

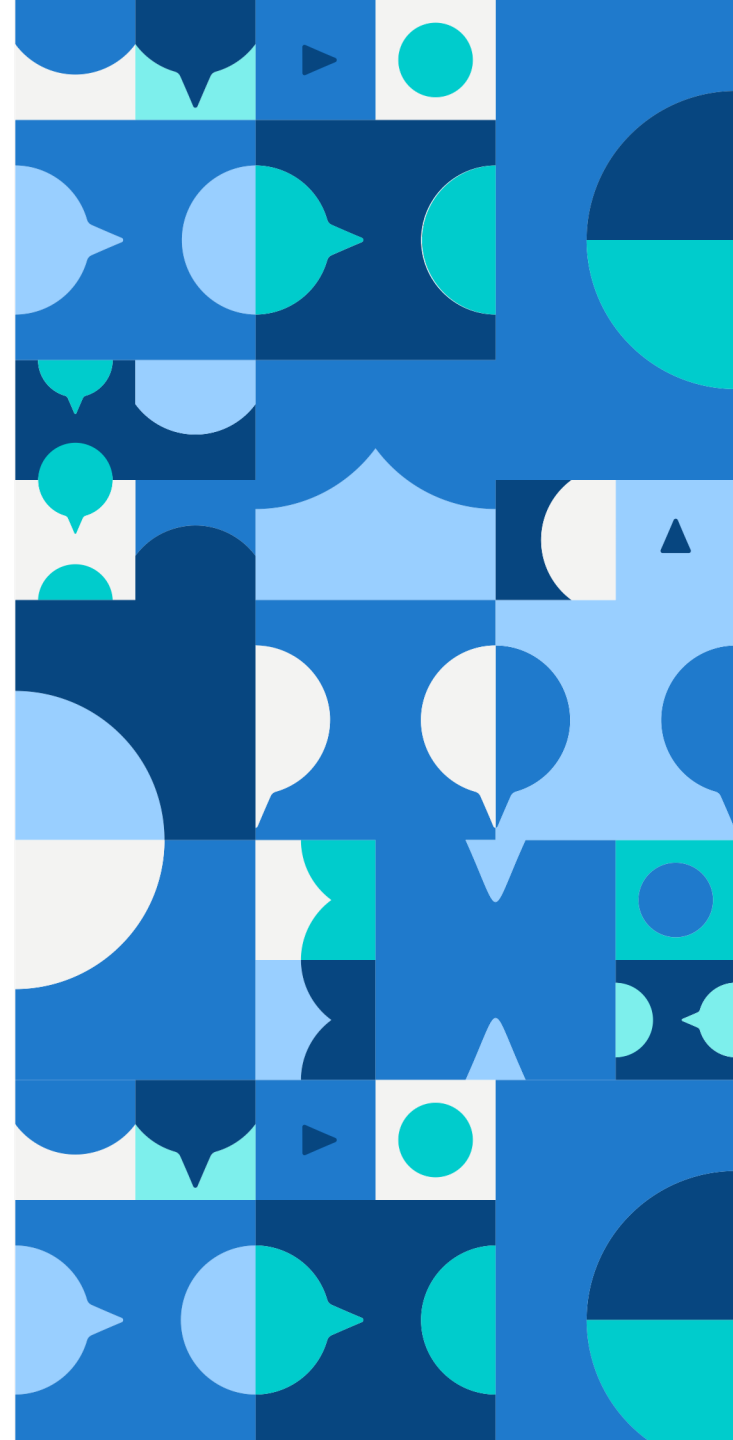


2021年12月期

決算説明資料

GMOペパボ株式会社

証券コード：3633（東証一部）



巣ごもり需要が一服した影響を受けたものの
**売上は過去最高となり
事業成長が継続**

- 売上高は過去最高
- 利益面においては人件費やプロモーション費用等の増加により減益
- 2022年は金融支援事業の黒字化を計画



AGENDA

- 2021年12月期 決算概況 3 ページ
- 2022年12月期 業績予想 20 ページ
- 今後の成長戦略 29 ページ

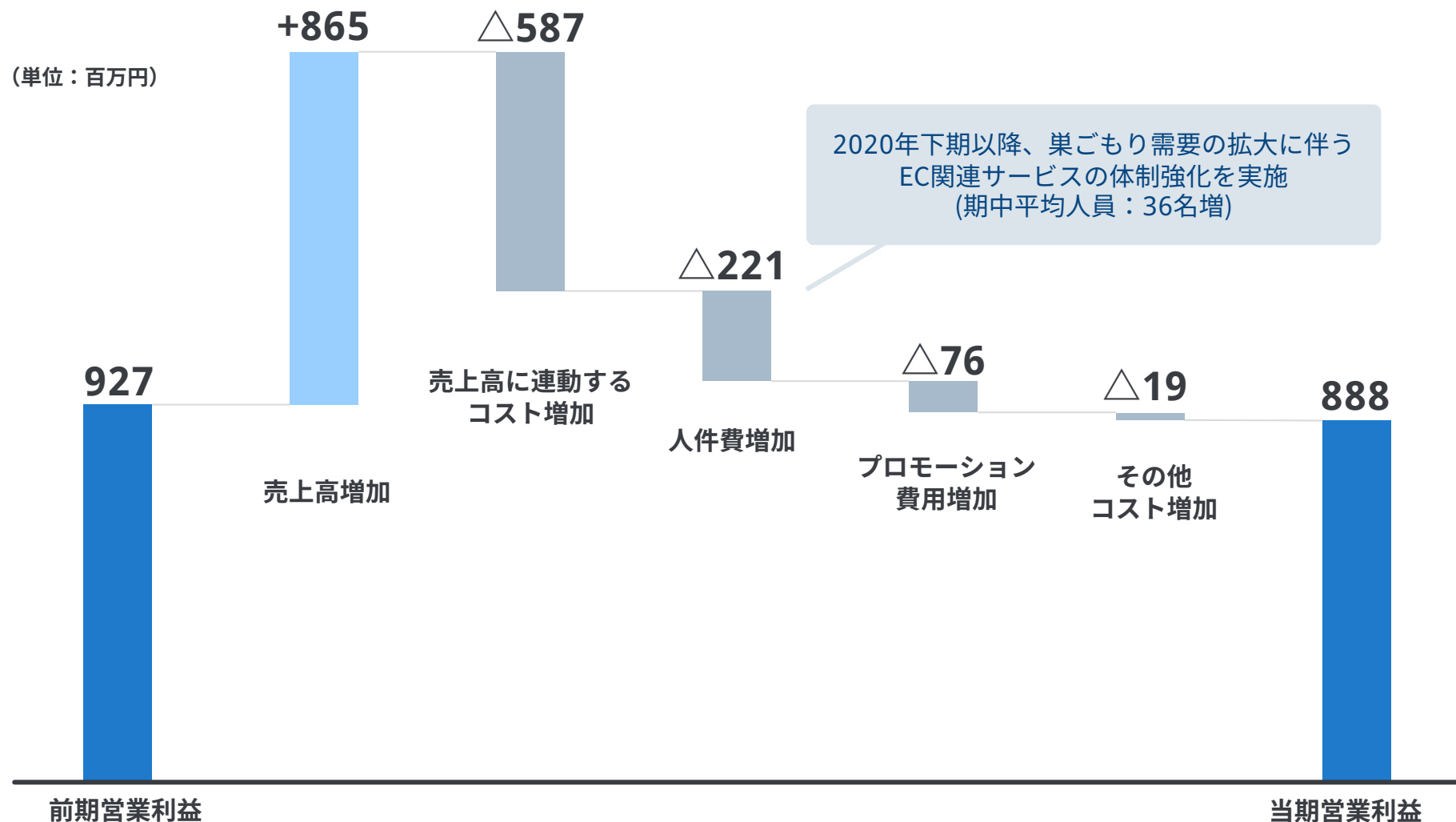
2021年12月期 決算概況

売上高は過去最高を更新し、前期比107.9%

営業利益は人件費等の増加により前期比95.8%

純利益は事業譲渡益を計上するも、前期の投資有価証券売却益の影響で前期比86.2%

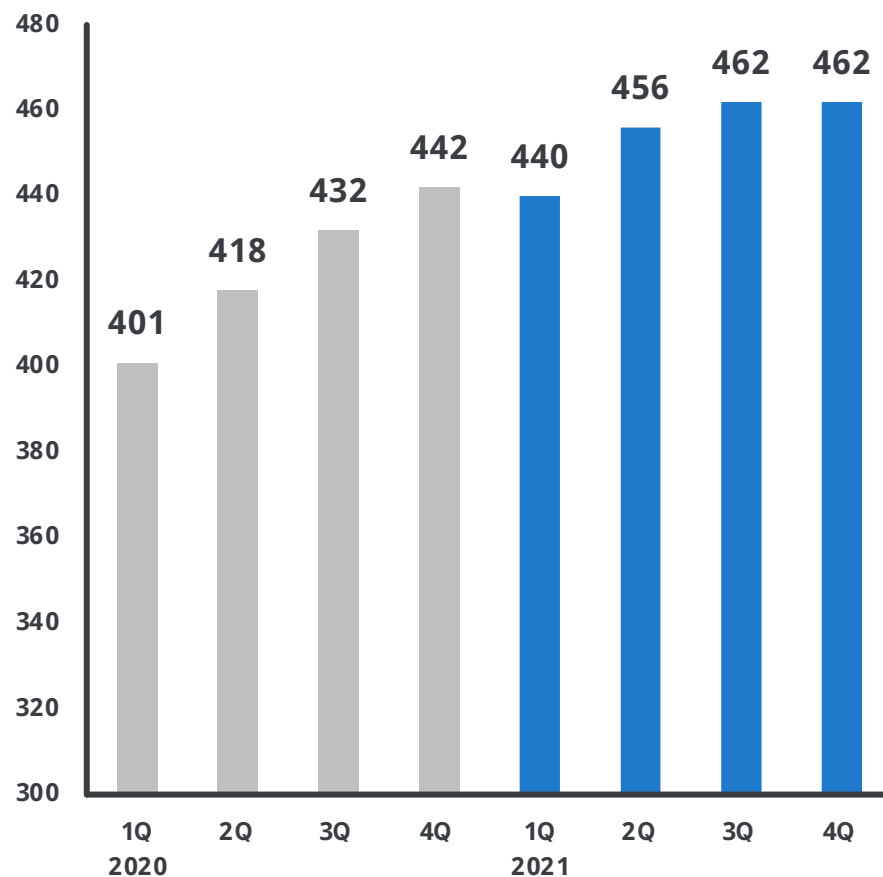
(百万円)	2020年12月期	2021年12月期	増減額	前期比
売上高	11,014	11,879	+ 865	107.9%
営業利益	927	888	△ 38	95.8%
営業利益率 (%)	8.4	7.5	—	—
経常利益	983	968	△ 15	98.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	829	715	△ 114	86.2%



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

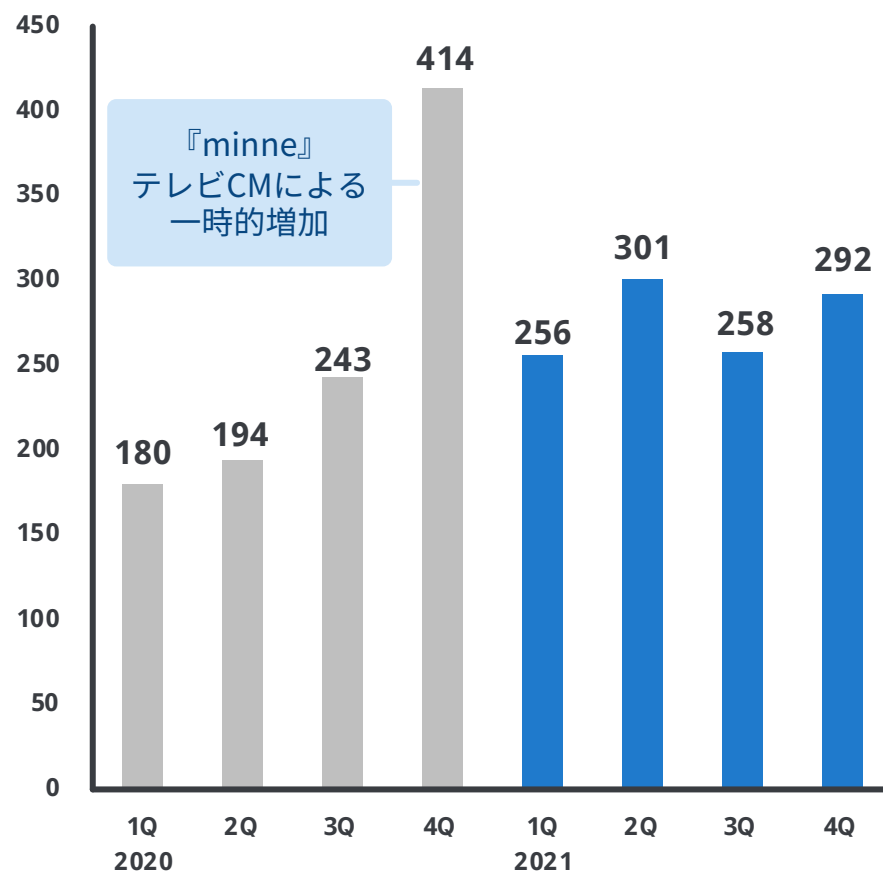
パートナー数（人員数）の推移

（名）



プロモーション費用の推移

（百万円）



主力サービスを中心に堅調な推移

ホスティング	売 上 高 :	4,807	百万円	(105.2 %)
	営 業 利 益 :	1,474	百万円	(108.3 %)

売上は順調に成長するも、営業利益は想定を下回る

EC支援	売 上 高 :	4,874	百万円	(119.8 %)
	営 業 利 益 :	1,117	百万円	(92.2 %)

巣ごもり需要の一服により前期比で減収、減益

ハンドメイド	売 上 高 :	1,952	百万円	(98.1 %)
	営 業 利 益 :	225	百万円	(99.4 %)

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 :	212	百万円	(166.5 %)
	営 業 利 益 :	△139	百万円	(159 百万円増)

