

GMOペパボ

2024年12月期

決算説明資料

FINANCIAL RESULTS PRESENTATION MATERIALS

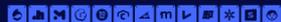
GMOペパボ株式会社

証券コード：3633（東証スタンダード）



PEPABO PHILOSOPHY + SERVICES

もっとおもしろくできる



FINANCIAL
RESULTS
PRESENTATION
MATERIALS

TYPE PUBLIC INFORMATION

[HTTPS://PEPABO.COM/IR/](https://pepabo.com/ir/)
FOR SHAREHOLDERS
AND INVESTORS



2024年12月期 決算発表サマリー

- 2024年は前期比で増収、増益。2025年も増収、増益を予想、経常利益は一過性収益を除くと実質増益
- 配当性向を50%以上から65%以上に変更し、2025年の配当額は67.00円に増配予定

2024年
12月期

- 11/6に発表した業績予想に対し上振れて着地、配当額は4円増の57.00円を予定
- ストック型ビジネスの価格改定効果と高単価比率が上昇し堅調に推移したことから増収
- 金融支援事業の貸倒関連費用減少やAI活用に伴うカスタマーサービスのコスト減により大幅増益

2025年
12月期

- 売上高は前期比102.4%の111.8億円、営業利益は前期比107.2%の8.8億円を予想
- ドメイン・レンタルサーバー（ホスティング）事業^(*)、EC支援事業は、法人ユーザーの獲得で収益の拡大をはかる
- 配当性向を50%以上から65%以上に変更し、配当額は67.00円に増配予定

中期方針

- 「ストック収益基盤の強化」 × 「事業領域の拡大」で事業成長を目指す
- 2027年12月期 売上高126億円、営業利益12.6億円を目標とする
- 配当方針、株主優待制度を見直し、配当による直接的な株主還元を強化

*1:「ホスティング事業」については、事業内容をより明確に表現するため「ドメイン・レンタルサーバー（ホスティング）事業」に名称を変更いたしました。名称のみの変更であり、セグメントの区分方法に変更はございません。

AGENDA

- 中期方針 3 ページ
- 2024年12月期 決算概況 13 ページ
- 2025年12月期 業績予想 29 ページ

中期方針

CHAPTER

中期方針：2024年までの振り返り

- 事業を取り巻く環境の変化に柔軟に適応し、表現活動に対応できる多様なサービスを提供、事業領域を拡大
- 2024年はお問い合わせ対応AIにより業務効率を改善、カスタマーサービスから31人のパートナーが別の部署へと移り活躍

ユーザーニーズを捉えたサービス提供

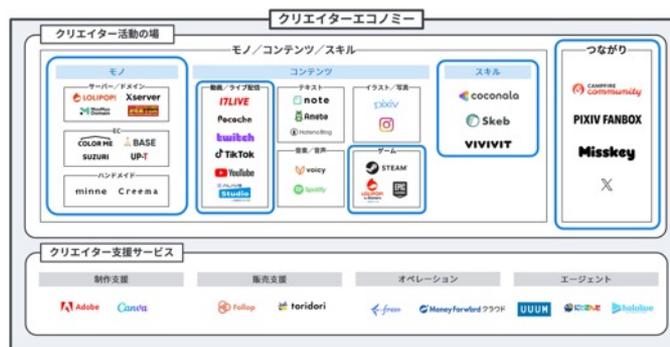
ホームページやネットショップをはじめ表現活動を支援する様々なサービスを提供

クリエイター活動の場の拡張に伴い事業が拡大

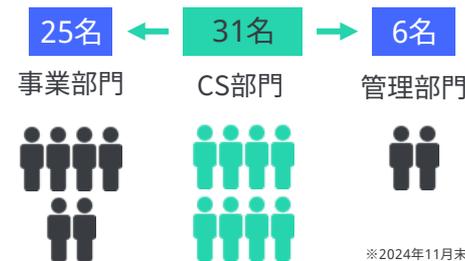
ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)、ECの事業領域から動画・ライブ配信やゲームなどクリエイターエコノミーを支援

AI活用による業務効率化

お問い合わせ対応の1次受けを100%AI化、顧客対応時間を大幅に削減し、新規採用の抑制とカスタマーサービス部門の最適化を実施



31人のパートナーが
リスティングを行い各方面で活躍



中期の成長シナリオ

- 環境変化に柔軟に適応し、安定的な収益基盤の強化と事業領域の拡大をすることで事業成長する
- 中期での営業利益成長を継続し、企業価値の向上を目指す

事業成長と
株主還元

事業領域の
拡大

ストック収益
基盤の強化

環境変化に適応

事業成長

継続的な利益成長

ストックの事業領域拡大

- ・オンラインゲーム向けサーバーや新しいサービスの提供

ロリポップ!の収益拡大

- ・法人ユーザーの拡大による高単価プランの獲得

表現活動の方法やユーザーの求めるものが変化

- ・高機能・特定用途に特化した付加価値重視のサービス提供がもとめられる

株主還元

配当方針変更 50%以上→65%以上に

新しい事業領域へ進出

- ・Vtuber/配信者向けのサービス
- ・メタバース推進室の設立

カラーミーショップの収益拡大

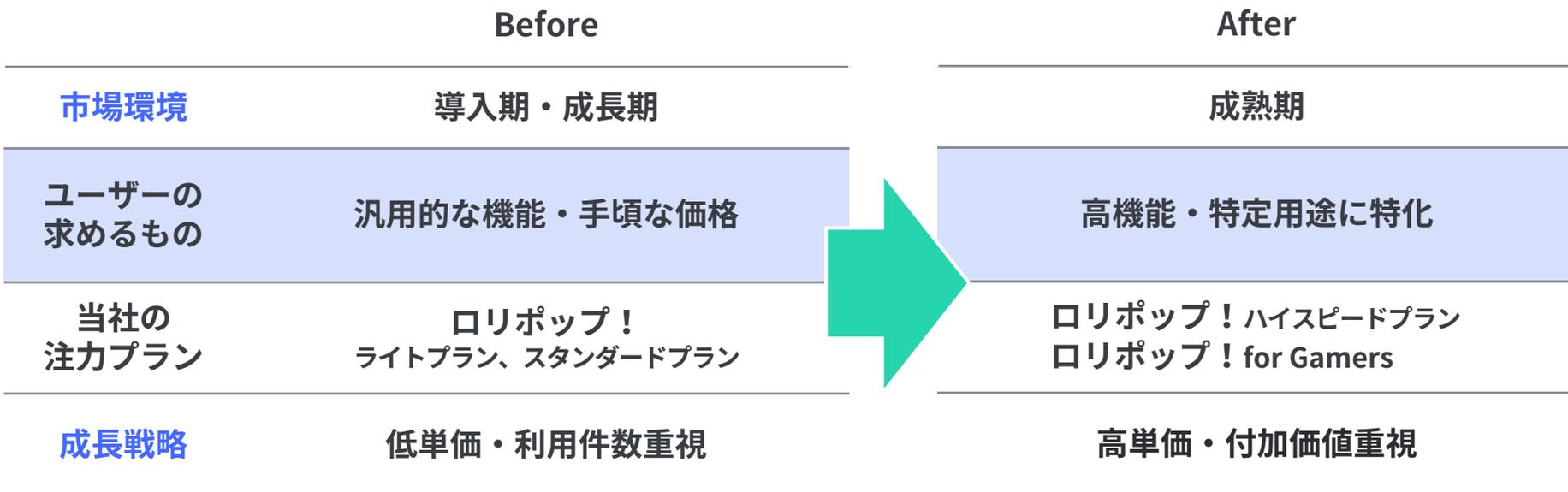
- ・流通額の成長が見込める上位層向けの機能開発

AI対応ノウハウの事業化

- ・企業向けソリューション

中期方針：環境の変化に適応

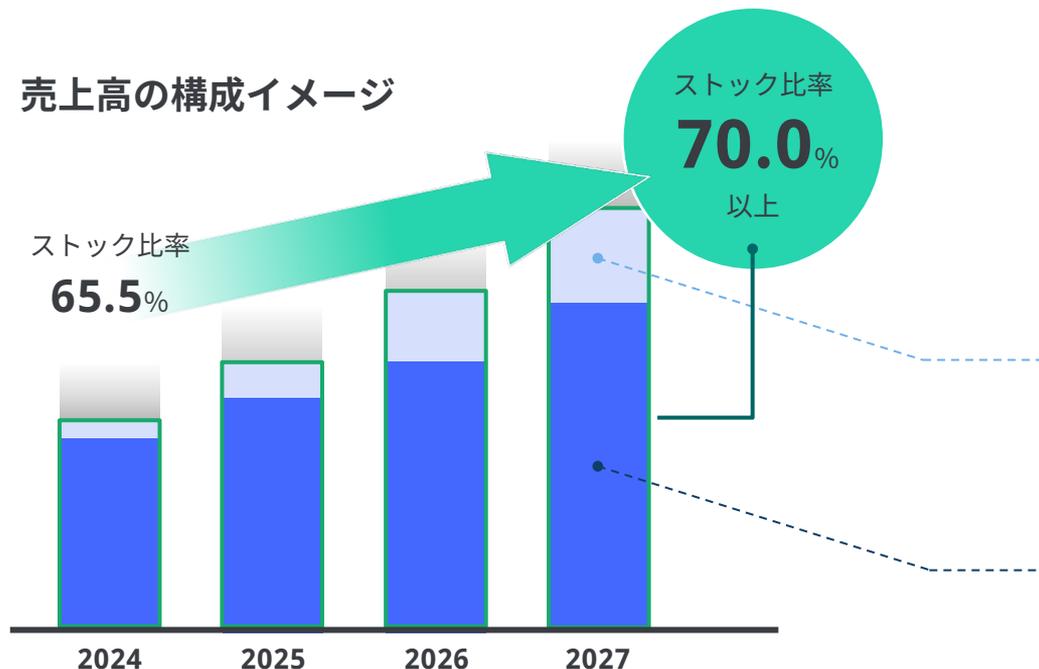
- インターネットインフラの普及にともない、これまでは手頃で標準的なスペックを多くのユーザーに提供し事業を成長させてきた。しかし、市場の成熟化とともにユーザーの求めるものが変化するなか、環境変化に適応してターゲットを広げることが求められているほか、ユーザー体験に応えるサービス提供が必要となっている。



中期方針：ストック収益基盤の強化・事業領域の拡大

- 安定的かつ確実な成長実現のため、ストック売上の比率を上昇
- 既存サービスを含む、ストック収益基盤強化を図りつつ、事業領域を広げることで中期成長を目指す

売上高の構成イメージ



事業領域の拡大

既存ビジネスの事業領域を拡大し、ストック収益獲得の新しいチャレンジに着手、フロービジネスにおいてもストック性のあるプランを提供、これまでの事業分野とは違う配信分野等での新しいサービス提供でストック収益を獲得する

ストック収益基盤の強化

オーガニックでの成長をするため、顧客ニーズに合わせた機能とプランを提供、法人ユーザーの利用を増やし、高単価プランの件数獲得

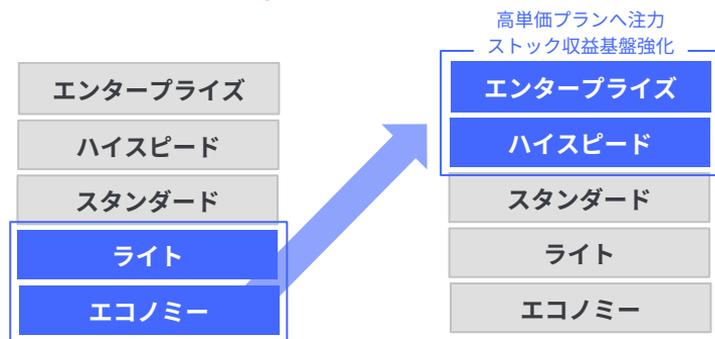
※ストック比率は、売上÷ロリポップ!、ムームードメイン、カラーミーショップ、新サービスの売上合算値で算出

