

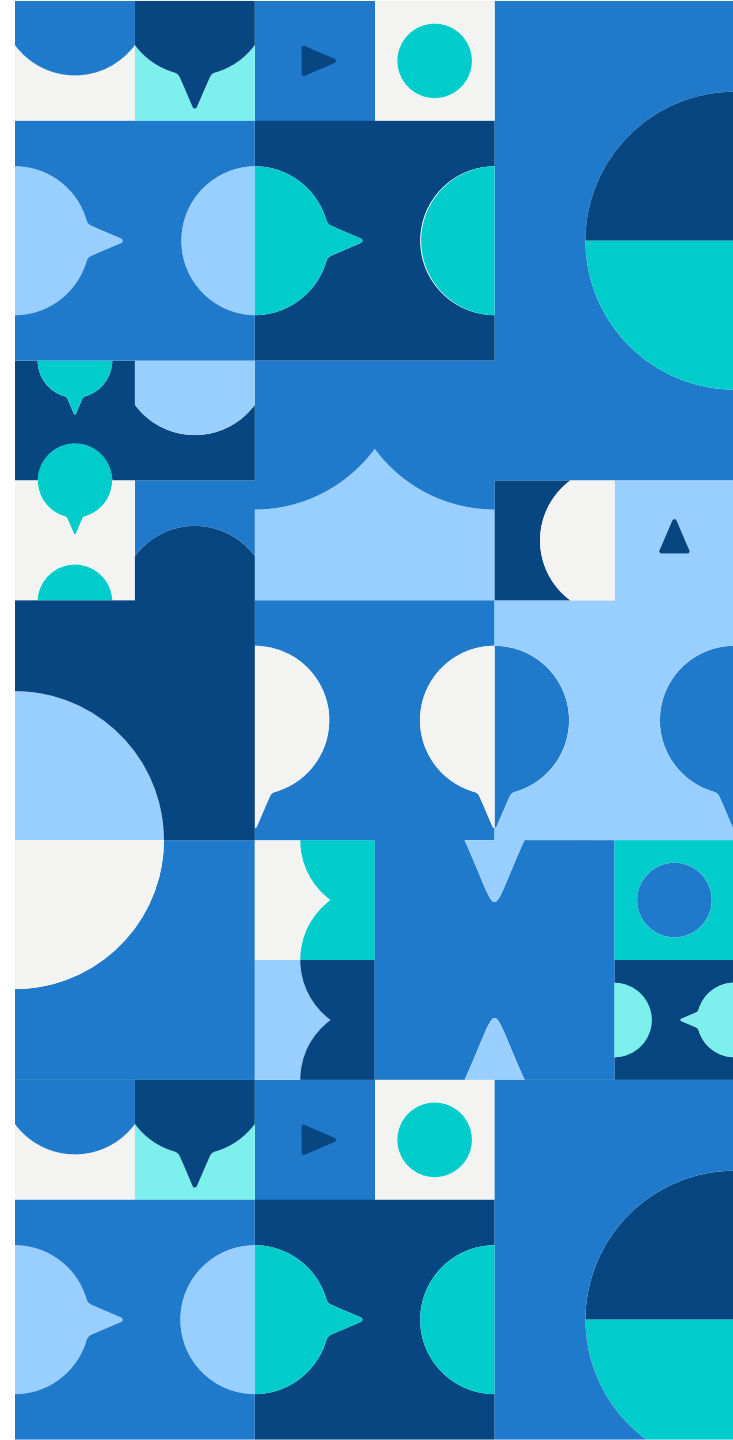


2021年12月期 第2四半期

決算説明資料

GMOペパボ株式会社

証券コード：3633（東証一部）



前年の巣ごもり需要が一服し

前年同期比で増収、減益

- 四半期売上高は過去最高を更新
- プロモーション等を中心とした費用増加により減益

新市場区分「プライム市場」適合

株式会社東京証券取引所より、
新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果を受領
「プライム市場」の上場維持基準に適合していることを確認

新市場区分の選択申請：2021/09/01～2021/12/30

新市場区分の結果公表：2022/01/11（予定）

新市場区分への移行日：2021/04/04



AGENDA

- 2021年12月期2Q 決算概況 4 ページ
- 2021年12月期下期にむけて 27 ページ
- カラーミーショップの今後のビジョン 35 ページ

2021年12月期 2Q 決算概況

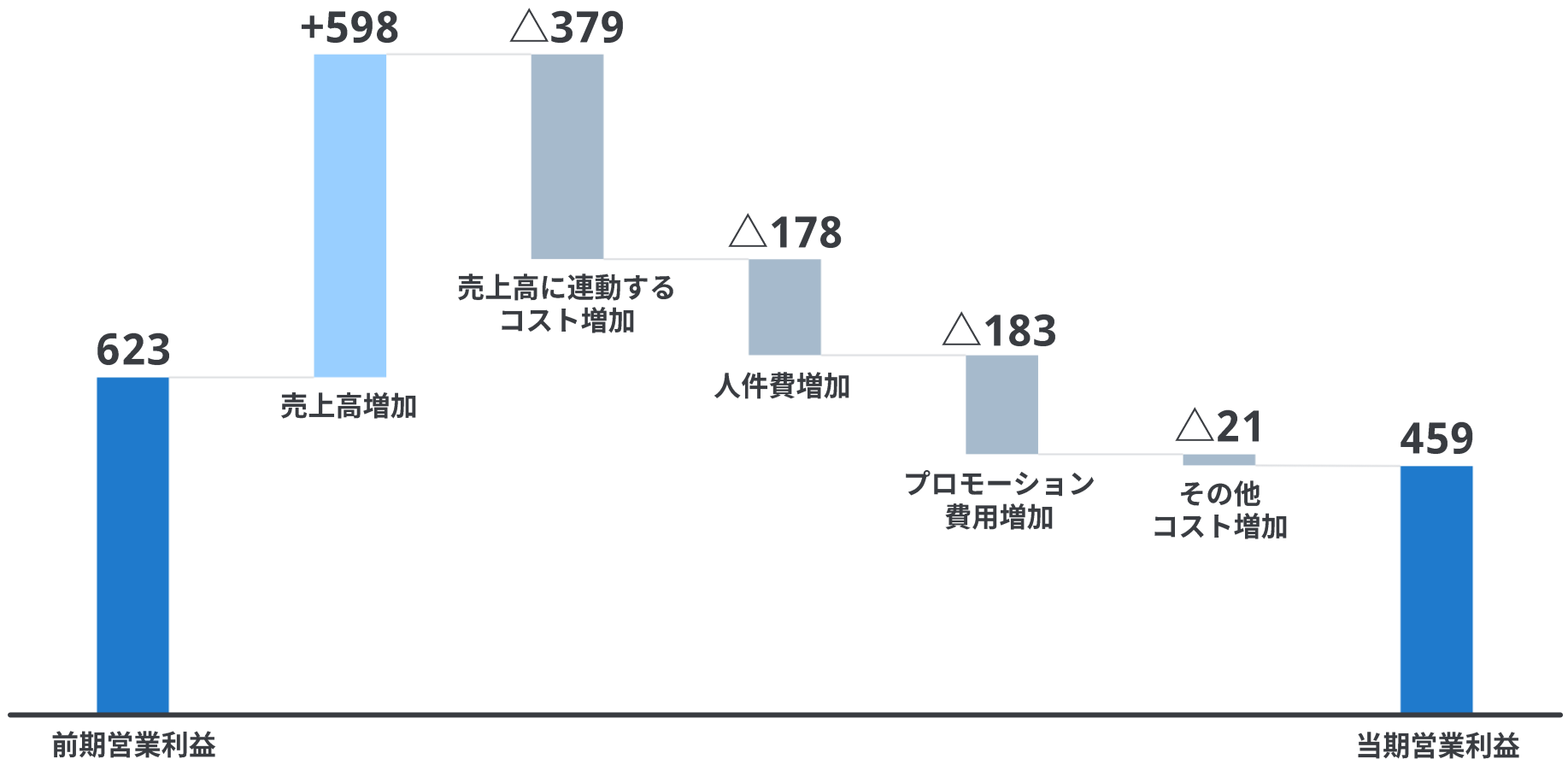
売上高は前年同期比111.2%と売上2ケタ成長を維持したものの、営業利益はプロモーション等の費用増加により73.6%

四半期純利益は事業譲渡益の計上があり91.8%

(百万円)	2020年 (2Q)	2021年 (2Q)	増減額	前年同期比
売上高	5,352	5,950	+ 598	111.2%
営業利益	623	459	△ 164	73.6%
営業利益率 (%)	11.6	7.7	—	—
経常利益	665	470	△ 194	70.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	394	362	△ 32	91.8%

人件費やプロモーション費用等の増加により、前年同期比73.6%の459百万円

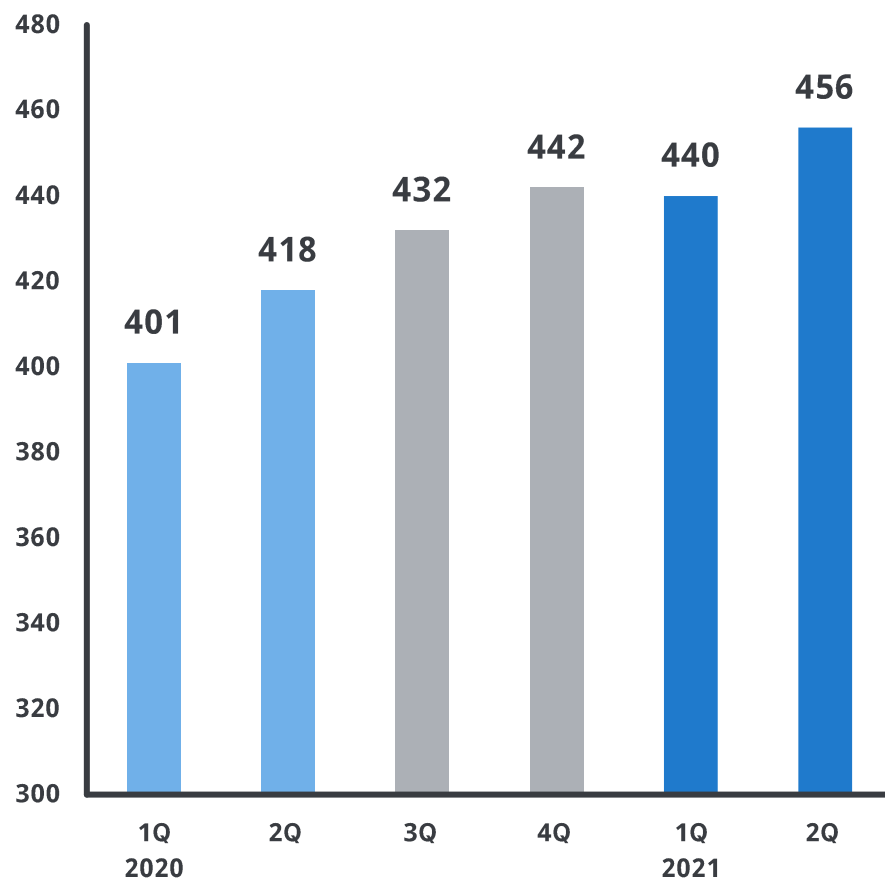
(単位：百万円)



