

# 個人投資家向け 会社説明会資料

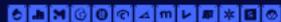
GMO ペパボ株式会社

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



COMPANY  
PRESENTATION  
MATERIALS FOR  
INDIVIDUAL INVESTORS

TYPE PUBLIC INFORMATION

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



## AGENDA

---

- 会社概要 3 ページ
- 2024年決算概況・2025年業績予想 25 ページ
- 中期方針（成長戦略） 31 ページ
- 株主還元 52 ページ

## GMOペパボ株式会社(3633)の特徴

GMOペパボ

創作活動をする皆さまの表現活動の場を広げ、  
支援するサービスを提供することで事業を発展させてきた

月額定額料金から得られるストック型収益を基盤に  
安定的かつ持続的な成長を実現している

今後成長が期待される「AI」や「動画・配信分野」にも  
新サービスを積極的に展開している

# 会社概要

# CHAPTER

# 会社概要

GMOペパボ

|          |  |
|----------|--|
| 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<br>福岡：福岡県福岡市中央区天神2-7-21 天神プライム<br>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） | 402名（うち正社員338名、臨時従業員64名）※2024年12月末時点   |



## 企業理念

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。

## 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
- 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



## 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  
それぞれのサービスは、以下のセグメントに分類

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

GMO レンジュ



金融支援  
事業



# ストック型ビジネスとフロー型ビジネス

GMOペパボ

ストック型とフロー型のビジネスを展開、売上高の大部分がストック型ビジネスに分類

ドメイン・レンタルサーバー  
(ホスティング)事業



ストック型ビジネス

EC支援  
事業



「ストック型ビジネス」は、ユーザーが月額課金や定期契約で継続的にサービスを利用するビジネスモデルです。代表例として、動画配信やSaaS、サブスクリプションサービスがあり、安定した収益を生み出します。

ハンドメイド  
事業

minne

ストック型ビジネス



Studio

フロー型ビジネス

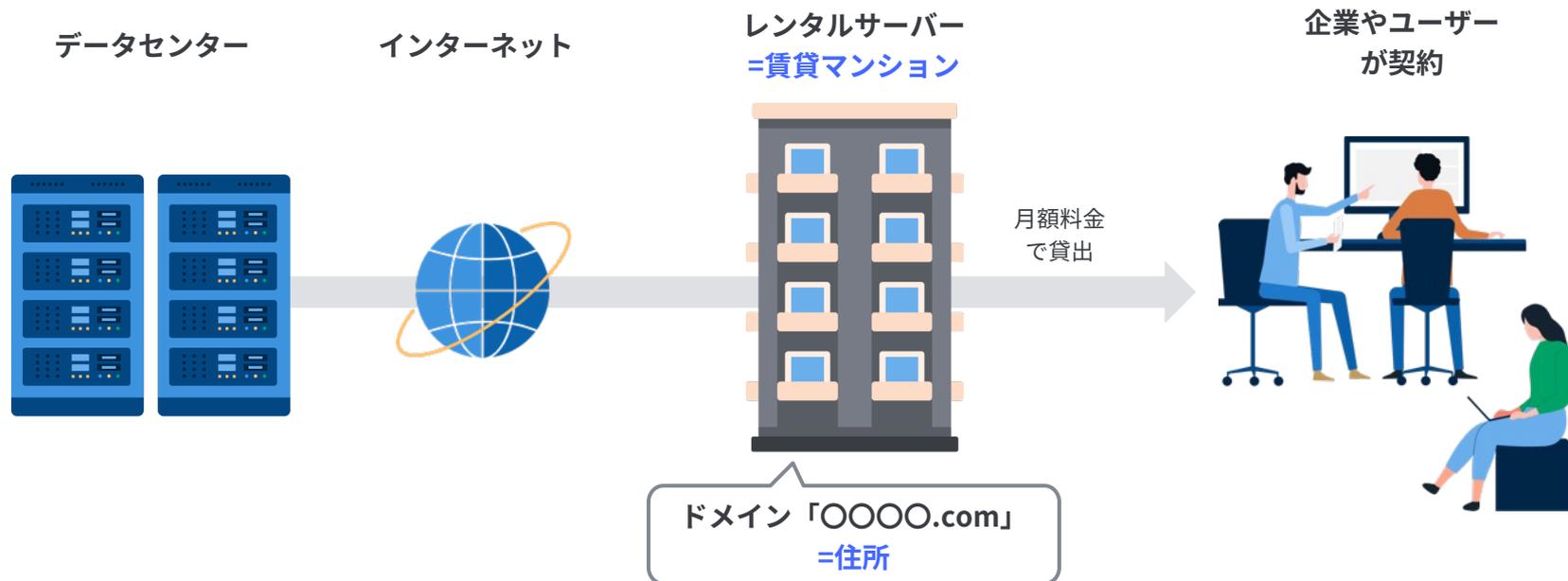
金融支援  
事業



フロー型ビジネスは、商品や販売によって収益を得るビジネスモデルです。小売業や飲食業のように、取引ごとに売上が発生するため、販促活動や流通額によって売上が変動します。

## サーバーとドメインとは何か

例えるなら、サーバーは『賃貸マンション』・ドメインは『住所』の関係性  
ホームページをインターネット上に公開するためにはサーバーとドメインに対し維持費を支払う必要がある。



仕入れたサーバーをレンタルしたり、ユーザーの希望するドメインの取得を代行するビジネス

## 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



## ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業の事例

GMOペパボ

## レンタルサーバーの利用例



個人、企業、地方自治体などのホームページのほかアフィリエイトサイトやブログでレンタルサーバーを提供



利用事例：MINOU BOOKS様



利用事例：株式会社和模型工房様

## ドメイン取得代行の事例



インターネット上の住所といわれるドメインの取得を代行、安価なドメインからプレミアムドメインまで幅広く提供

https:// **GMO PEPABO** .com

会社名や好きな文字を指定可能

ドメイン価格 (例)

※下記のご請求金額に対し、一定割合の「サービス維持費」をいただきます。

| ドメイン    | 取得 ⇩    | 更新 ⇩    | 移管 ⇩    |
|---------|---------|---------|---------|
| .com    | 999 円   | 1,728 円 | 1,728 円 |
| 日本語.com | 999 円   | 1,728 円 | 1,728 円 |
| .net    | 1,848 円 | 1,848 円 | 1,848 円 |
| 日本語.net | 1,848 円 | 1,848 円 | 1,848 円 |
| .org    | 1,159 円 | 1,848 円 | 1,848 円 |
| .mobi   | 831 円   | 3,432 円 | 3,432 円 |
| .jp     | 999 円   | 3,344 円 | 3,344 円 |

※ 1年契約のみ選択可能です。

# EC支援事業「カラーミーショップ」

GMOペパボ

国内最大級のECサイト構築サービス

## COLOR ME

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・高機能な  
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」のお中。

