



BASE

2024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)

2024年5月9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1四半期業績
4. 2024年12月期業績予想
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

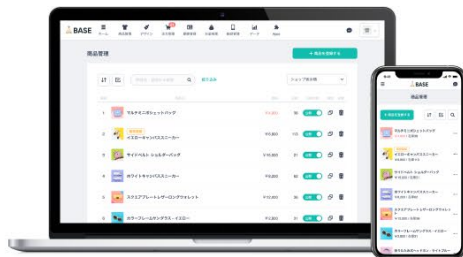


サービス概要

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

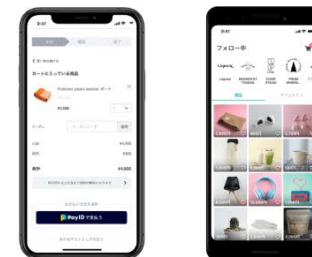


決済支援

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

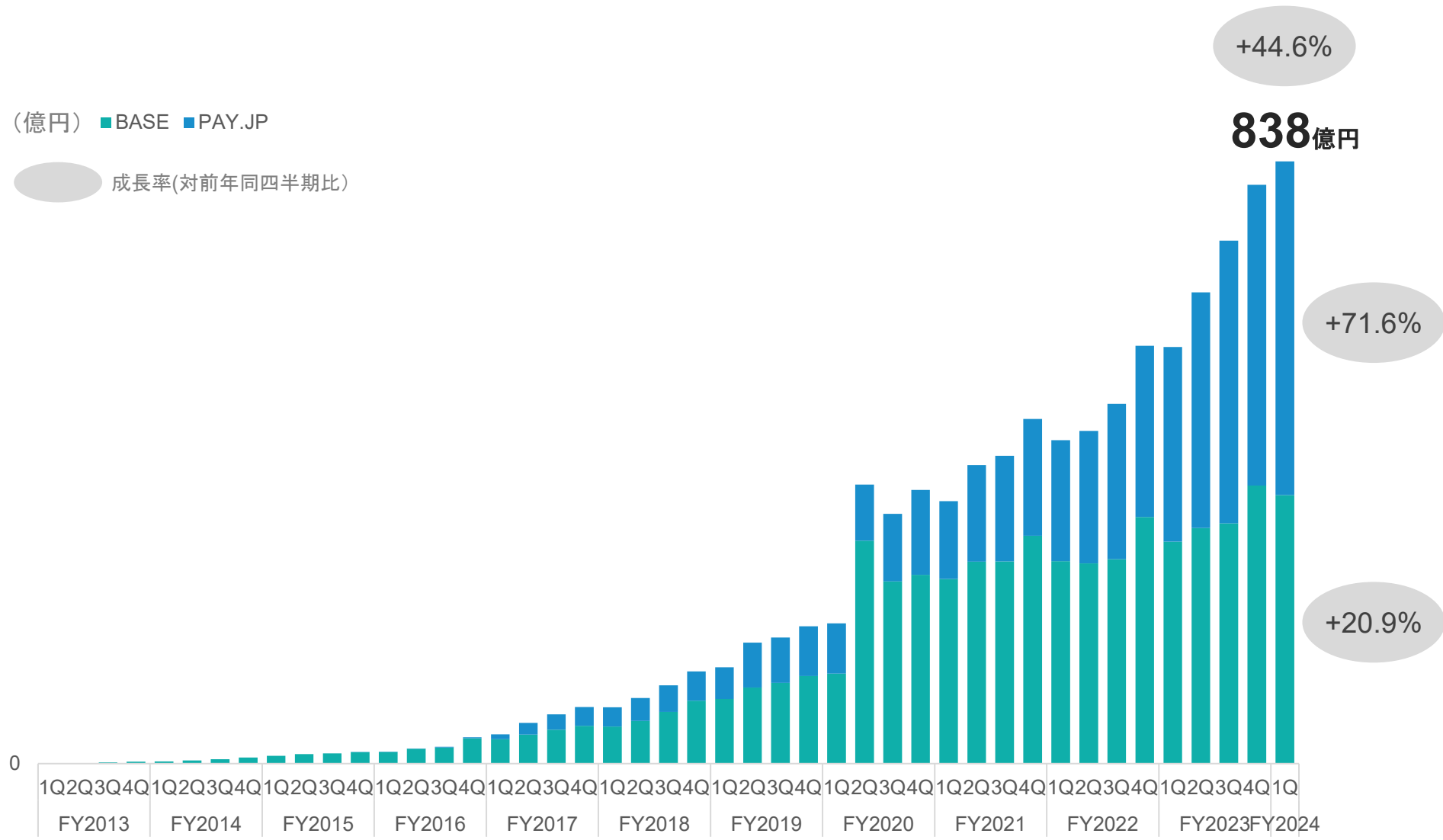
2. エグゼクティブ・サマリー

トピックス	✓ すべての事業が好調に推移し、売上高は前年同四半期比+42.6%、売上総利益は同+46.9%と大きく増加
2024年12月期 第1四半期 業績	✓ 連結売上総利益が増加したことに加え、販管費が想定より抑制されたことにより、 営業利益は一時的に黒字化 ✓ BASE事業のGMVは、前年同四半期比+20.9%と想定通りに増加 ✓ PAY.JP事業のGMVは、同+71.6%と想定を超えて引き続き大きく増加 ✓ その他事業の売上高は、「YELL BANK」の機能改善により資金の提供金額と回収金額が増加し、前年同四半期比+191.3%と大きく増加
2024年12月期 業績予想と 事業進捗	✓ 営業損益は、期初時点で上限値としていた黒字化に修正 ✓ 2024年1月に実施したBASE事業の月額料金プランの値上げは、順調に進捗 ✓ PAY.JP事業においても、2024年6月からの料金プランのリニューアルを発表

グループGMVは、特にPAY.JP事業がけん引し、大きく成長

(億円) ■BASE ■PAY.JP

○成長率(対前年同四半期比)



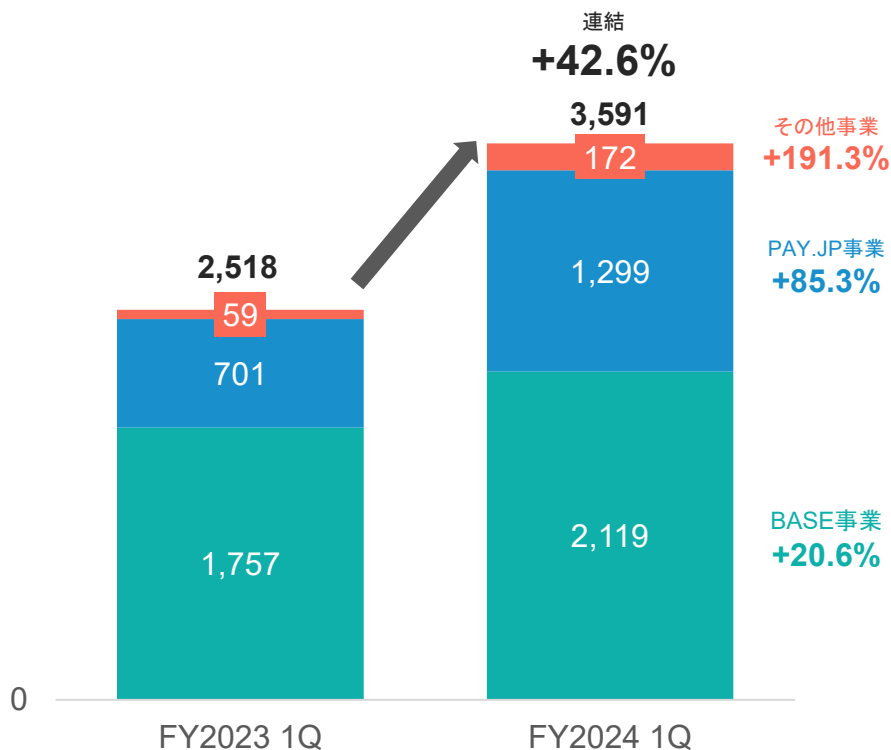
(注)BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)

すべての事業が好調に推移し、売上高は前年同四半期比+42.6%、売上総利益は同+46.9%と大きく増加

売上高 (注1,2)

(百万円)

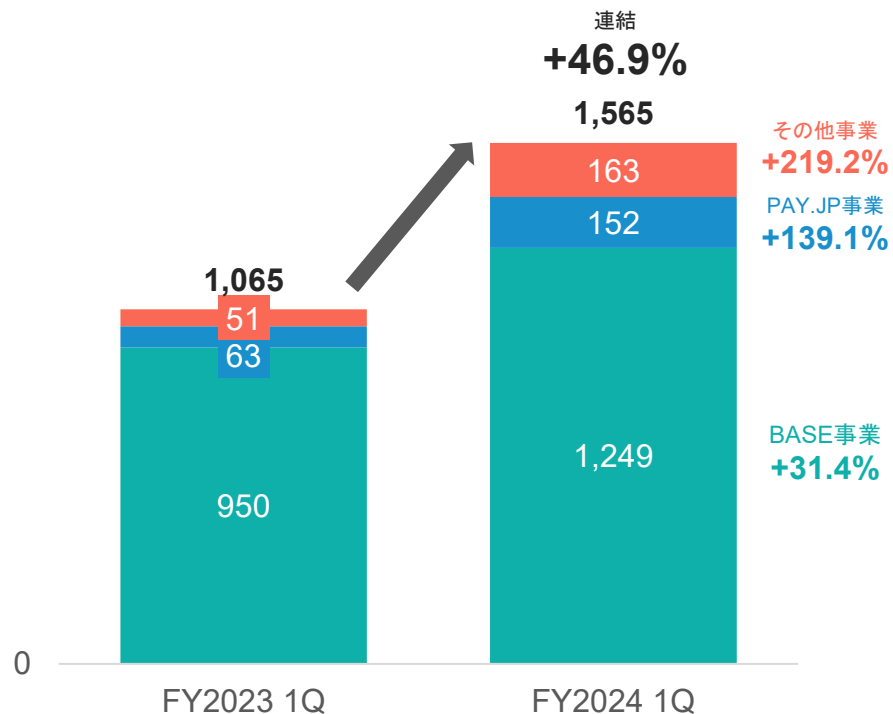
■ BASE ■ PAY.JP ■ その他



売上総利益 (注1)

(百万円)

■ BASE ■ PAY.JP ■ その他



(注1) 成長率はすべて前年同四半期比

(注2) 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

2024年12月期の方針と進捗状況

2024年12月期の方針（2024年2月8日開示）

進捗状況

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

- ✓ **すべての事業が好調に推移し、売上高は前年同四半期比+42.6%、売上総利益は同+46.9%と大きく増加**
- ✓ 規律ある投資方針を維持し、販管費は抑制
- ✓ 売上総利益の増加及び販管費の抑制により、一時的に営業黒字化

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、前年同四半期比+20.9%と想定通りに増加**
- ✓ 月額有料プランの値上げは、現時点では順調に実行できており、売上規模の大きなショップは増加

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、前年同四半期比+71.6%と想定を超えて引き続き大きく増加も、一部の大型加盟店の成長率に落ち着きも見られる**
- ✓ 原価率(対GMV比)を削減し、売上総利益率が大幅に改善
- ✓ 6月1日より、料金プランのリニューアルを実施予定

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**に取組む

- ✓ アプリのホーム画面をリニューアルし、ショップへの新規顧客送客のための取組みが進捗

金融

- ✓ 「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**

- ✓ **その他事業の売上高は、「YELL BANK」の機能改善により資金の提供金額と回収金額が増加し、前年同四半期比+191.3%と大きく増加**

月額有料プラン(グロースプラン)の月額費用値上げ後も、他社への移転は想定以上に抑制され、多くのショップに継続利用していただけている

売上規模の大きなショップ^(注1)の月間売店数は全体平均^(注2)を上回る成長率で増加

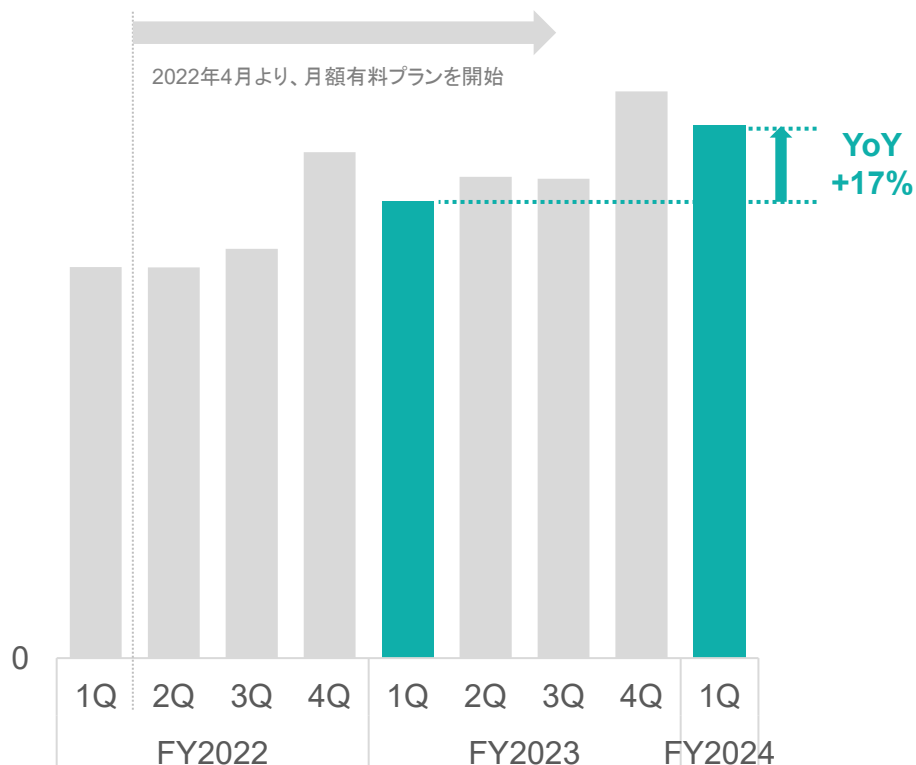
月額有料プランの値上げ

- ✓ 2024年1月より、月額費用を5,980円から19,980円に値上げ
- ✓ 年間一括払いの利用者は、年間契約の更新月から新料金を適用
- ✓ 月額無料プランの手数料率は変更なし^(注3)

	変更前	変更後
サービス利用料 (月額費用)	5,980円	19,980円
決済手数料	2.9%	2.9% (変更なし)

売上規模の大きなショップの売店数への影響

(ショップ)



(注1) 月商100万円以上のショップ

(注2) 同期間の月間売店数全体の前年同四半期比成長率は+5.2%

(注3) 月額無料プランの手数料は、決済ごとにサービス利用料3.0%及び決済手数料3.6%+40円

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し、当事業の収益性を改善**

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

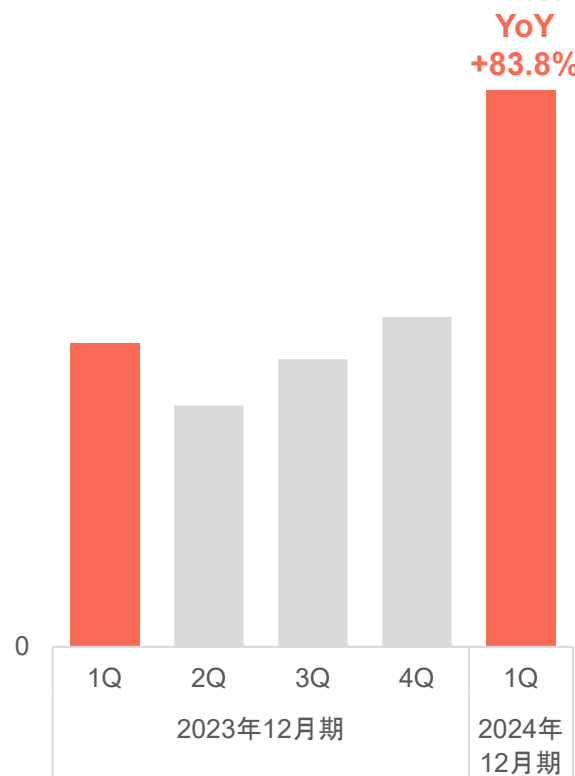
	スタンダード	ビジネス	エンタープライズ
手数料 VISA / Mastercard	3.3%	2.78%	2.59%
手数料 その他(注)	3.3%	2.78%	2.7%
月額費用	0円	20,000円	50,000円

