

# 個人投資家向け 会社説明会資料

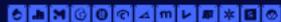
GMO ペパボ株式会社

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



COMPANY  
PRESENTATION  
MATERIALS FOR  
INDIVIDUAL INVESTORS

TYPE PUBLIC INFORMATION

[HTTPS://PEPABO.COM/IR/](https://pepabo.com/ir/)  
FOR INDIVIDUAL INVESTORS



## GMOペパボ株式会社(3633)の特徴

- インターネットにおける表現活動や創作活動の場を広げるサービス提供や、企業の情報発信を支援している会社
- 月額定額料金から得られるストック収益を基盤に安定的かつ持続的な成長を実現
- 2026年12月期の株主還元にDOE基準を追加  
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採用

## AGENDA

---

- 会社概要 3 ページ
- 株主還元 6 ページ
- サービス概要とあゆみ 9 ページ
- 業績推移 37 ページ
- 成長戦略 41 ページ

# 会社概要

# CHAPTER

## GMOペパボってどんな会社？

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

会社名

GMOペパボ株式会社

証券コード

3633 (東証スタンダード)

設立

2003年 (創業22年目)

従業員数

362名

拠点

東京・福岡・鹿児島

個人の表現活動を叶える  
インターネットサービスを提供しています

自分の活動をホームページで紹介する、自分だけのドメインを作る、友達とゲーム専用サーバーを作る



誰でも簡単にネットショップが開ける、オリジナルグッズの作成・販売ができる



自分で創作したハンドメイド作品が売買できる

# GMOインターネットグループ（当社は2004年3月にグループジョインしました）



GMOペパボはGMOインターネットグループのインターネットインフラ事業に属しています。



世界中のインターネット  
インフラを支える  
企業集団

グローバルで  
**130** 社が所属

※2025年12月末時点

# 株主還元

# CHAPTER

## 株主還元

GMOペパボ

- 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
- 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採用

### 2026年12月期よりDOE基準を追加

配当性向65%以上またはDOE(株主資本配当率)10%以上の  
いずれか高い方を採用する

配当性向

**65%**  
以上

**DOE**  
**10%**  
以上

(配当額/自己資本) × 100

### 株主優待

GMOクリック証券における当社株式の  
買付代金×0.03%相当のビットコインを  
※1  
GMOコインの暗号資産口座に付与  
※2

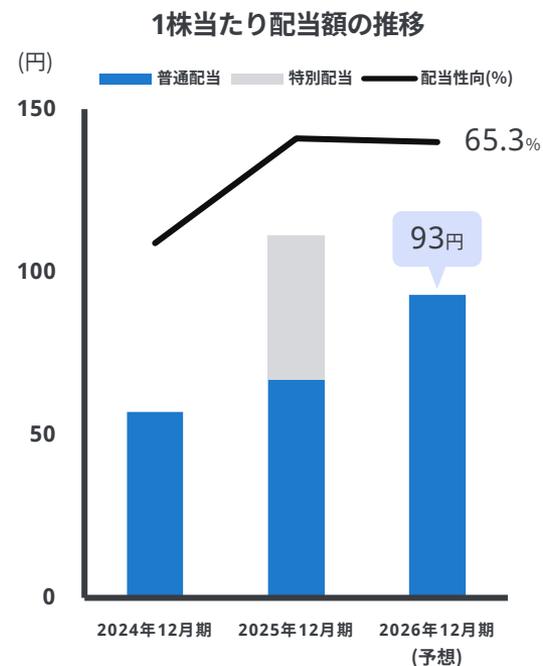
※1 小数点以下切り上げ ※2 上限10,000円

※継続保有制限あり

## 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<br>(予想) |
|----------|-----------|-----------|-------------------|
| 1株当たり配当額 | 57円       | 111円      | 93円               |
| 普通配当     | 57円       | 67円       | 93円               |
| 特別配当     | 0円        | 44円       | 0円                |
| 配当性向     | 50.8%     | 65.8%     | 65.3%             |



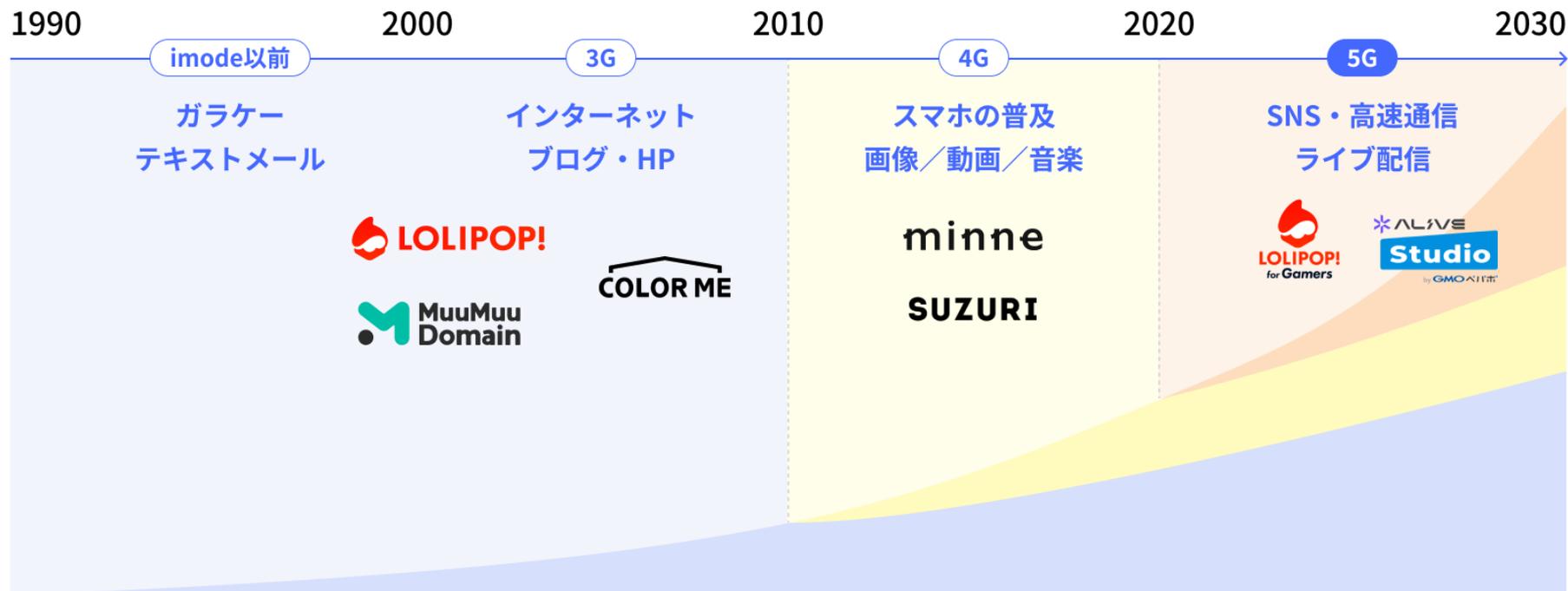
# サービス概要とあゆみ

# CHAPTER

## アウトプット文化の変化と当社の歩み

GMOペパボ

- 技術の変化とともに表現活動は進化、ホームページやブログのようなテキストベースのやり取りから、動画、SNS、ライブ配信へ変化するなかで、トレンドに合わせサービスを展開

