



BASE

2024年12月期第4四半期
決算説明会資料

BASE株式会社

(東証グロース:4477)

2025年2月14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4四半期業績
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。

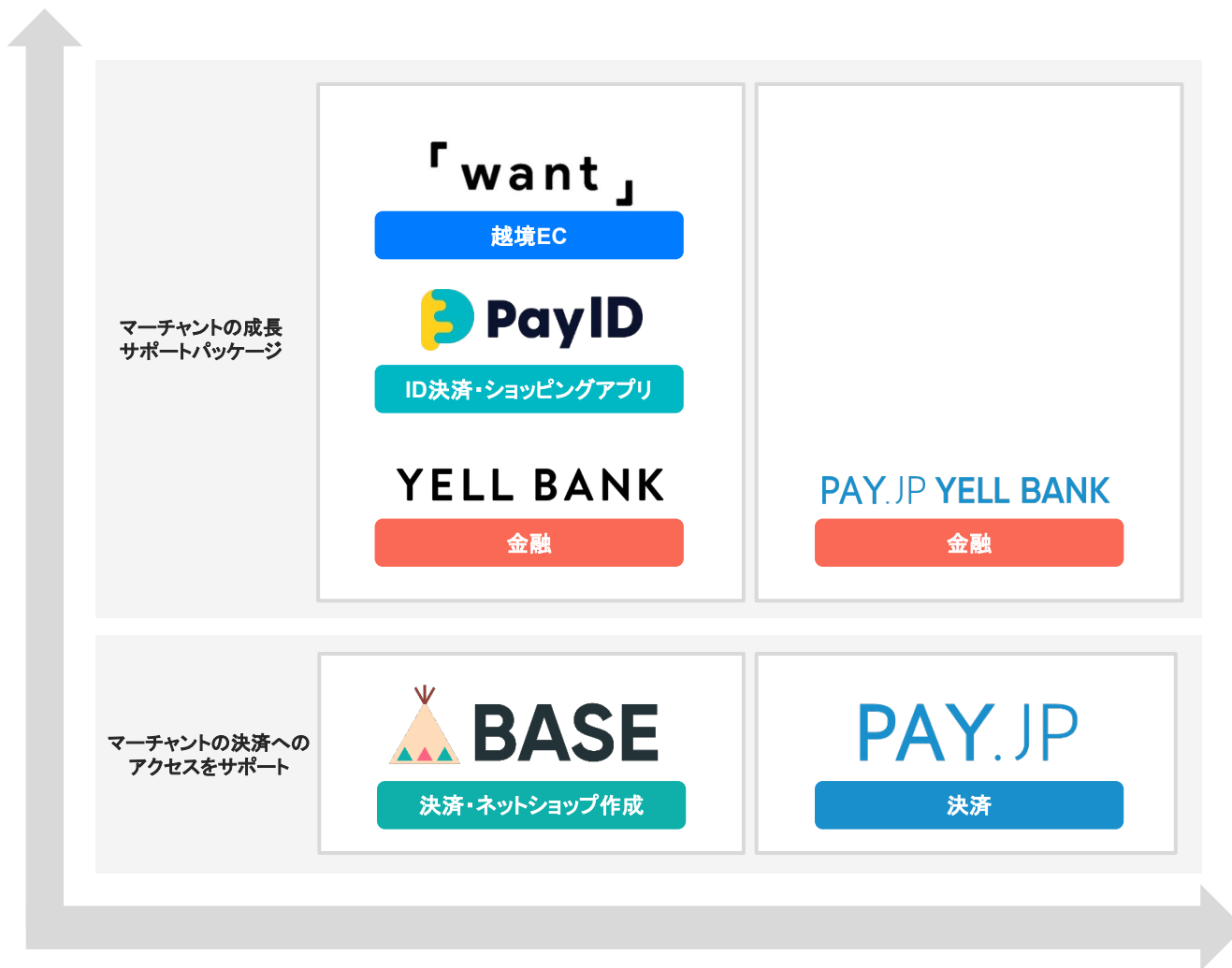
あたらしい決済で、あたらしい経済を。

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.

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

<p>2024年12月期 通期</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上高(前年同期比+36.8%)、売上総利益(同+42.4%)及びいずれの利益も業績予想を上回って着地 ✓ 営業利益は772百万円(同+1,198百万円)と、期初想定よりも1期前倒しで黒字化を達成
<p>2024年12月期 第4四半期</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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+40.1%、売上総利益は同+46.5%と引き続き大きく増加 ✓ BASE事業のGMVは前年同四半期比+13.3%と想定を超えて増加し、売上高は同+20.3%、売上総利益は同+25.0%と増加 ✓ PAY.JP事業のGMVは、前年同四半期比+34.1%と引き続き増加し、売上高は同+45.1%、売上総利益は同+113.5%と大きく増加 ✓ 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+154.3%、売上総利益は同+167.7%と想定を超えて引き続き大きく増加 ✓ 2024年10月より連結PLへの取り込みを開始したwant.jp事業では、外部環境の影響によりのれん及びwant.jp社の固定資産を減損し、特別損失を計上も、BASE事業との共同開発は順調に進捗
<p>中期の 経営方針</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成長を目指すとともに、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 ✓ 自社株買いを中心に株主還元を実施するとともに、ガバナンス強化にも引き続き取り組む
<p>2025年12月期 業績予想</p>	<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M&A等、グループの非連続成長に向けた取組みを推進

2024年12月期の方針と達成状況

2024年12月期の方針（2024年2月8日開示）

達成状況

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**

- ✓ 売上高（前年同期比+36.8%）、売上総利益（同+42.4%）及びいずれの利益も業績予想を上回って着地
- ✓ 営業利益は772百万円（同+1,198百万円）と、期初想定よりも1期前倒しで黒字化を達成
- ✓ M&Aにより、越境ECのwant.jpを子会社化

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は前年同期比+13.4%、売上高は同+17.1%、売上総利益は同+23.0%と想定を上回って増加**
- ✓ 月額有料プランの月額費用値上げにより、**テイクレートは向上し、事業の収益性が改善**

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は前年同期比+47.1%、売上高は同+58.8%、売上総利益は同+131.7%と想定を上回って大きく増加**
- ✓ 売上総利益率は、上半期に実施した原価率（対GMV比）の低減効果により大幅に改善

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

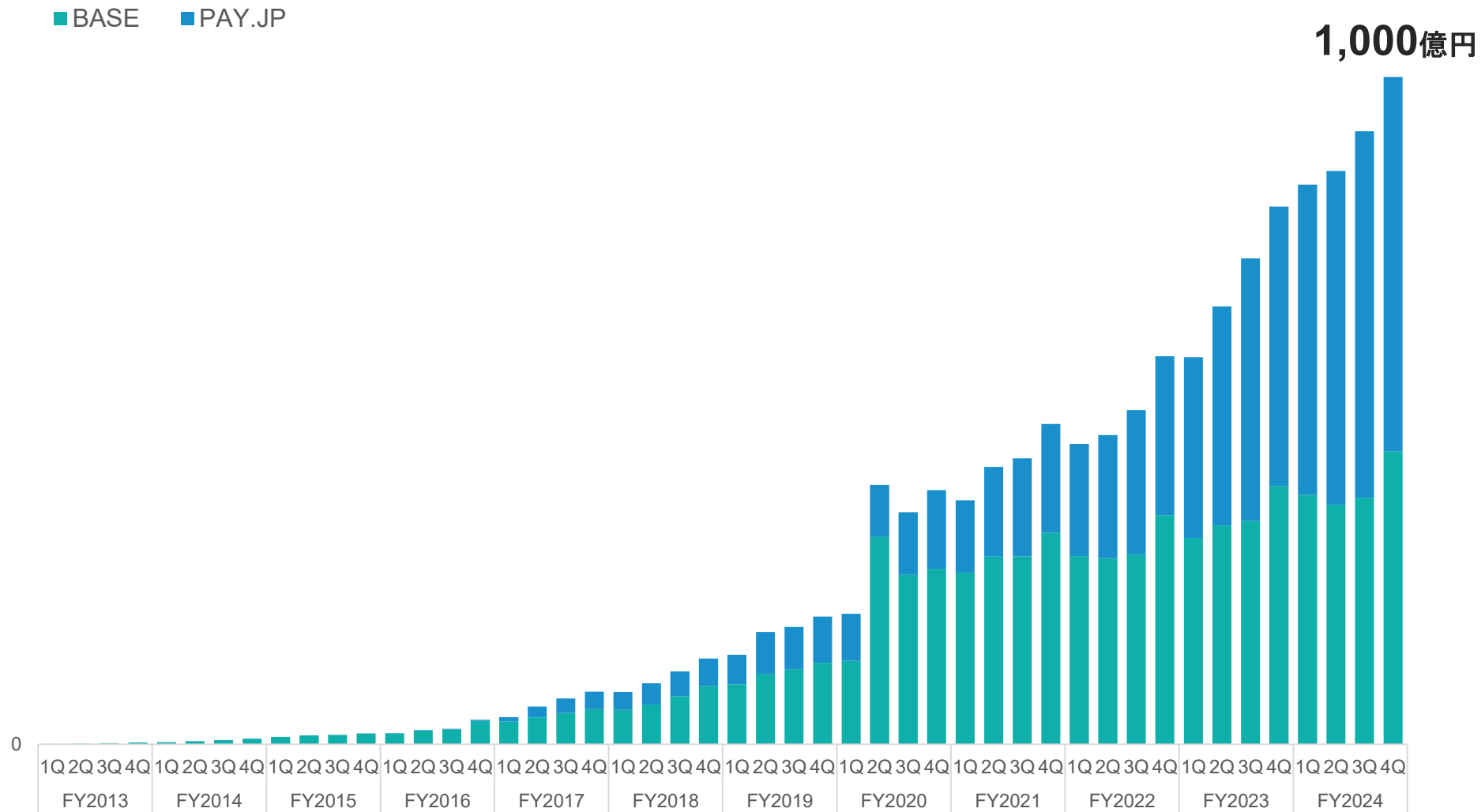
- ✓ クーポン施策等によりショッピングアプリを利用する購入者数が増加し、収益化に向けた取組みは順調に進捗
- ✓ 「あと払い（Pay ID）」の分割払い等、BNPL機能を拡充

YELL BANK

- ✓ 「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、YELL BANK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**

- ✓ 「YELL BANK」の事業成長に伴い、利用ショップ数及び利用金額が増加し、**売上高は前年同期比+192.8%、売上総利益は同+216.0%と想定を上回って非常に力強く成長**
- ✓ 「PAY.JP YELL BANK」を提供開始し、既存プロダクト間のシナジー創出に貢献

四半期のグループGMVは1,000億円規模に成長

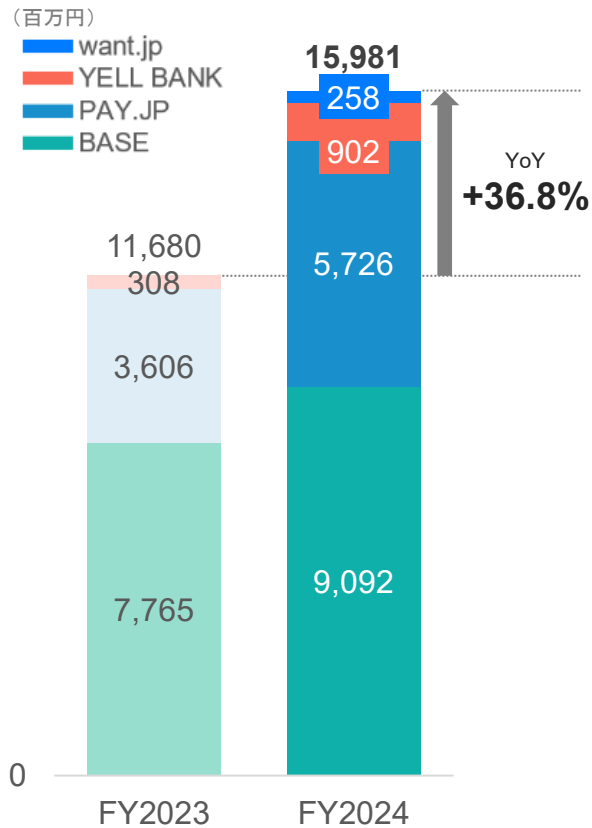


(注)BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)

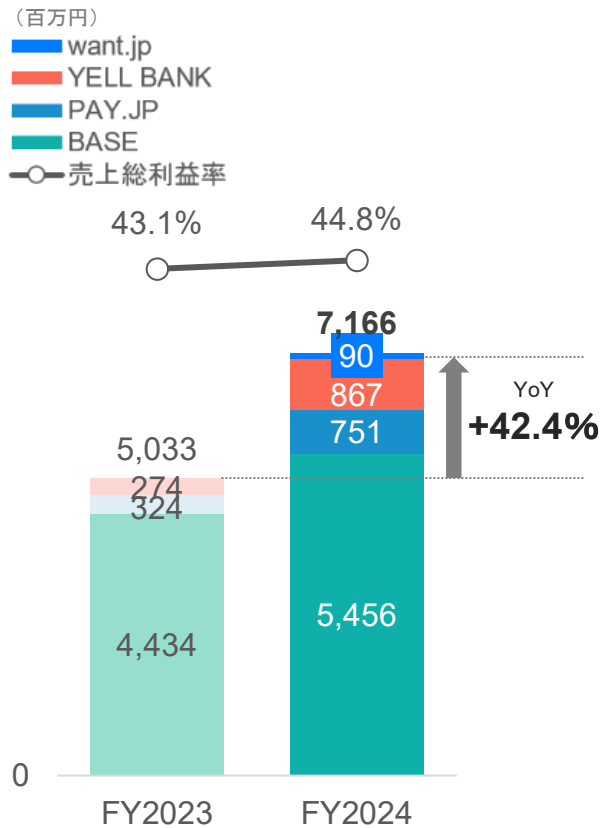
売上高は前年同期比+36.8%、売上総利益は同+42.4%と大きく成長し、営業利益は772百万円（同+1,198百万円）と、期初想定よりも1期前倒しで黒字化を達成

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

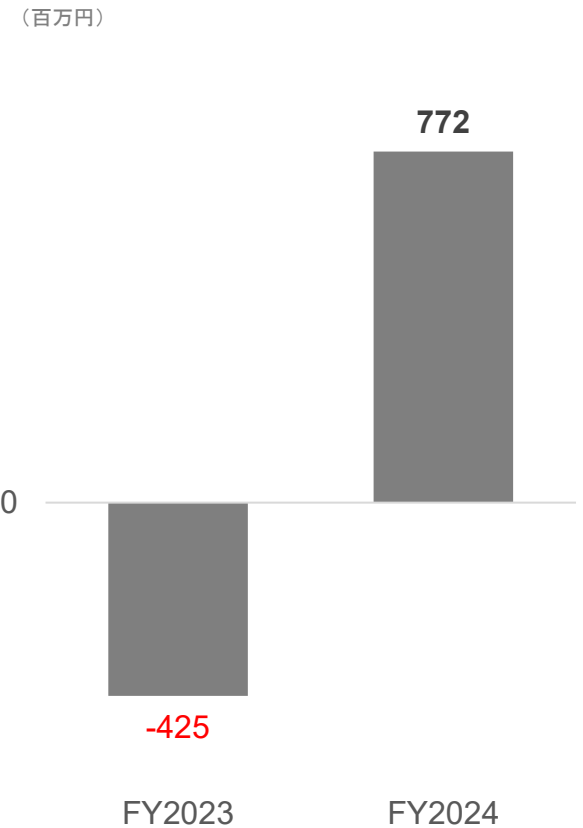
売上高



売上総利益及び売上総利益率



営業利益



急激な為替変動や、want.jpが出店する一部のプラットフォームの運営方針変更等により、売上高が減少し、オペレーションコストも想定以上に増加

株式取得時に想定していた超過収益力等が減少したと判断されたことから減損を実施も、引き続き既存事業の成長に注力
BASE事業と共同で取り組んでいる、「BASE」を利用するショップ向けの越境EC機能の開発は順調に進捗

会計処理の背景及び概要

背景

- ✓ 急激な為替変動による売上の不安定化
- ✓ 一部の海外ECプラットフォームの運営方針変更により、出品商品の売れ行きが変動

会計処理の概要

- ✓ want.jp株式取得に伴うのれんと、want.jp社の固定資産の減損により、特別損失867百万円を計上

今後の対応方針及び業績影響

対応方針

- ✓ 変化した外部環境に合わせ、システムやオペレーションの見直しを実施
- ✓ すでに一部は復調の兆し

FY2025以降の業績影響

- ✓ 中長期的には、want.jpの既存事業の成長を前提とした株式取得時の事業計画の達成を引き続き目指す
- ✓ FY2025においては、足元の実績を鑑み一部保守的に見込む

BASE事業との共同開発機能

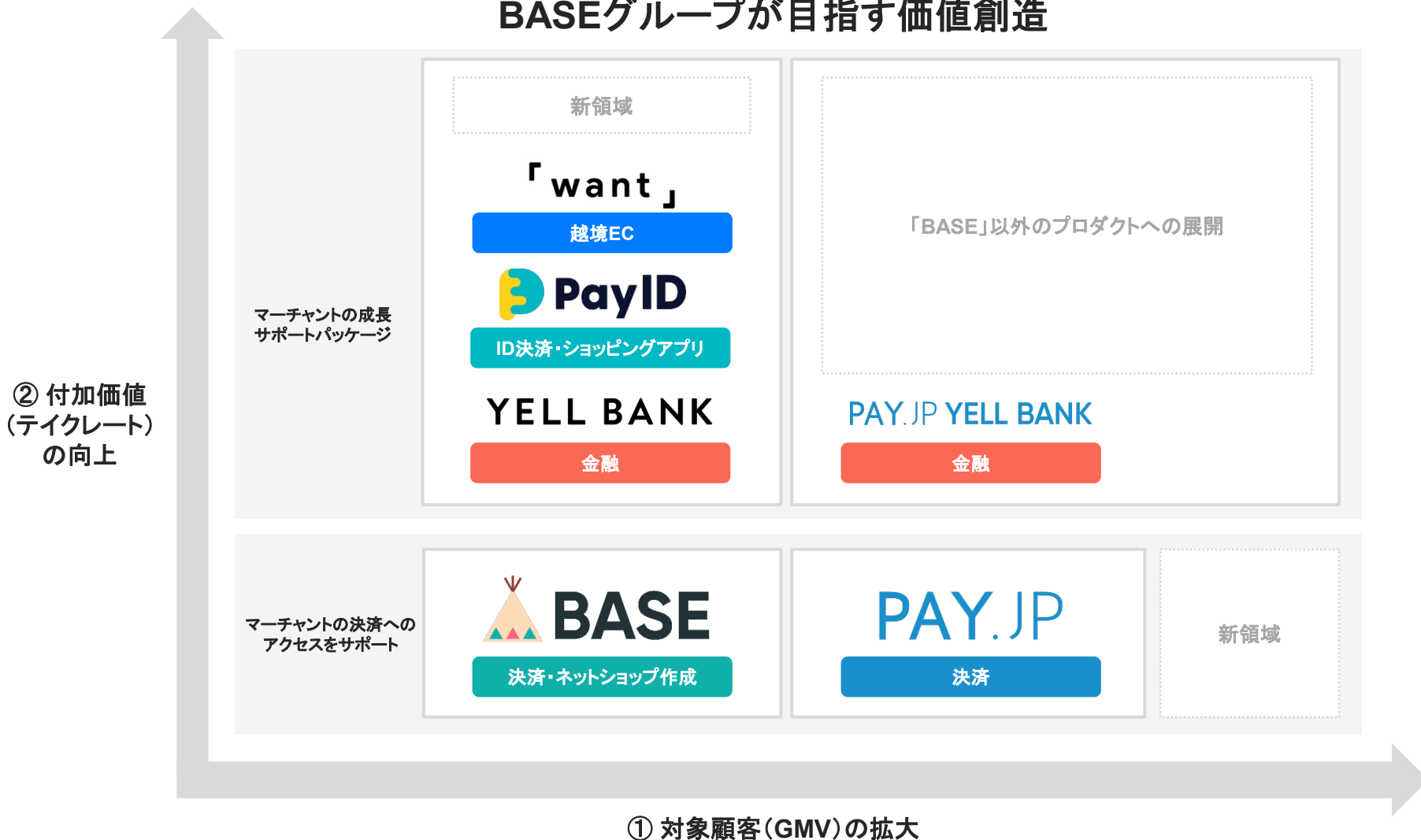
- ✓ 順調に進捗
- ✓ 「BASE」を利用するショップが、特別なオペレーション不要でかんたんに越境ECをできる機能の、早期リリースを目指す

<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



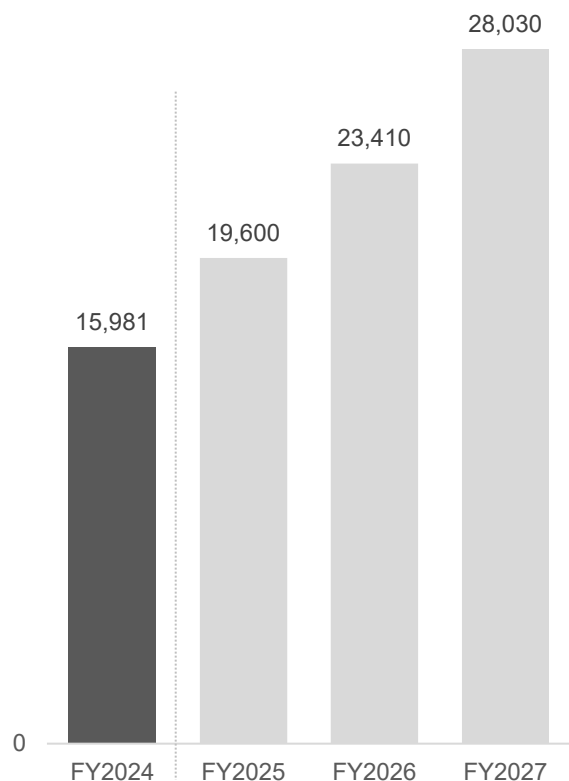
引き続き、既存プロダクトの強化による**トップライン成長**と**収益性向上**を両立

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)

