



BASE

2026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)

2026年5月12日

1. 会社概要
2. エグゼクティブ・サマリー
3. 2026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。

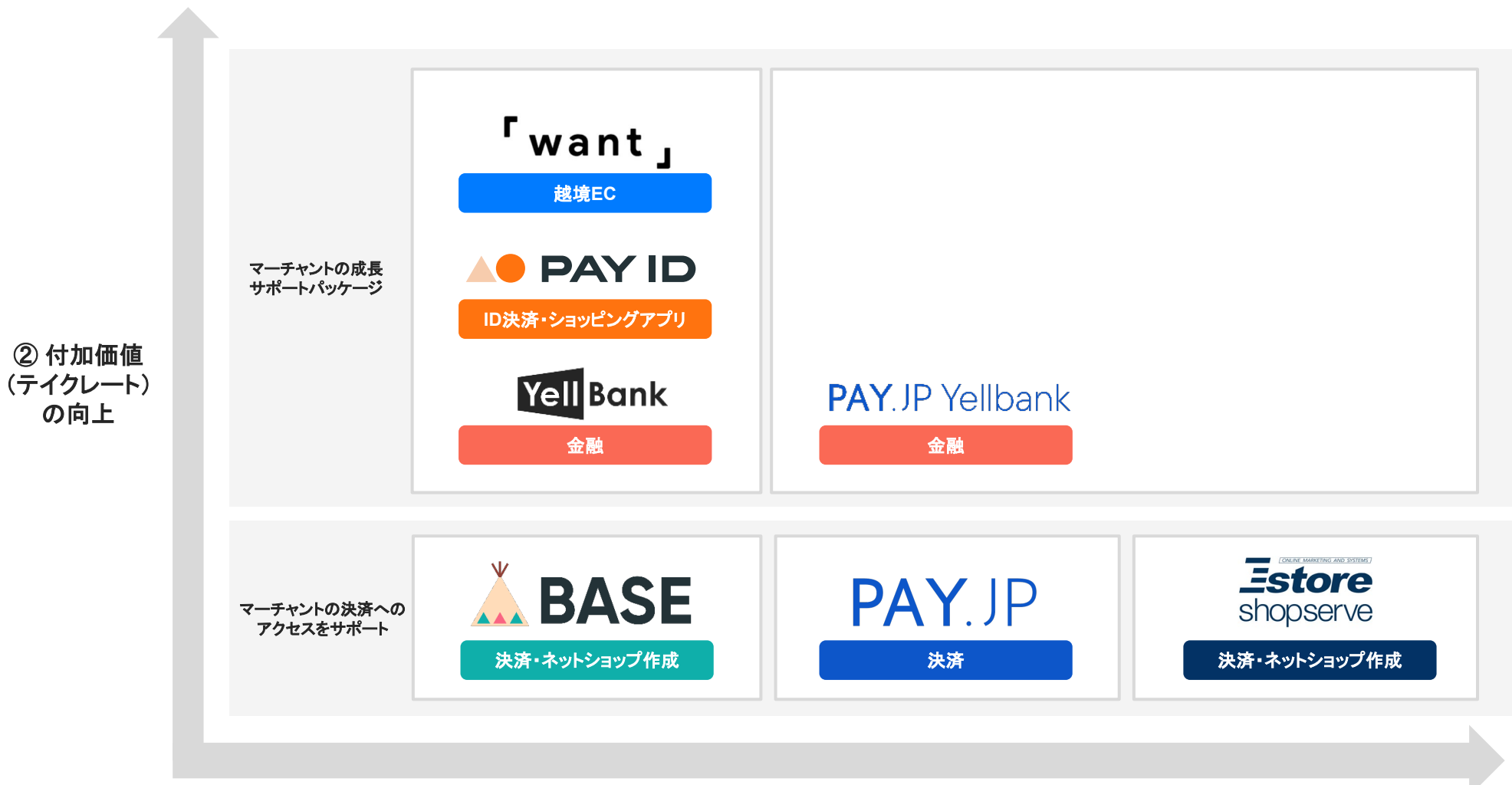
あたらしい決済で、あたらしい経済を。

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」「Eストアーショップサーバ」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

マーチャントの成長 サポートパッケージ

「want.jp」

越境EC

PAY ID

ID決済・ショッピングアプリ

YellBank

金融

PAY.JP Yellbank

金融

マーチャントの決済への アクセスをサポート

BASE

決済・ネットショップ作成

PAY.JP

決済

Estore shopserve

決済・ネットショップ作成

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

- ✓ BASE事業の成長及びEストアーショップサブ事業の連結等により、売上高は前年同四半期比+36.6%、売上総利益は+55.8%、営業利益は+70.5%と大きく増加
- ✓ 「BASE」ショップのオーナー向けに、AI機能「BASE AI」を限定公開し、ショップ運営を相談できる対話型インターフェースを提供
- ✓ 対象顧客の拡大を目的に、2026年4月にPort株式会社の全株式を取得。今後は、モノ領域(物販)に加え、サービス及びデジタルコンテンツ領域(非物販)のプロダクト拡充にも取り組み、グループ全体でより多くのクリエイターの皆さまの活動をサポート

2026年12月期 第1四半期

- ✓ BASE事業は、GMVの成長及びショッピングアプリ「PAY ID」の有料化によるテイクレート上昇により、売上高は前年同四半期比+18.7%、売上総利益は同+26.1%と増加
- ✓ YELL BANK事業は、「YELL BANK」等の事業成長により、売上高は前年同四半期比+30.8%、売上総利益は同+31.9%と増加

2026年12月期の方針と進捗状況

2026年12月期の方針（2026年2月12日開示）

進捗状況

- 連結
- ✓ 既存プロダクトの強化、グループシナジーの創出及びEストアーショップサーブ事業の通期寄与により、売上高は前年同期比+36.9%、売上総利益は前年同期比+40.9%を目指す
 - ✓ プロダクトのAI実装化に取り組み、顧客への新たな付加価値提供を図る
 - ✓ M&Aおよび提携等を推進し、来期以降のグループの非連続な成長（インオーガニック）を目指す
 - ✓ 1株当たり5円の配当を予定。さらに、機動的な株主還元を可能とするため当期の自己株式の取得枠として10億円を設定

- ✓ BASE事業の成長及びEストアーショップサーブ事業の連結等により、売上高は前年同四半期比+36.6%、売上総利益は同+55.8%と大きく増加
- ✓ 「BASE」ショップのオーナー向けに、AI機能「BASE AI」を限定公開し、ショップ運営を相談できる対話型インターフェースを提供
- ✓ 対象顧客の拡大を目的に、2026年4月にPort株式会社の全株式を取得。今後は、モノ領域（物販）に加え、サービス及びデジタルコンテンツ領域（非物販）のプロダクト拡充にも取り組み、グループ全体でより多くのクリエイターの皆さまの活動をサポート

- BASE
- ✓ GMVの安定成長、テイクレートの向上（「PAY ID」アプリ有料化の通期寄与）により**売上高及び売上総利益は前年同期比+10%~15%を目指す**
 - ✓ 新規ショップ開設数の増加を図るため、マスマーケティングを継続し、プロモーション費用は増加を見込む

- ✓ GMVの成長及びショッピングアプリ「PAY ID」の有料化によるテイクレート上昇により、**売上高は前年同四半期比+18.7%、売上総利益は同+26.1%と増加**
- ✓ 新規ショップ開設数の増加に向け、2026年5月に全国放映のマスマーケティングを実施

- PAY.JP
- ✓ プロダクト開発（決済手段のラインナップ拡充等）及びセールス&マーケティングの強化により、**新規加盟店数の増加を目指す**、さらに**Eストアーショップサーブ加盟店への導入**により、**売上高及び売上総利益は前年同期比+10%程度を目指す**

- ✓ GMVの成長により、**売上高は前年同四半期比+4.3%、売上総利益は同+4.1%と増加**
- ✓ 2026年2月より、PayPayを決済手段として追加及びCRMの推進及び広告投資の拡大等を通じて、セールス&マーケティングの強化を図り、**新規加盟店数の増加に取り組む**
- ✓ **Eストアーショップサーブ加盟店への導入は、順次、下期に実施予定**

- PAY ID
- ✓ ショッピングアプリ「PAY ID」の購入体験を強化し、ショッピングアプリ「PAY ID」を介したGMVの増加による手数料収入の獲得を通じて、BASE事業の売上総利益成長に貢献する

- ✓ ショッピングアプリ「PAY ID」に「定期便」及び「抽選販売」機能を拡張し、ショッピングアプリ「PAY ID」を介したGMVの増加に取り組む

- YELL BANK
- ✓ プロダクト機能拡充及び健全な運営基盤を強化し、**買取債権総額の増加**により、**売上高及び売上総利益は前年同期比+30%程度を目指す**

- ✓ 「YELL BANK」等の事業成長により、**売上高は前年同四半期比+30.8%、売上総利益は同+31.9%と増加**

- want.jp
- ✓ BASE事業との共同開発による**越境EC機能「かんたん海外販売」の提供**を通じて、「BASE」ショップの越境EC取扱高を増加させ、**売上高及び売上総利益の成長を目指す**

