

2025年12月期

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
GMO Pepe

FINANCIAL
RESULTS
PRESENTATION
MATERIALS

TYPE PUBLIC INFORMATION
[HTTPS://PEPABO.COM/IR/](https://pepabo.com/ir/)
FOR SHAREHOLDERS
AND INVESTORS



2025年12月期 決算発表サマリー

- 経営資源をストック型ビジネスへ集中、法人向けに高単価・高付加価値サービスを展開し事業成長を目指す
- 「ロリポップ!固定IPアクセス」「ムームーサーバー」など新サービスの売上高は前期比342.0%と急成長

2025年12月期 決算ハイライト

- 経常利益以下において大幅増益
 - ストック型ビジネスの業績が堅調
 - 投資先からの配当金受領により増益
- 1株あたりの配当額は57円から111円へ大幅増額



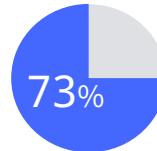
2026年見通しと中期方針

- 高付加価値/AI活用 法人向けサービスを展開
 - 「ロリポップ!固定IPアクセス」の拡販
 - 「ムームードメイン」関連オプション展開
 - 「GMO即レスAI」の商談強化



ストック型ビジネスへの経営資源集中

- ストック型ビジネスが事業成長を牽引
 - GMOクリエイターズネットワークの株式譲渡を実施、金融支援事業から撤退
 - ストック売上高比率は全体の73%へ成長



株主還元方針の変更

- DOE(株主資本配当率) 指標を導入
 - 繼続的かつ安定的な配当を実現すべく、基本方針にDOE(株主資本配当率)指標を追加
 - 配当性向65%以上 または DOE10%以上の高い方を採用



AGENDA

- 2025年12月期 決算概況 3 ページ
- 2026年12月期 業績予想と今後の方針 18 ページ

2025年12月期 決算概況

CHAPTER

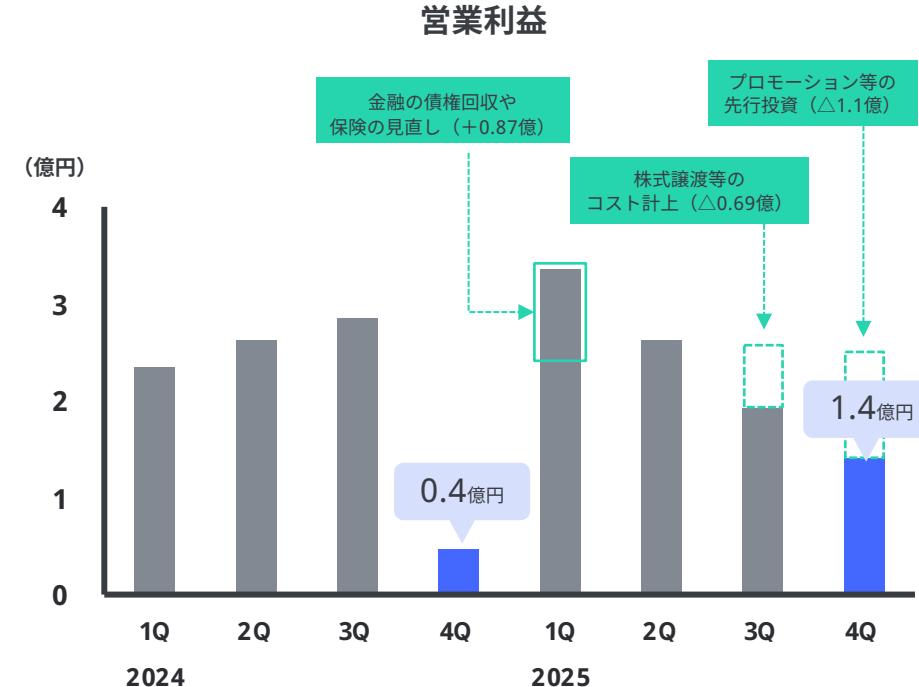
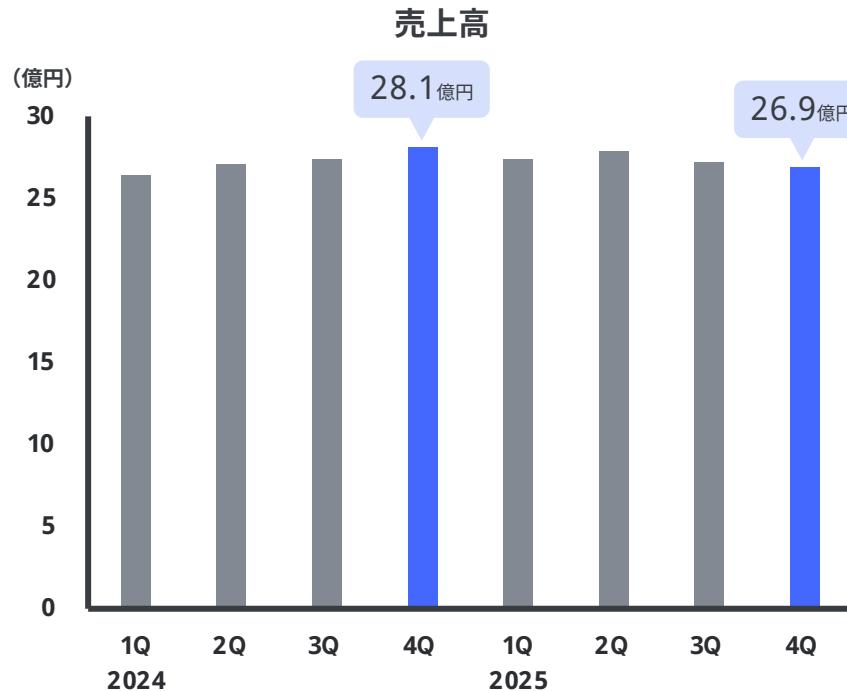
2025年12月期 連結業績

- 売上高は、GMOクリエイターズネットワーク株式会社の株式譲渡により、金融支援事業の2025年9月以降の売上が連結範囲から除外された一方、ストック型ビジネスが堅調に推移し前年同水準を維持
- 営業利益は、カラーミーショップでの上位プラン比率の上昇やSUZURIのAI活用に伴う業務効率化により増益
- 経常利益は、投資先からの配当金を受領したことにより増益

科目	2024年12月期	2025年12月期	増減額	(百万円) 前期比
売上高	10,922	10,959	+36	100.3%
営業利益	829	932	+103	112.5%
経常利益	937	1,229	+291	131.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	591	878	+286	148.5%
1株当たり配当額(円)	57.00	111.00	+54.00	194.7%
配当性向	50.8%	65.8%	—	—

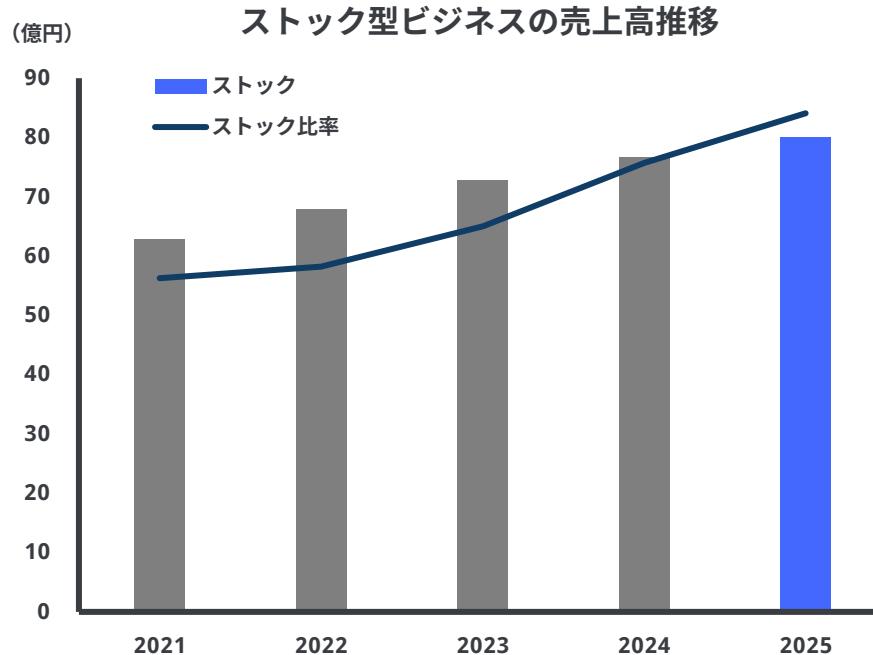
連結業績推移(四半期ごと)

- 四半期売上高は、金融支援事業の2025年9月以降の売上が連結範囲から除外された影響で減収
- 第4四半期の営業利益は、2026年に向けたプロモーションコストが発生したものの、AI活用に伴い業務効率が改善し増益



売上高(ストック型ビジネス)

- ストック型ビジネスの売上高は、高単価プランの契約比率上昇により前期比104.3%と順調に成長
- ストック売上高比率は73.0%となり、前期に比べ2.8pt上昇

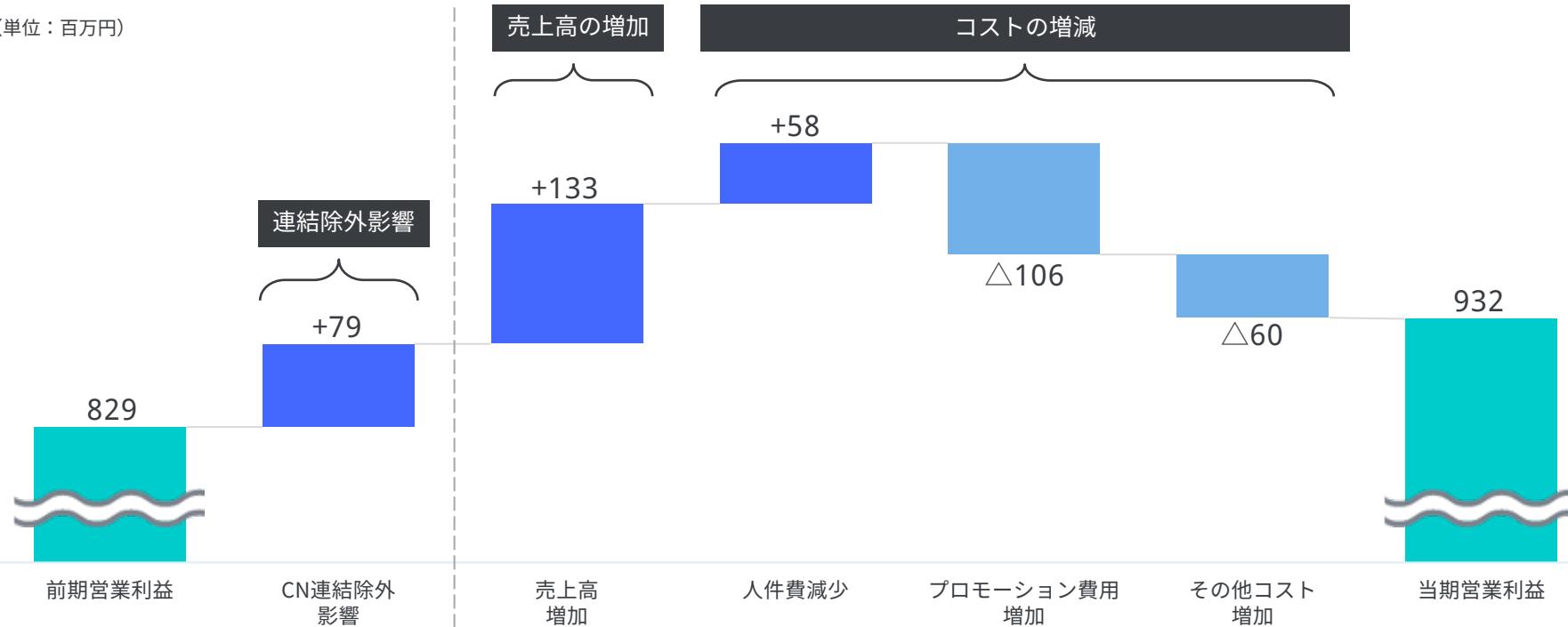


※ロリポップ!、ムームードメイン、ヘテムル、グーペ、ロリポップ! for Gamers、ロリポップ! 固定IPアクセス、カラーミーショップ(月額)、SUZURIアレバム、GMO即レスAI、Alive Studioのストック収益の合算