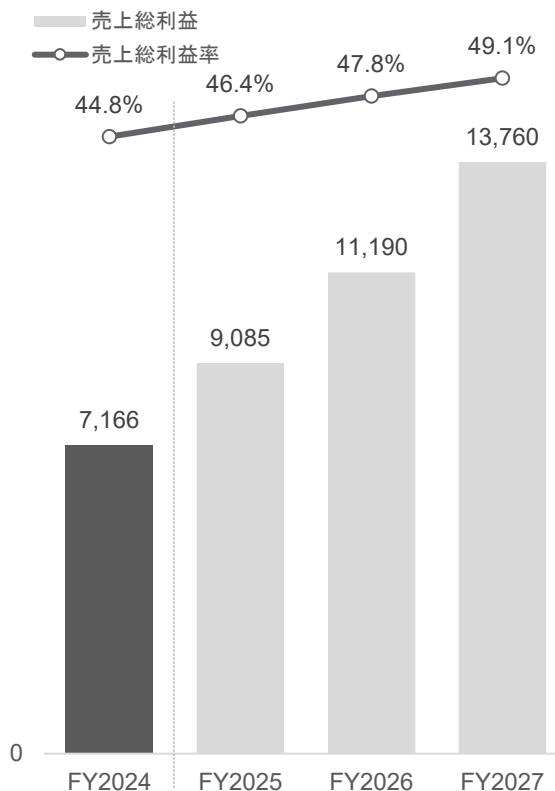
売上高

(百万円)



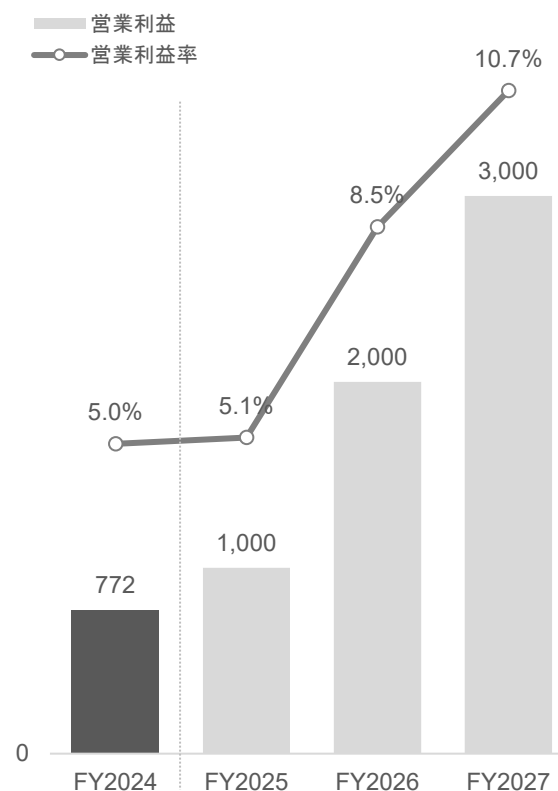
売上総利益及び売上総利益率

(百万円)



営業利益及び営業利益率

(百万円)



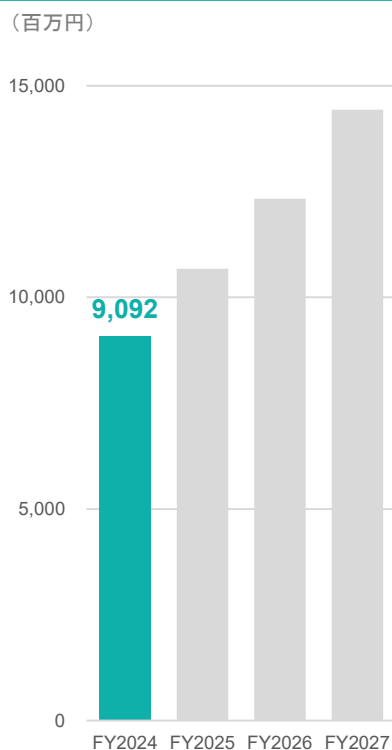
(注)事業別の売上高及び売上総利益の構成比は現時点では暫定的であるため、次ページ以降の数値は成長イメージ

「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**

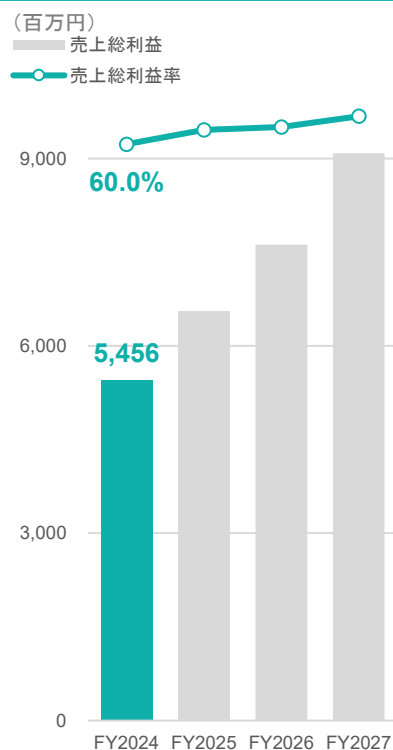
中長期のGMV成長及び競争力の維持を目的に、マス向けも含めたプロモーションの強化等により、**新規ショップ開設に再注力**

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

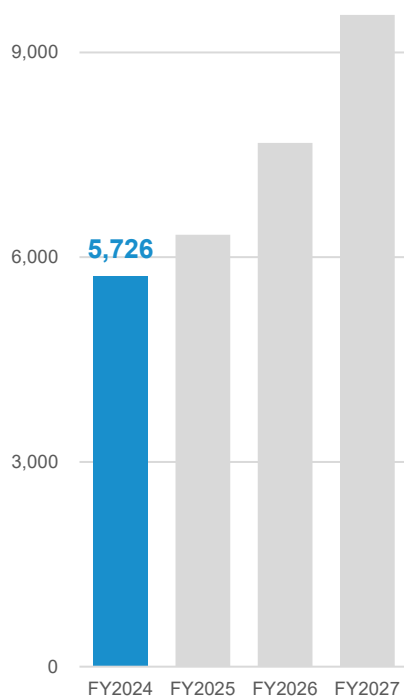
決済機能の強化や金融等のグループ独自の機能の提供を通じて、引き続きプロダクトの強化に取組み、**GMV成長と売上総利益率向上の両立を目指す**

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

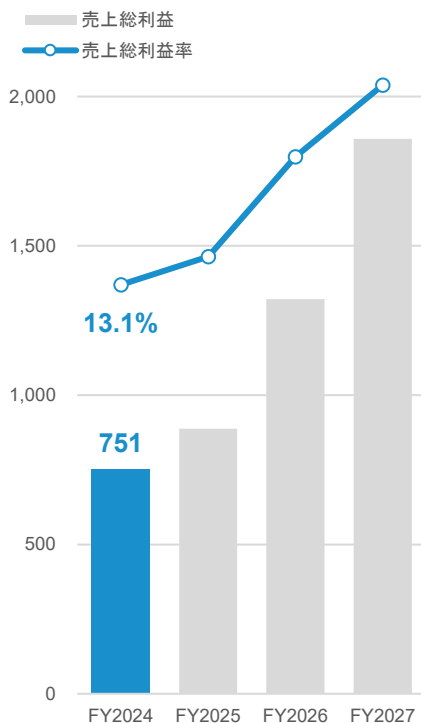
売上高

(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

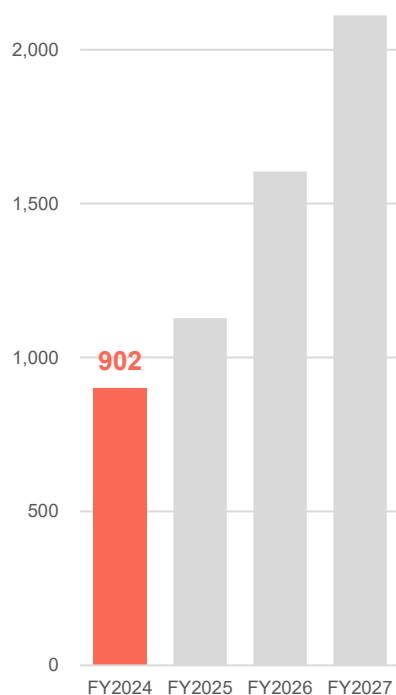
引き続き高成長を目指し、プロフィットセンターとして、**グループの収益性向上に貢献**
 「YELL BANK」等の既存サービスの機能拡充及び健全な運営基盤の強化により、**グループが抱える全てのマーチャントに対する付加価値を向上**

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

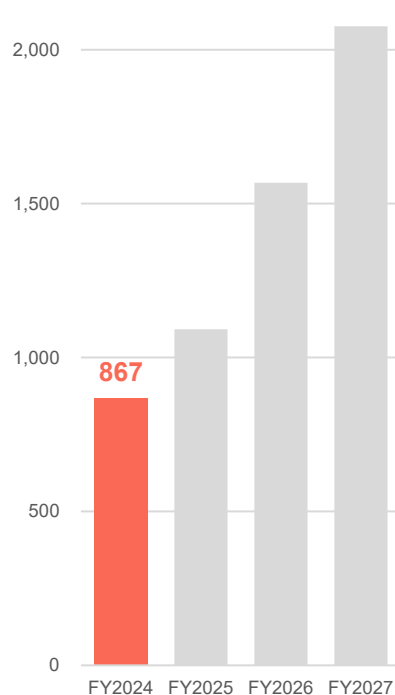
売上高

(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

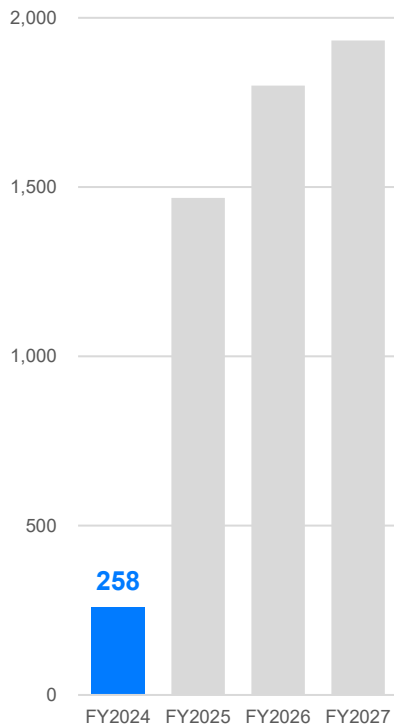
- ✓ M&A予定の「Eストアーショップサーブ」加盟店等、新しくグループジョインするマーチャントへの既存プロダクトの横展開を目指す

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)

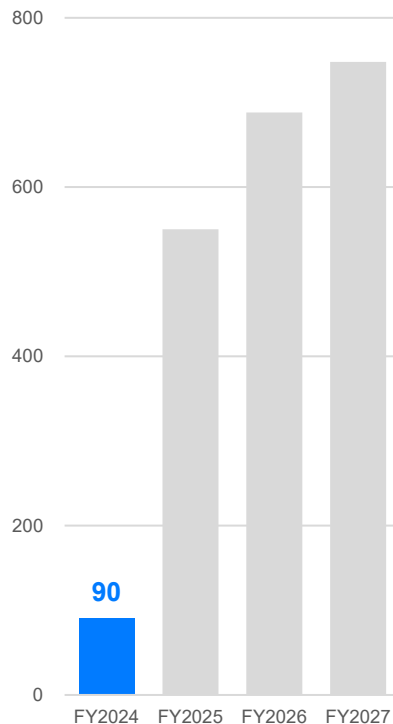
売上高

(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

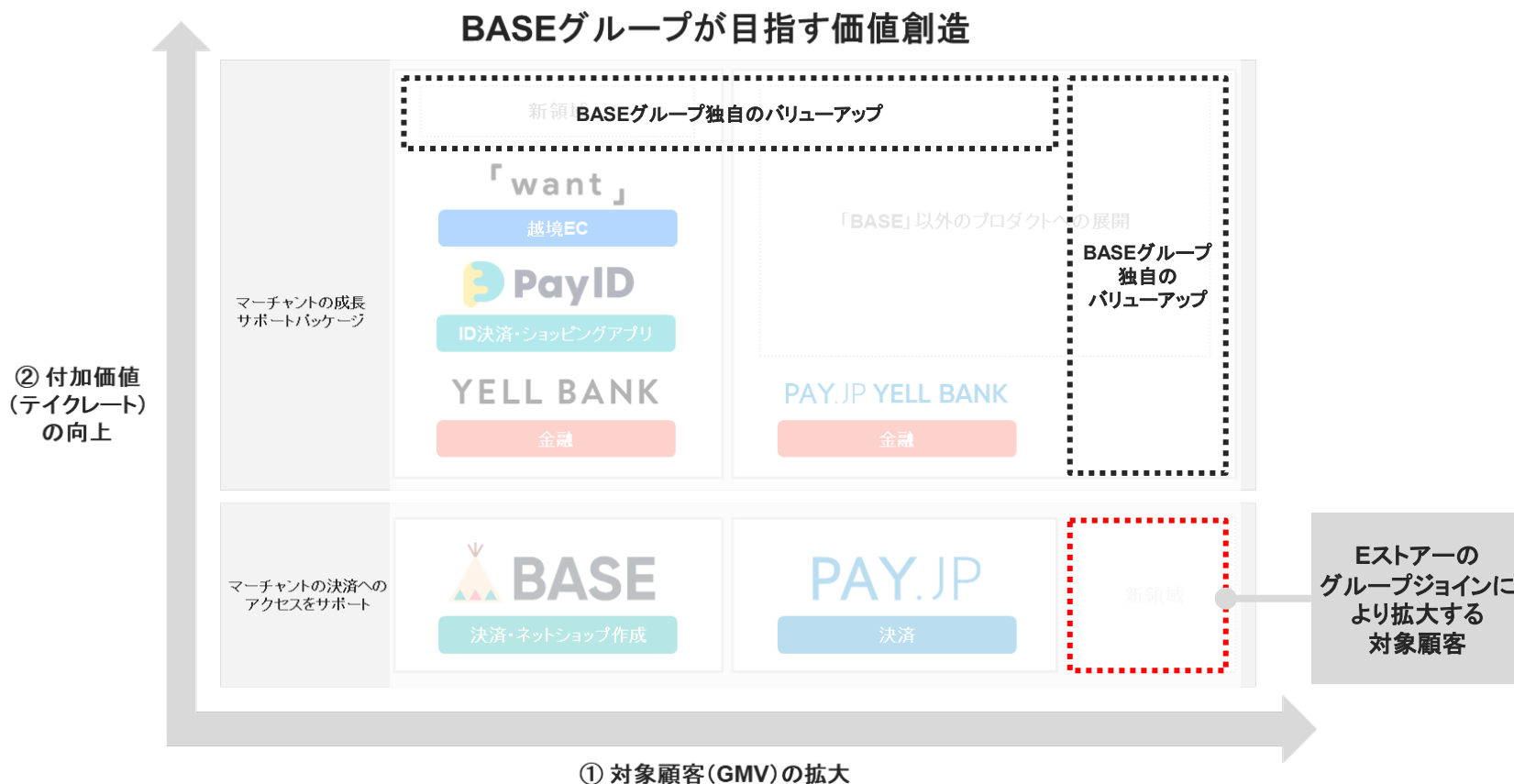
- ✓ 「BASE」のショップがかんたんに越境ECに挑戦できる機能をBASE事業と共同で開発し、早期提供を目指す

(注)連結開始は2024年10月のため、2024年12月期は10-12月の3カ月分のみ

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)

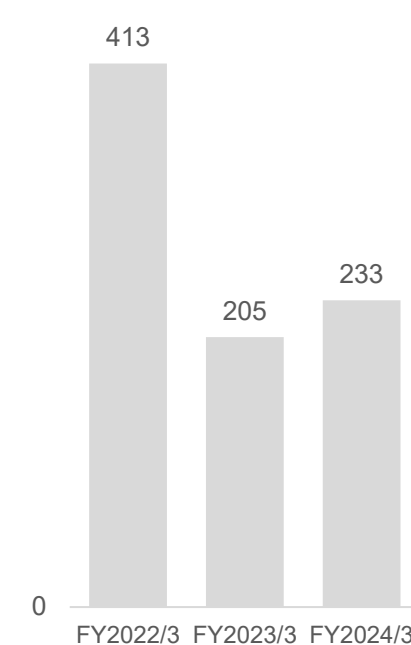
売上高

(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

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月以降にTOBを実施^(注1)
 TOBの決済開始までに、BASEはSPCに対して取得資金(33億円)を支払う

▼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
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。

株主還元の方針

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、
 今後は**自己株式取得を中心に株主還元も実施**

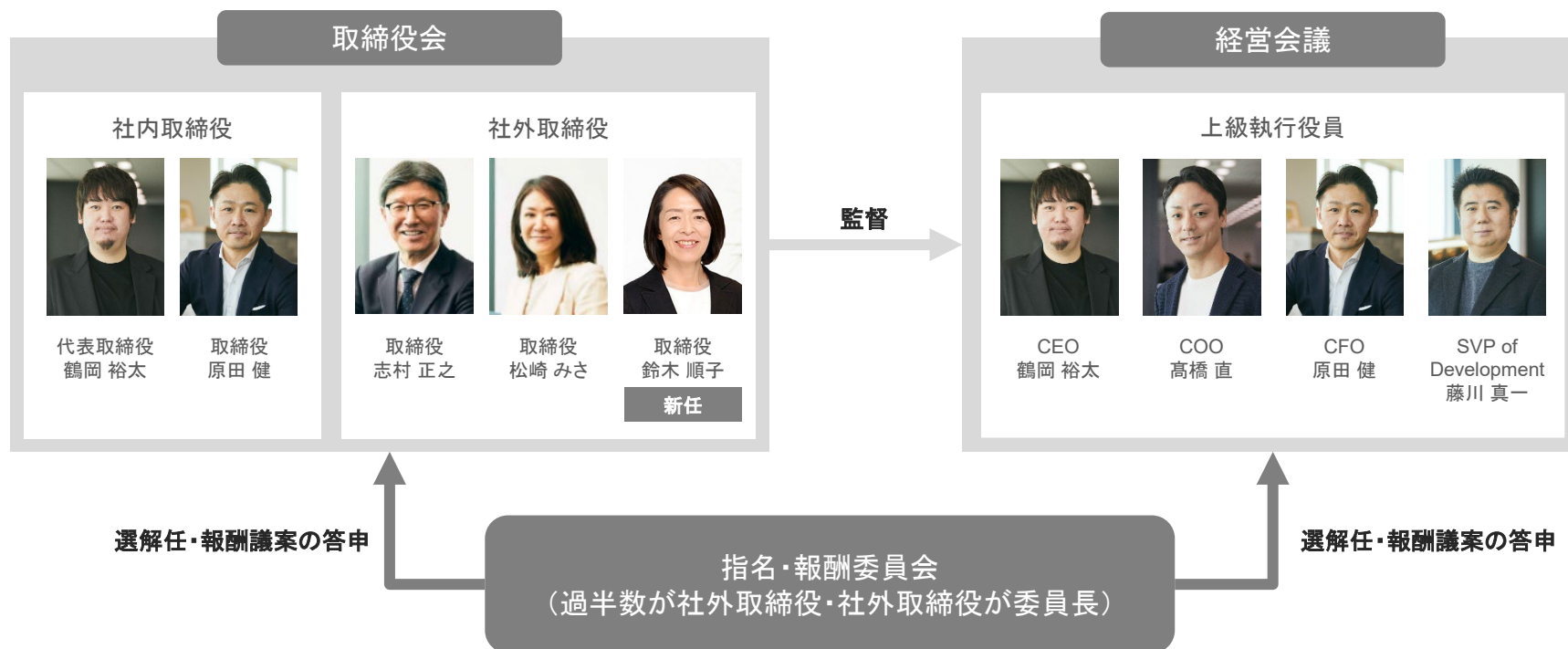
2025年2月17日より、上限10億円(2.9%)の自己株取得を実施予定

▼本自己株取得の概要

取得対象株式	普通株式
取得しうる株式の総数	3,400,000株(上限) ※発行済株式総数に対する割合 2.9%
取得価額総額	10億円(上限)
取得期間	2025年2月17日～2025年5月30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)

社外取締役比率の増加によるガバナンスの強化

社外取締役を1名追加し、社外比率を過半数とすることで、取締役会の監督機能を強化
新任社外取締役の鈴木氏は、企業経営の経験に加え、人事組織開発領域の専門性を有す



(注)第12期定時株主総会における承認を受けることが前提

<p>グループ</p>	<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
<p>BASE</p>	<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
<p>PAY.JP</p>	<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
<p>Pay ID</p>	<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
<p>YELL BANK</p>	<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
<p>want.jp</p>	<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

3. 2024年12月期第4四半期業績

連結

グループGMV及びYELL BANK事業の成長に加え、want.jp事業の連結開始により、**売上高は前年同四半期比+40.1%、売上総利益は同+46.5%と大きく増加**
販管費が大幅に増加し営業赤字も、赤字幅は想定よりも圧縮

BASE事業

GMV^(注)は、年末商戦に合わせた販促支援等が奏功し、**前年同四半期比+13.3%と想定を超えて増加**
GMVの増加により、**売上高は前年同四半期比+20.3%、売上総利益は同+25.0%と増加**

PAY.JP事業

GMV^(注)は、前年同四半期比+34.1%と引き続き増加
GMVの増加により、**売上高は前年同四半期比+45.1%、売上総利益は同+113.5%と大きく増加**

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+154.3%、売上総利益は同+167.7%と引き続き大きく増加**

第4四半期においては、グループGMV及びYELL BANK事業の成長に加え、want.jp事業の連結開始により、売上高は前年同四半期比+40.1%、売上総利益は前年同四半期比+46.5%と大きく増加

通期においては、売上高及び売上総利益が想定を上回ったことに加え、販管費は想定より抑制されたため、営業利益は期初想定よりも1期前倒しで黒字化を達成

第4四半期よりPLの連結を開始したwant.jp事業の減損により特別損失867百万円が発生した一方で、法人税等調整額615百万円の計上により、当期純利益は340百万円と、業績予想を上回って着地

(百万円)	FY2024 4Q(2024年10月-12月)					FY2024 通期				
	実績	前年同四半期		前四半期		通期	前年同期		業績予想	
		実績	YoY	実績	QoQ		実績	YoY	予想	達成率
売上高	4,683	3,343	+40.1%	3,972	+17.9%	15,981	11,680	+36.8%	15,500	103.1%
売上総利益	2,142	1,462	+46.5%	1,786	+19.9%	7,166	5,033	+42.4%	6,900	103.9%
売上総利益率	45.7%	43.7%	+2.0pt	45.0%	+0.8pt	44.8%	43.1%	+1.8pt	44.5%	-
販管費	2,169	1,466	+47.9%	1,495	+45.1%	6,393	5,458	+17.1%	6,700	95.4%
EBITDA (注1)	2	n/a	n/a	n/a	n/a	803	n/a	n/a	227	354.1%
営業利益	-26	-4	n/a	291	n/a	772	-425	n/a	200	386.4%
経常利益	-17	1	n/a	299	n/a	796	-409	n/a	201	394.4%
当期純利益	-347	-92	n/a	236	n/a	340	-606	n/a	198	171.9%
GMV (BASE事業)	43,900	38,752	+13.3%	36,951	+18.8%	154,184	135,991	+13.4%	151,000	102.1%
GMV (PAY.JP事業)	56,145	41,858	+34.1%	54,926	+2.2%	207,588	141,127	+47.1%	202,000	102.8%

