

2025年12月期 第2四半期

決算説明会資料

FINANCIAL RESULTS PRESENTATION MATERIALS

GMO ペパボ株式会社

証券コード：3633（東証スタンダード）



PEPABO PHILOSOPHY + SERVICES

もっとおもしろくできる



FINANCIAL
RESULTS
PRESENTATION
MATERIALS

TYPE

PUBLIC INFORMATION

[HTTPS://PEPABO.COM/JP/](https://pepabo.com/jp/)
FOR SHAREHOLDERS
AND INVESTORS



2025年12月期 第2四半期 決算発表サマリー

- GMOクリエイターズネットワーク株式会社の株式譲渡を決定（譲渡価格11億円（概算））
- 「ストック型ビジネスと新サービス」へ経営資源を集中、「30億円規模の仲間づくり（M&A）」を行い事業成長を目指す

2025年2Q
トピックス

- **GMOクリエイターズネットワーク株式会社の株式譲渡を決定**
 - ・ スtock型ビジネスと新サービスへ注力するため、金融支援事業のFREENANCEを運営するGMOクリエイターズネットワーク株式会社の株式譲渡を決定
- **ストック型ビジネスが堅調に推移**
 - ・ ロリポップ！やカラーミーショップをはじめとした、ストック型ビジネスが価格改定やプラン集約の効果により堅調に推移
- **法人向けのストック型新サービス展開と、30億円規模の仲間づくり（M&A）で事業成長を目指す**
 - ・ 「ムームードメイン」でのサービスラインナップを拡充、
「ロリポップ!固定IPアクセス」や「GMO即レスAI」などの法人向けのサービス提供を実施
 - ・ スtock型収益を伸ばすための仲間づくり（M&A）の検討に着手

AGENDA

- 2025年12月期 第2四半期 決算概況 3 ページ
- 中長期の事業成長と仲間づくり (M&A) 19 ページ

2025年12月期 第2四半期 決算概況

CHAPTER

2025年12月期 第2四半期 連結業績

GMOペパボ

- 売上高は、ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業やEC支援事業のカラーミーショップのストック型ビジネスが堅調に推移。営業利益は、AI活用に伴いコスト削減が進んでいることから増益
- 持分法による投資損失などの一過性の営業外費用を計上

(百万円)

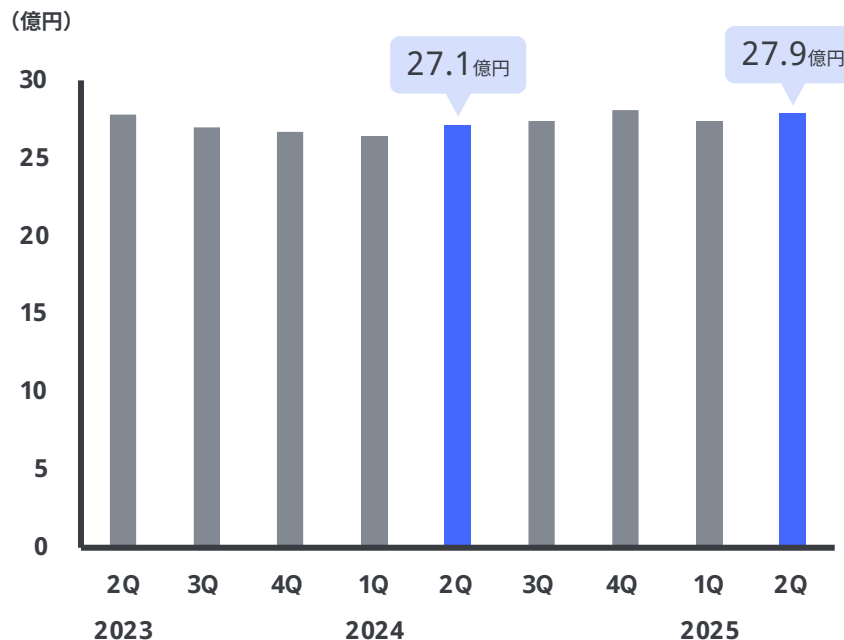
科目	2024年12月期 (2Q累計)	2025年12月期 (2Q累計)	増減額	前年同期比
売上高	5,365	5,539	+174	103.2%
営業利益	496	597	+100	120.3%
経常利益	493	559	+66	113.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	325	397	+72	122.4%
1株当たりの中間純利益(円)	61.62	75.80	+14.18	123.0%

連結業績推移(四半期ごと)

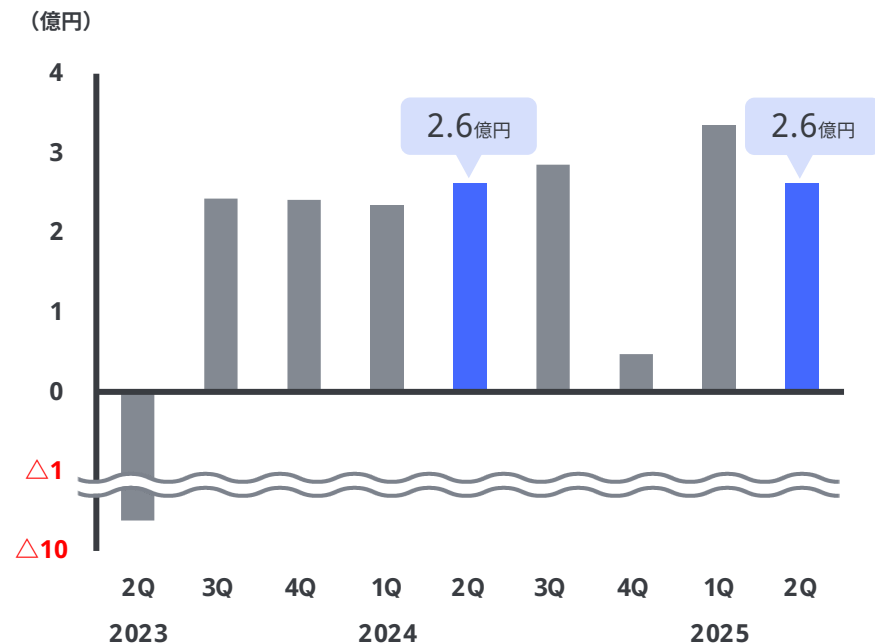
GMOペパボ

- 売上高は、ストック型ビジネスが堅調に推移し前年同期比で増収
- 営業利益は前年同期比で横ばい

売上高



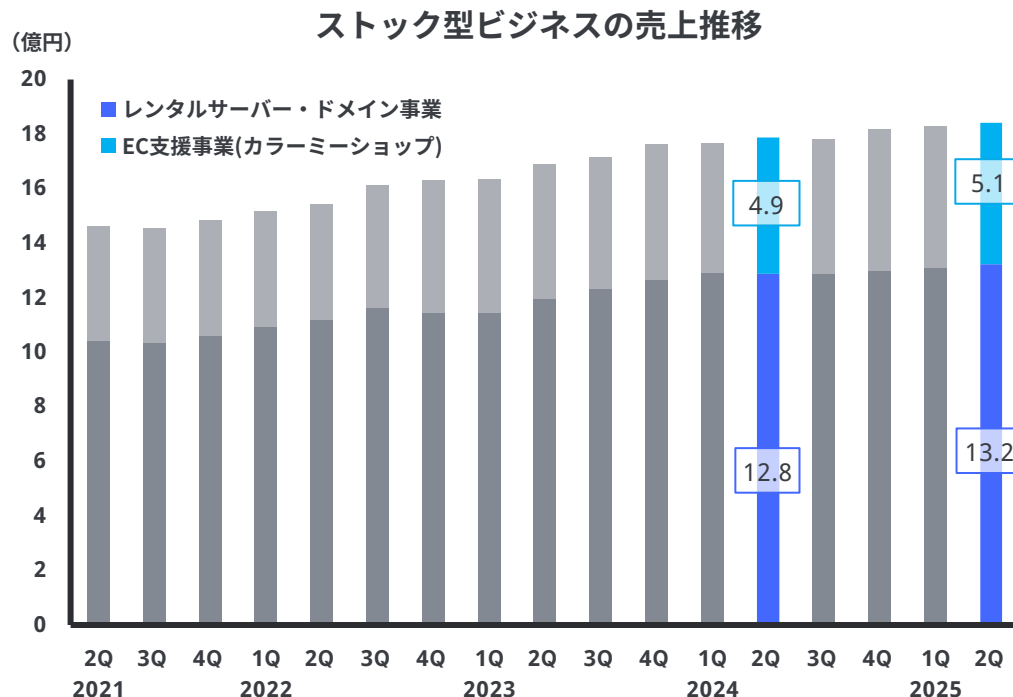
営業利益



売上高 (ストック型ビジネス)

GMOペパボ

- スtock型ビジネスの売上高は、前年同期比103.0%と順調に成長
- 高単価プランの契約比率上昇により前年同期比で増収、ストック売上高の比率は65.9%



2024年12月期
第2四半期

17.8
億円

2025年12月期
第2四半期

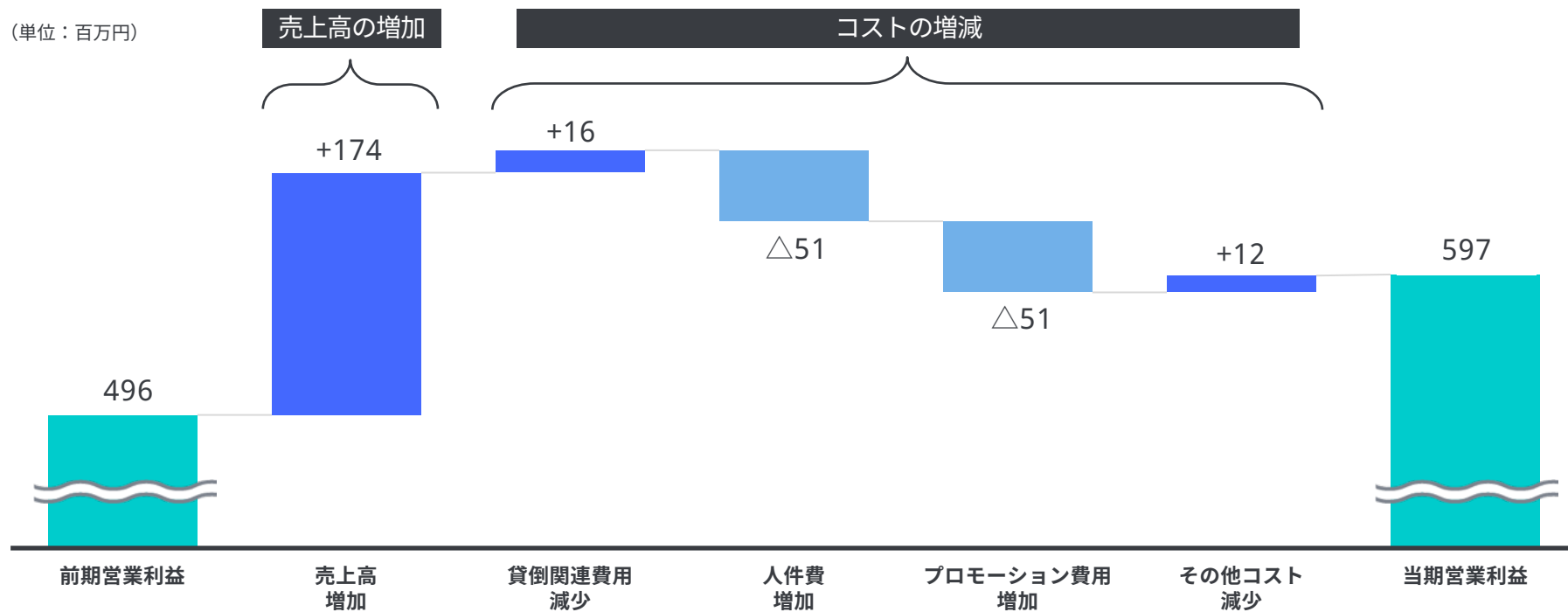
18.4
億円

営業利益の増減分析（第2四半期）

GMOペパボ

- 金融支援事業においてプロモーション費用が増加したものの、売上高増加による増益効果により大幅増益

(単位：百万円)



