

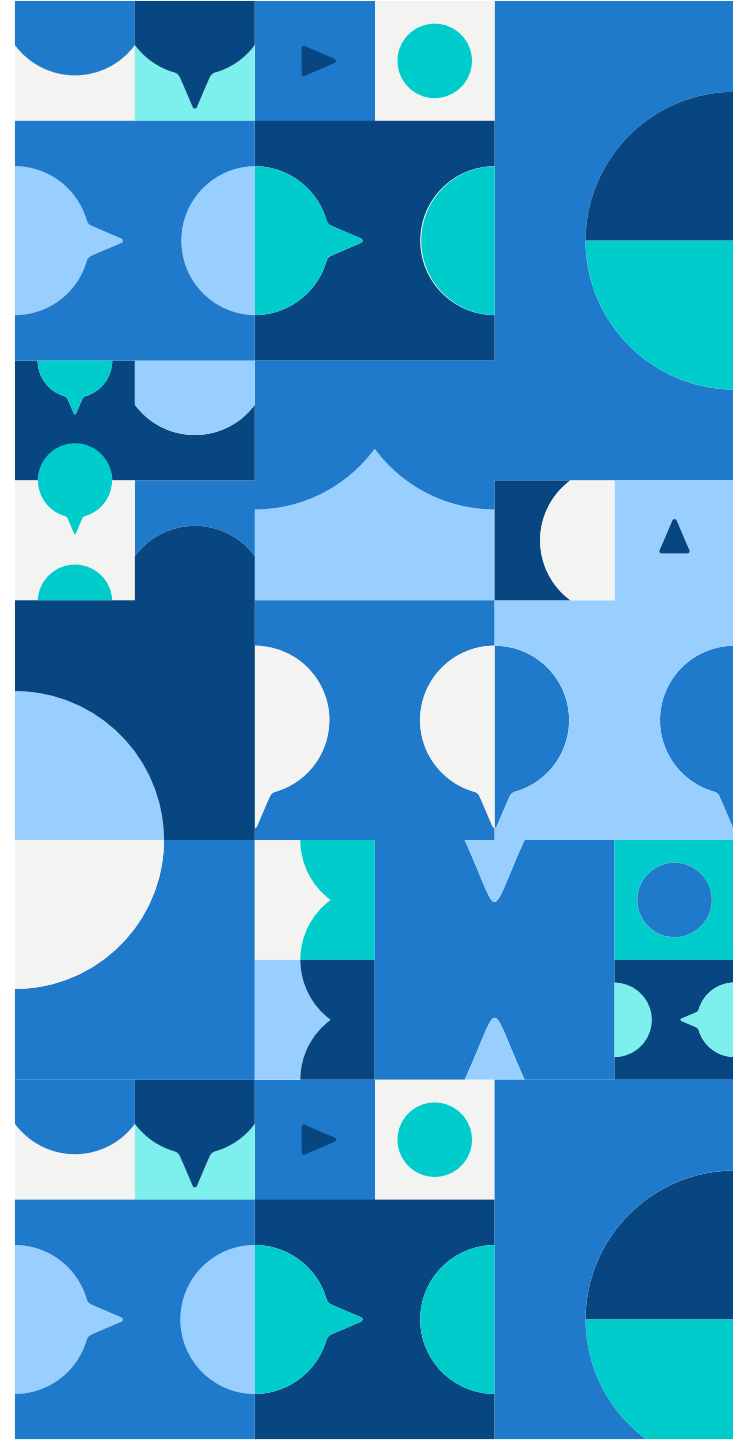


2021年12月期 第3四半期

決算説明資料

GMOペパボ株式会社

証券コード：3633（東証一部）



引き続き、巣ごもり需要が一服した影響で 前年同期比で増収、減益

- ストック型サービスのロリポップ!とカラーミーショップが堅調に推移
- 人件費やプロモーション等の費用増加により減益



AGENDA

- 2021年12月期3Q 決算概況 3 ページ
- 2021年12月期3Qの進捗と今後 26 ページ

2021年12月期 3Q 決算概況

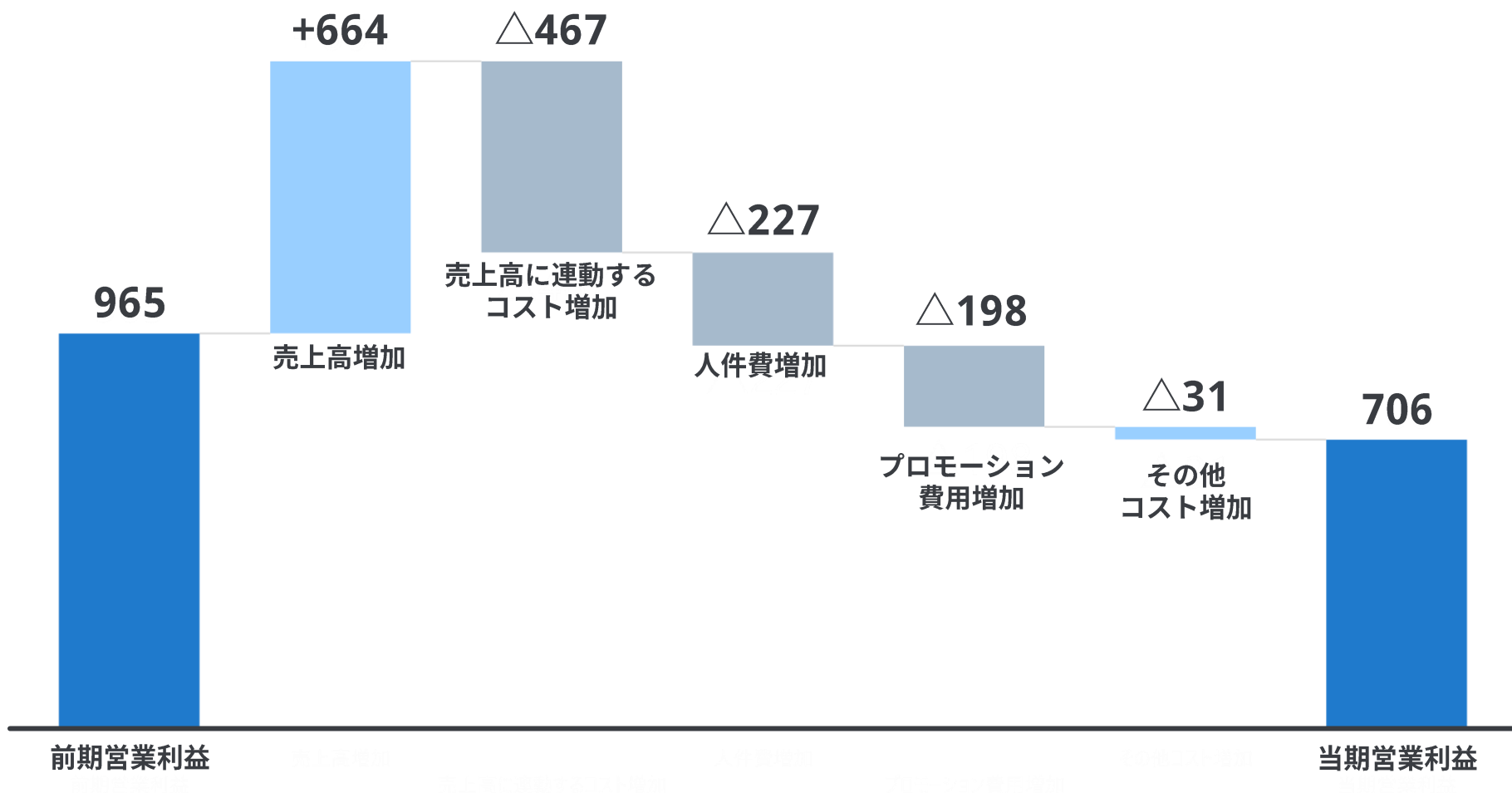
売上高は前年同期比108.0%と売上成長を維持したものの、営業利益はプロモーション等の費用増加により73.1%

四半期純利益は事業譲渡益の計上により85.1%

(百万円)	2020年 (3Q)	2021年 (3Q)	増減額	前年同期比
売上高	8,293	8,958	+ 664	108.0%
営業利益	965	706	△ 259	73.1%
営業利益率 (%)	11.6	7.9	—	—
経常利益	1,021	739	△ 282	72.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	627	533	△ 93	85.1%

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73.1%の706百万円

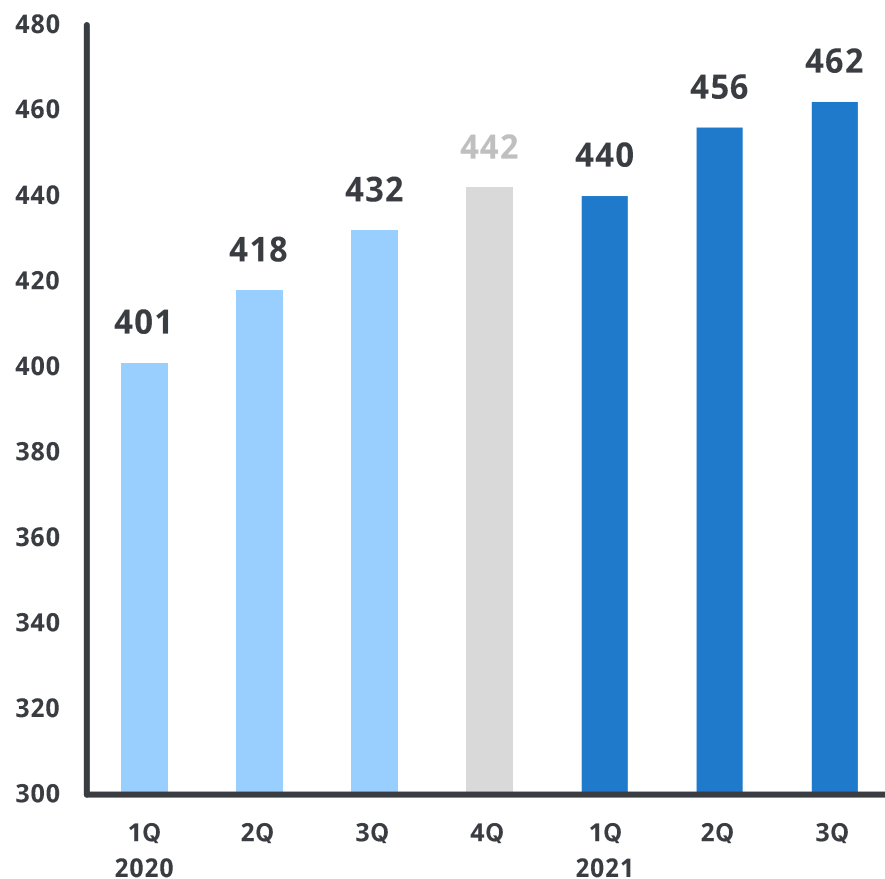
(単位：百万円)



