

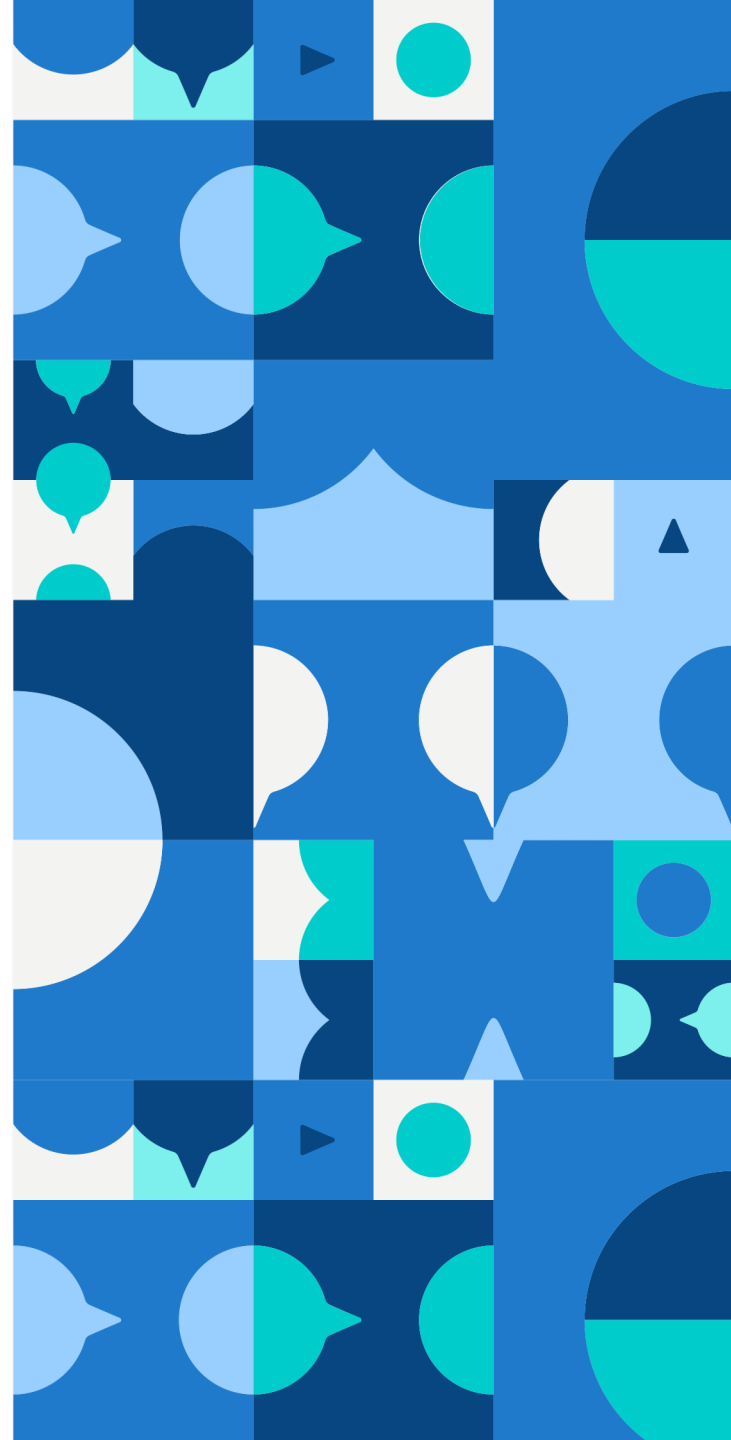
GMOペパホ

2022年12月期 第2四半期

決算説明会資料

GMOペパホ株式会社

証券コード：3633（東証プライム）



ホスティング事業が好調を維持するも
フロー収益が伸び悩み

前年同期比で増収 減益

物販ECの成長が減速、今後の非物販ECへの取り組みが課題

- ホスティング事業と金融支援事業が堅調
- SUZURIのTVCM実施に伴い、プロモーション費用が増加
一部アイテムの出荷が第3四半期に期ズレ、今後の拡販に注力



AGENDA

- 2022年12月期2Q 決算概況 3 ページ
- 2022年12月期2Qの進捗と今後の施策 27 ページ

2022年12月期 2Q 決算概況

新収益適用後の売上高は前年同期比 103.5%、
営業利益はSUZURIのプロモーション強化により前年同期比 54.8%

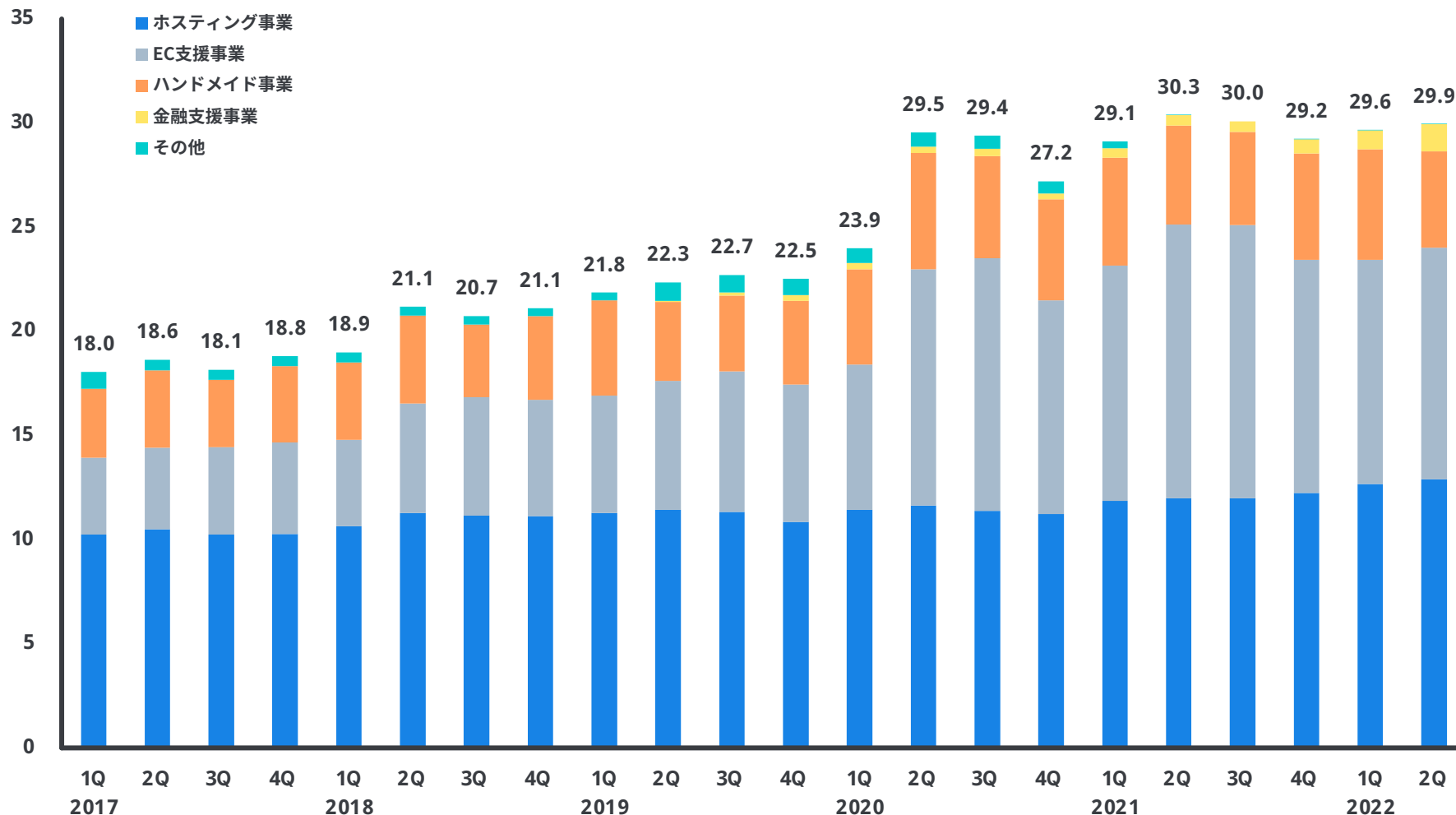
(百万円)	適用前	新収益 適用後		増減額	前年同期比
	2021年12月期 (2Q累計)	2021年12月期 (2Q累計) ※	2022年12月期 (2Q累計)		
売上高	5,950	4,936	5,106	+170	103.5%
営業利益	459	453	248	△204	54.8%
営業利益率 (%)	7.7	9.2	4.9	—	—
経常利益	470	465	258	△206	55.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	362	356	182	△173	51.3%

※「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

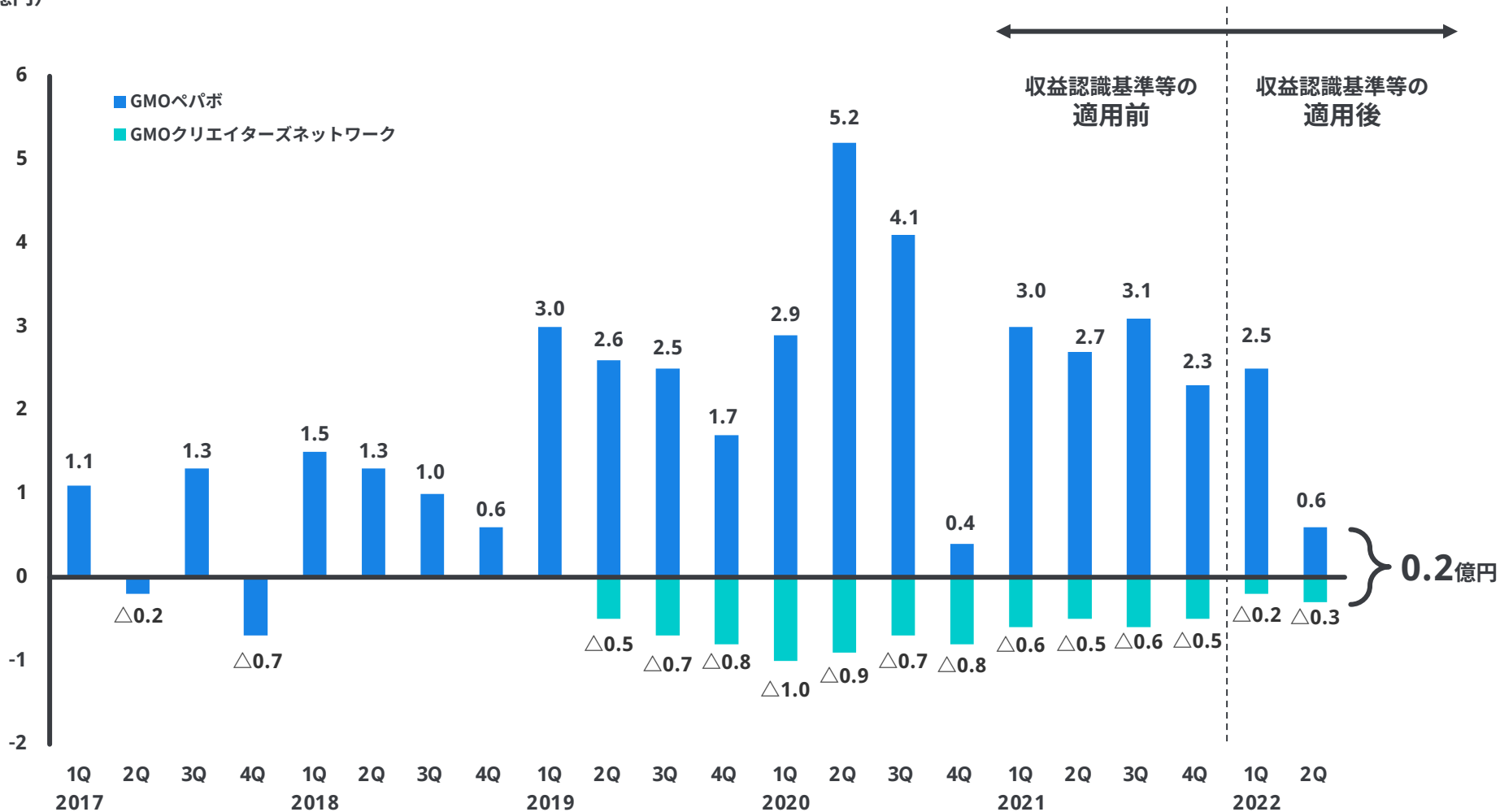
(億円)

