

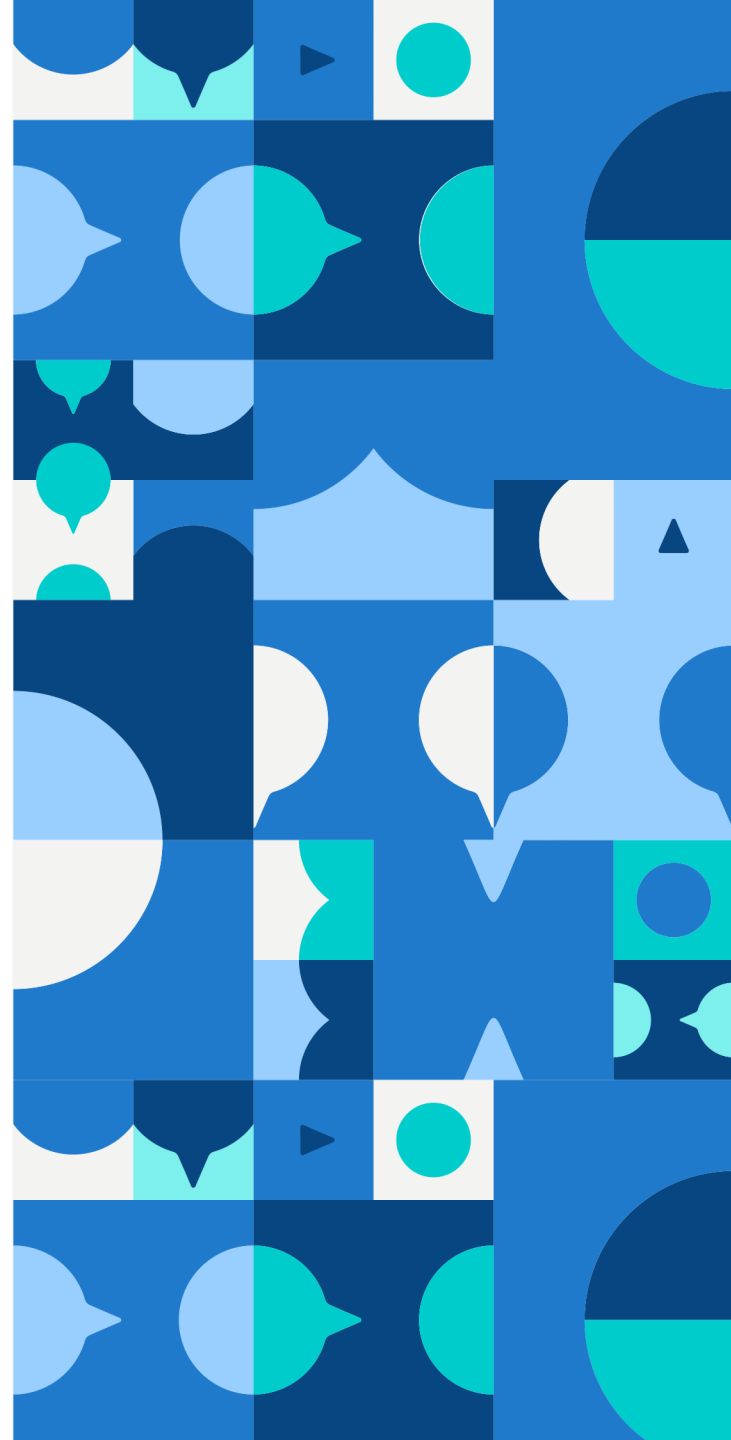


2022年12月期

決算説明資料

GMOペパボ株式会社

証券コード：3633（東証プライム）



2022年は消費動向の変化による影響でEC関連サービスが苦戦

2023年は、2022年の傾向が継続するものの
デジタルコンテンツ等の非物販ECへの挑戦や、
FREENANCEの成長が業績を牽引



AGENDA

- 2022年12月期 決算概況 3 ページ
- 2023年12月期 業績予想 25 ページ
- 今後の成長戦略 29 ページ

2022年12月期 決算概況

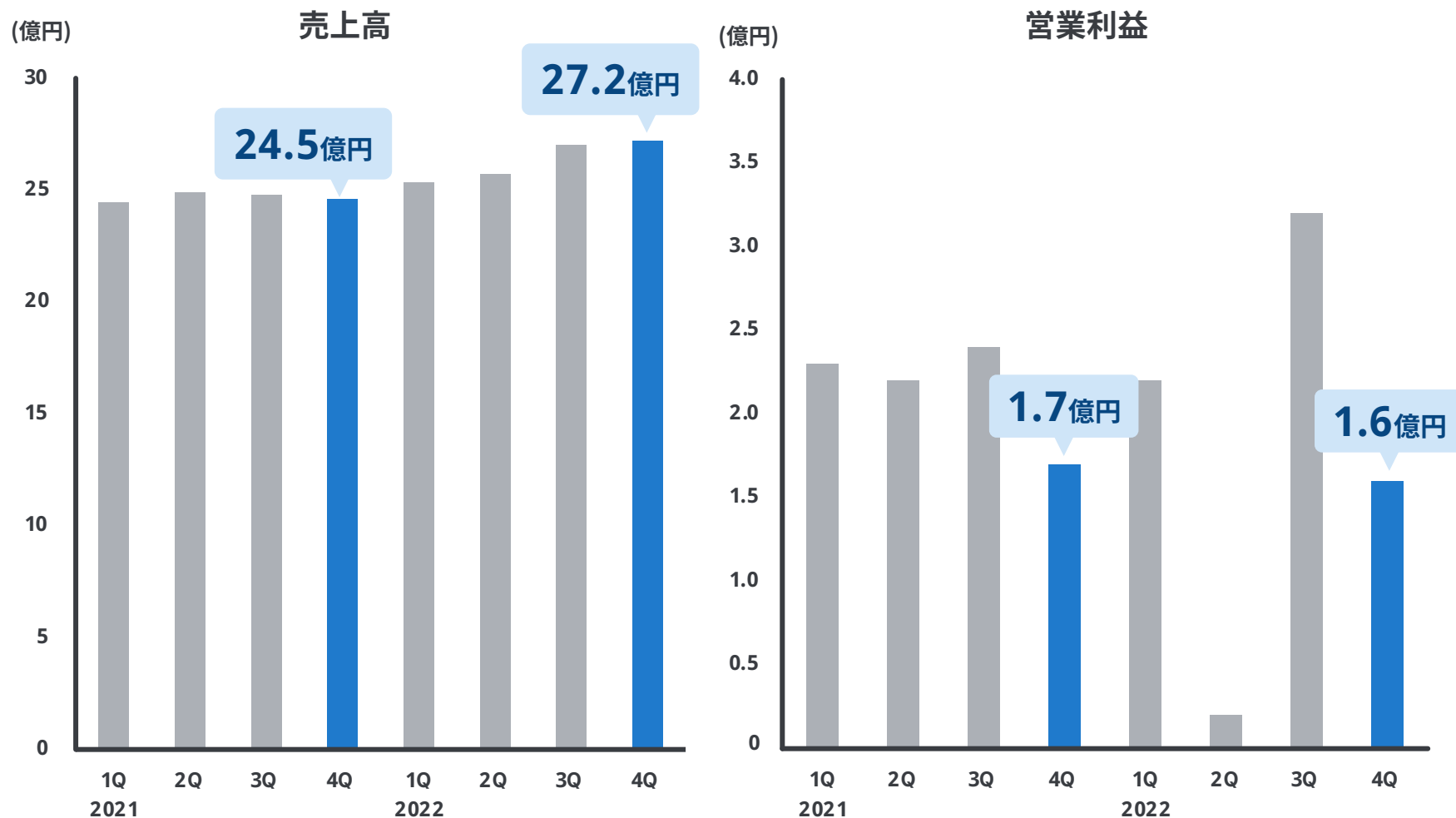
売上高はストック型ビジネスが堅調に推移し過去最高、前期比106.7%

営業利益はテレビCM等のプロモーション費用が増加し前期比83.5%

	適用前	新収益 適用後			
(百万円)	2021年12月期	2021年12月期※	2022年12月期	増減額	前期比
売上高	11,879	9,874	10,531	+657	106.7%
営業利益	888	876	732	△144	83.5%
営業利益率 (%)	7.5	8.9	7.0	—	—
経常利益	968	956	767	△189	80.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	715	703	510	△193	72.5%

※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

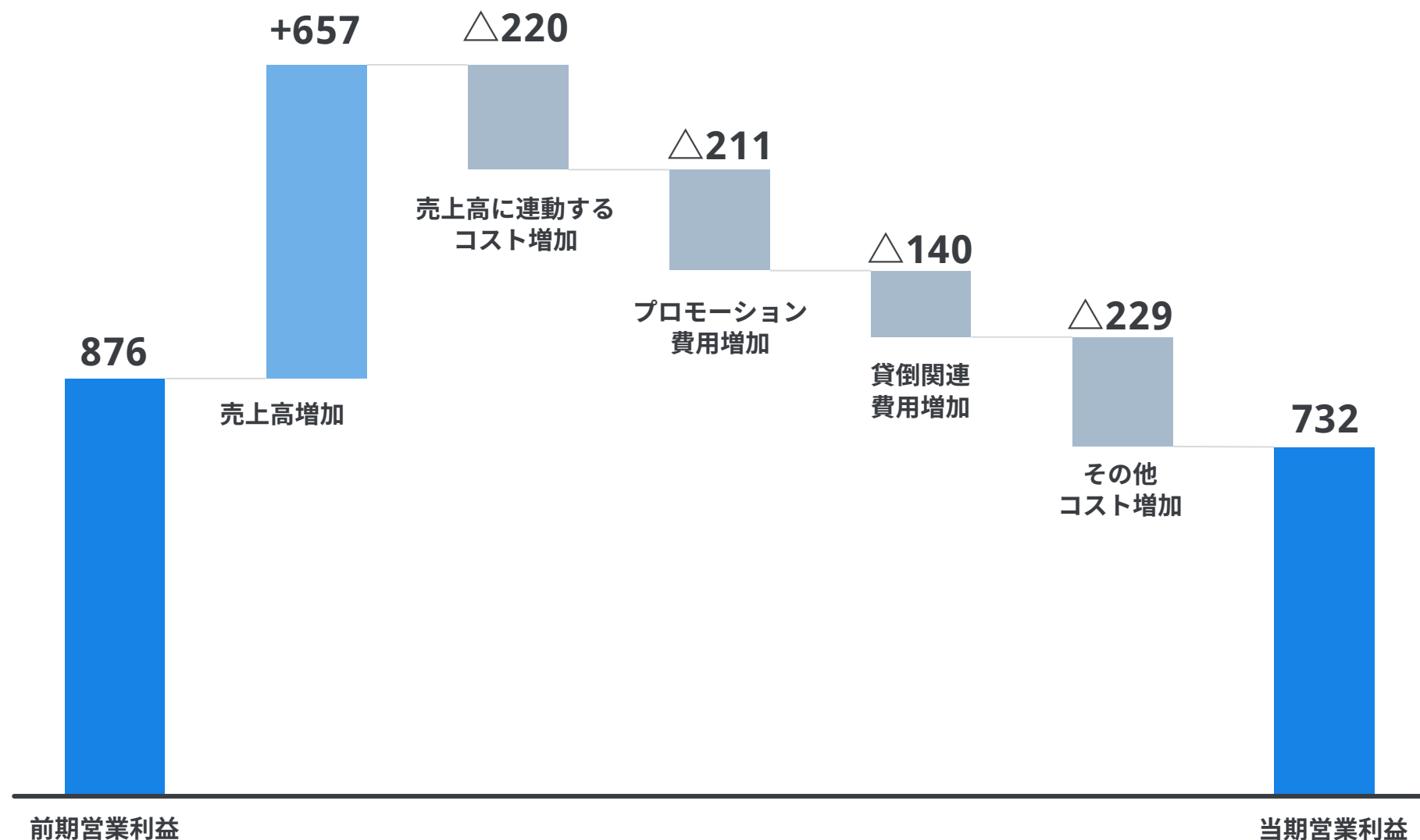
第4四半期の売上高は過去最高を更新



※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

営業利益増減分析

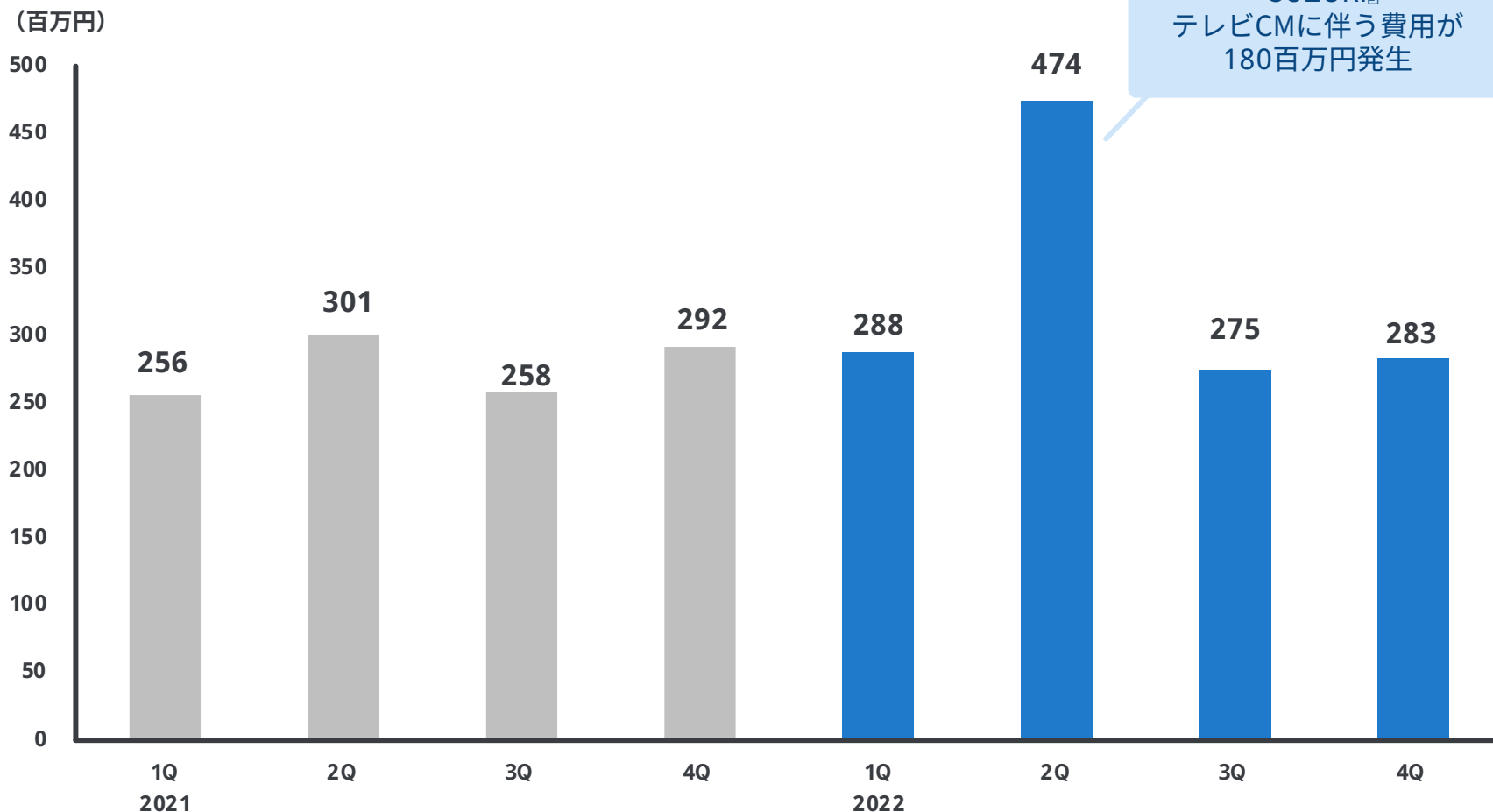
(単位：百万円)



※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

SUZURI テレビCMの実施に伴いプロモーション費用が前期比で増加

プロモーション費用の推移



価格改定の効果や高単価ドメインの販売により好調に推移

ホスティング

売 上 高 : 5,153 百万円 (108.3 %)

営 業 利 益 : 1,729 百万円 (118.5 %)

カラーミーショップは前年並みで推移、SUZURIが想定を下回る

EC支援

売 上 高 : 3,130 百万円 (97.8 %)

営 業 利 益 : 823 百万円 (73.5 %)

消費動向の変化により流通額が軟調、インフラ等のコストが増加

ハンドメイド

売 上 高 : 1,650 百万円 (98.8 %)

