



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)

2024年3月22日

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 中期の経営方針及び2024年12月期の方針
(2023年12月期第4四半期決算説明会資料より抜粋)
4. 2023年12月期 業績
(2023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

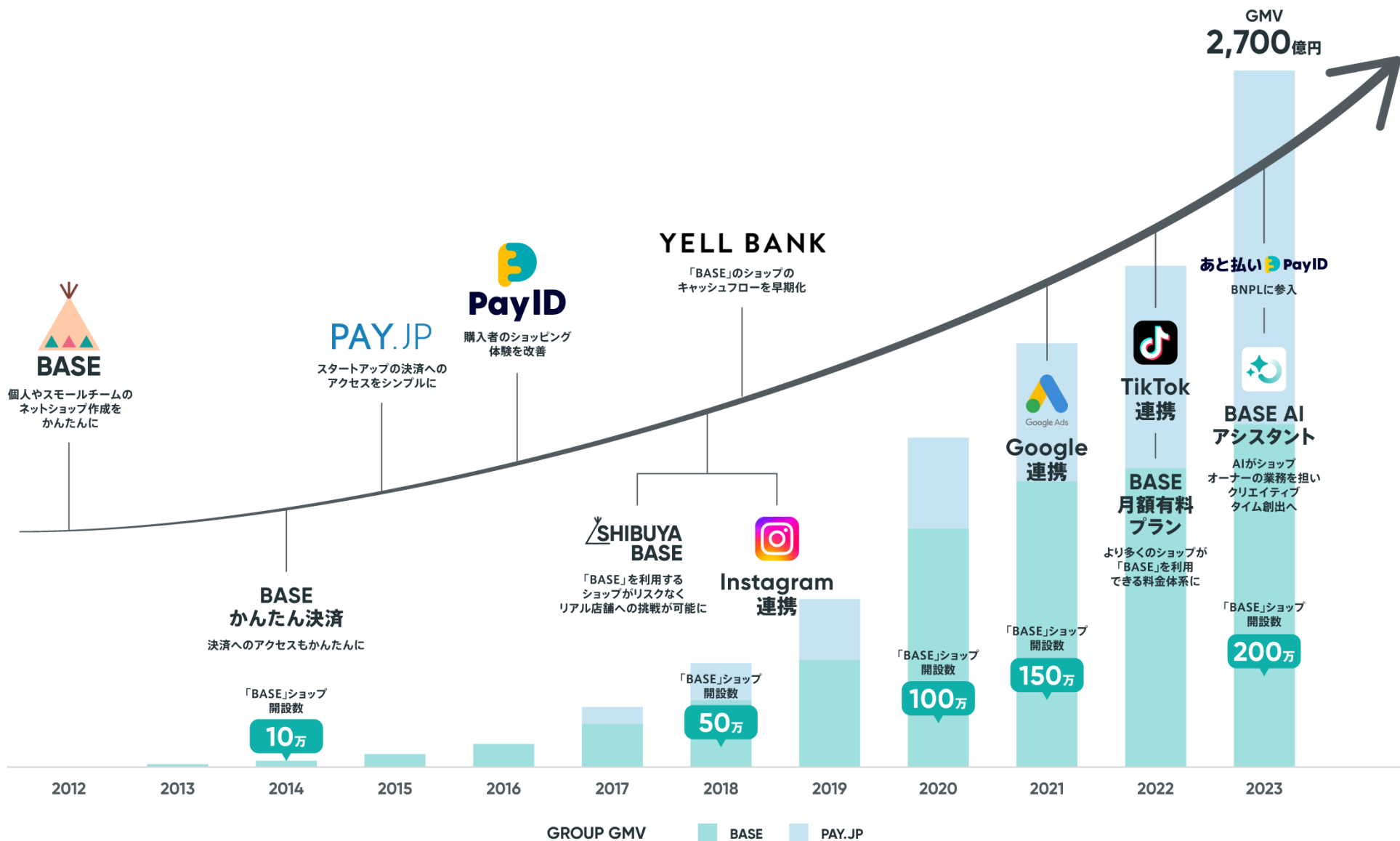
生きていけるチャンスを。

あたらしい決済で、あなたらしい経済を。



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）	274名（2023年12月末時点）
子会社	PAY株式会社



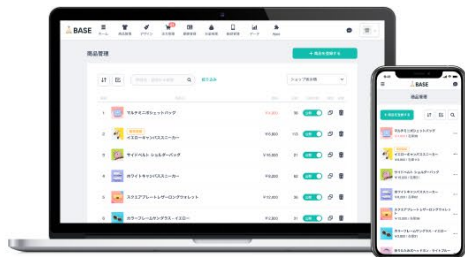
2. サービス概要

サービス概要

BASEグループの各サービスを通じて、**個人及びスモールチーム**や、**スタートアップ**に加え、**購入者**をエンパワーメントすることに注力



個人・スモールチーム等のショップ向け



決済支援・ショップ作成支援

誰でもかんたんにストアフロント型の
ネットショップを無料で作れる
ネットショップ作成サービス



スタートアップ等の加盟店向け

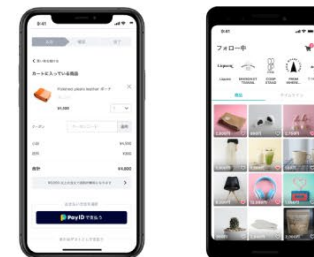


決済支援

WEBサービスにクレジット決済を
かんたんに導入できる開発者向けの
オンライン決済サービス



購入者向け



ID決済・ショッピングアプリ

BNPL等のスムーズな決済体験の提供や
購入者との関係構築をサポートする
ショッピングサービス

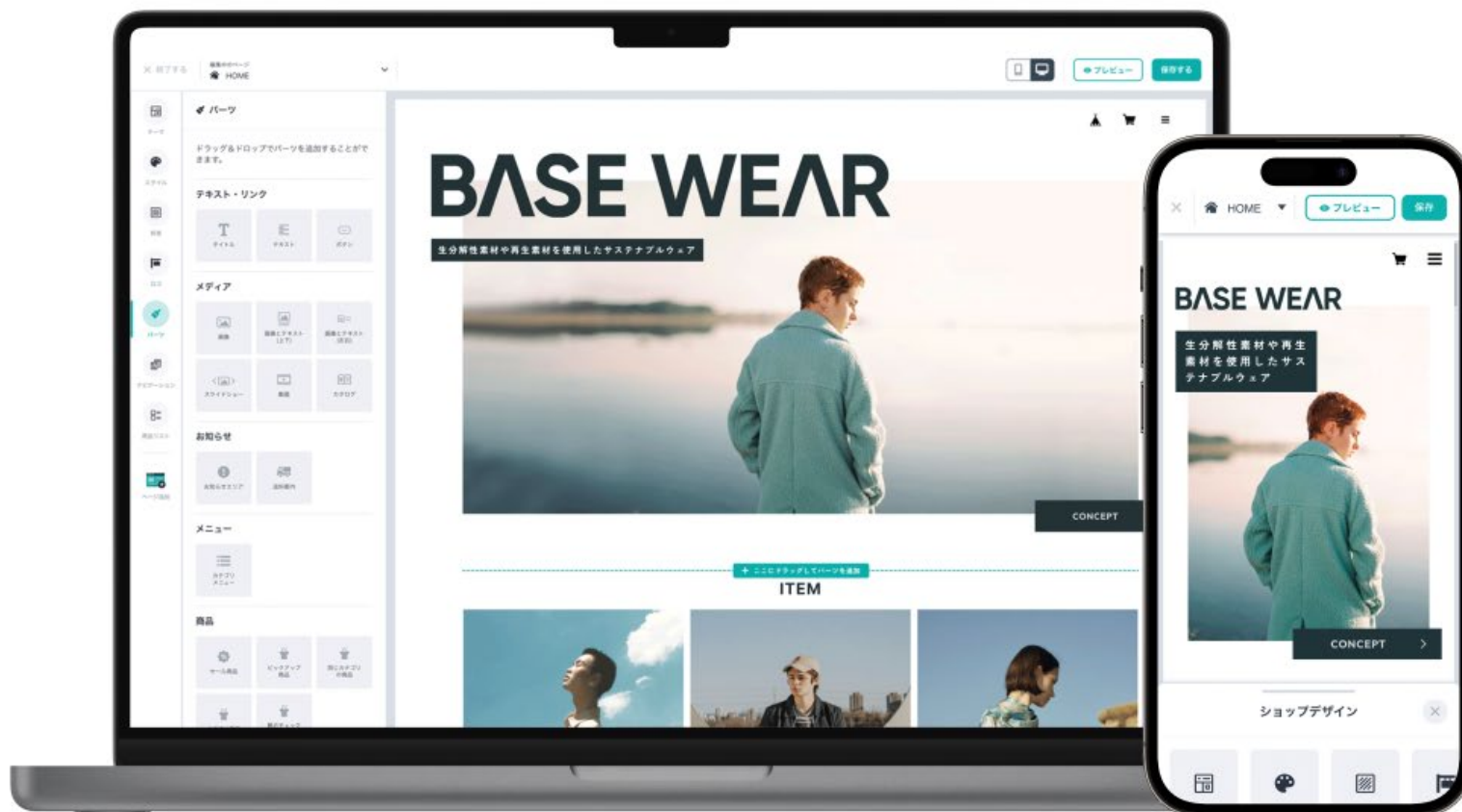
BASEグループの各サービスが担う役割

「BASE」と「PAY.JP」は、顧客対象(GMV)の拡大を、
 「Pay ID」と「YELL BANK」は、付加価値(テイクレート)の向上を担い、
 さらに新領域への拡大で、価値創造の最大化を目指す

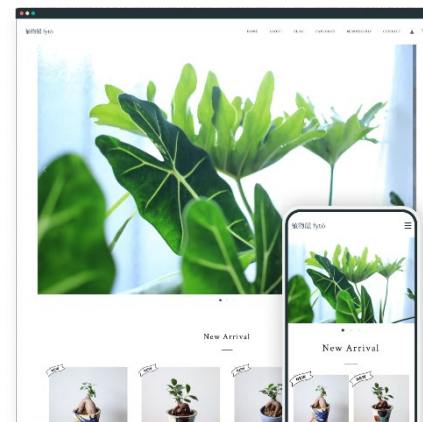
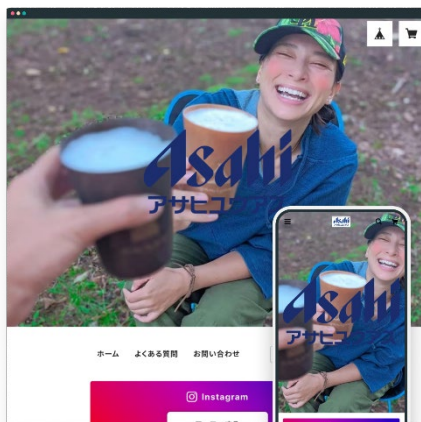
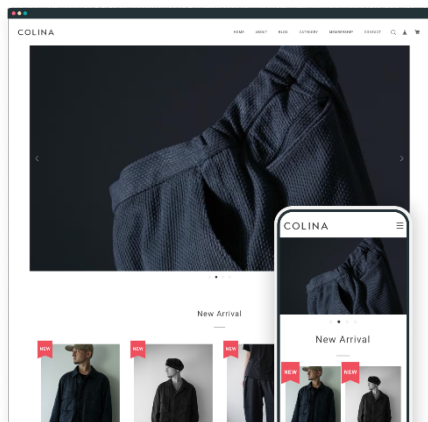
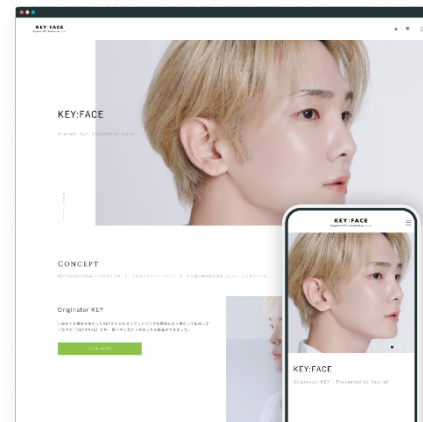
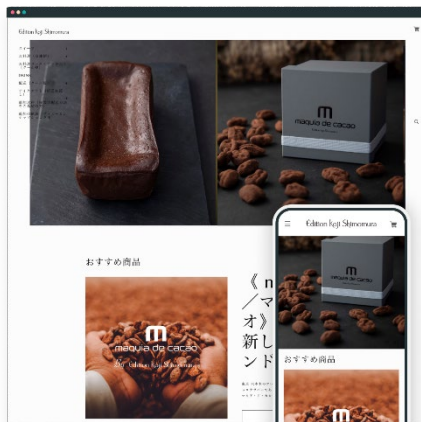
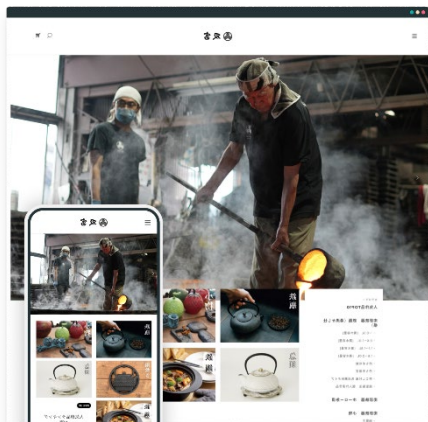


2-1. ネットショップ作成サービス「BASE」

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



個人やスモールチームから大企業まで、幅広いショップが存在



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

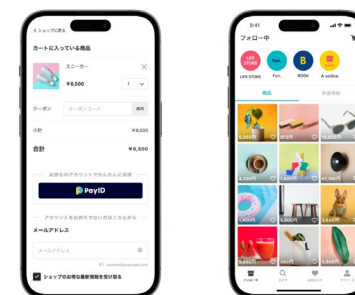
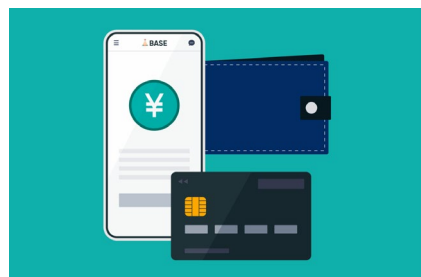
購入者向けショッピングサービス
「Pay ID」

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  PayID

あと払い(Pay ID)

クレジットカード決済



銀行振込

三井住友銀行

d払い  
 SoftBank 

キャリア決済



コンビニ決済・Pay-easy



Amazon Pay

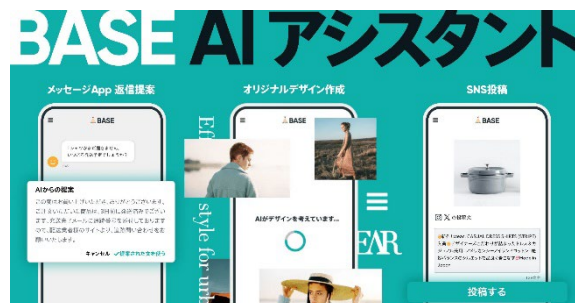


PayPal

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

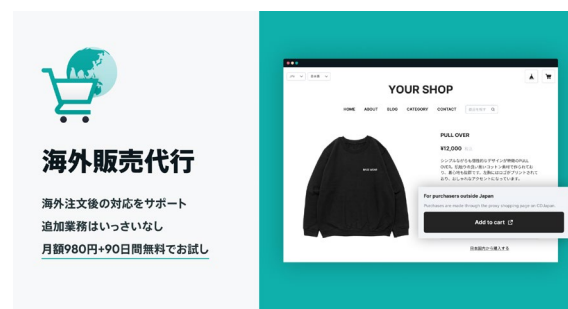
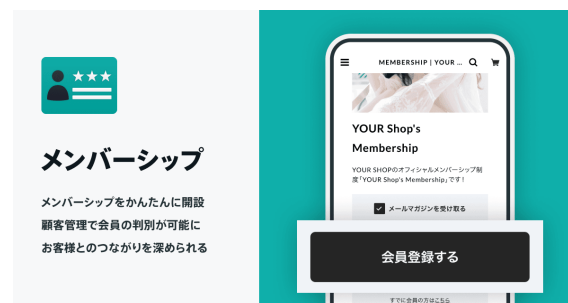
標準機能

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



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

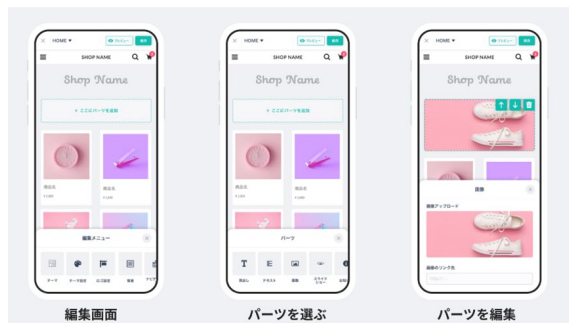
個人やスモールチームがリスクなくかんたんに、リアル店舗の出店や資金調達等を実施できるサービスを提供