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

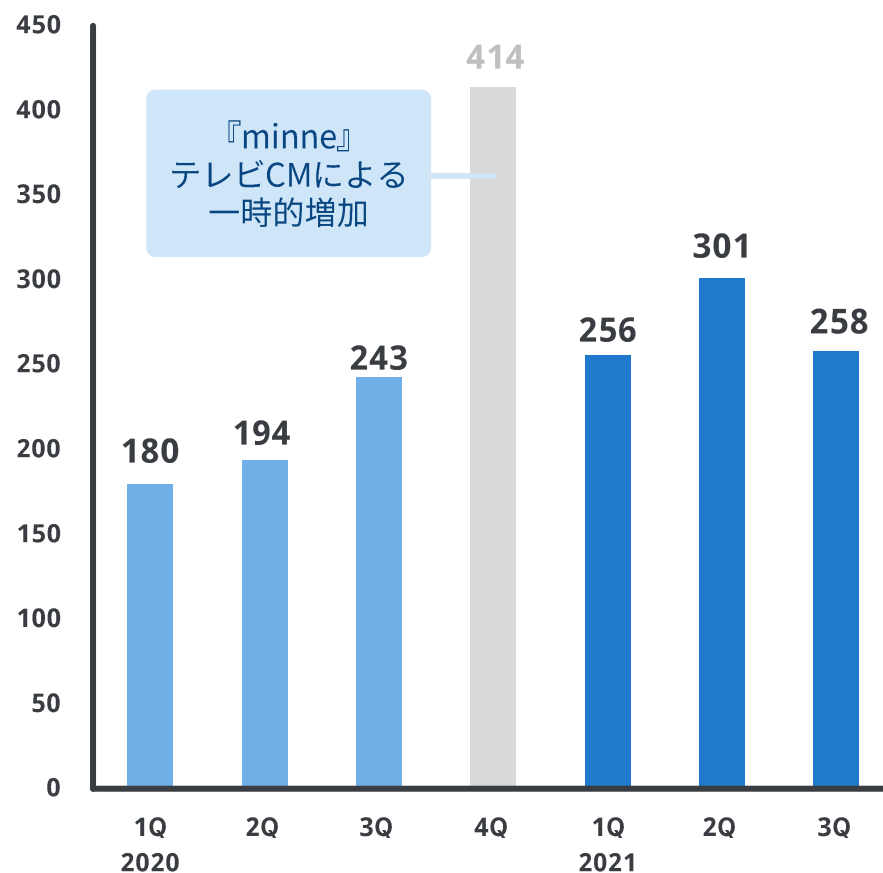
パートナー数（人員数）の推移

（名）

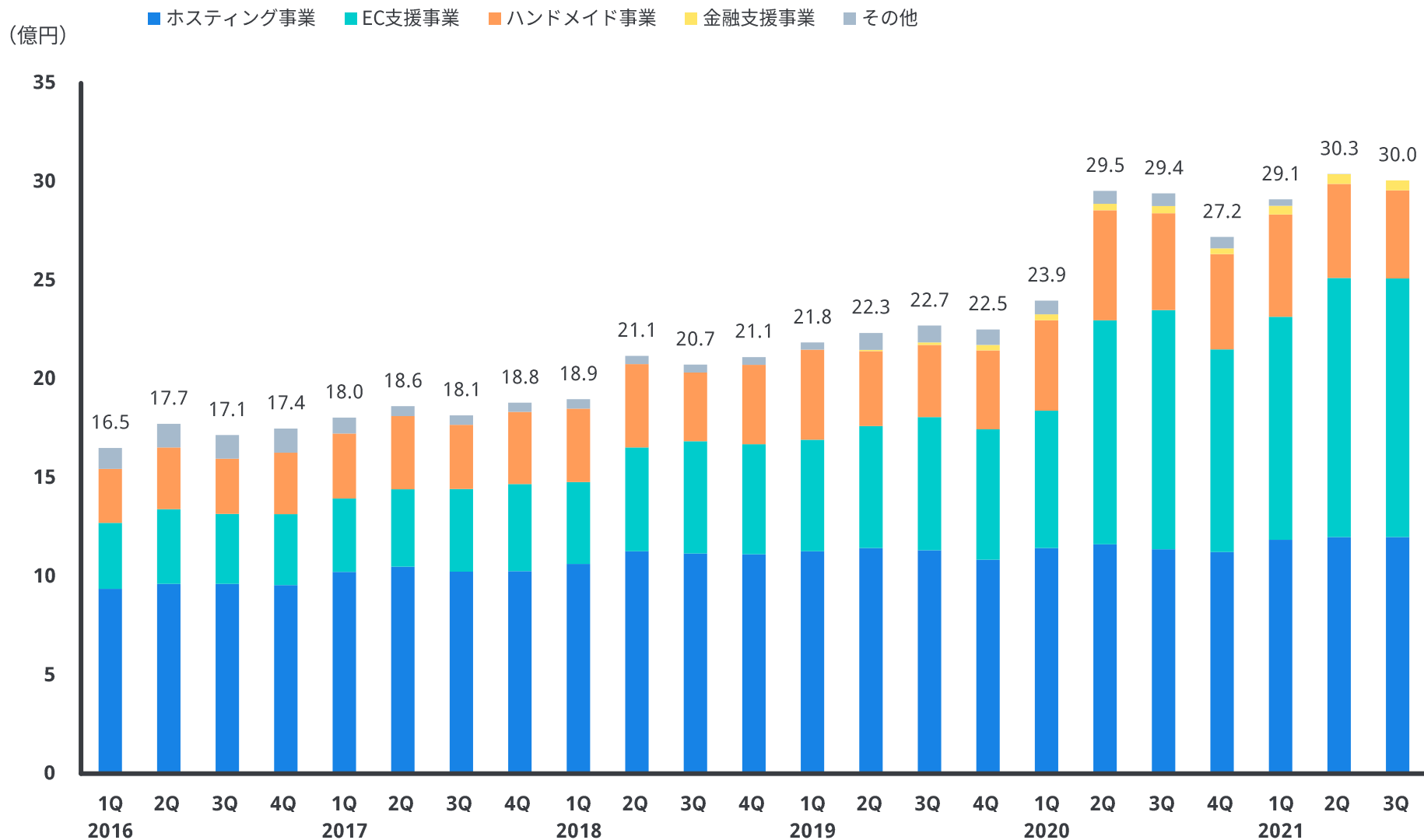


プロモーション費用の推移

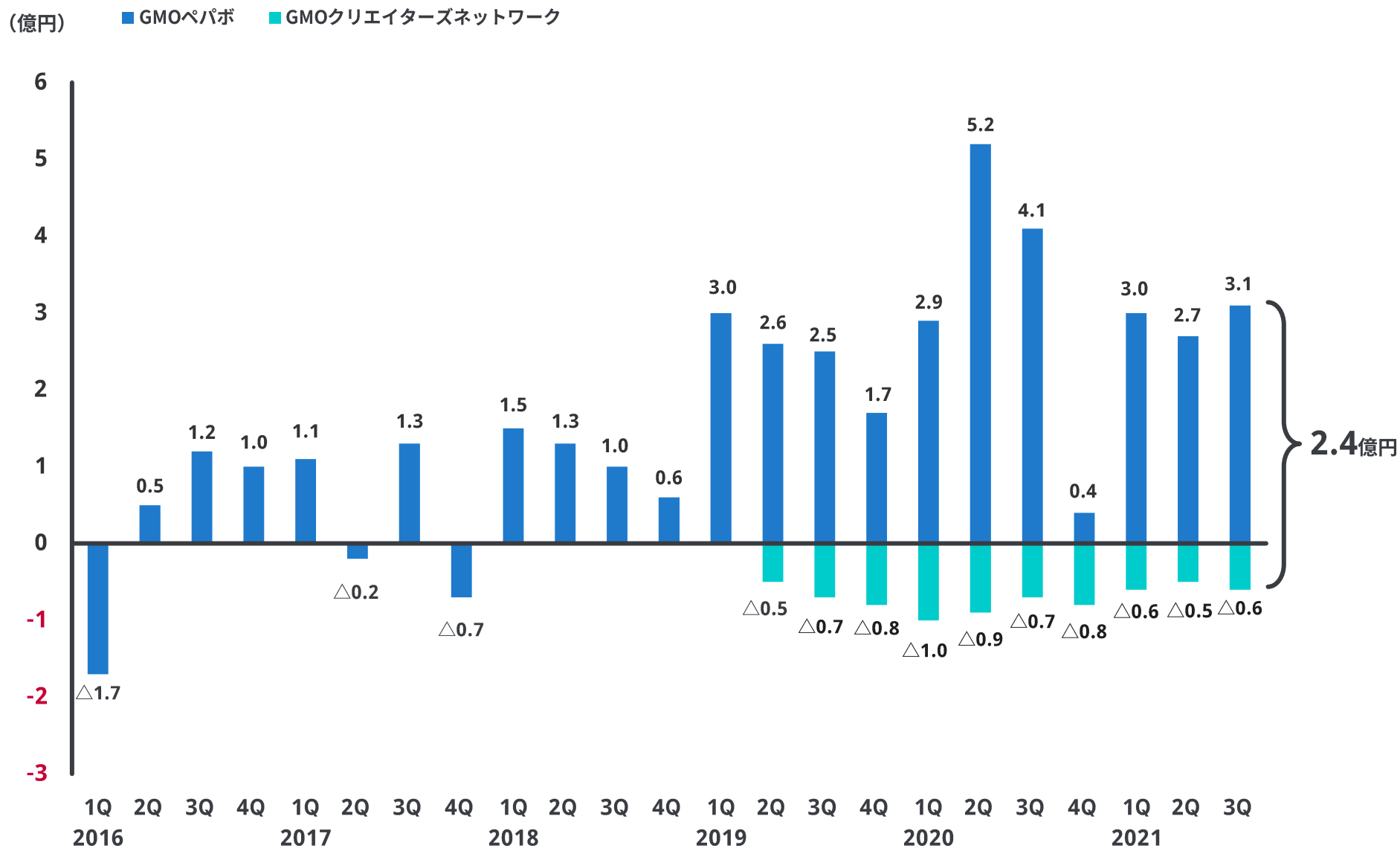
（百万円）



四半期売上高推移



四半期営業利益推移



主力サービスを中心に堅調な推移

ホスティング

売 上 高 : 3,583 百万円 (104.1 %)
営 業 利 益 : 1,088 百万円 (103.4 %)

売上は順調に成長も「SUZURI」が想定を下回る

EC支援

売 上 高 : 3,754 百万円 (123.4 %)
営 業 利 益 : 884 百万円 (89.5 %)

巣ごもり需要の一服により前年同期比で減収、減益

ハンドメイド

売 上 高 : 1,441 百万円 (95.7 %)
営 業 利 益 : 168 百万円 (56.0 %)

利用者数や請求書買取額が増加、営業利益は大幅に改善

金融支援

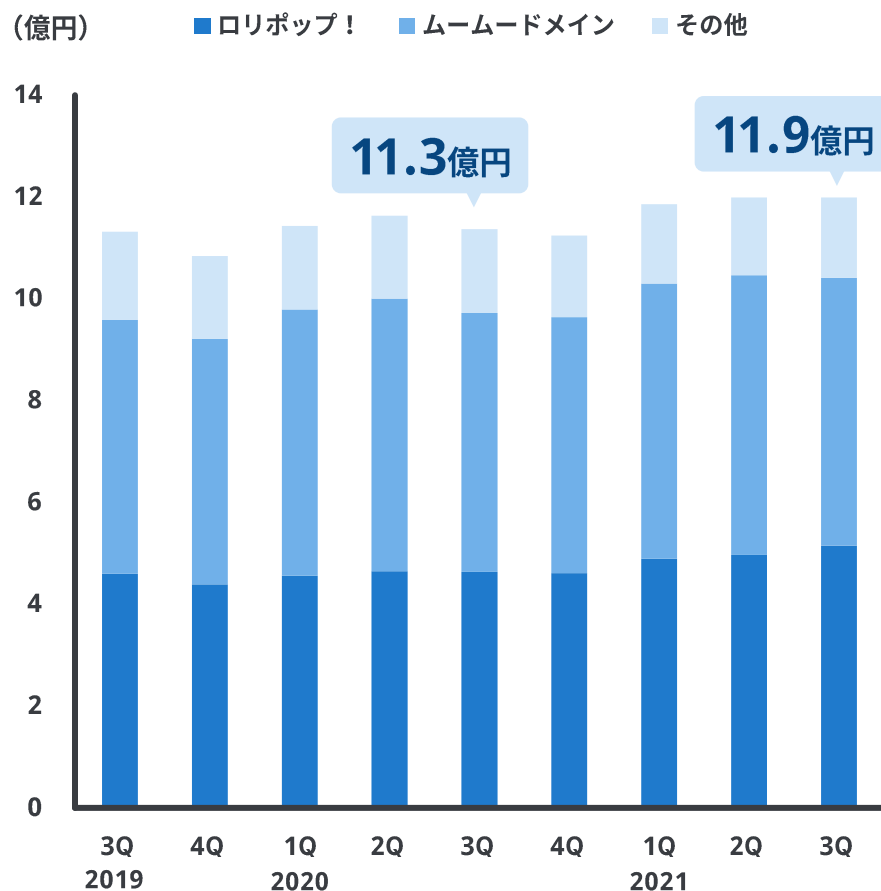
売 上 高 : 145 百万円 (145.9 %)
営 業 利 益 : △113 百万円 (116 百万円増)

※()内は前年同期比

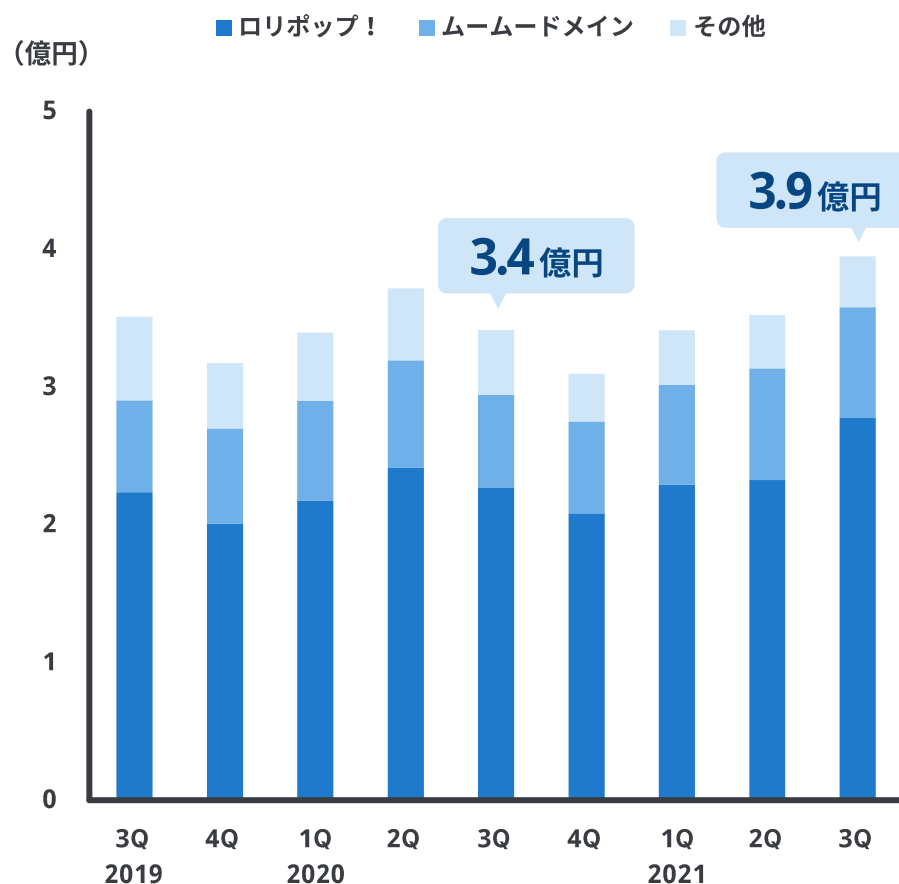
ホスティング事業

累計期間 売上高： **3,583**百万円 (前年同期比 **104.1%**)
 営業利益： **1,088**百万円 (前年同期比 **103.4%**)

売上高



営業利益

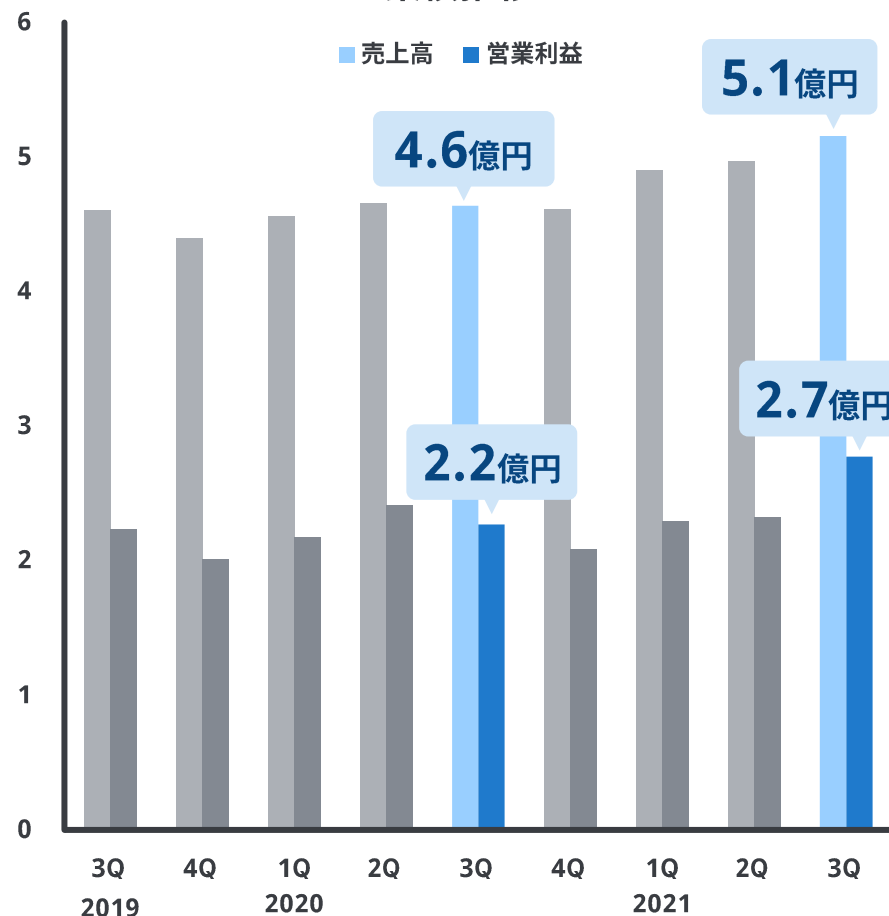


累計期間 売上高： **1,502**百万円 (前年同期比 **108.4%**)
 営業利益： **738**百万円 (前年同期比 **107.7%**)

