

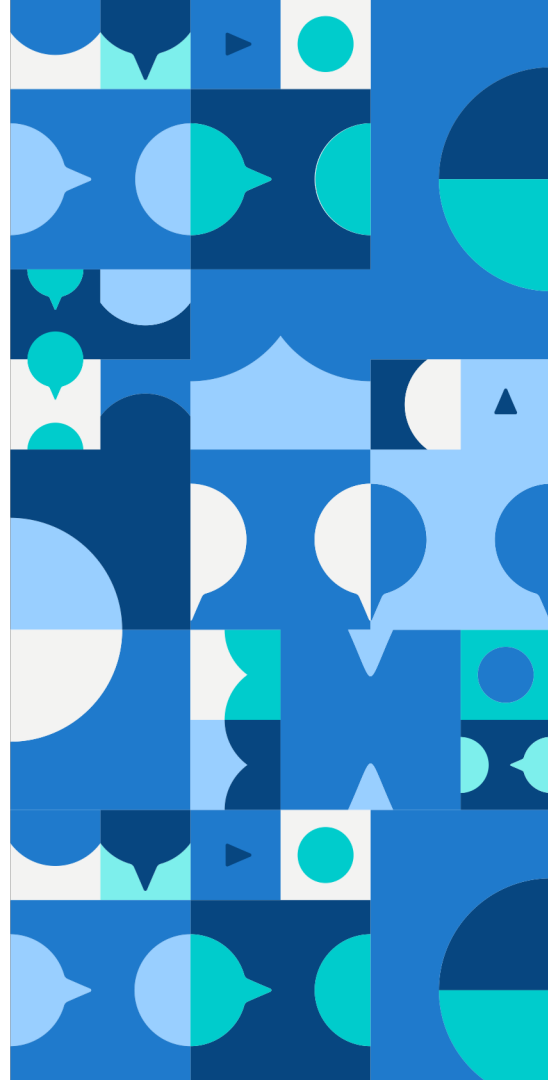
GMOペパボ

2024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（東証スタンダード）



- 貸倒関連費用を計上した前年と比較し大幅増益
- 新規事業や新しいサービスへの戦略的投資を行い、来期以降の事業成長を目指す

### ホスティング事業

(サーバー、ドメイン)

#### 価格改定効果と高単価 プラン比率増により好調

- ・ロリポップ!は価格改定効果が継続、高単価プランの比率が増加
- ・ムームードメインはサービス維持調整費の導入効果が継続

### EC支援事業・ハンドメイド事業

(ECサイト構築、オリジナルグッズ、ハンドメイド)

#### EC市場の落ち込みを受け フロー型ビジネスの流通額が減少

- ・カラーミーショップはIT補助金を活用した制作代行売上が前年同期比で増加
- ・SUZURI、minneのフロー型ビジネスはEC市場の落ち込みを受け流通額が前年同期比で減少
- ・利益面では、プロモーションコストの効率的な運用により増益を確保

### 金融支援事業

(フリーナンス向けファクタリング)

#### 貸倒関連費用が減少し 損失幅は大幅に縮小

買取基準の厳格化により請求書買取額が減少したことから売上減

### その他

配信分野へのアプローチや「GMO即レスAI」を提供し、社会課題の解決やクリエイター・エコノミーの発展に貢献

# AGENDA

---

- 2024年12月期 2Q決算概況 4 ページ
- セグメント別業績 詳細 10 ページ
- 2024年12月期 現状の報告と今後の方針 21 ページ
  - 配信カルチャーへのアプローチ 24 ページ
  - GMO即レスAI 28 ページ

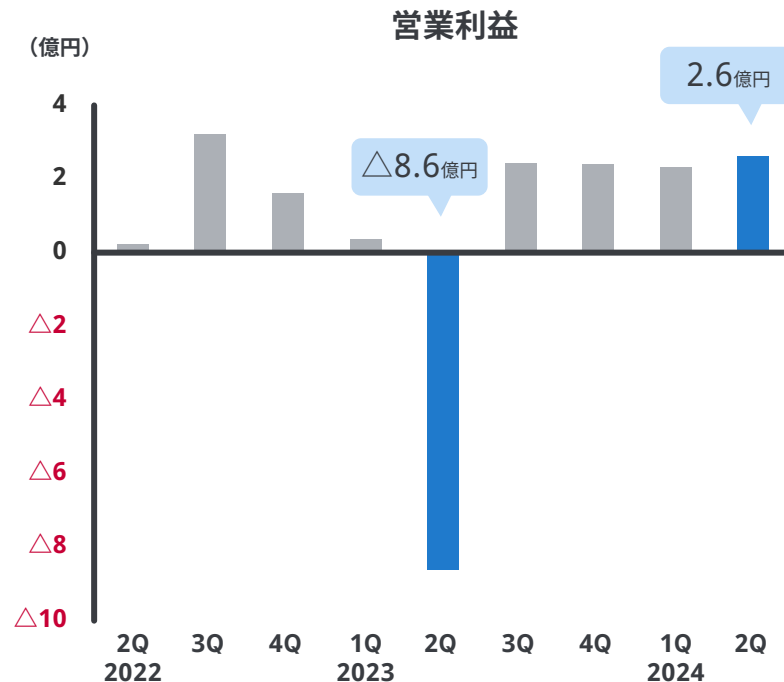
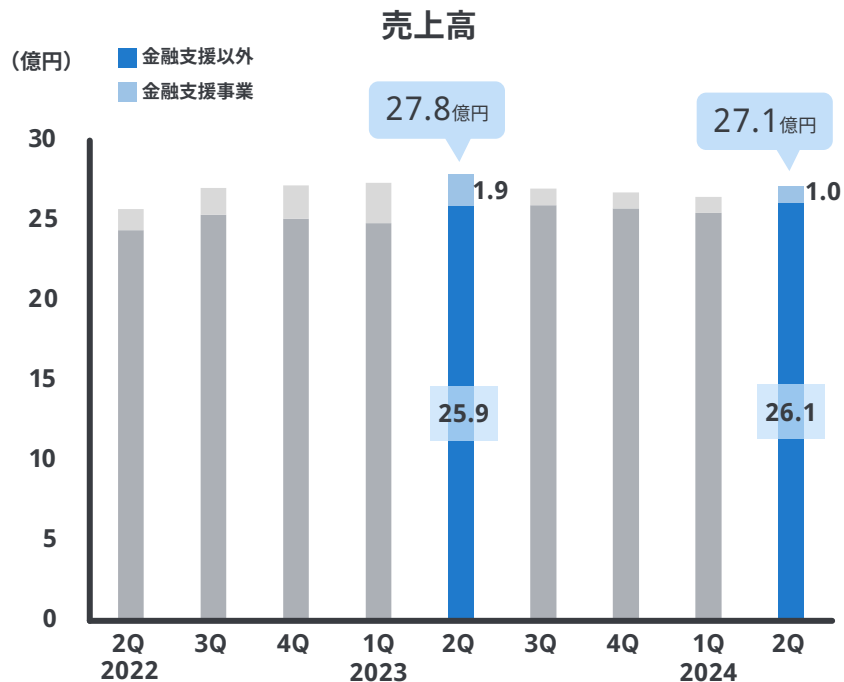
# 2024年12月期2Q 決算概況

- 売上高は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97.1%  
一方で営業利益は貸倒関連費用の減少により大幅増益
- 2024年12月期業績予想の営業利益700百万円に対し順調な進捗となっているものの、  
下期以降は新規事業への投資やプロモーションコスト等の増加を見込む

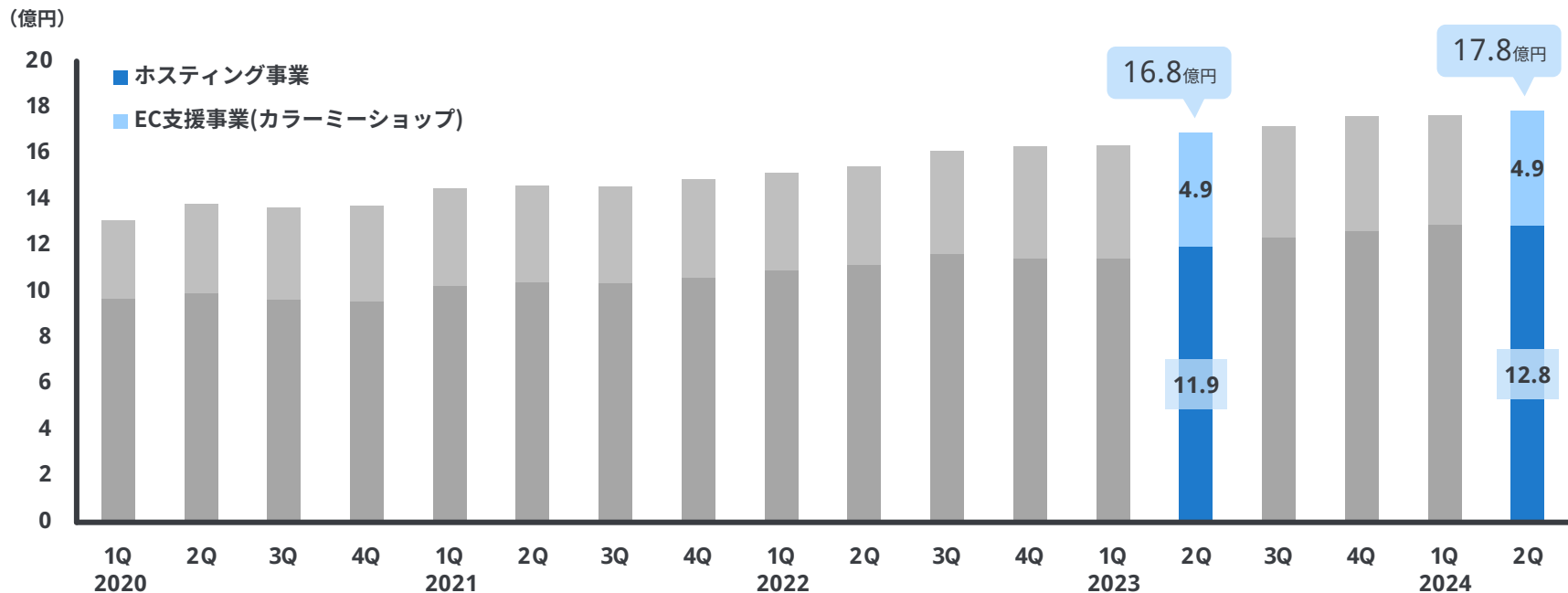
(百万円)

科目	2023年 2Q累計	2024年 2Q累計	増減額	前年同期比
売上高	5,523	5,365	△158	97.1%
営業利益	△825	496	+1,322	-
経常利益	△746	493	+1,240	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△892	325	+1,217	-