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
 オウンドメディア「BASE U」では、ネットショップの運営ノウハウを発信

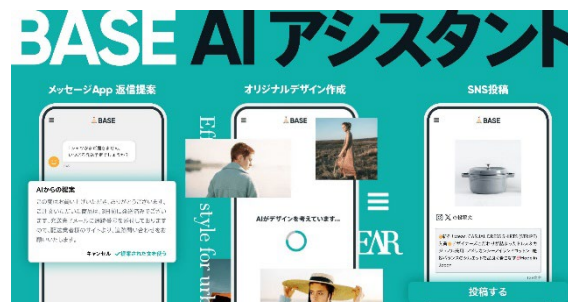
ショップデザイン機能

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

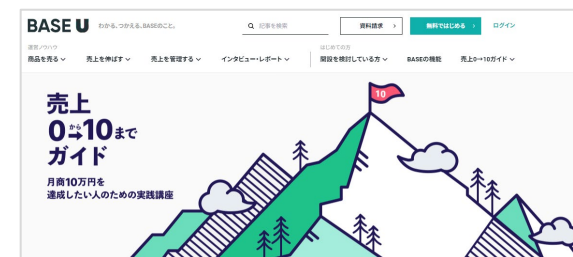
SNS投稿文や商品説明文の自動生成、問い合わ
 せ返信文やショップデザインの自動提案等の、
 AIを活用した運営サポート機能をすべてのショップ
 に提供



オウンドメディア「BASE U」

開設から運営、販促等、ネットショップにまつわる
 ノウハウやトレンドを発信


売上規模や運営体制等によって異なる幅広い課
 題解決をサポート



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
販促活動やCRM、業務効率化等のサポートにより、幅広い売上規模のショップに対応

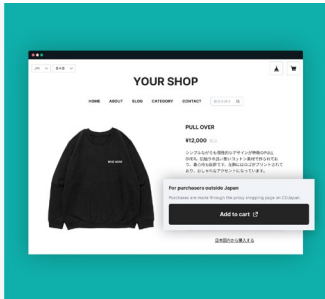
販促活動

越境ECや広告の効果測定機能等により、ショップの販路拡大やマーケティング活動をサポート



海外販売代行

海外注文後の対応をサポート
追加業務はいっさいなし
月額980円+90日間無料お試し





広告効果測定

広告の効果を測定できるよう設定
コピー&ベストでタグを配置



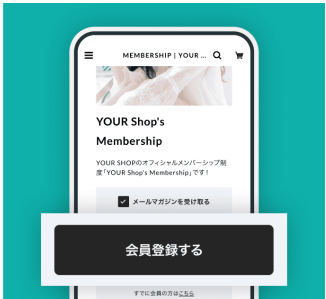
CRM

ロイヤルティの高いファンを創出しリピート購入に繋げる機能等により、顧客との関係構築をサポート




メンバーシップ

メンバーシップをかんたんに開設
顧客管理で会員の判別が可能に
お客様とのつながりを深められる




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最適



業務効率化

柔軟な送料設定や配送等のサポートにより、注文件数の多いショップの業務効率化をサポート



かんたん発送

面倒な宛名書き作業が不要
配送料は全国一律
安心の追跡・補償付き




送料詳細設定

商品ごとに配送手段を設定できる
購入金額に応じた送料無料設定
(国内配送のみ)
海外の国・地域への配送設定



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33ページを参照

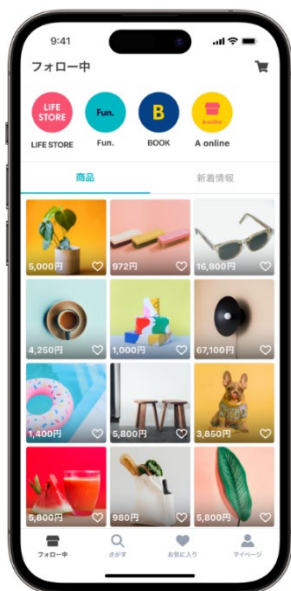
「BASE」で作られたショップでのお買い物に利用できる、購入者向けショッピングサービス「Pay ID」を提供

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

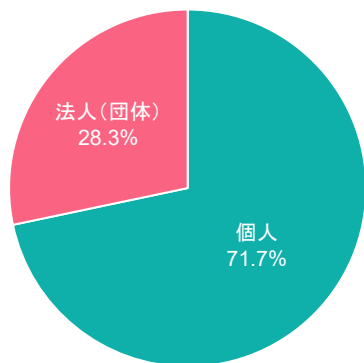
- ✓ アプリのフォロー機能やプッシュ通知機能等を活用した、購入者との継続的な接点創出による**リピーターの増加**
- ✓ アプリの検索やレコメンド機能等による**新規顧客の増加**

購入者向けの付加価値

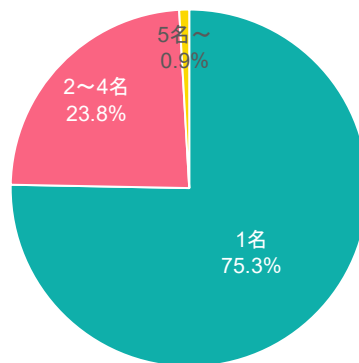
- ✓ アプリのフォロー機能等により、お気に入りのショップでのお買い物をよりスムーズに
- ✓ アプリのブラウジング機能及びレコメンド機能によりショップとの新しい出会いを創出
- ✓ 「BASE」で作られた全てのショップでID決済が利用可能
- ✓ 1 click決済の提供により、かんたんなショッピング体験を提供

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

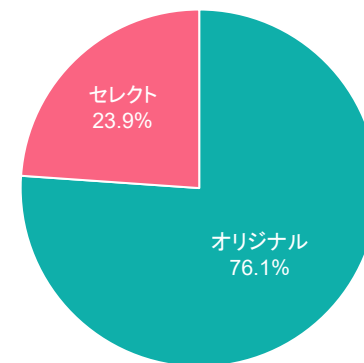
運営体制



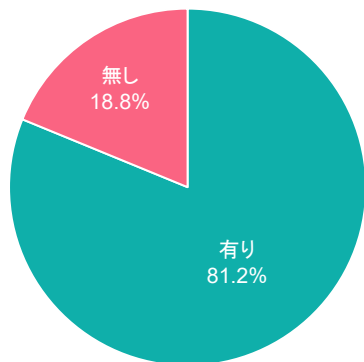
運営人数



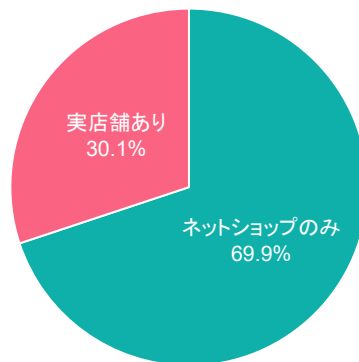
販売商品



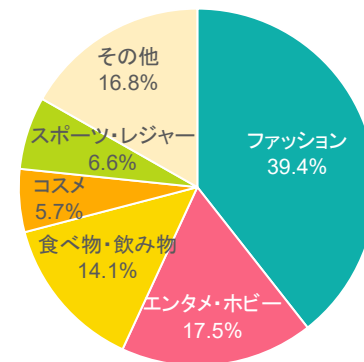
SNSの活用有無



実店舗の有無

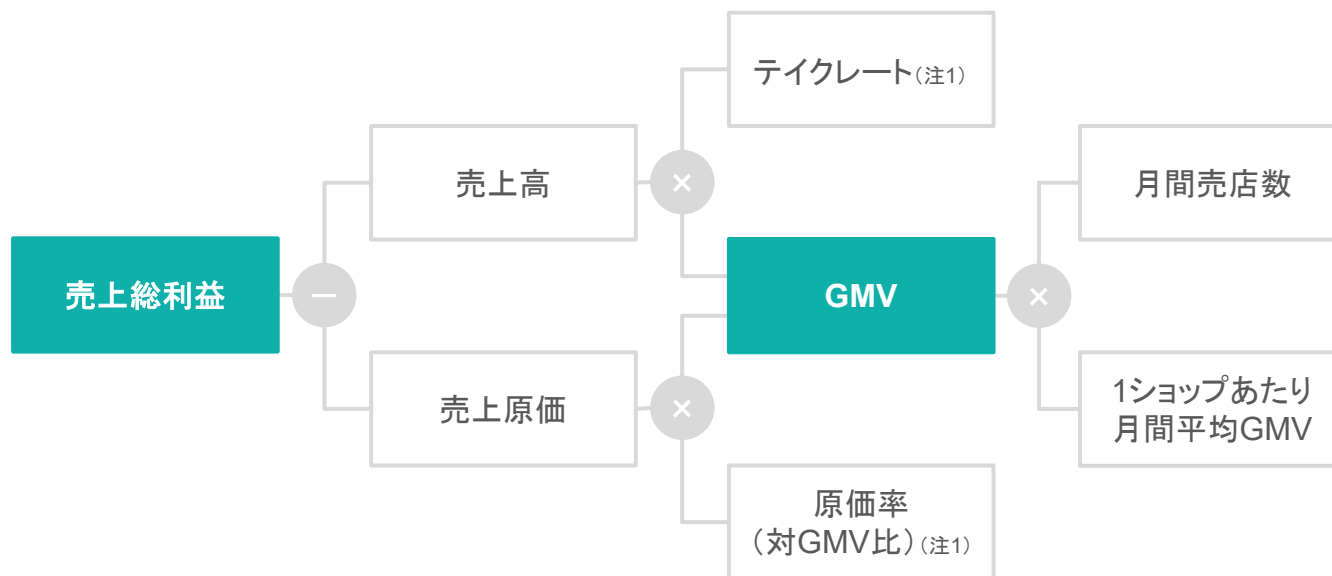


カテゴリ別GMV構成比



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

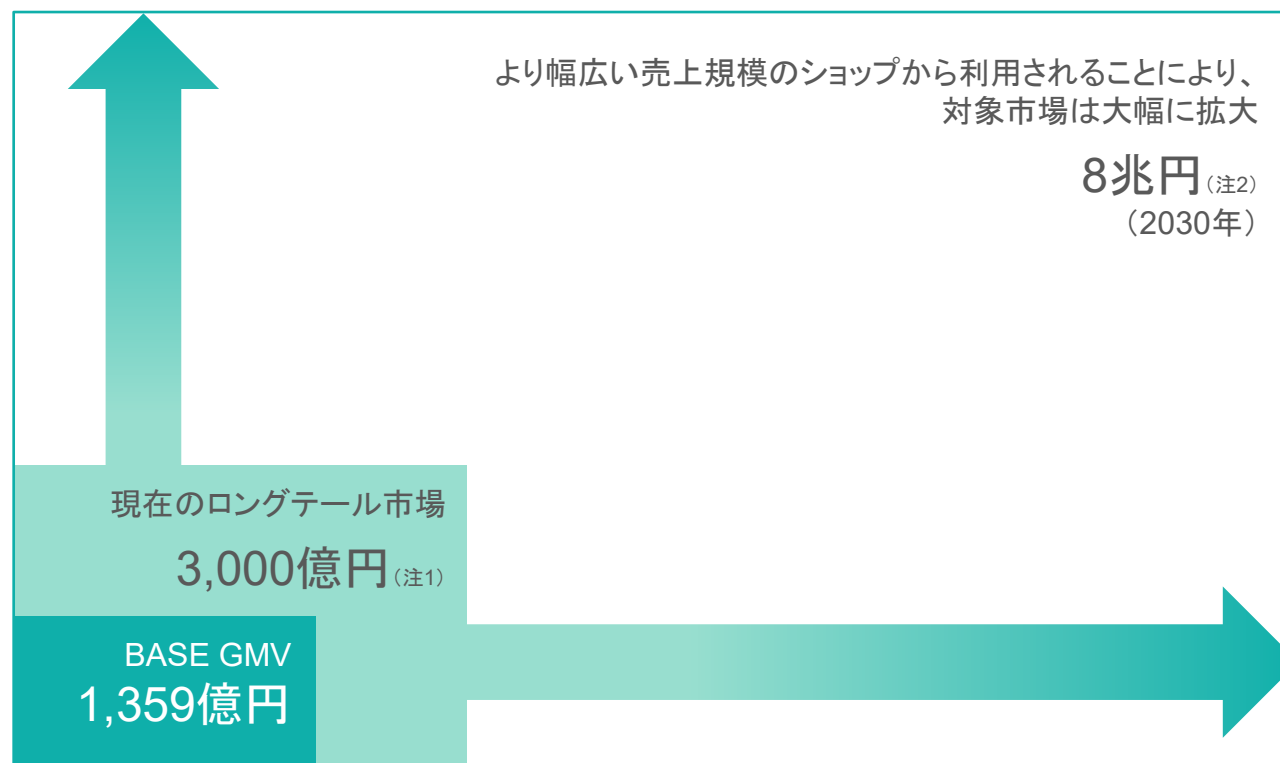
- ✓ 主に決済代行会社へ支払う手数料

(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15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) 2023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4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く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

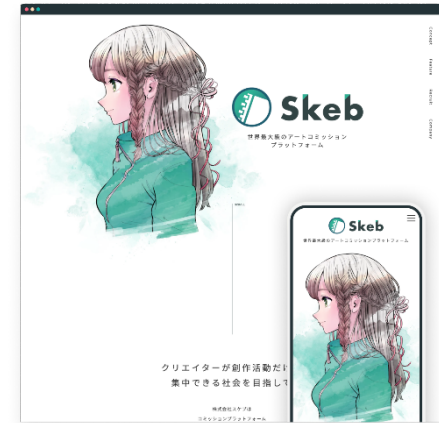
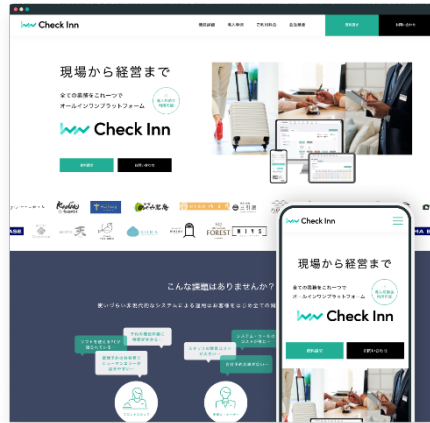
クレジットカード決済、定期課金、Apple Pay、プラットフォーム決済、通知機能

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

スタートアップ企業を中心に、物販だけでなくサービス系の加盟店も数多く利用



「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の組み込み

Point 2

柔軟でリーズナブルな料金体系

	ベーシック プラン	プロ プラン	PAY.JP Seed	PAY.JP NPO	PAY.JP Travel
月額費用	0円	10,000円	0円	0円	0円
	3.0%	2.59%	2.59%	1.5%	1.5%
	3.6%	3.3%	3.3%	3.6%	3.3%
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

