



GMOペパボ

2020年12月期

決算説明会

GMOペパボ株式会社（証券コード：3633）

過去最高業績達成

売上高は前期比123%の110億円、
営業利益は前期比118%の9.2億円となり、過去最高業績を達成

2025年目標 営業利益 25億円

EC関連サービスの流通額増加により売上高20%以上の成長を継続し、
2025年に営業利益25億円を目指す

アジェンダ

会社概要

3 ページ

2020年12月期 決算概況

16 ページ

2021年12月期 業績予想

26 ページ

今後の成長戦略

30 ページ



会社概要

会社情報

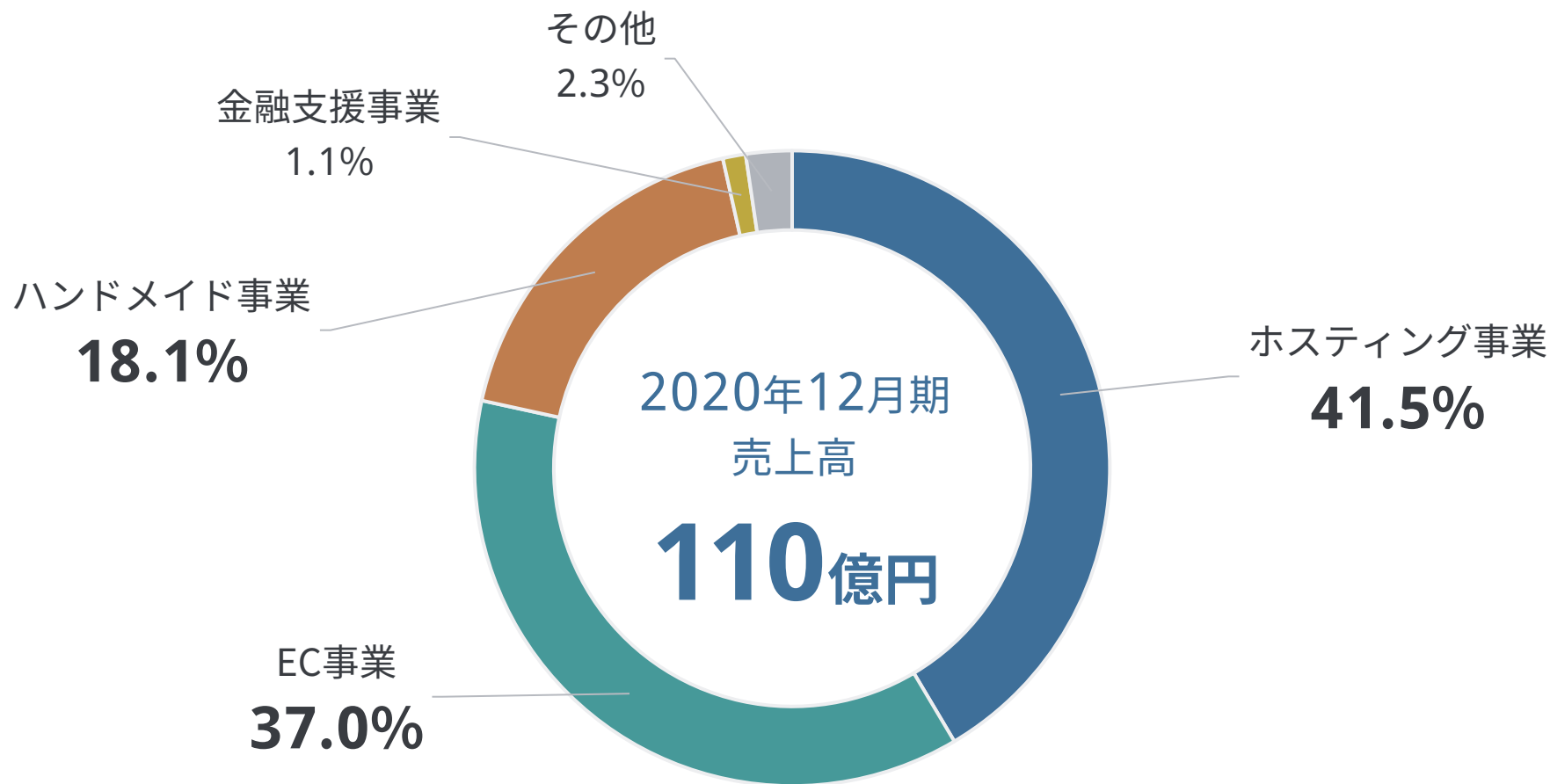
企業理念	もっとおもしろくできる
ミッション	インターネットで可能性をつなげる、ひろげる
設立	2003年1月10日
資本金	2億6,222万円
代表取締役社長	佐藤 健太郎
本社	東京都渋谷区桜丘町26-1 セルリアンタワー
支社	福岡県福岡市中央区天神2-7-21 天神プライム
事業所	鹿児島県鹿児島市上荒田町3-1 第二NTビル
子会社	GMOクリエイターズネットワーク株式会社 GMOペパボガーディアン株式会社
従業員数（連結）	442名（うち正社員355名、臨時従業員87名） ※2020年12月末時点

沿革

- 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

● セグメント別 売上高構成比率

創業以来、50%以上を占めていたホスティングが41.5%となり、EC市場の拡大に伴いEC支援及びハンドメイドの比率が50%以上に



📍 ホスティング事業における主力サービス①

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100円～

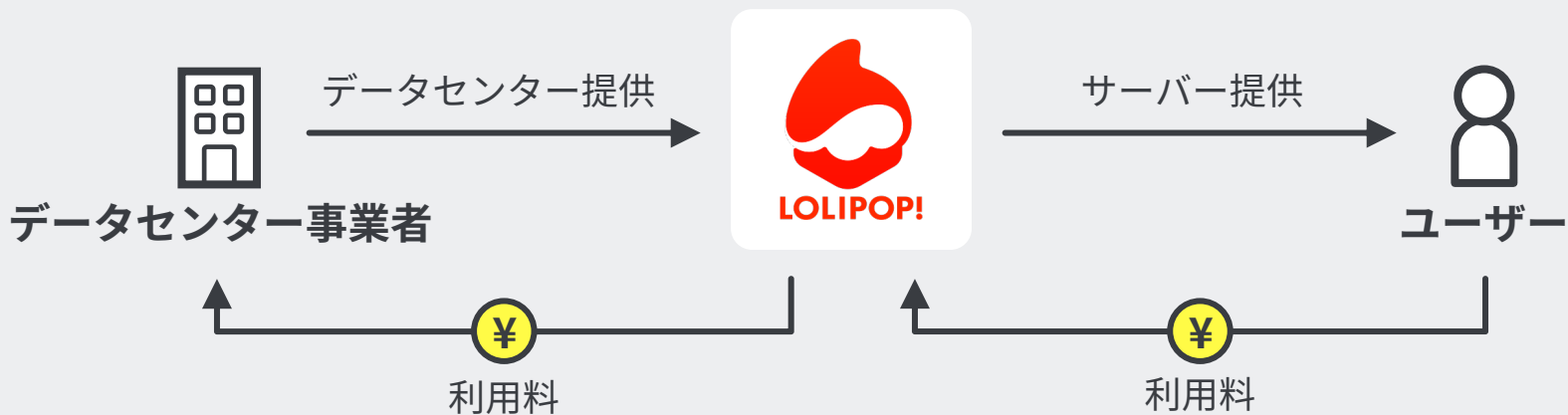
契約件数 : 41万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2020年12月末時点



ビジネスモデル



📍 ホスティング事業における主力サービス②

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69円～

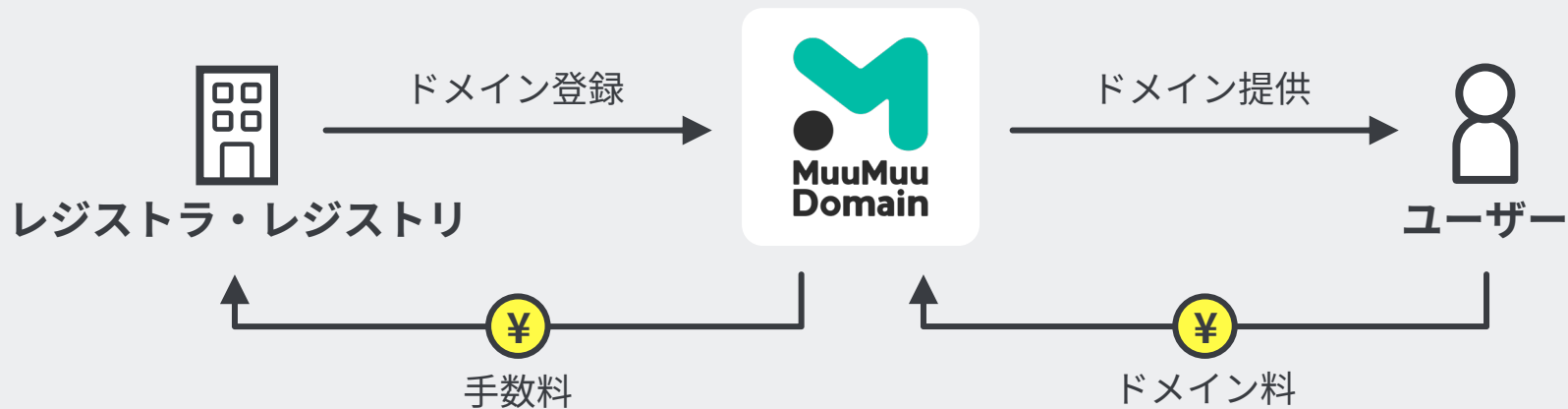
契約件数 : 120万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2020年12月末時点



ビジネスモデル



EC支援事業における主力サービス①

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834円～

契約件数 : 4.1万件

主なユーザー : 個人商店や中小店舗

※2020年12月末時点



ビジネスモデル



EC支援事業における主力サービス②

SUZURI

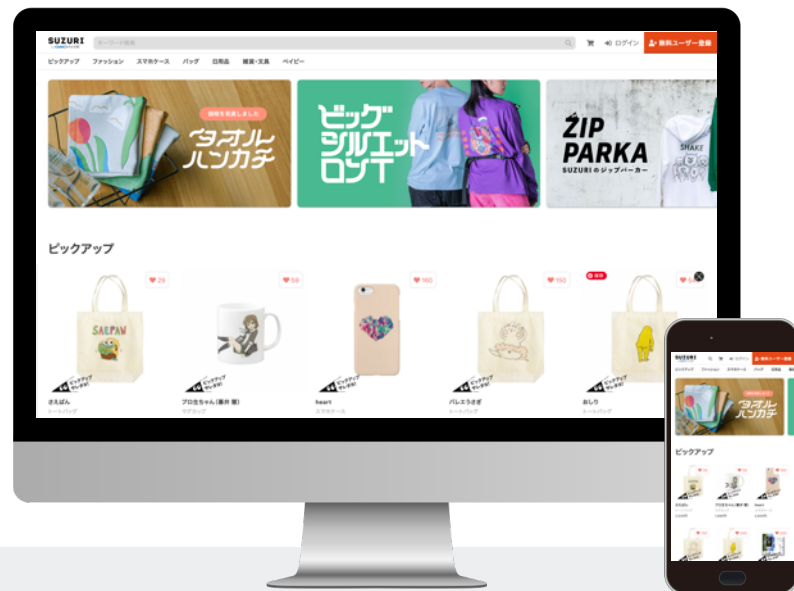
オリジナルグッズ作成・販売サービス

年間流通額 : 24.4億円 (2020年実績)