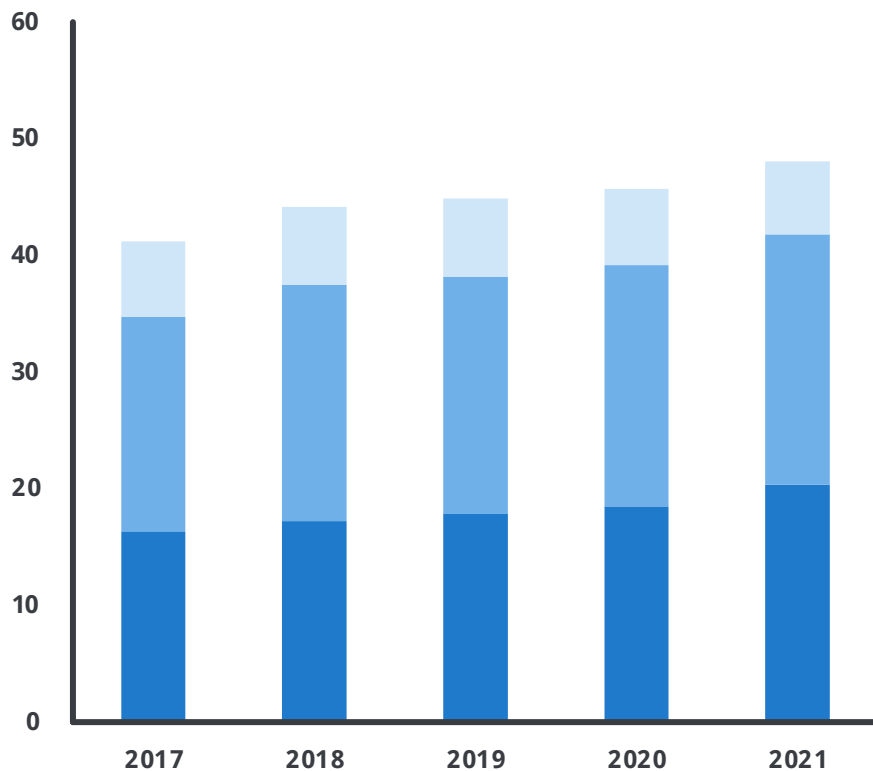
※()内は前期比

ホスティング事業

累計期間 売上高： **4,807**百万円 (前期比 **105.2%**)
 営業利益： **1,474**百万円 (前期比 **108.3%**)

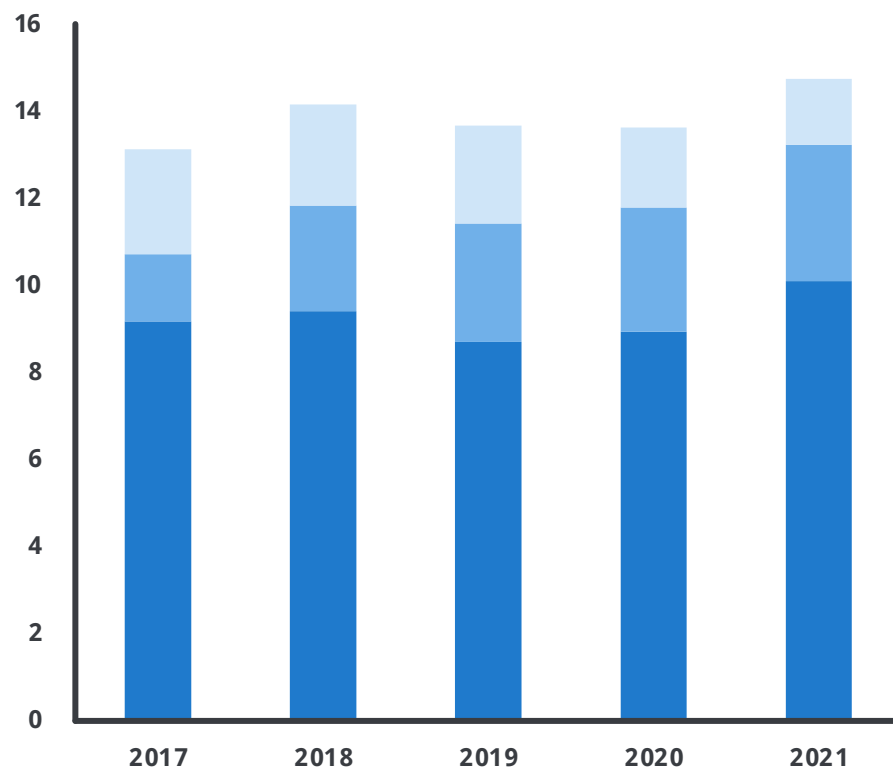
売上高

(億円) ■ ロリポップ! ■ ムームードメイン ■ その他



営業利益

(億円) ■ ロリポップ! ■ ムームードメイン ■ その他

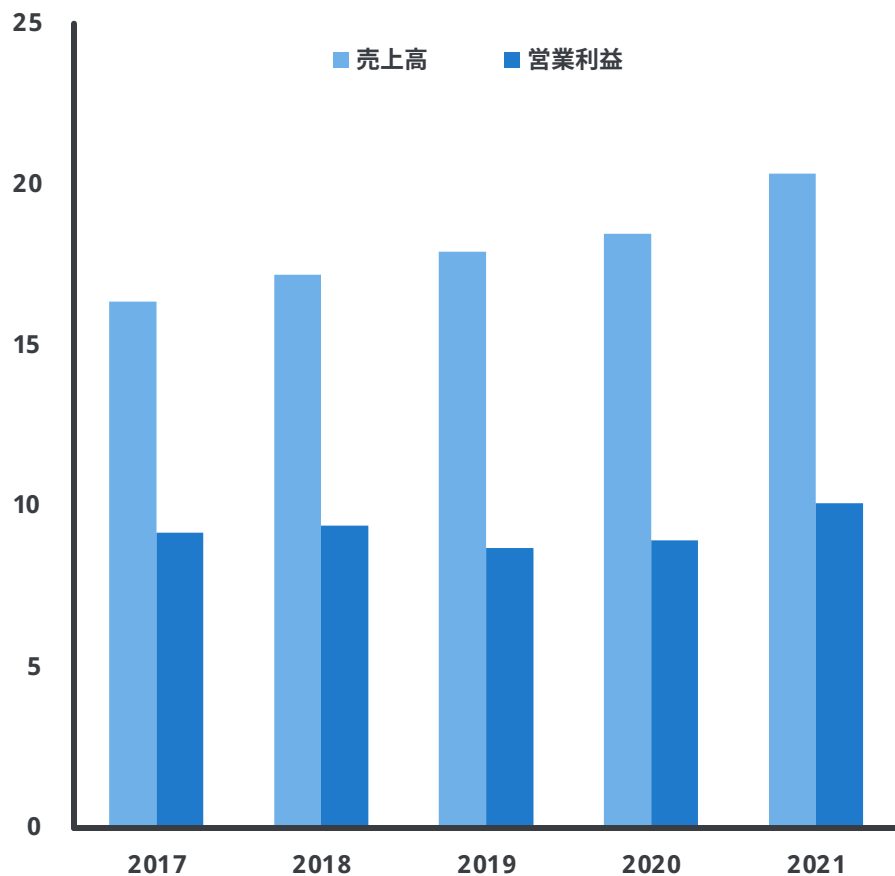


累計期間 売上高： **2,033**百万円 (前期比 **110.1%**)
 営業利益： **1,010**百万円 (前期比 **113.0%**)

(億円)

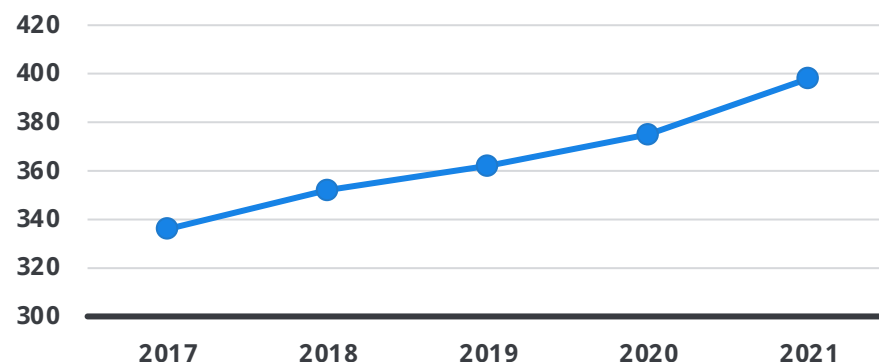
業績推移

■ 売上高 ■ 営業利益



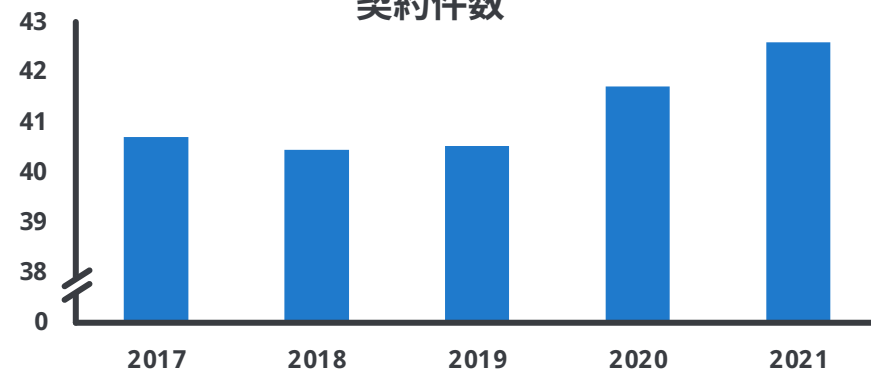
(円)

顧客単価



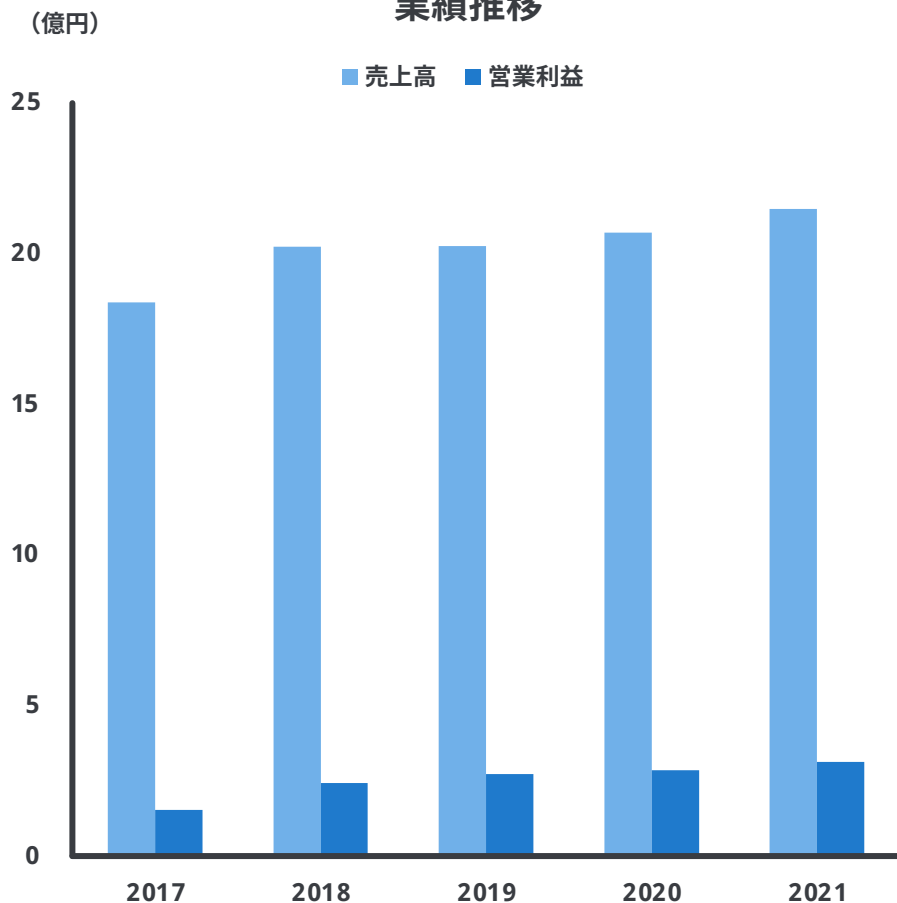
(万件)

契約件数

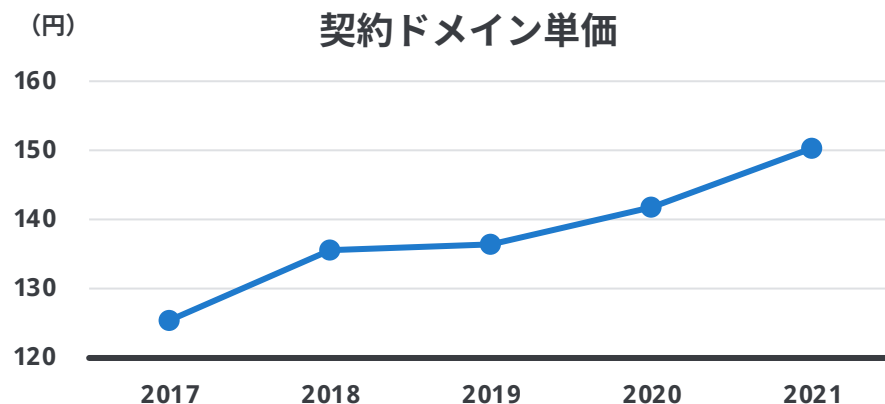


累計期間 売上高： **2,149**百万円 (前期比 **103.8%**)
 営業利益： **312**百万円 (前期比 **109.9%**)