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

売上高は、「YELL BANK」の機能改善により資金の提供金額と回収金額が増加し、前年同四半期比+191.3%と大きく増加

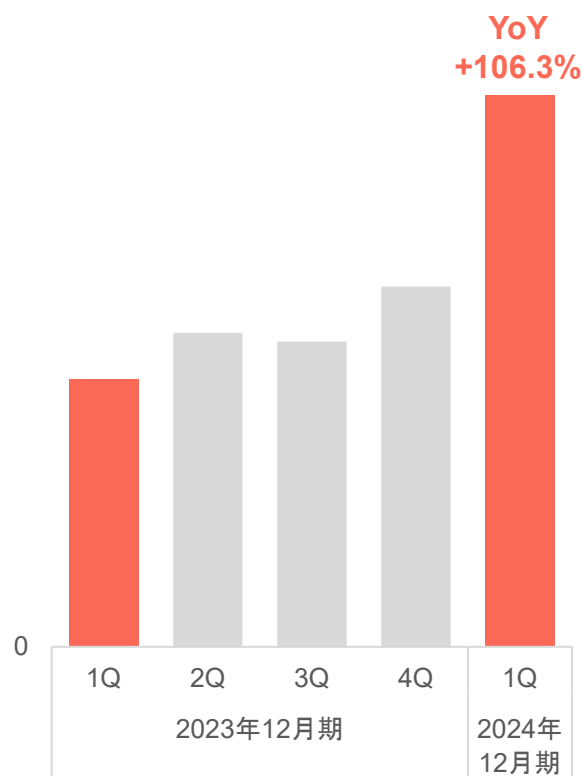
提供金額

(円)



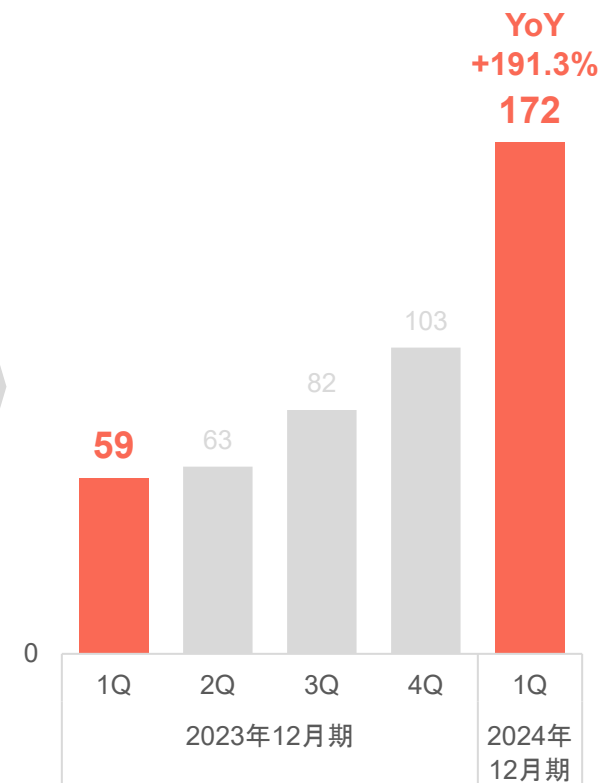
回収金額

(円)



その他事業の売上高

(百万円)



中長期の成長戦略と進捗状況

中長期の成長戦略 (2024年2月8日開示)

進捗状況

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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ グループGMV及び売上総利益は好調な推移
	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成長とテイクレート向上の両立に注力 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ GMVは好調に推移 ✓ 月額有料プラン(グロースプラン)の値上げによりテイクレートが増加し、グループの収益性改善に寄与
	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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ GMVは引き続き力強く成長 ✓ 原価率の改善に加え、2024年6月の料金改定に向けた取組みも進捗し、グループの収益性改善に寄与
	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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ショッピングアプリの将来的な収益化等を見据えた開発が想定通りに進捗
	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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 継続的な機能改善により、「YELL BANK」が大きく成長 ✓ 「PAY.JP」の加盟店を対象とした「YELL BANK」のリリースに向けた取組みが順調に進捗
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 	<ol style="list-style-type: none"> ① 既存プロダクトのグループ内横展開に向けた取組みも順調に進捗 ② グループの対象顧客の拡大を目的とした、物販系EC等のM&A及び提携等に優先的に注力

3. 2024年12月期第1四半期業績

連結

すべての事業が好調に推移し、売上高は前年同四半期比+42.6%、売上総利益は同+46.9%と大きく増加
販管費が想定より抑制されたことにより、営業利益は一時的に黒字化

BASE事業

GMV^(注)は、**前年同四半期比+20.9%**と想定通りに増加

GMVの増加により、売上高は前年同四半期比+20.6%、売上総利益は同+31.4%と増加

2024年1月に実施した月額費用の値上げにより、**テイクレートは前四半期比で増加**

PAY.JP事業

GMV^(注)は、**前年同四半期比+71.6%**と想定を超えて引き続き大きく増加

GMVの増加により、**売上高は前年同四半期比+85.3%**、**売上総利益は同+139.1%**と大きく増加

売上総利益率は、原価率(対GMV比)の削減により、前四半期比で大幅に改善

その他事業

売上高は、「YELL BANK」の機能改善により資金の提供金額と回収金額が増加し、前年同四半期比+191.3%と大きく増加

すべての事業が好調に推移し、売上高は前年同四半期比+42.6%、売上総利益は同+46.9%と大きく増加
 BASE事業は想定通りの推移も、PAY.JP事業及びその他事業は想定を超えて成長
 販管費が想定より抑制されたことにより、営業利益は一時的に黒字化

(百万円)	FY2024 1Q (2024年1月-3月)					FY2024 通期	
	実績	前年同四半期		前四半期		業績予想 (修正後)	進捗率 (注1)
		実績	YoY	実績	QoQ		
売上高	3,591	2,518	+42.6%	3,343	+7.4%	14,700	24.4%
売上総利益	1,565	1,065	+46.9%	1,462	+7.1%	6,450	24.3%
売上総利益率	43.6%	42.3%	+1.3pt	43.7%	-0.1pt	43.9%	-
販管費	1,359	1,337	+1.7%	1,466	-7.3%	6,450	21.1%
営業利益	206	-271	n/a	-4	n/a	0	n/a
経常利益	211	-269	n/a	1	+11,680.2%	3	6,964.0%
当期純利益	213	-358	n/a	-92	n/a	7	2,946.8%
GMV (BASE事業) (注2)	37,400	30,929	+20.9%	38,752	-3.5%	154,000	24.3%
GMV (PAY.JP事業) (注2)	46,487	27,096	+71.6%	41,858	+11.1%	187,000	24.9%

(注1) 修正後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)

2024年3月末時点で現預金が22,749百万円と強固な財務基盤を維持

「YELL BANK」の成長に伴い、ファクタリング前渡金が増加も、サービス成長にあわせた適切なリスク・マネジメントを実施

(百万円)	2024年3月末	2023年12月末	前期末比
流動資産	39,012	36,965	+5.5%
(内、現金及び預金)	22,749	22,227	+2.3%
(内、未収入金) ^(注1)	15,158	13,821	+9.7%
(内、ファクタリング前渡金) ^(注2)	830	581	+42.8%
固定資産	356	331	+7.3%
(内、投資有価証券)	34	36	-4.6%
資産合計	39,368	37,297	+5.6%
流動負債	26,103	24,244	+7.7%
(内、営業未払金) ^(注3)	25,374	13,215	+92.0%
(内、営業預り金) ^(注4)	67	10,299	-99.3%
固定負債	52	52	-0.0%
負債合計	26,156	24,297	+7.7%
資本金	8,669	8,669	+0.0%
資本剰余金	4,933	4,933	+0.0%
利益剰余金	-393	-606	-
その他有価証券評価差額金	3	5	-32.6%
純資産合計	13,212	13,000	+1.6%

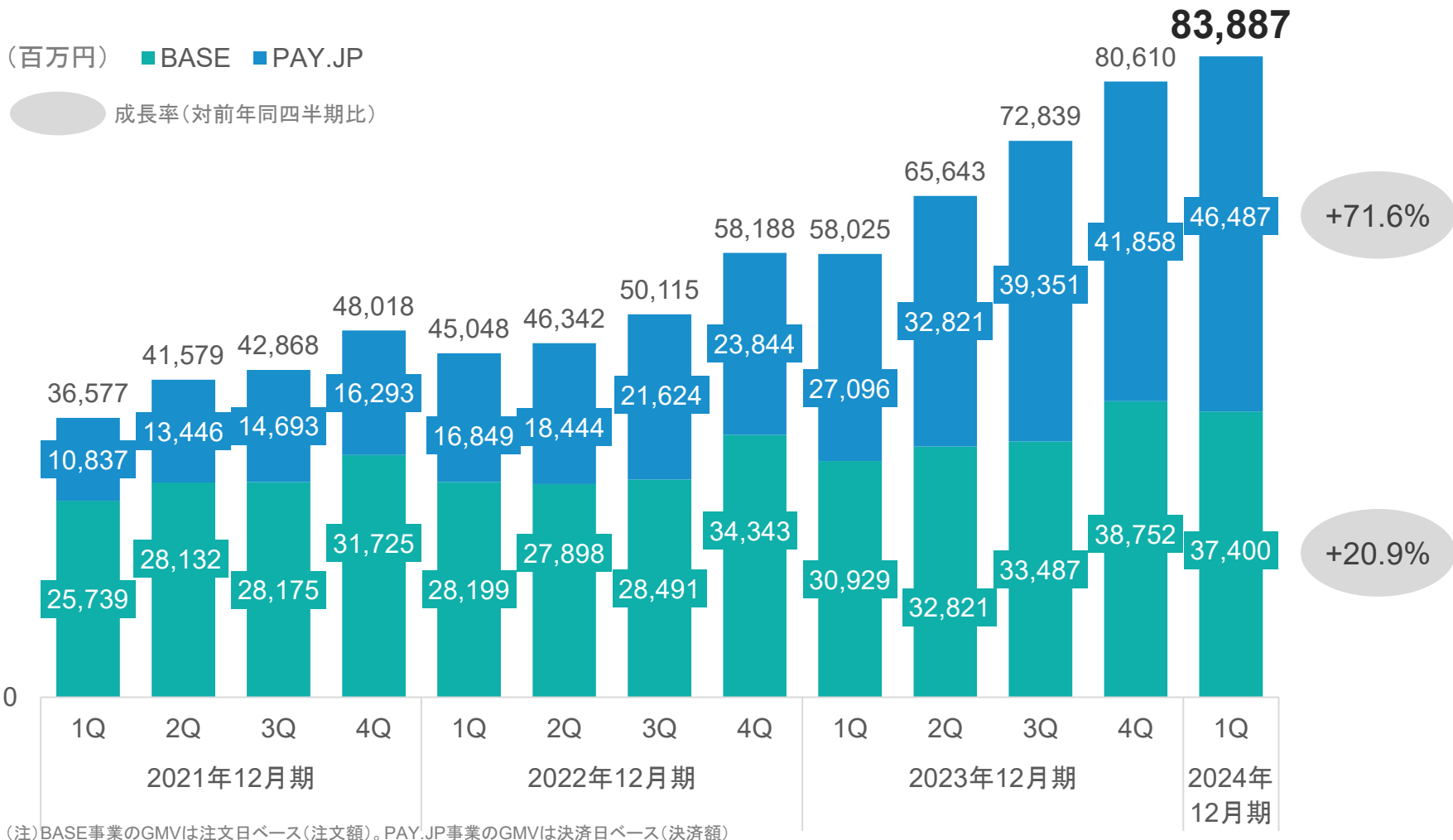
(注1)未収入金: 決済代行会社から当社へ支払われる決済代金のうち未入金のもの

(注2)ファクタリング前渡金: その他事業の「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

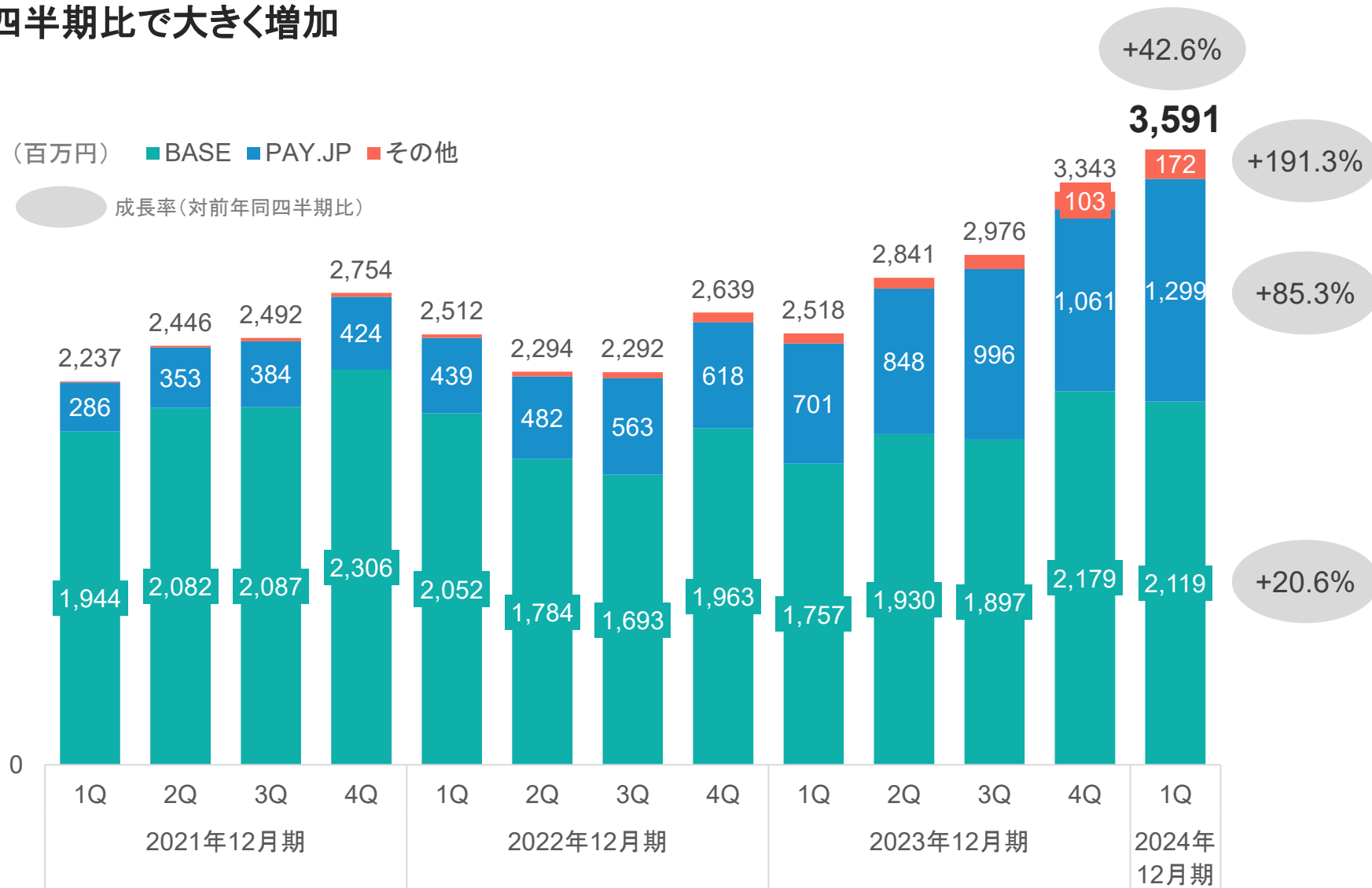
(注3)営業未払金: BASE事業及びPAY.JP事業において、当社からショップ及び加盟店へ支払う決済代金のうち、未払いのもの

