

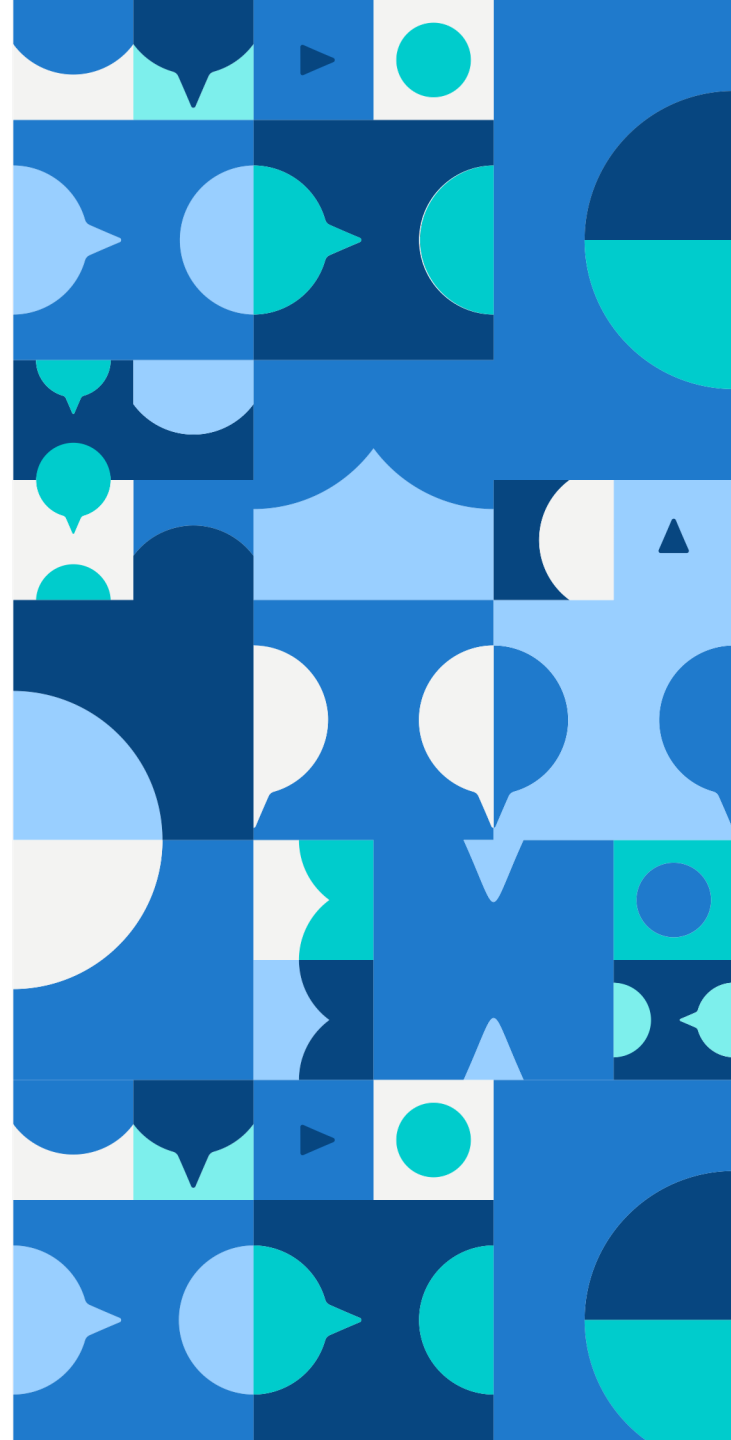
GMOペパホ

2022年12月期 第3四半期

決算説明会資料

GMOペパホ株式会社

証券コード：3633（東証プライム）



ホスティング事業と金融支援事業が好調もECが伸び悩む

前年同期比で増収 減益

- ホスティング事業が好調、金融支援事業は黒字化
- SUZURI、minneの流通額が伸び悩む
- 通期連結業績予想を修正

消費行動の変化や外出抑制の解除による影響を受け、フロー型サービスの流通額が想定を下回ったことから業績予想を修正
 配当予想は配当性向50%以上の基準に合わせ50円へ変更

(百万円)	2022年12月期 (期初予想)	2022年12月期 (修正予想)	増減額	増減率
売上高	11,482	10,499	△982	△8.6%
営業利益	1,143	732	△411	△36.0%
経常利益	1,156	760	△396	△34.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	785	522	△262	△33.5%
EPS (円)	147.92	98.64	—	—
1株当たり配当額 (円)	74.00	50.00	—	—
配当性向 (%)	50.0	50.7	—	—



AGENDA

- 2022年12月期3Q 決算概況 4 ページ
- 2022年12月期業績進捗と今後の施策 27 ページ

2022年12月期 3Q 決算概況

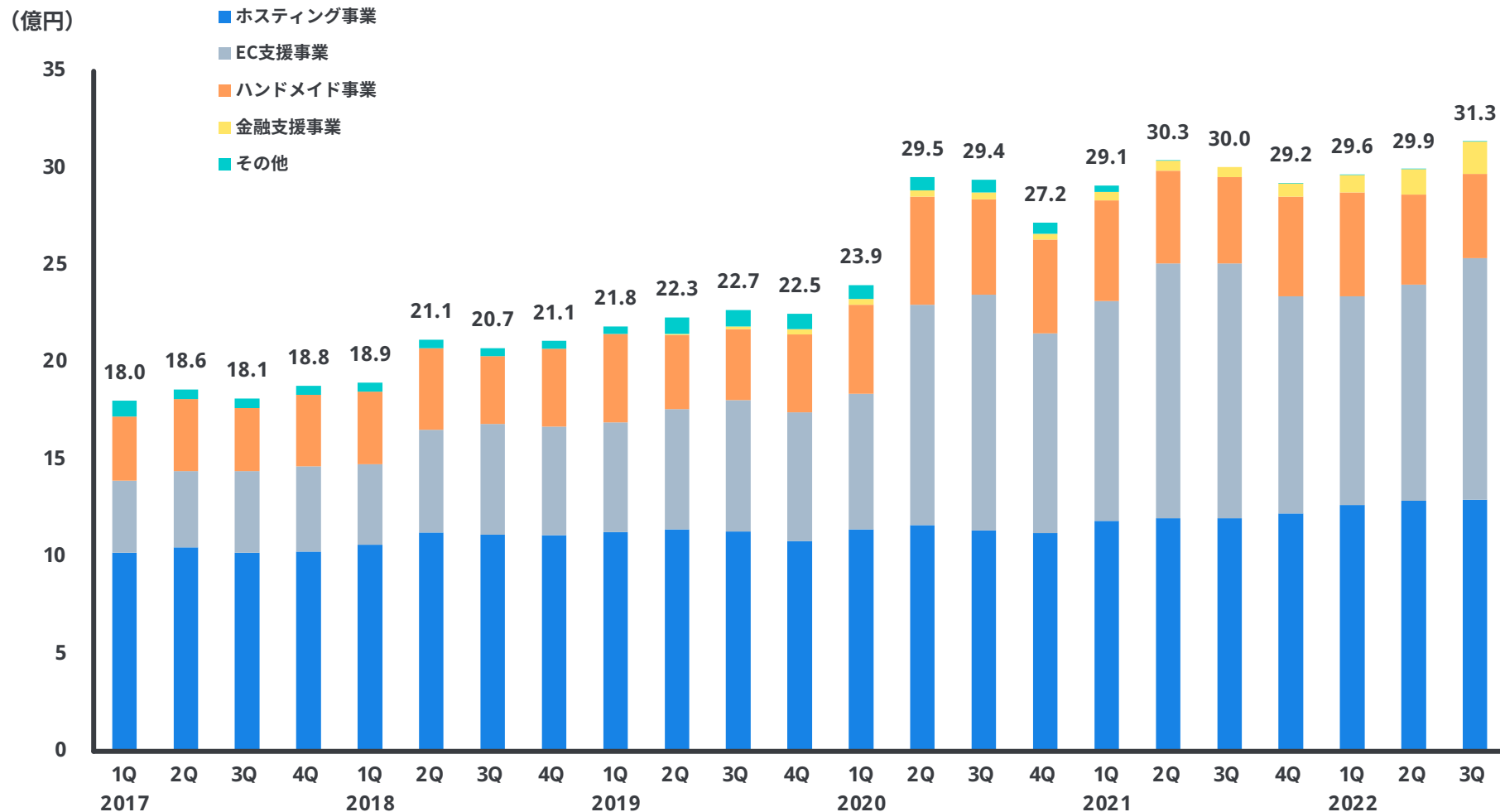
新収益適用後の売上高は前年同期比 105.3%、
営業利益はSUZURIのプロモーション強化により前年同期比 81.7%

(百万円)	適用前	新収益 適用後		増減額	前年同期比
	2021年12月期 (3Q累計)	2021年12月期 (3Q累計) ※	2022年12月期 (3Q累計)		
売上高	8,958	7,414	7,809	+395	105.3%
営業利益	706	698	570	△127	81.7%
営業利益率 (%)	7.9	9.4	7.3	—	—
経常利益	739	731	599	△131	82.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	533	525	418	△106	79.7%

※ 「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。

四半期売上高推移（収益認識基準等の適用前での比較）

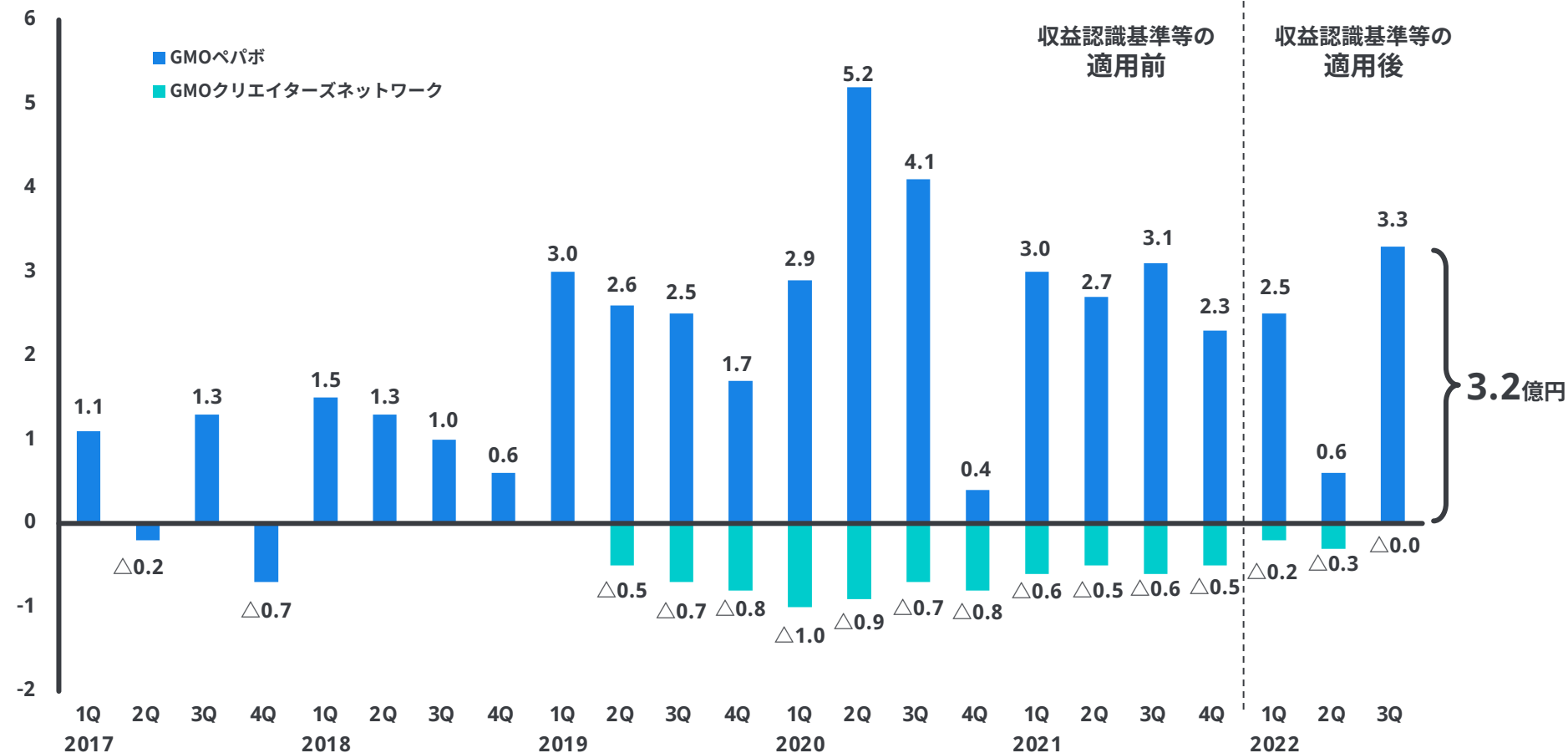
※売上高の長期推移については新収益適用前との比較が困難となることから、収益認識会計基準等の適用前での数値比較となります



四半期営業利益推移

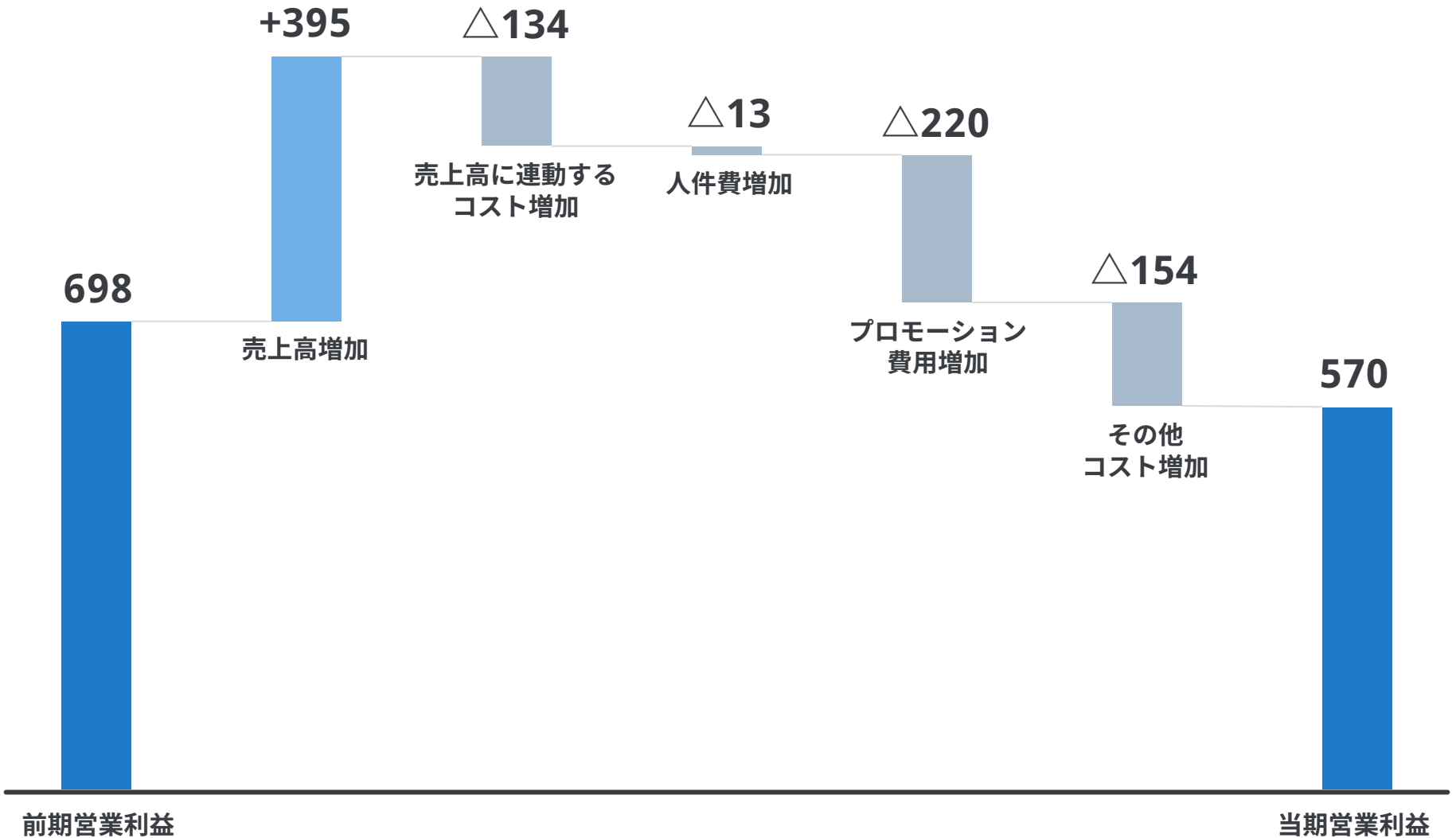
※営業利益の長期推移については影響が軽微であることから、2022年1Qより収益認識会計基準等の適用後の数値比較となります