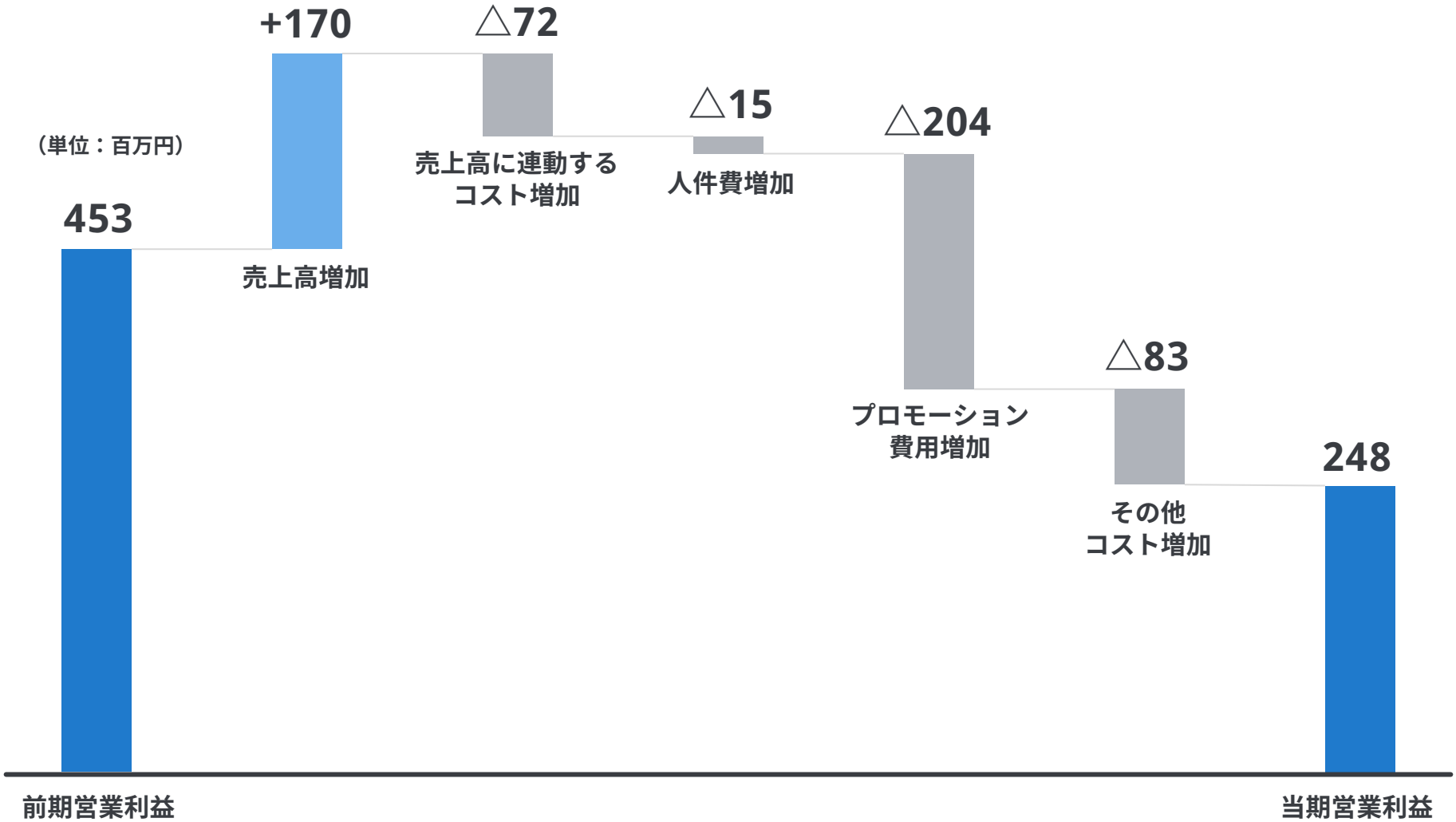


四半期営業利益推移

※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

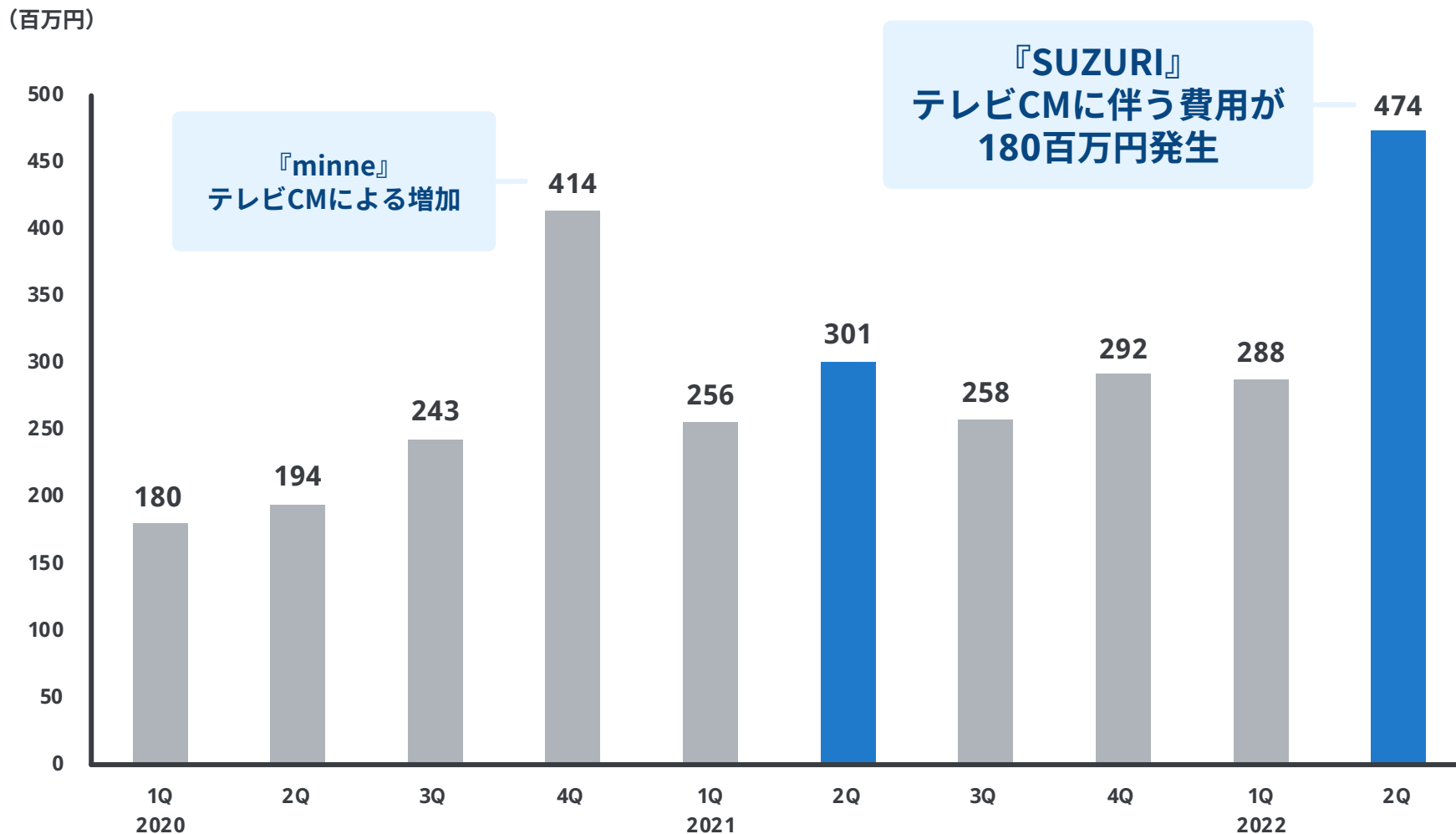
(億円)





※「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。

SUZURI テレビCMの実施に伴いプロモーション費用が前年同期比で増加



上位プランの新規契約比率の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 :	2,520 百万円	(107.8 %)
	営業利益 :	851 百万円	(124.0 %)

SUZURIのTVCM実施に伴う費用が増加、一部出荷が第3四半期に期ズレ

EC支援	売上高 :	1,506 百万円	(92.7 %)
	営業利益 :	254 百万円	(44.7 %)

累計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 :	859 百万円	(101.5 %)
	営業利益 :	67 百万円	(47.9 %)

提携企業・請求書買取額が大幅に増加

金融支援	売上高 :	219 百万円	(234.5 %)
	営業利益 :	△15 百万円	(58 百万円増)

※ ()内は前年同期比

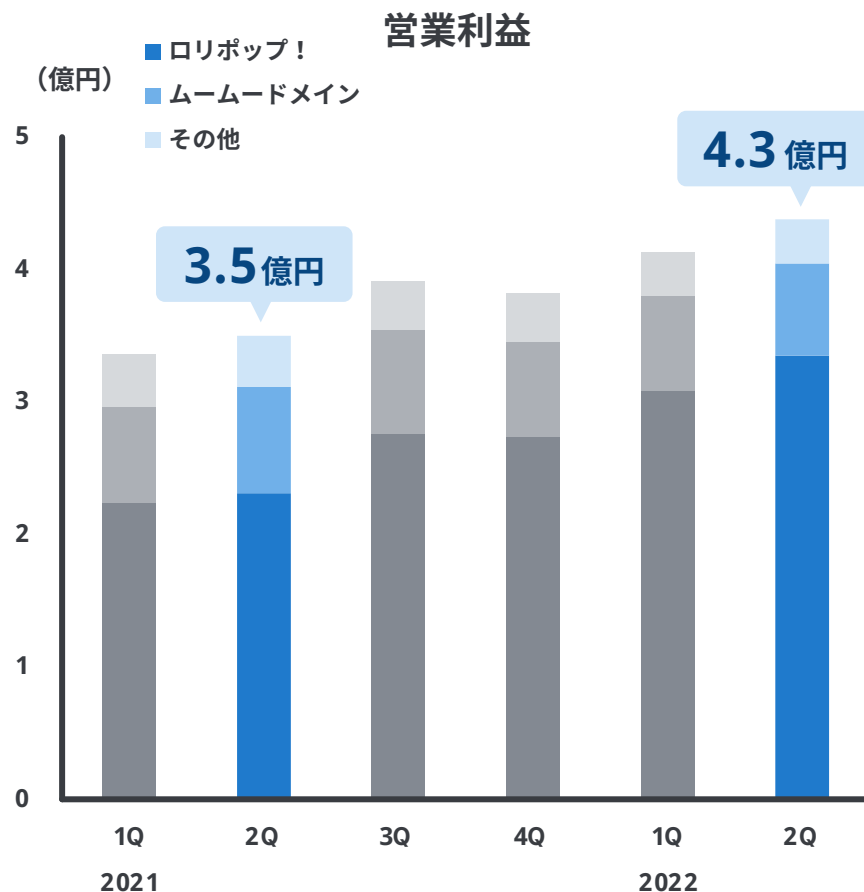
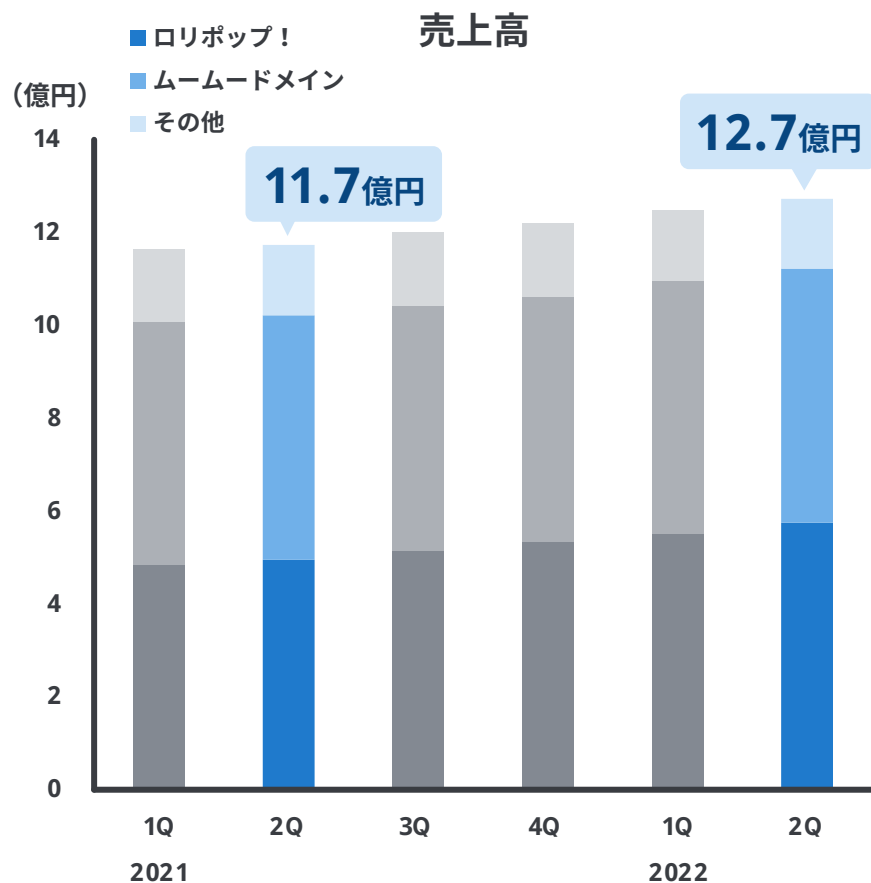
※ 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

ホスティング事業

累計期間

売上高： **2,520**百万円 (前年同期比 **107.8%**)

営業利益： **851**百万円 (前年同期比 **124.0%**)



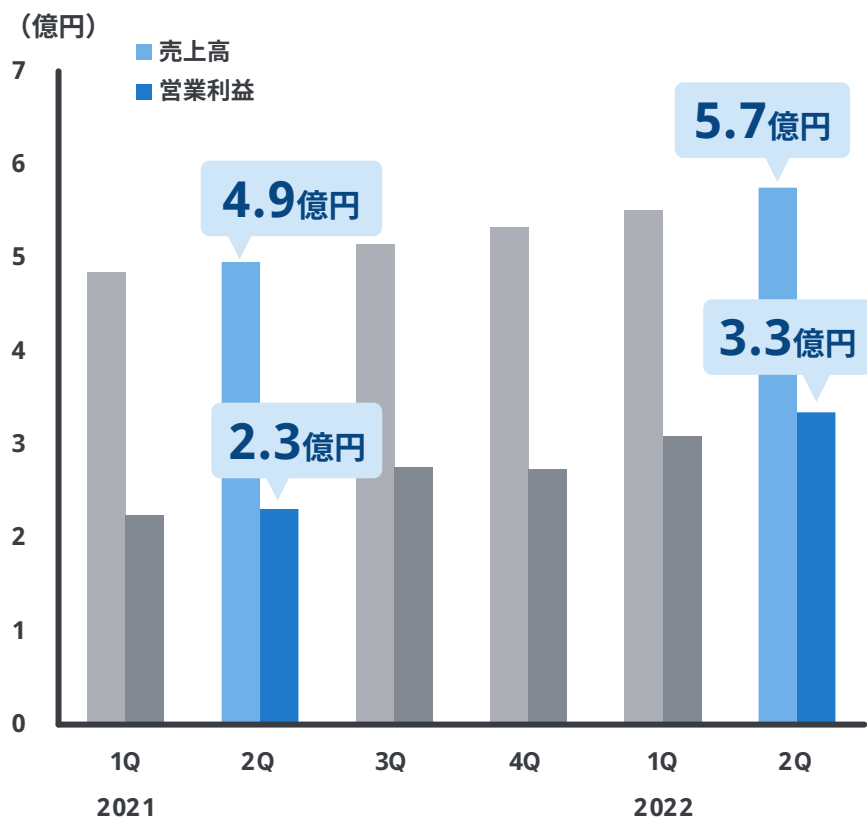
※「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

累計期間

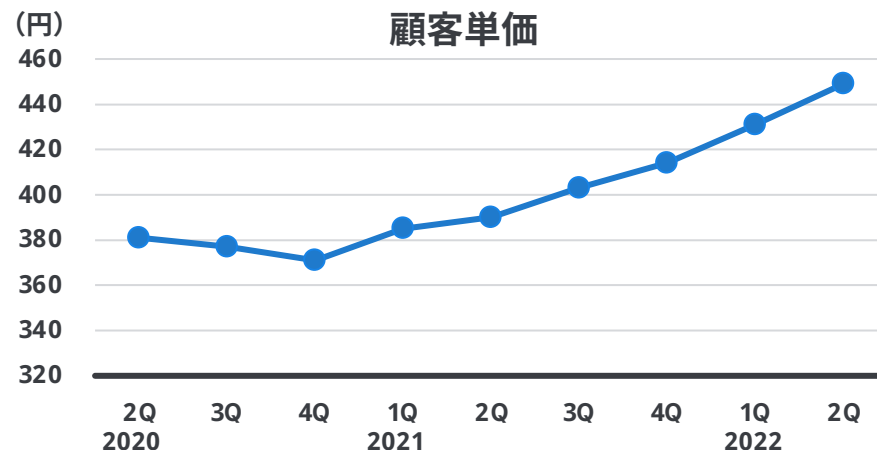
売上高： **1,126**百万円 (前年同期比 **114.9%**)

営業利益： **643**百万円 (前年同期比 **141.4%**)

