



BASE

2025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)

2025年5月8日

1. 会社概要
2. エグゼクティブ・サマリー
3. 2025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。

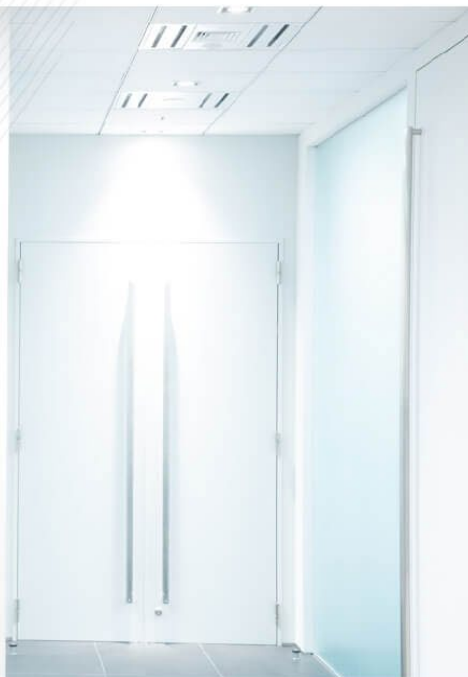
世界のすべての人に、

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。

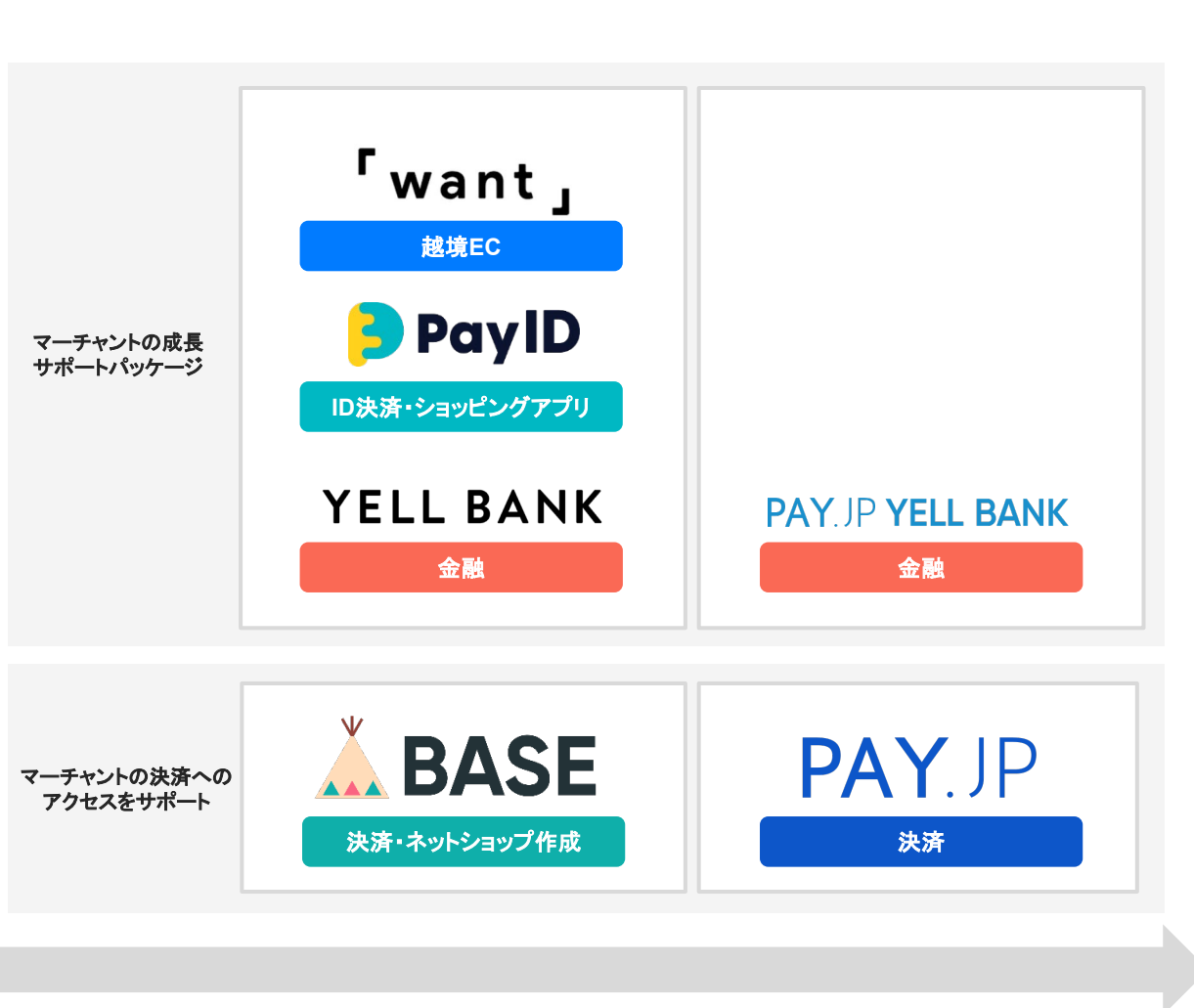
BASE



BASEグループのプロダクト

BASEグループは、グループの対象顧客を増やすプロダクト「BASE」「PAY.JP」と、対象顧客への付加価値の向上を担うプロダクト「YELL BANK」「Pay ID」「want.jp」を保有

② 付加価値
(テイクレート)
の向上



① 対象顧客(GMV)の拡大

2. エグゼクティブ・サマリー

トピックス

- ✓ 売上高は前年同四半期比+27.3%、売上総利益は同+31.9%と増加
- ✓ **BASE事業の収益性向上に向けた取組みとして、7月1日よりショッピングアプリ「Pay ID」を有料化予定**

2025年12月期 第1四半期

- ✓ グループGMV及びYELL BANK事業の成長により、**売上高は前年同四半期比+27.3%、売上総利益は同+31.9%と想定通りの推移**
- ✓ 販管費を抑制でき、**営業利益は389百万円(同+89.1%)で想定を上回った**
- ✓ BASE事業のGMVは前年同四半期比+8.3%、売上高は同+15.7%、売上総利益は同+19.6%と想定通りに推移
- ✓ PAY.JP事業のGMVは前年同四半期比+20.8%、売上高は同+19.3%、売上総利益は同+43.9%と想定通りに推移
- ✓ YELL BANK事業は、「YELL BANK」の事業成長により、売上高は前年同四半期比+44.5%、売上総利益は同+46.7%と想定通りに増加

中期の 経営方針

- ✓ **Eストアー社へのTOBが成立**（2025年4月1日）
- ✓ **10億円の自己株式取得が完了**（2025年4月4日）し、今後も**自己株式取得及び現金配当の株主還元を実施する方針**

牧氏による 公開買付け

- ✓ 5月7日、牧氏が当社株式に対する公開買付けを開始
- ✓ 当社取締役会が近日中に意見表明を行う予定であり、**5月8日時点では、対抗措置の発動等は決まっていない**

2025年12月期の方針と進捗状況

2025年12月期の方針（2025年2月14日開示）

進捗状況

連結

- ✓ 中期の経営方針に基づき、既存プロダクトの強化により、**売上総利益は前年同期比+26%、EBITDAは同+28%を目指す**
- ✓ **2025年7月（予定）のEストアー社の子会社化等、グループの非連続成長に向けた取組みを推進**
- ✓ **自己株式取得**による機動的な株主還元を実施

- ✓ **売上高及び売上総利益は想定通りの増加で、販管費を抑制できたことにより、営業利益は想定を上回って推移**
- ✓ **Eストアー社へのTOBが成立**（2025年4月1日）
- ✓ **10億円の自己株式取得が完了**（2025年4月4日）

BASE

- ✓ GMV成長及びテイクレート向上により、**売上総利益は前年同期比約+20%を目指す**
- ✓ 新規ショップ開設への再注力による中期的なGMV成長率向上と、下半期以降の「Pay ID」収益化を通じたテイクレート向上に取り組む
- ✓ 上記の施策遂行のため一定のプロモーション費及び人件費のコスト増は想定されるが、**セグメント利益は黒字を維持**

- ✓ GMVは前年同四半期比+8.3%、売上高は同+15.7%、売上総利益は同+19.6%と想定通りに推移
- ✓ ショッピングアプリ「Pay ID」の有料化等、**収益性改善に向けた取組みが想定通りに進捗**

PAY.JP

- ✓ 引き続き、**GMV成長を主な成長ドライバーとした売上総利益の成長（前年同期比約+18%）を目指す**
- ✓ 決済手段の追加等のプロダクト開発に加え、セールス&マーケティングの拡充により、新規加盟店獲得を強化
- ✓ プロダクト開発及び及びセールス&マーケティング強化等によりコスト増は想定されるが、**セグメント利益は黒字を維持**

- ✓ GMVは前年同四半期比+20.8%、売上高は同+19.3%、売上総利益は同+43.9%と想定通りに推移
- ✓ テイクレートは、手数料率の高い料金プランのGMV構成比が増加したため、前四半期比で増加

Pay ID

- ✓ ショッピングアプリの収益化に向けた取組みをスケジュール通りに実行
- ✓ 「BASE」以外のプラットフォームへの展開やコスト構造の改善等に向けた中長期的な取組みを推進

- ✓ **7月1日から開始予定のショッピングアプリの有料化に向けた取組みが想定通りに進捗**

YELL BANK

- ✓ **主に「YELL BANK」の事業成長による売上総利益の成長（前年同期比約+25%）を目指す**
- ✓ 中長期的に健全な運営基盤を維持するため、「YELL BANK」のチューニングを実施
- ✓ 「PAY.JP YELL BANK」の機能改善を通じてシナジー創出を実現し、展開の成功事例を作る

- ✓ 「YELL BANK」の事業成長により、売上高は前年同四半期比+44.5%、売上総利益は同+46.7%と想定通りに増加

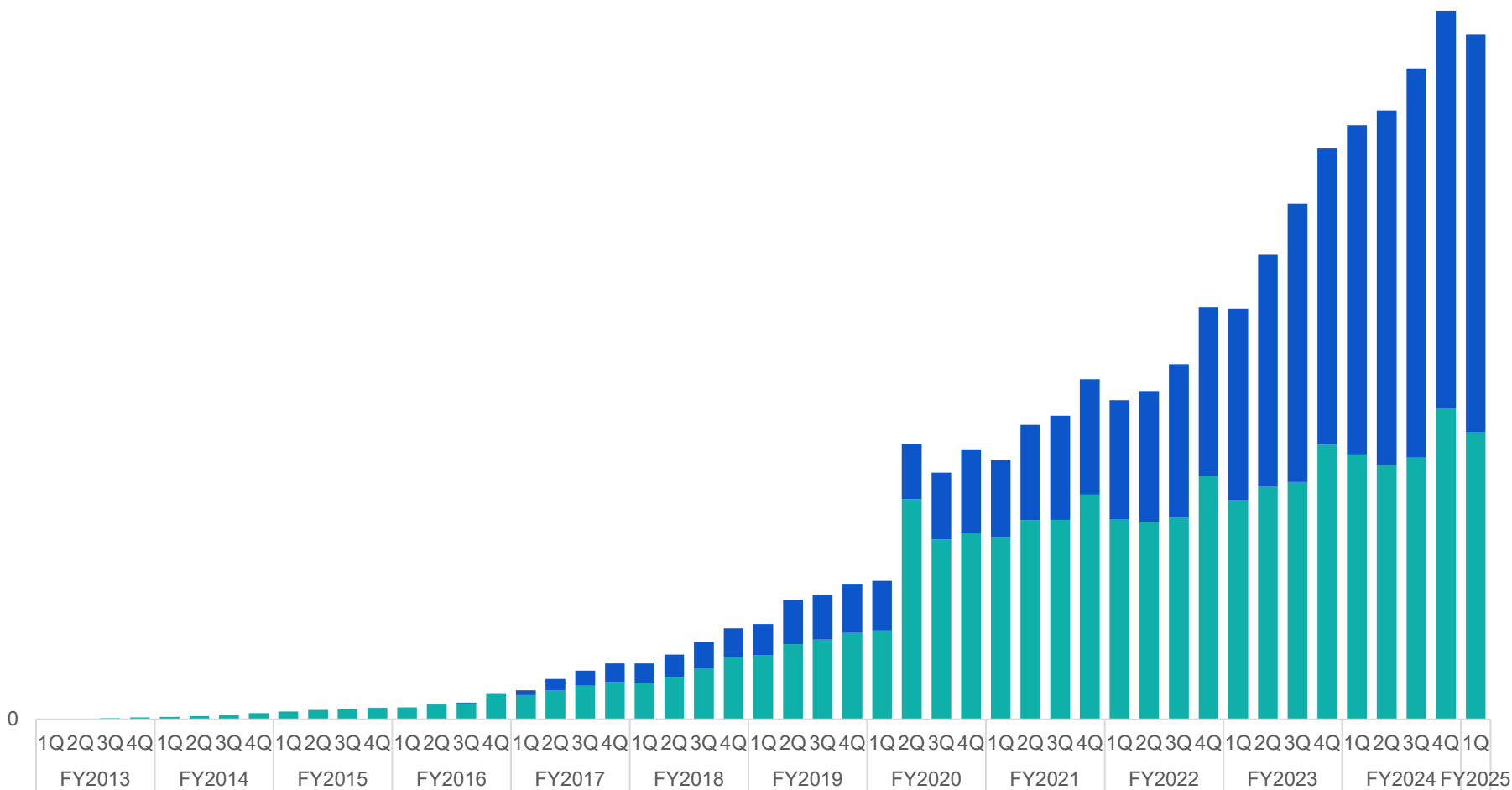
want.jp

- ✓ 既存事業の早期立て直しを目指す
- ✓ BASE事業との連携により、越境EC機能のリリースに向けた取組みをスケジュール通りに実行

- ✓ BASE事業と共同開発する越境EC機能は、想定通りに進捗

グループGMVは長期的に成長が継続

■BASE ■PAY.JP

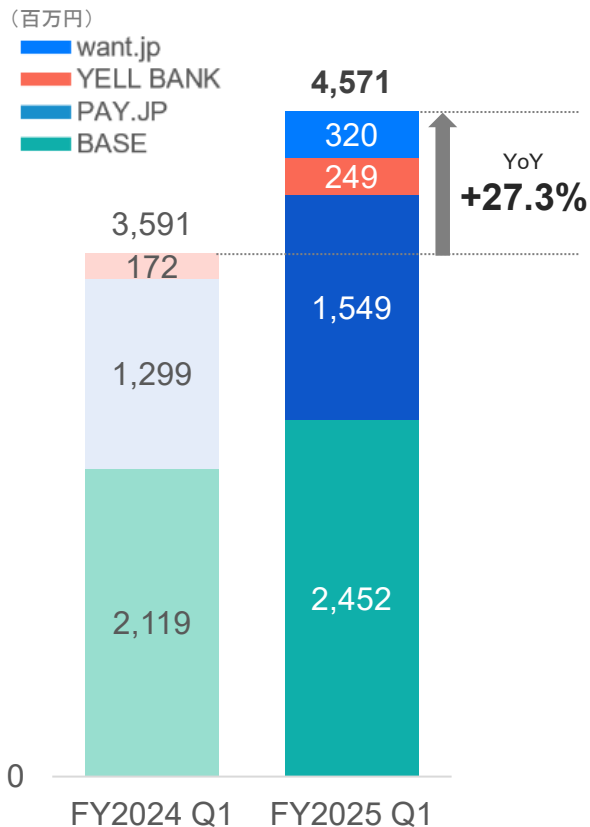


(注)BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)

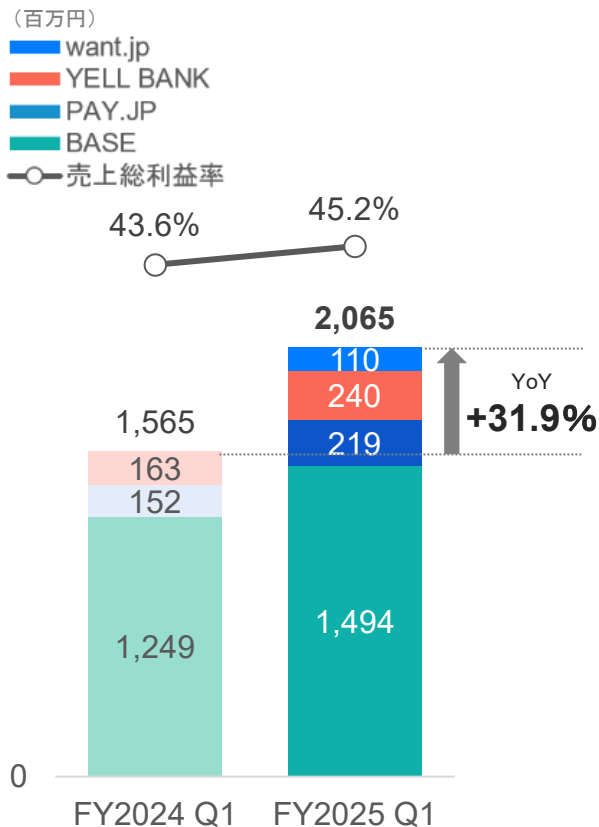
グループGMV及びYELL BANK事業の成長により、売上高は前年同四半期比+27.3%、売上総利益は同+31.9%と増加し、売上総利益率も引き続き改善