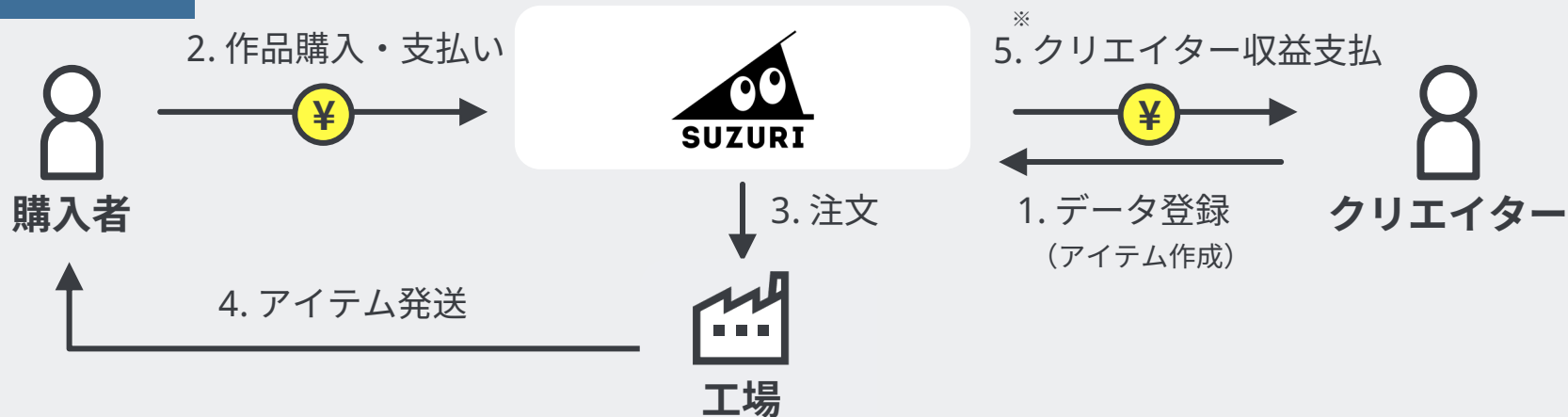
クリエイター数 : 39万人

会員数 : 70万人

※2020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

ハンドメイド事業における主力サービス

minne

国内最大の
ハンドメイドマーケットサービス

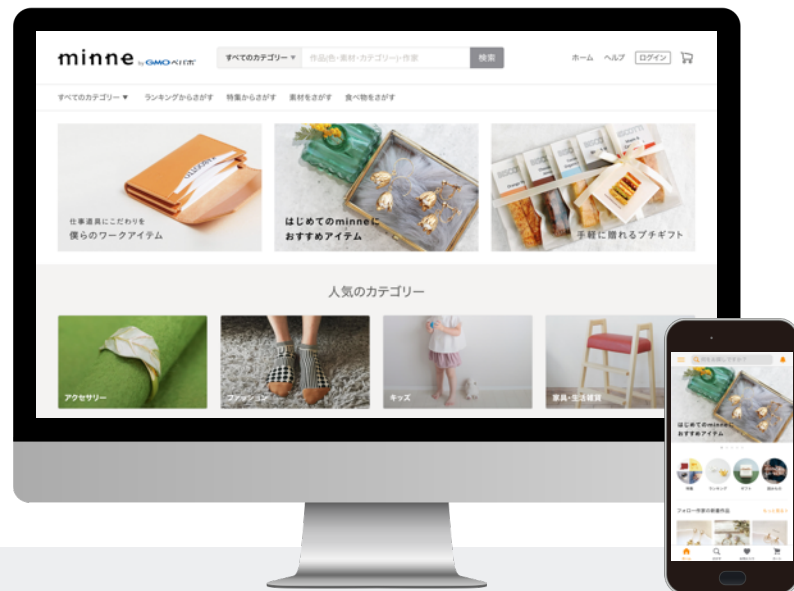
年間流通額 : 149.1億円 (2020年実績)

