ペパボ通信

2021年12月期 中間報告書
（2021.1.1～2021.6.30）

GMOペパボ

証券コード：3633

渋谷の社窓から

ペパボが創業時より運営しているサービスである「ロリポップ！」が今年の11月でサービス開始から20周年を迎えます。これまでに延べ139万件（2021年7月末時点）のご契約をいただき200万以上ものウェブサイトが作られました。これまでにご利用いただきましたユーザーの皆様に厚く御礼申し上げます。ありがとうございます。

「ロリポップ！」は、個人でもインターネット上で気軽に情報発信して欲しいという想いで始まったサービスです。それまでのレンタルサーバーのイメージを覆す価格帯やインターフェイス、そしてネーミングで、その当時ネットで日記や掲示板を使って表現や創作活動をしていた学生さんや若い方を中心に支持されてきました。

当初はファンサイトや同人活動、クリエイターの方々が作品を発表するためにウェブサイトを作るケースが主流でしたが、ブログが流行したことでより広い層の方が自分自身の日常を発信するようになり、インターネットの普及とともにサービスも拡大を続けました。その後、SNSなどの個人が情報発信できる場や、当社でも提供している「SUZURI」や「minne」といったクリエイターが活動するためのプラットフォームが増えてきたこともあり、9割近くを占めていた個人ユーザーが現在は半分ほどの割合となり、中小企業や個人事業主の方々のご利用が主流となってきています。

ユーザー層の移り変わりによって、サービスとして求められているスペックや機能も変化していますので、進化を続けてまいらねばなりません。近年では、競合サービスと比較しても圧倒的なパフォーマンスを出しユーザーの皆様より評価いただいているハイスピードプランや、突発的なアクセス増に対応できる機能の提供など、特にビジネスでのご利用を想定した改善や新機能の開発に取り組んでおり、今後も様々な連携やスペック強化を予定しています。

「ロリポップ！」は現在も多くのユーザーの皆様にご支持いただいているサービスで、これからも当社における主力の事業のひとつであることは間違いありません。その一方で、遠い未来から当社を遡った時、ソニーにおけるトランジスタラジオやアップルにおけるApple Iのような存在に「ロリポップ！」がなっていて欲しいと願っています。そのためには、既存サービスの発展はもちろん、より多くの方に支持される事業やサービスを今後も創っていく必要があると考えています。引き続きペパボのサービス展開にご期待ください。

GMOペパボ株式会社　代表取締役社長
佐藤　健太郎

TOPICS　新市場区分における上場維持基準のプライム市場適合に関するお知らせ

当社は、2021年7月9日、株式会社東京証券取引所より、新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果を受領し、プライム市場の上場維持基準に適合していることを確認いたしました。

本結果に基づき、2022年4月4日の市場移行に向けて、新市場区分の市場選択申請に係る所定の手続きを進めてまいります。

プライム市場を選択する企業として、株主・投資家の皆様に安心して投資対象としていただけるよう、より高いガバナンス水準を備え、株主・投資家の皆様との建設的な対話の実効性を担保する基盤を構築いたします。

また、事業活動を通じてクリエイター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てまいります。

今後も皆様からのご期待にお応えするべく、持続的な成長と企業価値の向上に一層努めるとともに、表現活動を支援する企業としてNo.1を目指して邁進してまいります。

株主の皆様へ

2021年12月期第2四半期の業績と各セグメントの取り組みについて

当社は「インターネットで可能性をつなげる、ひろげる」というミッションのもと、主に個人の表現活動を支援するための様々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。

当連結会計年度は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による前期（2020年12月期）の巣ごもり需要が一服し、前年同期比で増収減益となりました。堅調なホスティング事業とEC支援事業が牽引したことで、四半期売上高が過去最高を更新した一方、各事業におけるプロモーションなどの費用が増加したことが減益につながりました。

以上の結果、当第2四半期連結累計期間における業績は、売上高5,950,810千円（前年同期比11.2％増）、営業利益459,015千円（同26.4％減）、経常利益470,879千円（同29.3％減）、親会社株主に帰属する四半期純利益362,109千円（同8.2％減）となりました。