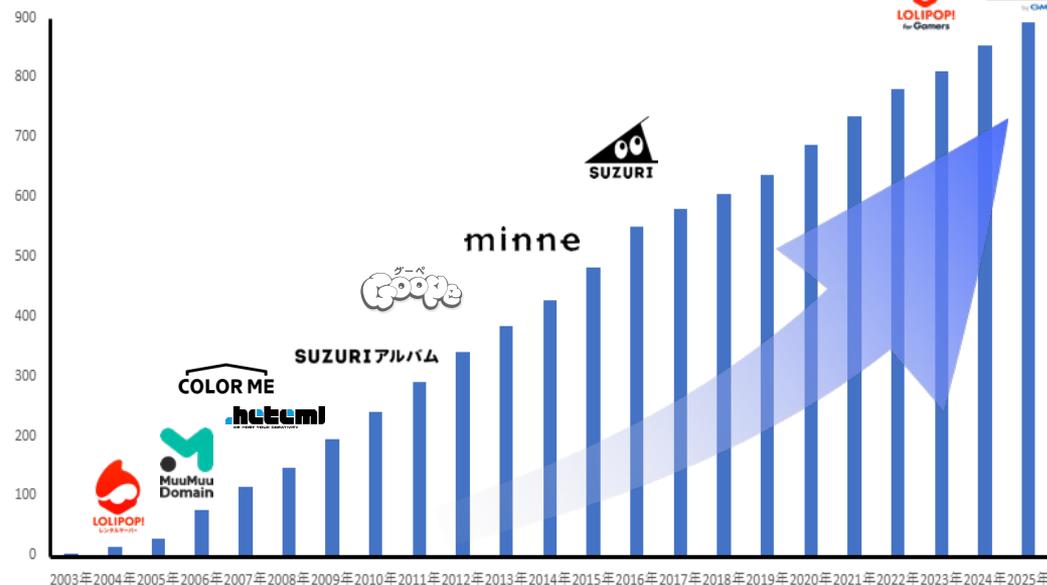


## アウトプットの支援者数

GMOペパボ

- 表現活動のハードルを下げるサービスを展開し、世界中の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

GMO 即レスAi

# 893 万人

のアウトプットを支援\*

\*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

## 事業セグメントと主力サービス

GMOペパボ

ドメイン・レンタルサーバー  
(ホスティング)  
事業



EC支援  
事業



SUZURIアルバム

ハンドメイド  
事業

minne

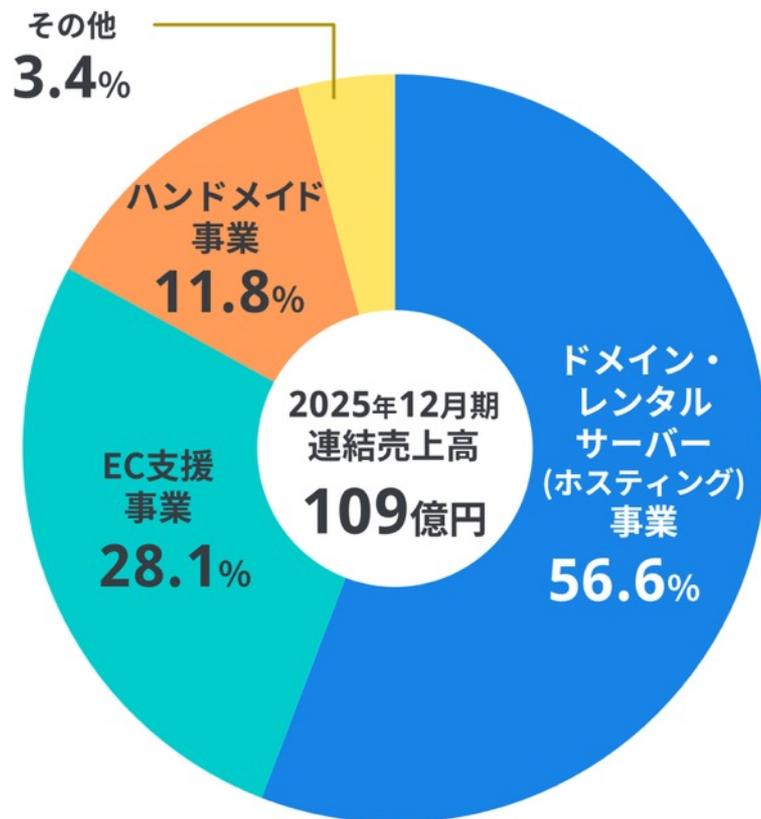
その他

GMO 即レス*Ai*



## 2025年セグメント別売上高構成比

GMOペパボ



## ストック型ビジネスの仕組み



家賃収入

=



サーバー代

携帯電話料金や家賃のように、毎月決まった金額が入ってくるビジネスです。

一度契約していただくと、長く使いつづけていただけるため安定的な収益が見込めます

ストック収益比率 **73.0%**

# ドメイン・レンタルサーバー (ホスティング) 事業

# CHAPTER

## 事業セグメントと主力サービス

GMOペパボ

ドメイン・レンタルサーバー  
(ホスティング)  
事業



EC支援  
事業



SUZURIアルバム

ハンドメイド  
事業

minne

その他

GMO 即レスAi



## ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業の内訳

GMOペパボ

ロリポップ!、ムームードメインブランドを中心に新サービスを展開、多様なニーズに対応

## ロリポップ!ブランド


**LOLIPOP!** レンタルサーバー

新ビジネス

ゲーム用サーバー


**LOLIPOP!** for Gamers

新ビジネス

固定IP付き  
VPN

**LOLIPOP!** 固定IPアクセス


**hetemi** 高機能サーバー

## ムームードメインブランド


**MuuMuu Domain** ドメイン取得代行

新ビジネス

ドメイン&サーバー  
一括取得

**MuuMuu Servers**  
Powered by **hetemi**

新ビジネス

ドメイン関連  
オプション商材
**Google Workspace**  
支援


ホームページ作成

## ドメイン・レンタルサーバーのビジネスでできること

GMOペパボ

サーバーとドメインを継続的に提供し、表現活動を支援しています

当社サービス

レンタルサーバー  
(ロリポップ!、ヘテムル等)ドメイン  
(ムームードメイン)ユーザーさんへの提供価値  
例：自分だけのホームページWebサイトの置き場  
(サーバー)を提供

http://mywebsite.com

インターネット上の  
住所(ドメイン)を提供月額・年額で、  
自分専用の情報  
発信拠点を確保当社の収益構造  
(安定したストック収益)継続的な月額・年額  
課金による  
安定収益基盤

## ドメイン・レンタルサーバーはこんな場面で使われています

GMOペパボ

自分のホームページやブログを作りたい



LOLIPOP!

契約件数 **39** 万件

自分だけのドメインで表現を形にしたい

MuuMuu  
Domain契約件数 **102** 万件<https://kufc.co.jp/><https://hanaemi-suzuran.com/>

# EC支援事業

# CHAPTER

## 事業セグメントと主力サービス

GMOペパボ

ドメイン・レンタルサーバー  
(ホスティング)  
事業



EC支援  
事業



SUZURIアルバム

ハンドメイド  
事業

minne

その他

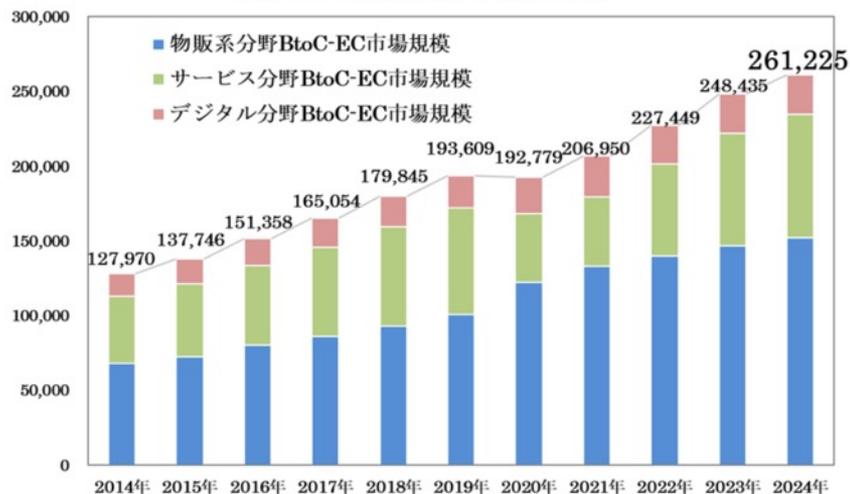
GMO 即レス*Ai*



## EC市場の推移とEC化率

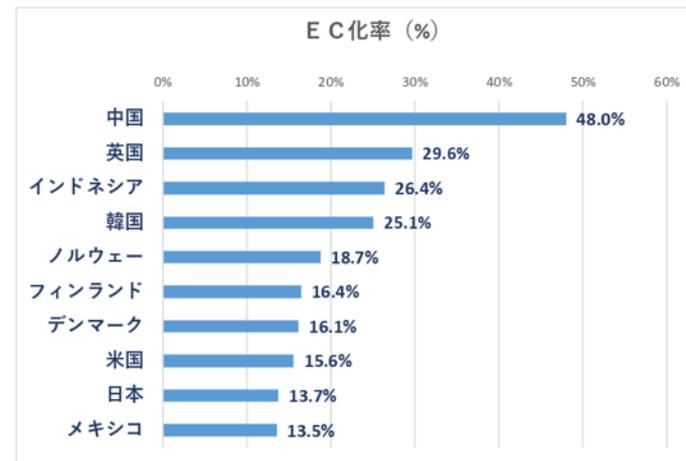
国内BtoC-EC市場規模は  
26兆1,225億円（前年比105.1%）

BtoC-EC市場規模の経年推移（単位：億円）



日本のEC化率は  
13.7%と今後の伸びしろがある

図表 7-11：世界のEC化率



出所：eMarketer, Jan 2024 より作成

※令和6年度 電子商取引に関する市場調査報告書より引用

## 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

# COLOR ME

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

販売手数料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サイト導入支援金  
《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」のお申込み中。》  
詳しくみる

