



BASE

2024年12月期第2四半期
決算説明会資料

BASE株式会社

(東証グロース:4477)

2024年8月6日

1. 会社概要
2. エグゼクティブ・サマリー
3. 2024年12月期第2四半期業績
4. 2024年12月期業績予想 上方修正
5. 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。

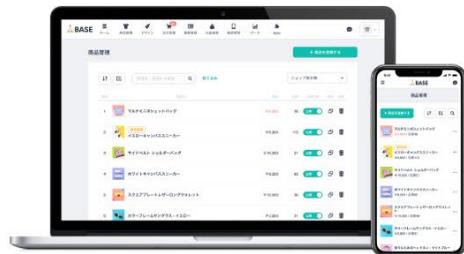
A photograph of a modern office hallway with glass doors and a 'BASE' logo. The hallway is brightly lit, and the glass doors are partially open, revealing a glimpse of the interior. The 'BASE' logo is prominently displayed in the foreground, overlapping the text and the image.

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

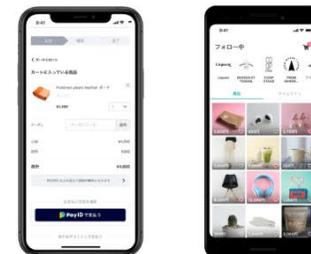


決済支援

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

2. エグゼクティブ・サマリー

トピックス

- ✓ 全事業の売上総利益率が改善し、グループの収益性が向上
- ✓ グループの既存顧客に対する越境ECの付加価値向上を目的として、want.jp社を子会社化
- ✓ PAY.JP事業及びその他事業の想定を超える好調と子会社化等の影響により、業績予想を上方修正

2024年12月期 第2四半期

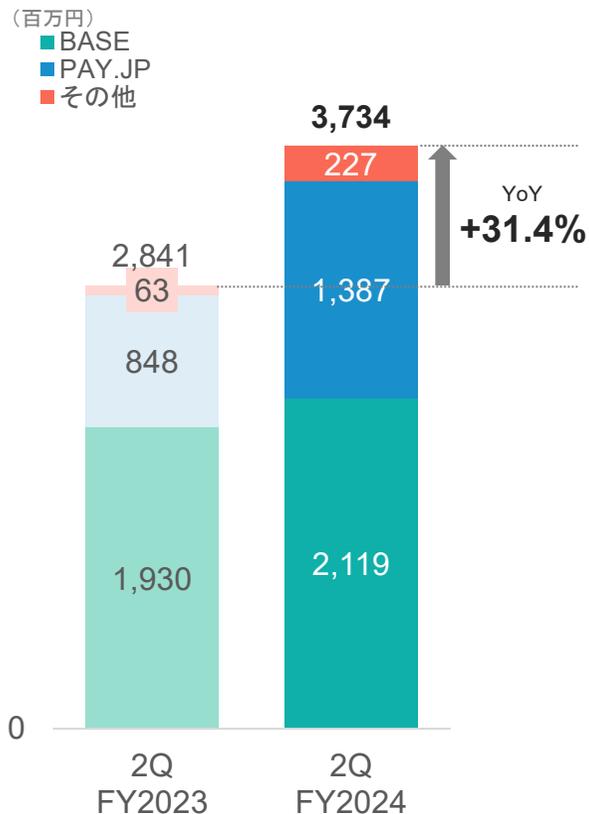
- ✓ グループGMV及びその他事業の成長により、売上高は前年同四半期比+31.4%、売上総利益は同+33.9%と引き続き大きく増加
- ✓ 販管費が想定より抑制されたことにより、営業利益は黒字を維持
- ✓ BASE事業のGMVはおおむね想定通りの進捗で、売上高及び売上総利益は、一時的要因で押し上げられていた前年同四半期比でも増加
- ✓ **PAY.JP事業のGMVは、前年同四半期比+52.4%**と想定を超えて引き続き大きく増加し、売上総利益率の更なる改善により、**売上高及び売上総利益も、同+63.6%、同+131.2%と大きく増加**
- ✓ **その他事業の売上高は、「YELL BANK」の機能改善の効果等が継続し、前年同四半期比+260.5%と想定を超えて引き続き大きく増加**
- ✓ **「PAY.JP YELL BANK」を提供開始**し、グループのすべてのマーチャントに対して金融関連の付加価値を提供することが可能に

中長期の 経営方針

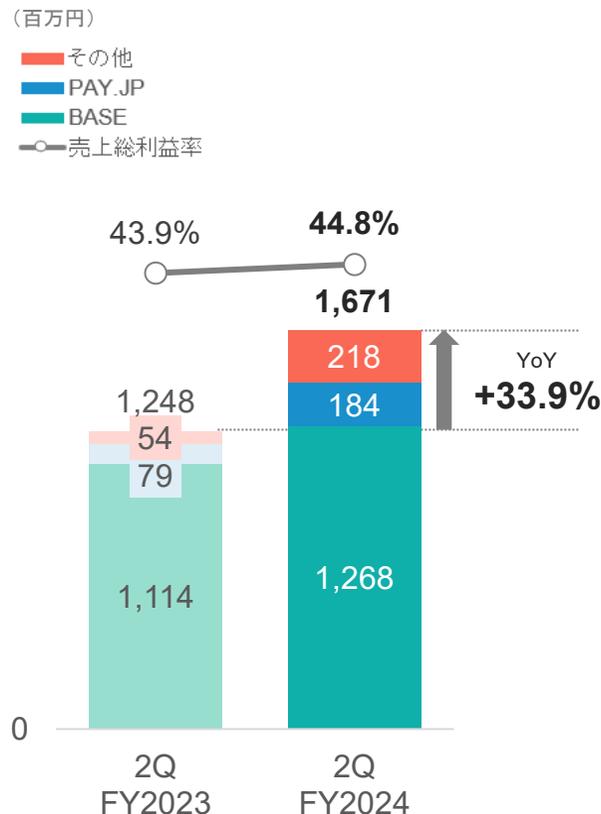
- ✓ 想定よりも一期前倒しで、2024年12月期に営業利益及びEBITDA黒字化見込み
- ✓ 中期的には、アップサイドシナリオ(期初開示)の2026年12月期売上総利益100億円達成を目指す
- ✓ 長期的には、売上高成長率を補う形でEBITDAマージンの向上を目指す

全事業の売上総利益率が改善し、グループの収益性が向上
 売上高は前年同四半期比+31.4%、売上総利益は同+33.9%と引き続き大きく増加
 販管費も想定より抑制され、営業利益は黒字を維持

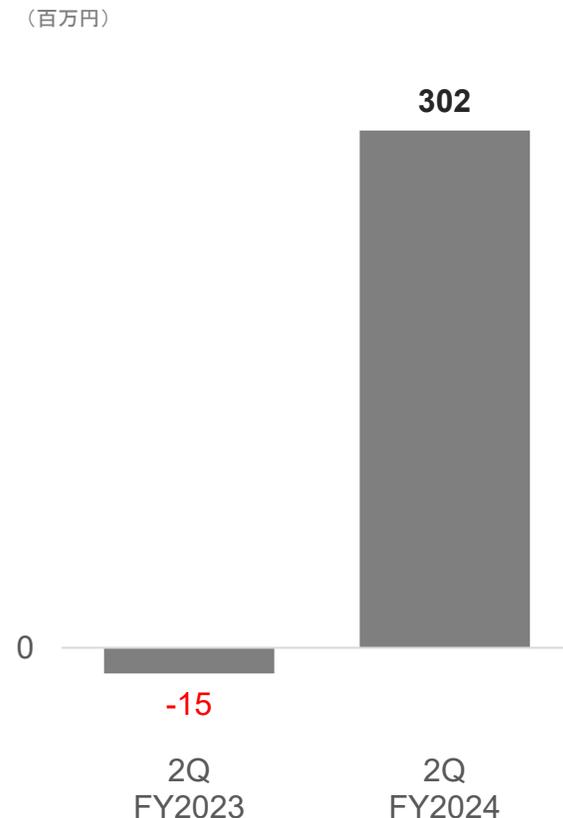
売上高



売上総利益及び売上総利益率



営業利益



グループ横断の拡大戦略 - M&A等による既存顧客への提供価値の拡張

BASE事業の越境EC機能を強化し、中期的にはテイクレート向上への寄与を目指す
 グループ全体の価値創造を最大化するM&Aは、引き続き積極的に実施する方針

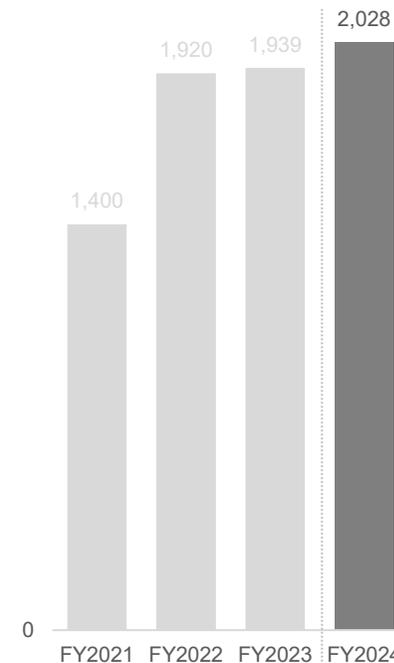
want.jp株式会社の概要及び子会社化の狙い

概要	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 世界中のカスタマーが、フェアな価格と最高の利便性で世界中の商品を購入できる仕組み創りを目指す ✓ 日本のEC運営者が商品をアジアを中心とした数十各国のマーケットプレイスに販売するサービスを提供
特長	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 商品、国及びマーケットプレイス別の原価計算を仕組化し、人の手を介さずに全商品の自動プライシング可能 ✓ 全商品を全世界向けに一元発送が可能なロジスティクスを確立 ✓ 配送料の低減とスピーディな配送の両立を実現
子会社化の狙い	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 越境EC機能の強化による、BASE事業における「個人でもかんたんにできる越境EC」の実現への貢献 ✓ 中長期的には、BASE事業のテイクレート向上への寄与を目指す ✓ want.jp加盟店の海外展開サポートの促進
取得株式と連結業績への影響	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 94.2%の株式を取得 ✓ 既存事業とは独立したセグメントとして計上予定 ✓ 2024年12月期連結業績への影響は、売上高403百万円、営業利益34百万円程度の見込みで、現時点ではのれんは約900百万円計上予定

want.jp株式会社の業績見通し

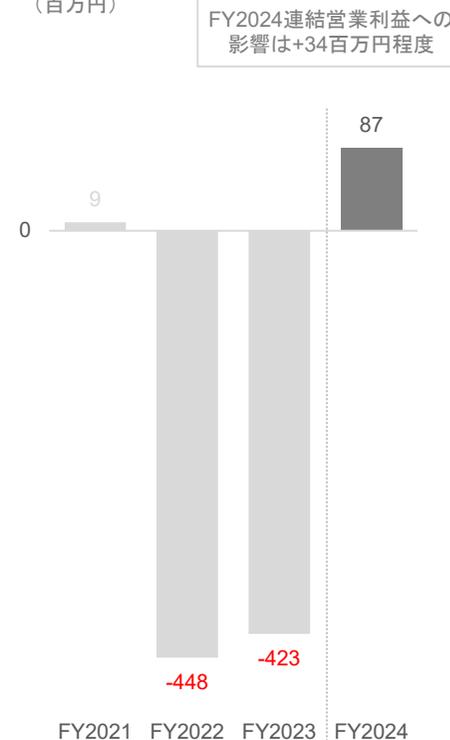
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



(注) 2024年12月期におけるwant.jp社の連結取り込みは、10月から12月までの3か月分のみ

2024年12月期の方針と進捗状況

2024年12月期の方針（2024年2月8日開示）

進捗状況

連結

- ✓ 売上総利益は、グループ全体のGMVの増加及び収益性向上により、前年同期比+30%水準を目指す
- ✓ 販管費は、想定以上に抑制することができた前年同期比では増加の見込みも、成長性及び収益性を考慮した**規律ある投資方針を維持**
- ✓ 営業損益の上限予想は損益分岐点水準、下限予想でも赤字縮小の見込み

- ✓ グループGMV及びその他事業の成長により、売上高は前年同四半期比+31.4%、売上総利益は同+33.9%と引き続き大きく増加
- ✓ 販管費が想定より抑制されたことにより、営業利益は黒字を維持
- ✓ want.jp社の子会社化により、BASE事業の越境EC機能を強化し、中期的にはテイクレート向上への寄与を目指す

BASE

- ✓ プロダクトの付加価値向上及び効率的なマーケティング施策の実施により、**GMVは前年同期比+13.2%以上を目指す**
- ✓ 月額有料プランの値上げ及び有料の拡張機能の提供によりテイクレートを増加させ、**GMV成長率を超える売上総利益の増加を目指す**

- ✓ GMVはおおむね想定通りの進捗で、**売上高及び売上総利益は、一時的要因で押し上げられていた前年同四半期比でも増加**
- ✓ 月額有料プランの年額払いユーザーへの新料金の適用が本格的に開始も、継続利用していただけている状況
- ✓ 越境ECや販促関連の拡張機能を順次提供開始

PAY.JP

- ✓ プロダクトの付加価値向上及びセールス&マーケティング等の強化により、**GMVは前年同期比+32.5%以上を目指す**
- ✓ 料金体系の適正化及び原価率の改善により、**売上総利益率の改善を目指す**

- ✓ **GMVは、前年同四半期比+52.4%**と、中規模の加盟店が成長し、一部の加盟店に依存せずとも高い成長を実現
- ✓ 原価率(対GMV比)を削減し、売上総利益率が大幅に改善
- ✓ 料金プランのリニューアルによる離脱は発生せず、順調に進捗

Pay ID

- ✓ 機能拡充等により、**購入者アセットの拡大及び収益化に向けた基盤づくり**に取り組む

- ✓ ショッピングアプリの将来的な収益化等を見据えた開発及び戦略策定が想定通りに進捗

金融

- ✓ 「YELL BANK」を中心とした金融サービスの付加価値向上に加え、キャンペーン等の実施により、その他事業の売上総利益の更なる成長を目指す
- ✓ **グループの収益性向上に向けた施策を実行**

- ✓ **売上高は、「YELL BANK」の機能改善の効果等が継続し、前年同四半期比+260.5%と引き続き想定を超えて大きく増加**

中長期の成長戦略

BASEグループの「①対象顧客の拡大」及び「②付加価値の向上」による価値創造を通じて、企業価値の向上に努める

既存プロダクトの成長戦略及びグループ横断の拡大戦略により①及び②の実現を目指す

BASEグループが目指す価値創造



中長期の成長戦略と進捗状況

中長期の成長戦略 (2024年2月8日開示)