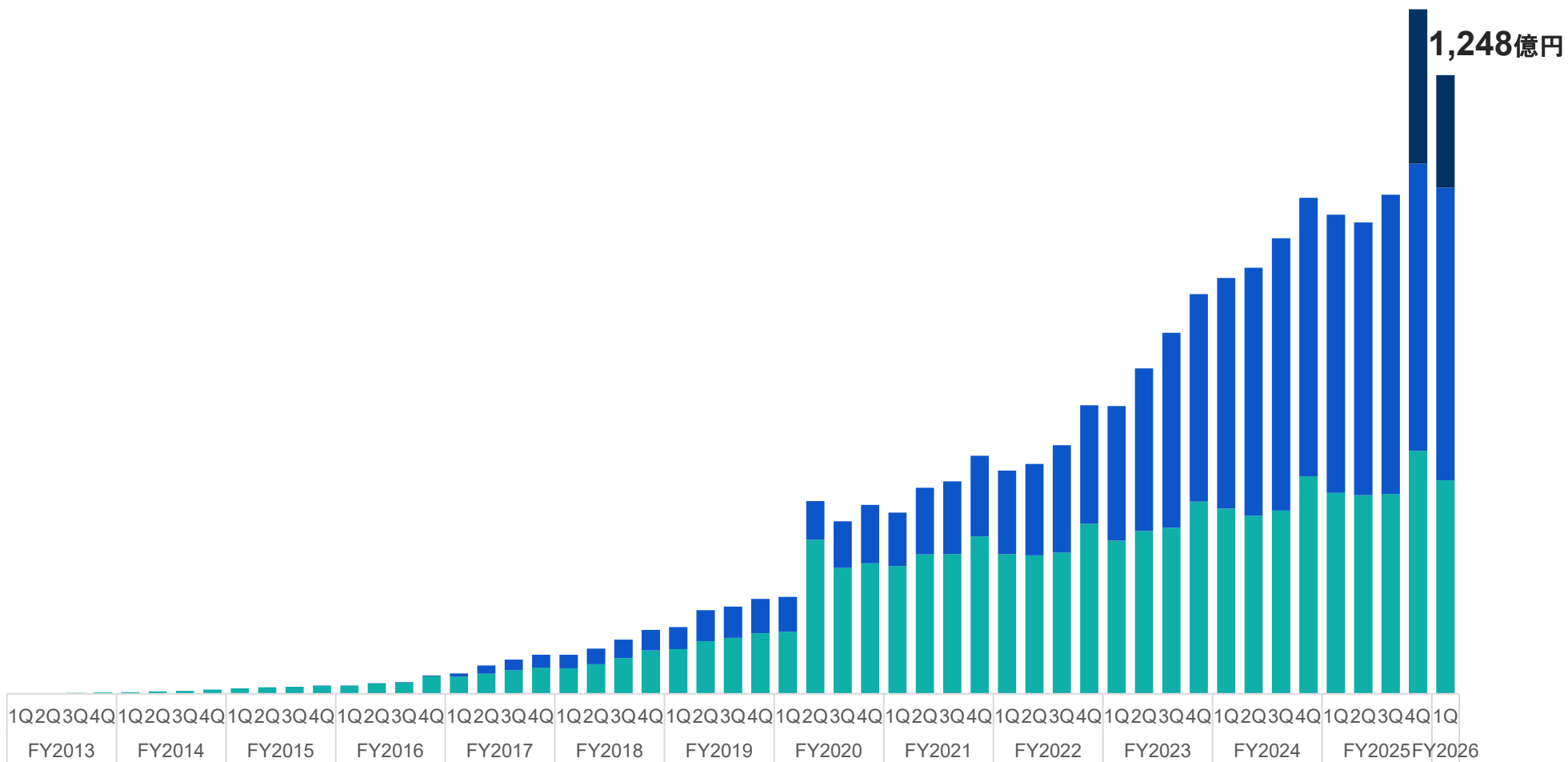
- ✓ 2026年3月より、BASE事業との共同開発による**越境EC機能「かんたん海外販売」が標準機能化**し、越境EC取扱高の増加に取り組む

- Eストアーショップサーブ
- ✓ コンサルティング、ソリューション提供力を強化し、トップラインの安定成長を図る
 - ✓ **カード決済をPAY.JPへ移管**し、決済原価の低減を通じた**売上総利益率の向上を実現する**

- ✓ 広告、制作メニューに加え、AI BPO事業を開始し、ソリューション売上拡大を見込む
- ✓ **カード決済のPAY.JPへの移管は、順次、下期に実施予定**

グループGMVはBASE事業とPAY.JP事業の成長及びEストアーショップサーブ事業の連結等により成長

■ BASE ■ PAY.JP ■ Eストアーショップサーブ



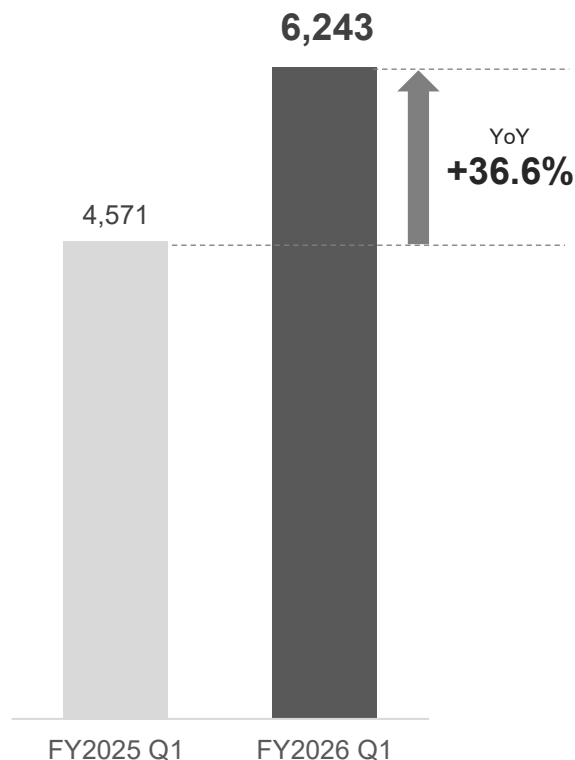
(注)BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)、Eストアーショップサーブ事業のGMVは決済日ベース(決済額)

BASE事業の成長及びEストアーショップサブ事業の連結等により、売上高は前年同四半期比+36.6%、売上総利益は同+55.8%、営業利益は同+70.5%と大きく増加

売上総利益率及び営業利益率も前年同四半期比で上昇

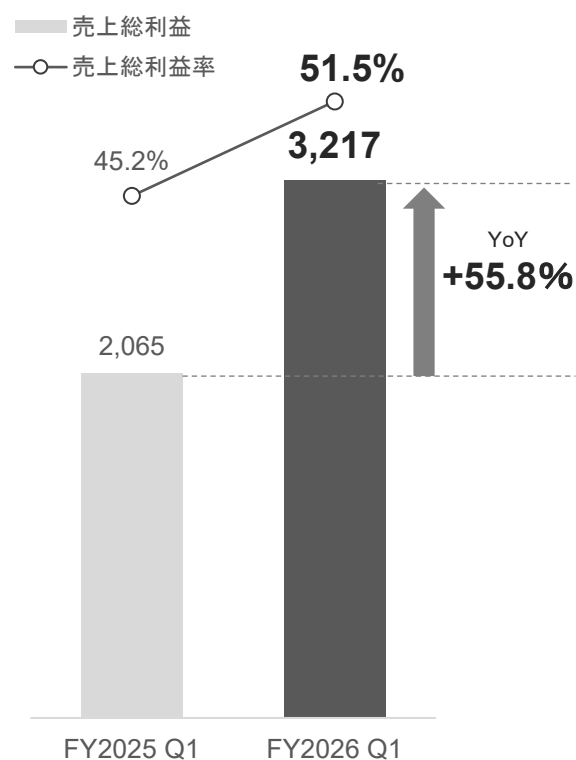
売上高

(百万円)



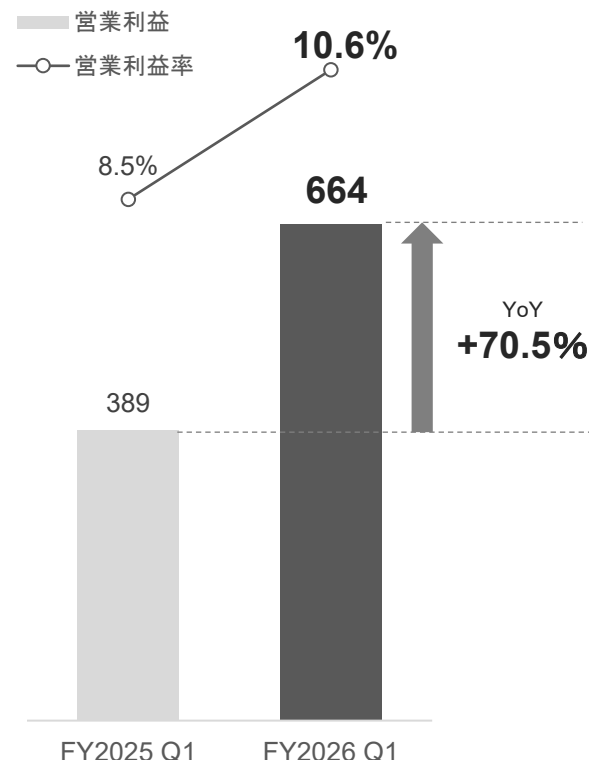
売上総利益及び売上総利益率

(百万円)



営業利益及び営業利益率

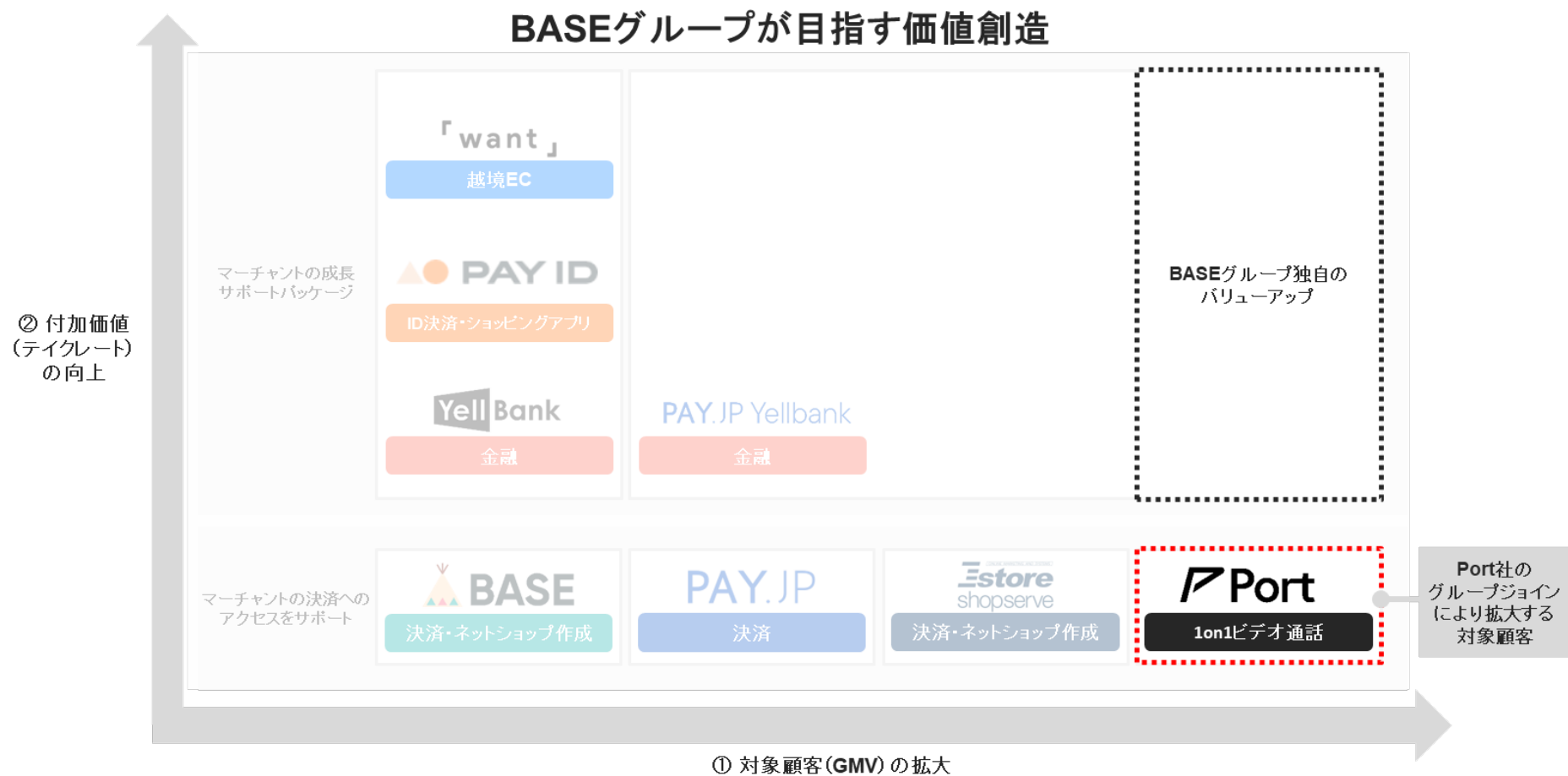
(百万円)