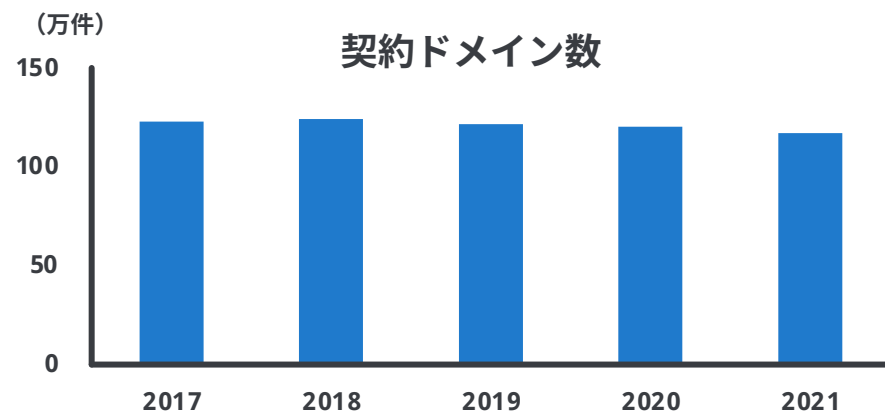
業績推移



契約ドメイン単価

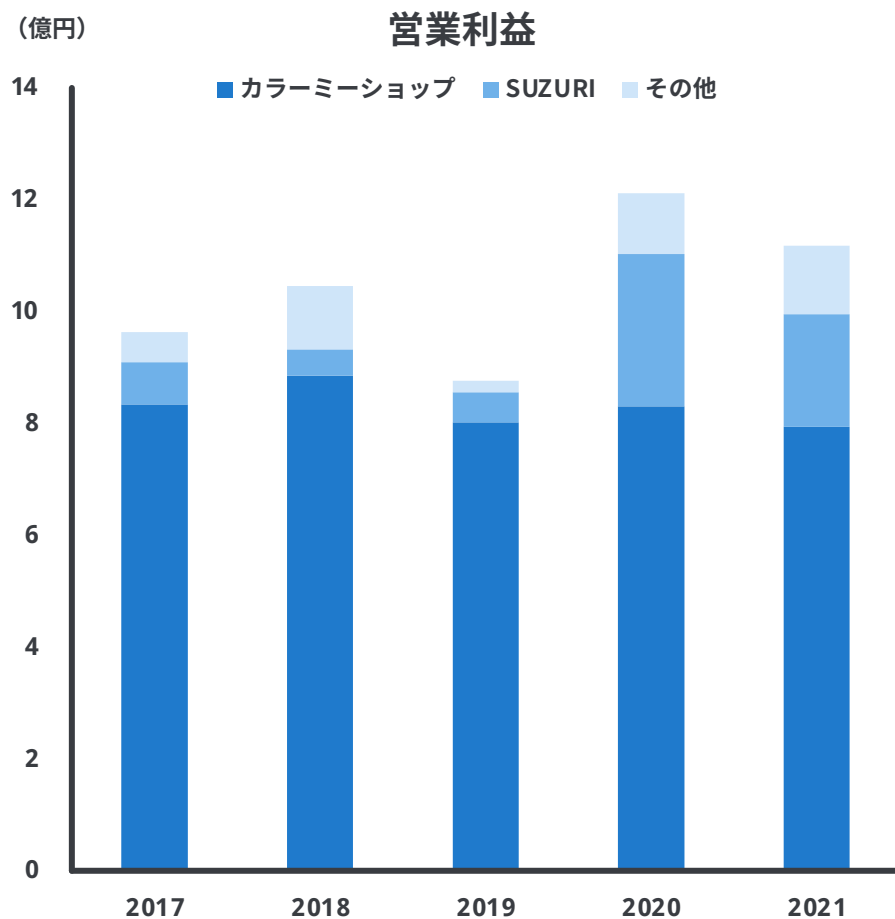
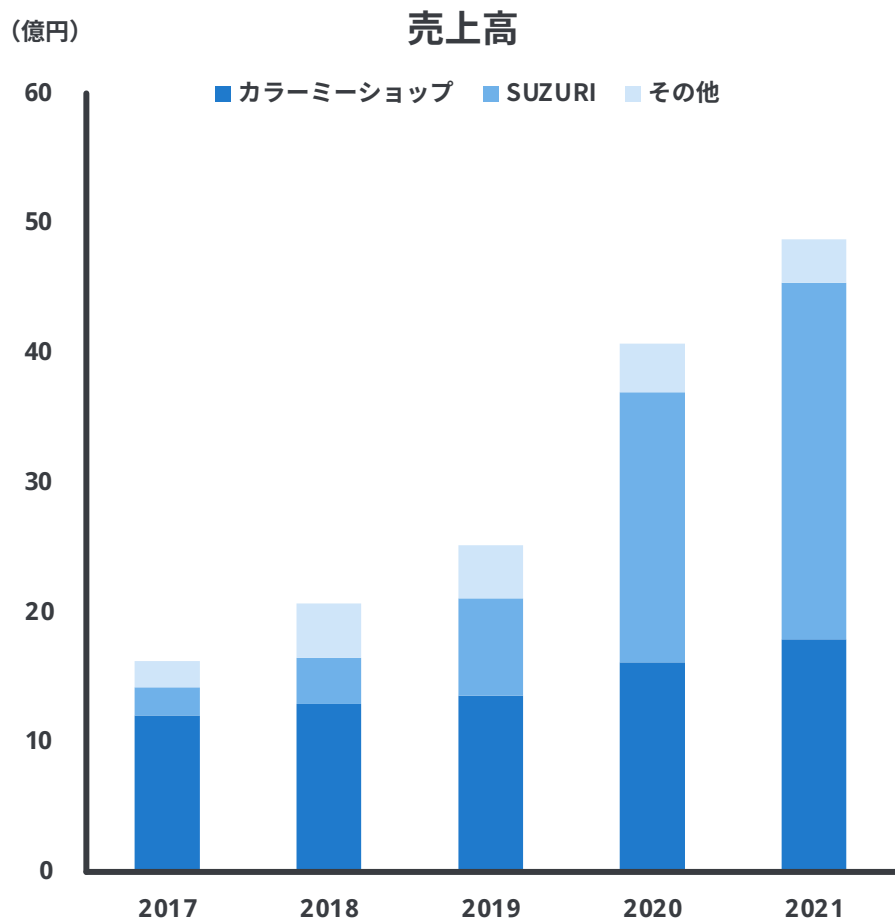


契約ドメイン数



EC支援事業

累計期間 売上高： **4,874**百万円 (前期比 **119.8%**)
営業利益： **1,117**百万円 (前期比 **92.2%**)

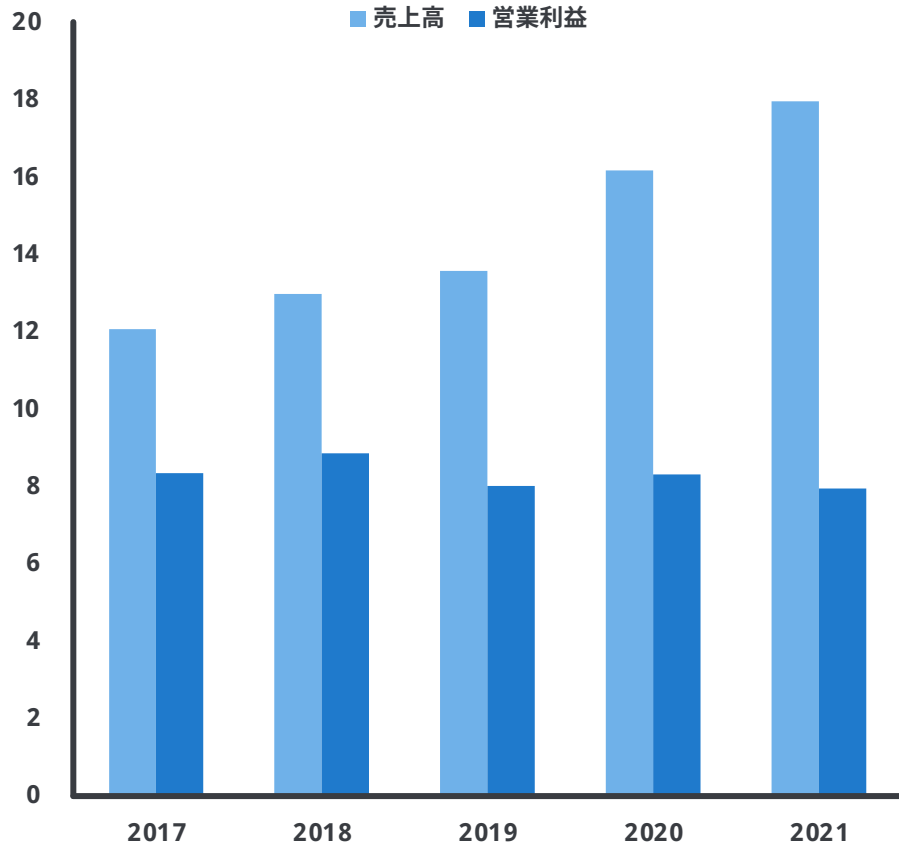


累計期間 売上高： **1,794**百万円 (前期比 **111.0%**)
営業利益： **794**百万円 (前期比 **95.6%**)

業績推移

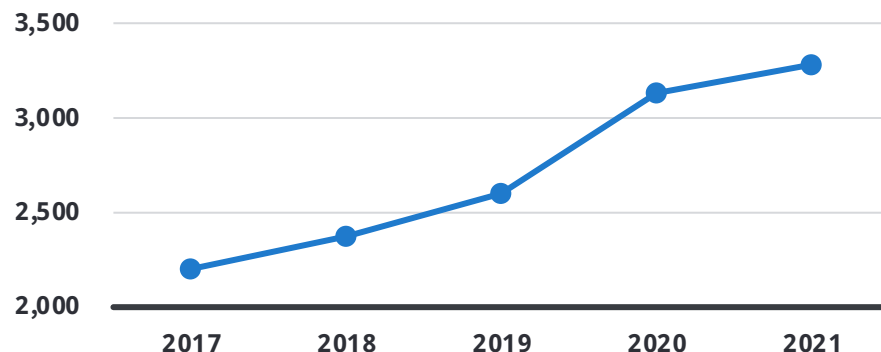
(億円)

■ 売上高 ■ 営業利益



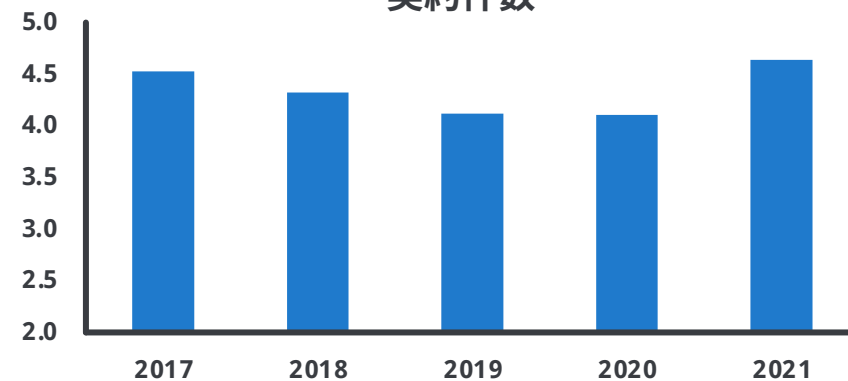
顧客単価

(円)



契約件数

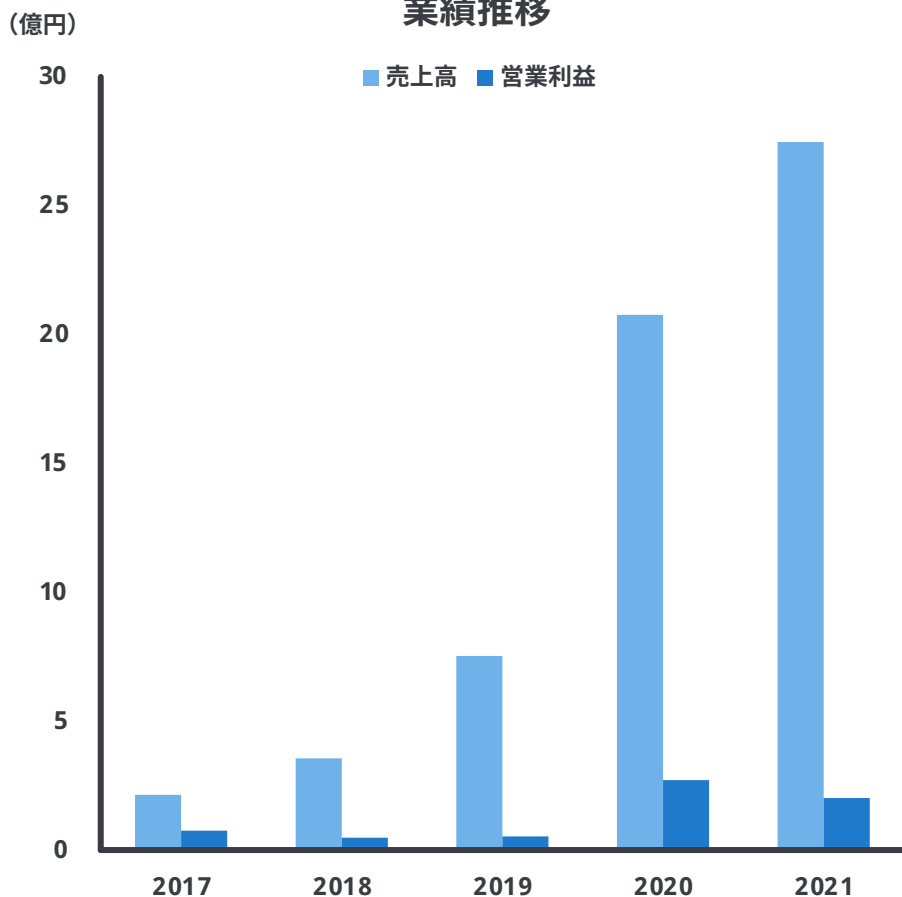
(万件)



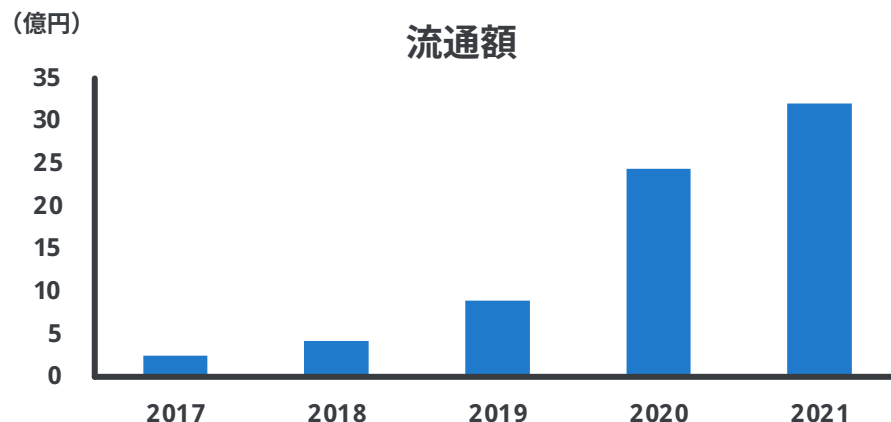
*上記には2021年5月に導入したフリープランの数値を含んでおります。

累計期間 売上高： **2,747**百万円 (前期比 **132.2%**)
営業利益： **200**百万円 (前期比 **73.8%**)