進捗状況

既存プロダクトの成長戦略	グループ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 既存プロダクトの付加価値向上とそれに伴うプライシングの適正化に加え、マーケティング施策の改善等を通じ、既存プロダクトの強化によるGMV成長と収益性向上を両立 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ グループGMV及び売上総利益は好調な推移 ✓ 全事業の売上総利益率が改善し、グループの収益性が向上
	BASE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 引き続き個人やスモールチームのエンパワメントに注力 ✓ プロダクトの付加価値向上とそれに伴う料金体系の適正化に加え、マーケティング施策の改善に継続的に取り組むことにより、引き続きGMV成長とテイクレート向上の両立に注力 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ GMVはおおむね想定通りに推移 ✓ 月額有料プラン(グロースプラン)の値上げによりテイクレートが増加し、グループの収益性改善に寄与
	PAY.JP	<ul style="list-style-type: none"> ✓ プロダクトの付加価値向上とそれに伴う料金体系の適正化及び原価率の改善に加え、セールス&マーケティング等の強化により、引き続き力強いGMV成長と売上総利益率向上の両立に注力 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ GMVは引き続き力強く成長 ✓ 原価率の改善及び料金改定が順調に進捗し、グループの収益性改善に寄与
	Pay ID	<ul style="list-style-type: none"> ✓ BNPL「あと払い(Pay ID)」とショッピングアプリの機能拡充等により、登録者数1,400万人超の購入者アセットを収益化し、BASE事業の成長に貢献 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ID決済及びショッピングアプリ両面において、購入者アセットの収益化に向けた検討が進捗
	金融	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 「YELL BANK」を中心とした既存サービスの拡充により、引き続き「BASE」のショップに対する付加価値を向上 ✓ 長期的には、グループ横断の取組みにより、グループのプロフィットセンターを担うことを目指す 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 「YELL BANK」が大きく成長
グループ横断の拡大戦略	グループ	<ol style="list-style-type: none"> ① 既存プロダクト間のシナジー創出による成長加速 ② M&A及び提携等によるグループ全体の非連続な成長 	<ol style="list-style-type: none"> ① 「YELL BANK」を「PAY.JP」に提供開始し、グループのすべてのマーチャントに対して金融関連の付加価値を提供することが可能に ② グループの既存顧客への付加価値向上を目的として、want.jp社を子会社化

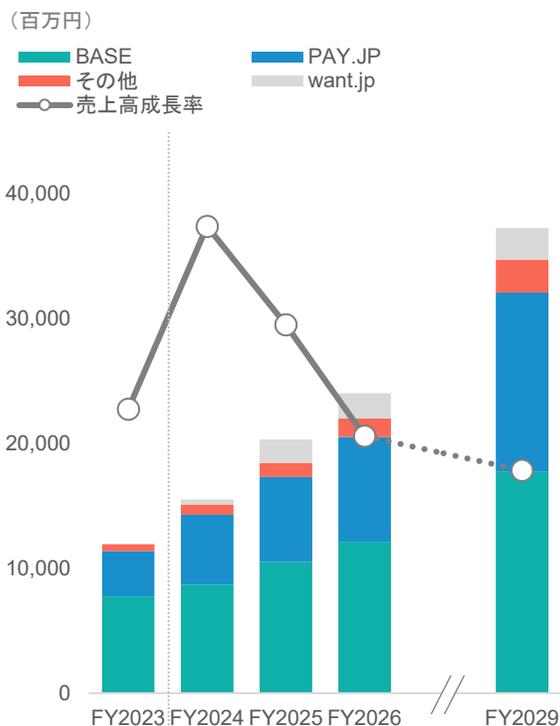
想定よりも一期前倒しで、2024年12月期に営業利益及びEBITDA黒字化見込み

中期的には、アップサイドシナリオ(期初開示)の2026年12月期売上総利益100億円達成を目指す

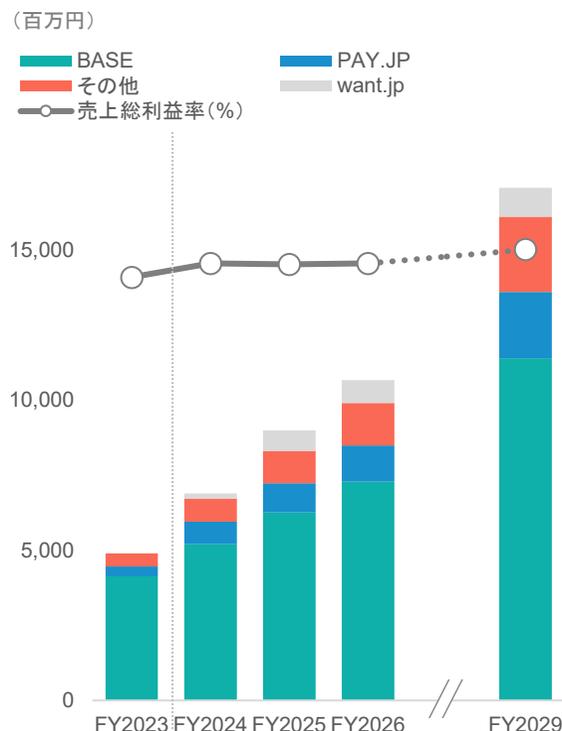
長期的には、売上高成長率を補完する形でEBITDAマージンの向上を目指す

成長イメージ(注1,2)

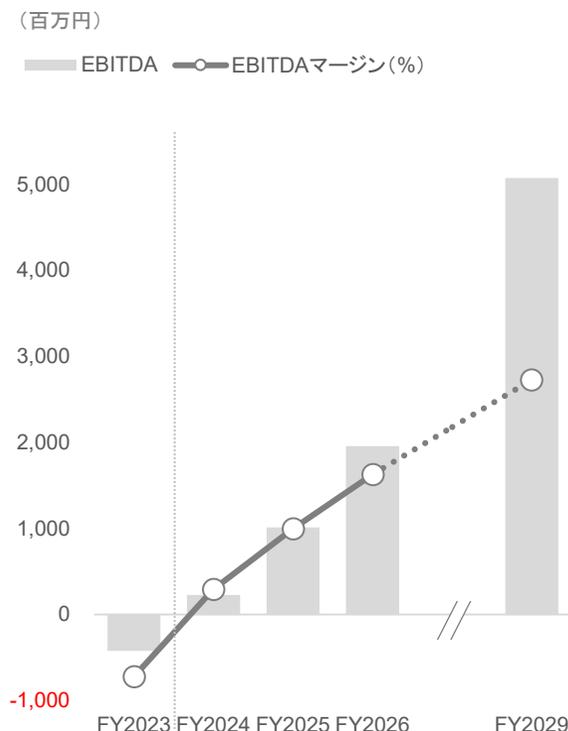
売上高及び売上高成長率



売上総利益及び売上総利益率



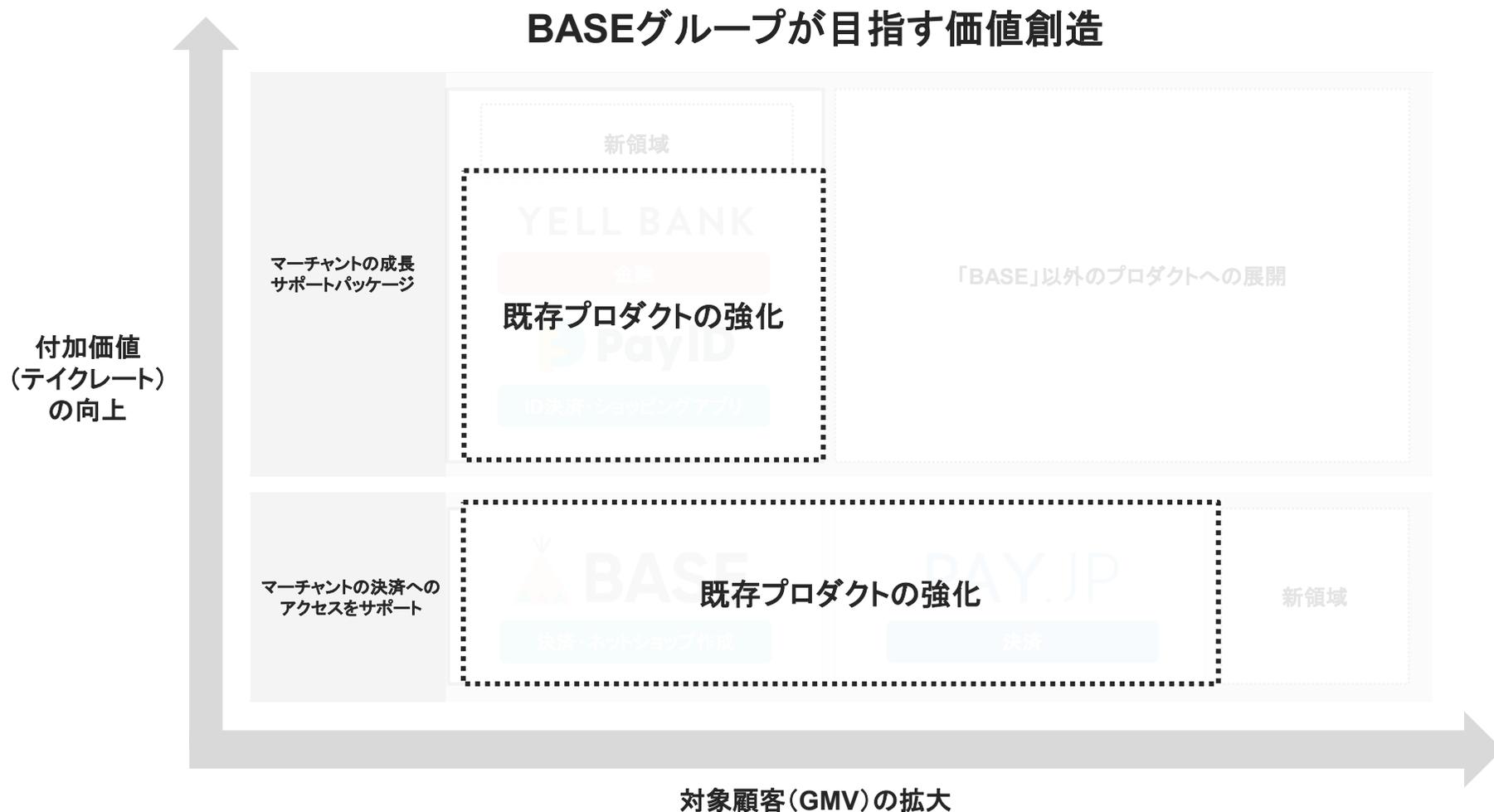
EBITDA及びEBITDAマージン



(注1) 売上高及び販管費は「2023年12月期第4四半期決算説明会資料」(2024年2月8日開示)において開示したアップサイドシナリオに、営業利益はベースシナリオに近い水準
 (注2) 一定の売上高成長率を仮定した場合の成長イメージ。事業環境等により前提が変化する場合、売上成長率と営業利益率のバランスも変化する

既存プロダクトの成長戦略

既存プロダクトの付加価値向上とそれに伴うプライシングの適正化に加え、マーケティング施策の改善等を通じ、**既存プロダクトの強化によるGMV成長と収益性向上を両立**

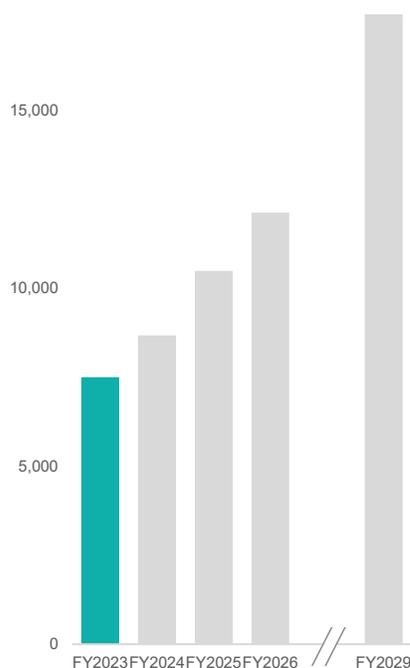


グループの収益基盤として、**売上高の安定成長**を維持しながら、**収益性を向上**
 ショップの売上成長をサポートする機能及びショップの利便性や安全性を改善するアップデート、
 「Pay ID」の活用等、**高付加価値の製品提供により、売上総利益率を向上させ、長期的成長を目指す**

成長イメージ^(注)

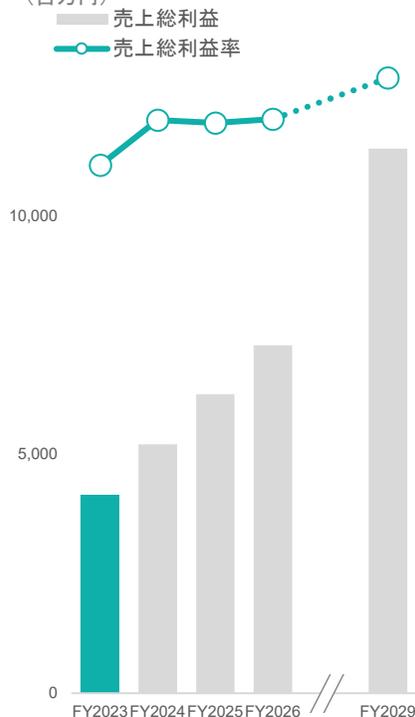
売上高

(百万円)



売上総利益及び売上総利益率

(百万円)



成長戦略

製品の強化

- ✓ 越境EC機能の強化による**海外購入者の取り込み**
- ✓ 外部プラットフォームとの連携を含めた集客支援等、**ショップの売上成長をより直接的にサポート**する拡張機能の提供
- ✓ ロジスティクスやセキュリティの強化等、**ショップの利便性や安全性を改善**させるアップデート

「Pay ID」の活用

- ✓ 「Pay ID」によるショップの新規顧客獲得のサポート
- ✓ 「Pay ID」既存ユーザーによる購入単価の増加

新規ショップ開設の強化

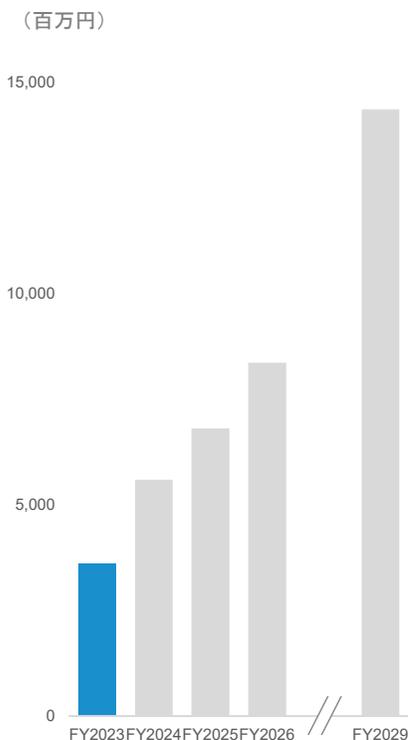
- ✓ 新規ショップ開設を目的とした、ブランディング及びマーケティング施策の継続的な改善
- ✓ モールを利用する個人やスモールチームの新規獲得の強化

(注)いずれも「2023年12月期第4四半期決算説明会資料」(2024年2月8日開示)において開示したアップサイドシナリオに近い水準

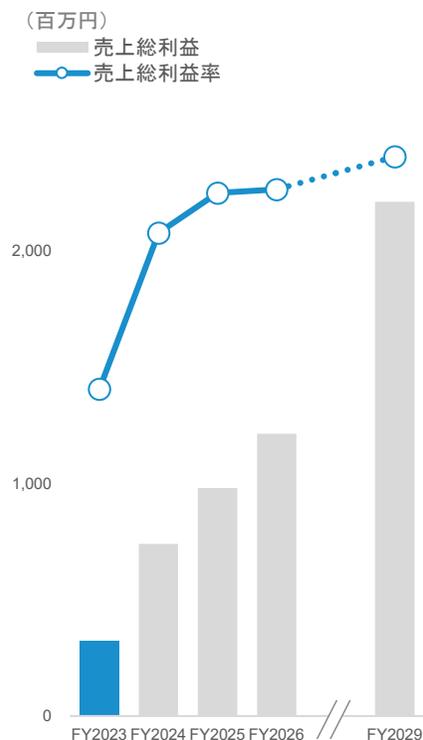
費用効率の高い組織を維持しながら、幅広い業種業態に対象を拡大し、引き続き**高い売上高成長率**を実現
 長期的には、グループで提供する**金融サービス等の付加価値で差別化**を図り、**GMV成長及び売上総利益率の向上**を目指す

