



BASE

2023年12月期第1四半期
決算説明会資料

BASE株式会社

(東証グロース:4477)

2023年5月10日

1. 会社概要
2. エグゼクティブ・サマリー
3. 2023年12月期第1四半期業績
4. ご参考資料

1. 会社概要

Mission

Payment to the People, Power to the People.

ひとりひとりに眠る、想いが、感性が、才能が。

世界中の、必要な人に届くように。

そこから生まれる、作品に、アイデアに、活動に。

正当な対価を、受け取れるように。

ペイメントを、世界中の人へ解放する。

世界のすべての人に、

自分の力を自由に価値へと変えて

生きていけるチャンスを。

あたらしい決済で、あたらしい経済を。



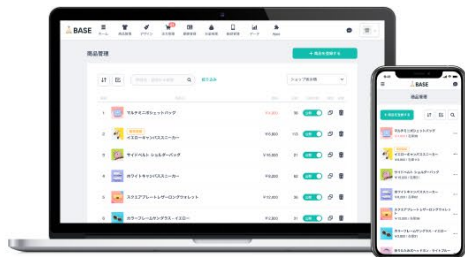
BASE

サービス概要

BASEグループの各サービスを通じて、**個人及びスモールチーム**や、**スタートアップ**に加え、**購入者**をエンパワーメントすることに注力



個人・スモールチーム等のショップ向け



決済支援・ショップ作成支援

誰でもかんたんにストアフロント型の
ネットショップを無料で作れる
ネットショップ作成サービス



スタートアップ等の加盟店向け

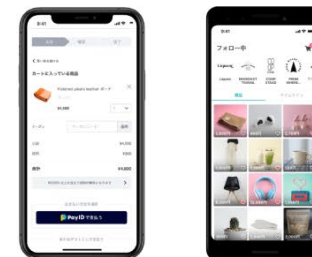


決済支援

WEBサービスにクレジット決済を
かんたんに導入できる開発者向けの
オンライン決済サービス

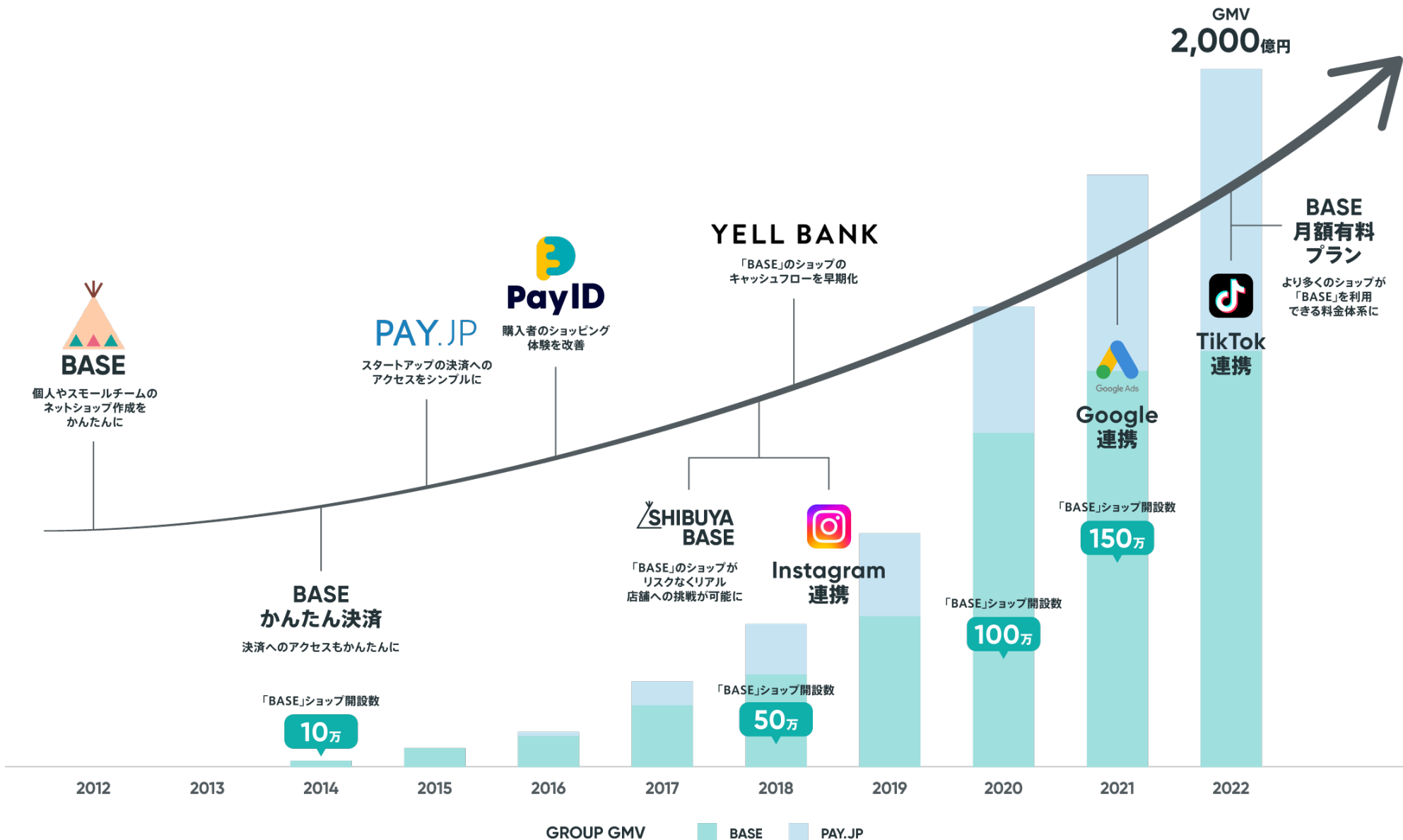


購入者向け



ID決済・ショッピングアプリ

BNPL等のスムーズな決済体験の提供や
購入者との関係構築をサポートする
ショッピングサービス



BASE 月額有料プラン
より多くのショップが「BASE」を利用できる料金体系に



TikTok 連携



Google 連携

YELL BANK

「BASE」のショップのキャッシュフローを早期化



Instagram 連携

SHIBUYA BASE

「BASE」のショップがリスクなくリアル店舗への挑戦が可能に

PAY.JP

スタートアップの決済へのアクセスをシンプルに

PayID

購入者のショッピング体験を改善

BASE

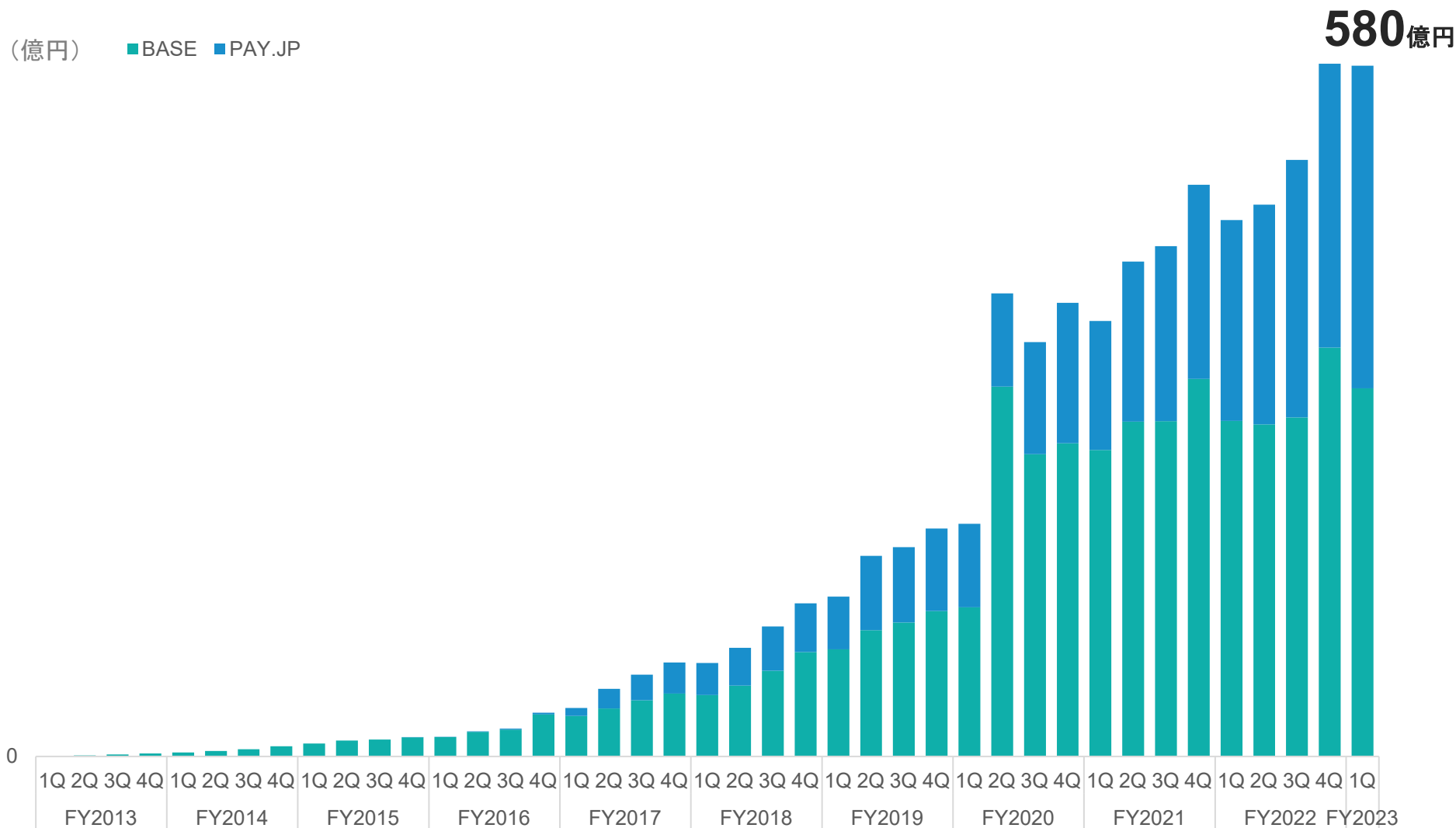
個人やスモールチームのネットショップ作成をかんたんに

BASE かんたん決済

決済へのアクセスもかんたんに

グループGMVの成長

2012年12月の創業以来、個人やスモールチーム、スタートアップのエンパワーメントに注力し続けることで、**BASEグループのGMVは大きく成長**



(注)BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)

BASEグループの次の10年の方針

「BASE」と「PAY.JP」は、対象顧客(GMV)の拡大を、
「YELL BANK」と「Pay ID」は、GMVを売上に転換する付加価値(テイクレート)向上を、
新領域への拡大でさらなる価値創造を目指す



2. エグゼクティブ・サマリー

トピックス

- ✓ 連結売上総利益は、業績予想の上限付近で推移
- ✓ 「BASE」のショップでの購入者を対象に、BNPL「あと払い(Pay ID)」を4月11日より提供開始

2023年12月期 第1四半期 業績

- ✓ 期初に開示した中長期及び2023年12月期の経営方針に則り、おおむね順調に進捗
- ✓ 販管費の抑制により、営業損失は前年同四半期比及び前四半期比で縮小
- ✓ BASE事業のGMVは、事業環境が引き続き回復基調にあることに加え、月額有料プランの効果等により、前年同四半期比で増加も、月額有料プランのGMV構成比の増加によりテイクレートは減少
- ✓ PAY.JP事業のGMVは、主に既存の大型加盟店がけん引し、前年同四半期比+60.8%と引き続き大きく増加

中長期の経営方針(2022年第4四半期決算説明会資料より抜粋)

グループの
経営方針

- ✓ リオープニングに伴うオンライン消費の想定以上の反動減に加え、事業戦略の進捗等を鑑み、経営方針の見直しを実施し、2021年12月期通期決算時に開示したGMVの中期目標は取り下げも、**2025年12月期の営業損益黒字化の目標は維持**
- ✓ **グループ全体の売上総利益の成長及び価値創造の最大化を図る**
- ✓ 経営方針の見直しに伴い販管費を抑制し、**筋肉質な財務体質へ転換**

BASE

- ✓ 従来の、個人やスモールチームから圧倒的に選ばれるポジションは堅持
- ✓ 成長可能性の高いショップを戦略的なターゲットとし、ショップの売上成長を強力にサポートする機能開発により、**次の成長構造の構築**に取り組む
- ✓ GMVの成長への注力から、GMV及びテイクレートの増加による**売上総利益の増加に注力する事業運営へ転換**

PAY.JP

- ✓ **グループGMVの成長ドライバー**として、グループの対象顧客を拡大する
- ✓ 「Pay ID」及び「YELL BANK」等グループ独自のアセットを活用し、加盟店への付加価値を向上させる

Pay ID

- ✓ BNPL機能の拡充により、**独自の決済ネットワークの構築**を目指す
- ✓ マーチャントと購入者との関係構築をサポートし、グループマーチャントへの付加価値を増強

金融

- ✓ グループマーチャントの**キャッシュフロー早期化**に資する金融関連サービスを拡充

グループの 経営方針

- ✓ 中期経営計画を策定し、**中長期的なグループ全体の売上総利益の成長及び価値創造の最大化を図る**
- ✓ 経営方針の見直しに伴い販管費を抑制し、**筋肉質な財務体質への転換を図る**
- ✓ すべての人が活躍できる社会の実現を目指し、各プロダクトの成長により決済・金融へのアクセシビリティを向上させることに加え、D&Iの推進等にも注力

BASE

- ✓ 事業環境ははまだ回復途上にあり、見通しは不透明な状況が続いている
- ✓ 事業環境の変化等を鑑み、GMV増加への注力から、GMV及びテイクレートの増加等による**売上総利益の増加に注力する事業運営へ転換**
- ✓ 従来、サービスの急成長に合わせた積極的な投資方針を見直し、**販管費を抑制**

PAY.JP

- ✓ **引き続き力強いGMVの成長を目指す**
- ✓ 既存加盟店の成長及び新規加盟店の獲得を目的とした、機能開発及びサポート体制の構築、マーケティング戦略の改善に注力

Pay ID

- ✓ 独自の決済ネットワーク構築に向けて、2023年3月頃を目標にBNPL機能を実装
- ✓ 購入者の会員基盤を強化し、「BASE」のショップ及び購入者への付加価値を向上させる