(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。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12月末時点で現預金が25,730百万円と、強固な財務基盤を維持

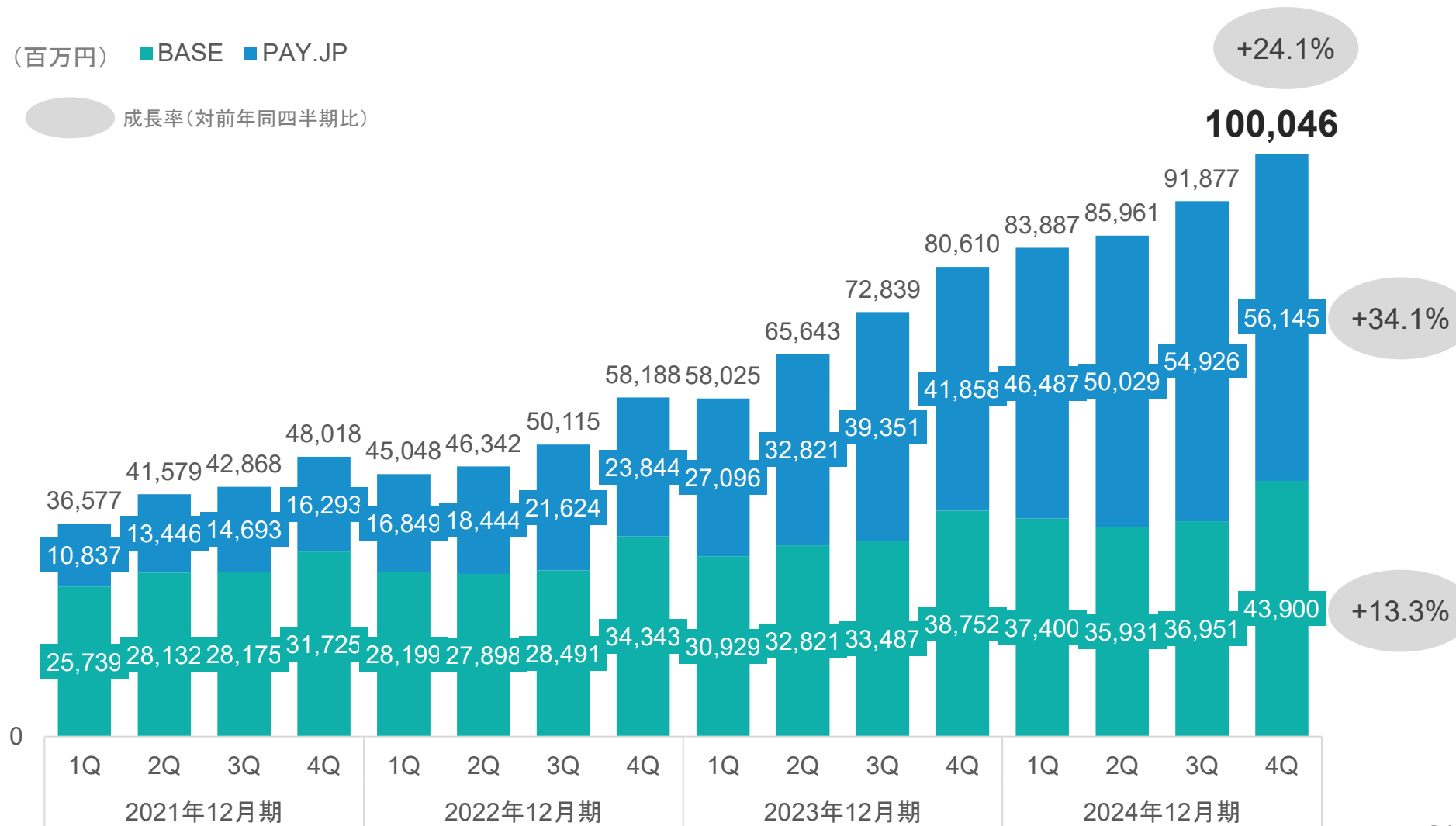
(百万円)	2024年12月末	2023年12月末	前期末比
流動資産	45,252	36,965	+22.4%
(内、現金及び預金)	25,730	22,227	+15.8%
(内、未収入金) ^(注1)	17,861	13,821	+29.2%
(内、ファクタリング前渡金) ^(注2)	1,079	581	+85.7%
固定資産	1,036	331	+212.2%
(内、繰延税金資産)	614	-	-
(内、のれん)	0	-	-
(内、投資有価証券)	32	36	-9.1%
資産合計	46,288	37,297	+24.1%
流動負債	31,888	24,244	+31.6%
(内、営業未払金) ^(注3)	30,642	13,215	+131.9%
(内、営業預り金) ^(注4)	51	10,299	-99.5%
固定負債	799	52	+1,494.1%
(内、社債)	300	-	-
(内、長期借入金)	427	-	-
負債合計	32,687	24,297	+34.6%
資本金	8,735	8,669	+0.8%
資本剰余金	4,999	4,933	+1.3%
利益剰余金	-266	-606	-
その他有価証券評価差額金	1	5	-65.2%
純資産合計	13,600	13,000	+4.6%

(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 (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、BASE事業及びPAY.JP事業がともに好調に推移し、引き続き成長

(百万円) ■BASE ■PAY.JP

成長率(対前年同四半期比)

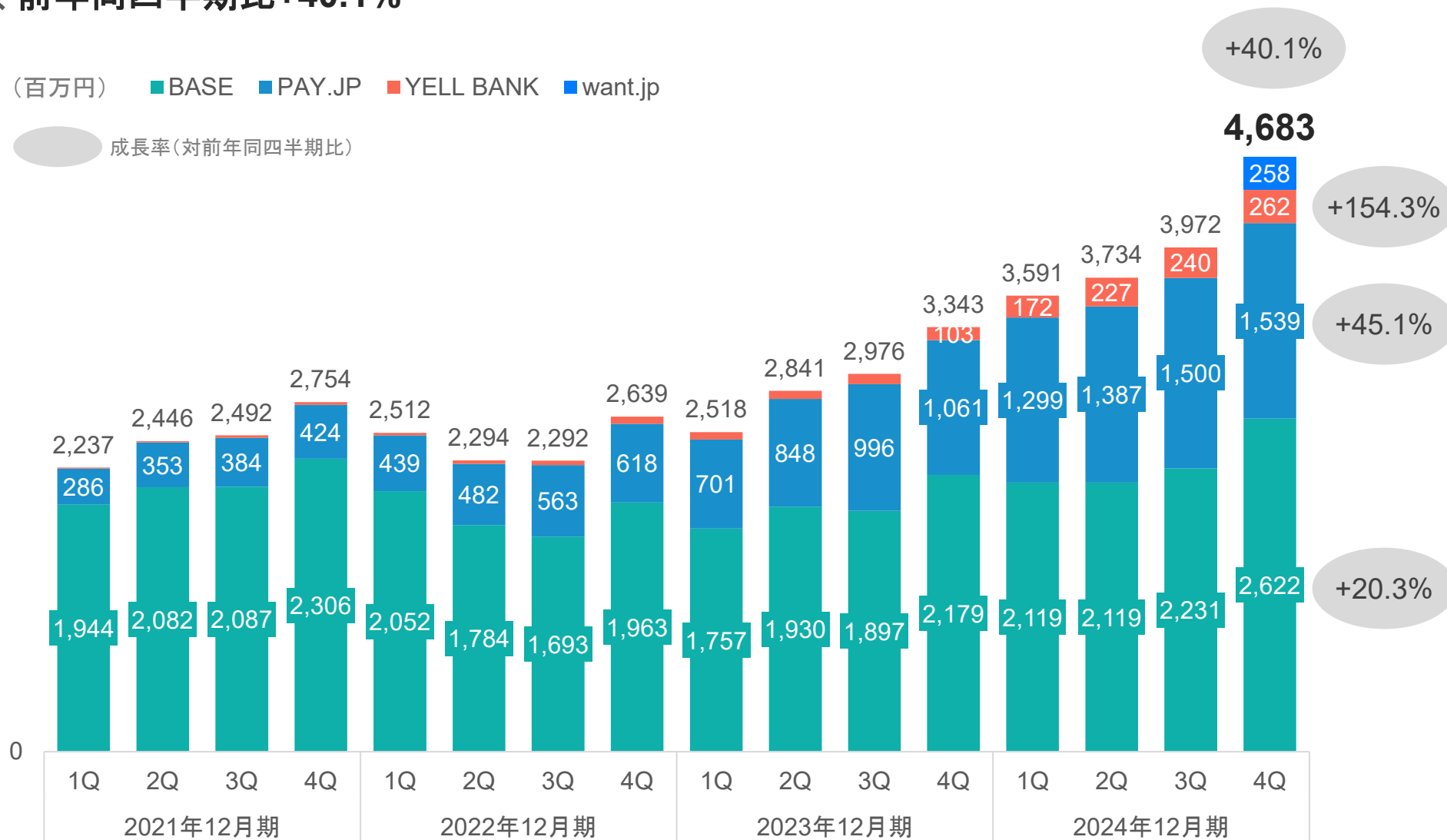


(注) BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)

連結売上高は、グループGMV及びYELL BANK事業の成長に加え、want.jp事業の連結開始により、**前年同四半期比+40.1%**

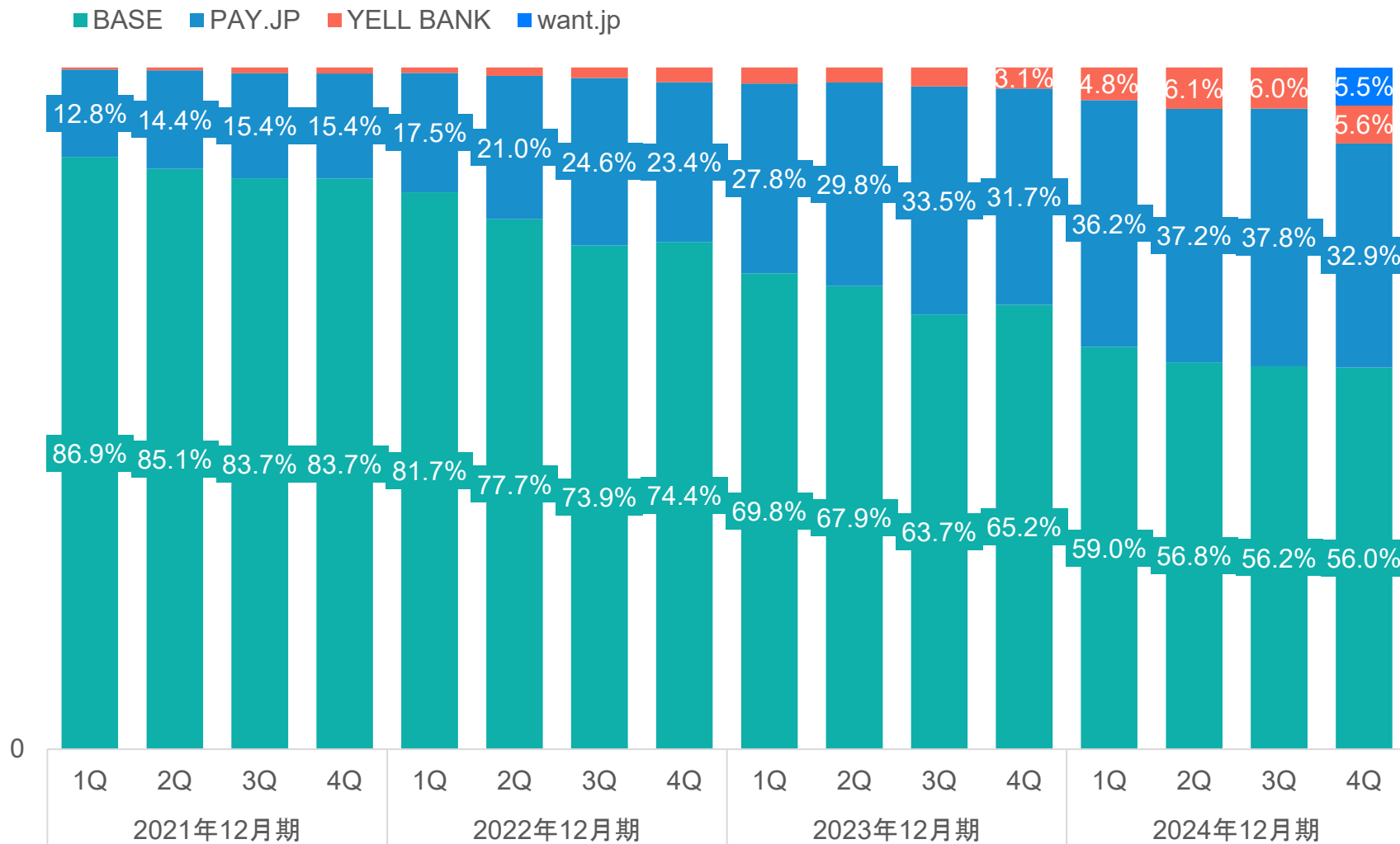
(百万円) ■ BASE ■ PAY.JP ■ YELL BANK ■ want.jp

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

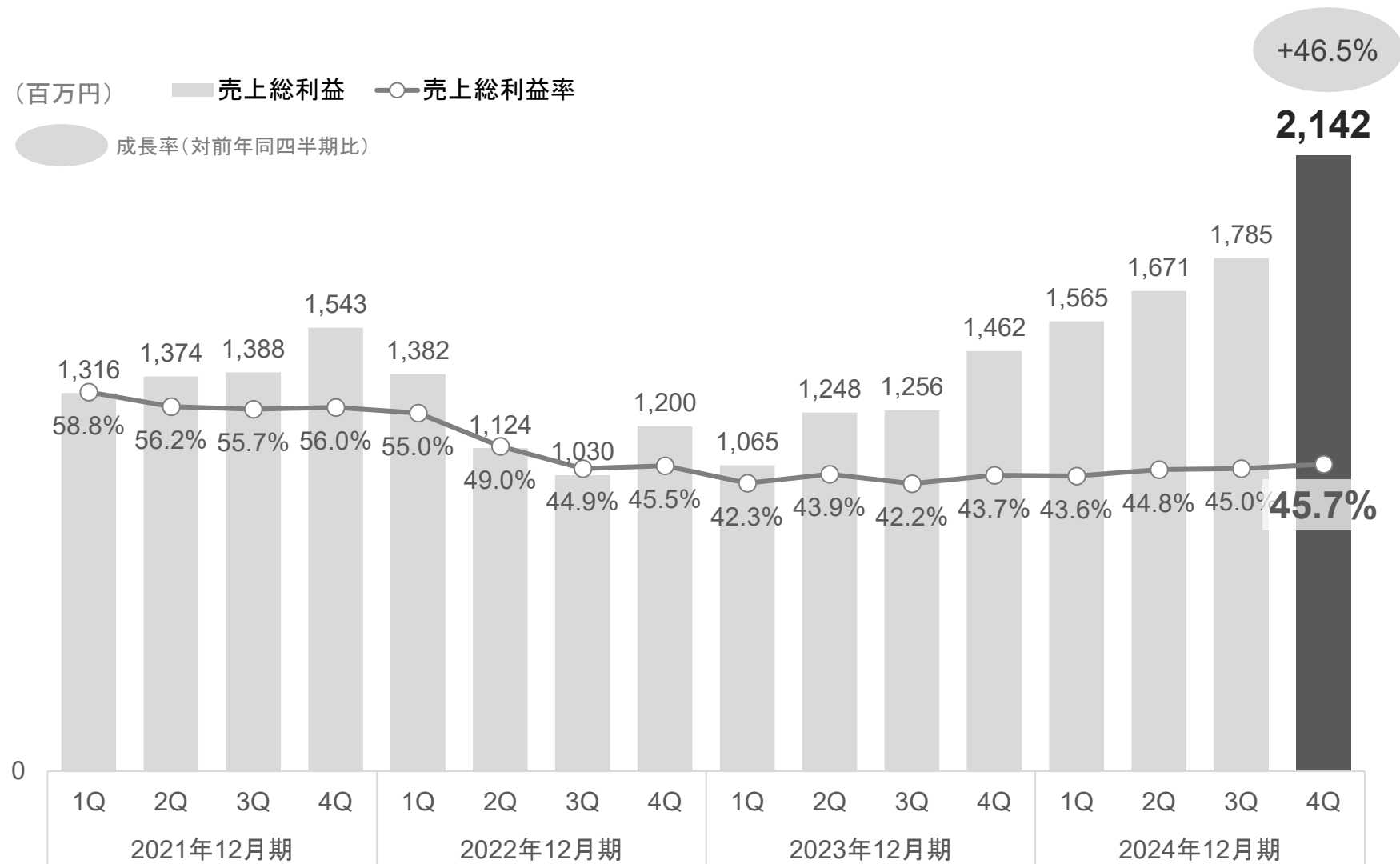
PAY.JP事業及びYELL BANK事業の売上高の増加に加え、want.jp事業の連結開始により、BASE事業の売上高構成比が前四半期比で減少



連結売上総利益は、グループGMV及びYELL BANK事業の成長により、前年同四半期比+46.5%と引き続き大きく増加
 連結売上総利益率は、PAY.JP事業及びYELL BANK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

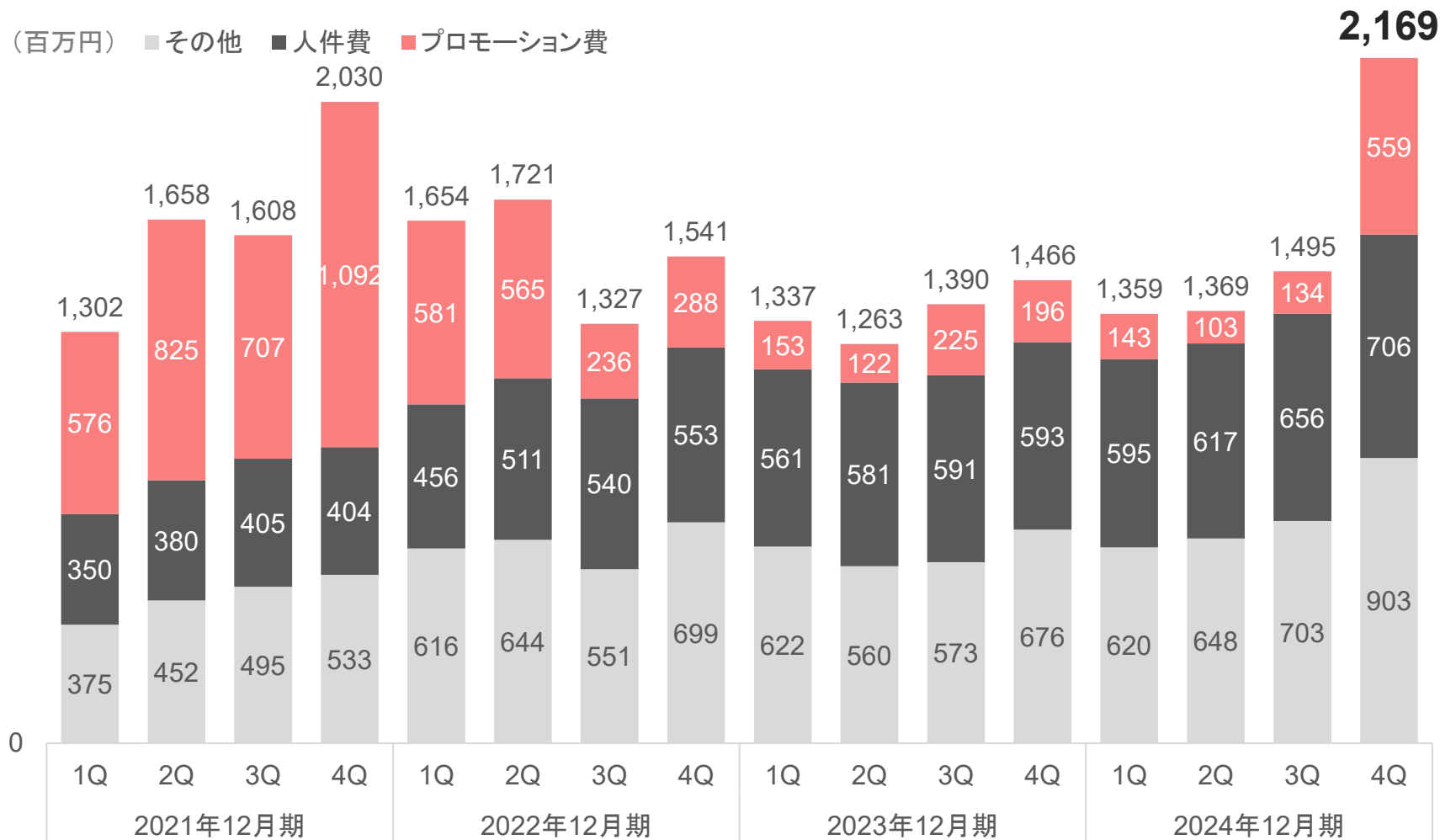
○ 成長率(対前年同四半期比)



