

2019年12月期 第1四半期

決算説明会

GMOペパボ株式会社

STOCK CODE : 3633

- minne黒字

- FinTechへの挑戦

● アジェンダ

1 2019年1Q決算概況

2ページ

② ファクタリング事業の展望

25ページ

-
- ・ 2018年12月期は個別決算、2019年12月期は連結決算のため前年同期比は参考値です
 - ・ 2019年4月1日付けで普通株式1株につき2株の株式分割を行ったことに伴い、2018年12月期の期首に行われたと仮定し遡及修正した数値です

2019年1Q決算概要

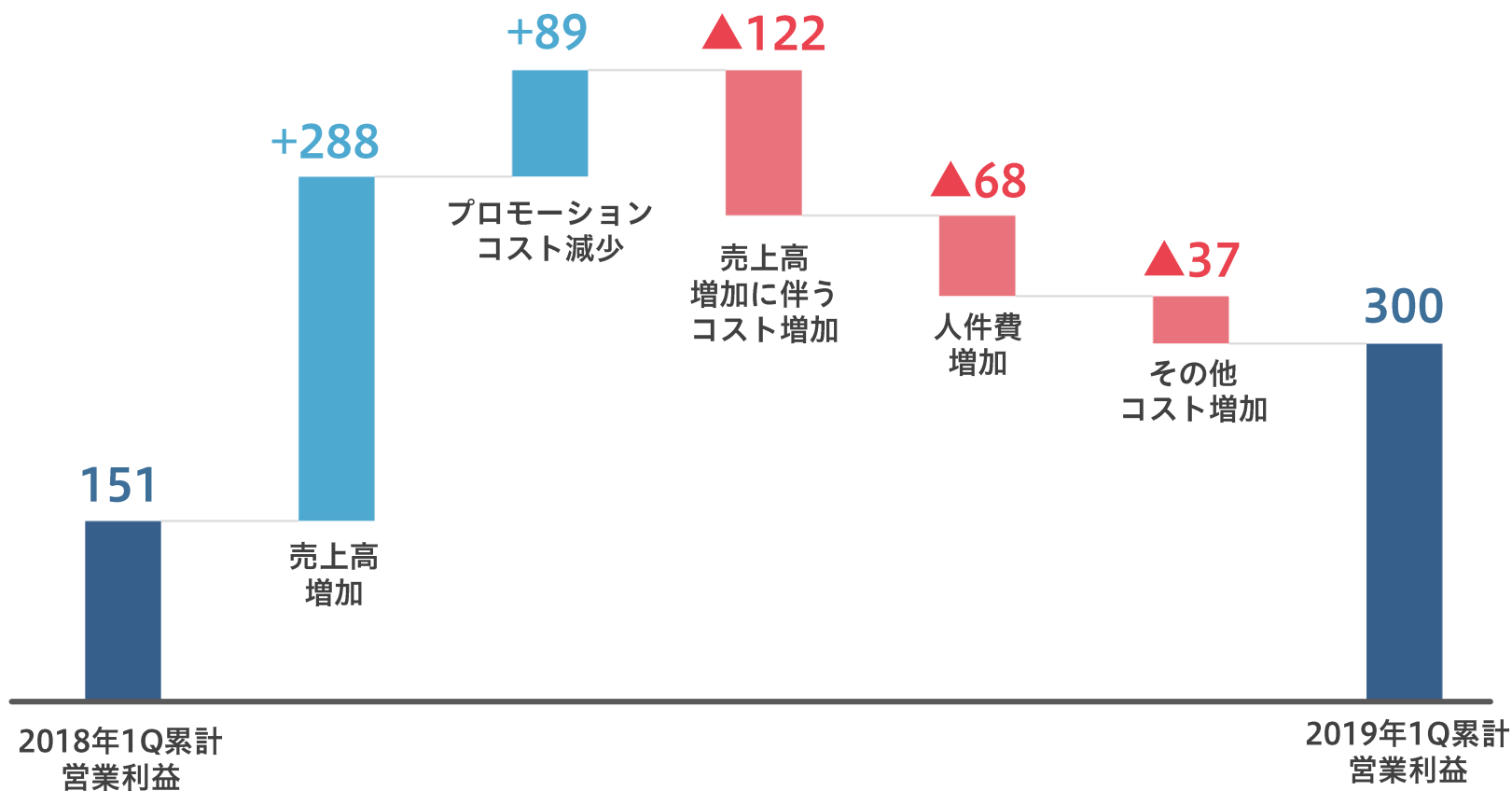
過去最高の四半期売上高及び営業利益を達成
ハンドメイド事業の収益化に伴い営業利益は倍増

(百万円)	2018年1Q	2019年1Q	増減額	前年同期比
売上高	1,897	2,185	+ 288	115.2 %
営業利益	151	300	+ 148	197.6 %
営業利益率 (%)	8.0	13.7	+ 5.7pt	—
経常利益	154	308	+ 154	200.2 %
当期純利益	141	245	+ 104	174.0 %
EPS (円)	26.78	46.67	+ 19.89	174.3 %
ROE (%)	11.8	16.2	+ 4.4pt	—

● 営業利益増減分析（全社）

売上高の増加に加えプロモーションコストは89百万円減少
営業利益は148百万円増加

（単位：百万円）



セグメントサマリー

※()内は前年同期比



全社業績

売 上 高 : **2,185** 百万円 (**115.2 %**)
営業利益 : **300** 百万円 (**197.6 %**)

プロモーション強化により前期末比で契約件数増、顧客単価も上昇



ホスティング

売 上 高 : **1,127** 百万円 (**106.0 %**)
営業利益 : **343** 百万円 (**98.4 %**)

顧客単価上昇。オリジナルグッズ作成・販売サービス大幅増収



EC支援

売 上 高 : **564** 百万円 (**136.1 %**)
営業利益 : **224** 百万円 (**111.4 %**)

プロモーションコストを抑制。流通額も堅調に推移し黒字化



ハンドメイド

売 上 高 : **457** 百万円 (**122.9 %**)
営業利益 : **42** 百万円 (**194** 百万円増)