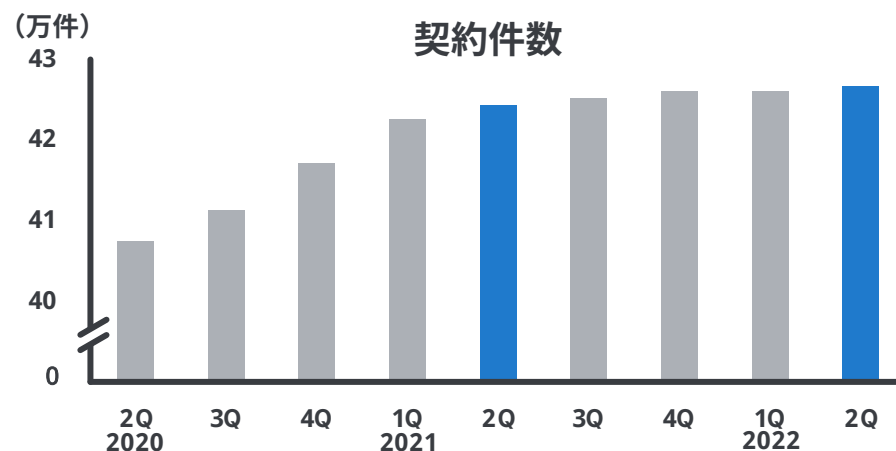
業績推移



顧客単価



契約件数

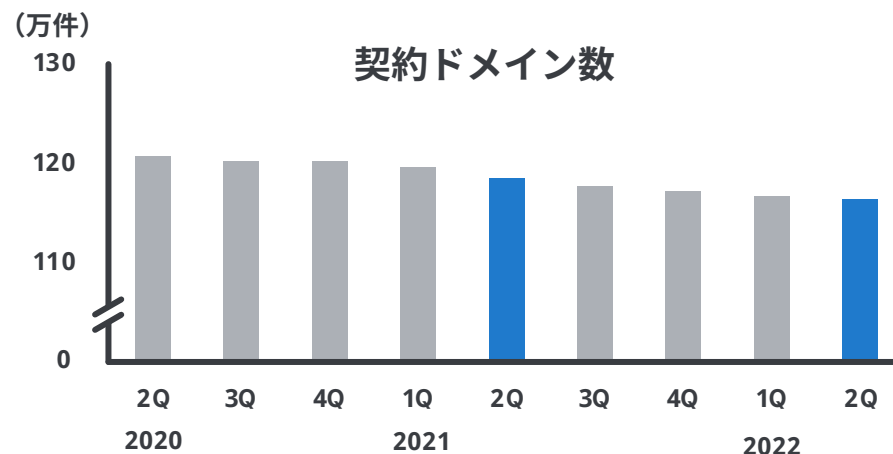
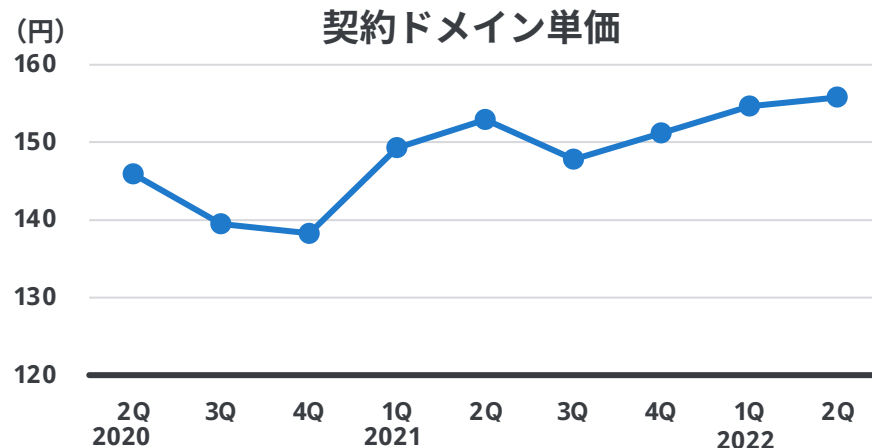
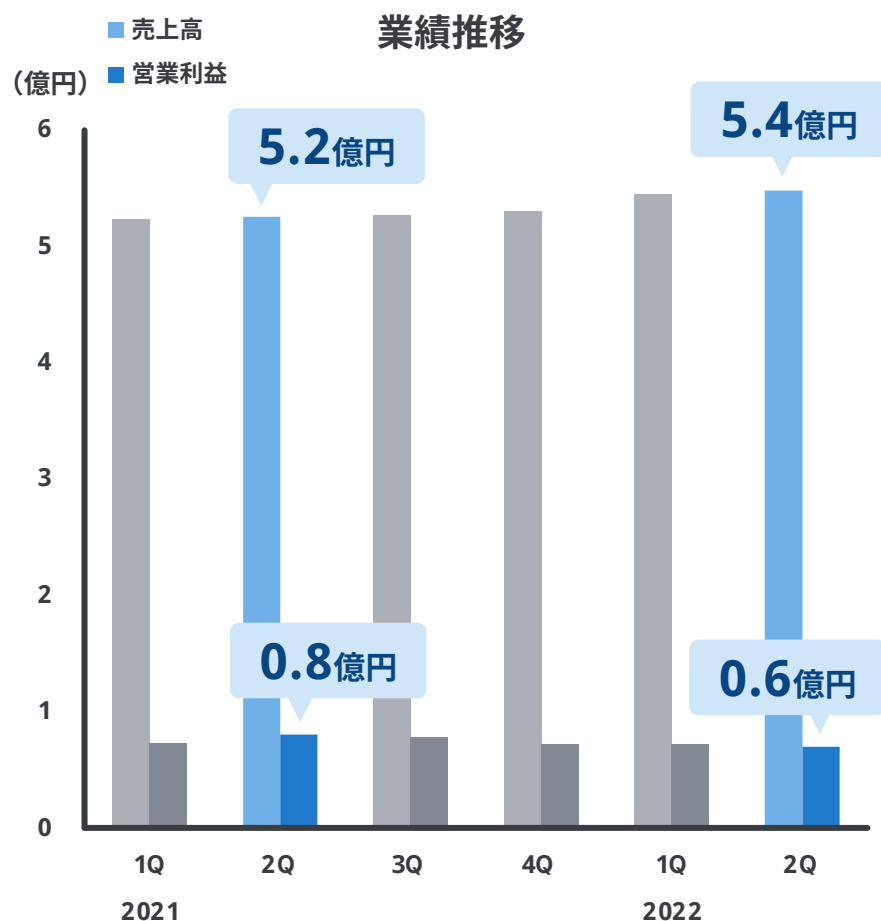


※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

累計期間

売上高： **1,092**百万円 (前年同期比 **104.2%**)

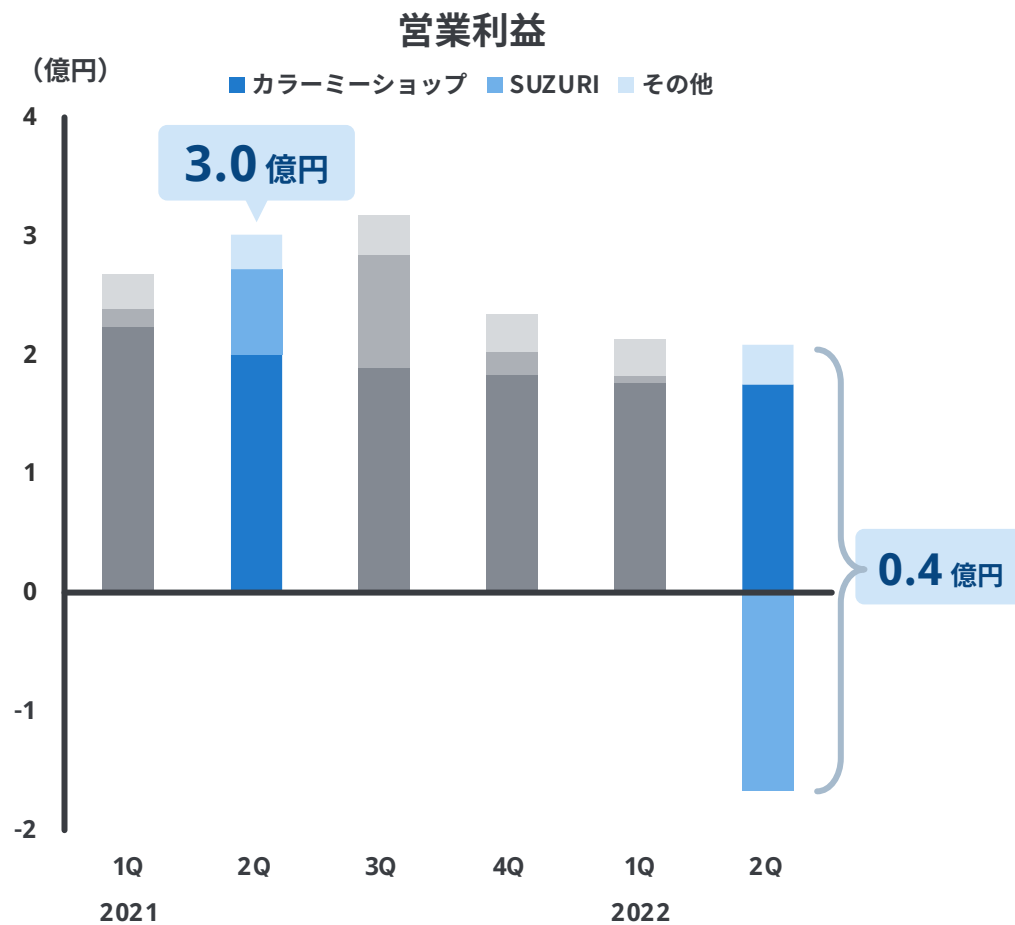
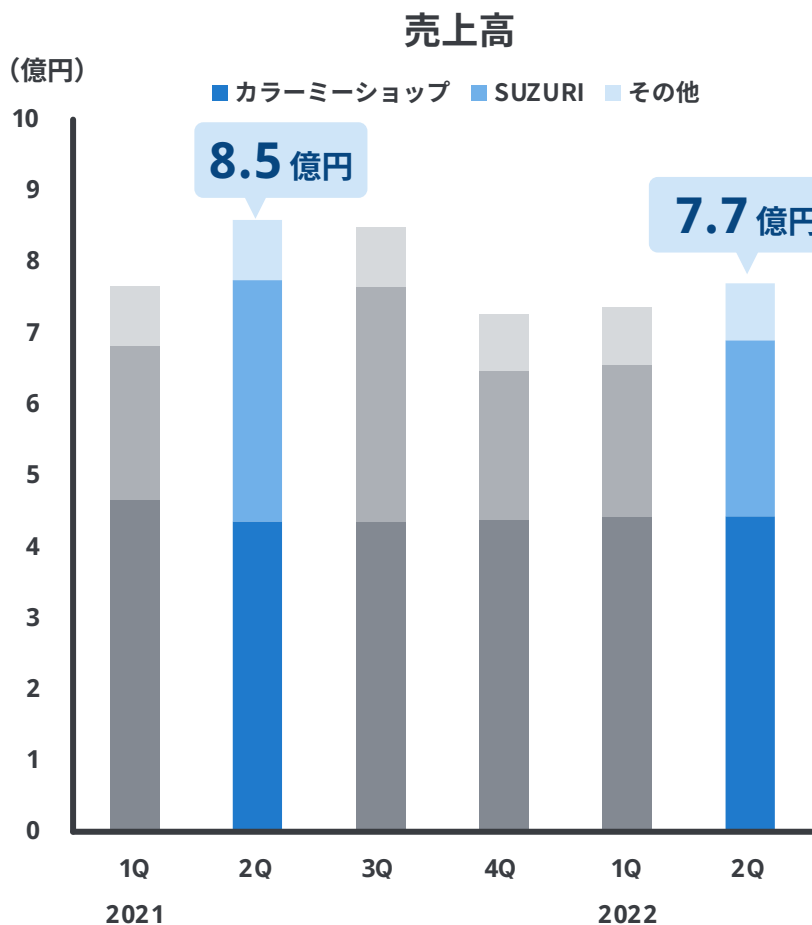
営業利益： **141**百万円 (前年同期比 **92.8%**)



※「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。

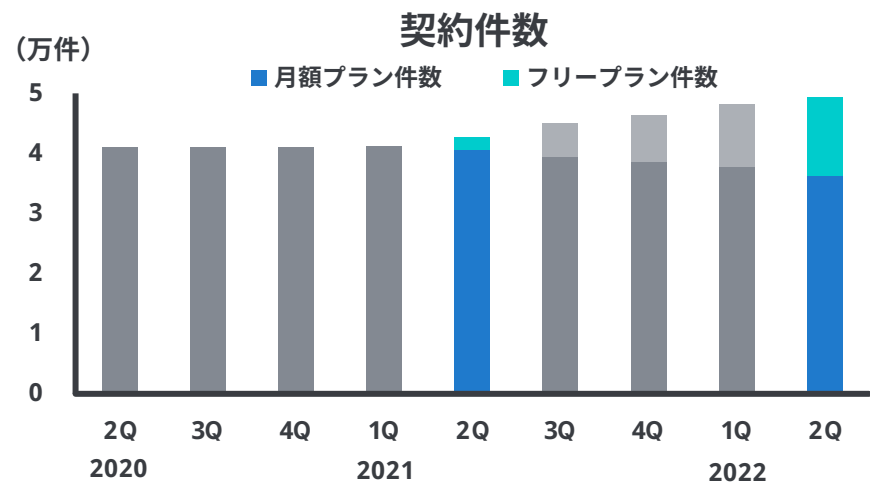
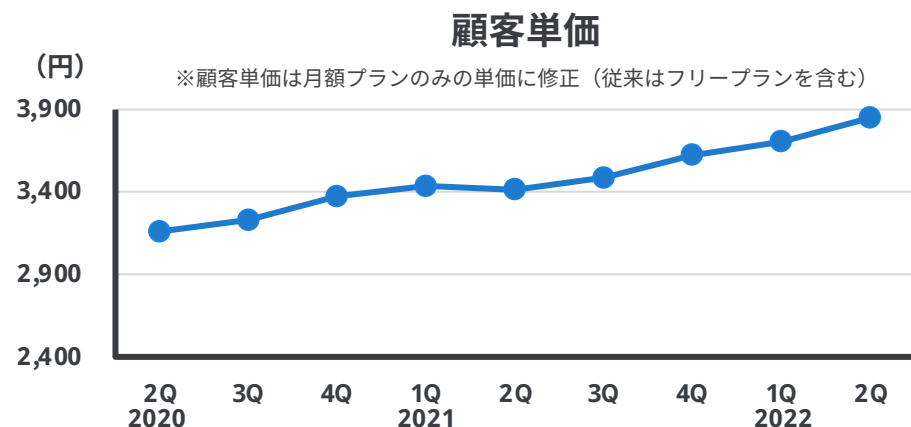
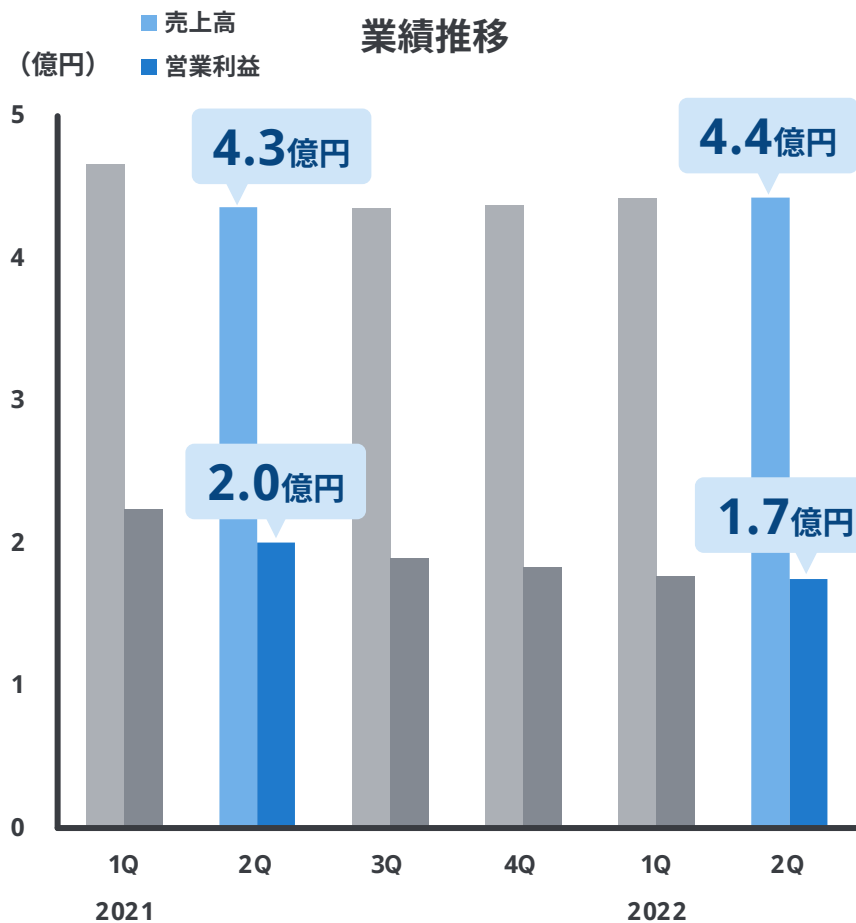
EC支援事業

累計期間 売上高： **1,506**百万円 (前年同期比 **92.7%**)
 営業利益： **254**百万円 (前年同期比 **44.7%**)



※「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：	884 百万円 (前年同期比 98.1%)
	営業利益：	351 百万円 (前年同期比 82.8%)



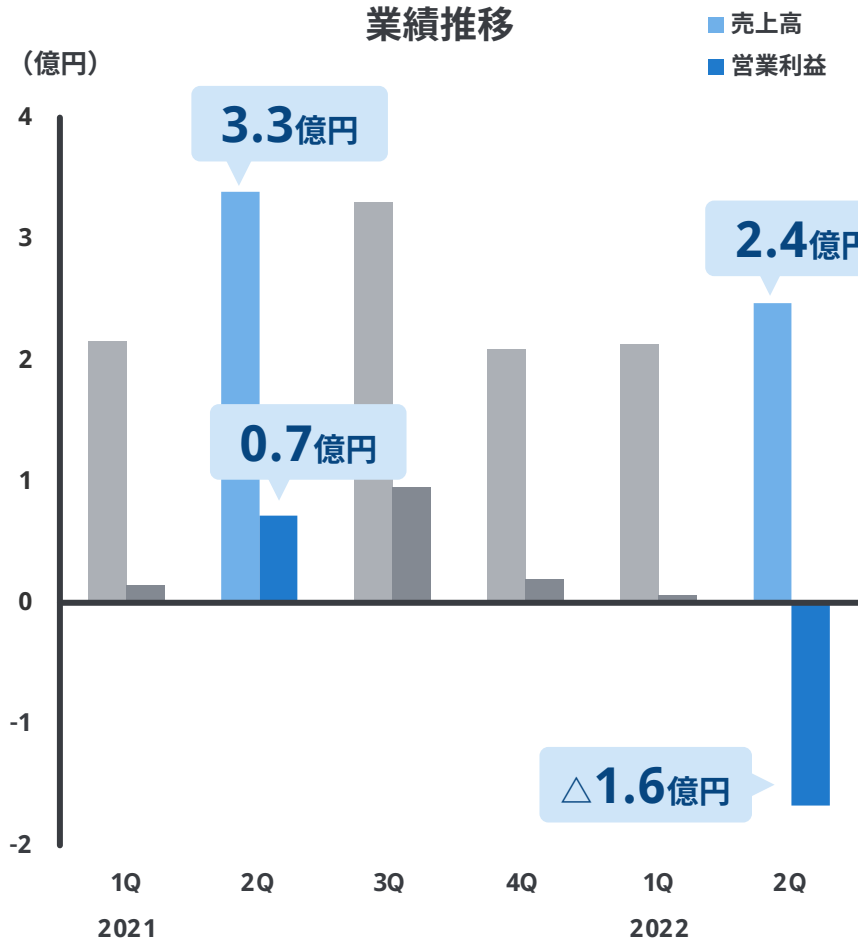
※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