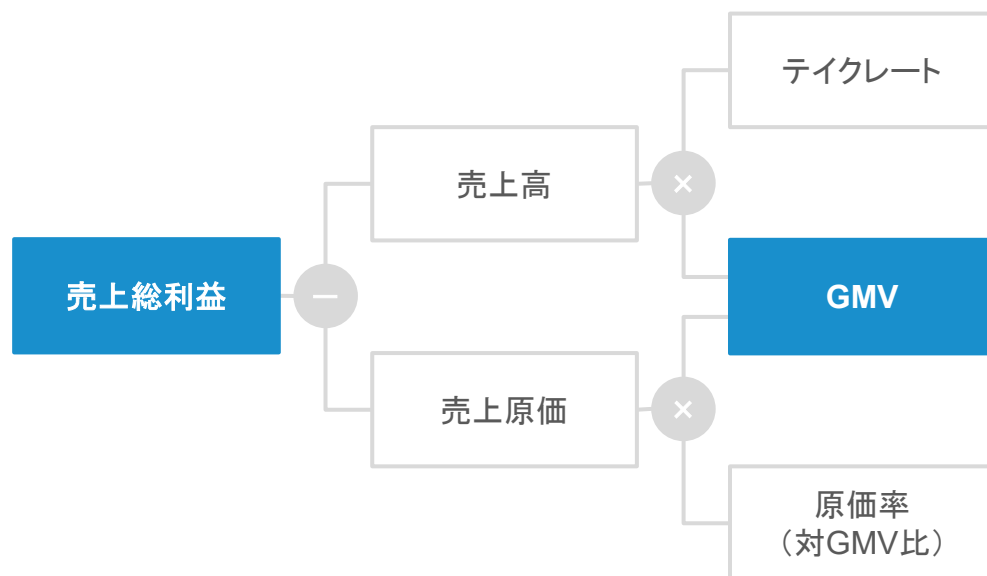


監視

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

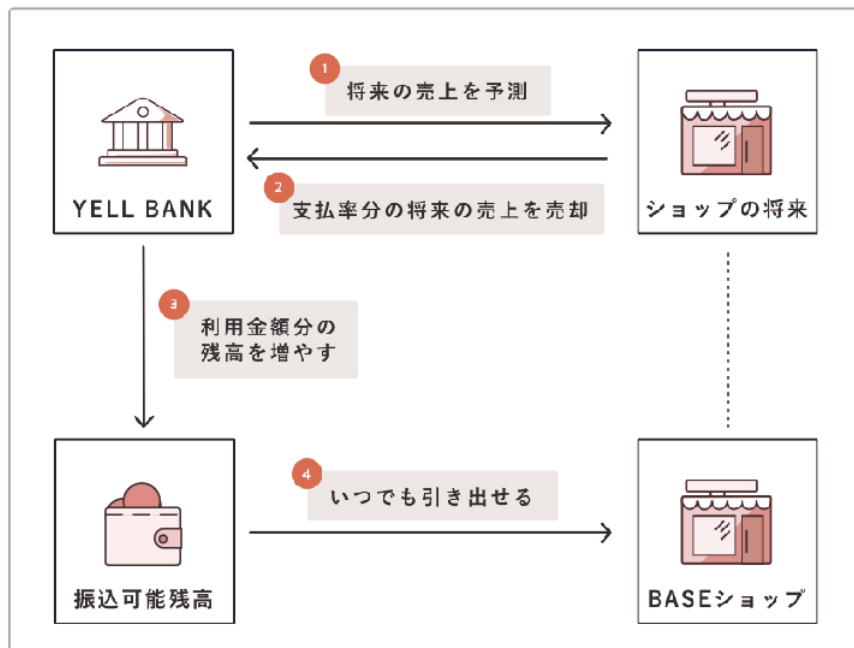
- ✓ 主に決済代行会社へ支払う手数料

(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30ページの料金プランを参照

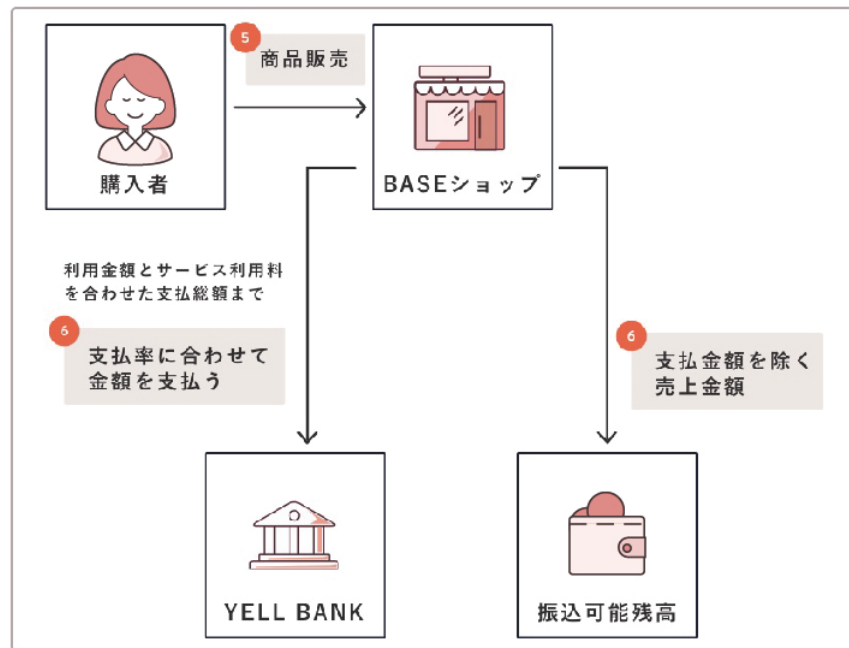
2-3. 資金調達サービス「YELL BANK」

「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



3.中期の経営方針及び2024年12月期の方針

中長期の成長戦略

既存プロダクトを強化し、**GMV成長と収益性の向上の両立**を目指す

更に、既存プロダクト間のシナジー創出による成長加速と、M&A及び提携等による**グループ全体の非連続な成長**を目指す

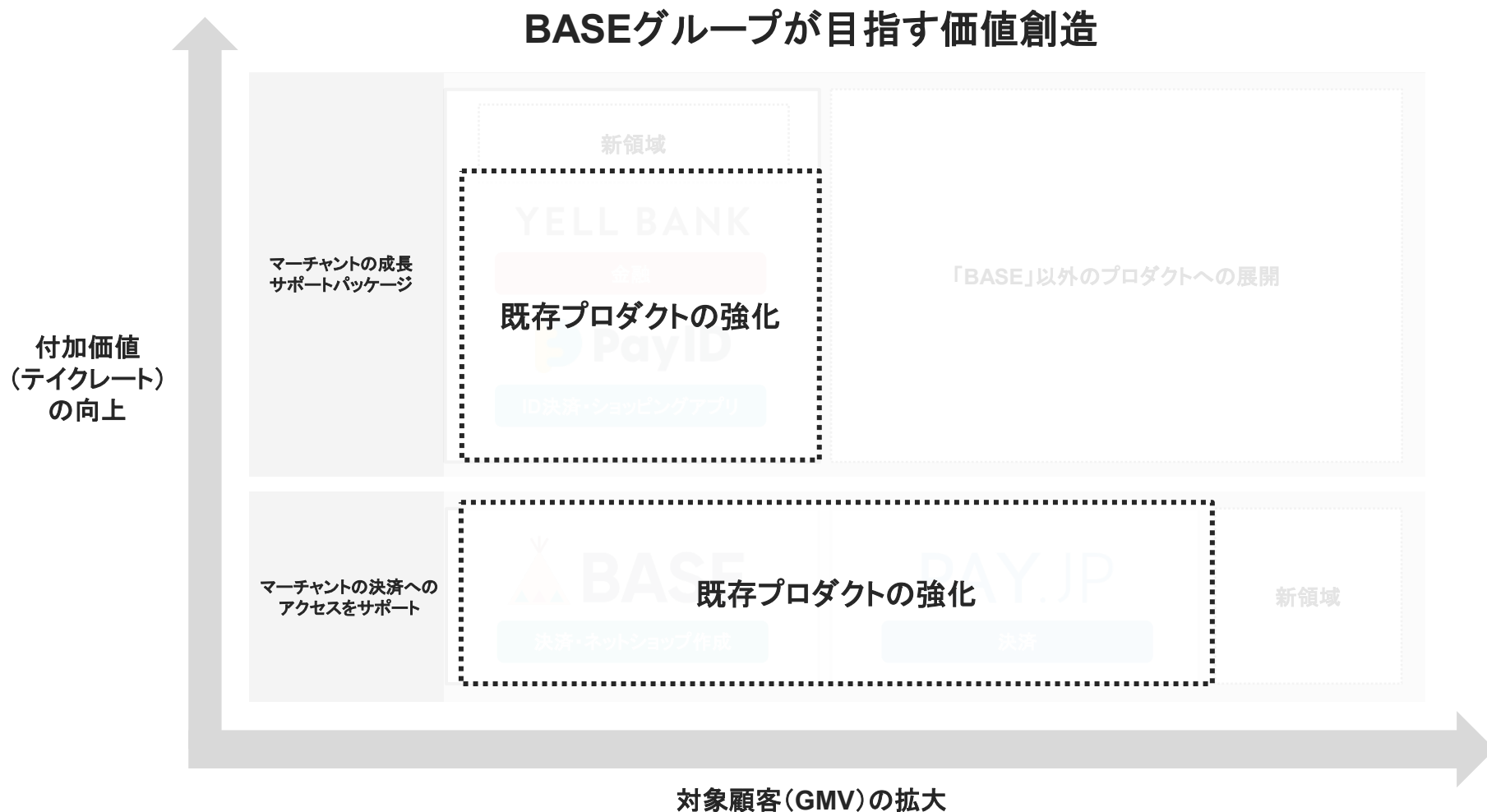
BASEグループが目指す価値創造



既存プロダクトの成長戦略	グループ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 既存プロダクトの付加価値向上とそれに伴うプライシングの適正化に加え、マーケティング施策の改善等を通じ、既存プロダクトの強化によるGMV成長と収益性向上を両立
	BASE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 引き続き個人やスモールチームのエンパワーメントに注力 ✓ プロダクトの付加価値向上とそれに伴う料金体系の適正化に加え、マーケティング施策の改善に継続的に取り組むことにより、引き続きGMV成長とテイクレイト向上の両立に注力
	PAY.JP	<ul style="list-style-type: none"> ✓ プロダクトの付加価値向上とそれに伴う料金体系の適正化及び原価率の改善に加え、セールス&マーケティング等の強化により、引き続き力強いGMV成長と売上総利益率向上の両立に注力
	Pay ID	<ul style="list-style-type: none"> ✓ BNPL「あと払い(Pay ID)」とショッピングアプリの機能拡充等により、登録者数1,300万人超の購入者アセットを収益化し、BASE事業の成長に貢献
	金融	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 「YELL BANK」を中心とした既存サービスの拡充により、引き続き「BASE」のショップに対する付加価値を向上 ✓ 長期的には、グループ横断の取組みにより、グループのプロフィットセンターを担うことを目指す
グループ横断の拡大戦略	グループ	<ol style="list-style-type: none"> ① 既存プロダクト間のシナジー創出による成長加速 ② M&A及び提携等によるグループ全体の非連続な成長

既存プロダクトの成長戦略

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



引き続き個人やスモールチームのエンパワーメントに注力

プロダクトの付加価値向上とそれに伴う料金体系の適正化に加え、マーケティング施策の改善に継続的に取り組むことにより、引き続きGMV成長とテイクレート向上の両立に注力

有料の拡張機能の提供及び購入者アセットの収益化等により、アップサイド・シナリオを追求

主な取組み

プロダクトの付加価値向上

- ✓ 販路拡大やマーケティング支援等、ショップの売上成長をより直接的にサポートする拡張機能を提供

料金体系の適正化

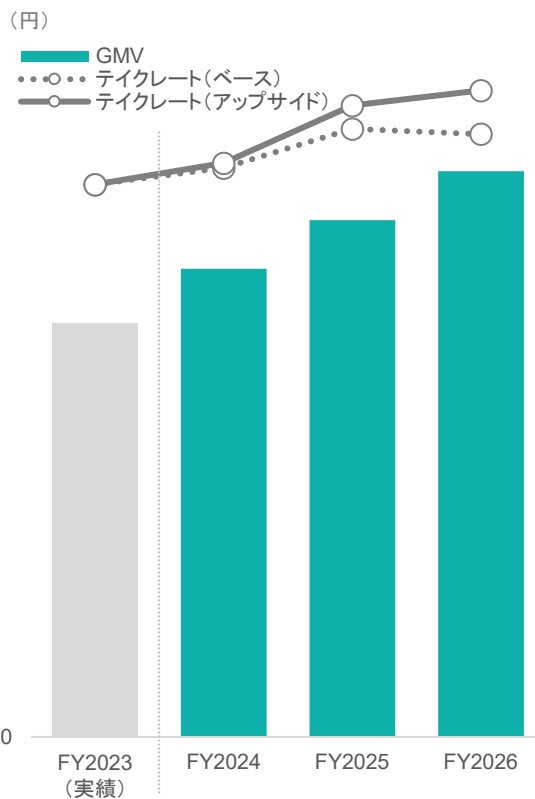
- ✓ 有料の拡張機能の提供及び購入者アセットの収益化等に取り組む

マーケティング施策の改善

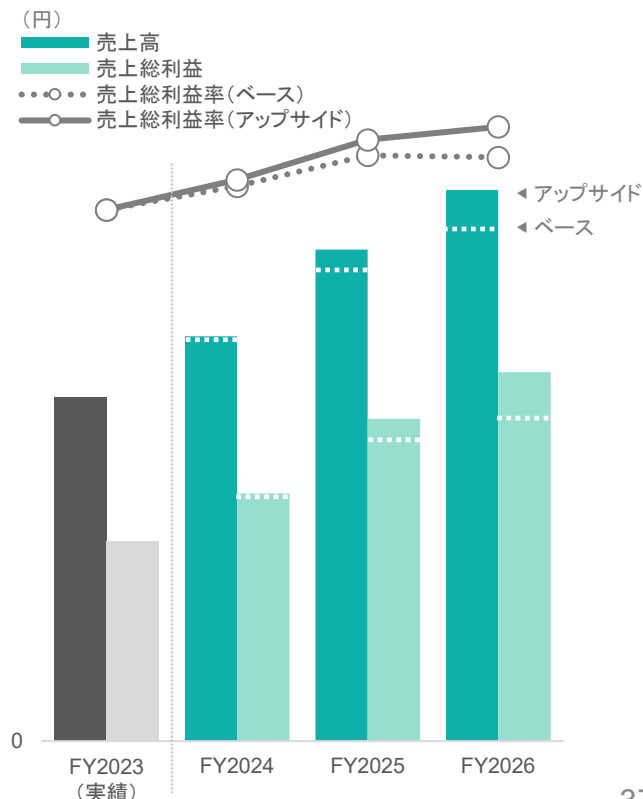
- ✓ 規律ある投資方針は維持し、幅広い売上規模のショップに対象を拡大することを目的としたリブランディングを引き続き実施

中長期の業績見通し

GMV(決済)及びテイクレート



売上高及び売上総利益、売上総利益率



BNPL「あと払い(Pay ID)」とショッピングアプリの機能拡充等により、
登録者数1,300万人超の購入者アセットを収益化し、BASE事業のアップサイド・シナリオ達成に貢献

「Pay ID」の主な機能

ID決済

- ✓ 「BASE」で開設された全てのショップでのお買い物の際、購入者が利用可能なID決済機能
- ✓ 2023年4月から提供開始したBNPL「あと払い(Pay ID)」
- ✓ 過去のショッピング履歴の管理

ショッピングアプリ

- ✓ 新商品や入荷情報のプッシュ通知を受け取ることができる、ショップのフォロー機能
- ✓ 商品のお気に入り登録
- ✓ ショップの検索及びレコメンド機能
- ✓ 注文商品の配送状況の確認

主な取組み

BNPL「あと払い(Pay ID)」の拡充

- ✓ 「あと払い(Pay ID)」の支払い方法をより柔軟化
- ✓ 独自の自社決済ネットワークの構築に向け、将来的な収益性改善を見据えたスキームを検討

ショッピングアプリの拡充

- ✓ 購入者に対するレコメンド機能等の改善
- ✓ 「BASE」のショップが利用できる、アプリを活用したマーケティング及びCRM機能等の強化
- ✓ ショップ及び購入者双方のユーザー基盤の強化により、アプリ経由のGMV成長及びアプリの収益化を目指す

プロダクトの付加価値向上とそれに伴う料金体系の適正化及び原価率の改善に加え、セールス&マーケティング等の強化により、引き続き力強いGMV成長と売上総利益率向上の両立に注力

既存加盟店の成長支援及び新規加盟店獲得体制の強化により、アップサイド・シナリオを追求

主な取組み

プロダクトの付加価値向上

- ✓ 開発者が使いやすい競争力のあるプロダクトを引き続き追求
- ✓ 管理画面等の改善や、「PAY.JP パートナー」及び「PAY.JP Platform」の拡充など、既存の決済領域の課題を解消

料金体系及び原価率の適正化

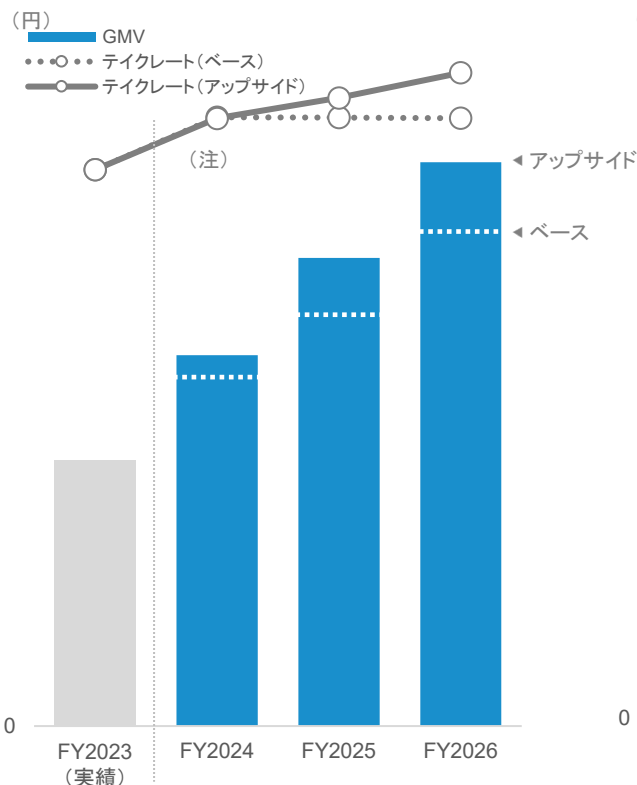
- ✓ 提供価値の拡大を踏まえて、料金体系を最適化
- ✓ プラットフォームの成長に伴い、原価率を改善