EC関連サービスの業績拡大に伴い、人員数・プロモーション費用が増加

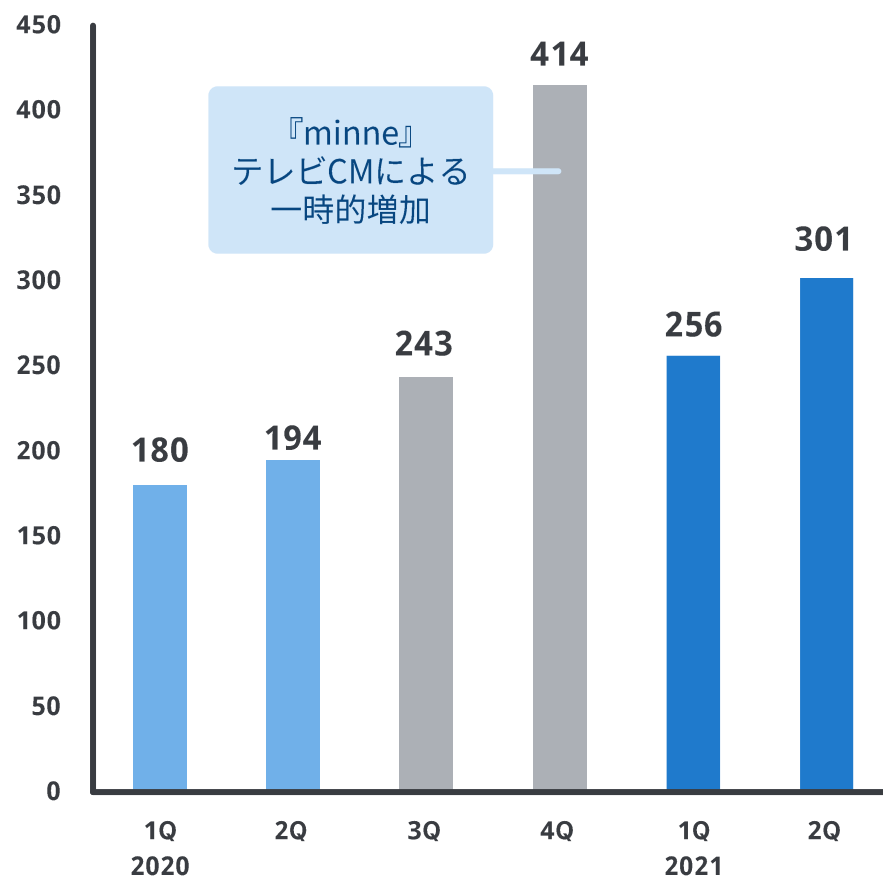
パートナー数（人員数）の推移

（名）

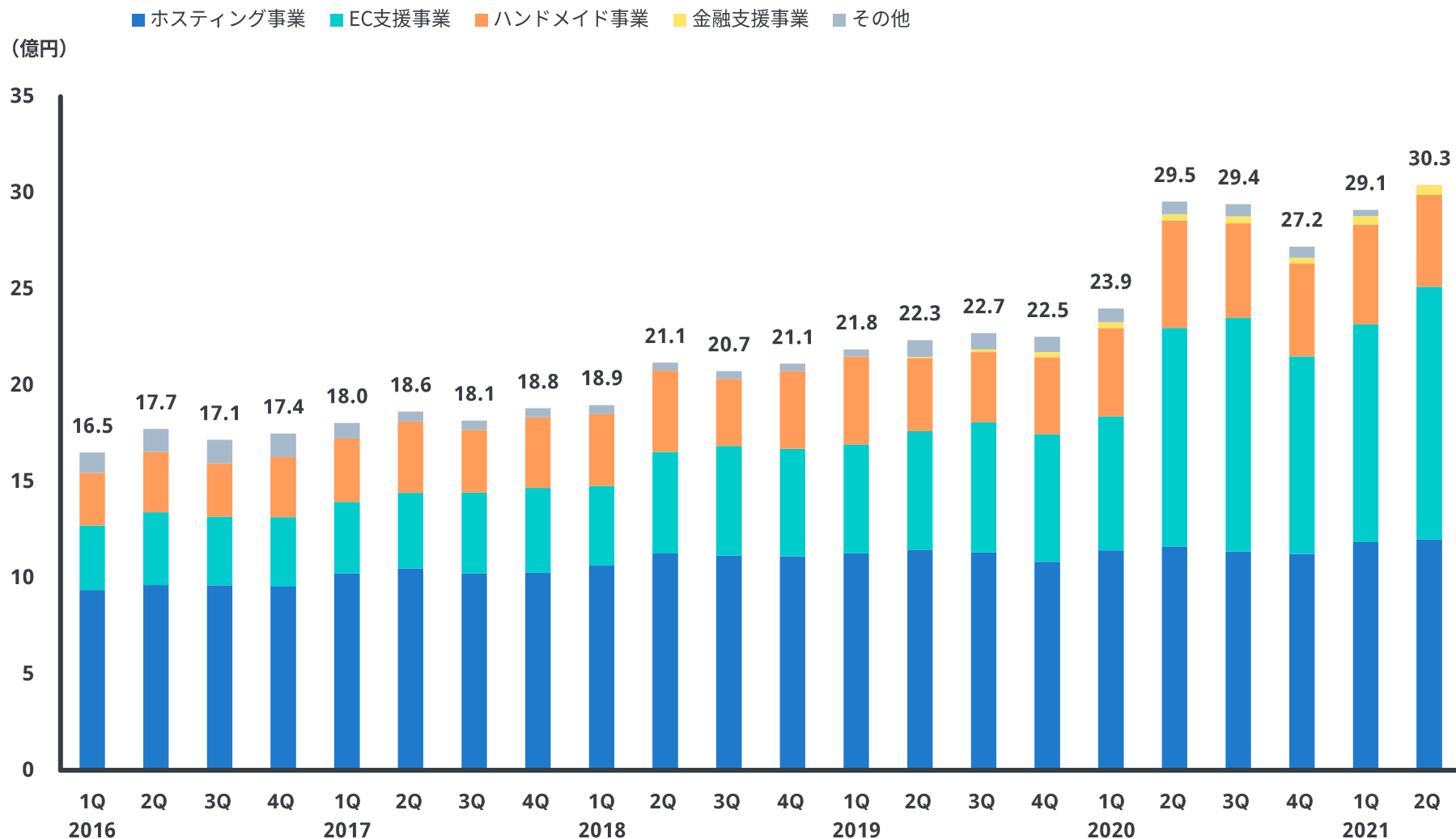


プロモーション費用の推移

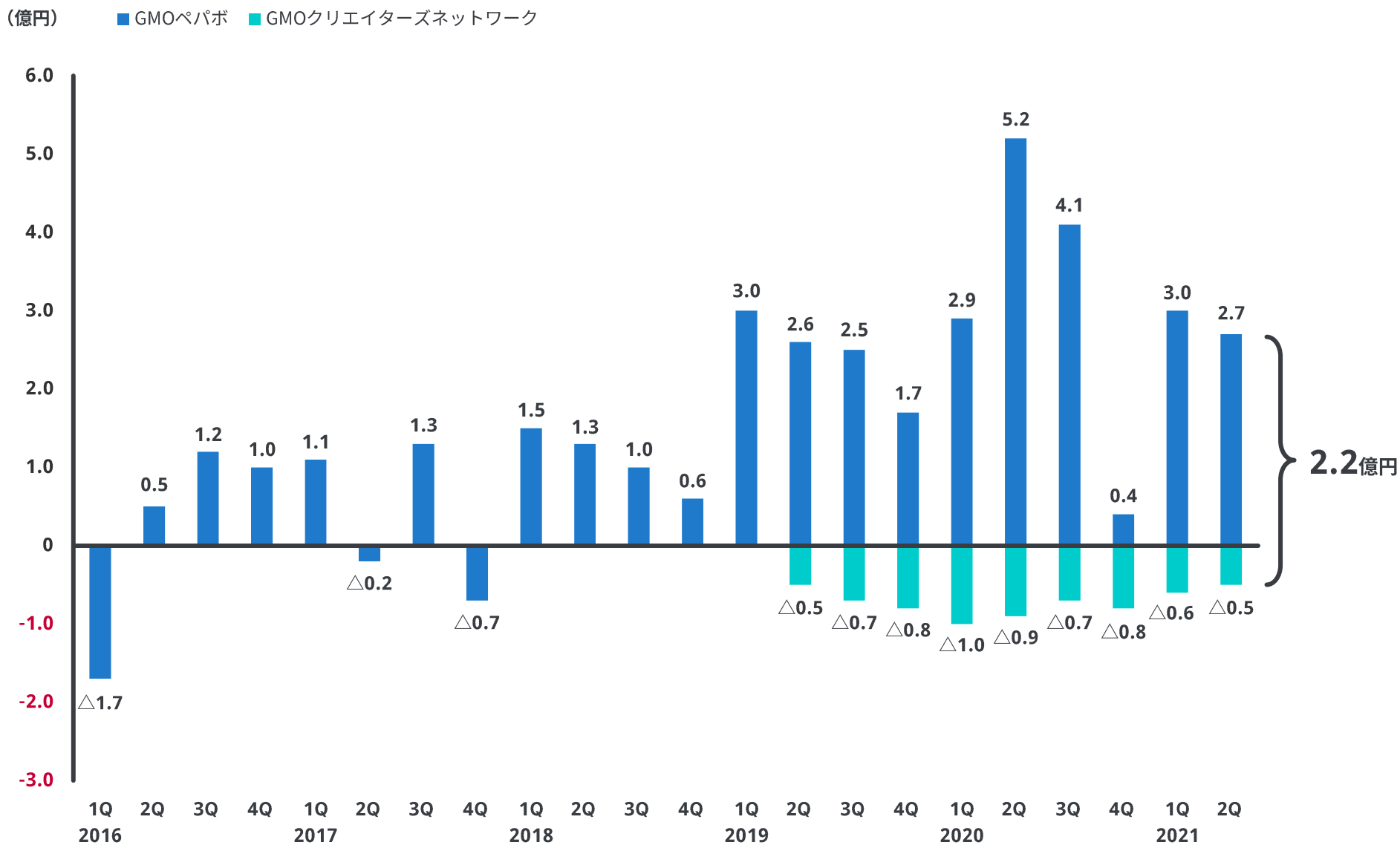
（百万円）



四半期売上高は30.3億と過去最高を更新



四半期営業利益推移



主力サービスは堅調なものの、その他サービスの影響により利益は微減

ホスティング

売上高 : 2,384 百万円 (103.4 %)
営業利益 : 693 百万円 (97.5 %)

売上高は2ケタ成長を維持するも「SUZURI」の利益が前年割れ

EC支援

売上高 : 2,443 百万円 (133.5 %)
営業利益 : 568 百万円 (93.2 %)

前年の巣ごもり需要が一服し、流通額と注文件数が伸び悩む

ハンドメイド

売上高 : 995 百万円 (98.0 %)
営業利益 : 140 百万円 (62.0 %)

「FREENANCE」は利用者数や請求書買取額が増加傾向で好調を維持

金融支援

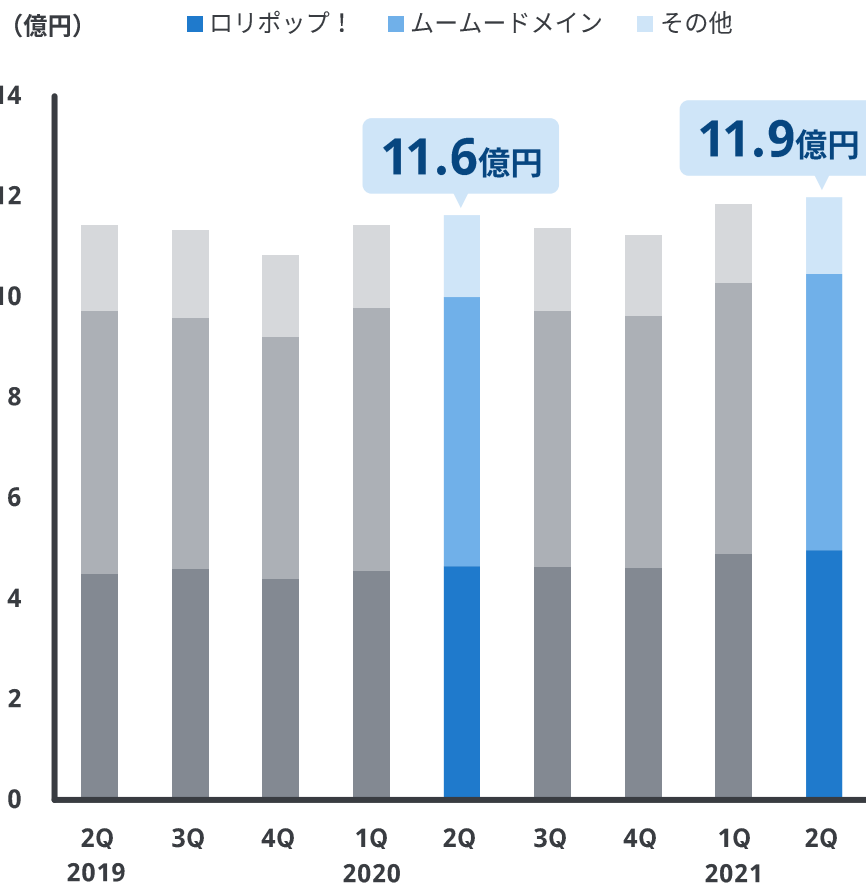
売上高 : 94 百万円 (151.2 %)
営業利益 : △73 百万円 (96 百万円増)

※()内は前年同期比

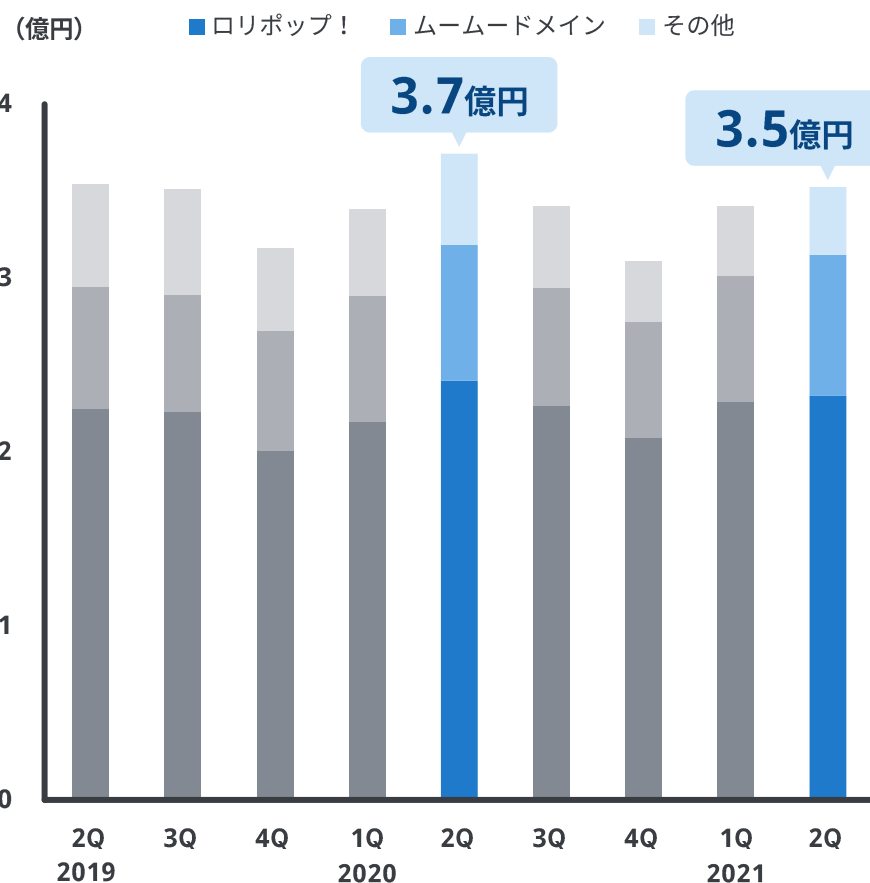
ホスティング事業

累計期間 売上高： **2,384**百万円 (前年同期比 **103.4%**)
 営業利益： **693**百万円 (前年同期比 **97.5%**)

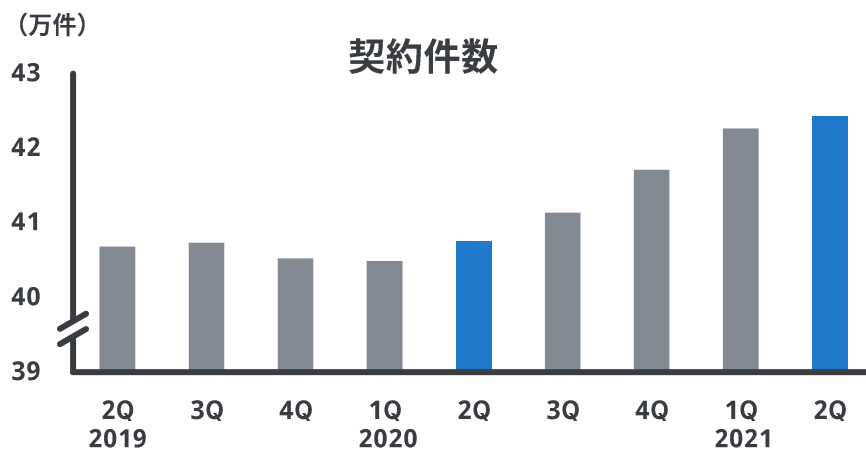
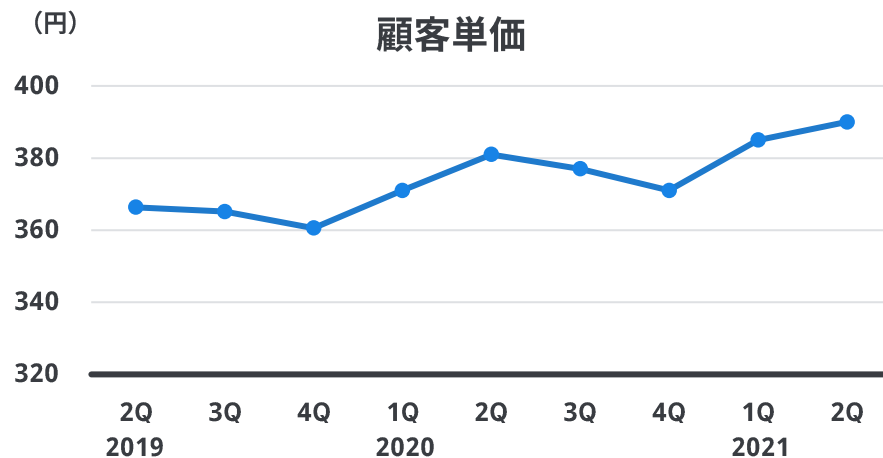
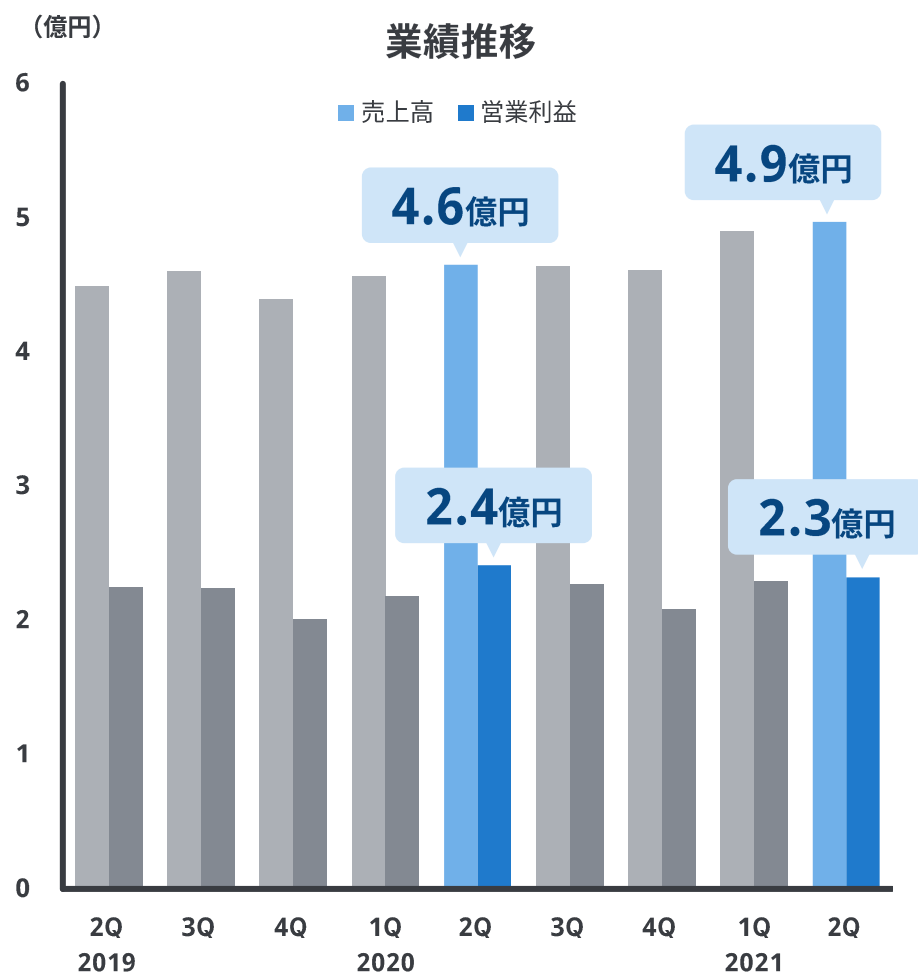
売上高



営業利益

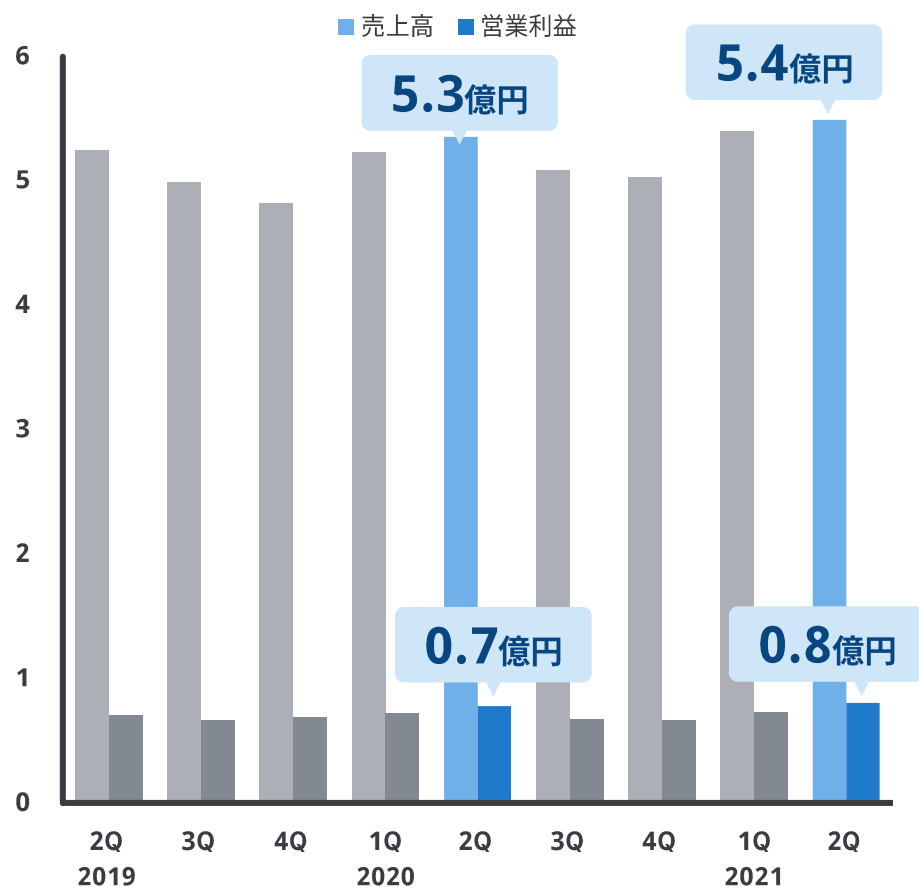


累計期間 売上高： **986**百万円 (前年同期比 **107.1%**)
 営業利益： **461**百万円 (前年同期比 **100.5%**)

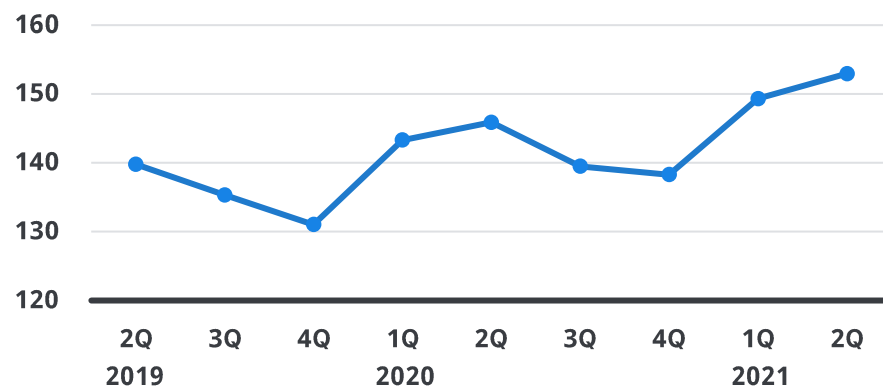


累計期間 売上高： **1,089**百万円 (前年同期比 **102.9%**)
 営業利益： **153**百万円 (前年同期比 **102.2%**)