累計期間

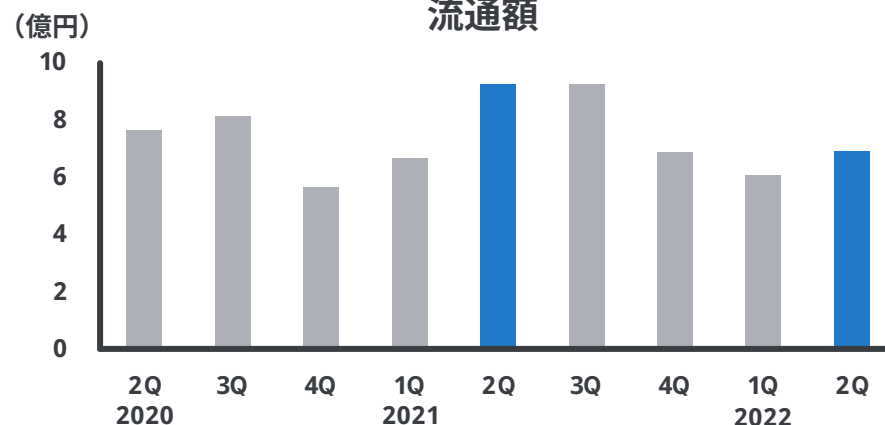
売上高： **460**百万円 (前年同期比 **83.0%**)

営業利益： \triangle **161**百万円 (前年同期比 **239**百万円減)

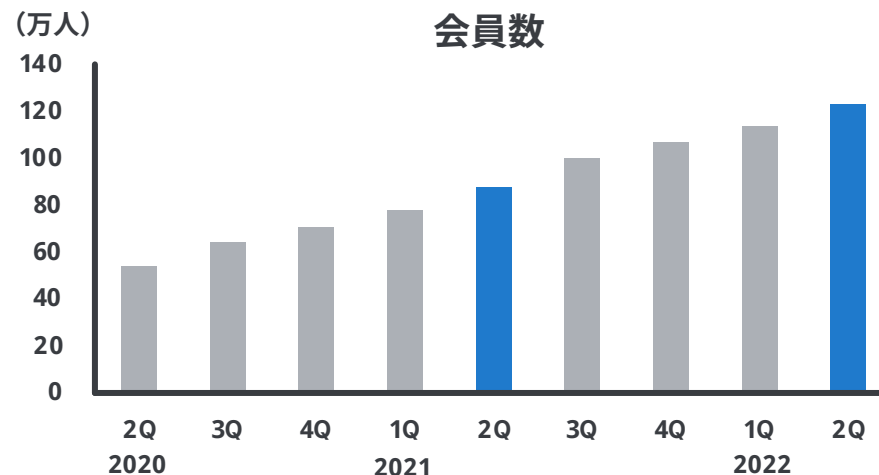
業績推移



流通額



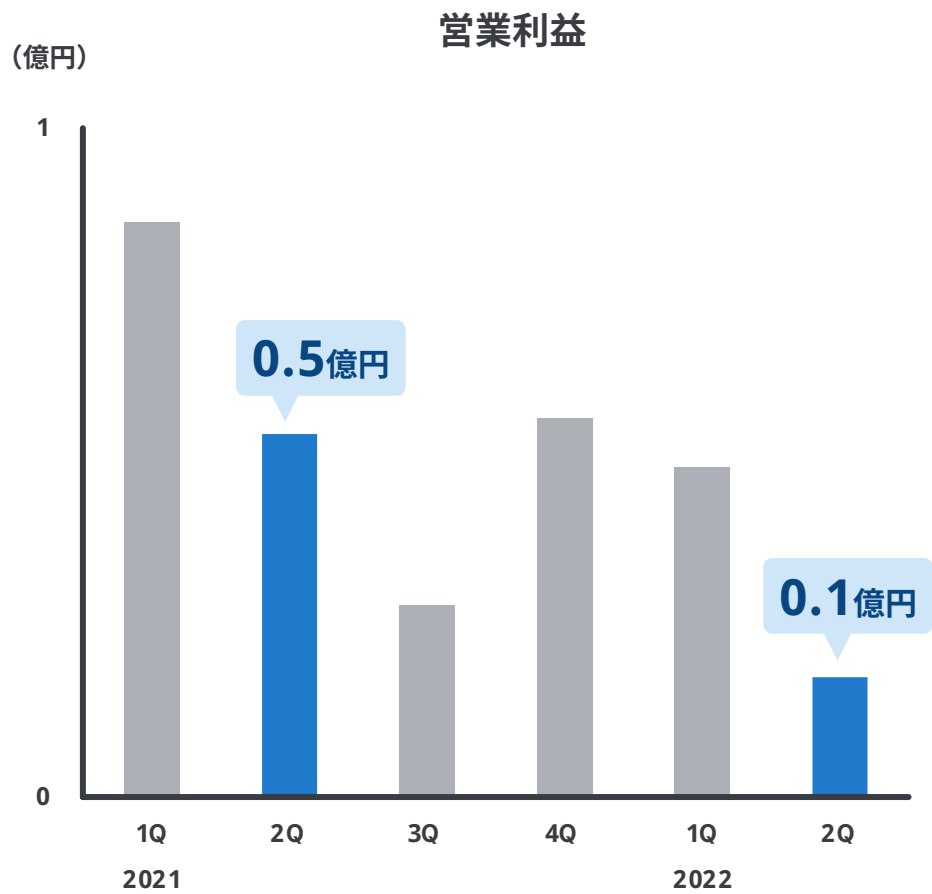
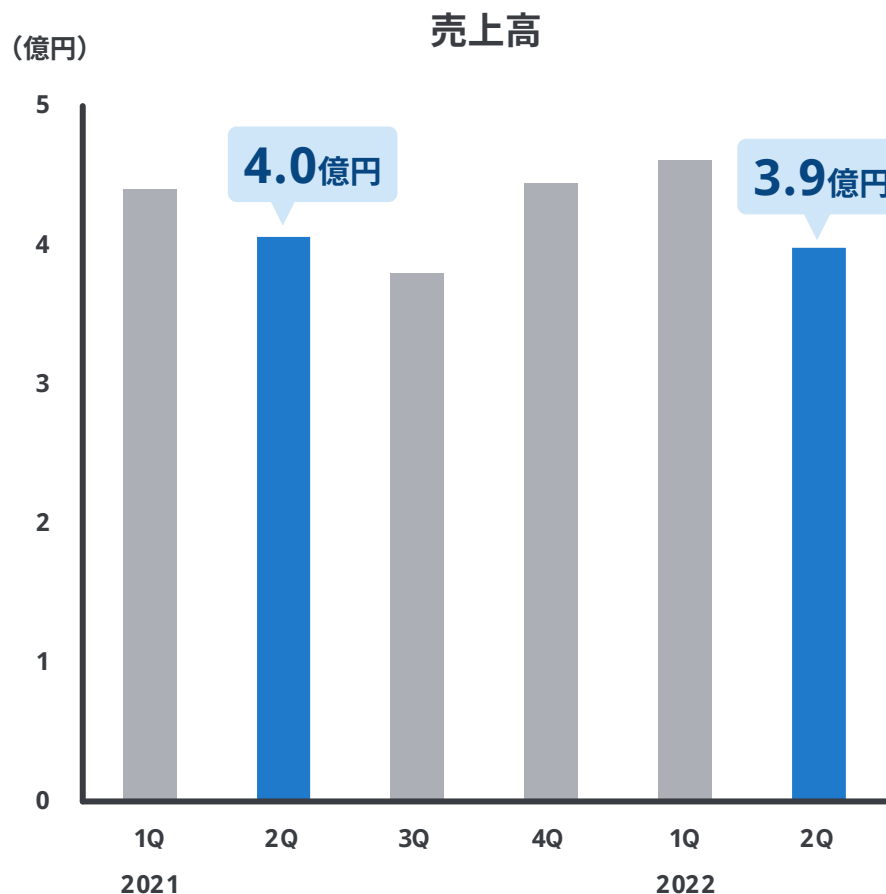
会員数



※「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

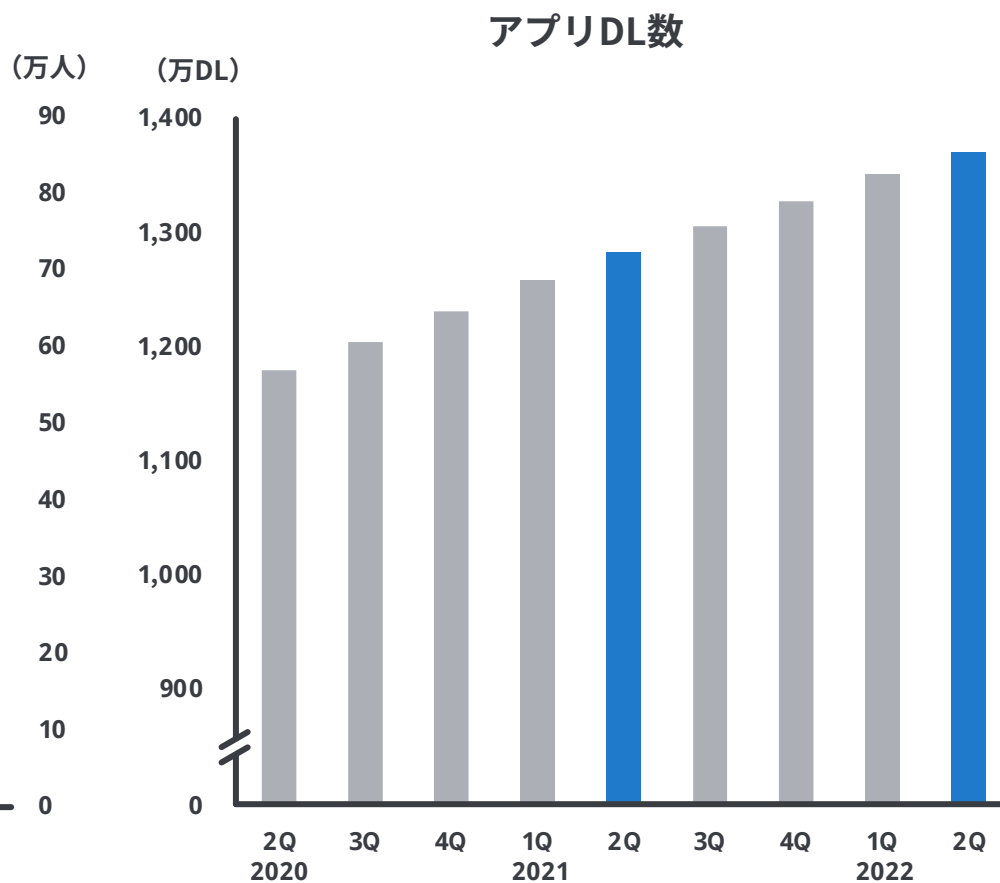
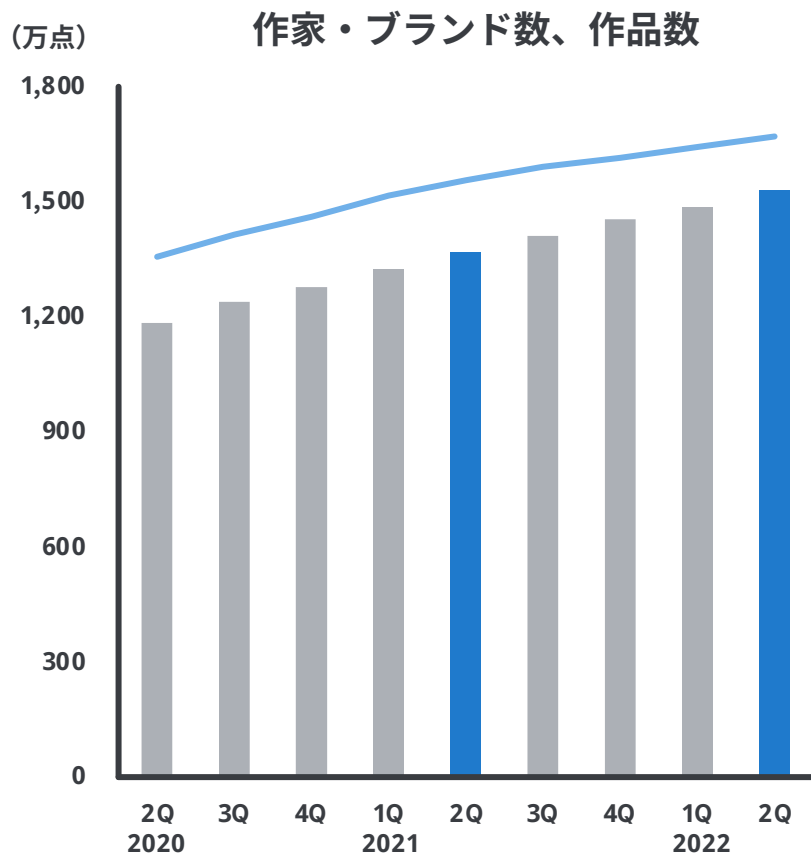
累計期間	売上高：	859 百万円 (前年同期比 101.5%)
	営業利益：	67 百万円 (前年同期比 47.9%)



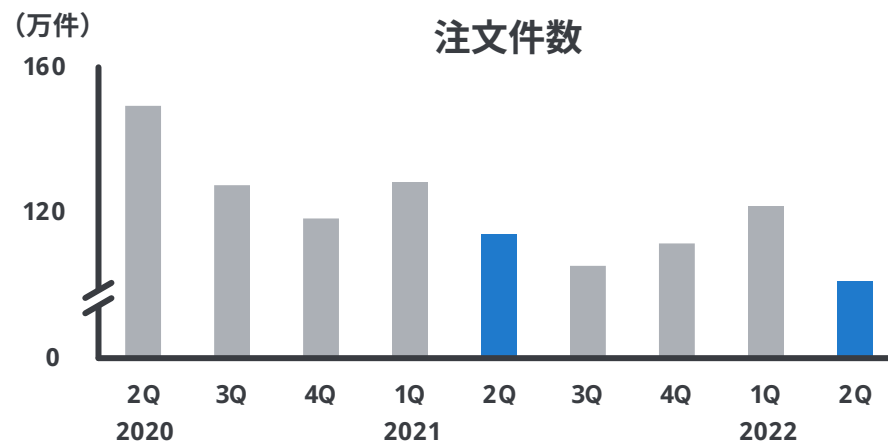
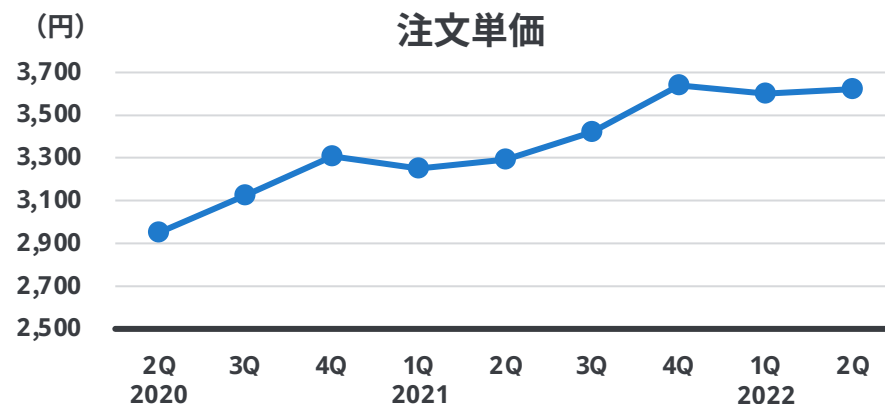
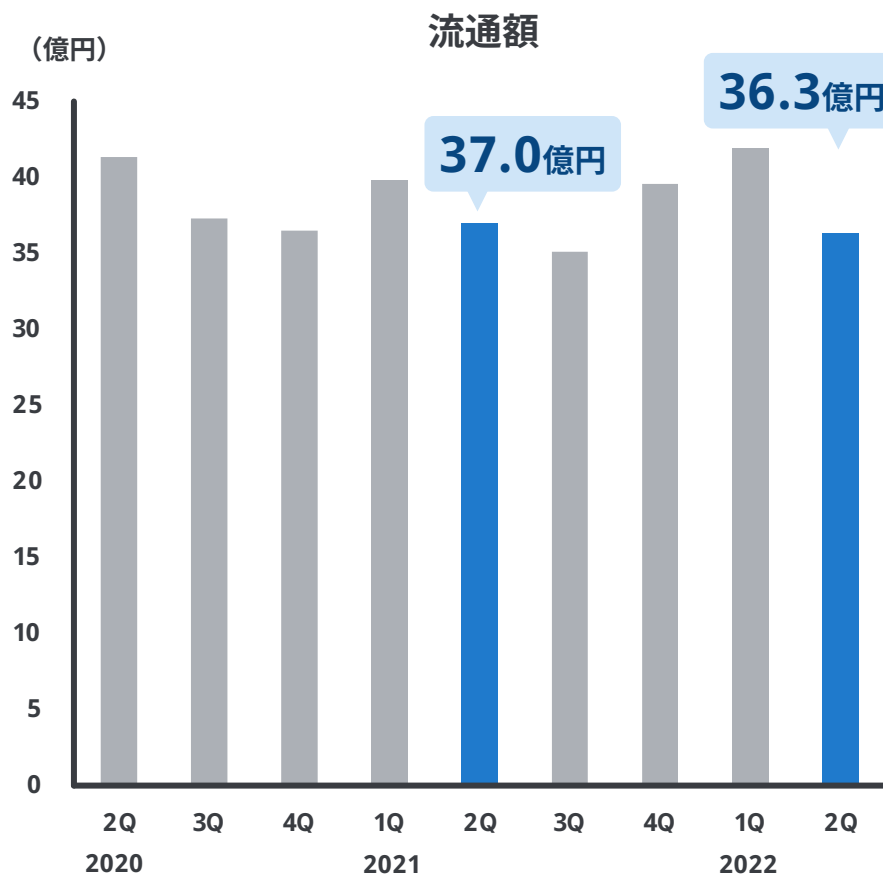
※「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。



