



**BASE**

2025年12月期第3四半期  
決算説明会資料

**BASE株式会社**

(東証グロース:4477)

2025年11月6日

1. 会社概要
2. エグゼクティブ・サマリー
3. 2025年12月期第3四半期業績
4. 2025年12月期業績予想修正及び配当予想の修正（初配）
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

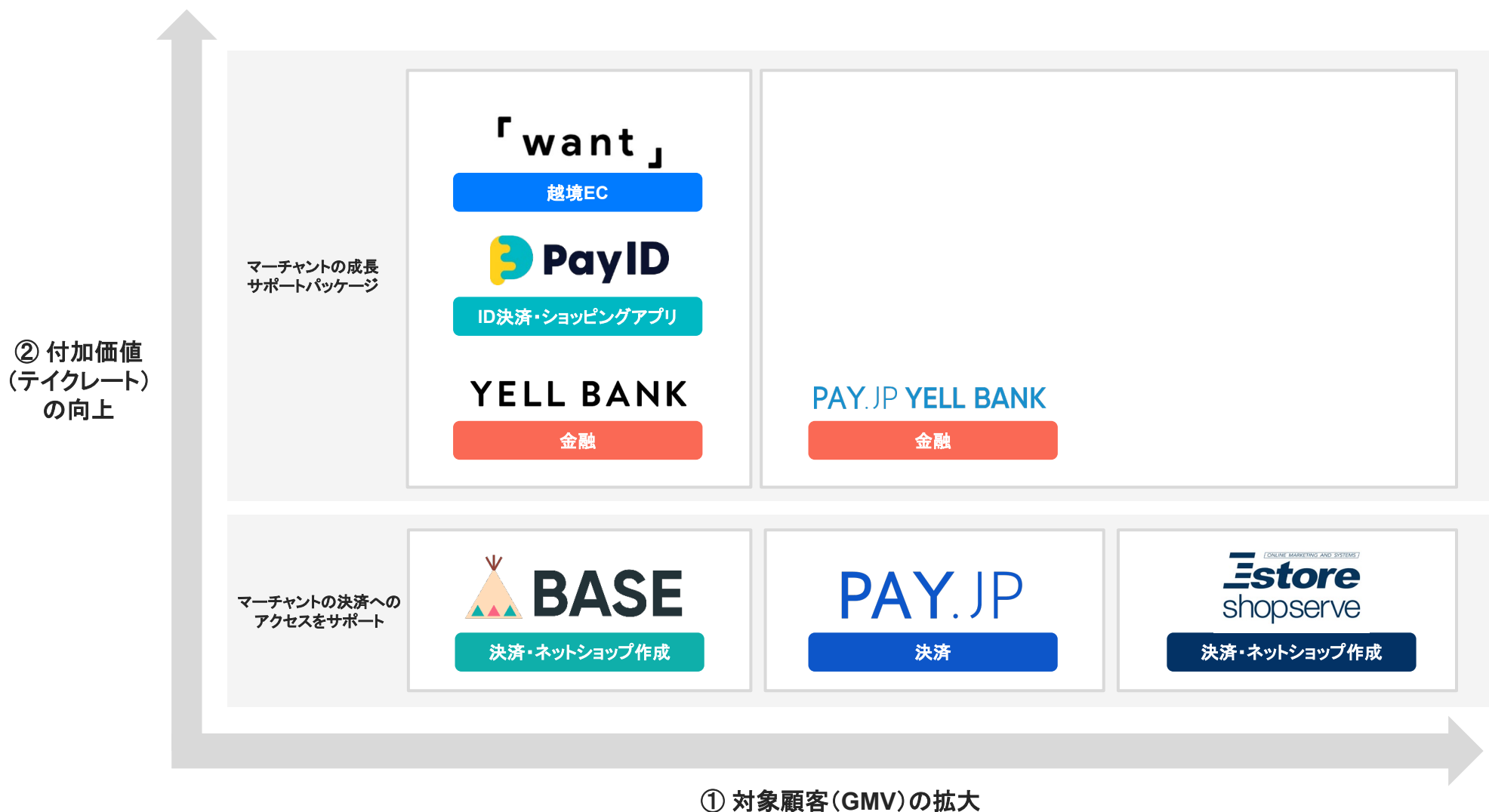
生きていけるチャンス。

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ストアーショップサーバー**」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

---

## トピックス

- ✓ 売上高は前年同四半期比+23.6%、売上総利益は同+31.9%とおおむね想定通りの推移
- ✓ 7月1日から開始したショッピングアプリ「Pay ID」の有料化により、当第3四半期会計期間のBASE事業のテイクレートが7.0%に増加
- ✓ Eストアー社の連結開始にあたり、通期連結業績予想を上方修正
- ✓ 2025年12月期末を基準日として、1株当たり配当金額4円(配当性向30%を目安)の配当を実施予定

## 2025年12月期 第3四半期

- ✓ グループGMV及びYELL BANK事業の成長により、売上高は前年同四半期比+23.6%、売上総利益は同+31.9%とおおむね想定通りの推移
- ✓ 営業利益は引き続き黒字を維持し、販管費の進捗が計画を下回っていることから想定を上回って推移
- ✓ BASE事業のGMVは前年同四半期比+9.1%、売上高は同+20.8%、売上総利益は同+28.1%とおおむね想定通りの推移
- ✓ PAY.JP事業のGMVは前年同四半期比+9.9%、売上高は同+10.7%、売上総利益は同+20.3%と想定通りの推移
- ✓ YELL BANK事業の売上高は前年同四半期比+20.9%、売上総利益は同+21.8%とおおむね想定通りの推移

## 中期の 経営方針

- ✓ Eストアー社の株式をSPCから取得完了(2025年7月18日)
- ✓ 株主に対する利益還元施策として、配当予想の修正(初配)を実施

## 牧氏による 公開買付け

- ✓ 8月29日、牧氏との間で、友好的なエンゲージメントを目的とする秘密保持契約を締結

# 2025年12月期の方針と進捗状況

## 2025年12月期の方針（2025年2月14日開示）

## 進捗状況

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

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**

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**

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

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

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機能のリリリースに向けた取組みをスケジュール通りに実行

- ✓ 第3四半期累計期間の**売上高は前年同期比+24.4%、売上総利益は同+29.9%と想定通りに推移、営業利益は販管費の進捗が計画を下回っており、想定を上回って推移**

- ✓ **Eストアー社の子会社化が2025年7月に完了し、BS連結が第3四半期より開始**。連結開始にあたり、**通期連結業績予想を修正**

- ✓ 10億円の自己株式取得が完了（2025年4月4日）

- ✓ 株主に対する利益還元施策として、**配当予想の修正（初配）を実施**

- ✓ 第3四半期累計期間のGMVは前年同期比+9.6%、売上高は同+18.0%、**売上総利益は同+22.5%と想定通りの推移**

- ✓ ショッピングアプリ「Pay ID」の有料化により、当第3四半期連結会計期間の**BASE事業のテイクレートが7.0%に増加**

- ✓ 第4四半期連結会計期間にマスマーケティング・年末商戦での各種キャンペーンを実施予定だが、**セグメント利益は黒字を維持の予定**（第3四半期累計期間のセグメント利益は1,136百万円）

- ✓ 第3四半期累計期間のGMVは前年同期比+13.3%、売上高は同+12.8%、**売上総利益は同+26.7%と想定通りの推移**

- ✓ **プロダクト開発が想定通りに進捗し、2026年初頭より、決済手段に「PayPay」が追加予定**

- ✓ プロダクト開発及びセールス&マーケティングに引き続き投資を行う予定だが、**セグメント利益は黒字を維持の予定**（第3四半期累計期間のセグメント利益は257百万円）

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

- ✓ **Pay IDポイントの付与を9月8日から開始**し、ネットショップでの購入機会の拡大や集客支援をさらにサポート

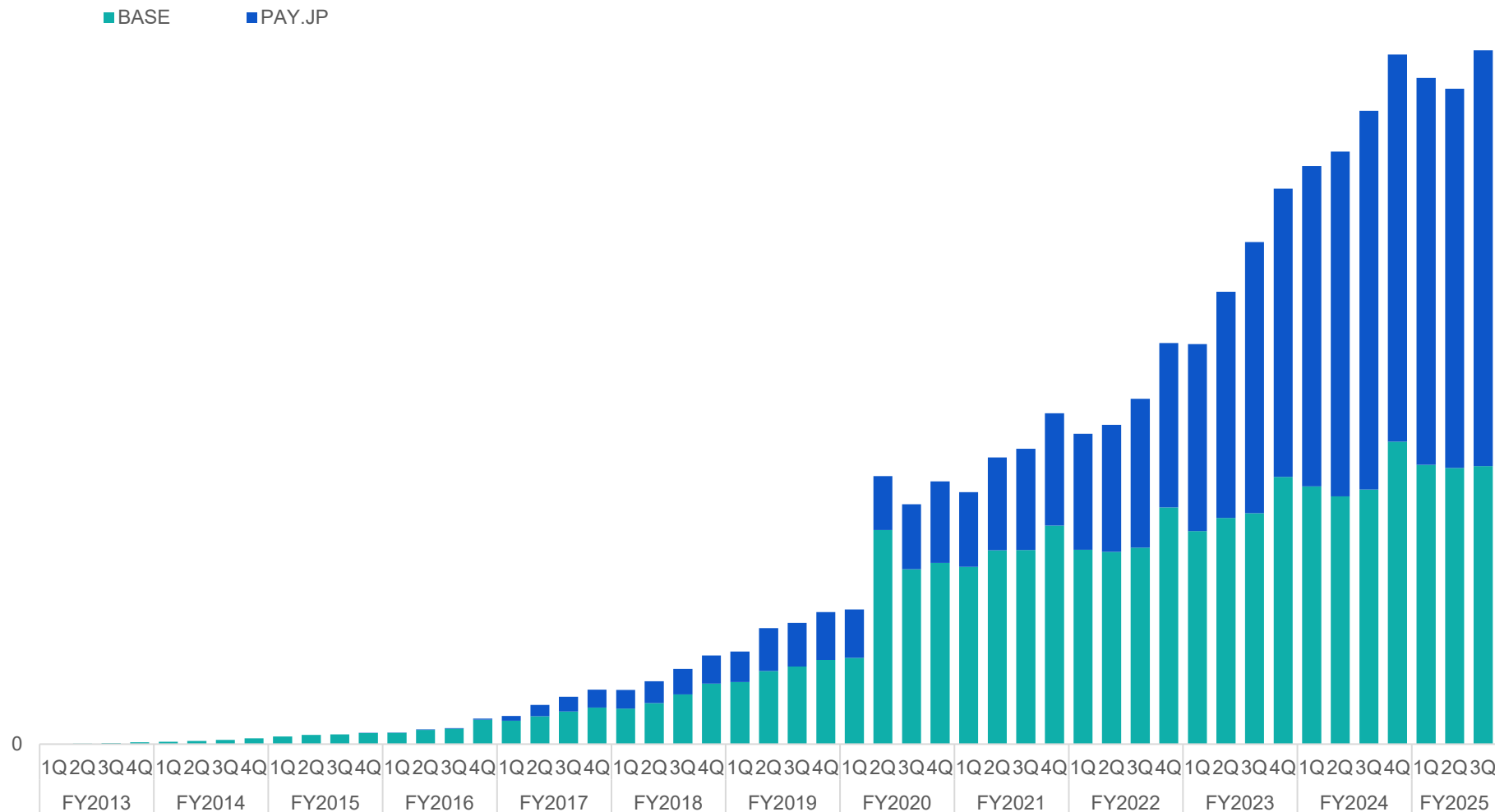
- ✓ 「YELL BANK」の事業成長により、第3四半期累計期間の売上高は前年同期比+27.1%、**売上総利益は同+28.3%と想定通りの推移**

- ✓ オフィス移転や商品販売単価の見直しなどの固定費削減・利益率改善施策は想定通りに進捗するも、トップラインの成長までの改善は見られず

- ✓ BASE事業と共同開発する越境EC機能は、想定通りに進捗



## グループGMVは長期的に成長が継続



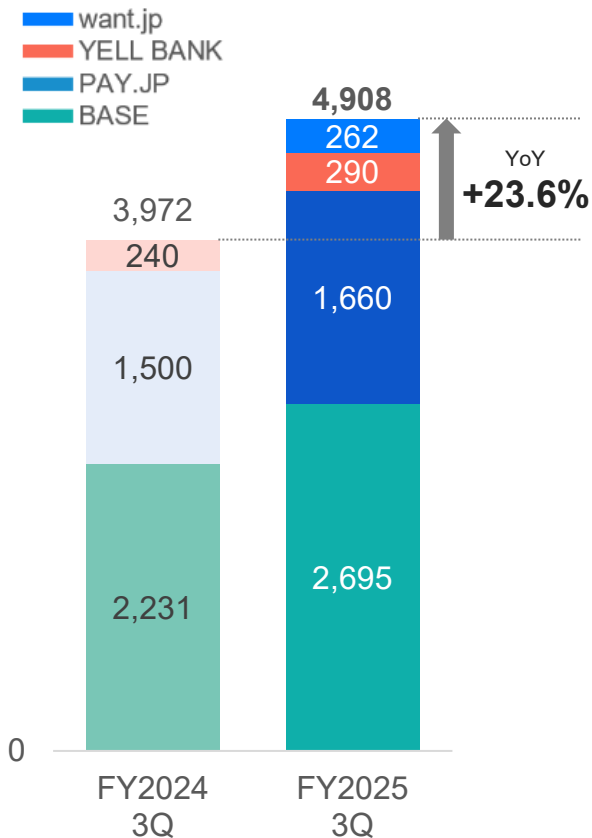
(注)BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)

グループGMV及びYELL BANK事業の成長により、売上高は前年同四半期比+23.6%、売上総利益は同+31.9%とおおむね想定通りに推移し、売上総利益率も引き続き改善

営業利益は引き続き黒字を維持し、販管費の進捗が計画を下回っていることから想定を上回って推移

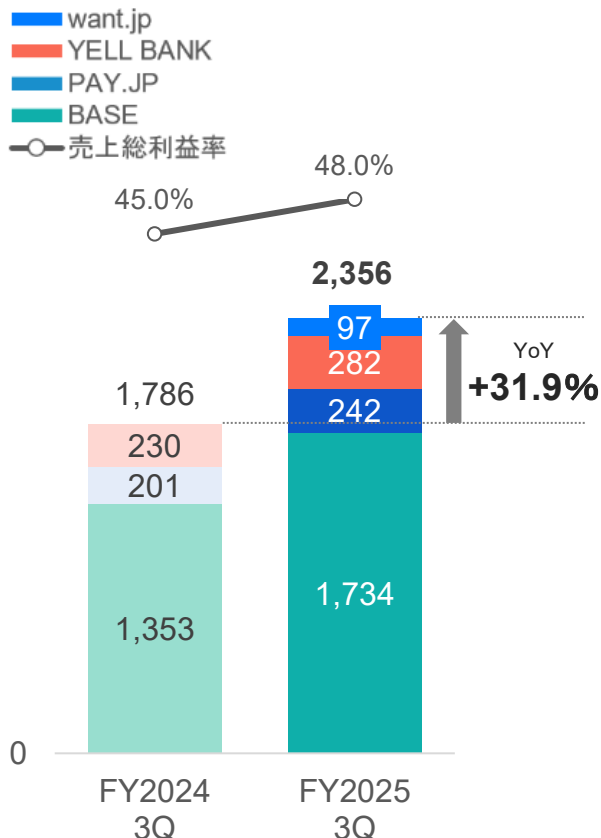
## 売上高

(百万円)



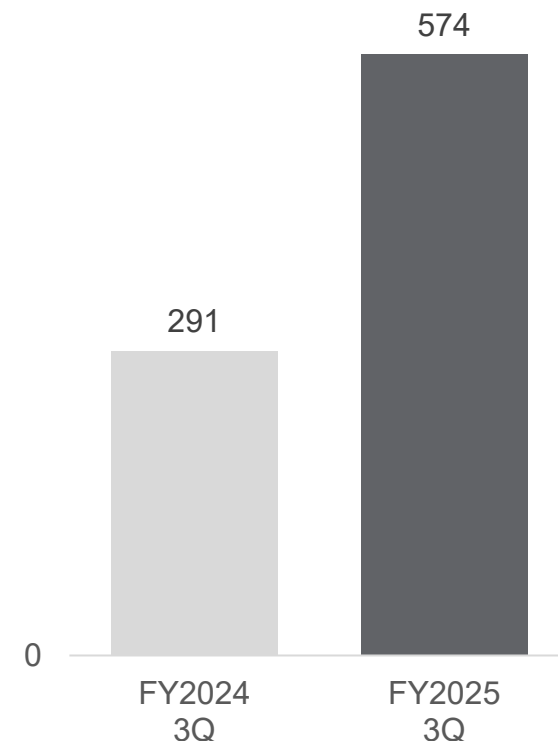
## 売上総利益及び売上総利益率

(百万円)