(億円)



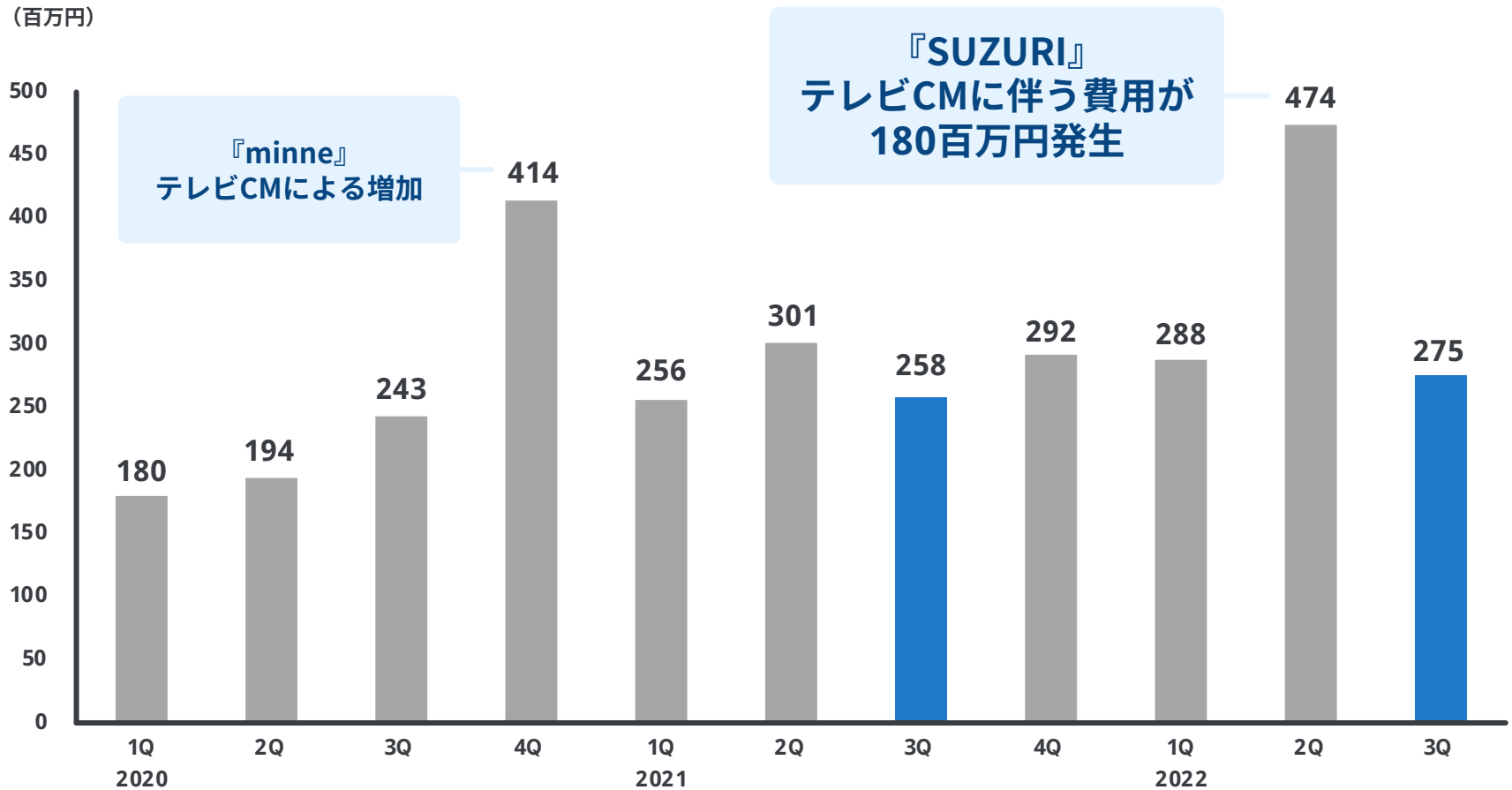
営業利益増減分析

(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のプロモーション費用発生がなくなり、第3四半期は前年同期並み



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 : 3,840 百万円 (108.6 %)
 営業利益 : 1,318 百万円 (122.4 %)

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 : 2,347 百万円 (94.9 %)
 営業利益 : 557 百万円 (62.8 %)

消費行動の変化により流通額が軟調、プロモーション等の費用が増加

ハンドメイド

売上高 : 1,233 百万円 (100.6 %)
 営業利益 : 69 百万円 (41.4 %)

請求書買取額の拡大が継続、業績黒字化を達成

金融支援

売上高 : 386 百万円 (267.7 %)
 営業利益 : 4 百万円 (117 百万円増)

※ () 内は前年同期比

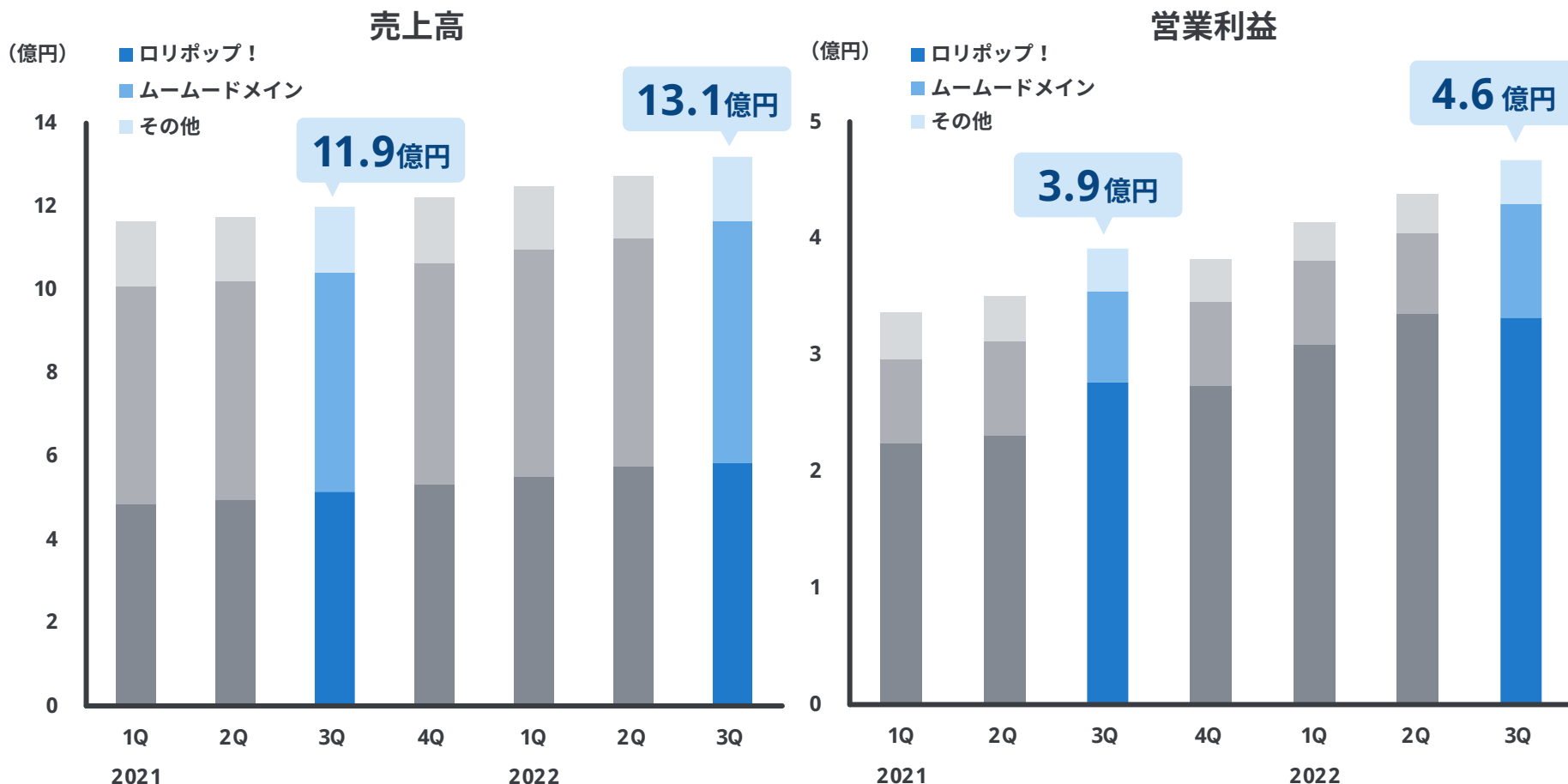
※ 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

ホスティング事業

累計期間

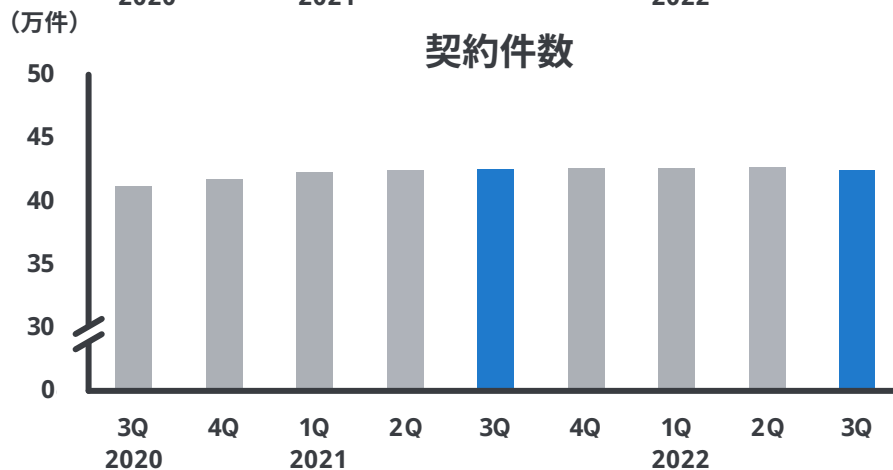
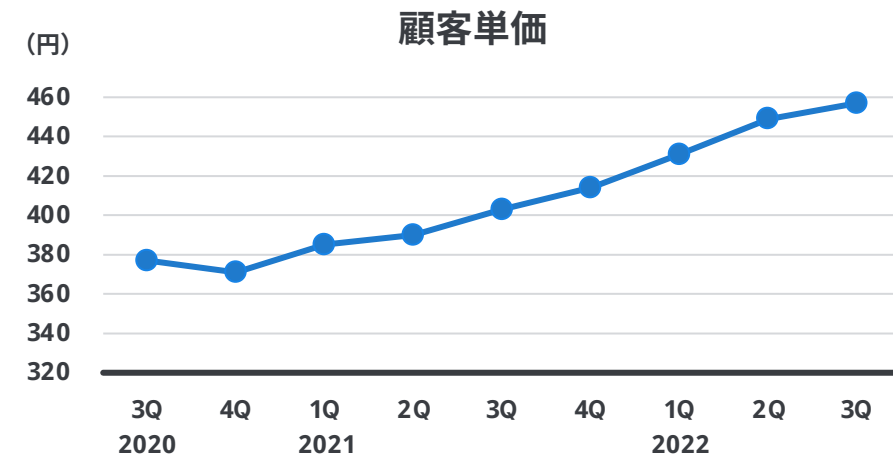
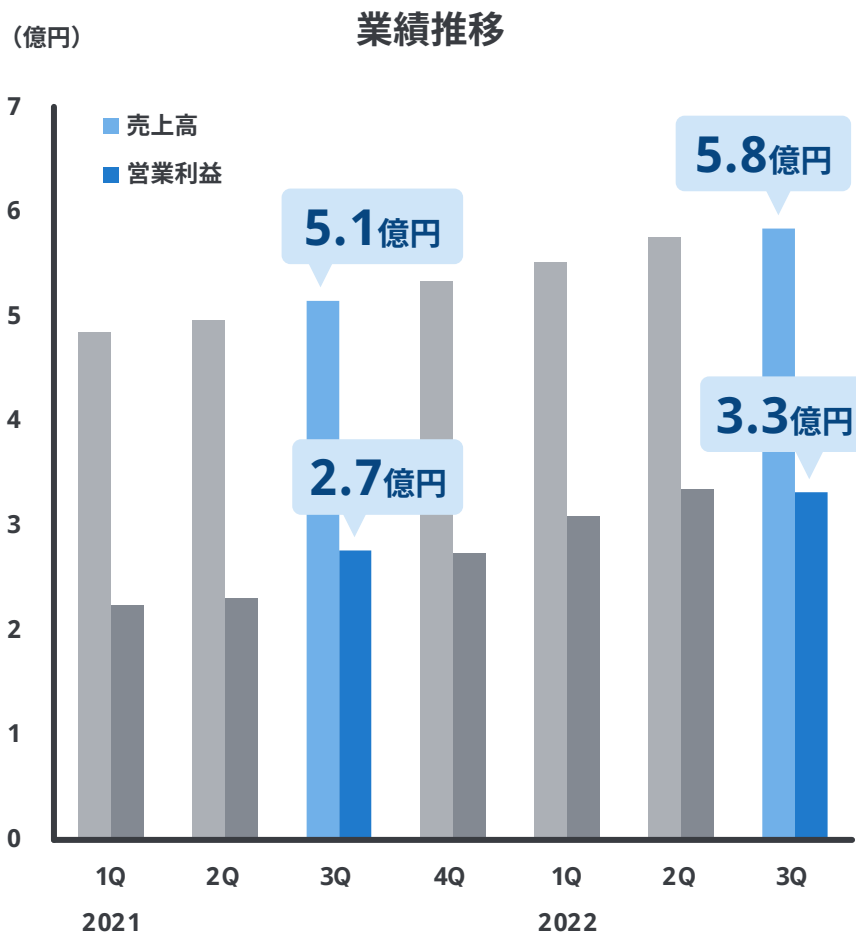
売上高： **3,840**百万円 (前年同期比 **108.6%**)

営業利益： **1,318**百万円 (前年同期比 **122.4%**)