非連続な成長を目的としたM&Aの実施

対象顧客の拡大を目的に、2026年4月にPort株式会社の全株式を取得^(注)

今後は、モノ領域(物販)に加え、サービス及びデジタルコンテンツ領域(非物販)のプロダクト拡充にも取り組みグループ全体でより多くのクリエイターの皆さまの活動をサポート



(注) B/S連結開始は第2四半期、P/L連結開始は第3四半期の予定

Port株式会社の概要

Port株式会社は「WE EMPOWER ARTISTS」をミッションに掲げ、個性を活かして挑戦する人が、好きなことを通じて、共感し応援してくれる人と出会える、その関係を支える仕組みと場を提供

1on1ビデオ通話配信プラットフォーム「Talkport」及びエンタメ特化ECプラットフォーム「Shoport」等を提供し、エンタメ・ホビーカテゴリを軸に拡大する推し活市場において、ファンビジネスを支援するプラットフォームを運営

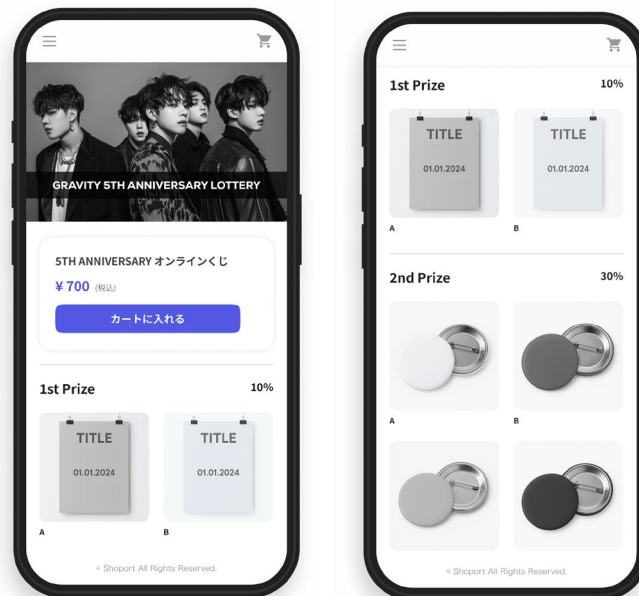
Talkport

アーティスト、アイドル、俳優、声優、YouTuber、VTuber、キャラクターからアスリートまで幅広いジャンルのクリエイターが、ファンに向けて1on1のビデオ通話を提供できるサービス



Shoport

エンタメ物販に最適化されたECプラットフォームサービス



Port株式会社とのシナジー

拡大した顧客層に対し、**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

機能(価値提供)

効果シナジー

決済

「Talkport」等のカード決済をPAY.JPへ移管し、**決済原価の低減を通じた売上総利益率の向上及びPayPay等の決済手段の追加を通じた利便性向上**

金融

(将来債権ファクタリング等)

「Talkport」のクリエイターへ**金融機能**を提供し、クリエイターの資金周りの課題を解決。**金融機能の提供による、売上高及び売上総利益の増加**

ID決済

ショッピングアプリ

「Talkport」のクリエイターのファンへ、ショッピングサービス「PAY ID」を提供し、**ファンのID決済及びショッピングアプリ「PAY ID」の利用を通じた利便性向上**

3. 2026年12月期第1四半期業績

連結

グループGMVは、Eストアショップサブ事業の連結等により、前年同四半期比+29.1%と大きく増加

BASE事業の成長及びEストアショップサブ事業の連結等により、売上高は前年同四半期比+36.6%、売上総利益は+55.8%、営業利益は70.5%と大きく増加

BASE事業

GMVの成長及びショッピングアプリ「PAY ID」の有料化によるテイクレート上昇により、売上高は前年同四半期比+18.7%、売上総利益は同+26.1%と増加

PAY.JP事業

GMVの成長により、売上高は前年同四半期比+4.3%、売上総利益は同+4.1%と増加

YELL BANK事業

「YELL BANK」等の事業成長により、売上高は前年同四半期比+30.8%、売上総利益は同+31.9%と増加

Eストアショップサブ事業

2026年12月期第1四半期は、売上高は1,101百万円、売上総利益は683百万円の着地

BASE事業の成長及びEストアーショップサブ事業の連結等により、売上高は前年同四半期比+36.6%、売上総利益は同+55.8%、営業利益は同+70.5%と大きく増加

親会社株主に帰属する当期純利益は、前期末の繰延税金資産計上に伴う法人税等調整額の影響が一巡したことで前四半期比で減少

(百万円)	FY2026 1Q(2026年1月-3月)					FY2026通期	
	実績	前年同四半期		前四半期		業績予想 (2026/2/12公表)	
		実績	YoY	実績	QoQ	予想	進捗率
売上高	6,243	4,571	+36.6%	6,676	-6.5%	28,371	+22.0%
売上総利益	3,217	2,065	+55.8%	3,464	-7.1%	14,070	+22.9%
売上総利益率	51.5%	45.2%	+6.3pt	51.9%	-0.4pt	49.6%	n/a
販管費	2,553	1,675	+52.4%	2,922	-12.6%	11,800	+21.6%
EBITDA (注1)	719	391	+83.6%	597	+20.5%	2,457	+29.3%
営業利益	664	389	+70.5%	541	+22.7%	2,270	+29.3%
経常利益	664	412	+61.0%	469	+41.3%	2,029	+32.7%
当期純利益(注2)	517	322	+60.6%	920	-43.7%	1,497	+34.6%

(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) 当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を記載

2026年3月末時点で現預金が23,848百万円と、強固な財務基盤を維持

(百万円)	2026年3月末	2025年12月末	前期末比
流動資産	47,614	52,324	-9.0%
(内、現金及び預金)	23,848	26,867	-11.2%
(内、未収入金) ^(注1)	21,213	22,982	-7.7%
(内、ファクタリング前渡金) ^(注2)	1,780	1,479	+20.3%
固定資産	5,465	5,478	-0.2%
(内、のれん)	1,367	1,393	-1.8%
(内、顧客関連資産)	1,166	1,183	-1.4%
(内、繰延税金資産)	1,119	1,108	+1.0%
資産合計	53,080	57,803	-8.2%
流動負債	36,583	41,311	-11.4%
(内、営業未払金) ^(注3)	34,868	39,265	-11.2%
固定負債	1,329	1,372	-3.1%
(内、社債)	300	300	-
(内、長期借入金)	545	596	-8.6%
負債合計	37,912	42,683	-11.2%
資本金	8,848	8,847	+0.0%
資本剰余金	4,655	4,655	+0.0%
利益剰余金	1,959	2,016	-2.9%
自己株式	-999	-999	-
その他有価証券評価差額金	126	81	+55.6%
新株予約権	369	321	+14.8%
非支配株主持分	208	196	+5.7%
純資産合計	15,167	15,119	+0.3%

