



GMOペパボ

2020年12月期 第1四半期

# 決算説明会

GMOペパボ株式会社（証券コード：3633）

# 業績予想に対して計画通り推移

新型コロナウイルス感染症の影響により

「minneのハンドメイドマーケット」の開催を中止したものの、堅調なホスティング事業に加え巣ごもり需要によってEC関連サービス

「カラーミーショップ」「SUZURI」「minne」の流通額が増加

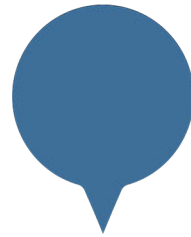
## アジェンダ

**2020年12月期1Q 決算概況**

**3 ページ**

**新型コロナウイルス感染症に関して**

**26 ページ**



# 2020年12月期1Q 決算概況

## 決算概要

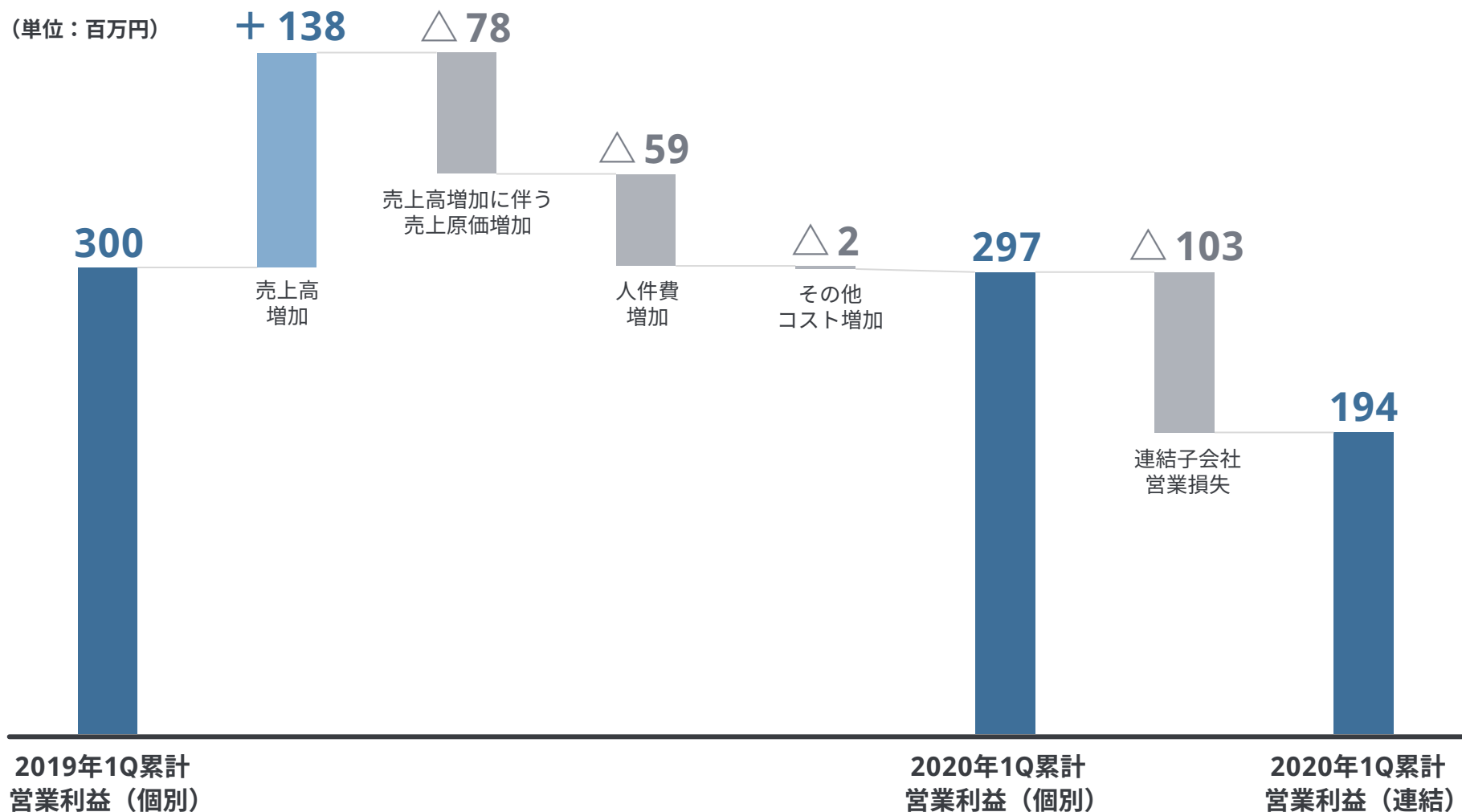
2019年2QからGMOクリエイターズネットワークが連結対象。同社が運営するFREENANCEへの投資により減益となったが計画通りの進捗

(百万円)	2019年 (1Q)	2020年 (1Q)	前期 同期比	業績予想 (通期)	進捗率
売上高	2,185	2,398	109.7%	9,600	25.0%
営業利益	300	194	64.8%	829	23.5%
営業利益率 (%)	13.7	8.1	—	8.6	—
経常利益	308	240	77.9%	837	28.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	245	128	52.5%	542	23.7%

## ● 営業利益増減分析

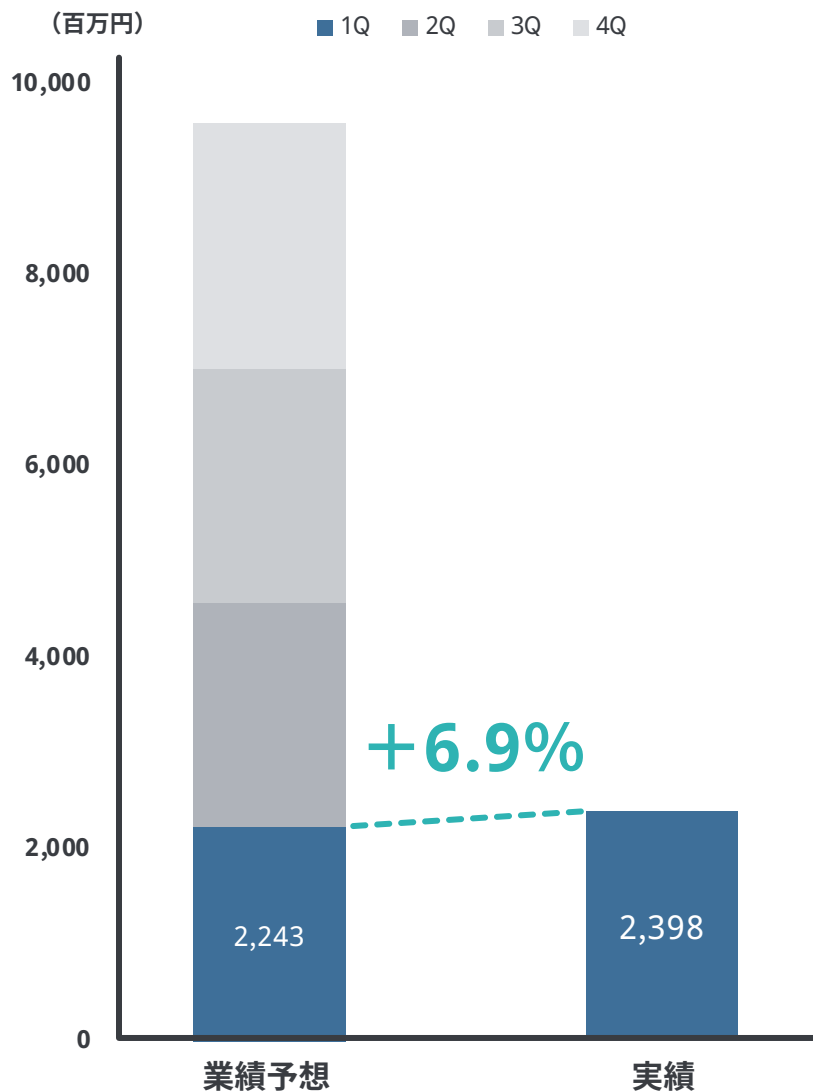
個別業績は、売上高が増加するものの、人件費の増加により横ばい  
連結業績は、子会社の損失により営業利益194百万円

(単位：百万円)