※ 「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。

累計期間
 売上高： **1,710**百万円（前年同期比 **114.4%**）
 営業利益： **975**百万円（前年同期比 **133.4%**）

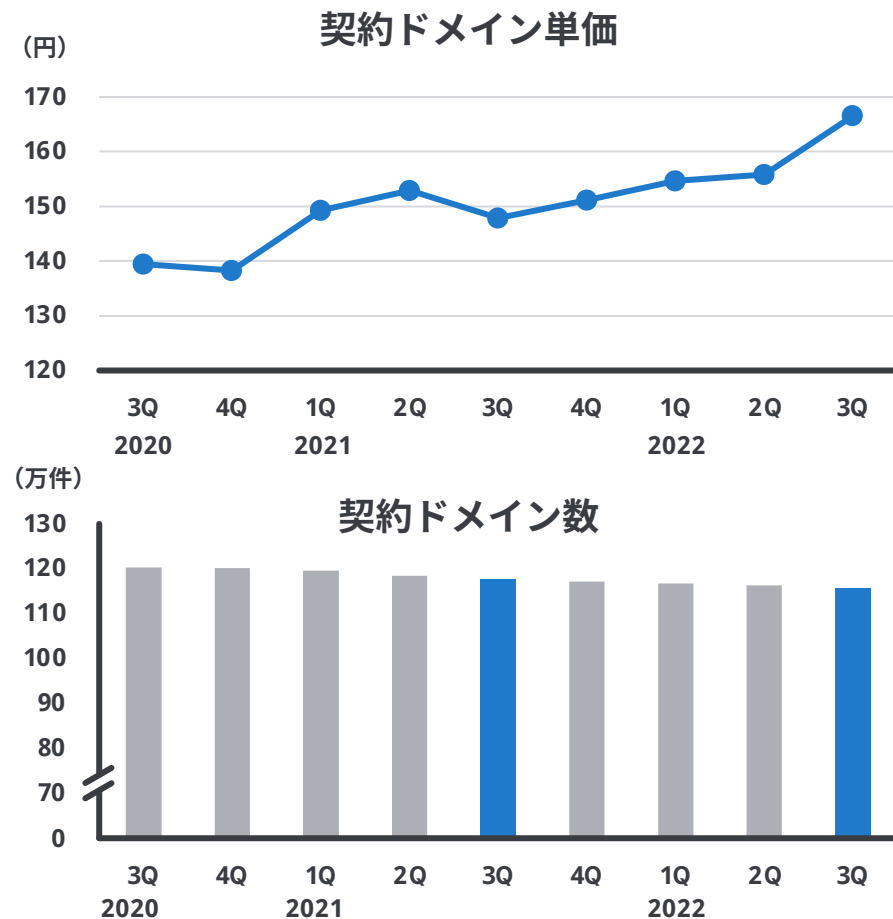
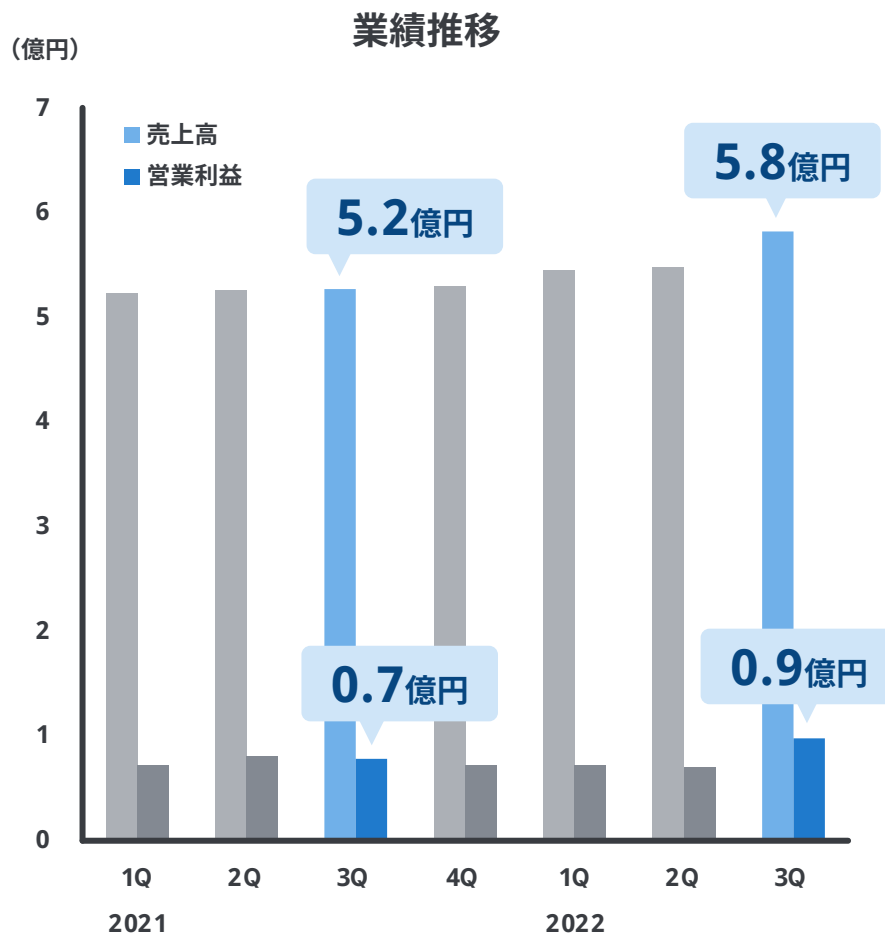


※ 「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

累計期間

売上高： **1,674**百万円 (前年同期比 **106.2%**)

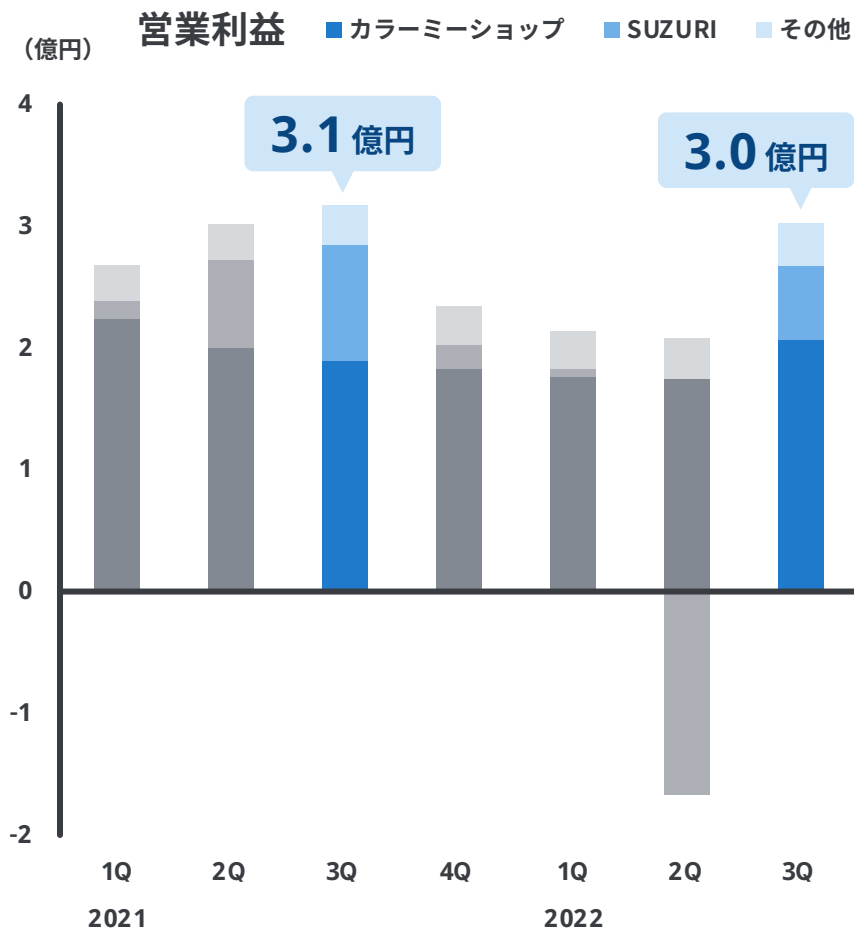
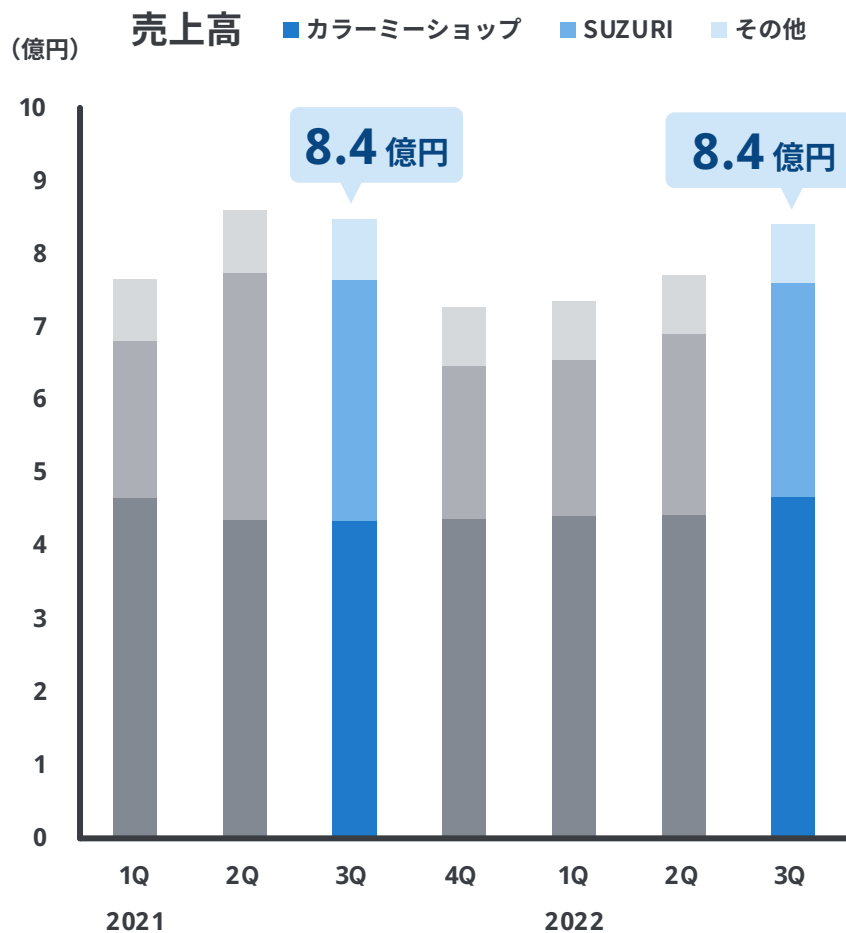
営業利益： **239**百万円 (前年同期比 **103.7%**)



※ 「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。

EC支援事業

累計期間 売上高： **2,347**百万円 (前年同期比 **94.9%**)
 営業利益： **557**百万円 (前年同期比 **62.8%**)

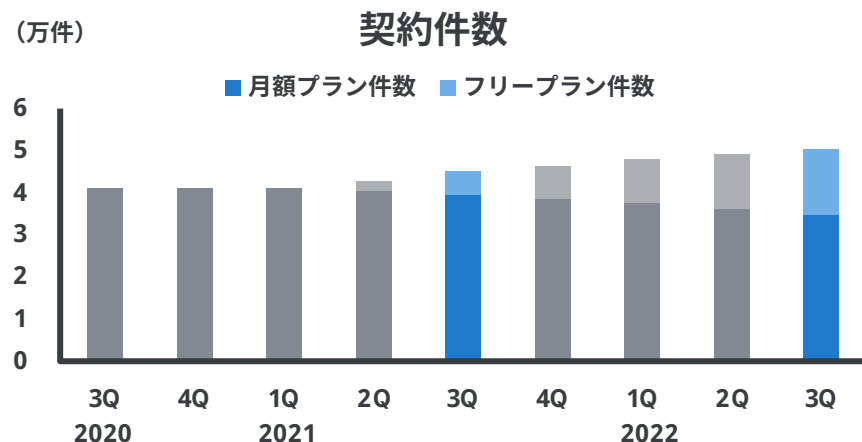
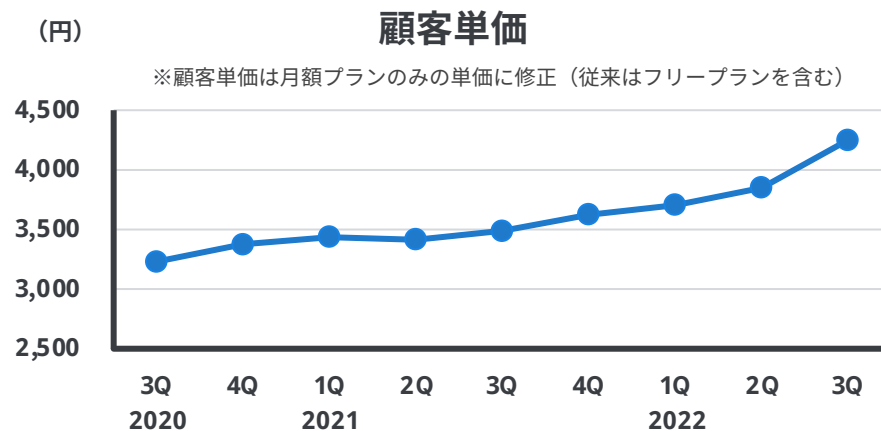
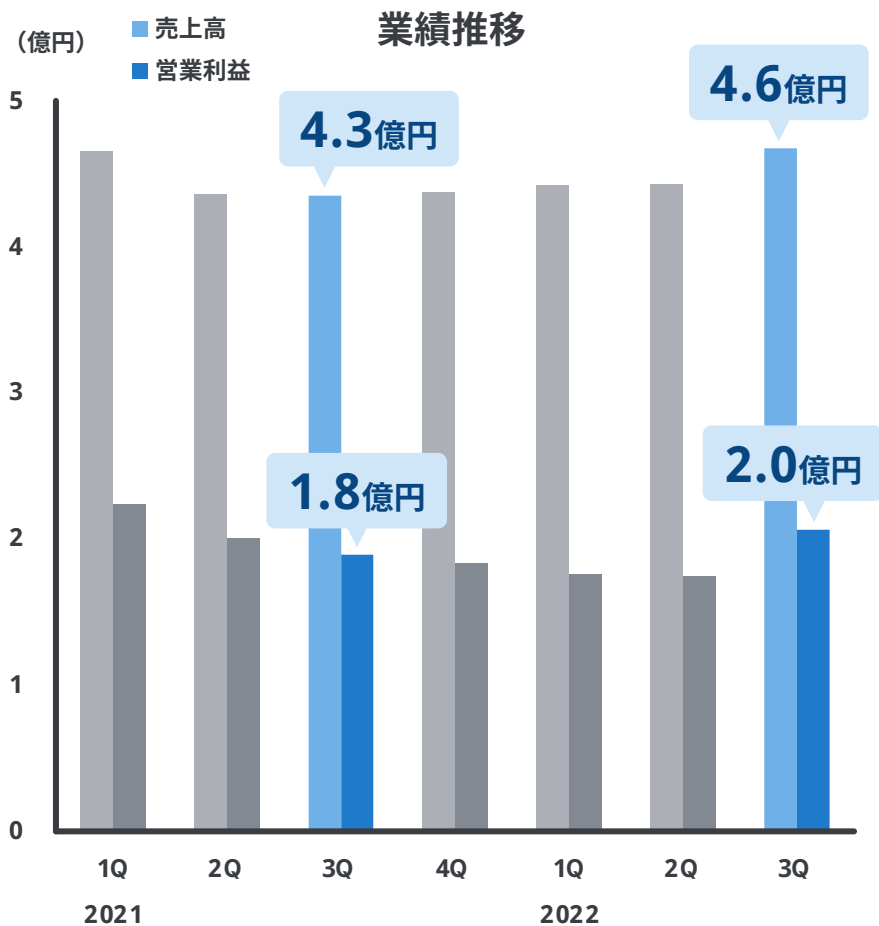


※ 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

累計期間

売上高： **1,352**百万円 (前年同期比 **101.1%**)

営業利益： **557**百万円 (前年同期比 **90.9%**)

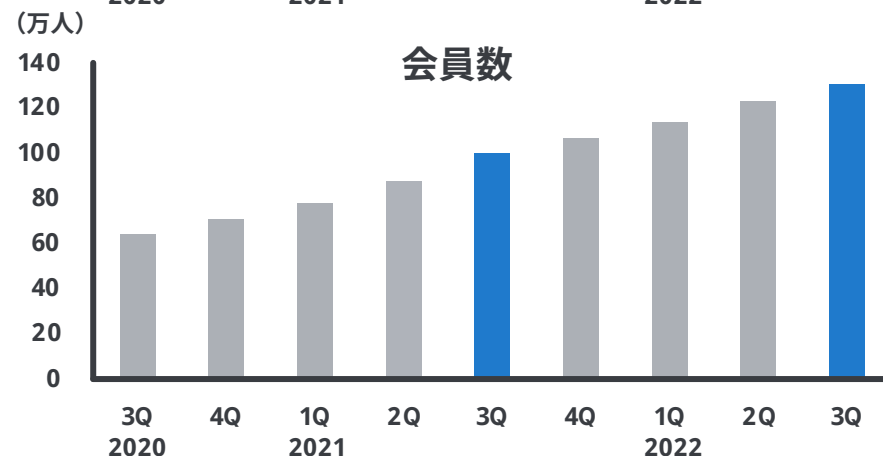
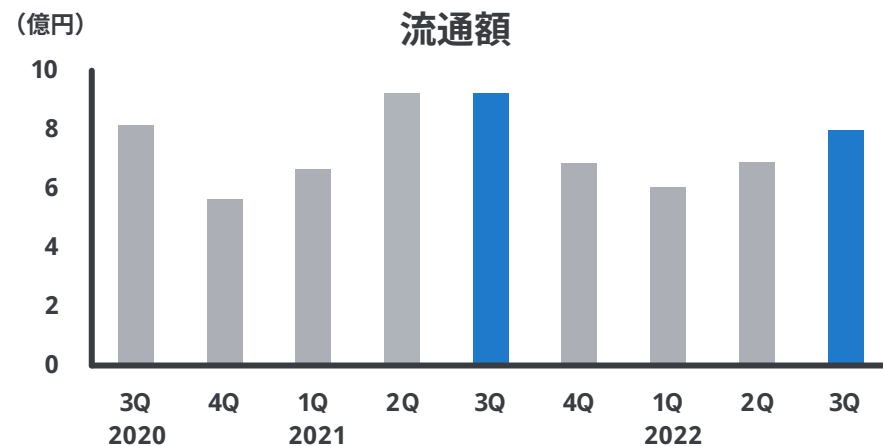
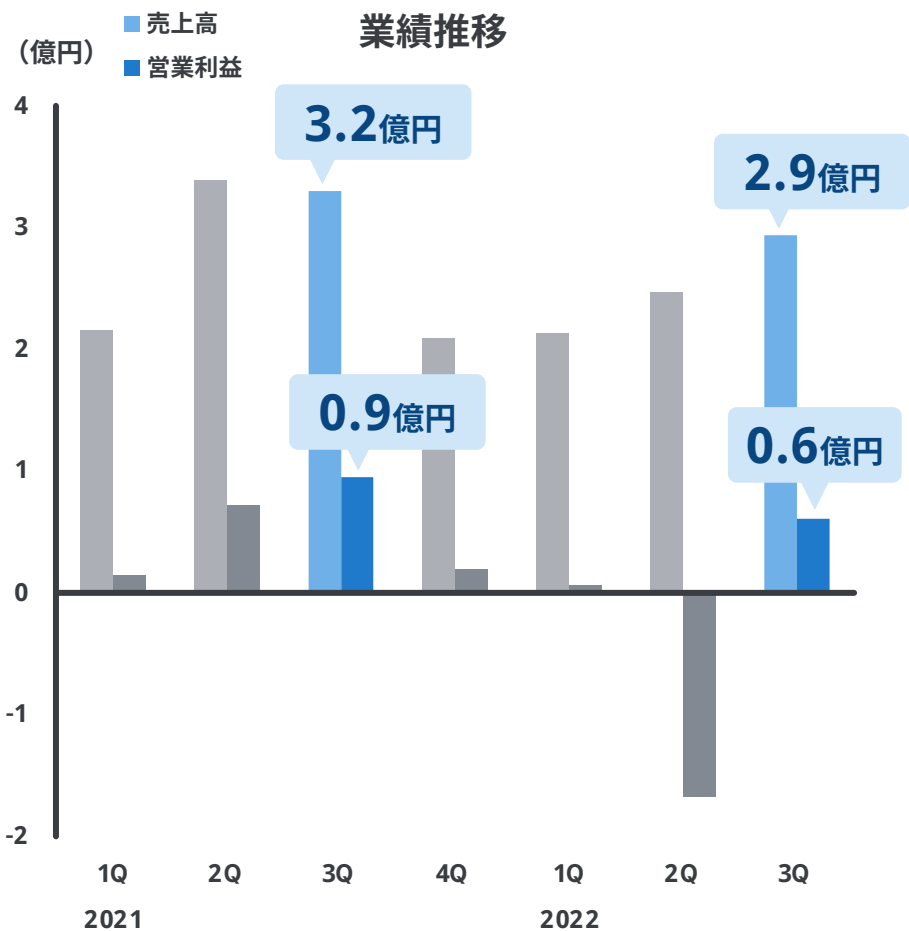