(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、当四半期より、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、特にPAY.JP事業がけん引し、大きく成長
 季節性のマイナス影響も乗り越え、前四半期比でも増加

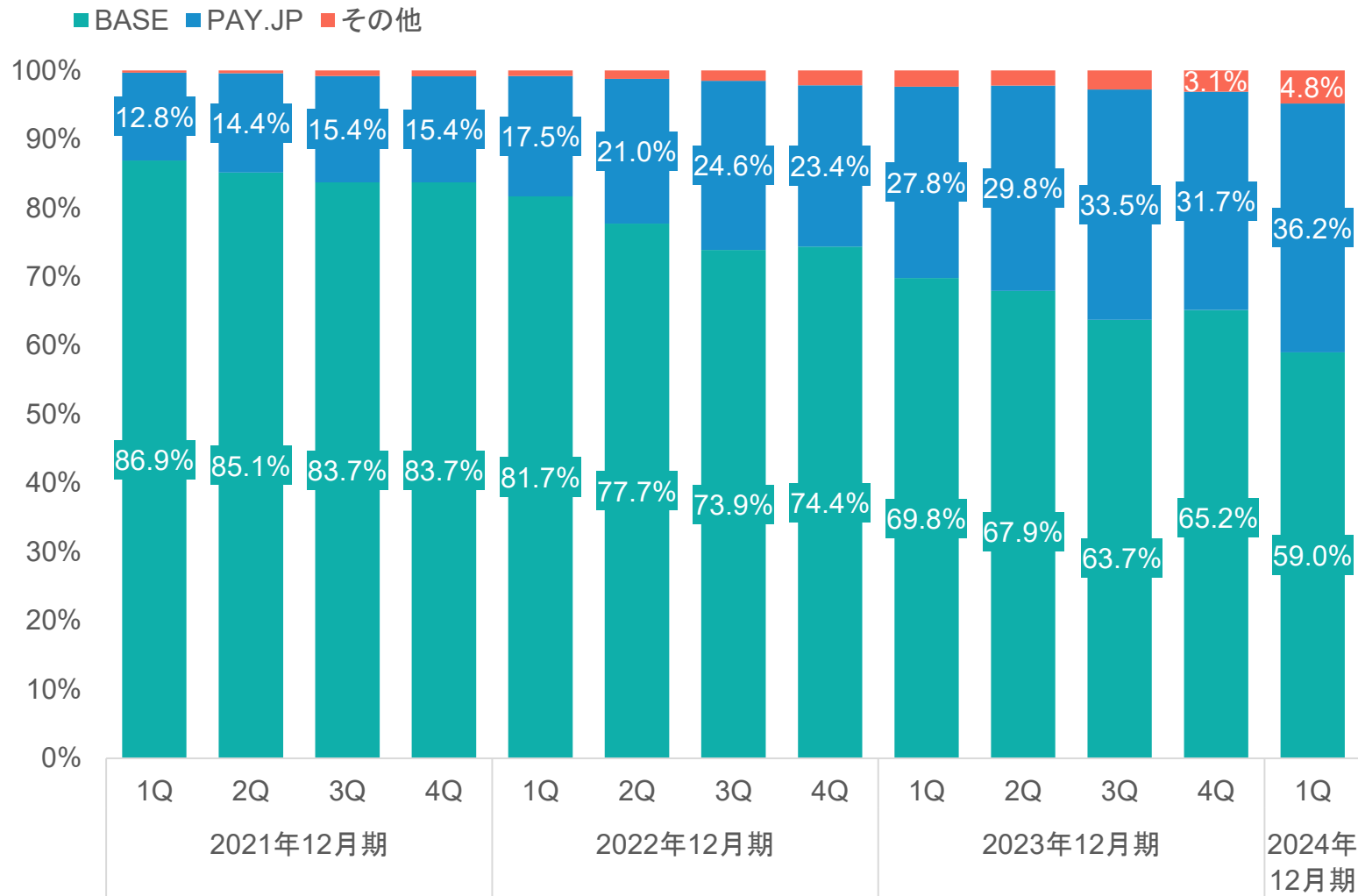


連結売上高は、グループGMVの増加に加え、その他事業の成長により、前年同四半期比で大きく増加



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

PAY.JP事業及びその他事業の売上高の増加により、BASE事業の売上高構成比が前四半期比で減少

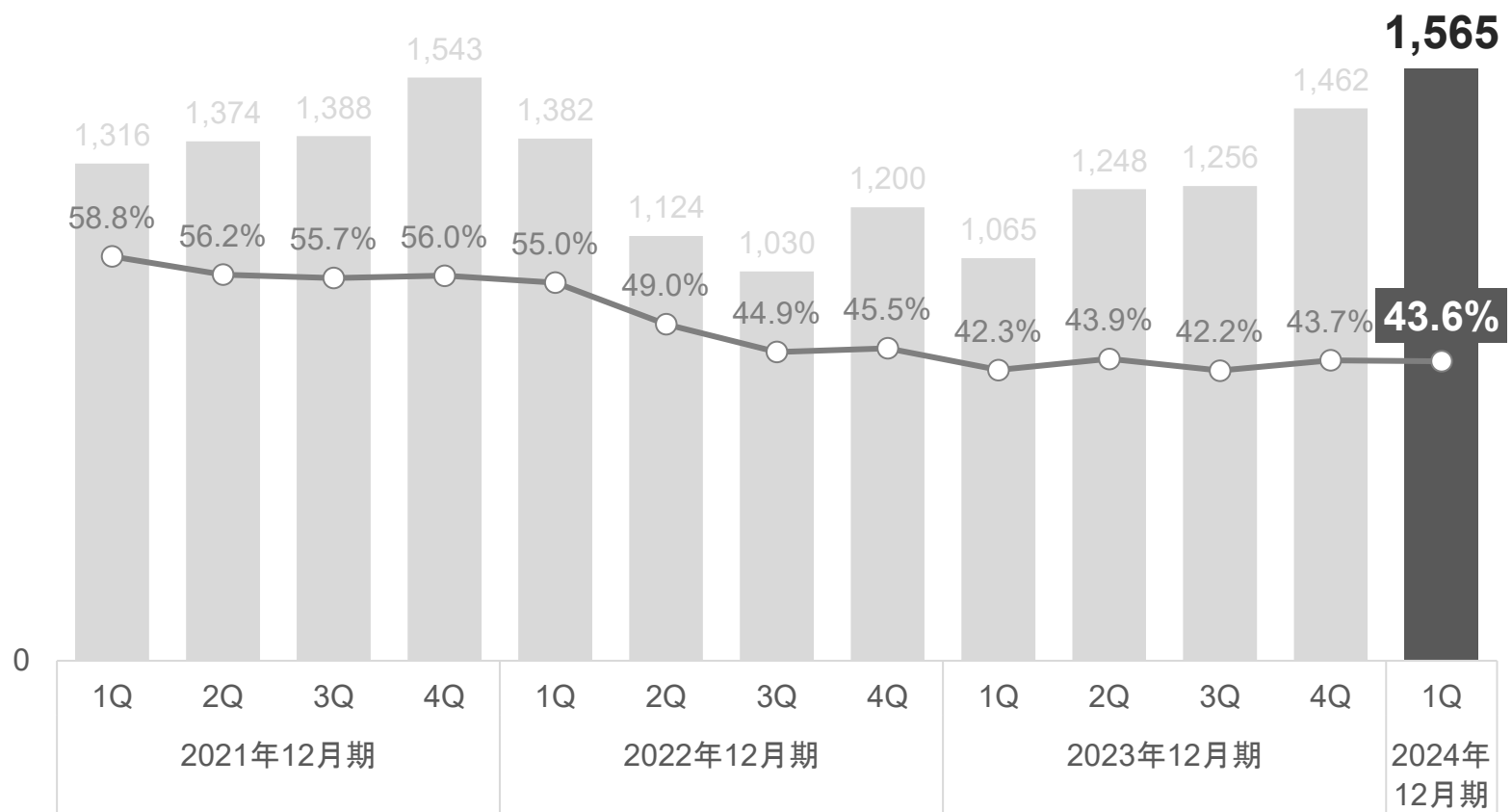


連結売上総利益は、グループGMVの増加及びその他事業の成長により、前年同四半期比で大きく増加

連結売上総利益率は、BASE事業の売上高構成比は減少も、BASE事業及びPAY.JP事業ともに売上総利益率が改善したため、前四半期比で微減にとどまる

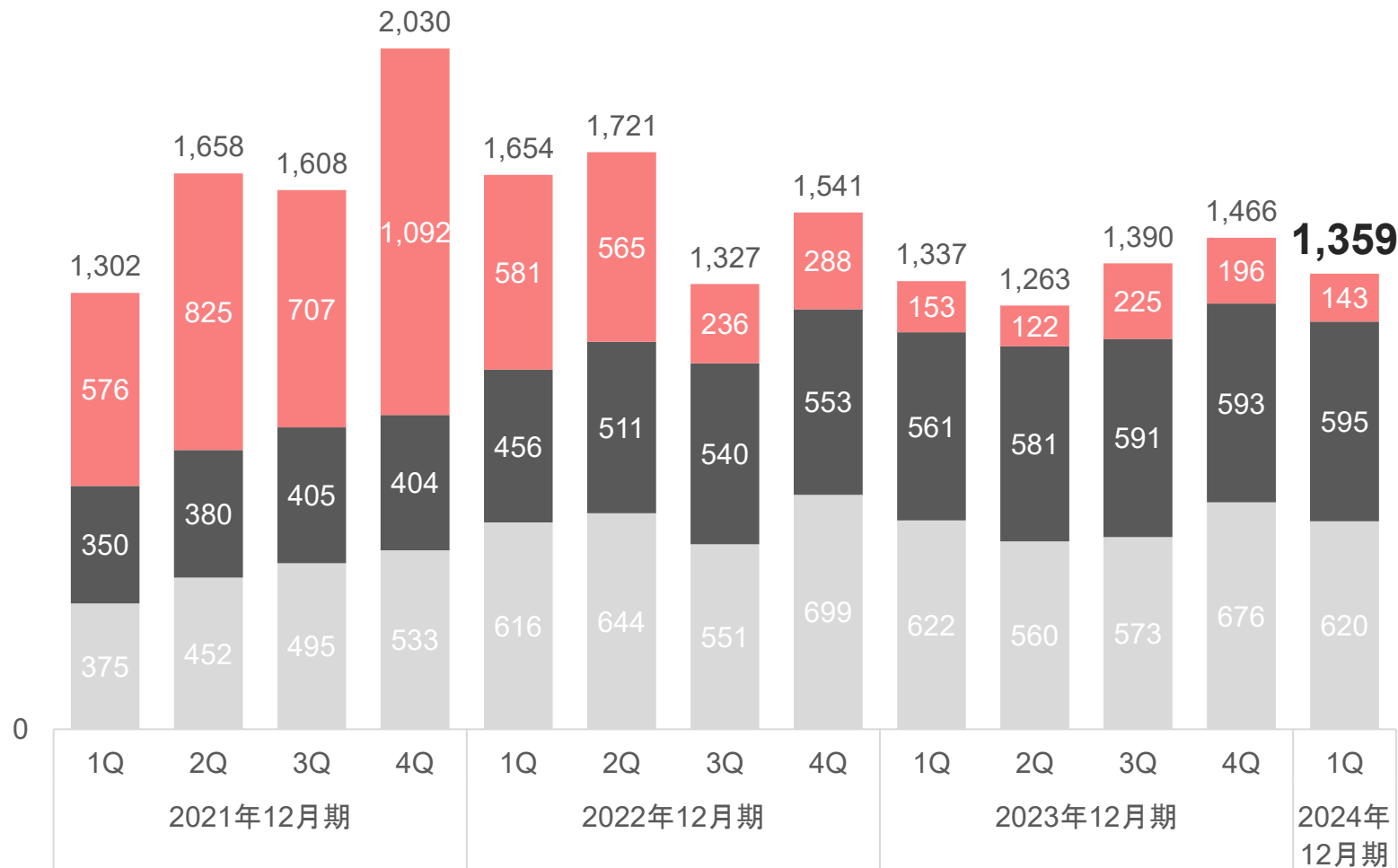
(百万円) ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率

○ 成長率(対前年同四半期比)



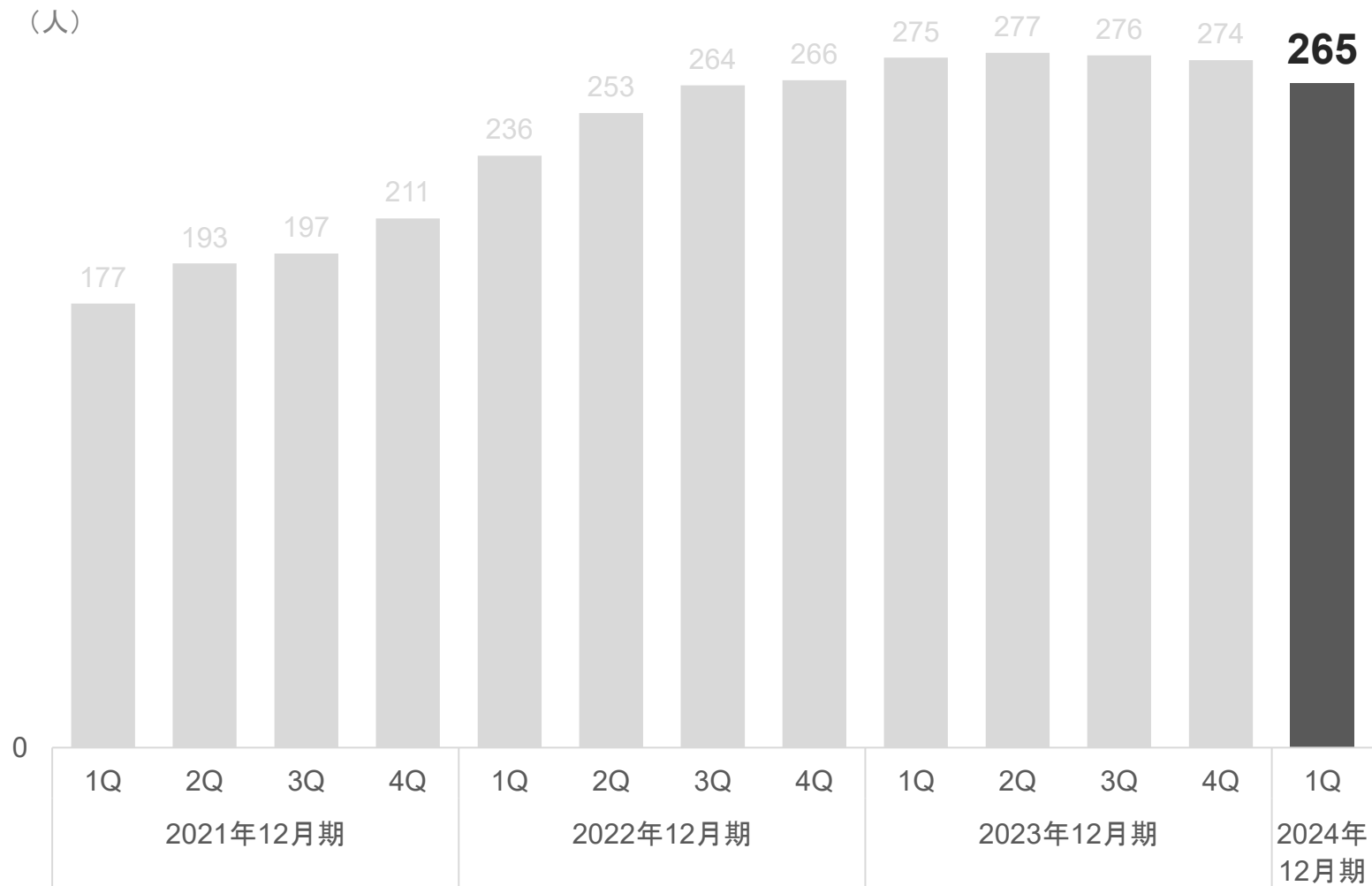
- 販管費は、プロモーション費の減少により、前四半期比で減少
- プロモーション費は、前四半期の年末商戦に合わせて実施したクーポン施策等の縮小により、前四半期比で減少