中期方針：ストック収益基盤の強化

- ロリポップ！、カラーミーショップでは高単価プランの法人ユーザーの獲得を目指し、ストック収益基盤の強化をはかる

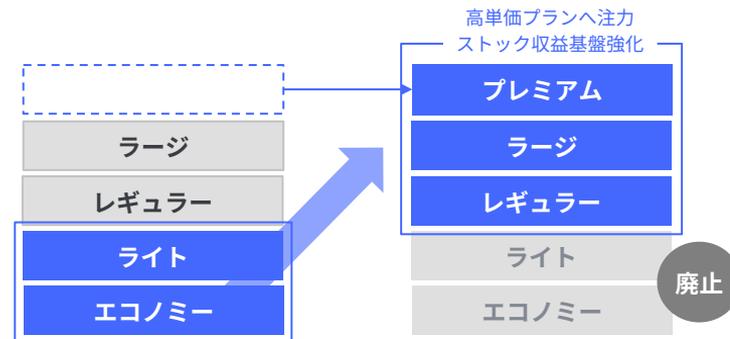
ロリポップ！の収益拡大

法人ユーザーの拡大で高単価プランの契約を獲得、ユーザーニーズにマッチした高機能なサーバーや特定用途に特化したサーバー提供でストック収益を積み上げる



カラーミーショップの収益拡大

流通額の成長が見込める上位層向けの機能開発を行うことで、高単価プランの契約を獲得しストック収益を積み上げる



中期方針：事業領域の拡大

- ストックの事業領域においても、ユーザーニーズや市場変化に対応、新しい事業領域の開拓をはかる
- 「GMO即レスAI」は営業強化による法人ユーザーの獲得、「AliveStudio」では配信分野でのユーザー獲得を目指す

ストックの 事業領域拡大

「ロリポップ！ for Gamers」

オンラインゲーム市場の急成長に伴い、高性能なサーバーや個人のサーバー需要が増加、ユーザー体験向上と市場機会を捉え、オンラインゲーム向けサーバーを提供



「新サービスのローンチ」

ドメイン・レンタルサーバー（ホスティング）事業では、新サービスを2025年12月期 第2四半期までにローンチ予定

AI対応ノウハウの 事業化

「GMO即レスAI」

お問い合わせ対応AI化の導入、運営ノウハウを事業化。企業のもつ顧客対応をAIで自動化し、労働人口減少という社会課題解決を図る



新しい事業領域へ 進出

「VTuber、配信者向けサービス提供」

急成長するライブストリーミング市場へ進出、配信者やVTuberの配信ハードルを下げ、専門知識や技術、機材がなくても誰もが簡単に動画・ライブ配信を実現できる、配信画面作成サービス「Alive Studio」のユーザー獲得を目指す



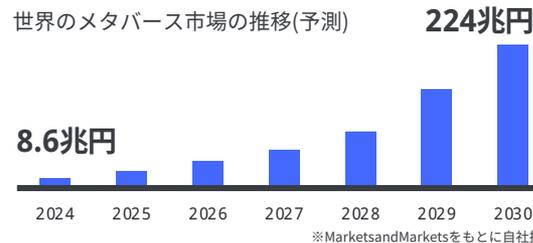
中期方針：事業領域の拡大

- 今後の成長が期待されるメタバース空間でのサービス提供を目指すため「メタバース推進室」を新設。
- VRChat社とのパートナーシップ締結や採用イベントを開催し70名の募集を獲得、新しい事業領域への展開を進める。

「メタバース推進室」を設立

未開拓領域を開拓し新たなシナジーを創出

仮想空間における新たなビジネスチャンスを探求、
未開拓の領域を切り拓くことで、未来のクリエイティブ市場を拡大



VRChat社と パートナーシップ 契約を締結

仮想世界やアバター、インタラクティブな体験を作成・共有できるソーシャルVRプラットフォームを提供する「VRChat」とのパートナーシップを締結。メタバースに注目が集まるなか、VR空間での創作活動の可能性を広げ、クリエイターの新たな表現と経済圏の発展を目指す。



メタバース空間での 採用イベント開催

メタバース空間での日本人向け1対1のスーパーカジュアル面談を開催し、70名の応募数を獲得
メタバース空間での採用活動を行い、最新技術やVRに興味のある若年層との交流を通じ新しい文化の形成を目指す。

中期方針：事業成長と株主還元

- 中期的な企業価値を向上するため、継続的な事業の成長を実現し株主還元を実行する
- 公正かつ公平な株主還元の観点から、株主優待制度と配当方針を見直し配当性向を50%以上から65%以上に変更

成長

中期的な事業成長

継続的な営業利益の成長

- ・ストック収益基盤強化
- ・事業領域拡大

2027年12月期目標

売上126億円、営業利益12.6億円

還元

株主還元の変更

公正かつ公平な株主還元の観点から、株主優待制度を見直し
配当による直接的な株主還元を強化

配当性向

50%以上

65%以上

株主優待

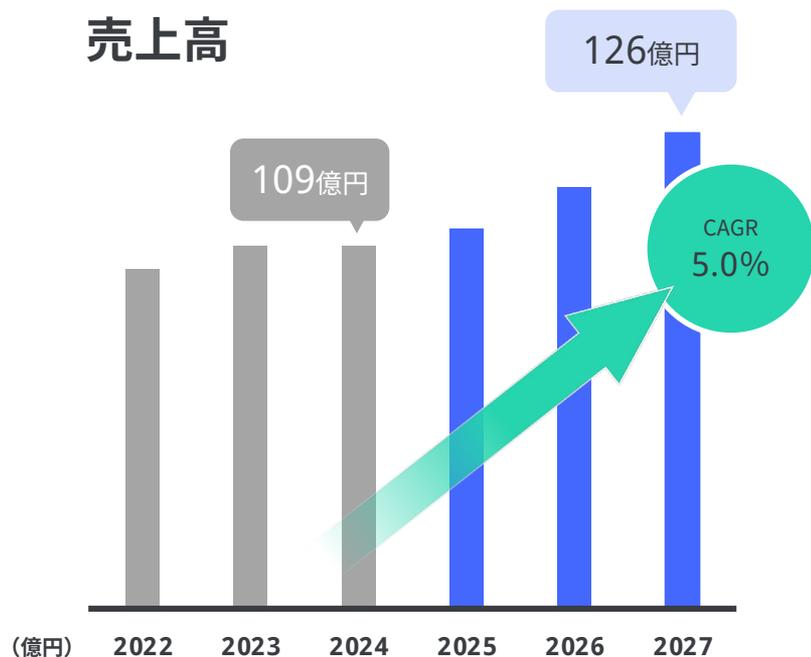
当社サービスの利用Pt
GMOクリック証券キャッシュバック

GMOクリック証券キャッシュバック
(当社株の買付手数料のみ)

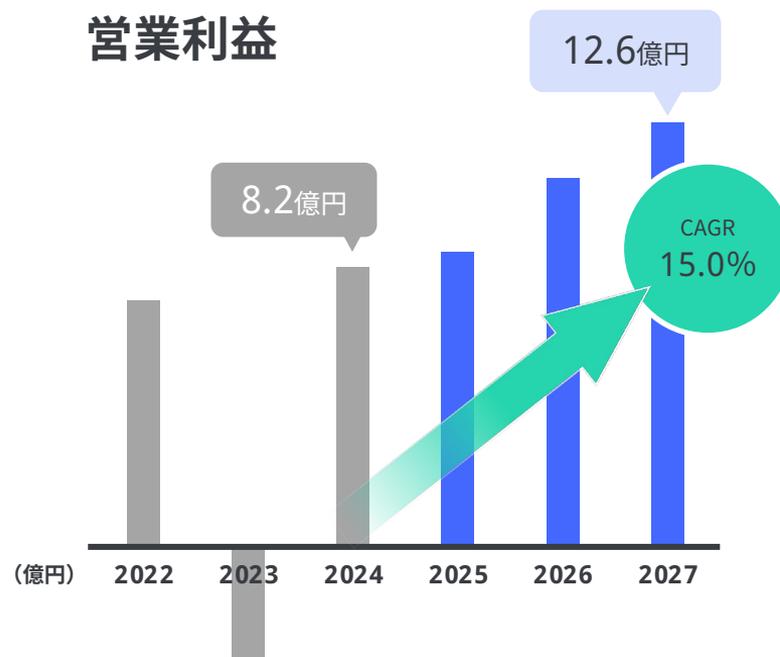
2025年～2027年の連結売上高/営業利益目標

- 2025年～2027年にかけての事業成長を実現し、中期的な企業価値向上を目指す
- 連結売上高は126億円（CAGR5.0%）、連結営業利益は12.6億円（CAGR15.0%）を目標とする

売上高



営業利益



2024年12月期 決算概況

CHAPTER

2024年12月期通期 連結業績

GMOペパボ

- 11月6日に公表した業績予想に対し、上振れて着地
- 持分法による投資利益などの一過性の営業外収益を計上したことから、1株当たりの配当額も4円増額し57.00円を予定

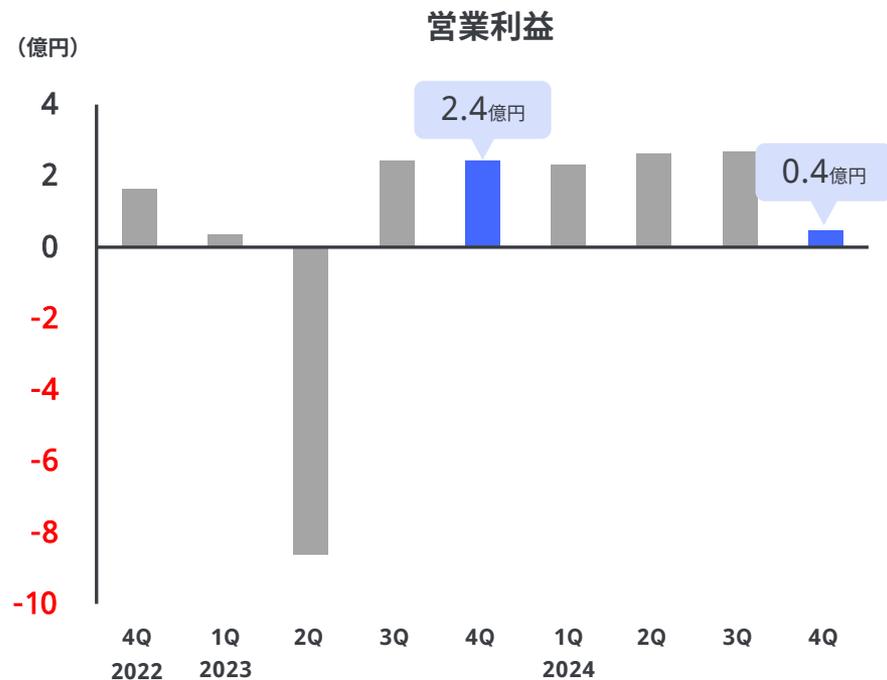
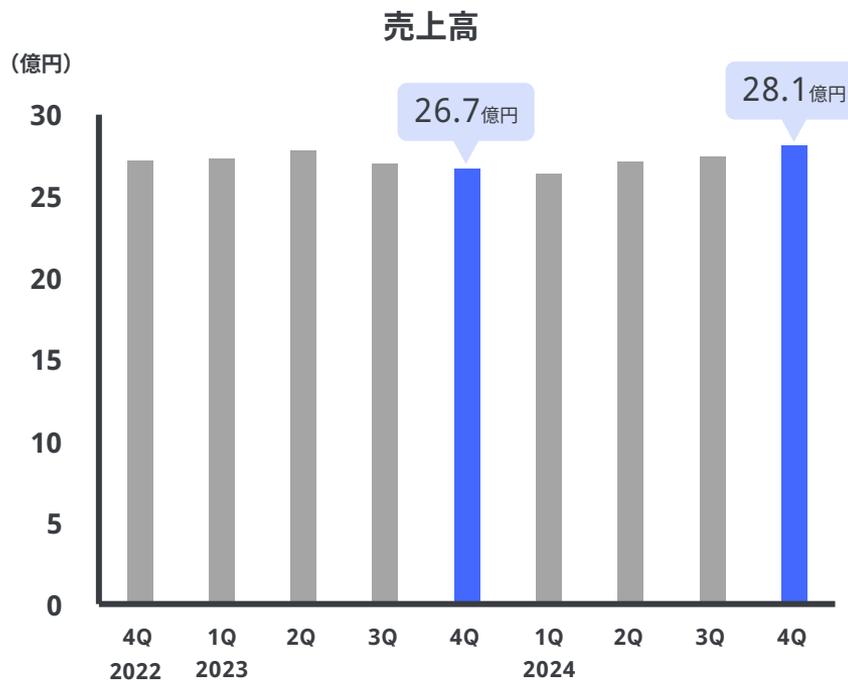
(百万円)