作家・ブランド数 :	83万人	(前年同期比 107.4%)
作品数 :	1,531万点	(前年同期比 111.8%)
アプリDL数 :	1,371万DL	(前年同期比 106.9%)



累計期間
 流通額： **78.2億円** (前年同期比 **101.9%**)
 注文単価： **3,622 円** (前年同期比 **110.1%**)
 注文件数： **222.9万件** (前年同期比 **92.0%**)



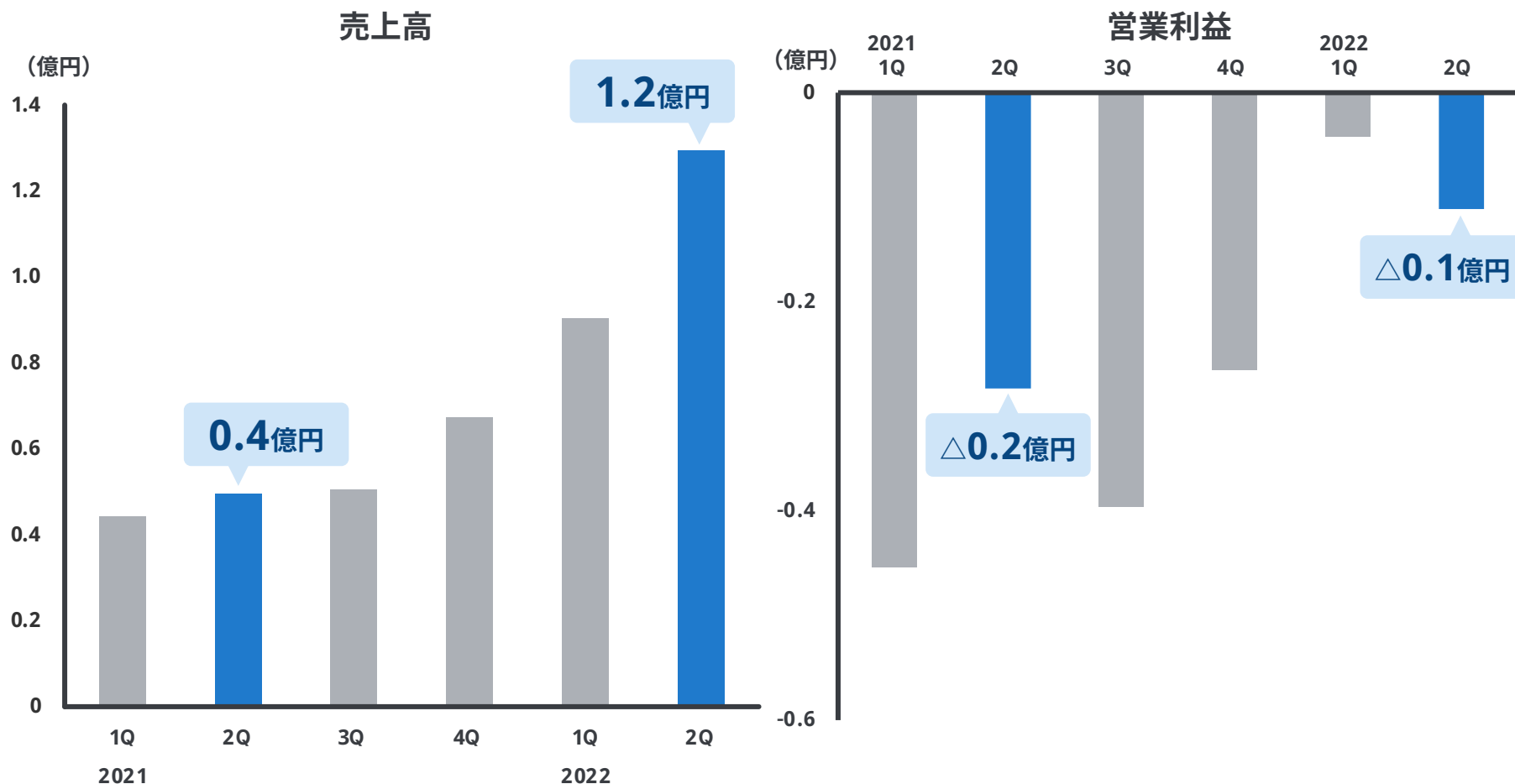
※商品の配送料、キャンセル分は除く発送済みの作品価格（オプション価格含む）の合計（税抜）

金融支援事業

累計期間

売上高： **219**百万円 (前年同期比 **234.5%**)

営業利益： \triangle **15**百万円 (前年同期比 **58**百万円増)



※「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

||

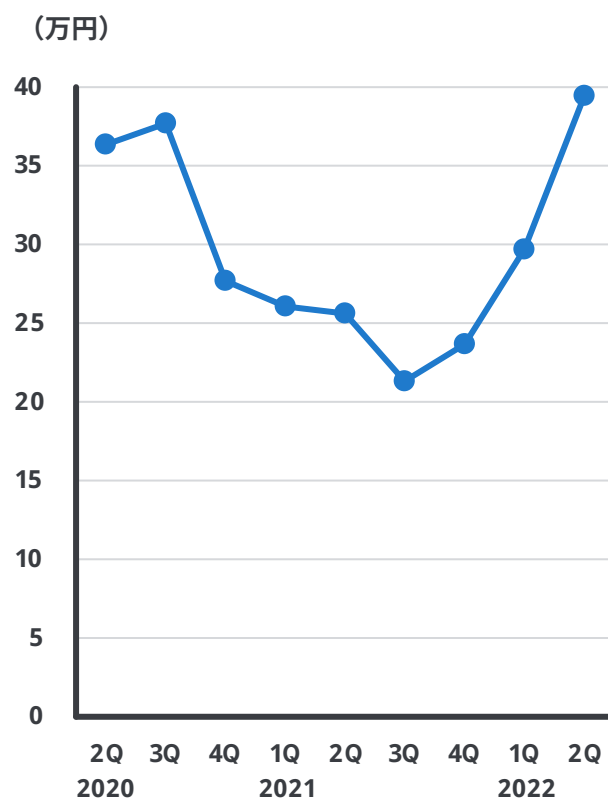
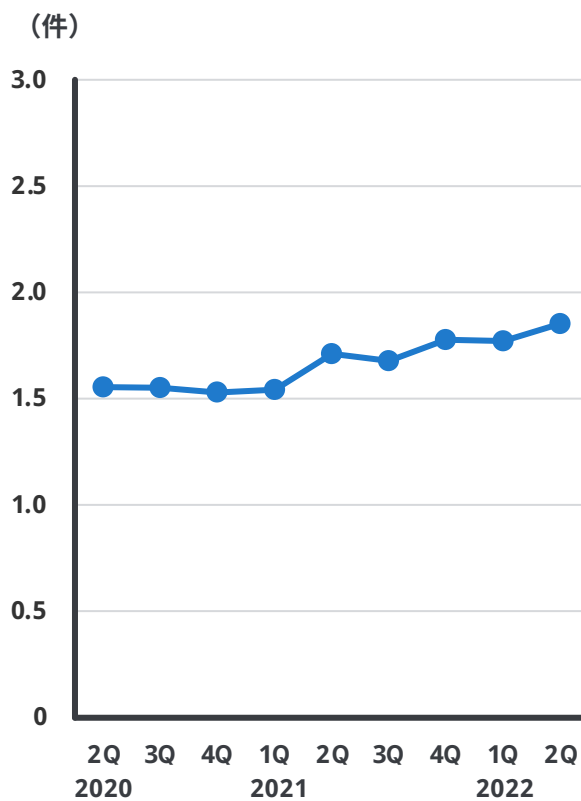
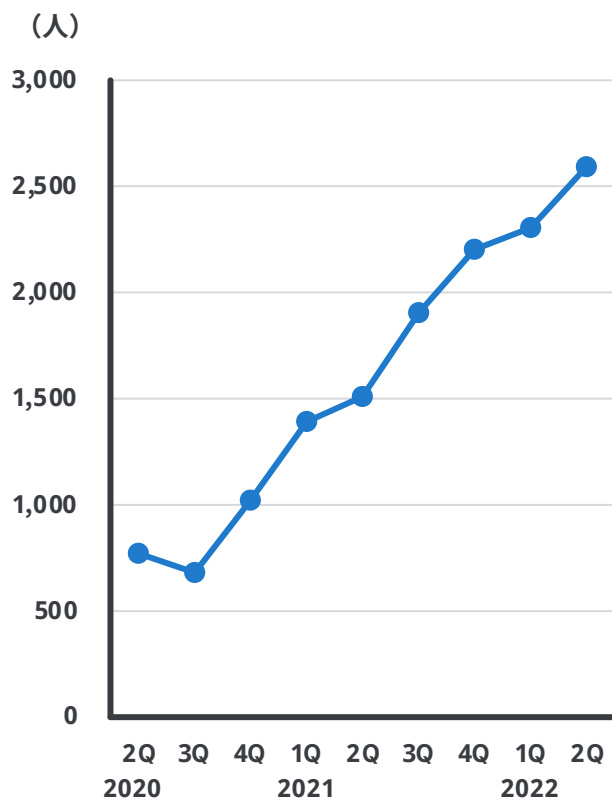
利用者数