※ 「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

累計期間

売上高： **753**百万円 (前年同期比 **85.2%**)

営業利益： **△99**百万円 (前年同期比 **281**百万円減)



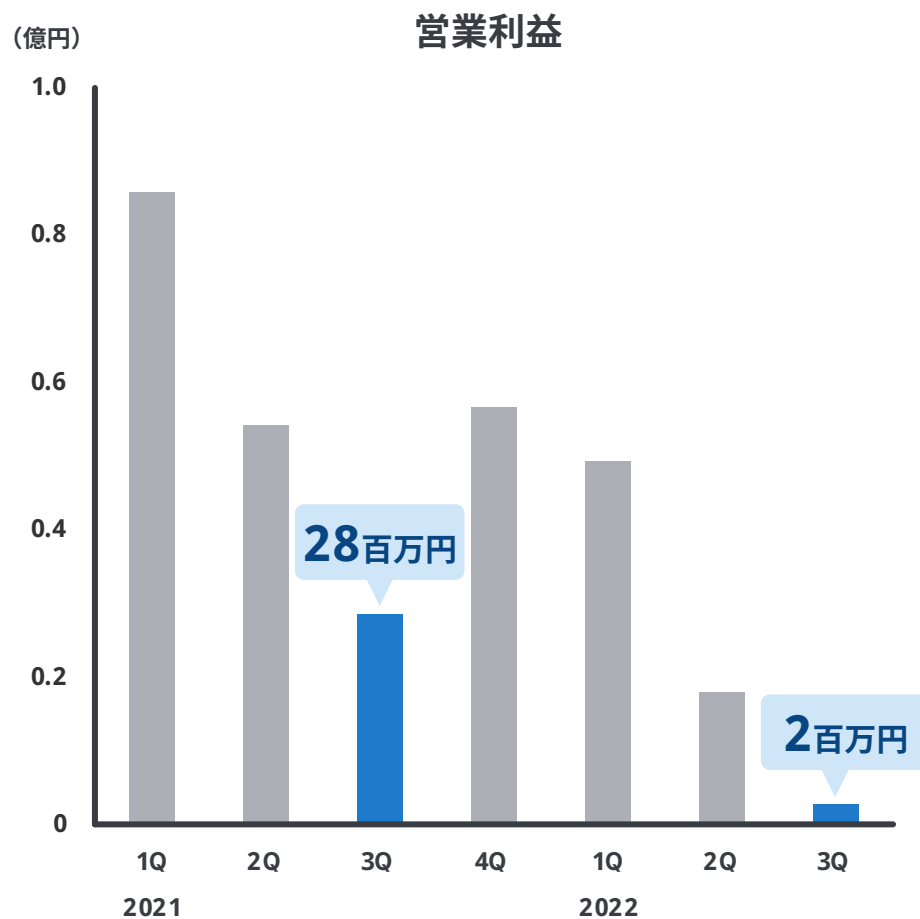
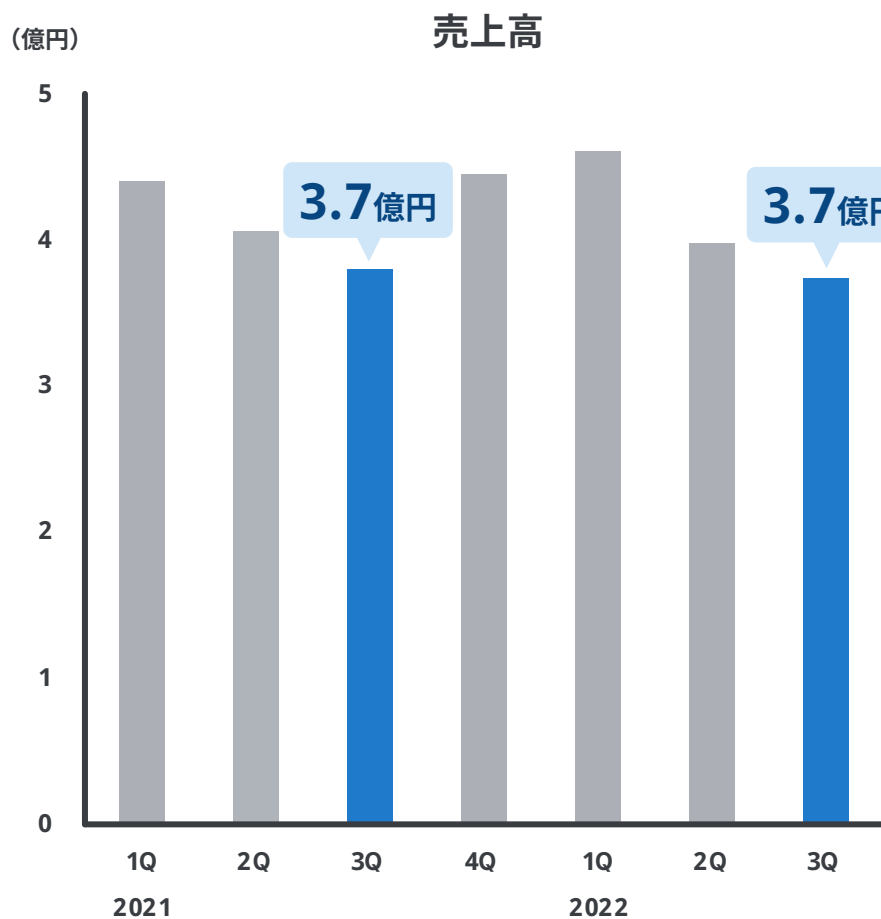
※ 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。

ハンドメイド事業

累計期間

売上高： **1,233**百万円 (前年同期比 **100.6%**)

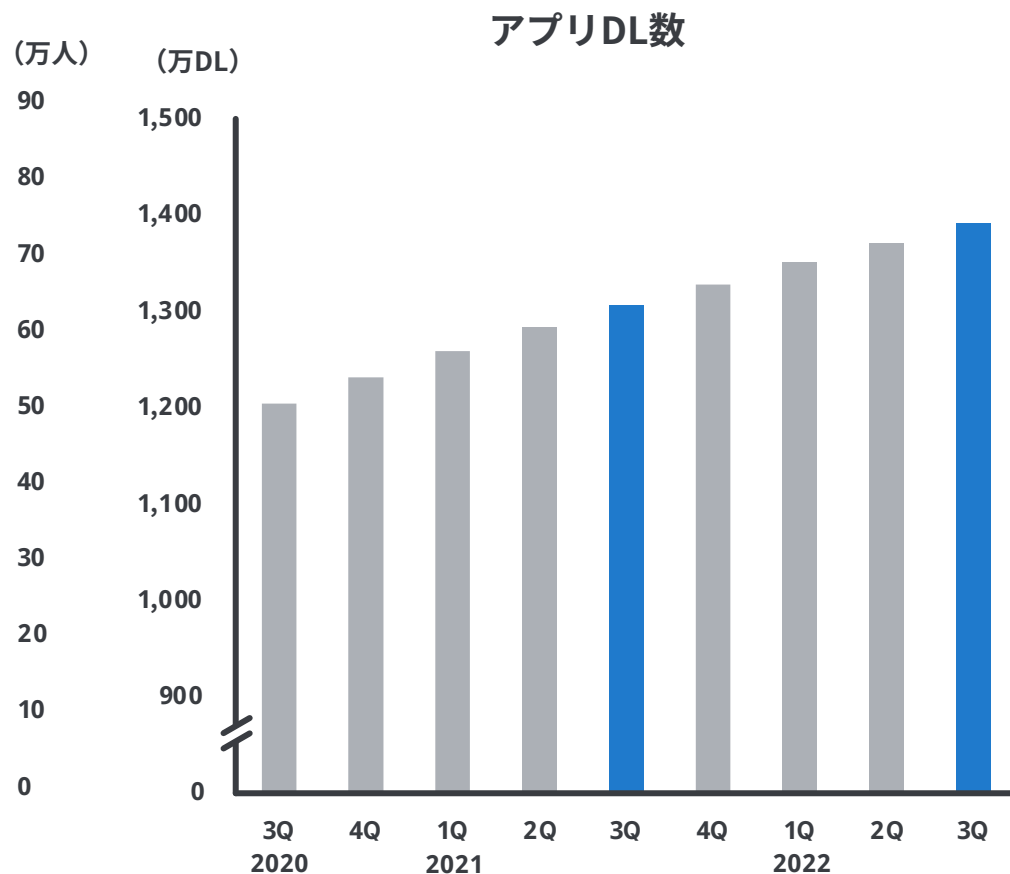
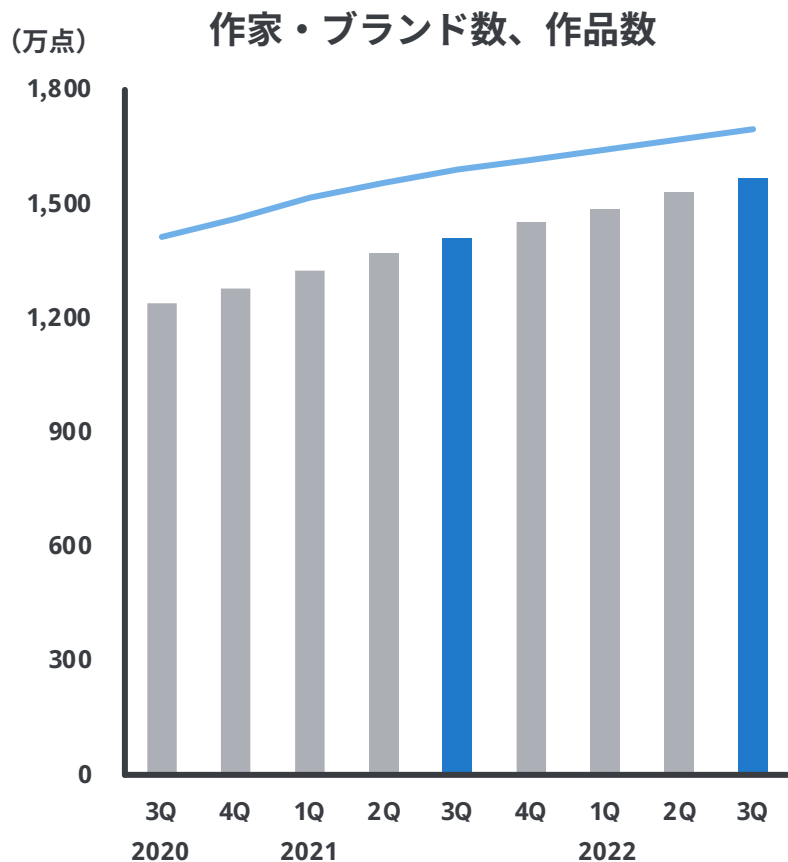
営業利益： **69**百万円 (前年同期比 **41.4%**)



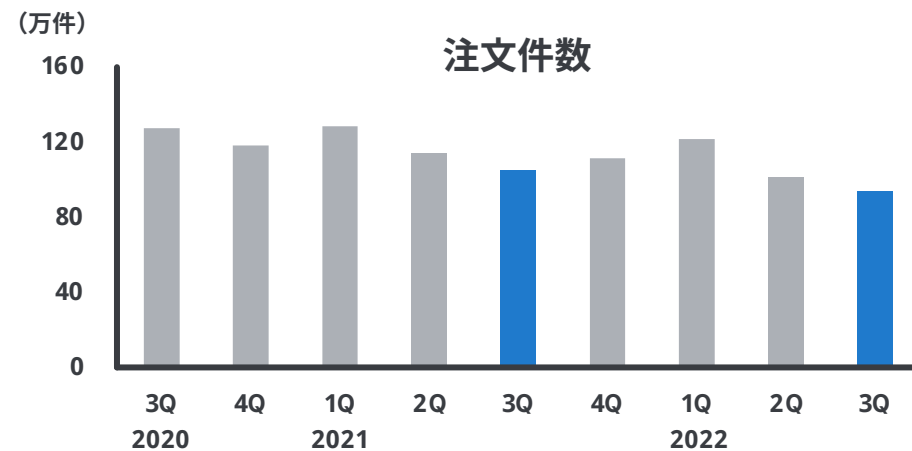
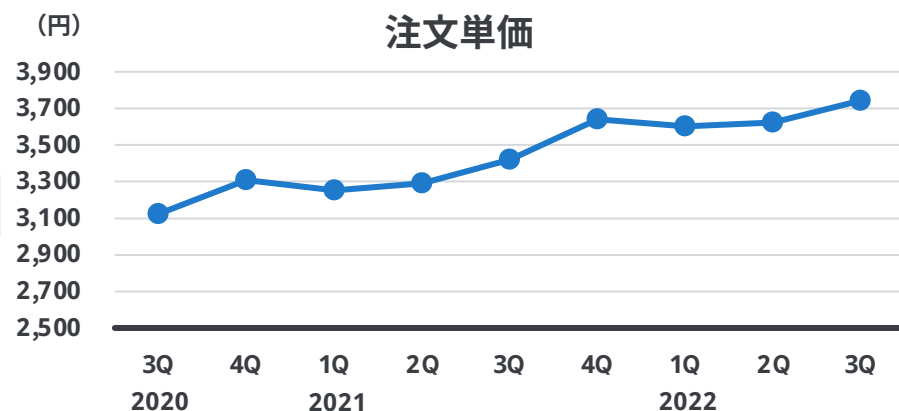
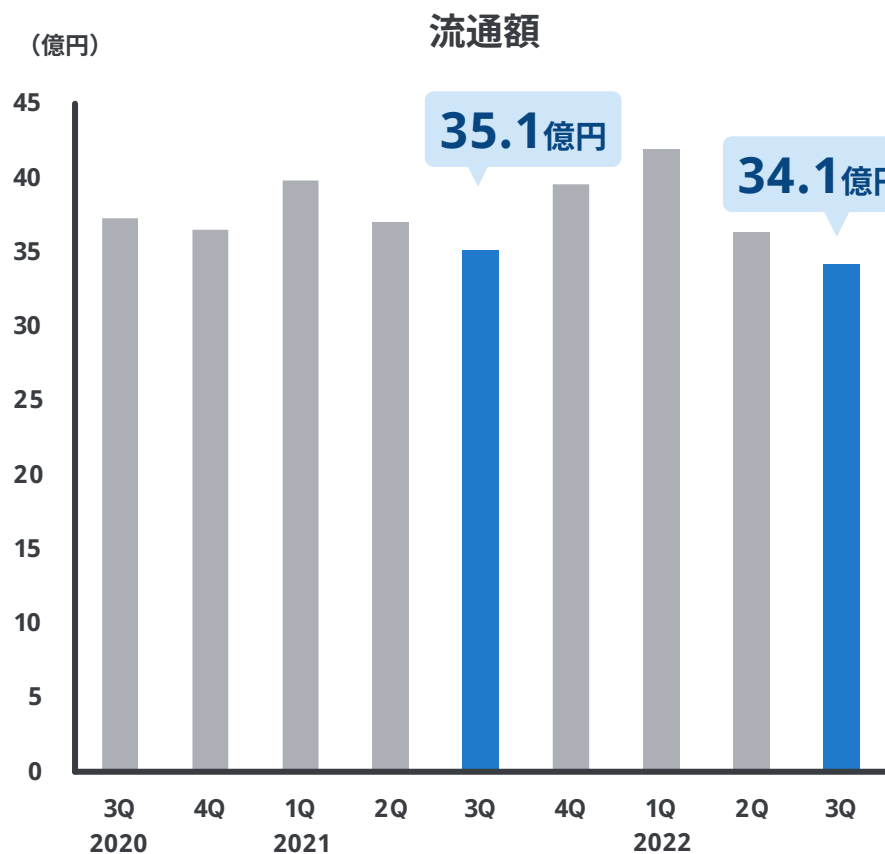
※ 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2021年12月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査の数値となっております。



