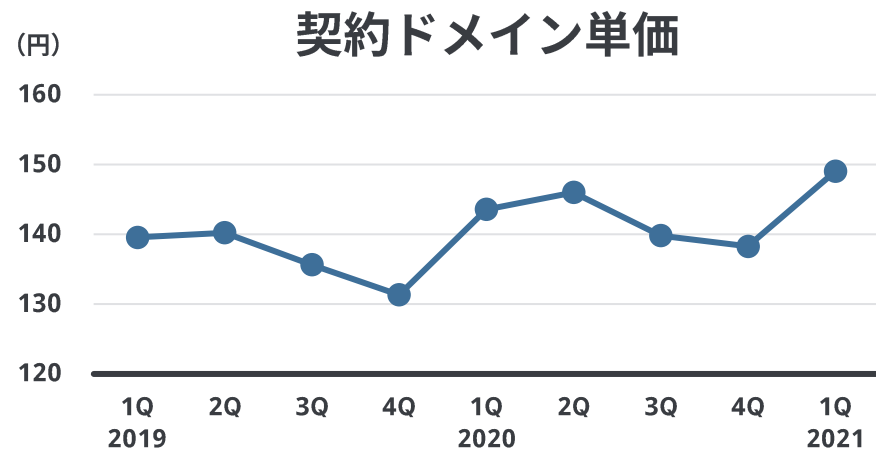
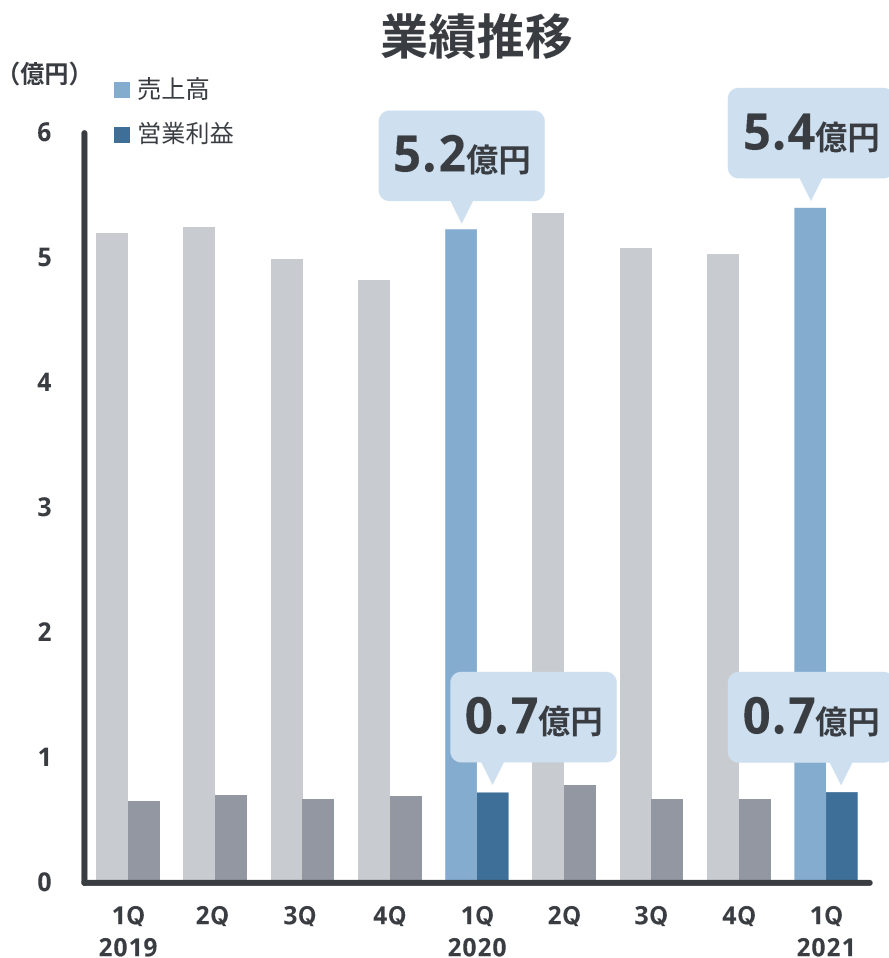
契約件数



● ホスティング事業 (ムームードメイン)

売上高： **540**百万円 (前年同期比 **103.3%**)

営業利益： **72**百万円 (前年同期比 **100.3%**)



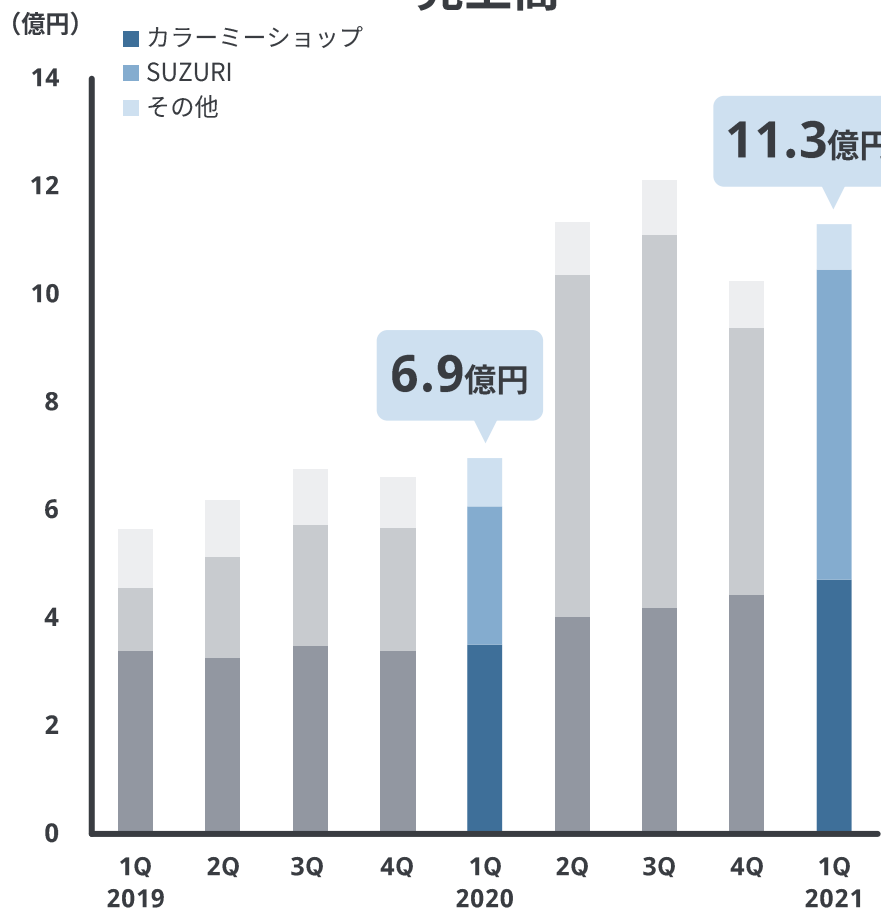
EC支援事業

● EC支援事業

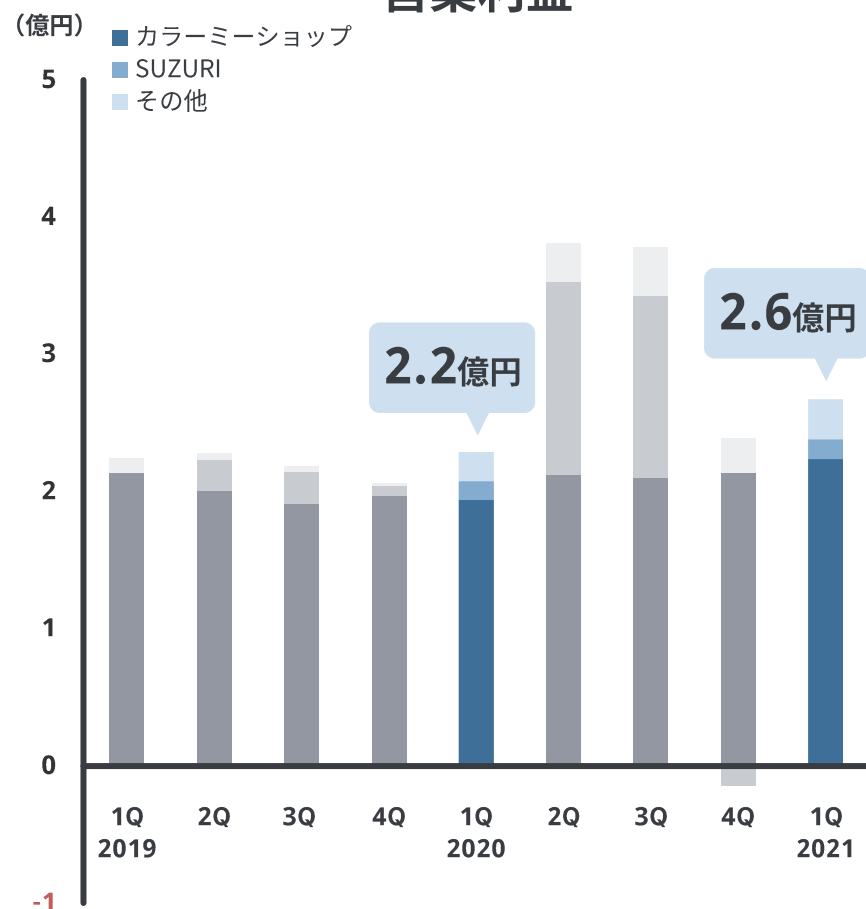
売上高： **1,130**百万円 (前年同期比 **162.3%**)

営業利益： **267**百万円 (前年同期比 **116.8%**)

