

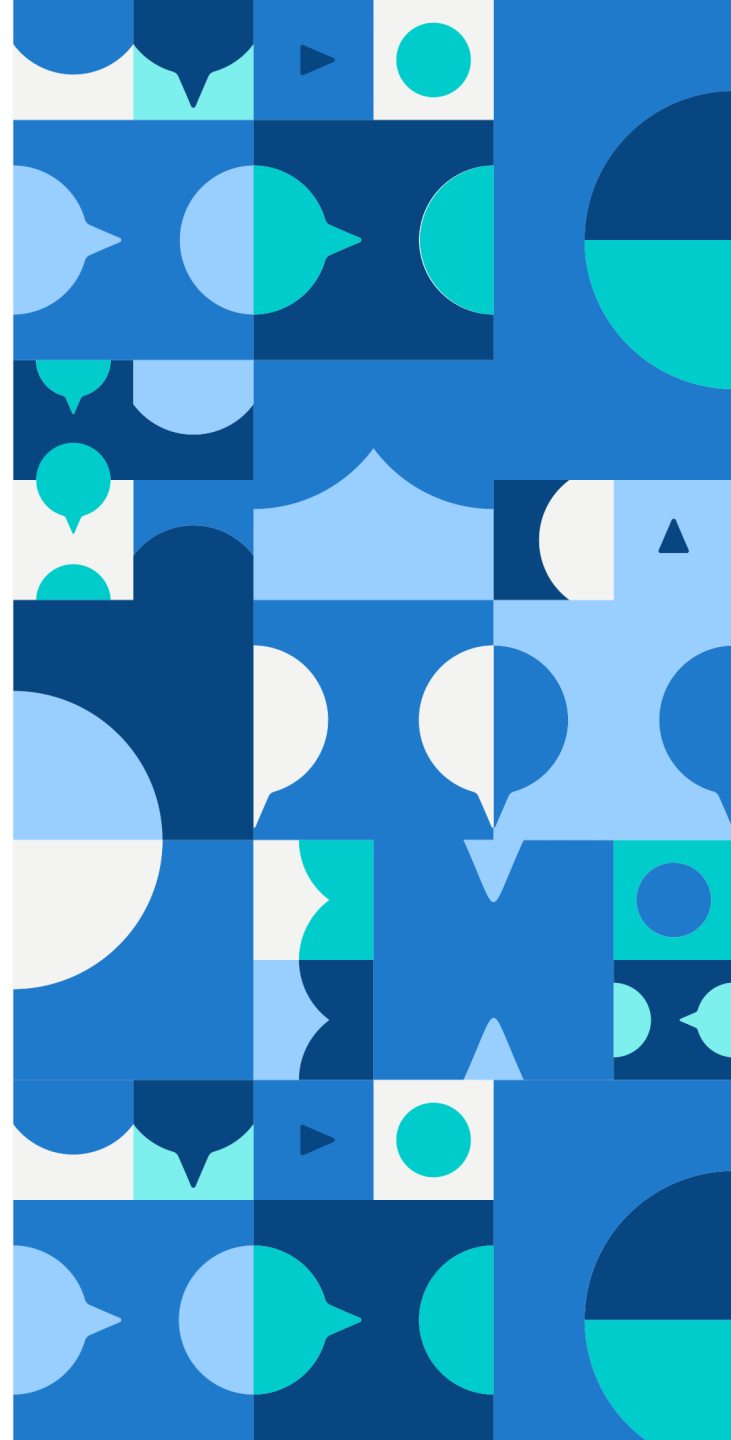
GMOペパホ

2023年12月期

# 決算説明資料

GMOペパホ株式会社

証券コード：3633（東証スタンダード）



2023年は貸倒関連費用の影響により営業損失を計上

# 2024年は業績回復 再び事業成長を目指す

- スtock型ビジネスが価格改定効果を受け堅調に推移
- 第2四半期までに貸倒関連費用を計上、一部引当金を戻入
- AIによる業務効率化とサービス展開を行い、事業成長を目指す



# AGENDA

---

- 2023年12月期 決算概況 3 ページ
- 2024年12月期 業績予想 22 ページ
- 今後の事業成長に向けて 30 ページ

# 2023年12月期 決算概況

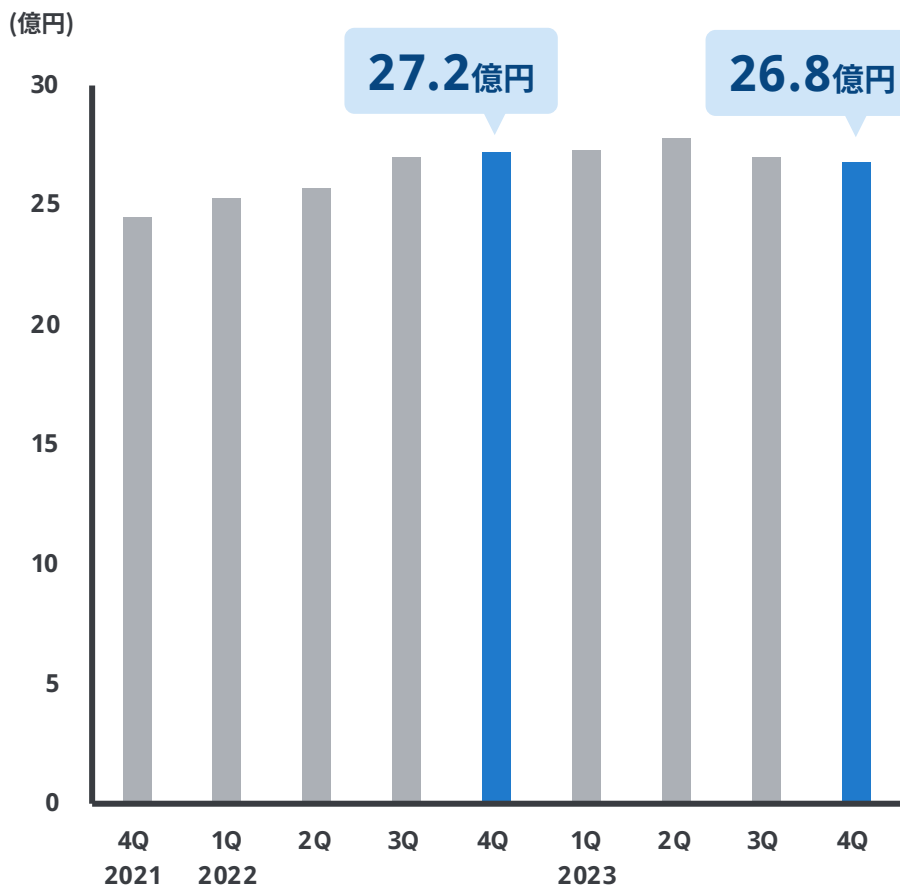
売上高はストック型ビジネスの価格改定効果により堅調

営業利益は金融支援事業の貸倒関連費用計上の影響により損失計上

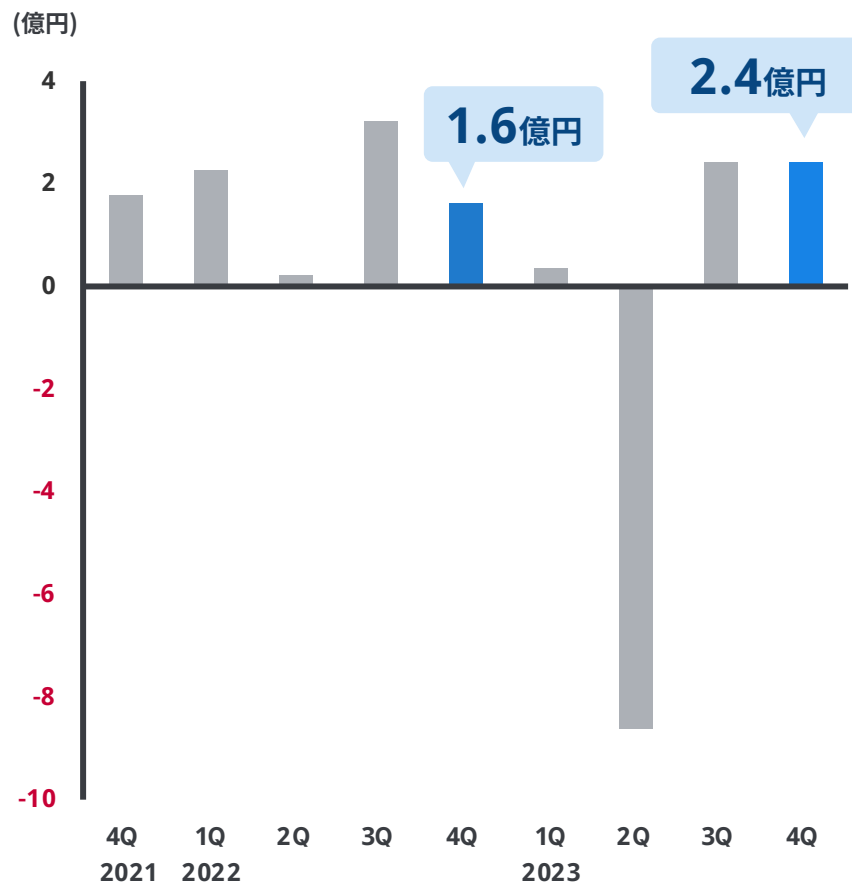
(百万円)	2022年12月期	2023年12月期	増減額	前期比
売上高	10,531	10,903	+ 372	103.5%
営業利益	732	△ 340	△ 1,073	—
営業利益率 (%)	7.0	—	—	—
経常利益	767	△ 246	△ 1,013	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	510	△ 628	△ 1,138	—

売上高は請求書買取額の抑制を受け減収、営業利益はプロモーション費用の抑制および債権回収が進んだことから増益

### 売上高



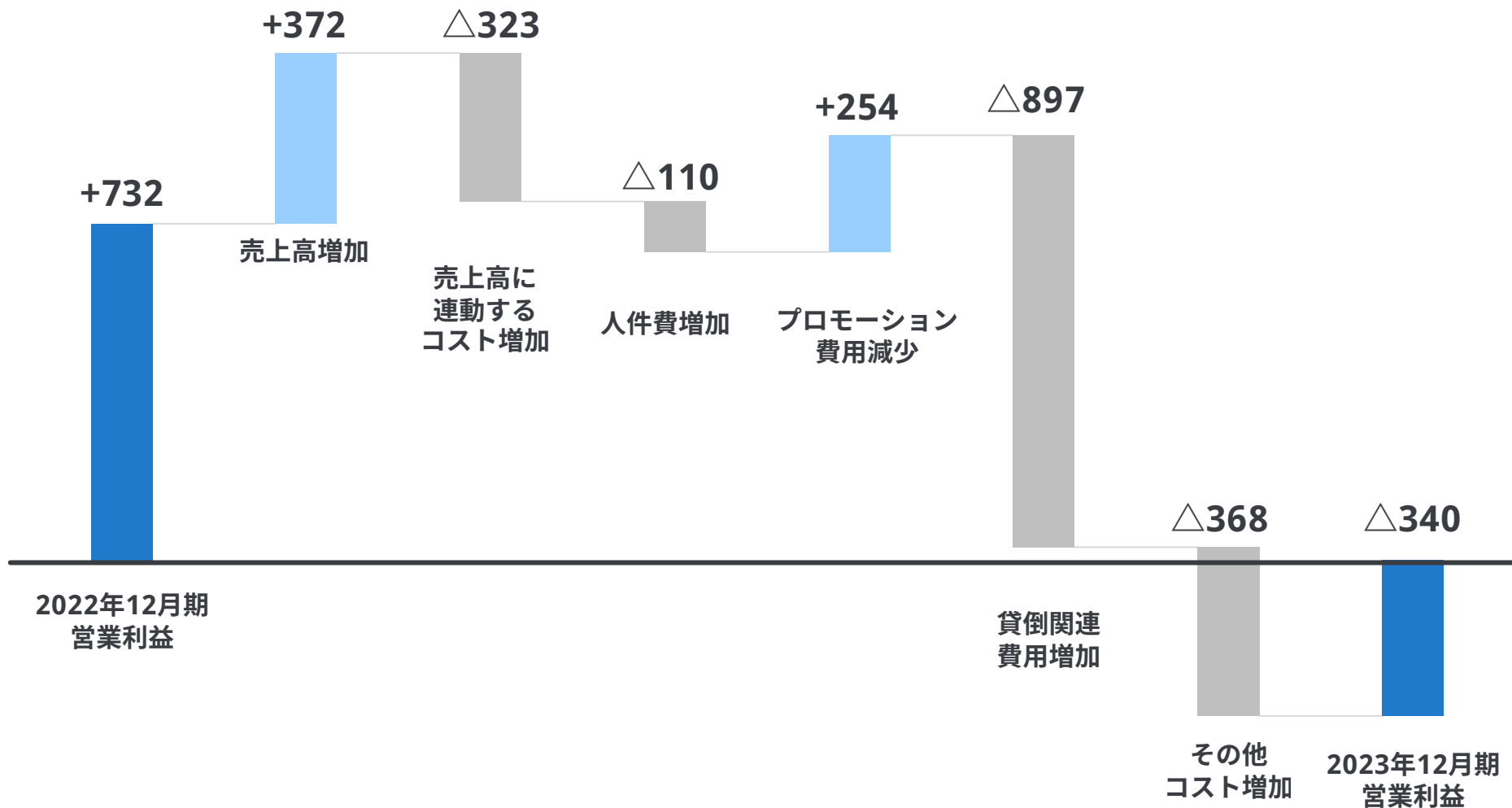
### 営業利益



※2021年12月期に係る各数値については、「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）等を適用した後の未監査の数値となっております。

# 営業利益増減分析(通期)

(単位：百万円)



価格改定の効果および上位プランの契約比率が増加し、堅調に推移

## ホスティング

売上高 : 5,758 百万円 ( 105.9% )

営業利益 : 1,921 百万円 ( 101.6% )

価格改定の効果による増収、SUZURIのコスト削減による利益改善

## EC支援

売上高 : 2,997 百万円 ( 105.4% )

営業利益 : 756 百万円 ( 114.3% )

前期比で流通額が減少

## ハンドメイド

売上高 : 1,490 百万円 ( 90.3% )

営業利益 : 63 百万円 ( 76.7% )

債権回収は進捗も、滞留債権に対する貸倒関連費用が発生

## 金融支援

売上高 : 655 百万円 ( 110.4% )

営業利益 : △1,064 百万円 ( △1,038 百万円減 )

※( )内は前期比

※2023年1月よりホームページ制作サービス「グーペ」をEC支援事業からホスティング事業へ移管しました。  
期間比較を容易にするため2022年の実績は「グーペ」をホスティング事業に含めて集計しております。



---

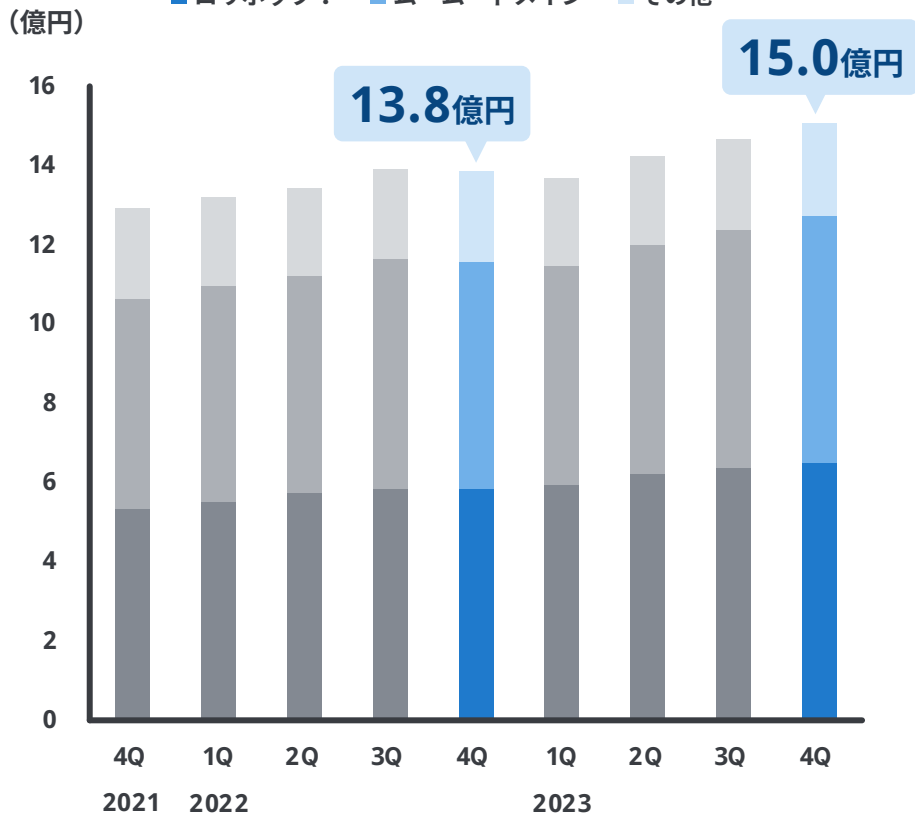
# ホスティング事業

---

累計期間  
 売上高： **5,758**百万円 (前期比 **105.9%**)  
 営業利益： **1,921**百万円 (前期比 **101.6%**)

