

2018年12月期

# 決算説明会

**GMO**ペパボ株式会社

STOCK CODE : 3633

## アジェンダ

- |   |                     |       |
|---|---------------------|-------|
| ① | 会社概要                | 1ページ  |
| ② | 2018年12月期決算概況       | 8ページ  |
| ③ | 2019年12月期業績予想       | 17ページ |
| ④ | フリーランス向けファクタリング事業参入 | 36ページ |
| ⑤ | 成長戦略及び利益還元          | 50ページ |

## 会社概要

設立 2003年1月10日

資本金 1億5,967万円

代表取締役社長 佐藤 健太郎

本社所在地 東京都渋谷区桜丘町26-1 セルリアンタワー

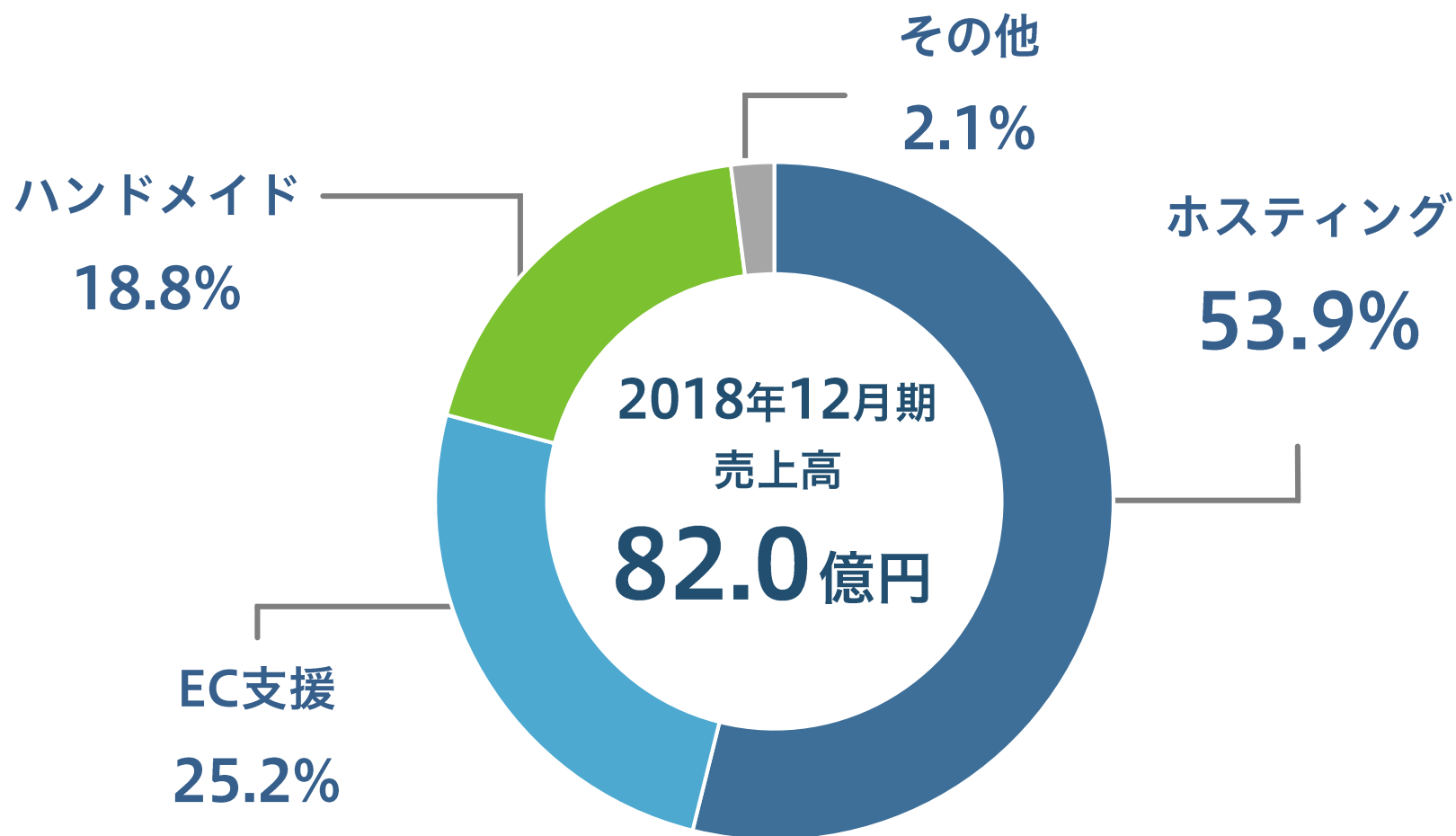
支店所在地 福岡県福岡市中央区天神2-7-21 天神プライム  
鹿児島県鹿児島市上荒田町3-1 第二NTビル

従業員数 350名（うち正社員278名、臨時従業員72名）

事業内容 ホスティング事業 EC支援事業 ハンドメイド事業

## ● セグメント別 売上高構成比率

ホスティング事業及びEC支援事業が売上高の約 8 割を占める  
ハンドメイド事業は約 2 割まで成長



# ● 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100円～

契約件数：40万件

主なユーザー：個人や中小法人

※2018年12月末時点

### ビジネスモデル

データ  
センター  
事業者



データセンター  
提供



サーバー提供



ユーザー



利用料



利用料

## ● 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



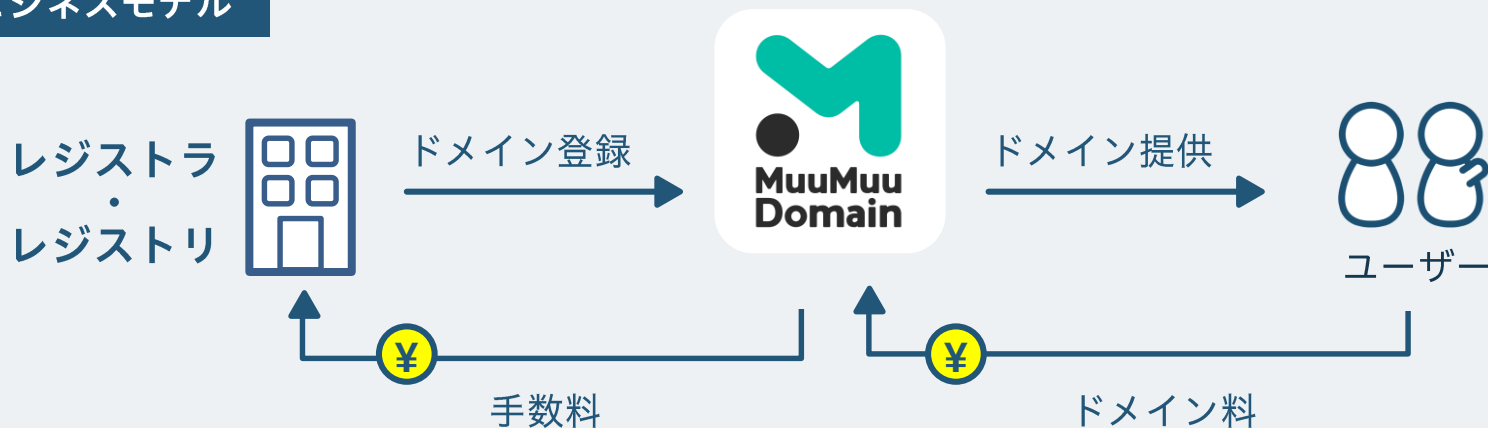
利用料金：年額69円～

契約件数：124万件

主なユーザー：個人や中小法人

※2018年12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

## カラーミーショップ

ネットショップ開業・作成サービス



利用料金：月額833円～

契約件数：4.3万件

主なユーザー：個人商店や中小店舗

※2018年12月末時点

### ビジネスモデル

#### 販売（当社）

#### 販売（ショップオーナー）



# ● ハンドメイド事業におけるサービス

minne

国内最大のハンドメイドマーケットサービス



流通額：120.7億円

作家数：49万人

作品数：913万点

アプリDL数：1,027万DL

※2018年12月末時点

## ビジネスモデル





## アジェンダ

- |   |                     |       |
|---|---------------------|-------|
| ① | 会社概要                | 1ページ  |
| ② | 2018年12月期決算概況       | 8ページ  |
| ③ | 2019年12月期業績予想       | 17ページ |
| ④ | フリーランス向けファクタリング事業参入 | 36ページ |
| ⑤ | 成長戦略及び利益還元          | 50ページ |

## ● 通期業績

売上高及び当期純利益は過去最高を更新

営業利益、経常利益ともに成長率+200%以上を達成

| (百万円)    | 2017年通期 | 2018年通期 | 増減額      | 成長率 (%) |
|----------|---------|---------|----------|---------|
| 売上高      | 7,365   | 8,200   | + 835    | + 11.3  |
| 営業利益     | 143     | 467     | + 324    | + 225.6 |
| 営業利益率(%) | 2.0     | 5.7     | + 3.8pt  | —       |
| 経常利益     | 172     | 524     | + 351    | + 203.2 |
| 当期純利益    | 119     | 467     | + 347    | + 289.8 |
| EPS(円)   | 45.49   | 177.30  | + 131.82 | + 289.8 |
| ROE(%)   | 10.5    | 33.3    | + 22.7pt | —       |

# 決算サマリー

※( )内は前期比



## 全社業績

EC支援の売上拡大及びハンドメイドの利益改善により増収増益

売上高： **8,200** 百万円 ( **11.3 %増**)

営業利益： **467** 百万円 ( **225.6 %増**)



## ホスティング

アップセル施策が奏功し、顧客単価が上昇

売上高： **4,418** 百万円 ( **7.2 %増**)

営業利益： **1,415** 百万円 ( **7.8 %増**)



## EC支援

事業譲受に加え、既存サービスが好調に推移

売上高： **2,069** 百万円 ( **27.4 %増**)

営業利益： **831** 百万円 ( **7.2 %増**)



## ハンドメイド

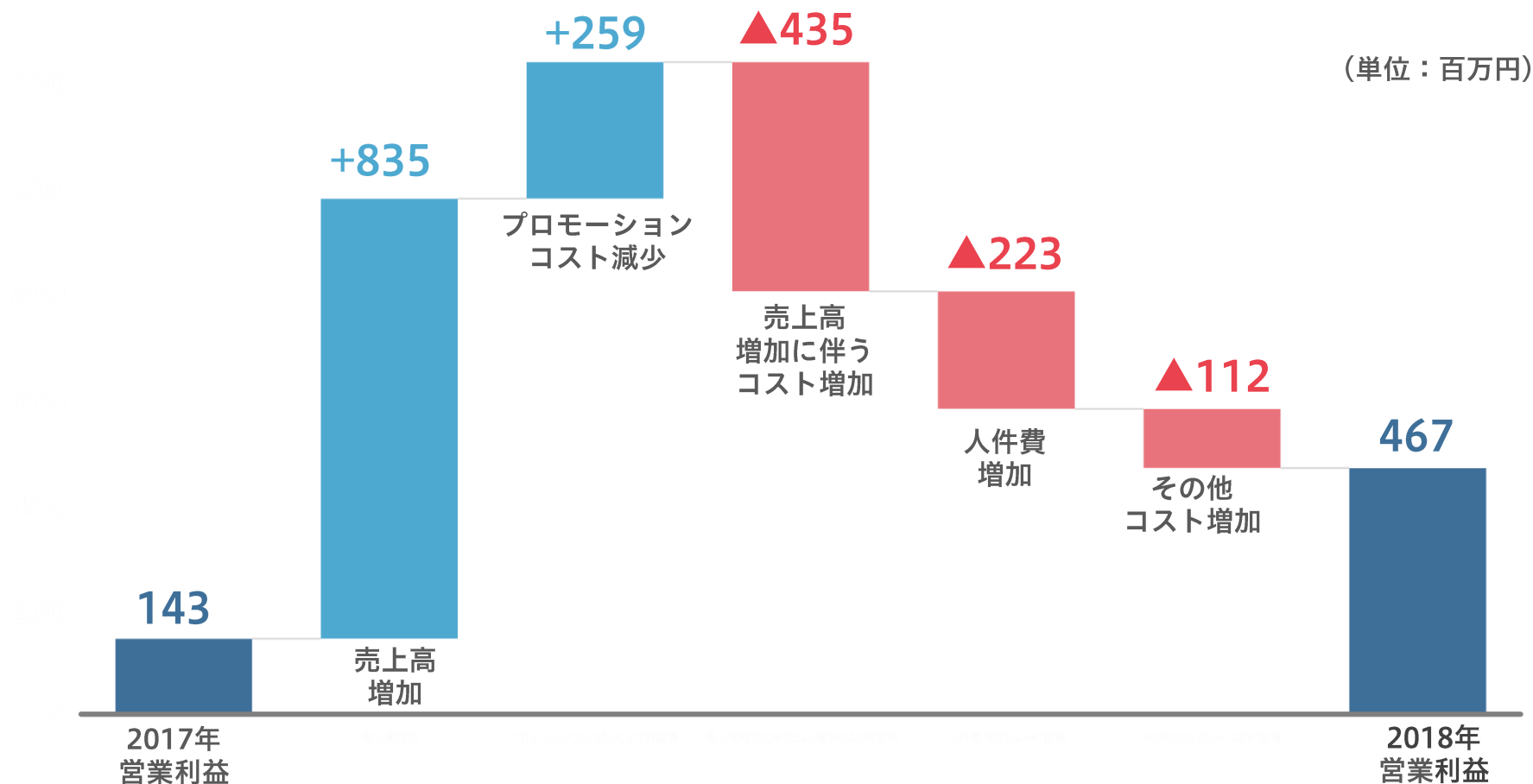
流通額は年間120億円を突破。プロモーションコストは2億円減少

売上高： **1,544** 百万円 ( **10.9 %増**)

営業利益： **▲682** 百万円 ( **354百万円増**)

## ● 営業利益増減分析

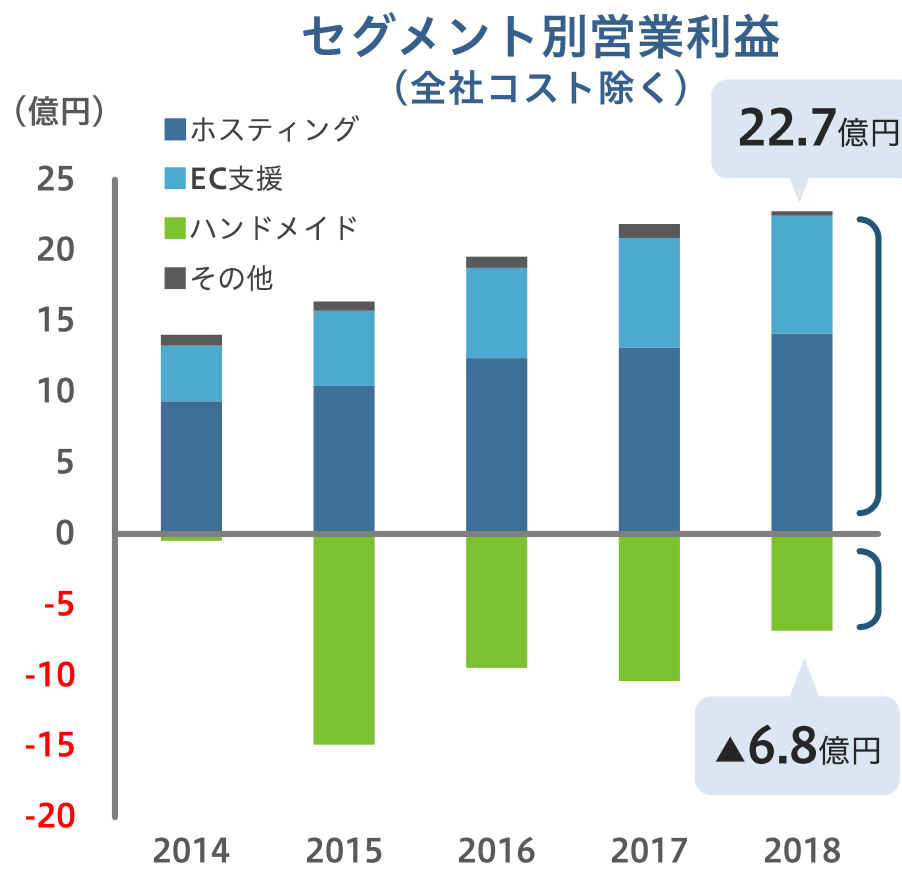
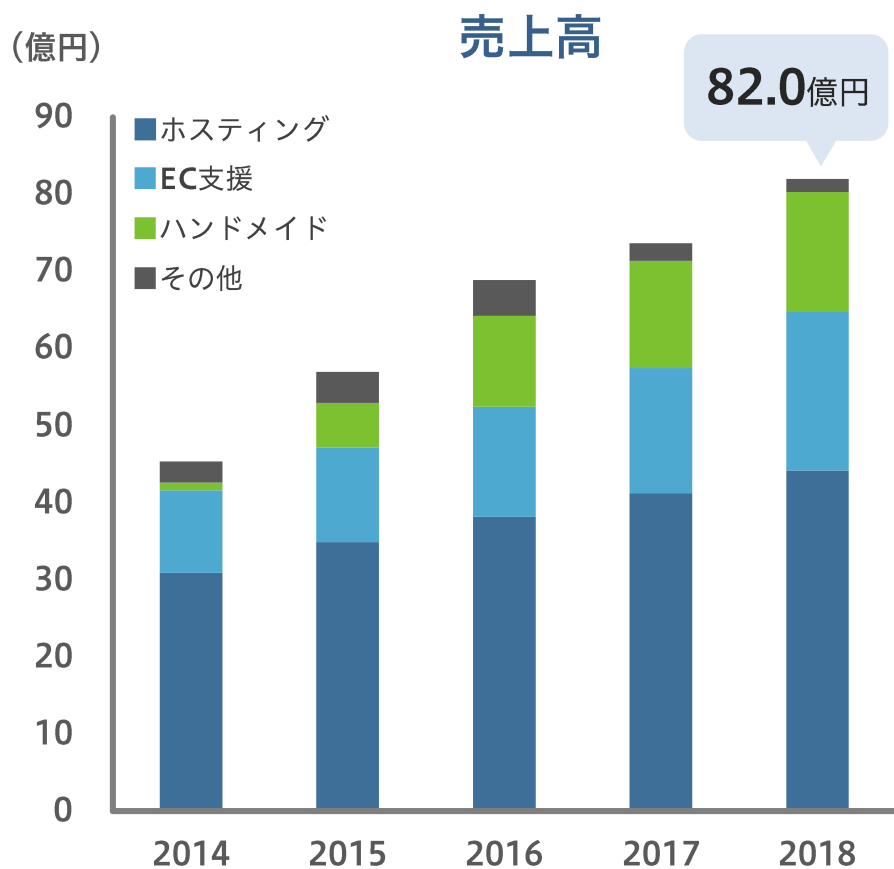
売上高の増加及びプロモーションコストの減少により、  
営業利益は1.4億円から4.6億円まで増加（成長率+225.6%）