営 業 利 益 : 82 百万円 (36.5 %)

請求書買取額が急拡大し増収、営業利益も大幅に改善

金融支援

売 上 高 : 593 百万円 (280.6 %)

営 業 利 益 : △ 26 百万円 (113 百万円増)

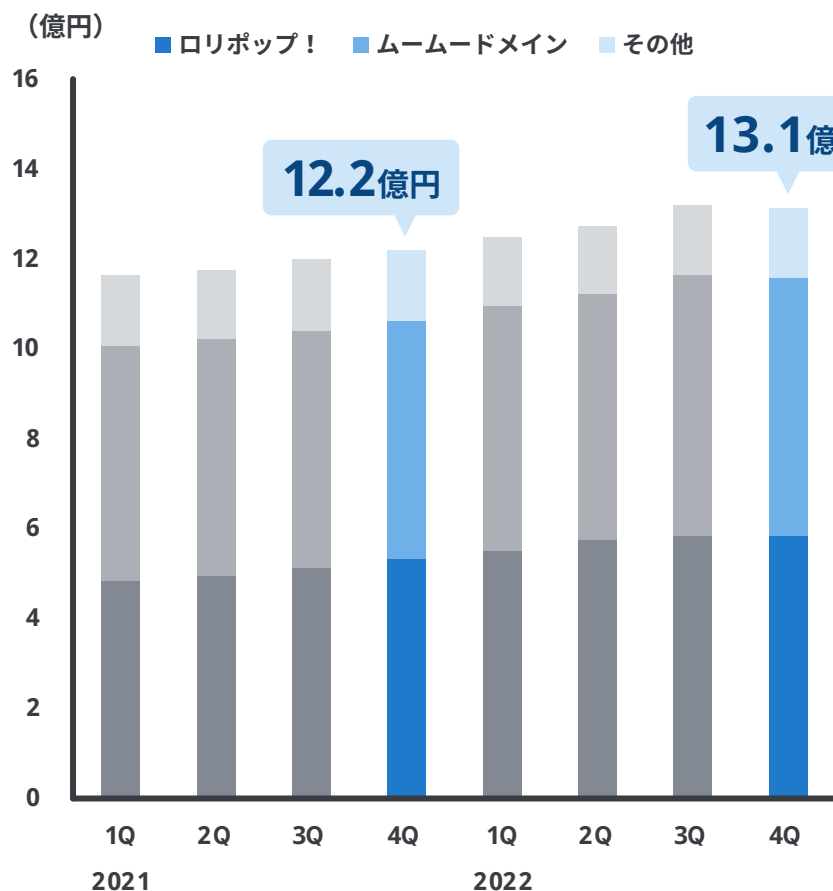
※()内は前期比

※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

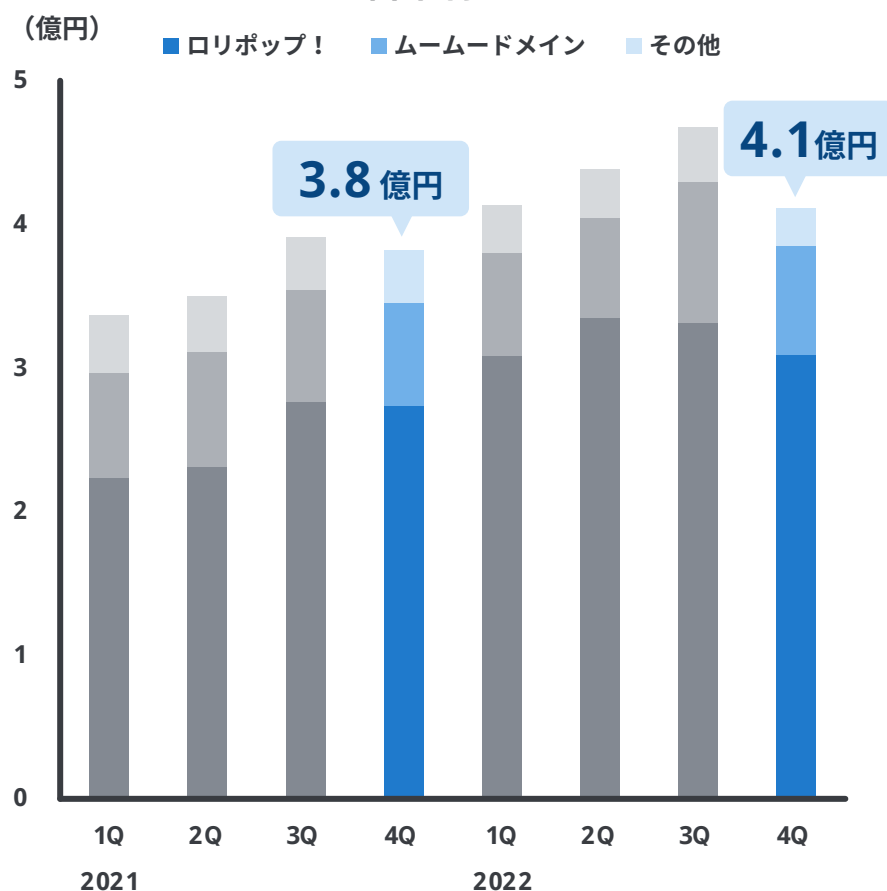
ホスティング事業

累計期間 売上高： **5,153**百万円 (前期比 **108.3%**)
 営業利益： **1,729**百万円 (前期比 **118.5%**)

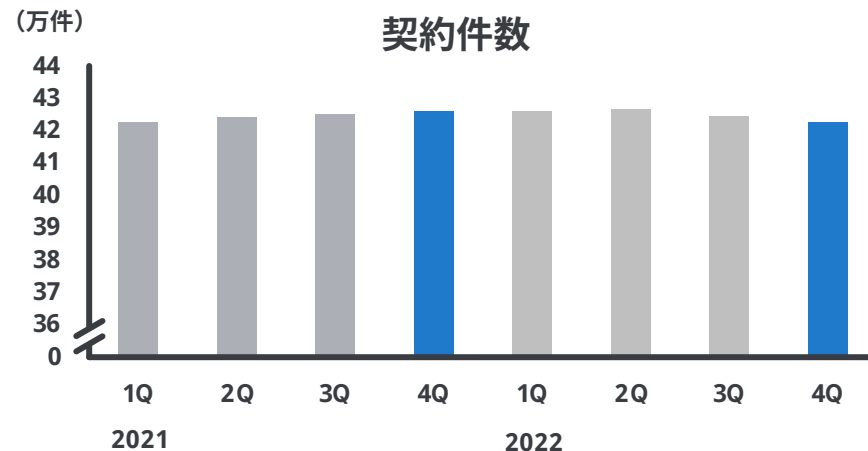
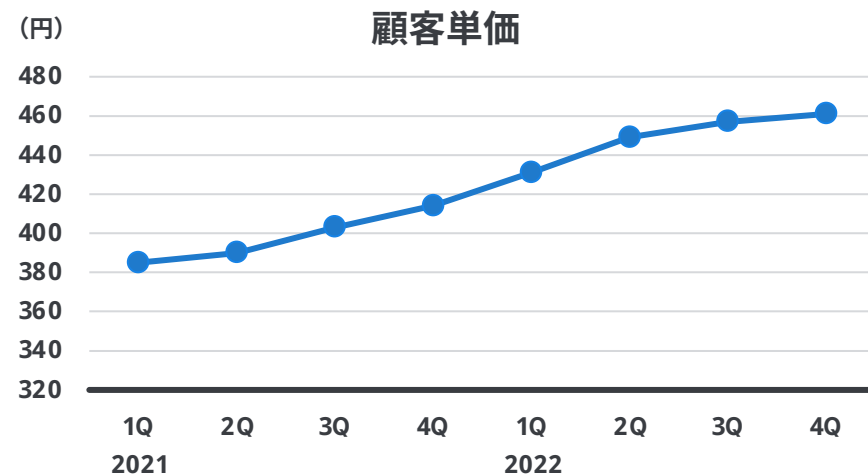
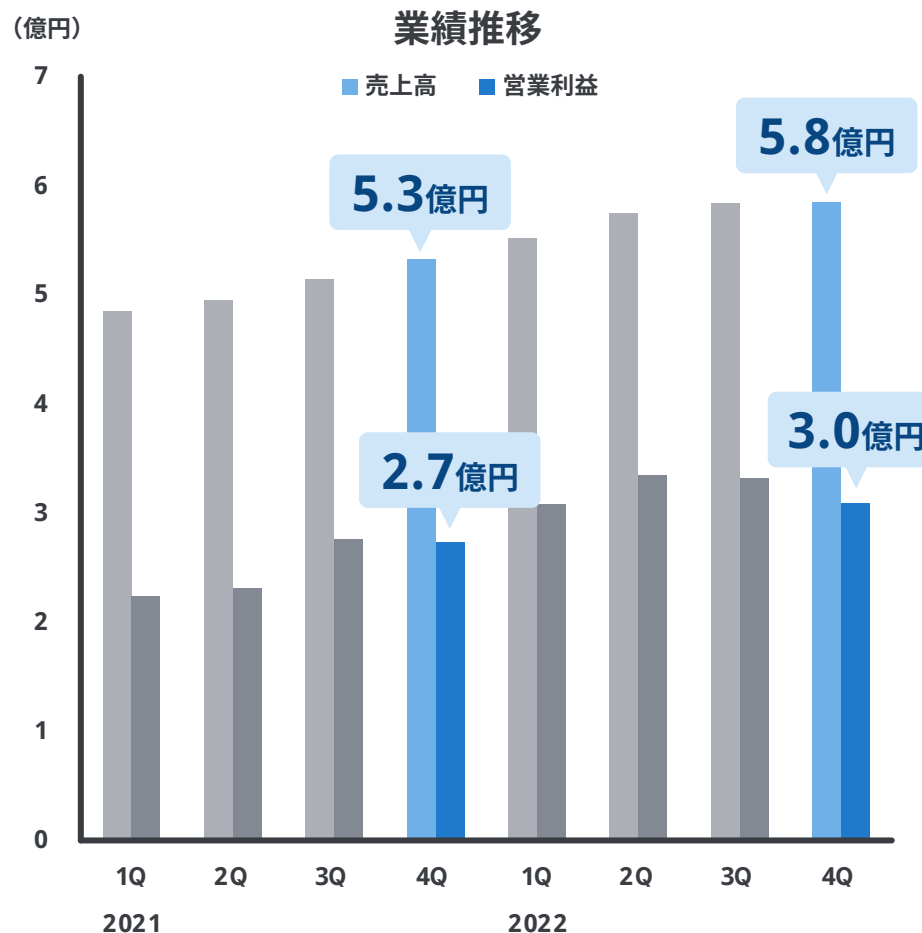
売上高



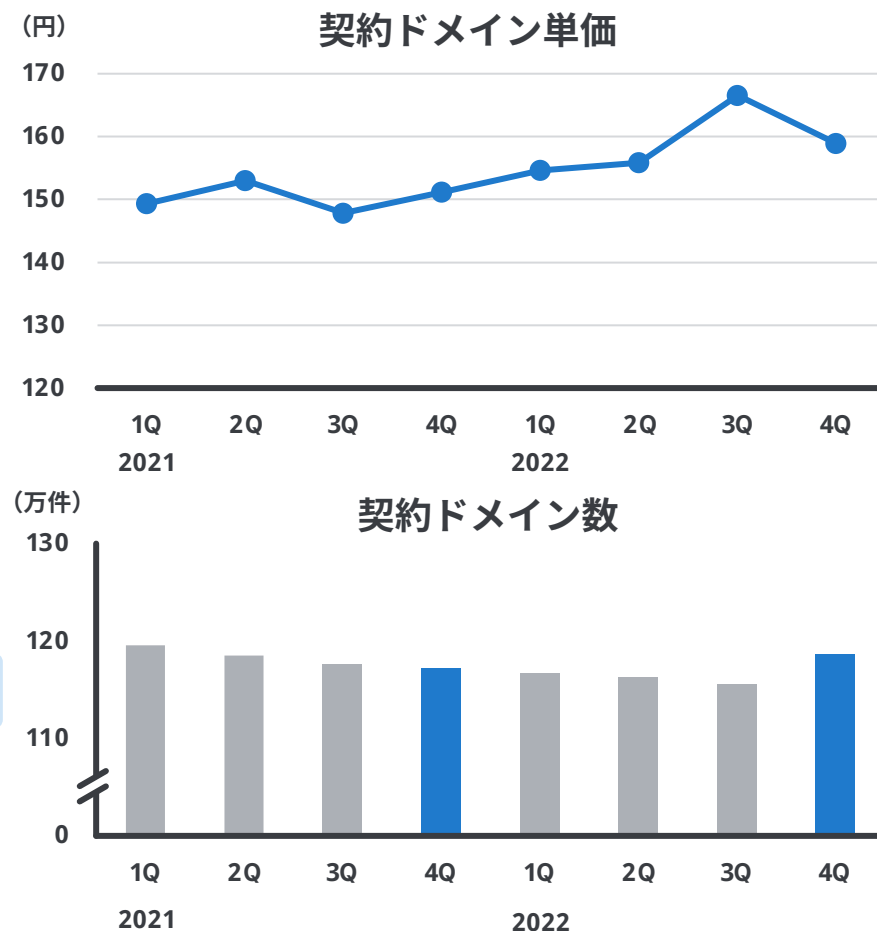
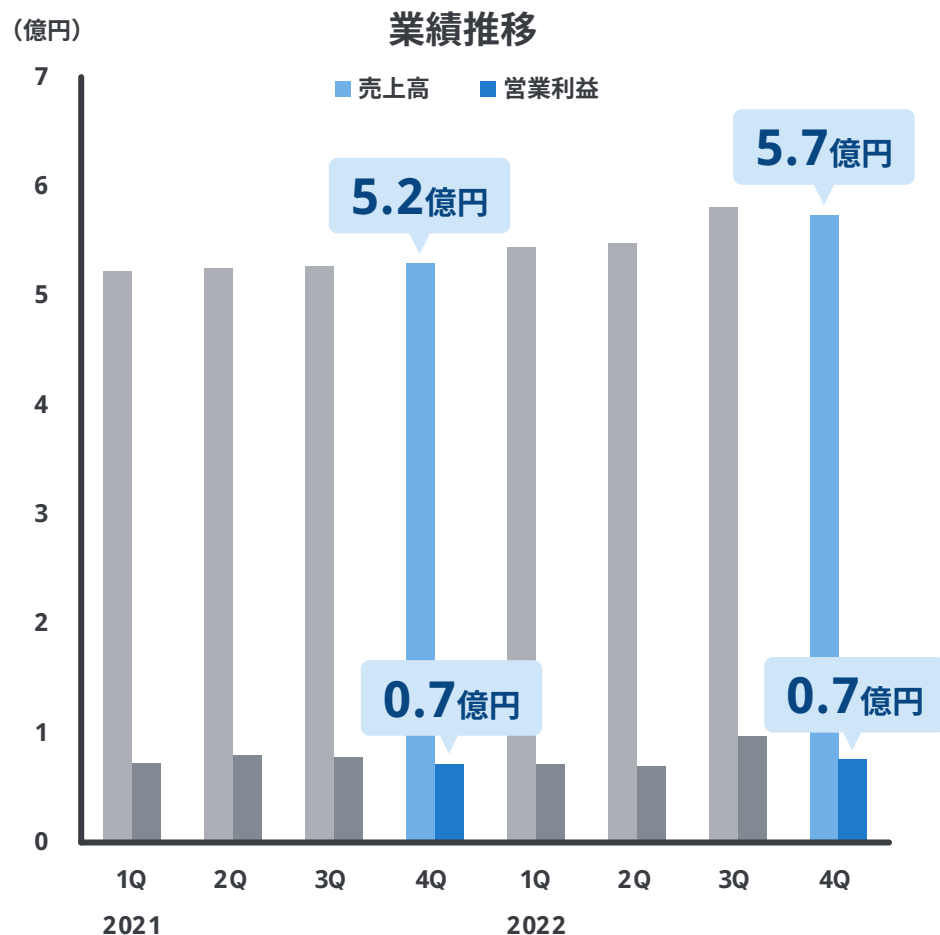
営業利益



累計期間 売上高： **2,295**百万円 (前期比 **113.2%**)
 営業利益： **1,284**百万円 (前期比 **127.3%**)