(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

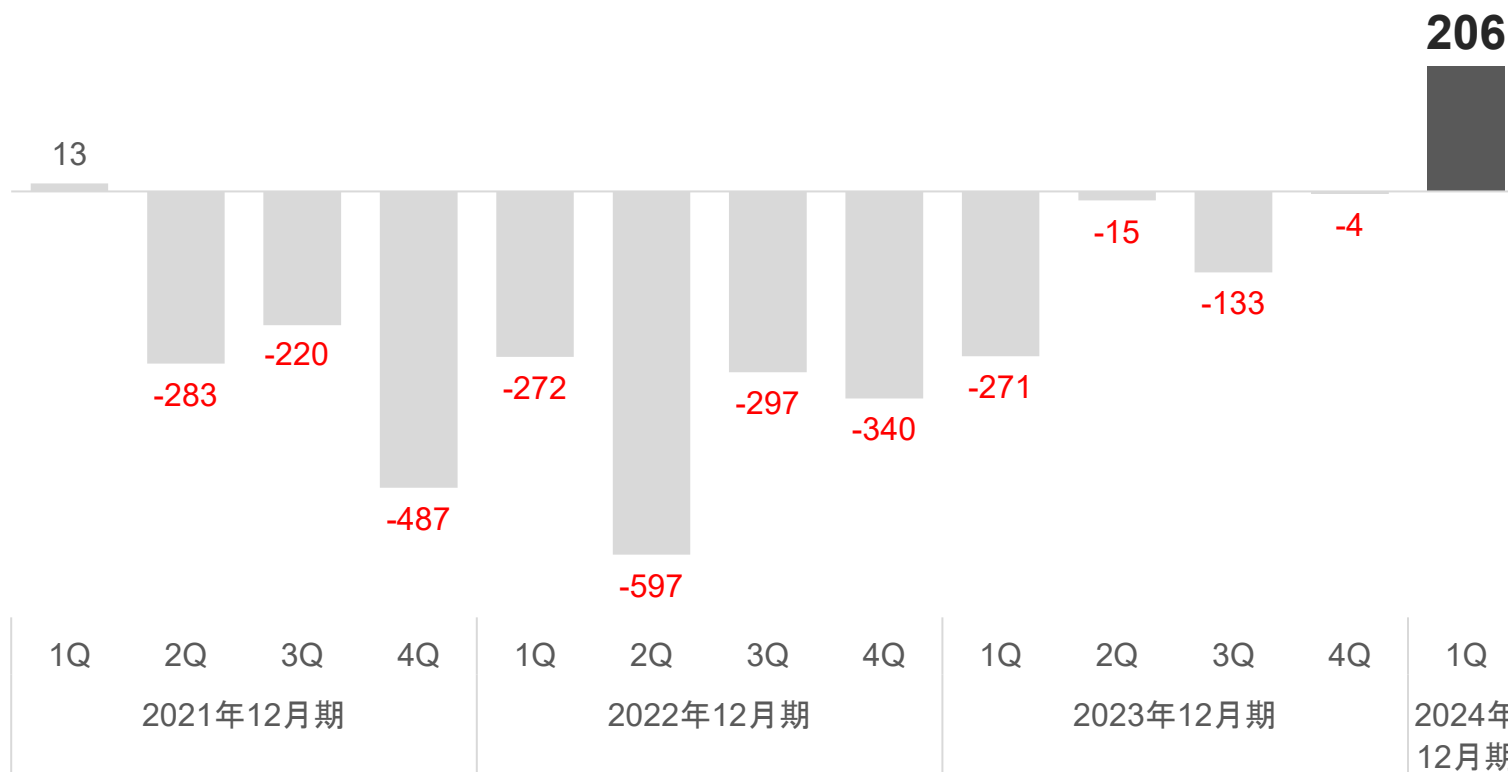
人員数は、前年同四半期比**-10名** (同**-3.6%**)



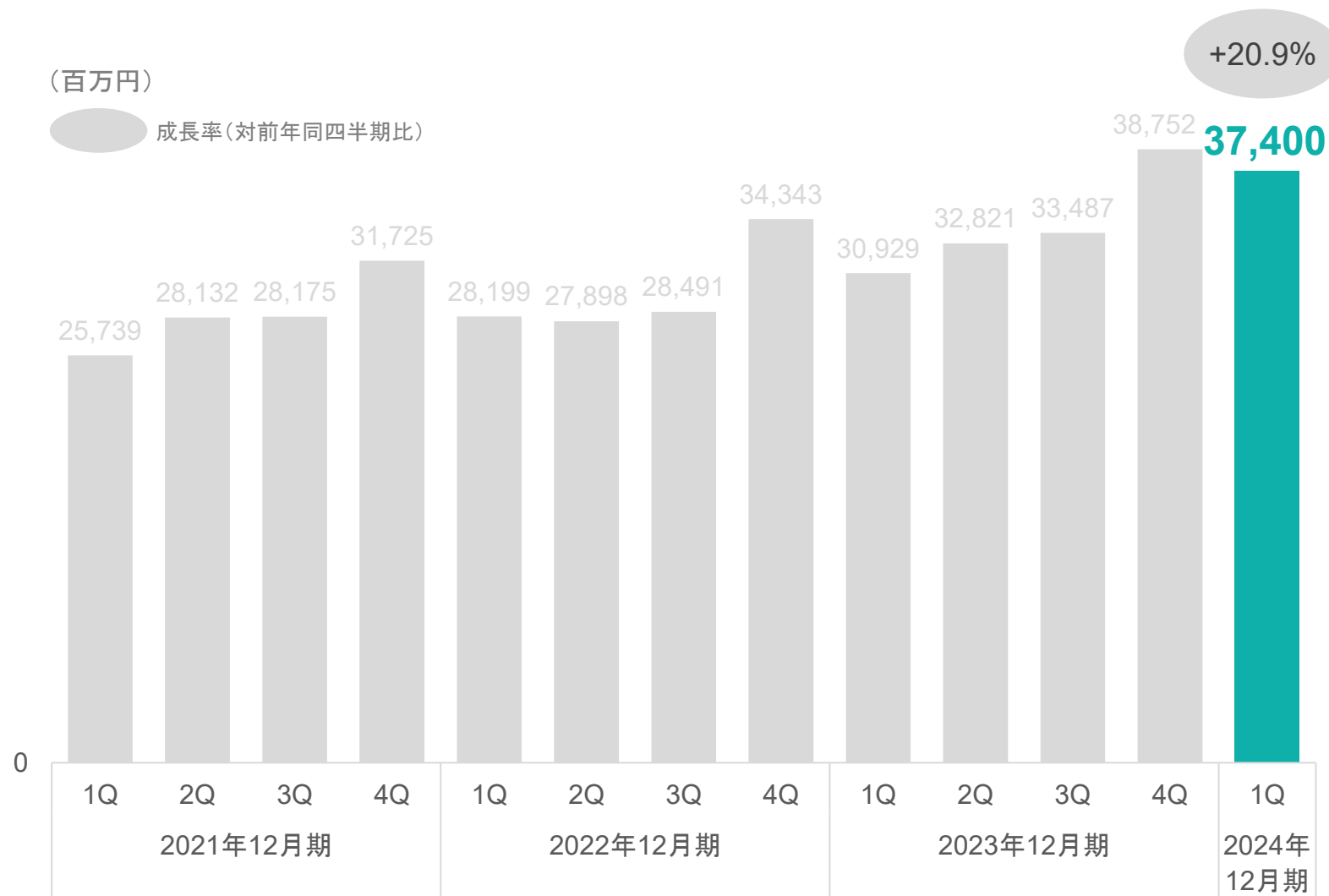
(注) 人員数は正社員及び契約社員の人数であり、役員、臨時雇用者は含まない。ただし、子会社に役員として出向している者は人数に含む。

すべての事業が好調に推移し、連結売上総利益が増加したことに加え、販管費が想定より抑制されたことにより、営業利益は一時的に黒字化

(百万円)



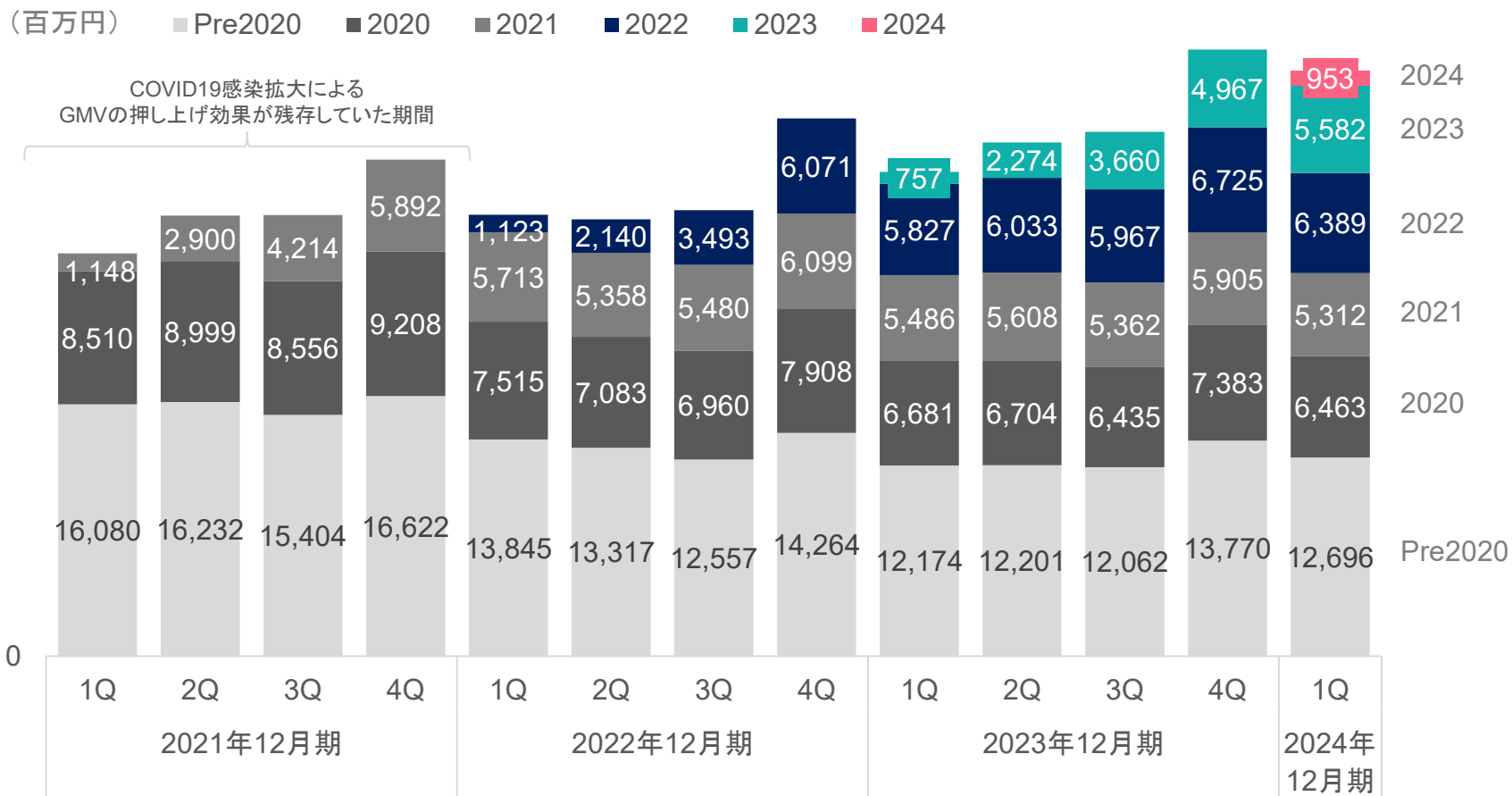
GMVは、前年同四半期比+20.9%と想定通りに増加



新規ショップ開設数がCOVID-19感染拡大前の水準に落ち着き始めた2022年以降のコホートは、売上規模の大きなショップがけん引し、好調に推移

2021年以前のコホートにおいても、前四半期の季節性を除くと横ばいを維持し、堅調に推移

GMVの推移(開設年別)

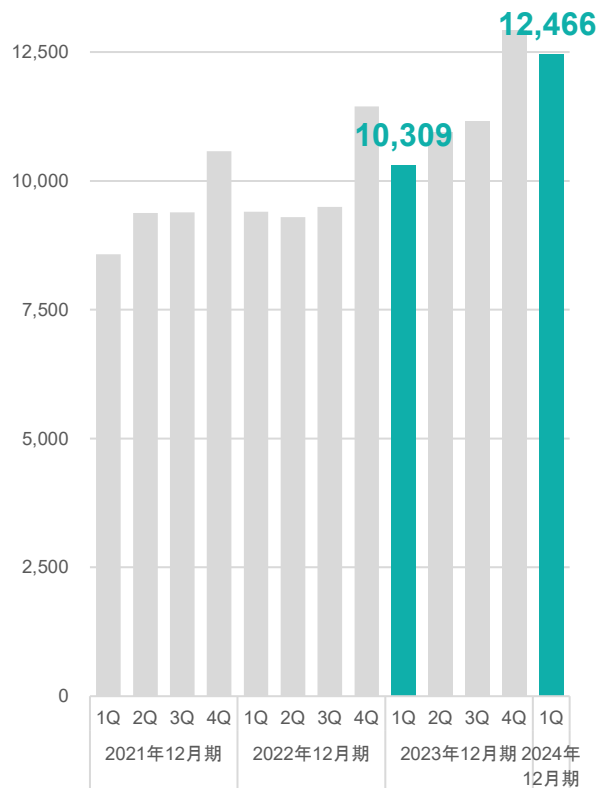


月間売店数は、新規ショップ開設数がCOVID-19感染拡大前の水準に落ち着く中でも、**前年同四半期比での増加数はおおむね維持し、想定通りの推移**

1ショップあたり月間平均GMVは、売上規模の大きなショップが引き続きけん引し、増加

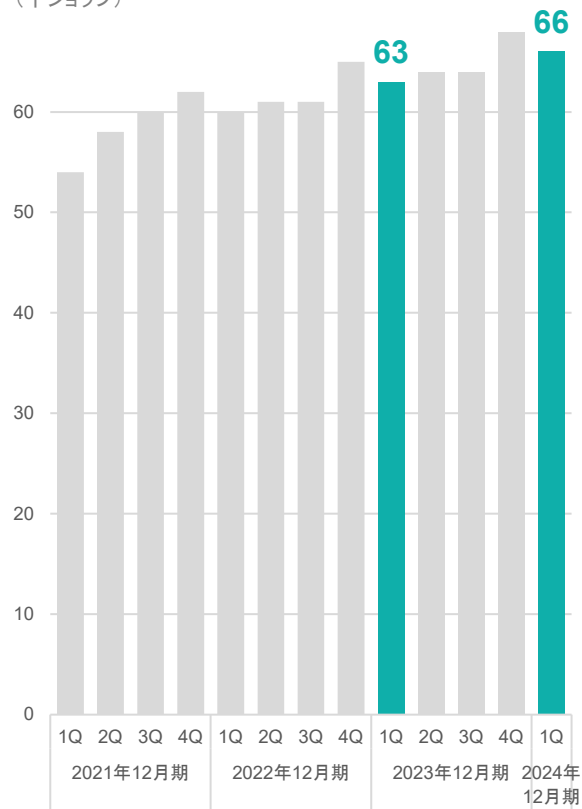
月間GMV (注1,2)