※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

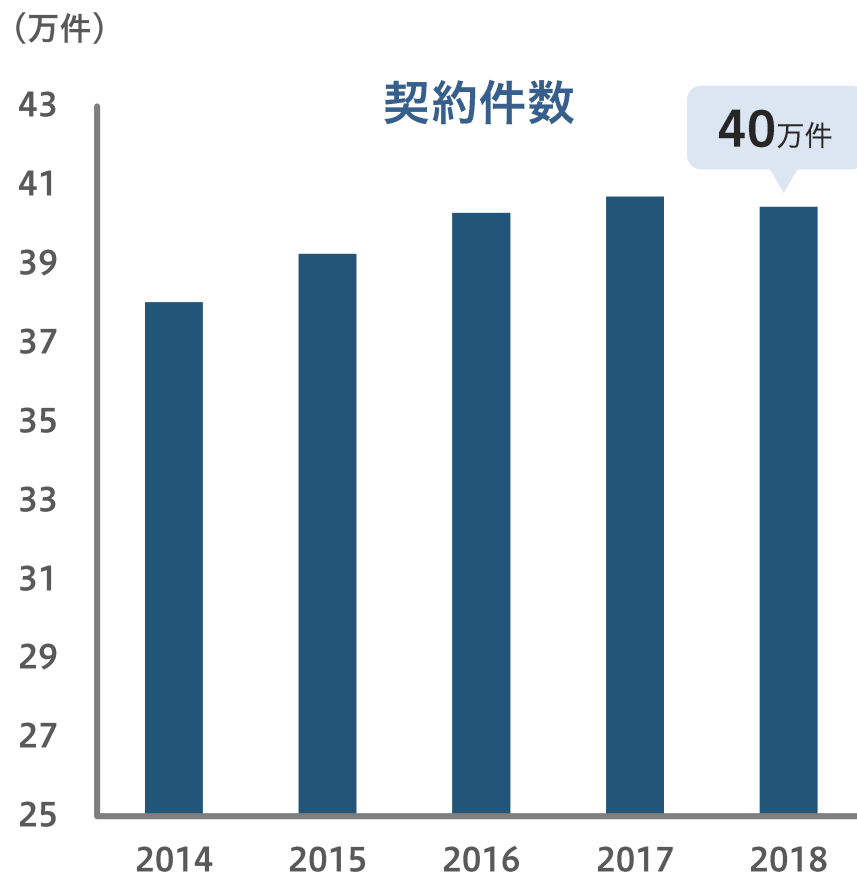
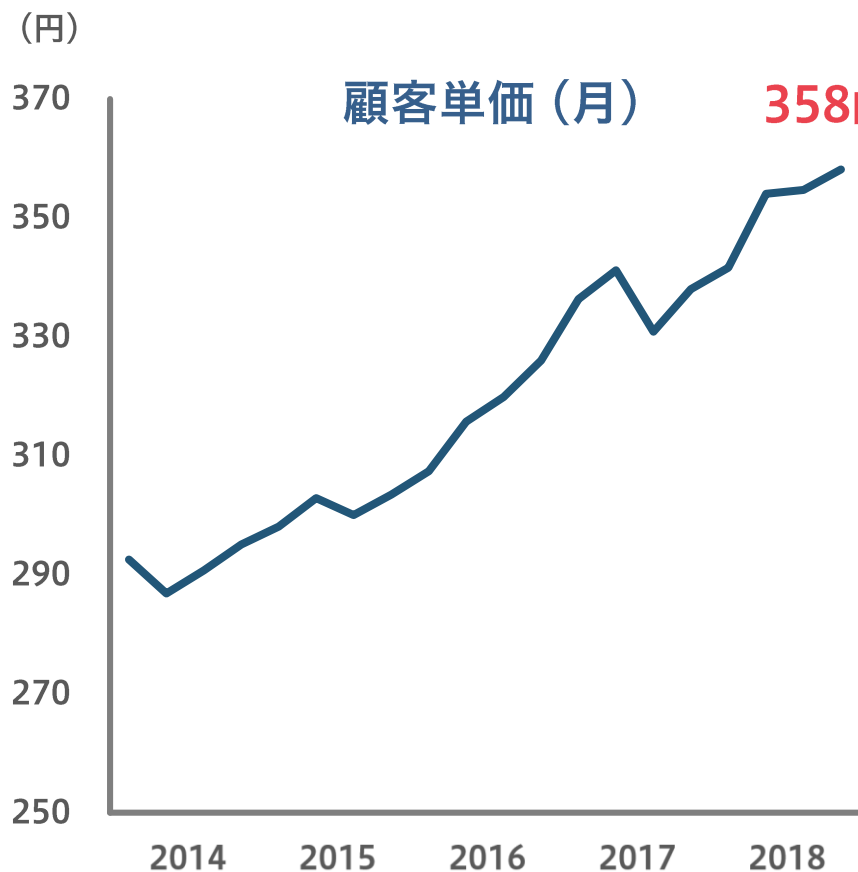
## セグメント別業績推移

ハンドメイド事業への投資により、売上高は大幅に拡大  
ホスティング及びEC支援事業の安定した収益により投資を吸収



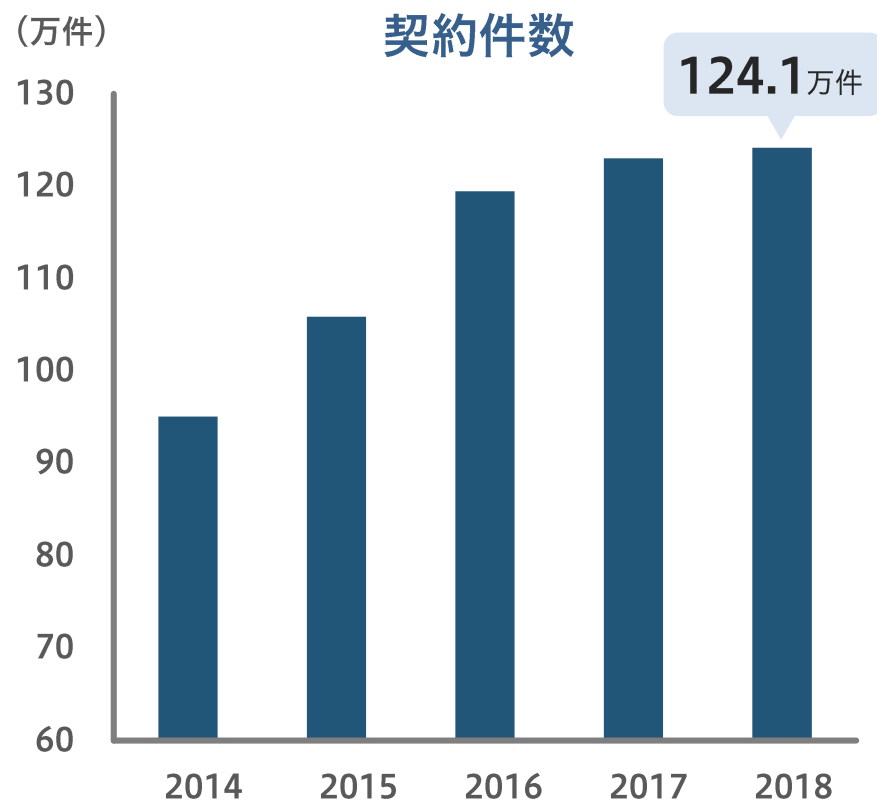
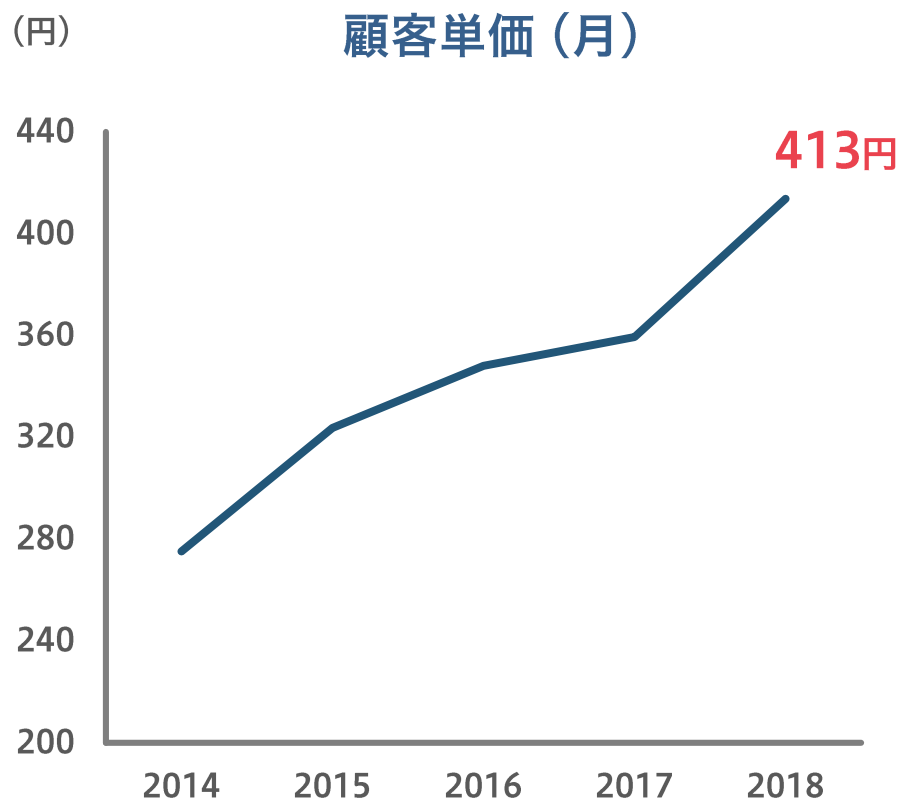
## ● ホスティング事業（ロリポップ！）

|      |          |      |        |
|------|----------|------|--------|
| 売上高  | 1,720百万円 | （前期比 | 5.2%増） |
| 営業利益 | 940百万円   | （前期比 | 2.5%増） |



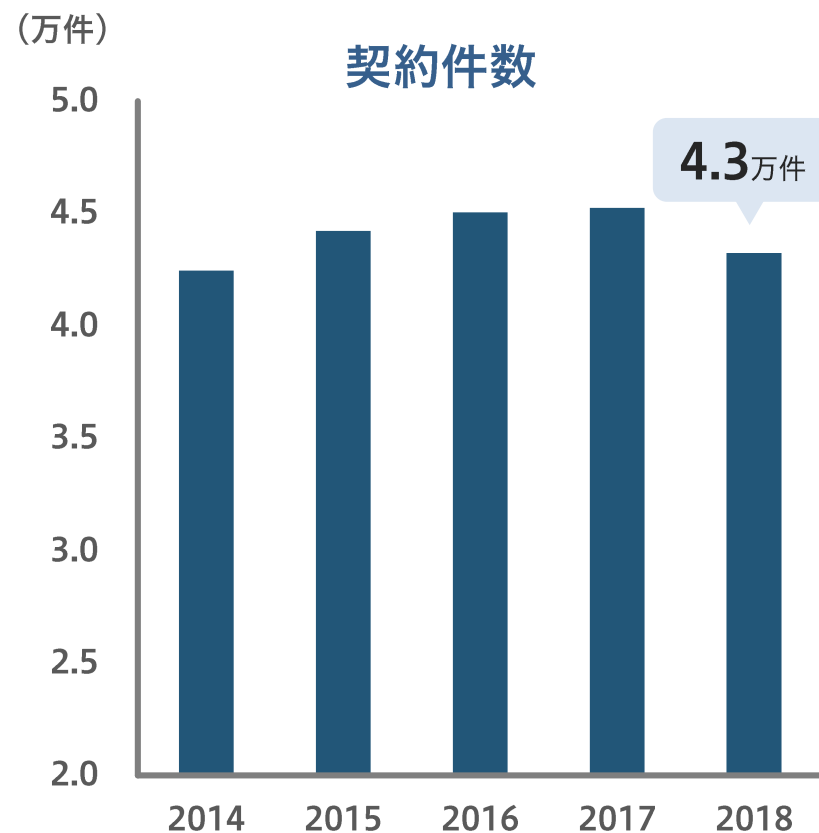
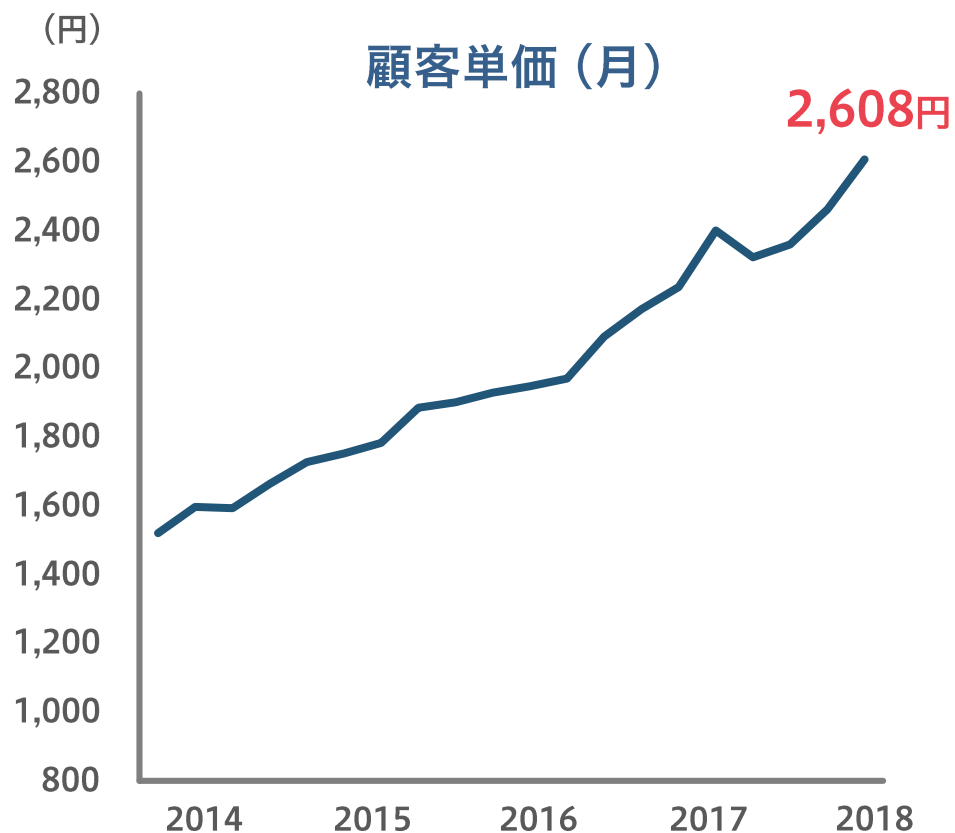
## ● ホスティング事業（ムーモードメイン）

|      |          |              |
|------|----------|--------------|
| 売上高  | 2,024百万円 | （前期比 10.1%増） |
| 営業利益 | 242百万円   | （前期比 57.8%増） |



## ● EC支援事業（カラーミーショップ）

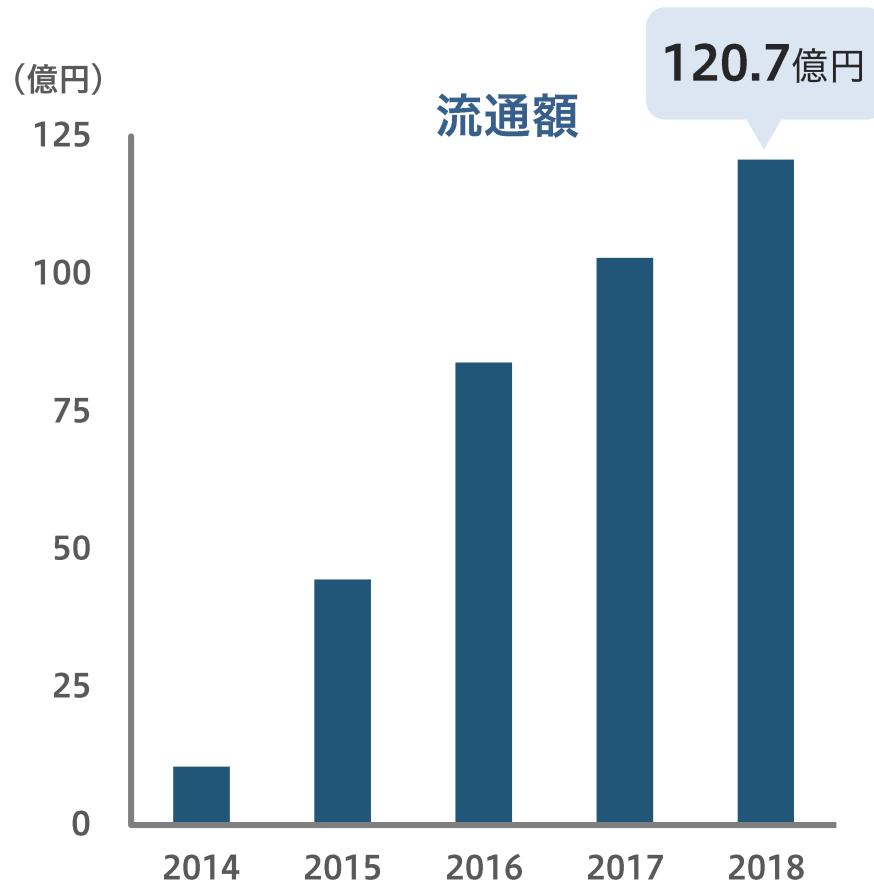
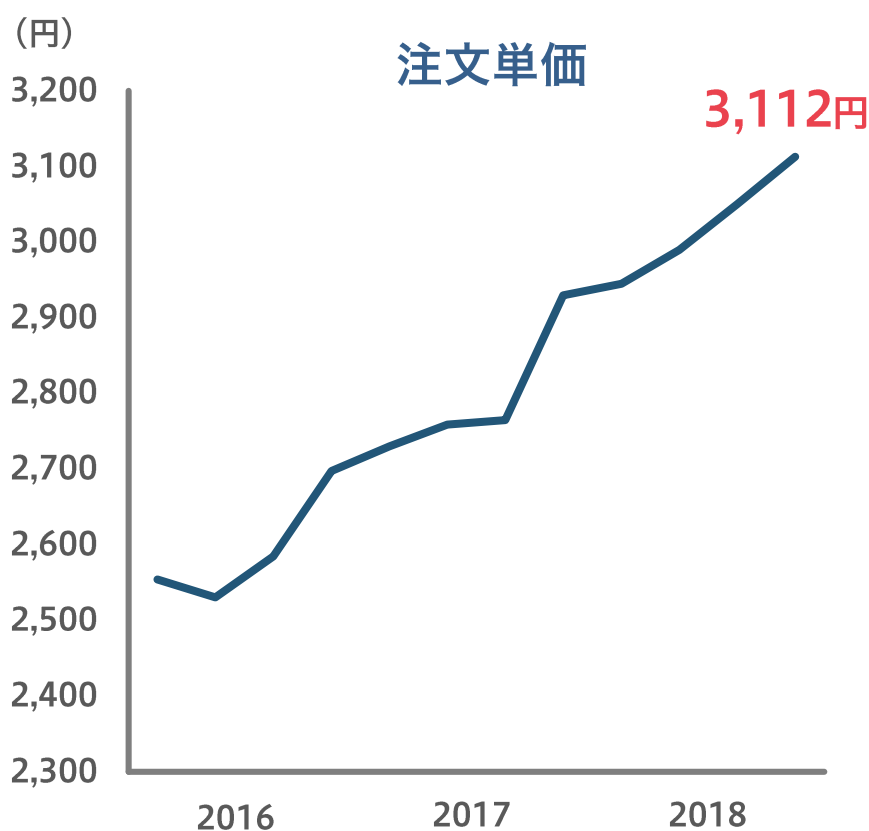
|      |          |      |        |
|------|----------|------|--------|
| 売上高  | 1,296百万円 | （前期比 | 7.5%増） |
| 営業利益 | 762百万円   | （前期比 | 4.7%増） |





## ● ハンドメイド事業 (minne)

売上高 **1,543**百万円 (前期比 **16.7%**増)  
営業利益 **▲669**百万円 (前期比 **337**百万円増)



## アジェンダ

- |   |                     |       |
|---|---------------------|-------|
| ① | 会社概要                | 1ページ  |
| ② | 2018年12月期決算概況       | 8ページ  |
| ③ | 2019年12月期業績予想       | 17ページ |
| ④ | フリーランス向けファクタリング事業参入 | 36ページ |
| ⑤ | 成長戦略及び利益還元          | 50ページ |

## ● 全社業績予想

売上高は92億円、成長率+12.2%の増収

営業利益、経常利益、当期純利益いずれも過去最高

| (百万円)     | 2018年実績 | 2019年予想 | 増減額     | 成長率      |
|-----------|---------|---------|---------|----------|
| 売上高       | 8,200   | 9,200   | + 1,000 | + 12.2%  |
| 営業利益      | 467     | 950     | + 482   | + 103.1% |
| 営業利益率 (%) | 5.7     | 10.3    | + 4.6pt | —        |
| 経常利益      | 524     | 962     | + 437   | + 83.6%  |
| 当期純利益     | 467     | 684     | + 217   | + 46.5%  |
| EPS (円)   | 177.30  | 259.41  | + 82.11 | + 46.3%  |
| ROE (%)   | 33.3    | 36.9    | + 3.7pt | —        |