## ECサイト構築サービス「カラーミーショップ」の事例

GMOペパボ

食品、お酒、ファッションなど多種多様な業種のECショップがカラーミーショップを利用

※かわしま屋様の事例



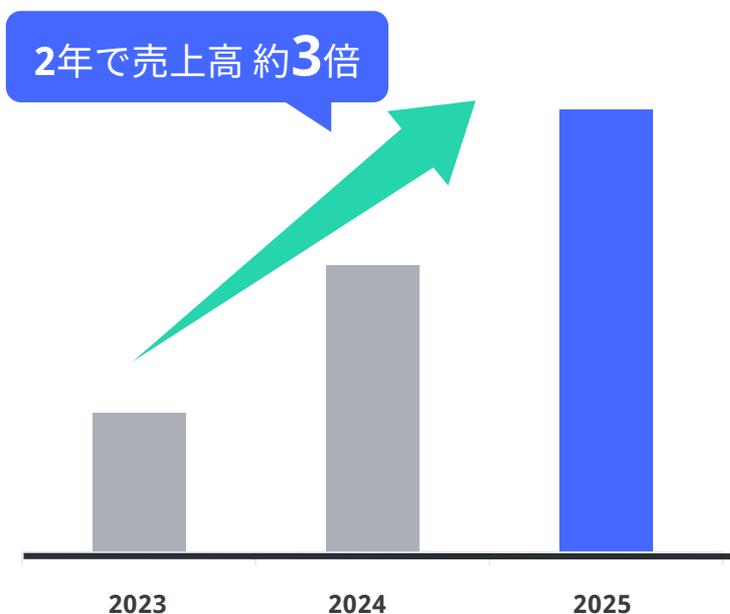
全国5万店舗以上のECサイトの中から最も優れたショップを表彰する  
コンテスト『カラーミーショップ大賞』を開催

## 高単価プランへの注力

GMOペパボ

月額39,600円で高付加価値なプレミアムプランを提供、大規模なECショップを支援

## プレミアムプラン売上高推移



## カラーミーショップ主要プラン比較

| 項目        | レギュラー  | ラージ    | プレミアム            |
|-----------|--------|--------|------------------|
| ECショップの規模 | 小～中規模  | 中～大規模  | 大規模～<br>エンタープライズ |
| 月額費用      | 4,950円 | 9,595円 | 39,600円          |

## プレミアムプランの特徴



**ECアドバイザーによる伴走型サポート**  
悩み相談・問題解決、定期レポート提供。



**より高度なショップ機能**  
会員ランク、予約販売、タグ管理 for GTM など。

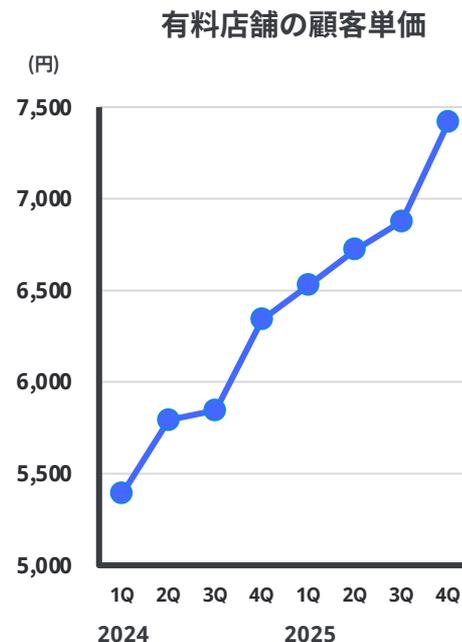
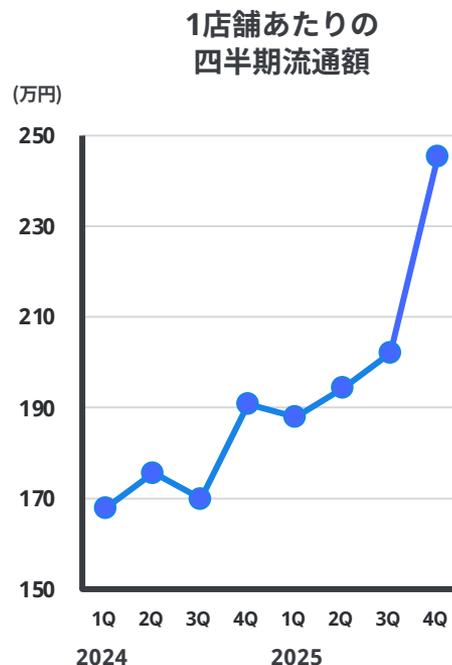
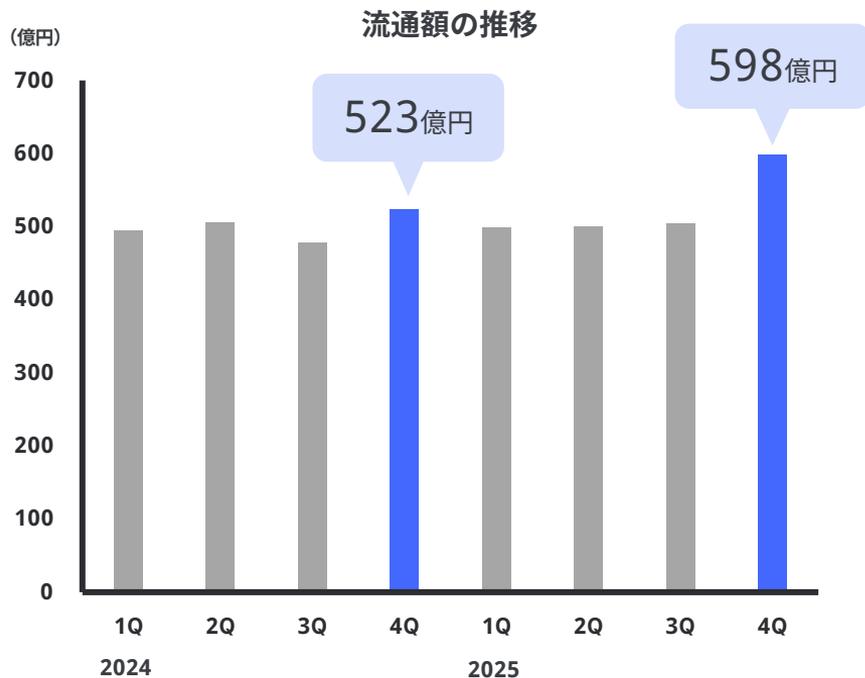


**業界最安水準の決済手数料**  
3.14%～（月商200万円以上でコスト削減）。

## EC支援事業 KPI推移（カラーミーショップ）

GMOペパボ

- 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「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