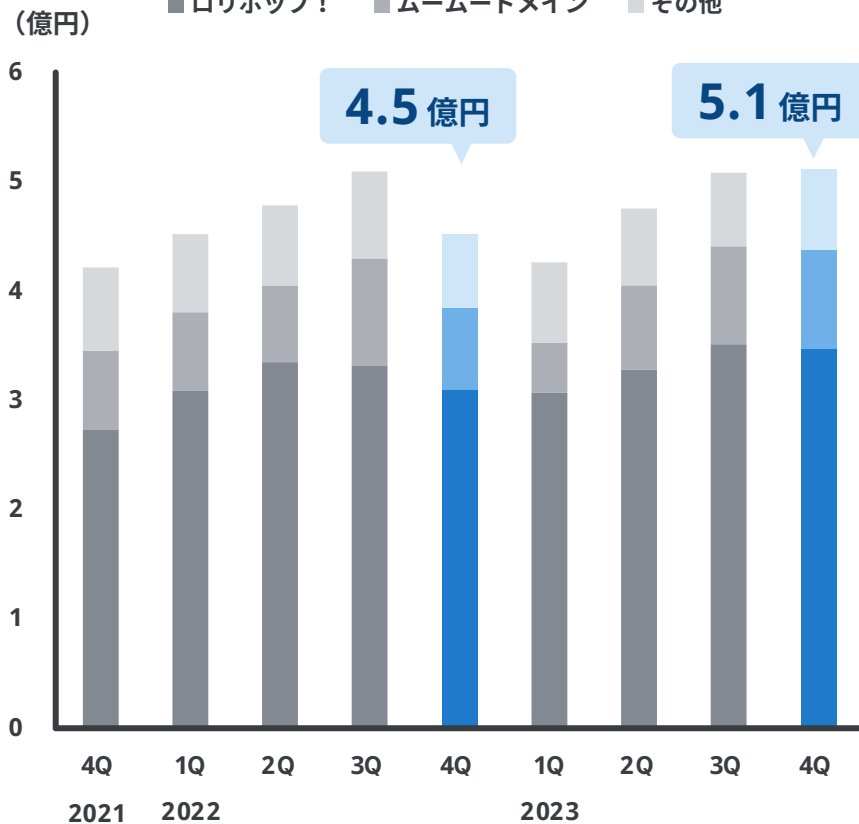
### 売上高

■ ロリポップ! ■ ムームードメイン ■ その他



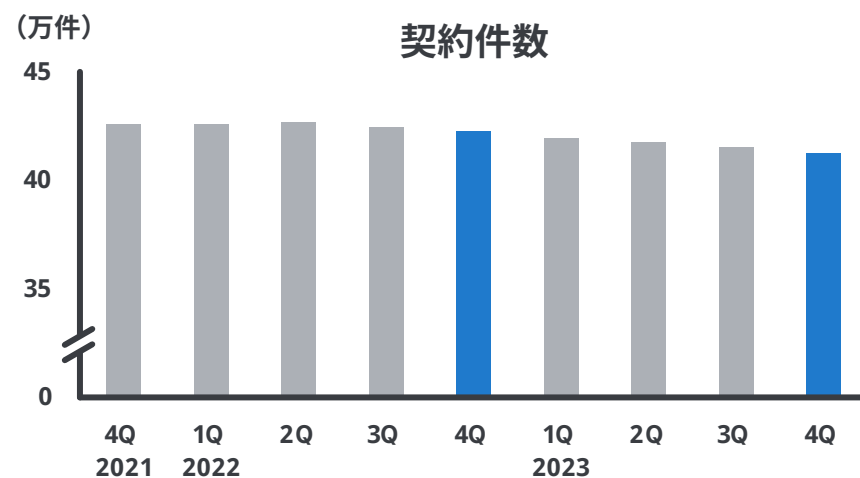
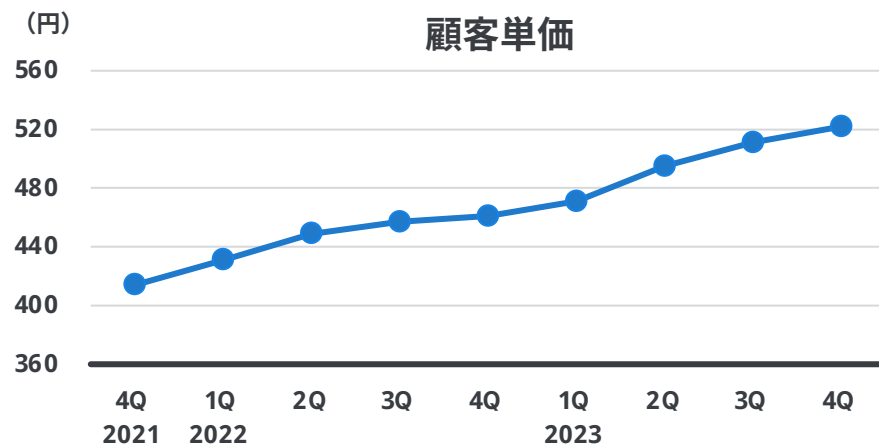
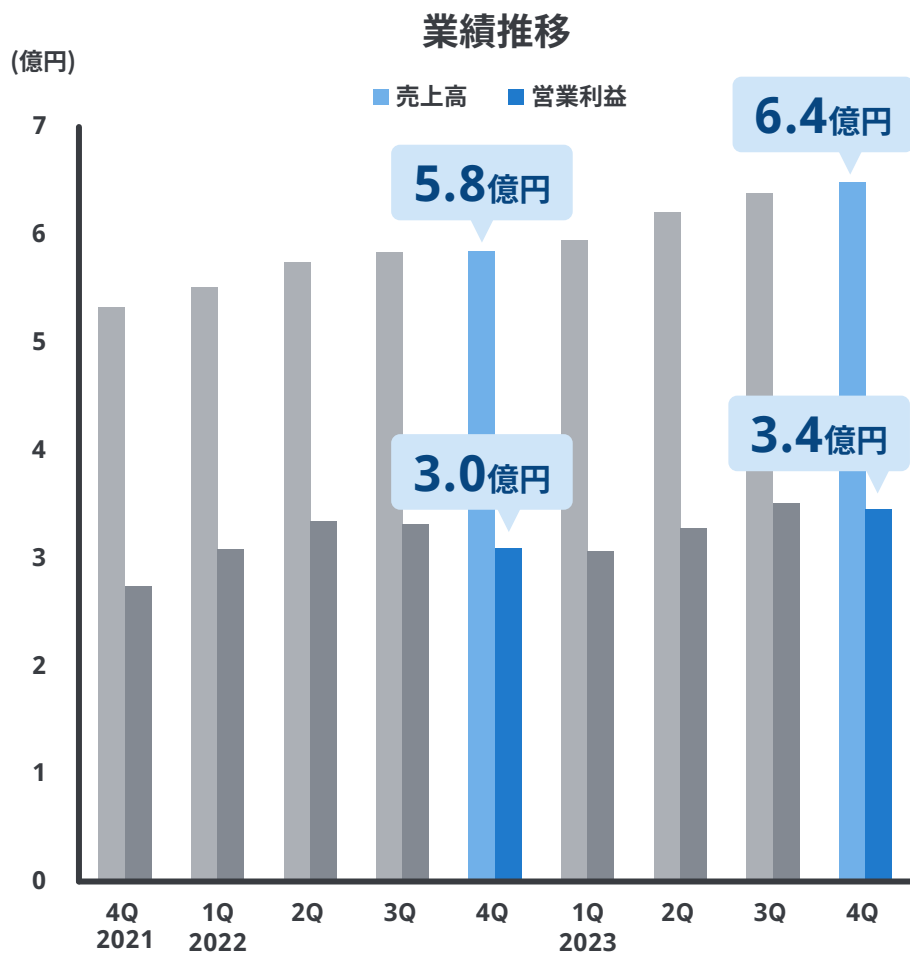
### 営業利益

■ ロリポップ! ■ ムームードメイン ■ その他

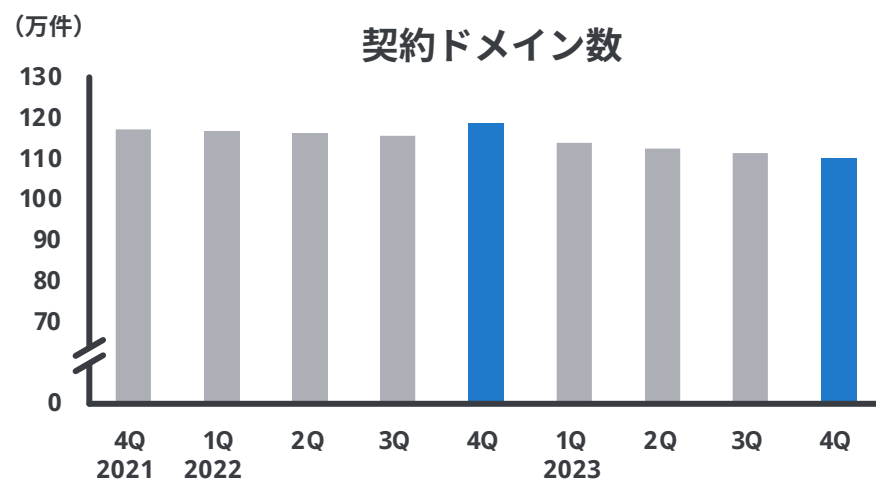
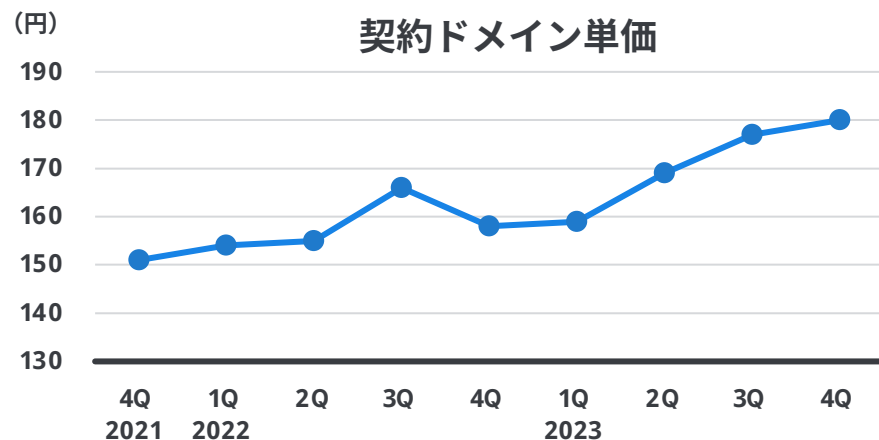
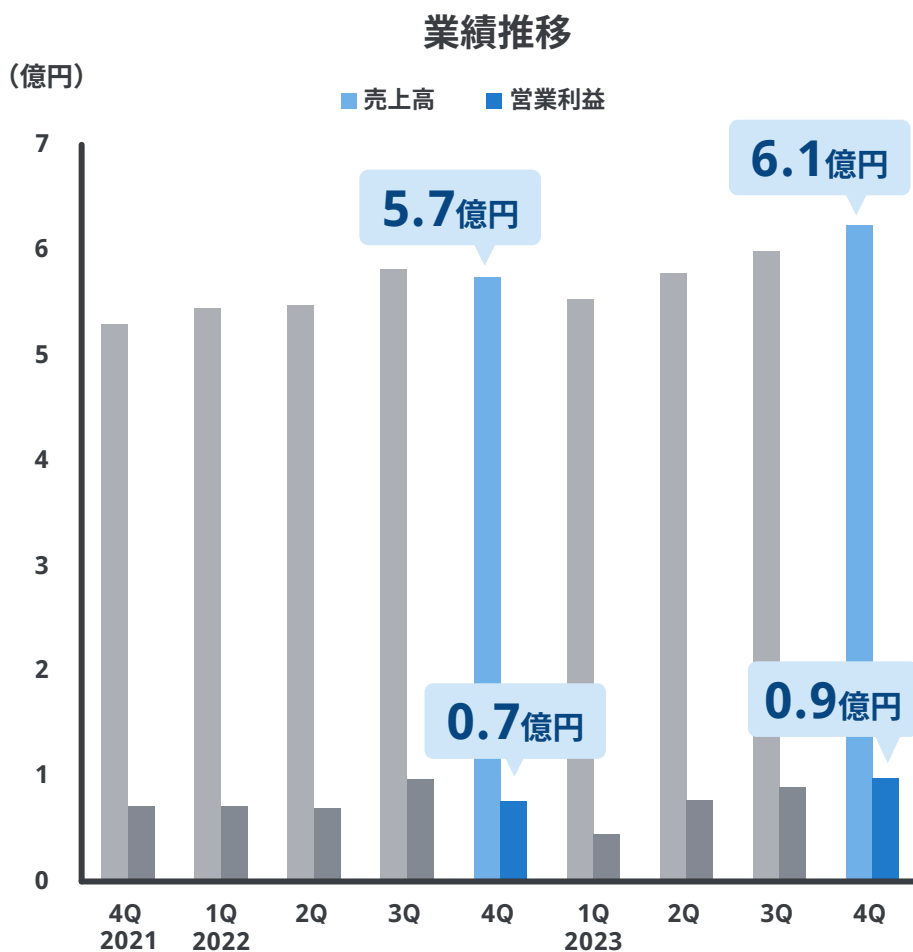


※2023年1月よりホームページ制作サービス「グーペ」をEC支援事業からホスティング事業へ移管しました。  
 期間比較を容易にするため2021年2022年の実績は「グーペ」をホスティング事業に含めて集計しております。

累計期間  
 売上高： **2,503**百万円 (前期比 **109.1%**)  
 営業利益： **1,332**百万円 (前期比 **103.8%**)



累計期間  
 売上高： **2,348**百万円 (前期比 **104.5%**)  
 営業利益： **303**百万円 (前期比 **96.2%**)