※2018年実績は個別決算、2019年予想は連結決算となります

# 業績予想サマリー

※( )内は前期比



## 全社業績

全セグメントの売上増加及びハンドメイドの黒字化により増収増益

売 上 高： **9,200** 百万円 ( **12.2 %** 増)

営業利益： **950** 百万円 ( **103.1 %** 増)



## ホスティング

契約件数の純減対策として、設備投資及びプロモーションを強化

売 上 高： **4,596** 百万円 ( **4.0 %** 増)

営業利益： **1,300** 百万円 ( **8.1 %** 減)



## EC支援

カラーミーショップにおけるアプリストアのリリース  
オリジナルグッズ作成・販売サービスの成長

売 上 高： **2,426** 百万円 ( **17.3 %** 増)

営業利益： **948** 百万円 ( **14.1 %** 増)



## ハンドメイド

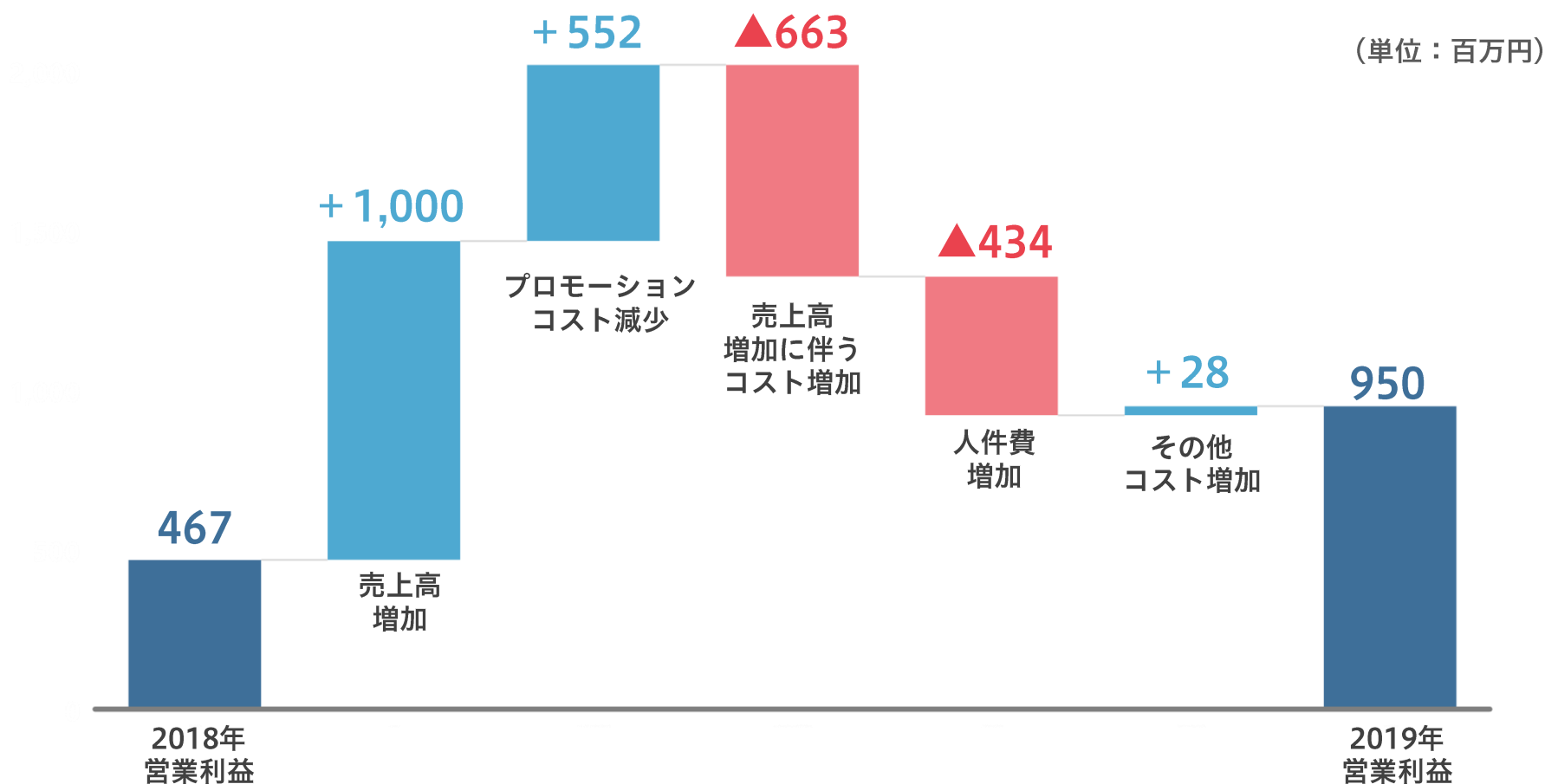
プロモーションコストの減少により黒字転換。収益の複層化を図る

売 上 高： **1,770** 百万円 ( **14.6 %** 増)

営業利益： **77** 百万円 ( **759** 百万円増)

## ● 営業利益増減分析

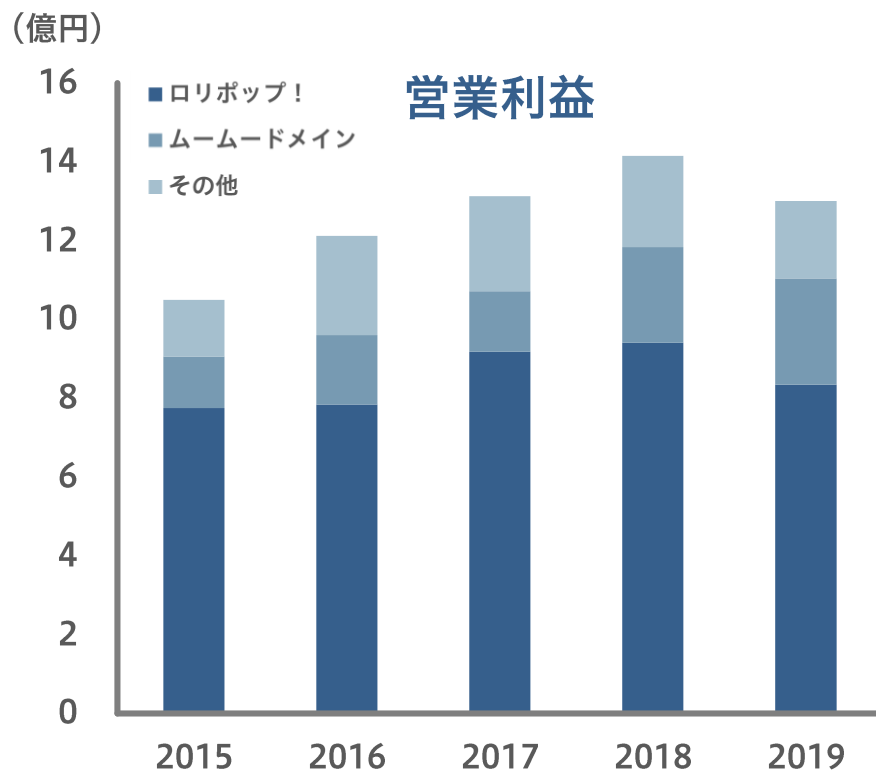
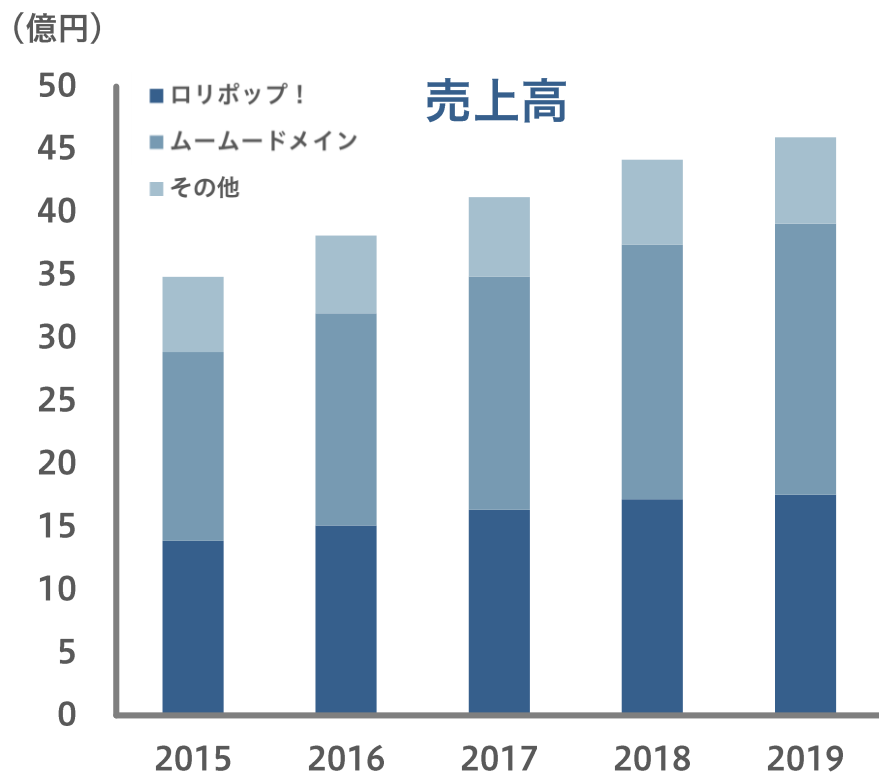
売上高の増加及びプロモーションコストの減少により  
営業利益は4.6億円から9.5億円まで増加（成長率+103.1%）



※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

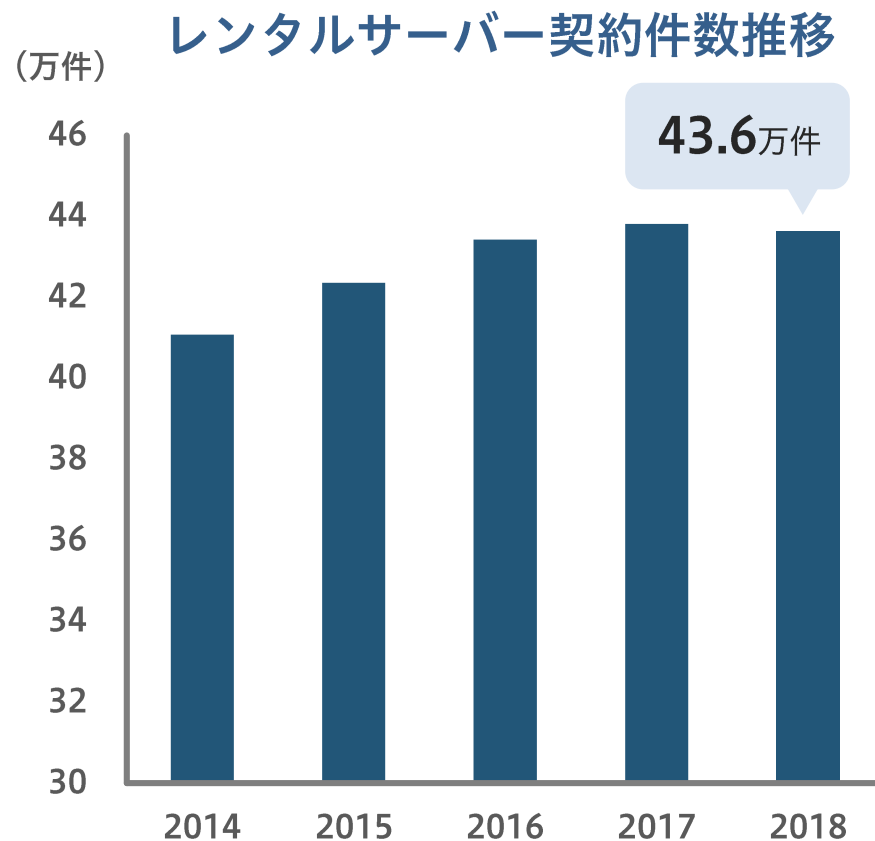
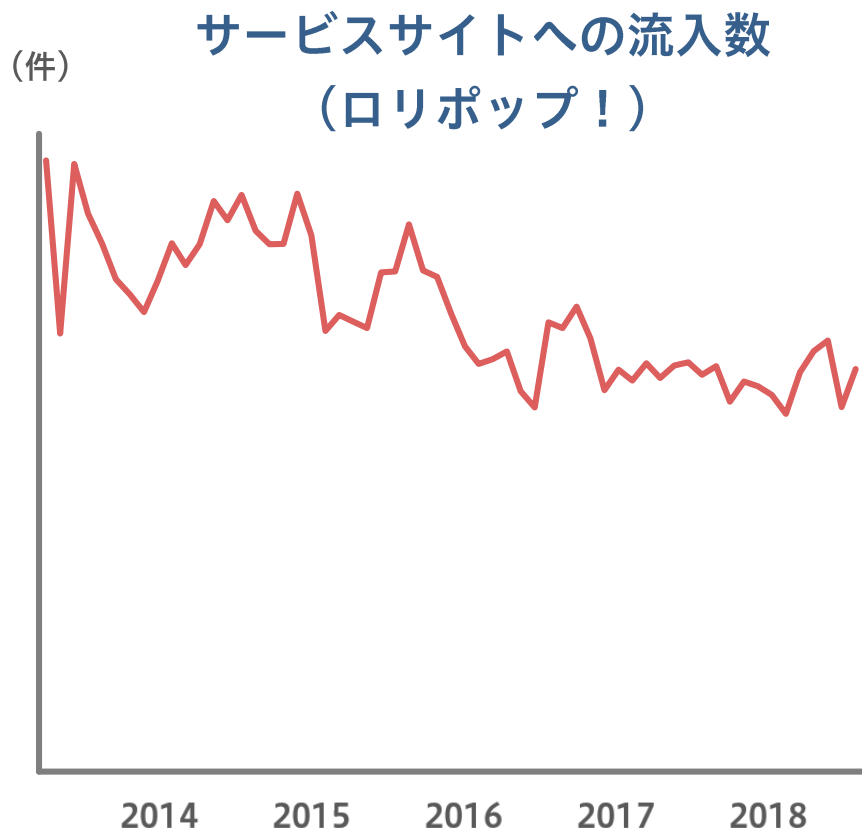
## 業績予想（ホスティング）

| （百万円） | 2018年実績 | 2019年予想 | 増減額   | 成長率    |
|-------|---------|---------|-------|--------|
| 売上高   | 4,418   | 4,596   | + 177 | + 4.0% |
| 営業利益  | 1,415   | 1,300   | ▲114  | ▲8.1%  |



## ● レンタルサーバー契約件数の減少

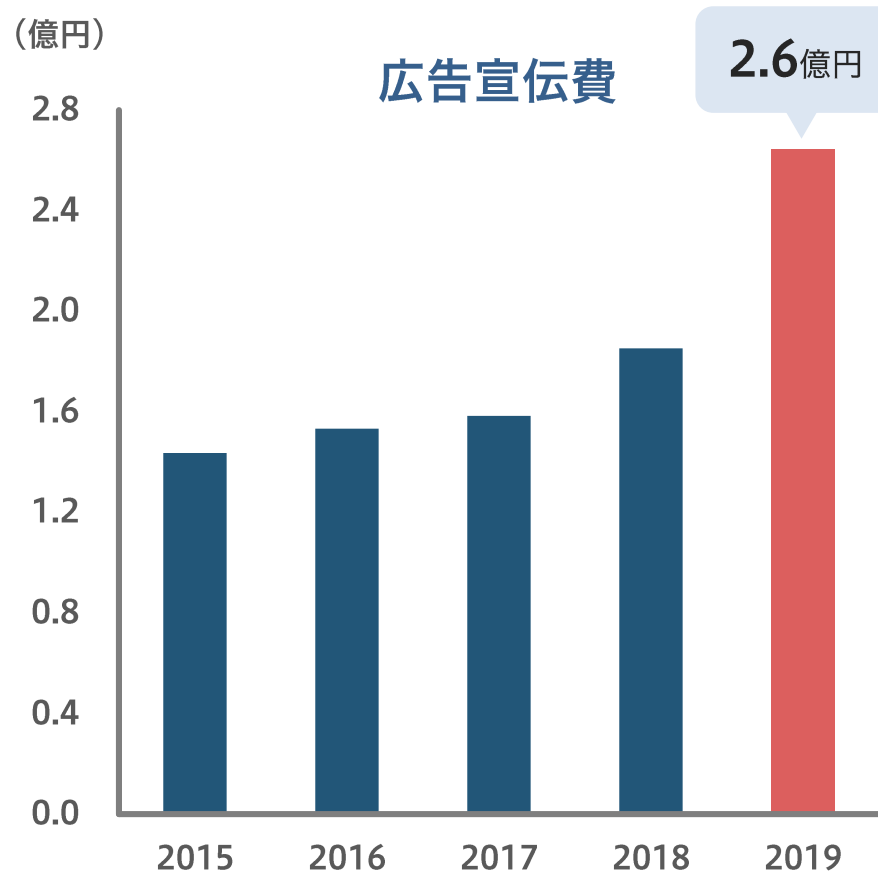
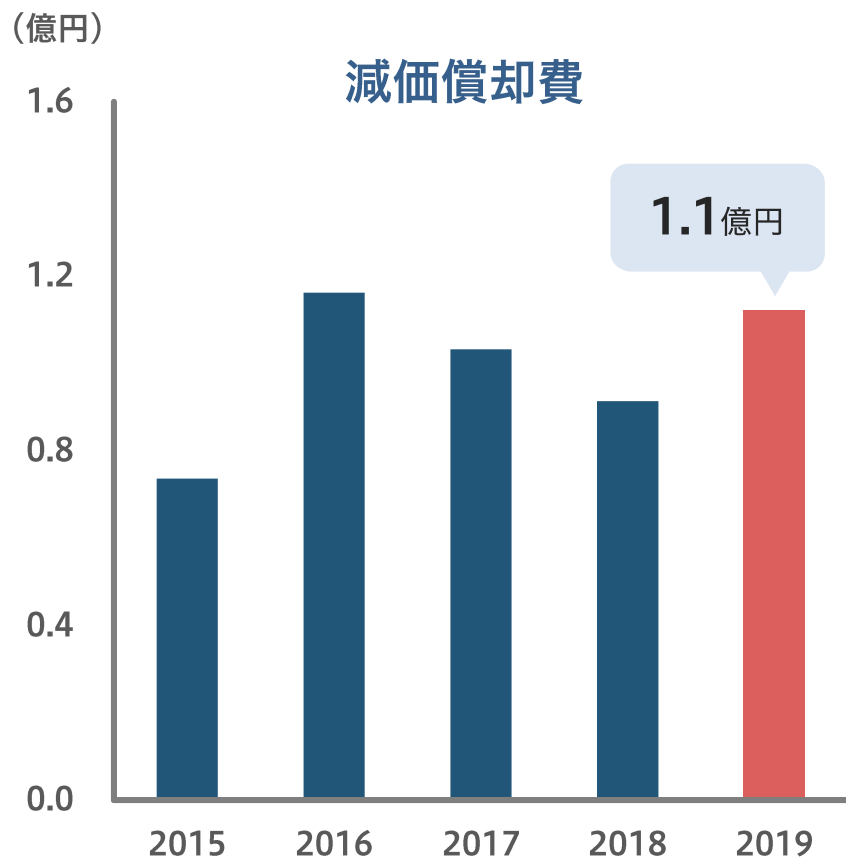
流入数の減少が影響し、2018年において契約件数は純減  
2017年1月のサイトリリニューアルにより流入数の減少は抑止した  
ため、今後はプロモーションの強化等を通じて契約数の増加を図る



