

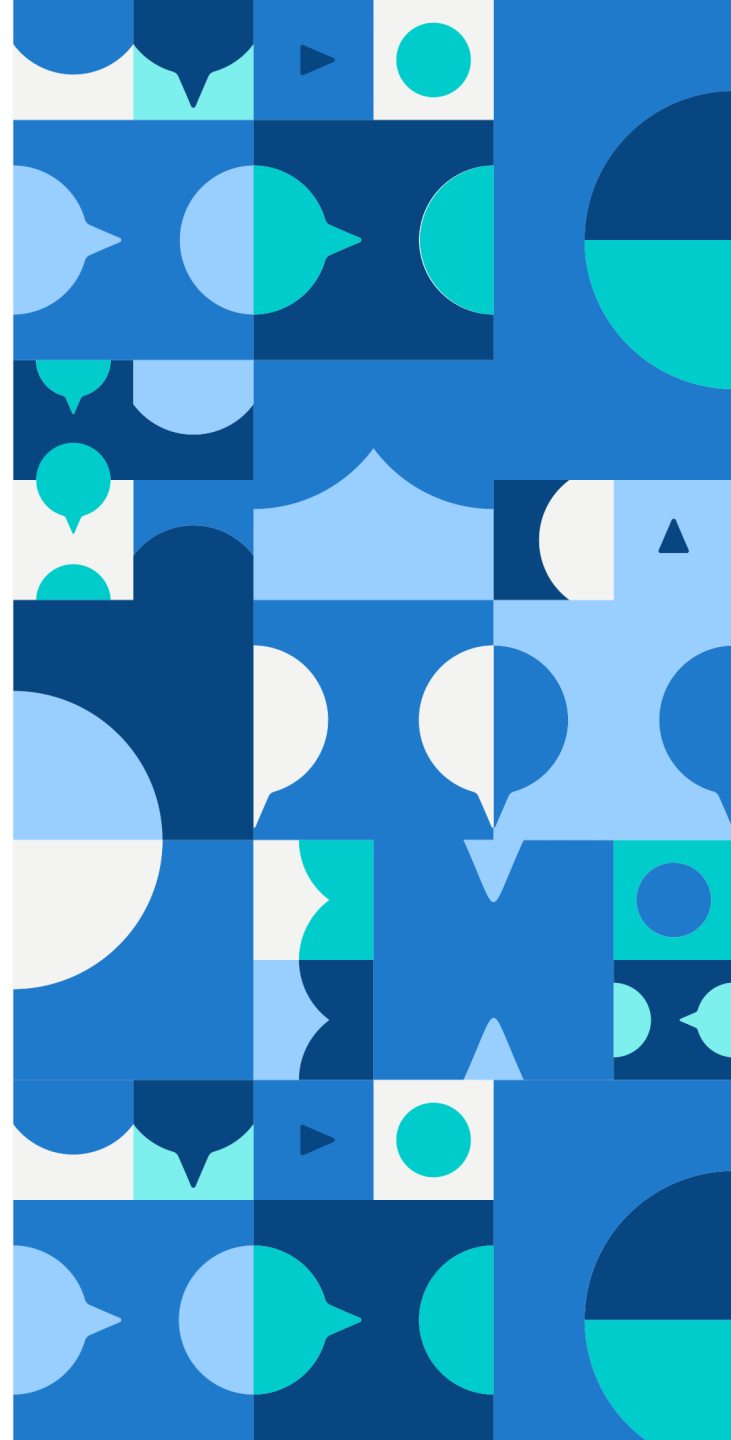
GMOペパホ

2022年12月期 第1四半期

決算説明会資料

GMOペパポ株式会社

証券コード：3633（東証プライム）



ホスティング事業が業績を牽引し 前年同期比で増収 減益

2Q以降のフロー収益と金融支援事業の収益による事業成長を目指す

- ホスティング事業(ロリポップ!)が堅調に推移
- ハンドメイド事業(minne)の四半期流通額が過去最高に
- SUZURIの流通額が想定を下回る
- 金融支援事業(FREENANCE)の請求書買取額が大幅に拡大
- インフラやプロモーション強化に伴う費用が増加



AGENDA

- 2022年12月期1Q 決算概況 3 ページ
- 2022年12月期1Qの進捗と今後の施策 25 ページ

2022年12月期1Q 決算概況

新収益適用後の売上高は前年同期比 103.6%、営業利益は前年同期比 98.0%
 経常利益では営業外収益(投資益等)が増加し前年同期比103.9%となったものの、
 純利益は前期の事業譲渡益が剥落し前年同期比 94.1%

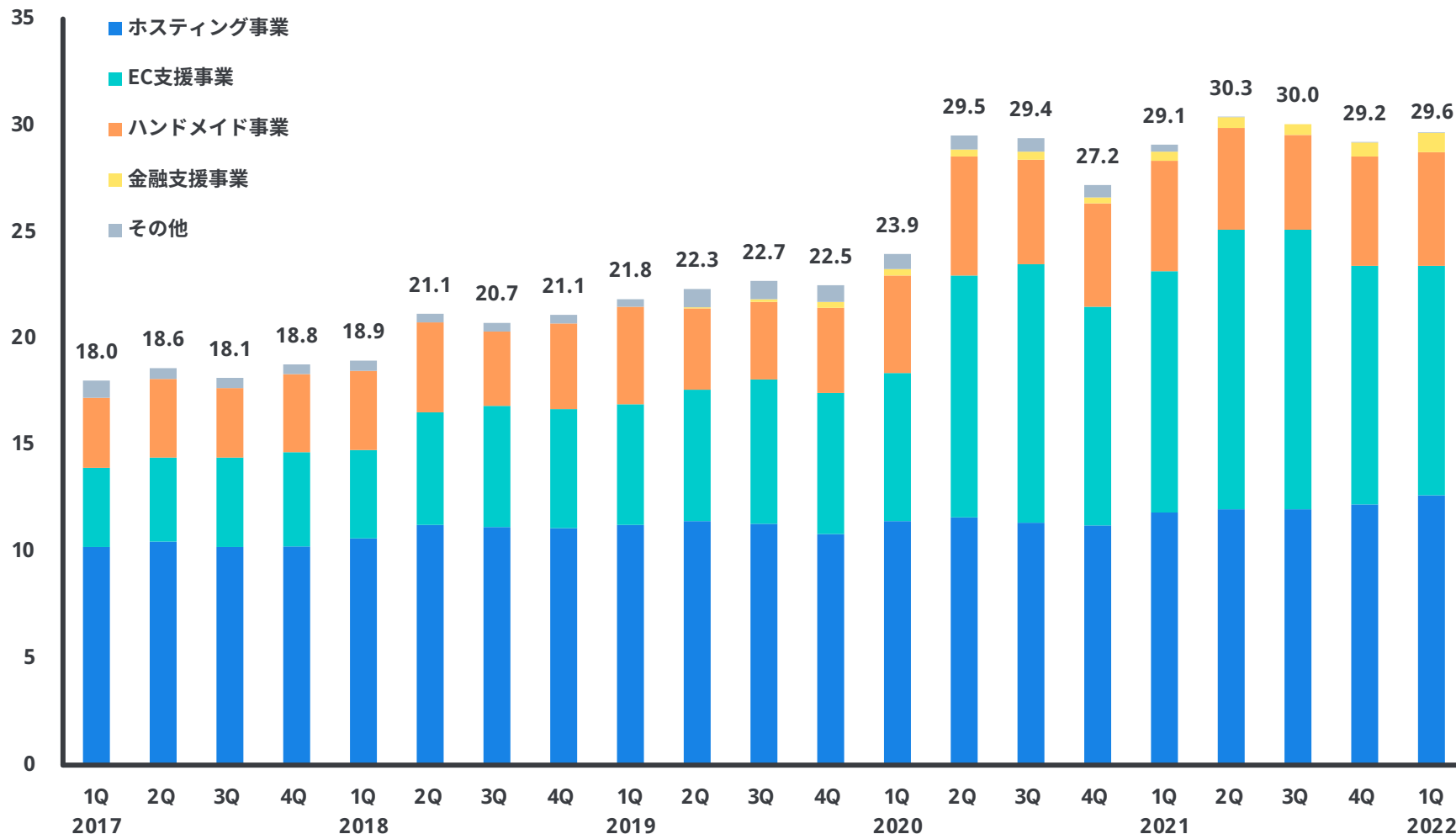
(百万円)	適用前	新収益 適用後		増減額	前年同期比
	2021年12月期 (1Q)	2021年12月期 (1Q)※	2022年12月期 (1Q)		
売上高	2,911	2,446	2,535	+ 88	103.6%
営業利益	234	230	225	△4	98.0%
営業利益率 (%)	8.1	9.4	8.9	—	—
経常利益	233	228	237	+ 9	103.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	185	180	170	△ 10	94.1%

※「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

四半期売上高推移 (収益認識基準等の適用前での比較)

※売上高の長期推移については新収益適用前との比較が困難となることから、収益認識会計基準等の適用前での数値比較となります

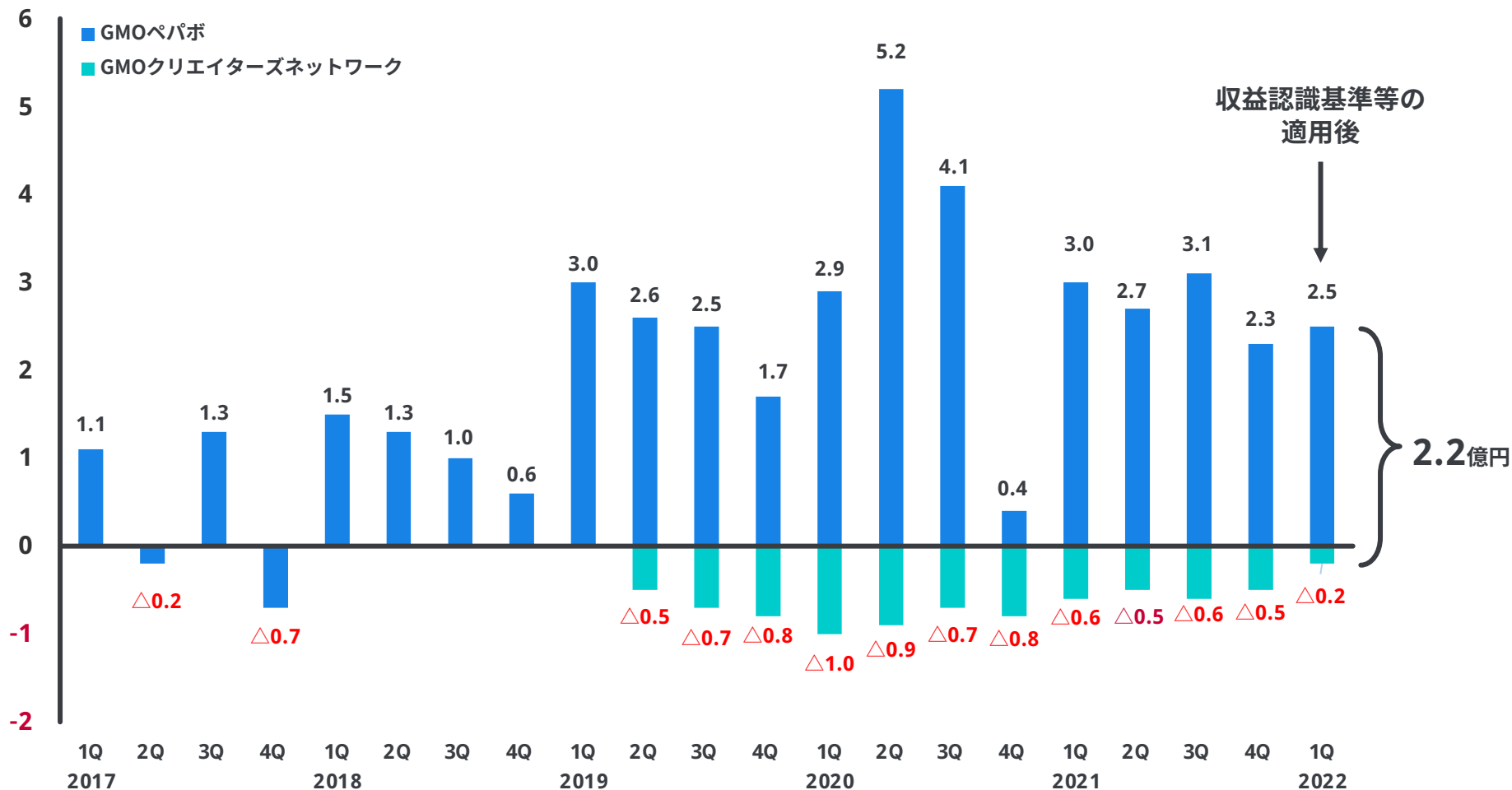
(億円)

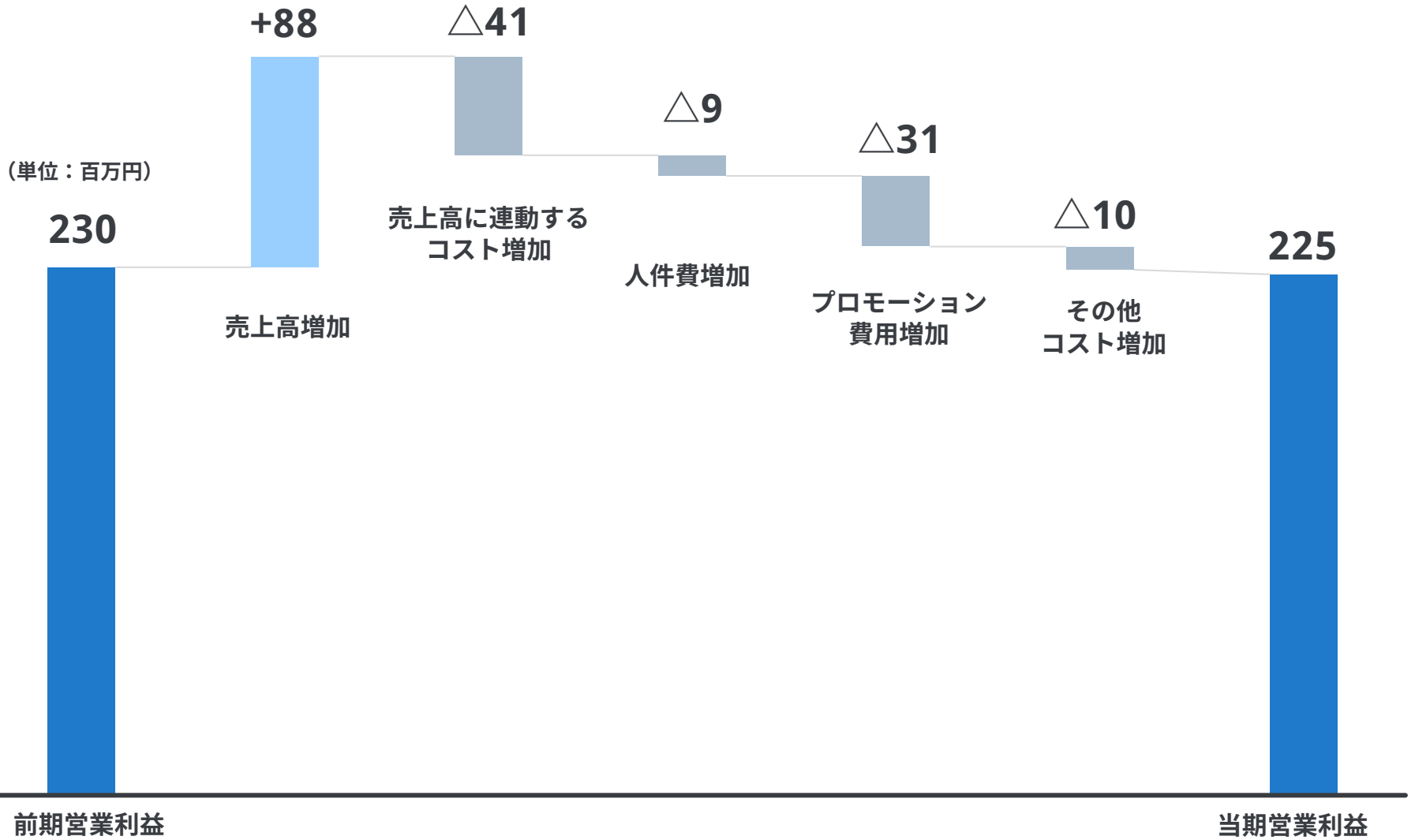


四半期営業利益推移

※営業利益の長期推移については影響が軽微であることから、2022年1Qより収益認識会計基準等の適用後の数値比較となります

(億円)





