



BASE

事業計画及び成長可能性に関する事項

BASE株式会社

(東証グロース:4477)

2025年3月26日

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 中期の経営方針及び2025年12月期の方針
(2024年12月期第4四半期決算説明会資料より抜粋)
4. 2024年12月期 業績
(2024年12月期第4四半期決算説明会資料より抜粋)
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。

BASE



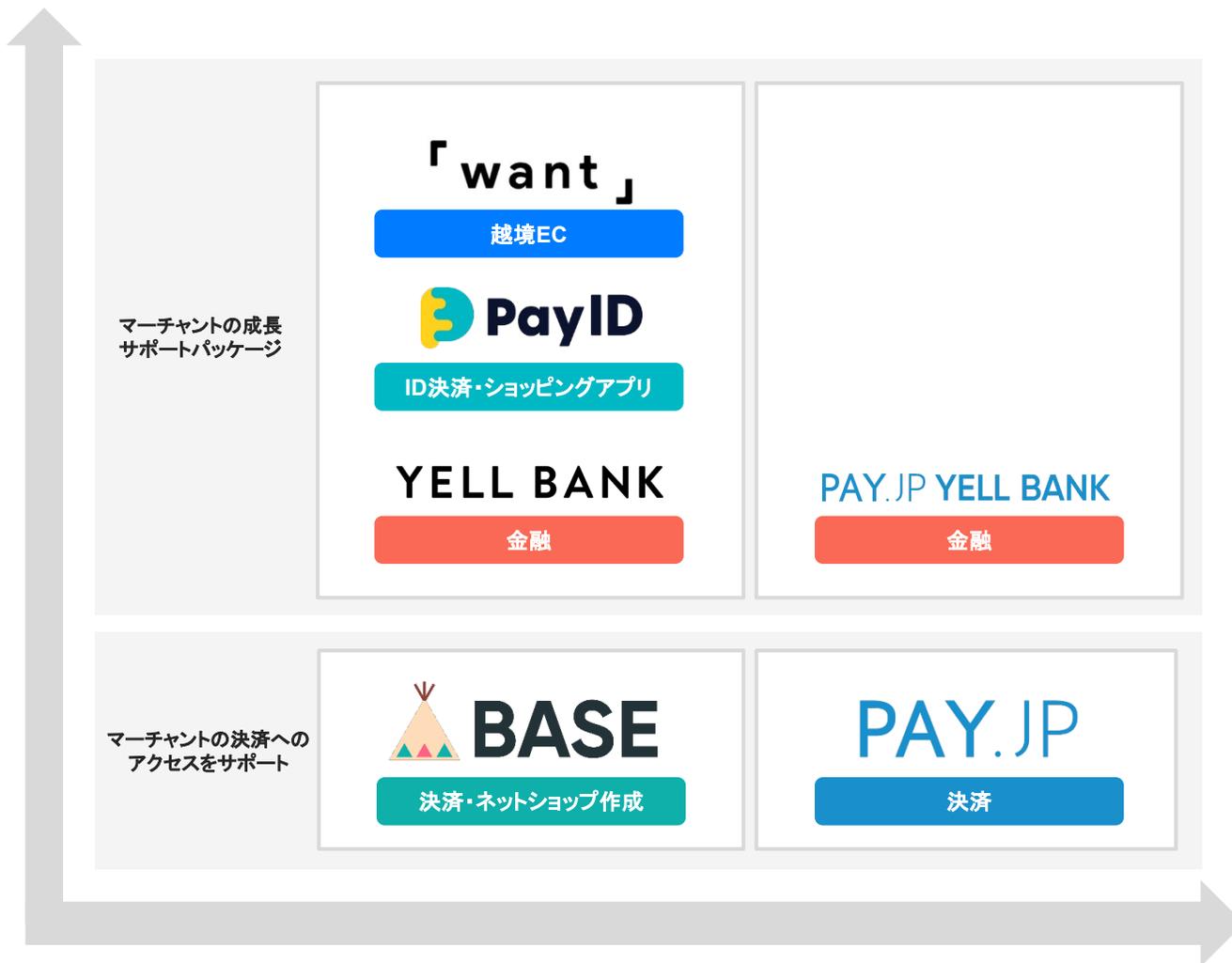
会社名	BASE株式会社
所在地	東京都港区六本木3-2-1 六本木グランドタワー37階
設立	2012年12月11日
取締役	代表取締役 鶴岡 裕太 取締役 原田 健 社外取締役 志村 正之 社外取締役 松崎 みさ
従業員数（連結）	287名（2024年12月末時点）
子会社	PAY株式会社 want.jp株式会社

2. サービス概要

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

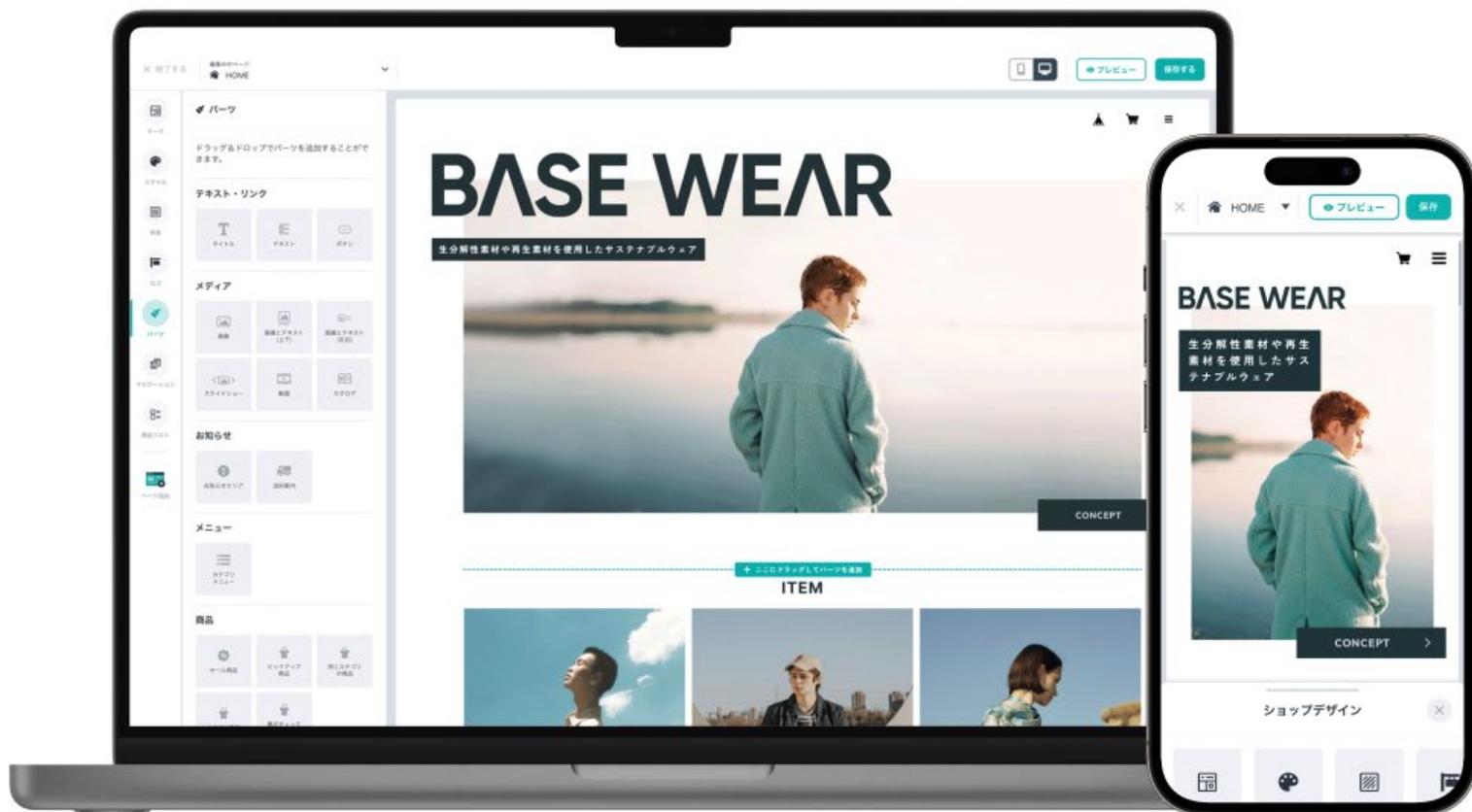
② 付加価値
(テイクレート)
の向上



① 対象顧客(GMV)の拡大

2-1. ネットショップ作成サービス「BASE」

デザイン性の高いネットショップを誰でもかんたんに無料で作れるネットショップ作成サービス



ノーリスクでかんたんにネットショップを始めたい方から、成長意欲が高く、売上規模が大きなショップまで、様々なニーズを持つ個人やスモールチームによるネットショップの運営をサポート

Point 1

全てのショップに
最適な料金プラン

Point 2

即日導入可能な
「BASEかんたん決済」

Point 3

幅広い売上規模に対応した
機能とサービス

Point 4

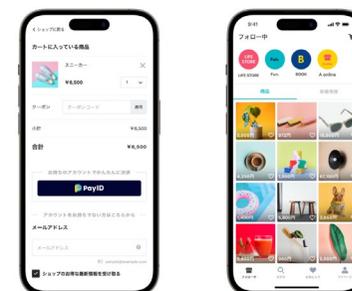
購入者向けショッピングサービス
「Pay ID」

売れるまで無料

初期費用
月額費用 **0円**

費用は売れたときの手数料のみ。初期費用・月額費用が無料だから早くネットショップをはじめられます。

どのプランでも**どの機能も使える**



ノーリスクでかんたんにネットショップを始めたい方に加え、売上規模が大きなショップにも、最適な料金プランを提供

	月額無料プラン (スタンダードプラン)	月額有料プラン (グロースプラン)
サービス利用料	決済金額に対して3.0%	月額 19,980円 ^(注2)
決済手数料	決済金額に対して3.6%～ ^(注1) + 1回あたり40円	決済金額に対して2.9%～ ^(注1)

(注1)「Amazon Pay」及び「PayPal」の決済では、追加で1%のシステム利用料が発生

(注2)年払いの場合、1か月あたり16,580円

ショップの売上が成長するほど手数料負担が安くなる競争優位性のある料金プランの提供により、幅広い売上規模のショップから選ばれ、使われ続けるサービスに

	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% ~	3.55%
月額費用	19,980円	2,980円	4,950円	12,100円	3,750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(2024年3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

独自の決済システム「BASEかんたん決済」を用意し、全てのショップに導入
ネットショップへの決済機能の導入にかかる事業者負担を緩和

「BASEかんたん決済」の概要

- ✓ ネットショップの開設から決済機能の導入までワンストップで提供することで、**決済機能導入にかかる煩雑な手続きが不要**
- ✓ 導入にかかる審査期間が短く、**最短翌営業日から決済機能が利用可能**
- ✓ **7種類の決済方法**を選択可能
- ✓ 「あと払い(Pay ID)」では手数料無料で3回分割払いが可能

あと払い  Pay ID

あと払い(Pay ID)

VISA



AMERICAN EXPRESS

JCB

クレジットカード決済



銀行振込

三井住友銀行

d払い au UQ mobile
SoftBank Y! mobile

キャリア決済



コンビニ決済・Pay-easy

amazon pay

Amazon Pay

PayPal

PayPal

はじめての方でもかんたんに使えるシンプルな標準機能に加え、ショップの成長に伴うニーズの多様化に合わせて、ショップをかんたんに拡充できる拡張機能「BASE Apps」等を提供

標準機能

ネットショップの開設及び安全な運営に必要な機能を標準機能としてすべてのショップに無料で提供



拡張機能「BASE Apps」

ショップの成長に伴うニーズの多様化に合わせて、数多くの拡張機能を提供



その他の取組み

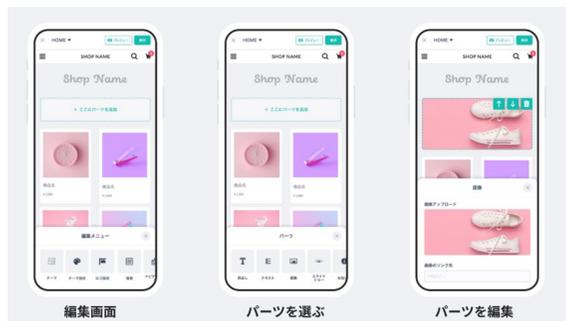
個人やスモールチームがリスクなくかんたんに、リアル店舗の出店や資金調達等を実施できるサービスを提供



ネットショップ開設に必要な機能を標準機能としてすべてのショップに無料で提供
ノーコードのショップデザイン機能に加え、AIを活用した運営サポート機能も提供
ログイン時のセキュリティを強化し、安心安全なショップ運営をサポート

ショップデザイン機能

オフィシャルテーマとパーツを組み合わせることで、
1,000パターンを超えるデザインを作成できるため、
ノーコードでかんたんにブランドの世界観を表現
することが可能



BASE AI アシスタント

SNS投稿文や商品説明文の自動生成、問い合わ
せ返信文やショップデザインの自動提案等の、
AIを活用した運営サポート機能をすべてのショップ
に提供



パスキー認証

パスキー認証を導入し、ショップ管理画面へのログ
イン時のセキュリティを強化
安心安全なサービスを提供



ショップの成長に伴うニーズの多様化に合わせて、**ショップをかんたんに拡充できる「BASE Apps」**を提供
ロジスティクスや販促活動、顧客管理等のサポートにより、幅広い売上規模のショップに対応

ロジスティクス

リーズナブルで安全な配送手段を提供し、ショップの配送業務をサポート



**かんたん発送
(日本郵便連携)**

定価より安い配送料
郵便ポスト・コンビニでらくらく発送
匿名配送OK・あしん補償付き

販売促進

ドロップ SHIPPING機能やSNS連携機能により、ショップの販促活動をサポート



つくる才能 **売る才能**

それぞれが得意な人をマッチング

顧客管理

メルマガ配信機能やメンバーシップ機能により、ショップのリピーター獲得をサポート



メールマガジン

購入者にメルマガを無料配信
テンプレートでかんたん作成
リピーターやファン作りに最適



**PUDOステーションからの発送と
クール宅急便の利用が可能に**

PUDO用発送コード
PUDOで「発送」を押し、下記の発送コードをスキャンしてください。

Instagram販売

- ✓ BASEの商品が自動で連携
- ✓ Instagramショッピングの設定をかんたんに実現
- ✓ 商品一覧ページをInstagram上に表示




**「メンバーシップ App」で
ポイントと交換できる
特典を設定できる
ようになりました**

個人やスモールチームがリスクなくかんたんに、リアル店舗の出店や資金調達等を実施できるサービスを提供

リアル店舗

全ての「BASE」ショップが、出店時の初期費用・固定費用等が不要で、商品の販売額に応じた手数料のみでリスクなく出店可能



資金調達サービス「YELL BANK」

「BASE」が将来の売上を予測し、売上債権を買い取ることで、ショップはリスクなく資金調達が可能

30秒で資金調達。
支払は、売れた時だけ。
YELL BANK
あなたの未来を応援。
YELL BANK



(注)詳細は28ページを参照

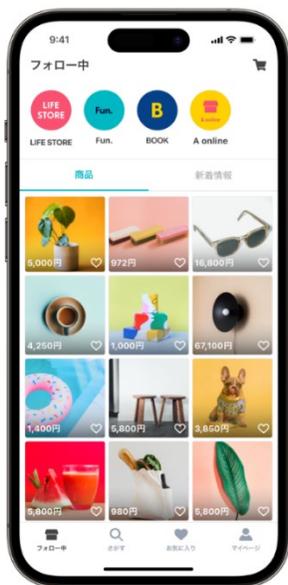
「BASE」で作られたショップでのお買い物に利用できる、購入者向けショッピングサービス「Pay ID」を提供