詳しくみる

## モール型ECサイトと自社ECサイトの違い

| 科目      | モール型ECサイト                                 | 自社ECサイト   |
|---------|---|---|
| 事例      | Yahooショッピング、楽天市場、Amazon<br>などのECショッピングモール | <b>自社のショップ名</b><br>(システムはカラーミーショップ、makeshopなどの<br>ECサイト構築サービスを利用) |
| ドメイン    | マーケットプレイスの場合は<br>用意されたドメイン                | 基本的には独自ドメインを取得  |
| 月額      | 高額 (システム利用料、決済手数料など)                      | 安価 (システム利用料、決済手数料など)  |
| 来店目的    | 複数商品の比較検討                                 | 自社の商品購入   |
| マーケティング | モールの集客力を利用                                | 自社で行う必要あり   |

※お名前.com 自社ECサイトとモール型ECサイトの違いを参考に作成

## 「カラーミーショップ」の事例

食品、お酒、ファッションなど多種多様な業種のECショップがカラーミーショップを利用

※かわしま屋様の事例



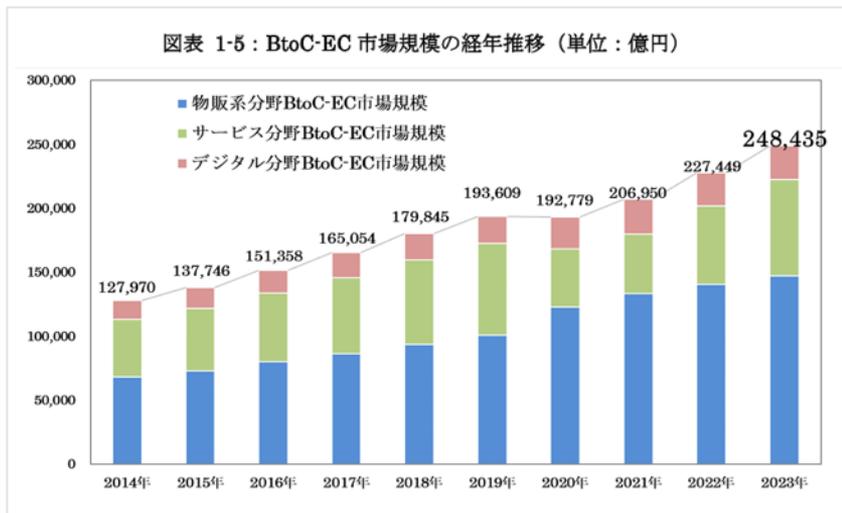
全国5万店舗以上のECサイトの中から最も優れたショップを表彰する  
コンテスト『カラミーショップ大賞』を開催

## EC市場の推移とEC化率

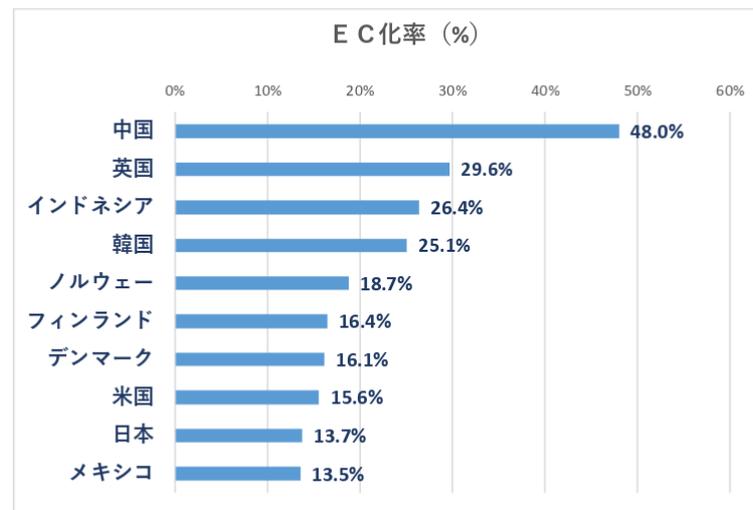
国内BtoC-EC市場規模は  
24兆8,435億円（前年比109.2%）

日本のEC化率は  
13.7%と低い水準

図表 1-5：BtoC-EC市場規模の経年推移（単位：億円）



図表 7-11：世界のEC化率



出所：eMarketer, Jan 2024 より作成

※令和5年度 電子商取引に関する市場調査報告書より引用

## 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

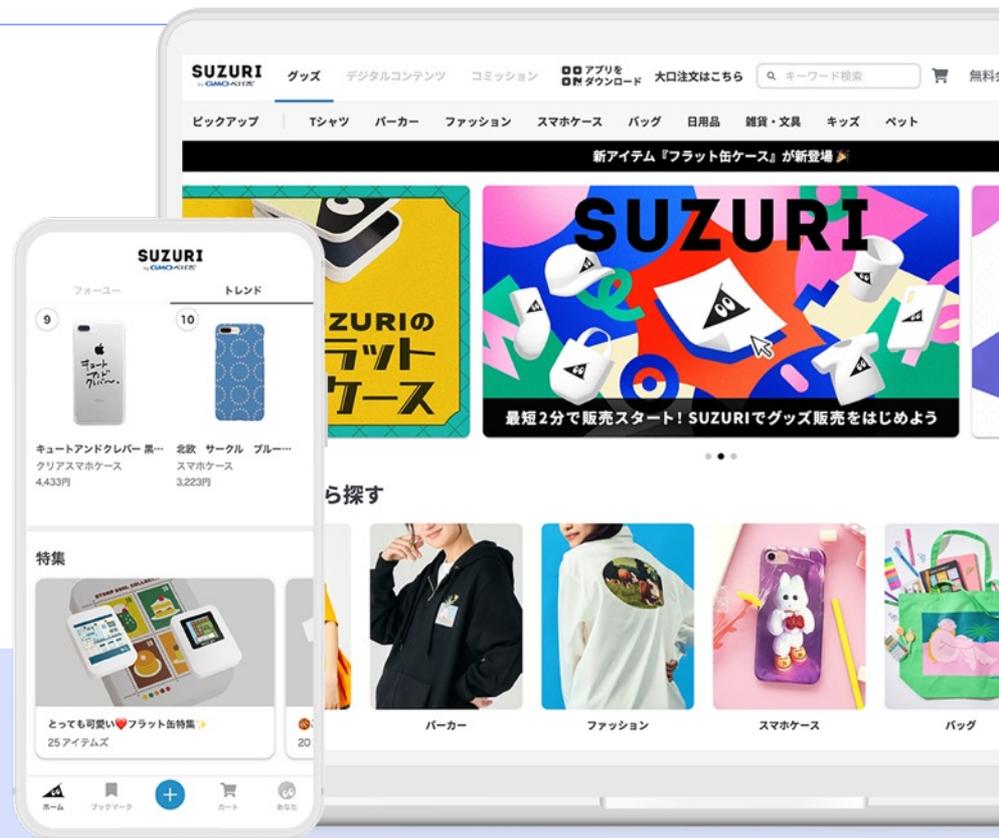
自分で制作したイラストや写真から、Tシャツ、スマホケース、マグカップなどの高品質なオリジナルアイテムを手軽に作成・販売できるサービスです。クリエイターの制作活動の可能性を広げる支援をしています。