販管費は、主にプロモーション費の増加により、前四半期比で大きく増加

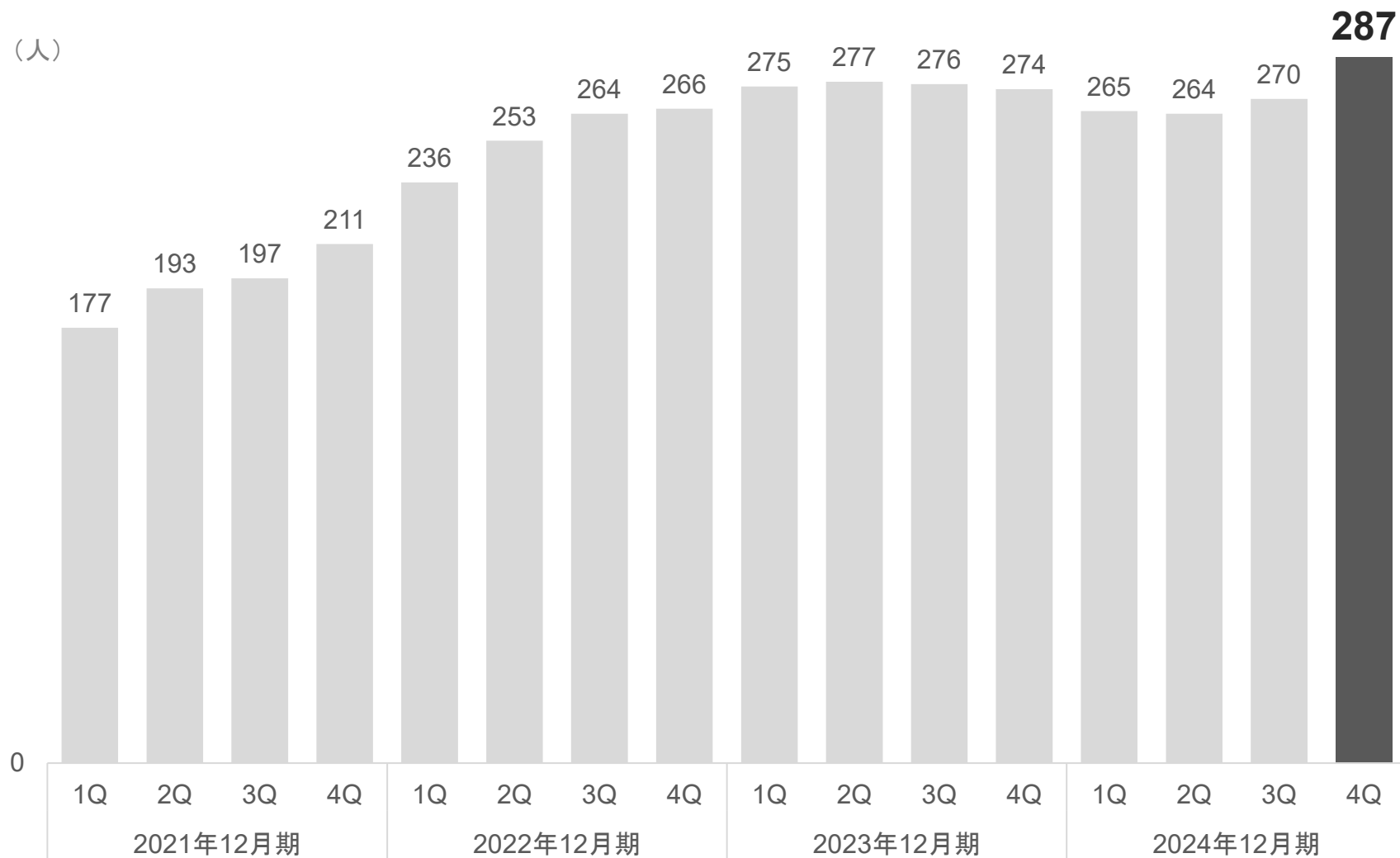
プロモーション費は、年末商戦にあわせたBASE事業の販促支援等により増加

want.jp事業の販管費116百万円の連結開始に加え、want.jp及びEストアーの取得関連費用87百万円の計上により、人件費及びその他費用が増加
want.jp社取得にかかるのれん償却費は、その他費用として21百万円計上



(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

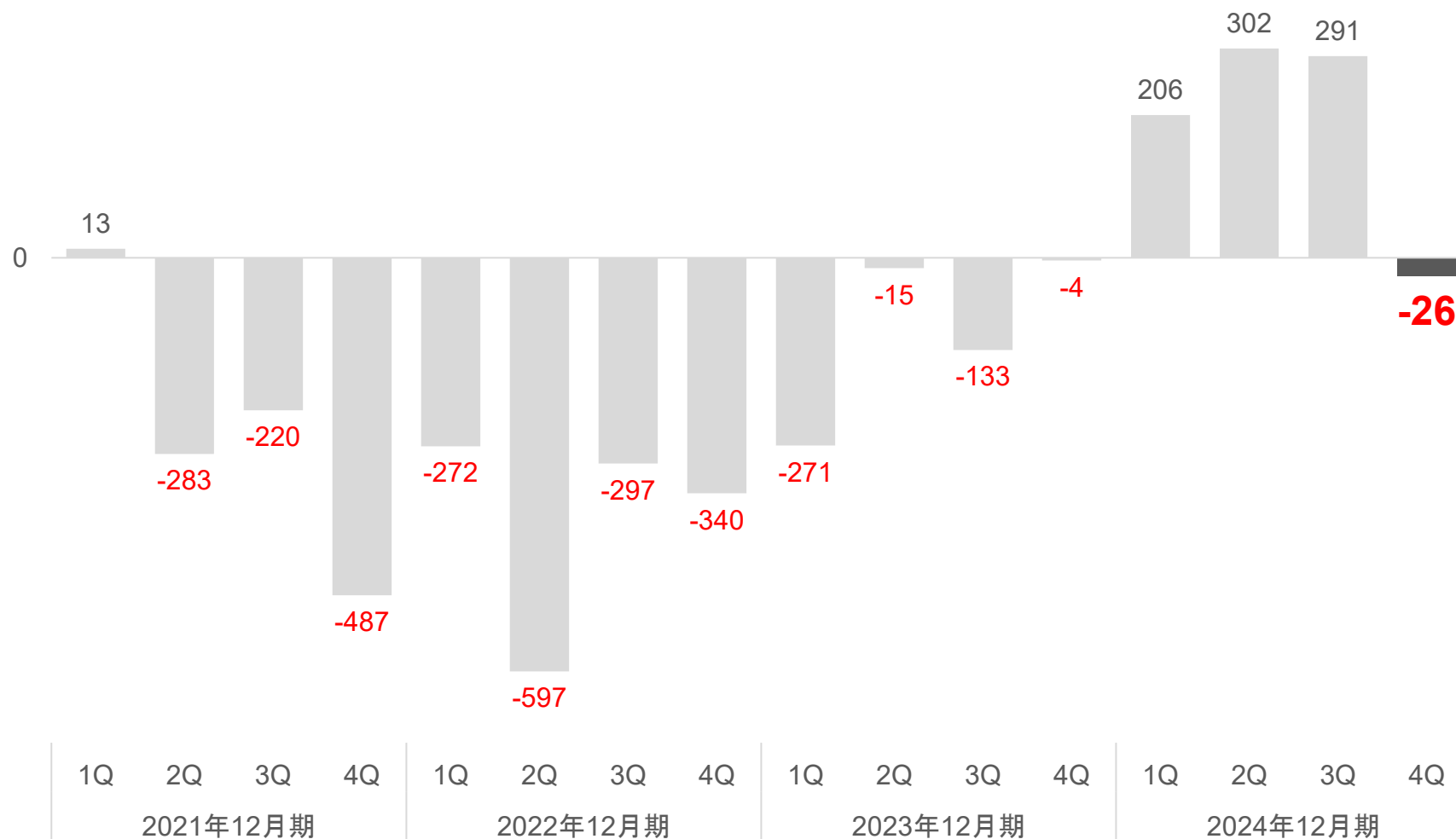
人員数は、want.jpの連結開始により、前年同四半期比+13名



(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。

営業利益は、売上総利益は増加も、販管費の大幅な増加により、赤字で着地
赤字幅は想定よりも圧縮

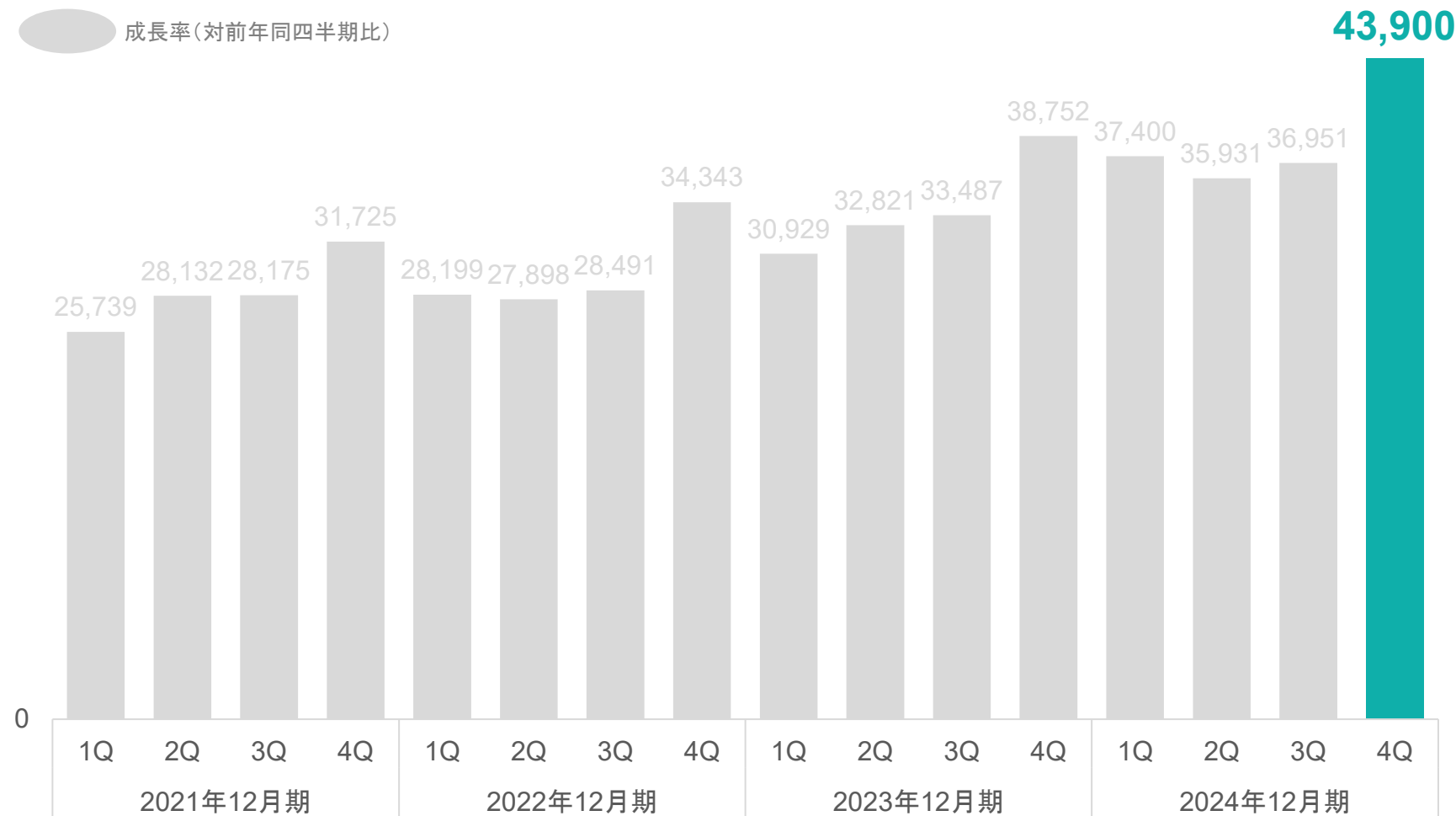
(百万円)



GMVは、年末商戦に合わせた販促支援等が奏功し、**前年同四半期比+13.3%と想定を超えて増加**

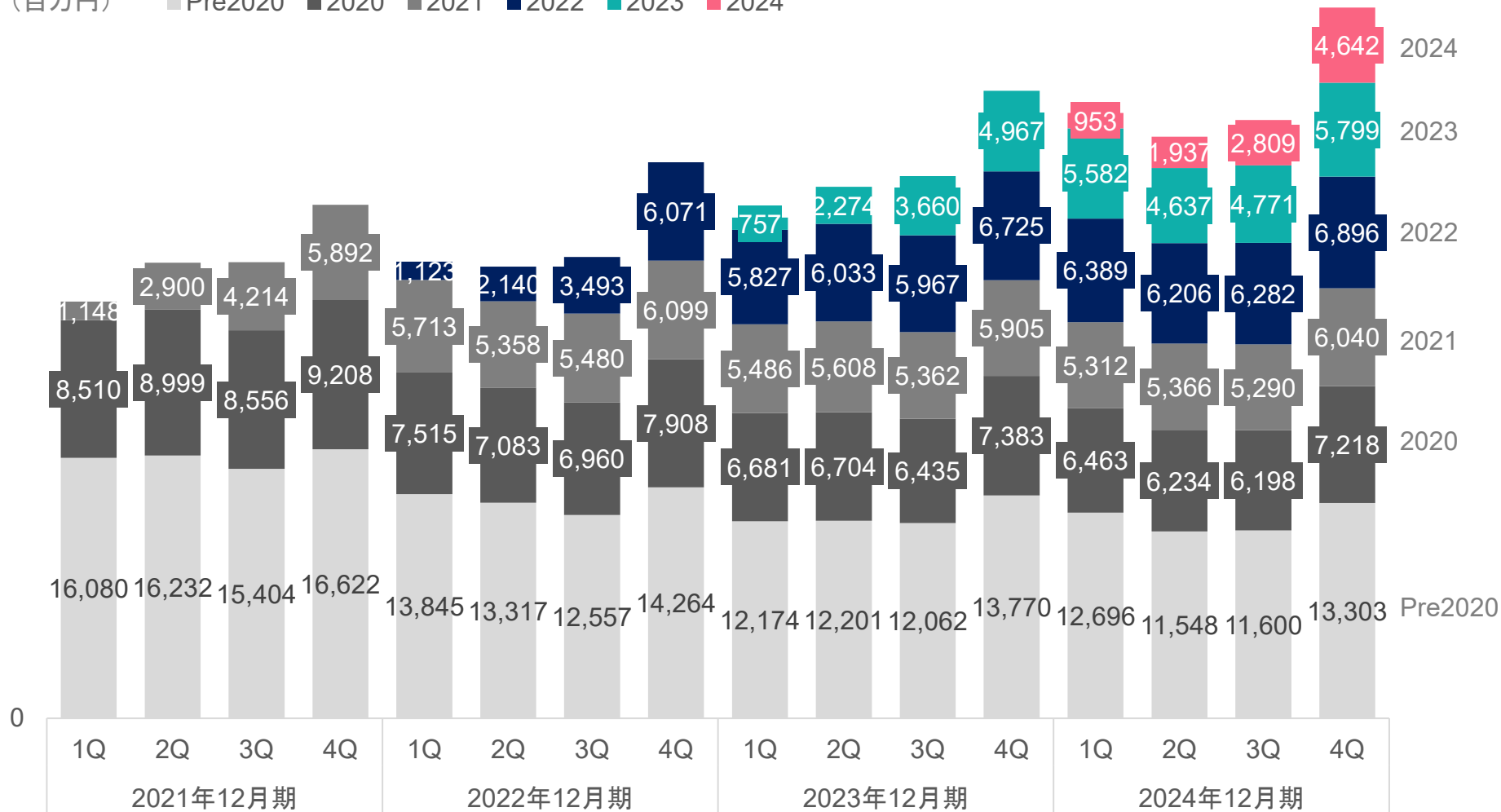
(百万円)

成長率(対前年同四半期比)



新規コホート及び既存コホート(注)ともに、年末商戦に合わせた販促支援等により好調に推移し、前年同四半期比及び前四半期比で増加

(百万円) ■ Pre2020 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 ■ 2024

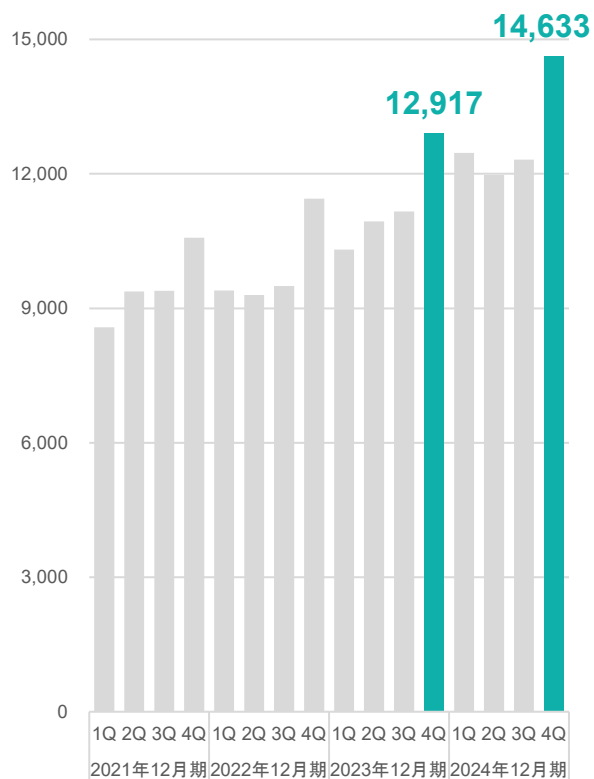


(注) 新規コホートは2024年に開設されたショップのGMV、既存コホートは2023年以前に開設されたショップのGMVの合算

月間売店数及び1ショップあたり月間平均GMVはともに、年末商戦に合わせた販促支援等により、前年同四半期比及び前四半期比で増加

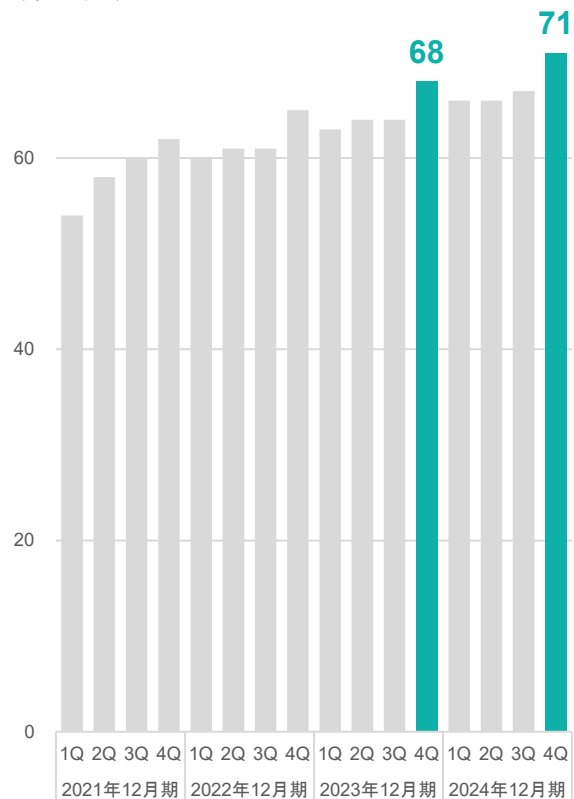
月間GMV(注1,2)

(百万円)



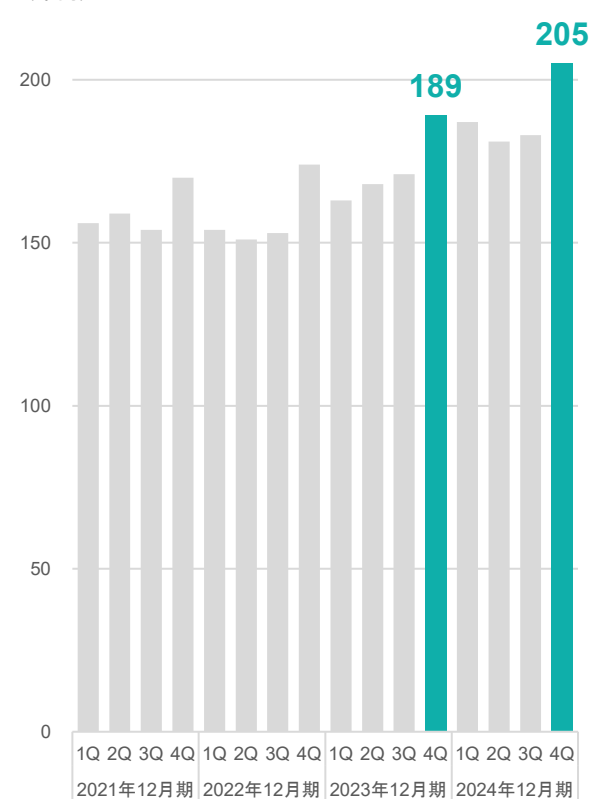
月間売店数(注2)

(千ショップ)



1ショップあたり月間平均GMV

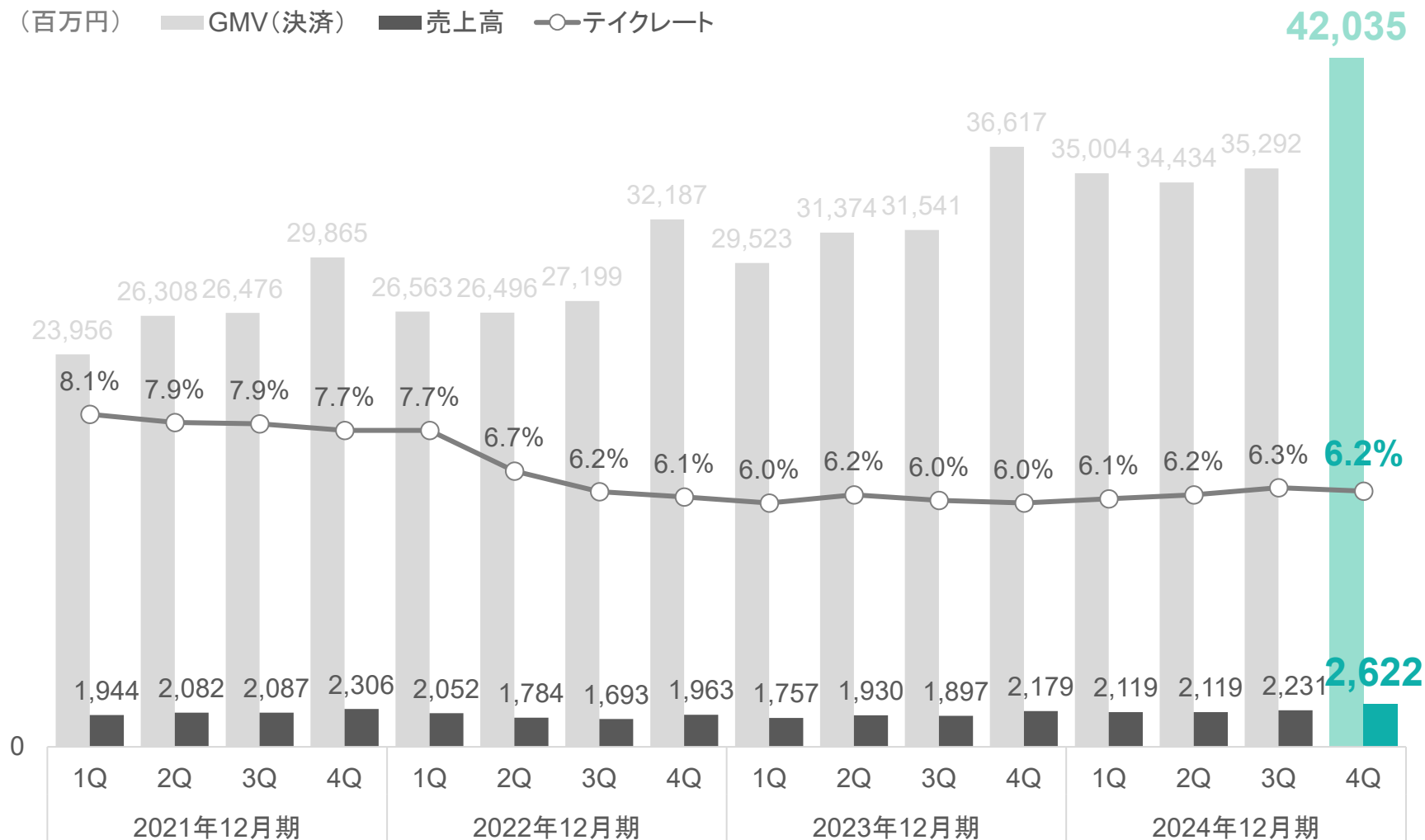
(千円)