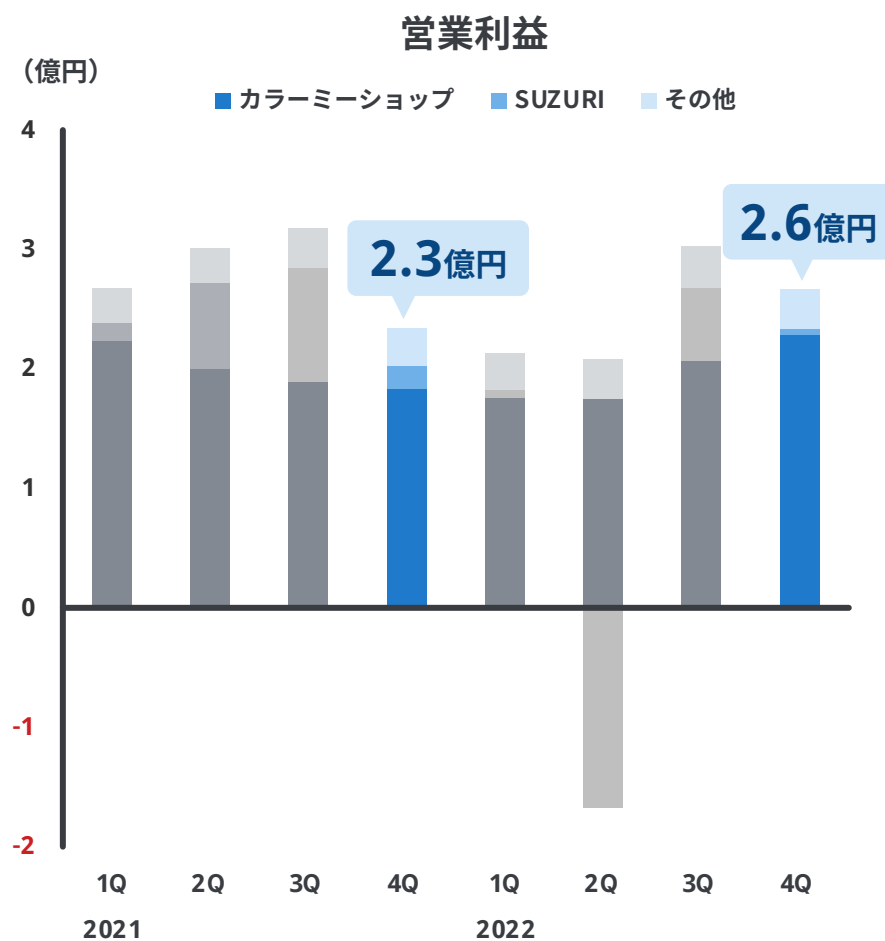
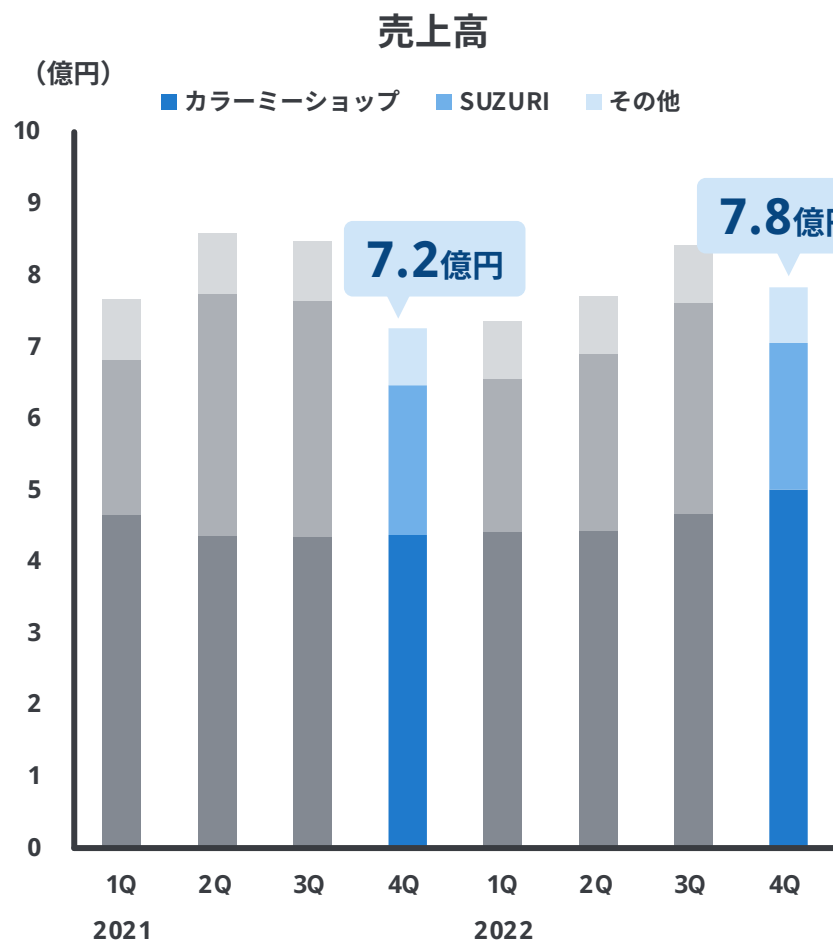


累計期間 売上高： **2,247**百万円 (前期比 **106.8%**)
 営業利益： **315**百万円 (前期比 **104.1%**)

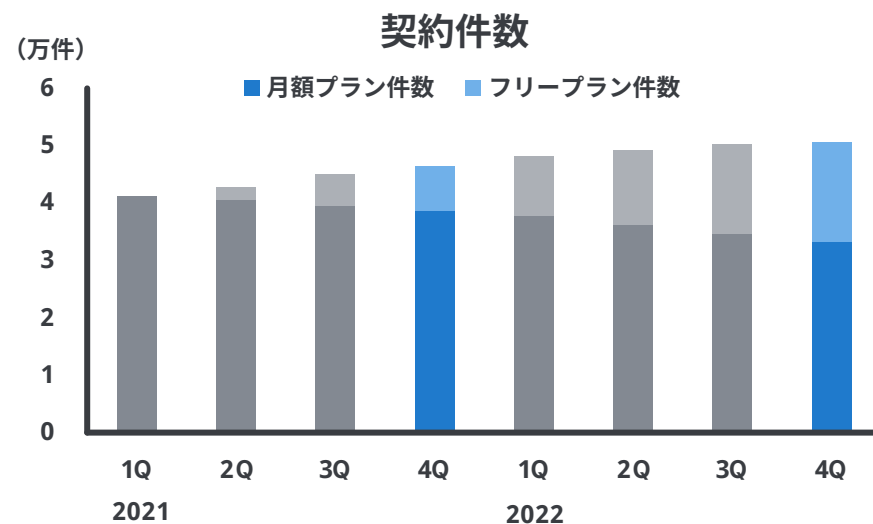
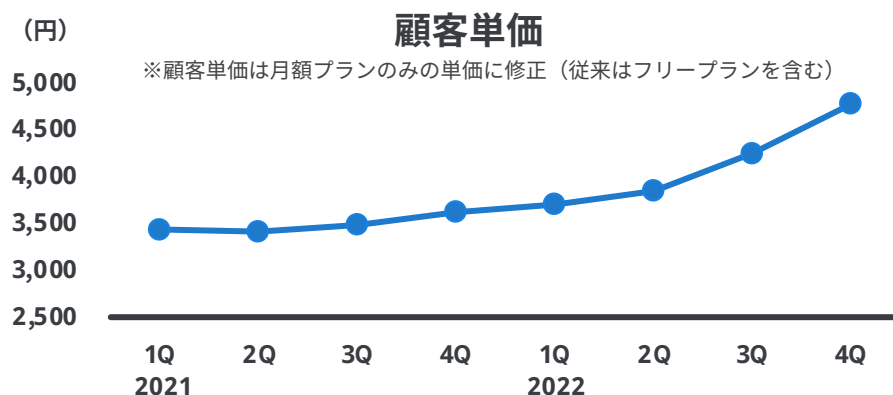
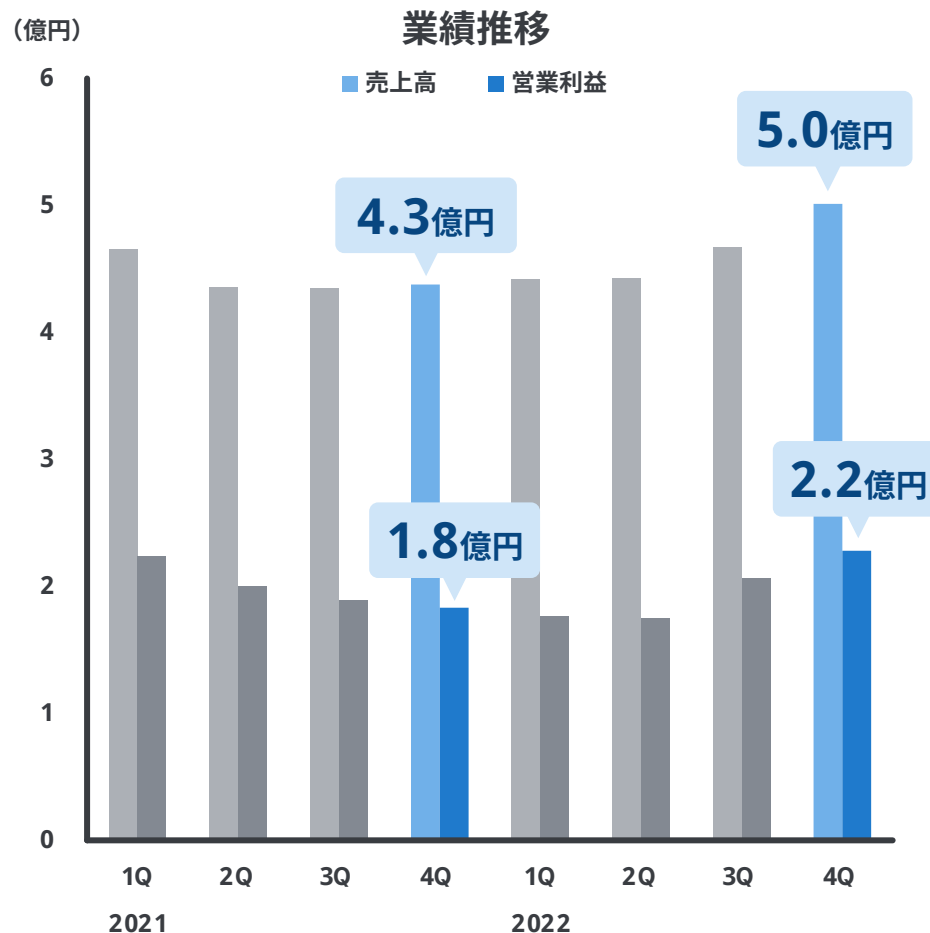


EC支援事業

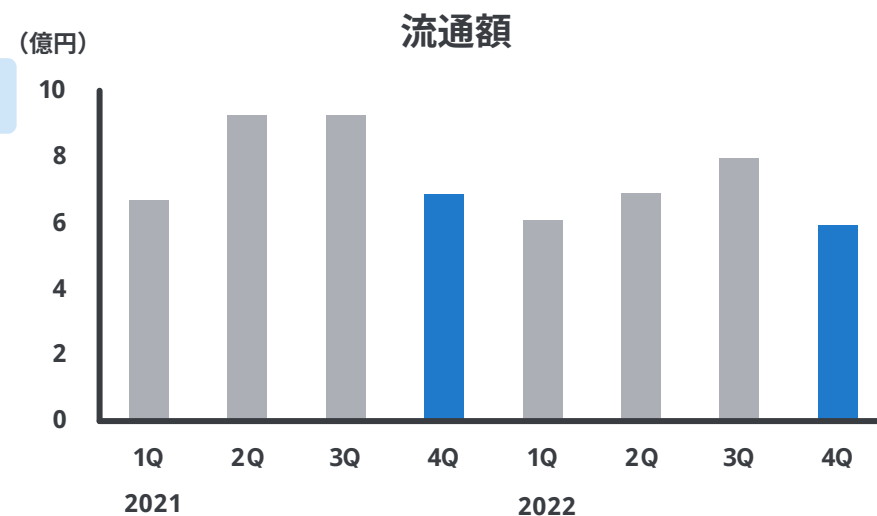
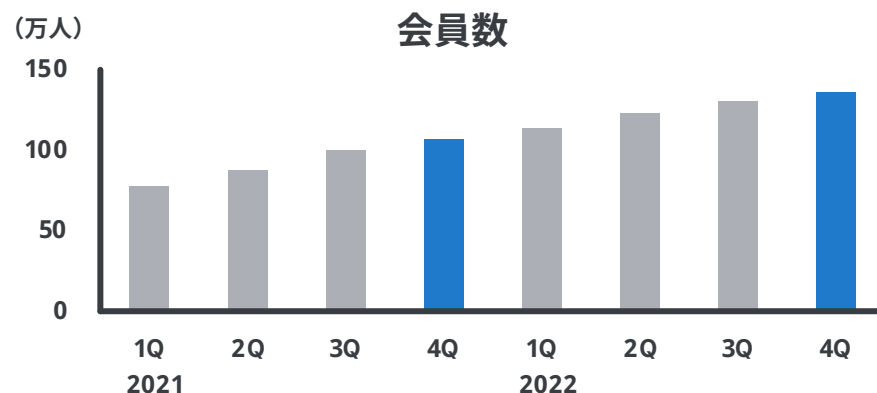
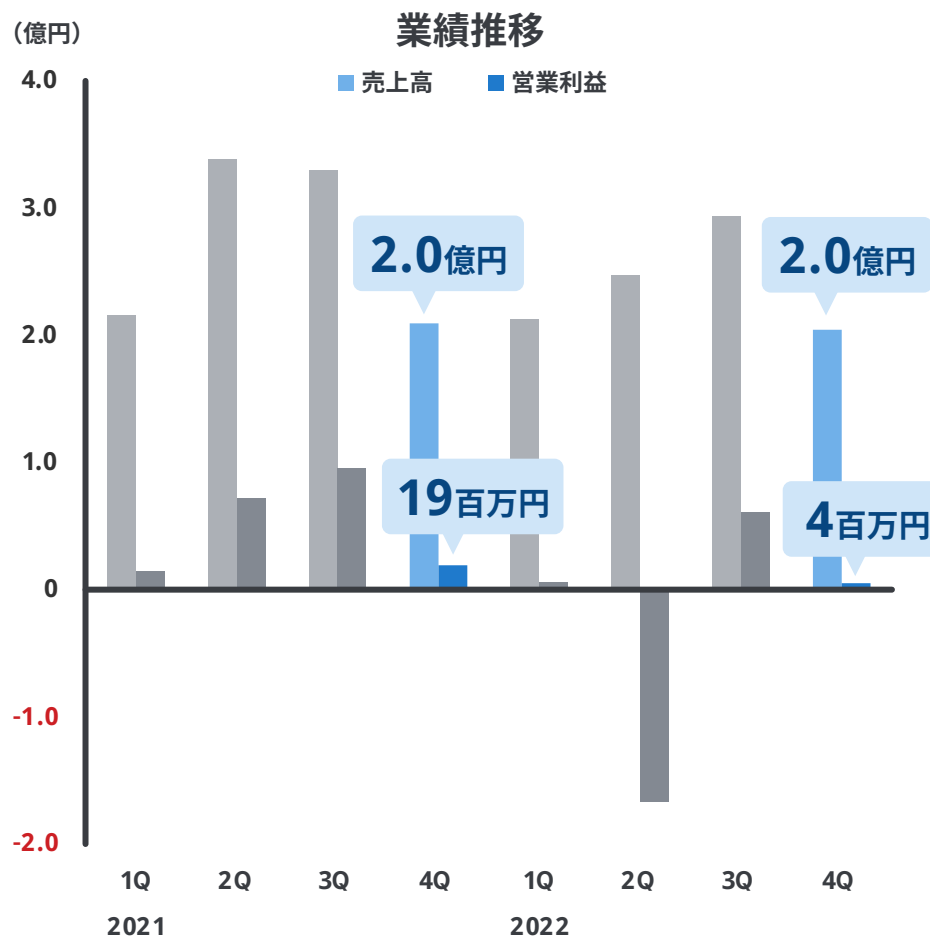
累計期間 売上高： **3,130**百万円 (前期比 **97.8%**)
営業利益： **823**百万円 (前期比 **73.5%**)



累計期間 売上高： **1,853**百万円 (前期比 **104.4%**)
 営業利益： **786**百万円 (前期比 **98.6%**)