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、ショッピングアプリとID決済により、「BASE」で作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

ショップのフォローやショップや商品の検索等が可能なショッピングアプリと、「BASE」で作られた全てのショップで利用可能なID決済を提供



▲ ショッピングアプリ



▲ ID決済

付加価値

ショップ向けの付加価値

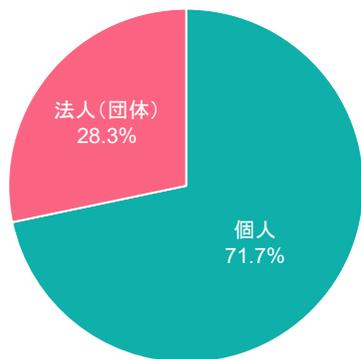
- ✓ アプリのフォロー機能やプッシュ通知機能等を活用した、購入者との継続的な接点創出による**リピーターの増加**
- ✓ アプリの検索やレコメンド機能等による**新規顧客の増加**

購入者向けの付加価値

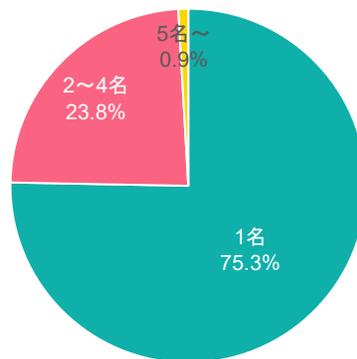
- ✓ アプリのフォロー機能等により、お気に入りのショップでのお買い物をよりスムーズに
- ✓ アプリのブラウジング機能及びレコメンド機能によりショップとの新しい出会いを創出
- ✓ 「BASE」で作られた全てのショップでID決済が利用可能
- ✓ 1 click決済の提供により、かんたんなショッピング体験を提供

実店舗を持たない個人やスモールチームが、SNSを活用して独自に集客し、幅広いカテゴリのオリジナル商品を販売している

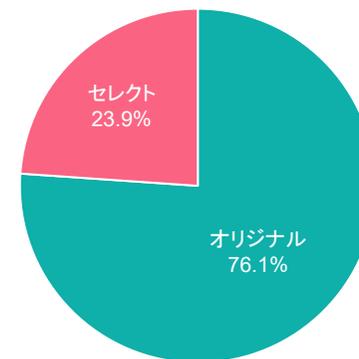
運営体制



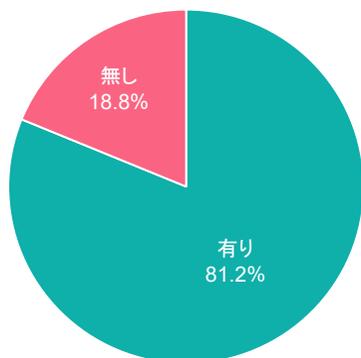
運営人数



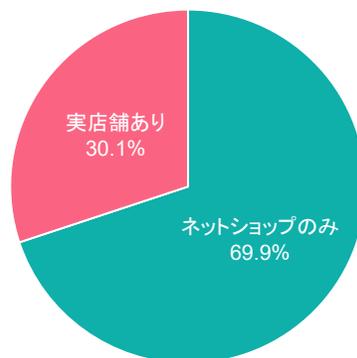
販売商品



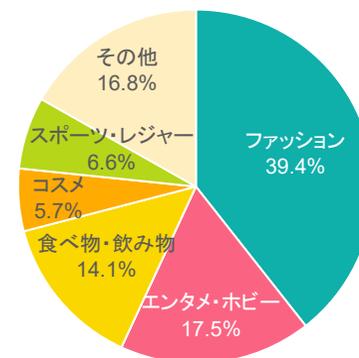
SNSの活用有無



実店舗の有無

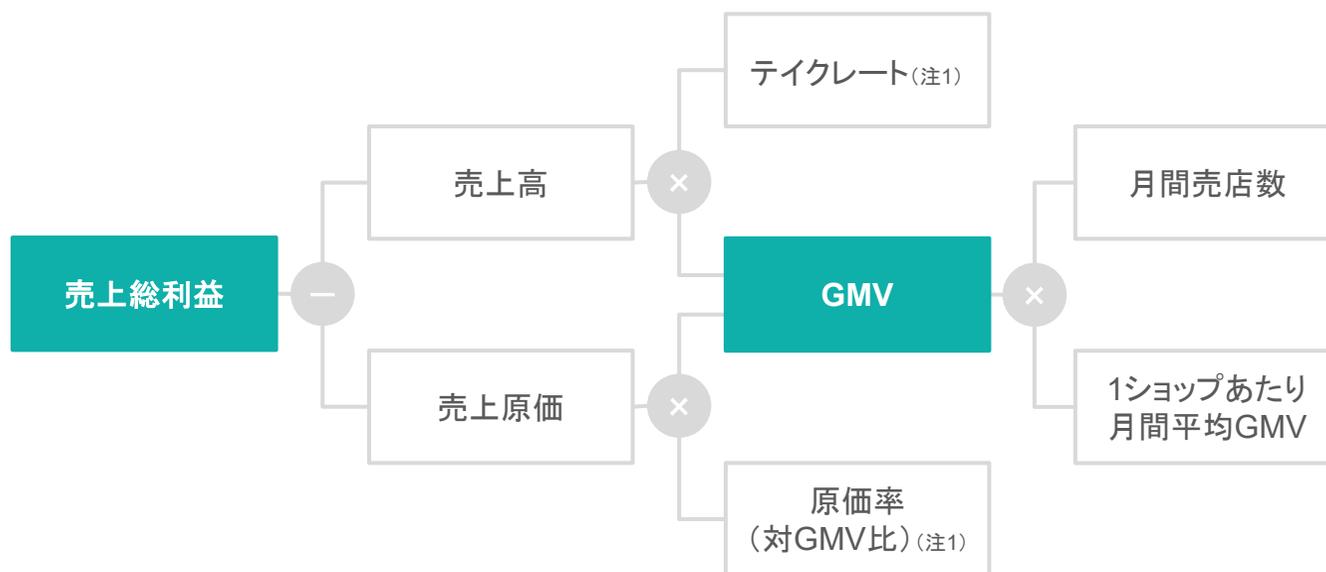


カテゴリ別GMV構成比



売上総利益は、GMVが主要な成長ドライバー

収益構造



売上高の構成

①ショップが支払う手数料

- ✓ 決済手数料^(注2)
- ✓ サービス利用料^(注2)
- ✓ その他^(注3)

②購入者が支払う手数料

- ✓ コンビニ決済・後払い・銀行振込・キャリア決済を選択した場合の追加手数料^(注4)

売上原価の構成

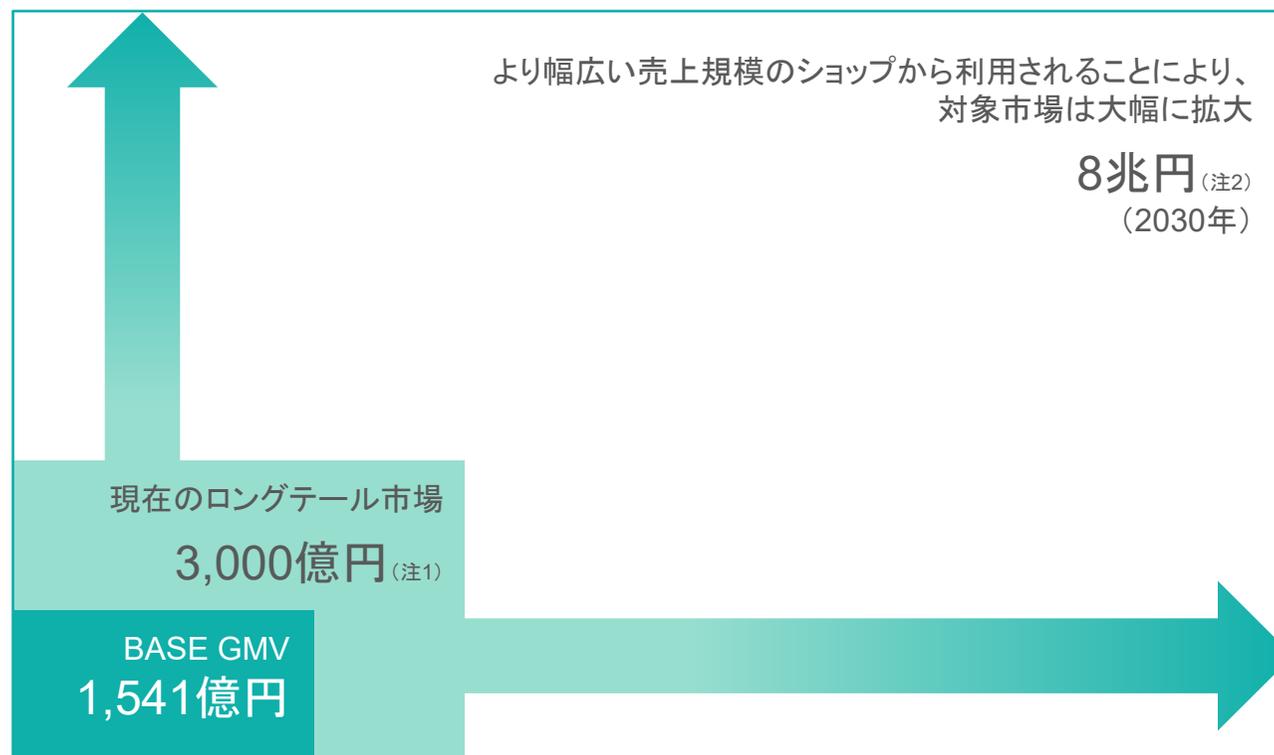
- ✓ 主に決済代行会社へ支払う手数料

(注1)テイクレートは、売上高をGMV(決済額)で除した比率。原価率(対GMV比)は、売上原価をGMV(決済額)で除した比率

(注2)プランによって異なる。詳細は12ページを参照

(注3)引出申請手数料及び有料機能の利用料等。引出申請手数料は、振込申請手数料(250円)に加え、振込申請額が2万円未満の場合は事務手数料(500円)が発生。振込申請額が2万円以上の場合は事務手数料は無料

個人やスモールチームから圧倒的に選ばれるサービスであり続けることに加え、より幅広い売上規模のショップから利用されることにより、対象市場は大幅に拡大



(注1) 2024年12月期のBASE事業の注文日ベース(注文額)のGMVが、ロングテール市場の約5割を占めると仮定して当社作成

(注2) 令和2年度経産省「電子商取引に関する市場調査」より、2020年度の物販分野のBtoC-EC市場のうち、自社ECの市場規模が、10年間CAGR8%で成長すると仮定して当社作成

2-2. オンライン決済サービス「PAY.JP」

Webサービスやネットショップ^(注)にクレジットカード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

PAY.JPで支払いの すべてをシンプルに

わかりやすい機能でクレジットカード決済の導入をサポートします

1 アカウント登録



アカウント登録ページよりPAY.JPアカウントを登録します。
登録すると、すぐにテスト環境や管理画面を利用することができます。

2 本番利用申請



管理画面にログインし、本番利用申請をします。
申請後にカード会社審査を行い、最長2~3営業日ほどでVisa/Mastercardの本番利用ができるようになります。

3 PAY.JP APIの組み込み



チュートリアル・APIリファレンスを参考にしてPAY.JP APIを自身のサイト・アプリに組み込み、ビジネスをはじめましょう。



3ステップで導入

あなたの決済をすく、かんたんに

決済を導入するのにもう膨大な時間はありません。
以下の3ステップでクレジットカード決済をすぐにご自身のサービスに導入することができます。

固定費・導入費用	トランザクション費用	決済手数料
0円	0円	2.59%~

シンプルな機能

クレジットカード決済、定期課金、Apple Pay、プラットフォーム決済、通知機能

ビジネスをする上で必要な機能を1つのアカウントですべて利用することができます。
 必要な機能を選択し、あなたのためのビジネスを最小の労力で実現してください。



(注)「BASE」により作成されたネットショップを除く

「申請に時間がかかる」「高い」「使いにくい」という複雑なオンライン決済サービスの問題を解決

Point 1

3ステップで決済が導入可能な
シンプルな機能

1 アカウント登録



2 本番利用申請



3 PAY.JP APIの組込み

Point 2

柔軟でリーズナブルな料金体系

	スタンダード プラン	ビジネス プラン	エンタープライズ プラン
月額費用	0円	20,000円	50,000円
 	3.3%	2.78%	2.59%
 	3.3%	2.78%	2.7%
入金 サイクル	月1回(月末締め) もしくは 月2回(15日及び月末締め)		

Point 3

国際基準に準拠した強固なセキュリティ



トークン化



PCI DSS

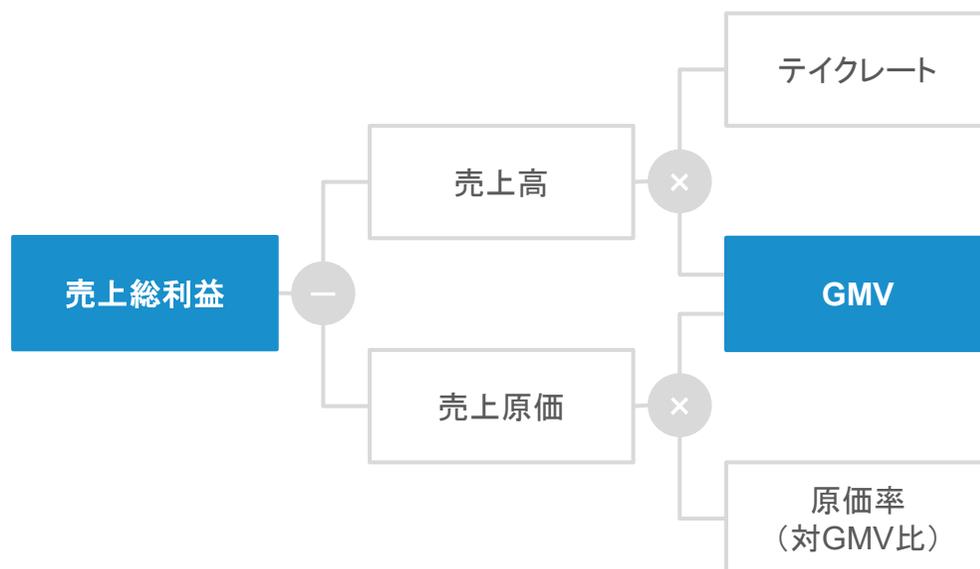


監視

売上総利益は、GMVが主要な成長ドライバー

テイクレート及び原価率(対GMV比)は、料金プラン及びクレジットカードブランドのGMV構成比等により変動

収益構造



売上高の構成

- ✓ 加盟店が支払う決済手数料(注)