各セグメントの取り組みは次のとおりです。

ホスティング事業

レンタルサーバーサービス「ロリポップ！」およびドメイン取得代行サービス「ムームードメイン」等が属するホスティング事業について、「ロリポップ！」では、「ムームードメイン」との連携強化の効果や、アフィリエイト経由による新規契約獲得数の増加により契約件数は堅調に増加しました。また、上位プランやオプション機能への誘導を強化したことが、顧客単価の上昇につながりました。

「ムームードメイン」では、新規契約が苦戦し、契約ドメイン数の減少傾向が続いている一方で、ドメイン更新料の上昇で顧客単価が増加しました。

この結果、セグメント売上高は2,384,658千円（前年同期比3.4％増）、セグメント利益は693,461千円（同2.5％減）となりました。

EC支援事業

ネットショップ作成サービス「カラーミーショップ」およびオリジナルグッズ作成・販売サービス「SUZURI」等が属するEC支援事業について、「カラーミーショップ」では、初期費用・月額利用料無料のフリープランをリリースしたことにより、契約件数が伸長しました。また、国内消費におけるEC利用の高まりにより流通金額が増加し、増収増益となりました。

「SUZURI」では、夏季シーズンのTシャツセールや継続的な新アイテム投入により、売上高および流通額は過去最高を更新しました。しかしながら、プロモーションや人員体制を強化したことによる費用が増加したため、営業利益は前年同期比で下回っています。

この結果、セグメント売上高は2,443,671千円（前年同期比33.5％増）、セグメント利益は568,001千円（同6.8％減）となりました。

ハンドメイド事業

ハンドメイド事業には、国内最大級のハンドメイドマーケットサービス「minne」が属しています。「minne」においては、作家・ブランド数および作品数、アプリのダウンロード数が着実に伸長しました。一方、巣ごもり需要が拡大した前年同期と比較して注文数は伸び悩み、当第2四半期連結累計期間における流通金額は前年同期比で微増したものの、2021年4～6月は前年同期比で減少しました。

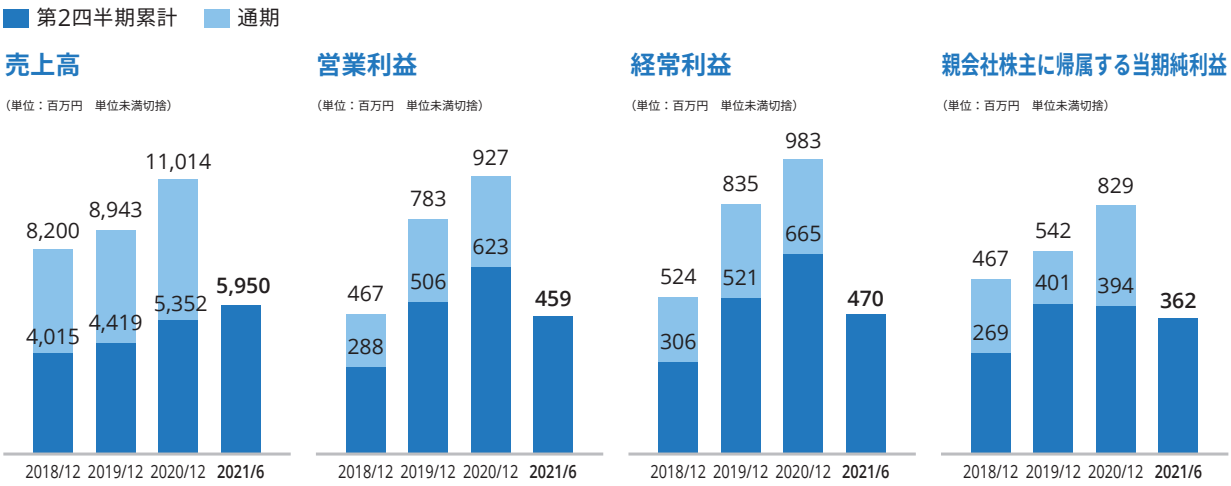
この結果、セグメント売上高は995,342千円（前年同期比2.0％減）、セグメント利益は140,171千円（同38.0％減）となりました。