科目	2024年12月期 (11月6日予想)	2024年12月期 (実績)	増減額	修正予想との 比較
売上高	10,831	10,922	+91	100.8%
営業利益	820	829	+9	101.1%
経常利益	867	937	+70	108.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	554	591	+37	106.8%
1株当たり配当額(円)	53.00	57.00	+4.00	107.5%

連結業績推移(四半期ごと)

GMOペパボ

- 四半期売上高は、ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業の価格改定効果と高単価プラン比率上昇により前期比で増加
- 第4四半期の営業利益は、新サービス等のプロモーションコストが発生

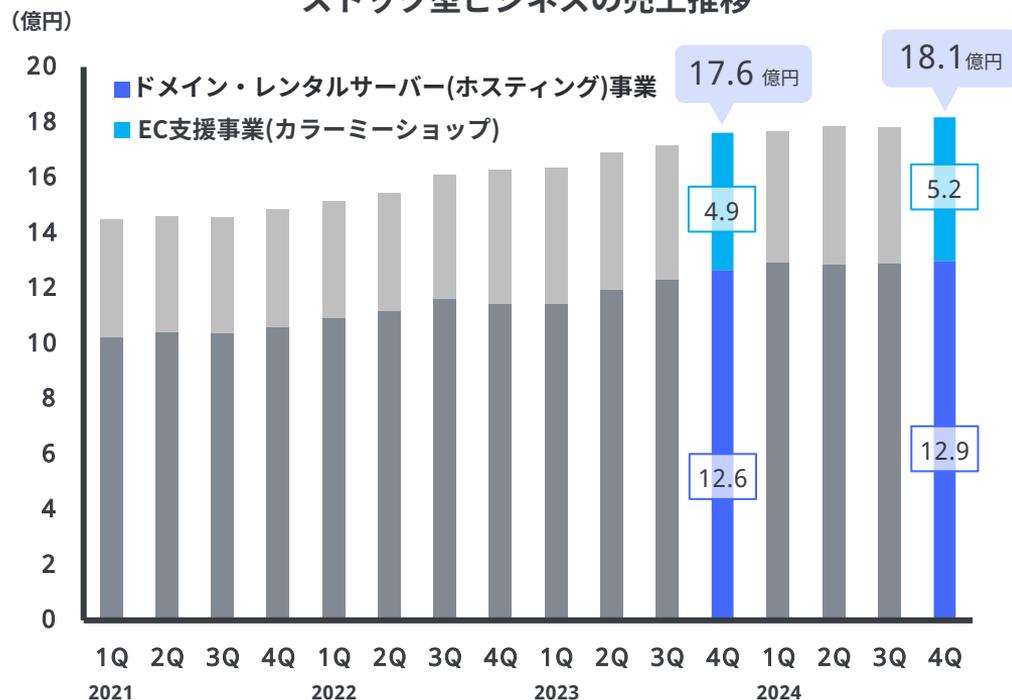


売上高 (ストック型ビジネス)

GMOペパボ

- ストック型ビジネスの売上高は、前期比103.3%と順調に成長
- 価格改定効果と高単価プランの契約比率上昇により前期比で増収

ストック型ビジネスの売上推移



2023年12月期

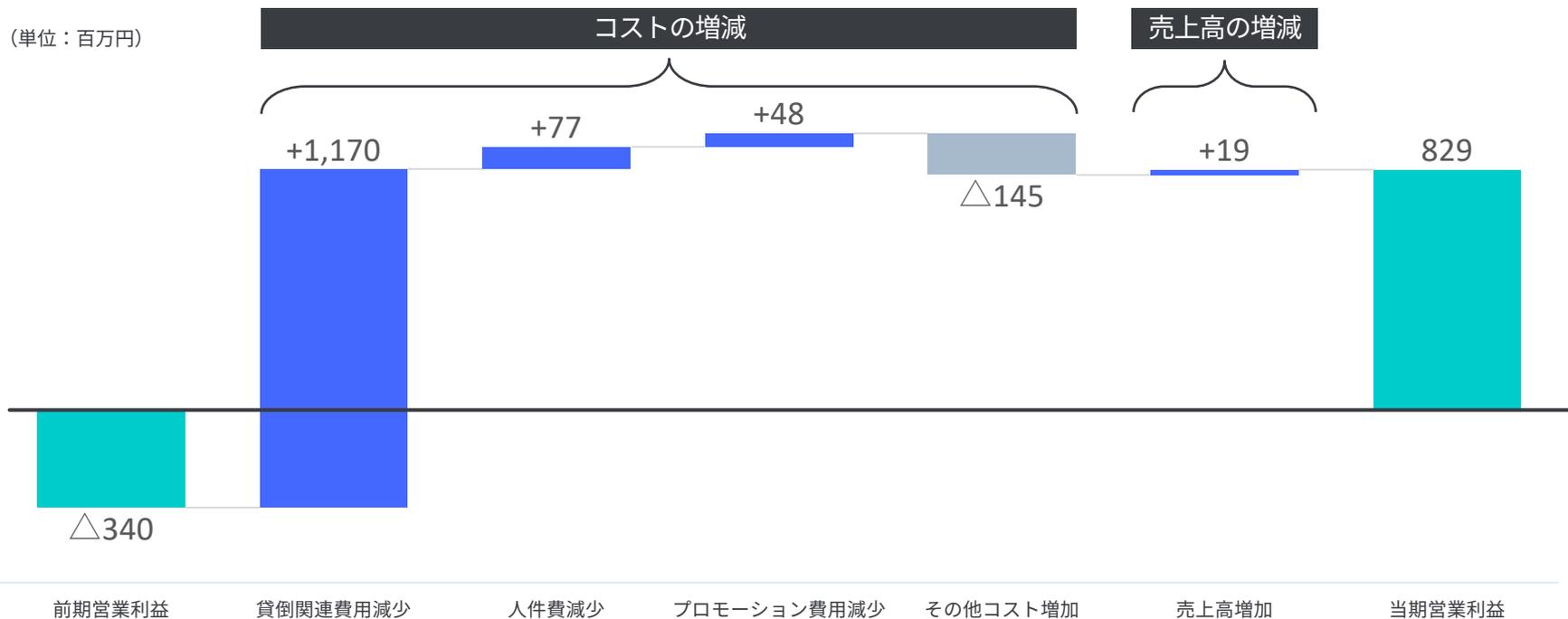
68.0
億円

2024年12月期

71.5
億円

営業利益の増減分析（通期）

外注加工費等のコスト増はあるものの、金融支援事業において貸倒関連費用が減少したほか、AI活用に伴う人件費の減少とプロモーションコストの効率的な運用により前期比で大幅増益



2024年12月期通期 セグメント別業績

GMOペパボ

- 売上高は金融支援事業の買取基準厳格化による減収とフロー型ビジネスが苦戦したものの、ドメイン・レンタルサーバー（ホスティング）事業が好調に推移
- 営業利益は金融支援事業の貸倒関連費用が減少、AI活用によるカスタマサービスのコスト減により大幅増益

(百万円)

科目	セグメント	2023年12月期	2024年12月期	増減額	前期比
売上高		10,903	10,922	+19	100.2%
	ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業	5,758	6,096	+338	105.9%
	EC支援事業	2,997	2,965	△31	98.9%
	ハンドメイド事業	1,490	1,401	△88	94.1%
	金融支援事業	655	452	△202	69.1%
		△340	829	+1,170	-
営業利益	ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業	1,814	1,918	+104	105.7%
	EC支援事業	656	777	+121	118.5%
	ハンドメイド事業	21	62	+40	285.6%
	金融支援事業	△1,064	△43	+1,134	-

※本社費等のその他は除く

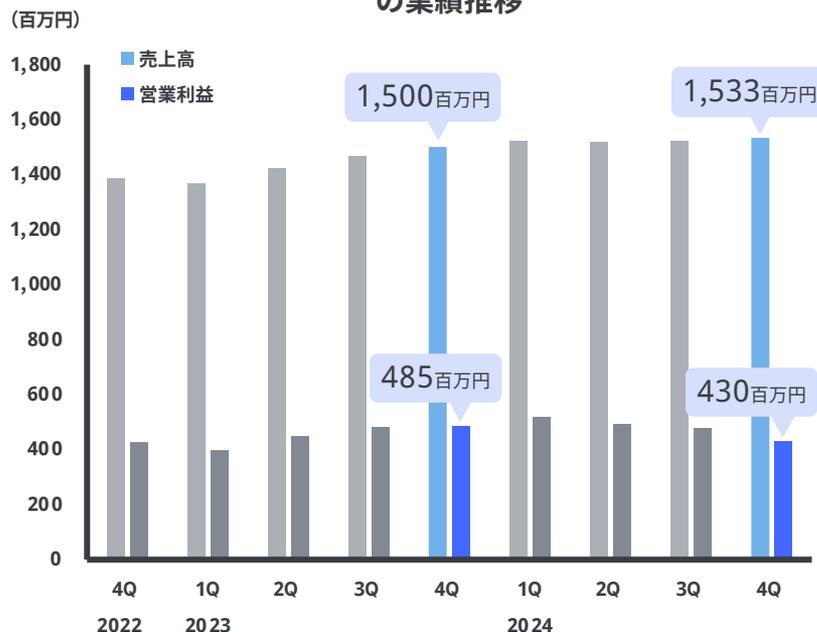
セグメント別業績 詳細

CHAPTER

ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業

GMOペパボ

- 通期の売上高、営業利益は価格改定効果と高単価プランの契約比率上昇により前期比で増収
- 営業利益はAI活用によるカスタマサービスのコストの減少より増益

ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業
の業績推移

売上高	2023年 通期 (百万円)	2024年 通期	差異	前期比
ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業	5,758	6,096	+338	105.9%
ロリポップ! (レンタルサーバー)	2,503	2,572	+69	102.8%
ムームードメイン	2,348	2,604	+256	110.9%
その他	907	919	+12	101.4%

営業利益	2023年 通期	2024年 通期	差異	前期比
ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業	1,814	1,918	+104	105.7%
ロリポップ! (レンタルサーバー)	1,332	1,400	+67	105.1%
ムームードメイン	303	443	+140	146.2%
その他	178	74	△104	41.6%

売上高

- ロリポップ! は価格改定効果と高単価プラン比率が上昇
- ムームードメインはサービス維持調整費の導入効果が継続

営業利益

- ロリポップ!、ムームードメインともに売上増とカスタマサービスのコスト減少により増益
- その他は「ロリポップ! for Gamers」の開発に伴うコストが発生