売上原価の構成

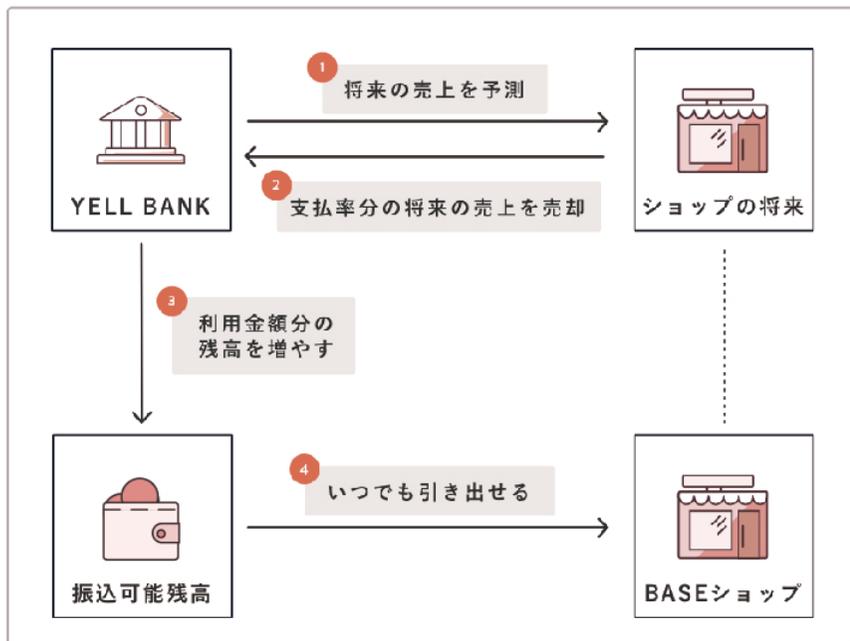
- ✓ 主に決済代行会社へ支払う手数料

(注) 決済ごとに発生する決済手数料と、一部のプランにおける月額費用。詳細は25ページの料金プランを参照

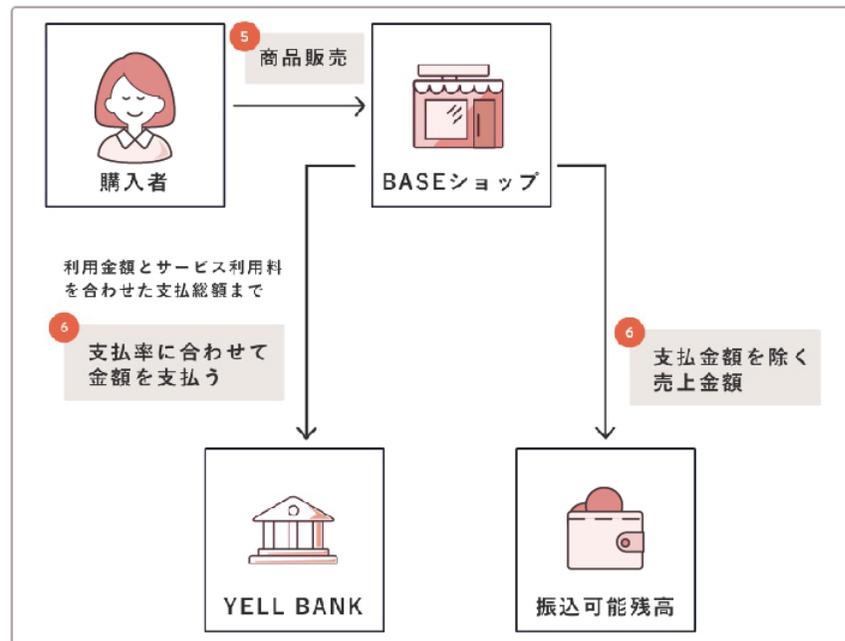
2-3. 資金調達サービス「YELL BANK」

「BASE」のショップを対象とした、将来債権^(注1)のファクタリングサービス
 従来の金融機関の事前審査や書類提出は不要で、支払いは商品が売れたときのみであるため、
ショップはリスクなく即座に資金調達が可能

資金調達の流れ



お支払いの流れ



(注1) ショップの過去の売上実績から将来の売上を予測し、将来発生する売上債権としてBASEが買い取ることでショップに資金提供
 (注2) ショップの利用金額を超過して回収した金額が、その他事業の売上高として計上される

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



2-4. 越境ECサービス「want.jp」

want.jpは、国内のEC運営者の商品を海外のマーケットプレイスに販売するサービスを提供
越境ECを行う上でハードルになる**最適な値付けや配送会社の選択を自動化**していることが強み

want.jp株式会社の概要

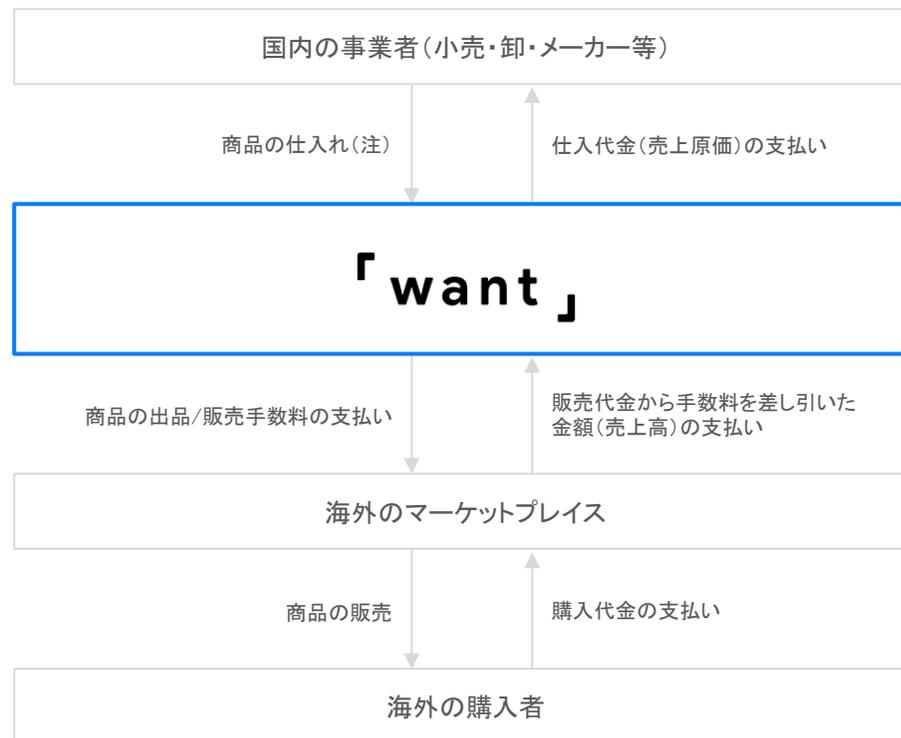
概要

- ✓ 世界中の顧客が、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

- ✓ 商品、国及びマーケットプレイス別の原価計算を仕組み化し、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

want.jp事業の概要



(注) 商品は購入者から注文が入った後に仕入れるため、在庫リスクは少ない

3.中期の経営方針及び2025年12月期の方針

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



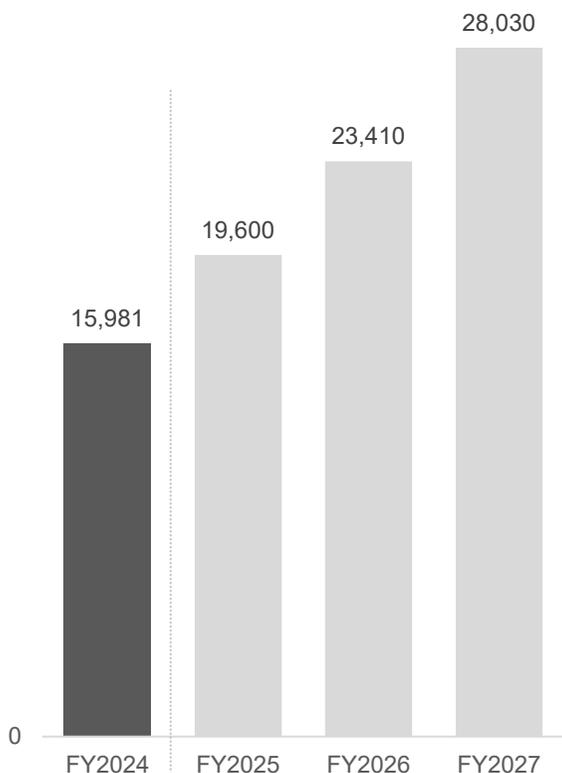
引き続き、既存プロダクトの強化によるトップライン成長と収益性向上を両立

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)

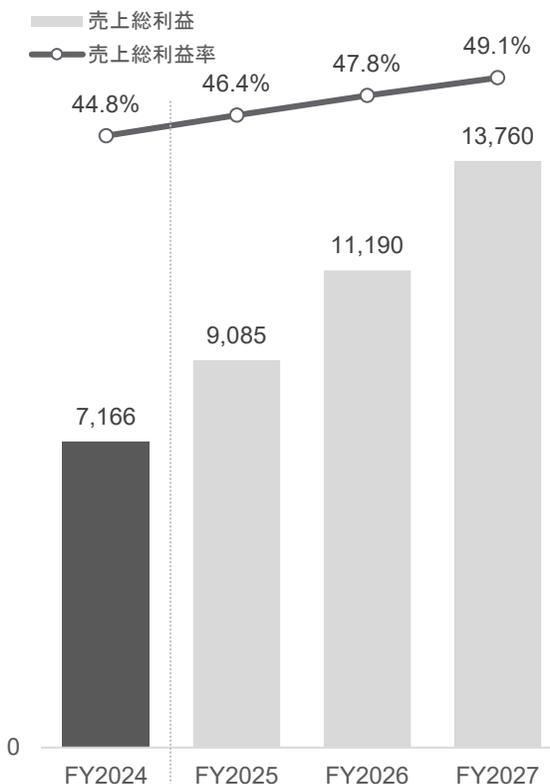
売上高

(百万円)



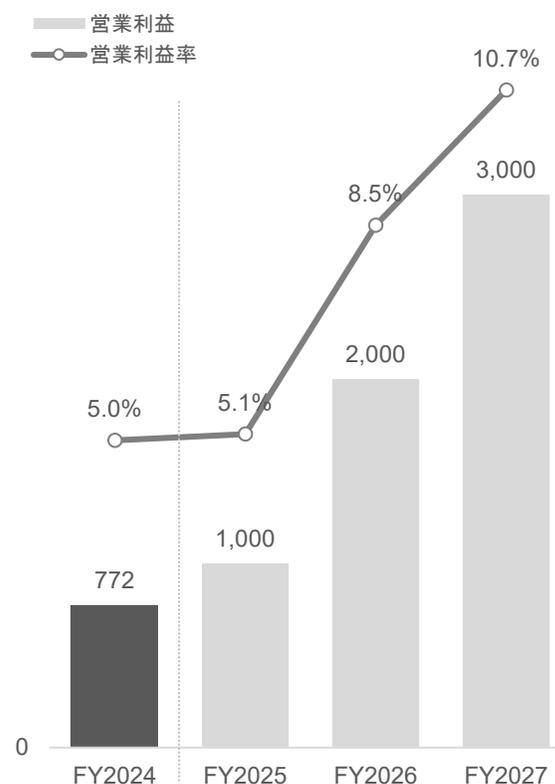
売上総利益及び売上総利益率

(百万円)



営業利益及び営業利益率

(百万円)



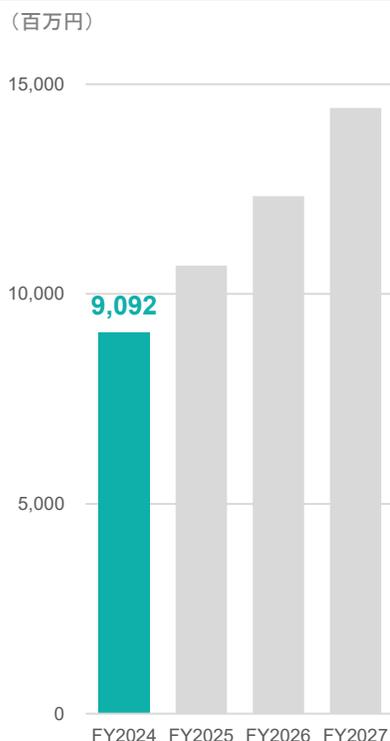
(注)事業別の売上高及び売上総利益の構成比は現時点では暫定的であるため、次ページ以降の数値は成長イメージ

「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**

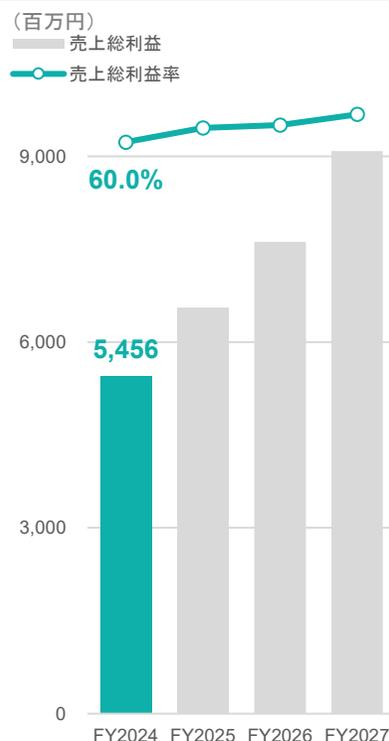
中長期のGMV成長及び競争力の維持を目的に、マス向けも含めたプロモーションの強化等により、**新規ショップ開設に再注力**

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

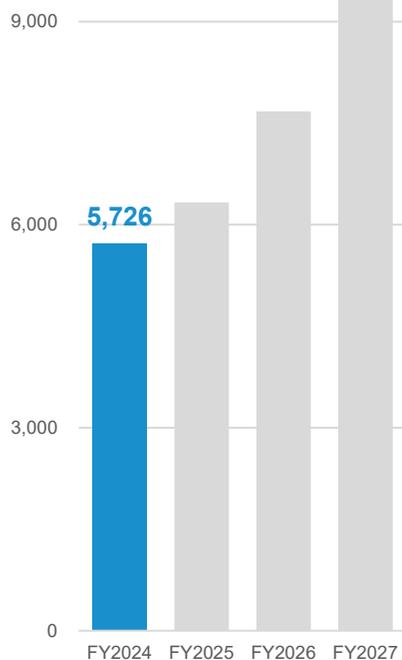
決済機能の強化や金融等のグループ独自の機能の提供を通じて、引き続きプロダクトの強化に取組み、**GMV成長と売上総利益率向上の両立を目指す**