成長イメージ^(注)

売上高



売上総利益及び売上総利益率



成長戦略

決済機能の強化

- ✓ より簡単に導入が可能な決済システムの開発及び不正決済対策の強化
- ✓ 「PAY.JP Platform」の拡充等による、プラットフォームの新規加盟店獲得の強化

グループ独自機能の強化

- ✓ 「PAY.JP YELL BANK」等の金融領域の付加価値強化による、競合との差別化

マーケティング及び既存加盟店サポートの強化

- ✓ セールス&マーケティング施策の強化による、新規獲得経路の多様化
- ✓ 既存大型加盟店との関係構築による、継続利用の促進

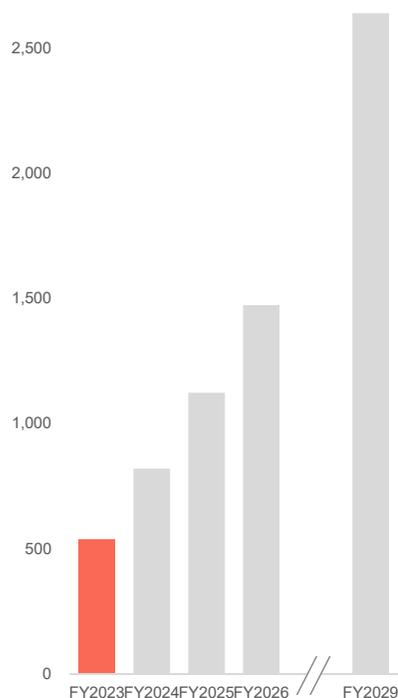
(注)いずれも「2023年12月期第4四半期決算説明会資料」(2024年2月8日開示)において開示したアップサイドシナリオに近い水準

「YELL BANK」等の金融サービスは、**グループのプロフィットセンターとして、高い成長率の維持**を目指す
引き続き高い収益性及び費用効率を維持しながら、マーチャントのキャッシュフロー関連の課題を解決する
プロダクトを拡充し、**長期的にも高成長を目指す**

成長イメージ^(注)

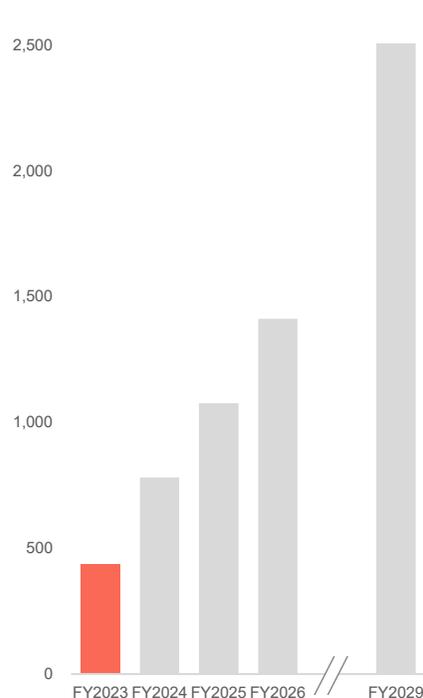
売上高

(百万円)



売上総利益

(百万円)



成長戦略

グループの既存マーチャントへの付加価値向上

- ✓ 「BASE」及び「PAY.JP」マーチャントの審査基準等をより洗練させ、既存の金融サービスを利用可能なマーチャントを拡大
- ✓ 既存プロダクトの機能改善により、調達金額や手数料の支払い方法等を引き続き拡充
- ✓ マーチャントのキャッシュフローに関連する金融プロダクト・ラインナップを拡充

グループの新規マーチャント獲得への貢献

- ✓ 既存プロダクトでエンベデッド・ファイナンスの成功事例を確立し、外部プラットフォームへの展開を目指す

(注)いずれも「2023年12月期第4四半期決算説明会資料」(2024年2月8日開示)において開示したシナリオを大きく上回る水準

グループ横断の拡大戦略 -既存プロダクトの横展開-

「BASE」のショップを対象に提供していた既存プロダクトの「PAY.JP」加盟店への横展開等により、既存プロダクト間でのシナジー創出による成長加速を目指す

2024年6月には、「PAY.JP YELL BANK」を提供開始

BASEグループが目指す価値創造



グループ横断の拡大戦略 -M&A等による既存顧客への提供価値の拡張-

対象顧客の拡大及び既存プロダクトの付加価値向上を目的としたM&A及び提携等により、**グループ全体の非連続な成長を実現**

まずは対象顧客の拡大に注力し、「YELL BANK」及び「Pay ID」等とのシナジー創出により、売上高成長及びEBITDAマージンの向上を目指す

BASEグループが目指す価値創造



3. 2024年12月期第2四半期業績

連結

グループGMV及びその他事業の成長により、売上高は前年同四半期比+31.4%、売上総利益は同+33.9%と引き続き大きく増加

販管費が想定より抑制されたことにより、営業利益は黒字を維持

BASE事業

GMV^(注)は、前年同四半期比では増加し、おおむね想定通りの推移

GMVの増加により、売上高及び売上総利益は、一時的要因で押し上げられていた前年同四半期比でも増加

2024年1月に実施した月額費用の値上げにより、テイクレートは前四半期比で増加

PAY.JP事業

GMV^(注)は、前年同四半期比+52.4%と想定を超えて引き続き大きく増加

GMVの増加により、売上高は前年同四半期比+63.6%、売上総利益は同+131.2%と大きく増加

売上総利益率は、原価率(対GMV比)の削減により、前四半期比で引き続き大幅に改善

その他事業

売上高は、「YELL BANK」の機能改善の効果等が継続し、前年同四半期比+260.5%と引き続き想定を超えて大きく増加

グループGMV及びその他事業の成長により、売上高は前年同四半期比+31.4%、売上総利益は同+33.9%と引き続き大きく増加

販管費が想定より抑制されたことにより、営業利益は黒字を維持し、前四半期比で増加

PAY.JP事業及びその他事業の好調と子会社化等の影響により、業績予想を上方修正

(百万円)	FY2024 2Q(2024年4月-6月)					FY2024 2Q累計(2024年1月-6月)			FY2024 通期	
	実績	前年同四半期		前四半期		2Q累計	前年同期		修正後業績予想	
		実績	YoY	実績	QoQ		実績	YoY	予想	進捗率(注1)
売上高	3,734	2,841	+31.4%	3,591	+4.0%	7,325	5,360	+36.7%	15,500	47.3%
売上総利益	1,671	1,248	+33.9%	1,565	+6.8%	3,237	2,314	+39.9%	6,900	46.9%
売上総利益率	44.8%	43.9%	+0.8pt	43.6%	+1.2pt	44.2%	43.2%	+1.0pt	44.5%	-
販管費	1,369	1,263	+8.4%	1,359	+0.8%	2,729	2,601	+4.9%	6,700	40.7%
営業利益	302	-15	n/a	206	+46.6%	508	-287	n/a	200	254.3%
経常利益	303	-10	n/a	211	+43.1%	515	-280	n/a	201	256.3%
当期純利益	238	-14	n/a	213	+11.7%	451	-372	n/a	198	228.0%
GMV (BASE事業)	35,931	32,821	+9.5%	37,400	-3.9%	73,331	63,751	+15.0%	151,000	48.6%
GMV (PAY.JP事業)	50,029	32,821	+52.4%	46,487	+7.6%	96,516	59,917	+61.1%	202,000	47.8%

(注1)修正後業績予想に対する進捗率

(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)

2024年6月末時点で現預金が21,702百万円と強固な財務基盤を維持

「YELL BANK」の成長に伴い、ファクタリング前渡金が引き続き増加も、サービス成長にあわせた適切なリスク・マネジメントを実施

(百万円)	2024年6月末	2023年12月末	前期末比
流動資産	39,042	36,965	+5.6%
(内、現金及び預金)	21,702	22,227	-2.4%
(内、未収入金) ^(注1)	15,590	13,821	+12.8%
(内、ファクタリング前渡金) ^(注2)	1,076	581	+85.1%
固定資産	433	331	+30.7%
(内、投資有価証券)	42	36	+17.2%
資産合計	39,476	37,297	+5.8%
流動負債	25,807	24,244	+6.4%
(内、営業未払金) ^(注3)	25,040	13,215	+89.5%
(内、営業預り金) ^(注4)	59	10,299	-99.4%
固定負債	52	52	-0.0%
負債合計	25,860	24,297	+6.4%
資本金	8,730	8,669	+0.7%
資本剰余金	4,994	4,933	+1.2%
利益剰余金	-155	-606	-
その他有価証券評価差額金	11	5	+122.8%
純資産合計	13,616	13,000	+4.7%

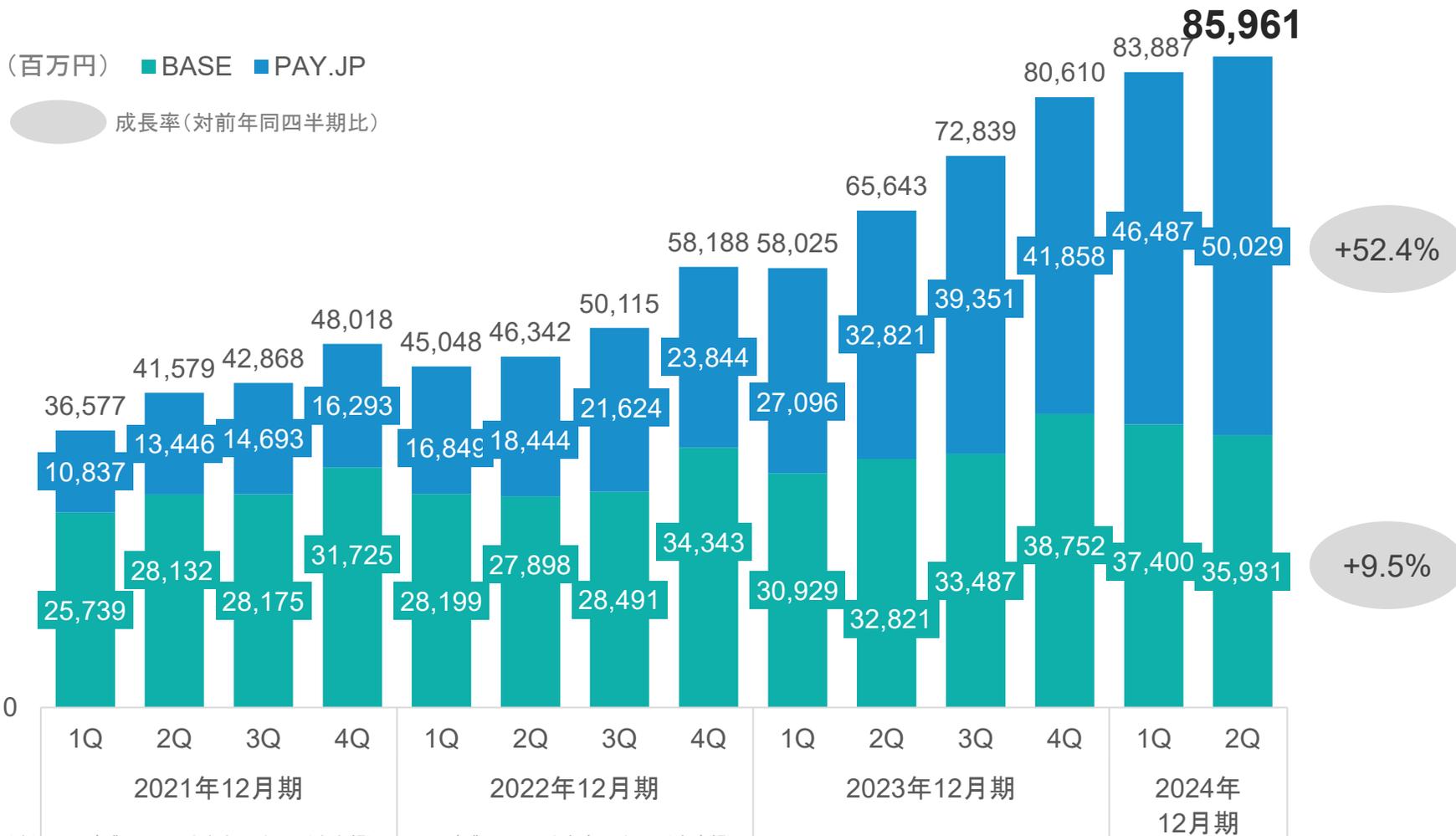
(注1)未収入金: 決済代行会社から当社へ支払われる決済代金のうち未入金のもの

(注2)ファクタリング前渡金: その他事業の「YELL BANK」の、未回収の債権残高。未回収の債権残高一部は未収入金にも含まれる

(注3)営業未払金: BASE事業及びPAY.JP事業において、当社からショップ及び加盟店へ支払う決済代金のうち、未払いのもの

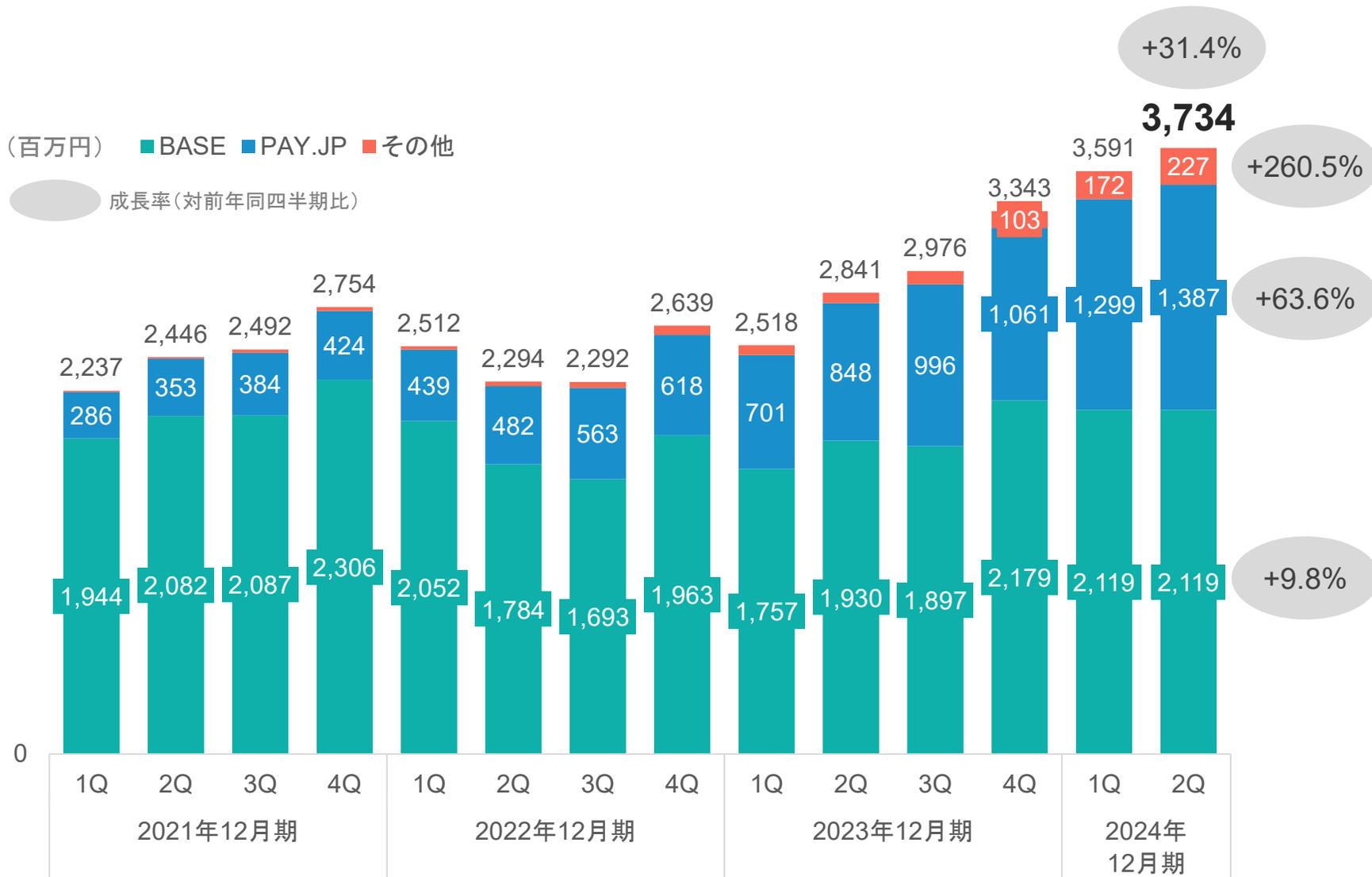
(注4)営業預り金: PAY.JP事業の収納代行から債権譲渡形式への変更に伴い、当期より、PAY.JP事業の加盟店へ支払う決済代金のうち未払いのものは営業未払金に計上