2025年12月期 第2四半期 セグメント別業績

GMOペパボ

- 売上高は、ムームーサーバーの件数積み上げやカラーミーショップのプラン集約効果による堅調な推移に加え、金融支援事業の個別取引比率上昇により増収
- 営業利益は、EC支援事業の売上高増加に加え、金融支援事業の債権回収が堅調に推移したことにより増益

(百万円)

科目	セグメント	2024年12月期 第2四半期	2025年12月期 第2四半期	増減額	前年同期比
売上高		5,365	5,539	+174	103.2%
	ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業	3,041	3,098	+57	101.9%
	EC支援事業	1,433	1,483	+49	103.5%
	ハンドメイド事業	684	676	△7	98.9%
	金融支援事業	205	272	+67	133.0%
営業利益		496	597	+100	120.3%
	ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業	1,011	971	△40	96.0%
	EC支援事業	346	458	+112	132.6%
	ハンドメイド事業	31	62	+30	198.2%
	金融支援事業	△0	75	+76	-

※ 本社費等のその他は除く

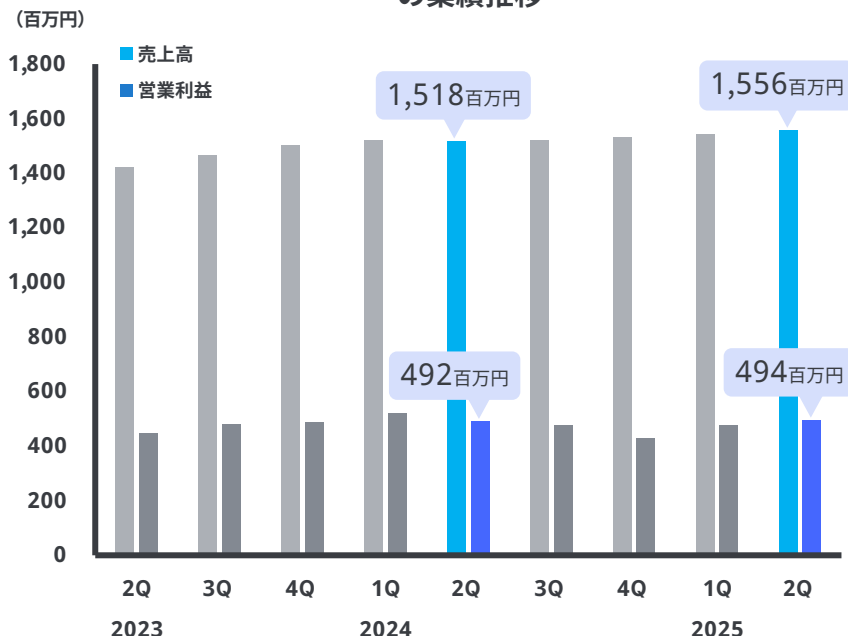
セグメント別業績 詳細

CHAPTER

ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業

GMOペパボ

- 売上高は、ロリポップ！の価格改定効果およびムームーサーバーの契約件数増加によるストック型収益の積みあげにより増収
- 営業利益は、新たなプロダクト開発やサービス提供に伴う投資を継続していることから前年同期比で減益

ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業
の業績推移

売上高	(百万円)	2024年 2Q累計	2025年 2Q累計	差異	前年同期比
ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業		3,041	3,098	+57	101.9%
ロリポップ！		1,292	1,312	+20	101.6%
ムームードメイン		1,294	1,332	+37	102.9%

- ・ ロリポップ！：価格改定効果 および「ロリポップ! for gamers」の売上計上に伴う増収
- ・ ムームードメイン：ムームーサーバーの契約件数の積みあげによる増収

営業利益

営業利益	(百万円)	2024年 2Q累計	2025年 2Q累計	差異	前年同期比
ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業		1,011	971	△40	96.0%
ロリポップ！		648	601	△46	92.8%
ムームードメイン		226	219	△6	97.1%

- ・ ロリポップ！：「ロリポップ! for gamers」および新サービスとなる「ロリポップ!固定IPアクセス」の開発に伴う費用計上
- ・ ムームードメイン：ドメイン原価上昇に伴うコスト増

ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業 KPI推移、ストック型売上

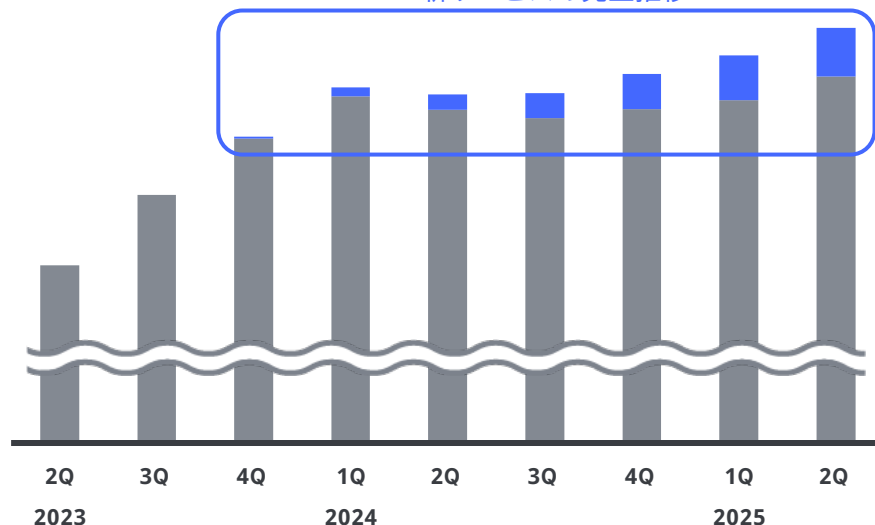
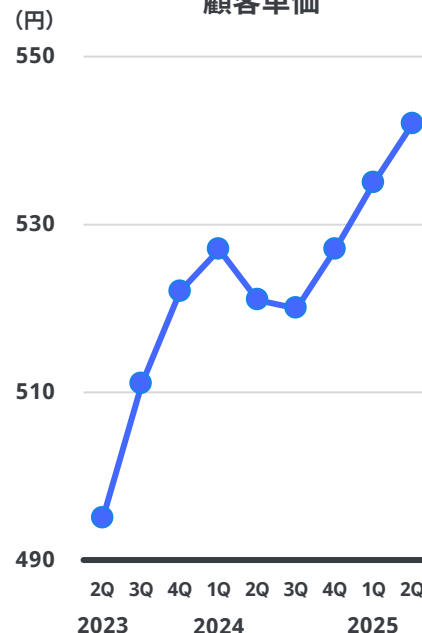
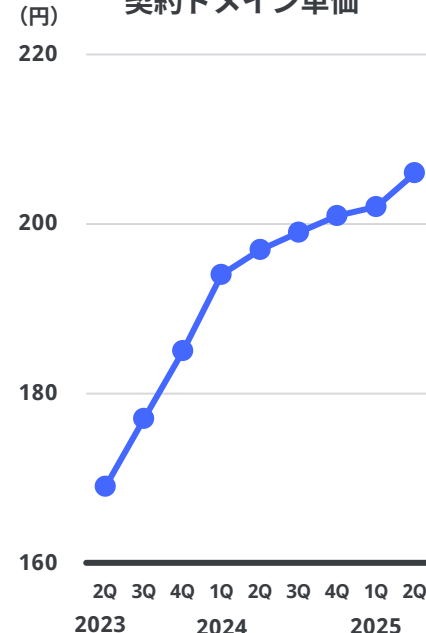
GMOペパボ

- スtock型収益に「ロリポップ! 固定IPアクセス」が新たに追加
- 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」の顧客単価は増加傾向

ストック型収益 内訳

■ ロリポップ! for Gamers+ムームーサーバー+ロリポップ! 固定IPアクセス
 ■ ロリポップ! +ムームードメイン

新サービスの売上推移

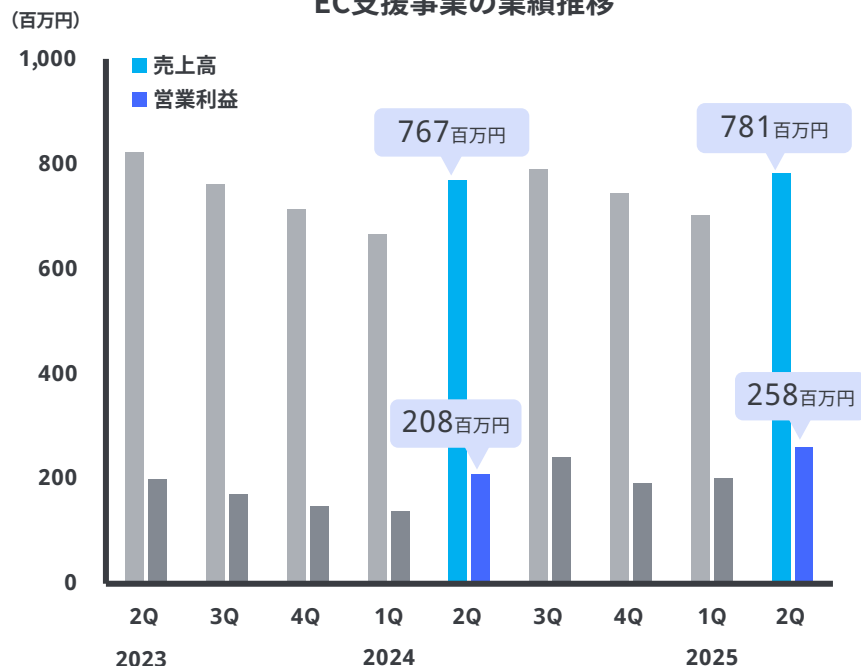
ロリポップ!
顧客単価ムームードメイン
契約ドメイン単価

EC支援事業

GMOペパボ

- 売上高は、カラーミーショップのプラン集約効果やSUZURIの期ズレ影響が解消され前年同期比で増収
- 営業利益は、売上高の増加に加えてコストの効率化が進み前年同期比で増益