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

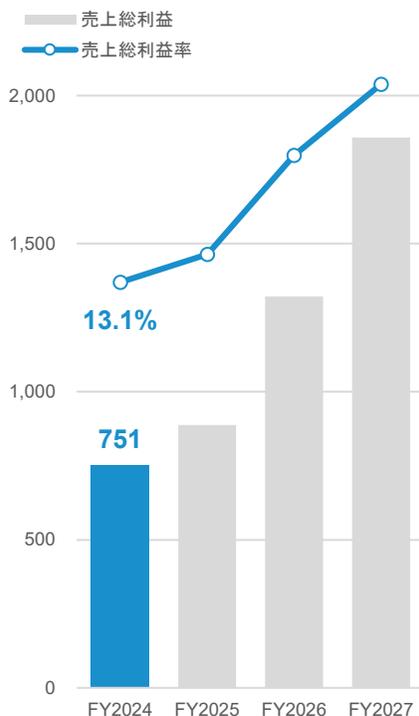
売上高

(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

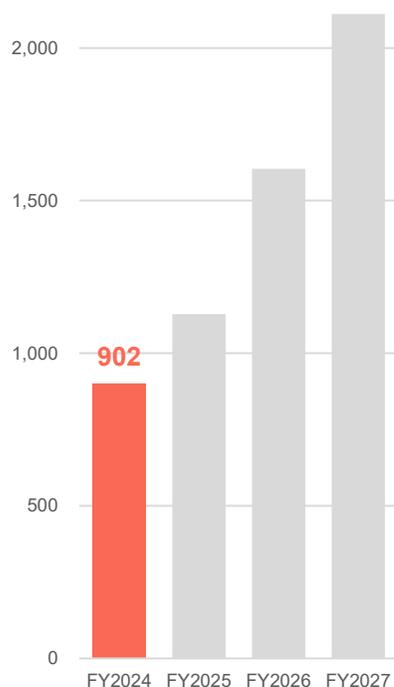
引き続き高成長を目指し、プロフィットセンターとして、**グループの収益性向上に貢献**
「YELL BANK」等の既存サービスの機能拡充及び健全な運営基盤の強化により、**グループが抱える全てのマーチャントに対する付加価値を向上**

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

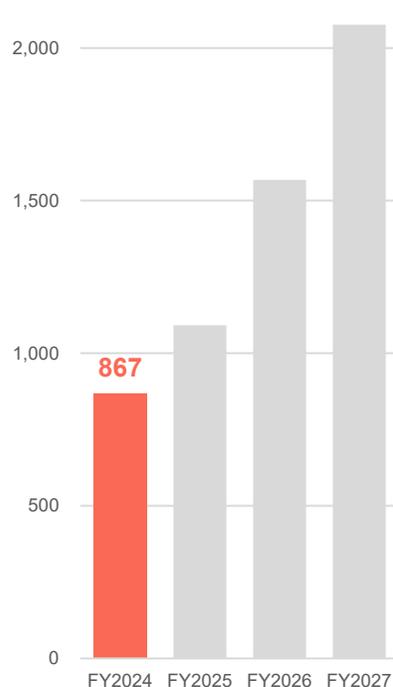
売上高

(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

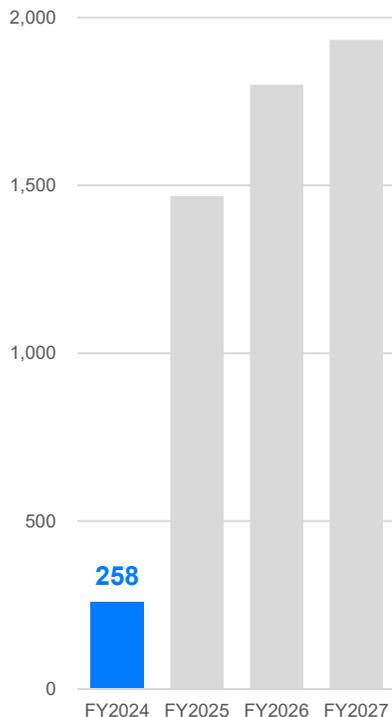
- ✓ M&A予定の「Eストアーショップサーブ」加盟店等、新しくグループジョインするマーチャントへの既存プロダクトの横展開を目指す

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)

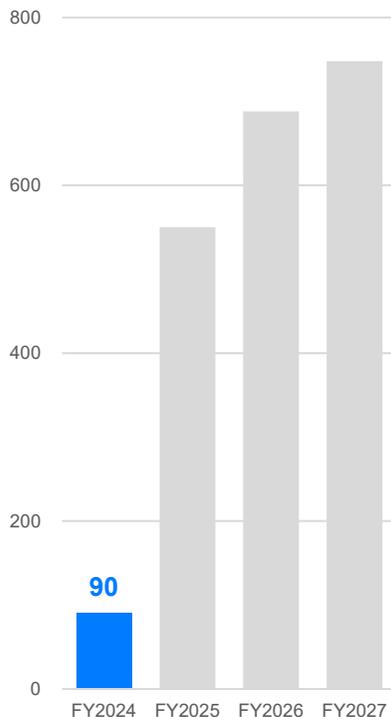
売上高

(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

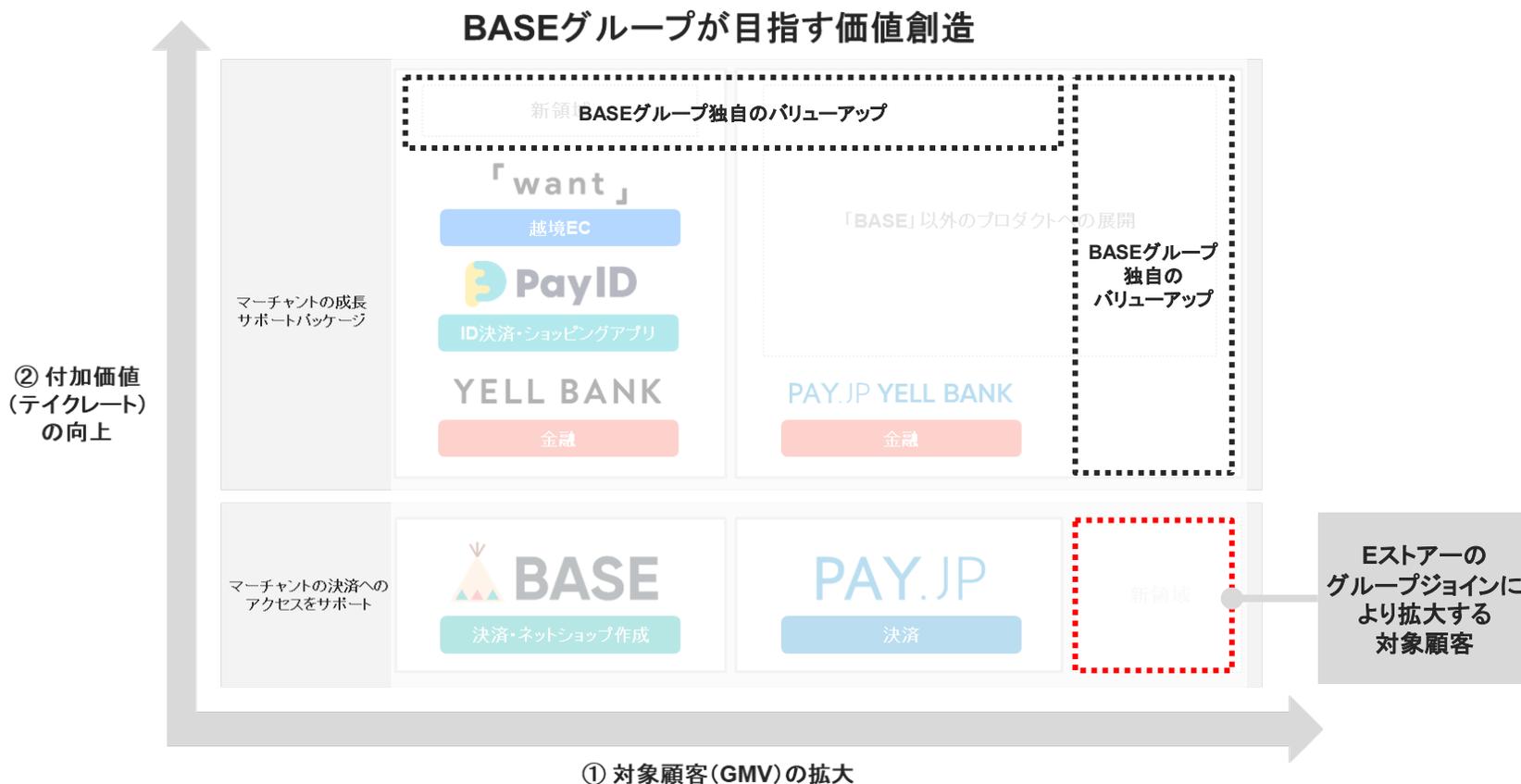
- ✓ 「BASE」のショップがかんたんに越境ECに挑戦できる機能をBASE事業と共同で開発し、早期提供を目指す

(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

(注)Eストアー社の「2022年3月期 決算補足説明資料」より抜粋。商流額はBASE事業のGMV(注文額)に相当し、決済額はGMV(決済額)に相当する。

「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が直接保有する予定の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

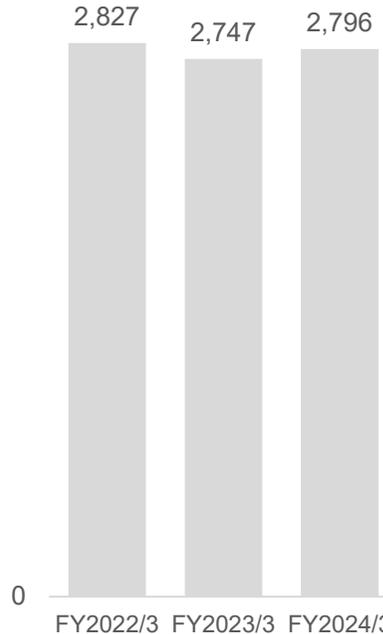
▼決済手数料(一部抜粋)

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)