売上高



営業利益

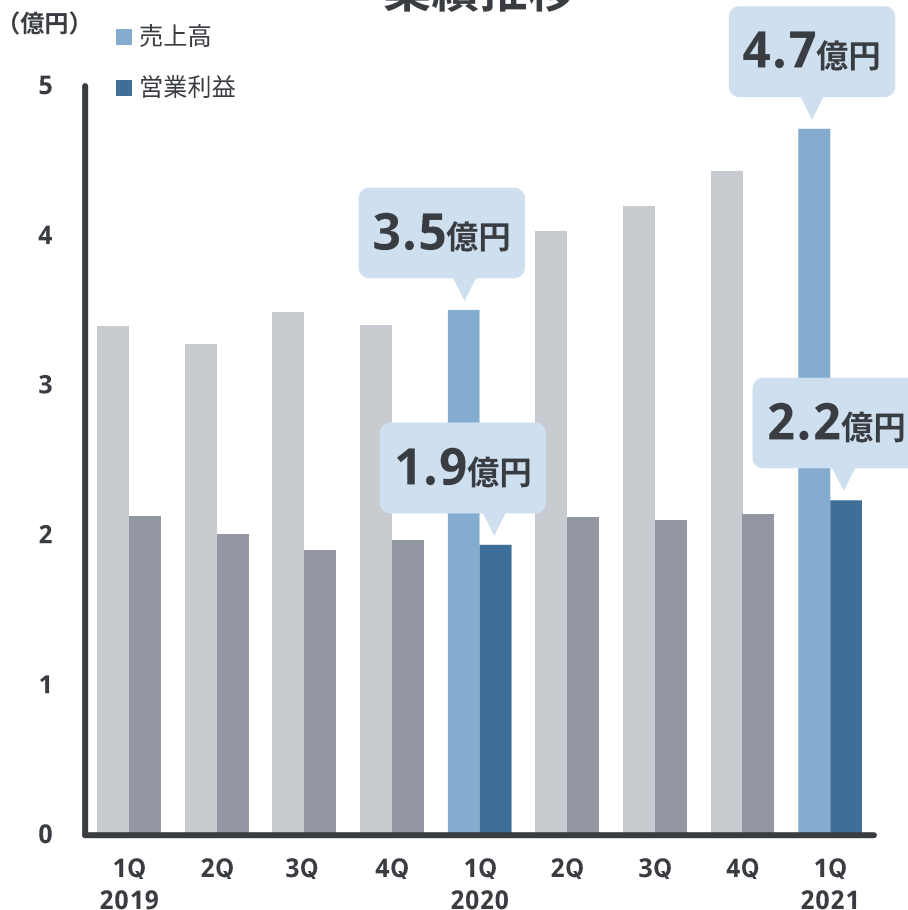


● EC支援事業（カラーミーショップ）

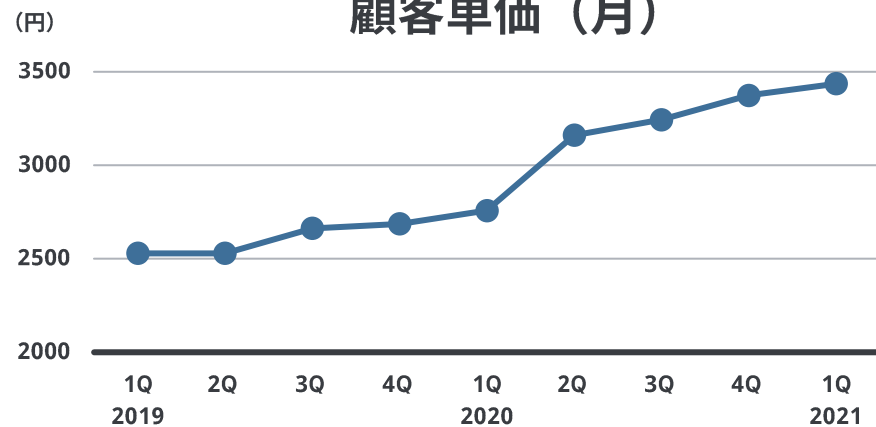
売上高：**471**百万円（前年同期比 **134.4%**）

営業利益：**223**百万円（前年同期比 **115.4%**）

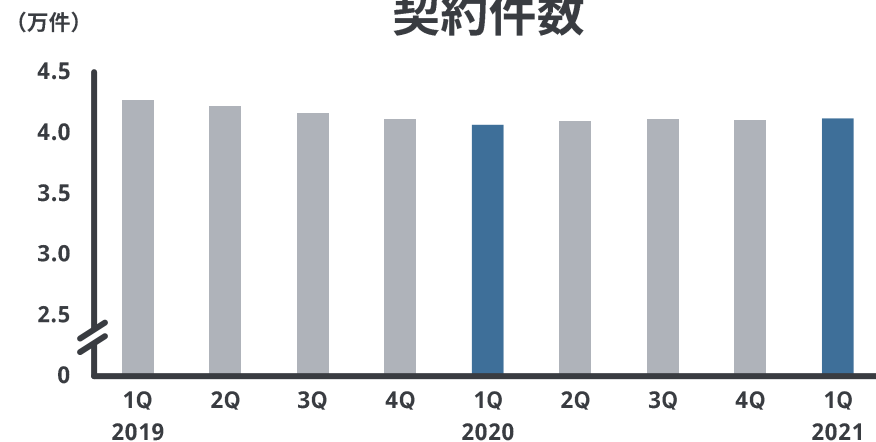
業績推移



顧客単価（月）



契約件数

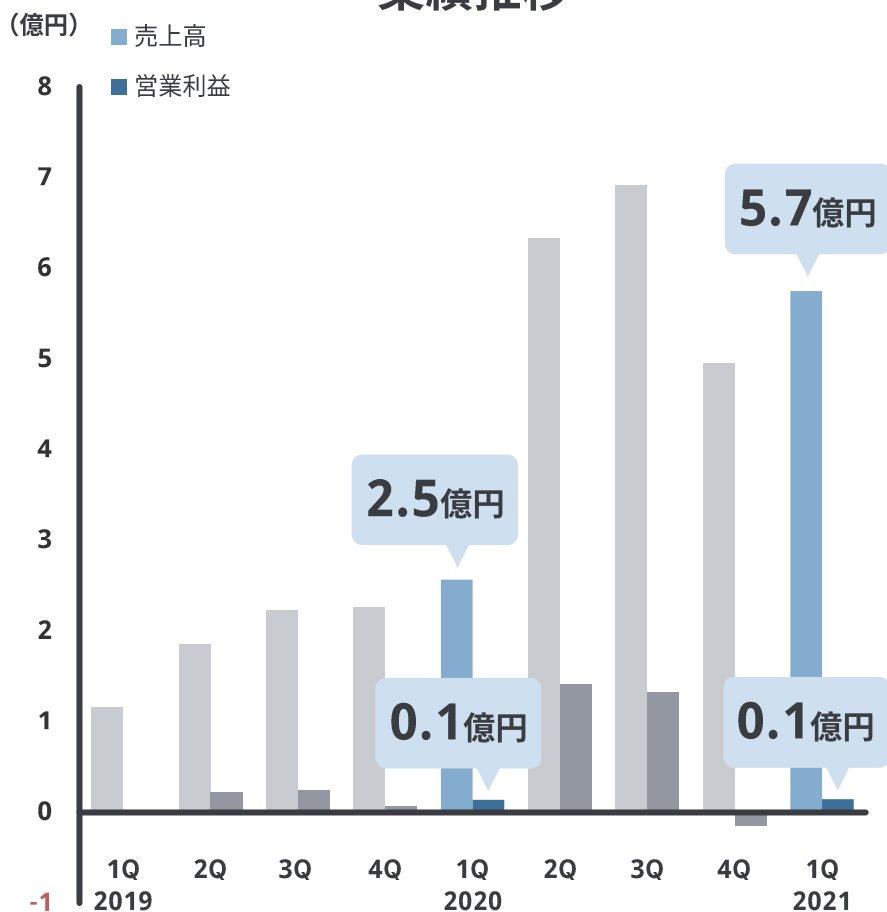


● EC支援事業 (SUZURI)

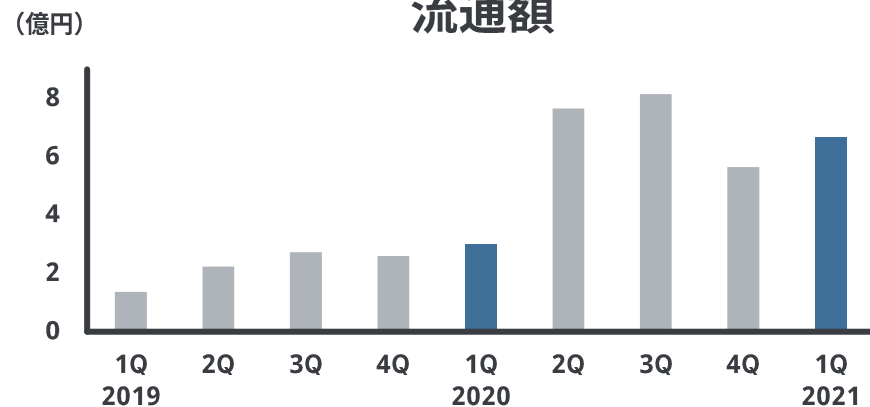
売上高：**575**百万円 (前年同期比 **224.2%**)

営業利益：**14**百万円 (前年同期比 **105.1%**)

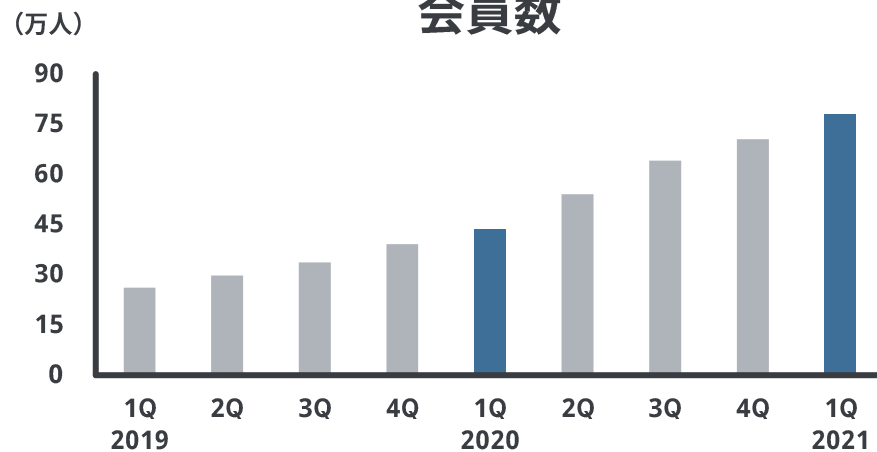
業績推移



流通額



会員数

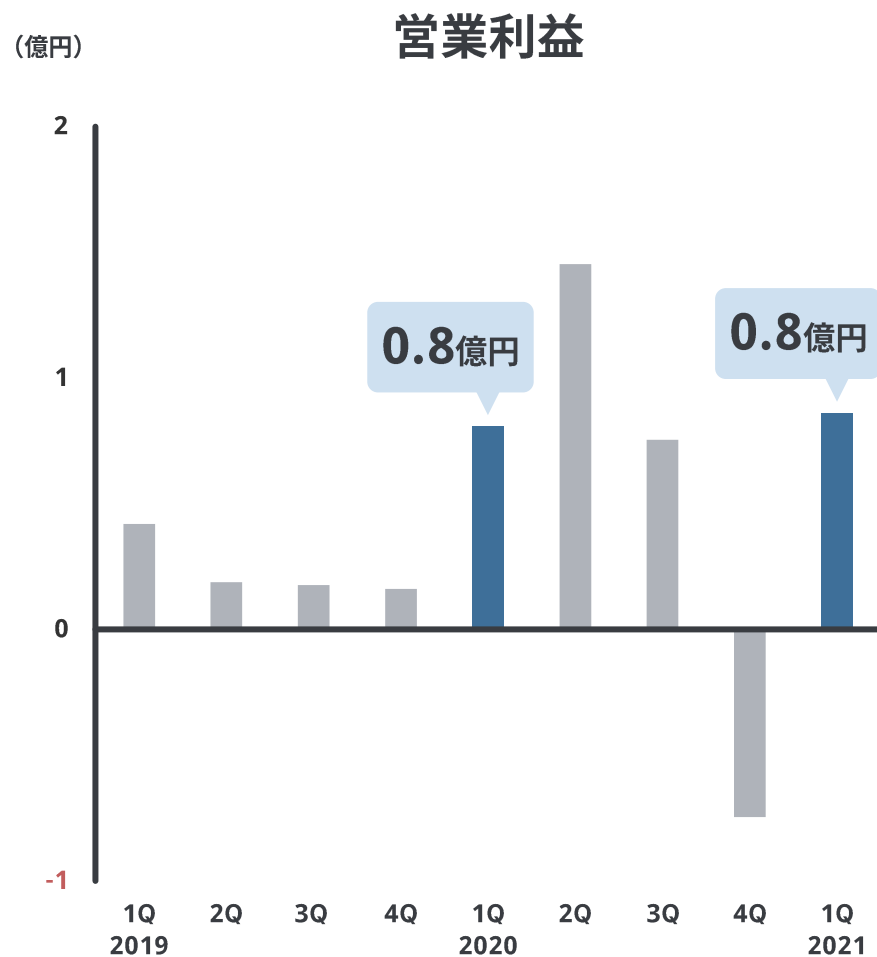
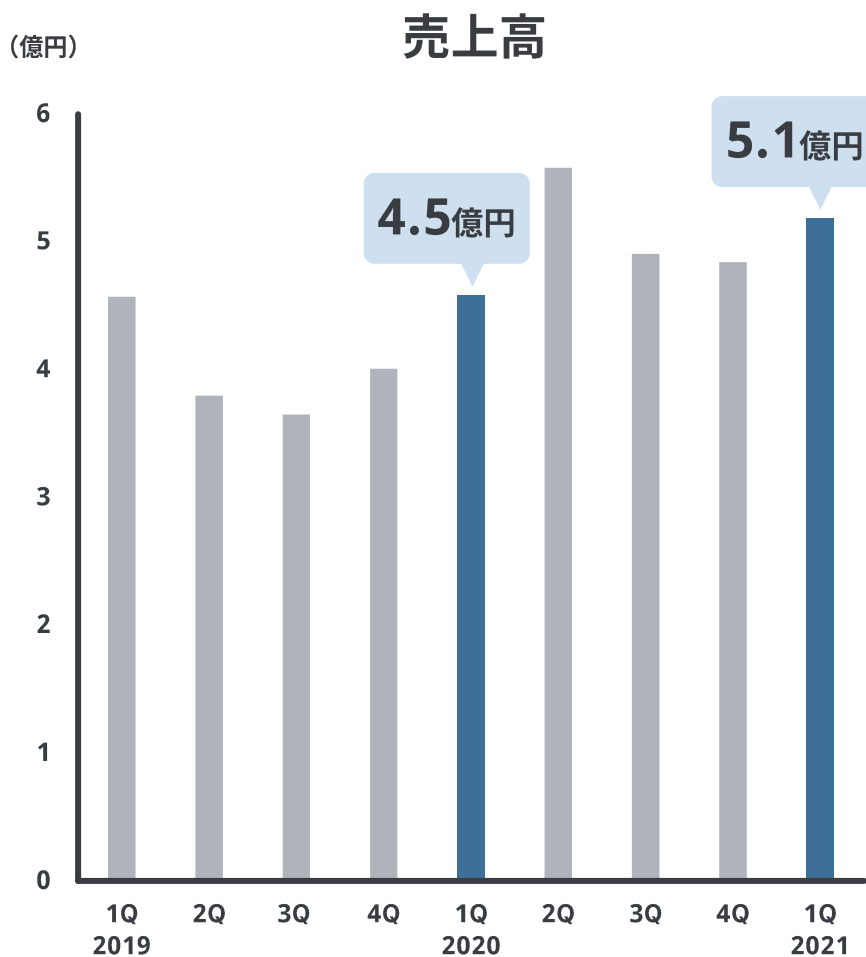