EC支援事業の業績推移



売上高

(百万円)

2024年
2Q累計2025年
2Q累計

差異

前年同期比

EC支援事業	2024年 2Q累計	2025年 2Q累計	差異	前年同期比
カラーミーショップ	1,050	1,080	+30	102.9%
SUZURI	382	402	+19	105.0%

- ・カラーミーショップ：プラン集約により上位プランの契約比率が上昇
- ・SUZURI：生産体制の改善により出荷までの日数が短縮され、期ズレ影響が解消

営業利益

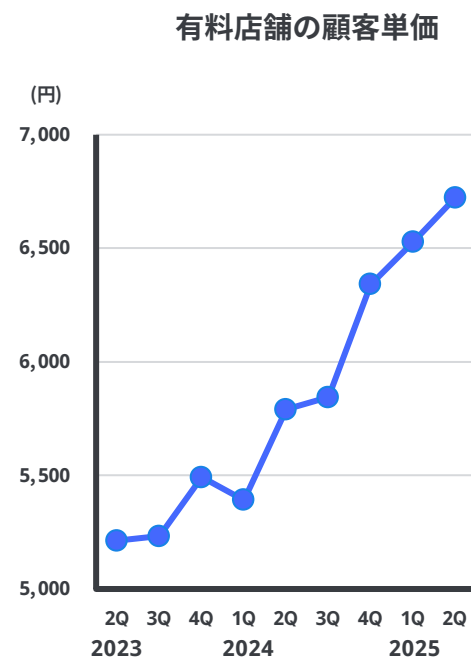
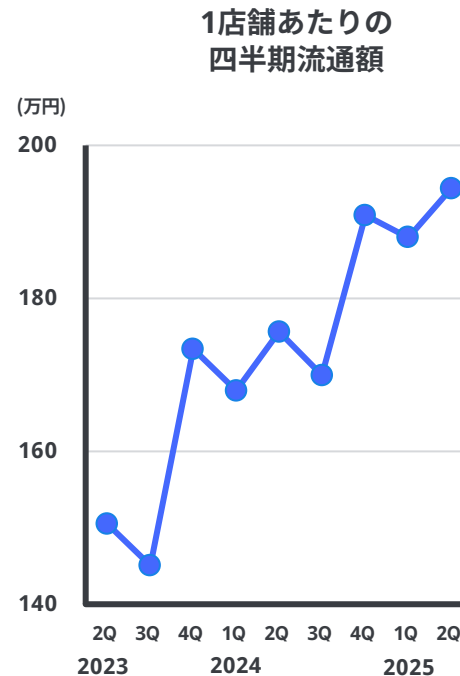
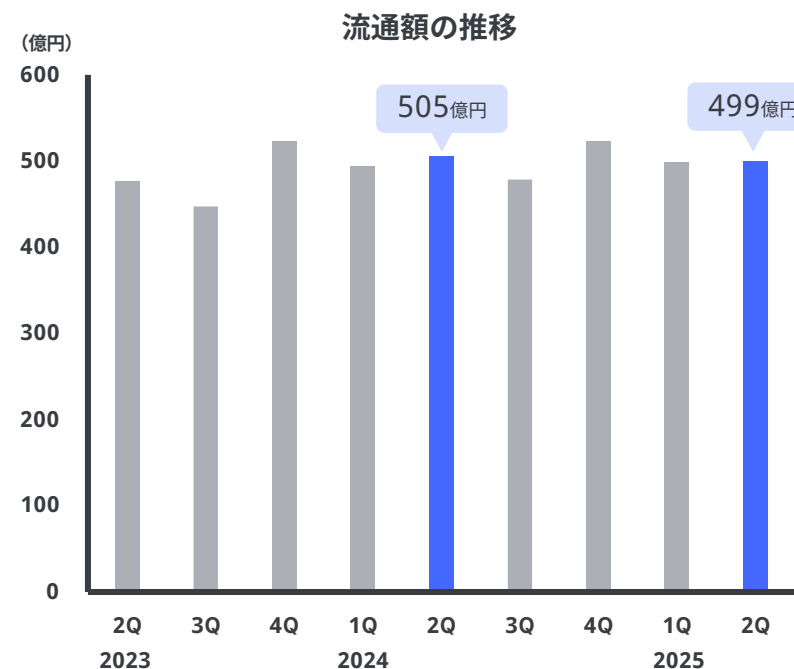
EC支援事業	2024年 2Q累計	2025年 2Q累計	差異	前年同期比
カラーミーショップ	383	418	+34	109.1%
SUZURI	△17	64	+82	-

- ・カラーミーショップ：売上増加による増益
- ・SUZURI：売上増加に加え、プロモーション効率化によりコストが減少

EC支援事業 KPI推移(カラーミーショップ)

GMOペパボ

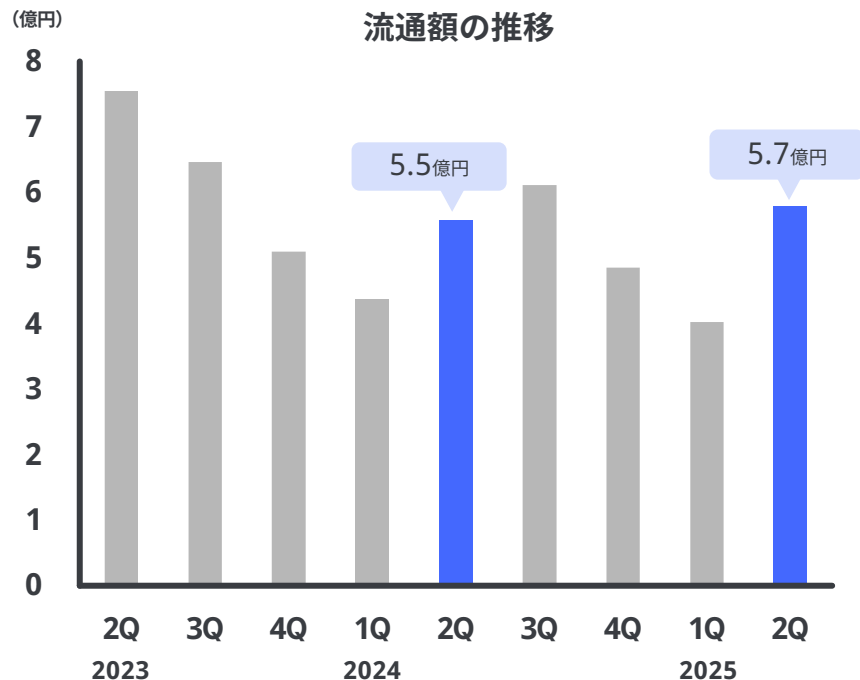
- 2025年第2四半期の流通額は前年同期比98.8%となったものの、1店舗あたりの四半期流通額は増加
- 有料店舗の顧客単価も増加し順調に推移



EC支援事業 KPI推移(SUZURI)

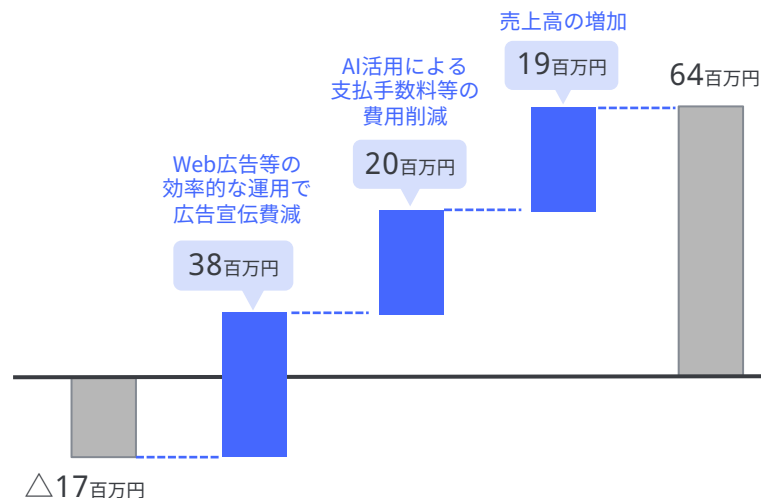
GMOペパボ

- 流通額は前期同期比103.8%と増加
- ショップ開設や動画作成支援、既存サービスとの連携でクリエイターの新たな販路開拓と収益化を支援



「SUZURI」利益の改善

不正画像の検知業務やカスタマーサービスをAI対応で行うことで業務効率が改善したほか、広告宣伝費の効率的な運用で営業利益が大幅に改善

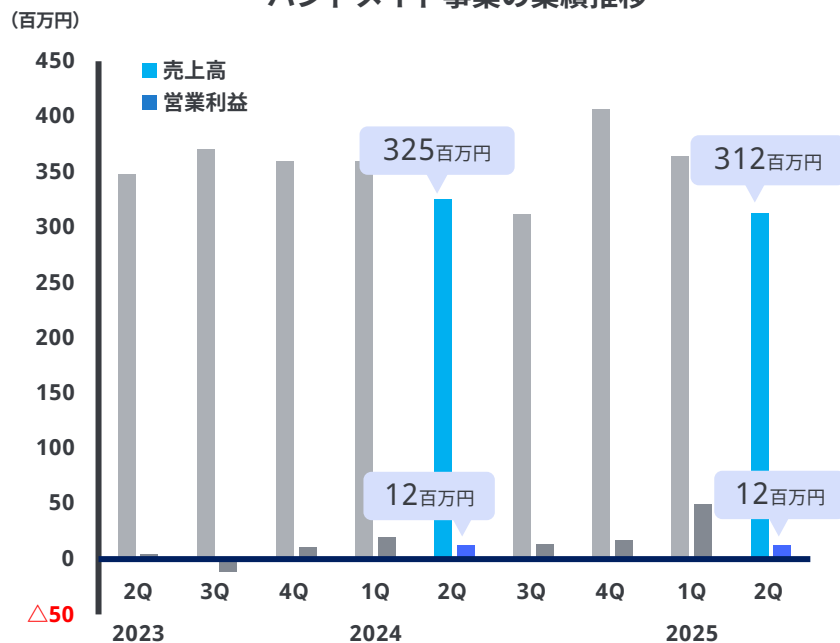


ハンドメイド事業

GMOペパボ

- 売上高は、サイト内クリック課金型の広告や月額プランが伸長したものの、流通額の減少により減収
- 営業利益は、利益率の高いサイト内クリック課金型の広告の売上増および人財リソースの最適化により増益

