



BASE

2025年12月期第4四半期  
決算説明会資料

BASE株式会社

(東証グロース:4477)

2026年2月12日

1. 会社概要
2. エグゼクティブ・サマリー
3. 新中期経営計画及び2026年12月期業績予想
4. 2025年12月期第4四半期業績
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

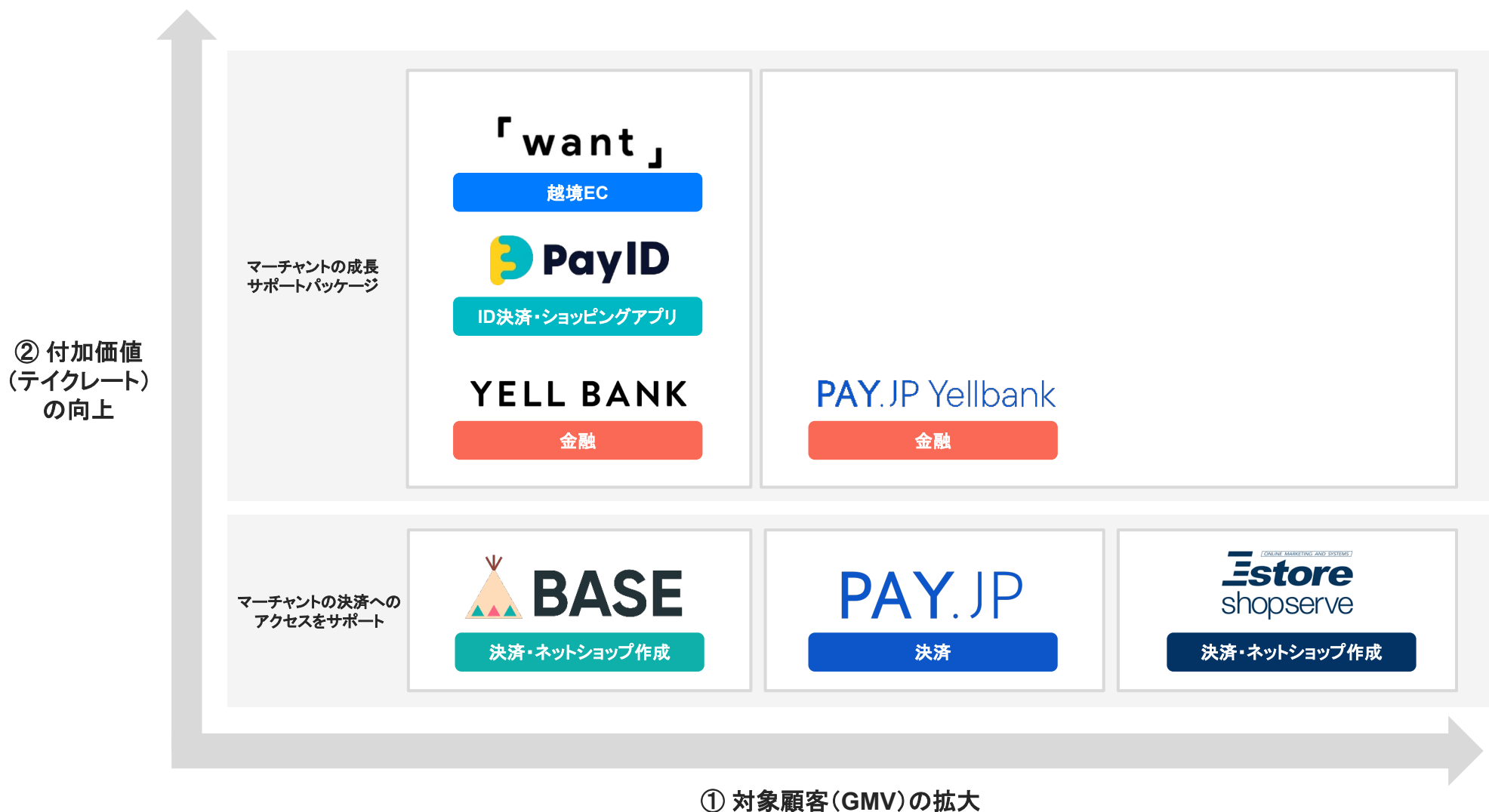
生きていけるチャンス。

あたらしい決済で、あたらしい経済を。

BASE



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. エグゼクティブ・サマリー

---

## 2025年12月期 通期

- ✓ 「Pay ID」アプリの有料化による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、売上高は20,729百万円(前年同期比+29.7%)、売上総利益は9,989百万円(同+39.4%)、営業利益は1,686百万円(同+118.2%)と大きく増加
- ✓ 10億円の自己株式取得(2025年4月終了)に加えて、1株あたり5円の配当(2026年3月)を2026年2月に決議予定、株主への利益還元策を着実に実行

## 2025年12月期 第4四半期

- ✓ 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、四半期のグループGMVは1,380億円規模に成長し、売上高は前年同四半期比+42.5%、売上総利益は+61.7%、営業利益は541百万円(前年同四半期は▲26百万円)と大きく増加

## 中期 経営方針

- ✓ 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
- ✓ 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、安定的な配当と機動的な自己株式取得を組み合わせた株主還元を継続的に実施する

## 2026年12月期 業績予想

- ✓ 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
- ✓ 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

# 2025年12月期の方針と達成状況

BASE

## 2025年12月期の方針（2025年2月14日開示）

## 達成状況

連結

- ✓ 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

- ✓ 既存プロダクトの強化及びEストアーショップサーブ事業の連結開始により、**売上総利益は前年同期比+39.4、EBITDAは同+117.7%と成長**
- ✓ **10億円の自己株式取得**に加えて、**1株あたり5円の配当**（2026年3月）を2026年2月に決議予定、株主への利益還元策を着実に実行

BASE

- ✓ 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**

- ✓ 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、**売上総利益は同+24.7%と増加**
- ✓ 新規ショップ開設の獲得のためにマスマーケティング等を実施も、**セグメント利益の黒字を維持**（セグメント利益は1,404百万円）

PAY.JP

- ✓ 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**

- ✓ **GMVの成長及び売上総利益率の改善により、売上総利益は同+22.2%と増加**
- ✓ 決済手段に「PayPay」を追加（2026年2月予定）に加え、セールス&マーケティングの拡充し、新規加盟店獲得を強化
- ✓ プロダクト開発及びセールス&マーケティング強化等によりコストは増加するも、**セグメント利益の黒字を維持**（セグメント利益は329百万円）

Pay ID

- ✓ 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

- ✓ ショッピングアプリ「Pay ID」の有料化を予定通りに実施（2025年7月1日開始）

YELL BANK

- ✓ **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

- ✓ **「YELL BANK」の事業成長により、売上総利益は同+25.1%と増加**

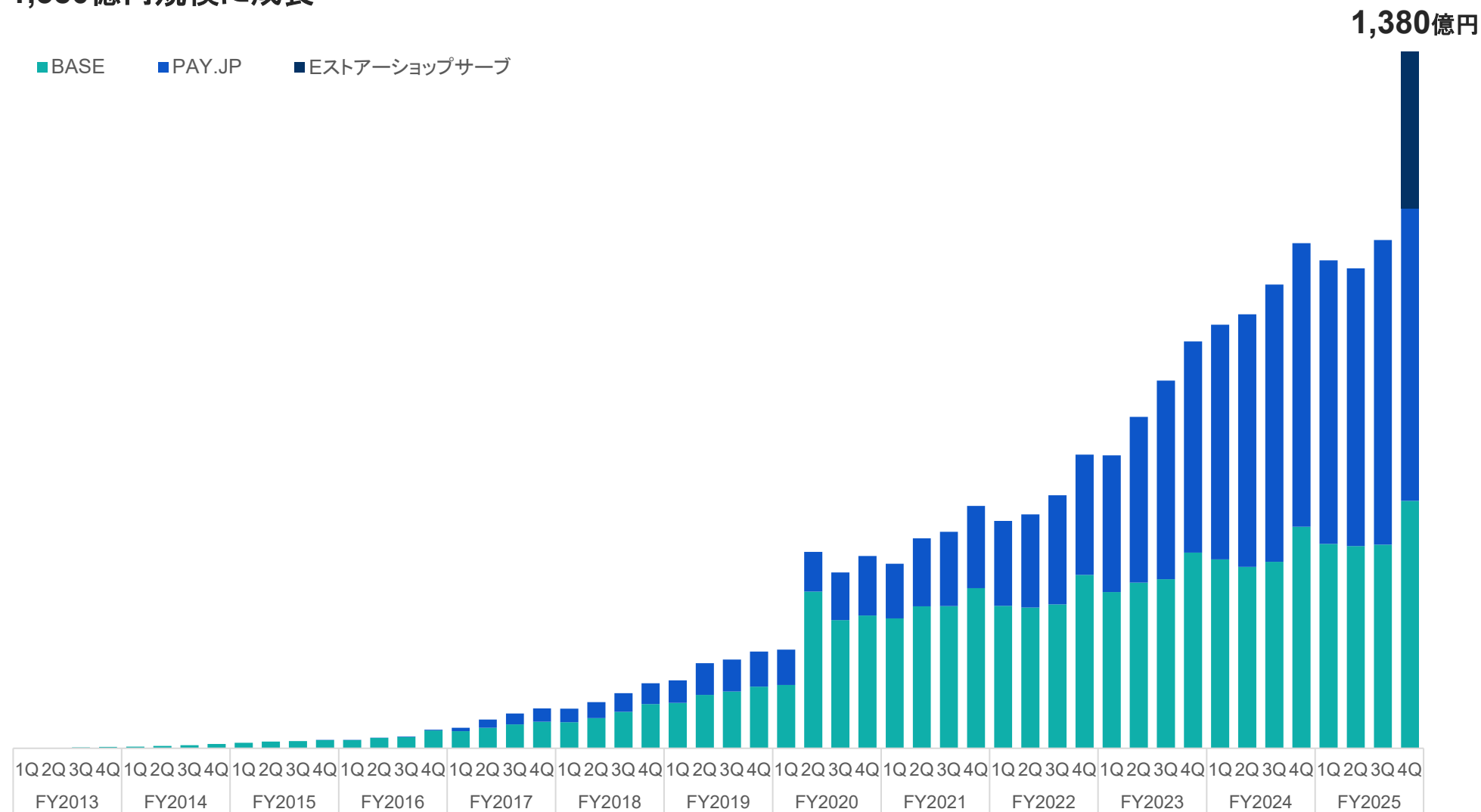
want.jp

- ✓ 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

- ✓ 既存事業の固定費削減・単価見直し等の収益構造改革は進捗
- ✓ 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2026年1月に提供



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により、四半期のグループGMVは1,380億円規模に成長



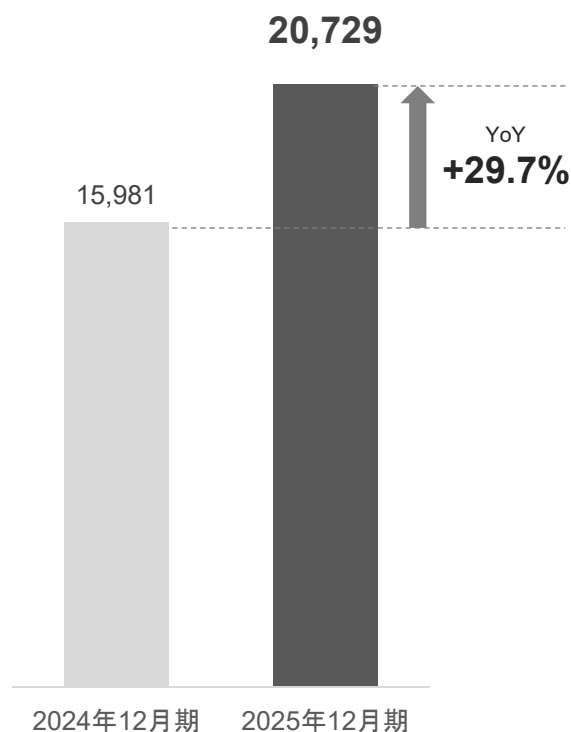
(注)BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)、Eストアーショップサーブ事業のGMVは決済日ベース(決済額)

「Pay ID」アプリの有料化によるBASE事業の成長及びEストアーショップサブ事業の連結開始等により、売上高は前年同期比+29.7%、売上総利益は同+39.4%、営業利益は同+118.2%と大きく増加

売上総利益率及び営業利益率も上昇し、グループの収益性が向上

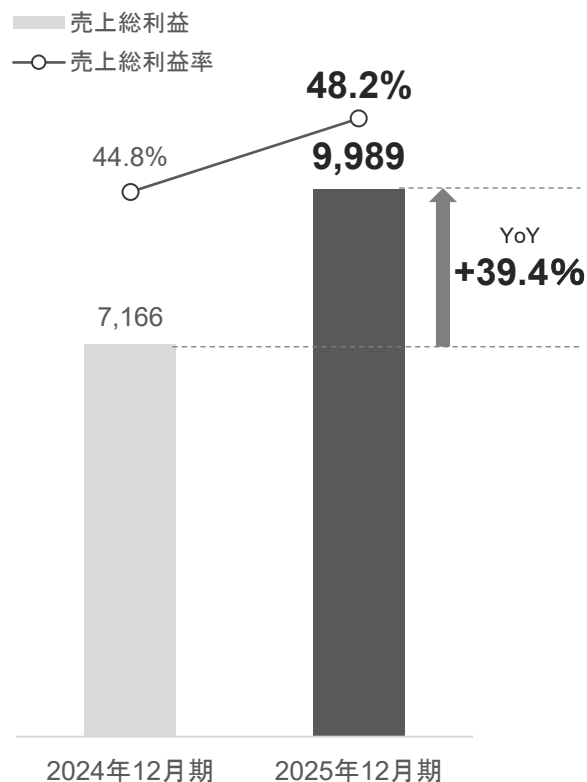
### 売上高

(百万円)



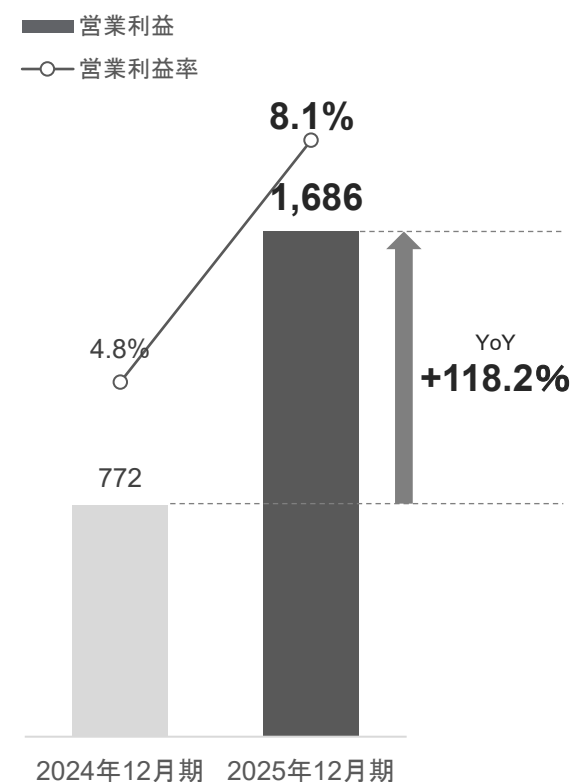
### 売上総利益及び売上総利益率

(百万円)