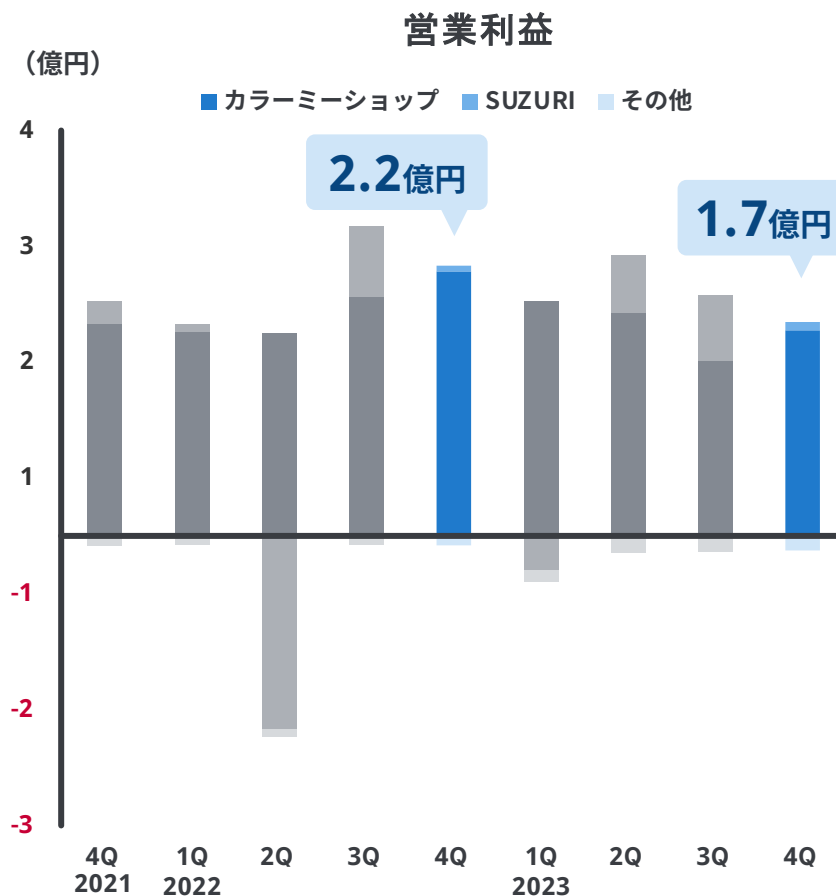
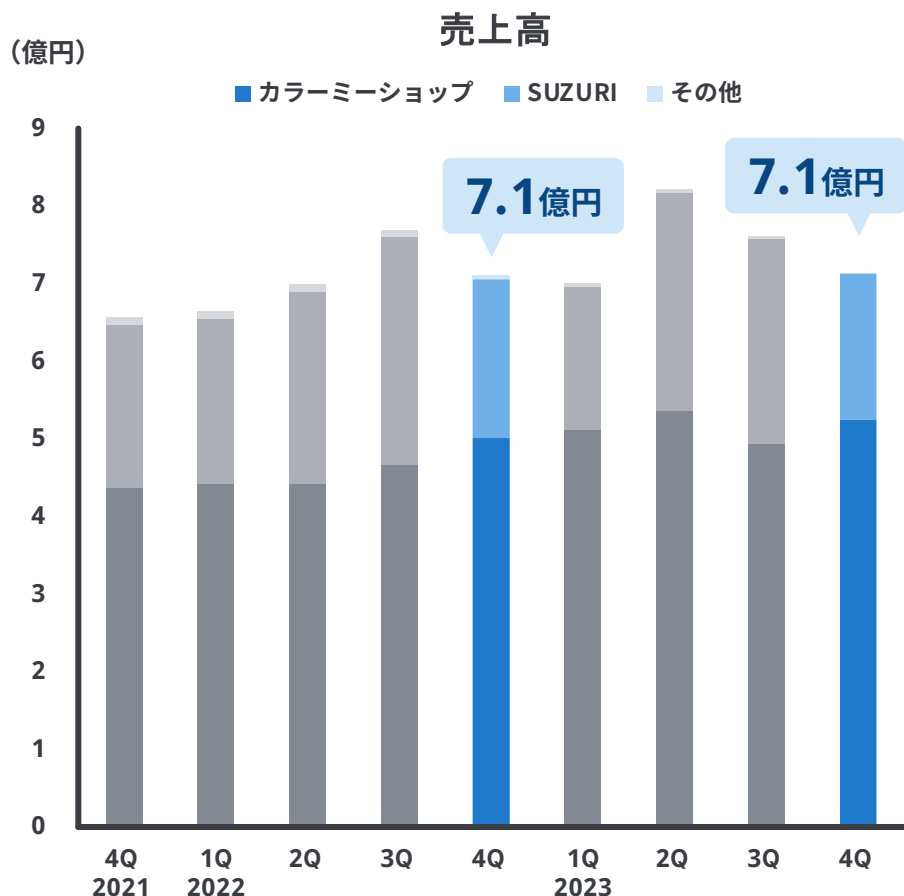


---

# EC支援事業

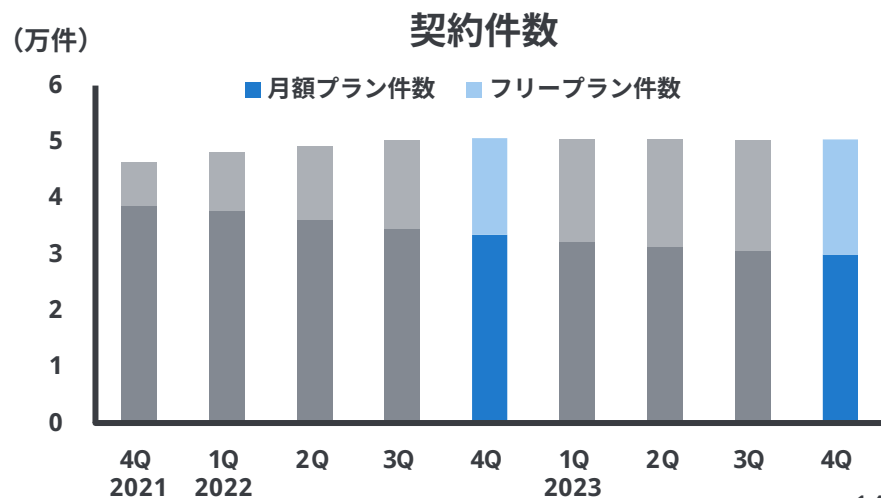
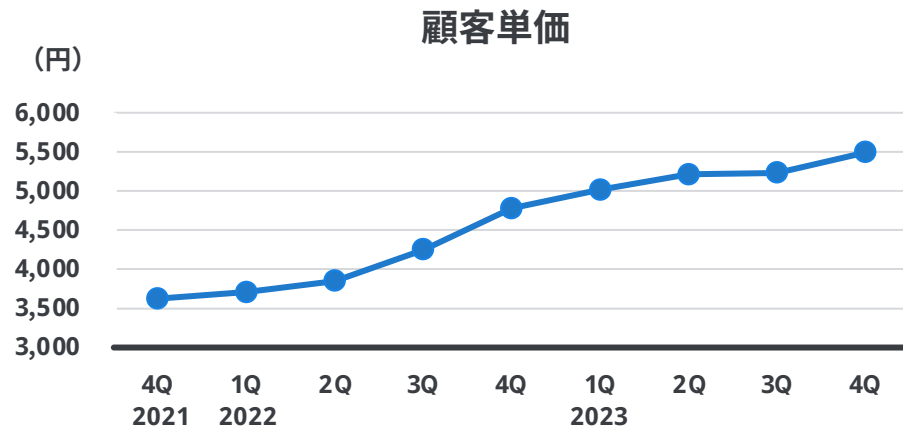
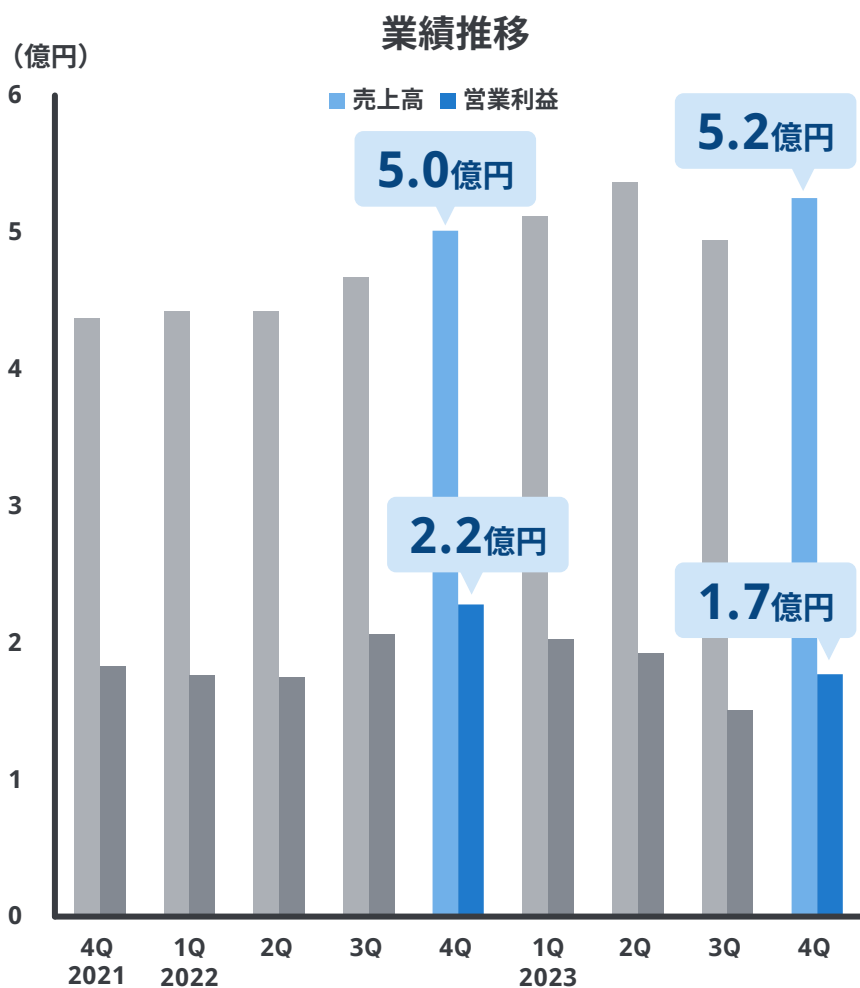
---

累計期間  
 売上高： **2,997**百万円 (前期比 **105.4%**)  
 営業利益： **756**百万円 (前期比 **114.3%**)

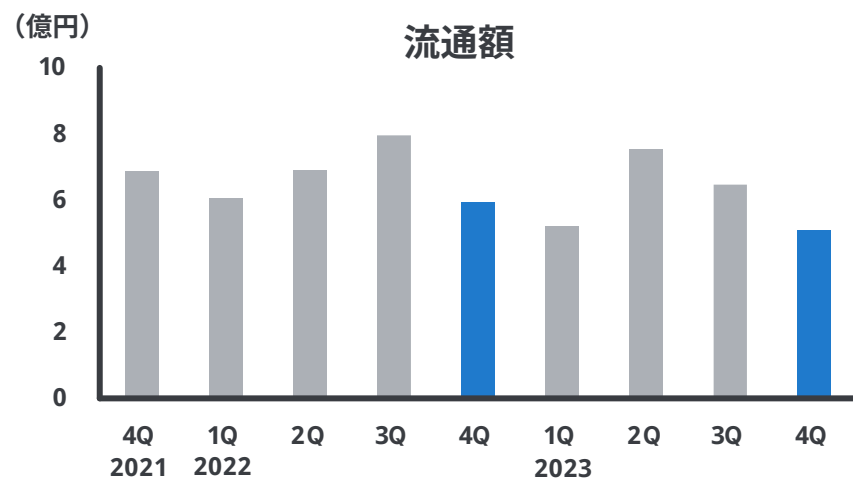
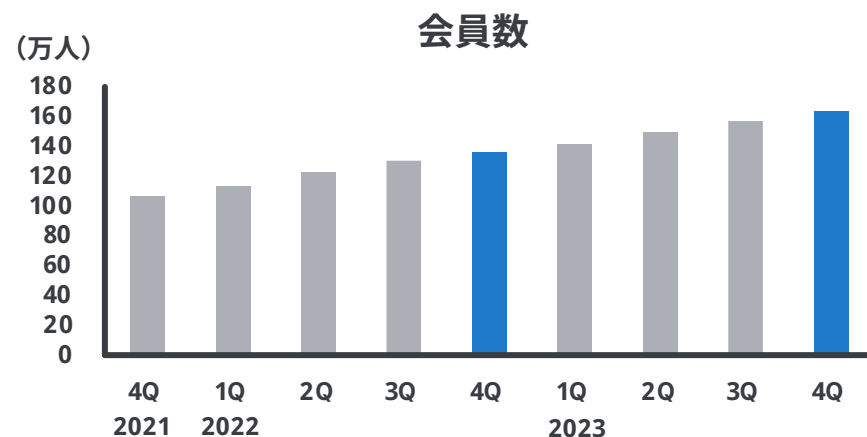
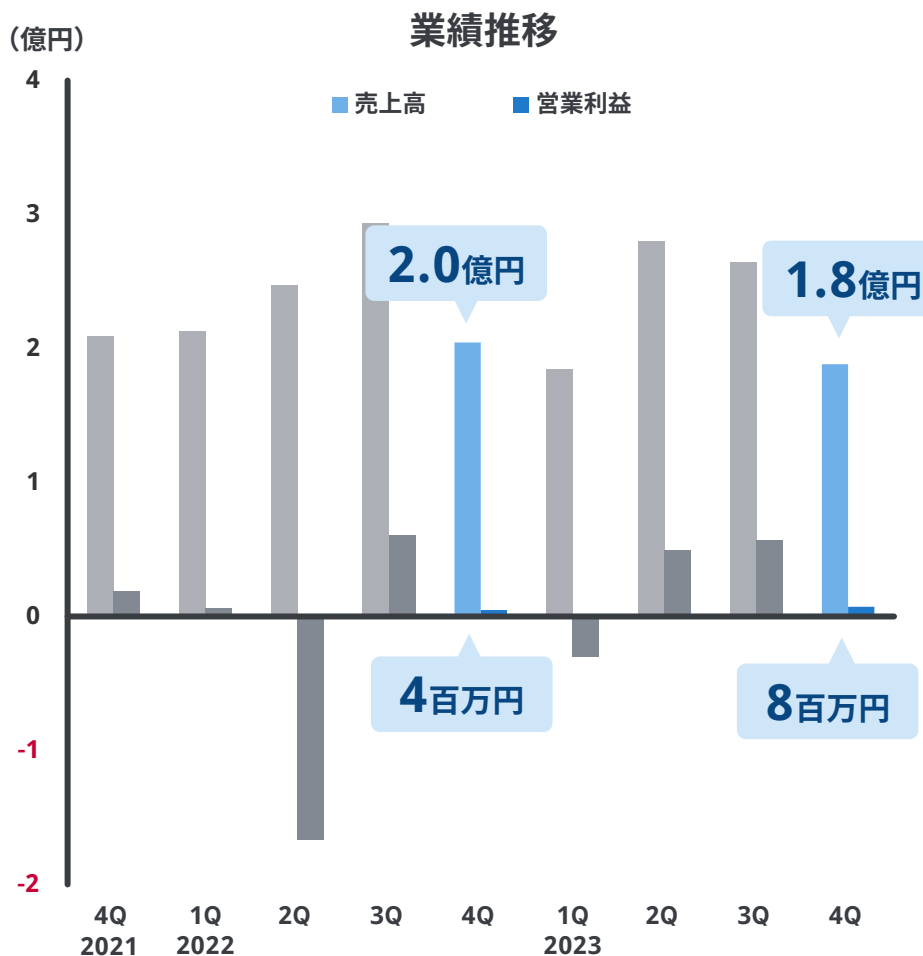


※2023年1月よりホームページ制作サービス「グーペ」をEC支援事業からホスティング事業へ移管しました。  
 期間比較を容易にするため2021年2022年の実績は「グーペ」をホスティング事業に含めて集計しております。

累計期間  
 売上高： **2,067**百万円 (前期比 **111.6%**)  
 営業利益： **720**百万円 (前期比 **91.6%**)



累計期間	売上高：	<b>918</b> 百万円	(前期比 <b>95.8%</b> )
	営業利益：	<b>85</b> 百万円	(前期比 <b>180</b> 百万円増)