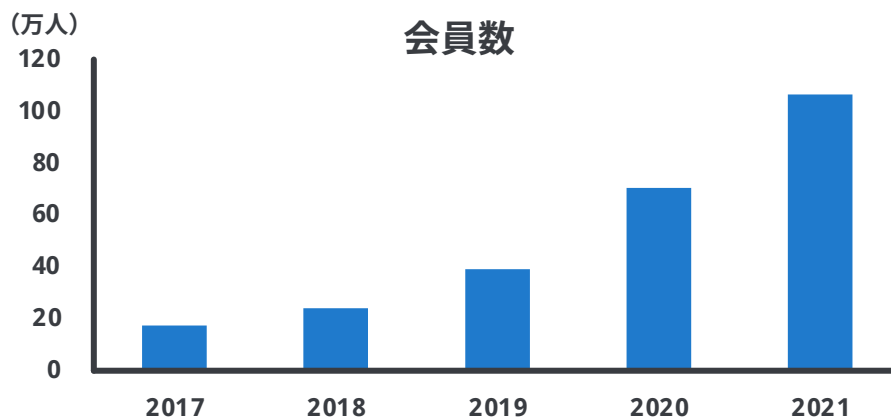
業績推移



流通額



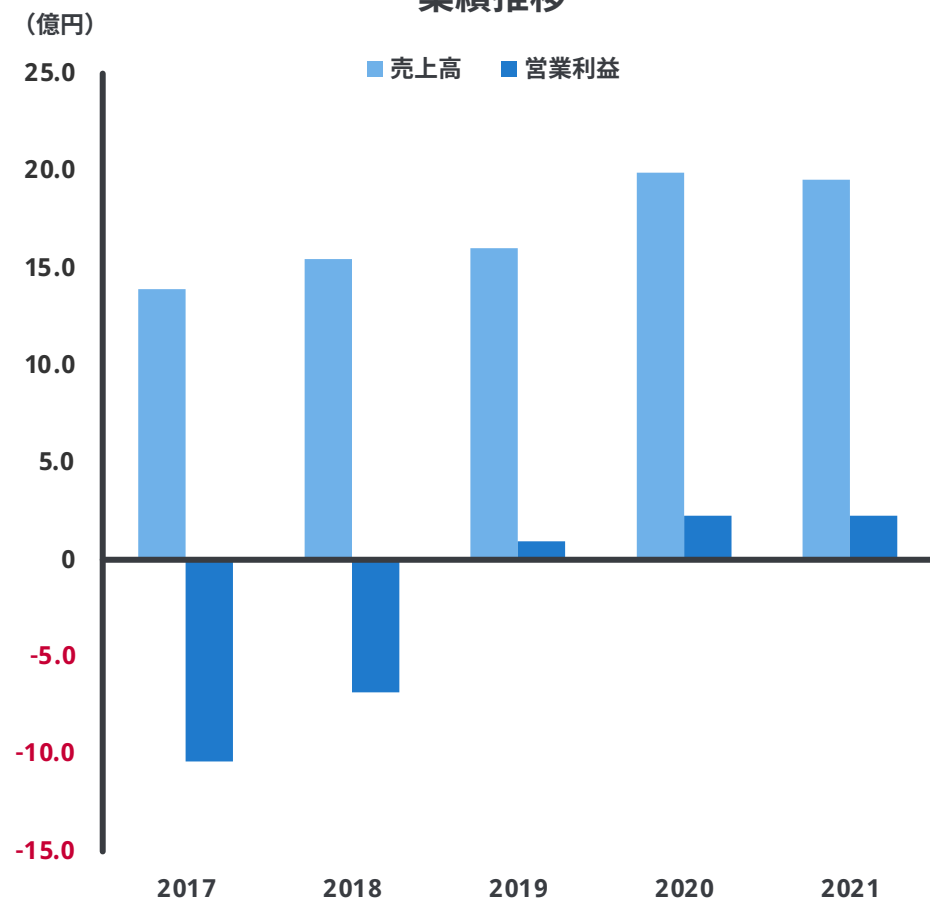
会員数



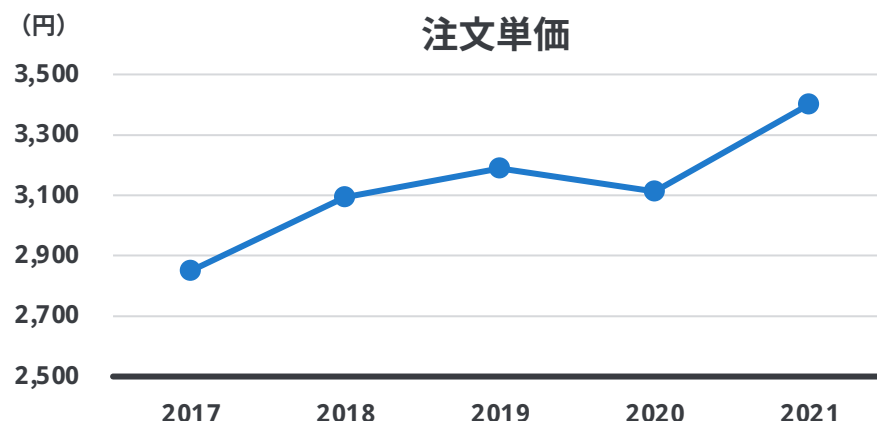
ハンドメイド事業

累計期間 売上高： **1,952**百万円 (前期比 **98.1%**)
 営業利益： **225**百万円 (前期比 **99.4%**)

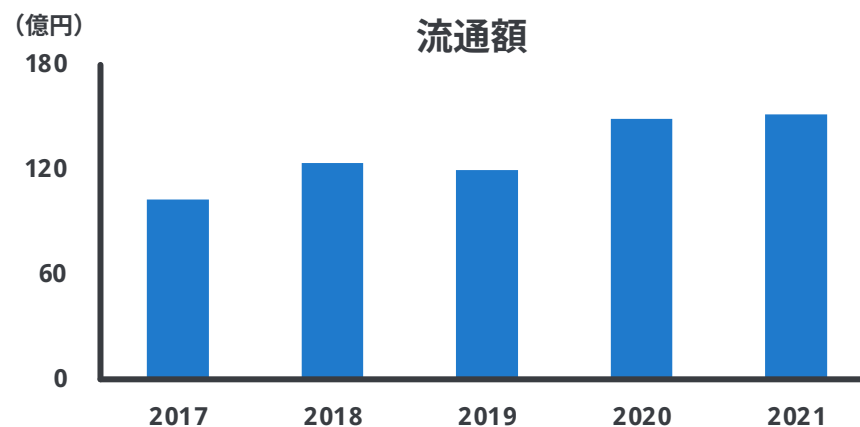
業績推移



注文単価



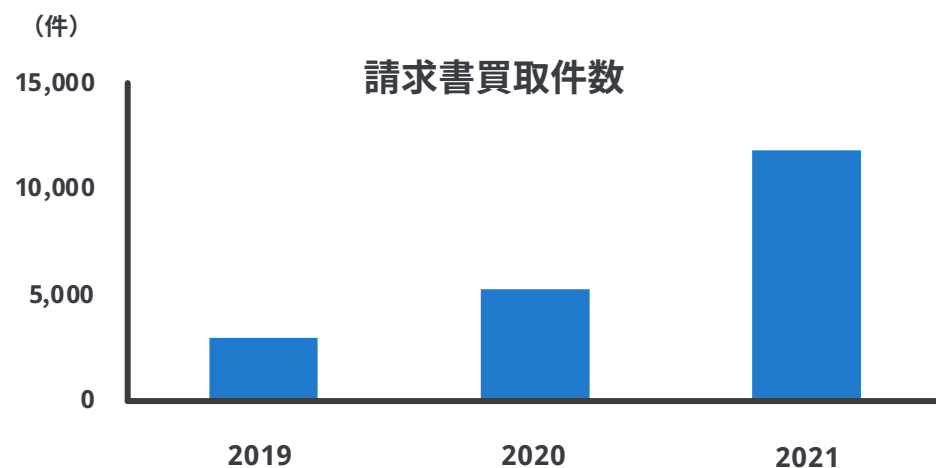
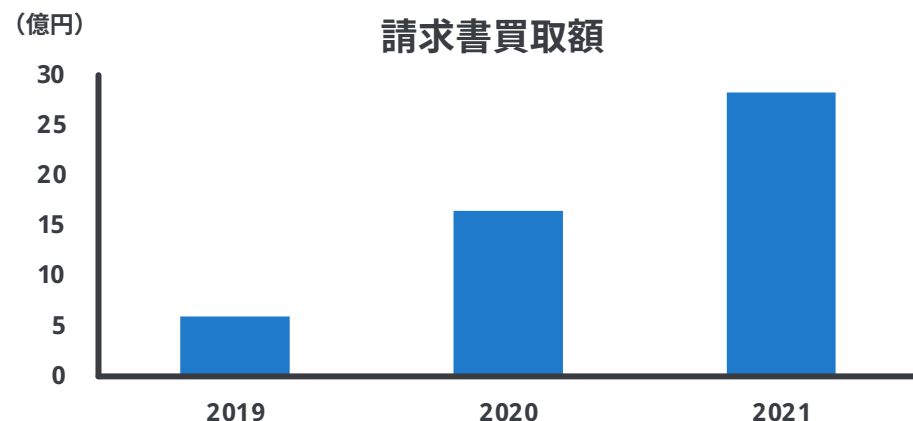
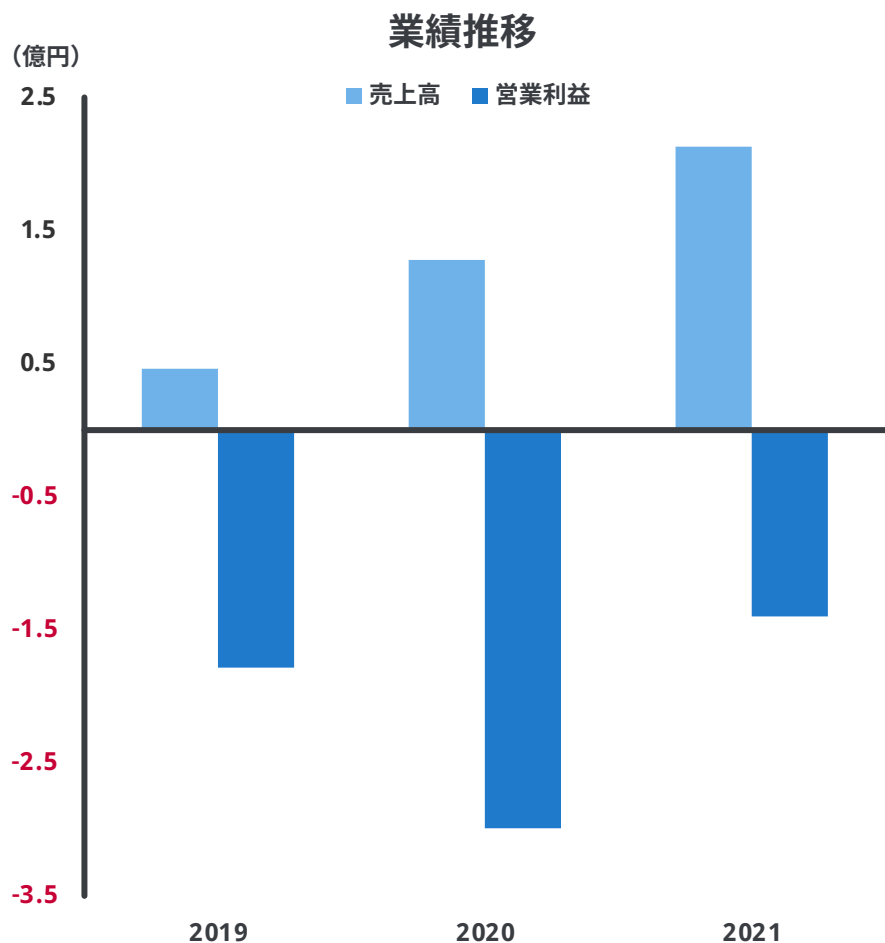
流通額



※商品の配送料、キャンセル分は除く発送済の作品価格
 (オプション価格含む) の合計(税抜)

金融支援事業

累計期間 売上高： **212**百万円 (前期比 **166.5%**)
 営業利益： **△139**百万円 (前期比 **159**百万円増)

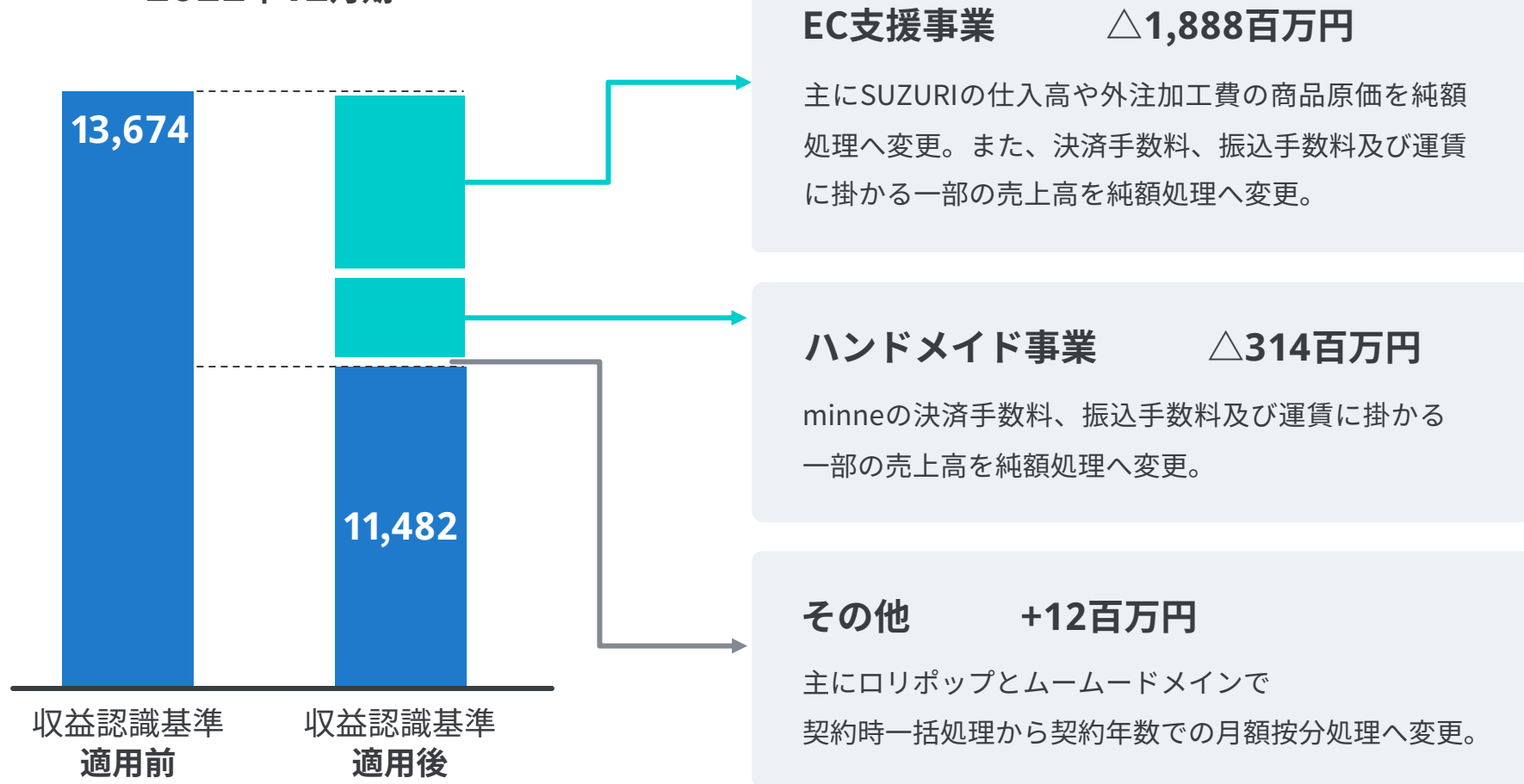


2022年12月期 業績予想

	収益認識基準適用前				適用後	
(百万円)	2021年 通期実績 ①	2022年 通期予想 ②	増減額 ②-①	(%) 前期比 ②/①	2022年 通期予想 ③	影響額 ③-②
売上高	11,879	13,674	+1,794	115.1	11,482	△2,192
営業利益	888	1,135	+246	127.7	1,143	+8
経常利益	968	1,148	+179	118.6	1,156	+8
親会社株主に 帰属する 当期純利益	715	779	+63	108.9	785	+5
EPS (円)	135.22	—	—	—	147.92	—
1株当たり 配当額 (円)	68.00	—	—	—	74.00	—
配当性向 (%)	50.3	—	—	—	50.0	—