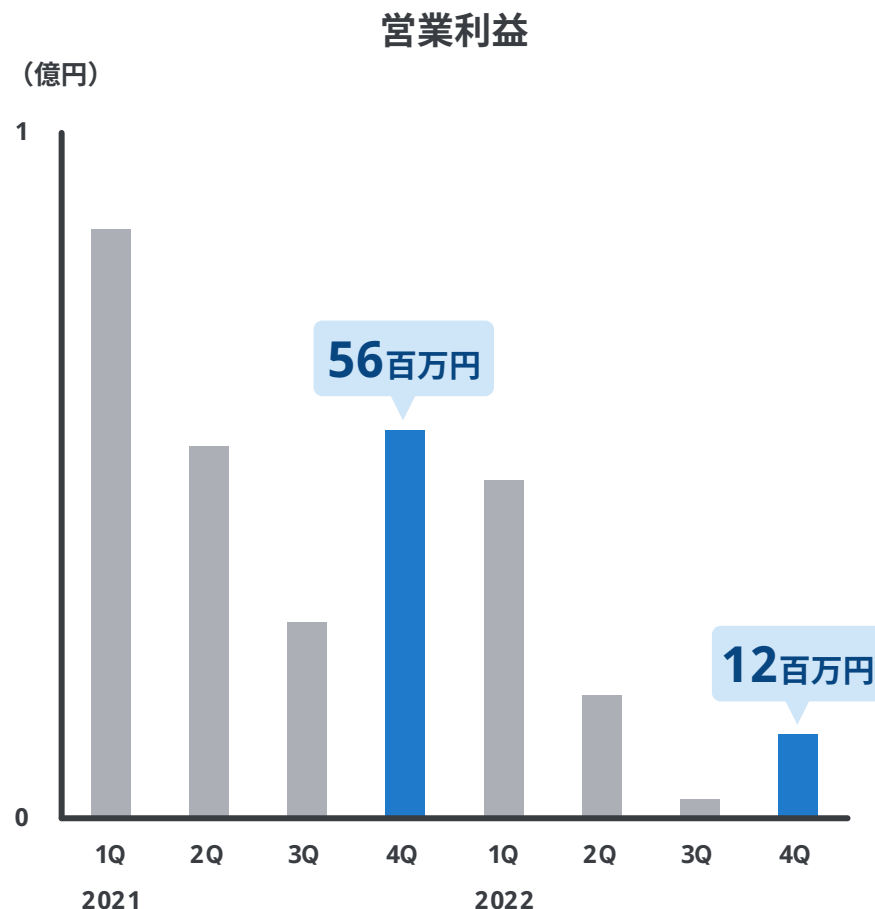
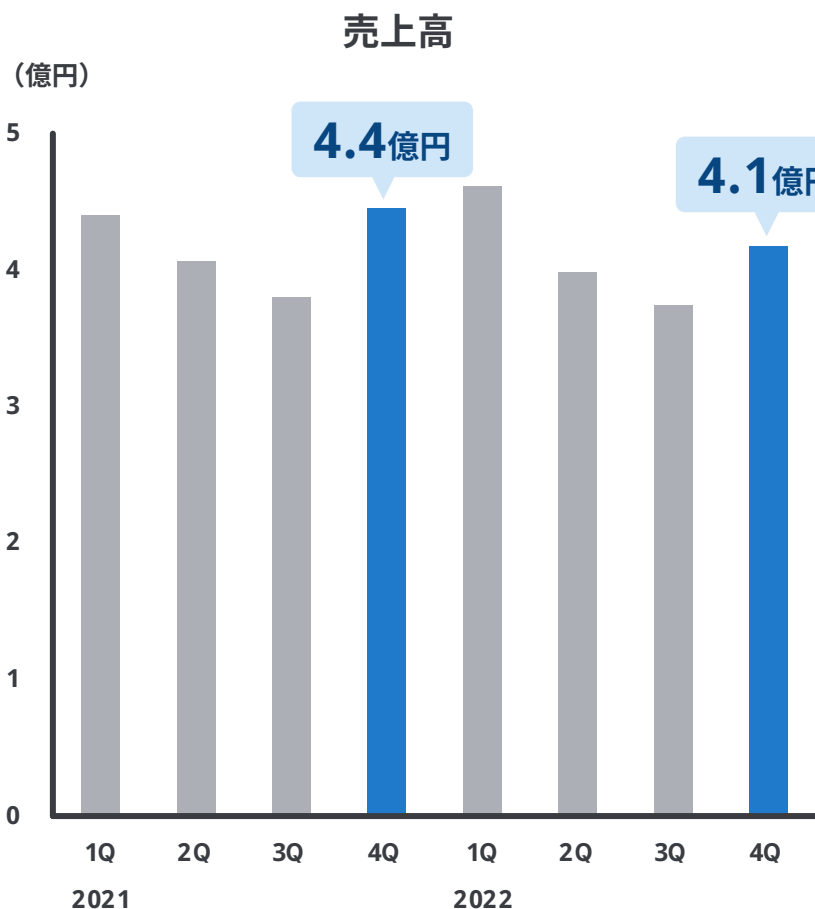


累計期間 売上高： **958百万円** (前期比 **87.6%**)
 営業利益： **△95百万円** (前期比 **295百万円減**)



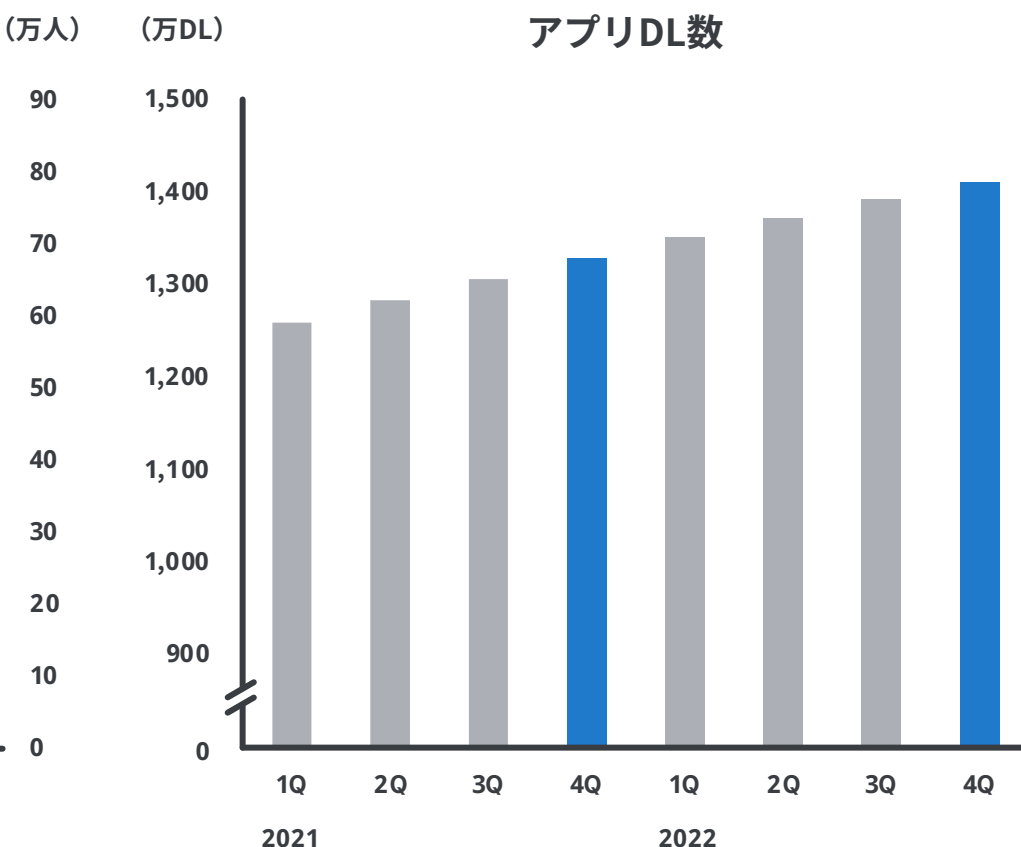
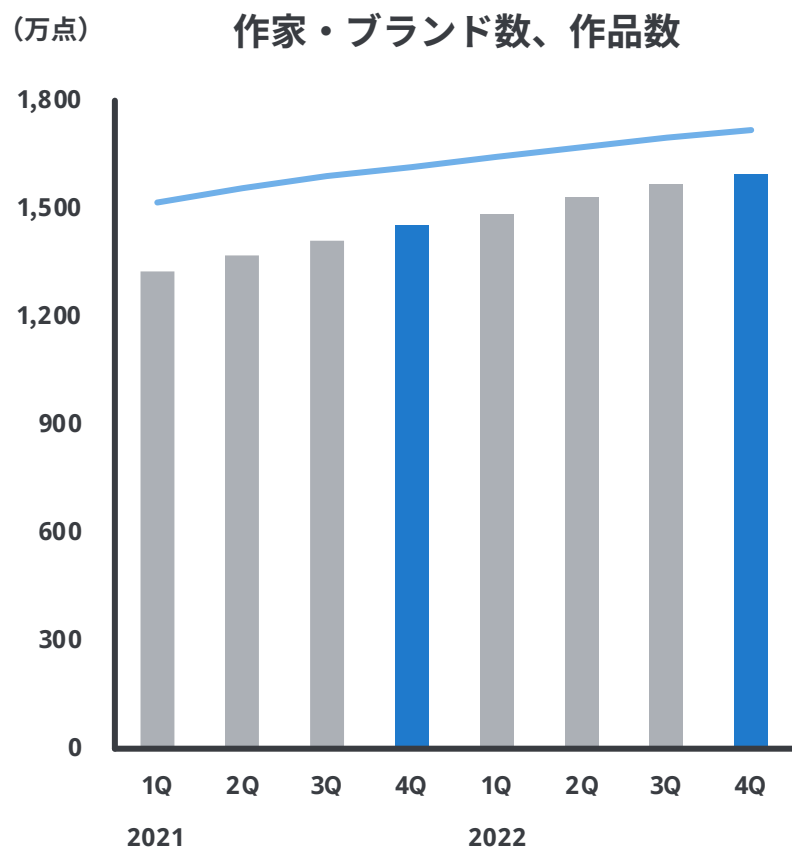
ハンドメイド事業

累計期間	売上高：	1,650 百万円	(前期比 98.8%)
	営業利益：	82 百万円	(前期比 36.5%)

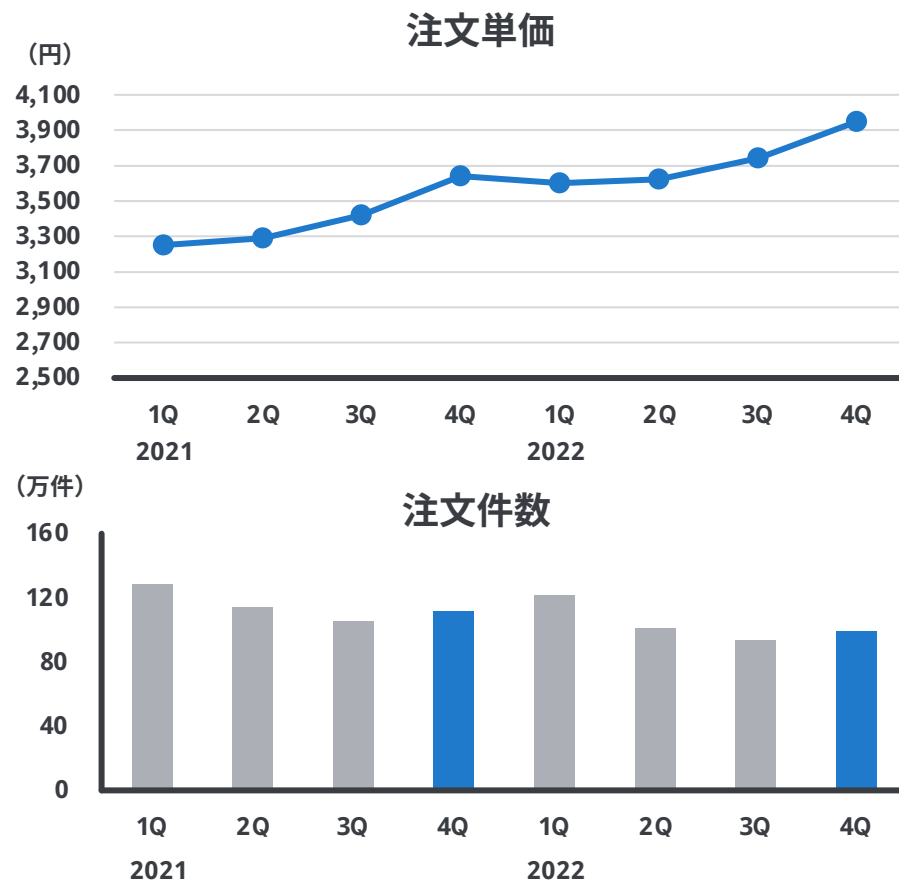
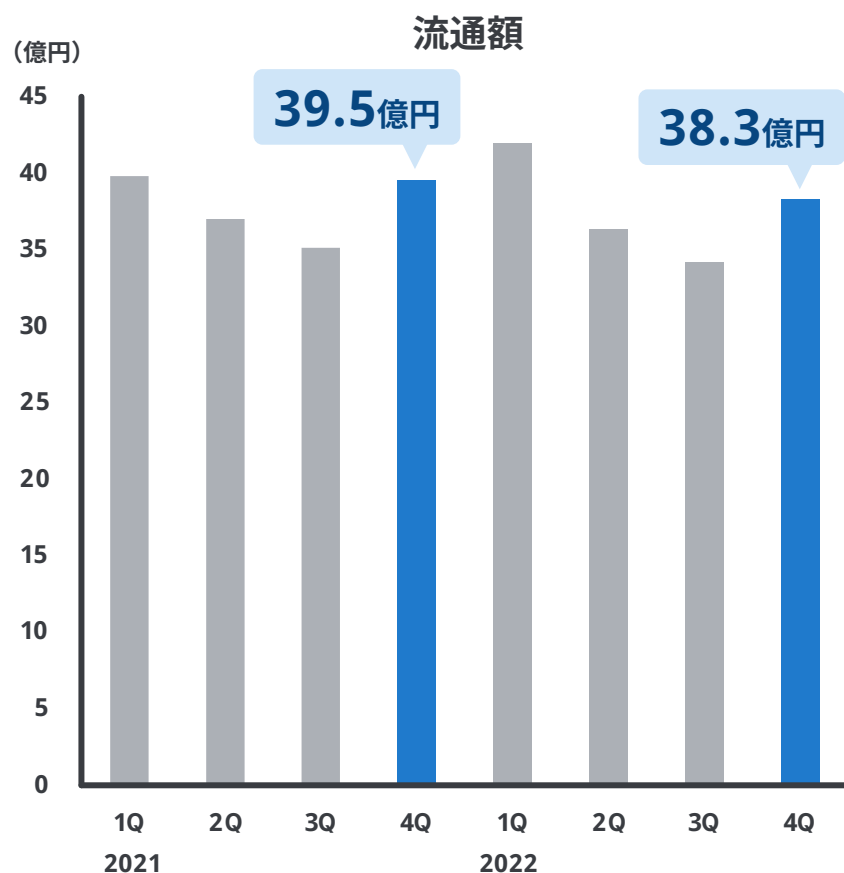




作家・ブランド数：	85万人	(前期末比 106.4%)
作品数：	1,596万点	(前期末比 109.8%)
アプリDL数：	1,411万DL	(前期末比 106.2%)



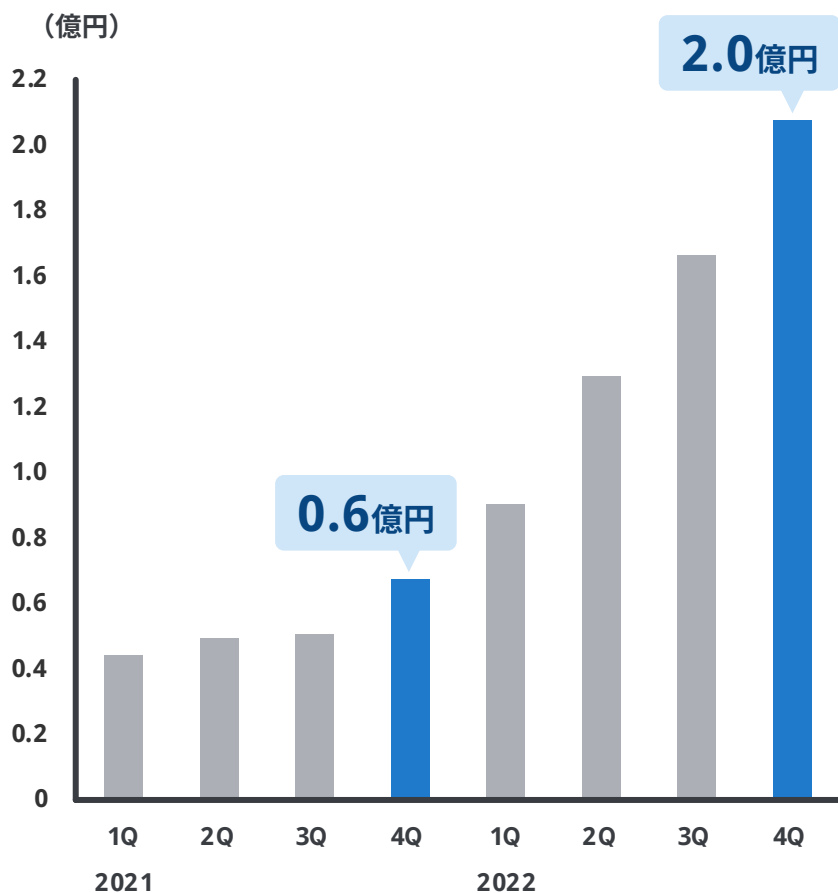
累計期間
 流通額： **150.7億円** (前期比 **99.5%**)
 注文単価： **3,721円** (前期比 **109.4%**)
 注文件数： **416.2万件** (前期比 **90.6%**)