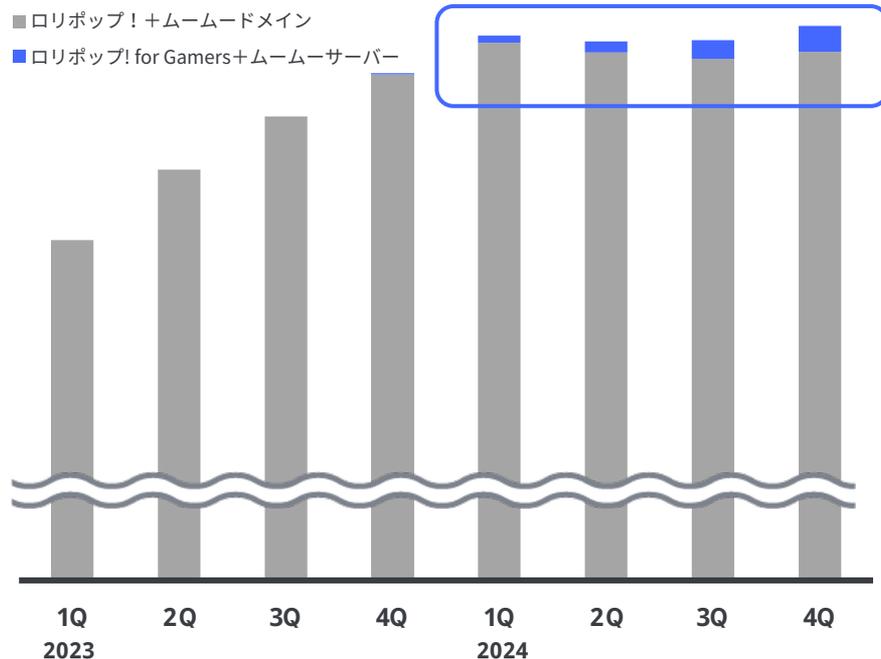
※その他には、ロリポップ! for gamers、ヘテムル等の実績を含む

ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業 KPI推移、サーバー売上

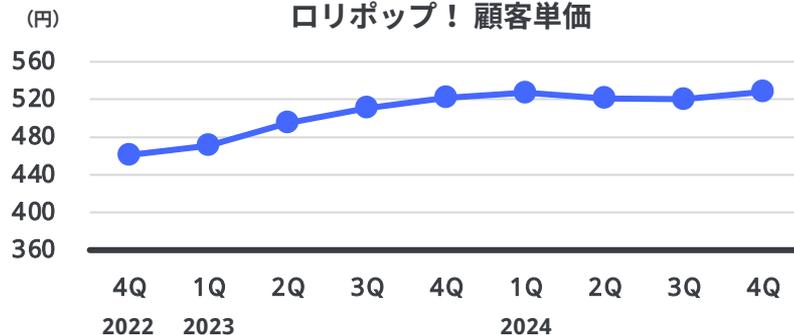
GMOペパボ

- ストック型収益の安定的な推移に加え、「ロリポップ! for Gamers」と「ムームーサーバー」の収益を計上
- 価格改定の効果と高単価プランの比率向上に伴い、顧客単価は前年同期比で増加

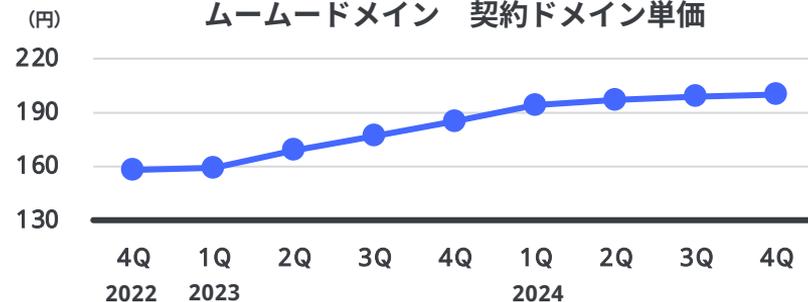
ストック型収益 内訳

新サービスの
今期の売上推移

ロリポップ! 顧客単価



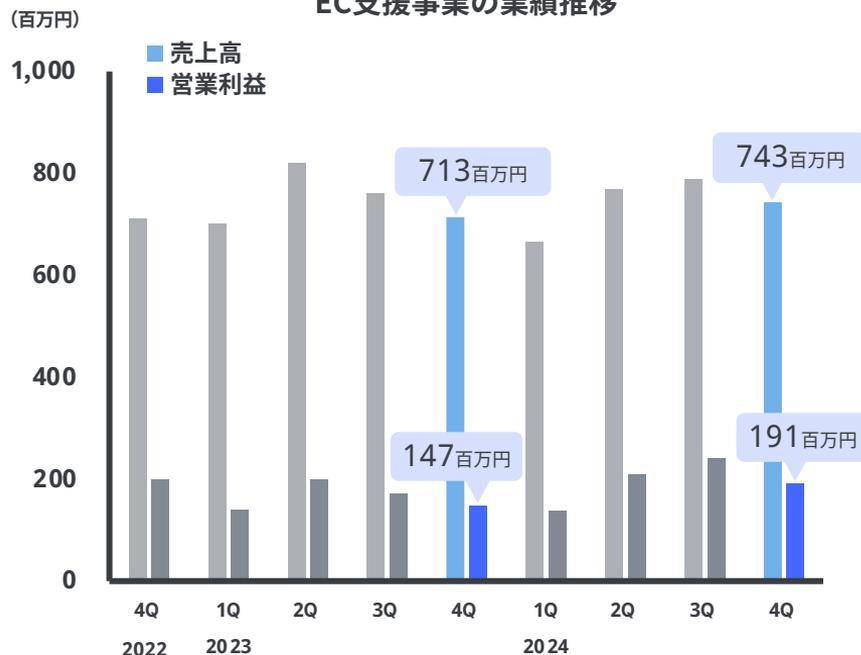
ムームードメイン 契約ドメイン単価



EC支援事業

- カラーミーショップは、IT補助金を活用した制作代行案件の売上が計上されたことから前期比で増収となった一方で、SUZURIの流通額が前年を下回りEC支援支援事業全体は減収
- 営業利益は各サービスにおいてAI活用が進みカスタマーサービスのコストが減少したことから増益

EC支援事業の業績推移



売上高	2023年 通期	2024年 通期	差異	前期比
EC支援事業	2,997	2,965	△31	98.9%
カラーミーショップ	2,067	2,149	+81	104.0%
SUZURI	918	816	△101	88.9%

営業利益	2023年 通期	2024年 通期	差異	前期比
EC支援事業	656	777	+121	118.5%
カラーミーショップ	654	772	+118	118.2%
SUZURI	51	43	△8	83.7%

売上高

- 第4四半期のカラーミーショップ売上は価格改定効果を受け増加
- SUZURIは流通額減少の影響を受け減収

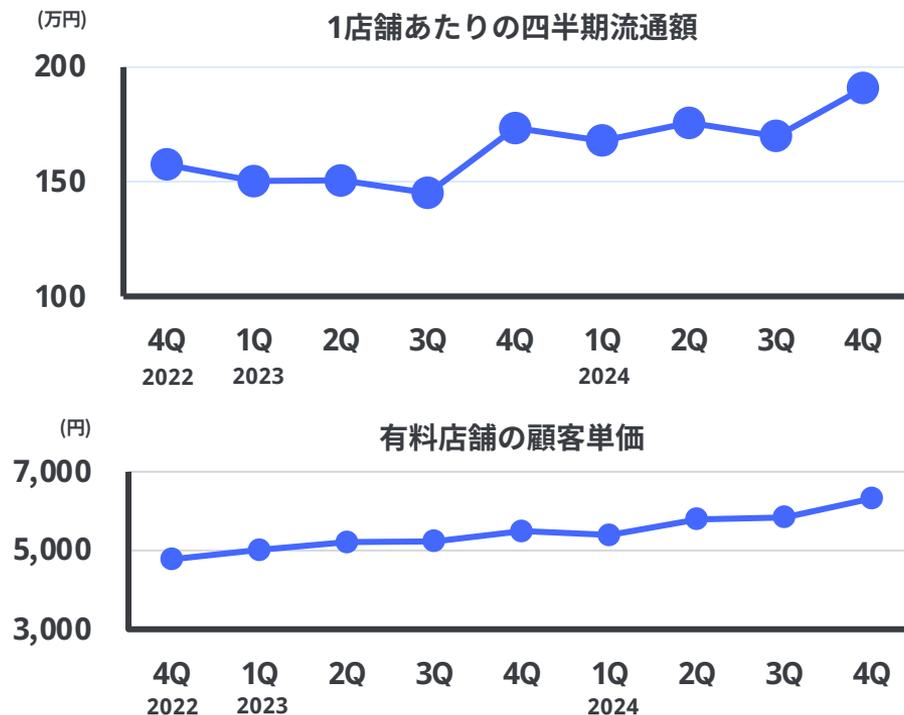
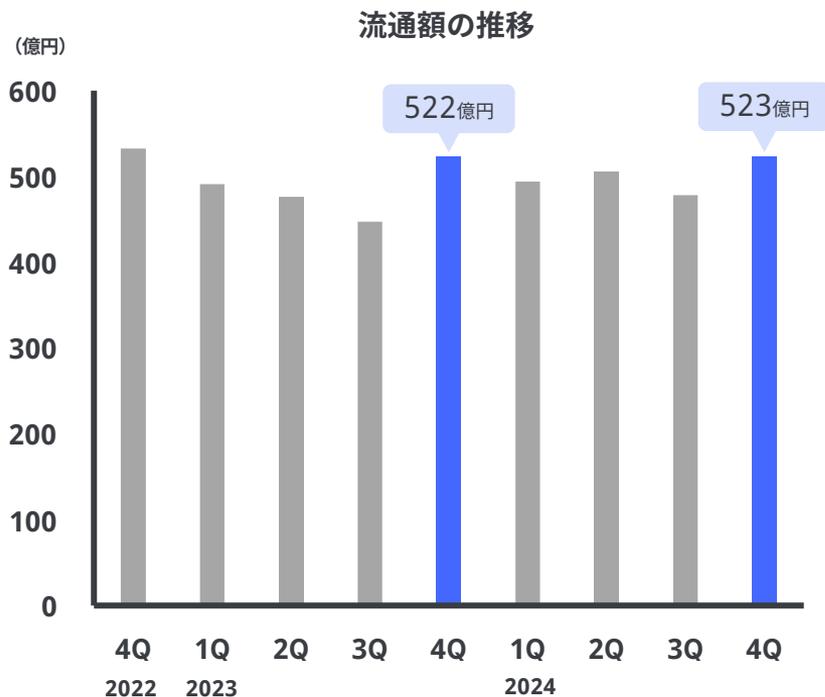
営業利益

- カラーミーショップは、AI活用によるカスタマーサービスのコストが減少し増益
- SUZURIはコスト抑制に取り組んだものの、流通額減により減益

EC支援事業 KPI推移(カラーミーショップ)

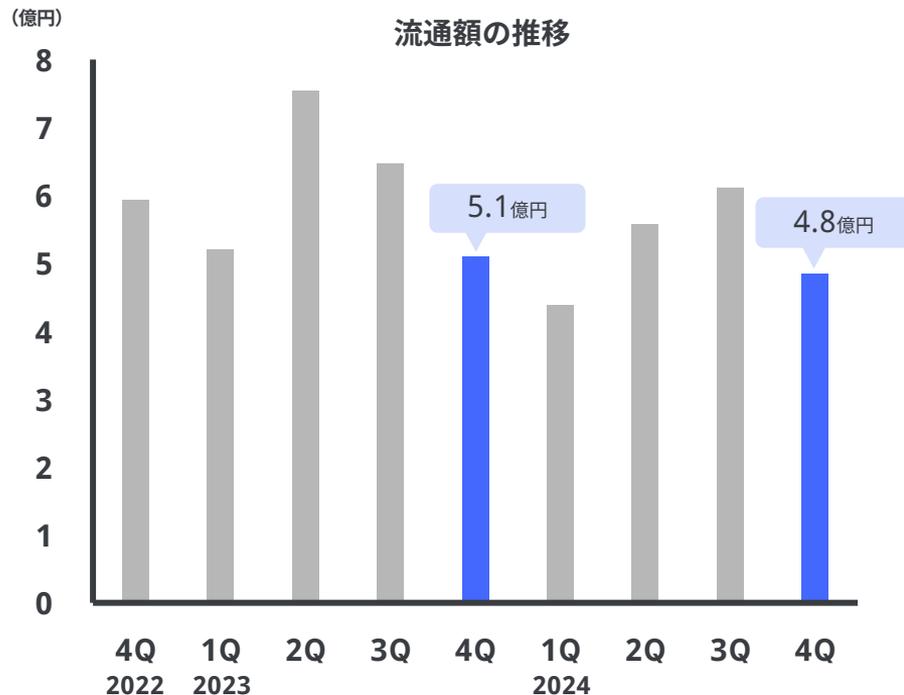
GMOペパボ

- 2024年の流通額は底打ち傾向が出ていることから増加、前期比103.3%
- 1店舗あたりの四半期流通額は拡大傾向、有料店舗の顧客単価も増加しており順調に推移