販管費を抑制でき、営業利益は想定を上回る

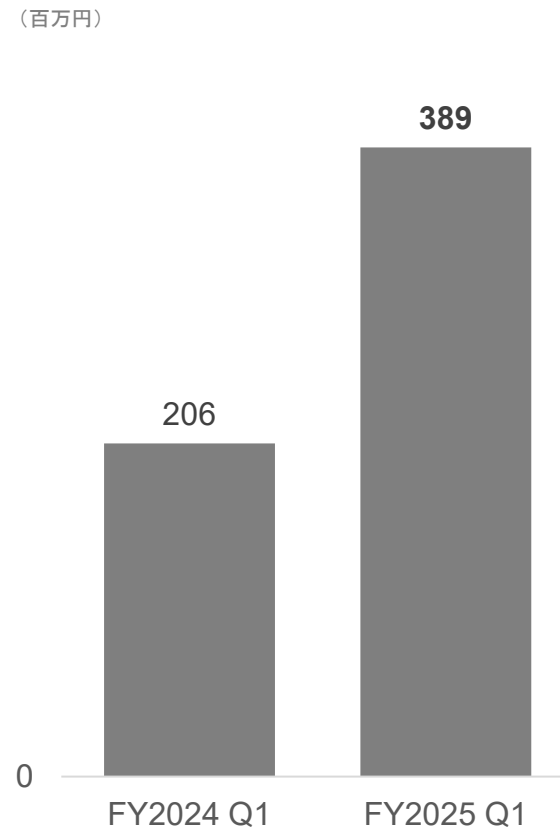
売上高



売上総利益及び売上総利益率



営業利益



株主還元の方針

2025年2月から10億円を上限に自己株式取得を実施し、4月4日に完了
投資機会を確実にとらえ、M&Aによる非連続成長を目指すと同時に、盤石な財務基盤を背景に、
今後も**自己株式取得及び現金配当の株主還元を実施する方針**

▼本自己株取得の概要

取得対象株式の種類	普通株式
取得した株式の総数	2,665,000株 ※発行済株式総数に対する割合 2.3%
取得価額総額	1,001,076,063円(注)
取得期間	2025年2月19日～2025年4月4日
取得方法	東京証券取引所における市場取引(証券会社による投資一任方式)

(注)手数料等を差し引いた約定代金は、2025年2月14日開催の当社取締役会において決議した金額の範囲内に収まっている

JGIA2号シリーズファンドが特別目的会社(SPC)を設立し、2025年3月からTOBを実施^(注1) 下限条件を大きく上回り、TOBは成立 PLの連結開始は第4四半期の予定

▼株式取得までのスケジュール(予定)

2024年12月26日	① JGIAが株式会社Eストアーに対して予告TOBを発表 ② Eストアー連結子会社WCAの譲渡	<p>当初の スケジュール 通りに進捗</p>
2025年3月1日	③ Eストアー連結子会社SHIFFONのMBO	
2025年3月-4月	④ JGIAが主体となるSPCがTOBを実施 ⑤ BASEがTOBの決済開始までにSPCに取得資金を支払う	
2025年6月	⑥ Eストアーがスクイズアウトを実施 ⑦ Eストアーが上場廃止	
2025年7月	⑧ Eストアーが石村CEOの資産管理会社 ^(注2) から自己株式取得 ⑨ SPCがコマース21の株式を取得 ⑩ BASEがEストアーの株式をSPCから取得	

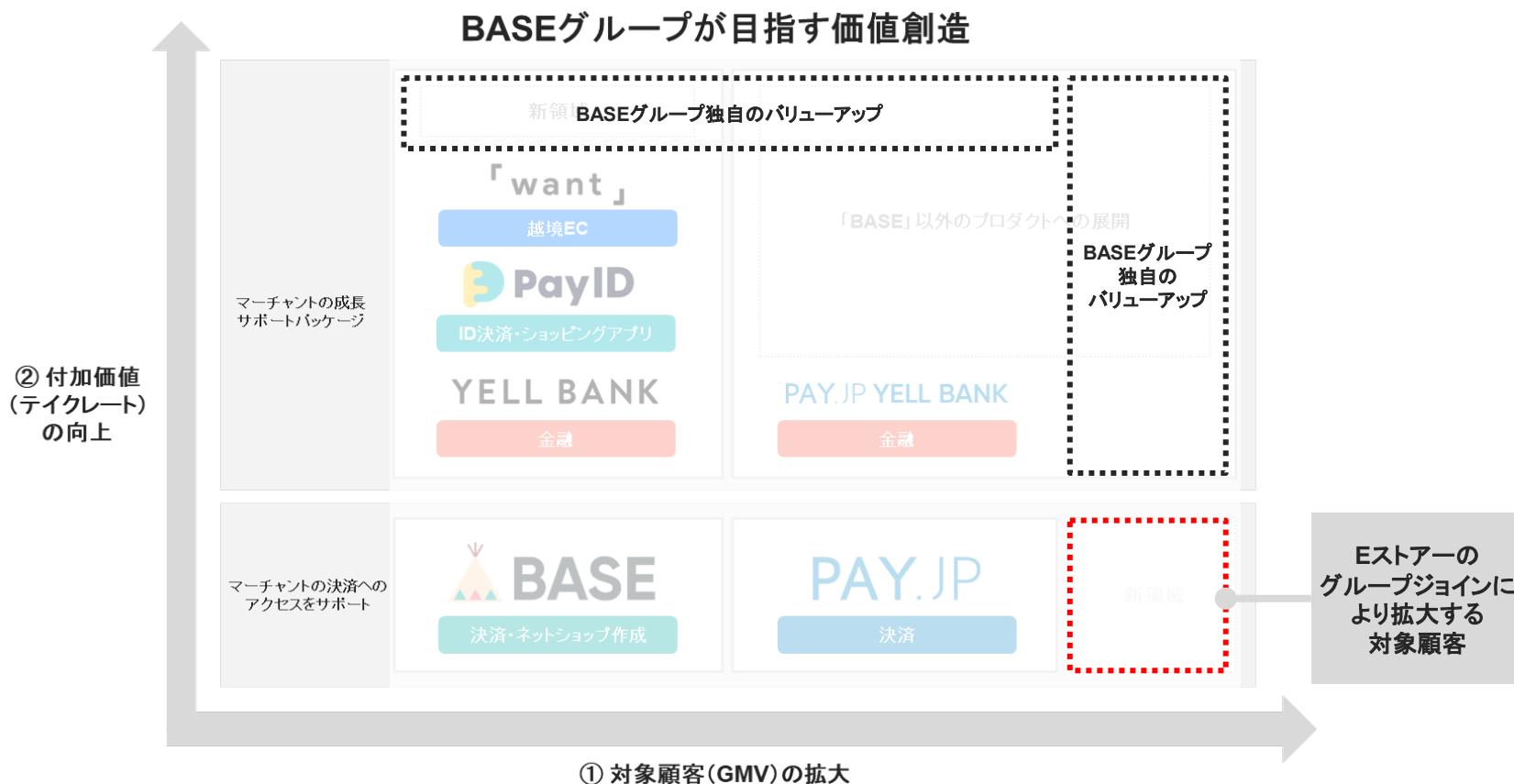
(注1) JGIAは日本成長投資アライアンス株式会社が運用するファンドであり、TOBの主体

(注2) 石村CEOの資産管理会社2社のうち、ユニコム社を指す。もう1社及び石村氏が保有する株式は、TOBに応募。

積極的なM&Aによる非連続な成長の実現

既存プロダクトの成長は引き続き最優先に追求しながらも、グループの非連続な成長の実現に向けて、**積極的なM&A等により対象顧客を拡大**

拡大した顧客層に対し、「YELL BANK」、「Pay ID」及び「want.jp」等を活用した**BASEグループ独自のバリューアップ**を行い、価値創造の最大化を目指す



BASEグループの対象顧客の拡大を目的に、1,000億円規模のGMV^(注)を保有するECカート事業「Eストアーショップサーブ」を運営する株式会社EストアーをM&A

BASEグループが保有する既存プロダクトの、Eストアーの「ショップサーブ」加盟店への横展開による幅広いシナジーを期待
グループGMVの大幅増加に伴う各種原価及び手数料圧縮による、コストメリットも見込む

「Eストアーショップサーブ」の概要

中小企業向けECシステム

- ✓ ストアフロント型ネットショップの構築に必要な機能が盛り込まれたSaaSシステム
- ✓ DX社会の拡大、人手不足及び消費者の減少という課題へのソリューションを提供

決済サービス

- ✓ クレジットカード、コンビニ払い、BNPL、Amazon Pay、PayPay等の各種決済をすぐに利用開始できるサービス
- ✓ 「BASE」で提供する「BASEかんたん決済」と類似

マーケティングサービス

- ✓ 顧客企業の売上利益拡大及び運営効率改善のために必要な調査分析から実行管理までをサポート
- ✓ クリエイティブ制作、CRM運用、プロモーション等のサービスを提供

期待するシナジー

BASE

- ✓ 「BASE」が独自展開するストアフロント型ネットショップ運営に関する付加機能の実装
- ✓ 決済領域に関する機能・システムの最適化

Pay ID

- ✓ 購入者向け機能の連携

YELL BANK

- ✓ 「YELL BANK」等の金融サービスを実装

want.jp

- ✓ 越境EC機能の実装

「Eストアーショップサーブ」は、加盟店が支払うシステム利用料、商品が売れたときに発生する決済手数料に加え、マーケティング代行料等が主な収益源

BASEが直接保有するEストアー社(単体)の業績においては、売上高は安定的に推移

「Eストアーショップサーブ」の収益構造 (注1)

▼システム利用料

	プラン4S	プラン4G	プラン4P
開通料	30,000円		
利用料(月額)	25,000円	65,000円	145,000円

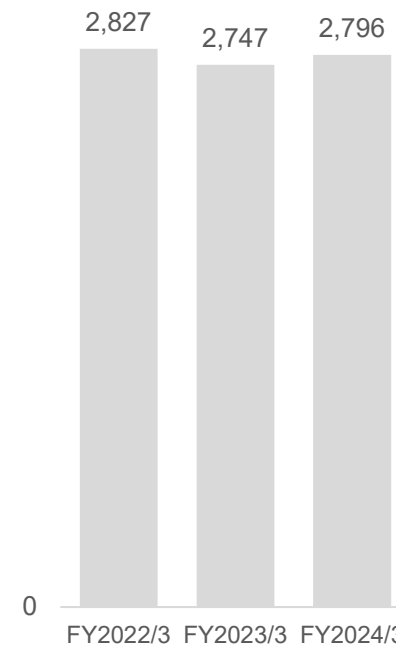
▼決済手数料(一部抜粋)

クレジットカード	Amazon Pay	コンビニ決済 (払込票)	後払い
3.5%~	3.9%	370円	2.8%~

Eストアー社の財務状況 (注2)

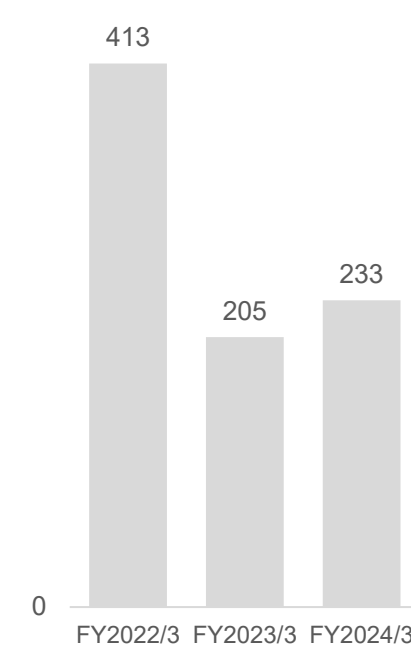
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



(注1)「Eストアーショップサーブ」の公式サイト(<https://Shopservestore.jp/price/>)より抜粋し、BASEにて作成

(注2)アーヴァイン・システムズの業績影響は軽微なため、省略

ショッピングアプリ「Pay ID」の有料化



2025年7月1日より、ショッピングアプリ「Pay ID」を介して商品が売れた際の販売手数料を新設し、利用プランに拘わらず一律で**決済金額の9.5%+40円**に

当有料化による業績影響(売上高及び売上総利益 約300百万円)は、すでに2025年12月期業績予想に織り込み済み

BASE事業のテイクレート向上への貢献を目指す

▼変更前

	アプリ	Web
月額無料プラン	どちらで売れた場合でも 6.6%+40円	
月額有料プラン	どちらで売れた場合でも 2.9%+月額19,980円	

▼変更後

	アプリ	Web
月額無料プラン	New どちらの料金プランでも 9.5%+40円	変更なし 6.6%+40円
月額有料プラン		変更なし 2.9%+月額19,980円

「BASE」で作られたショップでのお買い物に利用できる、購入者向けショッピングサービス「Pay ID」を提供
ショップは、ショッピングアプリにより新規顧客やリピーターの獲得が容易に
購入者も、「BASE」でつくられたショップでのかんたんで安全なショッピングが可能に

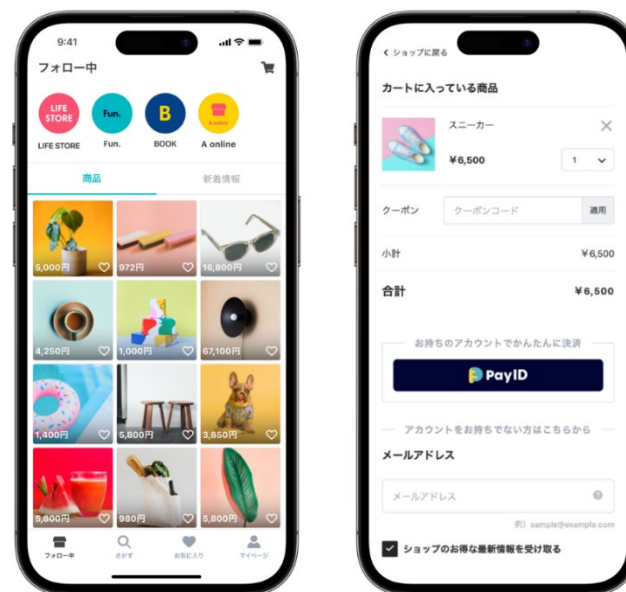
概要

ショップ向けの付加価値

- ✓ アプリのフォロー機能やプッシュ通知機能等を活用した、購入者との継続的な接点創出による**リピーターの増加**
- ✓ アプリの検索やレコメンド機能等による**新規顧客の増加**

購入者向けの付加価値

- ✓ アプリのフォロー機能等により、お気に入りのショップでのお買い物をよりスムーズに
- ✓ アプリのブラウジング機能及びレコメンド機能によりショップとの新しい出会いを創出
- ✓ アプリに掲載されているすべてのショップでID決済が利用可能で、かんたんなショッピング体験を提供



牧氏による公開買付に関する当社対応のサマリー

<p>経緯</p>	<p>2025年3月19日</p> <ul style="list-style-type: none"> 3月7日以降、牧寛之氏による当社株式の急速かつ大量な買い集めを受け、牧氏に対して所要の情報を提供するよう求め、それが当社の企業価値やその価値の源泉に対してどのような影響を及ぼし得るかについて、株主の皆様が適切にご判断を下すための情報と時間を確保すること等を目的として、「当社の会社支配に関する基本方針及び当社株式の大規模買付行為等への対応方針」を導入 <p>4月14日</p> <ul style="list-style-type: none"> 当社取締役会は、株主意思確認総会を開催することとなった場合に備え、その招集のための基準日を2025年4月30日(水)に設定することについて決議 <p>5月7日</p> <ul style="list-style-type: none"> 牧氏が当社株式に対する公開買付を開始 当社取締役会は、牧氏より「公開買付届出書」及び「大規模買付行為等趣旨説明書」を受領
<p>今後の対応</p>	<ul style="list-style-type: none"> 牧氏による当社株式に対する公開買付を受け、当社取締役会が近日中に意見表明を行う予定であり、5月8日時点では、対抗措置の発動等は決まっていない

3. 2025年12月期第1四半期業績

連結

グループGMV及びYELL BANK事業の成長により、売上高は前年同四半期比+27.3%、売上総利益は同+31.9%と増加

販管費を抑制でき、営業利益は想定を上回った

BASE事業

GMV_(注)は、前年同四半期比+8.3%と想定通りの推移

GMVの増加により、売上高は前年同四半期比+15.7%、売上総利益は同+19.6%

PAY.JP事業

GMV_(注)は、前年同四半期比+20.8%とおおむね想定通りの推移

GMVの増加により、売上高は前年同四半期比+19.3%、売上総利益は同+43.9%と想定通りに増加

YELL BANK事業

「YELL BANK」の事業成長により、売上高は前年同四半期比+44.5%、売上総利益は同+46.7%と想定通りに増加

グループGMV及びYELL BANK事業の成長により、売上高は前年同四半期比+27.3%、売上総利益は同+31.9%と増加

販管費を抑制でき、営業利益は想定を上回った

(百万円)	FY2025 1Q(2025年1月-3月)					FY2025通期	
	実績	前年同四半期		前四半期		業績予想	進捗率
		実績	YoY	実績	QoQ		
売上高	4,571	3,591	+27.3%	4,683	-2.4%	19,600	23.3%
売上総利益	2,065	1,565	+31.9%	2,142	-3.6%	9,085	22.7%
売上総利益率	45.2%	43.6%	+1.6pt	45.7%	-0.6pt	45.9%	n/a
販管費	1,675	1,359	+23.2%	2,169	-22.8%	8,085	20.7%
EBITDA (注1)	391	206	+86.6%	0	+65,260.1%	1,034	37.9%
営業利益	389	206	+89.1%	-26	n/a	1,000	39.0%
経常利益	412	211	+94.7%	-38	n/a	984	41.9%
当期純利益	322	213	+51.2%	-368	n/a	1,247	25.9%
グループGMV	96,643	83,887	+15.2%	100,046	-3.4%	403,490	24.0%