### 営業利益及び営業利益率

(百万円)



### 3. 新中期経営計画及び2026年12月期業績予想

---

## 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成長及びティー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**、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

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

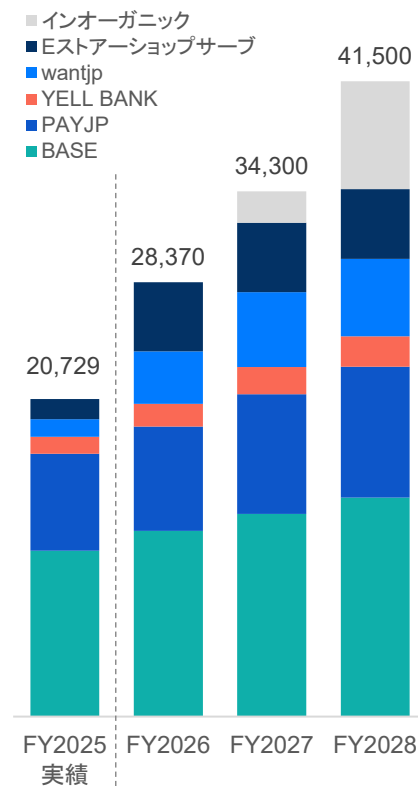
## BASEグループが目指す価値創造



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

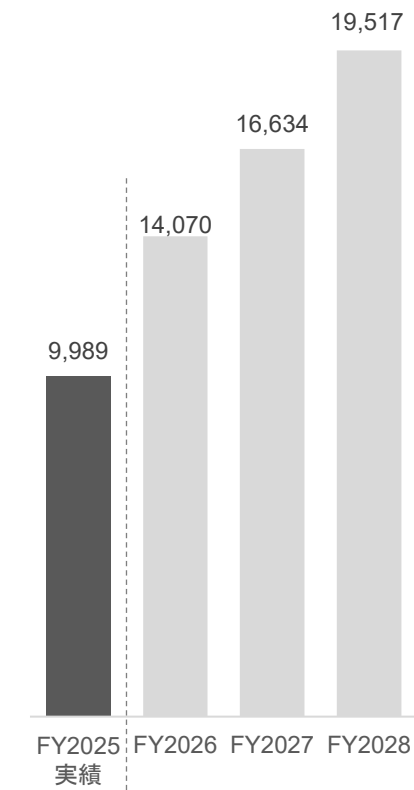
## 売上高

(百万円)



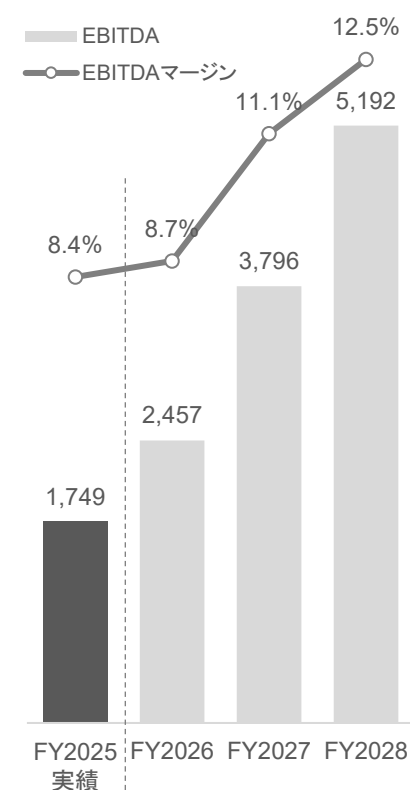
## 売上総利益

(百万円)



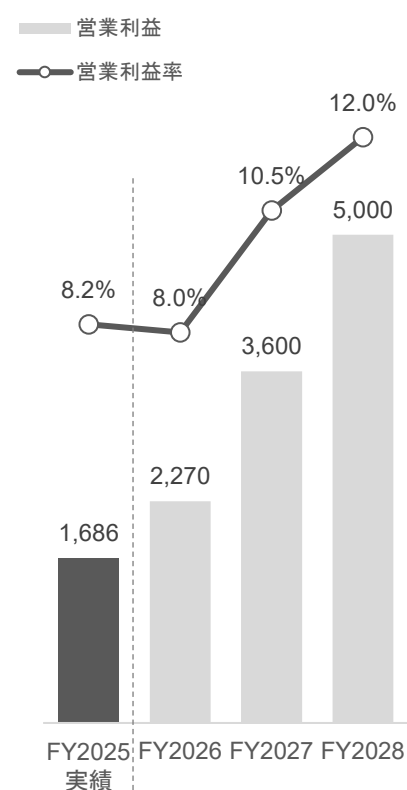
## EBITDA及びEBITDAマージン

(百万円)

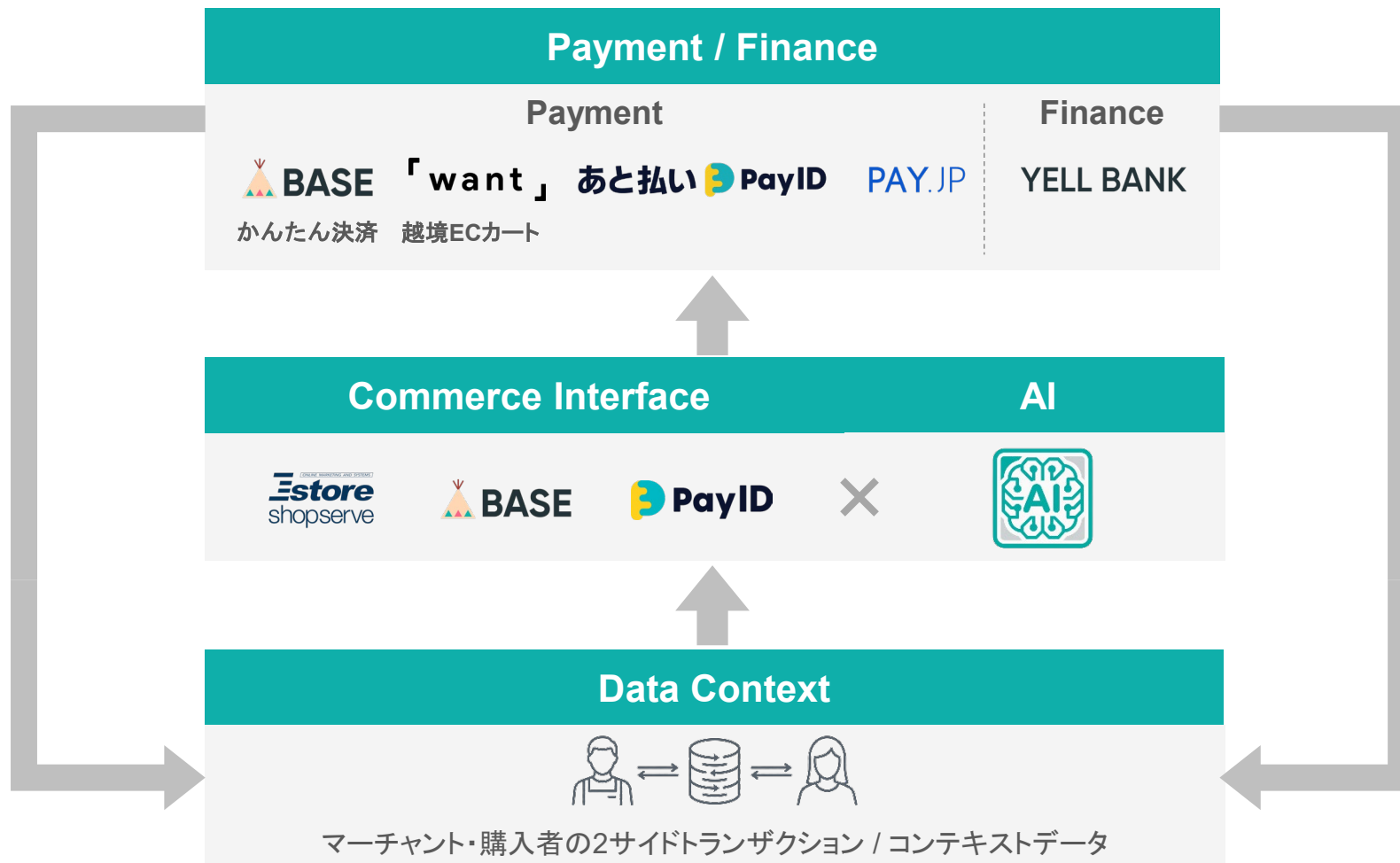


## 営業利益及び営業利益率

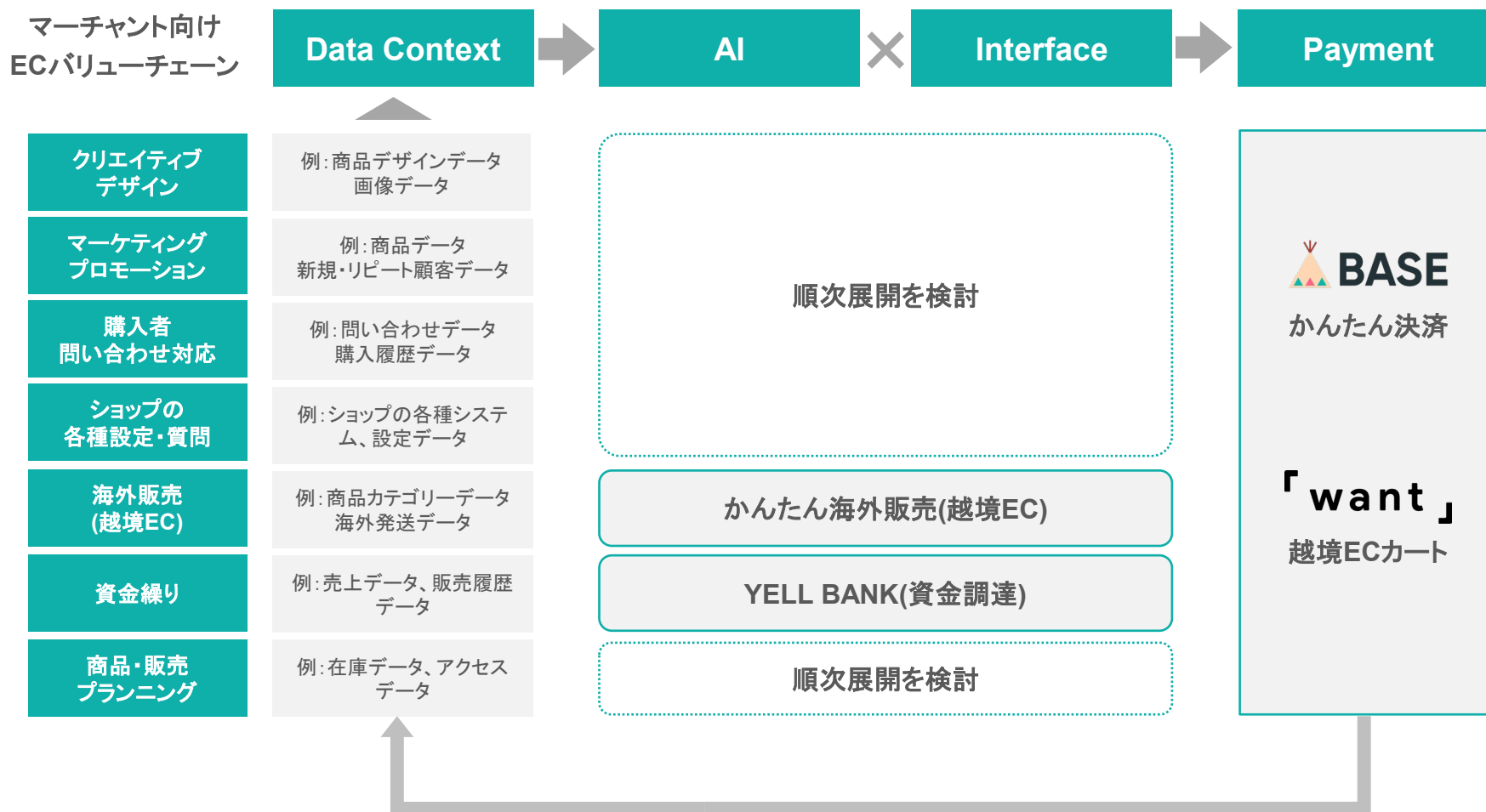
(百万円)