EC支援事業 KPI推移(SUZURI)

- 2024年の流通額は前期比で減少
- 動画・ライブ配信を行うクリエイターやコミッションなどの事業領域の拡大に向けた機能提供を実施



2024年の施策



SUZURIコミッション

シェアリングエコノミー市場の拡大を背景に、クリエイターが有償でイラストを募集できる機能を提供し、新たな活躍の機会を創出



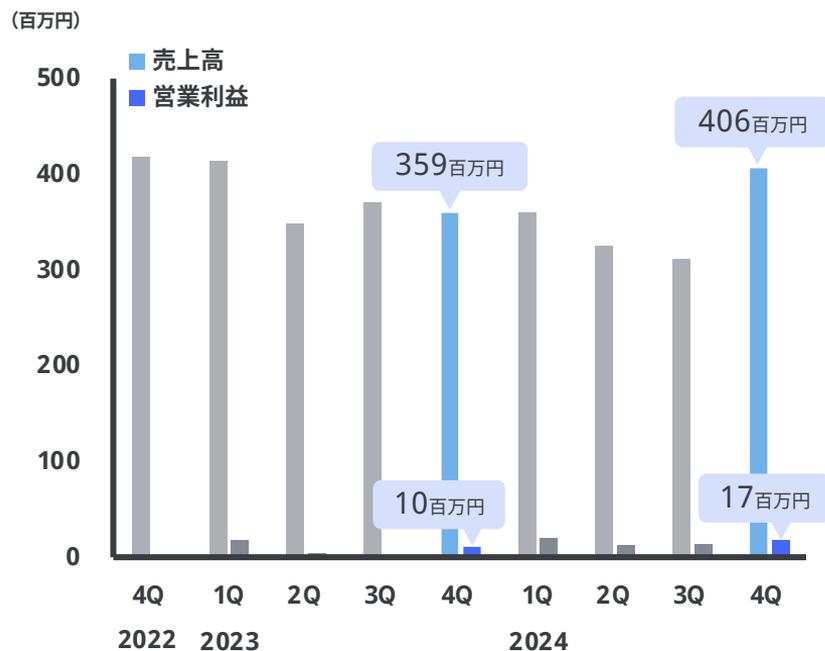
3Dグッズ作成ツール

VR機器の普及によるメタバース市場の拡大を背景に、専門知識やスキルがなくても、3Dモデル、グッズの作成・販売ができる機能を提供

ハンドメイド事業

- 通期の売上高は、流通額が前期比で減少したことから減収
- 営業利益は、作家様向けの販促活動を支援する「minne広告」の運用によって利益率が改善し増益

ハンドメイド事業の業績推移



売上高	(百万円)	2023年 通期	2024年 通期	差異	前期比
ハンドメイド事業					
minne		1,490	1,401	△88	94.1%

営業利益	(百万円)	2023年 通期	2024年 通期	差異	前期比
ハンドメイド事業					
minne		21	62	+40	285.6%

売上高

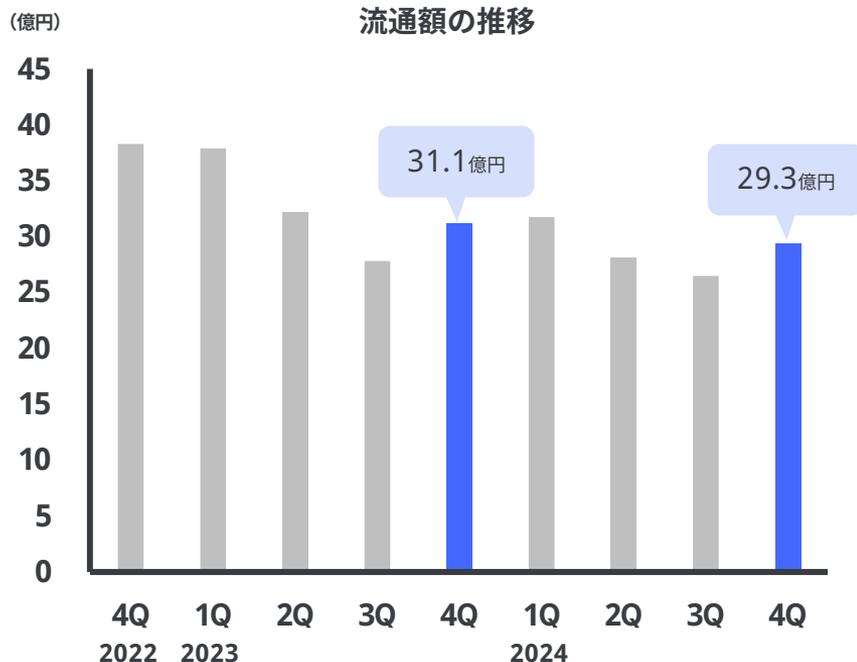
- 第4四半期の売上高は、クリスマスシーズンの流通額増加と、ハンドメイドマーケット開催を受け増加

営業利益

- 作家様向けの販促活動を支援する「minne広告」の運用によって利益率が改善していることから第4四半期は利益が拡大

ハンドメイド事業

- 作家・ブランドの販促・マーケティング活動を支援する「minne PLUS」の機能拡充と認知拡大
- 国内最大のハンドメイドマーケット「ハンドメイドマーケット2024」をさいたまスーパーアリーナにて開催



2024年の施策



サブスクリプション型プラン

「minne PLUS」における機能拡充
(作品登録、メッセージ、手数料優遇)
やキャンペーン実施による認知拡大



ハンドメイドマーケット2024

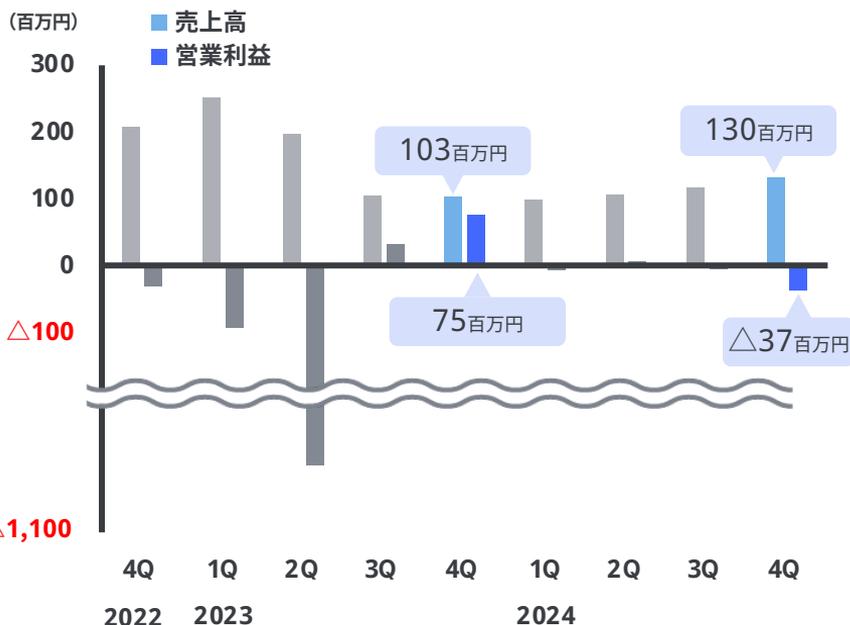
2024/11/30・12/1で、国内最大の
ハンドメイドマーケット「ハンドメ
イドマーケット2024」をさいたまス
ーパーアリーナにて開催

金融支援事業

GMOペパボ

- 通期は請求書買取基準の厳格化により請求書買取額が減少し前期比で減収
- 債権回収に取り組んだ結果、滞留債権に対する貸倒関連費用が大幅に減少

金融支援事業の業績推移



売上高	(百万円)	2023年 通期	2024年 通期	差異	前期比
金融支援事業					
FREENANCE		655	452	△202	69.1%

営業利益		2023年 通期	2024年 通期	差異	前期比
金融支援事業					
FREENANCE		△1,064	△43	+1,021	-

売上高

- ビジネスリスクが軽減され業績は安定的に推移、第4四半期は広告投資を実施したことから売上が拡大

営業利益

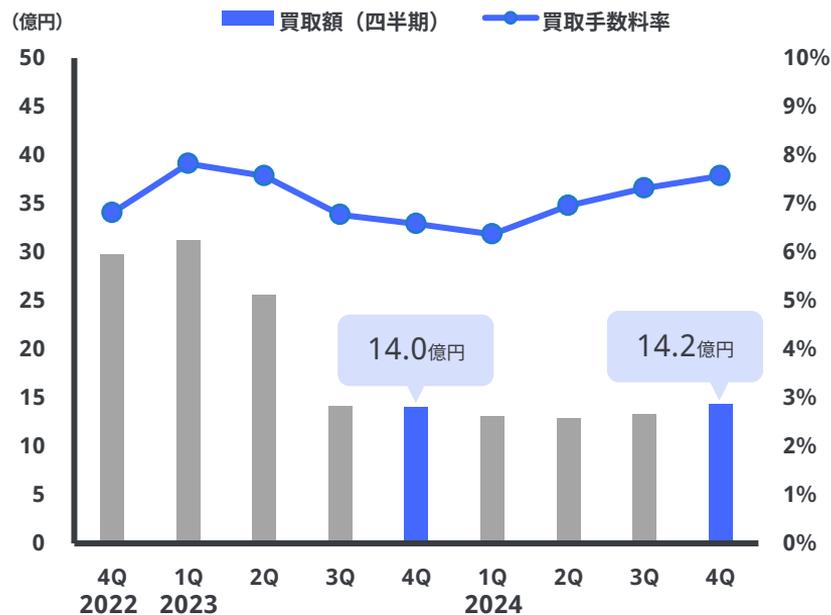
- 2025年に向けたプロモーションの実施に伴い第4四半期は損失計上大型債権回収のあった前年同期と比較すると債権回収は減少

