

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/JP/](https://pepabo.com/jp/)
FOR INDIVIDUAL INVESTORS



AGENDA

- 会社概要 2 ページ
- サービス概要とあゆみ 5 ページ
- 2025年12月期 第2四半期の業績 23 ページ
- 中期方針（成長戦略） 27 ページ

GMOペパボ株式会社(3633)の特徴

GMOペパボ

- 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型収益を基盤に安定的かつ持続的な成長を実現

- 2025年12月期の株主還元の方針を変更
配当性向を50%から65%に引き上げ

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
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	370名（うち正社員314名、臨時従業員56名）※2025年6月末時点
企業理念	もっとおもしろくできる
企業ミッション	人類のアウトプットを増やす



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）

GMOペパボ

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。

1,738万の顧客基盤からなる事業群

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
122 社が所属

※2025年6月末時点

※1 電子印鑑・サイバー攻撃対策 提供先 ※2 電子印鑑・サイバー攻撃対策 提供先 ※3 電子印鑑・サイバー攻撃対策 提供先 ※4 電子印鑑・サイバー攻撃対策 提供先 ※5 電子印鑑・サイバー攻撃対策 提供先 ※6 電子印鑑・サイバー攻撃対策 提供先 ※7 電子印鑑・サイバー攻撃対策 提供先 ※8 電子印鑑・サイバー攻撃対策 提供先 ※9 電子印鑑・サイバー攻撃対策 提供先 ※10 電子印鑑・サイバー攻撃対策 提供先

サービス概要とあゆみ

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



その他

ハンドメイド
事業

minne



ドメイン・レンタルサーバー(ホスティング)事業まとめ

GMOペパボ

ストック収益の柱

売上の50%以上
を担う
安定的な収益基盤

ペパボの創業ビジネス

ロリポップ！
ムームードメイン

—— 2サービス合わせて ——

契約件数 **142** 万件超

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



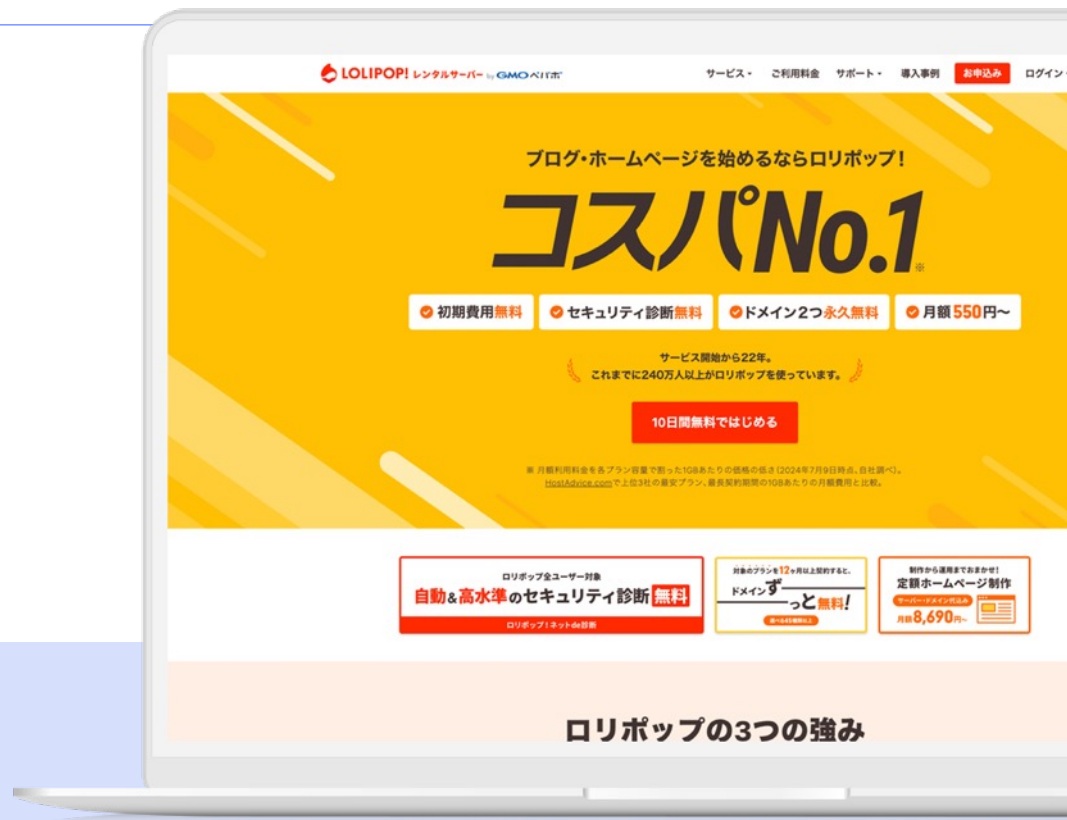
すぐに使える、ずっと使える
やりたいことが実現できる

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～



レンタルサーバー「ロリポップ！」の利用例



GMOペパボ

個人、企業、地方自治体などのホームページのほかアフィリエイトサイトやブログでレンタルサーバーを提供



利用事例：MINOU BOOKS様



利用事例：株式会社和模型工房様

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	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