収益認識基準の適用により、EC支援事業 約18億円、ハンドメイド事業 約3億円の売上高に対するインパクトが発生

2022年12月期



通期の業績予想(セグメント別)

	収益認識基準適用前				適用後	
(百万円)	2021年 通期実績 ①	2022年 通期予想 ②	増減額 ②-①	(%) 前期比 ②/①	2022年 通期予想 ③	影響額 ③-②
【売上高】						
ホスティング	4,807	5,045	+237	104.9	5,059	+14
EC支援	4,874	5,715	+841	117.3	3,826	△1,888
ハンドメイド	1,952	2,356	+403	120.7	2,041	△314
金融支援	212	552	+339	259.4	549	△2
【営業利益】						
ホスティング	1,474	1,553	+78	105.3	1,561	+8
EC支援	1,117	1,390	+272	124.4	1,390	0
ハンドメイド	225	262	+37	116.5	262	0
金融支援	△139	4	+144	—	4	0

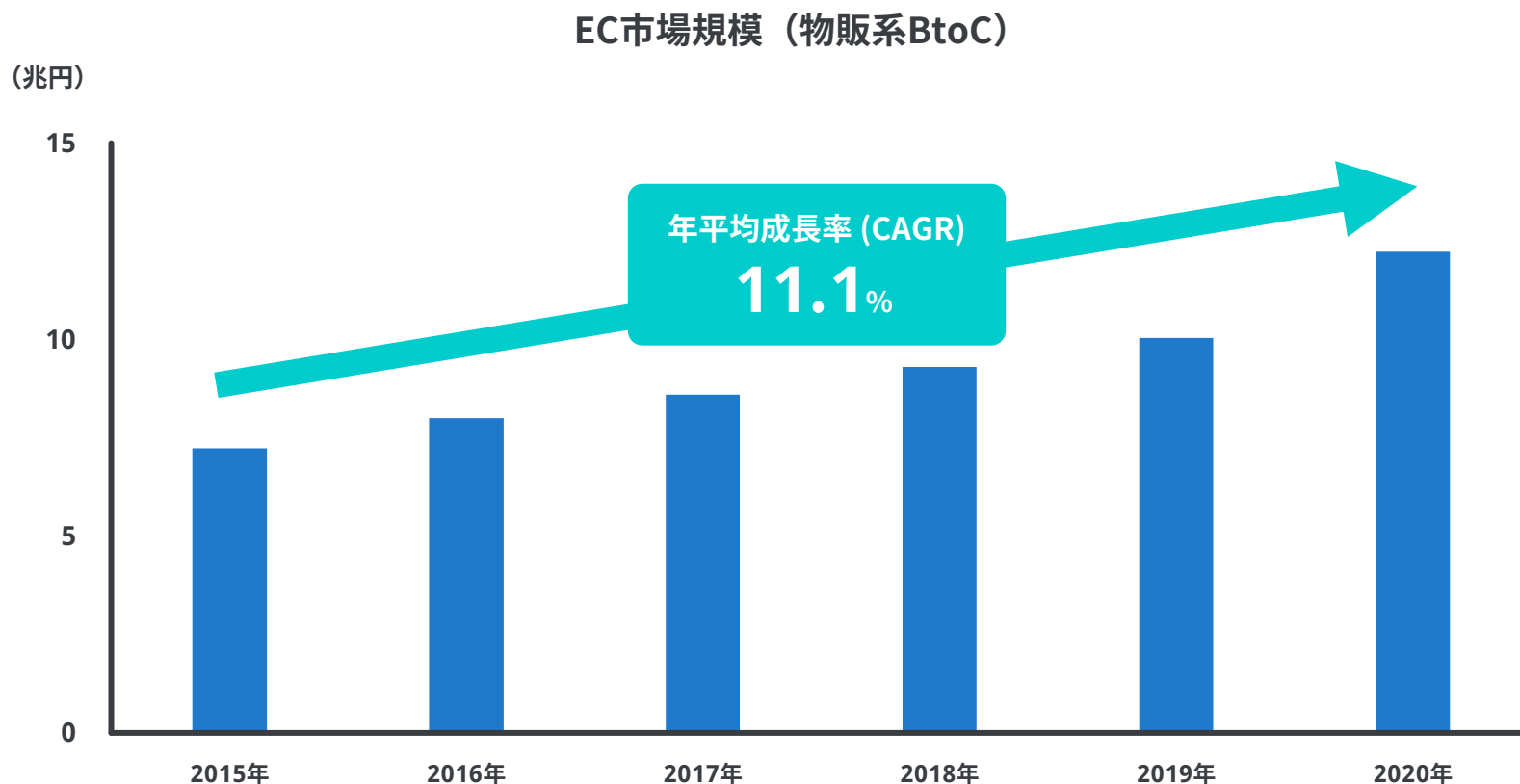
2022年12月期の主な施策(セグメント別)

目標KPI

ホスティング	ロリポップ	- ドメイン&サーバー同時利用促進による契約件数の拡大 - 上位プランの契約獲得拡大による顧客単価の上昇 - サーバー機能の拡充 WordPressパッケージ提供、オプション強化	契約件数 43万件以上
	ムームードメイン	- 販売キャンペーン実施による新規契約の獲得 - セカンダリ(中古ドメイン)の販売強化	契約ドメイン数 117万件以上
EC支援	カラーミーショップ	- 地方連携や食品等のカテゴリー強化による流通額拡大 - 高負荷時の稼働を維持するためのシステム改修と価格改定(1/20公表) - GMOインターネットグループのシナジー活用や決済プランの変更提案	GMV前年比 +11%以上増
	SUZURI	- ID決済の導入やYouTube連携による購入率の向上 - 年間6アイテムの追加提供によるクリエイター誘致 - 海外展開のスタートとプロモーション等の実施	GMV前年比 +27%以上増
ハンドメイド	minne	- 成長カテゴリーの販促強化や動画コンテンツ等の拡充 - 既存カテゴリー以外の新領域の開拓 - 検索機能やレコメンド機能の改善	GMV前年比 +14%以上増

※金融支援事業は次ページ以降に記載

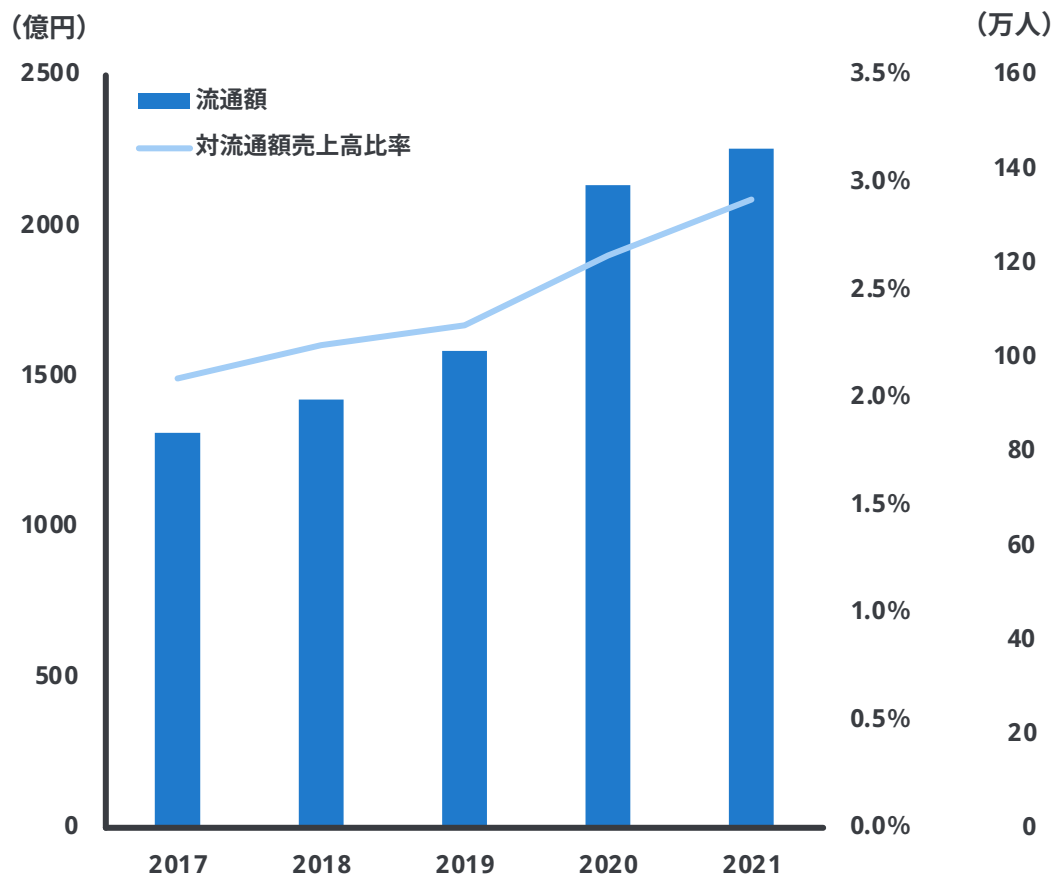
物販系BtoC向けEC市場は2015年～2020年の年平均成長率（CAGR）11.1%で推移
巣ごもり需要の一服の影響はあったものの、成長は継続



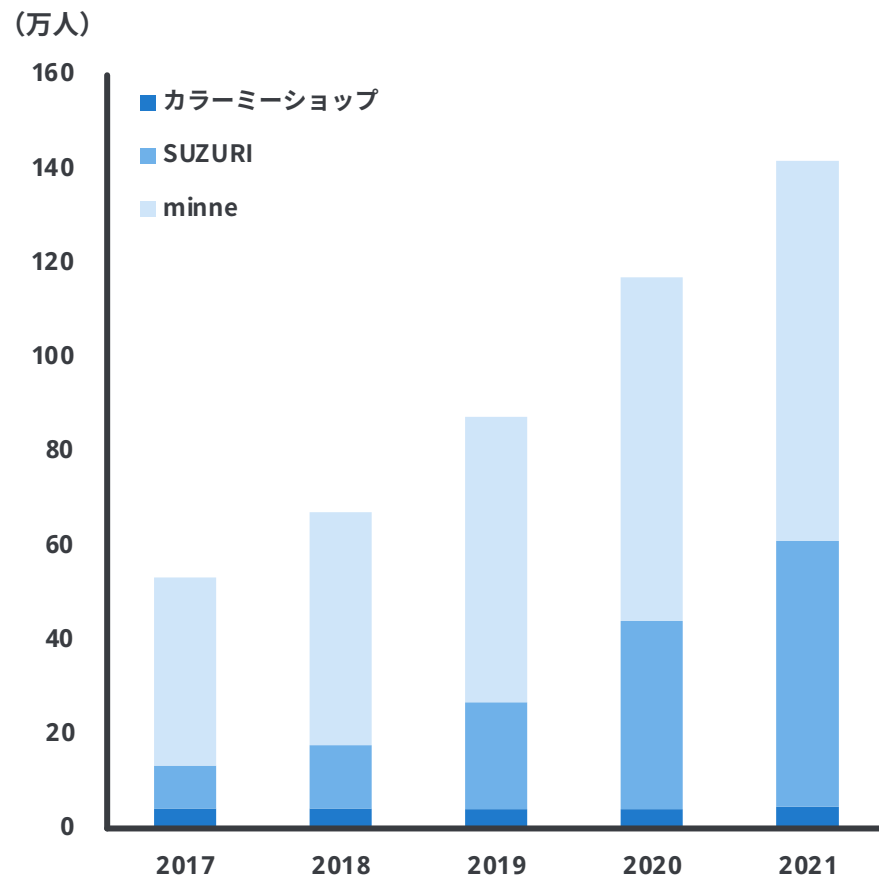
出典：経済産業省「令和元年度内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」