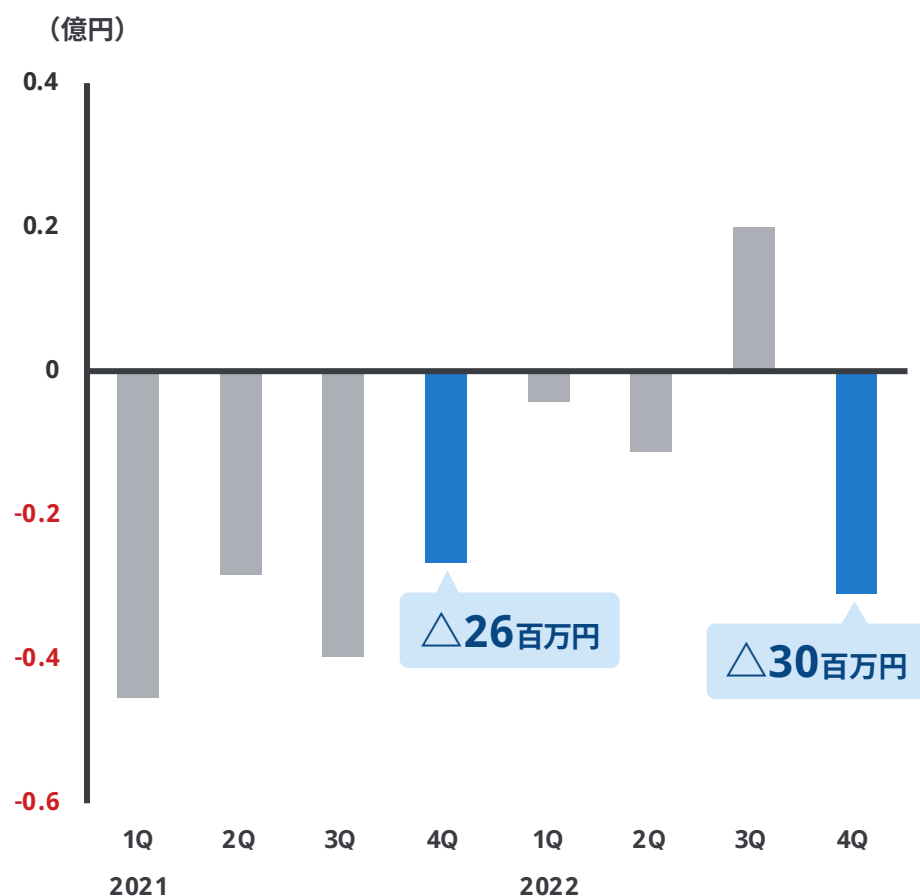
金融支援事業

累計期間 売上高： **593**百万円 (前期比 **280.6%**)
 営業利益： **△26**百万円 (前期比 **113**百万円増)

売上高



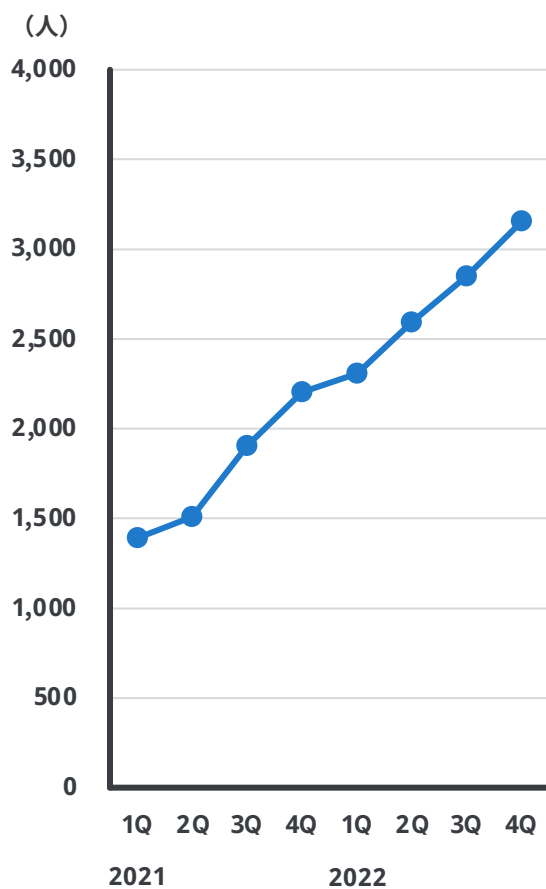
営業利益



請求書買取総額

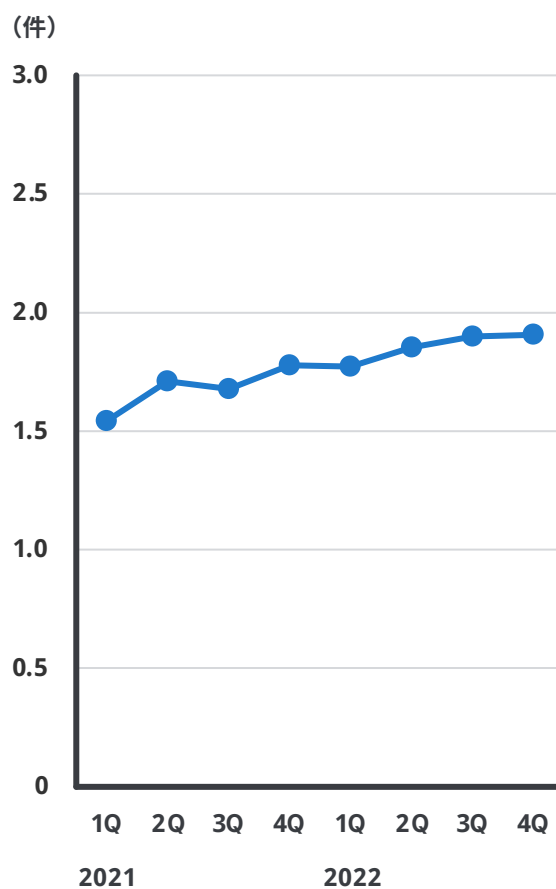
||

利用者数



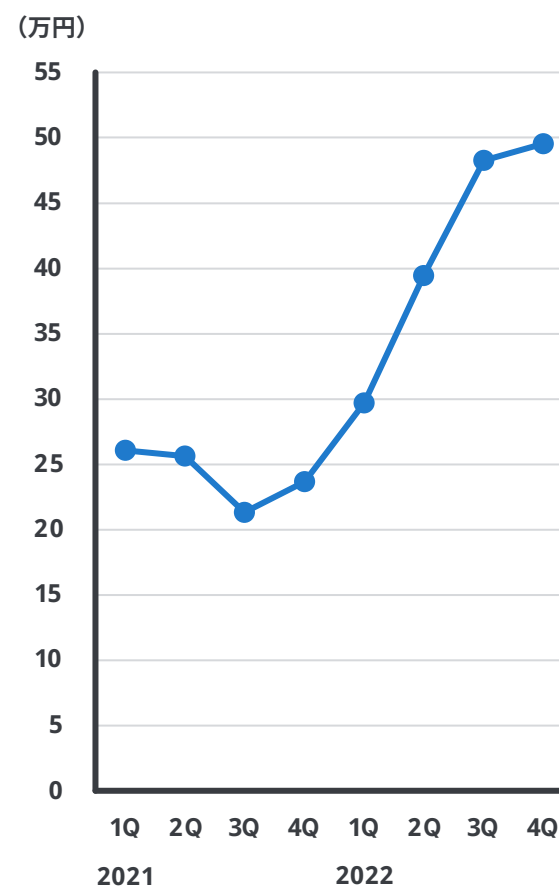
×

一人あたり利用件数

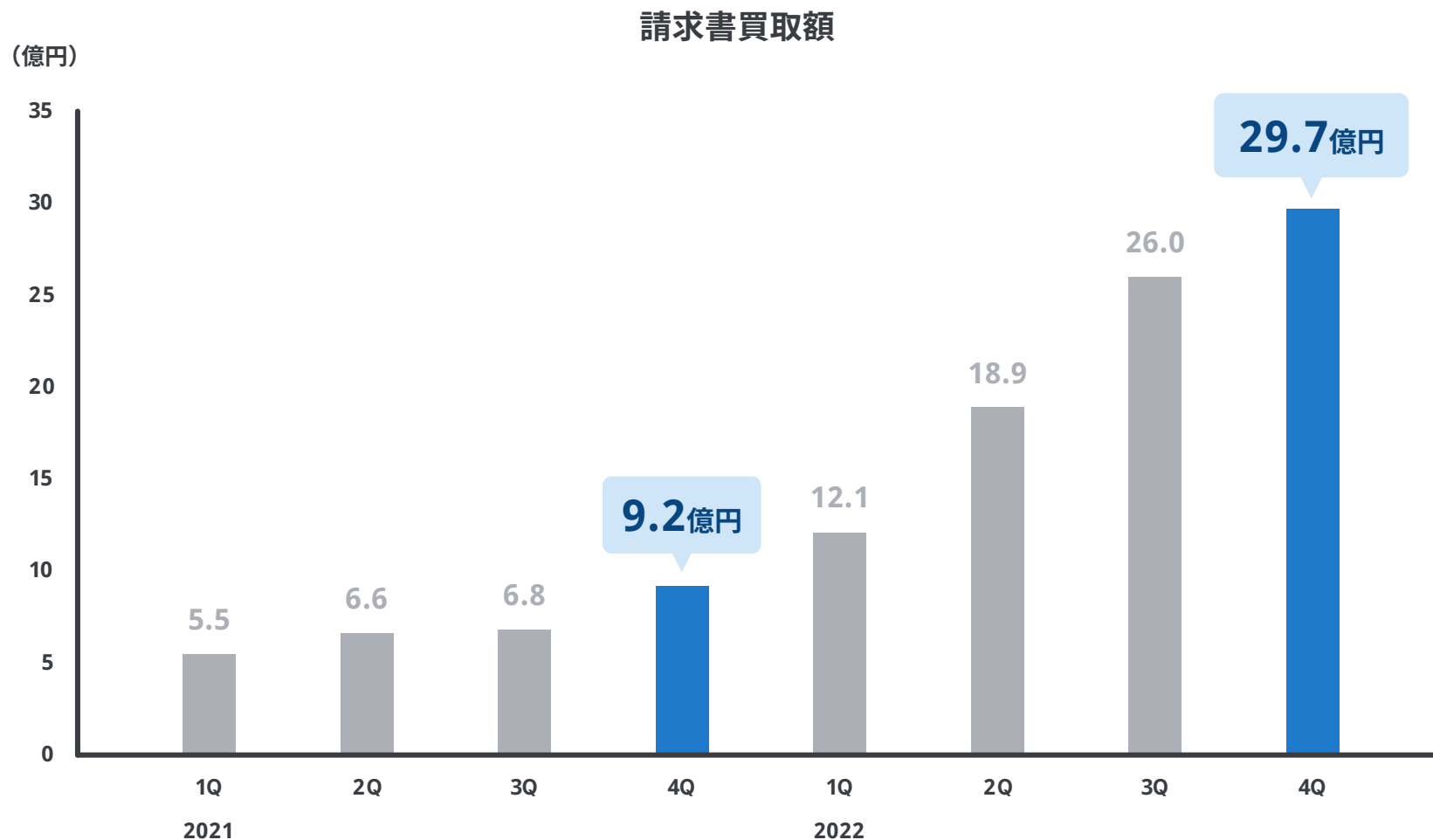


×

平均買取単価



利用者数が継続的に増加し、請求書買取額は過去最高を更新



2023年12月期 業績予想

売上高は前期比105.1%の110.6億円、営業利益は前期比117.1%の8.5億円
1株当たり配当額は55円を計画

(百万円)	2022年 通期実績 ①	2023年 通期予想 ③	増減額 ②-①	(%) 前期比 ②/①
売上高	10,531	11,064	+533	105.1
営業利益	732	857	+124	117.1
経常利益	767	830	+63	108.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	510	573	+63	112.4
EPS (円)	96.37	108.64	—	—
1株当たり 配当額 (円)	50.00	55.00	—	—
配当性向 (%)	51.9	50.6	—	—

通期の業績予想(セグメント別)

(百万円)	2022年 通期実績 ①	2023年 通期予想 ②	増減額 ②-①	(%) 前期比 ②/①
【売上高】				
ホスティング	5,439	5,659	+220	104.0
EC支援	2,844	2,654	△189	93.3
ハンドメイド	1,650	1,630	△19	98.8
金融支援	593	1,116	+522	187.9
【営業利益】				
ホスティング	1,891	1,933	+42	102.2
EC支援	661	709	+47	107.2
ハンドメイド	82	74	△7	91.0
金融支援	△26	251	+277	—

※本社費等は除く

※2023年1月よりホームページ制作サービスGoopeをEC支援事業からホスティング事業へ移管しました。期間比較を容易にするため2022年通期実績もGoopeをホスティング事業に含めて表記しています。

エネルギー価格の高騰による電気料金の値上げや製造工程における原価等のコスト上昇に加え、コロナ禍以降の消費動向の変化や外出抑制の解除によるEC物販への影響を想定

ホスティング	ロリポップ	- 電気料金やサーバー調達費用の高騰を吸収するための価格改定 - 有力アフィリエイトサイトを活用した契約件数の獲得 - ホームページ制作プランやWP有料テーマ販売など法人/アフィリエイト向け販促強化
	ムームードメイン	- ドメイン各種契約におけるサービス維持調整費の導入 - 複数ドメインのバンドル販売やドメインAPI提供拡大による大口・法人需要の獲得強化 - 価値の高い中古ドメイン販売によるドメイン二次流通の強化
EC支援	カラーミーショップ	- プレミアムプランの提供開始と契約獲得 - Amazon Payや決済プラン変更による店舗の利便性向上 - 食品ECを始めとした成長カテゴリーへの注力
	SUZURI	- Amazon PayなどID決済導入による購入率の向上 - 定期的なアイテム追加による登録会員数の獲得 - デジタルコンテンツの取り扱い開始(2月下旬)、越境販売の強化
ハンドメイド	minne	- minneカレッジ創立によるクリエイターの販売支援 - デジタルコンテンツの取り扱い開始 - 内部広告の運用開始
金融支援	FREENANCE	- 有料会員プランの契約獲得 - API連携の業種拡大 - 月額プラン3者間取引拡大による請求書買取額の増加