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



## 「SUZURI」の事例

GMOペパボ

制作した画像をアップするだけでオリジナルグッズを作って販売できるプラットフォーム  
(Tシャツ、雑貨やイラストなどデジタルコンテンツも手軽に制作、販売できる)



❤️ 321

スタンダードTシャツ  
忍者スリスリくん  
2,816円



❤️ 14

スマホケース (Android)  
S・U・Z・U・R・I  
2,783円



❤️ 9

アクリルキーホルダー  
墨澄 (スミスミ) とスリスリ  
くん  
999円



❤️ 28

フルグラフィックマスク  
カラフル〜  
1,408円



❤️ 13

ドッグTシャツ  
SUZURI University (White)  
4,290円



❤️ 33

ヘビーウェイトジップパーカー  
SUZURI University (White)  
7,426円



環境・ワールド  
#VRChatグッズデザインコン  
テスト | ワールド用ポスター



壁紙  
忍者スリスリくんiPhone壁紙  
その1



壁紙  
SUZURI デスクトップ壁紙  
忍 忍者スリスリくん



❤️ 303

きんちゃく  
ズッキュンズッキュン  
1,430円



❤️ 855

ジェットキャップ  
カモフラージュ  
3,278円



❤️ 344

サコッシュ  
Yes. I am a NINJA.  
2,288円

## 「SUZURI」の事例

GMOペパボ

撮影した写真や作成したイラストをTシャツやスマホケースなどオリジナルグッズにして販売、購入できる

## 撮影した写真



簡単にグッズ化



サーモタンブラー  
ねこ  
3,322円



手帳型スマホケース  
ねこ  
3,498円



ソフトクリアスマホケース  
ねこ  
2,563円



ジェットキャップ  
ねこ  
3,600円 3,208円



ヘビーウェイトパーカー  
ねこ  
6,936円



ヘビーウェイトスウェット  
ねこ  
5,899円

# 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。

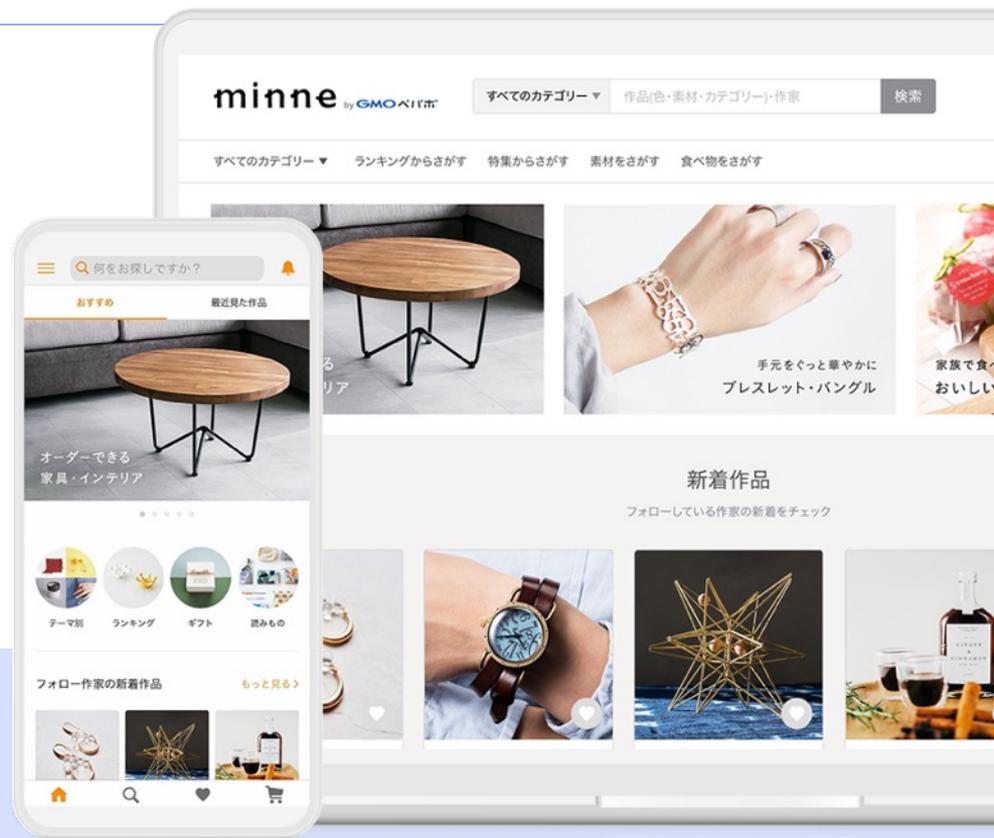
年間流通額 115億円 (2024年実績)