## 営業利益

(百万円)



# 積極的なM&Aによる非連続な成長の実現

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の実現に向けて、**積極的なM&A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



当初のスケジュール通りに進捗し、7月18日にEストアー社の株式の取得を完了  
BSの連結は予定通り、第3四半期に開始。PLの連結開始は第4四半期の予定

▼株式取得までのスケジュール

|             |                                                                                                |                        |
|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| 2024年12月26日 | ① JGIA <sup>(注1)</sup> が株式会社Eストアーに対して予告TOBを発表<br>② Eストアー連結子会社WCAの譲渡                            | 当初の<br>スケジュール<br>通りに進捗 |
| 2025年3月1日   | ③ Eストアー連結子会社SHIFFONのMBO                                                                        |                        |
| 2025年3月-4月  | ④ JGIAが主体となるSPCがTOBを実施<br>⑤ BASEがTOBの決済開始までにSPCに取得資金を支払う                                       |                        |
| 2025年6月     | ⑥ Eストアーがスクイーズアウトを実施<br>⑦ Eストアーが上場廃止                                                            |                        |
| 2025年7月     | ⑧ Eストアーが石村CEOの資産管理会社 <sup>(注2)</sup> から自己株式取得<br>⑨ SPCがコマース21の株式を取得<br>⑩ BASEがEストアーの株式をSPCから取得 |                        |
| FY2025 3Q   | ⑪Eストアー社とのBS連結開始                                                                                |                        |
| FY2025 4Q   | ⑫Eストアー社とのPL連結開始(予定)                                                                            |                        |

(注1) JGIAは日本成長投資アライアンス株式会社が運用するファンドであり、TOBの主体

(注2) 石村CEOの資産管理会社2社のうち、ユニコム社を指す。もう1社及び石村氏が保有する株式は、TOBに応募。

BASEグループの対象顧客の拡大を目的に、1,000億円規模のGMV<sup>(注)</sup>を保有するECカート事業「Eストアーショップサーバ」を運営する株式会社EストアーをM&A

2025年6月30日より新経営体制に移行し、同7月18日に正式にBASEグループにジョイン

## Eストアー会社概要

|       |                                |                                                                                     |
|-------|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| 社名    | 株式会社Eストアー                      |    |
| 設立    | 1999年2月17日                     |                                                                                     |
| 従業員数  | 108名(2025年9月30日 現在)            |                                                                                     |
| 資本金   | 100,000,000円                   |                                                                                     |
| 代表取締役 | 代表取締役 CEO 山村 兼司<br>代表取締役 柳田 要一 |                                                                                     |
| 事業概要  | 「Eストアーショップサーバ」の運営等             |  |

## 「Eストアーショップサーバ」の概要

### 中小企業向けECシステム

- ✓ ストアフロント型ネットショップの構築に必要な機能が盛り込まれたSaaSシステム
- ✓ DX社会の拡大、人手不足及び消費者の減少という課題へのソリューションを提供

### 決済サービス

- ✓ クレジットカード、コンビニ払い、BNPL、Amazon Pay、PayPay等の各種決済をすぐに利用開始できるサービス
- ✓ 「BASE」で提供する「BASEかんたん決済」と類似

### マーケティングサービス

- ✓ 顧客企業の売上利益拡大及び運営効率改善のために必要な調査分析から実行管理までをサポート
- ✓ クリエイティブ制作、CRM運用、プロモーション等のサービスを提供

当第3四半期からBSの連結が開始

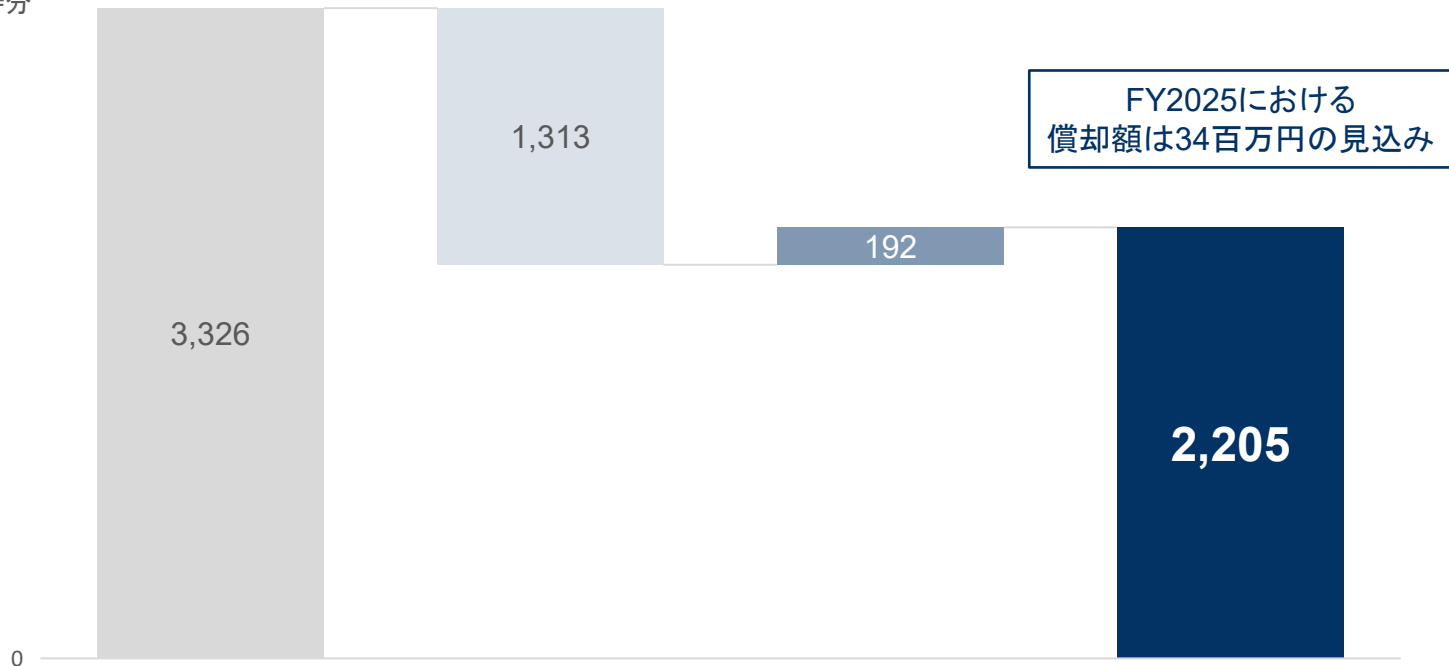
Eストアー社買収に係る、

のれんの年間償却額は概算157百万円程度<sup>(注1)</sup>、2025年12月期における償却額は34百万円の見込み

## のれん<sup>(注2)</sup>

(百万円)

- 取得価額
- 純資産評価額
- 非支配株主持分
- のれん



(注1) のれんの年間償却額は暫定的に算定された金額

(注2) のれんの金額は当第3四半期連結会計期間末において取得原価の配分が完了していないため、暫定的に算定された金額

「Eストアーショップサーブ」は、加盟店が支払うシステム利用料、商品が売れたときに発生する決済手数料に加え、マーケティング代行料等が主な収益源

GMV、売上高・売上総利益は安定的に推移しており、**PLは第4四半期から連結開始予定**

## 「Eストアーショップサーブ」の収益構造

### ▼システム利用料

|             | プラン4S   | プラン4G   | プラン4P    |
|-------------|---------|---------|----------|
| 開通料         | 30,000円 |         |          |
| 利用料<br>(月額) | 25,000円 | 65,000円 | 145,000円 |

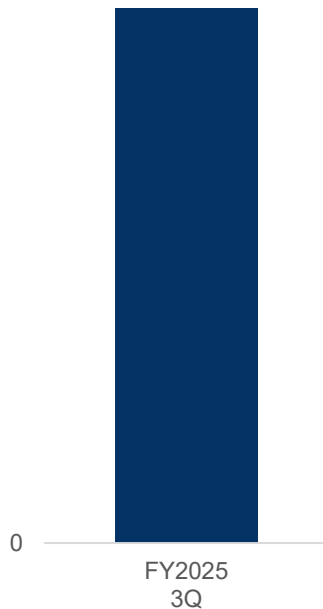
### ▼決済手数料(一部抜粋)

| クレジット<br>カード | Amazon<br>Pay | コンビニ<br>決済<br>(払込票) | 後払い   |
|--------------|---------------|---------------------|-------|
| 3.5%～        | 3.9%          | 370円                | 2.8%～ |

## GMV(注1)

(百万円)

22,384



## 売上高

(百万円)

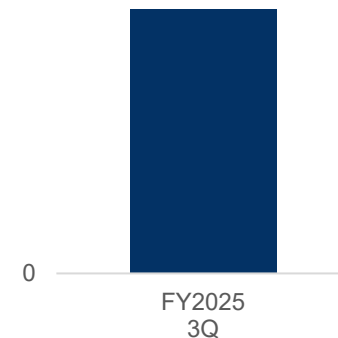
1,038



## 売上総利益

(百万円)

671



(注1) GMVはEストアーの提供する「Eストアーショップサーブ」の決済サービスを經由するGMVと非経由のGMVの総量

(注2) アーヴァイン・システムズの業績影響は軽微なため、省略

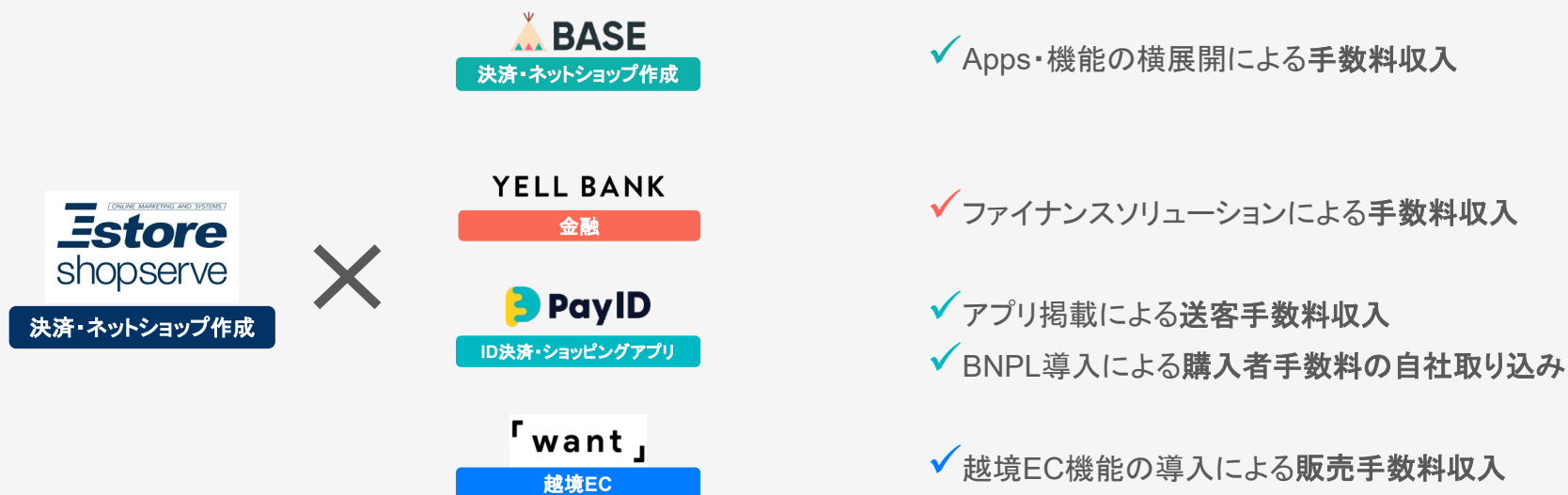
Eストアーの運営する「Eストアーショップサーバ」サービスは運営を継続

Eストアーのグループジョインにより、短期的には**グループGMVの増加による**各種原価及び手数料圧縮などの**コスト削減メリット**を見込む。中長期ではBASEグループ横断によるトップラインへの貢献を期待

## 短期



## 中長期





# ショッピングアプリ「Pay ID」の有料化



2025年7月1日より、ショッピングアプリ「Pay ID」を介しての販売に手数料を新設し、一律で**決済金額の9.5%+40円**に設定

当有料化により当第3四半期会計期間の**BASE事業のテイクレートは7.0%に上昇**し、チャーンも想定範囲内で推移

※当有料化による業績影響(売上高及び売上総利益 約300百万円)は、すでに2025年12月期業績予想に織り込み済み

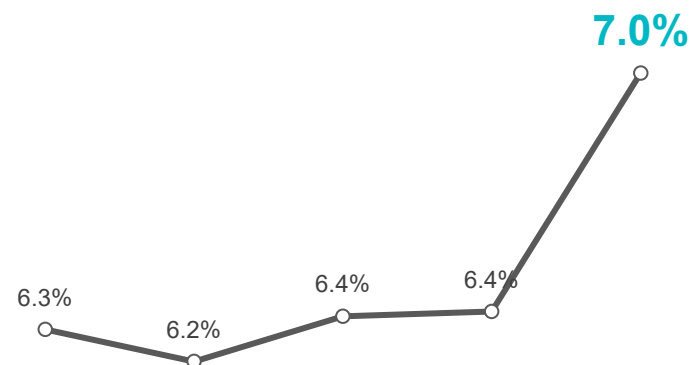
## ▼変更前

|         | アプリ                                  | Web |
|---------|--------------------------------------|-----|
| 月額無料プラン | どちらで売れた場合でも<br><b>6.6%+40円</b>       |     |
| 月額有料プラン | どちらで売れた場合でも<br><b>2.9%+月額19,980円</b> |     |

## ▼変更後

|         | New<br>アプリ                     | Web                    |
|---------|--------------------------------|------------------------|
| 月額無料プラン | どちらの料金プランでも<br><b>9.5%+40円</b> | 変更なし<br>6.6%+40円       |
| 月額有料プラン |                                | 変更なし<br>2.9%+月額19,980円 |

## BASE事業のテイクレート推移



|           |    |           |    |    |
|-----------|----|-----------|----|----|
| 3Q        | 4Q | 1Q        | 2Q | 3Q |
| 2024年12月期 |    | 2025年12月期 |    |    |

「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、「BASE」でつく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

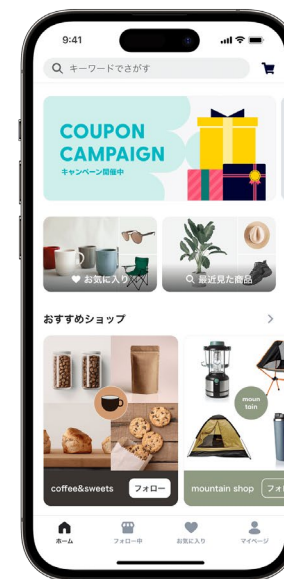
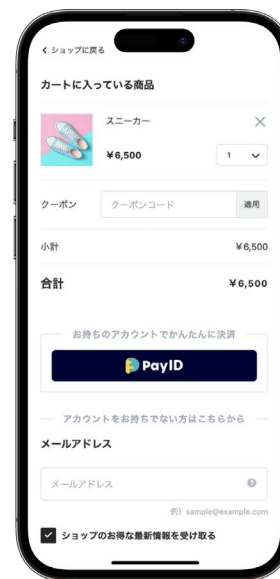
## 概要