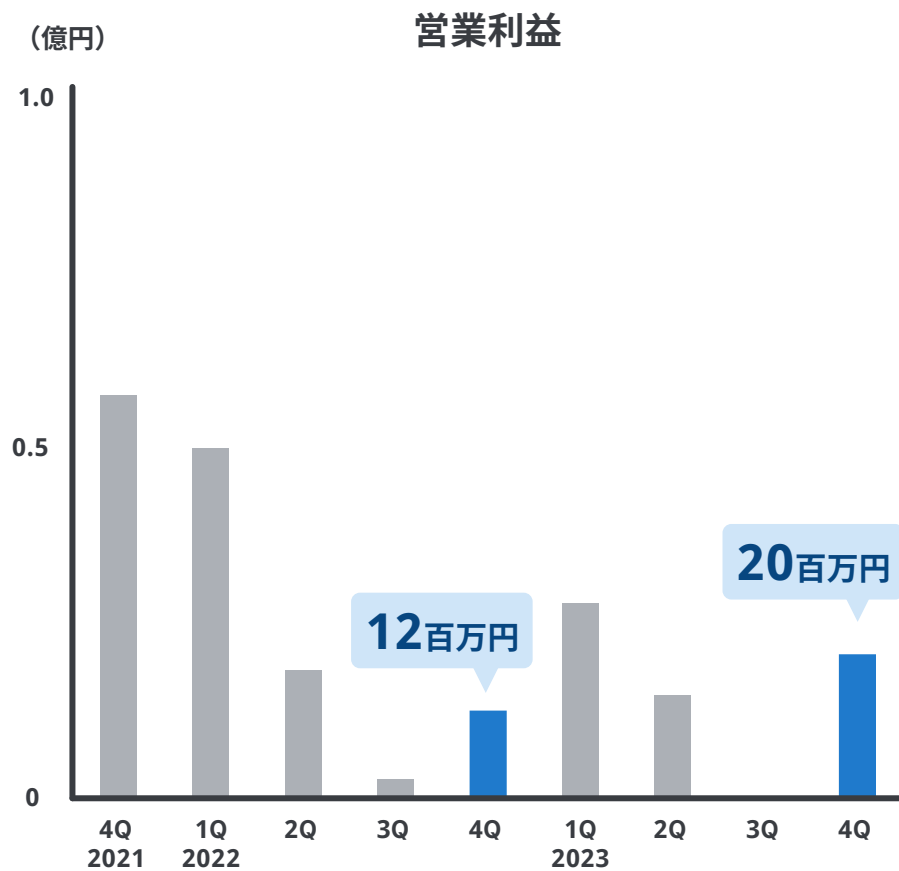
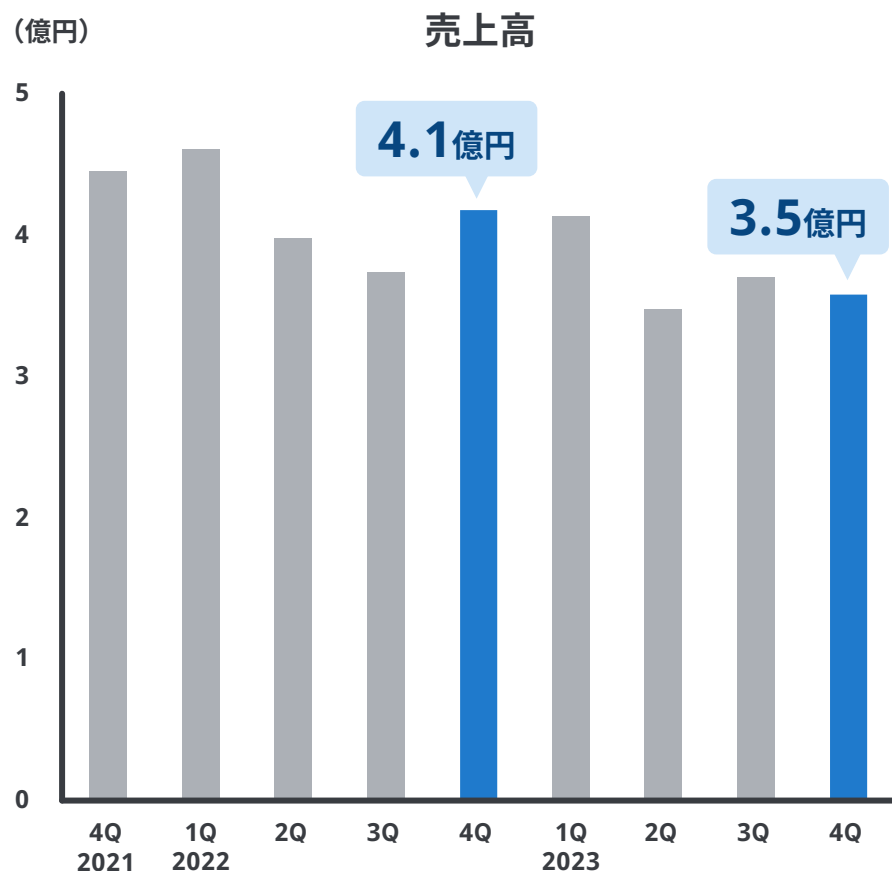


---

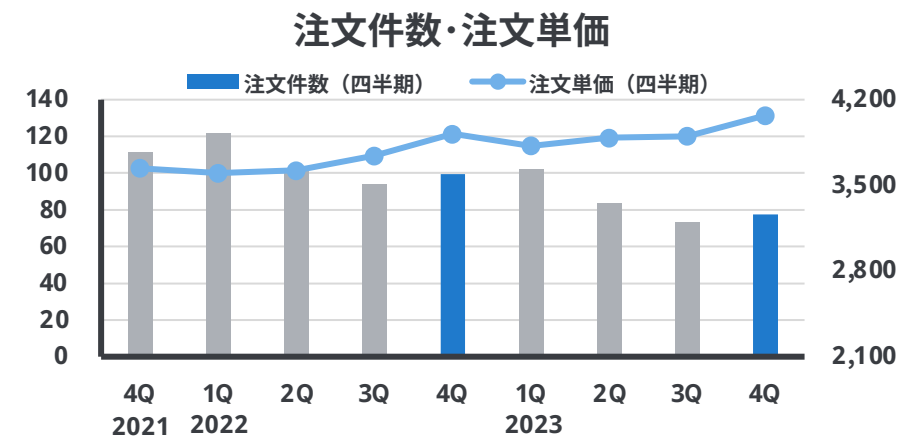
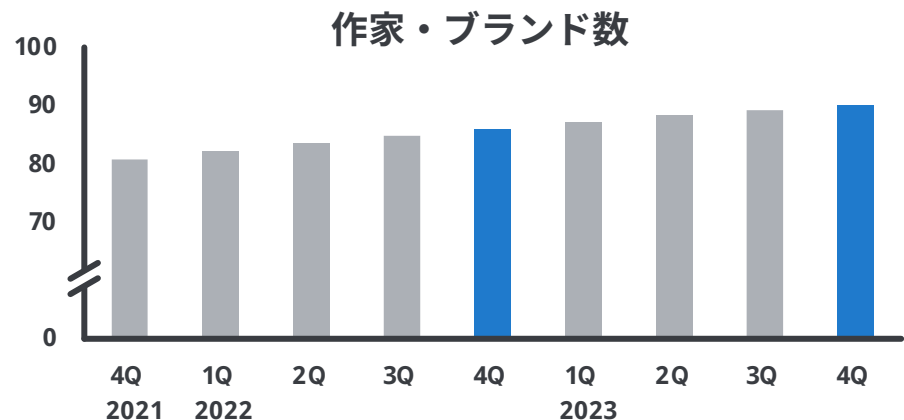
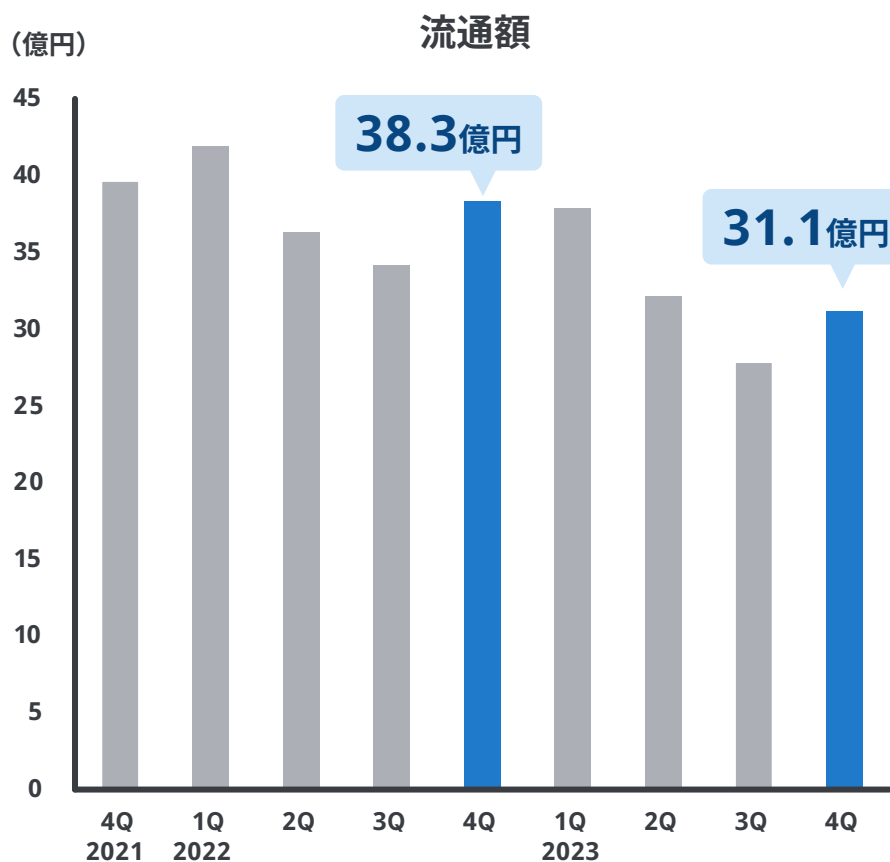
# ハンドメイド事業

---

累計期間 売上高： **1,490**百万円 (前期比 **90.3%**)  
 営業利益： **63**百万円 (前期比 **76.7%**)



累計期間	流通額：	<b>129.0億円</b>	(前期比 <b>85.6%</b> )
	注文単価：	<b>3,921円</b>	(前期比 <b>105.4%</b> )
	注文件数：	<b>336.6万件</b>	(前期比 <b>80.9%</b> )



※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

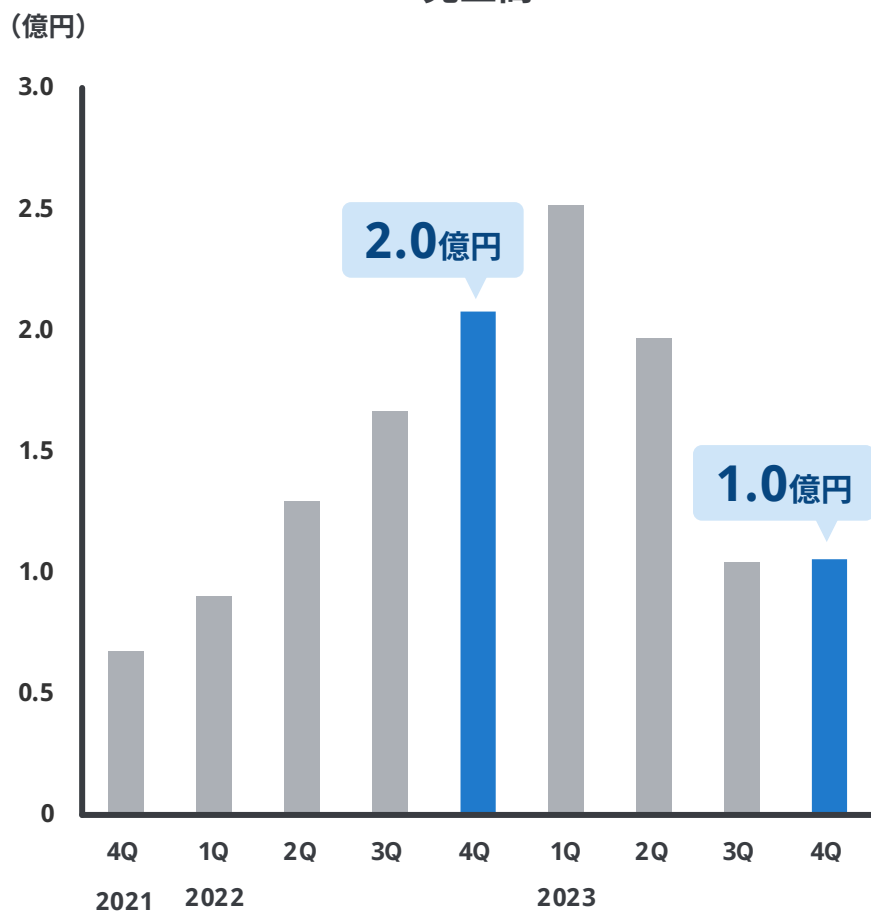
売上高： **655**百万円

(前期比 **110.4%**)

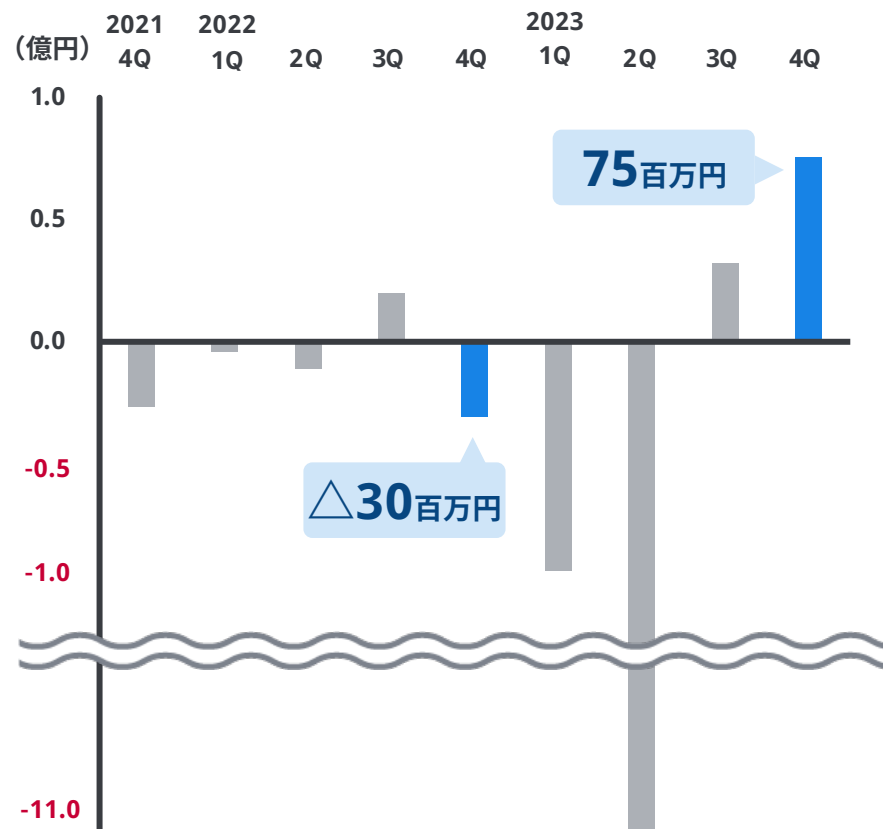
営業利益：  $\triangle$  **1,064**百万円

(前期比 **1,038**百万円減)