営業利益の増減分析

- 金融支援事業の連結除外に伴うコスト影響+79百万円に加え、単体事業での売上高の増加がプロモーション強化による費用増を吸収し増益

(単位：百万円)



2025年12月期 セグメント別業績

- 売上高は、金融支援事業の2025年9月以降の売上が連結範囲から除外された一方、ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業のムームーサーバー件数積み上げにより前年同水準を維持
- 営業利益は、EC支援事業のカラーミーショップで利益率の高い上位プラン比率が上昇したほか、SUZURIはAI活用に伴う業務効率化により増益、2026年は金融支援事業を連結より除外

科目	セグメント	2024年12月期	2025年12月期	増減額	(百万円)	
					前期比	
売上高		10,922	10,959	+36	100.3%	
	ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業	6,015	6,205	+190	103.2%	
	EC支援事業	3,047	3,080	+33	101.1%	
	ハンドメイド事業	1,401	1,294	△ 107	92.3%	
営業利益	金融支援事業	452	355	△ 97	78.5%	
		829	932	+103	112.5%	
	ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業	1,900	1,904	+3	100.2%	
	EC支援事業	795	962	+167	121.0%	
	ハンドメイド事業	62	91	+28	146.1%	
	金融支援事業	△ 43	1	+44	-	

※本社費等のその他は除く

※2025年10月より写真共有サービス「SUZURIアルバム」をドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業からEC支援事業へ移管しました。期間比較を容易にするため2024年の実績は「SUZURIアルバム」をEC支援事業に含めて集計しております。

セグメント別業績 詳細

CHAPTER

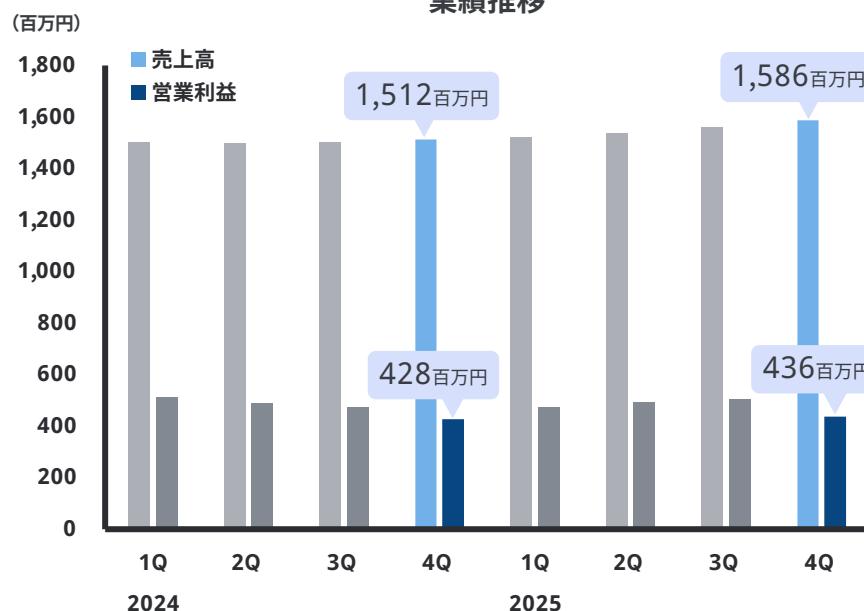
もっとおもしろくできる

TYPE PUBLIC INFORMATION

ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業

- 売上高は、ロリポップ! for Gamers や ムームードメインをはじめとしたムームードメイン関連オプションなどの新しいサービスの売上高が増加
- 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



※2025年10月より写真共有サービス「SUZURIアーバム」をドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業からEC支援事業へ移管しました。
期間比較を容易にするため2024年の実績は「SUZURIアーバム」をEC支援事業に含めて集計しております。

売上高	(百万円)	2024年 通期	2025年 通期	差異	前期比
ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業		6,015	6,205	+190	103.2%
ロリポップ! ^{※1}	2,579	2,640	+60	102.4%	
ムームードメイン	2,604	2,726	+121	104.7%	

- ロリポップ! : 「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: ムームードメイン関連オプション積み上げによる増収

営業利益

ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業	1,900	1,904	+3	100.2%
ロリポップ! ^{※1}	1,201	1,136	△64	94.6%
ムームードメイン	443	465	+21	104.9%

- ロリポップ! : 「ロリポップ! for Gamers」および新サービス「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: 増収による利益増

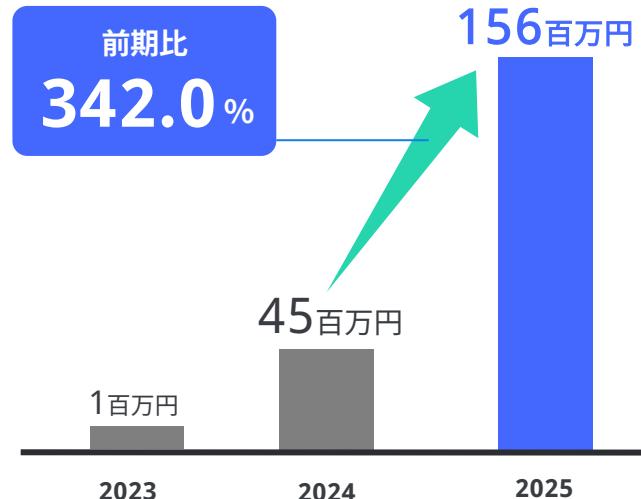
※1 「ロリポップ! for Gamers」および「ロリポップ! 固定IPアクセス」を含む

ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業 新サービス 売上高、KPI推移

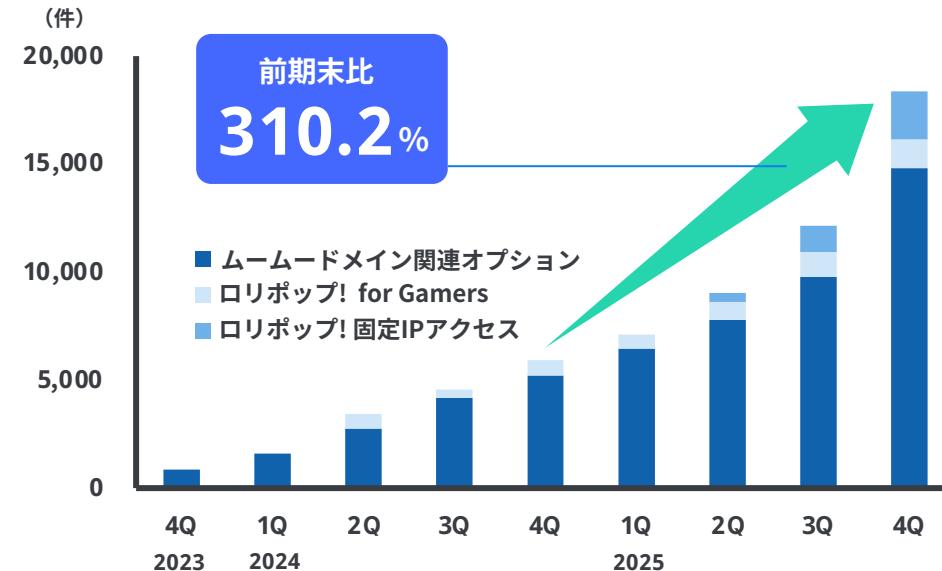
GMOペパボ

- 既存のストック型サービスに加え、「ムームードメイン」関連オプション、「ロリポップ!固定IPアクセス」 「ロリポップ! for Gamers」の新サービス売上高が増加
- 「ムームーサーバー」をはじめとした「ムームードメイン」関連オプションの累計提供数が増加

ドメイン・レンタルサーバー (ホスティング) 事業の新サービスの売上高^(※1)



新サービスの累計提供数の推移^(※2)

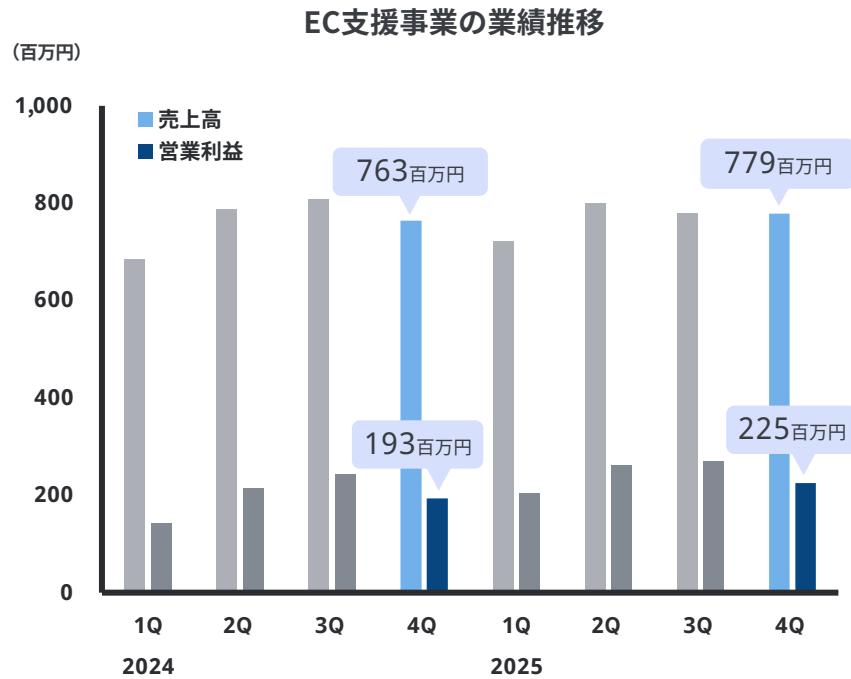


※1.新サービス＝「ムームードメイン」関連オプション、「ロリポップ!固定IPアクセス」、「ロリポップ! for Gamers」

※2.累計提供数＝各サービスの契約件数、アカウント数、ライセンス数の総称

EC支援事業

- 売上高は、カラーミーショップの制作代行収入が減少したものの、プラン集約による上位プラン比率が上昇し増収
- 営業利益は、カラーミーショップの利益率の高い上位プラン比率が上昇したほか、SUZURIはAI活用による効率化とプロモーションコストの減少により前期比で増益