ドメイン取得代行サービス「ムームードメイン」の利用例

GMOペパボ

インターネット上の住所といわれるドメインの取得を代行、安価なドメインからプレミアムドメインまで幅広く提供

ドメイン取得代行（例）

https:// **GMO PEPABO** .com

会社名や好きな文字を指定可能

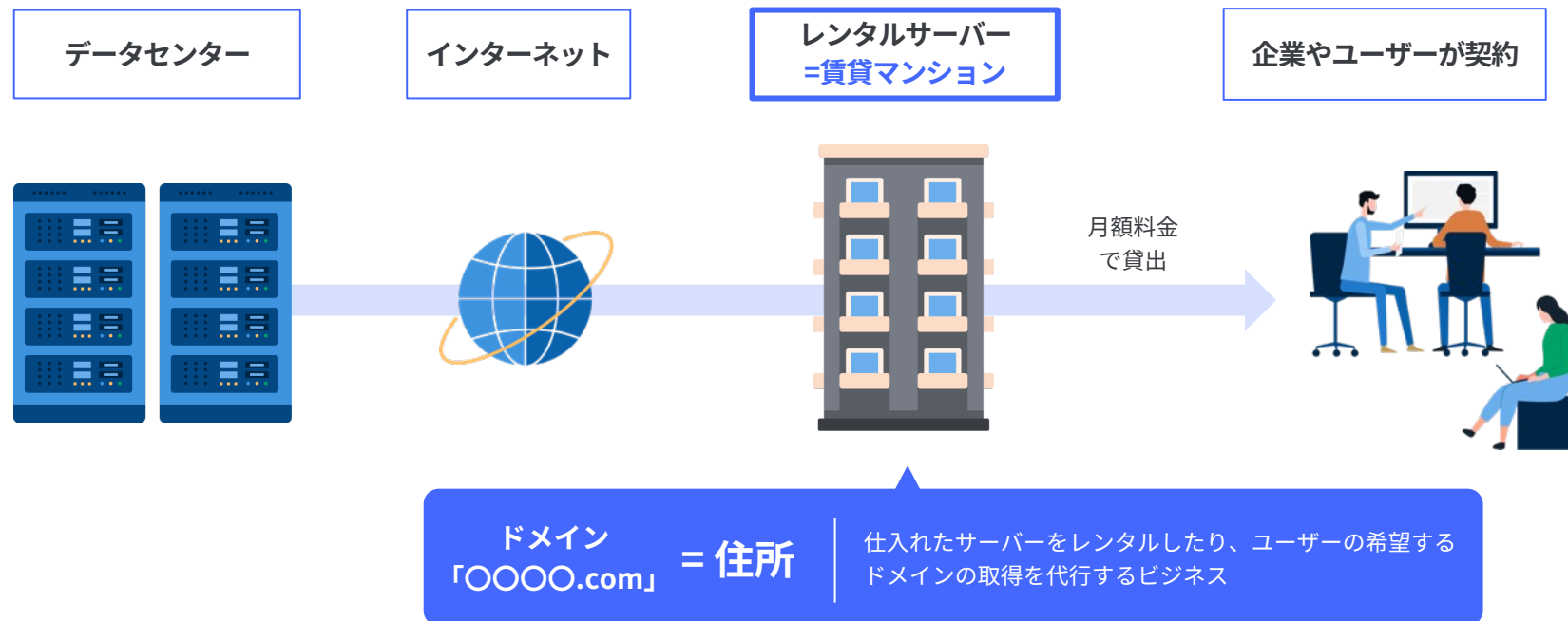
ドメイン価格（例）

※ 下記のご請求金額に対し、一定割合の「サービス維持調整費」をいただきます。

ドメイン	取得 ⇅	更新 ⇅	移管 ⇅
.com	999 円	1,728 円	1,728 円
日本語.com	999 円	1,728 円	1,728 円
.net	1,848 円	1,848 円	1,848 円
日本語.net	1,848 円	1,848 円	1,848 円
.org	1,159 円	1,848 円	1,848 円
.mobi	831 円	3,432 円	3,432 円
.jp ※ 1年契約のみ選択可能です。	999 円	3,344 円	3,344 円

サーバーとドメインとは何か

例えるなら、サーバーは『賃貸マンション』・ドメインは『住所』の関係性
ホームページをインターネット上に公開するためにはサーバーとドメインに対し維持費を支払う必要がある。



20年以上続くロリポップ!の提供価値（これまでの歩み）

GMOペパボ

2000年頃の表現活動における障壁（課題）を「ロリポップ!」で取り払い、クリエイターエコノミーの拡大に貢献してきた

自己表現の高い壁

2000年頃のインターネットホームページやブログの自己表現における課題

- 法人向けの高額なサーバーしか選択肢がなく、**多額の費用負担**がある
- インターネットやコードなどの**専門知識を必要**とする
- 何から始めればよいか分からない

「ロリポップ!」
が提供する価値



表現活動の壁を取り払う

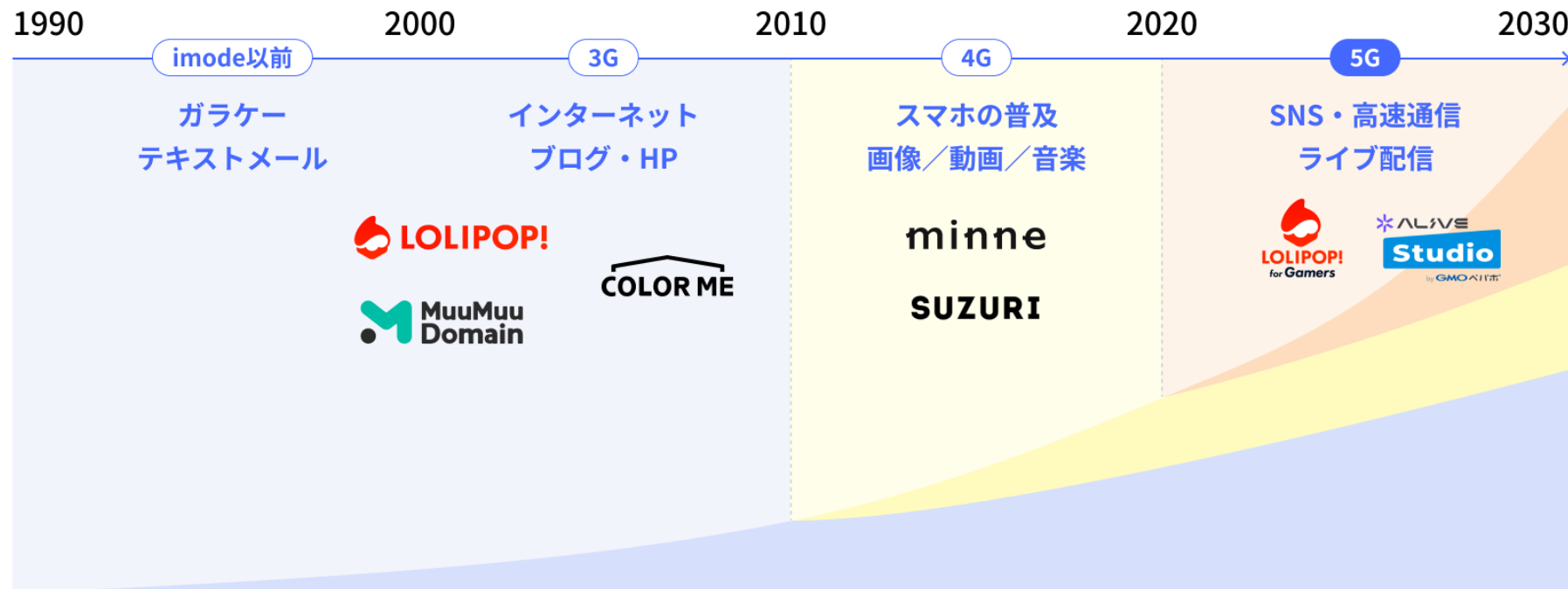
個人でも使えるレンタルサーバーを提供
誰でも簡単に自己表現が可能に

- 高校生にも手が届く**手頃な価格設定**で爆発的に人気となりユーザーを拡大
- 個人でも使えるレンタルサーバーを提供、**誰でも簡単に自己表現を可能**にし長年愛されるサービスに成長