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



「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**

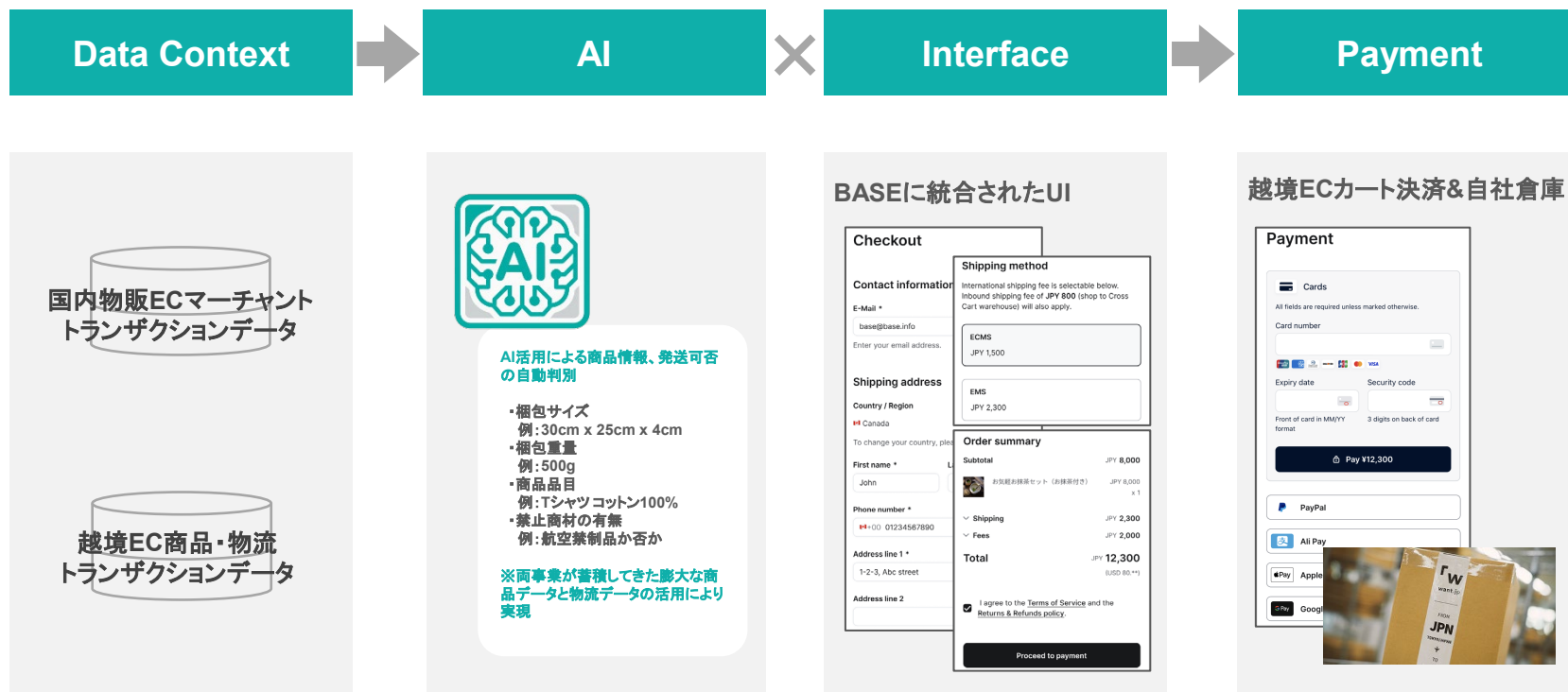




# プロダクトにおけるAI活用例



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



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

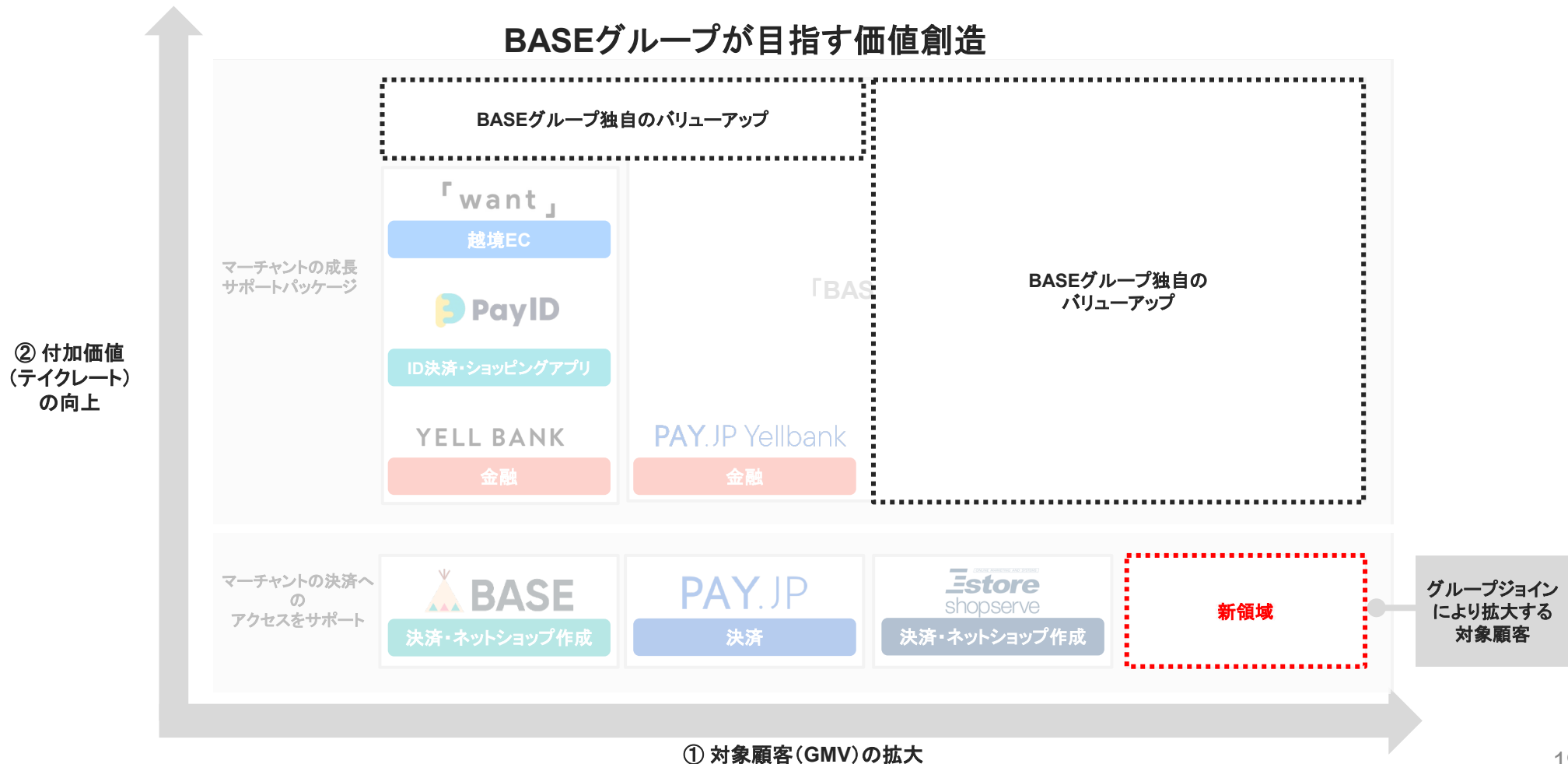
- BASE事業で展開している金融機能(将来債権ファクタリング「YELL BANK」)をPAY.JP事業へ展開
- M&Aでジョインしたwant.jp事業とBASE事業との共同開発による越境EC機能「かんたん海外販売」をBASE事業に展開
- PAY.JP事業で展開しているクレジットカード決済の機能をEストアーショップサブ事業へ展開
- 上記以外のグループシナジー創出も検討

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)	あと払い  PayID	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 2026年3月標準化予定	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	 PayID	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



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

## 対象顧客 (GMV)の拡大

### モノ領域

15.0兆円

アパレル・雑貨

食品・飲料・酒  
類

家具/インテリ  
ア

コスメ

家電・機器

書籍・ソフト

### サービス領域

8.2兆円

旅行

チケット

飲食・デリバ  
リー

理美容

エンタメ

スキルシェア

### デジタルコンテンツ領域

2.6兆円

電子書籍

オンラインゲー  
ム

音楽配信

動画配信

テキスト

イラスト・写真

## 付加価値 (テイクレート) の向上

コンテンツ制  
作

販売支援

バックオフィス

エージェント

ファイナンス

コミュニティ

その他

1.9兆円 ※一部、上記3領域と重複あり

グループ	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> <li>✓ M&amp;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</li> <li>✓ 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</li> </ul>
BASE	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> </ul>
PAY.JP	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> </ul>
Pay ID	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ショッピングアプリ「Pay ID」の購入体験を強化し、ショッピアプリ「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</li> </ul>
YELL BANK	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> </ul>
want.jp	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> </ul>
Eストアー ショップサーブ	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> </ul>

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

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 <sup>注1)</sup>

(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<sup>(注2)</sup>

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

## 4. 2025年12月期第4四半期業績

---



## 連結

BASE事業の成長及びEストアショップサブ事業の連結開始等により、売上高は前年同四半期比+42.5%、売上総利益は+61.7%、営業利益は541百万円（前年同四半期は▲26百万円）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+22.0%、売上総利益は同+30.0%と増加

## PAY.JP事業

GMVの成長及びテイクレートの上昇により、売上高は前年同四半期比+4.1%、売上総利益は同+11.0%と増加

## YELL BANK事業

「YELL BANK」の事業成長により、売上高は前年同四半期比+16.6%、売上総利益は同+17.4%と増加

## Eストアショップサブ事業

第4四半期からPL連結を開始し、売上高は1,309百万円、売上総利益は767百万円の着地

第4四半期においては、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、売上高は前年同四半期比+42.5%、売上総利益は+61.7%、営業利益は541百万円（前年同四半期は▲26百万円）と大きく増加

通期においては、売上総利益が業績予想を上回ったことに加え、販管費の抑制により、営業利益及び親会社株主に帰属する当期純利益も業績予想を大きく上回って着地

(百万円)	FY2025 4Q(2024年10月-12月)					FY2025 通期				
	実績	前年同四半期		前四半期		通期	前年同期		業績予想※ (2025/11/6公表)	
		実績	YoY	実績	QoQ		実績	YoY	予想※	達成率※
売上高	6,676	4,683	+42.5%	4,908	+36.0%	20,729	15,981	+29.7%	20,836	99.5%
売上総利益	3,464	2,142	+61.7%	2,356	+47.0%	9,989	7,166	+39.4%	9,818	101.7%
売上総利益率	51.9%	45.7%	+13.4%	48.0%	+8.1%	48.2%	44.8%	+7.5%	47.1%	102.3%
販管費	2,922	2,169	+34.7%	1,781	+64.0%	8,303	6,393	+29.9%	8,663	95.8%
EBITDA (注1)	597	-	n/a	577	+3.4%	1,749	803	+117.7%	1,233	141.8%
営業利益	541	-26	n/a	574	-5.7%	1,686	772	+118.2%	1,179	143.0%
経常利益	469	-17	n/a	595	-21.0%	1,644	796	+106.4%	1,204	136.6%
当期純利益 (注3)	920	-347	n/a	459	+100.4%	1,826	340	+436.9%	1,441	126.7%
グループGMV	138,054	100,046	+38.0%	100,681	+37.1%	430,459	361,772	+19.0%	434,099	99.2%

※業績予想および達成率は、2025年11月6日公表時点の数値を基準としております

直近の業績予想は2026年2月5日公表の「通期連結業績予想の修正及び配当予想の修正(増配)」に関するお知らせをご参照ください

(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)、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)

(注3) 当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を記載

2025年12月末時点で現預金が26,867百万円と、強固な財務基盤を維持

(百万円)	2025年12月末	2024年12月末	前期末比
<b>流動資産</b>	<b>52,324</b>	<b>45,252</b>	<b>+15.6%</b>
(内、現金及び預金)	26,867	25,730	+4.4%
(内、未収入金) <sup>(注1)</sup>	23,335	17,861	+30.6%
(内、ファクタリング前渡金) <sup>(注2)</sup>	1,479	1,079	+37.1%
<b>固定資産</b>	<b>5,478</b>	<b>1,036</b>	<b>+428.7%</b>
(内、のれん)	1,393	-	-
(内、顧客関連資産)	1,183	-	-
(内、繰延税金資産)	1,108	614	+80.4%
<b>資産合計</b>	<b>57,803</b>	<b>46,288</b>	<b>+24.9%</b>
<b>流動負債</b>	<b>41,311</b>	<b>31,888</b>	<b>+29.5%</b>
(内、営業未払金) <sup>(注3)</sup>	39,265	30,642	+28.1%
<b>固定負債</b>	<b>1,372</b>	<b>799</b>	<b>+71.7%</b>
(内、社債)	300	300	-
(内、長期借入金)	596	427	+39.5%
<b>負債合計</b>	<b>42,683</b>	<b>32,687</b>	<b>+30.6%</b>
<b>資本金</b>	<b>8,847</b>	<b>8,735</b>	<b>+1.3%</b>
<b>資本剰余金</b>	<b>4,655</b>	<b>4,999</b>	<b>-6.9%</b>
<b>利益剰余金</b>	<b>2,016</b>	<b>-266</b>	<b>-</b>
<b>自己株式</b>	<b>-999</b>	<b>0</b>	<b>-</b>
<b>その他有価証券評価差額金</b>	<b>81</b>	<b>1</b>	<b>n/a</b>
<b>新株予約権</b>	<b>321</b>	<b>130</b>	<b>+146.0%</b>
<b>非支配株主持分</b>	<b>196</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>純資産合計</b>	<b>15,119</b>	<b>13,600</b>	<b>+11.2%</b>

(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事業及びエストアージュ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

株主に対する利益還元施策として、初めて剰余金の配当を実施

**1株当たり配当金額5円**（配当性向30%を目安）の配当を決議予定（2026年2月18日決議予定）

引き続き、配当金による継続的な株主還元と自己株式の取得を通じた機動的な株主還元を実施

対象期	2025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	31.5%
配当総額	575百万円程度
配当原資	利益剰余金
基準日	2025年12月31日
効力発生日	2026年3月6日

グループGMV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により大きく増加

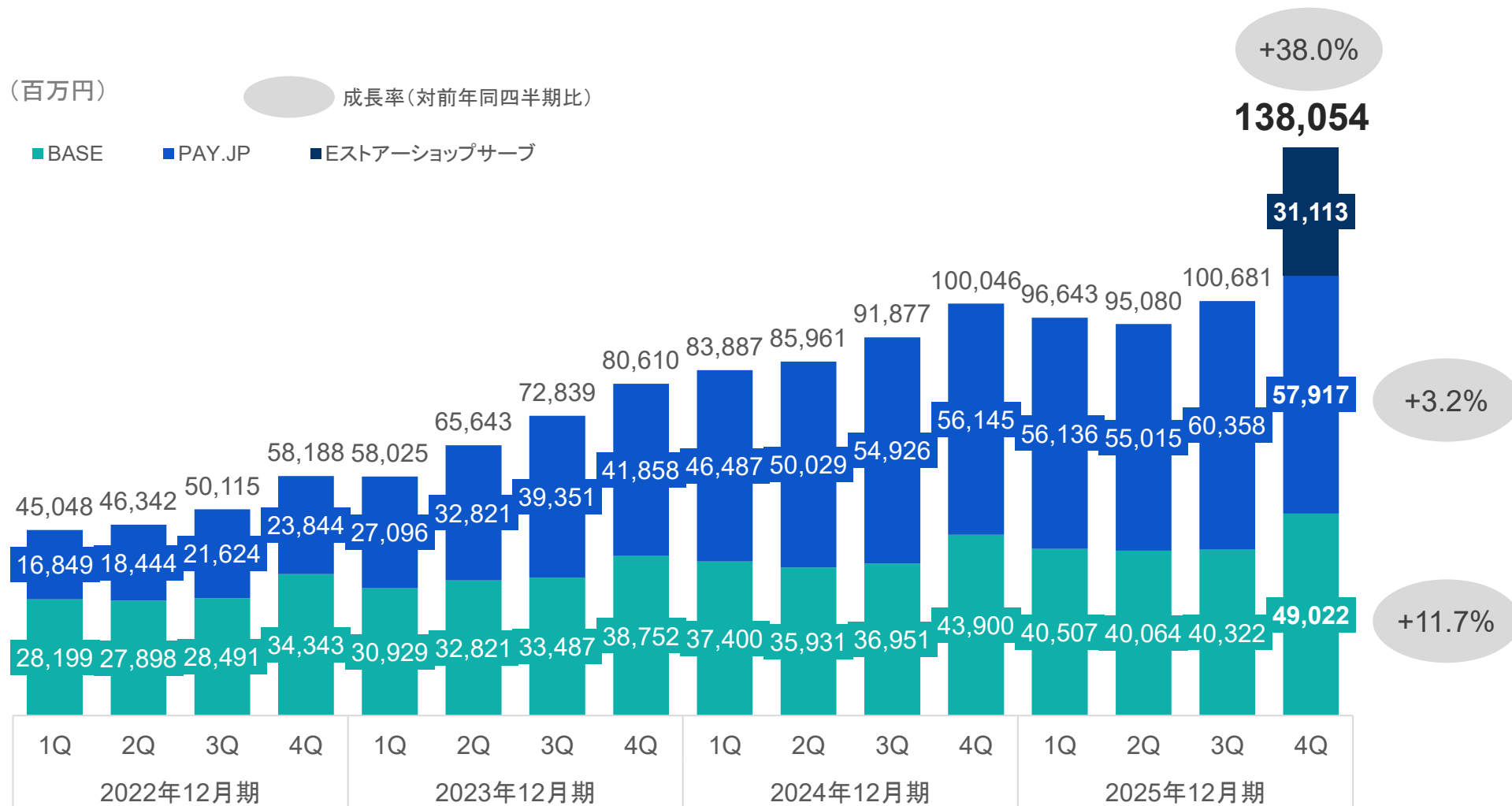
(百万円)