金融支援事業 KPI推移

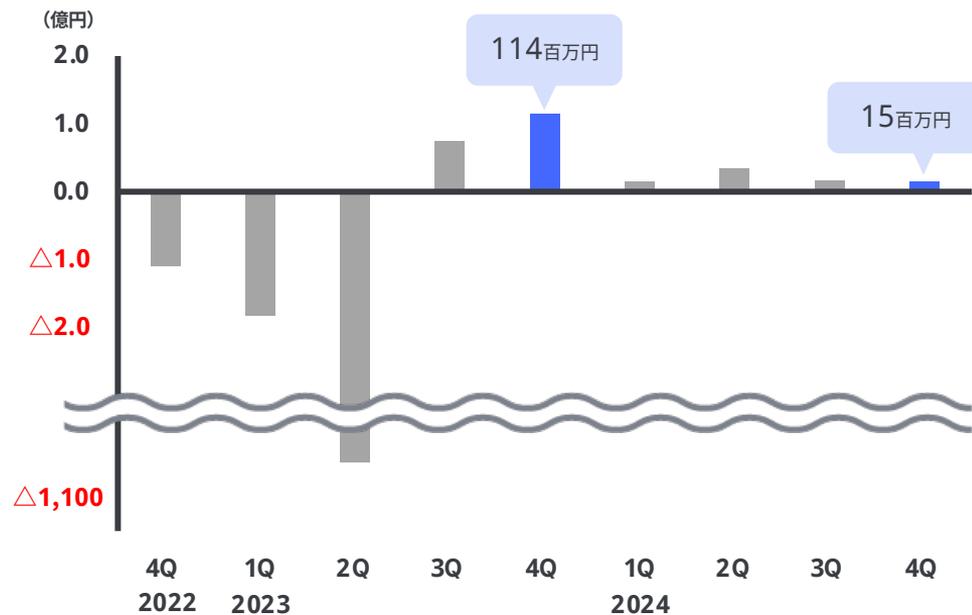
GMOペパボ

- 2023年3Q以降の審査基準厳格化に伴い、請求書買取額は低水準で推移
- 前年同期に比べ、債権回収の規模は減少したものの安定的に推移

請求書買取額の推移



貸倒関連費用による営業利益への影響



2025年12月期 業績予想

CHAPTER

2025年12月期 通期連結業績予想

GMOペパボ

- 売上高は前期比102.4%の111.8億円、営業利益は前期比107.2%の8.8億円となり増収、増益の予想
- 経常利益も一過性の営業外収益を除くと実質 増益予想、配当額は67.00円に増配予定

(百万円)

科目	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (予想)	増減額	前期比
売上高	10,922	11,184	+261	102.4%
営業利益	829	888	+59	107.2%
経常利益	937	860	△76	91.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	591	536	△55	90.7%
EPS(円)	112.12	101.64	△10.48	90.7%
1株当たり配当額(円)	57.00	67.00	+10.00	117.5%
配当性向(%)	50.8	65.9	—	—

※一過性の営業外収益：持分法による投資利益などの営業外収益

2025年12月期通期 セグメント別業績予想

GMOペパボ

- 売上高は、ストック型ビジネスの価格改定効果や高単価プランの比率上昇を見込むことから増収
- 営業利益は、売上成長とAI活用によるカスタマサービスのコスト削減による改善を見込むことから増益

(百万円)

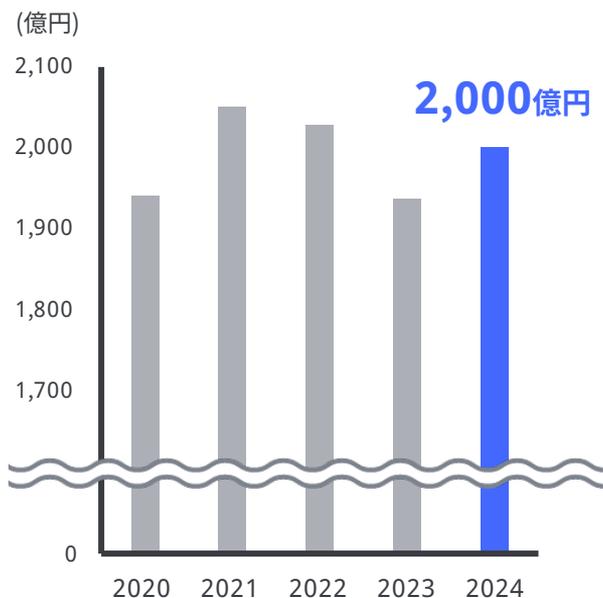
科目	セグメント	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (予想)	増減額	前期比
売上高		10,922	11,184	+261	102.4%
	ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業	6,096	6,238	+141	102.3%
	EC支援事業	2,965	3,052	+87	102.9%
	ハンドメイド事業	1,401	1,380	△21	98.5%
	金融支援事業	452	501	+48	110.6%
営業利益		829	888	+59	107.2%
	ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業	1,918	2,069	+150	107.9%
	EC支援事業	777	895	+118	115.2%
	ハンドメイド事業	62	51	△10	83.1%
	金融支援事業	△43	△32	+11	-

※本社費等のその他は除く

2025年12月期業績予想のポイント

- ストック型ビジネスの更なる収益基盤強化を目指す。
- ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業とEC支援事業のカラーミーショップではARPU上昇の取り組みを実施

カラーミーショップの流通額合計



ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業

前提：高機能・特定用途に特化したものへとユーザーの求めるものが変化

- ・ロリポップ！の定額ホームページ制作提供による法人ユーザーの獲得や、ムームーサーバーの契約獲得に注力、ロリポップ！ for Gamersは、利用者の多いマイクラフトの機能強化で利用者獲得を目指す。
- また、新サービスの提供を2025年12月期第2四半期に予定

EC支援事業(カラーミーショップ)

前提：市場環境は底打ち傾向がみられ、2024年の流通額は前年比103.3%成長

- ・カラーミーショップは、プレミアムプランの営業強化と流通額の成長が見込める上位層向けの機能開発を行い、上位店舗による店舗売上の拡大を支援することで流通額の拡大を目指す。

The logo for GMO Peppabone, featuring the letters "GMO" in blue and the Japanese characters "ペパボ" in black. The characters "ペ" and "ボ" have blue dots above them, and the "ボ" has a blue double-stroke tail. The entire logo is enclosed in a thin, light blue dashed-line square frame.

GMOペパボ

GMOペパボ株式会社

証券コード：3633



質疑応答

Zoomの使い方

- 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

CHAPTER

連結損益計算書 (通期)

GMOペパボ

(百万円)	2023年12月期	2024年12月期	前期比
売上高	10,903	10,922	100.2%
売上原価	4,972	5,144	103.5%
売上総利益	5,931	5,778	97.4%
販売費及び一般管理費	6,272	4,949	78.9%
うち、プロモーションコスト※	1,066	1,017	95.4%
営業利益	△340	829	—
(営業利益率)	—	7.6%	—
経常利益	△246	937	—
税金等調整前四半期純利益	△395	937	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	△628	591	—

※プロモーションコストは広告宣伝費、販売促進費の合計値です

連結貸借対照表

GMOペパボ

(百万円)	2023年12月期 (12月末)	2024年12月期 (12月末)	増減額
流動資産	8,568	9,252	+683
うち現預金等 ※	4,360	4,917	+556
うち売掛金	2,185	2,332	+146
うち未収入金	1,620	1,521	△99
固定資産	2,306	2,166	△140
資産合計	10,874	11,418	+543
流動負債	7,913	8,169	+256
うち未払金	1,860	1,930	+69
うち契約負債	4,292	4,386	+94
固定負債	1,150	859	△290
純資産	1,811	2,389	+577
負債・純資産合計	10,874	11,418	+543

※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

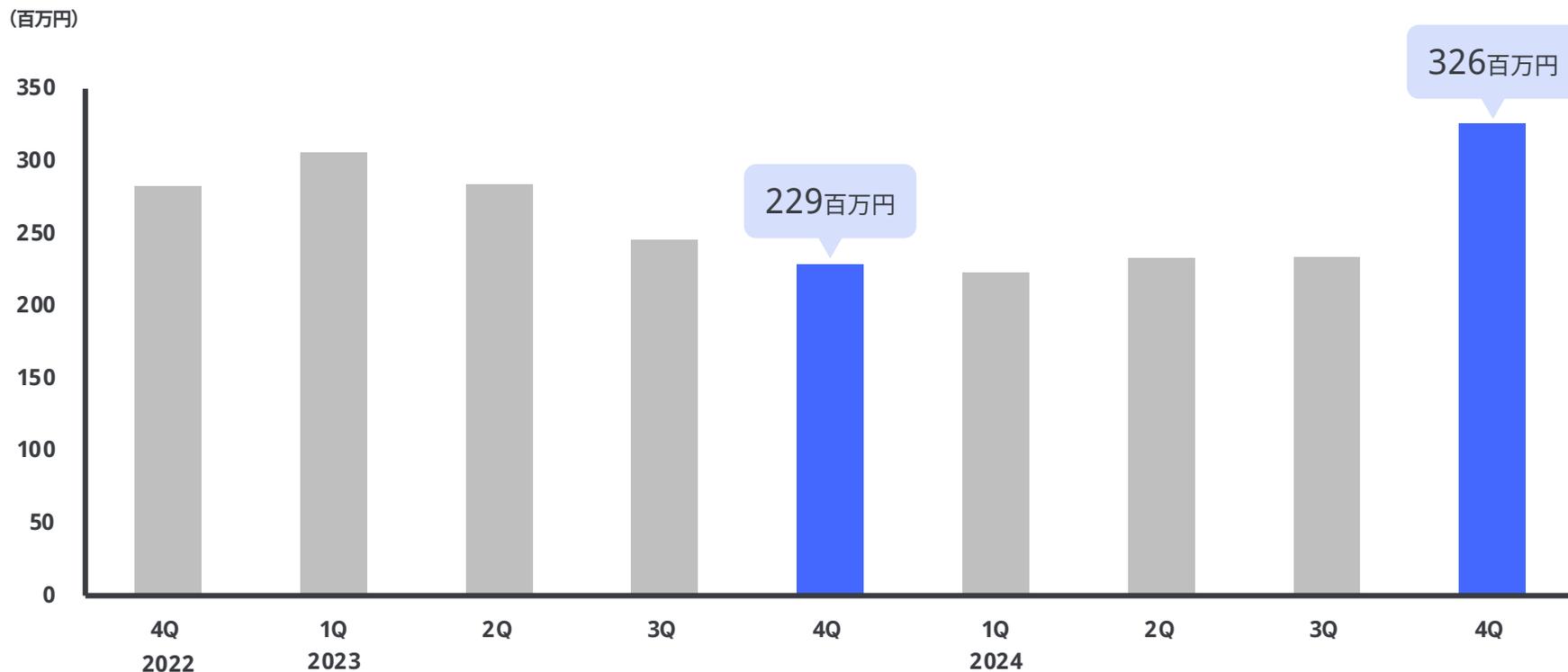
GMOペパボ

(百万円)	2023年12月期	2024年12月期
営業CF	1,779	1,210
投資CF	△325	△292
財務CF	△702	△361
現金同等物の増減	750	556
現金同等物の残高	4,360	4,917

※関係会社預け金が含まれています

プロモーション費用の推移

GMOペパボ



会社概要

CHAPTER

会社概要



社名	GMOペパボ株式会社（英文表記：GMO Pepabo, Inc.）	
設立	2003年1月10日	
代表者	佐藤 健太郎	
所在地	東京	東京都渋谷区桜丘町26-1 セルリアンタワー
	福岡	福岡県福岡市中央区天神2-7-21 天神プライム
	鹿児島	鹿児島県鹿児島市上荒田町3-1 第二NTビル
連結子会社	GMOクリエイターズネットワーク株式会社	
証券コード	3633（東京証券取引所スタンダード市場）	
資本金	2億6,222万円	
従業員数（連結）	403名（うち正社員338名、臨時従業員65名） ※2024年12月末時点	



会社概要

GMOペパボ

“もっとおもしろくできる”

おもしろいサービスをつくること、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。もっとおもしろいことに挑戦し続けよう。そんな想いを込めた企業理念です。

「いいね！」と褒められるのも嬉しいけど、「おもしろいね！」と言われるのはもっと嬉しい。そんな仲間が集まって、ペパボという会社を作っています。

ミッション

GMOペパボ

人類のアウトプットを増やす

私たちはインターネットやテクノロジーの力で情報発信のハードルを下げ、あらゆるアウトプットを世界中に増やします。さまざまなアウトプットが進化や価値を生み出すように、私たちもプロダクトを生み出し続け、ユーザーと共に進化し拡大していきます。

経営理念・ミッション・アウトプットの支援者数

GMOペパボ

- 「もっとおもしろくできる」を経営理念に掲げ、表現活動のハードルを下げることでアウトプットを増やす
- 2024年時点のサービス利用ユーザーによるアウトプットの支援数は854万人に拡大