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



EC支援事業まとめ

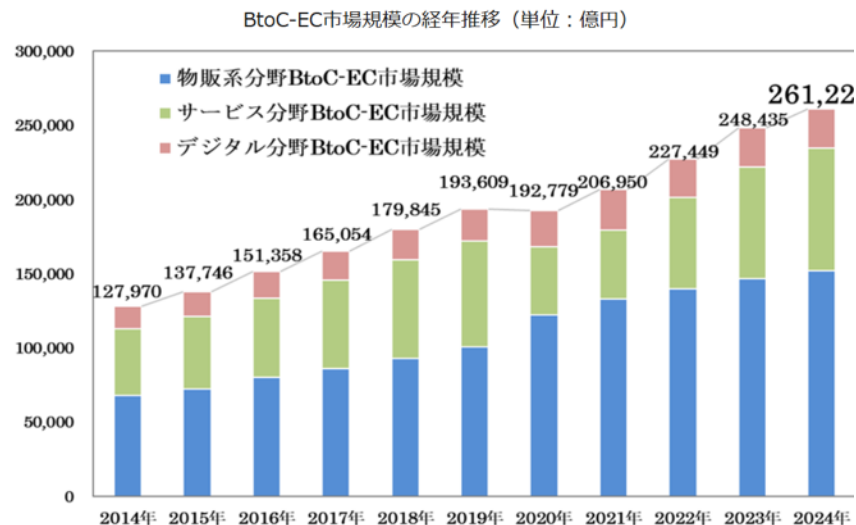
GMOペパボ

- インターネット上でモノの売りたい買いたい人を支援するサービス
- ECサイト構築サービス「カラーミーショップ」、オリジナルグッズ作成・販売サービス「SUZURI」が属する
- EC市場の成長とともに流通額が拡大、成長事業の一つ

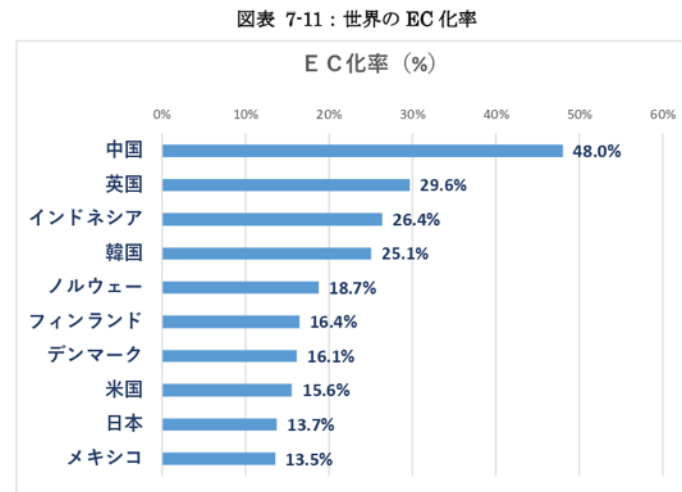
EC市場の推移とEC化率

GMOペパボ

国内BtoC-EC市場規模は
26兆1,225億円（前年比105.1%）



日本のEC化率は
13.7%と今後の伸びしろがある



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」

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

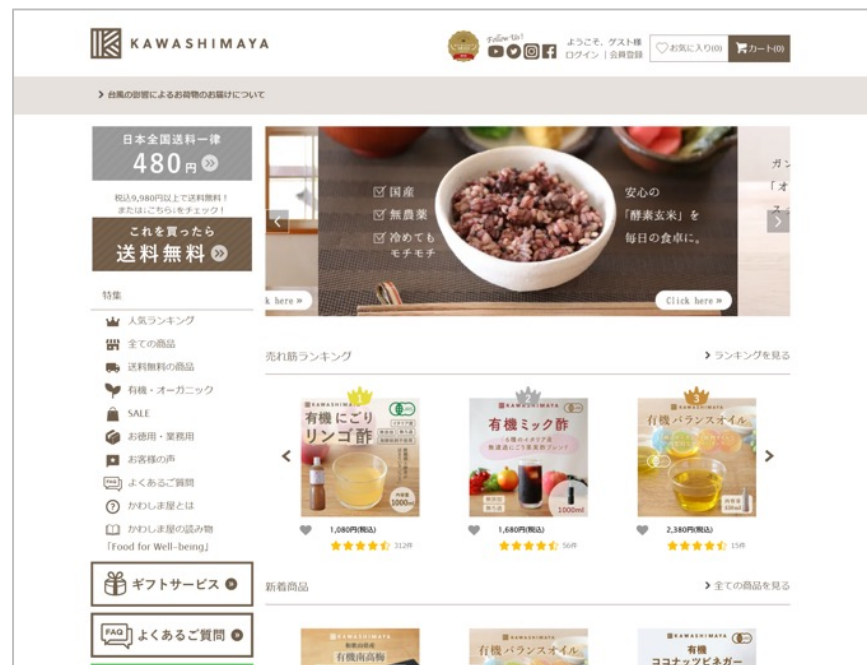
※料金プラン詳細(4プラン)：フリー 0円～、レギュラー4,950円～、ラージ9,595円～、プレミアム39,600円～



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



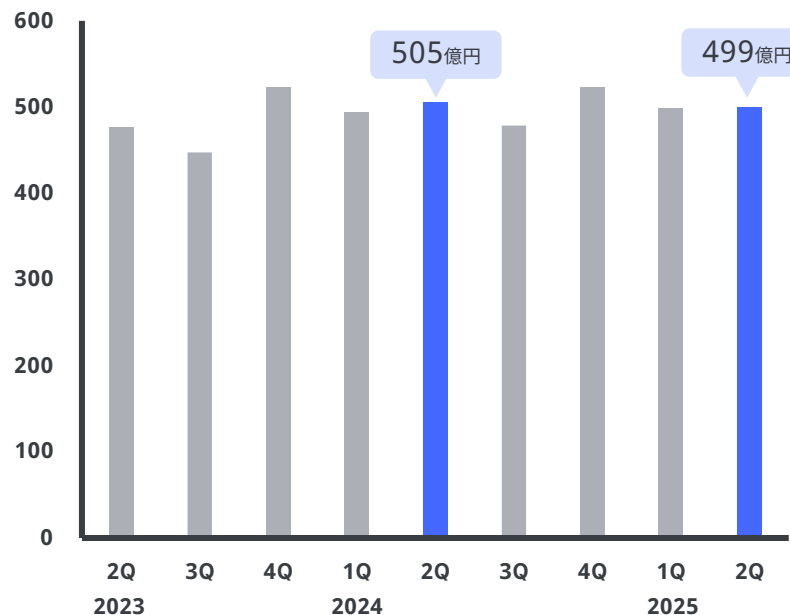
全国5万店舗以上のECサイトの中から最も優れたショップを表彰するコンテスト『カラーミーショップ大賞』を開催

