

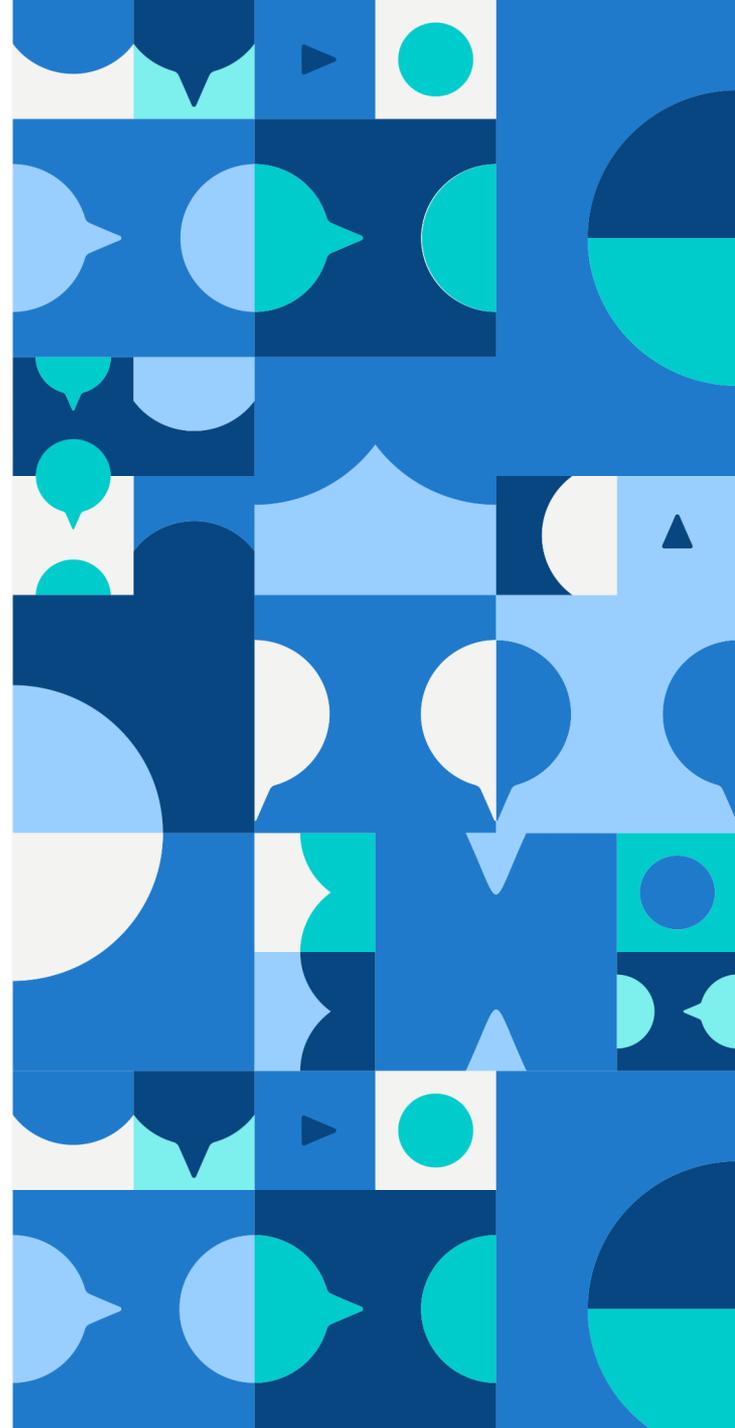
GMOペパホ

2024年12月期 第1四半期

# 決算説明資料

GMOペパホ株式会社

証券コード：3633（東証スタンダード）



ストックの好調と貸倒関連費用の減少により

# 大幅増益

## 今後の成長に向け新サービス提供開始

- 売上高：金融支援事業の請求書買取額が前年同期比で減少
- 営業利益：金融支援事業の貸倒関連費用の減少により大幅増益
- AIによる業務効率化により新規採用抑制、新事業「GMO即レスAI」の提供開始



# AGENDA

---

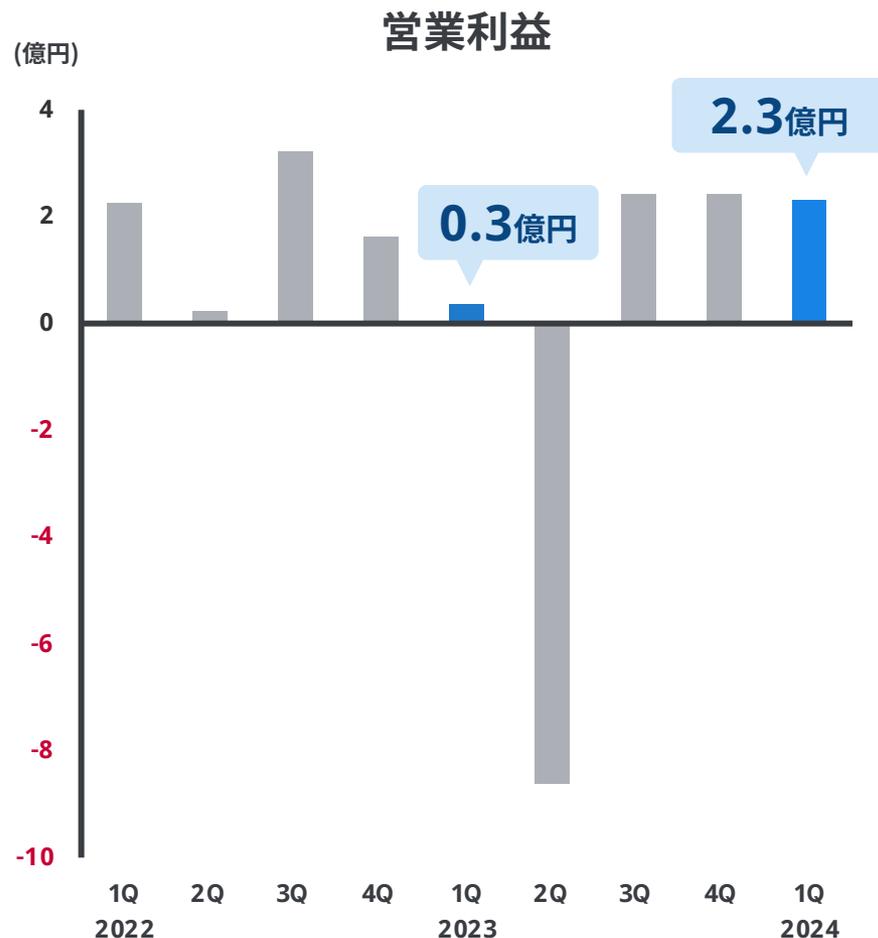
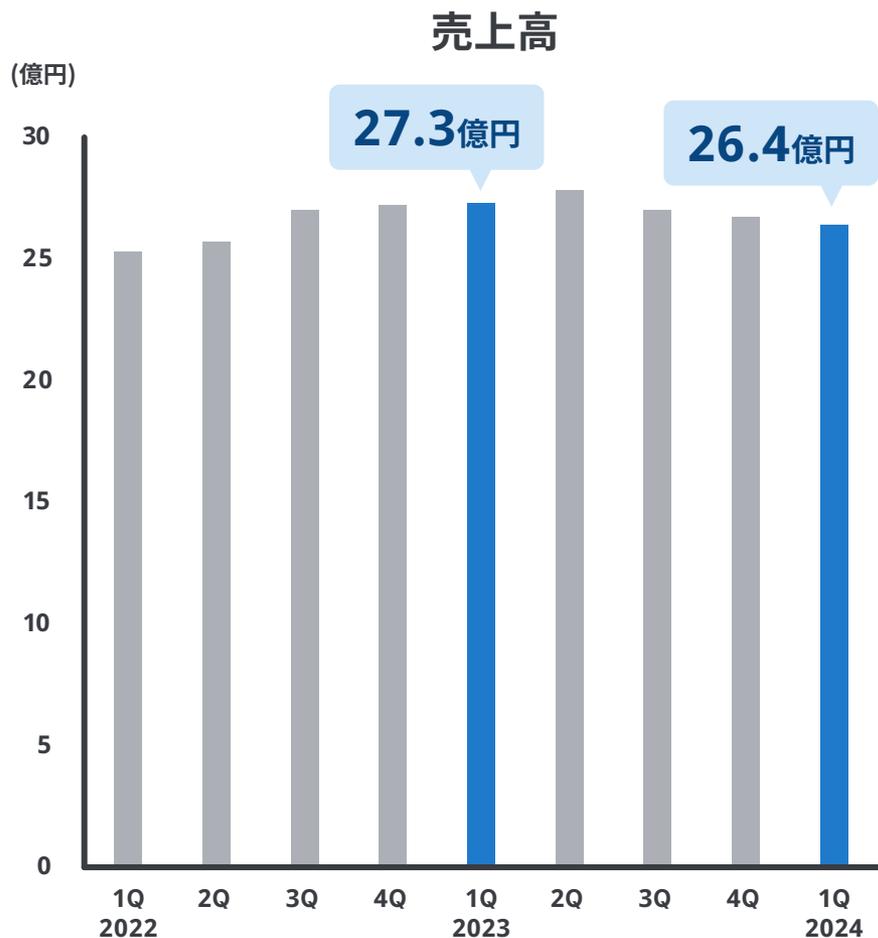
- 2024年12月期1Q決算概況 3 ページ
- 2024年12月期その他トピック 31 ページ

# 2024年12月期1Q 決算概況

売上高は、価格改定効果によりストック型ビジネスが好調だったものの、金融支援事業の買取基準厳格化により請求書買取額が減少した結果、前年同期比96.8%  
一方で、営業利益はストックの好調推移と貸倒関連費用の減少により大幅増益

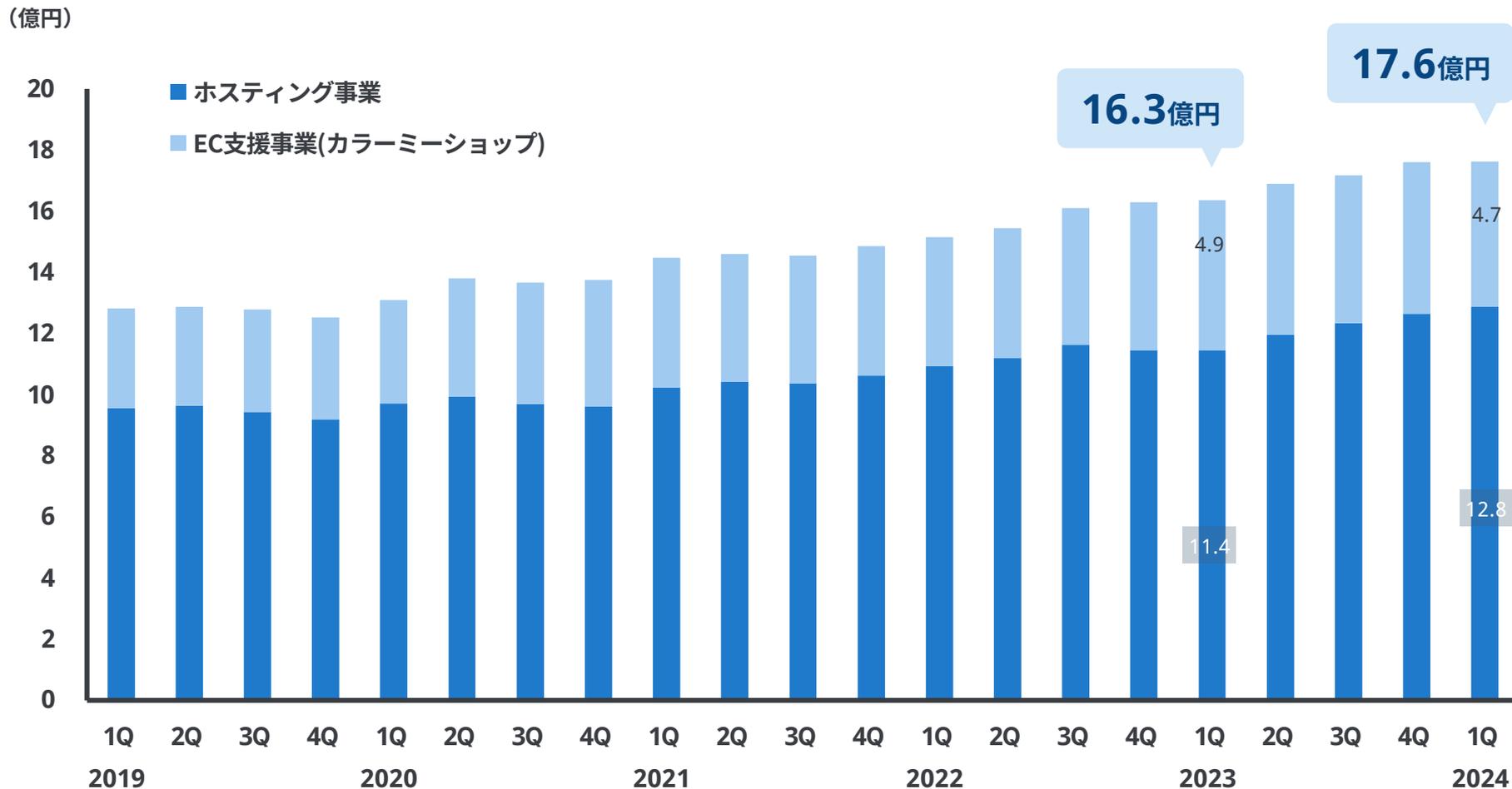
(百万円)	2023年12月期 (1Q)	2024年12月期 (1Q)	増減額	前年同期比
売上高	2,735	2,647	△ 88	96.8%
営業利益	36	234	+198	649.3%
営業利益率 (%)	1.3	8.9	—	—
経常利益	104	235	+131	225.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	41	154	+113	374.3%

四半期売上高は、金融支援事業の請求書買取額が減少し減収、営業利益は貸倒関連費用の減少により増益



ストック型ビジネスの四半期売上高はホスティング事業の価格改定効果を受け増加

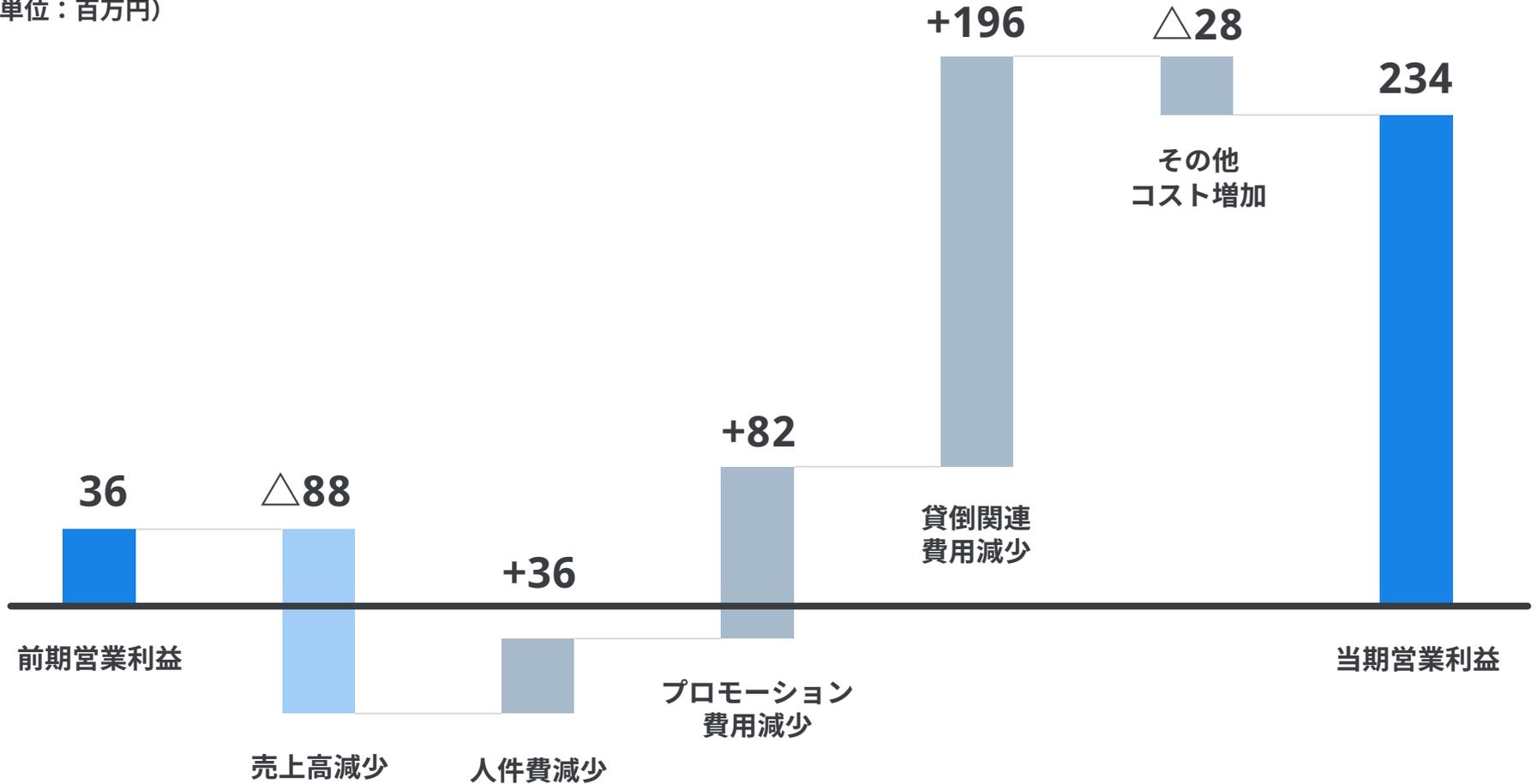
四半期売上の推移 (ストック型ビジネス)