※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

上位プランの契約比率増加や価格改定の効果により堅調に推移

ホスティング	売上高 :	1,247 百万円	(107.2 %)
	営業利益 :	413 百万円	(122.9 %)

SUZURIが想定を下回る。需要拡大に伴う体制強化による費用が増加

EC支援	売上高 :	735 百万円	(96.1 %)
	営業利益 :	213 百万円	(79.7 %)

流通額が過去最高を更新。プロモーション等の費用が増加

ハンドメイド	売上高 :	460 百万円	(104.7 %)
	営業利益 :	49 百万円	(57.3 %)

請求書買取額が大幅に増加、営業利益が大幅に改善

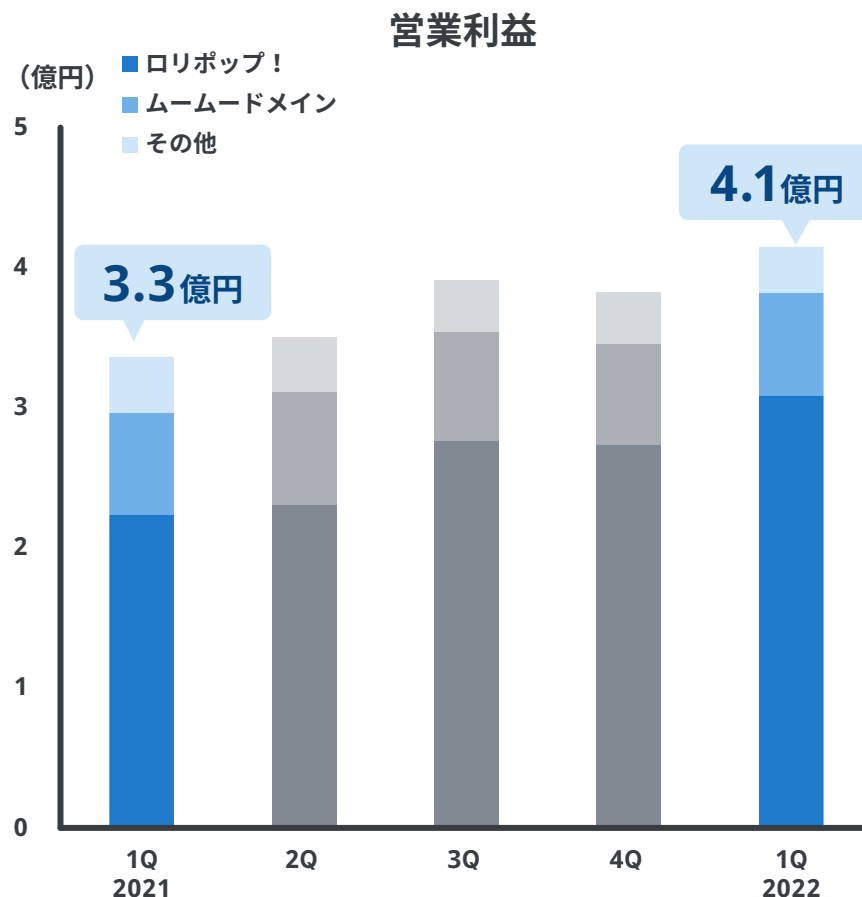
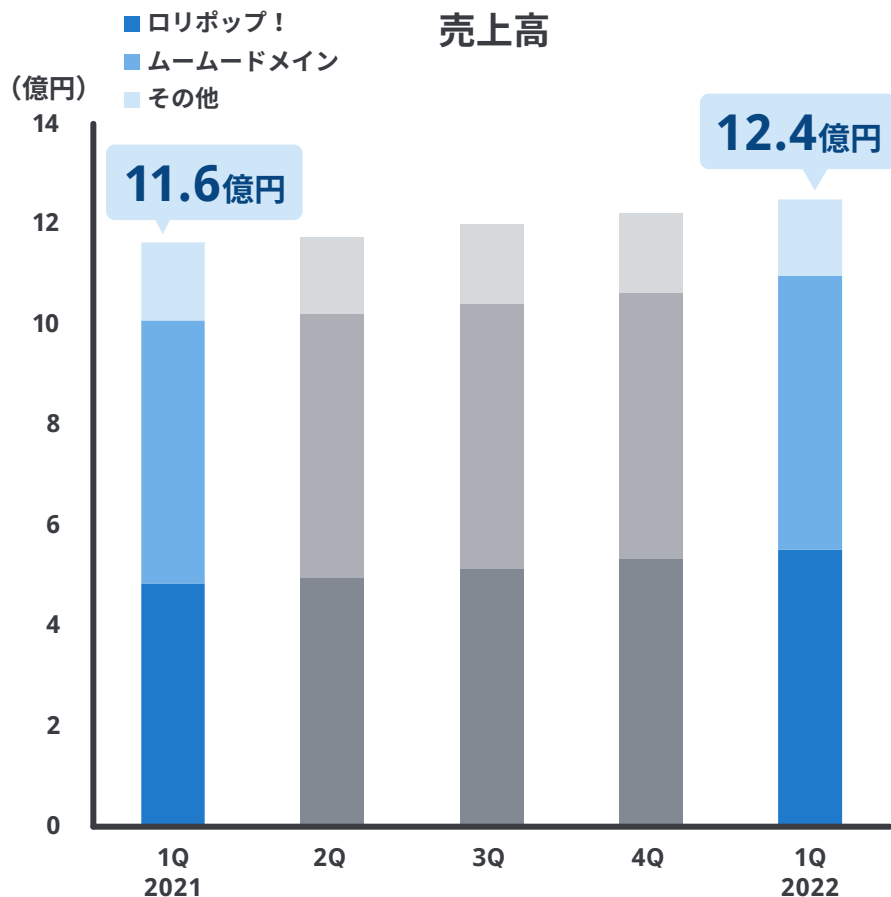
金融支援	売上高 :	90 百万円	(204.2 %)
	営業利益 :	△4 百万円	(41 百万円増)

※ ()内は前年同期比

※ 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

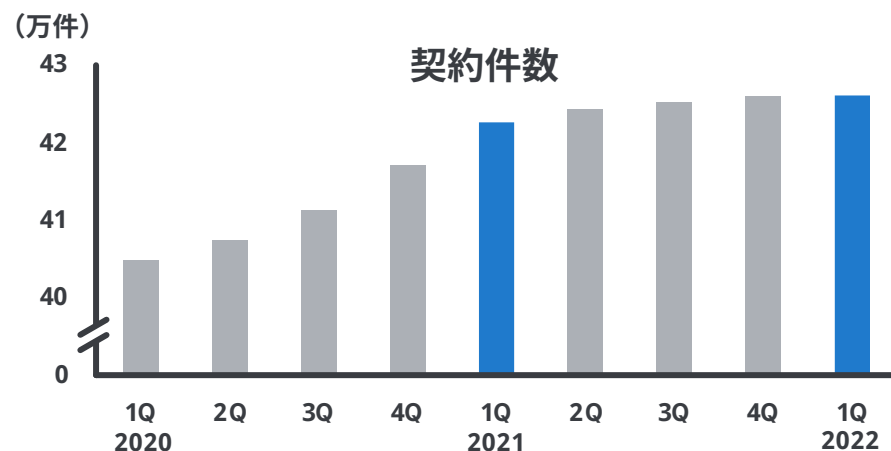
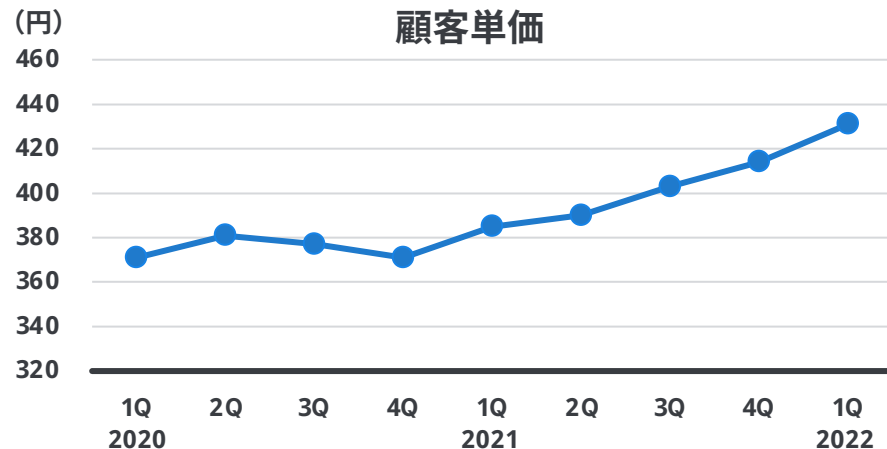
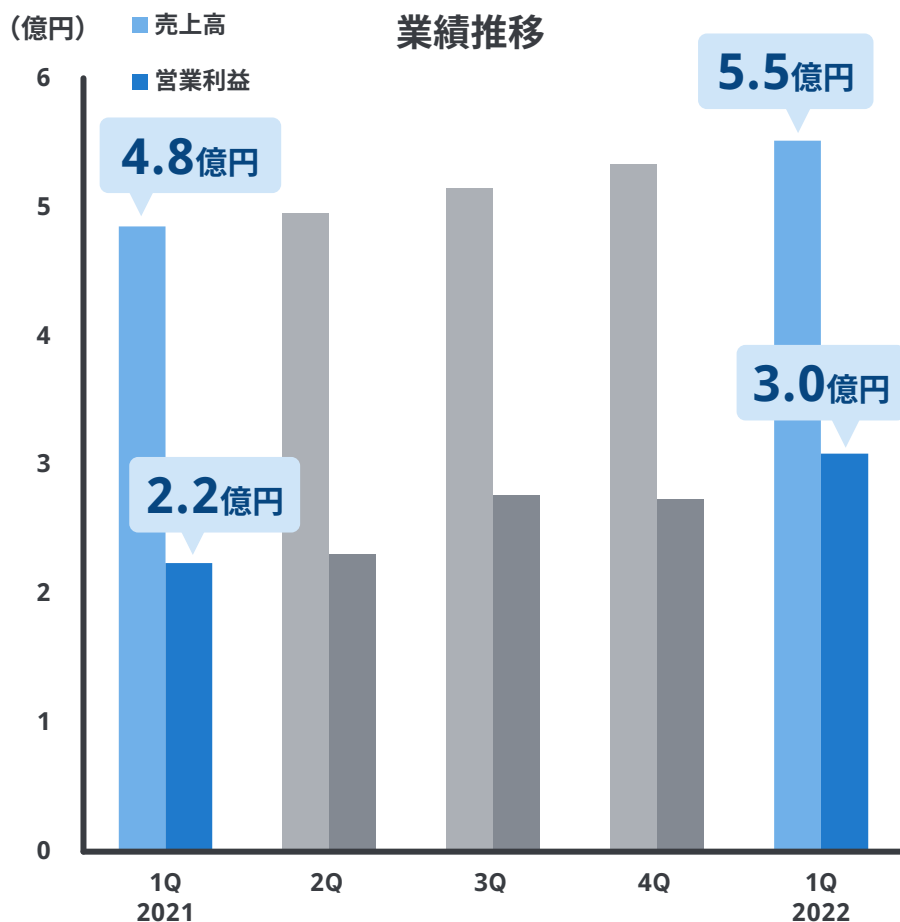
ホスティング事業

累計期間
 売上高： **1,247**百万円 (前年同期比 **107.2%**)
 営業利益： **413**百万円 (前年同期比 **122.9%**)



※「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

累計期間
 売上高： **551**百万円 (前年同期比 **113.8%**)
 営業利益： **308**百万円 (前年同期比 **137.8%**)



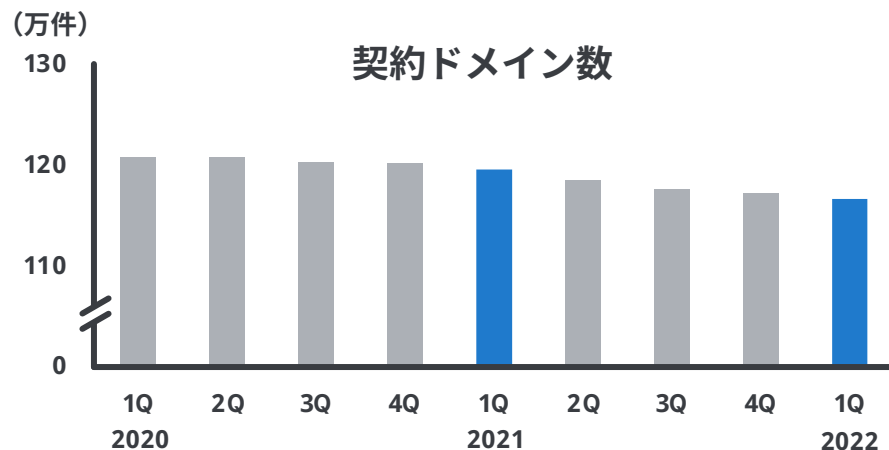
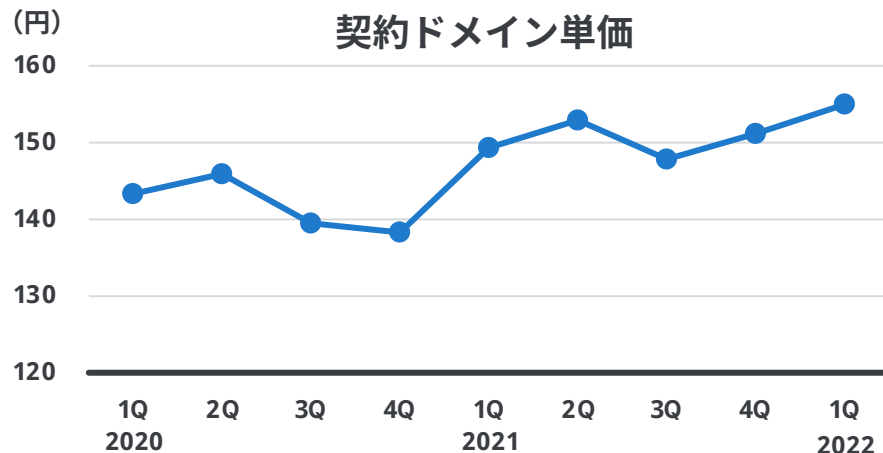
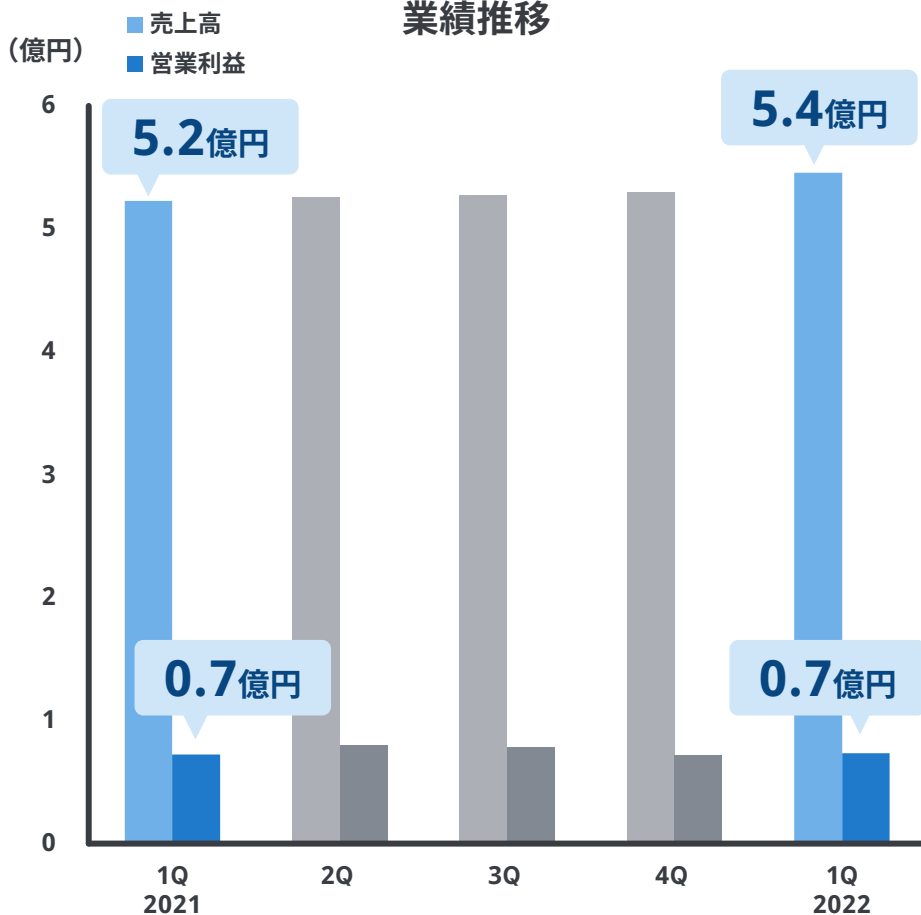
※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