売上高	（百万円）	2024年 通期	2025年 通期	差異	前期比
EC支援事業		3,047	3,080	+33	101.1%
カラーミーショップ	2,149	2,185	+36	101.7%	
SUZURI	816	819	+3	100.4%	
営業利益					
EC支援事業		795	962	+167	121.0%
カラーミーショップ	772	875	+102	113.3%	
SUZURI	43	122	+79	283.2%	

- ・カラーミーショップ：制作代行収入は減少も、上位プランの契約比率が上昇し増収
- ・SUZURI：生産体制の改善および企業案件増加に伴う増収

営業利益

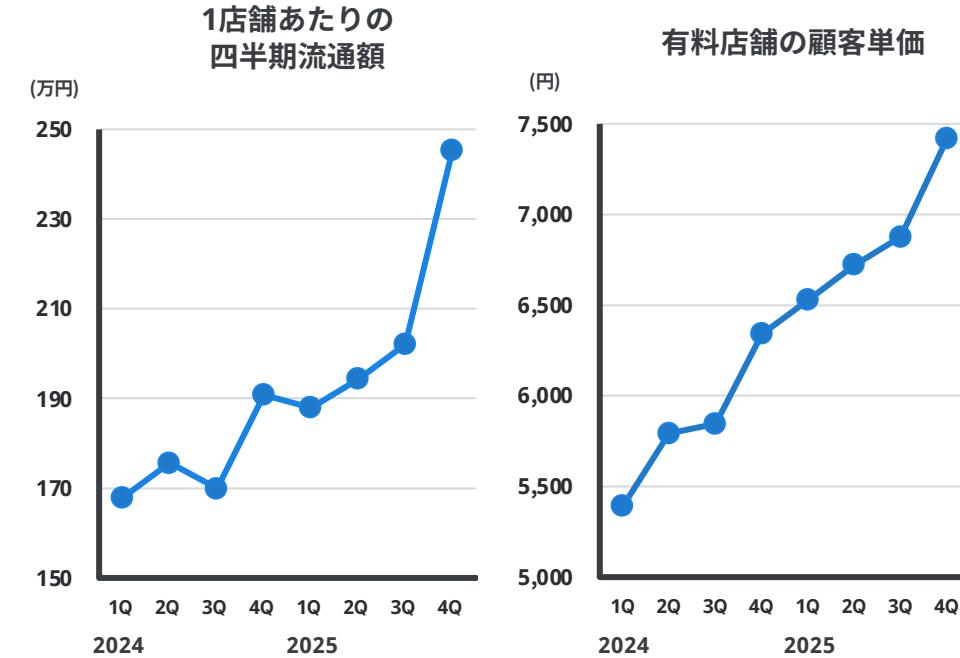
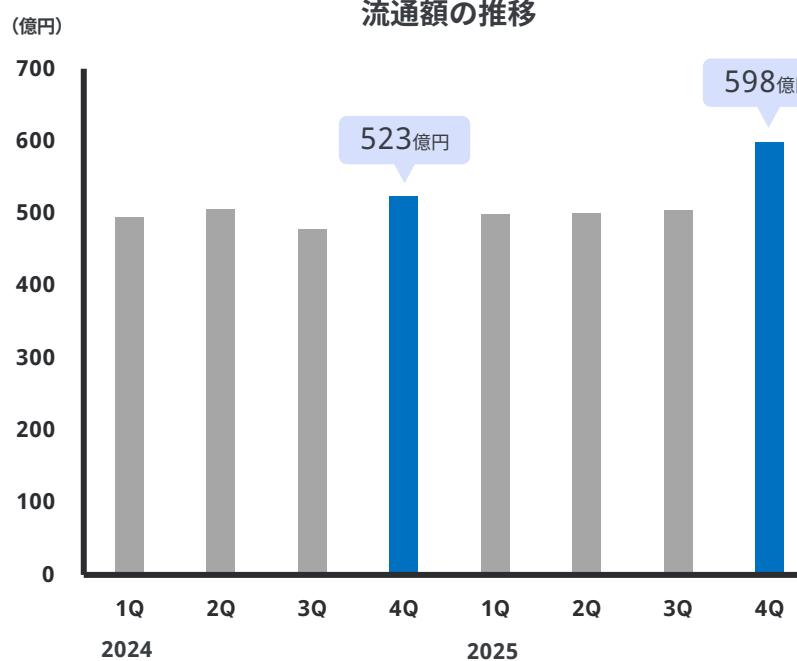
EC支援事業	（百万円）	2024年 通期	2025年 通期	差異	前期比
カラーミーショップ	772	875	+102	113.3%	
SUZURI	43	122	+79	283.2%	

- ・カラーミーショップ：利益率の高い上位プランの件数増加により増益
- ・SUZURI：AI活用による効率化とプロモーションコストの減少により増益

※2025年10月より写真共有サービス「SUZURIアルバム」をドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業からEC支援事業へ移管しました。期間比較を容易にするため2024年の実績は「SUZURIアルバム」をEC支援事業に含めて集計しております。

EC支援事業 KPI推移（カラーミーショップ）

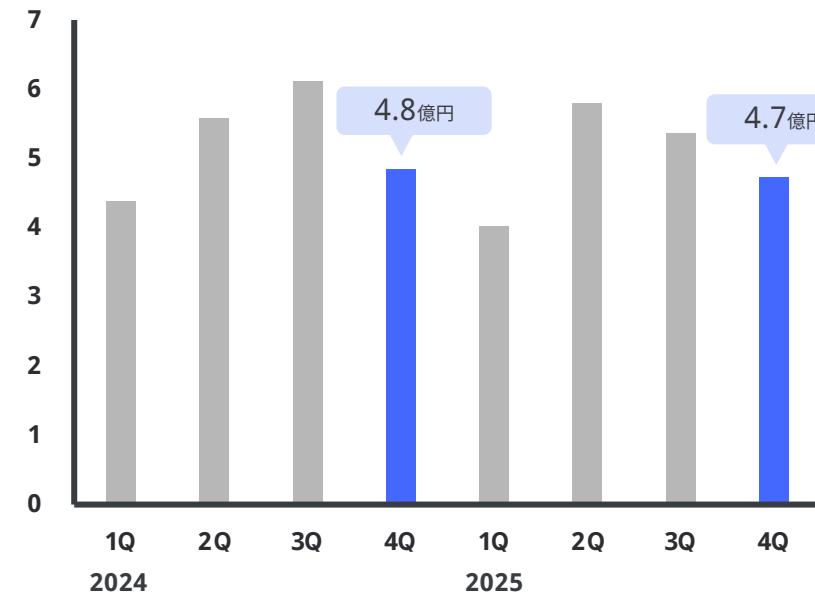
- 2025年の年間流通額は前期比105.0%の2,099億円となり堅調、特定店舗における流通額が好調に推移
- 1店舗あたりの四半期流通額は増加、有料店舗の顧客単価も増加し順調に推移



EC支援事業 KPI推移 (SUZURI)

- 写真共有サービス「SUZURIアルバム」を活用し、グッズ販売と写真活用の相乗効果でユーザー体験を向上
- デザインツールを持たない方でも、画像1枚で簡単に自分用のオリジナルグッズを作成できる機能提供を開始

流通額の推移



「30days Album」を 「SUZURI」ブランドへ統合

「SUZURI」のオリジナルグッズ作成と「30days Album」の写真活用の相乗効果でユーザー体験を向上



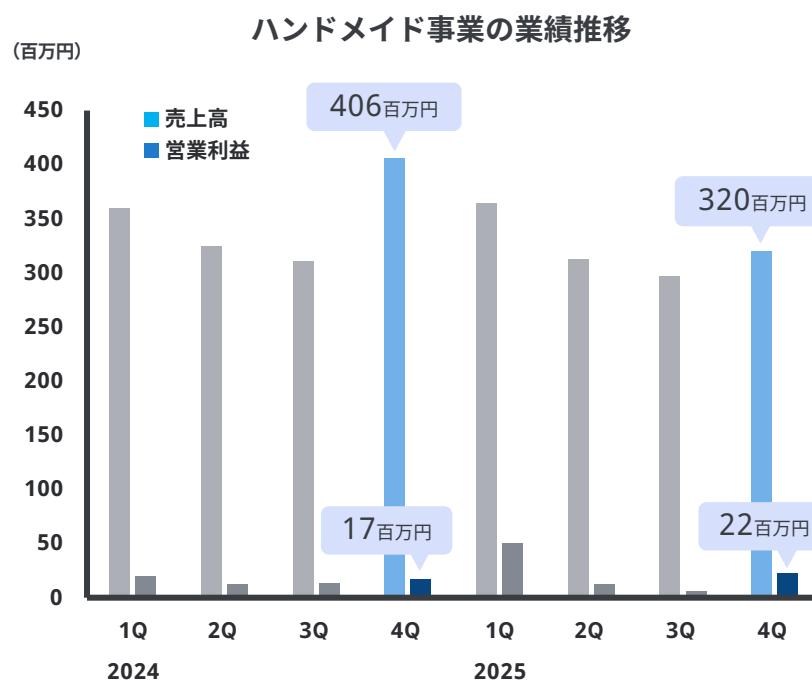
「自分用グッズ」の作成に 特化した機能の提供

より自由に創作を楽しみつつ、
オリジナルグッズを作れるよう、
自分用のグッズに特化した作成・購入システムを提供開始



ハンドメイド事業

- 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



売上高	(百万円)	2024年 通期	2025年 通期	差異	前期比
ハンドメイド事業					
minne	1,401	1,294	△107	92.3%	

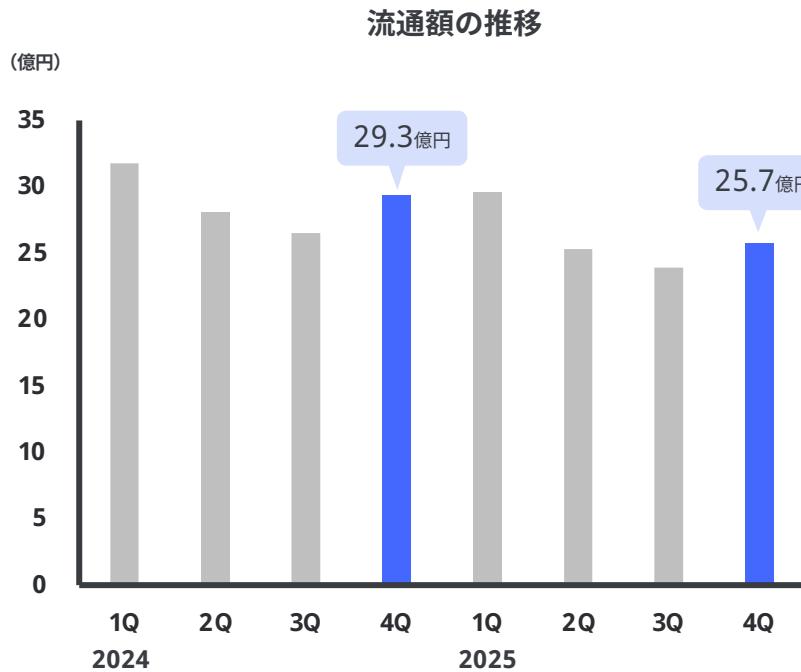
- 流通額減少による手数料売上が減少

営業利益	(百万円)	2024年 通期	2025年 通期	差異	前期比
ハンドメイド事業					
minne	62	91	+28	146.1%	

- 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

- 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
- 月額プランに高度な分析やハッシュタグの設定を増やせる機能を追加、新プランを導入し作家・ブランドを支援