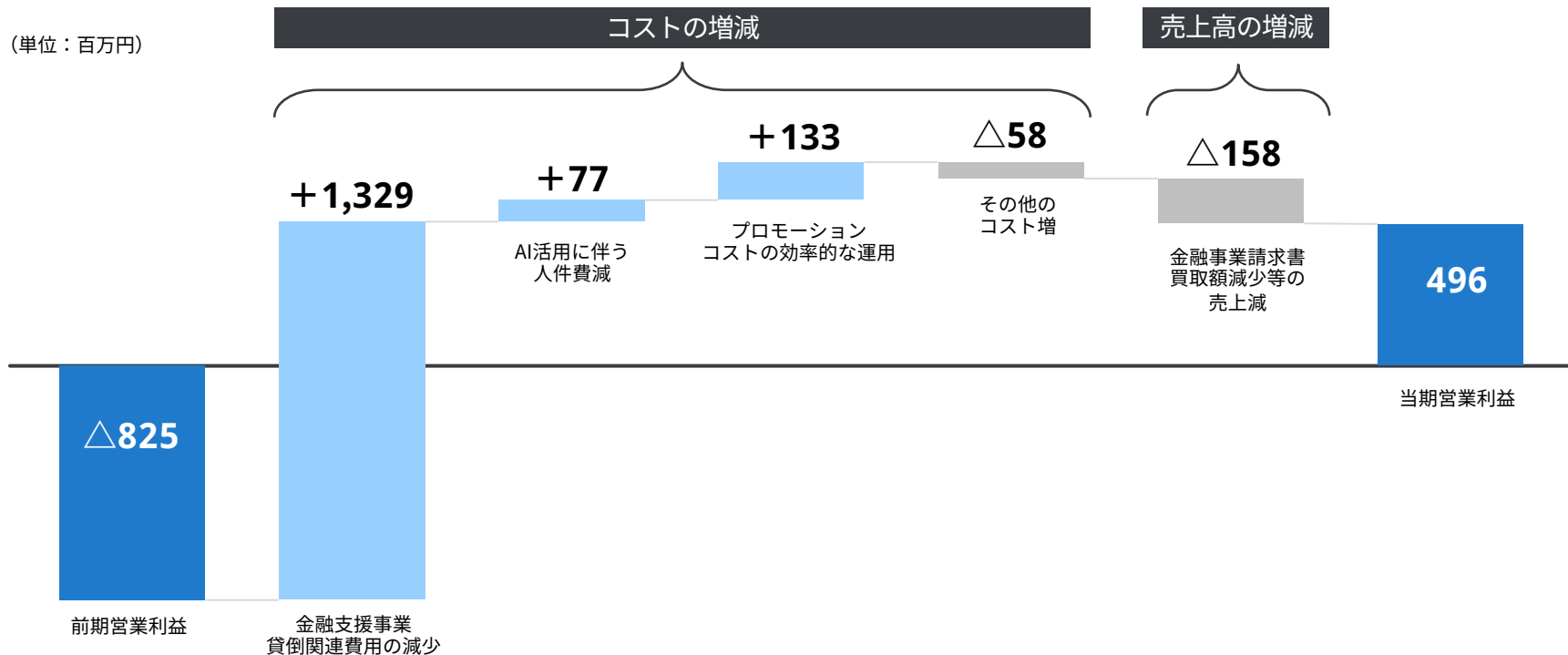
- 四半期売上高は、金融支援事業の請求書買取額が減少し減収、金融支援事業を除くと前年同期比で増収
- 2023年第2四半期の貸倒関連費用計上後、四半期営業利益は安定的に推移



- 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緩やかに増加
- 「ムームサーバー」や「ロリポップ！ for Gamers」を提供し、新たな収益機会の獲得を目指す



- 金融支援事業において貸倒関連費用が減少したほか、AI活用に伴う採用コストの削減やプロモーションコストの効率的な運用により前年同期比で大幅増益





- 売上高は、ホスティング事業の価格改定効果と高単価プランの比率上昇が業績を牽引。一方でEC支援事業・ハンドメイド事業はEC市場の落ち込みの影響を受けたほか、金融支援事業は買取基準厳格化により請求書買取額が減り減収
- 営業利益はホスティング事業の好調が牽引しているほか、金融支援事業の貸倒関連費用が減少したことから大幅増益

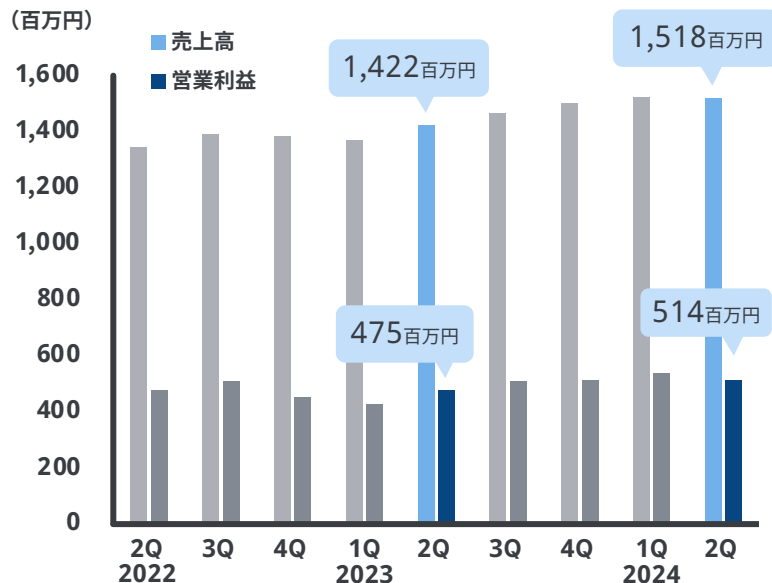
(百万円)

科目	セグメント	2023年2Q累計	2024年2Q累計	増減額	前年同期比
売上高		5,523	5,365	△158	97.1%
	ホスティング事業	2,791	3,041	+249	108.9%
	EC支援事業	1,522	1,433	△88	94.2%
	ハンドメイド事業	761	684	△76	89.9%
	金融支援事業	448	205	△243	45.8%
営業利益		△825	496	+1,322	-
	ホスティング事業	902	1,054	+152	116.9%
	EC支援事業	391	392	+0	100.3%
	ハンドメイド事業	41	51	+10	123.9%
	金融支援事業	△1,172	△0	+1,172	-

# セグメント別業績 詳細

- ホスティング事業は増収増益。価格改定効果が継続しているほか、高単価プランの契約件数が増加
- 2Qに提供開始した「ロリポップ！ for Gamers」の業績影響は軽微であるものの売上計上を開始

### ホスティング事業の業績推移

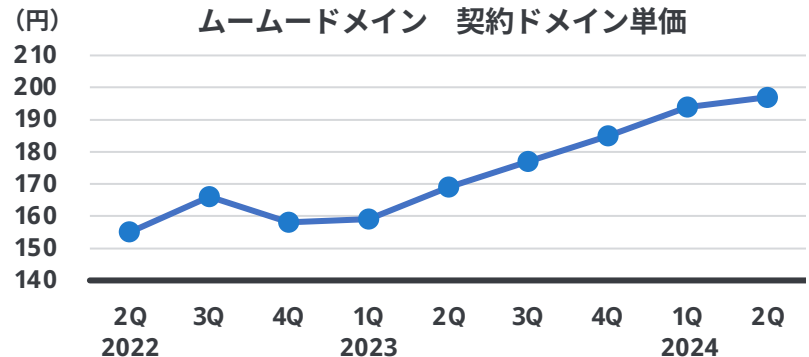
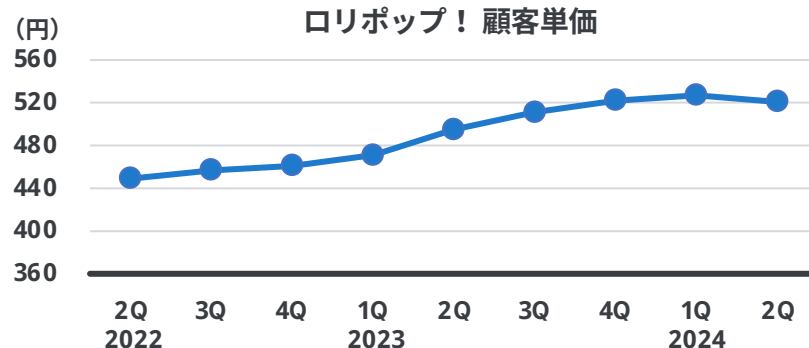
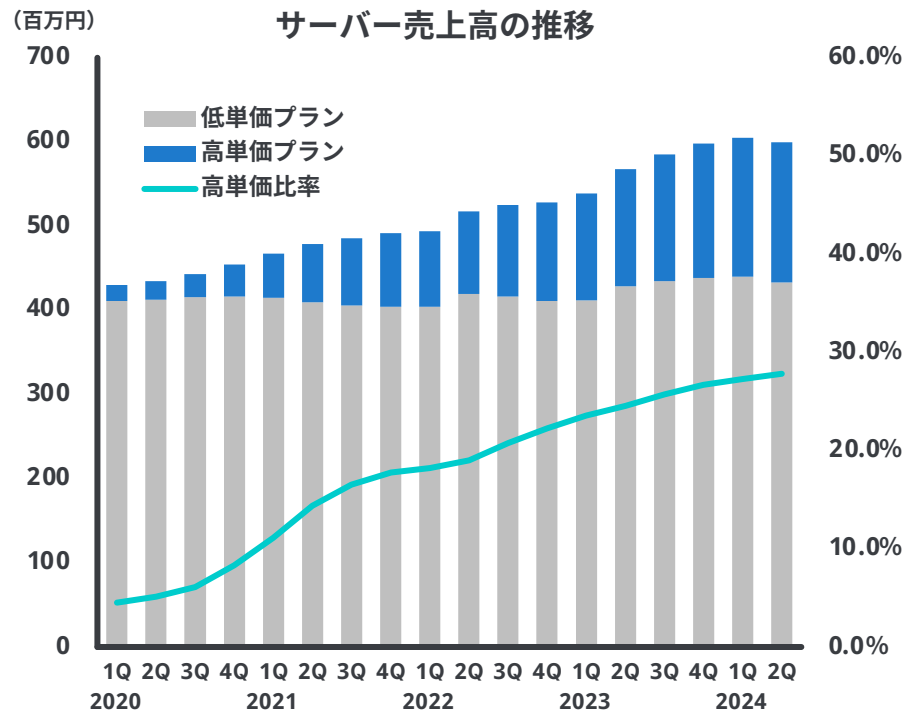


売上高	(百万円)	2023年 2Q累計	2024年 2Q累計	差異	前年 同期比
ホスティング事業		2,791	3,041	+249	108.9%
ロリポップ！		1,216	1,292	+76	106.3%
ムームードメイン		1,130	1,294	+163	114.5%

営業利益	(百万円)	2023年 2Q累計	2024年 2Q累計	差異	前年 同期比
ホスティング事業		902	1,054	+152	116.9%
ロリポップ！		634	648	+13	102.2%
ムームードメイン		122	226	+103	184.7%