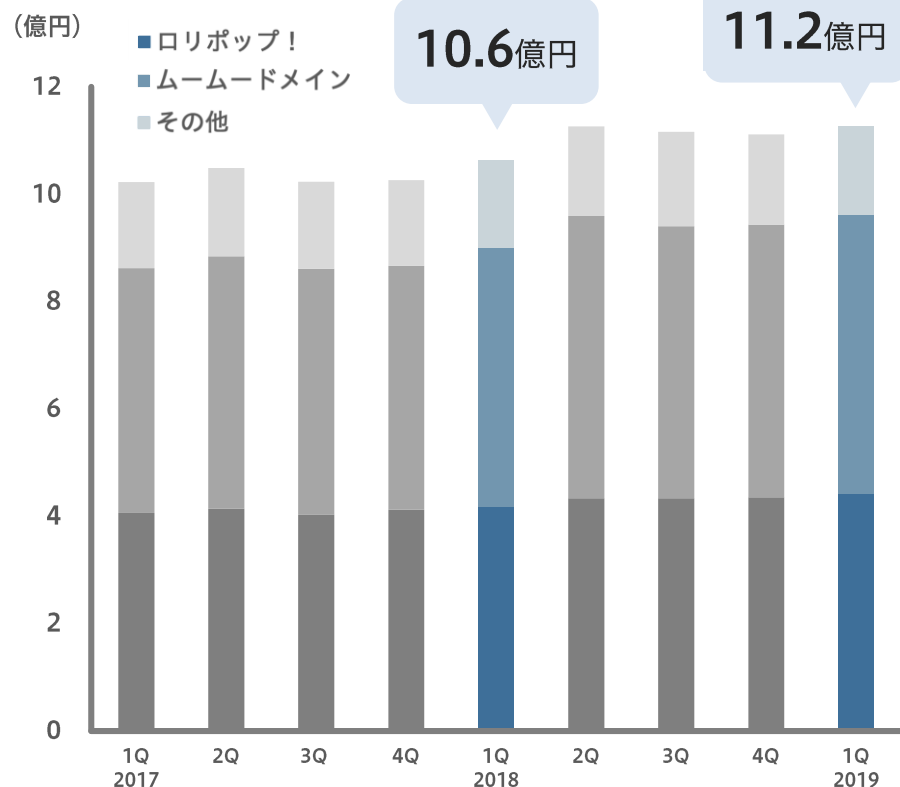


ホスティング事業

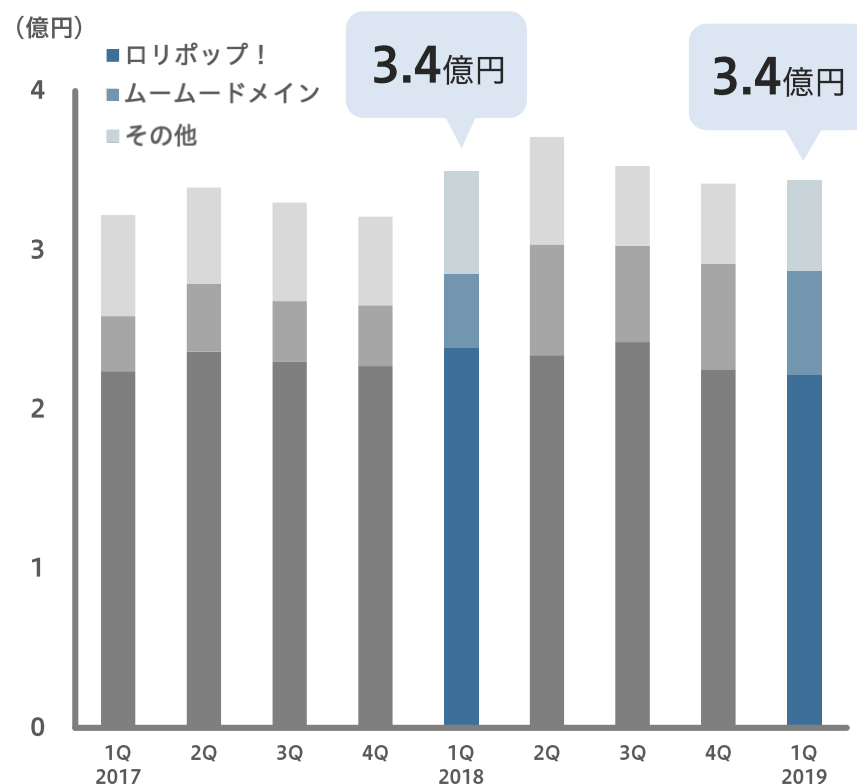
● ホスティング事業

売上高 **1,127百万円**（前年同期比 **106.0%**）
営業利益 **343百万円**（前年同期比 **98.4%**）

売上高



営業利益

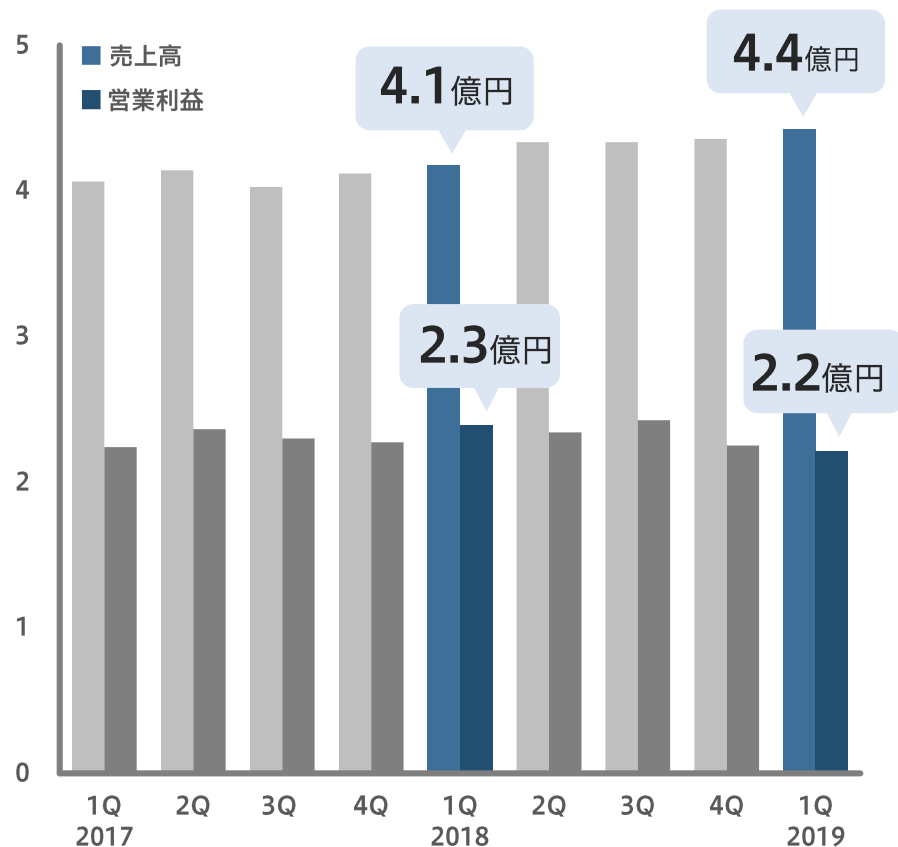


● ホスティング事業（ロリポップ！）

売上高	442百万円	（前年同期比 106.0%）
営業利益	221百万円	（前年同期比 92.6%）

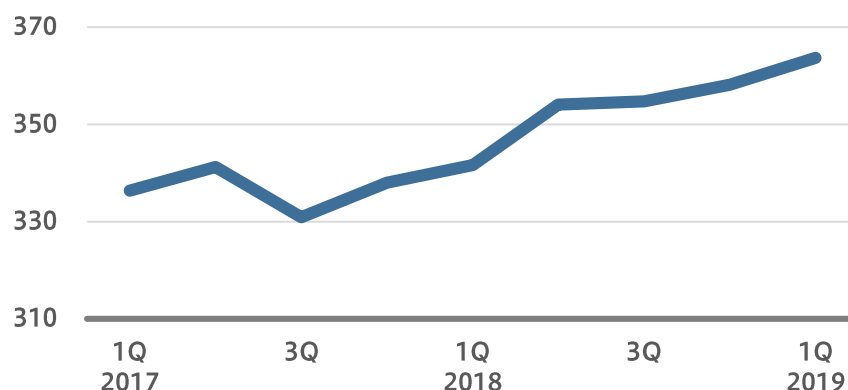
業績推移

（億円）



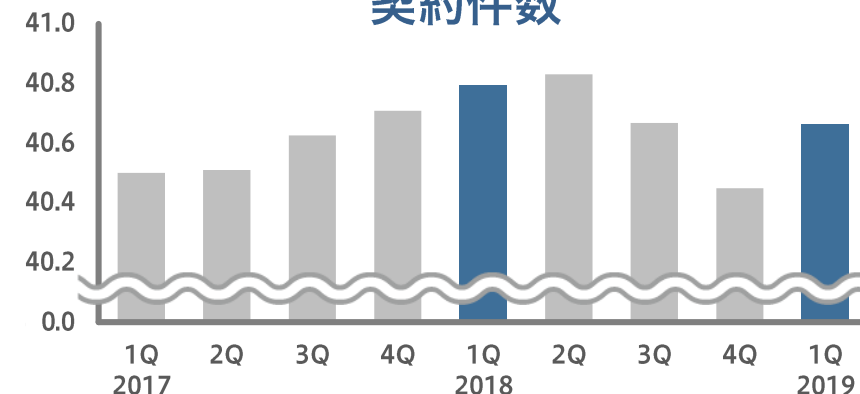
（円）

顧客単価（月）



（万件）

契約件数

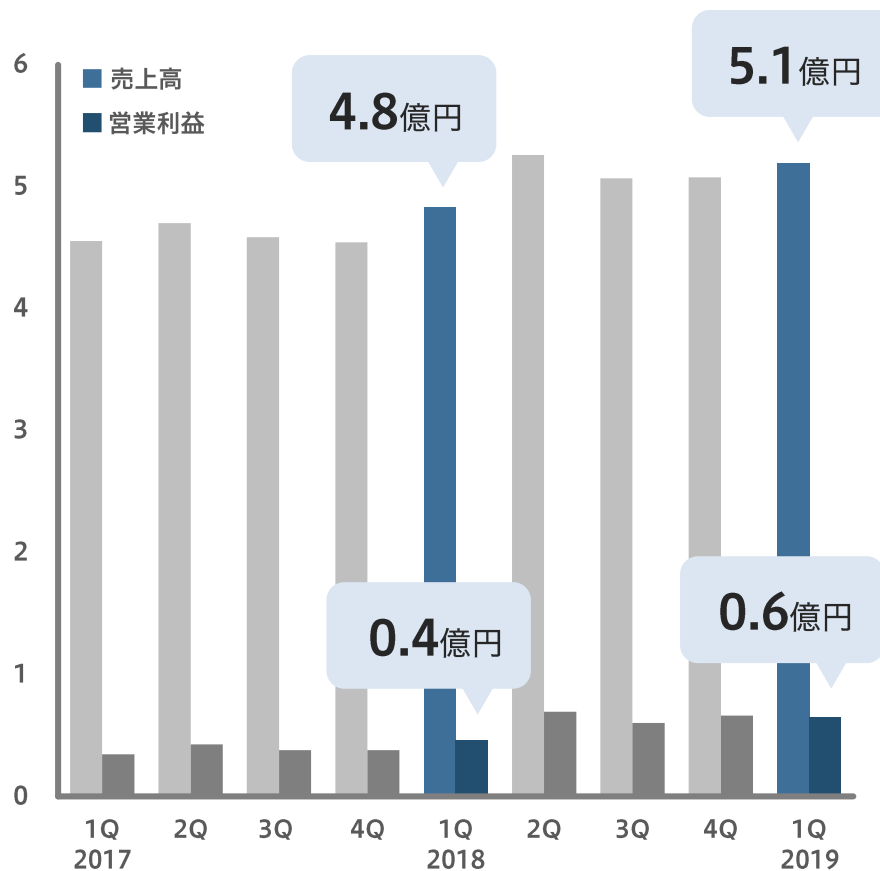


● ホスティング事業（ムームードメイン）

売上高 **519百万円**（前年同期比 **107.5%**）
 営業利益 **65百万円**（前年同期比 **141.4%**）

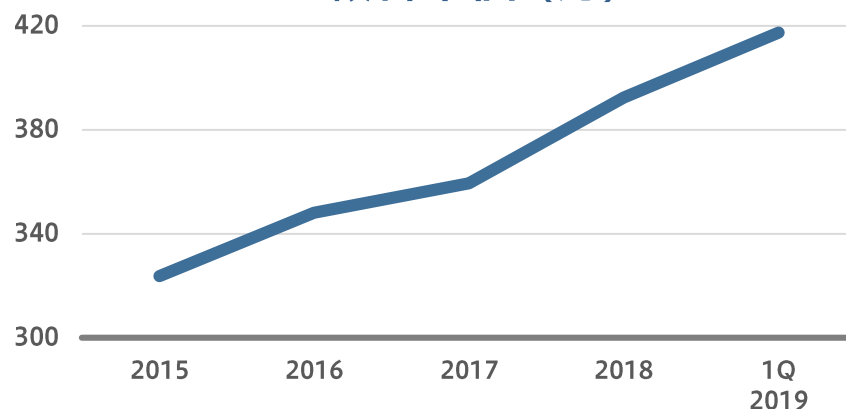
業績推移

（億円）



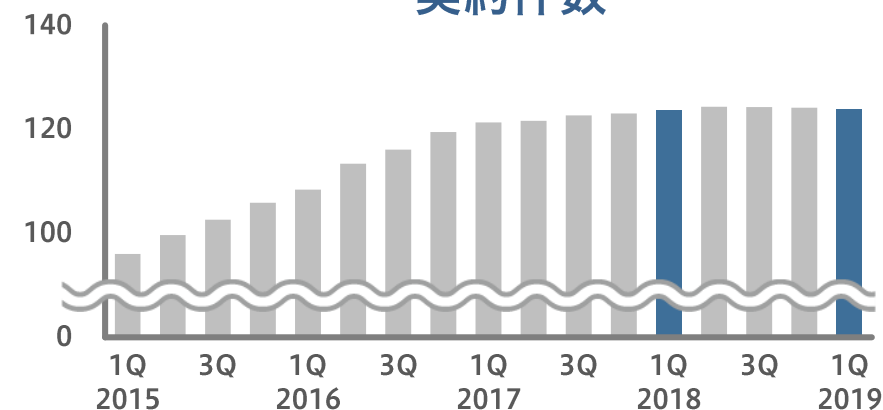
顧客単価（月）

（円）



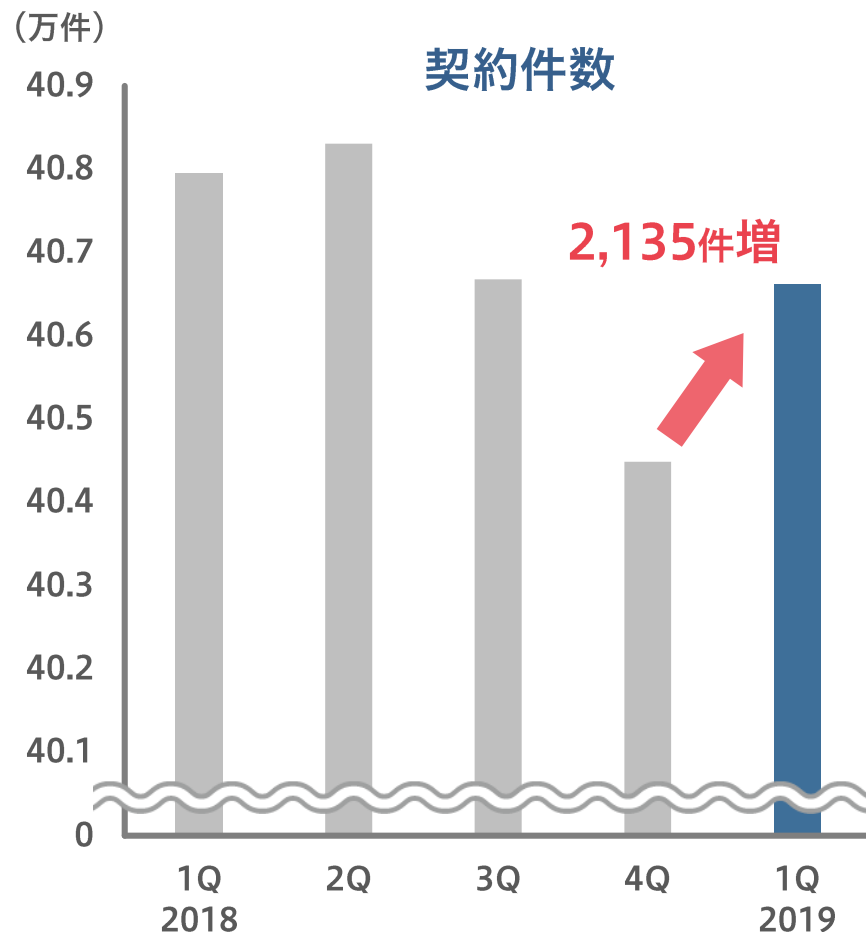
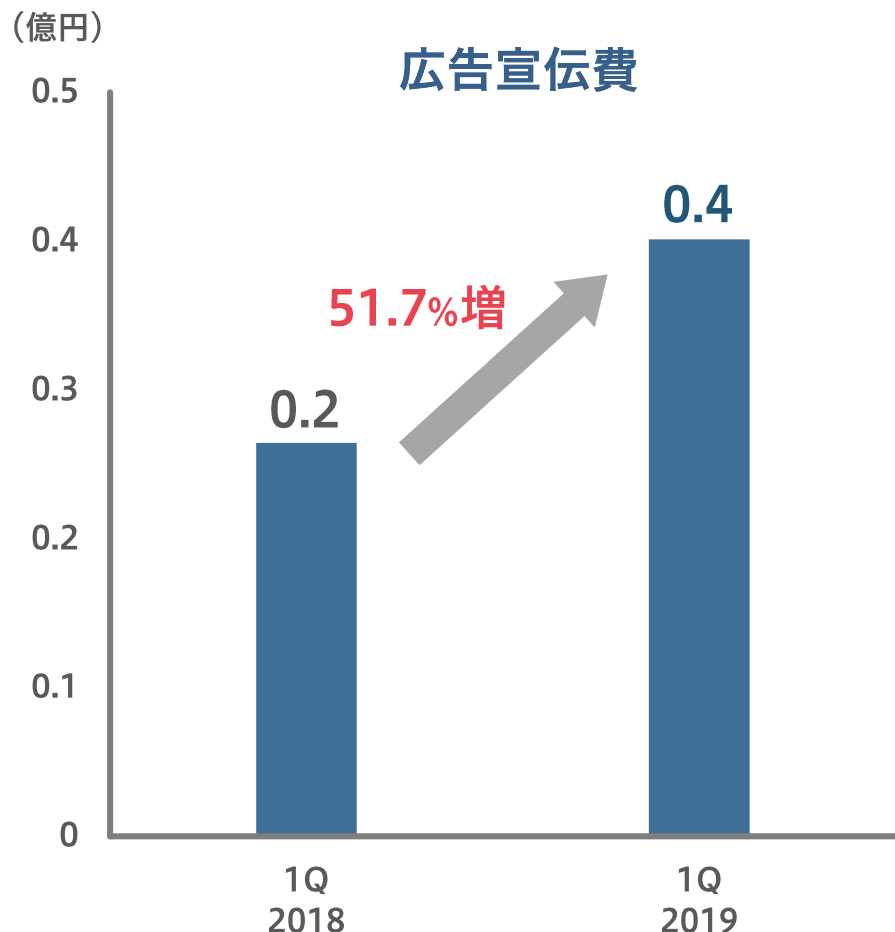
契約件数