作家・ブランド数 : 73万人

作品数 : 1,278万点

アプリDL数 : 1,231万DL

※2020年12月末時点



ビジネスモデル



金融支援事業における主力サービス

FREENANCE

請求書（売掛債権）を買い取り、
ユーザーの資金繰りを改善するサービス

請求書買取可能額 : 1万円～上限なし
※2020年4月買取額の限度額撤廃

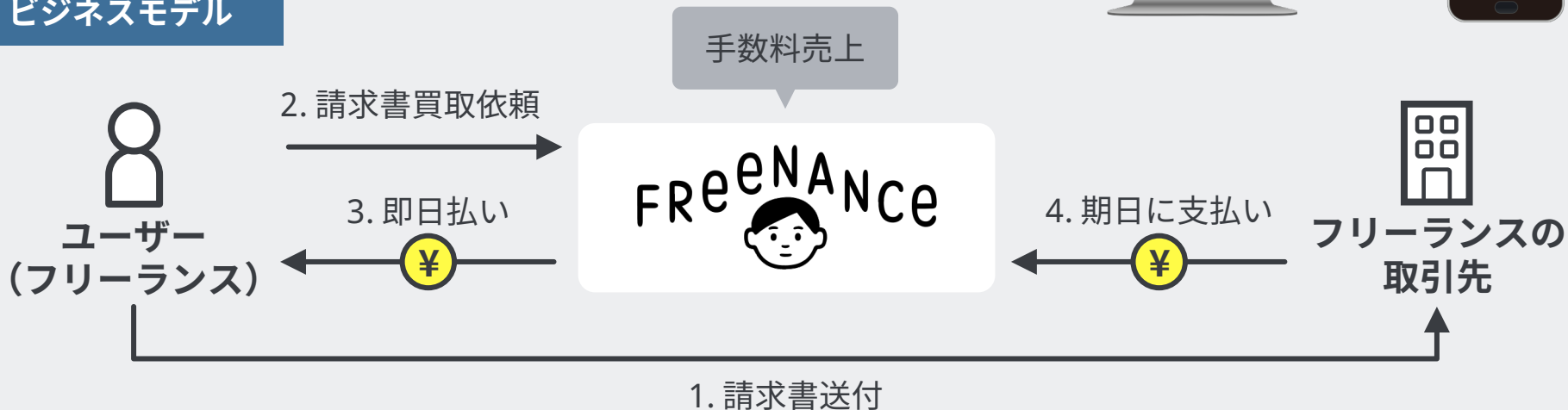
手数料率 : 請求書額面の3%～10%

特長 : 最大5,000万円までの
あんしん補償（無償）

※2020年12月末時点



ビジネスモデル



🗨️ 事業展開（インフラからプラットフォーム）

インターネット上の表現活動を支えるインフラサービスに加えて、
利用者と利用者をつなげるプラットフォームサービスを展開

インフラ



LOLIPOP!
MuuMuu
Domain
COLOR ME

+

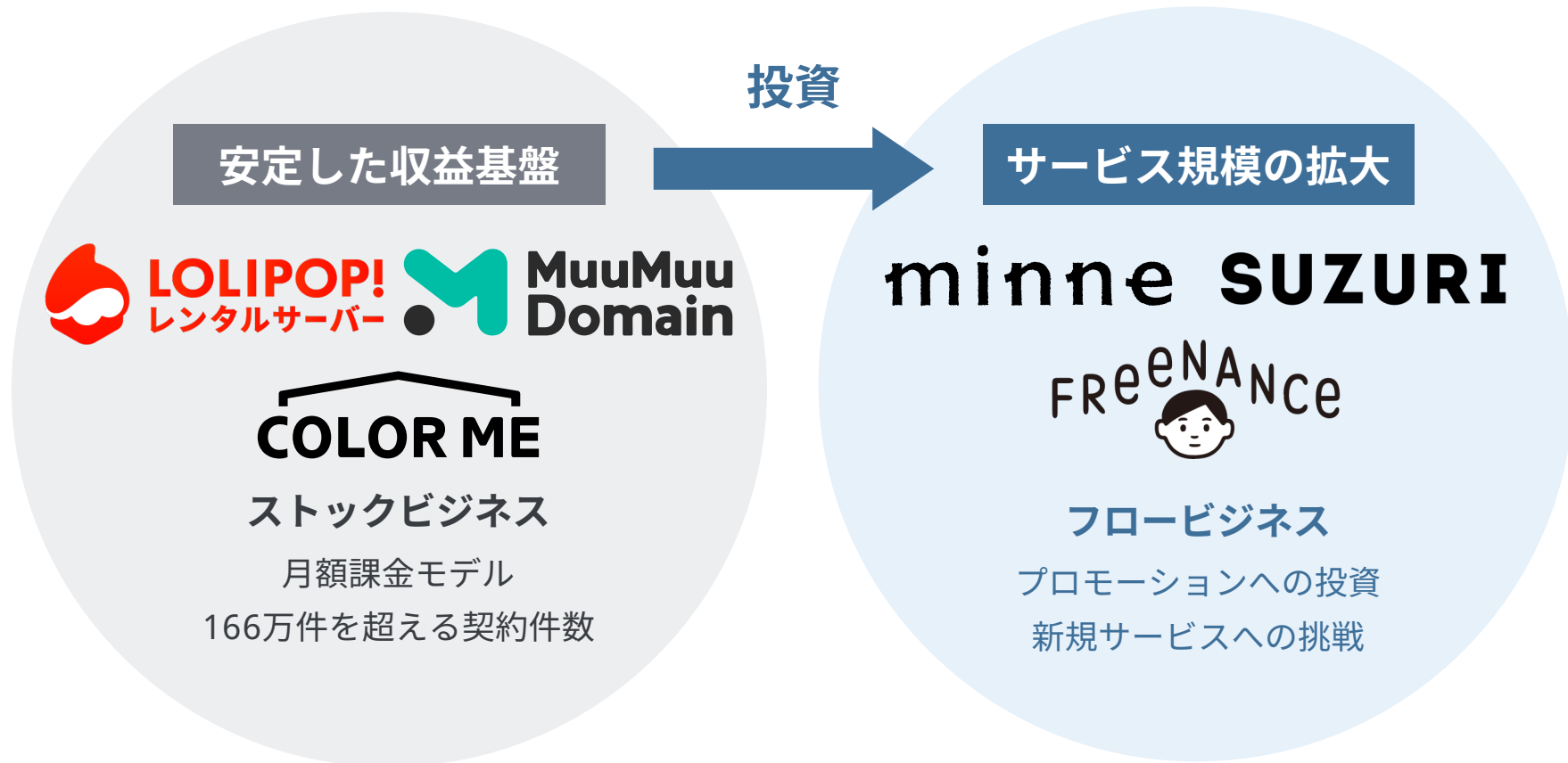
プラットフォーム



SUZURI
minne

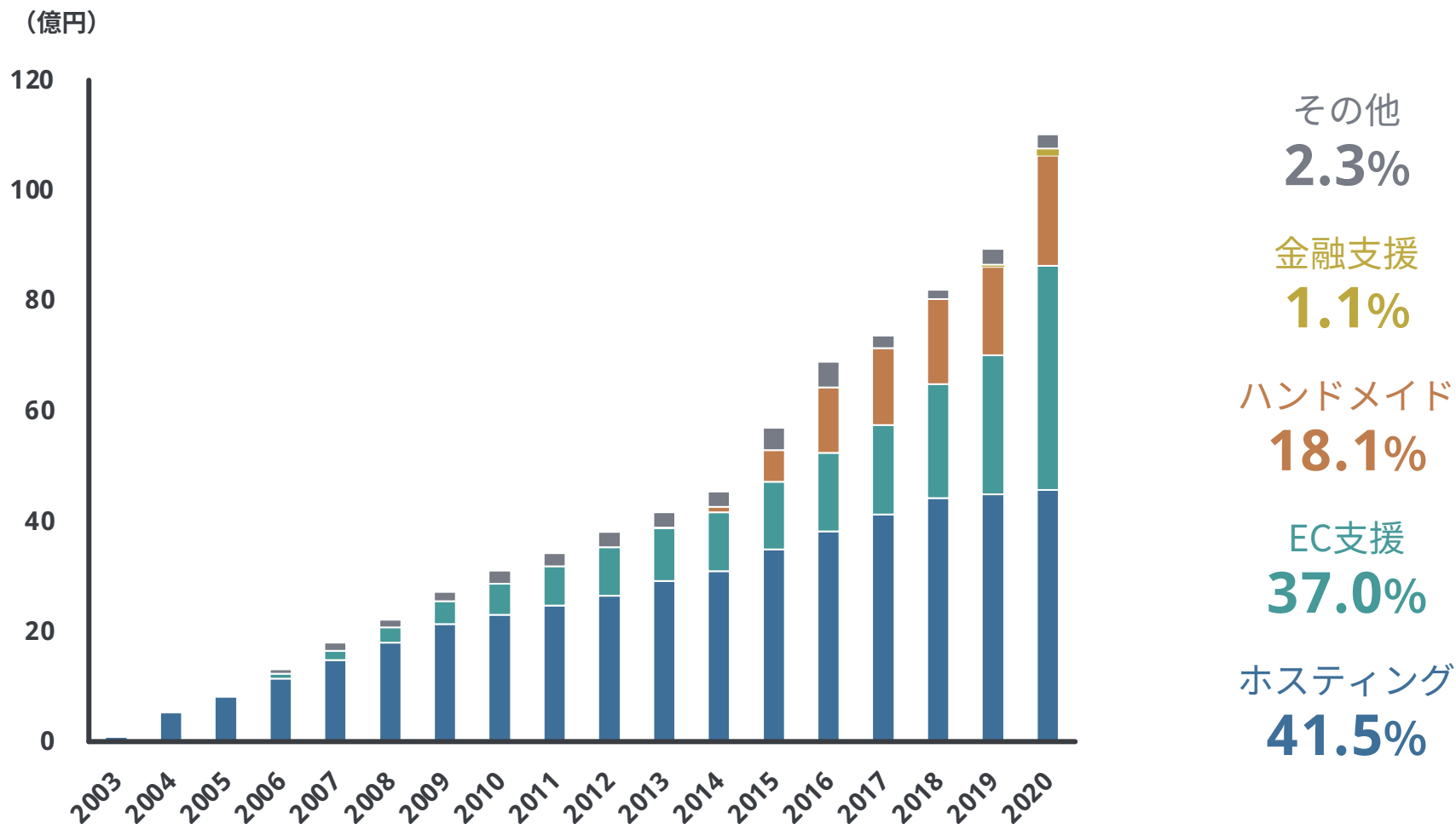
● 事業展開（ストックからフロー）

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



● 特長（ポートフォリオ経営）

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





2020年12月期 決算概況

決算概要

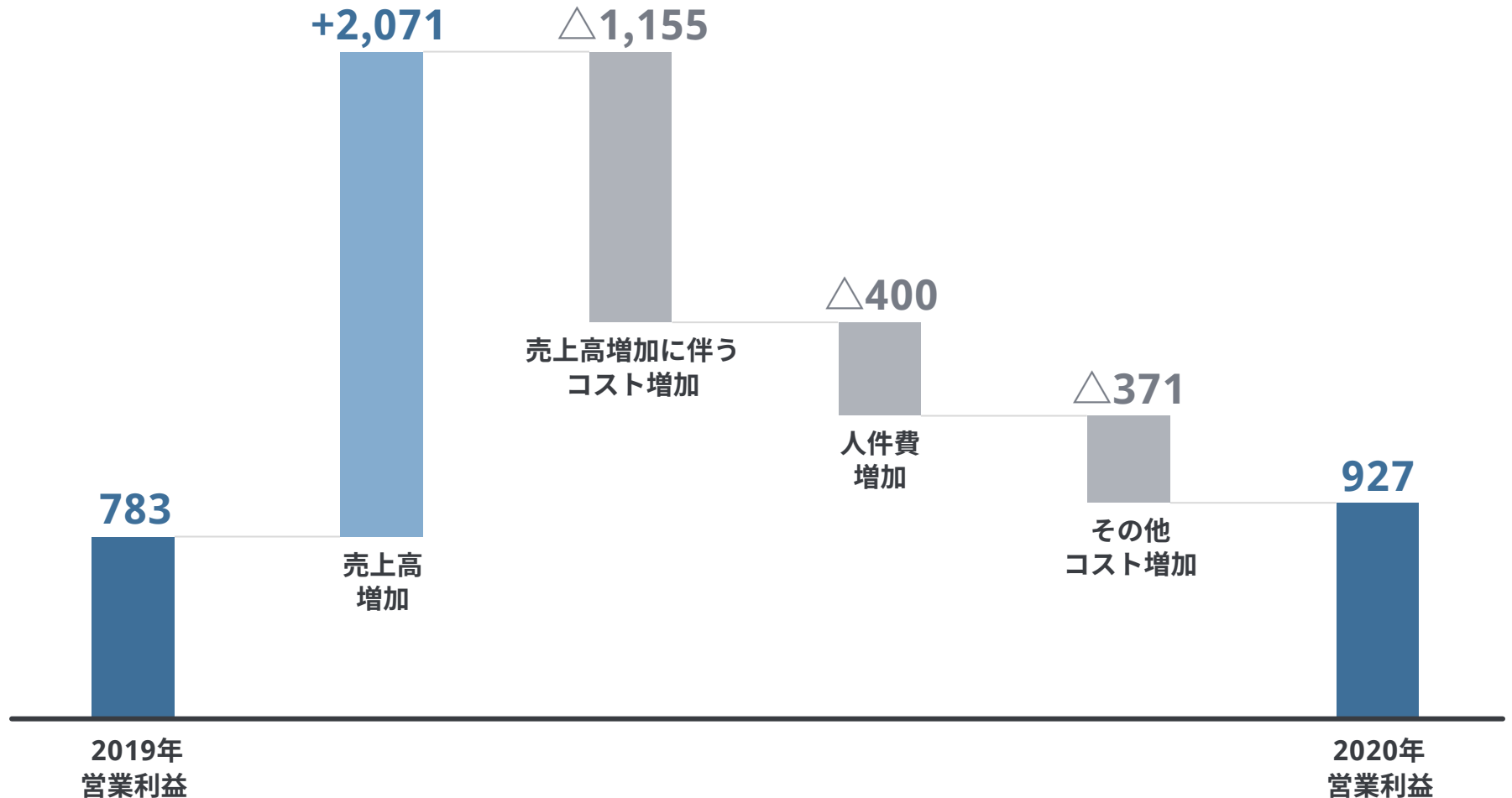
売上高 前期比123.2%の110億円、営業利益 前期比118.3%の9.2億円
純利益は投資有価証券売却益2.6億円により前期比152.9%の8.2億円

(百万円)	2019年実績	2020年実績	増減額	前期比(%)
売上高	8,943	11,014	+2,071	123.2
営業利益	783	927	+143	118.3
経常利益	835	983	+147	117.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	542	829	+287	152.9
EPS (円)	104.11	159.07	—	—
1株当たり配当額 (円)	65.00	81.00	16.00	124.6
配当性向(%)	62.4	50.9	—	—

● 営業利益増減分析

SUZURIなどEC関連サービスの好調により売上高が大きく増加
営業利益は前年同期比118.3%の927百万円

(単位：百万円)



セグメント別業績

ホスティング

キャンペーンによりロリポップ!の契約件数増に伴い、売上高増加
サービス終了や人件費などコスト増により営業利益は微減

売上高： **4,567**百万円 (**101.8%**)

営業利益： **1,361**百万円 (**99.7%**)

EC支援

セールやプロモーションにより好調に推移し、大幅な増収増益

売上高： **4,069**百万円 (**161.5%**)

営業利益： **1,212**百万円 (**138.2%**)

ハンドメイド

巣ごもり需要などにより好調に推移。流通額は前年同期比 124.5%

売上高： **1,990**百万円 (**124.2%**)

営業利益： **226**百万円 (**239.5%**)

金融支援

フリーランスを取り巻く外部環境が悪化

売上高： **127**百万円 (**277.4%**)

営業利益： **△299**百万円 (**120百万円減**)

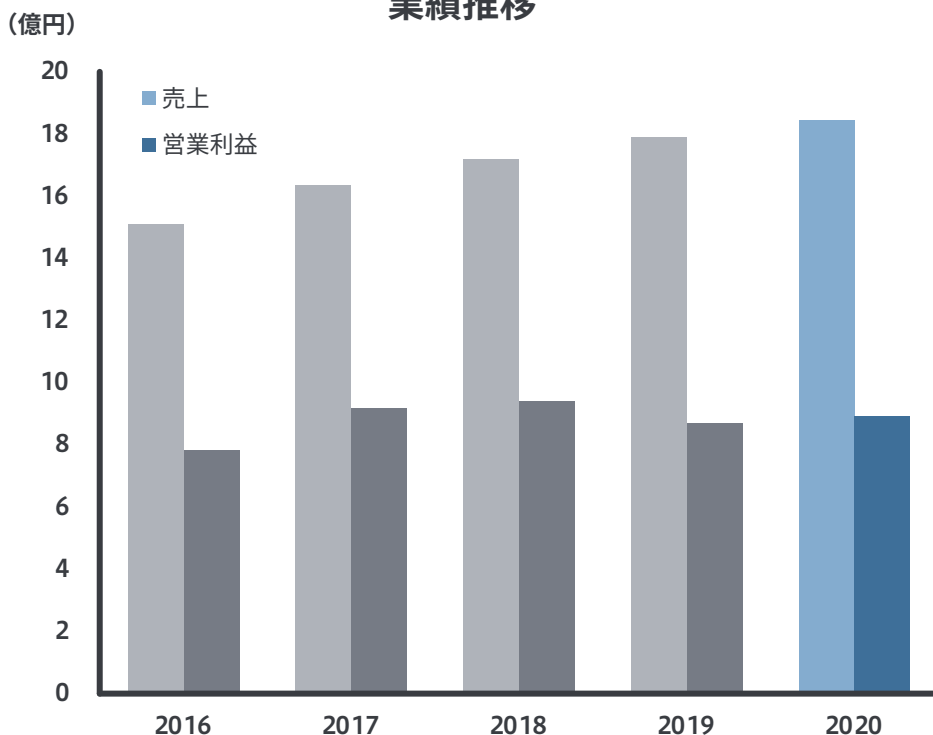
📍 ホスティング事業（ロリポップ！）

下期に全プランのスペックアップに加え、初期費用無料キャンペーンや価格改定などにより契約件数が増加し、増収増益

売上高 : **1,846** 百万円 (前年同期比 **103.1**%)

営業利益 : **894** 百万円 (前年同期比 **102.7**%)

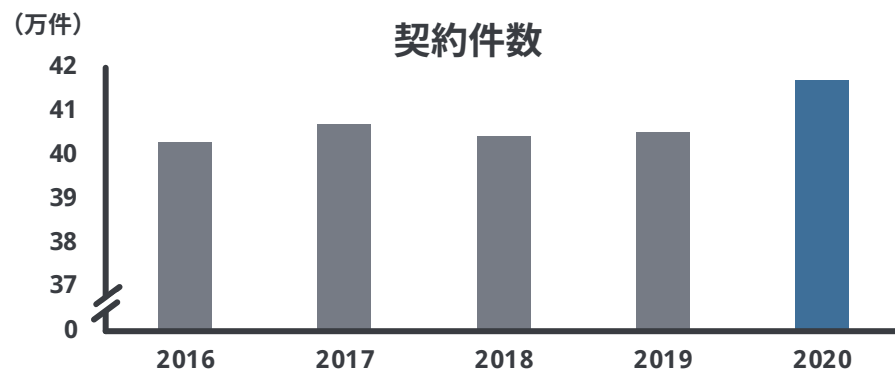
業績推移



顧客単価 (月)



契約件数



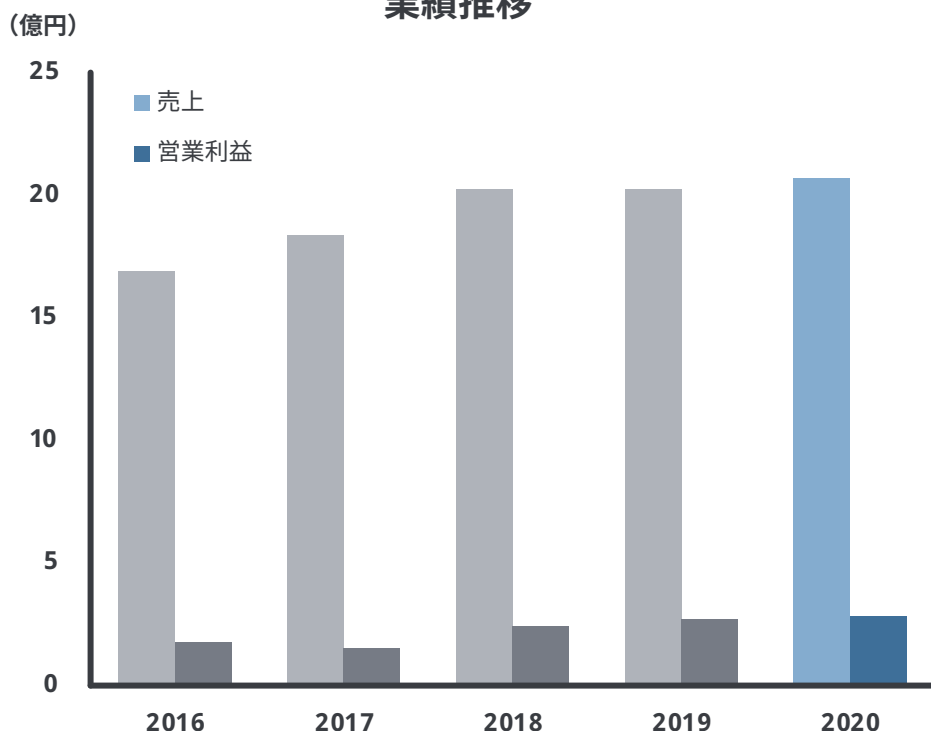
● ホスティング事業（ムームードメイン）

前年にキャンペーンで販売したドメインの更新率が低いため件数減少
中古ドメイン販売やメールオプションなどが好調に推移し増収増益

売上高 : **2,069** 百万円 (前年同期比 **102.2%**)