## ● レンタルサーバー契約件数の純減対策

スペックの向上及びプロモーションの強化を図る

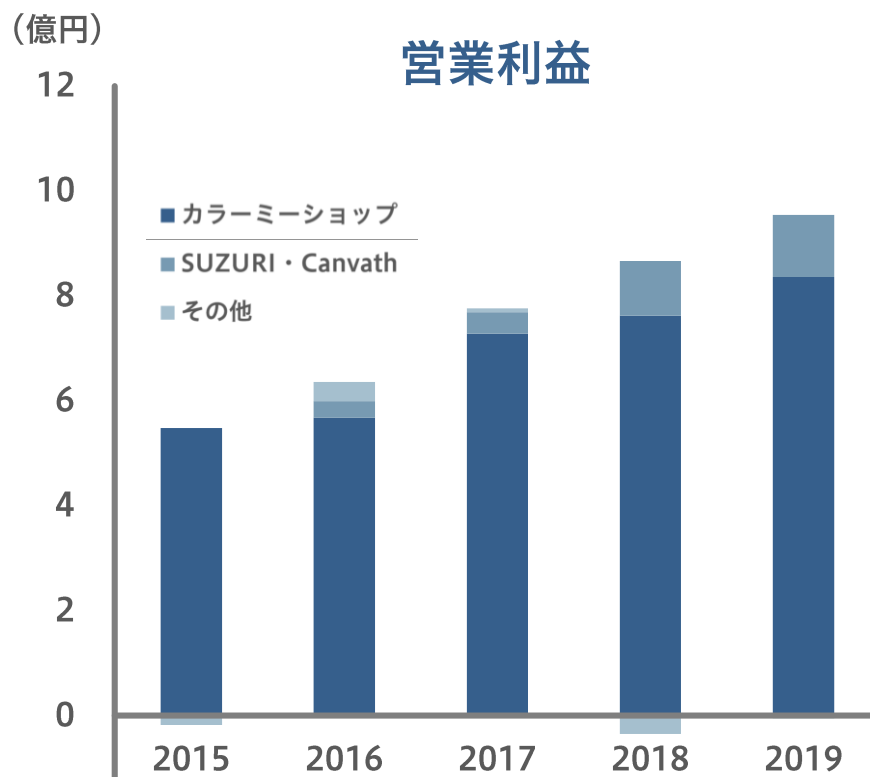
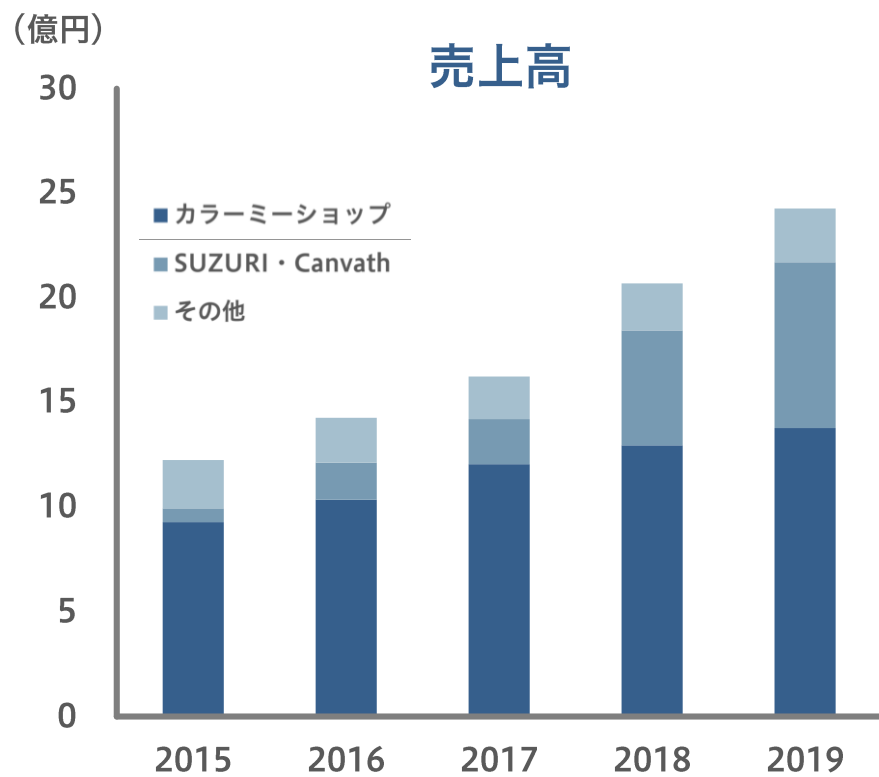
減価償却費は+0.2億円、広告宣伝費は+0.8億円





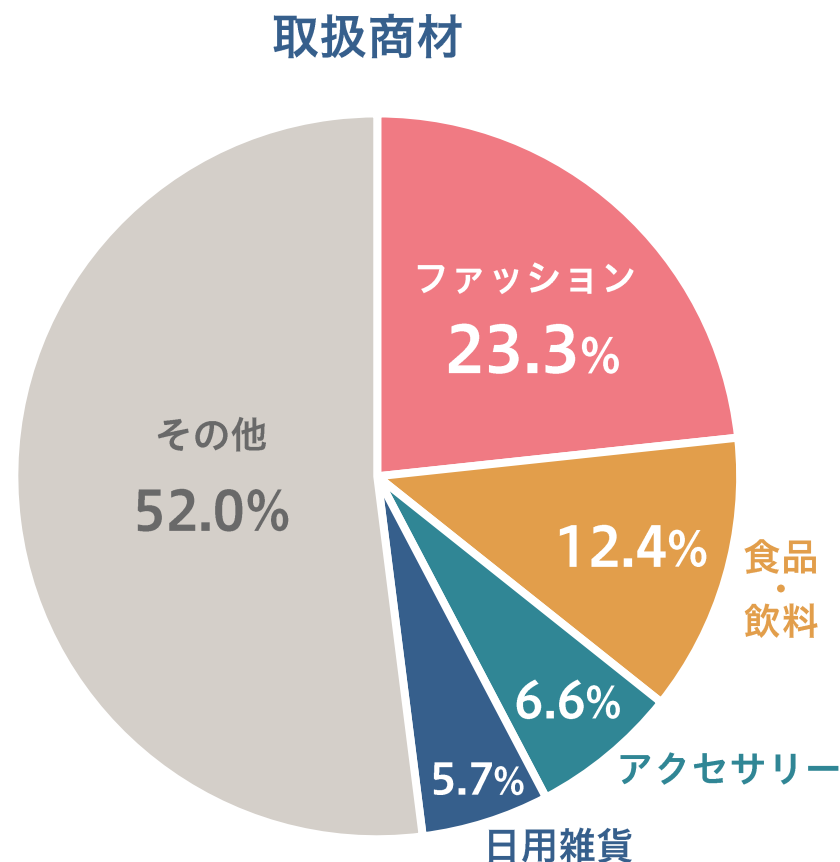
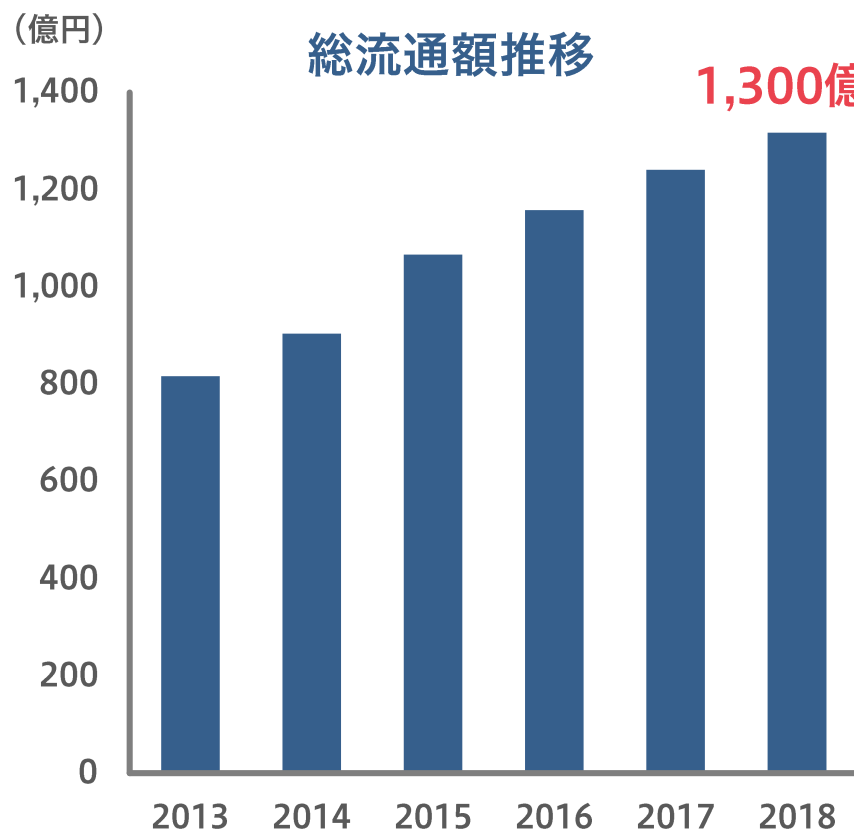
## 業績予想 (EC支援)

| (百万円) | 2018年実績 | 2019年予想 | 増減額   | 成長率     |
|-------|---------|---------|-------|---------|
| 売上高   | 2,069   | 2,426   | + 357 | + 17.3% |
| 営業利益  | 831     | 948     | + 116 | + 14.1% |



## ● カラーミーショップにおける総流通額及び取扱商材

利用店舗の総流通額は1,300億円。取扱商材の多様化に伴い、様々なニーズに応えるためのプラットフォームの構築を検討



## カラーミーショップにおけるアプリストアのリリース

App StoreやGoogle Playのように当社だけでなく第三者が開発したシステムや機能をショップオーナーに提供できる環境を構築予定

ショップ  
オーナー



2. アプリ利用料

手数料売上



3. アプリ売上

企業・個人事業主  
(ECツールベンダー)



### 提携アプリケーションの機能一覧

✓ 商品レコメンド強化

✓ ECサイト接客

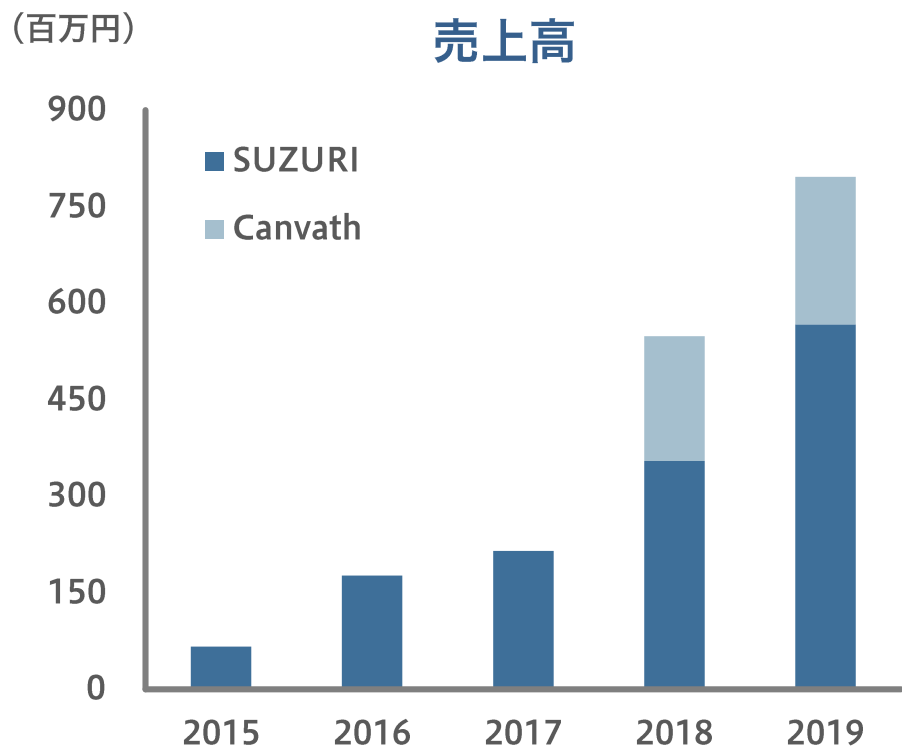
✓ 商品配送効率化

✓ 実店舗連携

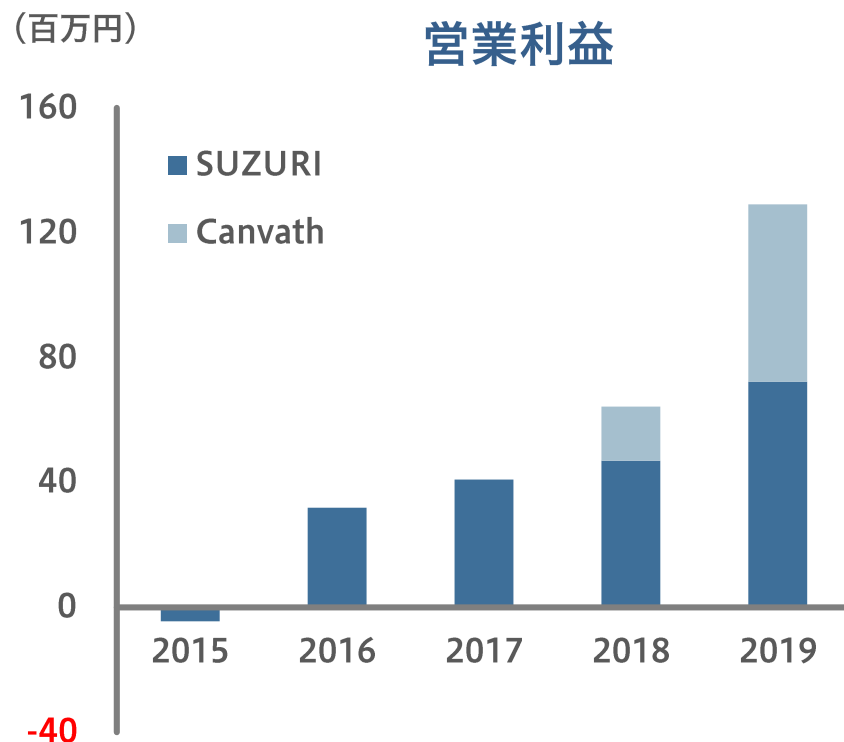
2019年上期  
リリース  
予定

## ● オリジナルグッズ作成・販売サービスの業績予想

**SUZURI及び2018年に事業譲受したCanvathの業績拡大により  
売上高7.9億円(成長率+45%)、営業利益1.2億円(成長率+101%)**



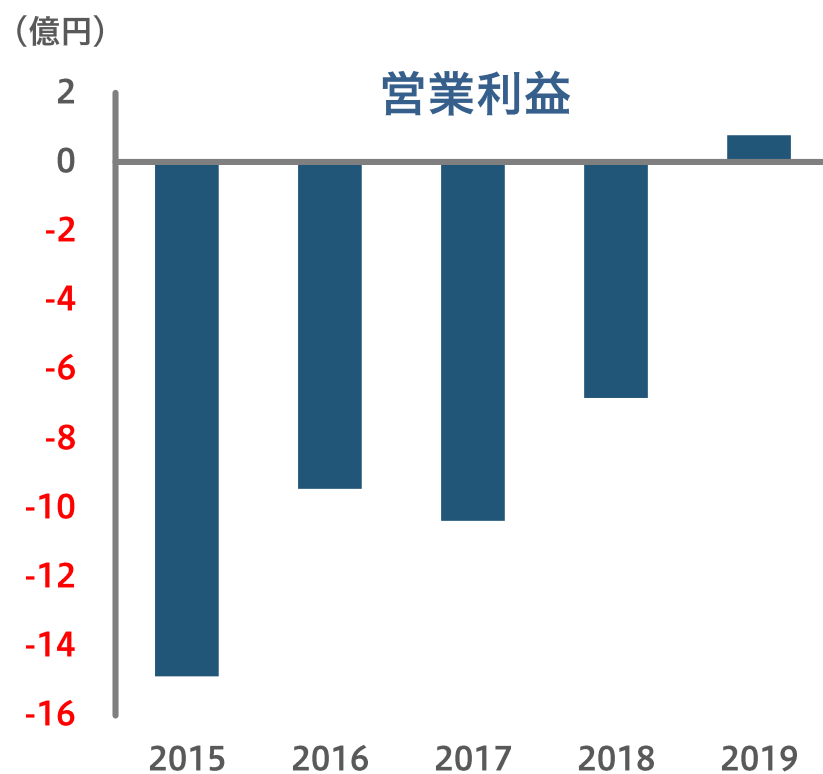
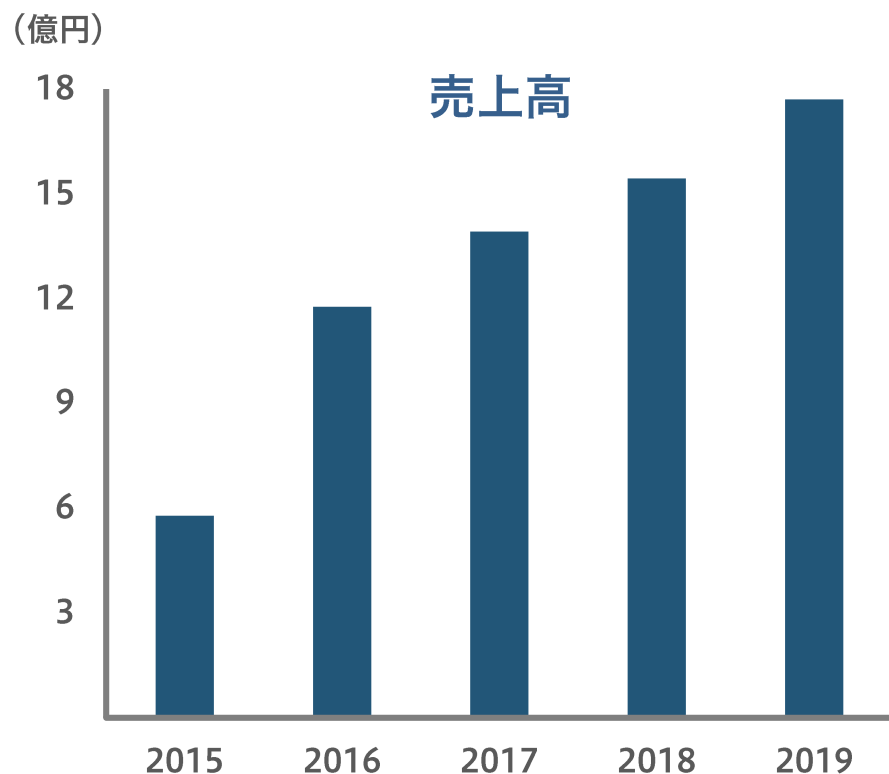
| (百万円) | 2015 | 2016  | 2017 | 2018  | 2019 |
|-------|------|-------|------|-------|------|
| 売上高   | 65   | 176   | 214  | 548   | 796  |
| 成長率   | —    | +168% | +22% | +155% | +45% |



| (百万円) | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019  |
|-------|------|------|------|------|-------|
| 営業利益  | ▲4   | 31   | 40   | 64   | 129   |
| 成長率   | —    | —    | +28% | +57% | +101% |