### 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
- ✓ アプリに掲載されているすべてのショップでID決済が利用可能で、かんたんなショッピング体験を提供



## プロダクト開発は想定通りに進捗

「PAY.JP」では今後も、多様な決済手段の導入や事業者様の課題解決を通じて、事業の拡大を目指す

PAY.JP



### PayPayの決済手数料

PAY.JP



物販/サービス  
決済手数料

3.5%

デジタルコンテンツ  
決済手数料

9.0%

※決済手数料：物販／サービス3.5%、デジタルコンテンツ9.0% 別途消費税

### 3. 2025年12月期第3四半期業績

---

## 連結

グループGMV及びYELL BANK事業の成長により、売上高は前年同四半期比+23.6%、売上総利益は同+31.9%とおおむね想定通りの推移

営業利益は引き続き黒字を維持し、販管費の進捗が計画を下回っていることから想定を上回って推移

## BASE事業

GMV<sup>(注)</sup>は、前年同四半期比+9.1%とおおむね想定通りの推移

GMVの増加により、売上高は前年同四半期比+20.8%、売上総利益は同+28.1%と想定通りの推移

ショッピングアプリ「Pay ID」の有料化により、当第3四半期会計期間のテイクレートは前年同四半期比+0.7ptの7.0%に増加

## PAY.JP事業

GMV<sup>(注)</sup>は、前年同四半期比+9.9%と想定通りの推移

GMVの増加により、売上高は前年同四半期比+10.7%、売上総利益は同+20.3%と想定通りの推移

## 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+20.9%、売上総利益は同+21.8%とおおむね想定通りの推移

グループGMVは計画通りに推移し、売上高は前年同四半期比+23.6%、売上総利益は同+31.9%おおむね想定通りの推移

営業利益は引き続き黒字を維持し、販管費の進捗が計画を下回っていることから想定を上回って推移

| (百万円)       | FY2025 3Q(2025年7月-9月) |        |        |        |         | FY2025 3Q累計(2025年1月-9月) |         |        | FY2025通期 |       |
|-------------|-----------------------|--------|--------|--------|---------|-------------------------|---------|--------|----------|-------|
|             | 実績                    | 前年同四半期 |        | 前四半期   |         | 3Q累計                    | 前年同四半期  |        | 修正後業績予想  |       |
|             |                       | 実績     | YoY    | 実績     | QoQ     |                         | 実績      | YoY    | 予想       | 進捗率   |
| 売上高         | 4,908                 | 3,972  | +23.6% | 4,572  | +7.4%   | 14,052                  | 11,297  | +24.4% | 20,836   | 67.4% |
| 売上総利益       | 2,356                 | 1,786  | +31.9% | 2,104  | +12.0%  | 6,525                   | 5,024   | +29.9% | 9,843    | 66.3% |
| 売上総利益率      | 48.0%                 | 45.0%  | +3.0pt | 46.0%  | +2.0pt  | 46.4%                   | 44.5%   | +2.0pt | 47.2%    | n/a   |
| 販管費         | 1,781                 | 1,495  | +19.2% | 1,923  | -7.4%   | 5,380                   | 4,224   | +27.4% | 8,663    | 62.1% |
| EBITDA (注1) | 577                   | 293    | +97.0% | 183    | +215.1% | 1,152                   | 803     | +43.5% | 1,233    | 93.4% |
| 営業利益        | 574                   | 291    | +97.2% | 180    | +218.0% | 1,145                   | 799     | +43.2% | 1,179    | 97.1% |
| 経常利益        | 595                   | 299    | +99.0% | 166    | +256.8% | 1,174                   | 814     | +44.3% | 1,204    | 97.5% |
| 当期純利益       | 459                   | 236    | +94.4% | 124    | +269.1% | 906                     | 687     | +31.8% | 1,441    | 62.9% |
| グループGMV     | 100,681               | 91,877 | +9.6%  | 95,080 | +5.9%   | 292,405                 | 261,726 | +11.7% | 434,099  | 67.4% |

(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) 上記実績は買収が完了したEストアー社の業績連結前

2025年9月末よりEストアー社とのBS連結を開始。のれんを2,205百万円計上

2025年9月末時点で現預金は22,007百万円保有。引き続き、強固な財務基盤を維持

| (百万円)               | 2025年9月末 | 2024年12月末 | 前期末比     |
|---------------------|----------|-----------|----------|
| 流動資産                | 42,323   | 45,252    | -6.5%    |
| (内、現金及び預金)          | 22,007   | 25,730    | -14.5%   |
| (内、未収入金) (注1)       | 18,008   | 17,861    | +0.8%    |
| (内、ファクタリング前渡金) (注2) | 1,483    | 1,079     | +37.4%   |
| 固定資産                | 4,588    | 1,036     | +342.8%  |
| (内、のれん) (注3)        | 2,205    | -         | -        |
| (内、繰延税金資産)          | 622      | 614       | +1.3%    |
| 資産合計                | 46,912   | 46,288    | +1.3%    |
| 流動負債                | 31,759   | 31,888    | -0.4%    |
| (内、営業未払金) (注4)      | 28,117   | 30,642    | -8.2%    |
| 固定負債                | 1,048    | 799       | +31.2%   |
| (内、社債)              | 300      | 300       | -        |
| (内、長期借入金)           | 633      | 427       | +48.2%   |
| 負債合計                | 32,808   | 32,687    | +0.4%    |
| 資本金                 | 8,847    | 8,735     | +1.3%    |
| 資本剰余金               | 5,111    | 4,999     | +2.2%    |
| 利益剰余金               | 639      | -266      | -        |
| 自己株式                | -999     | -0        | -        |
| その他有価証券評価差額金        | 38       | 1         | +2064.3% |
| 新株予約権               | 273      | 130       | +109.5%  |
| 非支配株主持分             | 192      | -         | -        |
| 純資産合計               | 14,103   | 13,600    | +3.7%    |

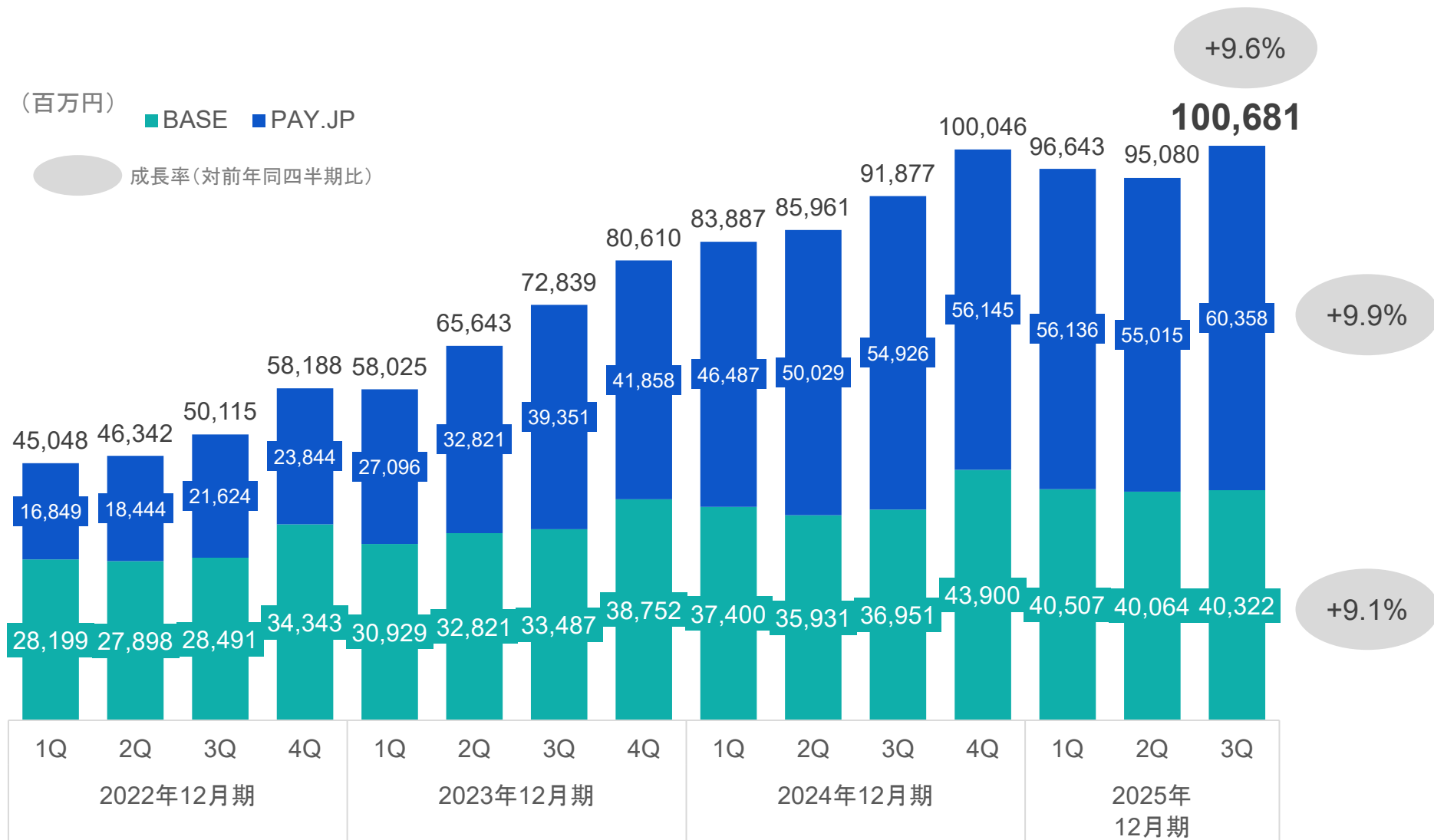
(注1) 未収入金: 決済代行会社から当社へ支払われる決済代金のうち未入金のもの

(注2) 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。未回収の債権残高の一部は未収入金にも含まれる

(注3) のれんの金額は当第3四半期連結会計期間末において取得原価の配分が完了していないため、暫定的に算定された金額

(注4) 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

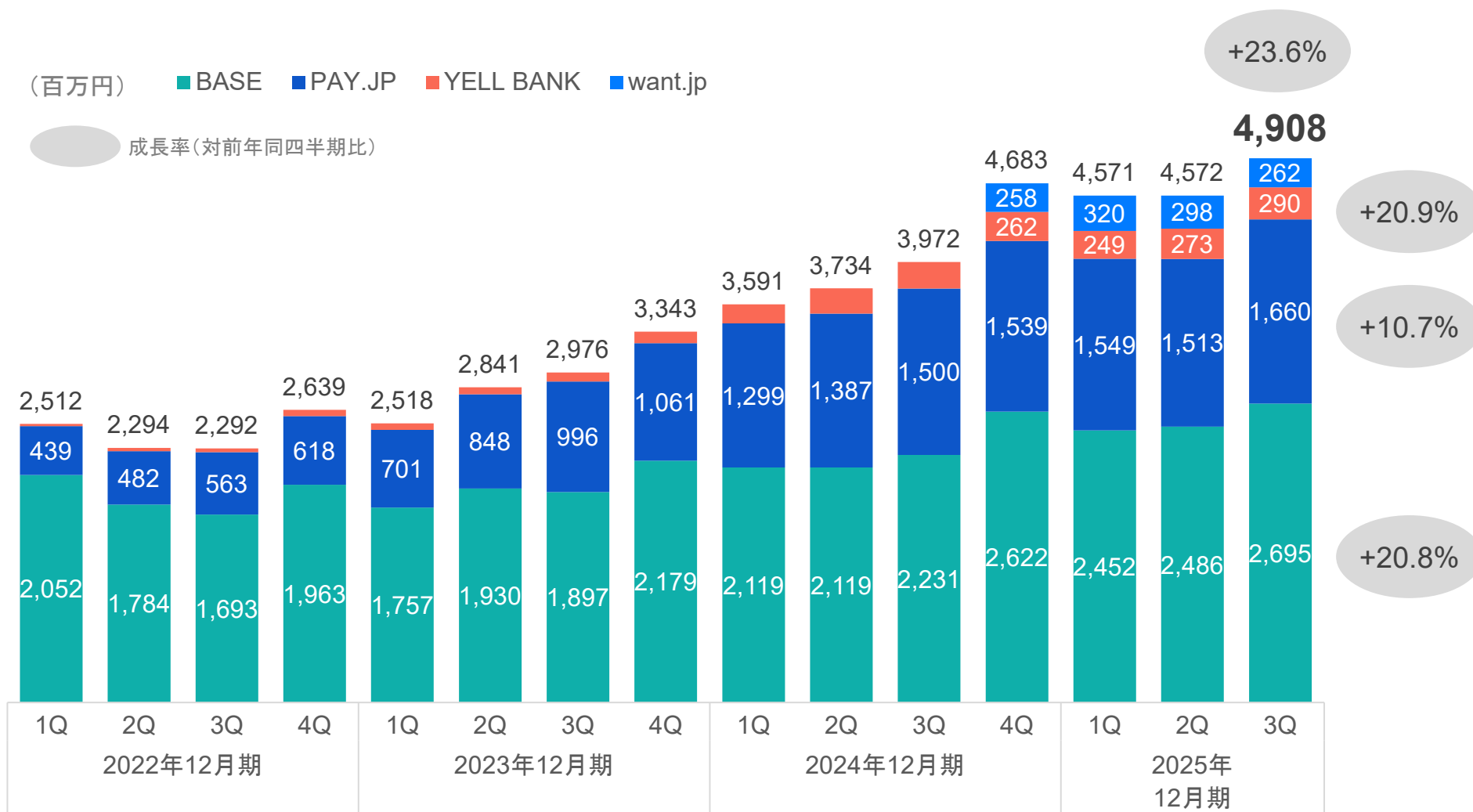
グループGMVは、BASE事業及びPAY.JP事業がともに引き続き成長



(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)



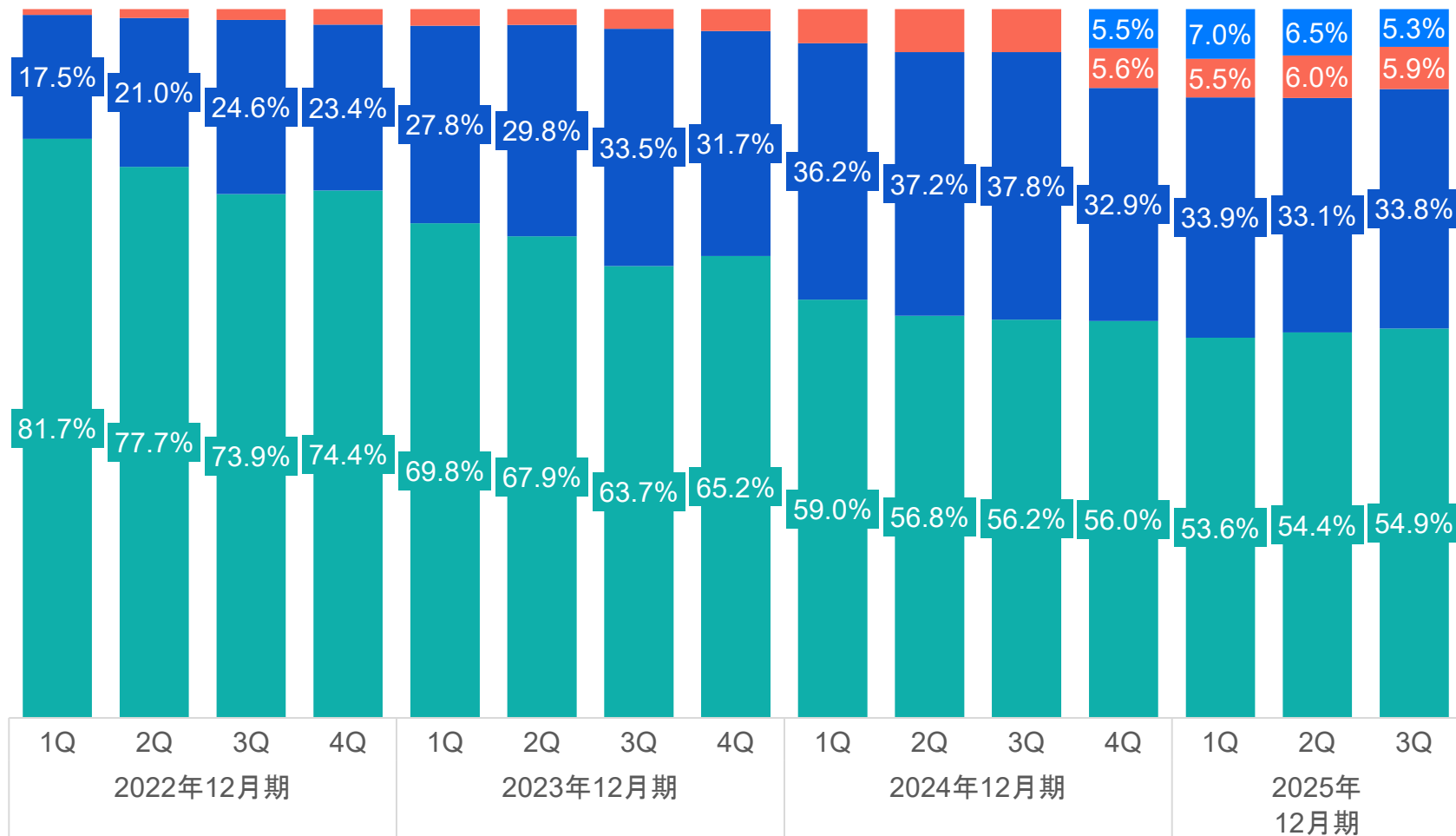
連結売上高は、グループGMV及びYELL BANK事業の成長により、前年同四半期比+23.6%