ハンドメイド事業

● ハンドメイド事業

売上高：**518**百万円 (前年同期比 **113.2%**)

営業利益：**85**百万円 (前年同期比 **106.4%**)

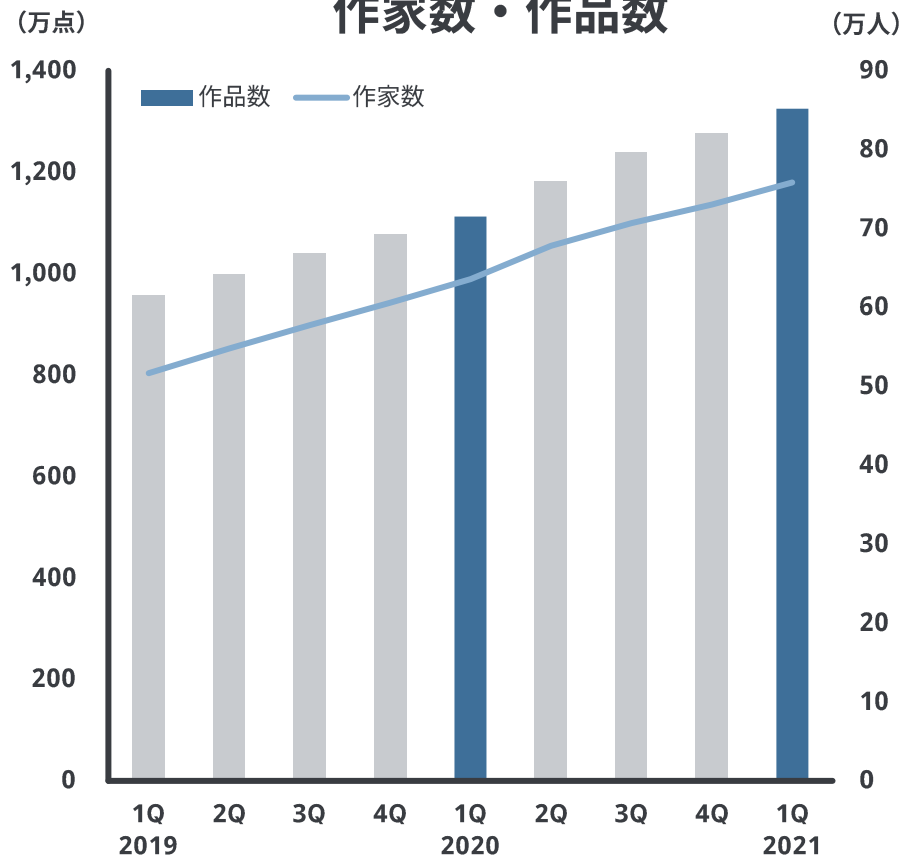


minne 作家数・作品数・アプリDL数

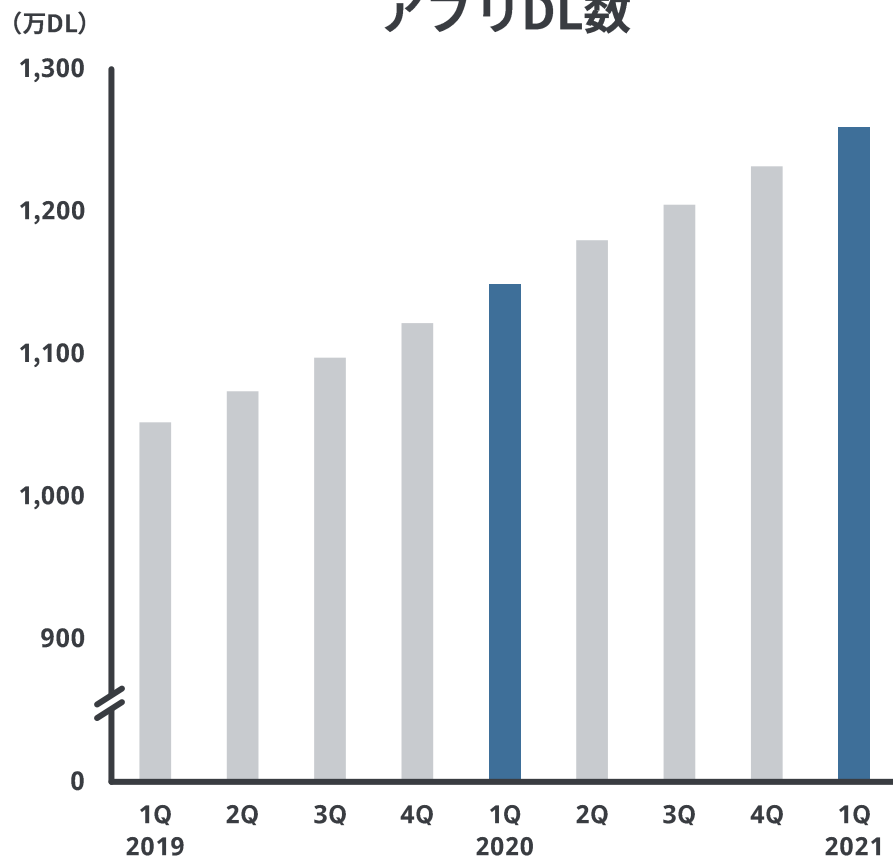


作家数： **75万人** (前年同期比 **119.2%**)
 作品数： **1,325万点** (前年同期比 **119.1%**)
 アプリDL数： **1,259万DL** (前年同期比 **109.6%**)

作家数・作品数

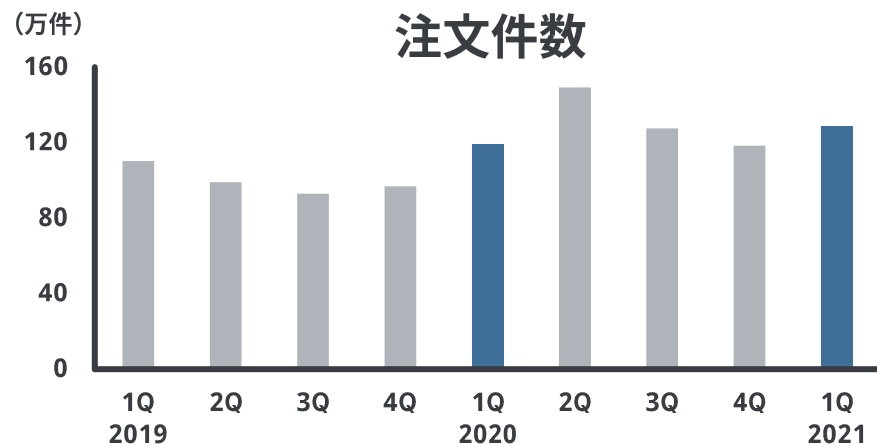
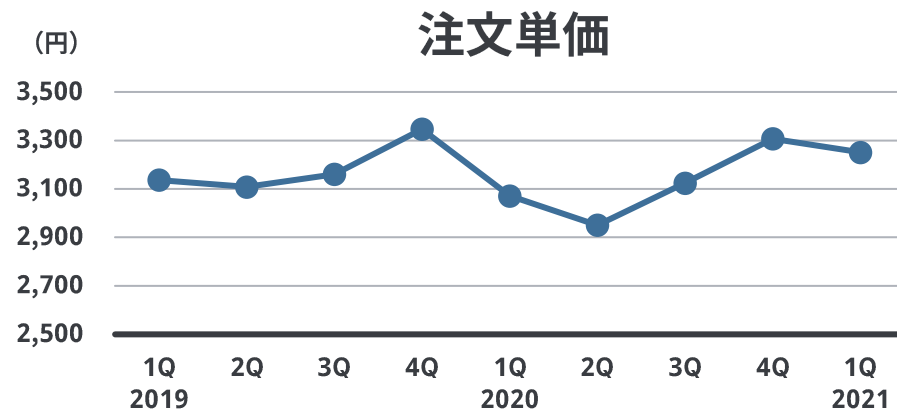
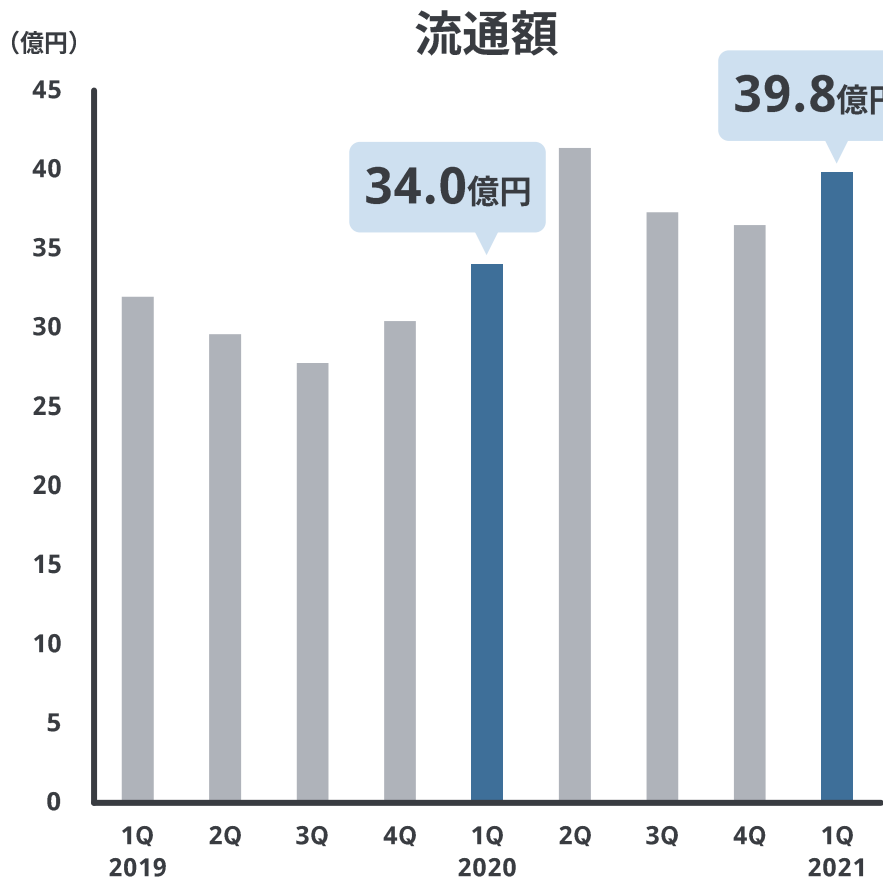


アプリDL数



minne 流通額・注文単価・注文件数

流通額：**39.8億円** (前年同期比 **117.1%**)
 注文単価：**3,251円** (前年同期比 **105.9%**)
 注文件数：**128.3万件** (前年同期比 **108.0%**)