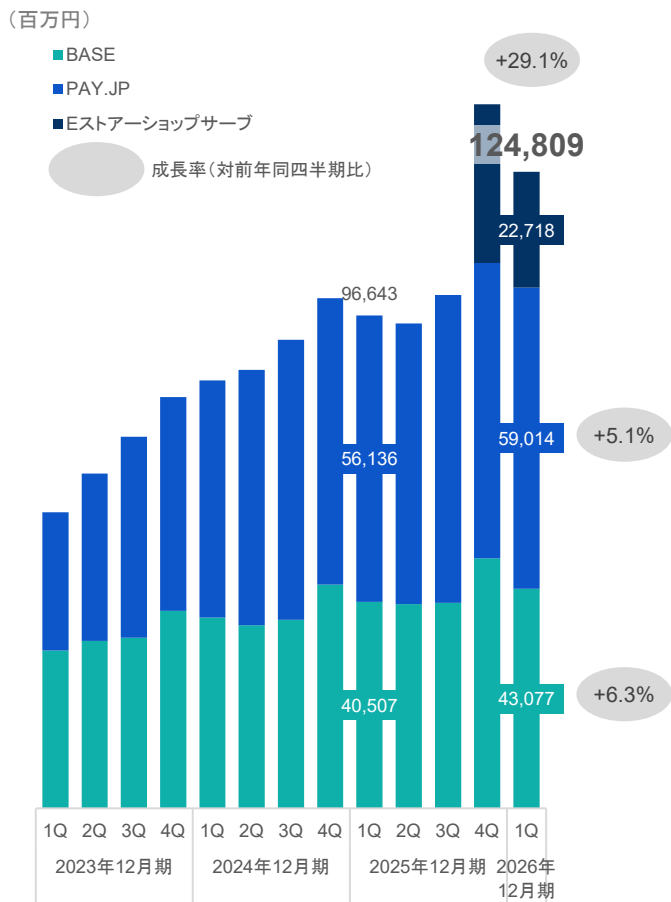
(注1)未収入金:決済代行会社から当社へ支払われる決済代金のうち未入金のもの

(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

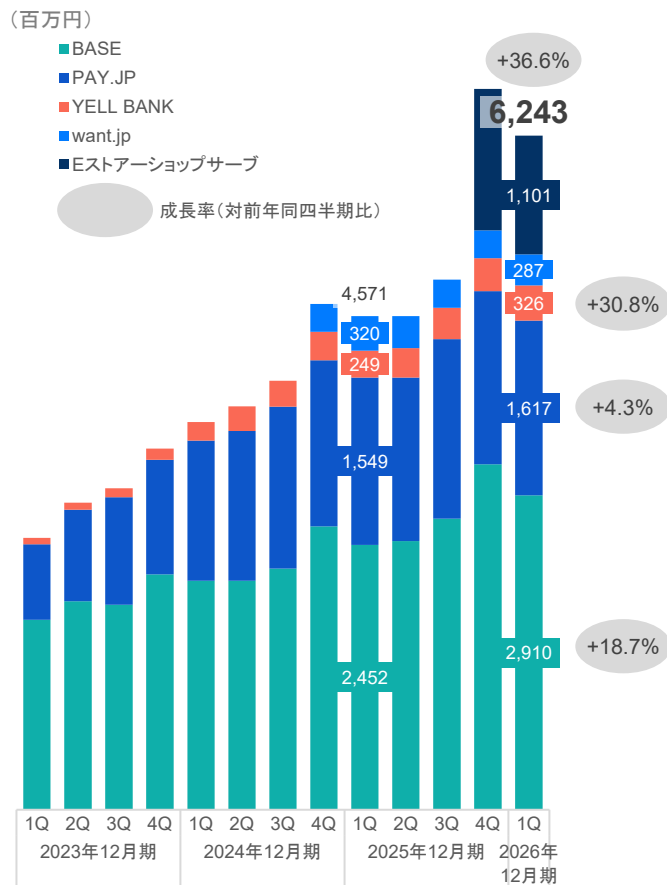
(注3)営業未払金:BASE事業及びPAY.JP事業及びEストアーショップサーブ事業において、当社からショップ及び加盟店へ支払う決済代金のうち、未払いのもの

グループGMVは、Eストアーショップサーブ事業の連結開始等により前年同四半期比+29.1%と大きく増加
 売上高は、BASE事業の成長及びEストアーショップサーブ事業の連結開始等により、前年同四半期比
 +36.6%と大きく増加

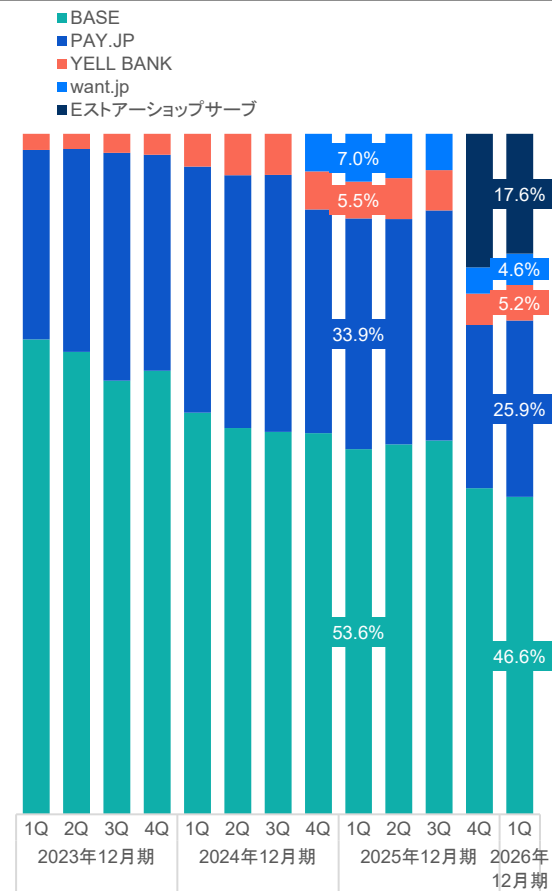
GMV(注文)



売上高



売上高構成比

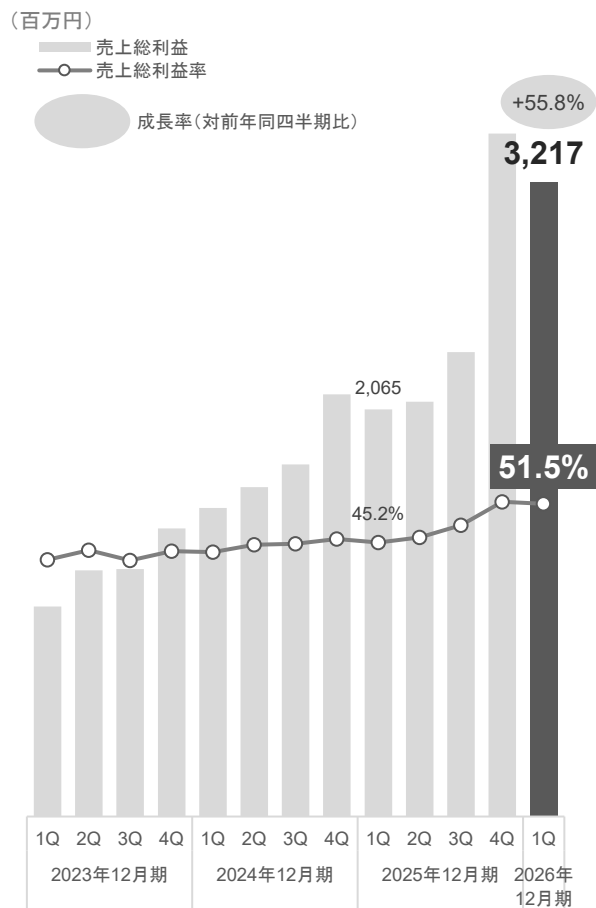


(注)BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)、Eストアーショップサーブ事業のGMVは決済日ベース(決済額)

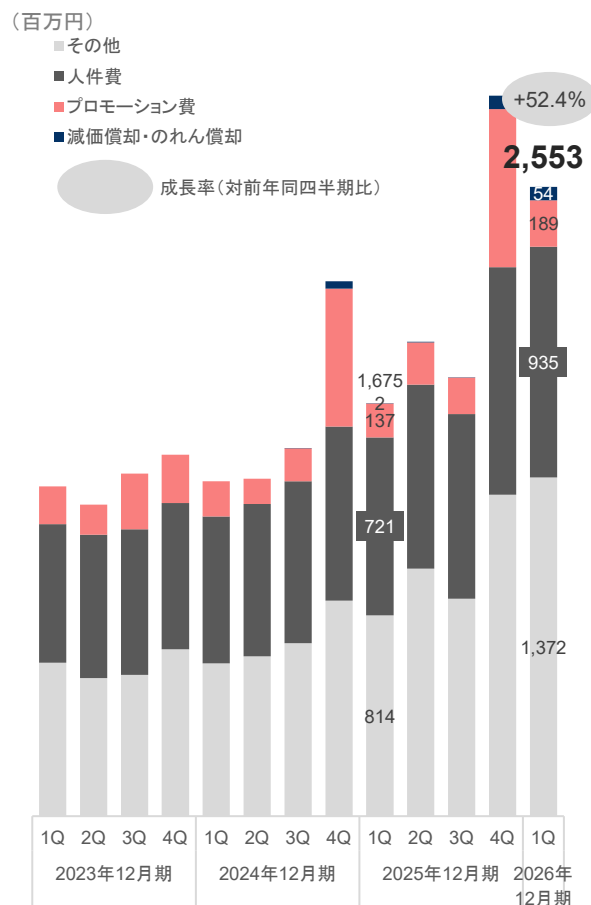
BASE事業の成長及びEストアーショップサブ事業の連結等により、売上総利益は前年同四半期比+55.8%、営業利益は同+70.5%と大きく増加

販管費は、Eストアーショップサブ事業の連結及びその他費用等の増加により、前年同四半期比+52.4%と大きく増加

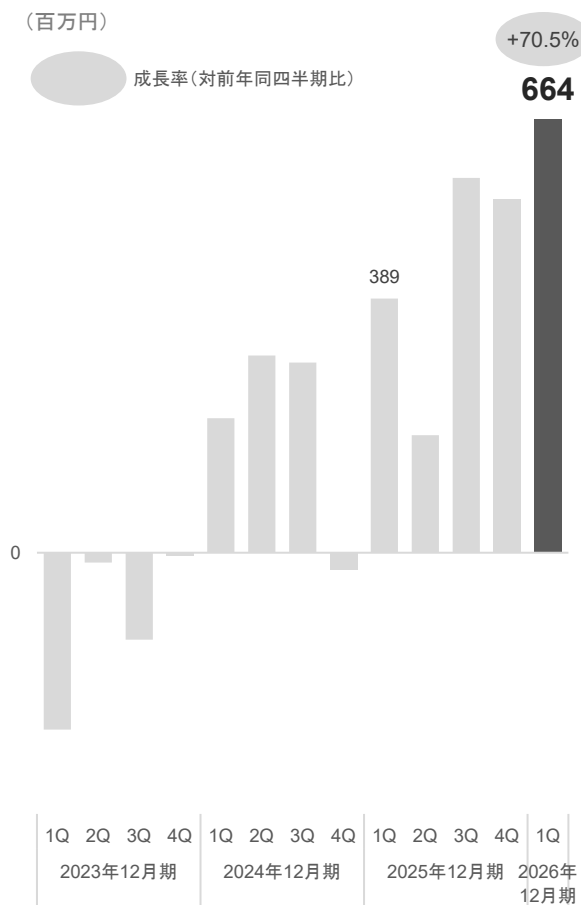
売上総利益及び売上総利益率



販売費および一般管理費



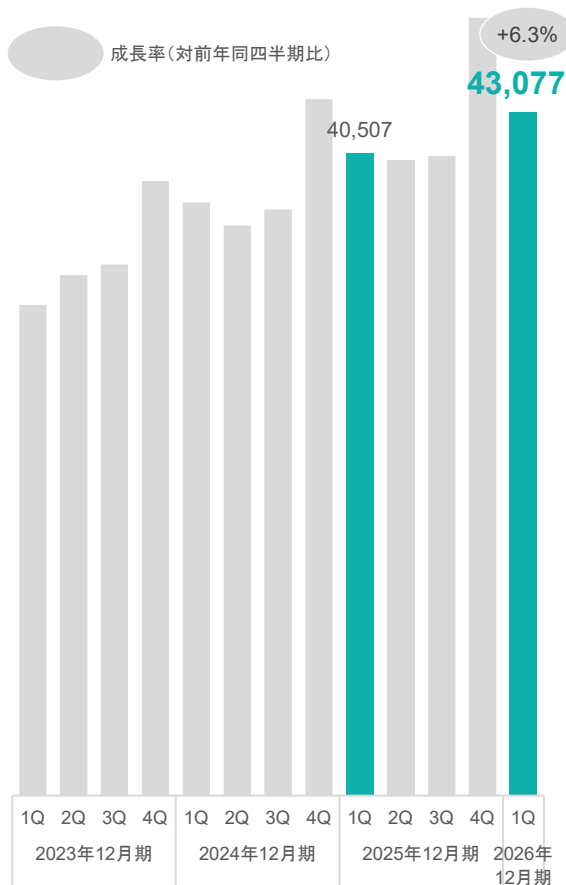
営業利益



GMVの成長及びショッピングアプリ「PAY ID」の有料化によるテイクレート上昇により、**売上高は前年同四半期比+18.7%、売上総利益は同+26.1%と増加**