(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

テイクレートの増加により、BASE事業の売上高構成比が前四半期比で増加

■ BASE ■ PAY.JP ■ YELL BANK ■ want.jp

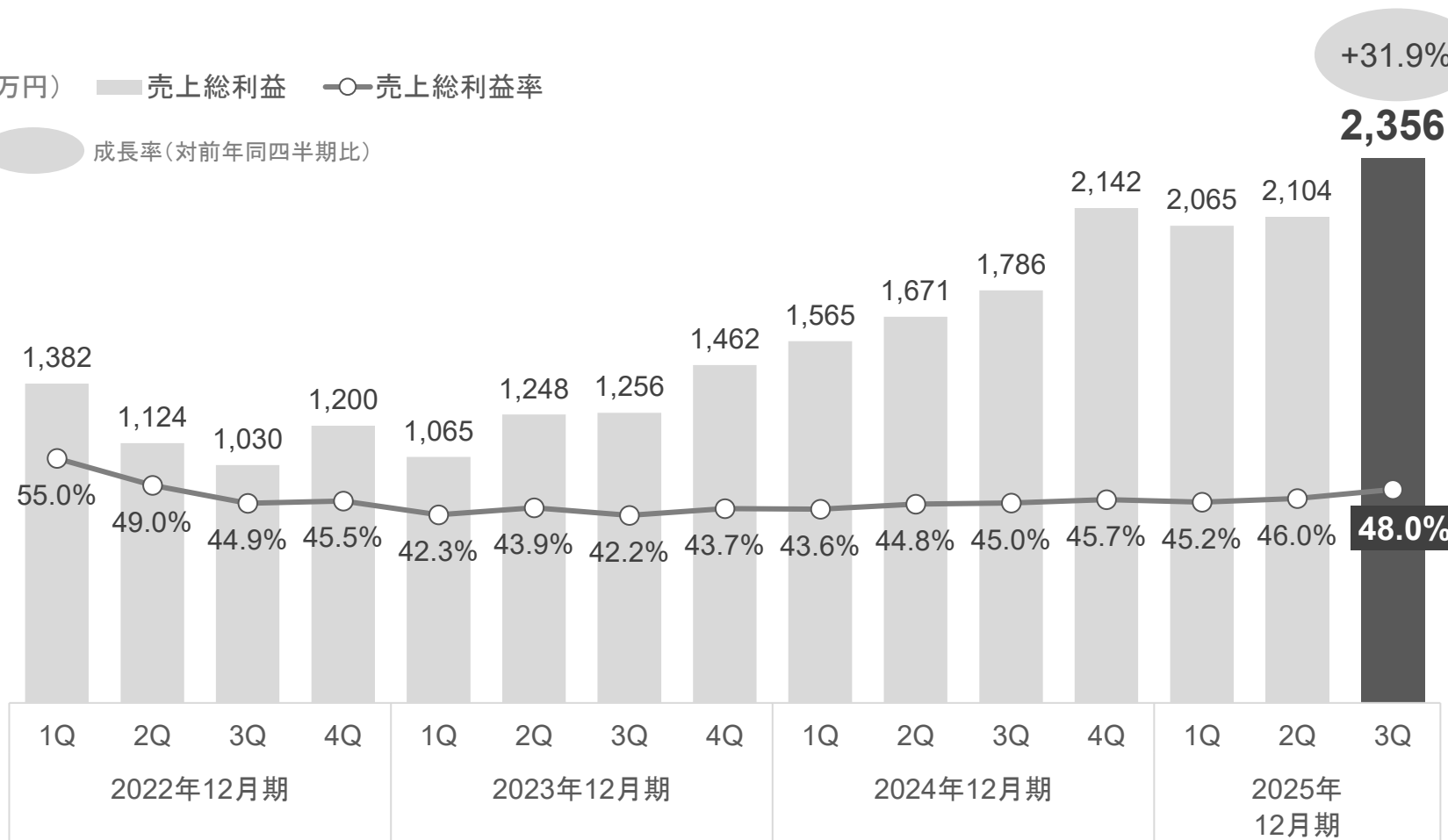


連結売上総利益は、グループGMV及びYELL BANK事業の成長により、前年同四半期比+31.9%と引き続き大きく増加

連結売上総利益率は、テイクレートの増加により、BASE事業の売上高構成比が増加し、前四半期比で増加

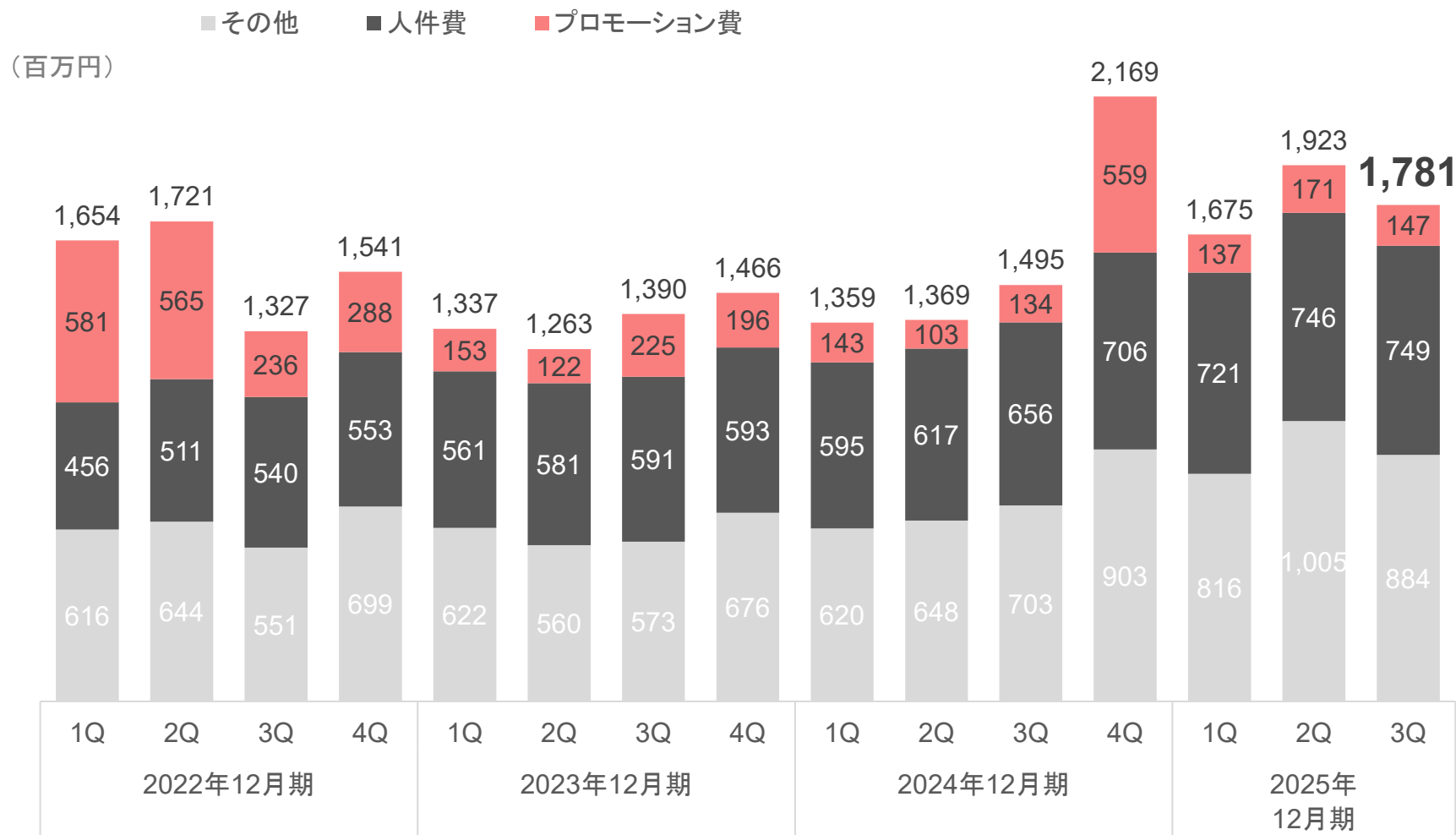
(百万円) ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率

成長率(対前年同四半期比)



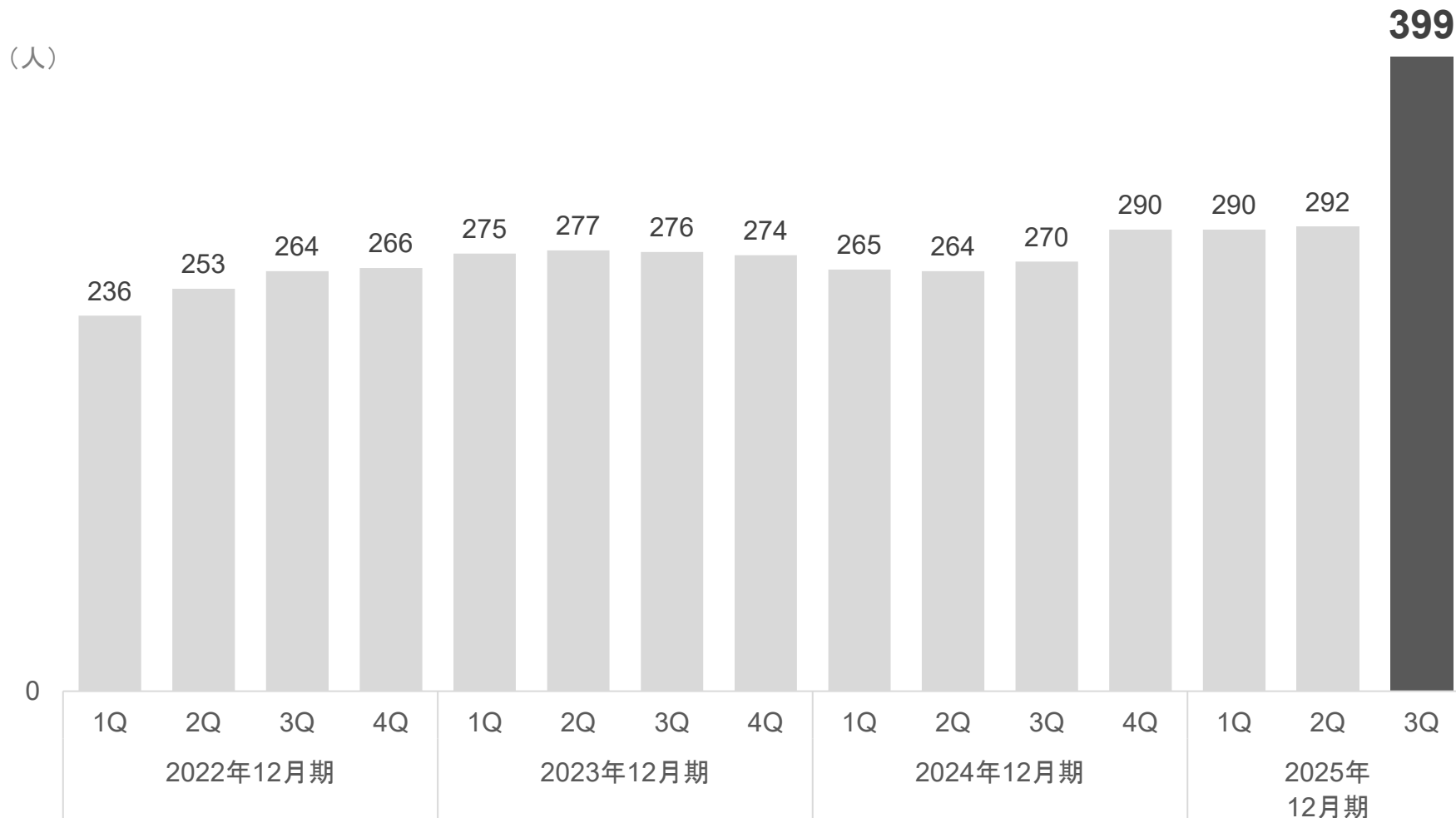
販管費は、主にその他費用とプロモーション費の減少により、前四半期比で減少

前年同四半期比では、主にその他費用（主に連結開始によるwant.jpの費用）が増加



(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、主に2025年12月期第3四半期にEストアー社の連結が開始したことにより、前年同四半期比+129名、前四半期比でも+107名

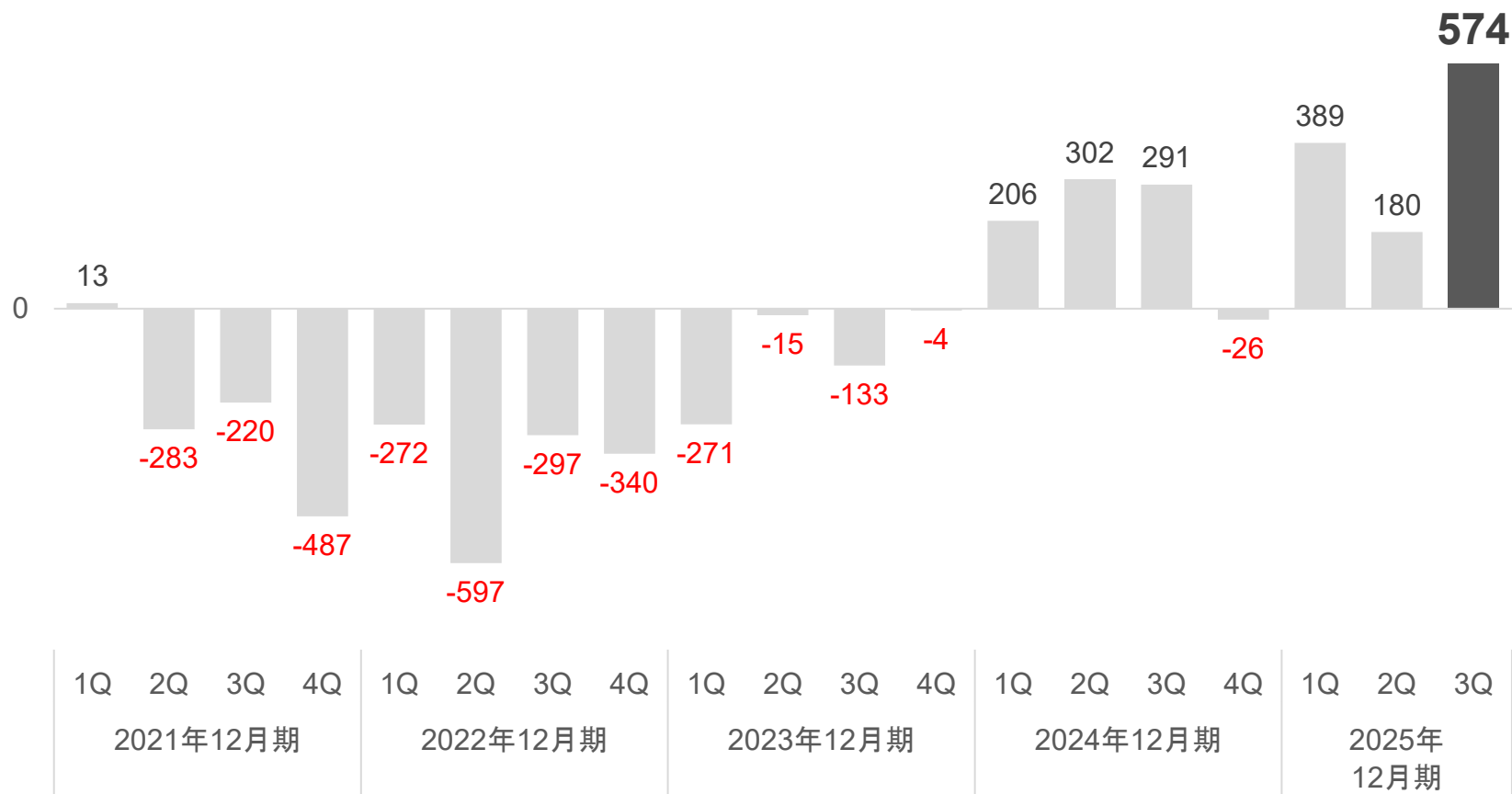


(注1) 人員数は正社員及び契約社員の人数であり、役員、臨時雇用者は含まない。ただし、子会社に役員として出向している者は人数に含む。

(注2) 「2024年12月期第4四半期決算説明会資料」において、2024年12月期第4四半期の人員数を287名としていたが、正しくは290名。

営業利益は引き続き黒字を維持し、販管費の進捗が計画を下回っていることから想定を上回って推移

(百万円)