ハンドメイド事業の業績推移



売上高	(百万円)	2024年 2Q累計	2025年 2Q累計	差異	前年同期比
ハンドメイド事業					
minne		684	676	△7	98.9%

- 流通額減少による手数料売上が減少

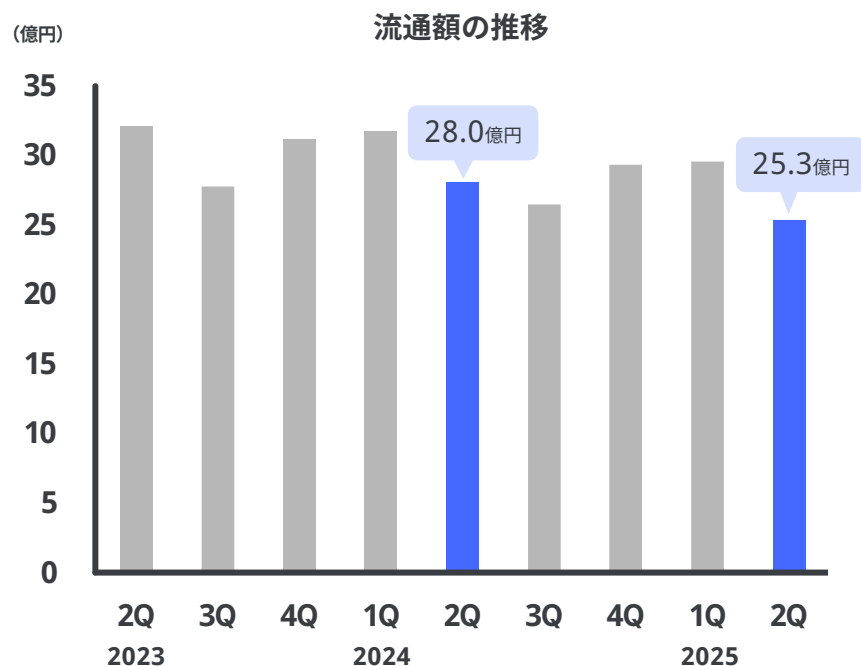
営業利益	(百万円)	2024年 2Q累計	2025年 2Q累計	差異	前年同期比
ハンドメイド事業					
minne		31	62	+30	198.2%

- 人財の最適化によりコストが減少し増益

ハンドメイド事業

GMOペパボ

- 流通額は前年同期比90.2%と減少
- ユーザーが広告を閲覧することで作家・ブランドを応援できる「応援機能」の提供を開始



「応援機能」の提供を開始

2025年7月、ユーザーがショップページで広告を閲覧すると、作品広告の掲載に使える広告費が作家・ブランドにチャージされる新機能の提供を開始

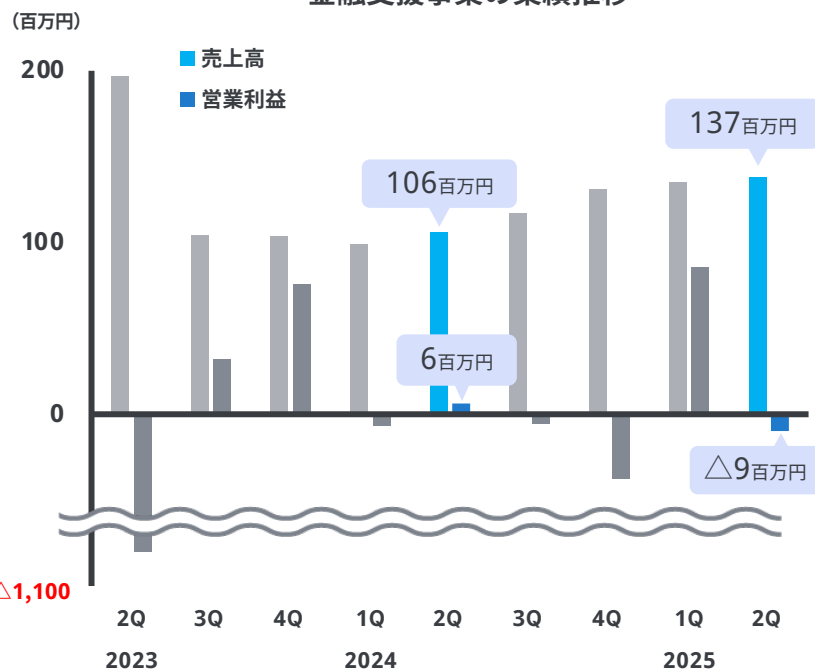


金融支援事業

GMOペパボ

- 売上高は、個別取引の請求書買取が増加したことに加え、企業とのASP連携の取り組みにより前年同期比で増収
- 営業利益は、債権回収が堅調に推移したことに加え、原価低減の取り組みによる一時的なコスト減により増益

金融支援事業の業績推移



売上高

	(百万円)	2024年 2Q累計	2025年 2Q累計	差異	前年同期比
金融支援事業					
FREENANCE		205	272	+67	133.0%

- 手数料率の高い個別取引 および企業とのASP連携による売上増加

営業利益

		2024年 2Q累計	2025年 2Q累計	差異	前年同期比
金融支援事業					
FREENANCE		△0	75	+76	-

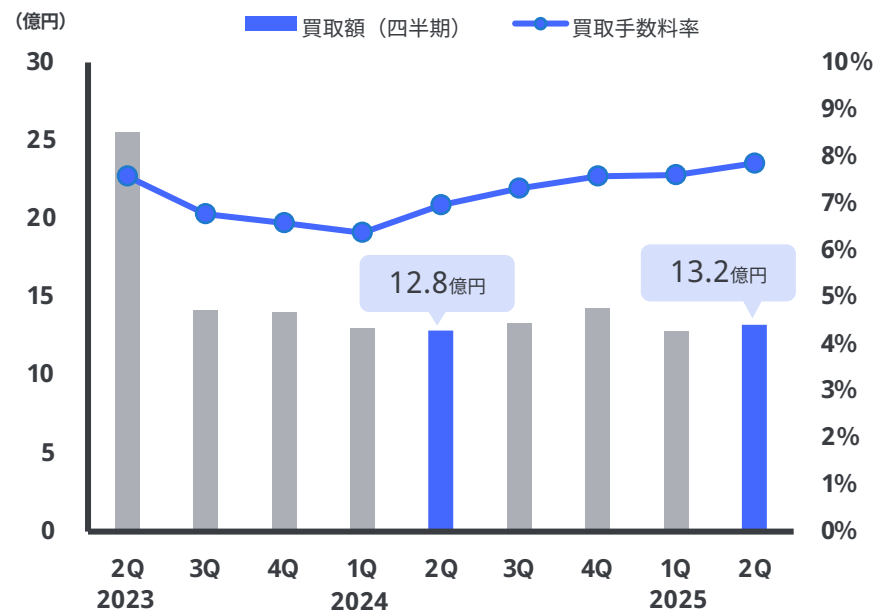
- 売上高の増加に加え、債権回収が堅調に推移
- 原価低減の取り組みによりコストが一時的に減少

金融支援事業

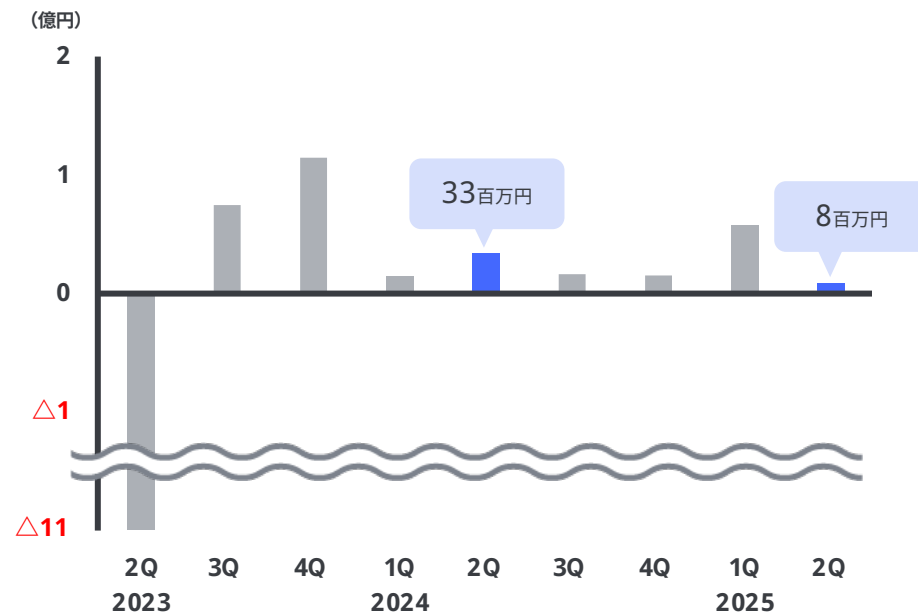
GMOペパボ

- 請求書買取額は前年同期比で横ばいで推移した一方で、手数料率の高い個別取引の割合が増加し売上高増に貢献

請求書買取額の推移



貸倒関連費用による営業利益への影響



中長期の事業成長と仲間づくり (M&A)