グループGMVは、特にPAY.JP事業がけん引し、大きく成長



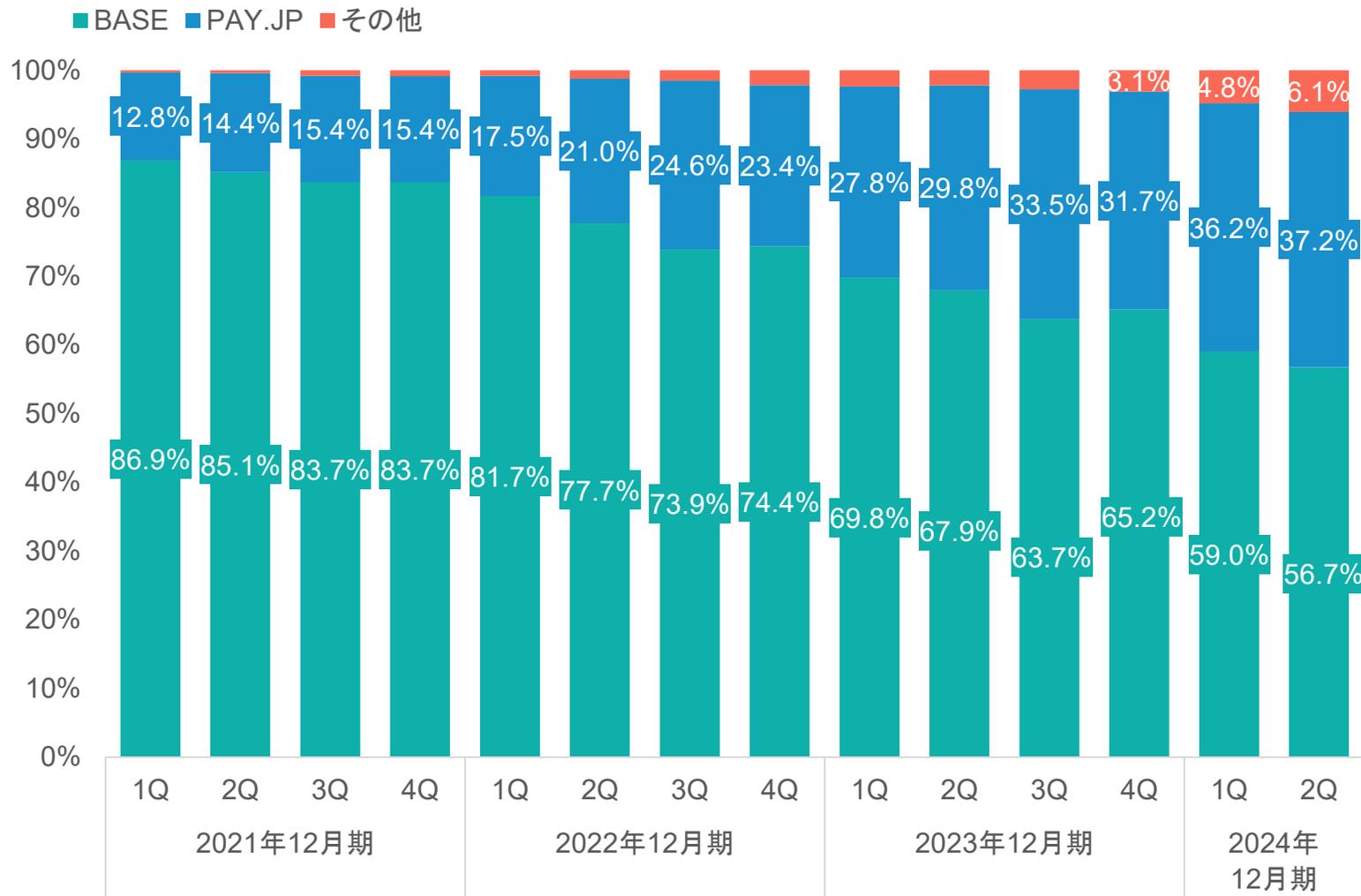
(注)BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)

連結売上高は、グループGMV及びその他事業の成長により、前年同四半期比+31.4%



(注)2024年12月期以降、収納代行から債権譲渡形式に移行したことにより、PAY.JP事業の売上高及び売上原価は非課税となり、2023年12月期以前よりも約10%増の水準で計上される

PAY.JP事業及びその他事業の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

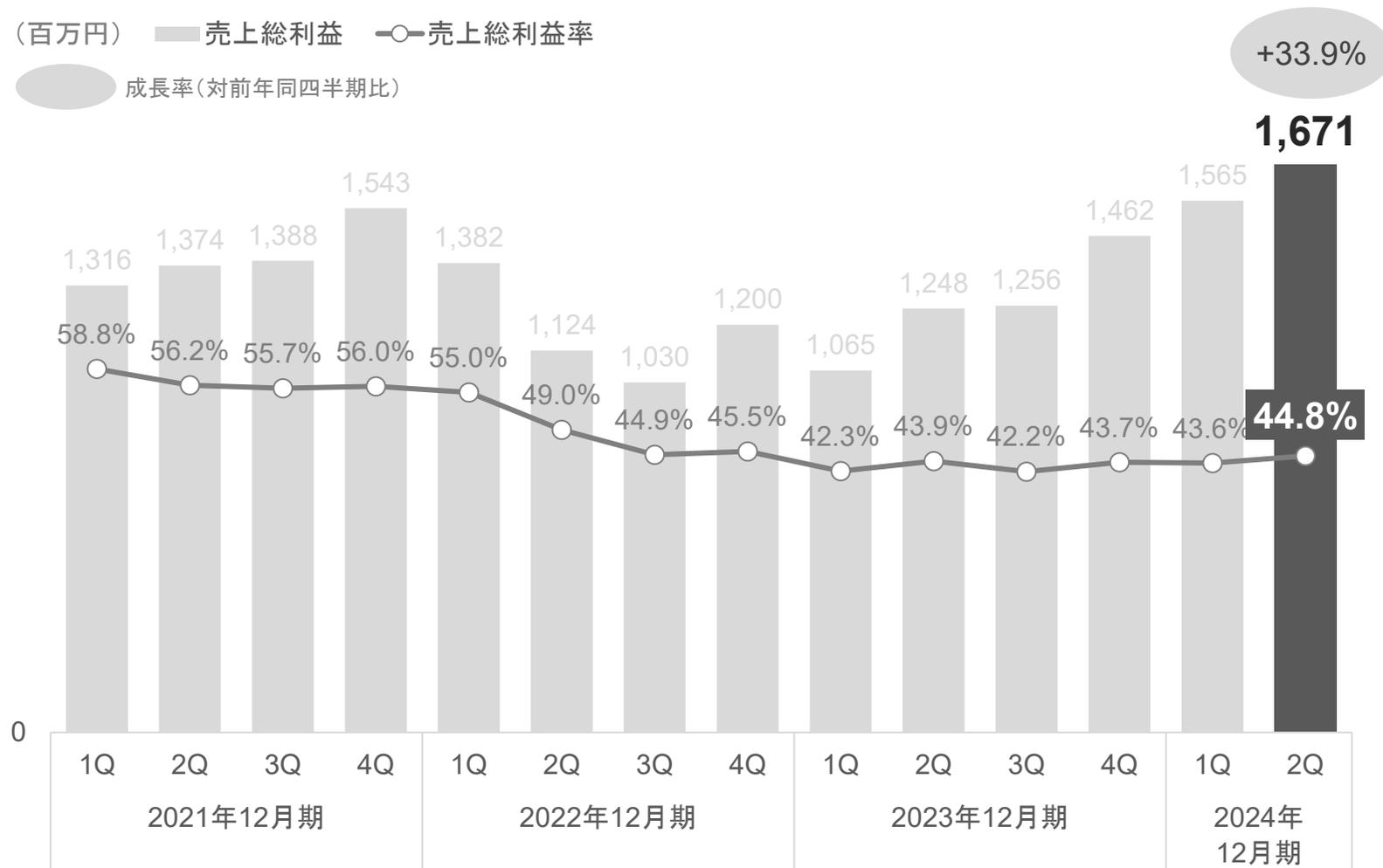


連結売上総利益は、グループGMV及びその他事業の成長により、前年同四半期比+33.9%と引き続き大きく増加

連結売上総利益率は、全事業の売上総利益率が改善したことにより、前四半期比で増加

(百万円) ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率

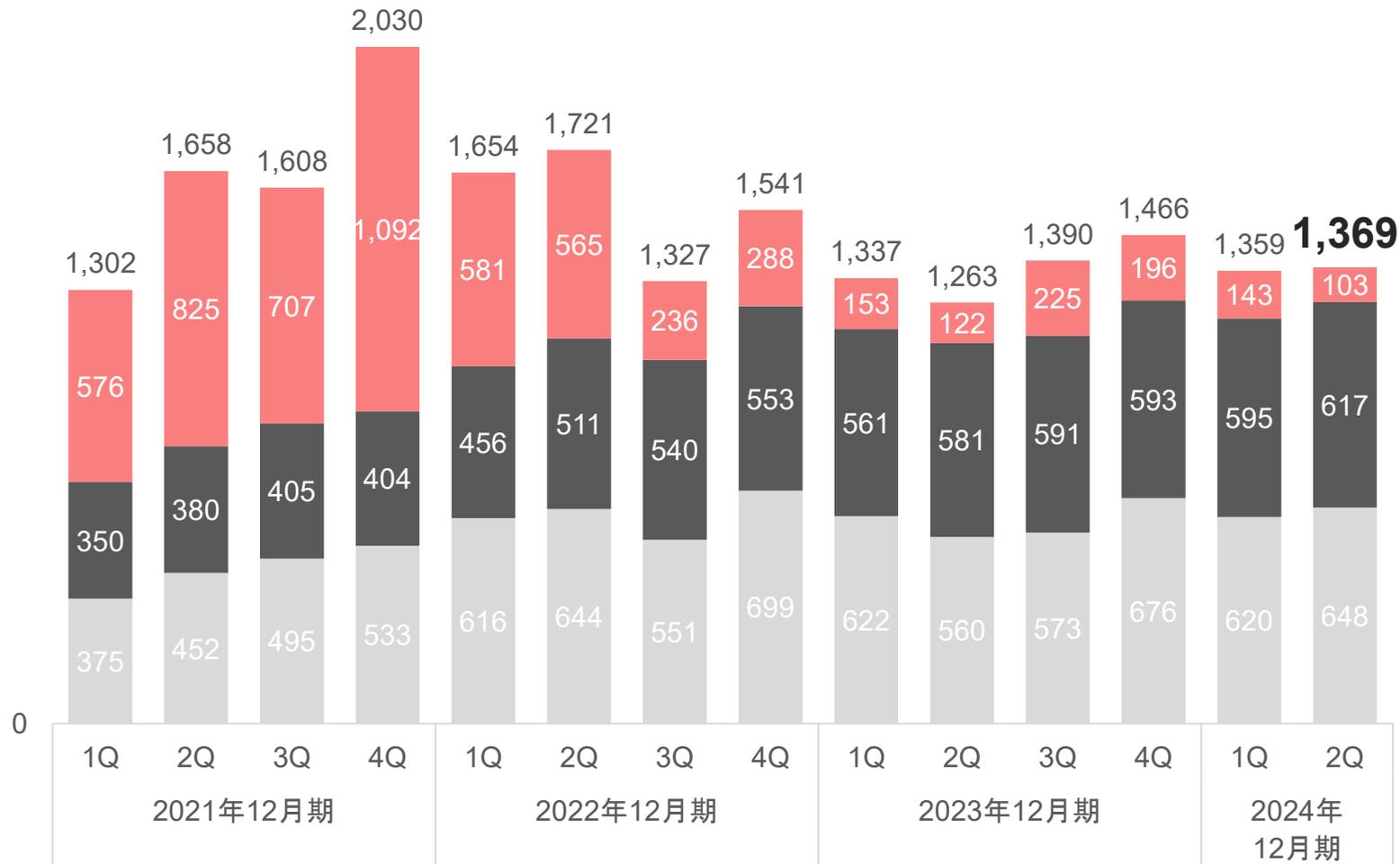
● 成長率(対前年同四半期比)