※ 「ロリポップ!」 「ムームードメイン」 「カラーミーショップ」の一過性を除く売上を集計

金融支援事業の貸倒関連費用が減少した影響を受け、営業利益は大幅増

(単位：百万円)



価格改定の効果と高単価プランの売上増により好調に推移

### ホスティング

売上高 : **1,522** 百万円 ( **111.2%** )

営業利益 : **539** 百万円 ( **126.5%** )

SUZURIのGMVが前年割れも、コスト抑制により営業利益は前年並み

### EC支援

売上高 : **665** 百万円 ( **94.9%** )

営業利益 : **160** 百万円 ( **98.5%** )

流通額減少により売上高減、一方でサイト内広告提供開始により利益増

### ハンドメイド

売上高 : **359** 百万円 ( **87.0%** )

営業利益 : **30** 百万円 ( **112.6%** )

買取減少により売上高減、一方で貸倒関連費用が減少し損失幅縮小

### 金融支援

売上高 : **99** 百万円 ( **39.4%** )

営業利益 : **△6** 百万円 ( **+86 百万円増** )

※( )内は前年同期比

---

# ホスティング事業

---

累計期間

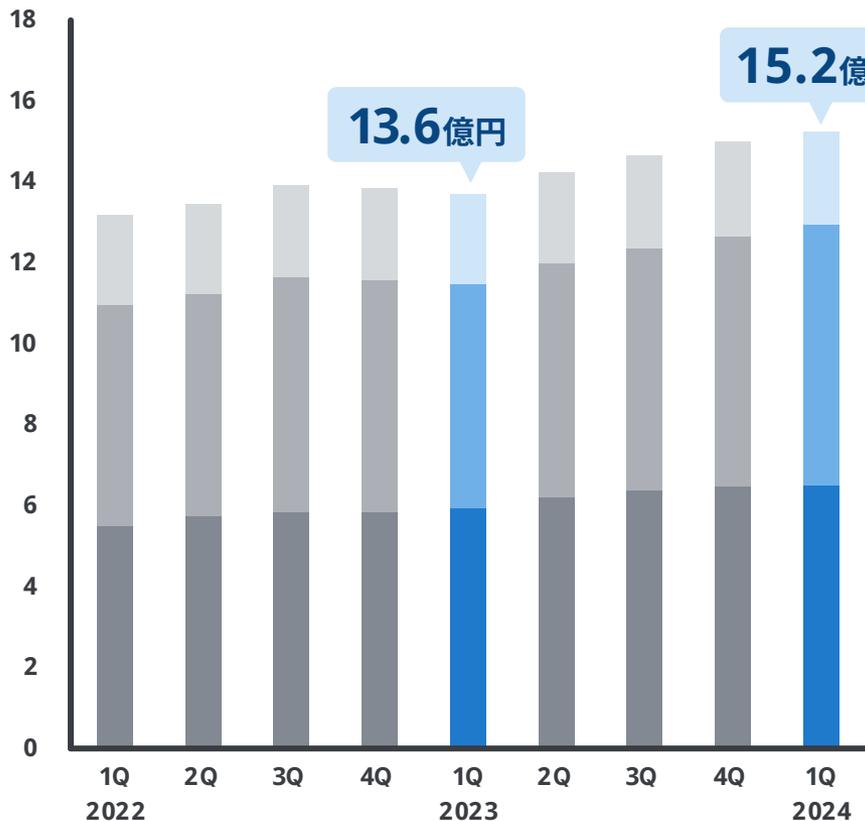
売上高： **1,522**百万円 (前年同期比 **111.2%**)

営業利益： **539**百万円 (前年同期比 **126.5%**)

売上高

(億円)

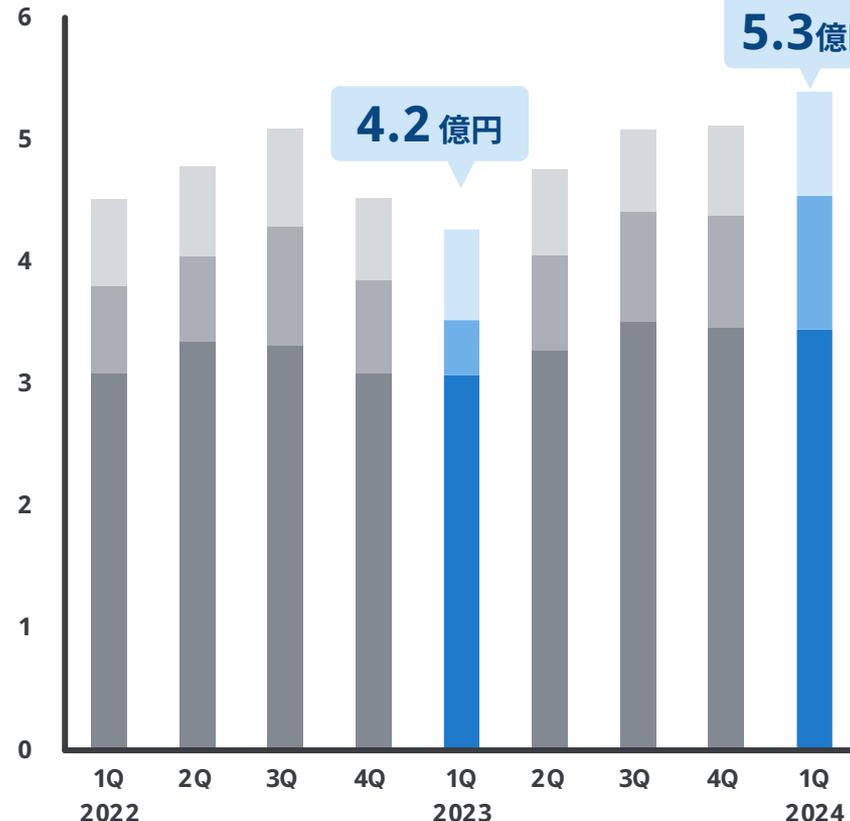
■ ロリポップ! ■ ムームードメイン ■ その他



営業利益

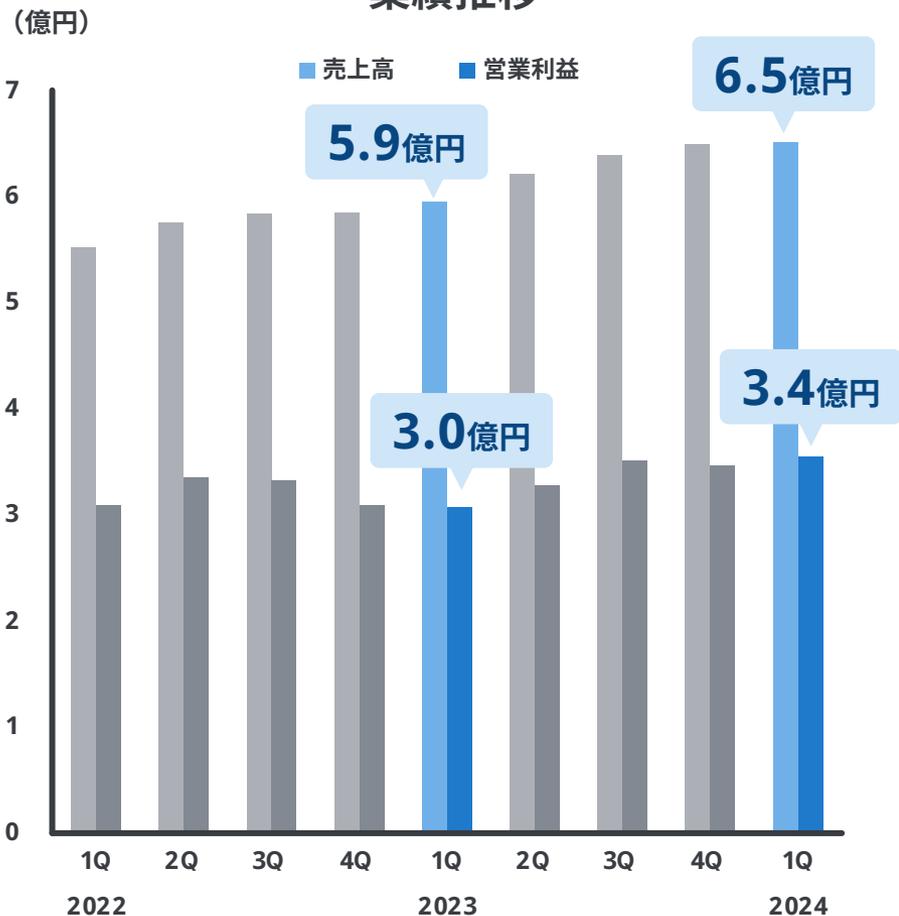
(億円)

■ ロリポップ! ■ ムームードメイン ■ その他

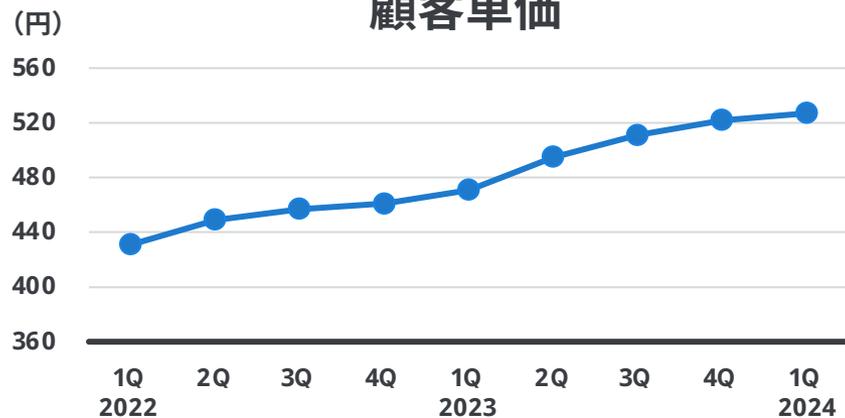


累計期間 売上高：**650**百万円 (前年同期比 **109.3%**)  
 営業利益：**344**百万円 (前年同期比 **112.2%**)

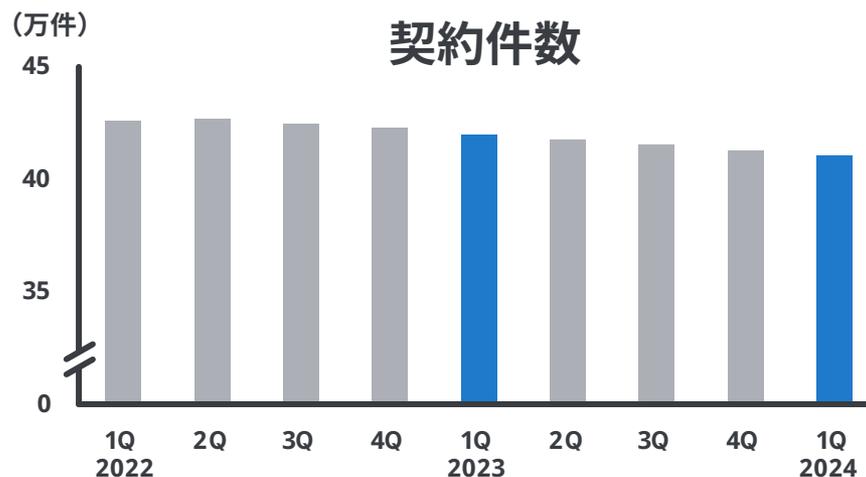
## 業績推移



## 顧客単価



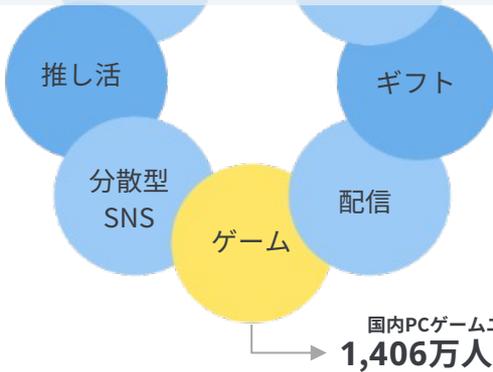
## 契約件数



## コミュニティの多様化に伴うユーザーニーズの変化に合わせたサービスを提供 オンラインゲーム向けサーバー「ロリポップ！ for Gamers」をリリース

ゲーム・SNS・配信などコミュニティが進化

コミュニティの多様化を事業機会と捉え  
当社が強みとする趣味・嗜好の集まる  
コミュニティを支援



PCゲームの流行とゲームコミュニティの成長を受け  
同業他社でもオンラインゲーム向けのサーバーを提供

ConoHa for GAME、Xserver for Game  
KAGOYA CLOUD VPS など



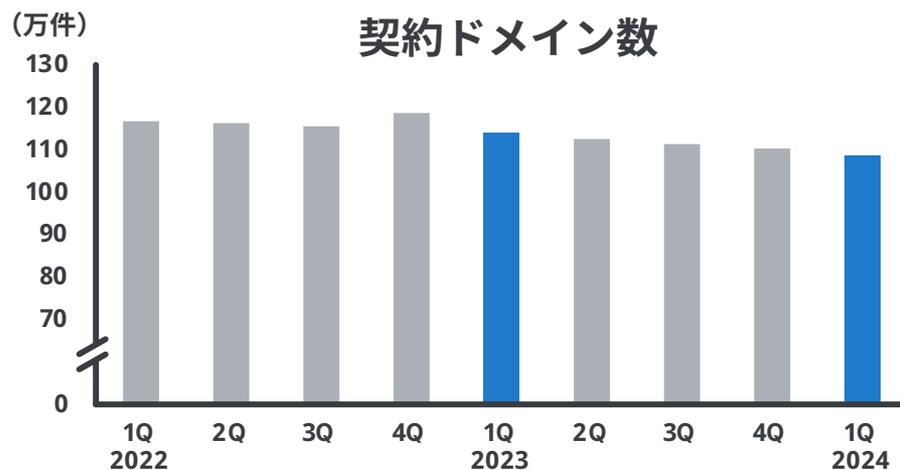
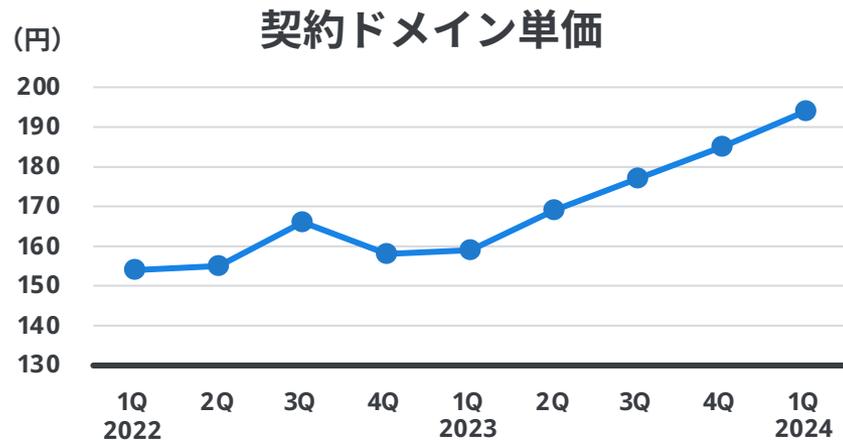
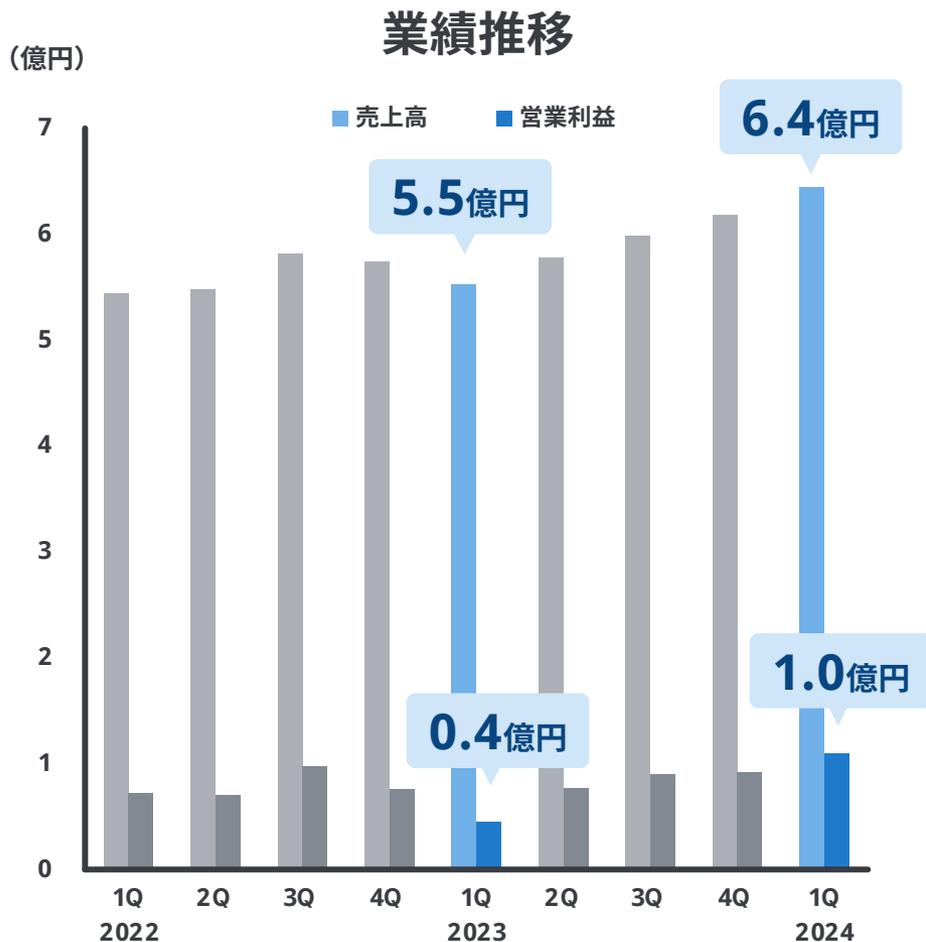
### ロリポップ！ for Gamers