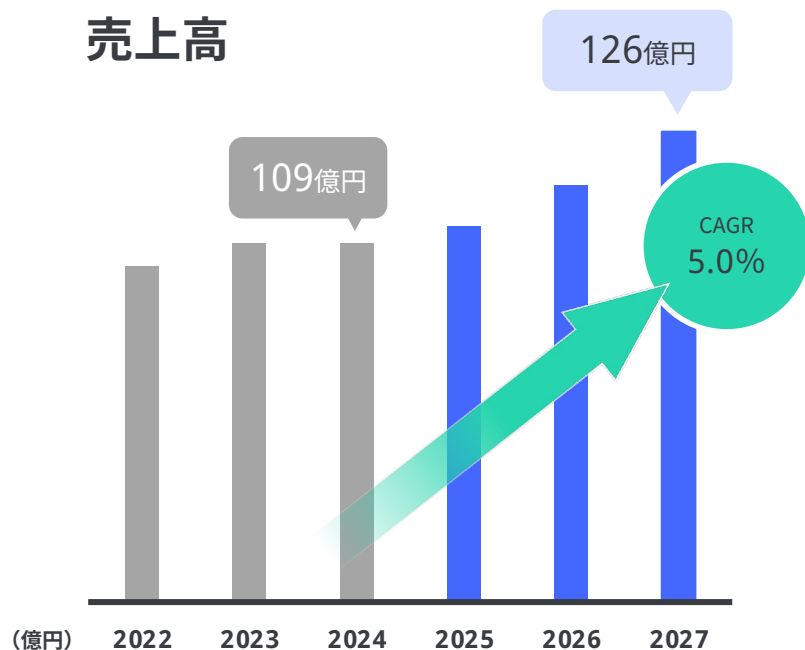
CHAPTER

2025年～2027年の連結売上高/営業利益目標

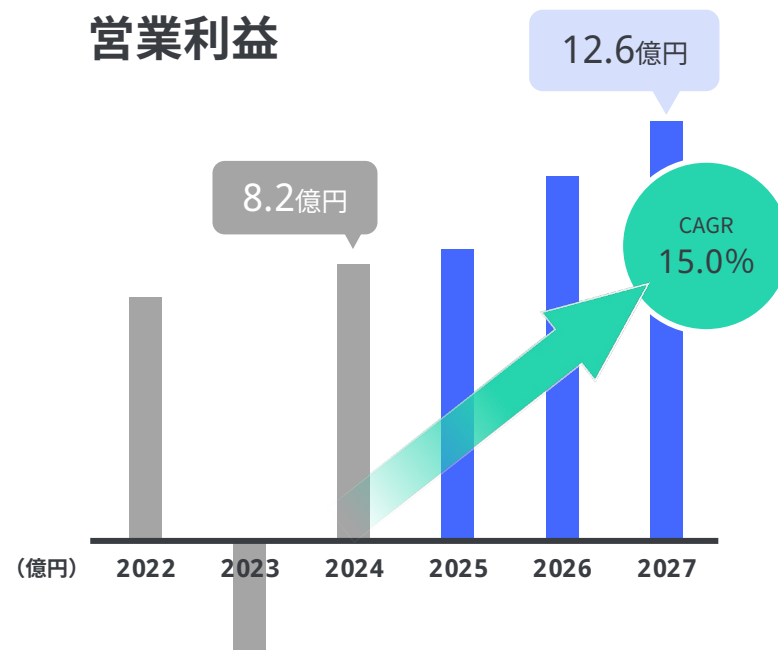
GMOペパボ

- 2025年～2027年にかけての事業成長を実現し、中期的な企業価値向上を目指す
- 連結売上高は126億円（CAGR5.0%）、連結営業利益は12.6億円（CAGR15.0%）を目標とする

売上高



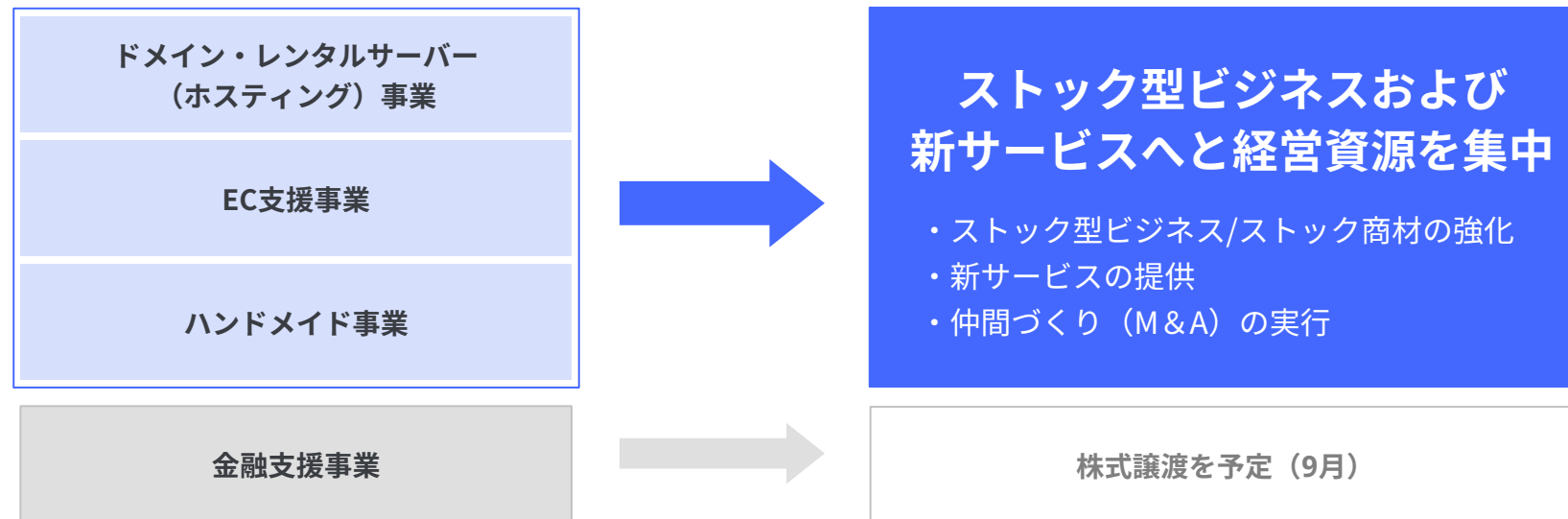
営業利益



事業の選択と集中

GMOペパボ

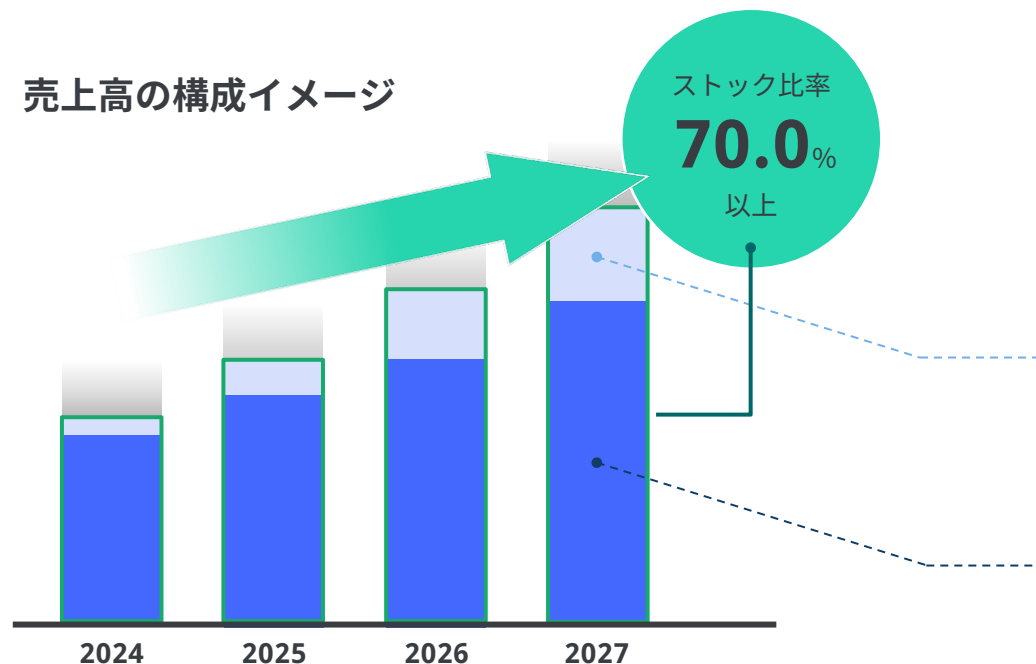
- 事業の選択と集中に伴い、GMOクリエイターズネットワークの株式譲渡を予定
- 「ストック型ビジネスと新サービス」へと経営資源を集中



ストック収益基盤の強化・事業領域の拡大

- 安定的かつ確実な成長実現のため、ストック売上の比率を70%以上へ上昇
- 既存サービスを含む、ストック収益基盤強化を図りつつ、事業領域を広げることで中期成長を目指す

売上高の構成イメージ



事業領域の拡大

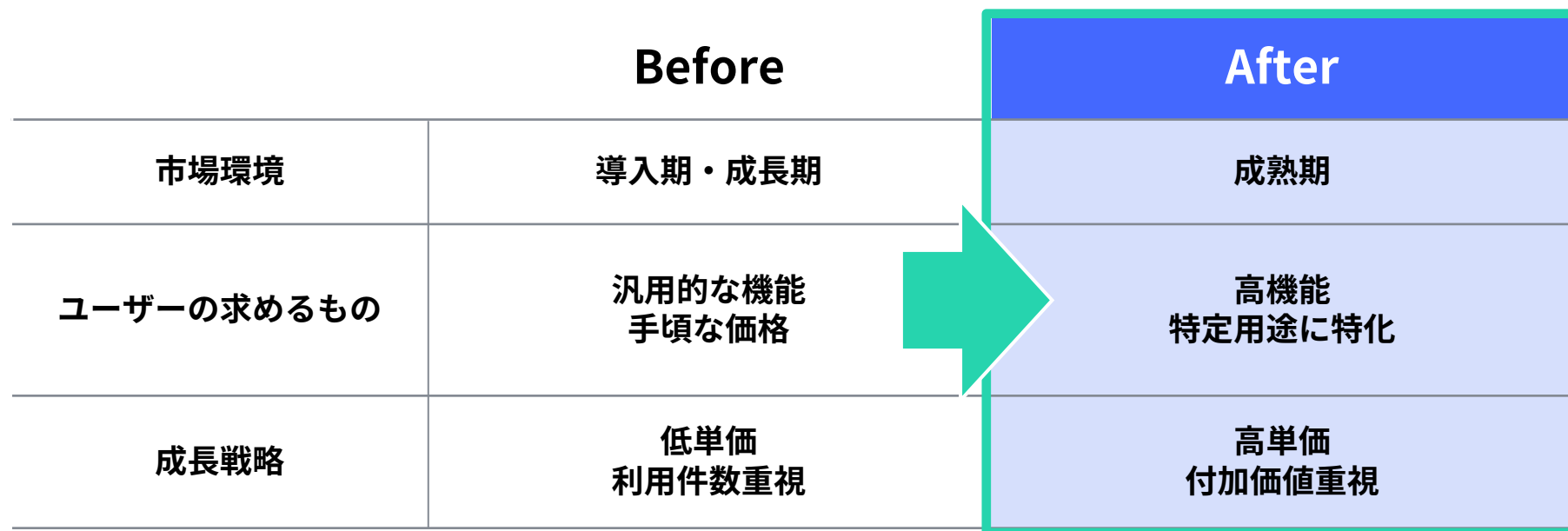
既存ビジネスの事業領域を拡大し、ストック収益獲得の新しいチャレンジに着手、フロービジネスにおいてもストック性のあるプランを提供、これまでの事業分野とは違う配信分野等での新しいサービス提供でストック収益を獲得する

