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）
2026年3月26日

目次

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 中期経営方針及び2026年12月期の方針
4. 2025年12月期 業績
5. リスク情報

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。

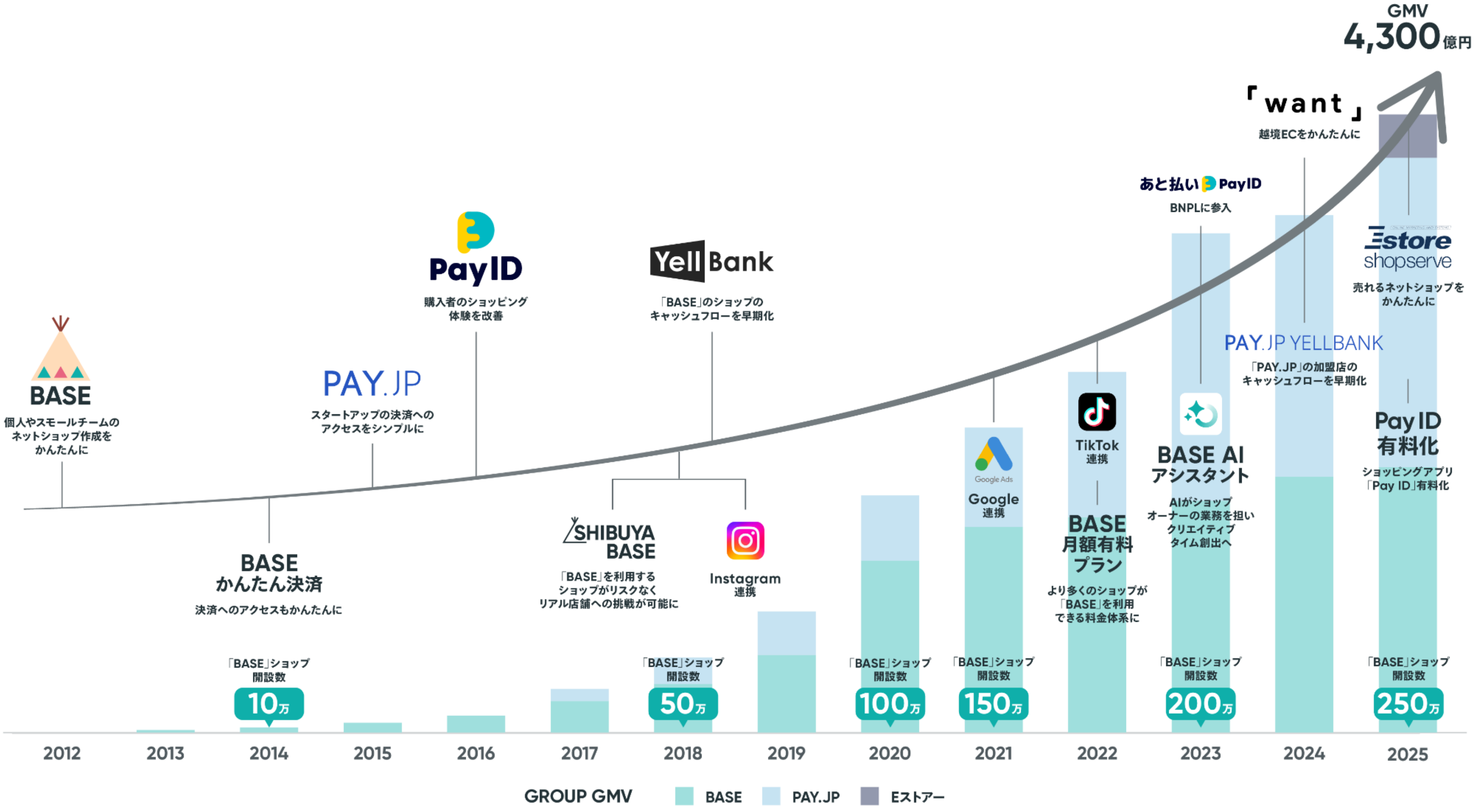
ペイメントを、世界中の人へ解放する。

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。

会社概要

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 社外取締役　鈴木　順子
従業員数（連結）	394名（2025年12月末時点）
子会社	PAY株式会社 want.jp株式会社 株式会社Eストアー

沿革 - グループの成長


BASE
GMV
4,300億円
「want」
越境ECをかんたんに
あと払い PayID
BNPLに参入
Estore shopserve
売れるネットショップを
かんたんに
PAY.JP YELLBANK
「PAY.JP」の加盟店の
キャッシュフローを早期化
Pay ID
有料化
ショッピングアプリ
「Pay ID」有料化
BASE AI
アシスタント
AIがショップ
オーナーの業務を担い
クリエイティブ
タイム創出へ
TikTok
連携
BASE
月額有料
プラン
より多くのショップが
「BASE」を利用
できる料金体系に
Google Ads
Google
連携
PayID
購入者のショッピング
体験を改善
YellBank
「BASE」のショップの
キャッシュフローを早期化
PAY.JP
スタートアップの決済への
アクセスをシンプルに
BASE
個人やスモールチームの
ネットショップ作成を
かんたんに
BASE
かんたん決済
決済へのアクセスもかんたんに
SHIBUYA
BASE
「BASE」を利用する
ショップがリスクなく
リアル店舗への挑戦が可能に
Instagram
連携
「BASE」ショップ
開設数
10万
50万
100万
150万
200万
250万
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
2019
2020
2021
2022
2023
2024
2025
GROUP GMV
BASE
PAY.JP
Eストアー

2. サービス概要

BASEグループのプロダクト

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ストアーショップサーブ**」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」
越境EC

PayID
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

※2025年12月期第4四半期決算説明会資料より抜粋

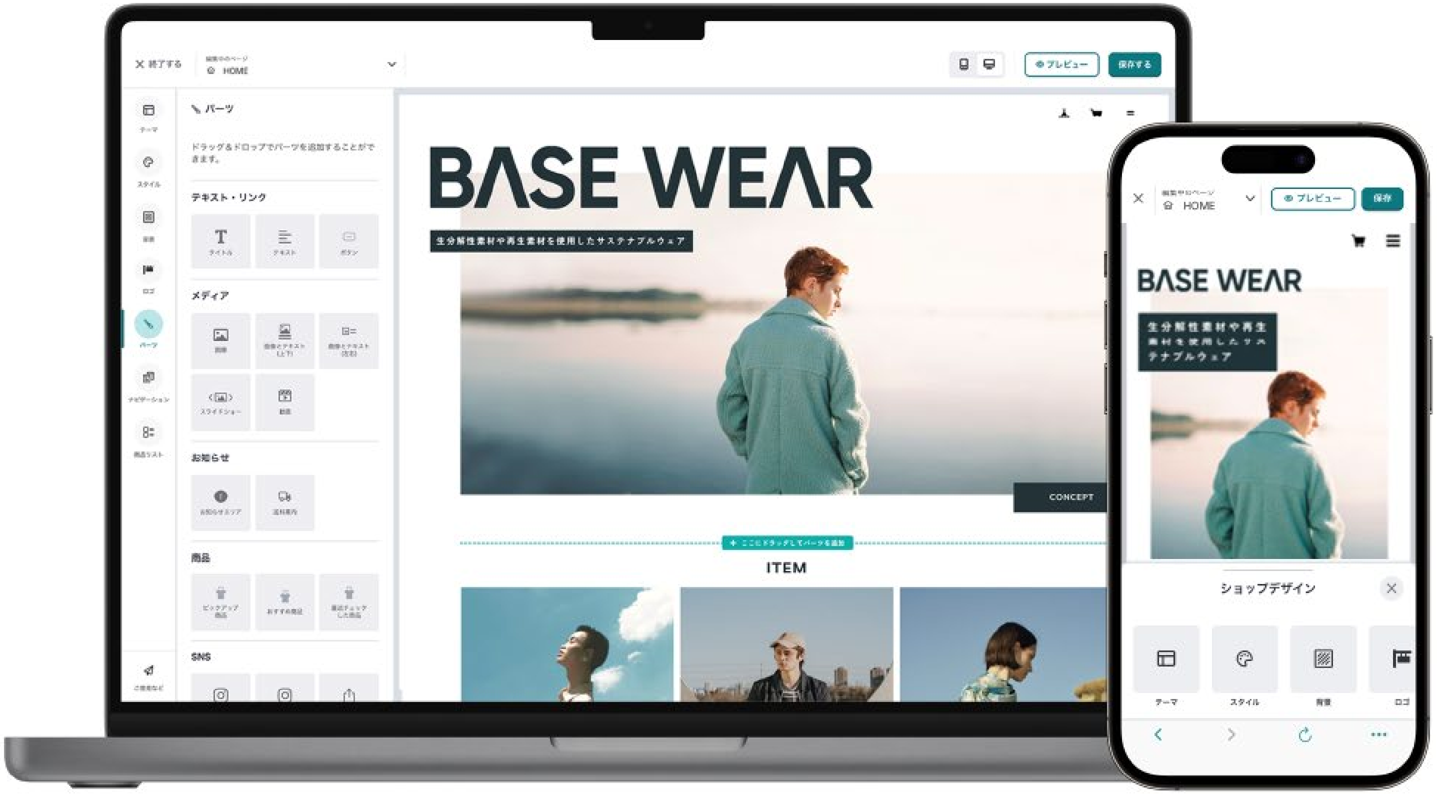
2-1. ネットショップ作成サービス「BASE」

BASE事業

ネットショップ作成サービス「BASE」

「BASE」は誰でも簡単にネットショップが作成できるWebサービス

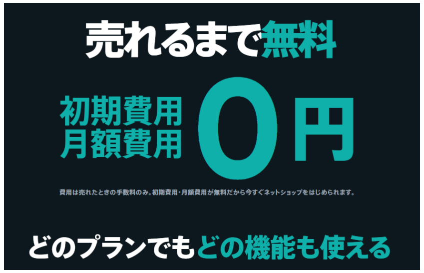
ものづくりを行う個人にとどまらず、ビジネスを展開する法人、地方自治体をはじめとする行政機関も利用

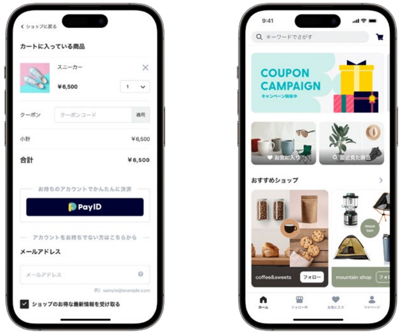


BASE事業　ネットショップ作成サービス「BASE」の特徴

「BASE」は、ネットショップの開設から決済機能の導入までをワンストップで提供
これまでネットショップの作成時間、運営費用、Web技術等様々な理由で、ネットショップを始めることが困難だった方でも、手軽にネットショップの開設・運営を始めることが可能

Point 1	Point 2	Point 3	Point 4
全てのショップに最適な料金体系	「BASEかんたん決済」	誰でもかんたんに使える機能	ショッピングサービス「Pay ID」