- 売上高**
  - ロリポップ！は価格改定効果の継続と高単価プランの比率が上昇
  - ムームードメインはサービス維持調整費の導入効果が継続
- 営業利益**
  - 売上増による要因
  - サービス別の利益は、事業部内における人財配置の最適化を行った結果、一部のコストがムームードメインからロリポップ！へ移動

- サーバー売上高は、引き続きハイスペックのサーバー需要が拡大しており、高単価プランの売上比率は27.8%に増加
- 価格改定の効果と高単価プランの比率向上に伴い、ロリポップ!、ムームードメインの顧客単価は前年同期比で増加



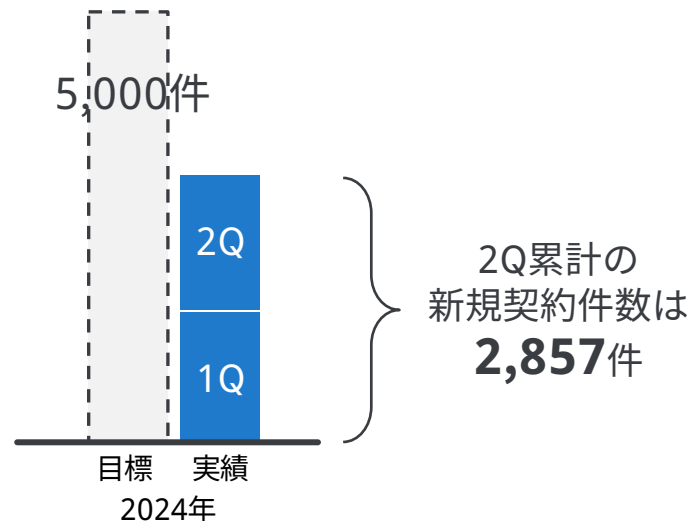
- 従来のプランよりも顧客単価の高いロリポップ！ for Gamersでの新規契約を獲得し売上の積み上げを目指す
- ムームーサーバーの新規契約件数は増加、2Q累計の新規契約件数は2,857件

### ロリポップ！ for Gamersの単価比較

ロリポップ！	ロリポップ！ for Gamers
平均顧客単価(2Q) 521円	平均顧客単価(2Q) 2,310円
<b>料金プラン</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・エコノミー</li> <li>・ライト</li> <li>・スタンダード</li> <li>・ハイスピード</li> <li>・エンタープライズ</li> </ul>	<b>提供ゲーム</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・パルワールド</li> </ul> <p><b>6/11</b> 提供開始</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・Minecraft</li> <li>・ARK</li> <li>・Rust</li> </ul> <p><b>6/19</b> 提供開始</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・Soulmask</li> <li>・7Days to Die</li> </ul>

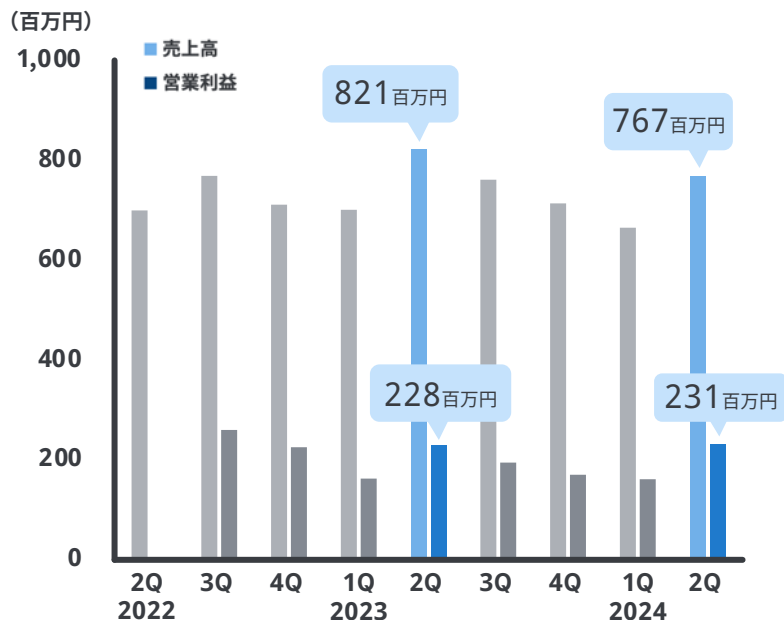
### ムームーサーバー新規契約件数

2024年は5,000件の  
新規契約獲得を目指す



- EC支援事業のカラーミーショップはIT補助金を活用した制作代行売上が前年同期比で増加したものの、SUZURIの流通額が一部期ズレした影響を受けており前年同期比で減収
- 営業利益は、SUZURIのTシャツセールの出荷時期が3Qにズレたことによる影響が35百万円発生したものの、プロモーションコストの効率的な運用により横ばい

## EC支援事業の業績推移



売上高	(百万円)	2023年 2Q累計	2024年 2Q累計	差異	前年 同期比
EC支援事業		1,522	1,433	△88	94.2%
カラーミーショップ		1,048	1,050	+1	100.2%
SUZURI		465	382	△82	82.4%

## 営業利益

EC支援事業	391	392	+0	100.3%
カラーミーショップ	395	412	+17	104.4%
SUZURI	19	△1	△21	-

## 売上高

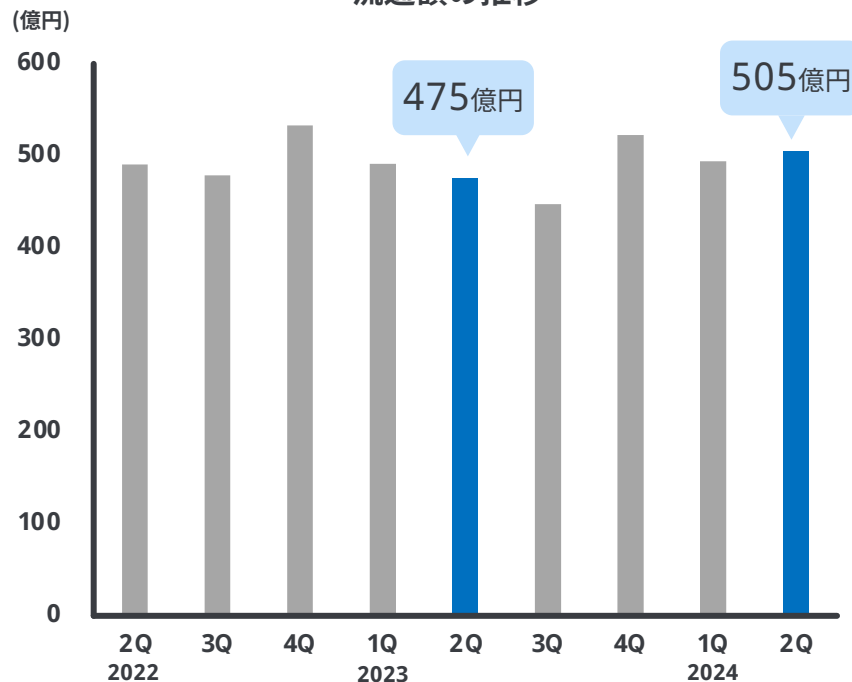
- ・ カラーミーショップはIT補助金を活用した制作代行売上が増加
- ・ SUZURIはTシャツセールの一部流通が3Qに期ズレしたことに加え、流通額減少の影響を受け減収

## 営業利益

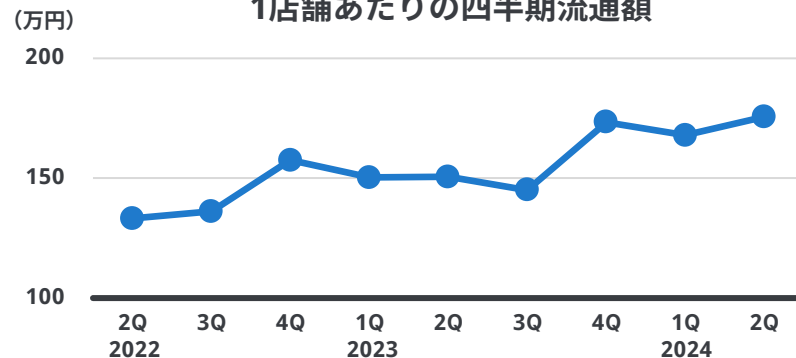
- ・ カラーミーショップはプロモーションコストの効率的な運用により増益
- ・ SUZURIのTシャツセールの一部出荷が3Qに期ズレした影響が35百万円発生

- 四半期流通額は前年同期比106.1%
- 顧客単価は価格改定効果が一巡しやや落ち着いているものの、1店舗あたりの四半期流通額は拡大傾向であることから引き続き店舗流通の拡大にむけた機能提供や契約件数の獲得を目指す

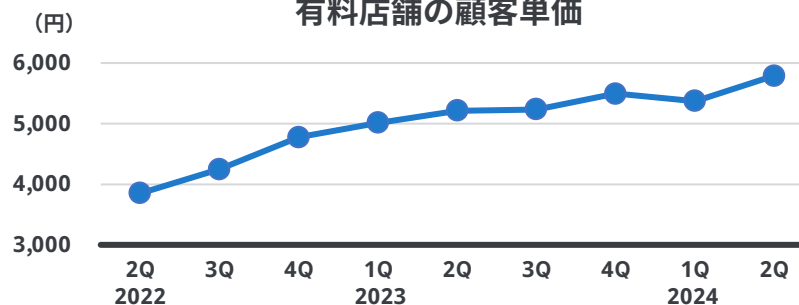
流通額の推移



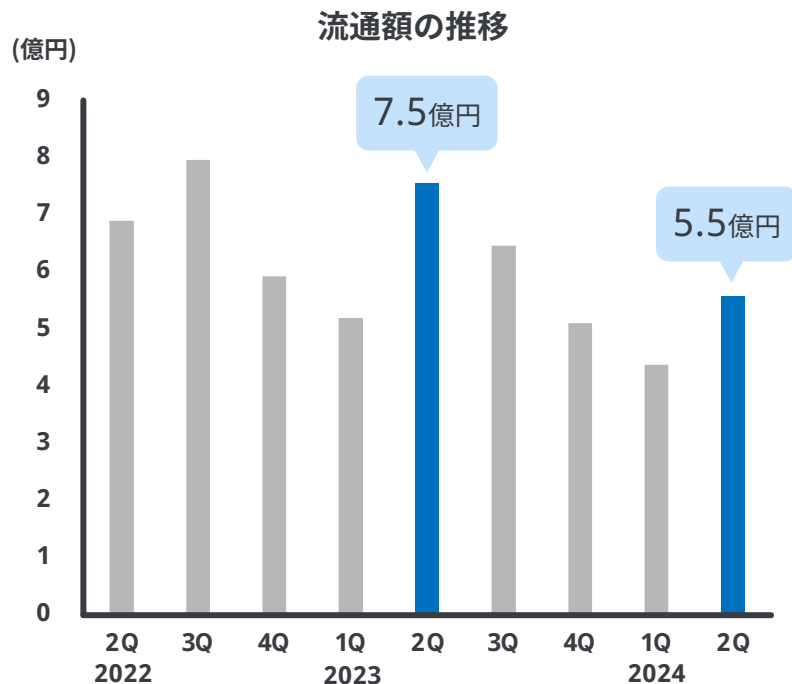
1店舗あたりの四半期流通額



有料店舗の顧客単価



- Tシャツセールの一部出荷が第3四半期に期ズレ
- クリエイターイラストなどをリクエストできる新機能「タクラミ」や「3Dグッズ作成ツール」の提供を開始。スキルシェアを通じたクリエイターの活躍機会や仮想空間でのアウトプット支援を行い、クリエイター・エコノミーの発展に貢献