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

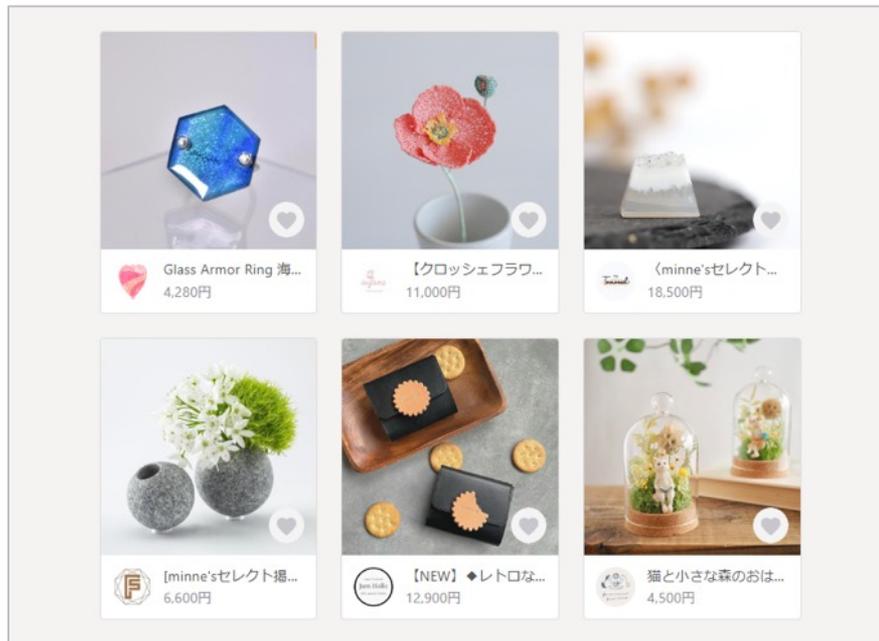
※2024年12月末時点



## 「minne」の事例

GMOペパボ

アクセサリ、食品、家具などのハンドメイド作品をインターネット上で販売・購入できる国内最大級のハンドメイドマーケット

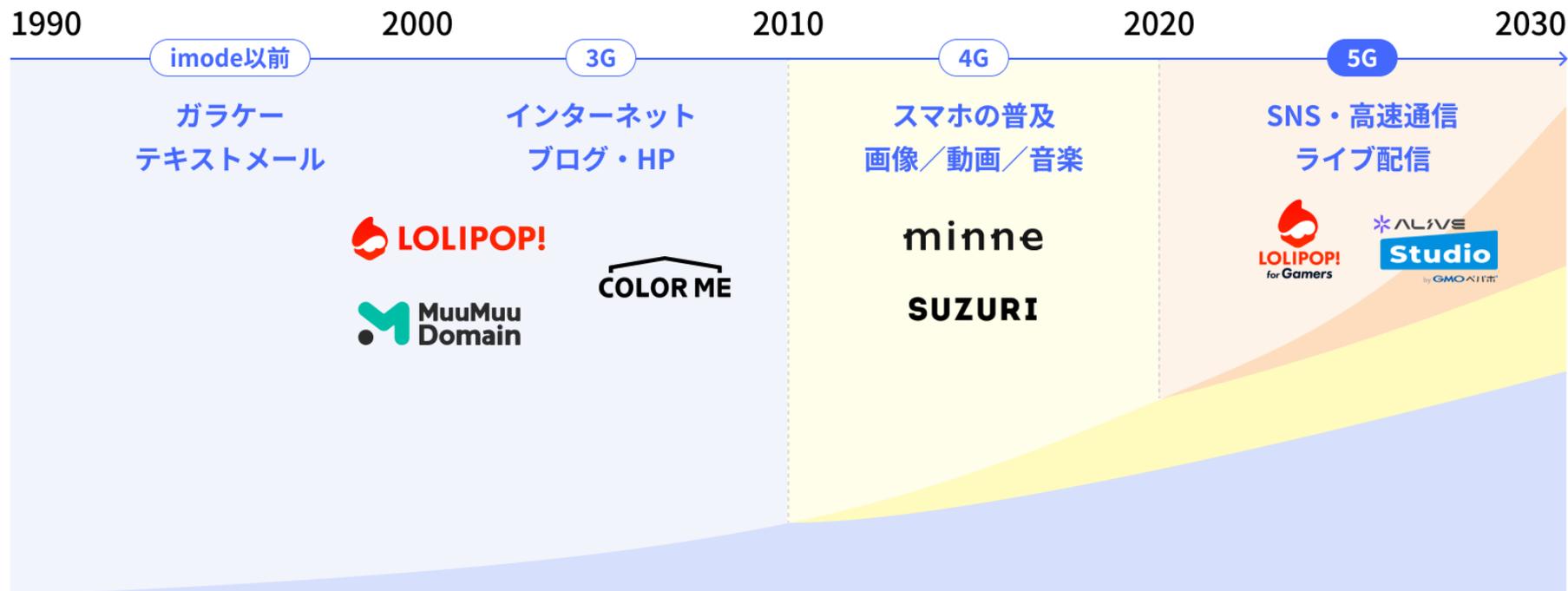


minneのハンドメイドマーケット2024を  
さいたまスーパーアリーナで開催  
(2024/11/30、12/1)



## アウトプット文化の変化と当社の歩み

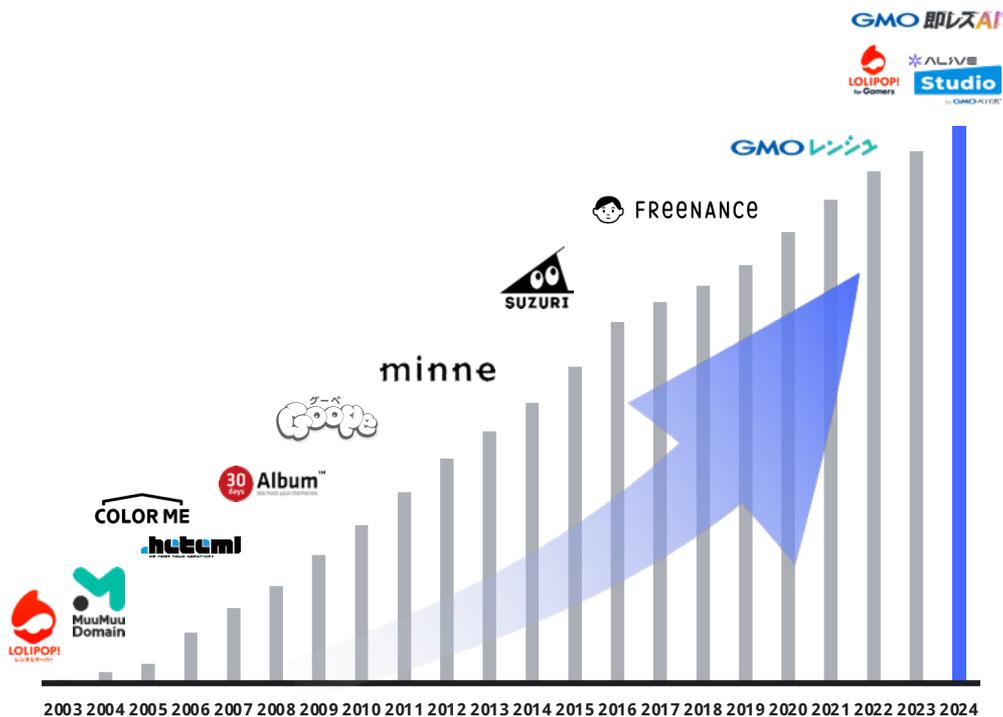
- 技術の変化とともに表現活動は進化、ホームページやブログのようなテキストベースのやり取りから、動画、SNS、ライブ配信へ変化するなかで、トレンドに合わせてサービスを展開