金融

- ✓ 既存プロダクトの成長により、「BASE」のショップへの付加価値を向上させる

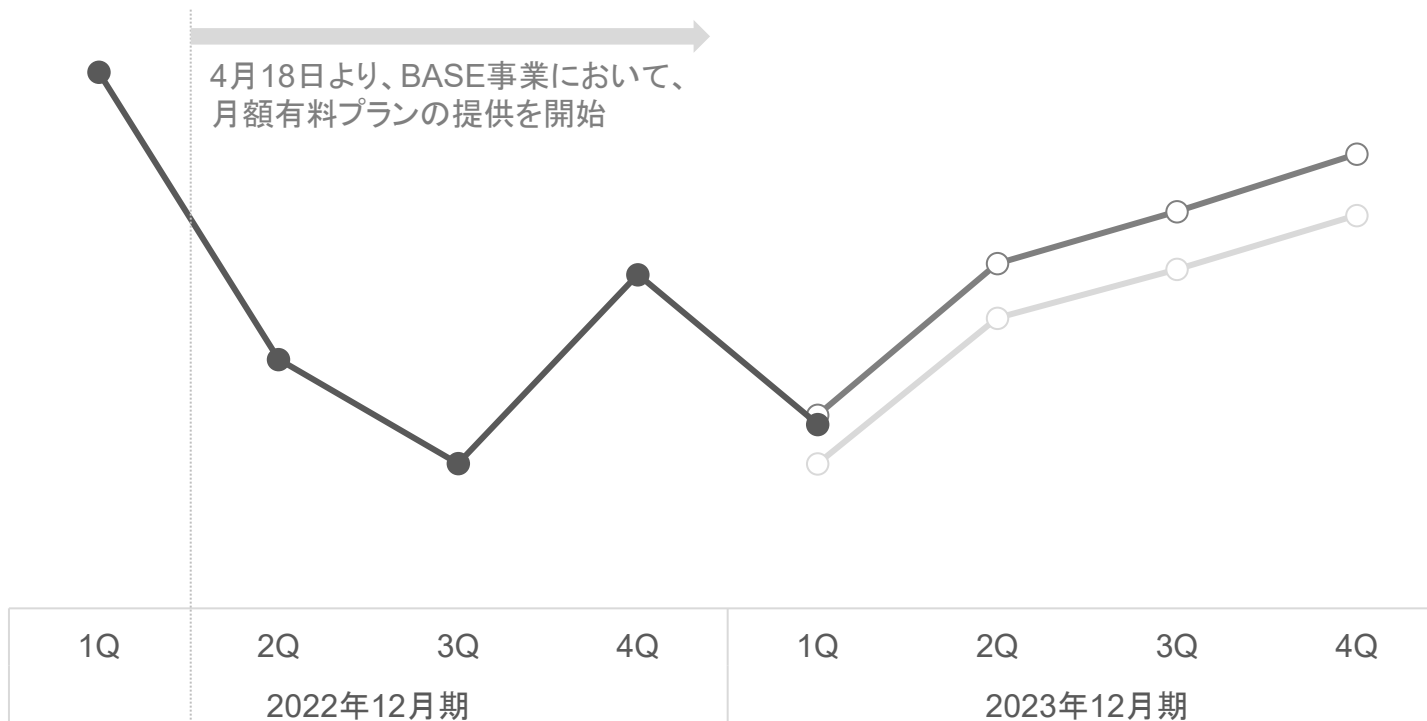
連結売上総利益は、業績予想の上限付近で推移

グループGMVの増加に加え、テイクレート及び原価率(対GMV比)改善の取組み等により、引き続き売上総利益の成長を目指す

売上総利益の四半期推移

(円)

○ 業績予想(下限) ○ 業績予想(上限) ● 実績

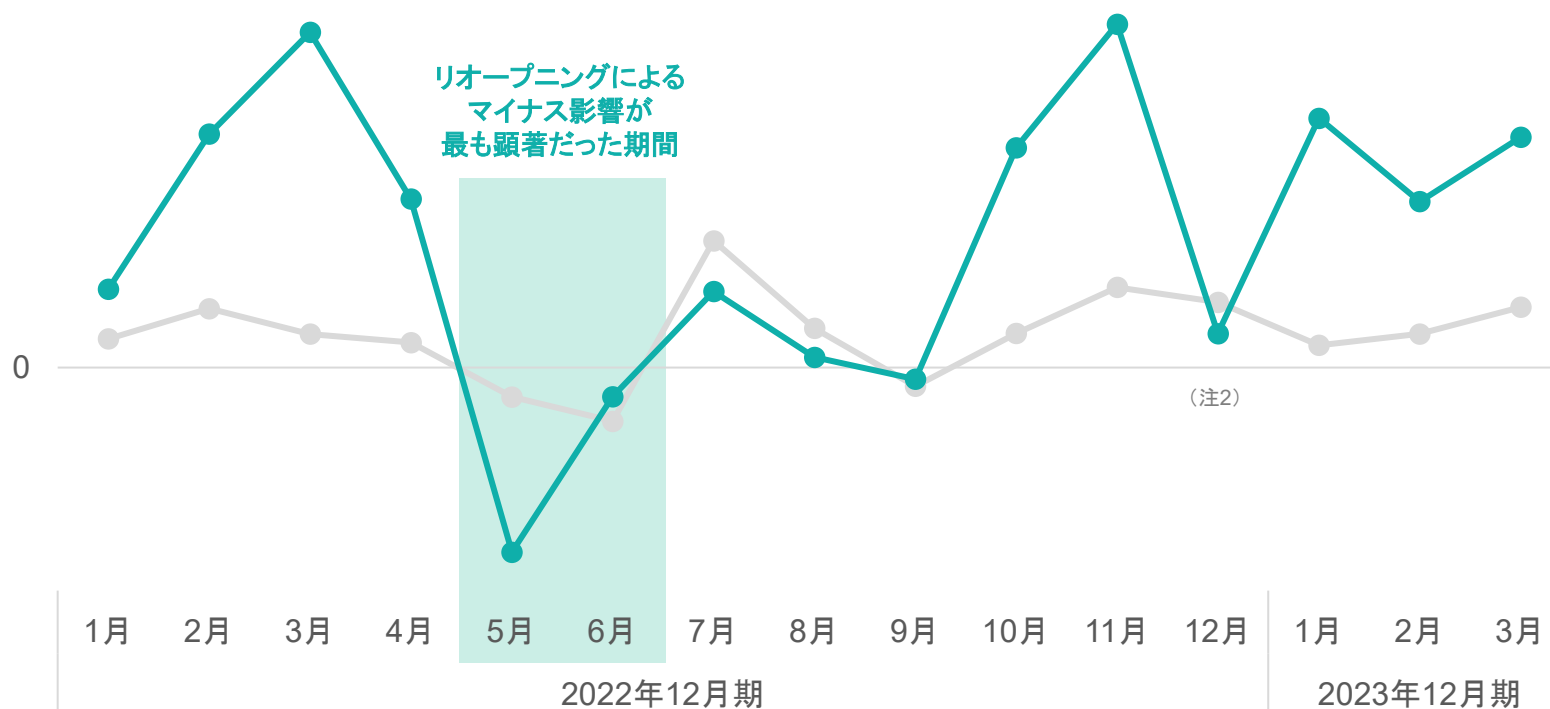


リオープニングにより悪化していた事業環境は、前四半期以降、引き続き回復基調にある

月間GMV及び国内のオンライン消費^(注1)の前年同月比成長率

(%)

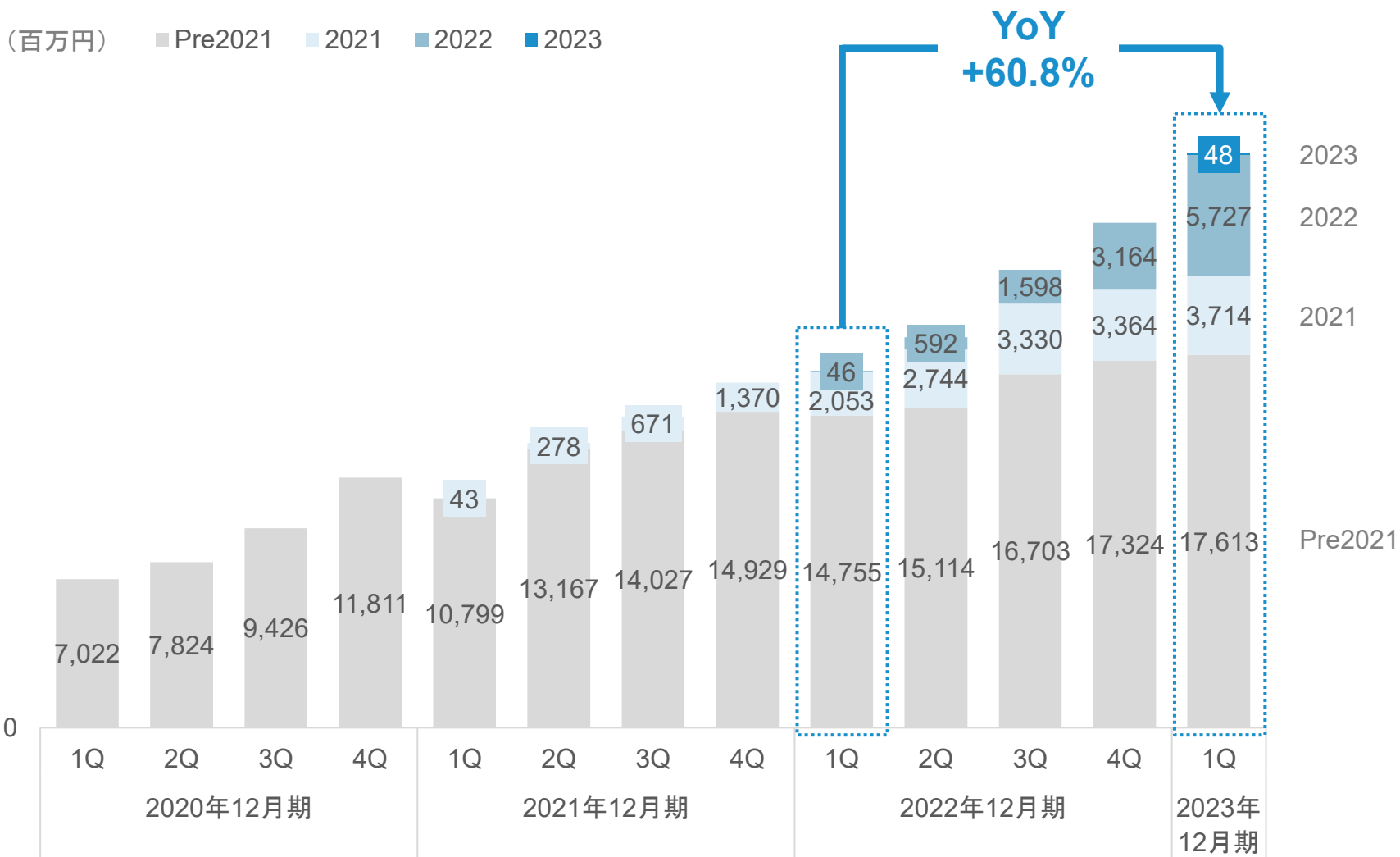
- 国内のオンライン消費
- 月間GMV



(注1) ナウキャスト / JCB「JCB消費NOW」の「EC(月全体/前年比)」より当社作成

(注2) 2021年12月の月間GMVは大規模なクーポン施策により大幅に押し上げられていたため、2022年12月の前年同月比成長率は、前後の月と比較して低くなっている

2022年に利用を開始した大型加盟店を中心に、既存加盟店がGMVの成長をけん引し、**前年同四半期比+60.8%と大きく増加**



「BASE」のショップでの購入者を対象に、「あと払い(Pay ID)」を4月11日より提供開始

マーチャント及び購入者双方のユーザー基盤を保有する強みを活かし、独自の自社決済ネットワークの提供を目指す

BASEグループの強みと目指す姿

BASEグループの強み

BASEグループは、国内最大級のマーチャント及び購入者双方のユーザー基盤を保有する、国内唯一のストアフロント型サービス

BASEグループが目指す姿

外部の決済事業者の制約を受けずに、個人やスモールチームの自由な経済活動をサポートできるプラットフォームを目指す



「あと払い(Pay ID)」について

概要

- ✓ 注文ごとに支払いが必要な従来の後払いと異なり、購入者は複数注文をまとめて支払うマンスリークリア(翌月一括払い)が可能に(注2)
- ✓ 「BASE」のショップは追加手数料なしで導入可能
- ✓ GMOペイメントサービス株式会社との提携により、BASEグループ及び「BASE」のショップは、貸倒リスク等を負わないスキームで提供

今後の展開

- ✓ 口座振替及び分割払い等の多様な支払い方式を提供し、購入者のより快適なショッピング体験を実現
- ✓ 「Pay ID」アプリでの購入にも対応し、ショップと購入者の関係構築にも貢献(注3)
- ✓ グループ内での横展開も検討

(注1) 数字はすべて2023年3月末時点

(注2) コンビニでの支払い時に350円の購入者負担手数料が発生

(注3) 4月11日のリリース時には、WEBでの購入にのみ対応

3. 2023年12月期第1四半期業績

連結

連結売上高、連結売上総利益及び営業損益等は想定通りに推移

連結売上高は、BASE事業は手数料率の引き下げ^(注1)により前年同四半期比で減少も、PAY.JP事業の増加により、横ばいを維持

販管費の抑制により、営業損失は前年同四半期比及び前四半期比で縮小

BASE事業

GMVは、事業環境が引き続き回復基調にあることに加え、月額有料プランの効果等により、前年同四半期比で増加

売上高及び売上総利益、売上総利益率は、月額有料プランのGMV構成比の増加に伴うテイクレートの減少により、前年同四半期比で減少

PAY.JP事業

GMVは、主に既存の大型加盟店がけん引し、**前年同四半期比+60.8%と引き続き大きく増加**

GMVの増加により、**売上高は同+59.4%、売上総利益は同+43.4%と大きく増加**

(注1)BASE事業において、2022年4月18日より、従来の月額無料プランよりも手数料率を引き下げた月額有料プランの提供を開始

(注2)BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)

連結売上高、連結売上総利益及び営業損益等は想定通りに推移

連結売上高は、BASE事業は手数料率の引き下げにより前年同四半期比で減少も、PAY.JP事業の増加により、横ばいを維持
販管費の抑制により、営業損失は前年同四半期比及び前四半期比で縮小

(百万円)	FY2023 1Q(2023年1月-3月)					FY2023 通期	
	実績	前年同四半期		前四半期		業績予想	進捗率(注1)
		実績	YoY	実績	QoQ		
売上高	2,518	2,512	+0.2%	2,639	-4.6%	10,300 ~10,800	24.4%
売上総利益	1,065	1,382	-22.9%	1,200	-11.2%	4,650 ~4,850	22.9%
売上総利益率	42.3%	55.0%	-12.7pt	45.5%	-3.1pt	-	-
販管費	1,337	1,654	-19.2%	1,541	-13.2%	6,250 ~6,500	21.4%
営業利益	-271	-272	n/a	-340	n/a	-1,850 ~-1,400	n/a
経常利益	-269	-267	n/a	-341	n/a	-1,850 ~-1,400	n/a
当期純利益	-358	-299	n/a	-515	n/a	-1,900 ~-1,450	n/a
GMV (BASE事業)	30,929	28,199	+9.7%	34,343	-9.9%	125,000 ~130,000	24.7%
GMV (PAY.JP事業)	27,096	16,849	+60.8%	23,844	+13.6%	105,000 ~110,000	25.8%

(注1) 通期業績予想の下限に対する進捗率

(注2) GMVは参考値として開示。BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)