(百万円)



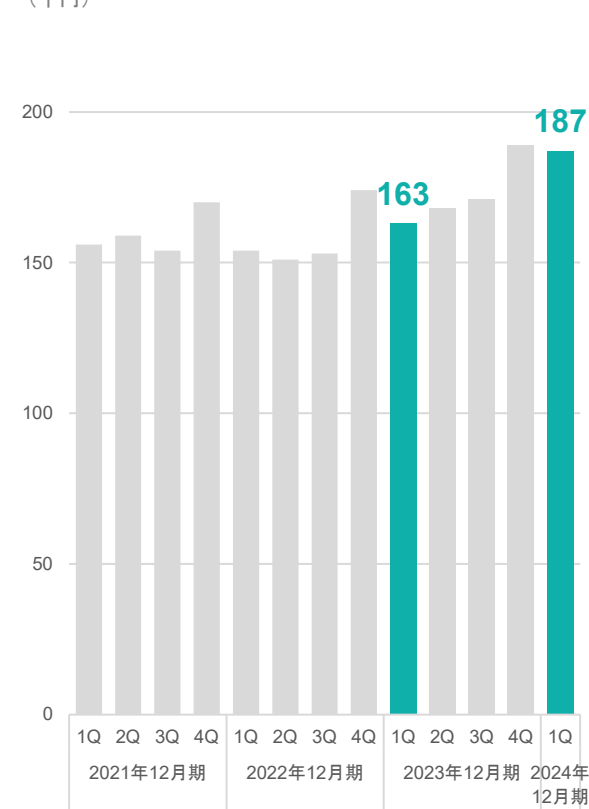
月間売店数 (注2)

(千ショップ)



1ショップあたり月間平均GMV

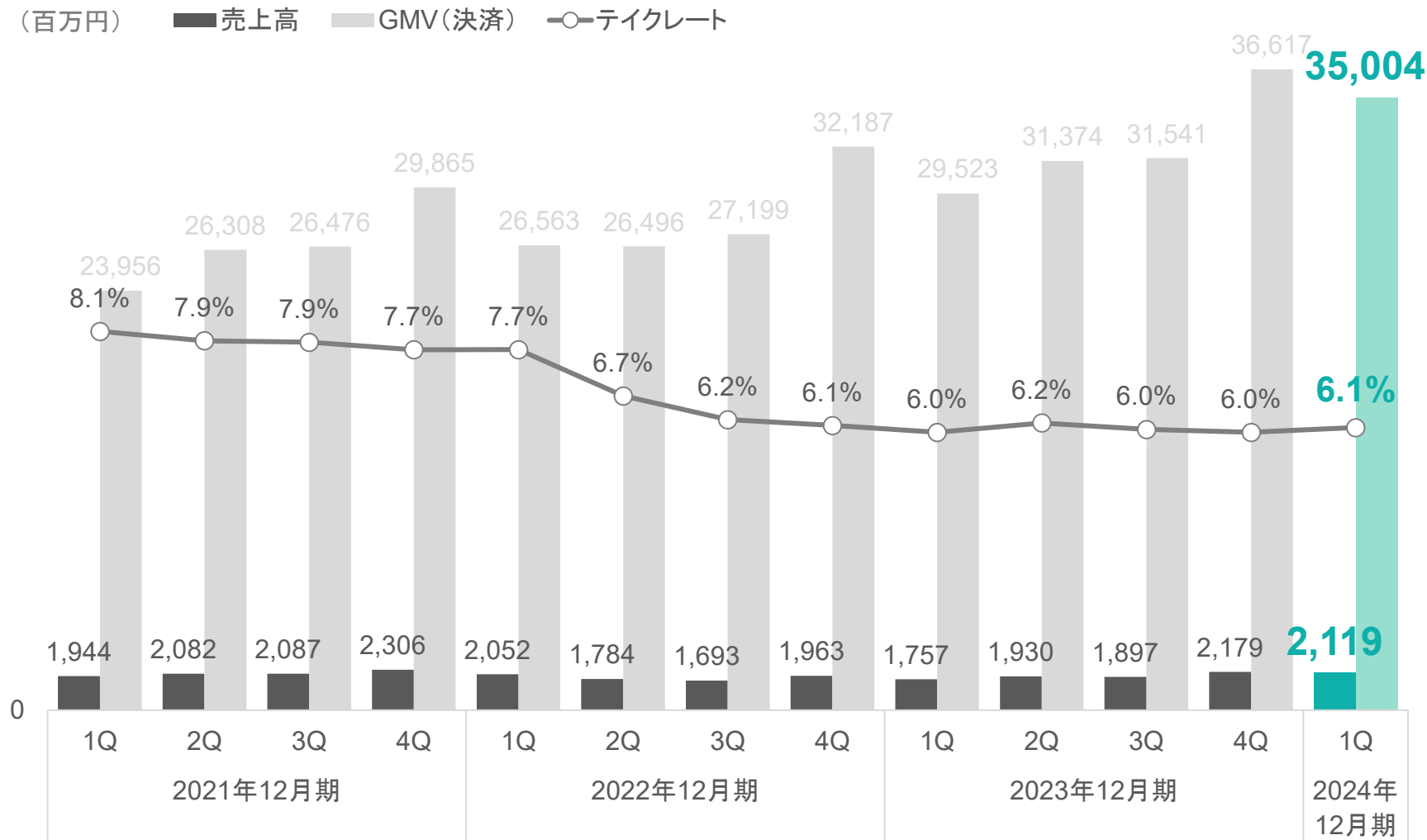
(千円)



(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

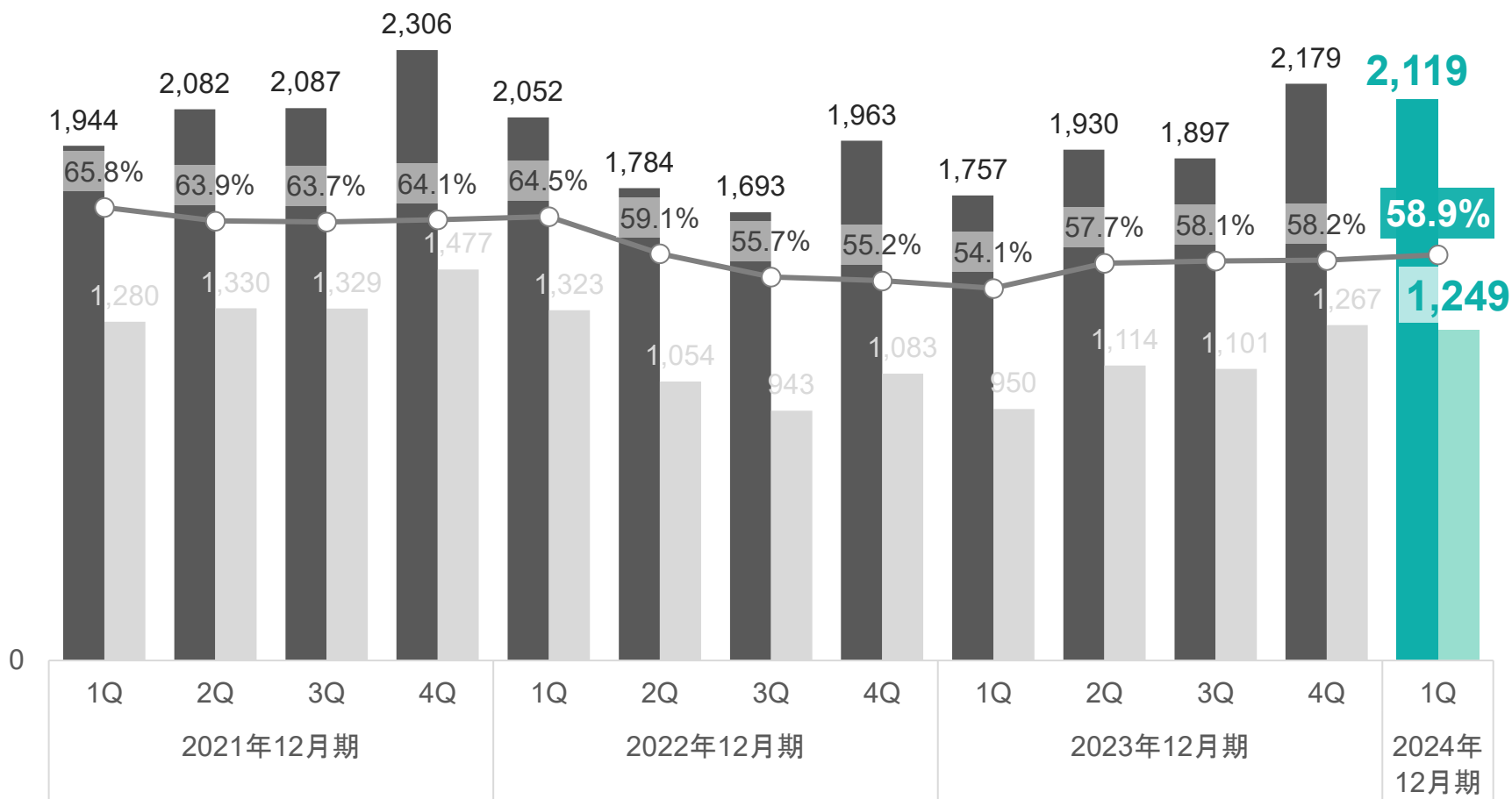
月額有料プランのGMV構成比は横ばいも、2024年1月に実施した月額費用の値上げにより、**テイクレートは前四半期比で増加**



(注)2023年12月期第2四半期における、一時的要因を除くテイクレートは5.9%

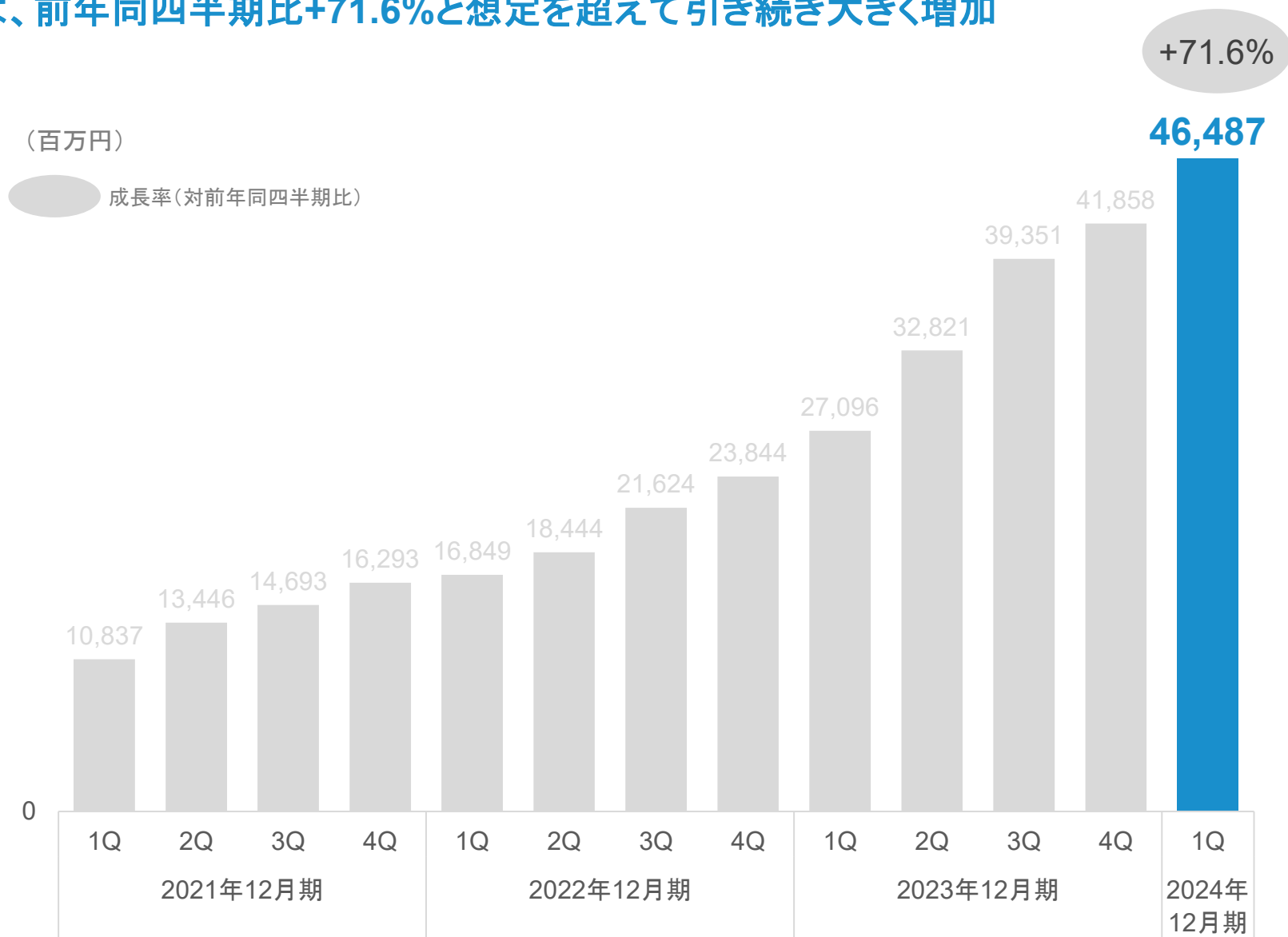
GMVの増加により、売上高は前年同四半期比+20.6%、売上総利益は同+31.4%と増加
 売上総利益率は、テイクレートの増加により、前四半期比で増加