セールス&マーケティング等の強化

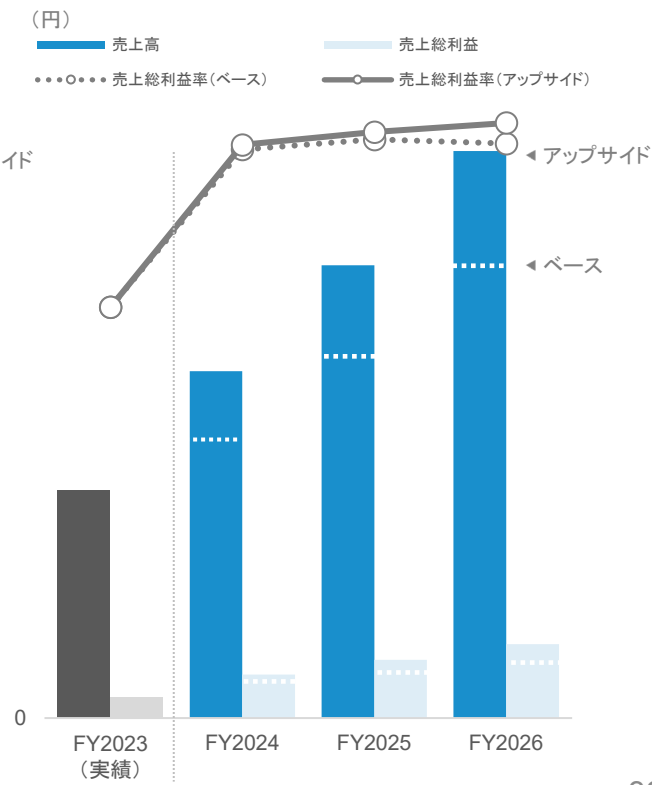
- ✓ 効率的なセールス&マーケティング体制を確立することで、新規加盟店獲得を強化
- ✓ 既存の大型加盟店との関係構築を推進

中長期の業績見通し

GMV(決済)及びテイクレイト



売上高及び売上総利益、売上総利益率



(注)2024年12月期以降、インボイス制度への対応のため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。

「YELL BANK」を中心とした既存サービスの拡充により、引き続き「BASE」のショップに対する付加価値を向上

長期的にはグループ横断の取組みにより、プロフィットセンターを担うことを目指す

主な取組み

既存の金融サービスの付加価値向上

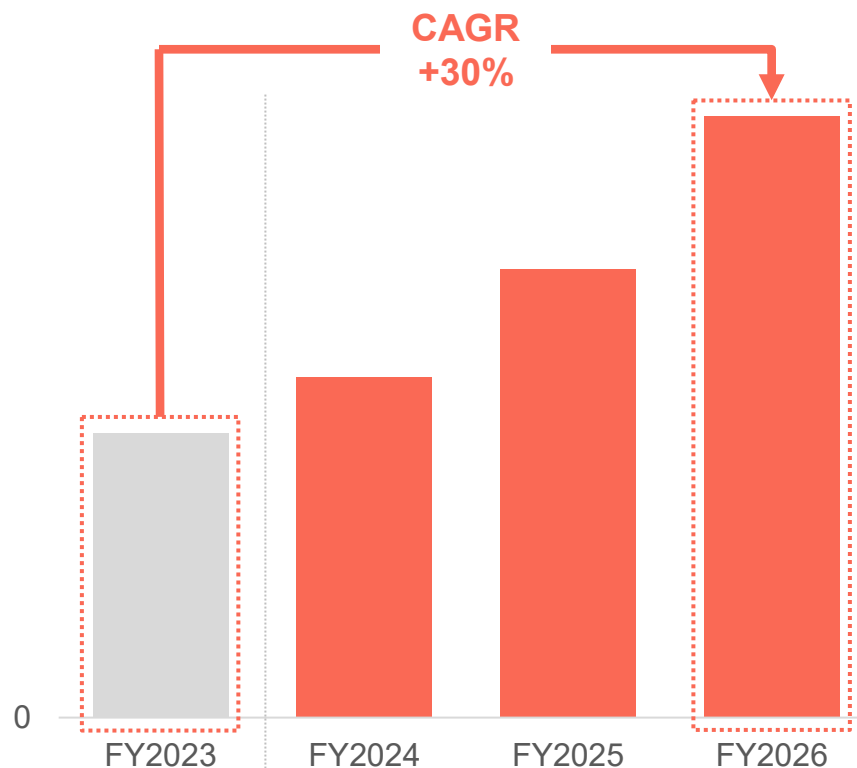
- ✓ 「BASE」のショップが「YELL BANK」で資金調達をする際の、調達金額や手数料の支払い方法をより柔軟化
- ✓ キャンペーン等も実施し、「BASE」のショップの利用促進を図る

グループ横断の取組み

- ✓ 従来は「BASE」のショップを対象に提供してきた「YELL BANK」の、グループ内での横展開を目指す

その他事業の売上総利益^(注1,2)

(円)

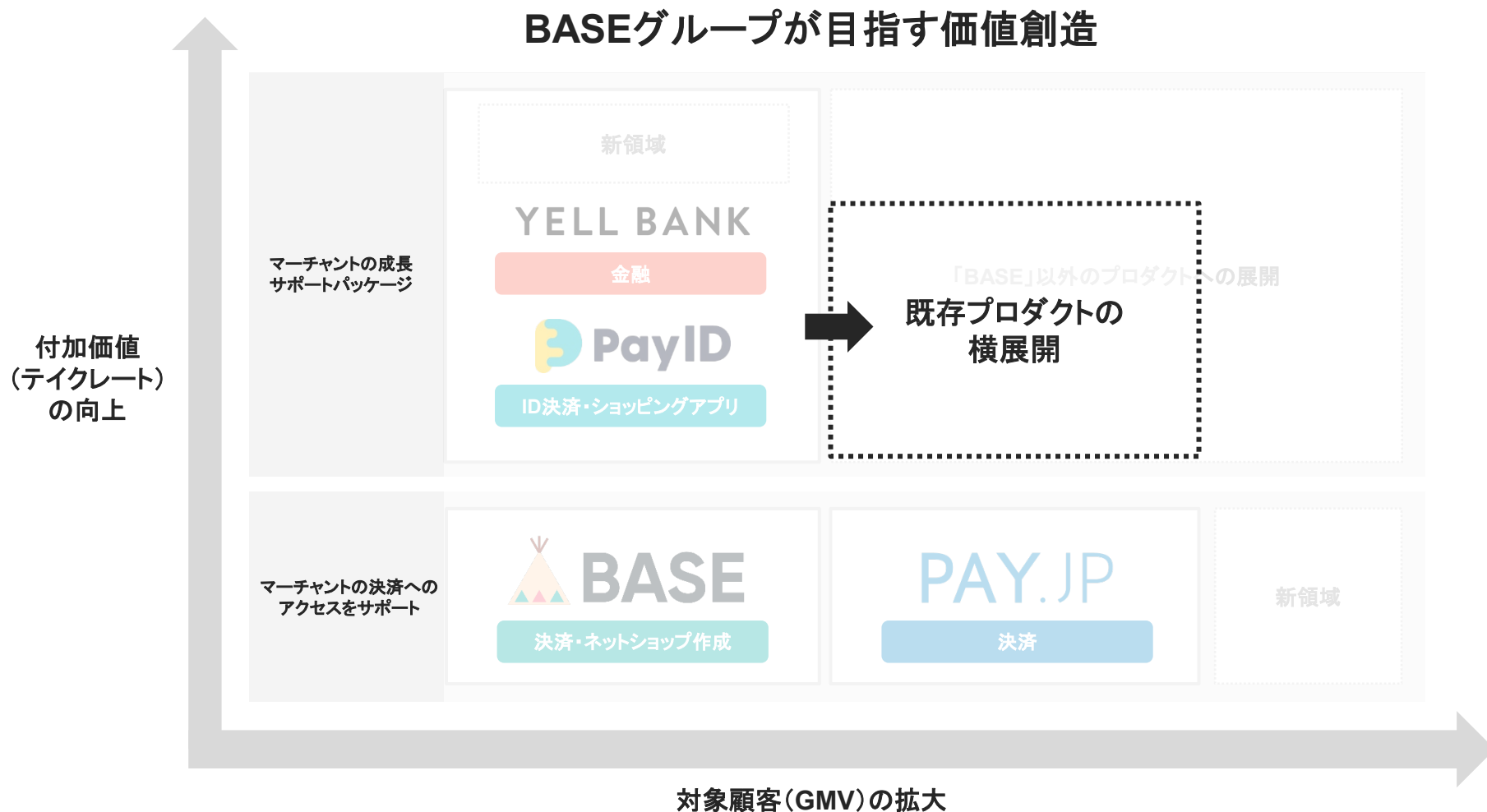


(注1) その他事業には「YELL BANK」と「BASEカード」が含まれるが、その大半が「YELL BANK」によるもの

(注2) その他事業の成長シナリオはベース・シナリオのみ。グループ横断の取組みによる売上総利益の見込みは含まれていない

グループ横断の拡大戦略 ①

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



グループ横断の拡大戦略 ②

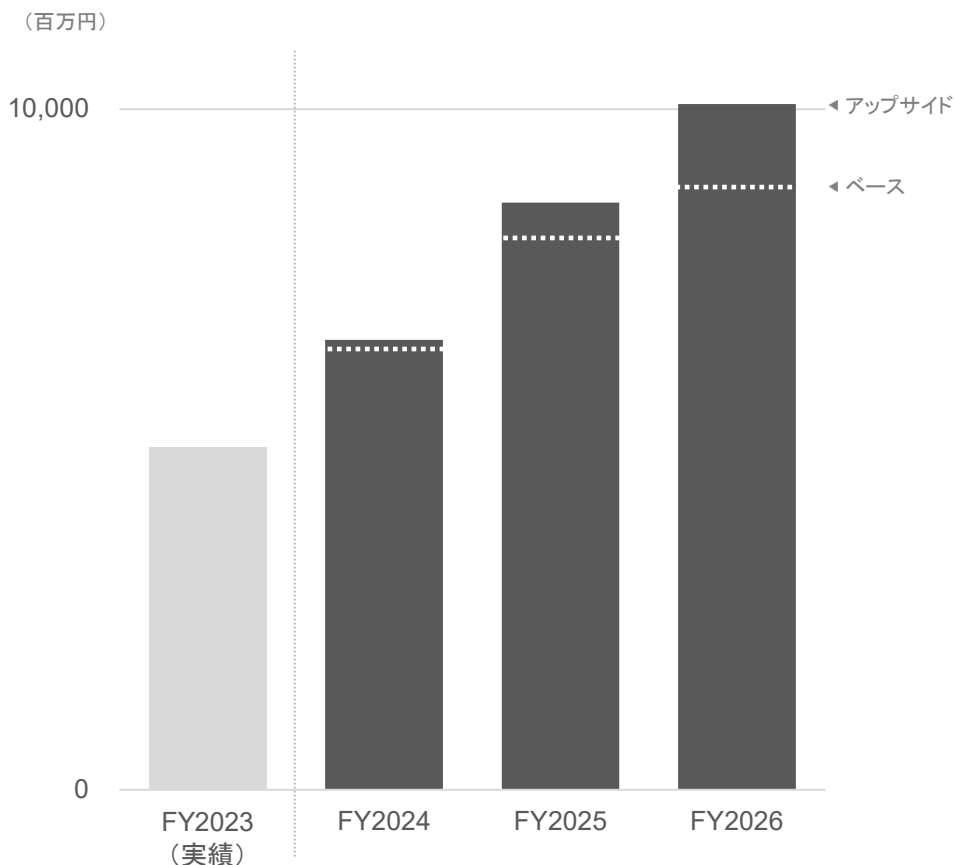
2023年12月期には、CEO直下の経営戦略室とCFOを中心に、機動的な実行体制を構築
 今後は、対象顧客の拡大及び既存プロダクトの付加価値向上等を目的としたM&A及び提携等
 により、**グループ全体の非連続な成長を目指す**



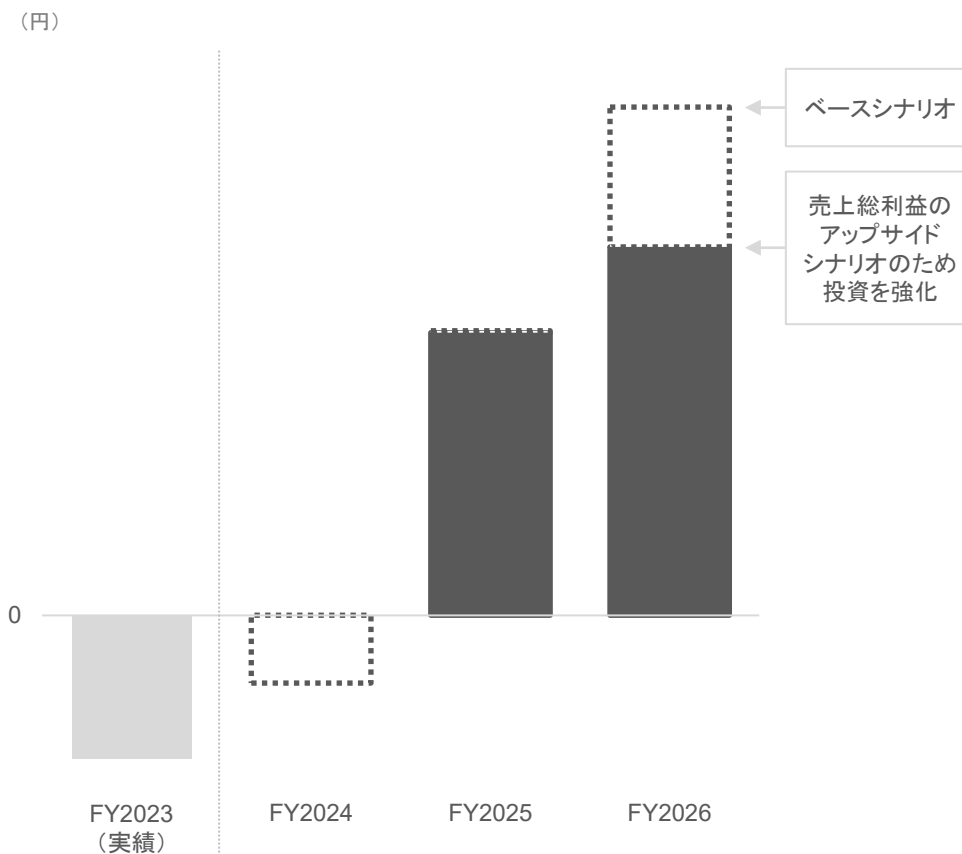
2026年12月期以降、売上総利益100億円の早期達成を目指す

営業利益の黒字化達成後も、成長戦略の進捗等により営業利益水準は変動も、成長性及び収益性を考慮した規律ある投資を継続

売上総利益の見通し



営業利益の見通し



(注)2024年12月期においては、ベースシナリオが業績予想

連結	<ul style="list-style-type: none">✓ 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
BASE	<ul style="list-style-type: none">✓ 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
PAY.JP	<ul style="list-style-type: none">✓ 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
Pay ID	<ul style="list-style-type: none">✓ 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
金融	<ul style="list-style-type: none">✓ 「YELL BANK」を中心とした金融サービスの付加価値向上に加え、キャンペーン等の実施により、その他事業の売上総利益の更なる成長を目指す✓ グループの収益性向上に向けた施策を実行

売上総利益は、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、想定以上に抑制され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

(百万円)	FY2024 通期予想	FY2023 実績	YoY
売上高	14,700	11,680	+25.9%
売上総利益	6,450	5,033	+28.1%
販管費	6,450 ~6,650	5,458	+18.2% ~+21.8%
営業利益	-200 ~0	-425	-
経常利益	-204 ~-3	-409	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-207 ~-7	-606	-
GMV (BASE事業)	154,000	135,991	+13.2%
GMV (PAY.JP事業)	187,000	141,127	+32.5%

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

(注2)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)