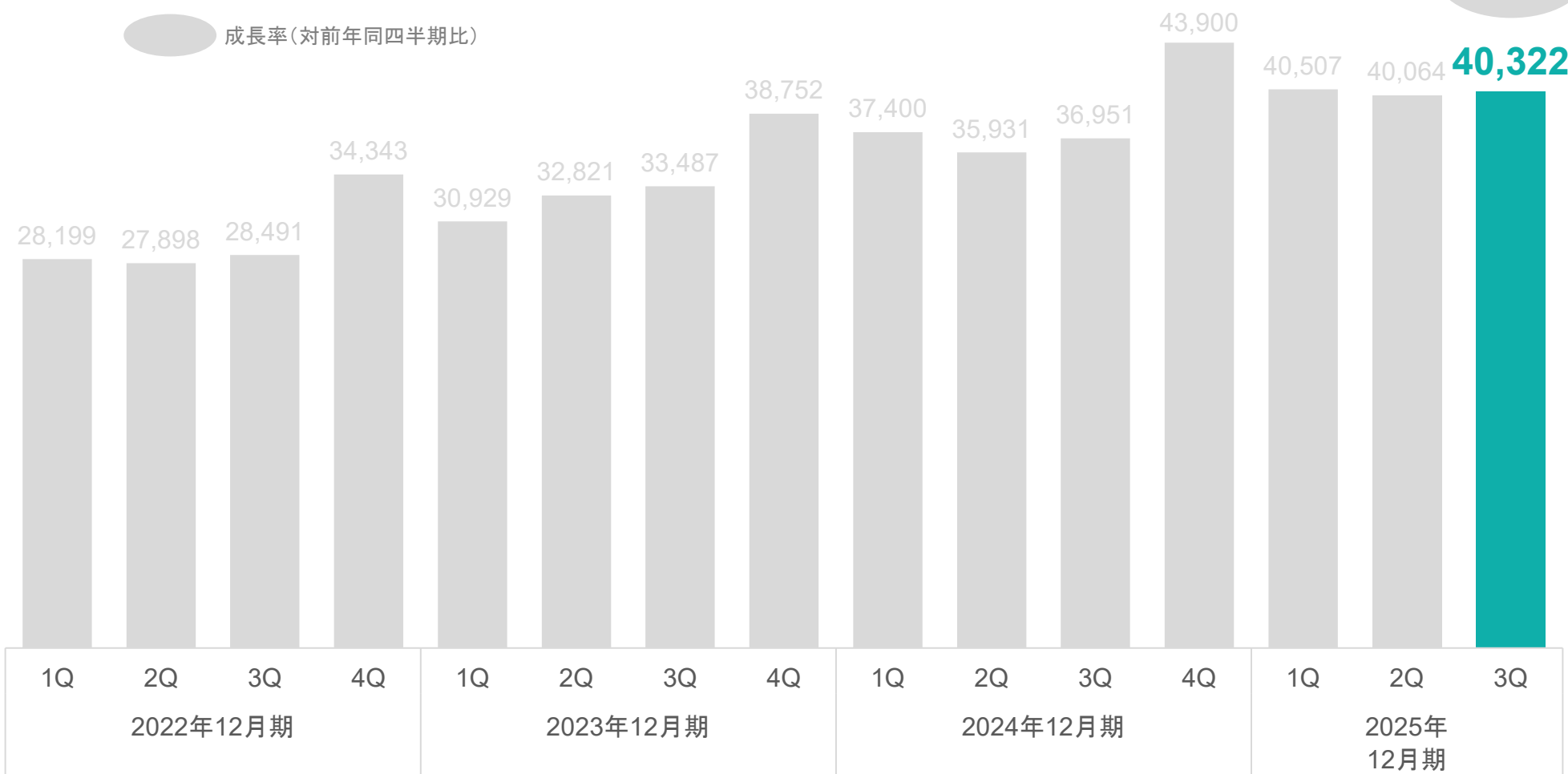


GMVは前年同四半期比+9.1%とおおむね想定通りの推移

(百万円)

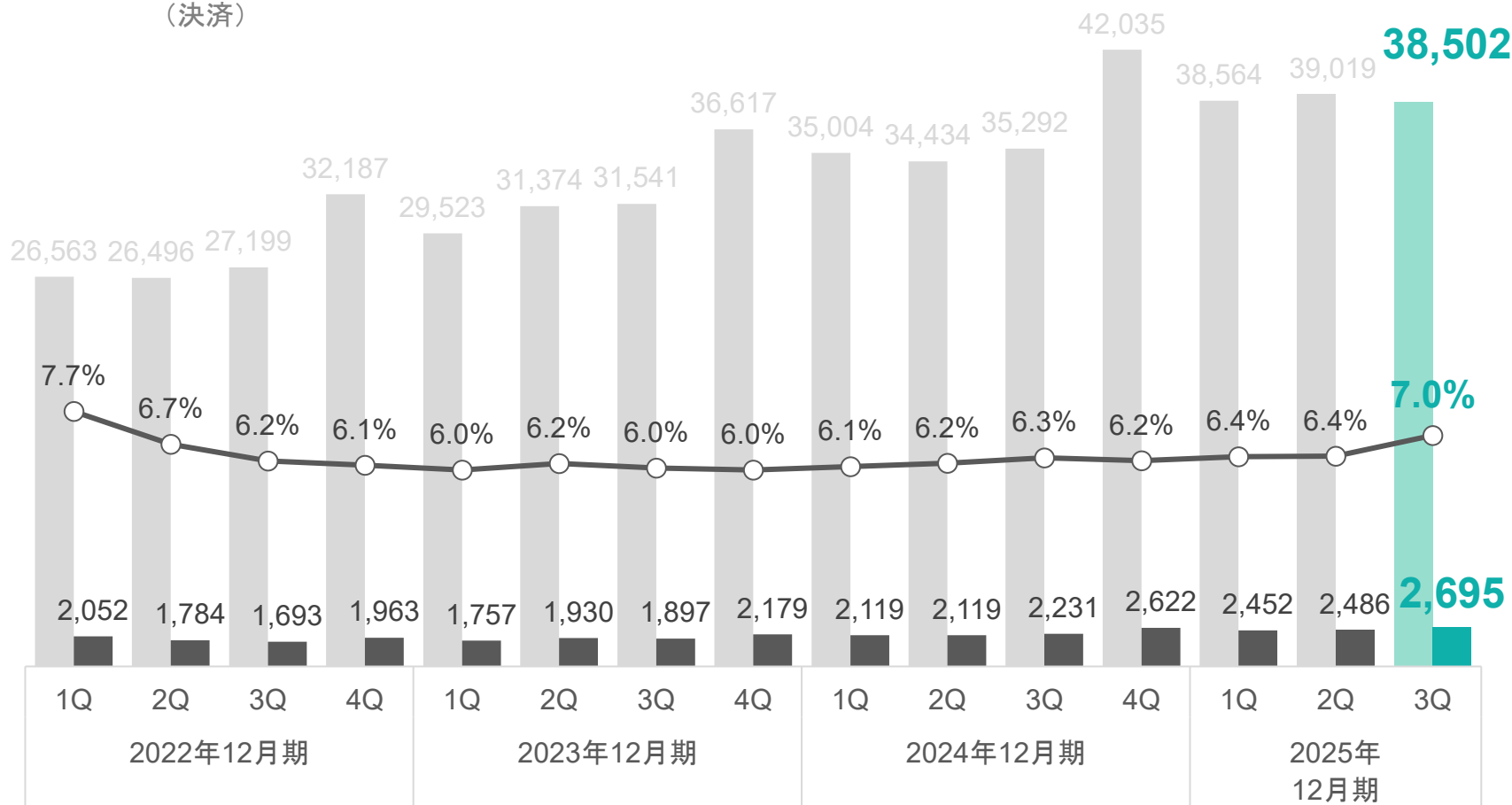
成長率(対前年同四半期比)

+9.1%



ショッピングアプリ「Pay ID」の有料化により、**テイクレートが7.0%に増加**

(百万円) ■ GMV ■ 売上高 ○ テイクレート  
(決済)

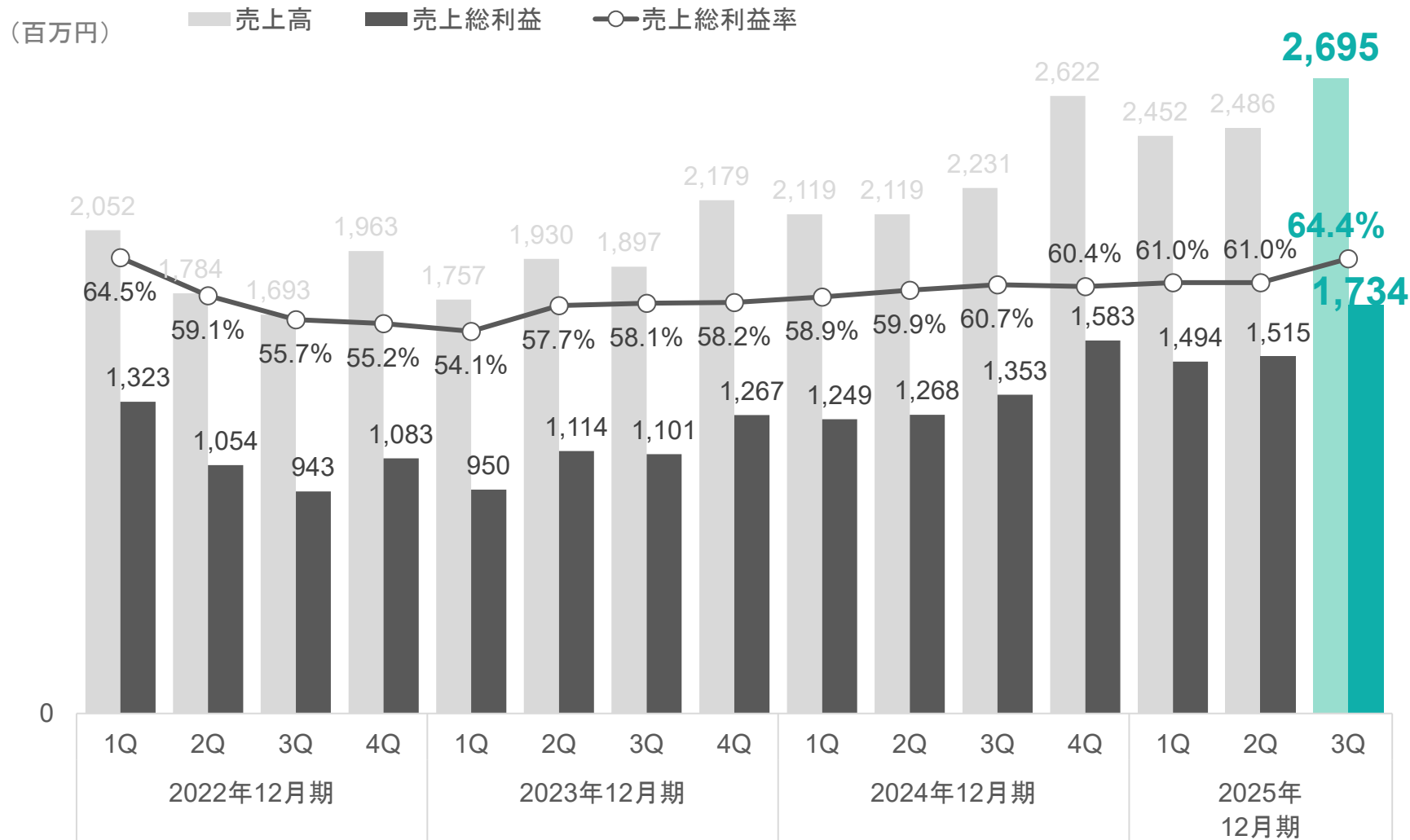


(注1) 2024年1月より、月額有料プラン(グロスプラン)の月額費用を5,980円から19,980円に値上げ。決済手数料の2.9%に変更はない。

(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の増加とテイクレートの増加により、**売上高は前年同四半期比+20.8%、売上総利益は同+28.1%とおおむね想定通りの推移し、売上総利益率は64.4%に増加**