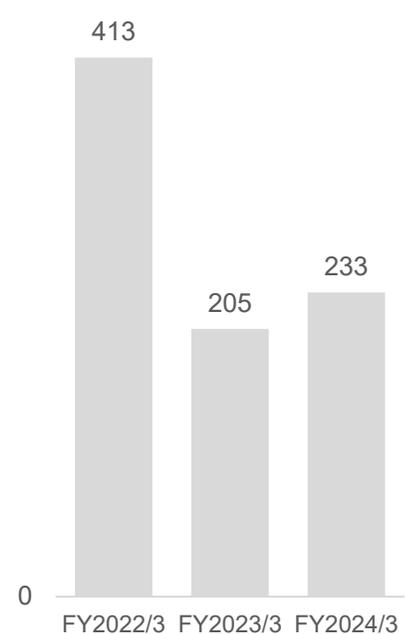
売上高

(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

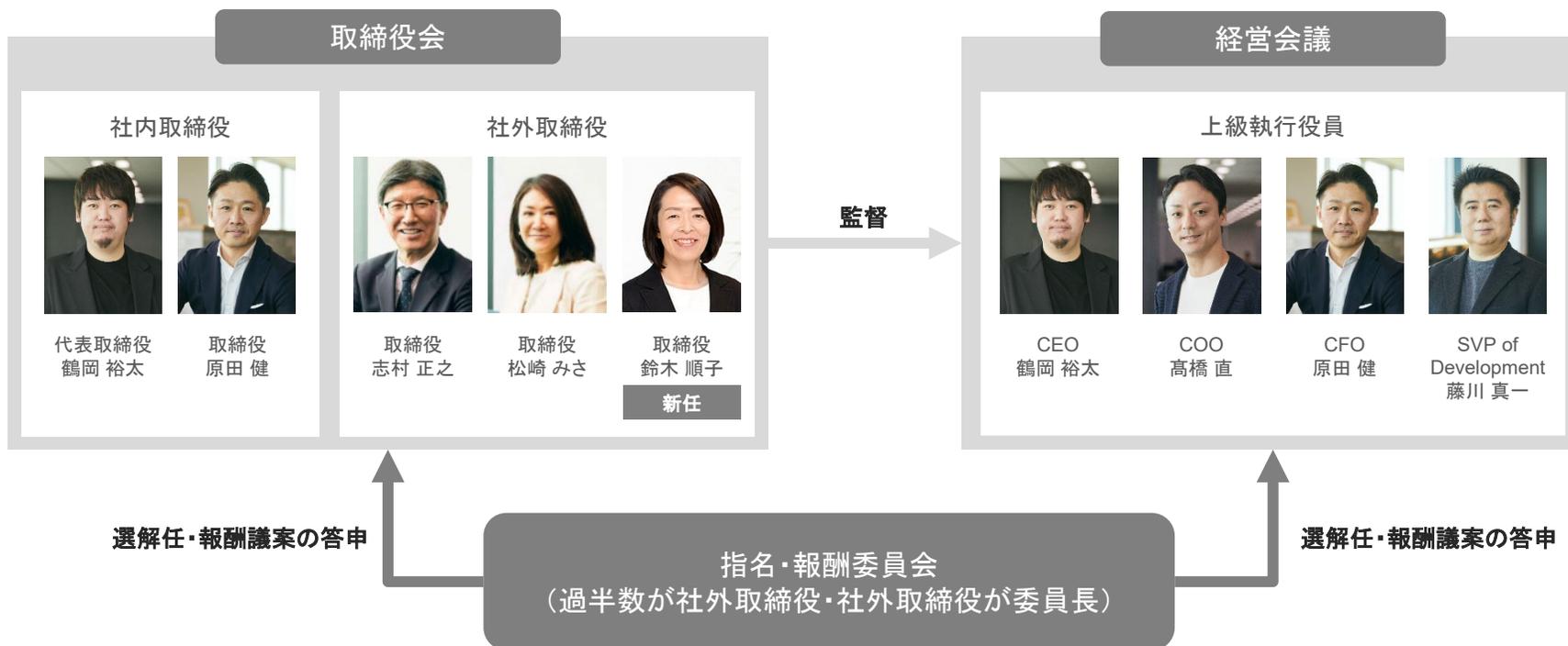
2025年2月17日より、上限10億円(2.9%)の自己株取得を実施中

▼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

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. 2024年12月期 業績

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

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

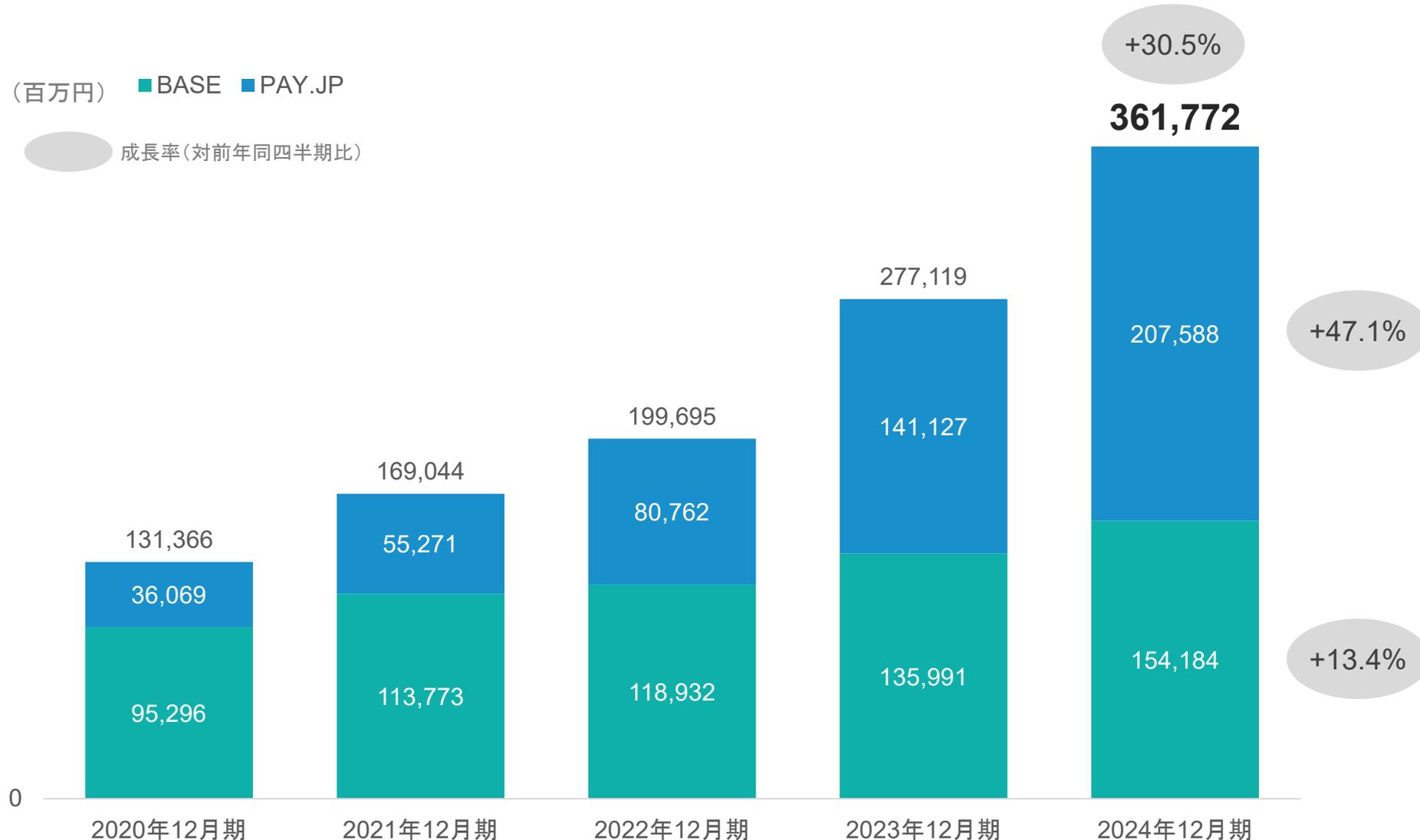
(百万円)	2024年12月末	2023年12月末	前期末比
流動資産	45,252	36,965	+22.4%
(内、現金及び預金)	25,730	22,227	+15.8%
(内、未収入金) ^(注1)	17,861	13,821	+29.2%
(内、ファクタリング前渡金) ^(注2)	1,079	581	+85.7%
固定資産	1,036	331	+212.2%
(内、繰延税金資産)	614	-	-
(内、のれん)	0	-	-
(内、投資有価証券)	32	36	-9.1%
資産合計	46,288	37,297	+24.1%
流動負債	31,888	24,244	+31.6%
(内、営業未払金) ^(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。未回収の債権残高の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、大きく成長

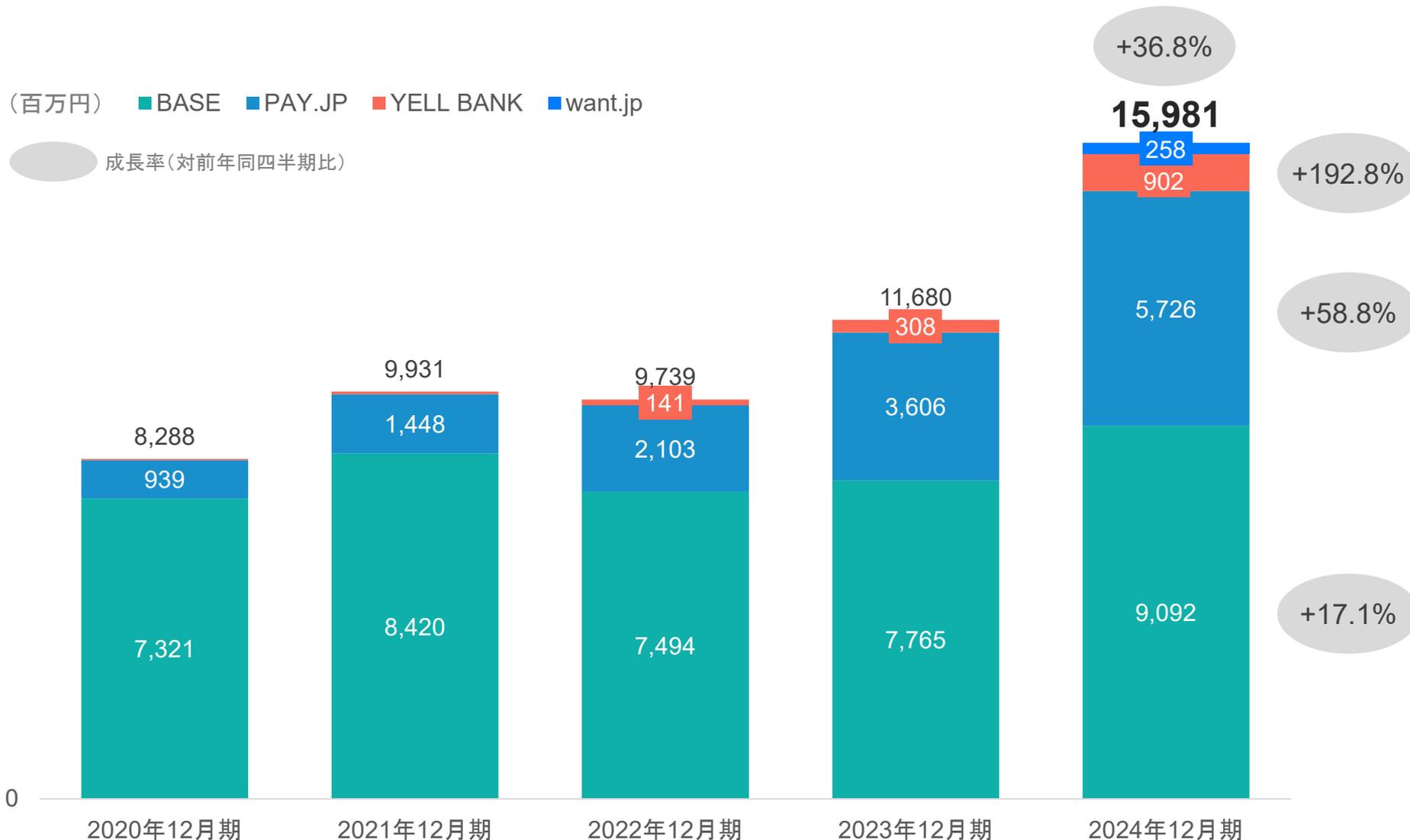
(百万円) ■ BASE ■ PAY.JP

成長率(対前年同四半期比)



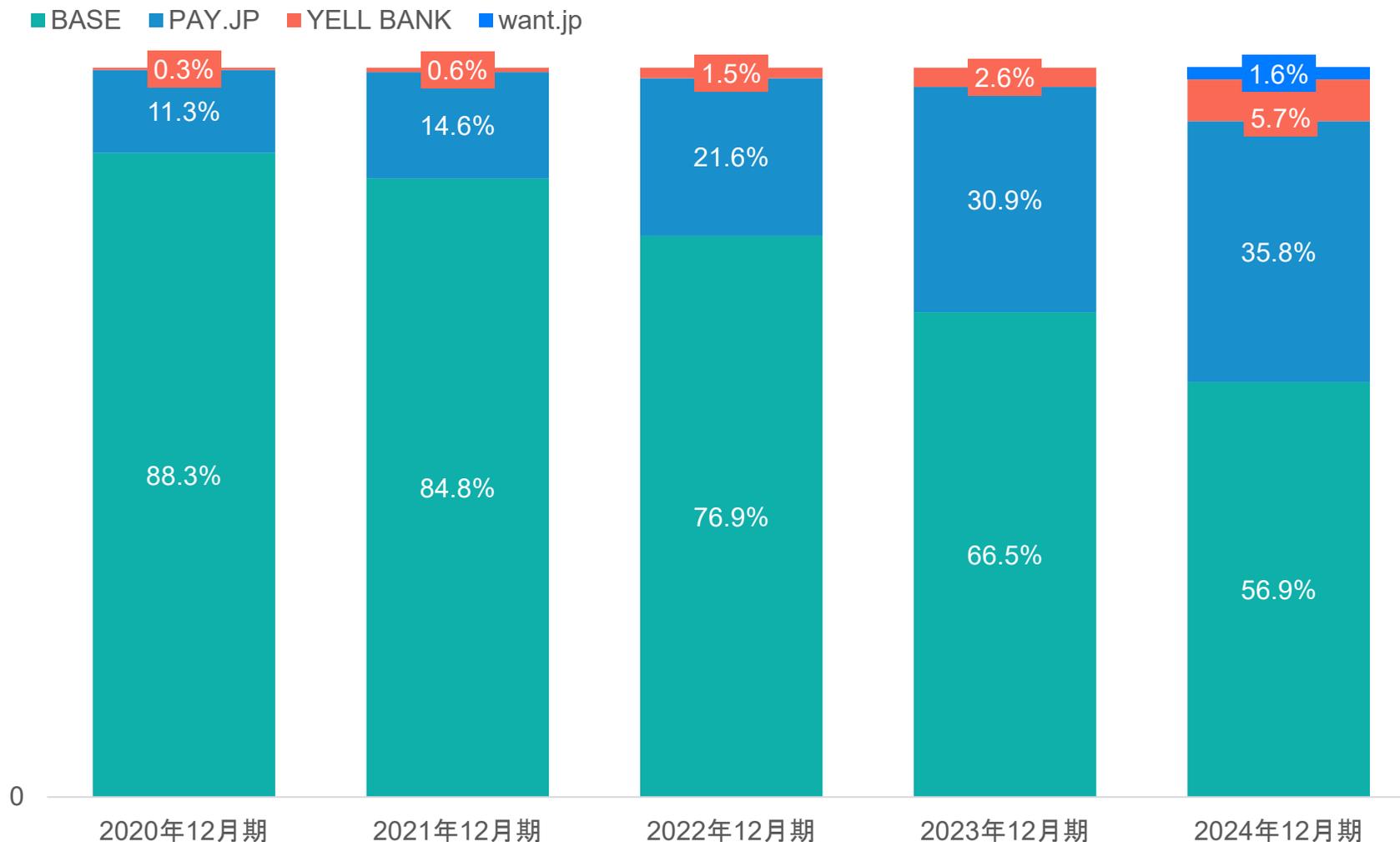
(注) BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)

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%

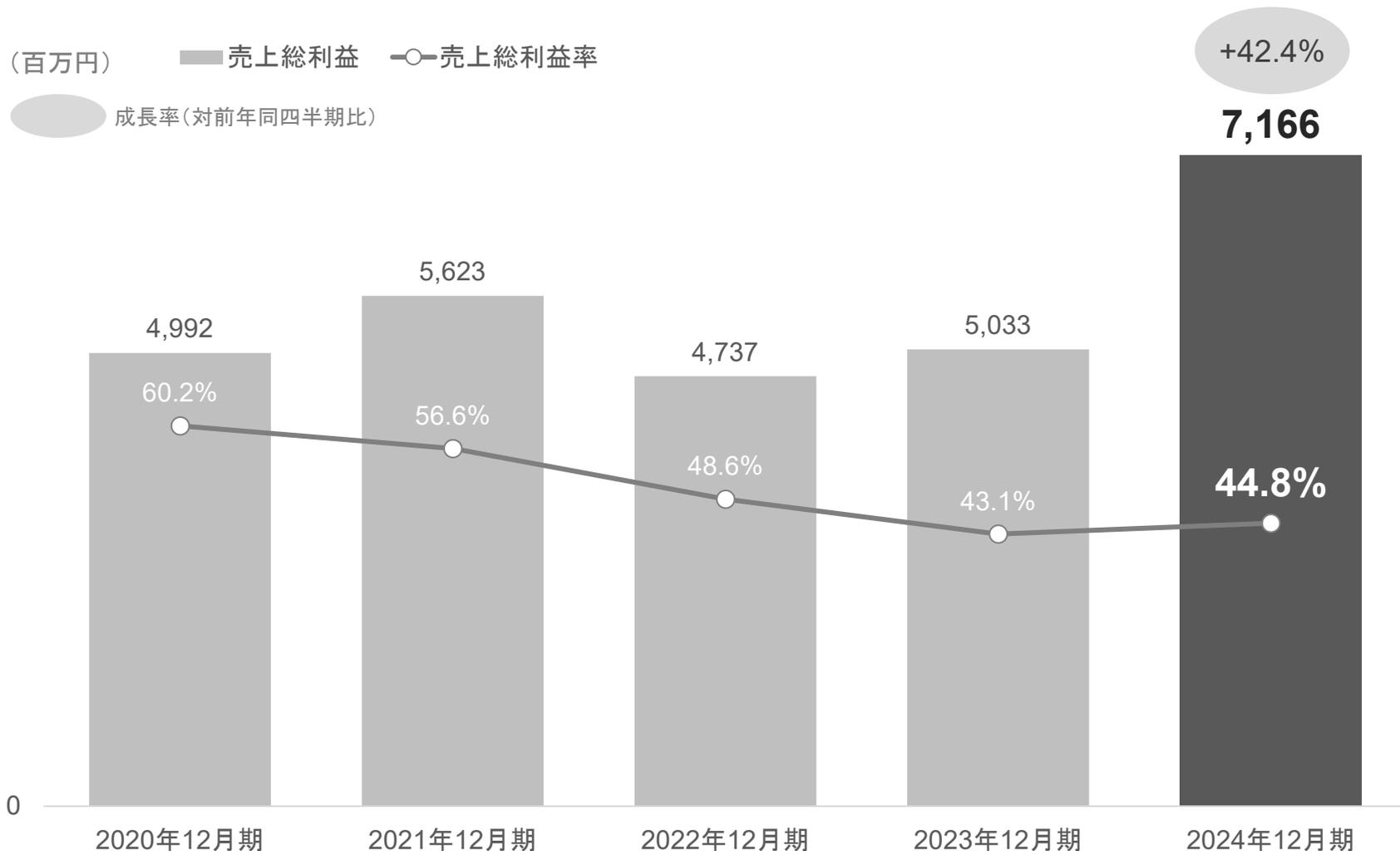


(注)2024年12月期以降、収納代行から債権譲渡形式に移行したことにより、PAY.JP事業の売上高及び売上原価は非課税となり、2023年12月期以前よりも約10%増の水準で計上される