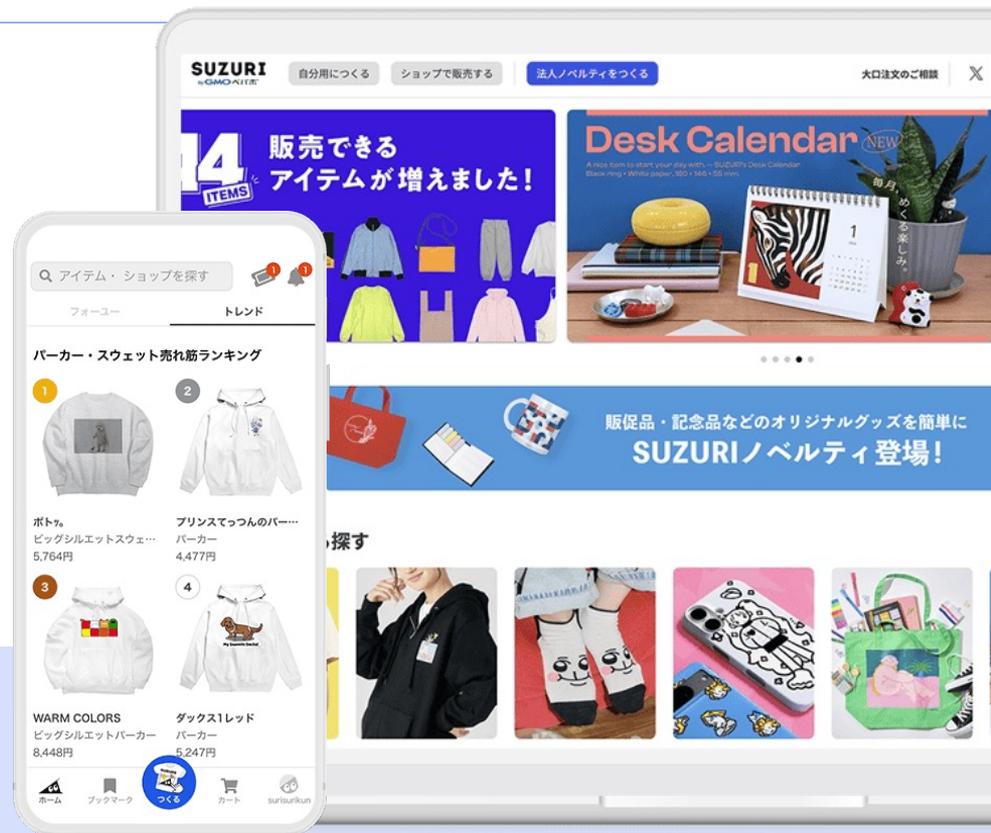
自分で制作したイラストや写真から、Tシャツ、スマホケース、マグカップなどの高品質なオリジナルアイテムを手軽に作成・販売できるサービスです。クリエイターの制作活動の可能性を広げる支援をしています。

年間流通額 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



## 「SUZURI」でできること①

在庫リスクなしで簡単にネットショップが作れる

撮影した写真や作成したイラストをTシャツやスマホケースなどグッズにして販売、購入できる

撮影した写真



簡単にグッズ化



|   |  |   |
|---|--|---|
|  <p>サーモタンブラー<br/>ねこ<br/>3,322円</p>               |  <p>手帳型スマホケース<br/>ねこ<br/>3,498円</p>   |  <p>ソフトクリアスマホケース<br/>ねこ<br/>2,563円</p> |
|  <p>ジェットキャップ<br/>ねこ<br/>3,600円 <b>3,208円</b></p> |  <p>ヘビーウェイトパーカー<br/>ねこ<br/>6,936円</p> |  <p>ヘビーウェイトスウェット<br/>ねこ<br/>5,899円</p> |

## 「SUZURI」でできること②（思い出をグッズにできる）

GMOペパボ

お子さんの写真や家族の思い出を写真からアクリルスタンドやマグカップなどさまざまなグッズにできる  
**自分で思い出のグッズを作って、買って、プレゼントできる**（離れた場所に送付もできる）



マグカップ



スマホケース



キーホルダー



※画像生成AI Geminiにて作成



QRコードをスキャンして  
 アプリをダウンロードしよう



# ハンドメイド事業

# CHAPTER

## 事業セグメントと主力サービス

GMOペパボ

ドメイン・レンタルサーバー  
(ホスティング)  
事業



EC支援  
事業



SUZURIアルバム

ハンドメイド  
事業

minne

その他

GMO 即レス*Ai*



# 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

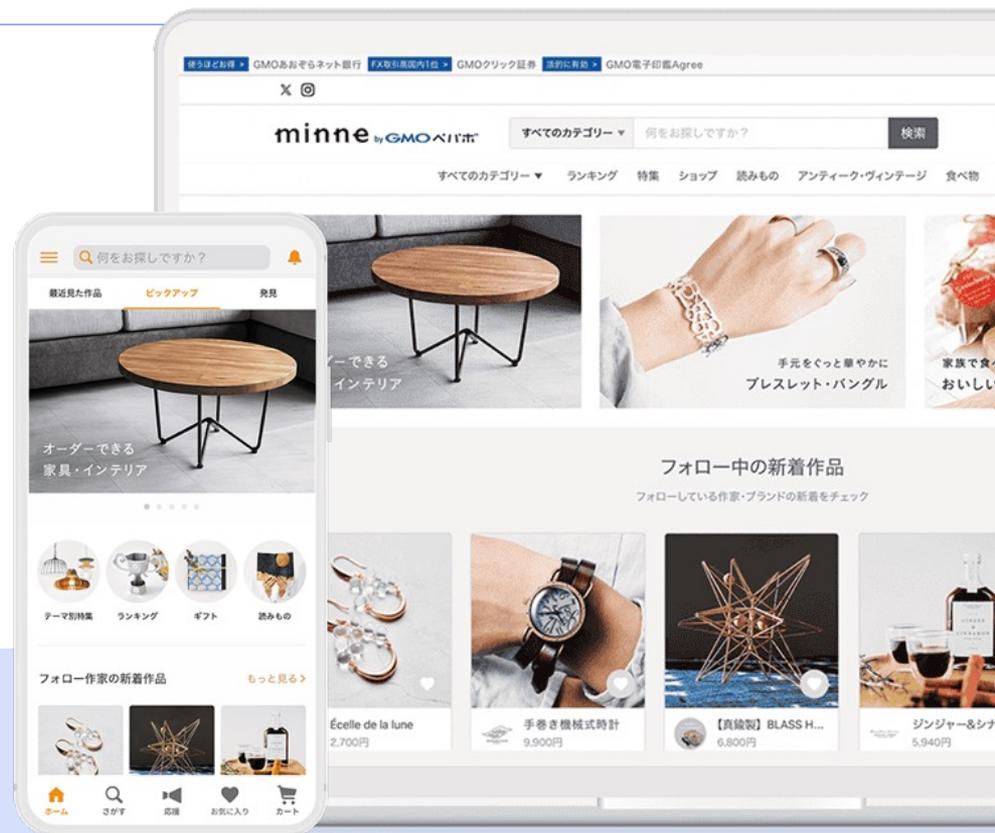
# minne

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    | 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



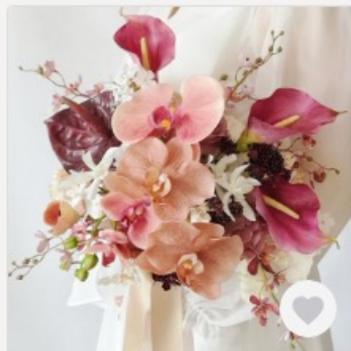
# ハンドメイドマーケットサービス「minne」の事例

GMOペパボ

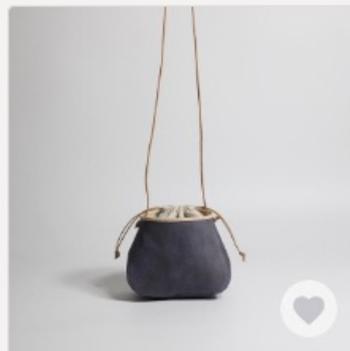
作品数：1,837万点



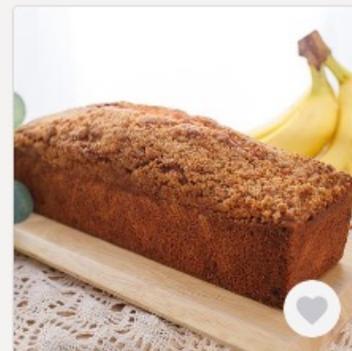
やさしくゆれる海月...  
3,500円



胡蝶蘭とカラーリリ...  
23,000円



some biku  
7,500円



バナナケーキ Lサ...  
3,700円

※2025年12月末時点

## ハンドメイドマーケットサービス「minne」の事例

作家・ブランド数：97万人



「minneのハンドメイドマーケット2024」さいたまスーパーアリーナで開催

※2025年12月末時点

# その他 新規事業

# CHAPTER

## 事業セグメントと主力サービス

GMOペパボ

ドメイン・レンタルサーバー  
(ホスティング)  
事業



EC支援  
事業



SUZURIアルバム

ハンドメイド  
事業

minne

その他

GMO 即レス*Ai*



## その他事業

GMOペパボ

# 2024年以降に提供を開始したサービス

## GMO 即レスAi

2024年3月提供開始  
企業向けお問い合わせ対応AI  
/業務支援AI導入支援サービス

## \*ALIVE Studio

2024年10月提供開始  
動画、ライブ配信を行う配信者向け  
配信画面作成サービス

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](#)