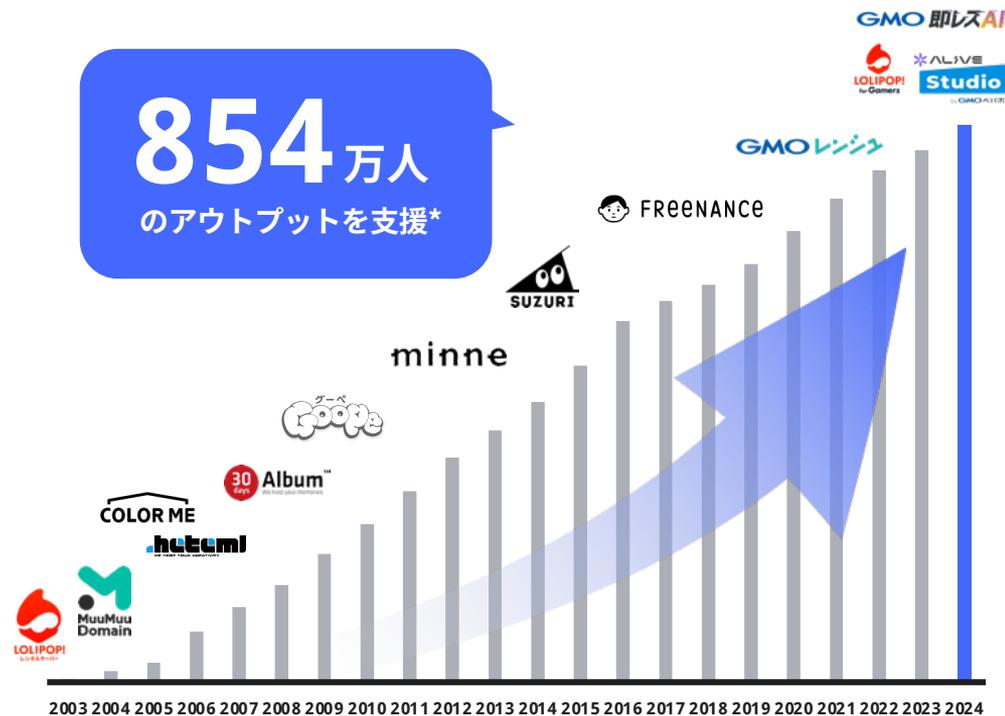
経営理念

もっとおもしろくできる

おもしろいサービスをつくること、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。もっとおもしろいことに挑戦し続けよう。そんな想いを込めた企業理念です。

ミッション

人類のアウトプットを増やす



*その他のサービスや過去に譲渡したサービスを含むこれまでの支援者数

沿革

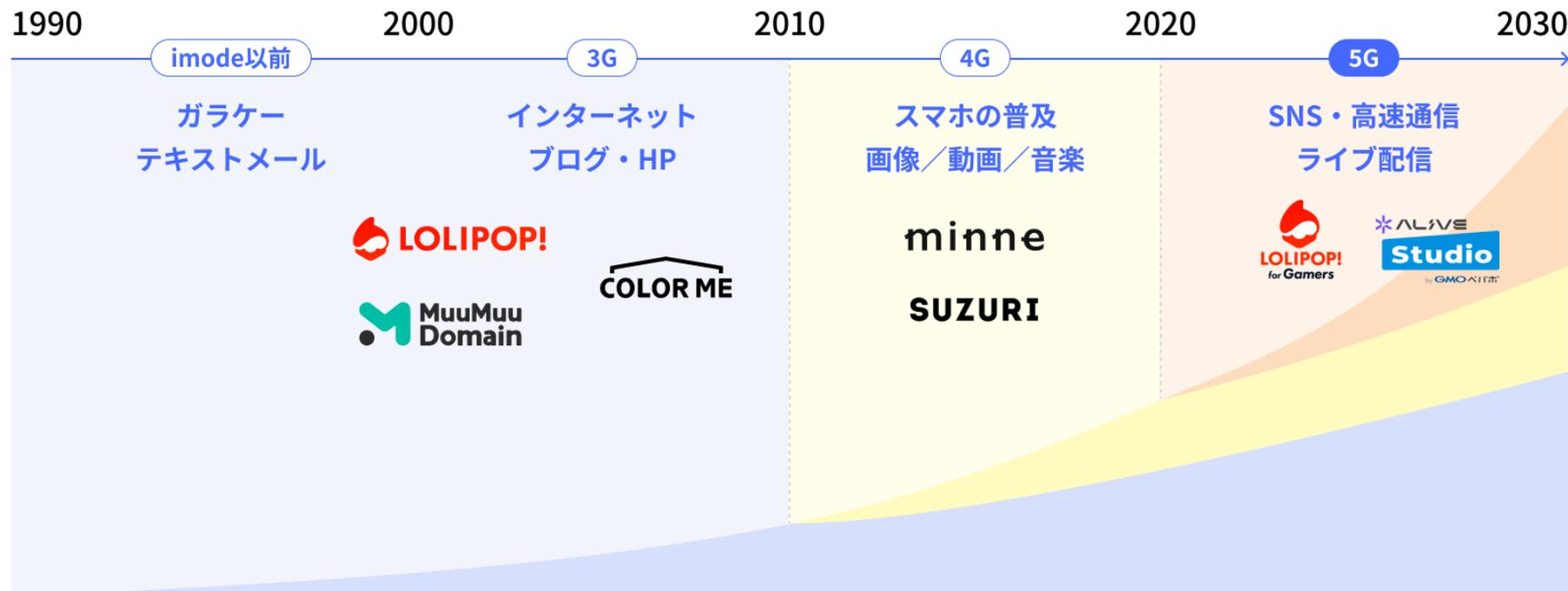
GMOペパボ

- 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へ移行
4月 ● チーム・教室のための会員管理クラウドサービス「GMOレンシュ」提供開始
- 2023年 10月 ● 東京証券取引所スタンダード市場に指定
- 2024年 3月 ● お問い合わせ対応AI導入支援サービス「GMO即レスAI」提供開始
10月 ● 配信者やVTuber向けの配信画面作成サービス「Alive Studio」提供開始



アウトプット文化の変化と当社の歩み

- トレンドの変化とともに表現活動や表現方法は進化、ホームページやブログといったテキストベースのやり取りから、ECへと広がり、SNSやライブ配信へと進行するなかで、トレンドに合わせたサービスを展開



事業セグメントと主力サービス

GMOペパボ

ペパボは、表現活動を支援するためのさまざまなウェブサービスおよびスマートフォンアプリを提供しています。
それぞれのサービスは、以下のようにセグメント分けされています。

ドメイン・レンタルサーバー
(ホスティング)事業



EC支援
事業



ハンドメイド
事業

minne

その他

GMO 即レスAF

*ALIVE

GMO レンジュ

Studio

by GMOペパボ

金融支援
事業



ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業「ロリポップ！」

GMOペパボ

国内最大級のレンタルサーバーサービス



すぐに使える、ずっと使える
やりたいことが実現できる

Webサイト作成やメールアドレス作成など、「やりたいことを実現したい」方向けに、低価格で高性能なサーバーを提供しているサービスです。インターネット上でテクノロジーを使い、表現活動を行う人を支援しています。

利用料金	月額99円～
主なユーザー	個人や中小法人
契約件数	40万件

※2024年12月末時点

※料金プラン月額詳細（4プラン）：エコノミー 99円～、ライト264円～、スタンダード495円～、ハイスピード550円～、エンタープライズ 2,200円～



ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業「ムームードメイン」

GMOペパボ

ドメイン取得代行サービス



インターネット上の
すべての自己表現の入り口となる

400種類以上の豊富なドメインの中から、欲しいドメイン
が取得・管理できるサービスです。自分だけのオリジナル
Webサイトやネットショップを作りたい方の、ビジネスや
表現活動を支援しています。

利用料金	年額0円～
主なユーザー	個人や中小法人
契約件数	105万件

※2024年12月末時点

※利用料金のほかに別途サービス維持調整費用が発生



EC支援事業「カラーミーショップ」

国内最大級のECサイト構築サービス



商売をするすべての人を支え、
ECの多様性を広げる

これからビジネスを始める方から、すでに成長中のビジネスを手がける方まで、商材や事業規模に関わらず「成長できる」ECサイトが構築できるサービスです。多彩な機能と手厚いサポートで商売をする人を支援しています。

利用料金	フリー / レギュラー / ラージ / プレミアム
主なユーザー	個人商店や中小店舗
契約件数	5.0万件

※2024年12月末時点

※料金プラン詳細(4プラン)：フリー 0円～、レギュラー4,950円～、ラージ9,595円～、プレミアム39,600円～



低コスト・高性能な
ECサイト構築サービス

販売手数料0円! 350種類以上の機能と、安心の電話サポート。
食品・ファッション・雑貨など多くの事業者さまに選ばれています。

30日間無料で試してみる

資料をダウンロードする

ECサイト導入支援金

今なら
最大100万円

《最大100万円》ECサイト導入支援金
《先着20名さま限定! 支援額最大100万円「ECサイト導入支援金」のお申込み中。》

詳しくみる

EC支援事業「SUZURI」

GMOペパボ

オリジナルグッズ作成・販売サービス

SUZURI

つくることを誰にでも簡単に、
つくられたものを多くの人に届ける

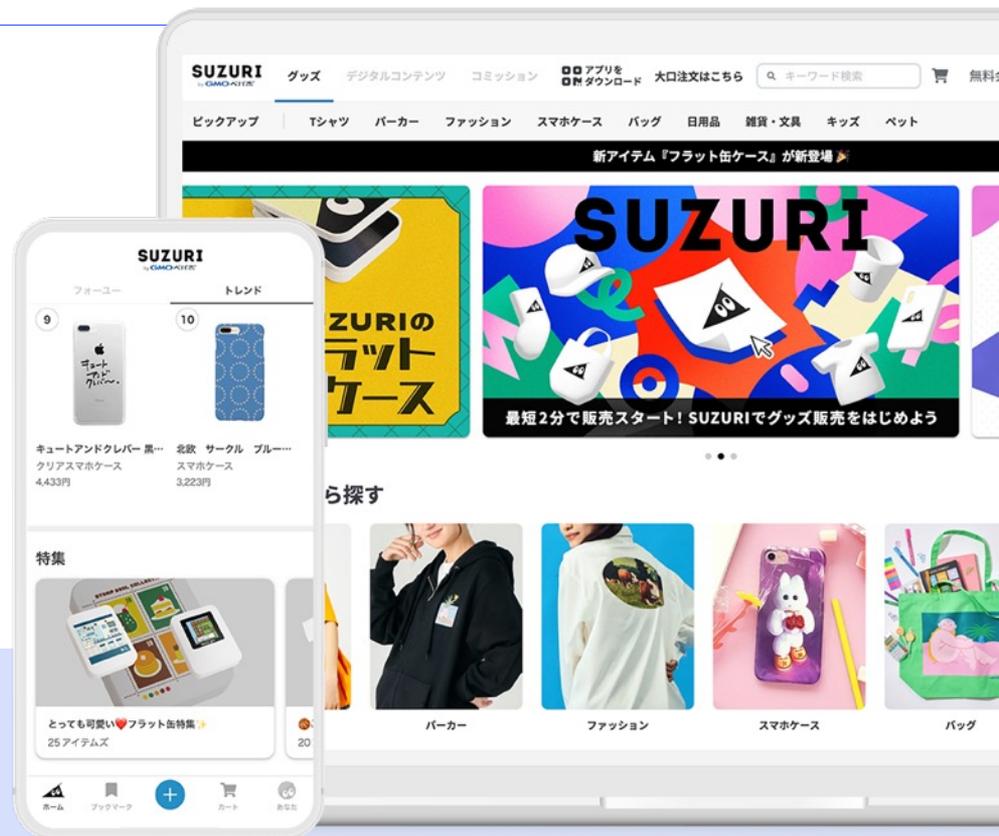
自分で制作したイラストや写真から、Tシャツ、スマホケース、マグカップなどの高品質なオリジナルアイテムを手軽に作成・販売できるサービスです。クリエイターの制作活動の可能性を広げる支援をしています。