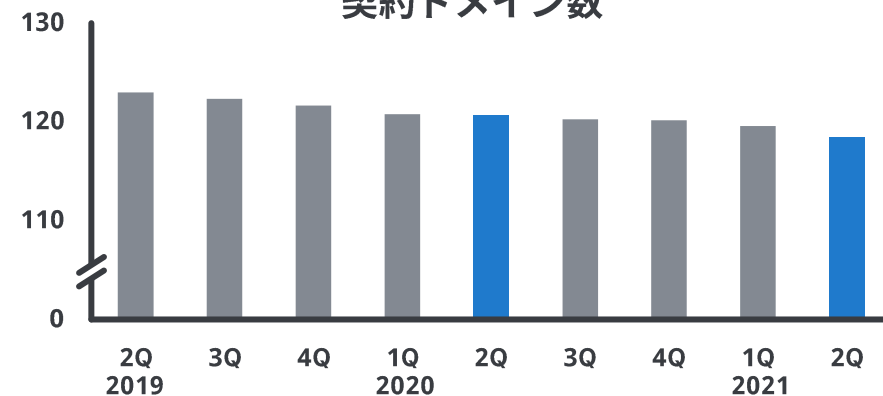
(億円) 業績推移



(円) 契約ドメイン単価

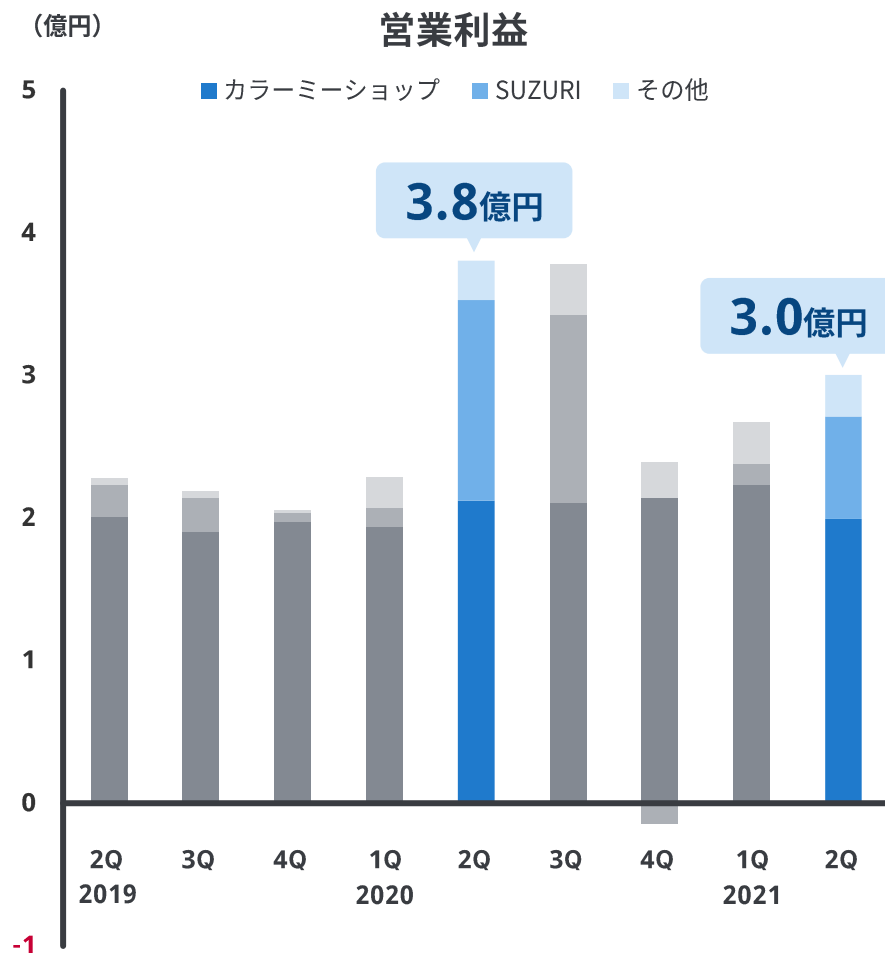
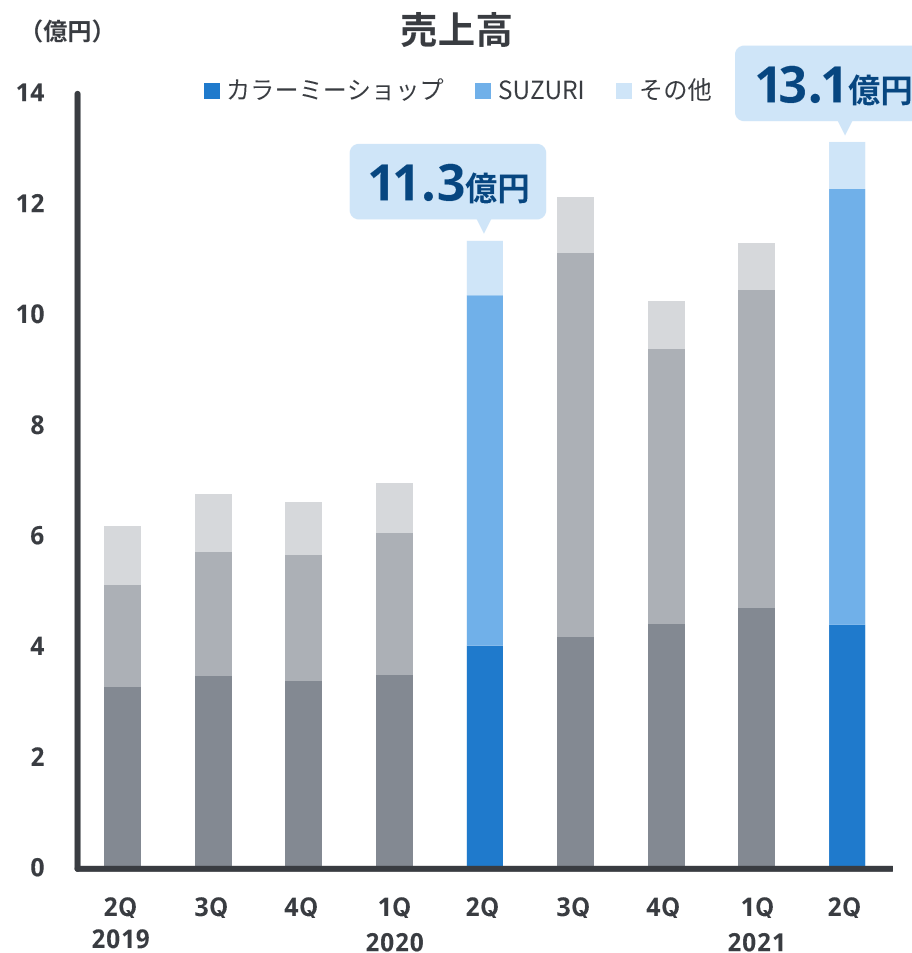


(万件) 契約ドメイン数



EC支援事業

累計期間

売上高： **2,443**百万円 (前年同期比 **133.5%**)営業利益： **568**百万円 (前年同期比 **93.2%**)

累計期間

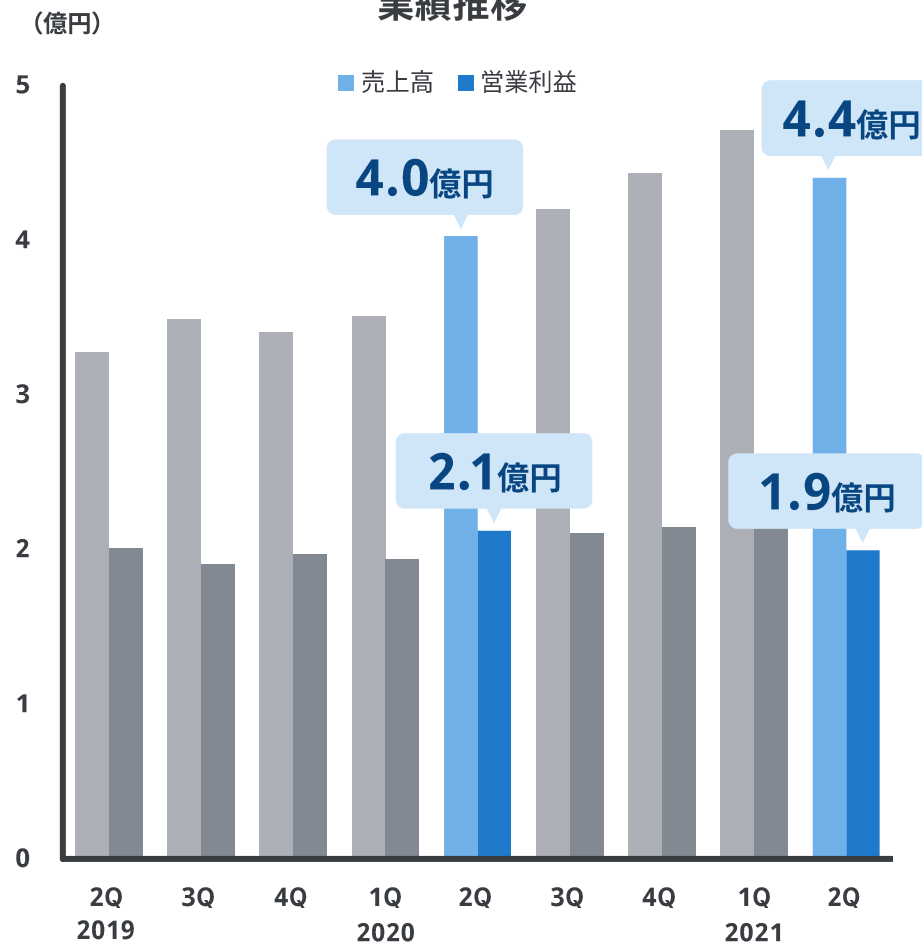
売上高：

911百万円（前年同期比 121.0%）

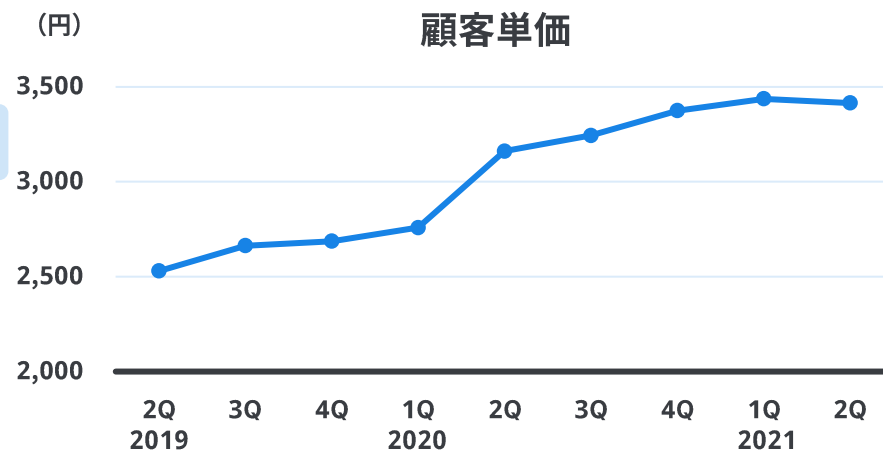
営業利益：

423百万円（前年同期比 104.2%）

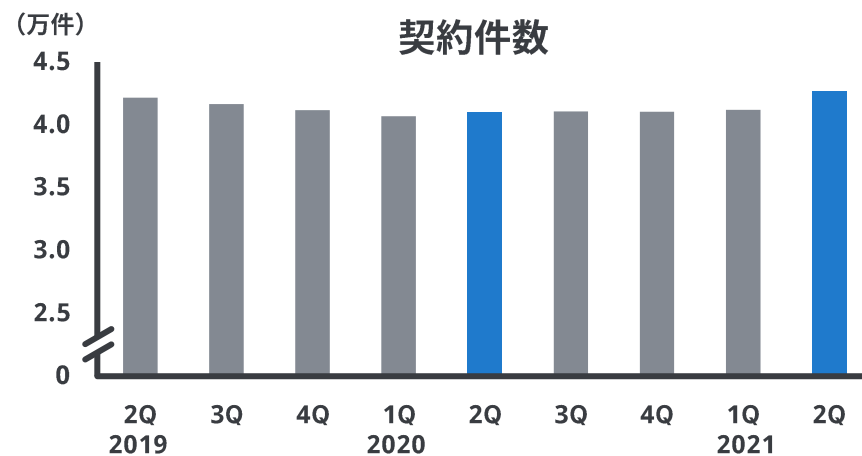
業績推移



顧客単価



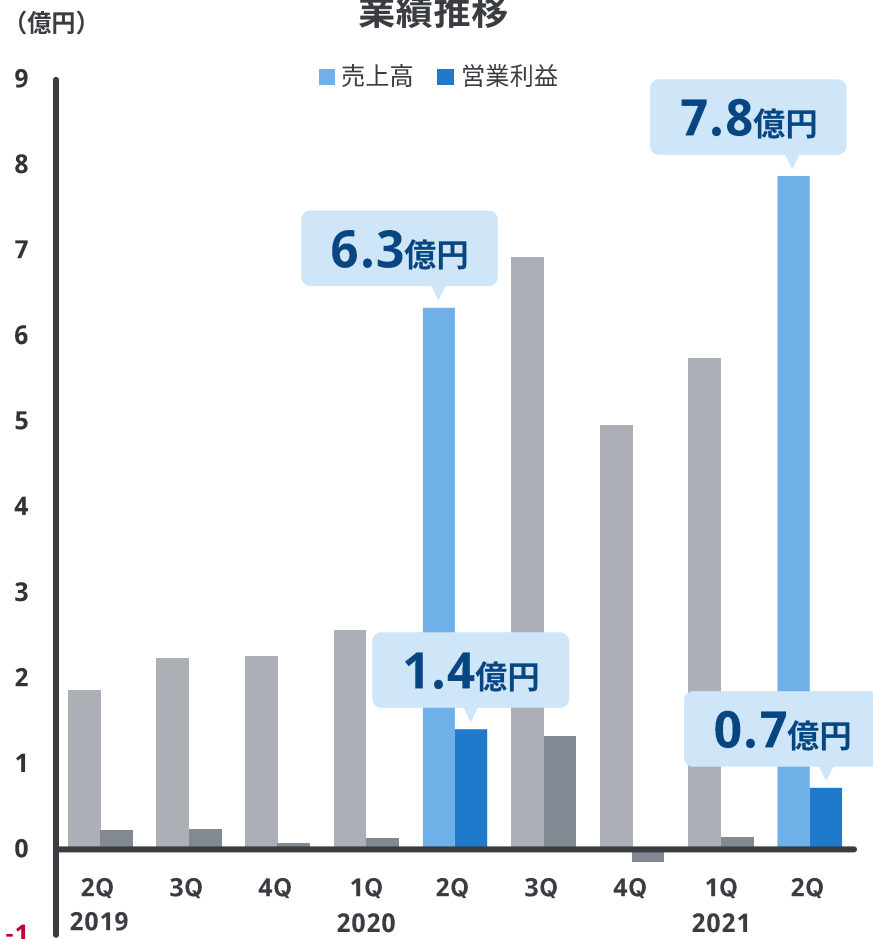
契約件数



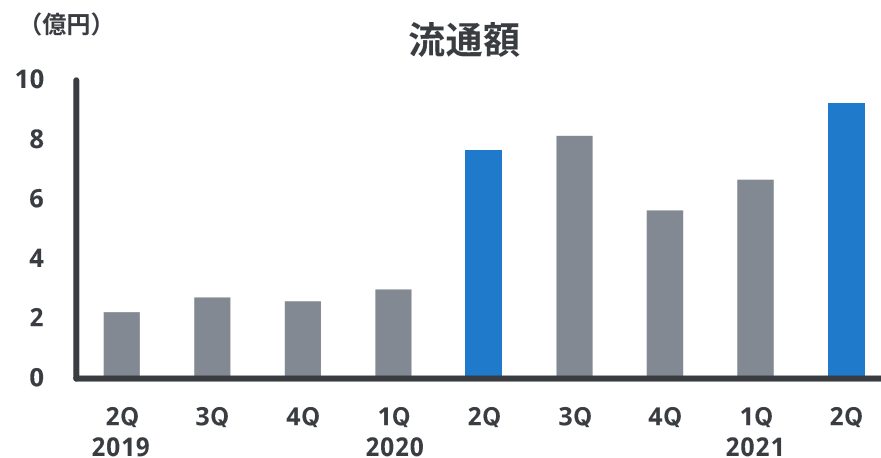
*上記には2021年5月に導入したフリープランの数値を含んでおります。

累計期間 売上高： **1,362**百万円 (前年同期比 **153.2%**)
 営業利益： **86**百万円 (前年同期比 **55.9%**)