作家・ブランド数 :	84万人	(前年同期比 106.7%)
作品数 :	1,568万点	(前年同期比 111.2%)
アプリDL数 :	1,392万DL	(前年同期比 106.6%)



累計期間
 流通額： **112.4億円** (前年同期比 **100.5%**)
 注文単価： **3,743 円** (前年同期比 **109.4%**)
 注文件数： **316.7万件** (前年同期比 **91.1%**)



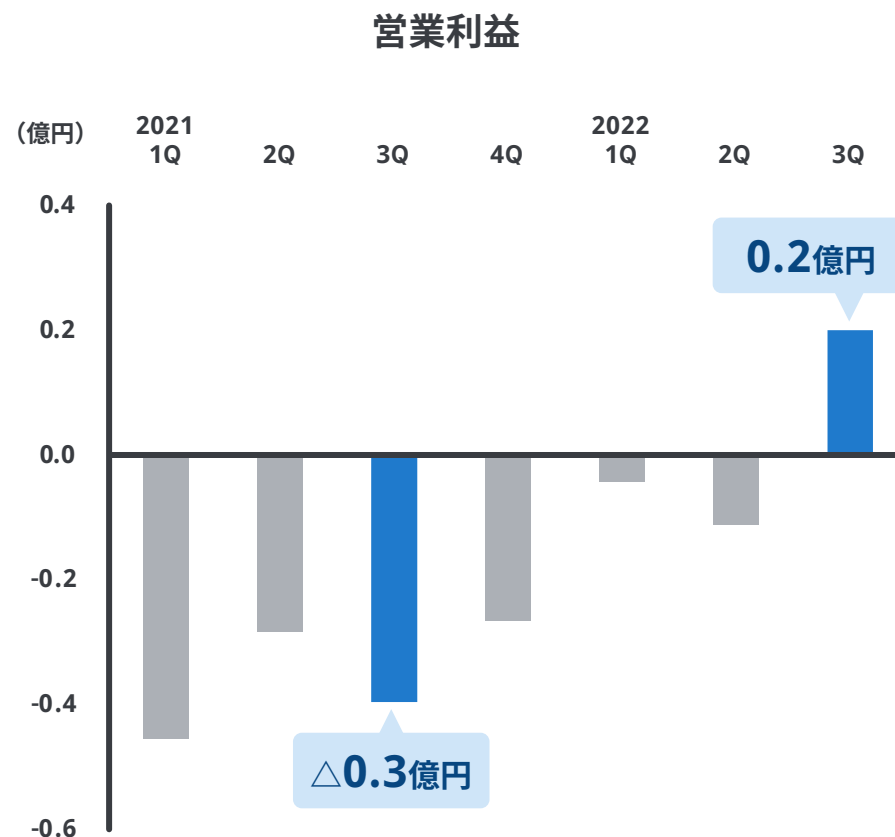
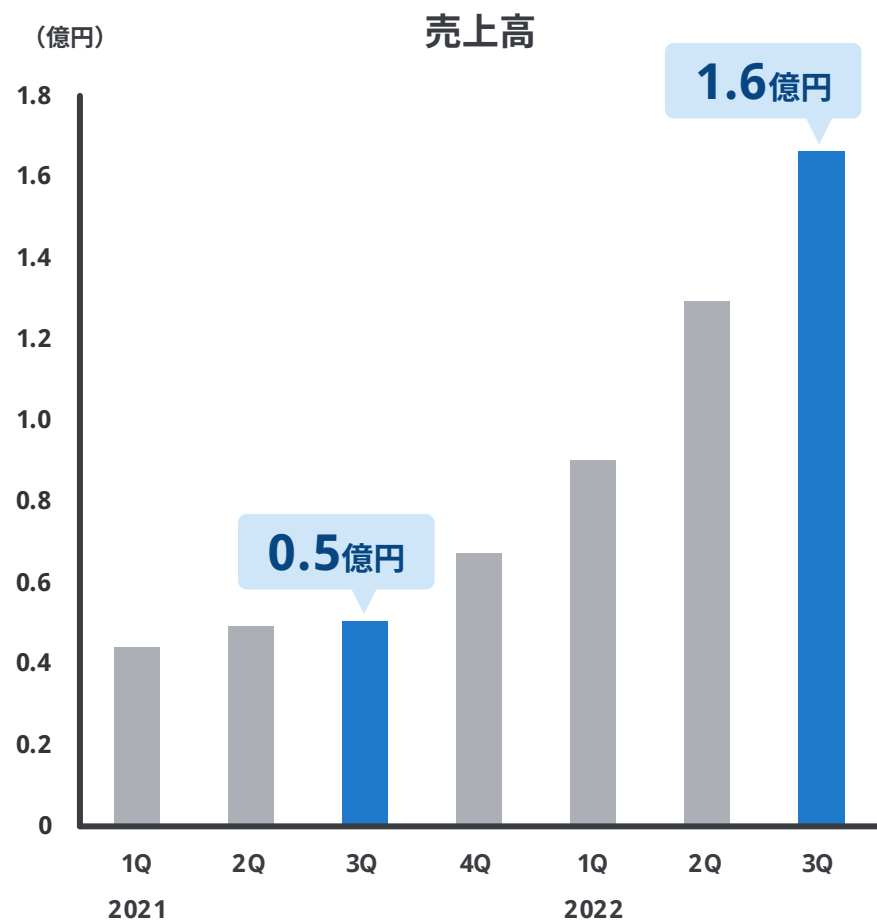
※ 商品の配送料、キャンセル分は除く発送済みの作品価格（オプション価格含む）の合計（税抜）

金融支援事業

累計期間

売上高： **386**百万円 (前年同期比 **267.7%**)

営業利益： **4**百万円 (前年同期比 **117**百万円増)



※ 「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。

請求書買取総額

||

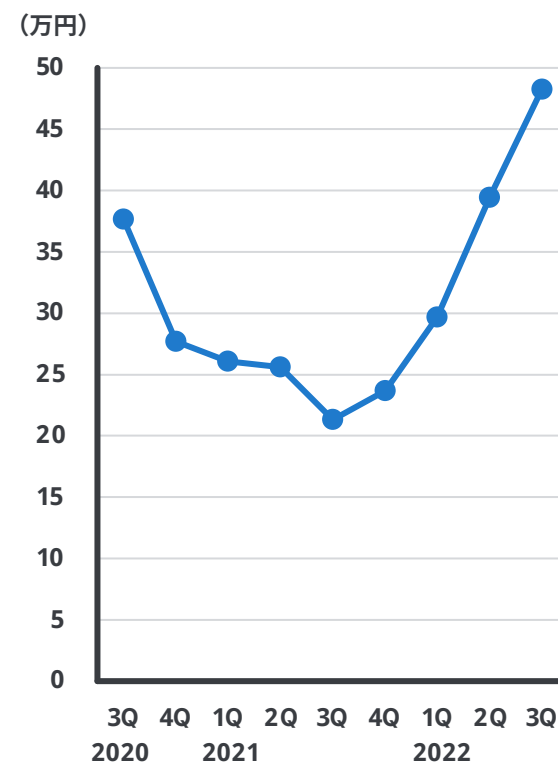
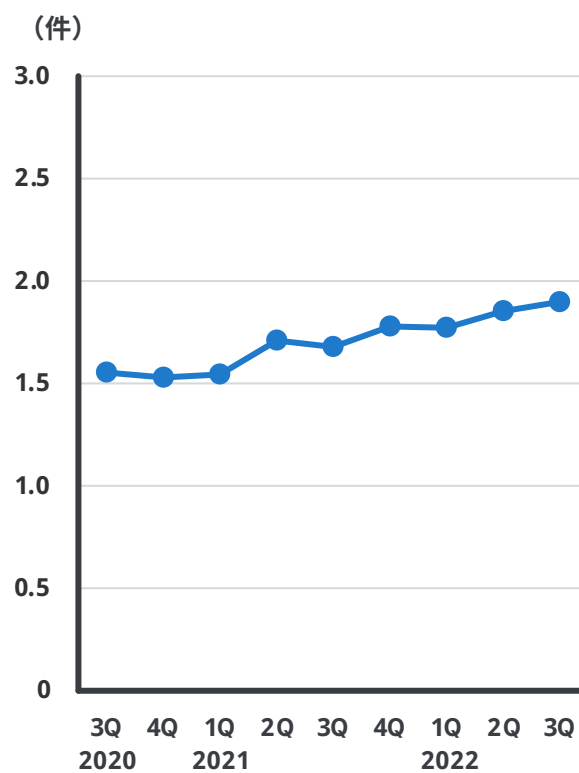
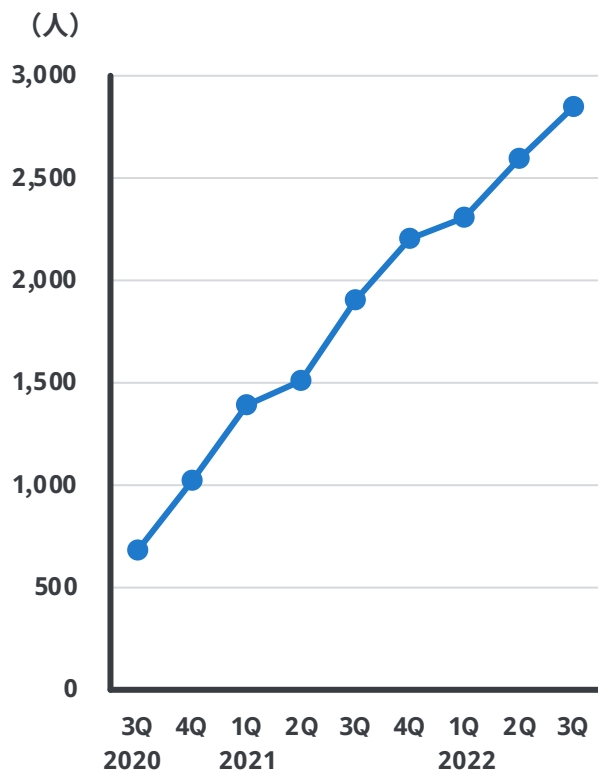
利用者数