2023年3月末時点で現預金が21,447百万円と強固な財務基盤を維持

(百万円)	2023年3月末	2022年12月末	前期末比
流動資産	30,954	30,946	+0.0%
(内、現金及び預金)	21,447	22,344	-4.0%
(内、未収入金) ^(注1)	8,831	7,977	+10.7%
固定資産	321	332	-3.4%
(内、投資有価証券)	41	39	+6.8%
資産合計	31,275	31,278	-0.0%
流動負債	18,057	17,720	+1.9%
(内、営業未払金) ^(注2)	10,773	11,771	-8.5%
(内、営業預り金) ^(注3)	6,804	5,468	+24.4%
固定負債	57	57	+0.2%
負債合計	18,114	17,777	+1.9%
資本金	8,617	8,614	+0.0%
資本剰余金	4,881	7,424	-34.3%
利益剰余金	-358	-2,545	-
その他有価証券評価差額金	20	6	+209.3%
純資産合計	13,160	13,501	-2.5%

(注1)未収入金:決済代行会社から当社へ支払われる決済代金のうち未入金のもの

(注2)営業未払金:BASE事業において、当社からショップへ支払う決済代金のうち、未払いのもの

(注3)営業預り金:PAY.JP事業において、当社から加盟店へ支払う決済代金のうち、未払いのもの

中長期的な企業価値向上へのインセンティブ付与を主な目的として、譲渡制限付株式を取締役、上級執行役員、執行役員、一部従業員へ付与

付与目的

- 役職員の中長期的な企業価値向上へのコミット
- 株主の皆様との中長期的な価値共有

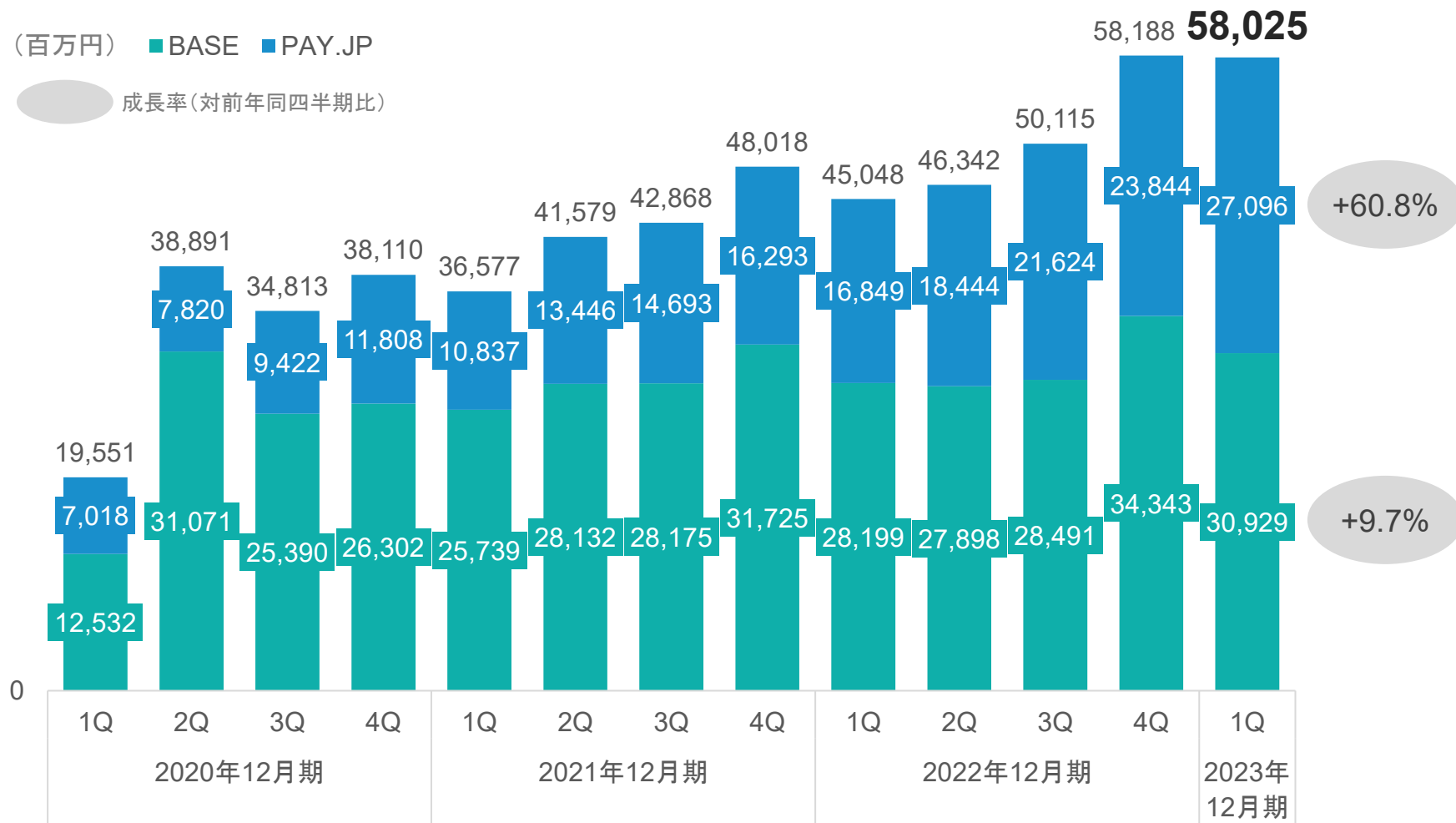
譲渡制限期間

- 【取締役・上級執行役員・執行役員】付与日から3年経過で譲渡制限を解除
- 【従業員】付与日から1年経過するごとに付与株式数の3分の1の譲渡制限を解除

希薄化影響

- 10年間に付与する潜在株式による希薄化率が10%を超えないよう設計
- 潜在株式等の株式数は3,278,793株(SO:3,044,000株、RS:234,793株)で、発行済株式総数113,955,964株の2.9%にあたる(2023年3月31日時点)
- 2023年5月に新規に発行したRS:323,859株を考慮しても、潜在株式等の株式数3,602,652株は、発行済株式総数114,279,823株の3.2%にとどまる

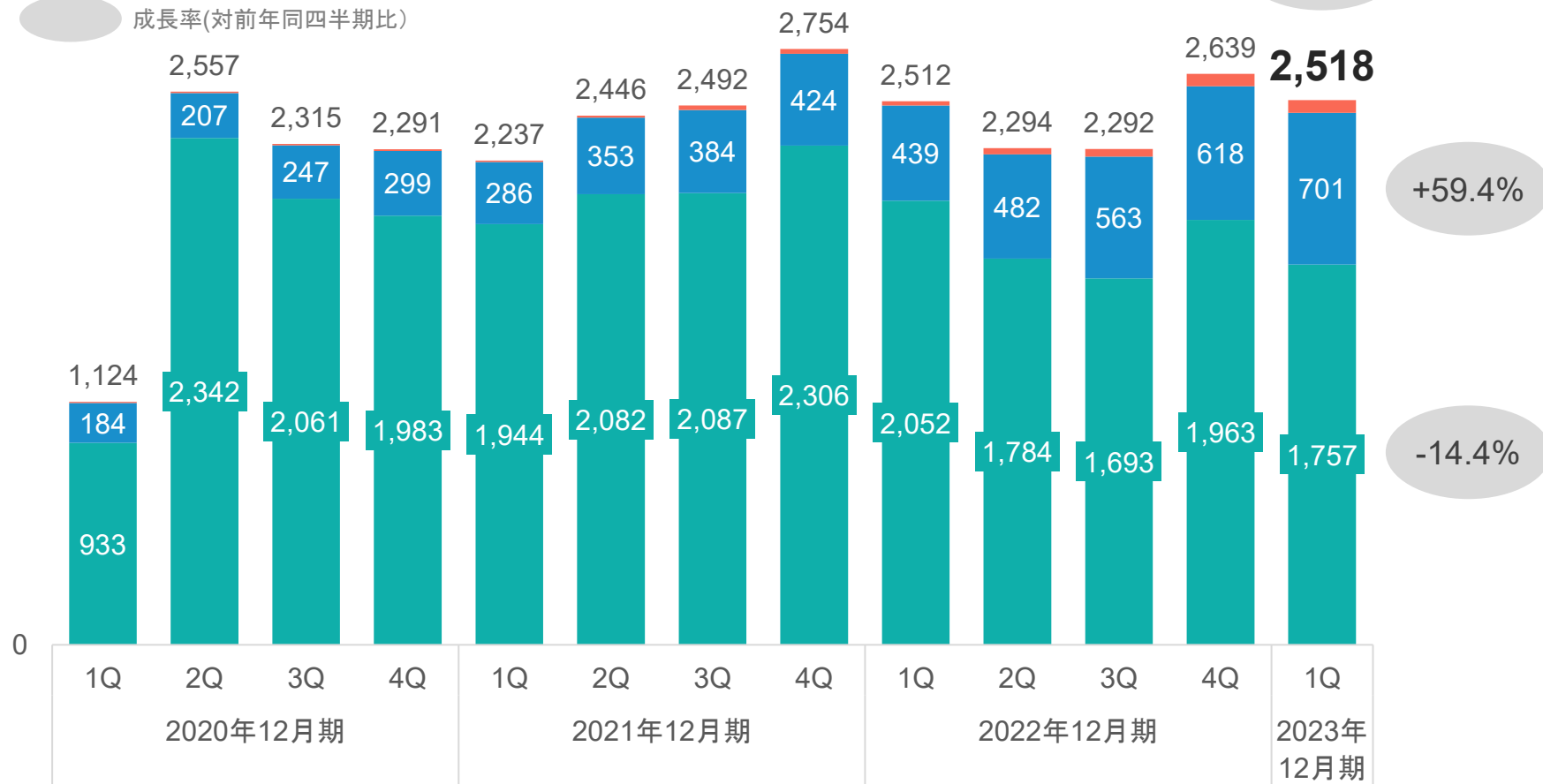
グループ全体のGMVは、PAY.JP事業が大きく増加し、前年同四半期比で増加



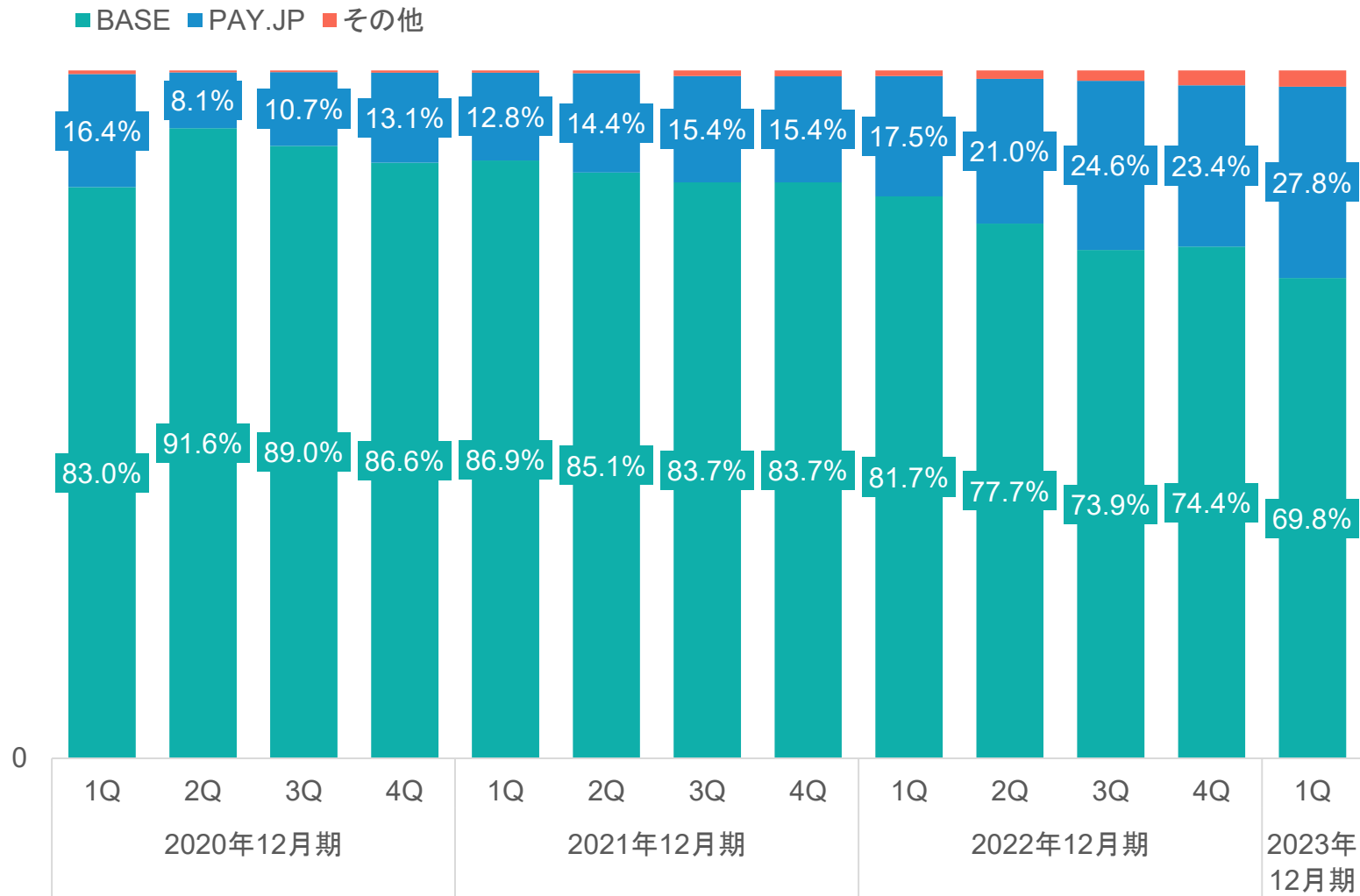
連結売上高は、BASE事業は手数料率の引き下げにより前年同四半期比で減少も、PAY.JP事業の増加により、横ばいを維持

(百万円) ■ BASE ■ PAY.JP ■ その他

○ 成長率(対前年同四半期比)