# 業績予想 (ハンドメイド)

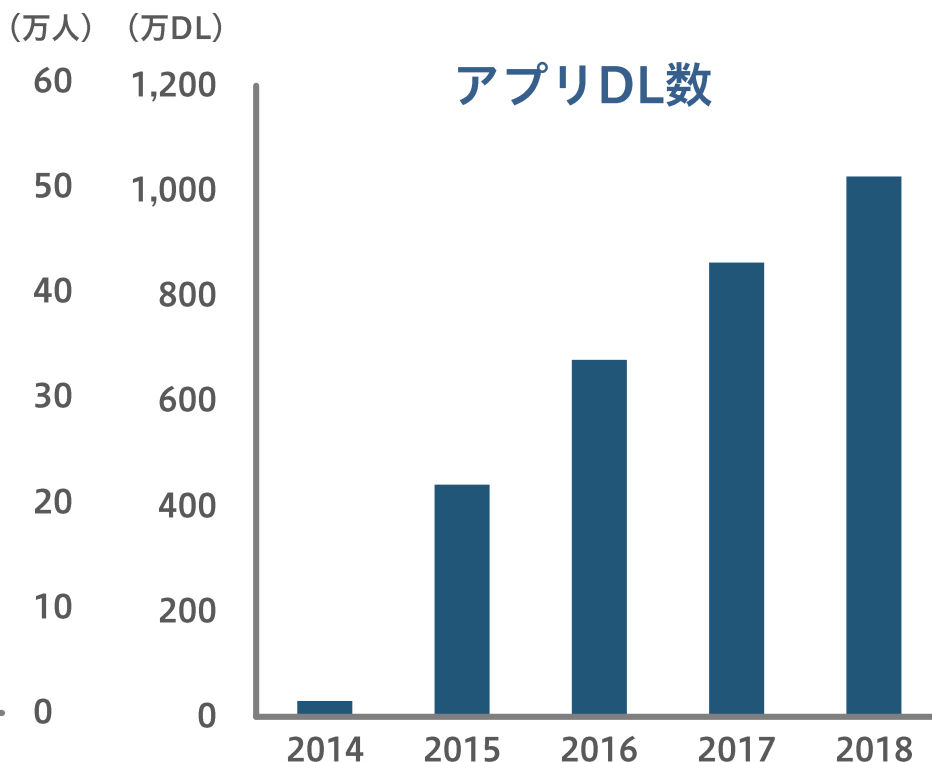
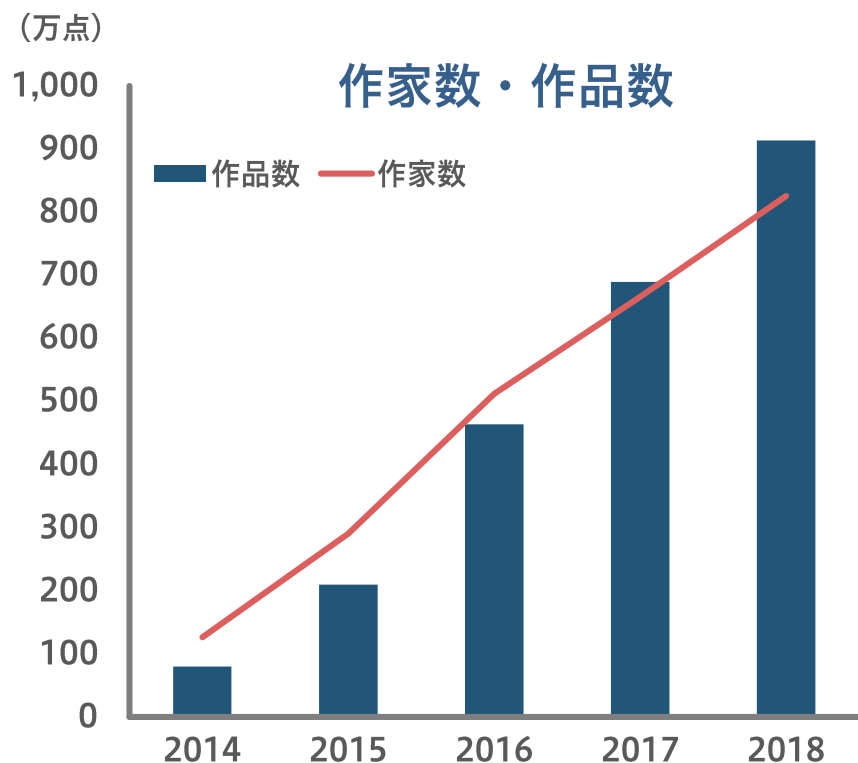
| (百万円) | 2018年実績 | 2019年予想 | 増減額   | 成長率     |
|-------|---------|---------|-------|---------|
| 売上高   | 1,544   | 1,770   | + 225 | + 14.6% |
| 営業利益  | ▲682    | 77      | + 759 | —       |



## 2018年までに築き上げたminneのサービス基盤

国内  
No.1

作家数 **49万人**（前年同期末比 **24.0%**増）  
作品数 **913万点**（前年同期末比 **32.5%**増）  
アプリDL数 **1,027万DL**（前年同期末比 **19.0%**増）



2015年 2016年 2017年 **2018年** **2019年** 2020年 2021年

今までの方針

**認知度の拡大**  
広告宣伝費の投下

これからの方針

**収益の複層化**  
サービス基盤を活用

今までの施策

- ① 流通額に伴う手数料売上**  
テレビCM放映等により新規  
ユーザーを獲得

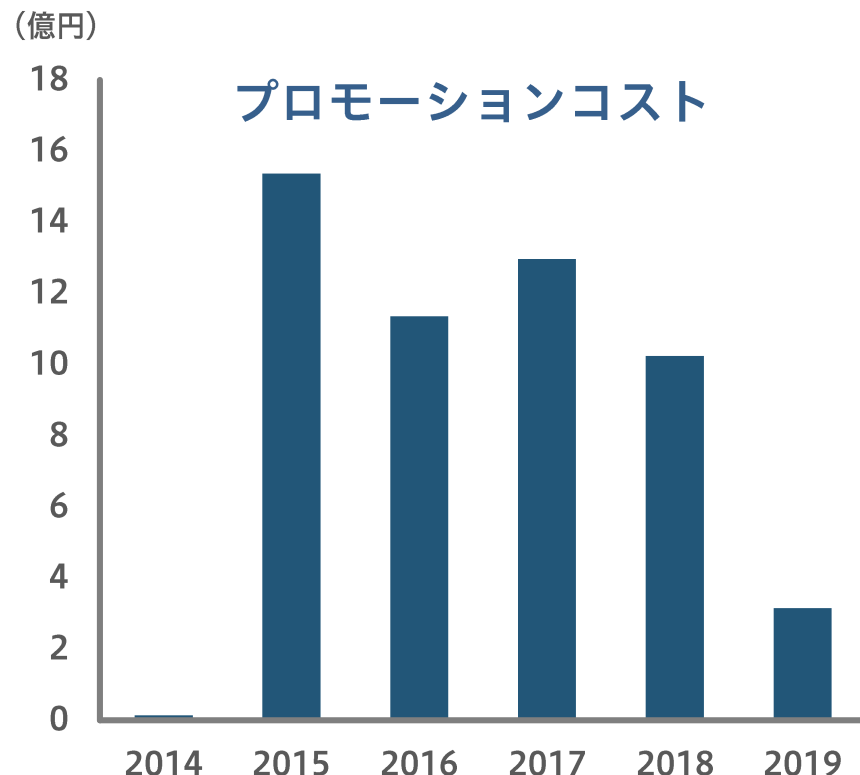
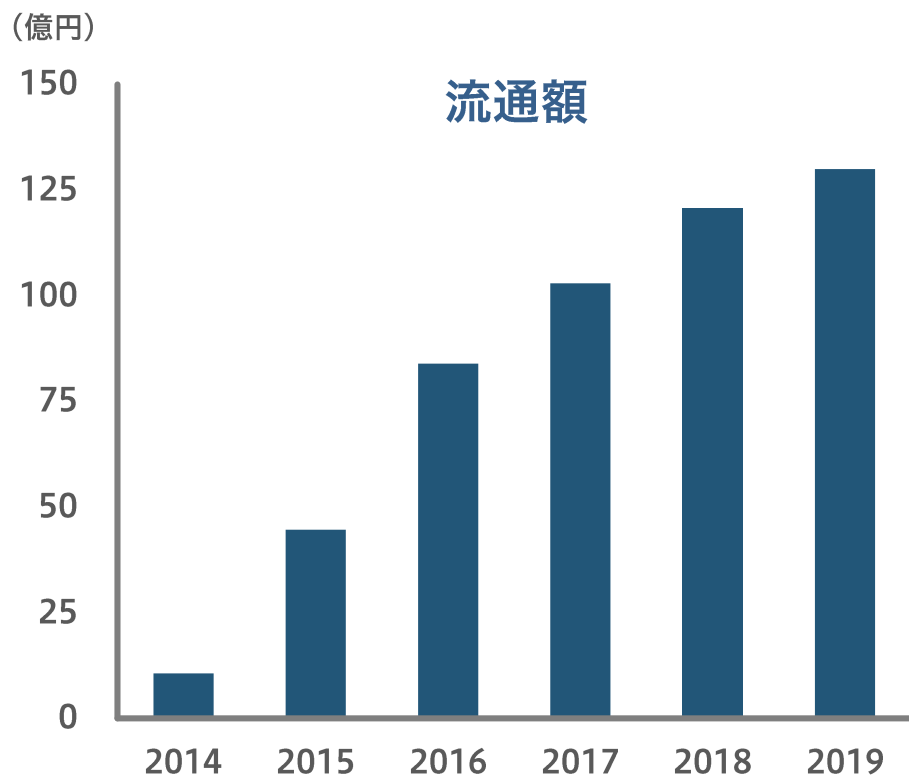
これからの施策

- ① 流通額に伴う手数料売上**  
購入率やリピート率の上昇を目的とした  
効率的なプロモーション運用
- ② オフライン施策等による売上**  
ワークショップの展開等により  
新たなマネタイズポイントを構築

## ● 施策①：流通額及びプロモーションコスト推移

購入率やリピート率を重視したプロモーションへ転換

コストが7億円減少するものの、流通額は130億円（成長率+7.6%）



| (億円) | 2014 | 2015 | 2016 | 2017  | 2018  | 2019  |
|------|------|------|------|-------|-------|-------|
| 流通額  | 10.6 | 44.6 | 83.9 | 102.9 | 120.7 | 130.0 |

| (億円)    | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---------|------|------|------|------|------|------|
| プロモーション | 0.1  | 15.3 | 11.3 | 12.9 | 10.2 | 3.1  |

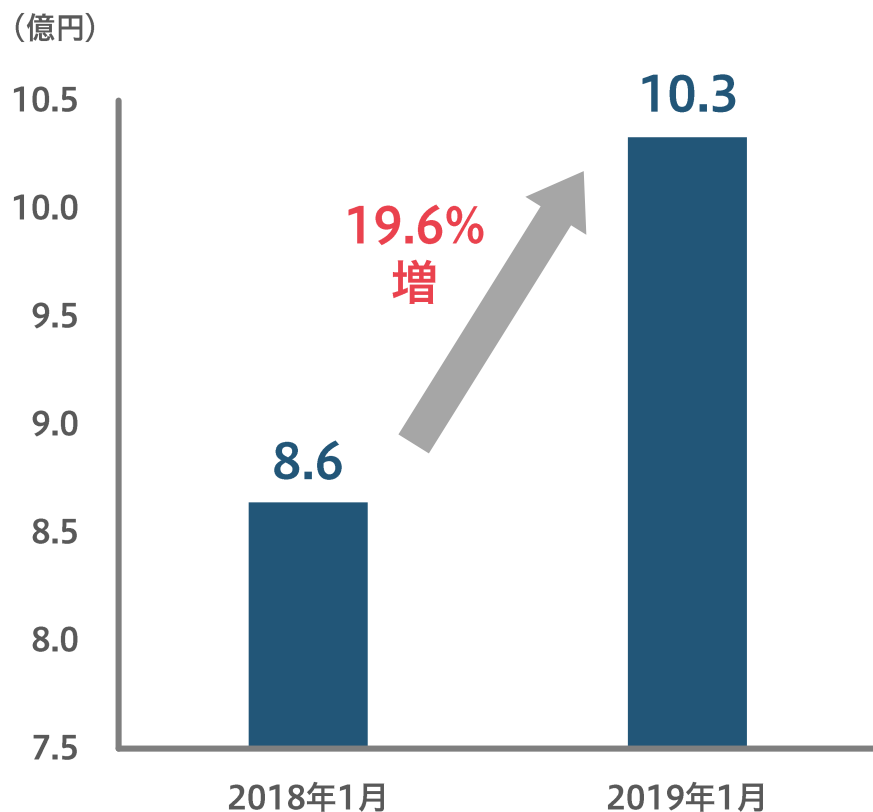
※プロモーションコストは広告宣伝費、販売促進費、ポイント引当金繰入額の合計値です



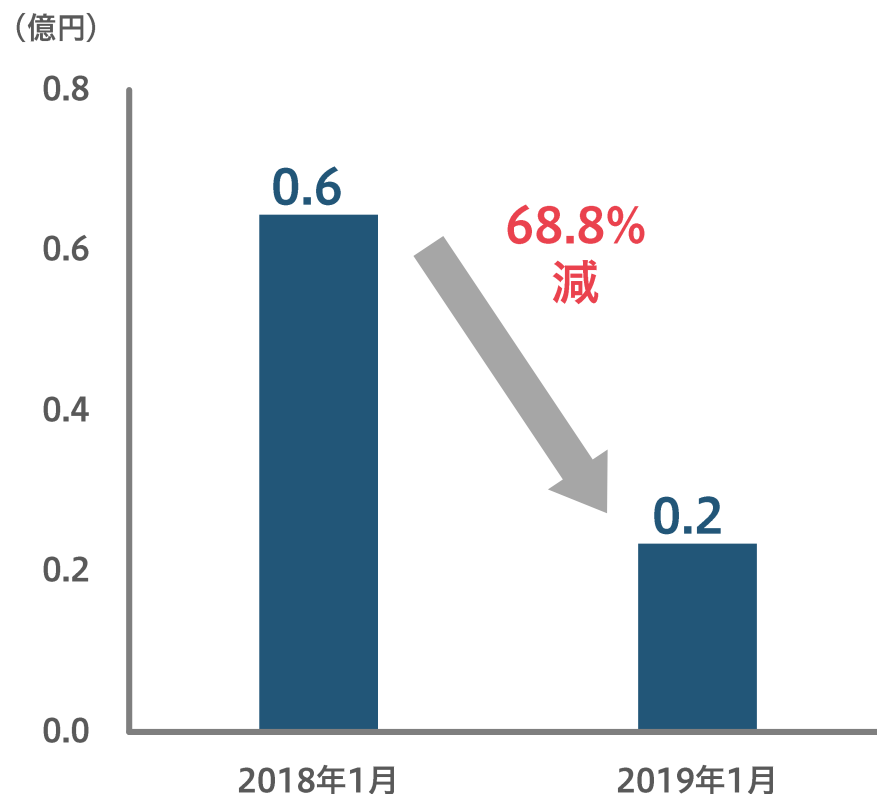
## ● 施策①：流通額及びプロモーションコスト（2019年1月実績）

プロモーションコストは減少したものの、サービス基盤をもとに購入率やリピート率の向上を図り、流通額は19.6%増の10.3億円

流通額(前年同月比)



プロモーションコスト(前年同月比)

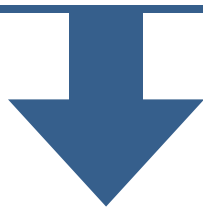


## ● 施策②：収益の複層化

サービス基盤を活用し、新たなマネタイズポイントを構築  
今後「オフライン施策等」の売上高構成比10%→50%を目指す

### サービス基盤(2018年12月末時点)

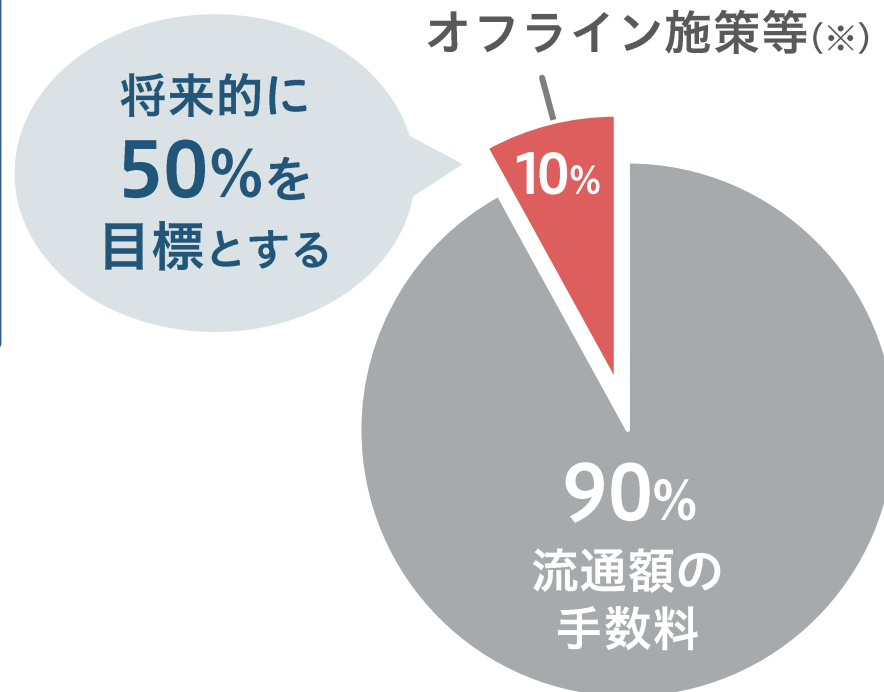
作家数 **49万人**  
作品数 **913万点**  
アプリDL数 **1,027万DL**



ワークショップの展開等

新たなマネタイズポイントを構築

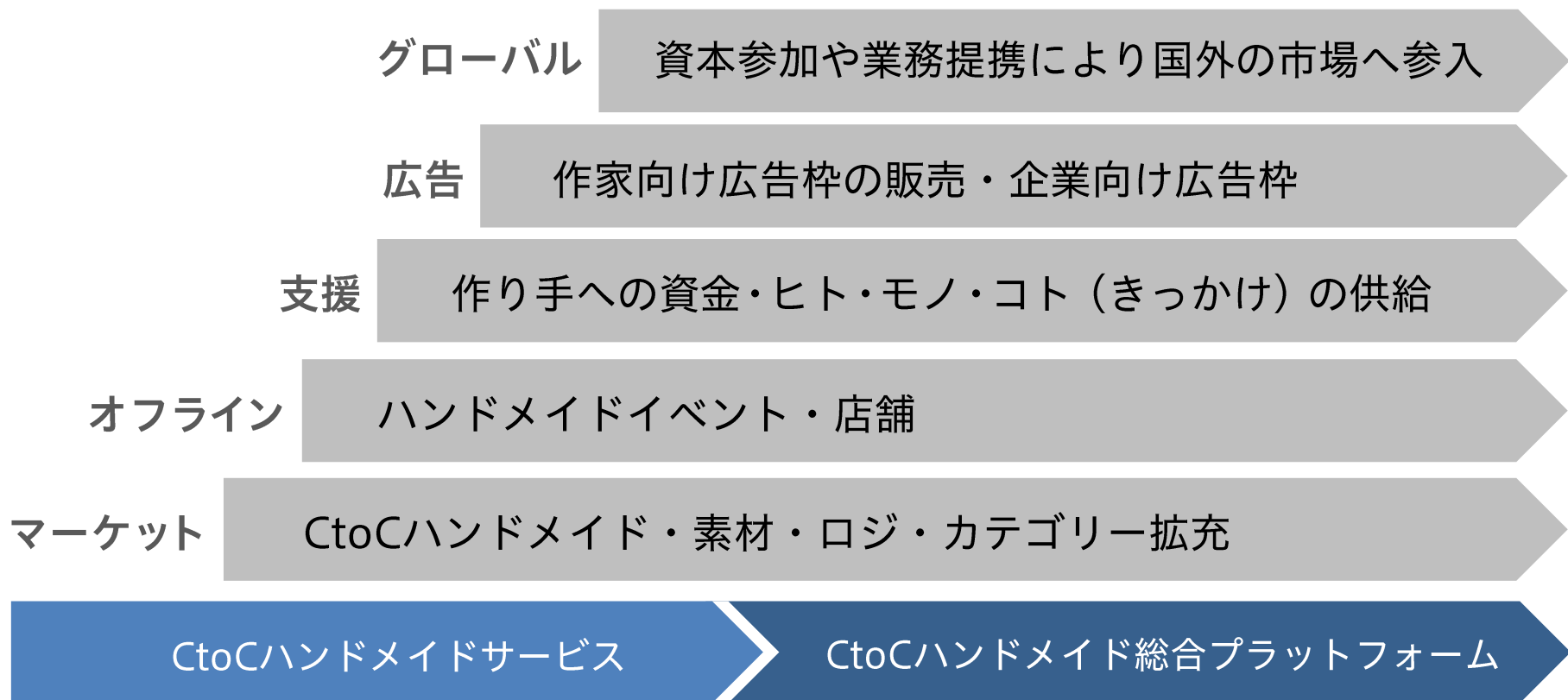
### 2019年売上高構成比



(※)ハンドメイドイベント、ワークショップ等

## ● minneの中長期的なビジョン

マーケットに加えて、ハンドメイドを軸とした関連サービスを展開し、グローバルNo.1を目指す



現在

日本で圧倒的No.1

アジアでNo.1

世界でNo.1

2019年12月期業績予想

売上高 **92** 億円 営業利益 **9.5** 億円

(セグメント別業績予想のポイント)