作家・ブランドを支援する 「応援機能」の提供

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仕組み



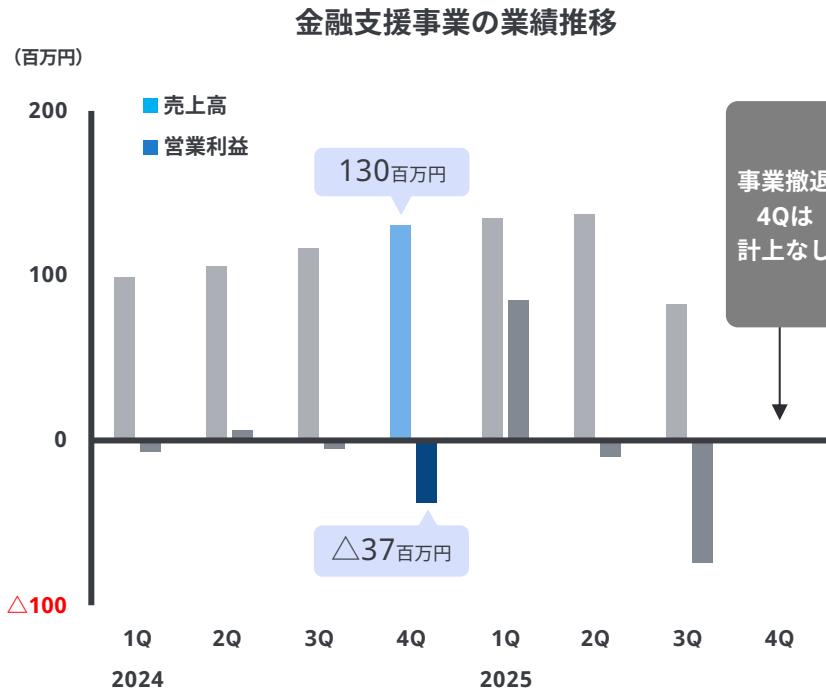
「minne PLUS」の 機能強化

高度な分析やハッシュタグの設定を増やせる機能を追加、新プランによる作家・ブランド支援の拡充



金融支援事業

- GMOクリエイターズネットワークの株式譲渡により、2025年9月以降の売上が連結範囲から除外
- 営業利益は、株式譲渡に伴う一時費用が発生したものの、債権回収が堅調に推移



売上高 (百万円)	2024年 通期	2025年 通期	差異	前期比
金融支援事業				
FREENANCE	452	355	△97	78.5%

営業利益 (百万円)	2024年 通期	2025年 通期	差異	前期比
金融支援事業				
FREENANCE	△43	1	+44	-

- 株式譲渡に伴い、9月以降の売上計上が剥落
- GMOクリエイターズネットワークの株式譲渡に伴い、一時費用が発生したものの、債権回収が堅調に推移

2026年12月期 業績予想と今後の方針

CHAPTER

もっとおもしろくできる

TYPE

PUBLIC INFORMATION

2026年12月期 連結業績予想（3か年）

- 売上高は、前期比100.4%の110.0億円、営業利益は前期比112.6%の10.5億円となり増収・増益の予想
- 経常利益は、一過性の営業外損益を除くと前期比で増益を予想

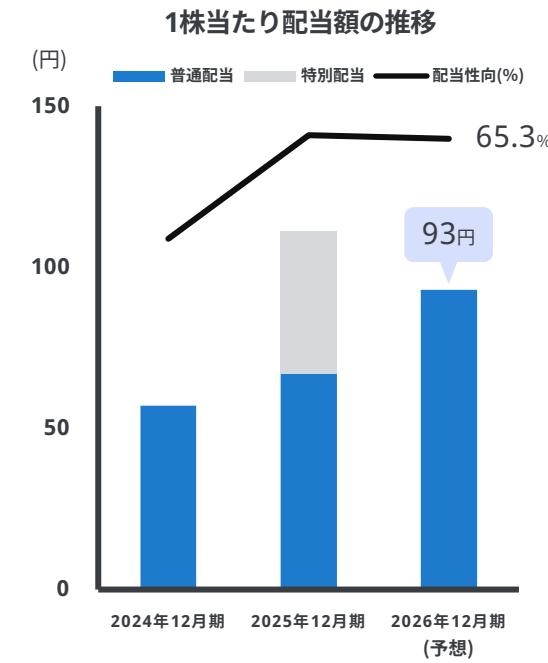
科目	2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期 (予想)	増減額 (26/25)	前期比 (26/25)
売上高	10,922	10,959	11,000	+40	100.4%
営業利益	829	932	1,050	+117	112.6%
営業外損益	108	296	0	△296	—
経常利益	937	1,229	1,050	△179	85.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	591	878	735	△143	83.7%
EPS(円)	112.12	168.68	142.47	△26.21	84.5%

※一過性の営業外収益：持分法による投資利益などの営業外収益

2026年12月期 配当予想（3か年）

- 1株あたりの配当額は、特別配当分を除いた普通配当ベースでは67円から93円へ増配を予定

科目	2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期 (予想)
1株当たり配当額(円)	57.00	111.00	93.00
普通配当(円)	57.00	67.00	93.00
特別配当(円)	0	44.00	0
配当性向(%)	50.8	65.8	65.3



2026年12月期 セグメント別業績予想

- 売上高は、金融支援事業が連結範囲から除外され前期比で減収となるものの、ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業における新サービス展開による収益を見込むことから増収
- 営業利益は、売上成長とAI活用によるコスト削減による改善を見込むことから増益

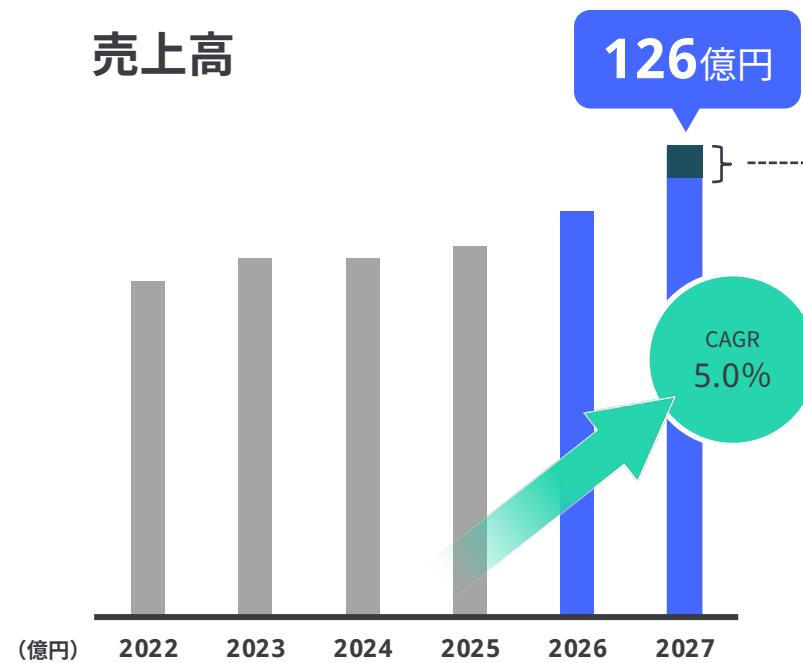
(百万円)					
科目	セグメント	2025年12月期 (実績)	2026年12月期 (予想)	増減額	前期比
売上高		10,959	11,000	+40	100.4%
	ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業	6,205	6,514	+309	105.0%
	EC支援事業	3,080	3,177	+96	103.1%
	ハンドメイド事業	1,294	1,256	△38	97.0%
営業利益	金融支援事業	355	—	△355	—
		932	1,050	+117	112.6%
	ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業	1,904	2,117	+213	111.2%
	EC支援事業	962	1,026	+63	106.6%
	ハンドメイド事業	91	103	+12	114.0%
	金融支援事業	1	—	△1	—

※本社費等のその他は除く

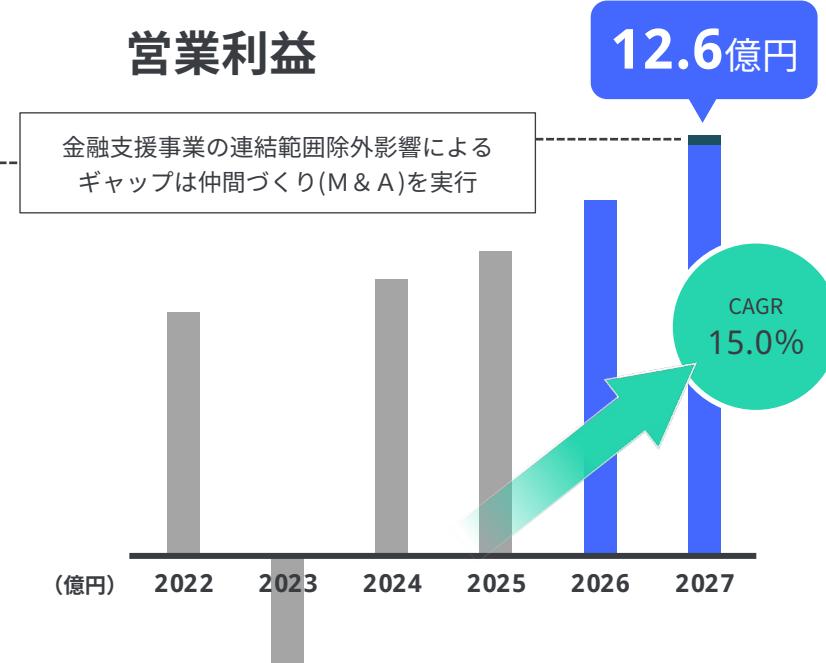
2027年12月期の連結売上高/営業利益目標

- 中期方針に変更はなし
- 金融支援事業が連結範囲から除外されたことにより、売上高・営業利益ともにギャップが生じているものの、仲間づくり(M&A)の実行により達成を目指す