金融支援事業

金融支援事業には、連結子会社であるGMOクリエイターズネットワーク株式会社が運営するフリーランス向けファクタリングサービス「FREENANCE」が属しています。

「FREENANCE」では、前期より引き続きフリーランスと関係の強い企業とのAPI連携やOEMの提供などの強化に取り組み、請求書買取額は過去最高を更新しました。また、利用者数も増加傾向にあり、利益改善が進んでいます。

この結果、セグメント売上高は94,177千円（前年同期比



※2018年12月期は非連結、2019年12月期以降は連結の数字を掲載しております。
※2018年12月期の親会社株主に帰属する当期純利益は、当期純利益を示しております。

51.2%増)、セグメント損失は73,661千円（前年同期間におけるセグメント損失は170,233千円）となりました。

なお、2021年12月期の連結業績予想は、売上高13,223百万円（前年同期比20.1%増)、営業利益1,114百万円（同20.2%増)、経常利益1,127百万円（同14.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益795百万円（同4.2%減）を見込んでおります。

2021年12月期下期の取り組み

EC支援事業とハンドメイド事業の主要サービスである「SUZURI」「minne」の上期の状況については、成長を維持したものの、巣ごもり需要が一服し、前年同期比で増収、減益となりました。下期は引き続き各サービスにおいて、施策を実施してまいります。

「SUZURI」では、Tシャツセール期間の延長や新規アイテムの追加を継続しサイト来訪者の増加を図ってまいります。加えて、会員登録時のクーポン付与や会員限定の送料無料キャンペーン等の追加施策で会員化を促進し、注文の増加と顧客の獲得を目指します。

「minne」では、Web経由でのサイト来訪者数を強化します。そして、検索機能や絞り込み機能の改善、アプリのインストールによる販促力の強化を通じて、購買促進につなげたいと考えております。そのほか、購入率改善に向けて必要な施策に取り組んでまいります。

「カラーミーショップ」の成長に向けて

EC支援事業のネットショップ作成サービス「カラーミーショップ」は、これまで中小規模の店舗を中心に拡大してきました。2015年以降のカラーミーショップ流通額の年平均成長率は、EC市場の成長率を上回るペースで拡大しています。当社は、今後のさらなる事業成長を見据え、「カラーミーショップ」の流通額最大化を目指した取り組みを進めてまいります。

中長期のビジョンとして、2021年5月から開始したフリープランを起点に顧客層の拡大を図ってまいります。フリープランは初期費用および月額利用料無料でショップが開設できるプランで、個人事業主や副業希望の方でも手軽にネットショップが始められるようになります（詳しくはp.5もご覧ください)。EC参入へのハードルを下げることで、利用者の間口を大きく広げていきます。ゆくゆくは、フリープランから店舗成長に合わせた上位プランへの切り替えも視野に入れております。また、決済会社による審査の早期化を実現したほか、店舗の利便性向上に向けた施策も順次取り組んでまいります。

加えて、地方銀行や地方自治体、全国商工会連合会等との連携を強化して中小規模の店舗獲得を目指すとともに、地方の活性化、DX（デジタルトランスフォーメーション）支援を図っていきたいと考えています。

最後に

当社では、株主への適正な利益還元が重要な経営課題であると認識しております。そのため、事業の成長に基づく中長期的な株式価値向上とともに、業績に連動した配当（配当性向50%）を目標とする基本方針を掲げております。

上記の方針に基づき、2021年12月期の期末配当につきましては、年間1株当たり81.00円（配当性向53.8%）の配当金を予定しております。

EC市場は、拡大の余地はまだまだあると考えております。上期からの改善策を確実に実行し、「カラーミーショップ」における取り組みやホスティング事業の着実な成長を継続することで、通期目標の達成とさらなる成長を目指してまいります。