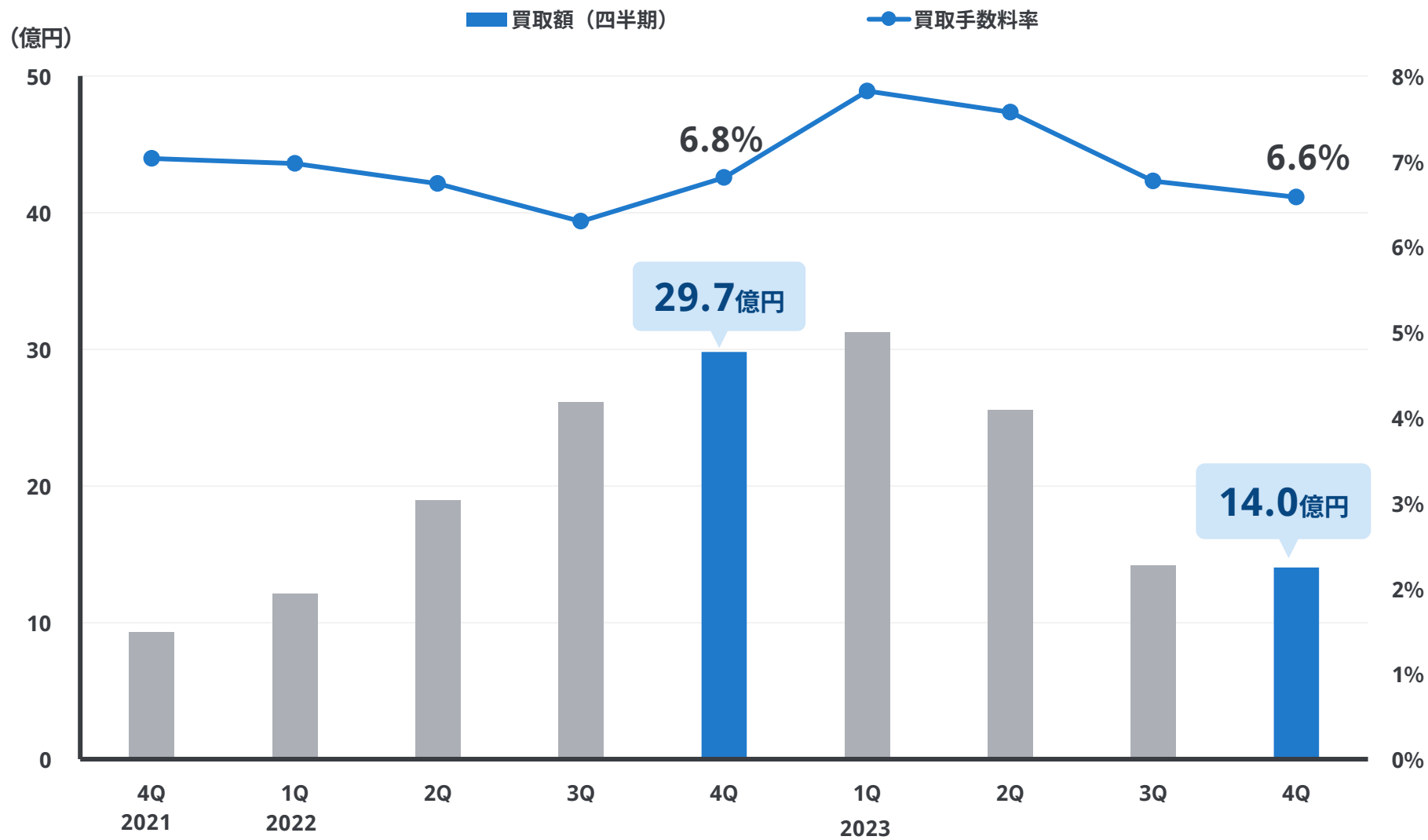
売上高



営業利益



管理体制の強化に伴い、6月より請求書買取額が減少



# 2024年12月期 業績予想

売上高は前期比100.5%の109.6億円、営業利益は7.0億円  
1株当たり配当額は40円を計画

(百万円)	2023年 通期実績 ①	2024年 通期予想 ②	増減額 ②-①	(%) 前期比 ②/①
売上高	10,903	10,963	+59	100.5
営業利益	△340	700	+1,041	—
経常利益	△246	700	+946	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△628	421	+1,050	—
EPS (円)	△119.16	79.95	—	—
1株当たり 配当額 (円)	—	40.00	—	—
配当性向 (%)	—	50.0	—	—

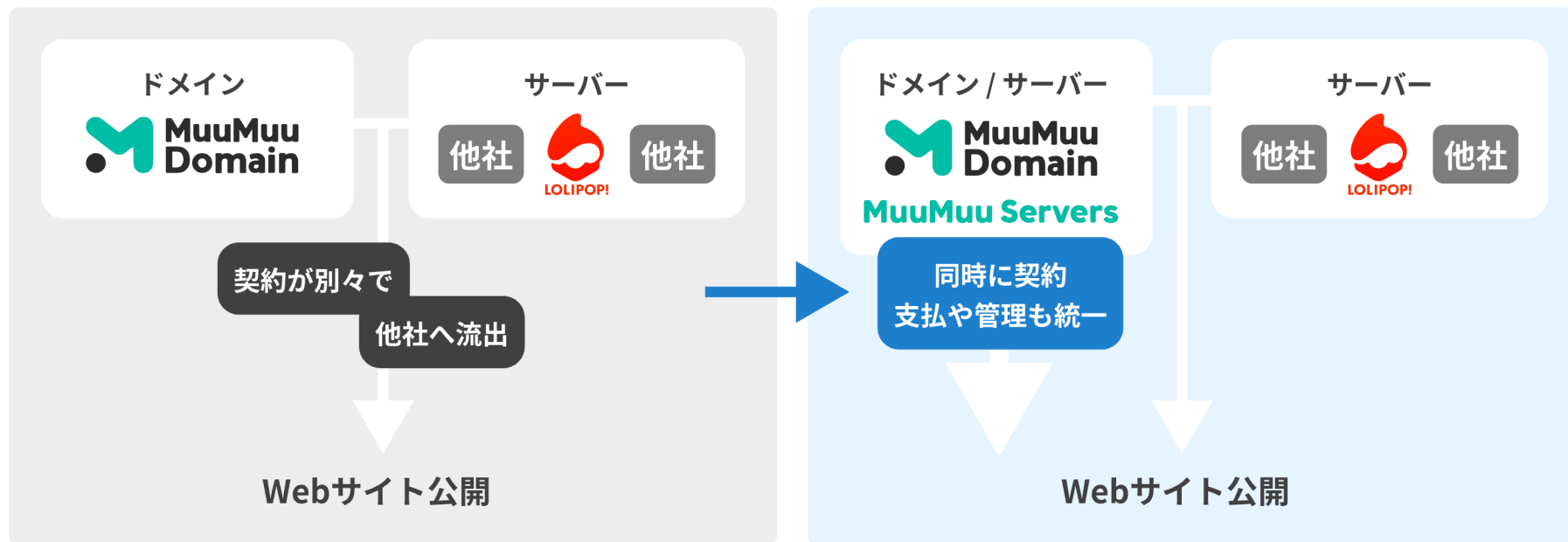


# 通期の業績予想(セグメント別)

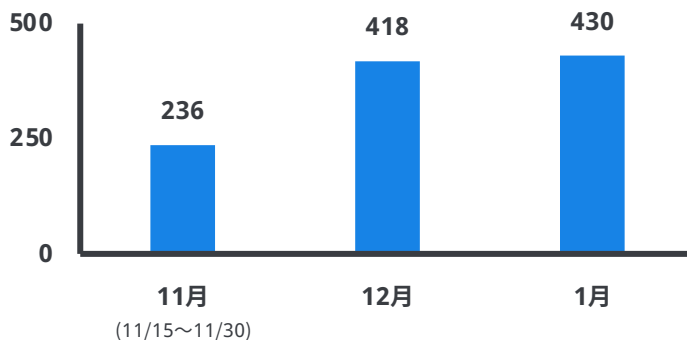
(百万円)	2023年 通期実績 ①	2024年 通期予想 ②	増減額 ②-①	(%) 前期比 ②/①
<b>【売上高】</b>				
ホスティング	5,758	5,927	+168	102.9
EC支援	2,997	3,005	+8	100.3
ハンドメイド	1,490	1,501	+10	100.7
金融支援	655	518	△137	79.0
<b>【営業利益】</b>				
ホスティング	1,921	1,983	+61	103.2
EC支援	756	822	+66	108.8
ハンドメイド	63	54	△8	86.4
金融支援	△1,094	△54	+1,009	—

※本社費等は除く

ドメイン取得からサーバー契約まで一体的な体験が提供できる「ムームーサーバー」の同時申し込みによる新規契約の獲得



新規契約件数の推移



ムームーサーバーの導入により  
年間5,000件以上の新規契約獲得見込み

### 新規プロダクト：ゲームのマルチプレイや分散型SNSに対応した新サーバー 2024年2Q提供予定

#### 背景

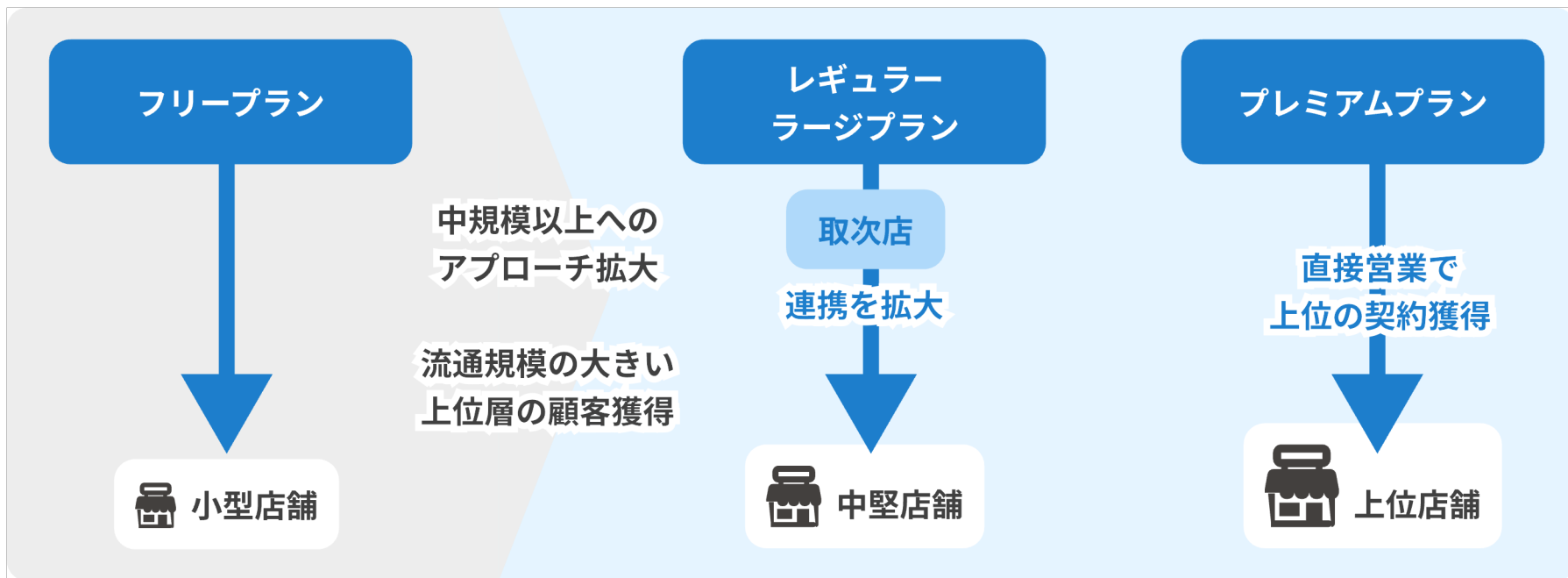
多様化するユーザーニーズとの中で、サーバーの用途や遊び方も大きく拡大

#### サービスの特徴

- どこよりも簡単に、すぐに始められる
- ゲームのマルチプレイを快適にする機能
- わかりやすいプラン構成と料金体系（定額制）



## カラーミーショップの上位プラン「プレミアムプラン」などの営業強化やECサイトの購入機会増加を支援する取り組み実施による契約件数獲得

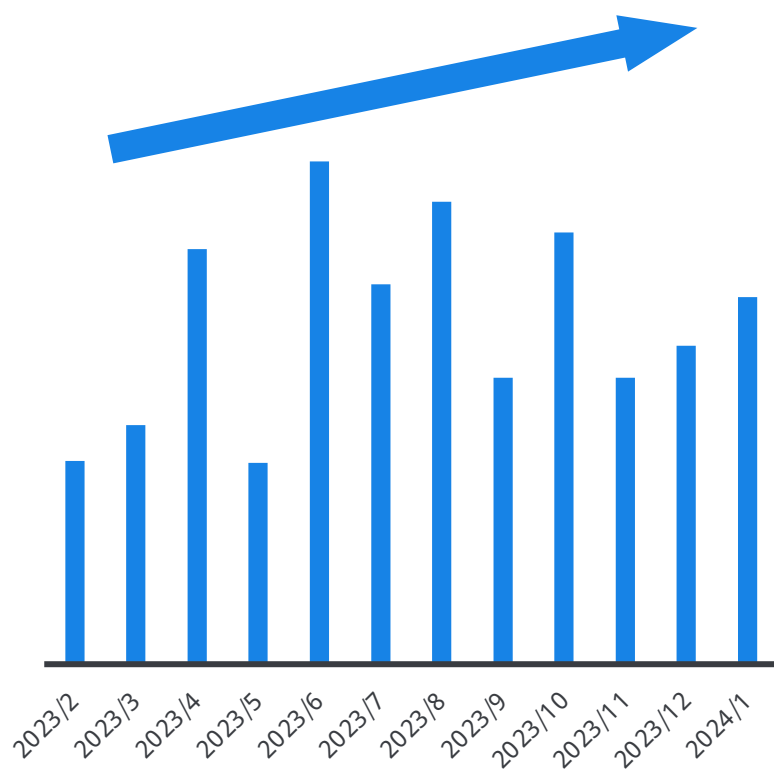


2023年にWordPressやAmazon Pay無料化などを実施し、  
ECサイト構築や運営の利便性を改善。  
さらに2024年は取次店の連携拡大で新規契約を獲得。

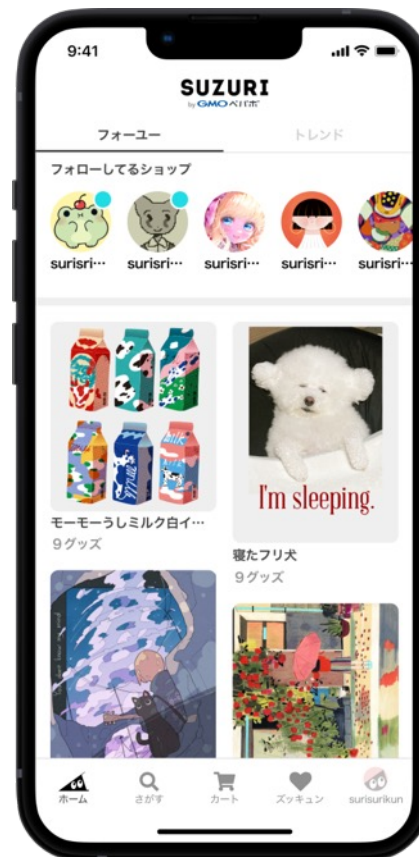
流通額に成長がみられるスマートフォン向けアプリへ注力し、アプリ内でのユーザー体験の向上やデジタルコンテンツ・IP活用を促進することで流通額を拡大