PAY.JP事業のGMVの増加に伴う売上高の増加により、BASE事業の売上高構成比が前四半期比で減少

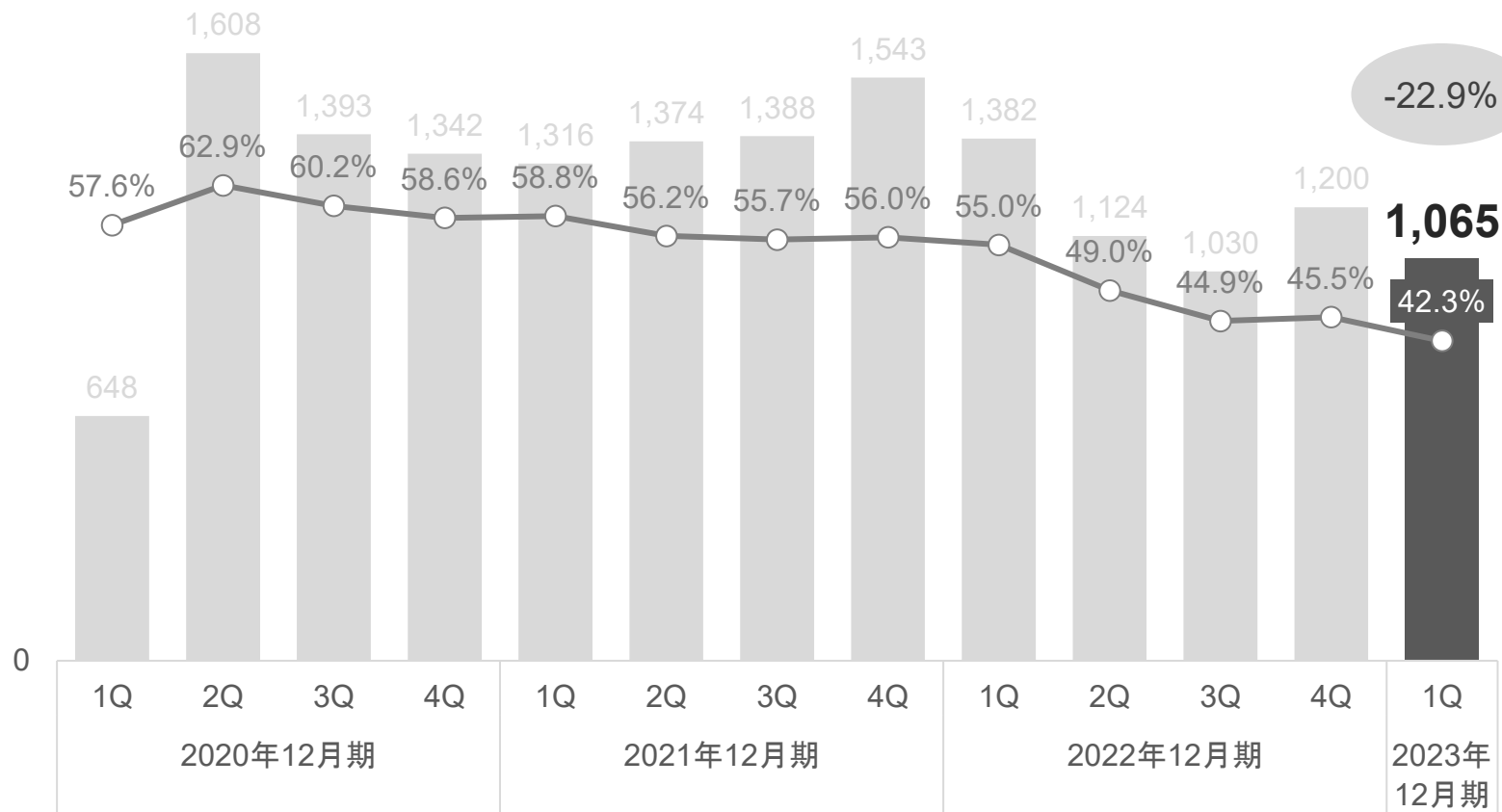


連結売上総利益は、BASE事業のテイクレートの減少に伴う売上総利益の減少により、前年同四半期比及び前四半期比で減少

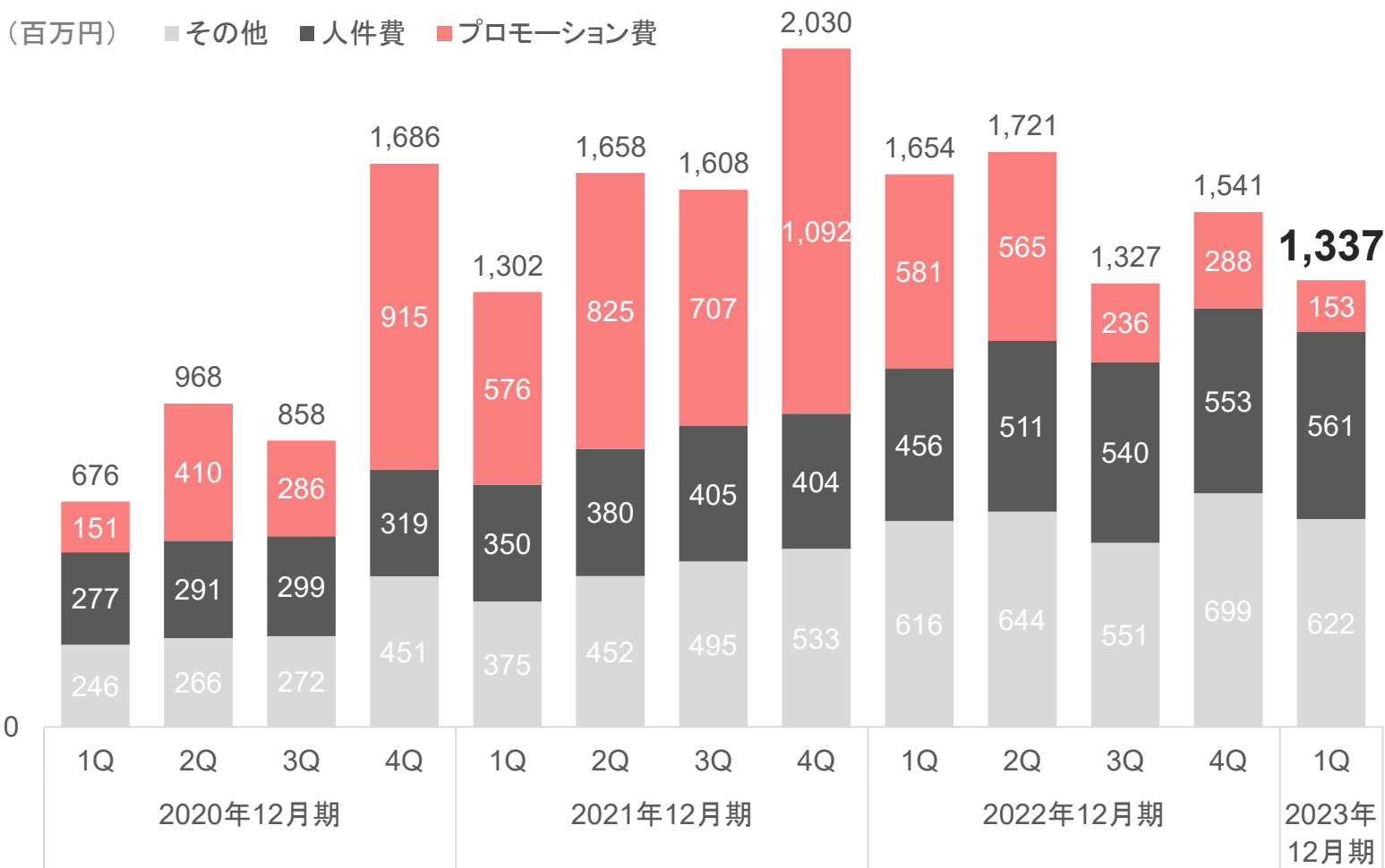
連結売上総利益率は、BASE事業の売上高構成比の減少により、前四半期比で減少

(百万円) ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率

● 成長率(対前年同四半期比)



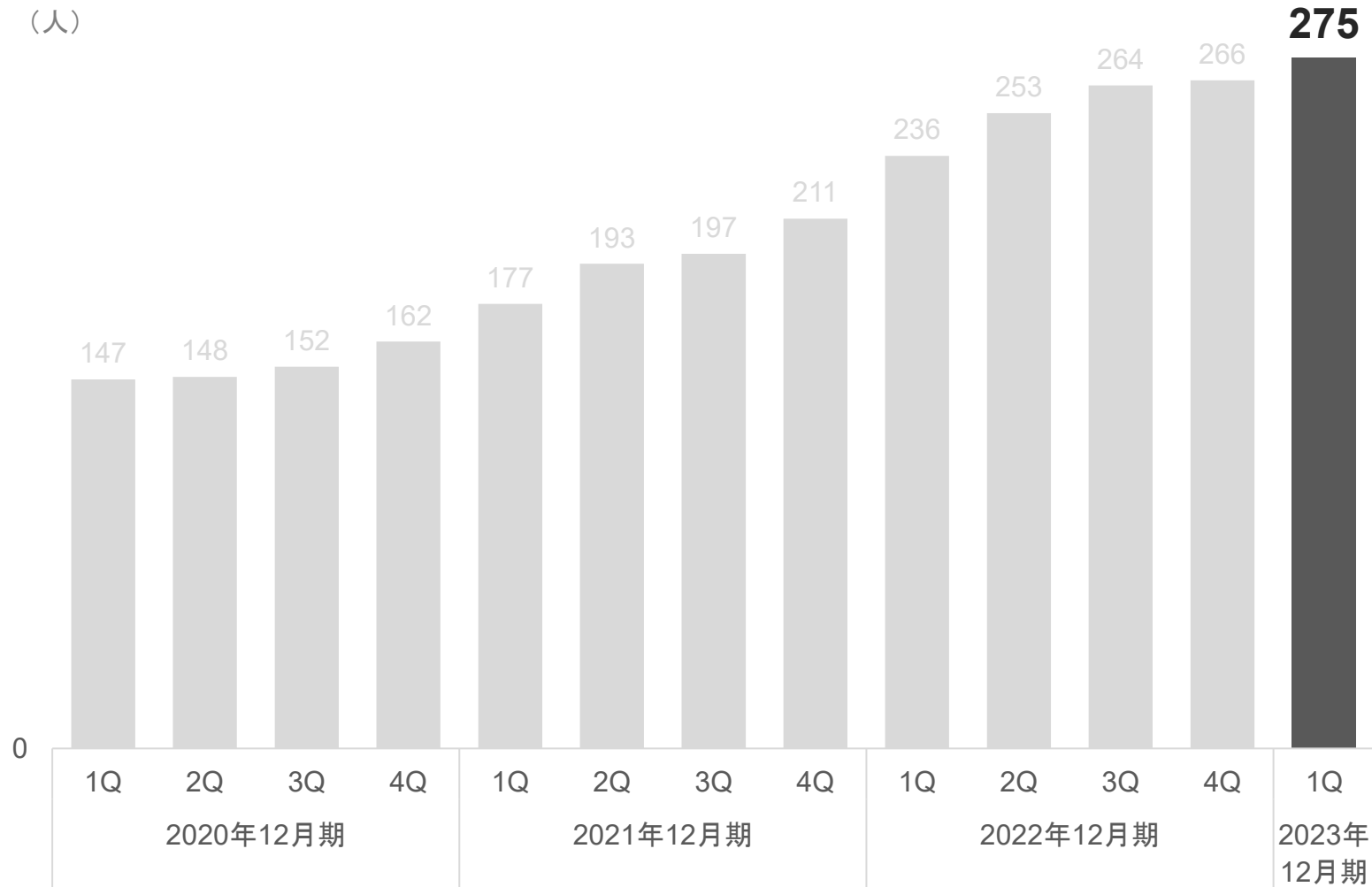
- 販管費は、プロモーション費の大幅な縮小により、前年同四半期比で減少
- プロモーション費は、認知系マーケティング等の削減により、大幅に減少
- 人件費は、人員数の増加により前年同四半期比では増加も、前四半期比では採用の抑制により微増にとどまる



(注) その他費用の内容は、主に支払報酬・外注費、システム利用料、オフィス費用、租税公課、採用費など

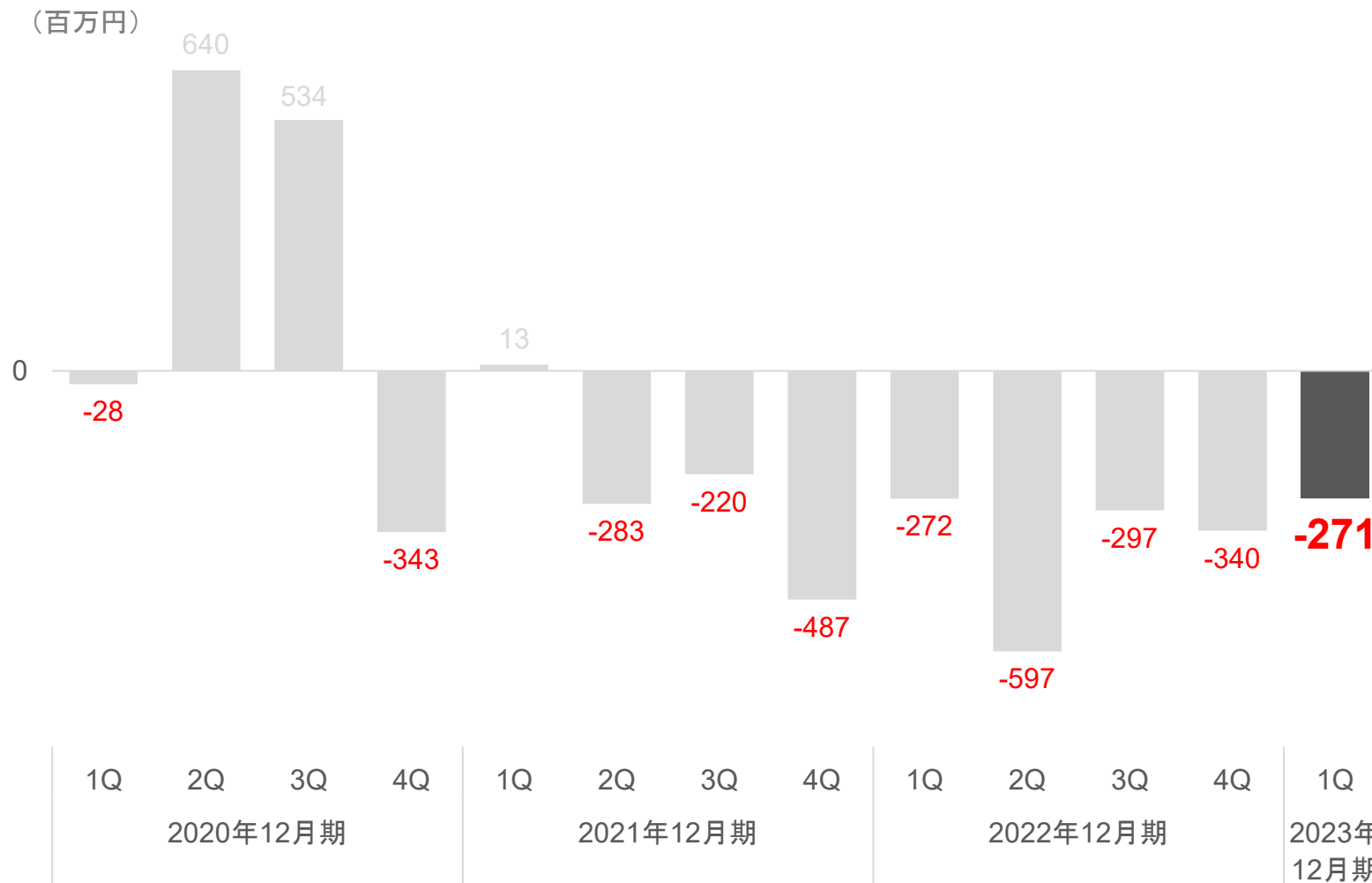
人員数は、前年同四半期比**+39名**（同**+16.5%**）

引き続き採用活動は抑制



(注)人員数は正社員及び契約社員の人数であり、役員、臨時雇用者は含まない。ただし、子会社に役員として出向している者は人数に含む。

BASE事業における、月額有料プランのGMV構成比の増加に伴うテイクレートの減少により、売上総利益は減少も、販管費の抑制により、**営業損失は前年同四半期比及び前四半期比で縮小**