カラーミーショップの流通額と1店舗あたりの顧客単価

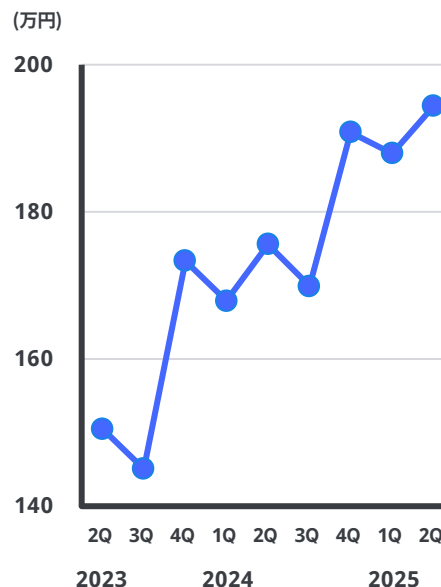
GMOペパボ

2025年第2四半期の流通額は499億円、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

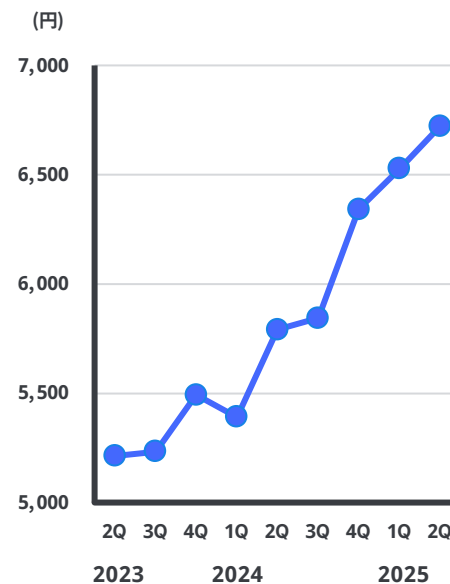
流通額の推移



1店舗あたりの四半期流通額



有料店舗の顧客単価



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

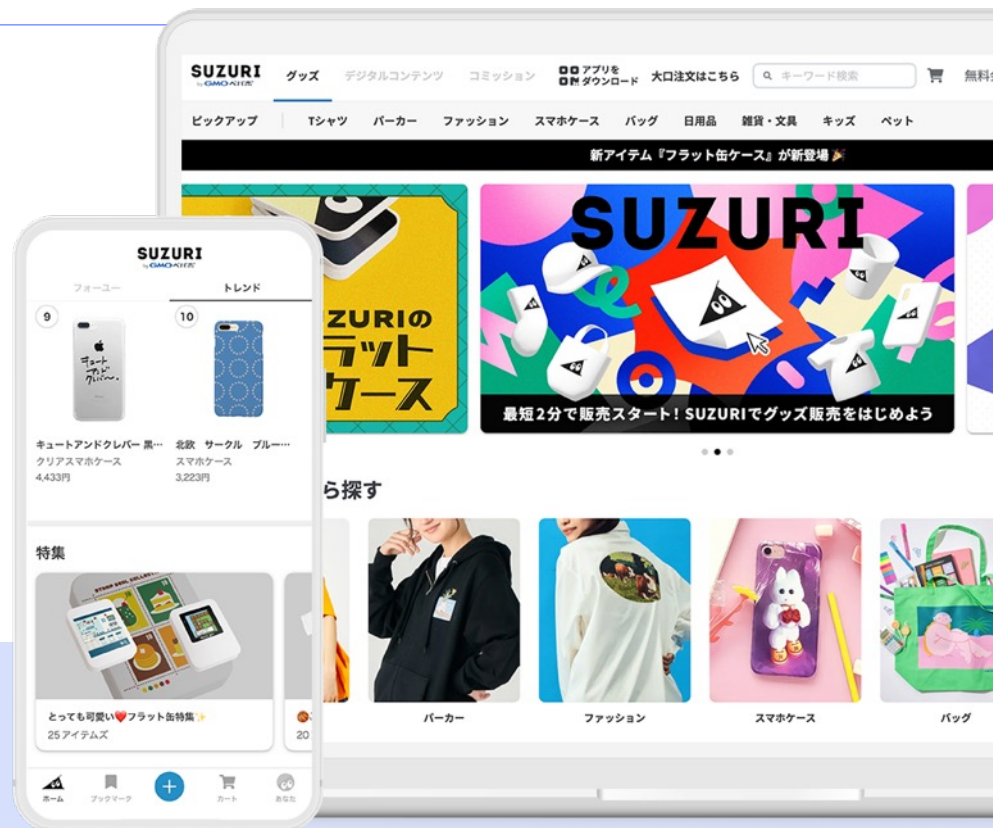
自分で制作したイラストや写真から、Tシャツ、スマホケース、マグカップなどの高品質なオリジナルアイテムを手軽に作成・販売できるサービスです。クリエイターの制作活動の可能性を広げる支援をしています。

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



オリジナルグッズ作成・販売サービス「SUZURI」の事例

GMOペパボ

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オリジナルグッズにして販売、購入できる

撮影した写真



簡単にグッズ化



サーモタンブラー
ねこ
3,322円



手帳型スマホケース
ねこ
3,498円



ソフトクリアスマホケース
ねこ
2,563円



ジェットキャップ
ねこ
3,600円 3,208円



ヘビーウェイトパーカー
ねこ
6,936円



ヘビーウェイトスウェット
ねこ
5,899円

オリジナルグッズ作成・販売サービス「SUZURI」の事例

GMOペパボ

制作した画像をアップするだけでオリジナルグッズを作って販売できるプラットフォーム
(Tシャツ、雑貨やイラストなどデジタルコンテンツも手軽に制作、販売できる)



♥ 321

スタンダードTシャツ
忍者スリスリくん
2,816円



♥ 14

スマホケース (Android)
S・U・Z・U・R・I
2,783円



♥ 9

アクリルキーホルダー
墨澄 (スミスミ) とスリスリくん
999円



♥ 28

フルグラフィックマスク
カラフル〜
1,408円



♥ 13

ドッグTシャツ
SUZURI University (White)
4,290円

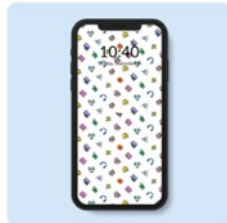


♥ 33

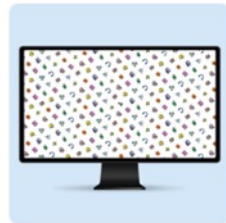
ヘビーウェイトジップパーカー
SUZURI University (White)
7,426円



環境・ワールド
#VRChatグッズデザインコンテスト | ワールド用ポスター



壁紙
忍者スリスリくんiPhone壁紙
その1



壁紙
SUZURI デスクトップ壁紙
忍者スリスリくん



♥ 303

きんちゃく
ズッキュンズッキュン
1,430円



♥ 855

ジェットキャップ
カモフラージュ
3,278円



♥ 344

サコッシュ
Yes. I am a NINJA.
2,288円

「SUZURI」のご利用ケース（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
様々なグッズにして自分で購入も可能（離れた場所に送付もできる）