営業利益 : **284** 百万円 (前年同期比 **104.8%**)

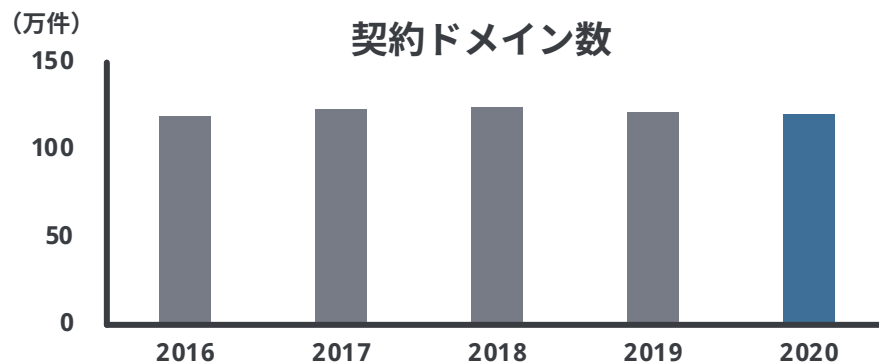
業績推移



ドメイン単価



契約ドメイン数



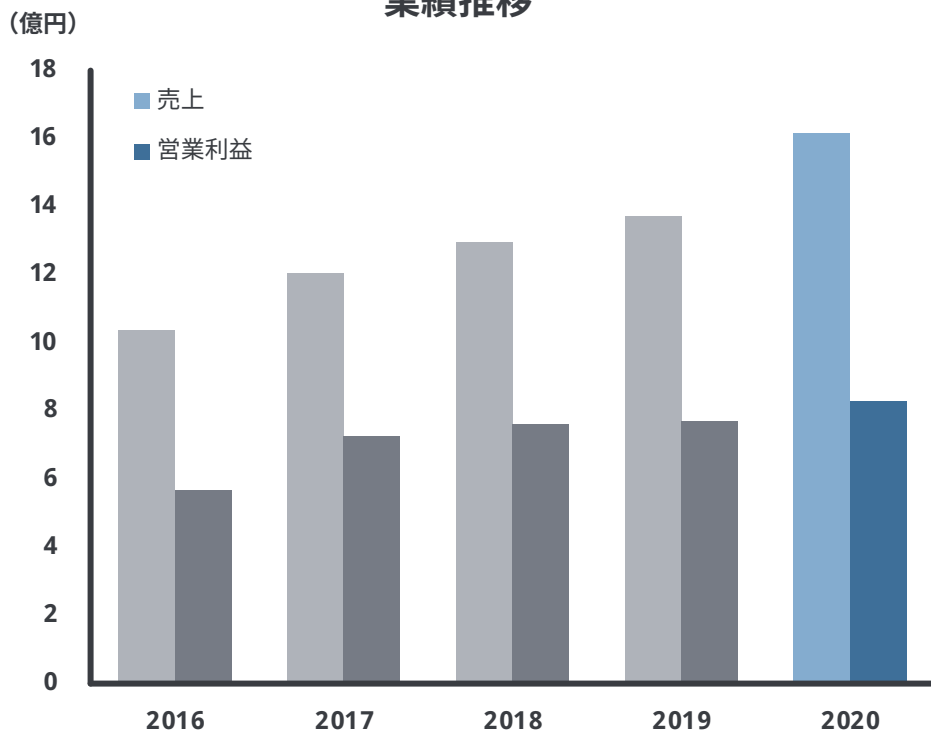
● EC支援事業（カラーミーショップ）

流通額が前期比135%と大きく拡大し、顧客単価が上昇。売上高は前期比118%と成長し、プロモーションなどのコスト増をこなし増益

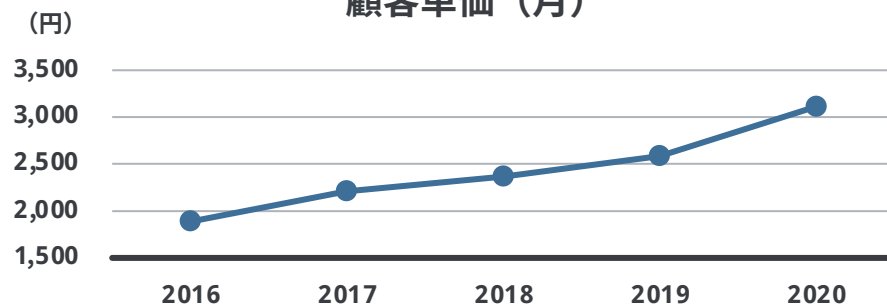
売上高 : 1,616 百万円 (前年同期比 117.7%)

営業利益 : 830 百万円 (前年同期比 107.6%)

業績推移



顧客単価 (月)



契約件数



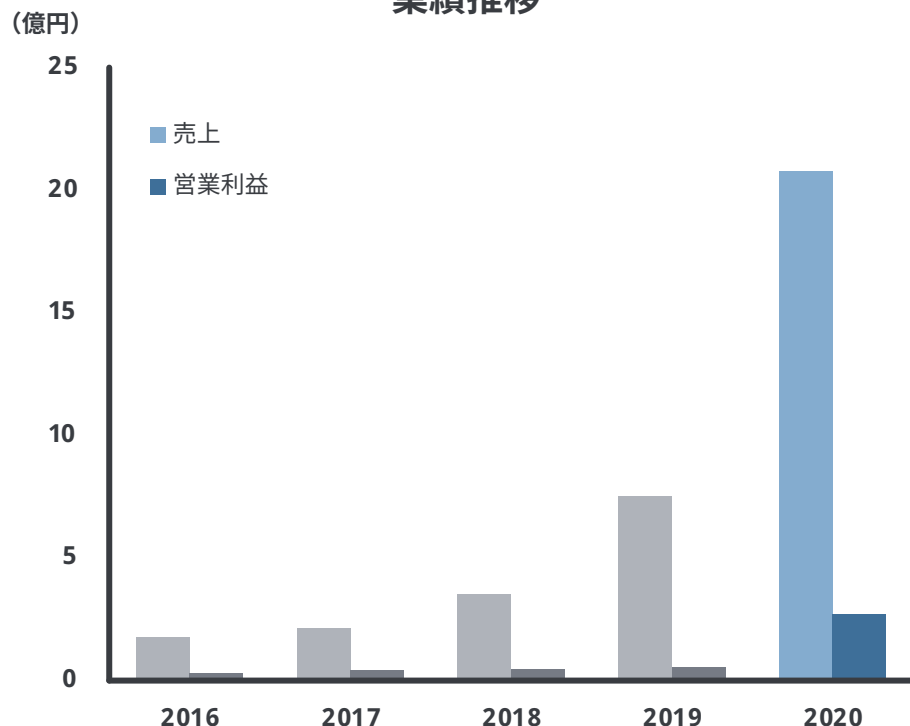
● EC支援事業 (SUZURI)

夏のTシャツセール的好調などにより流通額は前年比274.4%
4Qはプロモーション強化し、2021年以降のさらなる飛躍を図る

売上高 : **2,077** 百万円 (前年同期比 **276.3%**)

営業利益 : **272** 百万円 (前年同期比 **504.5%**)

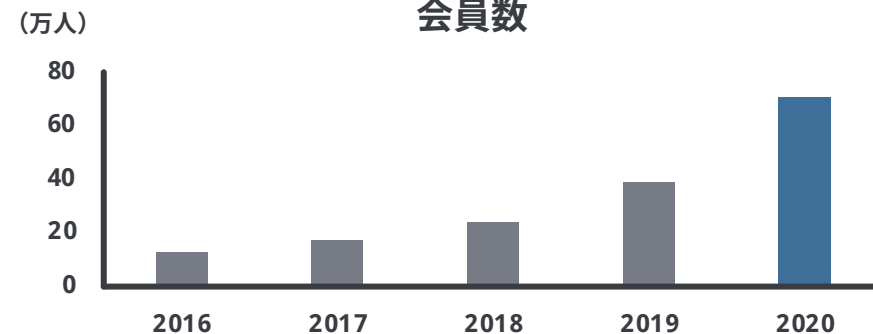
業績推移



流通額



会員数

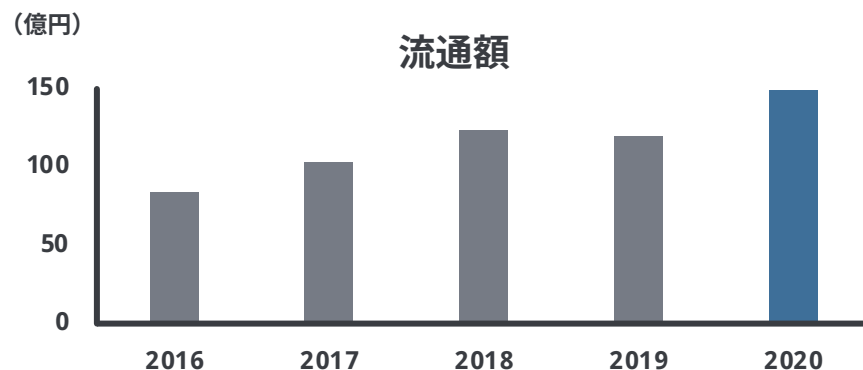
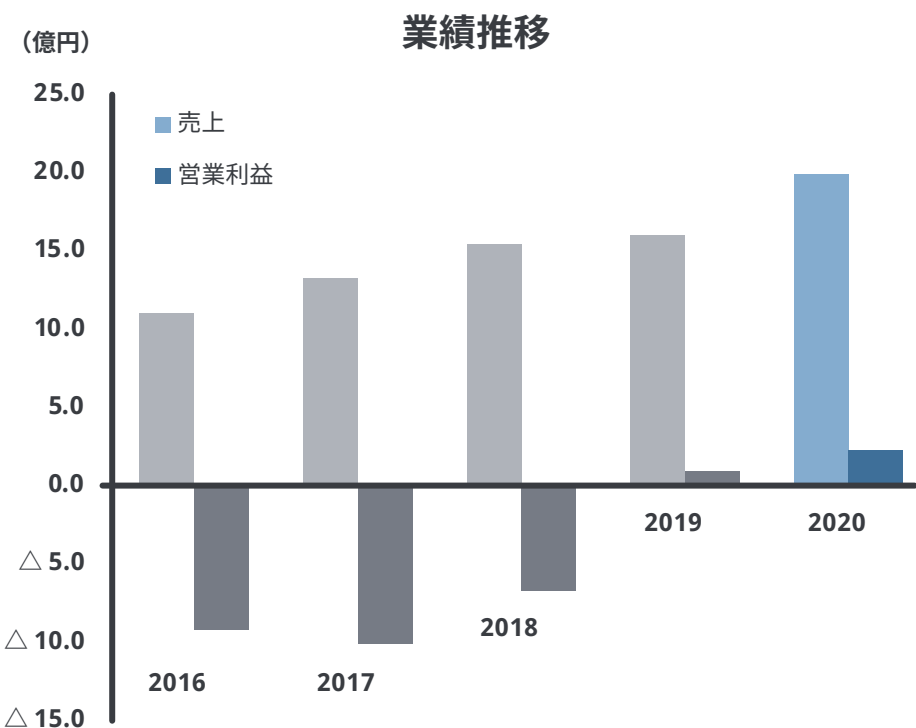


● ハンドメイド事業 (minne)

巣ごもり需要を背景にインテリアや食品などの流通が増加
その結果、流通額は前年比124.5%の149億円となり、大幅増収増益

売上高 : **1,990** 百万円 (前年同期比 **124.2%**)