成長率(対前年同四半期比)

■ BASE

■ PAY.JP

■ Eストアーショップサーブ



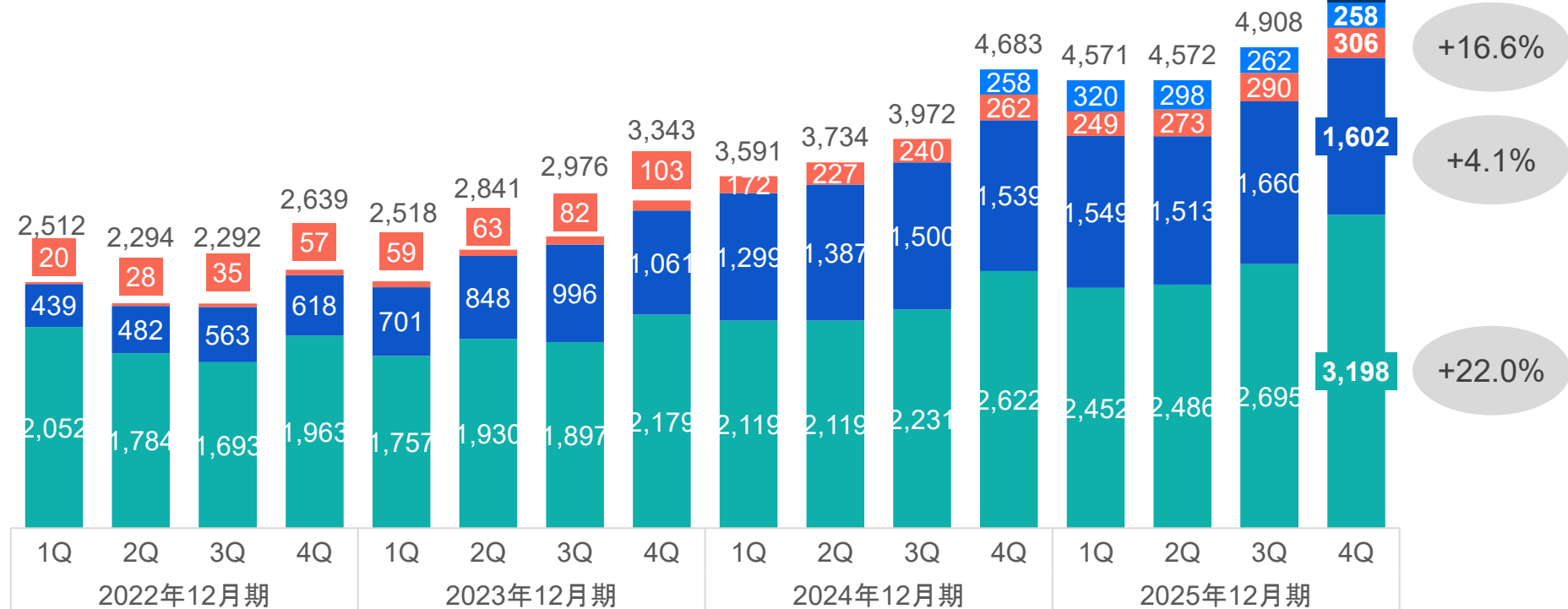
(注) BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)、Eストアーショップサーブ事業のGMVは決済日ベース(決済額)

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  
+42.5%と大きく増加

(百万円)

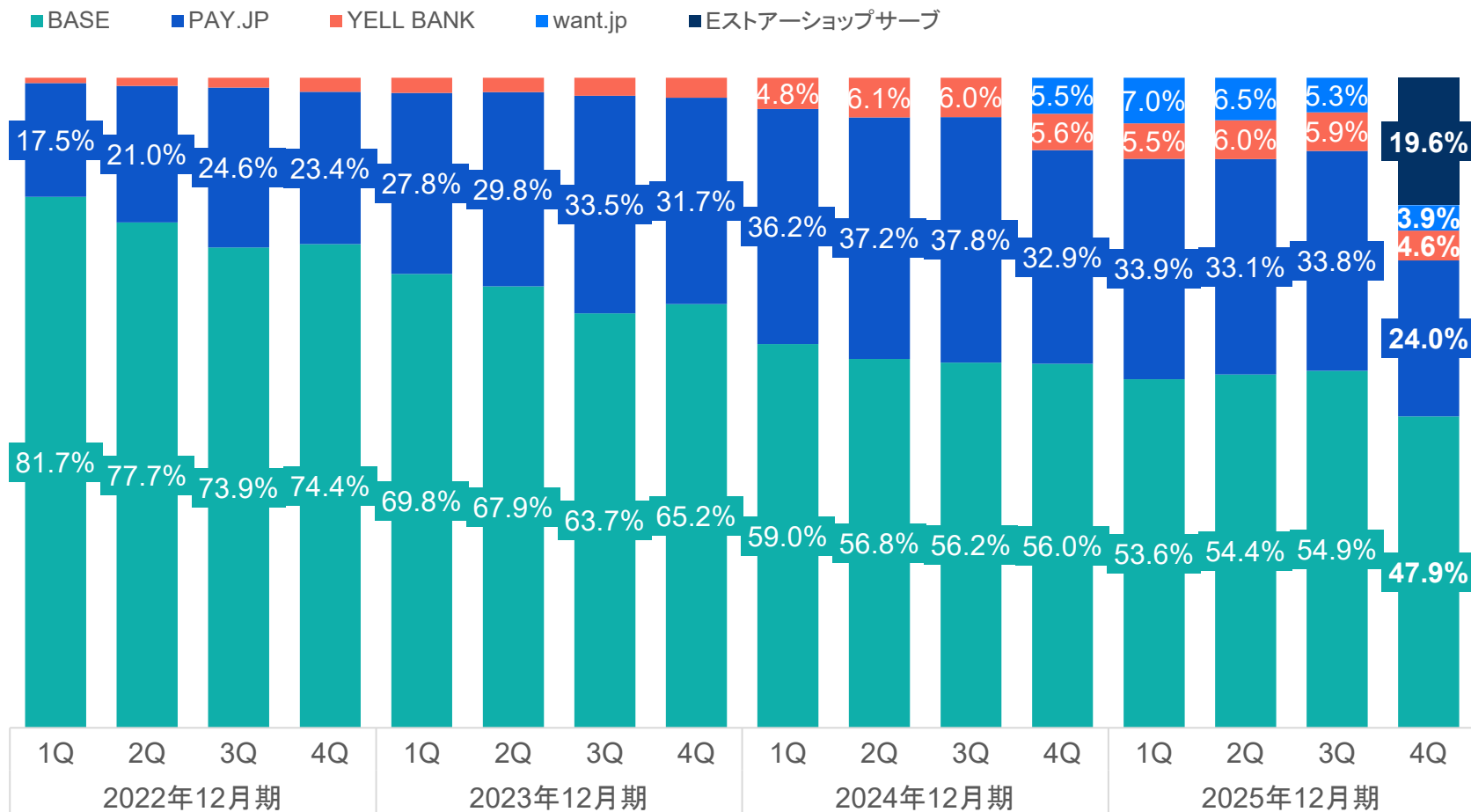
成長率(対前年同四半期比)

■ BASE ■ PAY.JP ■ YELL BANK ■ want.jp ■ Eストアーショップサーブ



(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

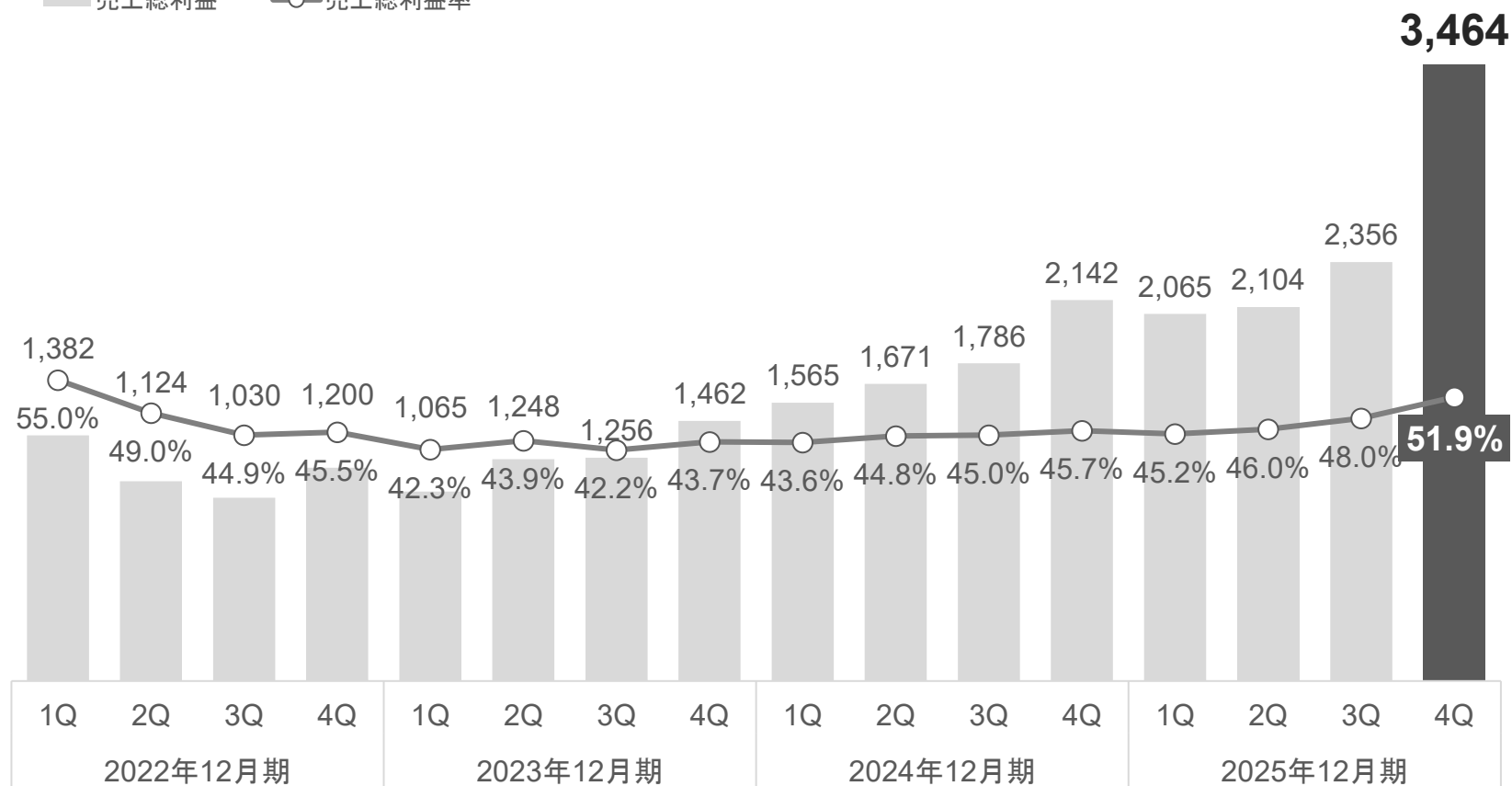
Eストアーショップサブ事業の売上構成比は約20%



売上総利益は、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+61.7%と大きく増加し、売上総利益率も前年同四半期比で上昇

(百万円) 成長率(対前年同四半期比)