アプリ経由での流通額推移

2023 6.4億円 → 2024 10.0億円



デジコン、IPの活用  
ユーザー体験やUIの改善



### 課題に対する対策を実施、minne広告をはじめとしたプロモーション施策と、新規製品の提供による収益の拡大

#### 課題

- 低価格帯の流通額が減少
- 割引キャンペーンなど広告効率と利益率の低下
- 新規の作品登録やサイト訪問者の減少



#### 対策

- 中価格帯以上の商品購入拡大
- minne広告やプロモーション施策の効率改善
- 作家コミュニティ構築と作家さんの利便性向上

#### 新規製品提供

2024年内に作家さん向けの製品を提供

minne広告

作家活動支援

AI活用効率性UP

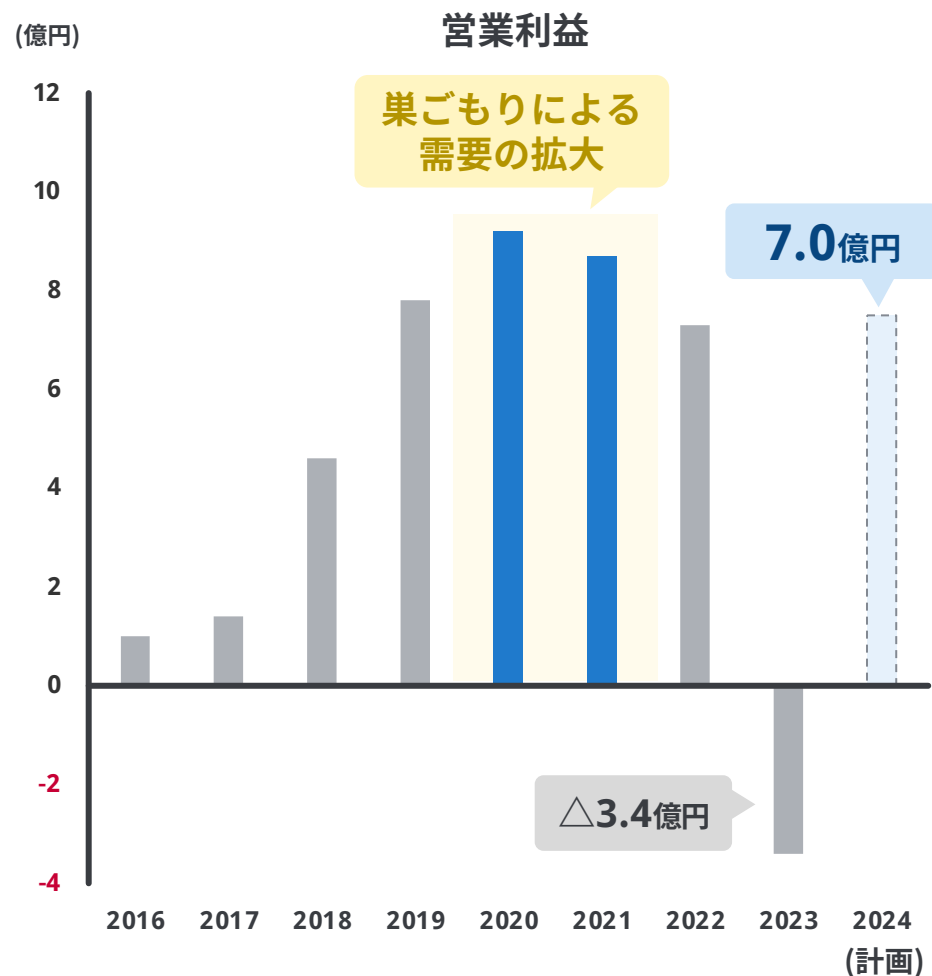
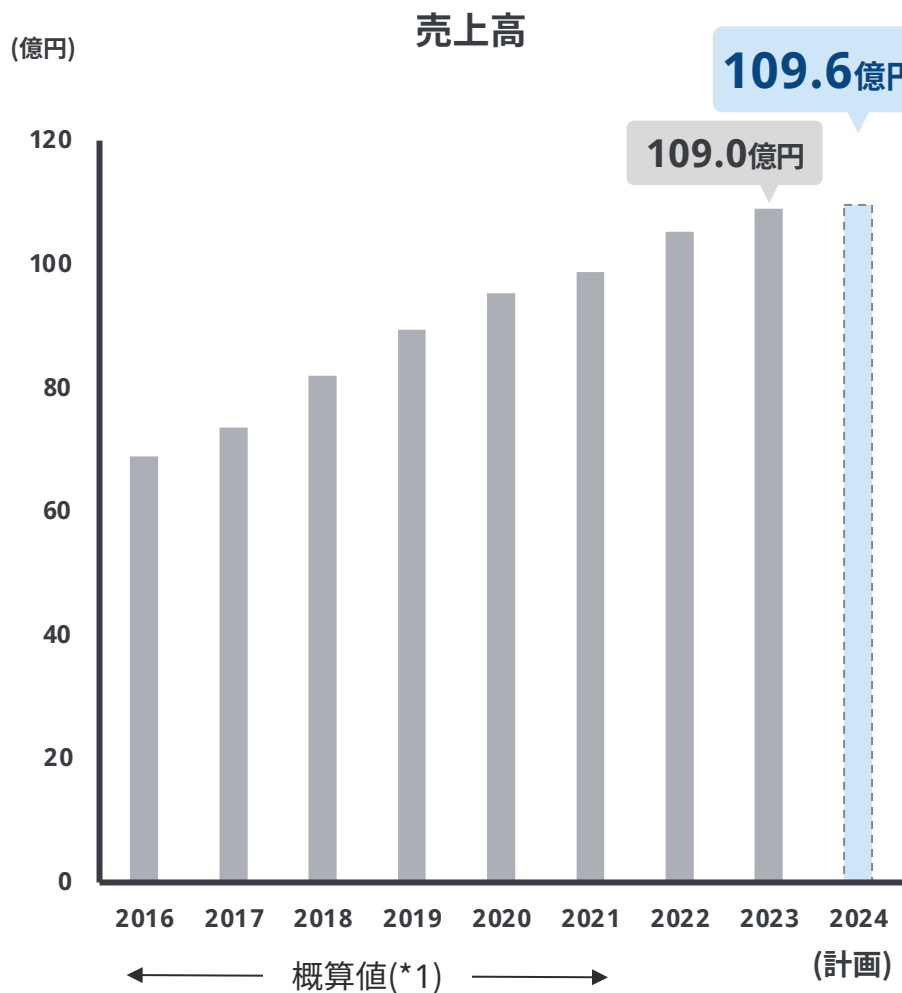
サイト機能強化

#### 作家コミュニティの構築



# 今後の事業成長に向けて

売上高は前年比で増収が継続、営業利益は巣ごもりによる需要拡大時期に比べ劣るものの2024年は業績黒字化を達成し、再び事業成長を実現

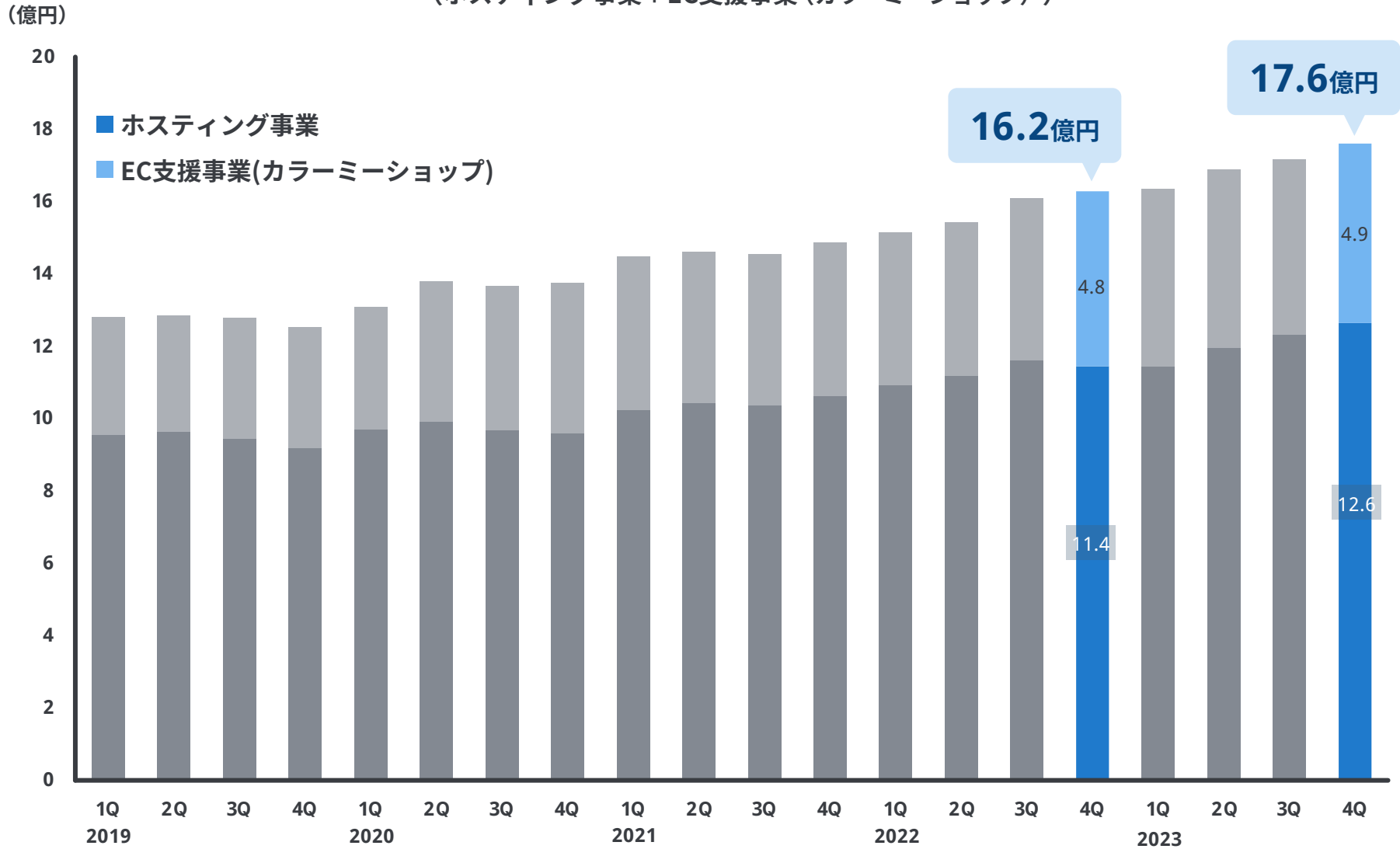


\*1: 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等の適用により、2021年12月期以前の売上高については、当該会計基準等を遡って適用した後の未監査かつ概算の数値となっております

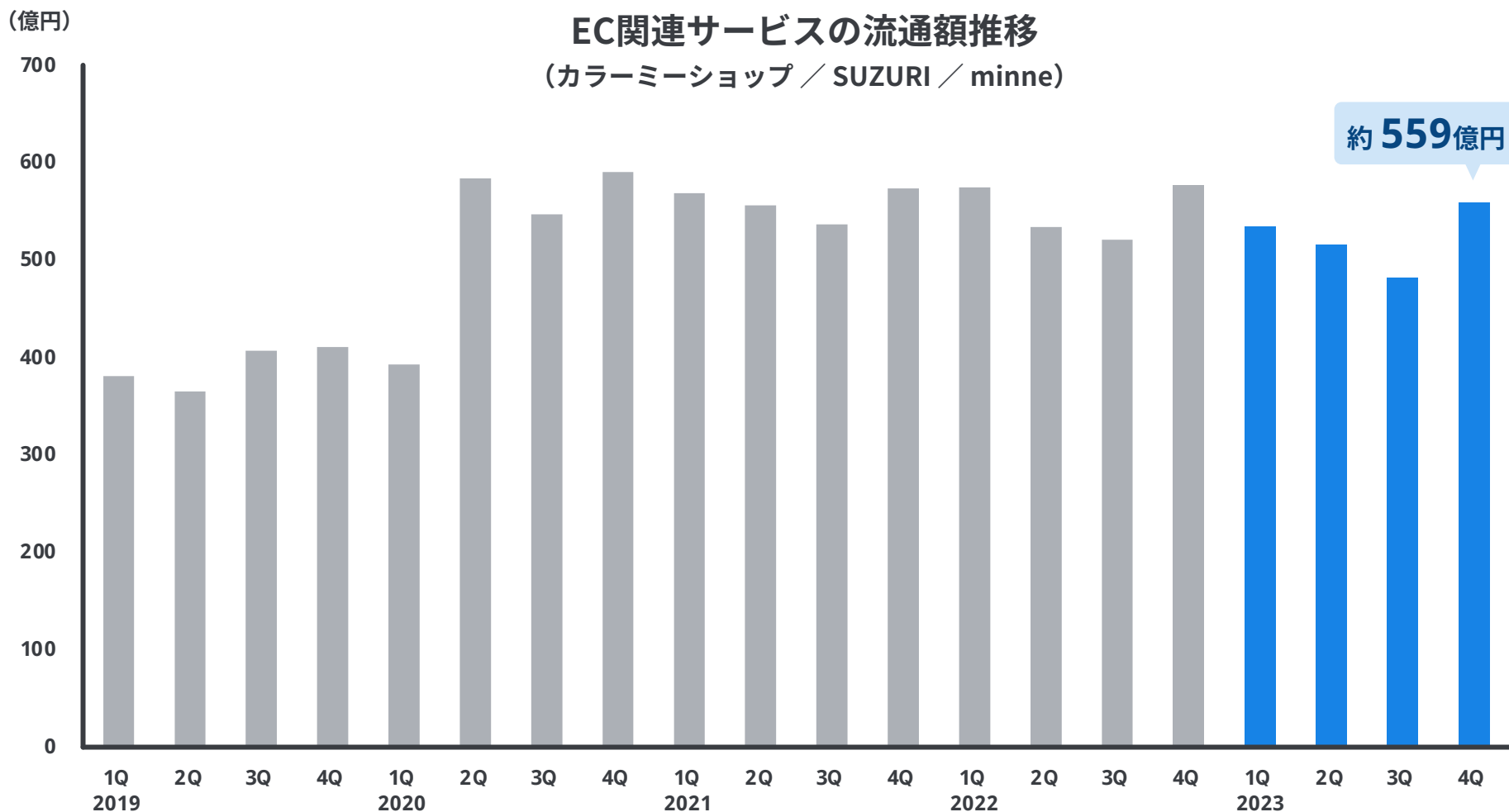


## ストック型ビジネスの売上推移

(ホスティング事業+EC支援事業(カラーミーショップ))



カラーミーショップ、SUZURI、minne 3サービスの合計流通額は、前年比で減少したものの、第4四半期は年末年始の食品や飲料販売の好調を受け前四半期比で増加

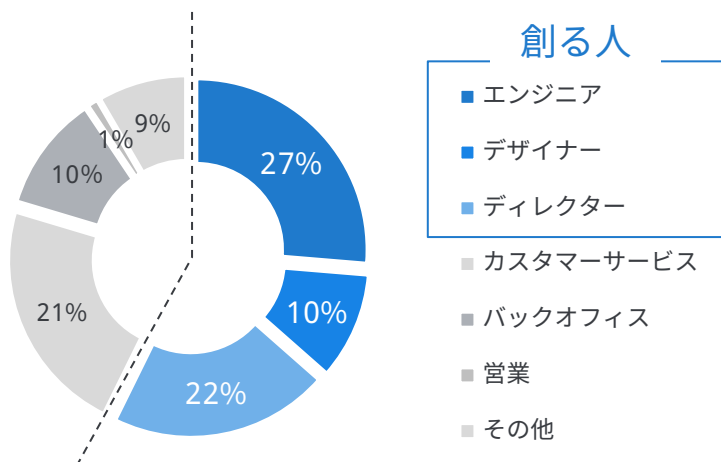


人類のアウトプットを増やし、持続的な成長をするため  
創る人(エンジニア等)の比率を拡大し、事業成長に向けた技術研究、開発を実施

創る人の比率を拡大  
優秀な人材の確保

エンジニアの採用強化、地方採用の強化

2022年 創る人比率57% → 2023年 創る人比率60%



中長期的に創る人の割合を上昇

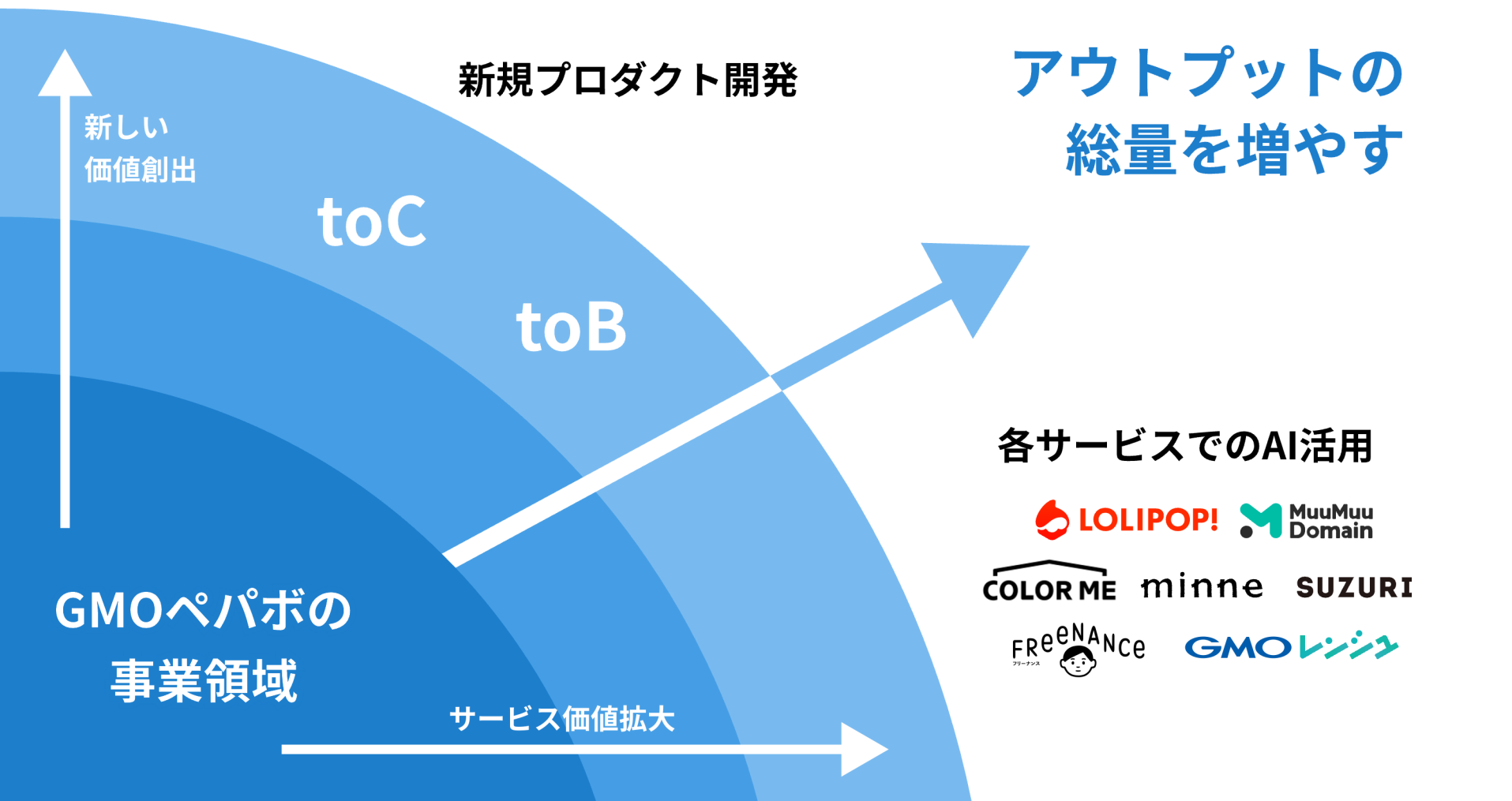
事業成長や将来に向けた  
技術研究開発

- ・画像AIを用いた特徴抽出によるECでの類似商品推薦
- ・ユーザーの特徴を識別することで不正利用を検知
- ・大規模言語モデル等のAIの全社的な利活用を推進