営業利益 : **226** 百万円 (前年同期比 **239.5%**)



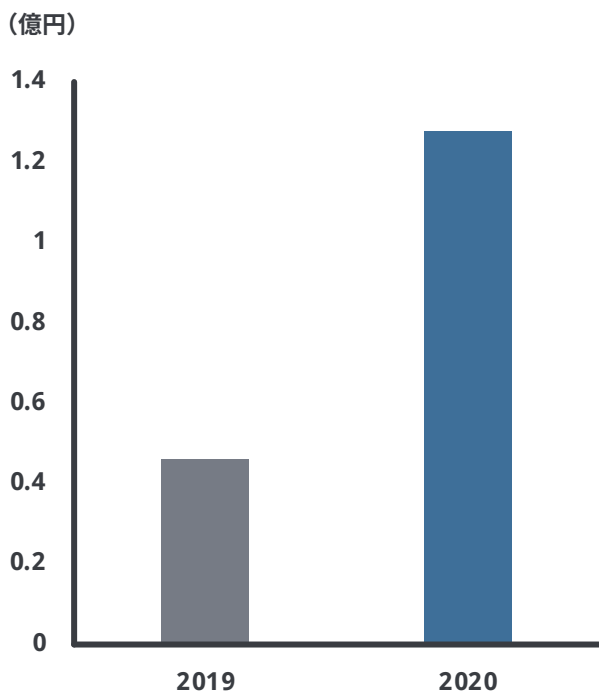
金融支援事業 (FREENANCE)

外部環境が悪化するも請求書買取額は前年比277.9%の16.5億円
プロモーションや体制強化によりコスト増加

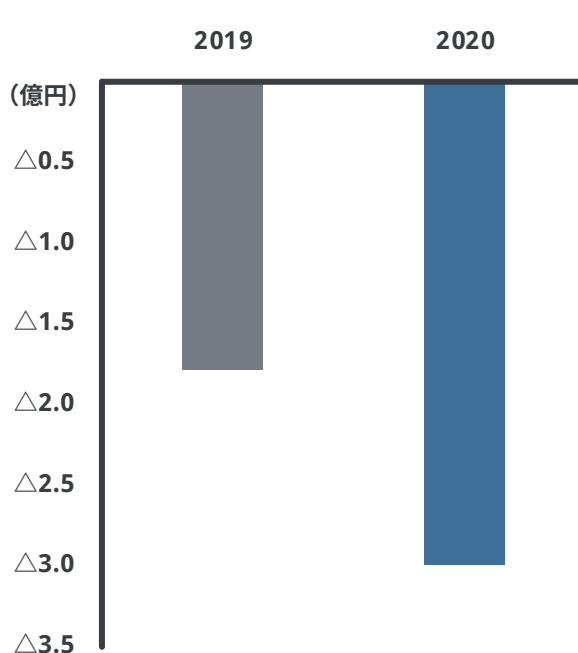
売上高 : 127 百万円 (前年同期比 277.4 %)

営業利益 : △299 百万円 (前年同期比 120 百万円減)

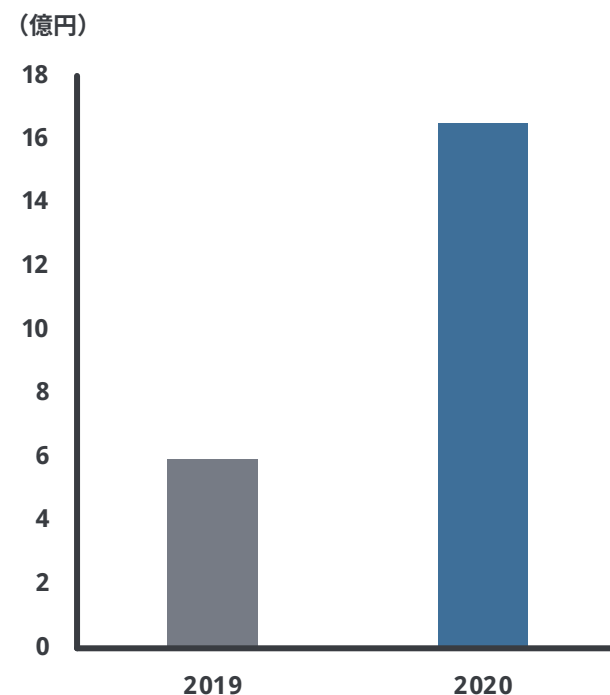
業績推移 (売上)



業績推移 (営業利益)



買取総額





2021年12月期 業績予想

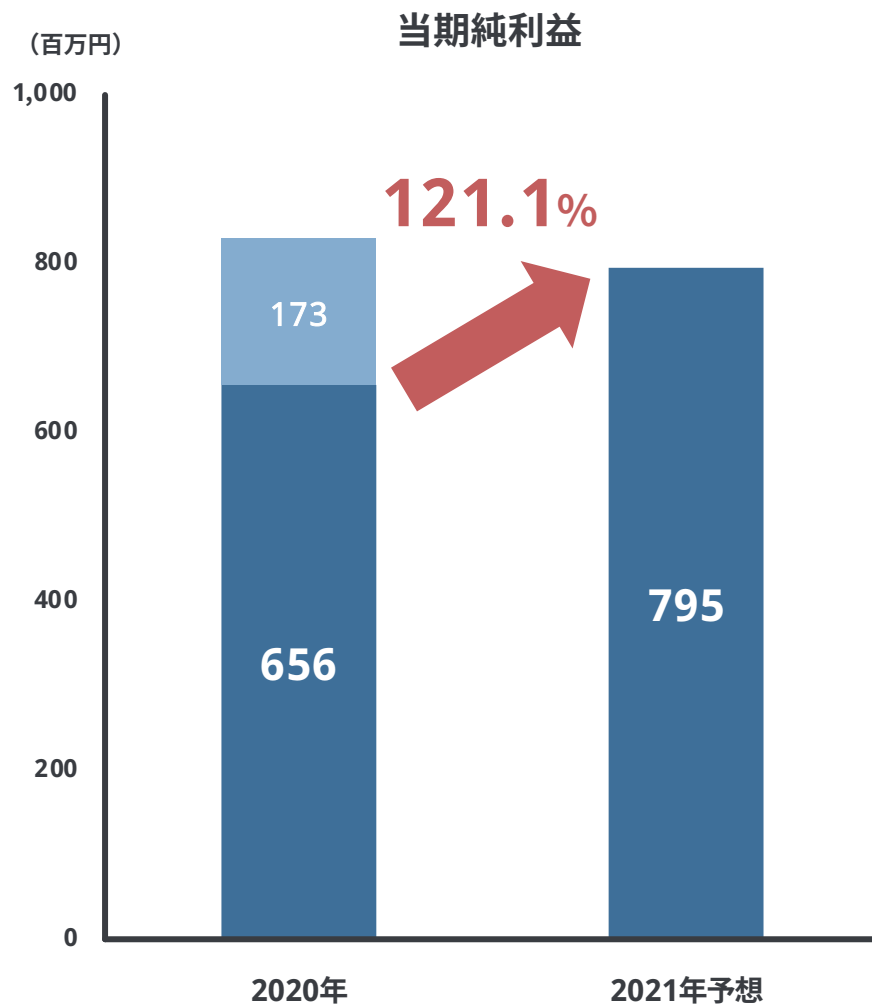
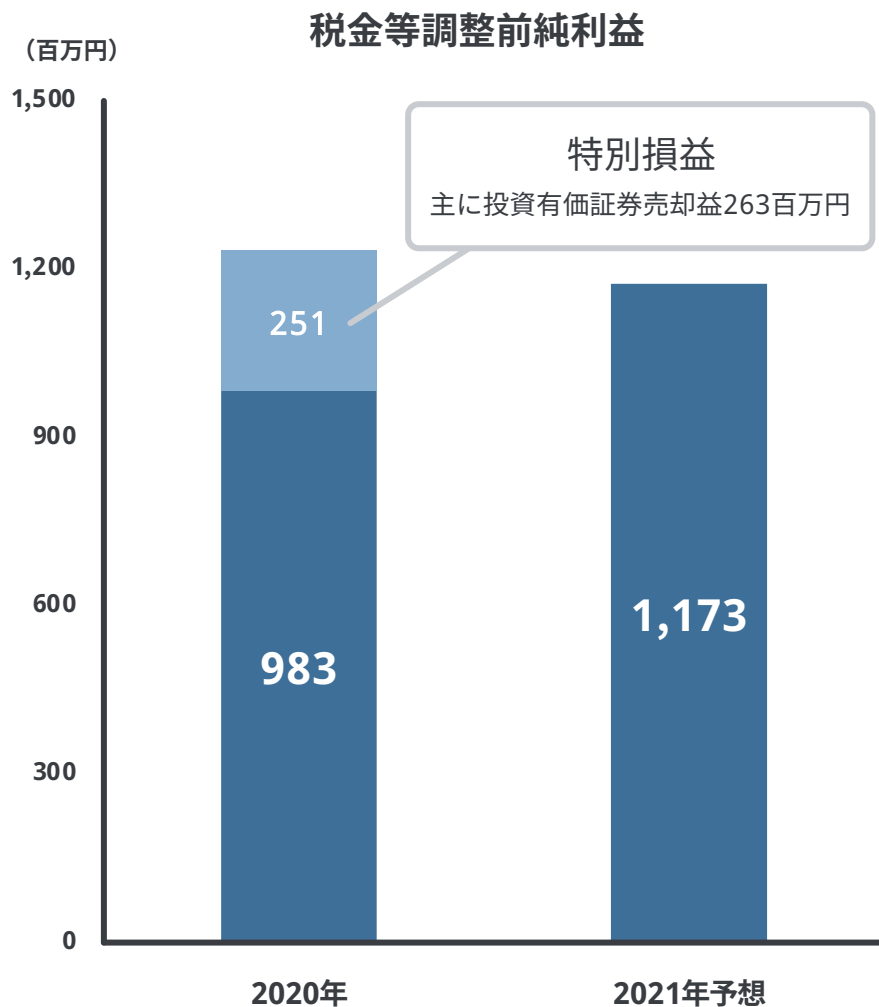
● 連結業績予想

売上高は前期比120.1%の132億円、営業利益は前期比120.2%の11億円、1株当たり配当額は81.00円を継続

(百万円)	2020年実績	2021年予想	増減額	前期比(%)
売上高	11,014	13,223	+2,209	120.1
営業利益	927	1,114	+186	120.2
経常利益	983	1,127	+143	114.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	829	795	△34	95.8
EPS (円)	159.07	150.65	—	—
1株当たり配当額 (円)	81.00	81.00	0.00	100.0
配当性向(%)	50.9	53.8	—	—

● 当期純利益成長率について

2020年の特別損益（251百万円）考慮後の
2021年の実質的な当期純利益成長率は前期比121.1%を見込む



セグメント別業績予想

「ロリポップ！」においてドメインとの連携を強化などにより、
累積契約件数2.2%増の42.6万件を目指す

ホスティング

売上高： **4,733**百万円 (**103.6%**)

営業利益： **1,413**百万円 (**103.8%**)

プロモーションの効率化及び広告費の増額やアイテム追加により
「SUZURI」の流通額80%増の44億円を目指す

EC支援

売上高： **5,762**百万円 (**141.6%**)

営業利益： **1,343**百万円 (**110.8%**)

検索性など機能改善により流通額26%増の188億円を目指す

ハンドメイド

売上高： **2,498**百万円 (**125.5%**)

営業利益： **428**百万円 (**189.1%**)

機能拡充や外部連携により請求書買取額34%増の22億円を目指す

金融支援

売上高： **199**百万円 (**155.7%**)