×

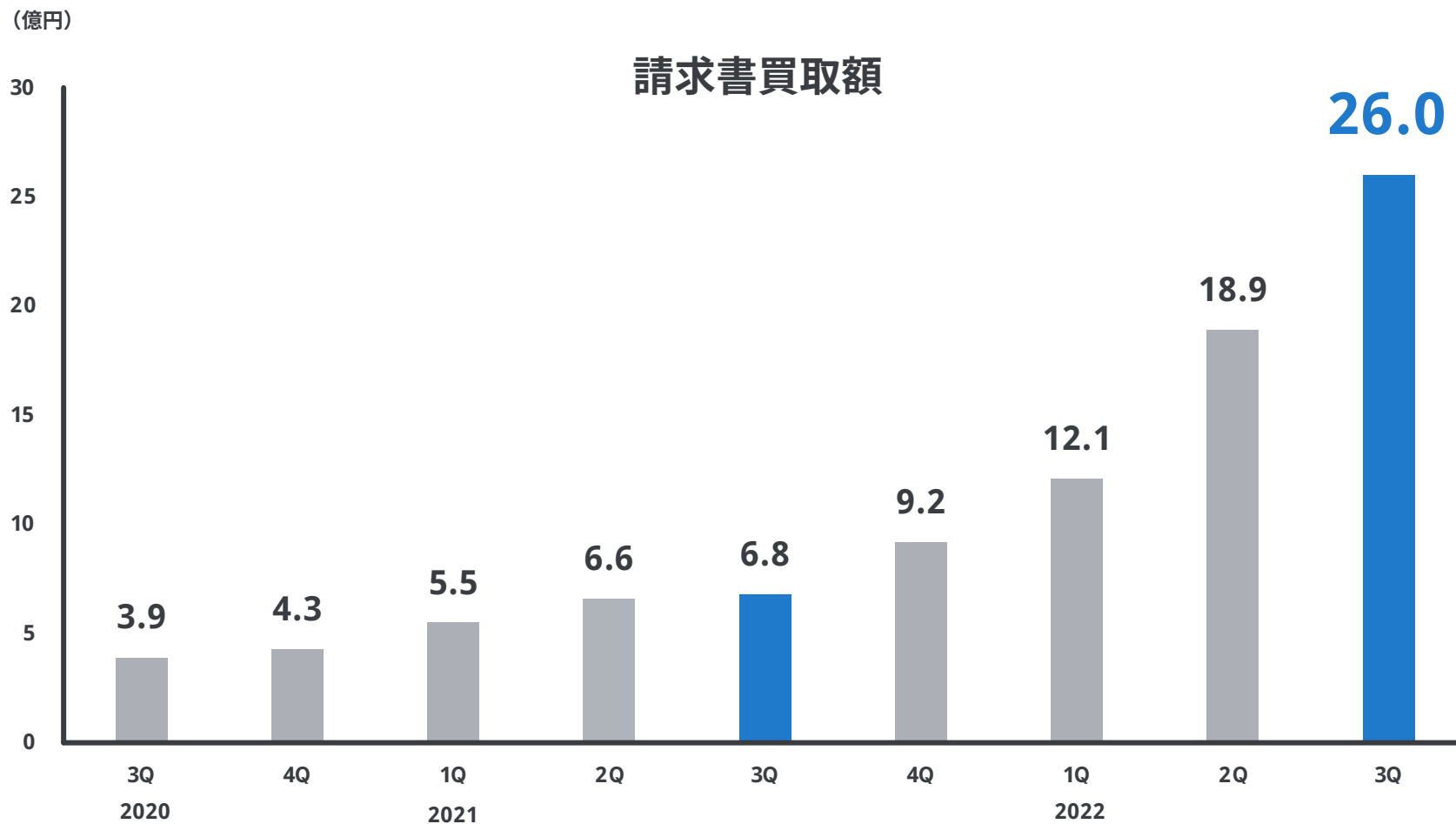
一人あたり利用件数

×

平均買取単価



利用者数、平均買取単価が増加傾向にあり、請求書買取額も過去最高を更新

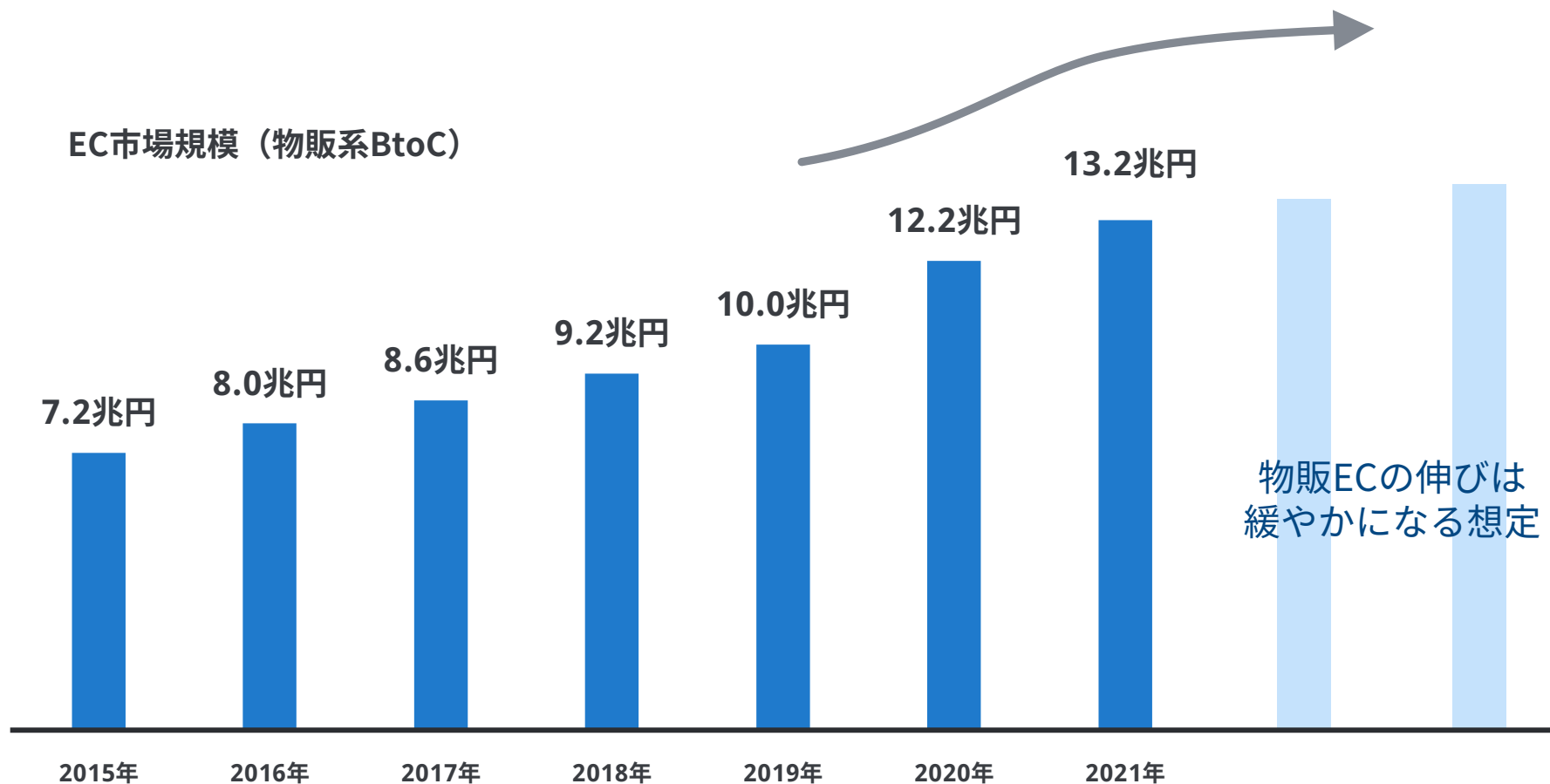


2022年12月期 業績進捗と今後の施策

セグメント別 通期の業績進捗 (修正予想)

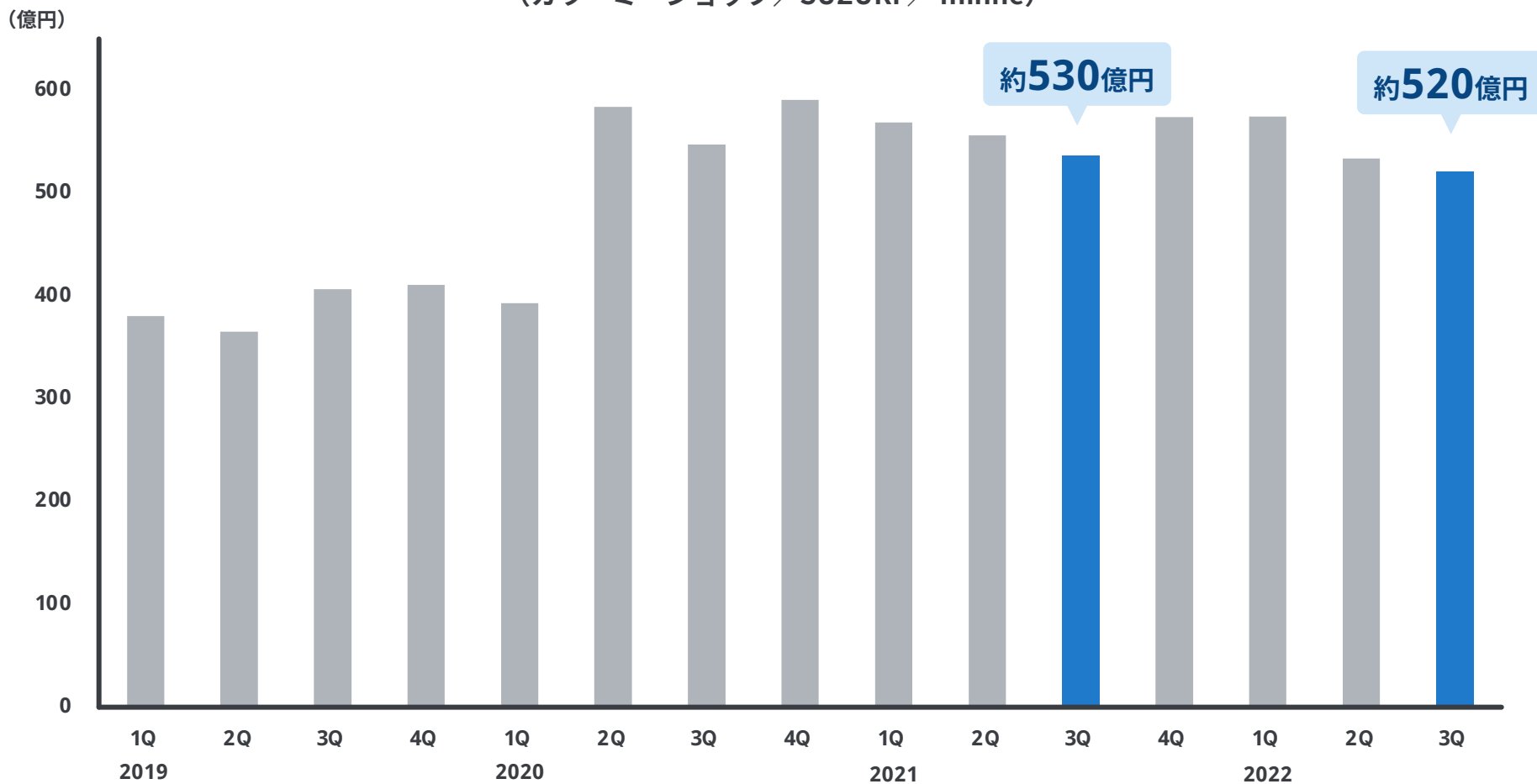
		期初予想 (2022年通期)	修正予想 (2022年通期)	増減率
ホスティング 前年に実施した 価格改定の効果により好調	売上高	5,059 百万円	5,142 百万円	1.6 %
	営業利益	1,561 百万円	1,712 百万円	9.7 %
EC支援 カラーミーショップは前年並み、 SUZURIの流通額が想定を下回る	売上高	3,826 百万円	3,120 百万円	△18.5 %
	営業利益	1,390 百万円	817 百万円	△41.2 %
ハンドメイド 作家誘致と購入者の拡大を目指すも、 流通額が想定を下回る	売上高	2,041 百万円	1,673 百万円	△18.0 %
	営業利益	262 百万円	87 百万円	△66.8 %
金融支援 請求書買取額が大幅に増加、 初の黒字化を達成	売上高	549 百万円	558 百万円	1.6 %
	営業利益	4 百万円	4 百万円	12.0 %
その他 (本社費等) 採用計画の見直しなどの 本社費を抑制	売上高	4 百万円	4 百万円	—
	営業利益	△2,075 百万円	△1,889 百万円	—

物販ECの市場は成長しているものの、市場成長は緩やかになることが想定される



カラーミーショップ、SUZURI、minne 3サービスの合計流通額は横ばい

EC関連サービスの流通額推移
(カラーミーショップ/SUZURI / minne)



第3四半期累計のカテゴリー別流通額を比較すると、流通額全体は横ばいとなるなか、成長カテゴリーを中心に強化することで事業成長を目指す

COLOR ME

前年同期比
98.2%

カテゴリー別流通額 前年同期比

minne

前年同期比
100.4%

カテゴリー別流通額 前年同期比

食品 **112.6%**

スポーツ・アウトドア **109.9%**

ファッション **104.4%**

生活雑貨 **91.0%**

ホビー **84.0%**

⋮

ファッション **110.5%**

家具／生活雑貨 **105.1%**

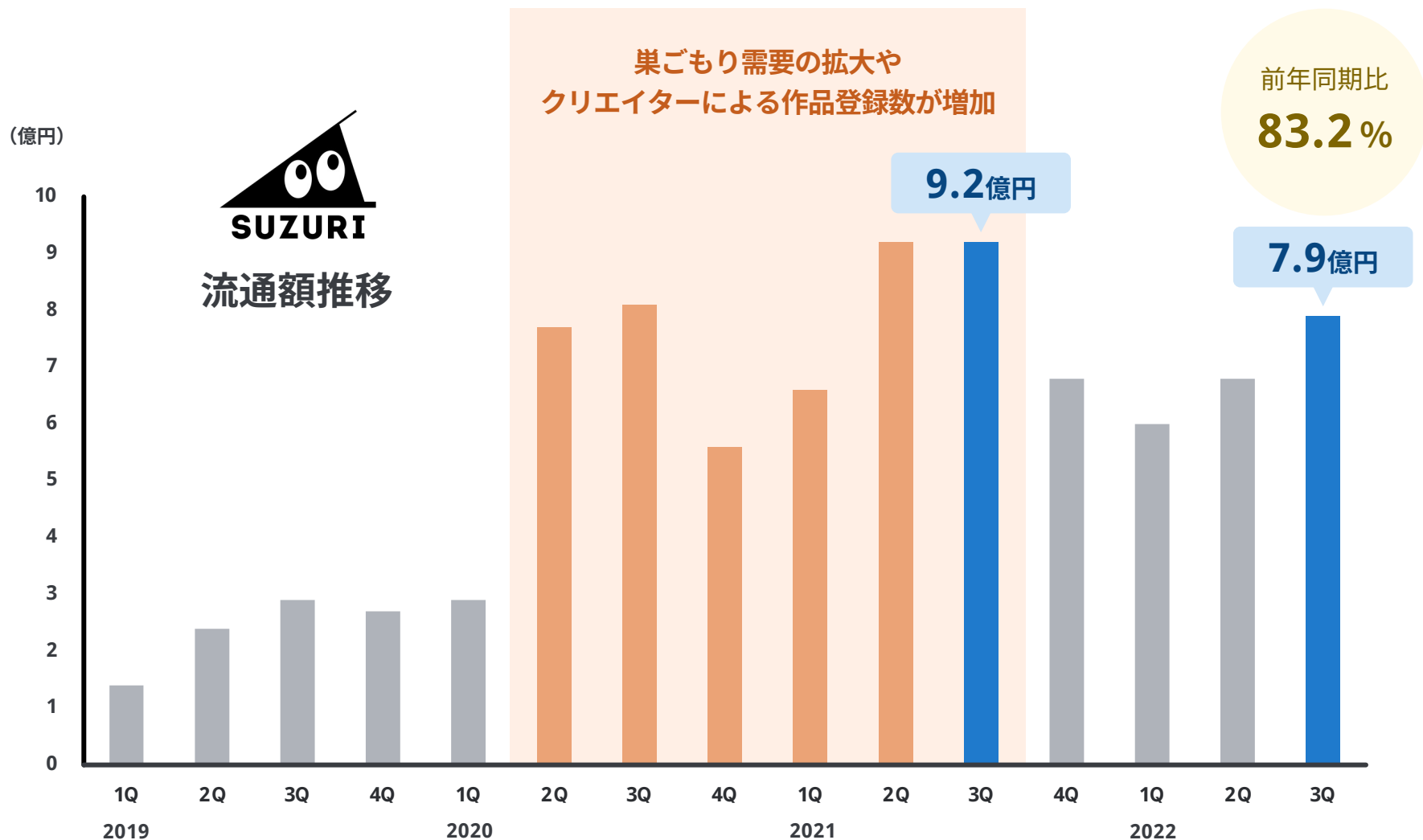
食品 **101.2%**

バッグ・財布・小物 **99.2%**

食器・キッチン **96.8%**

⋮

コロナ禍で巣ごもり需要やクリエイターの作品登録数が拡大も、足元は流通が鈍化
 作品登録を促すためのアイテム追加と、新規訪問者獲得のための広告出稿を実施



デジタルコンテンツの取り扱いなど非物販ECの取り組みをスタート

minne

ものづくりの活動・楽しみを
より広げるためデジタルコンテンツの
登録、販売を開始

(教材、デジタル素材など)



より良いユーザー体験を提供するため
フィジカルなものではなく
新しいデジタル領域へ展開

(デジタルデータの販売)



来期に本格展開

海外ユーザーに向けた需要の取り込みとして、越境ECの支援サービスや機能を提供

COLOR ME

- 越境EC支援サービスアプリ **Buyee Connect for カラーミーショップ** を無償で提供
- WorldShoppingBIZ** との連携と海外展開の支援
- 海外販売を開始する事業者向け越境ECセミナーなどの開催

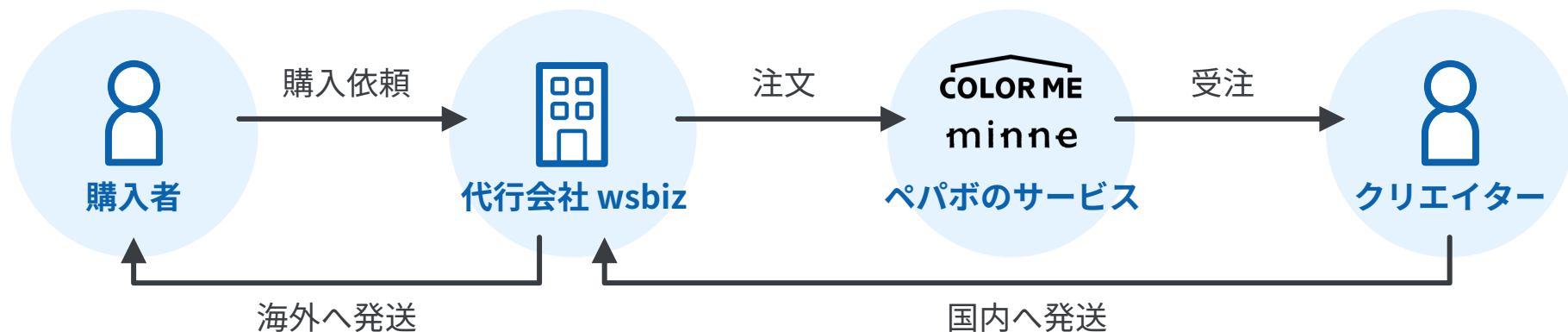
minne

- 今年7月には越境ECサイト **Neokyo** との連携を開始
- WorldShoppingBIZ** との連携と海外注文への対応
- 作品ページの多言語表示