ストック収益基盤の強化

オーガニックでの成長をするため、顧客ニーズに合わせた機能とプランを提供、法人ユーザーの利用を増やし、高単価プランの件数獲得

環境の変化に適応

- 法人向けストック型収益獲得による安定基盤を構築
- 従来の「低単価×利用件数」モデルから「高単価×付加価値」モデルへとシフトする



ストック型ビジネスの新サービス「ロリポップ！固定IPアクセス」

GMOペパボ

- 拠点・端末の一元的なアクセス管理ができる固定IPを提供することで法人顧客へとターゲット層を拡大
- ライセンス単位課金のストックモデルで1契約当たりの顧客単価を高める

「ロリポップ！固定IPアクセス」

拠点・端末の一元的なアクセス管理ができる固定IPを提供。
法人顧客を獲得し、複数ライセンスの利用によりストック型
収益の拡大をはかる



提供開始

どこからでも固定IPアドレスが利用できる

LOLIPOP! 固定IPアクセス
by GMOペパボ

月額490円(税込539円) ~ 即日導入

法人向けストック型収益基盤の構築

- 法人向けに複数ライセンス提供、1社あたり平均5ライセンス以上の利用を想定
- ライセンス単位課金のストックモデルにより、
490円/月～数十万円/月の範囲で顧客単価を上昇

法人の主な利用シーン

- リモートワーク環境の構築
- 取引先でのWeb制作、開発業務
- 他拠点運営システムの一元化

ムームードメインのサービスラインナップ拡充

GMOペパボ

- ムームードメインのサービスラインナップを拡充し、ドメインと同時契約を促進することで契約件数増加をはかる
- 第3四半期以降の拡販に向けた取り組みを行い、さらなる顧客単価の上昇を目指す

ムームードメインの サービスラインナップを拡充

Google Workspaceの導入に伴う手数料収入に加え、導入時には独自ドメインの取得が必須となることから、同時契約を促進し、ムームードメインの契約件数増をはかる



ドメインとの連携イメージ

ドメインと一緒に簡単導入できるGoogle Workspaceを提供し法人向けソリューションを強化

.jp .com .net + GoogleWorkspace

主なメリット

- ドメインとのシナジー効果で顧客体験向上
- 法人向けソリューション提案の幅が拡大
- 自社商材の提案機会創出

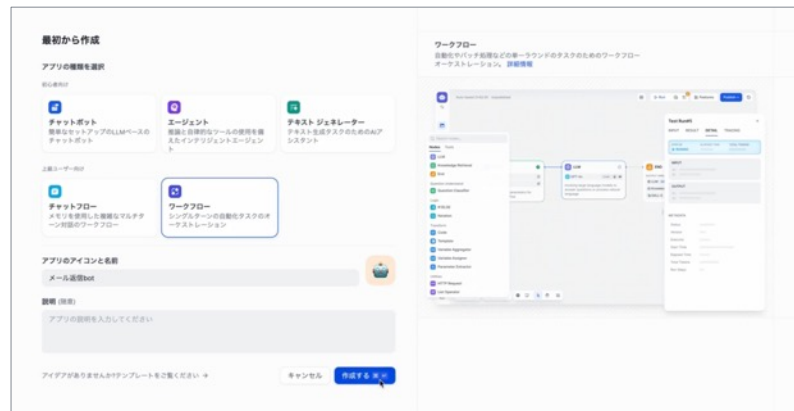
第3四半期以降、拡販に向けた新規取り組みを開始

「GMO即レスAI」の新しいサービス

- 法人向けにDify導入支援サービス「AIエージェント」の支援を開始
- 顧客単価の高い商材を提供することで売上成長を目指す

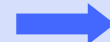
法人向けにDify導入支援サービス 「AIエージェント」の支援を開始

AIを活用した法人向けの幅広いソリューション提供を通じて、企業の業務効率化や生産性向上を支援します。顧客単価の高い商材を提供し、企業ニーズに合わせたカスタマイズで契約獲得をはかる



法人向けソリューションの提供を開始

問い合わせ対応



総合的な課題解決

社外の問い合わせ対応のみならず、さまざまなソリューションで企業の課題を解決する

法人向けの提供価値

- 社外問い合わせ対応の効率化
- 社内業務やお問い合わせの自動化・効率化
- 業務課題の包括的な解決支援

株式譲渡の実施 (2025/9/1予定)

2025/7/22付「連結子会社の異動（株式譲渡）に関するお知らせ」にて発表

事業の選択と集中に伴い、
金融支援事業のFREENANCEを運営する
GMOクリエイターズネットワーク株式会社の株式を
フリー株式会社に譲渡することを決定

「ストック型ビジネスと新サービス」へ経営資源を集中

今後の仲間づくり（M&A）方針

GMOペパボ

- 潤沢な手元資金を活用し、30億円規模の仲間づくり（M&A）の検討に着手

・ストック型ビジネスへの投資

安定的かつ継続的な収益基盤の構築できる事業へ投資

・事業シナジーの拡大

サービスとの連携や相互活用を通じた事業成長

・豊富なキャッシュポジションの活用

健全な財務基盤を活かし、機動的かつ継続的な投資

潤沢な手元資金を活用し

30億円規模の

仲間づくり(M&A)の検討に着手

株主還元について

GMOペパボ

- 基本方針である配当性向65%の方針は変更なし
- 株主優待制度の一部見直しを実施

株主還元について

配当性向

65%
以上

株主優待

GMOクリック証券における当社株の
買付手数料キャッシュバック（上限10,000円）



GMOクリック証券における当社株式の
買付代金×0.03%（小数点以下切り上げ）に相当する
ビットコインをGMOコインの暗号資産口座に付与
（上限10,000円）

The logo for GMO Peppabo, featuring the letters "GMO" in blue and the Japanese characters "ペパボ" in dark grey. The characters "ペ" and "ポ" have blue dots above them, and the final "ボ" has a blue double-stroke tail.

GMOペパボ株式会社

証券コード：3633



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

CHAPTER

連結損益計算書 (2Q累計)

GMOペパボ

(百万円)	2024年12月期 2Q累計	2025年12月期 2Q累計	前年同期比
売上高	5,365	5,539	103.2%
売上原価	2,549	2,506	98.3%
売上総利益	2,815	3,033	107.7%
販売費及び一般管理費	2,319	2,435	105.0%
うち、プロモーションコスト※	457	508	111.3%
営業利益	496	597	120.3%
(営業利益率)	9.3%	10.8%	—
経常利益	493	559	113.4%
税金等調整前中間純利益	493	559	113.4%
親会社株主に帰属する中間純利益	325	397	122.4%

※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

GMOペパボ

(百万円)	2024年12月期 (12月末)	2025年12月期2Q (6月末)	増減額
流動資産	9,252	9,026	△ 226
うち現預金等 ※	4,917	5,037	+ 120
うち売掛金	2,332	1,924	△ 407
うち未収入金	1,521	1,400	△ 120
固定資産	2,166	1,951	△ 214
資産合計	11,418	10,978	△ 440
流動負債	8,169	7,891	△ 277
うち未払金	1,930	1,561	△ 368
うち契約負債	4,386	4,561	+ 174
固定負債	859	714	△ 145
純資産	2,389	2,372	△ 16
負債・純資産合計	11,418	10,978	△ 440

※関係会社預け金が含まれています

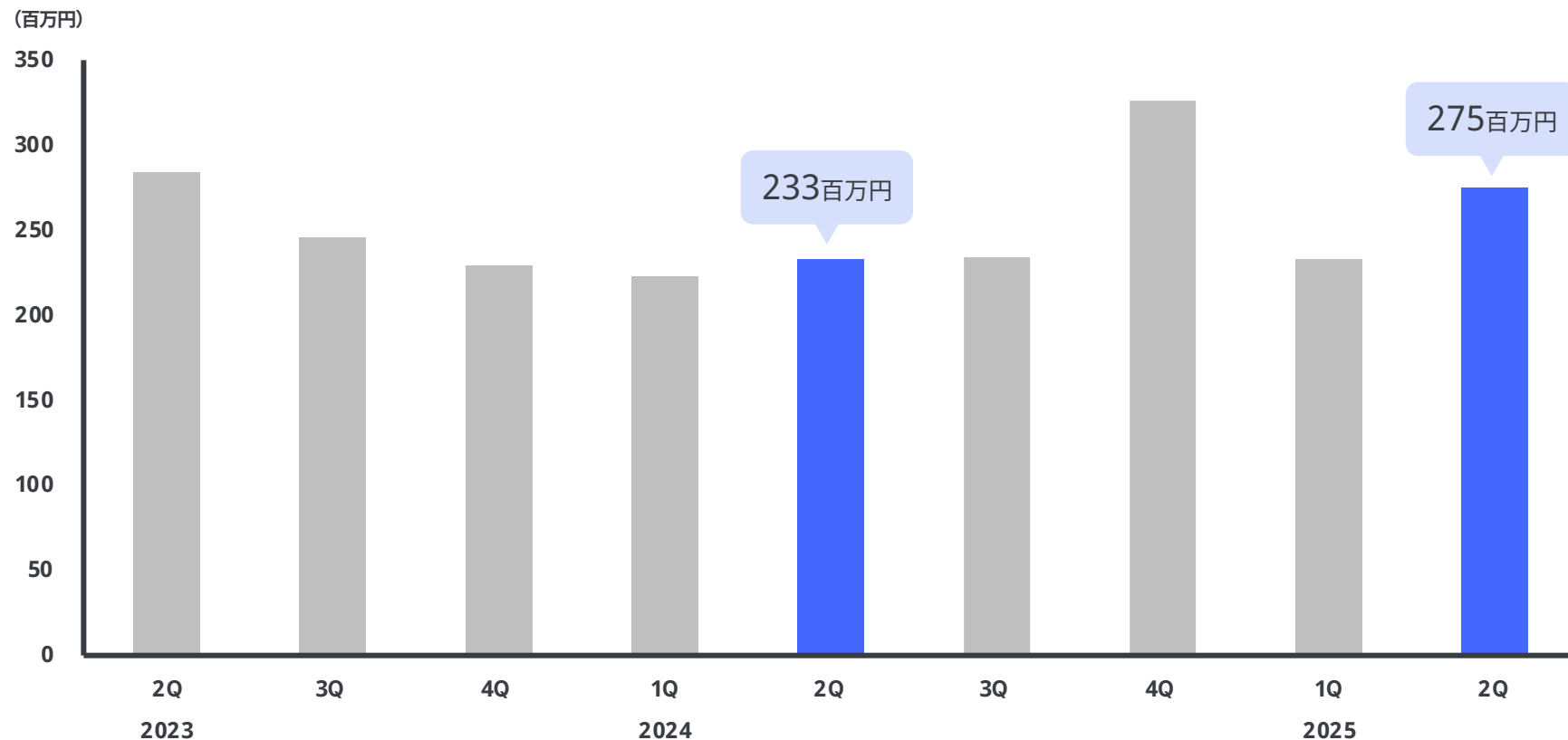
キャッシュ・フロー計算書

GMOペパボ

(百万円)	2024年12月期 2Q	2025年12月期 2Q
営業キャッシュ・フロー	564	791
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 221	△ 64
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 179	△ 606
現金等同等物の増減	163	120
現金等同等物の残高	4,524	5,037