BASE事業

Point 1：全てのショップに最適な料金体系

月額無料プランでは、ネットショップの作成から運営まで無料でできるため、誰でもかんたんにネットショップの開設・運営を始めることが可能

さらに、成長意欲が高く、売上規模が大きなショップは、サービス利用料を固定金額で支払う月額有料プランを利用することでランニングコストを抑制することが可能

		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）
Web	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）
アプリ	サービス利用料	決済金額に対して5.9%	
	決済手数料	決済金額に対して3.6%+ 1回あたり40円	

（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

Point 2:「BASEかんたん決済」

ショップオーナーは、煩雑な手続きを行うことなく、「BASEかんたん決済」の利用申請を行うだけで、８つの決済方法を最短翌営業日からという短い時間で導入可能

なお、「BASEかんたん決済」は、エスクロー決済(注)であり、「BASE」を利用しているショップとそのショップで買い物をされる購入者とが安心して取引できるよう、当社が仲介することで取引の安全性を確保

「BASEかんたん決済」で利用可能な決済方法

PayID あと払い

VISA / Mastercard / AMERICAN EXPRESS / JCB / Diners Club INTERNATIONAL

SMBC 三井住友銀行

LAWSON STATION / FamilyMart / MINI STOP / Seicomart / Pay-easy

d払い / au PAY (au かんたん決済) / SoftBank / Y!mobile

PayPay

amazon pay

PayPal

（注）エスクロー決済とは、取引の安全性を確保するための仲介サービス

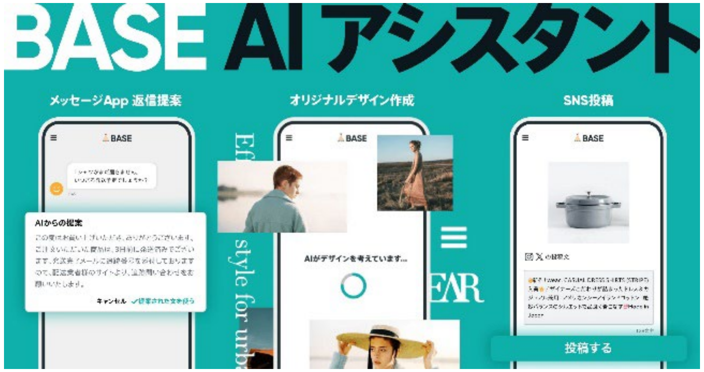
BASE事業 Point 3：誰でもかんたんに使える機能

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、多様なニーズ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

ネットショップ運営に必要な基本機能をすべてのショップに対して提供

はじめてネットショップを作成する方でもかんたんに操作が可能



拡張機能「BASE Apps」

「BASE」をより便利にご利用いただくための拡張機能

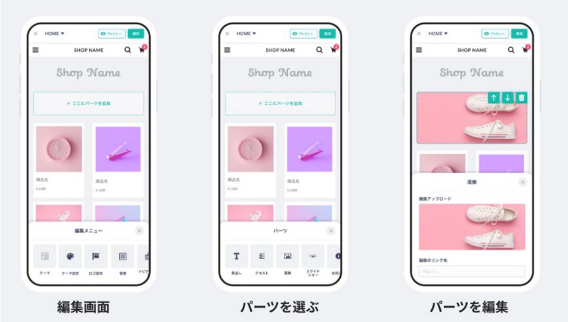
ショップの成長に伴うニーズの多様化に対応することが可能

Point 3：標準機能の事例

ネットショップの運営に必要な機能を標準機能としてすべてのショップに提供
はじめてネットショップを作成される方でもかんたんに操作することが可能

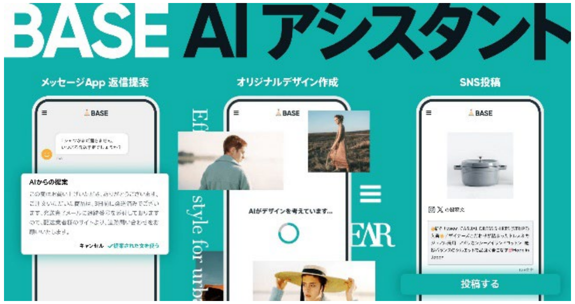
ショップデザイン機能

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



かんたん海外販売

「かんたん海外販売」は、want.jp事業と連携して開発・提供する越境EC機能。want.jp事業が国内代行事業者として海外販売に必要なオペレーションを担うことで、ショップは負担なく、商品を海外のお客様に販売可能

Point 3：拡張機能「BASE Apps」の事例

「BASE Apps」は「BASE」をより便利にご利用いただくための拡張機能
ショップの目的や必要に応じてネットショップの機能をかんたんに拡充可能

集客

YouTube & Google連携機能などのSNS等からショップへのシームレスな誘導により、ショップの集客をサポート

販売方法

抽選販売機能等の、ショップのニーズに合わせた販売方法の提供により、ショップのブランディング戦略をサポート

マーケティング

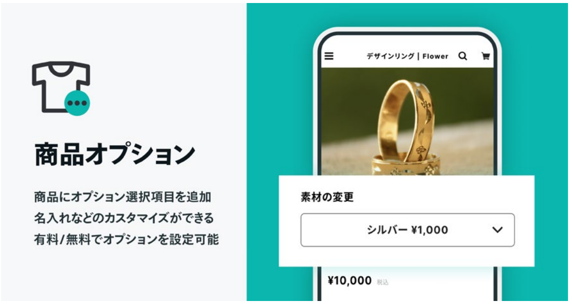
広告の効果測定やコンバージョンタグなどの機能の提供により、ショップのマーケティングをサポート

顧客管理

メルマガ配信機能やメンバーシップ機能等により、ショップの顧客管理をサポート

運用効率

商品オプション機能やカテゴリ管理機能の提供により、オーダーメイドや取り扱い商品が多いショップの店舗運用をサポート



（注）その他の拡張機能はサイト（https://apps.thebase.com/）をご参照ください

Point 4：ショッピングサービス「Pay ID」

ショッピングサービス「Pay　ID」はBASEで作られたショップでのお買いものを、楽しむためのショッピングサービスで、ショッピングアプリとクイックでスムーズな決済機能を提供

概要

お気に入りショップからの最新情報を受け取れるショッピングアプリ「Pay ID」とBASEのショップで使えるスムーズでクイックな決済を提供

ショッピングアプリ

ID決済

特徴

ショップ

✓ ショッピングサービス「Pay ID」を通じた、新規顧客の獲得が可能

✓ 商品の入荷などのお知らせ機能により、リピーター強化への取り組みが可能

✓ 「Pay ID」の負担によるキャンペーンの実施及び「Pay ID」ポイントの提供を通じて負担なしで売上の向上施策の取り組みが可能

購入者

✓ アプリを利用して、お気に入りのショップのフォローや商品をお気に入り登録することで、ショップの最新情報や商品の再入荷通知の受け取りが可能

✓ お買いものの注文情報を一元管理することができ、購入履歴確認やリピート購入が可能

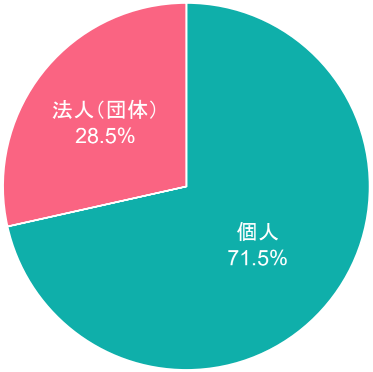
✓ ID決済機能では、登録した情報でのワンクリック決済や翌月まとめてお支払い「Pay ID あと払い」が利用可能