(百万円) ■売上高 ■売上総利益 ○売上総利益率

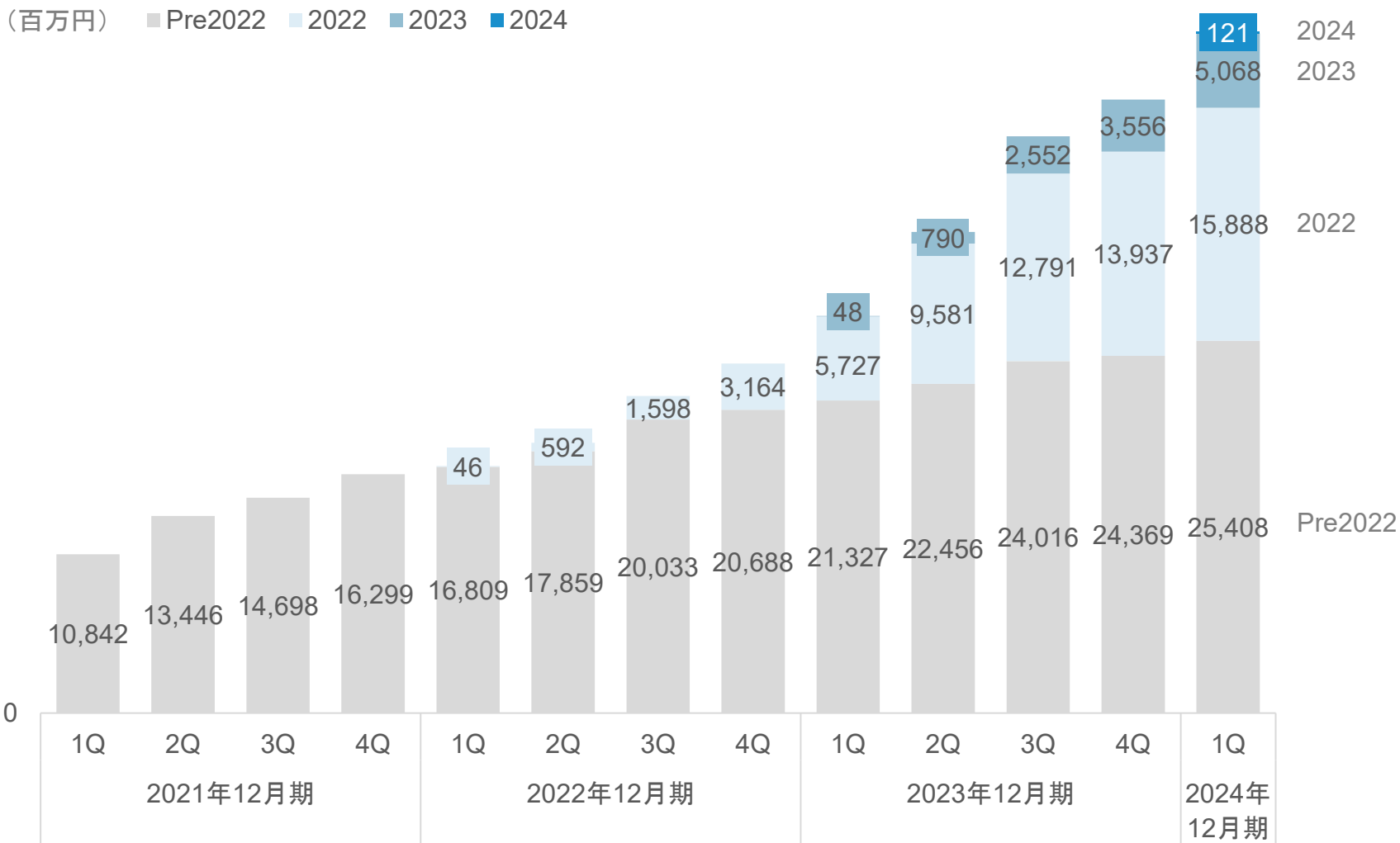


(注)2023年12月期第2四半期の一時要因を除く売上総利益率は56.1%

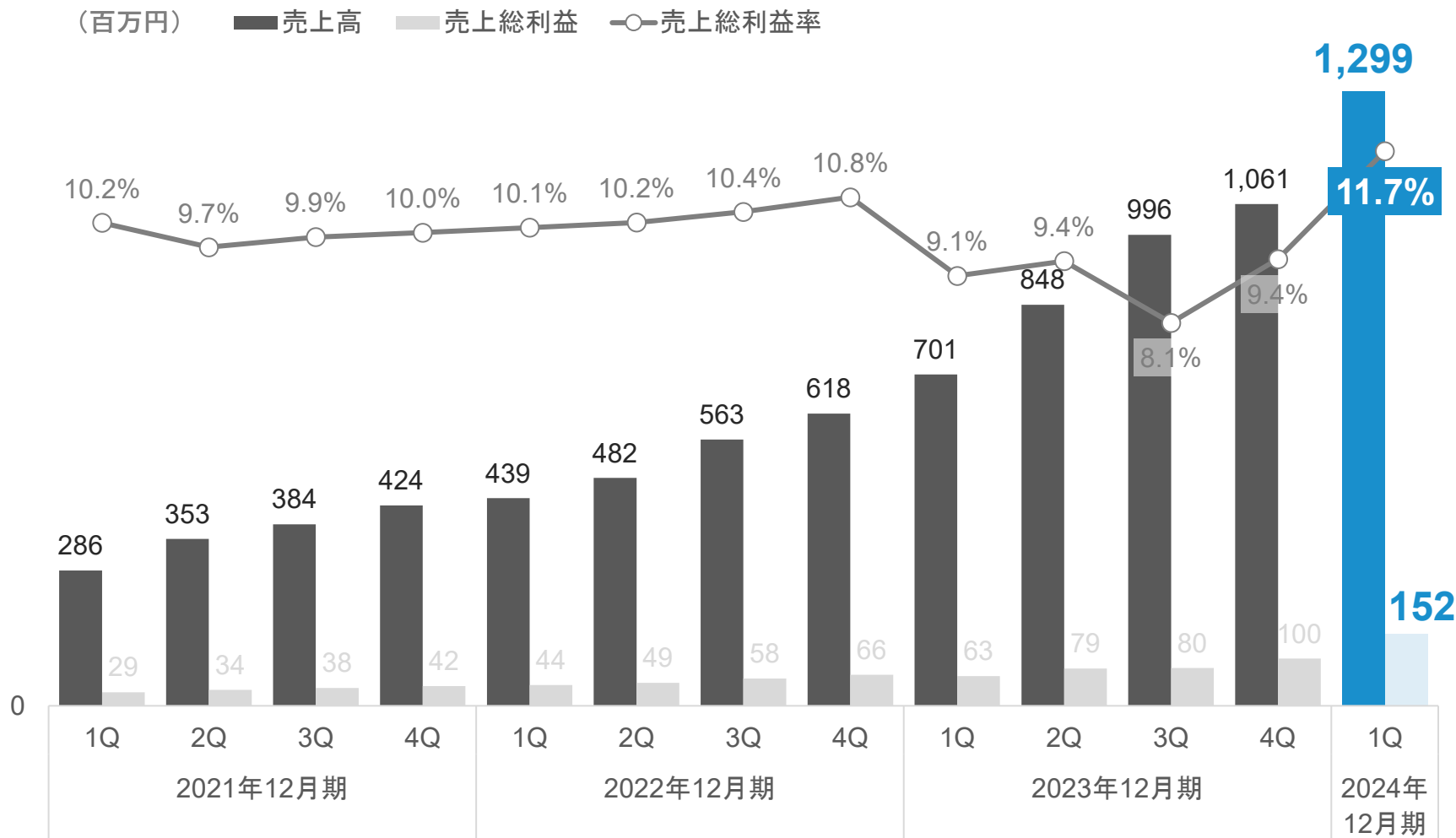
GMVは、前年同四半期比+71.6%と想定を超えて引き続き大きく増加



既存加盟店が引き続き成長したことに加え、新規加盟店のGMVも大きく積み上がった



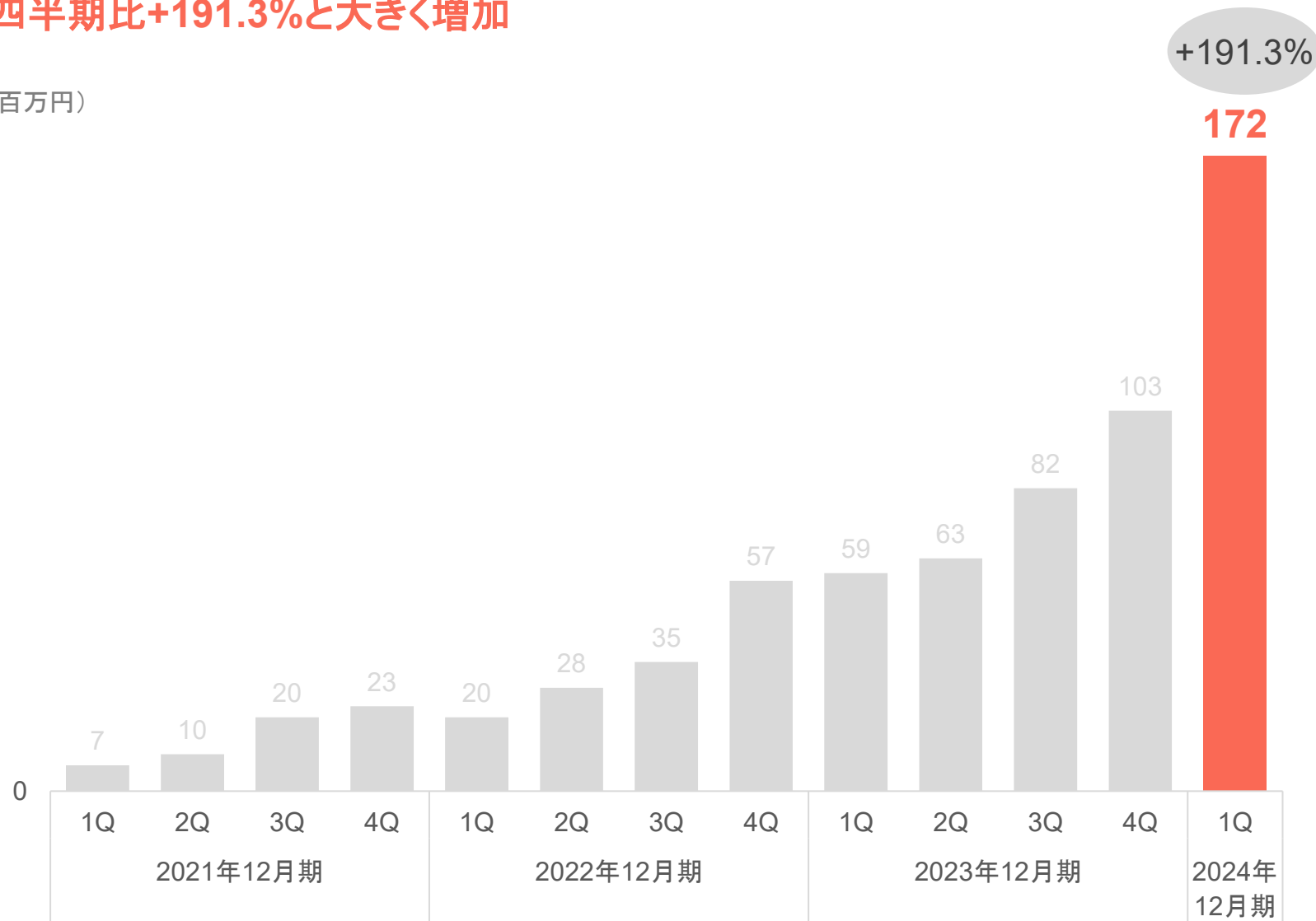
GMVの増加により、**売上高は前年同四半期比+85.3%**^(注)、**売上総利益は同+139.1%**と大きく増加
 売上総利益率は、原価率(対GMV比)の削減により、前四半期比で大幅に改善



(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

売上高は、「YELL BANK」の機能改善により資金の提供金額と回収金額が増加し、前年同四半期比+191.3%と大きく増加

(百万円)



(注) その他事業には「YELL BANK」と「BASEカード」を含む

4. 2024年12月期業績予想

営業損益は、期初時点で上限値としていた黒字化に修正

売上総利益は、連結業績の大部分を占めるBASE事業が期初の想定通りの進捗であるため、現時点では変更なし
第1四半期の各事業の進捗を精査し、販管費は期初時点で下限値(最小値)としていた6,450百万円に修正

(百万円)	FY2024				FY2023	
	1Q	業績予想 (修正後)	業績予想 (期初)	修正後 進捗率(注1)	通期実績	YoY
売上高	3,591	14,700	14,700	24.4%	11,680	+25.9%
売上総利益	1,565	6,450	6,450	24.3%	5,033	+28.1%
販管費	1,359	6,450	6,450 ~6,650	21.1%	5,458	+18.2%
営業利益	206	0	-200 ~0	n/a	-425	-
経常利益	211	3	-204 ~-3	6,964.0%	-409	-
当期純利益	213	7	-207 ~-7	2,946.8%	-606	-
GMV (BASE事業) ^(注2)	37,400	154,000	154,000	24.3%	135,991	+13.2%
GMV (PAY.JP事業) ^(注2)	46,487	187,000	187,000	24.9%	141,127	+32.5%

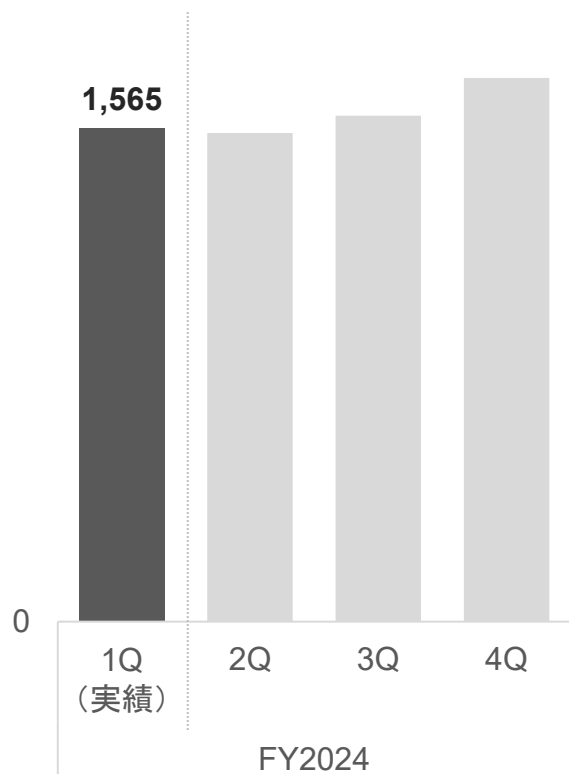
(注1)2024年12月期以降、収納代行から債権譲渡形式に移行したことにより、PAY.JP事業の売上高及び売上原価は非課税となり、2023年12月期以前よりも約10%増の水準で計上されるが、売上総利益に影響はない

(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)

連結売上総利益はおおむね期初の想定通りに推移しており、2Q以降の前年同四半期比成長率は、1Qから低下する見通し一方で、収益性が改善したPAY.JP事業におけるマーケティングの強化等を見込むため、販管費は2Q以降増加する見通し2Q以降の四半期ベースの営業損益は赤字の見込みも、施策や採用の期ずれ等によっては黒字化する可能性もある

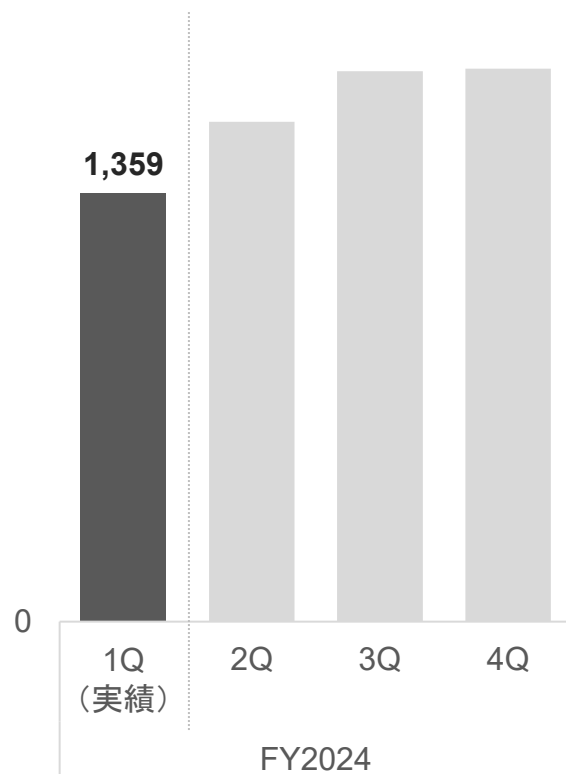
売上総利益(変更なし)