(億円)

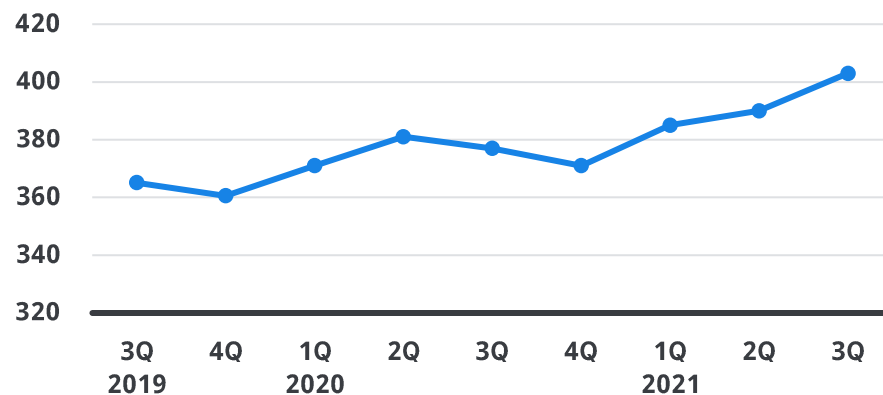
業績推移

■ 売上高 ■ 営業利益



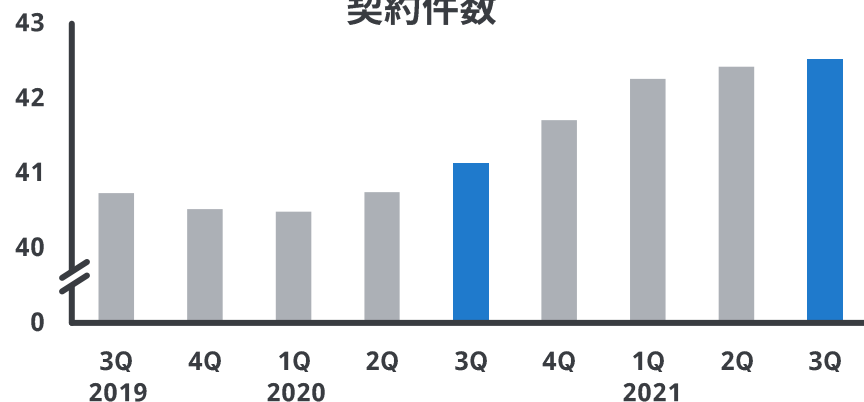
(円)

顧客単価



(万件)

契約件数



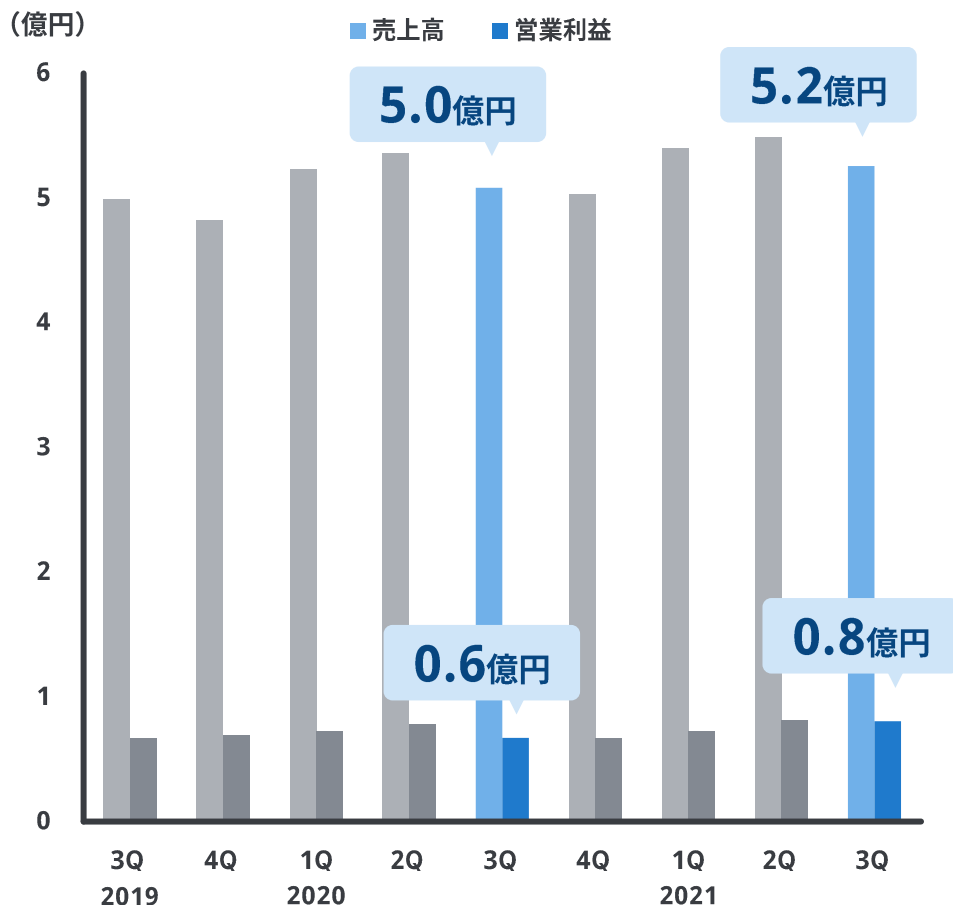
累計期間

売上高： **1,614**百万円 (前年同期比 **103.1%**)

営業利益： **234**百万円 (前年同期比 **107.7%**)

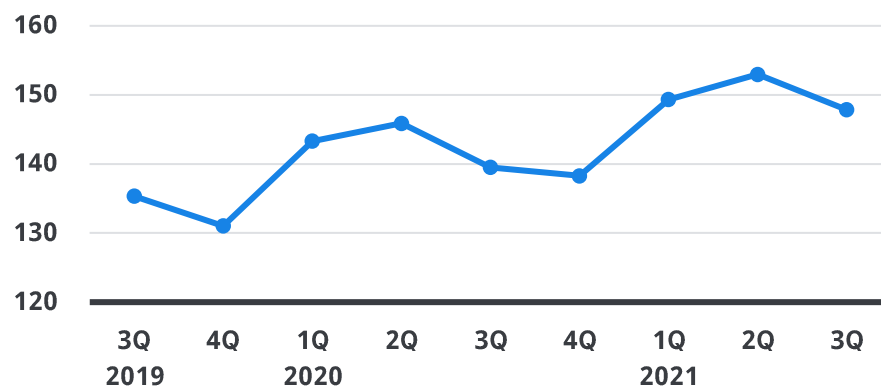
業績推移

■売上高 ■営業利益



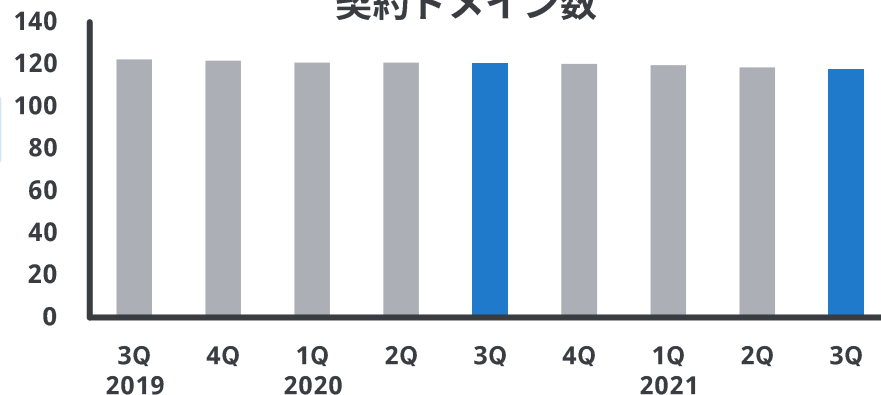
(円)

契約ドメイン単価



(万件)

契約ドメイン数

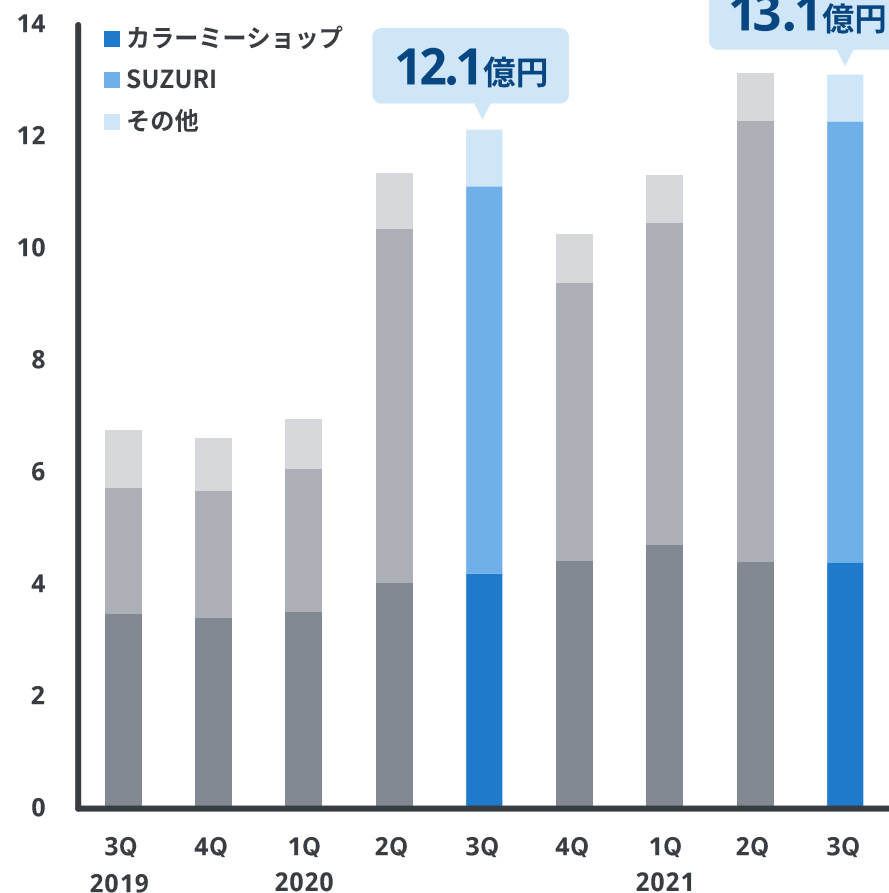


EC支援事業

累計期間 売上高： **3,754**百万円 (前年同期比 **123.4%**)
営業利益： **884**百万円 (前年同期比 **89.5%**)

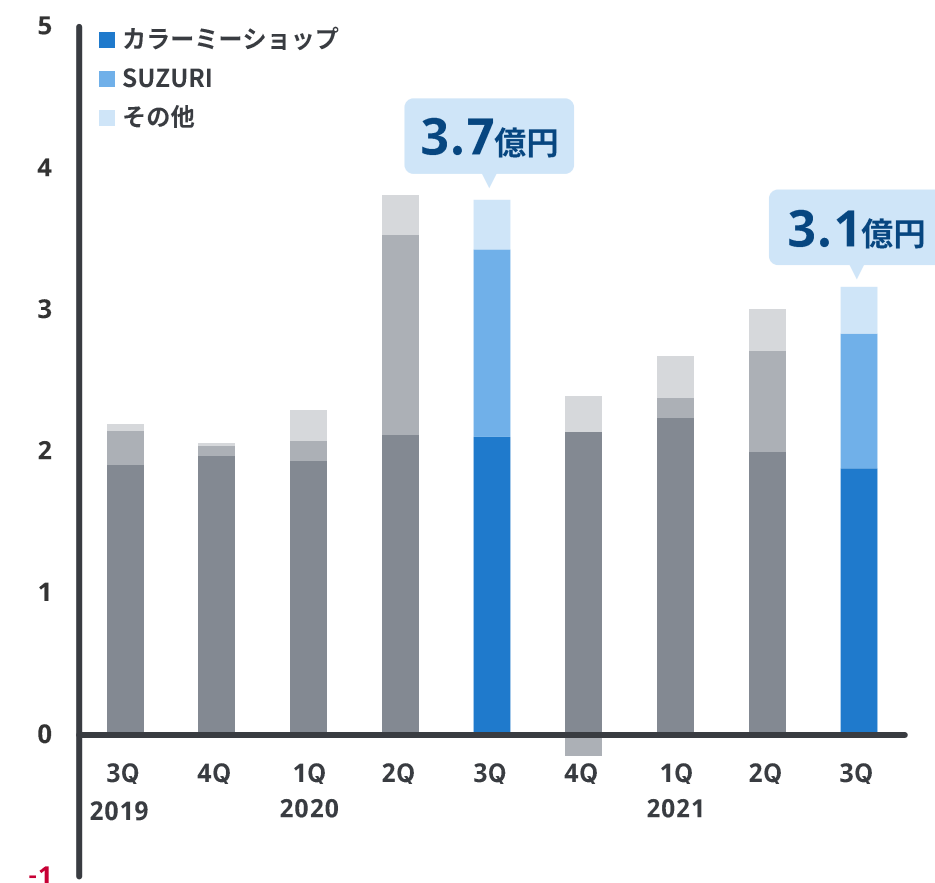
(億円)

売上高



(億円)