累計期間

売上高： **544**百万円 (前年同期比 **104.1%**)

営業利益： **71**百万円 (前年同期比 **99.3%**)

業績推移



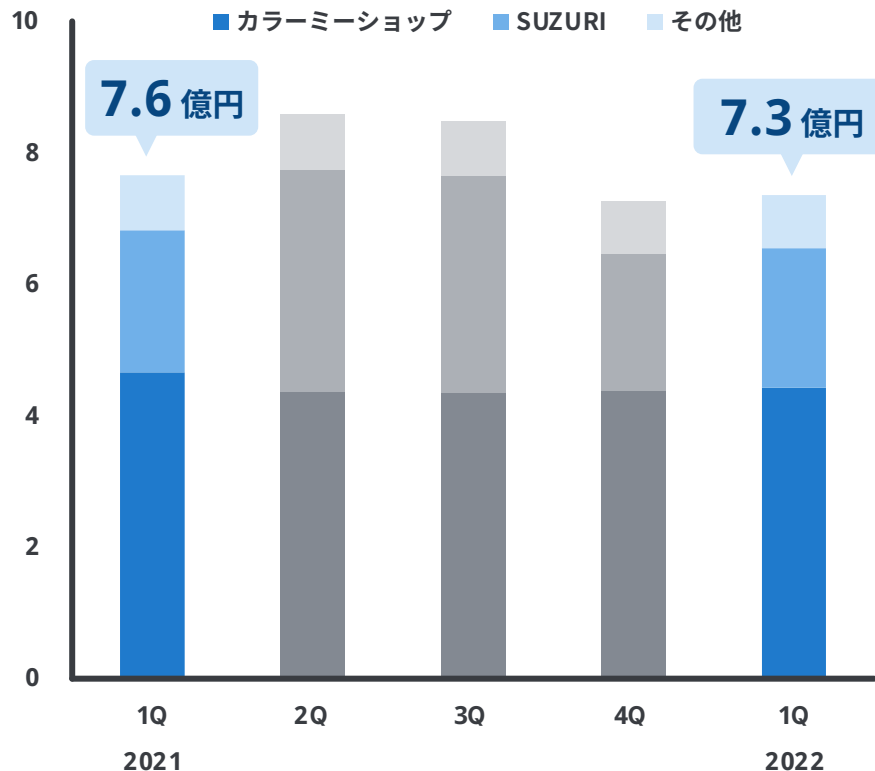
※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

EC支援事業

累計期間 売上高： **735**百万円 (前年同期比 **96.1%**)
 営業利益： **213**百万円 (前年同期比 **79.7%**)

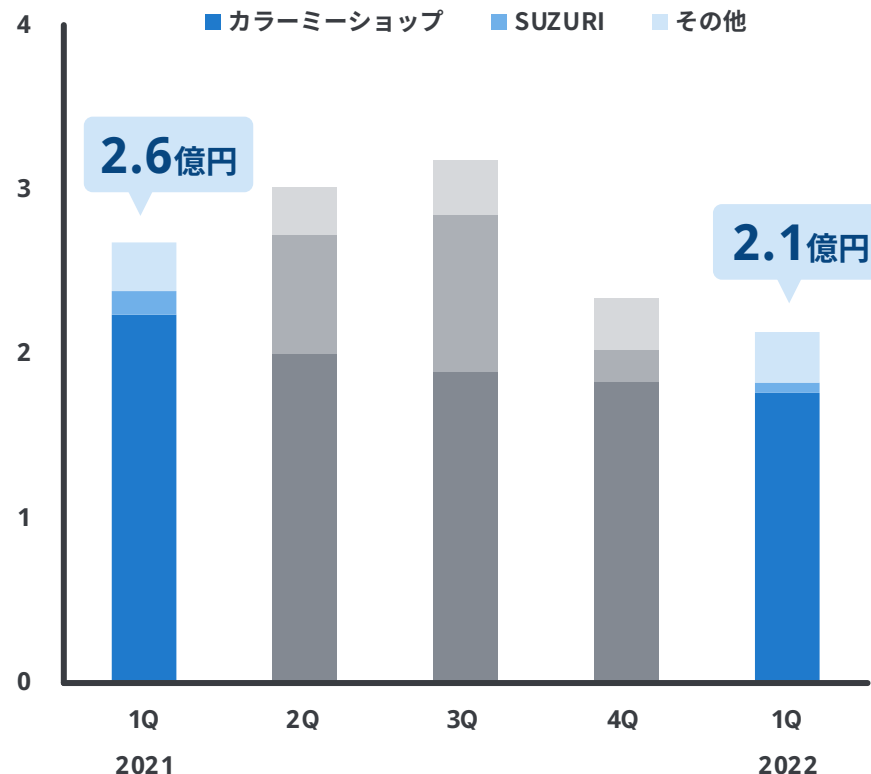
売上高

(億円)



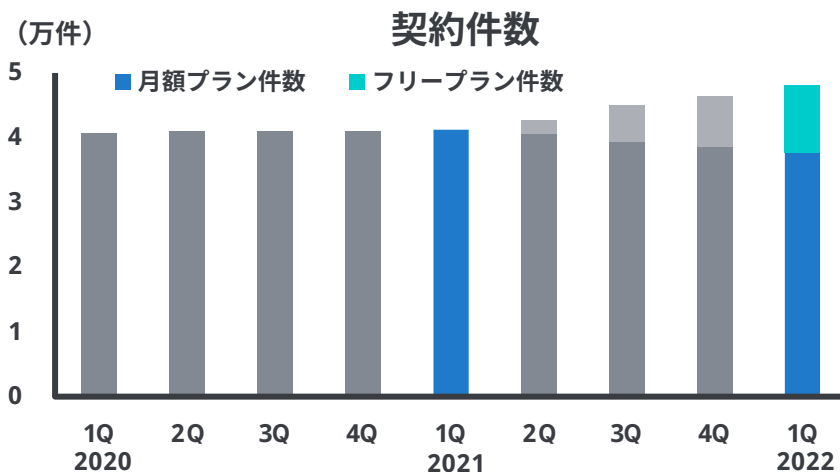
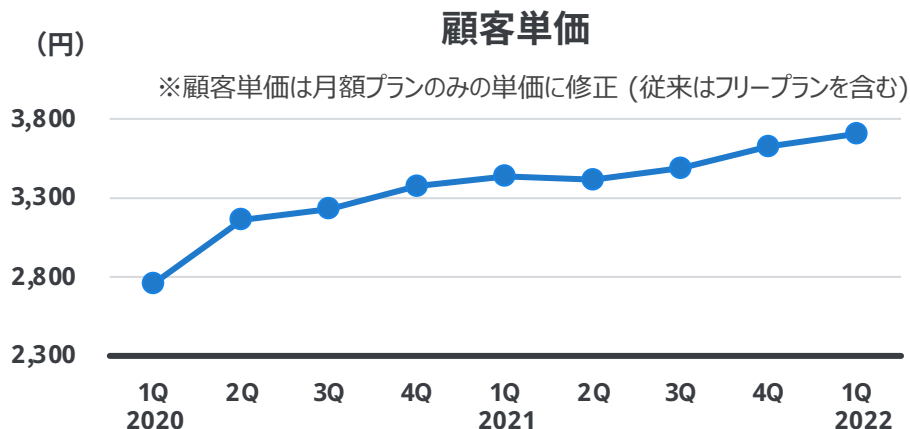
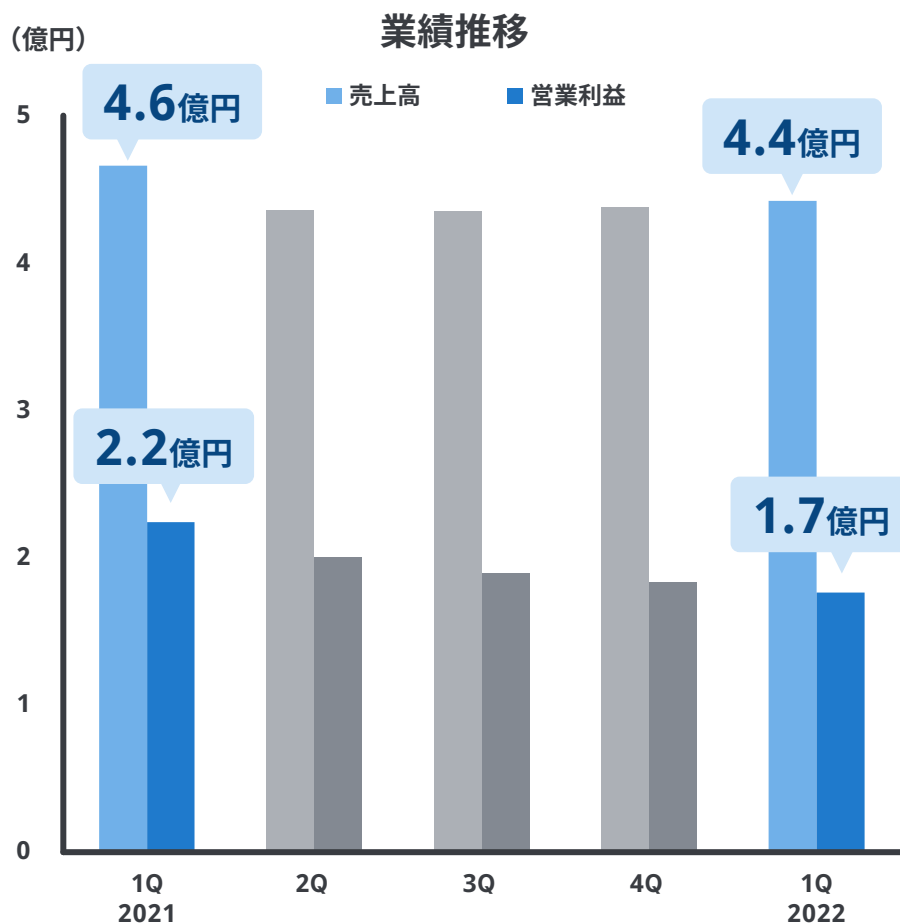
営業利益

(億円)



※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

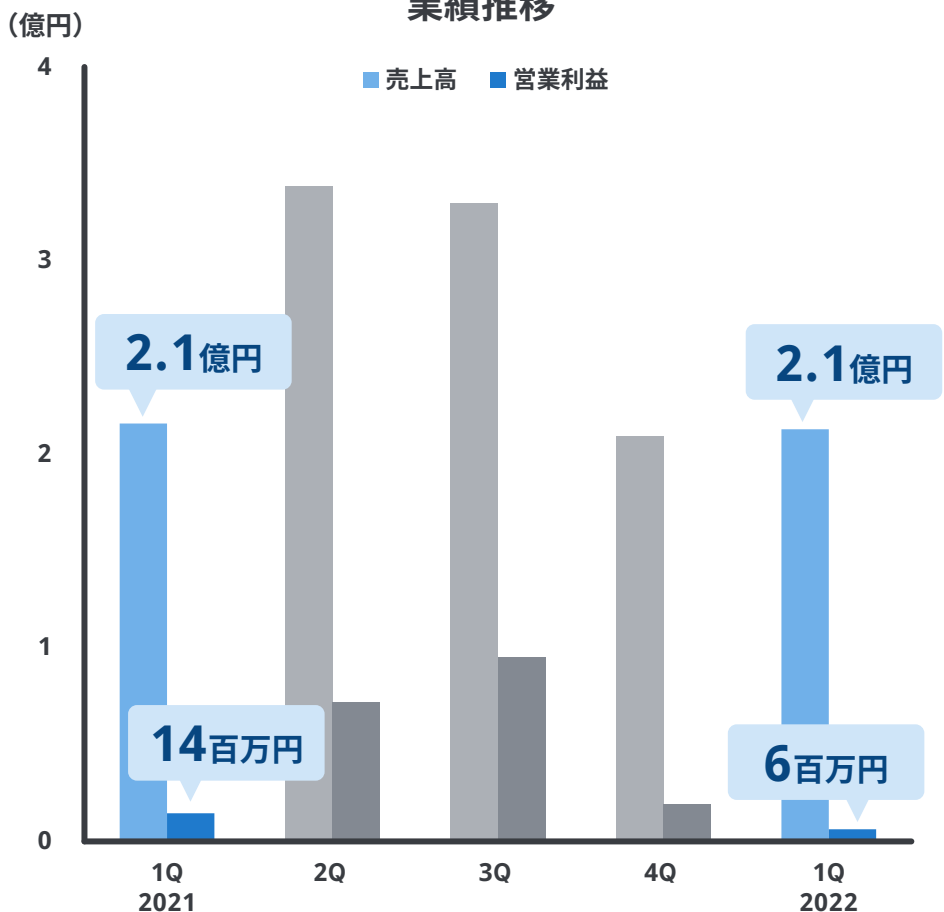
累計期間	売上高：	442 百万円 (前年同期比 94.9%)
	営業利益：	176 百万円 (前年同期比 78.7%)



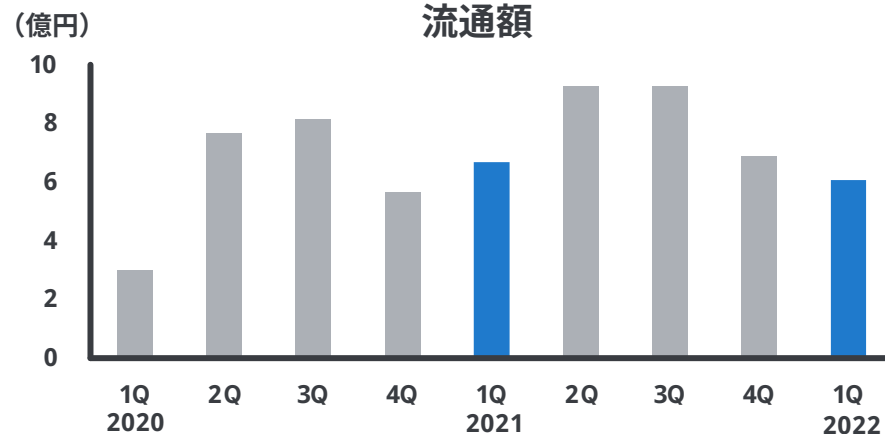
※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

累計期間	売上高：	212 百万円 (前年同期比 98.6%)
	営業利益：	6 百万円 (前年同期比 42.5%)