(注1) 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2) 「2024年12月期第4四半期決算説明会資料」に記載の、2024年12月期第4四半期のEBITDA、経常利益及び当期純利益の実績に誤りがあったため、上記の表の通り修正

2025年3月末時点で現預金が23,399百万円と、強固な財務基盤を維持

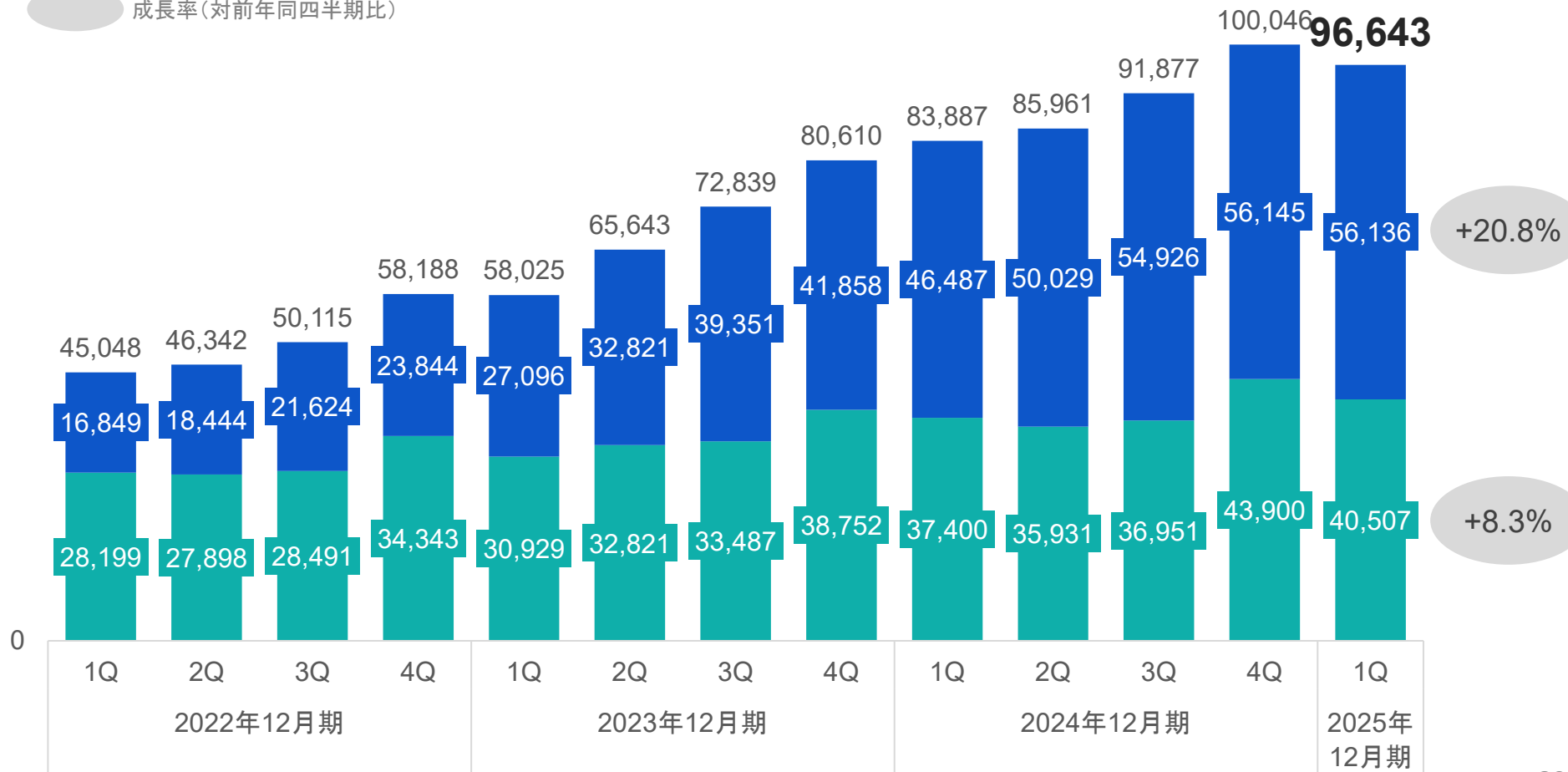
(百万円)	2025年3月末	2024年12月末	前期末比
流動資産	42,373	45,252	-6.4%
(内、現金及び預金)	23,399	25,730	-9.1%
(内、未収入金) ^(注1)	17,131	17,861	-4.1%
(内、ファクタリング前渡金) ^(注2)	1,226	1,079	+13.6%
固定資産	1,068	1,036	+3.1%
(内、繰延税金資産)	595	614	-3.0%
(内、投資有価証券)	98	32	+199.0%
資産合計	43,441	46,288	-6.2%
流動負債	29,526	31,888	-7.4%
(内、営業未払金) ^(注3)	28,607	30,642	-6.6%
固定負債	784	799	-1.8%
(内、社債)	300	300	-
(内、長期借入金)	417	427	-2.4%
負債合計	30,311	32,687	-7.3%
資本金	8,735	8,735	+0.0%
資本剰余金	4,999	4,999	+0.0%
利益剰余金	55	-266	-
自己株式	-906	-0	-
その他有価証券評価差額金	67	1	+3,710.4%
新株予約権	178	130	+36.5%
純資産合計	13,130	13,600	-3.5%

(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) ファクタリング前渡金: YELL BANK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

グループGMVは、BASE事業及びPAY.JP事業がともに想定通りに推移し、引き続き成長

(百万円) ■BASE ■PAY.JP

成長率(対前年同四半期比)

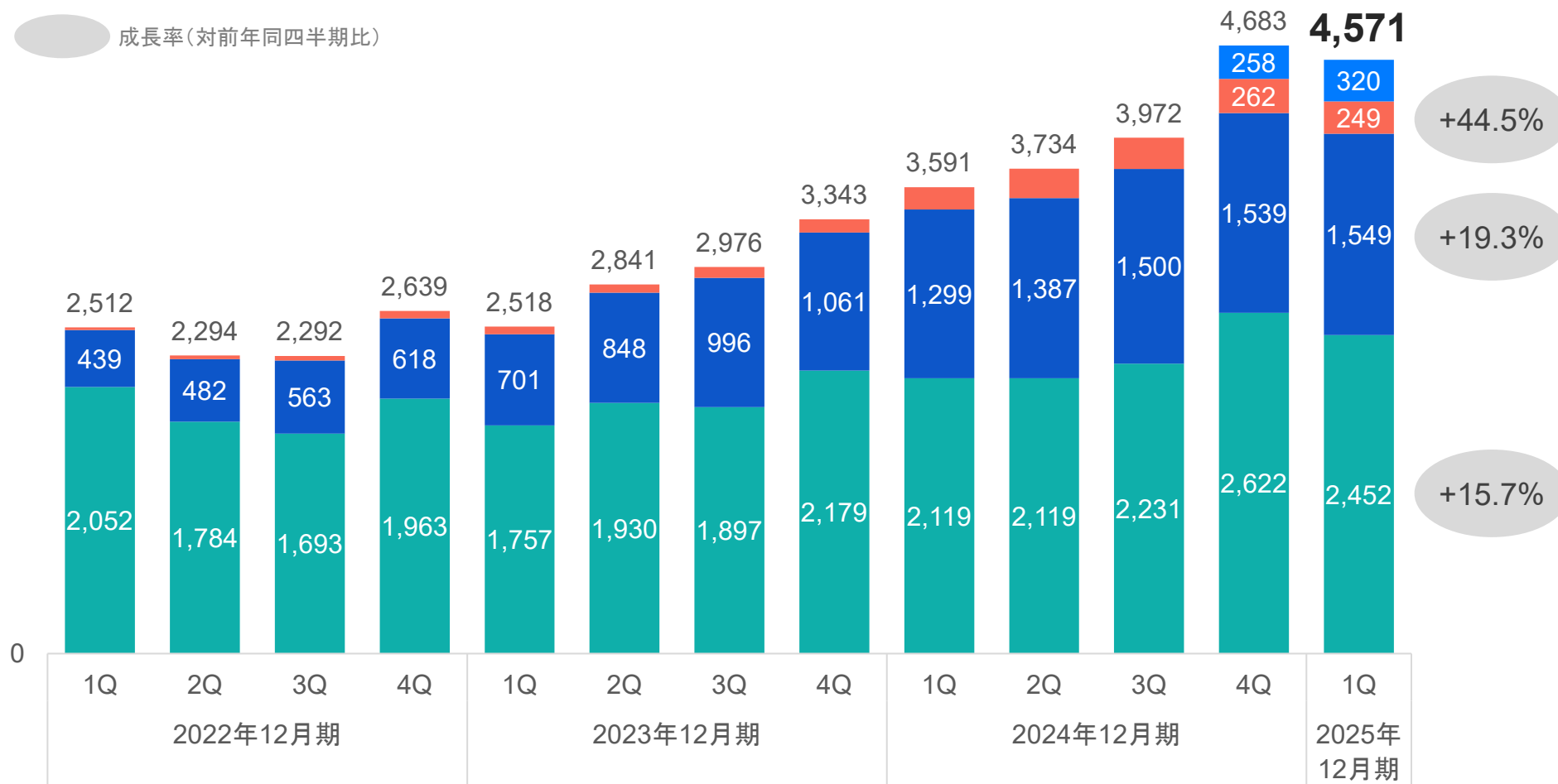


(注) BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)

連結売上高は、グループGMV及びYELL BANK事業の成長により、前年同四半期比+27.3%

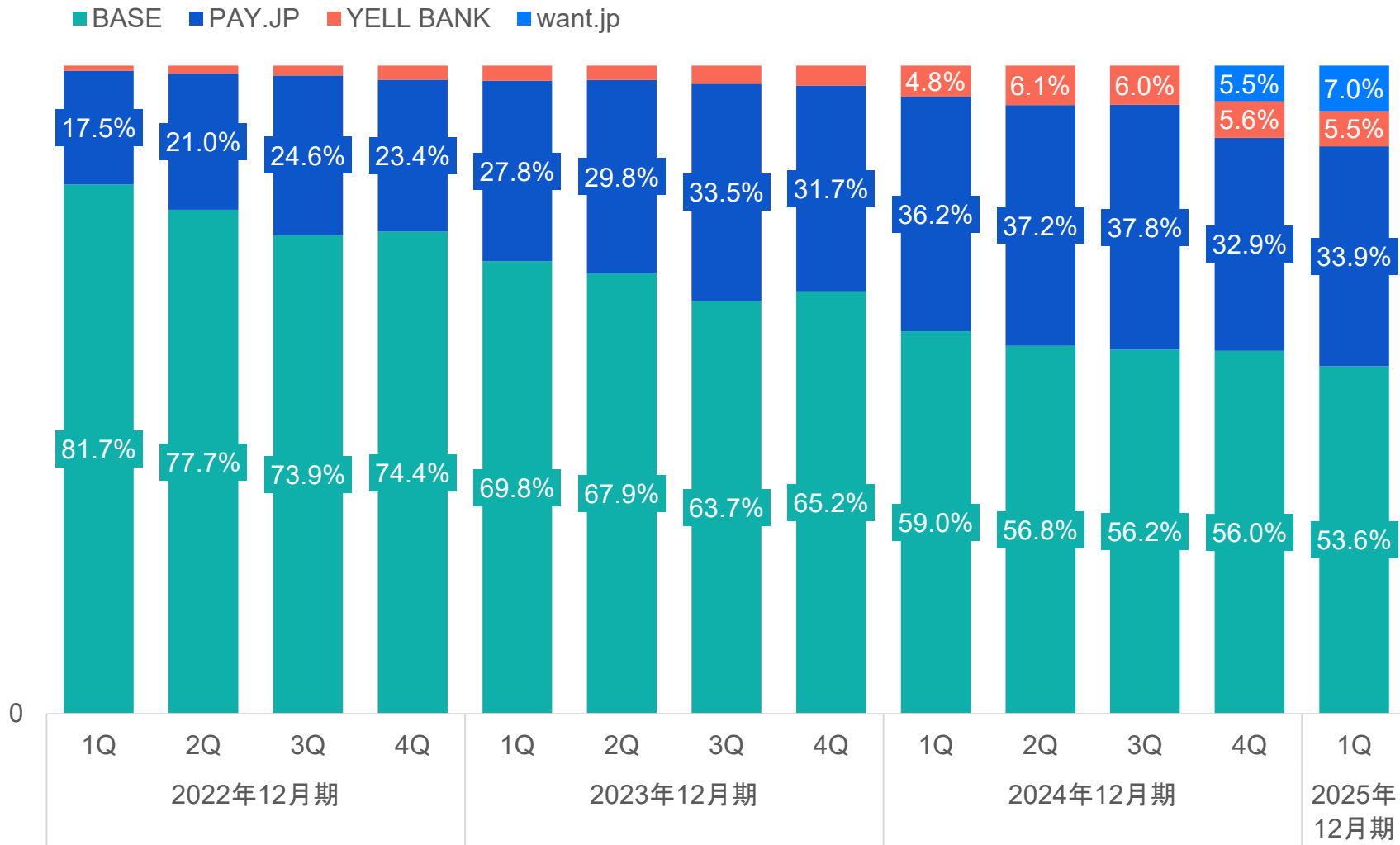
(百万円) ■ BASE ■ PAY.JP ■ YELL BANK ■ want.jp

成長率(対前年同四半期比)