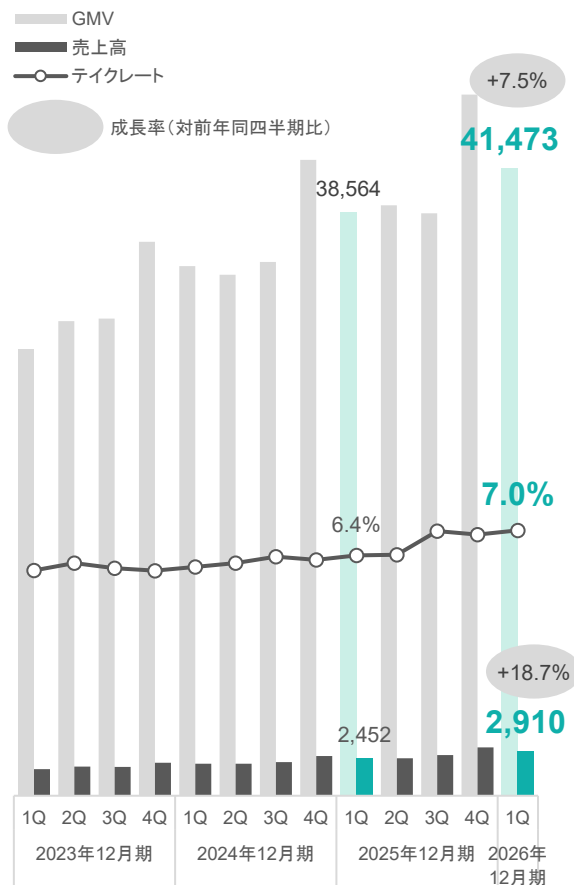
GMV(注文)

(百万円)



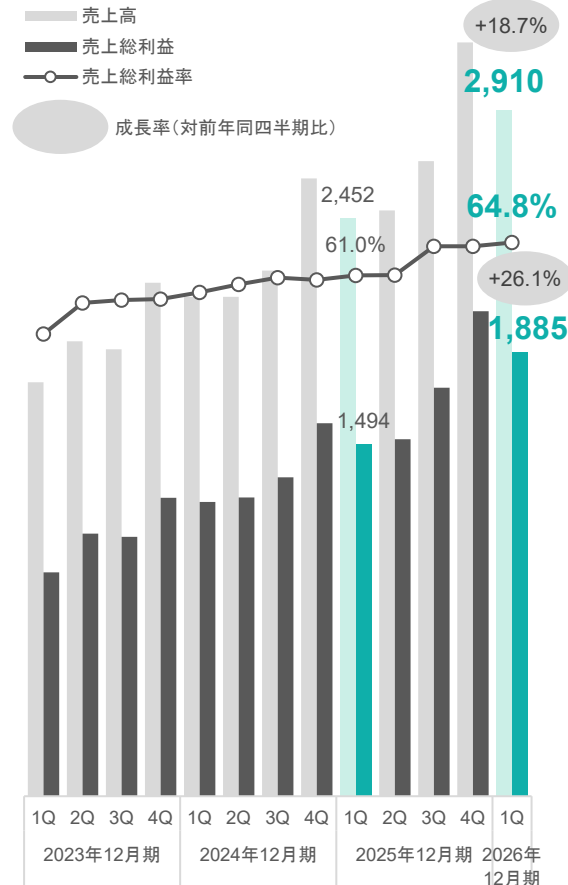
GMV(決済)、売上高及びテイクレート

(百万円)



事業別売上高及び売上総利益

(百万円)

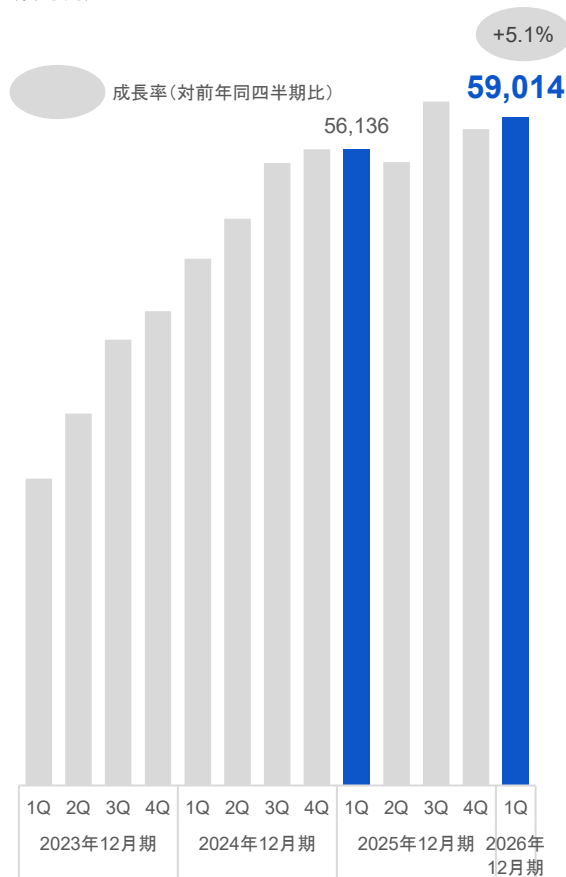


(注)BASE事業の売上高は、外部顧客への売上高のみで、内部売上高は含まない

GMVの成長により、**売上高は前年同四半期比+4.3%、売上総利益は同+4.1%**と増加
 プラン別構成比の変化により、テイクレート及び売上総利益率は前四半期比で減少

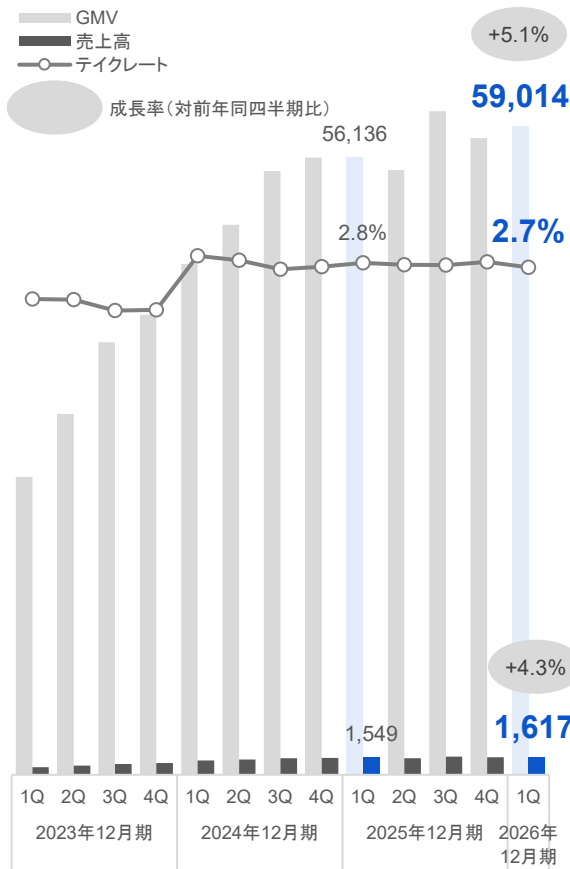
GMV

(百万円)



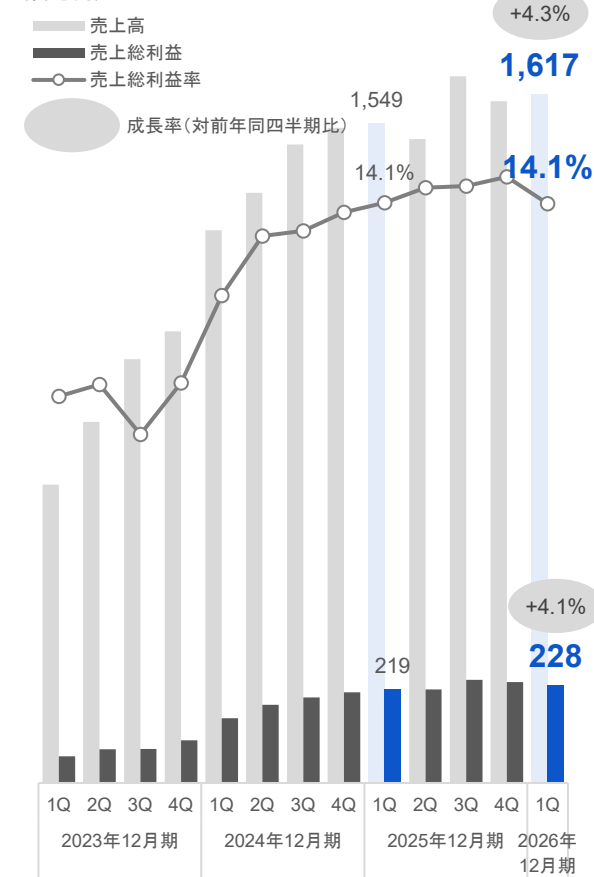
GMV、売上高及びテイクレート

(百万円)