(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

決済手段構成比の変動に伴う購入者手数料の減少により、**テイクレートは前四半期比で減少**

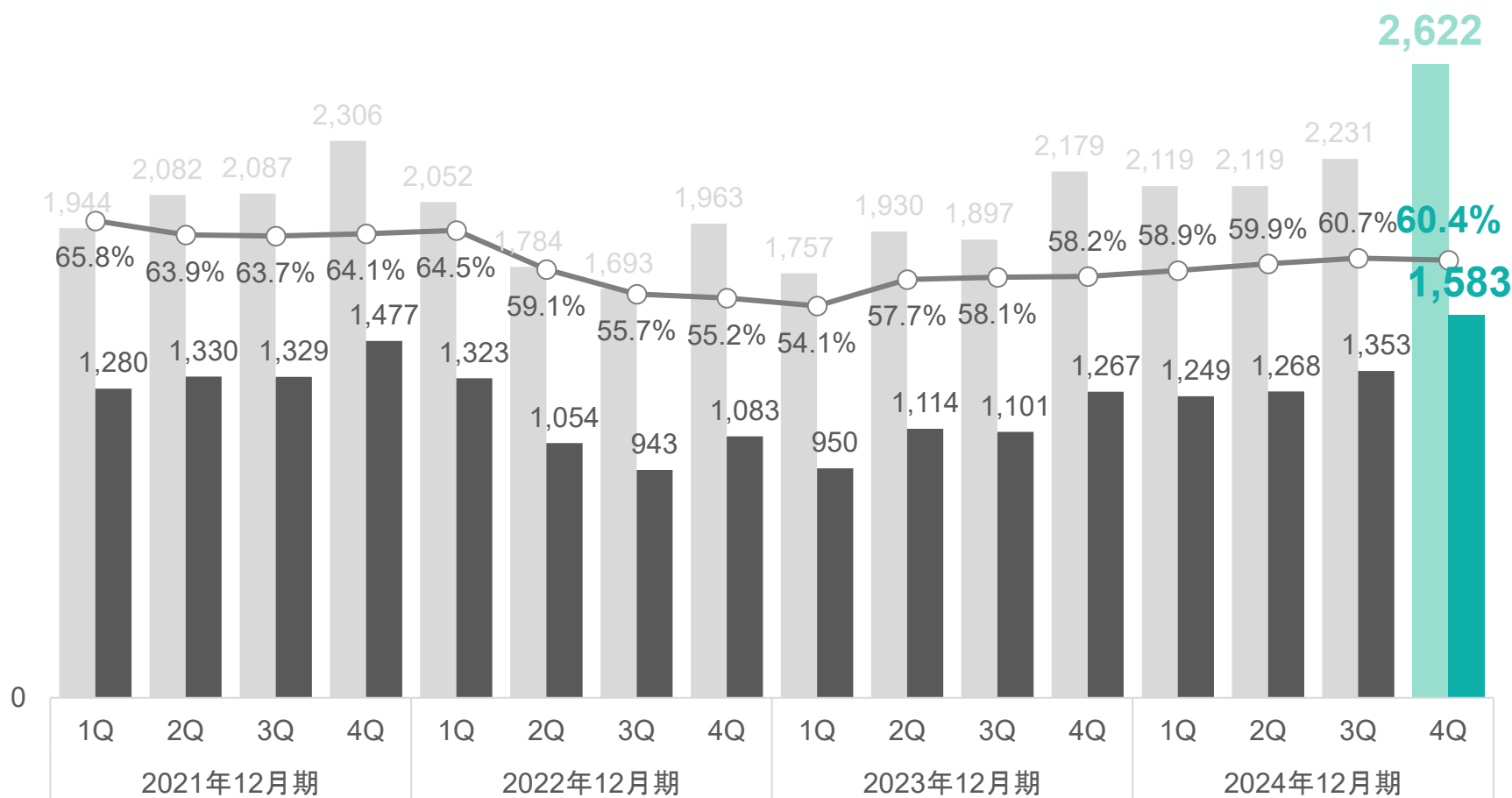


(注1) 2024年1月より、月額有料プラン(グロスプラン)の月額費用を5,980円から19,980円に値上げ。決済手数料の2.9%に変更はない。

(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+20.3%、売上総利益は同+25.0%**と増加
 売上総利益率は、テイクレートの減少により、前四半期比で減少

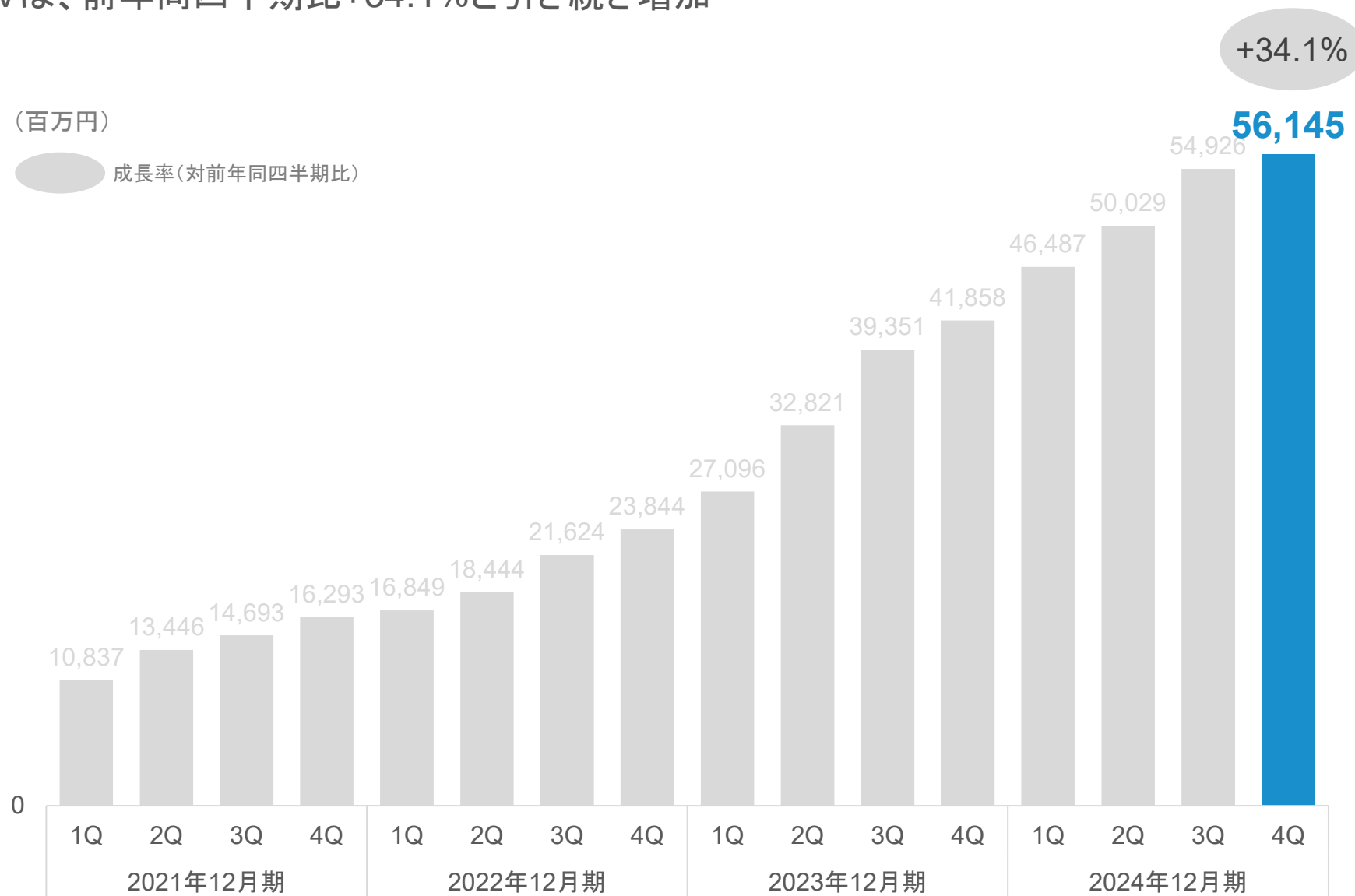
(百万円) ■ 売上高 ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率



GMVは、前年同四半期比+34.1%と引き続き増加

(百万円)

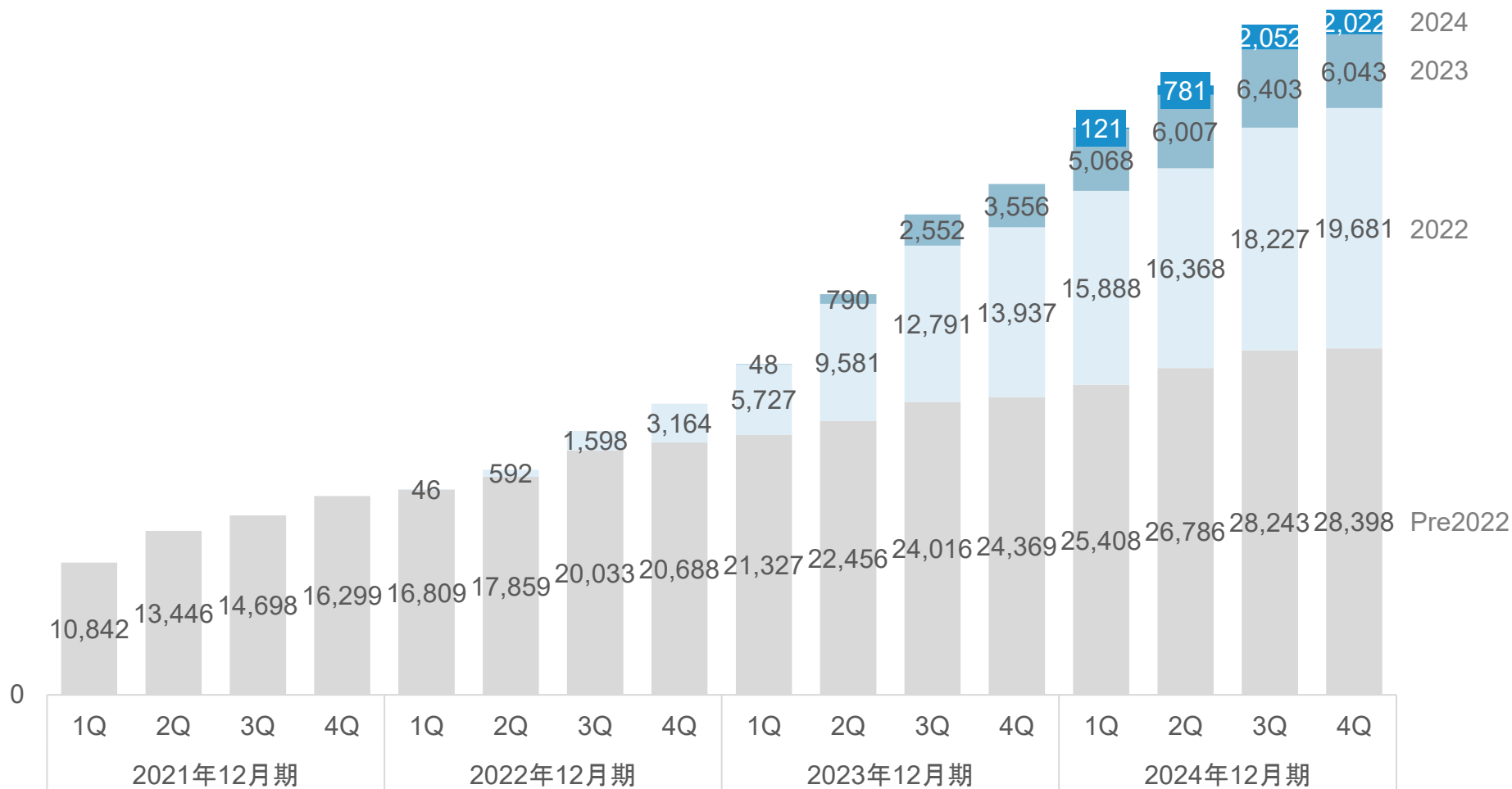
成長率(対前年同四半期比)



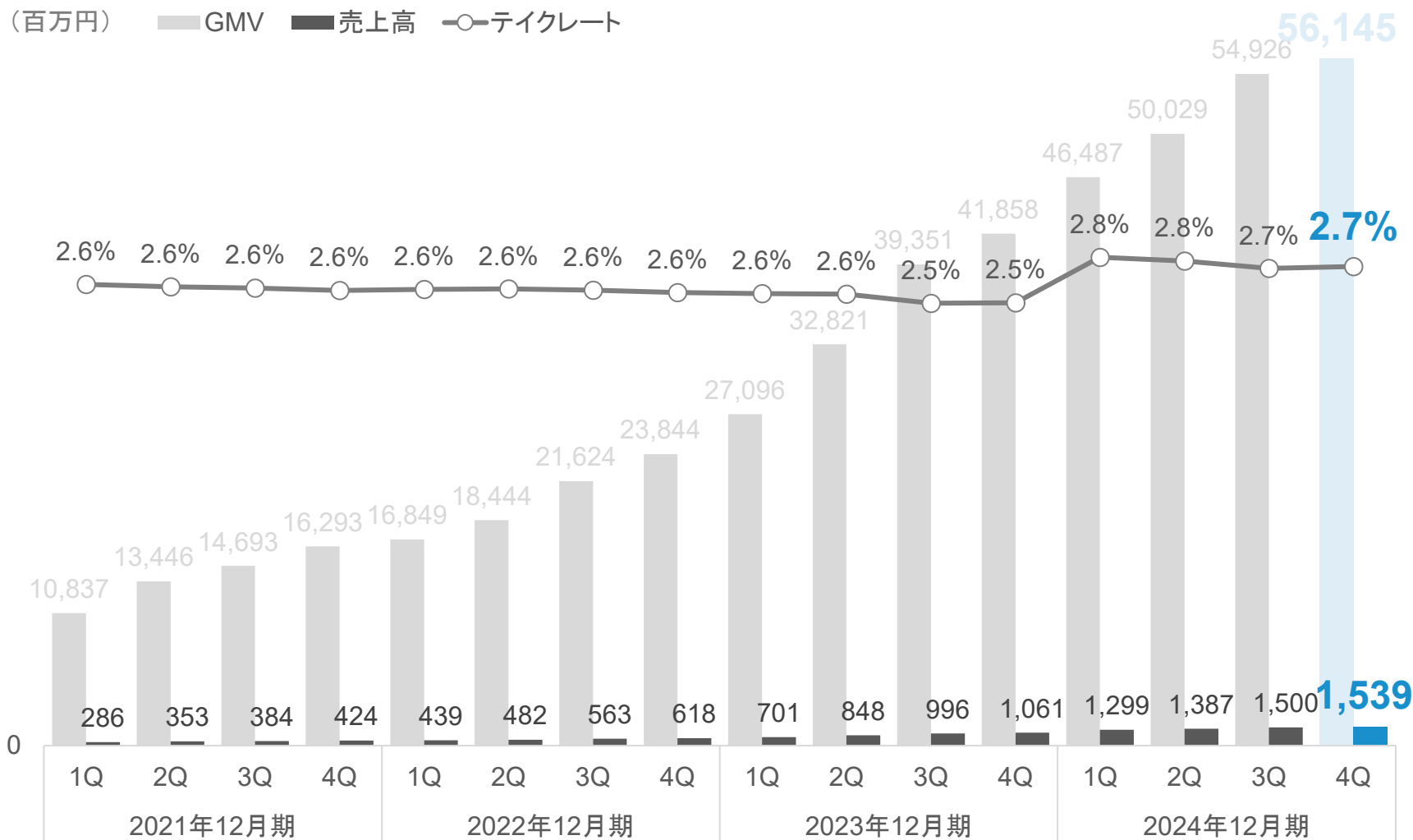
おおむね全てのコホートが好調に推移

ライブグッズ販売等の一時利用加盟店の影響で、一部のコホートは減少

(百万円) ■ Pre2022 ■ 2022 ■ 2023 ■ 2024



テイクレートは、安定的に推移



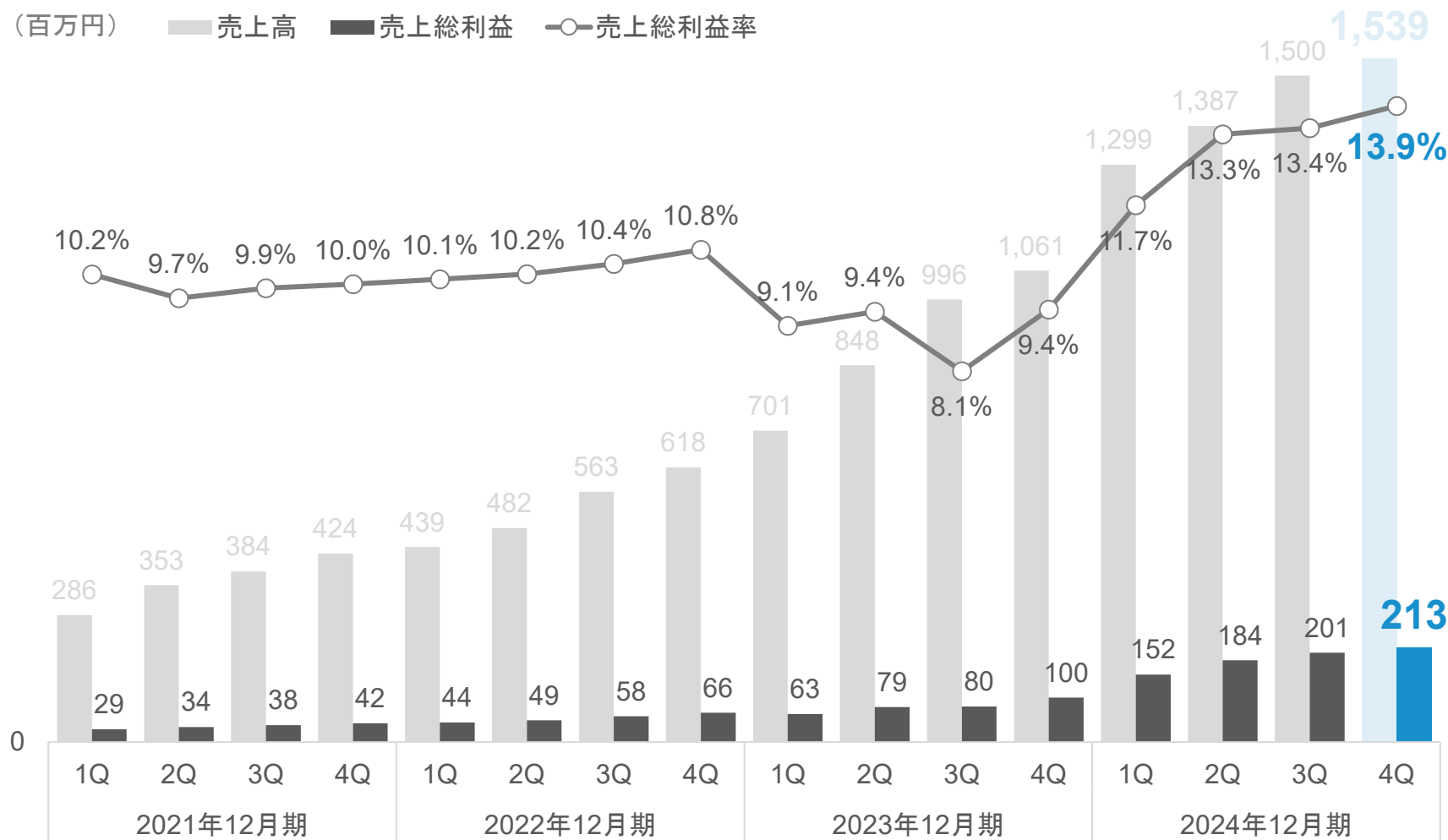
(注) 2024年12月期以降、収納代行から債権譲渡形式に移行したことにより、PAY.JP事業の売上高及び売上原価は非課税となり、2023年12月期以前よりも約10%増の水準で計上されている