■ 売上総利益    ○ 売上総利益率



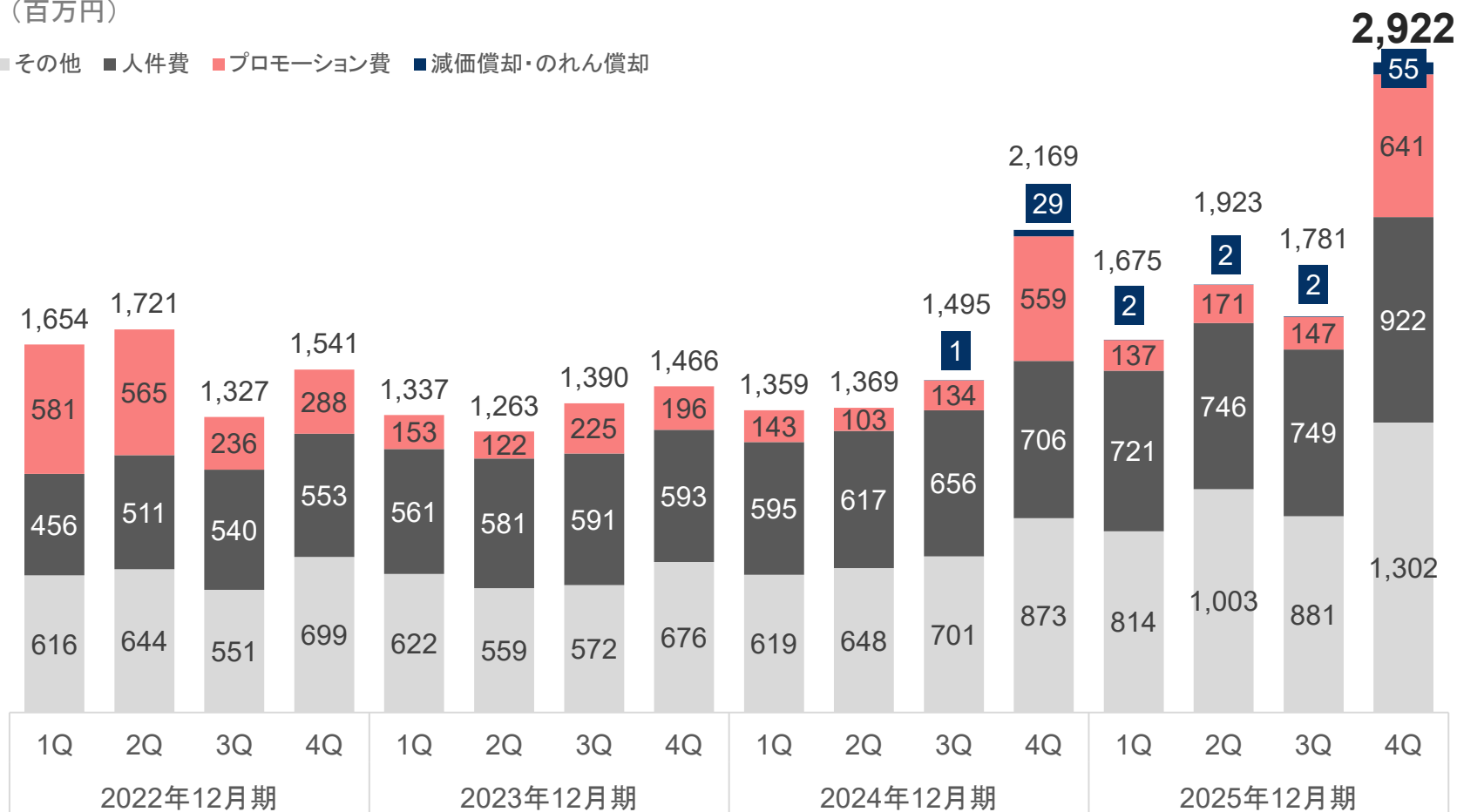


販管費は、プロモーション費用の増加及びEストアーの連結開始により、前四半期比で増加

プロモーション費は、マスマーケティングの実施と年末商戦にあわせたBASE事業の販促支援等により増加

(百万円)

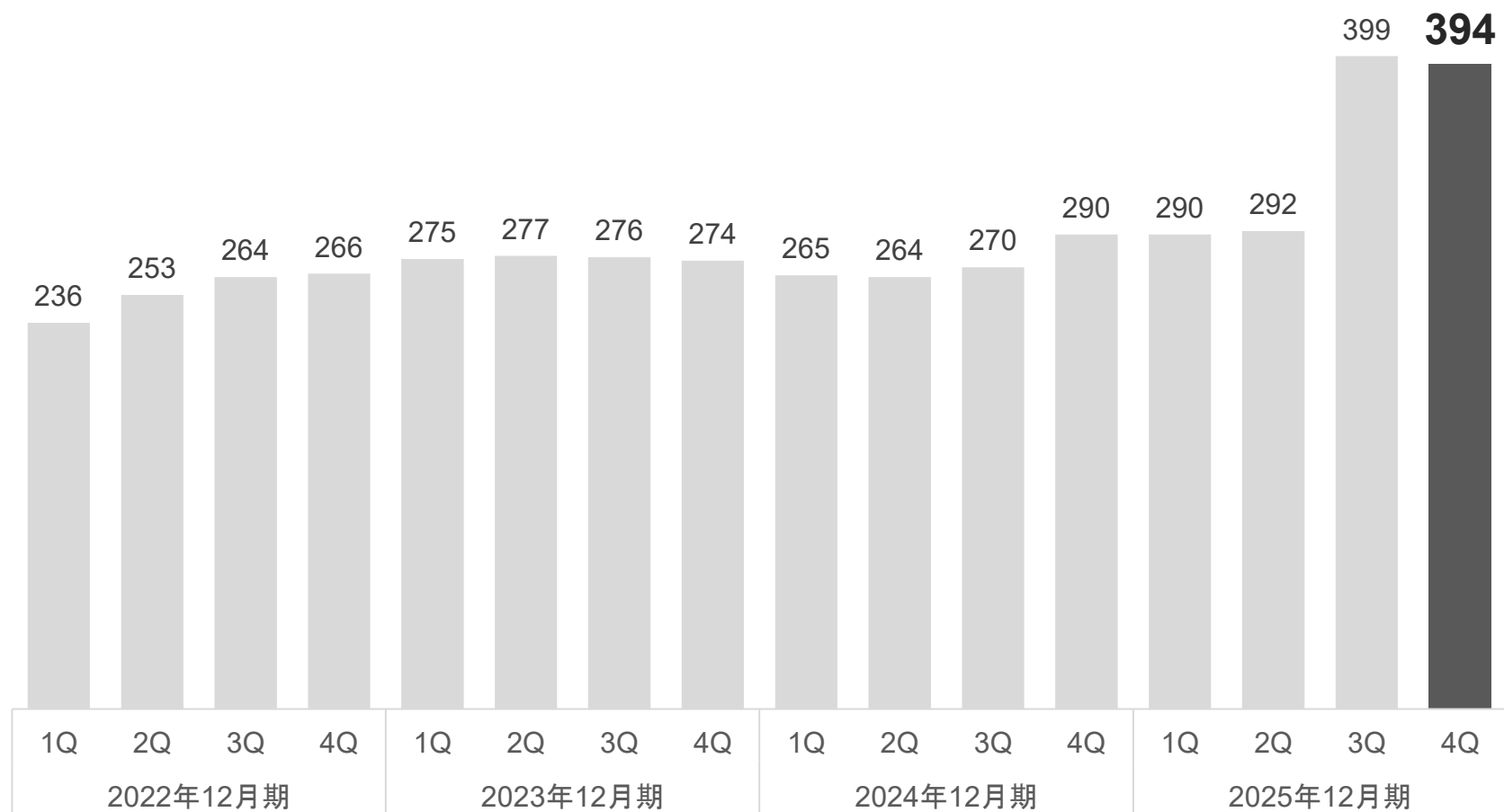
■ その他 ■ 人件費 ■ プロモーション費 ■ 減価償却・のれん償却



(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、Eストアーショップサービス事業の連結開始により、前年同四半期比+104名

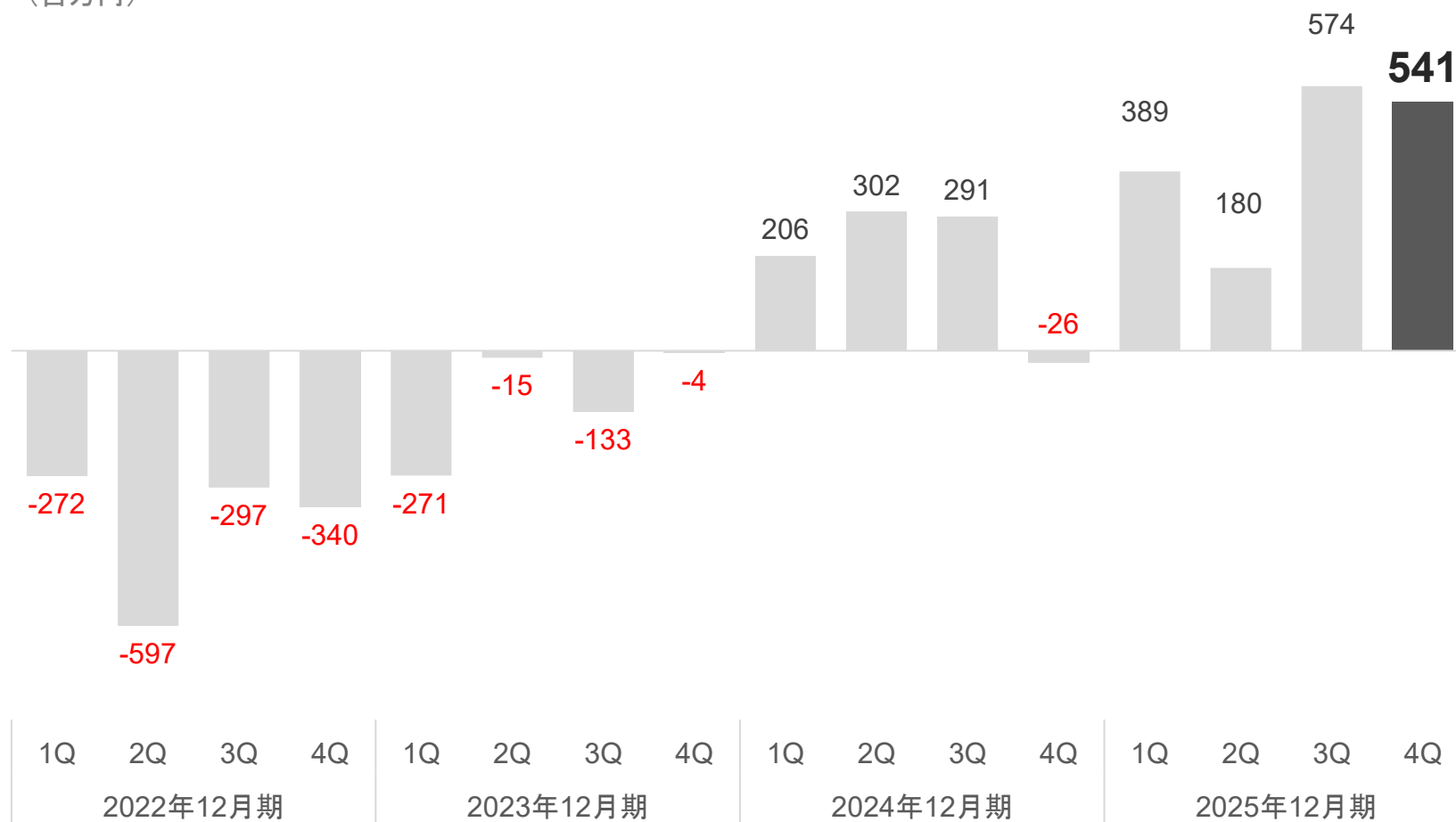
(名)



(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。

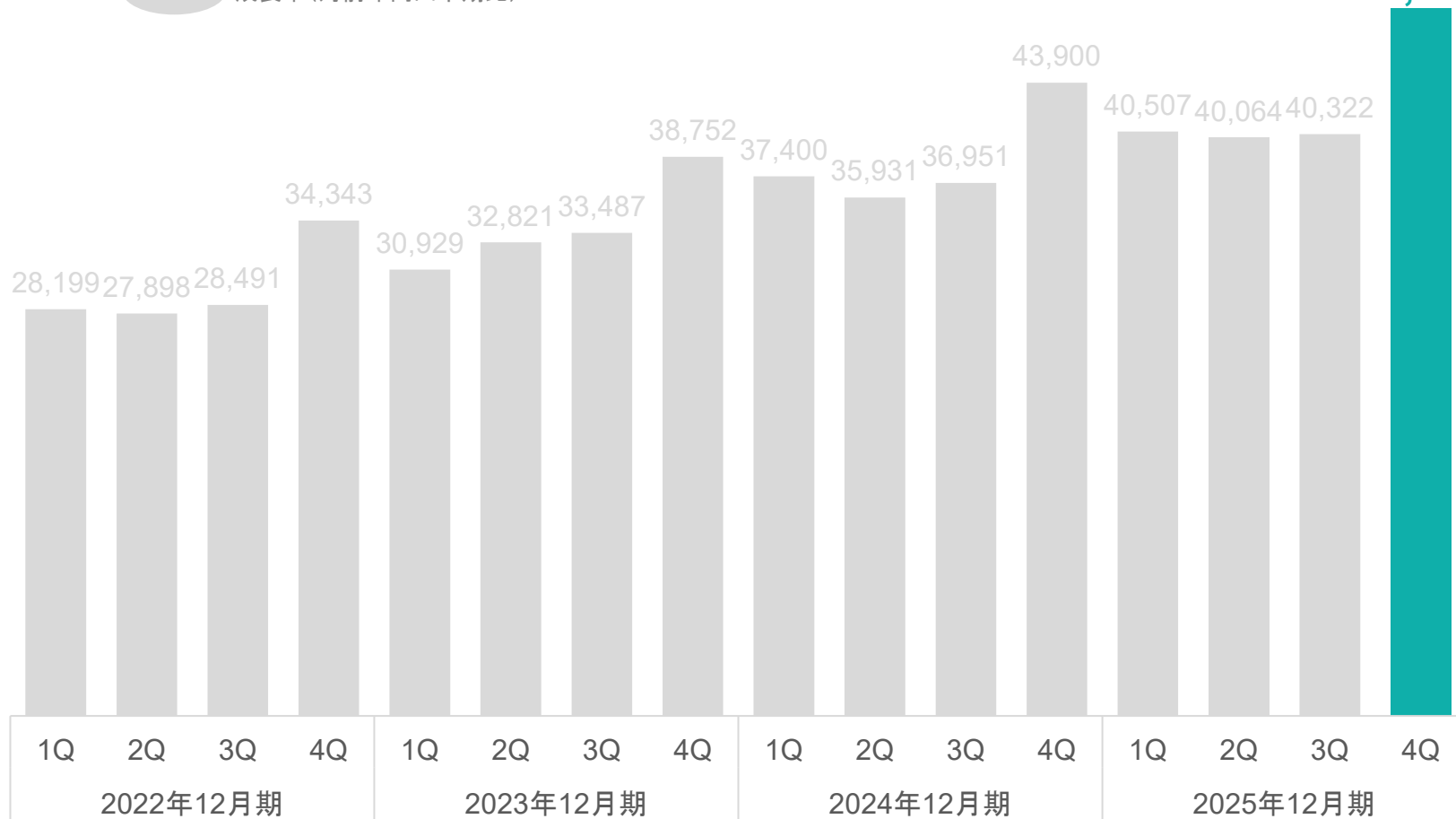
営業利益は4四半期連続での黒字を達成

(百万円)