事業別売上高及び売上総利益

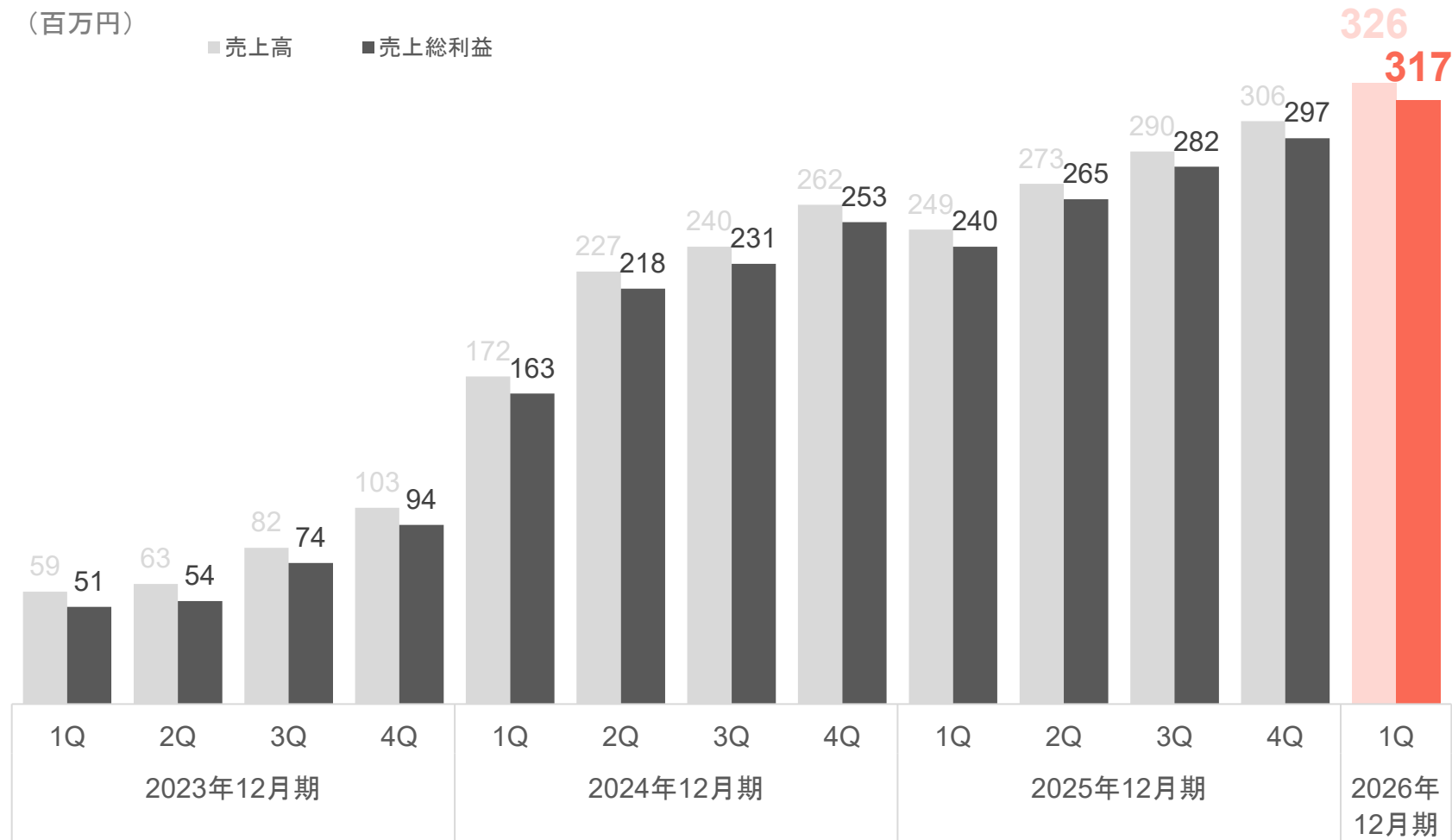
(百万円)



(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

事業別売上高、売上総利益の推移

「YELL BANK」等の事業成長により、売上高は前年同四半期比+30.8%、売上総利益は同+31.9%と増加



(注)YELL BANK事業には「YELL BANK」及び「PAY.JP YELL BANK」等を含む

4. ご参考資料

中期経営方針

グループ

- ✓ 引き続き、既存プロダクトの強化による**トップライン成長及び収益性向上を両立させることで、EBITDA成長を目指す**
- ✓ **プロダクトのAI実装化**に取り組み、顧客への新たな付加価値提供を図る
- ✓ **グループシナジーの創出**への取り組みを強化し、トップラインの成長及び収益性向上を実現する
- ✓ **M&Aおよび提携等を推進し、グループの非連続な成長(インオーガニック)**を目指す
- ✓ 盤石な財務基盤を背景に、配当及び自己株式取得による**株主還元を継続的に実施**する

BASE

- ✓ **プロダクトAIシフト及び付加価値の高い新機能(越境EC等)の開発**により、個人やスモールチームへの価値提供を継続して行い、GMV成長及びテイクレート向上を通じて、**売上高及び売上総利益の成長を目指す**
- ✓ 中長期のGMV成長及び競争力の維持を目的に、マスマーケティングを含むプロモーションを継続し、新規ショップ開設数の増加を図る

PAY.JP

- ✓ **プロダクト開発(決済手段のラインナップ拡充等)及びセールス&マーケティングの強化**により、新規加盟店数の増加を目指し、さらにEストアーショップサブ加盟店への導入により、**売上高及び売上総利益の成長を目指す**
- ✓ 決済原価の低減を通じた売上総利益率の向上を目指す

PAY ID

- ✓ 購入体験の強化によるショッピングアプリ「PAY ID」を介したGMVの増加を通じて、BASE事業の売上総利益成長に貢献する

YELL BANK

- ✓ プロダクトの機能拡充及び健全な運営基盤の強化による、**買取債権総額の増加を通じたトップライン成長を目指す**

want.jp

- ✓ BASE事業との共同開発による**越境EC機能「かんたん海外販売」の提供**を通じて、「BASE」ショップの越境EC取扱高を増加させ、**売上高及び売上総利益の成長を目指す**

Eストアー ショップサブ

- ✓ コンサルティング、ソリューション提供力を強化し、トップラインの安定成長を図る
- ✓ **決済基盤の統合等を通じて、各種原価低減による売上総利益率の向上を目指す**し、中長期ではグループシナジーを創出し、トップライン成長を目指す

中長期の成長戦略

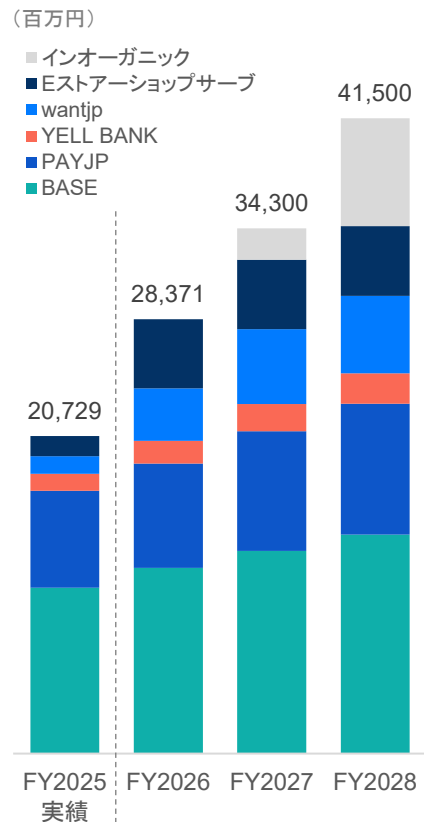
BASEグループの「①対象顧客の拡大」及び「②付加価値の向上」による価値創造を通じて、企業価値の向上に努める
 既存プロダクトの成長及びシナジー創出、非連続な成長を目的としたM&A等の実施により、①と②の実現を目指す

BASEグループが目指す価値創造

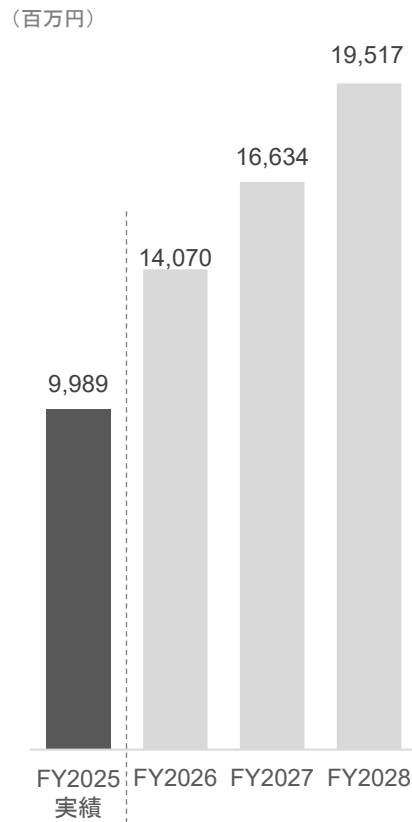


既存プロダクトの強化によるトップライン成長及び収益性向上を両立させることで、EBITDA成長を目指す
プロダクトのAI実装化に取り組み、顧客への新たな付加価値提供を図る
 加えて、**グループシナジーの創出**への取り組みを強化し、トップラインの成長及び収益性向上を実現する
 さらに、**M&A及び提携等**を推進し、**グループの非連続な成長(インオーガニック)**を目指す