GMV及び 売上総利益	<ul style="list-style-type: none">✓ BASE事業においては、2024年1月16日に実施した月額有料プランの値上げ以降も、想定を超えるショップに継続利用していただけており、現時点では、GMV及び売上総利益へのマイナス影響は軽微と見ている✓ PAY.JP事業においては、力強い成長をけん引する大型加盟店の継続率を引き続き高水準に維持することに加え、新規加盟店の獲得体制を強化することにより、GMVの更なる成長を目指す
販管費	<ul style="list-style-type: none">✓ 販管費の上限額については、期初時点では予定している施策等の不確実性が高いため、各項目に一定のバッファを含む✓ プロモーション費は、中長期のグループ成長のため「BASE」以外のプロダクトへの投資強化により、前年同期比で増加の見込み✓ 人件費は、2023年12月期に採用した人員の人件費の通期化等により、増加の見込み✓ その他費用に含まれる外注費は、成長戦略上必要なプロダクト開発計画の達成のため、増加の見込み✓ その他費用に含まれるシステム利用料は、事業成長に伴い増加の見込み
営業損益	<ul style="list-style-type: none">✓ プロモーション費を除く営業損益は四半期ベースでも黒字を維持し、プロモーション費の多寡によっては、営業損益が黒字化する四半期もある想定✓ 売上総利益の更なる成長を見込める場合、営業損益の予想の範囲内で、投資を強化する可能性もある

4. 2023年12月期 業績

2023年12月期の方針(2023年2月8日開示)

グループ 経営方針

- ✓ 中長期的なグループ全体の売上総利益の成長及び価値創造の最大化
- ✓ **筋肉質な財務体質への転換**
- ✓ 決済・金融へのアクセシビリティ向上及びD&Iの推進

BASE

- ✓ 事業環境の変化等を鑑み、GMV増加への注力から、GMV及びテイクレートの増加等による**売上総利益の増加に注力**する事業運営へ転換
- ✓ 従来の、サービスの急成長に合わせた積極的な投資方針を見直し、**販管費を抑制**

PAY.JP

- ✓ **引き続き力強いGMVの成長を目指す**
- ✓ 既存加盟店の成長及び新規加盟店の獲得を目的とした、機能開発及びサポート体制の構築、マーケティング戦略の改善に注力

Pay ID

- ✓ 2023年3月頃を目標にBNPL機能を実装
- ✓ 購入者の会員基盤を強化し、「BASE」のショップ及び購入者への付加価値を向上させる

金融

- ✓ 既存プロダクトの成長により、「BASE」のショップへの付加価値を向上させる

2023年12月期の振り返り

- ✓ グループGMV成長に伴う**売上総利益の成長**に加え、既存プロダクト間のシナジー創出のための取組みにも着手し、**グループ全体の価値創造最大化に向けた基盤づくりを推進**
- ✓ 売上総利益の成長及び販管費の削減により、**営業損失が縮小し、2025年12月期黒字化に向けて財務体質が改善**
- ✓ D&Iの推進及び気候変動への対応が進捗

- ✓ 月額有料プランの効果等によりGMVは好調に推移し、テイクレートはおおむね下げ止まったことで、**売上総利益は想定を超えて着地**
- ✓ マーケティングの効率化等により、**販管費は想定以上に抑制**
- ✓ 数多くの新機能リリース及び改善により、プロダクトの付加価値が向上

- ✓ 既存加盟店の成長及び新規加盟店の獲得により、**GMVが大きく成長**
- ✓ 各施策は想定通りに進捗し、GMV成長に貢献

- ✓ 2023年4月より、BNPL「あと払い(Pay ID)」の提供を開始し、機能拡充及びマーケティング施策も想定通りに進捗
- ✓ **登録者数が1,300万人を突破**

- ✓ 「YELL BANK」の機能拡充により金融領域の付加価値が向上したことで、利用ショップ数及び利用金額が増加し、**その他事業の売上総利益が大きく増加**

第4四半期においては、BASE事業とPAY.JP事業のGMVがともに過去最高となり、連結売上総利益が増加した一方で、販管費が抑制されたことにより、営業損失は一時的に大幅に縮小

販管費は、好調なGMV推移を受け、販促支援を縮小したこと等により、一部が未消化となり、想定を下回った
通期においては、売上高、売上総利益及び営業損益等が、業績予想を上回って着地

(百万円)	FY2023 4Q (2023年10月-12月)					FY2023 通期 (2023年1月-12月)				
	実績	前年同四半期		前四半期		通期	前年同期		業績予想	達成率(注1)
		実績	YoY	実績	QoQ		実績	YoY		
売上高	3,343	2,639	+26.7%	2,976	+12.3%	11,680	9,739	+19.9%	11,500	101.6%
売上総利益	1,462	1,200	+21.9%	1,256	+16.4%	5,033	4,737	+6.2%	4,900	102.7%
売上総利益率	43.7%	45.5%	-1.7pt	42.2%	+1.5pt	43.1%	48.6%	-5.5pt	-	-
販管費	1,466	1,541	-4.8%	1,390	+5.5%	5,458	6,245	-12.6%	5,900	92.5%
営業利益	-4	-340	n/a	-133	n/a	-425	-1,508	n/a	-1,000	n/a
経常利益	1	-341	n/a	-130	n/a	-409	-1,495	n/a	-1,000	n/a
当期純利益	-92	-515	n/a	-142	n/a	-606	-1,732	n/a	-1,100	n/a
GMV (BASE事業)	38,752	34,343	+12.8%	33,487	+15.7%	135,991	118,932	+14.3%	134,000	101.5%
GMV (PAY.JP事業)	41,858	23,844	+75.5%	39,351	+6.4%	141,127	80,762	+74.7%	139,000	101.5%

(注1) 通期業績予想に対する進捗率

(注2) GMVは参考値として開示。BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)

2023年12月末時点で現預金が22,227百万円と強固な財務基盤を維持

グループGMVの大幅な増加により、未収入金、営業未払金及び営業預り金が前期末比で増加

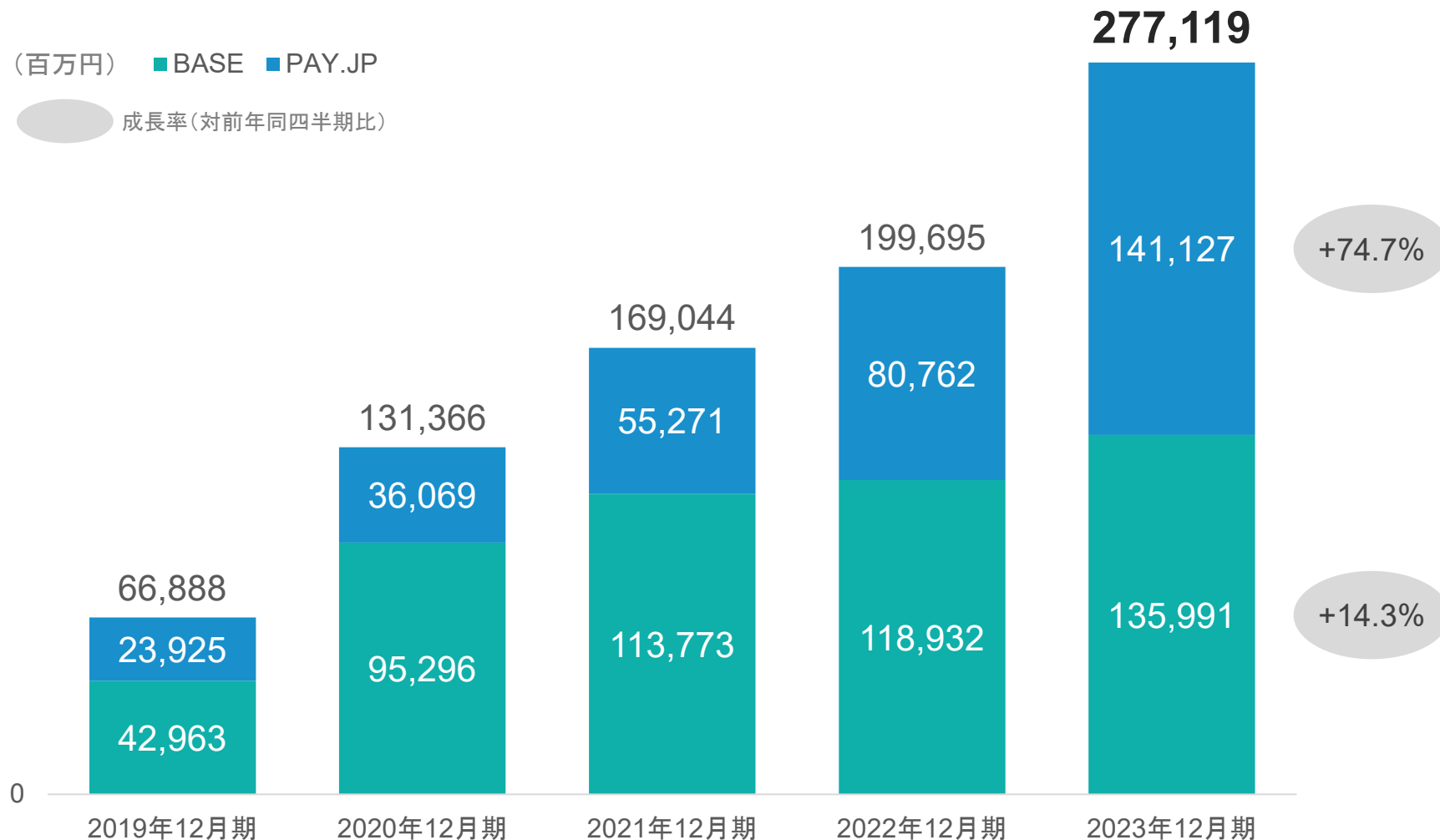
(百万円)	2023年12月末	2022年12月末	前期末比
流動資産	36,965	30,946	+19.5%
(内、現金及び預金)	22,227	22,344	-0.5%
(内、未収入金) ^(注1)	13,821	7,977	+73.2%
固定資産	331	332	-0.2%
(内、投資有価証券)	36	39	-7.9%
資産合計	37,297	31,278	+19.2%
流動負債	24,244	17,720	+36.8%
(内、営業未払金) ^(注2)	13,215	11,771	+12.3%
(内、営業預り金) ^(注3)	10,299	5,468	+88.3%
固定負債	52	57	-7.5%
負債合計	24,297	17,777	+36.7%
資本金	8,669	8,614	+0.6%
資本剰余金	4,933	7,424	-33.6%
利益剰余金	-606	-2,545	-
その他有価証券評価差額金	5	6	-24.5%
純資産合計	13,000	13,501	-3.7%

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

(注2)営業未払金:BASE事業において、当社からショップへ支払う決済代金のうち、未払いのもの

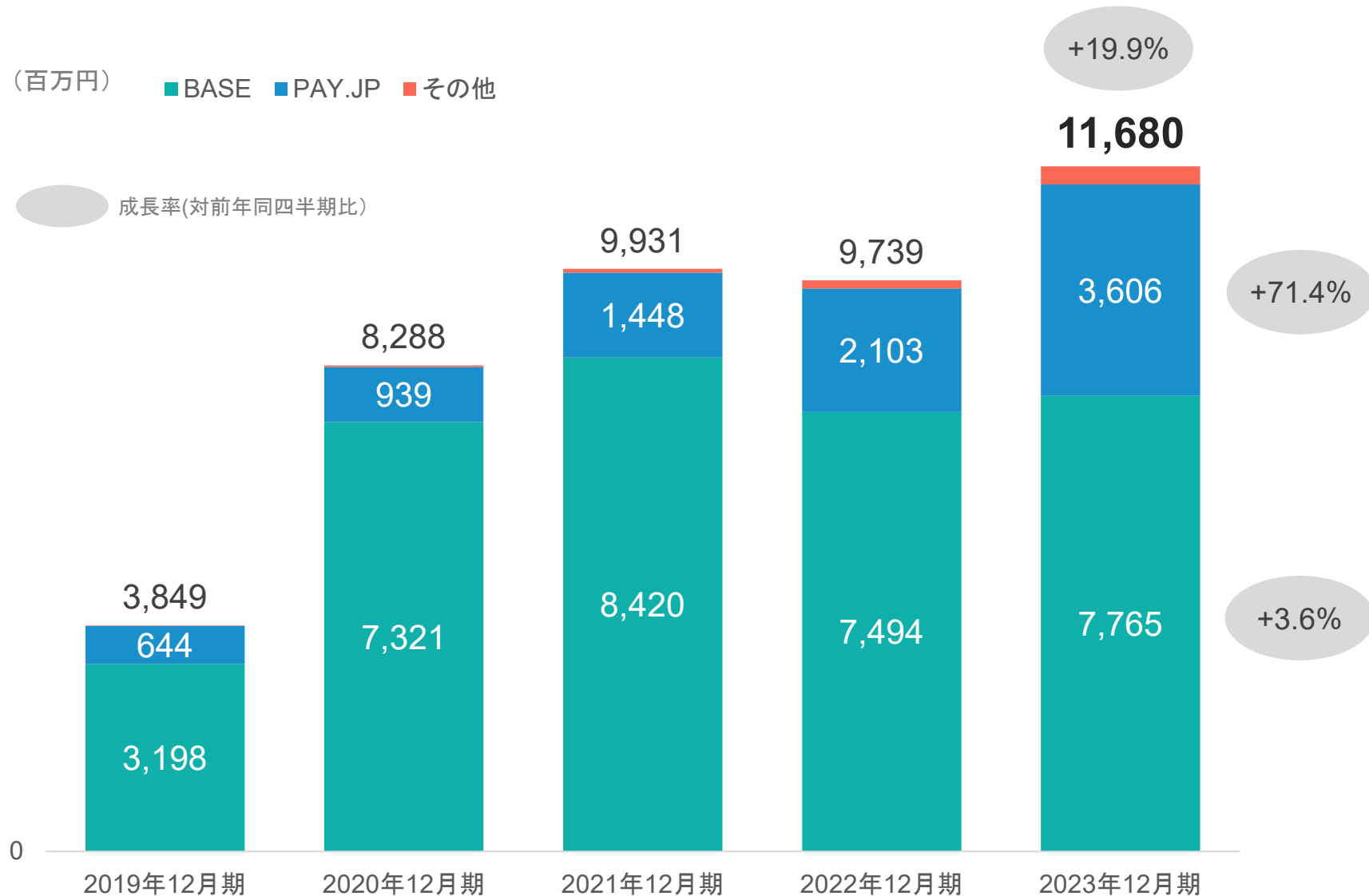
(注3)営業預り金:PAY.JP事業において、当社から加盟店へ支払う決済代金のうち、未払いのもの

グループ全体のGMVは、BASE事業とPAY.JP事業がともに増加し、前年同期比で大きく増加

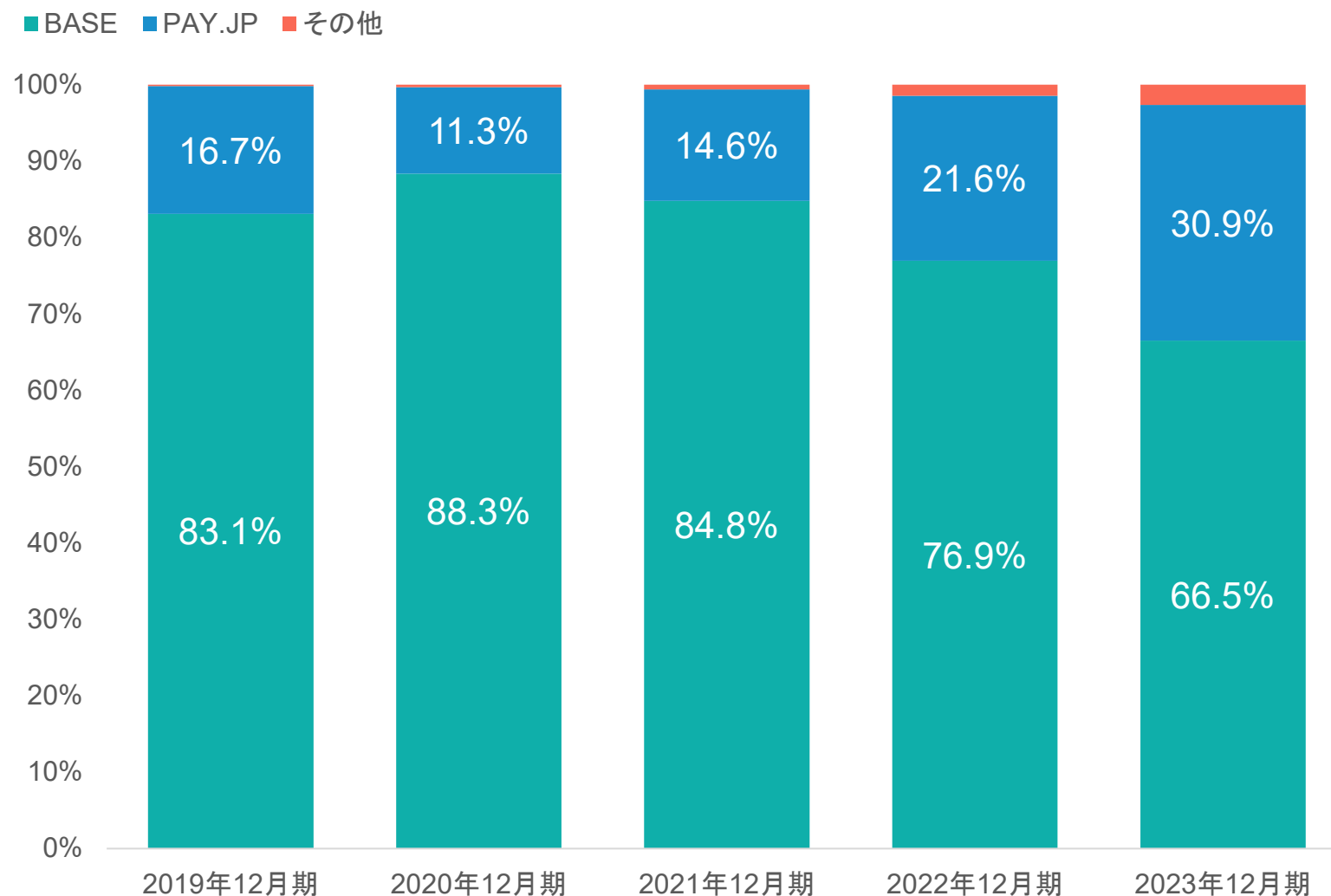


(注)BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)