×

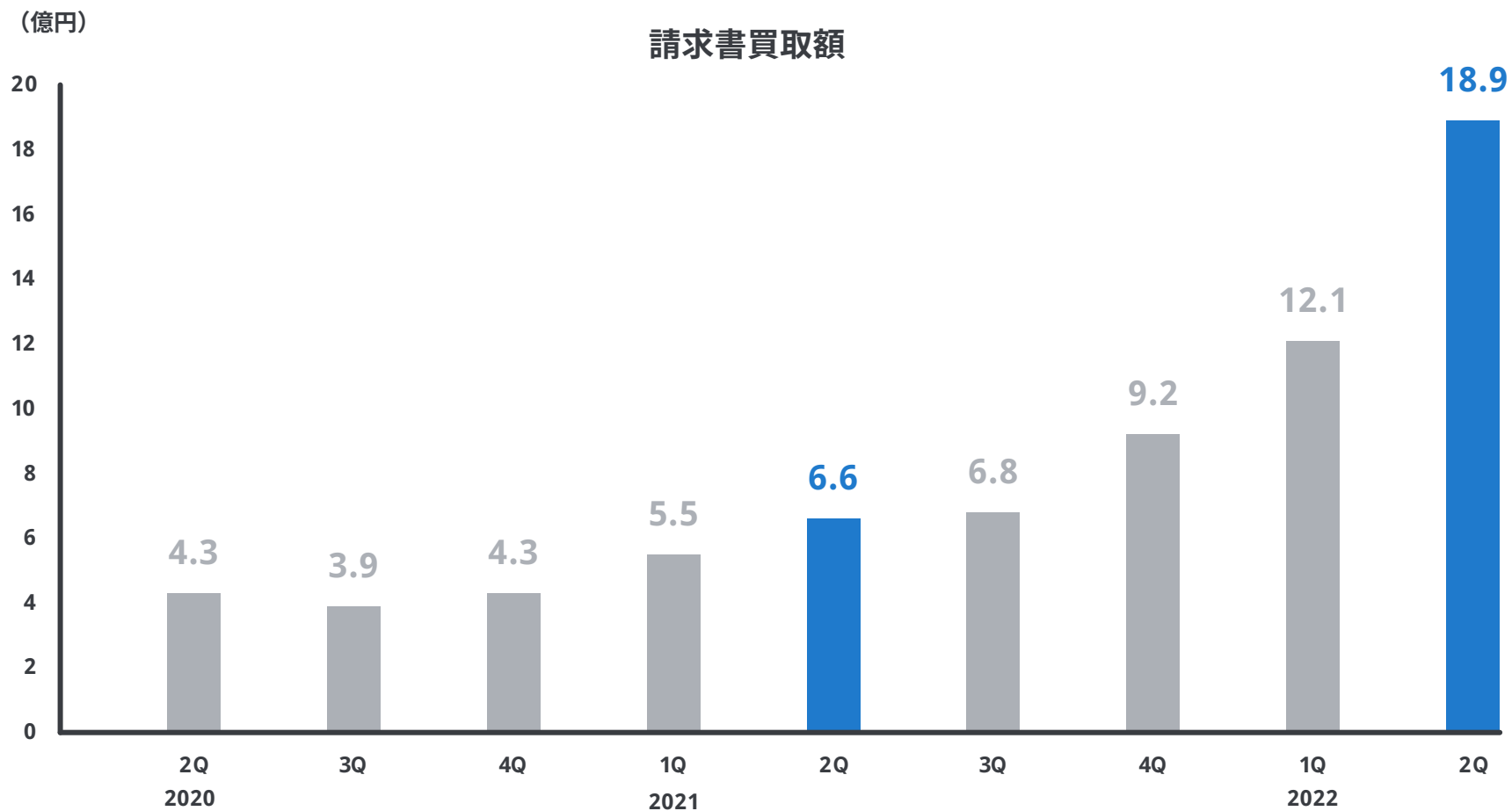
一人あたり利用件数

×

平均買取単価



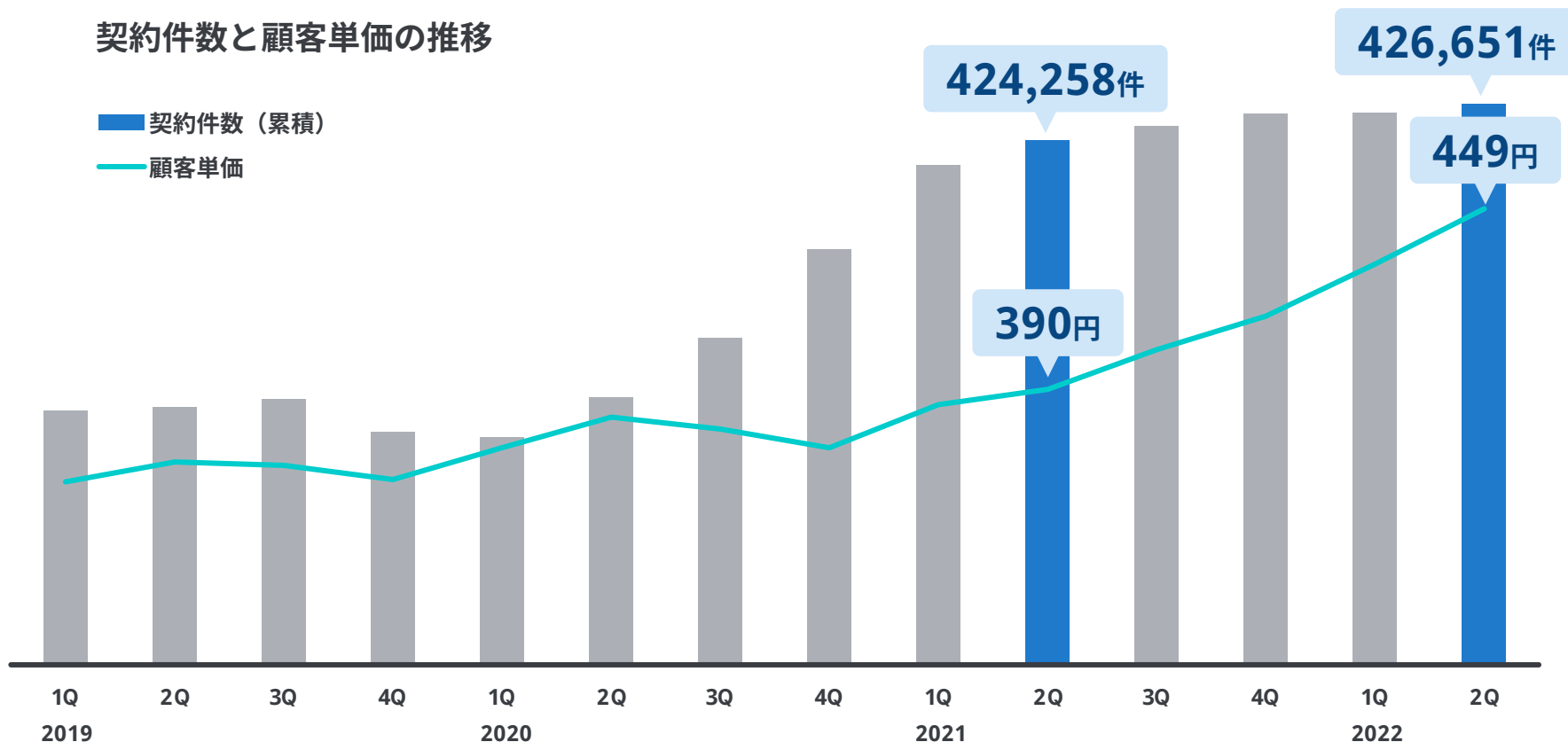
利用者数は増加傾向にあり、請求書買取額も過去最高を更新



2022年12月期 2Qの進捗と今後の施策

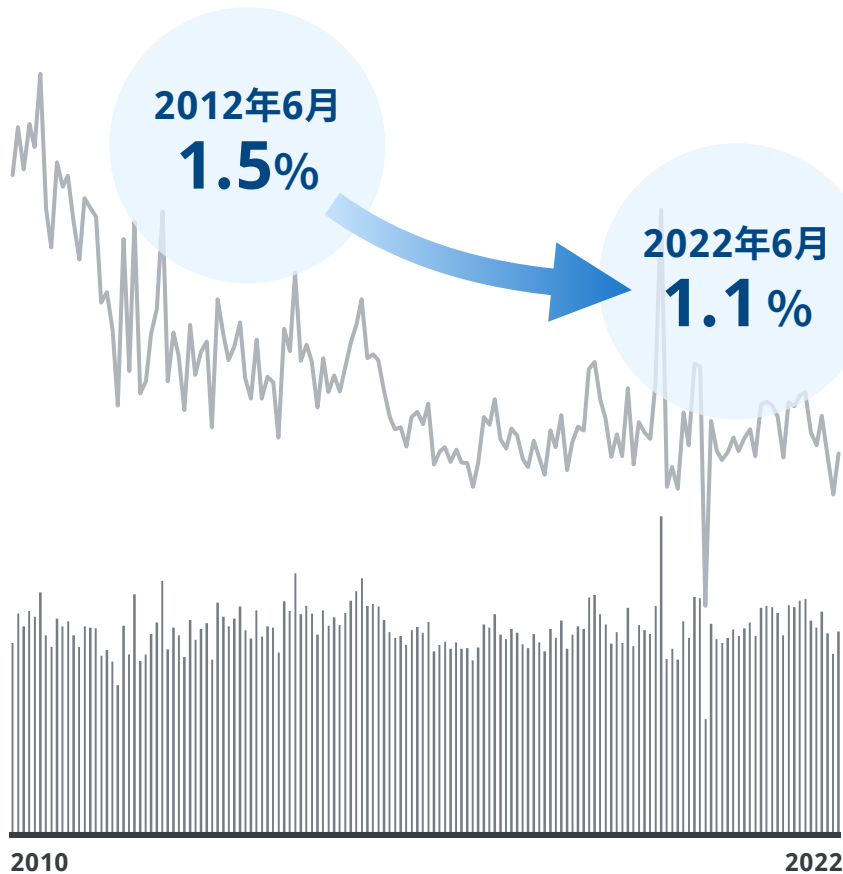
ドメイン連携や更新率向上の施策効果により契約件数は若干の増加
前年に実施した価格改定の効果を受け顧客単価は上昇傾向が継続

契約件数と顧客単価の推移

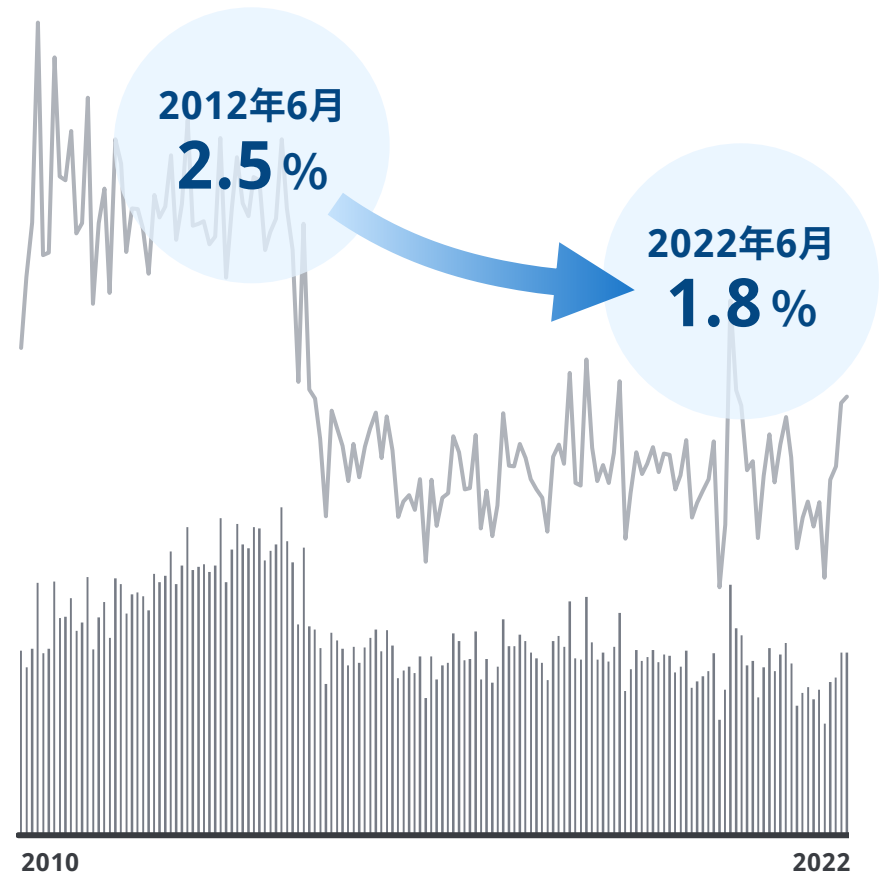


ストック収益が中心の「ロリポップ!」「カラーミーショップ」はサービス品質向上やカスタマーサービスの継続的な取り組みにより、解約率は中長期的で改善

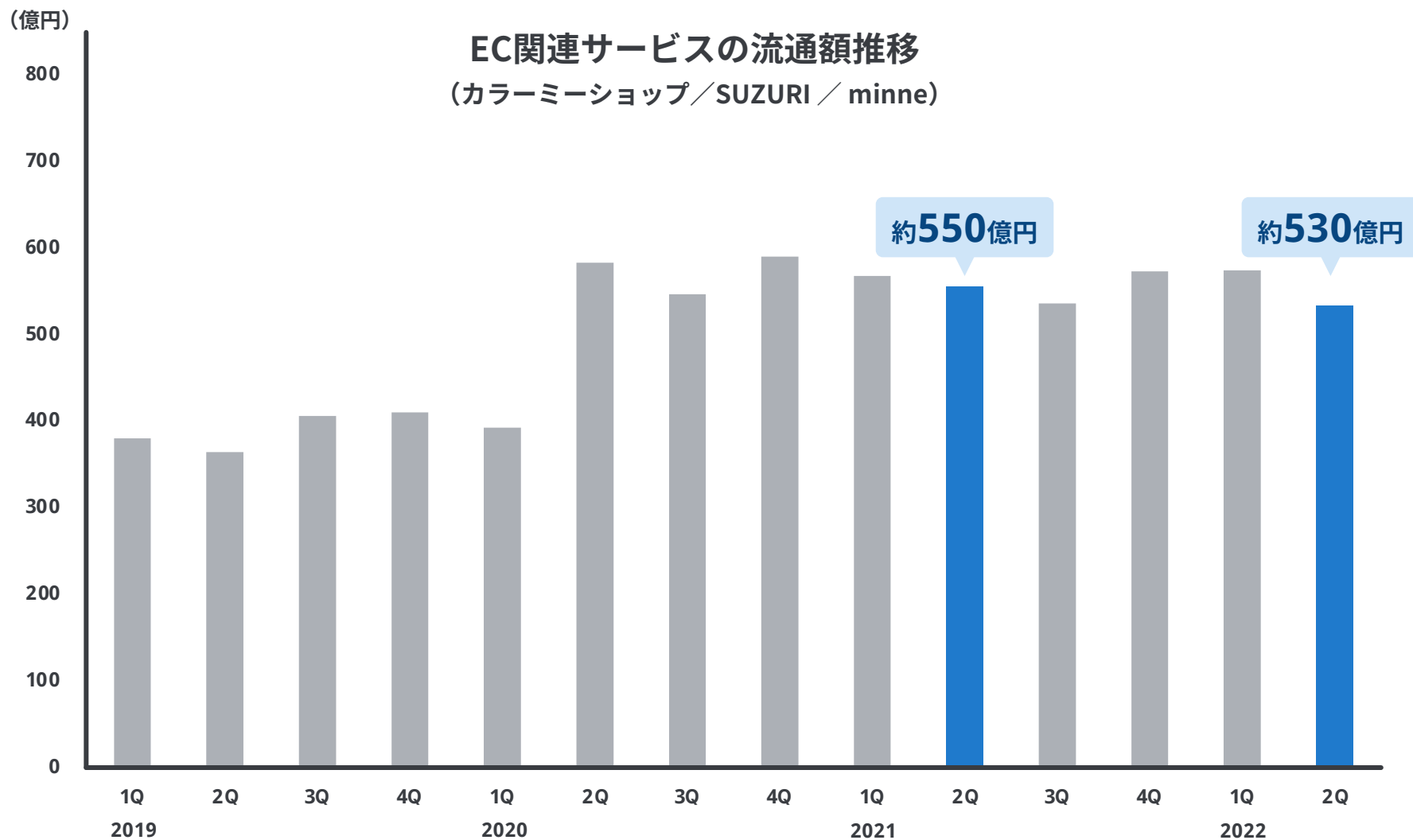
ロリポップ!の解約件数と解約率の推移



カラーミーショップの解約件数と解約率の推移

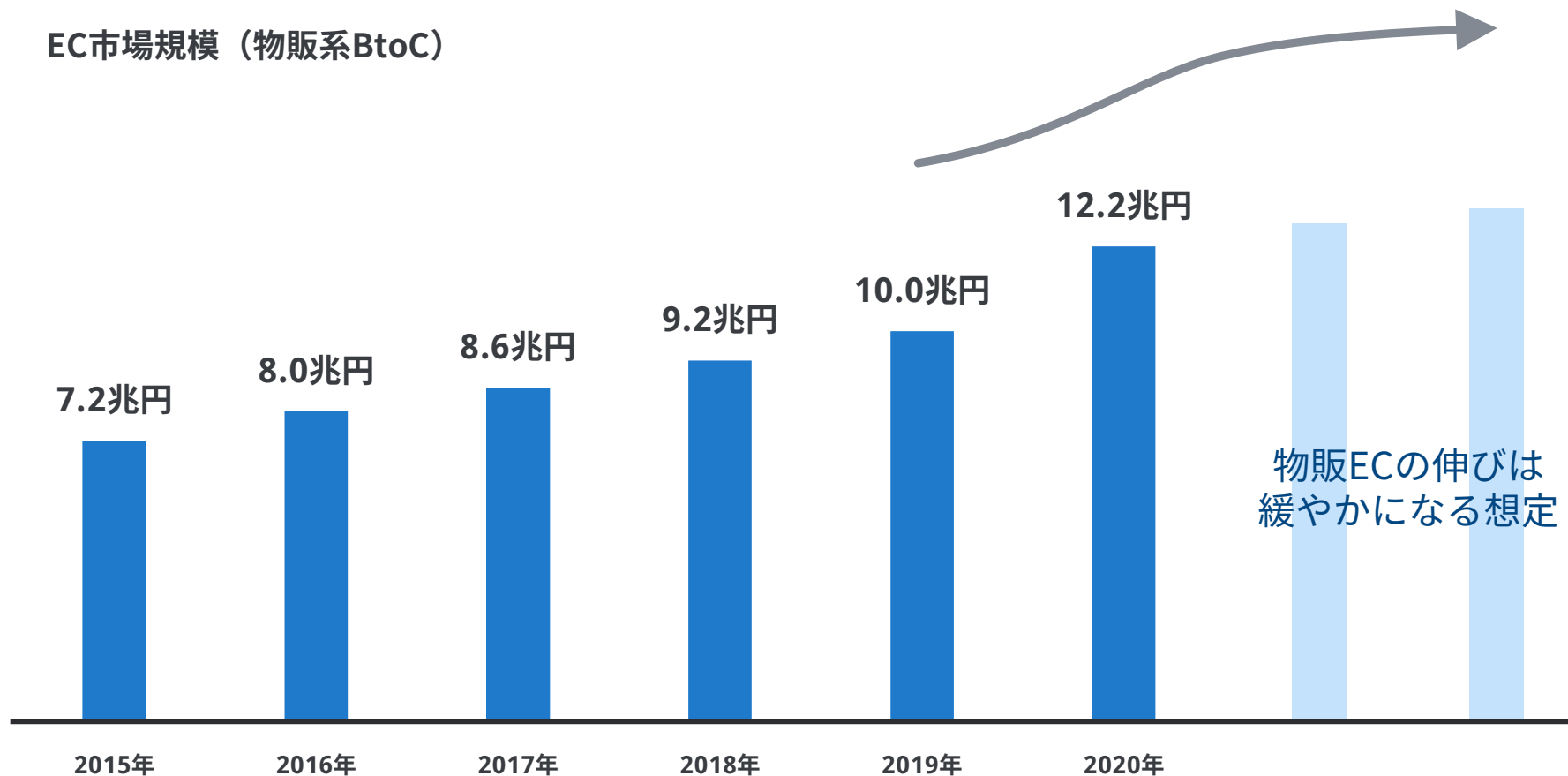


カラーミーショップ、SUZURI、minne 3サービスの合計流通額は横ばい



物販ECの市場は成長しているものの、市場成長は緩やかになることが想定される

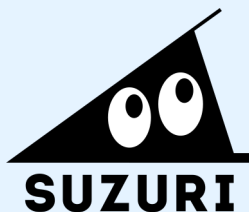
EC市場規模（物販系BtoC）



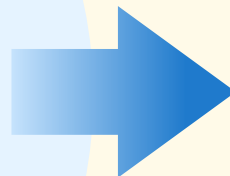
市場環境の変化に合わせ、物販ECのみならず非物販ECへの展開が課題

物販EC

COLOR ME



minne



非物販ECへ

デジタルEC

Web3

Web3やデジタルコンテンツなど展開、非物販ECの取り組みを強化

minne

ものづくりの活動・楽しみを
より広げるため
非物販の取り組みを強化
(教材、デジタル素材)