BASE事業

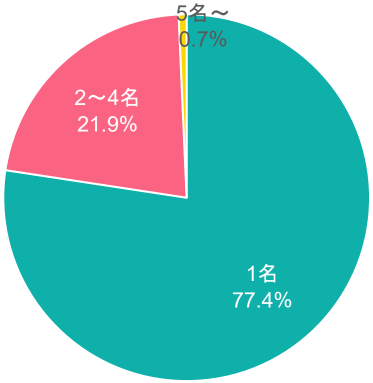
「BASE」で開設されたショップの特徴

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

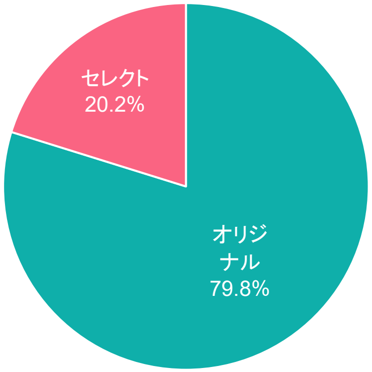
運営体制



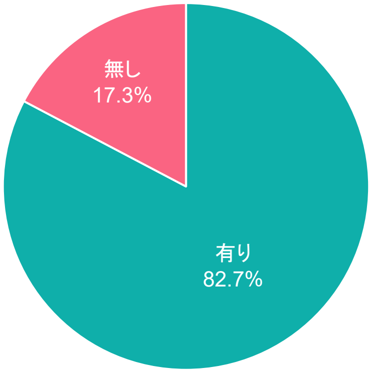
運営人数



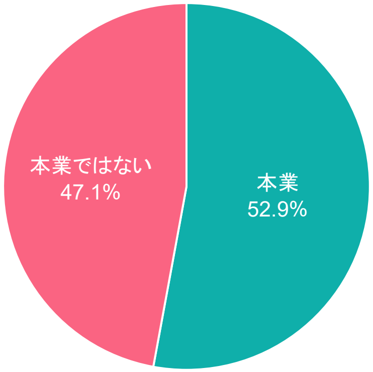
販売商品



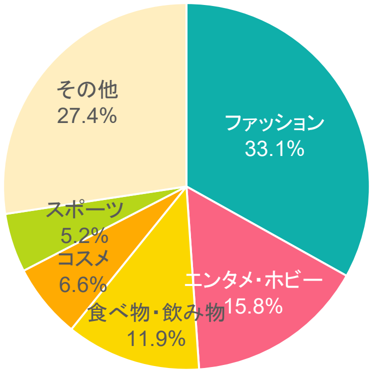
SNSの活用有無



本業



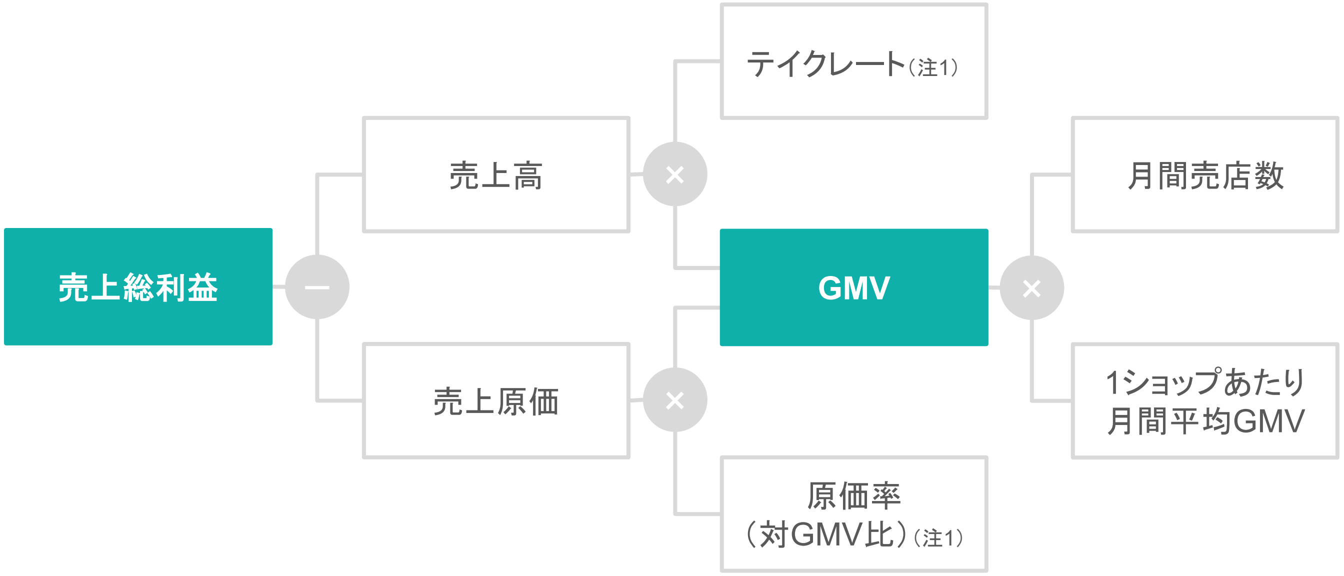
カテゴリ別GMV構成比



出典：当社調べ（2025年11月）

売上総利益は、GMVが主要な成長ドライバー
テイクレートは、料金プラン及びWeb / アプリのGMV構成比等により変動

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

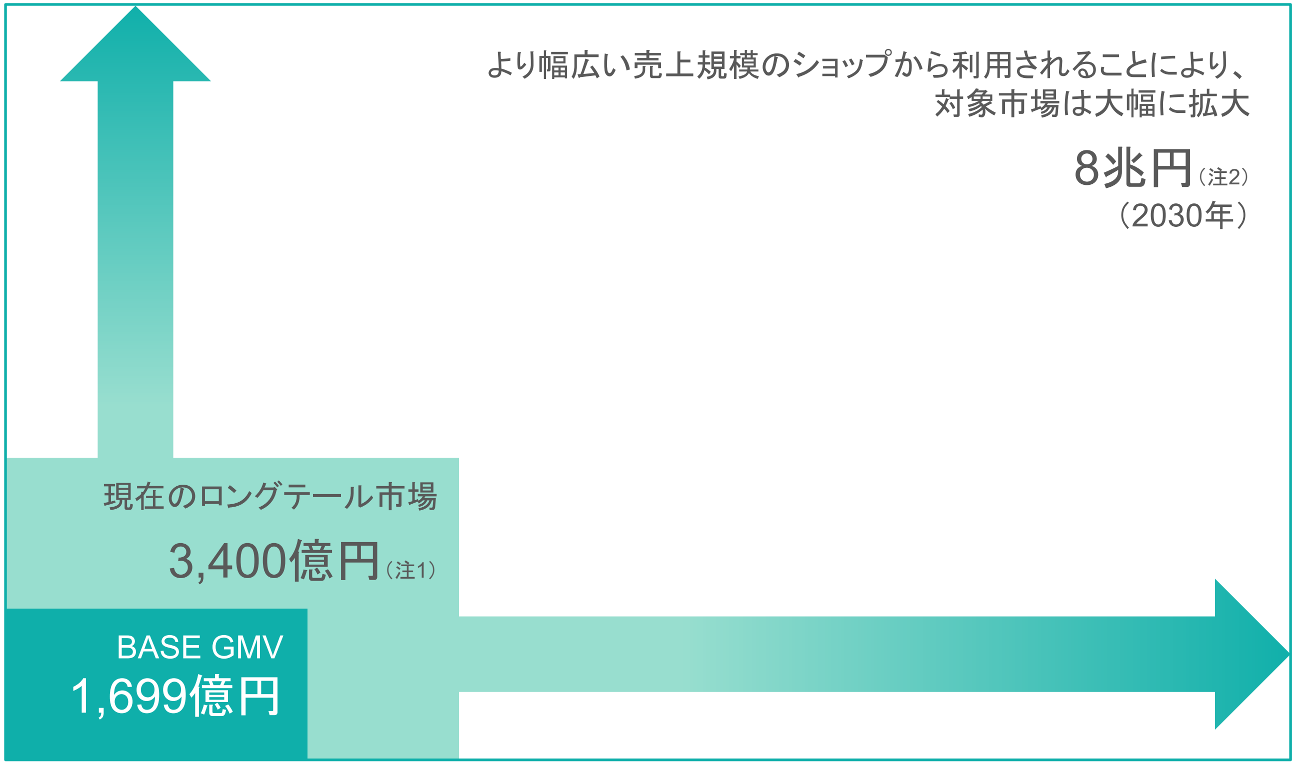
売上原価の構成

- ✓ 主に決済代行会社へ支払う手数料

(注1)テイクレートは、売上高をGMV(決済額)で除した比率。原価率(対GMV比)は、売上原価をGMV(決済額)で除した比率
(注2)プランによって異なる。詳細は12ページを参照
(注3)引出申請手数料及び有料機能の利用料等。引出申請手数料は、振込申請手数料(250円)に加え、振込申請額が2万円未満の場合は事務手数料(500円)が発生。振込申請額が2万円以上の場合は事務手数料は無料

市場規模

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）2025年12月期のBASE事業の注文日ベース（注文額）のGMV が、ロングテール市場の約5割を占めると仮定して当社作成
（注2）令和2年度経済産業省「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」

PAY.JP事業

オンライン決済代行サービス「PAY.JP」

「PAY.JP」は開発者がスムーズに決済を組み込むことができる決済API
シンプルなAPIと豊富なライブラリで、Webサービスやモバイルアプリにかんたんに決済を導入することができ、オンライン決済を展開するスタートアップをはじめとする加盟店に提供

Point 1

業界最低水準の手数料

決済手段	プラン / 商材	決済手数料	月額費用
VISA / Mastercard / JCB / AMERICAN EXPRESS / Diners Club / DISCOVER / Apple Pay	スタンダードプラン	3.3%	0円
	ビジネスプラン	2.78%	20,000円
	エンタープライズプラン	2.59% / 2.78%※	50,000円
PayPay	物販・サービス	3.50%	0円
	デジタルコンテンツ	9.00%	0円