プロモーション費用の推移

GMOペパボ



会社概要

CHAPTER

会社概要

GMOペパボ

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）	393名（うち正社員331名、臨時従業員62名）※2025年6月末時点



会社概要

GMOペパボ



“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

GMOペパボ

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。

経営理念・ミッション・アウトプットの支援者数

GMOペパボ

- 「もっとおもしろくできる」を経営理念に掲げ、表現活動のハードルを下げることでアウトプットを増やす
- 2024年時点のサービス利用ユーザーによるアウトプットの支援数は854万人に拡大

経営理念

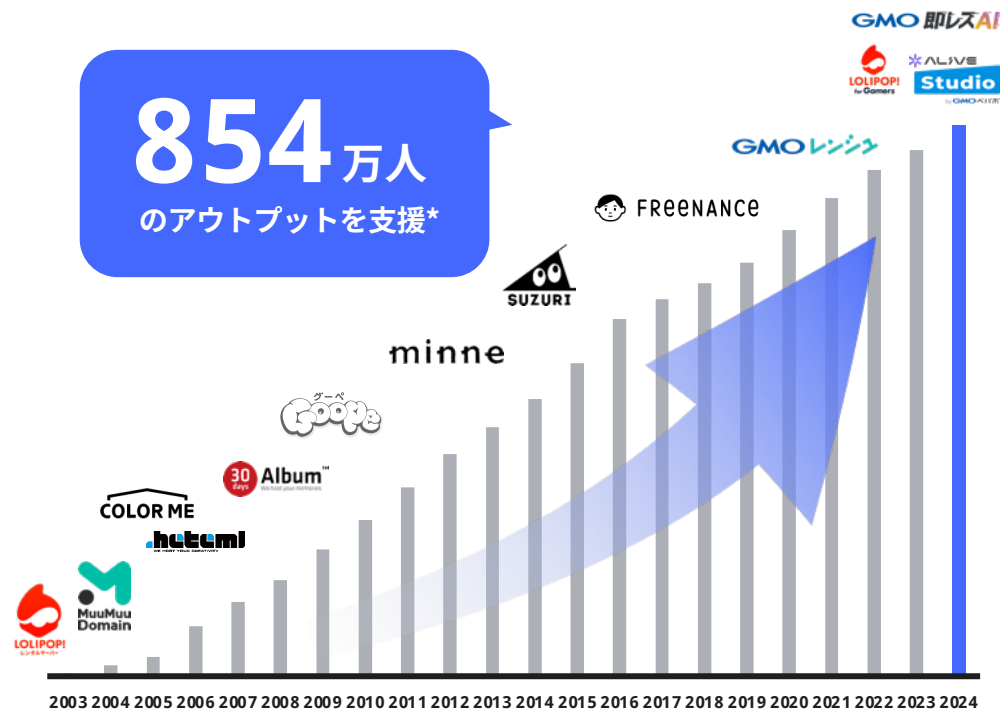
もっとおもしろくできる

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。

ミッション

人類のアウトプットを増やす

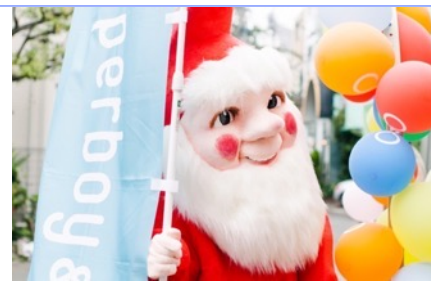
*その他のサービスや過去に譲渡したサービスを含むこれまでの支援者数



沿革

GMOペパボ

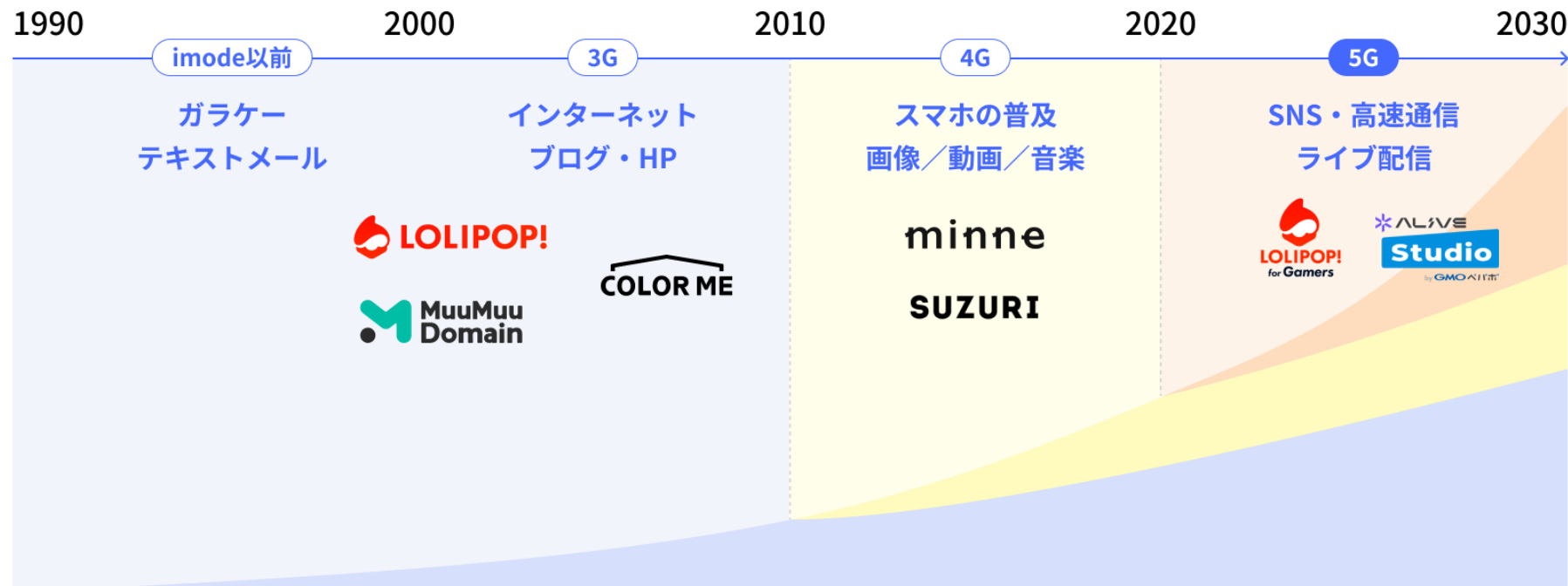
- 2001年 11月 ● 「ロリポップ！」提供開始
- 2003年 1月 ● 福岡で（有）paperboy&co. 設立
- 2004年 3月 ● GMOインターネット（株）の連結子会社に
5月 ● 本社を東京に移転
- 2005年 2月 ● ネットショップ開業・作成サービス「カラーミーショップ」提供開始
- 2008年 12月 ● JASDAQに上場（証券コード：3633）
- 2012年 1月 ● ハンドメイドマーケット「minne」提供開始
- 2014年 4月 ● GMOペパボ（株）に社名変更
4月 ● オリジナルグッズ作成・販売サービス「SUZURI」提供開始
- 2019年 2月 ● 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
10月 ● 配信者やVTuber向けの配信画面作成サービス「Alive Studio」提供開始
- 2025年 3月 ● 固定IPアドレスが利用できるVPNサービス「ロリポップ！固定IPアクセス」提供開始



アウトプット文化の変化と当社の歩み

GMOペパボ

- トレンドの変化とともに表現活動や表現方法は進化、ホームページやブログといったテキストベースのやり取りから、ECへと広がり、SNSやライブ配信へと進行するなかで、トレンドに合わせたサービスを展開



事業セグメントと主力サービス

GMOペパボ

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。

ドメイン・レンタルサーバー
(ホスティング)事業



SUZURIアルバム

EC支援
事業



ハンドメイド
事業

minne

金融支援
事業



その他

GMO 即レスAF

GMO レンシユ



ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業「ロリポップ！」

GMOペパボ

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	39万件

※2025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・レンタルサーバー(ホスティング)事業「ムームードメイン」

GMO パパポ

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0円～
主なユーザー	個人や中小法人
契約件数	103万件

※2025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



EC支援事業「カラーミーショップ」

GMOペパボ

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	4.9万件

※2025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35,640円～



EC支援事業「SUZURI」

GMOペパボ

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

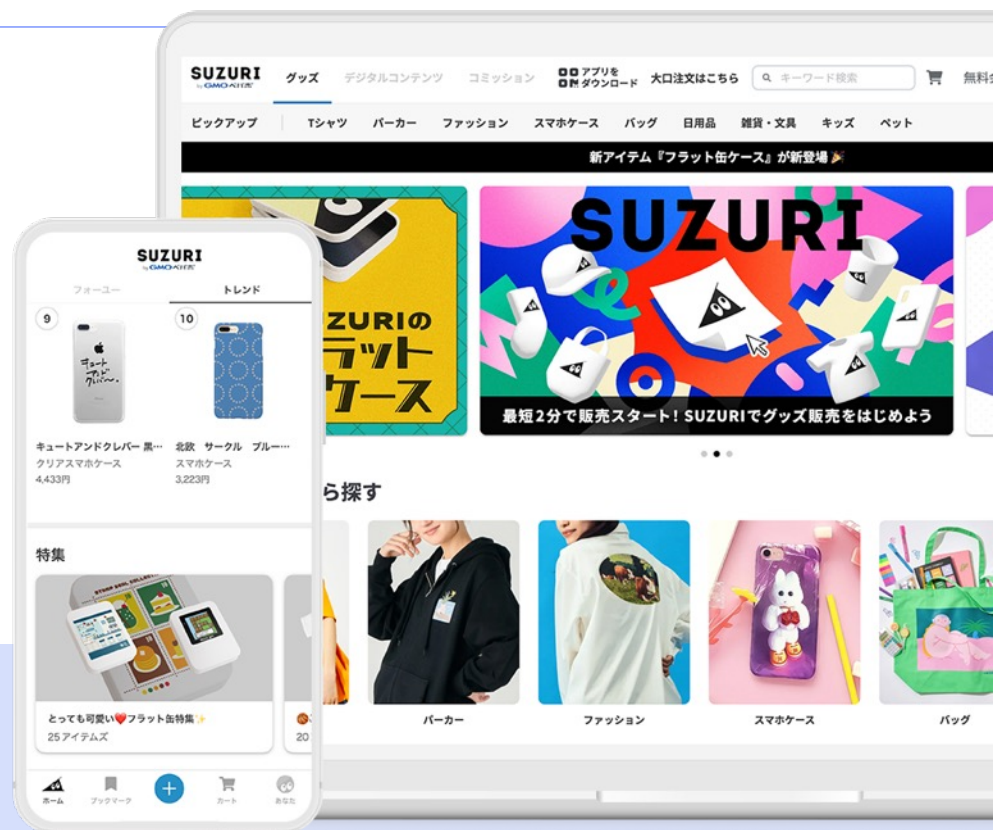
自分で制作したイラストや写真から、Tシャツ、スマホケース、マグカップなどの高品質なオリジナルアイテムを手軽に作成・販売できるサービスです。クリエイターの制作活動の可能性を広げる支援をしています。