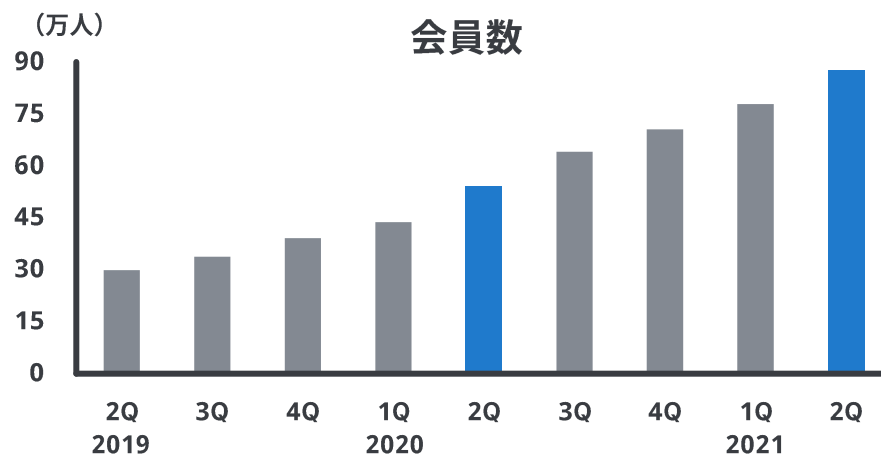
業績推移



流通額



会員数



ハンドメイド事業

累計期間

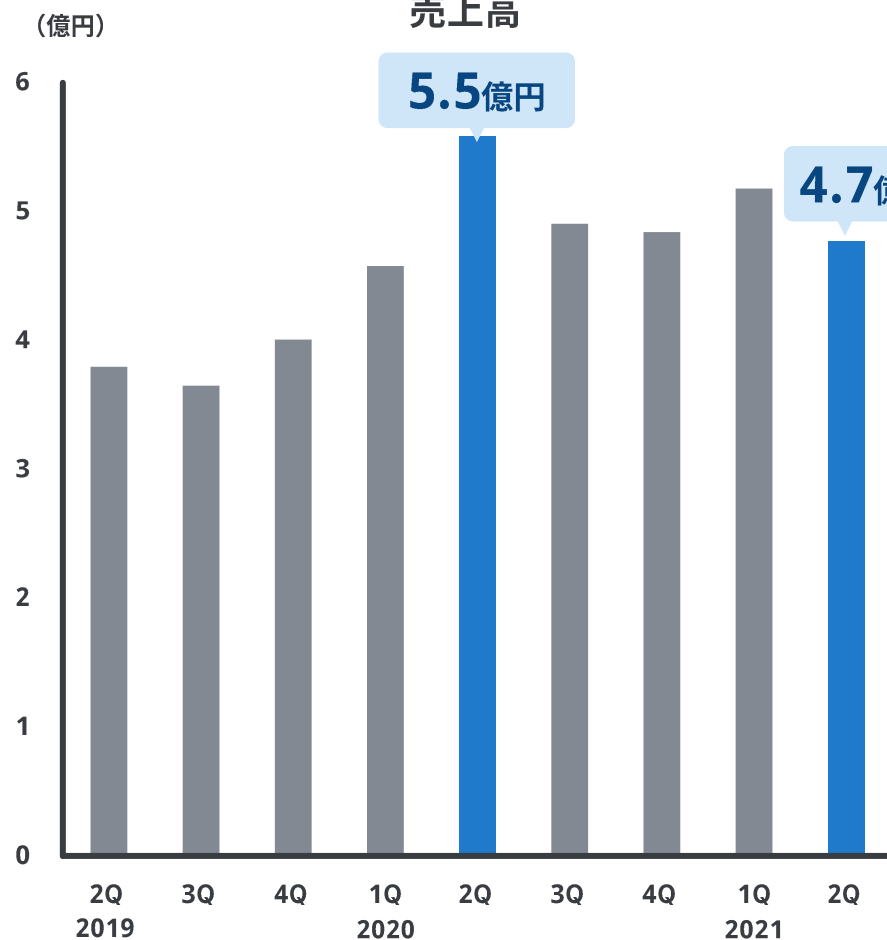
売上高： **995**百万円 (前年同期比 **98.0%**)

営業利益： **140**百万円 (前年同期比 **62.0%**)

売上高

5.5億円

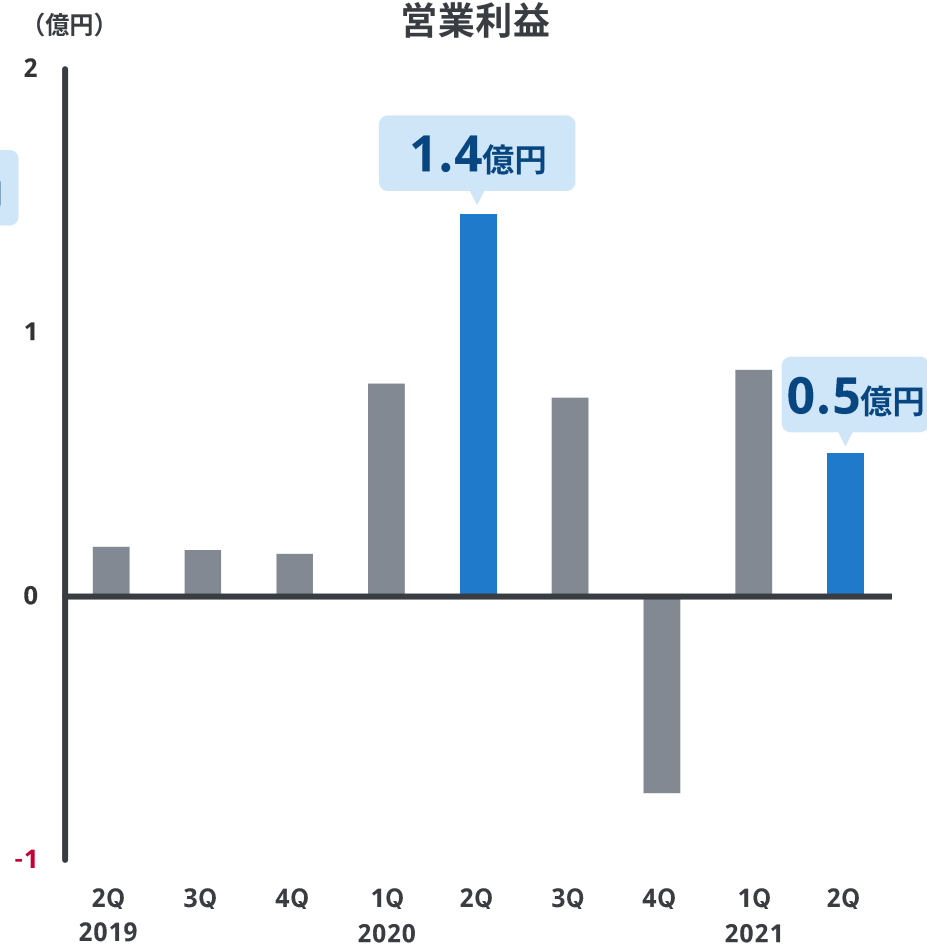
4.7億円



営業利益

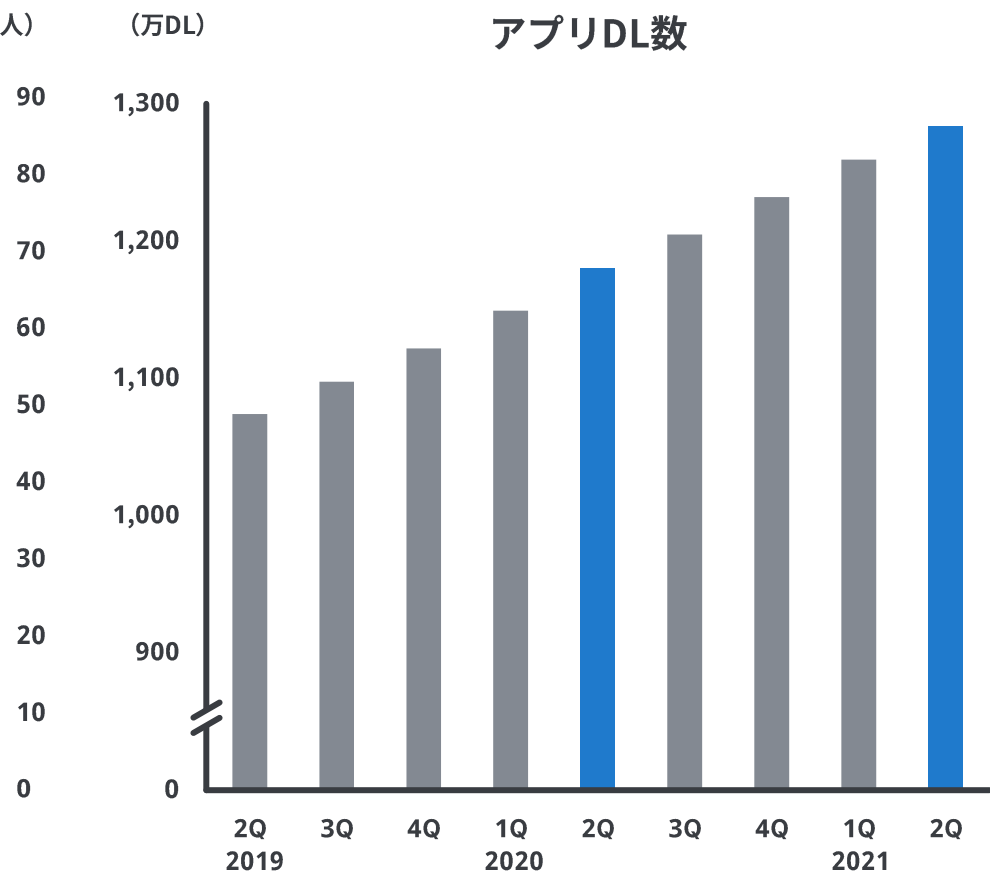
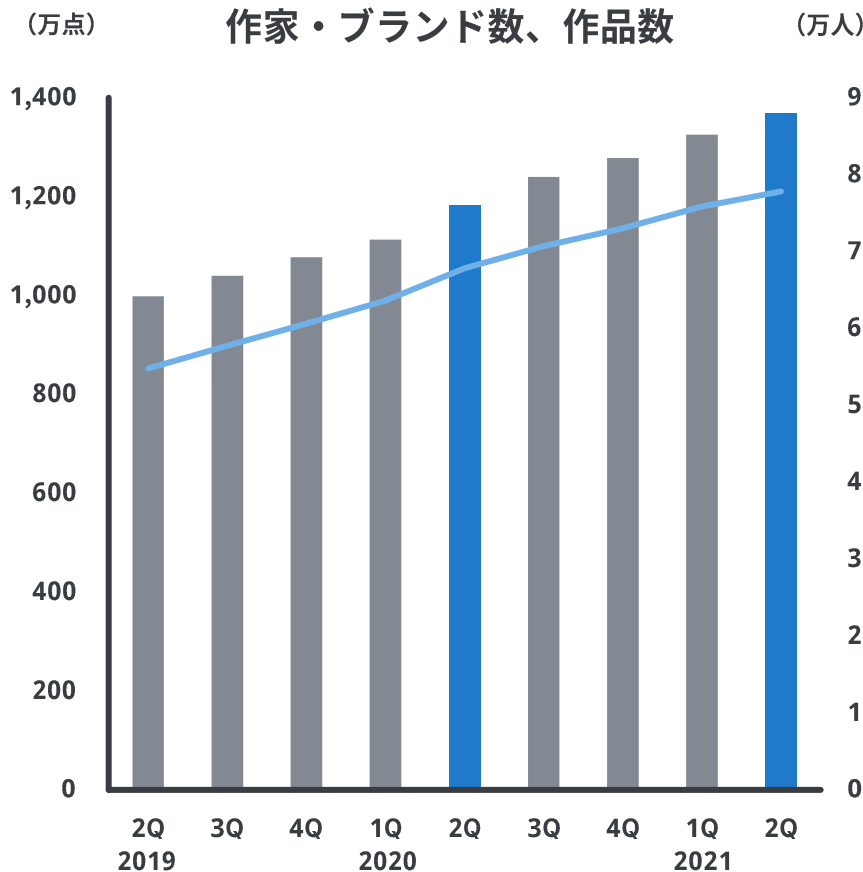
1.4億円

0.5億円

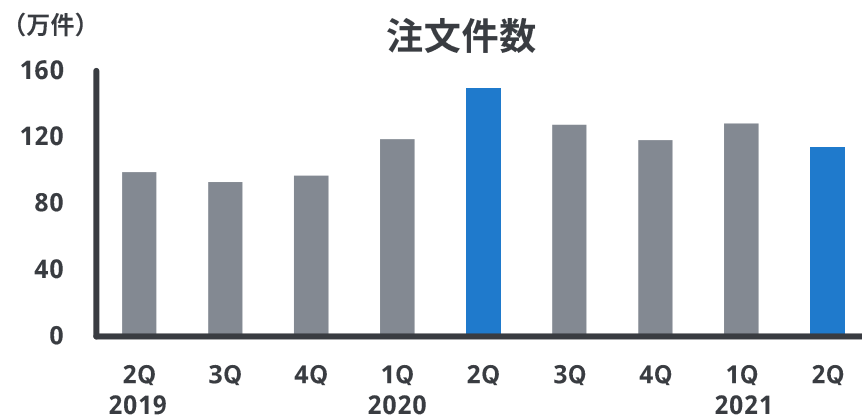
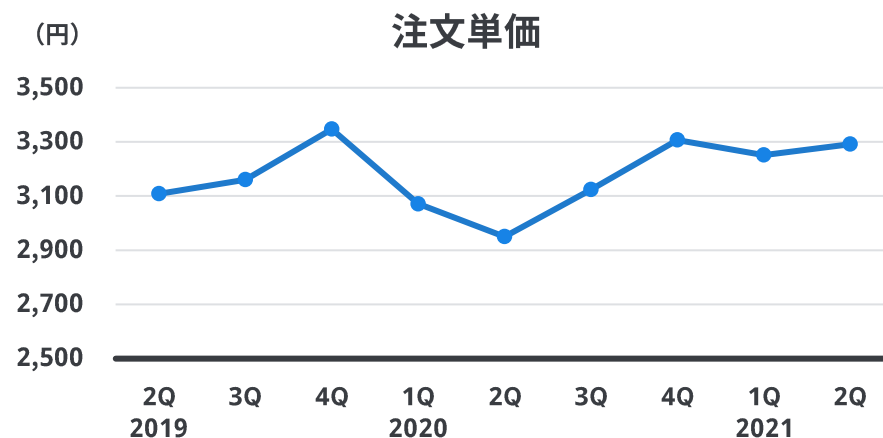
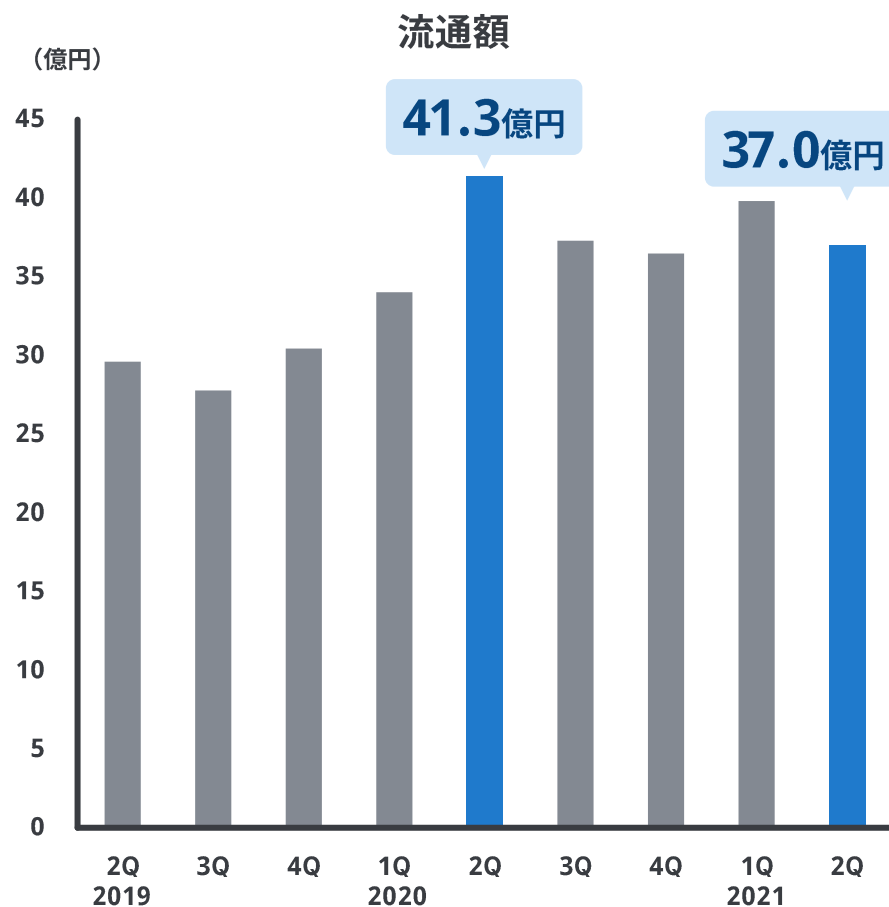


国内
No.1

作家・ブランド数 : **77万人** (前年同期比 **114.7%**)
 作品数 : **1,369万点** (前年同期比 **115.7%**)
 アプリDL数 : **1,283万DL** (前年同期比 **108.8%**)



累計期間 流通額： **76.8億円** (前年同期比 **101.9%**)
注文単価： **3,292円** (前年同期比 **111.6%**)
注文件数： **242.4万件** (前年同期比 **90.4%**)