4/15サービス提供開始

料金プラン

16GB	月額	4,300円
32GB	月額	11,000円

累計期間 売上高：**644**百万円 (前年同期比 **116.5%**)  
 営業利益：**109**百万円 (前年同期比 **243.0%**)



ドメイン取得からサーバー契約まで一元管理できる「ムームーサーバー」の契約件数獲得に注力、2024年1Qの新規契約件数は1,346件



メールもサイト作成も、ムームーで。  
**MuuMuu Servers**  
Powered by .huteki

ドメインとサーバーの同時取得で  
ドメイン + サーバー **0円**  
詳細を見る

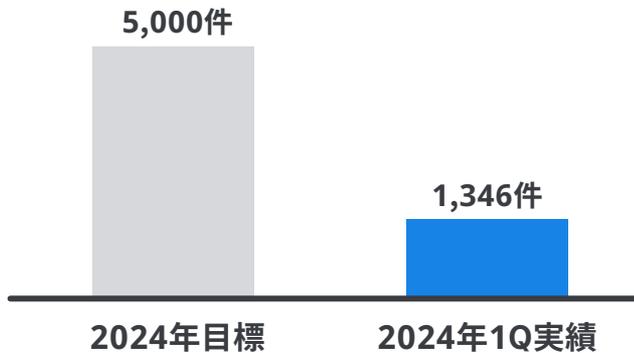
ムームーサーバー

料金プラン

月額 **1,430円**

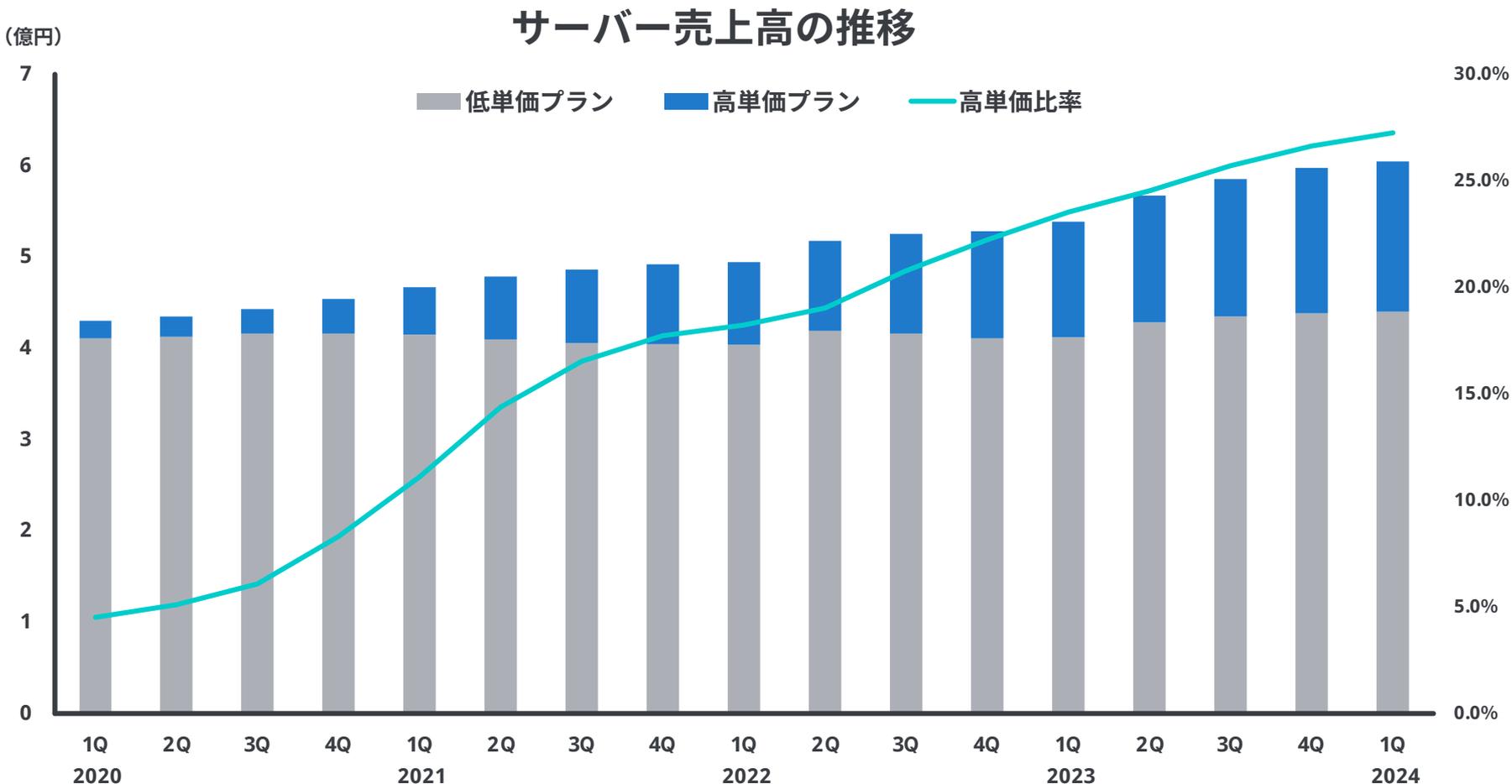
※初めの2か月無料、3か月目より料金発生

新規契約件数

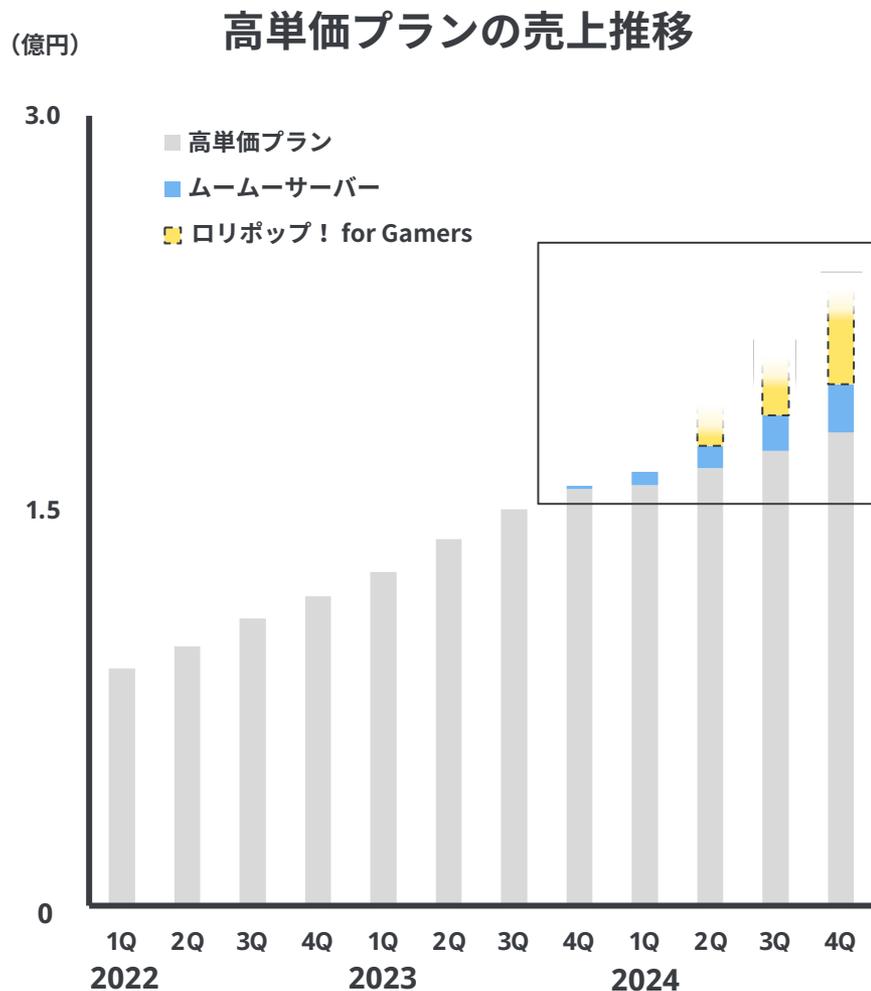


2024年1Qの新規契約件数は**1,346件**  
**5,000件**の新規契約獲得を目指す

サーバー全体の売上高は価格改定効果により増加  
 特にハイスペックのサーバー需要が拡大したことから、ハイスピードプランの契約  
 件数が増え、高単価プランの売上高が増加



# 高単価プランの新たな成長ドライバー「ムームーサーバー」「ロリポップ！ for Gamers」の契約件数を積み上げることで、ストック型収益増加を目指す



「ムームーサーバー」  
「ロリポップ！ for Gamers」  
の契約件数獲得による  
ストック型収益の積み上げ

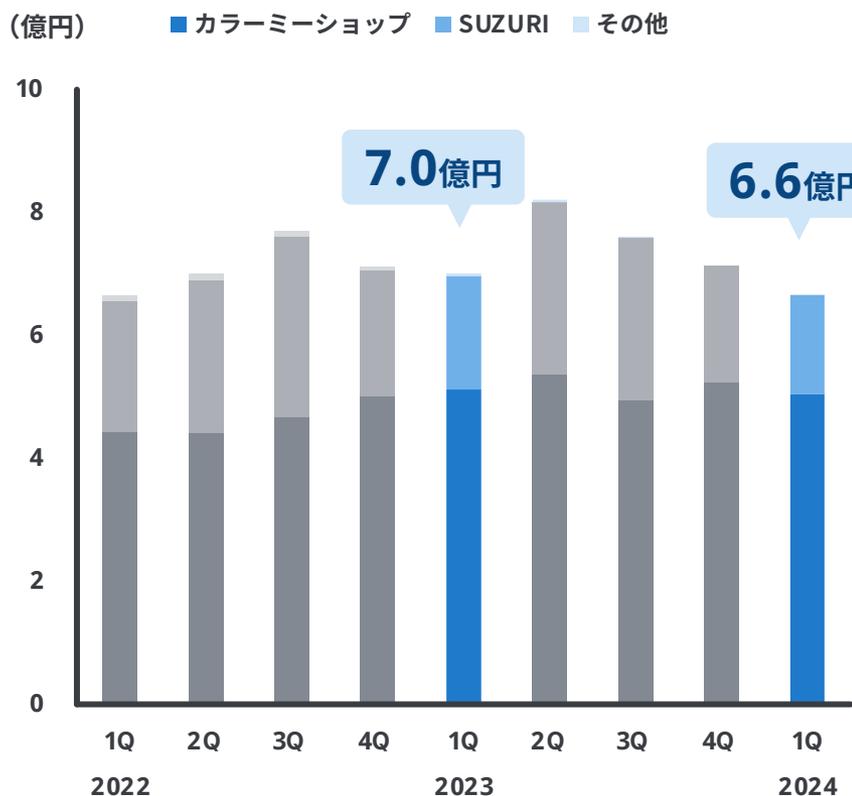
---

# EC支援事業・ハンドメイド事業

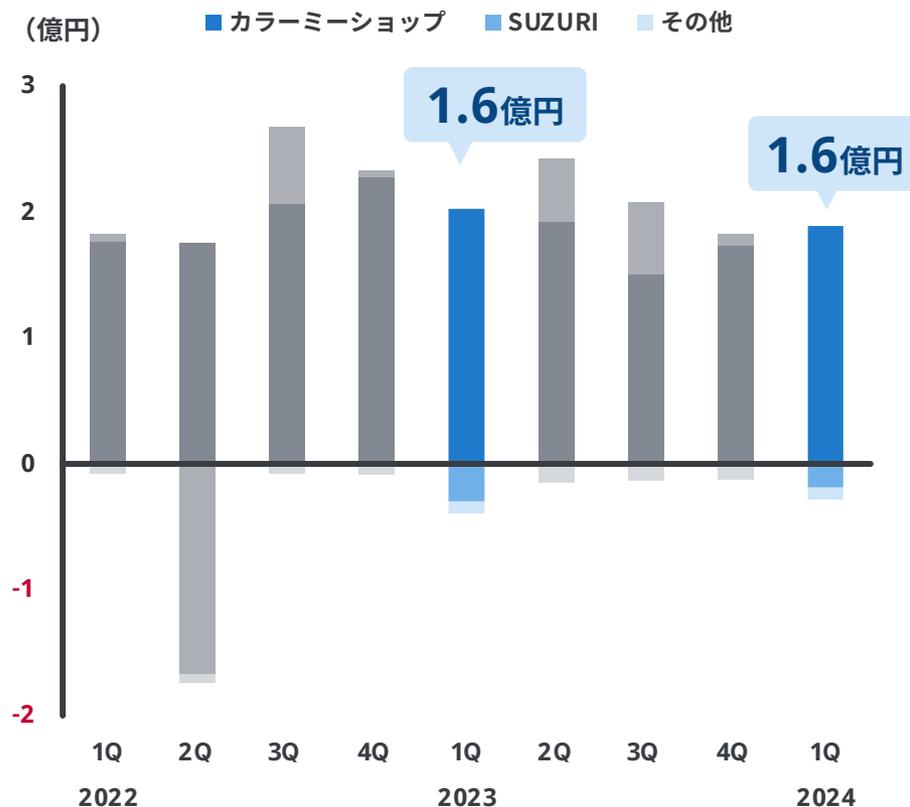
---

累計期間 売上高： **665**百万円 (前年同期比 **94.9%**)  
 営業利益： **160**百万円 (前年同期比 **98.5%**)