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

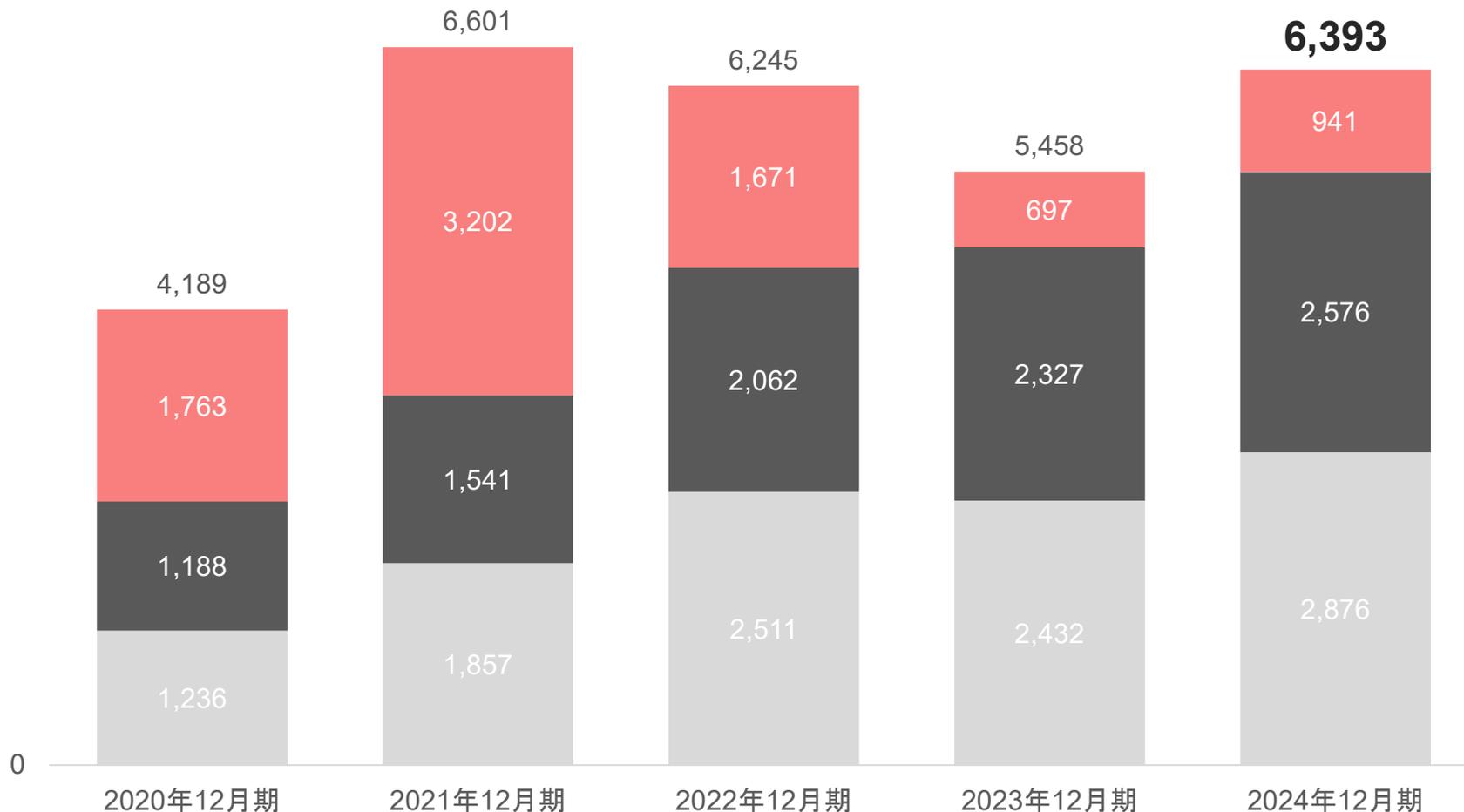


連結売上総利益は、グループGMV及びYELL BANK事業の成長により、前年同期比+42.4%と大きく増加
 連結売上総利益率は、全事業の売上総利益率が改善したことにより、前年同期比で増加



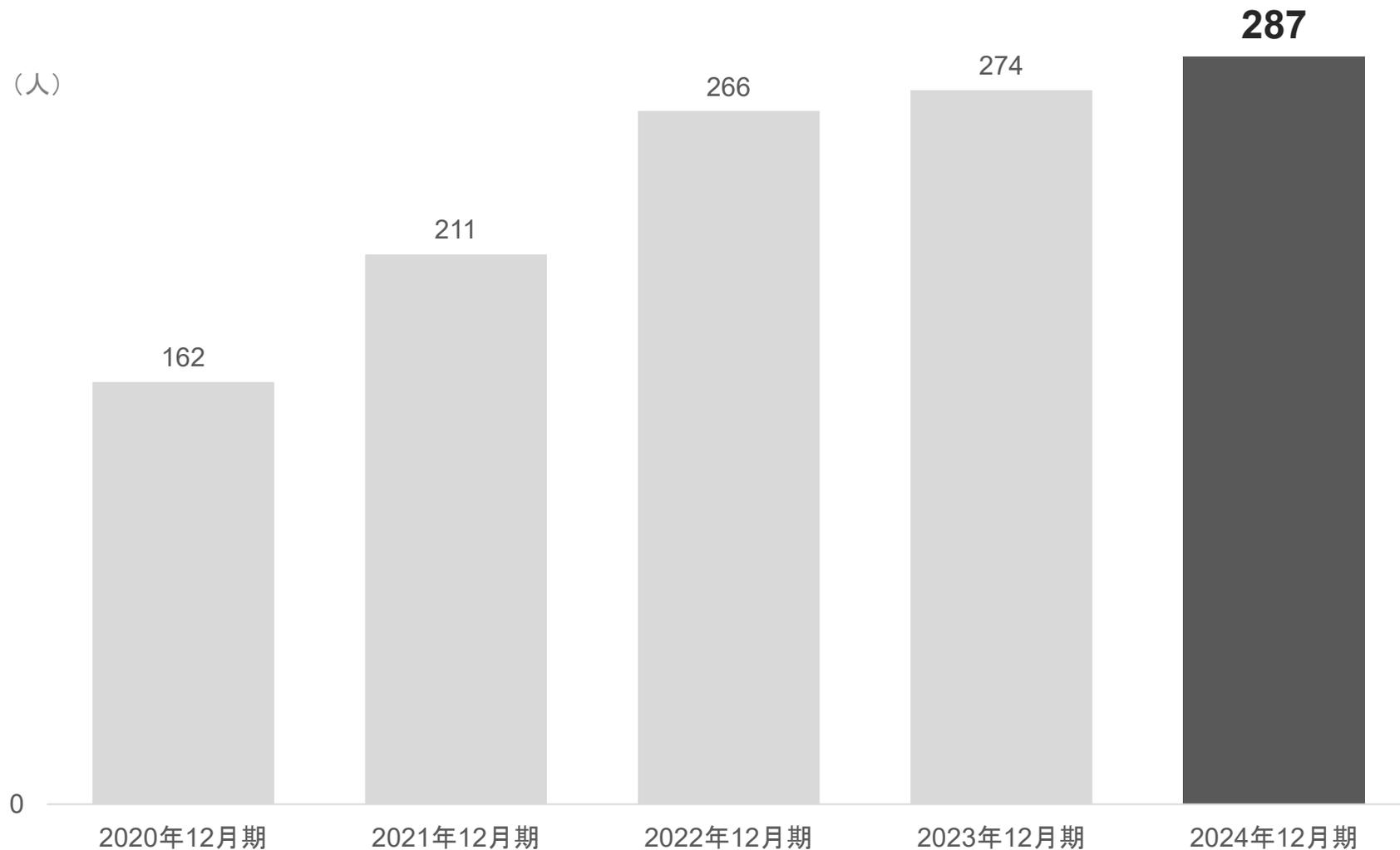
販管費は、プロモーション費及び人件費の増加により、前年同期比で増加
 プロモーション費は、第4四半期に実施したBASE事業の販促支援等により、増加

(百万円) ■ その他 ■ 人件費 ■ プロモーション費



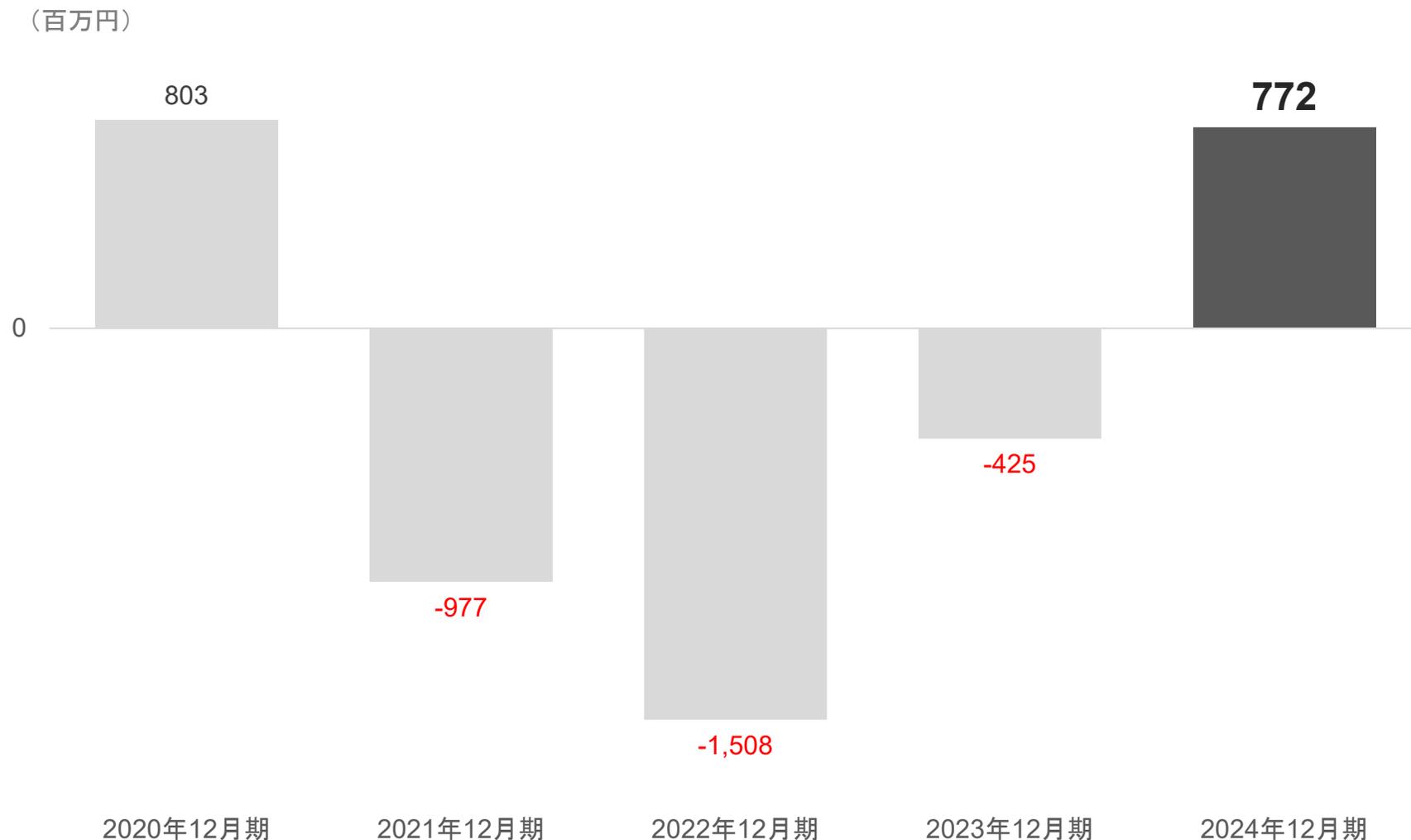
(注) その他費用の内容は、主に租税公課、支払報酬・外注費、システム利用料、オフィス費用、採用費など

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。

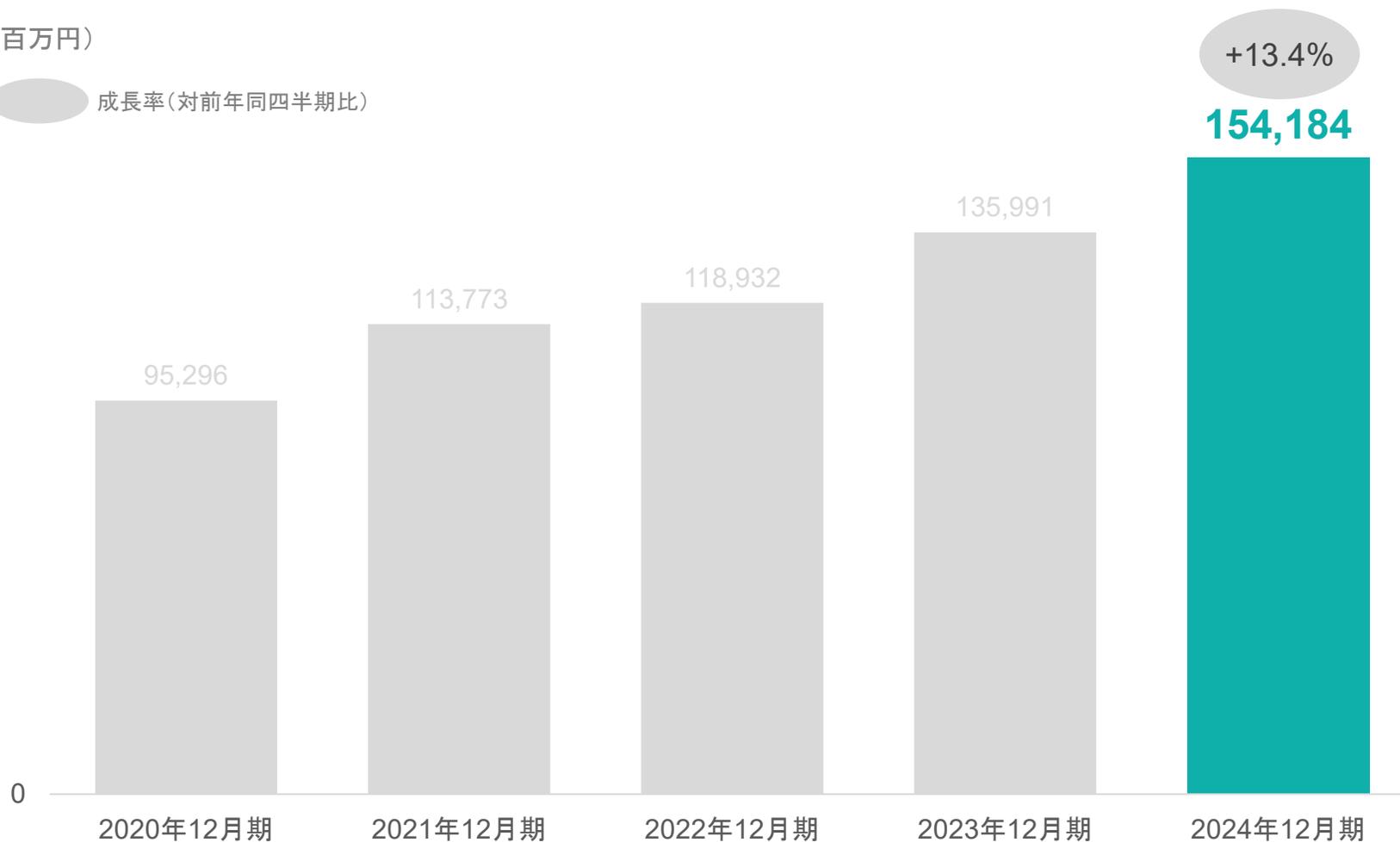
営業利益は、販管費は前年同期比で増加も、売上総利益の増加により、期初想定より1期前倒しで黒字化を達成