GMVの増加により、**売上高は前年同四半期比+45.1%**^(注)、**売上総利益は同+113.5%**と大きく増加

売上総利益率は、一時的要因により前四半期比で増加

一時的要因を除いた場合の売上総利益率は13.4%で、前四半期比で横ばい

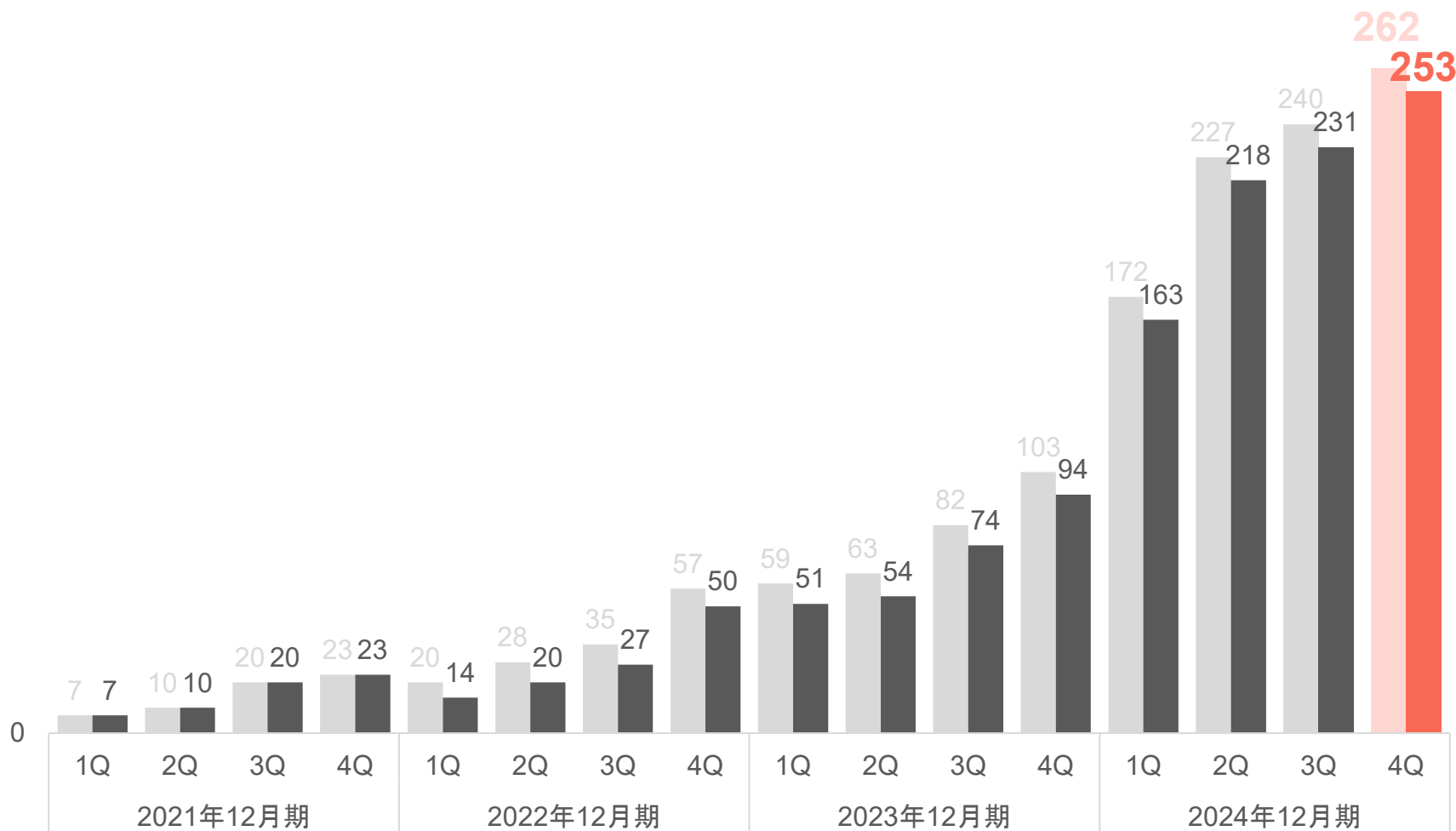
(百万円) ■ 売上高 ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率



(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+154.3%、売上総利益は同+167.7%と引き続き大きく増加

(百万円) ■売上高 ■売上総利益



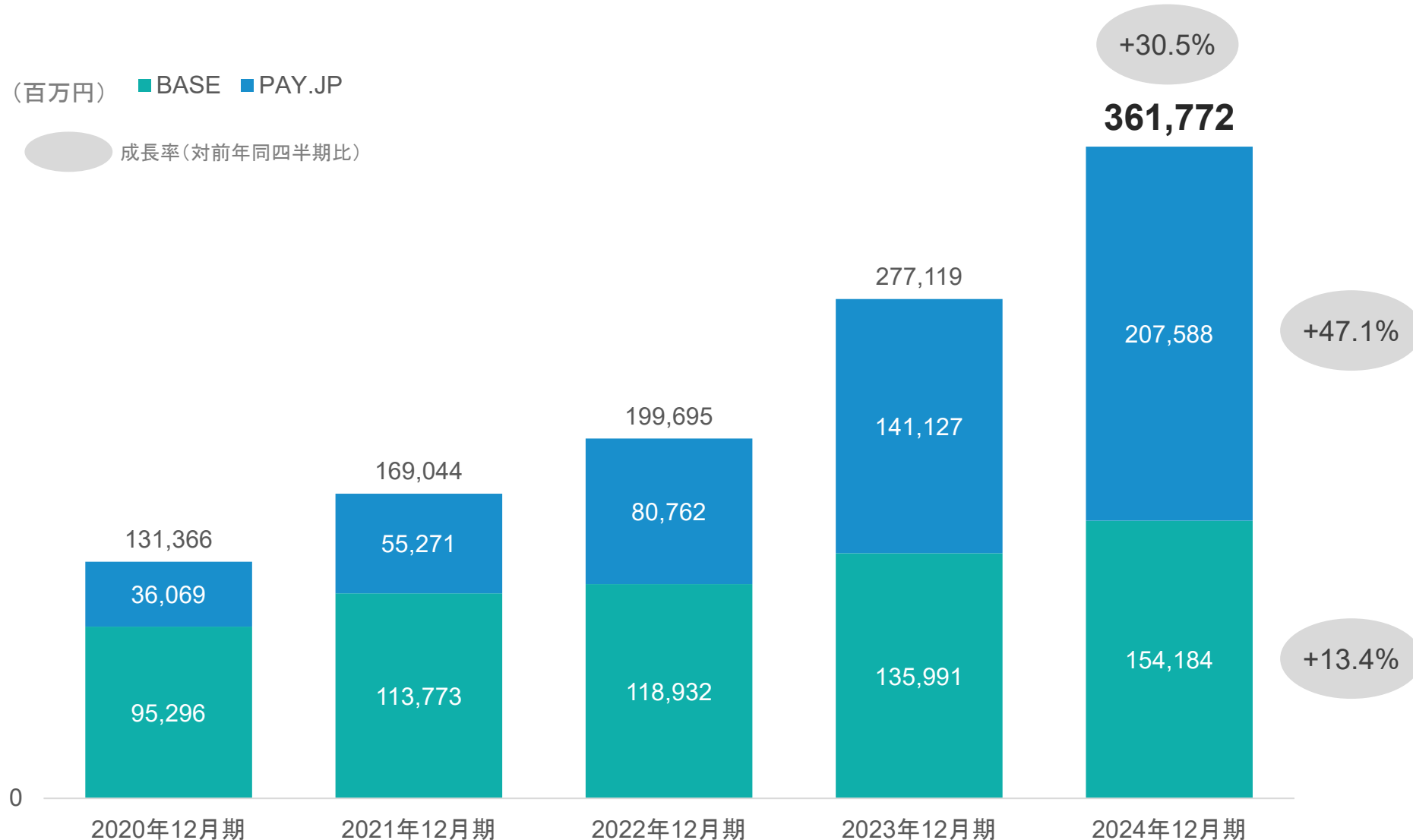
(注)YELL BANK事業には「YELL BANK」と「BASEカード」を含む

4. ご参考資料

4-1. 2024年12月期 通期業績

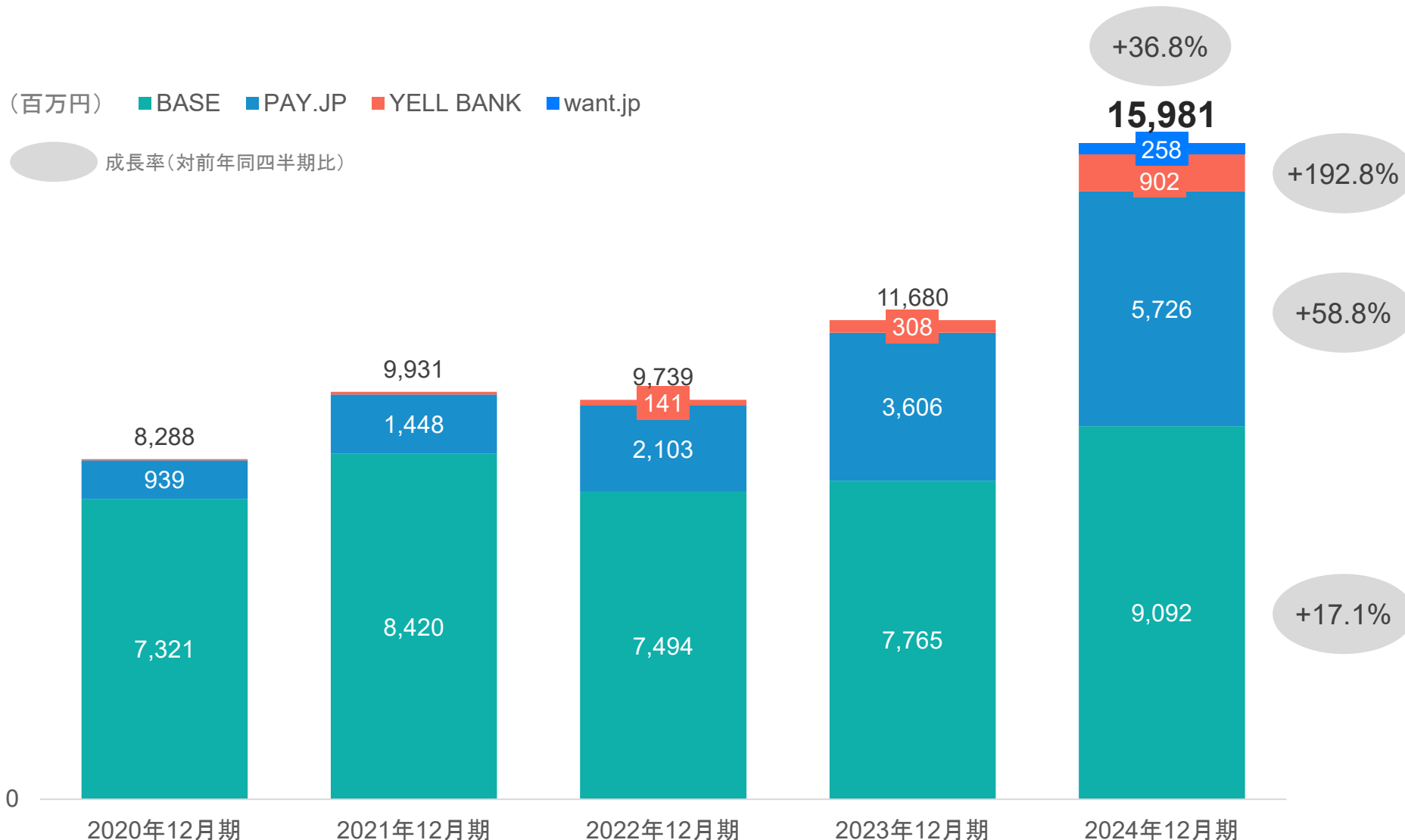
グループGMVは、BASE事業及びPAY.JP事業がともに好調に推移し、大きく成長

(百万円) ■BASE ■PAY.JP
 ○成長率(対前年同四半期比)



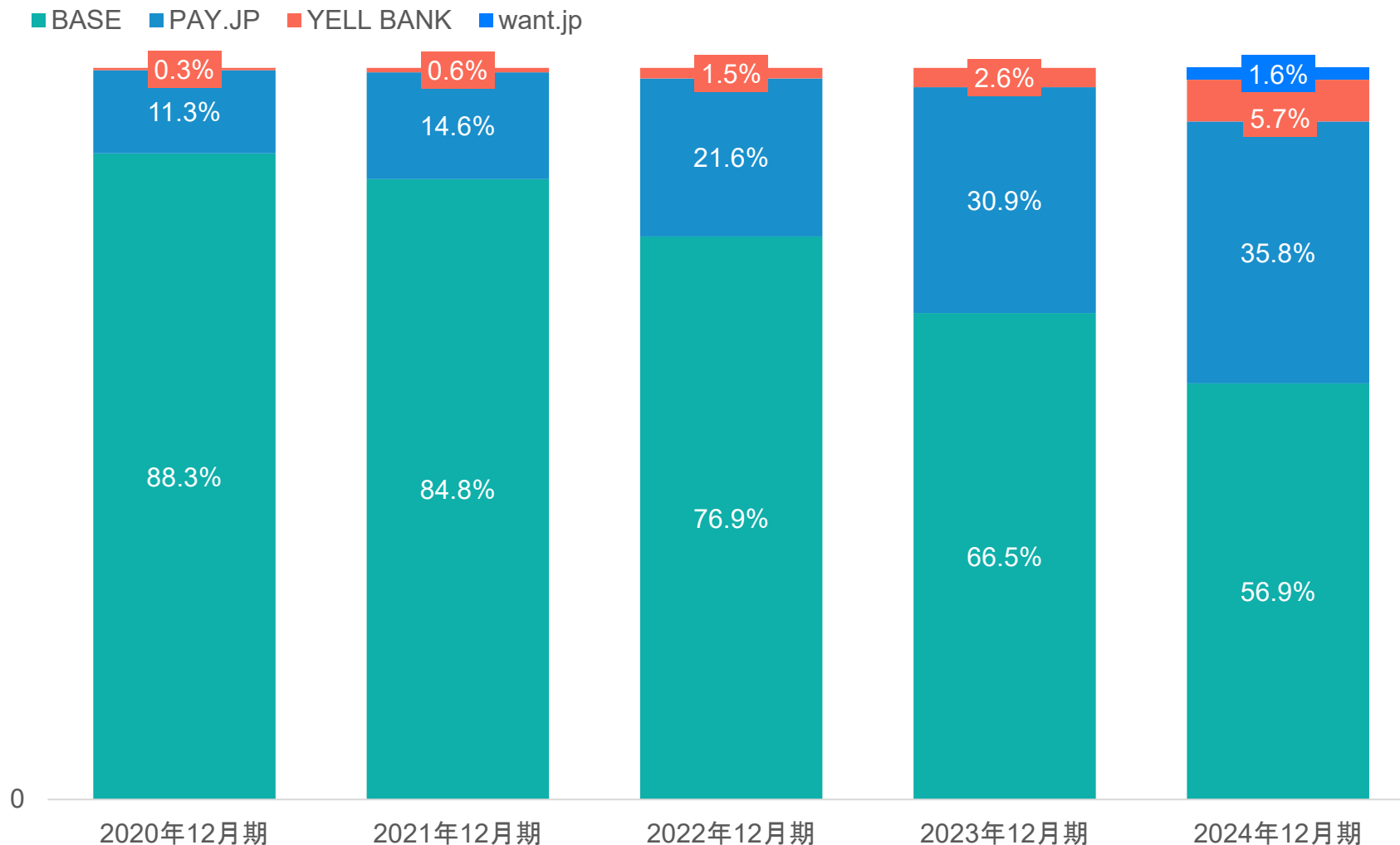
(注)BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)

連結売上高は、グループGMV及びYELL BANK事業の成長により、前年同期比+36.8%

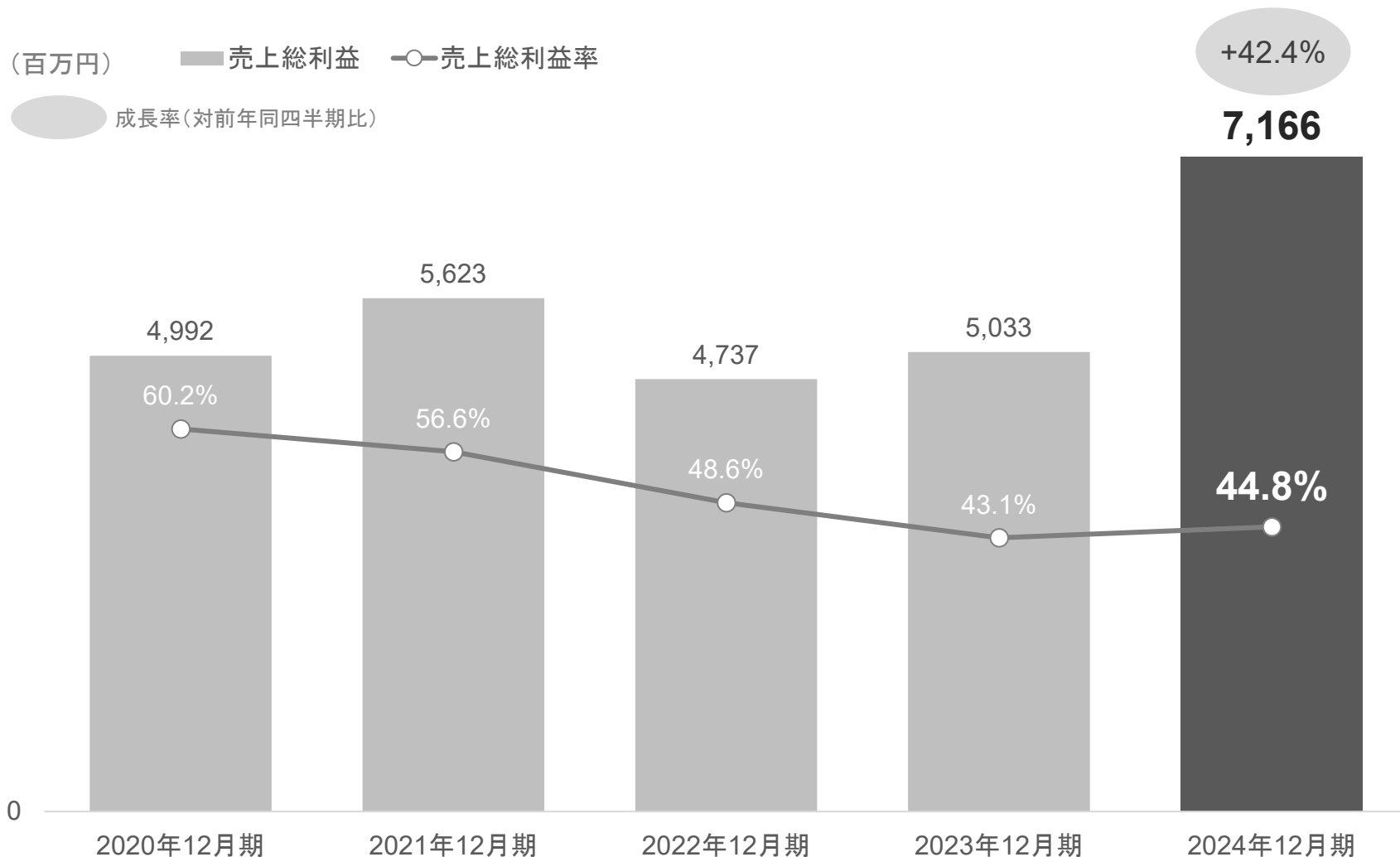


(注)2024年12月期以降、収納代行から債権譲渡形式に移行したことにより、PAY.JP事業の売上高及び売上原価は非課税となり、2023年12月期以前よりも約10%増の水準で計上される

PAY.JP事業及びYELL BANK事業の売上高の増加に加え、want.jp事業の連結開始により、BASE事業の売上高構成比が前年同期比で減少

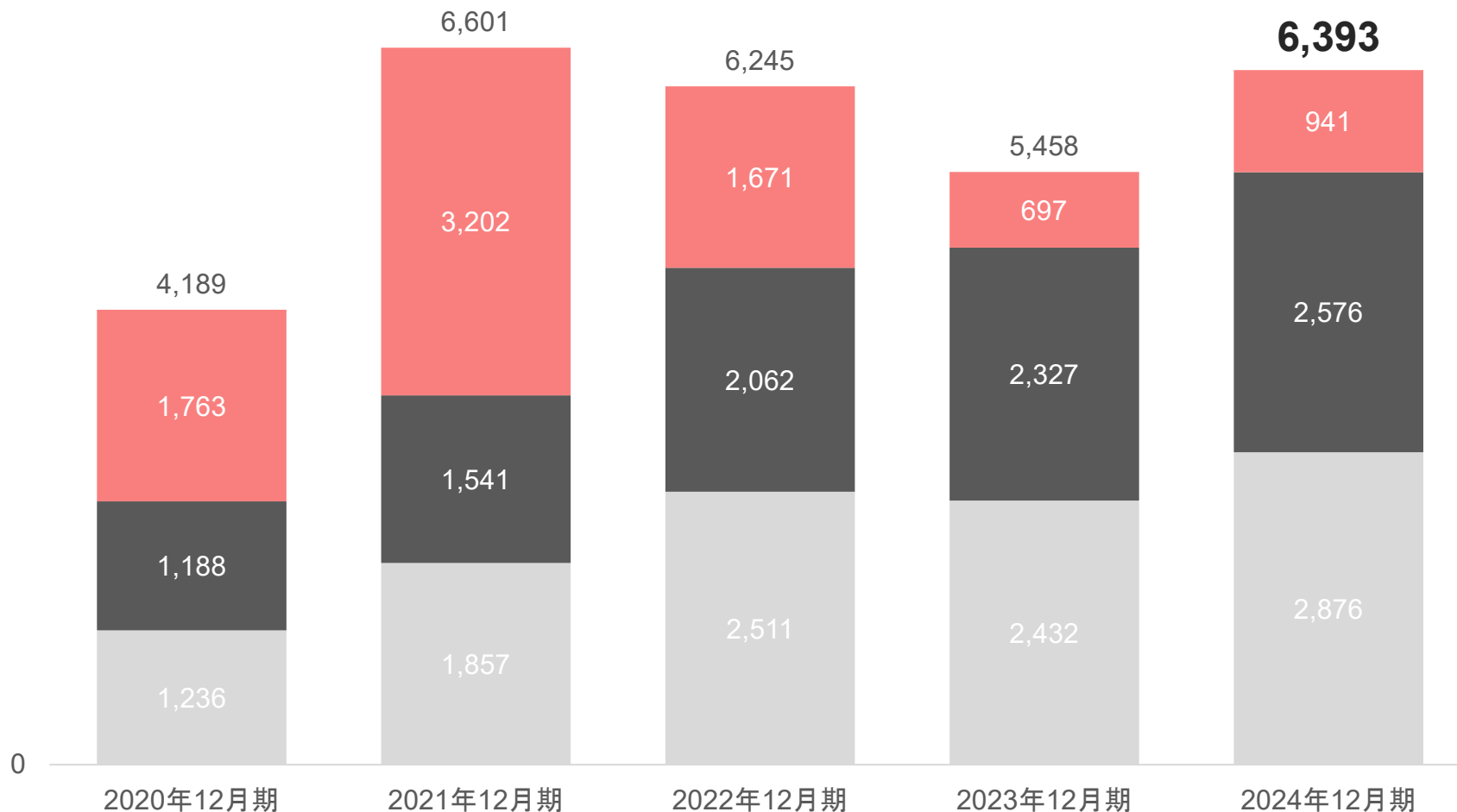


連結売上総利益は、グループGMV及びYELL BANK事業の成長により、前年同期比+42.4%と大きく増加
 連結売上総利益率は、全事業の売上総利益率が改善したことにより、前年同期比で増加