（万件）



● ホスティング事業における主な取り組み（ロリポップ！）

2018年における契約件数の純減に対し、2019年よりプロモーションを強化。契約件数は前期末比で2,135件増加





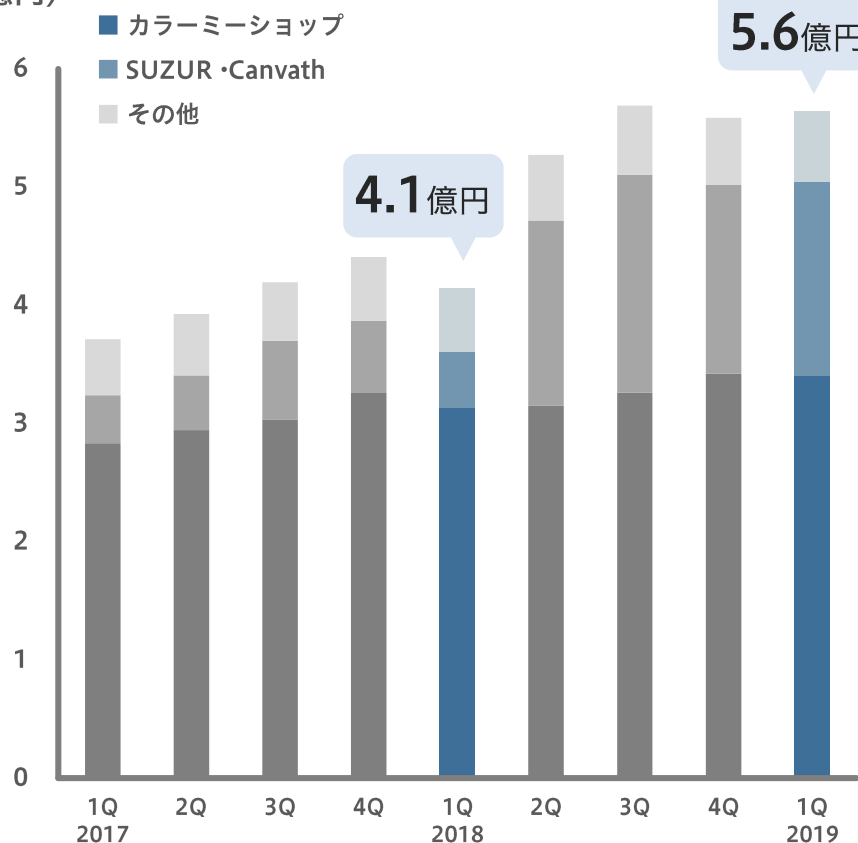
EC支援事業

● EC支援事業

売上高	564百万円	(前年同期比	136.1%)
営業利益	224百万円	(前年同期比	111.4%)

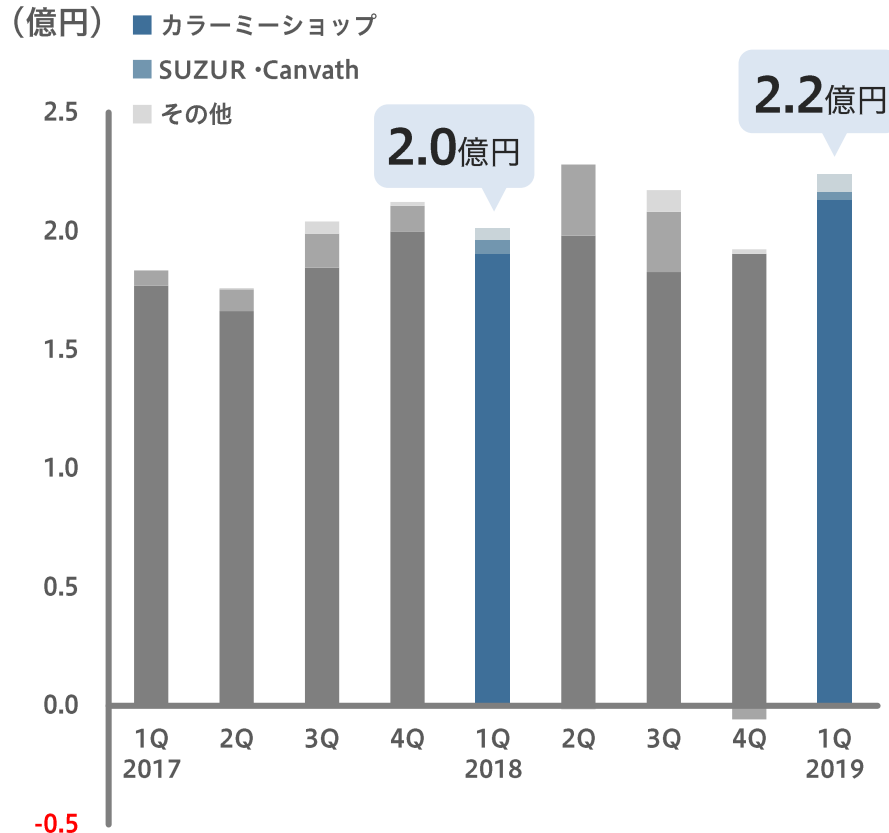
売上高

(億円)



営業利益

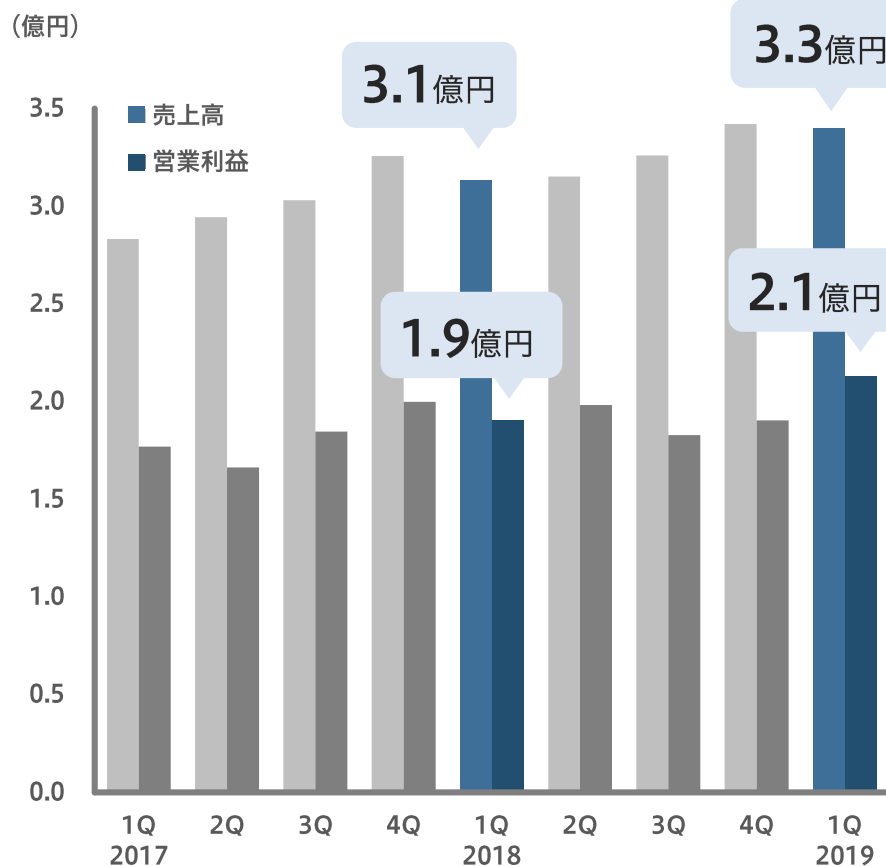
(億円)



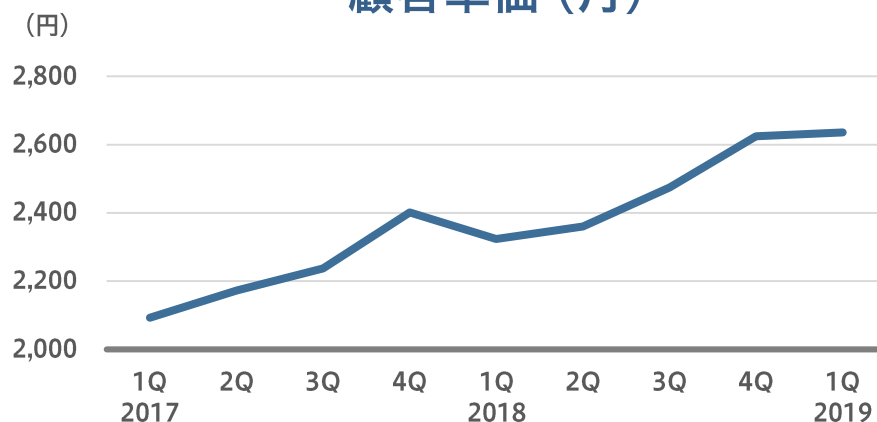
● EC支援事業（カラーミーショップ）

売上高	339百万円	（前年同期比	108.4%）
営業利益	213百万円	（前年同期比	111.9%）

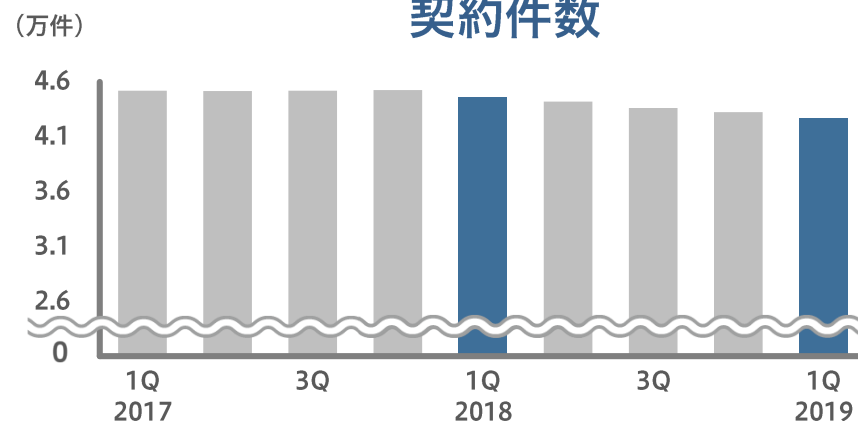
業績推移



顧客単価（月）



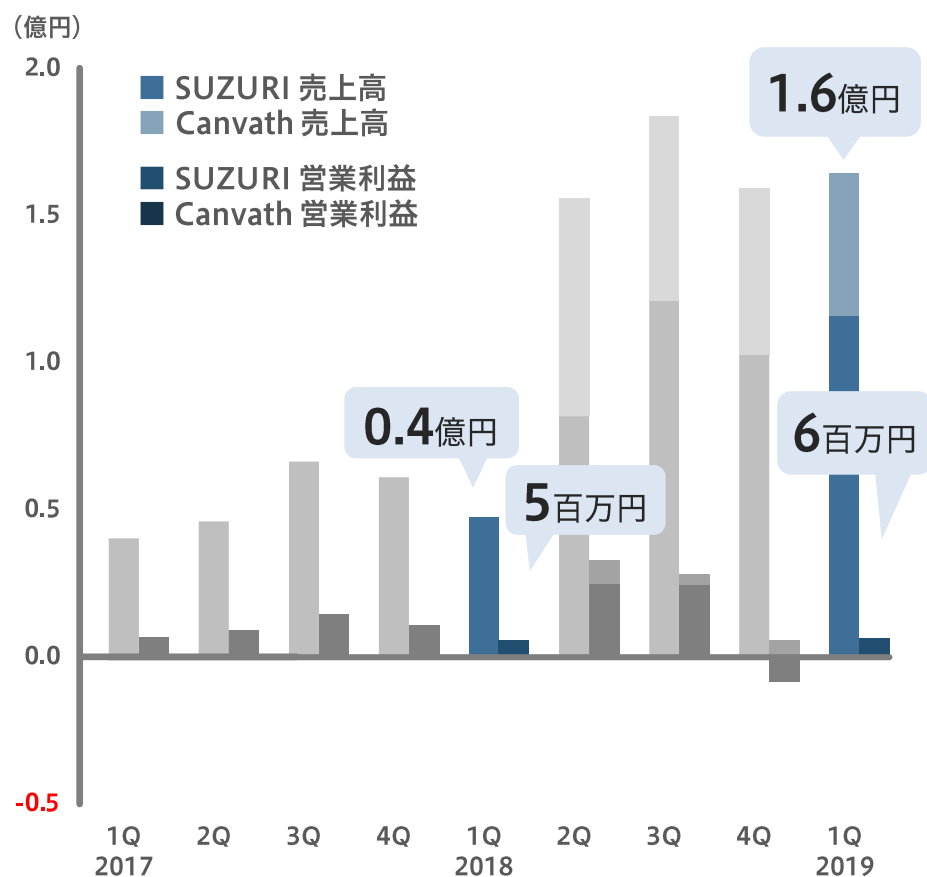
契約件数



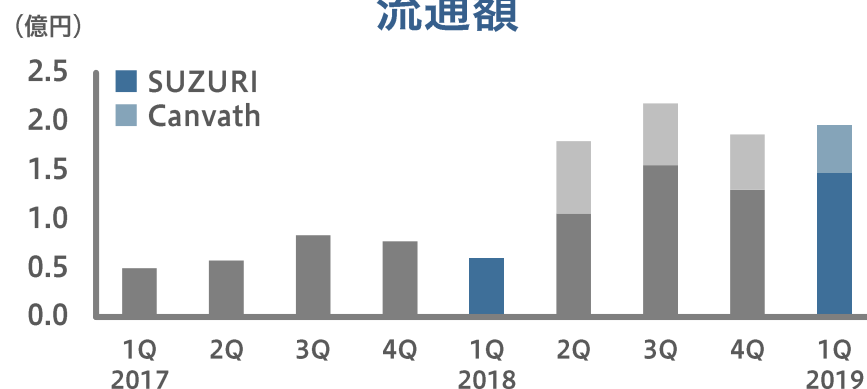
● EC支援事業 (SUZURI・Canvath)

売上高 **164**百万円 (前年同期比 **345.5%**)
営業利益 **6**百万円 (前年同期比 **117.6%**)