売上高

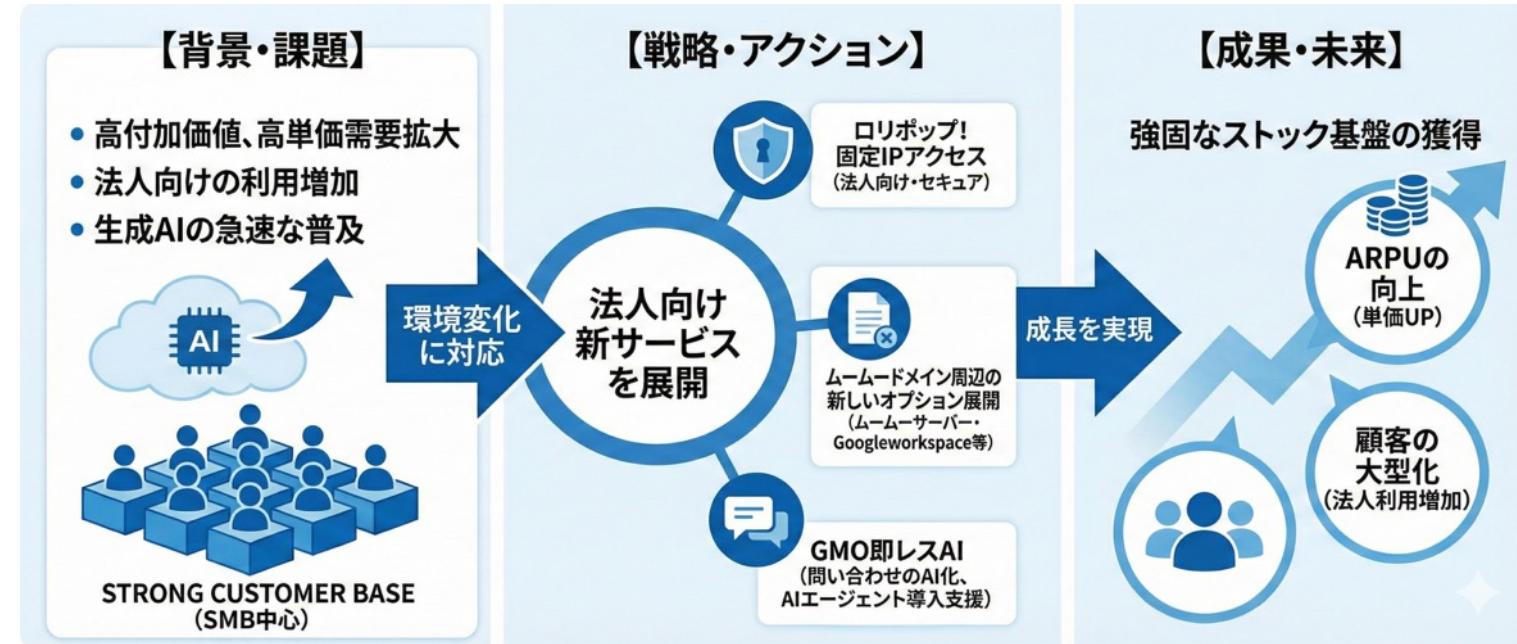


営業利益



新サービス展開の背景

- AI活用や企業DXによる環境変化を受け、ムームードメイン周辺オプション展開や、高付加価値・高単価な法人向け商材の提供を強化、拡大する法人需要を確実に獲得し、顧客の大型化と単価上昇を通じて、盤石なストック収益基盤を確立する



新サービスの展開と仲間づくり(M&A)で成長を目指す

- 新サービスによるARPU上昇と、AIを活用したソリューション展開で収益基盤を強化。30億円規模の機動的な仲間づくり(M&A)を実行することで、2027年度の目標売上高126億円・利益12.6億円の達成に向けた成長を目指す



年平均成長率17%の
国内VPN市場へ参入

法人向けにどこからでも
簡単に使える
固定IPアドレスを提供
ライセンス数8,000件を目指す



3.6兆円へ成長見込みの
ソフトウェアビジネス
市場へ進出

ムームーサーバーやGoogle
Workspace等、ドメイン関連
オプションの累計
提供数が1.4万件超



9.2兆円へ成長見込みの
企業DX市場へ進出

AIチャットボットやAIエージェ
ント導入支援で企業向け
ソリューションを提供

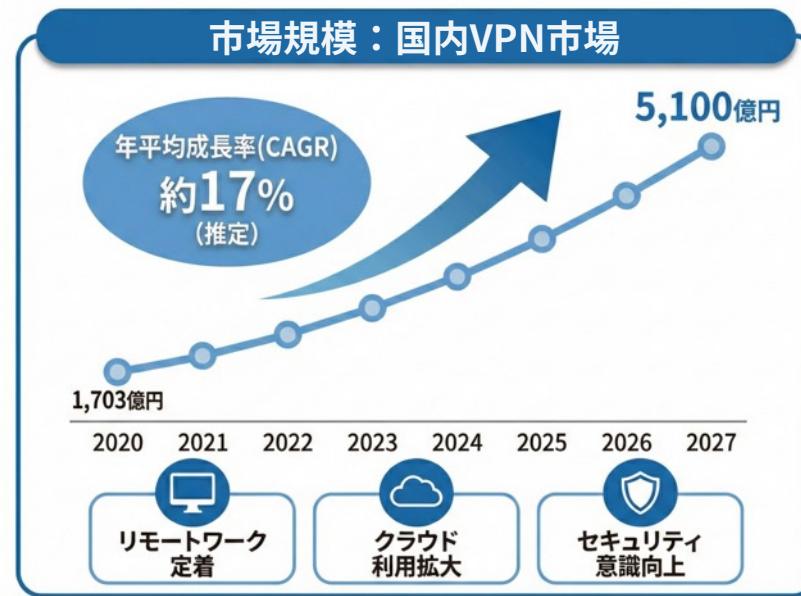
仲間づくり(M&A)

30億円規模の
仲間づくりで成長を加速

ドメイン・サーバー・EC・
配信・AI領域の仲間づくりで
非連続な成長を目指す

口りポップ! 固定IPアクセス

- 国内VPN市場は法人需要の拡大を背景に市場が拡大傾向にあり、セキュアなVPN接続がトレンドになるなかで、低価格かつ、サーバーやドメインと連携したサービス提供を可能にすることで契約件数を拡大
- 法人契約により複数ライセンスの利用と安定したストック型収益基盤の獲得を目指す。



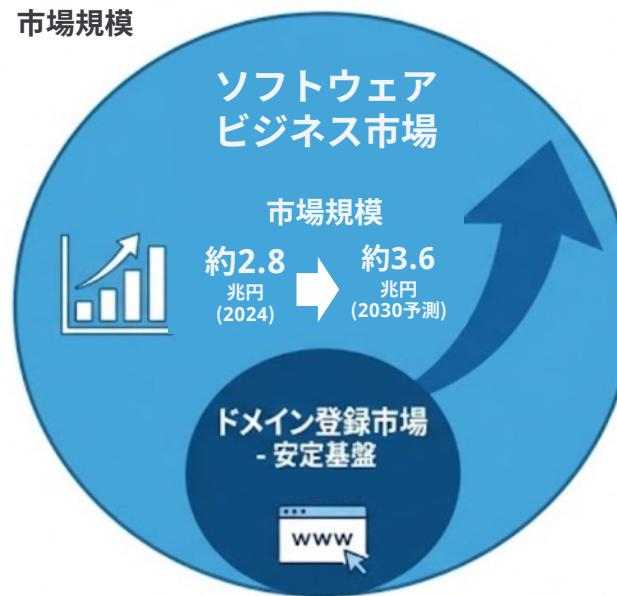
※CAGR=年平均成長率

※出所：Grand View Research「Japan Virtual Private Network Market Size & Outlook」を参考に自社推計(1\$=150円で算出)

ムームードメイン周辺の新しいオプションを展開

- 成長する生成AI市場や企業におけるGeminiの積極導入、法人需要の拡大に向けて、ムームーサーバーによる同時契約やGoogle Workspaceなどの商材ラインナップを拡充することでドメインを取得いただき累計提供数を拡大

市場規模



サービスラインナップの拡充

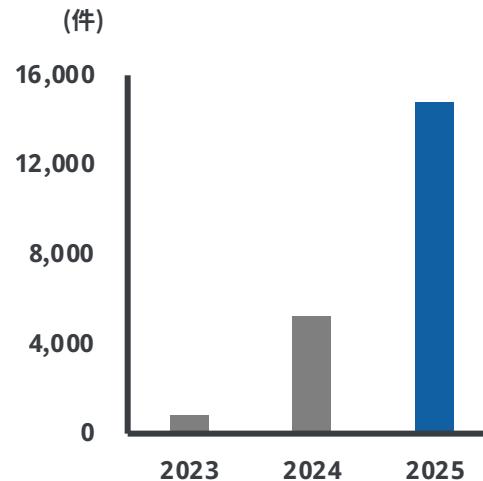
ムームーサーバーの提供

ドメインとサーバーの同時契約によるストック収益強化

Google Workspaceの取り扱い

Geminiを始めとしたAI活用の促進とドメインの提供

ムームードメイン関連オプションの累計提供数の推移(※1)

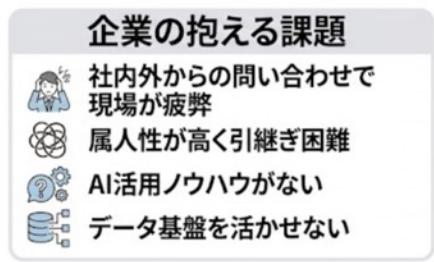
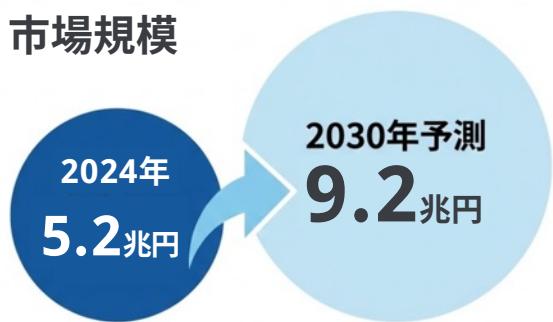


GMO即レスAIの企業利用拡大

GMOペパボ

- AIを活用した企業DXの成長に合わせ、お問い合わせの対応AIのノウハウを事業化、問い合わせだけでなく、企業におけるDifyなどを活用したAIエージェント導入や研修のサポートを行うことでニーズに応え契約を獲得