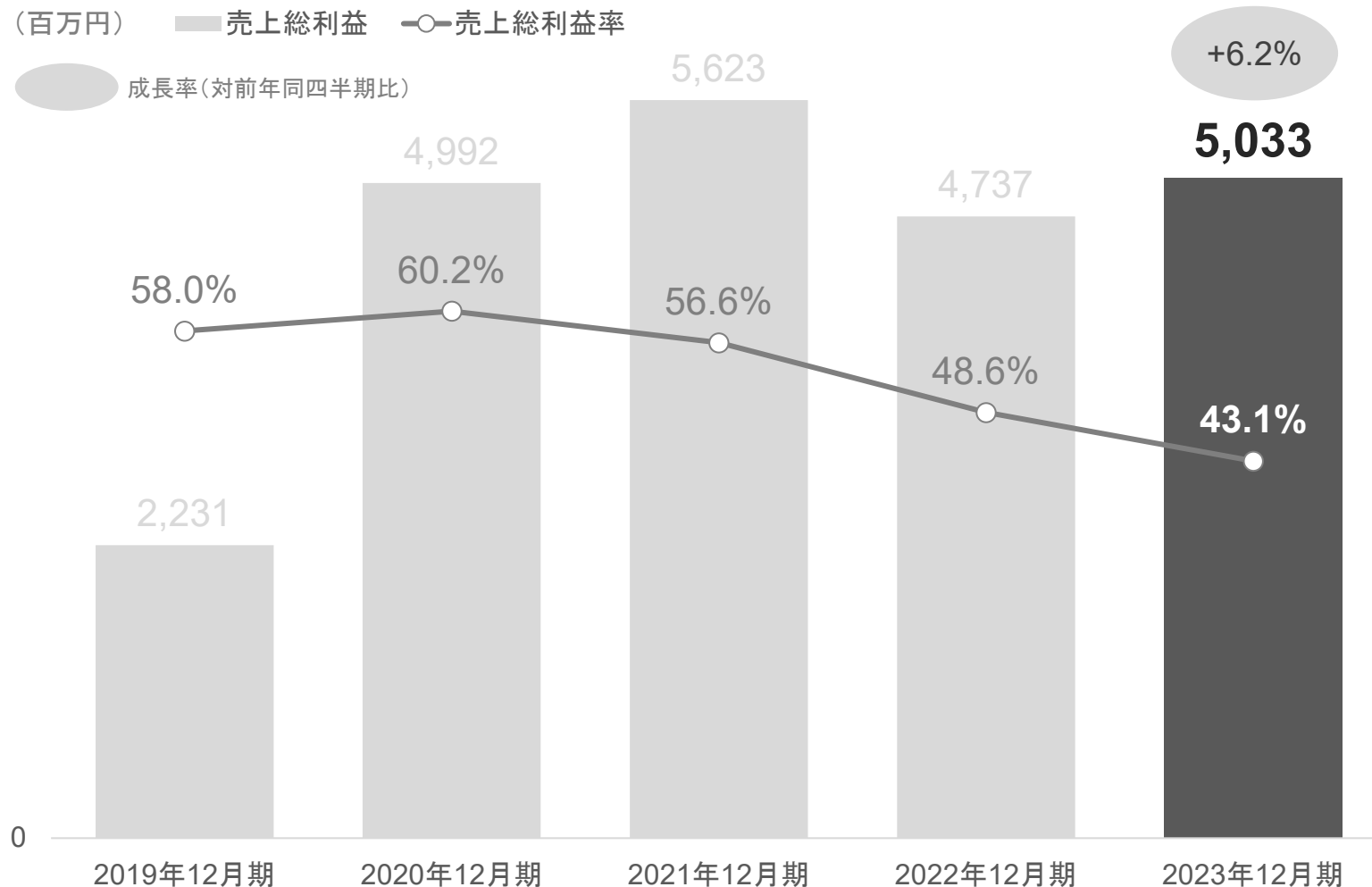
連結売上高は、グループGMVの増加により、前年同期比で増加



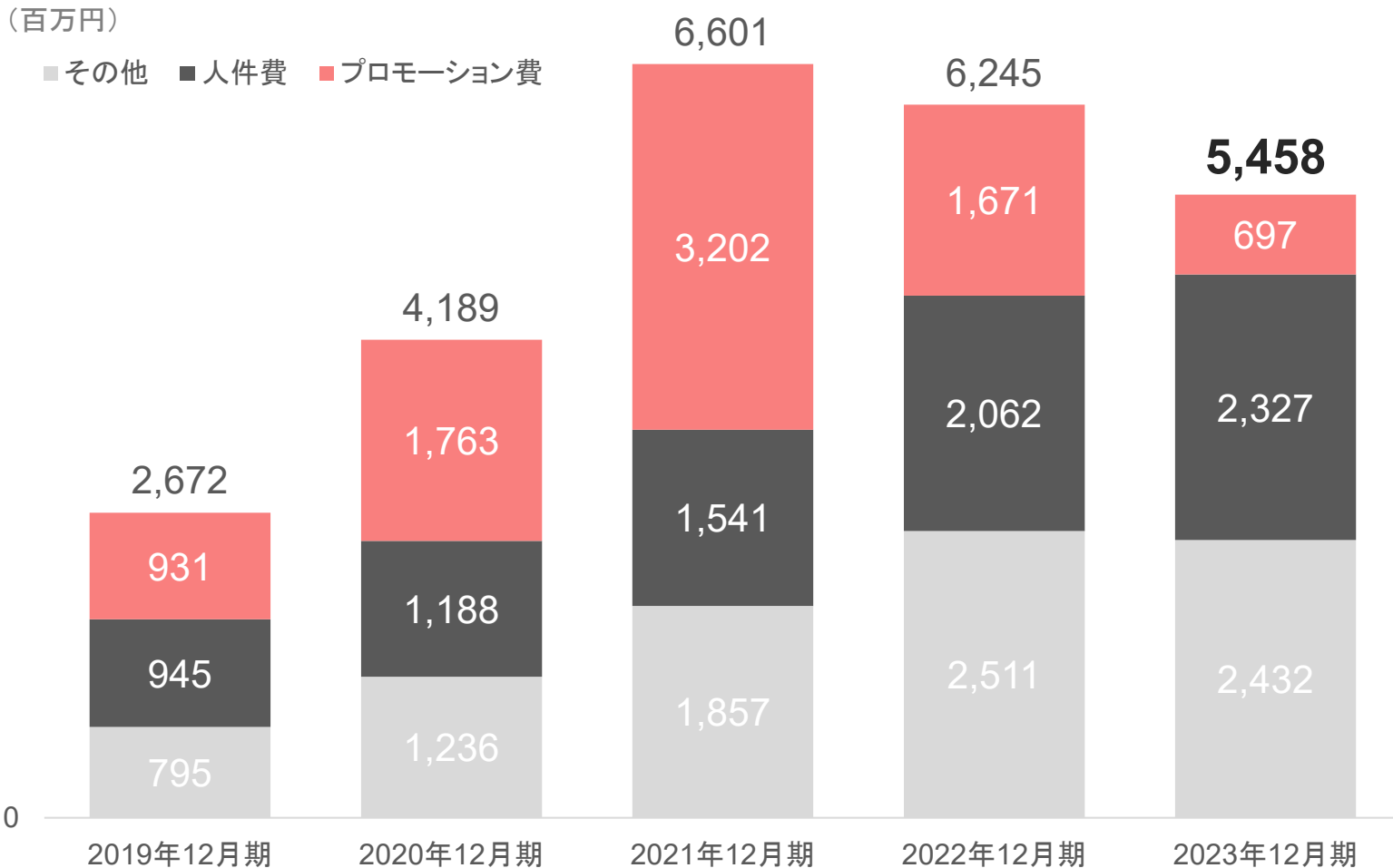
PAY.JP事業の売上高の増加により、BASE事業の売上高構成比が前年同期比で減少



連結売上総利益は、グループGMVの増加により、前年同期比で増加
 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、減少

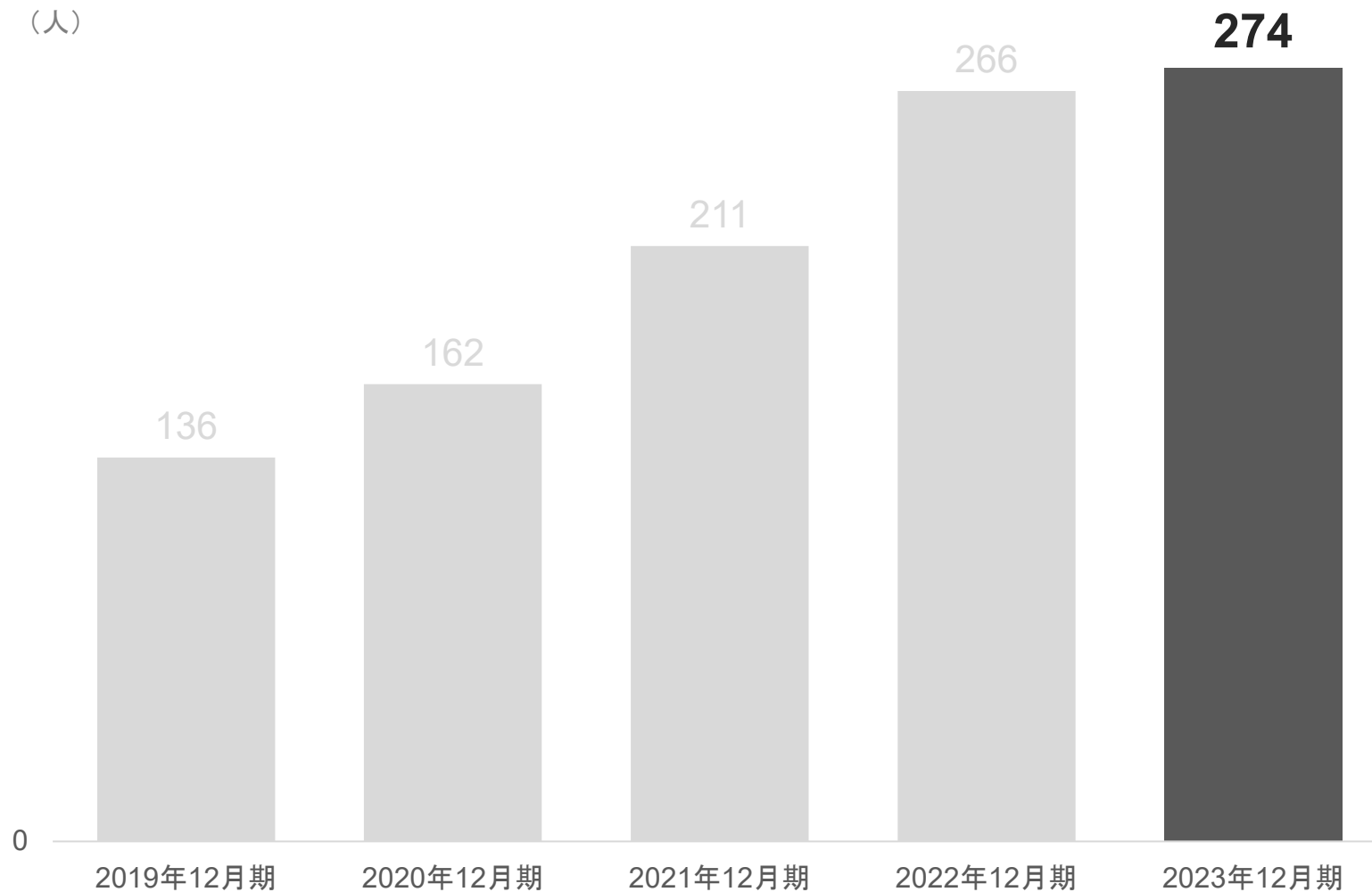


- 販管費は、主にプロモーション費の大幅な削減により、前年同期比で減少
- プロモーション費は、販促支援の効率化及び認知系マーケティングの縮小等により、大幅に削減
- 人件費は、人員数の増加により増加



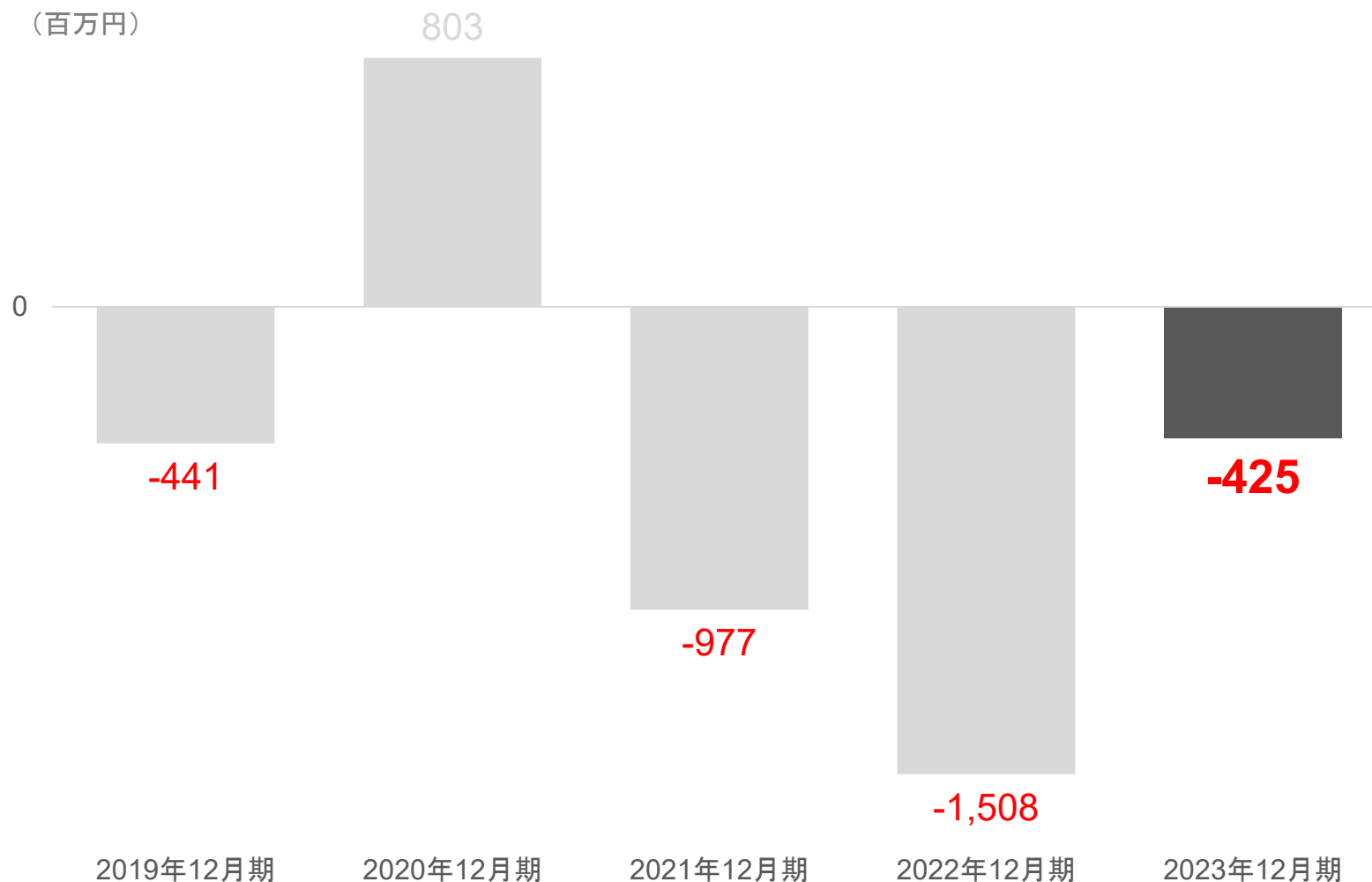
(注) その他費用の内容は、主に支払報酬・外注費、システム利用料、オフィス費用、租税公課、採用費など