EC関連サービス（カラーミーショップ、SUZURI、minne）における年間の流通額（GMV）は前期比+5.6%と成長を維持、販売者数も140万人を突破

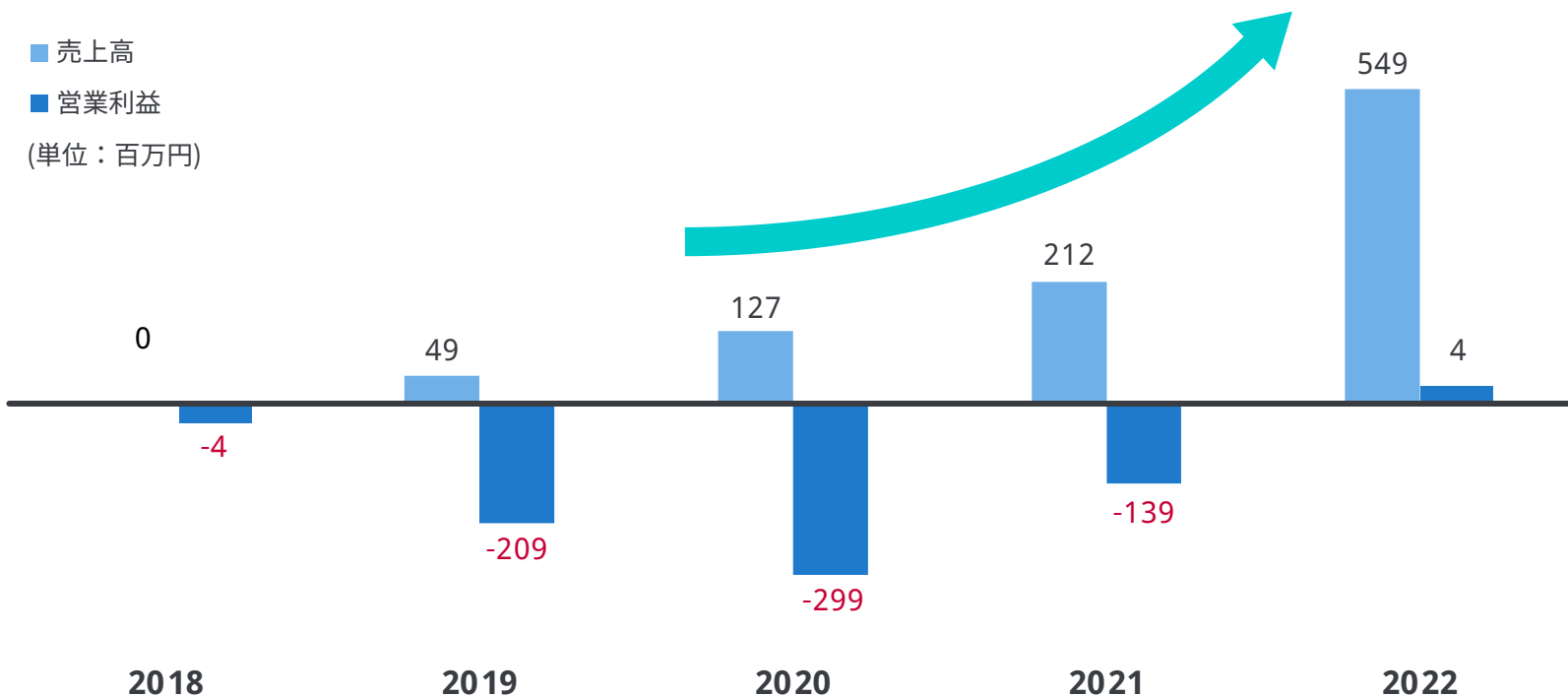
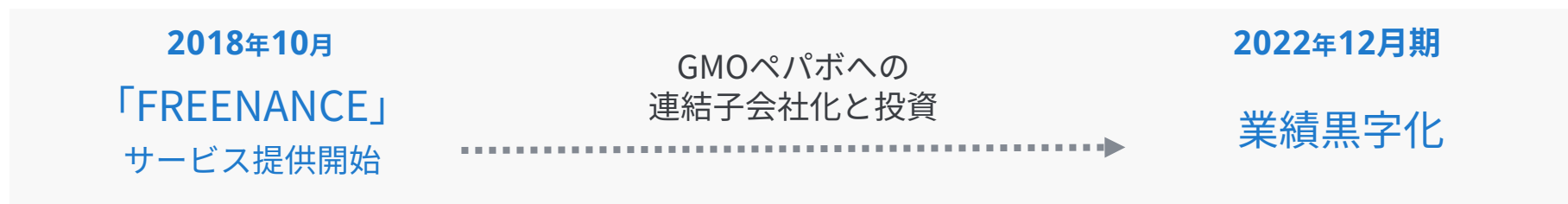
流通額推移



販売者数推移



2022年12月期は金融支援事業のセグメントで黒字化を計画 中長期でのさらなる収益力強化に取り組む

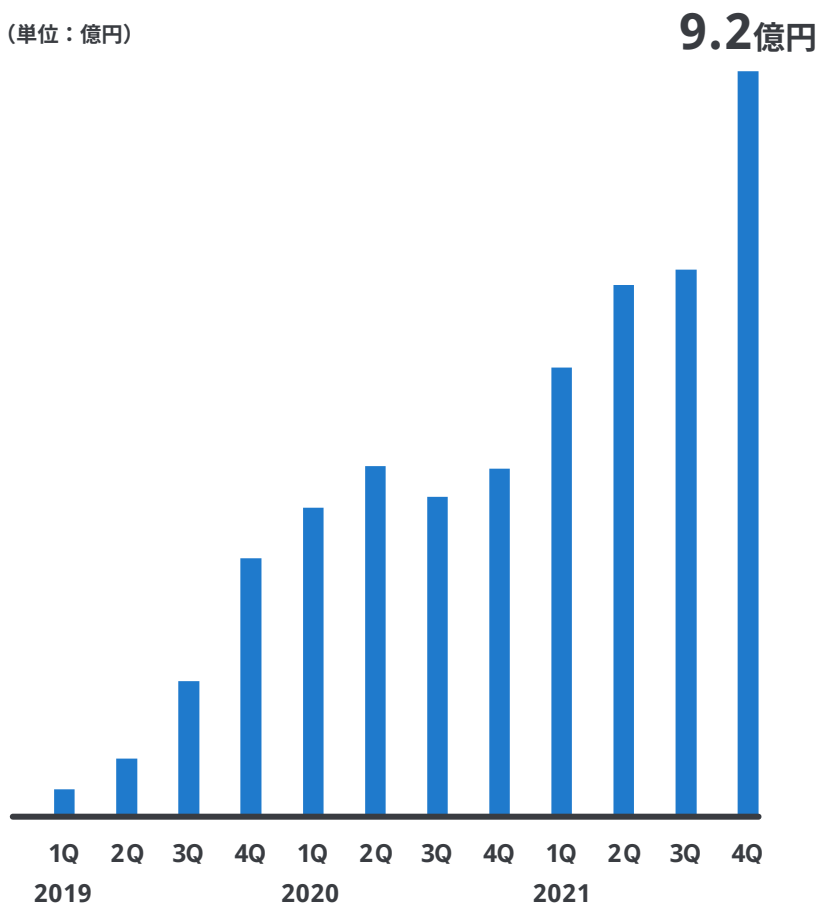


※2018年、2019年はGMOクリエイターズネットワークの当社連結前の数値を含む参考値

2022年12月期はFaaSの新規契約獲得等の施策実施による請求書買取金額の拡大を目指す

請求書買取額

(単位：億円)



FaaSの新規契約獲得

(企業連携による請求書買取件数)

2021年(実績) **5,476件** → 2022年(予定) **9,394件**
買取件数の約4割

主なAPI提供企業 (2021年12月末時点)