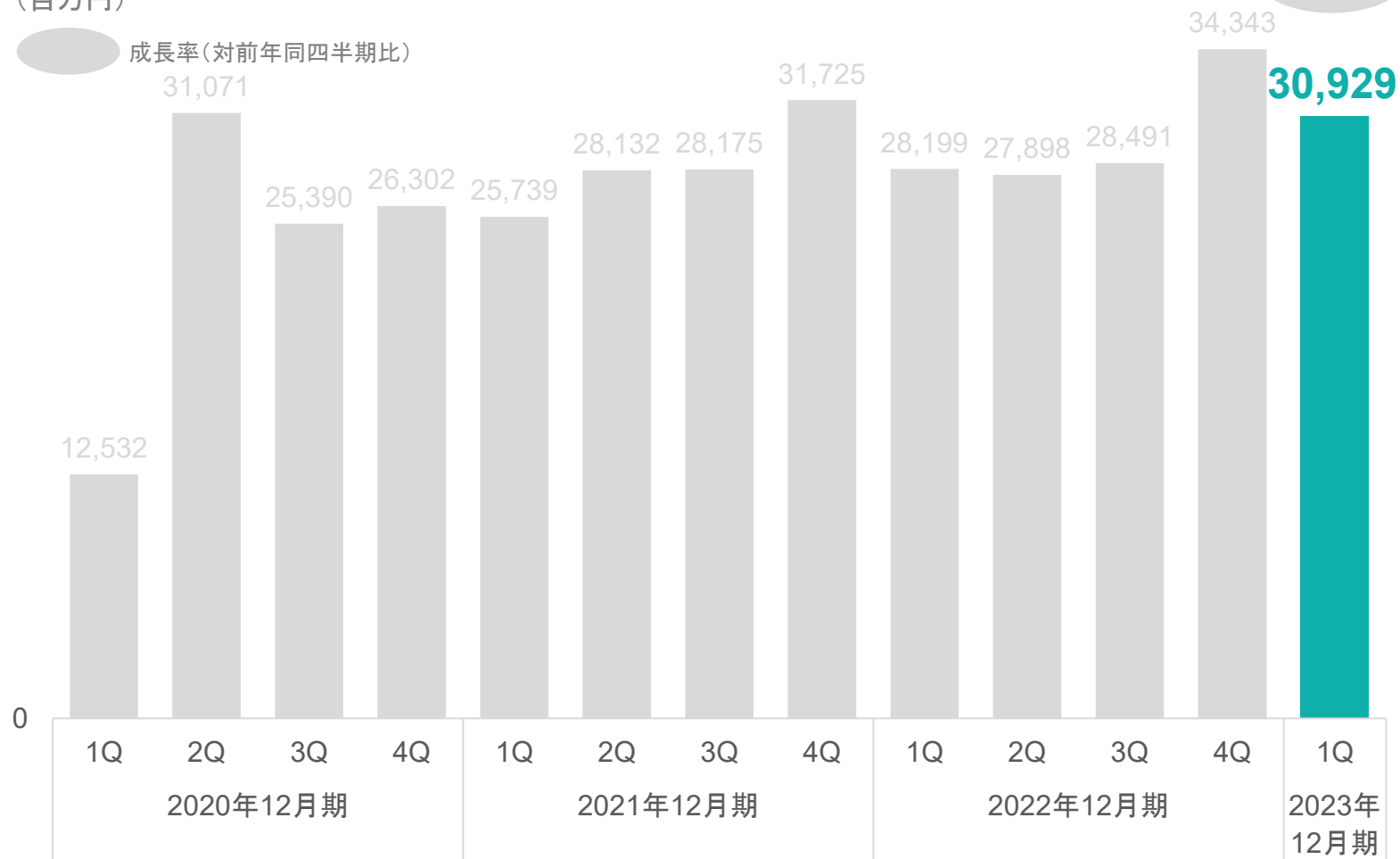


GMVは、事業環境が引き続き回復基調にあることに加え、月額有料プランの効果等により、前年同四半期比で増加

前四半期比では、年末クーポン施策の反動及び季節性等により減少

(百万円)

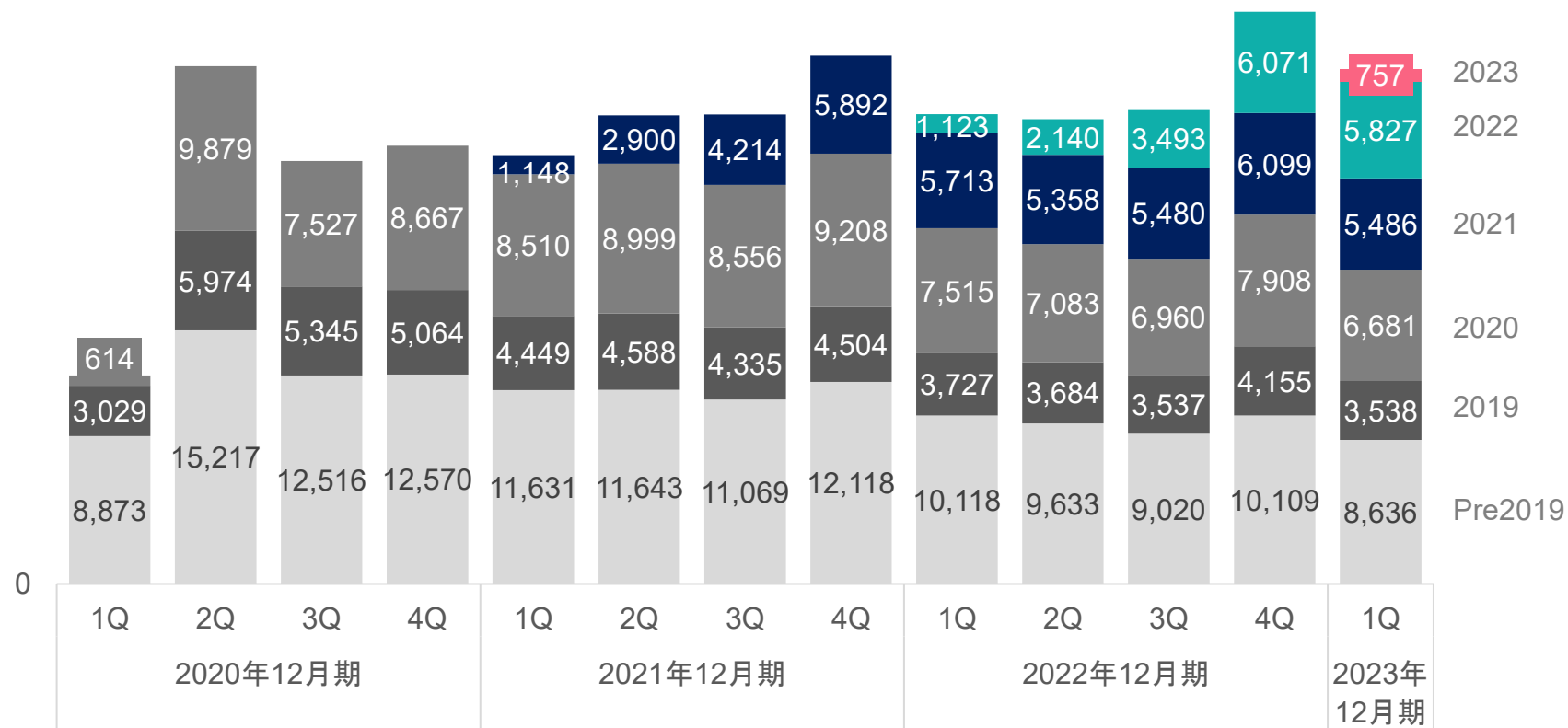
成長率(対前年同四半期比)



リオープニングに伴う既存ショップのGMVの減少ペースが鈍化
 新規ショップ開設への需要が落ち着き、当期開設のGMVコホートは減少も、想定通りの動き

GMVの推移(開設年別)

(百万円) ■ Pre2019 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023

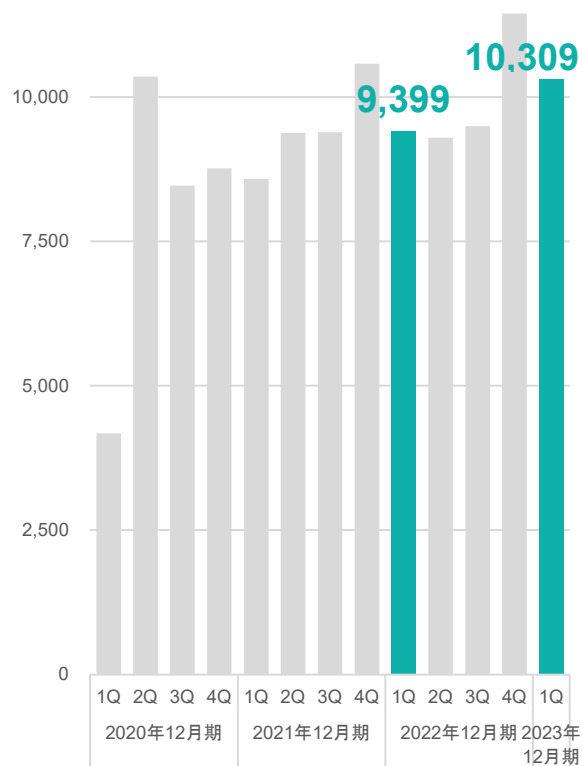


前年同四半期比では、事業環境の回復及び月額有料プランの効果等により、月間売店数及び1ショップあたり月間平均GMVはともに増加

前四半期比では、年末クーポン施策の反動及び季節性等により、いずれも減少

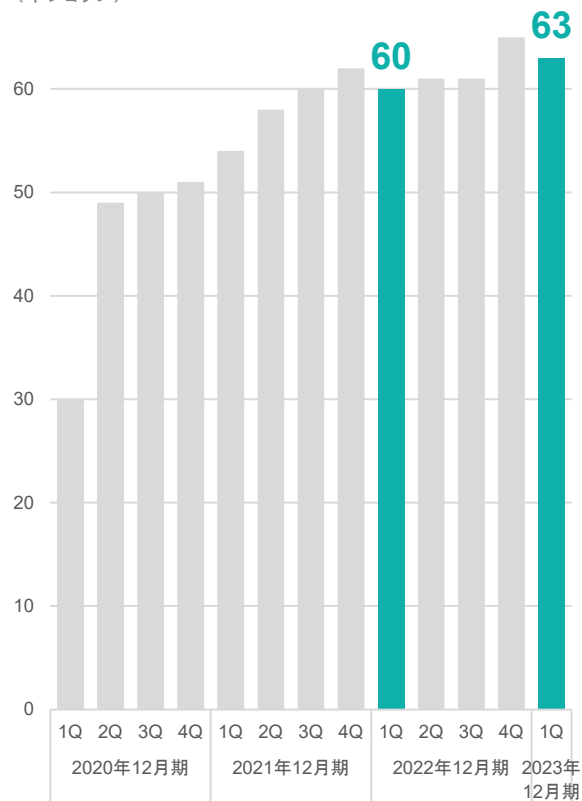
月間GMV (注1,2)

(百万円)



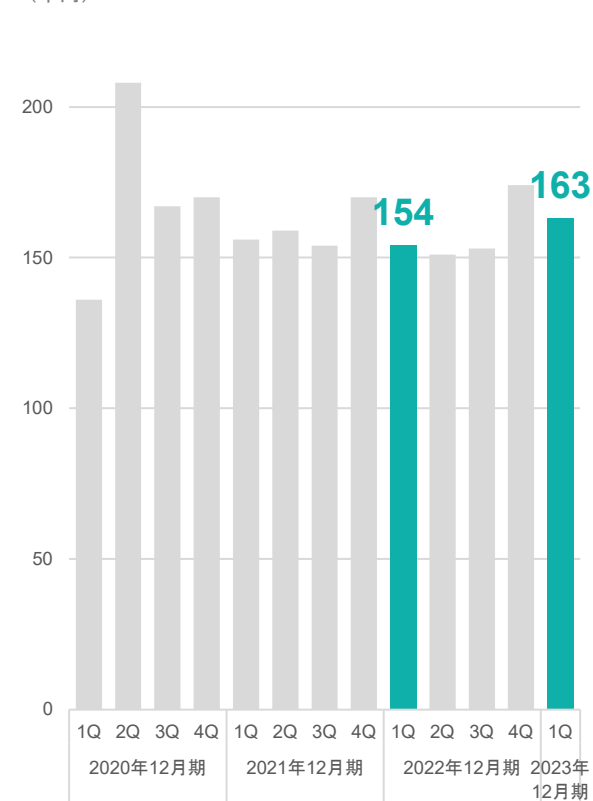
月間売店数 (注2)

(千ショップ)