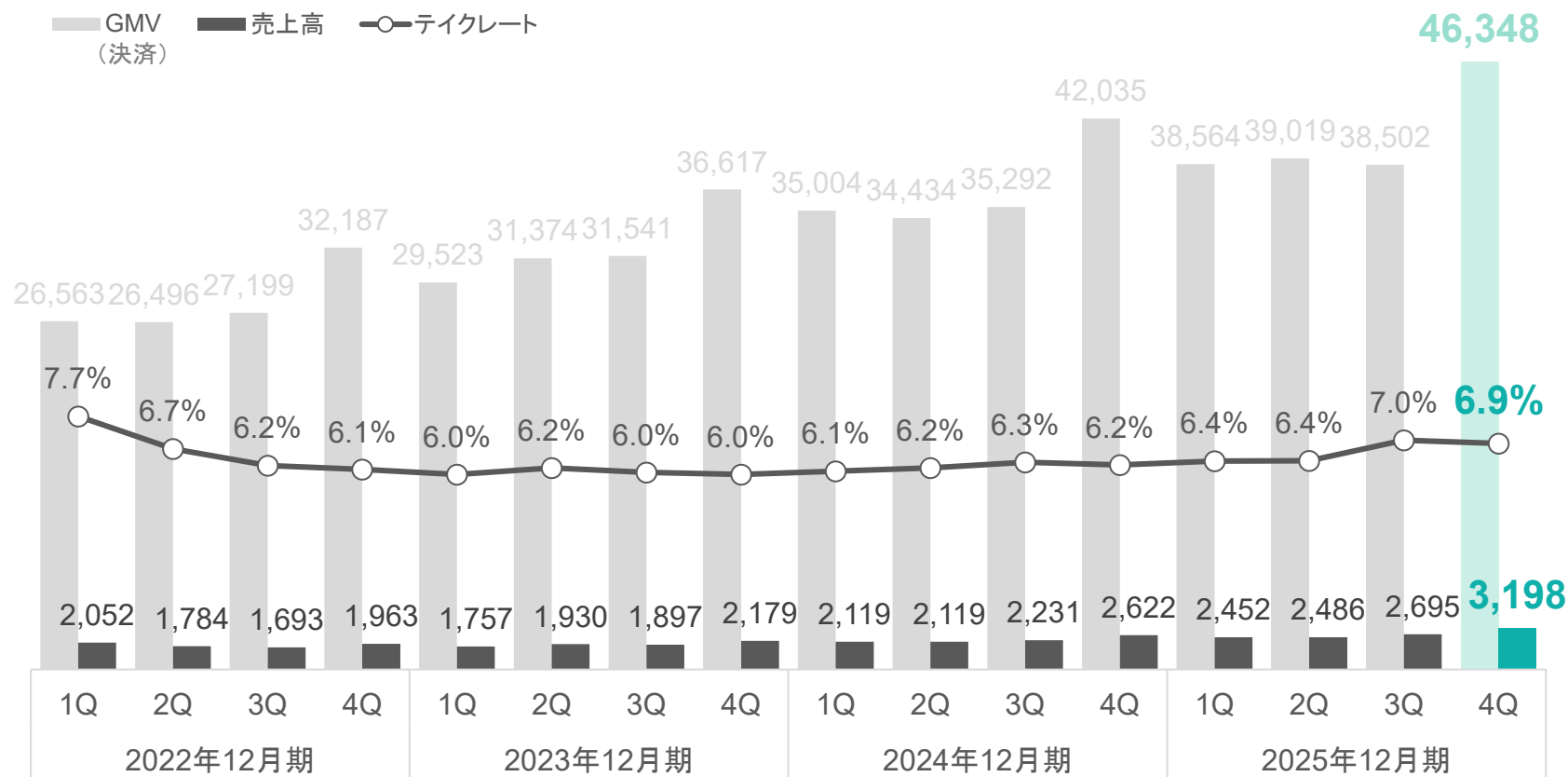
GMVは、年末商戦に合わせた販促支援により、**前年同四半期比+11.7%と増加**

(百万円)  成長率(対前年同四半期比)



テイクレートはショッピングアプリ「Pay ID」の有料化により、前年同四半期比で上昇

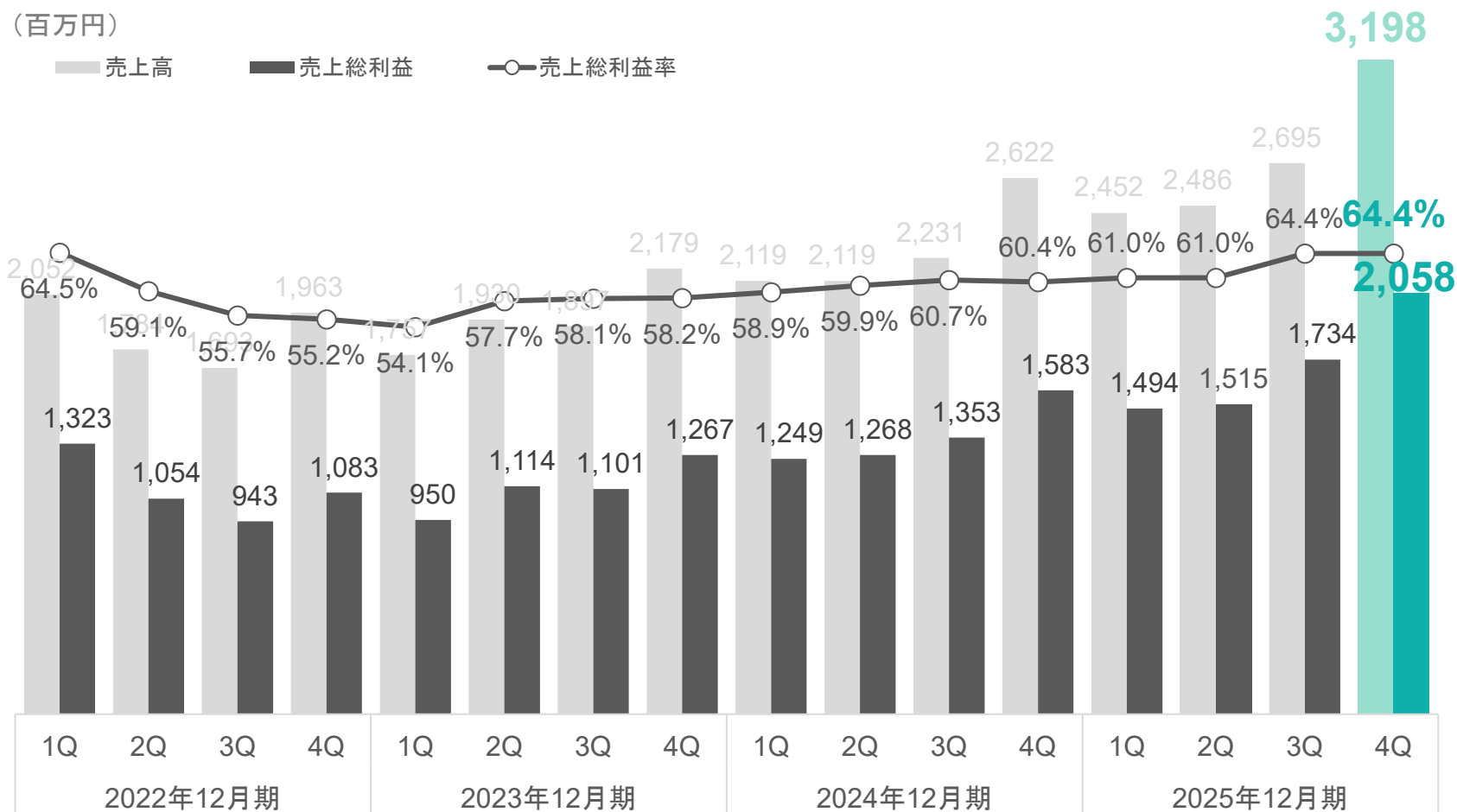
(百万円)



(注1) 2024年1月より、月額有料プラン(グロースプラン)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+22.0%、売上総利益は同+30.0%と増加**

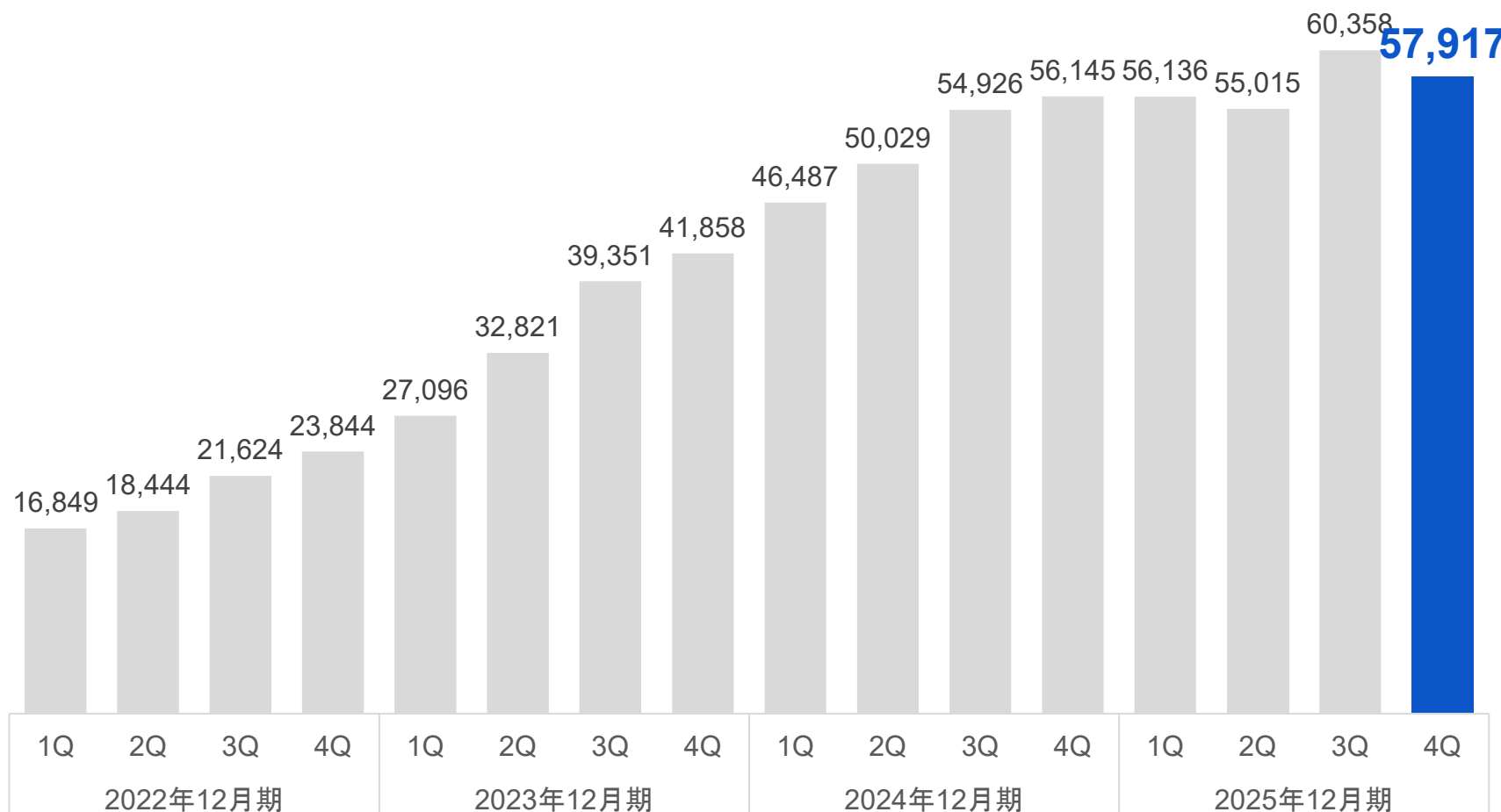


GMVは前年同四半期比+3.2%

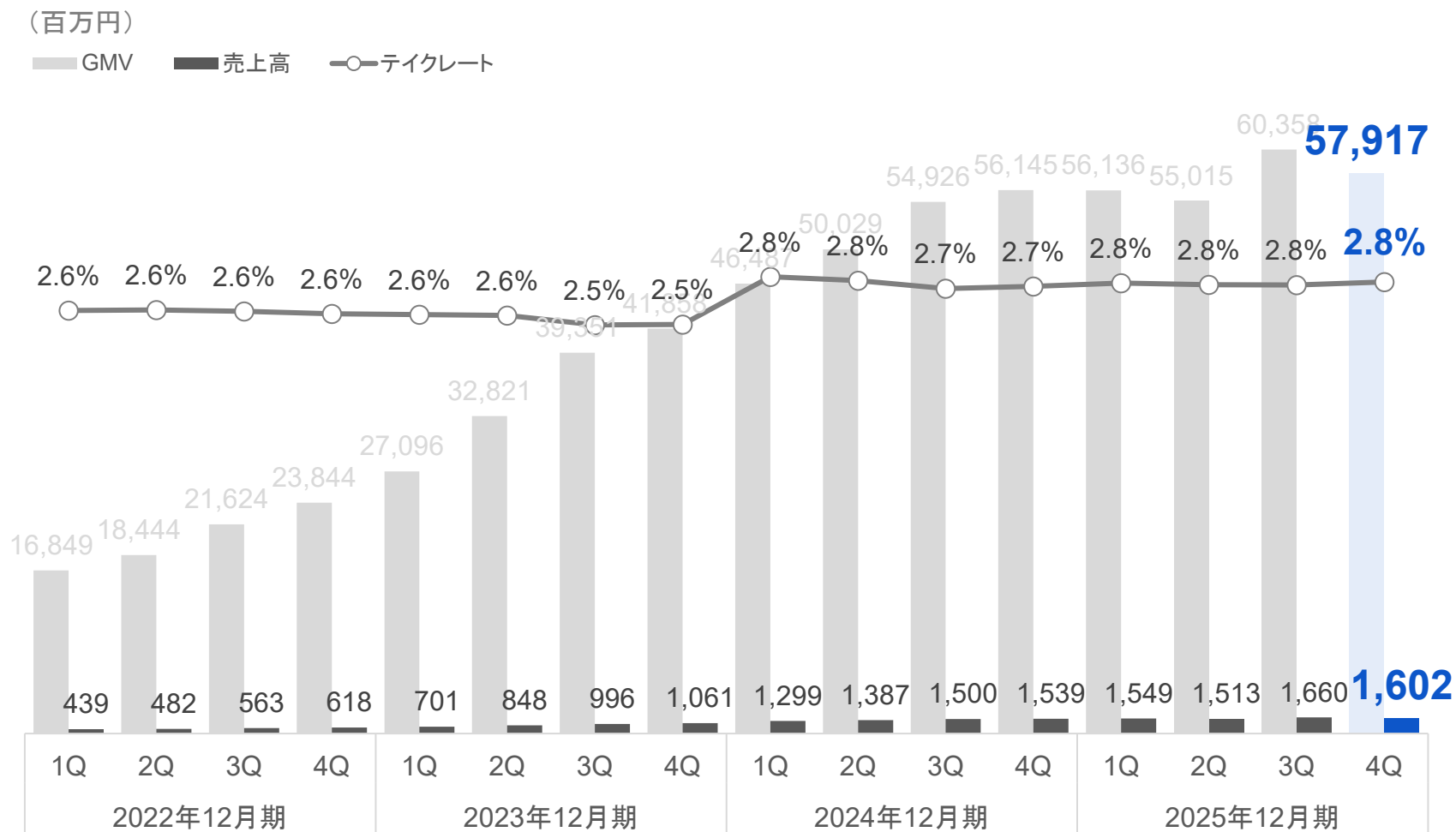
(百万円)