### 新機能『タクラミ』

シェアリングエコノミー市場の拡大を背景に、クリエイターが有償でイラストなどを募集できる機能を提供し、スキルシェアを通じてクリエイターの新たな活躍の機会を創出

7/9  
提供開始



### 新機能『3Dグッズ作成ツール』

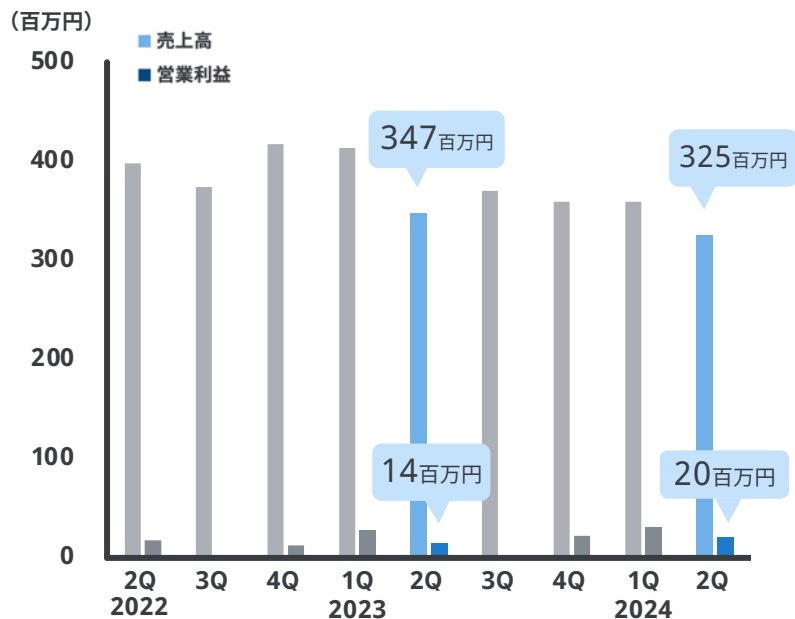
VR機器の普及によるメタバース市場の拡大を背景に、専門知識やスキルがなくても、3Dモデル、3Dグッズの作成・販売ができる機能を提供

7/11  
提供開始



- 売上高は、EC市場の落ち込みを受け流通額が前年同期比で減少したことから減収
- プロモーションコストを効率的に運用した結果、営業利益は増益

### ハンドメイド事業の業績推移



売上高	(百万円)	2023年 2Q累計	2024年 2Q累計	差異	前年 同期比
ハンドメイド事業					
minne		761	684	△76	89.9%

営業利益	(百万円)	2023年 2Q累計	2024年 2Q累計	差異	前年 同期比
ハンドメイド事業					
minne		41	51	+10	123.9%

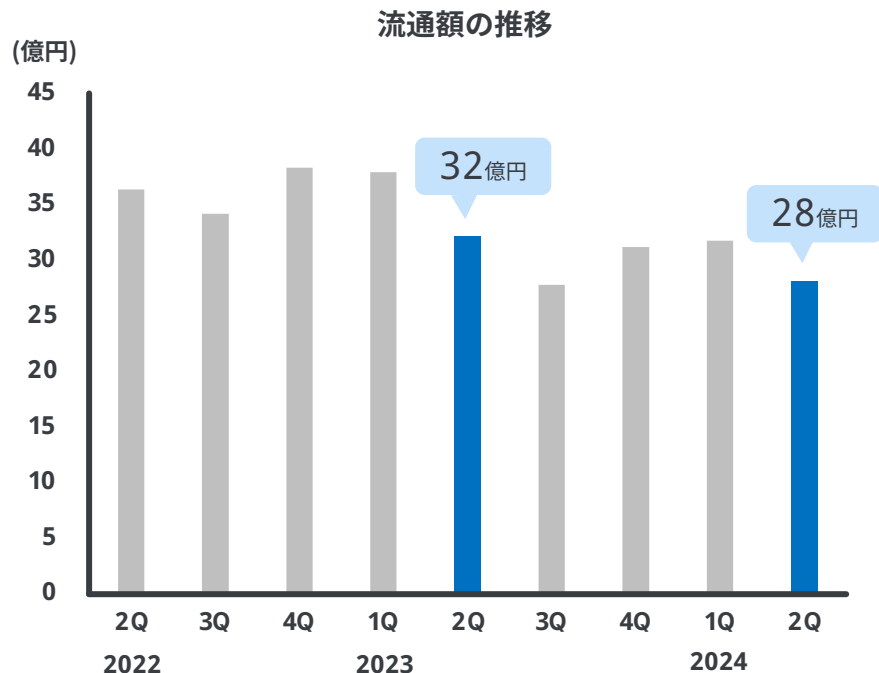
売上高

- ・ 流通額が減少し、売上は前年同期比89.9%
- ・ サブスクリプション型プラン「minne PLUS 作家スタンダードプラン」を提供

営業利益

- ・ プロモーションコストを効率的に運用した結果、営業利益は増益

- EC市場全体の落ち込みを受け、流通額は前年同期比で減少
- 作家・ブランドの販促・マーケティング活動を支援するためのサブスクリプション型プラン「minne PLUS 作家スタンダードプラン」の提供を開始



5/15  
提供開始

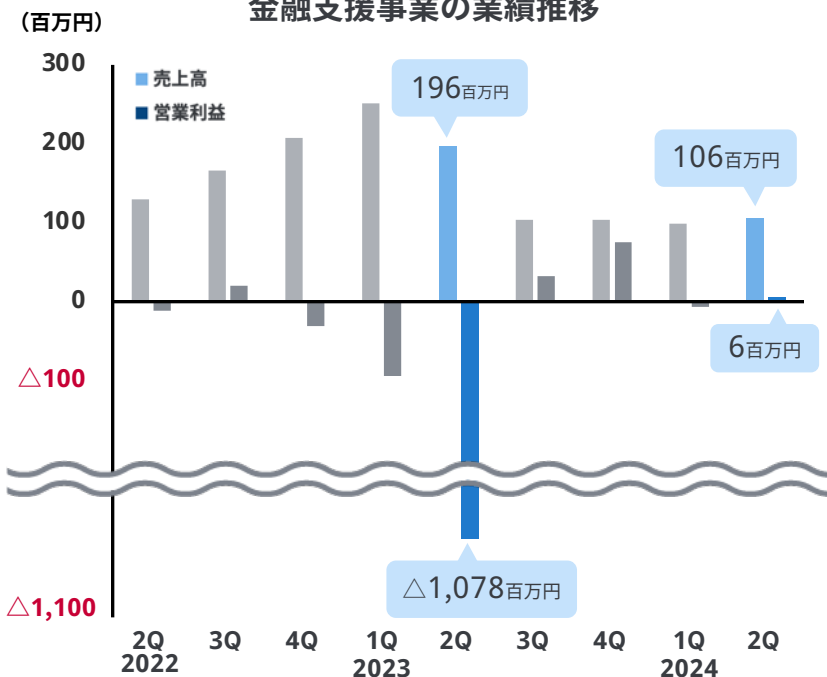
『minne PLUS 作家スタンダードプラン』

作品販売をもっと自由に  
サブスクリプションサービス  
**minne PLUS**  
minne by GMOペパボ

ハンドメイド作家やブランドが直接フォロワーへの販促・マーケティング活動を行える、サブスクリプション型プランの提供を開始

- 請求書買取基準の厳格化により請求書買取額が減少し減収。ビジネスリスクが軽減され業績は安定的に推移
- 貸倒関連費用が大幅に減少し損失幅は縮小。滞留債権の回収を継続的に実施

金融支援事業の業績推移



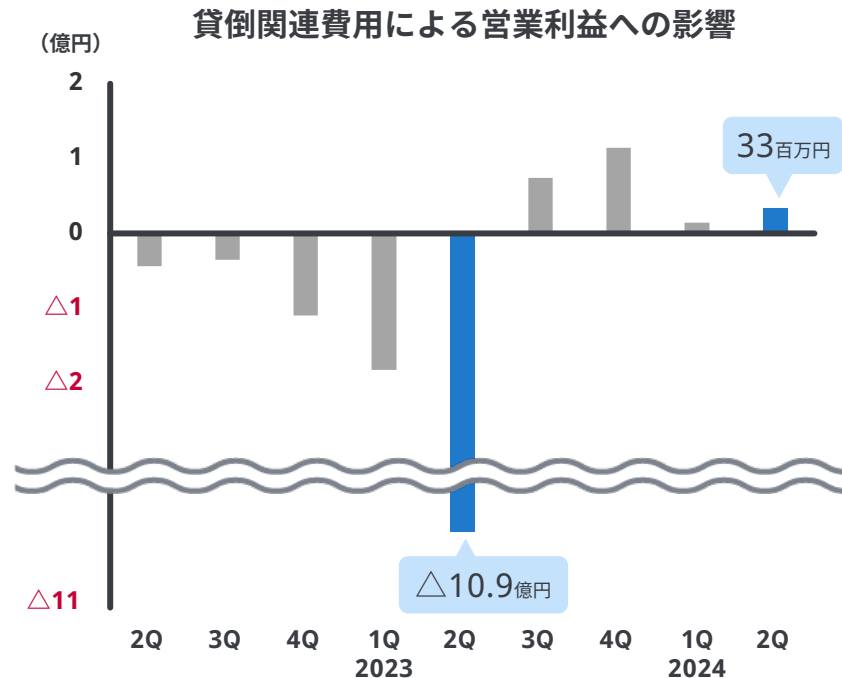
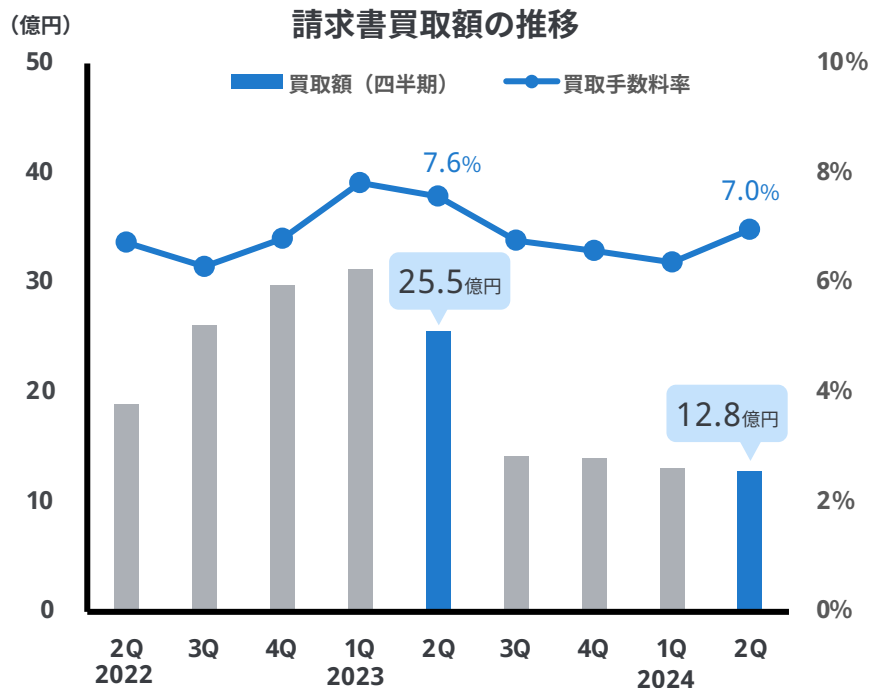
売上高	(百万円)	2023年 2Q累計	2024年 2Q累計	差異	前年 同期比
金融支援事業					
FREENANCE		448	205	△243	45.8%