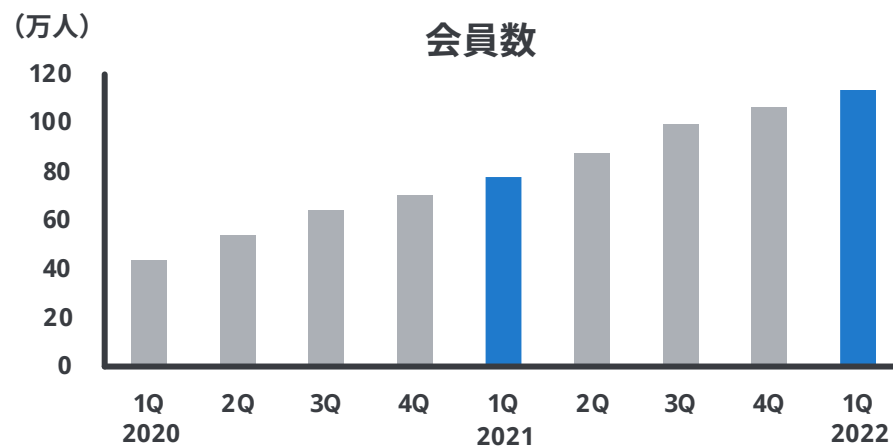
業績推移



流通額



会員数



※「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

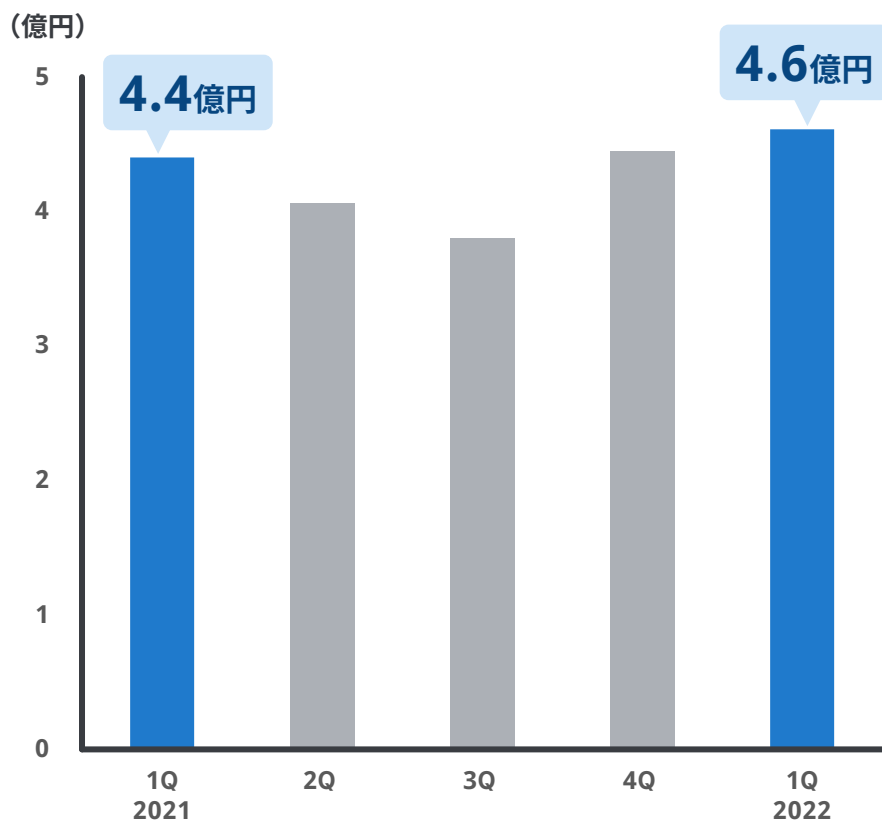
ハンドメイド事業

累計期間

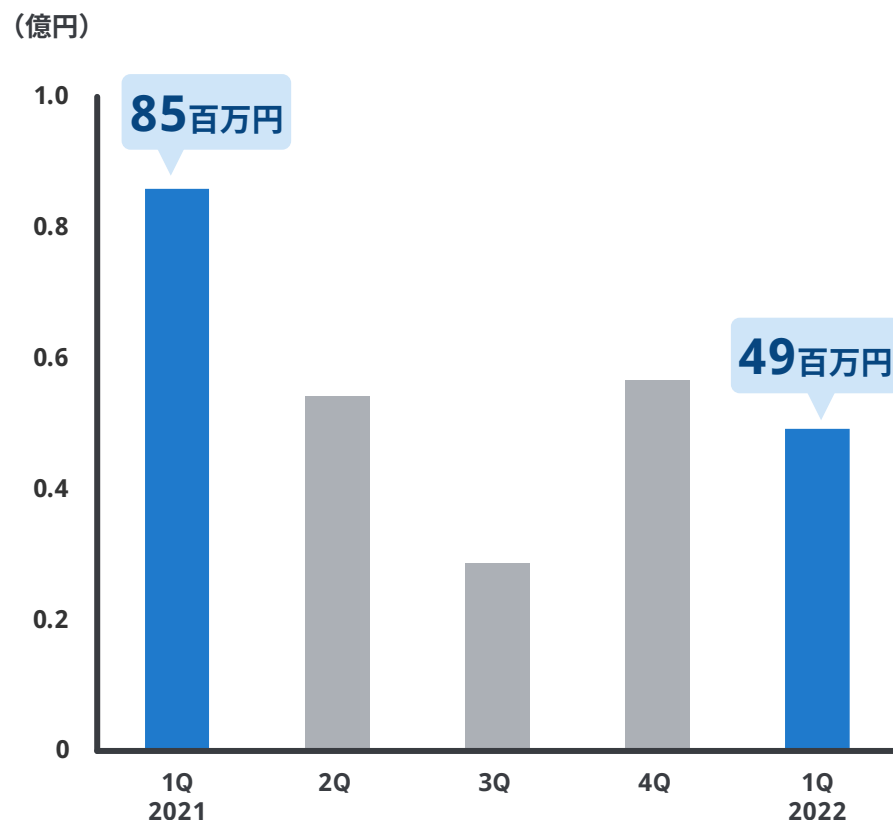
売上高： **460**百万円 (前年同期比 **104.7%**)

営業利益： **49**百万円 (前年同期比 **57.3%**)

売上高



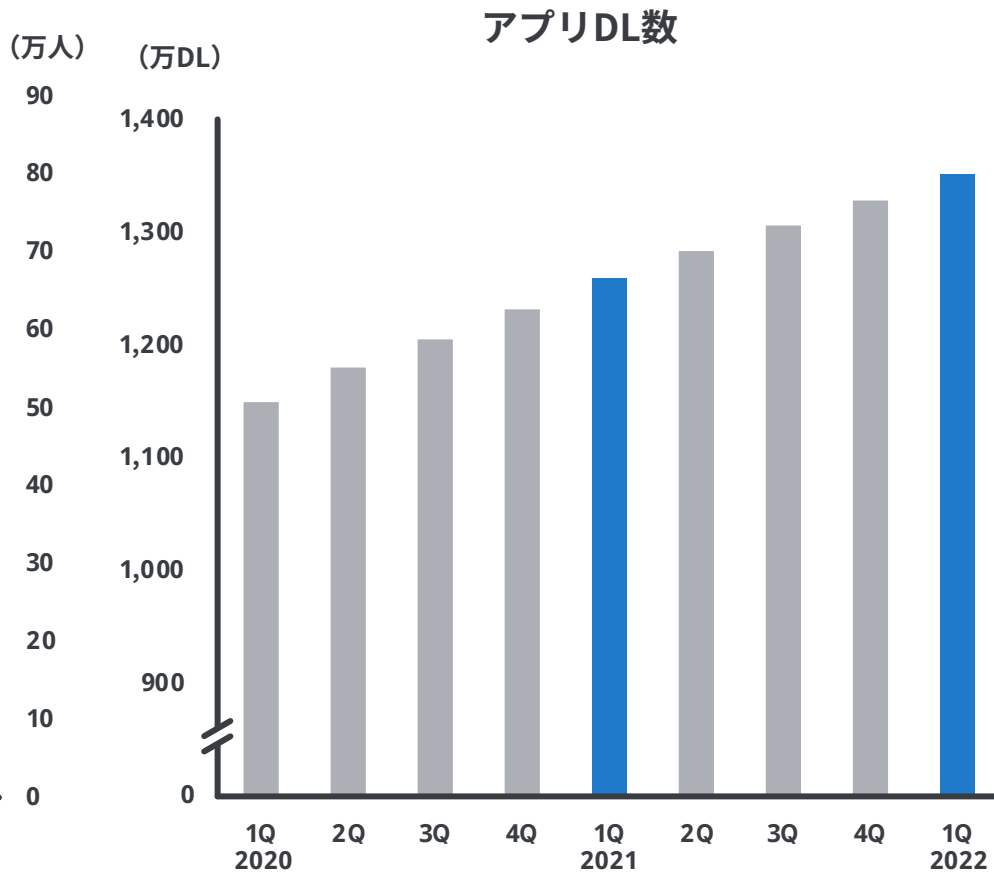
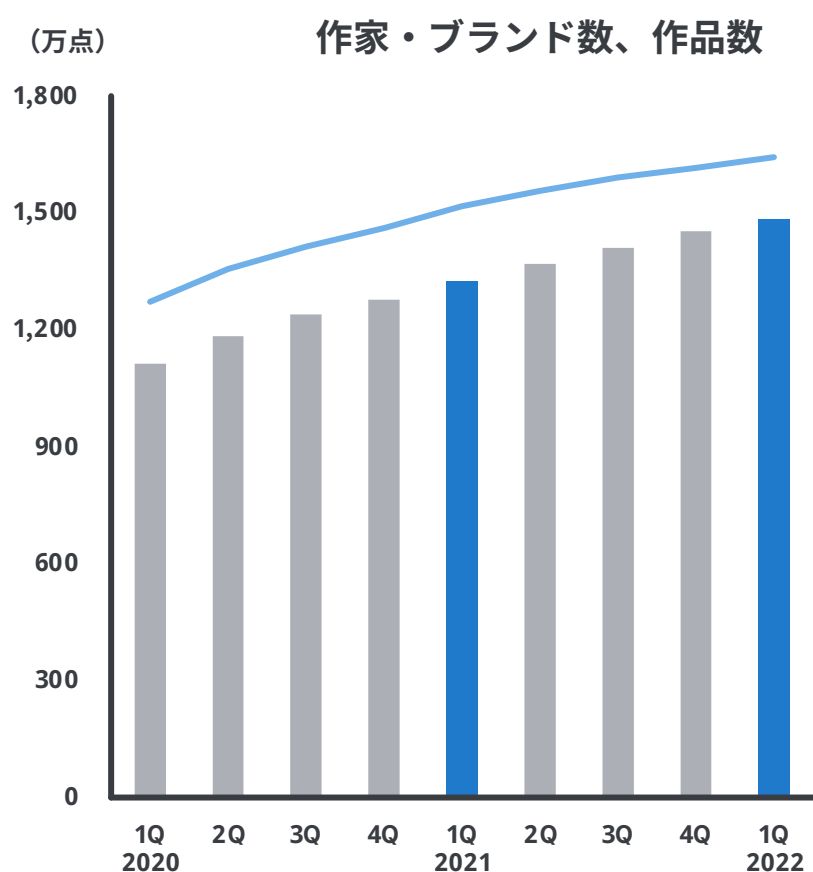
営業利益



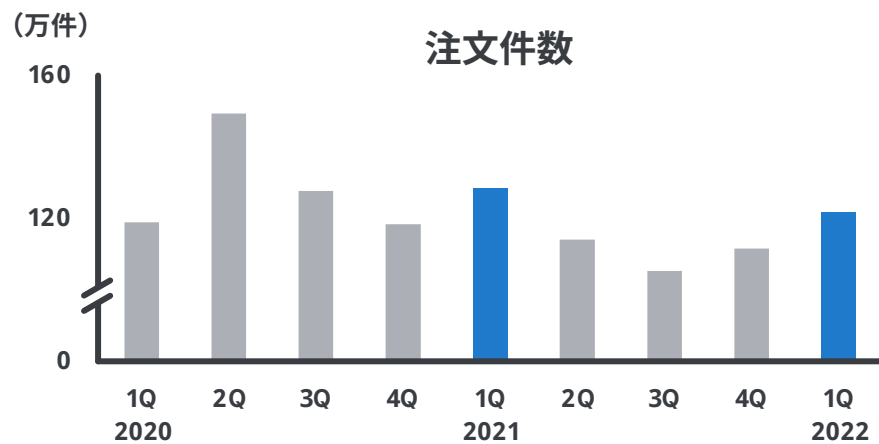
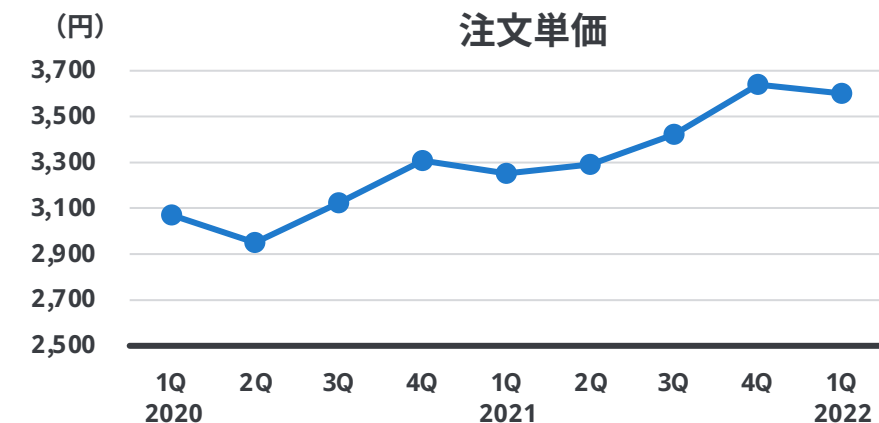
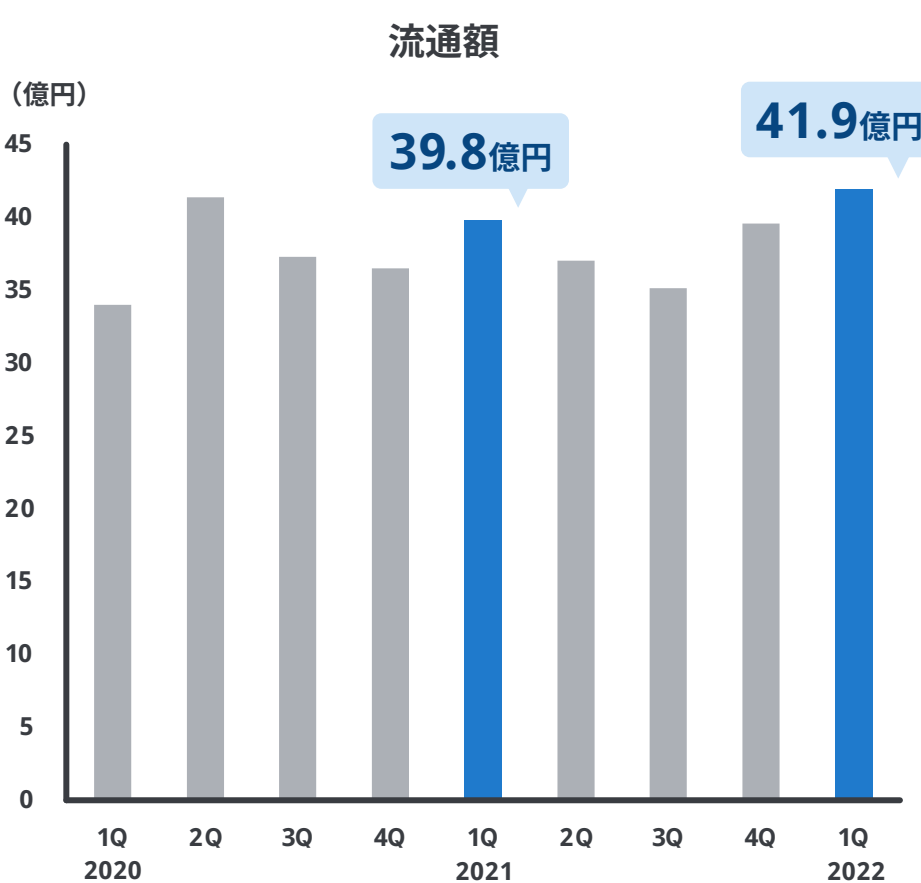
※「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。



作家・ブランド数 :	82万人	(前年同期比 108.3%)
作品数 :	1,484万点	(前年同期比 112.0%)
アプリDL数 :	1,351万DL	(前年同期比 107.3%)



累計期間
 流通額： **41.9億円** (前年同期比 **105.3%**)
 注文単価： **3,600円** (前年同期比 **110.7%**)
 注文件数： **121.7万件** (前年同期比 **94.8%**)