営業利益



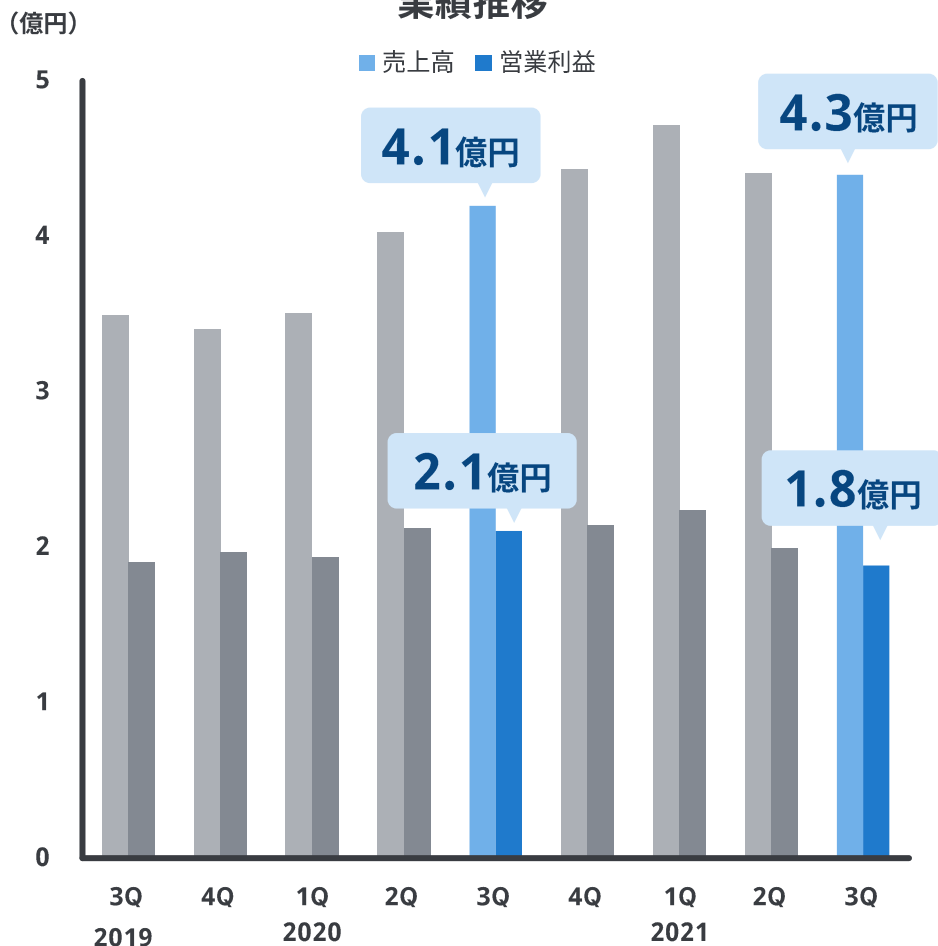
累計期間

売上高： **1,351**百万円 (前年同期比 **115.2%**)

営業利益： **611**百万円 (前年同期比 **99.2%**)

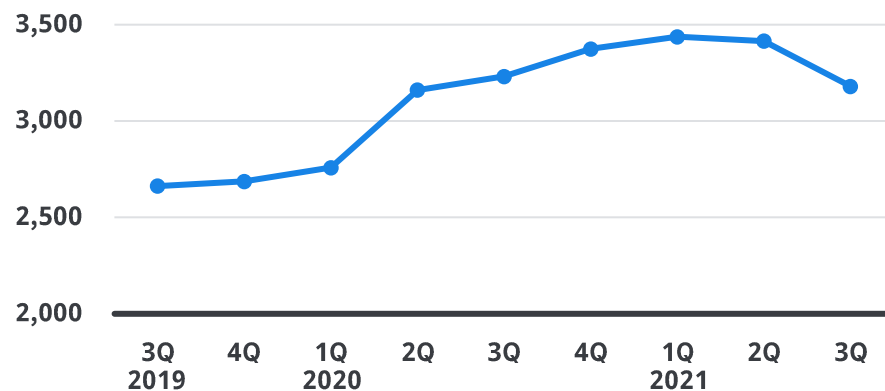
業績推移

■ 売上高 ■ 営業利益



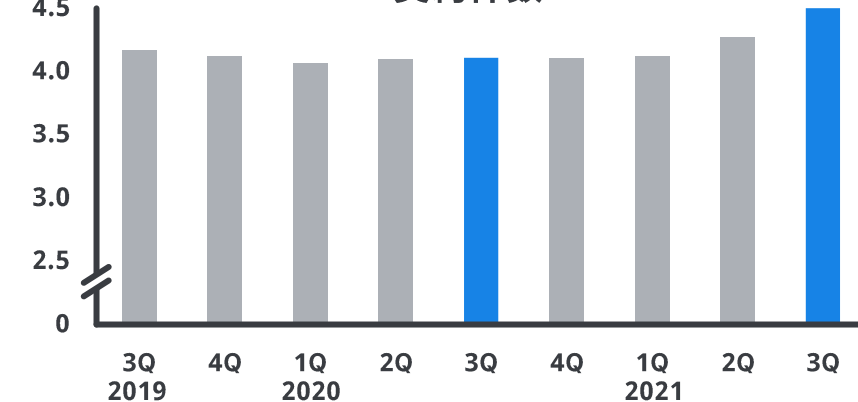
(円)

顧客単価



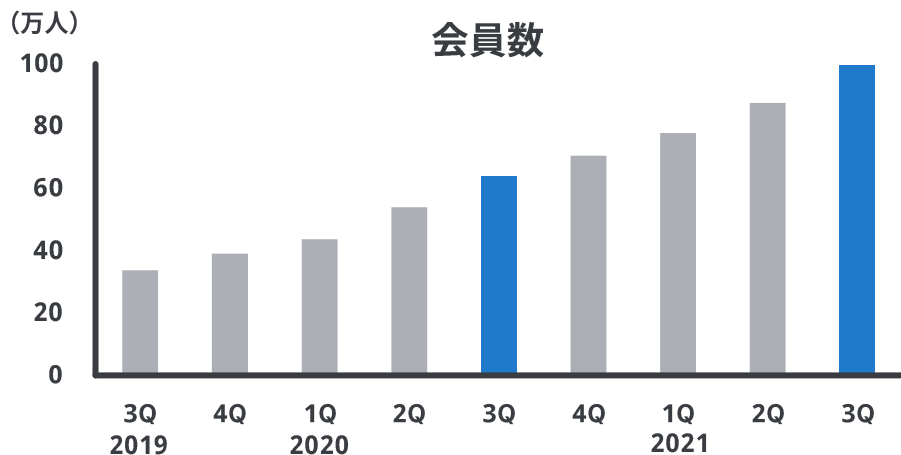
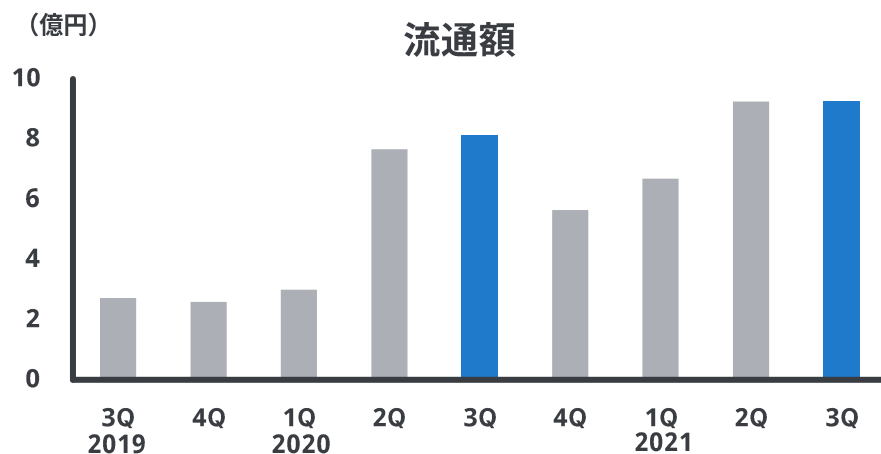
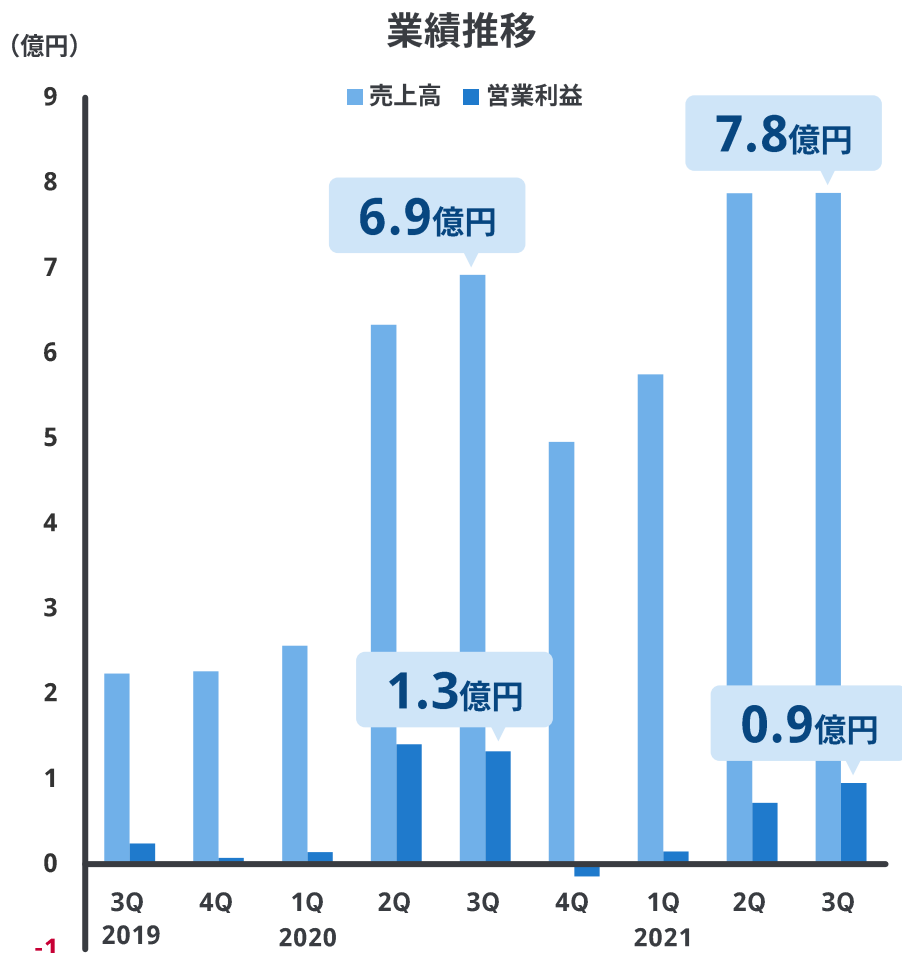
(万件)

契約件数



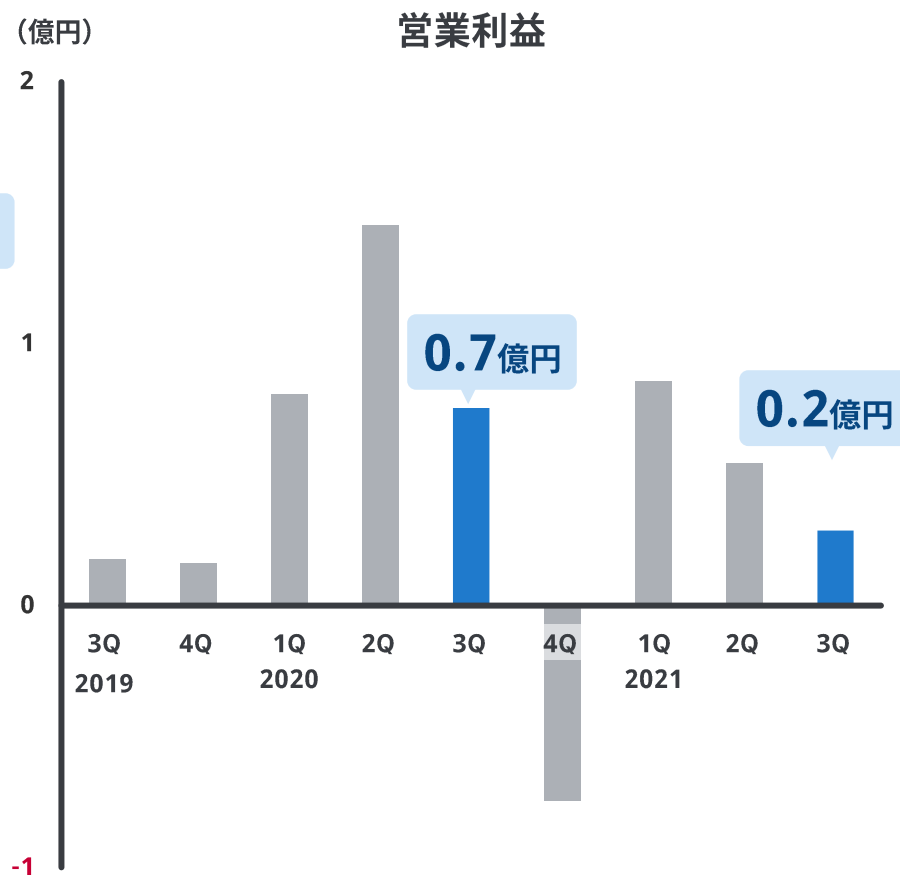
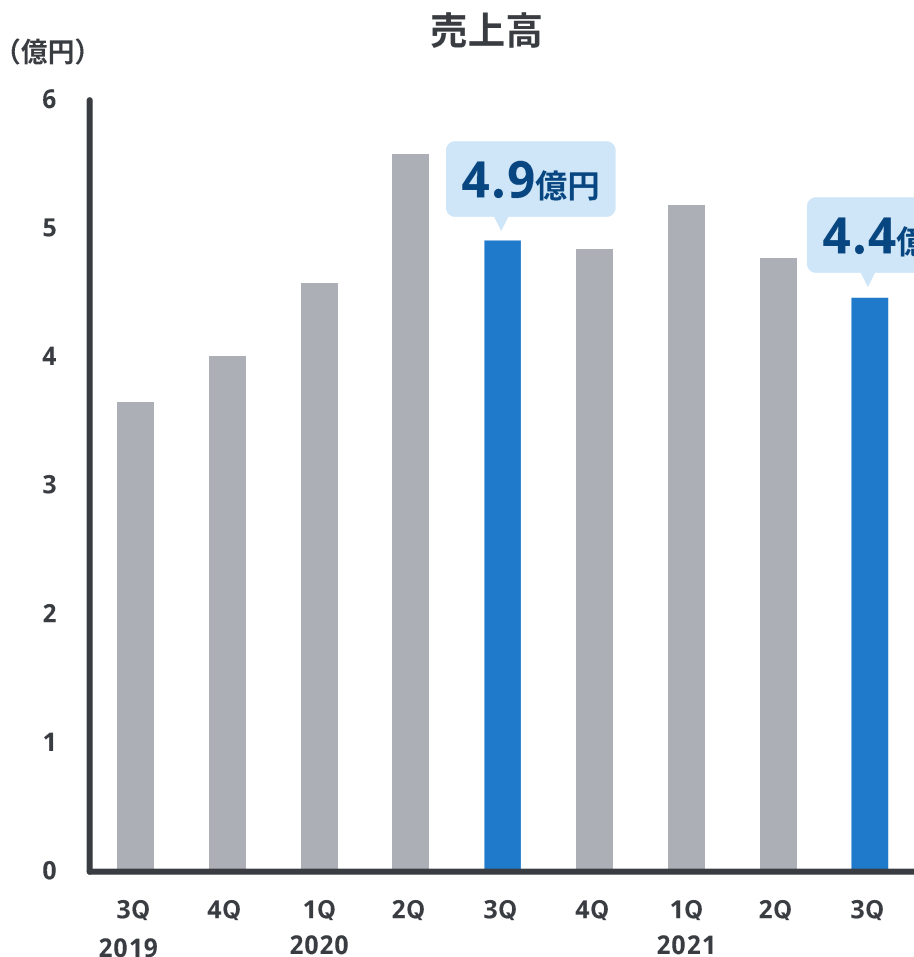
*上記には2021年5月に導入したフリープランの数値を含んでおります。