営業利益		2023年 2Q累計	2024年 2Q累計	差異	前年 同期比
金融支援事業					
FREENANCE		△1,172	△0	+1,172	-

**売上高** 買取基準の厳格化により請求書買取額が減少し前年同期比で減収

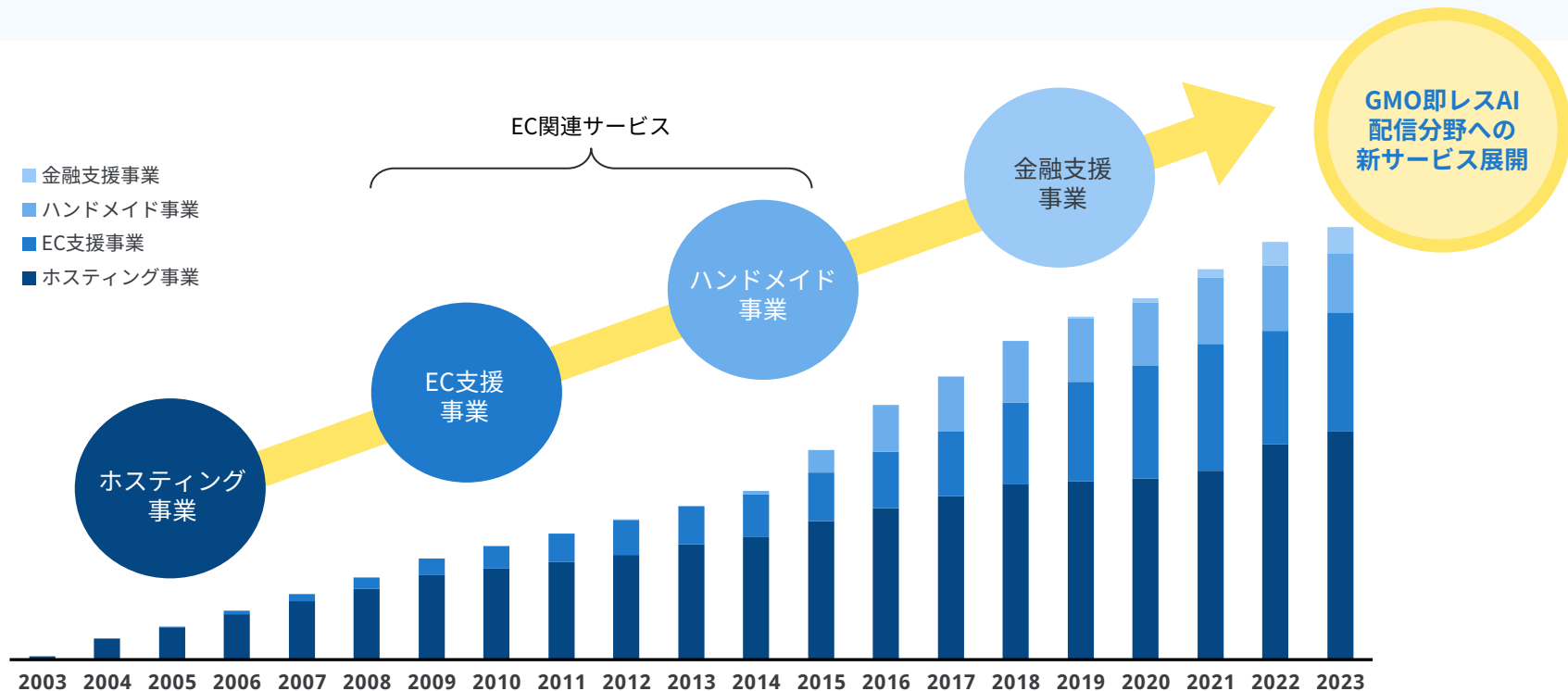
**営業利益** 債権回収に取り組んだ結果、滞留債権に対する貸倒関連費用が大幅に減少

- 2023年3Q以降は審査基準を厳格化したことから、請求書買取額は減少
- 営業利益は貸倒関連費用が減少したほか、滞留債権の回収に取り組んだことから、利益はプラス影響



**2024年12月期  
現状の報告と今後の方針**

- ホームページを運営するためのサーバーやドメインをはじめ、ECサイト構築、オリジナルグッズの作成販売、ハンドメイドマーケット運営、フリーランス向け金融支援など表現活動のハードルを下げるためのサービスを提供



※2021年、2020年は「収益認識に関する会計基準」適用した後の未監査の数値となっております

- 既存市場の成熟化やスモールビジネスの苦戦など環境が大きく変化
- 表現活動のユーザーニーズに合ったよりバーティカルな領域と高価格帯向けのサービス提供

## ホスティング

- サーバー
- ドメイン

環境変化

既存市場は成熟化が進行



今後の方針

新しいサーバー需要の開拓や成長の見込める市場への進出

## EC関連

- ECサイト構築
- ハンドメイド
- オリジナルグッズ

環境変化

EC市場全体の落ち込みやスモールビジネスの苦戦



今後の方針

利用ユーザーの高単価プランへのシフトと新領域の開拓

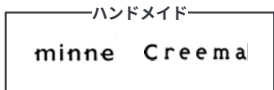
# 配信カルチャーへのアプローチ



クリエイターエコノミー

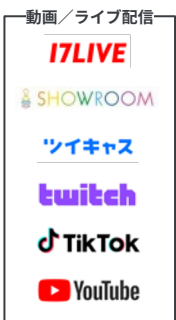
クリエイター活動の場

モノ



モノ／コンテンツ／スキル

コンテンツ



スキル



つながり



クリエイター支援サービス

ファイナンス



制作支援



販売支援



オペレーション



エージェント



※出所：三菱UFJリサーチ&コンサルティング「国内クリエイターエコノミーに関する調査結果（2023年）」  
 【図表1】各プラットフォーム・サービスの代表的な企業・サービス例を参考に自社作成

クリエイターエコノミー

クリエイター活動の場

モノ／コンテンツ／スキル

モノ

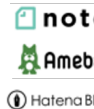


コンテンツ

動画／ライブ配信



テキスト



音楽／音声



イラスト／写真



ゲーム



スキル



つながり



クリエイター支援サービス

ファイナンス



制作支援



販売支援



オペレーション

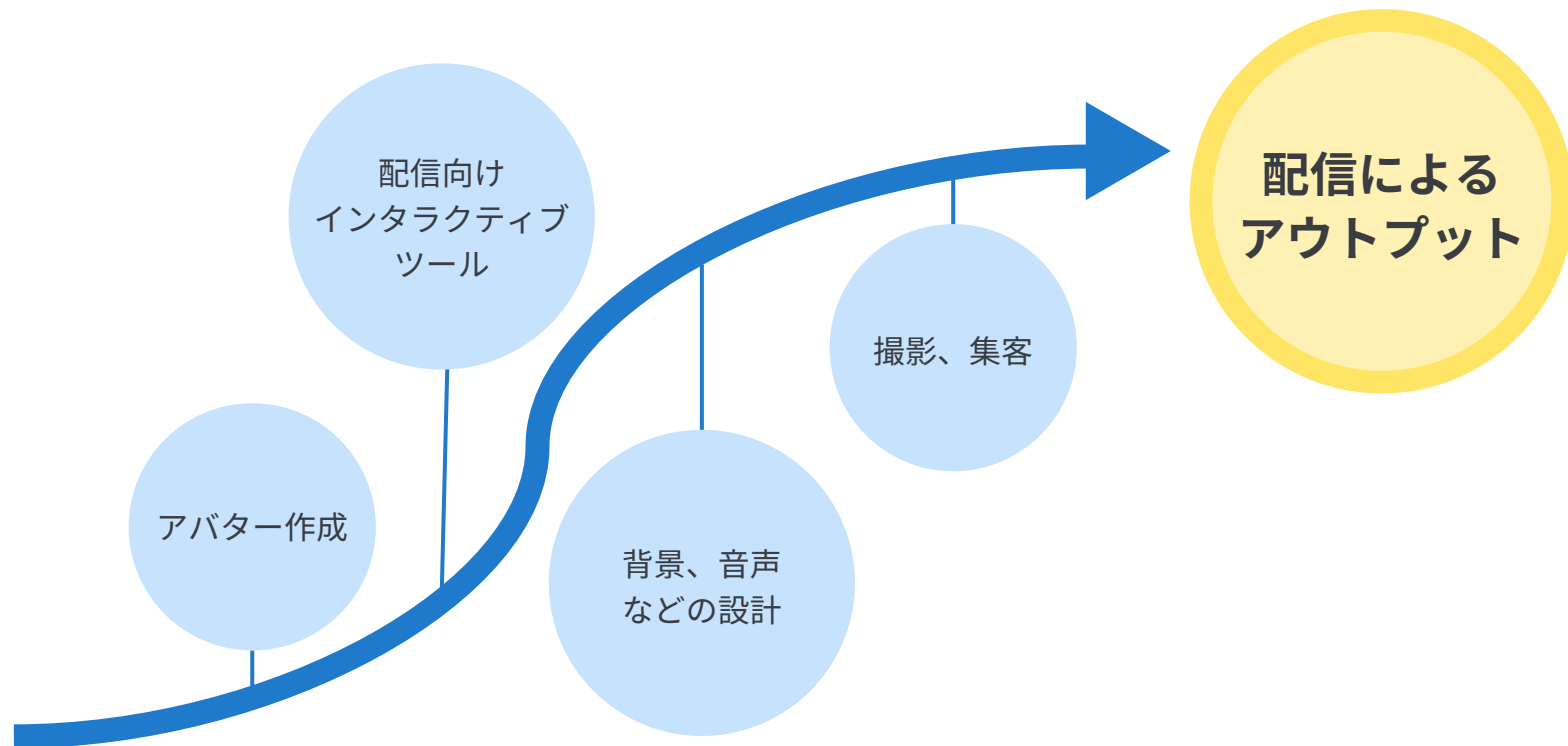


エージェント



※出所：三菱UFJリサーチ&コンサルティング「国内クリエイターエコノミーに関する調査結果（2023年）」  
【図表1】各プラットフォーム・サービスの代表的な企業・サービス例を参考に自社作成