金融支援事業

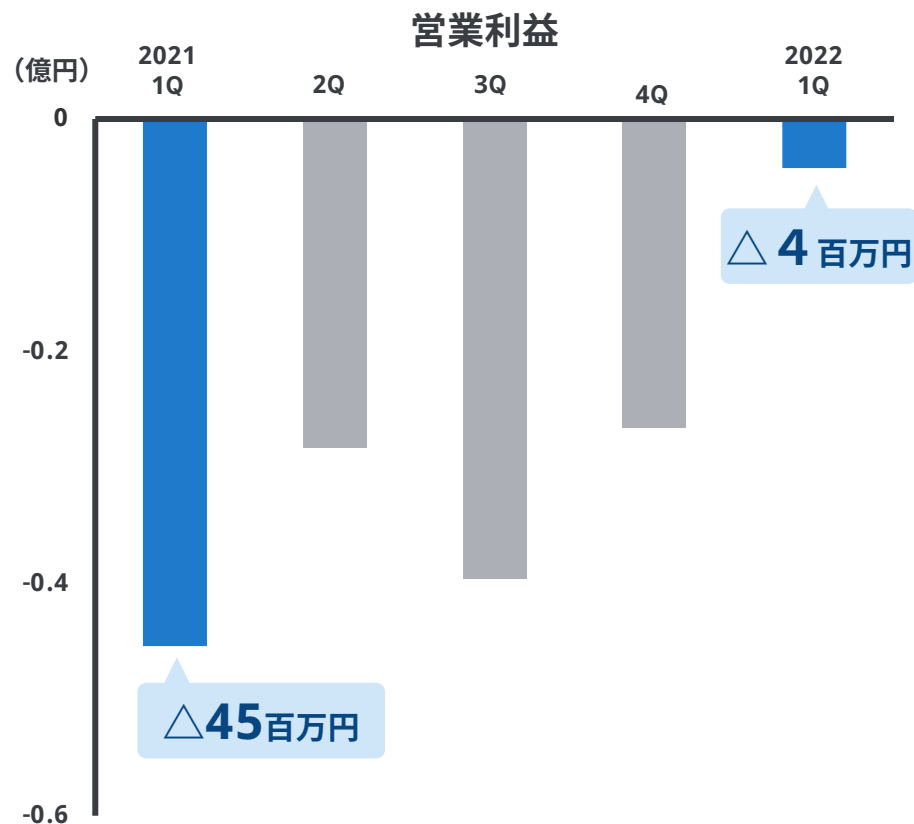
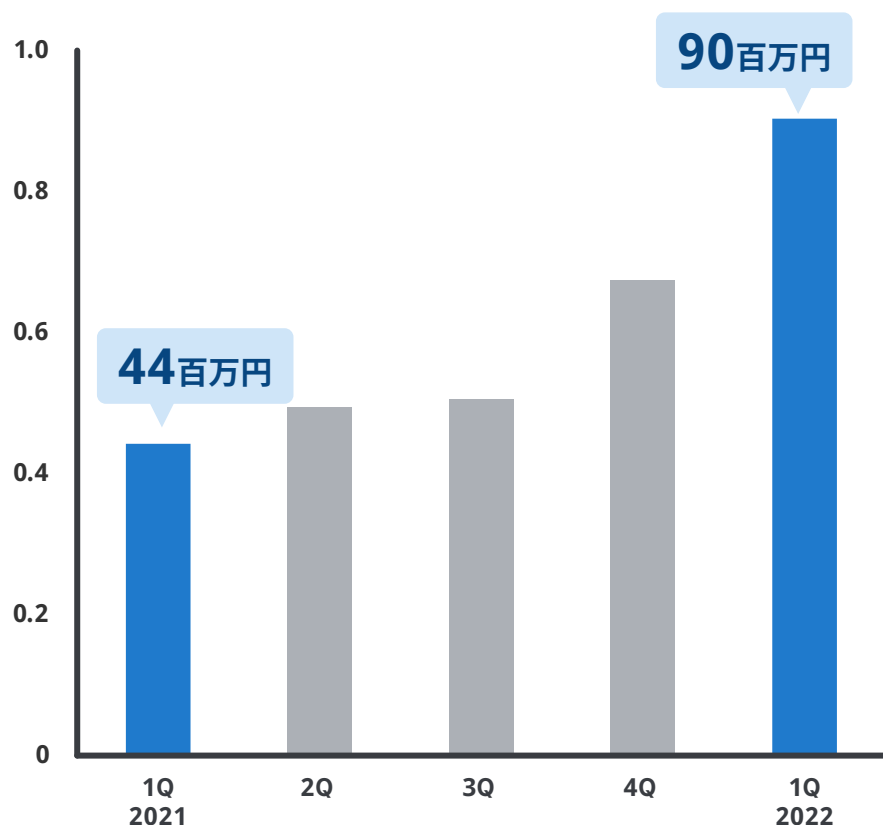
累計期間

売上高： **90**百万円 (前年同期比 **204.2%**)

営業利益： \triangle **4**百万円 (前年同期比 **41**百万円増)

(億円)

売上高

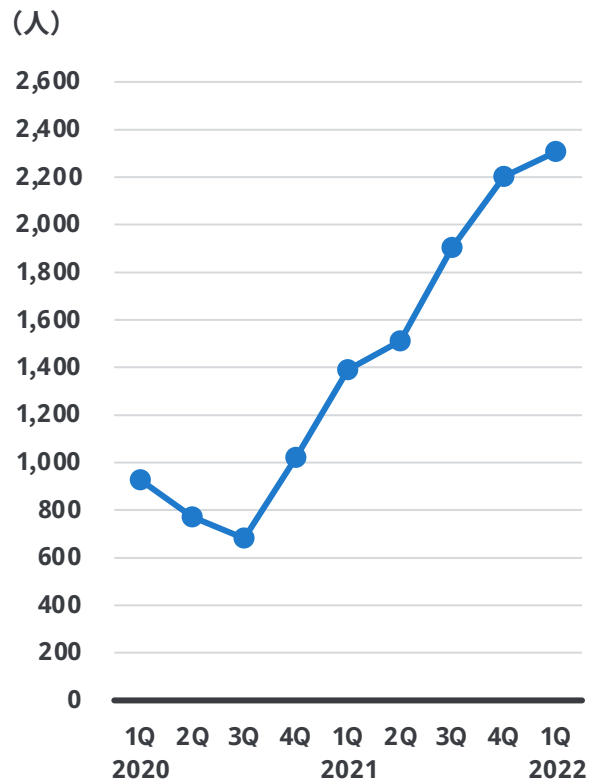


※「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

請求書買取総額

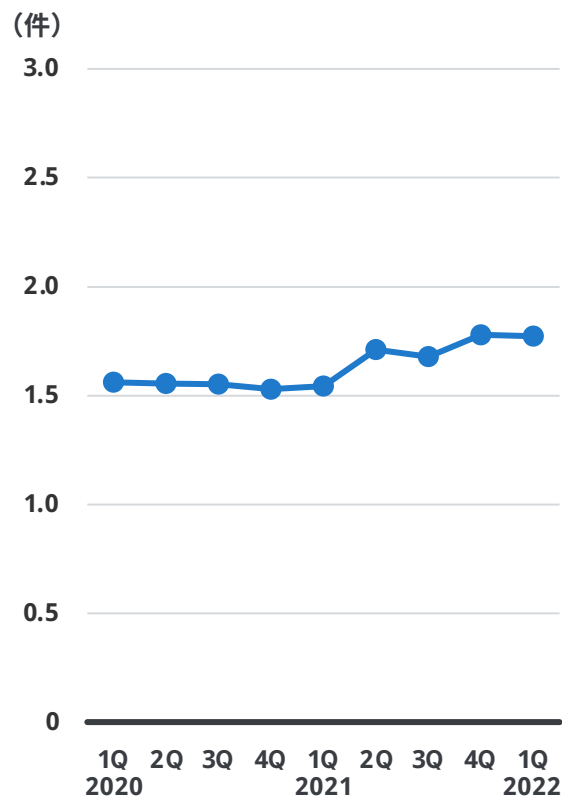
||

利用者数



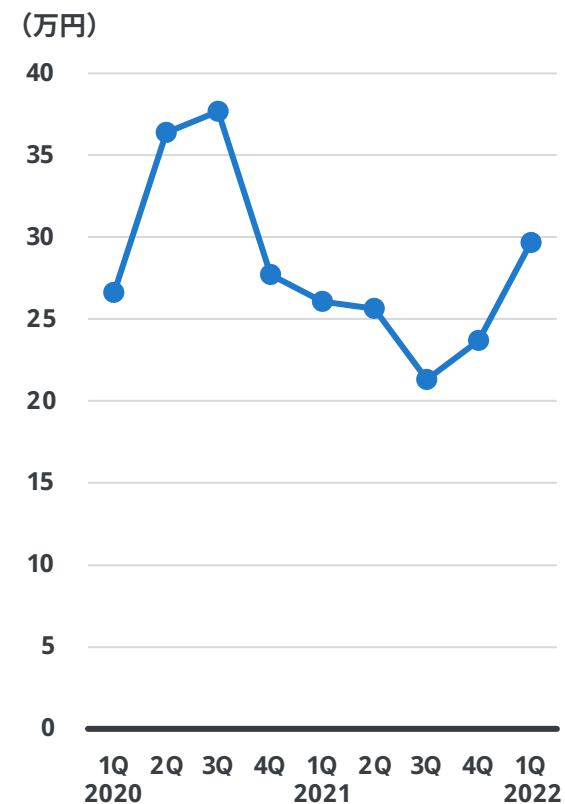
×

一人あたり利用件数



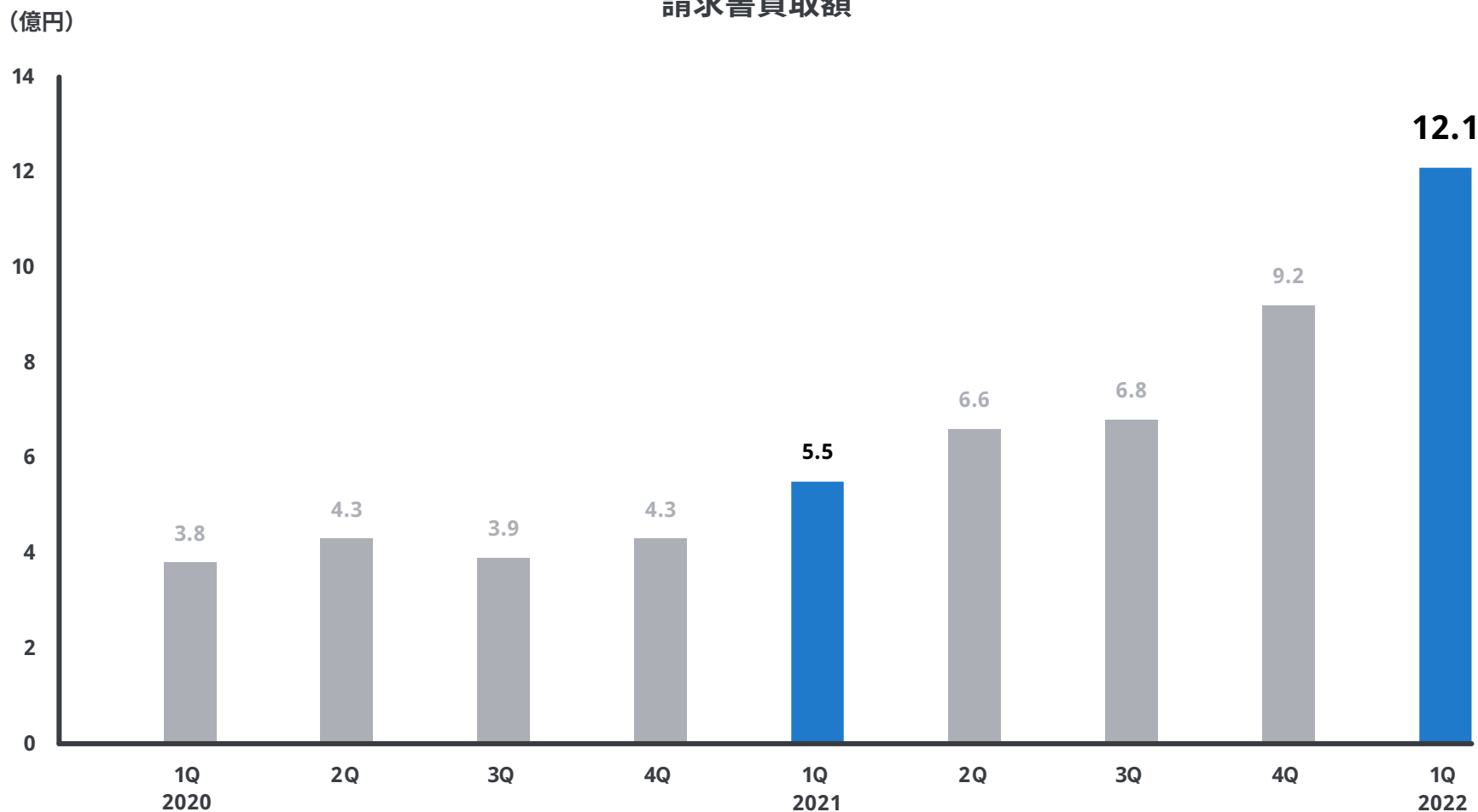
×

平均請求買取額



利用者数は増加傾向にあり、請求書買取額も過去最高を更新

請求書買取額



2022年12月期 1Qの進捗と今後の施策

ホスティング事業（ロリポップ！）

1Qは上位プランの契約件数増加と前年に実施した価格改定の効果により、顧客単価が上昇

引き続きキャンペーンやオプションの販売を行うほか、サーバーとドメインの連携を強化し同時申し込みを増やすことで契約件数の増加による収益拡大を図る

今後のアクション

- アフィリエイト向けの「ブログ収益化・副業スタートパック（ベータ版）」リリースやサーバー＆ドメインの乗り換えキャンペーン実施による契約件数増加
- オプションとのクロスセル強化や上位プランの割引キャンペーンなどの実施による継続的な誘導強化

EC支援事業（カラーミーショップ、SUZURI）

カラーミーショップは前年のIT導入補助金の売上額減少やフリープラン導入に伴う月額プランの新規契約件数減少がみられたものの、想定内の範囲で推移。

一方で需要増に対応するための体制強化やインフラ強化のコストが増加しているため、4月以降の価格改定や食品カテゴリー強化による収益力の強化に注力する。

SUZURIは、来訪者数の減少を受け流通額が前年を下回る。

SNSやインフルエンサーを活用したマーケティング活動を通じ来訪者数の獲得を図る。

今後のアクション

- カラーミー：アプリ販促やテンプレ提供などの販売強化のほか、キックバック率の改善などによる収益強化
- SUZURI：SNSやインフルエンサー活用による来訪者の増加、夏のTシャツセール実施による販促強化を実施

ハンドメイド事業（minne）

四半期流通額は過去最高を更新したものの、プロモーション等のコストが増加。

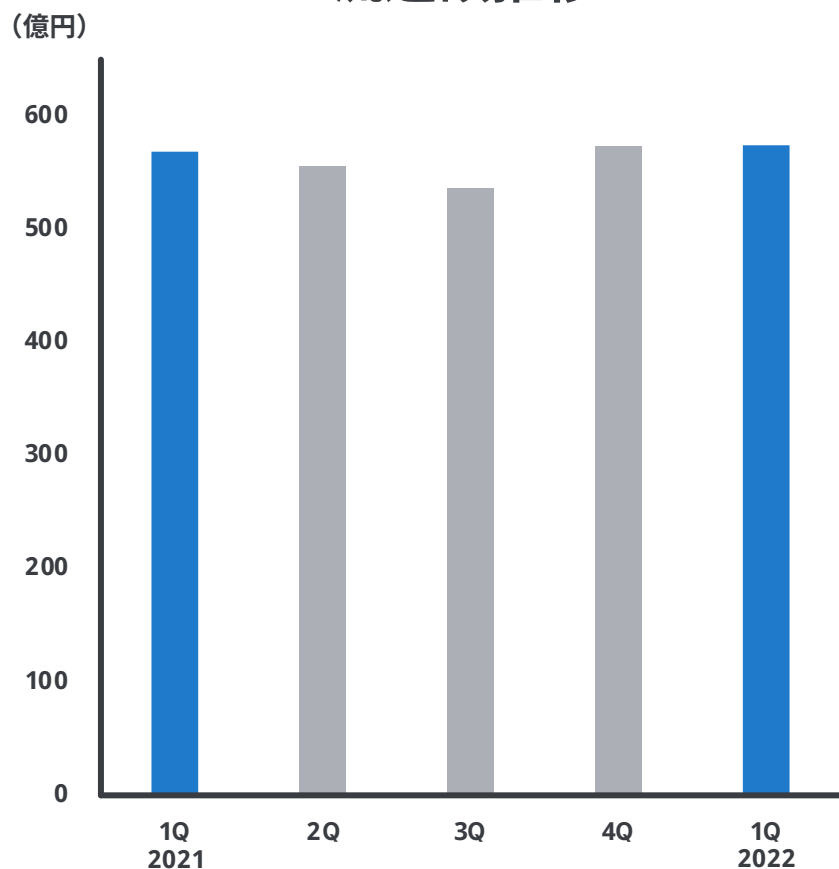
販促企画、コンテストの開催を行い、作家誘致と購入者の増加を図る。

今後のアクション

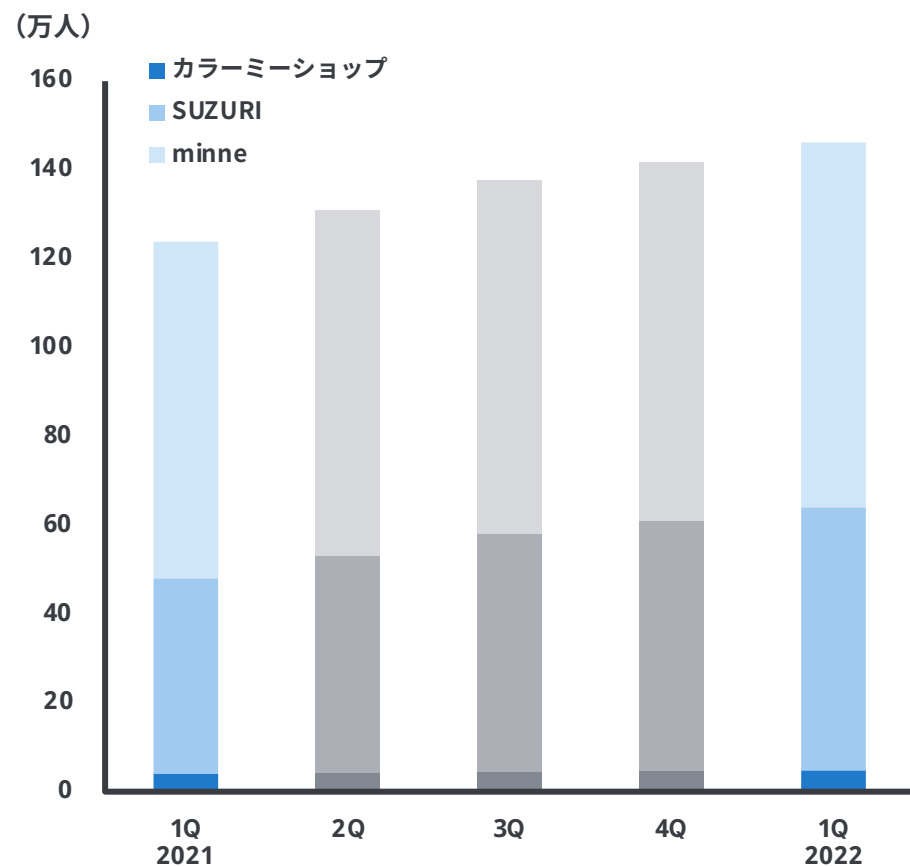
- 母の日のPR強化など販促企画を実施、サイト強化やコンテスト開催による作家誘致を拡大
- レcommendや作品検索機能の強化による流通額の拡大