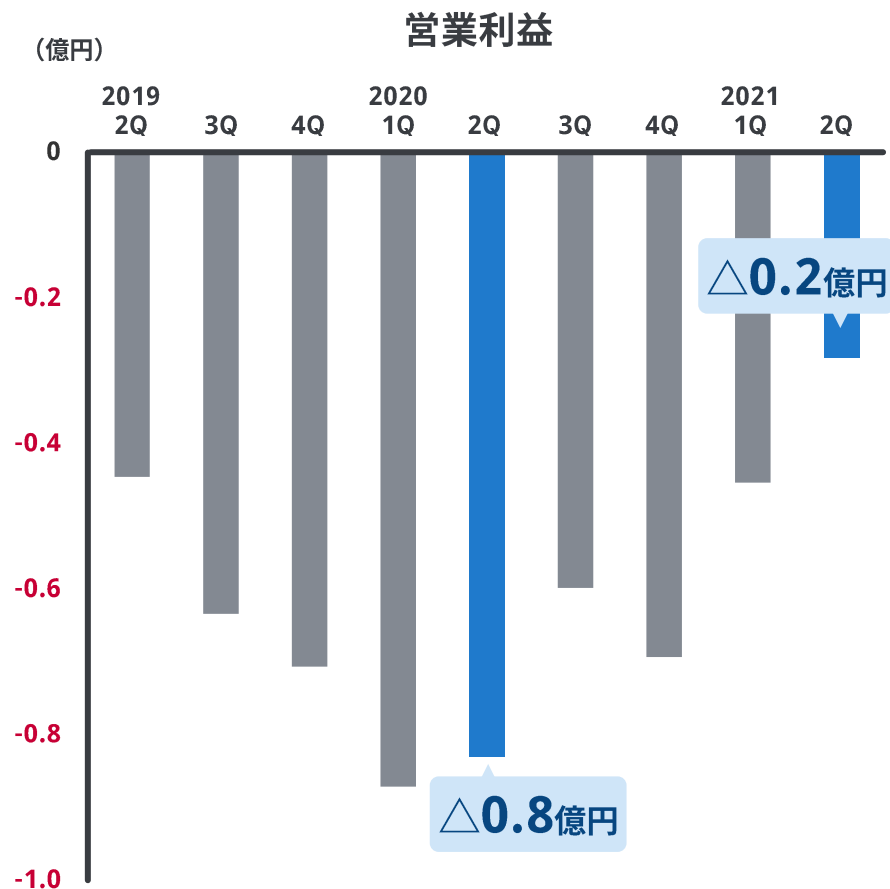
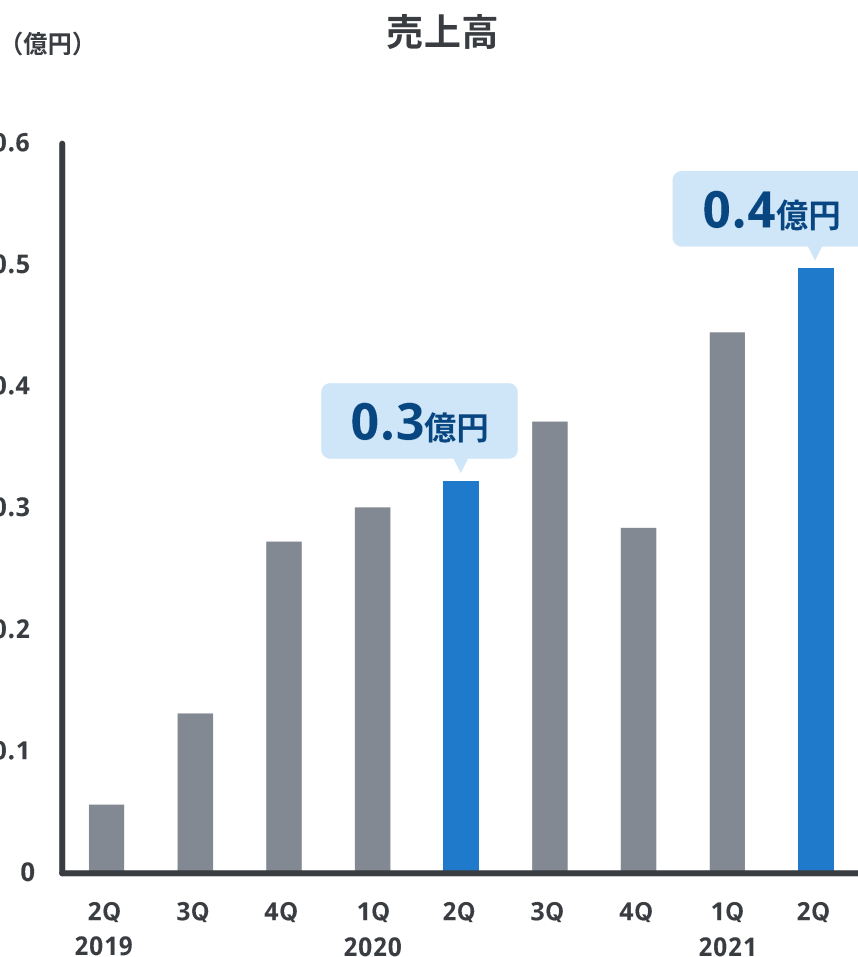


金融支援事業

累計期間

売上高： **94百万円**（前年同期比 **151.2%**）

営業利益： **△73百万円**（前年同期比 **96百万円増**）



請求書買取総額

||

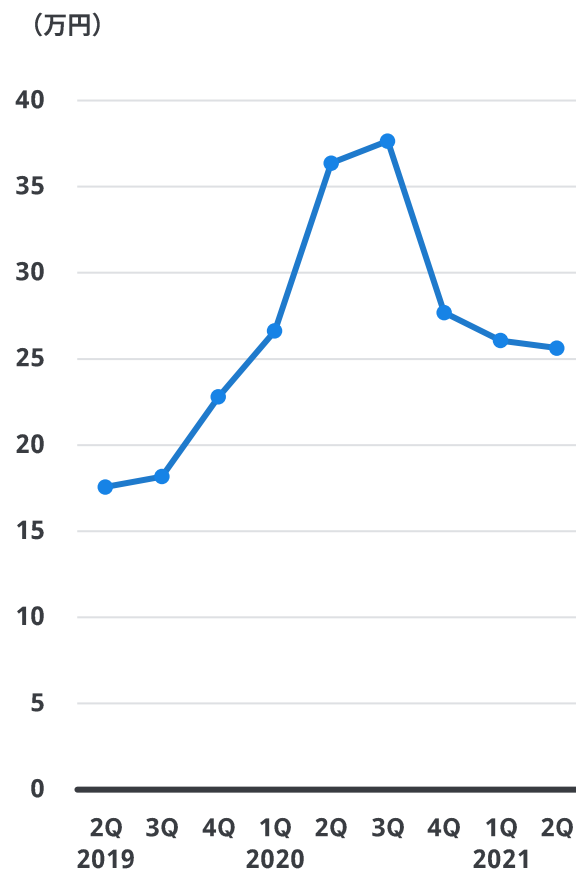
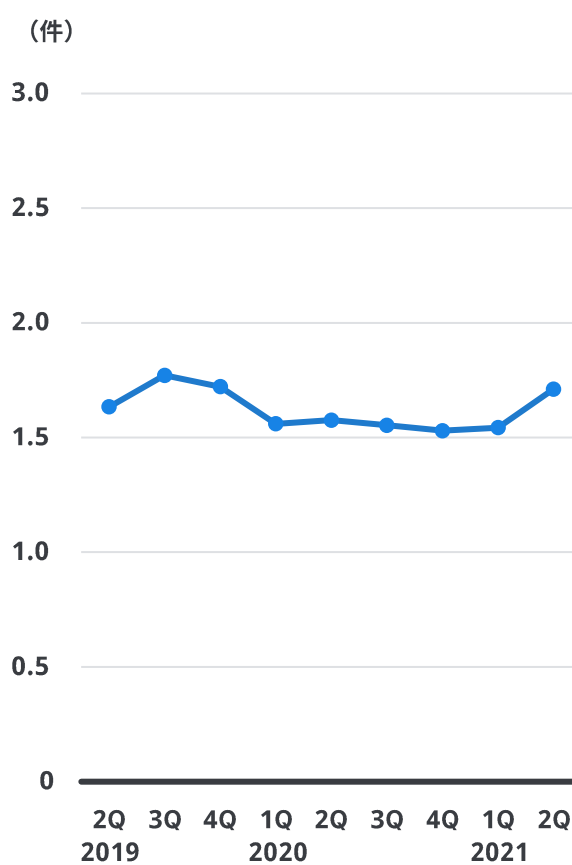
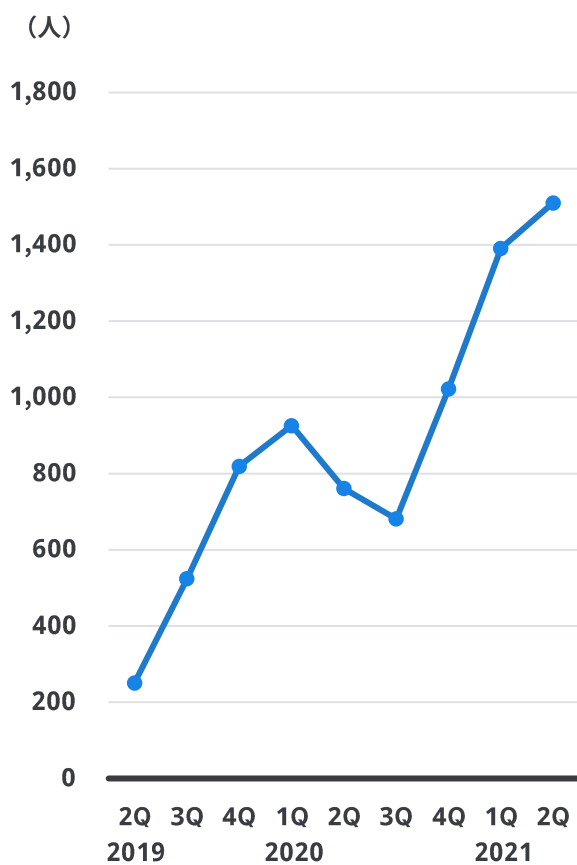
利用者数

×

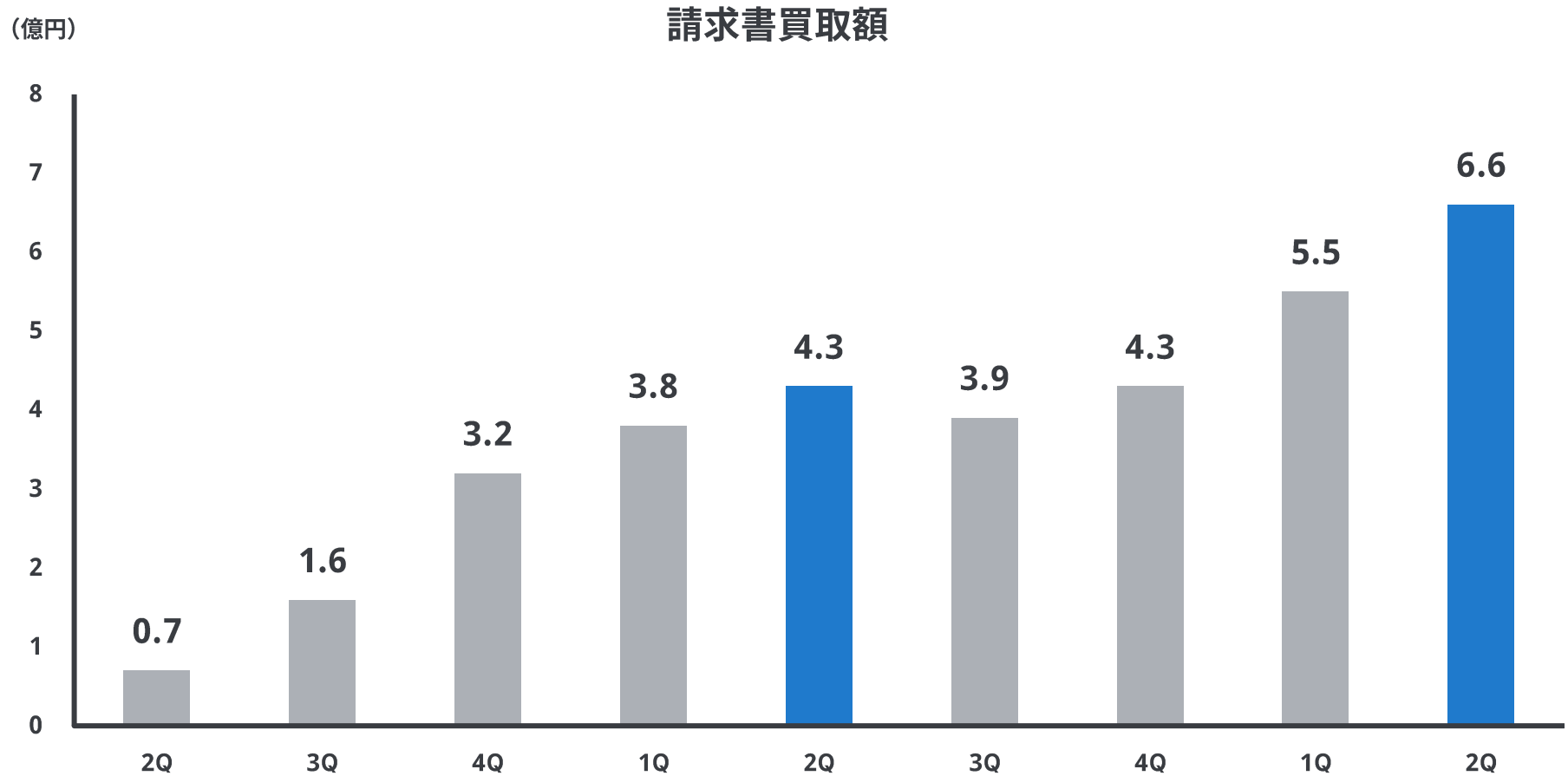
一人あたり利用件数

×

平均請求買取額



利用者数は増加傾向にあり、請求書買取額も過去最高を更新



2021年12月期下期にむけて

(百万円)

2021年予想

2021年2Q

進捗率

売上／利益ともに概ね想定通りの進捗

ホスティング

売上高：	4,733	2,384	50.4%
営業利益：	1,413	693	49.0%

事業全体は順調に成長しているものの、「SUZURI」が想定を下回る

EC支援

売上高：	5,762	2,443	42.4%
営業利益：	1,343	568	42.3%

巣ごもり需要が一服、売上/利益ともに想定を下回る

ハンドメイド

売上高：	2,498	995	39.8%
営業利益：	428	140	32.7%

請求書買取額は引き続き拡大傾向にあり、損失幅は縮小傾向

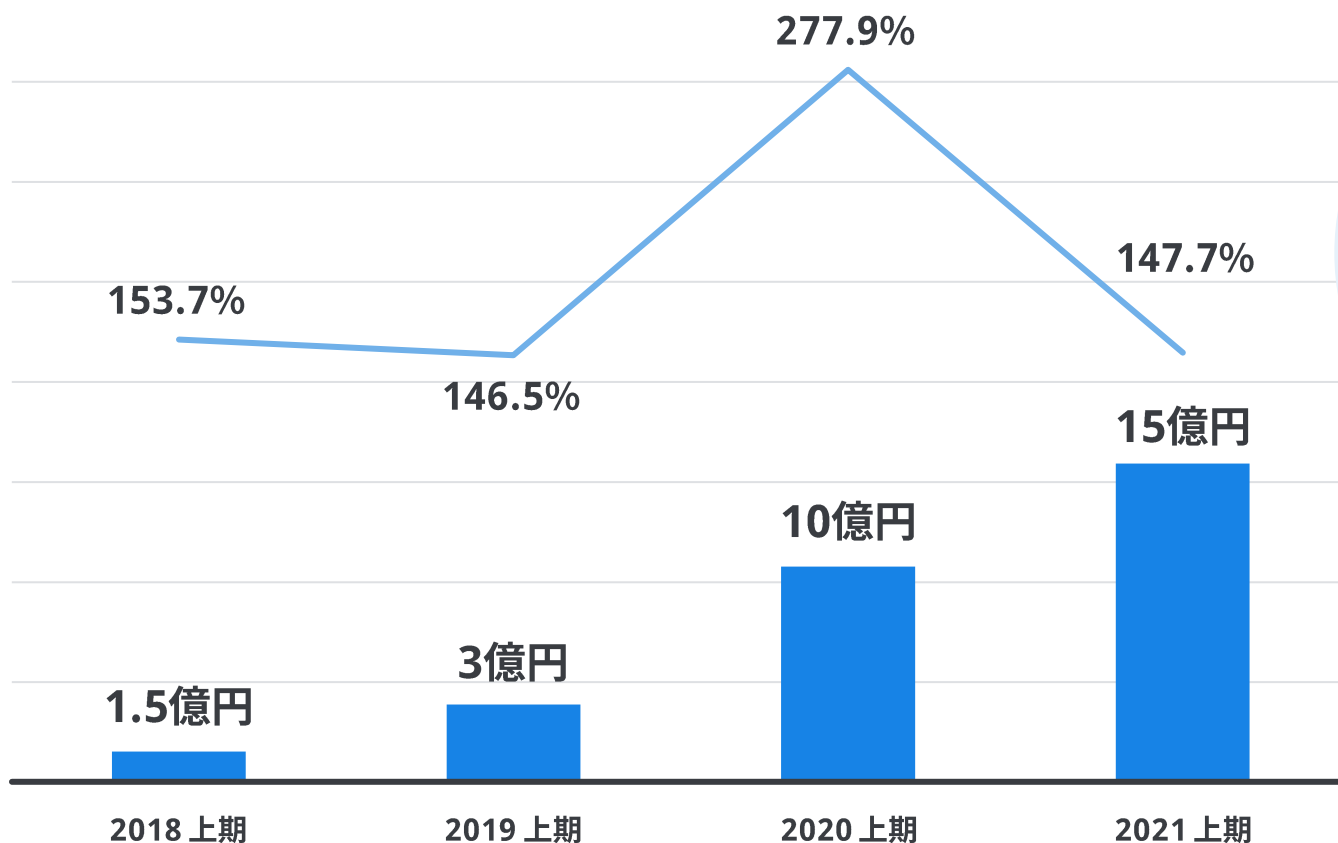
金融支援

売上高：	199	94	47.3%
営業利益：	△ 200	△ 73	—

上期の流通額は前年同期比147.7%

広告効果により成長は維持出来たものの目標には届かず

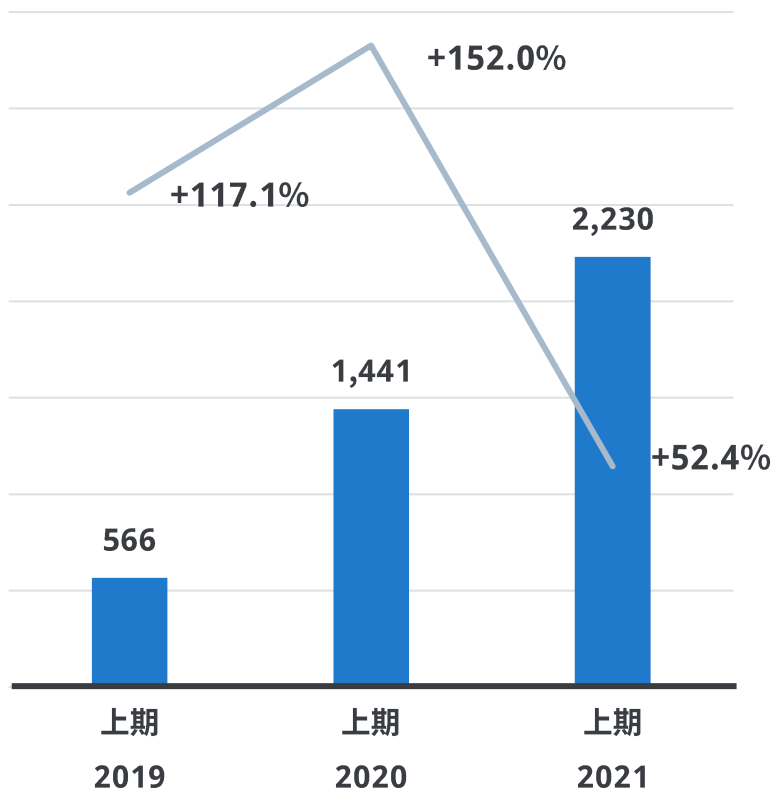
流通額の推移（上期比較）



前年同期比
147.7%
(通期180%目標)