今後の成長戦略



創業20周年を機に、2013年に定めた
「インターネットで可能性をつなげる、ひろげる」
という企業ミッションを変更いたします。

新ミッション

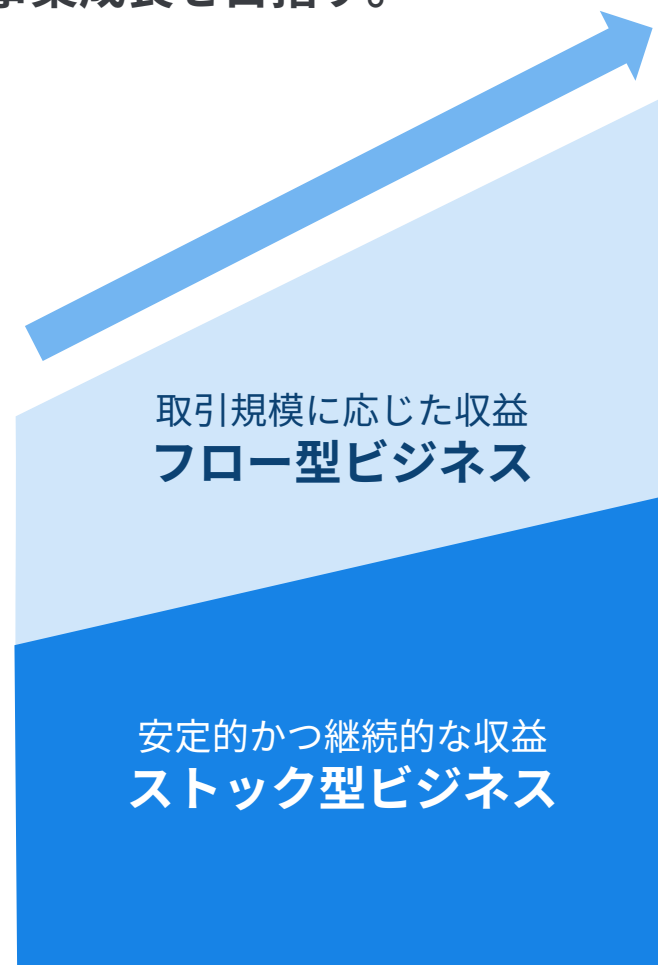
「人類のアウトプットを増やす」

私たちが提供するプロダクトによって、表現や情報発信のハードルを下げ、文学や芸術などの表現、あらゆる情報発信、商品や作品の売買、といったアウトプットを世界中に増やします。

私たち自身がアウトプットの総量を上げ、環境整備・しかけ作りに、意欲的に取り組み、ユーザーのみなさまと共に進化し拡大していきます。

定常収益が主要なサービスをストック型ビジネス、取引規模に応じた収益が主要なサービスをフロー型ビジネスとし、各サービスでの事業成長を目指す。

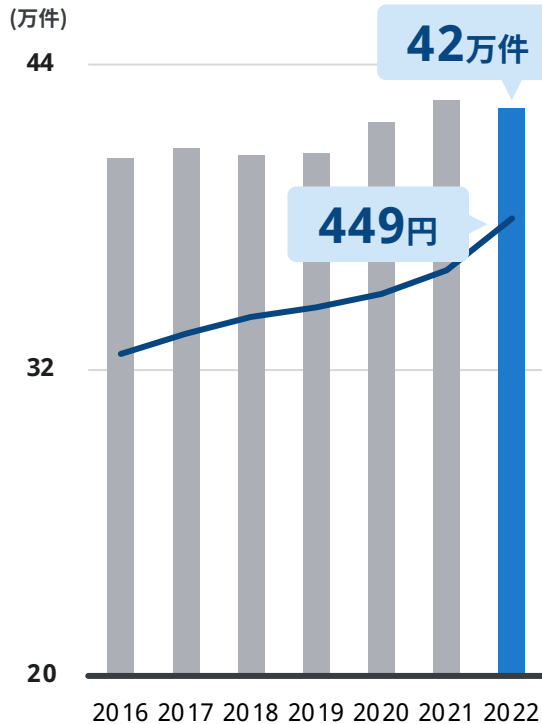
主要ビジネス	サービス名	セグメント
フロー型 ビジネス	minne	ハンドメイド事業
	FREENANCE	金融支援事業
	SUZURI	EC支援事業
ストック型 ビジネス	カラーミーショップ	
	ロリポップ	ホスティング事業
	ムームードメイン	



ロリポップ、ムームードメイン、カラーミーショップが中心となるストック型ビジネスでは、契約件数と顧客単価が順調に拡大し、安定した収益基盤に成長

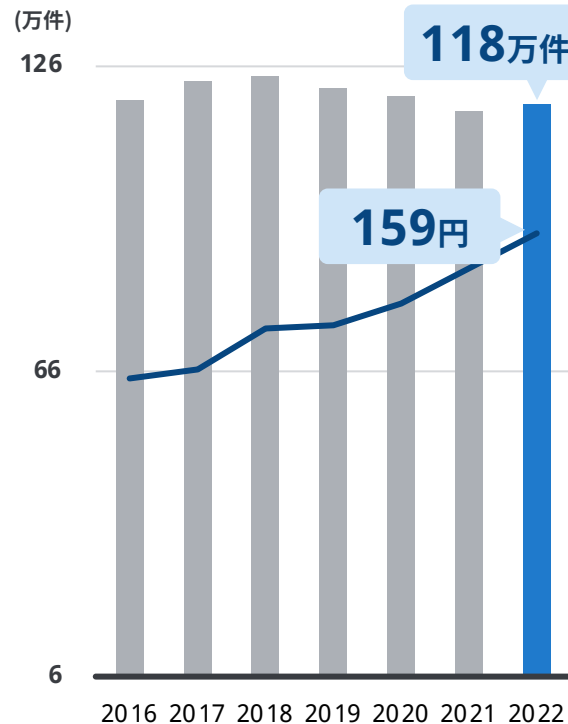
ロリポップ！

■ 契約件数 — 顧客単価



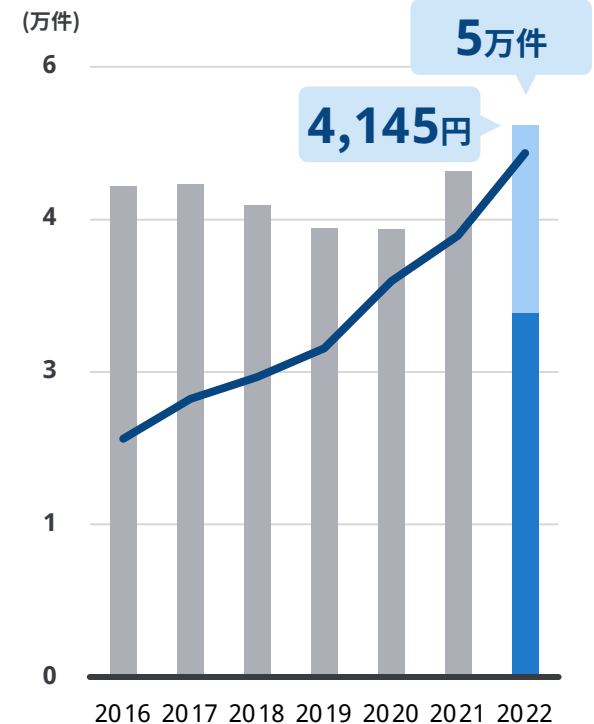
ムームードメイン

■ 契約件数 — 顧客単価



カラーミーショップ

■ 有料プラン ■ フリープラン
— 顧客単価(有料プラン)



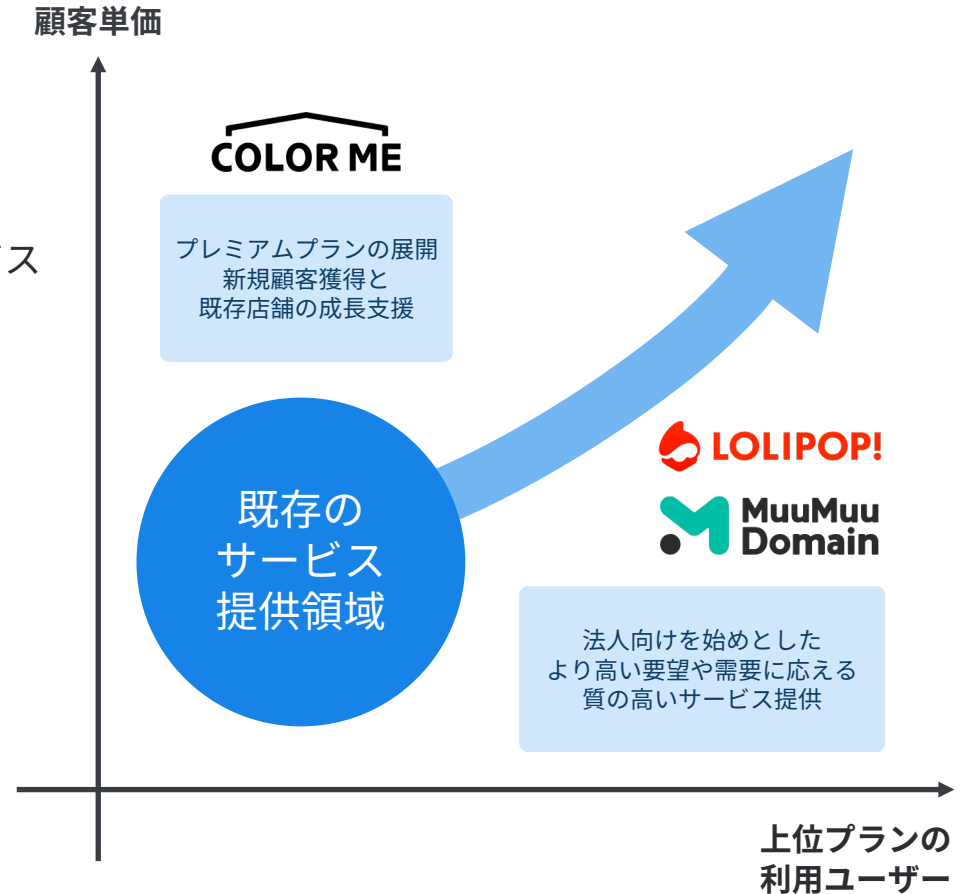
ストック型ビジネスでは、より安定的で高い収益の獲得を目指すため
優良な顧客となる上位層の獲得や、法人向けの施策展開による契約増加を目指す。

ロリポップ/ムームードメイン

- ・ アフィリエイトを活用した契約獲得
- ・ 高品質かつビジネス利用を目的としたサービス
- ・ 手軽にかつ、汎用性の高いサービス提供

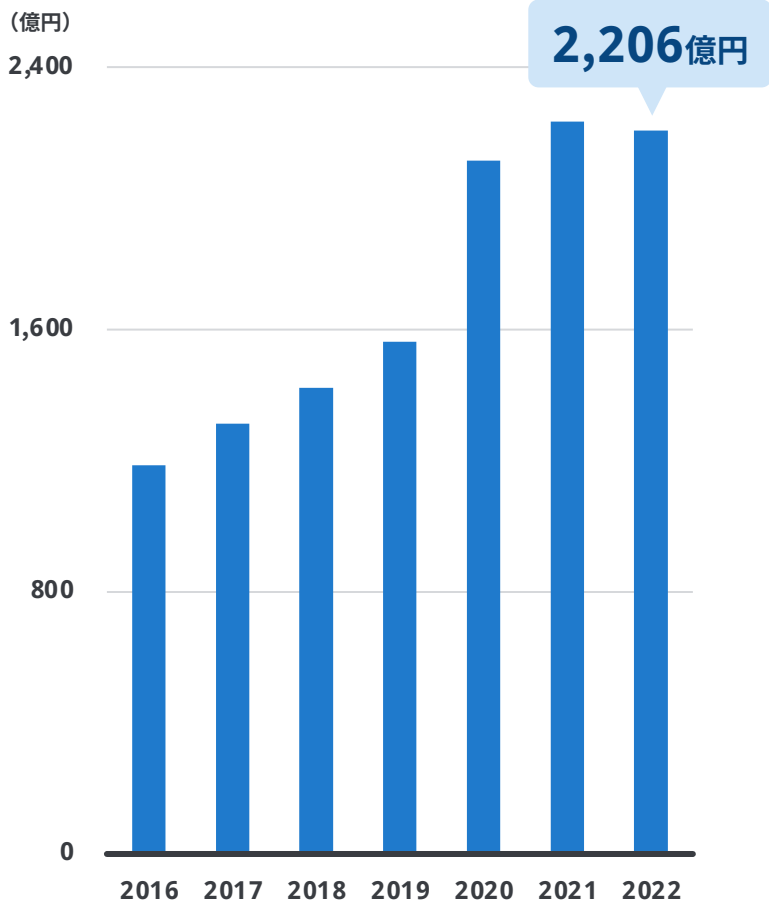
カラーミーショップ

- ・ 既存店舗の規模拡大に合わせたプラン提供
- ・ 月商200万円以上の店舗向け機能の提供
- ・ ECアドバイザーによる店舗サポート

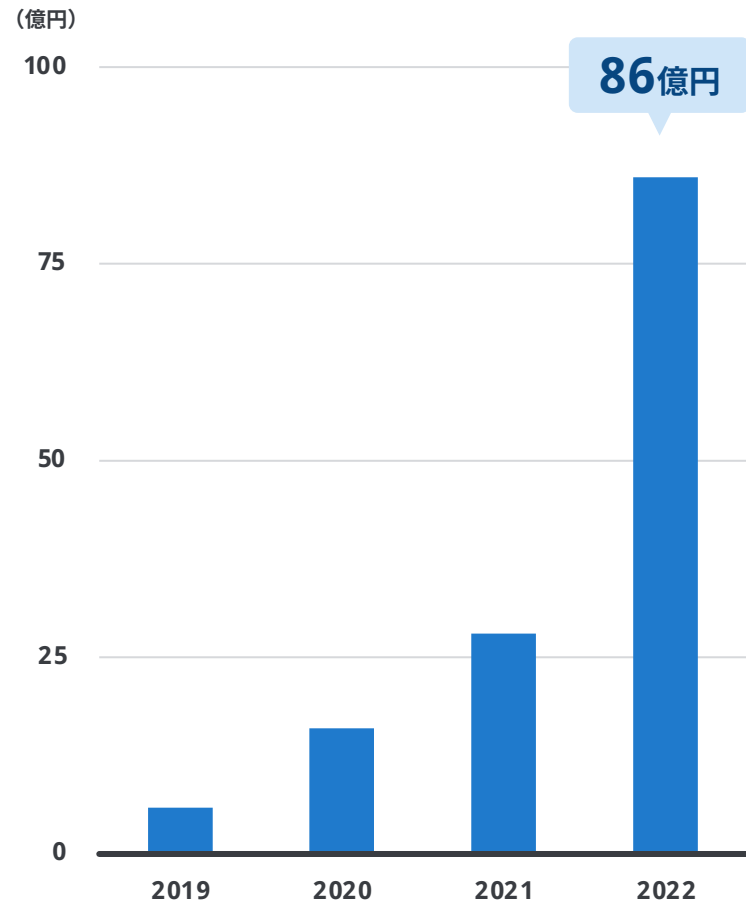


EC関連サービス(カラーミーショップ、SUZURI、minne)のGMVはコロナ禍で2,000億円以上に成長、FREENANCEの請求書買取額が2022年は急拡大