QRコードをスキャンして
アプリをダウンロードしよう



※画像生成AI Geminiにて作成



マグカップ



スマホケース



キーホルダー



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。

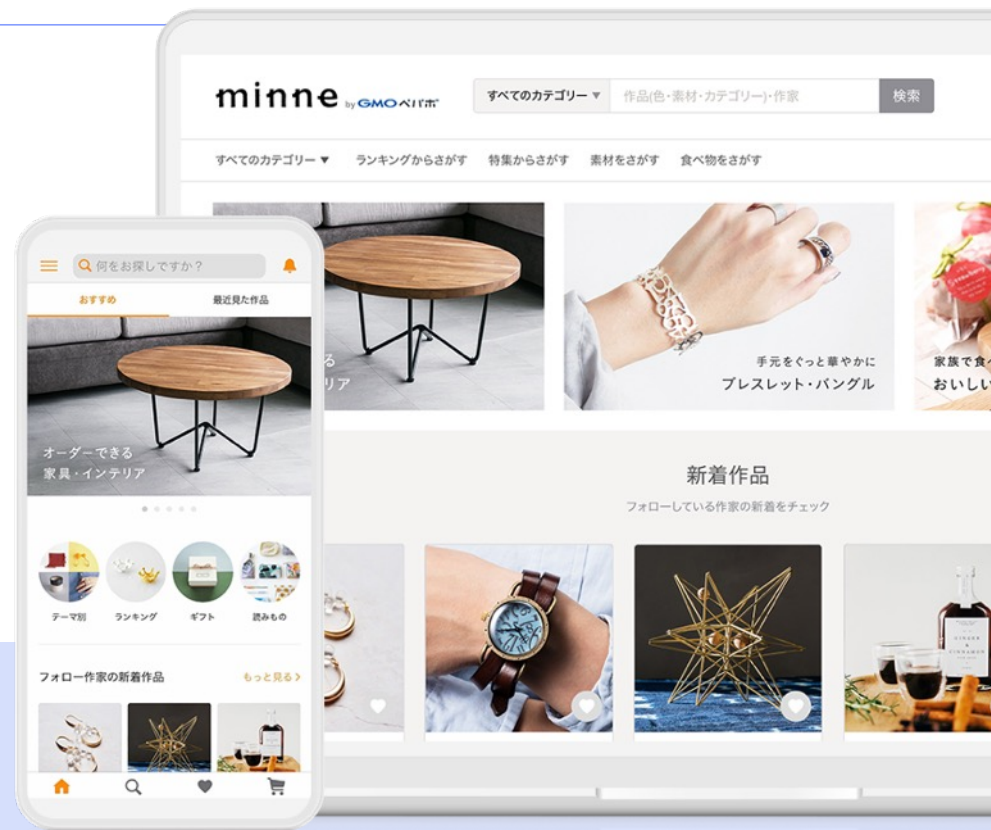
年間流通額 115億円 (2024年実績)

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

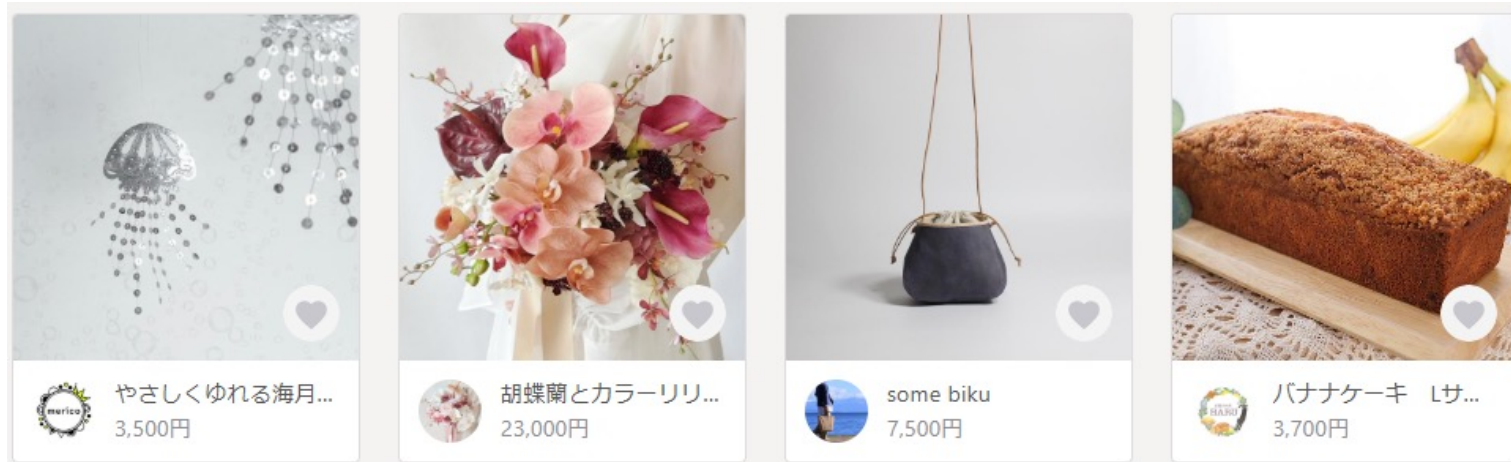
※2025年6月末時点



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：1,807万点



ハンドメイドマーケットサービス「minne」の事例

GMOペパボ

作家・ブランド数：**95**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（2024/11/30、12/1）

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



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



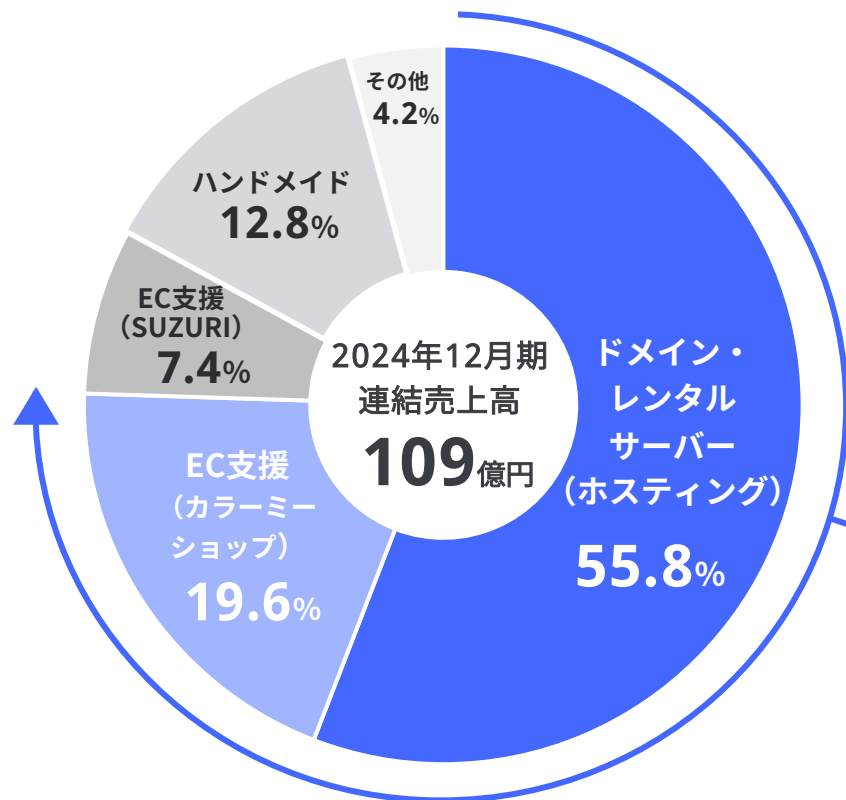
2024年10月提供開始
動画、ライブ配信を行う配信者向け
配信画面作成サービス