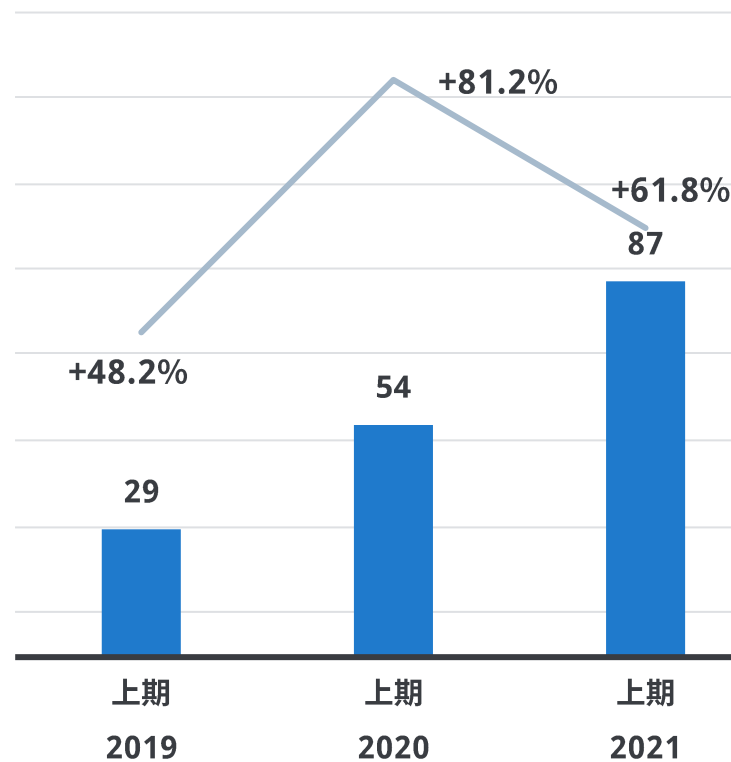
ユーザー流入の向上や会員化に向けた施策が出来ておらず、
DAUと会員数が伸び悩んだことにより流通額は前年同期比147.7%に留まる

DAUとDAU増加率の推移 (万人)



■ DAU — DAU増加率

会員数と会員増加率の推移 (万人)



■ 会員数 — 会員増加率

セール期間の延長やアイテム追加によるサイト来訪者の増加と
会員化促進による注文の増加と顧客の獲得を目指す

Tシャツセール
期間の拡充

会員登録時の
割引クーポン付与

サイト来訪者増

顧客囲い込み

新規アイテムの追加
年間15アイテム予定

会員限定の
送料無料
キャンペーン

2021年下期

DAUの増加(対上期)

+ 500万人以上

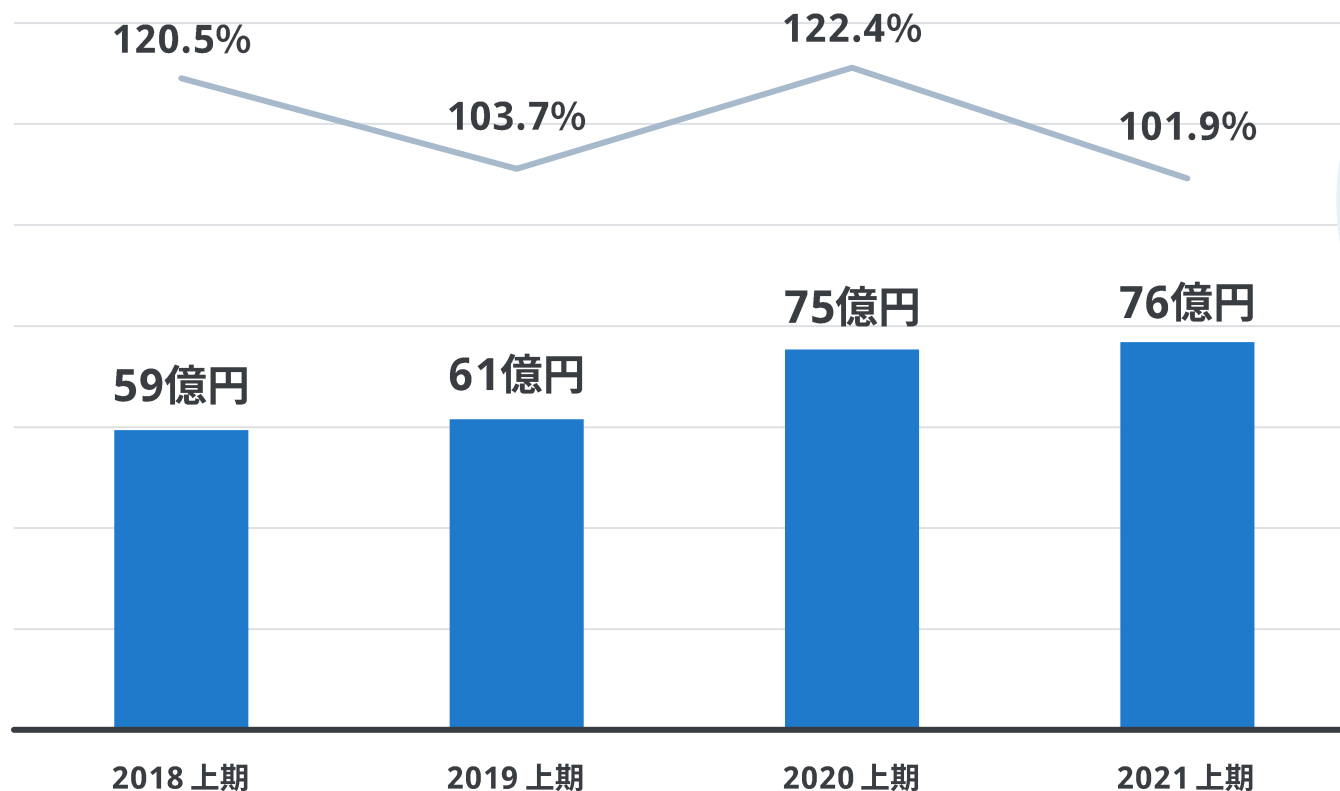
会員登録者数(対上期)

+ 30万人以上

上期の流通額は前年同期比101.9%

前年の巣ごもり需要が一服し目標に届かず

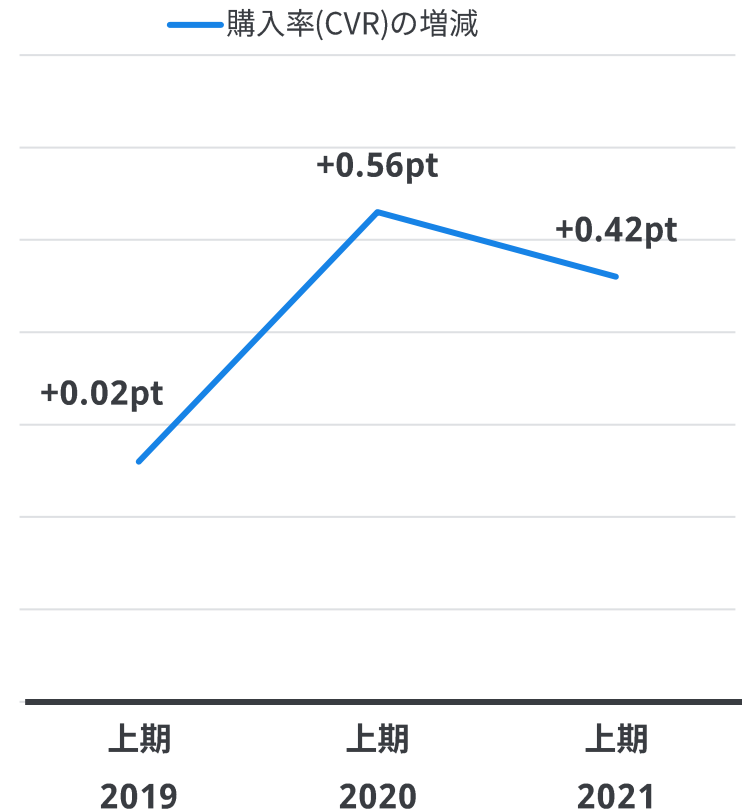
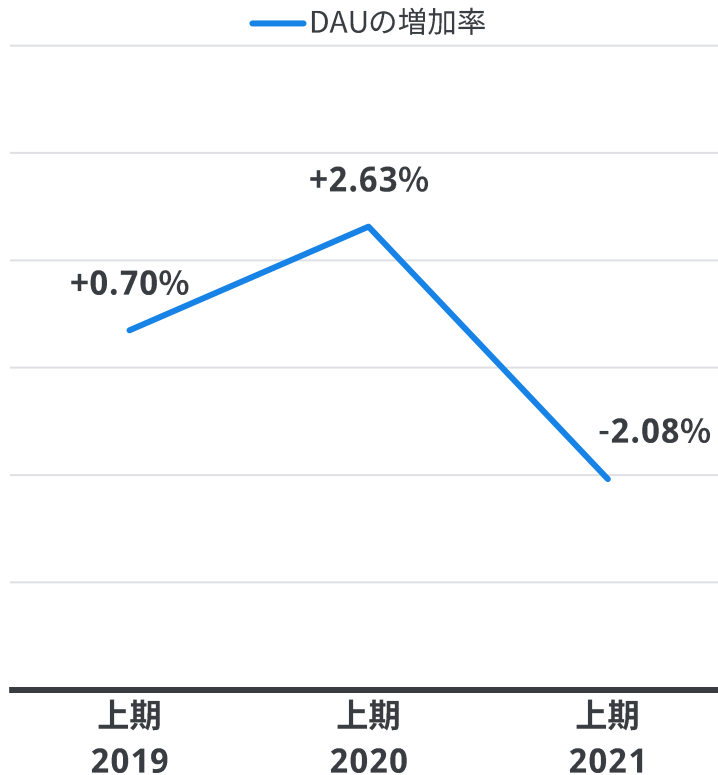
流通額の推移（上期比較）



前年同期比
101.9%
(通期126%目標)

巣ごもり需要一服に加え、検索機能改善などの施策遅延により、DAUと購入率が伸び悩んだことにより流通額は前年同期比101.9%に留まる

2018年上期のDAU、購入率(CVR)との比較



WEB経由でのサイト来訪者の強化と検索機能、絞り込みの改善やアプリインストール後の販促活動強化による購入率の改善

WEB経由での
来訪者強化

検索機能
絞り込み機能
強化

サイト来訪者増

購買促進

アプリの
インストールによる
販促強化

2021年下期

DAUの増加(対上期)

+15.0%

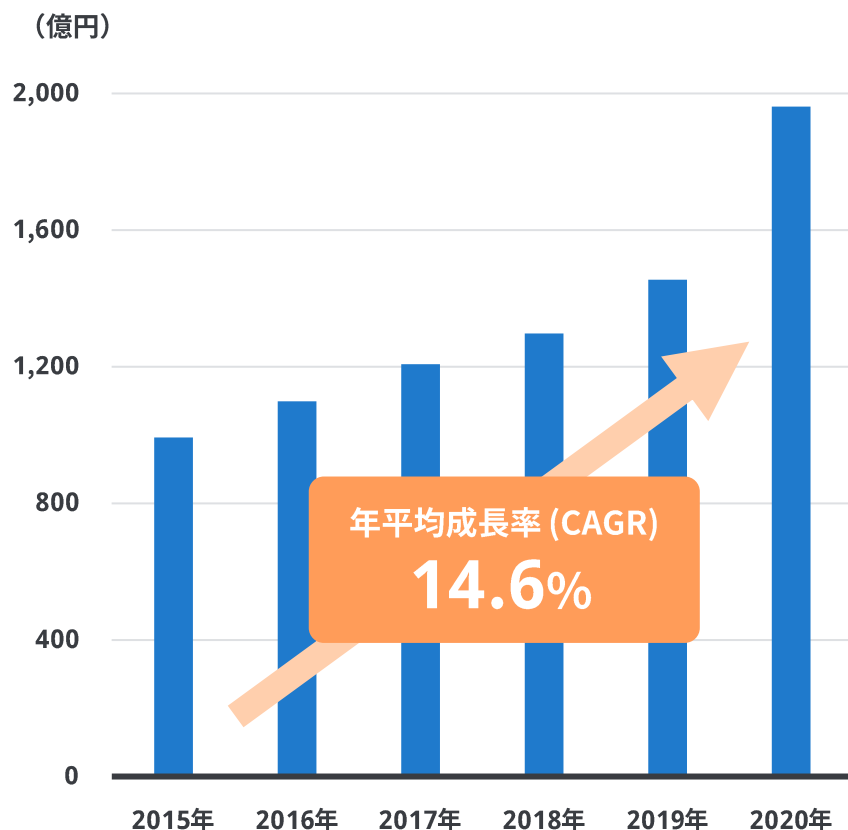
購入率の改善(対上期)

+0.2pt

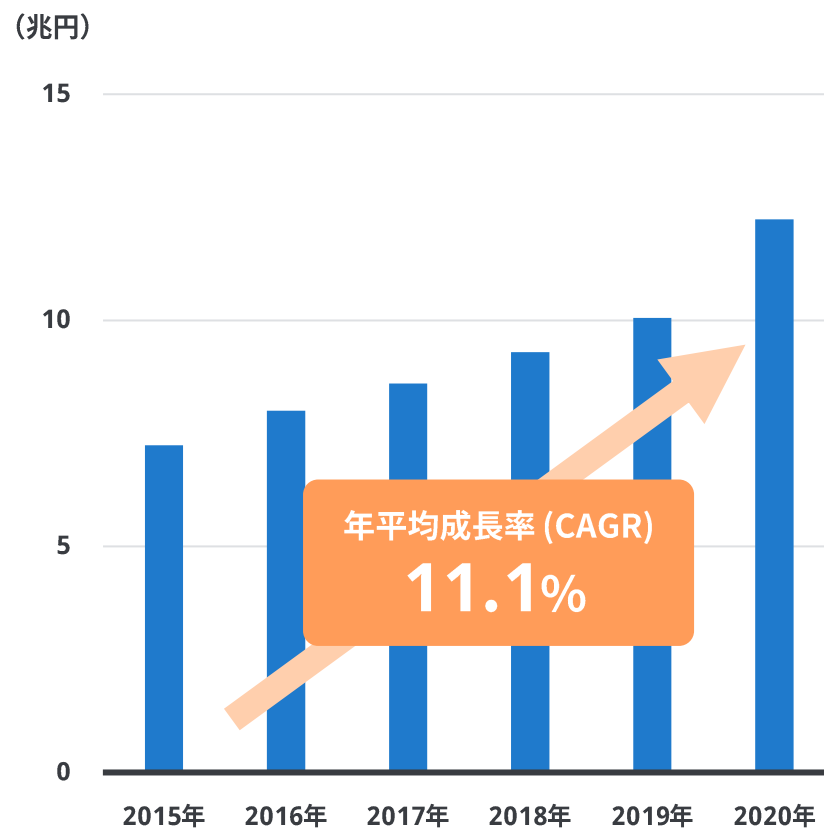
カラーミーショップの 今後のビジョン

2015年以降のカラーミーショップ流通額における年平均成長率は
EC市場の成長率を上回るペースで拡大

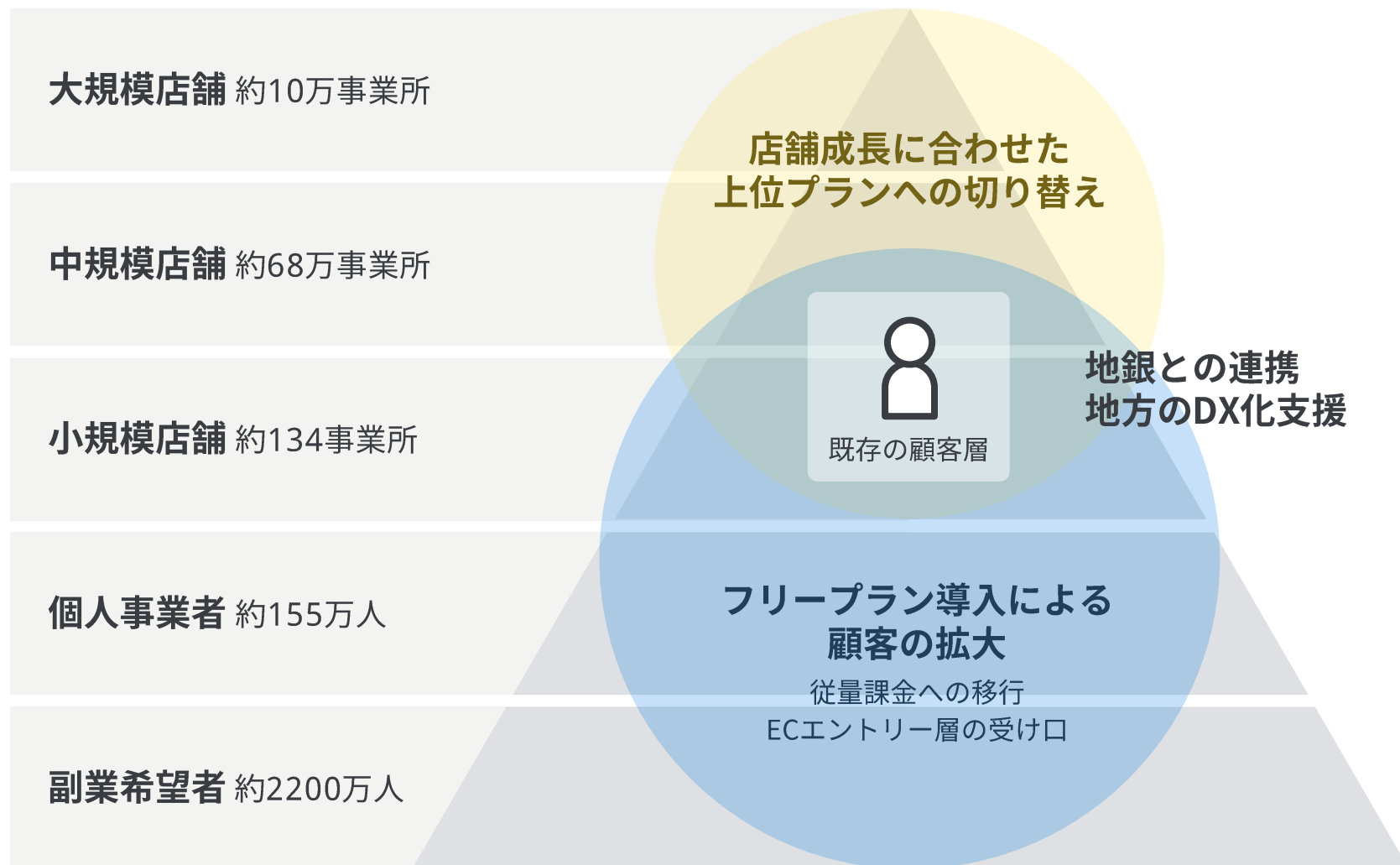
カラーミーショップGMV



EC市場規模 (物販系BtoC)