 AIチャットを体験

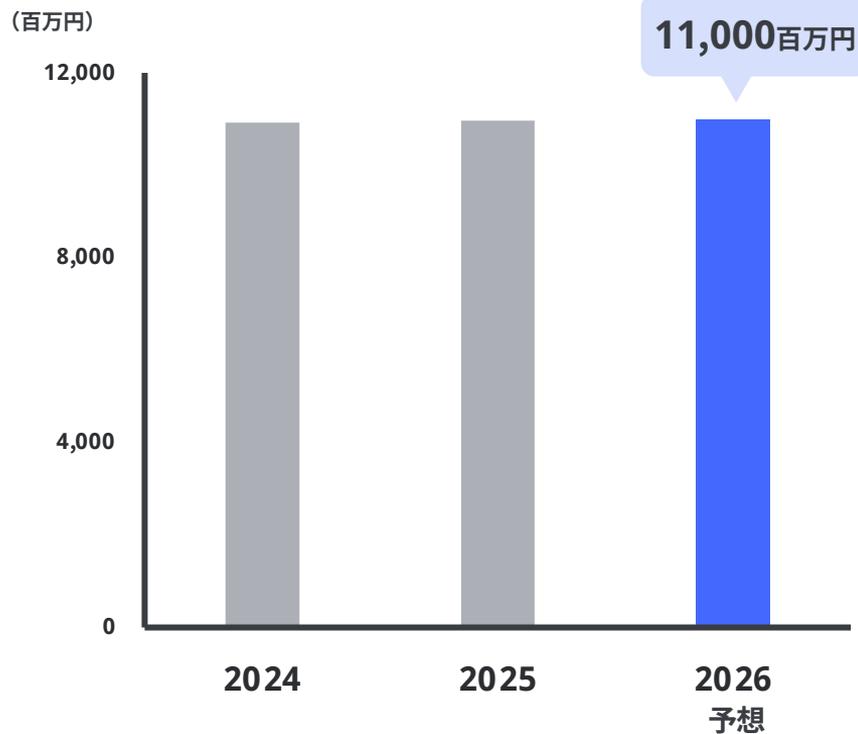


# 業績推移

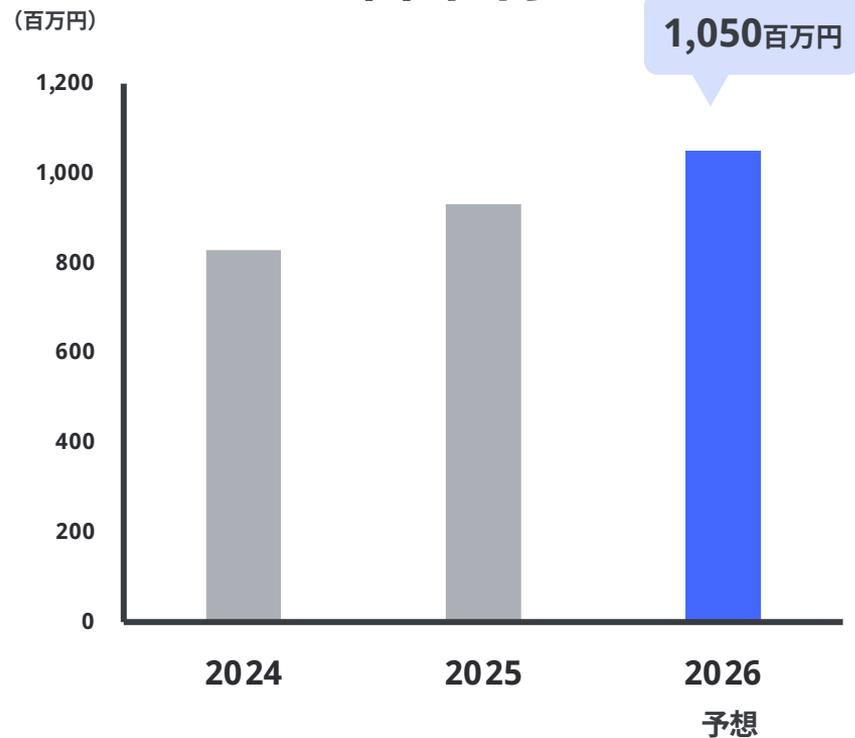
# CHAPTER

## 連結業績予想（3か年）

## 売上高



## 営業利益



## 連結業績予想内訳（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10.5億円となり金融支援事業の連結除外があったものの増収、増益を維持

(百万円)

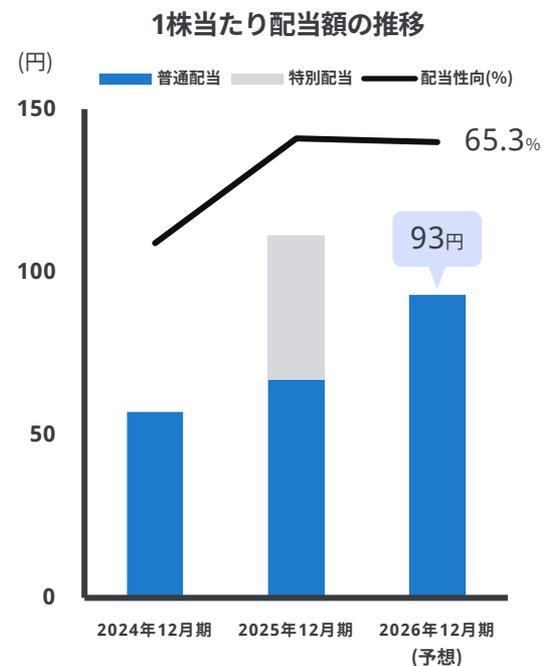
| 科目                  | 2024年12月期 | 2025年12月期 | 2026年12月期<br>(予想) | 増減額<br>(26/25) | 前期比<br>(26/25) |
|---------------------|-----------|-----------|-------------------|----------------|----------------|
| 売上高                 | 10,922    | 10,959    | 11,000            | +40            | 100.4%         |
| 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<br>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<br>(予想) |
|----------|-----------|-----------|-------------------|
| 1株当たり配当額 | 57円       | 111円      | 93円               |
| 普通配当     | 57円       | 67円       | 93円               |
| 特別配当     | 0円        | 44円       | 0円                |
| 配当性向     | 50.8%     | 65.8%     | 65.3%             |