※Visa/Mastercardは2.59%、それ以外のカードブランドは2.7%

Point 2

サポート満足度

94.7%

※2024年1月～2025年3月にPAY.JPを導入した加盟店に対する自社アンケート調査に基づく調査結果

Point 3

安心のセキュリティ

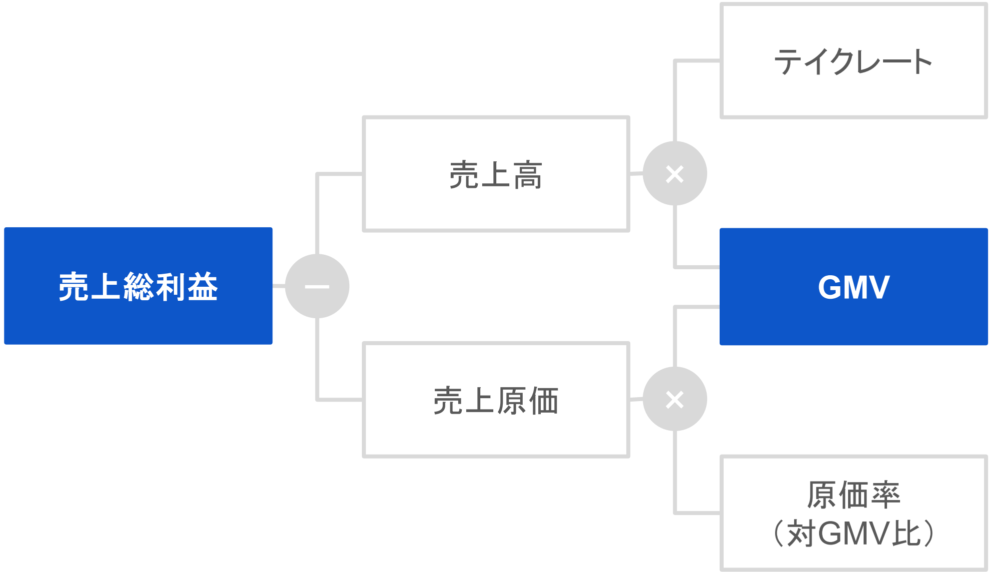
PCI DSS

EMV 3Dセキュア

収益構造

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26ページの料金プランを参照

2-3. 資金調達サービス「YELL BANK」

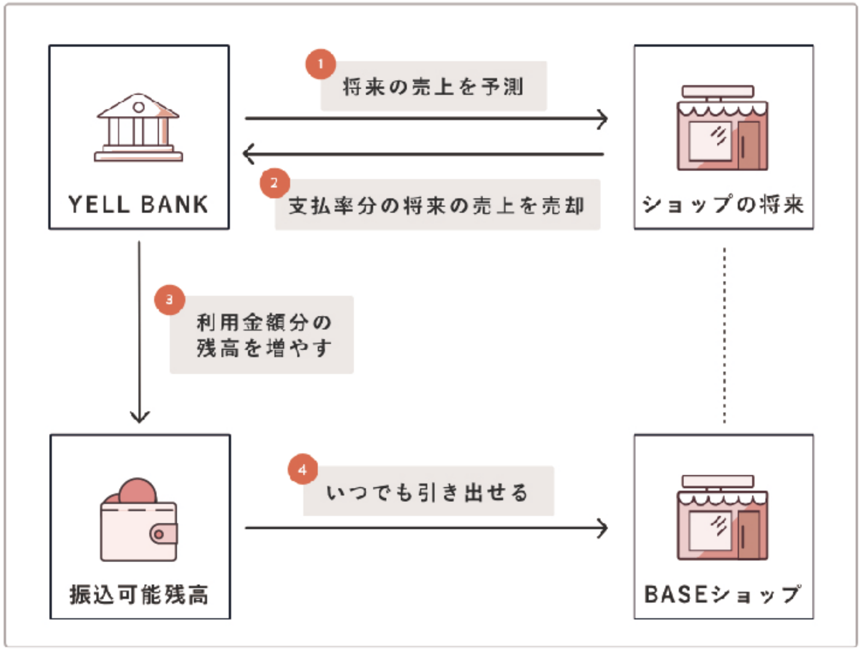
YELL BANK事業

資金調達サービス「YELL BANK」の概要

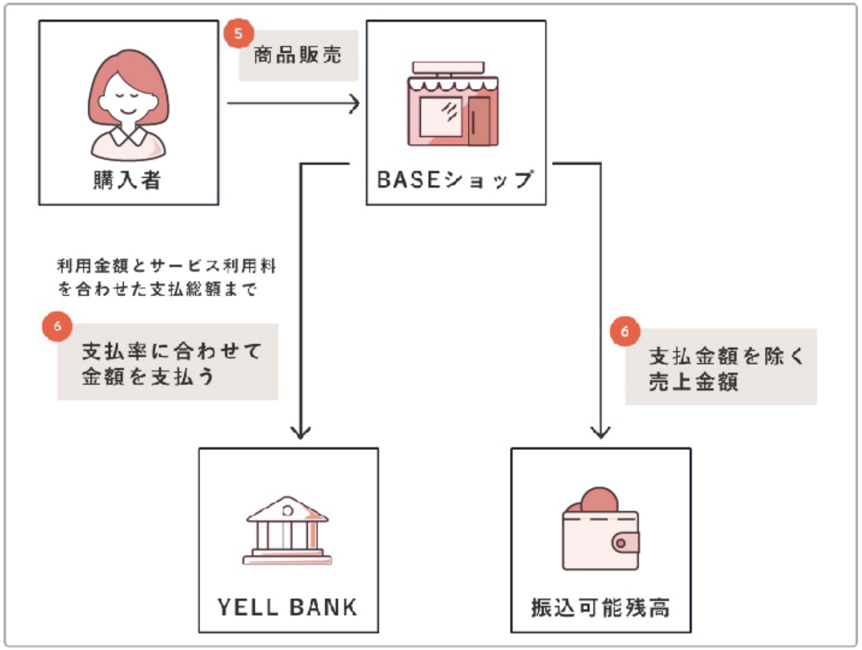
「BASE」のショップを対象とした、将来債権(注1)のファクタリングサービス

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、YELL BANK事業の売上高として計上される

YELL BANK事業

「YELL BANK」の利用手順

ショップはかんたんな手続きで即座に資金調達が可能

Step 1

一定の基準を満たす
ショップの管理画面に
調達可能金額が提示される

Step 2

調達金額を選択する

Step 3

将来の売上からBASEに
支払う割合を選択する

Step 4

ショップの売上残高に
調達金額がチャージされる

2-4. 越境ECサービス「want.jp」

want.jpの概要

「want」

want.jpは、日本のEC運営者による世界中のローカルな販売網へのアクセスを容易にする越境ECサービスを提供。データに基づくグローバルサプライチェーンを構築し、独自のプライシング機能やロジスティクス機能を提供し、海外向け販売を強化したい日本のEC運営者をサポート

want.jp株式会社の概要

概要	✓ 世界中のカスタマーが、世界中の商品にアクセスし、フェアな価格と最高の利便性で購入できる世界の実現を目指す ✓ 日本のEC運営者が商品をアジアを中心とした数十各国のマーケットプレイスに販売するサービスを提供
特長	✓ 商品、国及びマーケットプレイス別の原価計算を仕組化し、人の手を介さずに全商品の自動プライシングが可能 ✓ 全商品を全世界向けに一元発送が可能なロジスティクスを確立 ✓ 配送料の低減とスピーディな配送の両立を実現

want.jp事業の概要

（注）商品は購入者から注文が入った後に仕入れるため、在庫リスクは少ない

2-5. 伴走型ネットショップ構築システム「Eストアーショップサーブ」

Eストアーショップサーブの概要

「Eストアーショップサーブ」は、EC専業25年超のノウハウに基づく高機能なECサイト構築システムに加え、専任担当者が開店から日々の運営、販促までをサポートする「伴走型」のサービスを提供

加えて、集客やCRM（顧客関係管理）などのマーケティング支援も行い、事業者の売上拡大と事業の持続的な成長を支援。なお、グループGMVの拡大を目的として、2025年7月に「Eストアーショップサーブ」を運営する株式会社Eストアーを子会社化

「Eストアーショップサーブ」の概要

300以上の標準機能ですぐに運営開始

✓ 商品・在庫・受注管理から顧客分析・マーケティング自動化まで300以上の機能を月額25,000円で提供

✓ ノーコードCRMで1to1配信やかご落ちメール等、リピート促進機能も充実し、すぐにショップ運営の開始が可能

すべてのプランで経験豊富な担当者がサポート

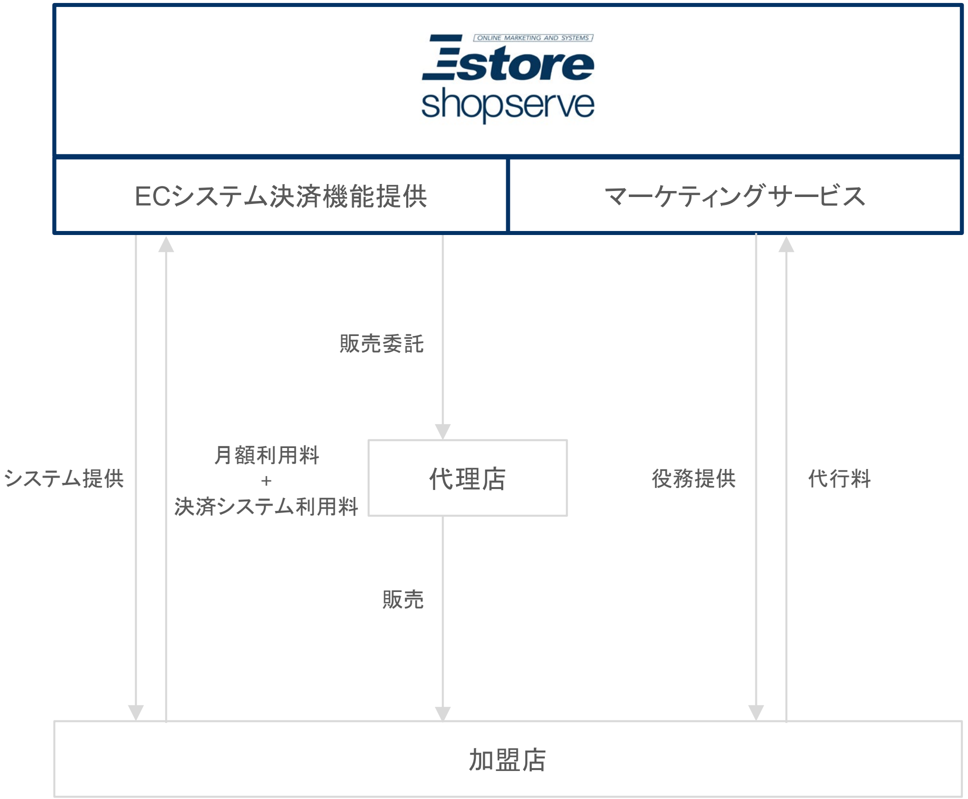
✓ 全プランでサポート担当者が開店準備から成長まで二人三脚で伴走し、初めてのネットショップも立ち上げをサポート

必要な運営作業はまるごとお任せ可能

✓ ネットショップの制作・撮影・運営をまるごと代行

✓ 制作・集客・運営の各種代行サービスで初めてのネットショップでも安心してスタートできる万全の体制を提供

Eストアーショップサーブ事業の概要



3.中期経営方針及び2025年12月期の方針

中期経営方針

BASE

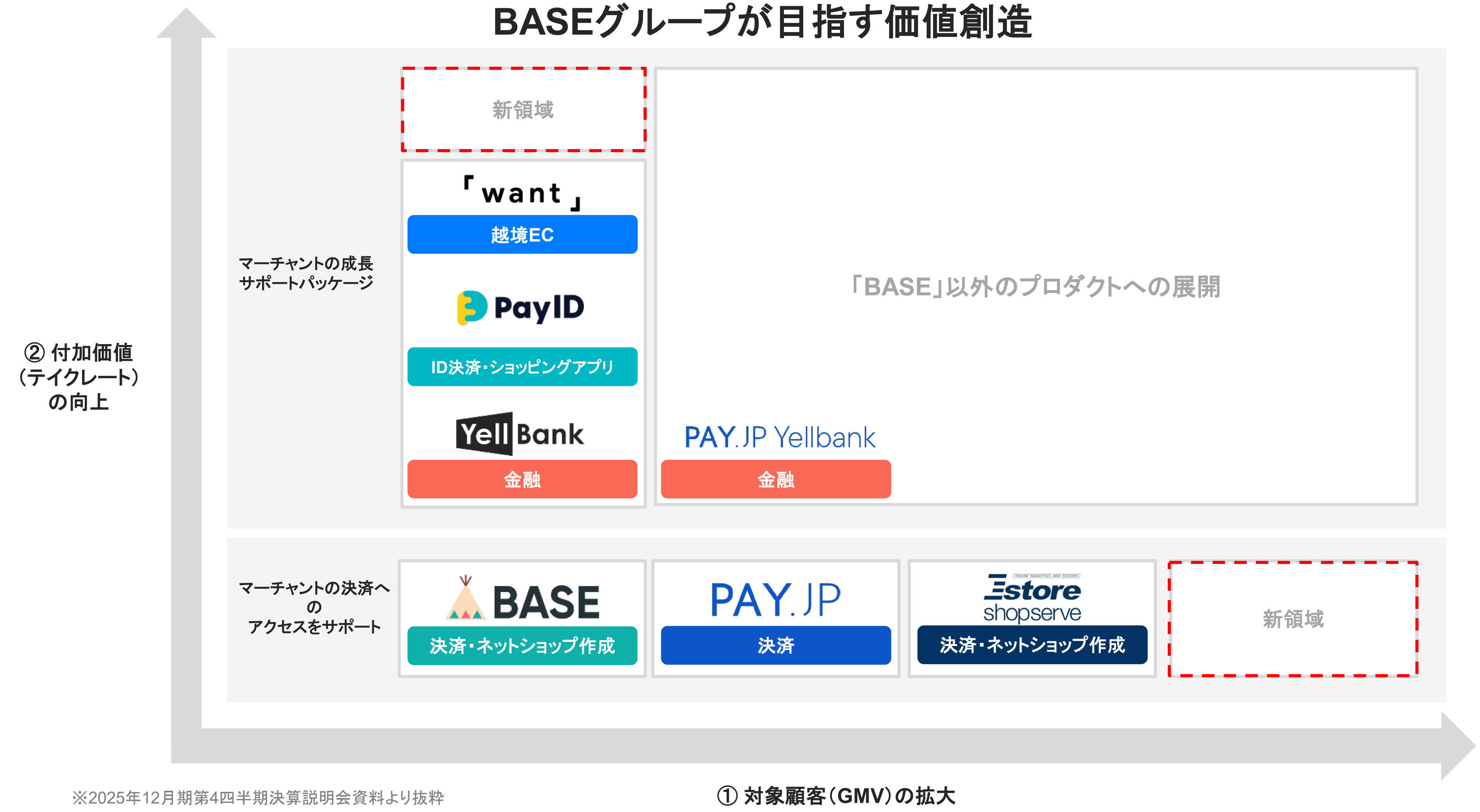
グループ	✓ 引き続き、既存プロダクトの強化による**トップライン成長及び収益性向上を両立**させることで、**EBITDA成長を目指す** ✓ **プロダクトのAI実装化**に取り組み、顧客への新たな付加価値提供を図る ✓ **グループシナジーの創出**への取り組みを強化し、トップラインの成長及び収益性向上を実現する ✓ **M&Aおよび提携等を推進**し、グループの**非連続な成長（インオーガニック）**を目指す ✓ 盤石な財務基盤を背景に、配当及び自己株式取得による**株主還元を継続的に実施**する
BASE	✓ **プロダクトAIシフト及び付加価値の高い新機能（越境EC等）の開発**に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