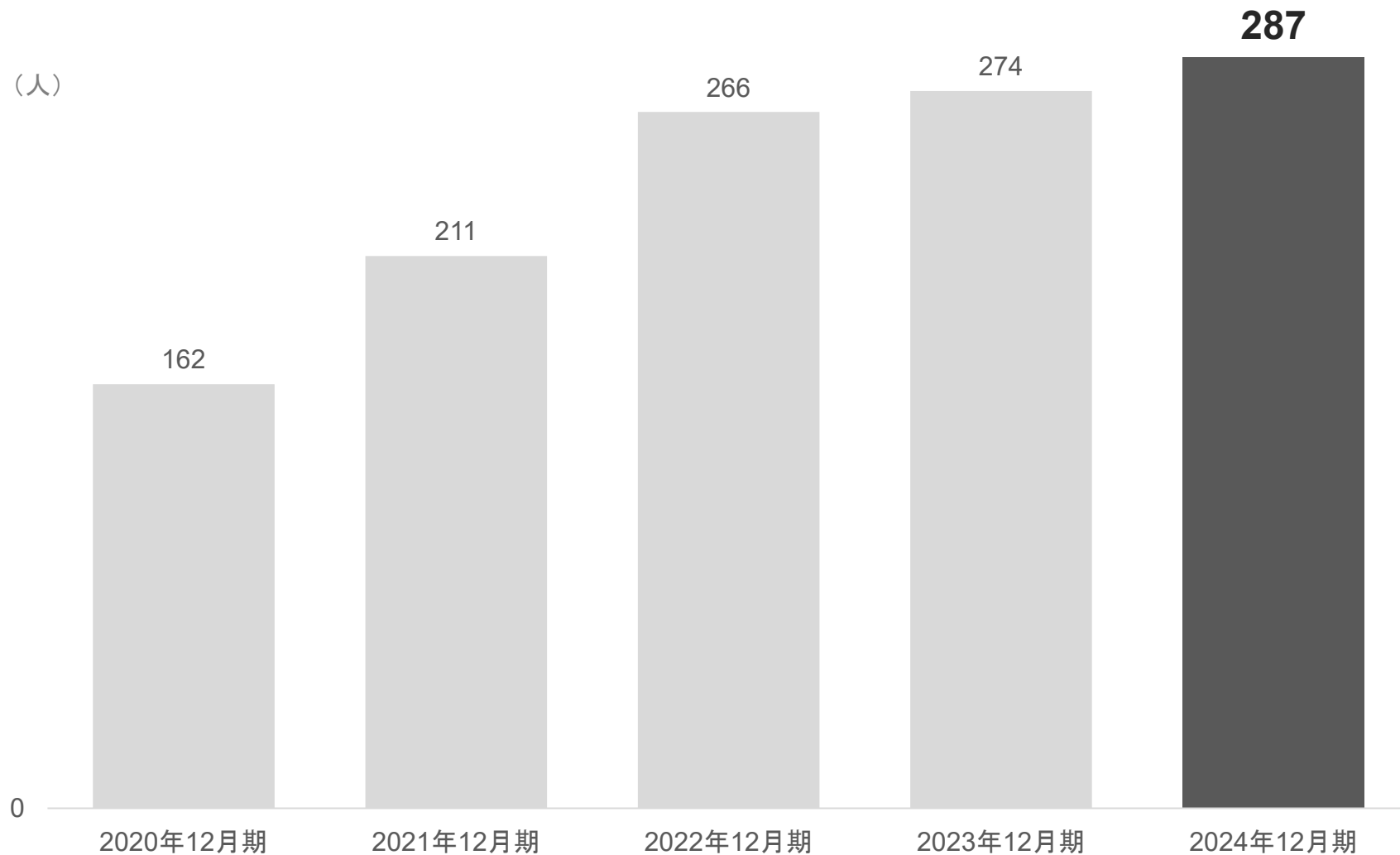
販管費は、プロモーション費及び人件費の増加により、前年同期比で増加
 プロモーション費は、第4四半期に実施したBASE事業の販促支援等により、増加

(百万円) ■ その他 ■ 人件費 ■ プロモーション費



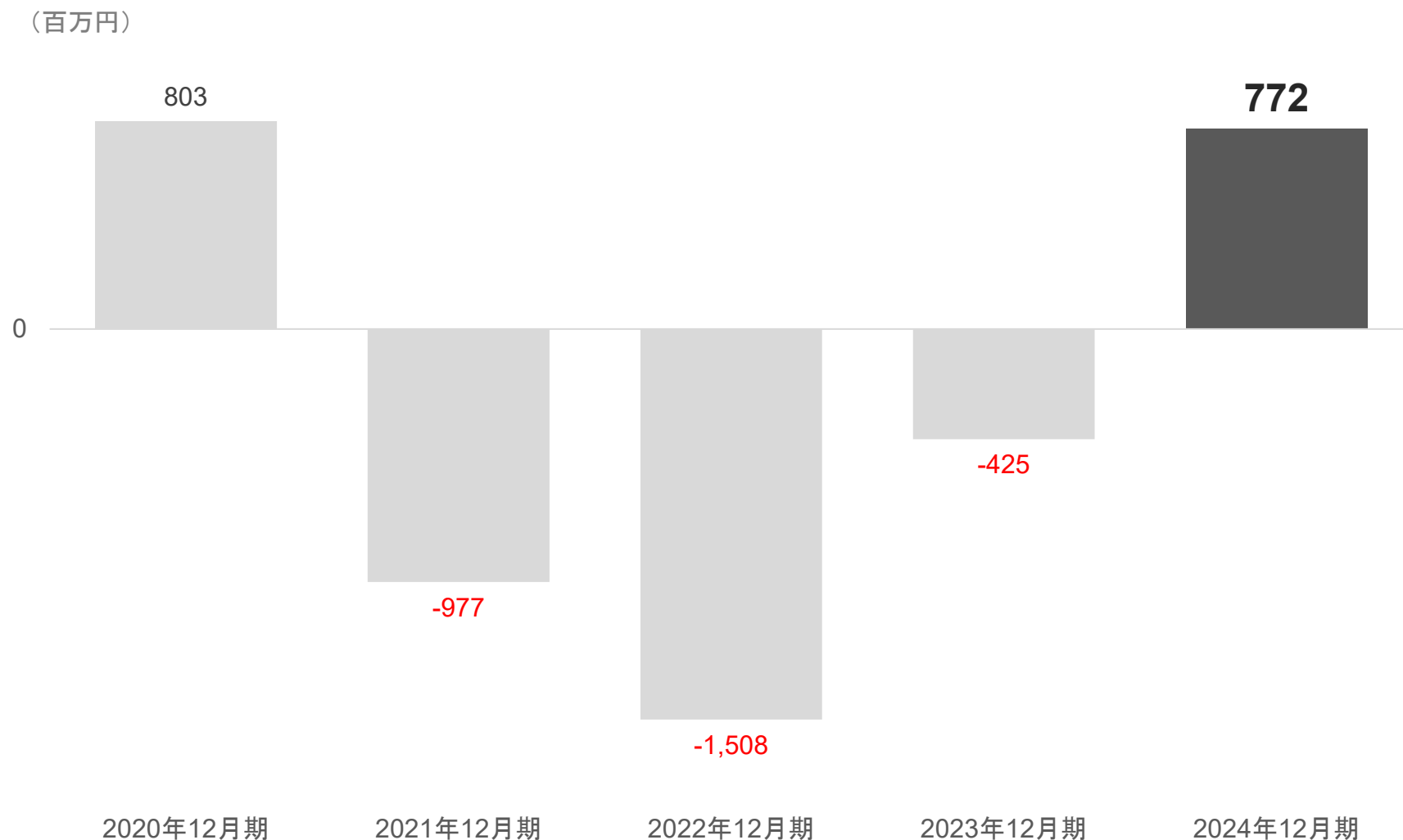
(注) その他費用の内容は、主に租税公課、支払報酬・外注費、システム利用料、オフィス費用、採用費など

人員数は、want.jpの連結開始により、前年同期比+13名



(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。

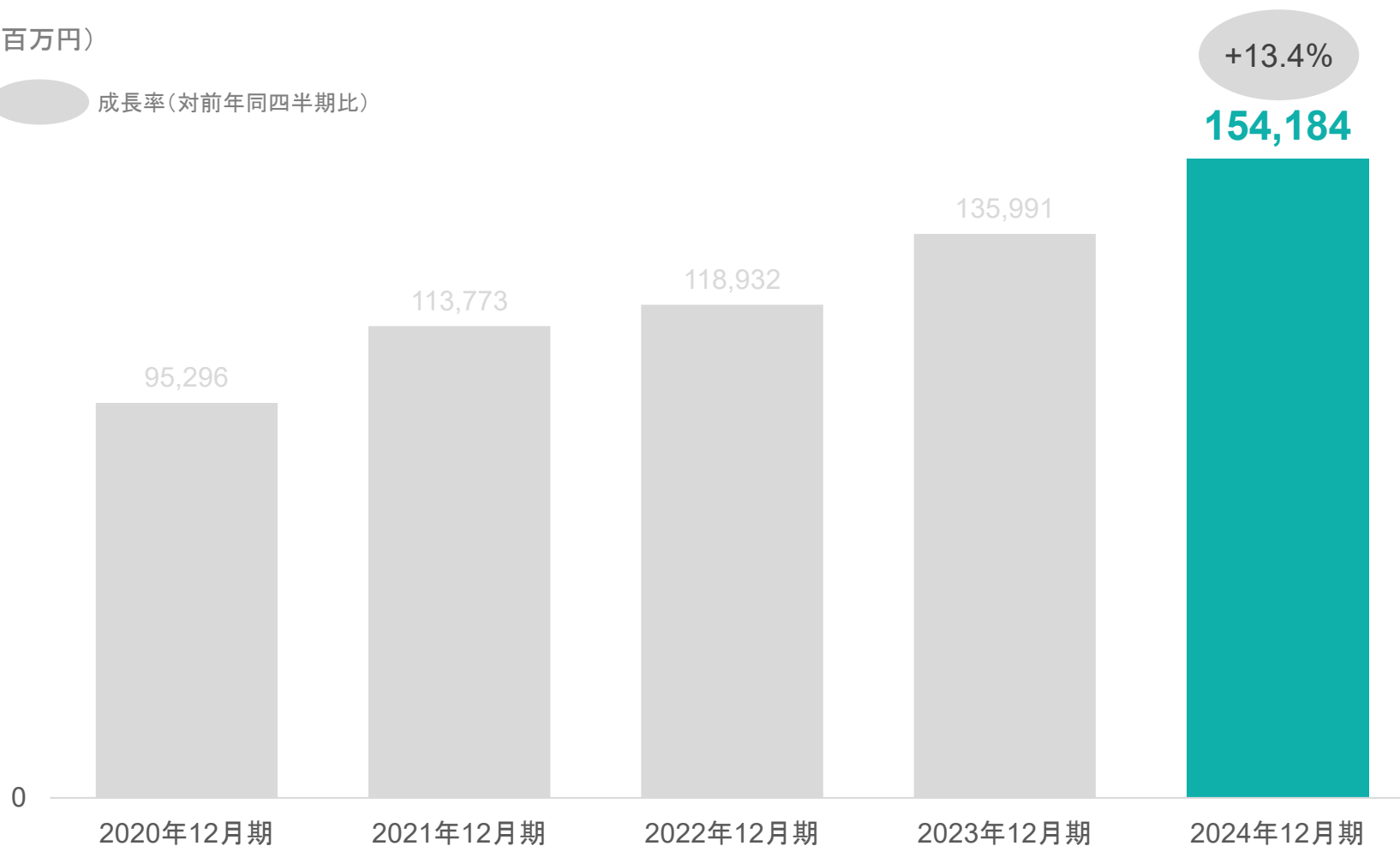
営業利益は、販管費は前年同期比で増加も、売上総利益の増加により、期初想定より1期前倒しで黒字化を達成



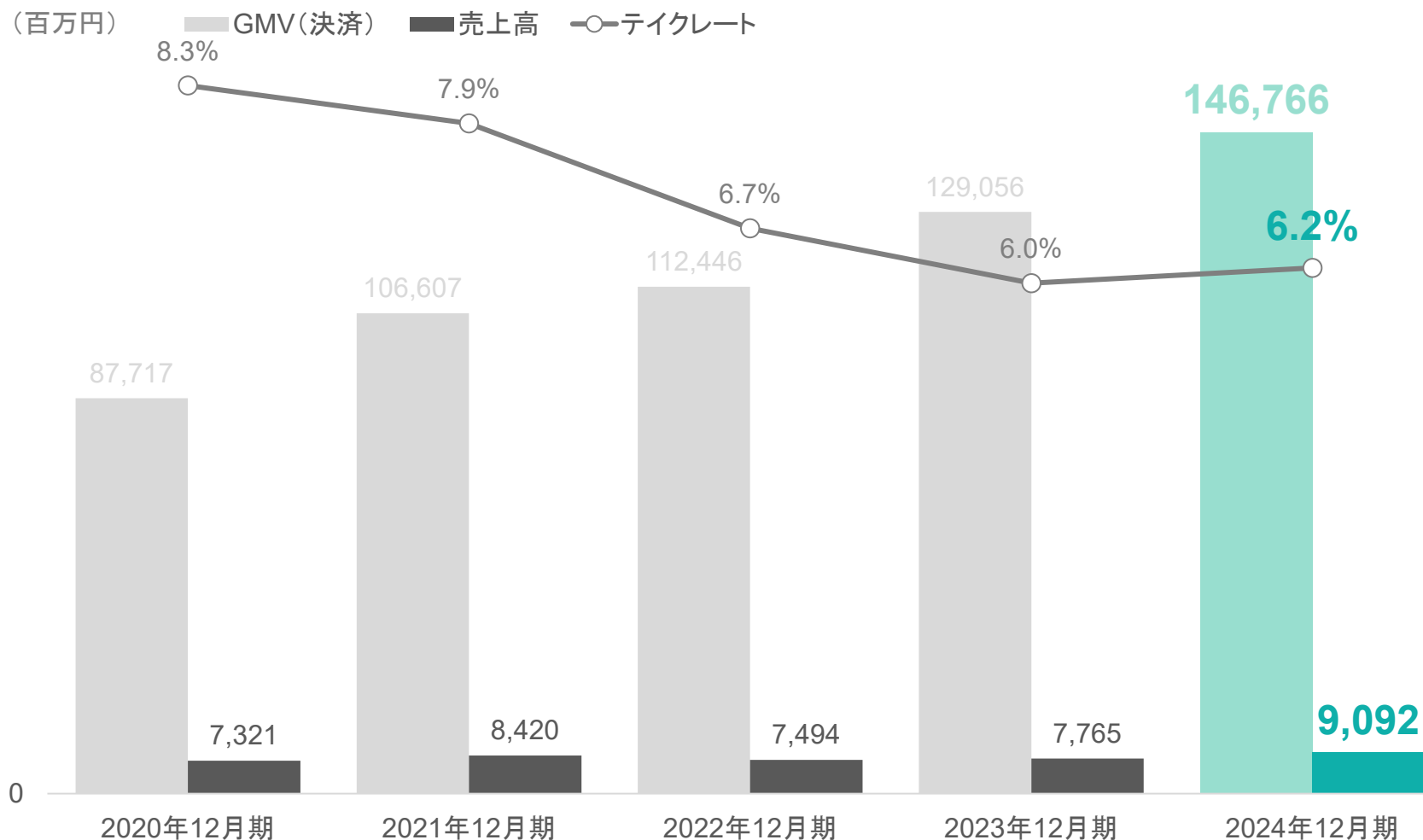
GMVは前年同期比+13.4%と増加し、期初時点の目標を上回って着地

(百万円)

成長率(対前年同四半期比)



2024年1月に実施した月額有料プランの月額費用の値上げに伴い、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、**テイクレートは前年同期比で増加**

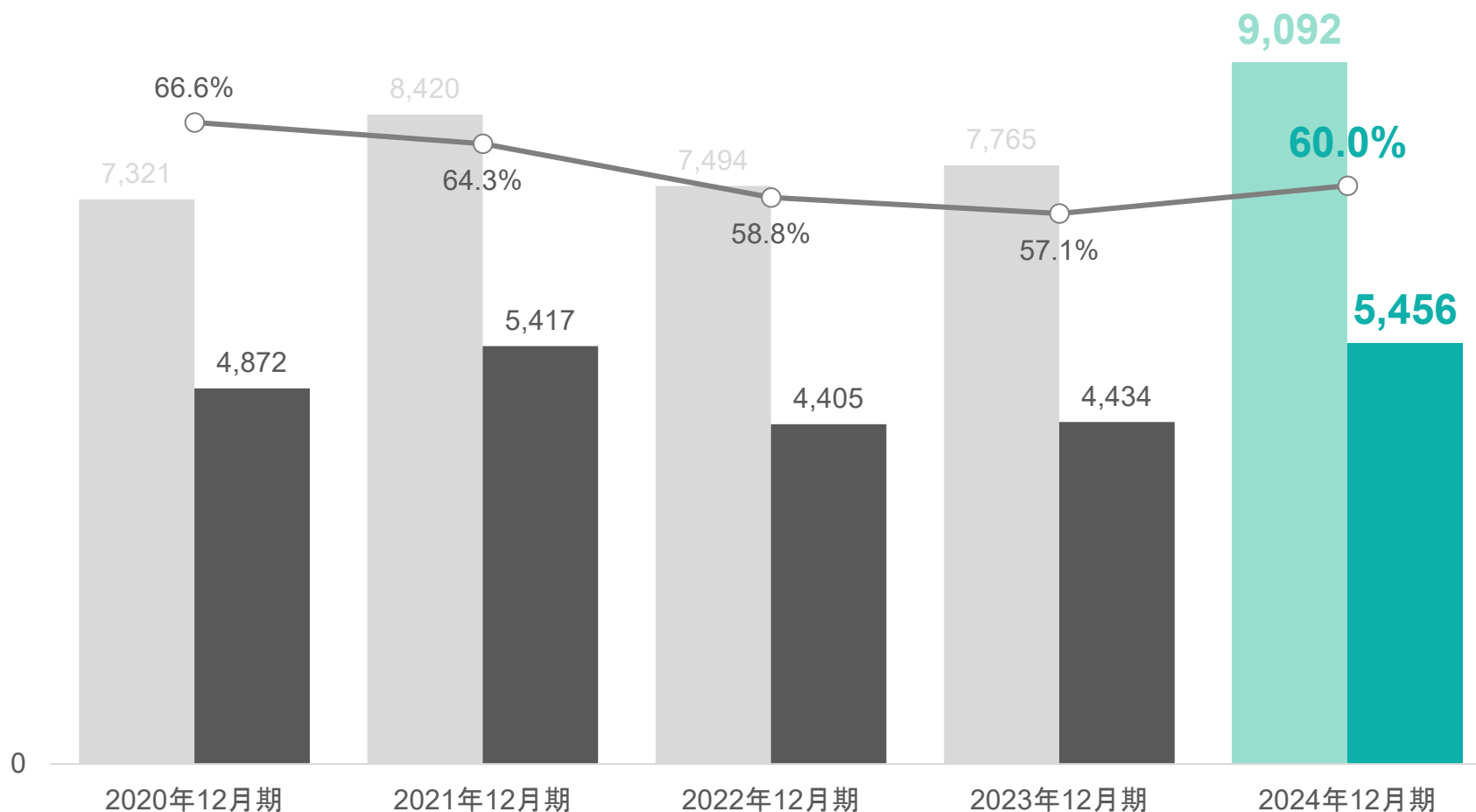


(注1) 2024年1月より、月額有料プラン(グロスプラン)の月額費用を5,980円から19,980円に値上げ。決済手数料の2.9%に変更はない。

(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、**売上高は前年同期比+17.1%、売上総利益は同+23.0%と増加**
売上総利益率は、テイクレートの増加により、前年同期比で増加

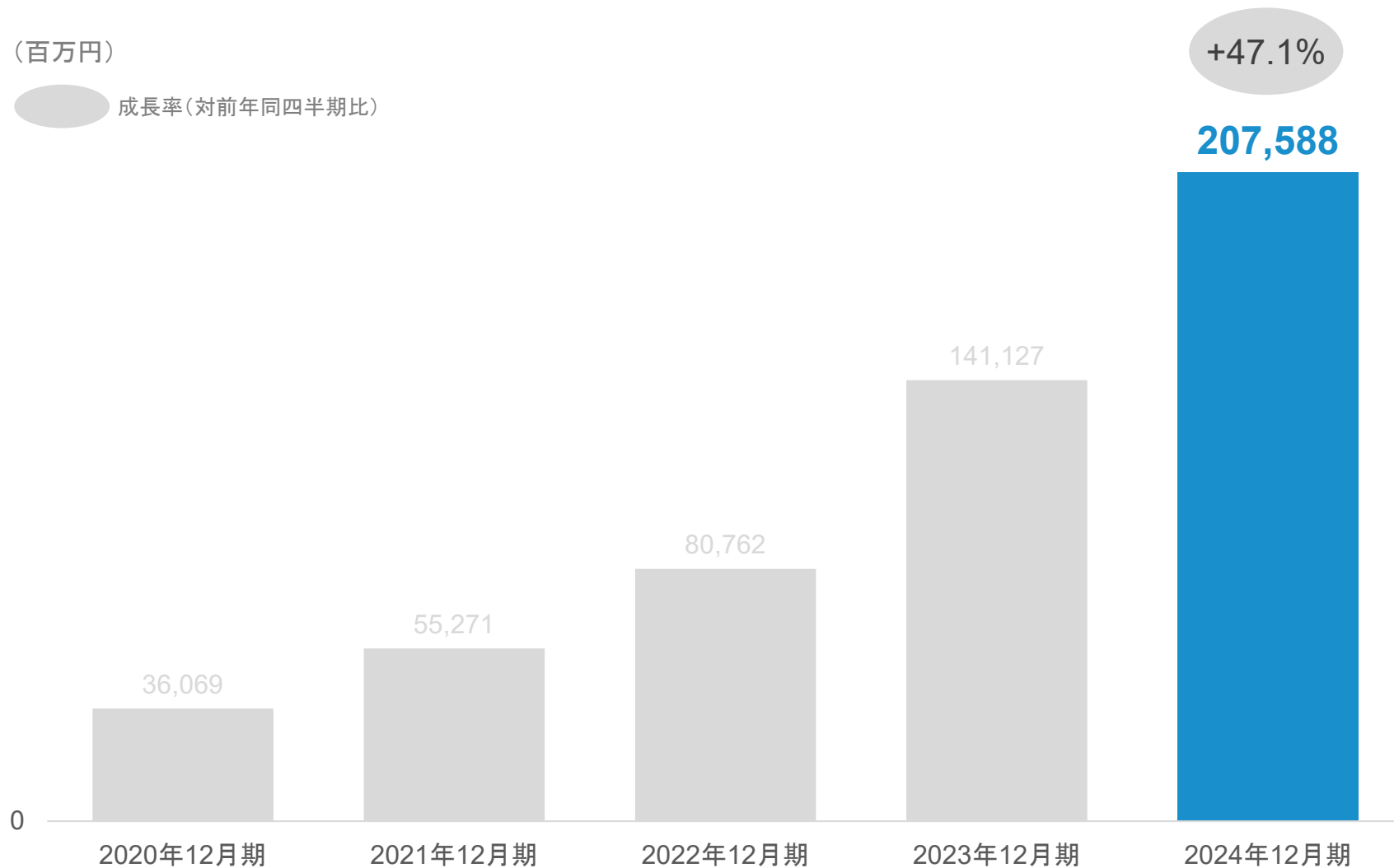
(百万円) ■ 売上高 ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率