成長率(対前年同四半期比)

+3.2%



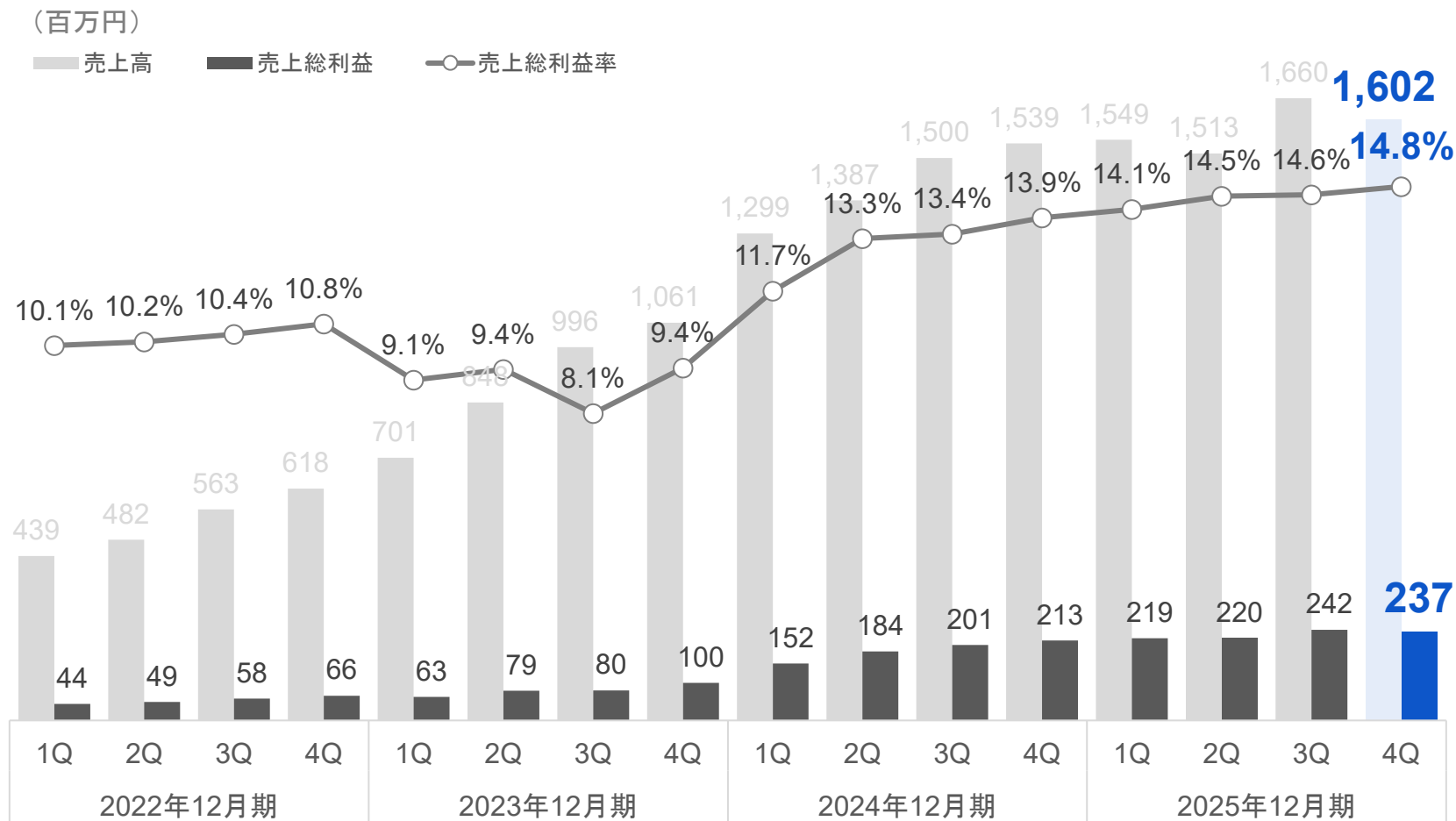
## テイクレートは安定的に推移



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



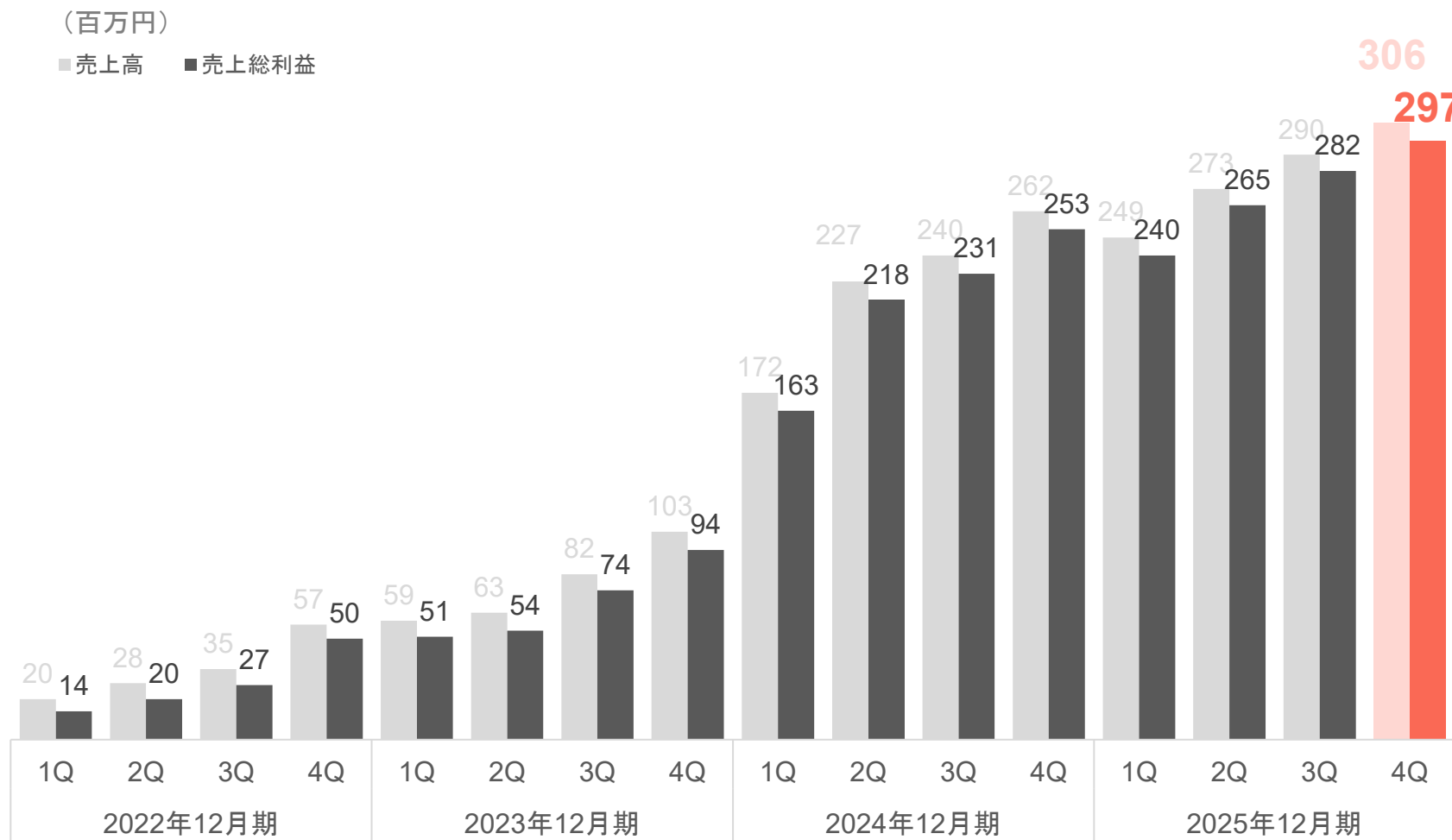
GMVの成長及びテイクレートの上昇により、売上高<sup>(注)</sup>は前年同四半期比+4.1%、売上総利益は同+11.0%と増加



(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」の事業成長により、**売上高は前年同四半期比+16.6%、売上総利益は同+17.4%と増加**