2025年5月提供開始
仮想空間でのイベントや採用、
プロモーションを支援するサービス

2024年セグメント別売上高円グラフ

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：カラーミーショップ

ストック型収益

75.4%

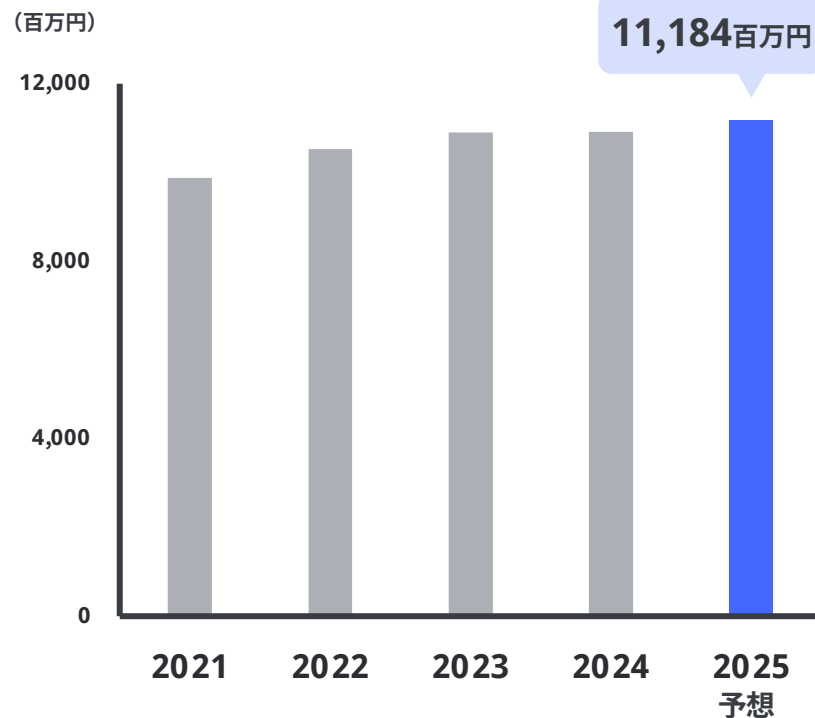
2025年12月期の通期業績

CHAPTER

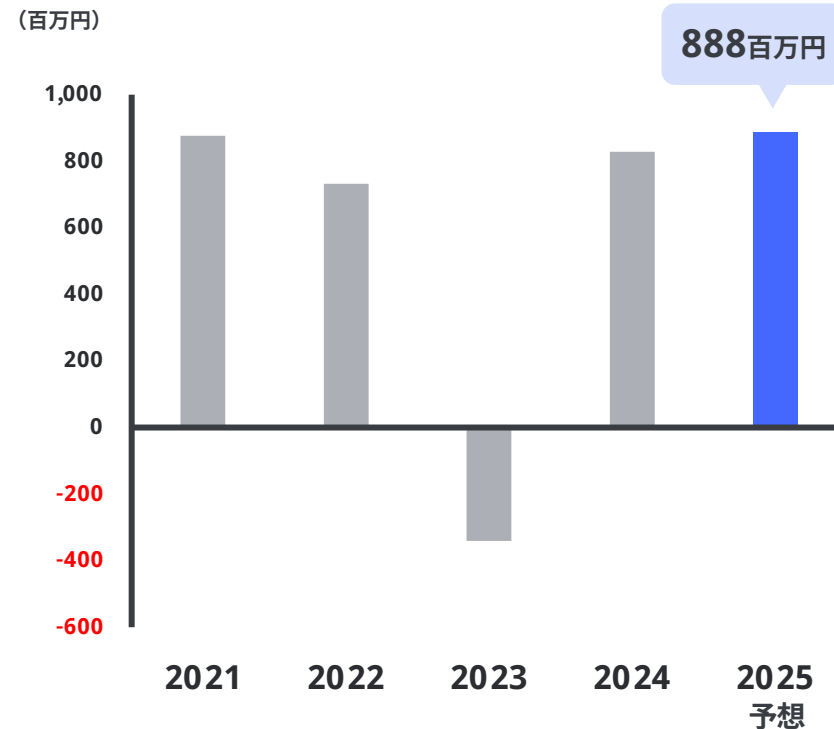
連結業績推移(年間)

GMOペパボ

売上高



営業利益



2025年12月期第2四半期の業績進捗

2025年12月期の業績予想に対して、営業利益は67.2%と順調な業績進捗

(百万円)

科目	2025年12月期 (予想)	2025年12月期 (2Q累計)	進捗率
売上高	11,184	5,539	49.5%
営業利益	888	597	67.2%
経常利益	860	559	65.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	536	397	74.1%

株主還元

GMOペパボ

- 配当性向65%の方針に合わせ2025年12月期は67円の配当を予定
- 8/7に株主優待制度の変更を発表

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式の
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）

中期方針 (成長戦略)