カラーミーショップ、SUZURI、minne 3サービスの合計流通額は前年同期比で101.1%の成長

流通額推移

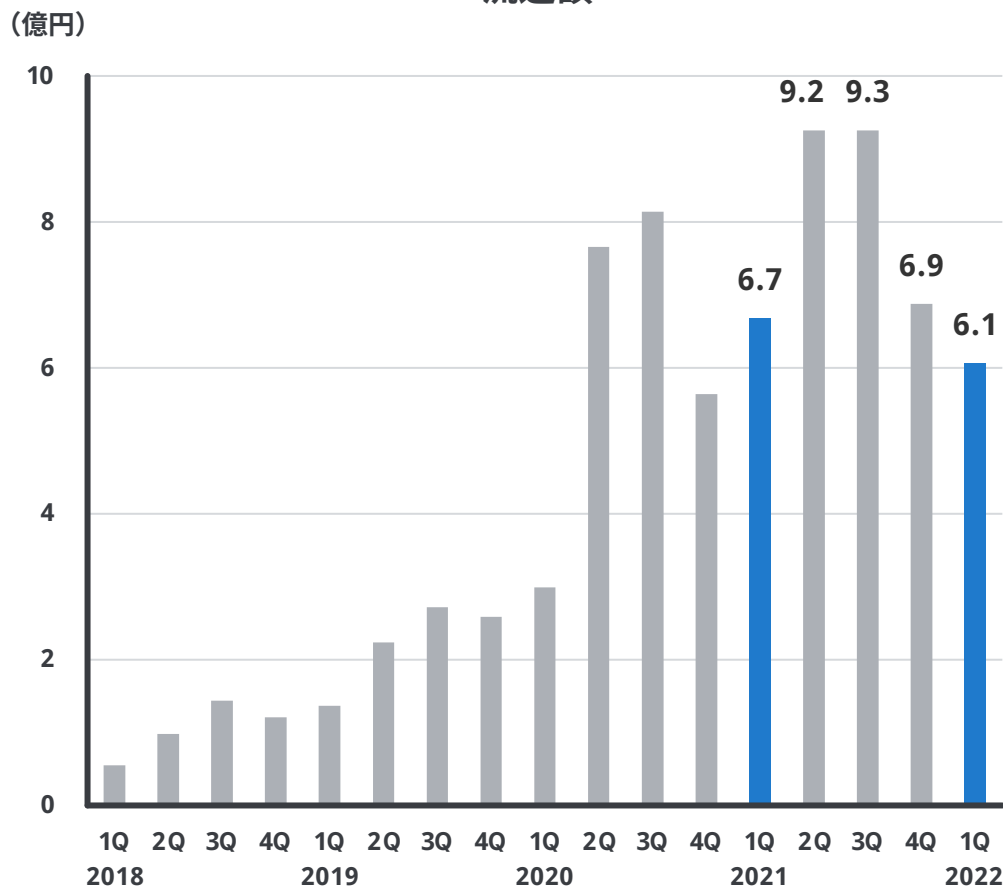


販売者数推移



競合の増加やSNS経由での流入減によりユニークユーザーが前年同期比で減少
SNS等での情報発信やサービス間連携、プロモーション等による来訪者獲得を目指す

流通額



平均ユニークユーザー数

2021年1Q **11.4** 万人/日
2022年1Q **10.2** 万人/日

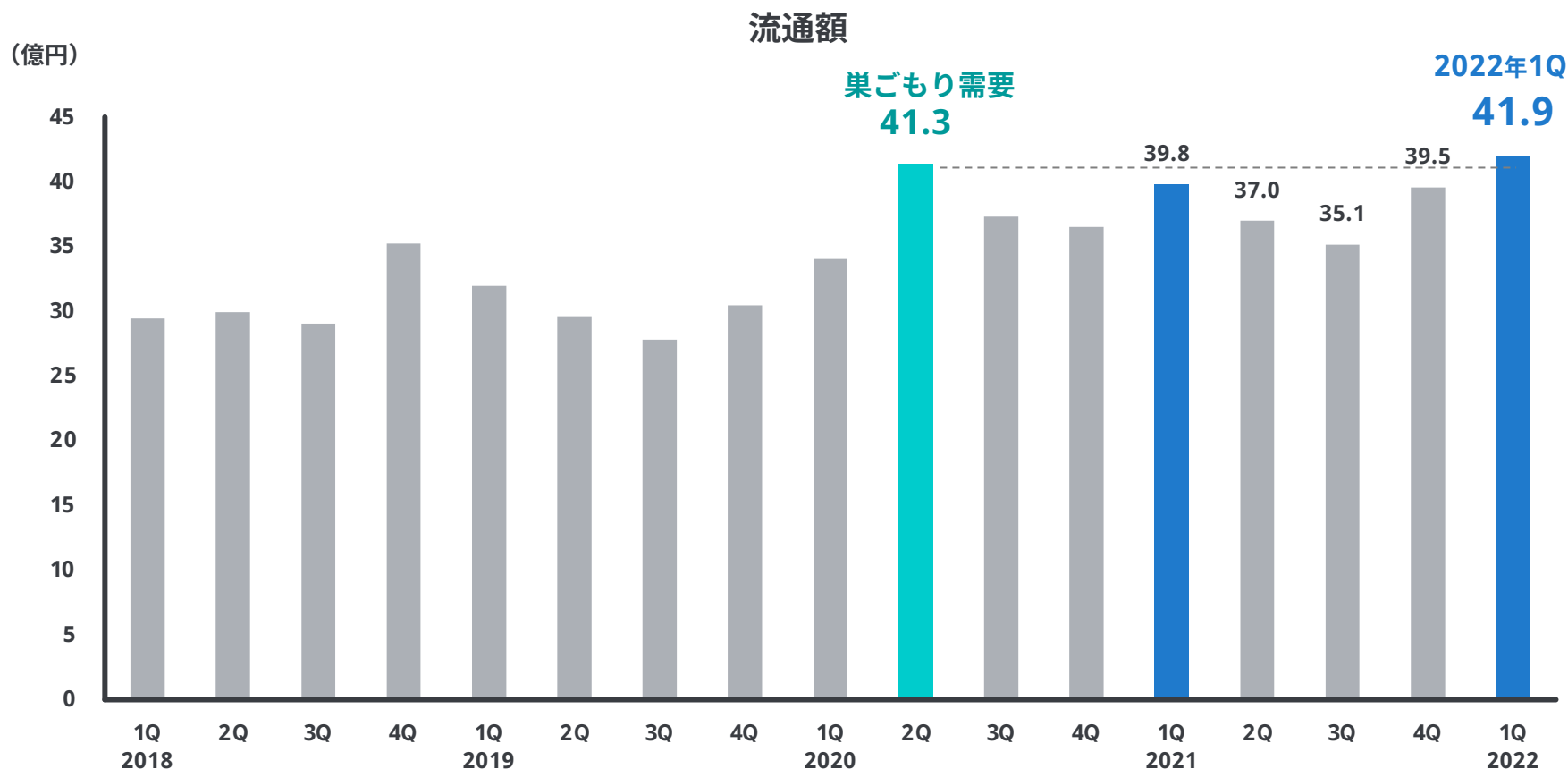
今後の施策

現状の想定を下回っているサイトへの来訪者を増やすためTVCM等の施策を実施

- SNS等での情報発信
- サービス間連携
- 夏のTシャツセールに合わせたテレビCM等のプロモーション展開を予定

四半期流通額は過去最高の41.9億円

巣ごもり需要の影響を受けた2020年2Qの流通額を上回る



新規の作家やユーザー獲得のため「アンティーク・ヴィンテージ」をはじめとした新領域への進出や、ファン層を広げるため年齢を問わずファンの多い「シルバニアファミリー」をテーマにした施策を実施

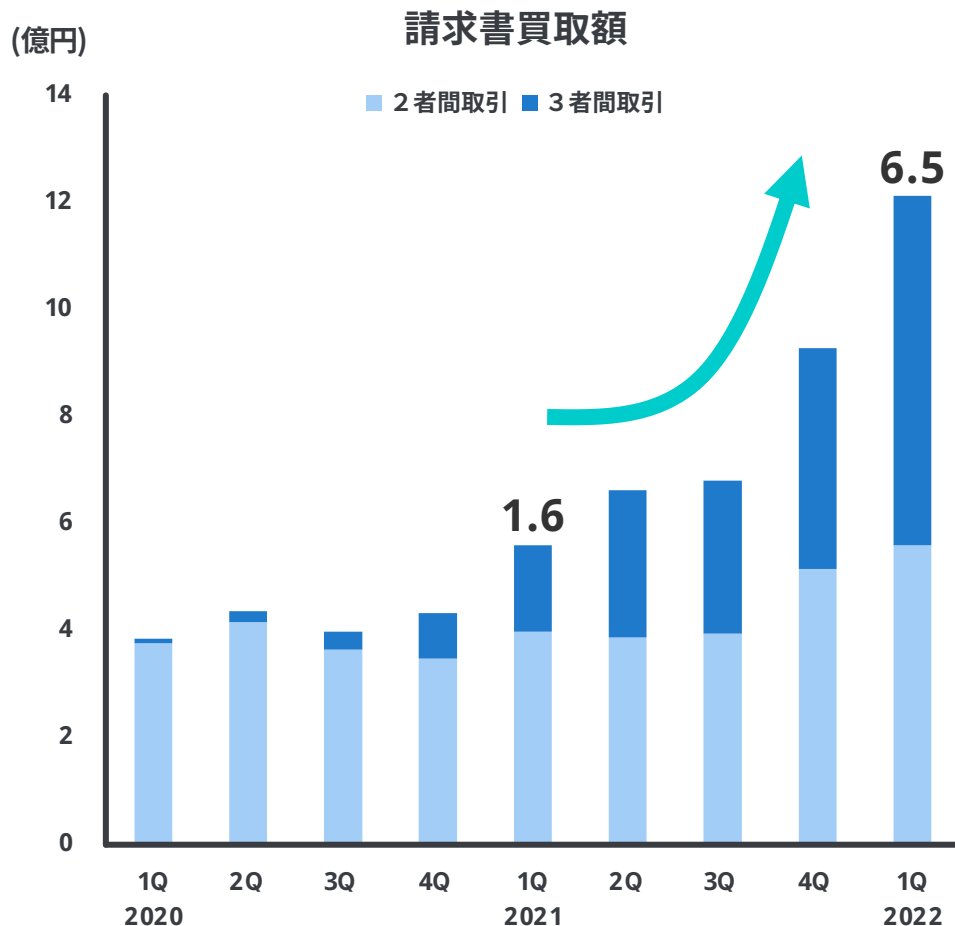


アンティーク家具・雑貨専門店
「THE GLOBE」のショップがオープン



藤久(株) / (株)エポック社 / GMOペパボ(株) の
3社共同でのコンテスト開催
(2022年2月1日～2022年6月中旬)

企業連携による3者間ファクタリングの取引が拡大したことから請求書買取額が大幅に増加し、前年同期から大きく成長



- 配送、運送業をはじめとした企業連携による取引が拡大
- 引き続きFaaSによる企業とのAPI連携を強化し、収益性の拡大を図る

2022年12月期1Qは
前年同期比

406.8%の成長

		2022年通期 業績予想	2022年1Q 実績	進捗率
		アフィリエイト活用やクロスセルによる上位プランの契約件数増加		
ホスティング	売上高：	5,059 百万円	1,247 百万円	24.7 %
	営業利益：	1,561 百万円	413 百万円	26.5 %
		主にSUZURIの流通が想定を下回る。SNS等を活用した来訪者数の獲得		
EC支援	売上高：	3,826 百万円	735 百万円	19.2 %
	営業利益：	1,390 百万円	213 百万円	15.4 %
		流通額は過去最高を更新。作家誘致と購入者の拡大を目指す		
ハンドメイド	売上高：	2,041 百万円	460 百万円	22.6 %
	営業利益：	262 百万円	49 百万円	18.8 %
		企業連携の強化により配送・運送業で請求書買取が大幅に増加		
金融支援	売上高：	549 百万円	90 百万円	16.4 %
	営業利益：	4 百万円	△ 4 百万円	—

2022年3月7日、部門横断的組織「ペパボ3推進室」を新設
NFT作品やコンテンツを出品したい方向けのサポートや各サービス内での展開、
利用促進を支援

Web3 に関連する技術や知見の獲得

NFTなどの **新たな経済圏** の獲得

社内有志による **サービス連携** の促進

NFTをはじめとした、個人を中心とした経済圏の広がりが想定され、インターネットサービスを通じてクリエイターの表現活動を支援する当社との親和性が高い

Web3

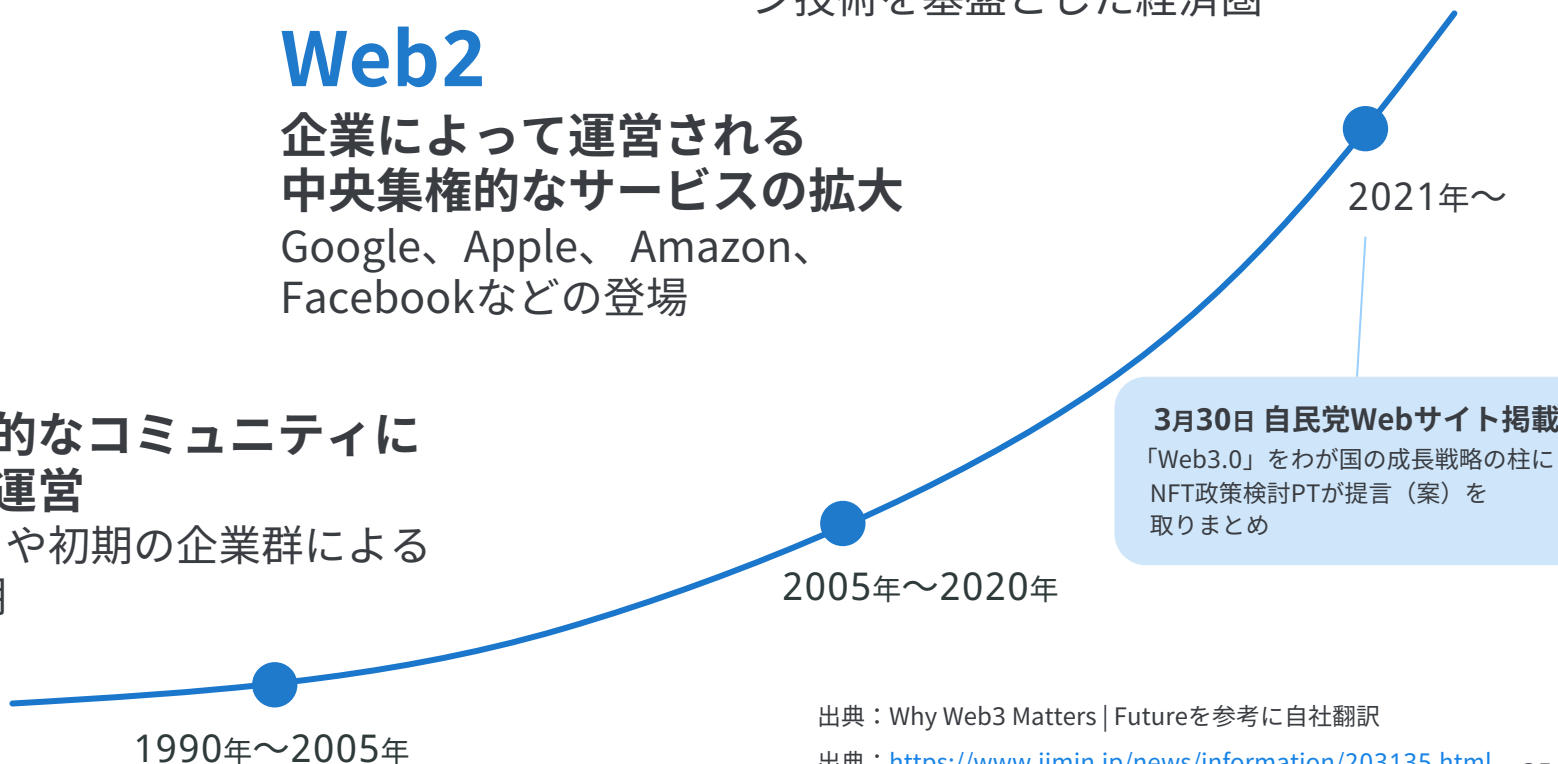
非中央集権的かつトークンを基盤とする個人を中心としたもの
NFT、メタバースなどブロックチェーン技術を基盤とした経済圏