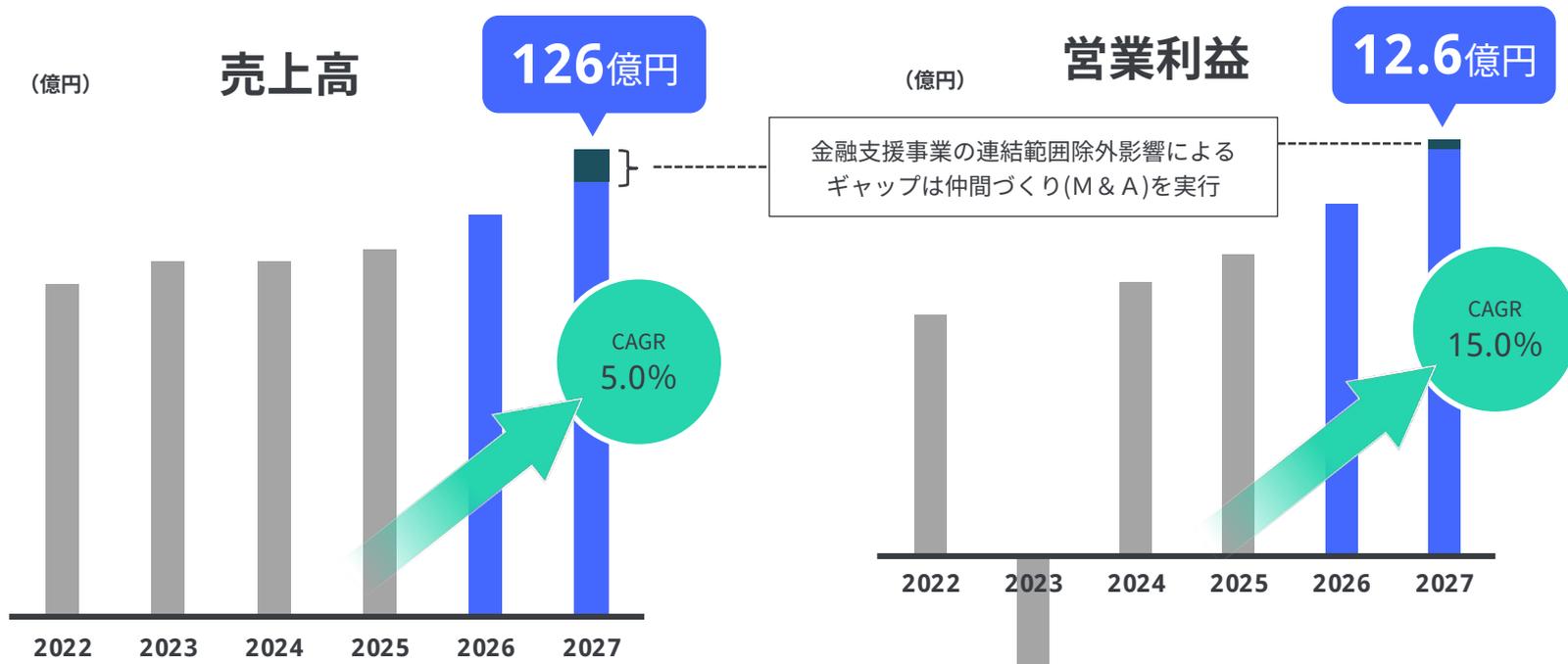


# 成長戦略

# CHAPTER

## 2027年12月期の連結売上高/営業利益目標

- 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



## 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

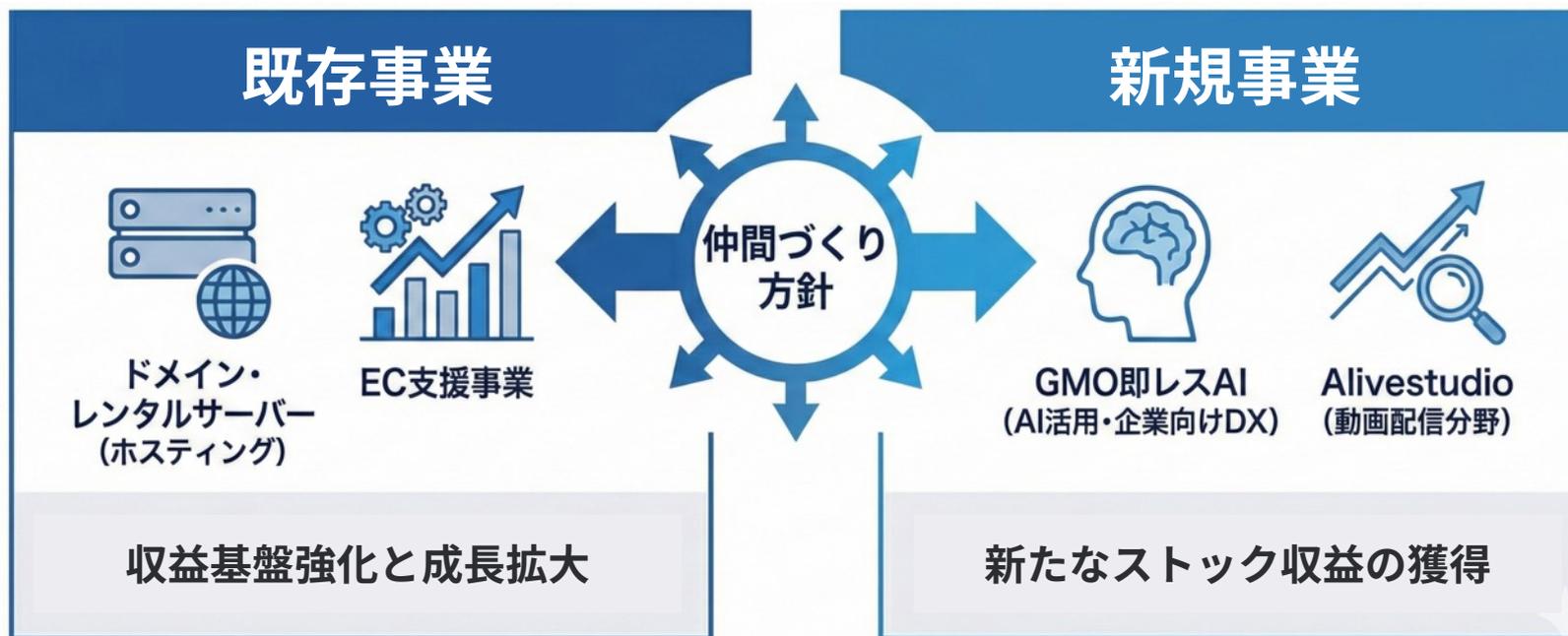
**30億円**規模の

仲間づくり（M&A）の検討に着手

## 今後の仲間づくり（M&amp;A）方針

GMOペパボ

- 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

## GMOペパボの成長戦略

1. **ストック型ビジネスの強固な収益基盤を維持**
2. **法人向けに高付加価値商材を提供して単価を上昇  
新サービスの売上を増やす**
3. **AI活用をした結果を事業に還元**