中長期的な事業成長を目的とした  
技術研究開発とサービスへの展開

2025年以降の成長に向け、AIを中心としたプロダクト開発を実施



AIの利用があたりまえとなる時代に合わせ、AIで未来を創る新しいサービスを展開し、2024年に事業化を目指す

2024年  
事業化  
予定

## toB : AI Transformation

### AI顧客対応

AIを使い顧客対応を自動化する新サービス

### 顧客対応ノウハウ

今まで培ってきたカスタマーサポートとAI活用のノウハウを提供するソリューション

AI技術力  
& 開発力

顧客対応  
ノウハウ

取引先法人



生産性向上を支援し、  
アウトプット機会を創出

## toC : AI eXperience

### 配信者を支援

配信分野におけるAIを活用した  
新たな表現手法を提供する新サービス

### 市場参入

デジタルコンテンツ分野の中でも  
特に成長している市場への参入

仲間づくり、新規開発、  
表現者誘致を行い、AIを  
活用した新サービス提供

表現活動を  
より大きく広げるための  
アウトプットを支援



クリエイター

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



# 連結損益計算書 (通期)

(百万円)	2022年12月期	2023年12月期	前期比
売上高	10,531	10,903	103.5%
売上原価	4,454	4,972	111.6%
売上総利益	6,076	5,931	97.6%
販売費及び一般管理費	5,344	6,272	117.4%
うち、プロモーションコスト※	1,321	1,066	80.7%
営業利益	732	△ 340	—
(営業利益率)	7.0%	—	—
経常利益	767	△ 246	—
税金等調整前当期純利益	771	△ 395	—
親会社株主に帰属する当期純利益	261	△ 628	—

※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

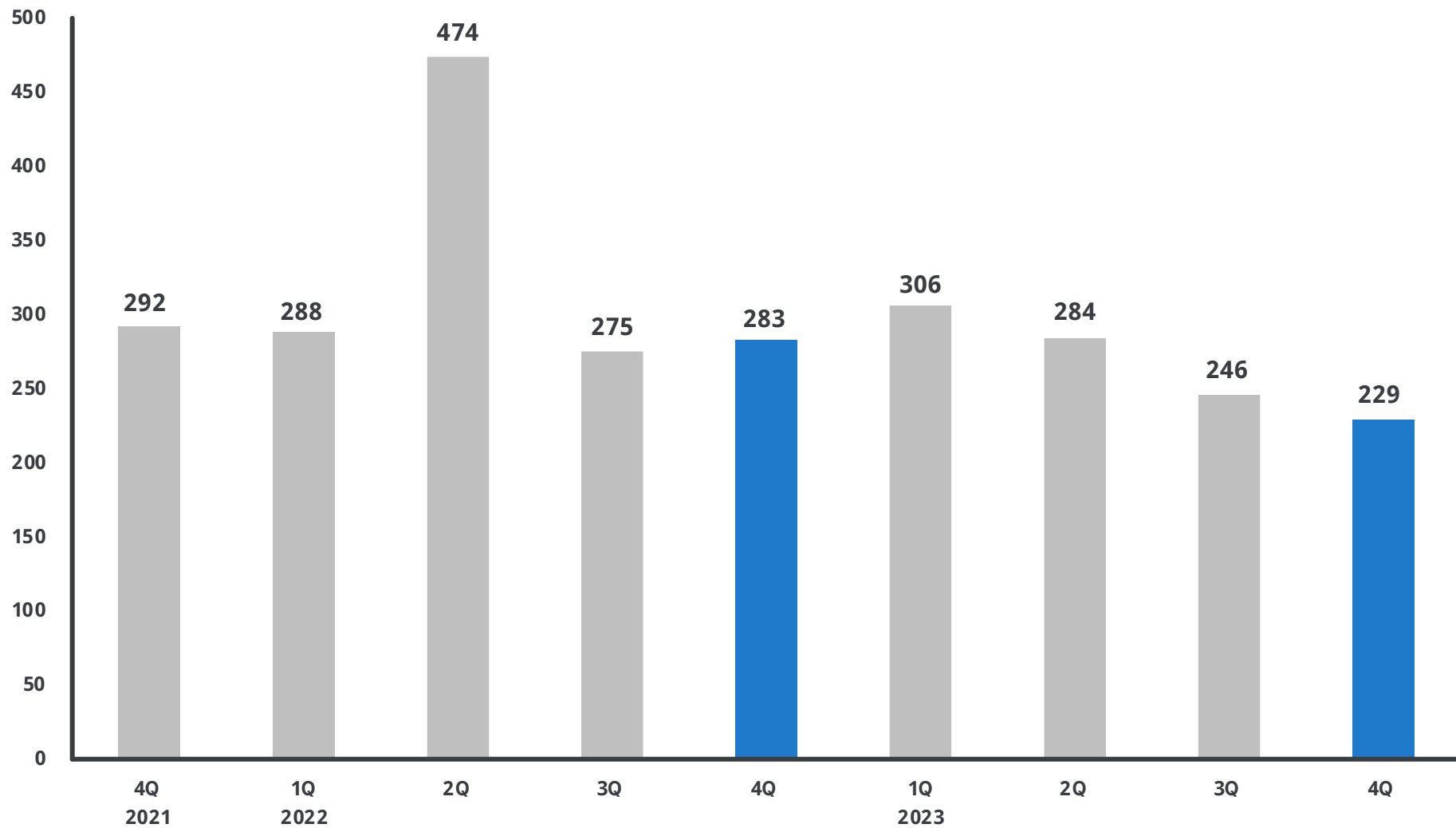
# 連結貸借対照表

(百万円)	2022年12月期	2023年12月期	増減額
流動資産	9,311	8,568	△ 742
うち現預金等 ※	3,609	4,360	+ 750
うち売掛金	2,593	2,185	△ 407
うち未収入金	1,934	1,620	△ 314
固定資産	2,124	2,306	+ 181
資産合計	11,435	10,874	△ 560
流動負債	8,438	7,913	△ 525
うち未払金	2,107	1,860	△ 247
うち契約負債	3,846	4,292	+ 445
固定負債	308	1,150	+ 842
純資産	2,689	1,811	△ 877
負債・純資産合計	11,435	10,874	△ 560

※関係会社預け金が含まれています

(百万円)	2022年12月期	2023年12月期
営業CF	△213	1,779
投資CF	△ 510	△ 325
財務CF	712	△ 702
現金等物等の増減	△ 11	750
現金等物等の残高	3,609	4,360

(百万円)



# 会社概要

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
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359名、臨時従業員83名）※2023年12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。

# 人類のアウトプットを増やす

私たちの創業当時は、インターネットで絵や写真を公開することが仕事になったり、誰かの手から生み出された作品を遠い場所から買えたり、そんなことが可能になる未来がくるとは考えられていませんでした。しかしたった20年で、今やそれらが当たり前の日常になりました。

大企業、地元の商店、個人といった、世界中の人たちのありとあらゆるアウトプットこそがさまざまな進化や新たな価値を生み出し、これからの未来を創造していくのだと確信しています。

私たちGMOペパボもまた、人類のアウトプットを促すプロダクトを生み出し続けることで、ユーザーのみなさまと共に進化し拡大していく、という決意をミッションに込めています。

これからは私たち自身がアウトプットの総量を上げることはもちろん、アウトプットしやすい環境整備、アウトプットしたくなるしかけ作りに、意欲的に取り組んでまいります。



- 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
- 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

# ロリポップ!

国内最大級のレンタルサーバーサービス

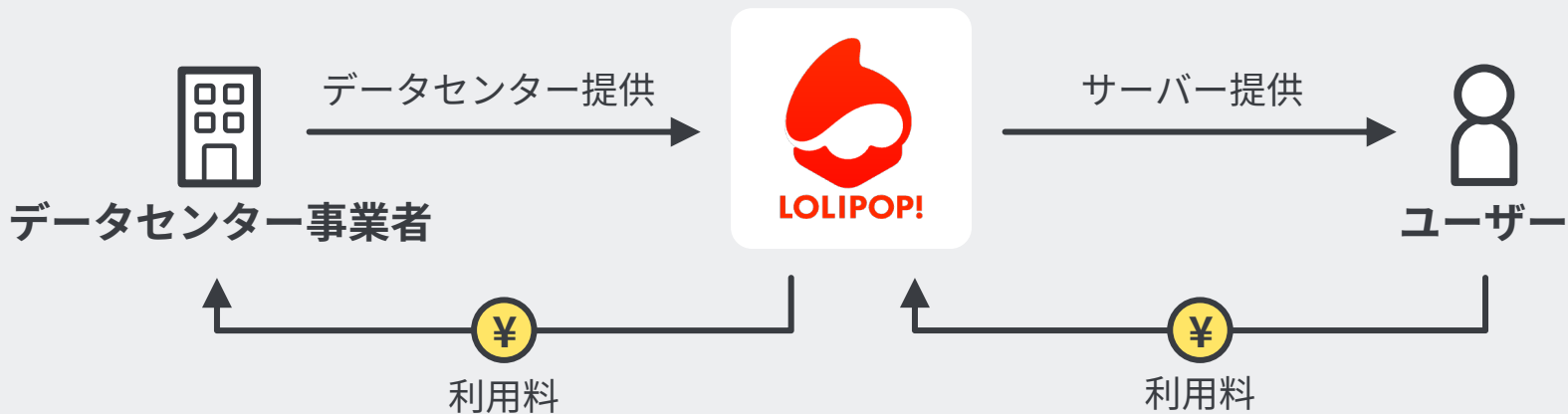
料金プラン(\*1) : エコノミー / ライト / スタンダード  
                          : ハイスピード / エンタープライズ

契約件数 : 41万件

※2023年12月末時点



## ビジネスモデル



\*1.料金プラン月額詳細 (4プラン) : エコノミー 99円～、ライト220円～、スタンダード440円～、ハイスピード550円～、エンタープライズ 2,200円～