販管費は、人件費等の増加により、前四半期比で増加

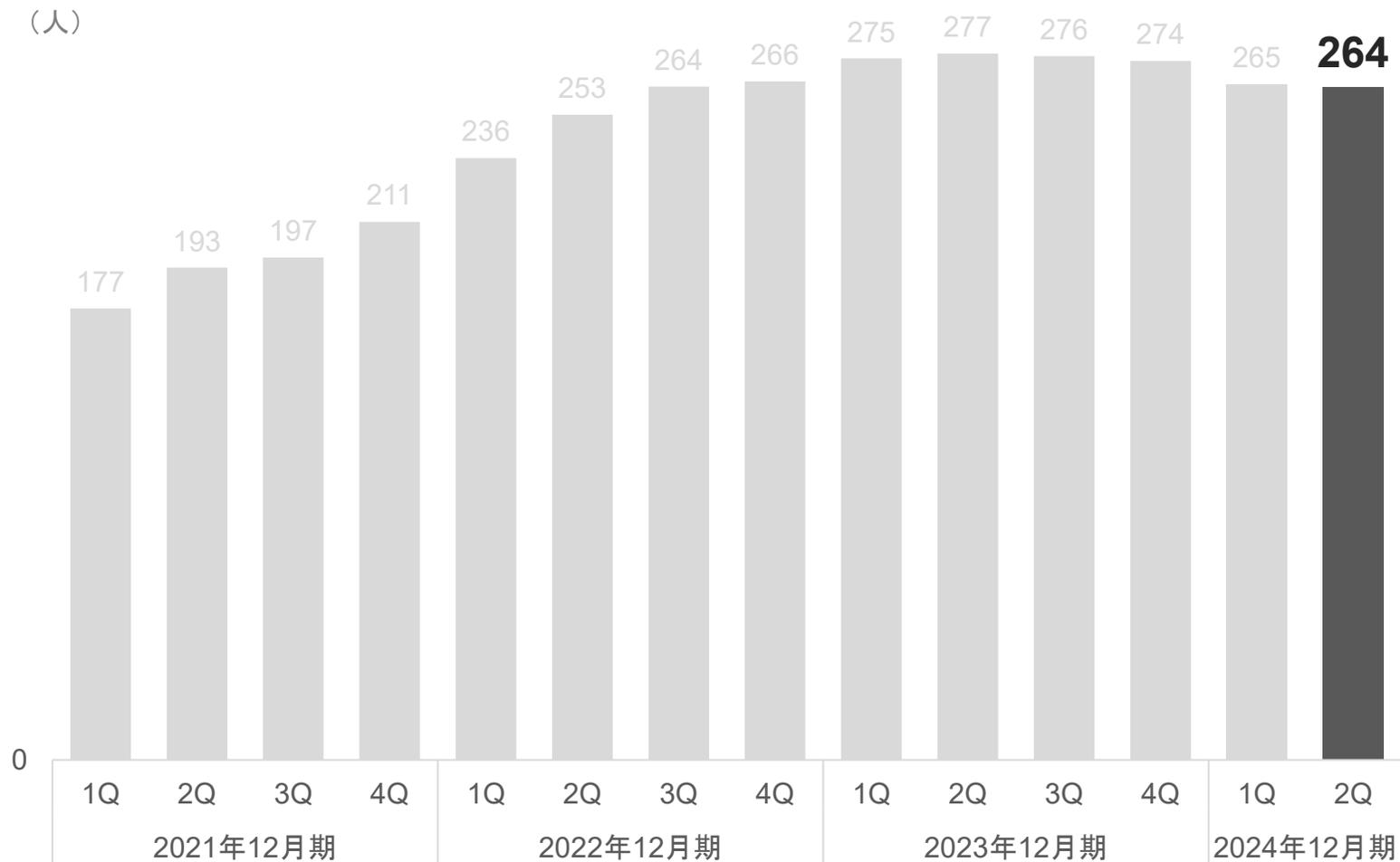
プロモーション費は、販促支援の縮小等により、前四半期比で減少

(百万円) ■ その他 ■ 人件費 ■ プロモーション費



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

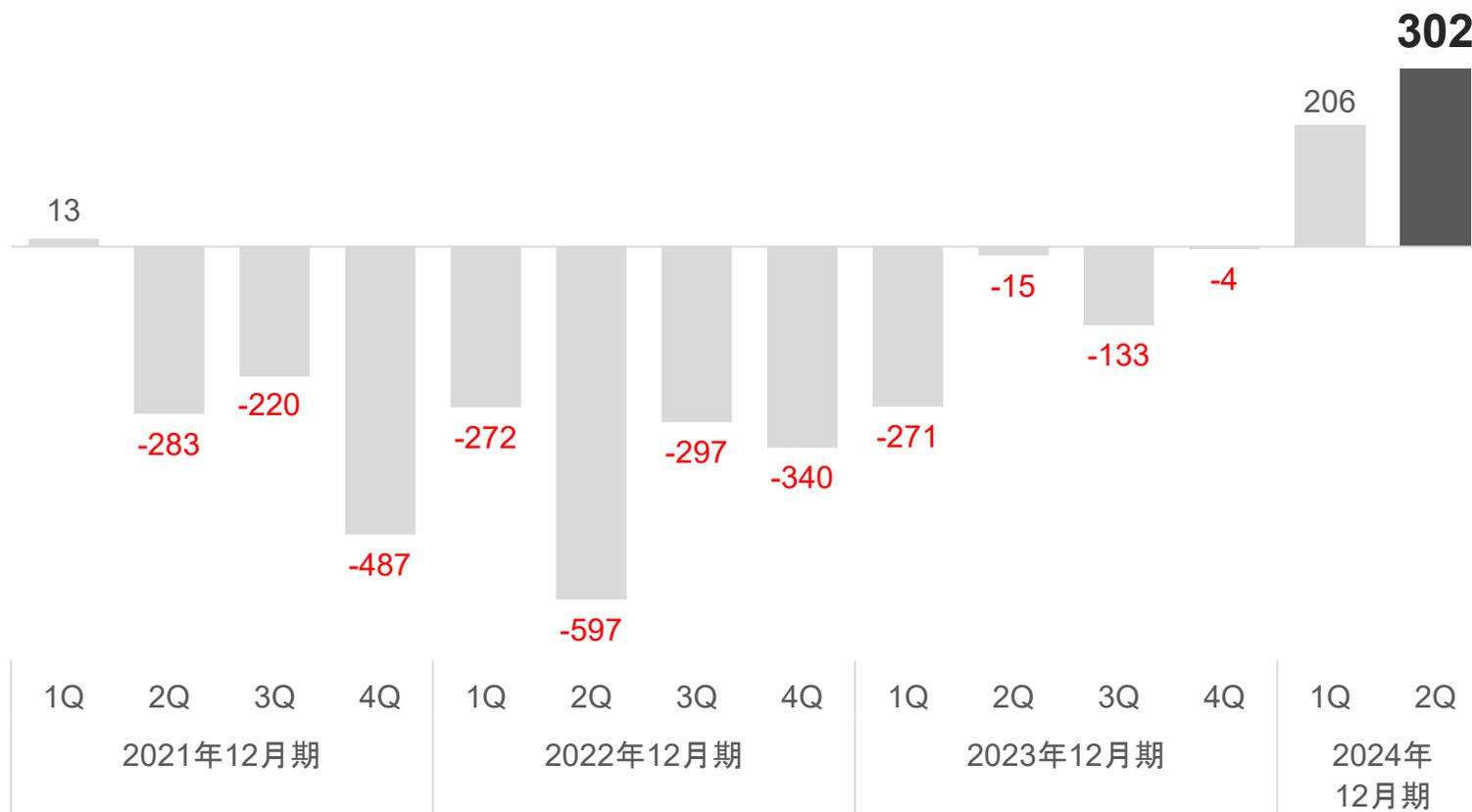
人員数は、前年同四半期比**-13名**(同**-4.7%**)



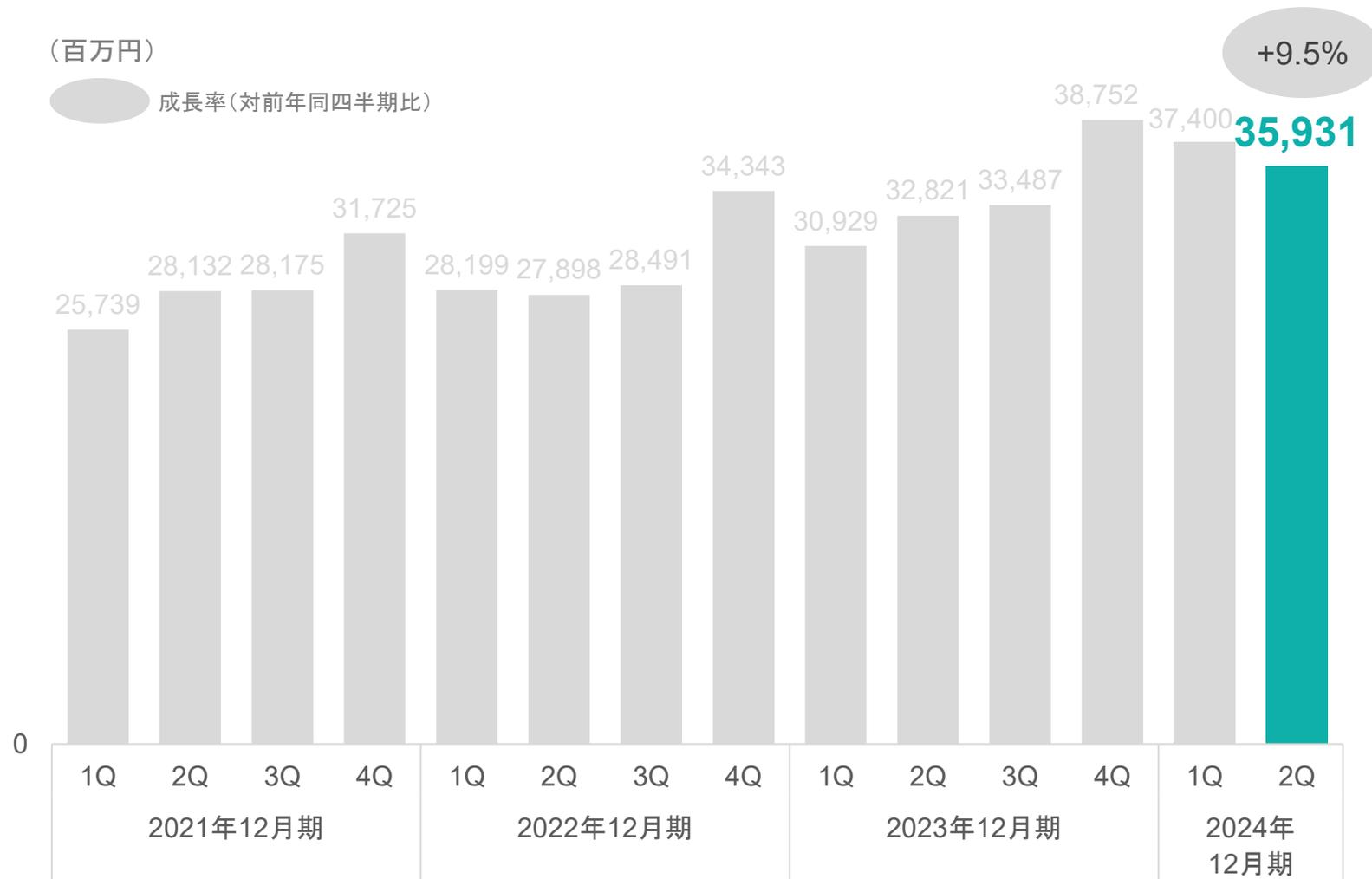
(注)人員数は正社員及び契約社員の人数であり、役員、臨時雇用者は含まない。ただし、子会社に役員として出向している者は人数に含む。

連結売上総利益が増加したことに加え、販管費が想定より抑制されたことにより、**営業利益は黒字を維持**

(百万円)

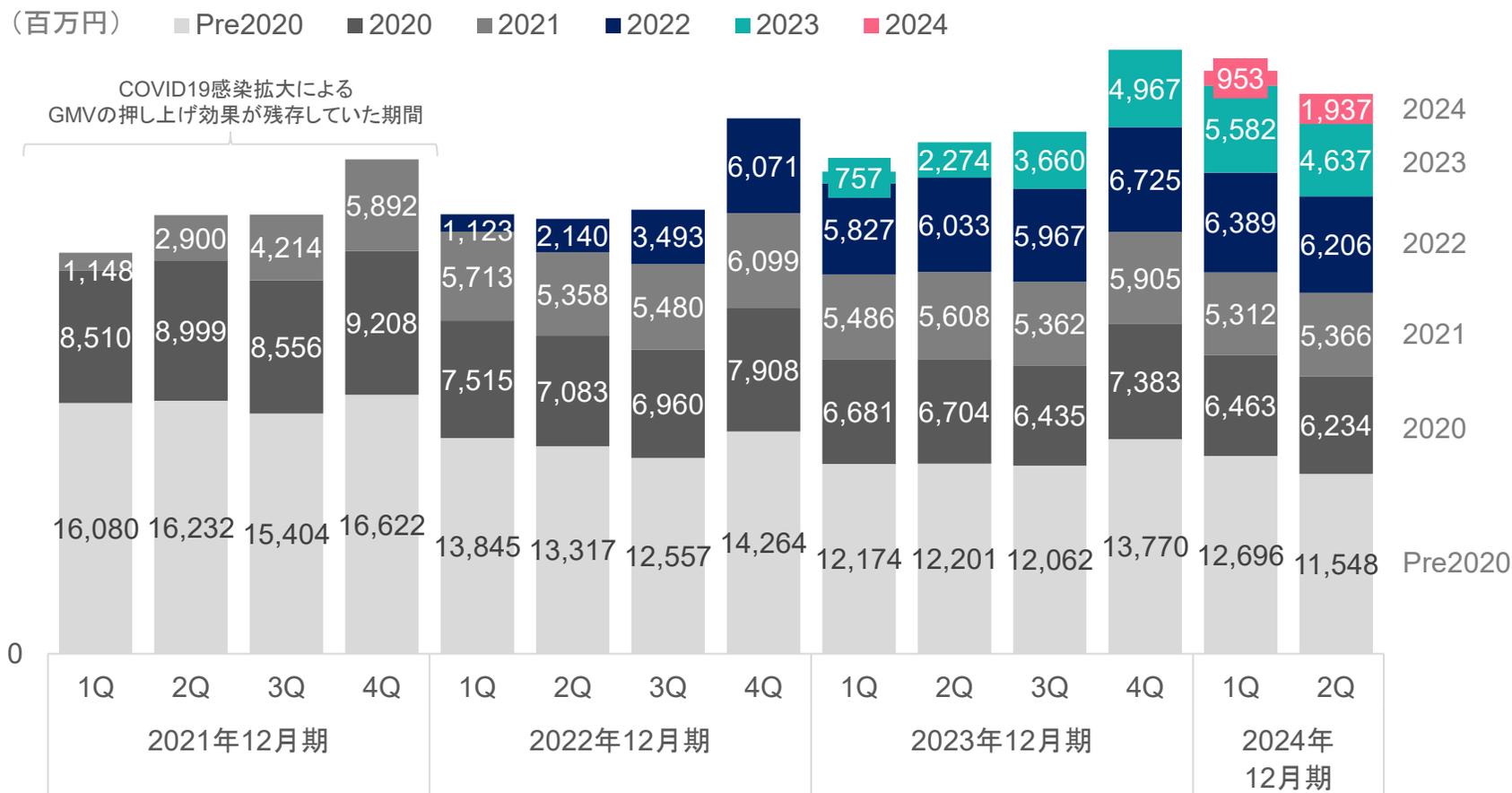


GMVは、前四半期に一時的に売上を伸ばした一部のショップのGMV縮小等により、前四半期比では減少も、前年同四半期比では増加し、おおむね想定通りの推移



新規ショップ開設数は引き続きCOVID-19感染拡大前の水準で推移し、新規コホートはおおむね想定通り
 既存コホートは、一部の売上規模の大きなショップのGMVが季節性等の個別事由で縮小も、継続利用されている状況は
 変わらず

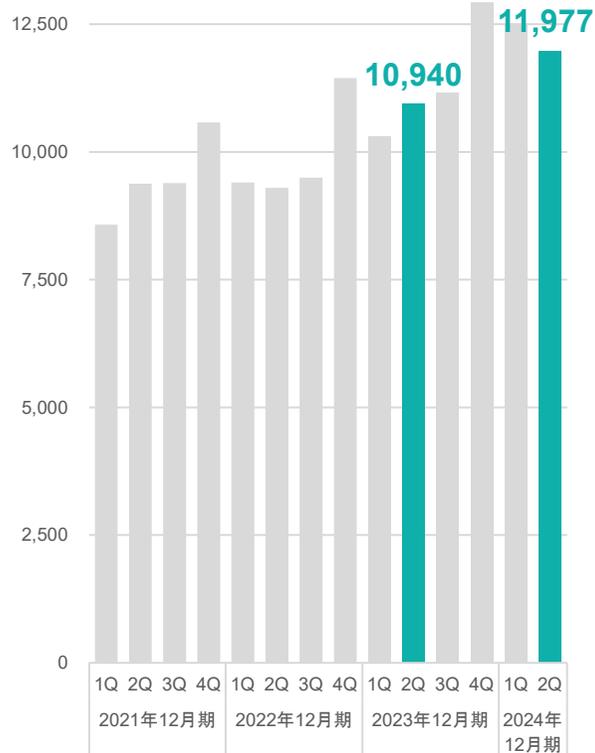
GMVの推移(開設年別)