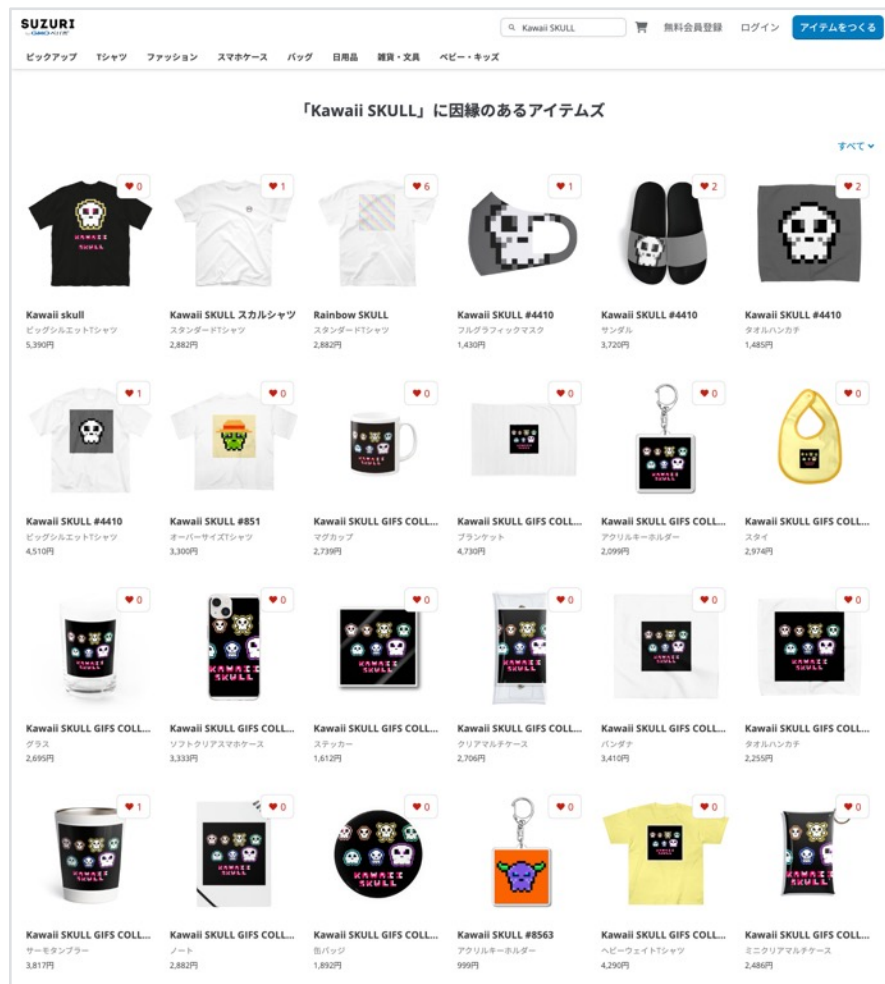
親和性の高いデジタルコンテンツを
活用した取り組みを強化
NFT作品を手軽にアイテム化
(5月23日スタート)



下期中にはリリースや登録、利用を開始

5月23日よりSUZURIにおいて、NFTコンテンツ製作者、許諾を受けた保有者がオリジナルグッズの作成と販売ができる機能をリリース

NFT作品のファンがSUZURI上で自由にグッズを制作、販売が可能に



NFTオリジナルグッズ販売の流れ

1. SUZURIへログイン

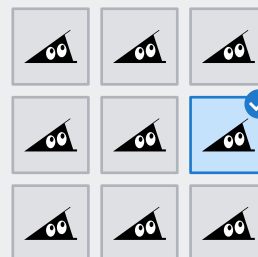


2. グッズをつくる (MetaMaskと接続)

NFTの画像を使う



3. 画像を選択



4. 販売開始



FREENANCE
フリーナンス by GMO

提携
企業数

100^社突破!

『FREENANCE 即日払い』などのサービスを多様な業界に提供



Lancers

MIRAIWORKS



LANCER UNIT

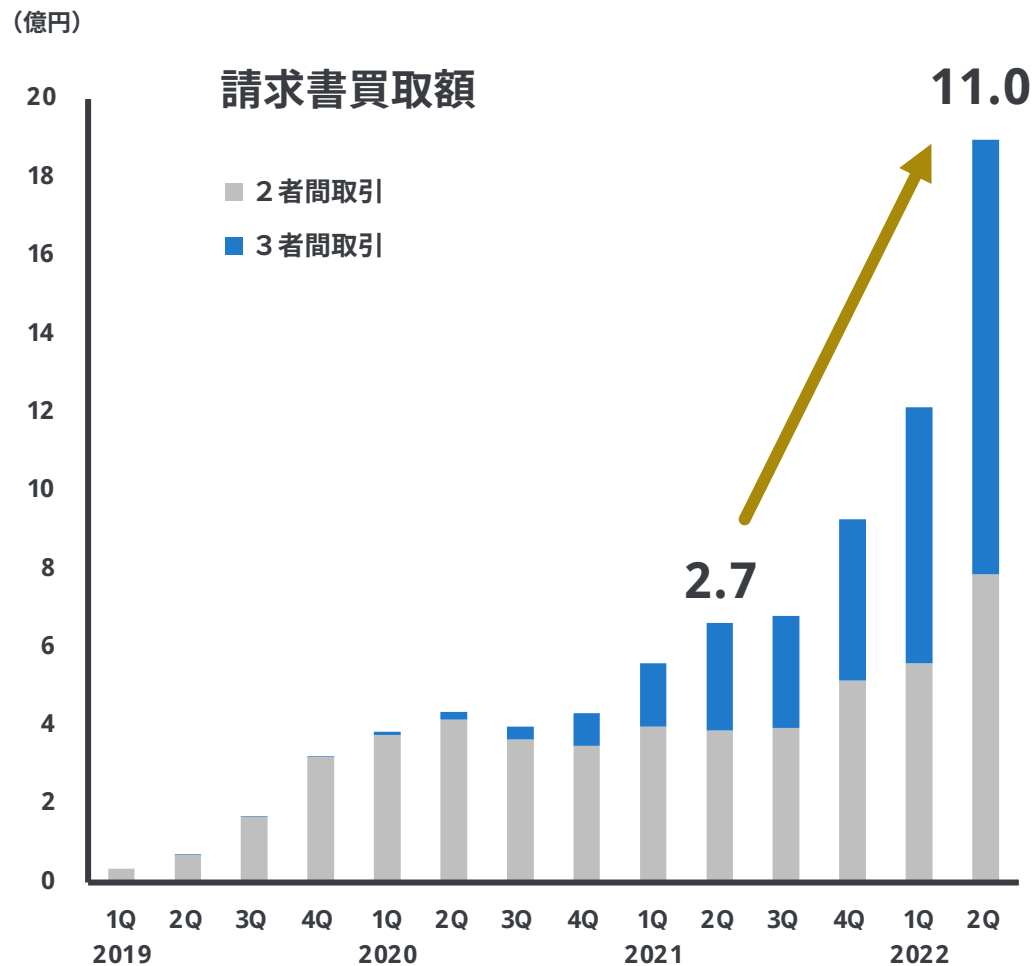


MakeShop[®]
by GMO



GMOペパボ

企業連携の拡大により、3者間取引による請求書買取額が急激に増加、
資金需要に対応するための資金調達を実施



- 企業連携数は100社を突破
- 既存の借入枠に加え、外部金融機関による借入枠を増額

2022年12月期 2Q
3者間取引は前年同期比

404.0% の成長

2022年通期業績予想

2022年2Q累計実績

進捗率

前年に実施した価格改定の効果により、顧客単価の上昇が継続

ホスティング	売上高：	5,059 百万円	2,520 百万円	49.8%
	営業利益：	1,561 百万円	851 百万円	54.5%

SUZURIの一部アイテムの出荷を第3四半期に計上、今後の拡販に注力

EC支援	売上高：	3,826 百万円	1,506 百万円	39.4%
	営業利益：	1,390 百万円	254 百万円	18.3%

上期の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	859 百万円	42.1%
	営業利益：	262 百万円	67 百万円	25.6%

連携企業が拡大していることから、請求書買取が大幅に増加

金融支援	売上高：	549 百万円	219 百万円	40.0%
	営業利益：	4 百万円	△15 百万円	—

採用計画の見直しなどの本社費の抑制に取り組む

その他 (本社費等)	売上高：	4 百万円	0 百万円	—
	営業利益：	△2,075 百万円	△909 百万円	—

ホスティング事業

下期も価格改定の効果による単価上昇が継続
契約件数の増加による収益拡大を図る

アクション

- ブログ収益化・副業スタートパックの拡販
- オプションとのクロスセル強化
- ドメインとの連携強化や同時登録キャンペーン

EC支援事業



カラーミーショップは、継続的な食品カテゴリーの強化や
オプション販売の強化を実施

SUZURIは、アイテム追加やCMで獲得した
新規会員のリピート購入施策による拡販に注力

アクション

- 食品カテゴリー強化や決済代行会社の乗換促進
- アプリやテンプレ販売などのオプション強化
- アイテムの追加とリピート購入施策の実施

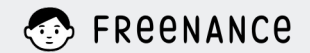
ハンドメイド事業

上期の流通額は過去最高を更新、今後も作家登
録数と購入者を増やし流通額の拡大を目指す

アクション

- 越境EC商品購入代行サービス「Neokyo」との連携
による海外販路拡大
- 夏の特別販促企画の実施
- 非物販の取り組みを開始

金融支援事業



企業連携により3者間取引が急拡大し
好調に推移、連携先企業の強化等に注力

アクション

- 連携企業強化による請求書買取額の拡大
- ゲストファクタリングのプロモーション強化
- 保険やその他領域の強化

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2Q※	2022年12月期2Q	前年同期比
売上高	4,936	5,106	103.5%
売上原価	1,861	2,167	116.4%
売上総利益	3,074	2,939	95.6%
販売費及び一般管理費	2,620	2,691	102.7%
うち、プロモーションコスト※	558	762	136.6%
営業利益	453	248	54.8%
(営業利益率)	9.2%	4.9%	—
経常利益	465	258	55.6%
税金等調整前四半期純利益	562	268	47.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	356	182	51.3%

※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2Q	増減額
流動資産	6,943	8,100	+ 1,156
うち現預金等 ※	3,620	3,145	△ 474
うち売掛金	2,685	2,493	△ 191
固定資産	1,926	2,051	+ 125
資産合計	8,870	10,152	+ 1,281
流動負債	5,694	7,424	+ 1,730
うち未払金	2,142	2,125	△ 17
うち契約負債 ※	2,219	3,870	+ 1,650
固定負債	222	253	+ 31
純資産	2,953	2,473	△ 479
負債・純資産合計	8,870	10,152	+ 1,281

※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

(百万円)	2021年12月期2Q	2022年12月期2Q
営業CF	156	9
投資CF	△81	△237
財務CF	△405	△246
現金等物等の増減	△330	△474
原因等物等の残高	3,291	3,145

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）	468名（うち正社員379名、臨時従業員89名） ※2022年6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

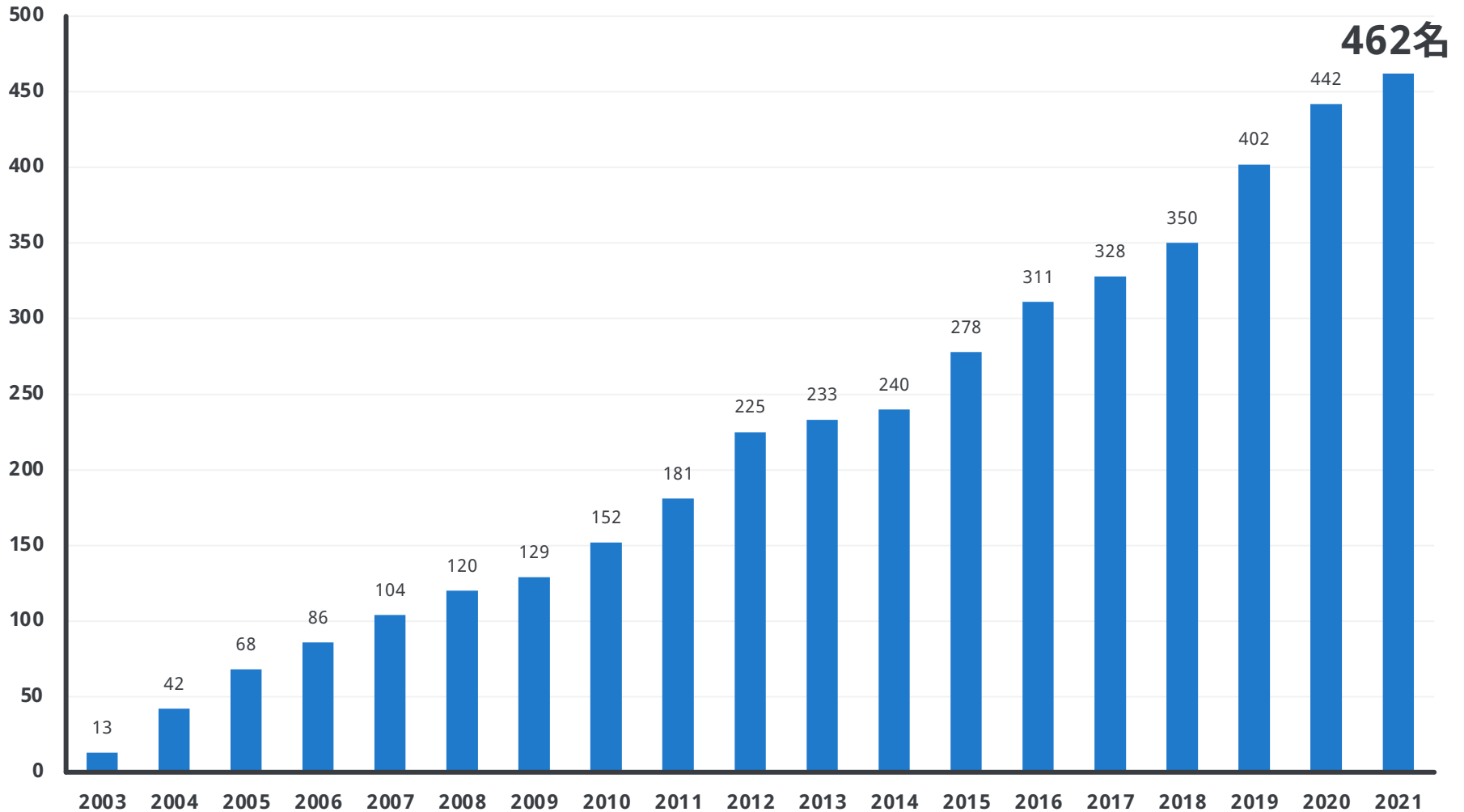
2003年の創業から現在まで、ほんの十数年でインターネットは革新的な進歩を遂げました。技術だけでなく表現方法も変化し、ニーズも広がりました。

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



※12月末時点

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～

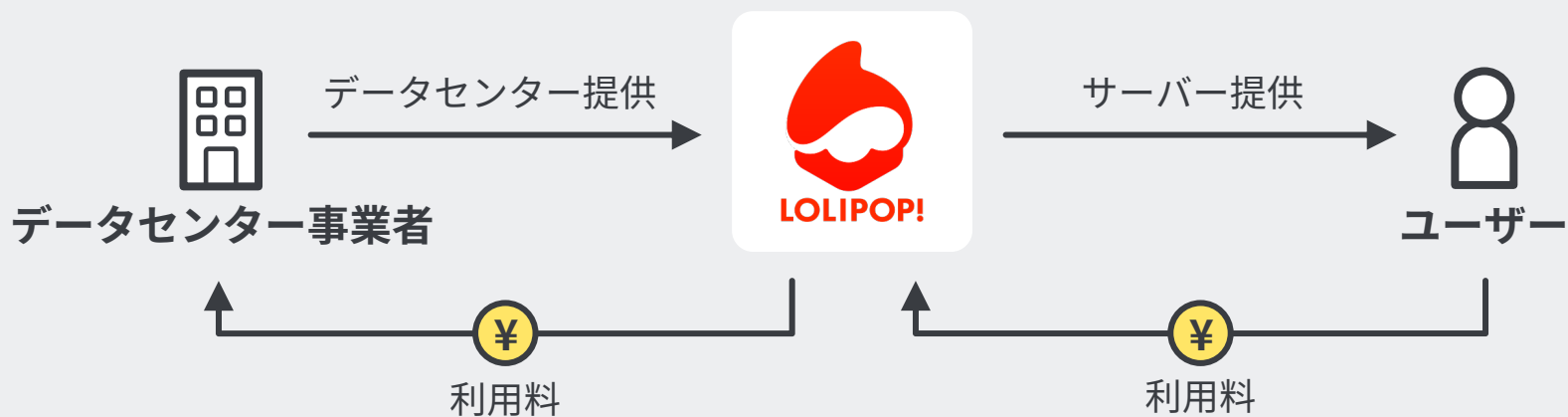
契約件数 : 42万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2022年6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53円～