---



ホスティング事業

設備投資及びプロモーションの強化

(減価償却費：+20百万円、広告宣伝費：+79百万円)

---



EC支援事業

オリジナルグッズ作成・販売サービスの成長

(売上高：+247百万円、営業利益：+64百万円)

カラーミーショップにおけるアプリストアのリリース

---



ハンドメイド事業

黒字転換（プロモーションコストの減少：▲707百万円）

収益の複層化

## アジェンダ

- |   |                     |       |
|---|---------------------|-------|
| ① | 会社概要                | 1ページ  |
| ② | 2018年12月期決算概況       | 8ページ  |
| ③ | 2019年12月期業績予想       | 17ページ |
| ④ | フリーランス向けファクタリング事業参入 | 36ページ |
| ⑤ | 成長戦略及び利益還元          | 50ページ |

## ● 連結子会社化

「GMOクリエイターズネットワーク株式会社」の  
第三者割当増資引受により、連結子会社化

GMOペパボ  
×  
GMOクリエイターズネットワーク

### 2019年12月期業績におけるポイント

- ・ 連結子会社化による業績への影響は2019年4月1日からスタート
- ・ 開示セグメントは「その他」に含まれる

# GMOクリエイターズネットワーク株式会社

|         |                             |
|---------|-----------------------------|
| 設立      | 2002年4月                     |
| 資本金     | 2,100万円                     |
| 代表取締役社長 | 伊藤 毅                        |
| 本社所在地   | 東京都渋谷区桜丘町26-1 セルリアンタワー      |
| 従業員数    | 18名（うち正社員9名、臨時従業員数9名）       |
| 事業内容    | コンテンツ制作事業<br>フリーランス向け金融支援事業 |

※2018年12月末時点

# ● GMOクリエイターズネットワークのサービス

スタジオウーファー  
**studio woofoo**

編集プロダクション。専門性に特化した  
コラム等のコンテンツ作成が依頼可能



登録クリエイター数：約2万人

取扱領域：エンタメから専門分野まで  
(特にファイナンス、投資、不動産、法律、  
医療などの専門知識を有する分野)

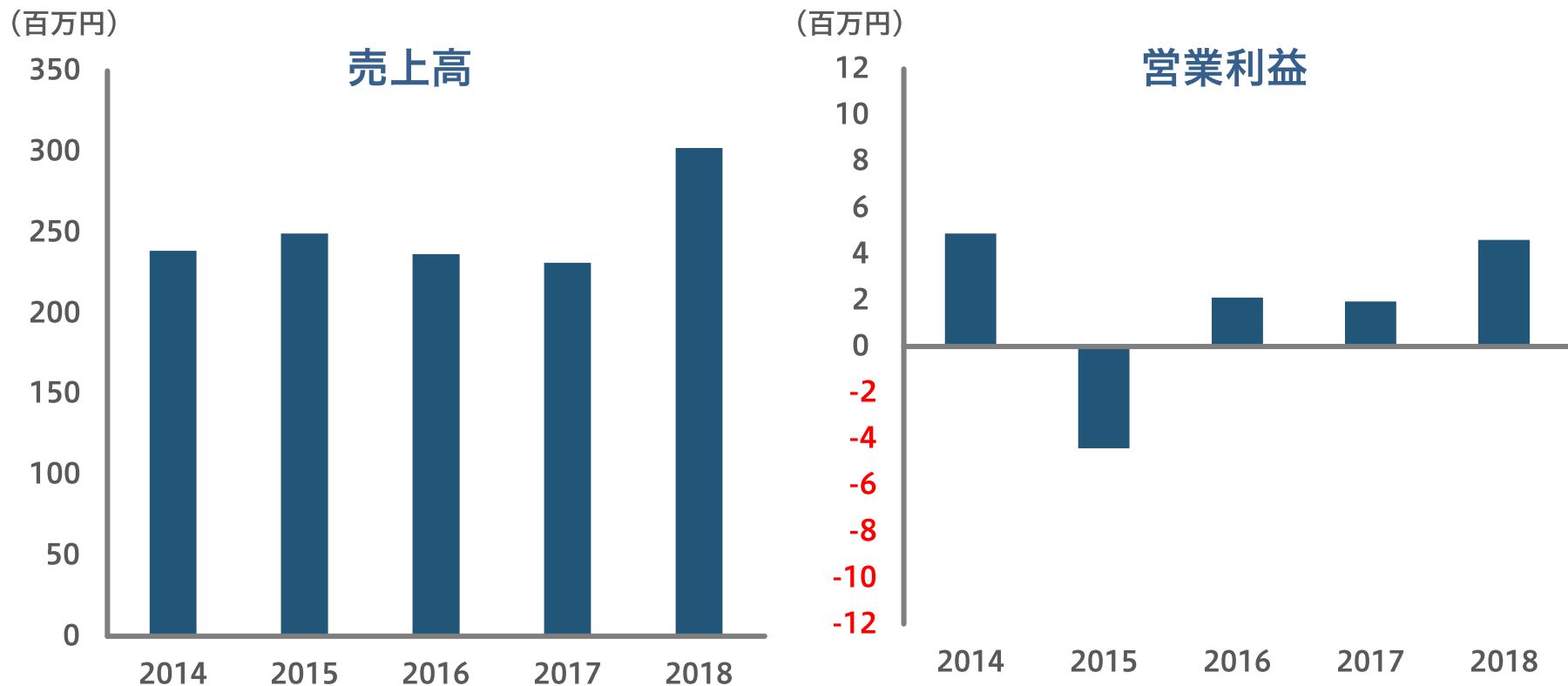
## ビジネスモデル





## 業績推移

studio woofooの事業展開を通じて堅調に推移  
さらなる成長を目指して2018年10月から新規サービスを展開



| (百万円) | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|-------|------|------|------|------|------|
| 売上高   | 238  | 249  | 236  | 231  | 302  |

| (百万円) | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|-------|------|------|------|------|------|
| 営業利益  | 4    | ▲4   | 2    | 1    | 4    |

**FREENANCE**

フリーランス向け即日払いサービス



フリーランスを、  
もっと自由に。

請求書買取限度額：1万円～300万円

手数料：請求書額面の3%～10%

特徴：2社間ファクタリング

ビジネスモデル



ユーザー  
(フリーランス)

2. 請求書買取依頼



3. 即日払い

手数料売上

FREENANCE



4. 期日までに支払い



取引先

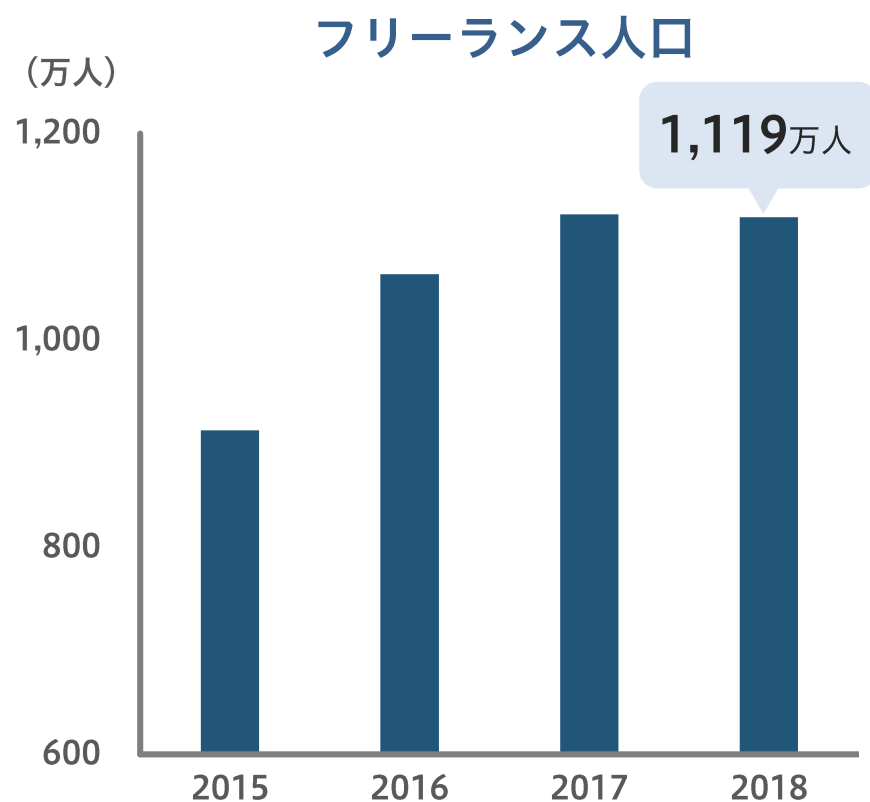
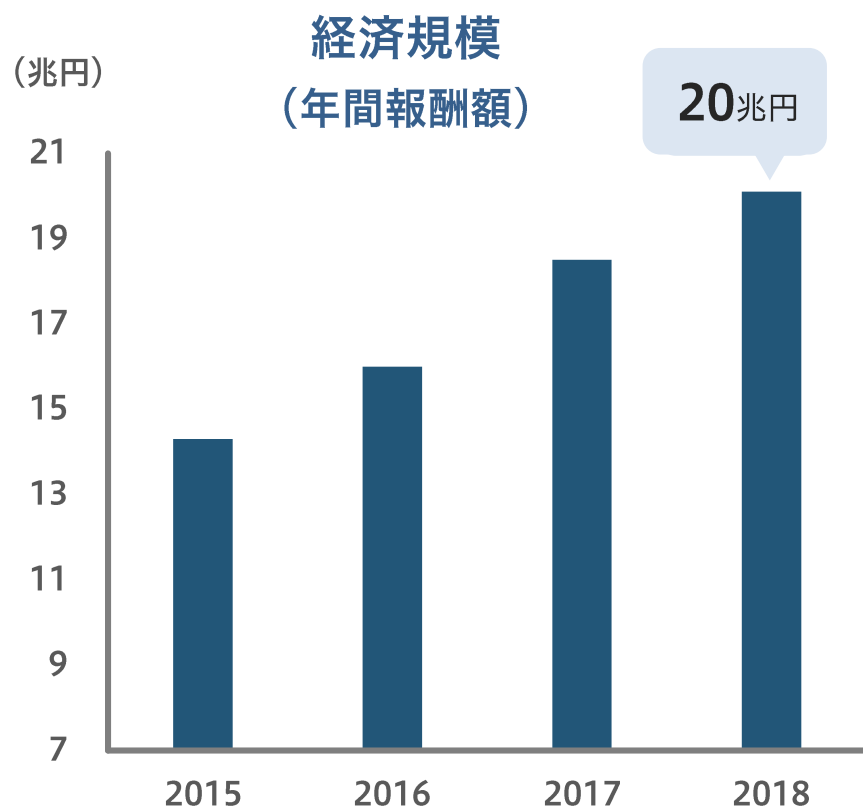
1. フリーランスの取引先へ請求書送付

## ● フリーランスを取り巻く外部環境について

インターネット経由での仕事が広がり、労働人口の17%をフリーランスが占める(※1)。労災保険の適用や、取引先との公正な契約ルール等の法整備も検討されている(※2)

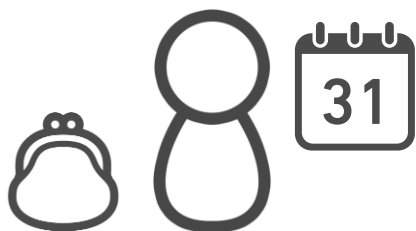
※1 参考：ランサーズ株式会社『進化するフリーランスの未来』<https://www.lancers.jp/magazine/31221>

※2 日本経済新聞 2019年1月10日朝刊



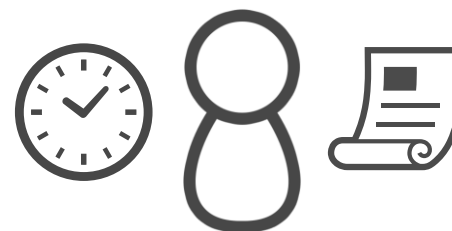
## フリーランスが抱える課題

### 資金繰りが不安定



都度契約のため、報酬の振込タイミングが異なる。比較的工作を抱えるフリーランスですら、月毎の収入は上下が激しい

### フリーランスとしての本業に集中できない



自由な働き方を求めて独立。しかし、フリーランスが抱える新たな業務（入金管理など）に時間をとられてしまう

# フリーランスを、 もっと自由に。

フリーランスがもっと活躍する未来。それが、新しい社会のかたちになる。  
私たちは、そう思います。

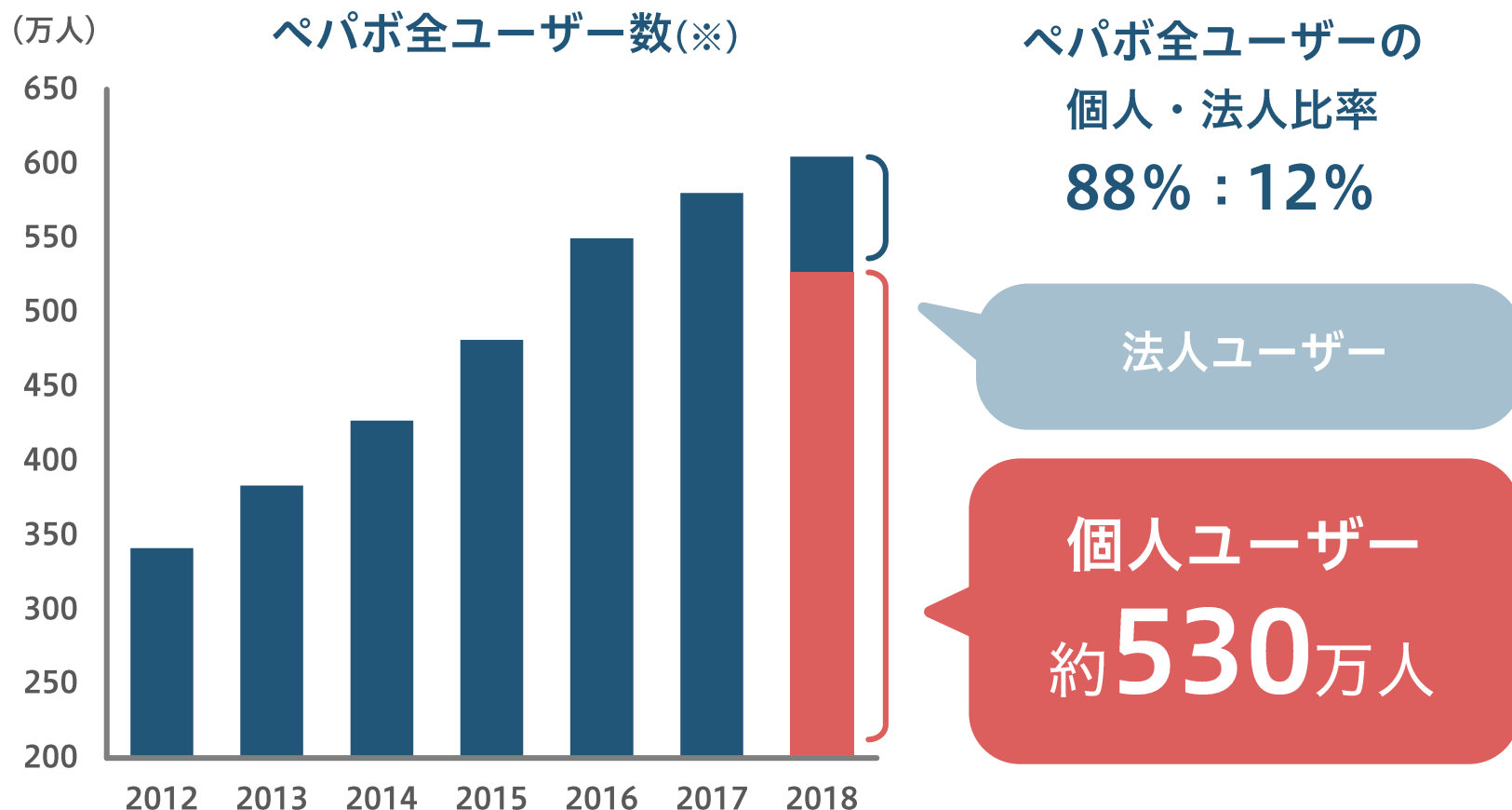
専門性を持った個人が、自信をもって、いきいきと自由に働く。  
そのお手伝いを、私たちはしたいのです。