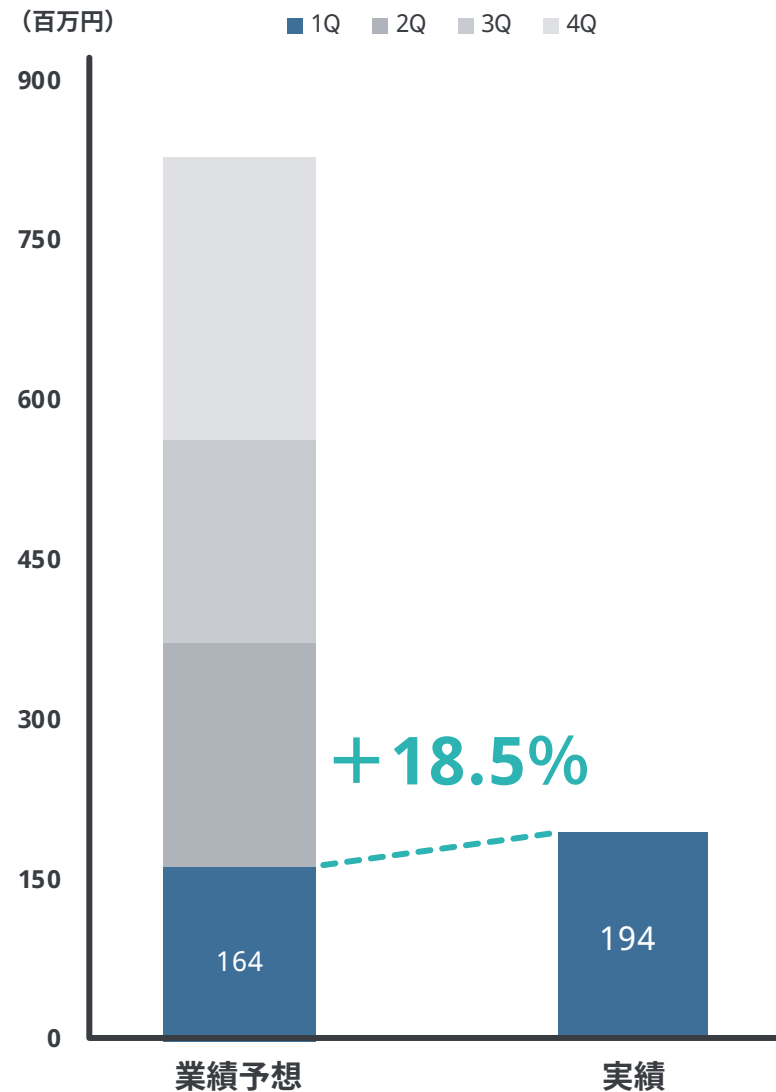


# 業績予想に対する1Q実績

## 売上高

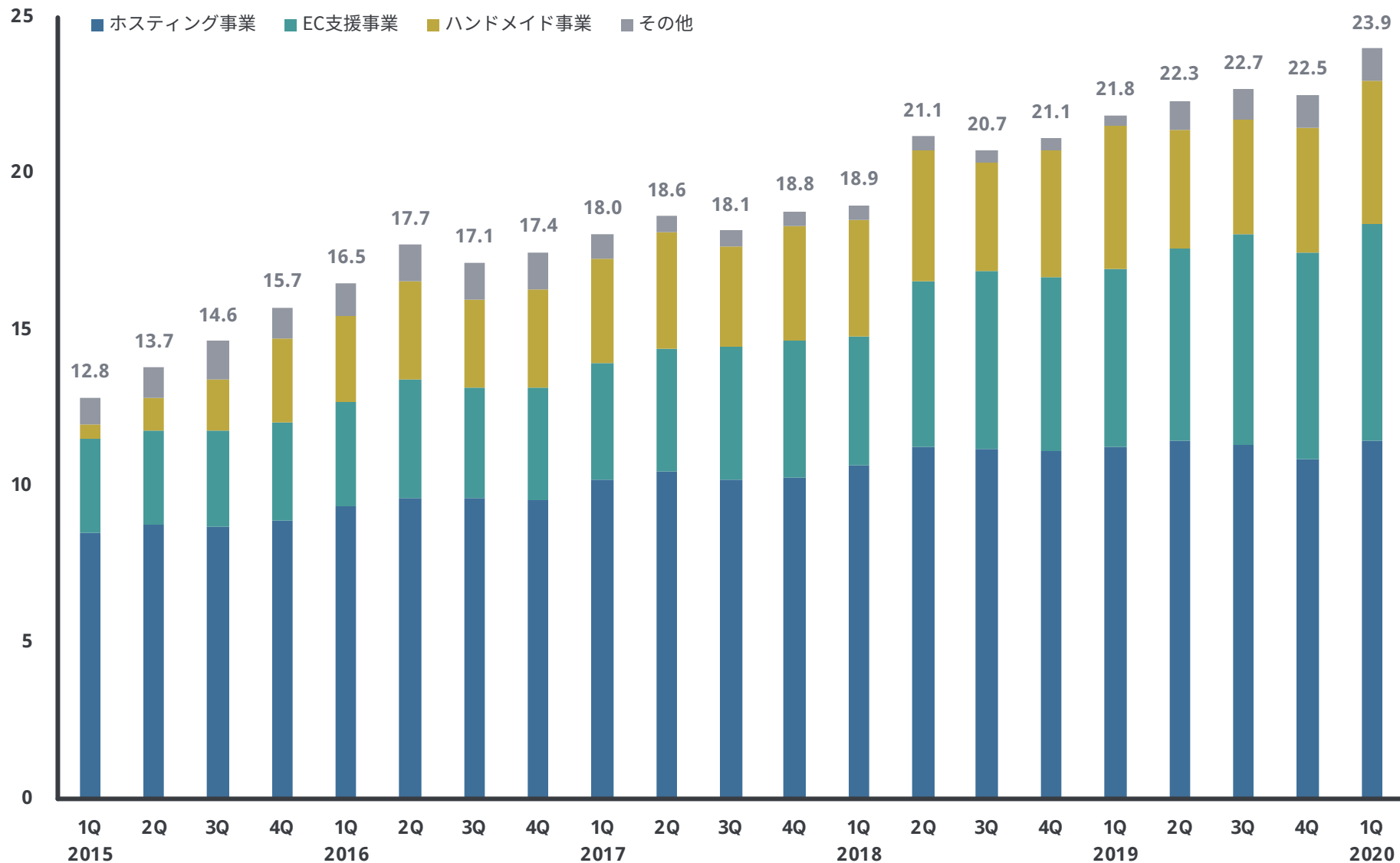


## 営業利益



# 四半期売上高推移

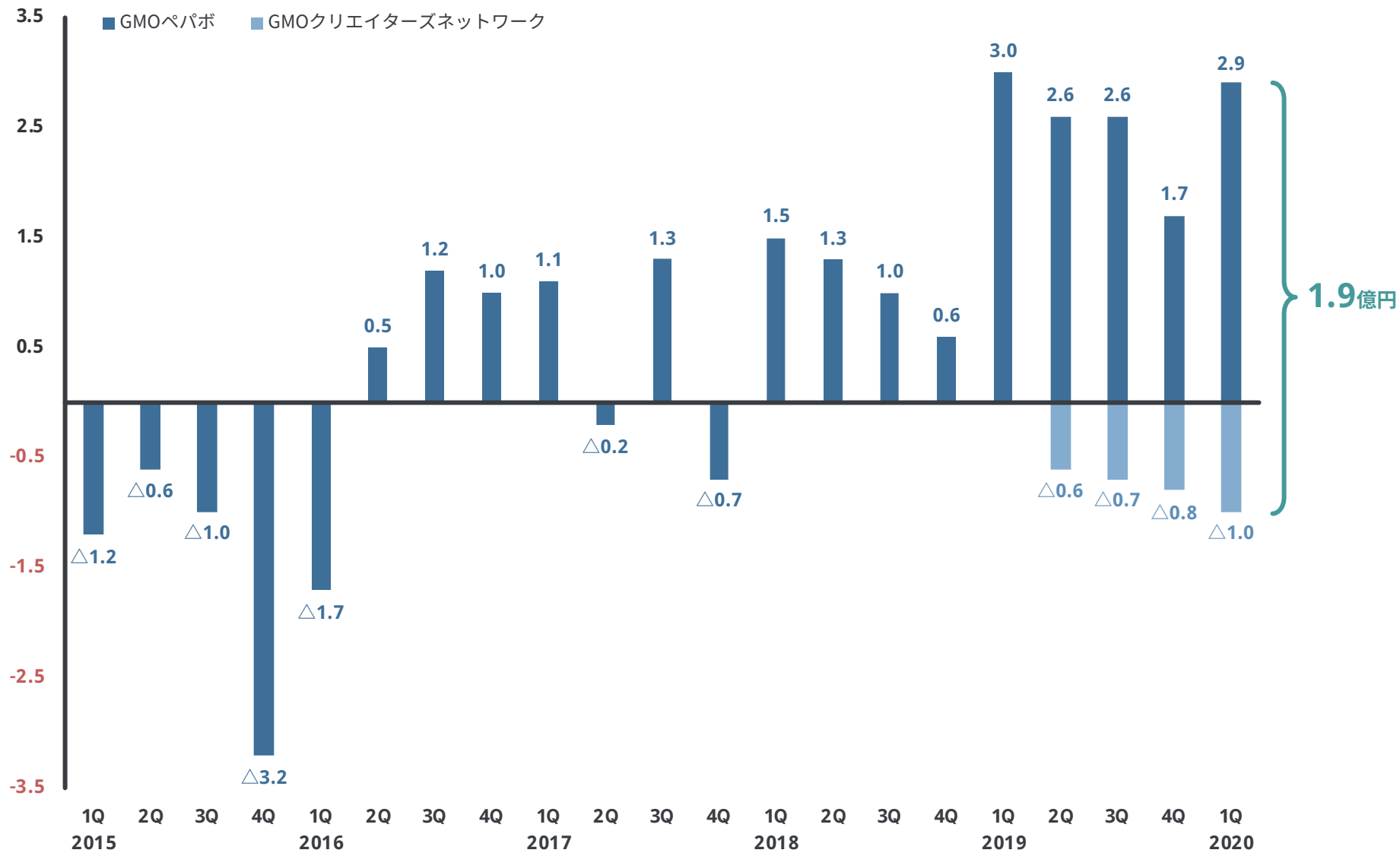
(億円)





# 四半期営業利益推移

(億円)



## セグメント別業績

売上高は堅調に推移。人件費等のコスト増により微減

### ホスティング

売上高： **1,143**百万円 ( **101.4%** )  
営業利益： **339**百万円 ( **98.8%** )

「SUZURI」大幅増収。プロモーション強化に加え、人的投資の継続

### EC支援

売上高： **696**百万円 ( **123.4%** )  
営業利益： **228**百万円 ( **102.2%** )

流通額は前年同期比 106.4%。イベント中止によりコスト減少

### ハンドメイド

売上高： **457**百万円 ( **100.2%** )  
営業利益： **80**百万円 ( **192.2%** )

「FREENANCE」へのプロモーション投資や体制強化を継続

### その他

売上高： **100**百万円 ( **278.2%** )  
営業利益： **△76**百万円 ( **90**百万円減)

※( )内は前年同期比

---

# ホスティング事業

---

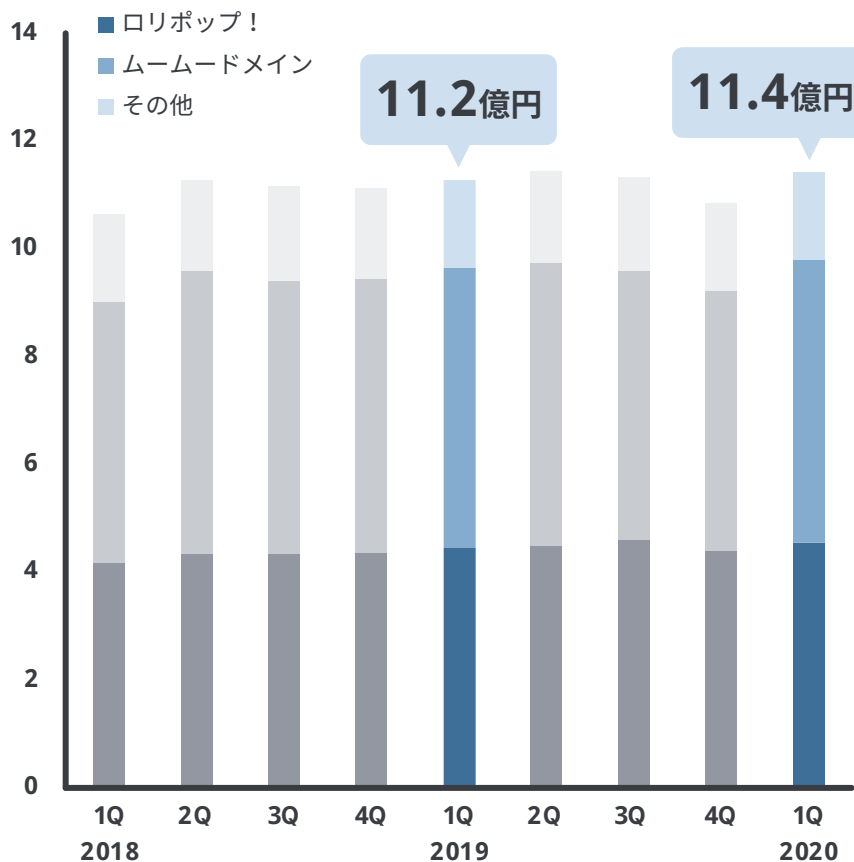
# ●ホスティング事業

売上高： **1,143**百万円 (前年同期比 **101.4%**)

営業利益： **339**百万円 (前年同期比 **98.8%**)

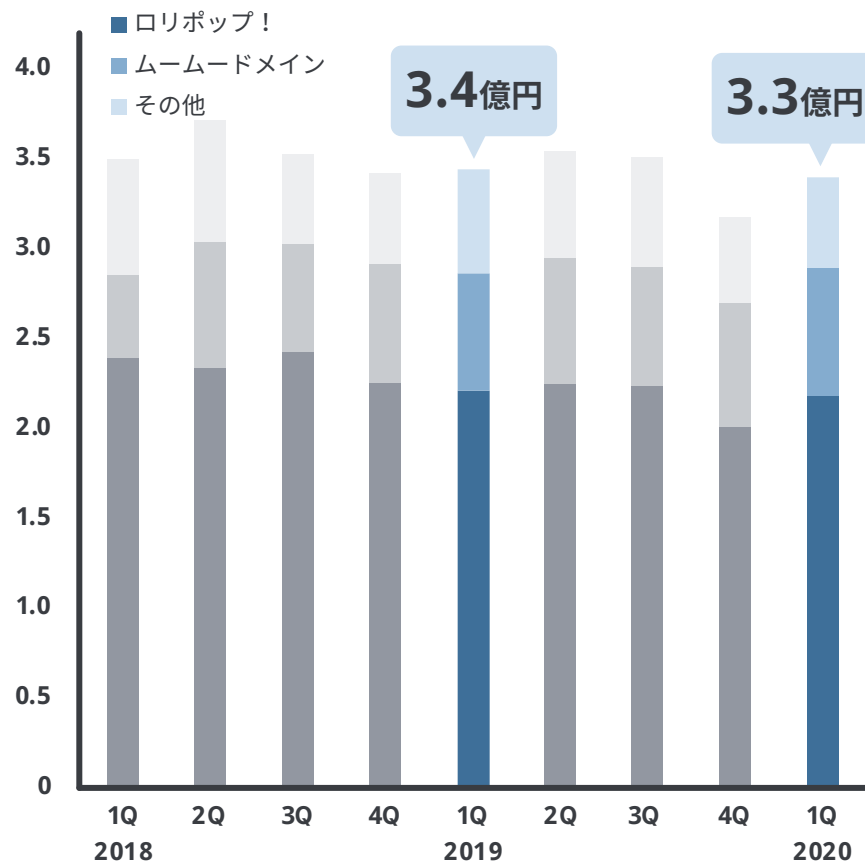
## 売上高

(億円)



## 営業利益

(億円)

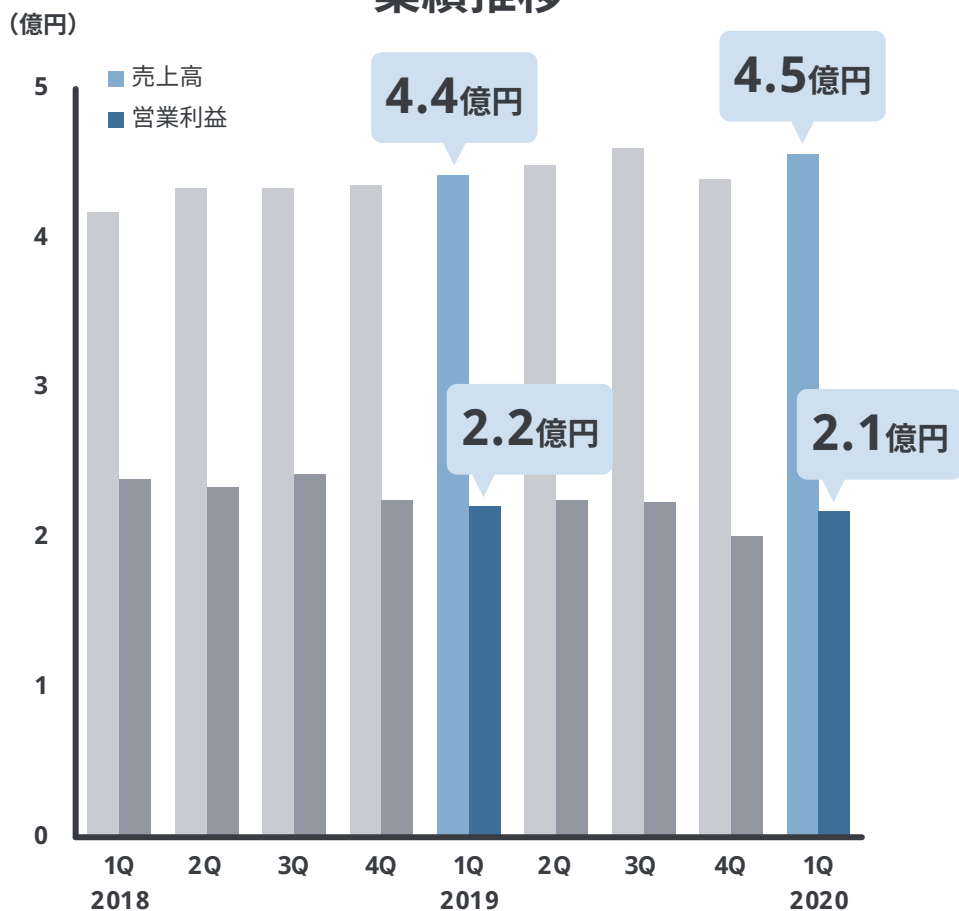


# ●ホスティング事業 (ロリポップ!)

売上高：**456**百万円 (前年同期比 **103.1%**)

営業利益：**217**百万円 (前年同期比 **98.3%**)

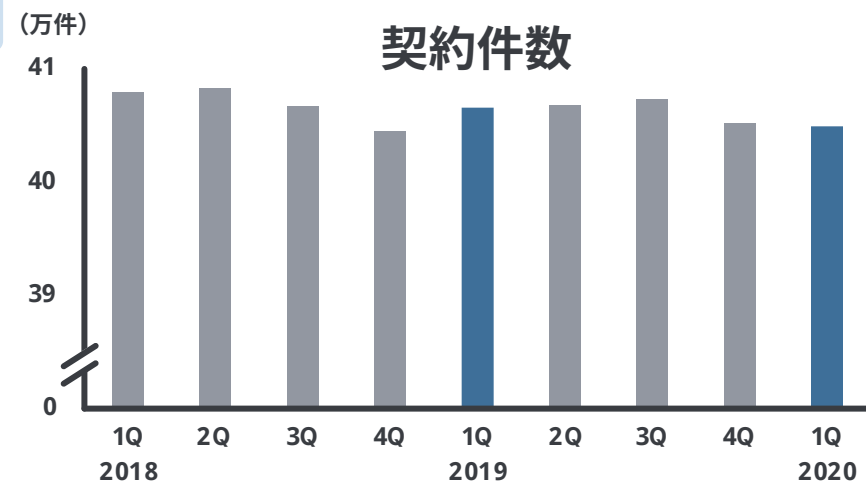
## 業績推移



## 顧客単価 (月)



## 契約件数



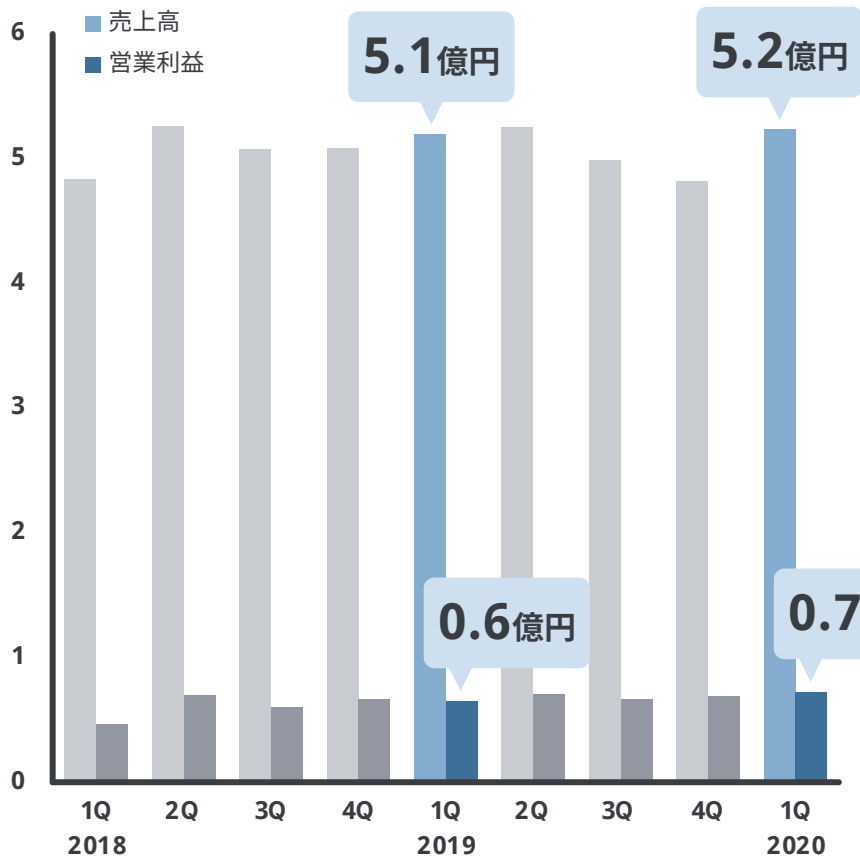
# ● ホスティング事業 (ムームードメイン)