売上高



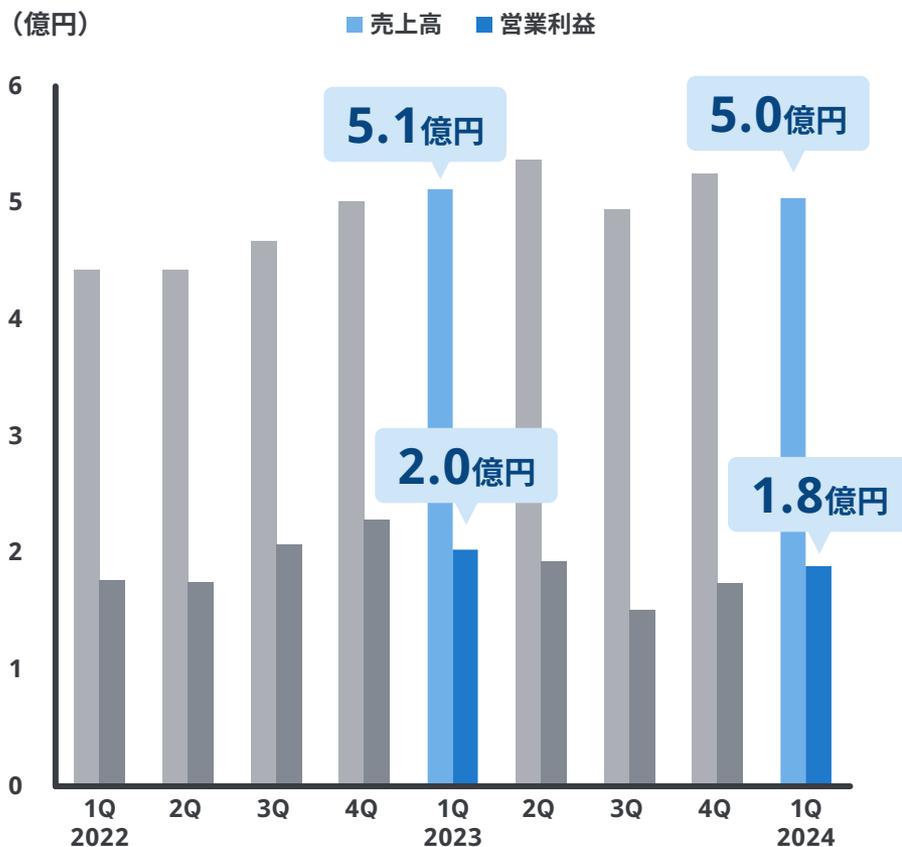
営業利益



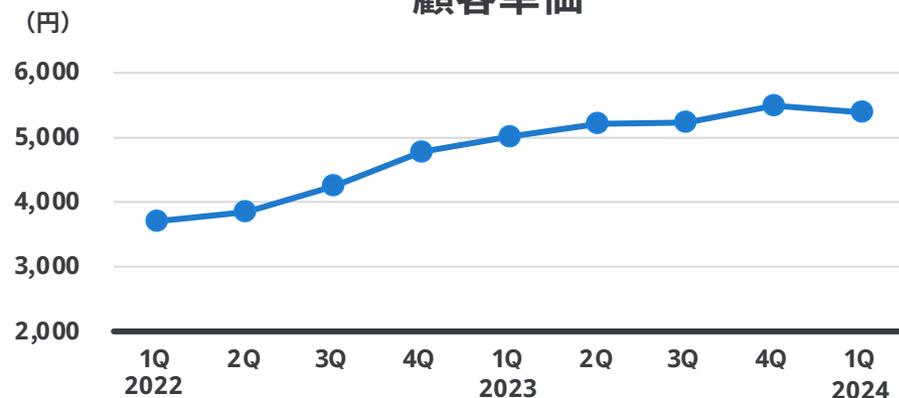
累計期間

売上高： **504**百万円 (前年同期比 **98.6%**)  
 営業利益： **188**百万円 (前年同期比 **93.2%**)

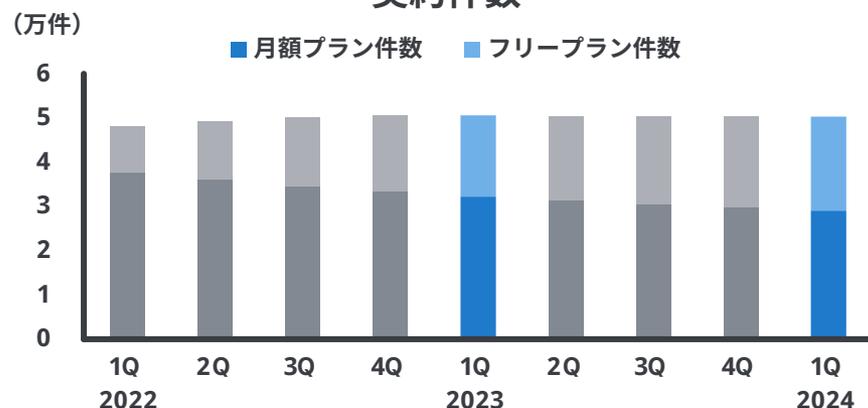
## 業績推移



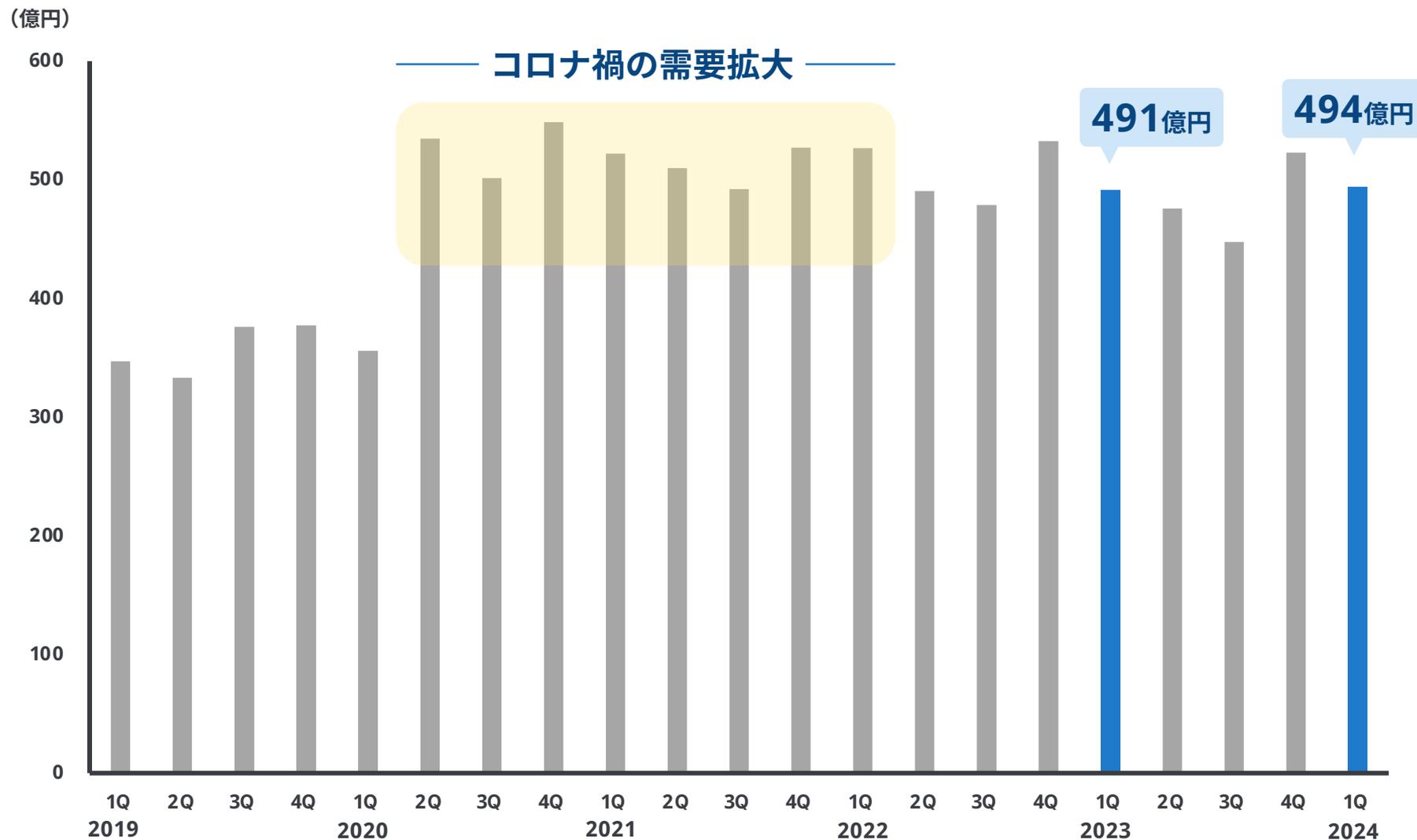
## 顧客単価



## 契約件数

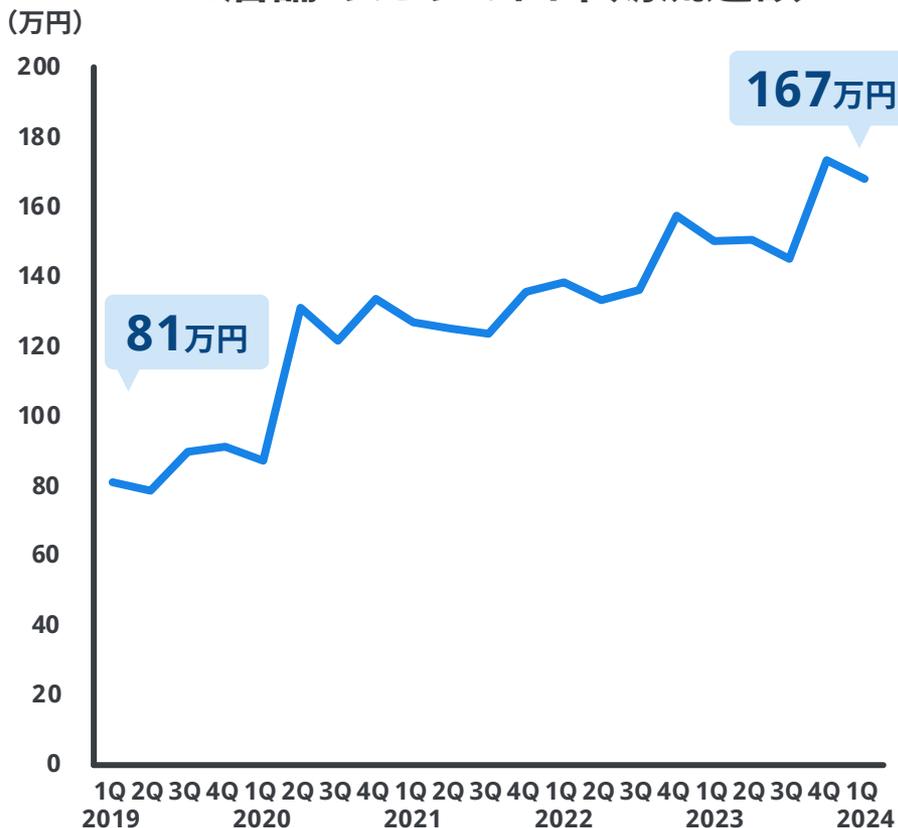


コロナ禍の需要拡大後の流通水準を維持、カラーミーショップの店舗流通額は前年同期比100.6%

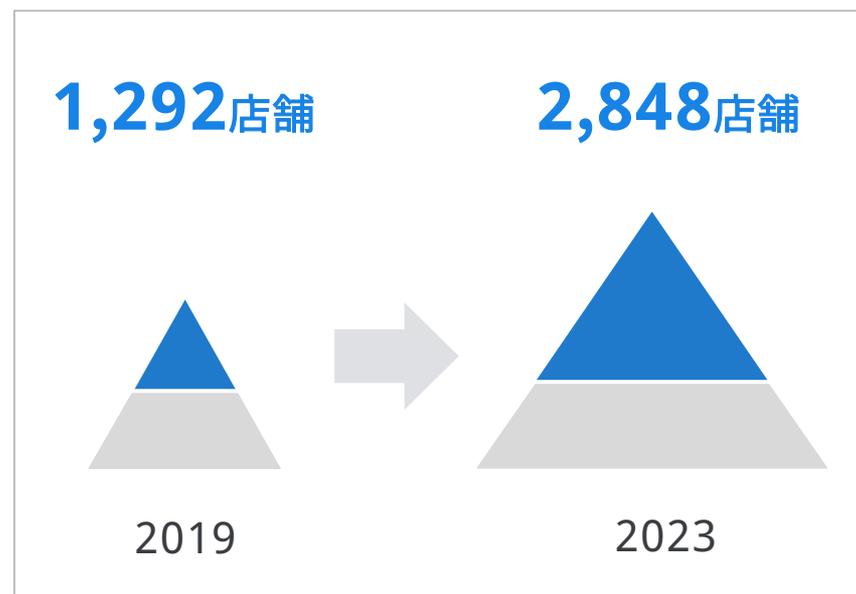


有料プラン契約店舗のうち、1店舗あたりの四半期流通額は5年間で約2倍に成長  
 年商1,000万円以上の上位店舗数(※)も同様に2倍超の成長

1店舗あたりの四半期流通額



年商1,000万円以上の上位店舗数(※)



年商規模の大きい上位店舗数の増加とともに  
 1店舗あたりの流通額も増加しており、より  
 強固な顧客基盤を構築

※月83.3万円以上流通が発生した店舗数の年間平均値

プレミアムプランの直接営業による上位店舗の新規獲得、取次店経由での有料プラン店舗新規獲得、店舗流通額増加に伴う条件見直しを行い、ストック収益を増加

## ストック収益の増加

### 上位店舗の獲得強化

大型店舗への直接営業強化による  
プレミアムプラン契約件数の獲得

プレミアムプランのストック売上高  
(前四半期比) 23年4Q vs 24年1Q

**36.2%増**

### 有料プランの契約獲得と 流通規模拡大に対応

- ・取次店経由での新規契約獲得

#### 契約獲得件数

(前四半期比)23年4Q vs 24年1Q

**13.5%増**

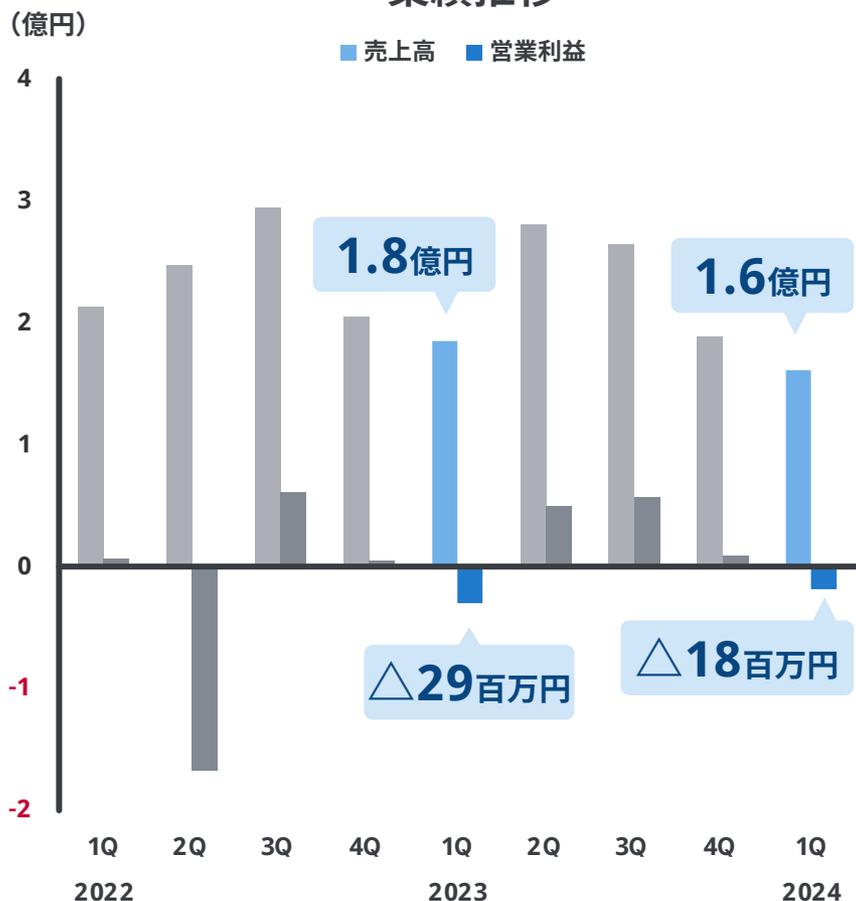
- ・提携パートナーとの契約条件を見直し

累計期間

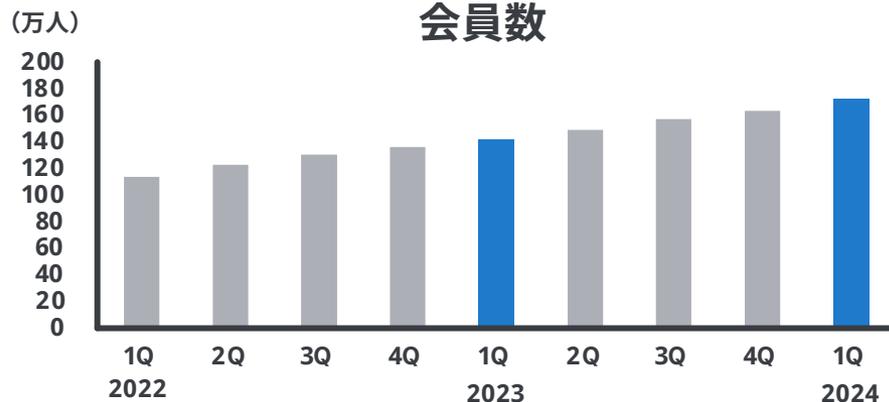
売上高： **161**百万円 (前年同期比 **87.2%**)