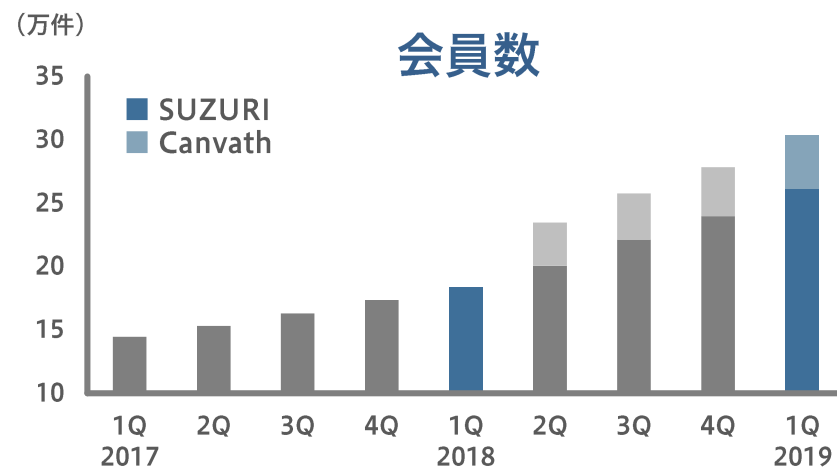
業績推移



流通額

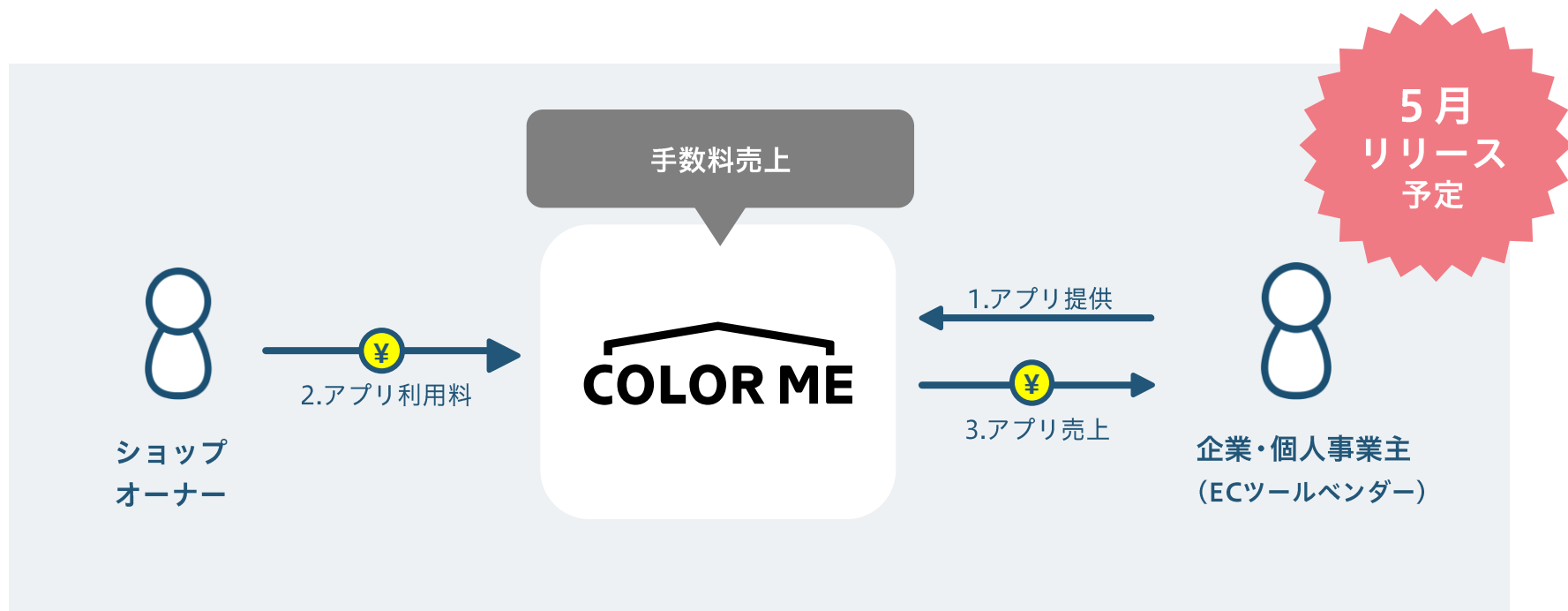


会員数



● EC支援事業における主な取り組み（カラーミーショップ）

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



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

● EC支援事業における主な取り組み（SUZURI）

3つの継続的な取り組みにより、オンデマンドオリジナルグッズ
作成・販売市場で売上No.1へ

新規
クリエイター
誘致

流通額の拡大

作成可能
アイテム数
拡充

既存クリエイターの
継続率上昇

iOSアプリ
刷新

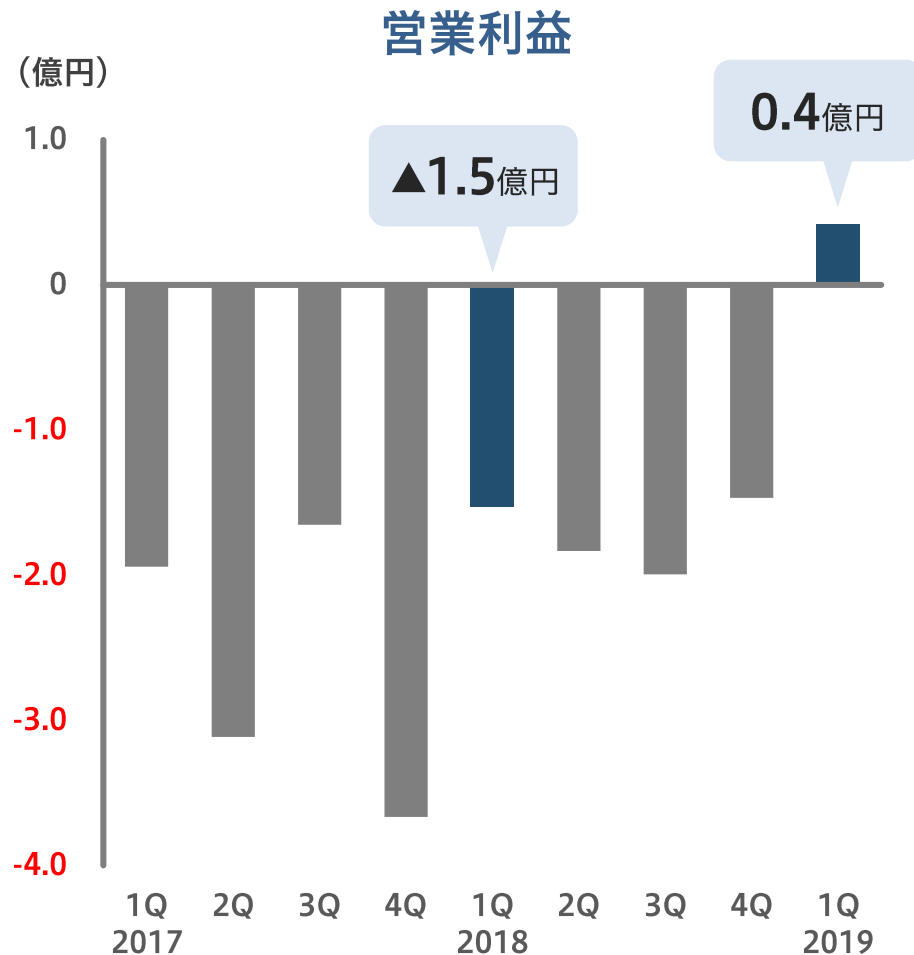
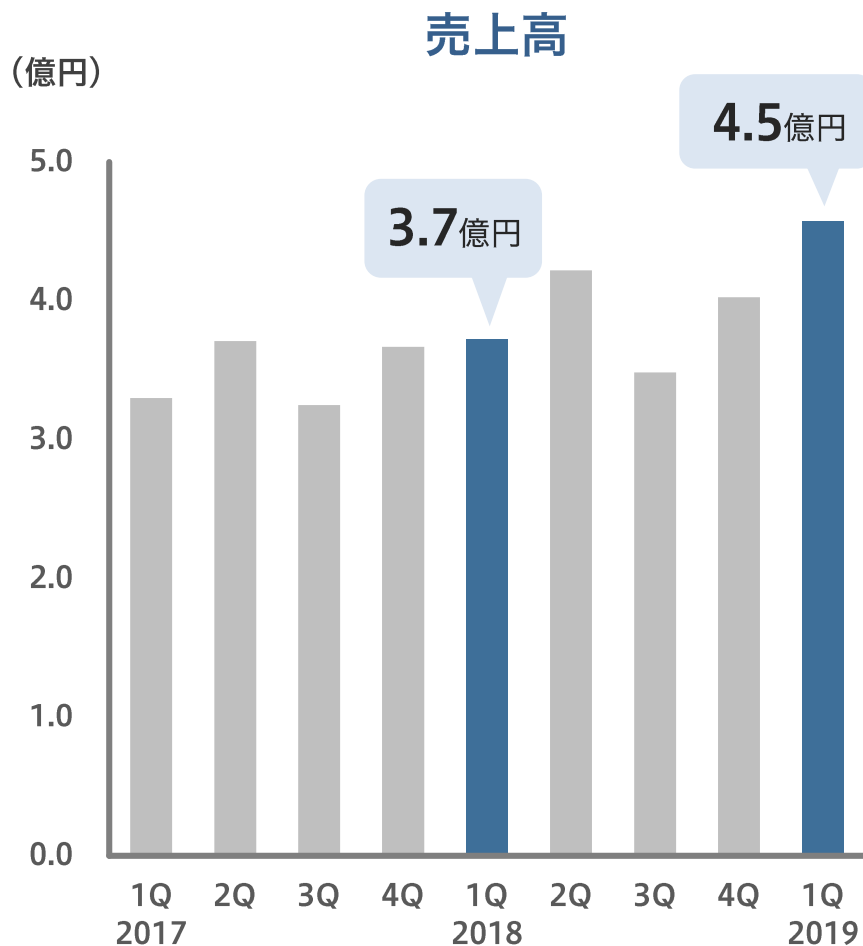
購入層の拡大と
リピート数増加



ハンドメイド事業

● ハンドメイド事業

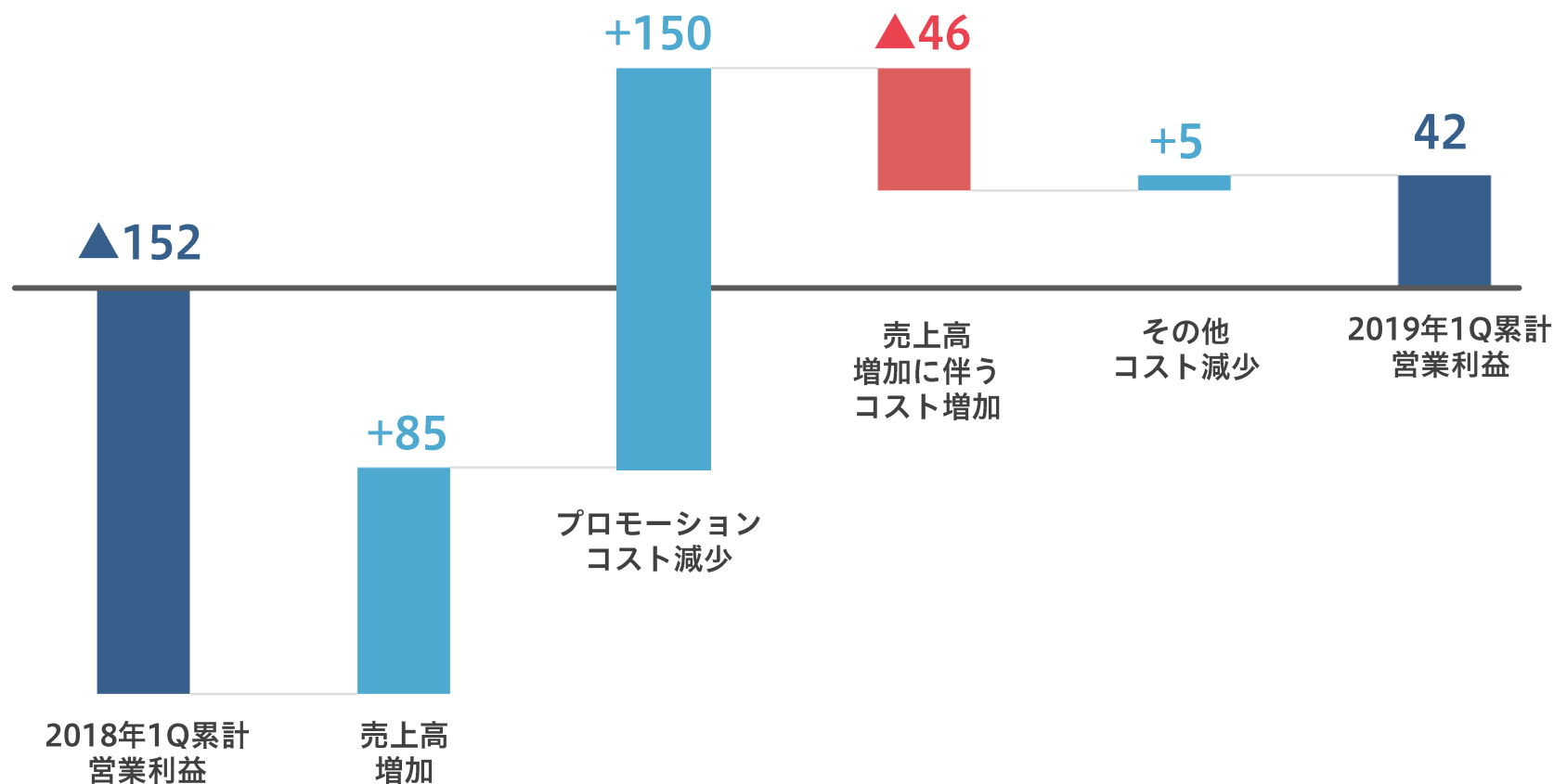
売上高 **457** 百万円 (前年同期比 **122.9%**)
営業利益 **42** 百万円 (前年同期比 **194** 百万円増)