月間売店数は、新規ショップ開設数がCOVID-19感染拡大前の水準で推移し、わずかに想定を下回る
 1ショップあたり月間平均GMVは、一部の売上規模の大きなショップのGMVが季節性等の個別事由で縮小し、
 前四半期比では減少も、前年同四半期比では増加

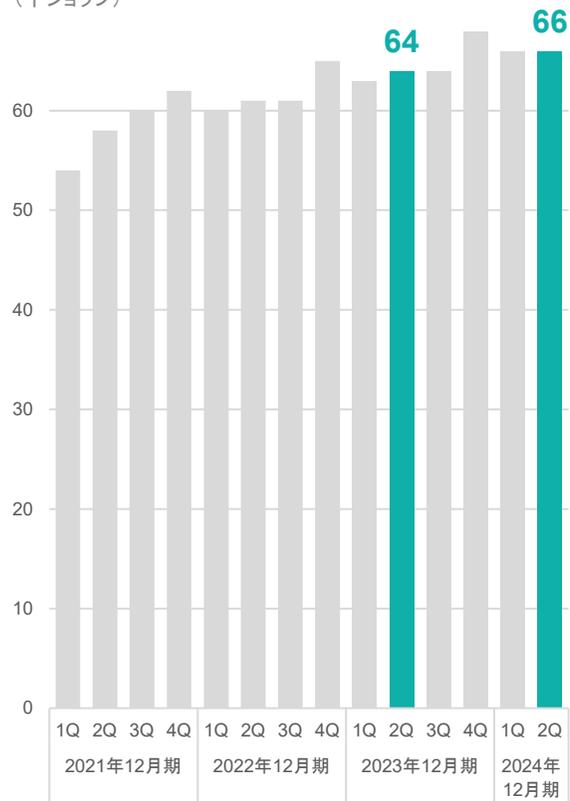
月間GMV (注1,2)

(百万円)



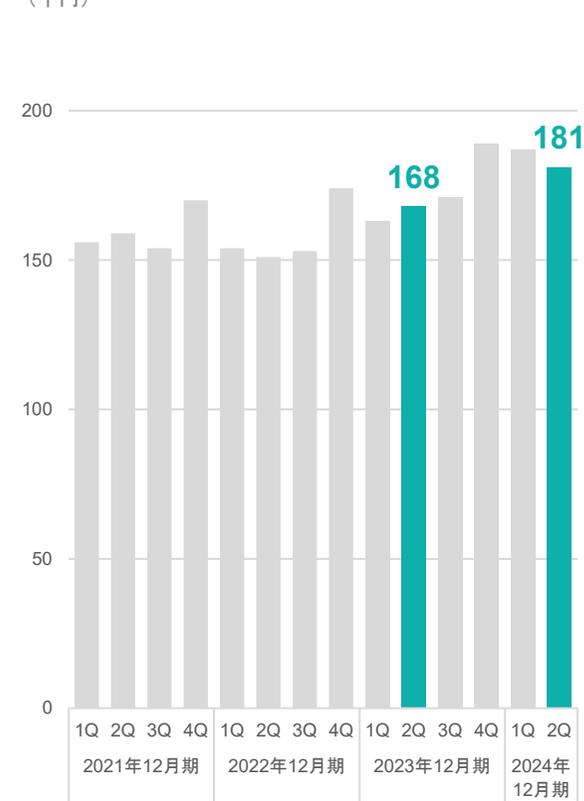
月間売店数 (注2)

(千ショップ)



1ショップあたり月間平均GMV

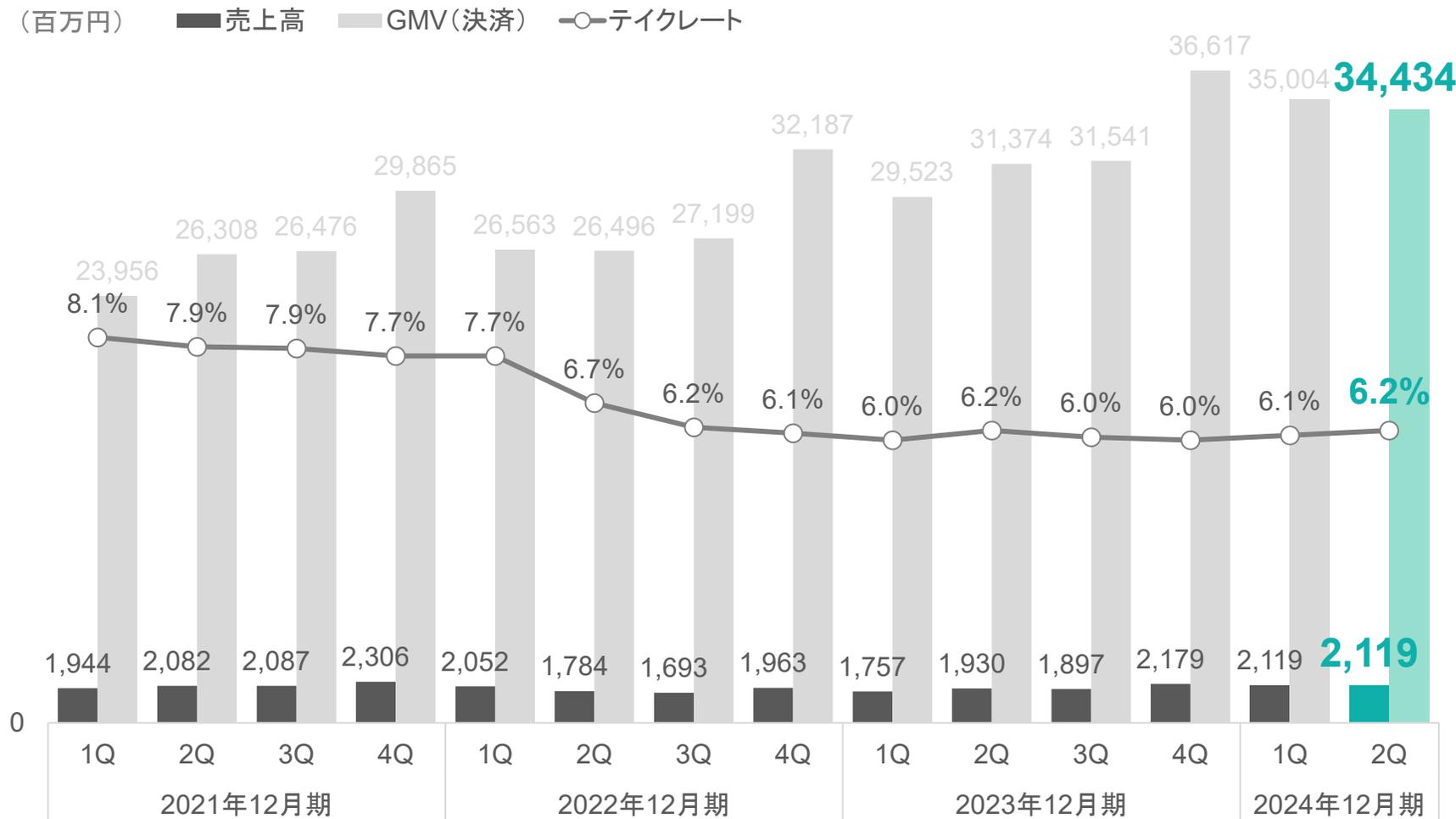
(千円)



(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

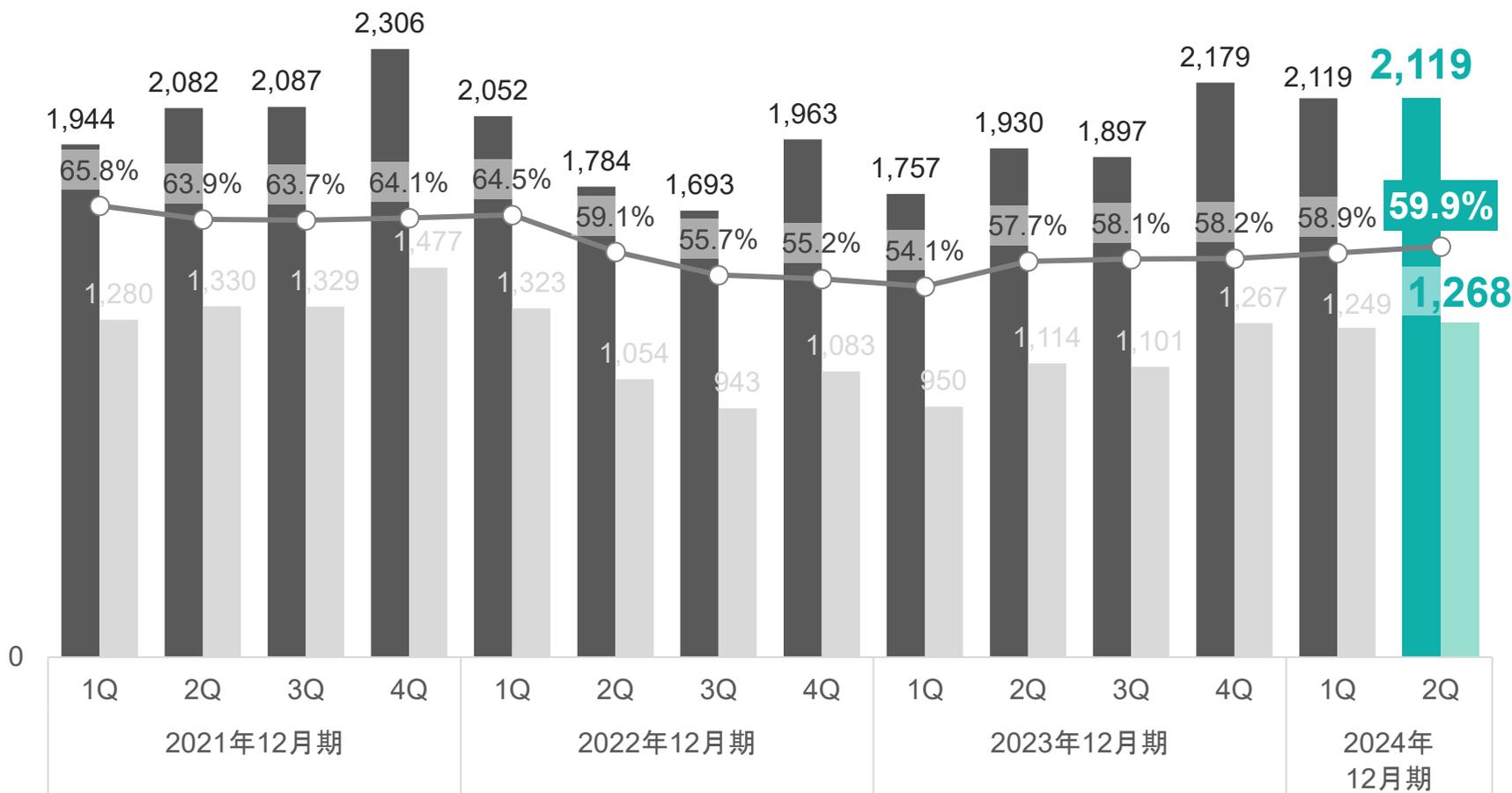
値上げを受け一部のショップが月額有料プランから無料プランに移行したこと等により、相対的に手数料率が高い月額無料プランのGMV構成比が増加し、**テイクレートは前四半期比で増加**



GMVの増加により、売上高及び売上総利益は、一時的要因(注)で押し上げられていた前年同四半期比でも増加

売上総利益率は、テイクレートの増加により、前四半期比で増加

(百万円) ■ 売上高 ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率



(注)2023年12月期第2四半期において、期限までに引き出されなかった「BASE」のショップの売上金を、BASE事業の売上高として一括計上したものの一時的要因(約70百万円)を除く売上高は1,860百万円、テイクレートは5.9%。売上総利益は1,044百万円、売上総利益率は56.1%

ショップの売上成長により直接的に貢献する拡張機能を強化
越境ECサービスとの連携による海外への販路拡大や、集客経路の多様化に資する機能を提供

海外への販路拡大

2024年1月にリリースした「海外販売代行 App」に続き、中国向けの販売に特化した「中国販売代行 App」を提供開始し、越境EC機能を強化
「WeChat」内のショッピングモールに商品の出品が可能に



「BASE」独自の集客支援

商品制作が得意なショップと販促が得意なショップをマッチングさせる「販売パートナー App」を提供開始
圧倒的に多いショップ数を抱える「BASE」独自の集客支援を実現



外部連携による集客支援

「YouTubeショッピング」との連携により、視聴中の動画から直接商品購入ページにアクセスすることが可能に
外部プラットフォームとの連携により、ショップの集客経路の拡大をサポート