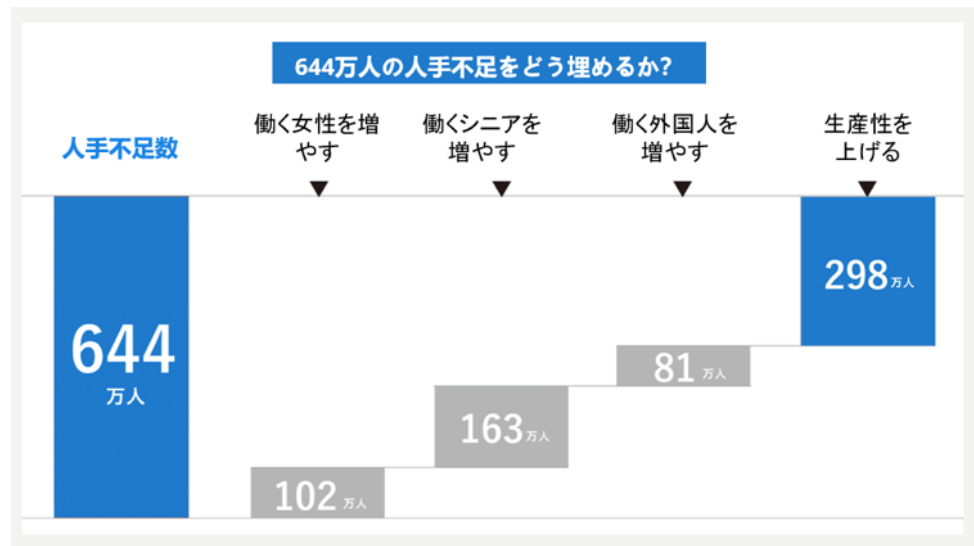
- クリエイターエコノミーにおいて需要拡大が見込まれる配信カルチャー領域へのサービスを提供
- 配信による表現活動のハードルを下げ、新しいビジネスへの進出機会を創出しクリエイターのアウトプットを支援



# GMO即レスAI

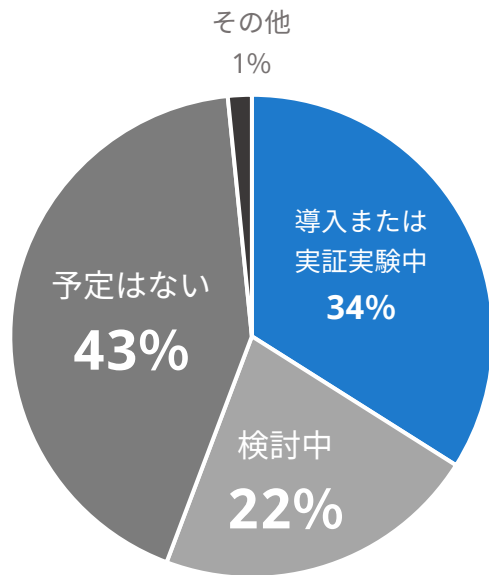
- 2030年までに日本の労働力人口は644万人不足する見込み
- 労働人口が不足するなかでAIを活用した生産性向上が急務

日本の労働力人口は2030年までに**644万人**不足する

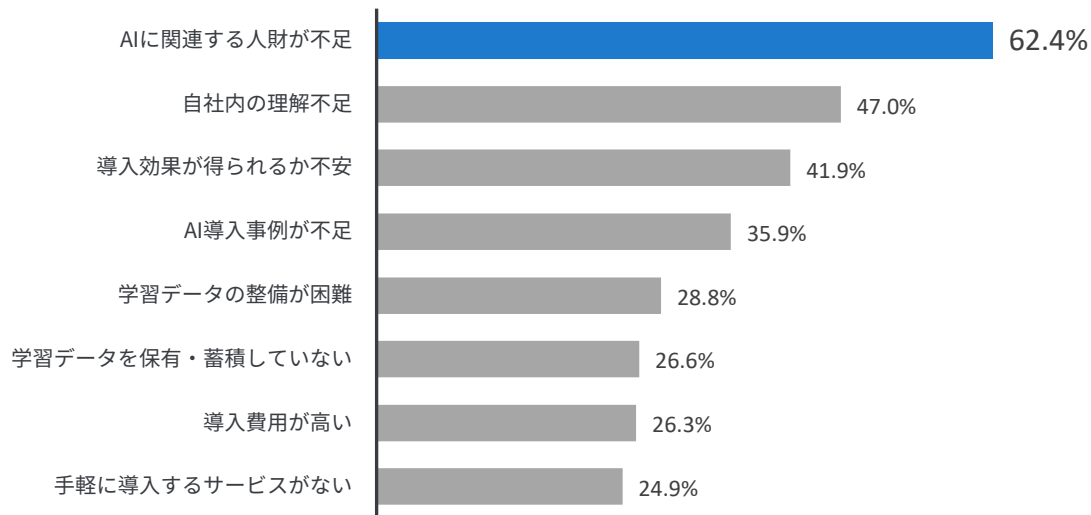


- AIの導入または実証実験中である企業は34%と未だに低い水準
- AIの基礎的知識を持ち、事業に活かせるデータ分析を行える人財が不足

### 企業におけるAIの導入状況(2023)



### AIの導入における課題



※出所：独立行政法人情報処理推進機構「DX動向2024」を参考に自社作成

- 労働人口の減少に対応するための生産性向上をAIで解決
- お問い合わせ対応AIの導入・運営のノウハウを企業向けに提供し企業における課題の解決

**GMO 即レスAI**

日本の社会課題

企業の課題

**お問い合わせAIを活用し課題を解決**

- AI活用により生産性が向上、8/1に組織変更を実施しカスタマーサービス部門のパートナーは各事業部内へ異動

AI活用を進めた結果、カスタマーサービス部門の生産性が向上※  
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が可能に



※1Q時点の生産性向上  
カラーミーショップ有人対応件数 47.1%削減  
部門所属人数 1Q前年同期比17.0%減

カスタマーサービス部門を廃止し  
8/1付けで各事業部内へ異動



- 労働人口減少や企業のAI人財不足の課題解決を図り、国内DX市場でGMO即レスAIを提供
- クリエイター・エコノミー市場において配信カルチャー向け新サービスを提供

国内DX市場予測 (2030年予測)

8.3兆円(年平均成長率10.4%)

国内DX市場予測 (2023年見込)

4.1兆円

GMO即レスAI

国内ライブストリーミング市場予測 (2030年予測)

2.5兆円(年平均成長率24.7%)

国内ライブストリーミング市場 (2023年)

5,345億円

配信カルチャー向け  
新サービス

※出所：富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」  
三菱UFJリサーチ&コンサルティング「国内クリエイター・エコノミーに関する調査結果（2023年）」  
Grand View Research「Japan Live Streaming Market Size & Outlook」を参考に自社推計（15~150円で算出）

## ホスティング

- サーバー
- ドメイン

環境変化

既存市場は成熟化が進行



今後の方針

新しいサーバー需要の開拓や成長の見込める市場への進出

## EC関連

- ECサイト構築
- ハンドメイド
- オリジナルグッズ

環境変化

EC市場全体の落ち込みやスモールビジネスの苦戦



今後の方針

利用ユーザーの高単価プランへのシフトと新領域の開拓

## 新領域

- 社会課題の解決
- 表現活動の変化に対応したビジネス

環境変化

生産性の向上、表現活動や表現方法の変化



今後の方針

- 自社の強みである顧客対応のノウハウを活かした新規事業
- 配信の表現活動におけるハードルを下げるサービス提供

GMOペパボ



## 質疑応答

### Zoomの使い方

- 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 2Q累計	2024年12月期 2Q累計	前年同期比
売上高	5,523	5,365	97.1%
売上原価	2,477	2,549	102.9%
売上総利益	3,045	2,815	92.4%
販売費及び一般管理費	3,871	2,319	59.9%
うち、プロモーションコスト※	590	457	77.4%
営業利益	△825	496	—
（営業利益率）	—	9.3%	—
経常利益	△746	493	—
税金等調整前四半期純利益	△746	493	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	△892	325	—

※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

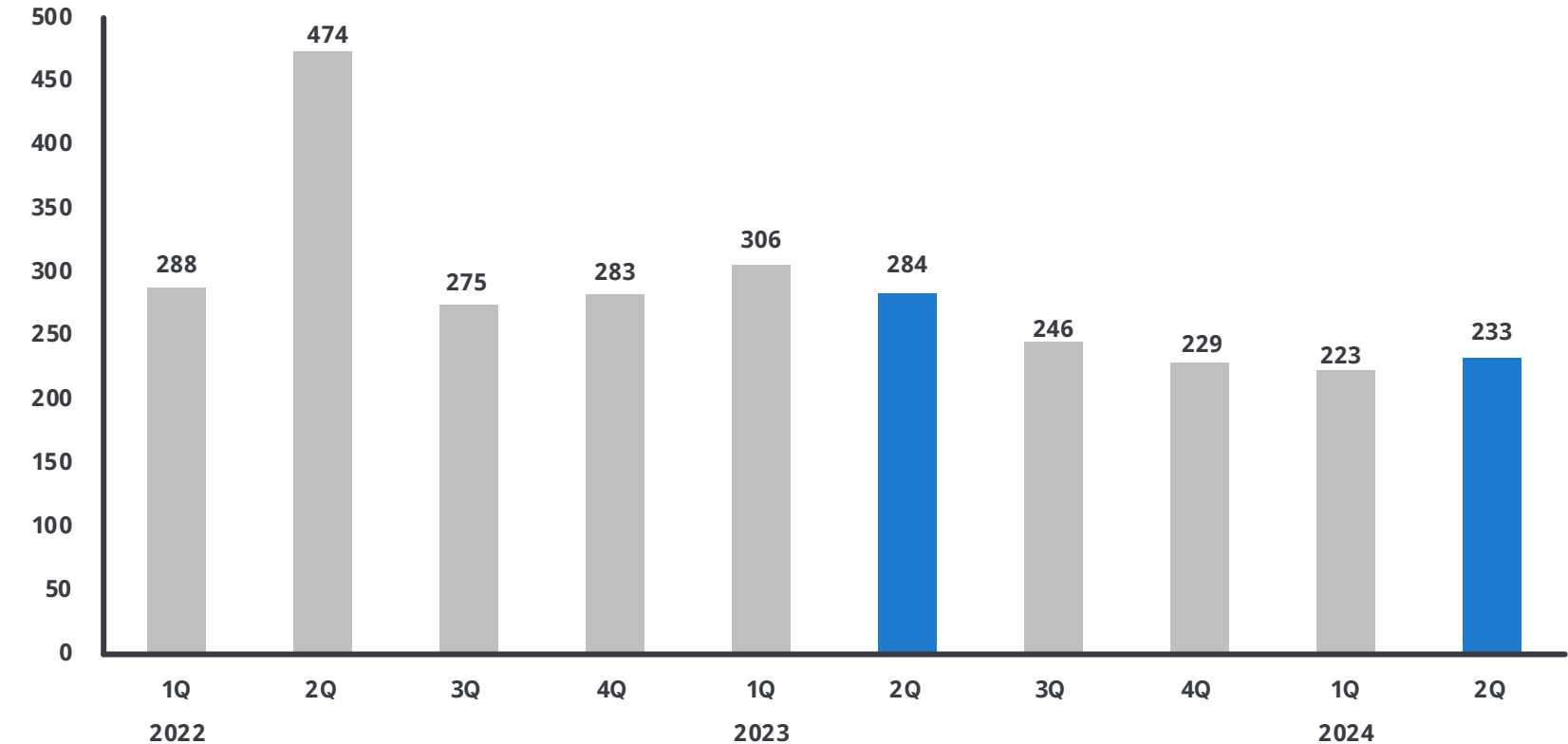
(百万円)	2023年12月期 (12月末)	2024年12月期2Q (6月末)	増減額
流動資産	8,568	8,669	+ 101
うち現預金等 ※	4,360	4,524	+ 163
うち売掛金	2,185	2,065	△ 119
うち未収入金	1,620	1,491	△ 128
固定資産	2,306	2,194	△ 111
資産合計	10,874	10,864	△ 10
流動負債	7,913	7,782	△ 131
うち未払金	1,860	1,671	△ 189
うち契約負債	4,292	4,412	+ 119
固定負債	1,150	980	△ 169
純資産	1,811	2,101	+ 290
負債・純資産合計	10,874	10,864	△ 10