## アウトプットの支援者数

GMOペパボ

- 表現活動のハードルを下げるサービスを展開し、世界中のアウトプットを増やす
- 2024年時点のアウトプットの支援数は854万人に拡大



# 854 万人

のアウトプットを支援\*

\*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

# 2024年12月期 決算概況

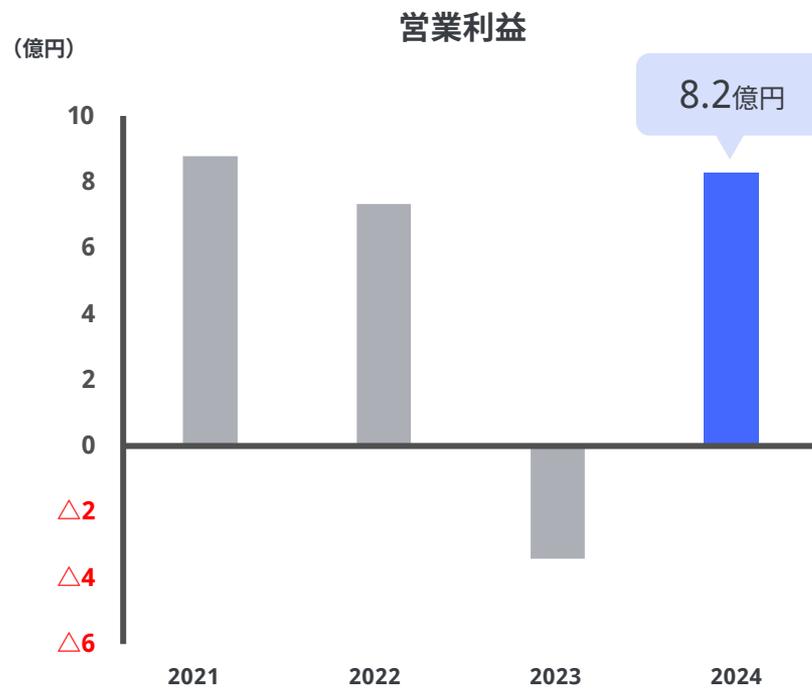
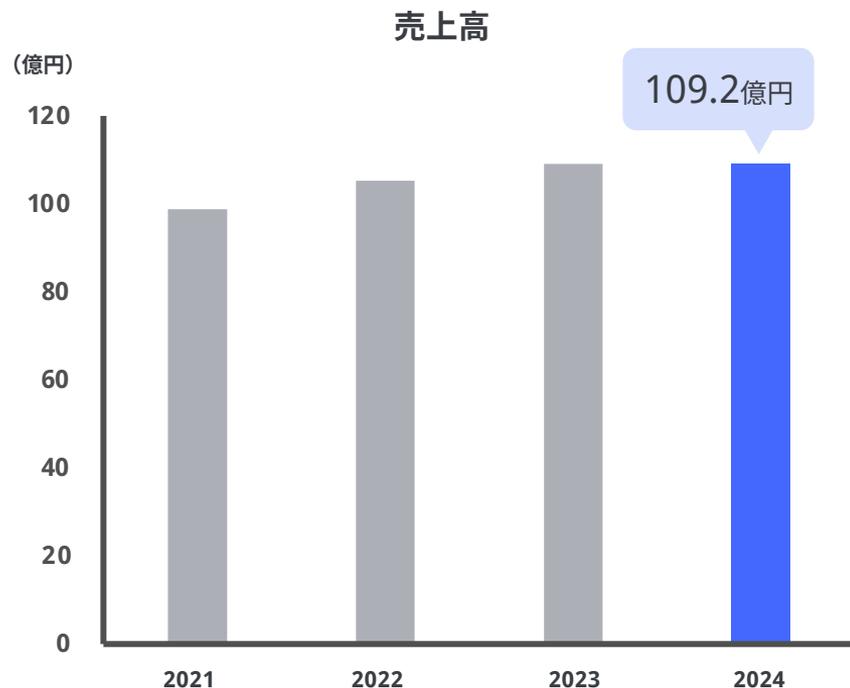
# CHAPTER

## 連結業績推移(年間)

GMOペパボ

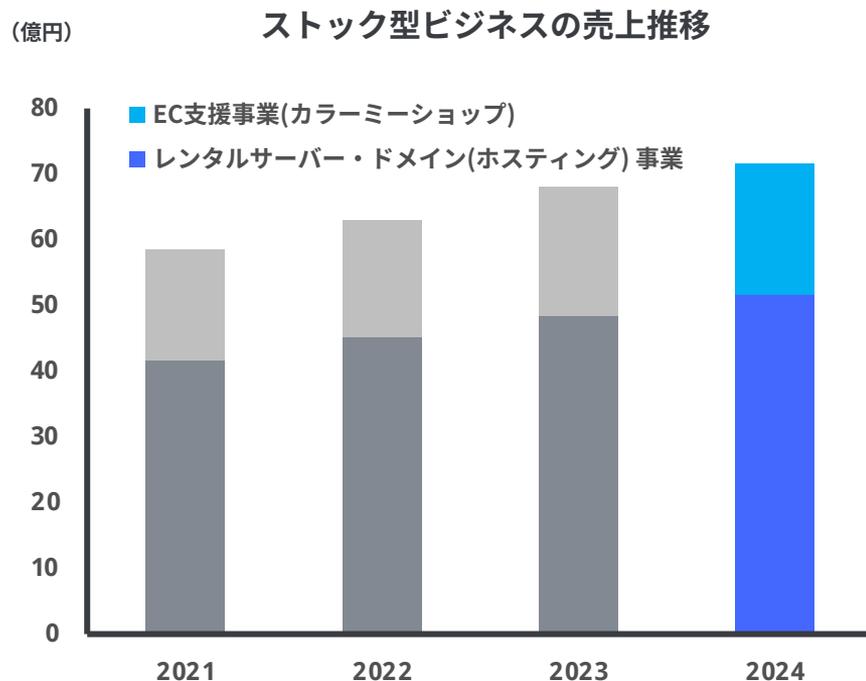
- 2024年は、ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業の価格改定効果と高単価プラン比率上昇により前期比で増収、貸倒関連費用減少やAI活用に伴うCSのコスト減により大幅な増益

※CS=カスタマーサービス



## ストック型ビジネスの売上高

- 「ロリポップ!」「ムームードメイン」「カラーミーショップ」のストック型収益が着実に積み上がり、2021年比で売上高は122%に成長



# 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、増収・増益予想
- 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<br>(実績) | 2025年12月期<br>(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
- 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

(百万円)

| 科目   | セグメント                   | 2024年12月期<br>(実績) | 2025年12月期<br>(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

# 中期方針 (成長戦略)

# CHAPTER

## 中期の成長シナリオ

- 安定的な「ストック収益基盤の強化」と「事業領域の拡大」をすることで事業成長を目指す
- 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