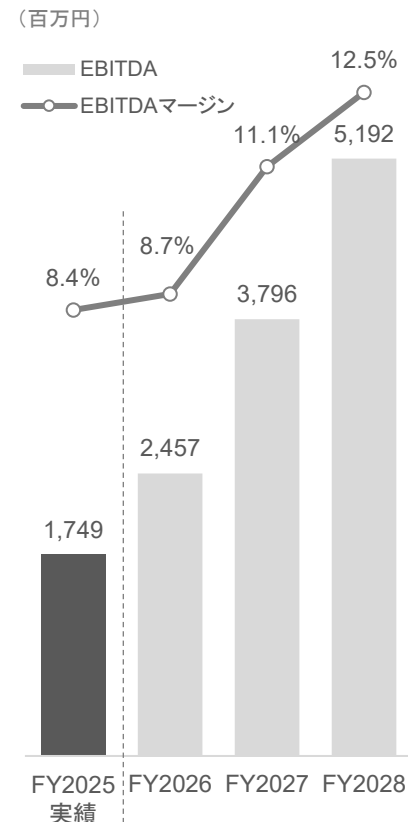
売上高



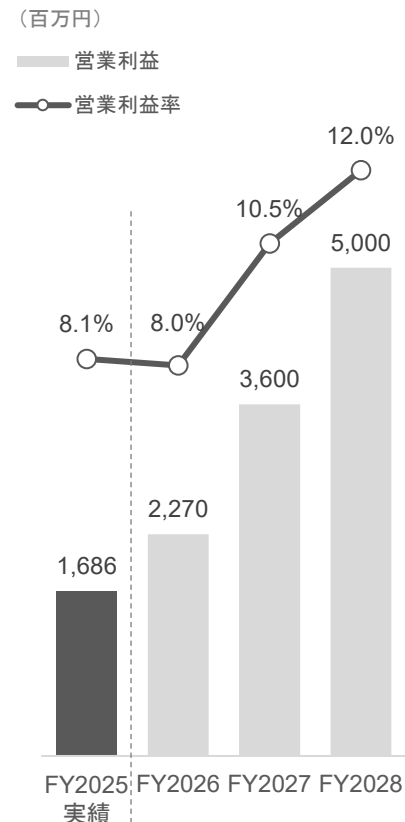
売上総利益



EBITDA及びEBITDAマージン

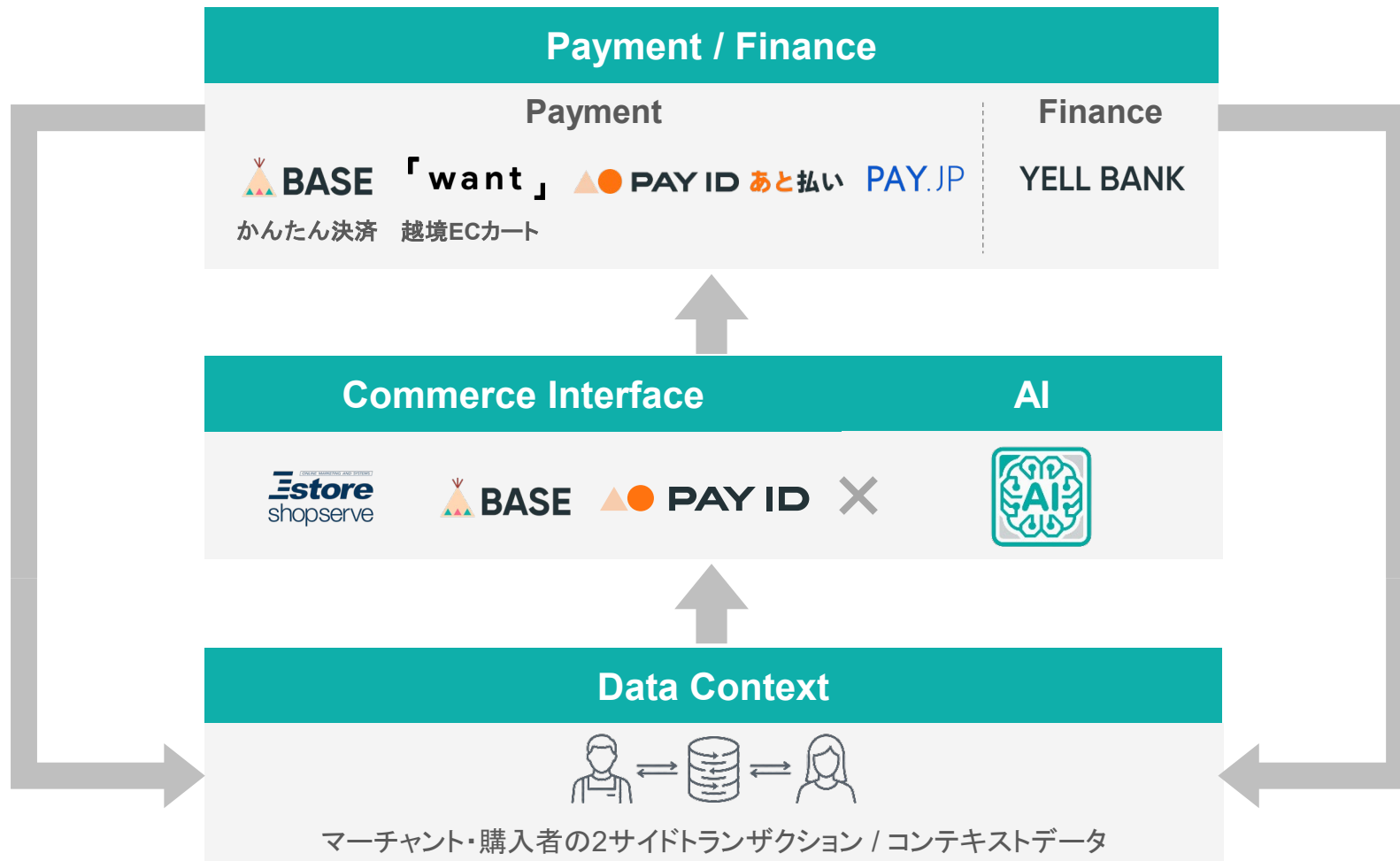


営業利益及び営業利益率



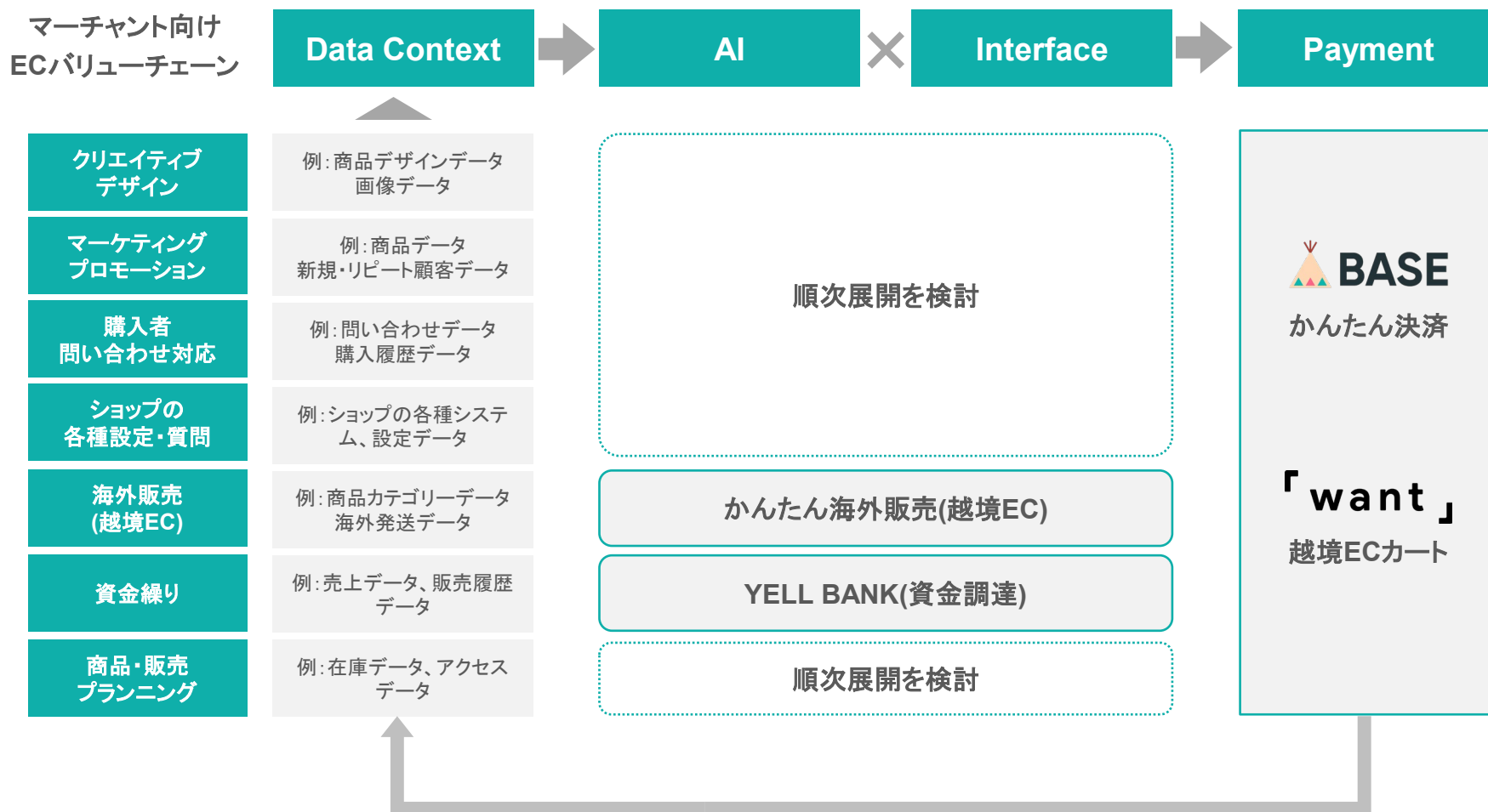
グループのAI戦略

グループアセットの「Data Context」を活用し、「Commerce Interface」と「AI」をかけ合わせ、マネタイズポイントの「Payment / Finance」の優位性を強化していく



BASE事業のAI戦略

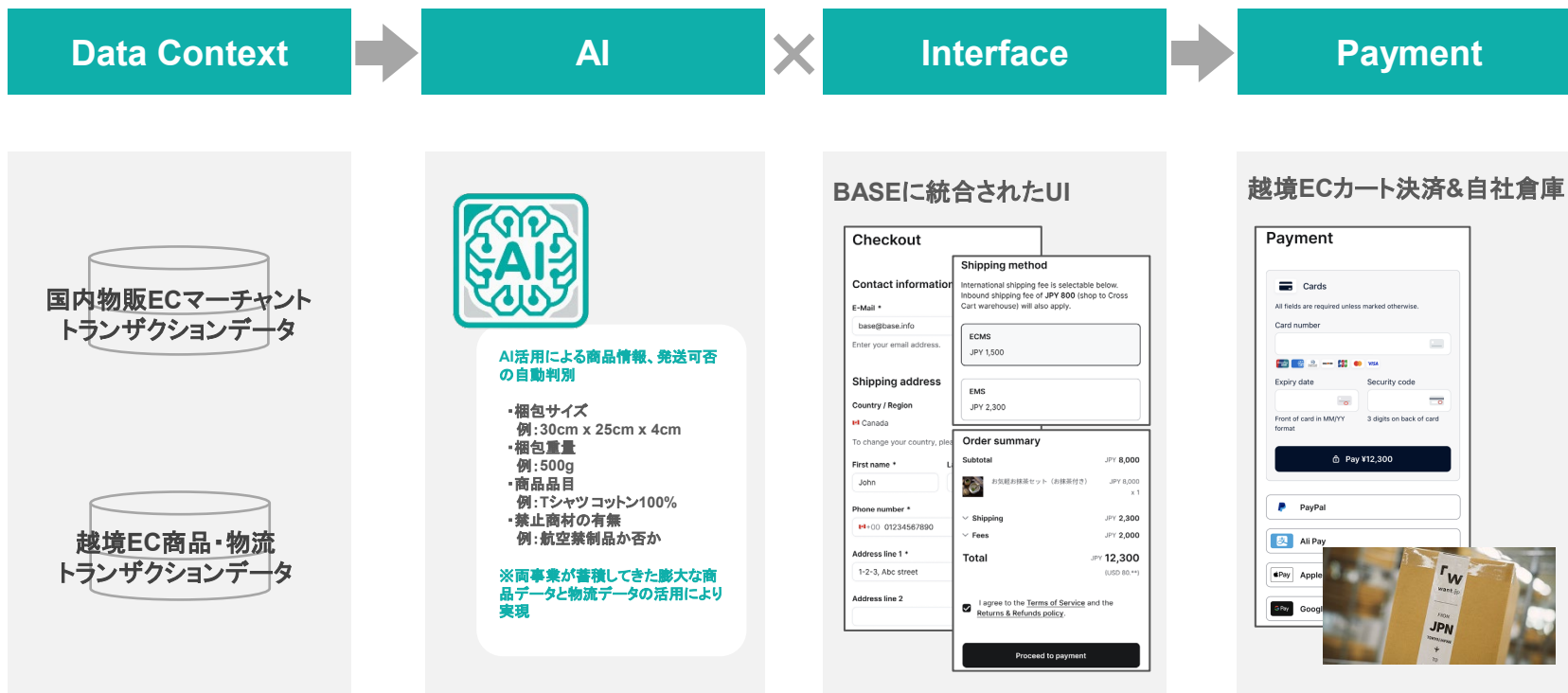
「累計250万を超える顧客/トランザクションデータ」、「シンプルなUIと自社の決済基盤」を活用し、マーチャント向けECバリューチェーン全体を対象に、**プロダクトにAIを実装していく方針**