売上高： **523**百万円 (前年同期比 **100.7%**)

営業利益： **72**百万円 (前年同期比 **110.7%**)

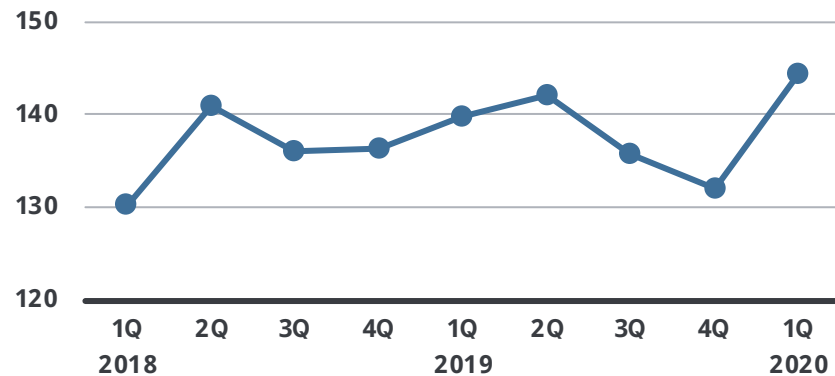
## 業績推移

(億円)



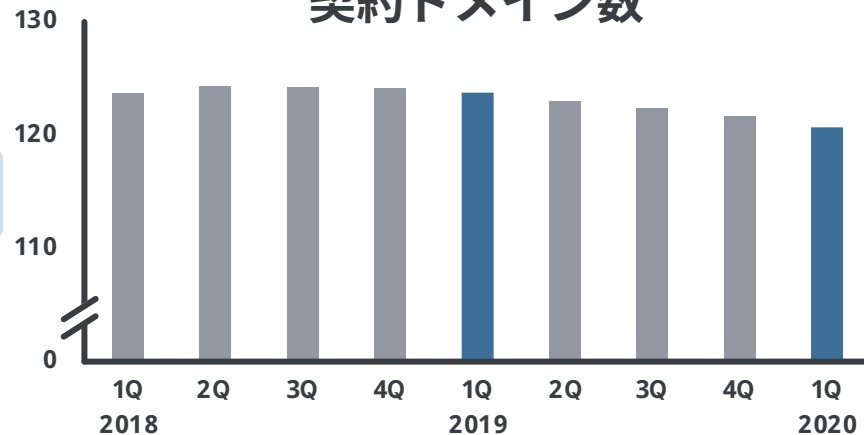
## 契約ドメイン単価

(円)



## 契約ドメイン数

(万件)



---

# EC支援事業

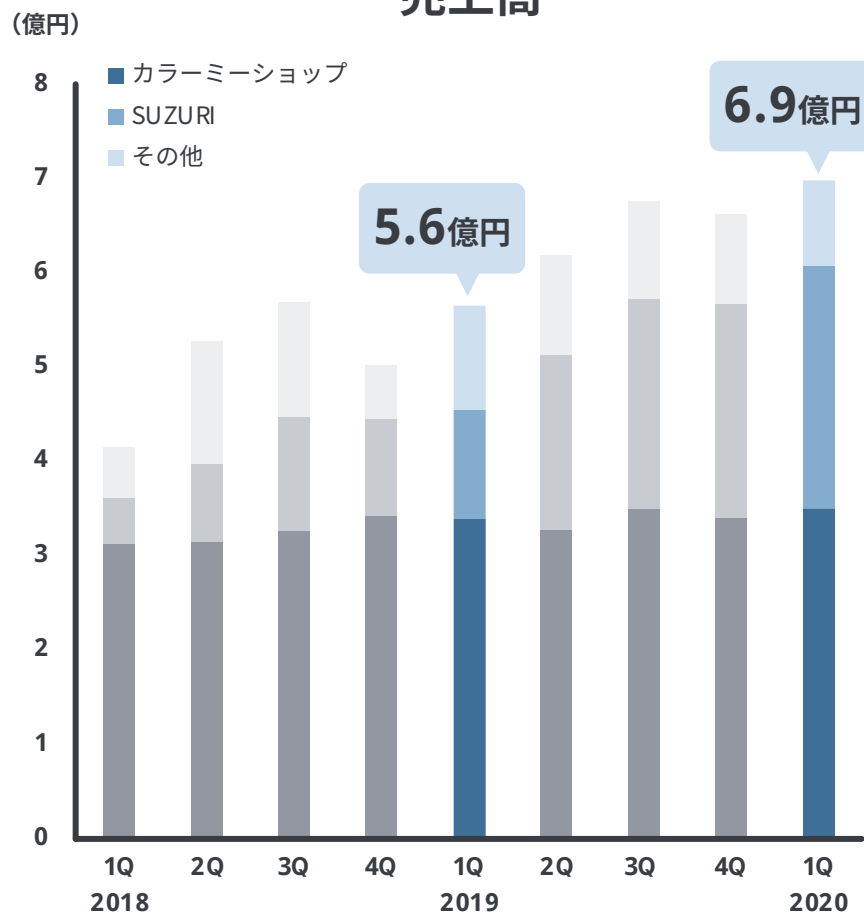
---

# ● EC支援事業

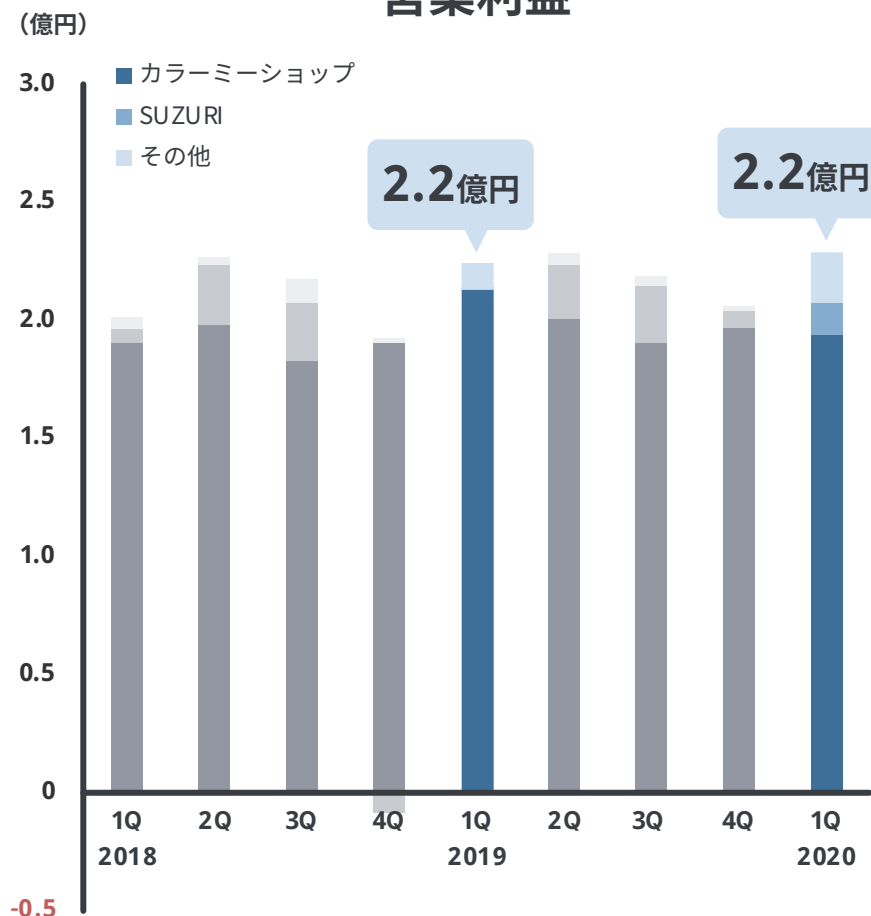
売上高： **696**百万円 (前年同期比 **123.4%**)

営業利益： **228**百万円 (前年同期比 **102.2%**)