事業成長  
**継続的な利益成長**

株主還元  
**配当性向65%以上**

事業領域の  
拡大

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

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

AI対応ノウハウの事業化  
・企業向けソリューション

ストック収益  
基盤の強化

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

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

環境変化に適応

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

## 中期方針：環境の変化に適応

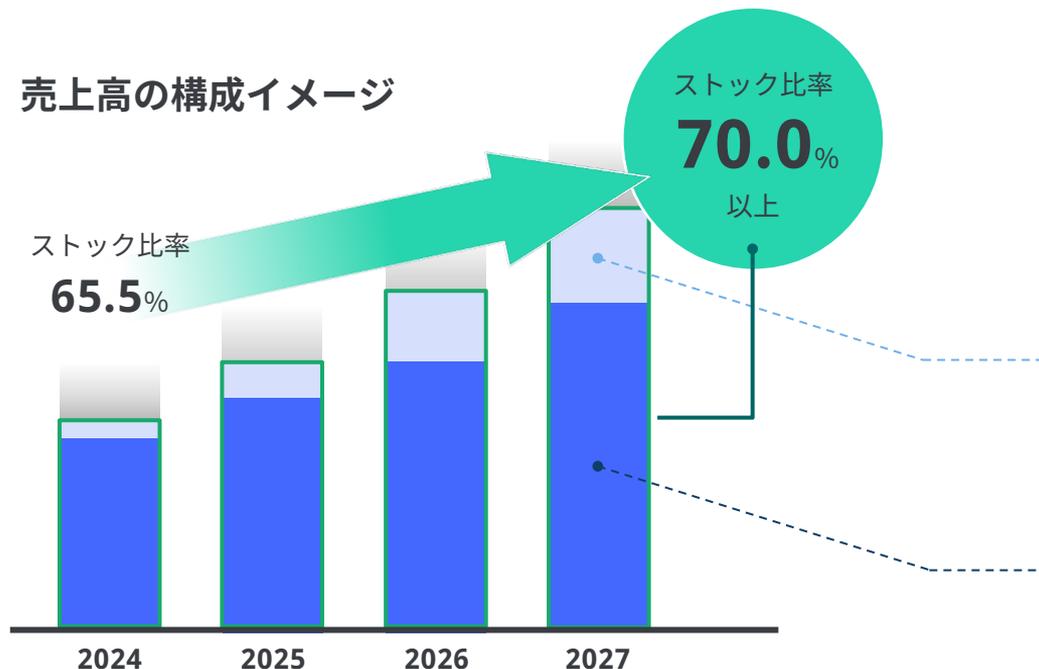
- 手頃で汎用的な機能を多くのユーザーに提供し事業成長してきたが、成熟期となりユーザーニーズが変化し、ターゲットの拡大とユーザー体験に応えるサービスが必要となっている。

|                   | Before                     | After                               |
|-------------------|----------------------------|-------------------------------------|
| <b>市場環境</b>       | 導入期・成長期                    | 成熟期                                 |
| <b>ユーザーの求めるもの</b> | 汎用的な機能・手頃な価格               | 高機能・特定用途に特化                         |
| <b>当社の注力プラン</b>   | ロリポップ！<br>ライトプラン、スタンダードプラン | ロリポップ！ハイスピードプラン<br>ロリポップ！for Gamers |
| <b>成長戦略</b>       | 低単価・利用件数重視                 | 高単価・付加価値重視                          |

## 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と事業領域の拡大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

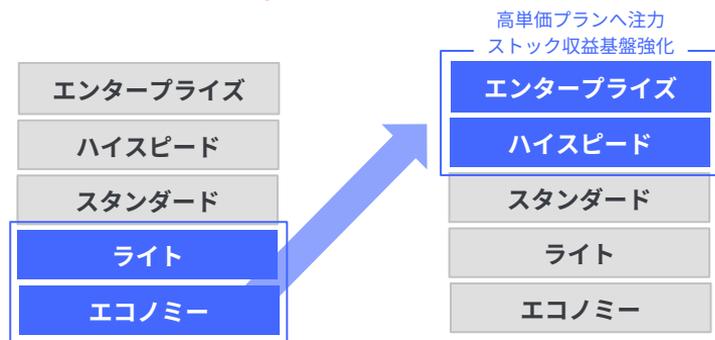
※ストック比率は、売上÷ロリポップ!、ムームードメイン、カラーミーショップ、新サービスの売上合算値で算出

## 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

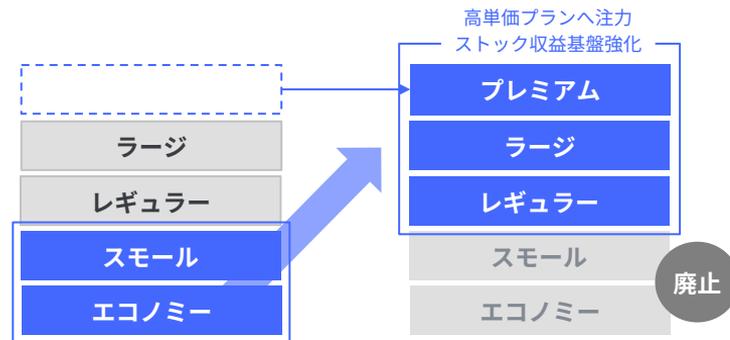
### ロリポップ！の収益拡大

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図る
- GMO即レスAIは営業による法人ユーザー獲得、AliveStudioは配信分野でユーザーを獲得する

### 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



# 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



## 「お問い合わせ対応AI」の事例

### GMOペパボのサービス お問い合わせ窓口はAIチャットボットを活用

The screenshot shows the GMO Peppabo website with a navigation menu including '企業情報', 'ニュース', 'サービス', '株主・投資家情報', 'サステナビリティ', and '採用情報'. Below the menu, there is a section titled '弊社のサービス以外に関して' (Regarding our services other than this). The text explains that GMO Peppabo uses AI chatbots for customer inquiries and provides instructions on how to use the chatbot, including a link to the '利用規約' (Terms of Use) and a button to '利用規約に同意してAIチャットを開始' (Agree to terms and start AI chat). The chatbot interface is shown with a blue header 'GMOペパボAIチャット' and a message: 'ペパボ AI チャットです。なにかお困りごとがおありでしょうか？ なお、サービスへのお問い合わせはチャット下部を選択ください。' (This is Peppabo AI chat. Do you have any questions? Please select the bottom of the chat for service inquiries.)

### 奄美市では、ごみ・リサイクルに関する問い合わせや 市に関する問い合わせに「GMO即レスAI」を活用

The screenshot shows the Amami City website with a navigation menu including 'ごみの分別・収集', '奄美市公式LINE', 'AIコクトくん', '基本メニュー', '新着情報・イベントカレンダー', 'ごみの分別', '窓口情報', and '公式の受付情報'. Below the menu, there is a section titled '奄美市公式ホームページからアクセス' (Access from Amami City official homepage) and '「AIコクトくんに聞く」の画像をクリック（タップ）する。' (Click/tap the image of 'AI Kokotokun to Ask'). The chatbot interface is shown with a blue header 'AIコクトくん' and a message: 'こんにちは！奄美市の「AIコクトくん」なのだ。ボクが知っている範囲で、奄美市に関する疑問や相談にお答えするのだ。' (Hello! I'm 'AI Kokotokun' from Amami City. I'll answer your questions within my knowledge.) The chatbot also provides information about the city's birth date and a button to '奄美市が誕生したのはいつ？' (When was Amami City born?).