※2025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

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



※2025年12月期第4四半期決算説明会資料より抜粋

連結　新中期経営計画

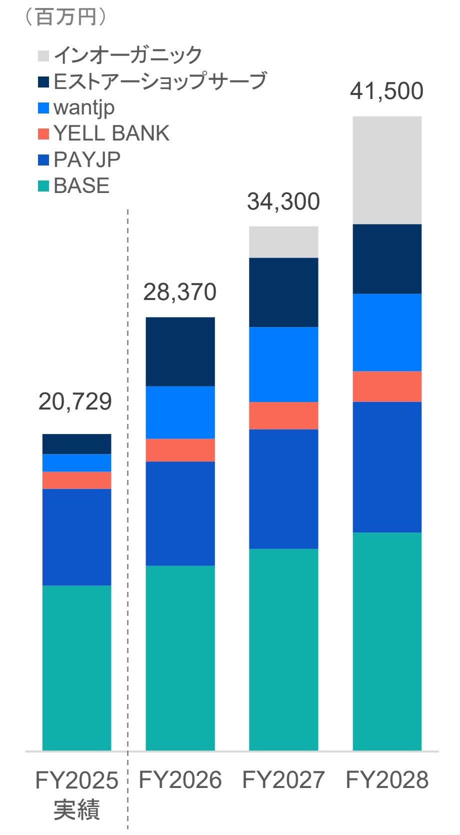
既存プロダクトの強化によるトップライン成長及び収益性向上を両立させることで、EBITDA成長を目指す

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

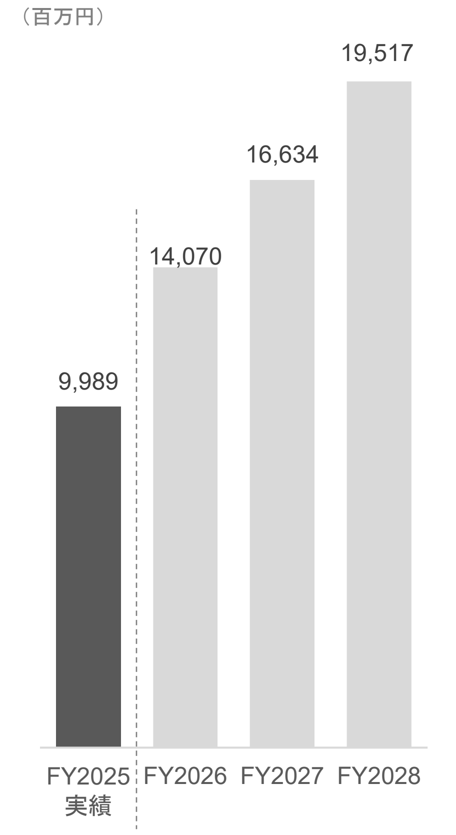
加えて、**グループシナジーの創出**への取り組みを強化し、トップラインの成長及び収益性向上を実現する

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

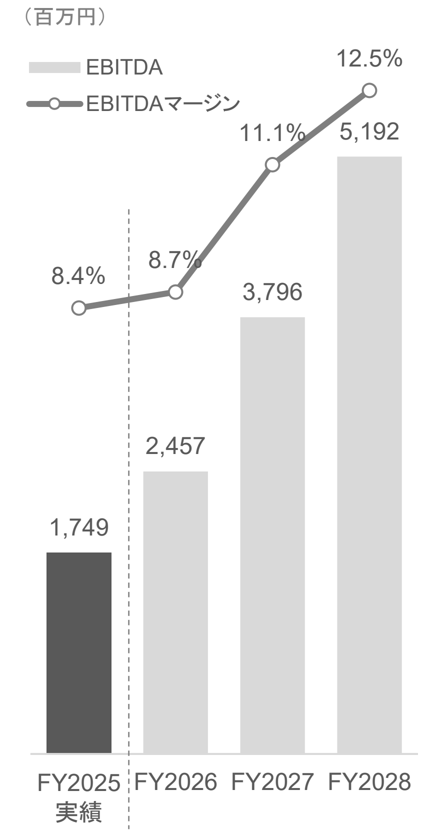
売上高



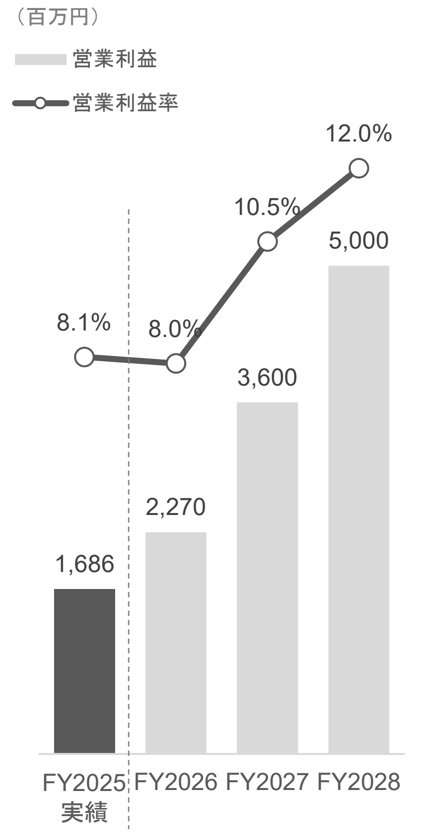
売上総利益



EBITDA及びEBITDAマージン



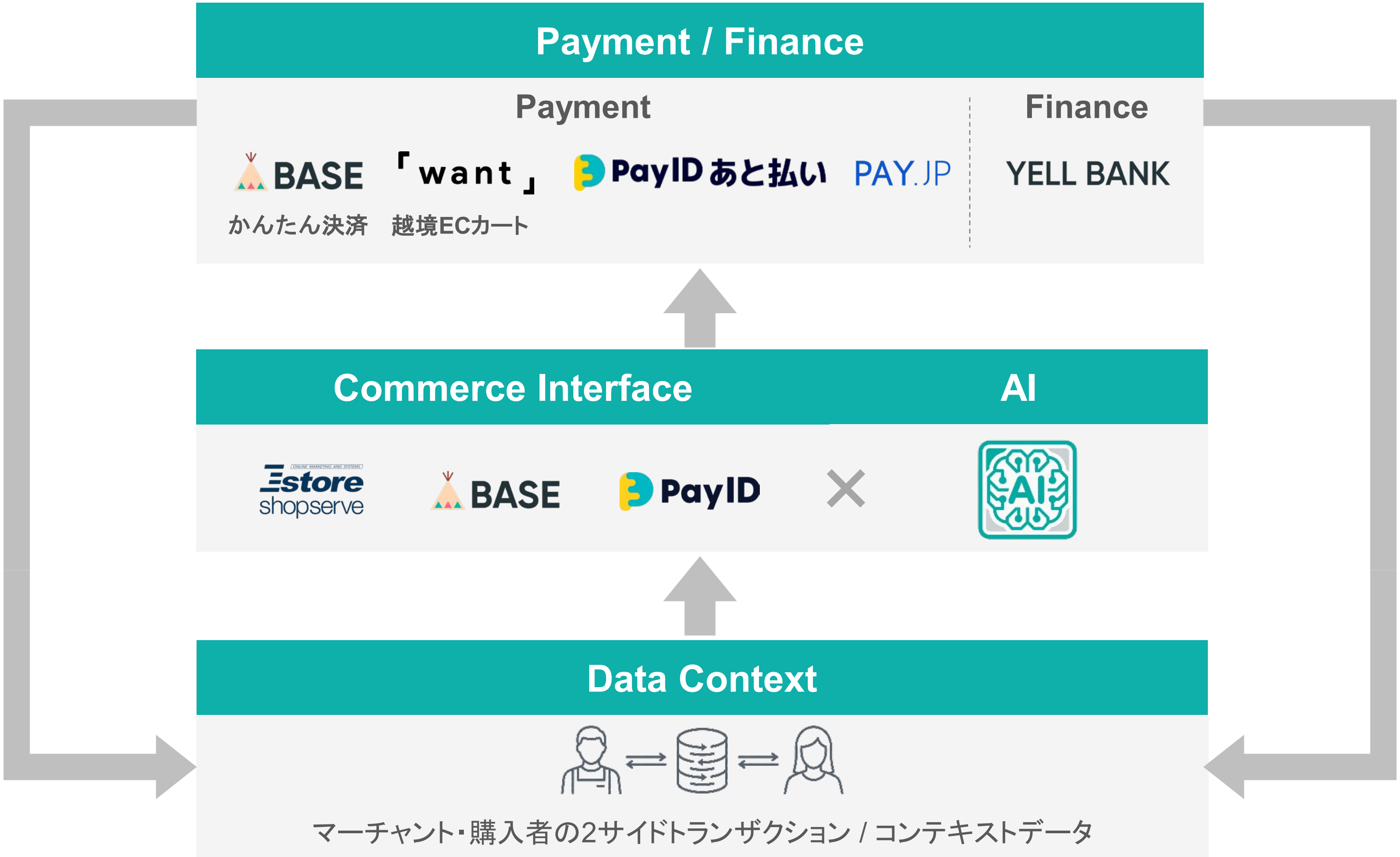
営業利益及び営業利益率



※2025年12月期第4四半期決算説明会資料より抜粋

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



※2025年12月期第4四半期決算説明会資料より抜粋

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**

マーチャント向け ECバリューチェーン → Data Context → AI × Interface → Payment

マーチャント向けECバリューチェーン	Data Context	AI × Interface
クリエイティブデザイン	例：商品デザインデータ 画像データ	順次展開を検討
マーケティングプロモーション	例：商品データ 新規・リピート顧客データ	順次展開を検討
購入者問い合わせ対応	例：問い合わせデータ 購入履歴データ	順次展開を検討
ショップの各種設定・質問	例：ショップの各種システム、設定データ	順次展開を検討
海外販売(越境EC)	例：商品カテゴリーデータ 海外発送データ	かんたん海外販売(越境EC)
資金繰り	例：売上データ、販売履歴データ	YELL BANK(資金調達)
商品・販売プランニング	例：在庫データ、アクセスデータ	順次展開を検討