プロダクトにおけるAI活用例

BASEの「かんたん海外販売」において、国内外のトランザクションデータを活用した独自のAIモデルにより、商品情報の特定から発送可否判定までを高度に自動化

グループ独自の「AI / Interface / Payment」基盤を活用し、越境ECにおける圧倒的な利便性を提供



「want」

グループシナジーの創出

グループシナジー創出への取り組みを強化し、トップラインの成長及び収益性向上を実現する

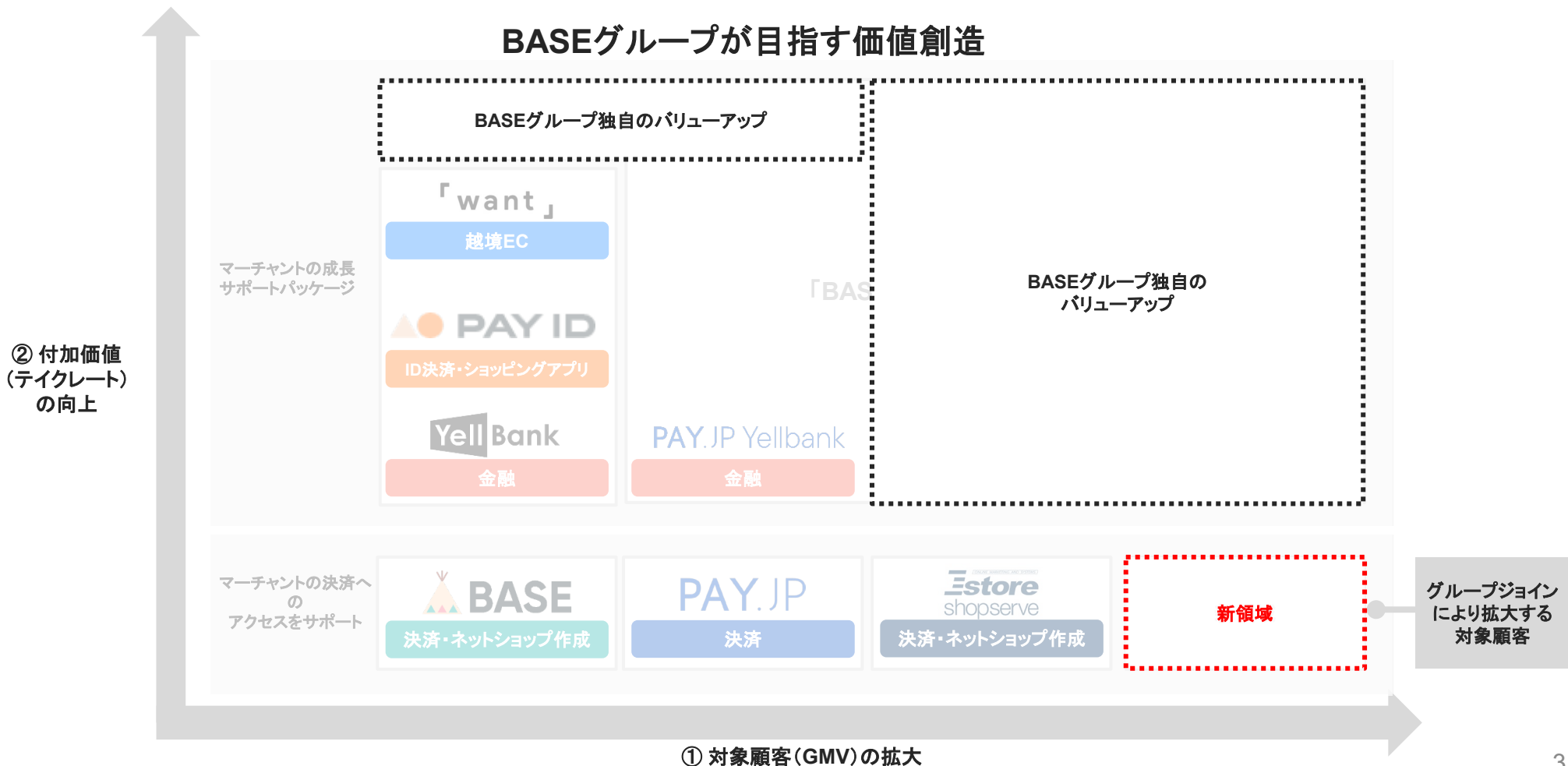
- BASE事業で展開している金融機能(将来債権ファクタリング「YELL BANK」)をPAY.JP事業へ展開
- M&Aでジョインしたwant.jp事業とBASE事業との共同開発による越境EC機能「かんたん海外販売」をBASE事業に展開
- PAY.JP事業で展開しているクレジットカード決済の機能をEストアーショップサブ事業へ展開
- 上記以外のグループシナジー創出も検討

機能(価値提供)	BASE事業	PAY.JP事業	Eストアーショップサブ事業	効果シナジー
決済(クレジットカード)	BASE かんたん決済	PAY.JP	カード決済を PAY.JPへ移管 2026年予定	✓ 決済原価低減による売上総利益率改善
決済(BNPL)	PAY ID あと払い	検討	検討	✓ GMVの増加、テイクレート上昇
金融(将来債権ファクタリング)	Yell Bank	PAY.JP Yellbank	検討	✓ 金融収益の獲得
越境EC	越境EC かんたん海外販売	検討	検討	✓ GMVの増加、テイクレートの上昇
ショッピングアプリ	PAY ID	検討	検討	✓ GMVの増加、テイクレートの上昇

M&A及び提携等の推進による非連続な成長(インオーガニック)

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(インオーガニック)の実現に向けて、**M&A及び提携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



M&Aの検討領域

対象顧客(GMV)の拡大を目的として、モノ領域(物販)を中心にサービス及びデジタルコンテンツ領域(非物販)で展開するEC事業者(非対面型のストアフロントサービス)をM&Aの候補先として優先的に検討
 付加価値(テイクレート)の向上を目的として、加盟店のEC運営をサポートする機能を展開する事業者についてもM&Aの候補先として検討



出典: 経済産業省「令和6年度 電子商取引に関する市場調査」、三菱UFJリサーチ&コンサルティング「クリエイターエコノミー調査」(2024年)、矢野経済研究所等をもとに作成

<p>グループ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 既存プロダクトの強化、グループシナジーの創出及びEストアーショップサブ事業の通期寄与により、売上高は前年同期比+36.9%、売上総利益は前年同期比+40.9%を目指す ✓ プロダクトのAI実装化に取り組み、顧客への新たな付加価値提供を図る ✓ M&Aおよび提携等を推進し、来期以降のグループの非連続な成長(インオーガニック)を目指す ✓ 1株当たり5円の配当を予定。さらに、機動的な株主還元を可能とするため当期の自己株式の取得枠として10億円を設定
<p>BASE</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ GMVの安定成長、テイクレートの向上(「PAY ID」アプリ有料化の通期寄与)により売上高及び売上総利益は前年同期比+10%~15%を目指す ✓ 新規ショップ開設数の増加を図るため、マスマーケティングを継続し、プロモーション費用は増加を見込む
<p>PAY.JP</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ プロダクト開発(決済手段のラインナップ拡充等)及びセールス&マーケティングの強化により、新規加盟店数の増加を目指し、さらにEストアーショップサブ加盟店への導入により、売上高及び売上総利益は前年同期比+10%程度を目指す
<p>PAY ID</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ショッピングアプリ「PAY ID」の購入体験を強化し、ショッピングアプリ「PAY ID」を介したGMVの増加による手数料収入の獲得を通じて、BASE事業の売上総利益成長に貢献する
<p>YELL BANK</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ プロダクト機能拡充及び健全な運営基盤を強化し、買取債権総額の増加により、売上高及び売上総利益は前年同期比+30%程度を目指す
<p>want.jp</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ BASE事業との共同開発による越境EC機能「かんたん海外販売」の提供を通じて、「BASE」ショップの越境EC取扱高を増加させ、売上高及び売上総利益の成長を目指す
<p>Eストアーショップサブ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ コンサルティング、ソリューション提供力を強化し、トップラインの安定成長を図る ✓ カード決済をPAY.JPへ移管し、決済原価の低減を通じた売上総利益率の向上を実現する

既存プロダクトの強化、グループシナジーの創出及びEストアーショップサブ事業の通期寄与により、売上高は前年同期比+36.9%、売上総利益は前年同期比+40.9%を目指す

営業利益及び経常利益の成長を見込む一方、税効果が一巡し、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比で減益となる見通し

(百万円)	FY2026 通期予想	FY2025 実績	YoY
売上高	28,371	20,729	+36.9%
売上総利益	14,070	9,989	+40.9%
販管費	11,800	8,303	+42.1%
EBITDA(注1)	2,457	1,749	+40.5%
営業利益	2,270	1,686	+34.6%
経常利益	2,029	1,644	+23.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,497	1,826	-17.9%

(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

1株当たり5円の配当を予定

さらに、機動的な株主還元を可能とするため当期の自己株式の取得枠として10億円を設定

配当(予想)の概要

対象期	2026年12月期
配当形態	期末配当
1株あたり配当金	5円00銭
配当性向	38.4%
配当総額	575百万円程度
基準日	2026年12月31日
支払予定日	2027年3月頃 ^{注1)}

(注1) 支払予定日は現時点での暫定であり、今後変更の可能性あり

自己株式取得枠の概要^(注2)

取得対象株式	普通株式
取得株式数	3,800,000株(上限) ※発行済株式数に対する割合3.3%
取得価額総額	10億円(上限)
取得期間	2026年2月13日 ～2026年12月31日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

(注2) 大幅な資金需要の増加、インサイダー取引規制上の理由等により、一部または全部の取得が行われない可能性あり

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