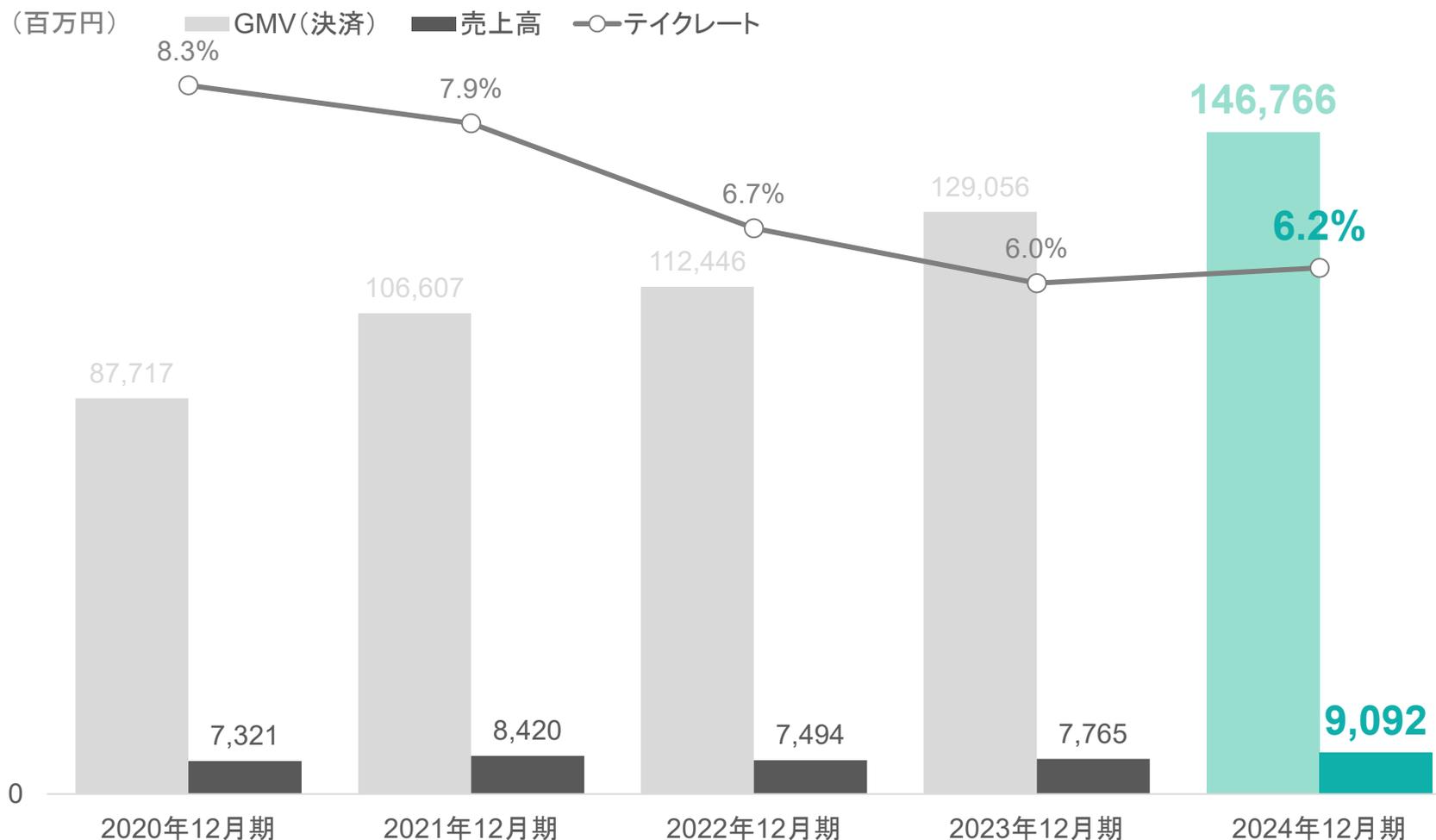
GMVは前年同期比+13.4%と増加し、期初時点の目標を上回って着地

(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**

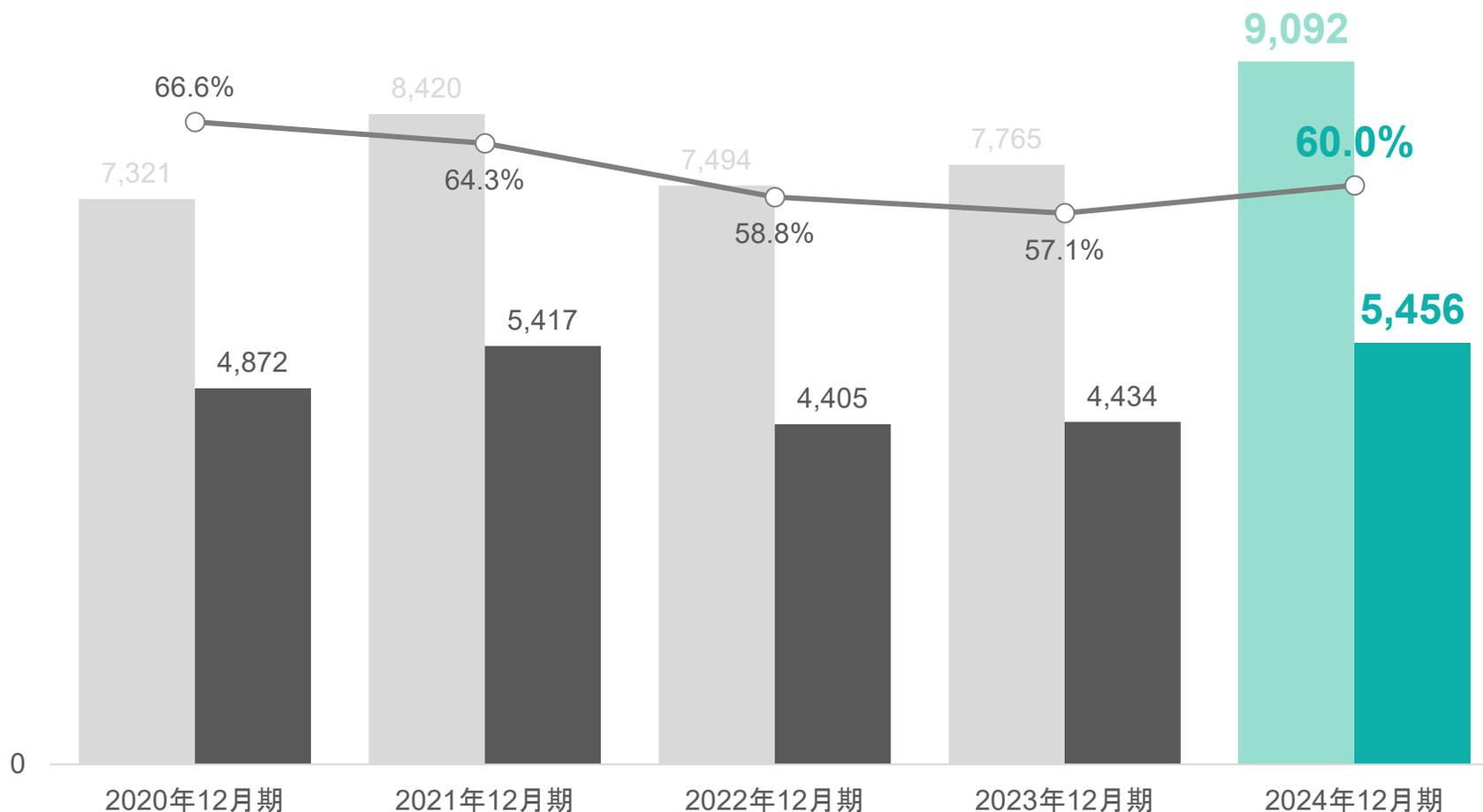


(注1) 2024年1月より、月額有料プラン(グロスプラン)の月額費用を5,980円から19,980円に値上げ。決済手数料の2.9%に変更はない。

(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

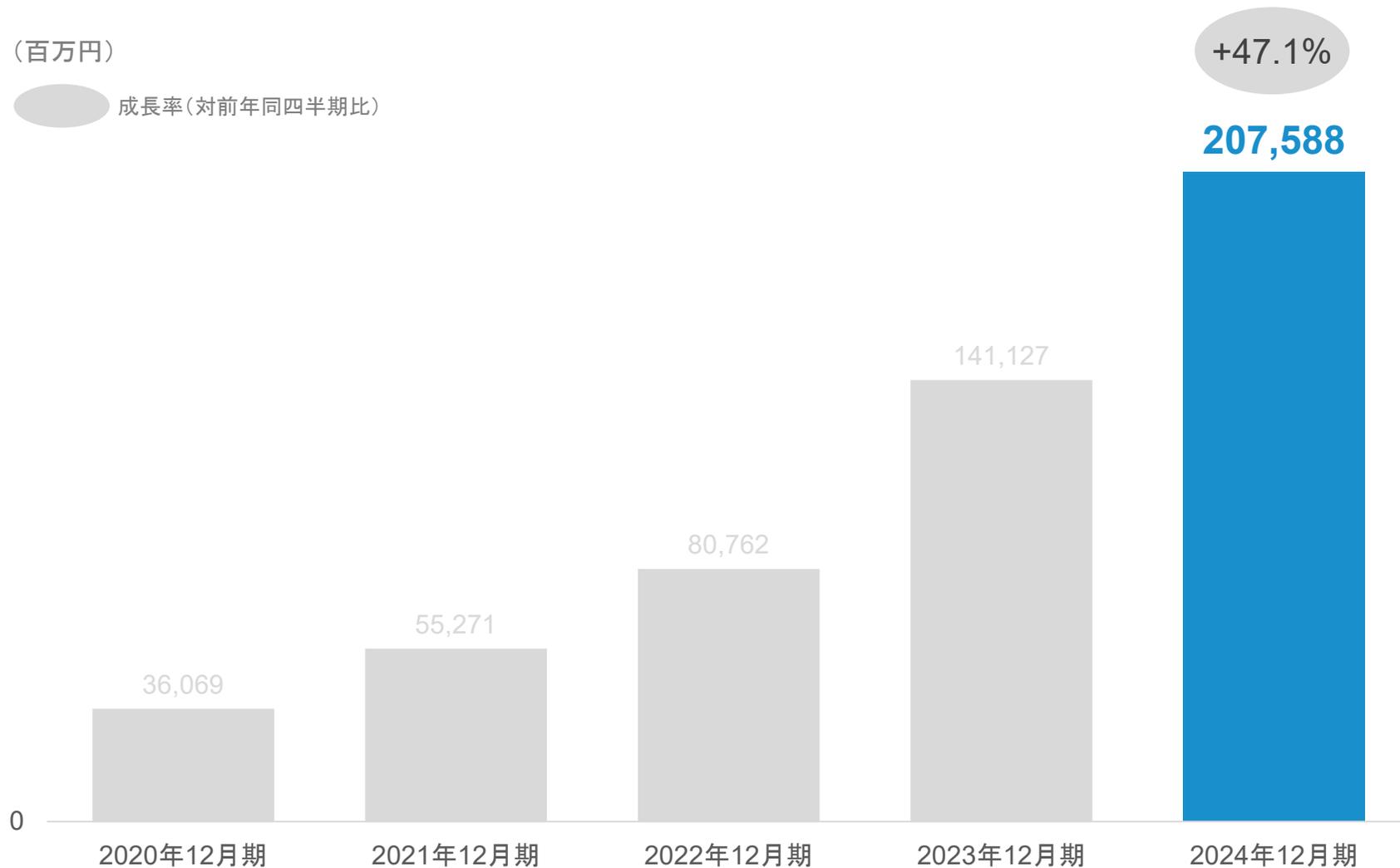
(百万円) ■ 売上高 ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率