Payment:
- BASE かんたん決済
- 「want」 越境ECカート

※2025年12月期第4四半期決算説明会資料より抜粋

プロダクトにおけるAI活用例

BASE

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

Data Context → AI × Interface → Payment

Data Context

BASE: 国内物販ECマーチャントトランザクションデータ

「want」: 越境EC商品・物流トランザクションデータ

AI

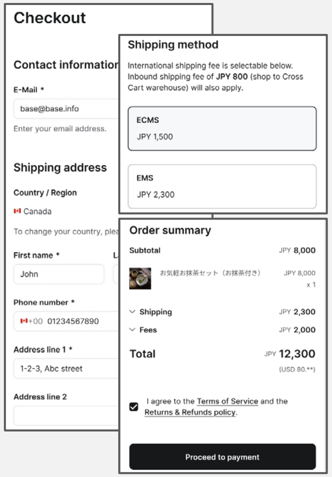
AI活用による商品情報、発送可否の自動判別

- 梱包サイズ
  例：30cm x 25cm x 4cm
- 梱包重量
  例：500g
- 商品品目
  例：Tシャツ コットン100%
- 禁止商材の有無
  例：航空禁制品か否か

※両事業が蓄積してきた膨大な商品データと物流データの活用により実現

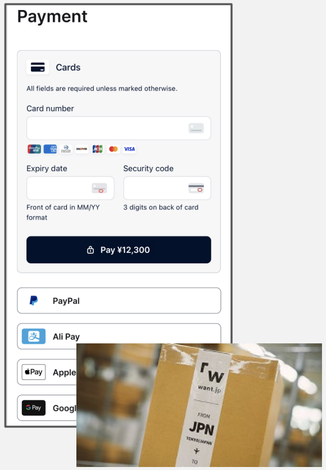
Interface

BASEに統合されたUI



Payment

越境ECカート決済&自社倉庫



※2025年12月期第4四半期決算説明会資料より抜粋

グループシナジーの創出

BASE

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ーブ事業へ展開
- 上記以外のグループシナジー創出も検討

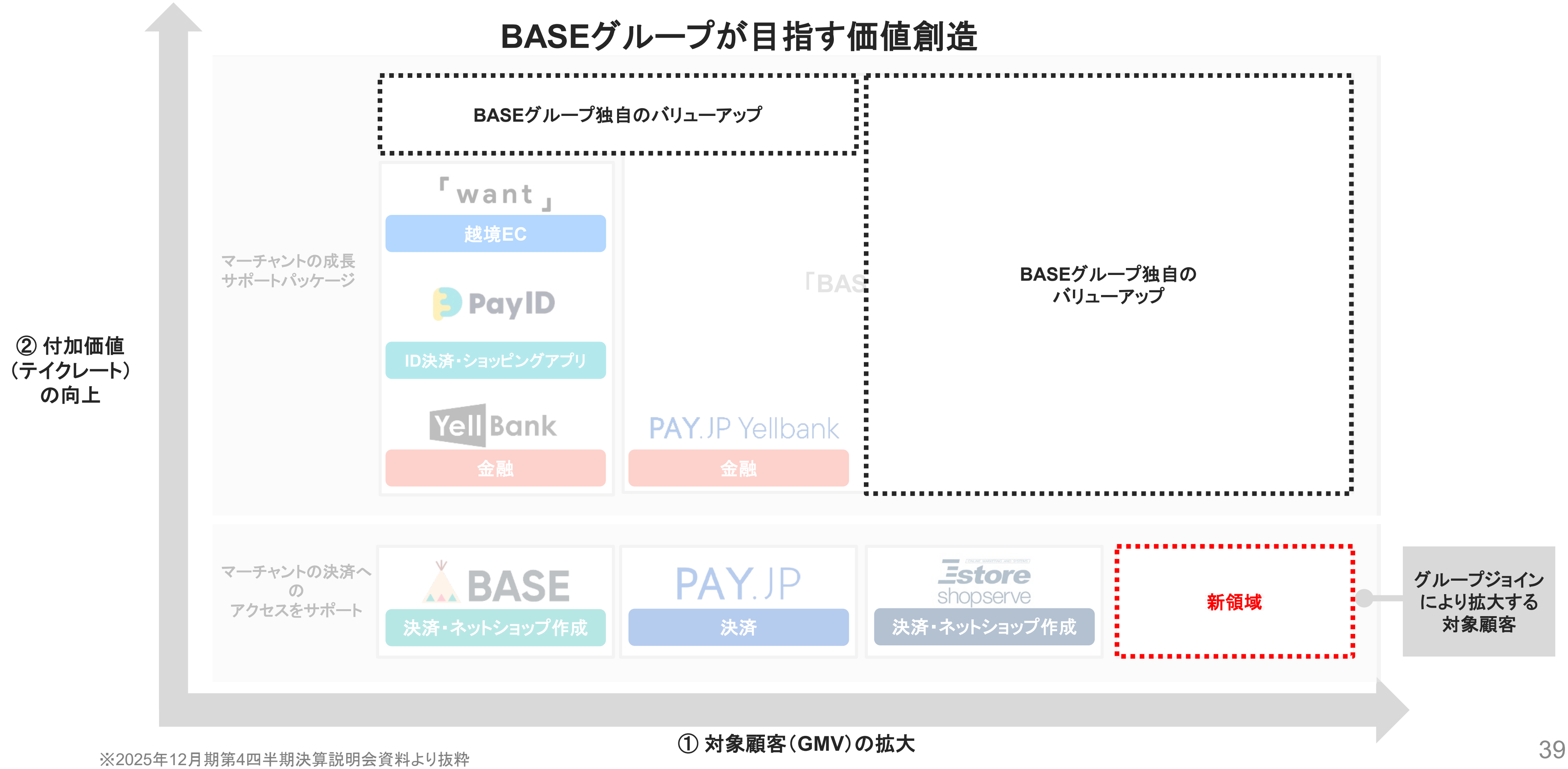
機能（価値提供）	BASE事業	PAY.JP事業	Eストアーショップサーブ事業	効果シナジー
決済（クレジットカード）	BASEかんたん決済	PAY.JP →	カード決済をPAY.JPへ移管 2026年予定	✓ 決済原価低減による**売上総利益率改善**
決済（BNPL）	PayIDあと払い →	検討 →	検討	✓ **GMVの増加、テイクレート上昇**
金融（将来債権ファクタリング）	YellBank →	PAY.JP Yellbank →	検討	✓ **金融収益の獲得**
越境EC	越境EC かんたん海外販売 →	検討 →	検討	✓ **GMVの増加、テイクレートの上昇**
ショッピングア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

※2025年12月期第4四半期決算説明会資料より抜粋

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



※2025年12月期第4四半期決算説明会資料より抜粋

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

	モノ領域	サービス領域	デジタルコンテンツ領域
	15.0兆円	8.2兆円	2.6兆円
対象顧客(GMV)の拡大	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	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	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

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

※2025年12月期第4四半期決算説明会資料より抜粋

2026年12月期の方針

BASE

グループ	✓ **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	✓ 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
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**
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
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**
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**

※2025年12月期第4四半期決算説明会資料より抜粋

連結 2026年12月期業績予想

BASE

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

※2025年12月期第4四半期決算説明会資料より抜粋

株主還元の方針

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

※2025年12月期第4四半期決算説明会資料より抜粋

4. 2025年12月期 業績

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

※2025年12月期第4四半期決算説明会資料より抜粋

連結 2025年12月期 業績

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 通期				
	通期	前年同期		業績予想※（2025/11/6公表）	
		実績	YoY	予想※	達成率※
売上高	20,729	15,981	+29.7%	20,836	99.5%
売上総利益	9,989	7,166	+39.4%	9,818	101.7%
売上総利益率	*48.2%*	*44.8%*	*+7.5%*	*47.1%*	*102.3%*
販管費	8,303	6,393	+29.9%	8,663	95.8%
EBITDA（注1）	1,749	803	+117.7%	1,233	141.8%
営業利益	1,686	772	+118.2%	1,179	143.0%
経常利益	1,644	796	+106.4%	1,204	136.6%
当期純利益（注3）	1,826	340	+436.9%	1,441	126.7%
グループGMV	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

連結　バランス・シートの状況

BASE

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

（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
※2025年12月期第4四半期決算説明会資料より抜粋