1ショップあたり月間平均GMV

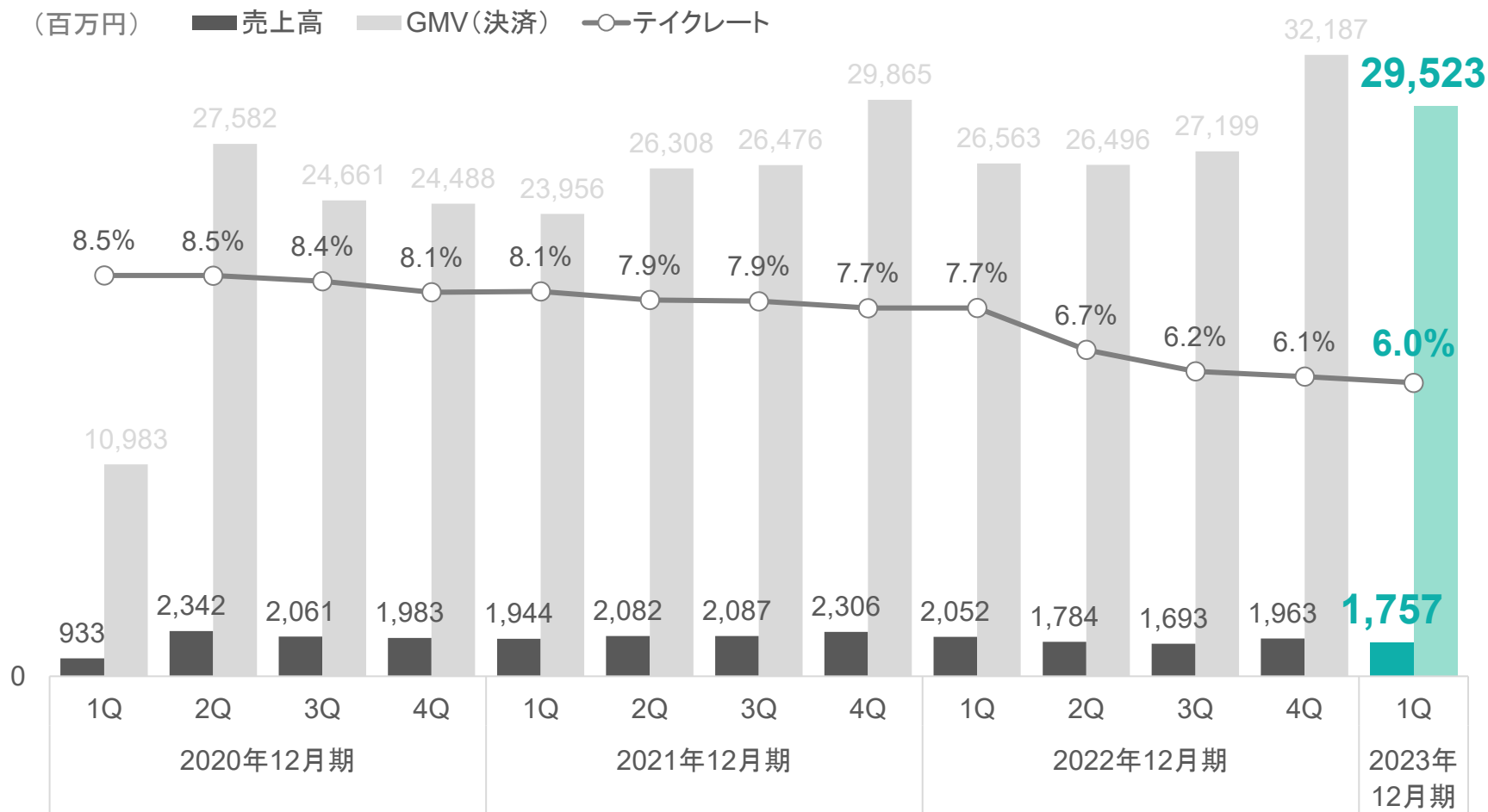
(千円)



(注1) GMVは注文日ベースの注文額

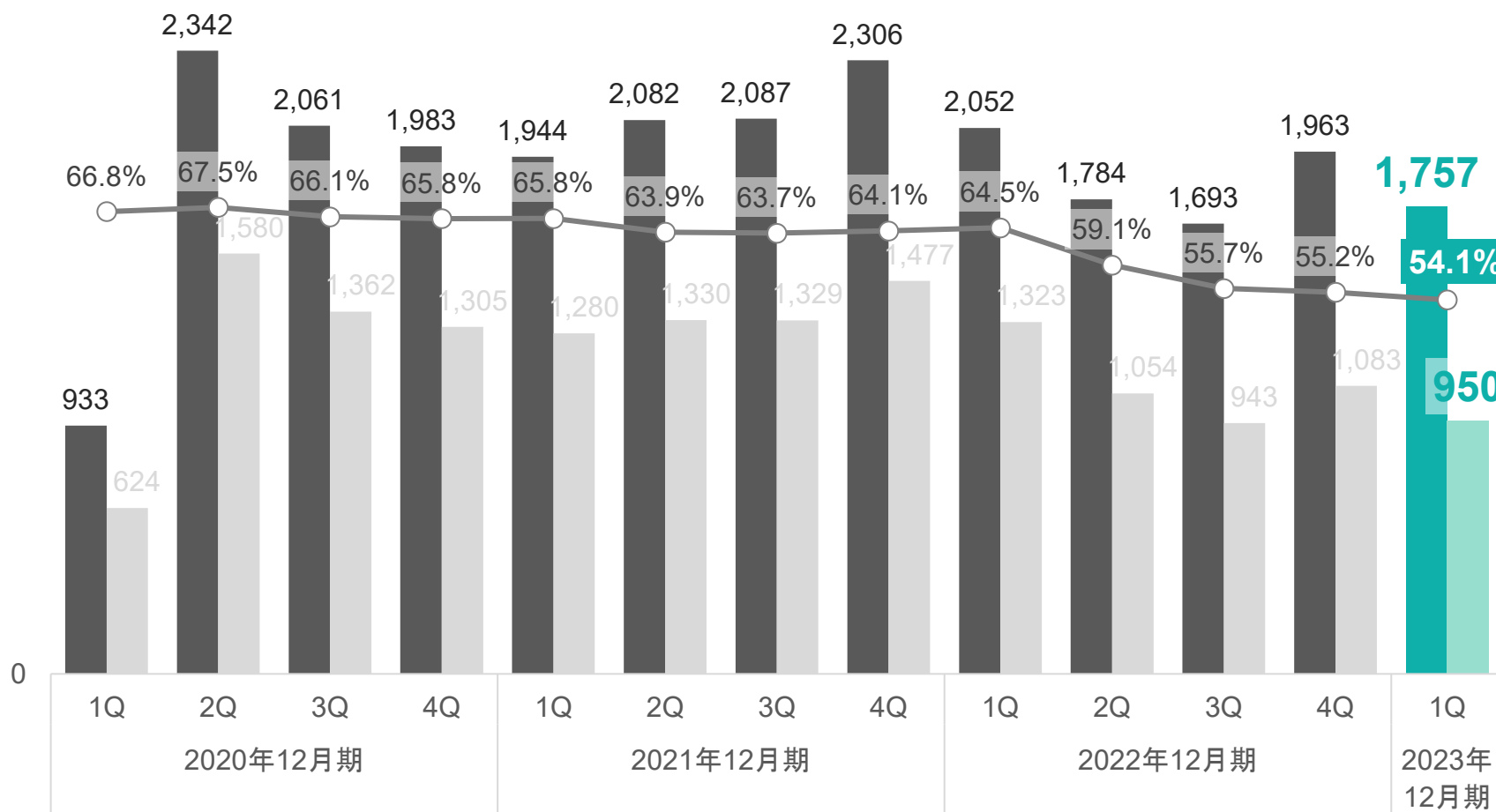
(注2) 月間GMV及び月間売店数は、四半期平均

テイクレートは、月額有料プランのGMV構成比の増加により、前年同四半期比及び前四半期比で減少



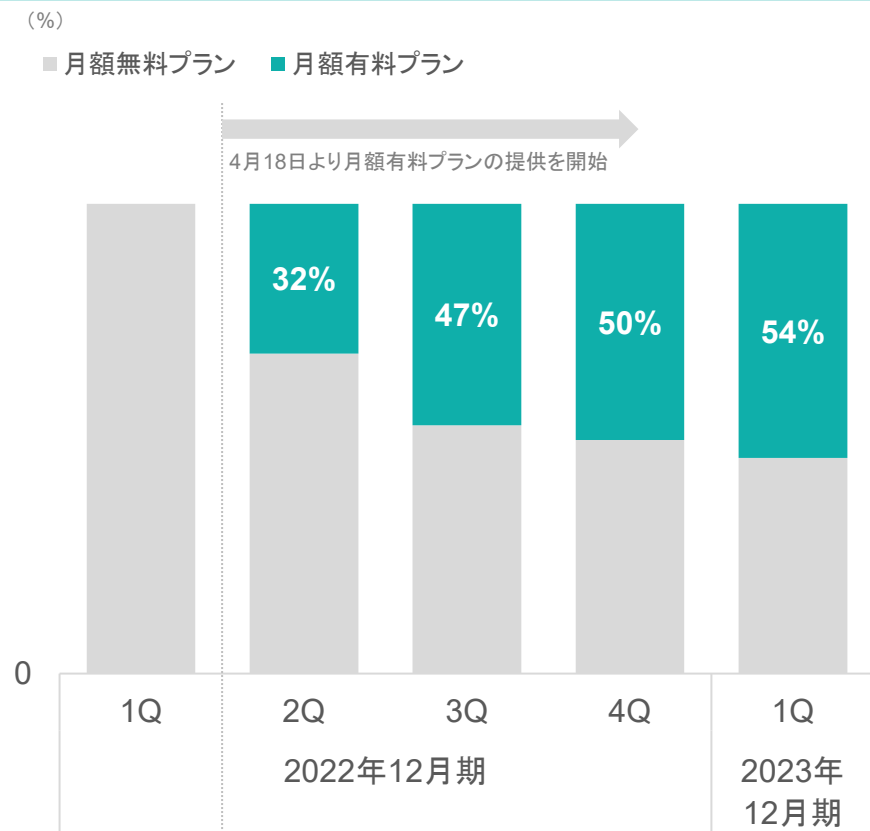
売上高及び売上総利益は、GMVは増加も、テイクレートの減少により、前年同四半期比で減少
 売上総利益率は、テイクレートの減少により、前年同四半期比及び前四半期比で減少

(百万円) ■ 売上高 ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率

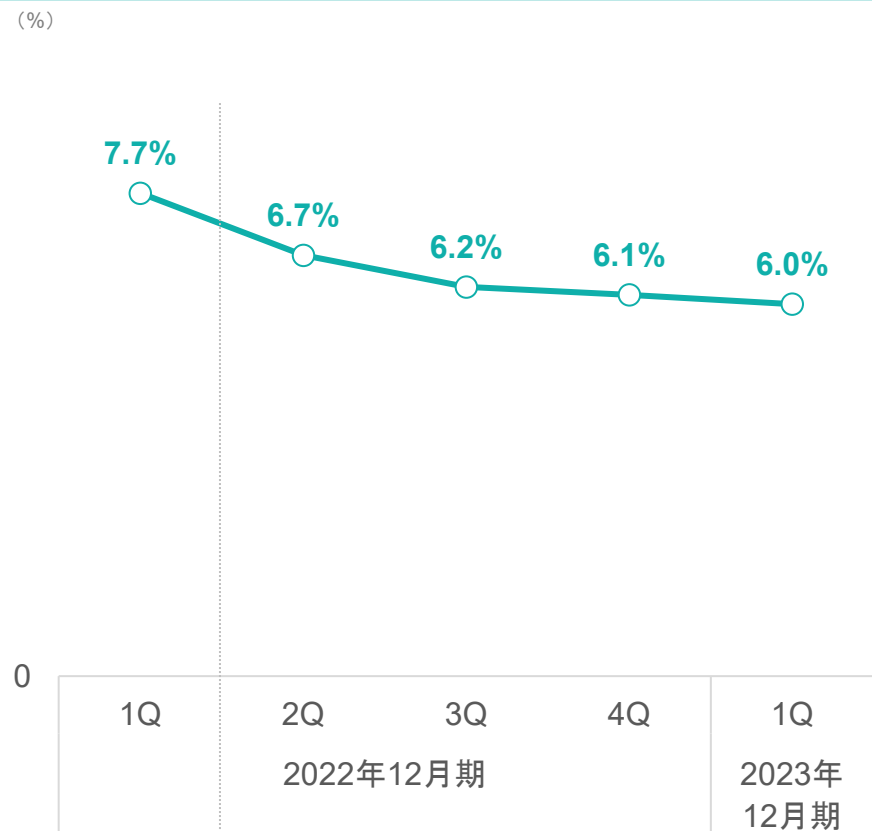


新規ショップ開設への需要の落ち着きに加え、売上規模の大きなショップのスポット利用等により、月額有料プランの構成比が想定を上回り、テイクレートは減少

料金プラン別GMV(決済額)構成比



テイクレート



「BASEかんたん決済」で提供する各決済手段の、付加価値及び原価率等を鑑み、2023年4月1日より、「Amazon Pay」及び「PayPal」の決済手数料の引き上げを実施^(注1)

「Amazon Pay」及び「PayPal」の決済手数料の引き上げ

月額有料プラン^(注2)

	変更前	変更後
Amazon Pay PayPal	2.9%	3.9%
あと払い(Pay ID) クレジットカード キャリア 銀行振込 コンビニ支払い	2.9% 変更なし	

月額無料プラン^(注2)

	変更前	変更後
Amazon Pay PayPal	3.6%+40円	4.6%+40円
あと払い(Pay ID) クレジットカード キャリア 銀行振込 コンビニ支払い	3.6%+40円 変更なし	


(注1) 2023年12月期通期業績予想には織り込み済み


(注2) 別途サービス利用料が発生。月額有料プランは月額5,980円、月額無料プランは3.0%

ChatGPTを活用した「BASE AI アシスタント」の提供により、**商品説明文の自動生成が可能に**
 今後は、メールマガジン及びSNSへの投稿文の作成機能等を拡充し、引き続きショップの業務効率化及びマーケティング活動をサポート

ショップオーナーのタイムパフォーマンスを向上

「BASE AI アシスタント」の提供を開始

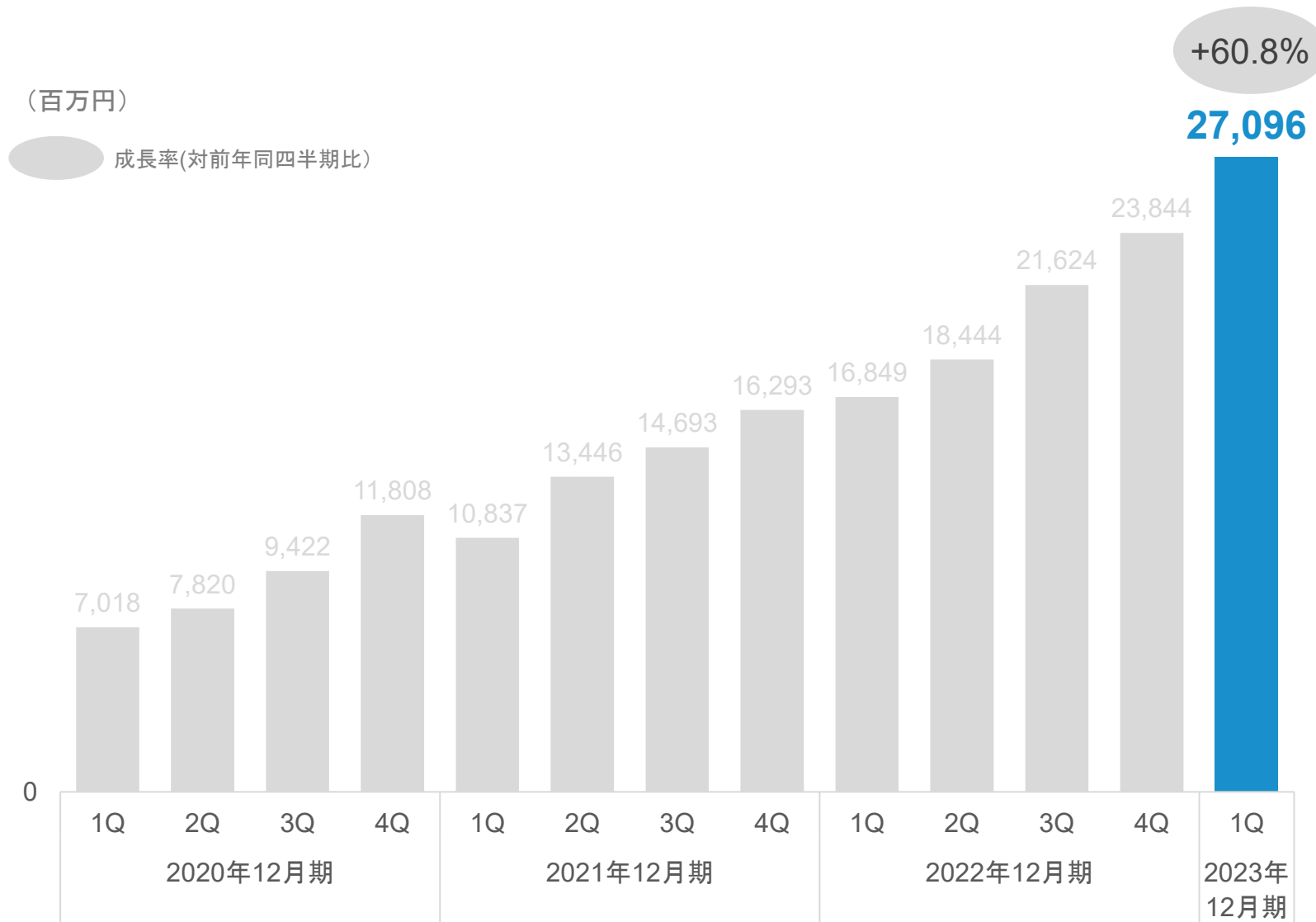




The screenshots illustrate the workflow: 1. Inputting a product name (Pearl Necklace) and generating a description. 2. Reviewing the generated text and making adjustments. 3. Finalizing the product listing with price and tax information.