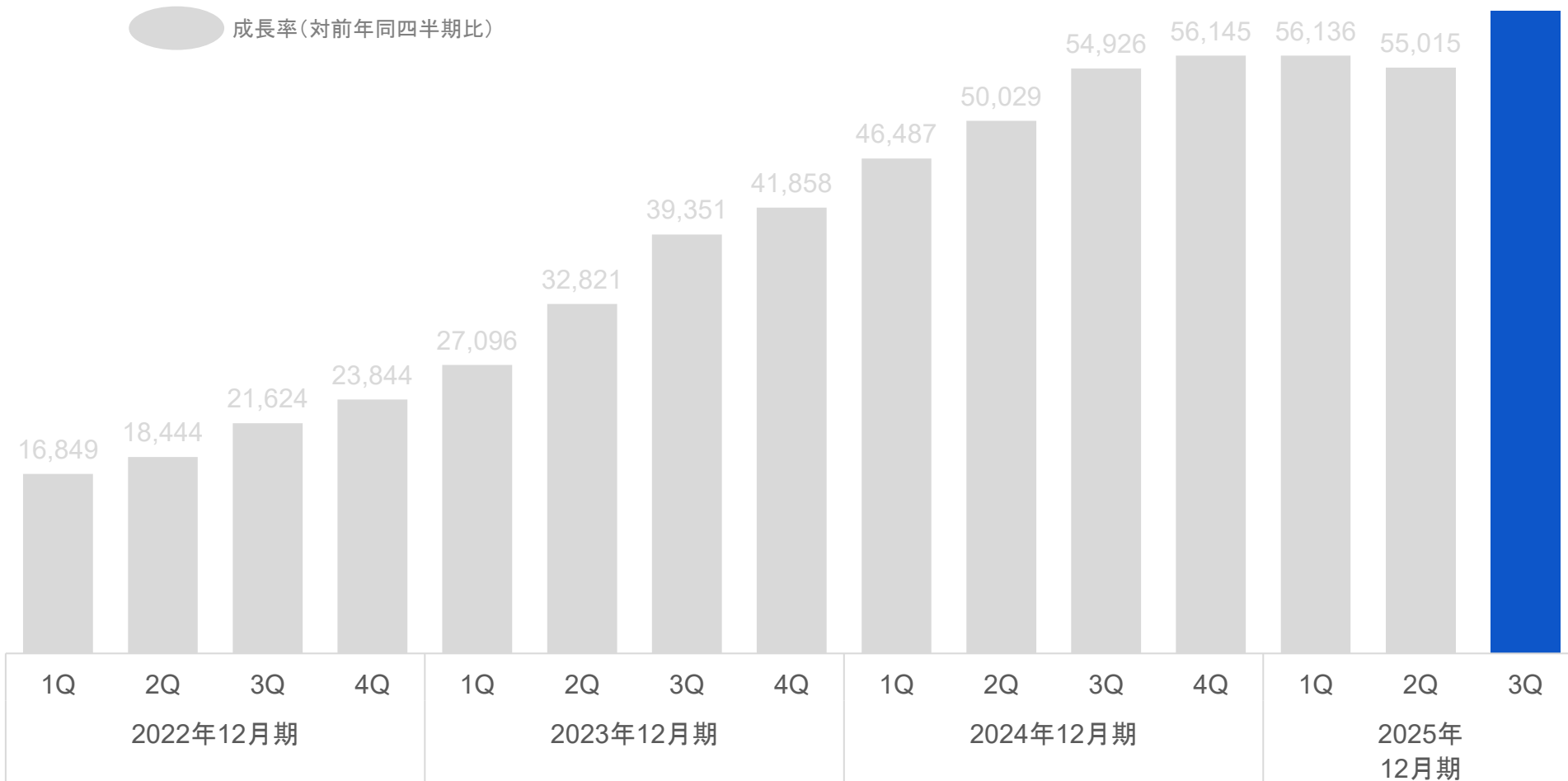
GMVは、前年同四半期比+9.9%と想定通りの推移

+9.9%

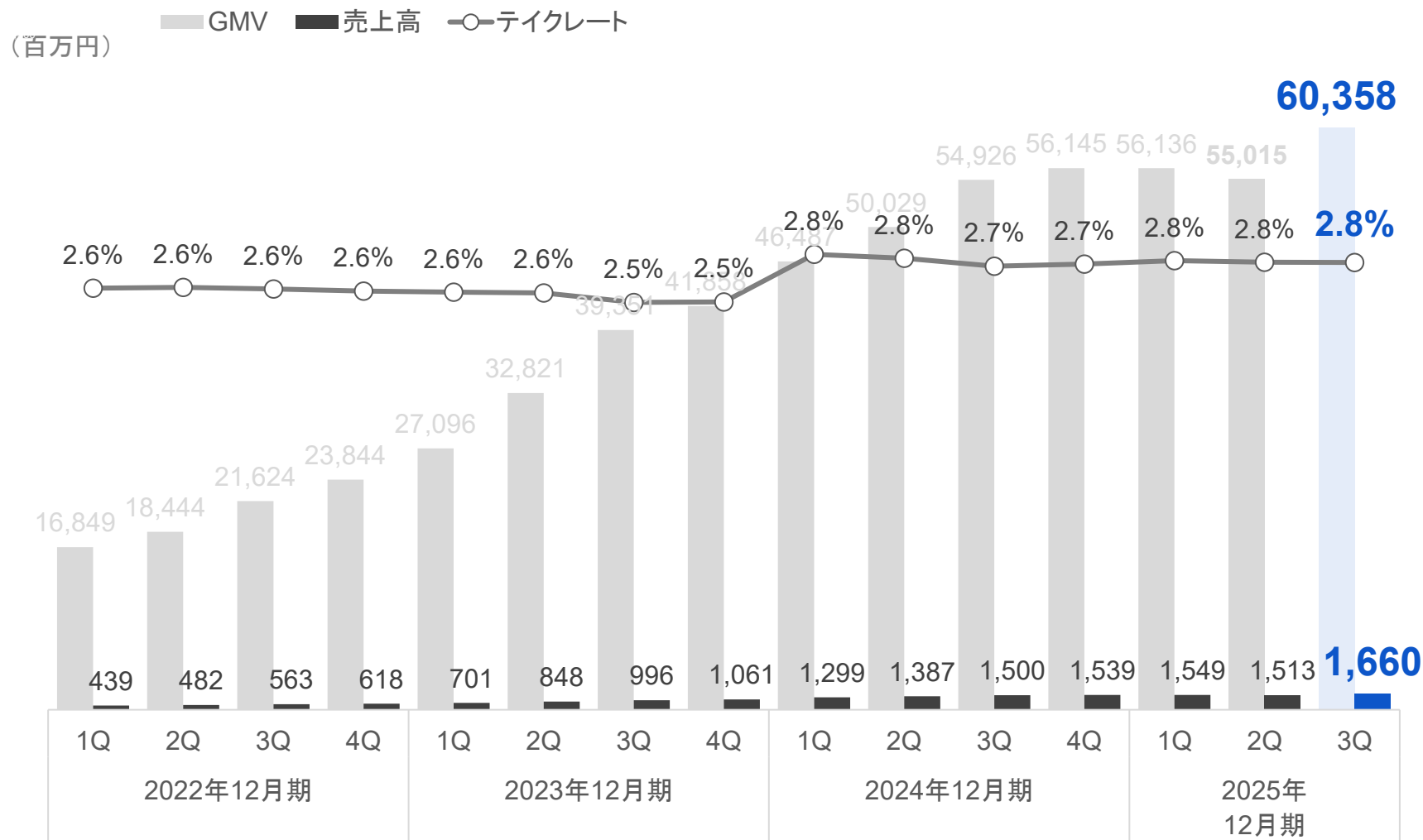
(百万円)

成長率(対前年同四半期比)

60,358



GMVの増加により、売上は前年同四半期比+10.7%と想定通りの推移



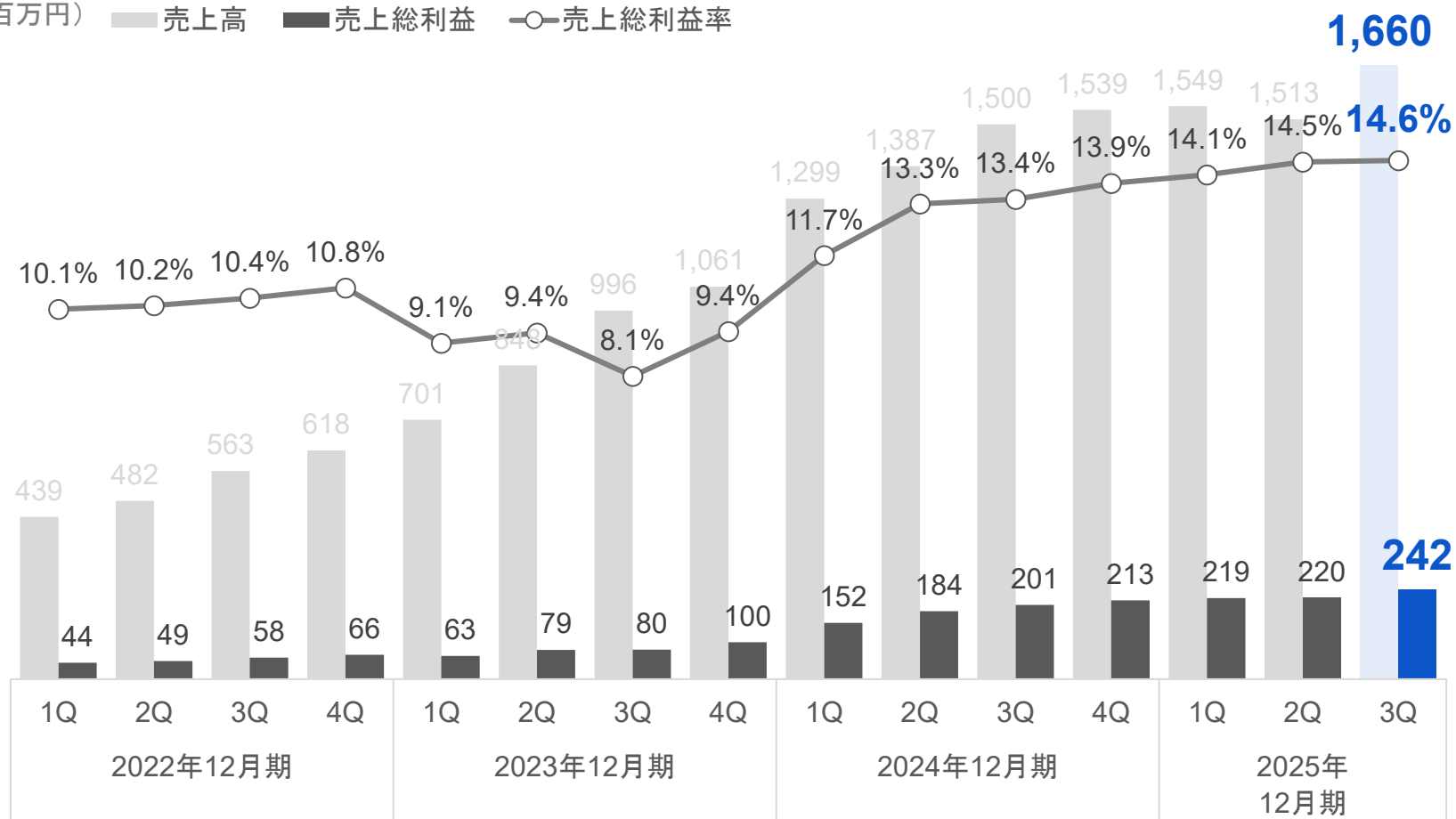
(注) 2024年12月期以降、収納代行から債権譲渡形式に移行したことにより、PAY.JP事業の売上高及び売上原価は非課税となり、2023年12月期以前よりも約10%増の水準で計上されている

GMVの増加により、

**売上高は前年同四半期比+10.7%<sup>(注)</sup>、売上総利益は同+20.3%と想定通りの推移**

売上総利益率は、原価率の低減により、前四半期比でも増加

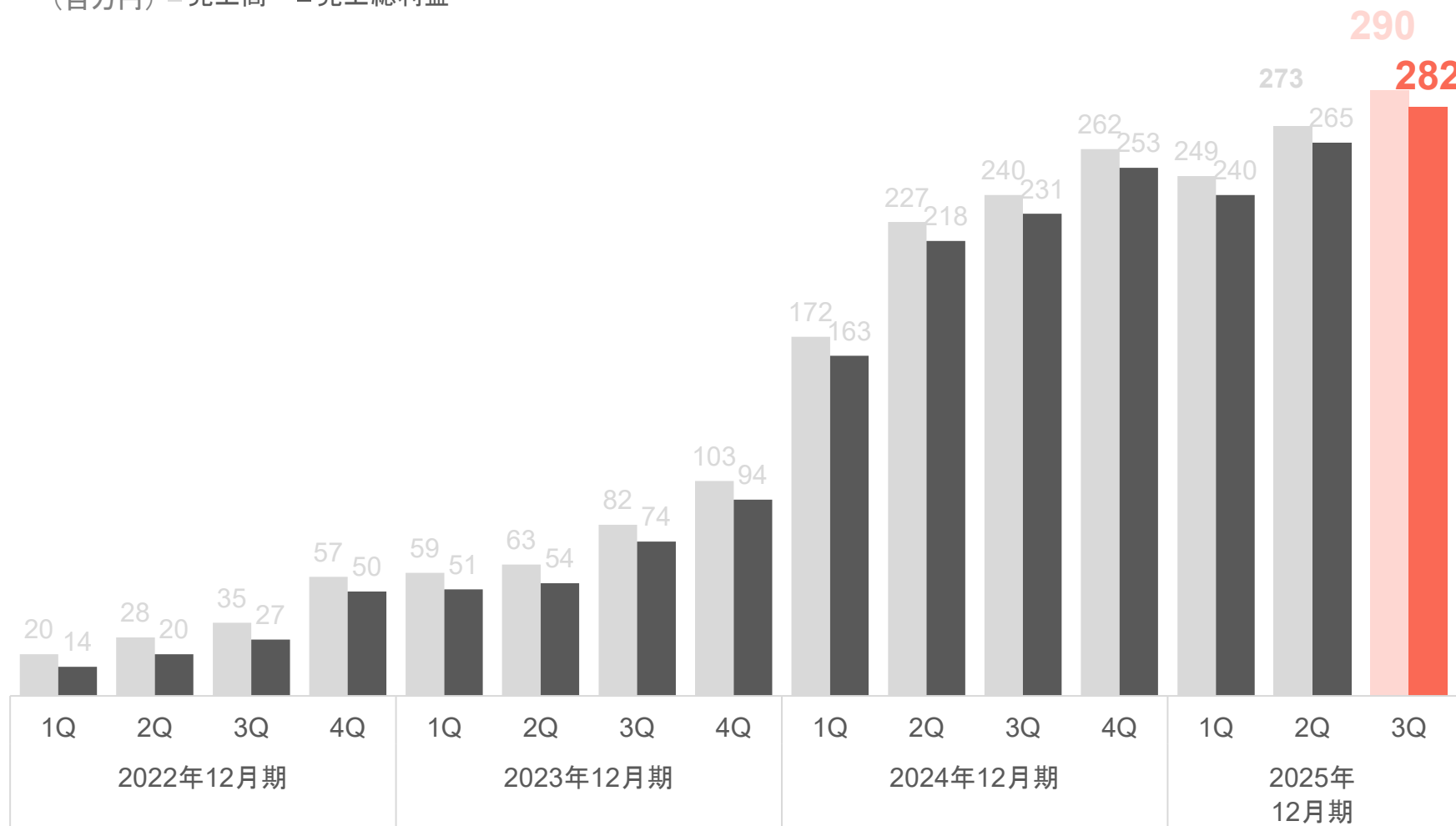
(百万円) ■ 売上高 ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率



(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

「YELL BANK」の事業成長により、売上高は前年同四半期比+20.9%、売上総利益は同+21.8%とおおむね想定通りの推移

(百万円) ■ 売上高 ■ 売上総利益



(注) YELL BANK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

## 4. 2025年12月期業績予想修正及び配当予想の修正(初配)

---

Eストアー社の子会社化に伴う、2025年12月期第4四半期からのPL連結開始を受け、通期業績予想を修正

既存事業の業績予想に変更はなく、Eストアー分を合算した業績予想へ修正

また、Eストアー社の子会社化にともなう、2025年12月期におけるのれん償却額は34百万円の見込み

| (百万円)                   | FY2025通期 |             |            |        |         |            | 期初計画    | FY2024通期 |
|-------------------------|----------|-------------|------------|--------|---------|------------|---------|----------|
|                         | 3Q累計     | 修正後<br>業績予想 | 期初計画<br>差額 | 期初計画比  | YoY     | 修正後<br>進捗率 | 業績予想    | 実績       |
| 売上高                     | 14,052   | 20,836      | 1,236      | +6.3%  | +30.4%  | 67.4%      | 19,600  | 15,981   |
| 売上総利益                   | 6,525    | 9,843       | 758        | +8.3%  | +37.4%  | 66.3%      | 9,085   | 7,166    |
| 売上総利益率                  | 46.4%    | 47.2%       | 1.3pt      | n/a    | +2.4pt  | n/a        | 45.9%   | 44.8%    |
| 販管費                     | 5,380    | 8,663       | 578        | +7.1%  | +35.5%  | 62.1%      | 8,085   | 6,393    |
| EBITDA <sup>(注1)</sup>  | 1,152    | 1,233       | 199        | +19.2% | +53.5%  | 93.4%      | 1,034   | 803      |
| 営業利益                    | 1,145    | 1,179       | 179        | +17.9% | +52.7%  | 97.1%      | 1,000   | 772      |
| 経常利益                    | 1,174    | 1,204       | 220        | +22.4% | +51.3%  | 97.5%      | 984     | 796      |
| 当期純利益                   | 906      | 1,441       | 194        | +15.6% | +323.8% | 62.9%      | 1,247   | 340      |
| グループGMV <sup>(注2)</sup> | 292,405  | 434,099     | 30,609     | +7.6%  | +20.0%  | 67.4%      | 403,490 | 361,772  |

(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ストアーの提供する「Eストアーショップサーブ」の決済サービスを経由するGMVと非経由のGMVの総量

修正後の売上高は20,836百万円(期初予想比+6.3%)、売上総利益は9,843百万円(期初予想比+8.3%)  
EBITDA<sup>(注)</sup>は1,233百万円(期初予想比+19.2%)を計画

## 売上高

(百万円)

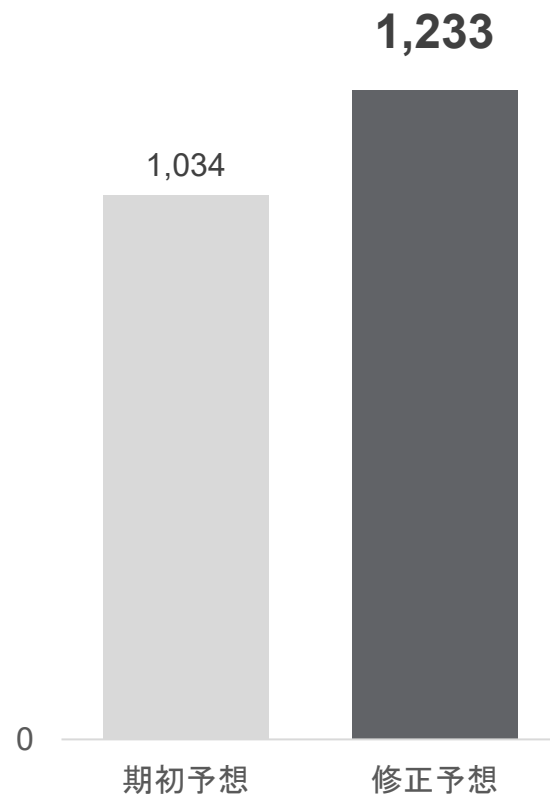


## 売上総利益

(百万円)