仕事に専念できるように。心配を少しでも減らせるように。  
フリーランスが本当の意味で、自由になるように。

あなたのために、生まれたしくみです。  
いつもそばで、そっとあなたを支えます。

## ● 当社におけるユーザー基盤

個人・個人事業主を中心としたユーザー層に支持され業績を拡大



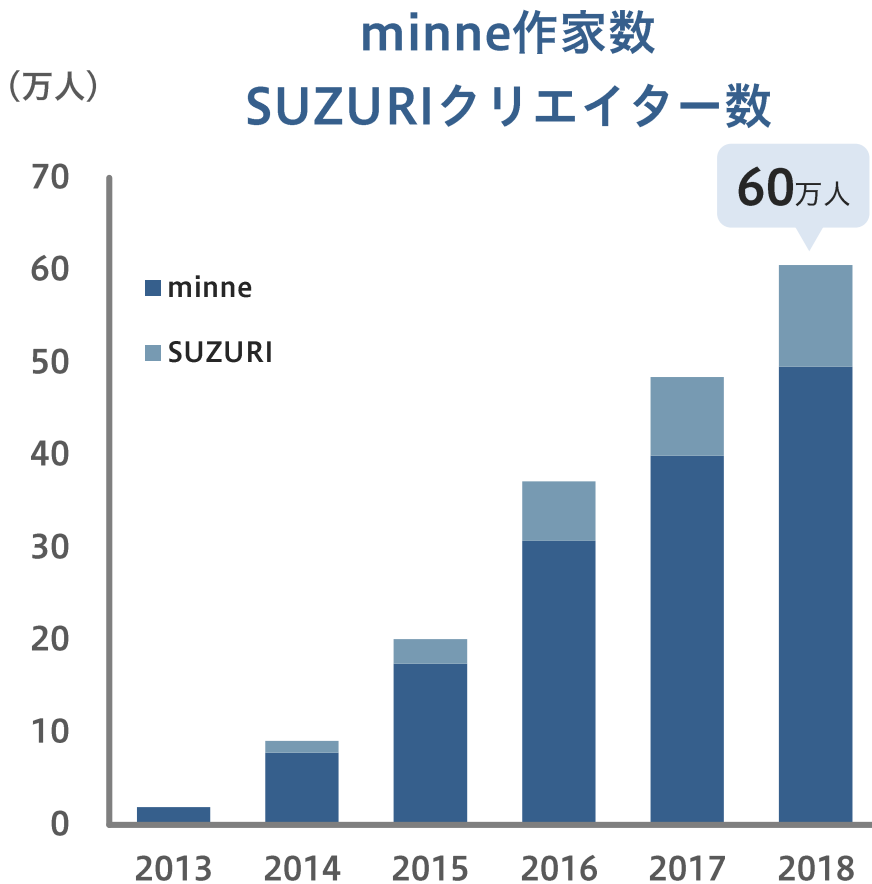
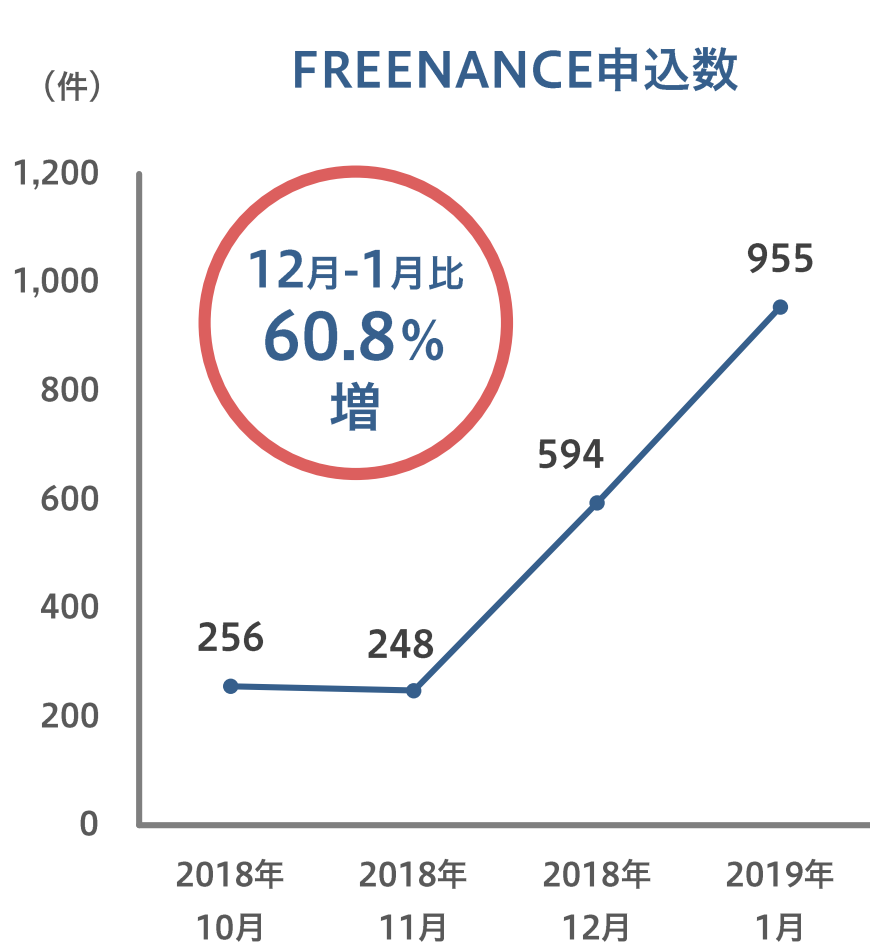
※ 当社サービスを利用するユーザー数合計

(EC支援事業及びハンドメイド事業における購入者などエンドユーザーを除く)

## ● 事業シナジー及び今後の展開

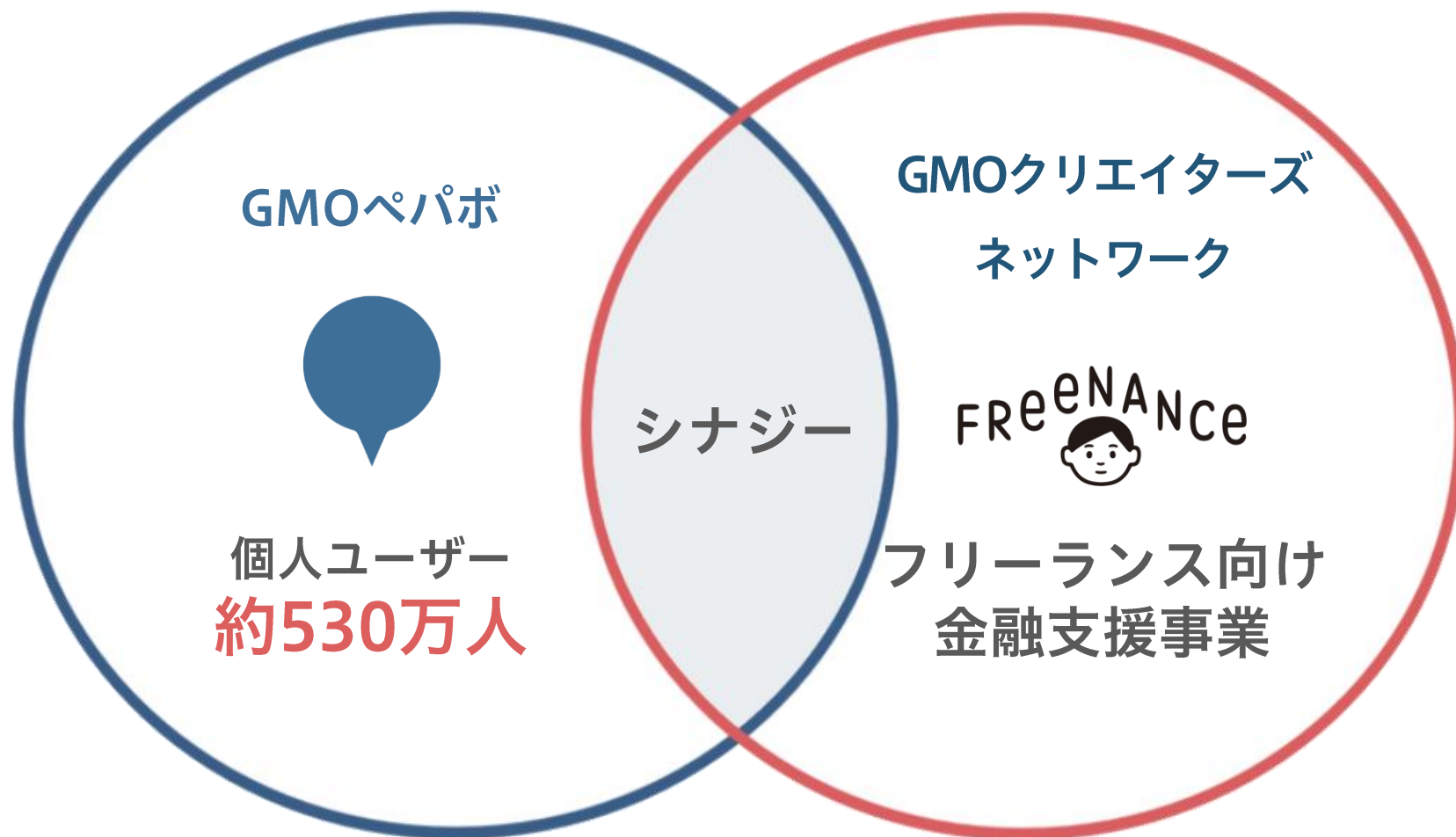
ロリポップ！ユーザーへの訴求により申込数増加

フリーランスのユーザーが多いminne、SUZURIと連携予定



## ● シナジー

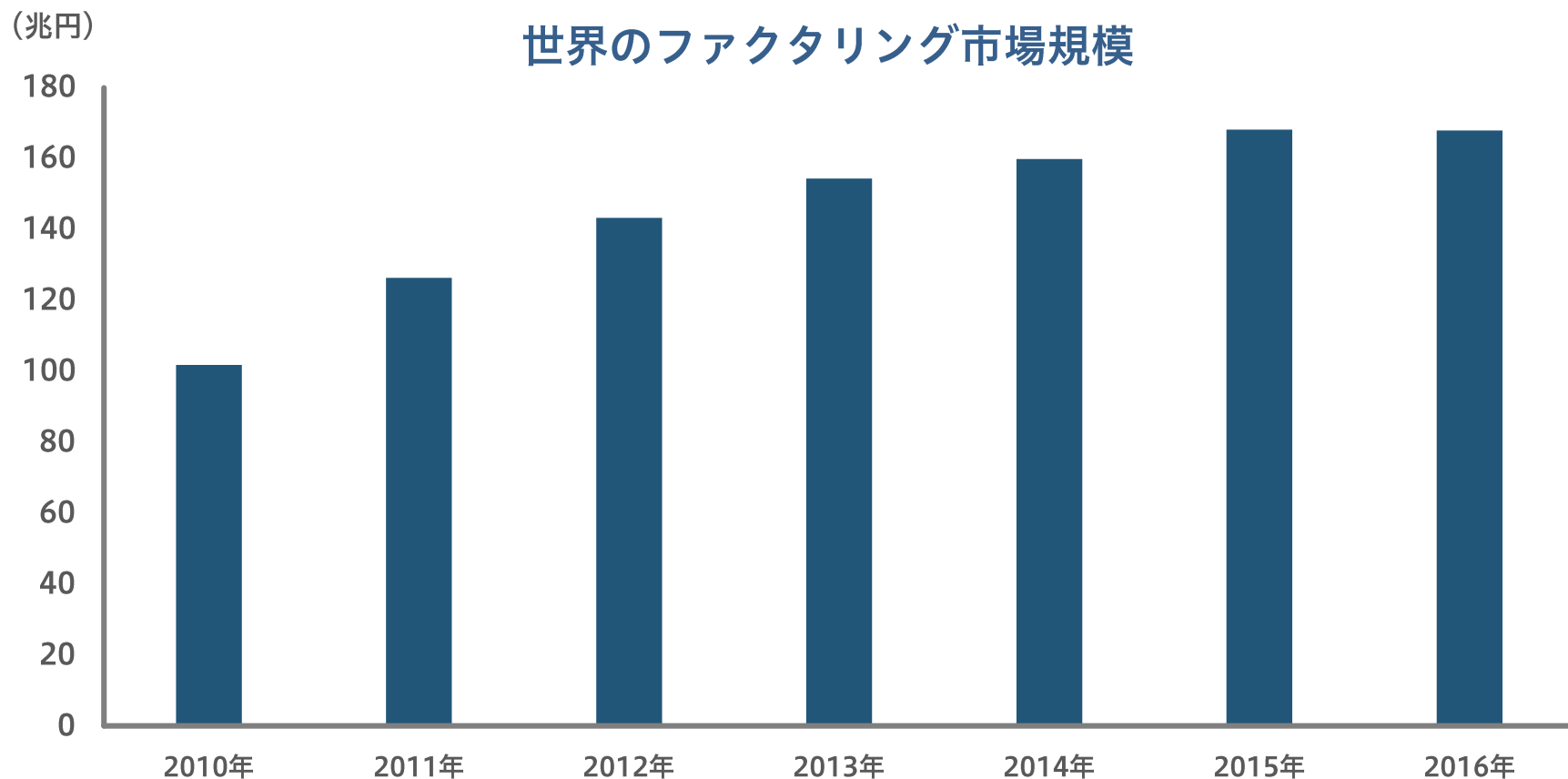
当社における個人・個人事業主を中心としたサービス基盤と「FREENANCE」が連携することにより、事業シナジーを創出





## ● ファクタリング市場規模

世界のファクタリング取引高は160兆円を超す規模に成長  
2016年における日本のファクタリング市場規模は5兆円

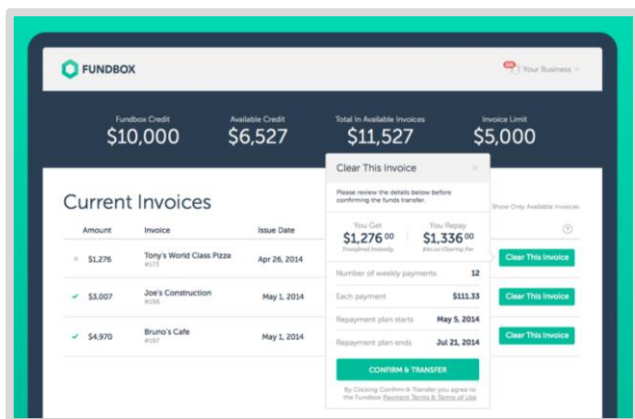


参考：FCI (Factors Chain international)

※1USD=110円で換算

## ファクタリングサービスの海外事例

2012年米国創業の個人向けファクタリングサービス「FUNDBOX」は約198億円を資金調達、2017年の売上高は約60億円



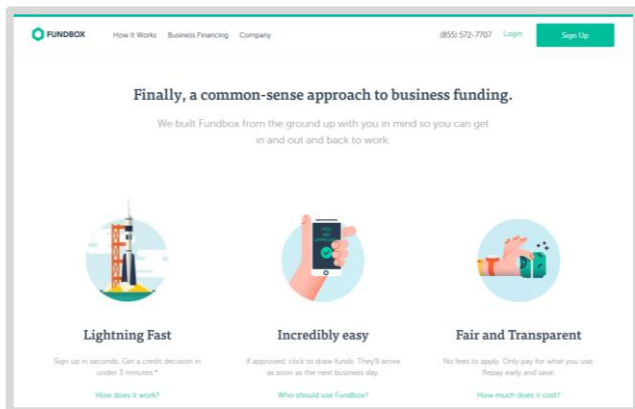
## FUNDBOX LTD.

所在地 米国

設立 2012年

対象 中小企業及びフリーランス

前払いを受けたい請求書に対して  
クリック1つで最速次営業日に  
資金の受け取りが可能



## アジェンダ

- |   |                     |       |
|---|---------------------|-------|
| ① | 会社概要                | 1ページ  |
| ② | 2018年12月期決算概況       | 8ページ  |
| ③ | 2019年12月期業績予想       | 17ページ |
| ④ | フリーランス向けファクタリング事業参入 | 36ページ |
| ⑤ | 成長戦略及び利益還元          | 50ページ |