GMVは、前年同期比+47.1%と引き続き大きく増加

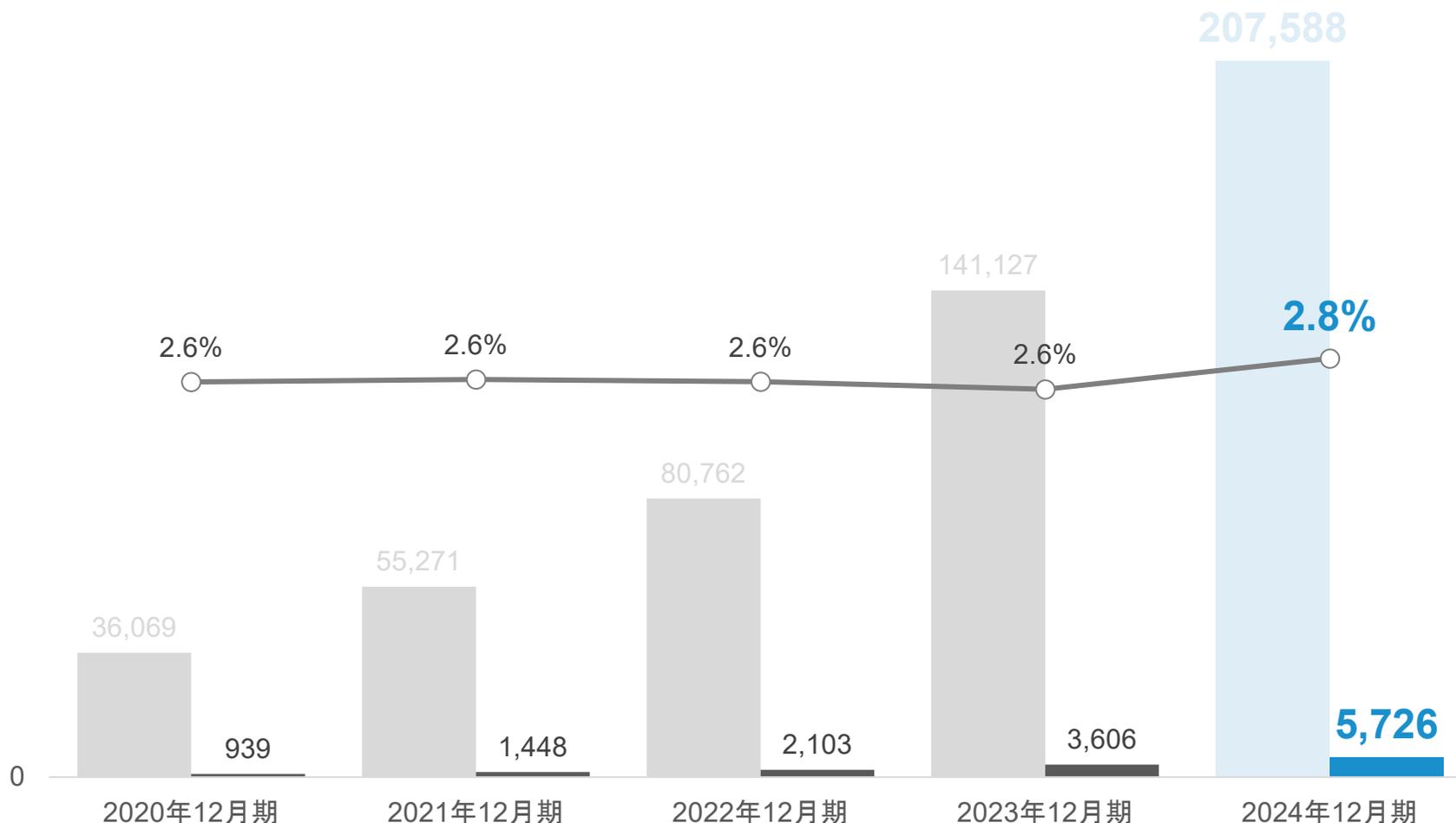
(百万円)

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

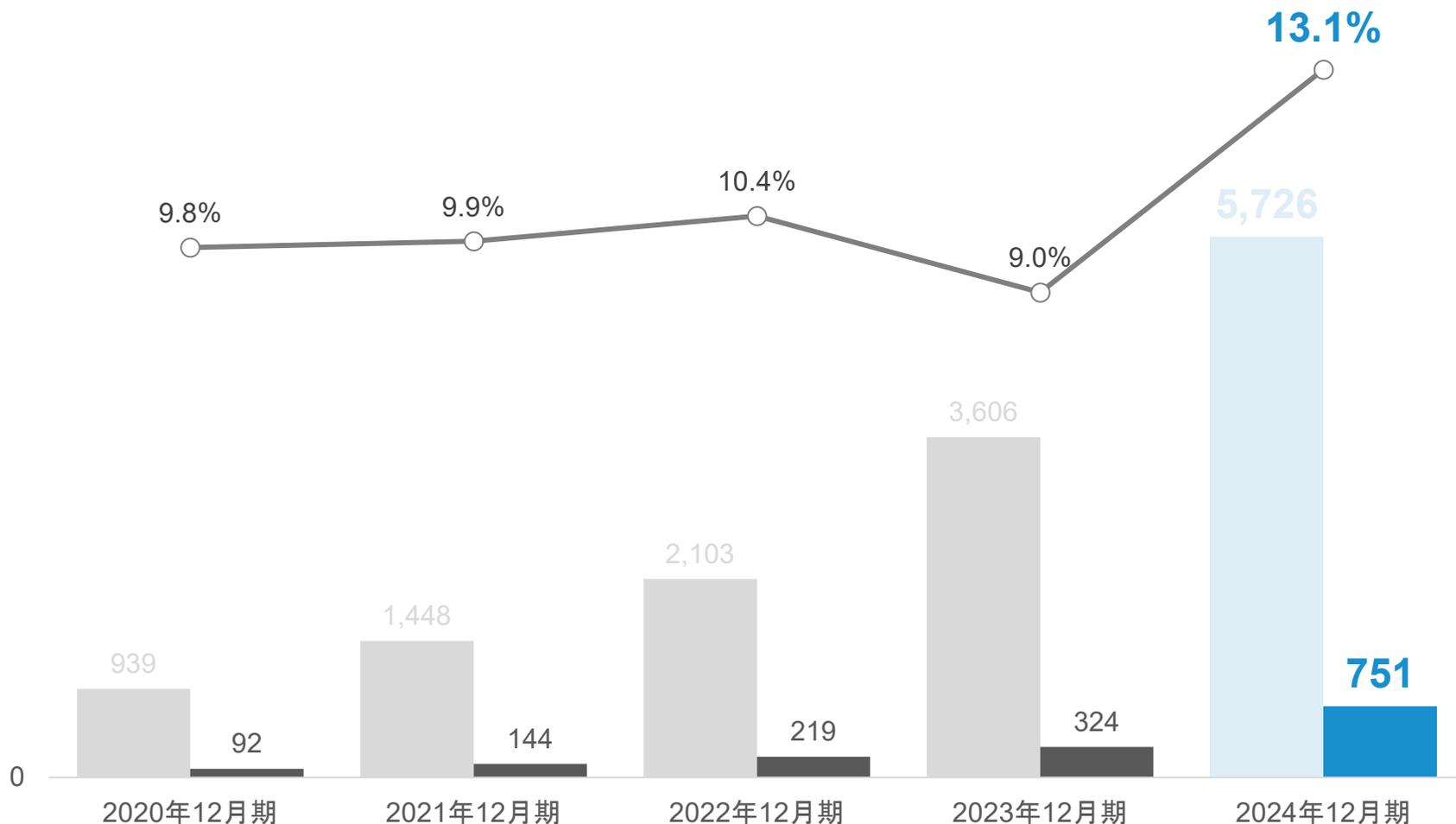
(百万円) ■ GMV ■ 売上高 ○ テイクレート



(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

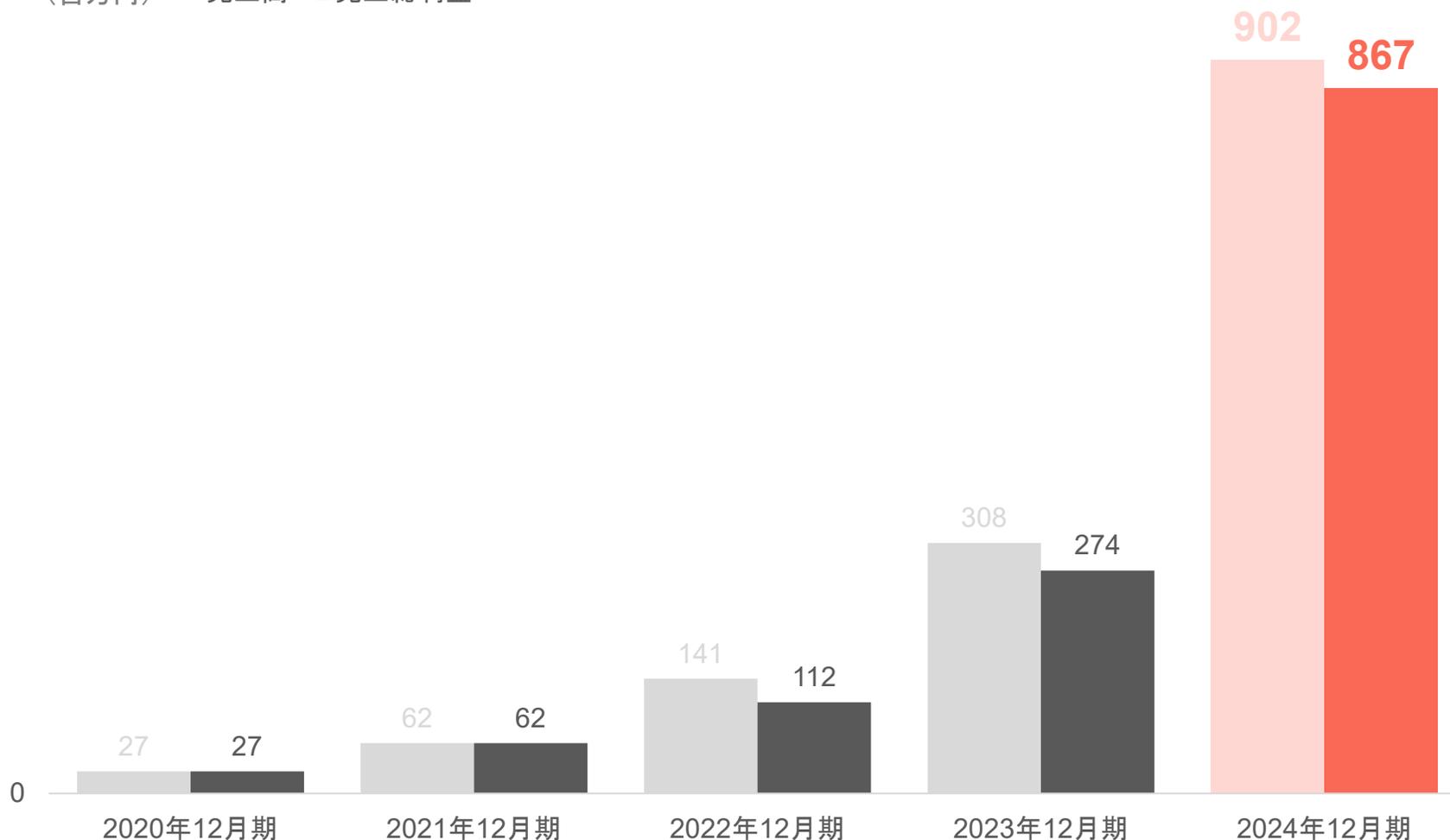
(百万円) ■ 売上高 ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率



(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

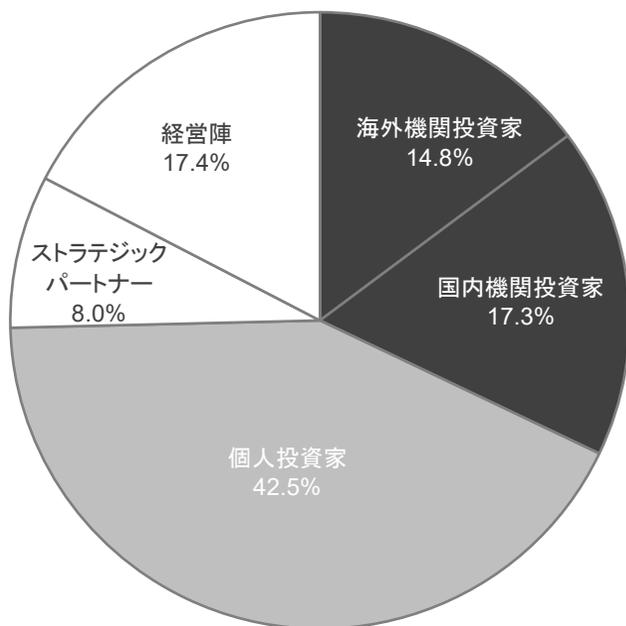


(注) YELL BANK事業には「YELL BANK」と「BASEカード」を含む

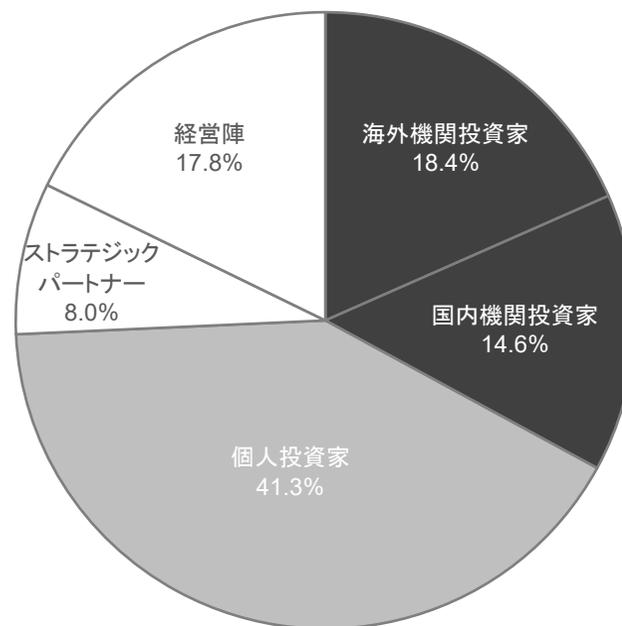
5. ご参考資料

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%

項目	主要なリスク	可能性	影響度	リスク対応策
事業環境について	リオープニングの影響及び物価高騰等に伴う消費活動の変化により、電子商取引やオンライン決済サービス市場の成長が停滞するリスク	高	大	<ul style="list-style-type: none"> 中長期的な経営方針は維持する一方で、事業環境の変化に応じて、事業計画の機動的な見直しを実施
競合について	ストアフロント型のEC市場及びオンライン決済サービス市場において、既存事業者や新規参入事業者により競争が激化するリスク	高	大	<ul style="list-style-type: none"> 【BASE】 <ul style="list-style-type: none"> 圧倒的に選ばれるサービスとしてのポジションを堅持 従来よりもターゲットを絞ったマーケティング及び機能開発を強化 【PAY.JP】 <ul style="list-style-type: none"> 小規模事業者を対象とした、よりかんたんな決済導入のための機能開発を強化
サービスの健全性維持及び不正利用について	当社サービス利用者によるサービスの健全性を脅かすような行為により、取引の場を提供する者として当社グループに責任追及がなされるリスクや、不正決済による売上金の返金や損害賠償請求等がなされるリスク	高	大	<ul style="list-style-type: none"> 専門部署を設置の上、当社が保有する取引データを機械学習等を活用して分析し、不適切な行為や不正決済を検知・防止する取り組みを実施
情報セキュリティ及び個人情報の管理について	個人情報の漏洩等により、当社グループへの法的責任の追及がなされるリスクや、当社グループの信用が下落するリスク	中	大	<ul style="list-style-type: none"> 情報セキュリティ委員会によるセキュリティ対策の検討及び実施 情報セキュリティ研修の実施による役職員の意識向上 個人情報保護法を順守した個人情報の管理
情報システムのトラブルについて	大規模なシステムトラブル等により、当社サービスの安定的な提供ができなくなるリスク	中	大	<ul style="list-style-type: none"> サーバー設備等の強化や適切な社内体制の構築

(注)上記は成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋し掲載。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」参照

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。

なお、次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」につきましては、2026年3月に開示を行う予定です。

BASE