● 営業利益増減分析（ハンドメイド事業）

プロモーションコストは150百万円減少したものの、売上高は増加
営業利益は194百万円増加し、四半期初の黒字達成

（単位：百万円）



minne 作家数・作品数・アプリDL数

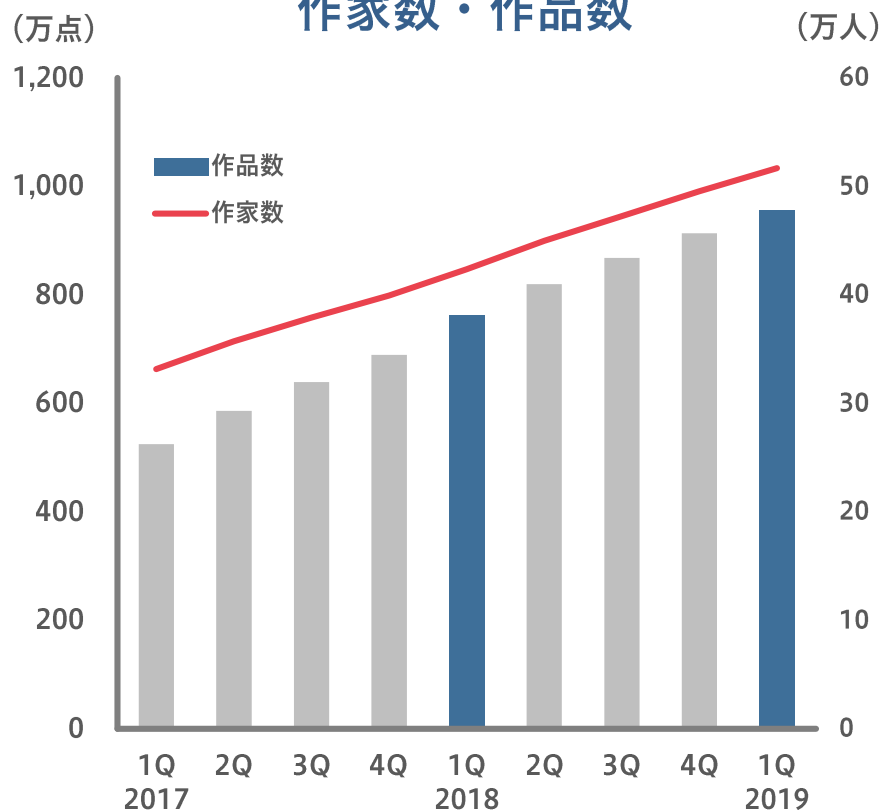
国内
No.1

作家数 **51万人** (前年同期末比 **122.0%**)

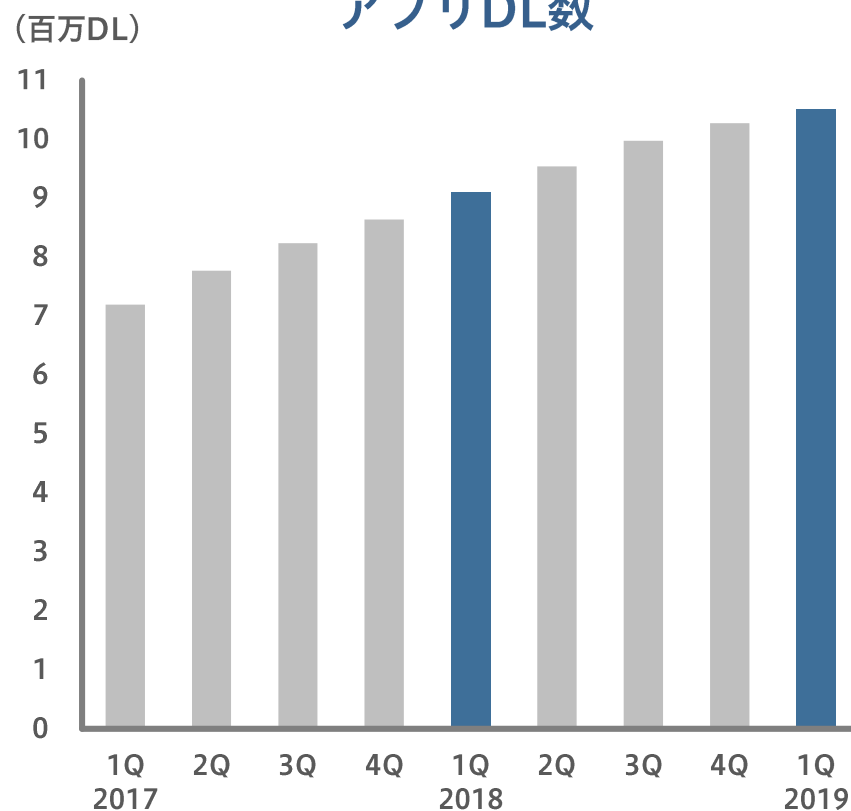
作品数 **956万点** (前年同期末比 **125.4%**)

アプリDL数 **1,052万DL** (前年同期末比 **115.4%**)

作家数・作品数

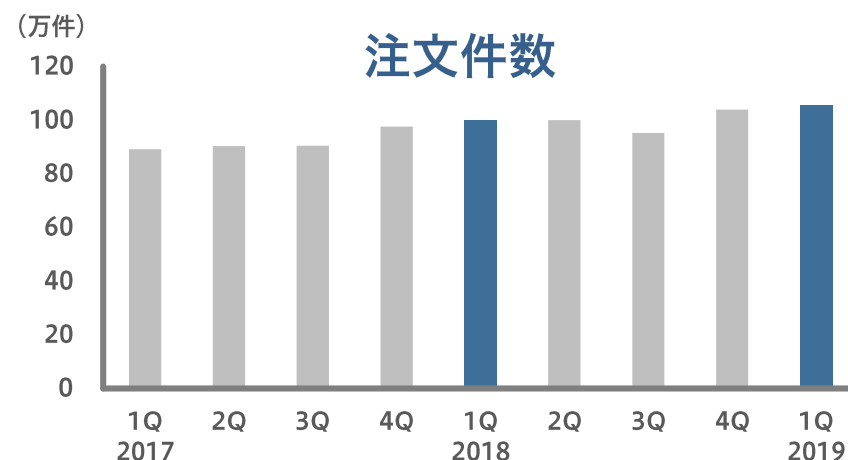
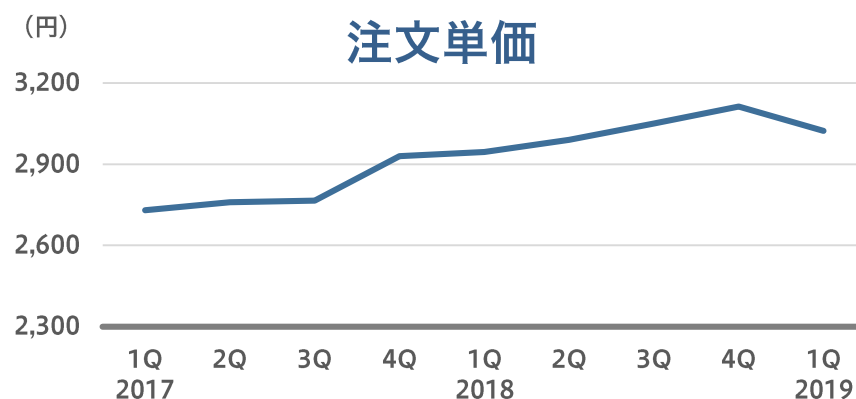
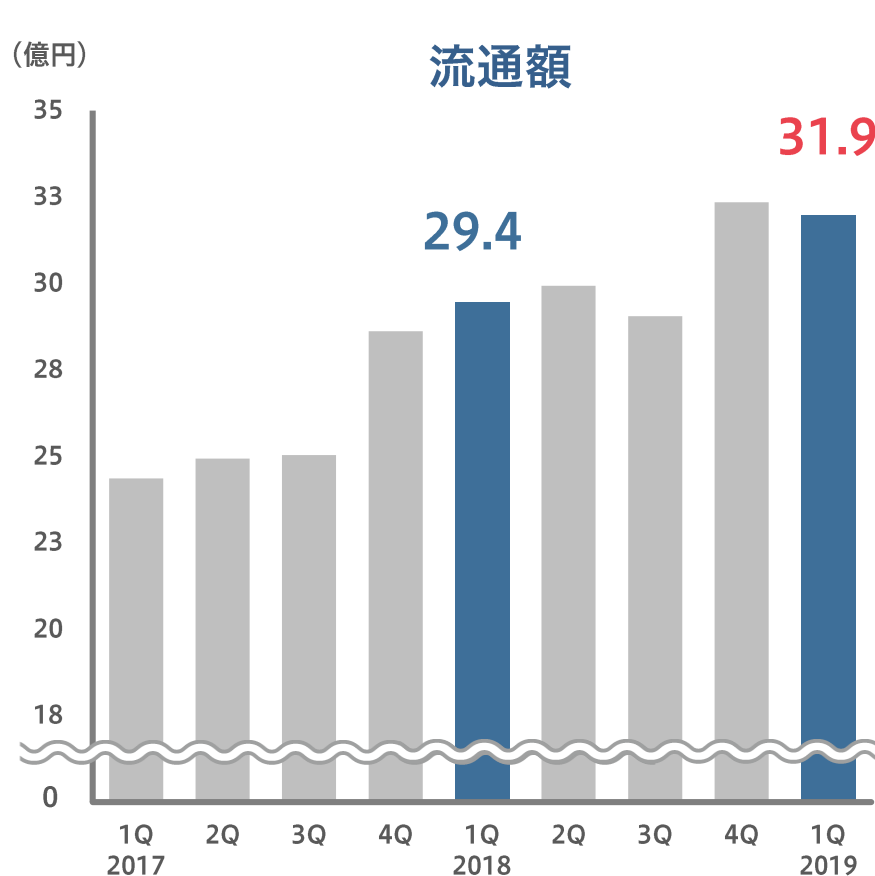


アプリDL数



minne 流通額・注文単価

流通額 **31.9億円** (前年同期比**108.6%**)
注文単価 **3,023円** (前年同期比**102.7%**)
注文件数 **105.7万件** (前年同期比**105.8%**)



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

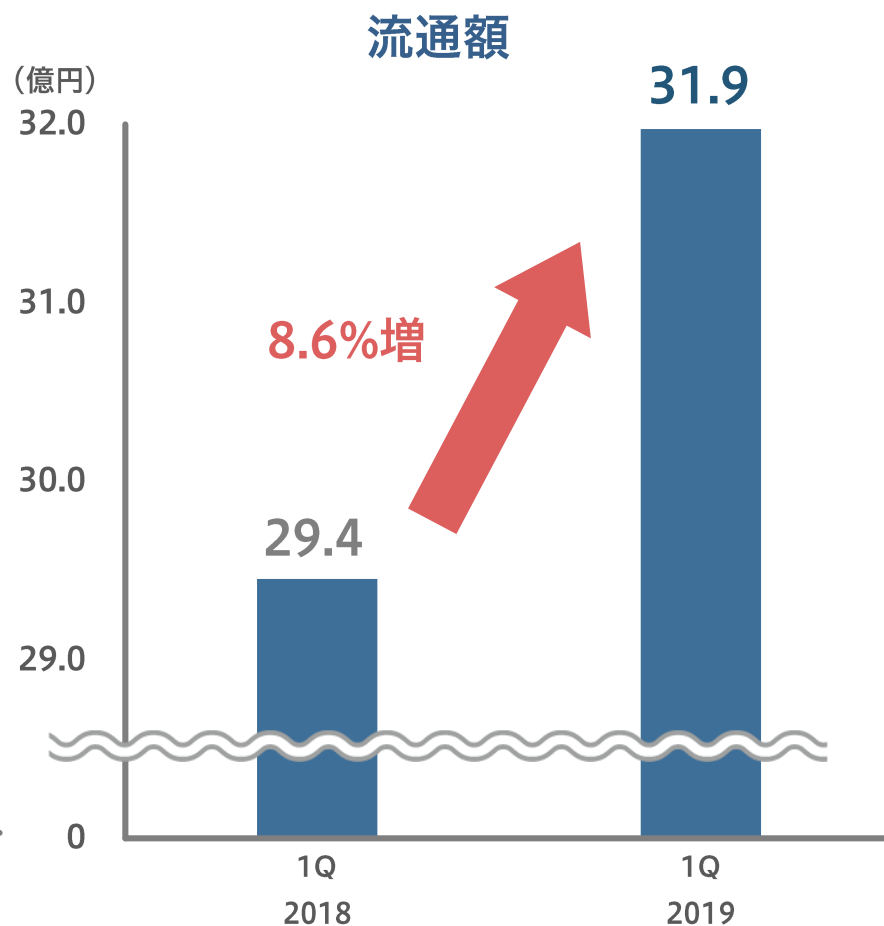
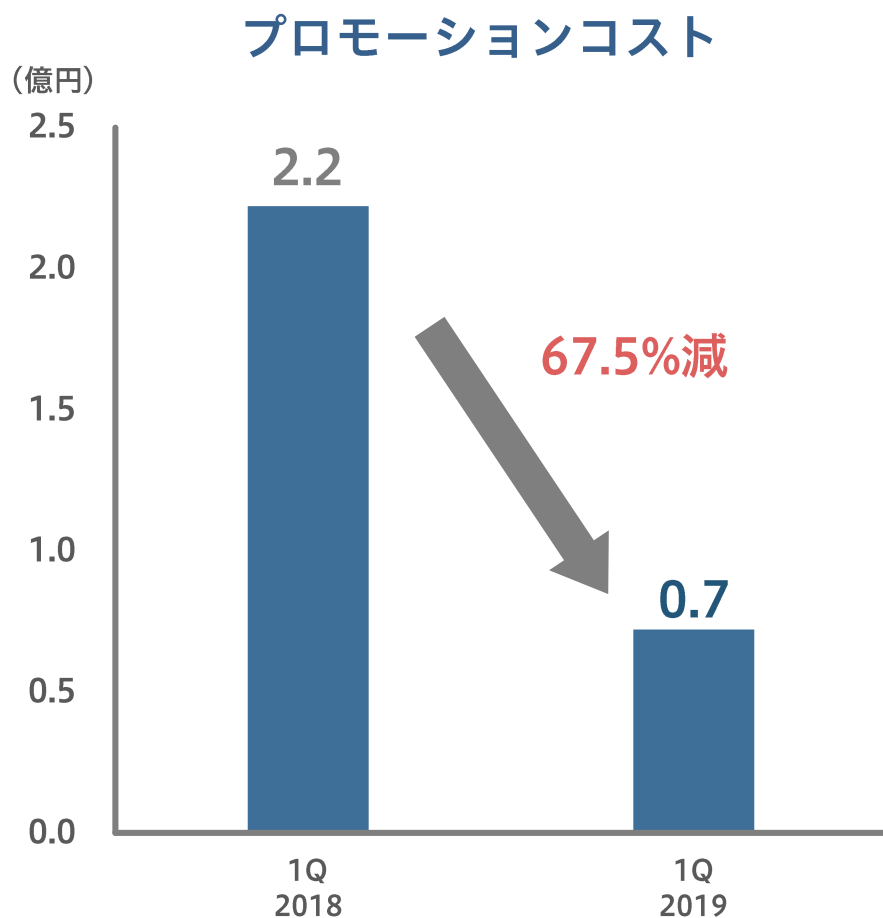
- ① 流通額に伴う手数料売上**
テレビCM放映等により新規
ユーザーを獲得