(注)PAY.JP事業の売上高は、外部顧客への売上高のみで、内部売上高は含まない

季節性によりBASE事業のGMVが減少し、BASE事業の売上高構成比が前四半期比で減少

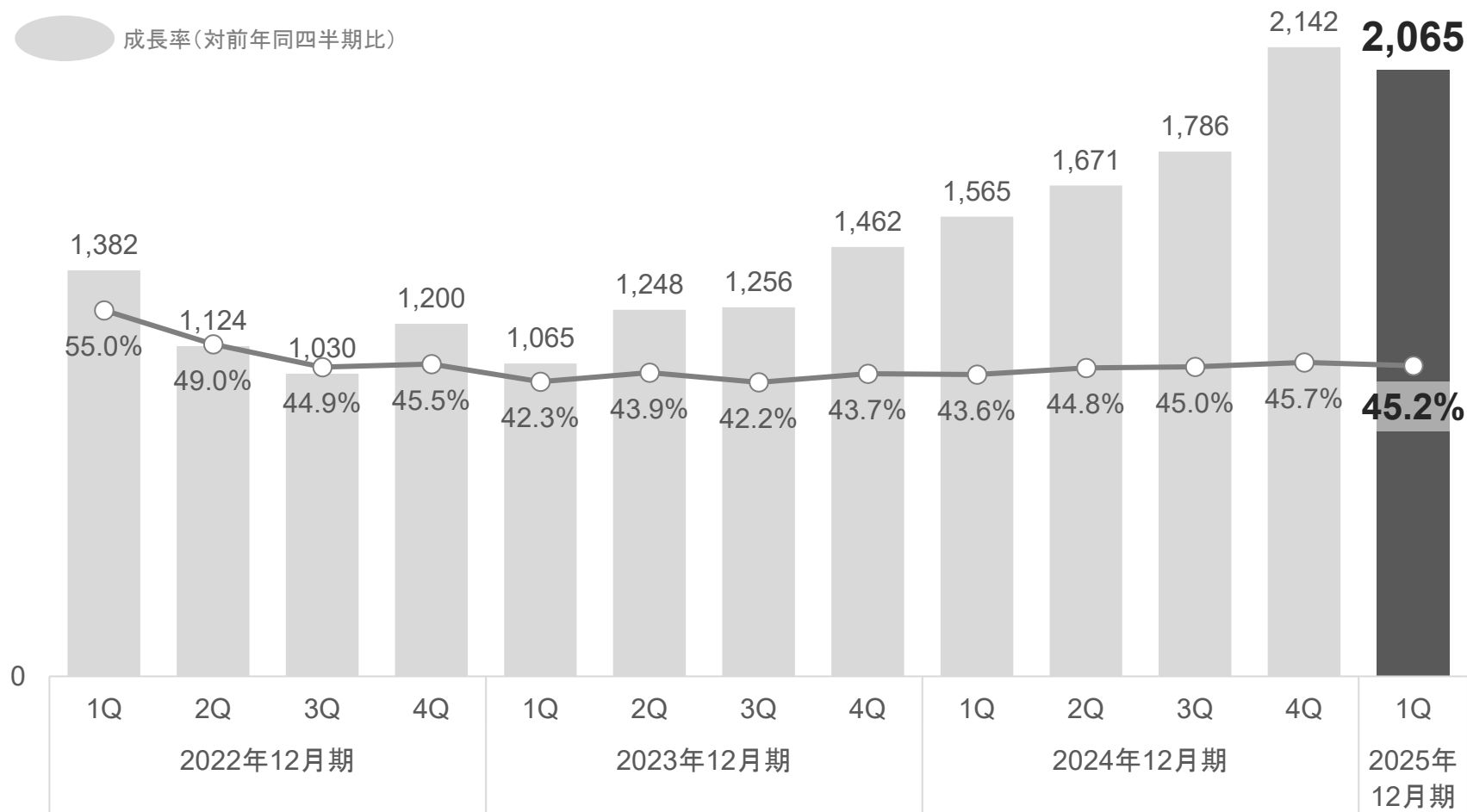


連結売上総利益は、グループGMV及びYELL BANK事業の成長により、前年同四半期比+31.9%と引き続き大きく増加

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

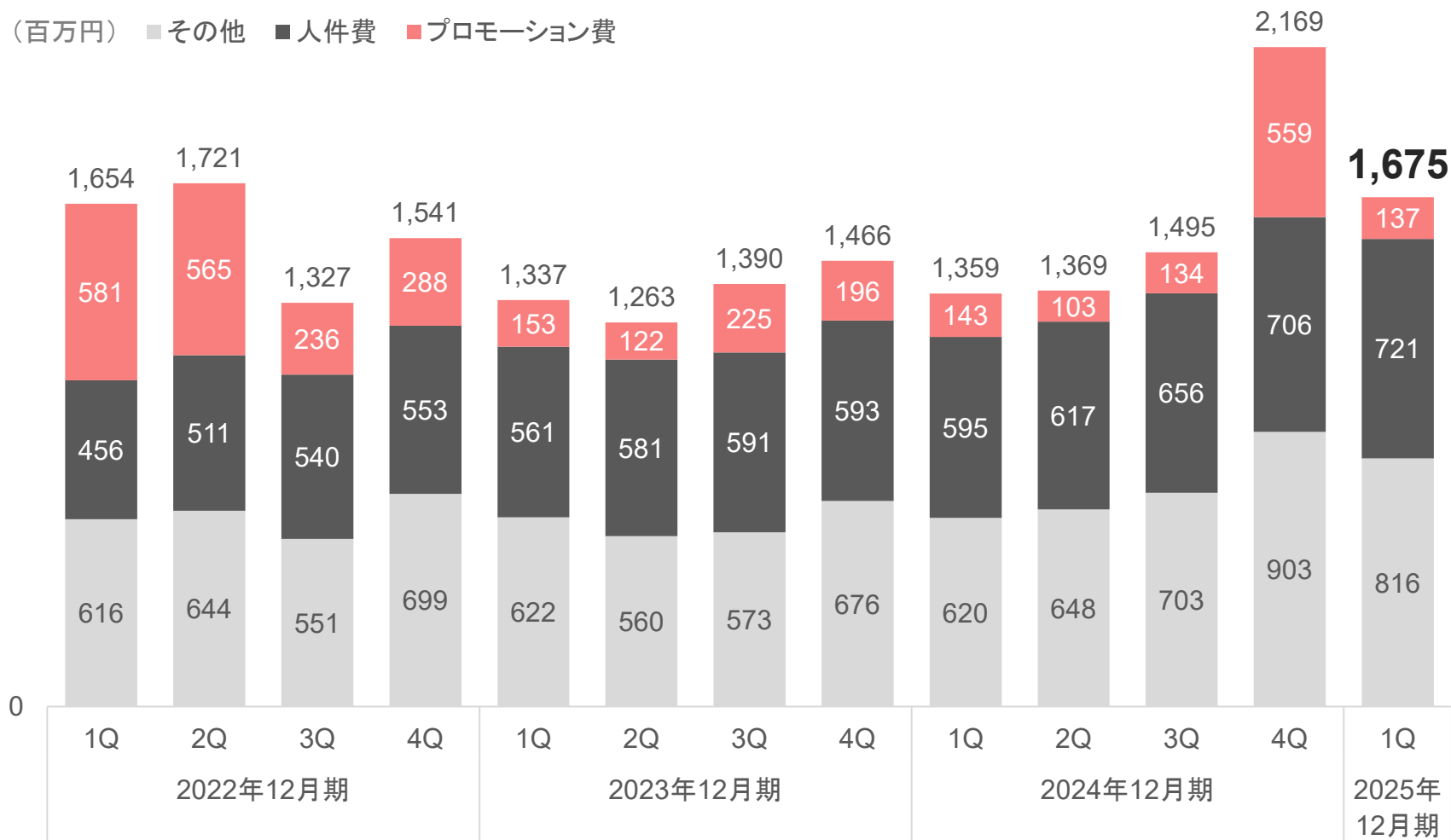
○ 成長率(対前年同四半期比)



販管費は、主にプロモーション費の減少により、前四半期比で大きく減少

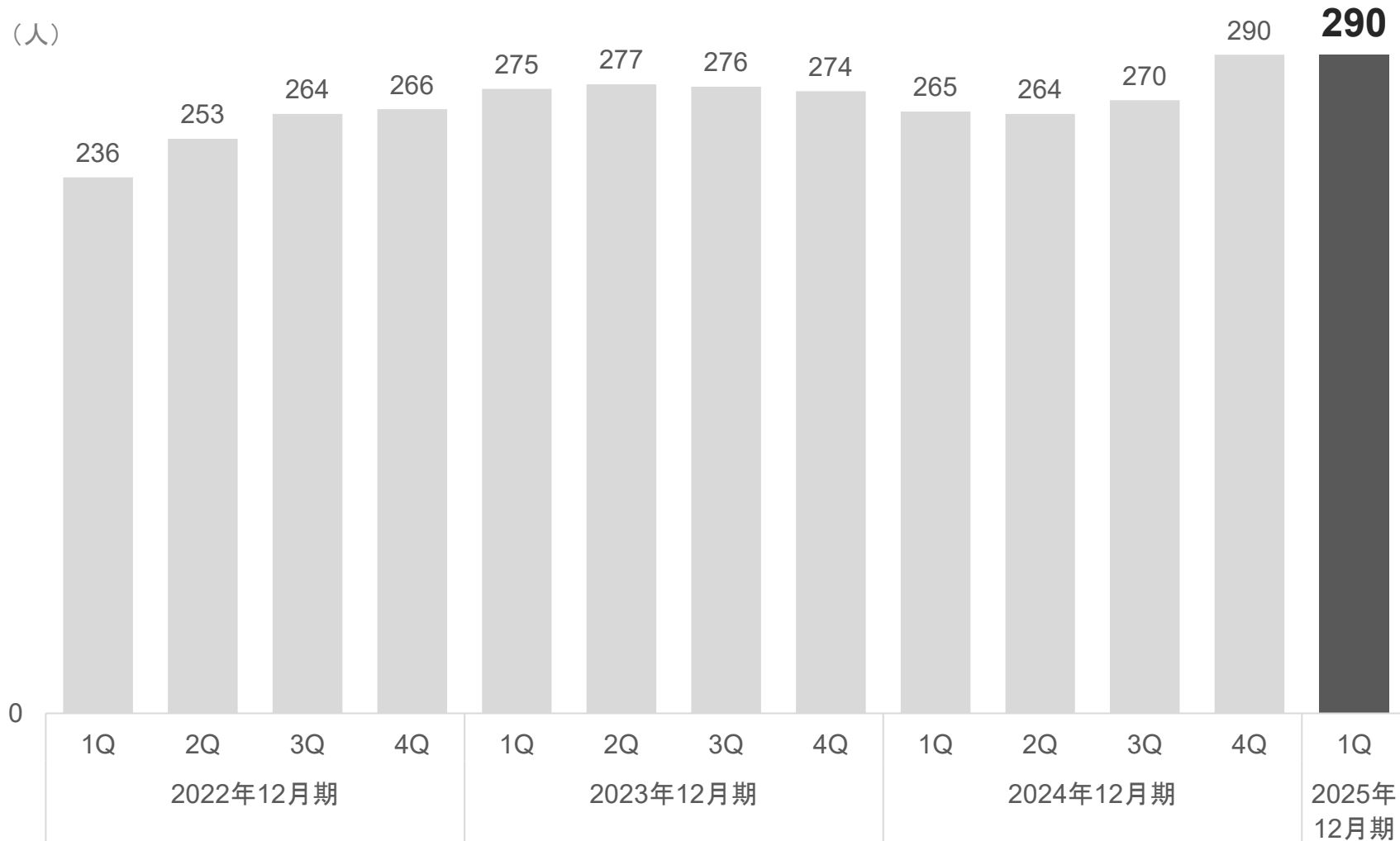
プロモーション費は、前四半期に実施した年末商戦にあわせたBASE事業の販促支援等がなくなり、前四半期比で減少
 前年同四半期比では、BASE事業におけるシステム利用料やwant.jp事業の連結開始により、その他費用が増加

(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、2024年12月期第4四半期以降のwant.jp連結開始等により、前年同四半期比+25名

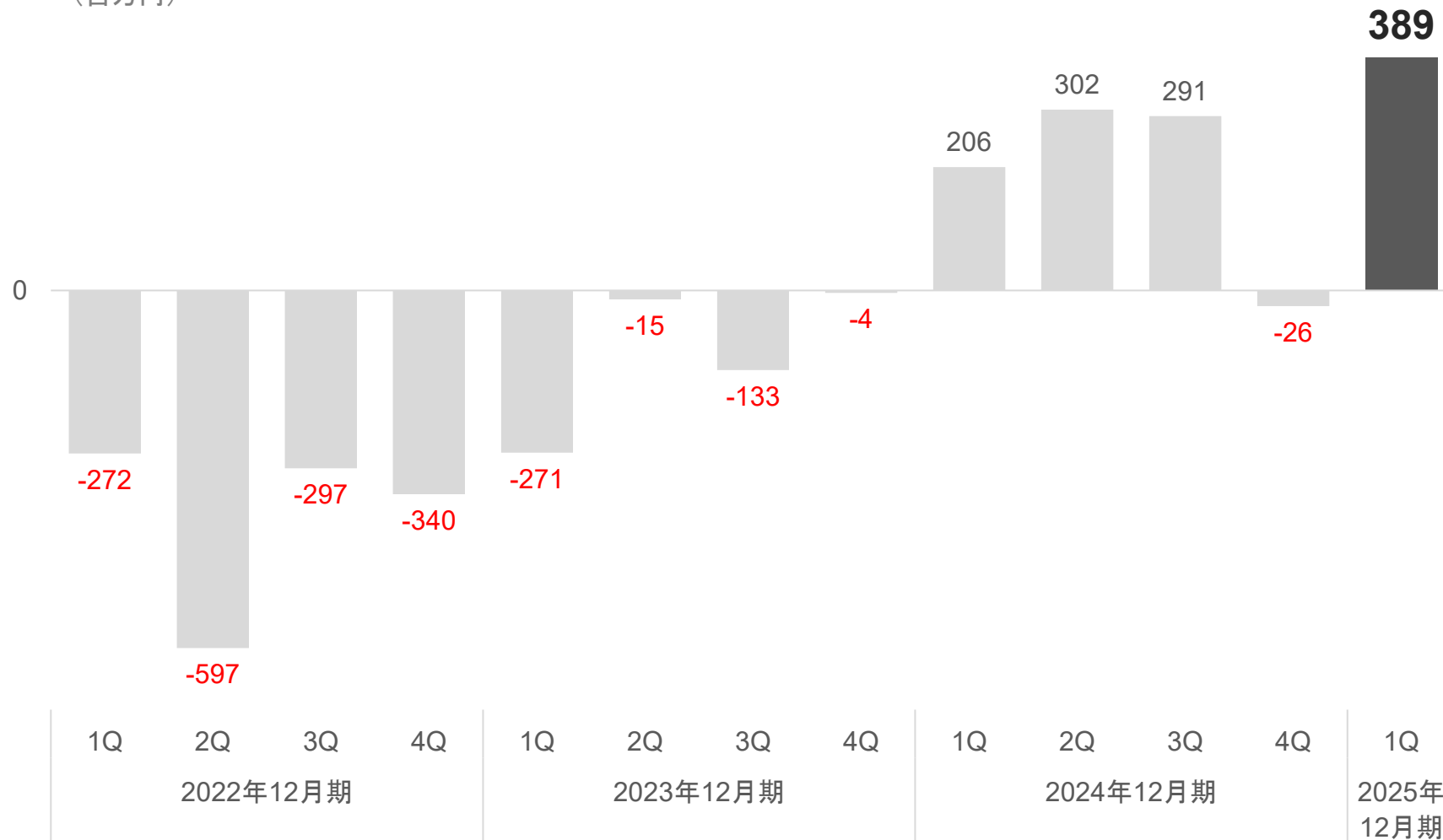


(注1) 人員数は正社員及び契約社員の人数であり、役員、臨時雇用者は含まない。ただし、子会社に役員として出向している者は人数に含む。

(注2) 「2024年12月期第4四半期決算説明会資料」において、2024年12月期第4四半期の人員数を287名としていたが、正しくは290名。

営業利益は、売上総利益が想定通り推移し、販管費は抑制できたため、想定を上回った

(百万円)