連結

株主還元：配当（初配）

BASE

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

※2025年12月期第4四半期決算説明会資料より抜粋

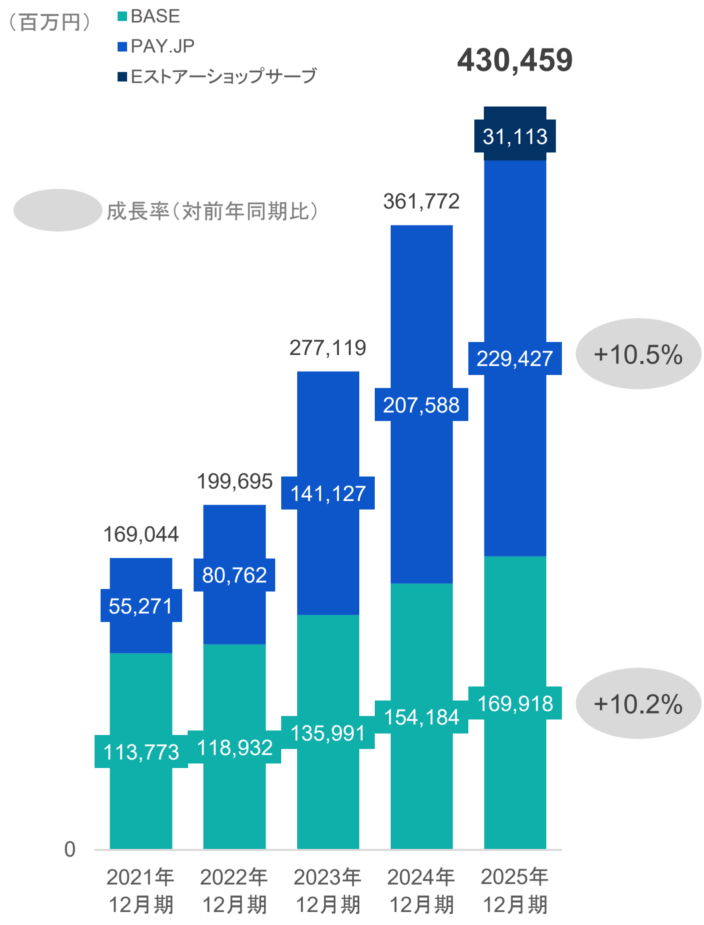
連結 グループGMV、売上高、事業別売上高構成比の推移

BASE

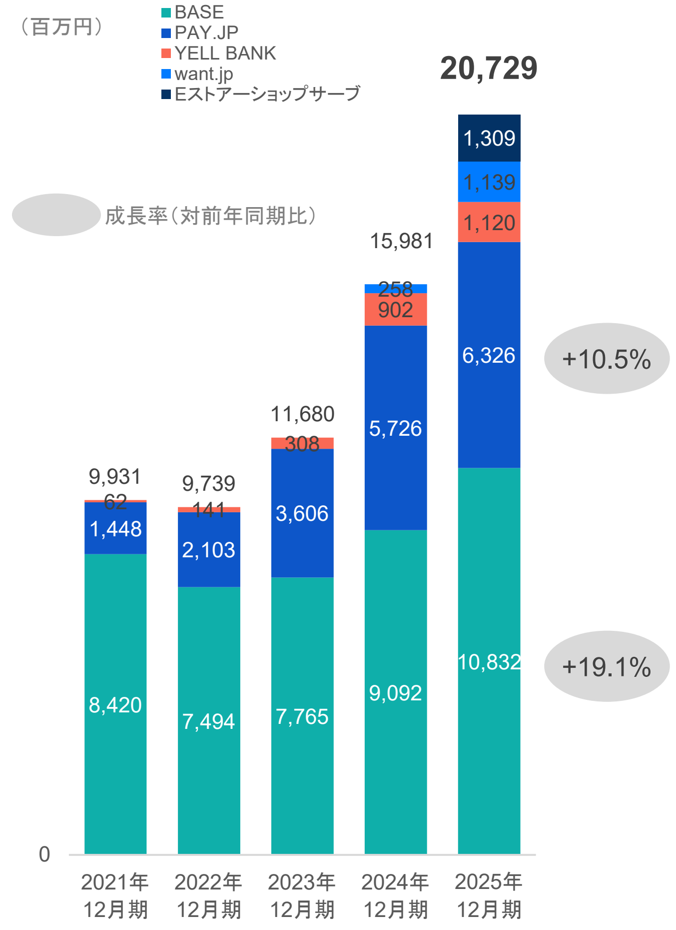
グループGMV及び売上高は、Eストアーショップサーブ事業の連結及びBASE事業・PAY.JP事業の成長により
前年同期比+19.0%、同+29.7%と増加

Eストアーショップサーブ事業の売上高構成比は約6%

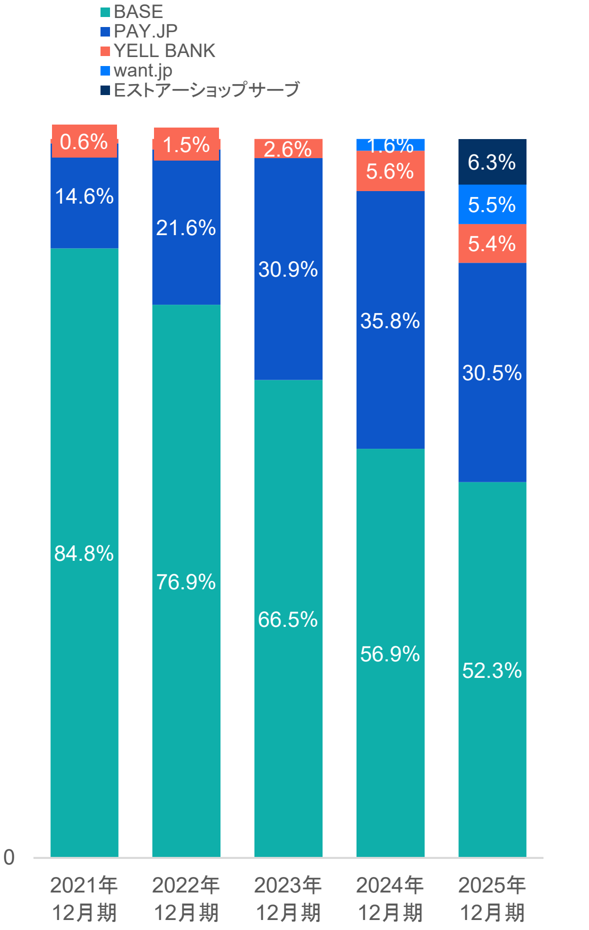
グループGMV



売上高



事業別売上高構成比



（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）

連結　売上総利益、販管費、営業利益の推移

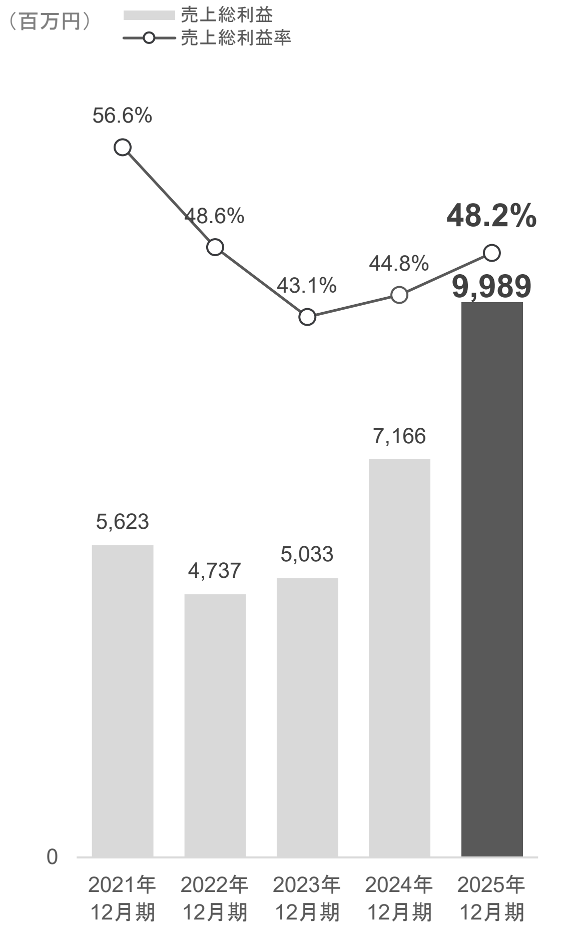
連結売上総利益は、BASE事業の成長及びEストアーショップサーブ事業の連結開始等により**前年同期比+39.4%と増加。売上総利益率は、**Eストアーショップサーブ事業の連結開始により、**前年同期比で増加**

販管費は、Eストアーショップサーブ事業の連結開始及びプロモーション費の増加により、前年同期比で増加

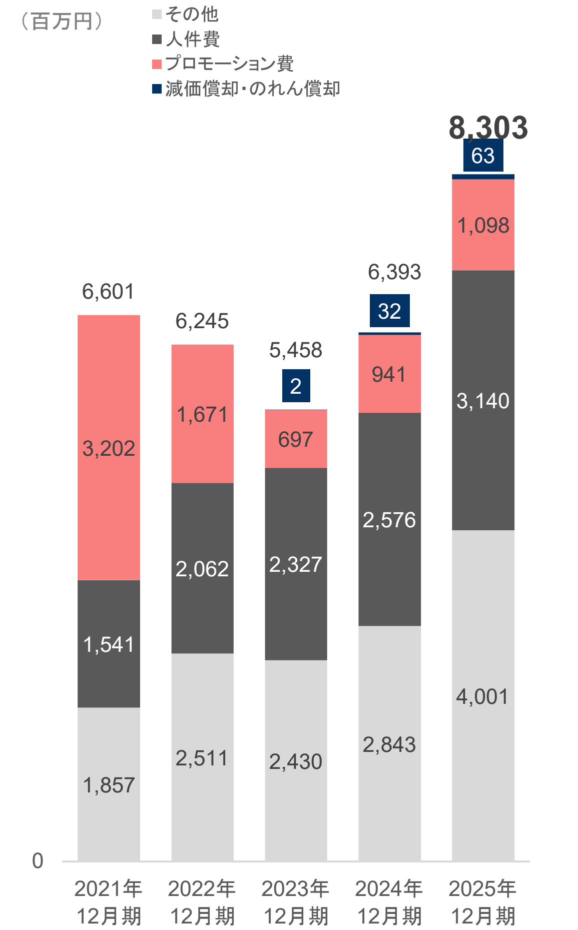
プロモーション費は、マスマーケティングの実施と年末商戦にあわせたBASE事業の販促支援等により増加