# ストック型ビジネスについて

## CHAPTER

## 事業セグメントと主力サービス

GMOペパボ

ドメイン・レンタルサーバー  
(ホスティング)  
事業

ストック



EC支援  
事業

ストック



ストック

SUZURIアルバム

ハンドメイド  
事業

minne

その他

ストック



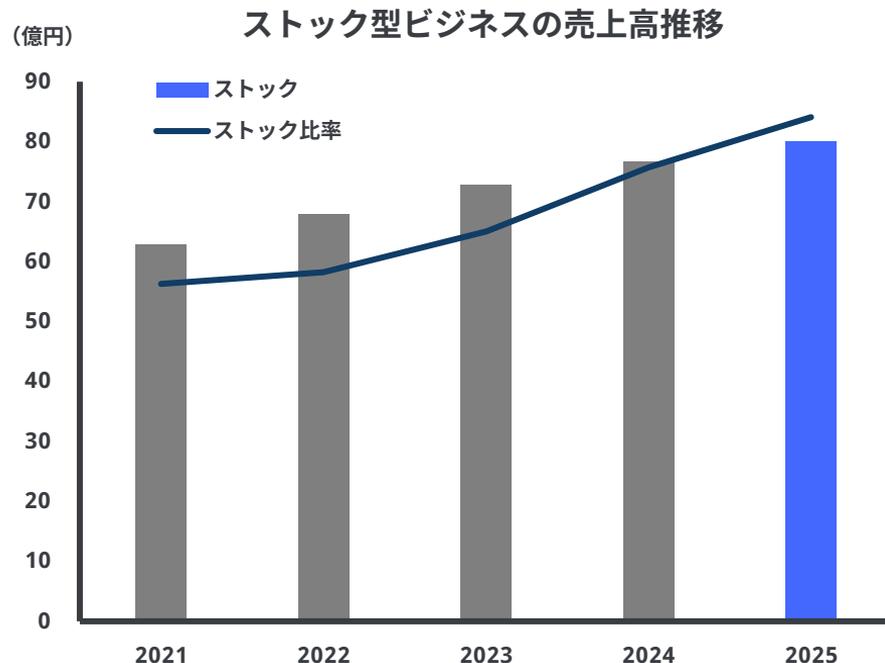
ストック

…ストック収益が獲得できるビジネス

## 売上高 (ストック型ビジネス)

GMOペパボ

- 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



### ストック売上高比率

2024年  
12月期

70.2%

2025年  
12月期

73.0%

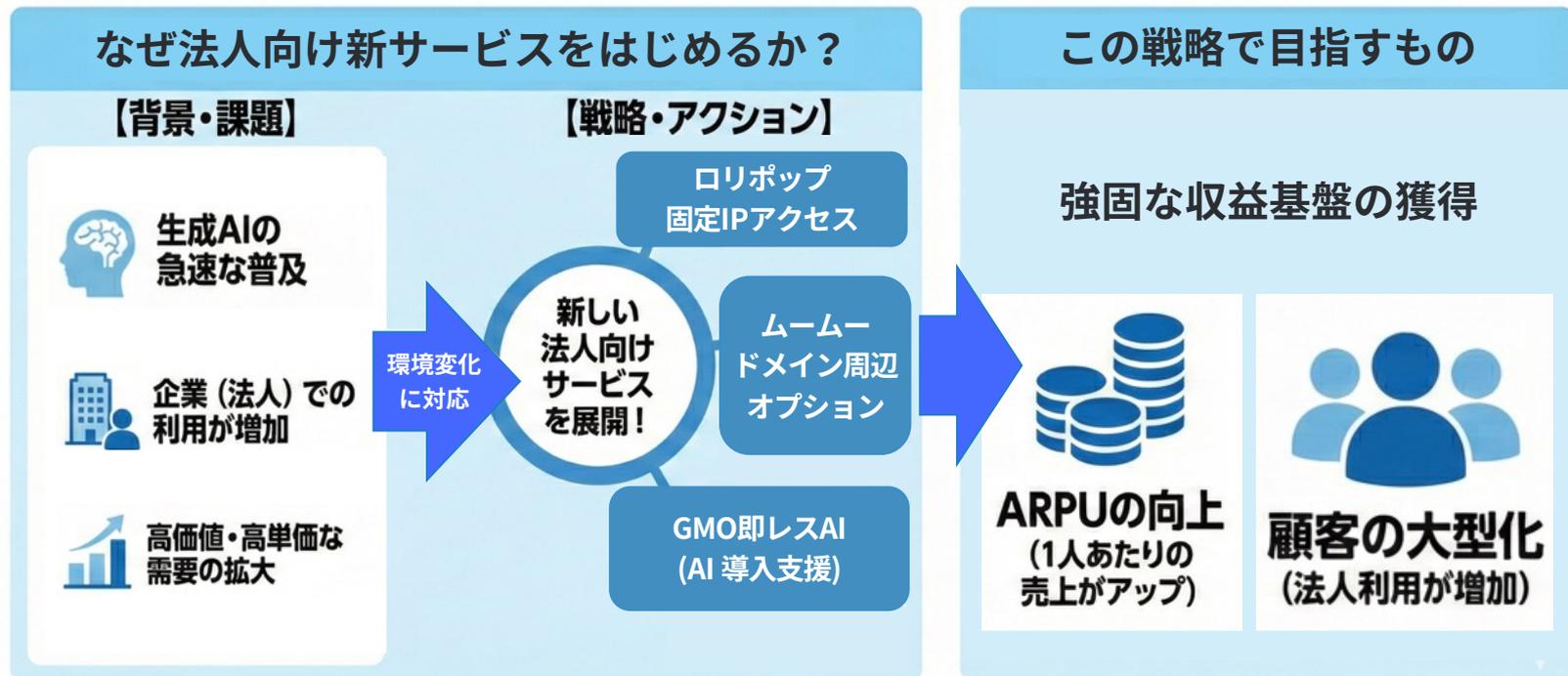
※ロリポップ!、ムームードメイン、ヘテムル、グーベ、ロリポップ! for Gamers、ロリポップ! 固定IPアクセス、カラーミーショップ(月額)、SUZURIアルバム、GMO即レスAI、Alive Studioのストック収益の合算

# 法人向け事業について

# CHAPTER

## 法人向け新サービス展開の背景

- AIの急速な普及や高付加価値サービスの需要などの環境変化に対応するため、法人向け新サービスを展開し、単価上昇と顧客の大型化をはかりストック収益基盤の獲得を目指す



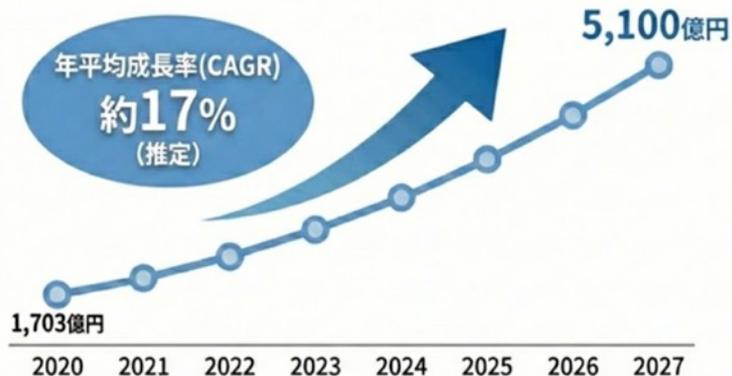
## ロリポップ!固定IPアクセス

GMOペパボ

- 国内VPN市場は法人需要の拡大を背景に市場拡大が見込まれる
- 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

### 市場規模：国内VPN市場

市場は**5,100**億円(予測)