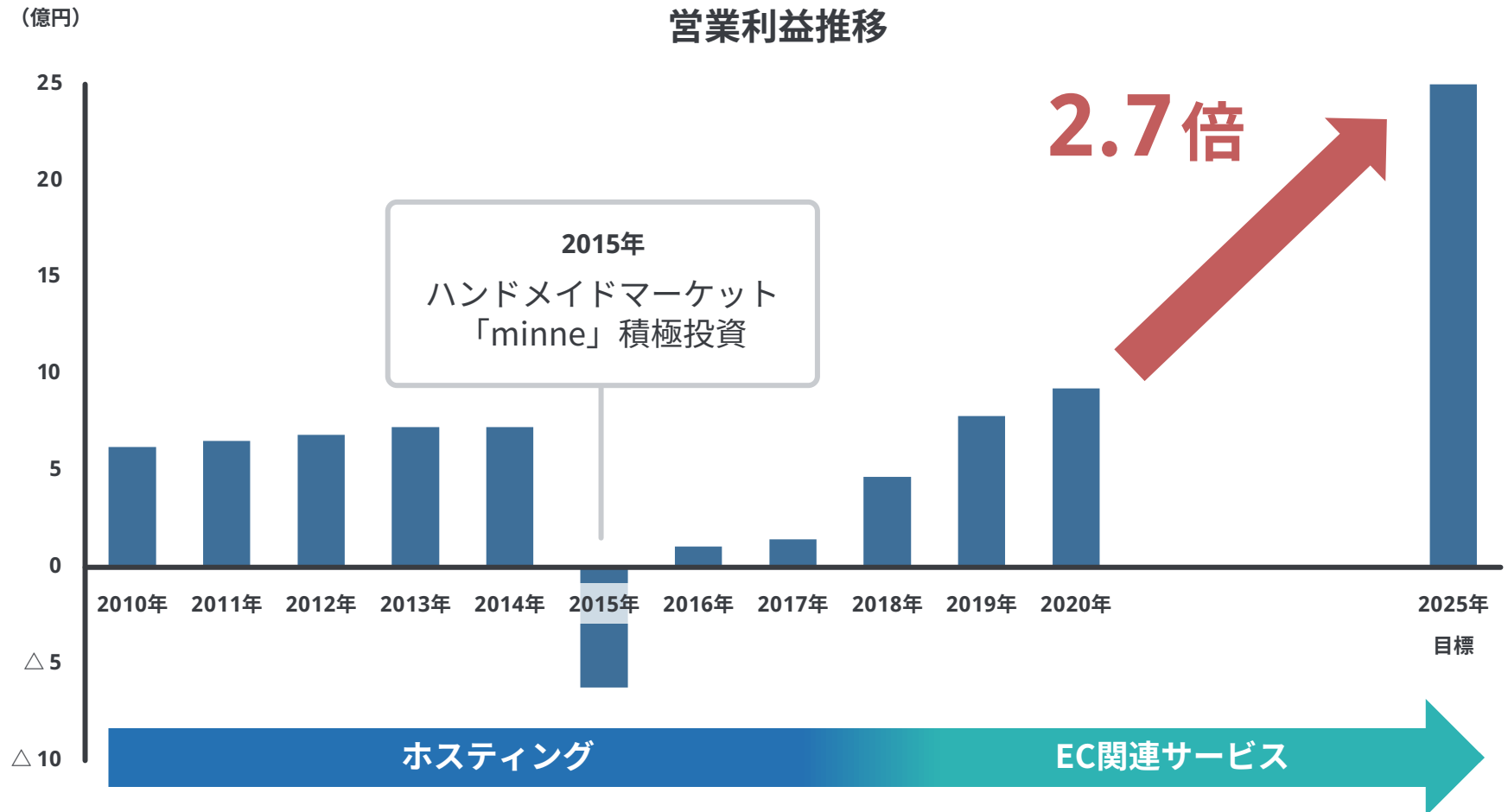
営業利益： **△200**百万円 (**99**百万円増)



今後の成長戦略

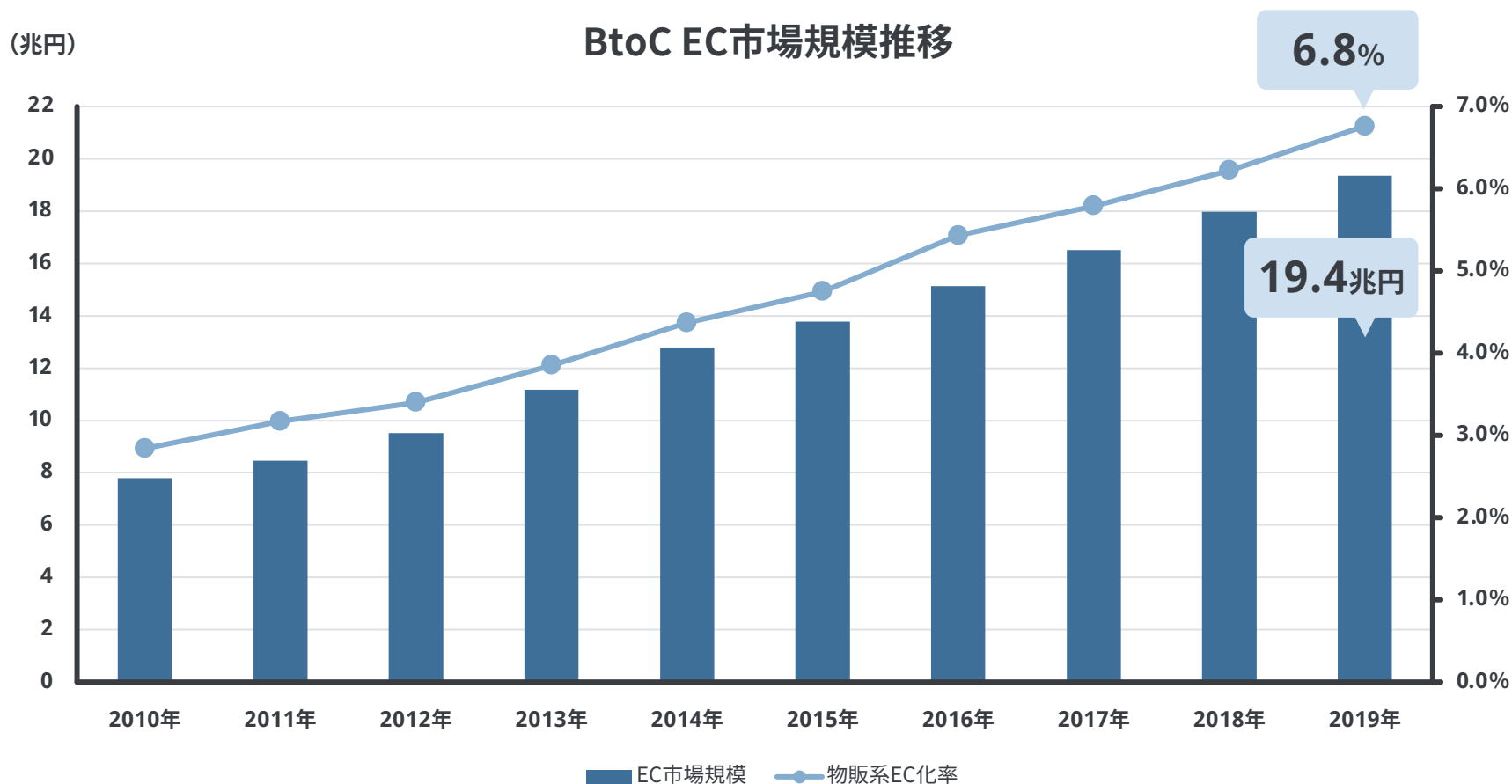
2025年営業利益目標

EC関連サービスの流通額の拡大を加速させ、
2025年の営業利益は2020年の9.2億円から2.7倍の25億円を目指す



BtoC EC市場環境

近年、10%程度で成長し、2019年には19兆円規模に拡大
2020年以降、巣ごもりやデジタルシフトによる成長の加速を想定



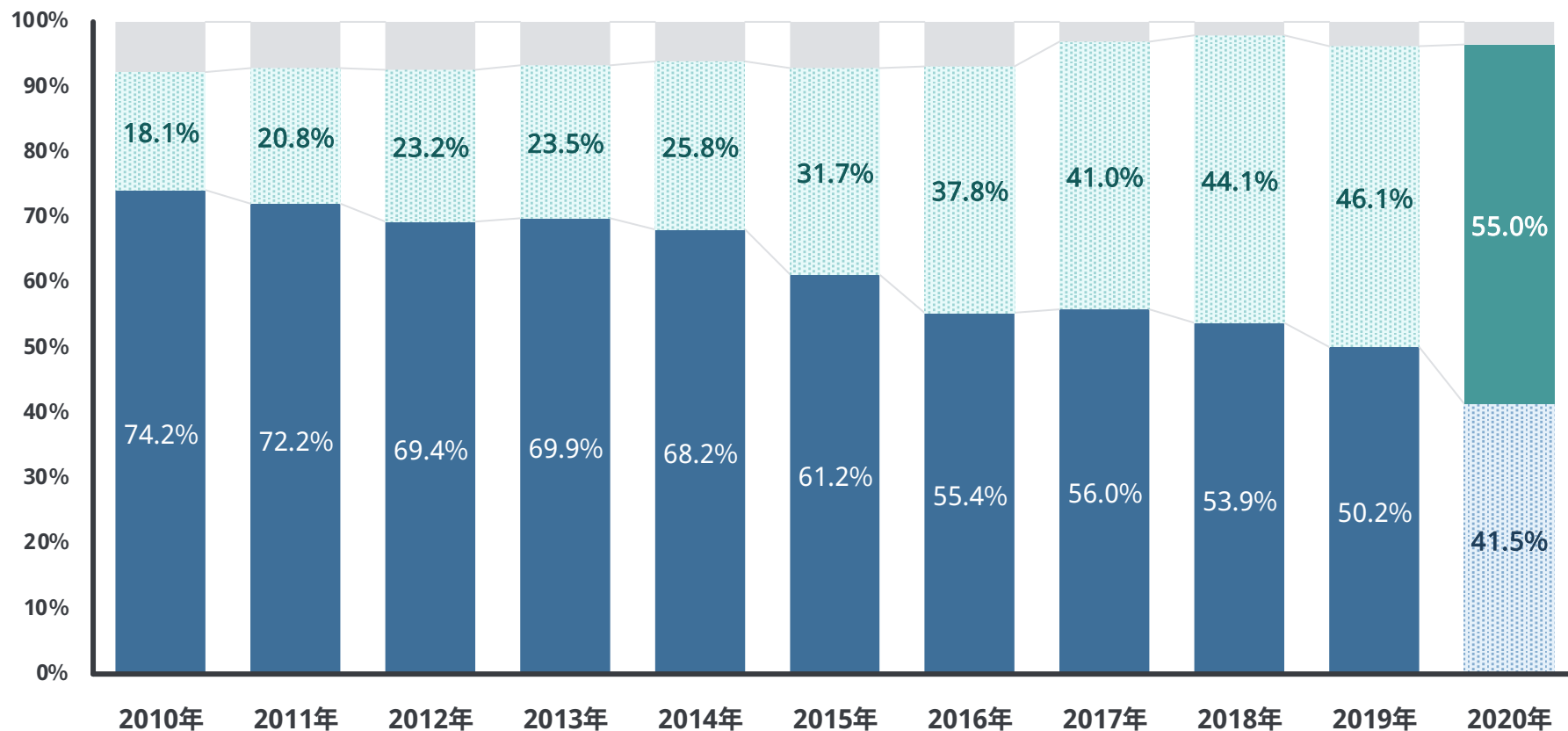
出典：経済産業省「令和元年度内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」