## 新規事業「GMO即レスAI」提供の背景

GMOペパボ

- お問い合わせ対応を100%AI化、顧客対応時間削減と自社の人財リソースの最適化に貢献
- お問い合わせ対応AI化の導入と運営のノウハウを事業化、社会課題の解決を目指す

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

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、生産性向上に貢献

お問い合わせ対応AI化の導入と運営も  
ノウハウを事業化し提供



削減時間 **1,620時間**



有人対応削減件数 **9,000件**

**31人**のパートナーが  
リスキングを行い各方面で活躍

2024年の部署異動



※2024年11月末時点

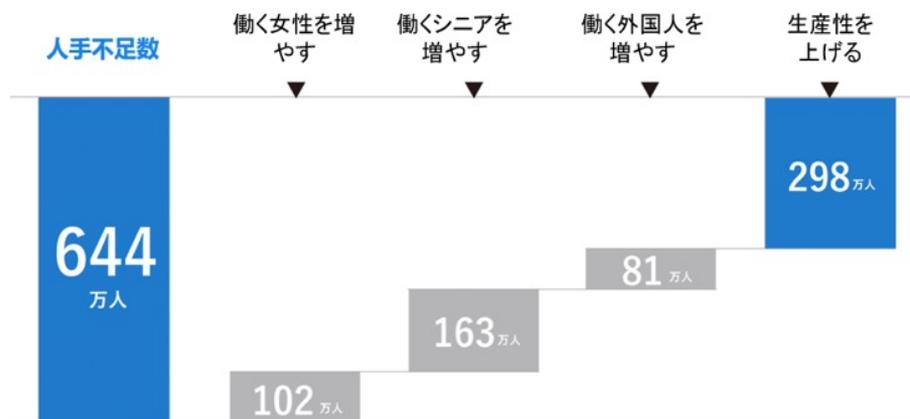
企業のもつ顧客対応の課題をAIで自動化  
労働人口減少という社会課題解決を図る

**GMO 即レスAI**

## 新規事業「GMO即レスAI」の提供目的

- 2030年までに日本の労働力人口は644万人不足、AIを活用した生産性向上が急務
- AIの導入または実証実験中である企業は34%と低い水準、AIに関連する人財が不足

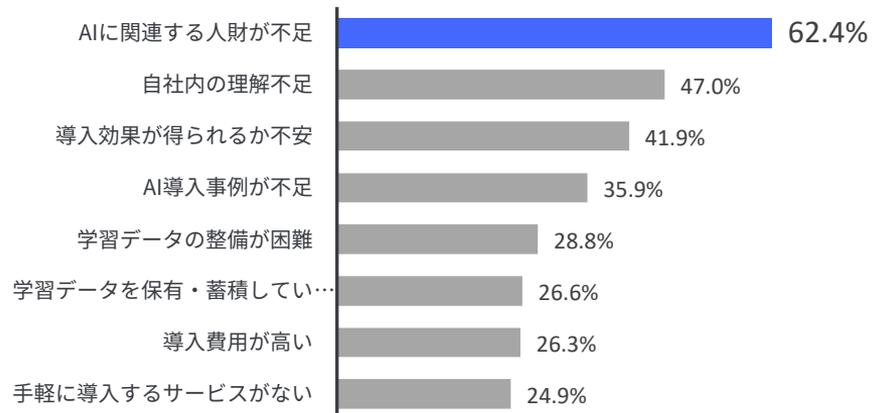
日本の労働人口は2030年までに644万人不足する。  
今後人手不足をどう埋めるのか？



※出所：パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計2030」

※出所：独立行政法人情報処理推進機構「DX動向2024」を参考に自社作成

## 企業のAI導入における課題



## GMO即レスAIの提供価値

- 日本の労働人口の減少という社会課題に対応するための生産性向上をAIで支援
- 企業のお問い合わせ対応に割く人員や工数の課題をAIで解決し、生産性の向上を実現



## 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～

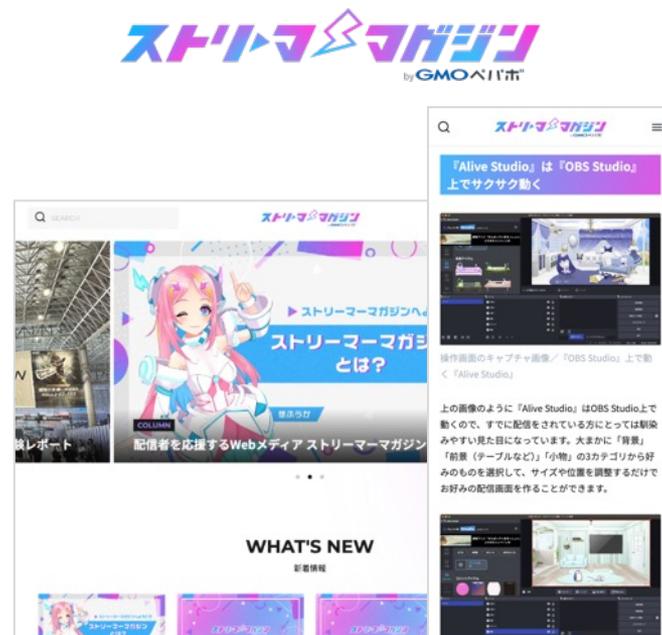
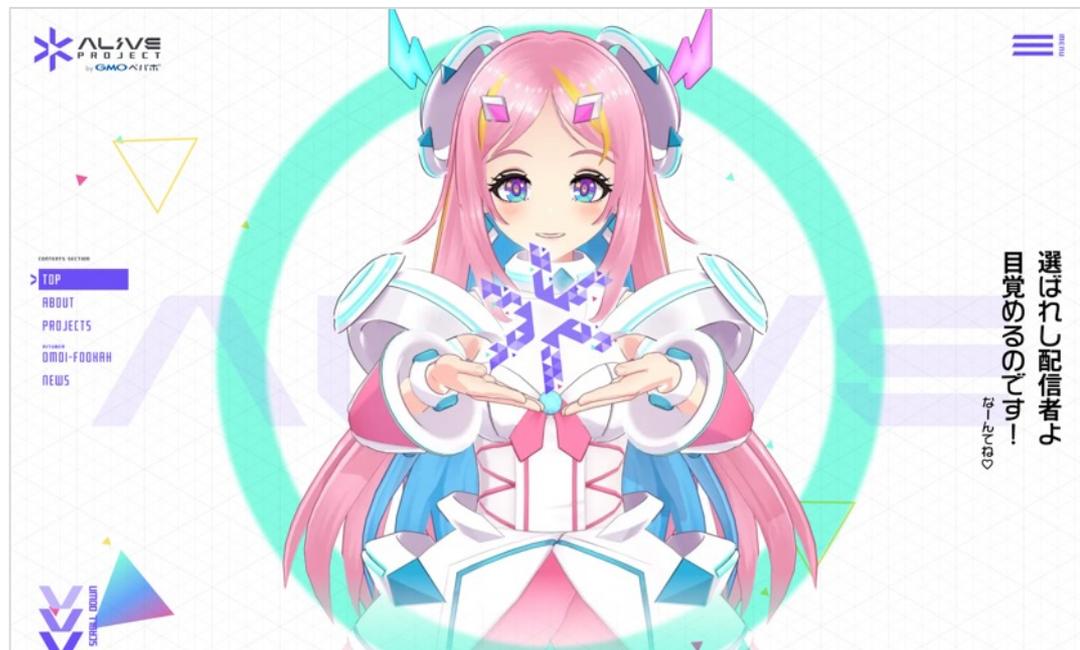
主なユーザー 個人