※関係会社預け金が含まれています

(百万円)	2023年12月期2Q	2024年12月期2Q
営業CF	734	564
投資CF	△ 134	△ 221
財務CF	△ 28	△ 179
現金等物等の増減	571	163
現金等物等の残高	4,181	4,524



(百万円)



# 会社概要

社名	GMOペパボ株式会社（英文表記：GMO Pepabo, Inc.）
設立	2003年1月10日
代表者	佐藤 健太郎
所在地	東京　：東京都渋谷区桜丘町26-1 セルリアンタワー 福岡　：福岡県福岡市中央区天神2-7-21 天神プライム 鹿児島：鹿児島県鹿児島市上荒田町3-1 第二NTビル
連結子会社	GMOクリエイターズネットワーク株式会社
証券コード	3633（東京証券取引所スタンダード市場）
資本金	2億6,222万円
従業員数（連結）	412名（うち正社員347名、臨時従業員71名） ※2024年6月末時点



# “もっとおもしろくできる”

おもしろいサービスをつくること、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。もっとおもしろいことに挑戦し続けよう。そんな想いを込めた企業理念です。

「いいね！」と褒められるのも嬉しいけど、「おもしろいね！」と言われるのはもっと嬉しい。そんな仲間が集まって、ペパボという会社を作っています。

ミッション

# 人類のアウトプットを 増やす

私たちはインターネットやテクノロジーの力で情報発信のハードルを下げ、あらゆるアウトプットを世界中に増やします。  
さまざまなアウトプットが進化や価値を生み出すように、  
私たちもプロダクトを生み出し続け、ユーザーと共に進化し拡大していきます。

- 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へ移行
- 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
- 2024年 3月 ● お問い合わせ対応AI導入支援サービス「GMO即レスAI」提供開始



ペパボは、表現活動を支援するためのさまざまなウェブサービスおよびスマートフォンアプリを提供しています。それぞれのサービスは、以下のようにセグメント分けされています。

ホスティング  
事業



EC支援  
事業



ハンドメイド  
事業



金融支援  
事業



国内最大級のレンタルサーバーサービス



## すぐに使える、ずっと使える やりたいことが実現できる

Webサイト作成やメールアドレス作成など、「やりたいことを実現したい」方向けに、低価格で高性能なサーバーを提供しているサービスです。インターネット上でテクノロジーを使い、表現活動を行う人を支援しています。

利用料金	月額99円～
主なユーザー	個人や中小法人
契約件数	40万件

※2024年6月末時点

※料金プラン月額詳細（4プラン）：エコノミー 99円～、ライト264円～、スタンダード495円～、ハイスピード550円～、エンタープライズ 2,200円～





ドメイン取得代行サービス



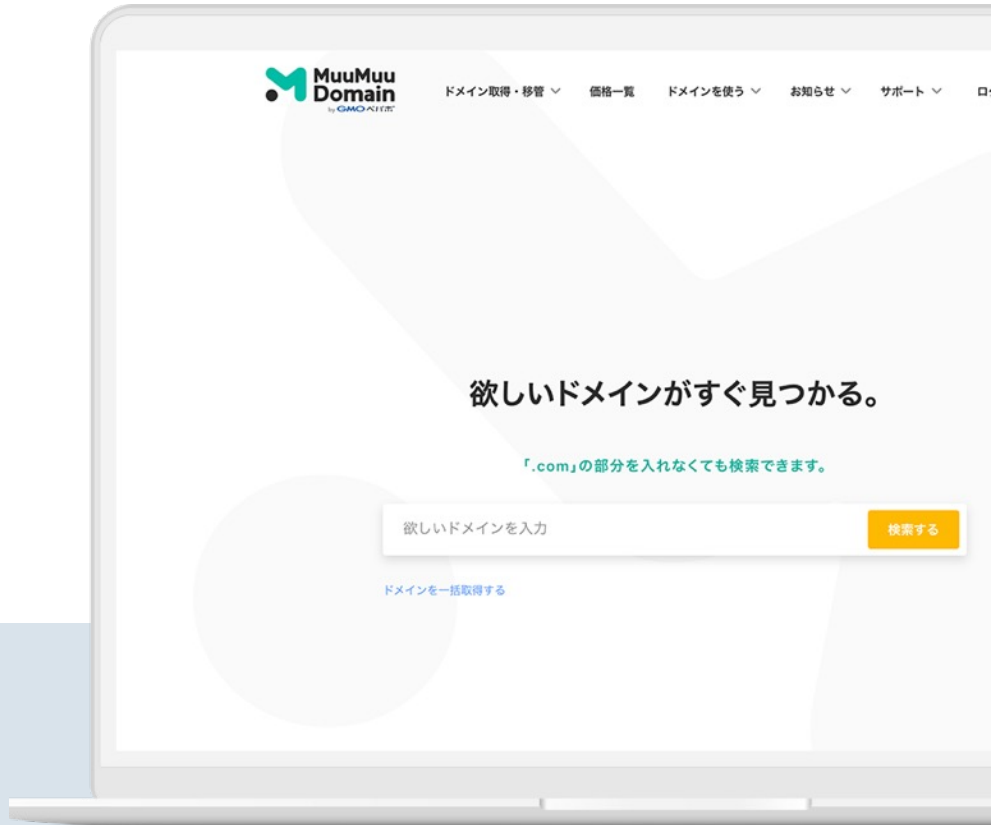
## インターネット上の すべての自己表現の入り口となる

400種類以上の豊富なドメインの中から、欲しいドメインが取得・管理できるサービスです。自分だけのオリジナルWebサイトやネットショップを作りたい方の、ビジネスや表現活動を支援しています。

利用料金	年額85円～
主なユーザー	個人や中小法人
契約件数	107万件

※2024年6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



国内最大級のECサイト構築サービス



## 商売をするすべての人を支え、 ECの多様性を広げる

これからビジネスを始める方から、すでに成長中のビジネスを手がける方まで、商材や事業規模に関わらず「成長できる」ECサイトが構築できるサービスです。多彩な機能と手厚いサポートで商売をする人を支援しています。

利用料金	フリー / レギュラー / ラージ / プレミアム
主なユーザー	個人商店や中小店舗
契約件数	5.0万件

※2024年6月末時点

※料金プラン詳細(4プラン)：フリー 0円~、レギュラー4,950円~、ラージ9,595円~、プレミアム39,600円~



総流通額1兆円以上  
多くの事業者さまに導入されています

オリジナルグッズ作成・販売サービス

# SUZURI

つくることを誰にでも簡単に、  
つくられたものを多くの人に届ける

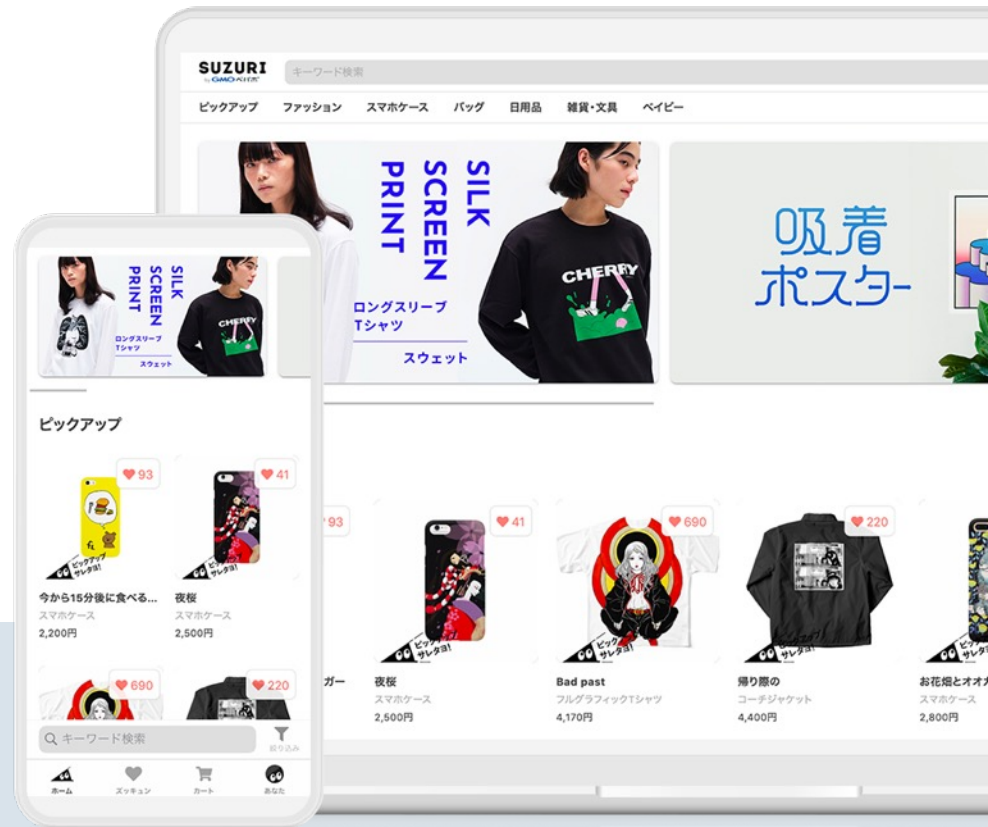
自分で制作したイラストや写真から、Tシャツ、スマホケース、マグカップなどの高品質なオリジナルアイテムを手軽に作成・販売できるサービスです。クリエイターの制作活動の可能性を広げる支援をしています。