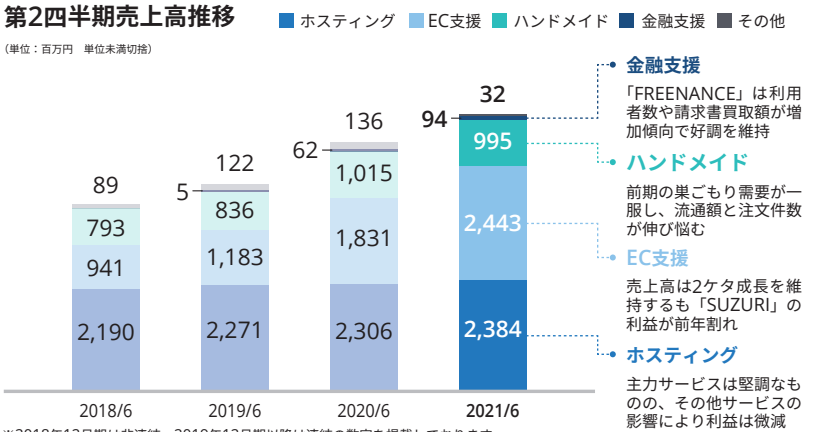
株主の皆様には今後とも変わらぬご指導ご鞭撻のほど、なにとぞよろしくお願いいたします。

セグメントの概況

EC関連サービスを中心とした成長事業の収益拡大に注力するため、その他事業について、Webコンテンツ制作事業を2021年1月12日に、ブログメディアサービス「JUGEM」を2021年4月1日にそれぞれ事業譲渡いたしました。なお、各事業の譲渡益はそれぞれ特別利益として第1四半期と第2四半期に計上しております。