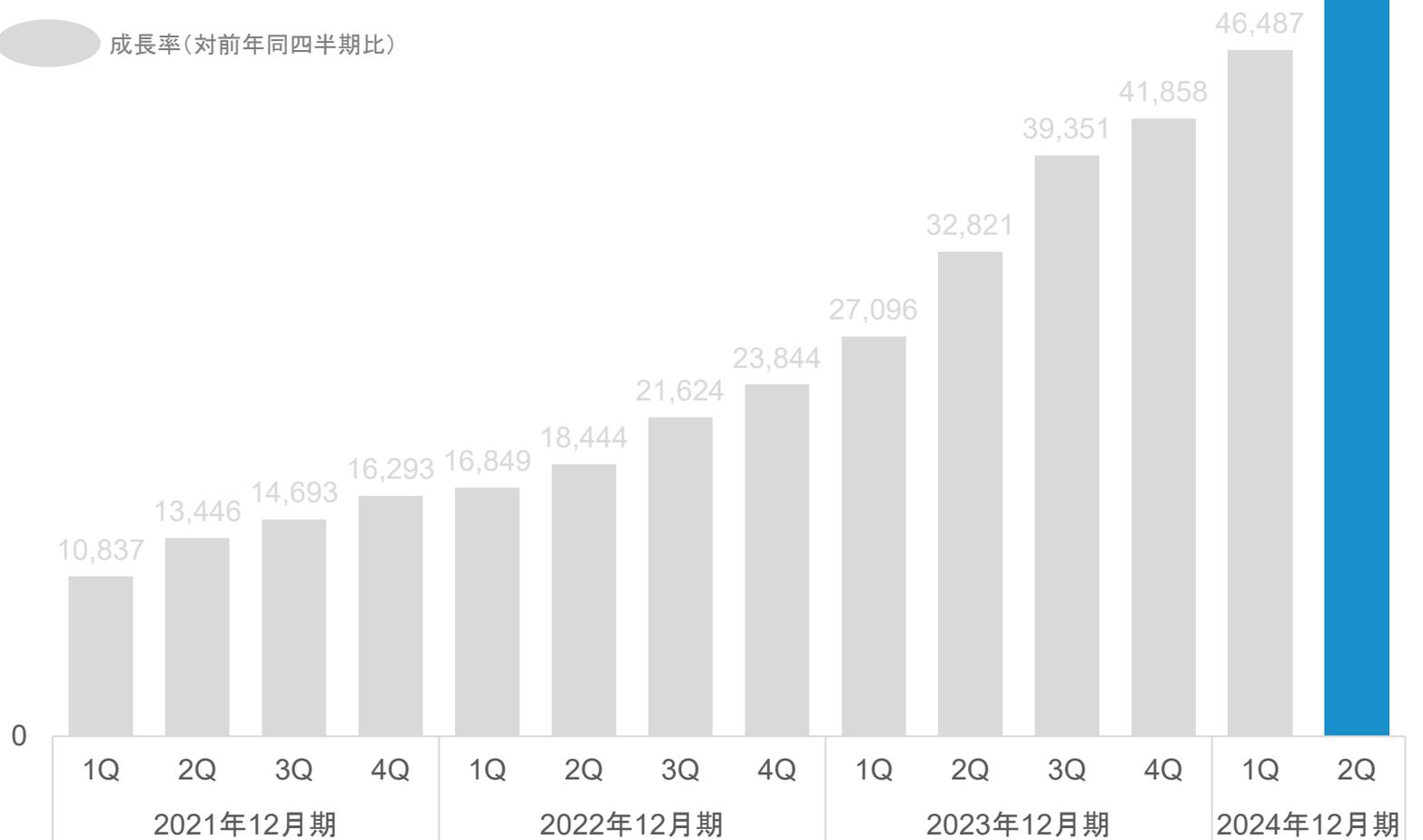


GMVは、前年同四半期比+52.4%と想定を超えて引き続き大きく増加

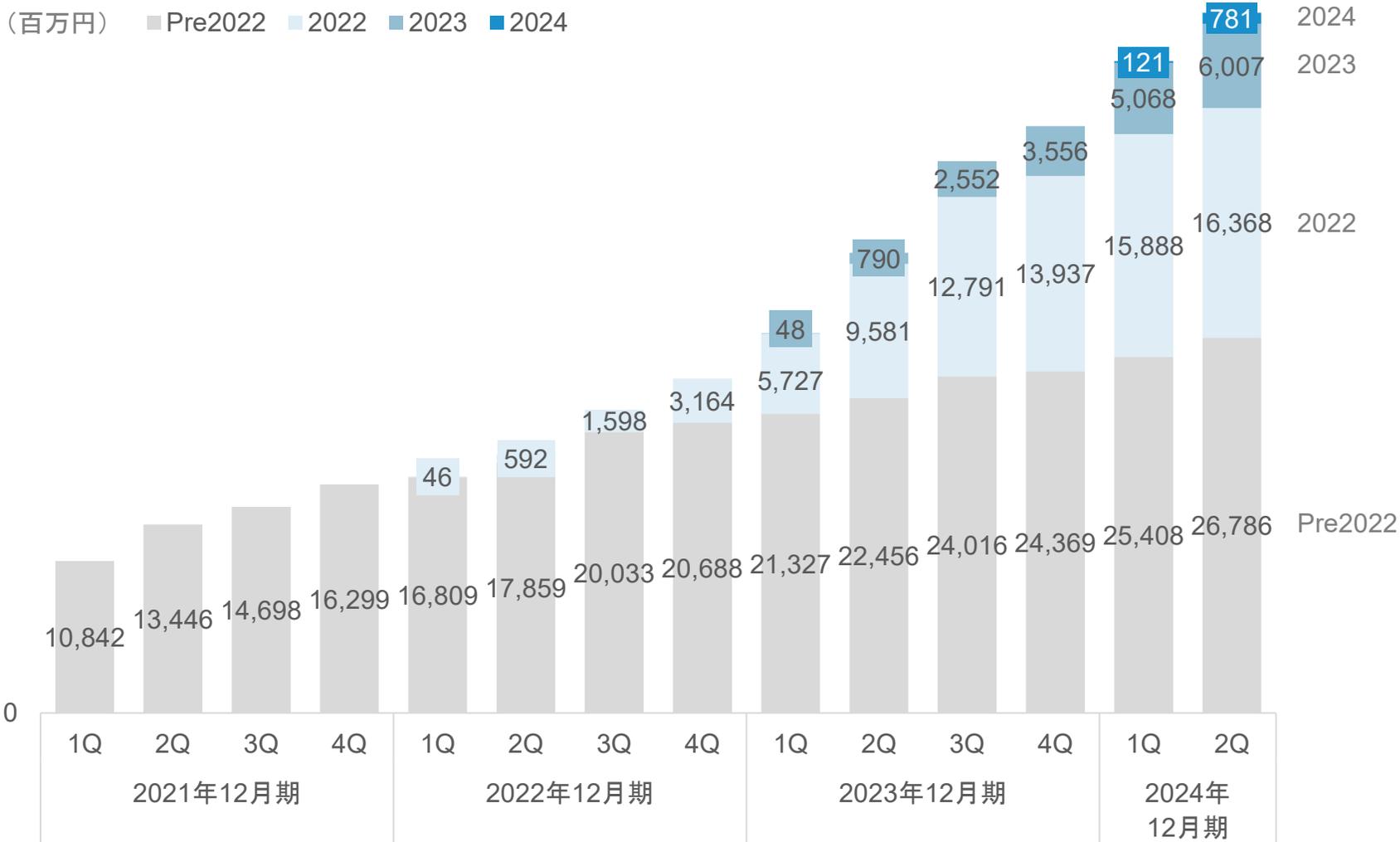
中規模の加盟店が成長し、一部の大型加盟店に依存せずとも高い成長を実現 **+52.4%**

(百万円)

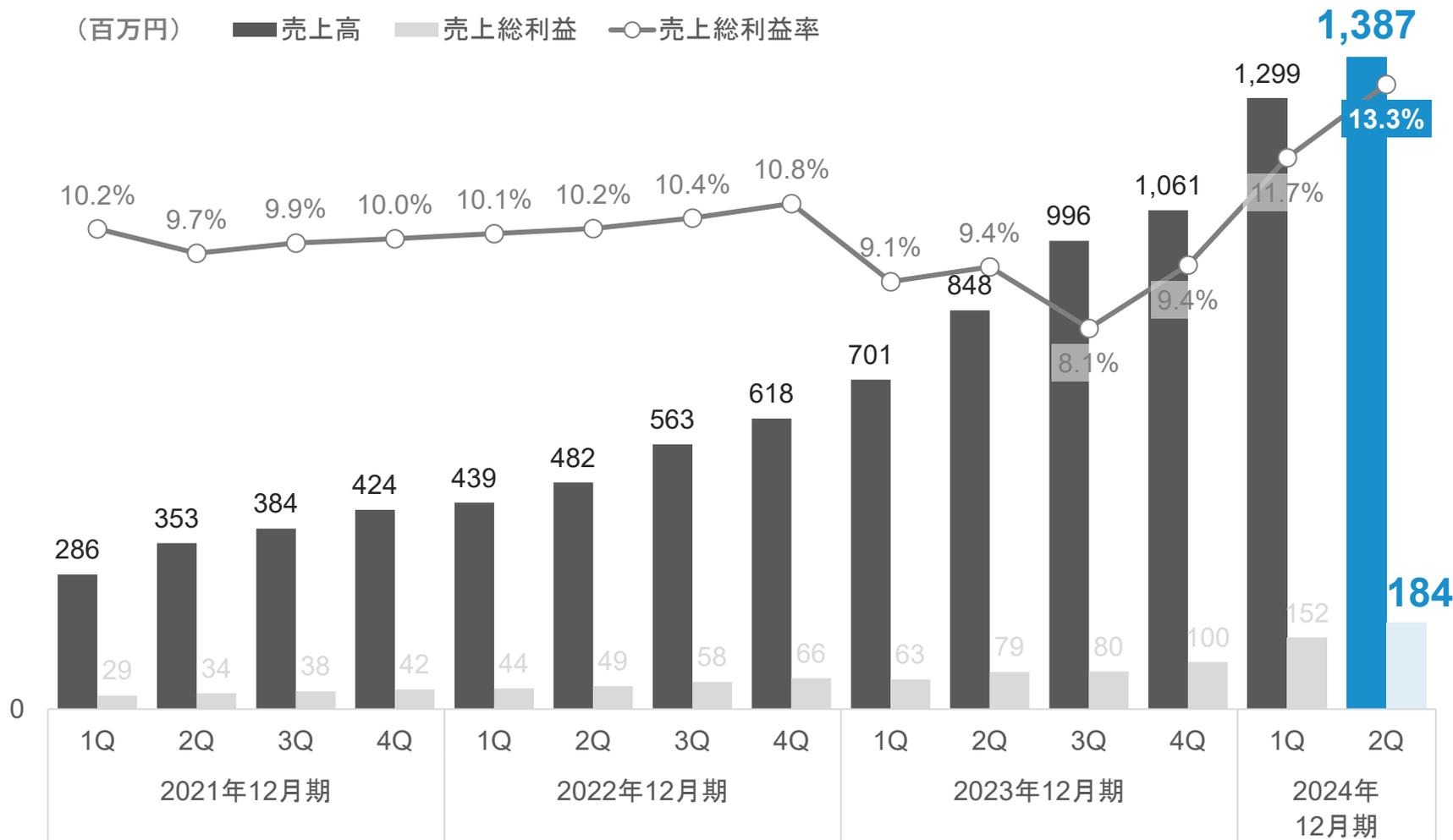
成長率(対前年同四半期比)



新規加盟店及び既存加盟店がともに大きく成長



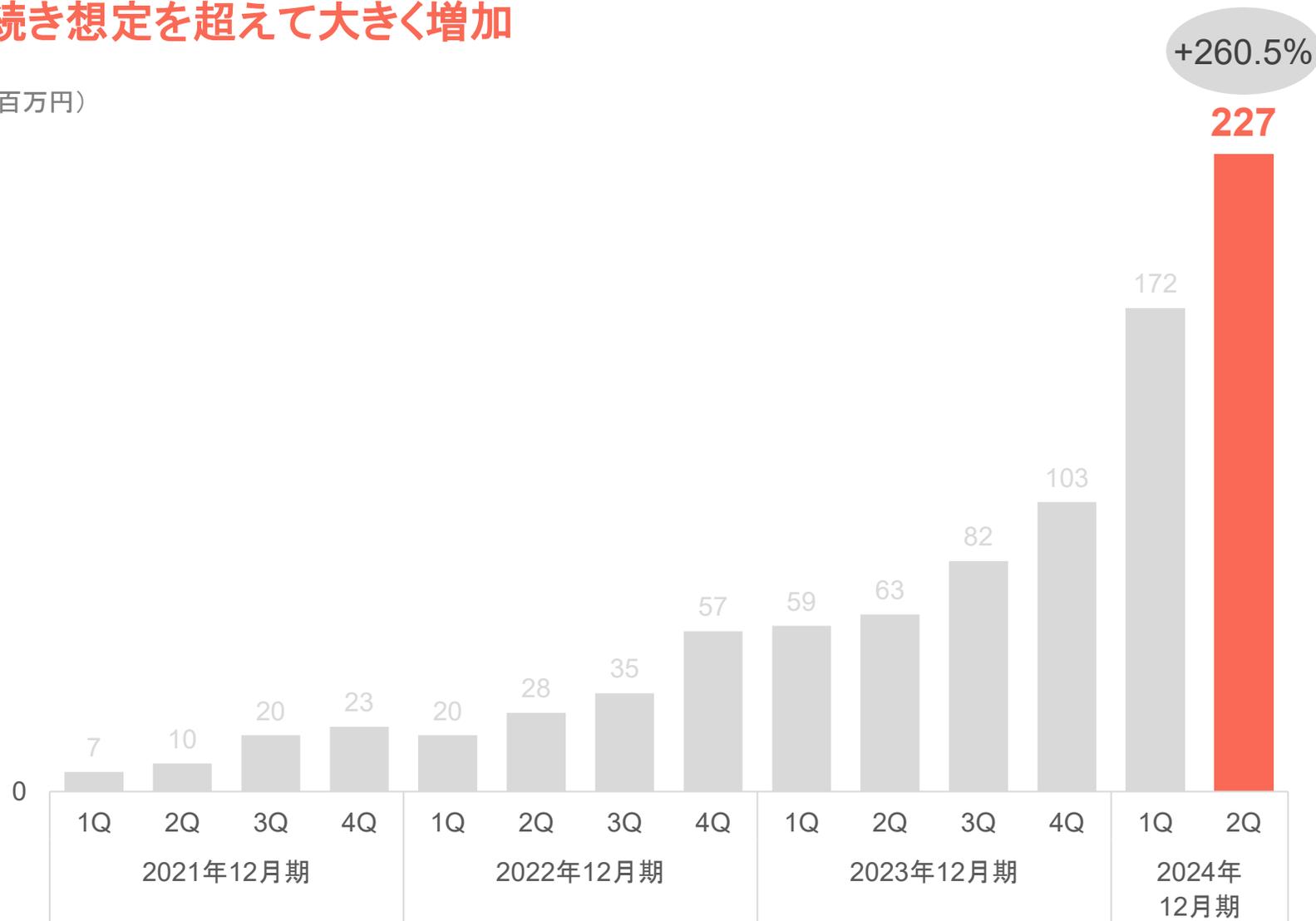
GMVの増加により、**売上高は前年同四半期比+63.6%**^(注)、**売上総利益は同+131.2%**と大きく増加
 売上総利益率は、原価率(対GMV比)の削減により、前四半期比で引き続き大幅に改善



(注)2024年12月期以降、収納代行から債権譲渡形式に移行したことにより、PAY.JP事業の売上高及び売上原価は非課税となり、2023年12月期以前よりも約10%増の水準で計上される

売上高は、「YELL BANK」の機能改善の効果等が継続し、**前年同四半期比+260.5%**と引き続き想定を超えて大きく増加

(百万円)



(注)その他事業には「YELL BANK」と「BASEカード」を含む

4. 2024年12月期業績予想 上方修正

PAY.JP事業及びその他事業の想定を超える好調な推移に加え、want.jp社の子会社化を受け、上方修正主に「BASE」及び「Pay ID」でのプロモーション費の増加と子会社化の影響により、販管費は前回予想から増加の見込み
売上総利益の上振れにより、EBITDAは227百万円、営業利益は200百万円の黒字の見込み

(百万円)	FY2024				FY2023	
	2Q累計	業績予想 (再修正後)	業績予想 (1Q修正時)	進捗率 (再修正後)	通期実績	YoY
売上高 ^(注1)	7,325	15,500	14,700	47.3%	11,680	+32.7%
売上総利益	3,237	6,900	6,450	46.9%	5,033	+37.1%
販管費	2,729	6,700	6,450	40.7%	5,458	+22.7%
EBITDA ^(注2)	510	227	-	224.8%	-422	-
営業利益	508	200	0	254.3%	-425	-
経常利益	515	201	3	256.3%	-409	-
当期純利益	451	198	7	228.0%	-606	-
GMV (BASE事業) ^(注3)	73,331	151,000	154,000	48.6%	135,991	+11.0%
GMV (PAY.JP事業) ^(注3)	96,516	202,000	187,000	47.8%	141,127	+43.1%

(注1) 2024年12月期以降、収納代行から債権譲渡形式に移行したことにより、PAY.JP事業の売上高及び売上原価は非課税となり、2023年12月期以前よりも約10%増の水準で計上されるが、売上総利益に影響はない

(注2) EBITDAは、営業利益に減価償却費、のれん償却費を加えて算出

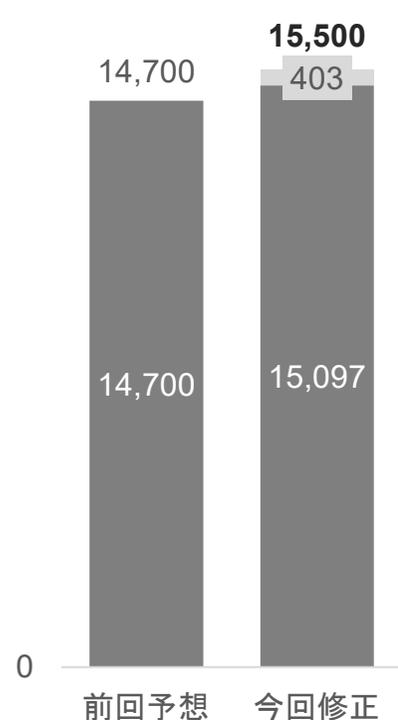
(注3) GMVは参考値として開示。BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)