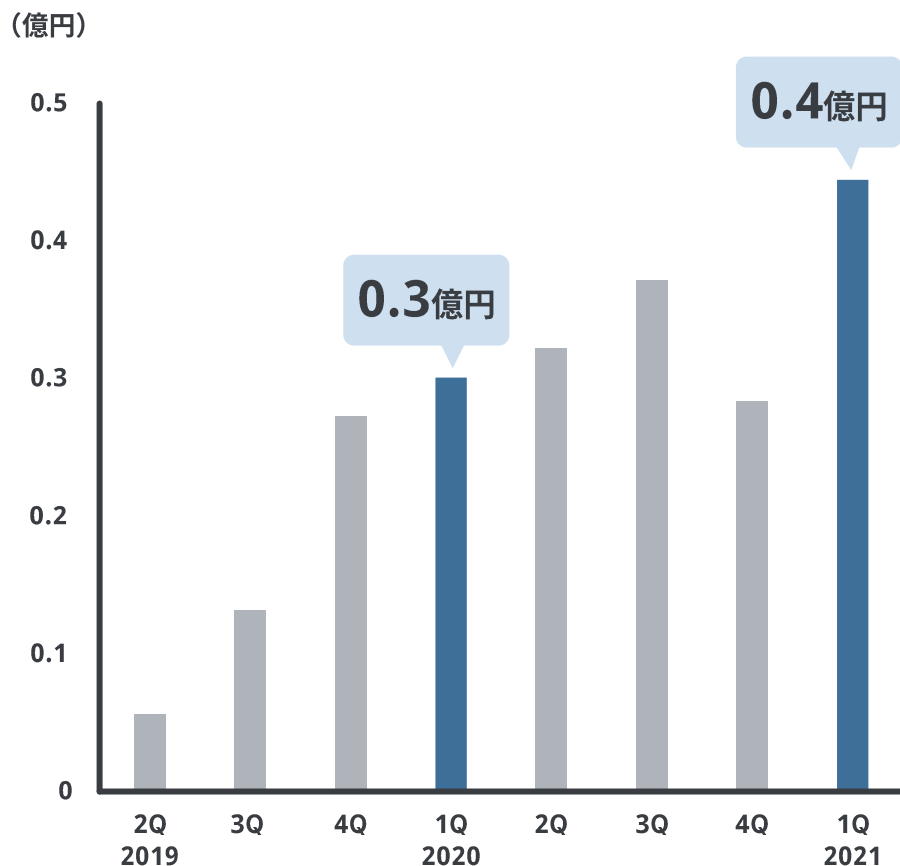
金融支援事業

金融支援事業

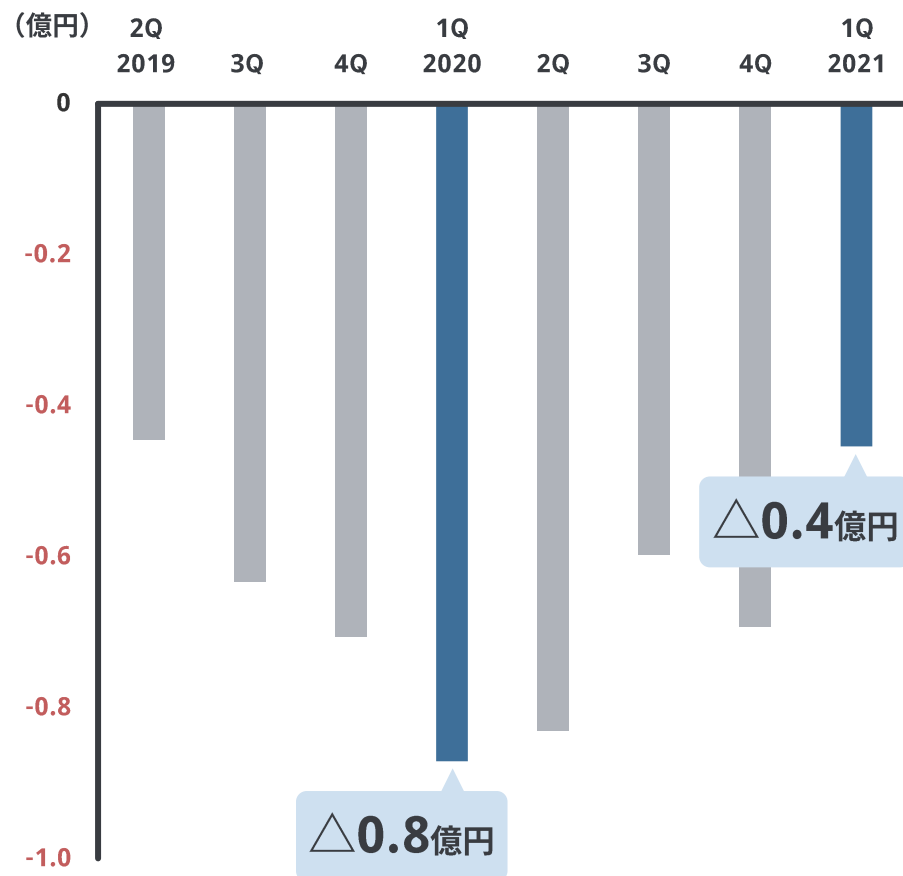
売上高： **44**百万円 (前年同期比 **147.8%**)

営業利益： \triangle **45**百万円 (前年同期比 **41**百万円増)