■ EC関連サービス(カラーミーショップ、SUZURI、minne)の流通額



■ FREENANCEの請求書買取額



フロー型ビジネスの新領域展開やカテゴリ強化による作家、クリエイターの獲得とGMVや請求書買取規模の拡大による事業成長

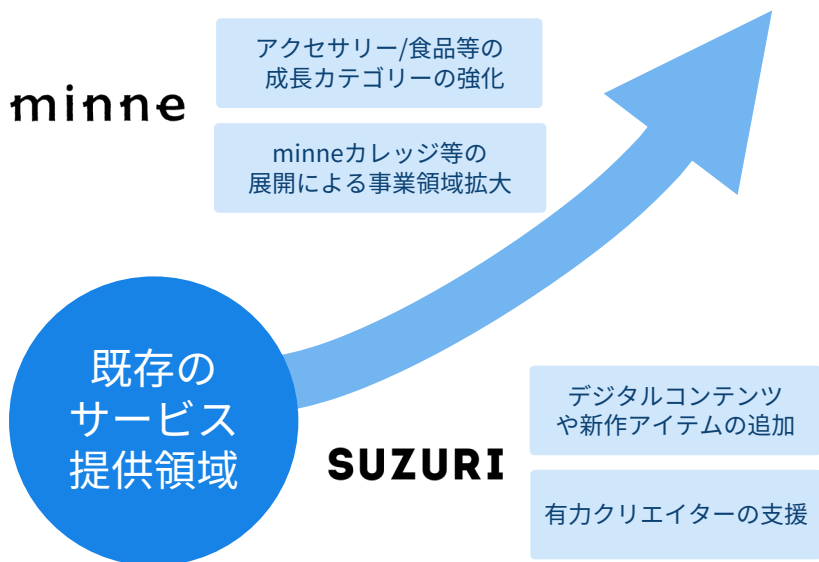
SUZURI、minneのGMV成長の拡大

- ・ アクセサリーや食品など好調カテゴリの強化
- ・ minneカレッジ、デジタルコンテンツの展開
- ・ 越境対応の促進

FREENANCE請求書買取金額の拡大

- ・ 利用率の高い業種のユーザー獲得に注力
- ・ ともだち企業の新規契約強化
- ・ 月額プランや保険プランの強化による顧客獲得

GMV成長を支える、作家、クリエイターの獲得

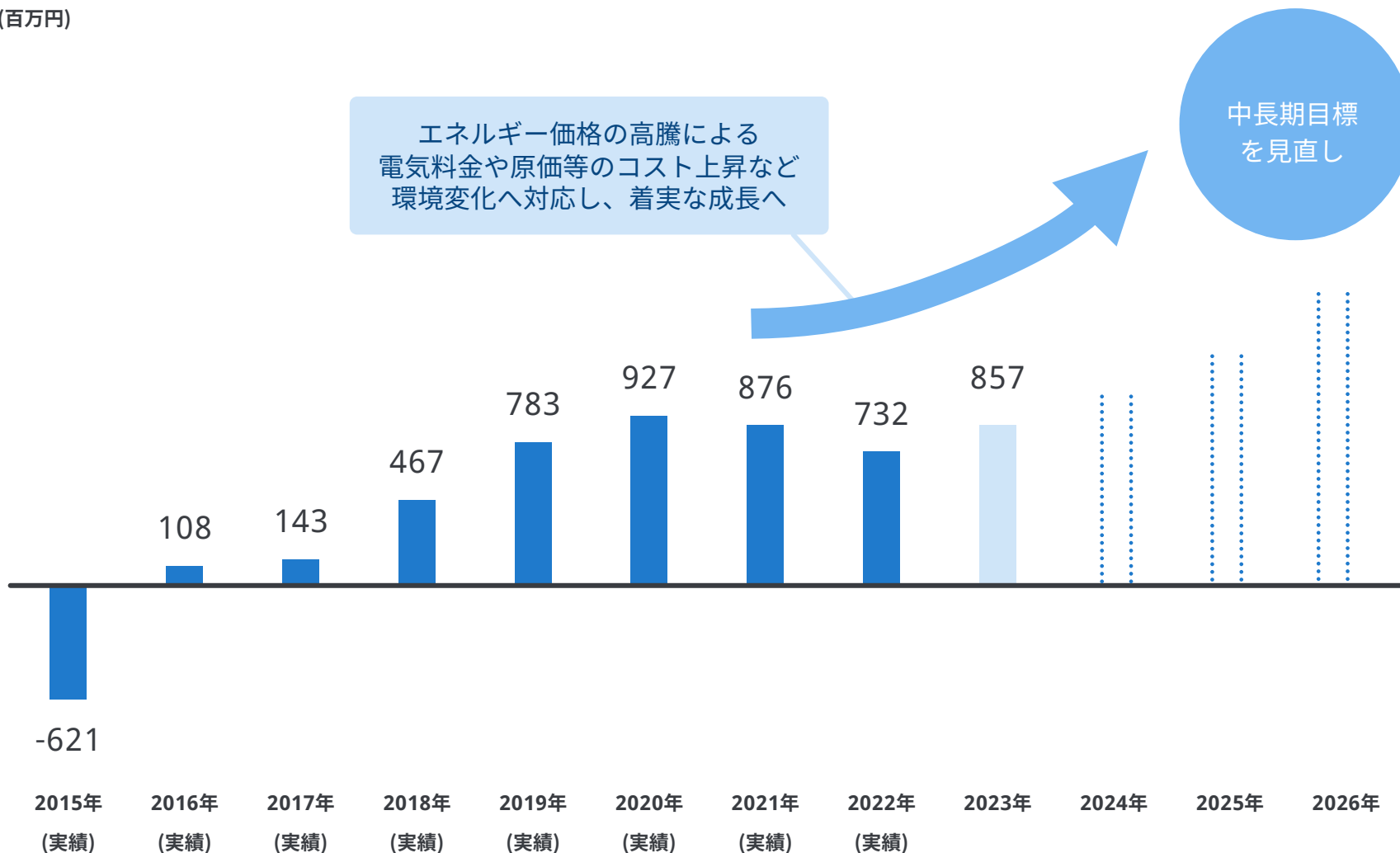


FREENANCE



2015年のminne積極投資以降は、業績が順調に成長し収益拡大を実現 今後のエネルギー価格の高騰など環境変化への対応を鑑み、中長期目標を見直し

(百万円)



人類のアウトプットを増やし、持続的な成長をするため 創る人(エンジニア等)の比率を拡大し、事業成長に向けた技術研究、開発を実施

創る人の比率を拡大 優秀な人財の確保

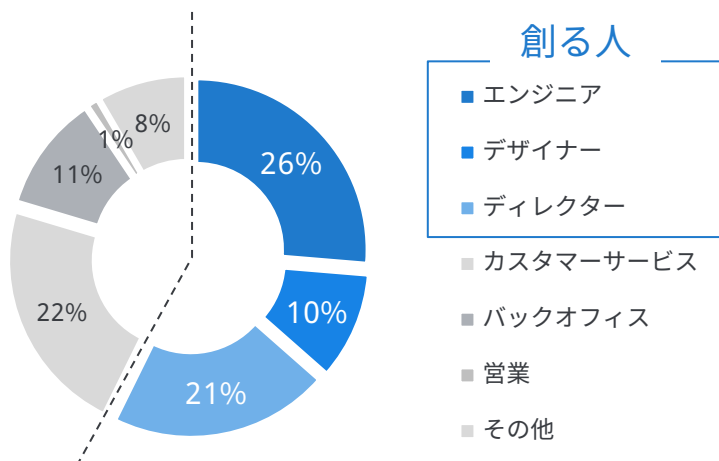
エンジニアの採用強化、地方採用の強化

2021年

創る人比率**54%**

2022年

創る人比率**57%**



中長期的に創る人の割合を60%以上へ拡大

事業成長や将来に向けた 技術研究開発

- ・ NFTやデジタルコンテンツ等の取り扱いをサポート
- ・ 構造化・自動化のためのデータ基盤チームを編成
- ・ UI・UX改善等によるユーザー回遊率、CVRの改善



ペパボ研究所
Pepabo R&D Institute, GMO Pepabo, Inc.

中長期的な事業成長を目的とした
技術研究開発とサービスへの展開

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 (通期)

(百万円)	2021年12月期 ※	2022年12月期	前期比
売上高	9,874	10,531	106.7%
売上原価	3,728	4,454	119.5%
売上総利益	6,145	6,076	98.9%
販売費及び一般管理費	5,268	5,344	101.4%
うち、プロモーションコスト※	1,109	1,321	119.0%
営業利益	876	732	83.5%
(営業利益率)	8.9%	7.0%	—
経常利益	956	767	80.2%
税金等調整前当期純利益	1,053	771	73.2%
法人税等	349	261	74.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	703	510	72.5%

※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

※「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

連結貸借対照表

(百万円)	2021年12月期	2022年12月期	増減額
流動資産	6,943	9,311	+ 2,367
うち現預金等 ※	3,620	3,609	△ 11
うち売掛金	2,685	2,593	△ 92
固定資産	1,926	2,124	+ 198
資産合計	8,870	11,435	+ 2,565
流動負債	5,694	8,438	+ 2,744
うち未払金	2,142	2,107	△ 34
うち契約負債 ※	2,219	3,846	+ 1,626
固定負債	222	308	+ 85
純資産	2,953	2,689	△ 264
負債・純資産合計	8,870	11,435	+ 2,565

※関係会社預け金が含まれています

※前年度の前受金が含まれています

キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	2021年12月期	2022年12月期
営業CF	669	△213
投資CF	△ 278	△ 510
財務CF	△ 392	712
現金等同等物の増減	△ 1	△ 11
現金等同等物の残高	3,620	3,609

会社概要

企業理念	もっとおもしろくできる
ミッション	人類のアウトプットを増やす
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）	475名（うち正社員372名、臨時従業員103名）※2022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。

人類のアウトプットを増やす

私たちの創業当時は、インターネットで絵や写真を公開することが仕事になったり、誰かの手から生み出された作品を遠い場所から買えたり、そんなことが可能になる未来がくるとは考えられていませんでした。しかしたった20年で、今やそれらが当たり前の日常になりました。

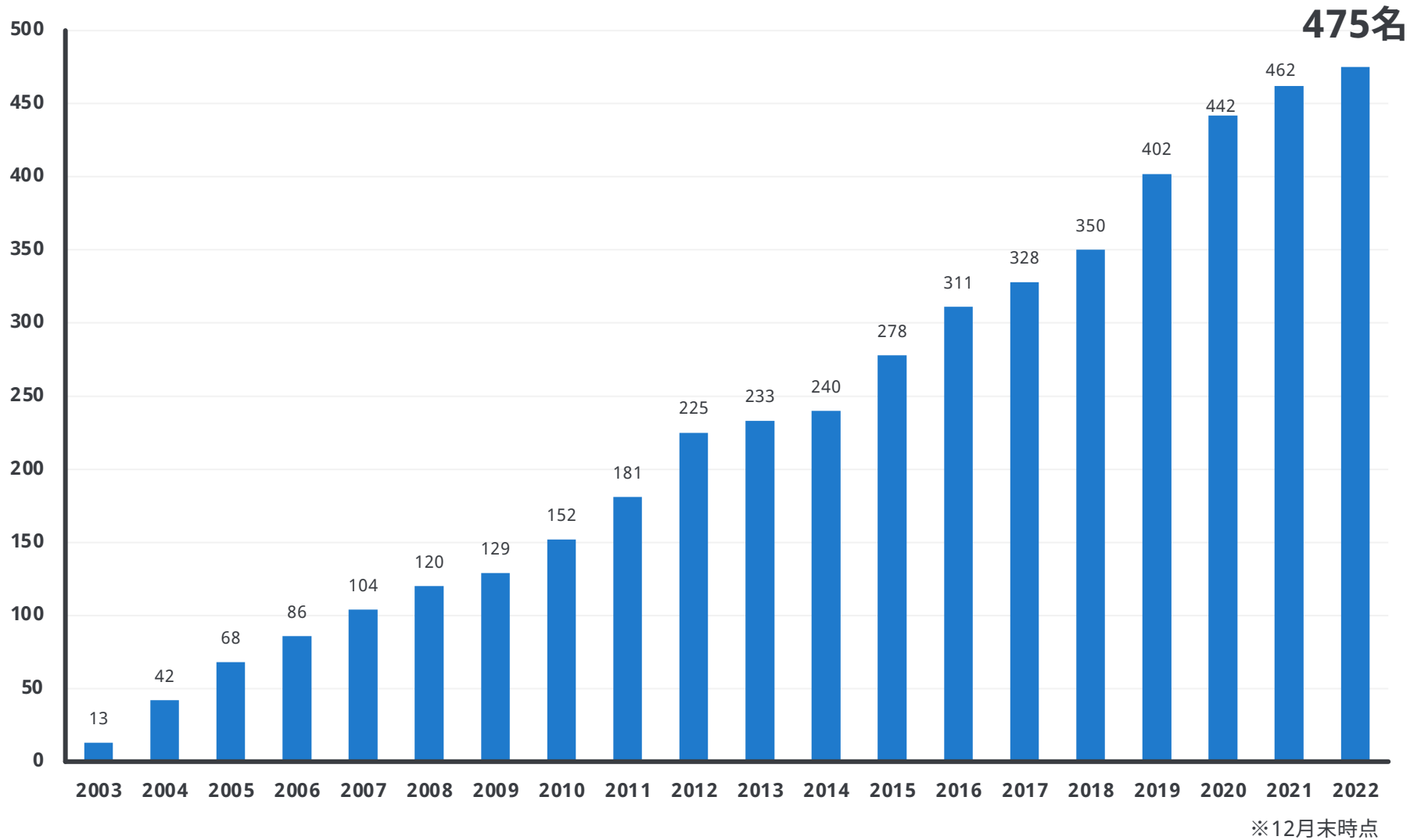
大企業、地元の商店、個人といった、世界中の人たちのありとあらゆるアウトプットこそがさまざまな進化や新たな価値を生み出し、これからの未来を創造していくのだと確信しています。

私たちGMOペパボもまた、人類のアウトプットを促すプロダクトを生み出し続けることで、ユーザーのみなさまと共に進化し拡大していく、という決意をミッションに込めています。

これからは私たち自身がアウトプットの総量を上げることはもちろん、アウトプットしやすい環境整備、アウトプットしたくなるしかけ作りに、意欲的に取り組んでまいります。

- 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
- 2022年 4月 ● 東京証券取引所プライム市場に指定

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

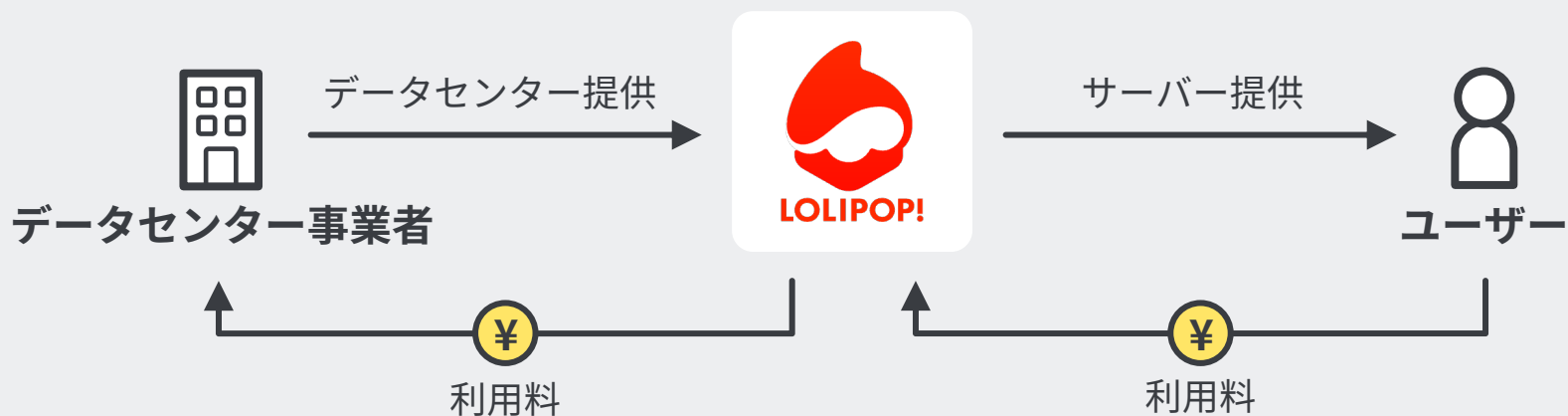
料金プラン(5つ) : エコノミー / ライト / スタンダード /
ハイスピード / エンタープライズ

契約件数 : 42万件

※2022年12月末時点



ビジネスモデル



*1.料金プラン詳細(5プラン): エコノミー 99円~, ライト220円~, スタンダード440円~, ハイスピード550円~, エンタープライズ 2,200円~