## 売上高



## 営業利益



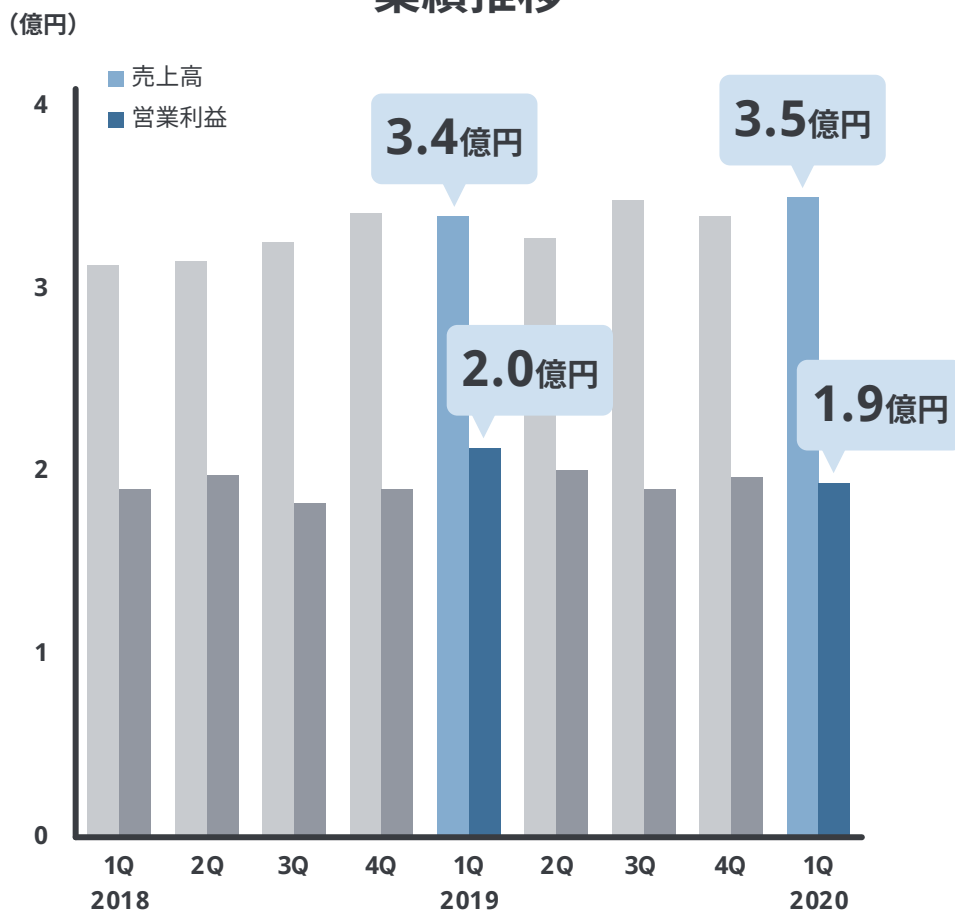


# ● EC支援事業（カラーミーショップ）

売上高：**350**百万円（前年同期比 **102.4%**）

営業利益：**193**百万円（前年同期比 **93.9%**）

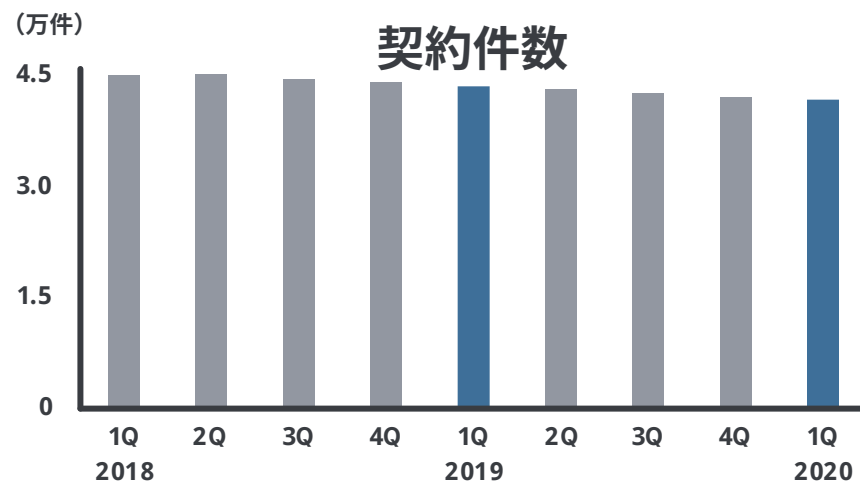
## 業績推移



## 顧客単価(月)



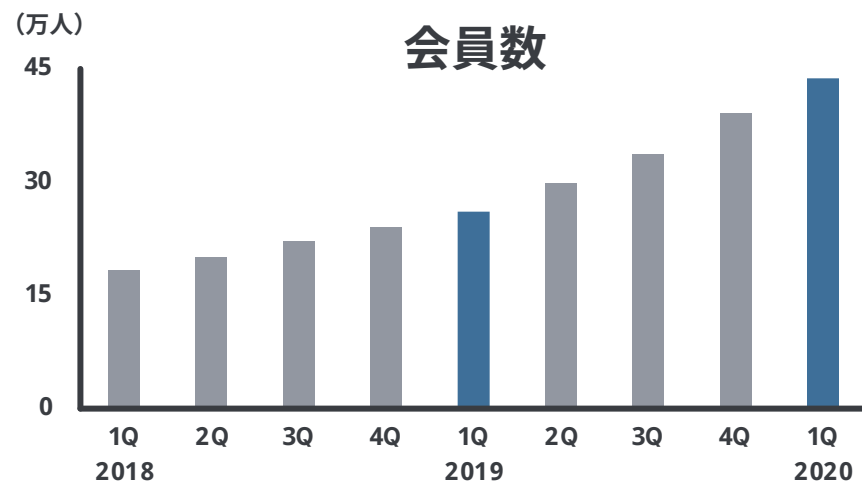
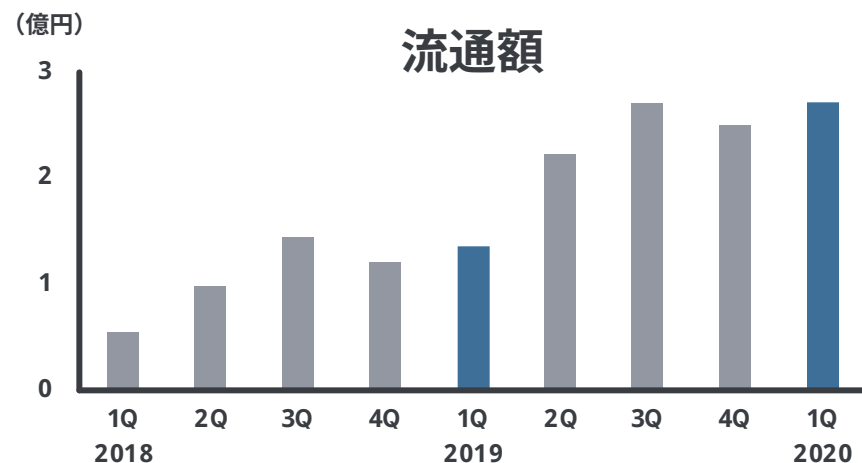
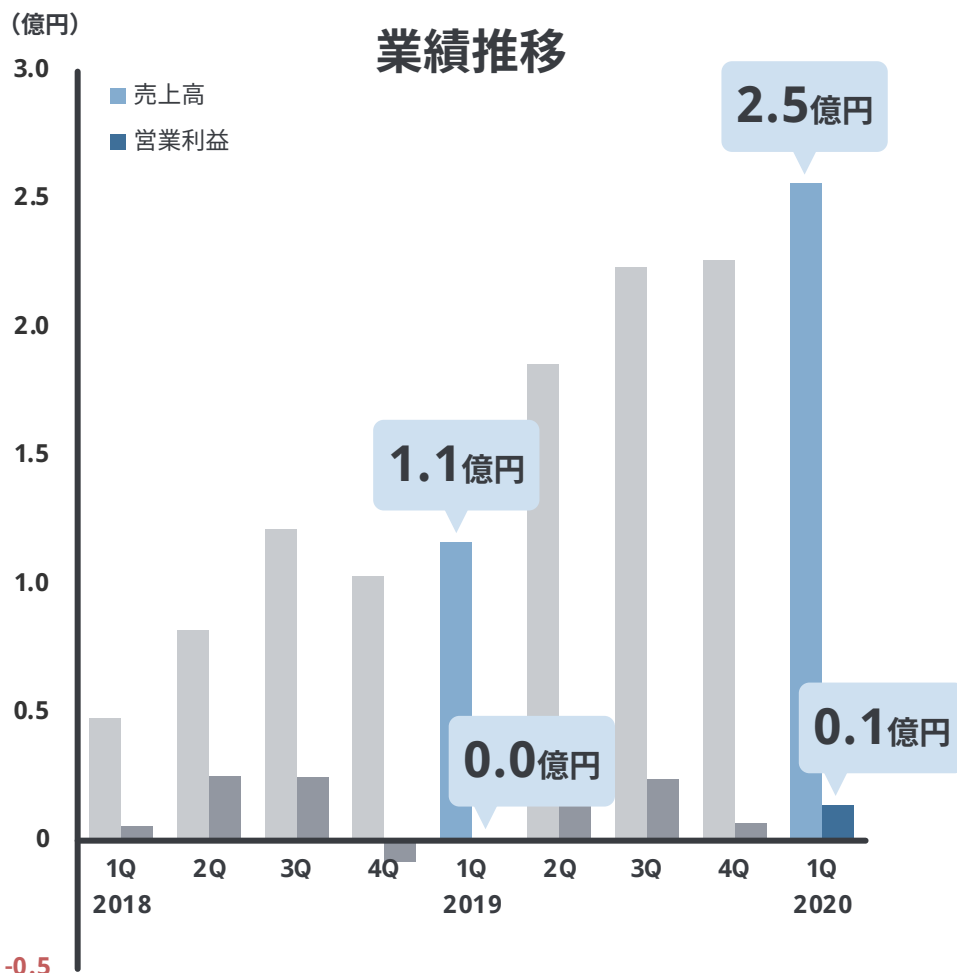
## 契約件数



# ● EC支援事業 (SUZURI)

売上高：**256**百万円 (前年同期比 **220.4%**)

営業利益：**13**百万円 (前年同期比 **13**百万増)



---

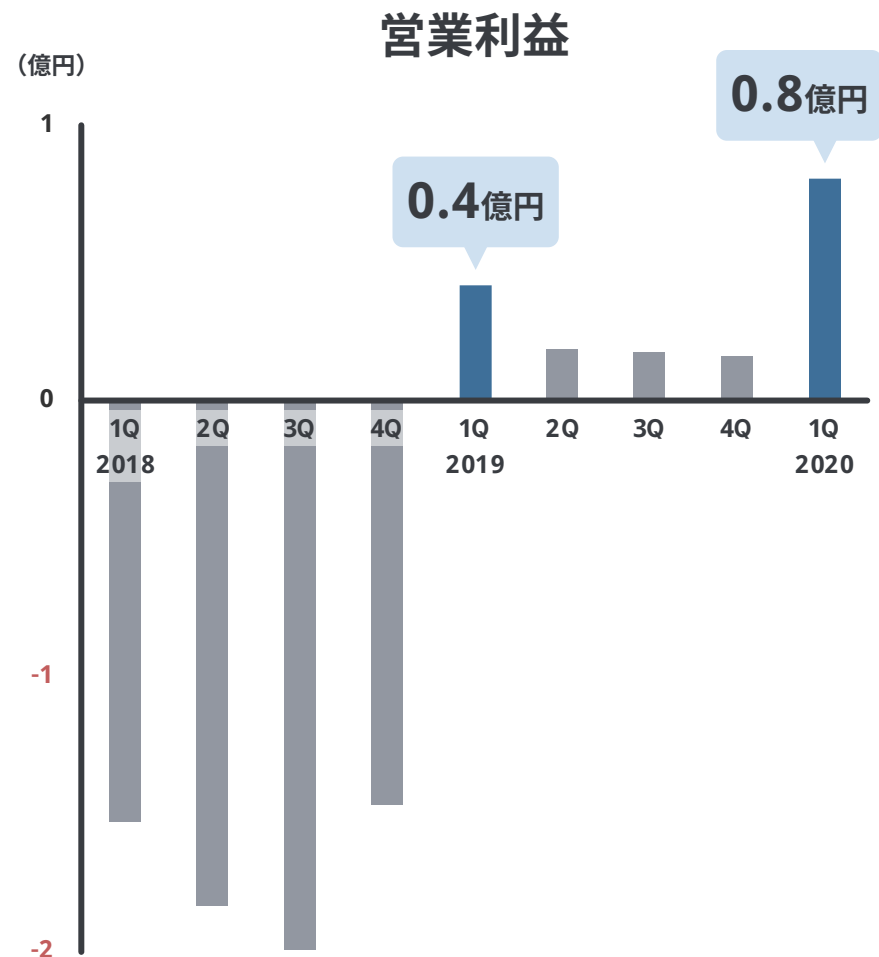
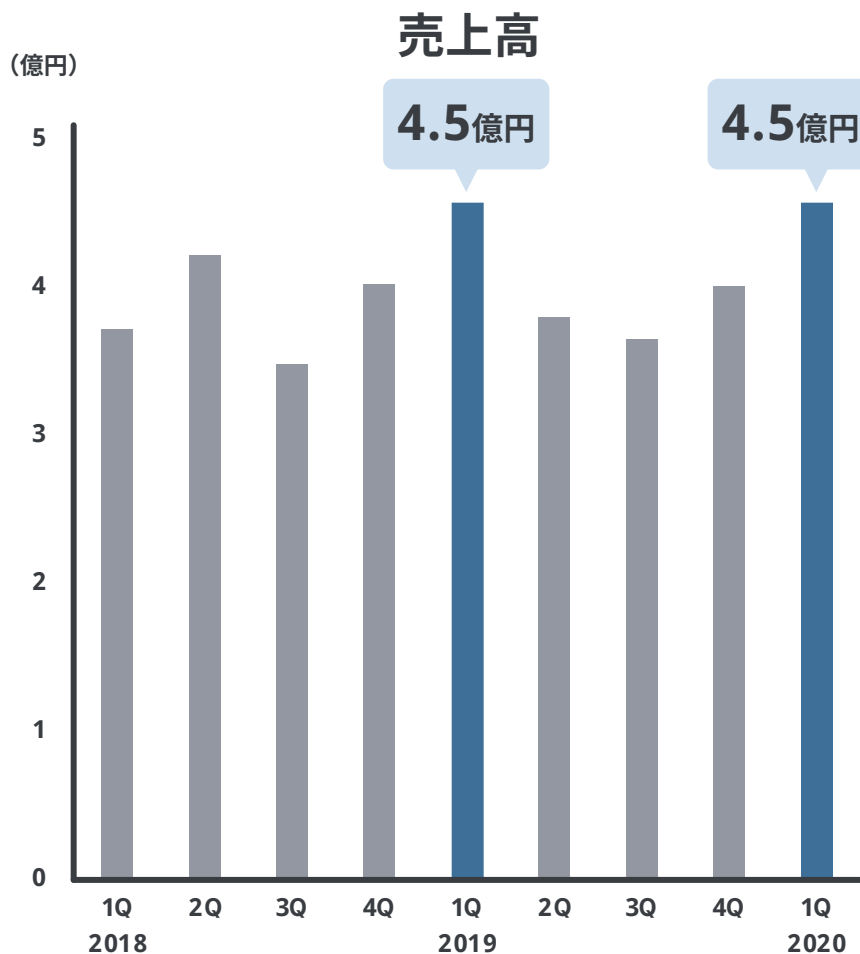
# ハンドメイド事業

---

# ● ハンドメイド事業

売上高：**457**百万円 (前年同期比 **100.2%**)

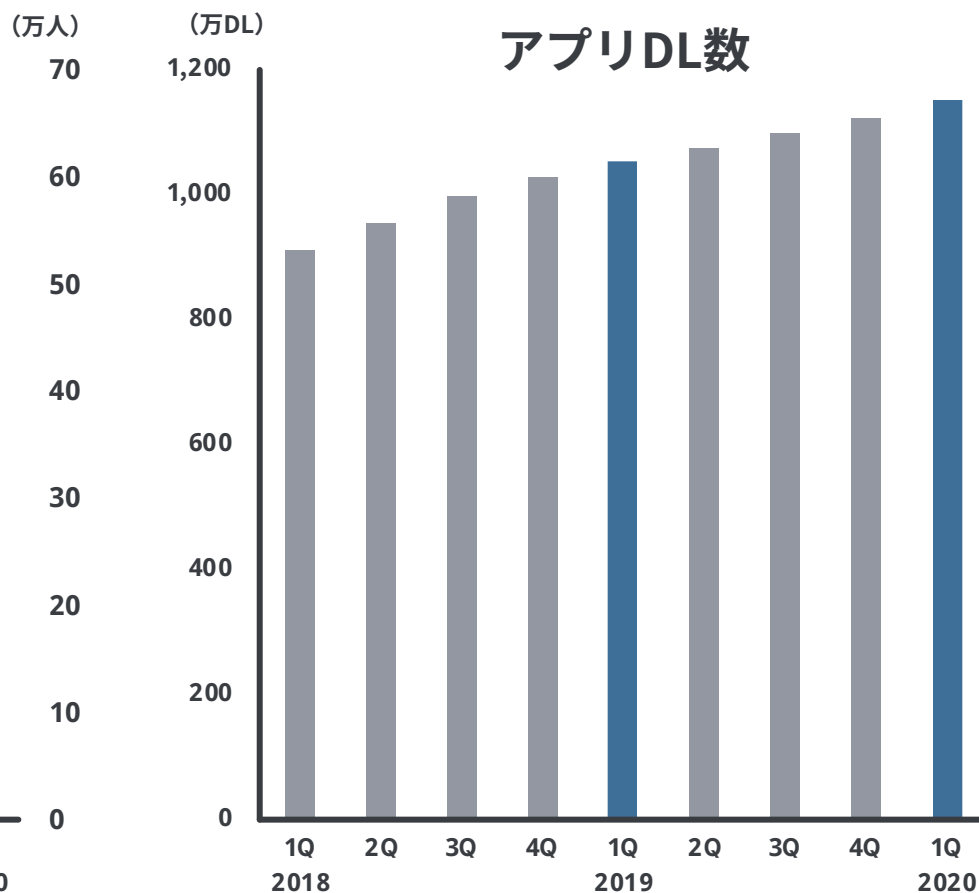
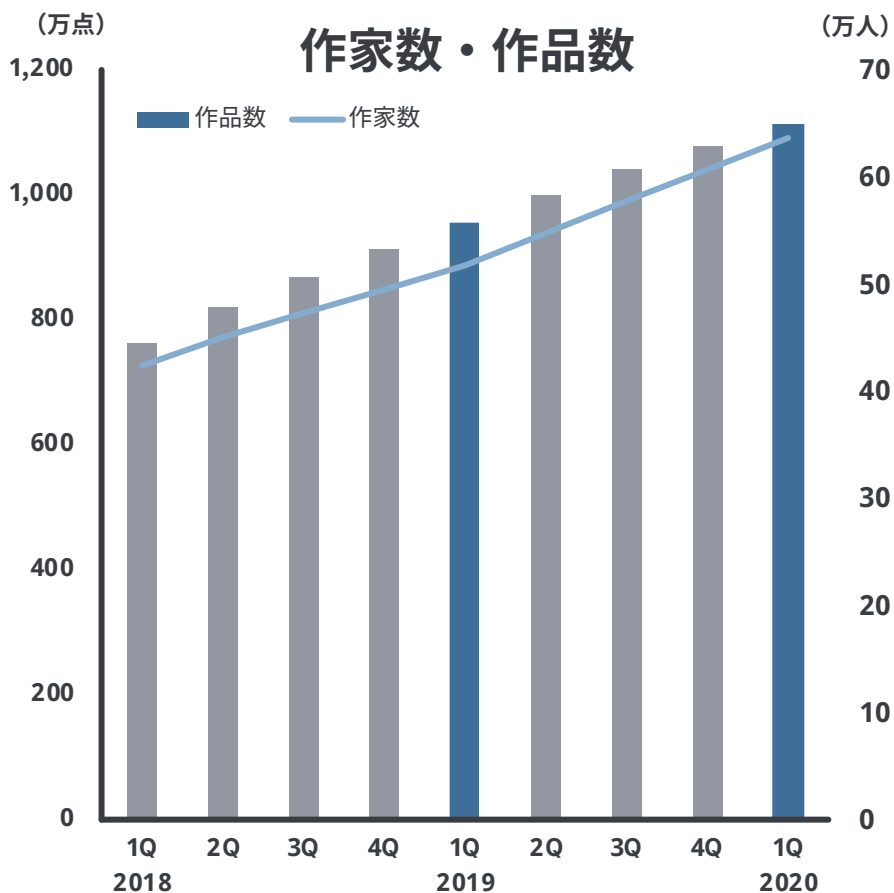
営業利益：**80**百万円 (前年同期比 **192.2%**)