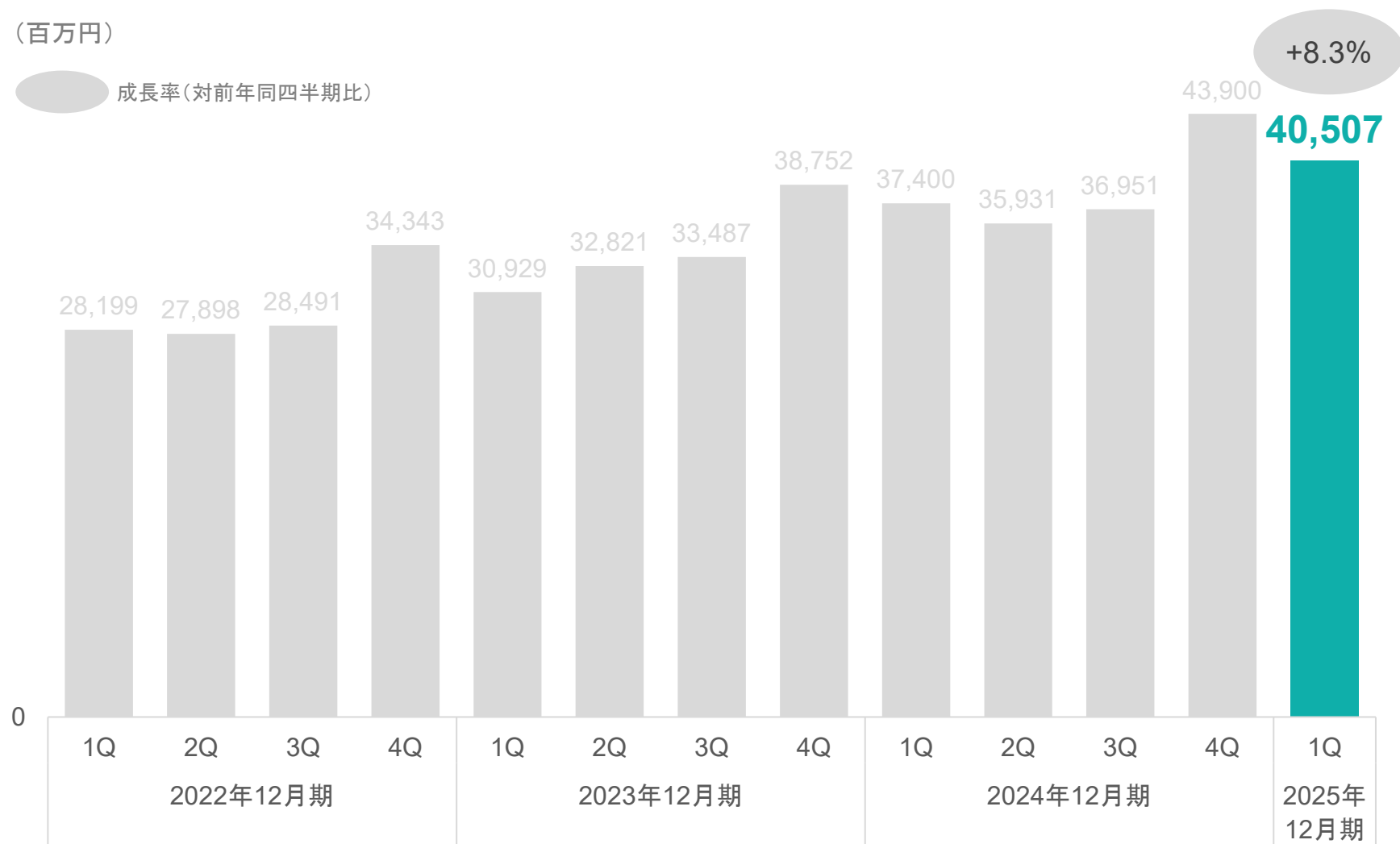


GMVは、前年同四半期比+8.3%

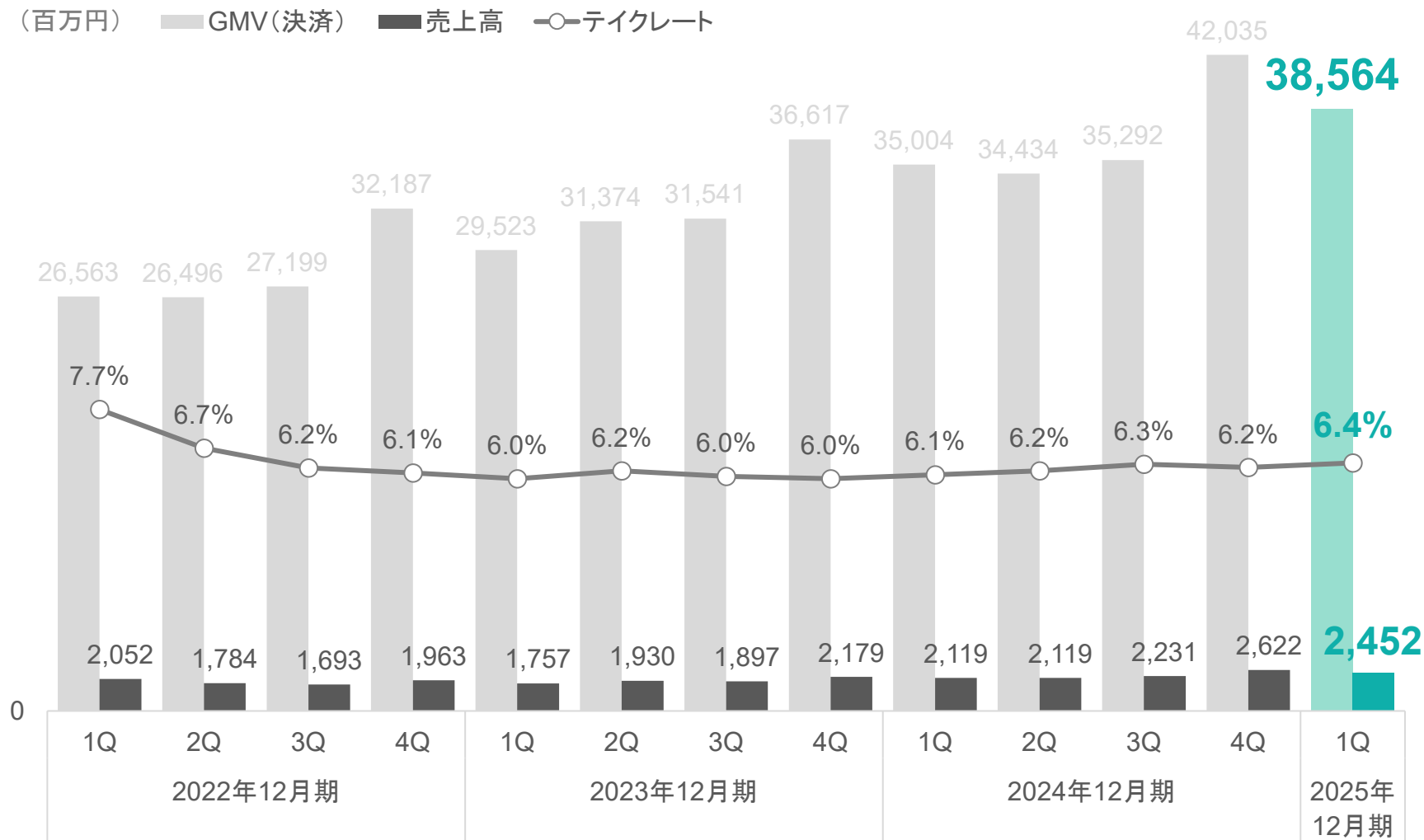
前年同四半期はショップの個別要因でGMVが一時的に押し上げられていたため、想定通りの推移

(百万円)

成長率(対前年同四半期比)



一部のショップが月額有料プランから月額無料プランに移行したこと等により、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**



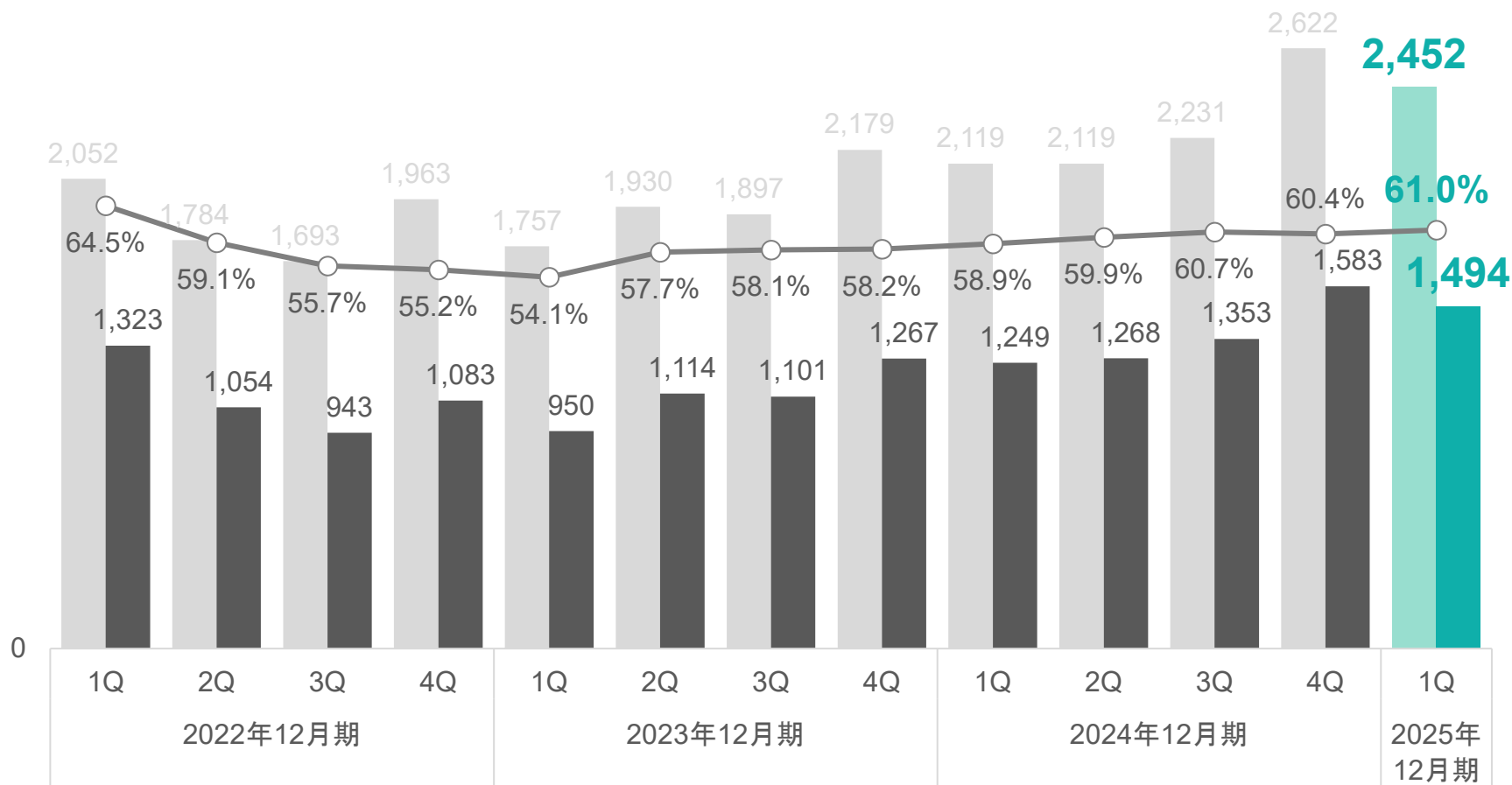
(注1) 2024年1月より、月額有料プラン(グロスプラン)の月額費用を5,980円から19,980円に値上げ。決済手数料の2.9%に変更はない。

(注2) 月額無料プラン(スタンダードプラン)の手数料率は6.6%+40円

GMVの増加により、**売上高は前年同四半期比+15.7%、売上総利益は同+19.6%**

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

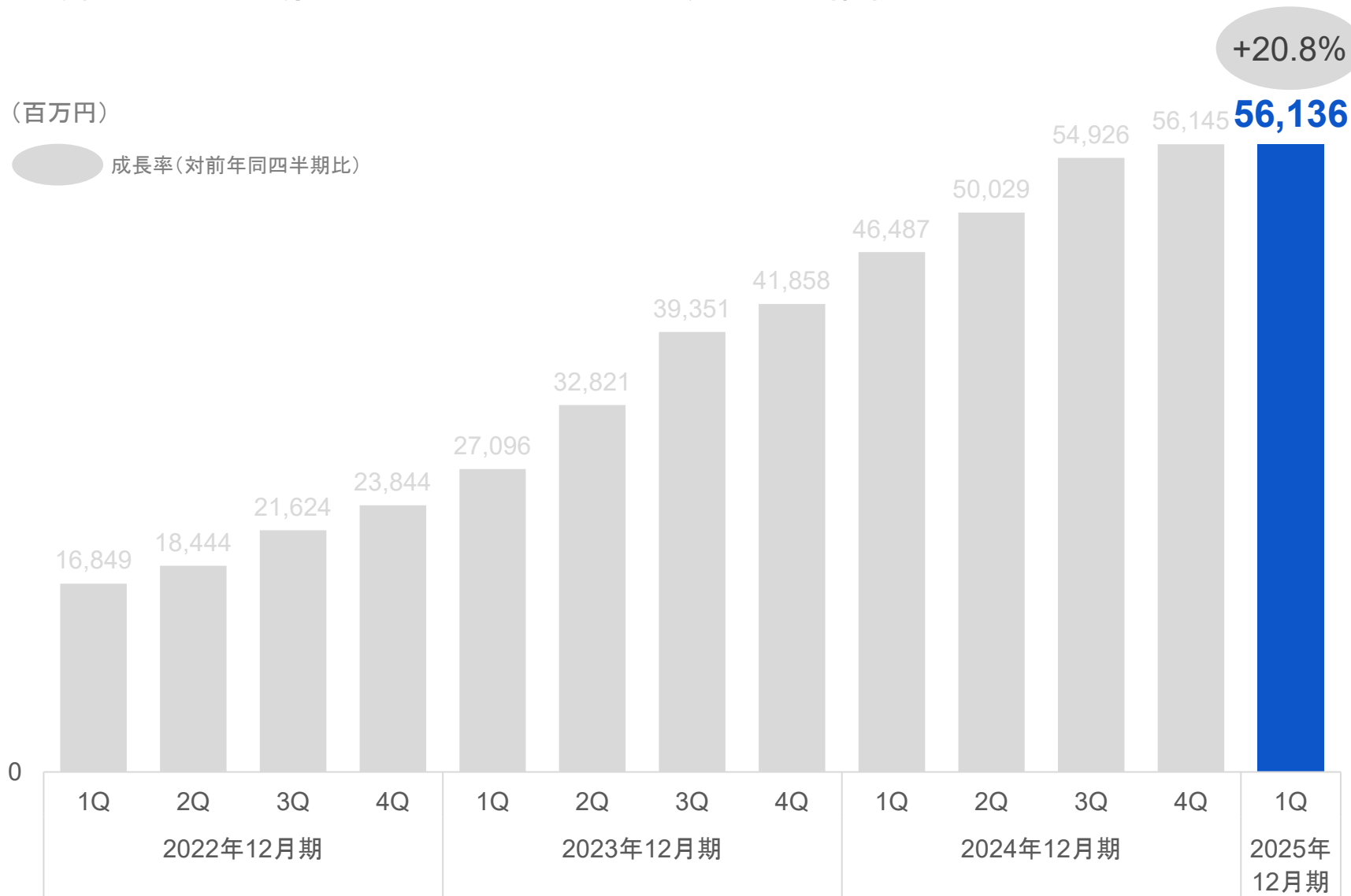
(百万円) ■ 売上高 ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率



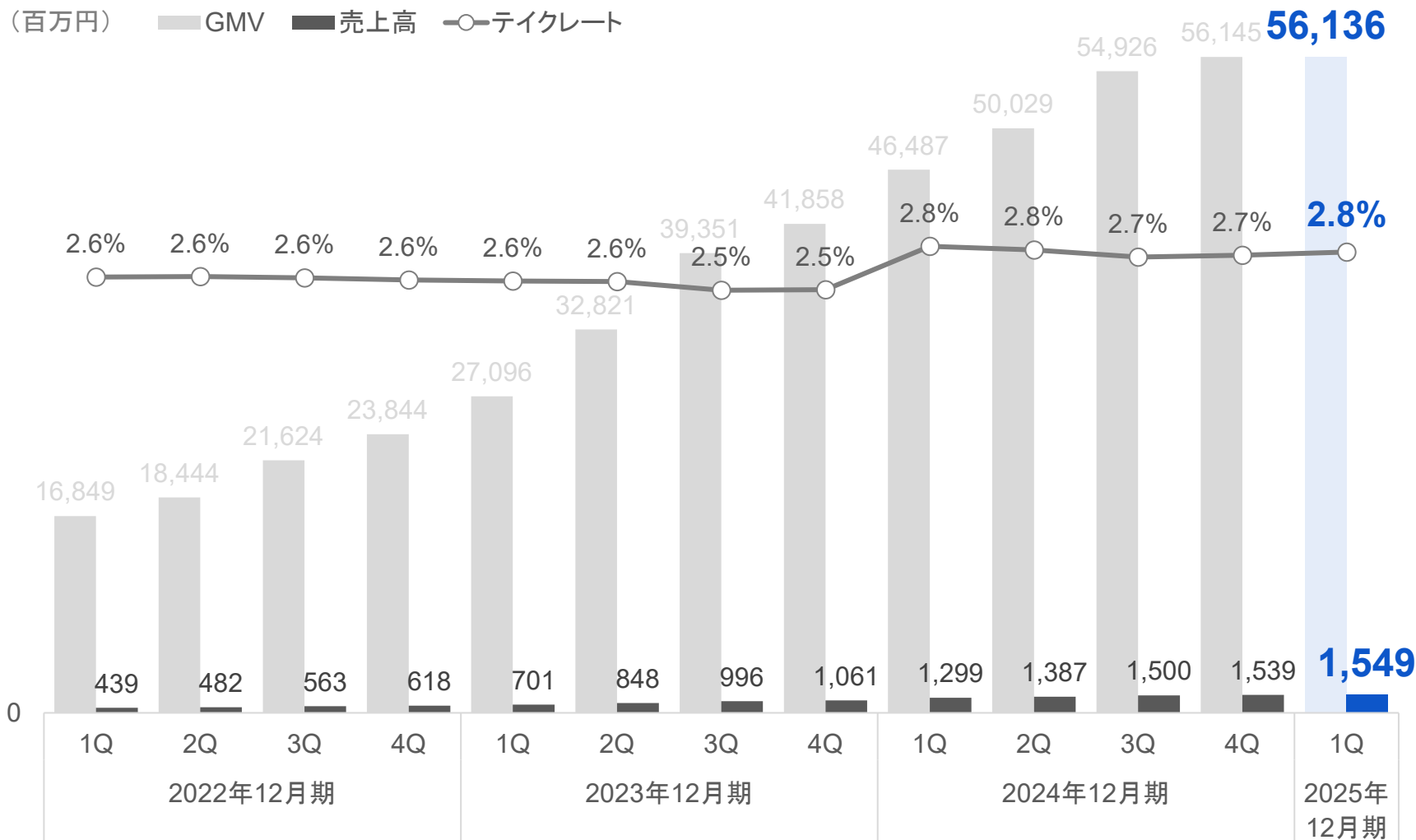
GMVは、前年同四半期比+20.8%とおおむね想定通りの推移

(百万円)

成長率(対前年同四半期比)