Web2

企業によって運営される中央集権的なサービスの拡大
Google、Apple、Amazon、Facebookなどの登場

Web1

非中央集権的なコミュニティによる管理・運営
コミュニティや初期の企業群によるWebの黎明期



出典：Why Web3 Matters | Futureを参考に自社翻訳

出典：<https://www.jimin.jp/news/information/203135.html>

2022年4月4日、チーム・教室のための連絡集金サービス 「GMOレンシュ」正式版をリリース

月謝も会費もキャッシュレス。
チーム・教室で連絡集金するなら

GMOレンシュ

リリース記念！8月31日まで 月額・振込手数料 **無料**

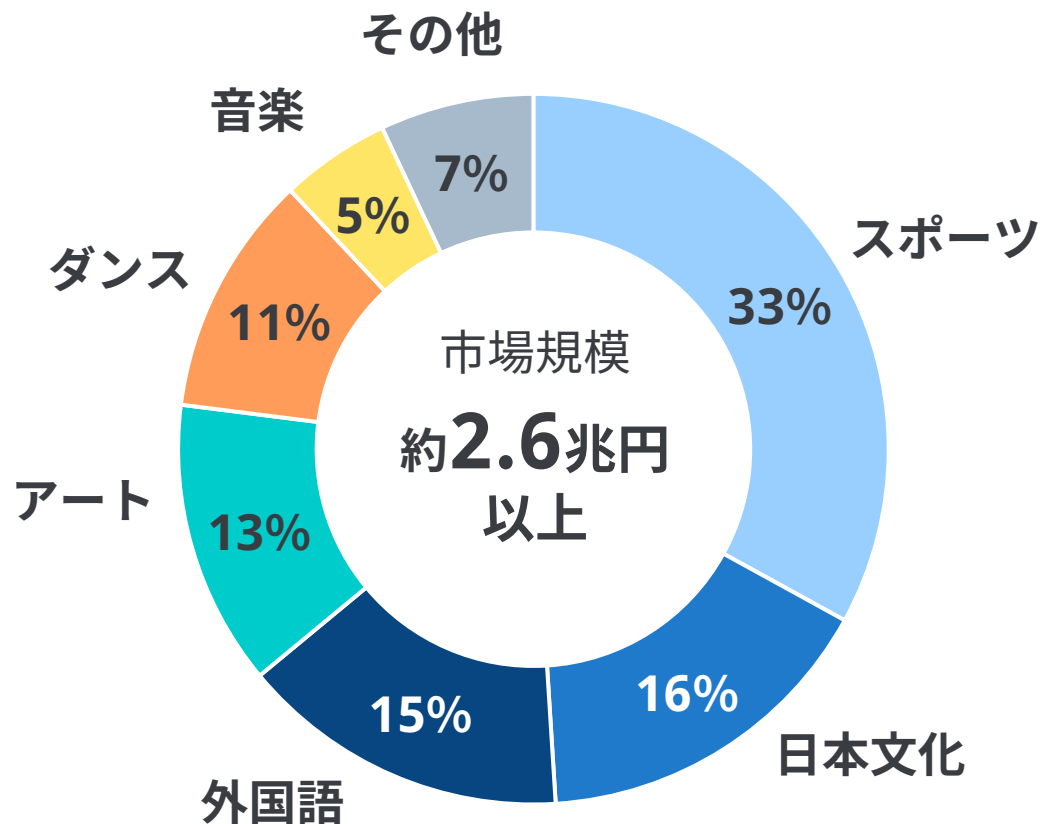
[新規登録をして始める](#)

資料請求・導入のご相談

Produced by GMOペパボ株式会社

教育・習い事市場の規模は約2.6兆円以上と想定。

スポーツをはじめとした教室・チーム運営者の連絡や集金による運営負担を減らし、表現者を支援することで教育・習い事市場のDX化を推進



スポーツチームやサークル、塾など、あらゆるチーム・教室運営において煩雑になりがちな連絡・集金に関わる業務をPC・スマホ上で一元管理できる
会員管理クラウドサービス

オンライン
決済機能

お知らせ機能

スケジュール機能
出欠確認

ストック × フロー の収益モデルのビジネスを展開

- 月額料金 3,980円 (税込4,378円)
- 決済手数料 3.5%
- 振込手数料 250円 (税込275円)

※8月31日まで月額・振込手数料無料キャンペーン実施中

GMOペパボ

GMOペパボ株式会社
証券コード：3633



質疑応答

- ① Zoom画面下の「手を挙げる」を押してください

※質問を取りやめる場合は「手を降ろす」でキャンセルできます



- ② 司会より指名させていただきます

指名された方は「**ミュート解除**」ができる状態になりますので、
解除の操作をしてください

- ③ 質問内容をお話してください

参考資料

(百万円)	2021年12月期1Q※	2022年12月期1Q	前年同期比
売上高	2,446	2,535	103.6%
売上原価	933	1,081	115.8%
売上総利益	1,513	1,454	96.1%
販売費及び一般管理費	1,282	1,228	95.8%
うち、プロモーションコスト※	256	288	112.4%
営業利益	230	225	98.0%
(営業利益率)	9.4%	8.9%	—
経常利益	228	237	103.9%
税金等調整前四半期純利益	275	248	90.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	180	170	94.1%

※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

※収益認識に関する会計基準「(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

連結貸借対照表

(百万円)	2021年12月期	2022年12月期1Q	増減額
流動資産	6,943	8,261	+ 1,317
うち現預金等 ※	3,620	3,319	△ 300
うち売掛金	2,685	2,973	+ 252
固定資産	1,926	2,056	+ 130
資産合計	8,870	10,318	+ 1,448
流動負債	5,694	7,472	+ 1,778
うち未払金	2,142	2,289	+ 147
うち契約負債 ※	2,219	3,743	+ 1,523
固定負債	222	227	+ 5
純資産	2,953	2,617	△ 335
負債・純資産合計	8,870	10,318	+ 1,448

※関係会社預け金が含まれています

※前年度の前受金が含まれています

会社概要

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）	462名（うち正社員367名、臨時従業員95名） ※2021年12月末時点

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

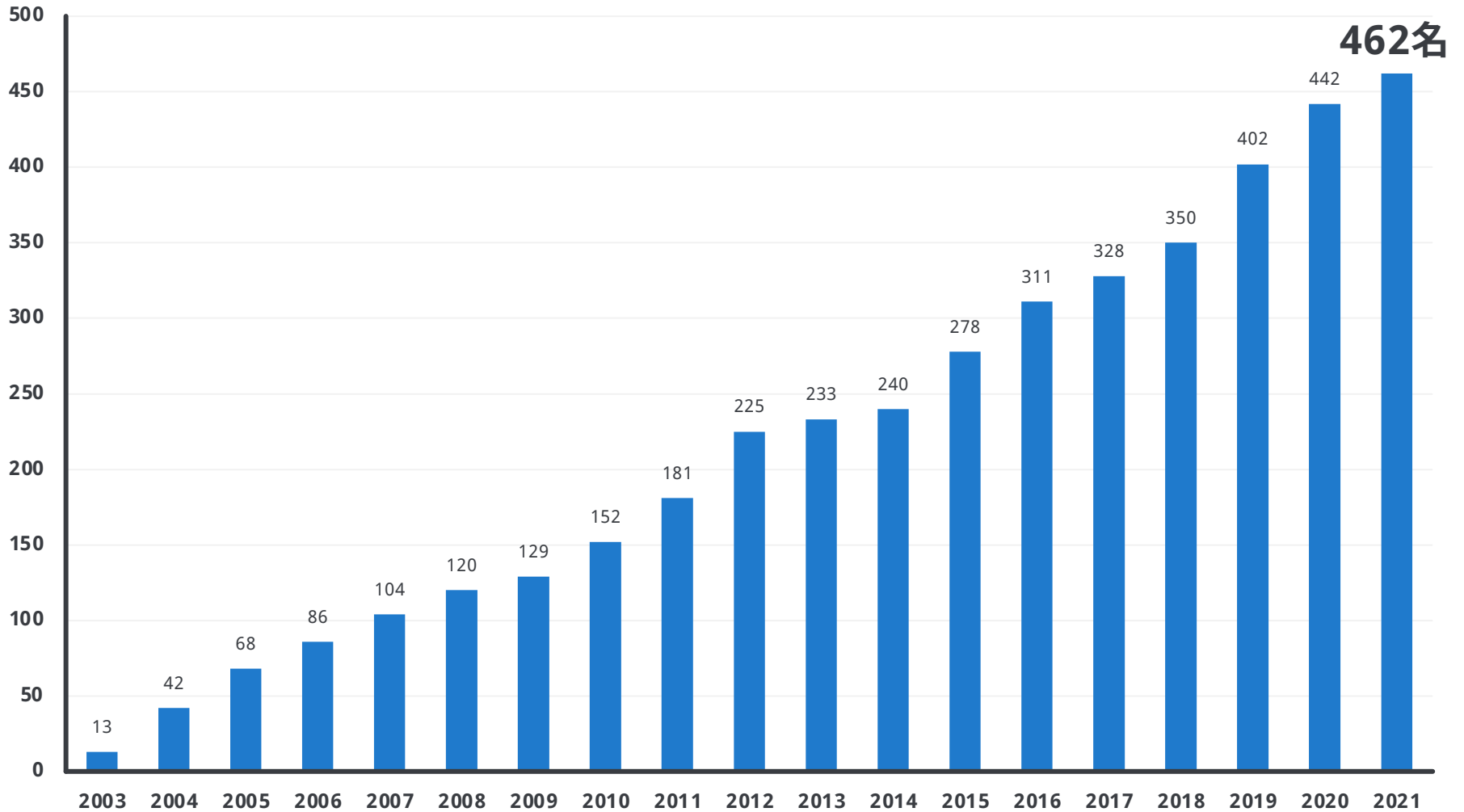
2003年の創業から現在まで、ほんの十数年でインターネットは革新的な進歩を遂げました。技術だけでなく表現方法も変化し、ニーズも広がりました。

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开花させ、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。

- 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
- 2022年 4月 ● 東京証券取引所プライム市場に指定

パートナー数



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99円～

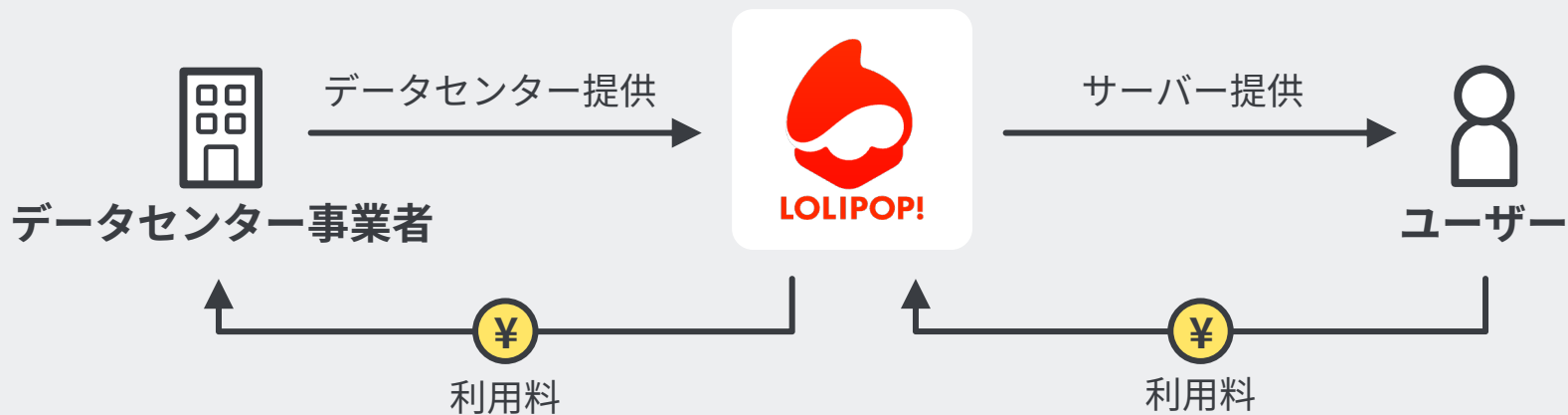
契約件数 : 42万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2022年3月末時点



ビジネスモデル



ムームードメイン

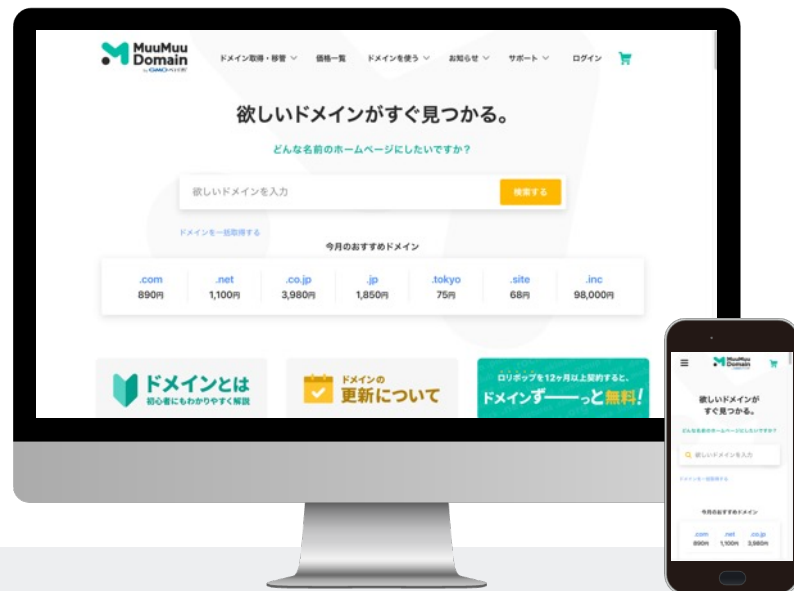
ドメイン取得代行サービス

利用料金 : 年額66円～

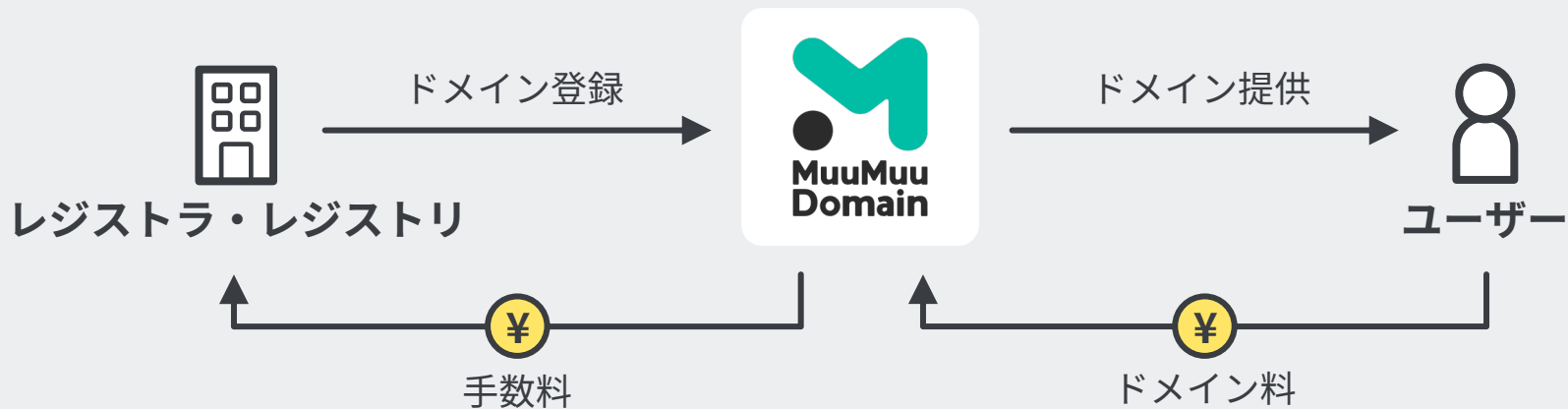
契約件数 : 116万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2022年3月末時点