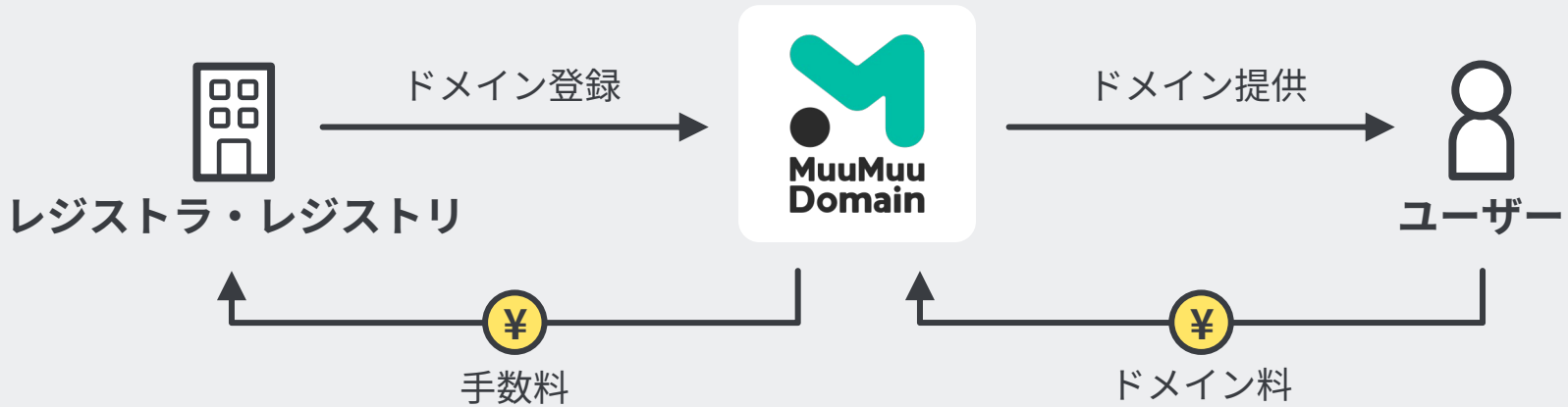
契約件数 : 116万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2022年6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 : 4.9万件

主なユーザー : 個人商店や中小店舗

※2022年6月末時点



ビジネスモデル



SUZURI

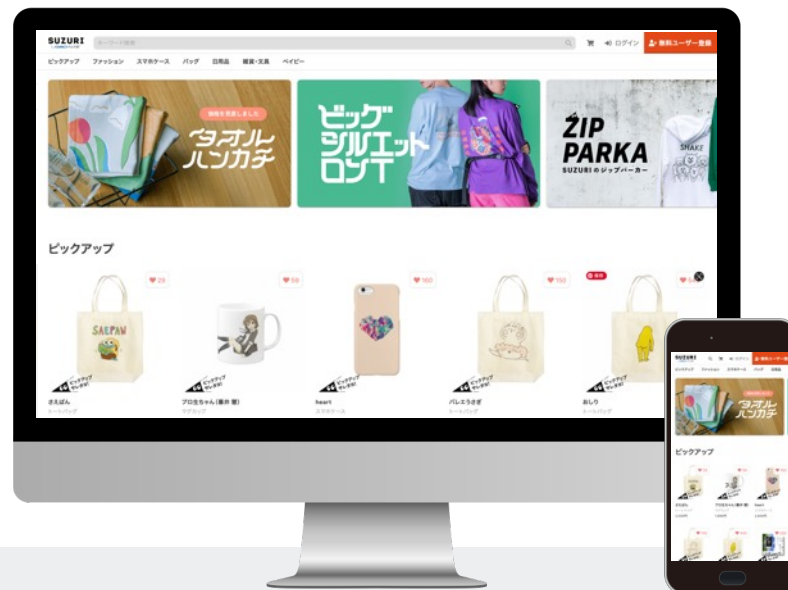
オリジナルグッズ作成・販売サービス

年間流通額 : 32億円 (2021年実績)

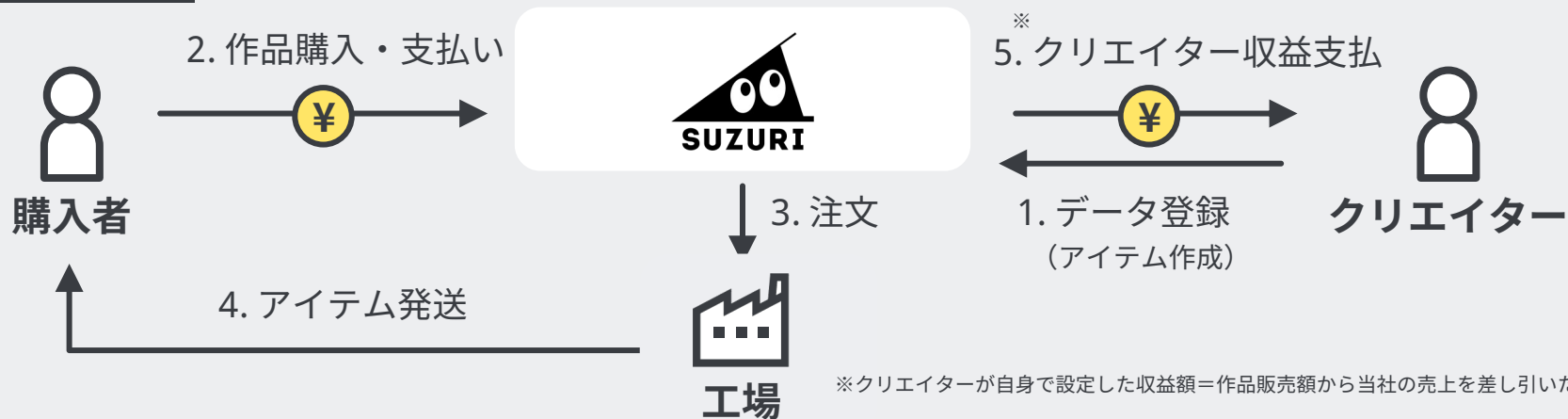
クリエイター数 : 62万人

会員数 : 122万人

※2022年6月末時点



ビジネスモデル

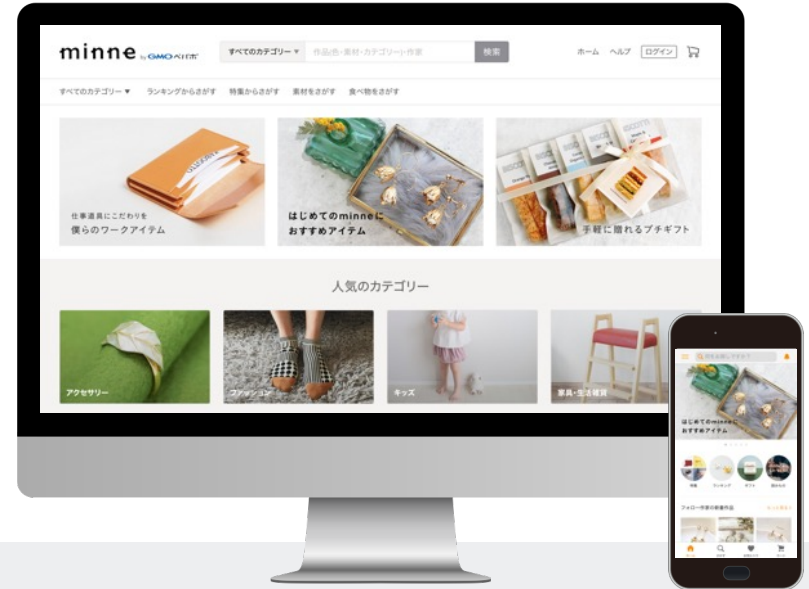


minne

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 : 83万人
- 作品数 : 1,531万点
- アプリDL数 : 1,371万DL

※2022年6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 : 81.8億円（2019年1Q～2022年2Q）

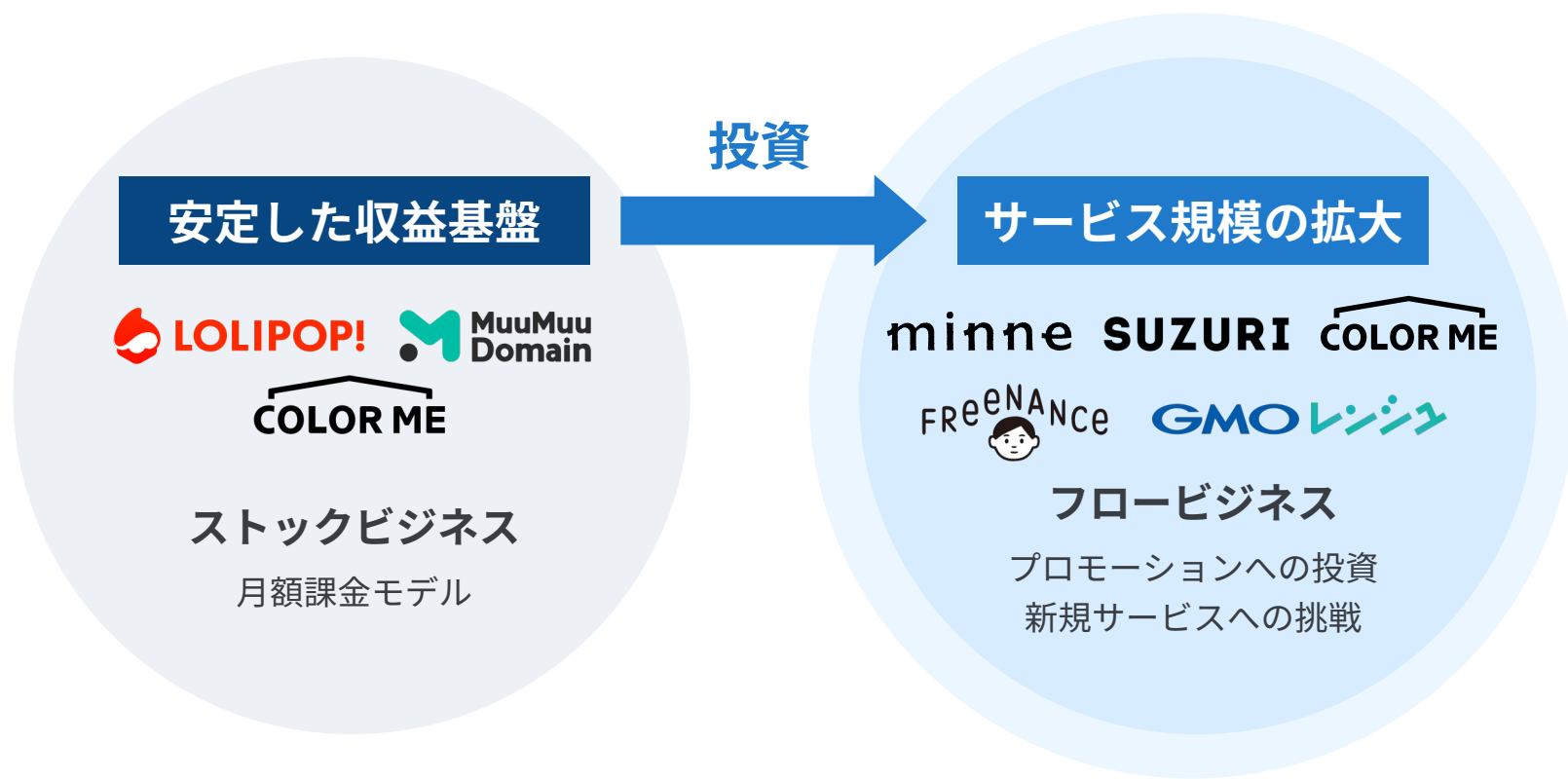
※2022年6月末時点



ビジネスモデル

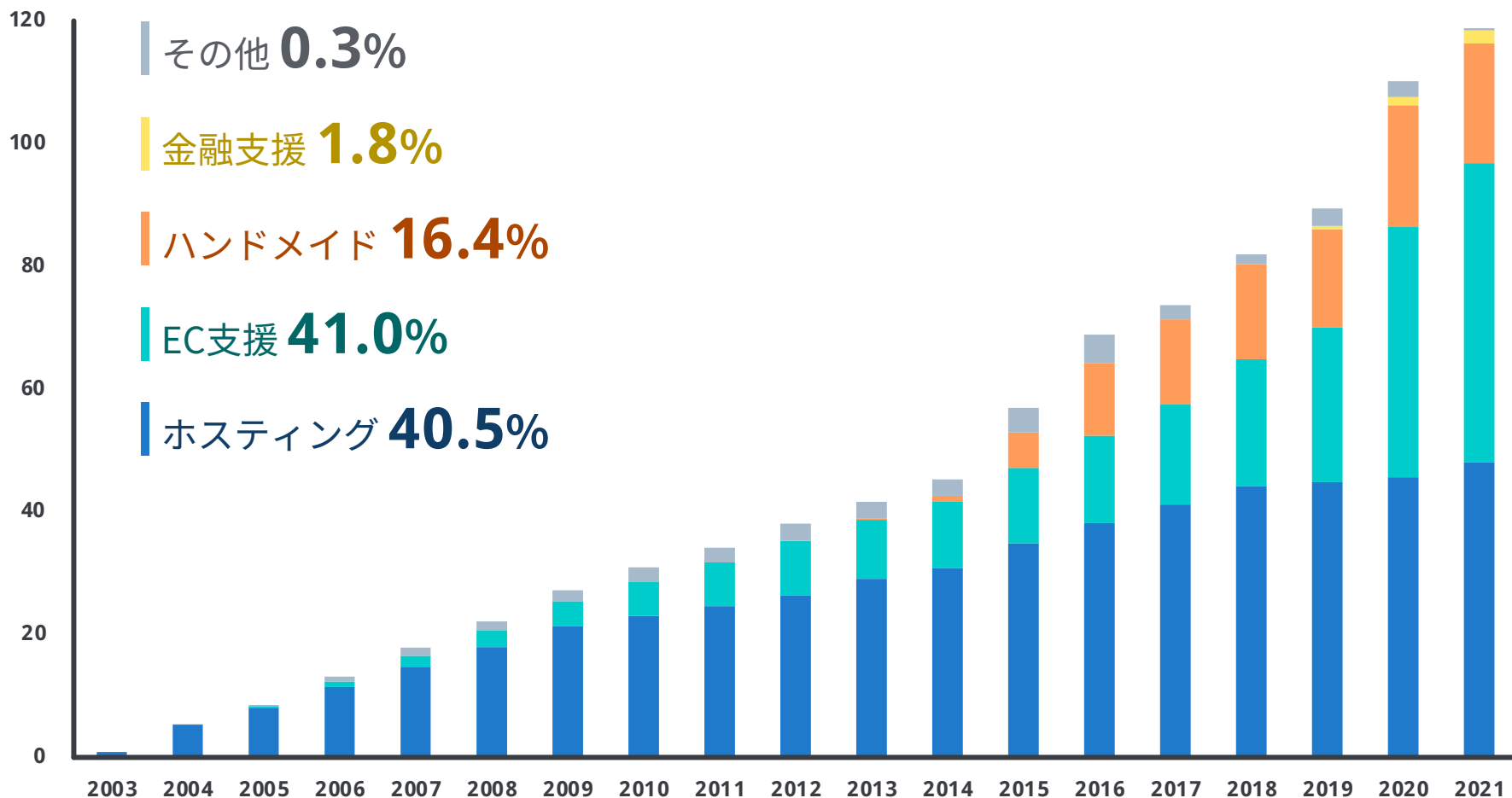


ストックビジネスによる安定的かつ継続的な収益を基盤とし、
成長期待の高いフローサービスへの戦略的投資により規模を拡大



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)