年間流通額 20億円 (2024年実績)

クリエイター数 88万人

会員数 201万人

※2024年12月末時点



ハンドメイド事業「minne」

GMOペパボ

国内最大級のハンドメイドマーケットサービス

minne

ものづくりの可能性を広げ、
誰もが創造的になれる世界をつくる

ハンドメイド作品を「買いたい人」と「売りたい人」をつなぐハンドメイドマーケットです。「ものづくりの総合プラットフォーム」として、作家・ブランドのものづくり活動の可能性を広げる支援をしています。

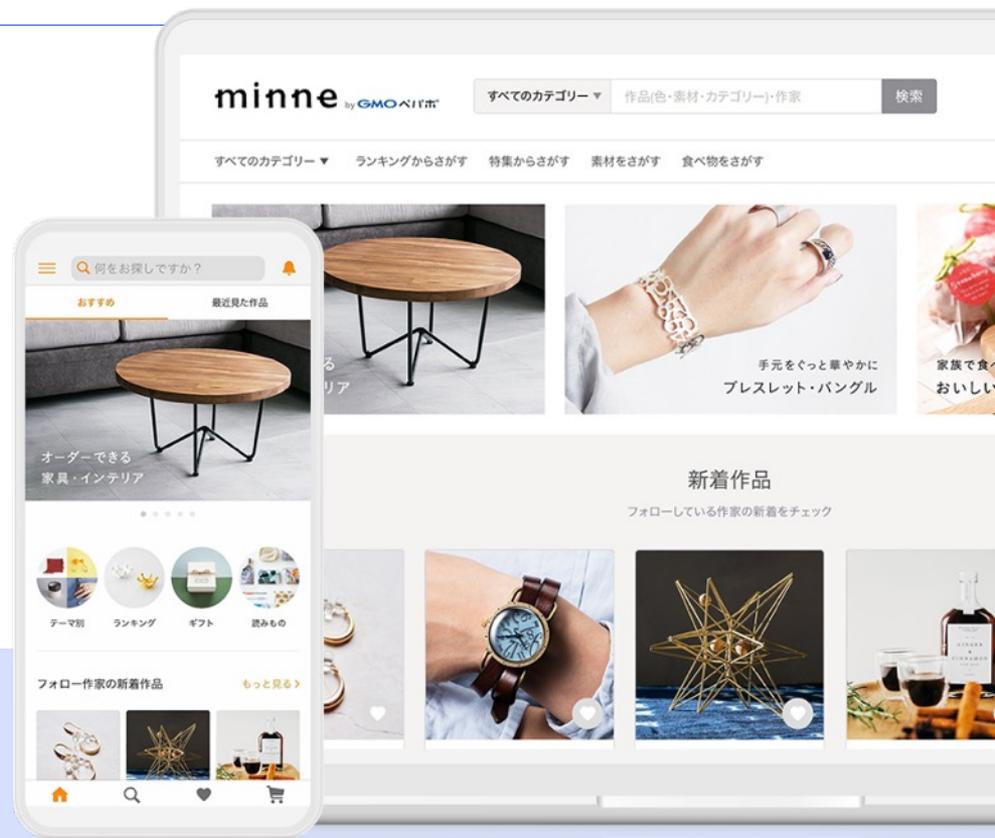
年間流通額 115億円 (2024年実績)

作家・ブランド数 93万人

作品数 1,771万点

アプリDL数 1,529万DL

※2024年12月末時点



金融支援事業「FREENANCE」

GMOペパボ

フリーランス・個人事業主を支えるお金と保険のサービス



即日払い(ファクタリング)や損害賠償保険で 個人事業主の活動をバックアップ

フリーランスがもっと活躍する未来をつくる。

専門性を持った個人が、自信をもって、いきいきと自由に働き、仕事に専念できるように、フリーランスや個人事業主の活動をお金と保険で支援します。

請求書買取可能額	1万円～
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	53億円 (2024年実績)

※2024年12月末時点



新規事業「GMO即レスAI」

GMOペパボ

お問い合わせ対応AI導入支援サービス

GMO 即レスAI

企業のお問い合わせ対応を AIを用いて効率化し、社会課題を解決する

企業におけるお問い合わせ対応をAIで効率化するため、AIチャットボットの導入から運用までをワンストップで支援します。日本が抱える労働人口の減少という社会課題を解決する未来をつくります。

利用料金 個別にお問い合わせ

主なユーザー 中小法人

※2024年12月末時点



新規事業「AliveStudio」

GMOペパボ™

配信者やVTuber向けの配信画面作成サービス



配信者やVTuberの配信ハードルを下げ
誰もが簡単に動画や配信ができる未来を創る

クリエイターによる表現活動は、動画やライブ配信、VTuberなど多様化していますが、専門知識や技術、機材を持たずとも、誰もが簡単に動画・ライブ配信といった表現活動（アウトプット）を実現できるサービスを提供します。

利用料金 月額980円～

主なユーザー 個人

※2024年12月末時点



サステナビリティ活動(ESG/SDGs)

- 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）を特定
- 事業活動を通じて、社会課題の解決と企業価値向上を実現

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/>

サービスを通じたサステナブル活動(ESG)

GMOペパボ

COLOR ME



鹿児島を始めとした地方の支援

カラーミーショップの自治体連携や地元の商店向けECサイトセミナーの実施

SDGs賞の設置

カラーミーショップ大賞でサステナブルを意識した商品販売のショップを表彰

minne



環境配慮作品の特集

地球環境や資源に配慮したサステナブルなハンドメイド作品をサイト上で特集

「minneカレッジ」創立

ものづくりのビジネススクールを創立し、リスクリングやスキルシェア領域を拡大

株主還元

GMOペパボ

2025年2月5日付にて、配当方針の変更ならびに株主優待制度の変更を発表いたしました。詳細は当社IRページにてご確認ください。

配当

	2022	2023	2024 (予定)	2025 (予定)
1株当たり年間配当金 (円)	50.00	0.00	57.00	67.00
配当性向 (%)	51.9	—	50.8	65.9

株主優待

※2024年6月末以降の株主優待より継続保有条件を適用 (詳細はコーポレートサイトをご確認ください)

※同一株主番号にて1単元以上を6か月以上継続保有の株主様に優待を贈呈

優待
内容

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**

- 買付手数料のキャッシュバック(当社株式に限る)

価値創造モデルとアウトプットの拡大

GMOペパボ



四半期推移(データシート抜粋)

GMOペパボ

セグメント/サービス別 業績推移(四半期毎)*1

(単位:百万円)

	2023年12月期(FY23)				2024年12月期(FY24)				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
連結売上高*2	2,735	2,788	2,701	2,677	2,647	2,718	2,740	2,816	
	1,369	1,422	1,466	1,500	1,522	1,518	1,522	1,533	
ドメイン・レンタルサーバー (ホスティング) 事業	ロリポップ	594	621	638	648	650	641	637	642
	ムームードメイン	553	577	598	618	644	650	653	656
	その他*3 *5	222	224	230	234	228	227	232	235
	700	821	761	713	665	767	788	743	
EC支援事業	カラーミーショップ	511	536	494	524	504	546	542	556
	SUZURI	184	280	264	188	161	221	246	186
	その他*3	5	5	3	0	0	0	0	0
ハンドメイド事業	413	347	370	359	359	325	311	406	
金融支援事業	251	196	104	103	99	106	116	130	
	2023年12月期(FY23)				2024年12月期(FY24)				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
連結営業利益*2*4	36	-861	243	241	234	262	285	47	
	398	448	481	485	519	492	476	430	
ドメイン・レンタルサーバー (ホスティング) 事業	ロリポップ	307	327	351	346	354	356	336	
	ムームードメイン	45	77	89	91	109	111	106	
	その他*3 *5	46	44	41	48	56	23	9	-12
	139	198	171	147	137	208	240	191	
EC支援事業	カラーミーショップ	184	172	137	159	174	189	199	
	SUZURI	-36	40	47	0	-27	60	0	
	その他*3	-9	-14	-13	-12	-10	-9	-8	
ハンドメイド事業	17	4	-11	10	19	12	13	17	
金融支援事業	-93	-1,078	32	75	-6	6	-5	-37	

※詳細は当社IRページ「決算説明会 補足資料(データシート)」を参照ください。

*1 四半期の数値は百万円未満を切り捨て表示 *2 その他(本社費等)の売上、営業利益は除く *3 各事業の合計から差し引いた数値 *5 2024年12月期はその他にロリポップ! for Gamersを含む数値

*4 2024年8月1日付の組織変更に伴い、第3四半期連結会計期間より、「調整額」に含まれていた各事業ごとのカスタマーサービス部門をレンタルサーバー・ドメイン事業、EC支援事業、ハンドメイド事業へそれぞれ区分変更しております。

四半期KPI(データシート抜粋)

セグメント/サービス別 KPIの推移(四半期末時点)

			2023年12月期(FY23)				2024年12月期(FY24)			
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
			3/31	6/30	9/30	12/31	3/31	6/30	9/30	12/31
ドメイン・レンタルサーバー (ホスティング) 事業	ロリポップ	契約件数(件)	419,605	417,710	415,394	412,781	410,474	409,327	407,470	405,185
	ムームードメイン	契約ドメイン数(件)	1,139,334	1,125,732	1,114,075	1,102,604	1,085,334	1,076,138	1,063,083	1,055,194
EC支援事業	カラーミーショップ	契約件数(件)	50,537	50,337	50,264	50,379	50,320	50,388	50,352	50,006
	SUZURI	クリエイター数 (万人)	69	72	75	77	80	83	86	88
		会員数(万人)	141	149	156	163	172	184	194	201
ハンドメイド事業	minne	作品数(万点)	1,625	1,656	1,687	1,710	1,729	1,749	1,766	1,771
		作家数(万人)	87	88	89	90	91	91	92	93
		アプリDL数(万DL)	1,428	1,442	1,454	1,473	1,492	1,504	1,517	1,529
			2023年12月期(FY23)				2024年12月期(FY24)			
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
			3/31	6/30	9/30	12/31	3/31	6/30	9/30	12/31
ドメイン・レンタルサーバー (ホスティング) 事業	ロリポップ	顧客単価(円)	471	495	511	522	527	521	520	527
	カラーミーショップ	顧客単価(円)	5,014	5,213	5,233	5,492	5,391	5,791	5,844	6,341
EC支援事業	SUZURI	流通額(億円)	5.2	7.5	6.4	5.1	4.3	5.5	6.1	4.8
		流通額(億円)	37.8	32.1	27.7	31.1	31.7	28.0	26.5	29.3
ハンドメイド事業	minne	注文件数(万件)	102.2	83.6	73.3	77.4	81.6	69.8	65.2	69.8
		注文単価(円)	3,823	3,888	3,901	4,071	4,051	4,117	4,231	4,255
		請求書買取額(億円)	31.2	25.5	14.1	14.0	13.0	12.8	13.3	14.2
金融支援事業	FREENANCE	請求書買取件数(件)	6,006	6,204	5,146	5,076	4,733	5,255	5,647	5,806
		平均請求書買取額 (千円)	519	412	275	276	275	244	235	246
		利用者数(人)	3,298	3,459	3,246	3,110	2,919	3,157	3,438	3,565

※詳細は当社IRページ「決算説明会 補足資料(データシート)」を参照ください。

本資料のお取り扱い上のご注意

GMOペパボ

- 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

GMOペパボAIチャットをご利用ください

<https://pepabo.com/contact/>



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X(旧Twitter)アカウント

@pepabo