EBITDA<sup>(注)</sup>

(百万円)



(注) 2025年12月期におけるEストアー社の連結取り込みは、10月から12月までの3か月分のみ

(注) EBITDAは、営業利益に減価償却費、のれん償却費を加えて算出



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4円(配当性向30%を目安)の配当を予定

## 配当予想(初配)の概要

|          |               |
|----------|---------------|
| 対象期      | 2025年12月期     |
| 配当形態     | 期末配当          |
| 1株あたり配当金 | 4円00銭         |
| 配当性向     | 30%           |
| 配当総額     | 460百万円程度      |
| 基準日      | 2025年12月31日   |
| 支払予定日    | 2026年3月下旬(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

## 5. ご参考資料

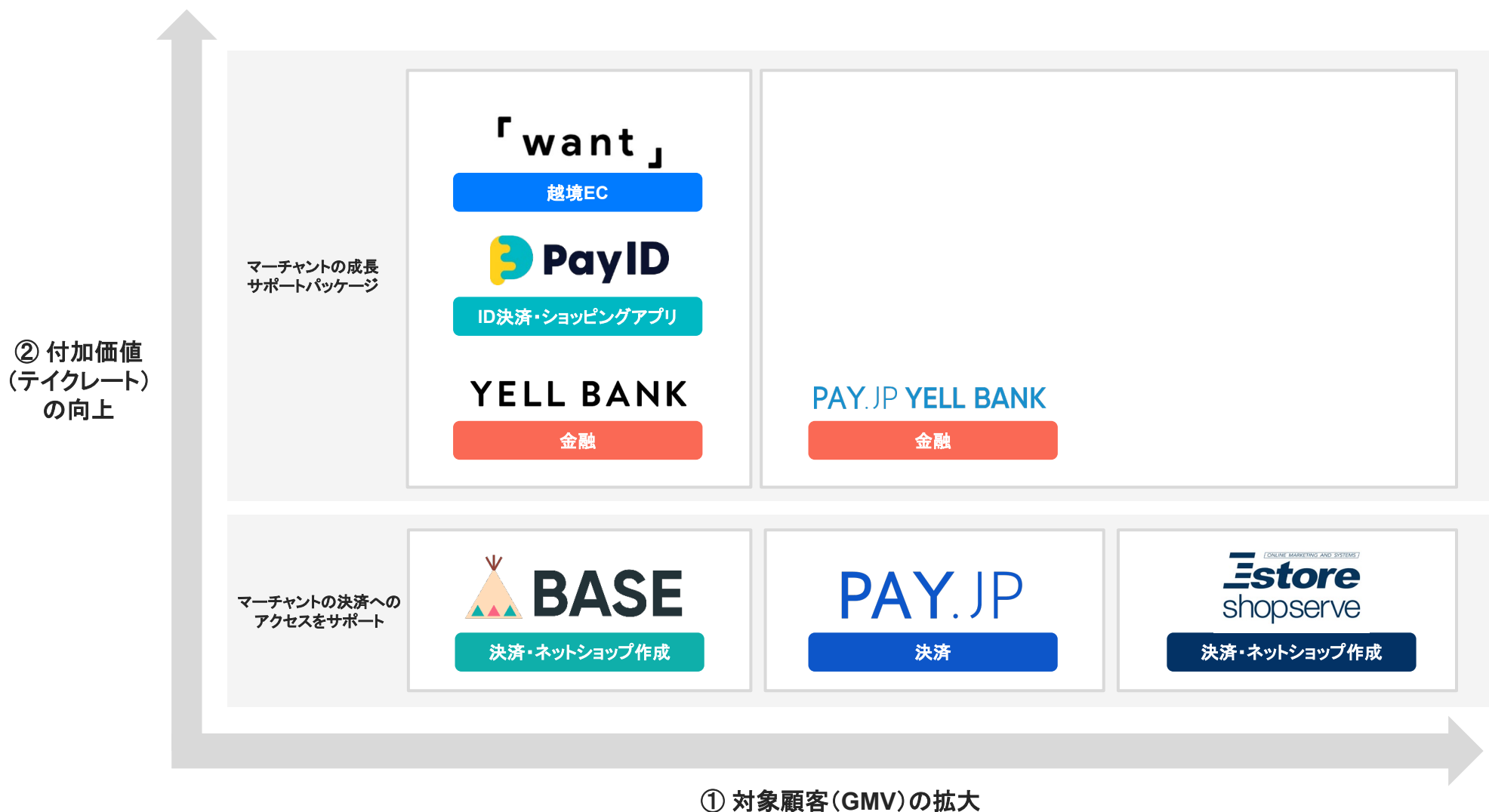
---

## 5-1. 中長期の経営方針及び2025年12月期業績予想

---

|           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| グループ      | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 引き続き、既存プロダクトの強化による<b>トップライン成長と収益性向上を両立</b>させることで、<b>EBITDA成長を目指す</b></li> <li>✓ 積極的なM&amp;A及び提携等により、グループの非連続な成長を目指す</li> <li>✓ 盤石な財務基盤を背景に、今後は<b>自己株式取得を中心に株主還元を実施</b></li> <li>✓ 引き続きガバナンス強化に取り組み、組織体制が拡大する中でも、グループ・カルチャーの進化及び浸透に努め、組織力を強化する</li> </ul> |
| BASE      | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 個人やスモールチームのエンパワーメントに注力</li> <li>✓ <b>引き続きGMV成長及びテイクレート向上を両立させ、収益基盤としてグループの発展を支える</b></li> <li>✓ 中長期のGMV成長及び競争力の維持を目的に、マス向けも含めたプロモーションの強化等により、<b>新規ショップ開設に再注力</b></li> </ul>                                                                              |
| PAY.JP    | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 引き続きプロダクトの強化に取り組み、<b>GMV成長と売上総利益率向上の両立を目指す</b></li> <li>✓ 中長期のGMV成長及び競争力の維持を目的に、費用効率の高い組織構造は維持しながら、セールス&amp;マーケティングを強化し、<b>新規加盟店獲得に注力</b></li> </ul>                                                                                                     |
| Pay ID    | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 「Pay ID」が抱える購入者アセットの収益化及びコスト構造の効率化に向けた取り組みを実施し、<b>BASE事業の収益性改善に貢献</b></li> <li>✓ 「PAY.JP」加盟店で決済をする購入者等、「BASE」以外のプラットフォームにもBNPL「あと払い(Pay ID)」の導入を目指す</li> </ul>                                                                                           |
| YELL BANK | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ プロフィットセンターとして、<b>グループの収益性向上に貢献</b></li> <li>✓ 既存プロダクトの機能拡充及び健全な運営基盤の強化により、<b>グループが抱える全てのマーチャントに対する付加価値を向上</b></li> <li>✓ エンベデッド・ファイナンスとしてプロダクト強化</li> </ul>                                                                                              |
| want.jp   | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 越境ECを運営する既存事業を立て直し、株式取得時の事業計画通りの成長を目指す</li> <li>✓ BASE事業と共同開発する「<b>BASE</b>」の<b>ショップ向け越境EC機能の早期提供により、BASE事業のGMV成長及び収益性改善に貢献</b></li> </ul>                                                                                                               |

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



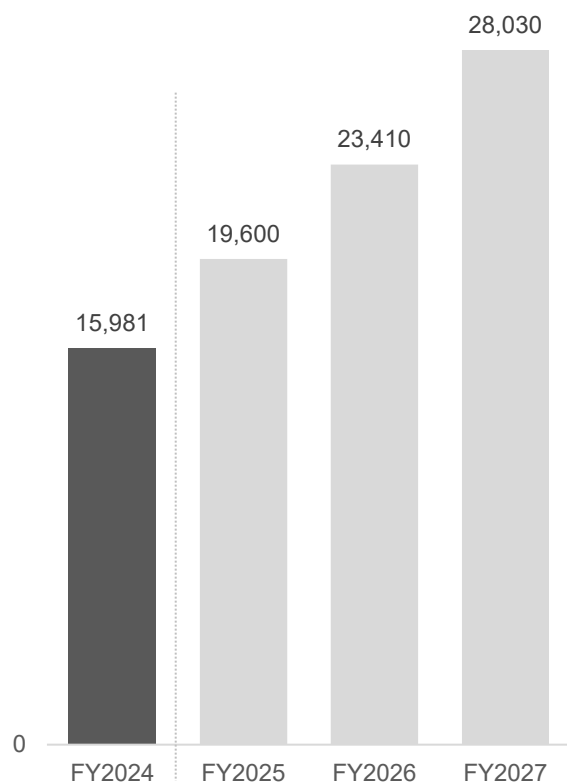
引き続き、既存プロダクトの強化によるトップライン成長と収益性向上を両立

2025年12月期は、グループ全体で新規マーチャント獲得に再注力のため、プロモーション等を強化予定も、**2026年12月期以降は大幅なEBITDA成長を目指す**

さらに、2025年7月に予定しているEストアー社のM&A等により、非連続な成長を実現(当計画には含んでいない)

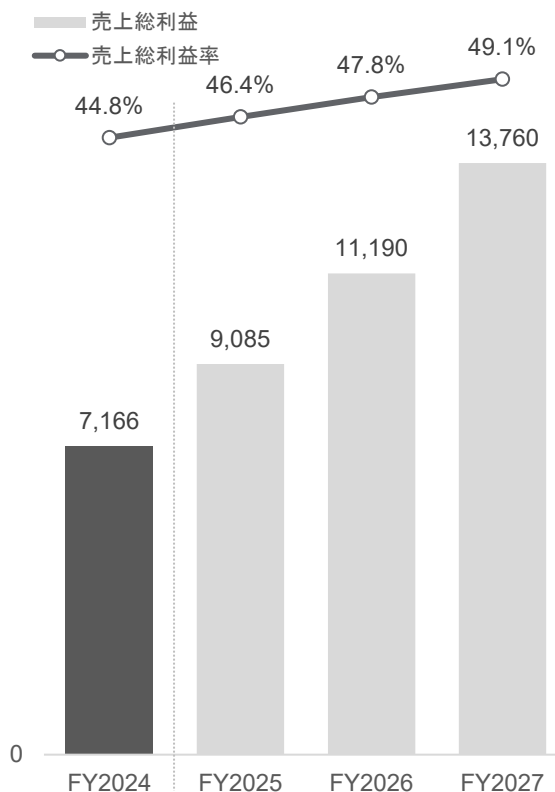
## 売上高

(百万円)



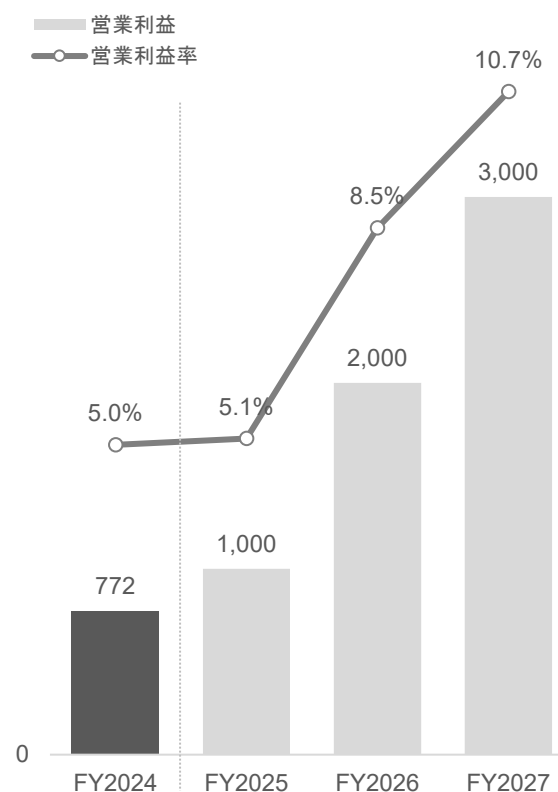
## 売上総利益及び売上総利益率

(百万円)



## 営業利益及び営業利益率

(百万円)



(注)事業別の売上高及び売上総利益の構成比は現時点では暫定的であるため、次ページ以降の数値は成長イメージ

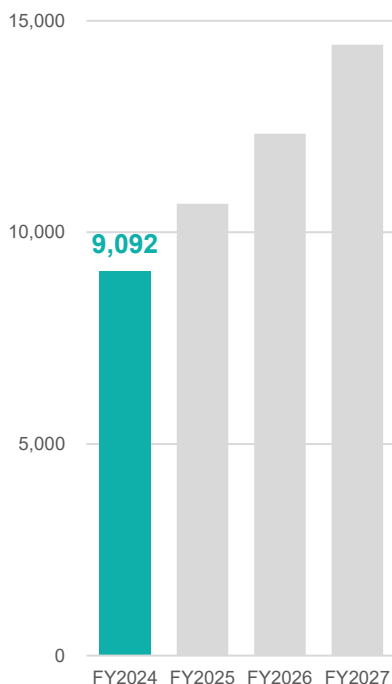
「Pay ID」の活用に加え、ロジスティクス、マーケティング及び越境EC機能等の拡張機能の強化により、**GMV成長及びテイクレート向上を両立させ、収益基盤としてグループの発展を支える**

中長期のGMV成長及び競争力の維持を目的に、マス向けも含めたプロモーションの強化等により、**新規ショップ開設に再注力**

## 成長イメージ

### 売上高

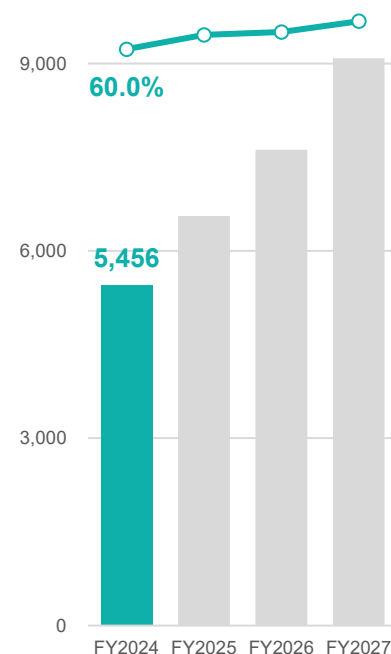
(百万円)



### 売上総利益及び売上総利益率

(百万円)

■ 売上総利益  
● 売上総利益率



## 成長戦略

### GMVの成長

- ✓ want.jp事業との共同開発により、越境EC機能の早期提供を実現し、**海外購入者を取り込む**
- ✓ 幅広い潜在ユーザー層を対象に、マス向けも含めたプロモーションの強化等により、**新規ショップ開設を強化**

### 収益性の向上

- ✓ BASE独自の機能及び外部プラットフォームとの連携等により、集客支援やロジスティクス及び在庫連携機能等、**ショップの売上向上や利便性改善につながる拡張機能を強化**
- ✓ ショップの新規顧客獲得や、購入単価の増加を通じて、「Pay IDアプリ」の付加価値を向上

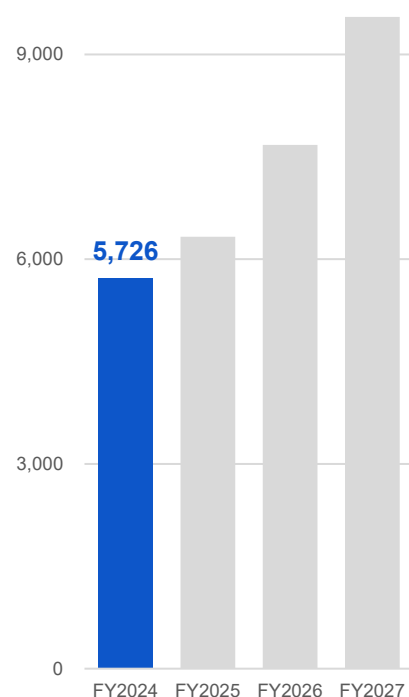
決済機能の強化や金融等のグループ独自の機能の提供を通じて、引き続きプロダクトの強化に取り組み、**GMV成長と売上総利益率向上の両立を目指す**