累計期間 売上高： **2,150**百万円 (前年同期比 **136.0%**)
 営業利益： **181**百万円 (前年同期比 **63.3%**)



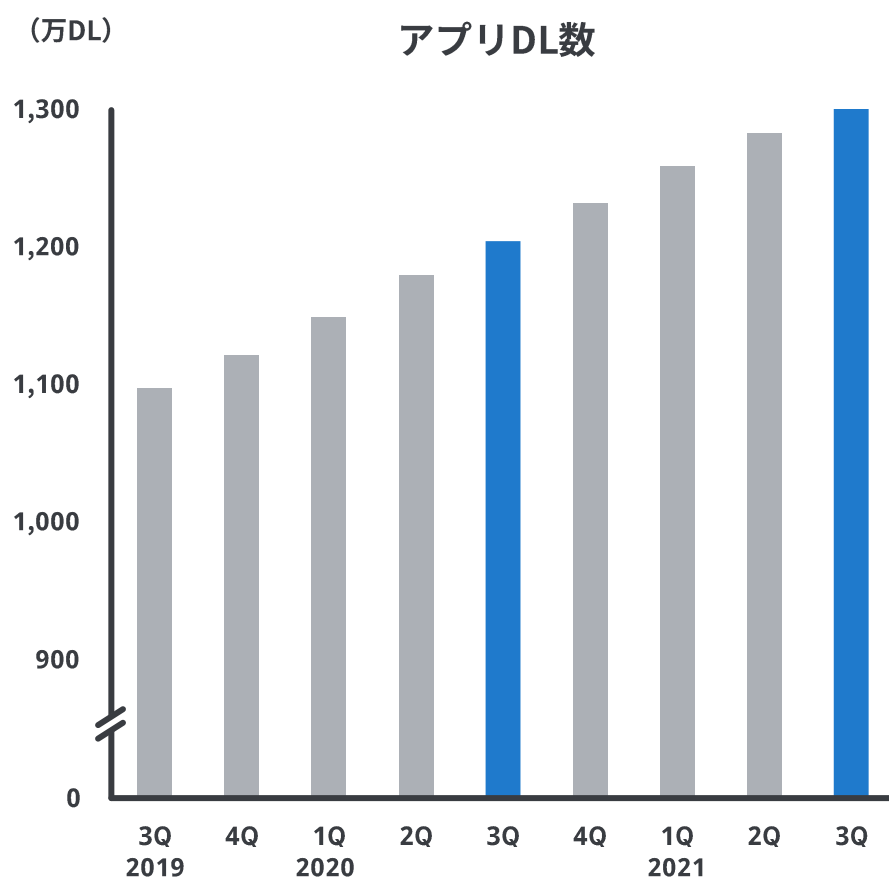
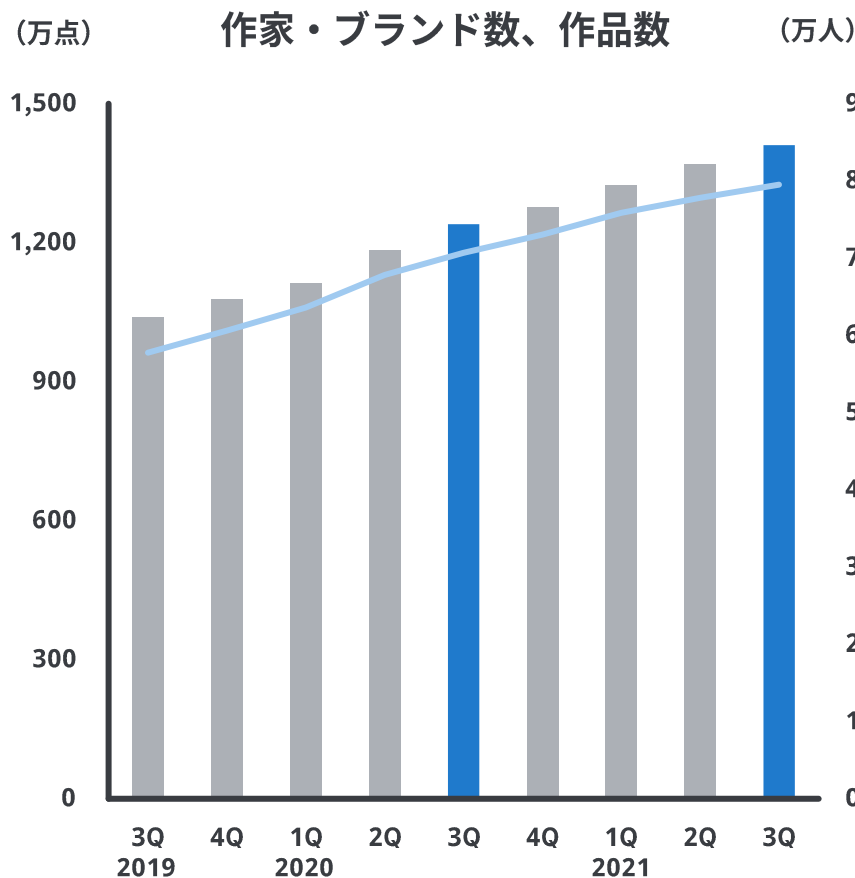
ハンドメイド事業

累計期間 売上高： **1,441**百万円 (前年同期比 **95.7%**)
 営業利益： **168**百万円 (前年同期比 **56.0%**)

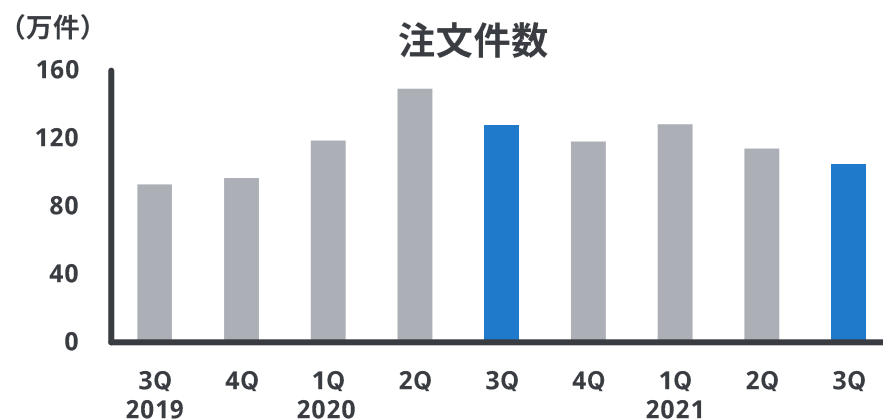
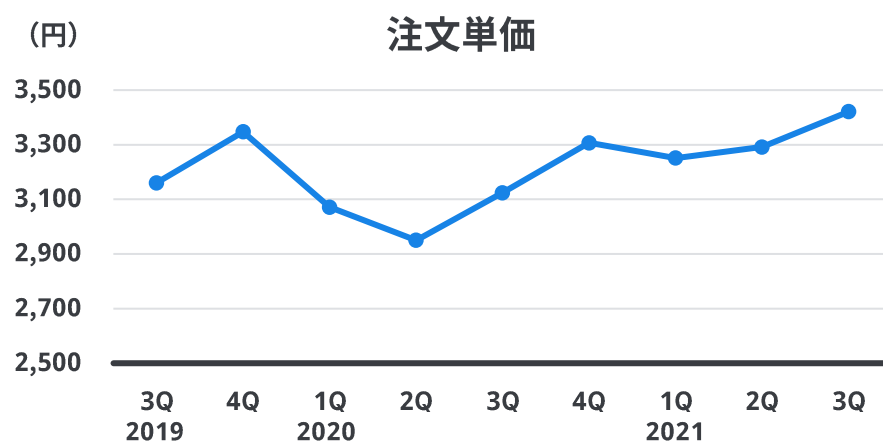
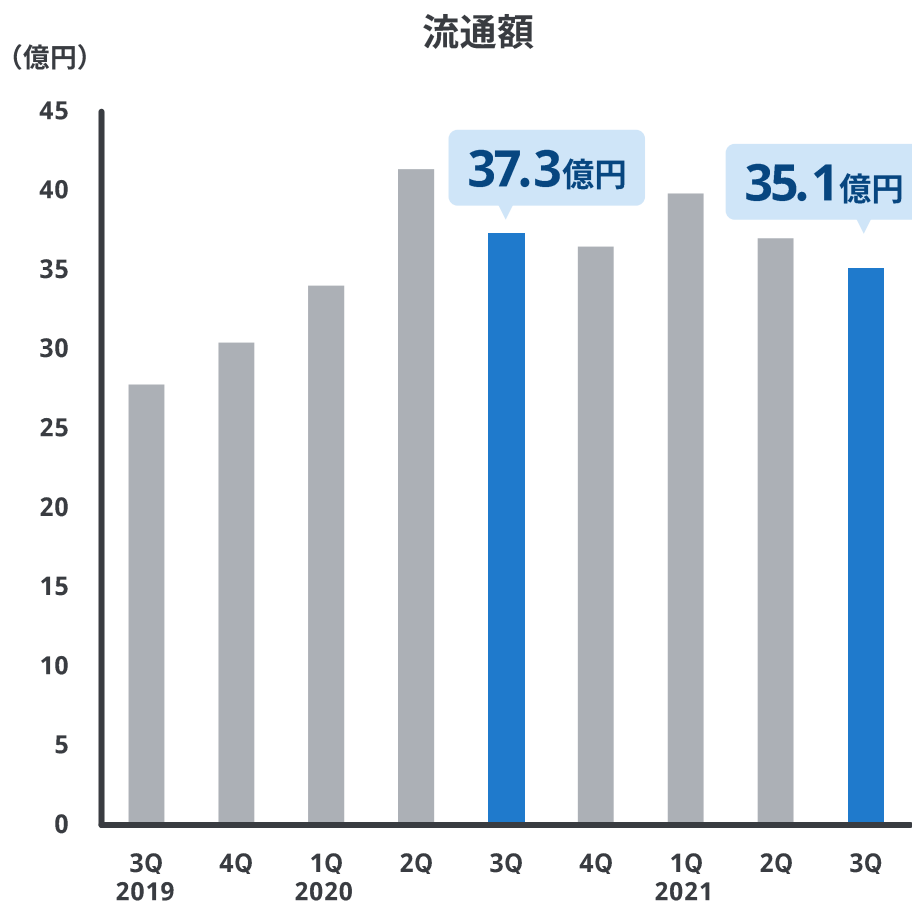




作家・ブランド数：	79万人	(前年同期比 112.5%)
作品数：	1,410万点	(前年同期比 113.8%)
アプリDL数：	1,306万DL	(前年同期比 108.4%)

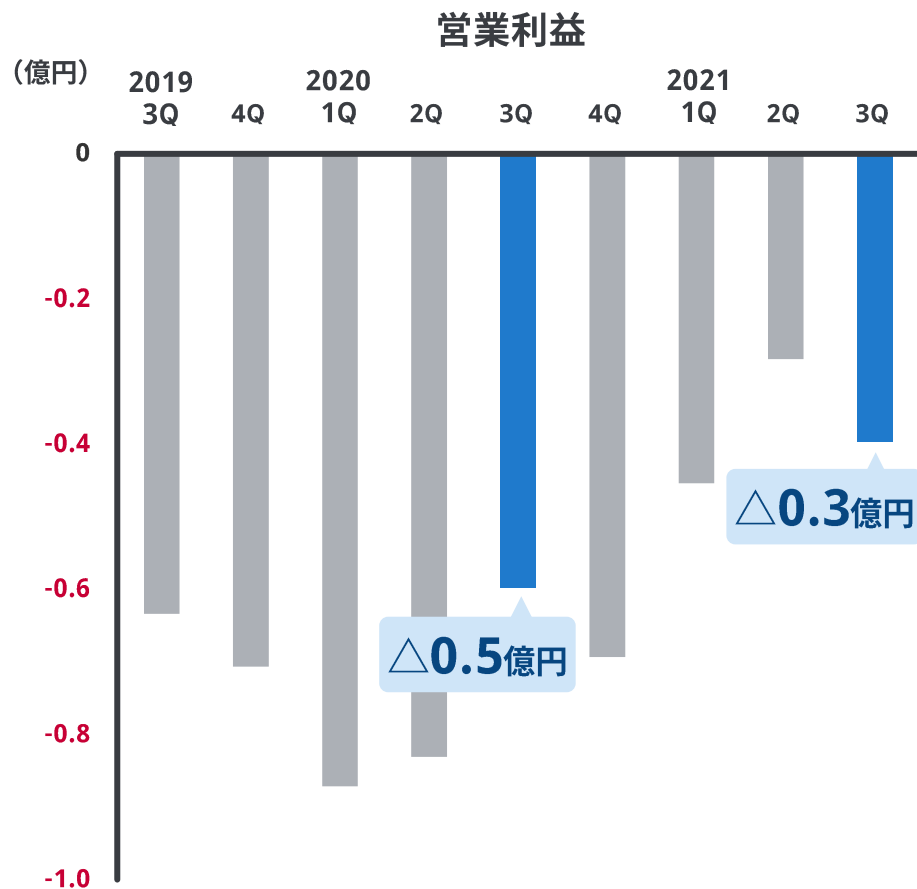
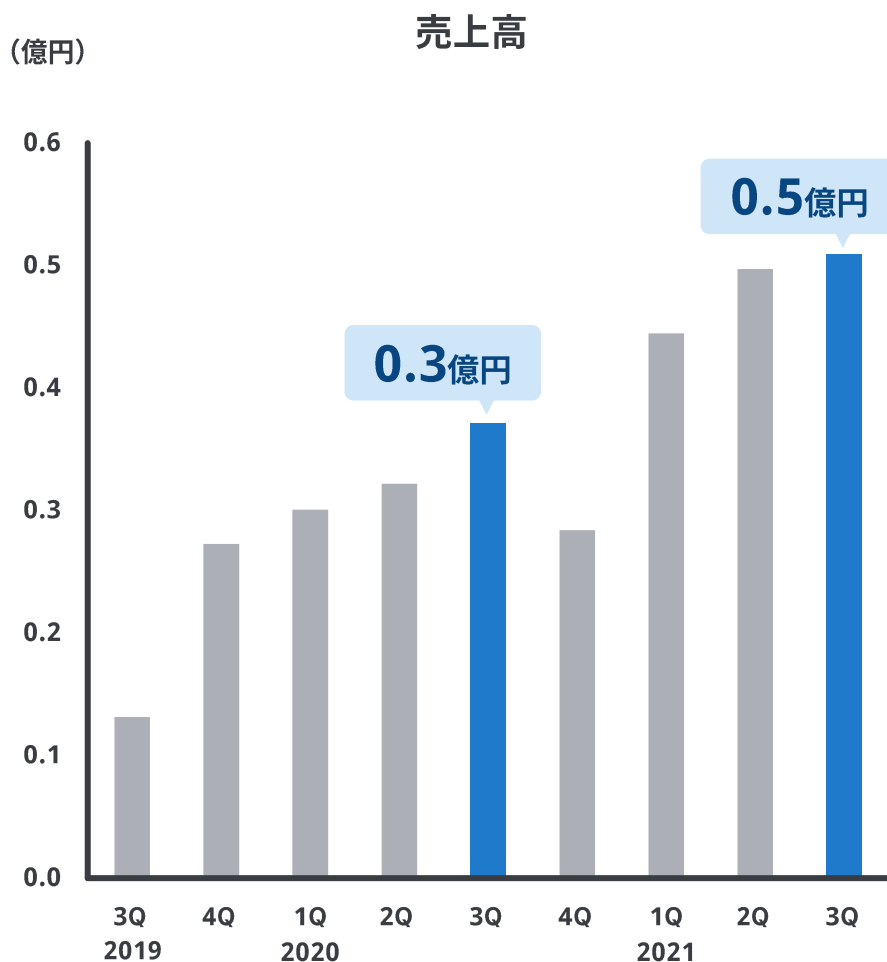