## ムームードメイン

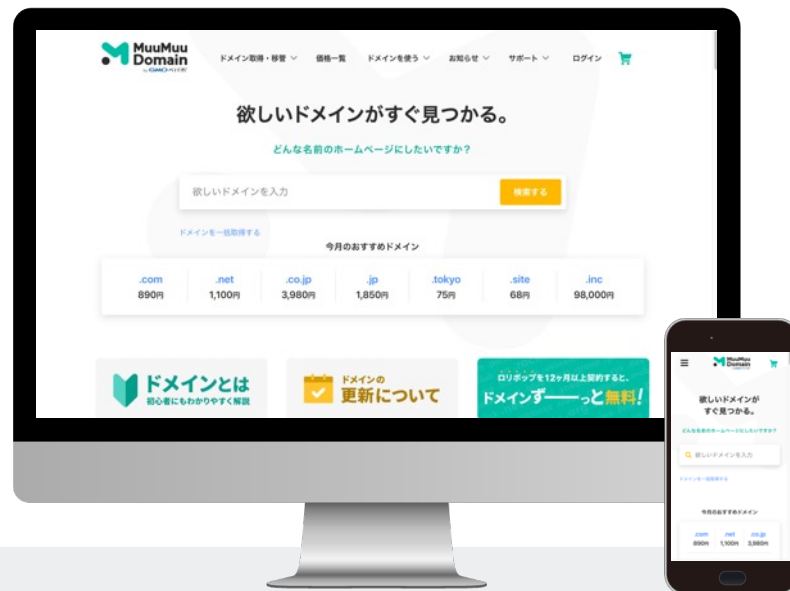
ドメイン取得代行サービス

利用料金 : 年額85円～

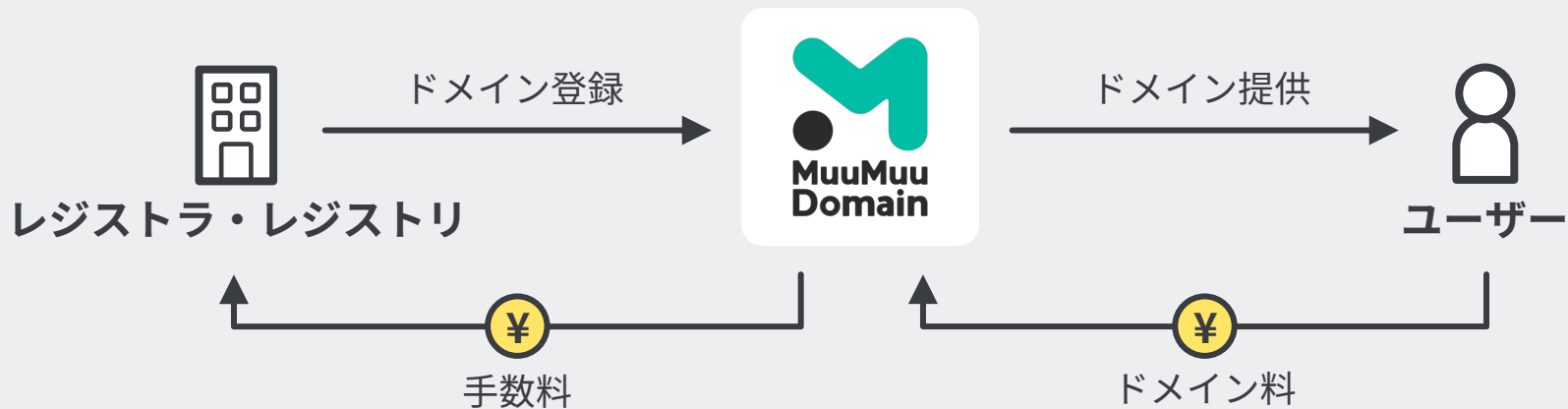
契約件数 : 110万件

※2023年12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



### ビジネスモデル





# SUZURI

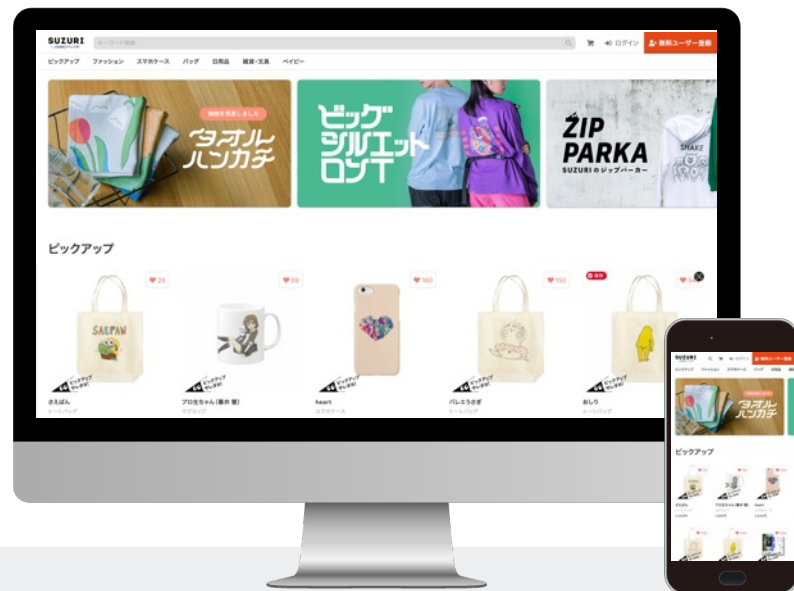
オリジナルグッズ作成・販売サービス

クリエイター数 : 77万人

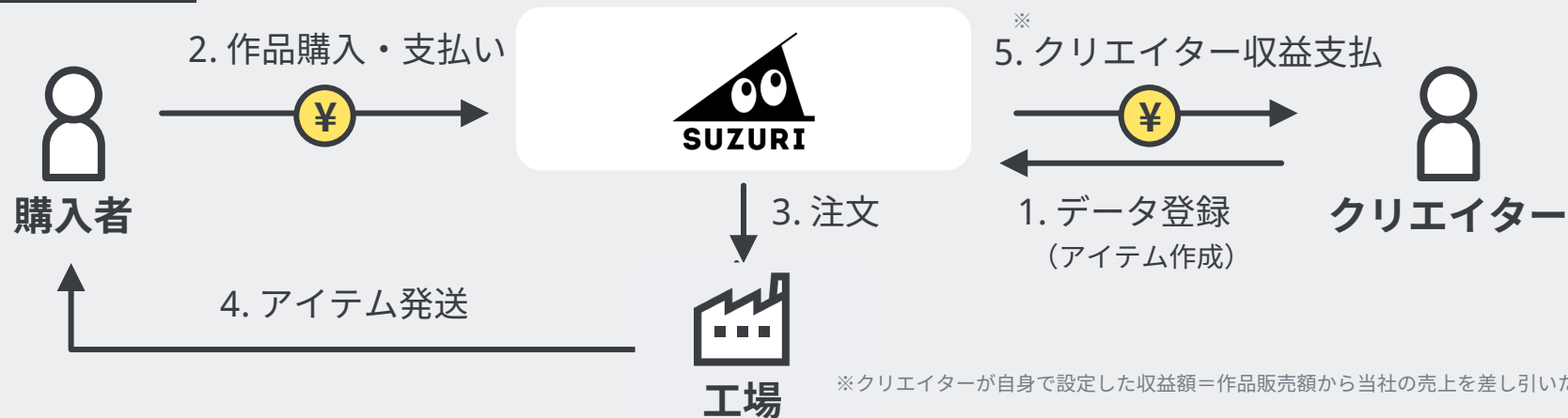
会員数 : 163万人

年間流通額 : 24億円 (2023年実績)

※2023年12月末時点



## ビジネスモデル

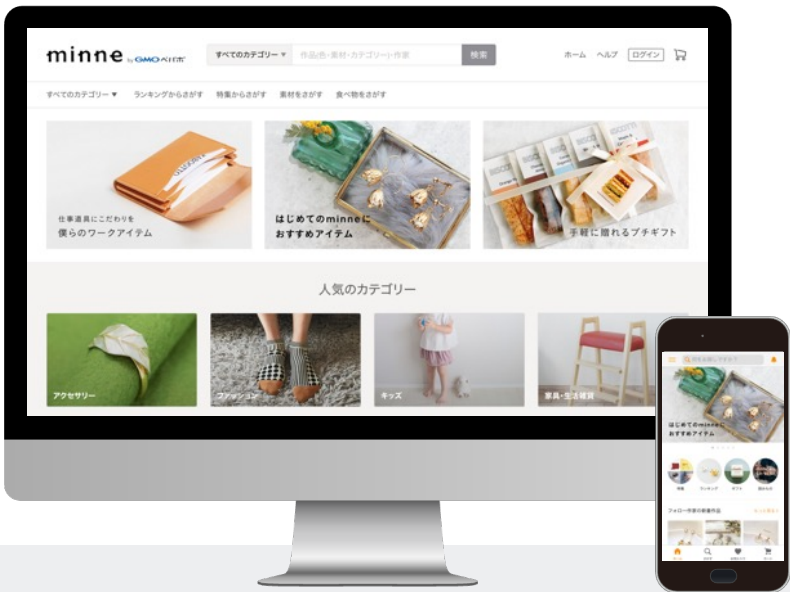


# minne

国内最大級のハンドメイドマーケットサービス

- 作家・ブランド数 : 90万人
- 作品数 : 1,710万点
- アプリDL数 : 1,473万DL
- 年間流通額 : 129億円 (2023年実績)

※2023年12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 : 84億円（2023年実績）

※2023年12月末時点

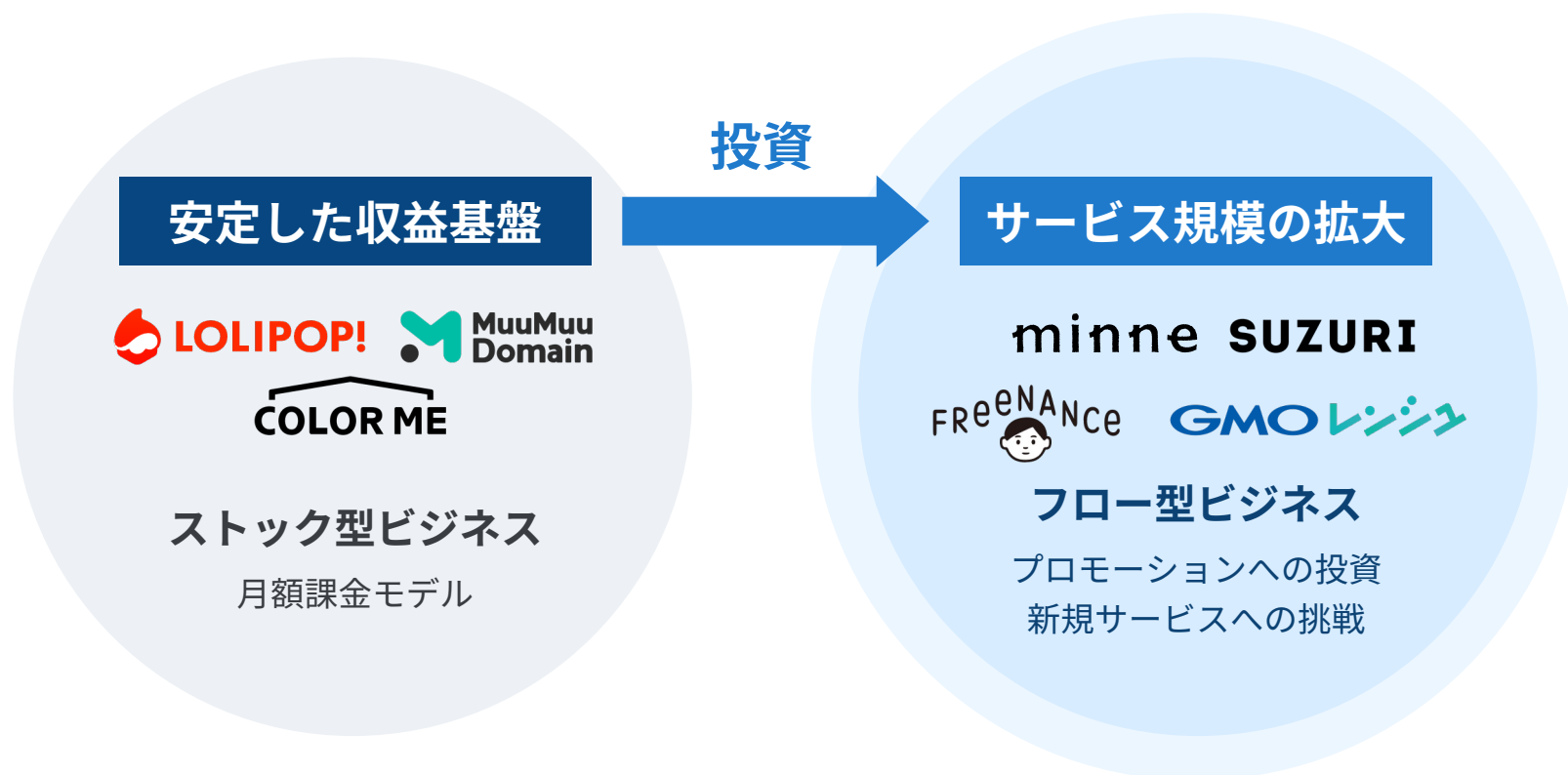


## ビジネスモデル



\*1: 個別取引の場合の支払者 \*2: 提携企業取引の場合の支払者

ストック型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ビジネスへの戦略的投資により規模を拡大





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

🖥️ サステナビリティデータ <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



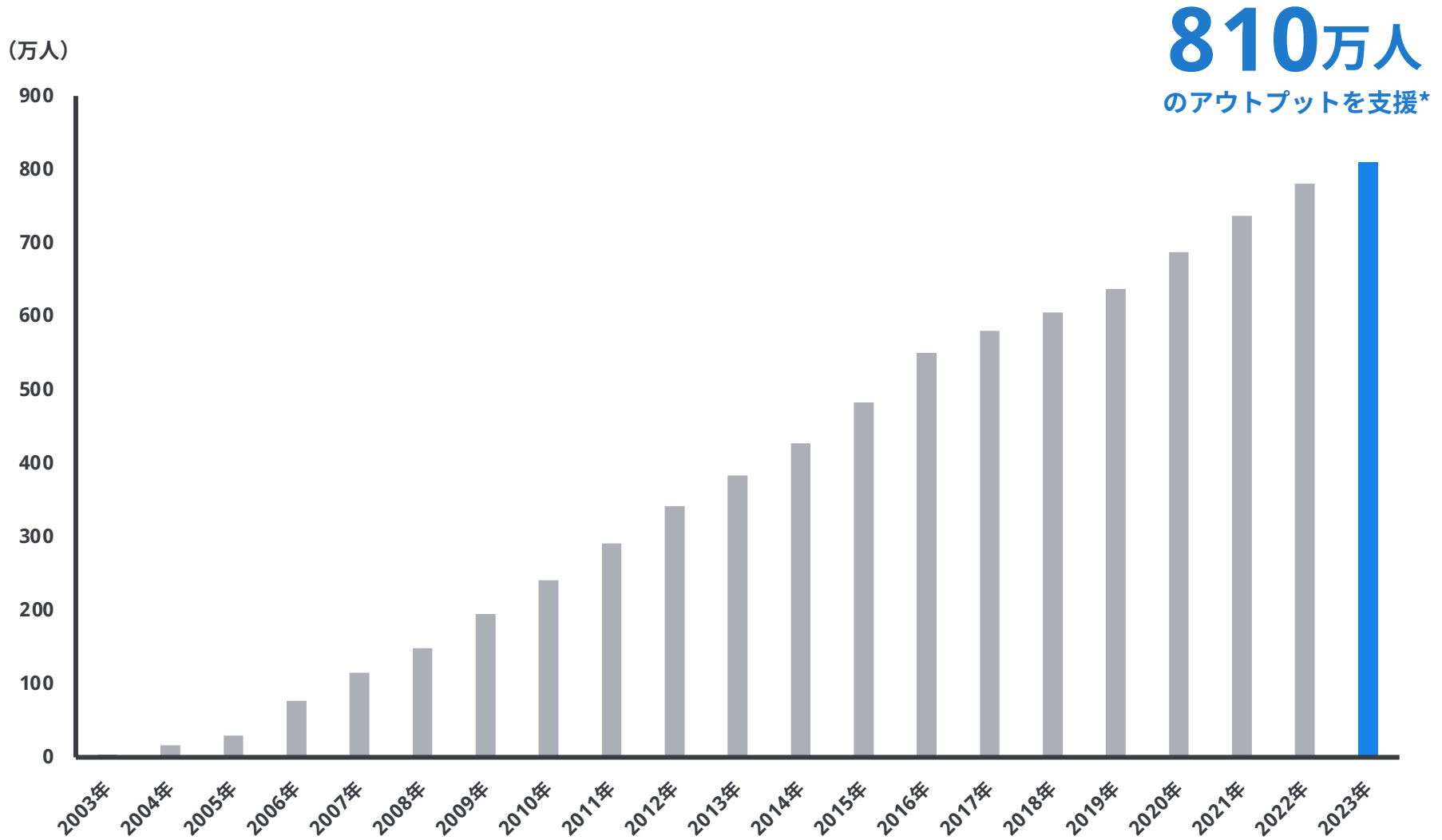
### 環境配慮作品の特集

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、リスキ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

# 価値創造プロセス

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

ペパボ研究所やWeb3推進室をはじめとした、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

## 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



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



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



中期経営計画の達成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
1株当たり 年間配当金 (円)	<b>68.00</b>	<b>50.00</b>	<b>0.00</b>	<b>40.00</b>
配当性向 (%)	<b>50.3</b>	<b>51.9</b>	—	<b>50.0</b>

## 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,\*5

(単位：百万円)

	2022年12月期 (FY22)				2023年12月期(FY23)			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
連結売上高*2	2,535	2,570	2,702	2,721	2,735	2,788	2,701	2,677
	1,319	1,343	1,391	1,384	1,369	1,422	1,466	1,500
ホスティング事業	551	575	583	584	594	621	638	648
ロリポップ	544	547	581	573	553	577	598	618
ムームードメイン	224	221	227	227	222	224	230	234
その他*3	664	699	769	710	700	821	761	713
EC支援事業	442	442	467	501	511	536	494	524
カラーミーショップ	212	247	293	204	184	280	264	188
SUZURI	10	10	9	5	5	5	3	0
その他*3	460	398	373	417	413	347	370	359
ハンドメイド事業	90	129	166	207	251	196	104	103
金融支援事業	FREENANCE							
	90	129	166	207	251	196	104	103
Q4	2022年12月期 (FY22)				2023年12月期(FY23)			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
連結営業利益*2	225	22	322	161	36	-861	243	241
	451	478	509	452	426	475	508	511
ホスティング事業	308	334	331	309	307	327	351	346
ロリポップ	71	69	97	75	45	77	89	91
ムームードメイン	72	75	81	68	74	71	68	74
その他*3	175	1	260	225	163	228	194	170
EC支援事業	176	174	206	228	202	192	151	173
カラーミーショップ	6	-167	61	4	-29	49	56	8
SUZURI	-7	-6	-7	-7	-10	-13	-13	-11
その他*3	49	17	2	12	27	14	-0	22
ハンドメイド事業	49	17	2	12	27	14	-0	22
金融支援事業	FREENANCE							
	-4	-11	20	-30	-93	-1,078	32	75

※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 「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。\*5 2023年1月よりホームページ制作サービス「グーベ」をEC支援事業からホスティング事業へ移管しました。期間比較を容易にするため2021年2022年の実績は「グーベ」をホスティング事業に含めて集計しております。

# 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)			
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
			3/31	6/30	9/30	12/31	3/31	6/30	9/30	12/31
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
	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
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
	SUZURI	クリエイター数(万人)	59	62	65	67	69	72	75	77
		会員数(万人)	113	122	130	135	141	149	156	163
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
		作家数(万人)	82	83	84	85	87	88	89	90
		アプリDL数(万DL)	1,351	1,371	1,392	1,411	1,428	1,442	1,454	1,473

			2022年12月期 (FY22)				2023年12月期(FY23)			
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
			3/31	6/30	9/30	12/31	3/31	6/30	9/30	12/31
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
EC支援事業	カラーミーショップ	顧客単価(円) *1	3,705	3,850	4,250	4,778	5,014	5,213	5,233	5,492
	SUZURI	流通額(億円)	6.0	6.8	7.9	5.9	5.2	7.5	6.4	5.1
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
		注文件数(万件)	121.7	101.1	93.7	99.5	102.2	83.6	73.3	77.4
		注文単価(円)	3,600	3,622	3,743	3,919	3,823	3,888	3,901	4,071
金融支援事業	FREENANCE	請求書買取額(億円)	12.1	18.9	26.0	29.7	31.2	25.5	14.1	14.0
		請求書買取件数(件)	4,086	4,805	5,407	6,012	6,006	6,204	5,146	5,076
		平均請求書買取額(千円)	296	394	482	495	519	412	275	276
		利用者数(人)	2,306	2,593	2,848	3,154	3,298	3,459	3,246	3,110

※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 顧客単価は月額プランのみの単価に修正しております。(従来はフリープランを含む形で算出)

- 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](https://twitter.com/pepabo)