(百万円)



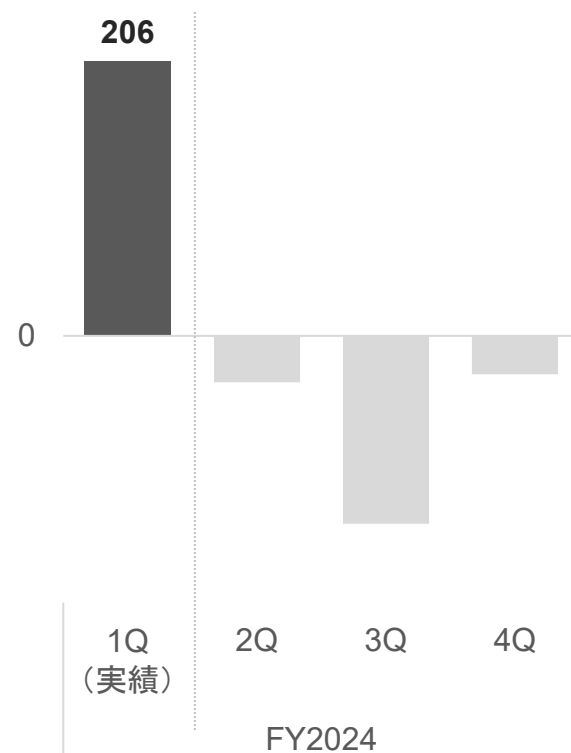
販管費

(百万円)



営業損益

(百万円)



5. ご参考資料

5-1. 中長期の経営方針及び2024年12月期業績予想

(2023年12月期第4四半期決算説明会資料より抜粋)

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

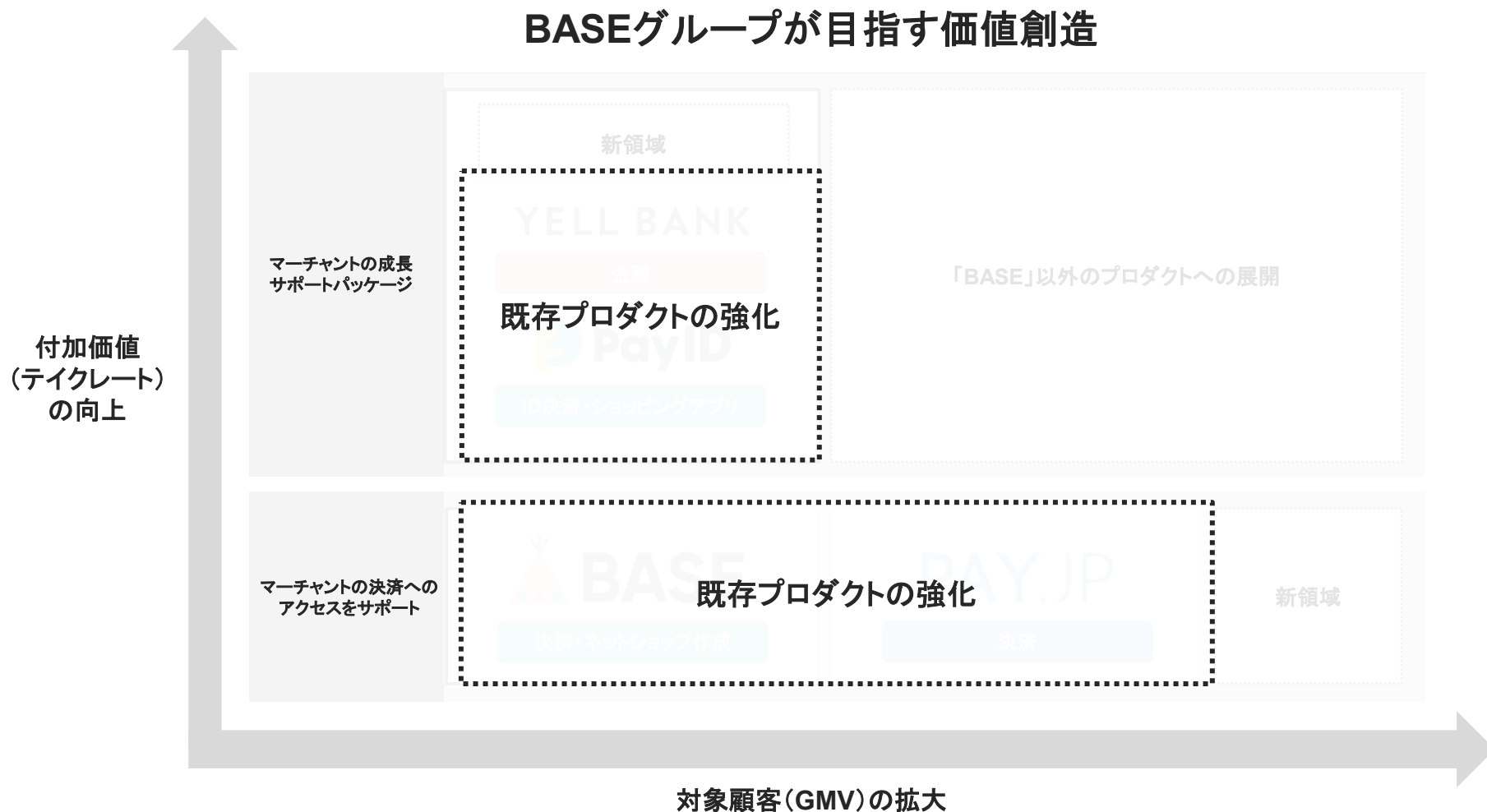
BASEグループが目指す価値創造



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

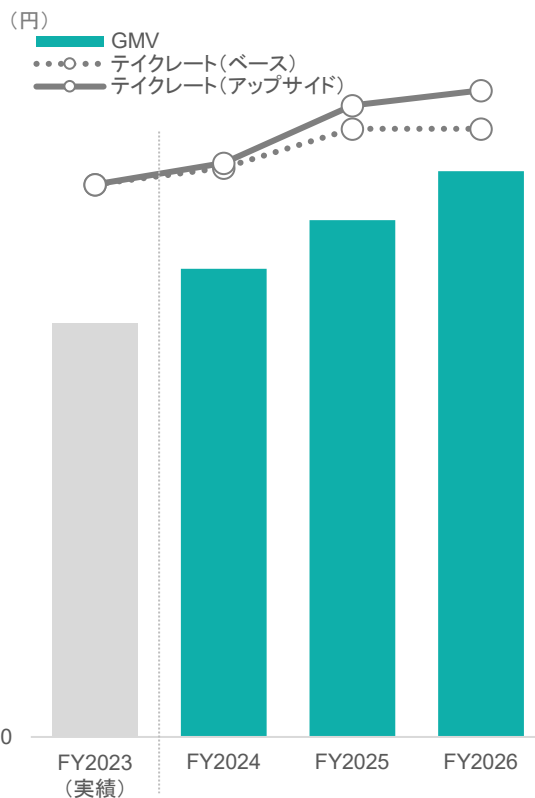
- ✓ 有料の拡張機能の提供及び購入者アセットの収益化等に取り組む

マーケティング施策の改善

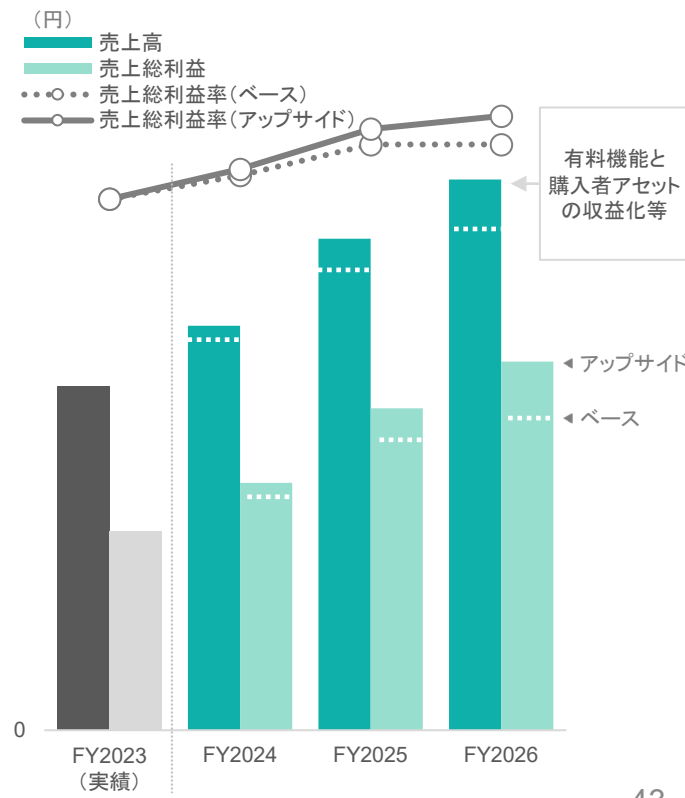
- ✓ 規律ある投資方針は維持し、幅広い売上規模のショップに対象を拡大することを目的としたリブランディングを引き続き実施

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

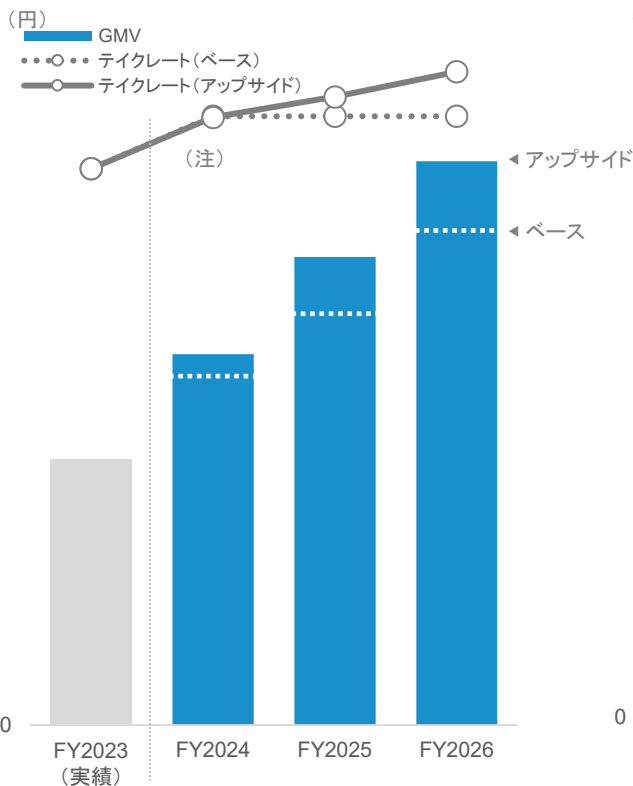
- ✓ 提供価値の拡大を踏まえて、料金体系を最適化
- ✓ プラットフォームの成長に伴い、原価率を改善

セールス&マーケティング等の強化

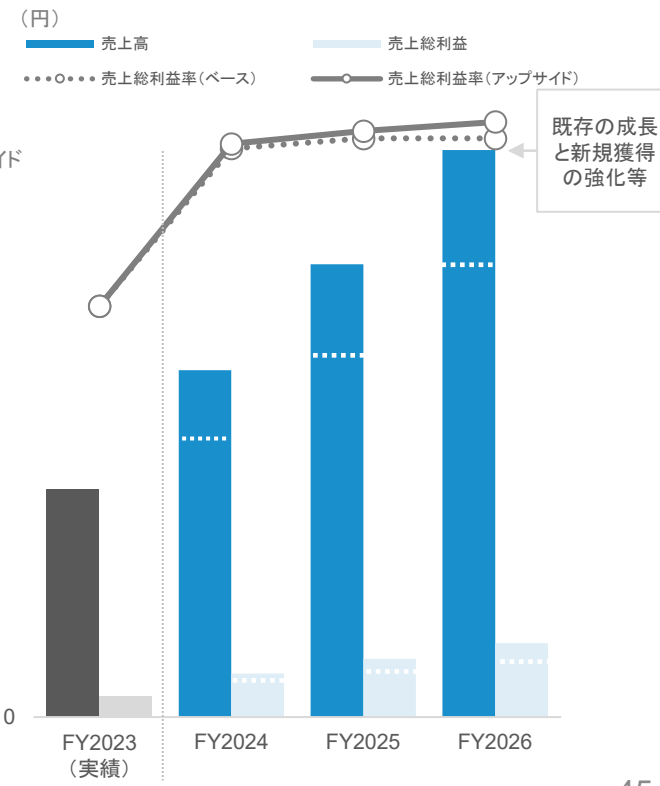
- ✓ 効率的なセールス&マーケティング体制を確立することで、新規加盟店獲得を強化
- ✓ 既存の大型加盟店との関係構築を推進

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、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

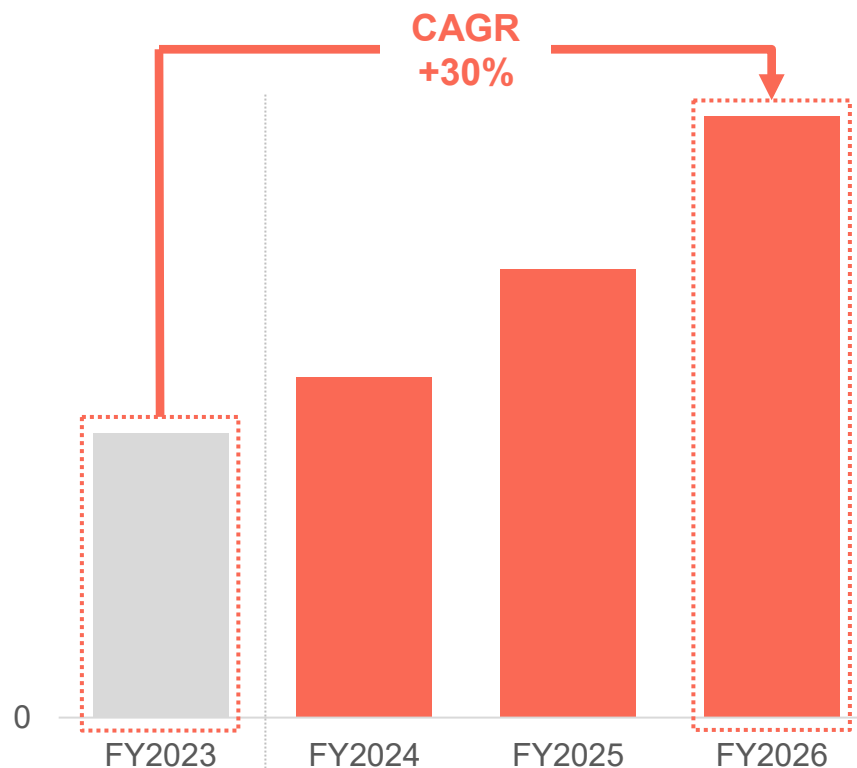
- ✓ 「BASE」のショップが「YELL BANK」で資金調達をする際の、調達金額や手数料の支払い方法をより柔軟化
- ✓ キャンペーン等も実施し、「BASE」のショップの利用促進を図る

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)