累計期間 流通額： **111.9億円** (前年同期比 **99.4%**)
 注文単価： **3,421円** (前年同期比 **109.5%**)
 注文件数： **347.7万件** (前年同期比 **87.8%**)



金融支援事業

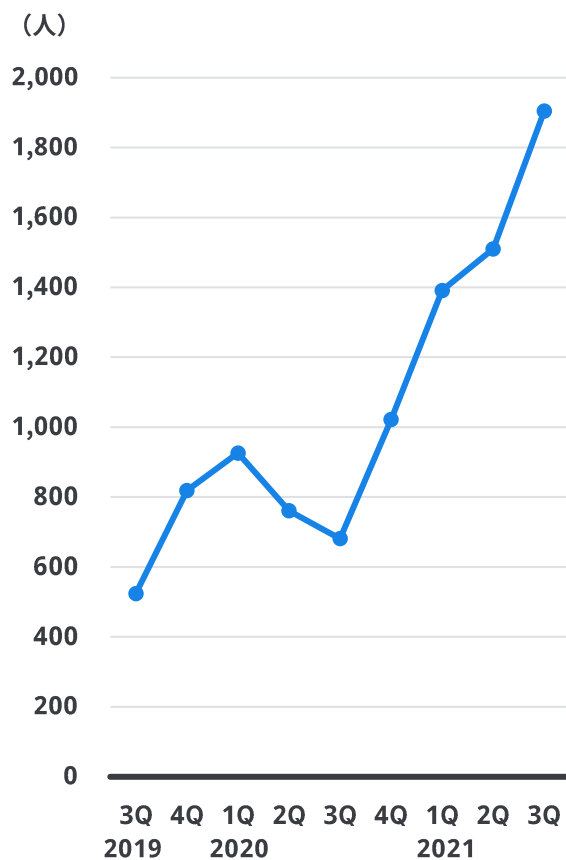
累計期間

売上高： **145**百万円 (前年同期比 **145.9%**)営業利益： $\triangle$ **113**百万円 (前年同期比 **116**百万円増)