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

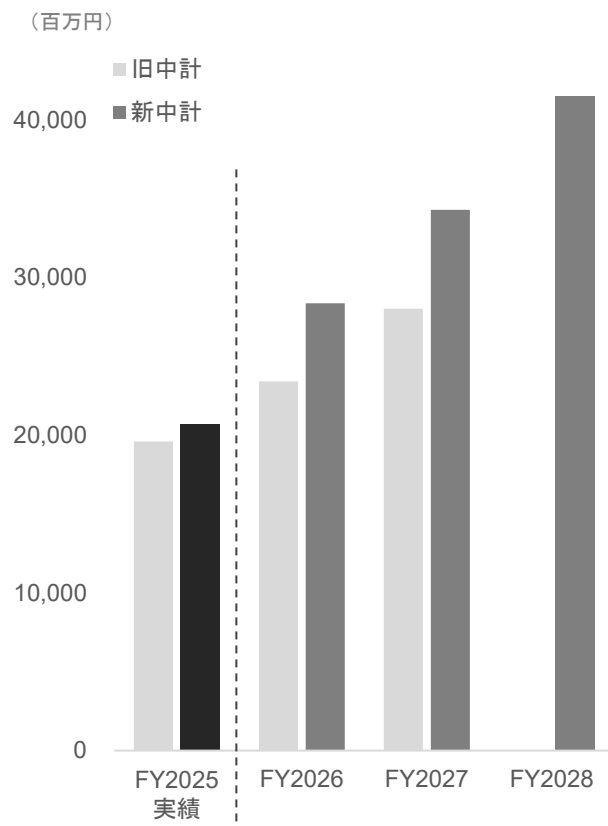
## 5. ご参考資料

---

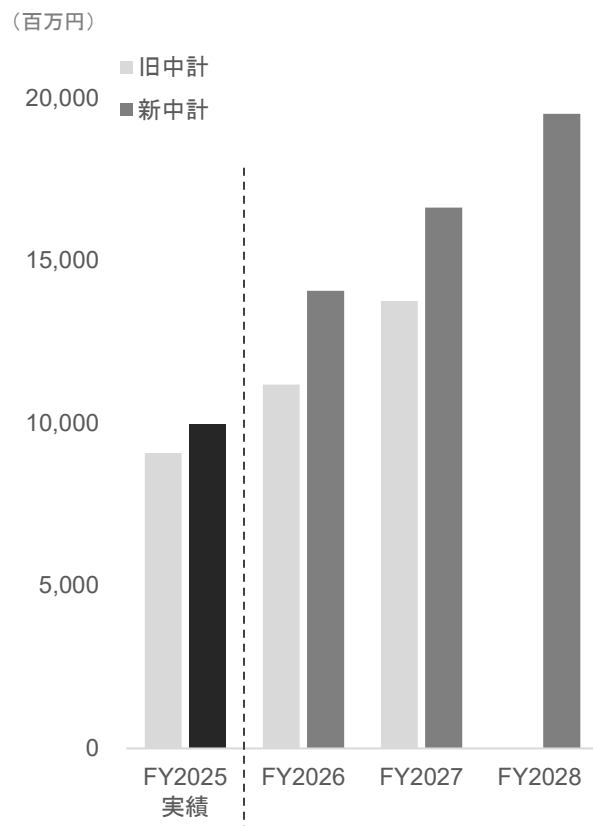
非連続な成長機会を取り込み、従来計画から成長スピードを一段と加速

戦略的M&Aや資本提携、新規事業を織り込み、売上高・利益ともに従来計画を上回る成長を目指す

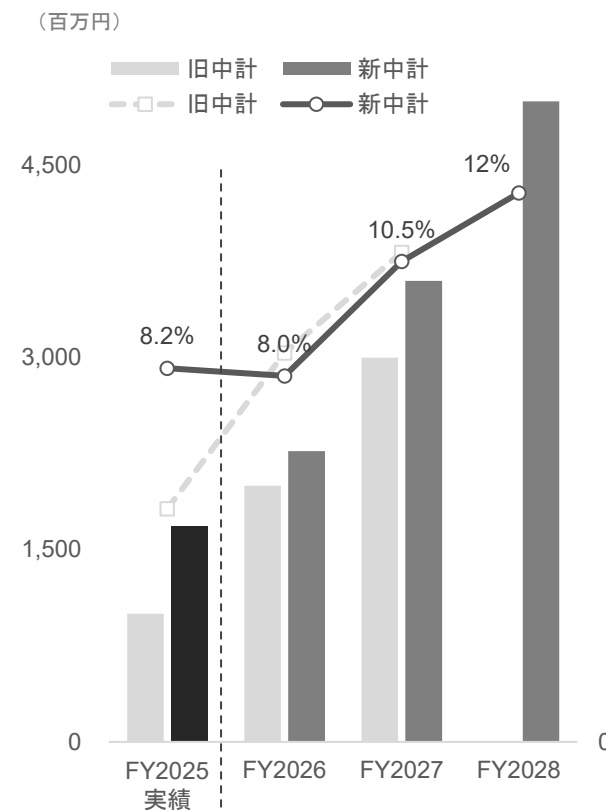
## 売上高



## 売上総利益



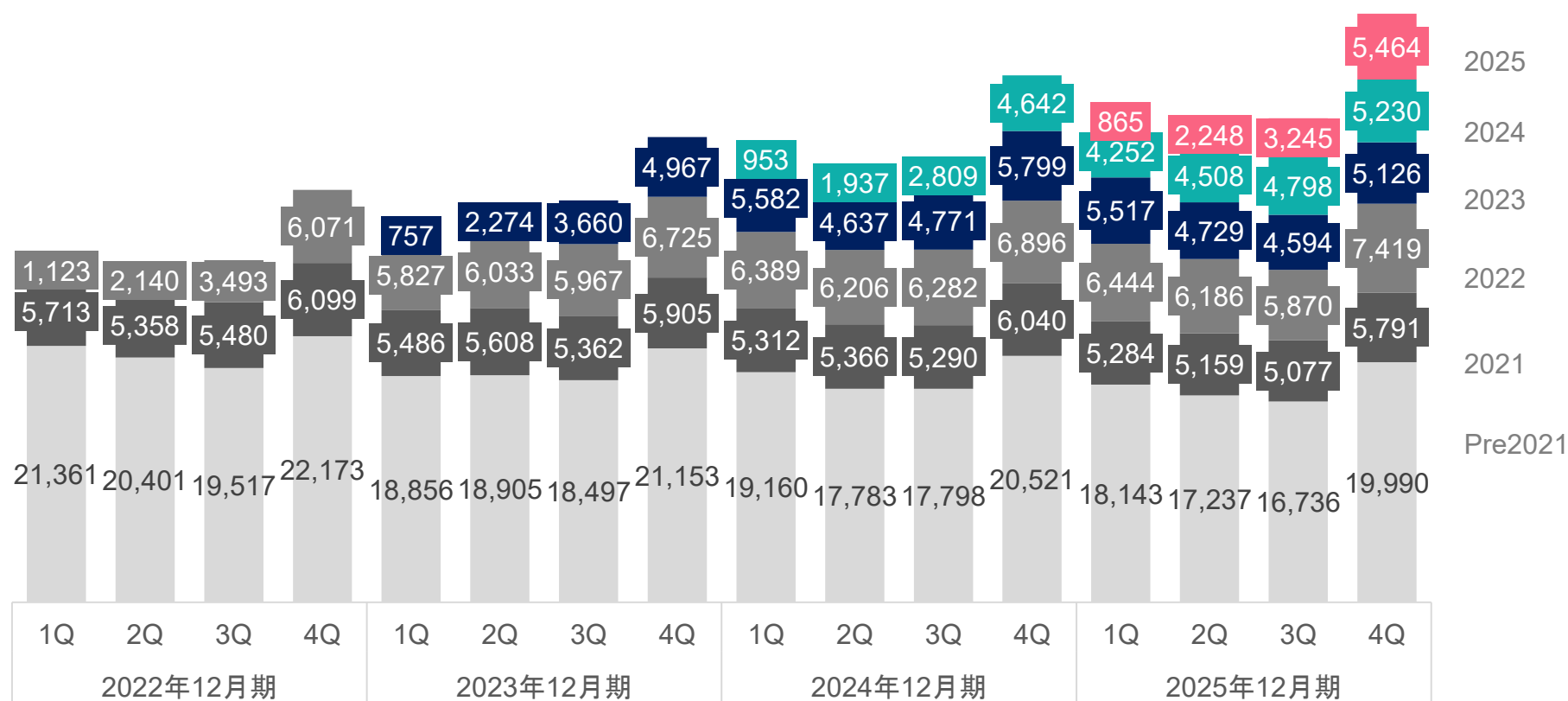
## 営業利益及び営業利益率



新規コホート<sup>(注)</sup>、既存コホートともに、年末商戦に合わせた販促支援等が寄与し、前年同四半期比で増加

(百万円)

■ Pre2021 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 ■ 2024 ■ 2025

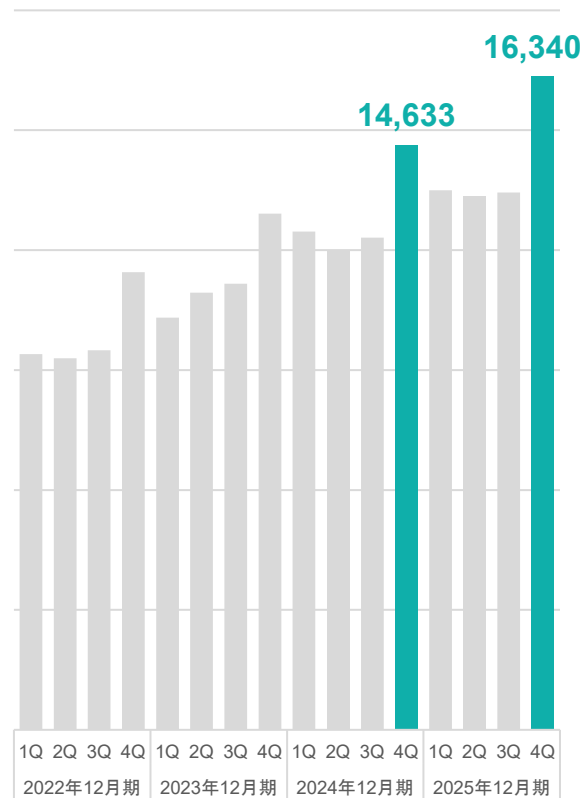


(注) 新規コホートは2025年に開設されたショップのGMV、既存コホートは2024年以前に開設されたショップのGMVの合算

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

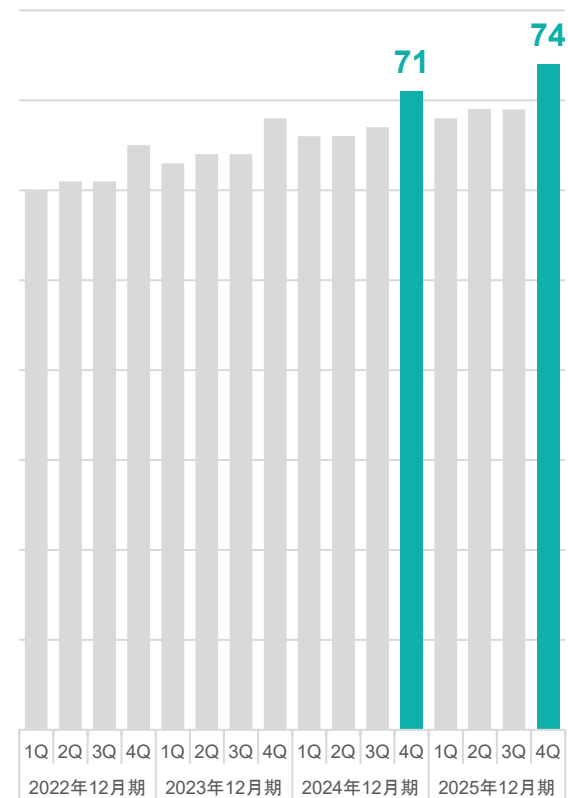
### 月間GMV (注1,2)

(百万円)



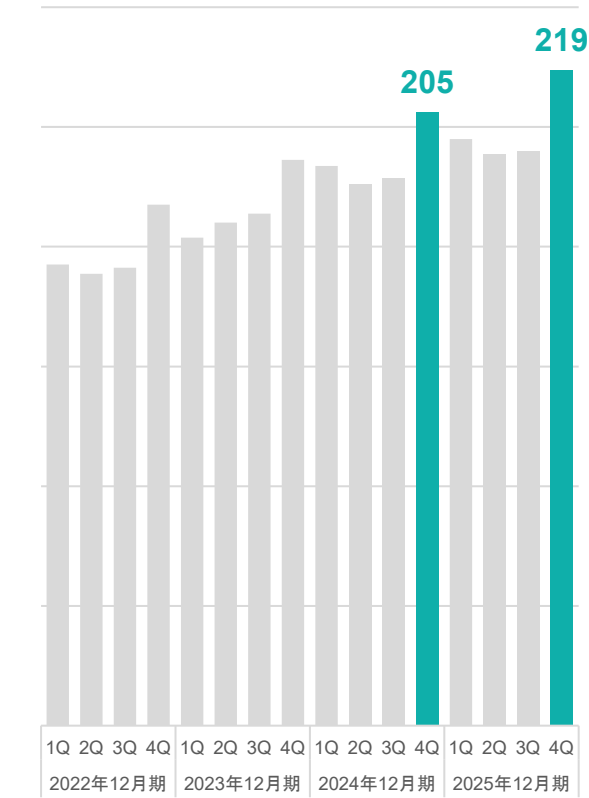
### 月間売店数 (注2)

(千ショップ)



### 1ショップあたり月間平均GMV

(千円)



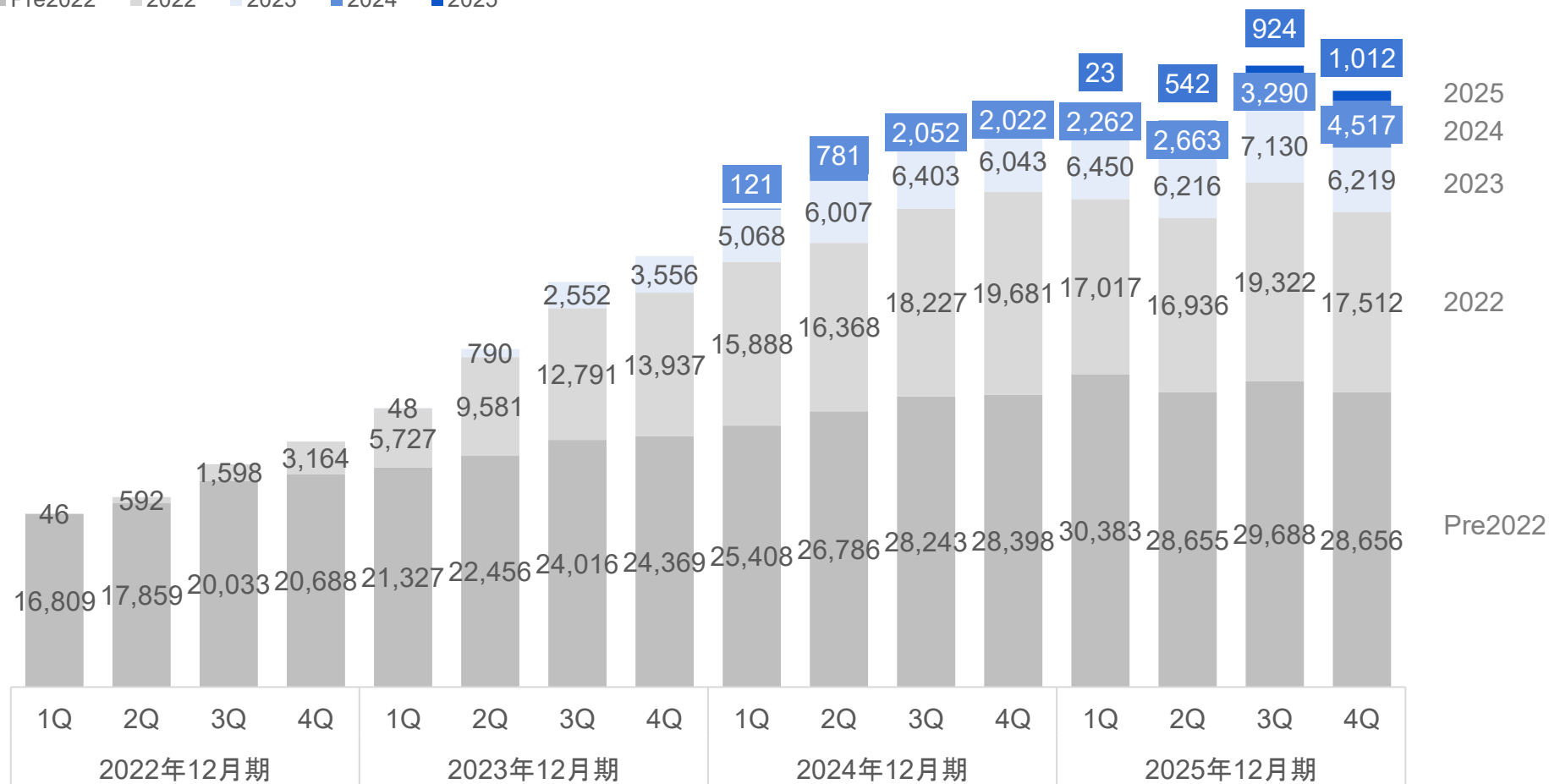
(注1) GMVは注文日ベースの注文額

(注2) 月間GMV及び月間売店数は、四半期平均

GMVは前年同四半期比+3.2%

(百万円)

■ Pre2022 ■ 2022 ■ 2023 ■ 2024 ■ 2025



(百万円)		2023年12月期				2024年12月期				2025年12月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	BASE	1,757	1,930	1,897	2,179	2,119	2,119	2,231	2,622	2,452	2,486	2,695	3,198
	PAY.JP	701	848	996	1,061	1,299	1,387	1,500	1,539	1,549	1,513	1,660	1,602
	YELL BANK	59	63	82	103	172	227	240	262	249	273	290	306
	want.jp	-	-	-	-	-	-	-	258	320	298	262	258
	Eストアー	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,309
売上総利益	BASE	950	1,114	1,101	1,267	1,249	1,268	1,353	1,583	1,494	1,515	1,734	2,058
	PAY.JP	63	79	80	100	152	184	201	213	219	220	242	237
	YELL BANK	51	54	74	94	163	218	230	253	240	265	282	297
	want.jp	-	-	-	-	-	-	-	90	110	102	97	102
	Eストアー	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	767
セグメント利益	BASE	-175	66	-73	120	174	245	249	22	328	264	543	268
	PAY.JP	-9	3	5	-84	51	67	80	45	94	74	87	71
	YELL BANK	-14	-23	-7	20	61	95	115	122	125	113	129	151
	want.jp	-	-	-	-	-	-	-	-47	-4	-9	-21	-1
	Eストアー	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	187
	全社費用	-72	-61	-58	-61	-81	-106	-154	-149	-154	-263	-164	-136
営業損益	全社	-271	-15	-133	-4	206	302	291	-4	389	180	574	541



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)
2022年	3月	28,199	9,399	60,672	154,927	26,563
	6月	27,898	9,299	61,455	151,322	26,496
	9月	28,491	9,497	61,883	153,468	27,199
	12月	34,343	11,447	65,516	174,736	32,187
2023年	3月	30,929	10,309	63,226	163,064	29,523
	6月	32,821	10,940	64,820	168,785	31,374
	9月	33,487	11,162	64,948	171,871	31,541
	12月	38,752	12,917	68,115	189,641	36,617
2024年	3月	37,400	12,466	66,482	187,520	35,004
	6月	35,931	11,977	66,152	181,055	34,434
	9月	36,951	12,317	67,081	183,617	35,292
	12月	43,900	14,633	71,310	205,212	42,035
2025年	3月	40,507	13,502	68,815	196,214	38,564
	6月	40,064	13,354	69,735	191,510	39,019
	9月	40,322	13,440	69,979	192,072	38,502
	12月	49,022	16,340	74,348	219,790	46,348

(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)
2022年	3月	16,849
	6月	18,444
	9月	21,624
	12月	23,844
2023年	3月	27,096
	6月	32,821
	9月	39,351
	12月	41,858
2024年	3月	46,487
	6月	50,029
	9月	54,926
	12月	56,145
2025年	3月	56,136
	6月	55,015
	9月	60,358
	12月	57,917

(注)GMVは決済日ベース(決済額)

# 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**