人員数は、前年同期比+8名(同+3.0%)



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

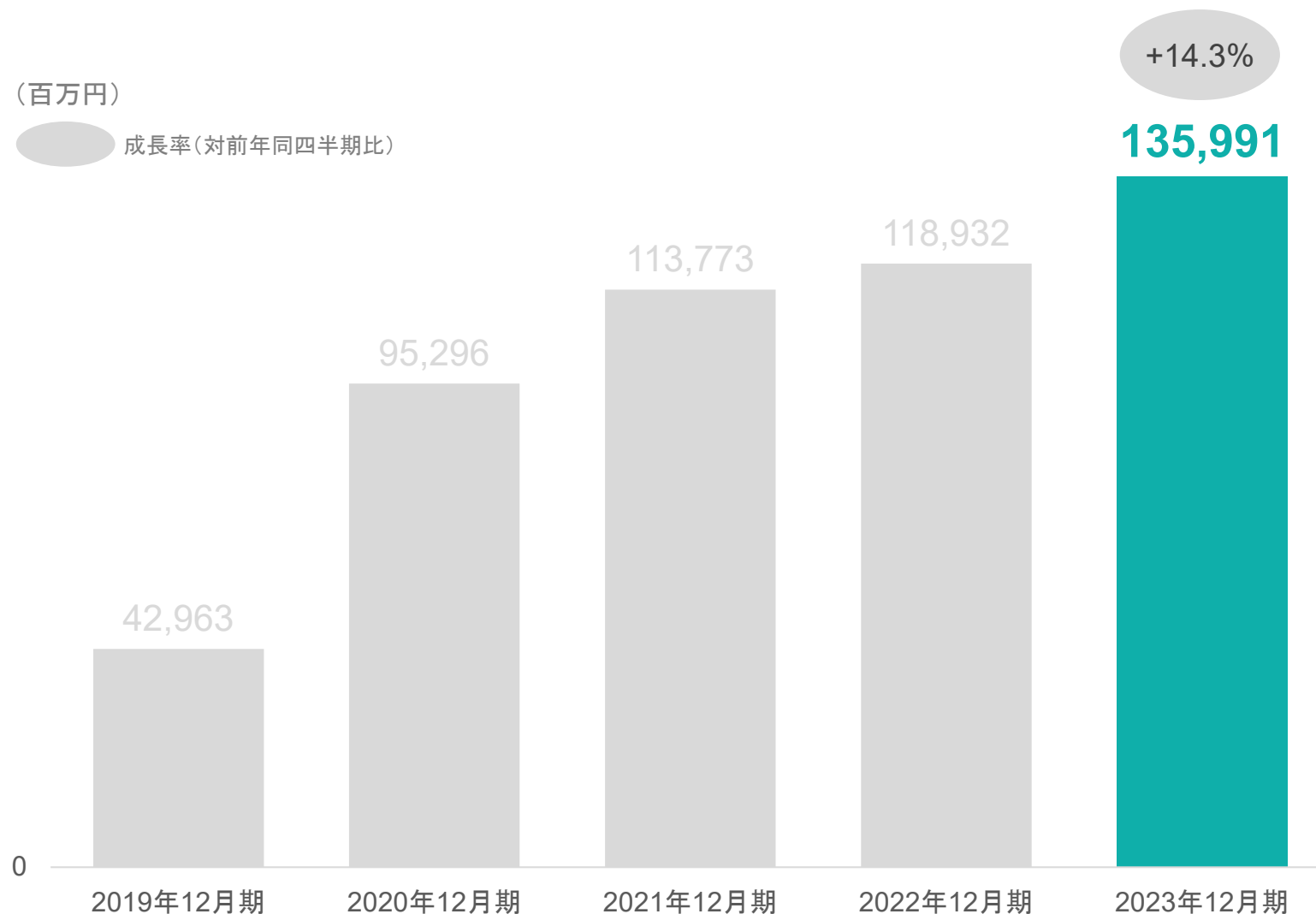
連結売上総利益の増加及び販管費の大幅な削減により、営業損失は前年同期比で縮小



GMVは、月額有料プランの効果等により売上規模の大きなショップがけん引し、
前年同期比+14.3%

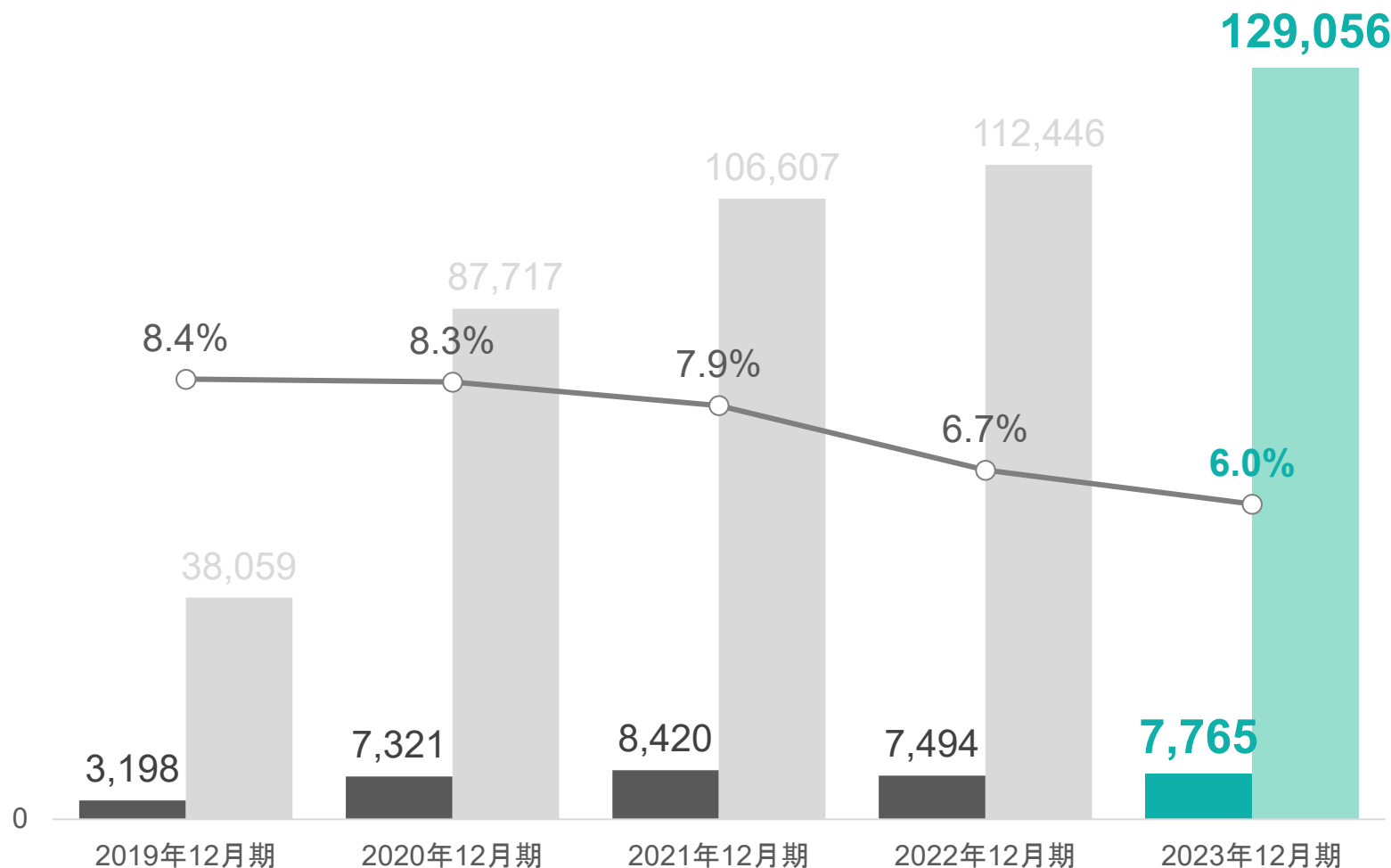
(百万円)

成長率(対前年同四半期比)