第2四半期売上高推移

（単位：百万円　単位未満切捨）

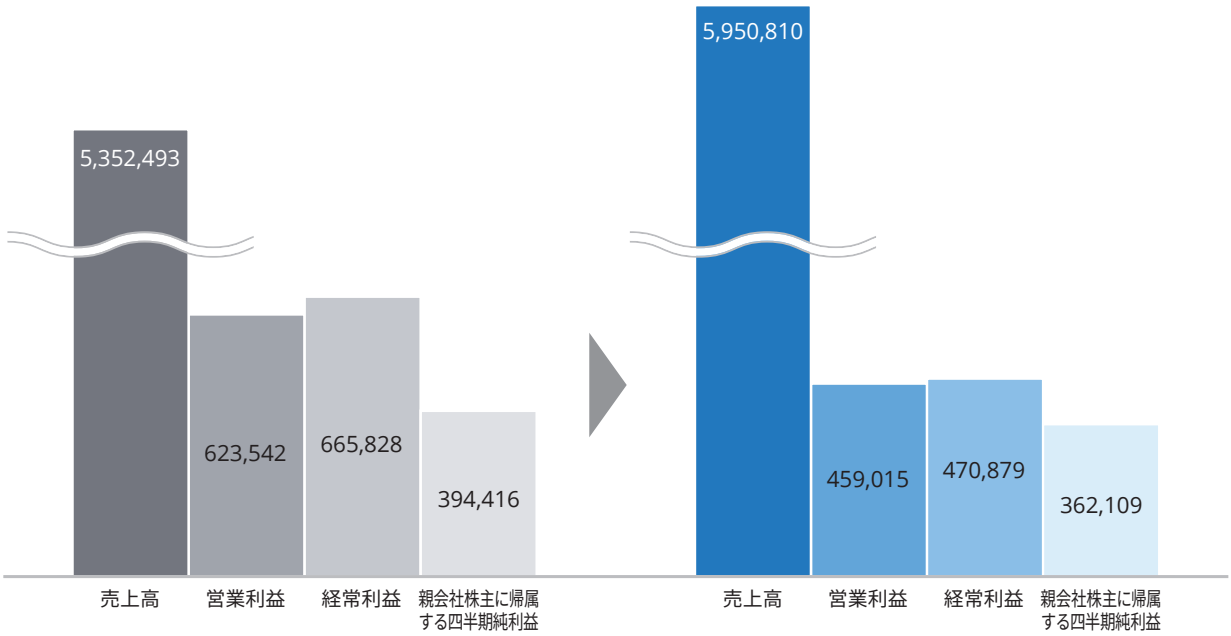


※2018年12月期は非連結、2019年12月期以降は連結の数字を掲載しております。

連結財務諸表（要約）

損益計算書

（単位：千円）

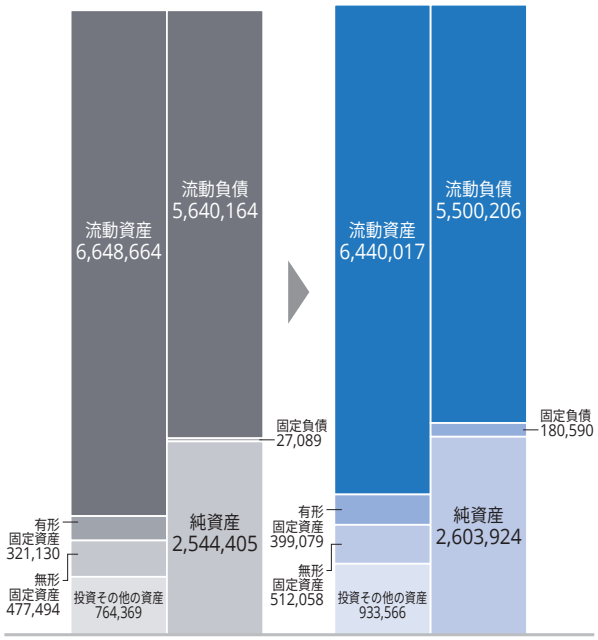


前第2四半期（累計）
2020年1月1日～2020年6月30日

当第2四半期（累計）
2021年1月1日～2021年6月30日

貸借対照表

（単位：千円）

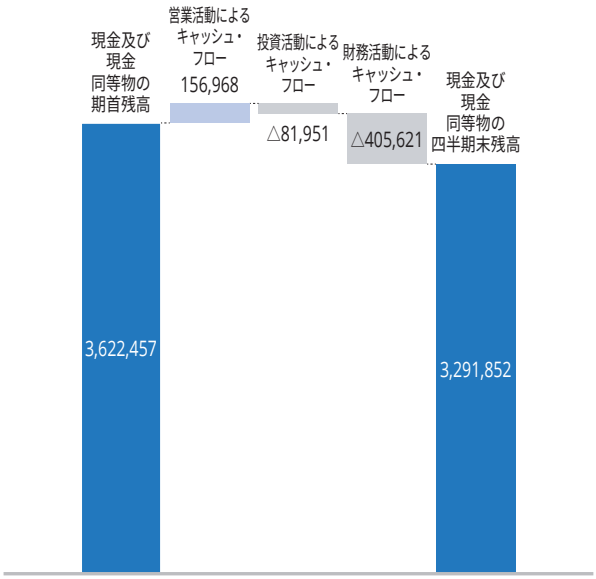


前期末
2020年12月31日

当第2四半期末
2021年6月30日

キャッシュ・フロー計算書

（単位：千円）



当第2四半期（累計）
2021年1月1日～2021年6月30日

特集　担当者の声　ーカラーミーショップー

ネットショップ作成サービス「カラーミーショップ」0円でネットショップを開設できるフリープランを5月13日から提供開始

「フリープラン」の提供を通じて、ネットショップ開設のハードルを下げ、事業者におけるDX（デジタルトランスフォーメーション）を推進することにより、商圏を全国に広げる取り組みを支援してまいります。

『フリープラン』提供の背景

■EC市場の拡大

国内EC市場規模は20年以上拡大を続けています。さらに2020年以降は新型コロナウイルス感染拡大の影響により、事業者・消費者ともにEC需要が急速に高まり、店舗のDXが加速しました。このような社会状況の変化に伴い、ECサービスにおけるニーズは一層多様化しています。

■お客様のニーズに合わせたネットショップ運営を支援

「カラーミーショップ」では、その豊富な機能や自社メディアを通じた情報発信を通じて、ネットショップの運営・成長支援を行っております。EC市場の拡大におけるニーズの多様化に対応するため、『フリープラン』の提供を開始、これにより初期費用・月額利用料無料で気軽にネットショップを開設できるようになりました。

また、月額制プランでは、より機能を拡張した『レギュラープラン』と『ラージプラン』を提供しており、お客様のニーズに応じた効率的なネットショップ運営が可能です。

【プラン比較表】

	ラージ	レギュラー	フリー
	容量を気にせずつかいたい、法人・大規模店舗向け	機能制限なし、自由度の高い人気No.1プラン	低コストで気軽にネットショップをオープンしたい方に
月額費用(税込み)	7,945円	3,300円	0円
商品登録数	無制限	無制限	無制限
ディスク容量	100GB	5GB	200MB
登録画像数	～50枚/1商品	～50枚/1商品	～4枚/1商品
フリーページ	10,000ページ	10,000ページ	10ページ