売上高



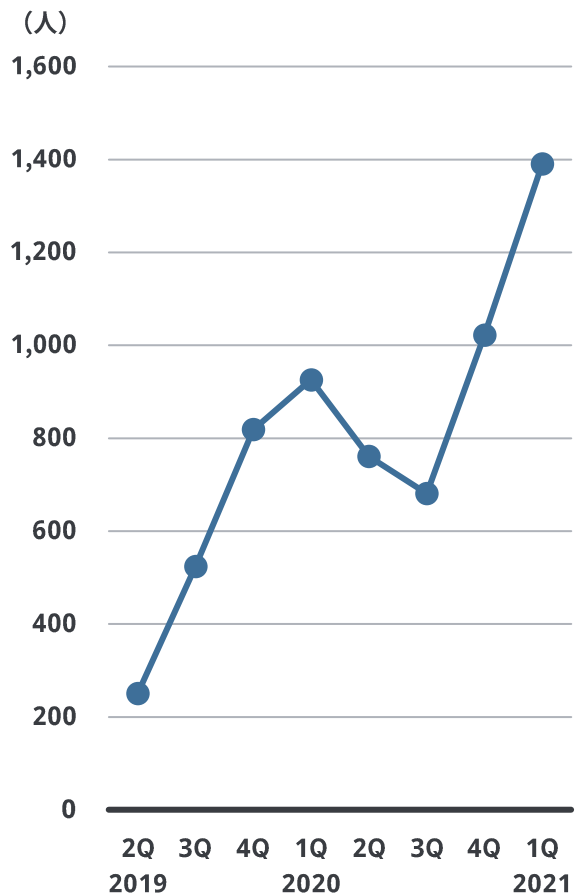
営業利益



請求書買取総額

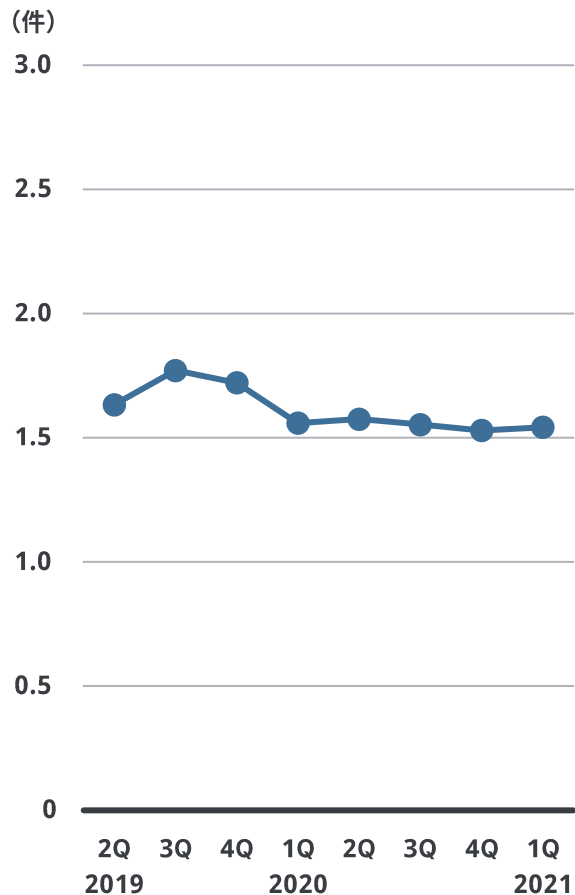
||

利用者数



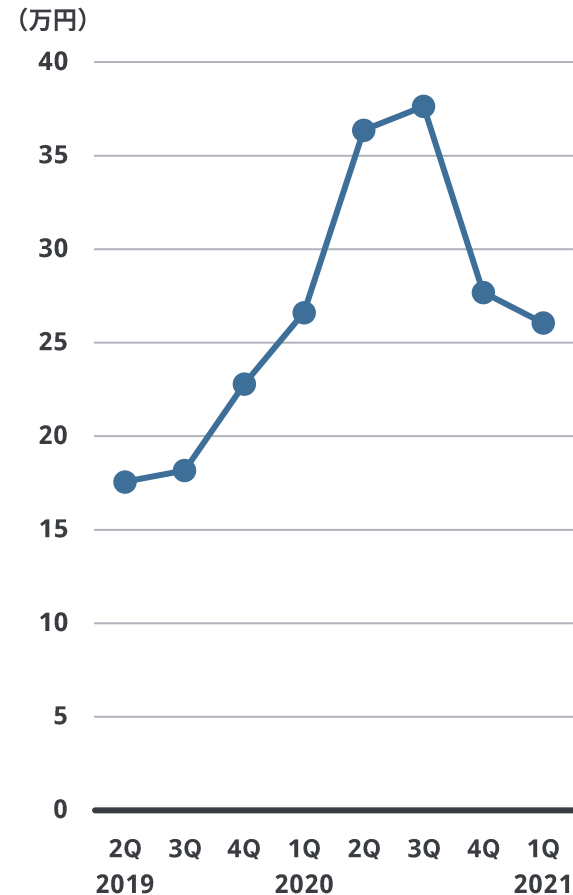
×

一人あたり利用件数



×

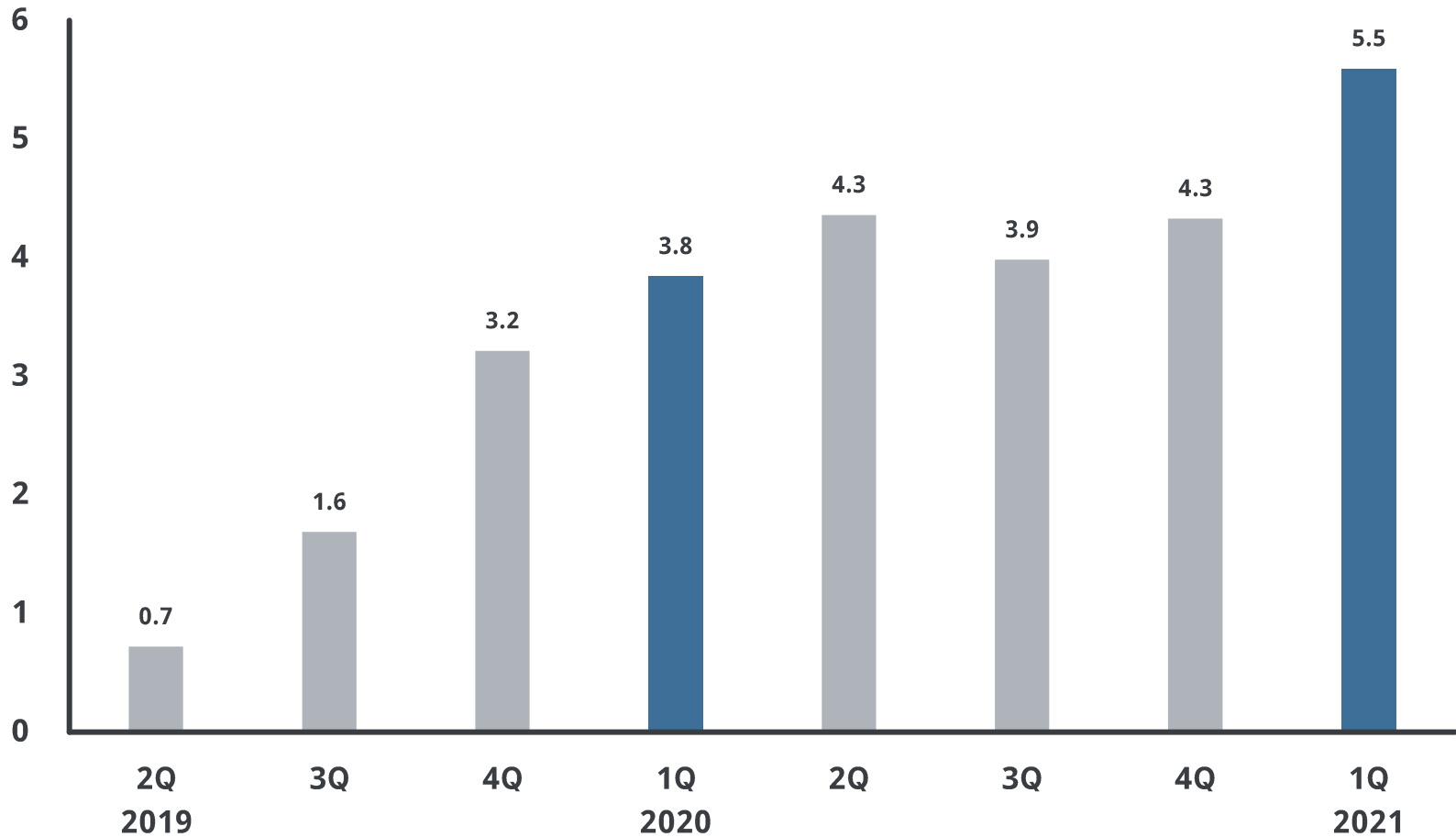
平均請求買取額



● FREENANCE 請求書買取額推移

外部環境は引き続き厳しい状況下にあるものの、
請求書買取額は回復基調にあり前年同期比で145.5%と伸長

(億円)



EC関連サービスの施策 (重点施策)

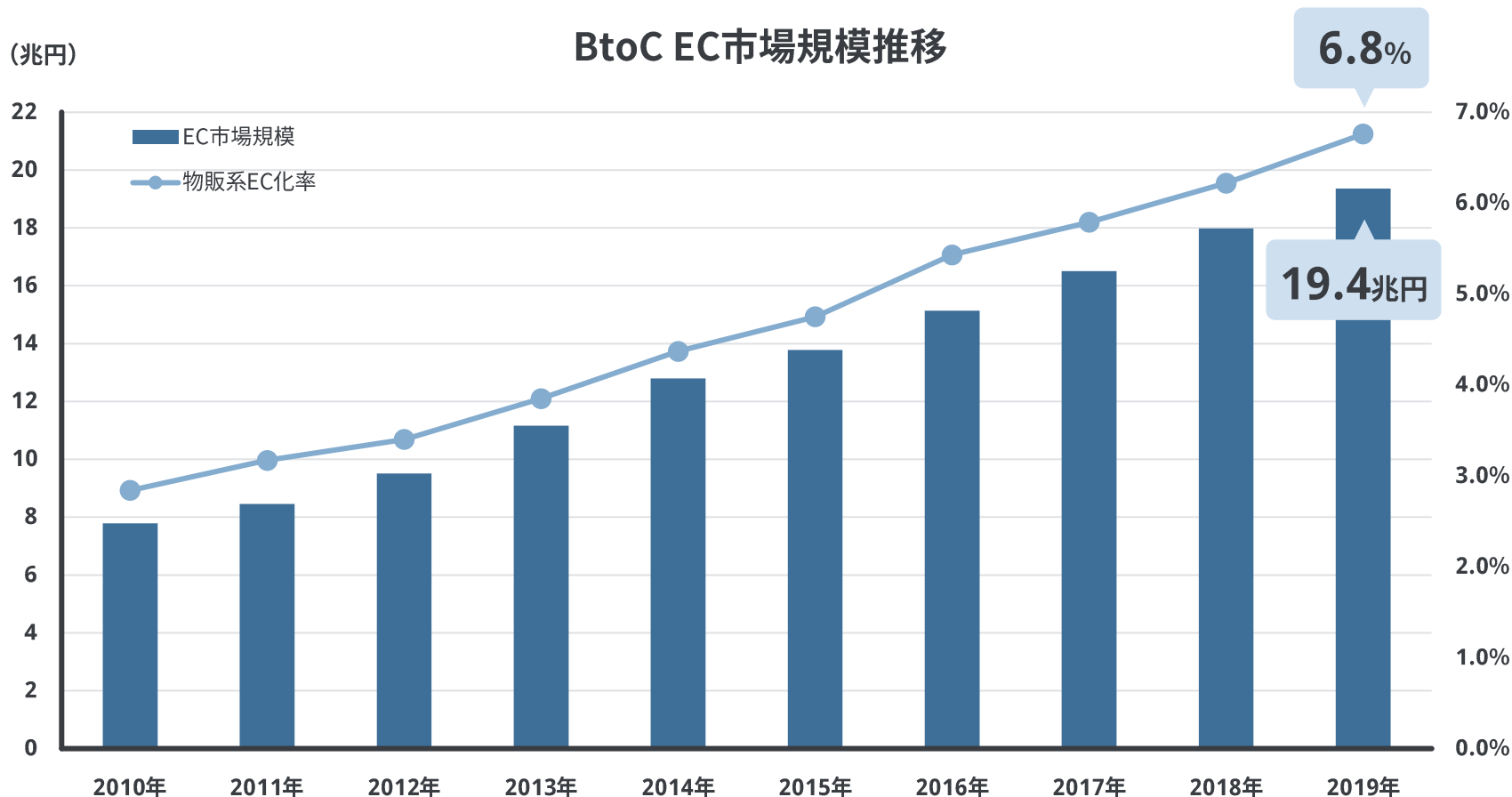


当社EC関連サービス概要

| | 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 | ストック型 | フロー型 | フロー型 |
| 料金体系 | 月額917円～ | 無料 | 販売額×9.6% |
| ターゲット | 個人事業 から 中規模店舗 まで | 個人(趣味・副業) から 個人事業 まで | 個人(趣味・副業) から 個人事業・法人 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">デザインの自由度豊富な決済手段手厚いサポート体制 | <ul style="list-style-type: none">販売開始まで2分在庫リスクなし発送の手間なし1点から作成可能 | <ul style="list-style-type: none">バラエティに飛んだ作品群ものづくりに関心の高いコミュニティ豊富な決済手段 |

BtoC EC市場環境

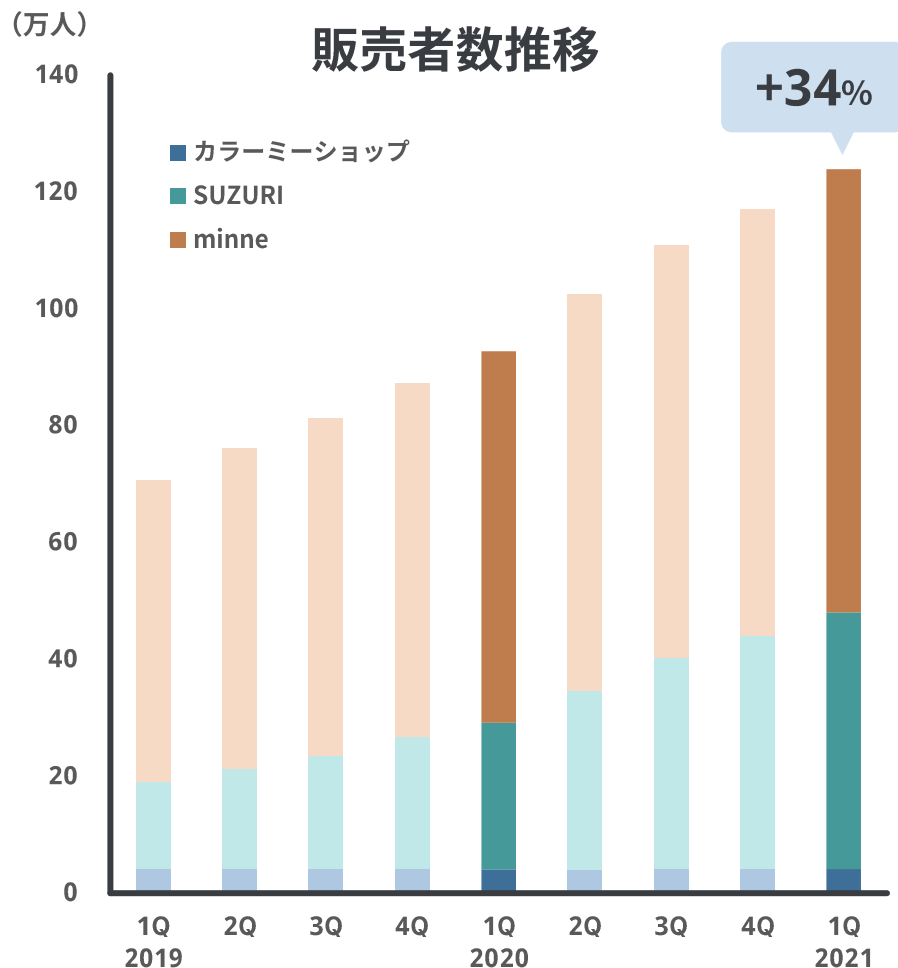
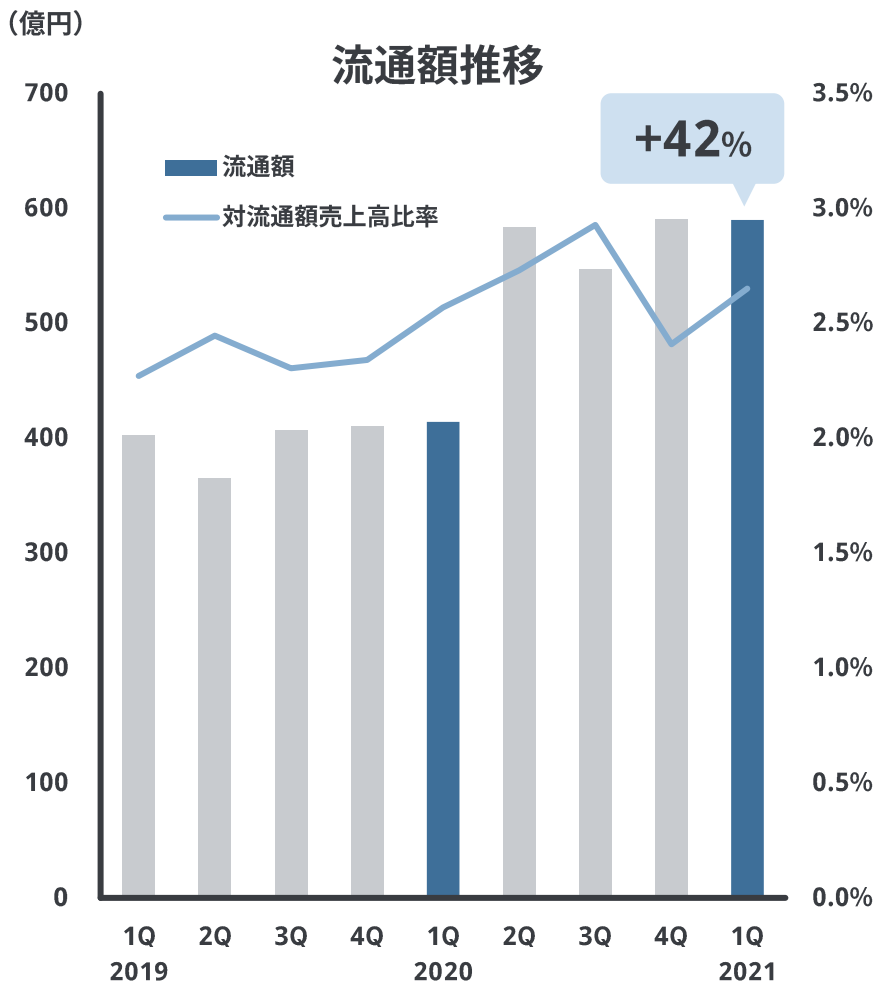
近年、10%程度で成長し、2019年には19兆円規模に拡大
2020年以降、巣ごもりやデジタルシフトによる成長の加速を想定