※2024年12月末時点



## 「Alive project」の実施

- 配信カルチャーへのアプローチを行うため「Alive project」を立ち上げ
- 自社メディア「ストリーマーマガジン」を立ち上げ、配信者を支援



## 「Alive Studio」の提供内容

- 配信者やVTuberのアバター以外の背景画面や小道具を簡単に作れるサービス
- 配信分野における表現活動のハードルを下げることでアウトプットを支援



デザイン知識がなくても配信画面が簡単に作成でき、豊富な背景素材や季節に合わせたアイテムを提供



# VTuberの背景画面作成サービス「Alive Studio」

GMOペパボ

VTuberや配信者の配信画面に活用できる背景画像を提供



©うさねこメモリー

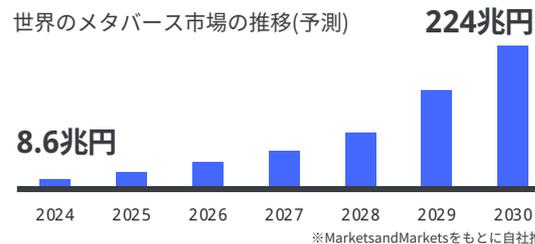
## 中期方針：事業領域の拡大

- 今後の成長市場メタバース領域でのサービス提供を目指す「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、採用イベントを開催し70名が応募

### 「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。

# 「GMO即レスAI」「AliveStudio」の市場規模

## 国内DX市場

8.3兆円 (2030年予測)

4.1兆円 (2023年見込)

GMO  
即レスAI

## 国内ライブストリーミング市場予測

2.5兆円 (2030年予測)

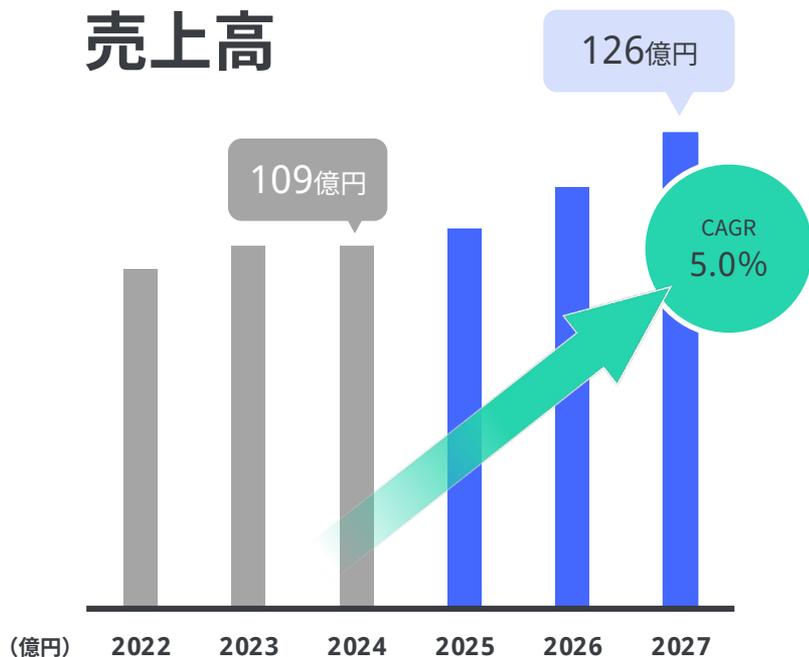
5,345億円 (2023年)

Alive  
Studio

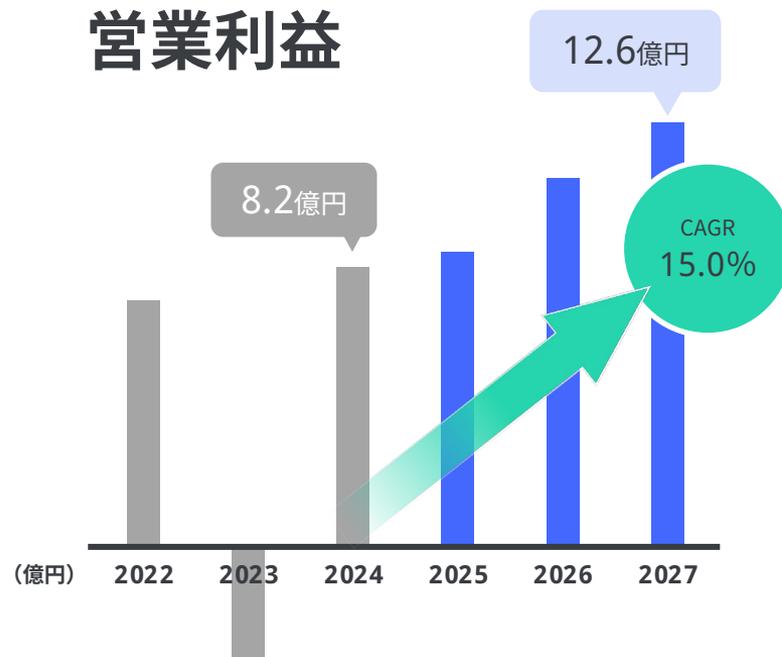
## 2025年～2027年の連結売上高/営業利益目標

- 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



## 中期方針：事業成長と株主還元

GMOペパボ

- 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

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

配当性向

65%以上

## 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

# CHAPTER

## 株主還元

今後の中長期成長に合わせ、配当による直接的な株主還元を実施するため、配当性向は65%を予定

還元

## 株主還元

配当性向

65%以上

## 配当金額の推移

|                    | 2024   | 2025 (予定) |
|--------------------|--------|-----------|
| 1株当たり<br>年間配当金 (円) | 57.00円 | 67.00     |
| 配当性向 (%)           | 50.8   | 65.9      |

# 価値創造モデルとアウトプットの拡大



GMOペパボ

GMOペパボ株式会社

証券コード：3633