GMVは、前年同期比+47.1%と引き続き大きく増加

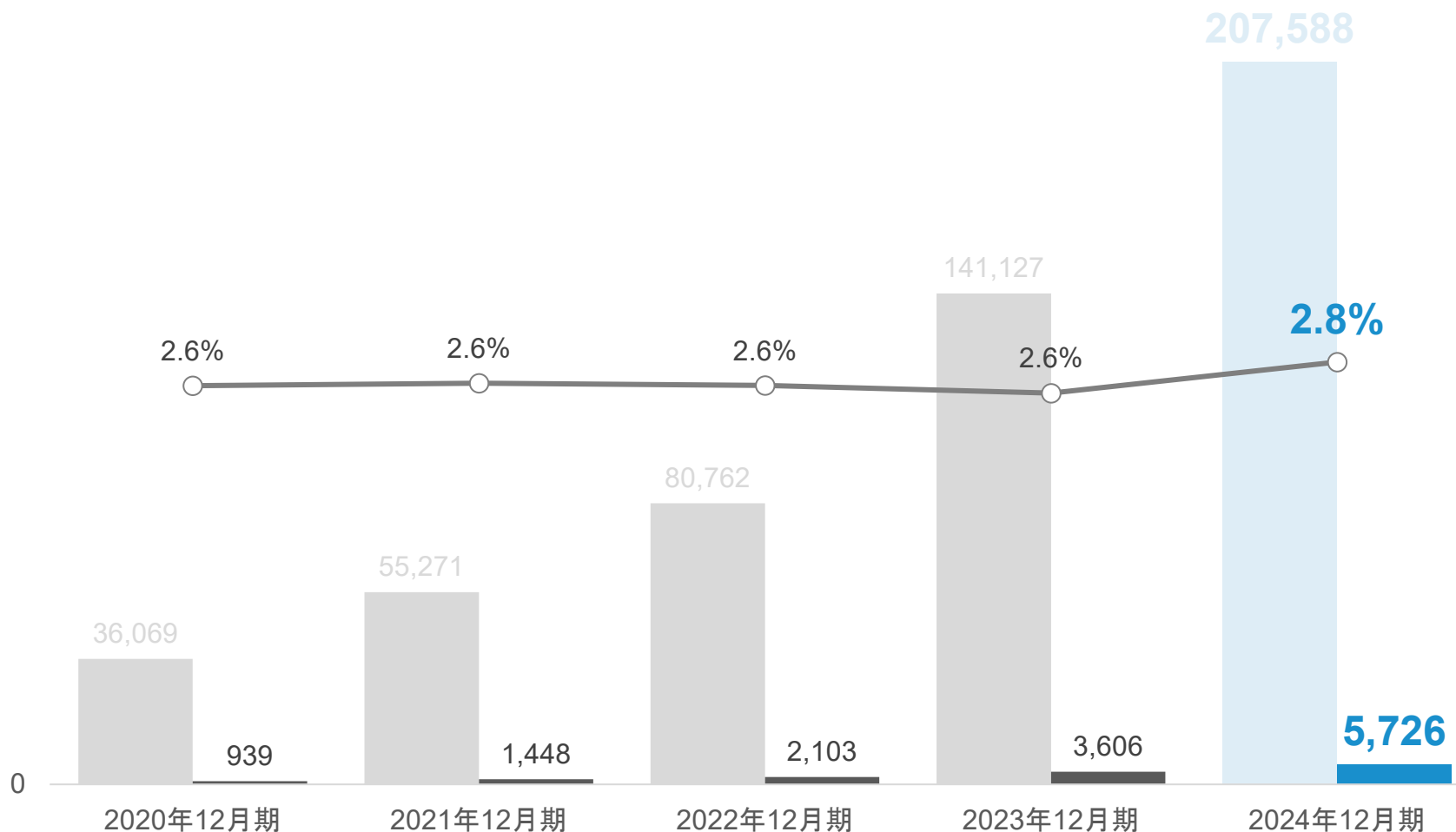
(百万円)

成長率(対前年同四半期比)



2024年12月期より、売上高及び売上原価は非課税となり、前年同期よりも約10%増の水準で計上されているため、テイクレートは、前年同期比で増加

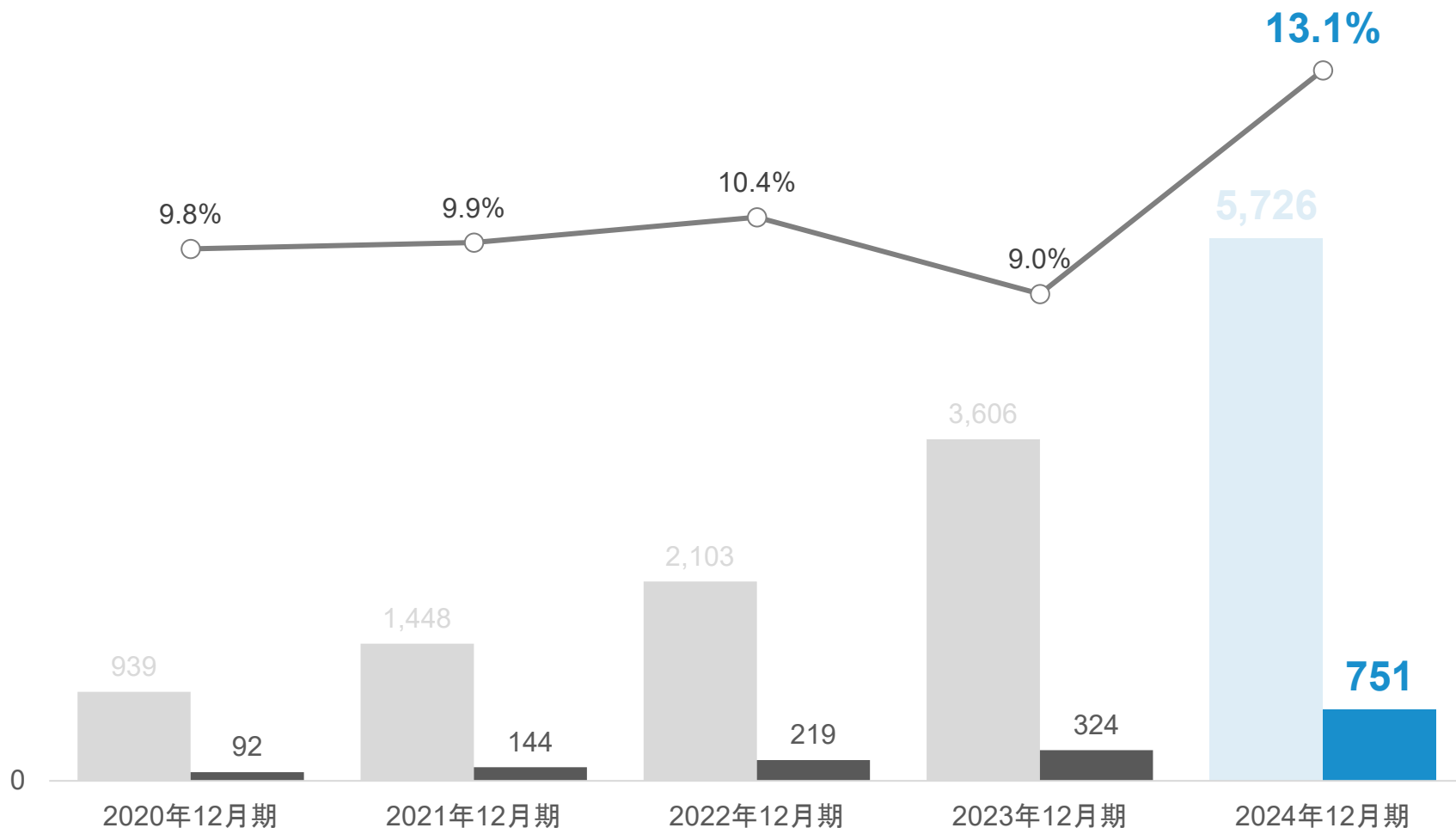
(百万円) ■ GMV ■ 売上高 ○ テイクレート



(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

GMVの増加により、**売上高は前年同期比+58.8%**^(注)、**売上総利益は同+131.7%**と大きく増加
 売上総利益率は、上半期に実施した原価率(対GMV比)の削減効果により、大幅に改善

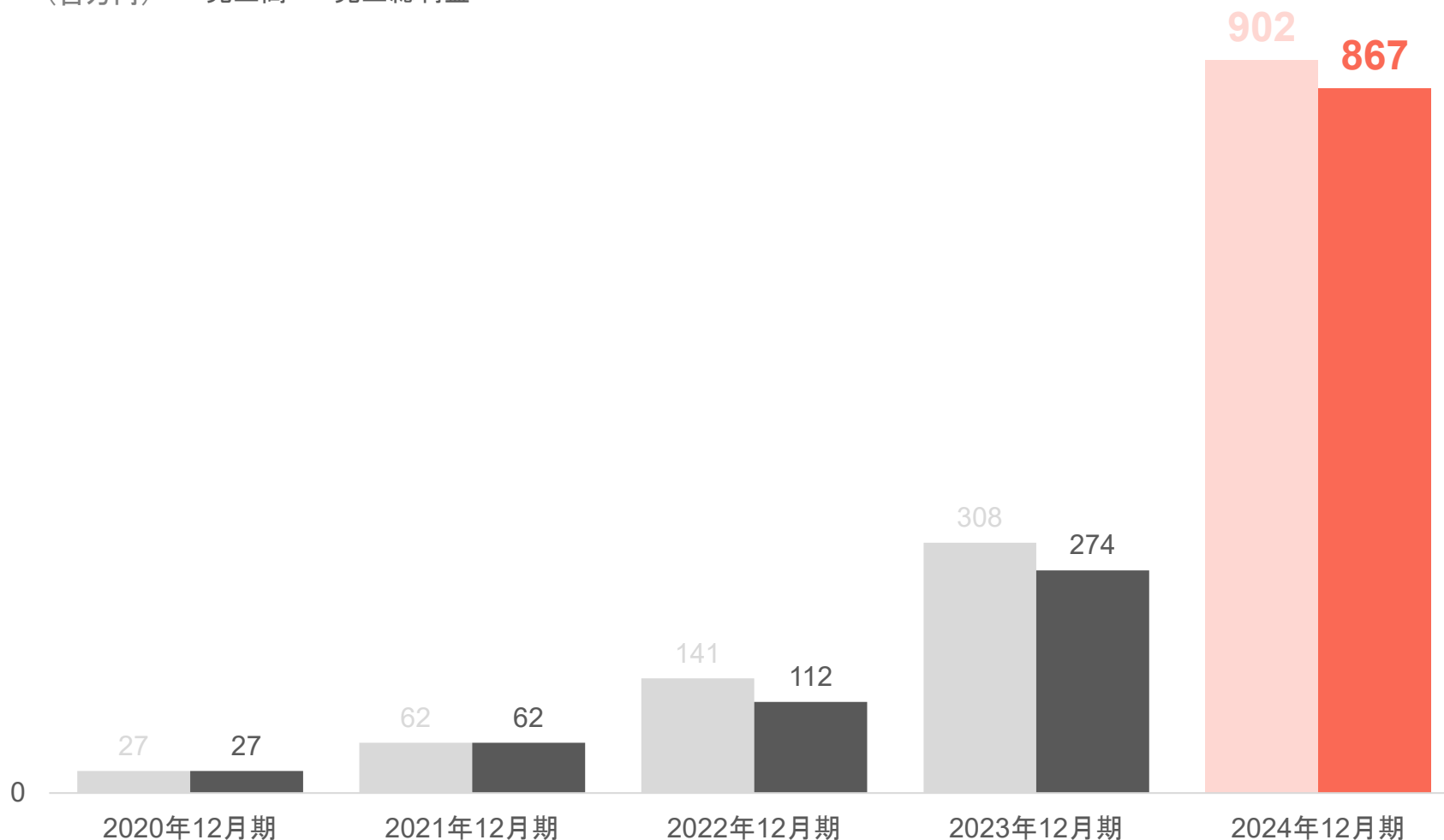
(百万円) ■ 売上高 ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率



(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、売上高は前年同期比+192.8%、売上総利益は同+216.0%と非常に力強く成長

(百万円) ■売上高 ■売上総利益



(注) YELL BANK事業には「YELL BANK」と「BASEカード」を含む

(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	3Q	4Q	
売上高	BASE	2,052	1,784	1,693	1,963	1,757	1,930	1,897	2,179	2,119	2,119	2,231	2,622
	PAY.JP	439	482	563	618	701	848	996	1,061	1,299	1,387	1,500	1,539
	YELL BANK	20	28	35	57	59	63	82	103	172	227	240	262
	want.jp	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	258
売上総利益	BASE	1,323	1,054	943	1,083	950	1,114	1,101	1,267	1,249	1,268	1,353	1,583
	PAY.JP	44	49	58	66	63	79	80	100	152	184	201	213
	YELL BANK	14	20	27	50	51	54	74	94	163	218	230	253
	want.jp	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	90
セグメント利益	BASE	-178	-481	-234	-256	-175	66	-73	120	174	245	249	22
	PAY.JP	-4	-3	-4	-33	-9	3	5	-84	51	67	80	45
	YELL BANK	-13	-15	-8	6	-14	-23	-7	20	61	95	115	122
	want.jp	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-47
	全社費用	-76	-96	-49	-57	-72	-61	-58	-61	-81	-106	-154	-149
営業損益	全社	-272	-597	-297	-340	-271	-15	-133	-4	206	302	291	-4

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
	9月	36,951	12,317	67,081	183,617	35,292
	12月	43,900	14,633	71,310	205,212	42,035

(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。

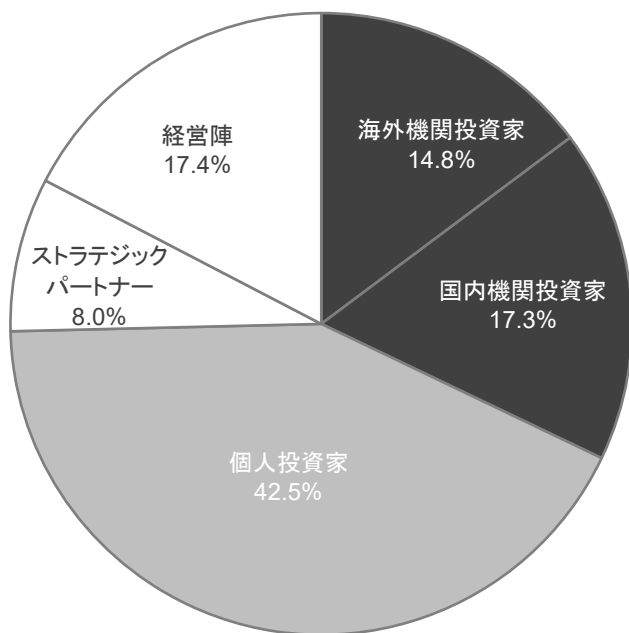
年	月	四半期GMV (百万円)
2021年	3月	10,837
	6月	13,446
	9月	14,693
	12月	16,293
2022年	3月	16,849
	6月	18,444
	9月	21,624
	12月	23,844
2023年	3月	27,096
	6月	32,821
	9月	39,351
	12月	41,858
2024年	3月	46,487
	6月	50,029
	9月	54,926
	12月	56,145

(注)GMVは決済日ベース(決済額)

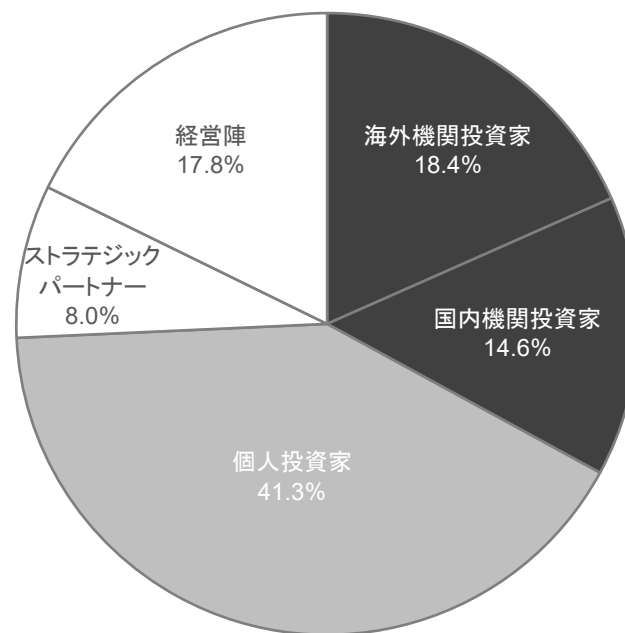
4-2.その他

引き続き幅広い投資家に対するIR活動を実施

2024年6月30日



2024年12月31日



(株)		FY2024
新株予約権	期首残高	2,126,000
	付与	3,460,000
	行使	-738,000
	失効	0
	期末残高	4,848,000
発行済株式数		116,386,590
潜在株割合 (対発行済株式総数)		4.2%

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

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**

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

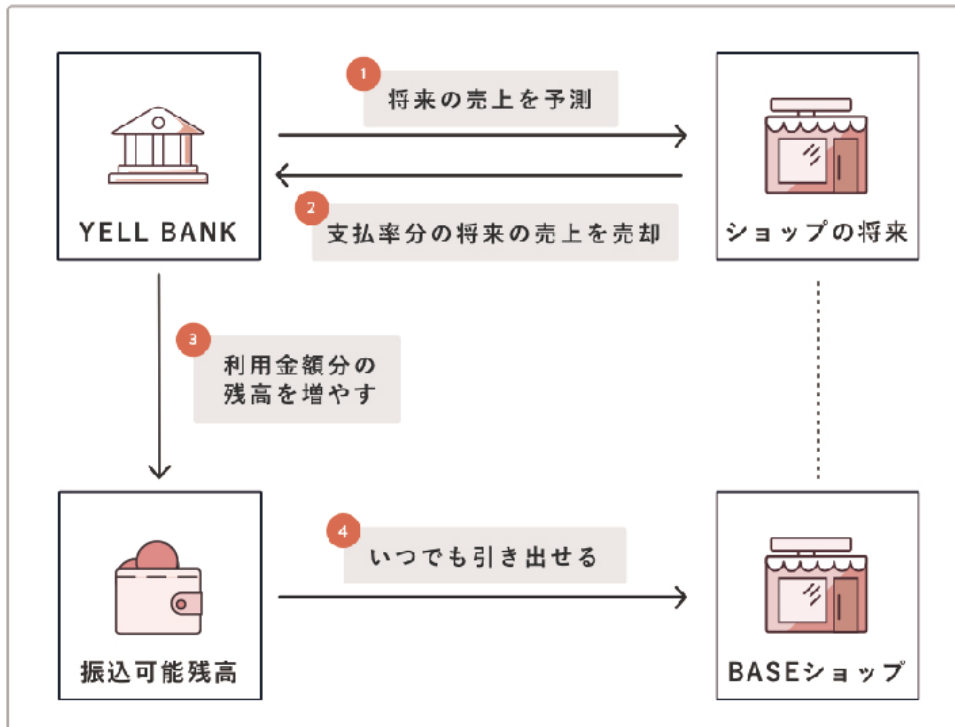
▼変更後

	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

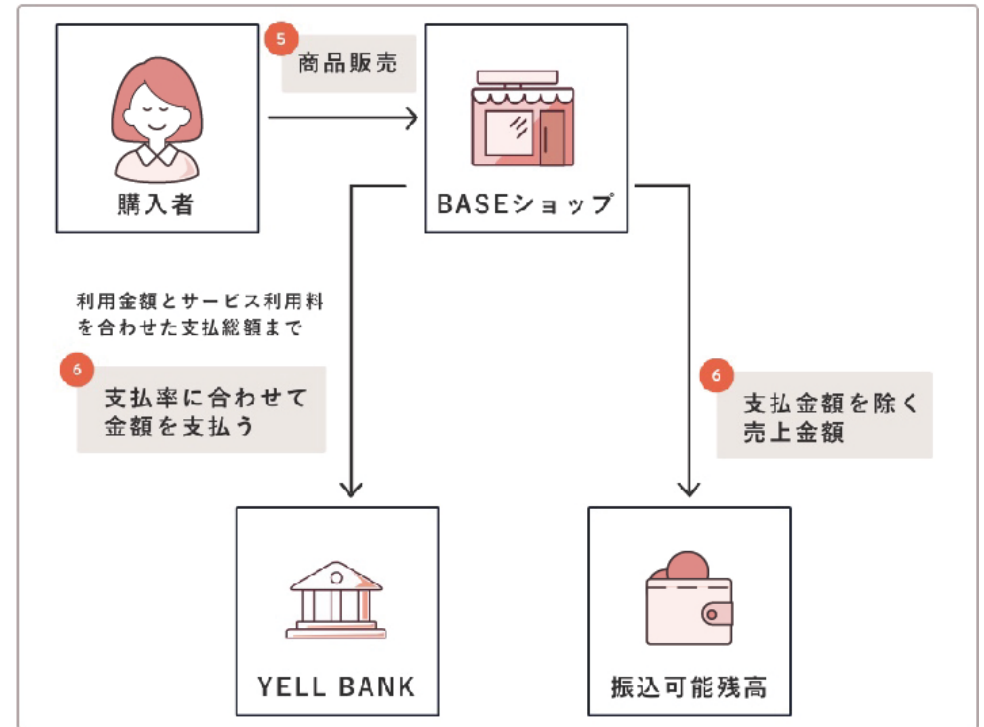
「YELL BANK」の概要

「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



本資料の取扱について

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