『フリープラン』の特徴

■初期費用・月額利用料無料

※別途、決済手数料として「決済金額の6.6%＋決済1件あたり30円」がかかります。

■無料でメールサポートを実施

■最短1日でネットショップ開設が可能

従来は1週間以上かかっていた決済会社による審査手続きについて、GMOインターネットグループのシナジーを活用することで期間を大幅に短縮することができました。

ネットショップ運営に関するノウハウをYouTube「カラーミーショップch.」で公開中!

https://www.youtube.com/colormeshop

担当者の声

ECグループ
マーケティングチーム
サブマネージャー
和田 真人

「カラーミーショップ」のミッションは、「日本の商いをなめらかにする」です。この度フリープランをリリースするにあたっては、ネットショップ開設のハードルを下げて、初めて参入する方にもなめらかなスタートが切っていただけるようにサービスを設計しています。そして、従来の月額制プランとあわせ、事業成長に応じた適切なプランを選ぶことができるようになりました。

当社の「minne」で活躍する作家様が、「ペパボのサービスなら安心できる」とフリープランを併用してくださっていることを知った時は嬉しかったです。また、最短1営業日ですぐ販売できることも皆様に非常に喜ばれています。

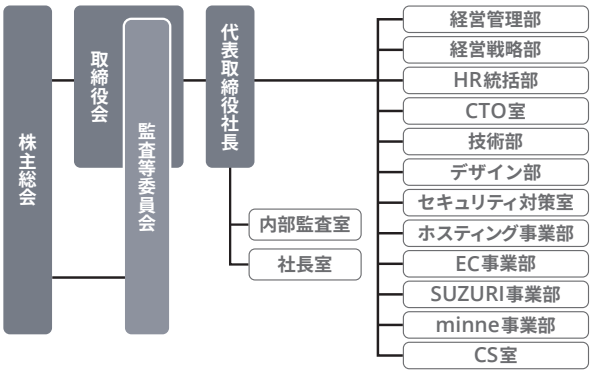
ユーザーの皆様が売上を伸ばすためのサポートも強化しております。YouTubeにはネットショップ運営に関わる様々なノウハウの解説動画を無料で公開しています。また、地方銀行などと連携し、セミナーなどを通じて地方DX化のサポートも行っています。

登録店舗数が多くても、稼働しない店舗や売れていない店舗ばかりでは本末転倒です。私は、フリープランをきっかけに売れる体験を世の中に増やしていくことが大切だと思っています。今後も売れている店舗数No.1のサービスを目指し、機能面などもさらに充実させてまいります。

会社概要（2021年6月末現在）

社　　名	GMOペパボ株式会社
本　　社	〒150-8512 東京都渋谷区桜丘町26番1号セルリアンタワー
設 立 日	2003年1月10日
資 本 金	2億6,222万円
従業員数	456名（連結）
事業内容	ホスティング事業 EC支援事業 ハンドメイド事業 金融支援事業 その他

組 織 図（2021年6月30日現在）



役　　員（2021年6月30日現在）

代表取締役社長	佐　藤　健太郎
取締役会長	熊　谷　正　寿
取締役副社長	星　　隼　人
常務取締役 CFO	五十島　啓　人
取締役 CTO	栗　林　健太郎
取締役 CIO	野　上　真　穂
取締役（社外・独立役員）	乗　口　雅　充
監査等委員である取締役	藁　科　明日香
監査等委員である取締役（社外・独立役員）	宍　戸　一　樹
監査等委員である取締役（社外・独立役員）	雨　宮　雄　一

IRサイトのご案内

ペパボ IR　検索

https://pepabo.com/ir/

GMOペパボ IRメールマガジン

https://pepabo.com/ir/mailmagazine/

IR 最新ニュースをお届けします

株式の状況（2021年6月末現在）

発行可能株式総数	6,000,000株
発行済株式総数	5,468,700株
株主数	2,640名

大株主	持 株 数	持株比率
GMOインターネット株式会社	3,031,400株	57.28%
BNYM AS AGT/CLTS TREATY JASDEC	237,700株	4.49%
BBH (LUX) FOR FIDELITY FUNDS PACIFIC FUND	177,600株	3.35%
株式会社日本カストディ銀行(信託口9)	140,000株	2.64%
GMOアドパートナーズ株式会社	108,000株	2.04%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	98,500株	1.86%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	96,400株	1.82%
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD ACISG (FE-AC)	56,715株	1.07%
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) SUB A/C NON TREATY	52,700株	0.99%
佐藤　健太郎	45,400株	0.85%