これからの方針

- 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 流通外施策等による売上**
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

● 流通額及びプロモーションコスト

プロモーションコストを抑制し効率的な運用を図った結果、
流通額は8.6%増の31億円



● minneにおける主な取り組み

大規模オンラインイベント等流通外施策の展開により、
流通外施策等による売上は1Qの売上高構成比の12%を占める

1Qにおける主な流通外施策

ハンドメイドマーケット

来場者数：32,000名超

出展ブース数：約1,700

出展作家数：約1,000名

売上高：約5,000万円

広告媒体の販売

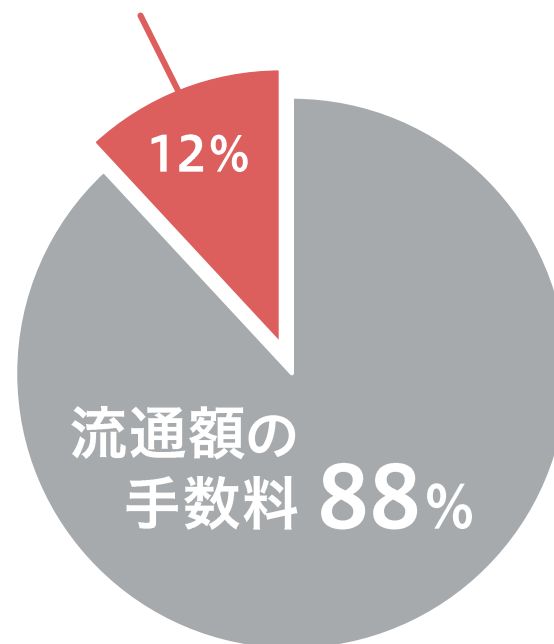
内容：イベント協賛

オウンドメディア出稿

売上高：約1,000万円

1Q売上高構成比

流通外施策等



アジェンダ

① 2019年1Q決算概況

2ページ

② ファクタリング事業の展望

25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（以下、GMO-CN）」
の第三者割当増資引受により、連結子会社化