営業利益は、前年同期比+118.2%と増加

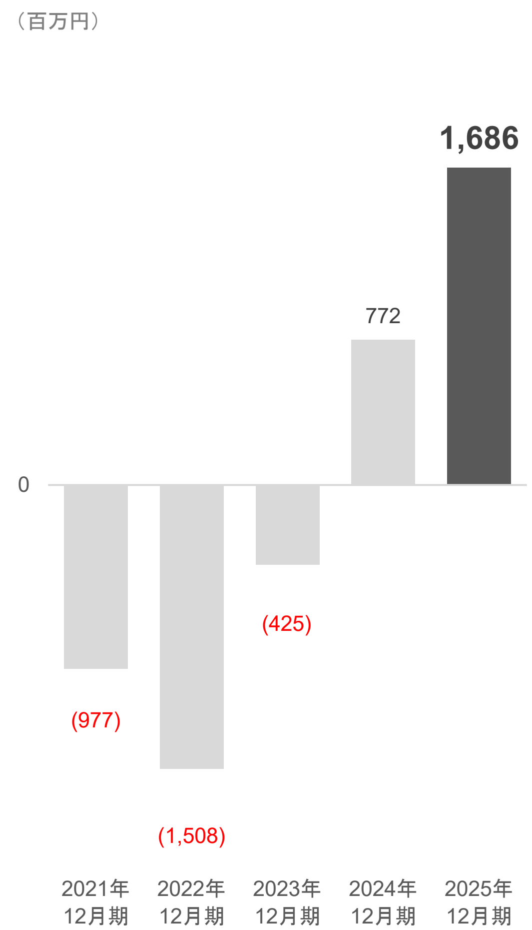
売上総利益



販管費



営業利益



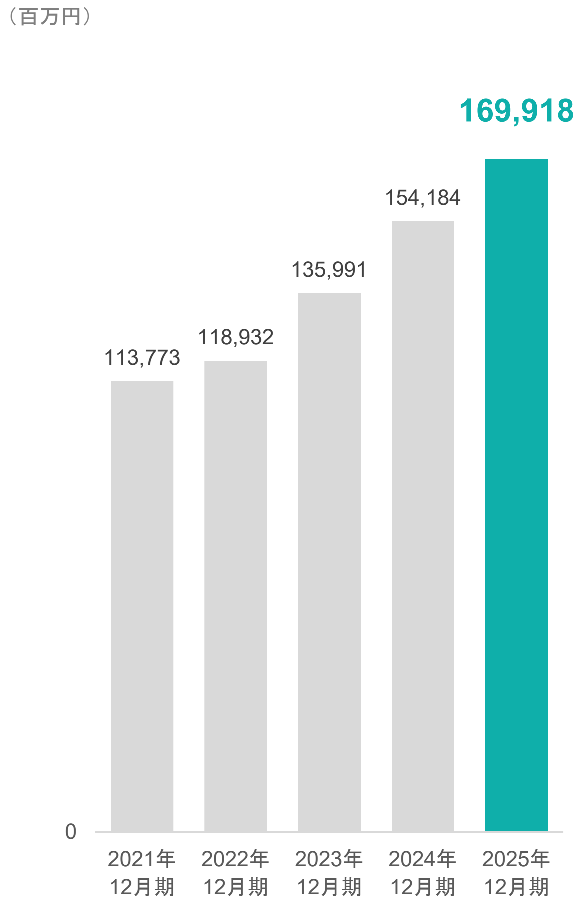
BASE事業

GMV（注文・決済）、テイクレート、売上高、売上総利益の推移

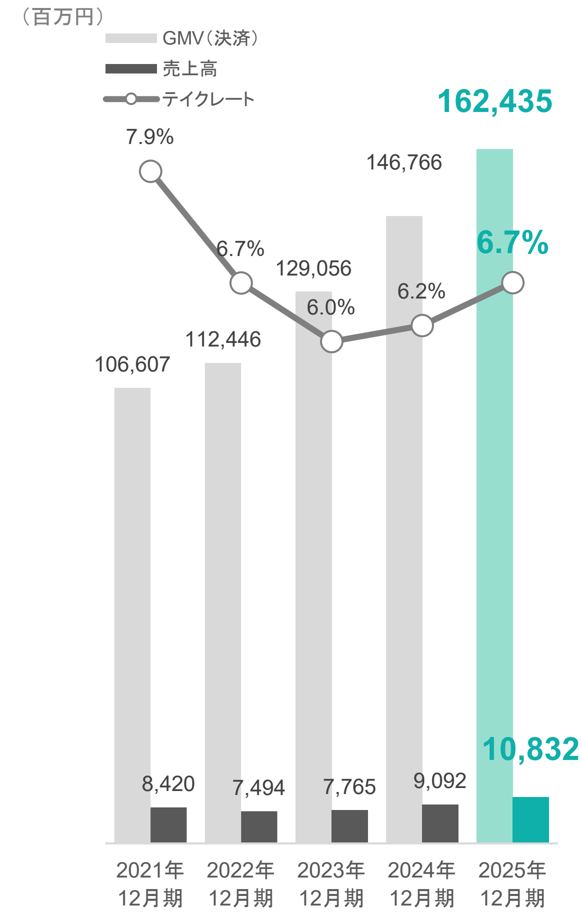
BASE

1ショップあたり月間平均GMV及び月間売店数が増加したことにより、**GMVは前年同期比+10.2%と増加**
GMVのプラン別構成比が変化したこと及びショッピングアプリ「Pay ID」の有料化により、**テイクレートは前年同期比で上昇**
GMVの増加及びショッピングアプリ「Pay ID」の有料化により、**売上高は前年同期比+19.1%、売上総利益は同+24.7%と増加**
売上総利益率は、テイクレートの上昇により、前年同期比で上昇

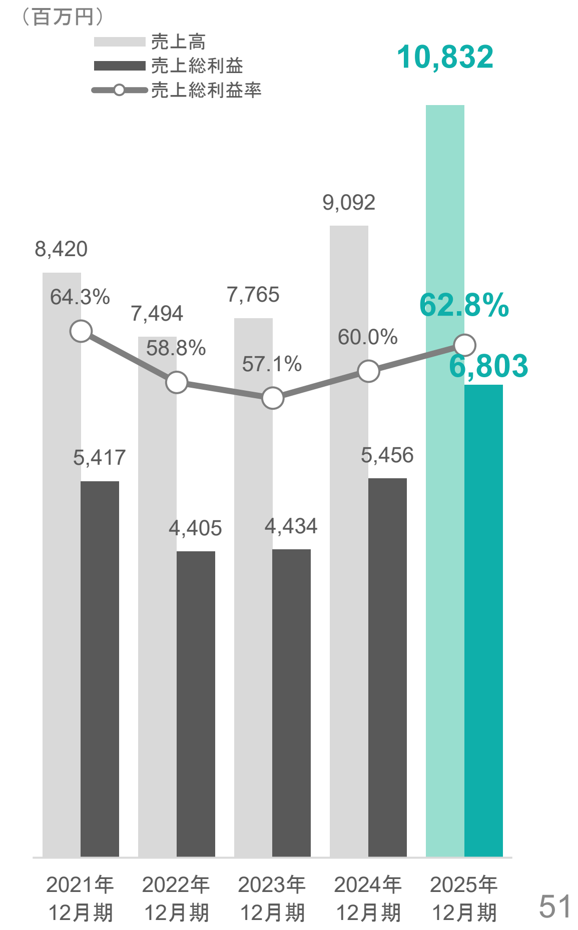
GMV（注文）



GMV（決済）、テイクレート、売上高



事業別売上高、売上総利益



PAY.JP事業

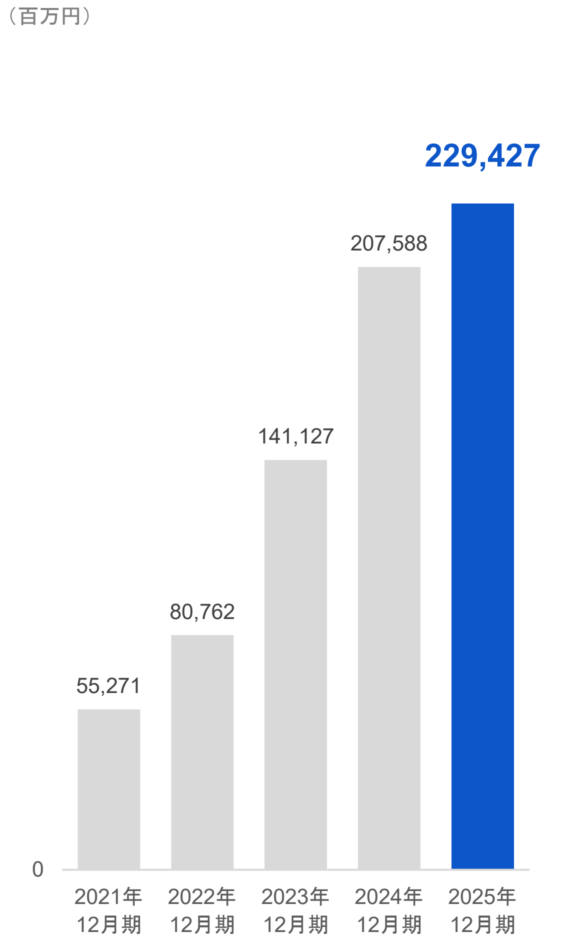
GMV、テイクレート、売上高、売上総利益の推移

PAY.JP

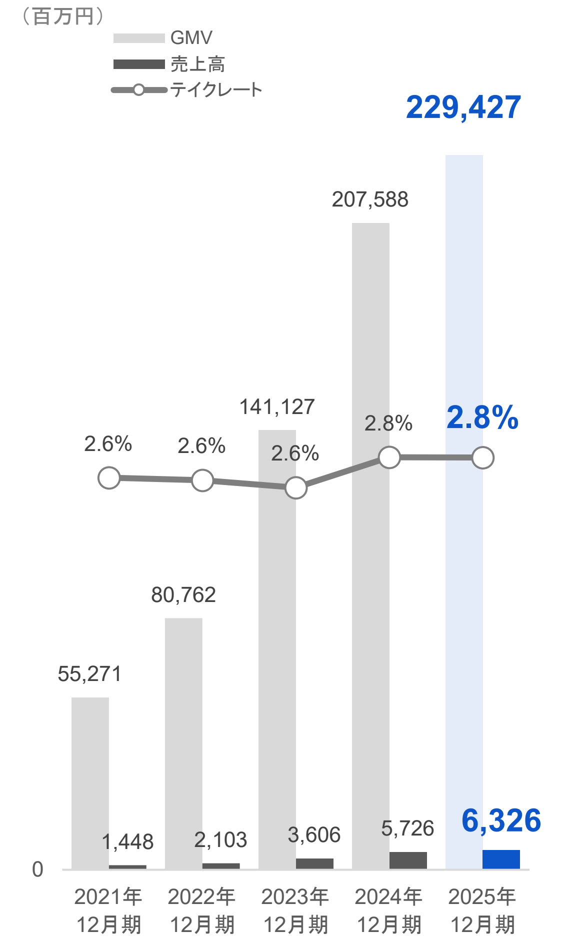
GMVは、前年同期比+10.5%と増加。GMVの増加及び原価率（対GMV比）の低減により、**売上高は前年同期比+10.5%**（注）、テイクレートは横ばい、**売上総利益は同+22.2%と増加**

売上総利益率は原価率（対GMV比）を低減したことにより前年同期比で上昇

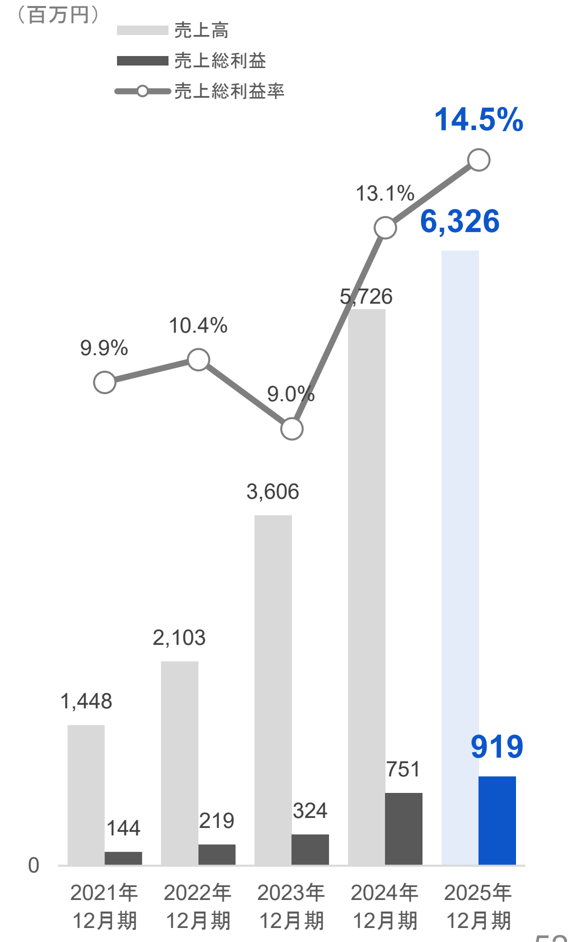
GMV



GMV、テイクレート、売上高



事業別売上高、売上総利益



（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

5. リスク情報

リスク情報

BASE

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	電子商取引の成長が停滞するリスク	高	大	• 中長期的な経営方針を推進する一方で、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	中	大	【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 • 中長期のGMV成長及び競争力の維持を目的にとしたマスマーケティングを含むプロモーションの継続 【PAY.JP】 • 小規模事業者を対象とした、プロダクト開発及びセールス＆マーケティングの強化
サービスの健全性維持及び不正利用について	当社サービス利用者によるサービスの健全性を脅かすような行為により、取引の場を提供する者として当社グループに責任追及がなされるリスクや、不正決済による売上金の返金や損害賠償請求等がなされるリスク	高	大	• 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	• 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	• 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。

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、2027年3月に開示を行う予定です。

BASE