年間流通額 20億円（2024年実績）

クリエイター数 94万人

会員数 217万人

※2025年6月末時点



ハンドメイド事業「minne」

GMOペパボ

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、
誰もが創造的になれる世界をつくる

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」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。

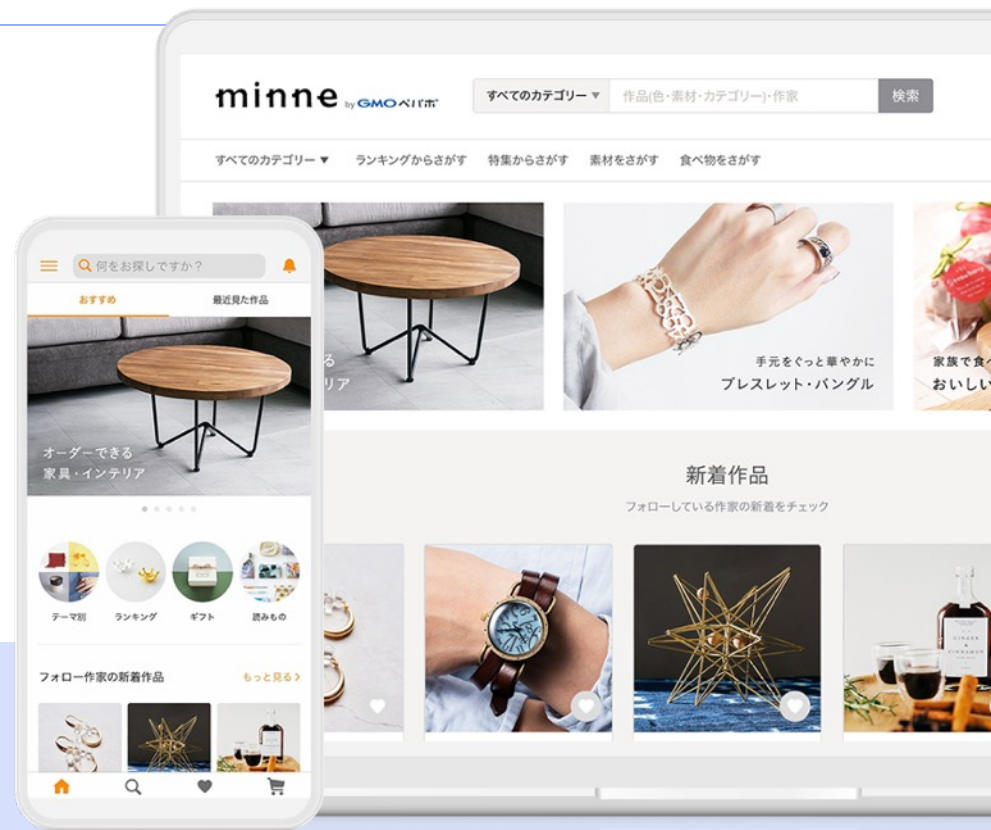
年間流通額 115億円 (2024年実績)

作家・ブランド数 95万人

作品数 1,807万点

アプリDL数 1,554万DL

※2025年6月末時点



金融支援事業「FREENANCE」

GMOペパボ

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	53億円 (2024年実績)

※2025年6月末時点



新規事業「GMO即レスAI」

お問い合わせ対応AI導入支援サービス



企業のお問い合わせ対応を AIを用いて効率化し、社会課題を解決する

企業におけるお問い合わせ対応をAIで効率化するため、
AIチャットボットの導入から運用までをワンストップで支
援します。日本が抱える労働人口の減少という社会課題を
解決する未来をつくります。

利用料金 個別にお問い合わせ

主なユーザー 中小法人

※2025年6月末時点

GMOペパボ



新規事業「Alive Studio」

GMOペパボ

配信者やVTuber向けの配信画面作成サービス



配信者やVTuberの配信ハードルを下げ
誰もが簡単に動画や配信ができる未来を創る

クリエイターによる表現活動は、動画やライブ配信、
VTuberなど多様化していますが、専門知識や技術、機材を
持たずとも、誰もが簡単に動画・ライブ配信といった表現
活動（アウトプット）を実現できるサービスを提供します。

利用料金 月額980円～

主なユーザー 個人

※2025年6月末時点



サステナビリティ活動(ESG/SDGs)

GMOペパボ

- 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

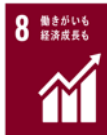
当社は「もっとおもしろくできる」という理念のもと、事業活動を通じて人類のアウトプットを増やし、あらゆるステークホルダーと共に企業価値の向上と社会課題の解決を図ることで持続可能な社会の実現を目指します。

環境負荷の低減を通じた
地球環境への配慮と保全

12 つくる責任
つかう責任



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/>

株主還元

GMOペパボ

詳細は当社IRページにてご確認ください。

配当

	2022	2023	2024	2025（予定）
1株当たり年間配当金（円）	50.00	0.00	57.00	67.00
配当性向（％）	51.9	—	50.8	65.9

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
内容

GMOクリック証券株式会社における当社株式の買付代金 × 0.03%（小数点以下切り上げ）に相当するビットコインをGMOコイン株式会社の暗号資産口座に付与（上限10,000円）

価値創造モデルとアウトプットの拡大

GMOペパボ



四半期推移(データシート抜粋)

GMOペパボ

セグメント/サービス別 業績推移(四半期毎)*1

(単位：百万円)

		2024年12月期(FY24)				2025年12月期(FY25)	
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
連結売上高*2		2,647	2,718	2,740	2,816	2,745	2,793
		1,522	1,518	1,522	1,533	1,542	1,556
ドメイン・レンタルサーバー（ホスティング）事業	ロリポップ	650	642	640	646	654	658
	ムームードメイン	644	650	653	656	661	670
	その他*3	228	226	229	231	227	228
		665	767	788	743	701	781
EC支援事業	カラーミーショップ	504	546	542	556	536	544
	SUZURI	161	221	246	186	165	236
	その他*3	0	0	0	0	0	0
ハンドメイド事業	minne	359	325	311	406	364	312
金融支援事業	FREENANCE	99	106	116	130	135	137
		2024年12月期(FY24)				2025年12月期(FY25)	
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
連結営業利益*2*4		234	262	285	47	335	262
		519	492	476	430	476	494
ドメイン・レンタルサーバー（ホスティング）事業	ロリポップ	344	304	296	255	299	302
	ムームードメイン	109	116	111	106	103	115
	その他*3	66	72	69	69	74	77
		137	208	240	191	200	258
EC支援事業	カラーミーショップ	174	208	189	199	213	205
	SUZURI	-27	9	60	0	-0	65
	その他*3	-10	-9	-9	-8	-13	-12
ハンドメイド事業	minne	19	12	13	17	49	12
金融支援事業	FREENANCE	-6	6	-5	-37	85	-9

※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

*4 2024年8月1日付の組織変更に伴い、第3四半期連結会計期間より、「調整額」に含まれていた各事業ごとのカスタマーサービス部門をレンタルサーバー・ドメイン事業、EC支援事業、ハンドメイド事業へそれぞれ区分変更しております。

四半期KPI(データシート抜粋)

GMOペパボ

セグメント/サービス別 KPIの推移(四半期末時点)

			2024年12月期(FY24)				2025年12月期(FY25)	
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
			3/31	6/30	9/30	12/31	3/31	6/30
ドメイン・レンタルサーバー（ホスティング）事業	ロリポップ	契約件数(件)	410,474	409,327	407,470	405,185	403,622	399,918
	ムームードメイン	契約ドメイン数(件)	1,085,334	1,076,138	1,063,083	1,055,194	1,045,993	1,036,661
EC支援事業	カラーミーショップ	契約件数(件)	50,320	50,388	50,352	50,006	49,554	49,046
	SUZURI	クリエイター数(万人)	80	83	86	88	90	94
		会員数(万人)	172	184	194	201	208	217
		作品数(万点)	1,729	1,749	1,766	1,771	1,791	1,807
ハンドメイド事業	minne	作家数(万人)	91	91	92	93	94	95
		アプリDL数(万DL)	1,492	1,504	1,517	1,529	1,542	1,554

			2024年12月期(FY24)				2025年12月期(FY25)	
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
			3/31	6/30	9/30	12/31	3/31	6/30
ドメイン・レンタルサーバー（ホスティング）事業	ロリポップ	顧客単価(円)	527	521	520	527	535	542
	カラーミーショップ	顧客単価(円)	5,391	5,791	5,844	6,341	6,527	6,722
	SUZURI	流通額(億円)	4.3	5.5	6.1	4.8	4.0	5.7
ハンドメイド事業	Minne	流通額(億円)	31.7	28.0	26.5	29.3	29.5	25.3
		注文件数(万件)	81.6	69.8	65.2	69.8	71.2	58.8
		注文単価(円)	4,051	4,117	4,231	4,255	4,336	4,343
		請求書買取額(億円)	13.0	12.8	13.3	14.2	12.8	13.2
		請求書買取件数(件)	4,733	5,255	5,647	5,806	5,381	5,867
金融支援事業	FREENANCE	平均請求書買取額(千円)	275	244	235	246	238	225
		利用者数(人)	2,919	3,157	3,438	3,565	3,457	3,544

※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。

本資料のお取り扱い上のご注意

GMOペパボ

- 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](#)