# minne 作家数・作品数・アプリDL数

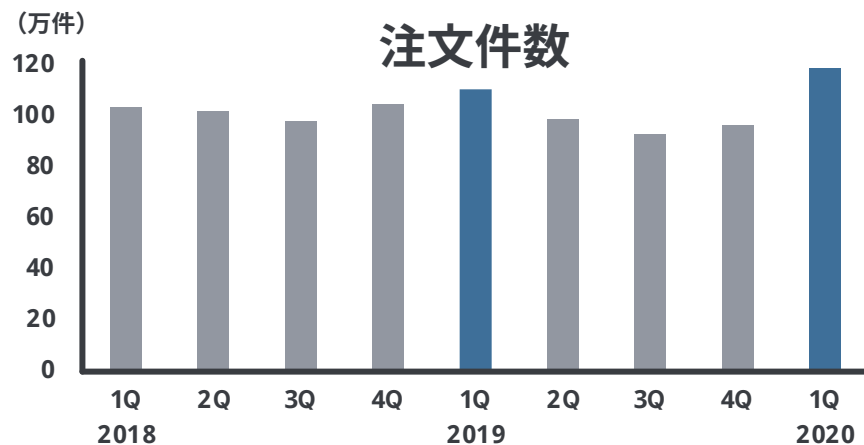
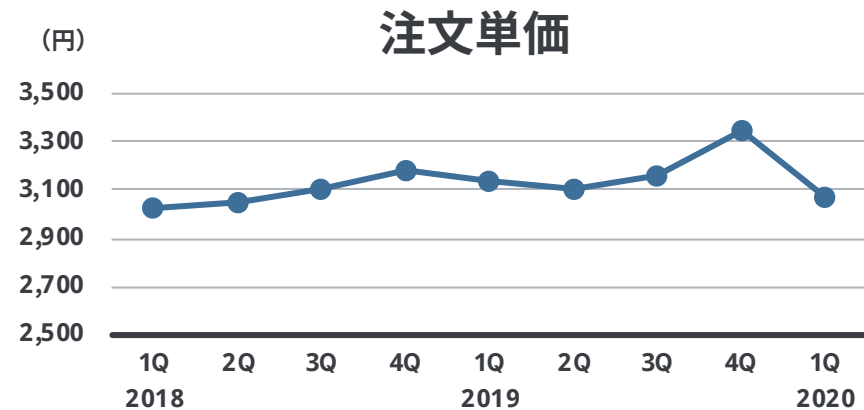
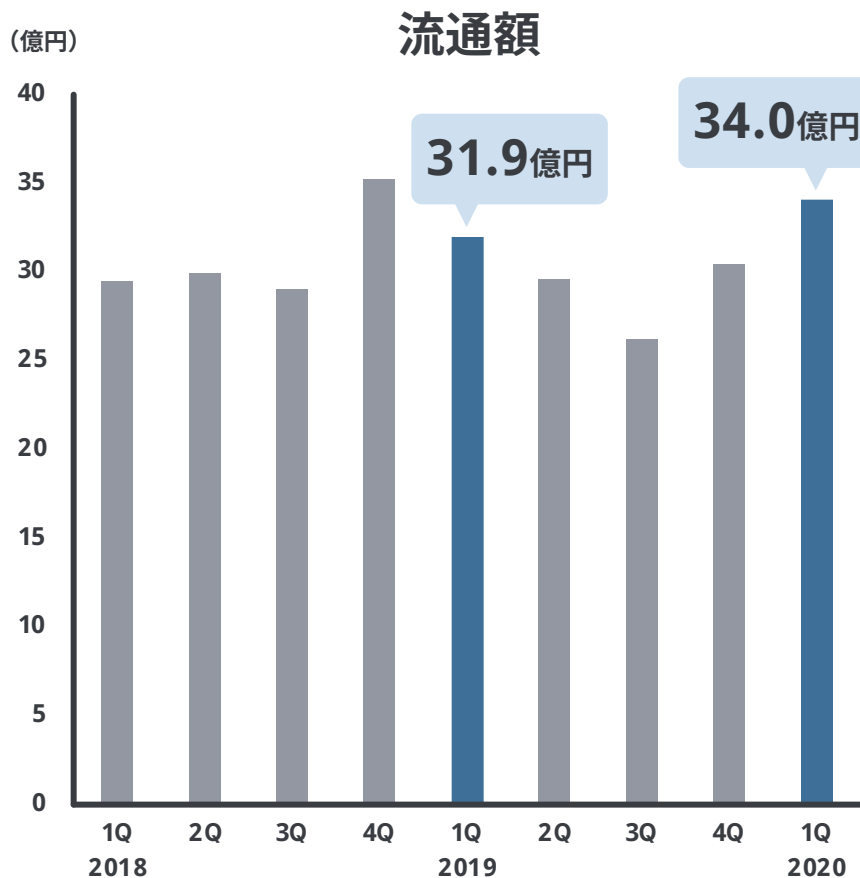


**作家数：** **63万人** (前年同期比 **123.1%**)  
**作品数：** **1,112万点** (前年同期比 **116.3%**)  
**アプリDL数：** **1,149万DL** (前年同期比 **109.2%**)



# minne 流通額・注文単価・注文件数

流通額：**34.0億円** (前年同期比 **106.4%**)  
 注文単価：**3,071円** (前年同期比 **97.9%**)  
 注文件数：**118.8万件** (前年同期比 **107.7%**)



---

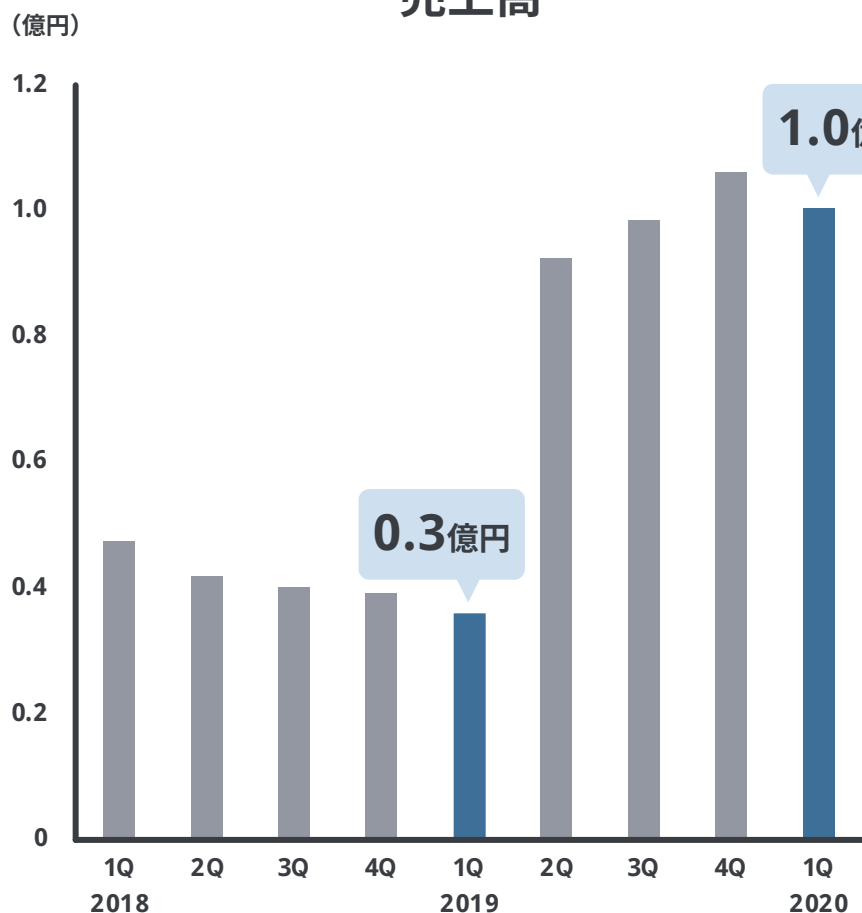
# その他

---

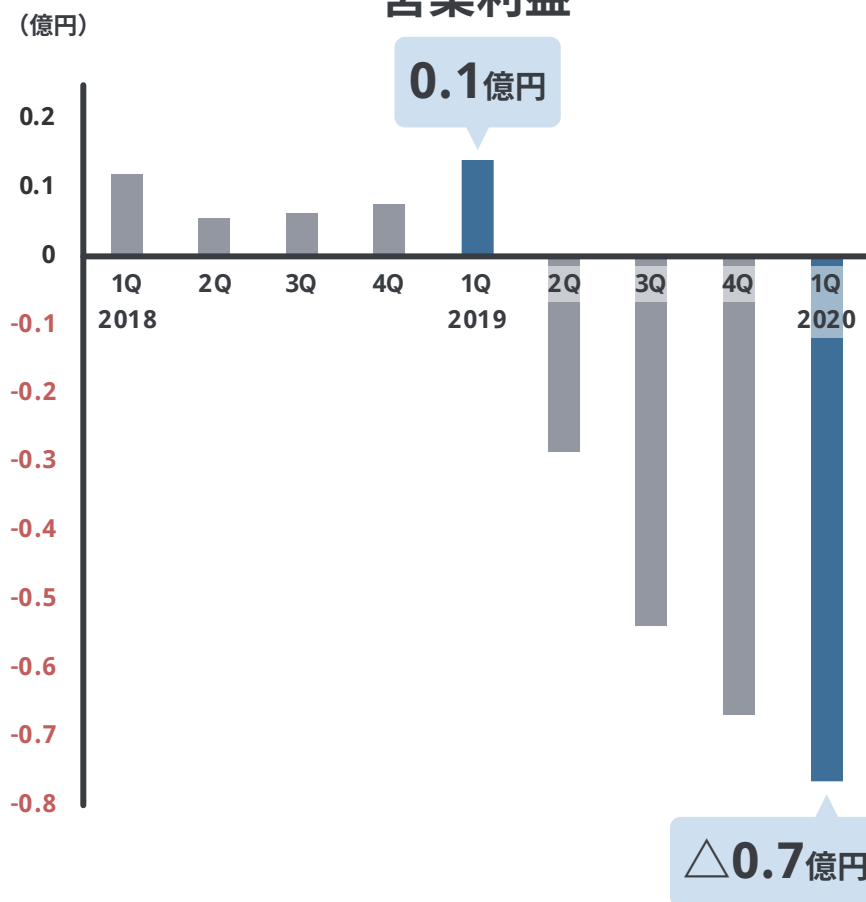
# ● その他

売上高： **100**百万円 (前年同期比 **278.2%**)  
営業利益： **△76**百万円 (前年同期比 **90**百万円減)

## 売上高



## 営業利益



△0.7億円



請求書買取総額

||

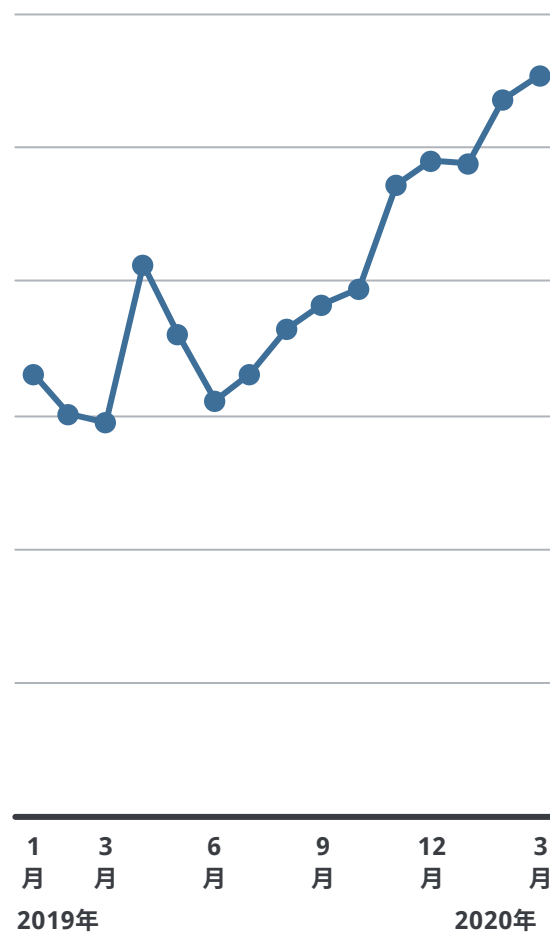
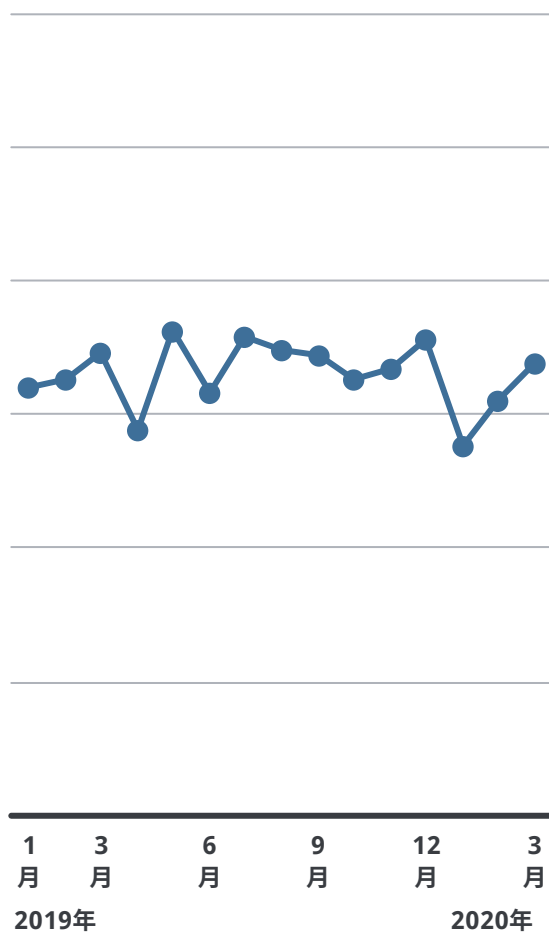
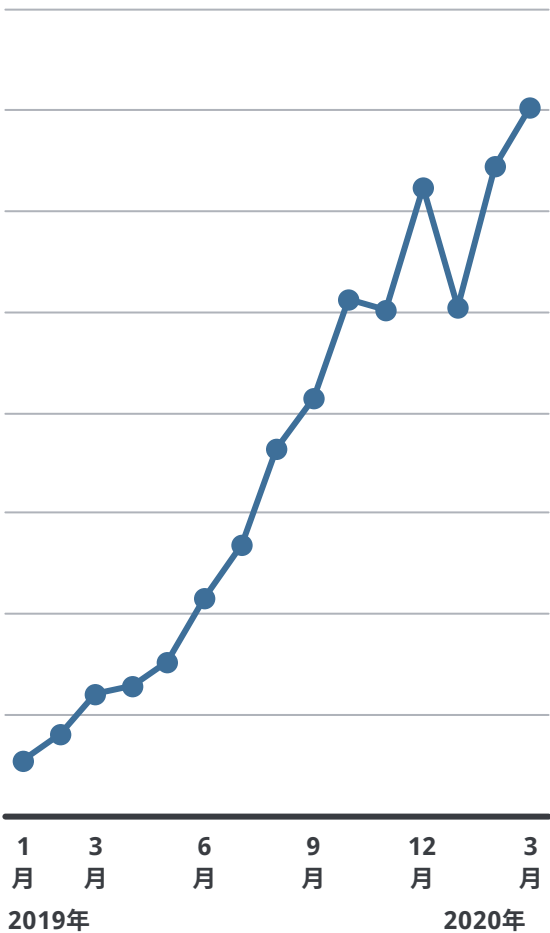
利用者数