● 主力事業がホスティングからEC関連サービスへ移行

2010年はホスティングが74%であったが、EC市場の拡大や巣ごもり需要により2020年にはEC関連サービスが55%に成長

売上高構成比推移

■ ホスティング ■ EC関連サービス ■ その他サービス

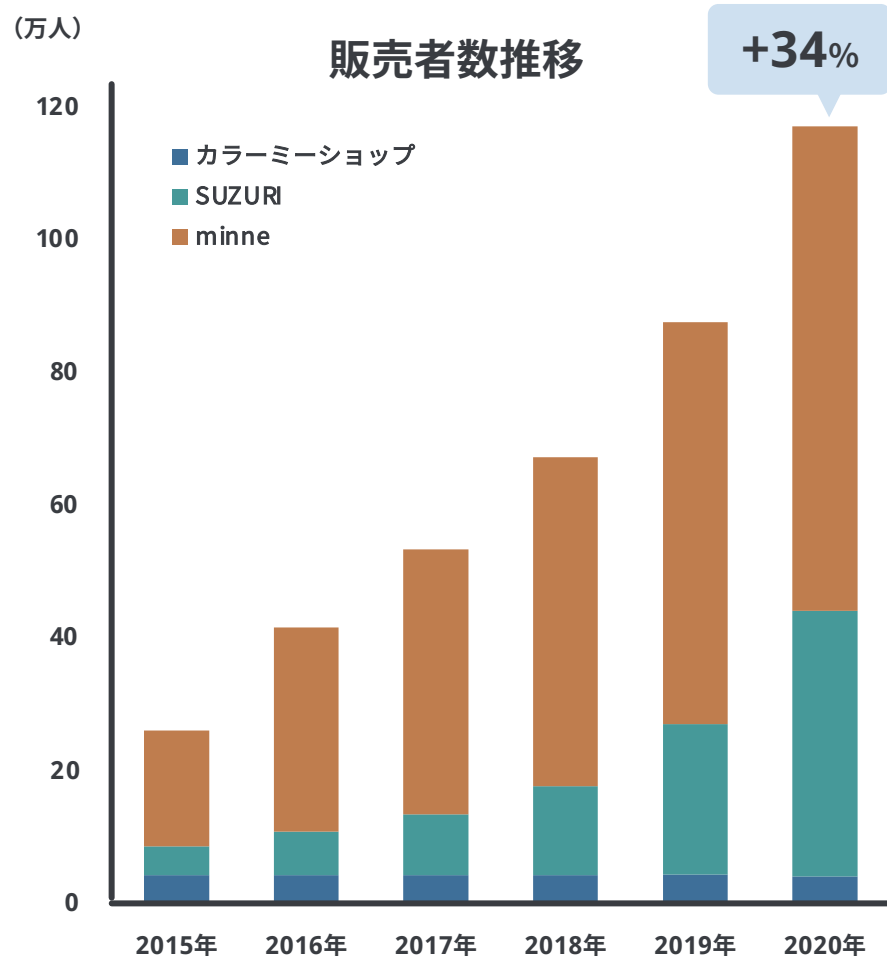
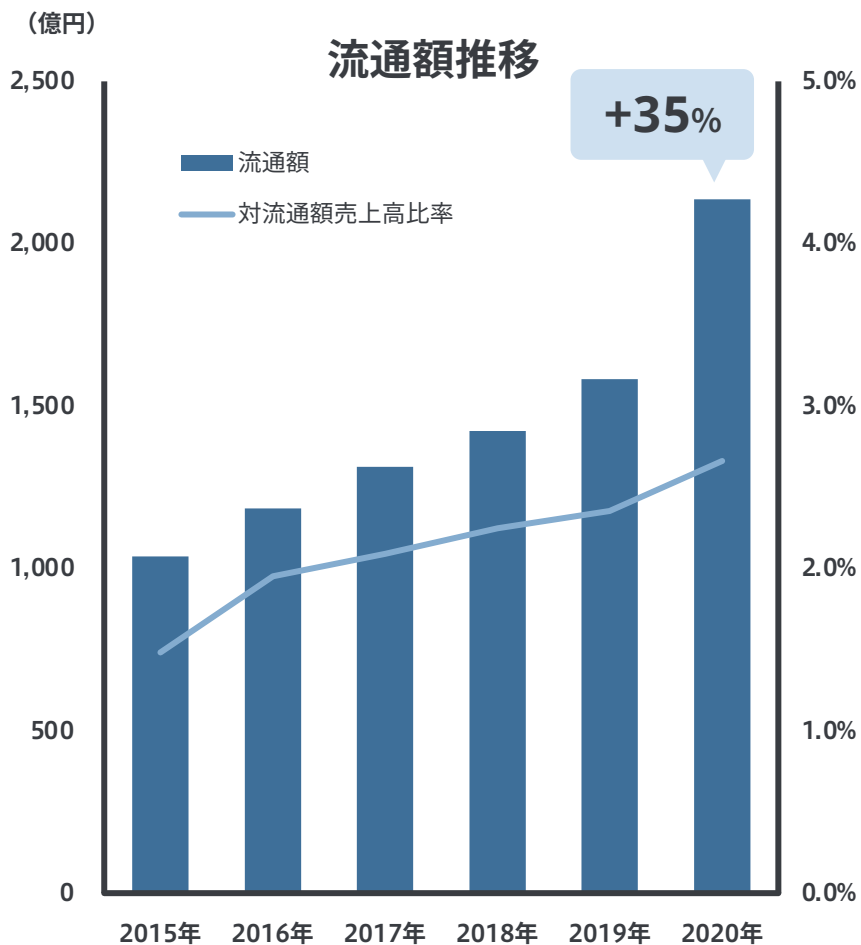


当社EC関連サービス概要

	カラーミーショップ	SUZURI	minne
セグメント	EC支援事業	EC支援事業	ハンドメイド事業
サービス	ネットショップ作成	オリジナルグッズ作成・販売	ハンドメイドマーケット
ビジネスモデル	ストック型	フロー型	フロー型
料金体系	月額 834円～	無料	販売額×9.6%
ターゲット	個人事業 から 中規模店舗 まで	個人(趣味・副業) から 個人事業 まで	個人(趣味・副業) から 個人事業・法人 まで
ユーザー (売る人)	ショップオーナー	クリエイター デザイナー	ハンドメイド作家
取り扱い商品	オールジャンル	アパレル・雑貨	ハンドメイド作品
主な特長	<ul style="list-style-type: none"> デザインの自由度 豊富な決済手段 手厚いサポート体制 	<ul style="list-style-type: none"> 販売開始まで2分 在庫リスクなし 発送の手間なし 1点から作成可能 	<ul style="list-style-type: none"> バラエティに飛んだ作品群 ものづくりに関心の高いコミュニティ 豊富な決済手段

EC関連サービスKPI推移

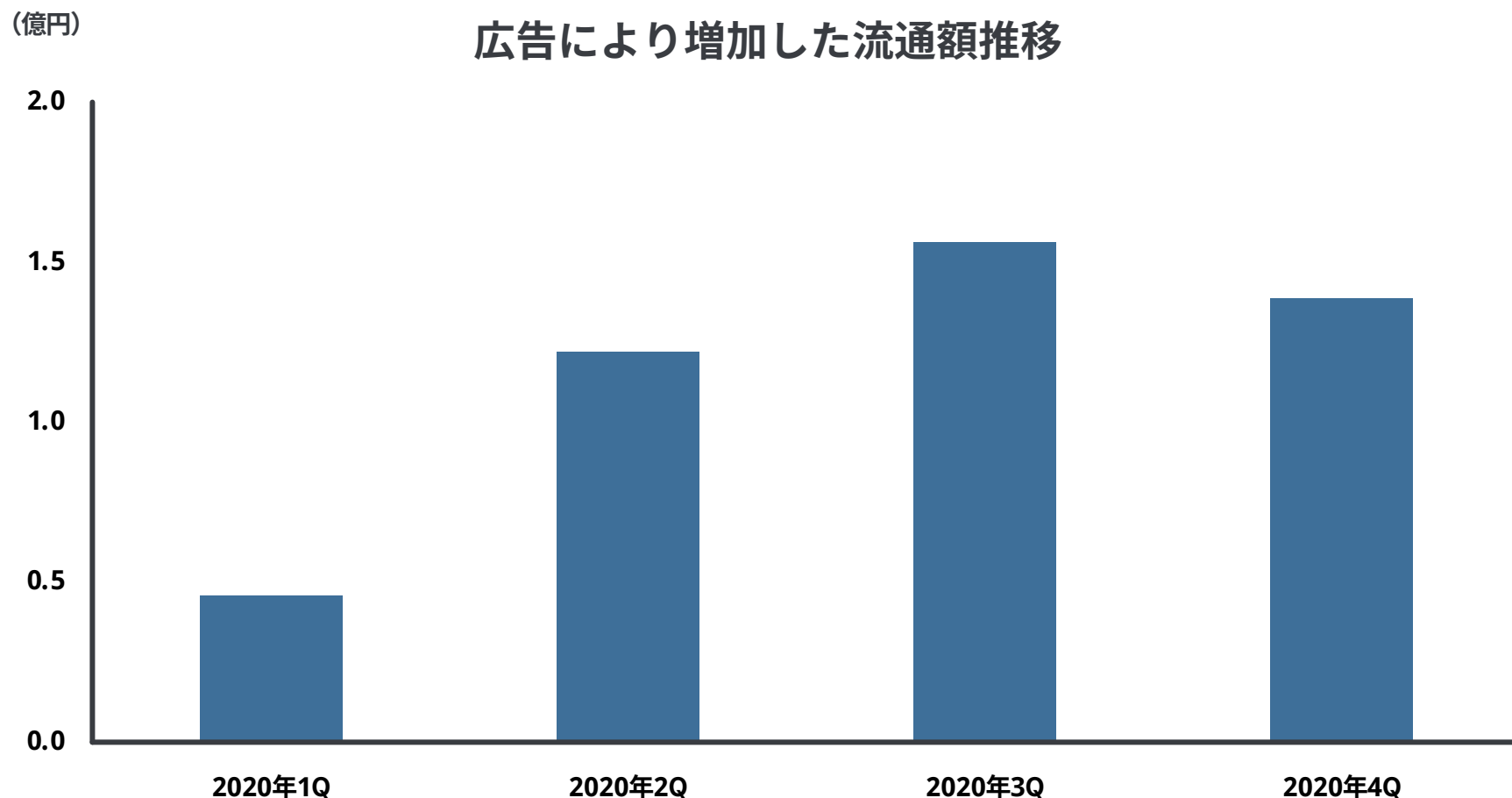
巣ごもり需要などにより流通額は+35%となり2,000億円を突破
対流通額売上高比率+0.3pt、販売者数も+34%となり117万人



SUZURIの施策

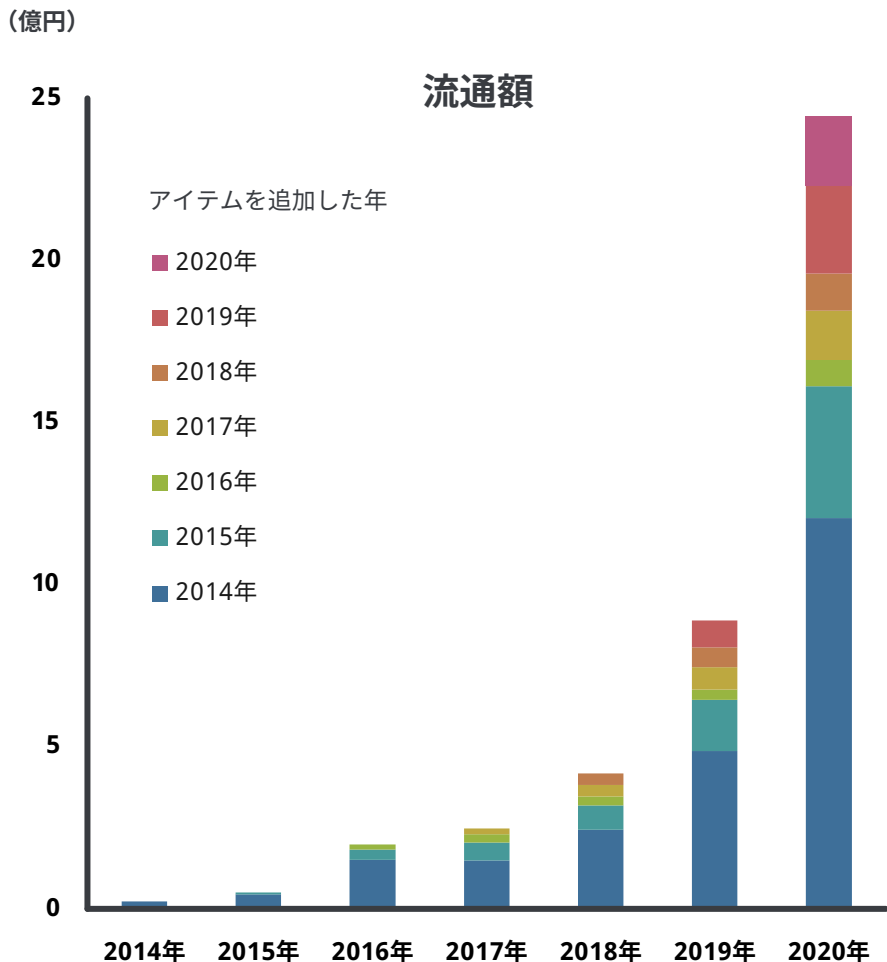
🗨️ SUZURIにおける2021年施策①（プロモーション）

GoogleやInstagramなど購買者向け広告効果が高いため、
2021年はさらに増額し、8億円以上の流通額拡大を図る



🗨️ SUZURIにおける2021年施策②（アイテム追加）

2021年はマスクやエコバックなど15アイテム追加を予定
アイテム追加により翌年以降もそれぞれのアイテム流通額が増加



	追加数	主なアイテム
2021年	15アイテム予定	マスク エコバッグなど
2020年	9アイテム	サンダル
2019年	10アイテム	ジップパーカー
2018年	5アイテム	コーチジャケット
2017年	3アイテム	サコッシュ
2016年	5アイテム	ブランケット
2015年	5アイテム	スウェット
2014年	4アイテム	Tシャツ