## ● 事業戦略

主力ストックサービスによる安定的な収益を基盤とし、  
新規サービスへの戦略的な投資を行うことで企業規模を拡大

### 強み

安定したストック収益



投資

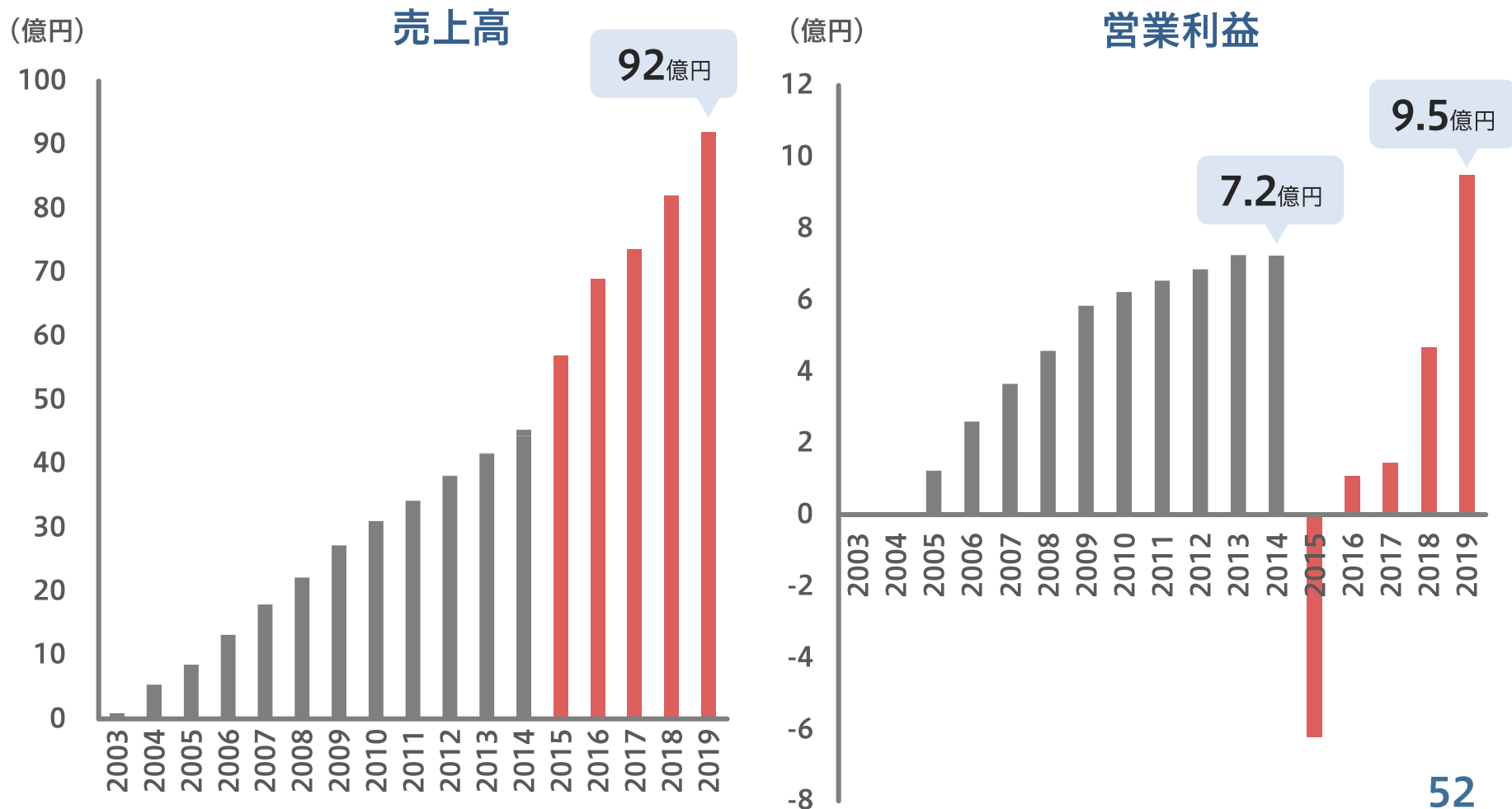
### 戦略

新規サービスへの挑戦  
プロモーションへの投資

**SUZURI**  
minne

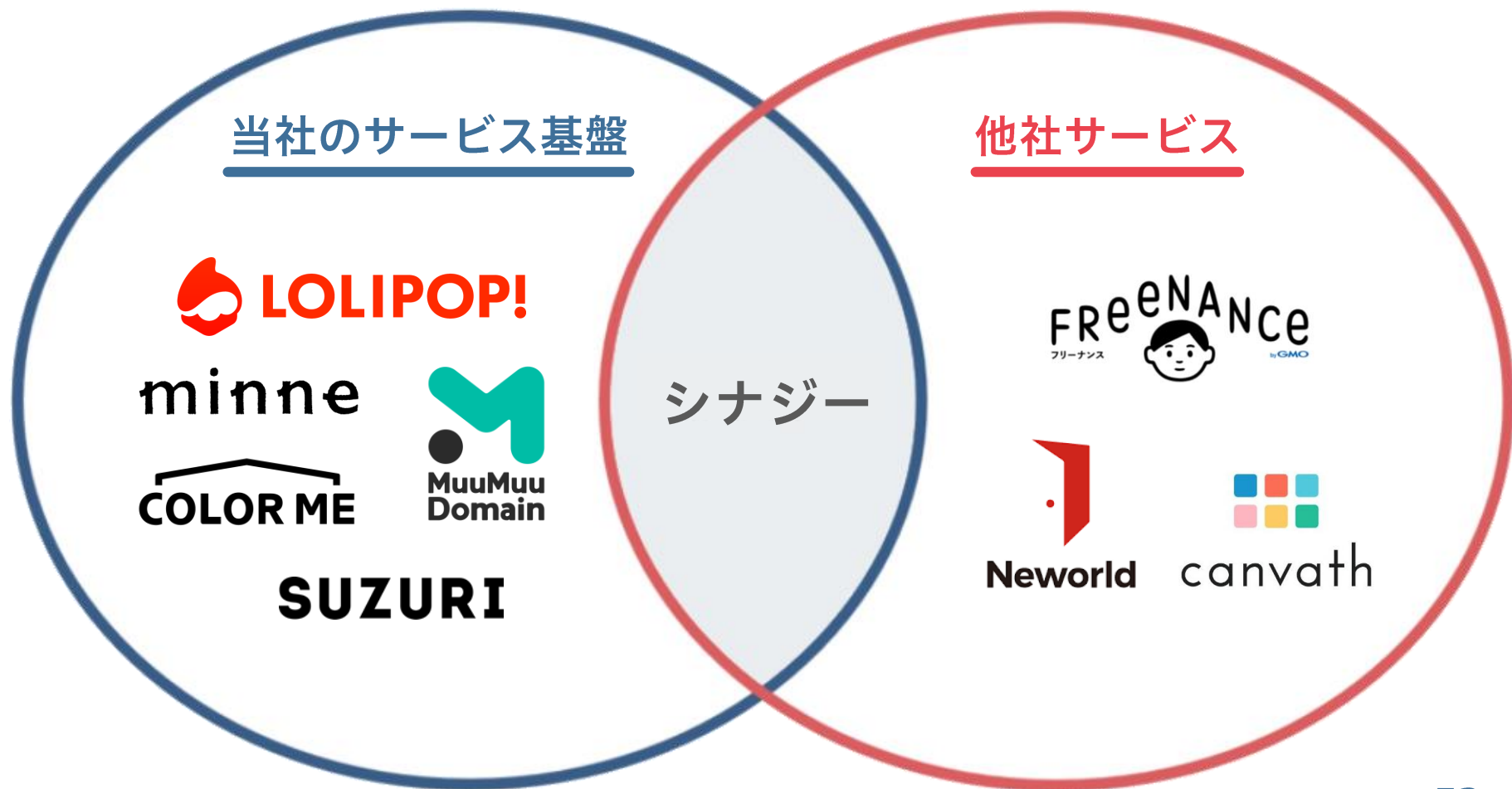
2015年の積極投資以降、売上高が急成長

2019年の営業利益（予想）は積極投資前の水準を超える



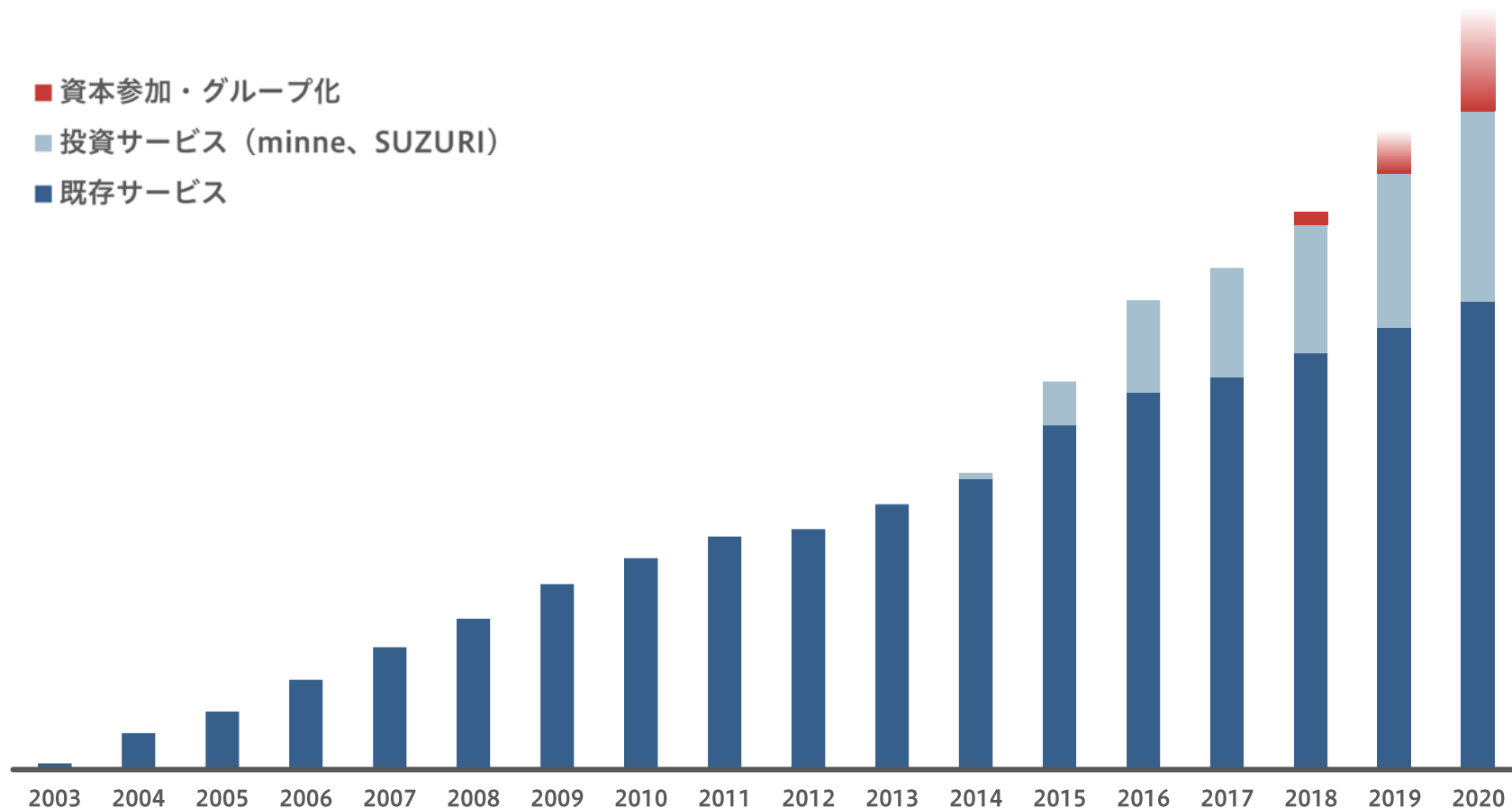
## 成長戦略

M&A等による他社サービスとの提携を通じて  
創業以来培ってきたサービス基盤を活用し、シナジーを創出



## ● 売上推移

既存サービスの成長をベースとし、投資サービスに注力  
さらに、資本参加やグループ化を通じて成長角度を向上



## ● 利益還元

配当性向は50%以上としており、収益力の向上及び財務体質の強化を図りながら、安定的かつ適正に利益還元する基本方針

|          | 2016  | 2017  | 2018   | 2019(予想) |
|----------|-------|-------|--------|----------|
| 年間配当 (円) | 30.00 | 25.00 | 105.00 | 130.00   |
| 配当性向 (%) | 51.5  | 55.0  | 59.2   | 50.1     |



## 参考資料

# ● 損益計算書

| (百万円)         | 2017年12月期 | 2018年12月期 | 増減率     |
|---------------|-----------|-----------|---------|
| 売上高           | 7,365     | 8,200     | 11.3%   |
| 売上原価          | 2,929     | 3,292     | 12.4%   |
| 売上総利益         | 4,436     | 4,908     | 10.6%   |
| 販売費及び一般管理費    | 4,292     | 4,440     | 3.4%    |
| うち、プロモーションコスト | 1,580     | 1,321     | ▲16.4%  |
| 営業利益          | 143       | 467       | 225.6%  |
| (営業利益率)       | 2.0%      | 5.7%      | + 3.8pt |
| 経常利益          | 172       | 524       | 203.2%  |
| 税前利益          | 156       | 454       | 190.8%  |
| 法人税等          | 36        | ▲12       | —       |
| 当期純利益         | 119       | 467       | 289.8%  |

# ● 貸借対照表

| (百万円)    | 2017年12月期 | 2018年12月期 | 増減額 |
|----------|-----------|-----------|-----|
| 流動資産     | 4,358     | 4,853     | 494 |
| うち現預金等 ※ | 2,391     | 2,702     | 311 |
| うち売掛金    | 1,745     | 1,886     | 140 |
| 固定資産     | 1,018     | 1,224     | 206 |
| 資産合計     | 5,376     | 6,077     | 700 |
| 流動負債     | 4,099     | 4,294     | 194 |
| うち未払金    | 1,627     | 1,568     | ▲58 |
| うち前受金    | 1,678     | 1,729     | 51  |
| 固定負債     | 53        | 76        | 22  |
| 純資産      | 1,223     | 1,706     | 483 |
| 負債・純資産合計 | 5,376     | 6,077     | 700 |

# ● キャッシュフロー計算書

(百万円)

|           | 2017年12月期 | 2018年12月期 |
|-----------|-----------|-----------|
| 営業CF      | 639       | 674       |
| 投資CF      | ▲ 294     | ▲ 311     |
| 財務CF      | ▲ 79      | ▲ 51      |
| 現金等同等物の増減 | 266       | 311       |
| 現金等同等物の残高 | 2,391     | 2,702     |

# 2018年12月期業績 主要セグメント内訳

(百万円)

2017年実績

2018年実績

増減額

成長率

|        |       |       |       |         |        |
|--------|-------|-------|-------|---------|--------|
| ホスティング | 売上高   | 4,122 | 4,418 | + 296   | + 7.2% |
|        | 営業利益  | 1,312 | 1,415 | + 102   | + 7.8% |
|        | 営業利益率 | 31.8% | 32.0% | + 0.2pt | —      |

|      |       |       |       |        |         |
|------|-------|-------|-------|--------|---------|
| EC支援 | 売上高   | 1,624 | 2,069 | + 444  | + 27.4% |
|      | 営業利益  | 775   | 831   | + 55   | + 7.2%  |
|      | 営業利益率 | 47.8% | 40.2% | ▲7.6pt | —       |

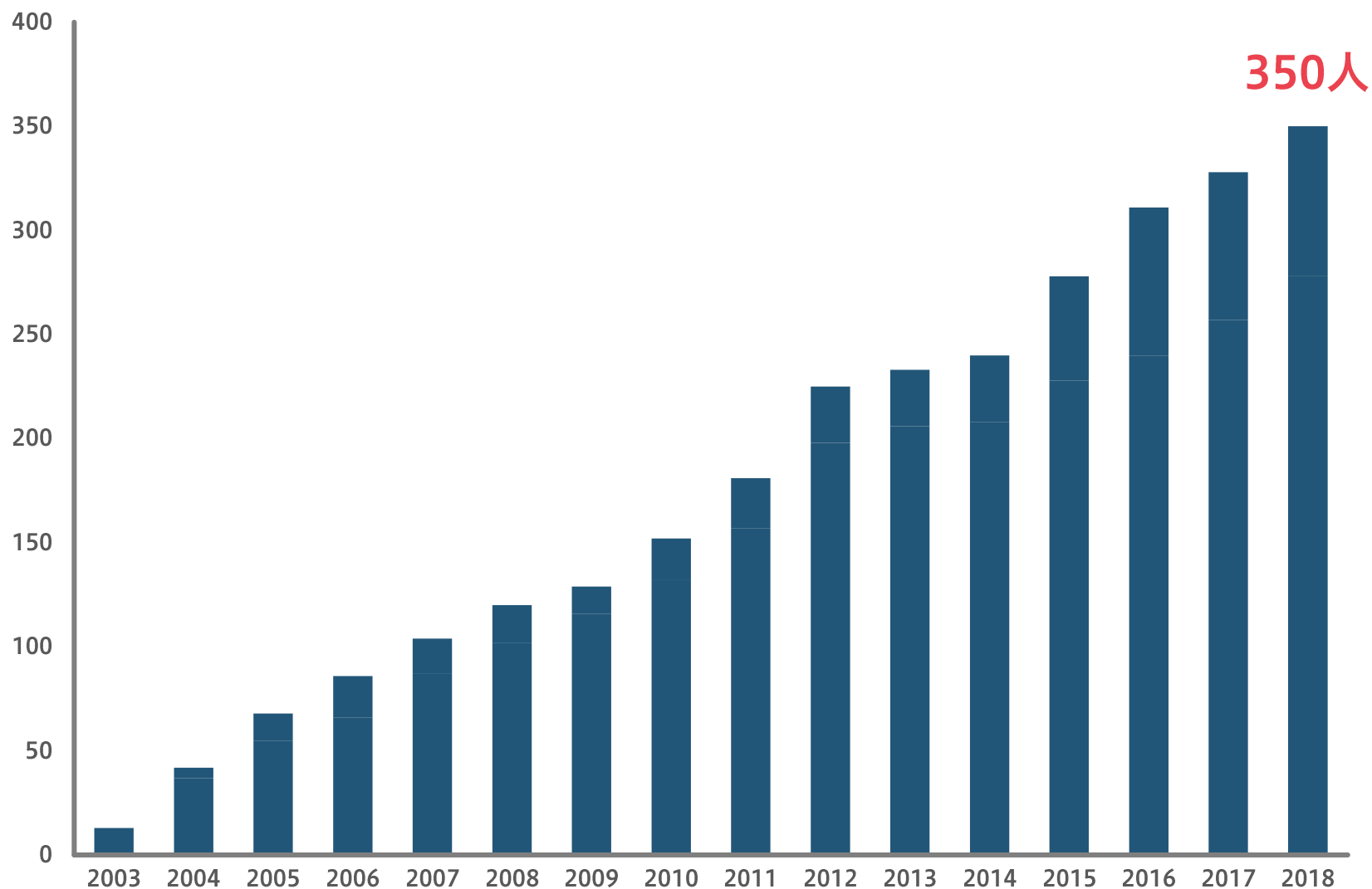
|        |       |        |       |       |         |
|--------|-------|--------|-------|-------|---------|
| ハンドメイド | 売上高   | 1,392  | 1,544 | + 152 | + 10.9% |
|        | 営業利益  | ▲1,037 | ▲682  | + 354 | —       |
|        | 営業利益率 | —      | —     | —     | —       |

# 2019年12月期業績予想 主要セグメント内訳

(百万円)

|        |         | 2018年実績 | 2019年実績 | 増減額    | 成長率     |
|--------|---------|---------|---------|--------|---------|
| ホスティング | 売 上 高   | 4,418   | 4,596   | + 177  | + 4.0%  |
|        | 営 業 利 益 | 1,415   | 1,300   | ▲114   | ▲8.1%   |
|        | 営業利益率   | 32.0%   | 28.3%   | ▲3.7pt | —       |
| EC支援   | 売 上 高   | 2,069   | 2,426   | + 357  | + 17.3% |
|        | 営 業 利 益 | 831     | 948     | + 116  | + 14.1% |
|        | 営業利益率   | 40.2%   | 39.1%   | ▲1.1pt | —       |
| ハンドメイド | 売 上 高   | 1,544   | 1,770   | + 225  | + 14.6% |
|        | 営 業 利 益 | ▲682    | 77      | + 759  | —       |
|        | 営業利益率   | —       | 4.4%    | —      | —       |

## ● パートナー（従業員）数推移



※臨時パートナー(従業員)を含む

# もっとおもしろくできる

私たちがこの言葉を企業理念として定めたのは2008年のことです。

ユーザーの表現活動がどんどん広がるにつれて私たちの会社も少しずつ大きくなっていた当時、「僕たちはもっとおもしろいことにチャレンジできる」という自分たちの可能性を信じて策定しました。

おもしろいサービスを作ることはもちろん、おもしろいと思ってもらえる企画を考えること、自分の仕事をもっと楽しむこと、職種や年齢に関係なく「もっとおもしろくできる」ことは無限にあります。

「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、そんな仲間たちが集まって、ペパボという会社を作っています。



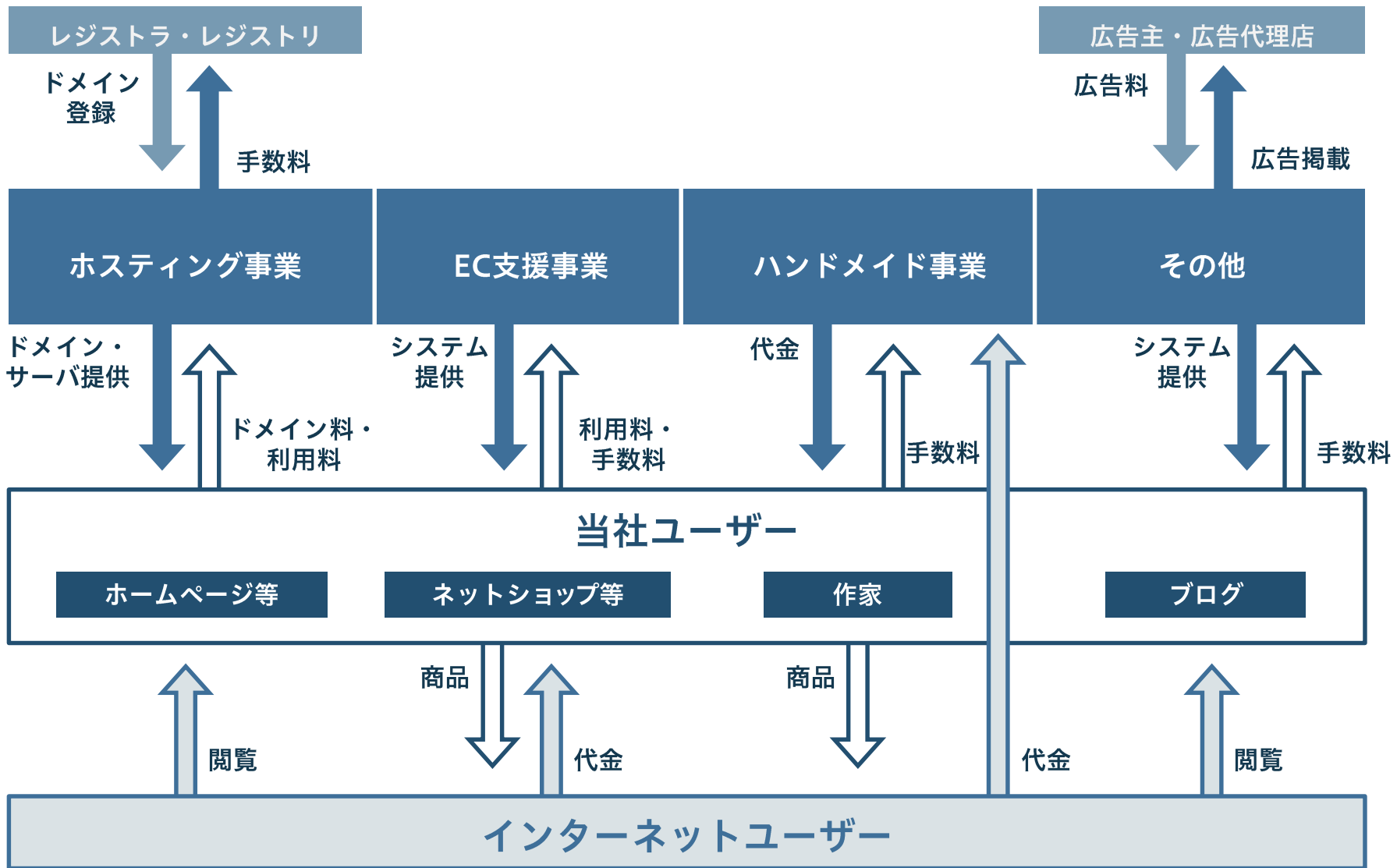
## インターネットで可能性をつなげる、ひろげる

これまでインターネットサービスを通じて個人の表現活動を支え続けてきた私たちが、「インターネットと表現の可能性を追求し、誰でも活躍できる機会を提供したい」という想いの下、ペパボ創立11年目となる2013年に定めたのが、このミッションです。

インターネットで何かを始めたいという人たちの可能性と、ペパボが提供するサービスが合うことで、「趣味で開業したネットショップがビジネスになった」、「ホームページで楽曲公開したことがメジャーデビューにつながった」といった、新たな可能性を生み出せるきっかけを提供したいと考えています。

私たちは、ひとりひとりが持つ力や可能性をひろげるために、インターネットと表現の可能性を追求しながらサービスを運営していくこと、そして新しいものを生み出していくことでいろんな人たちがインターネットで可能性を開花し、活躍できるための環境を創造していきます。

## ● 収益構造



## セグメント別 主要サービスのビジネスモデル

|       | ホスティング<br>事業                                                                                                                                                                                                                                                | EC支援<br>事業                                                                                                                                                                                                                                                      | ハンドメイド<br>事業                                                                        | その他                                                                                   |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 月額課金型 | <br><br> | <br>                                                                                        |                                                                                     |    |
| 従量課金型 |                                                                                                                                                                                                                                                             | <br><br> |  |                                                                                       |
| 広告収入型 |                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                     |  |

## ● 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直通)



**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**