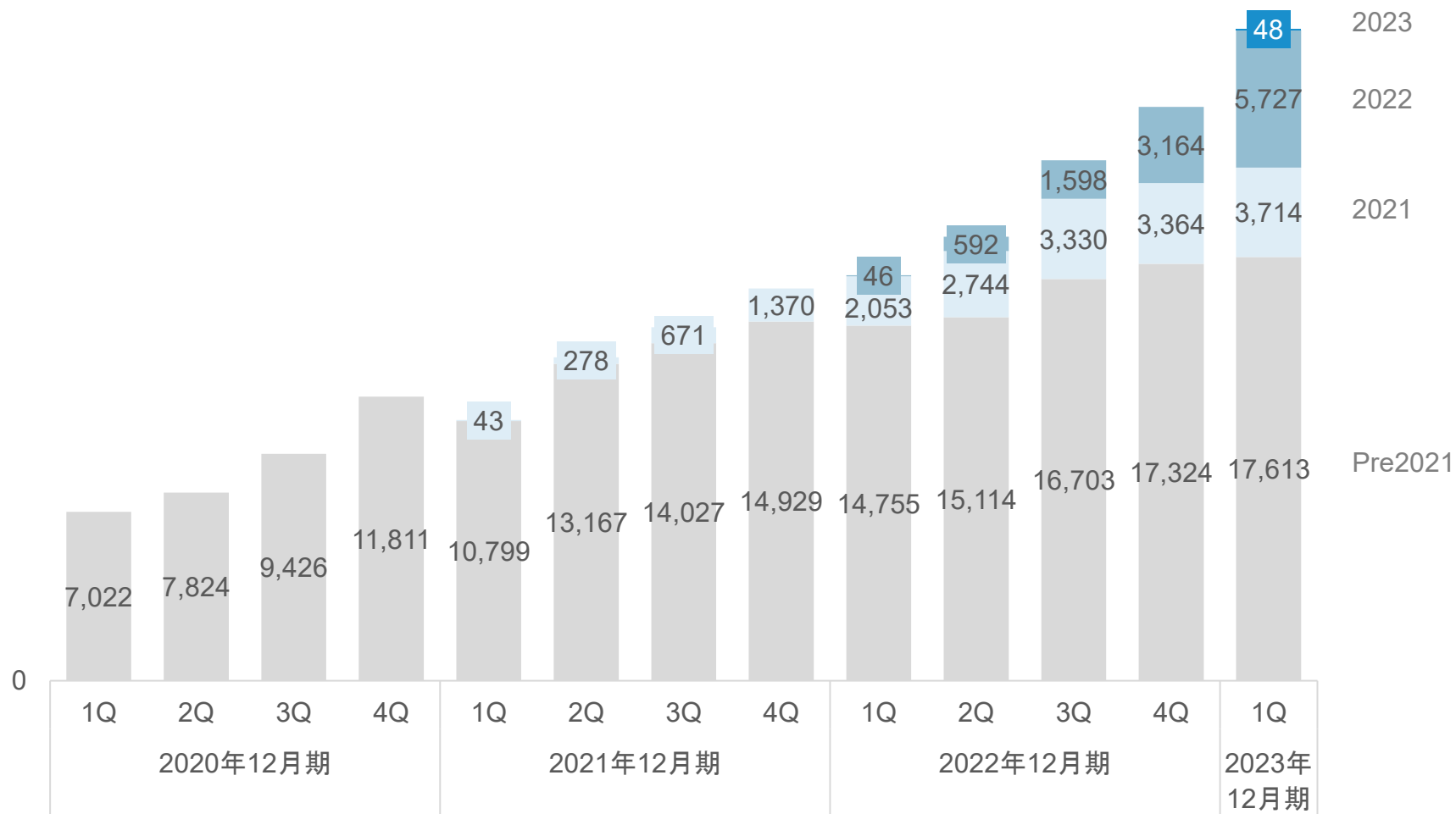
- 「BASE」の画面上で、特別な手順を踏むことなく、無料で利用できる
- 入力した商品名から、商品の特徴や訴求内容を含む400文字前後の商品説明文を、自動で生成することが可能

GMVは、主に既存の大型加盟店がけん引し、**前年同四半期比+60.8%**と引き続き大きく増加

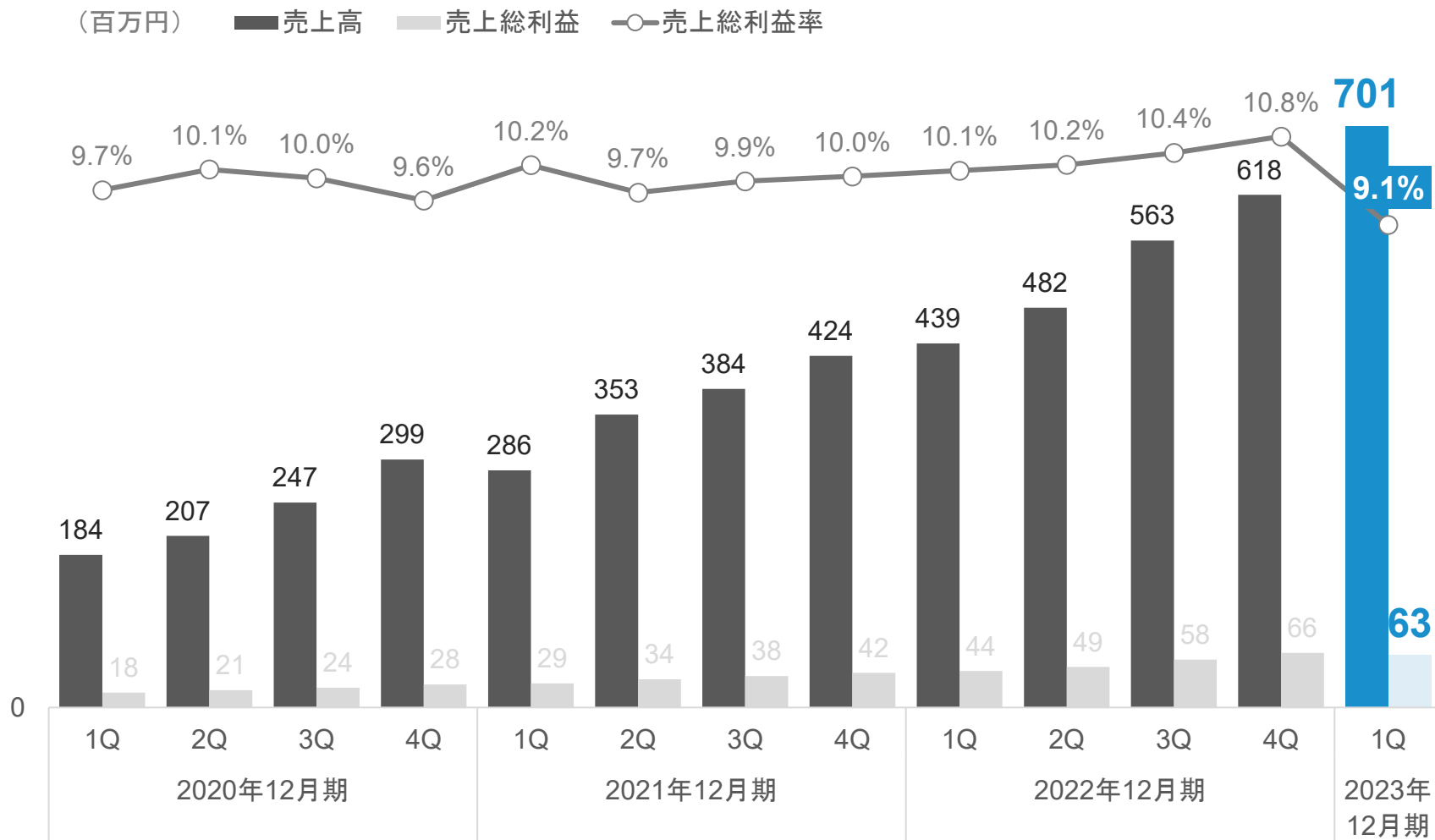


2022年に利用を開始した大型加盟店を中心に、既存加盟店がGMVの成長をけん引

(百万円) ■ Pre2021 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023



GMVの増加により、**売上高は前年同四半期比+59.4%、売上総利益は同+43.4%**と大きく増加
 売上総利益率は、売上総利益率の低い加盟店(注)のGMV構成比が増加したことにより、前年同
 四半期比及び前四半期比で減少



(注)各加盟店の売上総利益率は、料金プラン、クレジットカード及び業種等によって異なる

4. ご参考資料

サステナビリティに関する方針と取組み

気候変動等の環境問題への取組みとして、GHG排出量を算定

2023年12月期の方針

D&Iの推進

- ✓ D&I推進基本方針を策定(2022年12月)
- ✓ 外国人、LGBTQ+及び障がい者が働きやすい職場づくり
- ✓ WEBアクセシビリティの強化
- ✓ 地方自治体との連携等による、多様な生き方の実現

気候変動等の環境問題への取組み

- ✓ TCFDへの賛同表明(2023年3月)
- ✓ オフィスでのごみ削減活動に加え、ショップ及び取引先等のごみ削減に向けた取組み
- ✓ 生物多様性の保全を目的に、「BASE」における登録禁止商品の見直しを実施

環境問題への第1四半期の取組みと今後の方針

第1四半期の取組み

- ✓ オフィスレイアウトを変更し、組織拡大及びアフターコロナの新しい働き方に、増床を伴わずに対応
- ✓ GHG排出量を算定

Scope 1 (燃料使用等による直接排出)	0 (t-CO2)
Scope 2 (購入した電力使用に伴う間接排出)	82 (t-CO2)

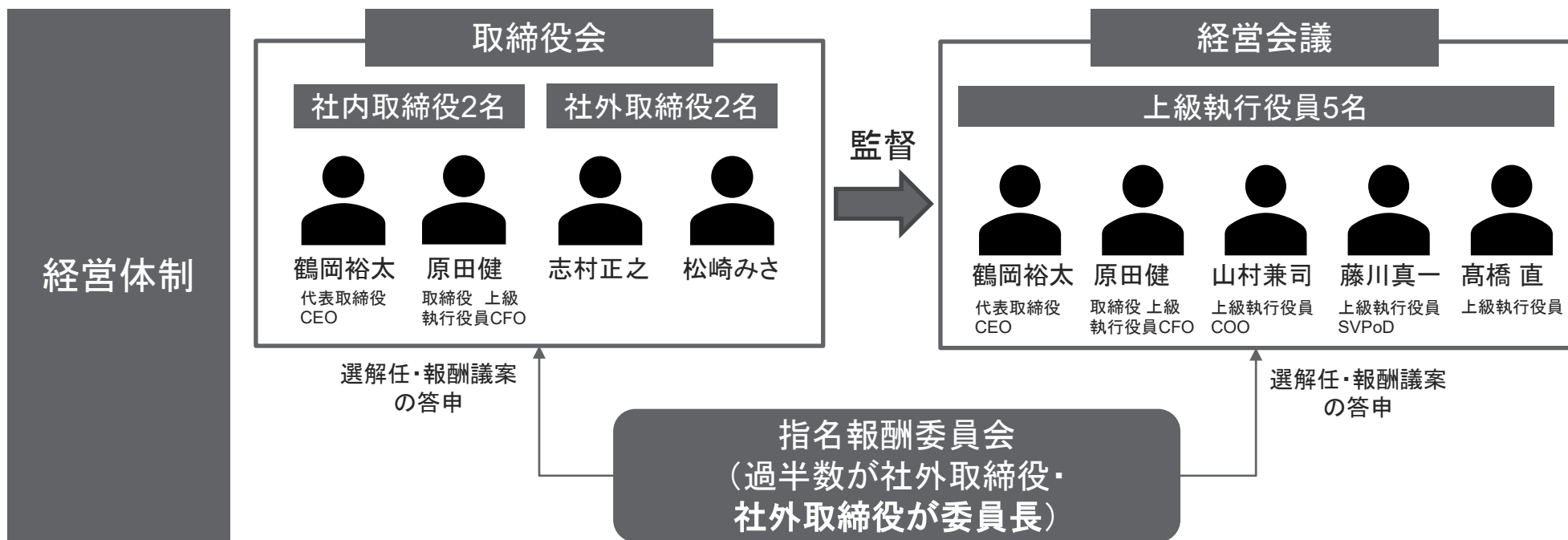
(注1) 2022年12月期における当社グループからの排出量
(注2) マーケット基準で算定

今後の方針

- ✓ 環境問題に配慮した就業環境の整備等により、引き続き会社及び組織価値の向上を図る

事業担当の上級執行役員を増員し、事業推進体制を強化

取締役会の実効性評価^(注)も実施し、検証結果をもとに改善を行うことで、コーポレートガバナンスのさらなる向上を図る



(注)取締役、監査役、上級執行役員を対象に、外部機関に委託して実施

幅広いスキル^(注)を持つ経営体制で、グループ全体のさらなる成長を目指す

	取締役 及び 上級執行役員		社外取締役		上級執行役員		
	鶴岡 裕太	原田 健	志村 正之	松崎 みさ	山村 兼司	藤川 真一	高橋 直
経営経験	●	●	●	●	●	●	
財務・会計		●					
法務・コンプライアンス・ リスク管理		●	●				
ESG・サステナビリティ	●	●	●	●			
人事・組織開発			●	●	●	●	●
マーケティング・ ブランドマネジメント	●				●		●
IT	●	●				●	
情報セキュリティ						●	
業界知見	●	●	●	●	●	●	●
国際性			●	●			●