市場規模



法人契約が順調に増加、商談件数積み上げによりストック型収益の拡大を目指す

主な導入企業



※出所：富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

今後の仲間づくり（M&A）方針

- 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

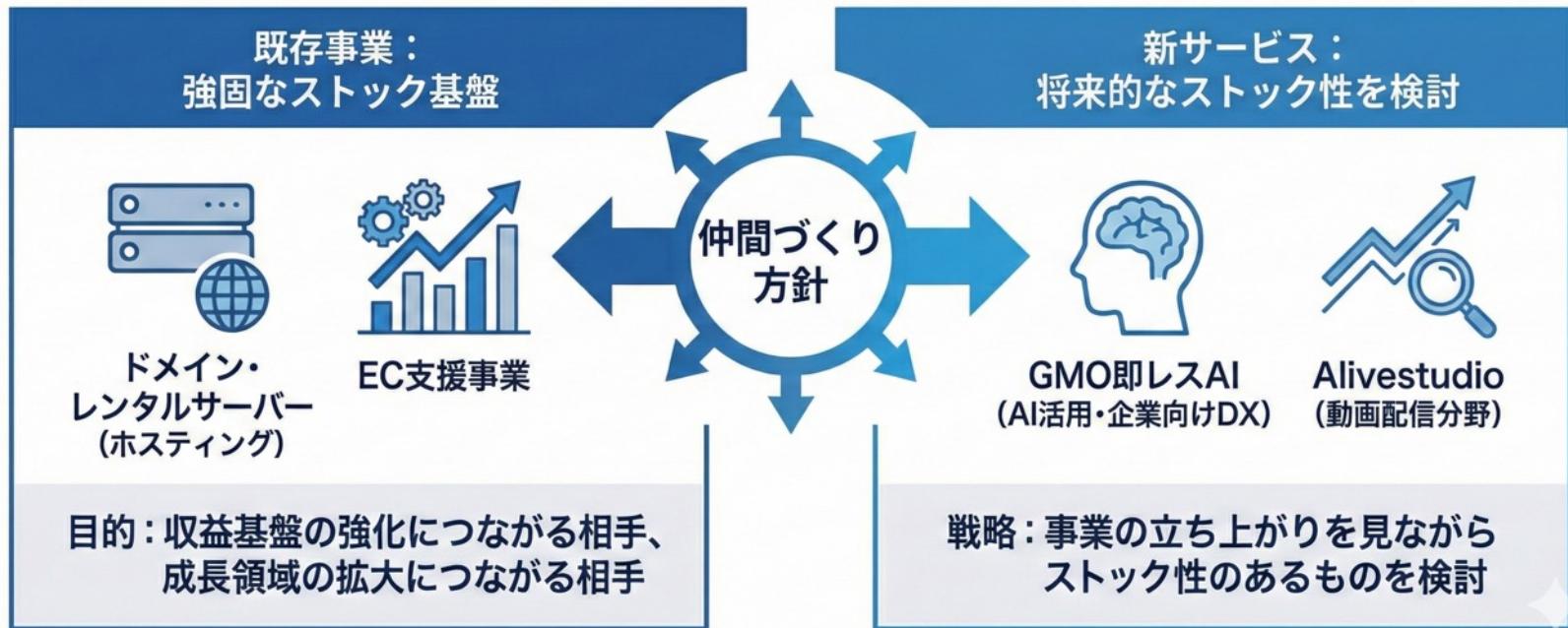
潤沢な手元資金を活用し

30 億円 規模の

仲間づくり（M&A）の検討に着手

今後の仲間づくり（M&A）方針

- 既存事業の収益基盤の強化および成長領域の拡大につながるストック型ビジネスを対象に仲間づくり(M&A)を行うほか、新サービスの領域においても新規事業の成長につながる仲間づくり(M&A)を実行する



今後の仲間づくり（M&A）方針

- 3つの領域においてストック型ビジネスの仲間づくり（M&A）を推進

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！の顧客獲得や法人向けの新サービス成長に寄与する

-  レンサバ・ドメイン
-  クラウドホス
-  ネットインフラ
-  GWS・AWS
-  固定IP、VPN
-  法人向け制作事業

EC/EC周辺事業

カラーミーショップの成長や中期方針達成に向け成長の柱となるサービス

-  ECカート
-  ECモール/連携ツール
-  CRM（顧客行動管理ツール）
-  UGC（ユーザー生成コンテンツ）
-  ギフト等のEC周辺領域

新規領域

新規事業の成長を加速させ、規模をスケールさせるためのサービス

-  動画・配信分野
-  企業DX
-  AI活用

株主還元（配当方針の変更について）

- 連結配当性向65%以上またはDOE(株主資本配当率)10%以上のいずれか高い方を配当額として還元
- ROEを意識した経営と株主還元の安定配当を実現するためのDOE基準導入



GMOペパボ

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画面下のリアクションから「挙手」を押してください
※質問を取りやめる場合は「手をおろす」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 質問内容をお話しください



参考資料

CHAPTER

もっとおもしろくできる

TYPE PUBLIC INFORMATION

連結損益計算書（通期）

(百万円)	2024年12月期	2025年12月期	前期比
売上高	10,922	10,959	100.3%
売上原価	5,144	4,995	97.1%
売上総利益	5,778	5,964	103.2%
販売費及び一般管理費	4,949	5,031	101.7%
うち、プロモーションコスト※	1,017	1,120	110.1%
営業利益	829	932	112.5%
(営業利益率)	7.6%	8.5%	—
経常利益	937	1,229	131.1%
税金等調整前当期純利益	937	1,264	134.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	591	878	148.5%

※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)	2024年12月期 (12月末)	2025年12月期 (12月末)	増減額
流動資産	9,252	9,447	+194
うち現預金等 ※	4,917	5,752	+835
うち売掛金	2,332	2,163	△168
うち未収入金	1,521	35	△1,485
固定資産	2,166	1,872	△293
資産合計	11,418	11,320	△98
流動負債	8,169	8,000	△169
うち未払金	1,930	1,817	△113
うち前受金益	4,386	4,415	+28
固定負債	859	520	△339
純資産	2,389	2,798	+409
負債・純資産合計	11,418	11,320	△98

※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

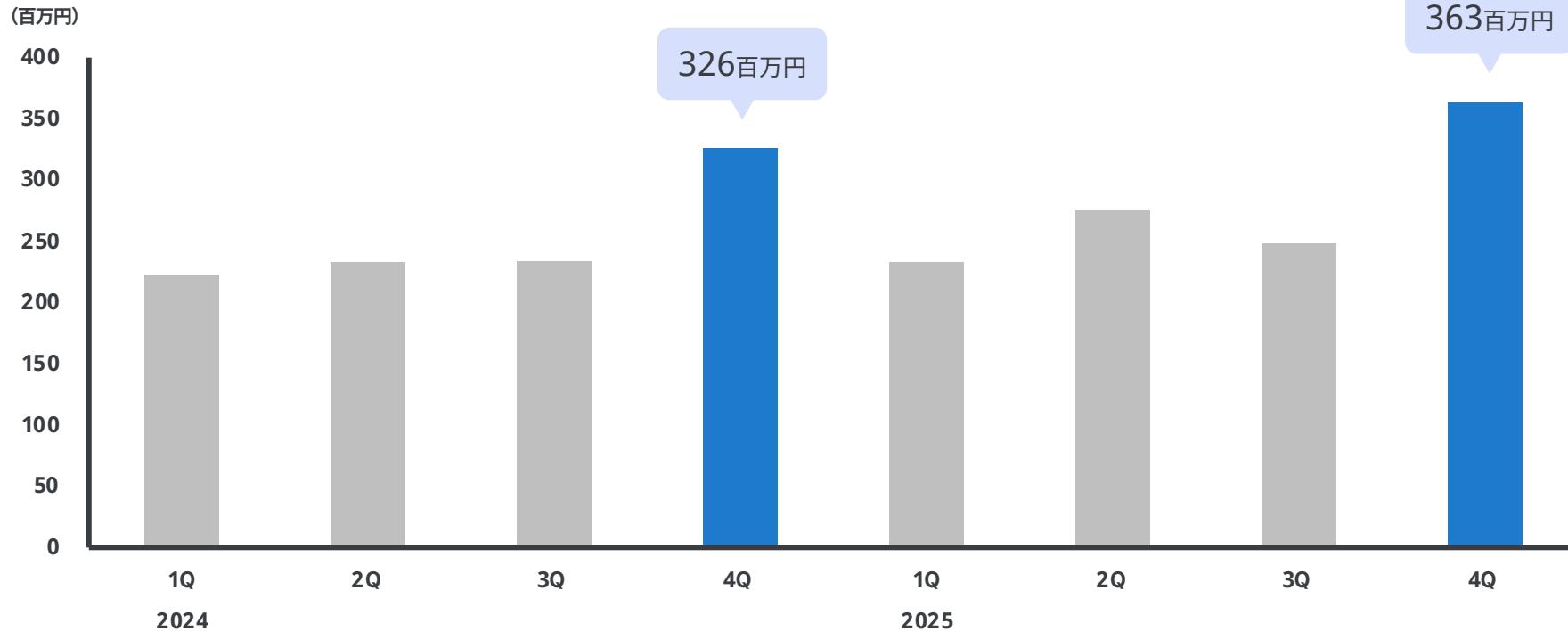
(百万円)

2024年12月期

2025年12月期

営業キャッシュ・フロー	1,210	1,442
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 292	251
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 361	△ 859
現金等同等物の増減	556	835
現金等同等物の残高	4,917	5,752

プロモーション費用の推移



会社概要

CHAPTER

会社概要

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
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 (単体)	362名 (うち正社員308名、臨時従業員54名) ※2025年12月末時点



“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。そんな想いを始めた企業理念です。

「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

- 「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
- 2025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893万人に拡大