売上高及び売上総利益は、子会社化影響を除くと前年同期比+29.3%及び同+33.8%(前回予想は同+25.9%及び同+28.1%)の見通しで、子会社化影響を除いても前回予想を上回る

want.jp社は2024年12月期から黒字化予定で、利益貢献も見込む

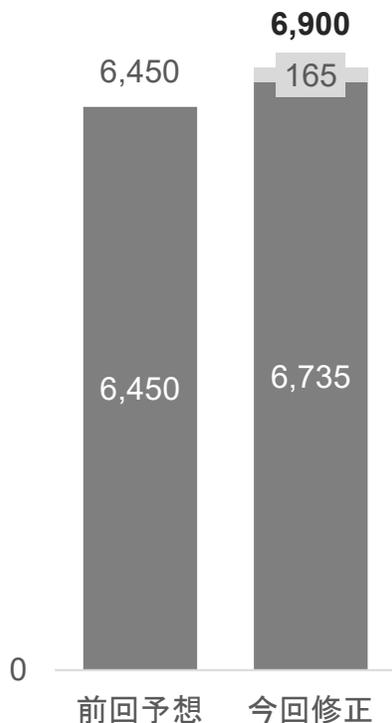
売上高

(百万円)
■ 既存事業 ■ want.jp



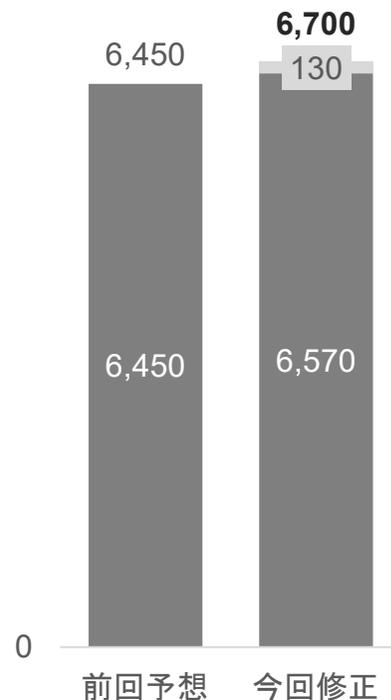
売上総利益

(百万円)
■ 既存事業 ■ want.jp



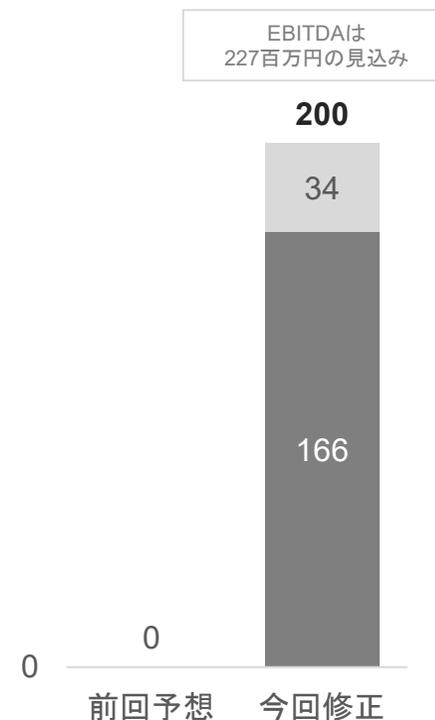
販管費

(百万円)
■ 既存事業 ■ want.jp



営業利益

(百万円)
■ 既存事業 ■ want.jp



(注)2024年12月期におけるwant.jp社の連結取り込みは、10月から12月までの3か月分のみ

5. ご参考資料

サステナビリティに関する取組み

Scope 3の段階的開示及びクレジット購入によるカーボンオフセットを開始
サステナビリティに関する取組みは、引き続き積極的に推進する方針

当社グループにおけるGHG排出量とカーボンオフセット

GHG排出量算定

- ✓ 今期からScope 3の段階的開示を開始
- ✓ 今後も当社事業の特性を踏まえ、算出可能な範囲についての検討を進める方針

カーボンオフセット

- ✓ Scope 1+2については、本社オフィスの使用電力を全て再生可能エネルギー由来の電力に切り替え済
- ✓ 都内の商業施設のスペースで展開する「BASE」のポップアップストアにおける使用電力及び、開示済みのScope 3のGHG排出量についても、再生可能エネルギー由来のクレジットを購入し、カーボンオフセットを実現

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)	85 (t-CO2)
Scope 3 (事業活動に関連するその他の間接排出)	164 (t-CO2)
カテゴリ6 出張	22 (t-CO2)
カテゴリ7 雇用者の通勤	32 (t-CO2)
カテゴリ9 輸送配送(下流)	110 (t-CO2)

(注1) 2023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

圧倒的な競争優位性のある料金プランの提供^(注1)により、より幅広い売上規模のショップから選ばれるサービスを目指す戦略を実施

	BASE	国内サービスS	国内サービスC	国内サービスM	海外サービスS
決済手数料	2.9% ~	3.6%	4.0% ~	3.19% ~	3.4%
月額費用	19,980円	2,980円	4,950円	12,100円	4,950円 ^(注2)
初期費用	0円	0円	3,300円	11,000円	0円

業界
最安値

(注1) 各社の料金プランは当社調べ(2023年5月現在)。月額費用が発生するプランで比較

(注2) 1ドル150円換算

加盟店の業種及び売上規模等の多様化に伴い、**2024年6月より、幅広い加盟店に対応した料金プランに変更し、当事業の収益性を改善**

新料金プランにおいても、競争優位性のある手数料水準を維持

▼変更前

	ベーシック	プロ
手数料 VISA / Mastercard	3.0%	2.59%
手数料 その他(注)	3.6%	3.3%
月額費用	0円	10,000円

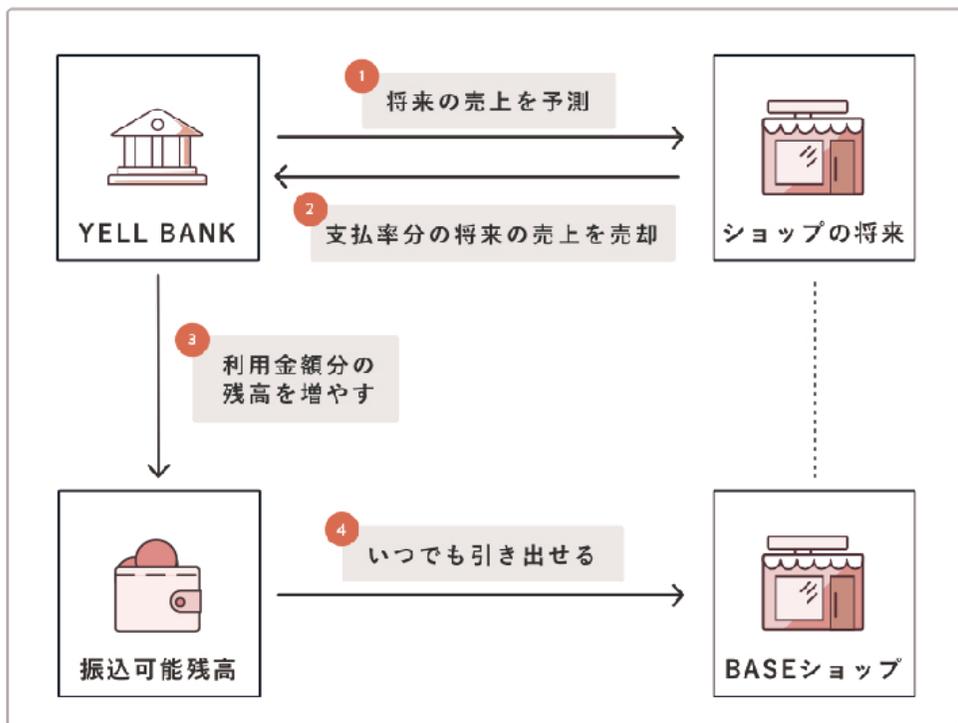
▼変更後

	スタンダード	ビジネス	エンタープライズ
手数料 VISA / Mastercard	3.3%	2.78%	2.59%
手数料 その他(注)	3.3%	2.78%	2.7%
月額費用	0円	20,000円	50,000円

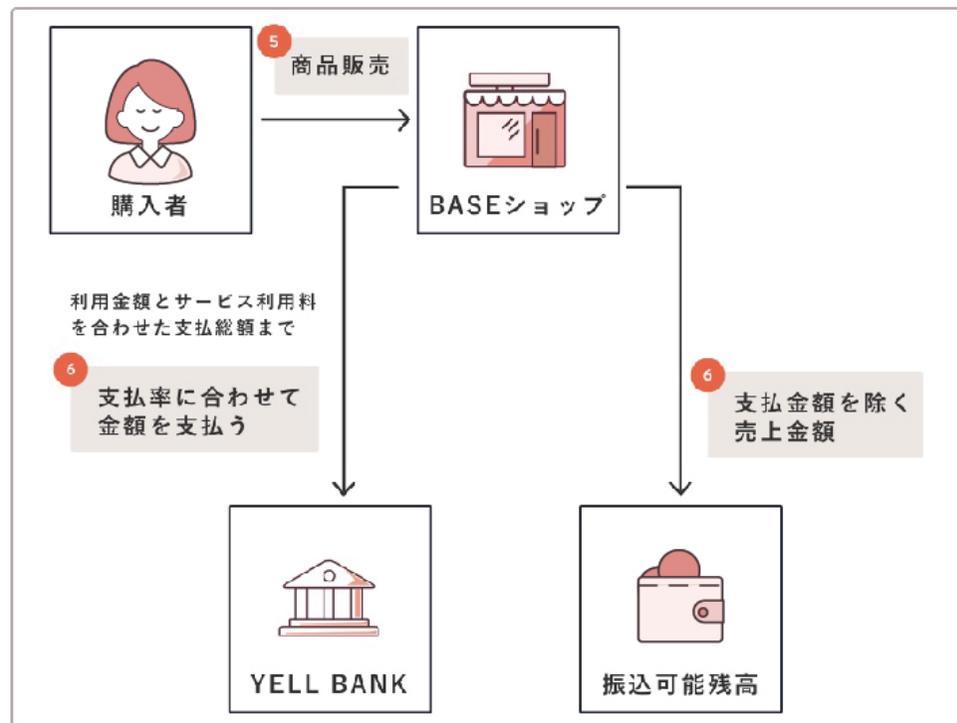
(注) JCB、AMERICAN EXPRESS、Diners Club、Discover

「BASE」が将来債権を買い取ることで、ショップが即時に資金調達ができる金融サービス

資金調達の流れ



お支払いの流れ



ショップはかんたんな手続きで即座に資金調達が可能

Step 1

一定の基準を満たす
ショップの管理画面に
調達可能金額が提示される



Step 2

調達金額を選択する



Step 3

将来の売上からBASEに
支払う割合を選択する



Step 4

ショップの売上残高に
調達金額がチャージされる



(百万円)		2022年12月期				2023年12月期				2024年12月期	
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	BASE	2,052	1,784	1,693	1,963	1,757	1,930	1,897	2,179	2,119	2,119
	PAY.JP	439	482	563	618	701	848	996	1,061	1,299	1,387
	その他	20	28	35	57	59	63	82	103	172	227
売上総利益	BASE	1,323	1,054	943	1,083	950	1,114	1,101	1,267	1,249	1,268
	PAY.JP	44	49	58	66	63	79	80	100	152	184
	その他	14	20	27	50	51	54	74	94	163	218
セグメント利益	BASE	-178	-481	-234	-256	-175	66	-73	120	174	245
	PAY.JP	-4	-3	-4	-33	-9	3	5	-84	51	67
	その他	-13	-15	-8	6	-14	-23	-7	20	61	95
	全社費用	-76	-96	-49	-57	-72	-61	-58	-61	-81	-106
営業損益	全社	-272	-597	-297	-340	-271	-15	-133	-4	206	302

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)
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
	6月	32,821	10,940	64,820	168,785	31,374
	9月	33,487	11,162	64,948	171,871	31,541
	12月	38,752	12,917	68,115	189,641	36,617
2024年	3月	37,400	12,466	66,482	187,520	35,004
	6月	35,931	11,977	66,152	181,055	34,434

(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。

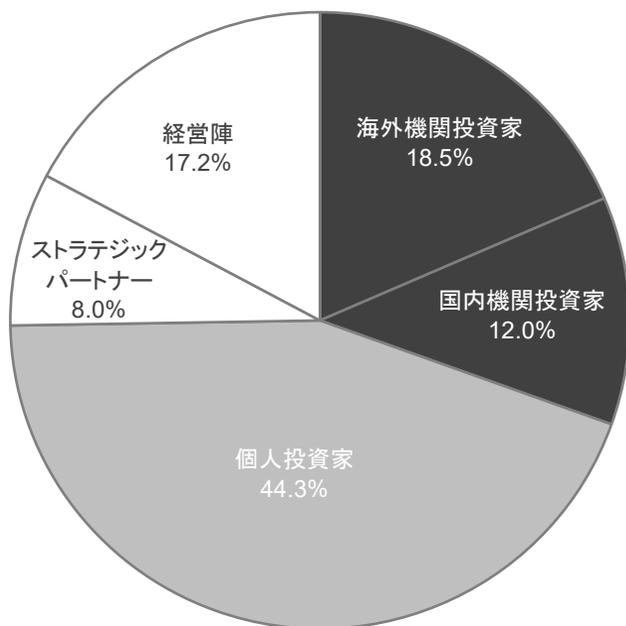
注文から決済までタイムラグがあり、注文日と決済日は異なるため月ずれが発生すること及びキャンセルにより決済まで至らなかった金額はGMV(決済額)に算入されないことから、注文額(注文日ベースGMV)の金額と異なる。

年	月	四半期GMV (百万円)
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
	6月	32,821
	9月	39,351
	12月	41,858
2024年	3月	46,487
	6月	50,029

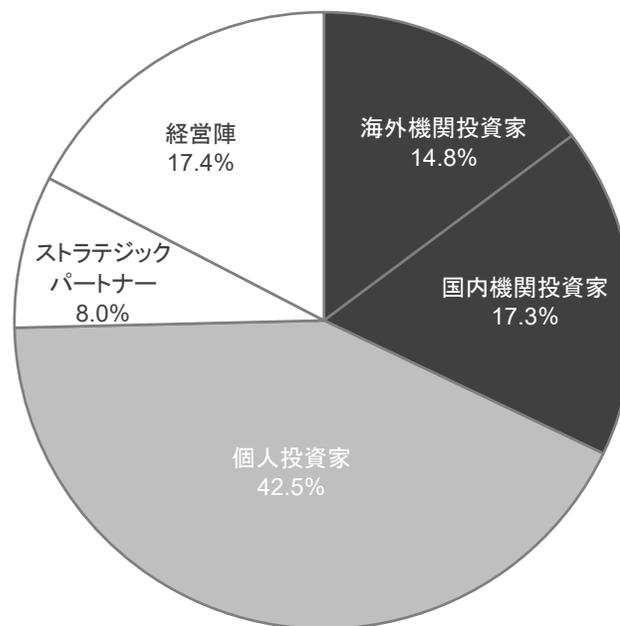
(注)GMVは決済日ベース(決済額)

引き続き幅広い投資家に対するIR活動を実施

2023年12月31日



2024年6月30日



(株)		FY2024
新株予約権	期首残高	2,126,000
	付与	3,460,000
	行使	-46,000
	失効	0
	期末残高	5,540,000
発行済株式数		115,694,590
潜在株割合 (対発行済株式総数)		4.8%

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