### サービスの強みと契約件数推移

【強み：選ばれる理由】

価格・手軽さ・ドメイン/サーバーの  
親和性を武器に、2026年は

**8,000**件のライセンス数獲得を目指す

【ライセンス数の推移】



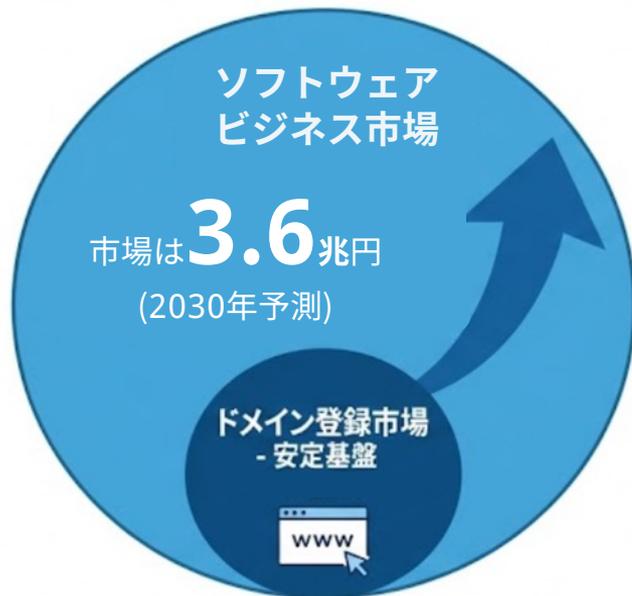
※CAGR=年平均成長率

※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

- 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増やす

### 市場規模



### サービスラインナップの拡充で 法人提供数が増加

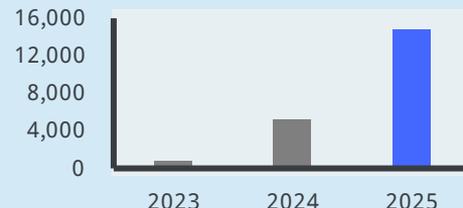
#### ムームーサーバーの提供

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

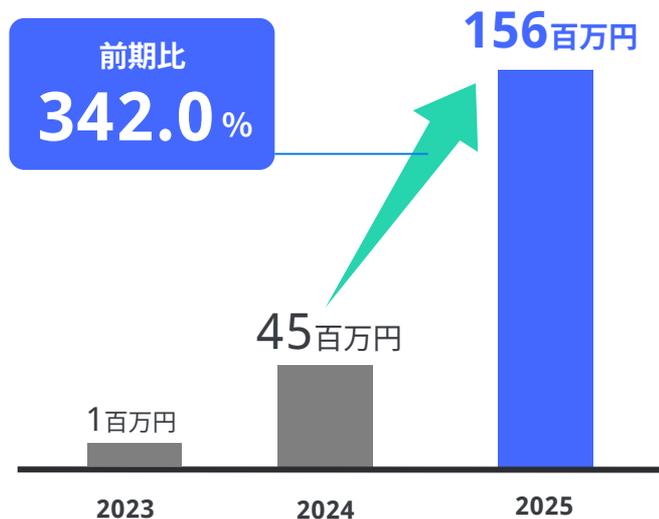
**14,000**件以上



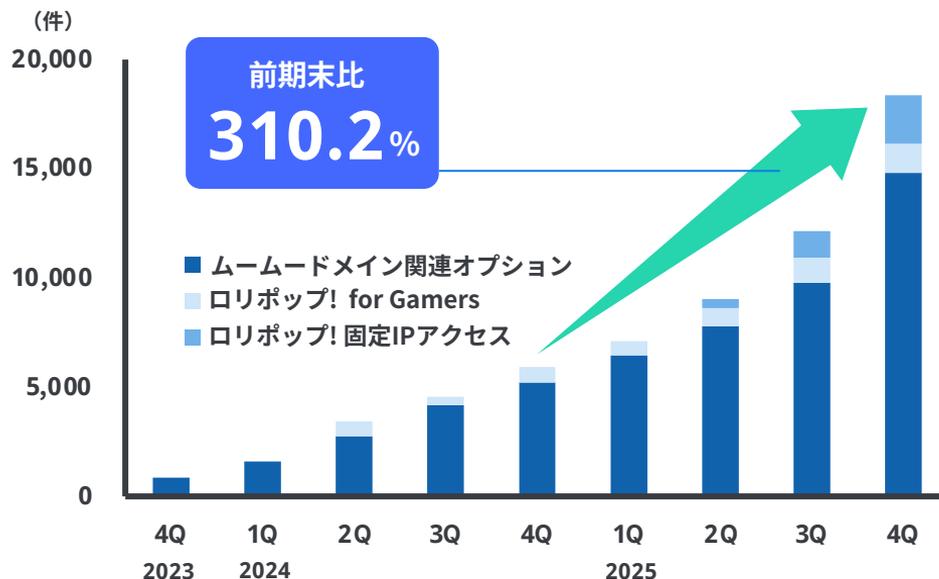
## ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業 新サービス 売上高、KPI推移

GMOペパボ

- 既存のストック型ビジネスに加え、「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

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<sup>(※1)</sup>

※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」

新サービスの累計提供数の推移<sup>(※2)</sup>

※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

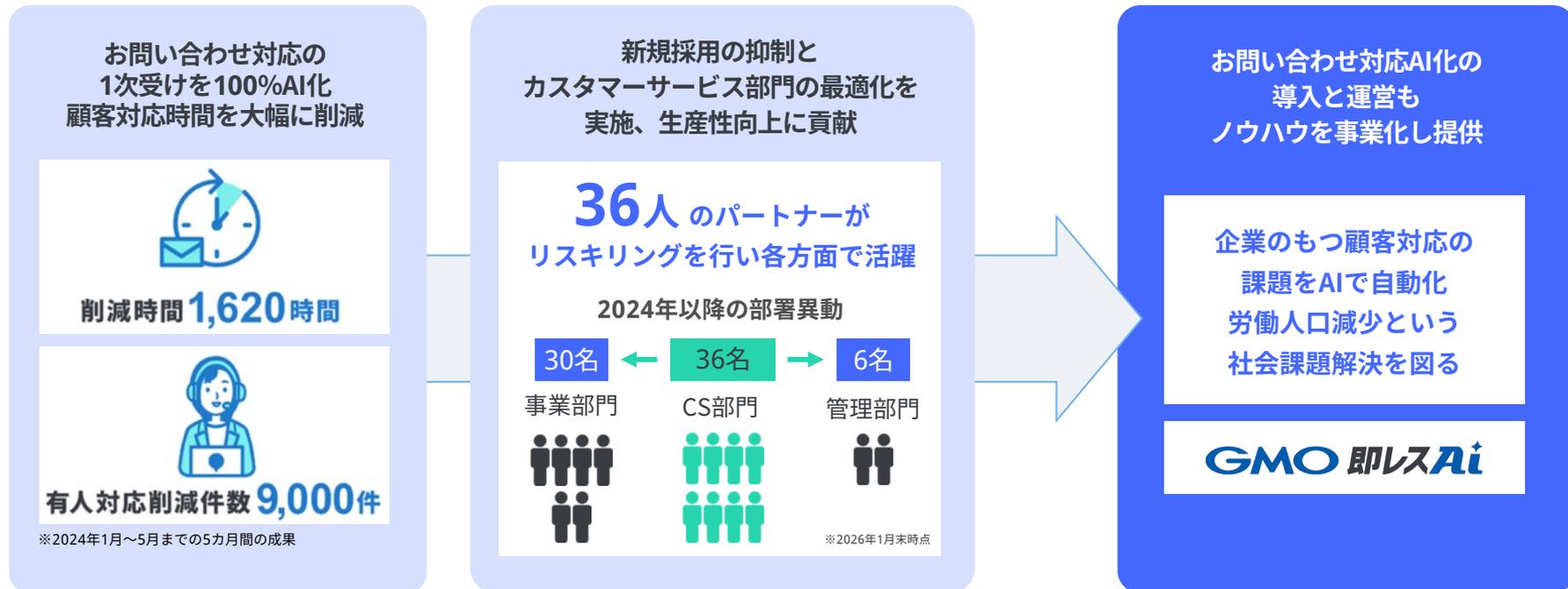
# AIを活用した結果を事業に還元

# CHAPTER

## AI活用 ペパボのカスタマーサービス部門をAI活用により最適化

GMOペパボ

- 社外の問い合わせにAIを活用することで業務効率は大きく改善
- これをきっかけにパートナーのリスキリングも促進、ノウハウの事業化にもつながった



※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」

## GMO即レスAIの企業利用拡大

- AIを活用と企業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
- 企業向けのソリューション提供を目指す

### 市場規模



### 企業DX市場



### 企業の抱える課題

- 問い合わせで現場が疲弊
- 属人化・AIノウハウがない
- データ基盤が活かさない



### Solution GMO即レスAIの提供価値

- |                         |                               |
|-------------------------|-------------------------------|
| AIチャットボット<br>有対応50%削減実績 | AIエージェント<br>Dify活用、バックオフィス効率化 |
| AI研修<br>人材育成から実践活用まで    | 外部API連携<br>データ構造化・活用サポート      |

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



# まとめ

# CHAPTER

## 本日のまとめ

GMOペパボ

## GMOペパボ(3633)の業績推移と予想

| 項目            | 2024年<br>(実績) | 2025年<br>(実績) | 2026年<br>(予想) |
|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高           | 109億円         | 109億円         | 110億円         |
| ストック<br>比率    | 70.2%         | 73.0%         | 75.8%         |
| 営業利益          | 8.2億円         | 9.3億円         | 10.5億円 ↑      |
| 1株あたり<br>普通配当 | 57円           | 67円*          | 93円           |

\*2025年の1株あたり配当は、特別配当44円を含む、111円となります。

### 👍 投資家の皆様へのメリット

- ✓ 安定したストック収益基盤
- ✓ 配当性向65%
- ✓ 契約数142万件超の強固な顧客基盤 (ホスティング)
- ✓ GMOインターネットグループの一員

### 📍 今後の成長戦略

1. ストック型ビジネスの強固な収益基盤を維持
2. 法人向け商材を増やし単価を上昇させる
3. AI活用をした結果を事業に還元

# 参考資料

# CHAPTER

## 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  
 サステナビリティデータ

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

## サービスを通じたサステナブル活動(ESG)

GMOペパボ

### 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、リスクリングやスキルシェア領域を拡大

# 価値創造モデルとアウトプットの拡大



GMOペパボ<sup>®</sup>

GMOペパボ株式会社

証券コード：3633