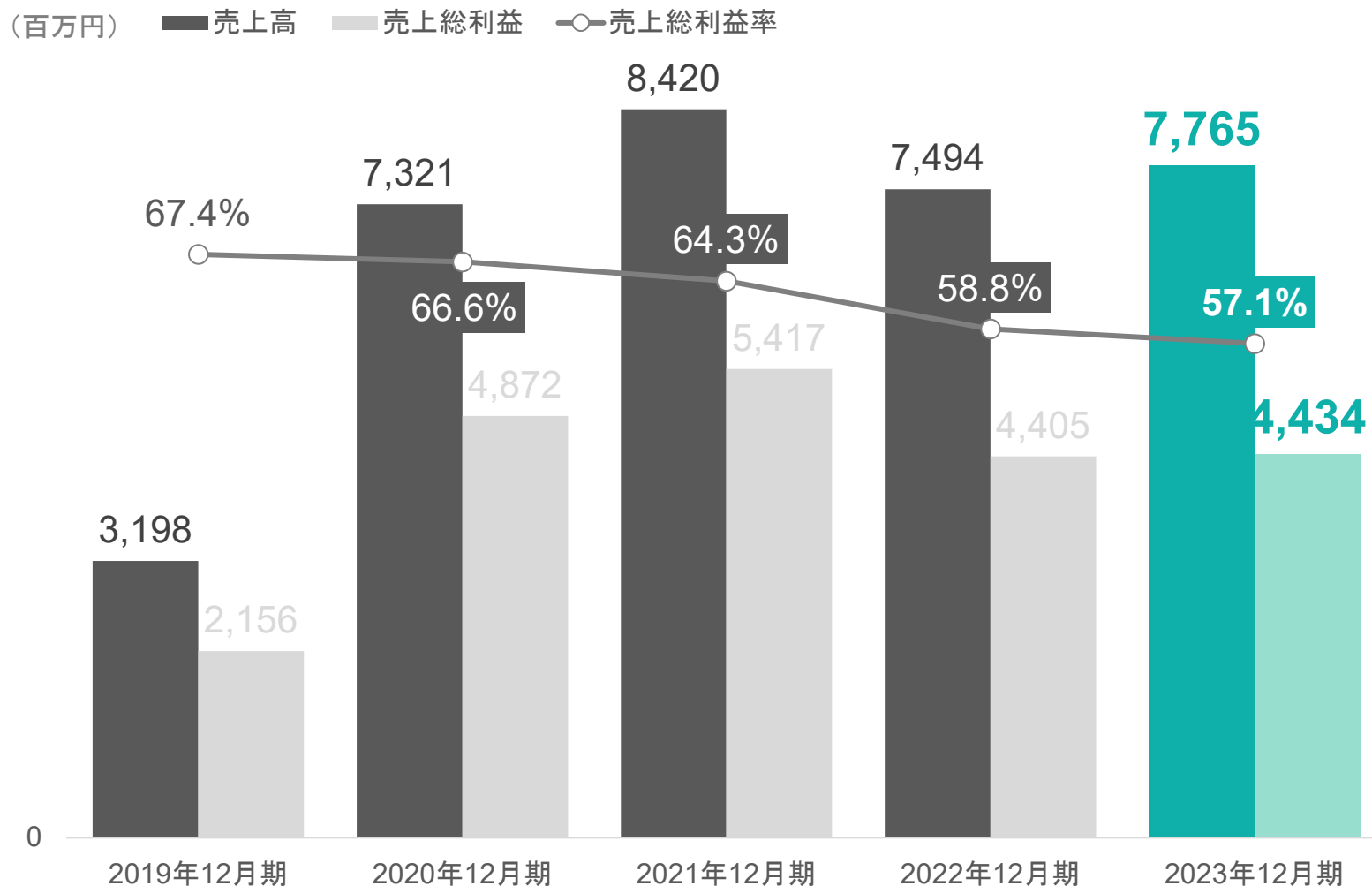


テイクレートは、月額有料プランの構成比の増加により、前年同期比で減少

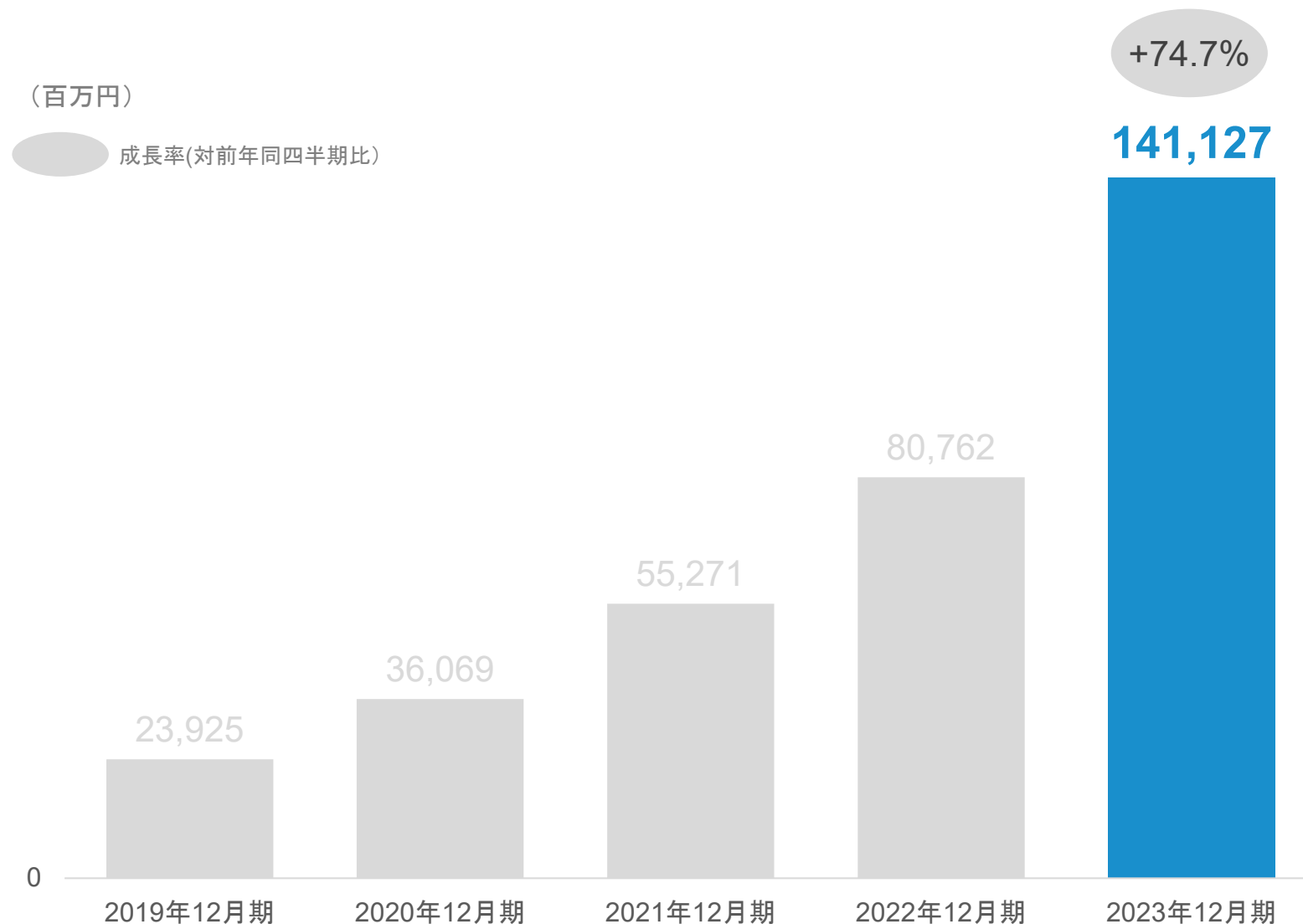
(百万円) ■売上高 ■GMV(決済) ○テイクレート



売上高及び売上総利益は、GMVの増加により、前年同期比で増加
売上総利益率は、テイクレートの減少により減少

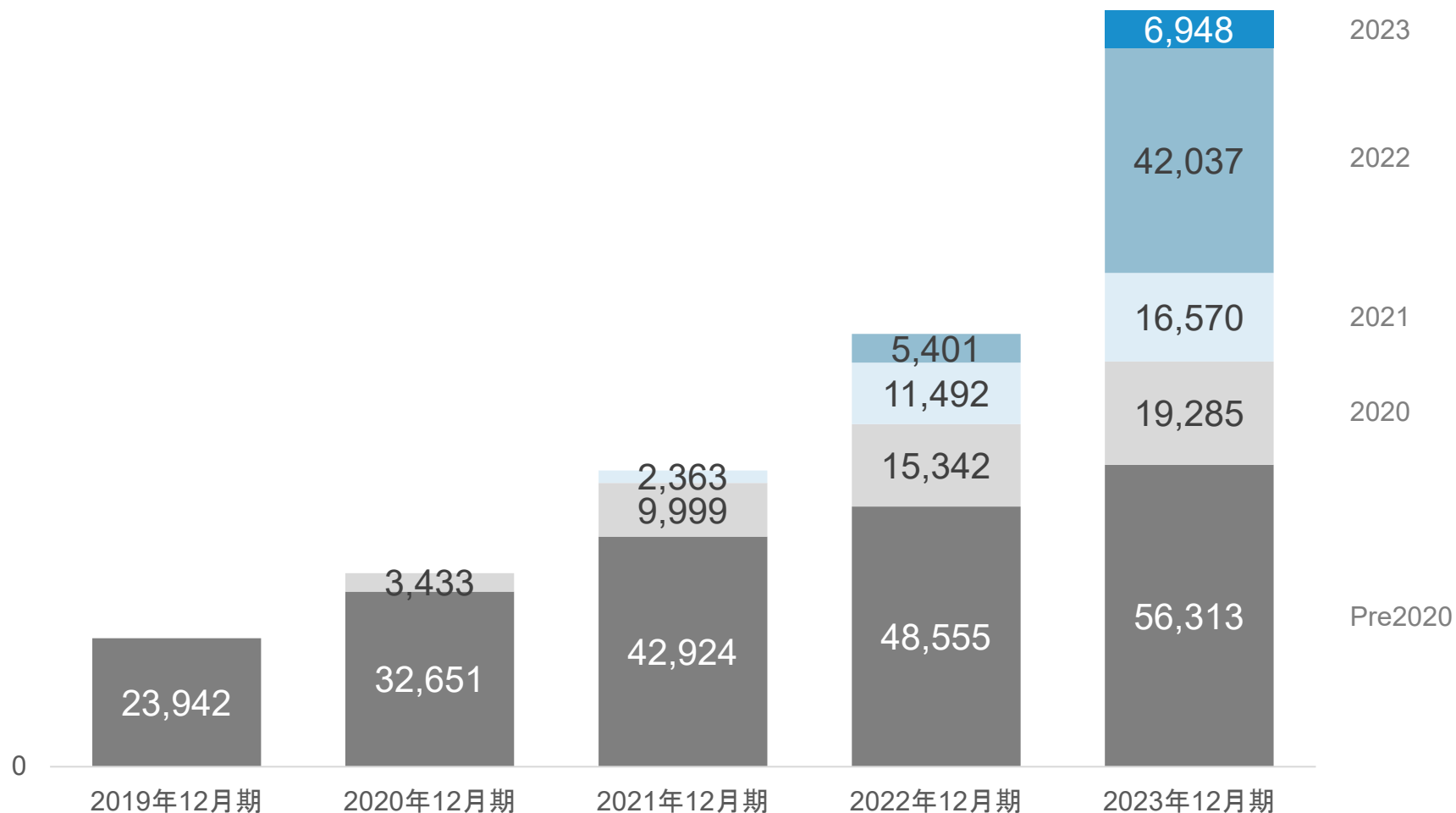


GMVは、既存及び新規両方の大型加盟店がけん引し、**前年同期比+74.7%と大きく増加**



2022年に利用を開始した大型加盟店を中心に、引き続き既存加盟店がGMVの成長をけん引
積み上がる新規加盟店のGMVも増加

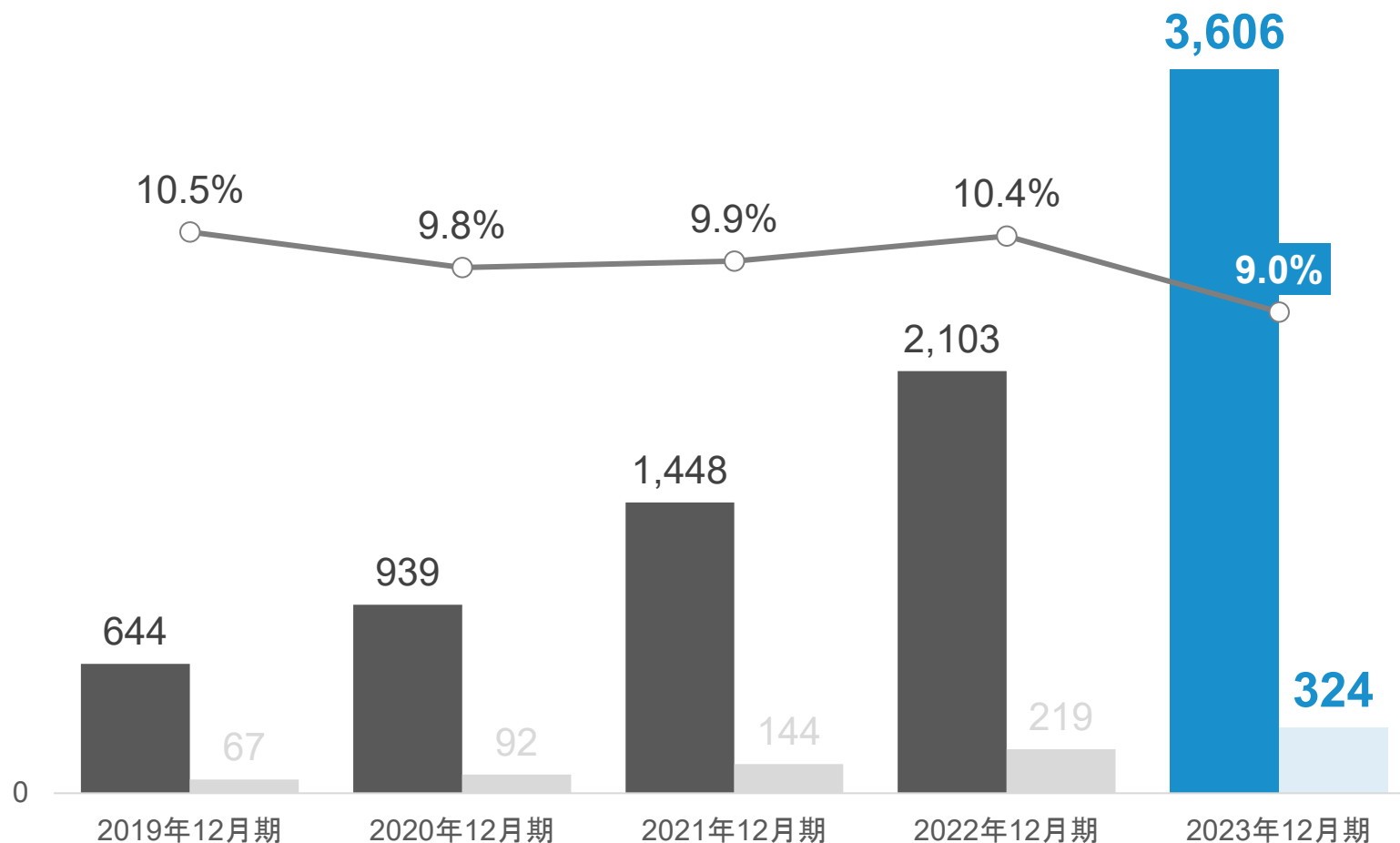
(百万円) ■ Pre2020 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023



GMVの増加により、**売上高は前年同期比+71.4%と大きく増加**

売上総利益率は、売上総利益率の低い加盟店(注)のGMV構成比が増加したことにより、減少

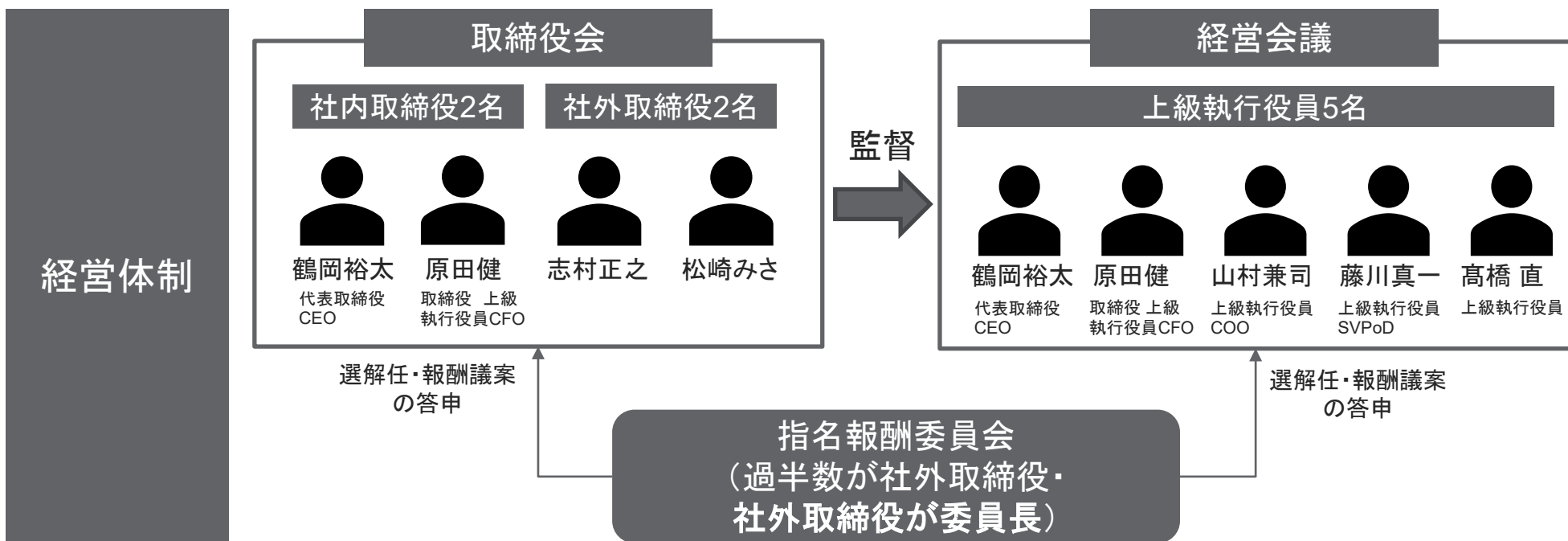
(百万円) ■ 売上高 ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率



(注) 各加盟店の売上総利益率は、料金プラン、クレジットカード及び業種等によって異なる

5. ご参考資料

取締役会の実効性評価を継続実施し、検証結果をもとに改善を行うことで、コーポレートガバナンスのさらなる向上を図る



(注)前期からガバナンス体制に変更なし

取締役のスキルマトリックス

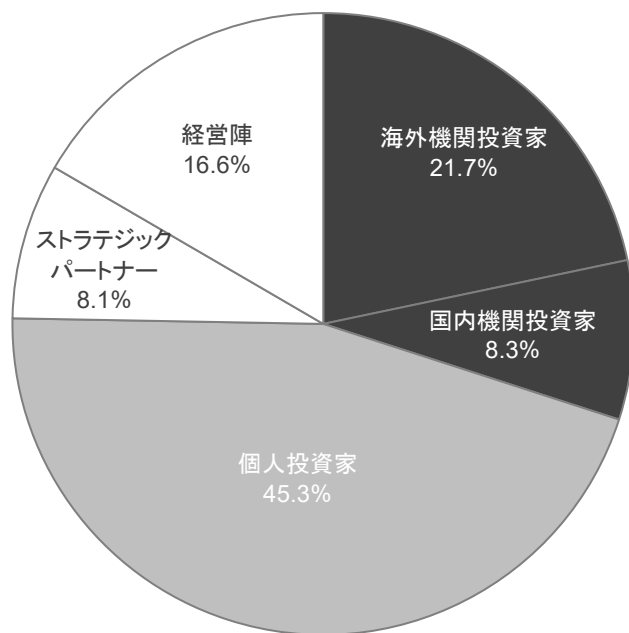
幅広いスキル^(注)を持つ経営体制で、グループ全体のさらなる成長を目指す

	取締役		社外取締役	
	鶴岡 裕太	原田 健	志村 正之	松崎 みさ
経営経験	●	●	●	●
財務・会計		●		
法務・コンプライアンス・ リスク管理		●	●	
ESG・サステナビリティ	●	●	●	●
人事・組織開発	●	●	●	●
テクノロジー	●			
業界知見 (EC・金融・決済)	●	●	●	
国際性			●	●

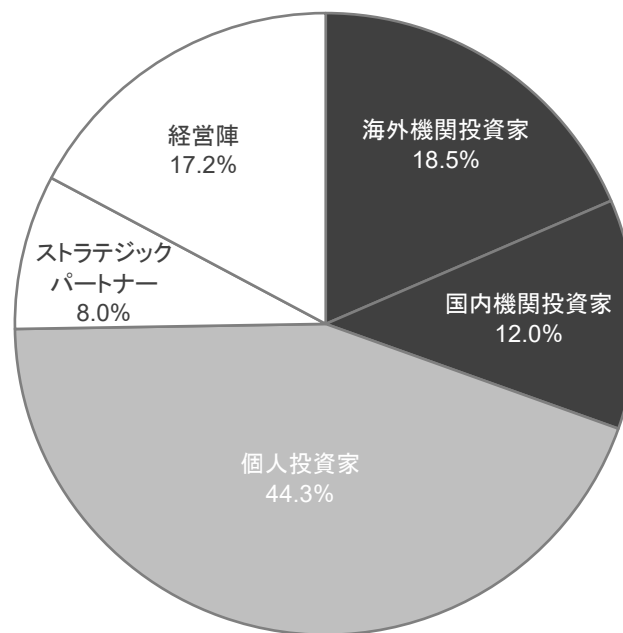
(注)「第11期定時株主総会招集通知」に記載のスキルマトリックスより抜粋

引き続き幅広い投資家に対するIR活動を実施

2023年6月30日



2023年12月31日



(株)		FY2023
新株予約権	期首残高	3,368,000
	付与	0
	行使	-1,242,000
	失効	0
	期末残高	2,126,000
発行済株式数		115,197,823
潜在株割合 (対発行済株式総数)		1.8%

サステナビリティに関する方針

グループ及び社会全体のD&Iの実現に向けた取組みを強化

TCFD提言に基づく情報開示や、「あと払い(Pay ID)」を通じた環境保全への取組み等も推進

D&Iの取組み

- ✓ 人事制度及び社内研修制度等を見直し、あらゆる従業員が自分らしく働ける環境整備を推進
- ✓ 社内Allyコミュニティの立ち上げ等、LGBTQ+の人々が誇りをもって働ける職場づくりに取組み、「PRIDE指標2023」において「ゴールド認定」を取得
- ✓ 地方自治体との連携強化に伴い、地域事業者や教職員及び高校生向けのネットショップ開設講座を複数実施し、場所や時間等に縛られない多様な生き方をサポート



高校生向けネットショップ開設セミナーの様子

気候変動への取組み

- ✓ TCFD提言に基づく情報開示
- ✓ GHG排出量を算定
- ✓ 本社オフィスの使用電力量を全て再生可能エネルギー由来の電力への切り替えに加え、再生製品利用による環境配慮の取組みを推進
- ✓ 「あと払い(Pay ID)」での決済件数に応じた金額を、国際緑化推進センターに寄付

PayID

あと払い(Pay ID)での決済が環境保全につながります

あと払い PayID

環境保全への取組み

開始日

2023年6月5日(月) 環境の日より開始

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	<p>【BASE】</p> <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 <p>【PAY.JP】</p> <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
継続的な投資及び赤字計上について	想定通りに事業展開が進まず、先行投資を上回る収益が十分に創出できない場合や、競争環境の変化等により、想定以上の広告宣伝費の投入や開発人員等の採用が必要となるリスク	高	大	<ul style="list-style-type: none"> 事業計画の機動的な見直しを実施 マーケティングの適切な効果測定や、開発計画の見直しにより、環境の変化に応じたリソースの再配分を実施
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、2025年3月に開示を行う予定です。

BASE