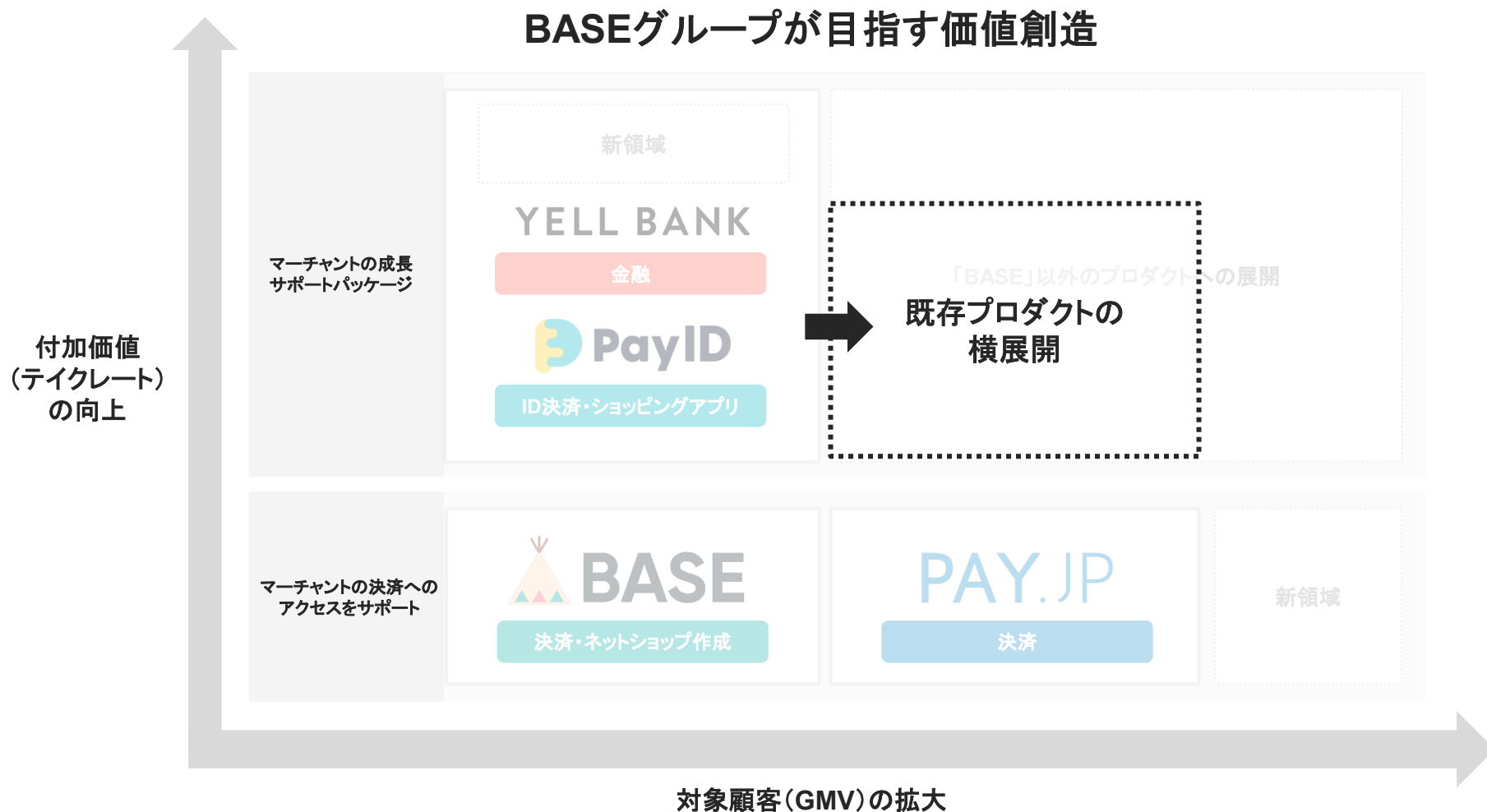


(注1) その他事業には「YELL BANK」と「BASEカード」が含まれるが、その大半が「YELL BANK」によるもの

(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

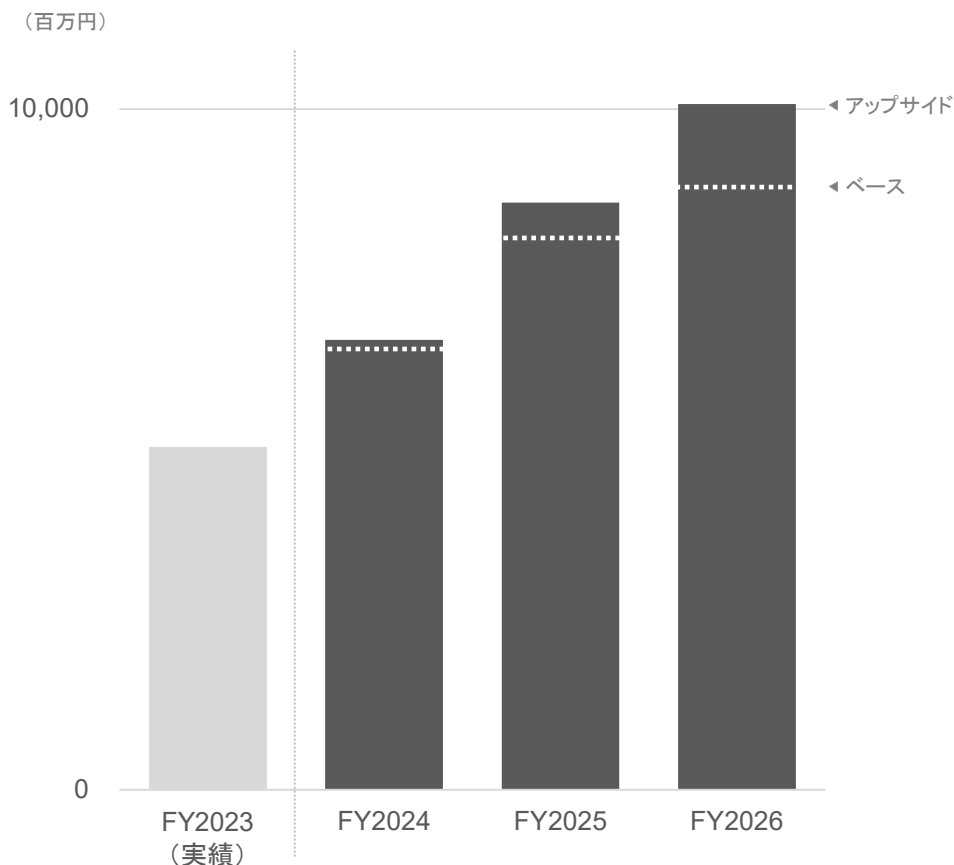
2023年12月期には、CEO直下の経営戦略室とCFOを中心に、機動的な実行体制を構築
 今後は、対象顧客の拡大及び既存プロダクトの付加価値向上等を目的としたM&A及び提携等
 により、**グループ全体の非連続な成長を目指す**



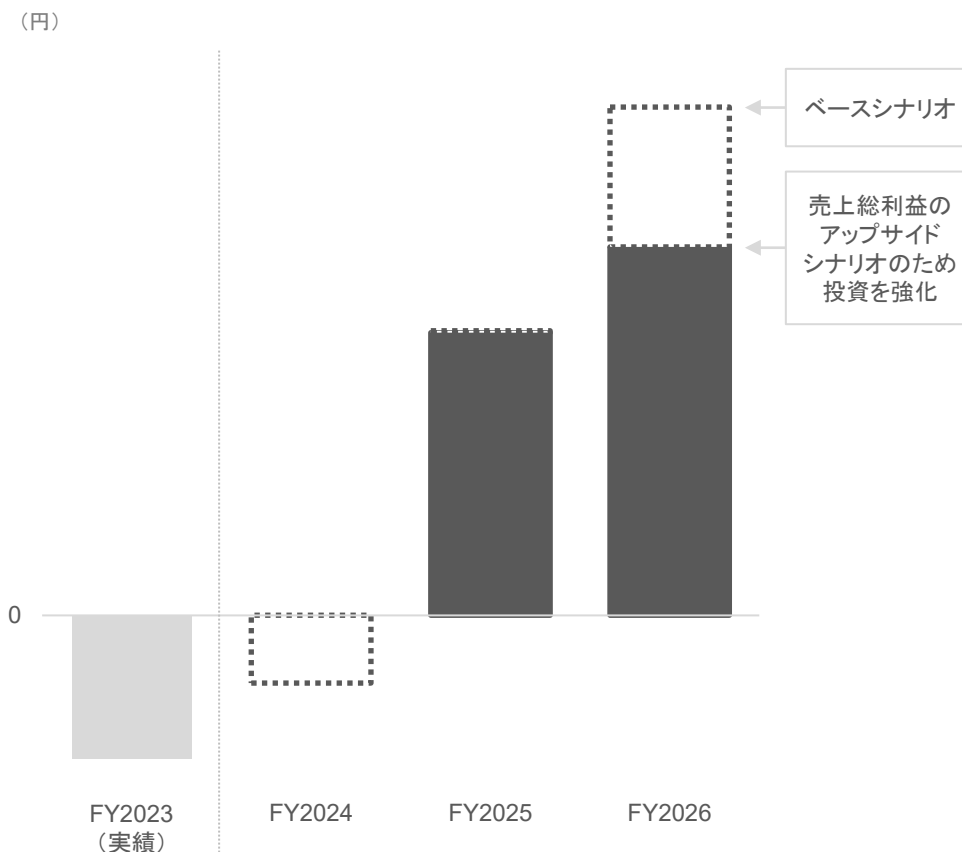
2026年12月期以降、売上総利益100億円の早期達成を目指す

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

5-2.その他

圧倒的な競争優位性のある料金プランの提供^(注1)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%	4.0% ~	3.19% ~	3.4%
月額費用	19,980円	2,980円	4,950円	12,100円	4,950円 ^(注2)
初期費用	0円	0円	3,300円	11,000円	0円

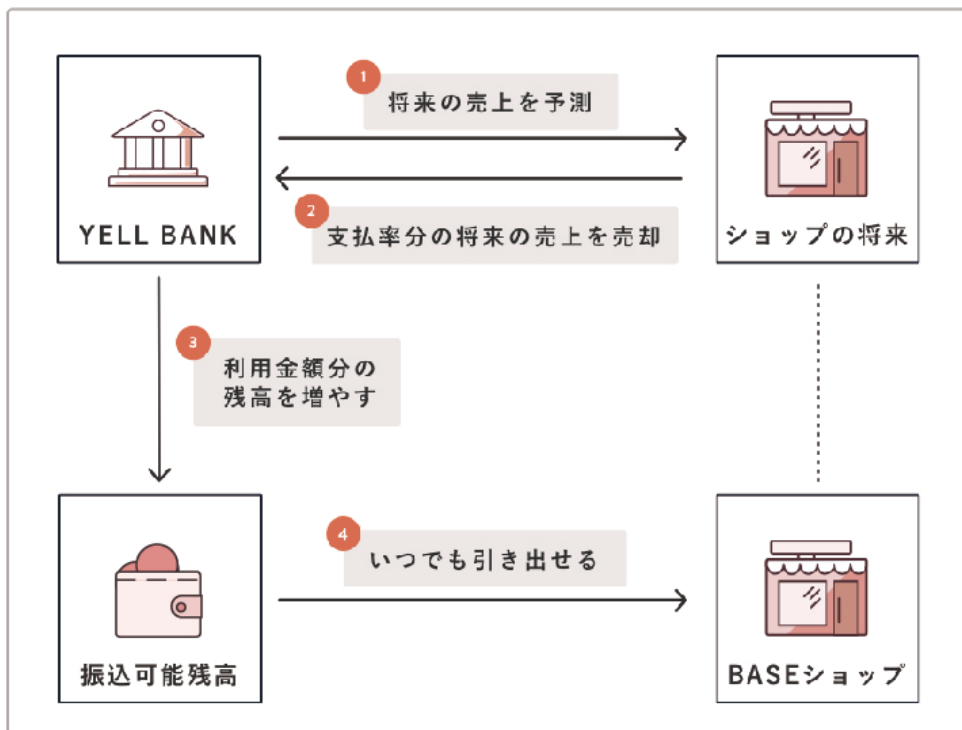
業界
最安値

(注1) 各社の料金プランは当社調べ(2023年5月現在)。月額費用が発生するプランで比較

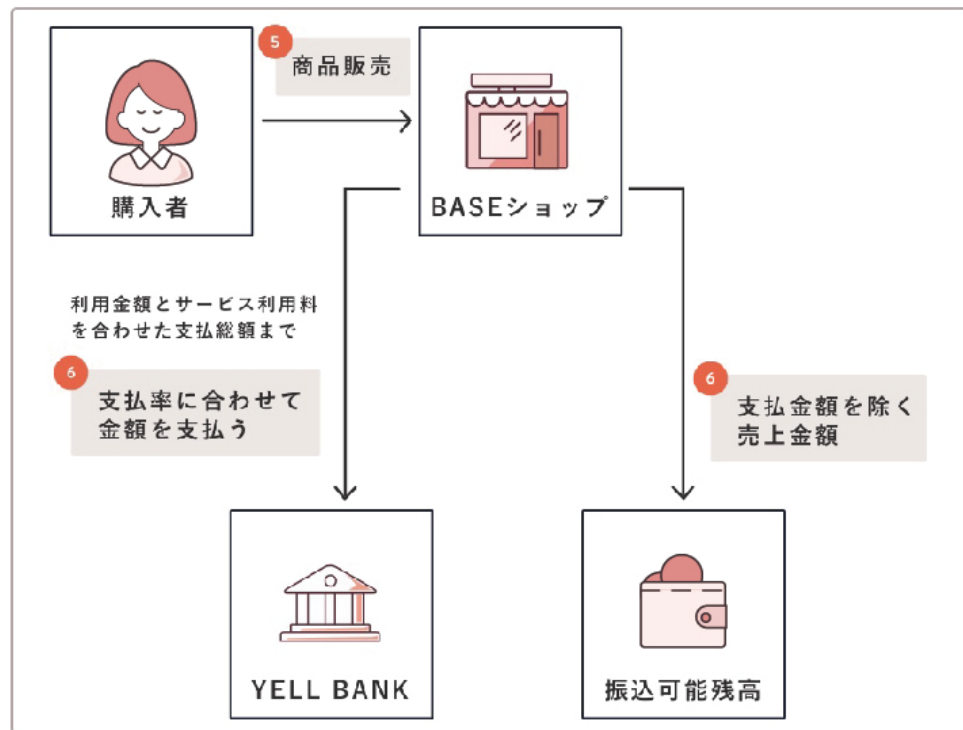
(注2) 1ドル150円換算

「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



(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
売上高	BASE	2,052	1,784	1,693	1,963	1,757	1,930	1,897	2,179	2,119
	PAY.JP	439	482	563	618	701	848	996	1,061	1,299
	その他	20	28	35	57	59	63	82	103	172
売上総利益	BASE	1,323	1,054	943	1,083	950	1,114	1,101	1,267	1,249
	PAY.JP	44	49	58	66	63	79	80	100	152
	その他	14	20	27	50	51	54	74	94	163
セグメント 利益	BASE	-178	-481	-234	-256	-175	66	-73	120	174
	PAY.JP	-4	-3	-4	-33	-9	3	5	-84	51
	その他	-13	-15	-8	6	-14	-23	-7	20	61
	全社費用	-76	-96	-49	-57	-72	-61	-58	-61	-81
営業損益	全社	-272	-597	-297	-340	-271	-15	-133	-4	206

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

(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

(注)GMVは決済日ベース(決済額)

(株)		FY2024 1Q
新株予約権	期首残高	2,126,000
	付与	0
	行使	-26,000
	失効	0
	期末残高	2,100,000
発行済株式数		115,223,823
潜在株割合 (対発行済株式総数)		1.8%

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