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。

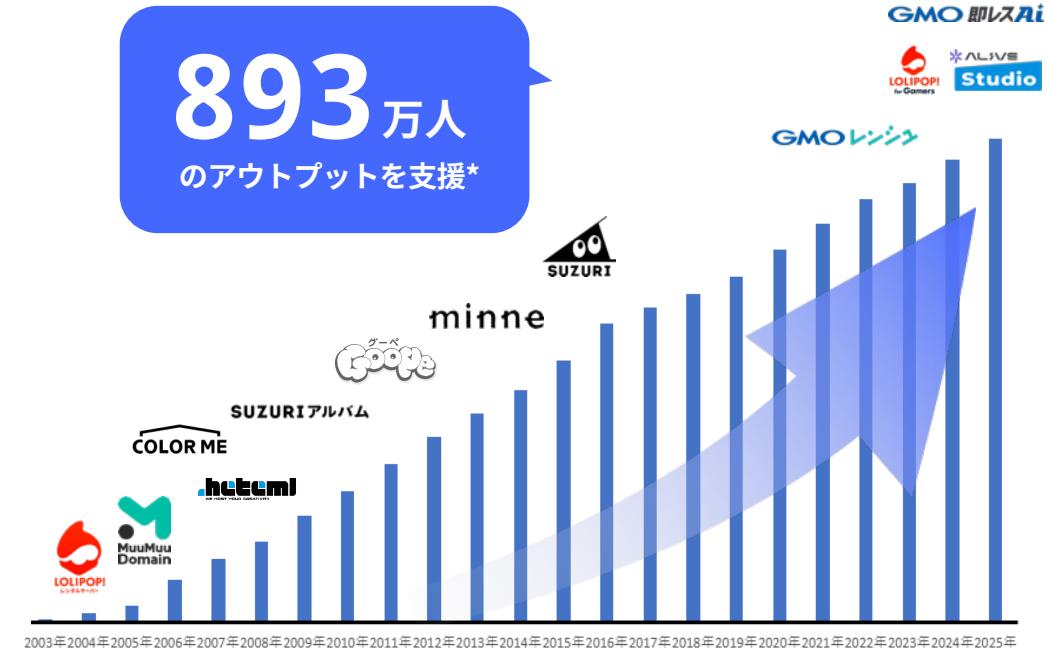
ミッション

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

893 万人

のアウトプットを支援*



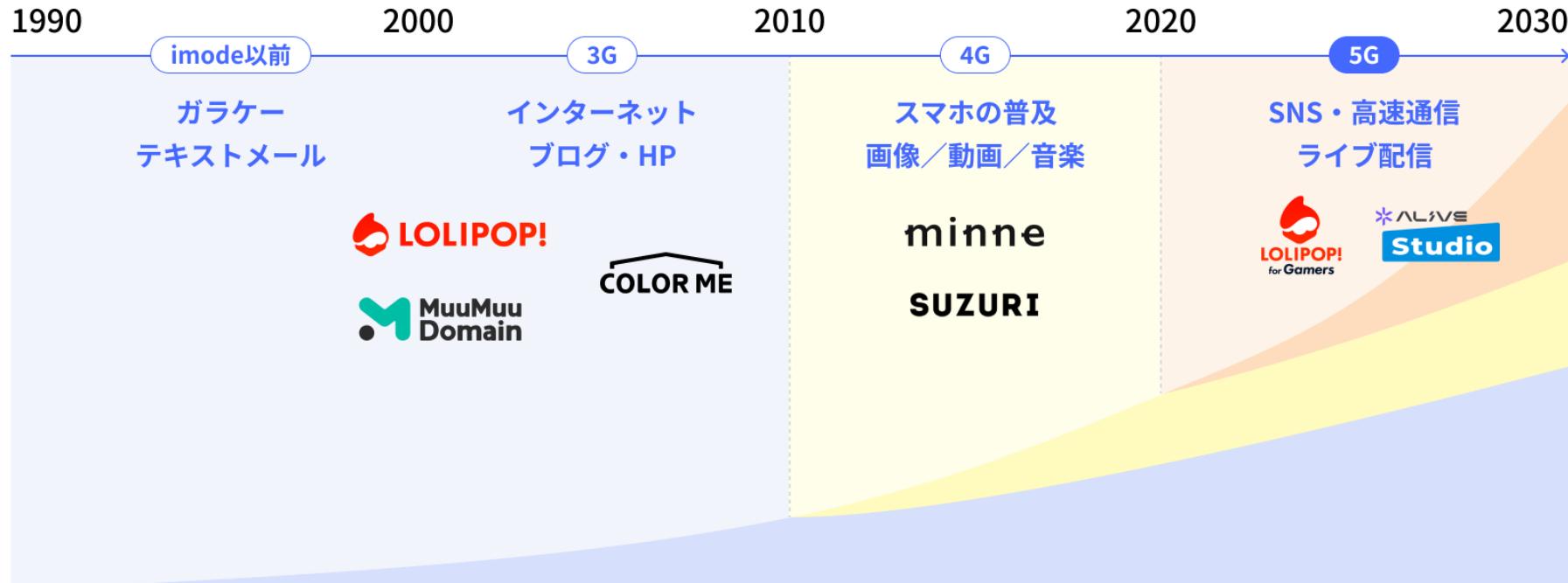
沿革

- 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
- 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 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

- 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

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



その他

ハンドメイド
事業



GMO 即レスAI
GMOレンジ

ハレハレ
Studio

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121円～
主なユーザー	個人や中小法人
契約件数	39万件

※2025年12月末時点

※料金プラン月額詳細（4プラン）：エコノミー 121円～、ライト330円～、スタンダード605円～、ハイスピード660円～、エンタープライズ 2,420円～

LOLIPOP! レンタルサーバー by GMOペパボ

サービス・ご利用料金・サポート・導入事例 お申込み ログイン X

WordPress表示速度 No.1^{※1} レンタルサーバー

ビジネスを支える Webサイトを実現

ロリポップレンタルサーバーは、高速性能と安定性で、個人から中小企業のWebサイト集客と運営を支えます。

10日間無料ではじめる

※1 ハイスピードプランと同価格帯の他社サーバーでWordPressをインポートし、同一環境からレスポンス速度を計測（計測期間：2025/1/8～3/31）

累計利用者数 250万人 運営実績 24年 WordPress 表示速度 No.1

ロリポップが多くの方に選ばれる理由

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ペパボ

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。

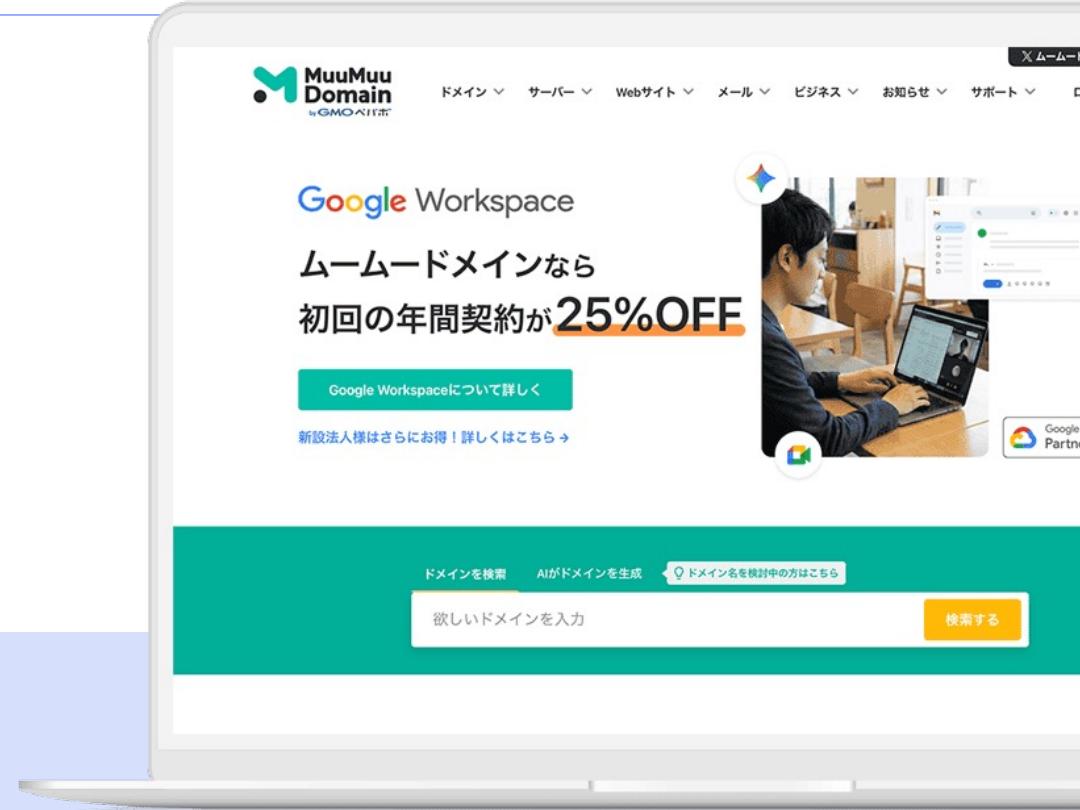
利用料金 年額0円～

主なユーザー 個人や中小法人

契約件数 102万件

※2025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



EC支援事業「カラーミーショップ」

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	4.8万件

※2025年12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~

低コスト・高機能な
ECサイト構築サービス

反売手数料0円! 350種類以上の機能と、安心の電話サポート。
食品・ファッション・雑貨など多くの事業者さまに選ばれています。

30日間無料で試してみる 資料をダウンロードする

ECサイト導入支援金 今なら最大100万円

《最大100万円》ECサイト導入支援
《先着20名さま限定!》支援額最大100万円「ECサイト導入支援金」のお申込み。

EC支援事業「SUZURI」

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

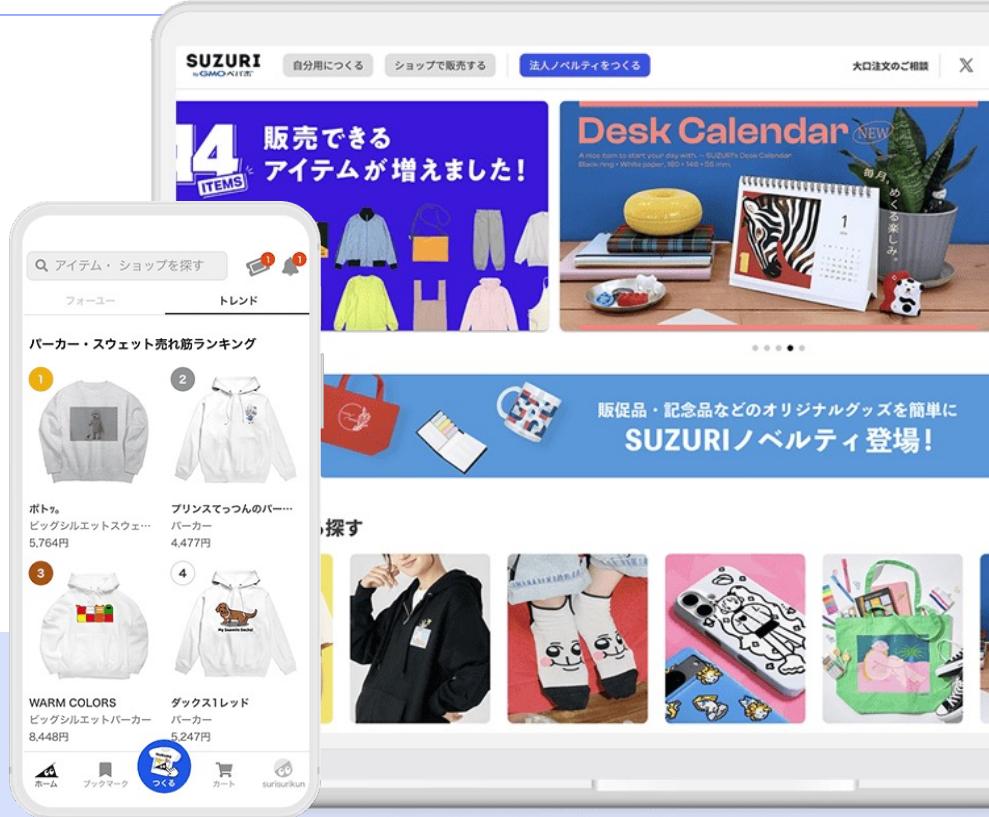
自分で制作したイラストや写真から、Tシャツ、スマホケース、マグカップなどの高品質なオリジナルアイテムを手軽に作成・販売できるサービスです。クリエイターの制作活動の可能性を広げる支援をしています。

年間流通額 19億円 (2025年実績)