2019年4月1日より連結損益計算書に含まれるため、当第1四半期連結累計期間の業績には含まれておりません。

フリーランス向け金融支援事業

FREENANCE

請求書（売掛債権）を買い取り、
ユーザーの資金繰りを改善するサービス



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

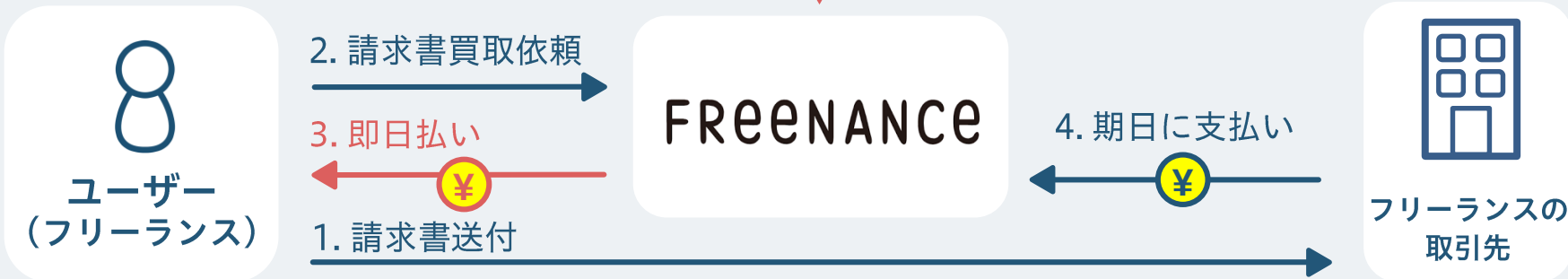
手数料：請求書額面の3%～10%

取引形態：2者間ファクタリング

特長：あんしん補償

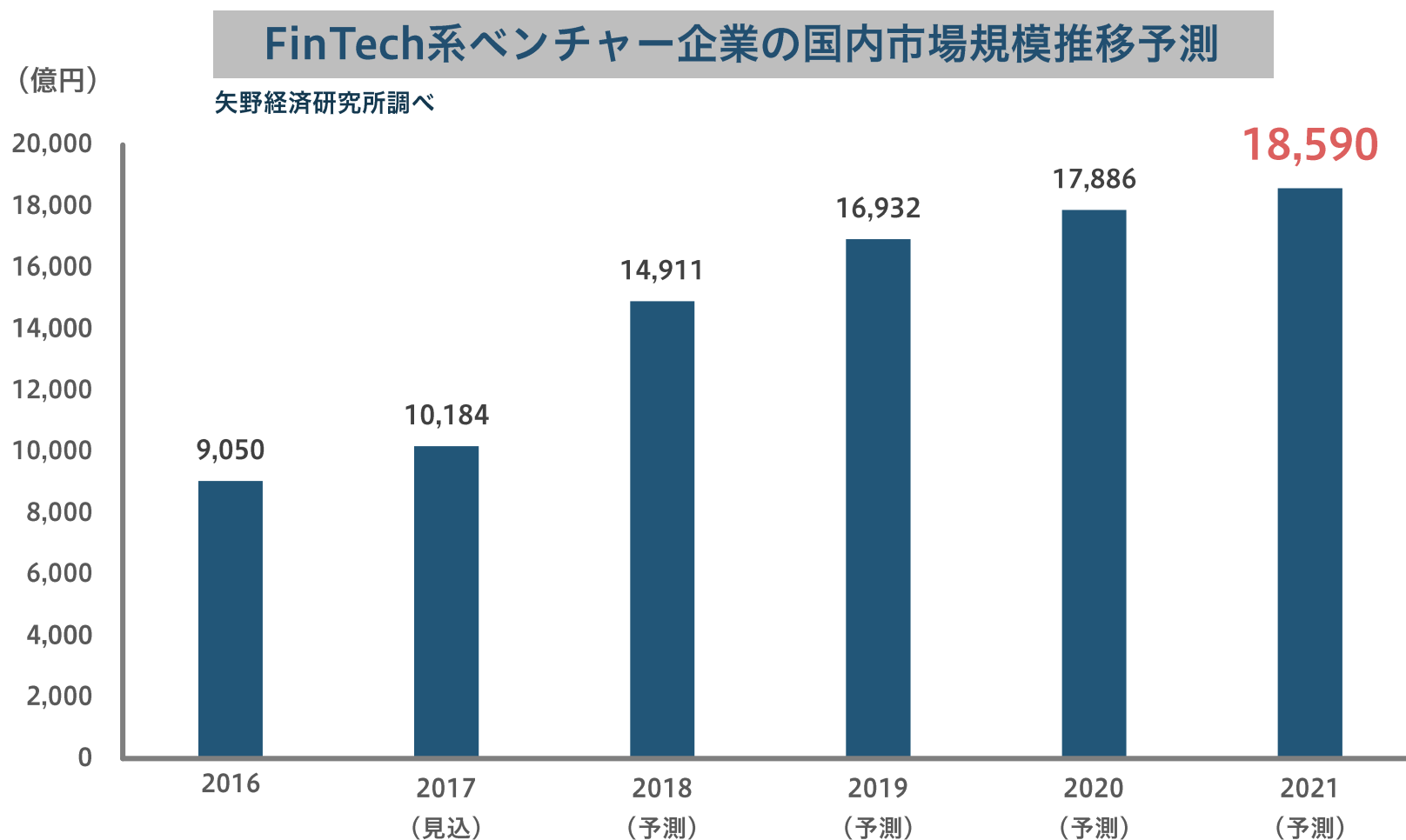
ビジネスモデル

手数料売上



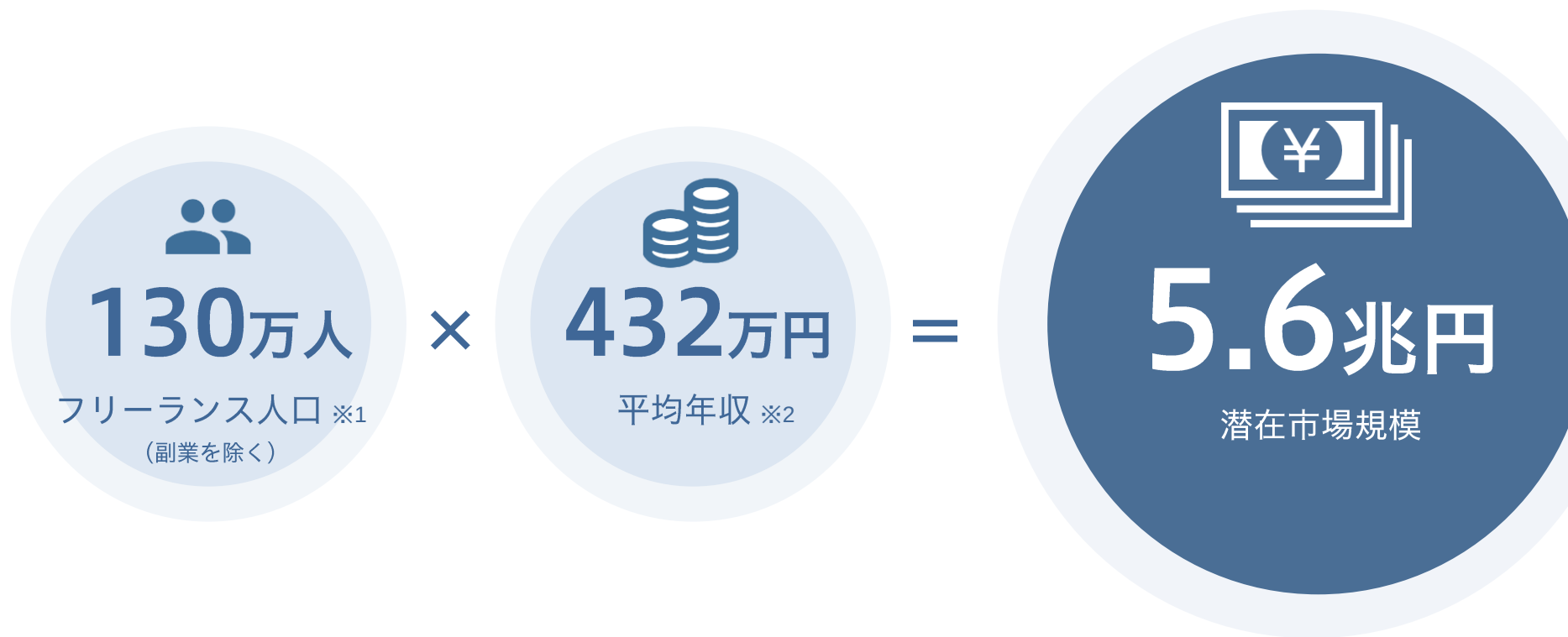
● 国内FinTech市場推移

2017年度の市場規模は前年度比12.5%増の1兆184億円
2021年度には1兆8,590億円まで拡大すると予測



● 潜在市場規模

日本経済新聞（4月13日付）に掲載された通り、公的機関が初めてフリーランス人口を公表。FREENANCEの潜在市場規模は5.6兆円



※1 「雇用類似の働き方の者に関する調査・試算結果等」独立行政法人労働政策研究・研修機構

※2 「平成29年分民間給与実態統計調査」国税庁

● GMOインターネットグループにおけるシナジー

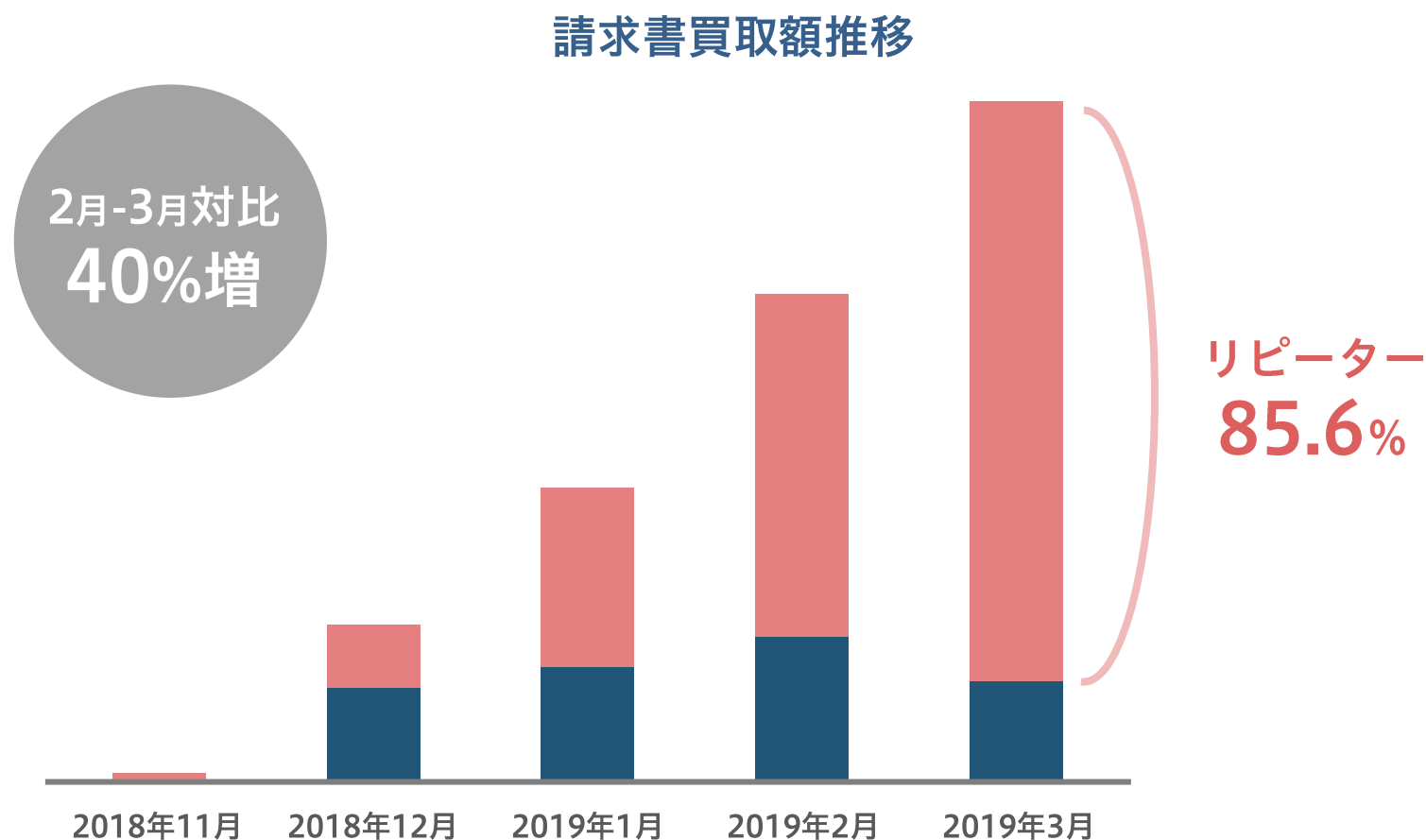
GMOあおぞらネット銀行の振込専用口座を即時発行

GMOペイメントゲートウェイ株式会社が買取債権を保証



● 足元の状況

請求書買取額は順調に推移。3月は前月比40%増、リピーターからの請求書買取額は80%超であり、初回利用者の獲得が重要



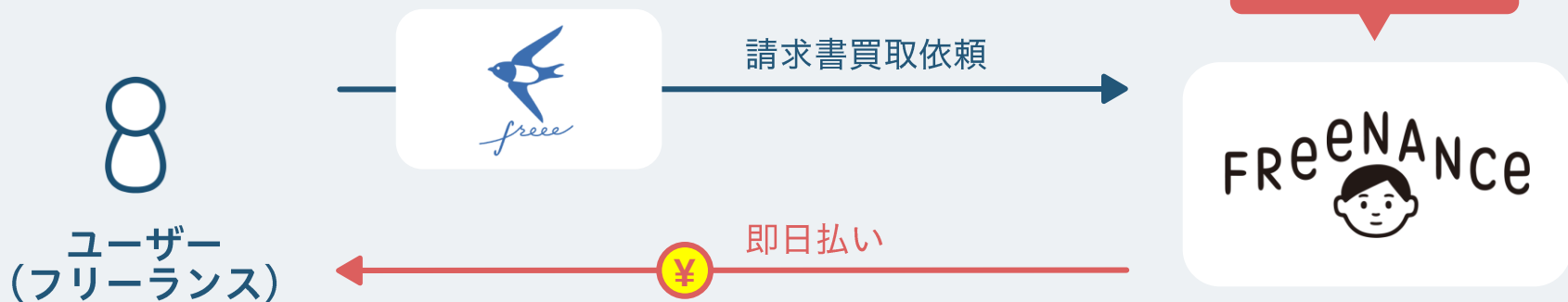
free株式会社との協業

個人事業主向け会計ソフト「free」で作成した請求書から簡単に「FREENANCE」に申し込みができる機能を6月に提供予定



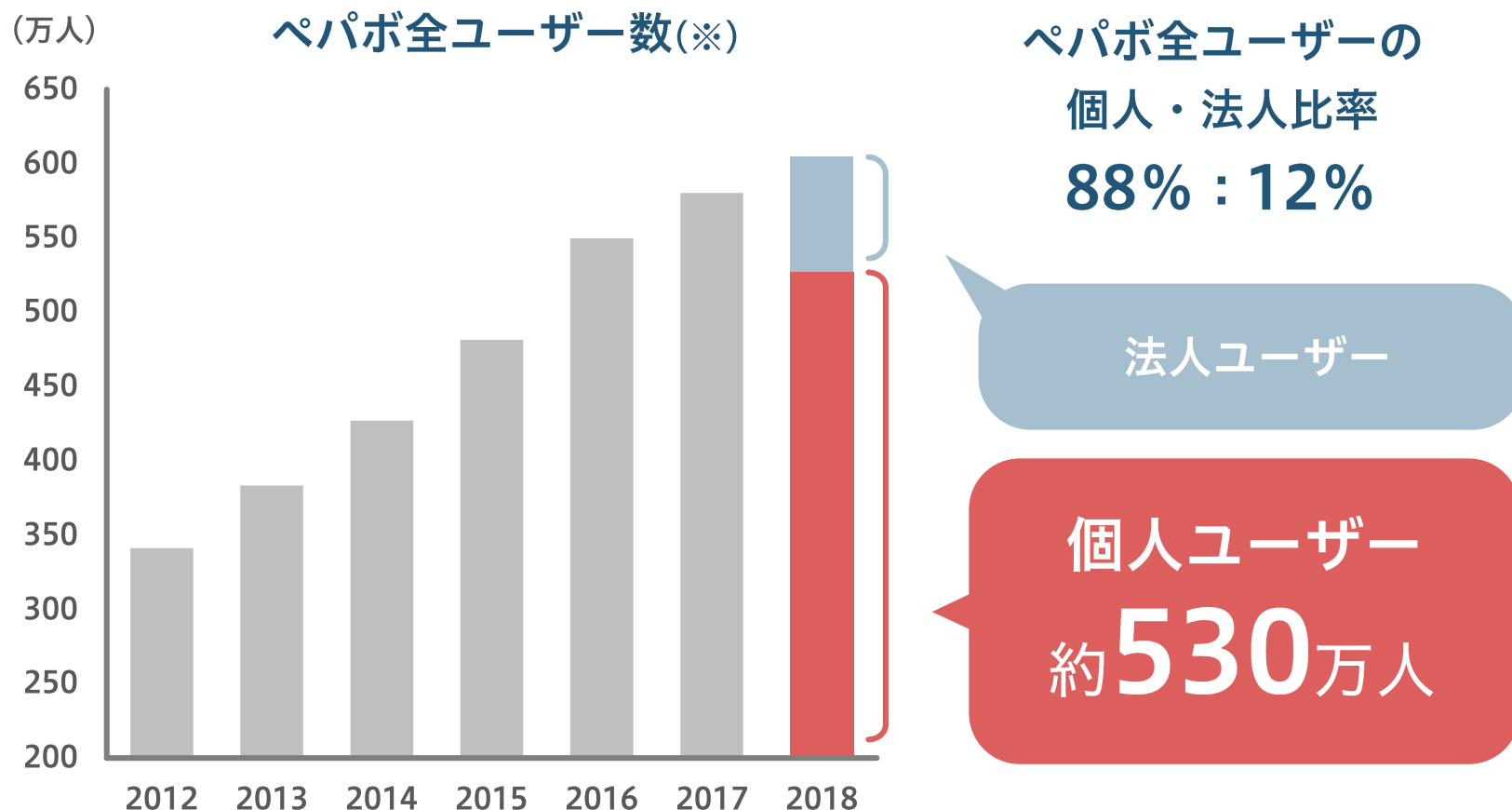
GMOペパボとfreeが
業務提携を開始
～個人の多様な働き方を支援～

ビジネスモデル



● 当社におけるユーザー基盤

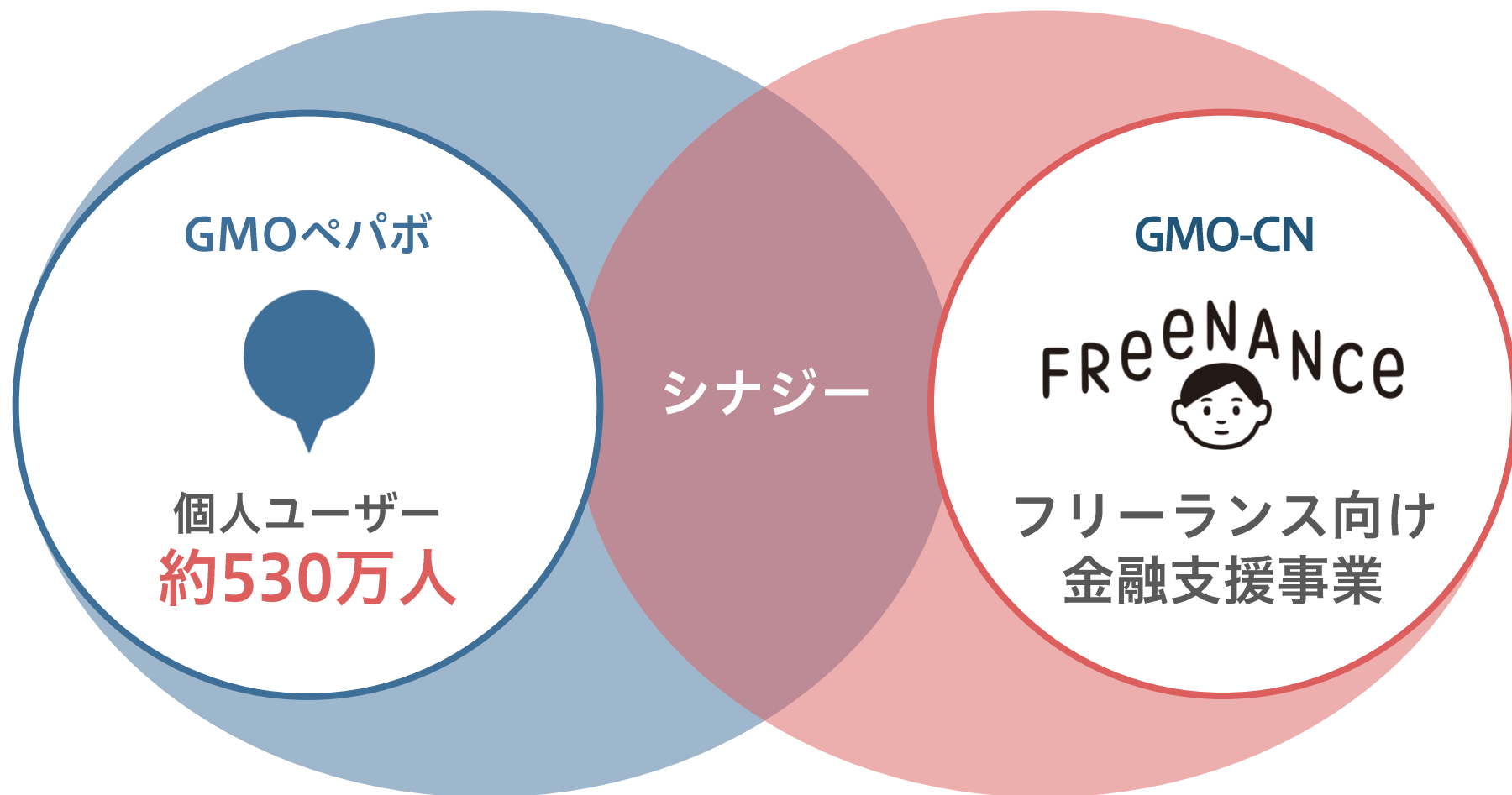
個人・個人事業主を中心としたユーザー層に支持され業績を拡大



※ 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）

● シナジー

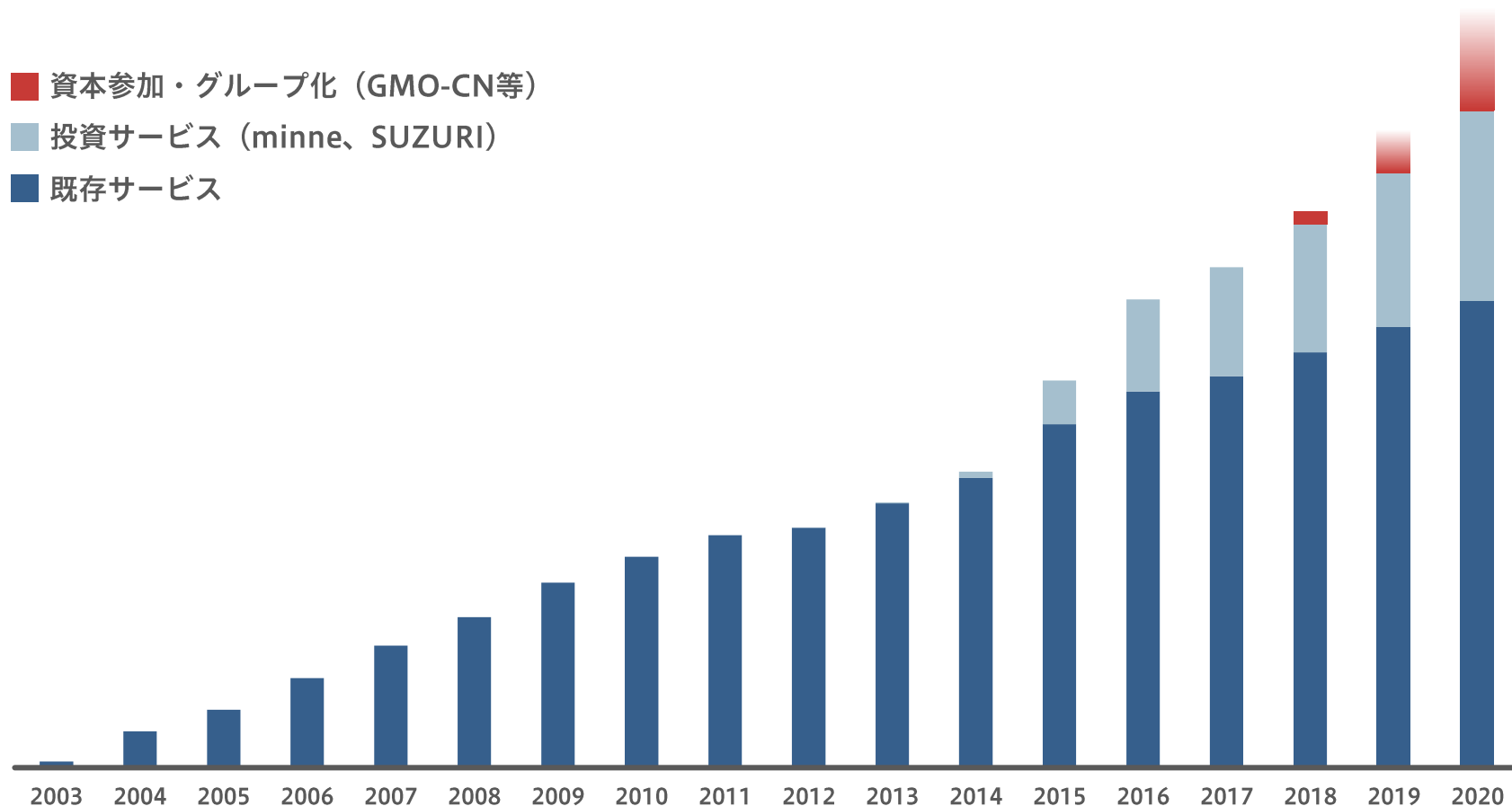
当社における個人・個人事業主を中心としたサービス基盤と「FREENANCE」が連携することにより、事業シナジーを創出



● 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

- 資本参加・グループ化（GMO-CN等）
- 投資サービス（minne、SUZURI）
- 既存サービス



参考資料

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 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ペパボガーディアン株式会社

GMOクリエイターズネットワーク株式会社

従業員数(連結) 371名（うち正社員288名、臨時従業員83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

※2019年3月末時点

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

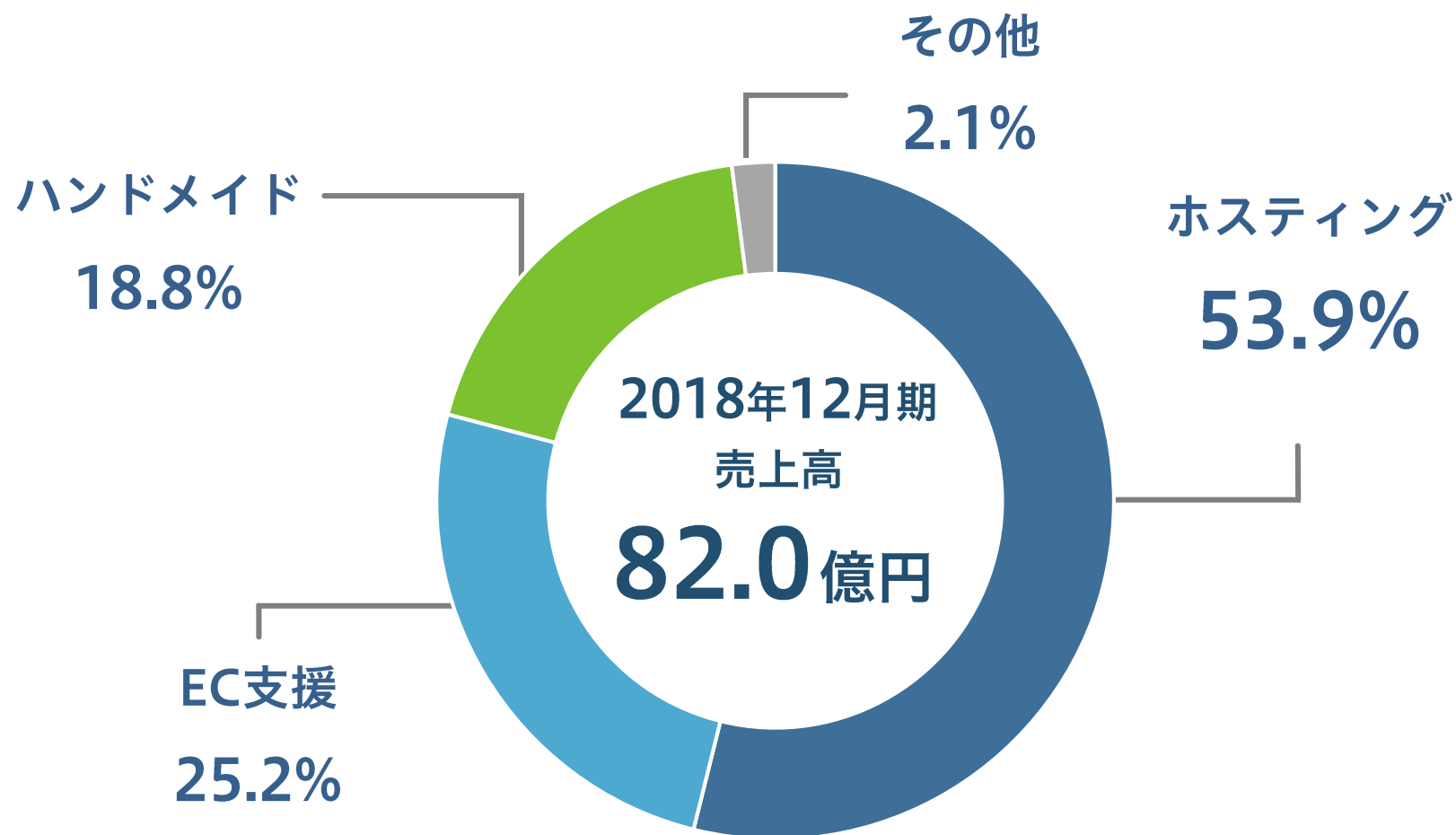
これまでインターネットサービスを通じて個人の表現活動を支え続けてきた私たちが、「インターネットと表現の可能性を追求し、誰でも活躍できる機会を提供したい」という想いの下、ペパボ創立11年目となる2013年に定めたのが、このミッションです。