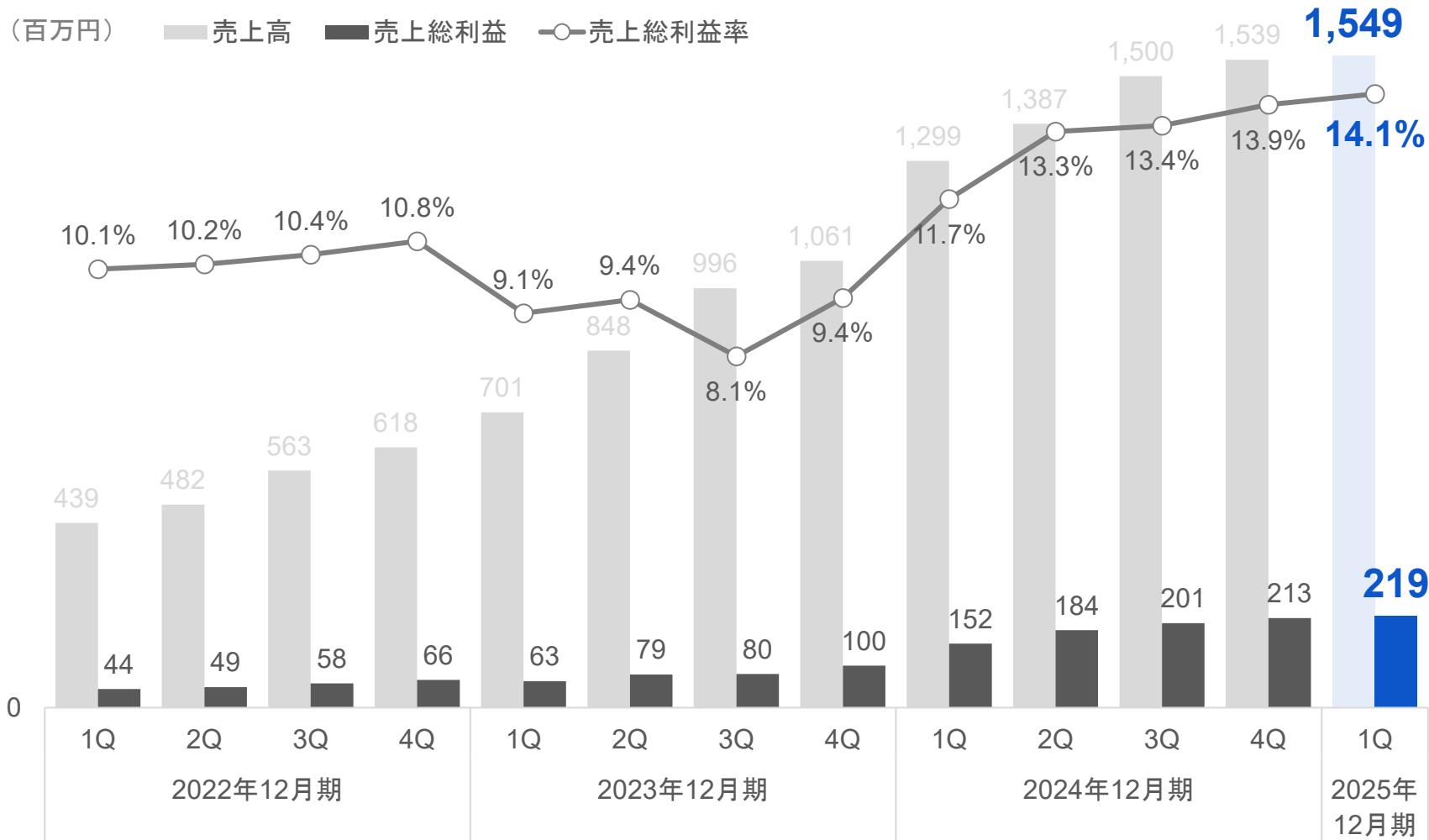
テイクレートは、手数料率の高い料金プランのGMV構成比が増加したため、前四半期比で増加



(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ている

GMVの増加により、**売上高は前年同四半期比+19.3%^(注)、売上総利益は同+43.9%と想定通りに増加**

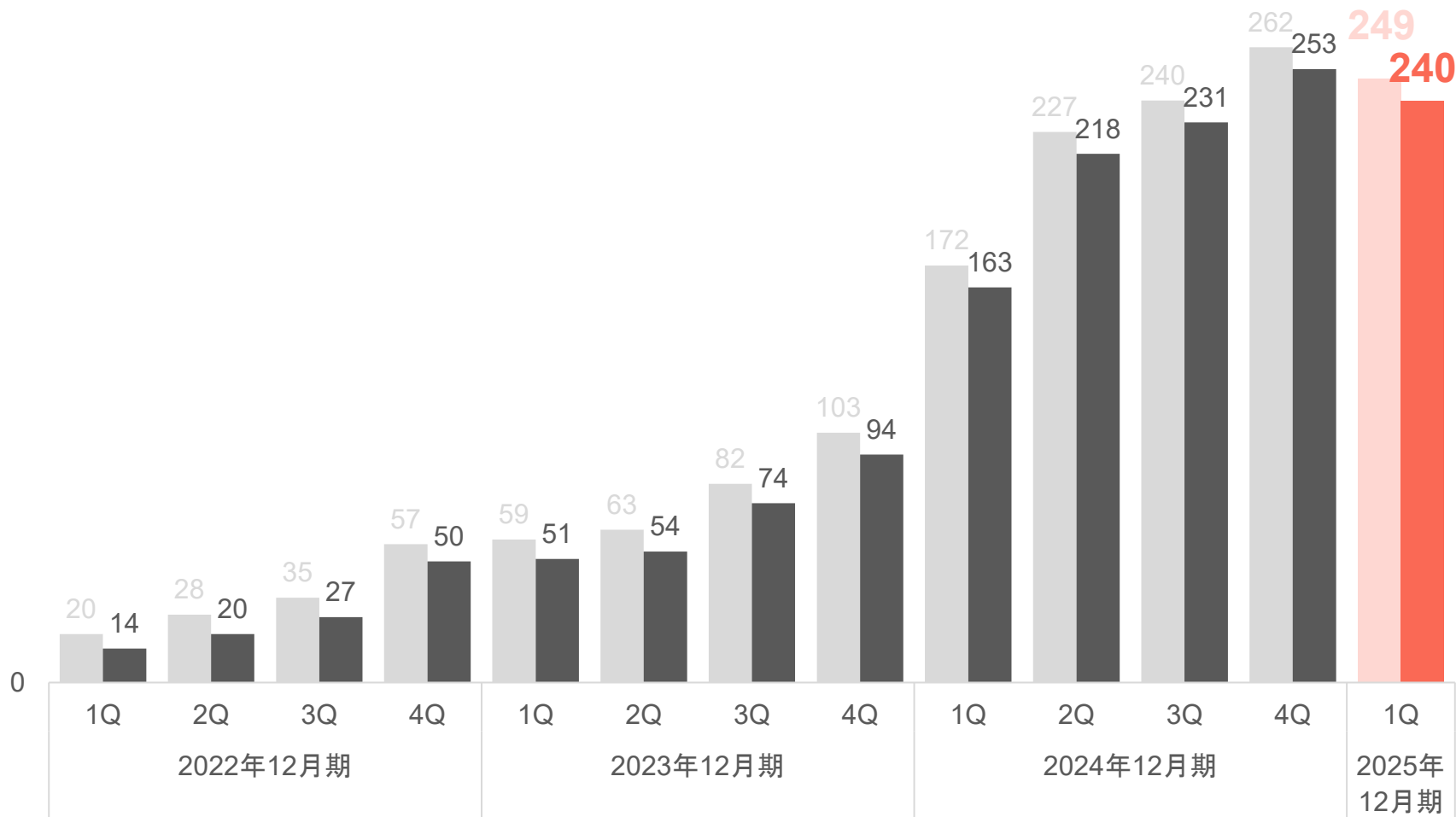
売上総利益率は、テイクレートの増加により、一時的要因で押し上げられていた前四半期比でも増加



(注)PAY.JP事業の売上高は、外部顧客への売上高のみで、内部売上高は含まない

「YELL BANK」の事業成長により、売上高は前年同四半期比+44.5%、売上総利益は同+46.7%と想定通りに増加

(百万円) ■売上高 ■売上総利益



(注) YELL BANK事業の売上高は、外部顧客への売上高のみで、内部売上高は含まない

4. ご参考資料

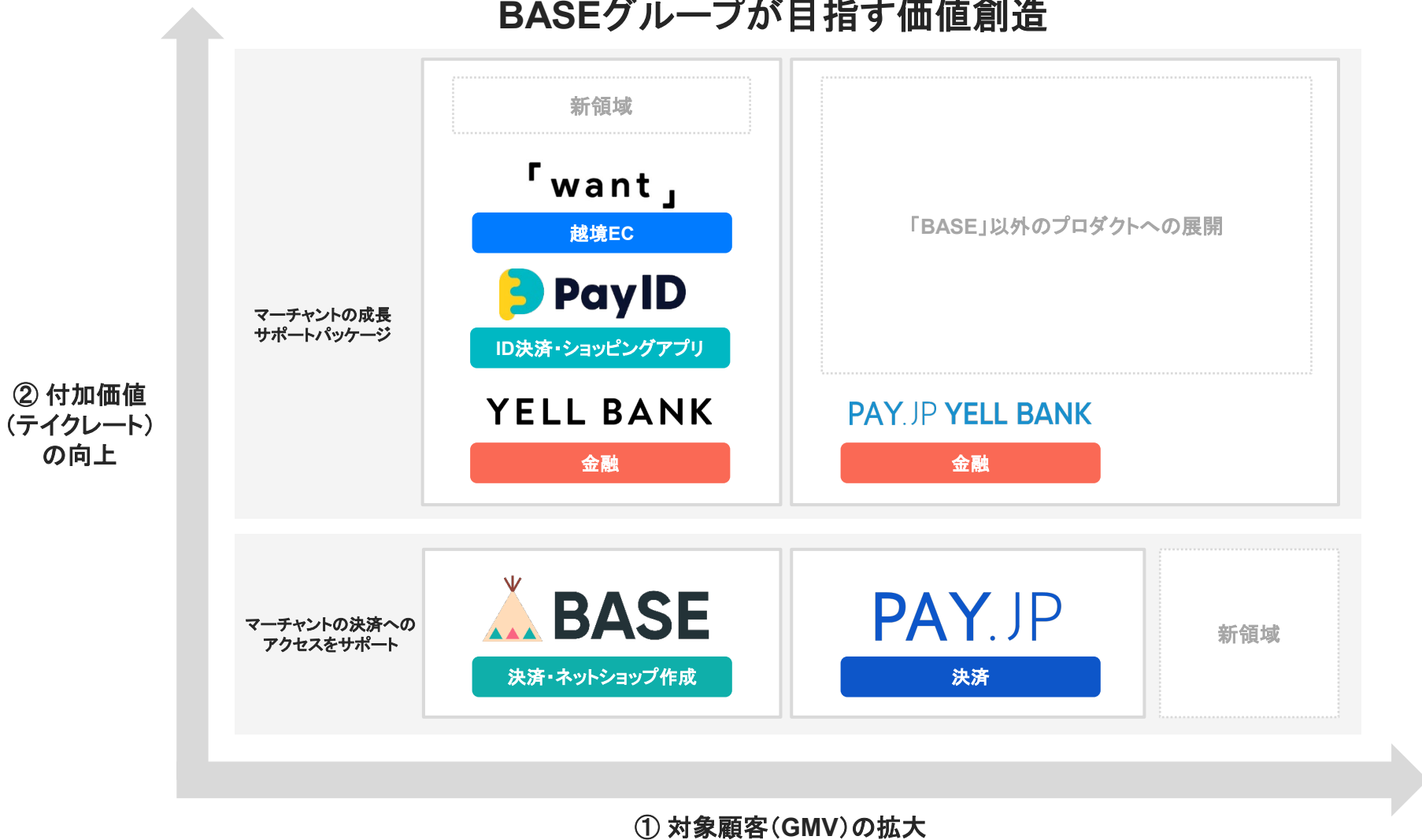
4-1. 中長期の経営方針及び2025年12月期業績予想

<p>グループ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 引き続き、既存プロダクトの強化によるトップライン成長と収益性向上を両立させることで、EBITDA成長を目指す ✓ 積極的なM&A及び提携等により、グループの非連続な成長を目指す ✓ 盤石な財務基盤を背景に、今後は自己株式取得を中心に株主還元を実施 ✓ 引き続きガバナンス強化に取り組み、組織体制が拡大する中でも、グループ・カルチャーの進化及び浸透に努め、組織力を強化する
<p>BASE</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 個人やスモールチームのエンパワーメントに注力 ✓ 引き続きGMV成長及びテイクレート向上を両立させ、収益基盤としてグループの発展を支える ✓ 中長期のGMV成長及び競争力の維持を目的に、マス向けも含めたプロモーションの強化等により、新規ショップ開設に再注力
<p>PAY.JP</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 引き続きプロダクトの強化に取り組み、GMV成長と売上総利益率向上の両立を目指す ✓ 中長期のGMV成長及び競争力の維持を目的に、費用効率の高い組織構造は維持しながら、セールス&マーケティングを強化し、新規加盟店獲得に注力
<p>Pay ID</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 「Pay ID」が抱える購入者アセットの収益化及びコスト構造の効率化に向けた取り組みを実施し、BASE事業の収益性改善に貢献 ✓ 「PAY.JP」加盟店で決済をする購入者等、「BASE」以外のプラットフォームにもBNPL「あと払い(Pay ID)」の導入を目指す
<p>YELL BANK</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ プロフィットセンターとして、グループの収益性向上に貢献 ✓ 既存プロダクトの機能拡充及び健全な運営基盤の強化により、グループが抱える全てのマーチャントに対する付加価値を向上 ✓ エンベデッド・ファイナンスとしてプロダクト強化
<p>want.jp</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 越境ECを運営する既存事業を立て直し、株式取得時の事業計画通りの成長を目指す ✓ BASE事業と共同開発する「BASE」のショップ向け越境EC機能の早期提供により、BASE事業のGMV成長及び収益性改善に貢献

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及びシナジー創出、非連続な成長を目的としたM&A等の実施により、①と②の実現を目指す

BASEグループが目指す価値創造



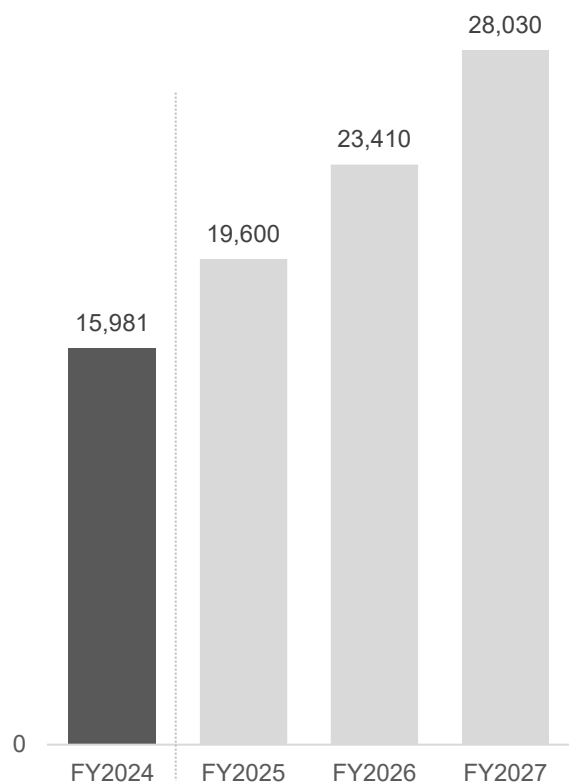
引き続き、既存プロダクトの強化によるトップライン成長と収益性向上を両立

2025年12月期は、グループ全体で新規マーチャント獲得に再注力のため、プロモーション等を強化予定も、**2026年12月期以降は大幅なEBITDA成長を目指す**

さらに、2025年7月に予定しているEストアー社のM&A等により、非連続な成長を実現(当計画には含んでいない)

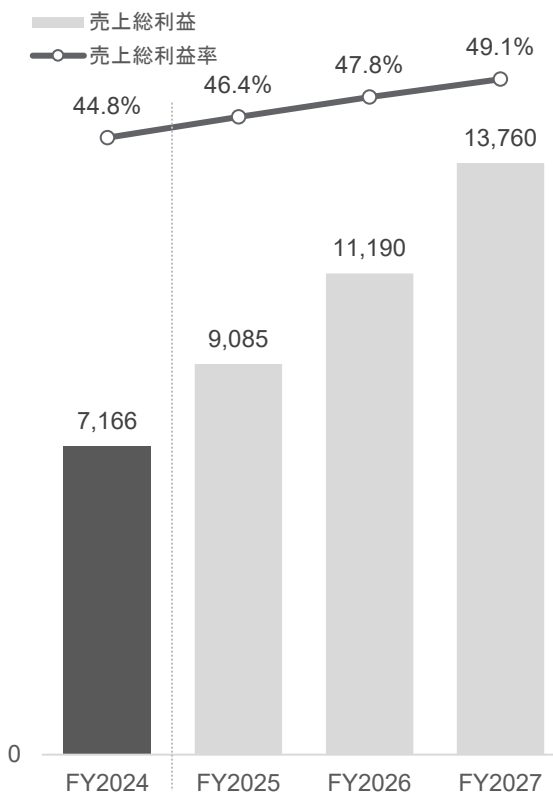
売上高

(百万円)



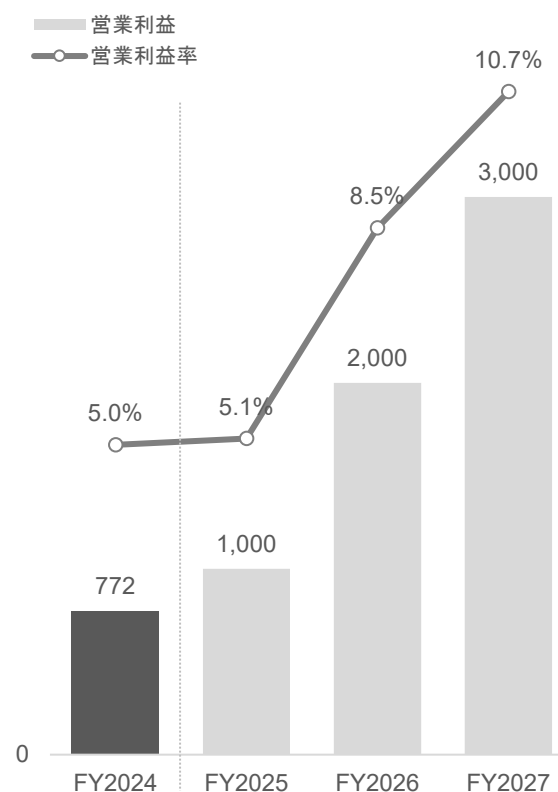
売上総利益及び売上総利益率

(百万円)