営業利益： **△18**百万円 (前年同期比 **11**百万円増)

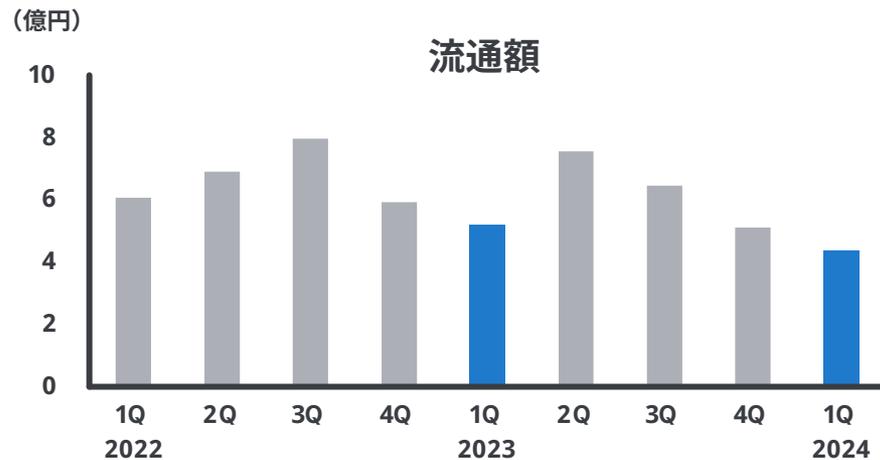
業績推移



会員数

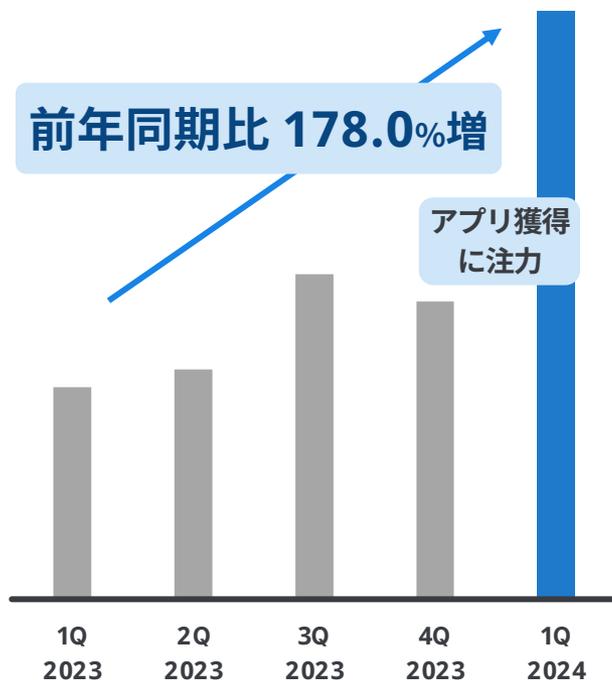


流通額

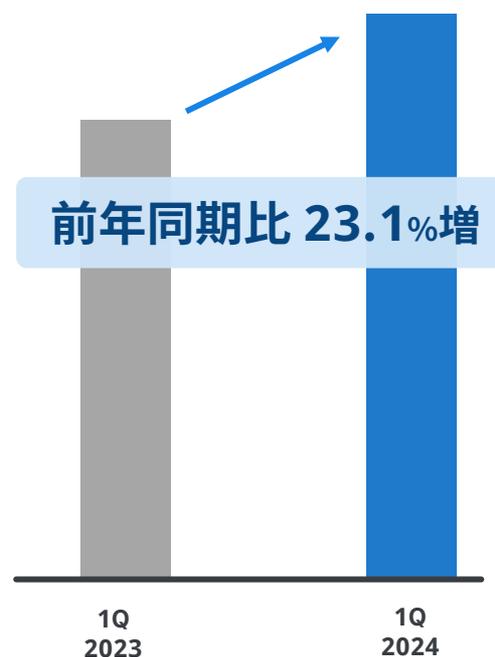


アプリを通じたアイテム購入のコンバージョン率はブラウザ利用時の約3倍  
 前年4Qからアプリ利用促進に注力した結果、新規ダウンロード数が増加するとともに、  
 アプリ流通額も増加傾向にあることから引き続きアプリに注力

アプリ新規ダウンロード数の推移



アプリ流通額の推移



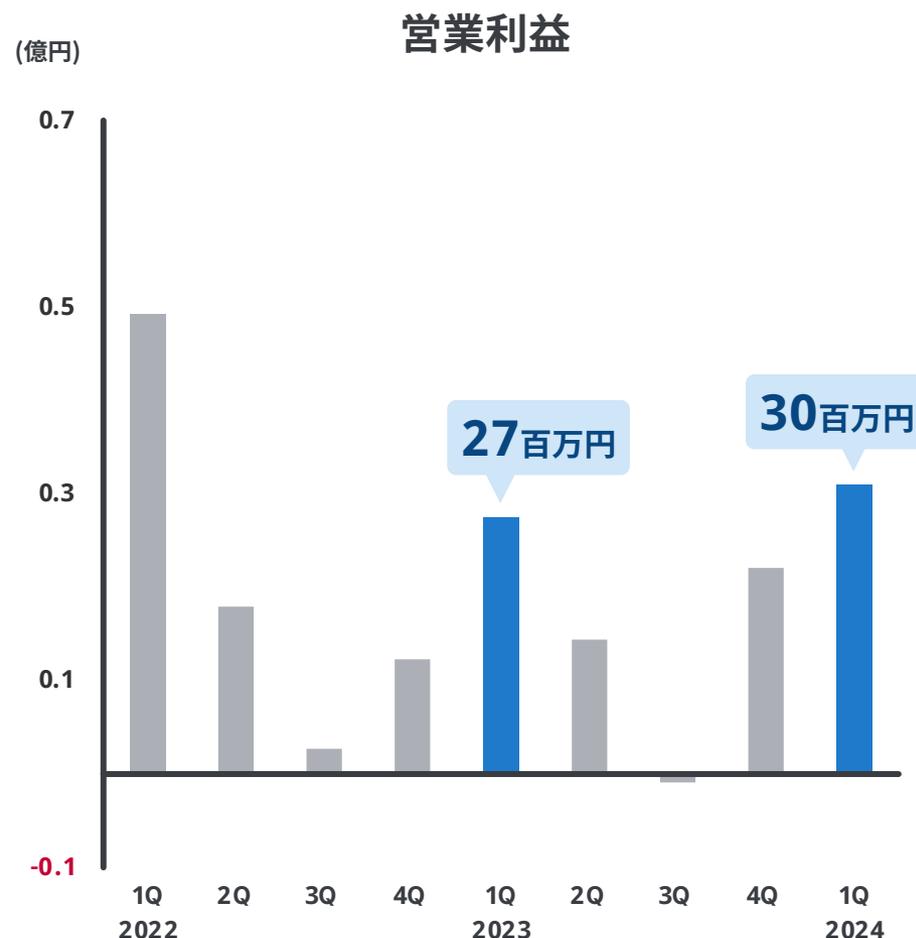
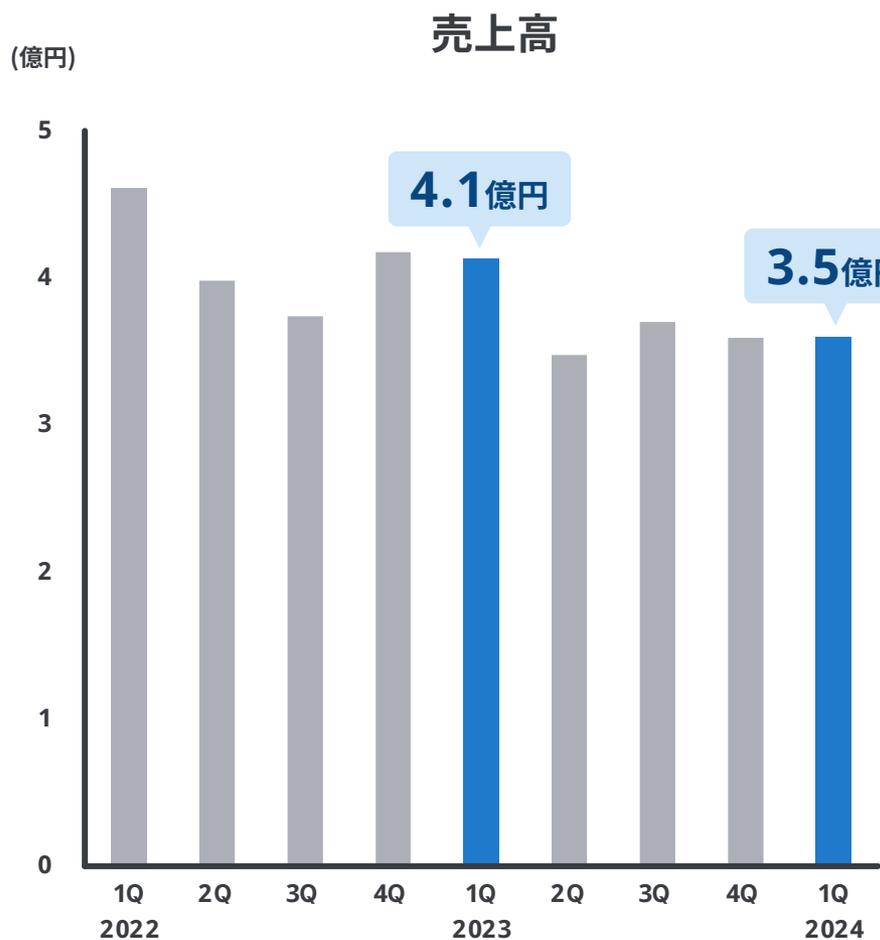
2024年1月よりレコメンド精度等を強化による  
 アプリ新規ユーザー獲得に注力し、アプリの  
 新規ダウンロード数は増加

アプリの流通額  
 は前年同期比で増加

累計期間

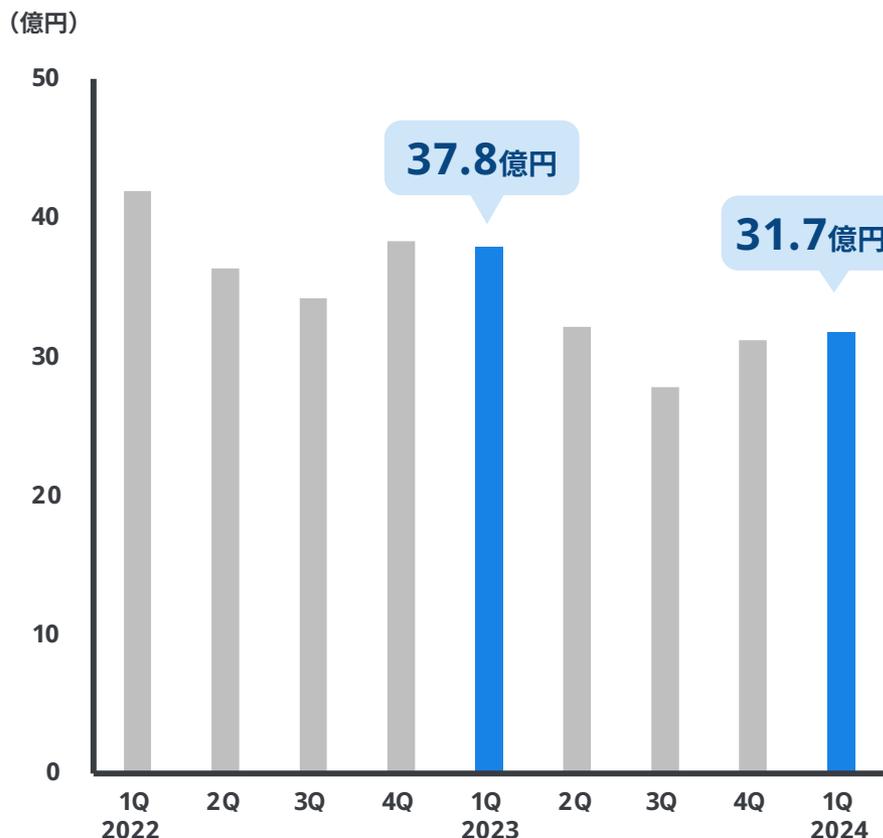
売上高： **359**百万円 (前年同期比 **87.0%**)

営業利益： **30**百万円 (前年同期比 **112.6%**)



コロナ禍に流通額が増加したものの、低価格帯の作品販売が苦戦し流通額は伸び悩む  
作家様向けサイト内広告・有料会員サービスの提供による収益の獲得を目指す

## 流通額の推移(minne)



## 新たな収益獲得

### ①作家様向けサイト内広告の収益計上



### ②有料会員サービスの提供開始予定(5月)

minneの作家様向けの活動を支援する機能  
(フォロワーにアプローチできる作家向け新プラン)

---

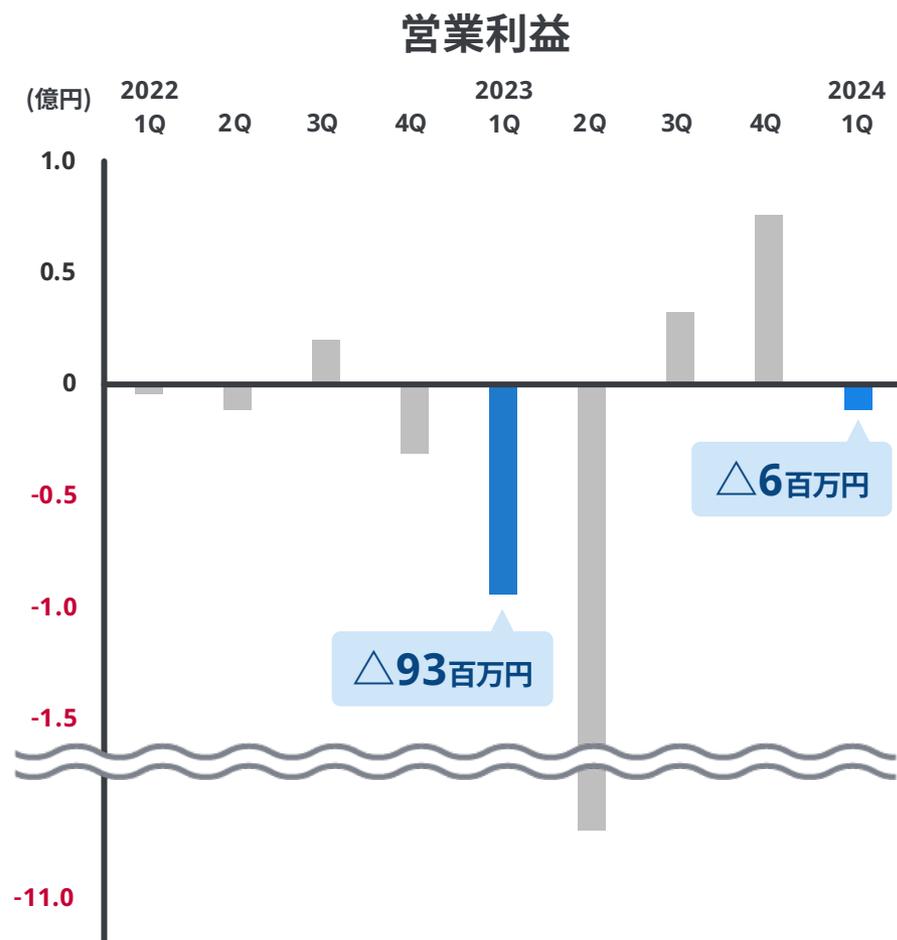
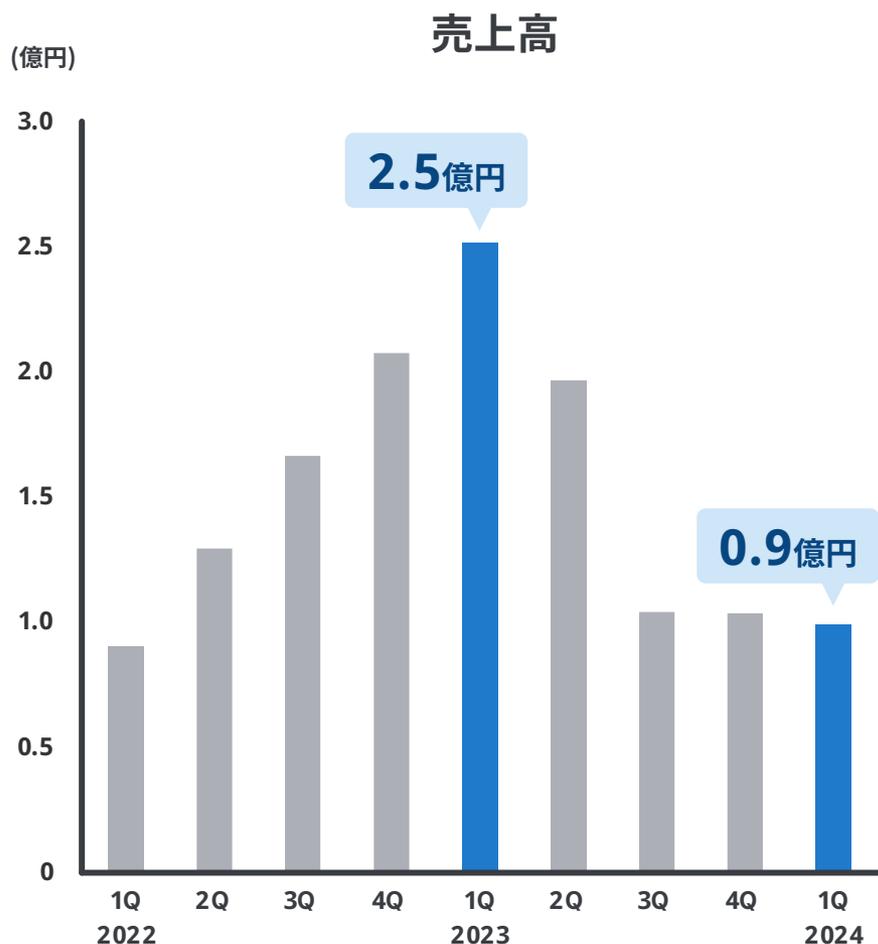
# 金融支援事業