- ・ ランサーズ (株)
- ・ GMOメイクショップ (株)
- ・ エン・ジャパン (株) 等

クラウドソーシングやECなどの大手企業との連携を強化

今後の成長戦略

2025年営業利益目標

ホスティング事業・EC支援事業の事業成長

事業成長・収益化

ハンドメイド事業：minneへの継続的な投資

投資

事業成長・収益化

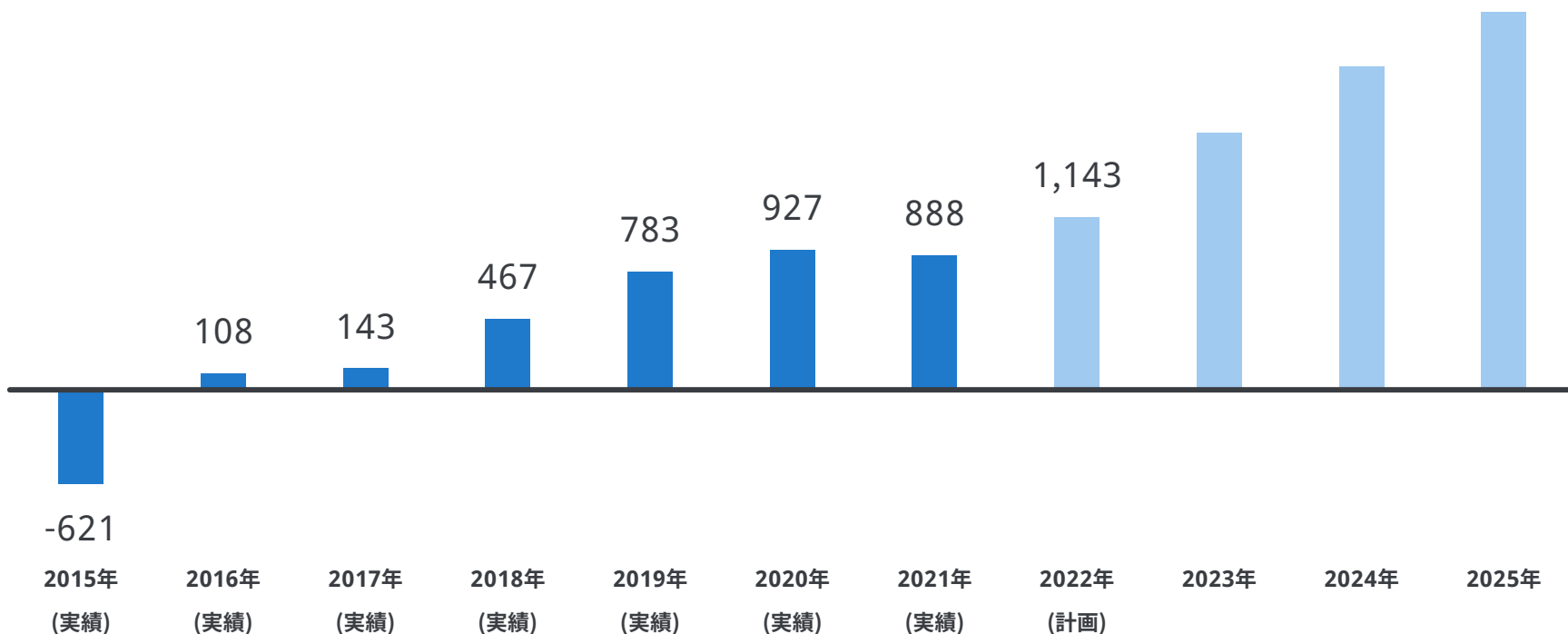
金融支援事業: FREENANCEへの継続的な投資

投資

事業成長・収益化

2025年
営業利益目標

25億円



ホスティング事業

ロリポップ

ムームードメイン

EC支援事業

カラーミーショップ

SUZURI

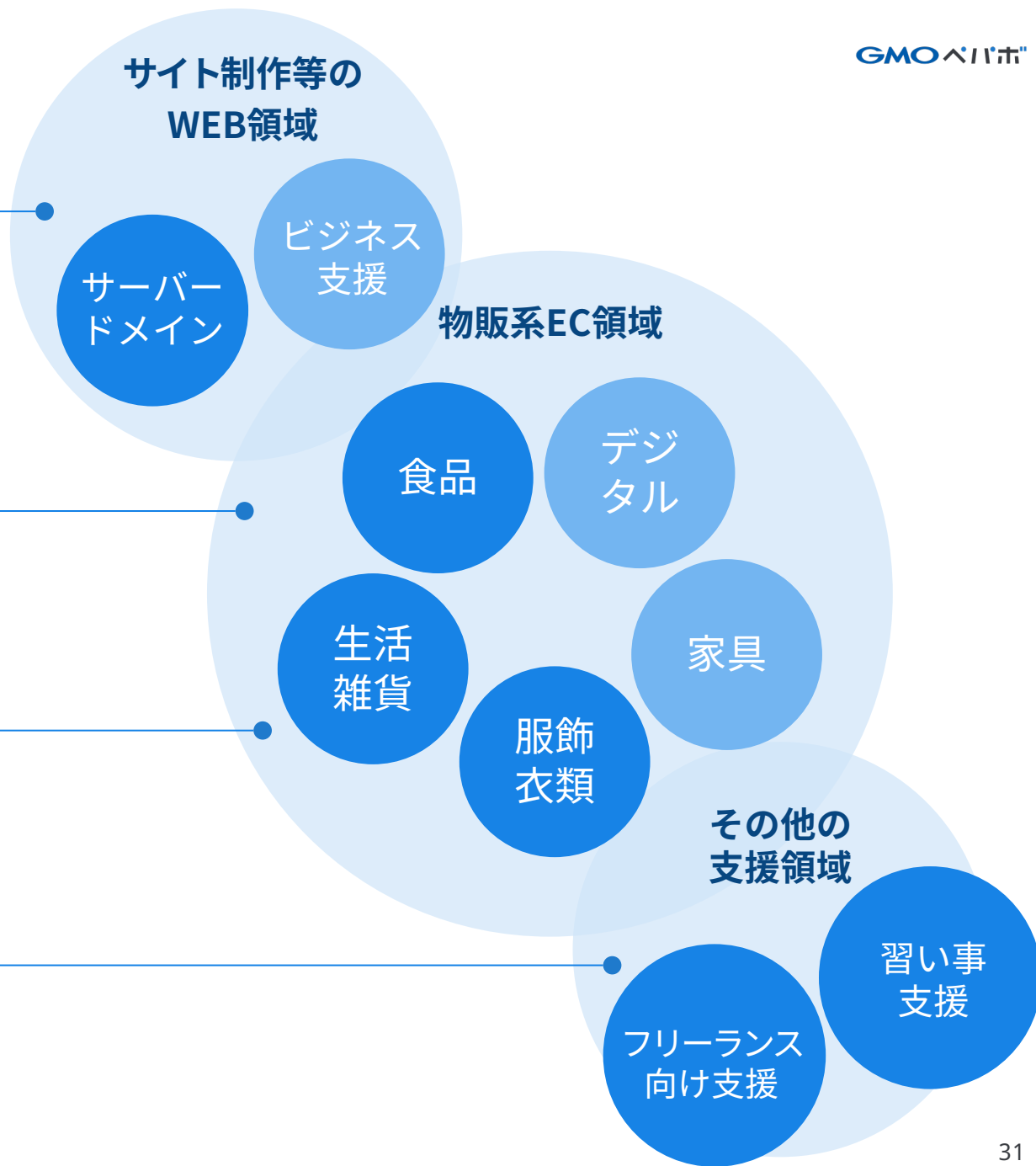
ハンドメイド事業

minne

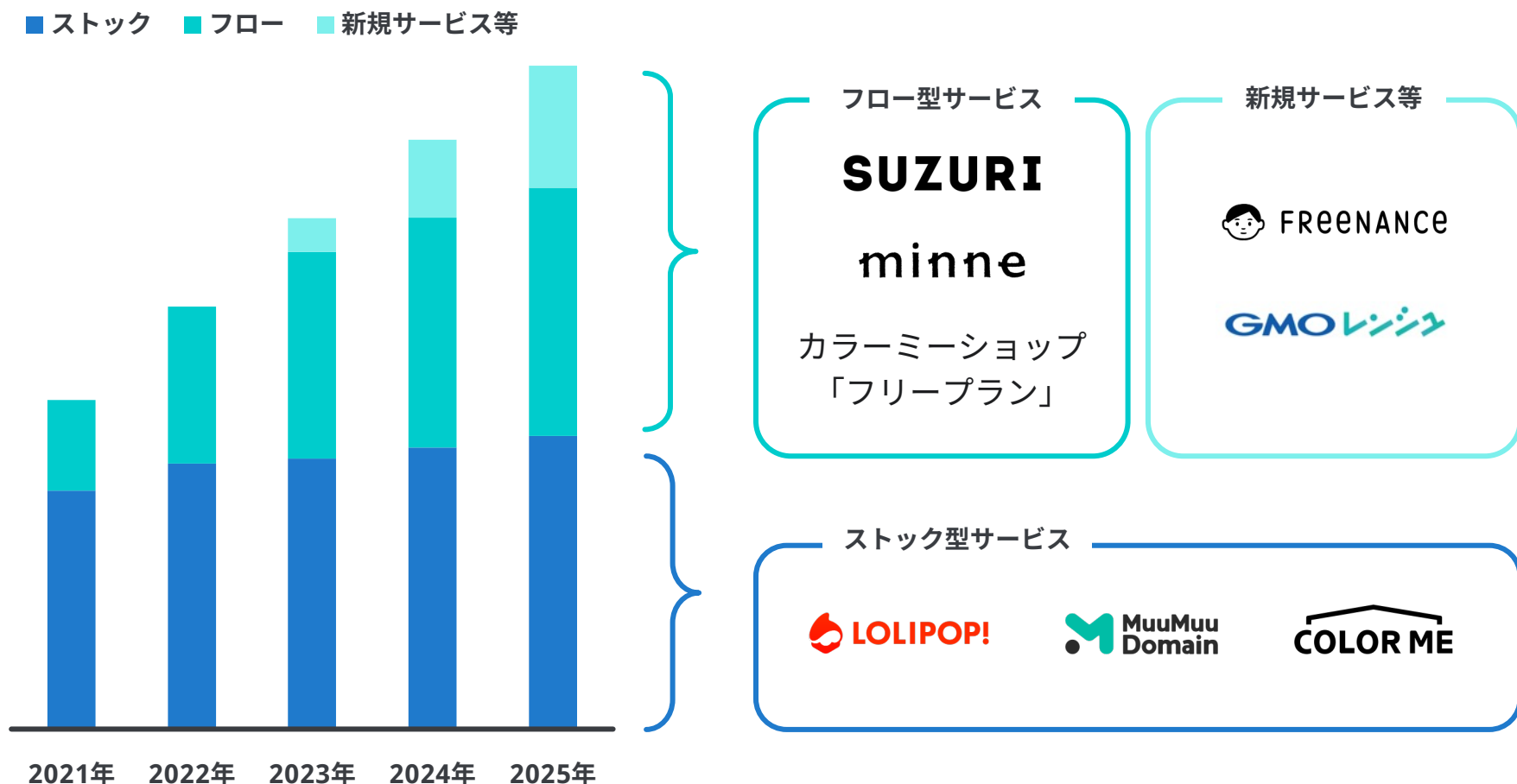
金融支援事業／新規事業

FREENANCE

その他新規事業



ストック型サービスの安定的かつ順調な成長に加え、新規サービスを含むフロー型サービス等の成長事業の収益力拡大を図る



継続的なブランド力の維持と企業価値向上を図るため 事業成長だけでなく、経営課題解決に向けた各種取り組みを実施

優秀な人財の確保



「給与No.1プロジェクト」 の推進

リモートワークの推進や業務効率化で生産性の向上を図り、そこから生まれた利益を、より専門性の高い人財や大手・官僚水準の人財確保に投資することで、事業戦略のレベルを上げるための環境構築を進める

事業成長や将来に向けた 技術研究開発



研究開発組織 「ペパボ研究所」

minne、SUZURI等のEC系サービスへの機械学習・自然言語処理技術の導入を本格化し、購買率の向上による流通額の増加を狙う

ESG/SDGsへの 取り組み強化



サステナビリティ 「重要課題」への対応

ガバナンスコード改定の対応、ESG開示の充実、投資家向けのデータ集、ホームページ改定、英語版資料の充実によるエンゲージメント強化を実施する

参考資料

連結損益計算書 (通期)

(百万円)	2020年12月期	2021年12月期	前期比
売上高	11,014	11,879	107.9%
売上原価	4,532	5,174	113.6%
売上総利益	6,481	6,732	103.9%
販売費及び一般管理費	5,554	5,843	105.2%
うち、プロモーションコスト※	1,033	1,109	107.4%
営業利益	927	888	95.8%
(営業利益率)	8.4%	7.5%	—
経常利益	983	968	98.4%
税金等調整前当期純利益	1,234	1,065	86.3%
法人税等	404	349	86.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	829	715	86.2%

※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12期	増減額
流動資産	6,648	6,943	+ 295
うち現預金等 ※	3,622	3,620	△ 1
うち売掛金	2,556	2,685	+ 129
固定資産	1,562	1,926	+ 363
資産合計	8,211	8,870	+ 658
流動負債	5,640	5,694	+ 53
うち未払金	2,110	2,142	+ 31
うち前受金	1,993	2,219	+ 226
固定負債	27	222	+ 195
純資産	2,544	2,953	+ 408
負債・純資産合計	8,211	8,870	+ 658

※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12月期	2021年12月期
営業CF	1,253	669
投資CF	△ 5	△ 278
財務CF	△ 78	△ 392
現金等同等物の増減	1,168	△ 1
現金等同等物の残高	3,622	3,620

会社概要

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367名、臨時従業員95名）※2021年12月末時点

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

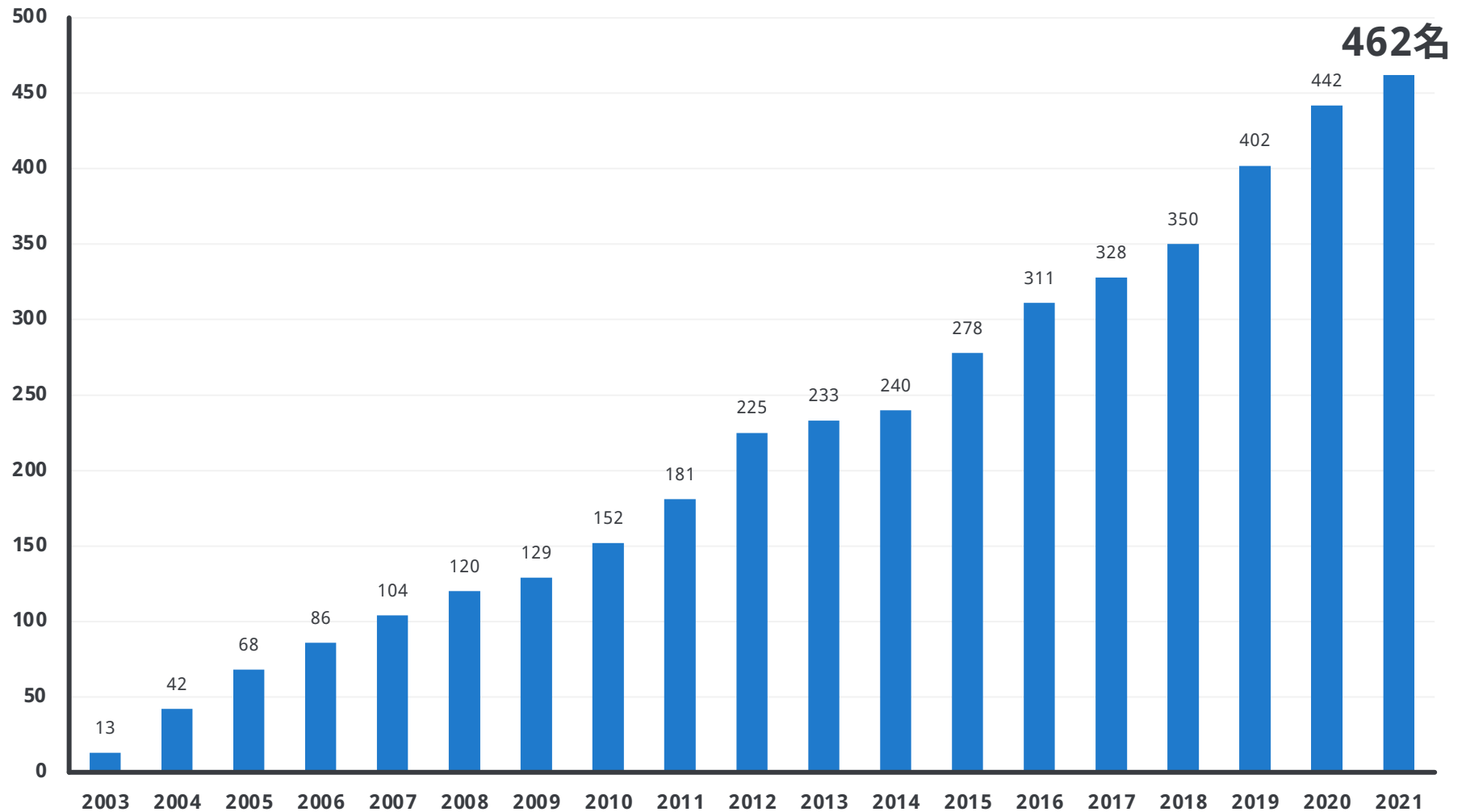
2003年の創業から現在まで、ほんの十数年でインターネットは革新的な進歩を遂げました。技術だけでなく表現方法も変化し、ニーズも広がりました。

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。

- 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99円～

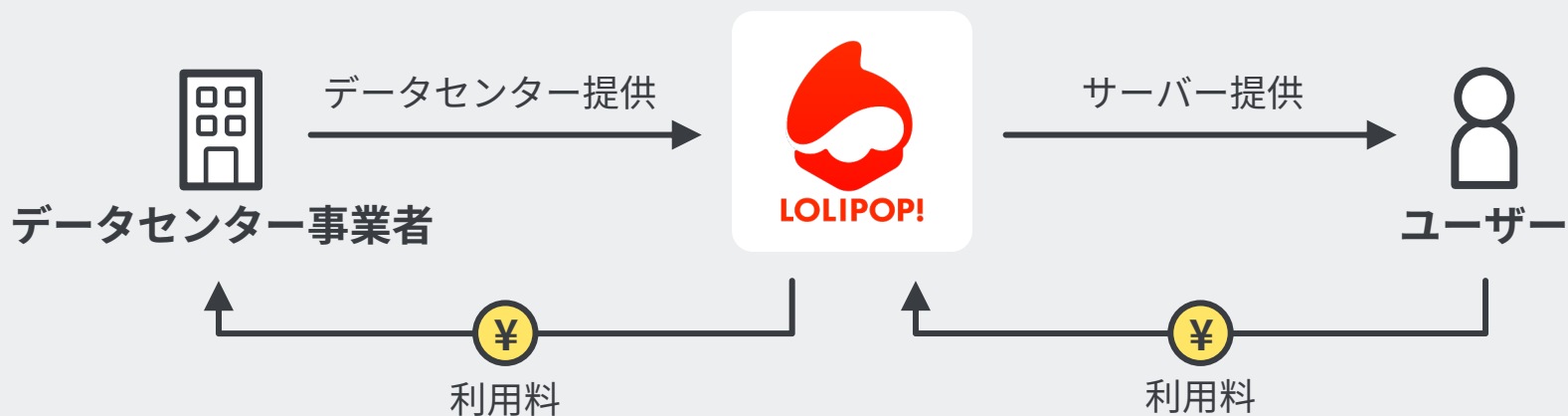
契約件数 : 42万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2021年12月末時点



ビジネスモデル



ムームードメイン

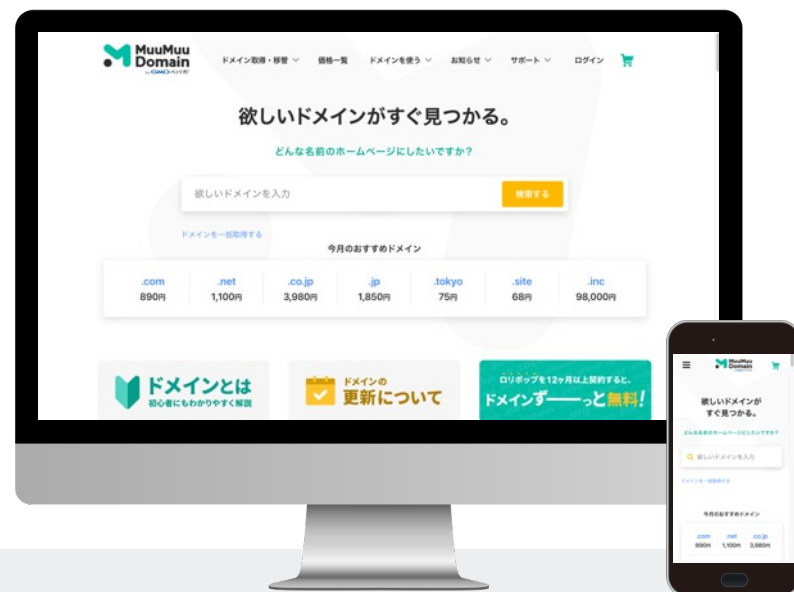
ドメイン取得代行サービス

利用料金 : 年額66円～

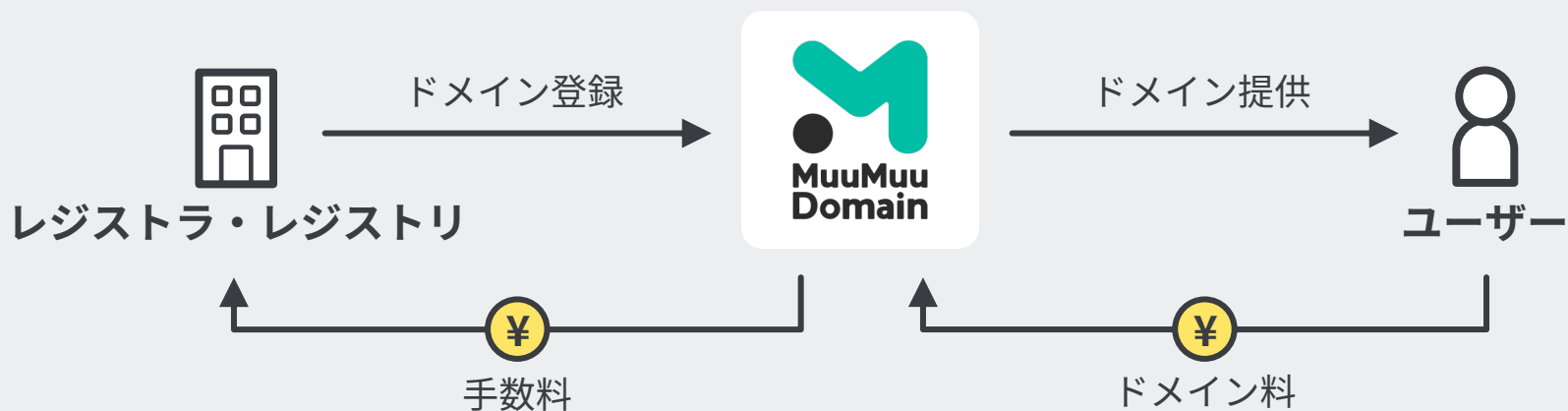
契約件数 : 117万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2021年12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 : 4.6万件