営業利益及び営業利益率

(百万円)



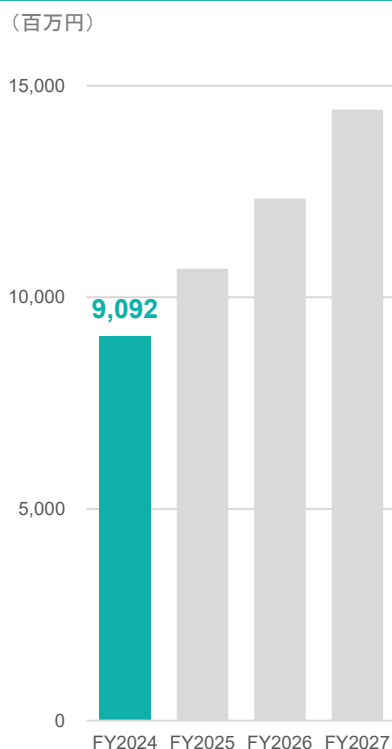
(注)事業別の売上高及び売上総利益の構成比は現時点では暫定的であるため、次ページ以降の数値は成長イメージ

「Pay ID」の活用に加え、ロジスティクス、マーケティング及び越境EC機能等の拡張機能の強化により、**GMV成長及びテイクレート向上を両立させ、収益基盤としてグループの発展を支える**

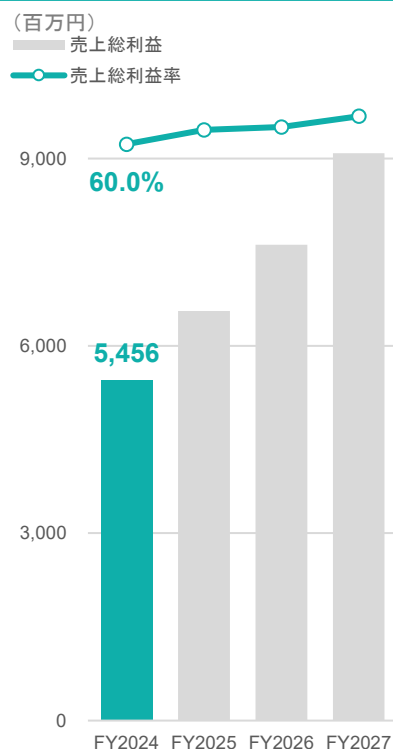
中長期のGMV成長及び競争力の維持を目的に、マス向けも含めたプロモーションの強化等により、**新規ショップ開設に再注力**

成長イメージ

売上高



売上総利益及び売上総利益率



成長戦略

GMVの成長

- ✓ want.jp事業との共同開発により、越境EC機能の早期提供を実現し、**海外購入者を取り込む**
- ✓ 幅広い潜在ユーザー層を対象に、マス向けも含めたプロモーションの強化等により、**新規ショップ開設を強化**

収益性の向上

- ✓ BASE独自の機能及び外部プラットフォームとの連携等により、集客支援やロジスティクス及び在庫連携機能等、**ショップの売上向上や利便性改善につながる拡張機能を強化**
- ✓ ショップの新規顧客獲得や、購入単価の増加を通じて、「Pay IDアプリ」の付加価値を向上

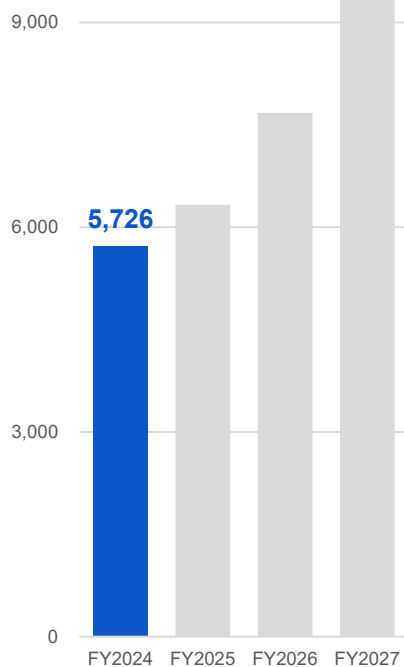
決済機能の強化や金融等のグループ独自の機能の提供を通じて、引き続きプロダクトの強化に取組み、**GMV成長と売上総利益率向上の両立を目指す**

中長期のGMV成長及び競争力の維持を目的に、セールス&マーケティングを強化し、**新規加盟店獲得に注力**
費用効率の高い組織構造は維持

成長イメージ

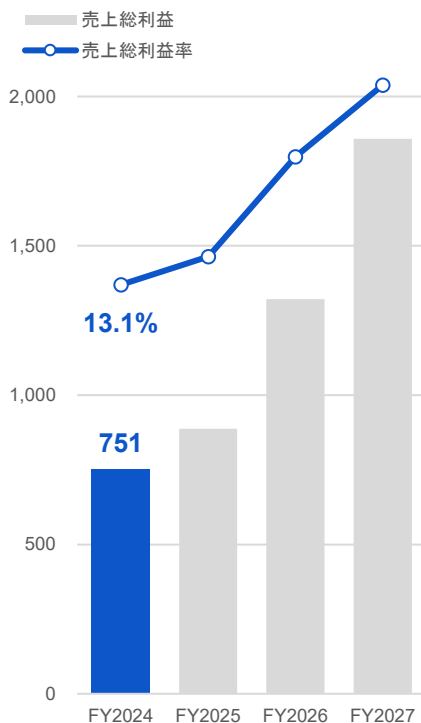
売上高

(百万円)



売上総利益及び売上総利益率

(百万円)



成長戦略

決済機能の強化

- ✓ 新たな決済手段の追加に向けた取組みを推進
- ✓ 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

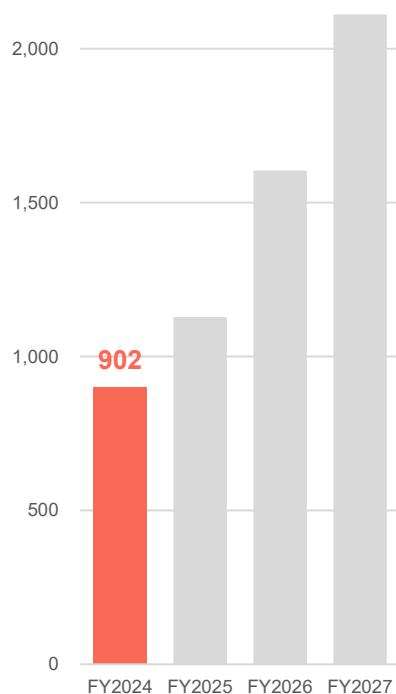
引き続き高成長を目指し、プロフィットセンターとして、**グループの収益性向上に貢献**
 「YELL BANK」等の既存サービスの機能拡充及び健全な運営基盤の強化により、**グループが抱える全てのマーチャントに対する付加価値を向上**

金融サービスを幅広く取りそろえ、エンベデッド・ファイナンスとしてのプロダクト強化

成長イメージ

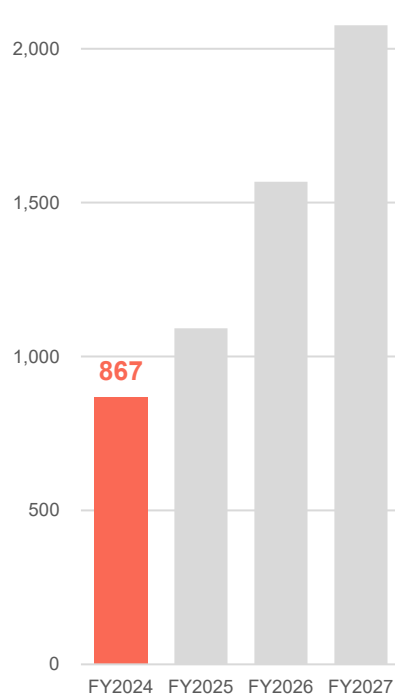
売上高

(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

- ✓ 健全な運営基盤の確立により、「YELL BANK」を幅広いショップが持続的に利用可能にする
- ✓ 「PAY.JP」の加盟店特性に合わせてプロダクトのチューニングを実施し、「PAY.JP YELL BANK」の垂直立ち上げを目指す
- ✓ グループ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の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

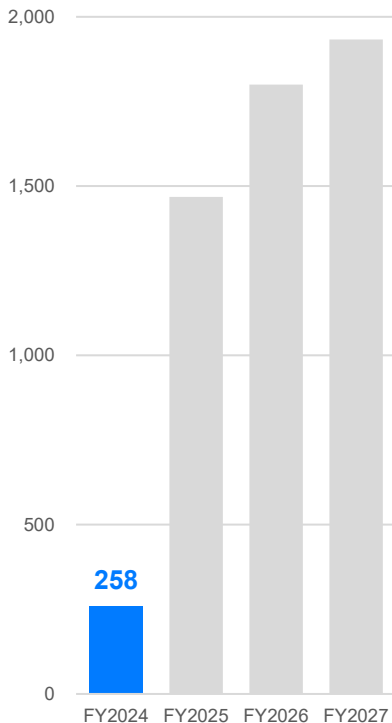
- ✓ M&A予定の「Eストアーショップサーブ」加盟店等、新しくグループジョインするマーチャントへの既存プロダクトの横展開を目指す

越境ECを運営する既存事業を立て直し、株式取得時の事業計画通りの成長を目指す
BASE事業と共同開発する「BASE」のショップ向け越境EC機能の早期提供により、BASE事業のGMV成長及び収益性改善に貢献

成長イメージ^(注)

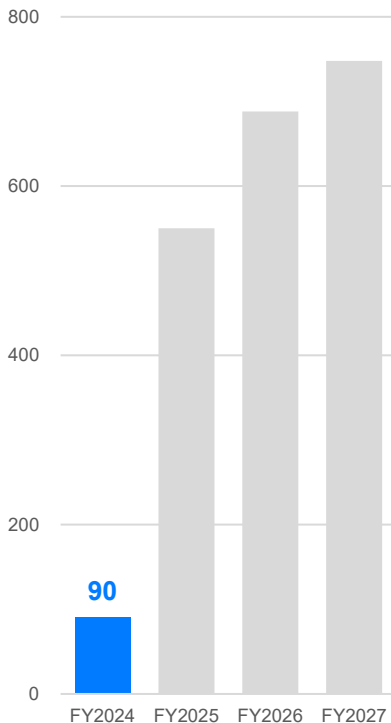
売上高

(百万円)



売上総利益

(百万円)



成長戦略

既存事業

- ✓ 影響の大きなプラットフォームからの売上安定化に注力し、既存事業を早期に立て直し
- ✓ 取扱商品の拡大や、販売価格の見直しに加え、利用プラットフォームの増加等により、既存事業のベースアップを目指す

BASE事業との取組み

- ✓ 「BASE」のショップがかんたんに越境ECに挑戦できる機能をBASE事業と共同で開発し、早期提供を目指す

グループ	<ul style="list-style-type: none">✓ 中期の経営方針に基づき、既存プロダクトの強化により、売上総利益は前年同期比+26%、EBITDAは同+28%を目指す✓ 2025年7月(予定)のEストアー社の子会社化等、グループの非連続成長に向けた取組みを推進✓ 自己株式取得による機動的な株主還元を実施
BASE	<ul style="list-style-type: none">✓ GMV成長及びテイクレート向上により、売上総利益は前年同期比約+20%を目指す✓ 新規ショップ開設への再注力による中期的なGMV成長率向上と、下半期以降の「Pay ID」収益化を通じたテイクレート向上に取り組む✓ 上記の施策遂行のため一定のプロモーション費及び人件費のコスト増は想定されるが、セグメント利益は黒字を維持
PAY.JP	<ul style="list-style-type: none">✓ 引き続き、GMV成長を主な成長ドライバーとした売上総利益の成長(前年同期比約+18%)を目指す✓ 決済手段の追加等のプロダクト開発に加え、セールス&マーケティングの拡充により、新規加盟店獲得を強化✓ プロダクト開発及び及びセールス&マーケティング強化等によりコスト増は想定されるが、セグメント利益は黒字を維持
Pay ID	<ul style="list-style-type: none">✓ ショッピングアプリの収益化に向けた取組みをスケジュール通りに実行✓ 「BASE」以外のプラットフォームへの展開やコスト構造の改善等に向けた中長期的な取組みを推進
YELL BANK	<ul style="list-style-type: none">✓ 主に「YELL BANK」の事業成長による売上総利益の成長(前年同期比約+25%)を目指す✓ 中長期的に健全な運営基盤を維持するため、「YELL BANK」のチューニングを実施✓ 「PAY.JP YELL BANK」の機能改善を通じてシナジー創出を実現し、展開の成功事例を作る
want.jp	<ul style="list-style-type: none">✓ 既存事業の早期立て直しを目指す✓ BASE事業との連携により、越境EC機能のリリースに向けた取組みをスケジュール通りに実行

2024年8月に開示した中長期の成長イメージから大きな変化はなく、トップライン成長及び収益性改善の両立を目指す中長期的な成長を目的とした投資金額約300百万円を販管費に織り込むも、施策の期ズレや一部未消化となる可能性あり現時点では、Eストアー社の連結化影響は織り込んでいない

(百万円)	FY2025 通期予想	FY2024 実績	YoY
売上高	19,600	15,981	+22.6%
売上総利益	9,085	7,166	+26.8%
販管費	8,085	6,393	+26.5%
EBITDA ^(注1)	1,034	803	+28.6%
営業利益	1,000	772	+29.4%
経常利益	984	796	+23.5%
当期純利益	1,247	340	+266.5%
グループGMV ^(注2)	403,490	361,772	+11.5%

(注1) EBITDAは、営業利益に減価償却費、のれん償却費を加えて算出

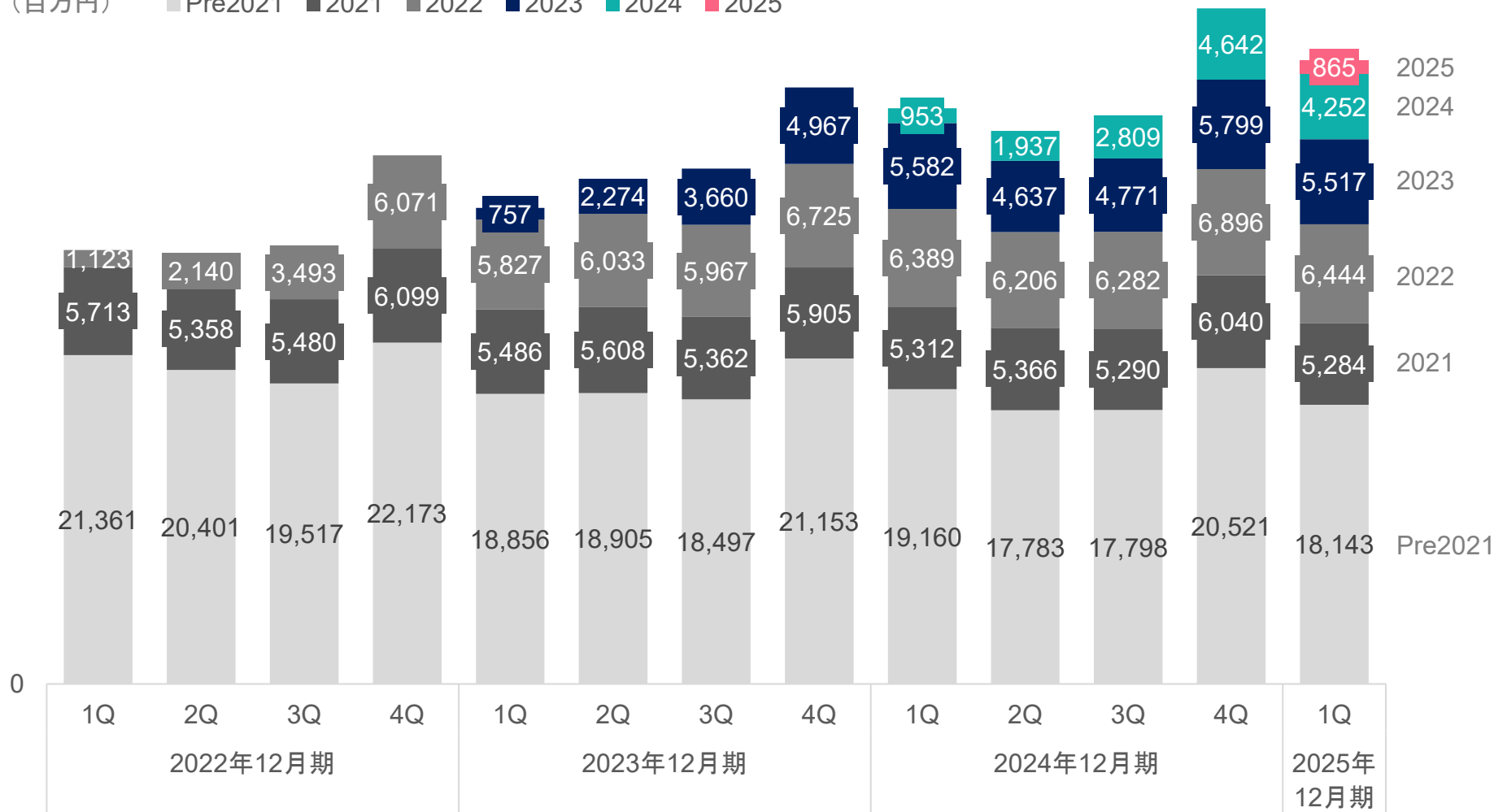
(注2) GMVは参考値として開示。注文日ベース(注文額)のBASE事業と、決済日ベース(決済額)のPAY.JP事業のGMVを合算。Eストアー社のGMVは連結後に合算予定