フリープランを起点とした顧客層の拡大により流通額の最大化を目指す



登録店舗の売上拡大に向けた施策のほか、
地方創生や中小企業のEC支援やDX化に向けた取り組みを強化

店舗の利便性向上

実施
済み

決済会社による審査の早期化

最短1日での決済サービス利用開始

実施
済み

Amazonとのショップ連携強化

管理画面上で注文・商品情報を一元管理

3Q
以降

ID決済サービスの導入促進

キャッシュレス決済の利用店舗拡大

地方連携とDX化の促進

実施
済み

地方銀行との連携強化

鹿児島銀行・岩手銀行など

実施
済み

全国商工会連合会との連携

中小企業や小規模事業者のEC化を支援

実施
済み

商工組合中央金庫との業務提携

商工中金を利用する事業者の支援

参考資料

連結損益計算書

(百万円)	2020年2Q	2021年2Q	前年同期比
売上高	5,352	5,950	111.2%
売上原価	2,187	2,576	117.8%
売上総利益	3,164	3,374	106.6%
販売費及び一般管理費	2,541	2,915	114.7%
うち、プロモーションコスト※	374	558	148.9%
営業利益	623	459	73.6%
(営業利益率)	11.6%	7.7%	—
経常利益	665	470	70.7%
税金等調整前四半期純利益	652	567	87.0%
法人税等	258	205	79.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	394	362	91.8%

※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

連結貸借対照表

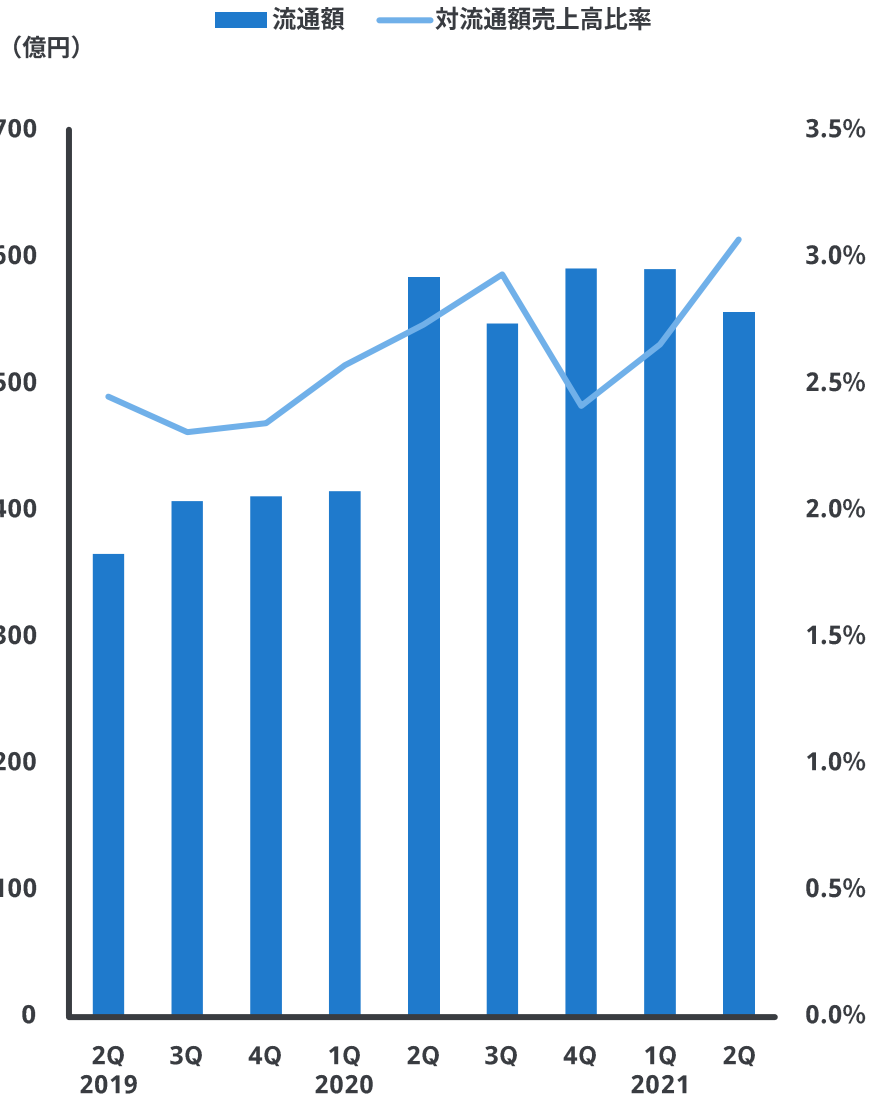
(百万円)	2020年12月期	2021年2Q	増減額
流動資産	6,648	6,440	△ 208
うち現預金等 ※	3,622	3,291	△ 330
うち売掛金	2,556	2,650	+ 94
固定資産	1,562	1,844	+ 281
資産合計	8,211	8,284	+ 73
流動負債	5,640	5,500	△ 139
うち未払金	2,110	1,895	△ 215
うち前受金	1,993	2,122	+ 129
固定負債	27	180	+ 153
純資産	2,544	2,603	+ 59
負債・純資産合計	8,211	8,284	+ 73

※関係会社預け金が含まれています

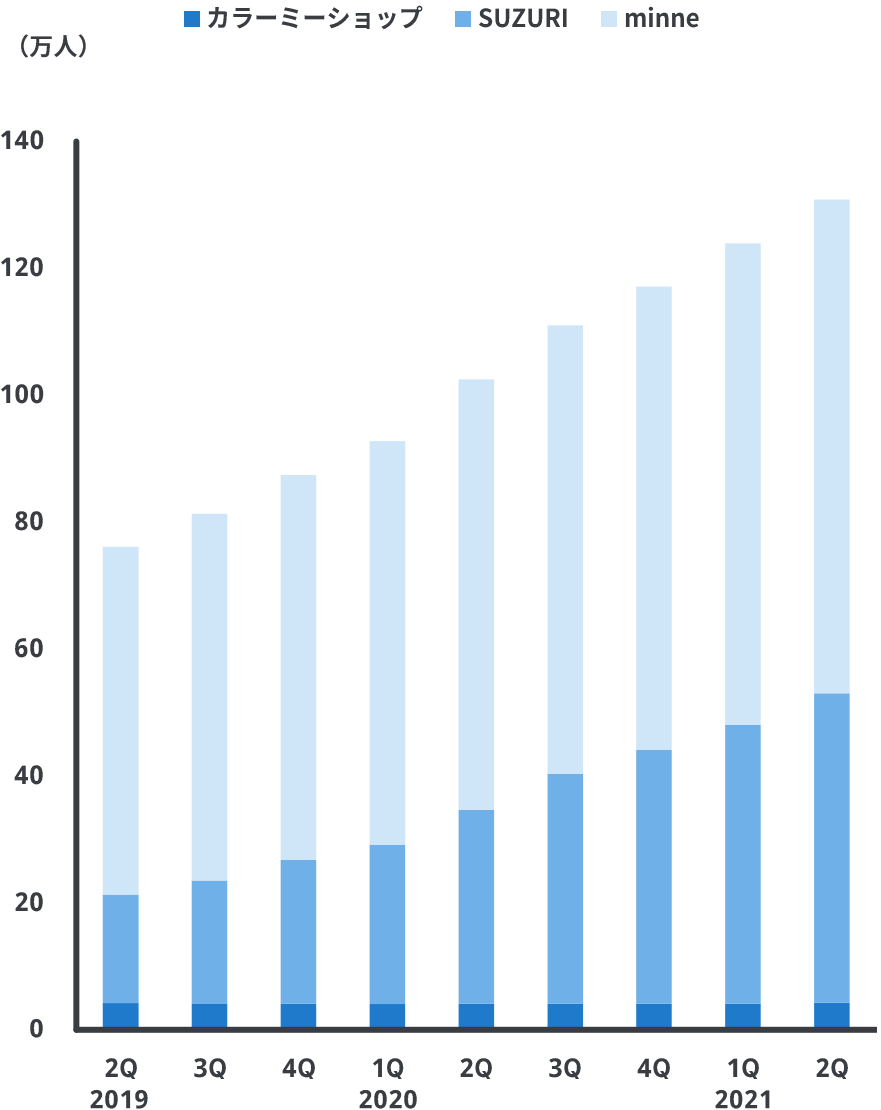
キャッシュフロー計算書

(百万円)	2020年2Q	2021年2Q
営業CF	521	156
投資CF	△ 94	△ 81
財務CF	△ 338	△ 405
現金等同等物の増減	88	△ 330
現金等同等物の残高	2,541	3,291

流通額推移



販売者数推移



会社概要

もっとおもしろくできる

インターネットを使って表現活動の幅がどんどん変化し、広がっていく今の世の中だからこそ、もっとおもしろいことにチャレンジし続けよう。そんな情熱を込めた企業理念です。

ひとくちに“おもしろく”と言っても、おもしろいサービスや企画をつくること、ユーザーにおもしろい体験をしてもらうこと、仕事を楽しめるよう工夫すること、「もっとおもしろくできる」ことは無限にあります。

生み出すものも自分の仕事も、もっとおもしろく。私たちは進化し続けます。

インターネットで 可能性をつなげる、ひろげる

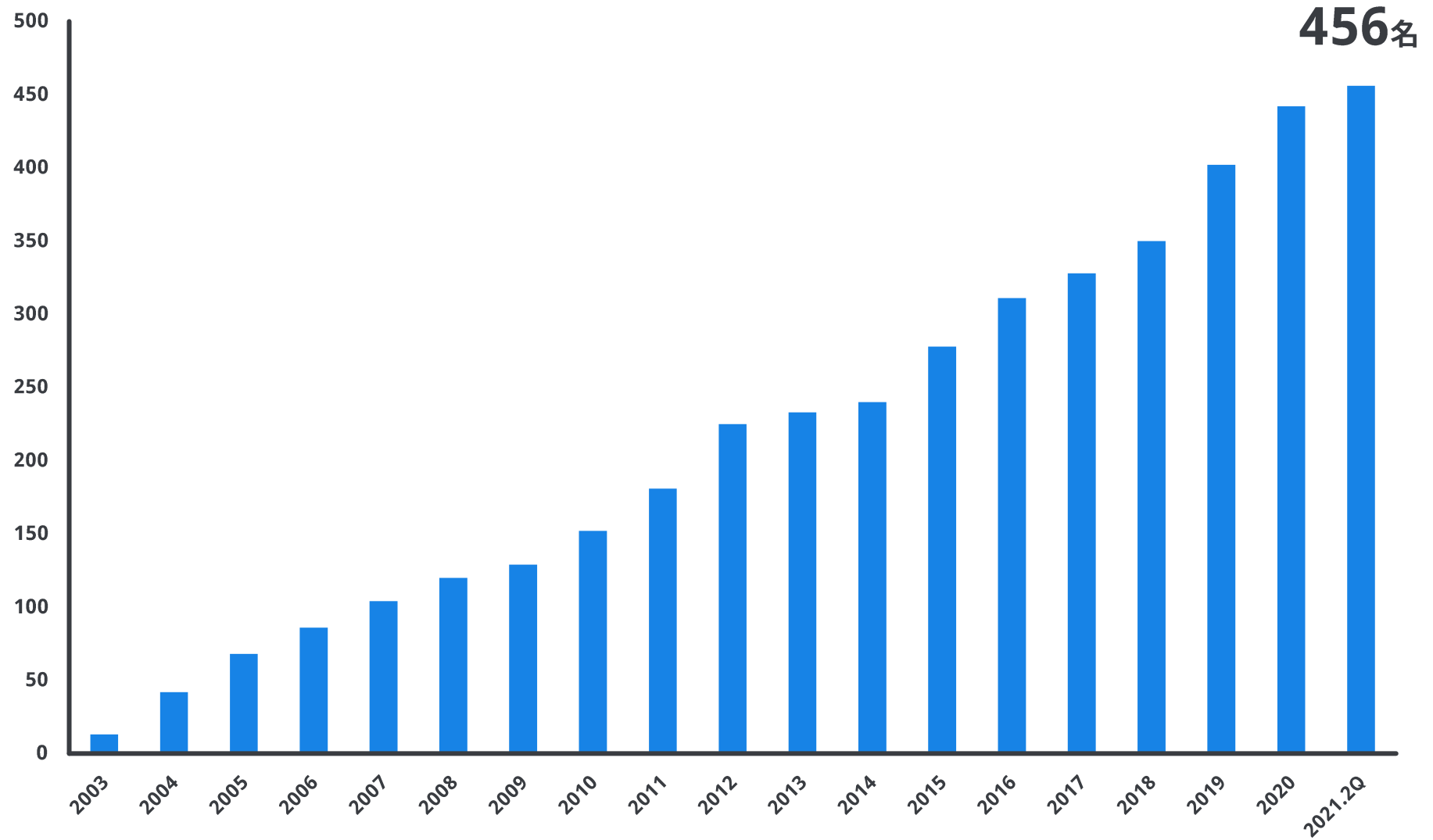
2003年の創業から現在まで、ほんの十数年でインターネットは革新的な進歩を遂げました。技術だけでなく表現方法も変化し、ニーズも広がりました。

私たちは常にインターネットの可能性を追求し、表現者のクリエイティビティを刺激するサービスを提供し続けることをミッションとしています。

そして人や企業、あらゆるものの可能性を開花させ、だれもが広く活躍できる環境を創造していくこともまた、大切なミッションであると考えています。

企業理念	もっとおもしろくできる
ミッション	インターネットで可能性をつなげる、ひろげる
設立	2003年1月10日
資本金	2億6,222万円
代表取締役社長	佐藤 健太郎
本社	東京都渋谷区桜丘町26-1 セルリアンタワー
支社	福岡県福岡市中央区天神2-7-21 天神プライム
事業所	鹿児島県鹿児島市上荒田町3-1 第二NTビル
子会社	GMOクリエイターズネットワーク株式会社 GMOペパボガーディアン株式会社
従業員数（連結）	456名（うち正社員369名、臨時従業員87名）※2021年6月末時点

- 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



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110円～

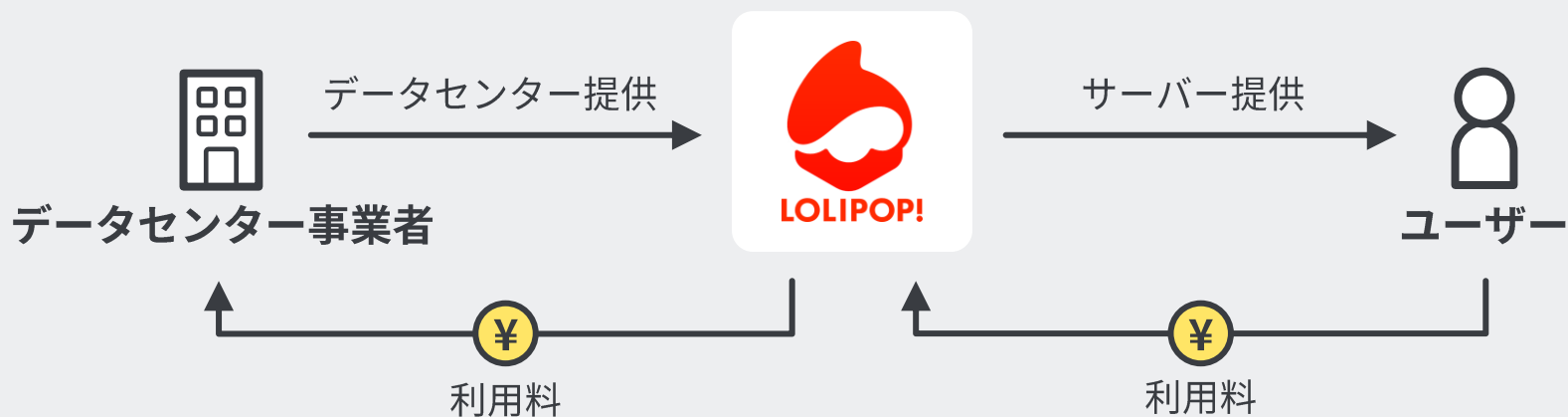
契約件数 : 42万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2021年6月末時点



ビジネスモデル



ムームードメイン

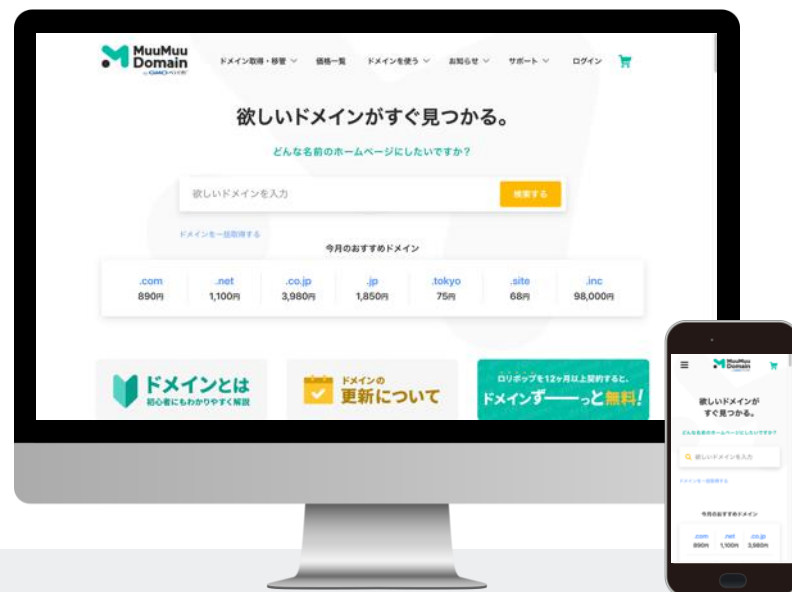
ドメイン取得代行サービス

利用料金 : 年額66円～

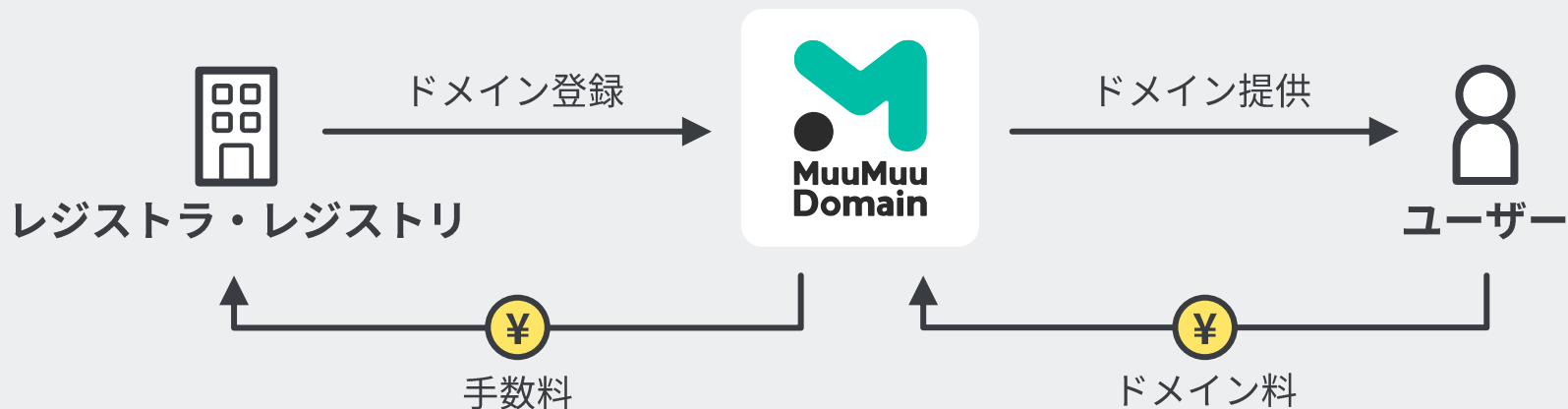
契約件数 : 118万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2021年6月末時点