請求書買取総額

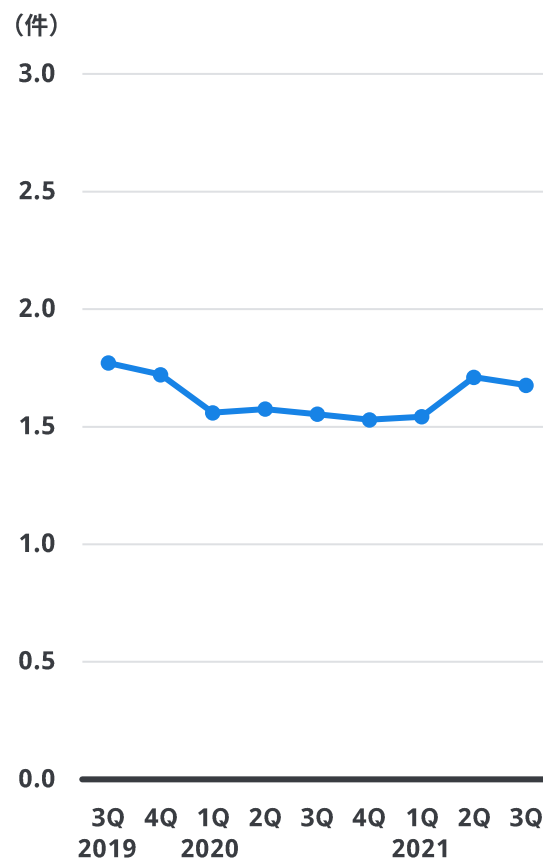
II

利用者数



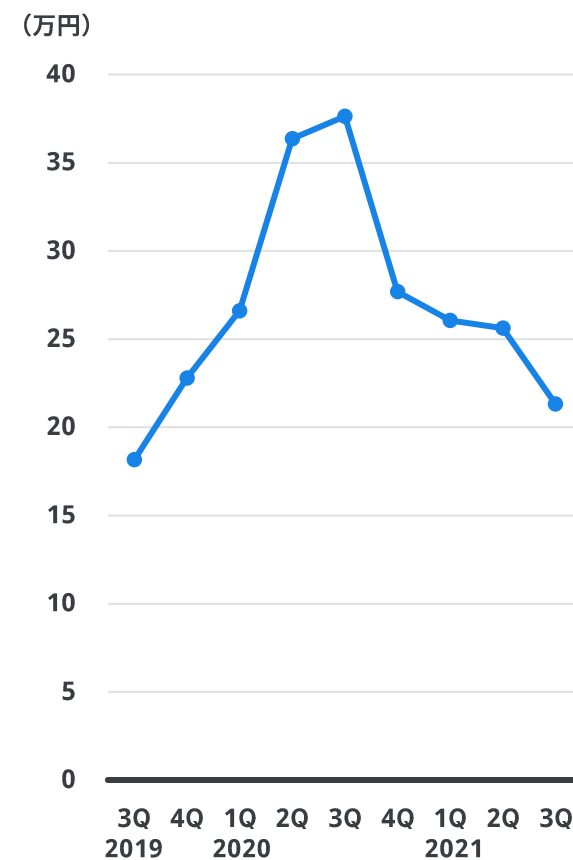
×

一人あたり利用件数

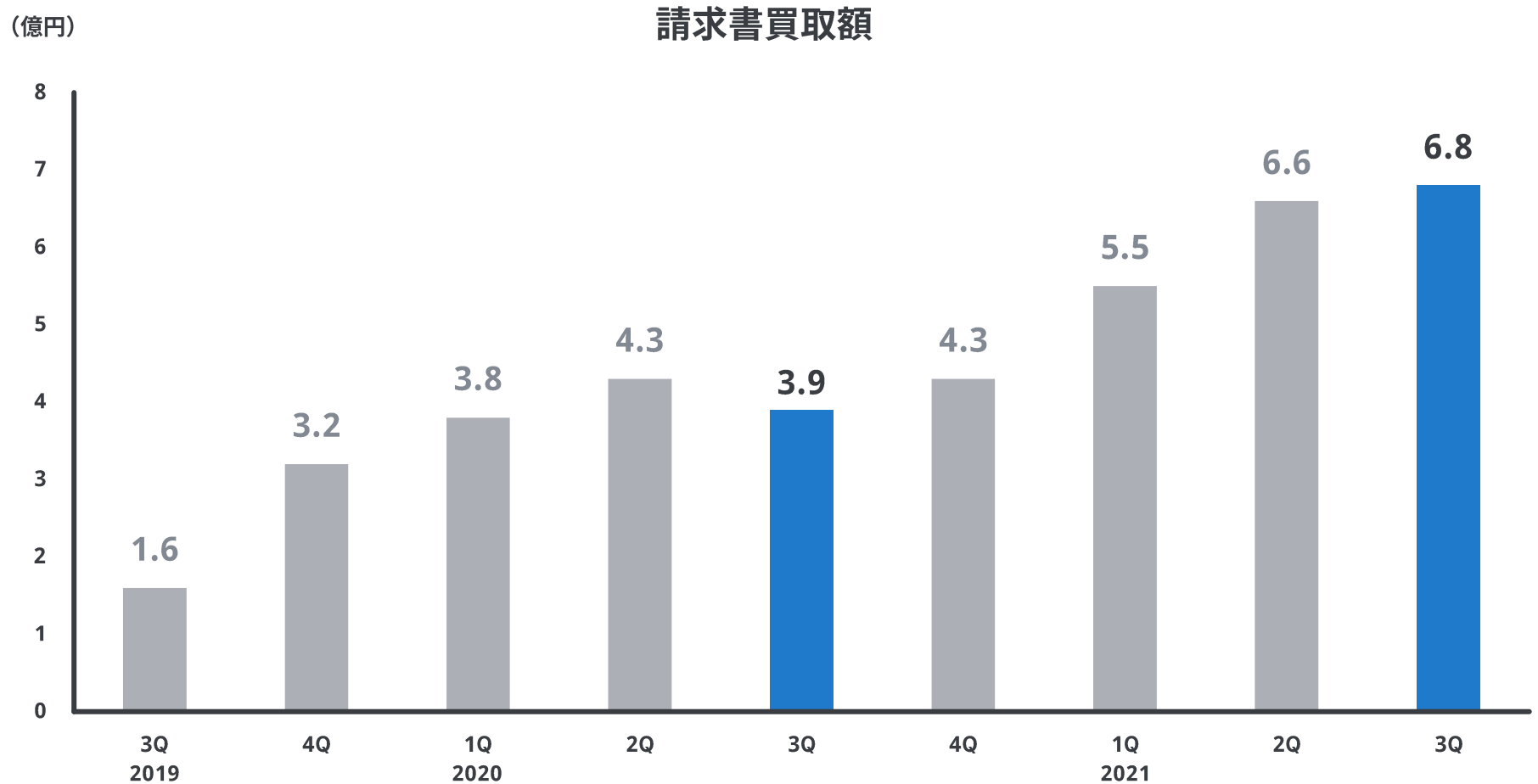


×

平均請求買取額



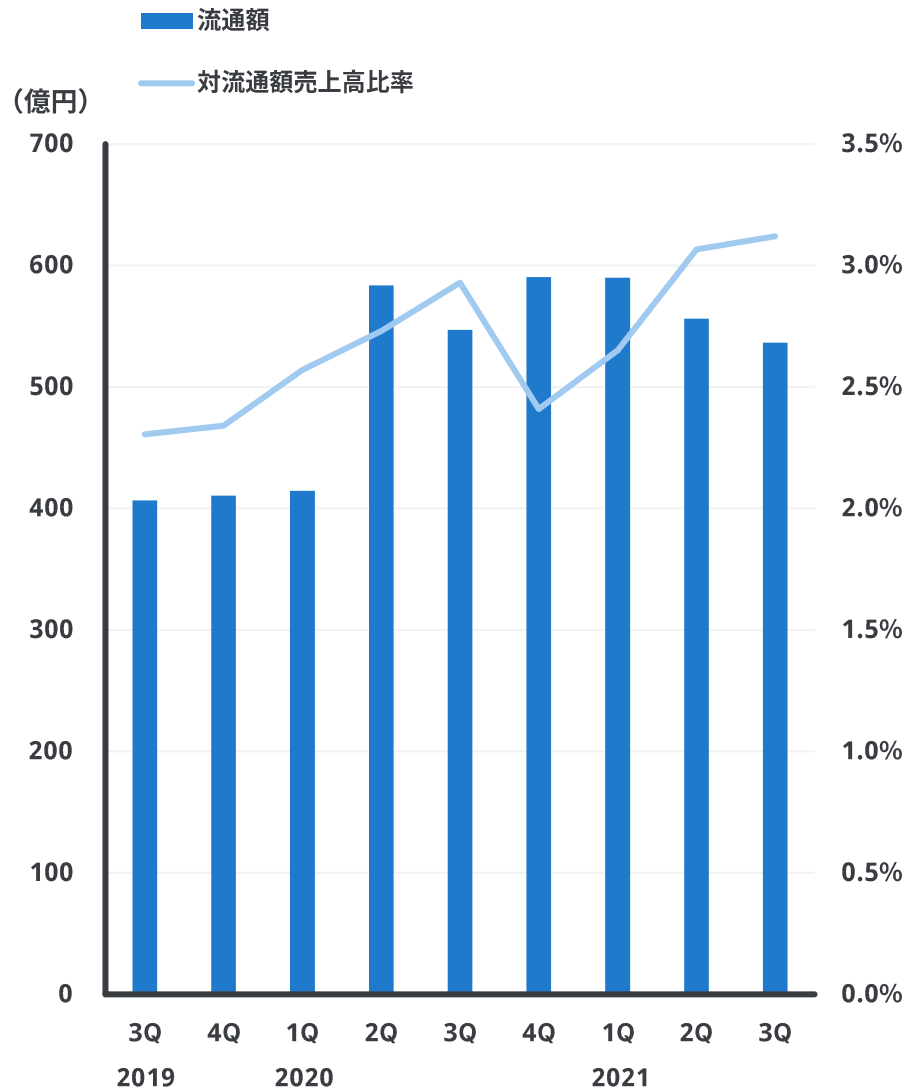
利用者数は増加傾向にあり、請求書買取額も過去最高を更新



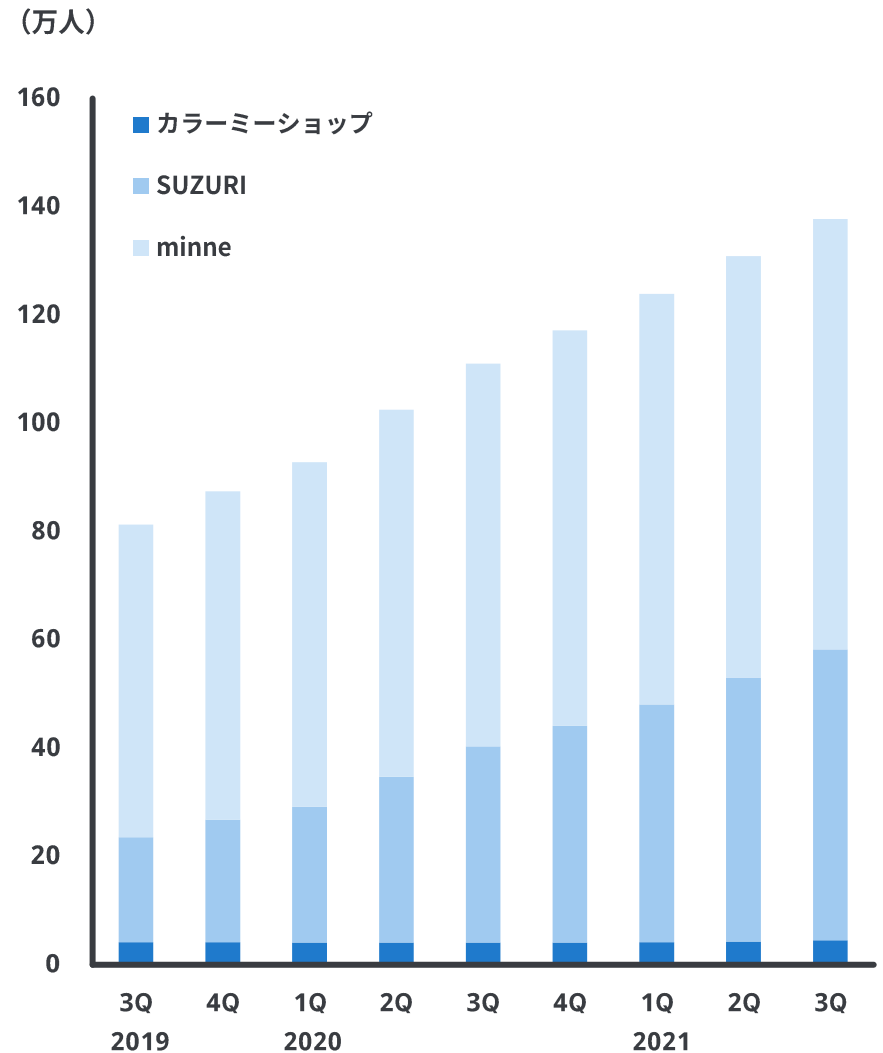
2021年12月期3Qの 進捗と今後

(百万円)		2021年通期 業績予想	2021年3Q累計 実績	進捗率
単価上昇等の影響を受け、事業全体が堅調に進捗				
ホスティング	売上高：	4,733	3,583	75.7%
	営業利益：	1,413	1,088	77.0%
ストックビジネスが順調に進捗しているものの、「SUZURI」が想定を下回る				
EC支援	売上高：	5,762	3,754	65.2%
	営業利益：	1,343	884	65.8%
巣ごもり需要が一服した影響で売上/利益ともに前年を下回る				
ハンドメイド	売上高：	2,498	1,441	57.7%
	営業利益：	428	168	39.4%
請求書買取額が拡大、損失幅は縮小傾向				
金融支援	売上高：	199	145	72.9%
	営業利益：	△ 200	△ 113	—

流通額推移



販売者数推移



カラーミーショップは当社サービスとの連携・地方連携などを中心に展開 SUZURI、minneは引き続き各KPIの改善に注力

	3Qの施策	4Q以降の施策
カラーミー ショップ	・フリープランの機能充実 ・地方銀行での取引先開拓 ・ショップ開設セミナー等の実施 → 契約件数は45,000件以上に拡大	・当社サービス等との連携強化 ・地方連携強化、ID決済の導入促進 ・フリープランの利便性拡大 → 10/14フリープランのプランアップ対応開始
SUZURI	・アイテムの追加(ドライTシャツ) ・Tシャツセール期間の拡充(15日間) ・SNS等を通じた拡販の実施 → 8月は月の売上が過去最高を記録	・アイテムの追加(リュック、ボアフリース) ・ウインターセールの実施 ・各種イベントやキャンペーンの実施 → 10/4に会員数が100万人を突破
minne	・作品検索機能の強化 ・SNSやWEB経由の流入強化 ・特集や企画の実施 → 9月の購入者数は改善傾向	・アライアンス企画や業務提携の開始 ・作品検索機能とWEB流入の強化を継続 ・決済手段の拡充 → 10/10に一日の売上が過去最高を記録

GMOペパボ

GMOペパボ株式会社
証券コード：3633



質疑応答

- 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

連結損益計算書

(百万円)	2020年3Q	2021年3Q	前年同期比
売上高	8,293	8,958	108.0%
売上原価	3,384	3,877	114.5%
売上総利益	4,908	5,081	103.5%
販売費及び一般管理費	3,942	4,374	111.0%
うち、プロモーションコスト※	618	817	132.0%
営業利益	965	706	73.1%
(営業利益率)	11.6%	7.9%	—
経常利益	1,021	739	72.4%
税金等調整前四半期純利益	1,008	836	82.9%
法人税等	381	302	79.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	627	533	85.1%

※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

連結貸借対照表

(百万円)	2020年12月期	2021年3Q	増減額
流動資産	6,648	6,488	△ 159
うち現預金等 ※	3,622	3,244	△ 378
うち売掛金	2,556	2,745	+ 189
固定資産	1,562	1,866	+ 303
資産合計	8,211	8,355	+ 143
流動負債	5,640	5,357	△ 282
うち未払金	2,110	1,895	△ 215
うち前受金	1,993	2,156	+ 163
固定負債	27	213	+ 186
純資産	2,544	2,784	+ 239
負債・純資産合計	8,211	8,355	+ 143

※関係会社預け金が含まれています

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。

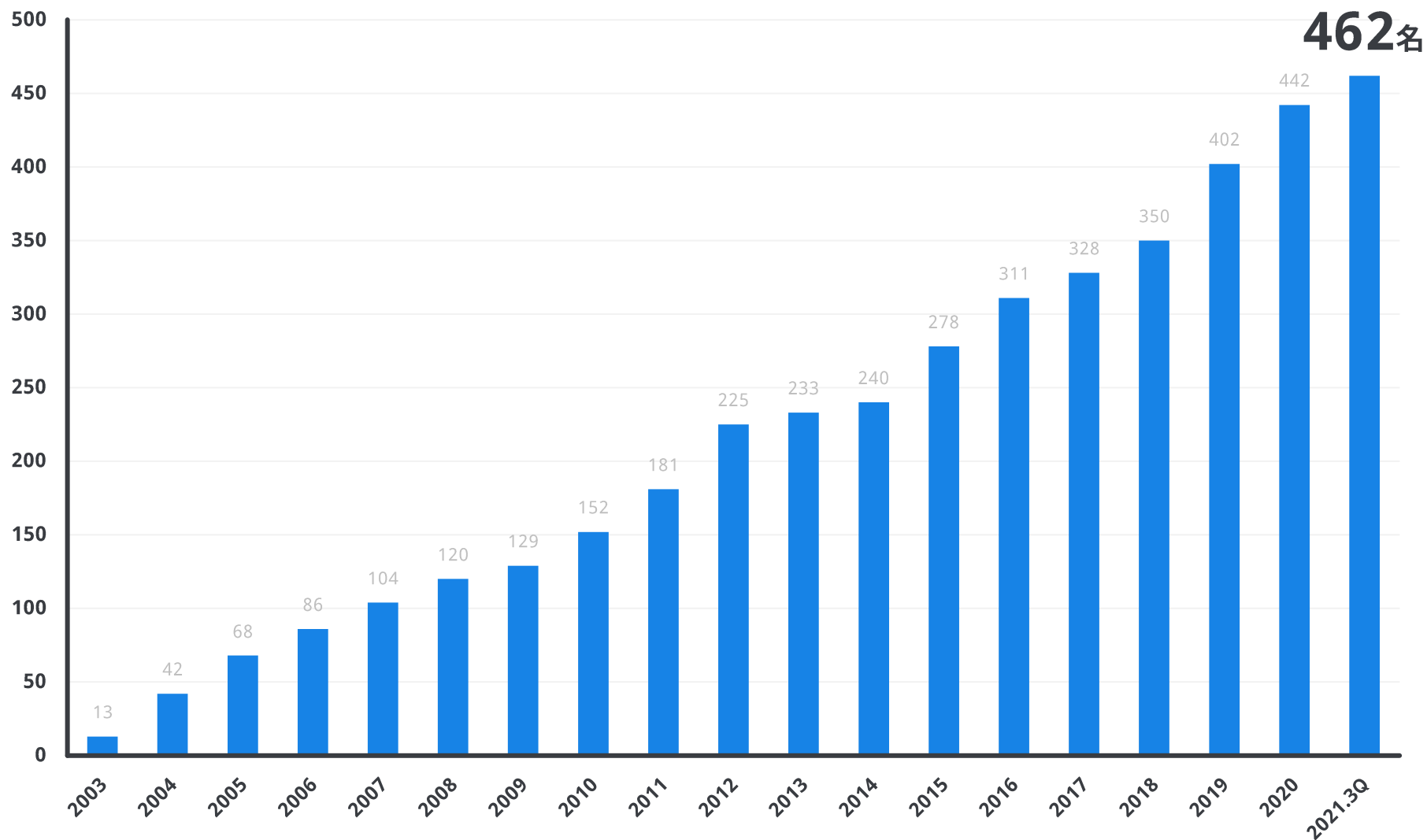
私たちは常にインターネットの可能性を追求し、表現者のクリエイティビティを刺激するサービスを提供し続けることをミッションとしています。

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）	462名（うち正社員368名、臨時従業員94名）※2021年9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

パートナー数



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～

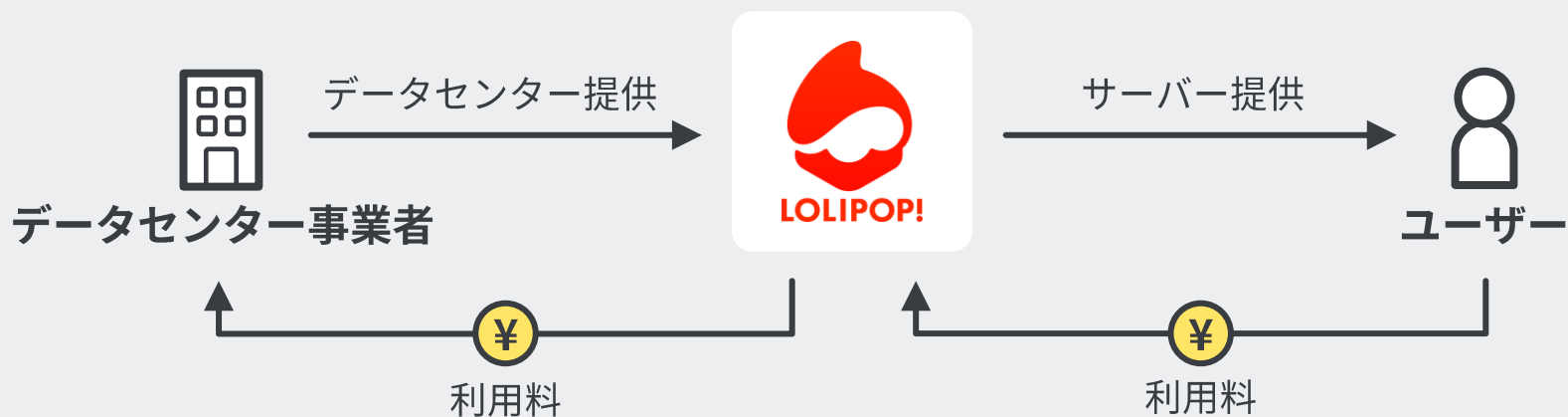
契約件数 : 42万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2021年9月末時点



ビジネスモデル



ムームードメイン

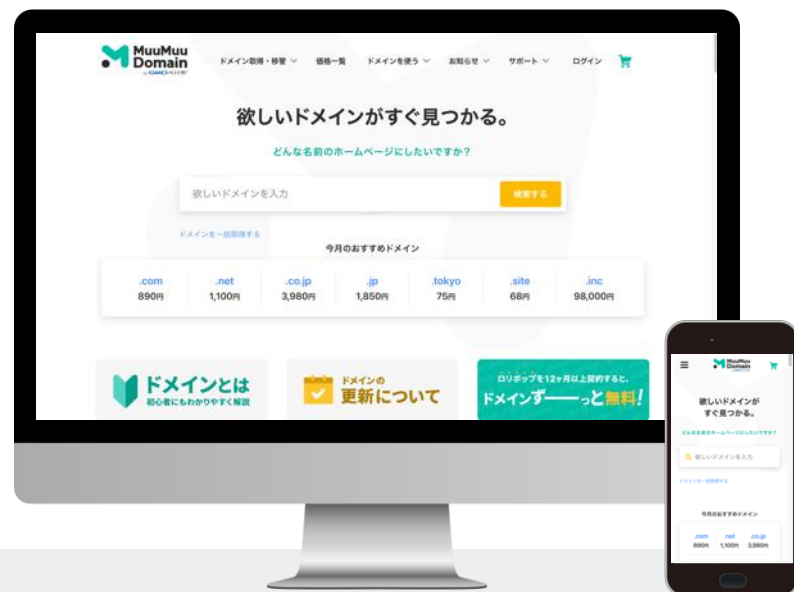
ドメイン取得代行サービス

利用料金 : 年額66円～

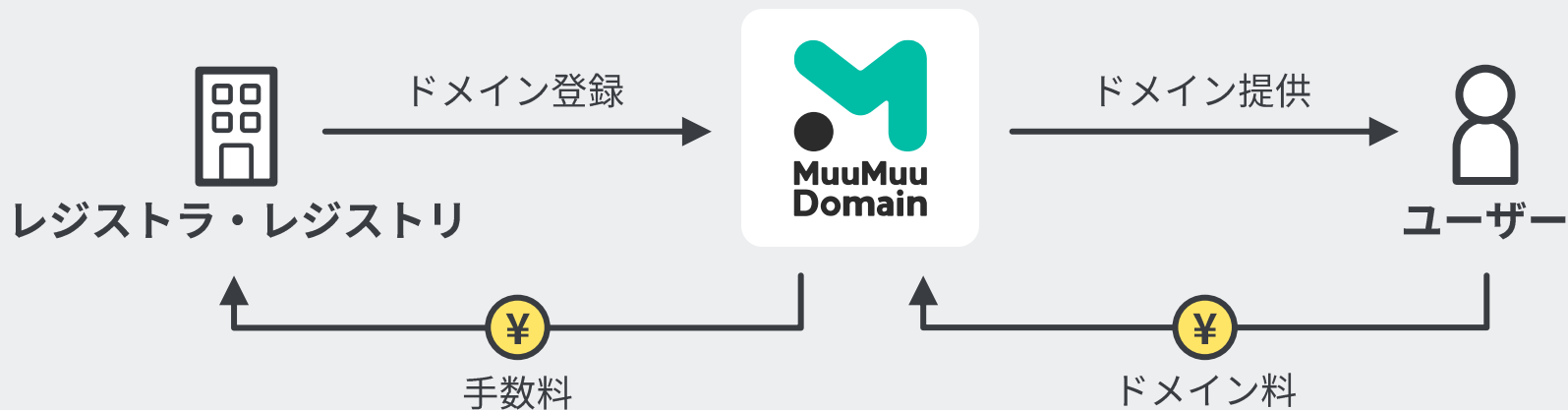
契約件数 : 117万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2021年9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 : 4.5万件