クリエイター数 98万人

会員数 233万人

※2025年12月末時点



ハンドメイド事業「minne」

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。

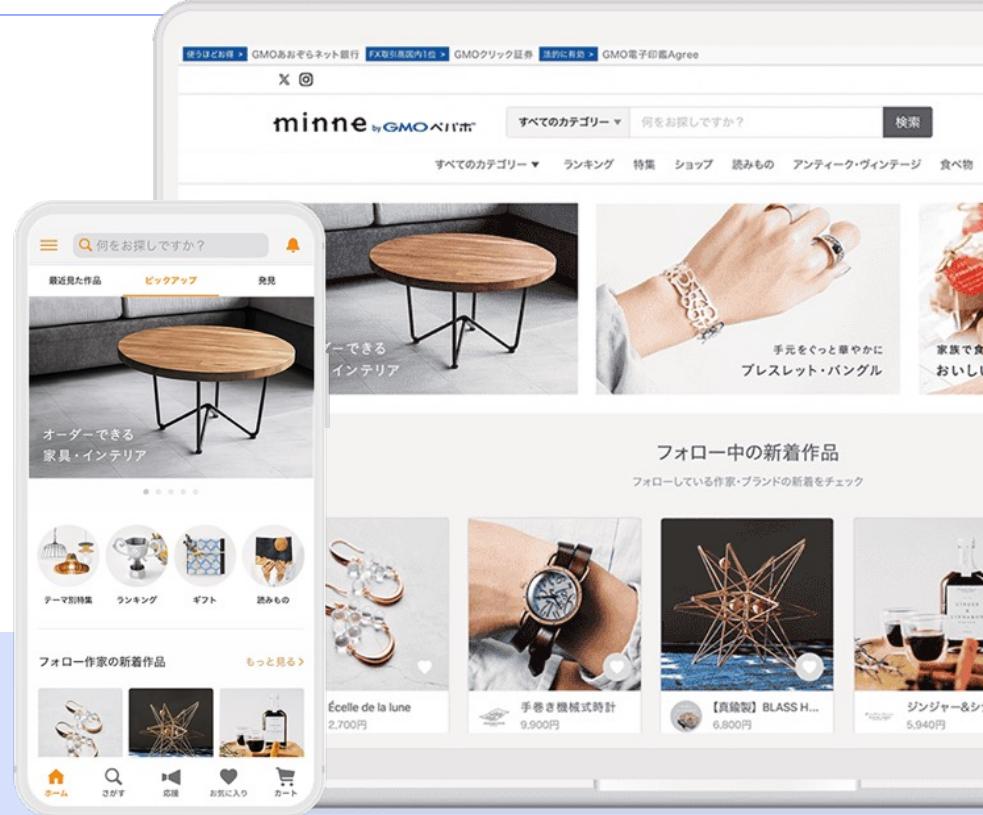
年間流通額 104億円 (2025年実績)

作家・ブランド数 97万人

作品数 1,837万点

アプリDL数 1,750万DL

※2025年12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12月末時点

GMO 即レスAI

ソリューション 引入事例 コラム セミナー 最新情報

AIエージェント導入支援サービス

GMO 即レスAI

AI関連サービスは「導入して終わり」ではありません。
全社にAI製品を導入し、日々運用・改善し続けている
わたしたちの技術力とノウハウで、効率的な業務プロセスを実現します。

初期費用 50%OFF キャンペーン実施中 詳しくは[こちら](#)

資料ダウンロード

説明会を予約

GMO即レスAIはIT導入補助金2025の認定ツールです

[IT導入補助金2025の詳細は\[こちら\]\(#\)](#)



Kanoya City



奄美市



ASUKANET



fgn.
Fukuoka Growth NEXT



KDDI Web Communications



シェアフル
by PERSONL



coconala



JP SMART SIM

新規事業「Alive Studio」

配信者やVTuber向けの配信画面作成サービス

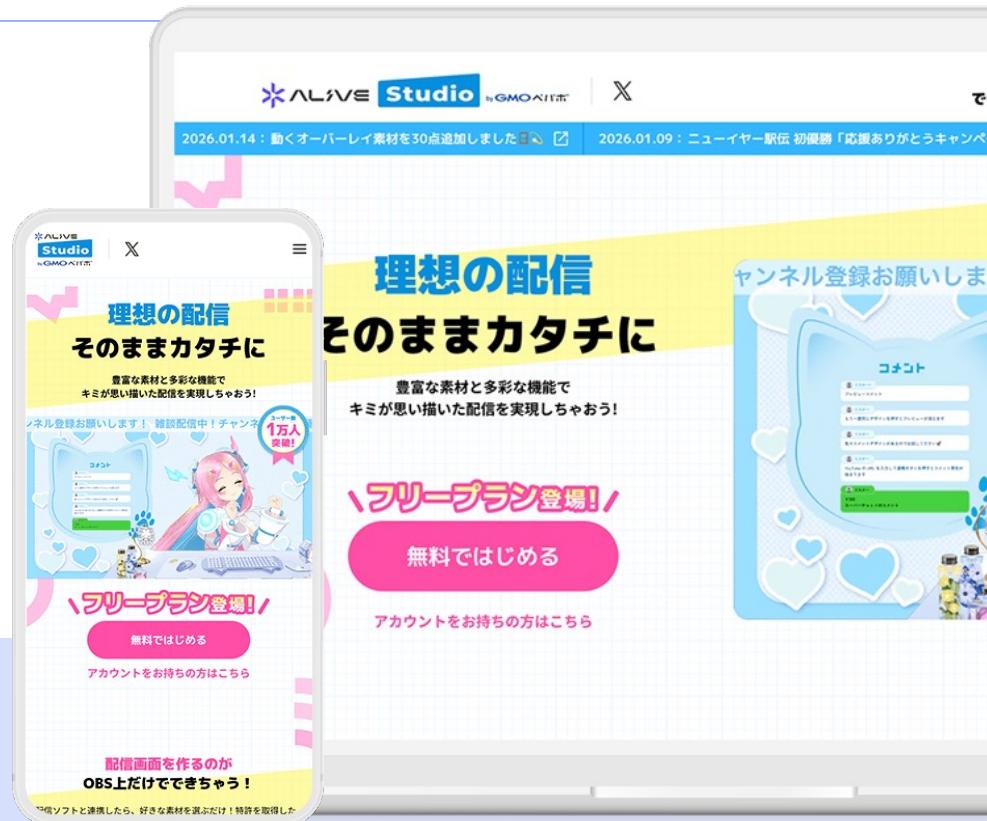


配信者やVTuberの配信ハードルを下げる
誰もが簡単に動画や配信ができる未来を創る

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 フリー（無料） / プレミアム（980円/月）
主なユーザー 個人

※2025年12月末時点



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！固定IPアクセス」

GMOペパボ

固定IP付きVPNサービス


LOLIPOP! 固定IPアクセス

オフィスや外出先、どこからでも簡単に
固定IPアドレスが使える

リモートワーク環境において、社内サーバーやクラウド
サービスへのIP接続制限に最適な「固定IPアドレス」を
提供します。

利用料金 490円～（税抜）

主なユーザー 法人

※2025年12月末時点



サステナビリティ活動（ESG/SDGs）

- 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/>

株主還元

詳細は当社IRページにてご確認ください。

配当

	2023	2024	2025	2026 (予定)
1株当たり年間配当金 (円)	0.00	57.00	111.00	93.00
配当性向 (%)	—	50.8	65.8	65.3

配当方針：連結配当性向65%以上または株主資本配当率(DOE)10%以上のいずれか高い方を配当額として還元(2026年12月期より適用)

株主優待

※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

アウトプット
したい

- ・ユーザー
- ・企業

[表現活動の欲求]

- ・ホームページを作りたい
- ・ネットショップを運営したい
- ・オリジナルグッズを販売したい
- ・ハンドメイド作品を販売したい
- ・教室を運営したい
- ・顧客対応の課題を解決したい
- ・ライブストリーミングをしたい

GMOペバホ

〔経営理念〕
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

当社の資本

人的資本

アウトプットを推進する企業風土。エンジニアやデザインスキルをもつ多様な人財構成

知的資本

ペバホ研究所の技術研究

財務資本

ストック型ビジネスの安定収益と強固な財務基盤

自然資本

表現活動のハードルをさげる環境負荷軽減

社会関係資本

ステークホルダーとのつながり
表現者とファンの経済圏

アウトプットを生むための
ハードルを無くすサービスで
表現活動を支援

ドメイン・
レンタルサーバー
(ホスティング)



ECサイト構築
(ECショップ)



ハンドメイド
作品の販売



オリジナルグッズ
の作成・販売



学びの支援



顧客対応支援



ライブ配信の支援



ESG/SDGsの
重要課題解決と
社会への価値提供

E (環境)

環境負荷低減を通じた
地球環境配慮と保全

S (社会)

世界中の人に支援し
人類のアウトプットを
増やす

G (ガバナンス)

ガバナンスの強化
健全で透明性のある経営

クリエイターと
ユーザーが作る
経済圏を拡大

社会をもっと
おもしろくする！

表現活動の幅を広げるだけでなく、
クリエイターの経済活動を促進し
「アウトプット」に価値を生み出す

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

(単位：百万円)

	2024年12月期(FY24)				2025年12月期(FY25)				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
連結売上高*2	2,647	2,718	2,740	2,816	2,745	2,793	2,723	2,695	
ドメイン・レンタルサーバー（ホスティング）事業*5	1,502	1,498	1,501	1,512	1,522	1,537	1,558	1,586	
ロリポップ	650	642	640	646	654	658	665	662	
ムームードメイン	644	650	653	656	661	670	682	711	
その他*3	208	206	208	210	207	209	211	213	
	685	788	809	763	721	800	779	779	
EC支援事業*5	カラーミーショップ	504	546	542	556	536	544	527	577
SUZURI	161	221	246	186	165	236	233	183	
その他*3	20	21	21	21	20	20	19	19	
ハンドメイド事業	minne	359	325	311	406	364	312	297	320
金融支援事業	FREENANCE	99	106	116	130	135	137	82	—

	2024年12月期(FY24)				2025年12月期(FY25)				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
連結営業利益*2*4	234	262	285	47	335	262	192	142	
ドメイン・レンタルサーバー（ホスティング）事業*5	513	486	472	428	471	491	504	436	
ロリポップ	344	304	296	255	299	302	298	235	
ムームードメイン	109	116	111	106	103	115	124	121	
その他*3	60	66	65	67	69	74	82	80	
	143	214	244	193	204	261	271	225	
EC支援事業*5	カラーミーショップ	174	208	189	199	213	205	220	237
SUZURI	-27	9	60	0	-0	65	59	-1	
その他*3	-4	-3	-5	-6	-9	-9	-8	-11	
ハンドメイド事業	minne	19	12	13	17	49	12	6	22
金融支援事業	FREENANCE	-6	6	-5	-37	85	-9	-74	—

※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る。*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6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。

*5 2025年10月より零基点共有サービス「SUZURIアールバム」をドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業からEC支援事業へ移管しました。期間比較を容易にするため2024年の実績は「SUZURIアールバム」をEC支援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)

			2024年12月期(FY24)				2025年12月期(FY25)			
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
			3/31	6/30	9/30	12/31	3/31	6/30	9/30	12/31
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	396,543	392,002
	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	1,029,359	1,020,836
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	48,509	48,120
	SUZURI	クリエイター数 (万人)	80	83	86	88	90	94	96	98
ハンドメイド事業	minne	会員数(万人)	172	184	194	201	208	217	226	233
		作品数(万点)	1,729	1,749	1,766	1,771	1,791	1,807	1,824	1,837
		作家数(万人)	91	91	92	93	94	95	96	97
		アプリDL数(万DL)	1,492	1,504	1,517	1,529	1,542	1,554	1,728	1,757

			2024年12月期(FY24)				2025年12月期(FY25)			
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
			3/31	6/30	9/30	12/31	3/31	6/30	9/30	12/31
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	548	550
EC支援事業	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	6,876	7,480
	SUZURI	流通額(億円)	4.3	5.5	6.1	4.8	4.0	5.7	5.3	4.7
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	23.8	25.7
		注文件数(万件)	81.6	69.8	65.2	69.8	71.2	58.8	55.4	57.4
		注文単価(円)	4,051	4,117	4,231	4,255	4,336	4,343	4,416	4,531

※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)