×

一人あたり利用件数

×

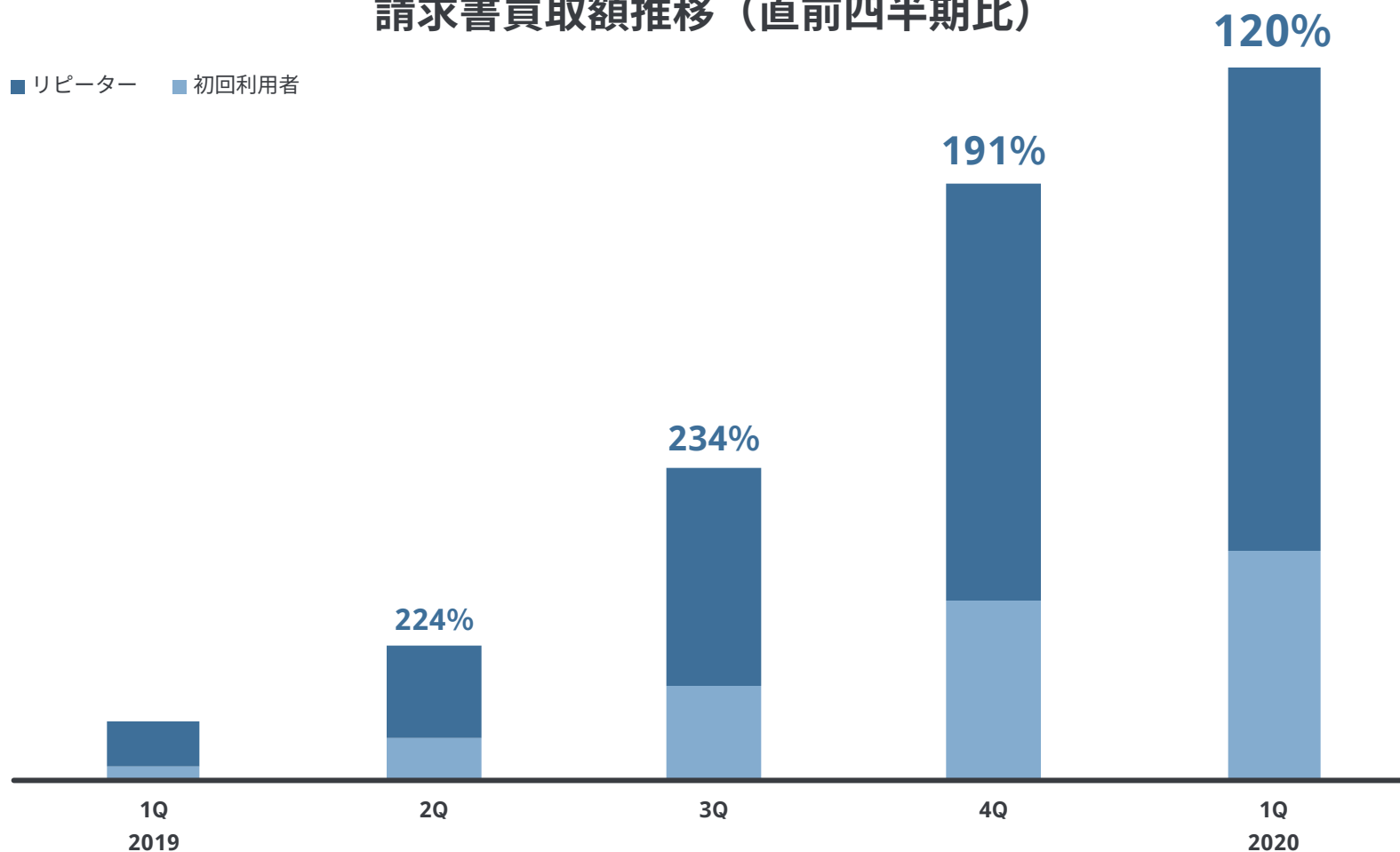
平均請求書買取額

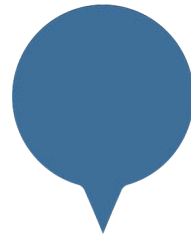


## ● FREENANCE 請求書買取額推移

リピーターが全体の70%。順調にストックし、引き続き拡大買取依頼は増加しているものの、審査強化により伸びは鈍化

請求書買取額推移（直前四半期比）





# 新型コロナウイルス感染症 に関して

# 🗨️ GMOインターネットグループの対応

## 1月26日、新型コロナウイルスの感染拡大に備え在宅勤務体制へ移行

### 1月

- 災害対策本部より全パートナー（社員）に向けて注意喚起
- 全パートナーに向けて新型コロナウイルス発生地域への渡航禁止・注意喚起
- 感染拡大に備え在宅勤務体制へ移行

### 2月

- 全パートナーに向けて在宅勤務状況に関するアンケートを実施
- 全国の新卒および中途採用における選考をオンラインで実施

### 3月

- 2019年12月期定時株主総会についてご協力をお願い  
(新型コロナウイルスの感染予防・拡散防止対策への協力要請)

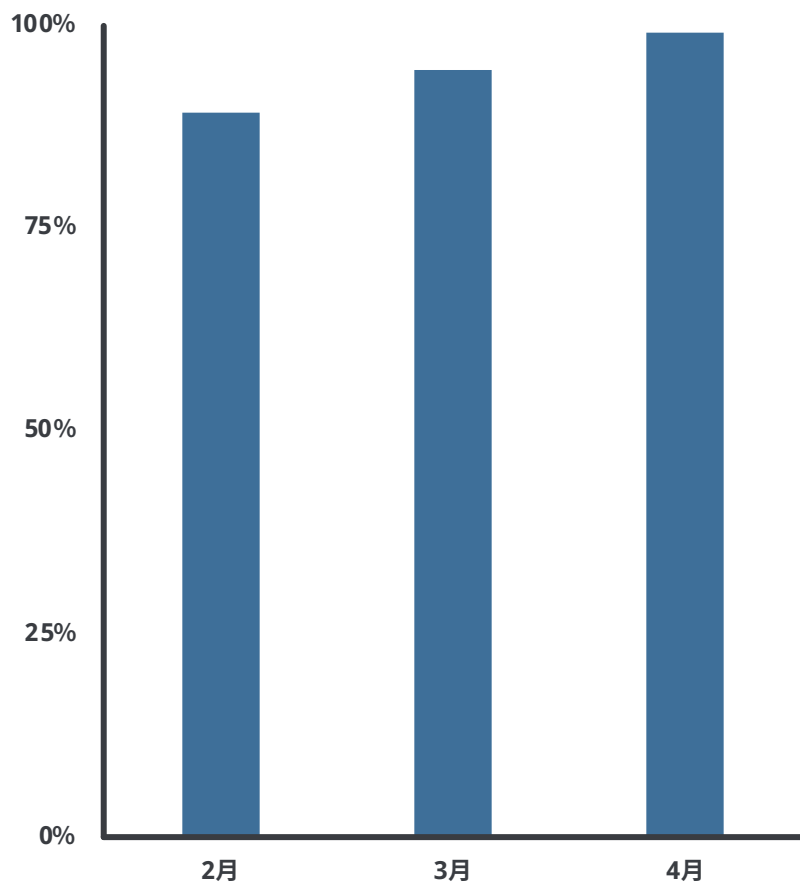
### 4月

- 2020年度新入社員オンライン入社式を実施
- 在宅勤務で削減されたオフィス経費を全パートナーに還元することを決定
- お客様手続きの印鑑を完全に廃止。 契約は電子契約を利用する方針を決定

## 当社における在宅勤務体制の状況

在宅勤務体制に移行後も従来と同様の事業運営体制を実現  
リモートワーク体制の構築によりオフィスコストを削減

### 在宅勤務割合推移



管理職を対象に  
事業運営への影響を確認

### アンケート結果

影響なし	<b>74.2%</b>
キャッチアップ可能な影響あり	<b>19.4%</b>
キャッチアップ不能な影響あり	<b>0.0%</b>
その他	<b>6.4%</b>