4-2. 四半期業績補足資料

既存コホート^(注)については、前四半期の季節性を除くと横ばいを維持

新規コホートについても、一時利用加盟店の影響が大きかった前年同四半期比では減少も、堅調に推移

(百万円) ■ Pre2021 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 ■ 2024 ■ 2025

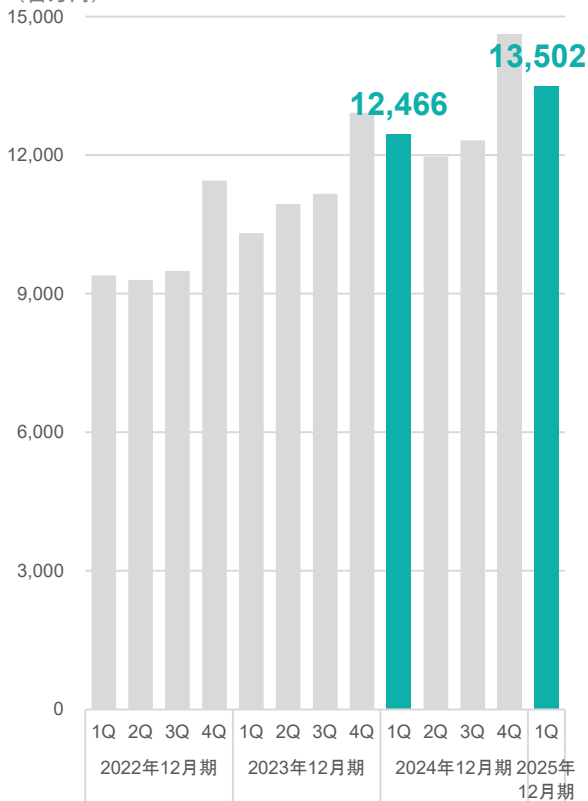


(注) 新規コホートは2024年に開設されたショップのGMV、既存コホートは2023年以前に開設されたショップのGMVの合算

月間売店数及び1ショップあたり月間平均GMVはともに、前年同四半期比で増加
 年末商戦で押し上げられていた前四半期比では減少も、想定通りの推移

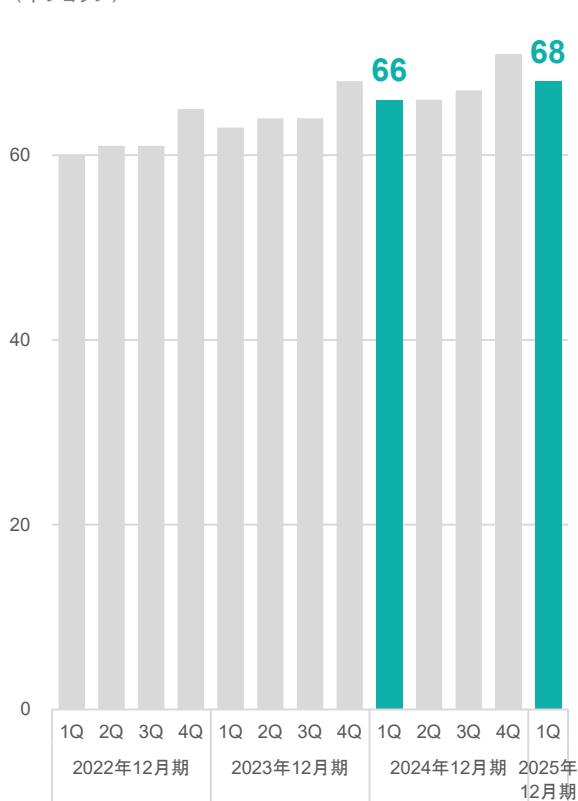
月間GMV(注1,2)

(百万円)



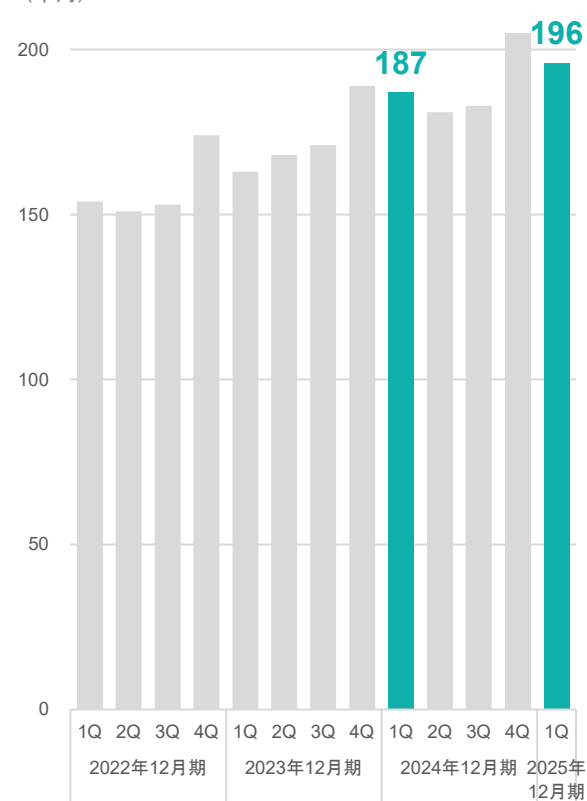
月間売店数(注2)

(千ショップ)



1ショップあたり月間平均GMV

(千円)

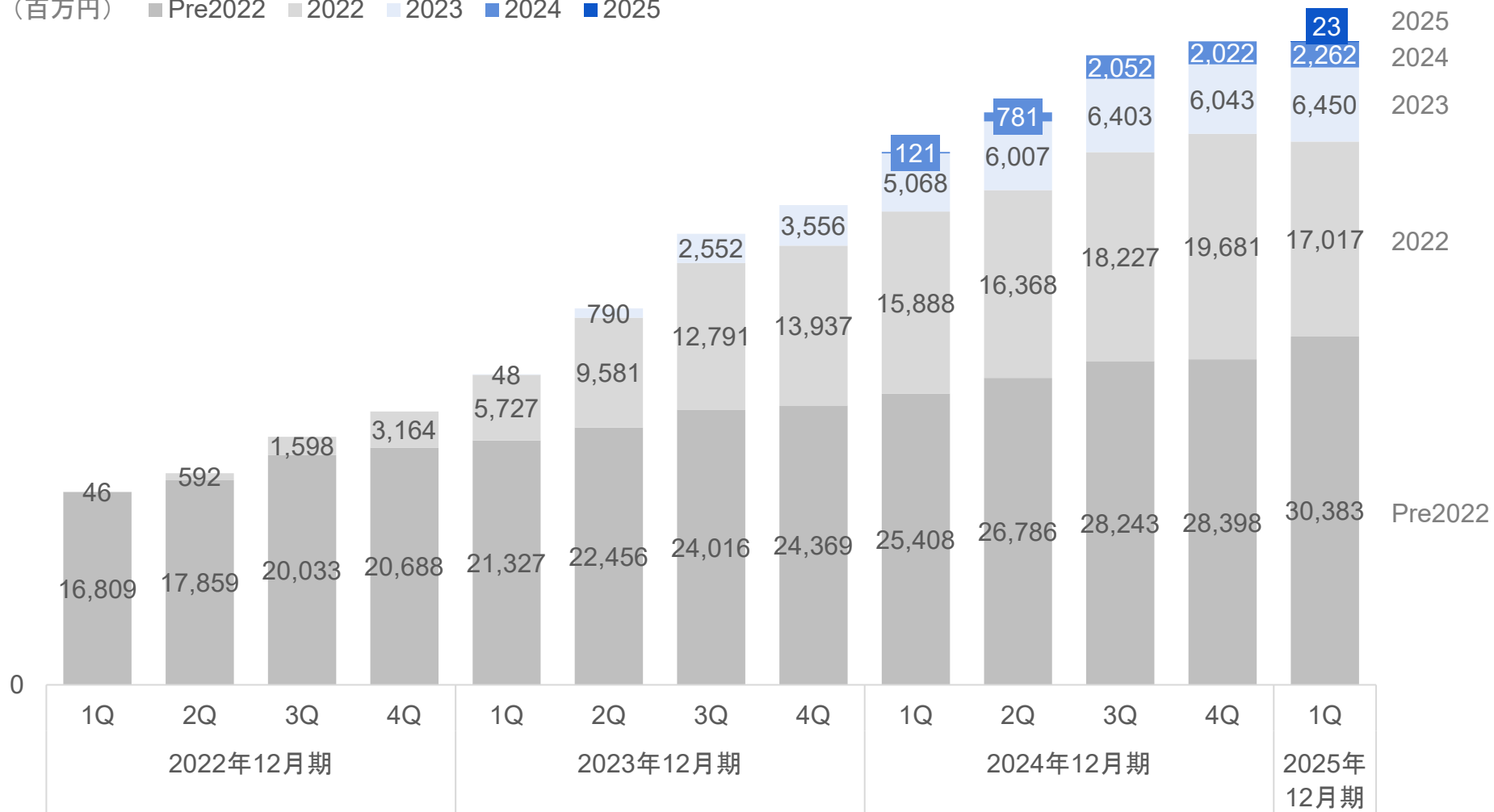


(注1) GMVは注文日ベースの注文額

(注2) 月間GMV及び月間売店数は、四半期平均

おおむね想定通りに推移

(百万円) ■ Pre2022 ■ 2022 ■ 2023 ■ 2024 ■ 2025



(百万円)		2023年12月期				2024年12月期				2025年 12月期
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	BASE	1,757	1,930	1,897	2,179	2,119	2,119	2,231	2,622	2,452
	PAY.JP	701	848	996	1,061	1,299	1,387	1,500	1,539	1,549
	YELL BANK	59	63	82	103	172	227	240	262	249
	want.jp	-	-	-	-	-	-	-	258	320
売上総利益	BASE	950	1,114	1,101	1,267	1,249	1,268	1,353	1,583	1,494
	PAY.JP	63	79	80	100	152	184	201	213	219
	YELL BANK	51	54	74	94	163	218	230	253	240
	want.jp	-	-	-	-	-	-	-	90	110
セグメント 利益	BASE	-175	66	-73	120	174	245	249	22	328
	PAY.JP	-9	3	5	-84	51	67	80	45	94
	YELL BANK	-14	-23	-7	20	61	95	115	122	125
	want.jp	-	-	-	-	-	-	-	-47	-4
	全社費用	-72	-61	-58	-61	-81	-106	-154	-149	-154
営業損益	全社	-271	-15	-133	-4	206	302	291	-4	389

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)
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
	9月	36,951	12,317	67,081	183,617	35,292
	12月	43,900	14,633	71,310	205,212	42,035
2025年	3月	40,507	13,502	68,815	196,214	38,564

(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)
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
	9月	54,926
	12月	56,145
2025年	3月	56,136

(注)GMVは決済日ベース(決済額)

4-3. その他

圧倒的な競争優位性のある料金プランの提供^(注)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% ~	3.4% ~	3.19% ~	3.55%
月額費用	19,980円	3,480円	4,950円	12,100円	3,650円
初期費用	0円	0円	3,300円	11,000円	0円

業界
最安値

(注) 各社の料金プランは当社調べ(2025年2月現在)。月額費用が発生するプランで比較

多様な加盟店の業種及び売上規模に合わせた料金プランを設定
スタートアップやベンチャー企業が使いやすい**競争優位性のある手数料水準**

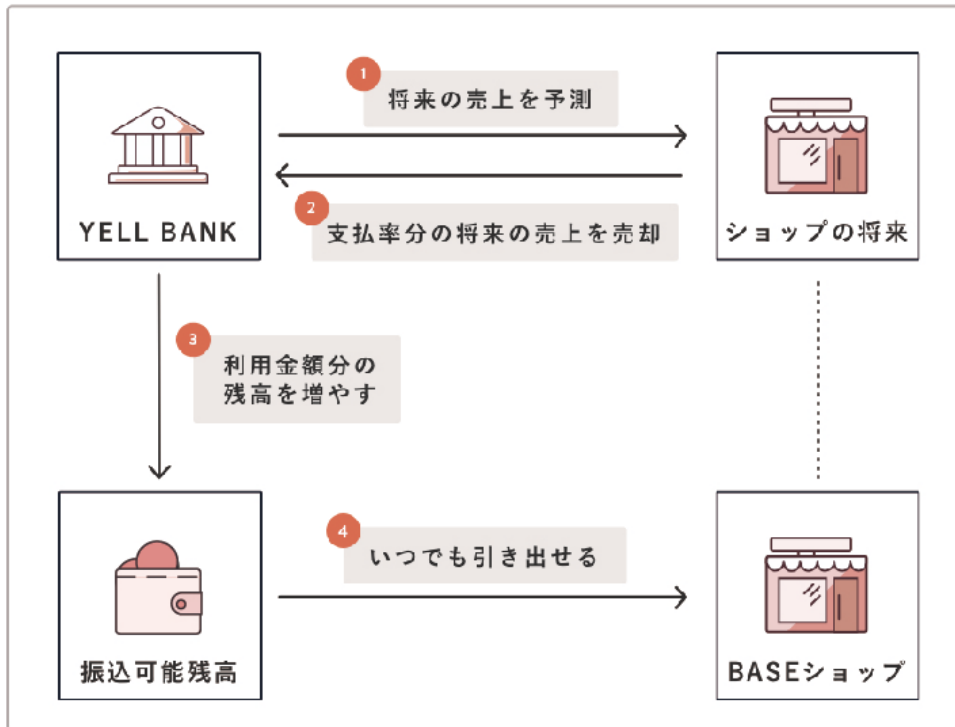
	スタンダード	ビジネス	エンタープライズ
手数料 VISA / Mastercard	3.3%	2.78%	2.59%
手数料 その他(注)	3.3%	2.78%	2.7%
月額費用	0円	20,000円	50,000円

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

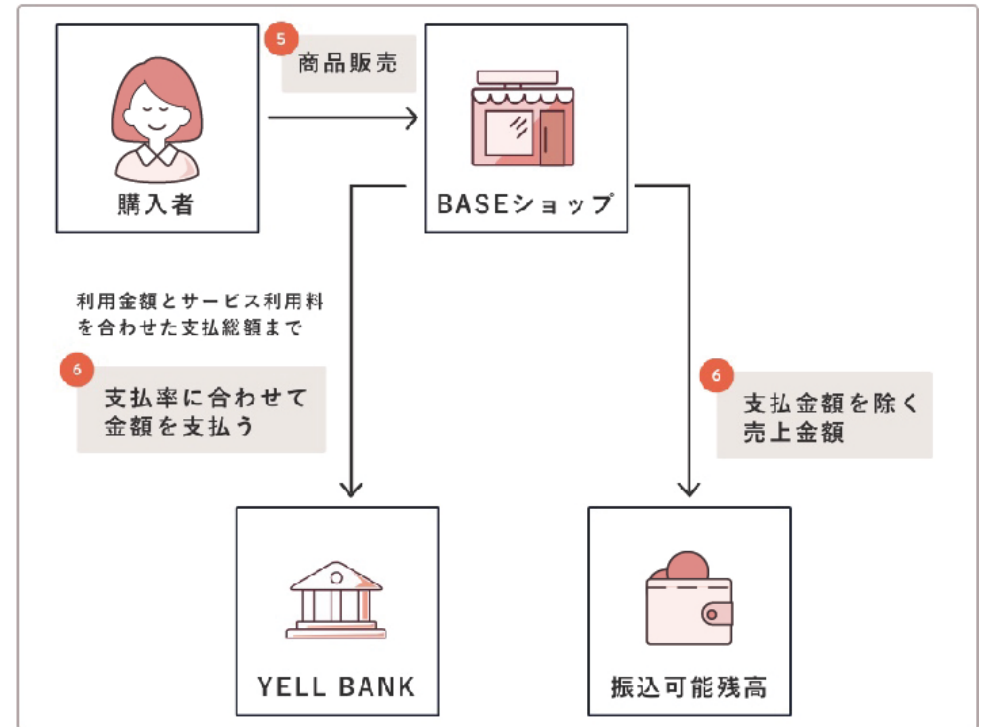
「YELL BANK」の概要

「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



(株)		FY2025
新株予約権	期首残高	4,848,000
	付与	0
	行使	-28,000
	失効	0
	期末残高	4,820,000
発行済株式数		116,414,590
潜在株割合 (対発行済株式総数)		4.1%

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