（注）当社は自己株式（177,288株）を保有していますが、上記大株主から除外しております。また、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

株式についてのご案内（株主メモ）

事業年度	1月1日から12月31日まで
剰余金配当の基準日	3月31日、6月30日、9月30日、12月31日
定時株主総会	毎事業年度終了後3ヶ月以内
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 TEL 0120-232-711（通話料無料） 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部
公告の方法	電子公告により行う。 公告掲載URL https://pepabo.com/ir/ （ただし、電子公告によることができない事故、その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします）

（ご注意）
1．株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2．未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

株主優待制度のご案内

有効期間 2021年10月1日(金)～2022年3月31日(木)

当社では、2021年6月30日現在の当社株主名簿に記載または記録された当社株式を1単元（100株）以上保有している株主様を対象に、株主優待を実施しております。なお、本優待の換金、第三者への譲渡はできません。

優待1 ポイント／クーポン プレゼント

対象となる株主様1名につき、以下に記載した優待品Aから Cのいずれかをお選びいただくことができます。

1単元保有の株主様	1,500 ポイント／クーポン (1,500円相当)	2単元以上保有の株主様	3,000 ポイント／クーポン (3,000円相当)

当社のサービスをご利用されたい方

A「おさいぽ！ポイント」 osaipo!

サービス利用料のお支払いの際に、1ポイント1円として代金に充当できるポイントです。
当社のサービスをご利用されたい方は、こちらのポイントがおすすめです。

「おさいぽ！ポイント」をご利用いただけるサービス

LOLIPOP! COLOR ME hetemil MuuMuu Domain 30 days Album™ Rookie

ネットショッピング等を楽しみたい方

B「GMOポイント」 GMOポイント

ショッピングモールサイト「GMOポイントモール」等、GMOインターネットグループが運営するGMOポイント導入サービスにてご利用いただけます。
ネットショッピング等のお支払いに充当いただけますので、是非ご活用ください。

「GMOポイント」をご利用いただけるサービス

GMOポイントモール
くまポン by GMO

こだわりの一品をお探しの方

C「minneクーポン」 minne

ハンドメイドマーケット「minne（ミンネ）」での作品購入の際、代金に充当できるクーポンです。「minne」は、アクセサリーやステーショナリー、生活雑貨、食品など様々なジャンルのハンドメイド作品を手軽に販売・購入できる国内最大のハンドメイドマーケットです。

ハンドメイドマーケット「minne」

優待2 GMOクリック証券手数料キャッシュバック

対象となる株主様が、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いたします。

1 買付手数料キャッシュバック

GMOクリック証券で対象期間中に生じたGMOペパボの株式の買付手数料をキャッシュバックいたします。

対象取引：現物買付取引、信用新規買取引、信用返済買取引
対象期間：2021年10月1日(金)～2022年3月31日(木)

2 売買手数料キャッシュバック

GMOクリック証券における対象取引の売買手数料について、対象期間中に生じた手数料相当額をキャッシュバックいたします。

対象取引：現物取引、信用取引、先物・オプション取引、投資信託（購入時の手数料のみ）、FXネオ取引、くりっく365取引
対象期間：2021年10月1日(金)～2022年3月31日(木)

1単元保有の株主様 上限1,500円　2単元以上保有の株主様 上限3,000円

詳しくはWebページをご覧ください。

ペパボ優待 検索 https://pepabo.com/ir/benefit/

2021年10月1日(金)0時から株主優待発行ページのシステムメンテナンスを予定しております。詳しくは、株主優待発行ページをご確認ください。

【お問い合わせ先】
GMOペパボ株式会社 株主優待事務局 TEL 03-5456-3021 MAIL ir@pepabo.com WEB https://pepabo.com
※10:00～17:00（土日・祝日及び休業日を除く）