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出会うことで、「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。

● 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

※2019年3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



● 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



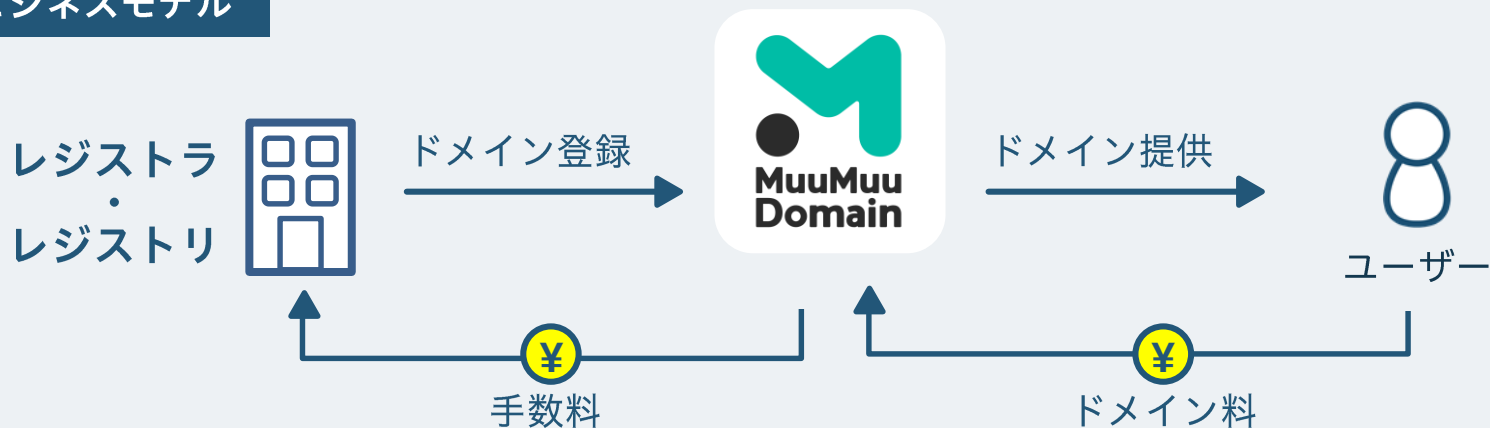
利用料金：年額69円～

契約件数：123万件

主なユーザー：個人や中小法人

※2019年3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：4.2万件

主なユーザー：個人商店や中小店舗

※2019年3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



年間流通額：120.7億円

作家数：51万人

作品数：956万点

アプリDL数：1,052万DL

※2019年3月末時点

ビジネスモデル



進捗

(百万円)		2019年予想	2019年1Q	進捗率
全社	売上高	9,200	2,185	23.8%
	営業利益	950	300	31.6%
	経常利益	962	308	32.1%
	当期純利益	684	245	35.9%
ホスティング	売上高	4,596	1,127	24.5%
	営業利益	1,300	343	26.4%
EC支援	売上高	2,426	564	23.3%
	営業利益	948	224	23.6%
ハンドメイド	売上高	1,770	457	25.8%
	営業利益	77	42	54.4%

● 損益計算書

(百万円)	2018年 1Q	2019年1Q	増減率
売上高	1,897	2,185	15.2%
売上原価	736	860	16.8%
売上総利益	1,160	1,325	14.2%
販売費及び一般管理費	1,008	1,025	1.6%
うち、プロモーションコスト	286	197	▲ 31.1%
営業利益	151	300	97.6%
(営業利益率)	8.0%	13.7%	5.7pt
経常利益	154	308	100.2%
税前利益	147	320	117.5%
法人税等	6	75	1086.9%
四半期純利益	141	245	74.0%

※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

● 貸借対照表

(百万円)	2018年12月期	2019年1Q	増減額
流動資産	4,853	4,596	▲256
うち現預金等 ※	2,702	2,255	▲446
うち売掛金	1,886	2,107	221
固定資産	1,224	1,336	111
資産合計	6,077	5,932	▲144
流動負債	4,294	4,387	93
うち未払金	1,568	1,583	14
うち前受金	1,729	1,774	45
固定負債	76	43	▲33
純資産	1,706	1,501	▲205
負債・純資産合計	6,077	5,932	▲144

※関係会社預け金が含まれています

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）※	15.00	12.50	52.50	65.00
配当性向（%）	51.5	55.0	59.2	50.1

※2019年4月1日付けで普通株式1株につき2株の割合でそれぞれ株式分割を行っております
2016年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出しております

● 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