主なユーザー : 個人商店や中小店舗

※2021年9月末時点



ビジネスモデル

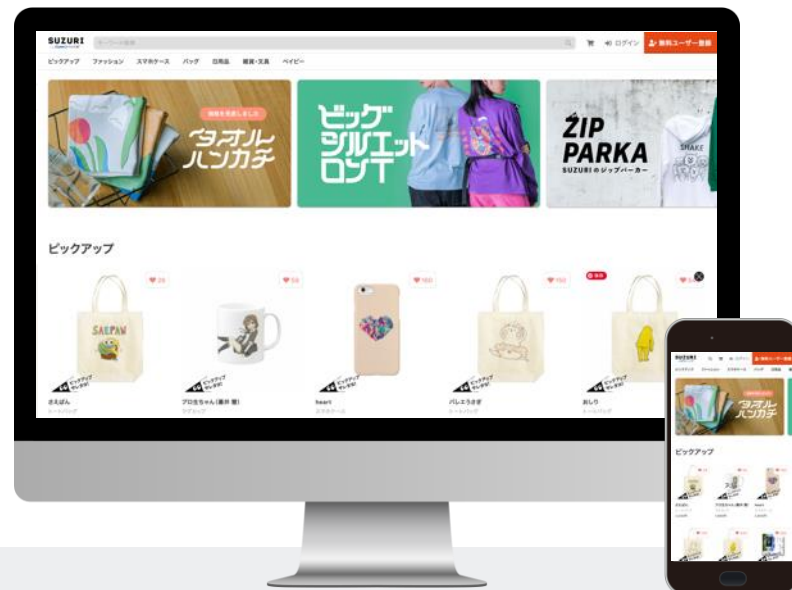


SUZURI

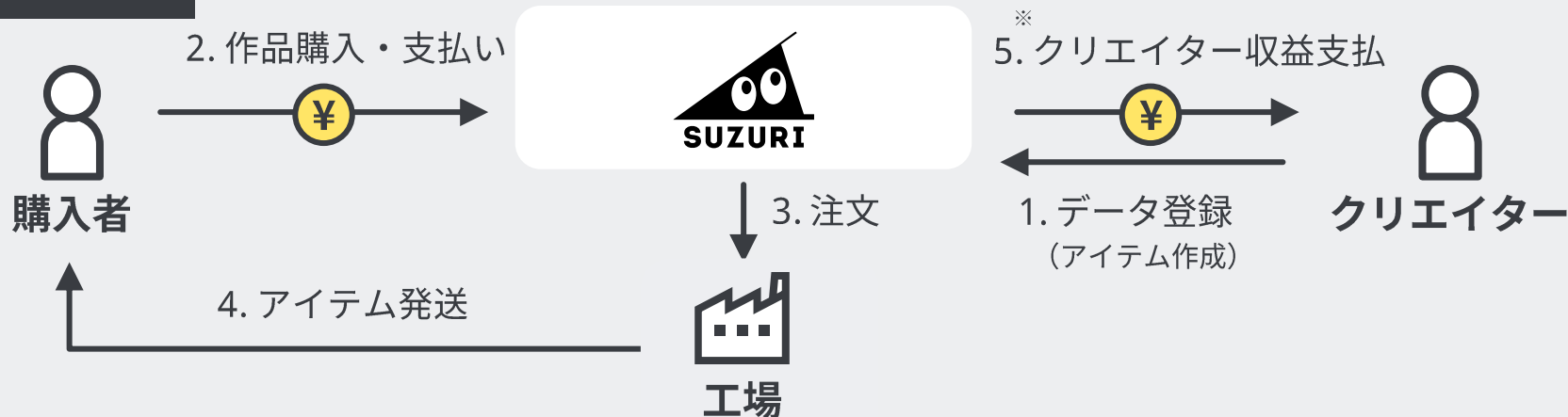
オリジナルグッズ作成・販売サービス

年間流通額 : 24.4億円 (2020年実績)
 クリエイター数 : 53万人
 会員数 : 99万人

※2021年9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

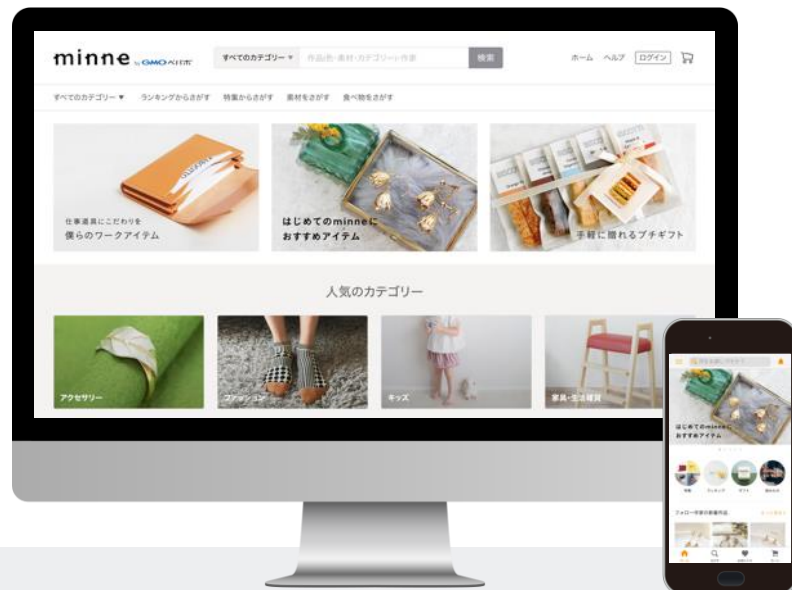
年間流通額 : 149.1億円 (2020年実績)

作家・ブランド数 : 79万人

作品数 : 1,410万点

アプリDL数 : 1,306万DL

※2021年9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

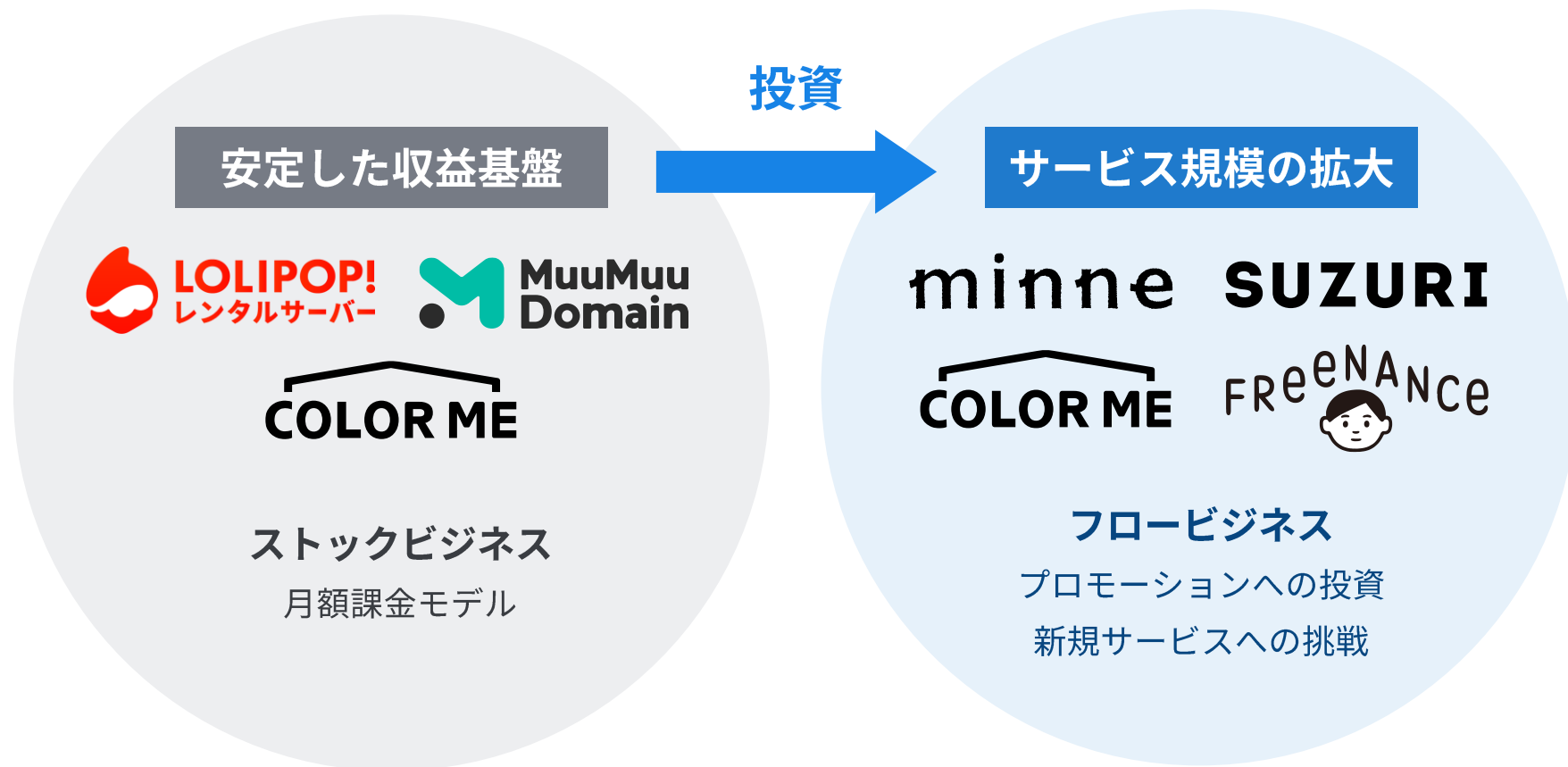
※2021年9月末時点



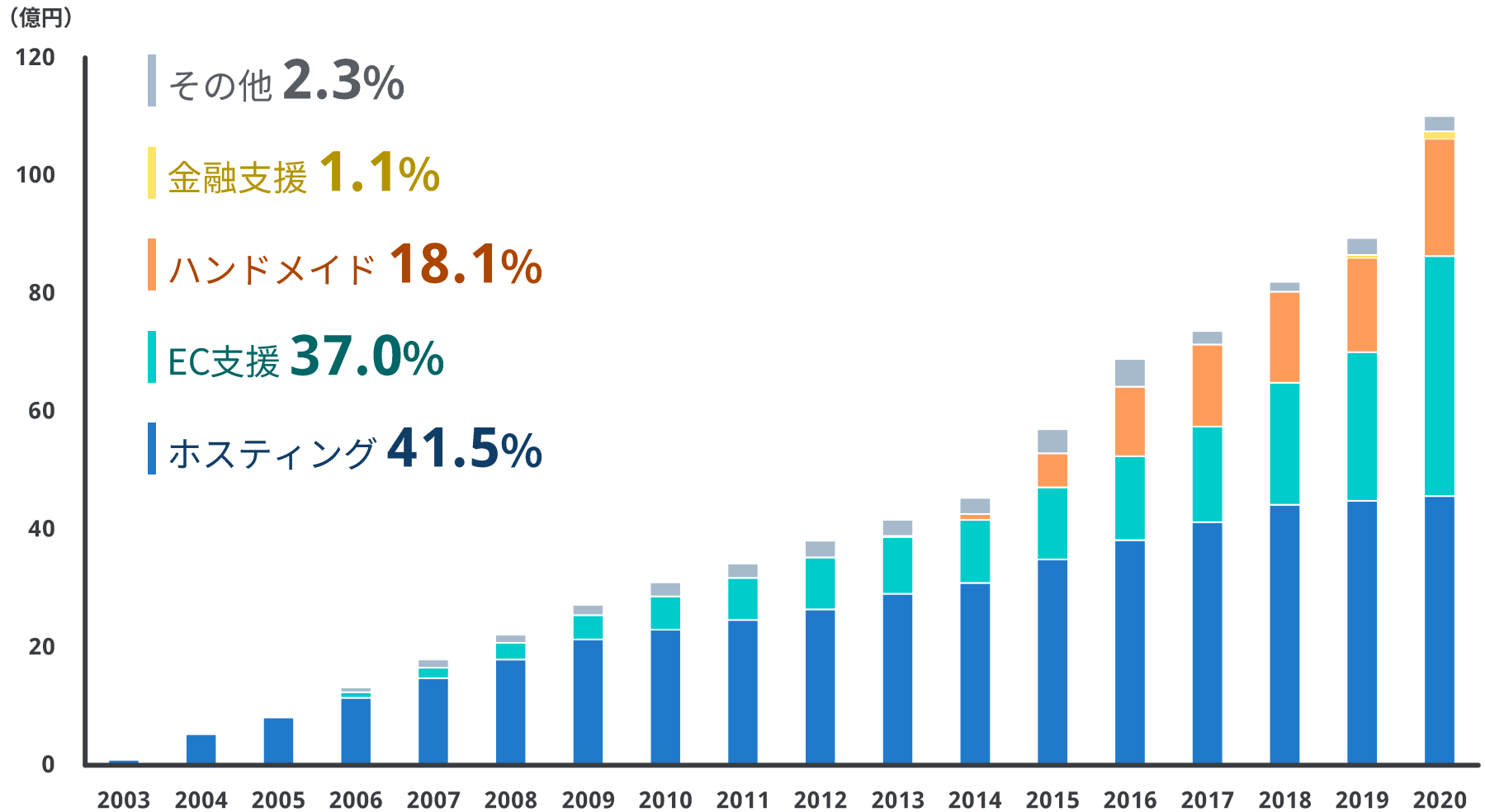
ビジネスモデル



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



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）を設定し、事業活動を通してESG/SDGsに貢献

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/>

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