出典：経済産業省「令和元年度内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」

● EC関連サービスKPI推移

デジタルシフトが進み流通額は前年同期比+42%と大きく伸長
販売者数も+34%となり120万人を突破



● EC関連サービスにおける2021年施策

各事業の施策を継続、2021年のEC関連サービス流通額+14% 対流通額売上高比率+0.5ptを目指す

2021年12月期の主な施策

カラーミー ショップ

- 2021年2Qに販促支援アプリを提供し、年内820店舗の利用を見込む
- 4月よりクレジットカード等の決済利用開始が即日可能とし、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、年内で5,000インストール増を図る

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8億円以上の流通額増加を見込む
- マスクやエコバッグなど15アイテム追加予定

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
- 2020年12月に開始したカジュアルギフトサービス「giftee」連携ギフト需要などによりホーム関連カテゴリー等訴求を図る

● EC関連サービスにおける2021年施策の進捗

各事業の施策実施、一部の施策に遅れが発生しているものの、
2Q以降の各施策に継続して取り組む

| | 1Qまでの施策 | 2Q以降の施策 |
|---------------|--|--|
| カラーミー ショップ | <ul style="list-style-type: none">● 継続的な店舗支援による流通額の増加● 地方銀行との提携による地方事業者支援● orosyなどのアプリ連携強化 | <ul style="list-style-type: none">● クレジットカード等の決済利用開始の早期化により即日利用可能に(遅延)● 販促支援アプリ等のアプリ強化の実施 |
| SUZURI | <ul style="list-style-type: none">● 4アイテムを追加● 新春セールの実施● 芸能人コラボの実施 | <ul style="list-style-type: none">● 継続的なクリエイターの誘致● マスクやタンブラーなど11アイテムを追加予定 |
| minne | <ul style="list-style-type: none">● 新生活、入学シーズンイベントの実施● gifteeコラボの開始● SNS等による認知度向上と販売促進 | <ul style="list-style-type: none">● オンラインワークショップ形式による新規イベント企画● アプリでの作品並べ替え機能等の機能改善実施● gifteeとの連携強化と拡販の実施 |

セグメント別 通期の業績進捗

| (百万円) | | 2021年予想 | 2021年1Q | 進捗率 |
|--------|-----------------------------------|---------|---------|-------|
| | 売上／利益ともに概ね計画通りの進捗 | | | |
| ホスティング | 売上高 | 4,733 | 1,185 | 25.1% |
| | 営業利益 | 1,413 | 341 | 24.1% |
| | 「SUZURI」は売上利益が2Q以降偏重であり1Qは計画通りに推移 | | | |
| EC支援 | 売上高 | 5,762 | 1,130 | 19.6% |
| | 営業利益 | 1,343 | 267 | 19.9% |
| | 各種企画実施やアプリ機能改善等による業績拡大を目指す | | | |
| ハンドメイド | 売上高 | 2,498 | 518 | 20.7% |
| | 営業利益 | 428 | 85 | 20.0% |
| | API連携やOEM提供の強化、費用抑制等により損失幅は縮小傾向 | | | |
| 金融支援 | 売上高 | 199 | 44 | 22.3% |
| | 営業利益 | △ 200 | △ 45 | — |

参考資料

● 連結損益計算書

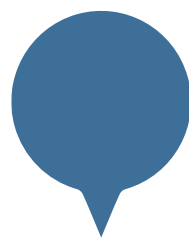
| (百万円) | 2020年1Q | 2021年1Q | 前年同期比 |
|------------------|---------|---------|--------|
| 売上高 | 2,398 | 2,911 | 121.4% |
| 売上原価 | 1,008 | 1,255 | 124.4% |
| 売上総利益 | 1,389 | 1,656 | 119.2% |
| 販売費及び一般管理費 | 1,195 | 1,421 | 118.9% |
| うち、プロモーションコスト※ | 180 | 256 | 142.2% |
| 営業利益 | 194 | 234 | 120.8% |
| (営業利益率) | 8.1% | 8.1% | — |
| 経常利益 | 240 | 233 | 97.0% |
| 税金等調整前四半期純利益 | 227 | 279 | 123.1% |
| 法人税等 | 98 | 94 | 96.0% |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 128 | 185 | 143.8% |

※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) | 2020年12月期 | 2021年1Q | 増減額 |
|----------|-----------|---------|-------|
| 流動資産 | 6,648 | 6,277 | △ 371 |
| うち現預金等 ※ | 3,622 | 3,002 | △ 619 |
| うち売掛金 | 2,556 | 2,814 | + 258 |
| 固定資産 | 1,562 | 1,702 | + 139 |
| 資産合計 | 8,211 | 7,979 | △ 232 |
| 流動負債 | 5,640 | 5,498 | △ 141 |
| うち未払金 | 2,110 | 2,091 | △ 19 |
| うち前受金 | 1,993 | 2,095 | + 101 |
| 固定負債 | 27 | 107 | + 80 |
| 純資産 | 2,544 | 2,372 | △ 171 |
| 負債・純資産合計 | 8,211 | 7,979 | △ 232 |

※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。

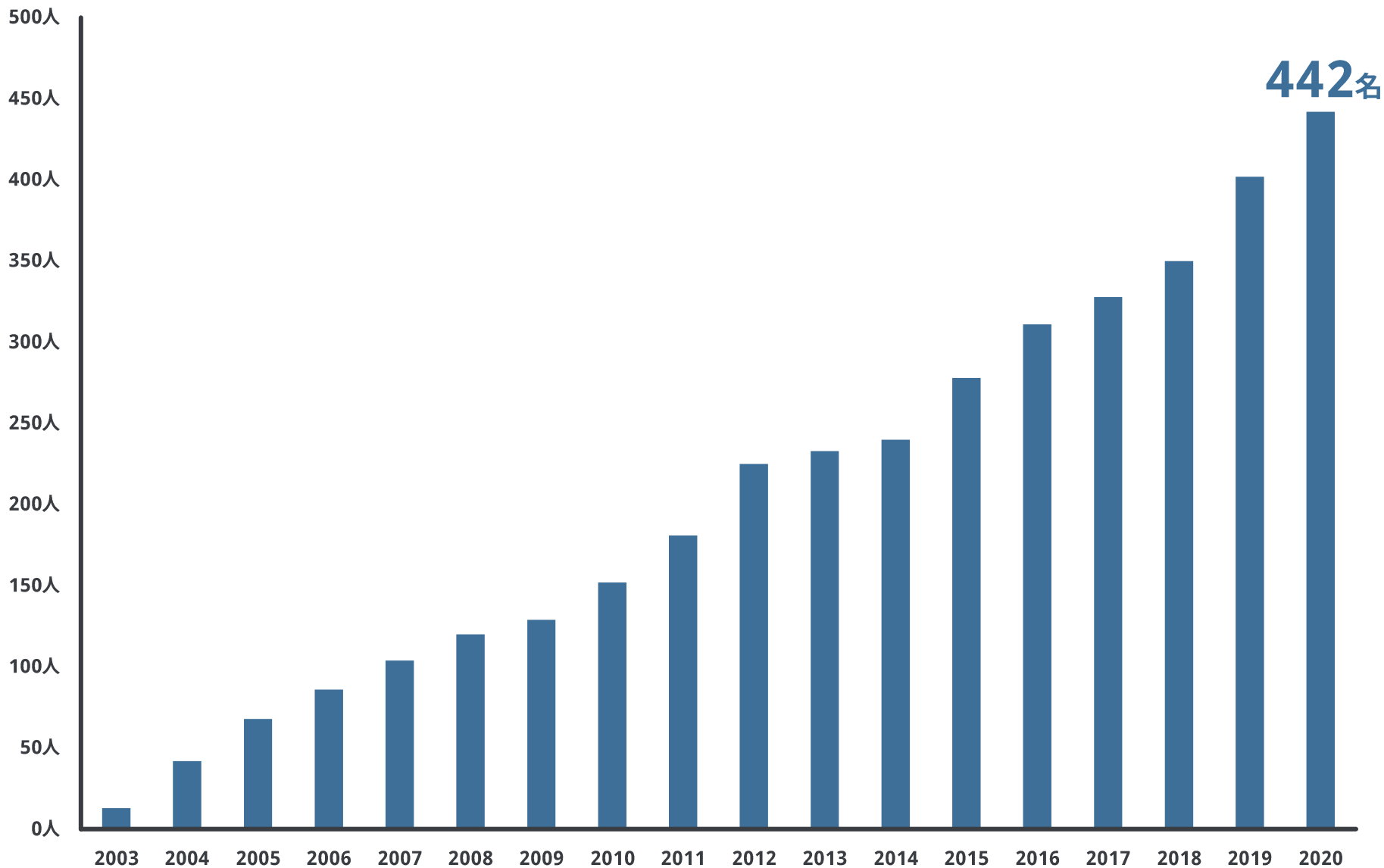
会社情報

| | |
|----------|--|
| 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 | 2億6,222万円 |
| 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） | 442名（うち正社員355名、臨時従業員87名）※2020年12月末時点 |

沿革

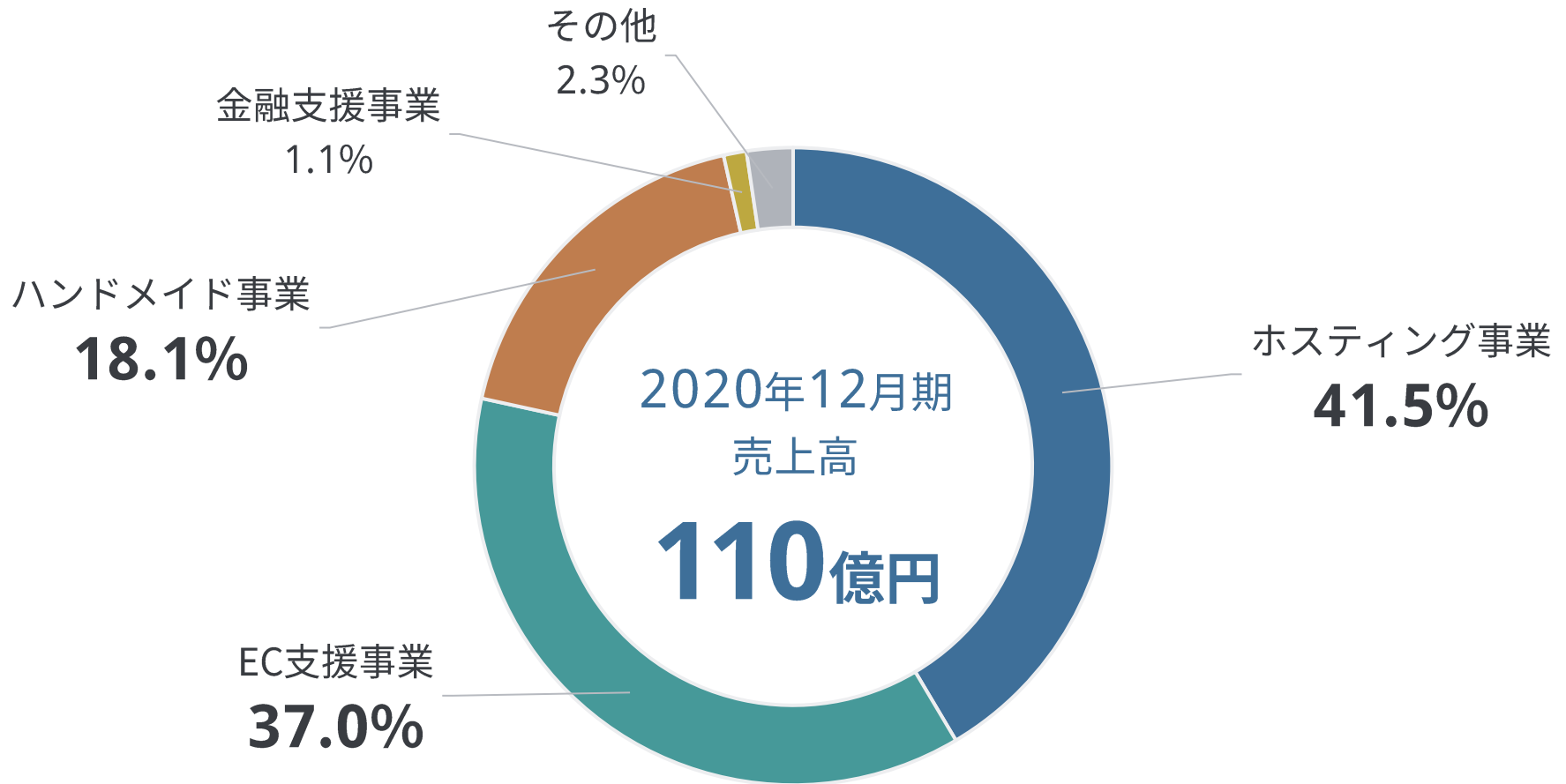
- 2001年 11月 ● 「ロリポップ！」提供開始
- 2003年 1月 ● 福岡で（有）paperboy&co. 設立
- 2004年 3月 ● GMOインターネット（株）の連結子会社に
- 5月 ● 本社を東京に移転
- 2005年 2月 ● ネットショップ開業・作成サービス「カラーミーショップ」提供開始
- 2008年 12月 ● JASDAQに上場（証券コード：3633）
- 2012年 1月 ● ハンドメイドマーケット「minne」提供開始
- 2014年 4月 ● GMOペパボ（株）に社名変更
- 4月 ● オリジナルグッズ作成・販売サービス「SUZURI」提供開始
- 2019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 ● 東京証券取引所市場第二部へ市場変更
- 2020年 12月 ● 東京証券取引所市場第一部に指定