年間流通額 24億円 (2023年実績)

クリエイター数 83万人

会員数 184万人

※2024年6月末時点



国内最大級のハンドメイドマーケットサービス

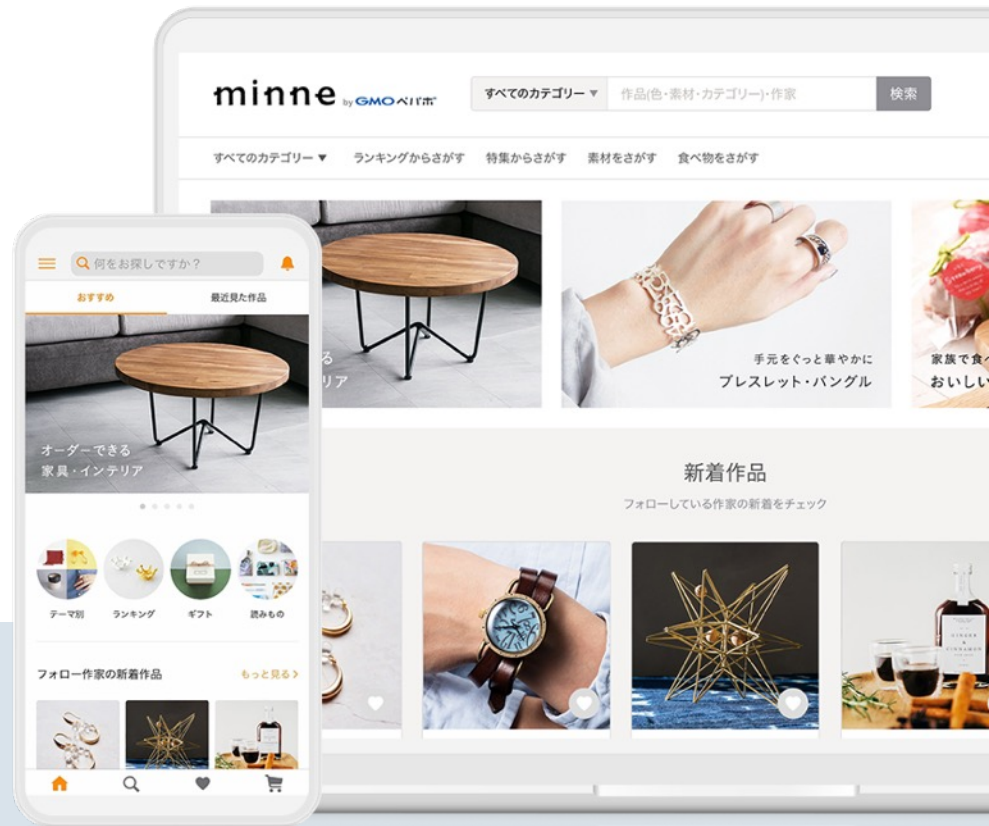
# minne

ものづくりの可能性を広げ、  
誰もが創造的に成れる世界をつくる

ハンドメイド作品を「買いたい人」と「売りたい人」をつなぐハンドメイドマーケットです。「ものづくりの総合プラットフォームフォーム」として、作家・ブランドのものづくり活動の可能性を広げる支援をしています。

年間流通額	129億円 (2023年実績)
作家・ブランド数	91万人
作品数	1,749万点
アプリDL数	1,504万DL

※2024年6月末時点



フリーランス・個人事業主を支えるお金と保険のサービス



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

フリーランスがもっと活躍する未来をつくる。

専門性を持った個人が、自信をもって、いきいきと自由に働き、仕事に専念できるように、フリーランスや個人事業主の活動をお金と保険で支援します。

請求書買取可能額	1万円～
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6月末時点



- 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  
 サステナビリティデータ

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



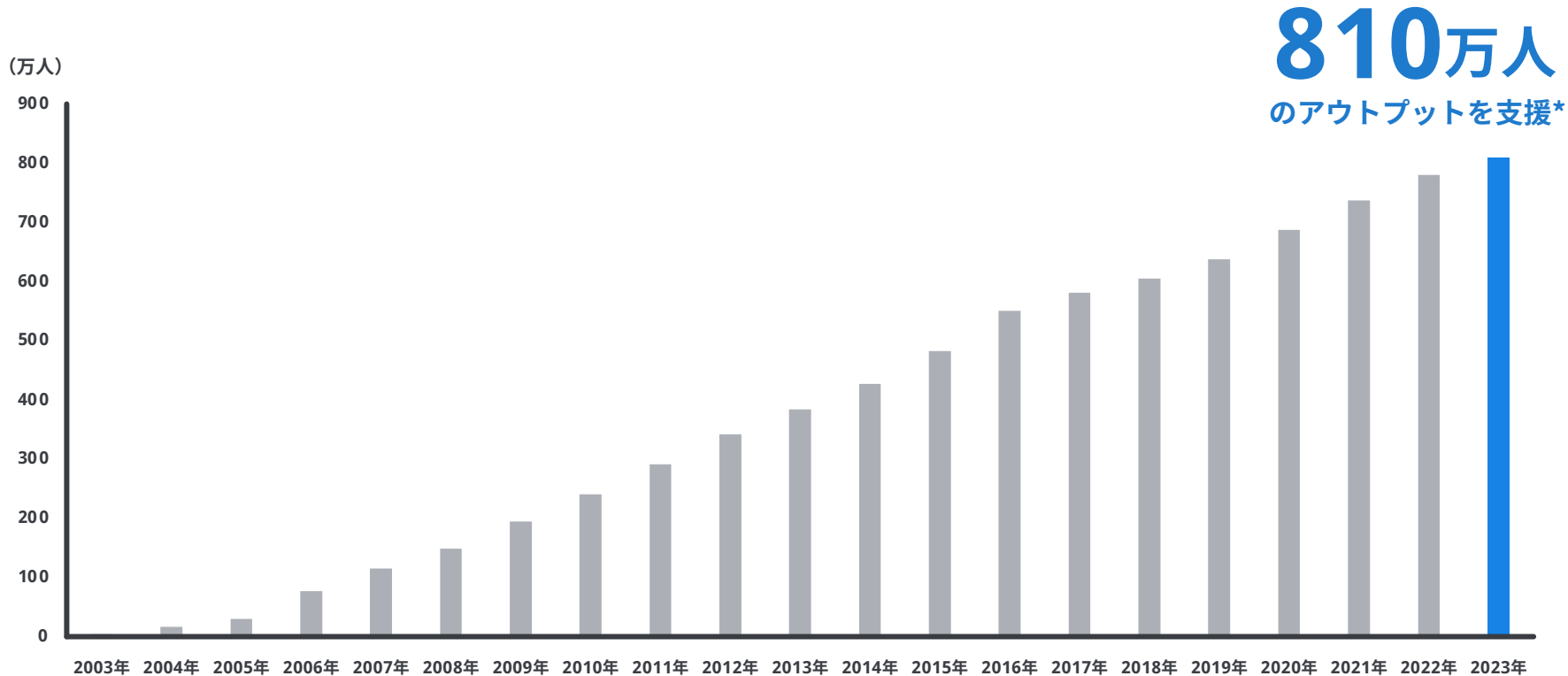
### 環境配慮作品の特集

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、リスク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



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製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

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

## 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



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



中長期の事業成長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 (予定)
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	Q2
連結売上高*2	2,535	2,570	2,702	2,721	2,735	2,788	2,701	2,677	2,647	2,718
	1,319	1,343	1,391	1,384	1,369	1,422	1,466	1,500	1,522	1,518
ホスティング事業										
ロリポップ	551	575	583	584	594	621	638	648	650	642
ムームードメイン	544	547	581	573	553	577	598	618	644	650
その他*3	224	221	227	227	222	224	230	234	228	226
EC支援事業										
カラーミーショップ	664	699	769	710	700	821	761	713	665	767
SUZURI	442	442	467	501	511	536	494	524	504	546
その他*3	212	247	293	204	184	280	264	188	161	221
その他*3	10	10	9	5	5	5	3	0	0	0
ハンドメイド事業										
minne	460	398	373	417	413	347	370	359	359	325
金融支援事業										
FREENANCE	90	129	166	207	251	196	104	103	99	106
	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	Q2
連結営業利益*2	225	22	322	161	36	-861	243	241	234	262
	451	478	509	452	426	475	508	511	539	514
ホスティング事業										
ロリポップ	308	334	331	309	307	327	351	346	344	304
ムームードメイン	71	69	97	75	45	77	89	91	109	116
その他*3	72	75	81	68	74	71	68	74	86	94
EC支援事業										
カラーミーショップ	175	1	260	225	163	228	194	170	160	231
SUZURI	176	174	206	228	202	192	151	173	188	223
その他*3	6	-167	61	4	-29	49	56	8	-18	17
その他*3	-7	-6	-7	-7	-10	-13	-13	-11	-10	-9
ハンドメイド事業										
minne	49	17	2	12	27	14	-0	22	30	20
金融支援事業										
FREENANCE	-4	-11	20	-30	-93	-1,078	32	75	-6	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	Q2
			3/31	6/30	9/30	12/31	3/31	6/30	9/30	12/31	3/31	6/30
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	409,327
	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	1,076,138
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	50,388
	SUZURI	クリエイター数(万人)	59	62	65	67	69	72	75	77	80	83
		会員数(万人)	113	122	130	135	141	149	156	163	172	184
ハンドメイド事業	minne	作品数(万点)	1,484	1,531	1,568	1,596	1,625	1,656	1,687	1,710	1,729	1,749
		作家数(万人)	82	83	84	85	87	88	89	90	91	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	1,504

			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	Q2
			3/31	6/30	9/30	12/31	3/31	6/30	9/30	12/31	3/31	6/30
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	521
EC支援事業	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	5,791
	SUZURI	流通額(億円)	6.0	6.8	7.9	5.9	5.2	7.5	6.4	5.1	4.3	5.5
ハンドメイド事業		minne	流通額(億円)	41.9	36.3	34.1	38.3	37.8	32.1	27.7	31.1	31.7
	注文件数(万件)		121.7	101.1	93.7	99.5	102.2	83.6	73.3	77.4	81.6	69.8
	注文単価(円)		3,600	3,622	3,743	3,919	3,823	3,888	3,901	4,071	4,051	4,117
	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	12.8
金融支援事業	FREENANCE	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	5,255
		平均請求書買取額(千円)	296	394	482	495	519	412	275	276	275	244
		利用者数(人)	2,306	2,593	2,848	3,154	3,298	3,459	3,246	3,110	2,919	3,157

※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**