(注)「第10期定時株主総会招集通知」に記載のスキルマトリックスより抜粋

従来の、サービスの急成長に合わせた積極的な投資方針を見直し、販管費を抑制
筋肉質な財務体質への転換を図る

コストコントロールの方針

プロモーション費

- ✓ マス向けの認知系マーケティングを縮小し、よりターゲットを絞った施策への変更により、**前年同期比で減少の見込み**

人件費

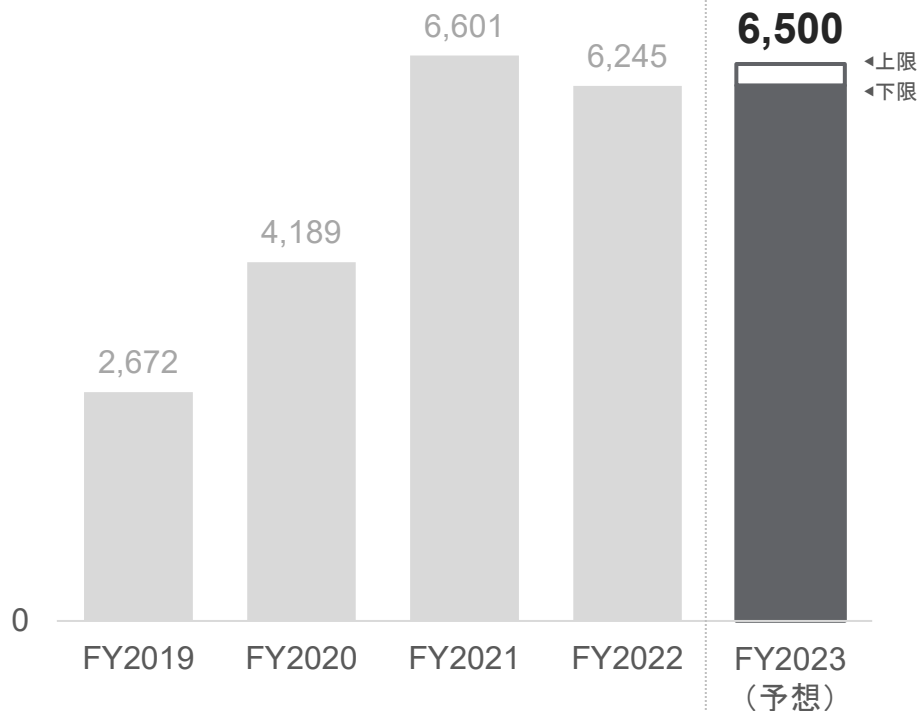
- ✓ 2022年12月期に採用した人員の人件費の通期化等により、前年同期比で増加の見込み
- ✓ サービスの急激な成長に合わせ、積極的に組織拡大を図ってきたが、2023年12月期は**採用の抑制により、人員数の増加ペースは縮小**

その他費用

- ✓ 外注費は、成長戦略上必要なプロダクト開発計画の達成のため、前年同期比で増加の見込み

販管費の見通し

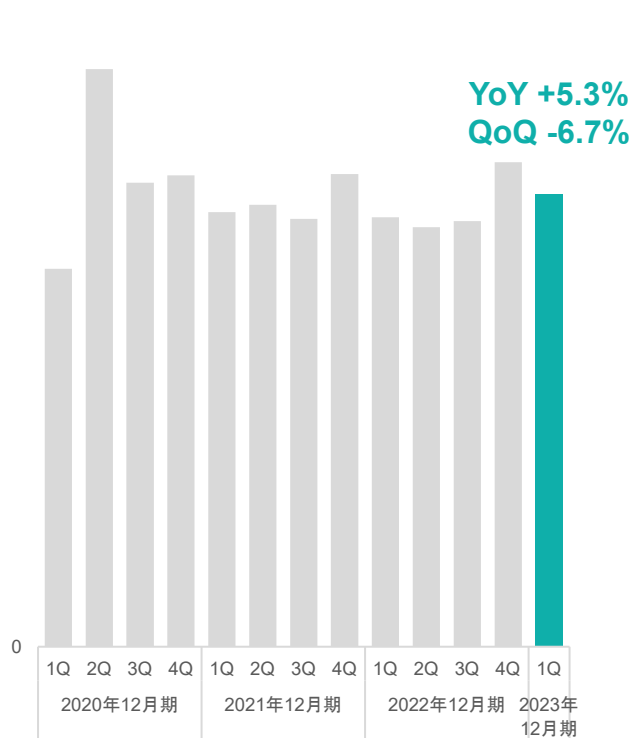
(百万円)



1人あたり購入単価は、前年同四半期比で引き続き増加
 リオープニングの影響で減少傾向が続いていた1ショップあたり平均購入者数も、横ばいで推移

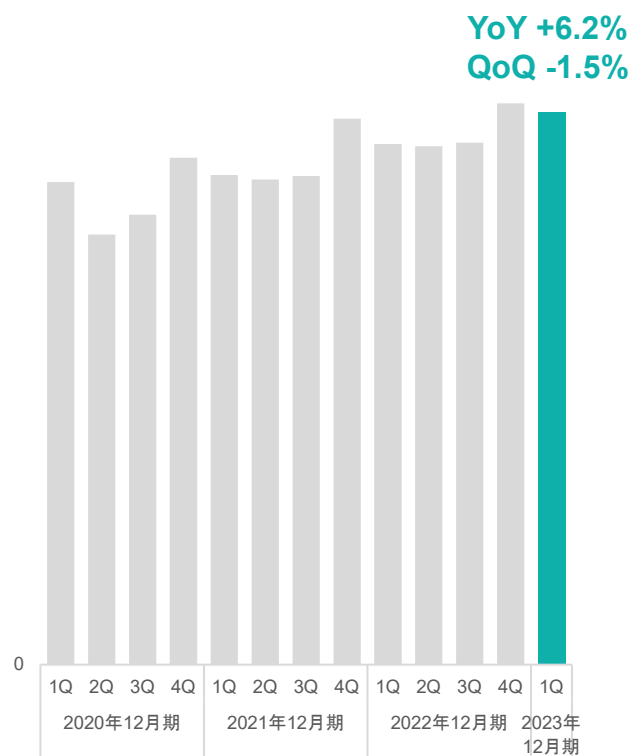
1ショップあたり月間平均GMV

(千円)



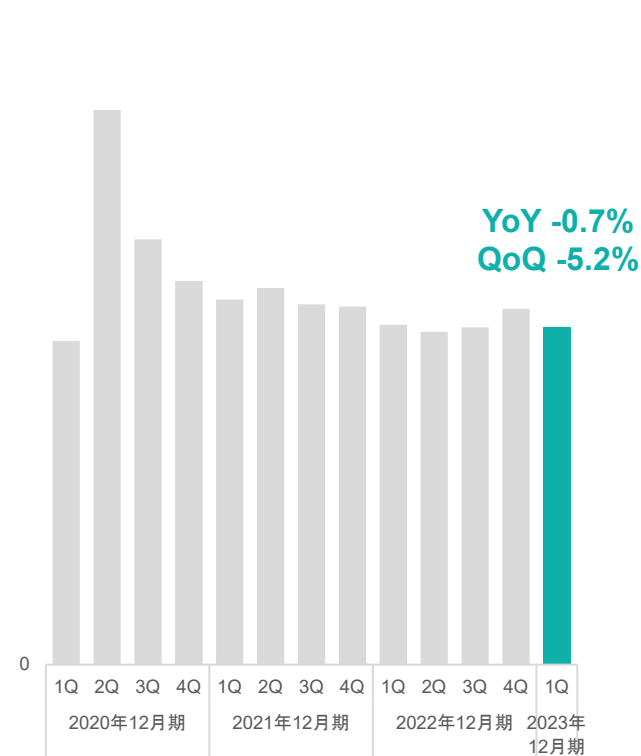
1人あたり購入単価

(円)



1ショップあたり平均購入者数

(人)



(百万円)		2021年12月期				2022年12月期				2023年 12月期
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	BASE	1,944	2,082	2,087	2,306	2,052	1,784	1,693	1,963	1,757
	PAY.JP	286	353	384	424	439	482	563	618	701
	その他	7	10	20	23	20	28	35	57	59
売上総利益	BASE	1,280	1,330	1,329	1,477	1,323	1,054	943	1,083	950
	PAY.JP	29	34	38	42	44	49	58	66	63
	その他	7	10	20	23	14	20	27	50	51
セグメント 利益	BASE	102	-207	-167	-431	-178	-481	-234	-256	-175
	PAY.JP	-18	-17	-6	3	-4	-3	-4	-33	-9
	その他	-15	-18	-12	-5	-13	-15	-8	6	-14
	全社費用	-54	-41	-33	-52	-76	-96	-49	-57	-72
営業損益	全社	13	-283	-220	-487	-272	-597	-297	-340	-271

年	月	四半期GMV (百万円) ^(注1)	平均月間GMV (百万円)	平均月間売店数 (ショップ)	1ショップあたりの 月間平均GMV(円)	四半期GMV(決済額) (百万円) ^(注2)
2020年	3月	12,532	4,177	30,658	136,262	10,983
	6月	31,071	10,357	49,715	208,330	27,582
	9月	25,390	8,463	50,553	167,417	24,661
	12月	26,302	8,767	51,558	170,051	24,488
2021年	3月	25,739	8,579	54,742	156,734	23,956
	6月	28,132	9,377	58,833	159,392	26,308
	9月	28,175	9,391	60,856	154,329	26,476
	12月	31,725	10,575	62,049	170,431	29,865
2022年	3月	28,199	9,399	60,672	154,927	26,563
	6月	27,898	9,299	61,455	151,322	26,496
	9月	28,491	9,497	61,883	153,468	27,199
	12月	34,343	11,447	65,516	174,736	32,187
2023年	3月	30,929	10,309	63,226	163,064	29,523

(注1)GMVは注文日ベース(注文額)

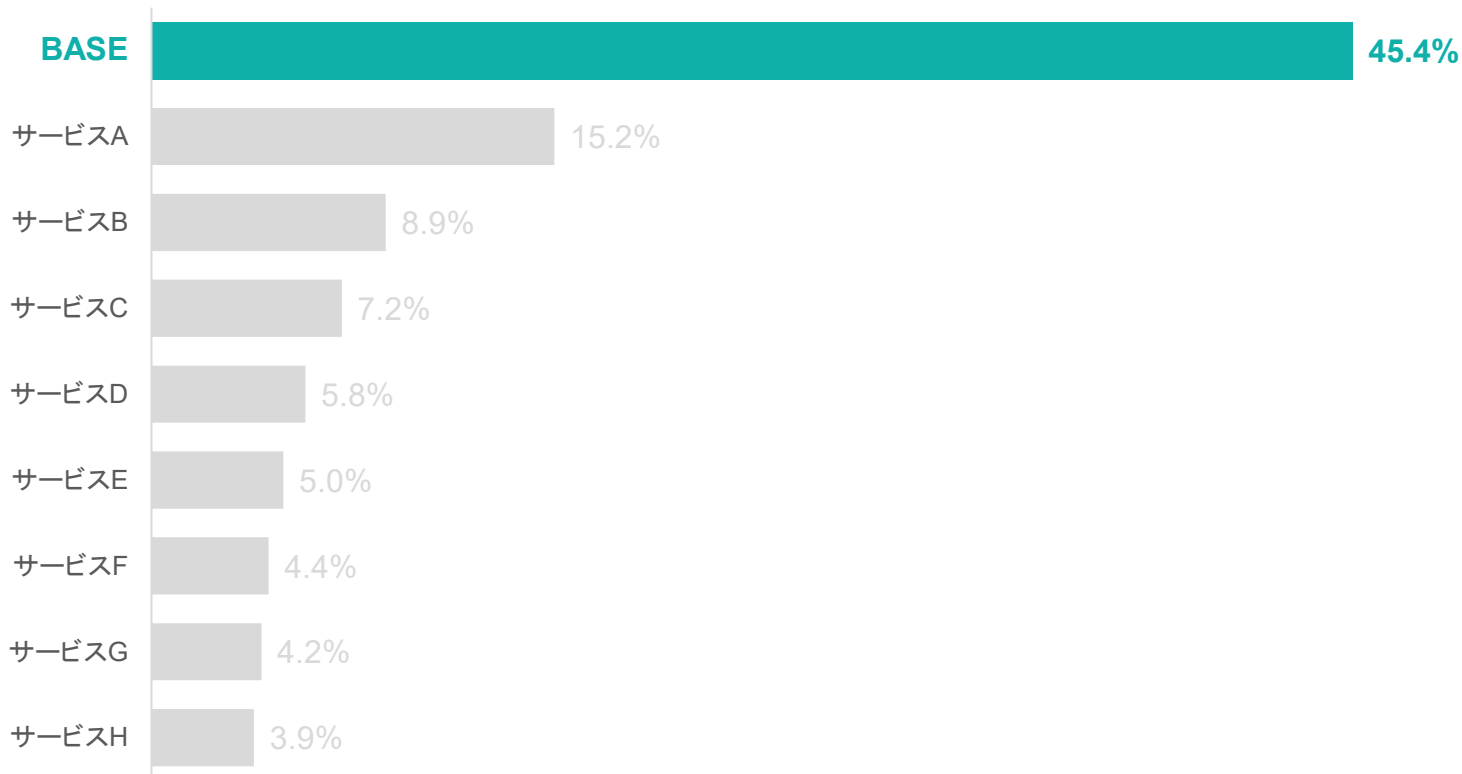
(注2)GMV(決済額)は、注文額(注文日ベースGMV)のうち、決済まで至った取引金額の総額であり、決済日が属する月に計上。

注文から決済までタイムラグがあり、注文日と決済日は異なるため月ずれが発生すること及びキャンセルにより決済まで至らなかった金額はGMV(決済額)に算入されないことから、注文額(注文日ベースGMV)の金額と異なる。

創業より個人やスモールチームのエンパワメントに注力し、ロングテール市場において確固たる地位を築き、圧倒的に選ばれるサービスに

ストアフロント型のネットショップ作成サービス利用実績調査

直近1年以内に、ネットショップを開設した際に利用したネットショップ作成サービスをすべてお答えください。



年	月	四半期GMV (百万円)
2020年	3月	7,018
	6月	7,820
	9月	9,422
	12月	11,808
2021年	3月	10,837
	6月	13,446
	9月	14,693
	12月	16,293
2022年	3月	16,849
	6月	18,444
	9月	21,624
	12月	23,844
2023年	3月	27,096

(注)GMVは決済日ベース(決済額)

(株)	FY2023
新株予約権	
期首残高	3,368,000
付与	0
行使	-324,000
失効	0
期末残高	3,044,000
発行済株式数	113,955,964
潜在株割合 (対発行済株式総数)	2.7%

本資料の取扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、日本国またはそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘または売付け勧誘等を構成するものではありません。将来の業績に関して本書に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、以下に限りませんが「信じる」「計画する」「戦略をもつ」「期待する」「予想する」「予期する」「予測する」または「可能性がある」というような表現および将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来予想に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報および第三者の作成に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らその責任を負うことはできません。

BASE