---

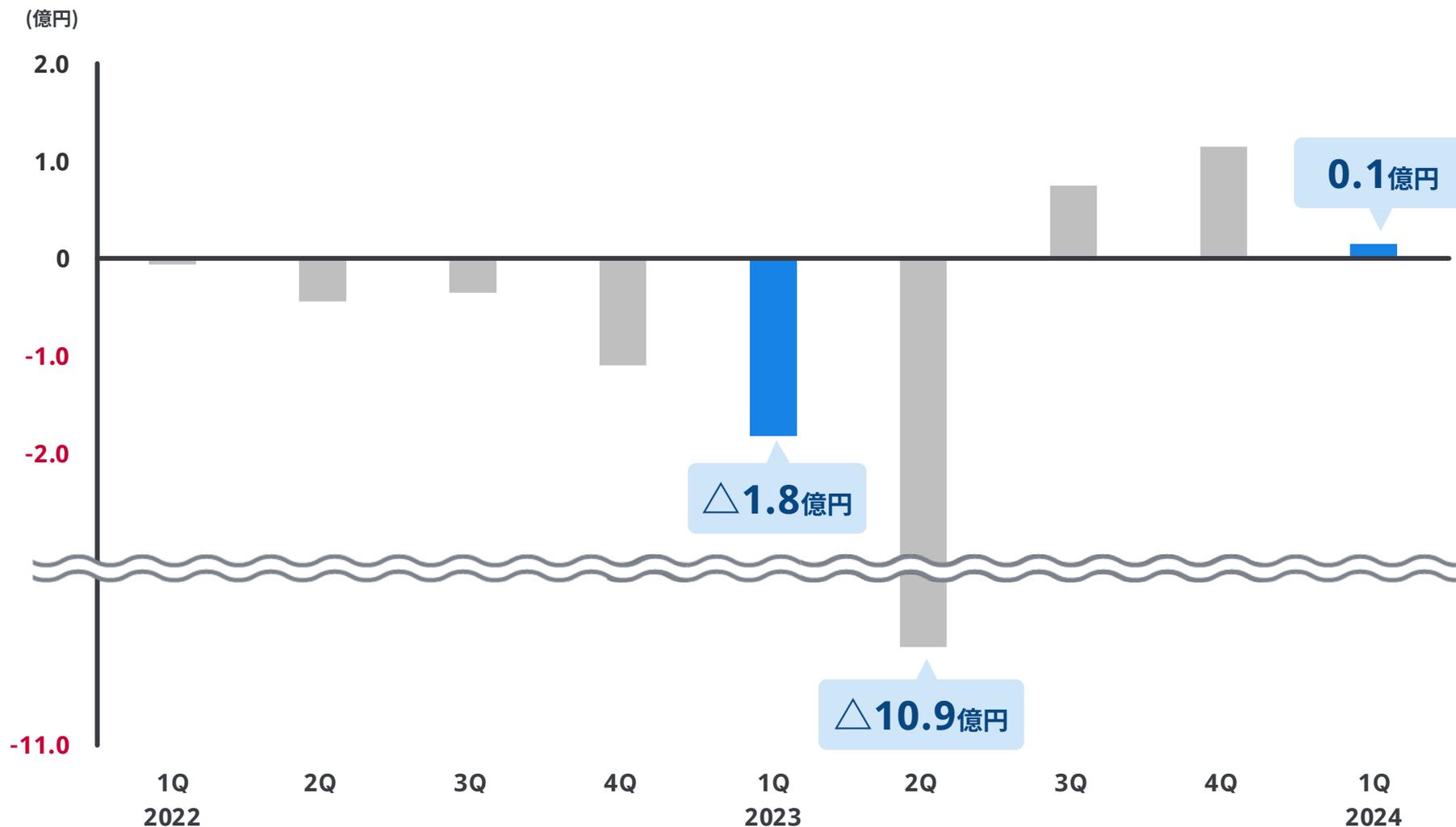
累計期間

売上高： **99**百万円 (前年同期比 **39.4%**)

営業利益： **△6**百万円 (前年同期比 **86**百万円増)