CHAPTER

中期の成長シナリオ

GMOペパボ

事業成長と
株主還元

事業成長

株主還元

継続的な利益成長

配当性向65%以上

事業領域の
拡大

ストックの事業領域拡大

- ・オンラインゲーム向けサーバーや
新しいサービスの提供

新しい事業領域へ進出

- ・Vtuber/配信者向けのサービス
- ・メタバース推進室の設立

AI対応ノウハウの事業化

- ・企業向けソリューション

ストック収益
基盤の強化

ロリポップ！の収益拡大

- ・法人ユーザーの拡大による高単価プランの獲得

カラーミーショップの収益拡大

- ・流通額の成長が見込める上位層向けの機能開発

環境変化に適応

表現活動の方法やユーザーの求めるものが変化

- ・高機能・特定用途に特化した付加価値重視のサービス提供がもとめられる

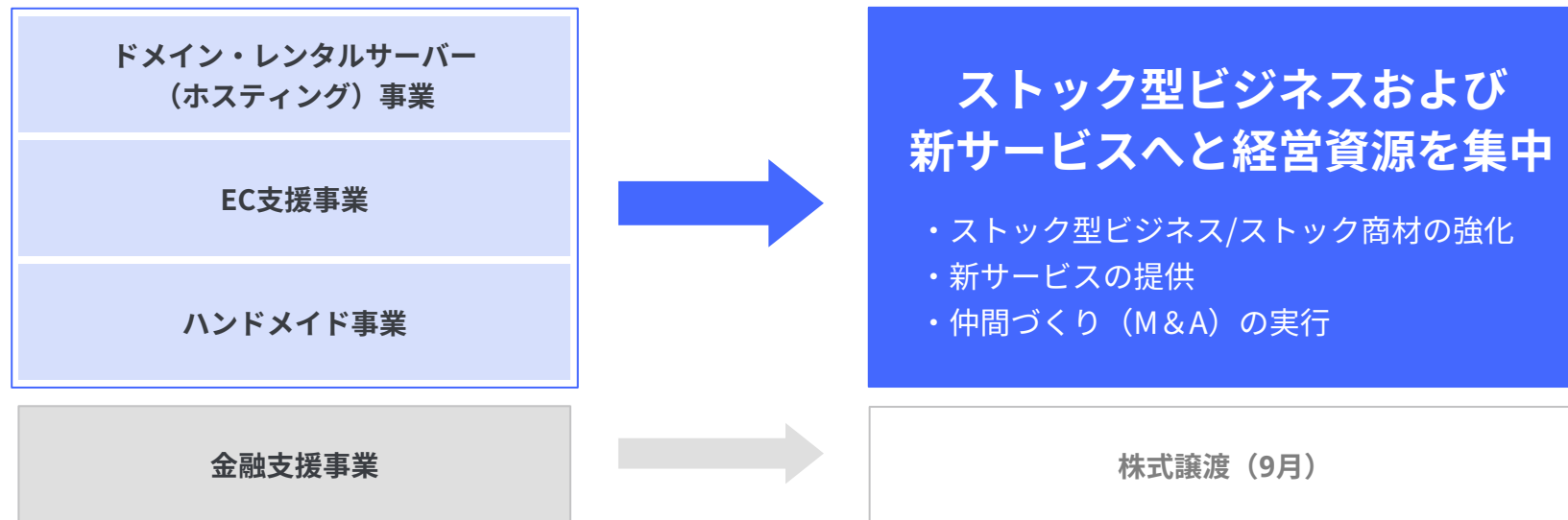
環境の変化に適応

GMOペパボ

	Before	After
市場環境	導入期・成長期	成熟期
ユーザーの求めるもの	汎用的な機能・手頃な価格	高機能・特定用途に特化
当社の注力プラン	ロリポップ！ ライトプラン、スタンダードプラン	ロリポップ！ハイスピードプラン ロリポップ！for Gamers
成長戦略	低単価・利用件数重視	高単価・付加価値重視

事業の選択と集中

- ・ 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

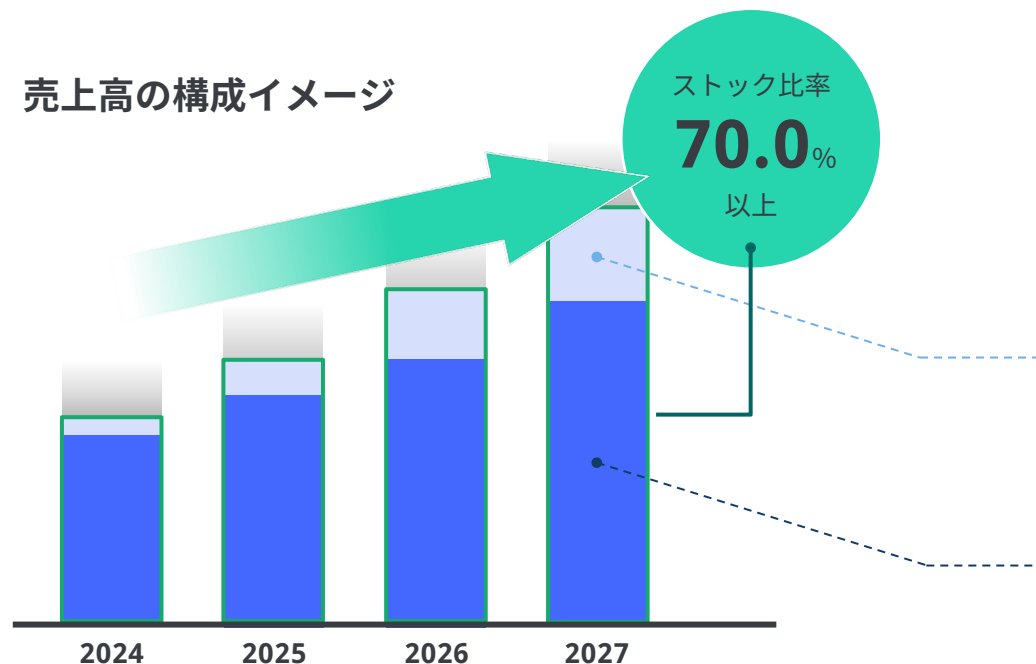


ストック収益基盤の強化・事業領域の拡大

GMOペパボ

- ・ストック型収益の獲得を収益基盤

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

中期成長に向けた取り組み

GMOペパボ

- ・ 法人向けのサービス提供や新たな領域を開拓し売上高の成長を目指す
- ・ AI活用の徹底とノウハウの事業化により業務効率化を促進

ストックの 事業領域拡大

ストックの新サービス提供や 法人向けのラインナップ拡充

- ・ オンラインゲーム向けのサーバー
- ・ 法人向け固定IPアドレスの提供
- ・ 法人向けにGoogleworkspaceの取り扱いを行いドメイン取推進

新しい事業領域へ 進出

動画やライブ配信を行う ユーザー向けの新サービス提供

- ・ 急成長する動画・ライブ配信市場で誰もが簡単に配信を実現できるサービスを展開
- ・ 今後成長が期待される新興市場に自治体や企業向けの仮想空間提供

AIによる業務効率化と ノウハウの事業化

AI活用による業務効率化と AI対応ノウハウの事業化

- ・ サービス内のAI活用
- ・ 社内外のお問い合わせ対応のAI化
- ・ ノウハウを事業化し企業DXを推進

ストックの事業領域拡大と新しい事業領域進出

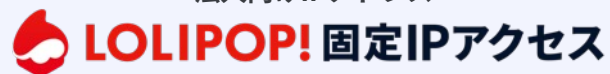
GMOペパボ

ストックの事業領域拡大

ゲーム向けサーバー



法人向けIPアドレス



法人向けドメイン販売



+

Googleworkspace
の取り扱い

新しい事業領域へ進出

動画、配信分野への展開



企業DX、業務効率改善



仮想空間での法人PR

メタバース活用パッケージ

現状の
ビジネス領域

AI活用 新規事業「GMO即レスAI」提供の背景

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

お問い合わせ対応の
1次受けを100%AI化
顧客対応時間を大幅に削減



削減時間 **1,620時間**



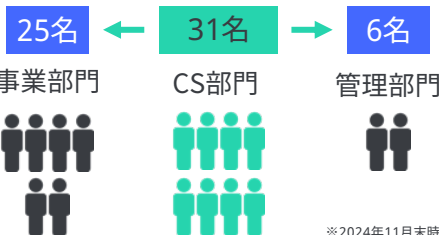
有人対応削減件数 **9,000件**

※2024年1月～5月までの5カ月間の成果

新規採用の抑制と
カスタマーサービス部門の最適化を
実施、生産性向上に貢献

31人のパートナーが
リスキリングを行い各方面で活躍

2024年の部署異動



お問い合わせ対応AI化の
導入と運営も
ノウハウを事業化し提供

企業のもつ顧客対応の
課題をAIで自動化
労働人口減少という
社会課題解決を図る

GMO 即レスAI

AI活用 新規事業「GMO即レスAI」の概要

お問い合わせ対応AI導入支援サービス

GMO 即レスAI

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 ベイバボ



AI活用 新規事業「GMO即レスAI」で企業向けの課題解決を支援

GMOペパボ

- 法人向けに「AIエージェント」機能の提供を開始、企業の総合的な課題を解決
- 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

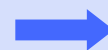
GMO 即レスAI

Produced by GMOペパボ株式会社

- 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」の提供開始
- 2024年7月 英語や中国語など多言語のAIチャット対応を開始
- 2025年3月 中小企業庁「IT導入補助金2025」の対象ツール認定を取得
- 2025年5月 ローコードで生成AIアプリを作成できる「Dify」の導入支援を開始