ビジネスモデル



カラーミーショップ

ネットショップ作成サービス

- 利用料金 : 月額費用0円～
- 契約件数 : 4.2万件
- 主なユーザー : 個人商店や中小店舗

※2021年6月末時点



ビジネスモデル



SUZURI

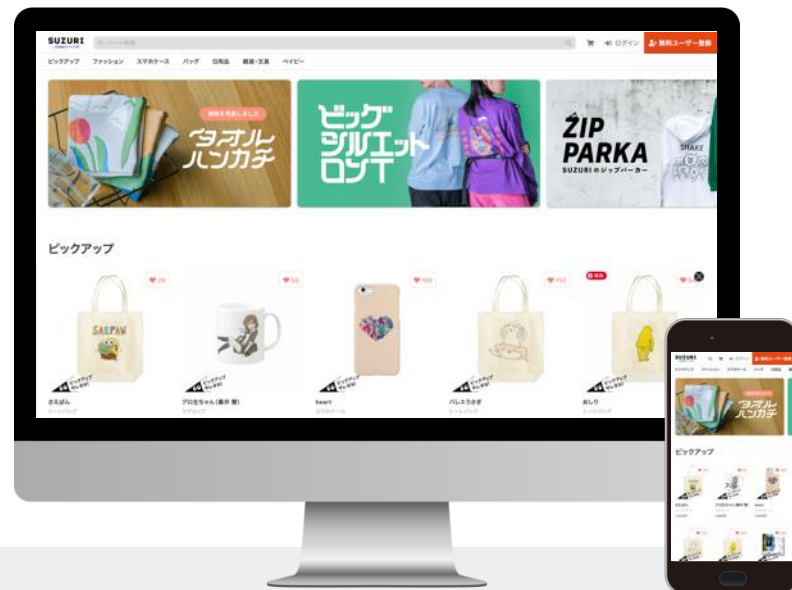
オリジナルグッズ作成・販売サービス

年間流通額 : 24.4億円 (2020年実績)

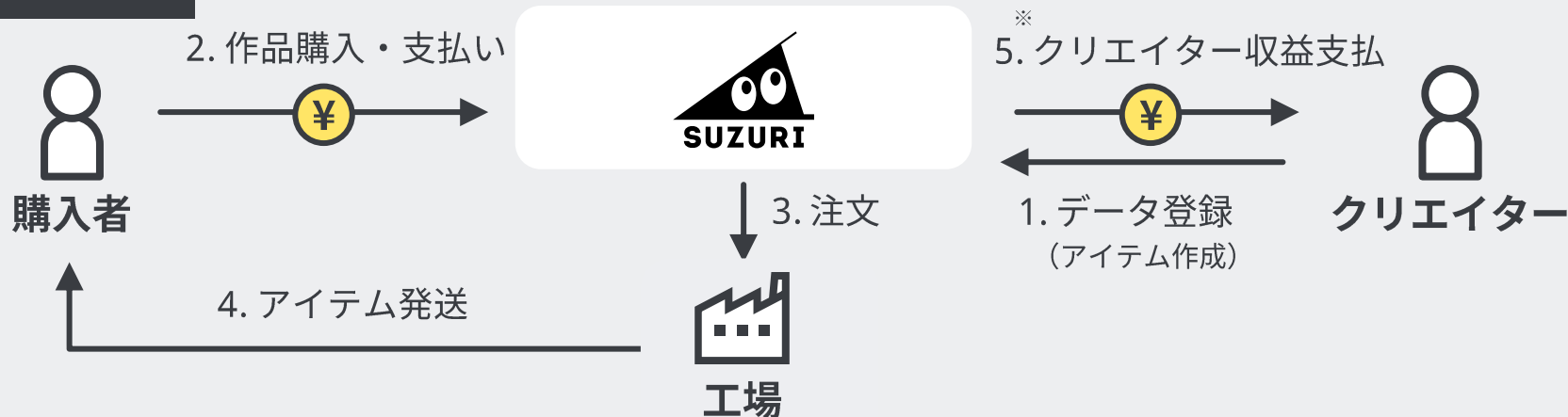
クリエイター数 : 48万人

会員数 : 87万人

※2021年6月末時点



ビジネスモデル



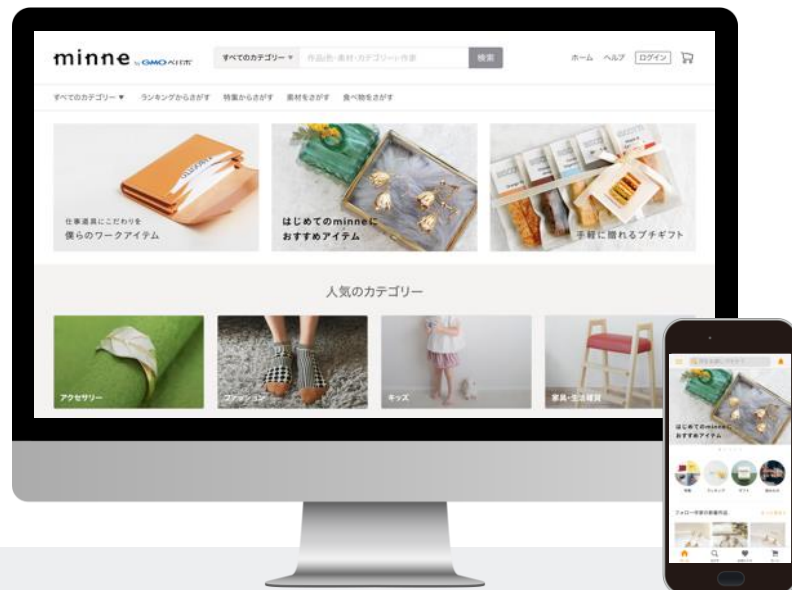
※クリエイターが自身で設定した収益額＝作品販売額から当社の売上を差し引いた金額

minne

国内最大級の
ハンドメイドマーケットサービス

年間流通額 : 149.1億円 (2020年実績)
作家・ブランド数 : 77万人
作品数 : 1,369万点
アプリDL数 : 1,283万DL

※2021年6月末時点



ビジネスモデル



FREENANCE

即日払い（ファクタリング）や損害賠償保険（無料）で個人事業主の活動をバックアップ

請求書買取可能額 : 1万円～上限なし

手数料率 : 請求書額面の3%～10%

主なサービス : あんしん補償（無料）
即日払い(手数料3%～)
所得補償保険など

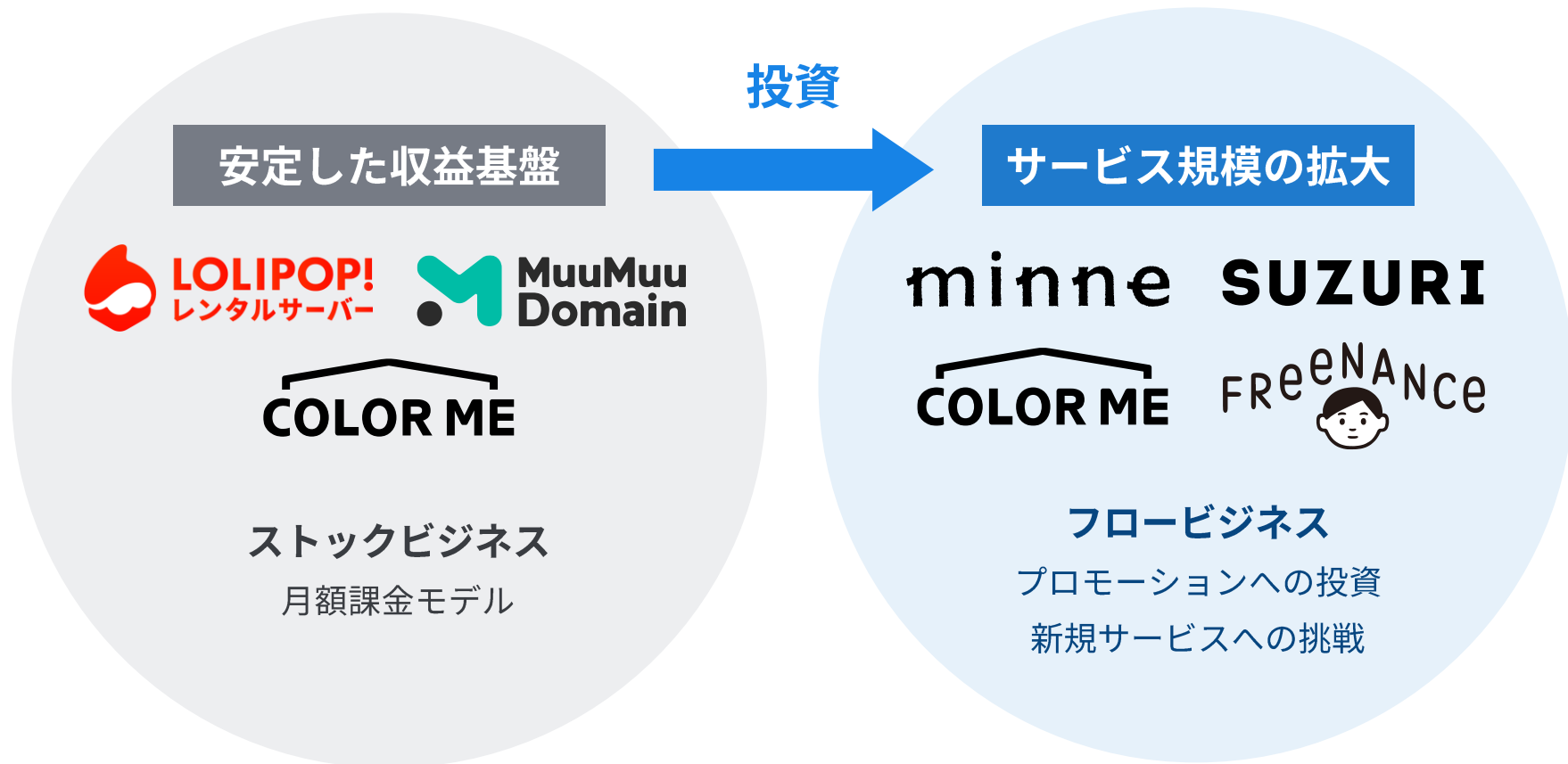
※2021年6月末時点



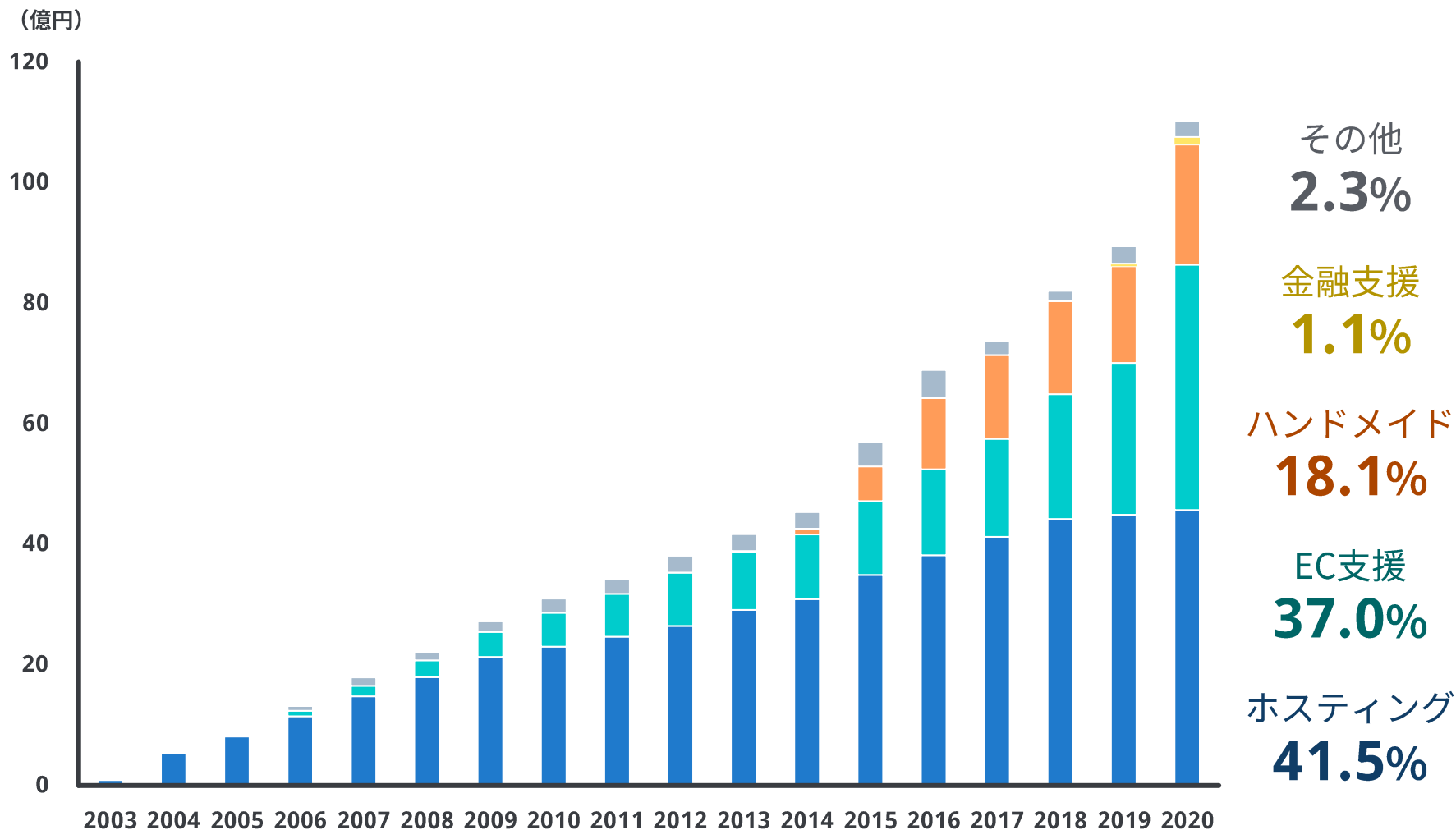
ビジネスモデル



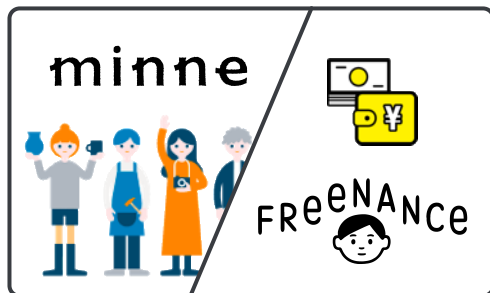
ストックビジネスによる安定的かつ継続的な収益を基盤とし、
成長期待の高いフローサービスへの戦略的投資により規模を拡大



ホスティングに加えて、新たな主力事業としてEC支援や
ハンドメイドの事業成長を実現し、ポートフォリオ経営を確立



当社は「もっとおもしろくできる」という理念のもと、事業を展開
企業文化や様々な事業を通じて、社会への貢献を目指しています



新しい働き方のサポート

インターネットを通じて、表現活動の幅を広げ、個人の経済活動を豊かに。
また、フリーランスで働く人たちを補償や金融などの形でサポート



地方創生・活性化支援

鹿児島市、奄美市などと協定や地方銀行との提携など、インターネットを活用した新たな働き方や提案を通じて地方創生や企業支援を行い、地域社会の活性化を支援します。



コーポレート・ガバナンス

株主や顧客をはじめとするステークホルダーの公平な利益を守るとともに、
企業価値の継続的な向上を図るため、コンプライアンスの徹底とコーポレート・ガバナンス体制の強化に取り組んでいます。

配当

	2018	2019	2020	2021（予想）
1株当たり 年間配当金（円）	52.50	65.00	81.00	81.00
配当性向（％）	59.2	62.4	50.9	53.8

※2019年4月1日効力発生分割考慮

株主優待

優待
1

当社提供サービスなどに使用できる
ポイント及びクーポンを配布

- 保有株式数 1 単元(100株) 1,500円分
- 保有株式数 2 単元(200株)以上 3,000円分

優待
2

GMOクリック証券で対象のお取引を行った
場合の手数料相当額を**キャッシュバック**

- 買付手数料キャッシュバック(当社株式に限り)
- 売買手数料キャッシュバック
 - 保有株式数 1 単元(100株) 上限 1,500円
 - 保有株式数 2 単元(200株)以上 上限 3,000円

- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- 本資料を作成するにあたっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、予想にはさまざまな不確定要素が内在しており、完全性を保証するものではありません。
- 本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料の一切の権利は当社に属しており、方法・目的を問わず、無断で複製・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



GMOペパボ株式会社
証券コード：3633