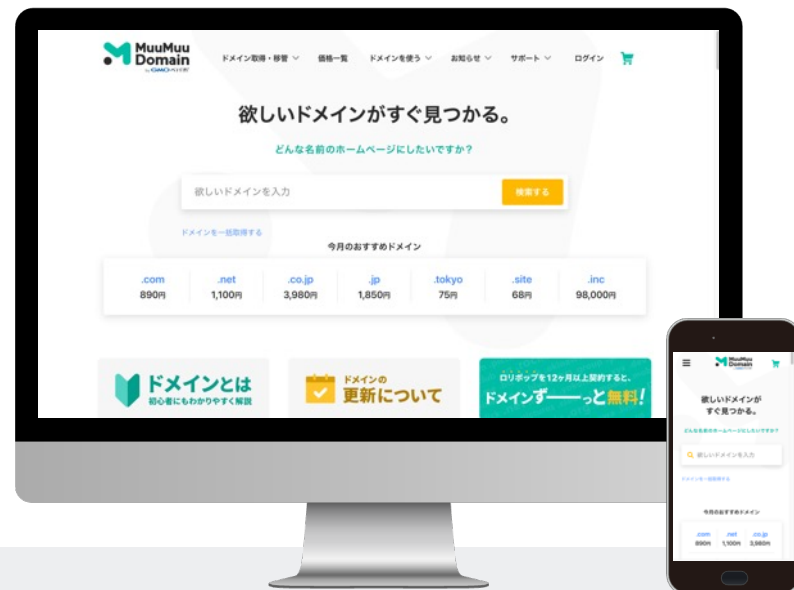
ムームードメイン

ドメイン取得代行サービス

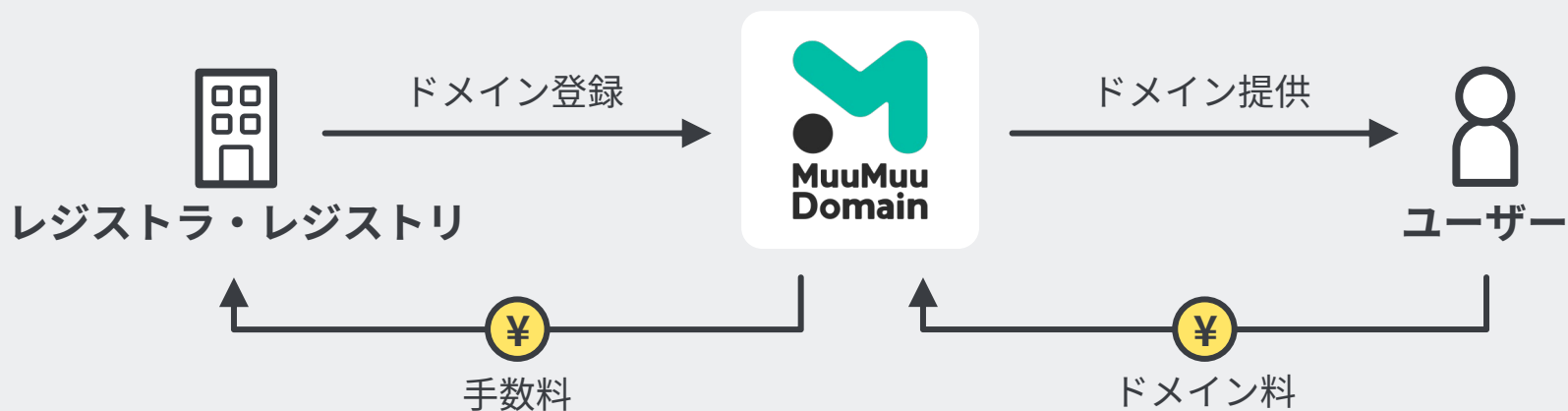
利用料金 : 年額53円～

契約件数 : 118万件

※2022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

料金プラン(4つ) : フリー / レギュラー /
ラージ / プレミアム

契約件数 : 5.0万件

※2022年12月末時点

ビジネスモデル



販売・発送 (ショップオーナー)



SUZURI

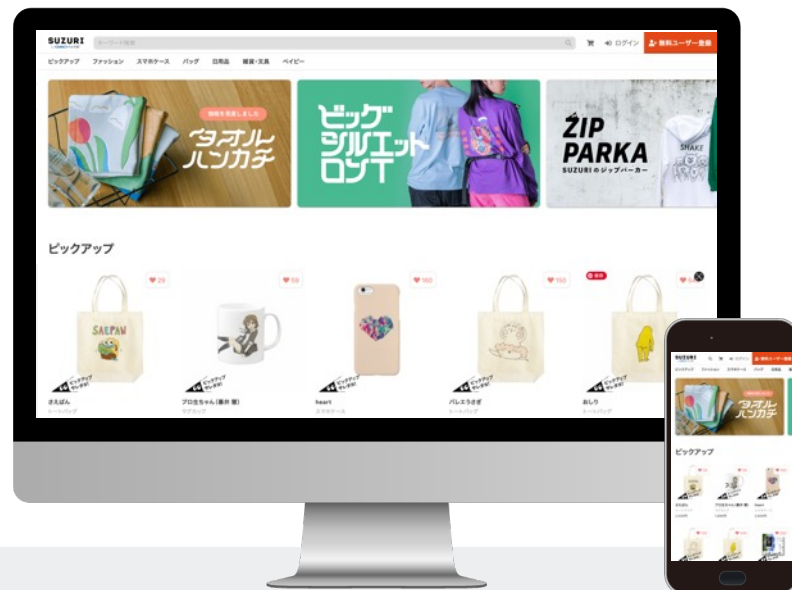
オリジナルグッズ作成・販売サービス

クリエイター数 : 67万人

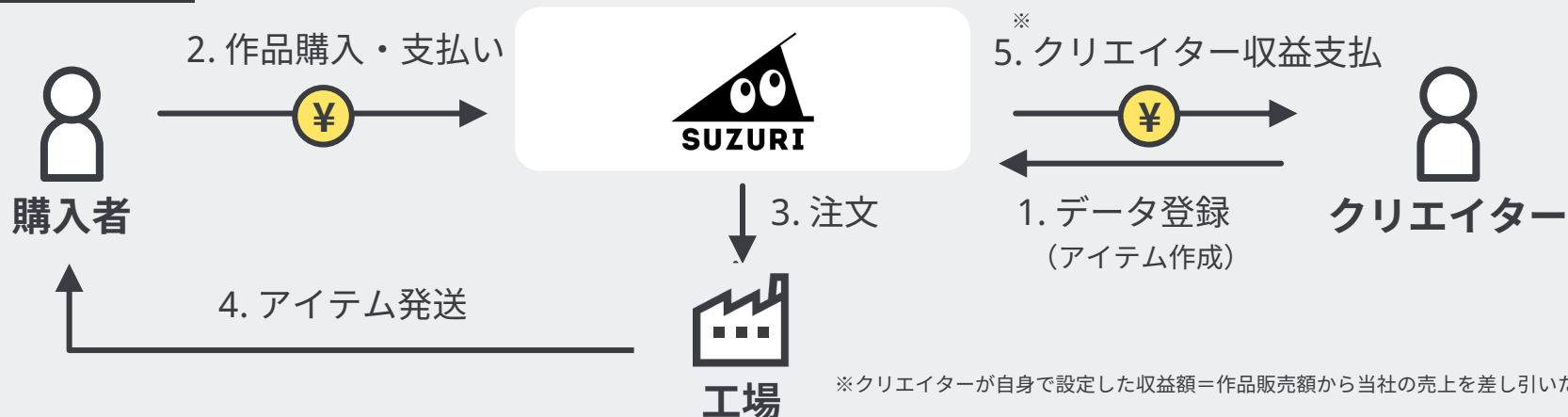
会員数 : 135万人

年間流通額 : 26億円 (2022年実績)

※2022年12月末時点



ビジネスモデル

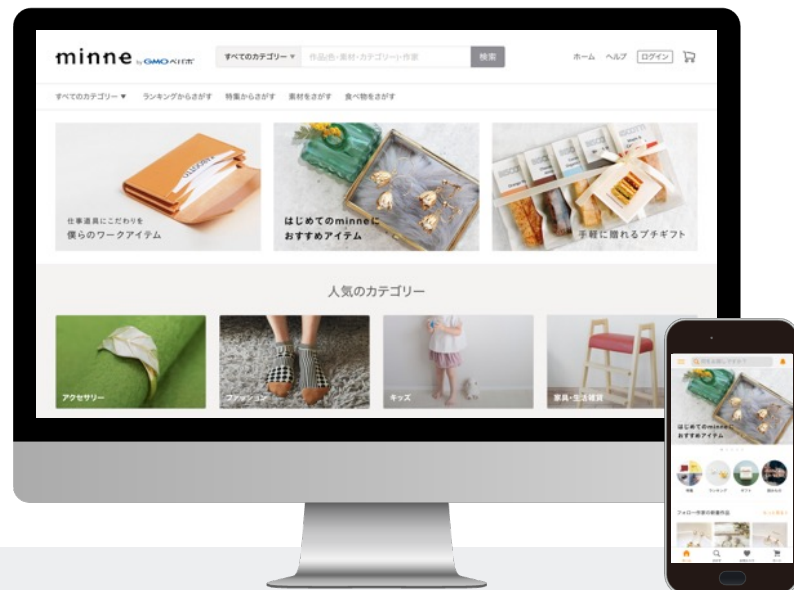


minne

国内最大級のハンドメイドマーケットサービス

作家・ブランド数 : 85万人
作品数 : 1,596万点
アプリDL数 : 1,411万DL
年間流通額 : 150億円 (2022年実績)

※2022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 : 即日払い、GMOフリーランス
ファクタリング、保険など

請求書買取総額 : 86億円（2022年実績）

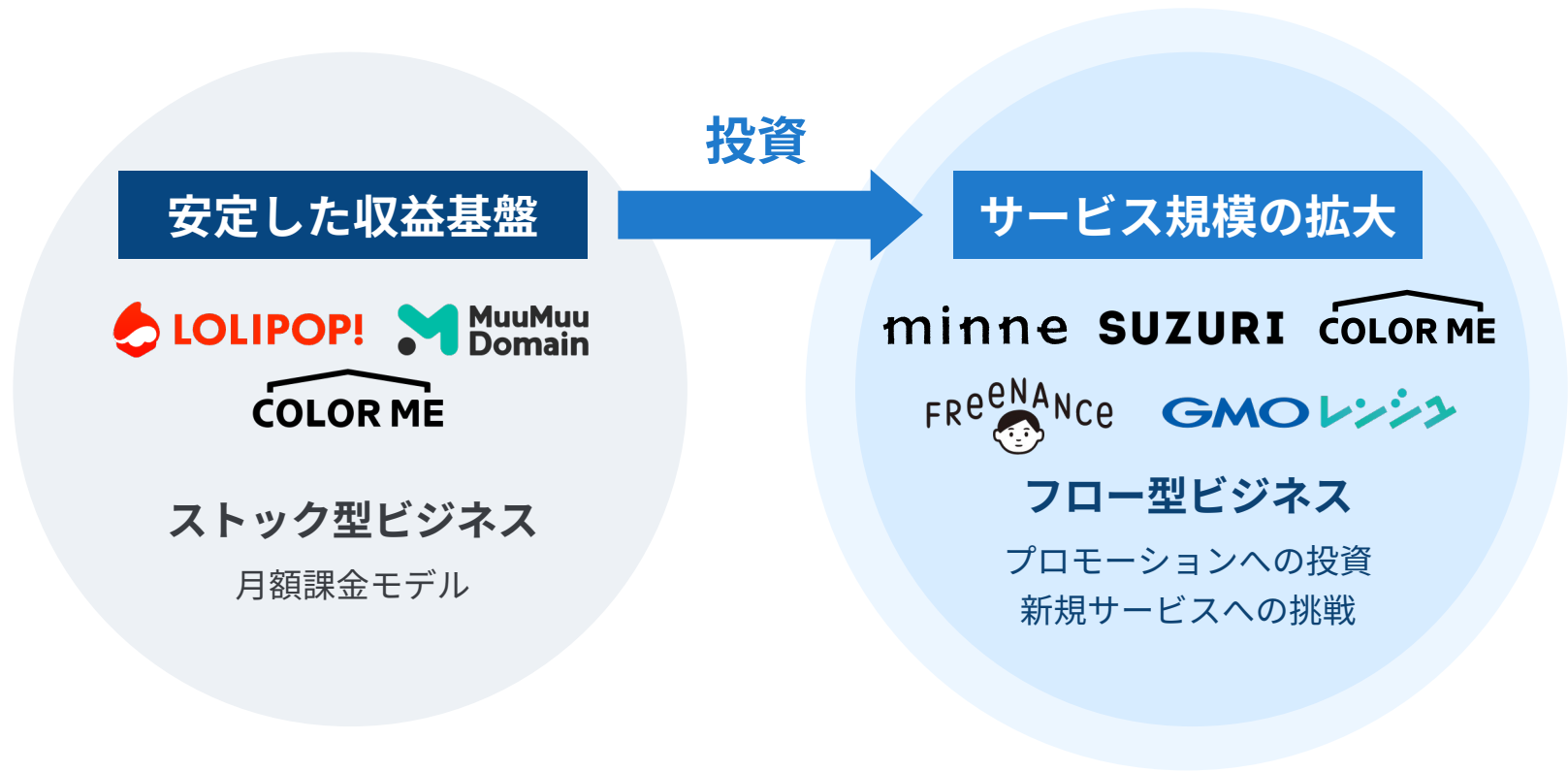
※2022年12月末時点



ビジネスモデル



ストック型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型ビジネスへの戦略的投資により規模を拡大



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

	2020	2021	2022	2023（予想）
1株当たり 年間配当金（円）	81.00	68.00	50.00	55.00
配当性向（％）	50.9	50.3	51.9	50.6

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

四半期推移(データシート抜粋)

セグメント/サービス別 業績推移(四半期毎)*1

(単位：百万円)

		2021年12月期 (FY21) *4				2022年12月期 (FY22)			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
連結売上高*2		2,911	3,039	3,007	2,921	2,535	2,570	2,702	2,721
		1,185	1,198	1,199	1,223	1,247	1,272	1,319	1,312
ホスティング事業	ロリポップ	489	497	515	531	551	575	583	584
	ムームードメイン	540	549	525	534	544	547	581	573
	その他*3	156	152	159	158	152	150	155	155
		1,130	1,313	1,311	1,119	735	770	841	782
EC支援事業	カラーミーショップ	471	440	439	443	442	442	467	501
	SUZURI	575	787	788	596	212	247	293	204
	その他*3	84	86	84	80	81	81	81	77
ハンドメイド事業	minne	518	477	446	511	460	398	373	417
金融支援事業	FREENANCE	44	49	50	67	90	129	166	207

		2021年12月期 (FY21)				2022年12月期 (FY22)			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
連結営業利益*2		234	224	247	182	225	22	322	161
		341	352	394	386	413	438	467	411
ホスティング事業	ロリポップ	228	232	277	271	308	334	331	309
	ムームードメイン	72	81	80	78	71	69	97	75
	その他*3	41	39	37	37	34	35	39	27
		267	300	316	233	213	41	302	266
EC支援事業	カラーミーショップ	223	199	188	182	176	174	206	228
	SUZURI	14	71	95	19	6	-167	61	4
	その他*3	30	30	33	32	31	34	35	34
ハンドメイド事業	minne	85	54	28	56	49	17	2	12
金融支援事業	FREENANCE	-45	-28	-39	-26	-4	-11	20	-30

※詳細は当社IRページ「決算説明会 補足資料(データシート)」を参照ください。

*1 四半期の数値は百万円未満を切り捨て表示 *2 その他(本社費等)の売上、営業利益は除く *3 各事業の合計から差し引いた数値

*4 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

四半期KPI(データシート抜粋)

セグメント/サービス別 KPIの推移(四半期末時点)

			2021年12月期 (FY21)				2022年12月期 (FY22)			
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
			3/31	6/30	9/30	12/31	3/31	6/30	9/30	12/31
ホスティング事業	ロリポップ	契約件数(件)	422,626	424,258	425,207	425,982	426,074	426,651	424,528	422,596
	ムームードメイン	契約ドメイン数(件)	1,195,604	1,184,790	1,176,306	1,171,750	1,166,641	1,162,930	1,155,961	1,186,748
EC支援事業	カラーミーショップ	契約件数(件)	41,191	42,702	45,013	46,369	48,123	49,277	50,282	50,663
	SUZURI	クリエイター数(万人)	43	48	53	56	59	62	65	67
		会員数(万人)	77	87	99	106	113	122	130	135
		作品数(万点)	1,325	1,369	1,410	1,453	1,484	1,531	1,568	1,596
ハンドメイド事業	minne	作家数(万人)	75	77	79	80	82	83	84	85
		アプリDL数(万DL)	1,259	1,283	1,306	1,328	1,351	1,371	1,392	1,411

			2021年12月期 (FY21)				2022年12月期 (FY22)			
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
			3/31	6/30	9/30	12/31	3/31	6/30	9/30	12/31
ホスティング事業	ロリポップ	顧客単価(円)	385	390	403	414	431	449	457	461
	カラーミーショップ	顧客単価(円) *1	3,436	3,414	3,486	3,624	3,705	3,850	4,250	4,778
EC支援事業	SUZURI	流通額(億円)	6.6	9.2	9.2	6.8	6.0	6.8	7.9	5.9
		流通額(億円)	39.8	37.0	35.1	39.5	41.9	36.3	34.1	38.3
ハンドメイド事業	minne	注文件数(万件)	128.3	114.0	105.3	111.6	121.7	101.1	93.7	99.5
		注文単価(円)	3,251	3,292	3,421	3,639	3,600	3,622	3,743	3,919
		請求書買取額(億円)	5.5	6.6	6.8	9.2	12.1	18.9	26.0	29.7
金融支援事業	FREENANCE	請求書買取件数(件)	2,146	2,583	3,193	3,919	4,086	4,805	5,407	6,012
		平均請求書買取額(千円)	260	256	213	236	296	394	482	495
		利用者数(人)	1,391	1,510	1,904	2,203	2,306	2,593	2,848	3,154

※詳細は当社IRページ「決算説明会 補足資料(データシート)」を参照ください。

*1 顧客単価は月額プランのみの単価に修正しております。(従来はフリープランを含む形で算出)

- 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、無断で加工・改編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

 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](https://twitter.com/pepabo)