# ● 当社における全社的な取り組み

## 働き方 への取り組み

### 特別有給休暇の付与

新型コロナウイルス感染拡大に伴い臨時休園・休校の影響を受けた育児中のパートナーに対して当社独自の特別有給休暇を付与

### 在宅勤務手当の導入

在宅勤務で削減されたオフィス経費をパートナーに手当として還元  
また、在宅勤務環境の充実を図るために要した備品購入費用を補助

## 感染拡大防止 への取り組み

### オンライン開催の実施

参加者や運営するパートナーの健康と安全を第一に考え、決算説明会や株主総会、入社式、面接などのオンライン開催を実施

### 各種イベントの中止

来場者や関係者への感染拡大防止を考え各種イベント開催を中止

## 当社における主なサービスの取り組み



本日4/30、当社サービスを利用する事業者の支援を目的に特設サイトを公開し、ネットショップの情報などを紹介



延期・中止になったイベントサイトやアーティストのオフィシャルサイト、飲食店支援サイトの運営者へのサーバー無償提供



ネットショップ運営事業者への支援として利用料金の支払期限延長、早期入金サービスの一部無料化や無料動画によるショップ運営支援



イベントが中止になったクリエイターへの支援として特別価格でのアイテム提供や影響を受けた店舗へのグッズ支援

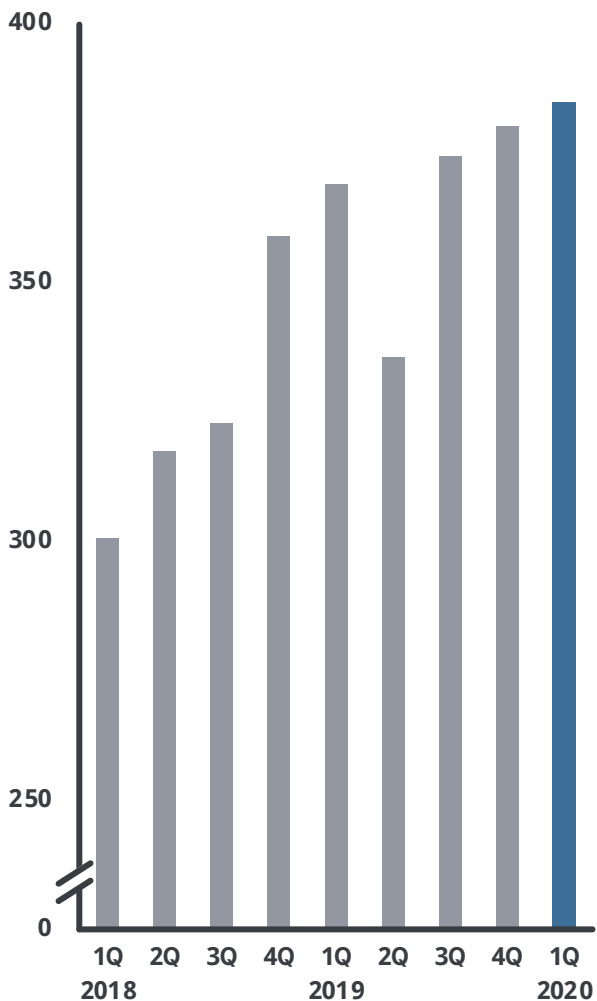


「即日払い」を従来より低い手数料率で利用できることに加え、限度額を引き上げることにより影響を受けやすいフリーランスを支援

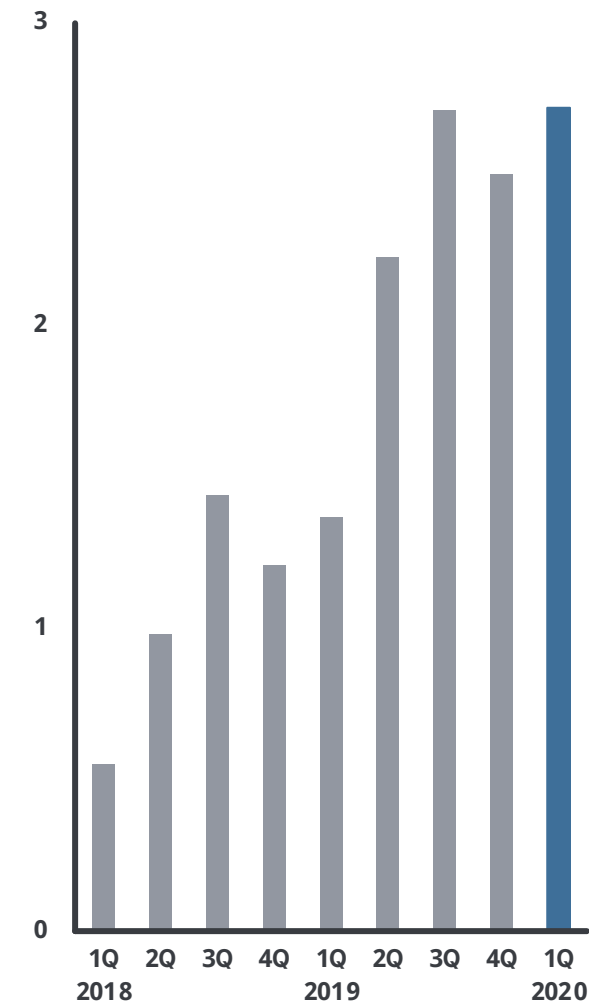
# 新型コロナウイルス感染症によるEC関連サービスへの影響

## 巣ごもり需要によりEC関連サービスの流通額が増加

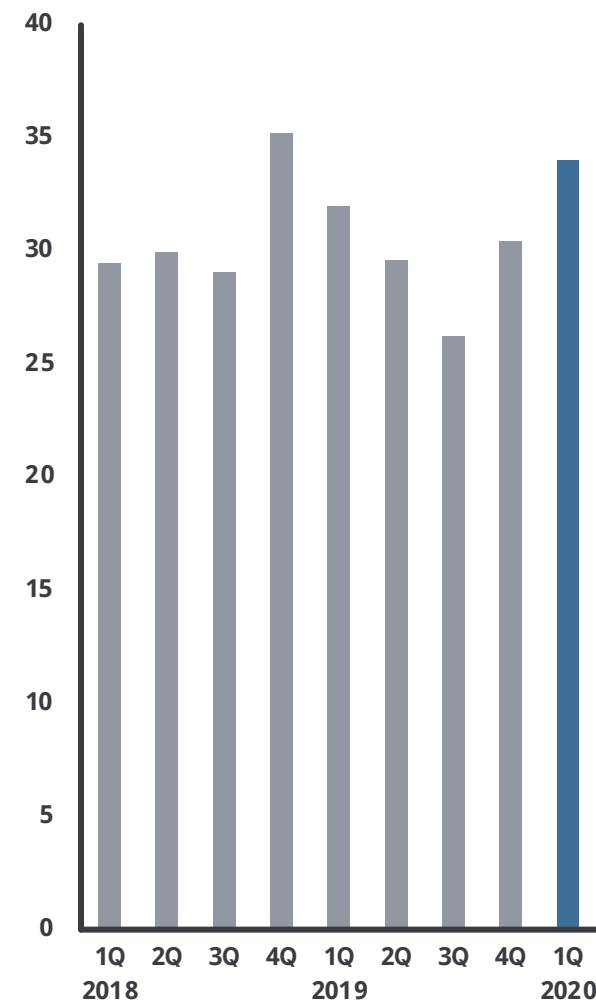
(億円) カラーミーショップ



(億円) SUZURI



(億円) minne





## ● まとめ

# ポストコロナの事業運営を前提に、全社的なコストを見直し 巣ごもり需要を背景に、EC関連サービスのさらなる業績貢献を図る

### 主な 取り組み

- 全社 リモートワーク体制の構築によりオフィスコストを削減
- 働き方 育児中のパートナーへの特別休暇の付与、在宅勤務手当の導入
- 拡大防止 株主総会や入社式などのオンライン開催、イベントの中止
- サービス 影響を受けたユーザーに対する各種支援の実施

### EC関連 サービス

- 巣ごもり需要によりカラーミーショップ、SUZURI、minneの流通額が増加
- ・ 今後も流通額が堅調に推移すると想定され、売上高の増加が見込まれる
  - ・ ECへの注目度が上昇。プロモーションの強化など様々な施策を検討

### ホスティング 事業

既存契約に影響はなく、4月は申込数が増加傾向

### FREENANCE

審査強化を図りつつ、高まる資金ニーズにより請求書買取額が増加

# 参考資料

## ● 連結損益計算書

(百万円)	2019年1Q	2020年1Q	前年同期比
売上高	2,185	2,398	109.7%
売上原価	860	1,008	117.2%
売上総利益	1,325	1,389	104.9%
販売費及び一般管理費	1,025	1,195	116.6%
うち、プロモーションコスト	197	180	91.4%
営業利益	300	194	64.8%
(営業利益率)	13.7%	8.1%	-
経常利益	308	240	77.9%
税金等調整前四半期純利益	320	227	70.9%
法人税等	75	98	130.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	245	128	52.5%

※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

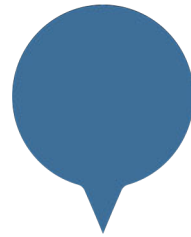
## ● 連結貸借対照表

(百万円)	2019年12月期	2020年1Q	増減額
流動資産	4,916	4,937	+ 21
うち現預金等 ※	2,453	2,019	△ 433
うち売掛金	2,043	2,461	+ 418
固定資産	1,455	1,423	△ 31
資産合計	6,371	6,361	△ 10
流動負債	4,574	4,782	+ 207
うち未払金	1,620	1,802	+ 182
うち前受金	1,752	1,854	+ 102
固定負債	27	36	+ 9
純資産	1,769	1,543	△ 226
負債・純資産合計	6,371	6,361	△ 10

※関係会社預け金が含まれています

## ● セグメント別業績の進捗

(百万円)		2020年予想	2020年1Q	進捗率
ホスティング	売上高	<b>4,539</b>	<b>1,143</b>	<b>25.2%</b>
	営業利益	<b>1,405</b>	<b>339</b>	<b>24.2%</b>
EC支援	売上高	<b>2,863</b>	<b>696</b>	<b>24.3%</b>
	営業利益	<b>1,088</b>	<b>228</b>	<b>21.0%</b>
ハンドメイド	売上高	<b>1,660</b>	<b>457</b>	<b>27.6%</b>
	営業利益	<b>146</b>	<b>80</b>	<b>55.1%</b>
その他	売上高	<b>536</b>	<b>100</b>	<b>18.7%</b>
	営業利益	<b>△136</b>	<b>△76</b>	<b>—</b>



# 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。



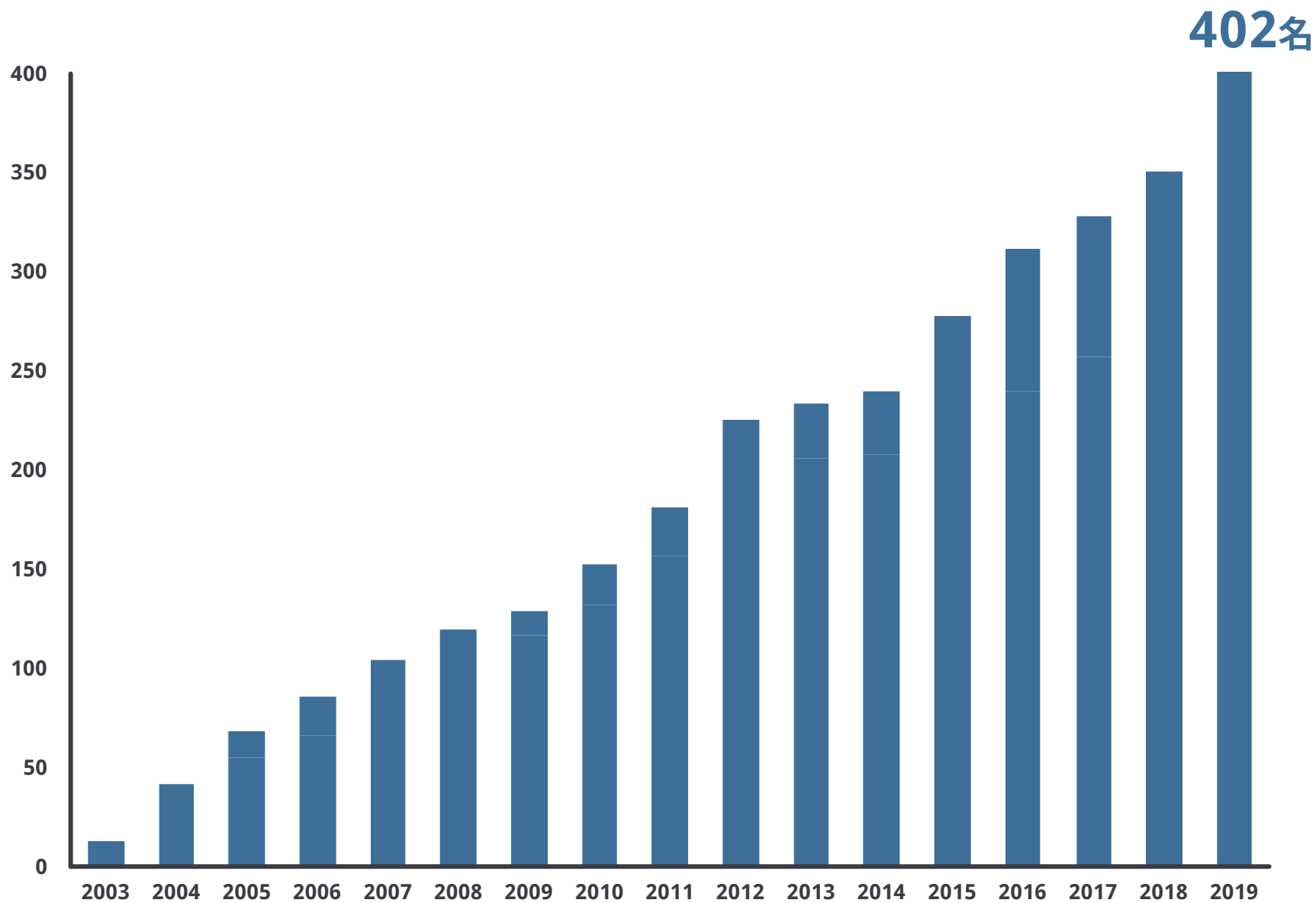
## 会社情報

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	1億5,967万円
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）	402名（うち正社員327名、臨時従業員75名） ※2019年12月末時点

## 沿革

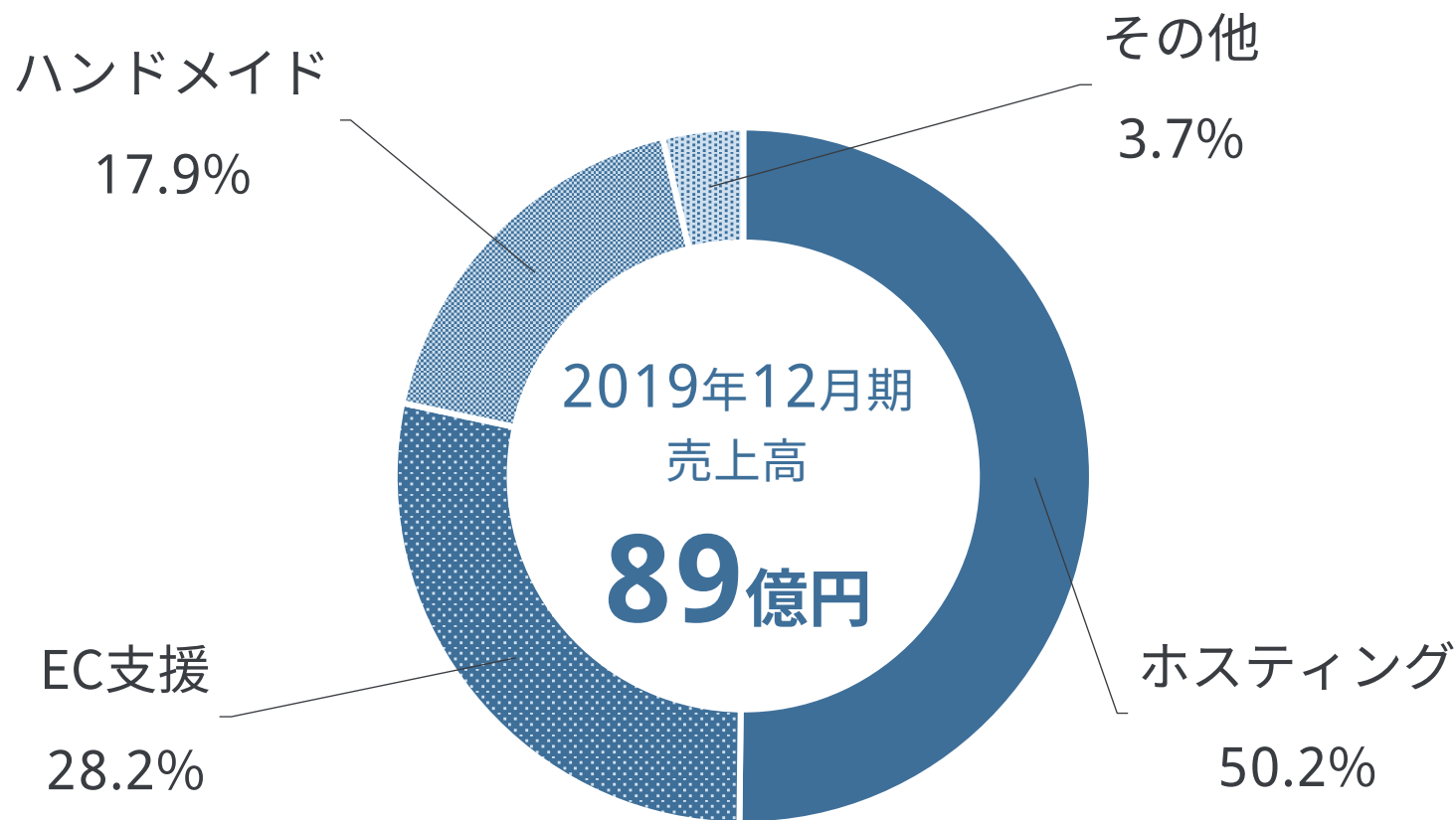
- 2001年 11月 ● 「ロリポップ！」提供開始
- 2003年 1月 ● 福岡で（有）paperboy&co. 設立
- 2004年 3月 ● GMOインターネット（株）の連結子会社に
- 5月 ● 本社を東京に移転
- 2005年 2月 ● ネットショップ開業・作成サービス「カラーミーショップ」提供開始
- 2008年 12月 ● JASDAQに上場（証券コード：3633）
- 2012年 1月 ● ハンドメイドマーケット「minne」提供開始
- 2014年 4月 ● GMOペパボ（株）に社名変更
- 2019年 2月 ● GMOクリエイターズネットワーク（株）を連結子会社化
- 12月 ● 東京証券取引所第二部へ市場変更