海外ユーザーからの
アイテムの購入を代行する
WorldShoppingBIZ との連携

「WorldShoppingBIZ」 との連携イメージ



カラーミーショップのさらなる収益機会を創出するため 月商規模の大きい上位層の店舗に合わせた支援や機能強化を実施

ECカートサービス推計流通額 約2兆円*

大規模事業者のうち月商規模の大きい上位層

月商規模の大きい上位層の獲得と
各種支援によるさらなる収益機会の創出

約1兆円

複数店舗を展開する大規模事業者や中小企業など

食品カテゴリーの強化、越境対応など
店舗成長に合わせた支援と上位プラン(ラージプラン)への移行

約5,000億円

小規模、中規模法人など

地方活性化や地銀との連携、オプションの強化など
豊富な機能や運営が楽になるプラン(レギュラープラン)の提供

約3,000億円

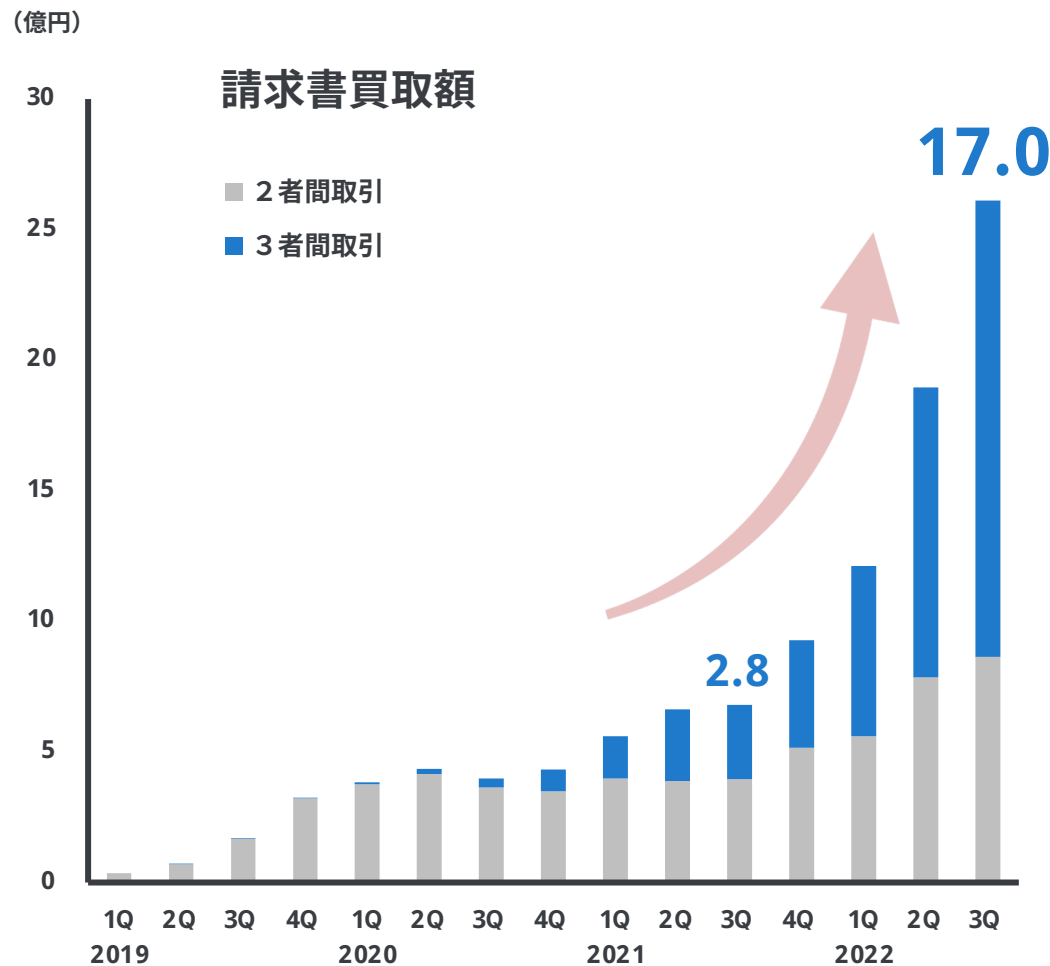
個人、個人事業主、副業など

フリープラン導入によるECエントリー層の獲得

約2,000億円

* ECカートサービス各社決算資料より自社推計 (2021年)

企業連携の拡大により、3者間取引による請求書買取額が増加
第3四半期時点で業績黒字化を達成



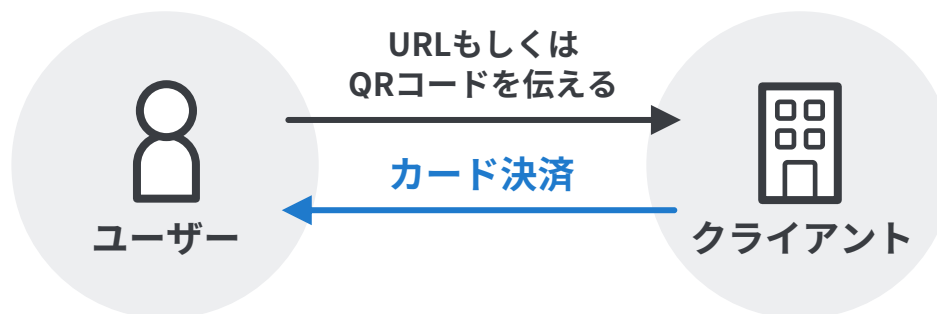
2023年3Q時点で
黒字化達成

2022年12月期 3Q
3者間取引は前年同四半期比
611.0%の成長

企業側の報酬をカード決済できる機能『FREENANCEカード決済』及び有料プランを2022年10月19日（水）より提供開始

FREENANCEカード決済

発行したURLもしくはQRコードを請求書やメールなどに記載するだけで、クライアントはFREENANCE会員に対する支払いにカード決済が利用可能になる

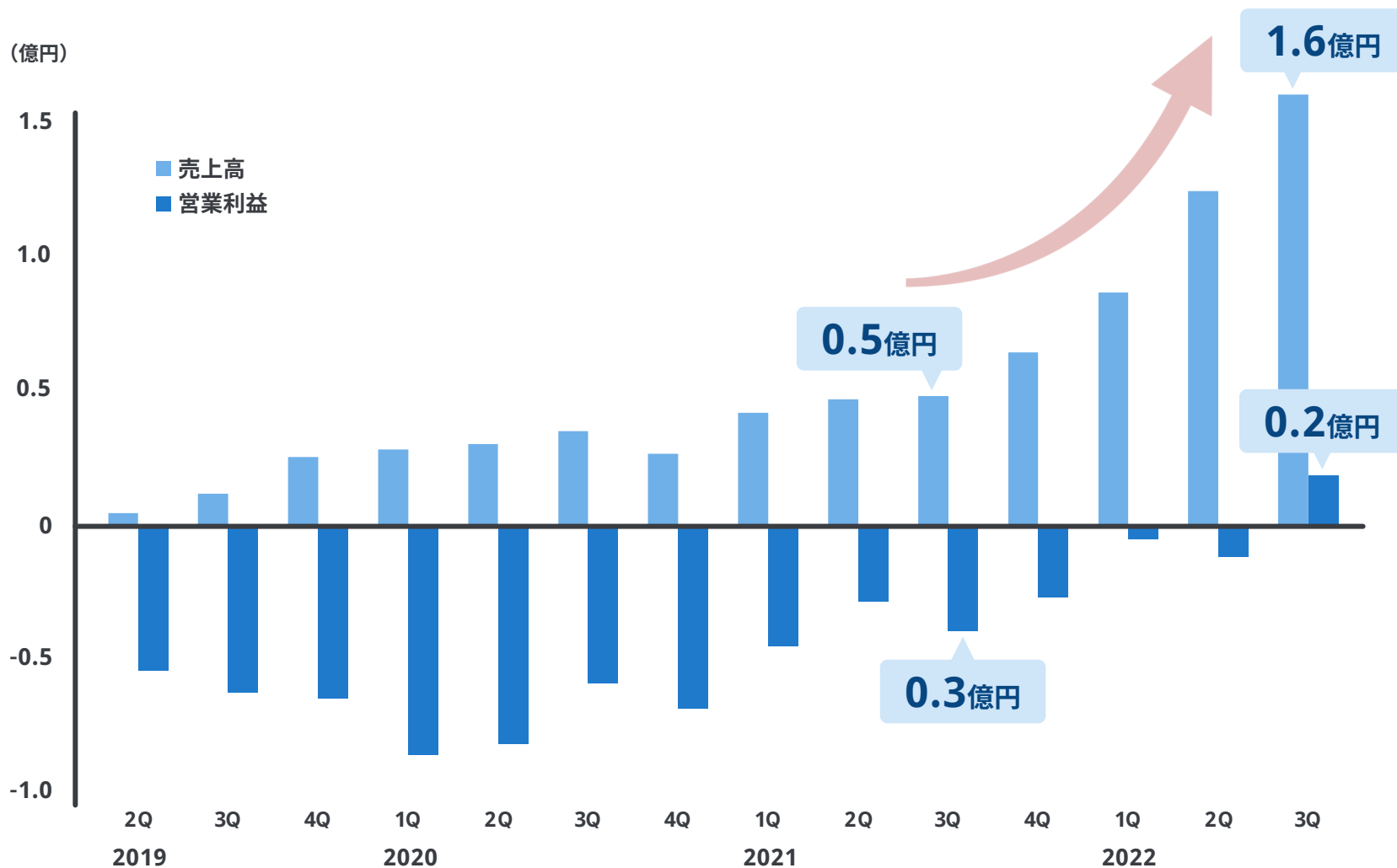


有料プランの導入

	フリープラン	レギュラープラン	プレミアムプラン
月額料金※	¥0	¥590	¥1,200
損害賠償保険	最高5,000万円の補償	最高5,000万円の補償 + 最高500万円の業務過誤補償	
長期所得補償	諸条件あり	即加入可能	
バーチャルオフィス	別途申し込み	別途申し込み	ライトプラン付き
カード決済（決済利用料）	4.43%	3.93%	3.43%

※ 年払いにした場合の料金：レギュラー ¥5,880（月 ¥490）、プレミアム ¥11,760（月 ¥980）

請求書買取額の拡大に合わせて、売上規模も順調に成長し、黒字化を実現
 コロナ禍の需要落ち込みも一服し、成長局面へ



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)	2021年12月期3Q※	2022年12月期3Q	前年同期比
売上高	7,414	7,809	105.3%
売上原価	2,788	3,291	118.0%
売上総利益	4,625	4,518	97.7%
販売費及び一般管理費	3,927	3,947	100.5%
うち、プロモーションコスト※	817	1,037	127.0%
営業利益	698	570	81.7%
(営業利益率)	9.4%	7.3%	—
経常利益	731	599	82.1%
税金等調整前四半期純利益	828	610	73.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	525	418	79.7%

※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3Q	増減額
流動資産	6,943	8,597	+ 1,653
うち現預金等 ※	3,620	3,320	△ 300
うち売掛金	2,685	2,507	△ 178
固定資産	1,926	2,093	+ 166
資産合計	8,870	10,690	+ 1,820
流動負債	5,694	7,761	+ 2,067
うち未払金	2,142	1,929	△ 213
うち契約負債 ※	2,219	3,891	+ 1,671
固定負債	222	302	+ 79
純資産	2,953	2,626	△ 327
負債・純資産合計	8,870	10,690	+ 1,820

※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

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）	465名（うち正社員372名、臨時従業員93名） ※2022年9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

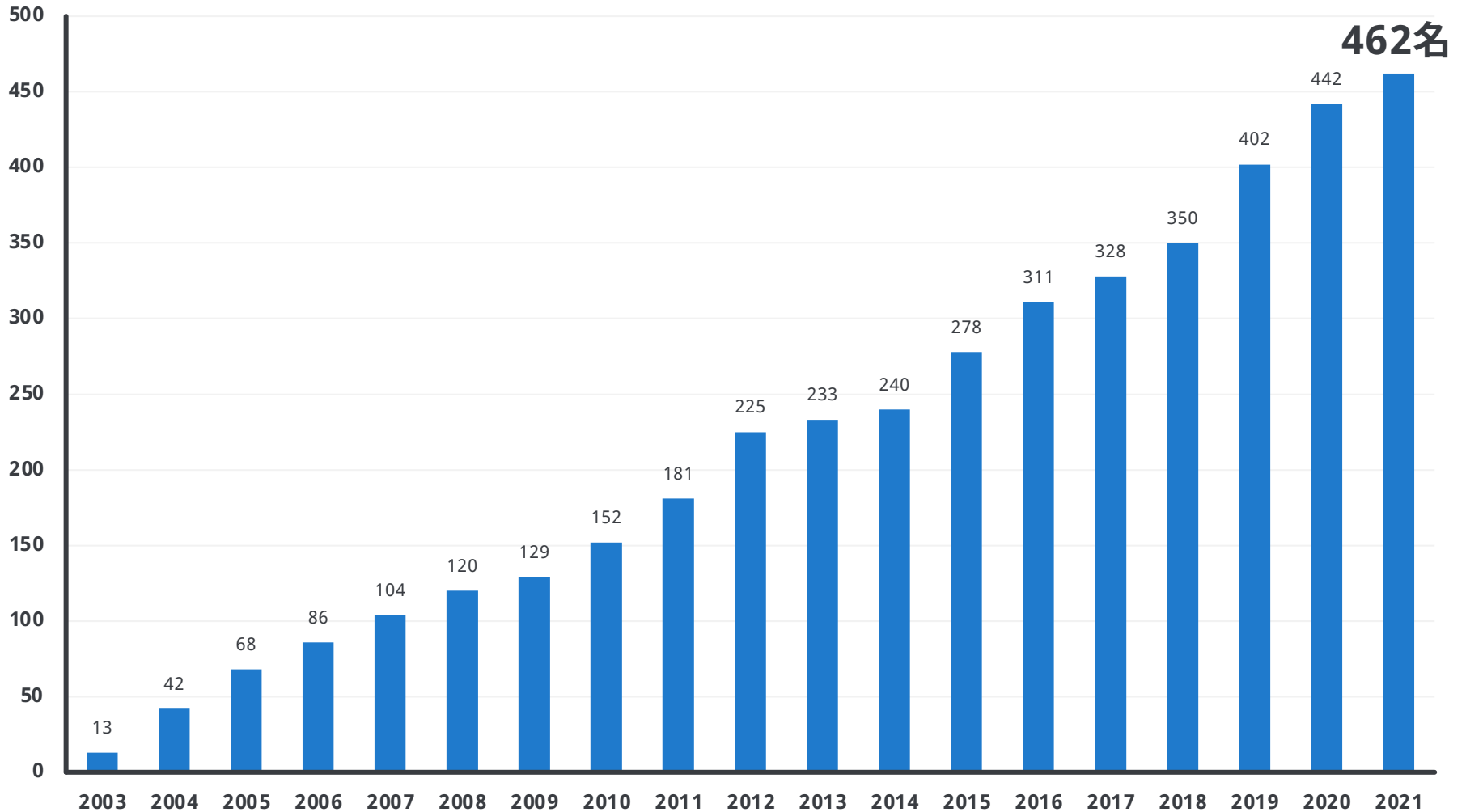
2003年の創業から現在まで、ほんの十数年でインターネットは革新的な進歩を遂げました。技術だけでなく表現方法も変化し、ニーズも広がりました。

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开花させ、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
- 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



※12月末時点

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～

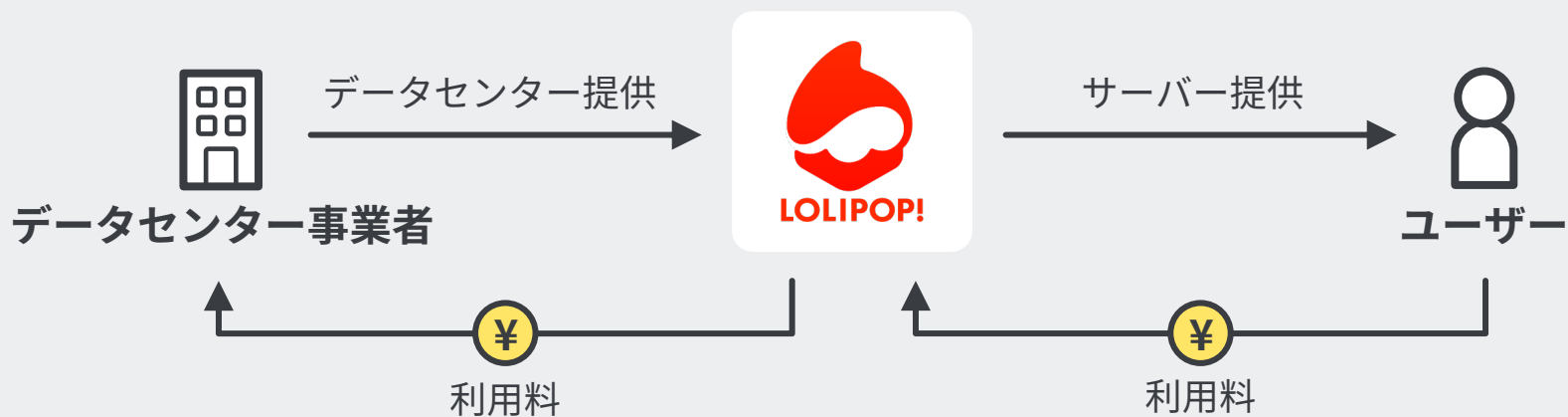
契約件数 : 42万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2022年9月末時点