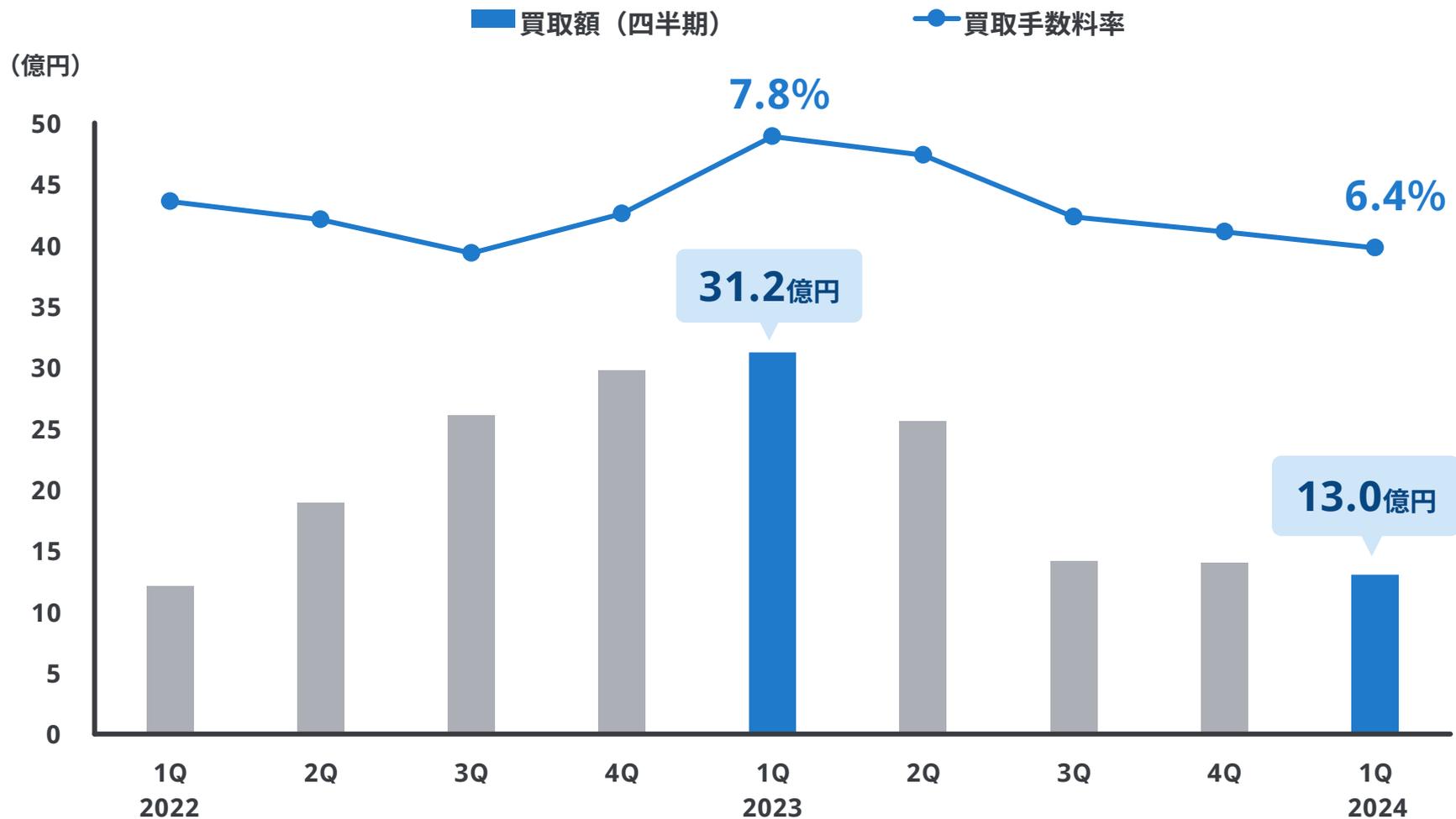


貸倒関連費用は前年3Q以降に債権回収が進み戻入益を計上し、安定的に推移



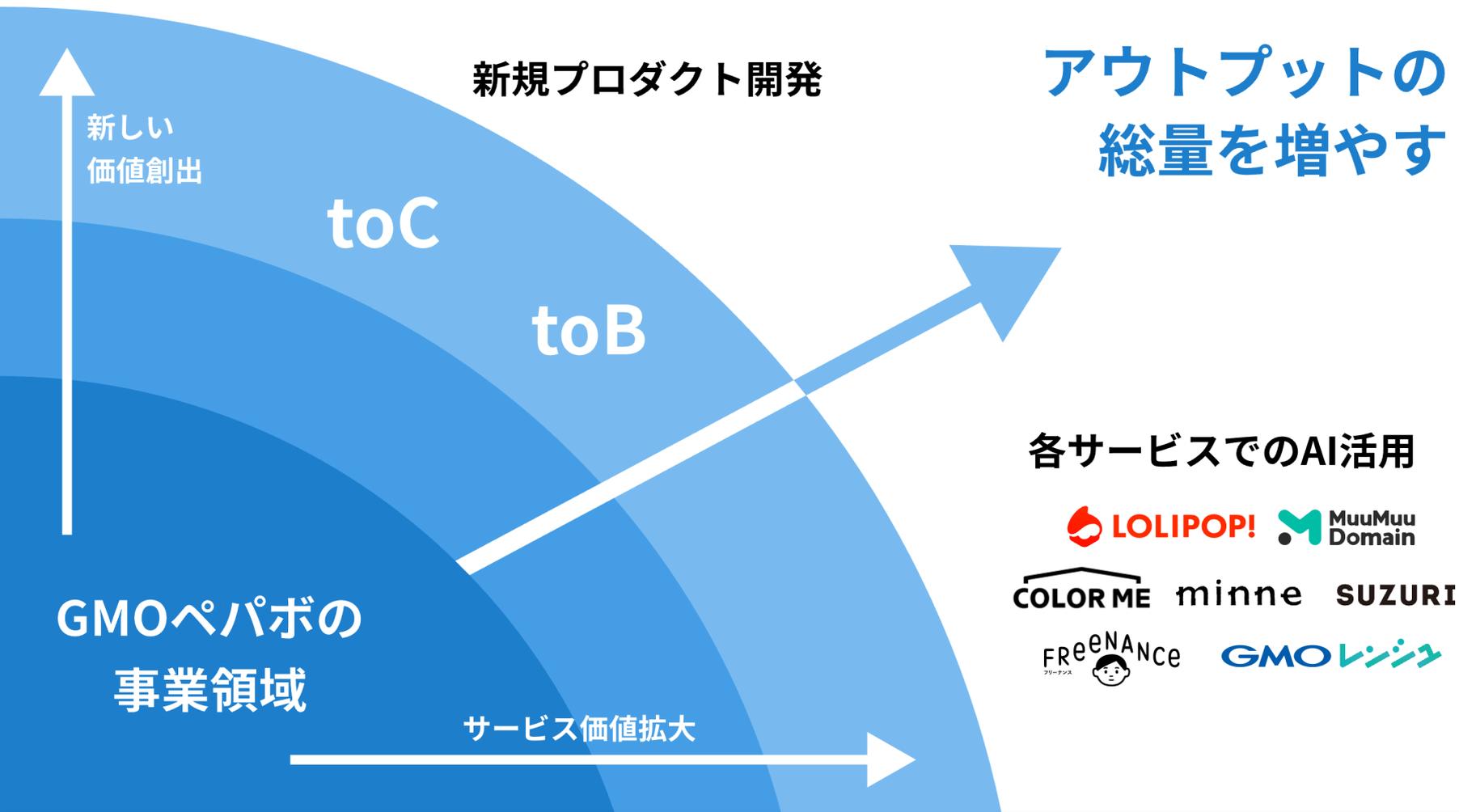
※貸倒関連費用は、営業利益への影響額を記載しております

管理体制の強化に伴い、請求書買取額は抑制

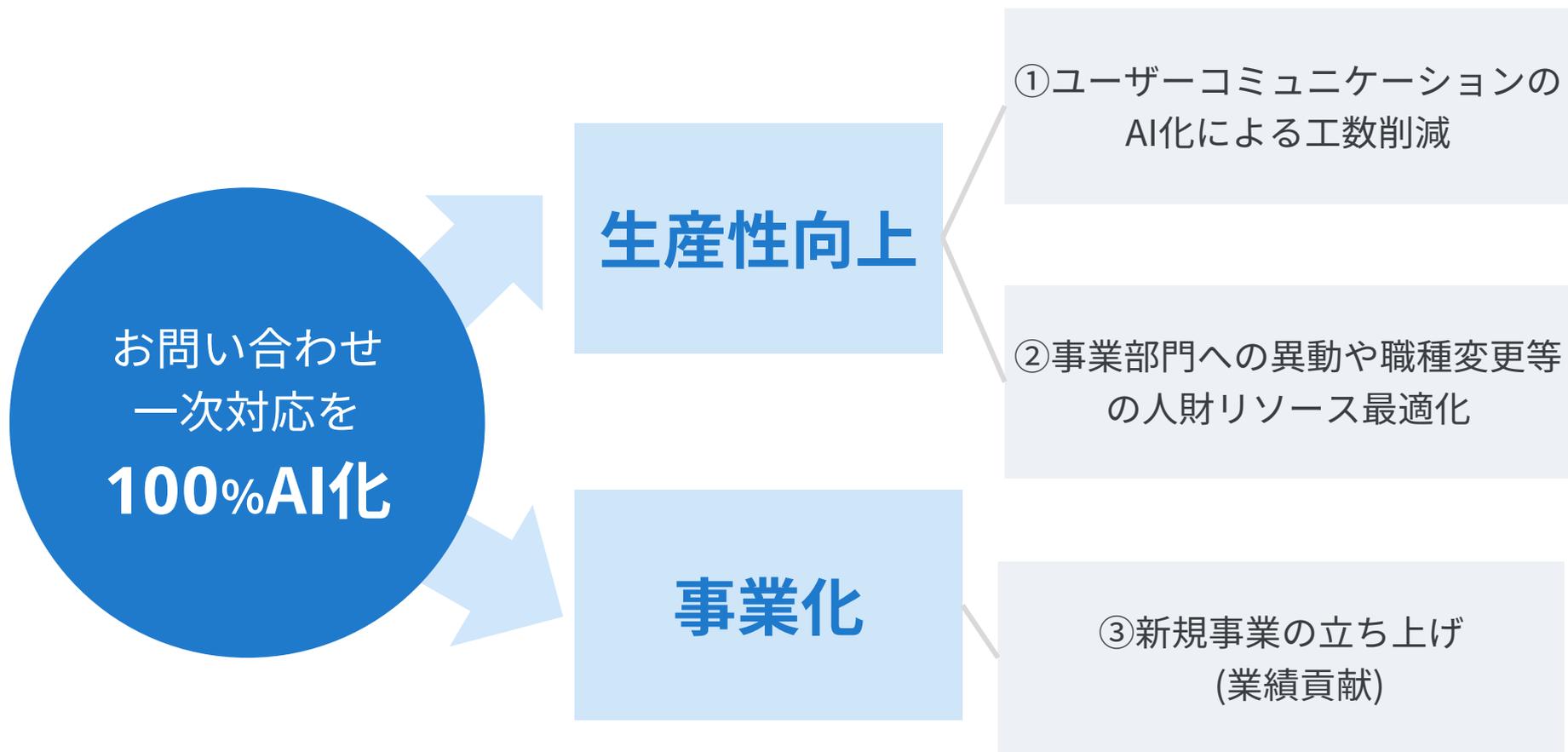


# 2024年12月期 その他トピック

2025年以降の成長に向け、AIで未来を創るプロダクト開発を実施



2024年1月にWebサイトや電話でのお問い合わせ対応の一次受けを完全AI化  
生産性向上と人財流動化の促進、新規事業の立ち上げに貢献

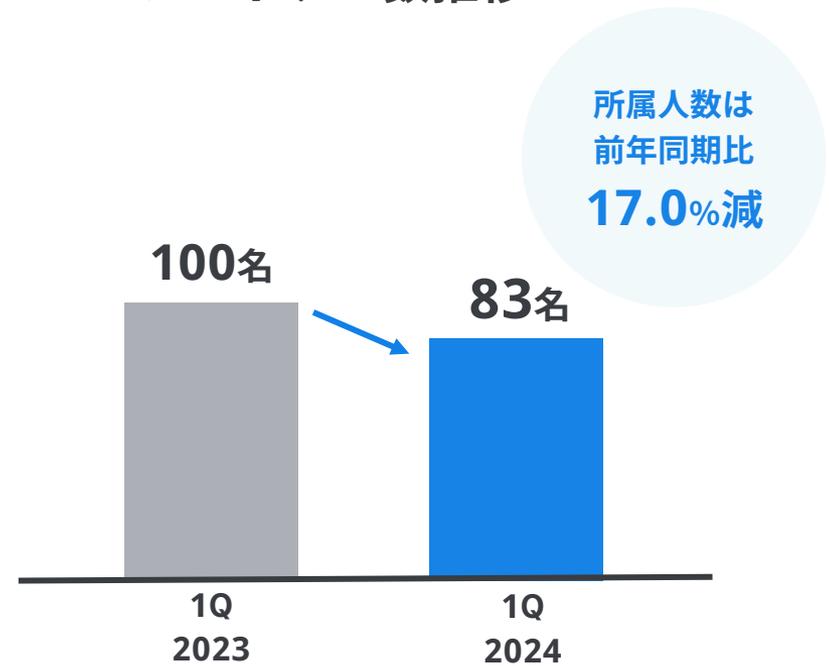


AIを用いたお問い合わせ対応で、セールス対応などの業務効率を改善し工数を削減  
 事業部門への異動や職種変更による人財リソースの最適化を進め、新規採用抑制と  
 事業部門の組織体制強化により収益機会の獲得を目指す

カラーミーショップの  
 有人対応件数の推移



カスタマーサポート部門の  
 パートナー数推移



※リソースの最適化により新規採用抑制と  
 事業部への部署異動、職種変更を実施

当社の持つAI活用と顧客対応のノウハウを事業化した「GMO即レスAI」を提供開始  
AIで7割の問い合わせ対応を実現し、有人対応数を全社で50%削減



初期費用 **33万円** ~

- 導入コンサル
- 会話デザイン
- KPI設計

月額費用 **3.3万円** ~

- AIチャットボット利用料
- 運営サポート
- 改善提案
- レポート提供

**2024年 導入80社**

**2027年 1,000社を目指す**

当社のもつAIの技術力と顧客対応の運営ノウハウを、ユーザーコミュニケーションを軸としたDX市場で提供

※出所：富士キメラ総研「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編/ベンダー戦略編」を参考に自社推計

2030年度の国内DX市場予測\*

**5.1兆円** (年平均成長率14.2%)



**国内DX市場**

(カスタマーサービス/コミュニケーション)

1,170億円(2022) ▶ 3,092億円(2030予測)



AI活用

×

顧客対応

当社が強みとするホスティング事業やEC支援事業の顧客層である**中小法人向けのビジネス**を支援

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

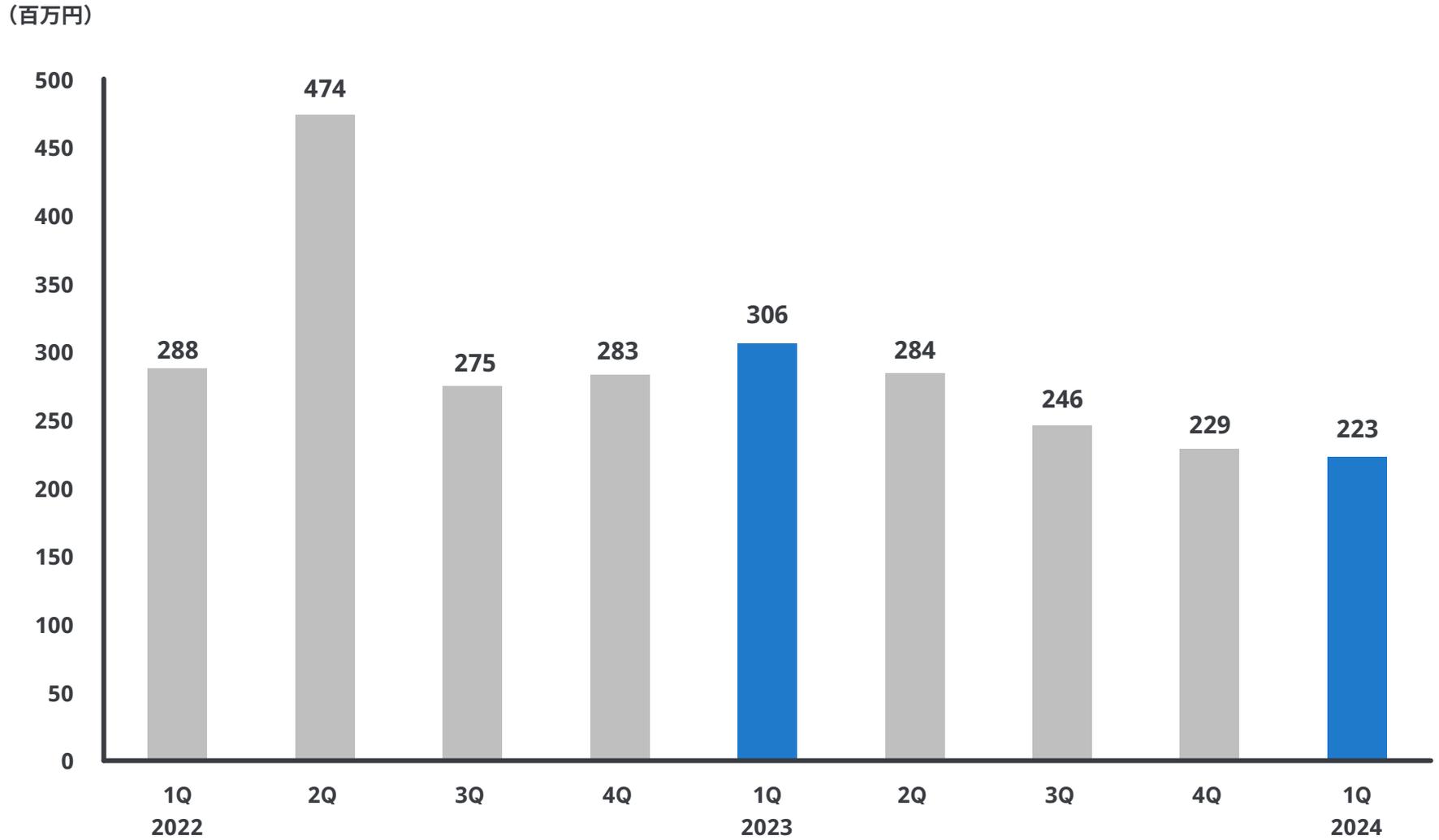
(百万円)	2023年12月期 1Q	2024年12月期 1Q	前年同期比
売上高	2,735	2,647	96.8%
売上原価	1,220	1,260	103.2%
売上総利益	1,514	1,386	91.5%
販売費及び一般管理費	1,478	1,151	77.9%
うち、プロモーションコスト※	306	223	72.9%
営業利益	36	234	649.3%
(営業利益率)	1.3%	8.9%	—
経常利益	104	235	225.2%
税金等調整前四半期純利益	104	235	225.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	41	154	374.3%

※プロモーションコストは広告宣伝費、販売促進費の合計値です

# 連結貸借対照表

(百万円)	2023年12月期 (12月末)	2024年12月期1Q (3月末)	増減額
流動資産	8,568	8,779	+ 210
うち現預金等 ※	4,360	4,293	△ 66
うち売掛金	2,185	2,400	+ 214
うち未収入金	1,620	1,542	△ 77
固定資産	2,306	2,243	△ 62
資産合計	10,874	11,023	+ 148
流動負債	7,913	8,063	+ 149
うち未払金	1,860	1,956	+ 96
うち契約負債	4,292	4,434	+ 142
固定負債	1,150	1,016	△ 133
純資産	1,811	1,943	+ 132
負債・純資産合計	10,874	11,023	+ 148

※関係会社預け金が含まれています



# 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）	425名（うち正社員346名、臨時従業員79名）※2024年3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
- 4月 ● チーム・教室のための会員管理クラウドサービス「GMOレンシュ」提供開始
- 2023年 10月 ● 東京証券取引所スタンダード市場に指定

# ロリポップ!

国内最大級のレンタルサーバーサービス

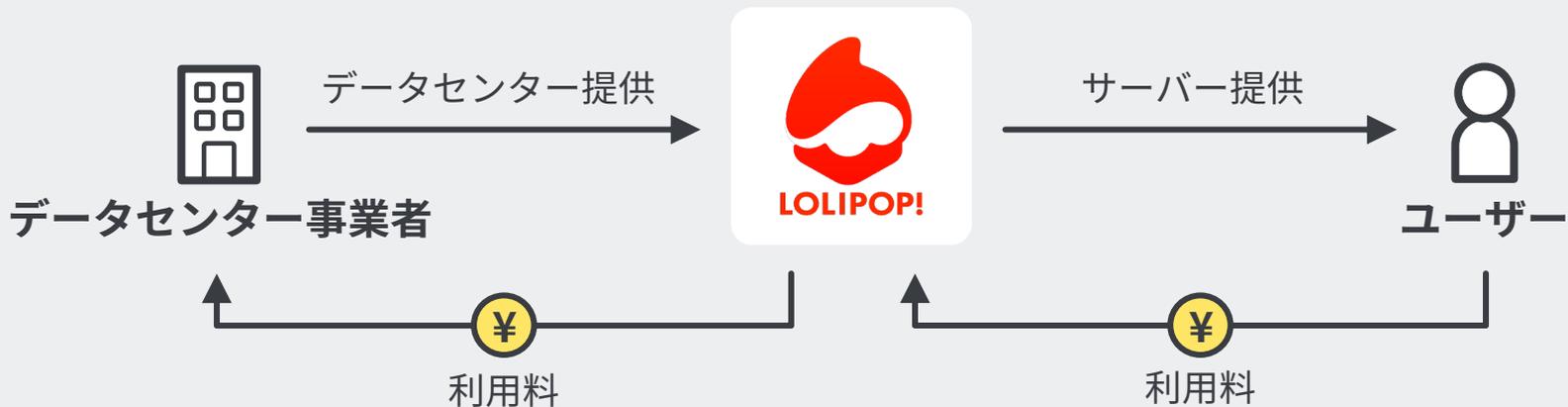
料金プラン(\*1) : エコノミー / ライト / スタンダード  
                          : ハイスピード / エンタープライズ