パートナー（社員）数推移



● セグメント別 売上高構成比率

創業以来、50%以上を占めていたホスティングが41.5%となり、EC市場の拡大に伴いEC支援及びハンドメイドの比率が50%以上に



📍 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110円～

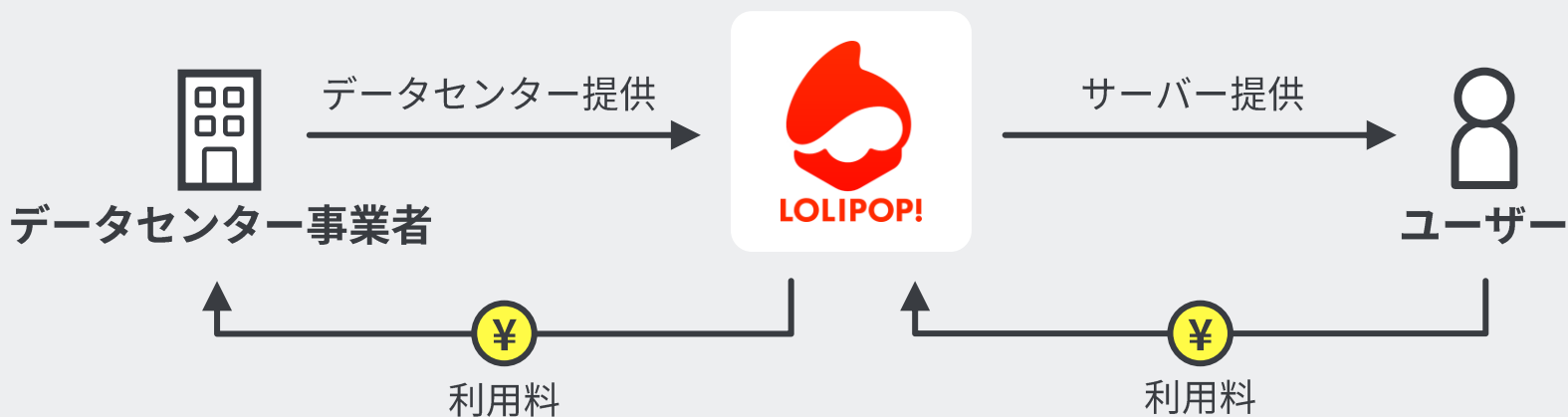
契約件数 : 42万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2021年3月末時点



ビジネスモデル



📍 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55円～

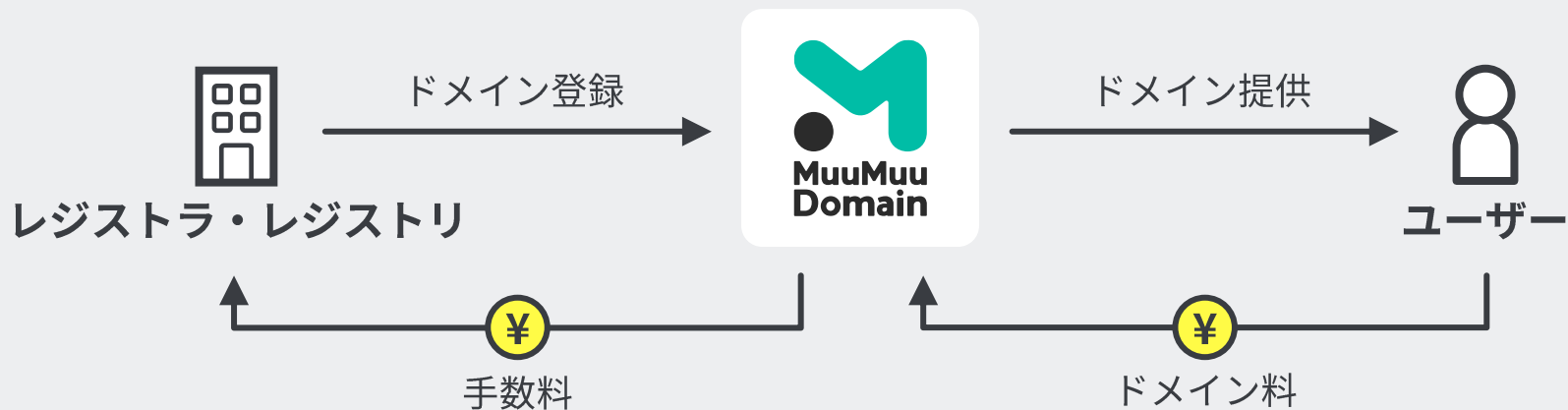
契約件数 : 119万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2021年3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

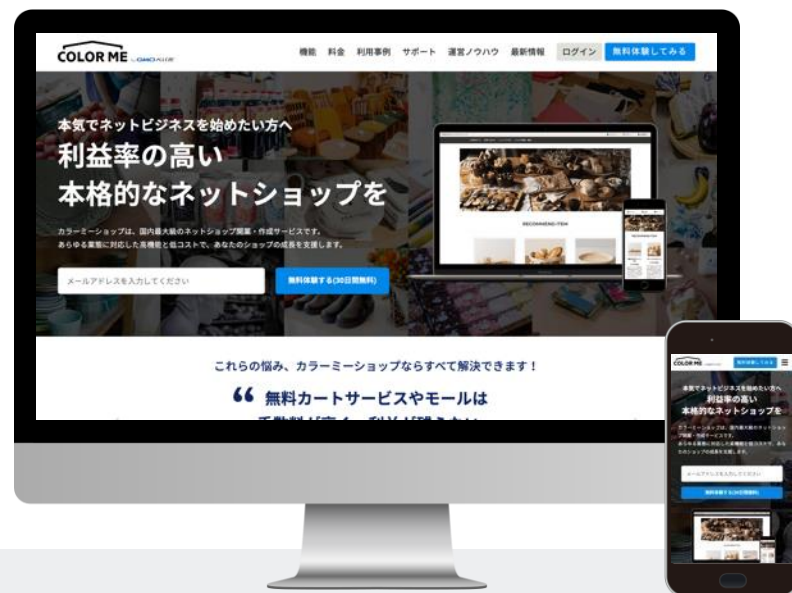
ネットショップ作成サービス

利用料金 : 月額917円～

契約件数 : 4.1万件

主なユーザー : 個人商店や中小店舗

※2021年3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

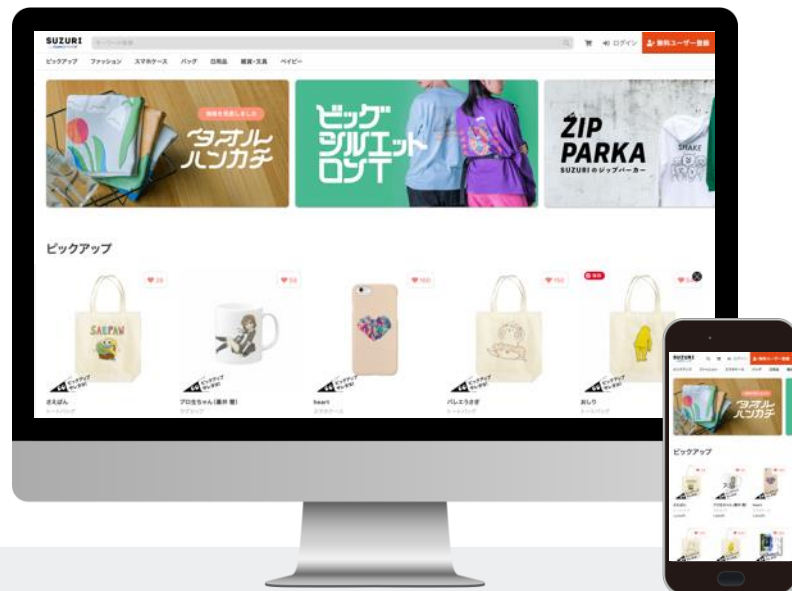
オリジナルグッズ作成・販売サービス

年間流通額 : 24.4億円 (2020年実績)