ビジネスモデル



ムームードメイン

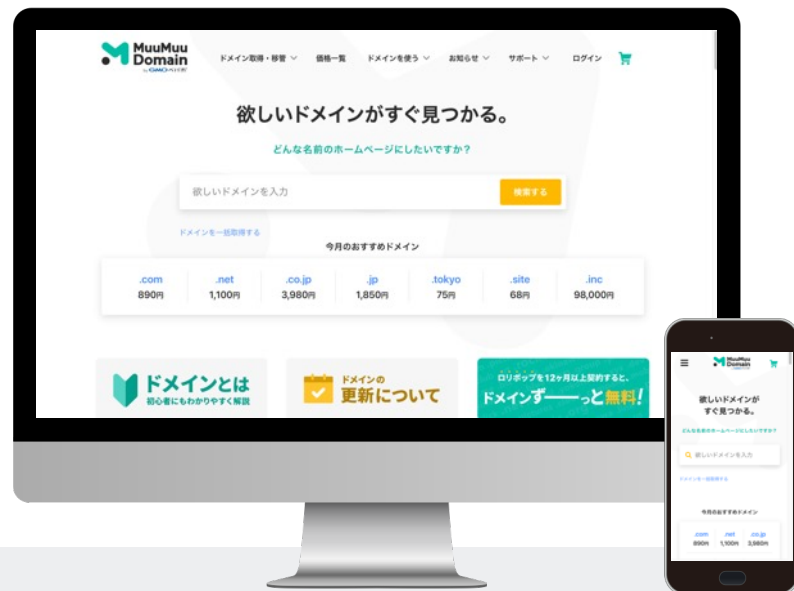
ドメイン取得代行サービス

利用料金 : 年額53円～

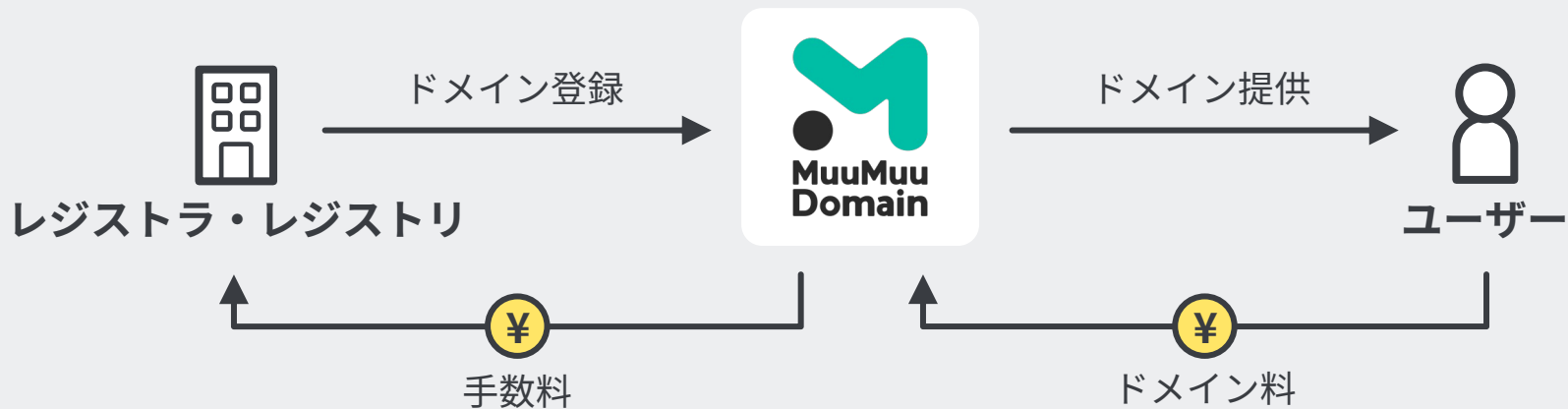
契約件数 : 115万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2022年9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 : 5.0万件

主なユーザー : 個人商店や中小店舗

※2022年9月末時点



ビジネスモデル

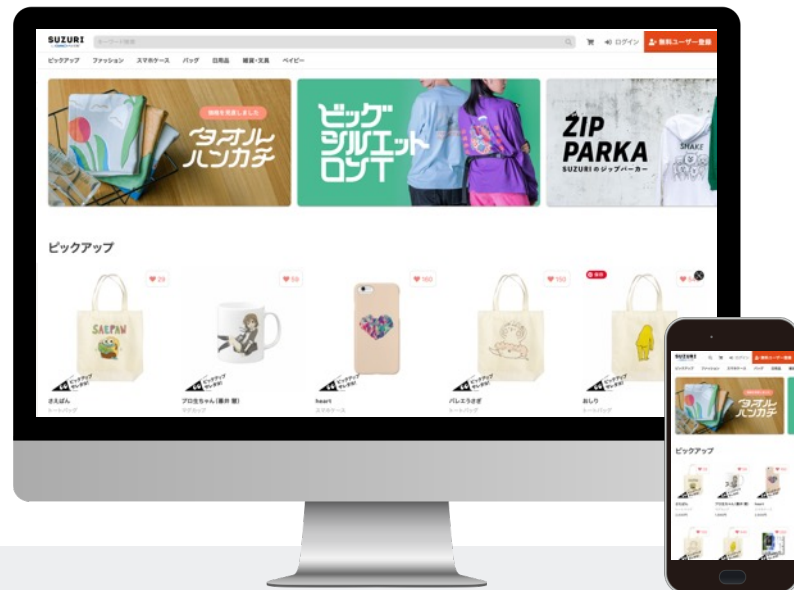


SUZURI

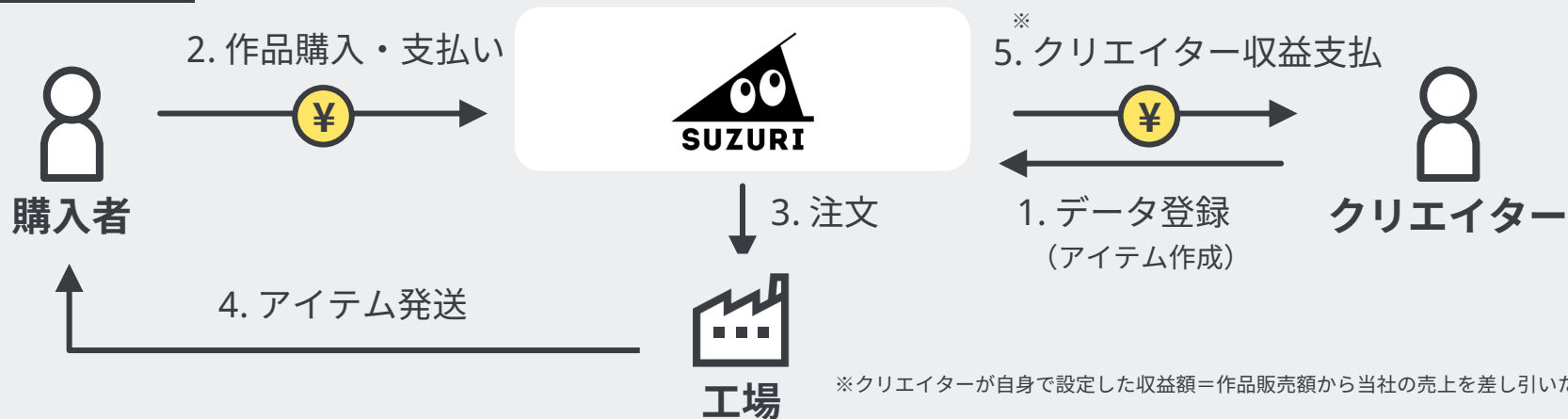
オリジナルグッズ作成・販売サービス

年間流通額 : 32億円 (2021年実績)
 クリエイター数 : 65万人
 会員数 : 130万人

※2022年9月末時点



ビジネスモデル

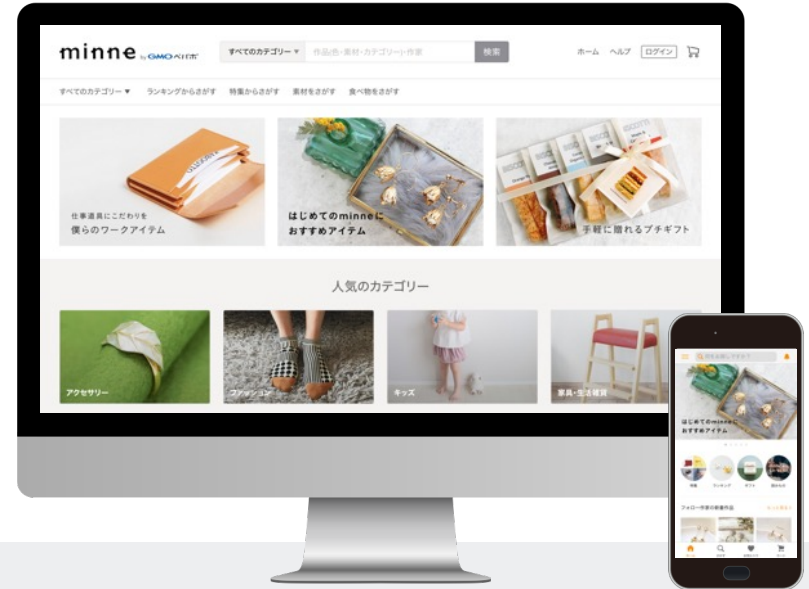


minne

国内最大級の
ハンドメイドマーケットサービス

- 年間流通額 : 151.5億円 (2021年実績)
- 作家・ブランド数 : 84万人
- 作品数 : 1,568万点
- アプリDL数 : 1,392万DL

※2022年9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 : 107.2億円（2019年1Q～2022年3Q）

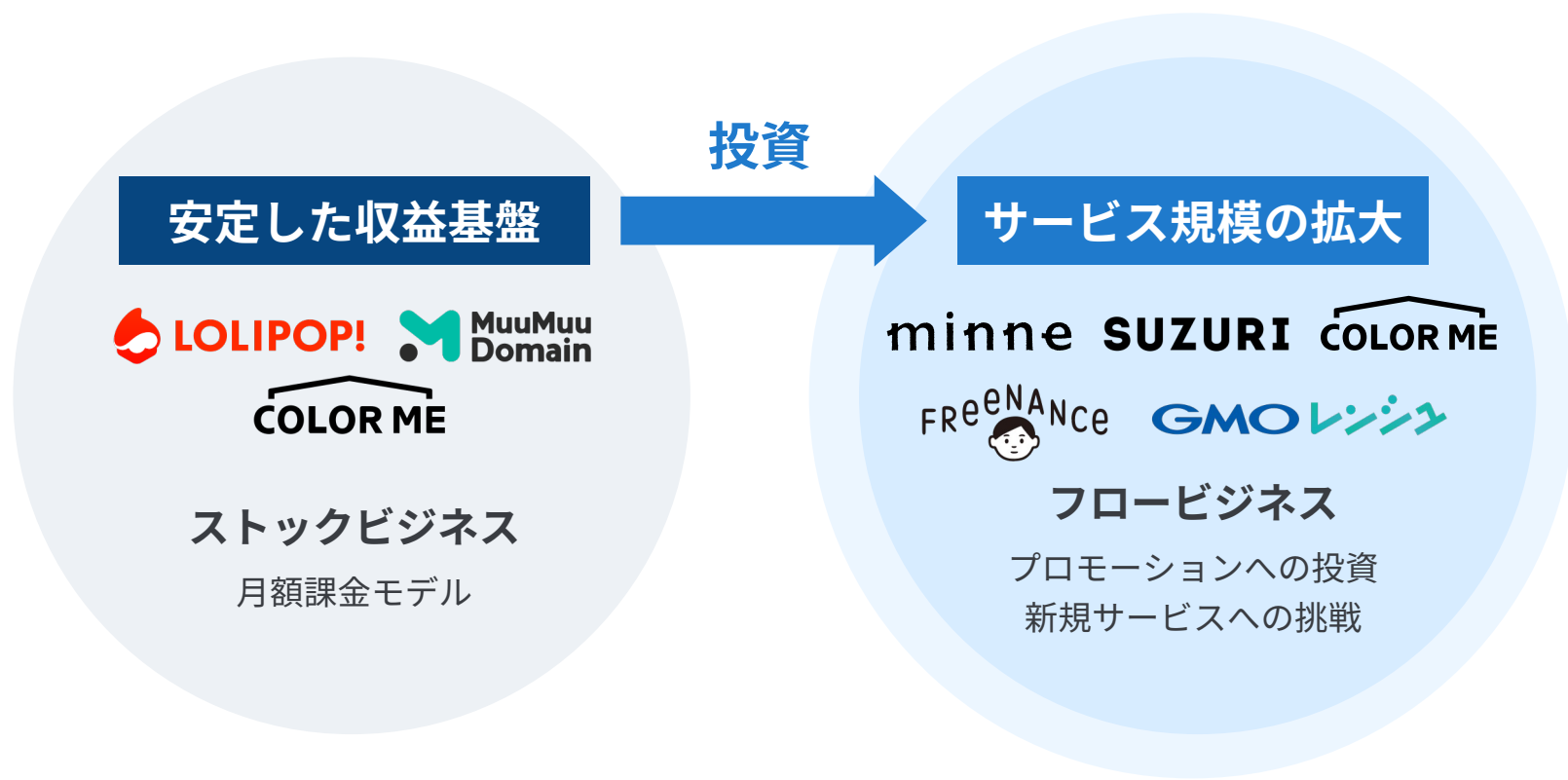
※2022年9月末時点



ビジネスモデル

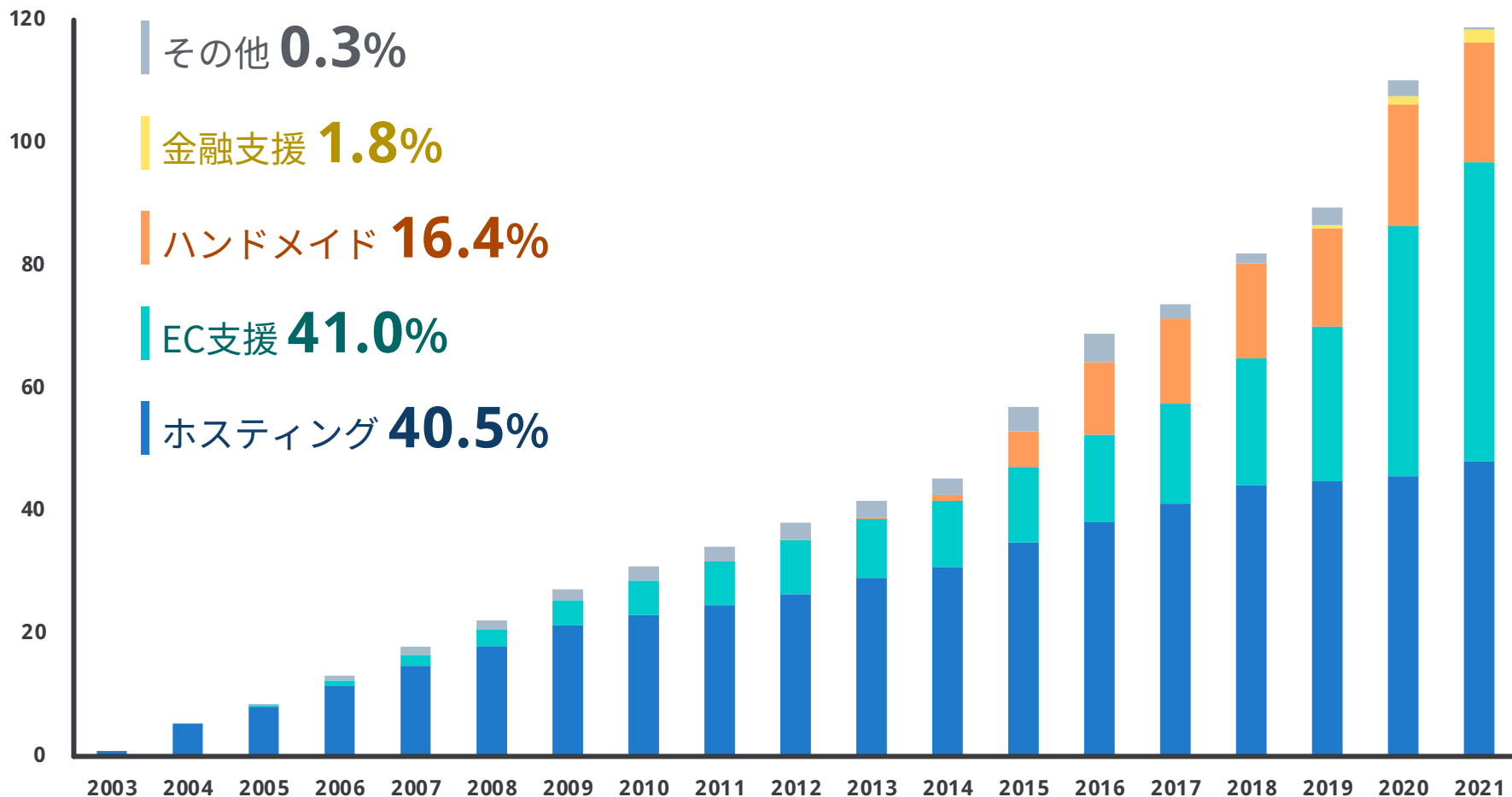


ストックビジネスによる安定的かつ継続的な収益を基盤とし、
成長期待の高いフロー型サービスへの戦略的投資により規模を拡大



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	50.00
配当性向 (%)	62.4	50.9	50.3	50.7

※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)