ビジネスモデル



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 : 月額費用0円～

契約件数 : 4.8万件

主なユーザー : 個人商店や中小店舗

※2022年3月末時点



ビジネスモデル



SUZURI

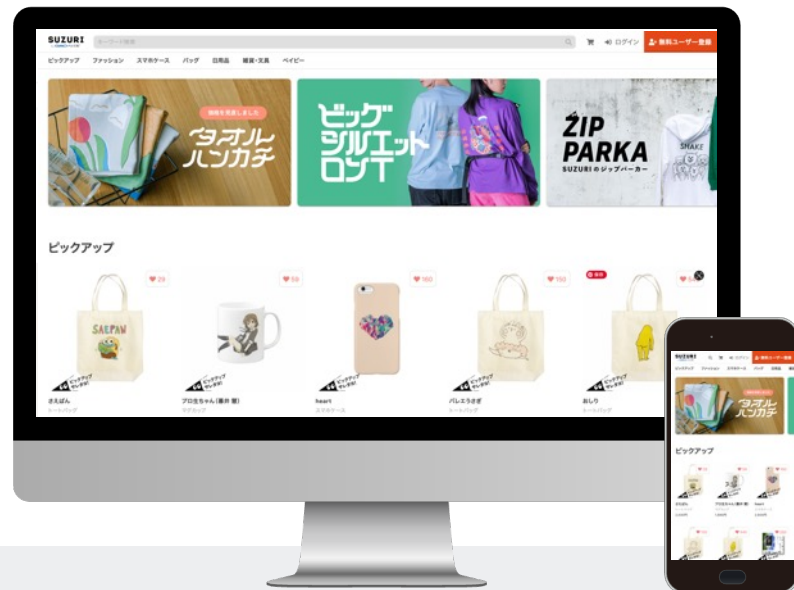
オリジナルグッズ作成・販売サービス

年間流通額 : 32億円 (2021年実績)

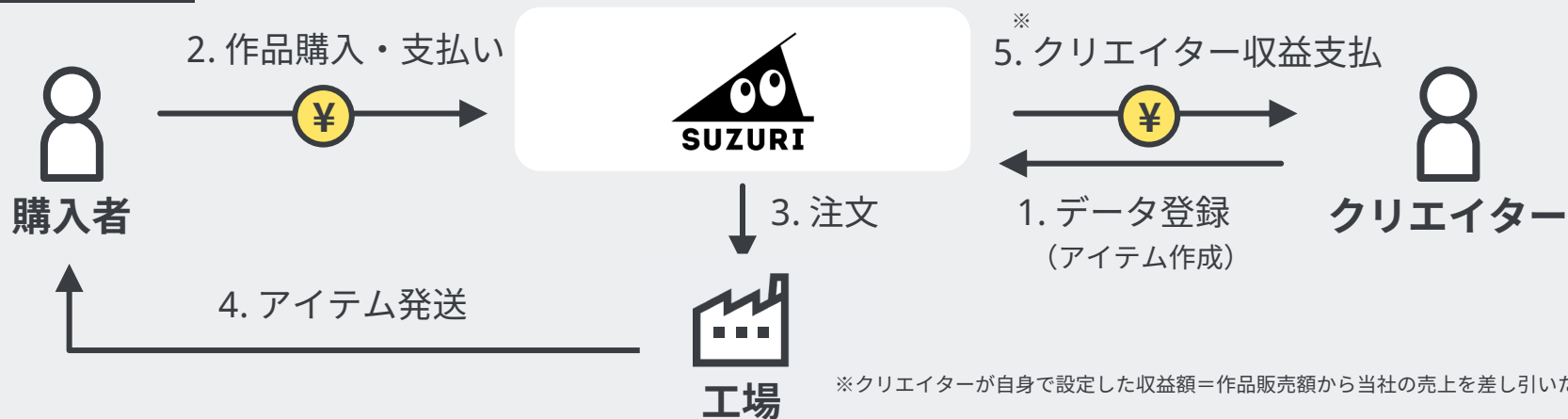
クリエイター数 : 59万人

会員数 : 113万人

※2022年3月末時点



ビジネスモデル



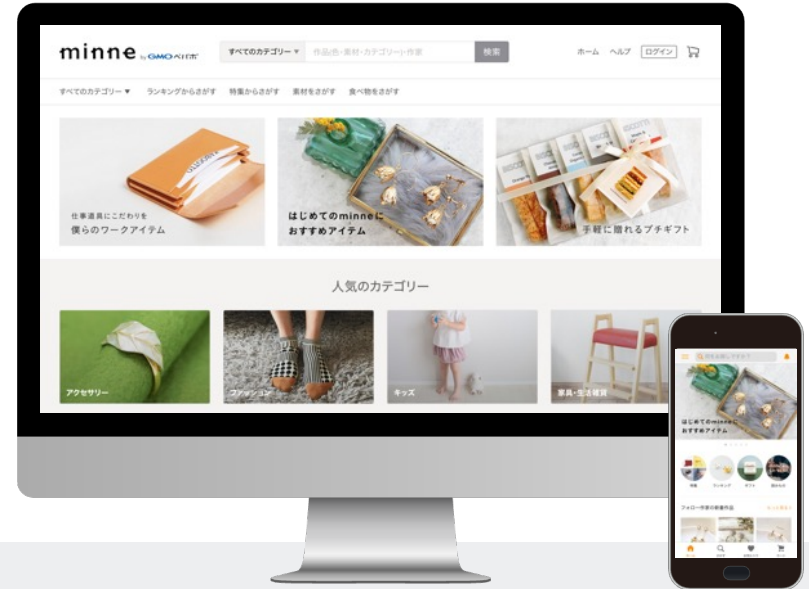
※クリエイターが自身で設定した収益額=作品販売額から当社の売上を差し引いた金額

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 : 151.5億円 (2021年実績)
- 作家・ブランド数 : 82万人
- 作品数 : 1,484万点
- アプリDL数 : 1,351万DL

※2022年3月末時点



ビジネスモデル



FREENANCE

即日払い（ファクタリング）や損害賠償保険（無料）
で個人事業主の活動をバックアップ

- 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%
- 主なサービス : 即日払い、GMOフリーランスファクタリング、保険など
- 請求書買取総額 : 62.3億円（2019年1Q～2022年1Q）

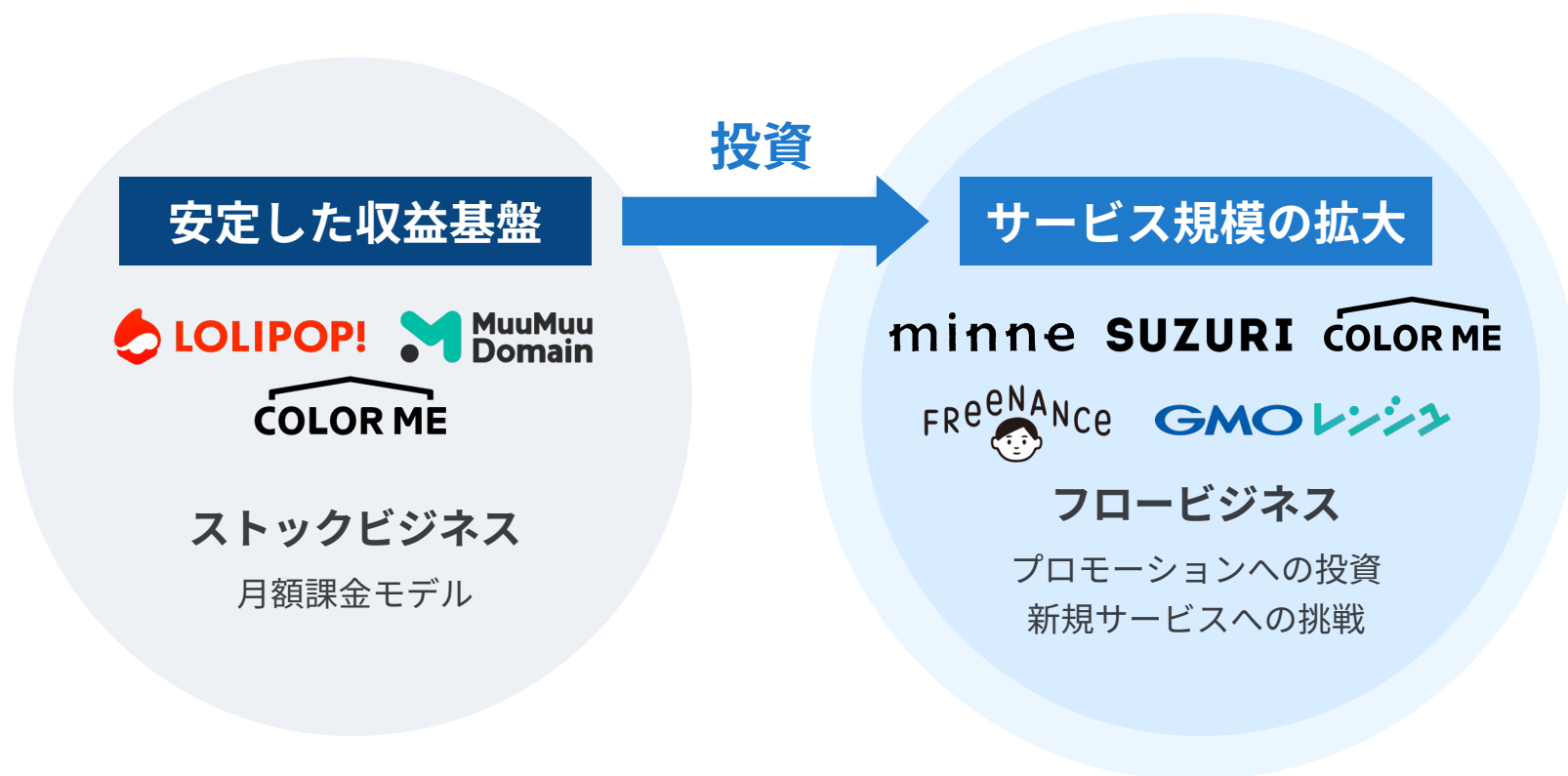
※2022年3月末時点



ビジネスモデル

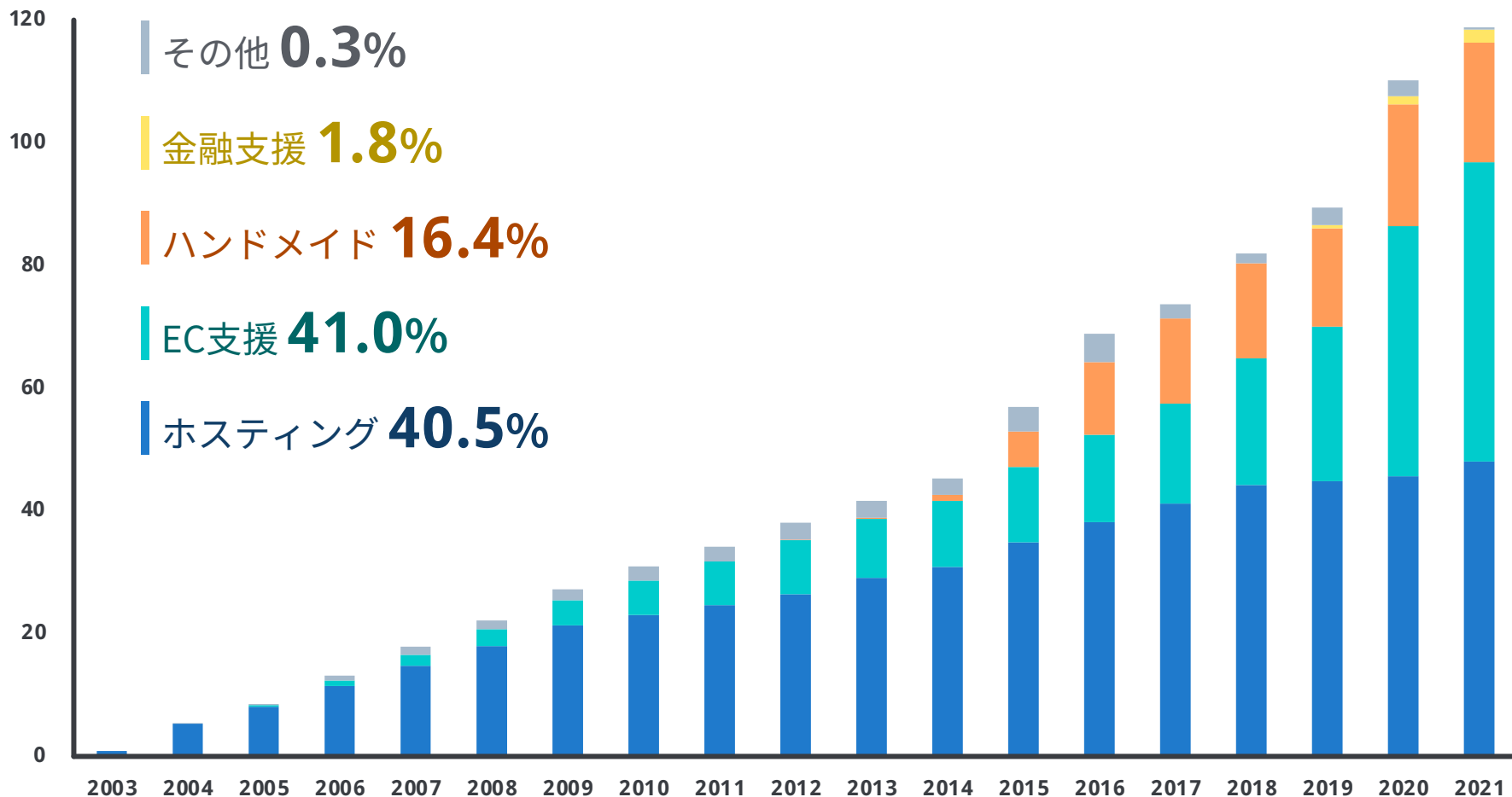


ストックビジネスによる安定的かつ継続的な収益を基盤とし、
成長期待の高いフローサービスへの戦略的投資により規模を拡大



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

(億円)



サステナビリティにおける3つの重要課題（マテリアリティ）を設定し、事業活動を通してESG/SDGsに貢献

当社は「もっとおもしろくできる」という理念のもと、事業活動を通じて人類のアウトプットを増やし
あらゆるステークホルダーと共に企業価値の向上と社会課題の解決を図ることで
持続可能な社会の実現を目指します。

環境負荷の低減を通じた
地球環境への配慮と保全



あらゆる人々を支援し
人類のアウトプットを増やす



ガバナンスの強化による
健全で透明性のある企業経営



当社のサステナビリティ活動や具体的な取り組みをWebサイトにて紹介中

🖥️ GMOペパボのサステナビリティ <https://pepabo.com/sustainability/>

🖥️ サステナビリティデータ <https://pepabo.com/sustainability/data/>

配当

	2019	2020	2021	2022 (予想)
1株当たり 年間配当金 (円)	65.00	81.00	68.00	74.00
配当性向 (%)	62.4	50.9	50.3	50.0

※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、無断で加工・改編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

 ir@pepabo.com

 コーポレートサイト
<https://pepabo.com/>

 IR情報
<https://pepabo.com/ir/>

 GMOペパボ公式Twitterアカウント
[@pepabo](https://twitter.com/pepabo)