EC関連サービスの施策（まとめ）

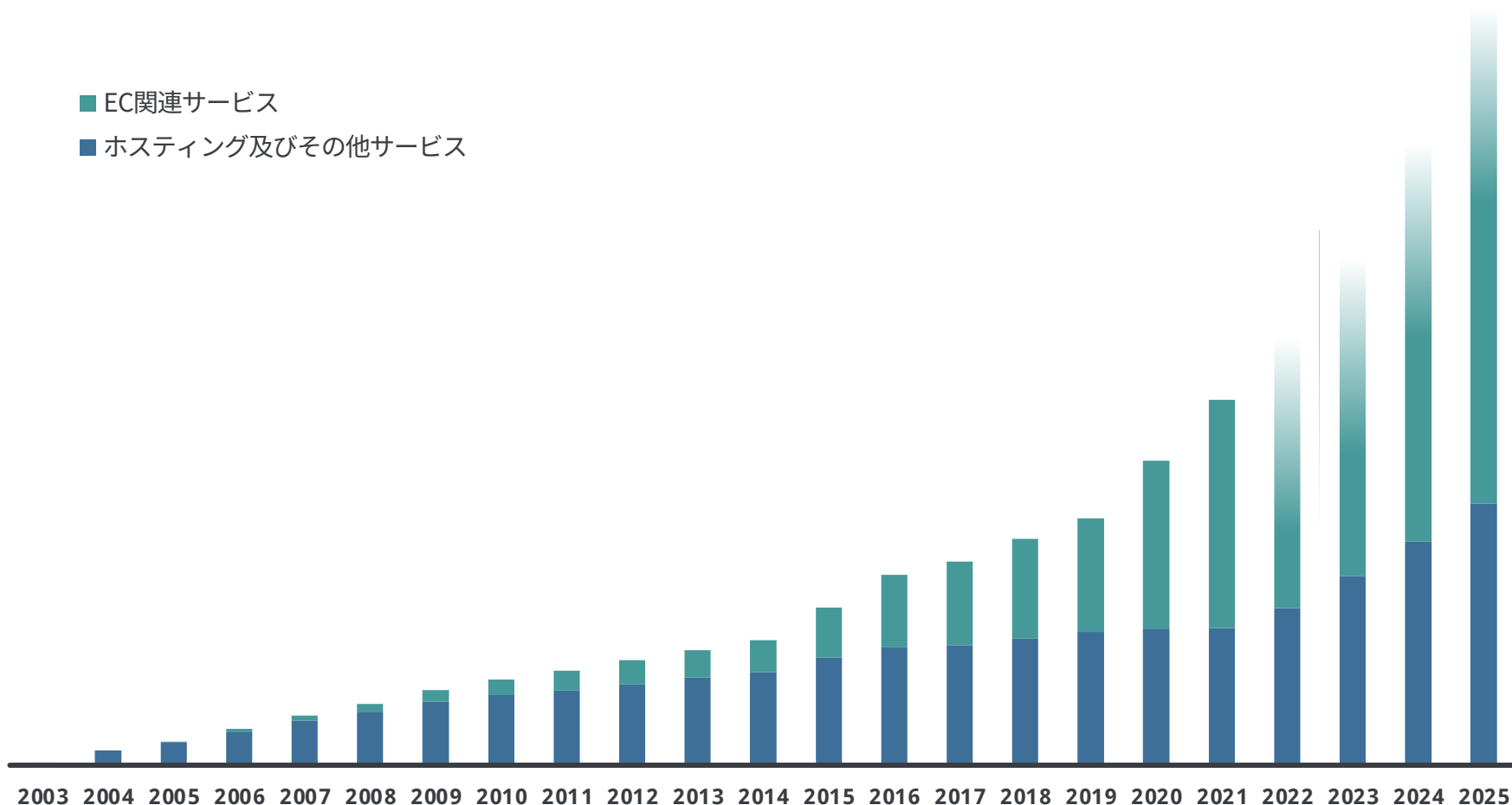
● EC関連サービスにおける2021年施策

下記施策により2021年のEC関連サービス合計流通額+14%
対流通額売上高比率 +0.5pt を目指す

カラーミーショップ	<ul style="list-style-type: none">2021年2Qに販促支援アプリを提供し、年内820店舗の利用を見込む4月よりクレジットカード等の決済利用開始が即日可能とし、利用開始まで平均13日の現状から大幅短縮管理画面改善によりアプリストアへの誘導を強化し、年内で5,000インストール増を図る
minne	<ul style="list-style-type: none">検索システムの刷新及び作品データの充実により購入率を0.2pt 向上させ、オーガニック成長に加え5億円以上の流通額増加を見込む2020年12月に開始したカジュアルギフトサービス「giftee」連携。ギフト需要などによりホーム関連カテゴリー等訴求を図る
SUZURI	<ul style="list-style-type: none">データ分析によるプロモーションの効率化及び広告費の増額により、オーガニック成長に加え8億円以上の流通額増加を見込むマスクやエコバックなど15アイテム追加予定

● 売上成長イメージ

EC関連サービスの流通額増加により売上高20%以上の成長を継続し、
2025年営業利益25億円を目指す



参考資料

● 連結損益計算書

(百万円)	2019年12月期	2020年12月期	前年同期比
売上高	8,943	11,014	123.2%
売上原価	3,691	4,532	122.8%
売上総利益	5,251	6,481	123.4%
販売費及び一般管理費	4,467	5,554	124.3%
うち、プロモーションコスト※	739	1,033	139.8%
営業利益	783	927	118.3%
(営業利益率)	8.8%	8.4%	—
経常利益	835	983	117.7%
税前利益	720	1,234	171.2%
法人税等	238	404	169.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	542	829	152.9%

※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)	2019年12月期	2020年12月期	増減額
流動資産	4,916	6,648	+1,732
うち現預金等 ※	2,453	3,622	+1,168
うち売掛金	2,043	2,556	+513
固定資産	1,455	1,562	+107
資産合計	6,371	8,211	+1,839
流動負債	4,574	5,640	+1,065
うち未払金	1,620	2,110	+490
うち前受金	1,752	1,993	+240
固定負債	27	27	+0
純資産	1,769	2,544	+774
負債・純資産合計	6,371	8,211	+1,839

※関係会社預け金が含まれています

● 連結キャッシュフロー計算書

(百万円)	2019年12月期	2020年12月期
営業CF	698	1,253
投資CF	△ 452	△ 5
財務CF	△ 494	△ 78
現金等等物の増減	△ 248	1,168
現金等等物の残高	2,453	3,622



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。

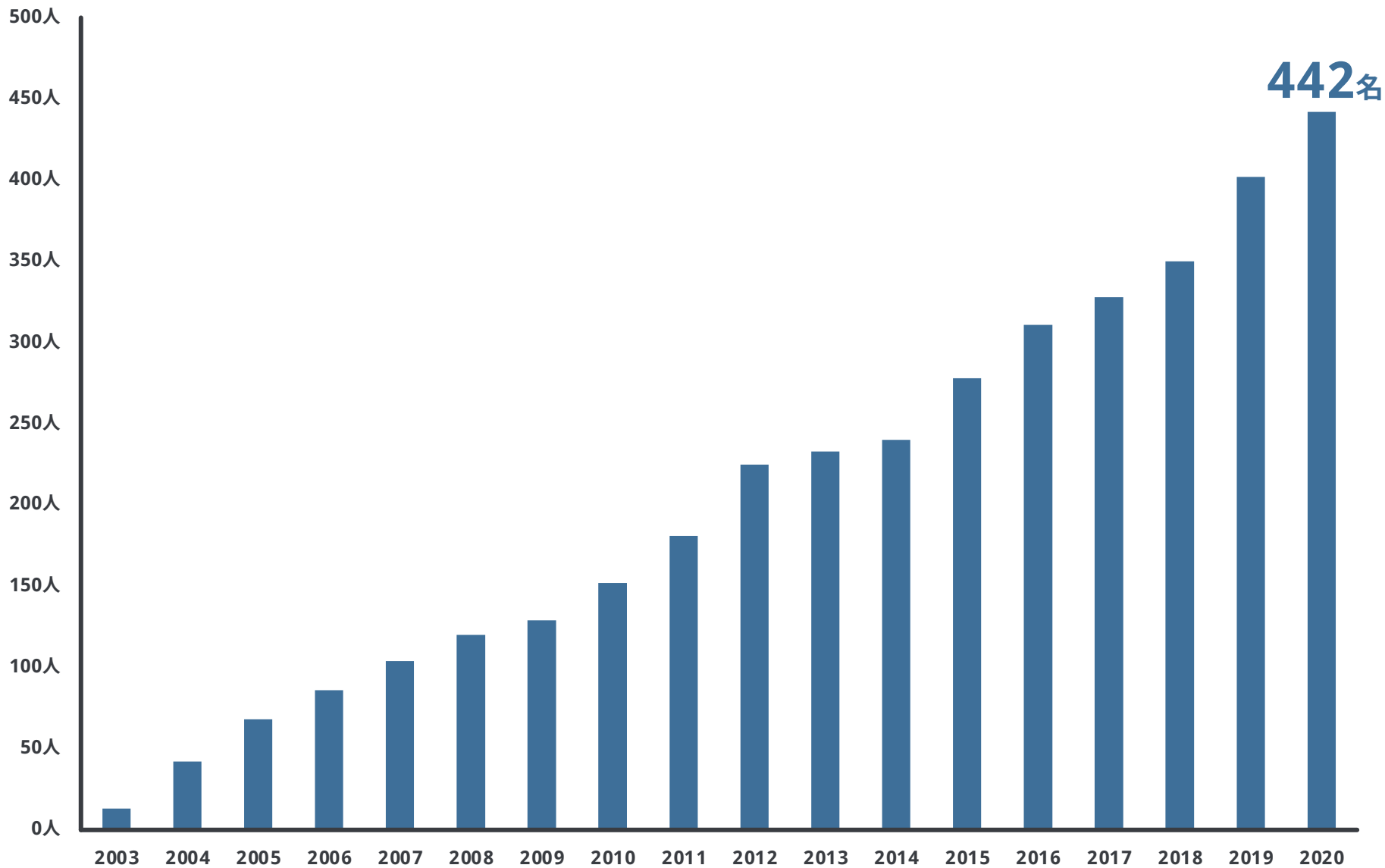
インターネットで 可能性をつなげる、ひろげる

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。

パートナー（社員）数推移



配当

	2018	2019	2020 (予定)	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

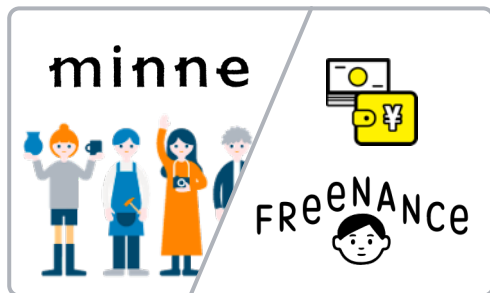
- 保有株式数 1 単元(100株) 1,500円分
- 保有株式数 2 単元(200株)以上 3,000円分

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

ESG活動

当社は「もっとおもしろくできる」という理念のもと、事業を展開
企業文化や様々な事業を通じて、社会への貢献を目指しています



新しい働き方のサポート

インターネットを通じて、表現活動の幅を広げ、個人の経済活動を豊かに。また、フリーランスで働く人たちを補償や金融などの形でサポート



地方創生・活性化支援

鹿児島市、奄美市などと協定を結び、インターネットを活用した新たな働き方を提案し、その環境づくりや雇用促進、人材育成など地方創生や活性化を支援



コーポレート・ガバナンス

2020年1月、取締役会の機能の独立性・客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの更なる充実を図ることを目的とし指名・報酬委員会を設置

● 本資料のお取り扱い上のご注意

- 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