## パートナー（社員）数推移



## ● セグメント別 売上高構成比率

ストックビジネスで構成されたホスティングが5割を占める  
フロービジネスの拡大に伴い、EC支援及びハンドメイドが成長



# 📍 ホスティング事業における主力サービス

## 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～

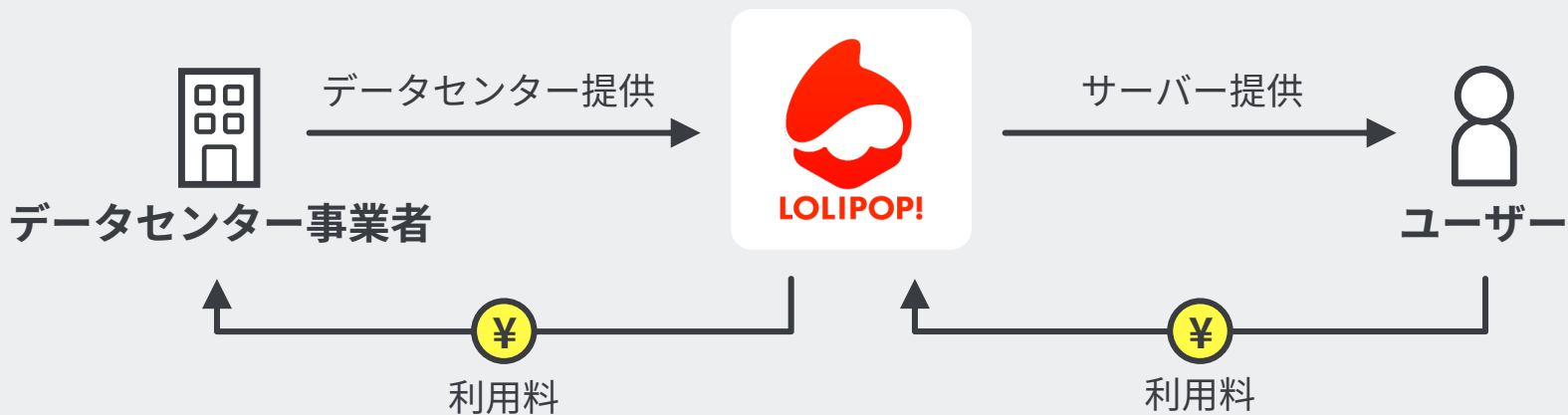
契約件数 : 40万件

主なユーザー : 個人や中小法人

※2020年3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

## カラーミーショップ

ネットショップ  
開業・作成サービス

利用料金 : 月額834円～

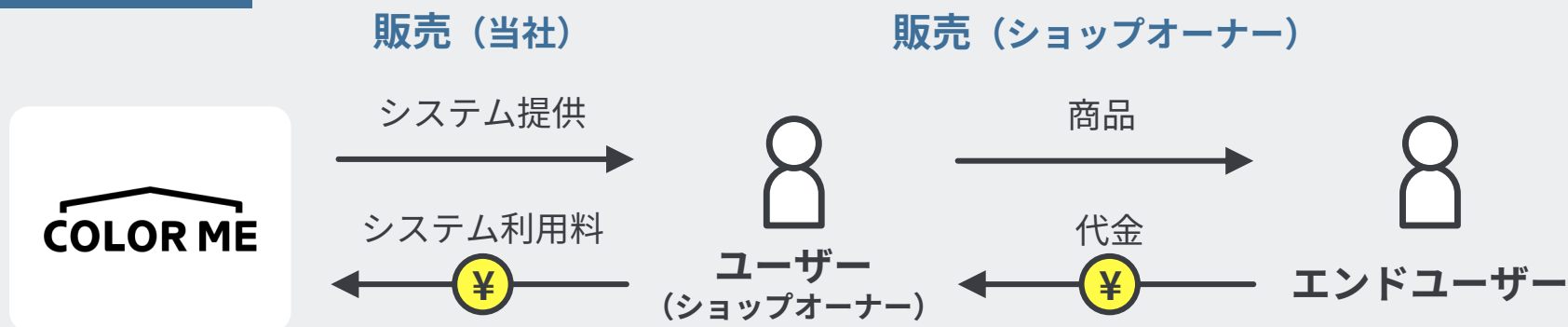
契約件数 : 4.1万件

主なユーザー : 個人商店や中小店舗

※2020年3月末時点



### ビジネスモデル



# 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

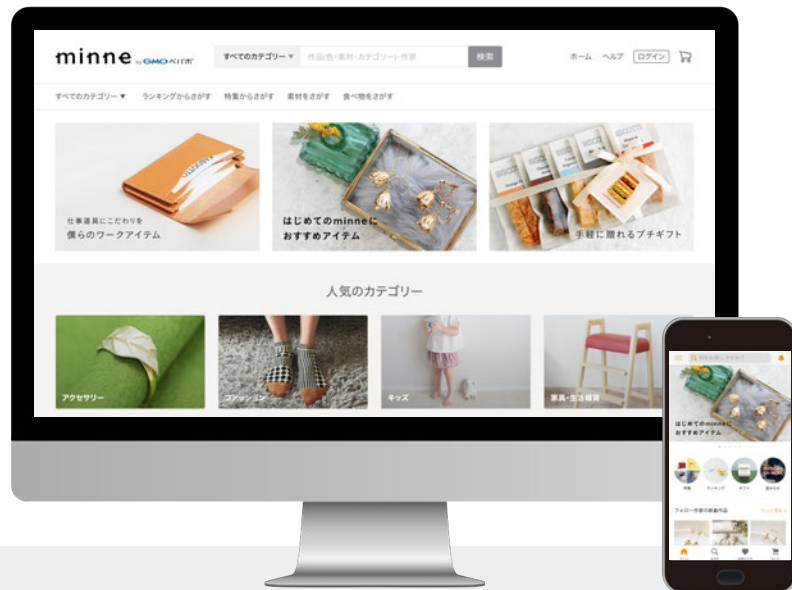
年間流通額 : 119.8億円 (2019年実績)

作家数 : 63万人

作品数 : 1,112万点

アプリDL数 : 1,149万DL

※2020年3月末時点



### ビジネスモデル



# フリーランス向けファクタリングサービス

## 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～1,000万円

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3月末時点



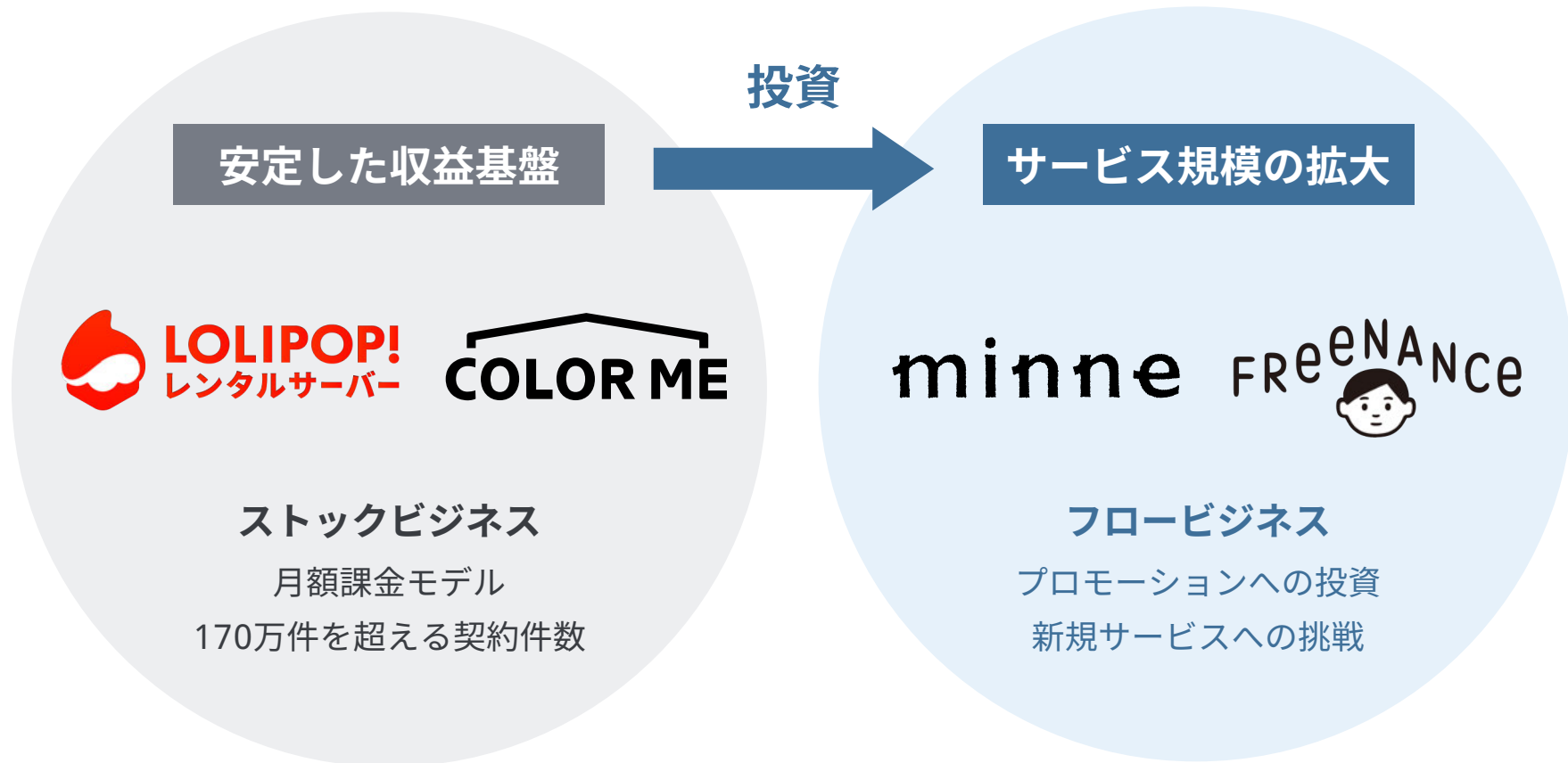
### ビジネスモデル





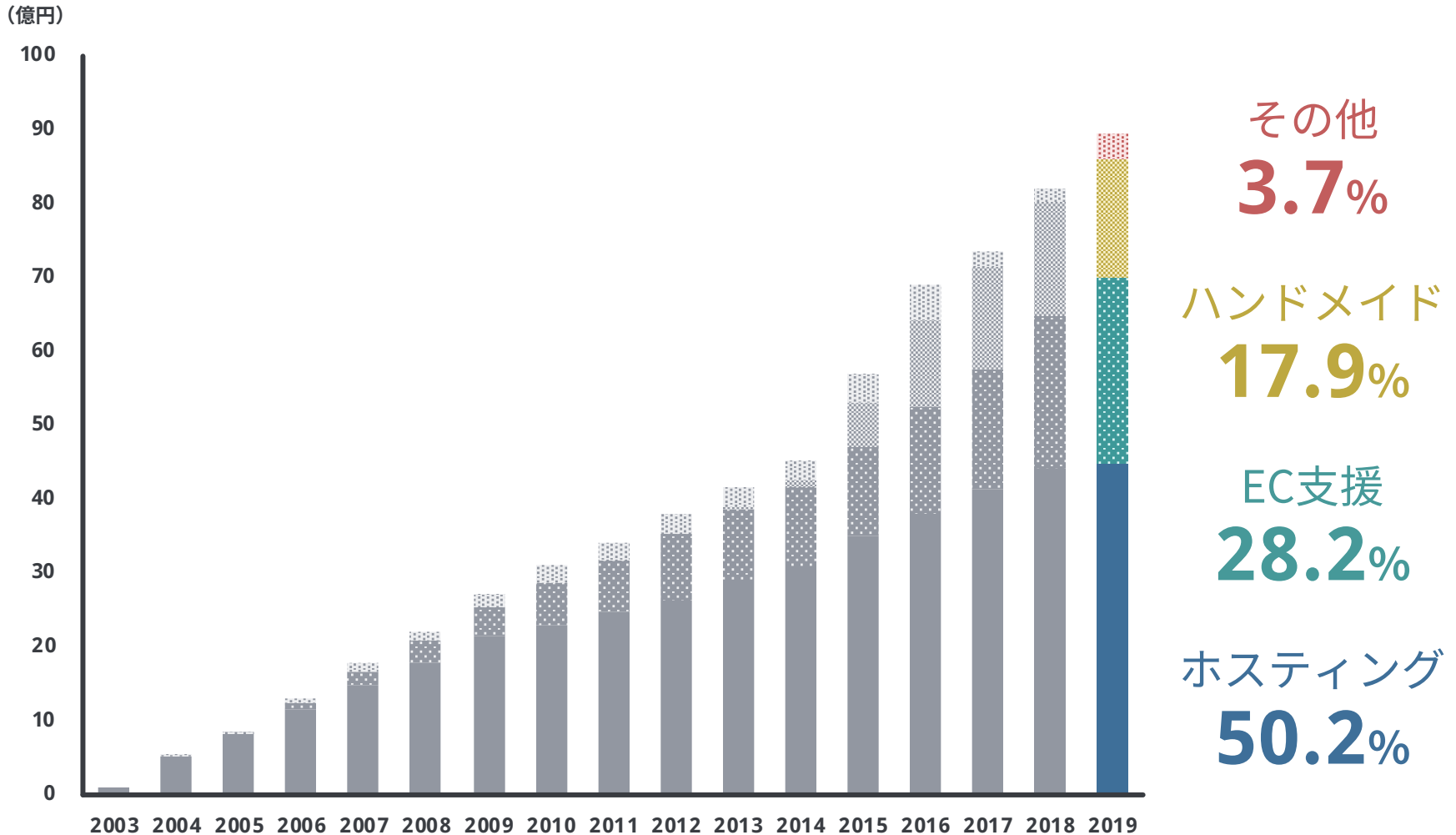
## ● 事業展開

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、  
成長期待の高いサービスへの戦略的投資によりサービス規模を拡大



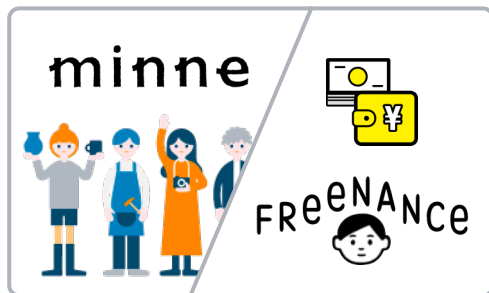
## ● 特長（ポートフォリオ経営）

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



## 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

# 株主還元

## 配当

	2017	2018	2019	2020 (予想)
1株あたり 年間配当金 (円)	<b>12.50</b>	<b>52.50</b>	<b>65.00</b>	<b>52.50</b>
配当性向 (%)	<b>55.0</b>	<b>59.2</b>	<b>62.4</b>	<b>50.4</b>

※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

## ● 本資料のお取扱い上のご注意

- 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**