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

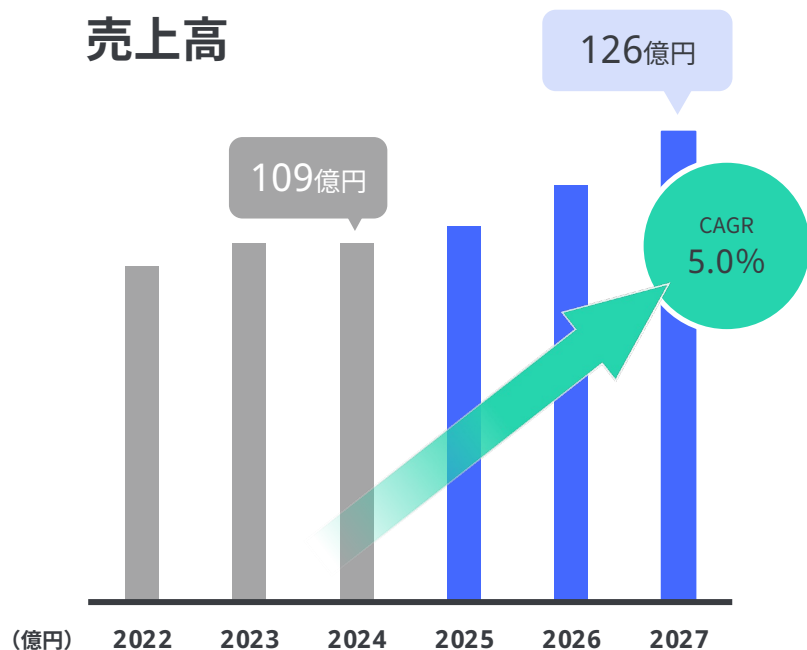
- 社外問い合わせ対応の効率化
- 社内業務やお問い合わせの自動化・効率化
- 業務課題の包括的な解決支援

中長期の連結売上高/営業利益目標

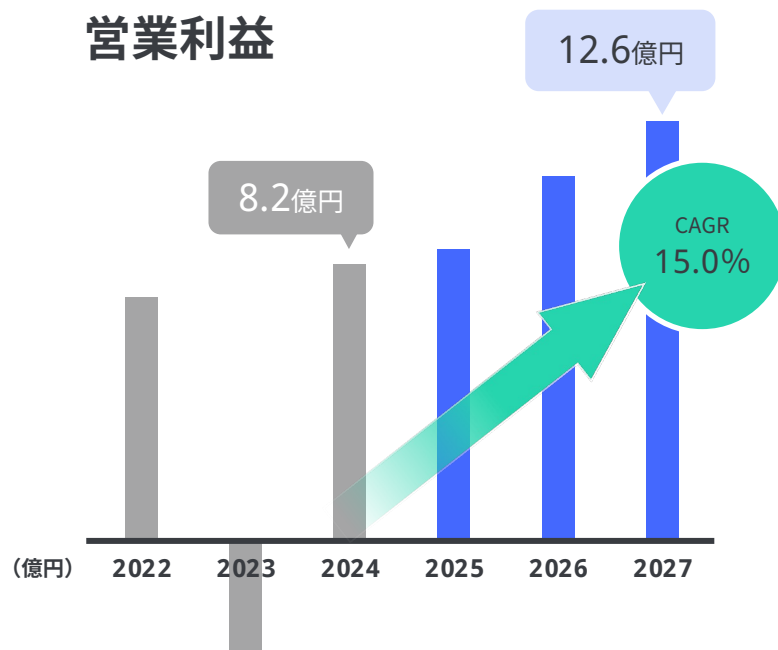
GMOペパボ

- 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はかる
- 連結売上高は126億円（CAGR5.0%）、連結営業利益は12.6億円（CAGR15.0%）を目指す

売上高



営業利益



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

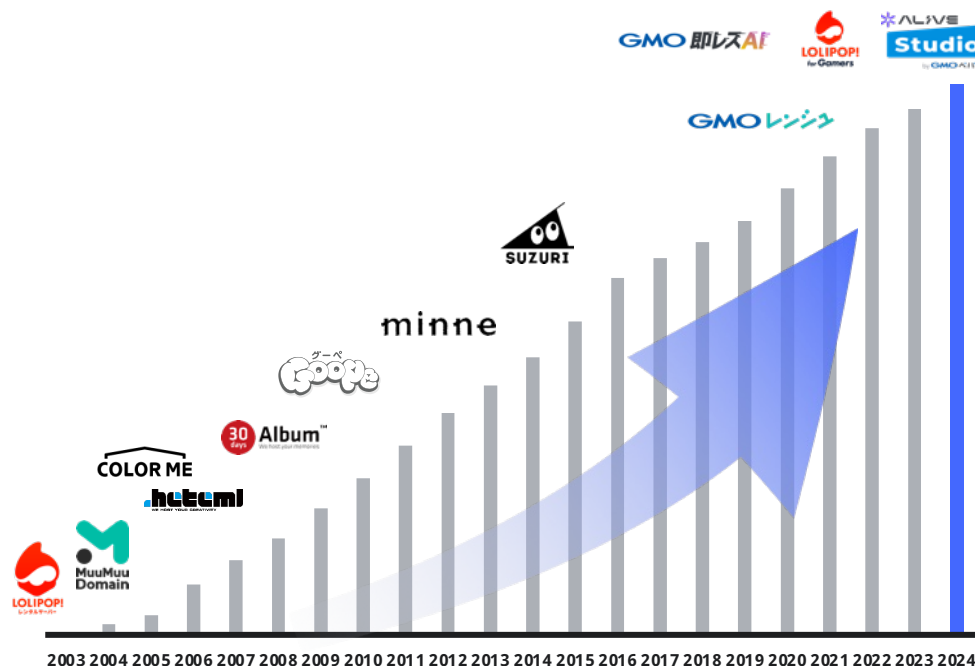
30億円規模の

仲間づくり(M&A)の検討に着手

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
- ・ 2024年時点のアウトプットの支援数は854万人に拡大



854 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

参考資料

CHAPTER

企業理念

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

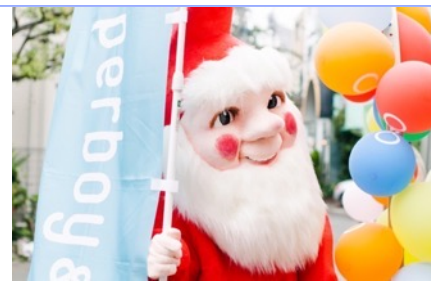
私たちはインターネットやテクノロジーの力で情報発信のハードルを下げ、
あらゆるアウトプットを世界中に増やします。

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。

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



価値創造モデルとアウトプットの拡大

GMOペパボ



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、リスキリングやスキルシェア領域を拡大

The logo for GMO Peapo, 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 quote mark at its top right.

GMOペパボ株式会社

証券コード：3633