契約件数 : 41万件

※2024年3月末時点



## ビジネスモデル



\*1.料金プラン月額詳細 (4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

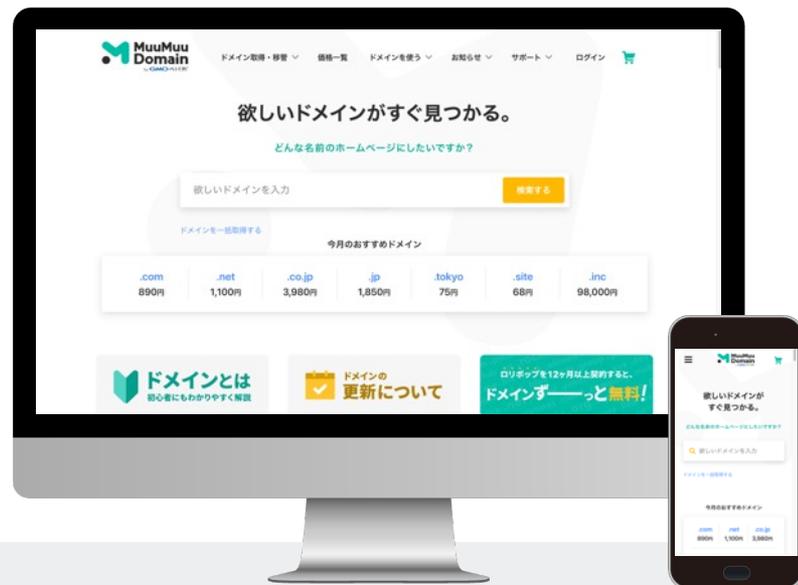
ドメイン取得代行サービス

利用料金 : 年額85円～

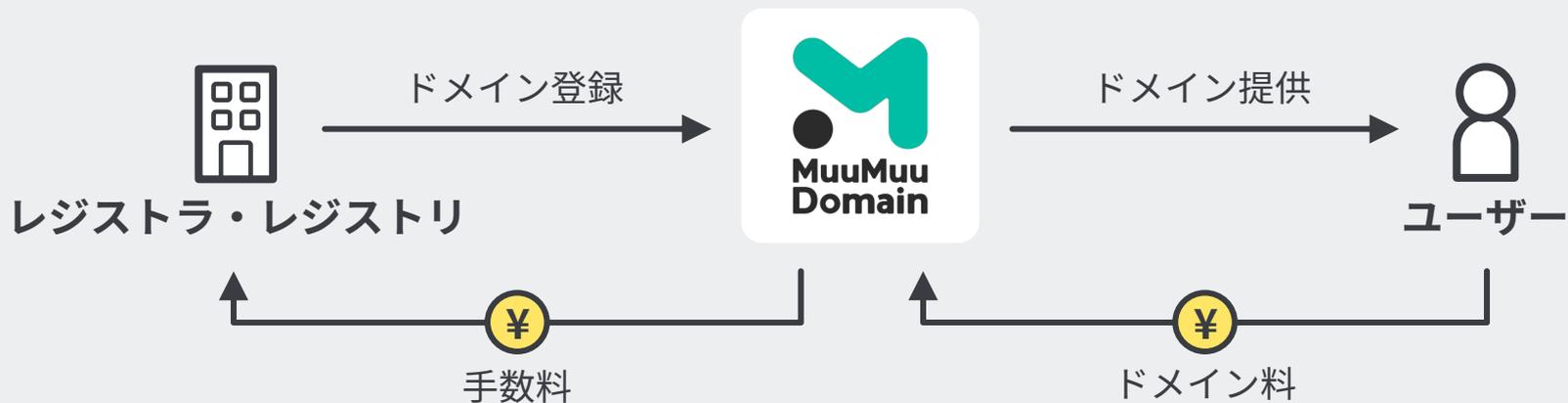
契約件数 : 108万件

※2024年3月末時点

※利用料金のほかに別途 サービス維持調整費用が発生



### ビジネスモデル





# SUZURI

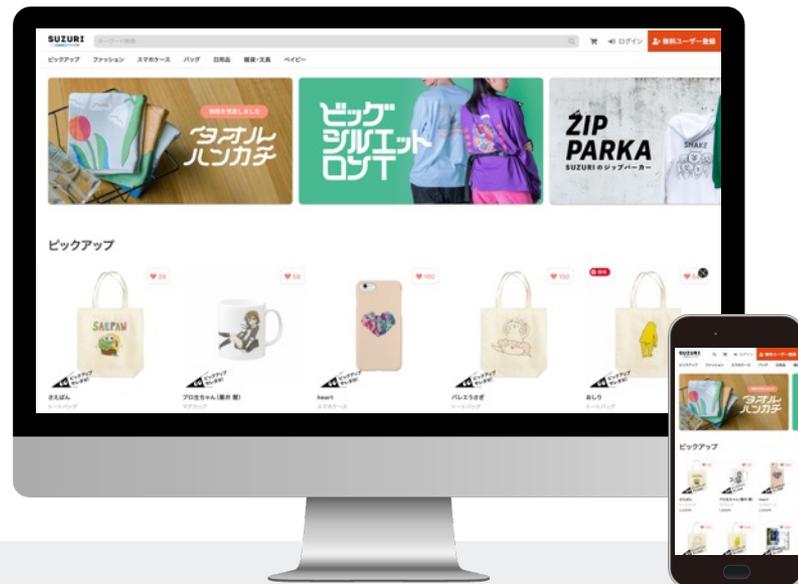
オリジナルグッズ作成・販売サービス

クリエイター数 : 80万人

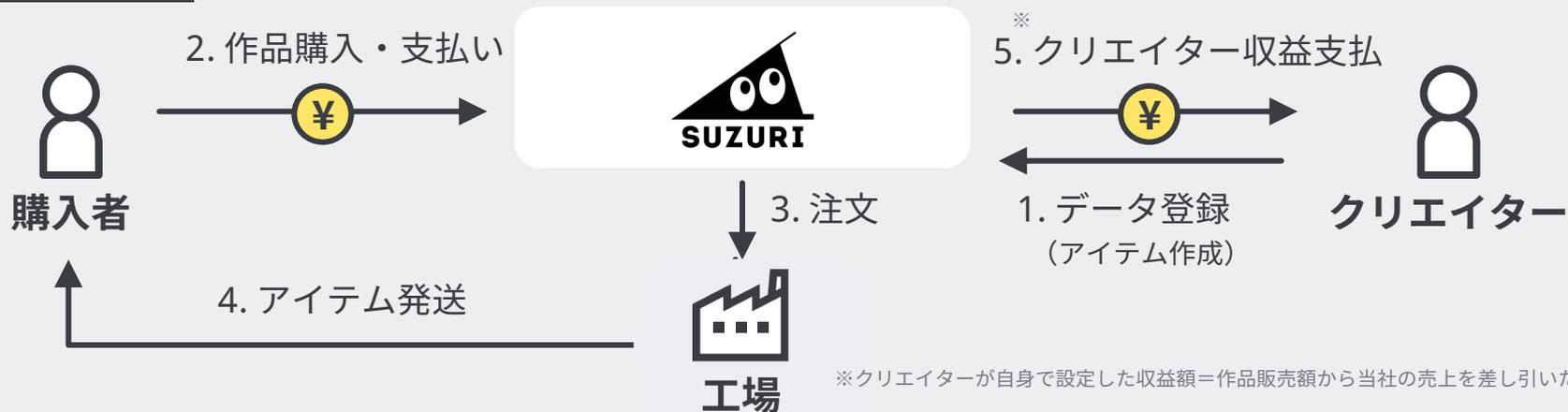
会員数 : 172万人

年間流通額 : 24億円 (2023年実績)

※2024年3月末時点



## ビジネスモデル

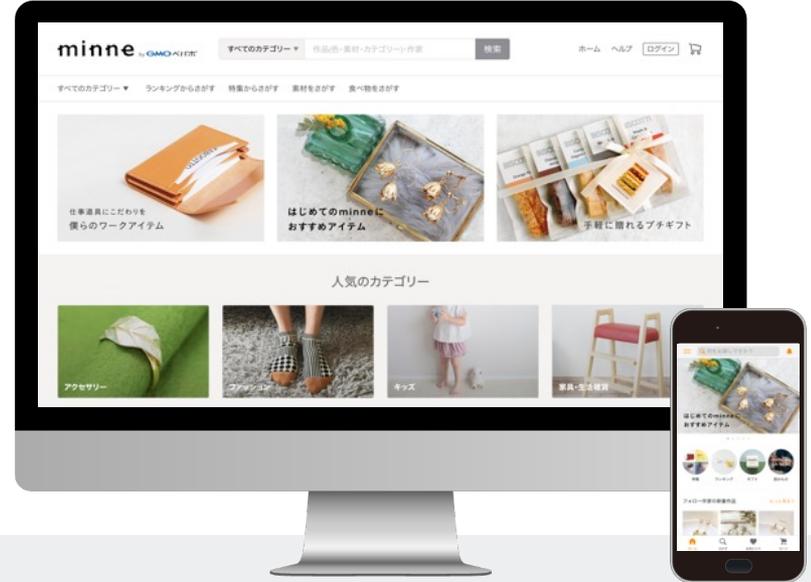


# minne

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 : 91万人
- 作品数 : 1,729万点
- アプリDL数 : 1,492万DL
- 年間流通額 : 129億円 (2023年実績)

※2024年3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 : 84億円（2023年実績）

※2024年3月末時点



## ビジネスモデル



\*1：個別取引の場合の支払者 \*2：提携企業取引の場合の支払者

## 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）を特定 事業活動を通じて、社会課題の解決と企業価値向上を実現

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/>

## COLOR ME



### 鹿児島を始めとした地方の支援

カラーミーショップの自治体連携や地元の商店向けECサイトセミナーの実施

### SDGs賞の設置

カラーミーショップ大賞2023でサステナブルを意識した商品販売のショップを表彰

## minne



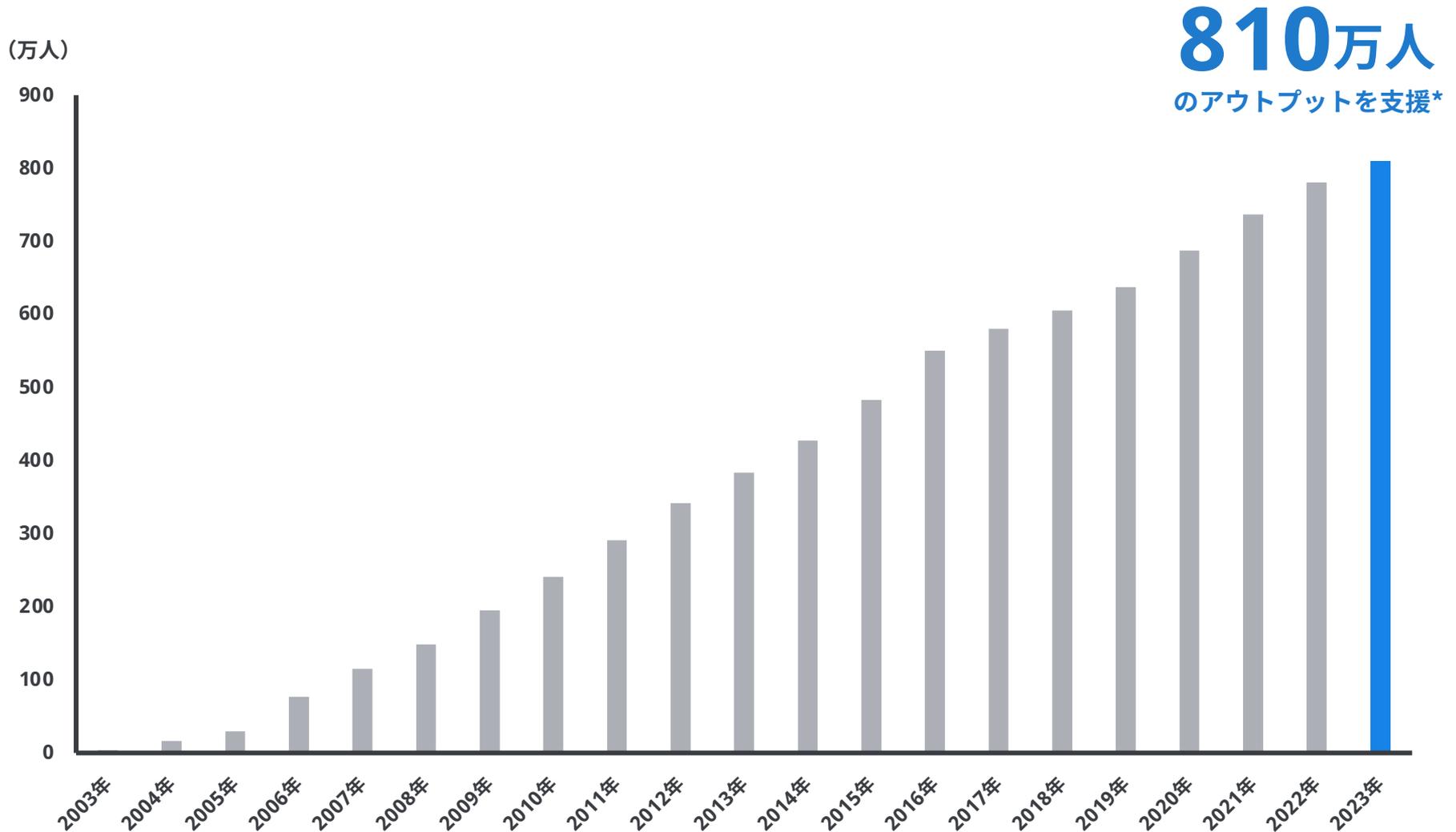
### 環境配慮作品の特集

地球環境や資源に配慮したサステナブルなハンドメイド作品をサイト上で特集

### 「minneカレッジ」創立

ものづくりのビジネススクールを創立し、リスキリングやスキルシェア領域を拡大

## アウトプットにおける表現活動の障壁を取り払い、人類のアウトプットを増やす



\*その他のサービスや過去に譲渡したサービスを含むこれまでの支援者数

# 価値創造プロセス

経営資本・強み  
インプット

GMOペパボの事業活動と価値提供  
アウトプット

業績と社会に提供する価値  
アウトカム

## 企業・サービスを通じた 価値提供

GMOペパボ

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

- ▶ ビッグピクチャー実現に基づく事業戦略の実行と投資
- ▶ 研究開発組織やアセットを活用した新規技術への取り組み
- ▶ 鹿児島等の地域支援や出資による企業ブランド向上

### 人的資本

アウトプットを推奨する企業風土と内化により蓄積されたノウハウ高いエンジニアスキルやデザイン知識を保有する多様な人材構成

### 社会・関係資本

複数のサービスを利用する表現者とファンによって生み出される経済圏

### 知的資本

ペパボ研究所やWeb3推進室をはじめとした、技術研究や投資

### 財務資本

ストック収益による安定かつ継続的収益の獲得と強固な財務基盤

### 自然資本

表現活動のハードルを下げる支援と環境負荷の低減

## ESG/SDGsの重要課題

### 環境(E)

環境負荷の低減を通じた地球環境への配慮と保全



### 社会(S)

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(G)

ガバナンスの強化による健全で透明性のある企業経営



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  
FREENANCE



クリエイターとユーザーが作る経済圏を拡大し、社会をもっとおもしろくする

アウトプットを生むための参入障壁をなくし、表現活動の発信、発展を支援する



中期経営計画の達成と持続的な企業価値の向上



価値創造プロセスに基づく適正な企業価値(株価)の形成

## 配当

	2021	2022	2023	2024
1株当たり 年間配当金 (円)	68.00	50.00	0.00	40.00
配当性向 (%)	50.3	51.9	—	50.0

## 株主優待

※2024年6月末以降の株主優待より継続保有条件を適用 (詳細はコーポレートサイトをご確認ください)

※同一株主番号にて1単元以上を6か月以上継続保有の株主様に優待を贈呈

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)

	2022年12月期 (FY22)				2023年12月期(FY23)				2024年12月期 (FY24)	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	
連結売上高*2	2,535	2,570	2,702	2,721	2,735	2,788	2,701	2,677	2,647	
	1,319	1,343	1,391	1,384	1,369	1,422	1,466	1,500	1,522	
ホスティング事業	ロリポップ	551	575	583	584	594	621	638	648	650
	ムームードメイン	544	547	581	573	553	577	598	618	644
	その他*3	224	221	227	227	222	224	230	234	228
		664	699	769	710	700	821	761	713	665
EC支援事業	カラーミーショップ	442	442	467	501	511	536	494	524	504
	SUZURI	212	247	293	204	184	280	264	188	161
	その他*3	10	10	9	5	5	5	3	0	0
ハンドメイド事業	minne	460	398	373	417	413	347	370	359	359
金融支援事業	FREENANCE	90	129	166	207	251	196	104	103	99

Q4	2022年12月期 (FY22)				2023年12月期(FY23)				2024年12月期 (FY24)
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
連結営業利益*2	225	22	322	161	36	-861	243	241	234
	451	478	509	452	426	475	508	511	539
ホスティング事業	ロリポップ	308	334	331	309	327	351	346	344
	ムームードメイン	71	69	97	75	45	89	91	109
	その他*3	72	75	81	68	74	68	74	86
		175	1	260	225	163	194	170	160
EC支援事業	カラーミーショップ	176	174	206	228	202	151	173	188
	SUZURI	6	-167	61	4	-29	56	8	-18
	その他*3	-7	-6	-7	-7	-10	-13	-11	-10
ハンドメイド事業	minne	49	17	2	12	27	-0	22	30
金融支援事業	FREENANCE	-4	-11	20	-30	-93	32	75	-6

※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

# 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)

		2022年12月期 (FY22)				2023年12月期(FY23)				2024年12月期 (FY24)	
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	
		3/31	6/30	9/30	12/31	3/31	6/30	9/30	12/31	3/31	
ホスティング事業	ロリポップ	契約件数(件)	426,074	426,651	424,528	422,596	419,605	417,710	415,394	412,781	410,474
	ムームードメイン	契約ドメイン数(件)	1,166,641	1,162,930	1,155,961	1,186,748	1,139,334	1,125,732	1,114,075	1,102,604	1,085,334
EC支援事業	カラーミーショップ	契約件数(件)	48,123	49,277	50,282	50,663	50,537	50,337	50,264	50,379	50,320
	SUZURI	クリエイター数(万人)	59	62	65	67	69	72	75	77	80
		会員数(万人)	113	122	130	135	141	149	156	163	172
ハンドメイド事業 minne	minne	作品数(万点)	1,484	1,531	1,568	1,596	1,625	1,656	1,687	1,710	1,729
		作家数(万人)	82	83	84	85	87	88	89	90	91
		アプリDL数(万DL)	1,351	1,371	1,392	1,411	1,428	1,442	1,454	1,473	1,492
		2022年12月期 (FY22)				2023年12月期(FY23)				2024年12月期 (FY24)	
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	
		3/31	6/30	9/30	12/31	3/31	6/30	9/30	12/31	3/31	
ホスティング事業	ロリポップ	顧客単価(円)	431	449	457	461	471	495	511	522	527
	カラーミーショップ	顧客単価(円)	3,705	3,850	4,250	4,778	5,014	5,213	5,233	5,492	5,391
EC支援事業	SUZURI	流通額(億円)	6.0	6.8	7.9	5.9	5.2	7.5	6.4	5.1	4.3
		流通額(億円)	41.9	36.3	34.1	38.3	37.8	32.1	27.7	31.1	31.7
ハンドメイド事業 minne	minne	注文件数(万件)	121.7	101.1	93.7	99.5	102.2	83.6	73.3	77.4	81.6
		注文単価(円)	3,600	3,622	3,743	3,919	3,823	3,888	3,901	4,071	4,051
金融支援事業	FREENANCE	請求書買取額(億円)	12.1	18.9	26.0	29.7	31.2	25.5	14.1	14.0	13.0
		請求書買取件数(件)	4,086	4,805	5,407	6,012	6,006	6,204	5,146	5,076	4,733
		平均請求書買取額(千円)	296	394	482	495	519	412	275	276	275
		利用者数(人)	2,306	2,593	2,848	3,154	3,298	3,459	3,246	3,110	2,919

※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。

- 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**

GMOペパボAIチャットをご利用ください

<https://pepabo.com/contact/>

 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X(旧Twitter)アカウント  
[@pepabo](https://twitter.com/pepabo)