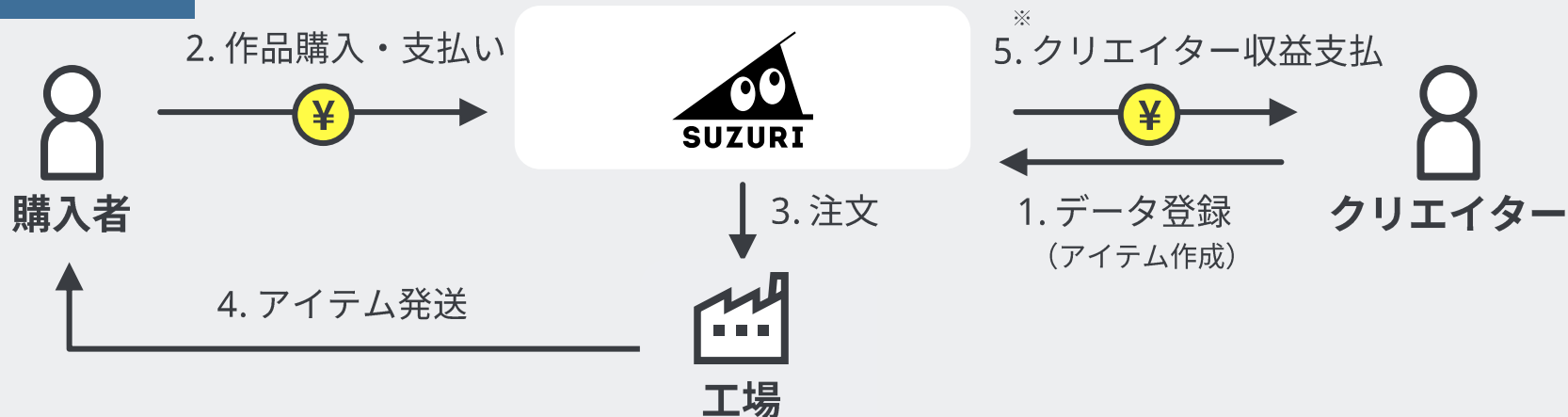
クリエイター数 : 43万人

会員数 : 77万人

※2021年3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

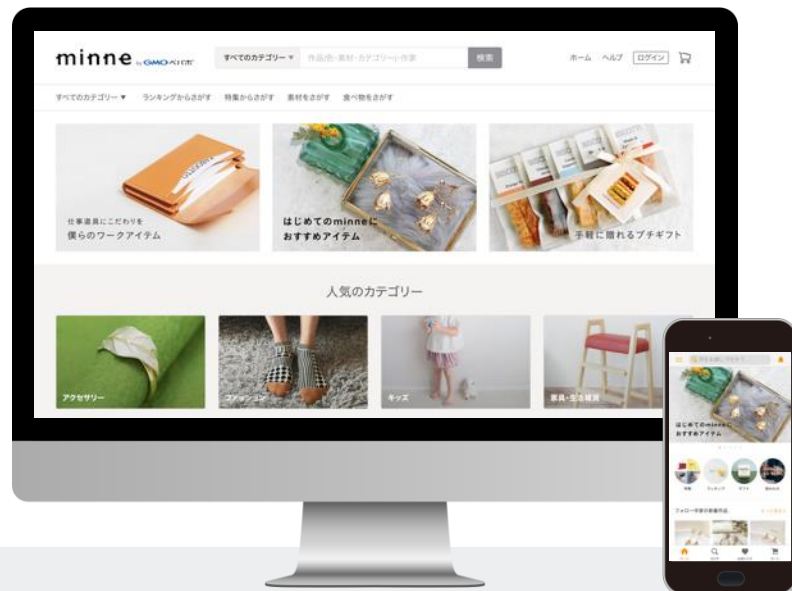
ハンドメイド事業における主力サービス

minne

国内最大級の
ハンドメイドマーケットサービス

年間流通額 : 149.1億円 (2020年実績)
作家・ブランド数 : 75万人
作品数 : 1,325万点
アプリDL数 : 1,259万DL

※2021年3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

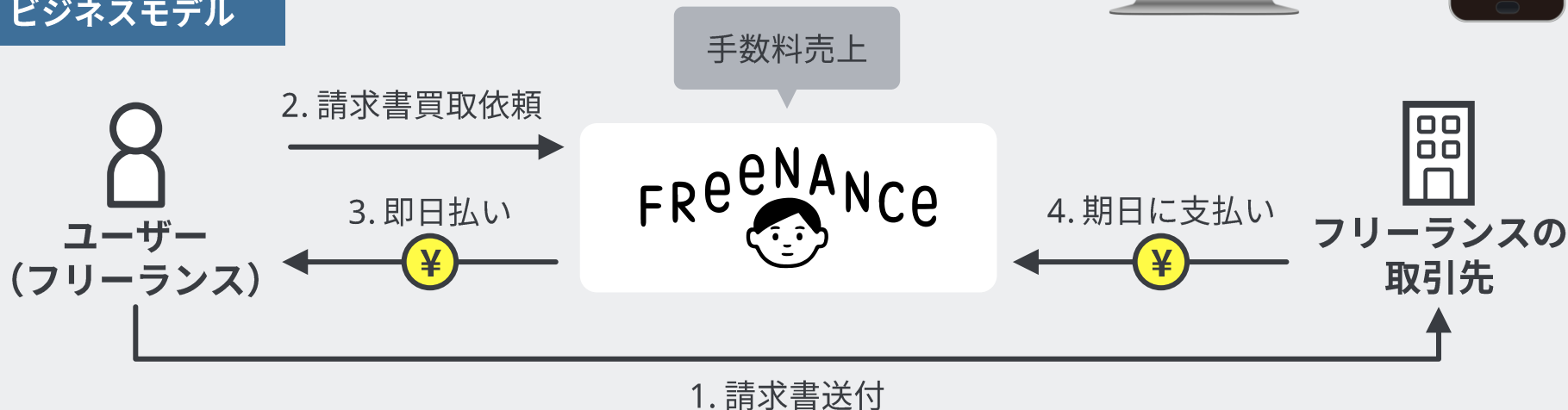
請求書（売掛債権）を買い取り、
ユーザーの資金繰りを改善するサービス

- 請求書買取可能額 : 1万円～上限なし
- 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）

※2021年3月末時点

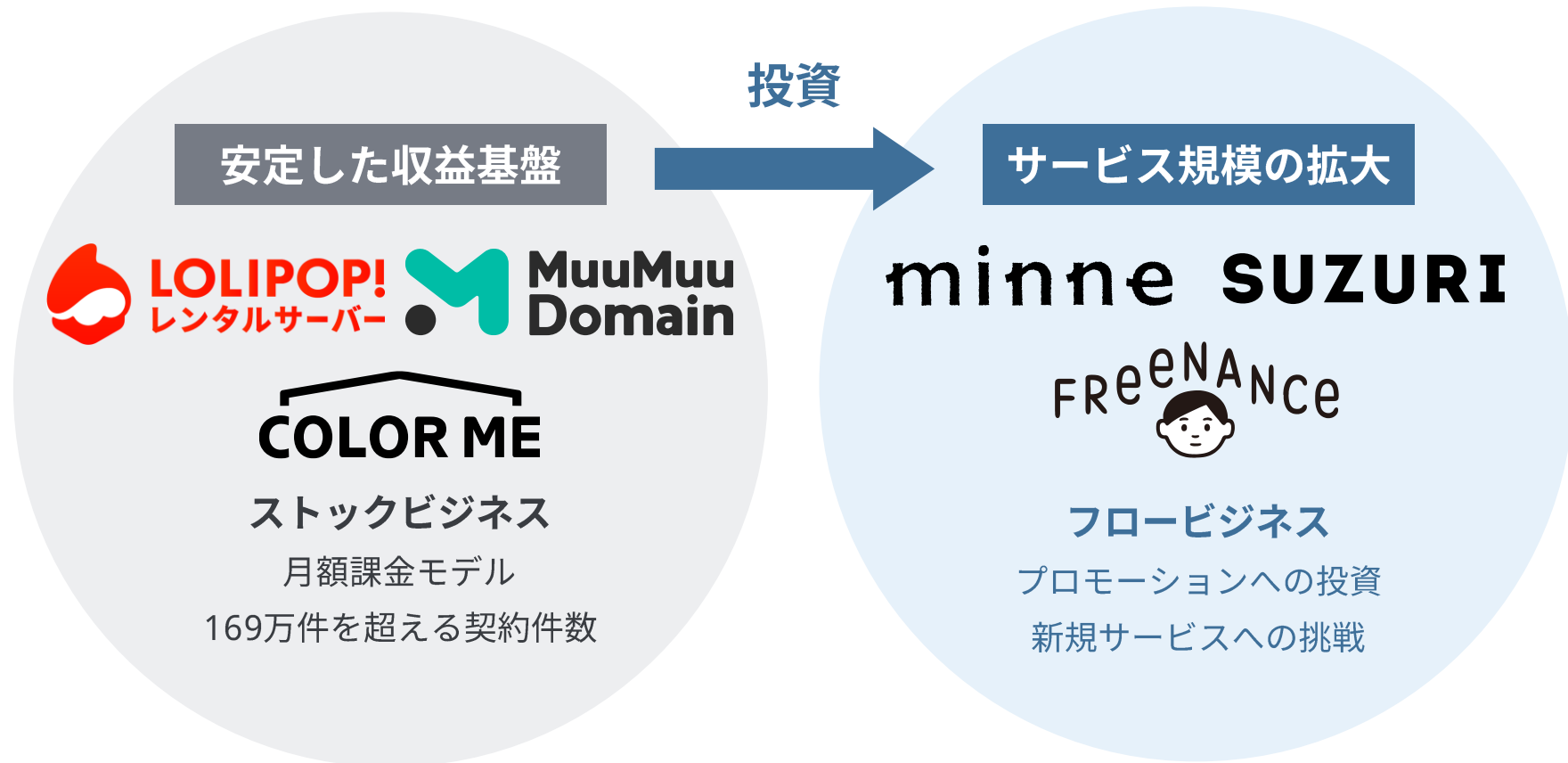


ビジネスモデル



● 事業展開（ストックからフロー）

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、
成長期待の高いフローサービスへの戦略的投資により規模を拡大



安定した収益基盤

投資

サービス規模の拡大



COLOR ME

ストックビジネス

月額課金モデル

169万件を超える契約件数

minne SUZURI

FREeNANce

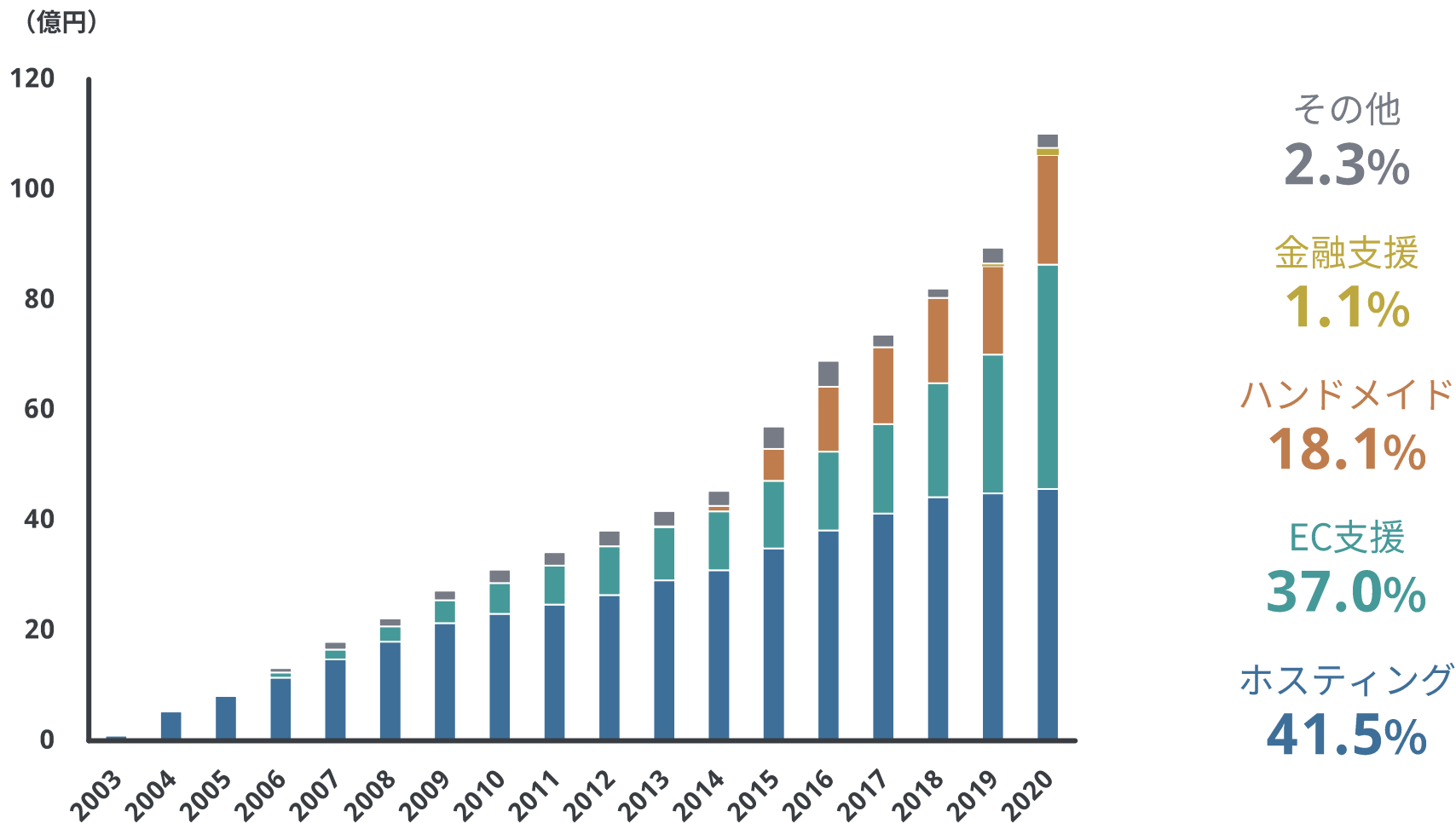
フロービジネス

プロモーションへの投資

新規サービスへの挑戦

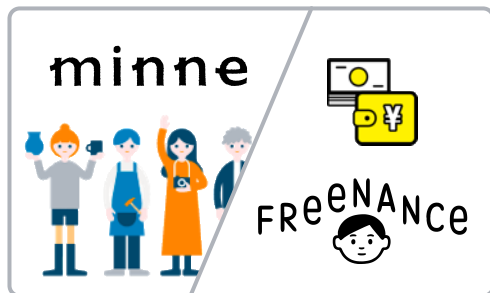
● 特長（ポートフォリオ経営）

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

| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 (予想) |
|--------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 1株当たり 年間配当金 (円) | 52.50 | 65.00 | 81.00 | 81.00 |
| 配当性向 (%) | 59.2 | 62.4 | 50.9 | 53.8 |

※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@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