主なユーザー : 個人商店や中小店舗

※2021年12月末時点



ビジネスモデル



SUZURI

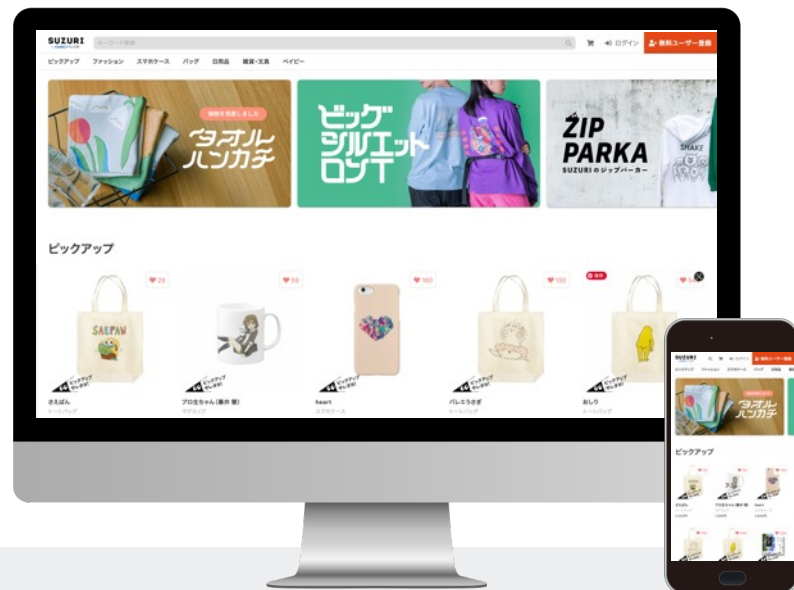
オリジナルグッズ作成・販売サービス

年間流通額 : 32億円 (2021年実績)

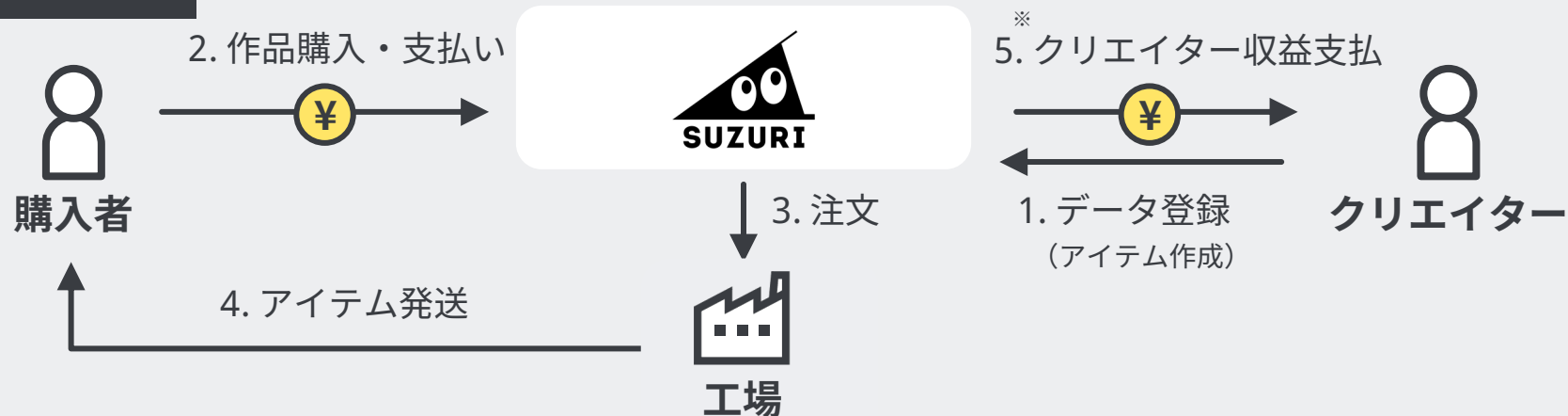
クリエイター数 : 56万人

会員数 : 106万人

※2021年12月末時点



ビジネスモデル



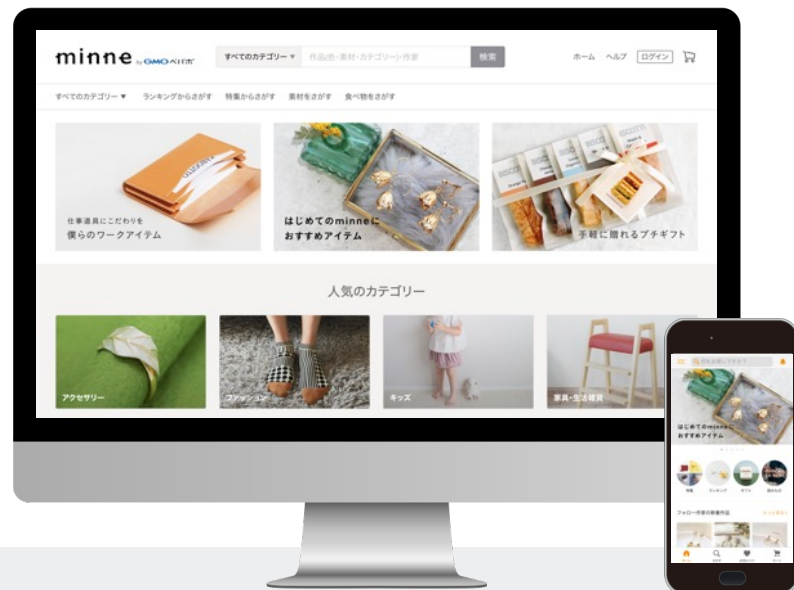
※クリエイターが自身で設定した収益額＝作品販売額から当社の売上を差し引いた金額

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 : 151.5億円 (2021年実績)
作家・ブランド数 : 80万人
作品数 : 1,453万点
アプリDL数 : 1,328万DL

※2021年12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

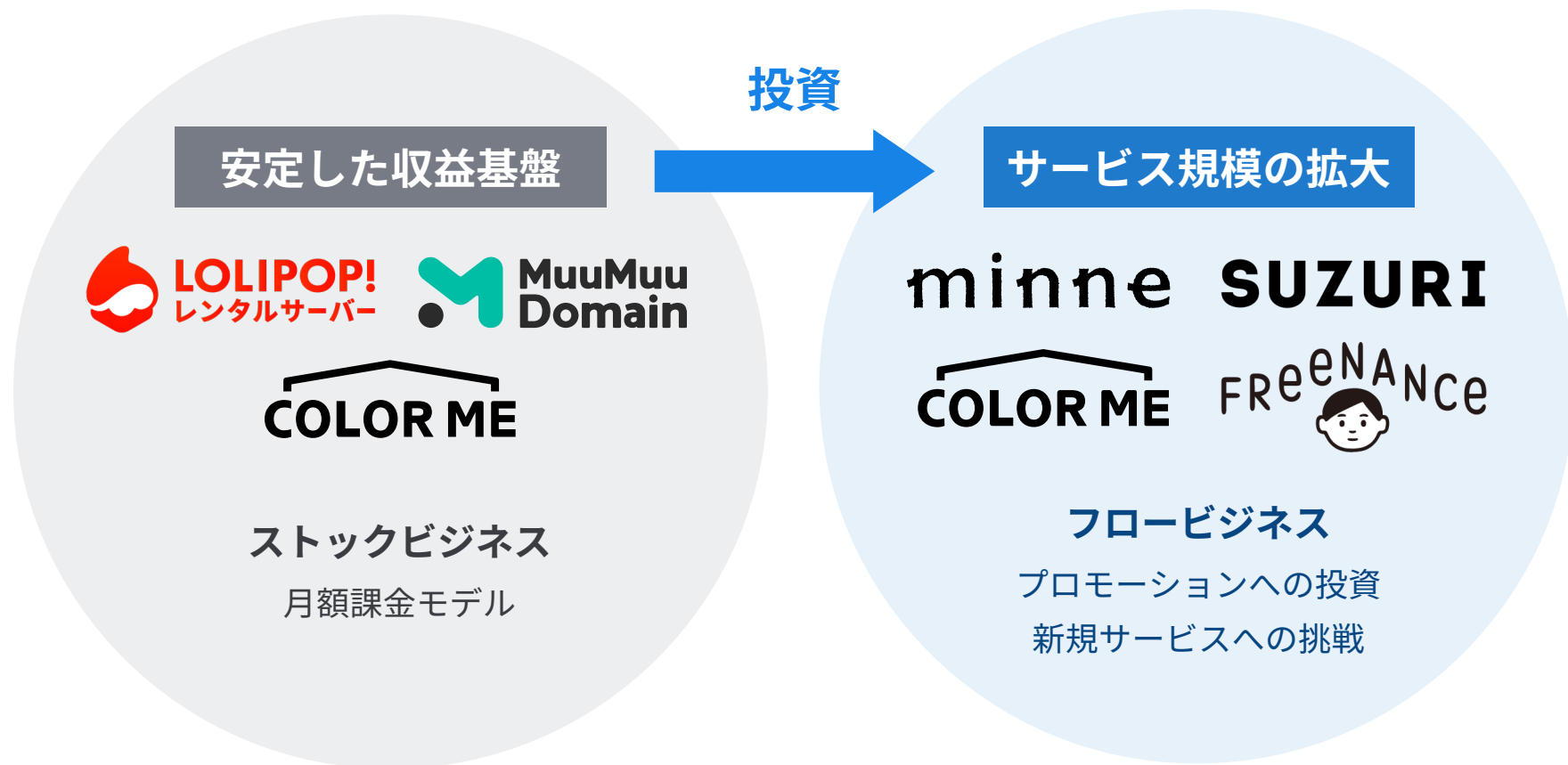
※2021年12月末時点



ビジネスモデル

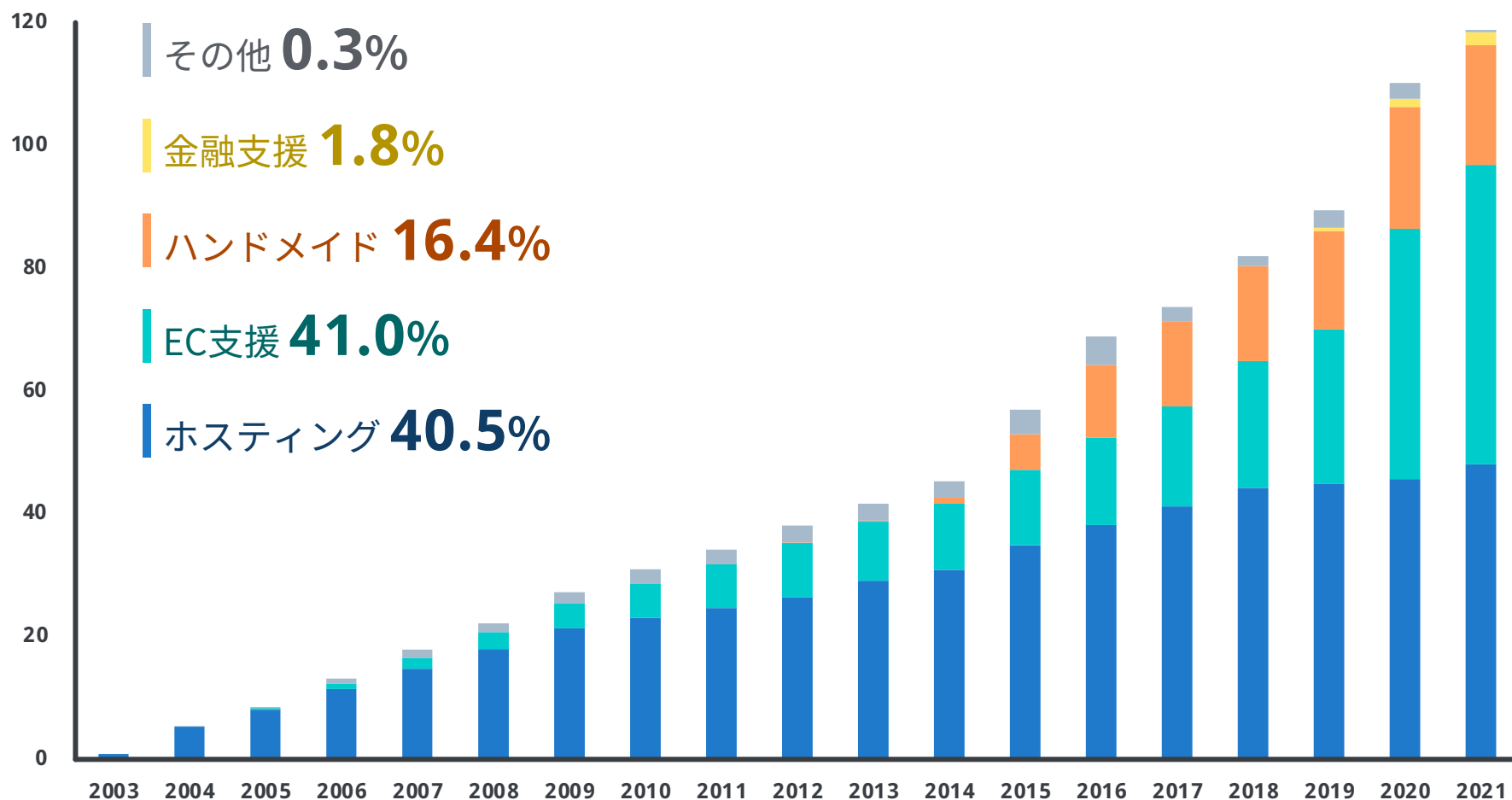


ストックビジネスによる安定的かつ継続的な収益を基盤とし、
成長期待の高いフローサービスへの戦略的投資により規模を拡大



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

（億円）



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

	2019	2020	2021	2022 (予想)
1株当たり 年間配当金 (円)	65.00	81.00	68.00	74.00
配当性向 (%)	62.4	50.9	50.3	50.0

※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/>

 **GMOペパボ公式Twitterアカウント**
@pepabo