中長期のGMV成長及び競争力の維持を目的に、セールス&マーケティングを強化し、**新規加盟店獲得に注力**  
費用効率の高い組織構造は維持

## 成長イメージ

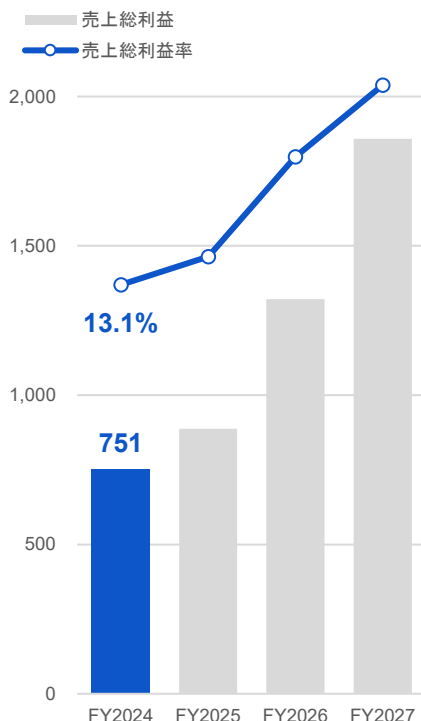
### 売上高

(百万円)



### 売上総利益及び売上総利益率

(百万円)



## 成長戦略

### 決済機能の強化

- ✓ 新たな決済手段の追加に向けた取組みを推進
- ✓ より簡単に導入が可能な決済システムの開発及び不正決済対策の強化
- ✓ 「PAY.JP Platform」の拡充等による、プラットフォームの新規加盟店獲得の強化

### グループ独自機能の強化

- ✓ 「PAY.JP YELL BANK」等の金融領域の付加価値強化による、競合との差別化

### マーケティング及び既存加盟店サポートの強化

- ✓ セールス&マーケティング施策の強化による、新規獲得経路の多様化
- ✓ 既存大型加盟店との関係構築による、継続利用の促進



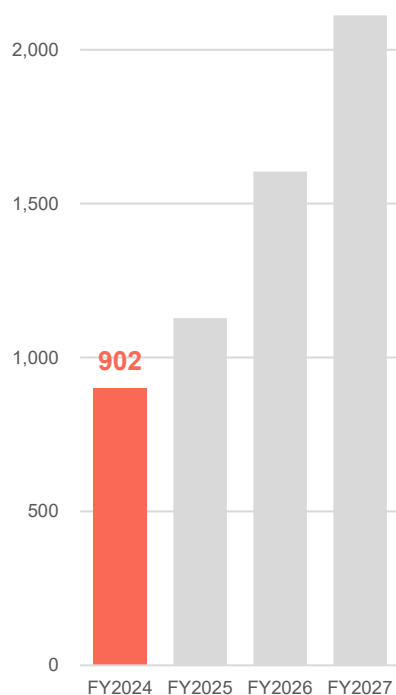
引き続き高成長を目指し、プロフィットセンターとして、**グループの収益性向上に貢献**  
「YELL BANK」等の既存サービスの機能拡充及び健全な運営基盤の強化により、**グループが抱える全てのマーチャントに対する付加価値を向上**

金融サービスを幅広く取りそろえ、エンベデッド・ファイナンスとしてのプロダクト強化

### 成長イメージ

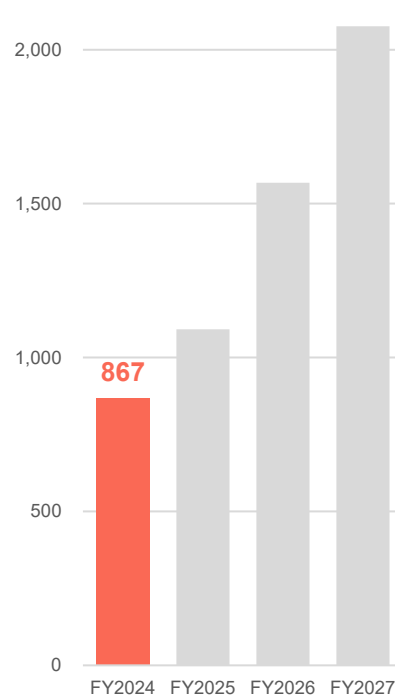
#### 売上高

(百万円)



#### 売上総利益

(百万円)



### 成長戦略

#### グループの既存マーチャントへの付加価値向上

- ✓ 健全な運営基盤の確立により、「YELL BANK」を幅広いショップが持続的に利用可能にする
- ✓ 「PAY.JP」の加盟店特性に合わせてプロダクトのチューニングを実施し、「PAY.JP YELL BANK」の垂直立ち上げを目指す
- ✓ グループマーチャントのキャッシュフローに関連する金融プロダクトのラインナップを拡充

#### グループの新規マーチャント獲得への貢献

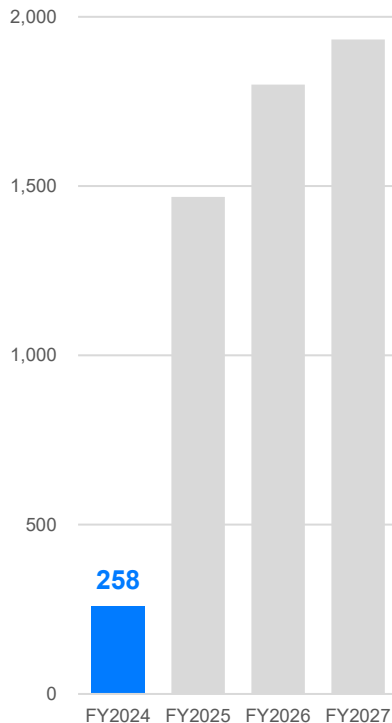
- ✓ M&A予定の「Eストアーショップサーブ」加盟店等、新しくグループジョインするマーチャントへの既存プロダクトの横展開を目指す

越境ECを運営する既存事業を立て直し、株式取得時の事業計画通りの成長を目指す  
BASE事業と共同開発する「BASE」のショップ向け越境EC機能の早期提供により、BASE事業のGMV成長及び収益性改善に貢献

## 成長イメージ<sup>(注)</sup>

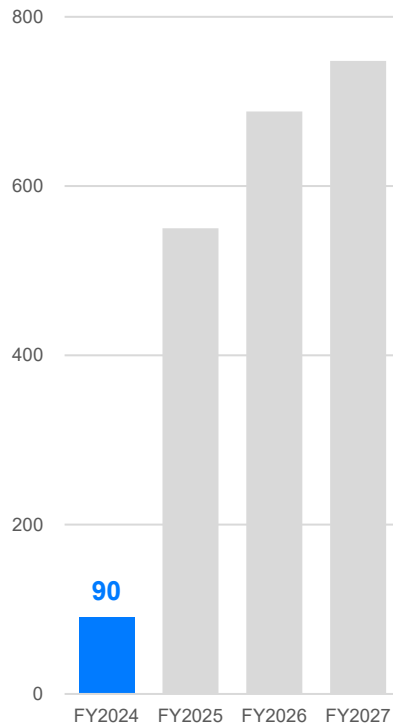
### 売上高

(百万円)



### 売上総利益

(百万円)



## 成長戦略

### 既存事業

- ✓ 影響の大きなプラットフォームからの売上安定化に注力し、既存事業を早期に立て直し
- ✓ 取扱商品の拡大や、販売価格の見直しに加え、利用プラットフォームの増加等により、既存事業のベースアップを目指す

### BASE事業との取組み

- ✓ 「BASE」のショップがかんたんに越境ECに挑戦できる機能をBASE事業と共同で開発し、早期提供を目指す

(注)連結開始は2024年10月のため、2024年12月期は10-12月の3カ月分のみ

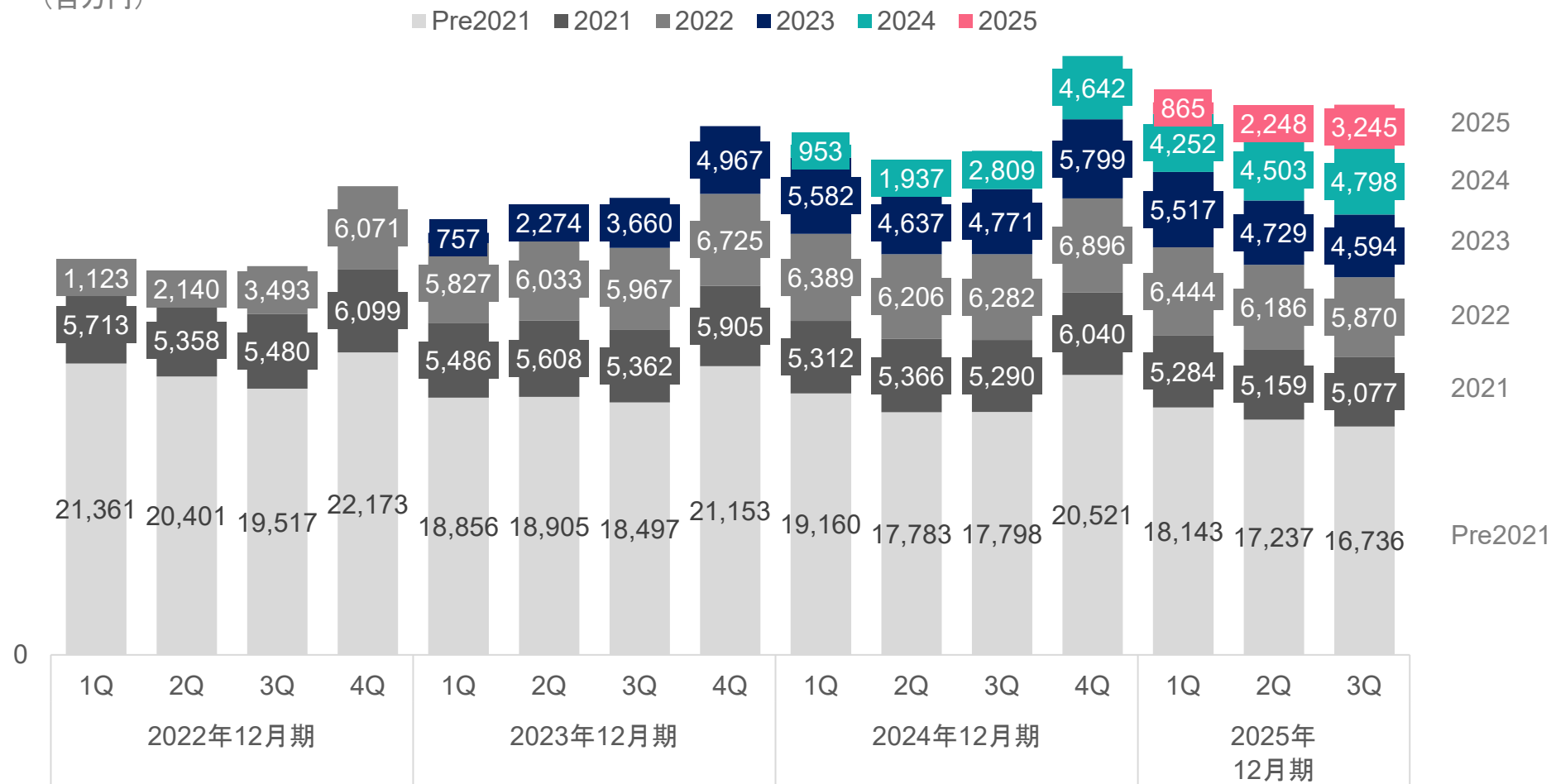
|           |                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| グループ      | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 中期の経営方針に基づき、既存プロダクトの強化により、<b>売上総利益は前年同期比+26%、EBITDAは同+28%を目指す</b></li> <li>✓ <b>2025年7月(予定)のEストアー社の子会社化等</b>、グループの非連続成長に向けた取組みを推進</li> <li>✓ <b>自己株式取得</b>による機動的な株主還元を実施</li> </ul>                           |
| BASE      | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ GMV成長及びテイクレート向上により、<b>売上総利益は前年同期比約+20%を目指す</b></li> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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、<b>セグメント利益は黒字を維持</b></li> </ul>  |
| PAY.JP    | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 引き続き、<b>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</b></li> <li>✓ 決済手段の追加等のプロダクト開発に加え、セールス&amp;マーケティングの拡充により、新規加盟店獲得を強化</li> <li>✓ プロダクト開発及びセールス&amp;マーケティング強化等によりコスト増は想定されるが、<b>セグメント利益は黒字を維持</b></li> </ul> |
| Pay ID    | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 「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</li> </ul>                                                                                                         |
| YELL BANK | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>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</b></li> <li>✓ 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</li> <li>✓ 「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</li> </ul>                              |
| want.jp   | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 既存事業の早期立て直しを目指す</li> <li>✓ 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</li> </ul>                                                                                                                            |

## 5-2. 四半期業績補足資料

---

既存コホート<sup>(注)</sup>については、季節性を除くと横ばいを維持  
新規コホートについても、前年同四半期比で増加し、堅調に推移

(百万円)

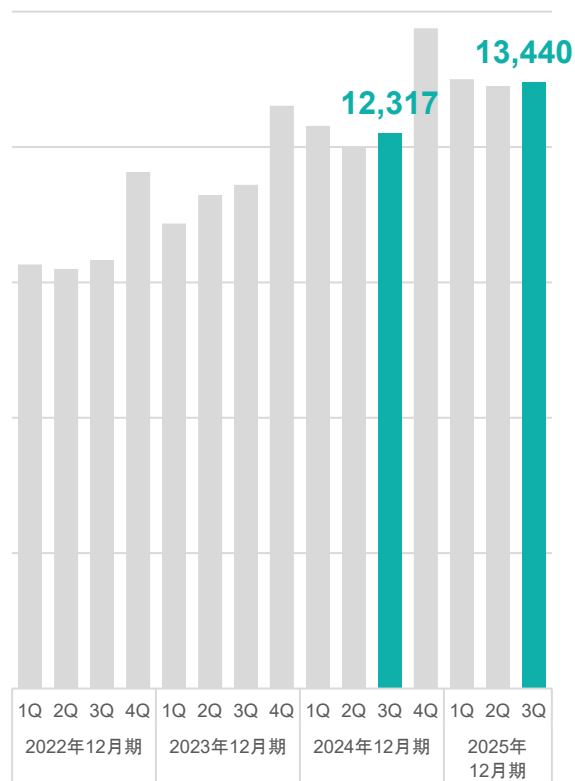


(注) 新規コホートは2025年に開設されたショップのGMV、既存コホートは2024年以前に開設されたショップのGMVの合算

月間売店数及び1ショップあたり月間平均GMVはともに、前年同四半期比で増加を継続

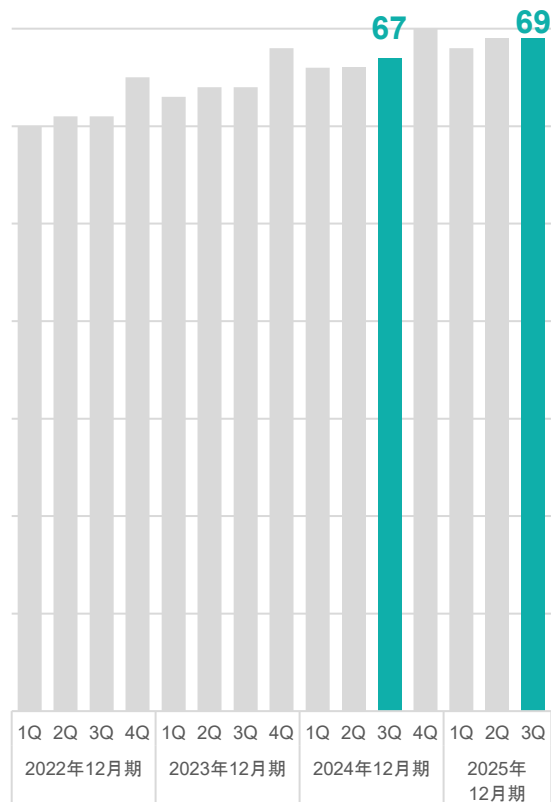
### 月間GMV (注1,2)

(百万円)



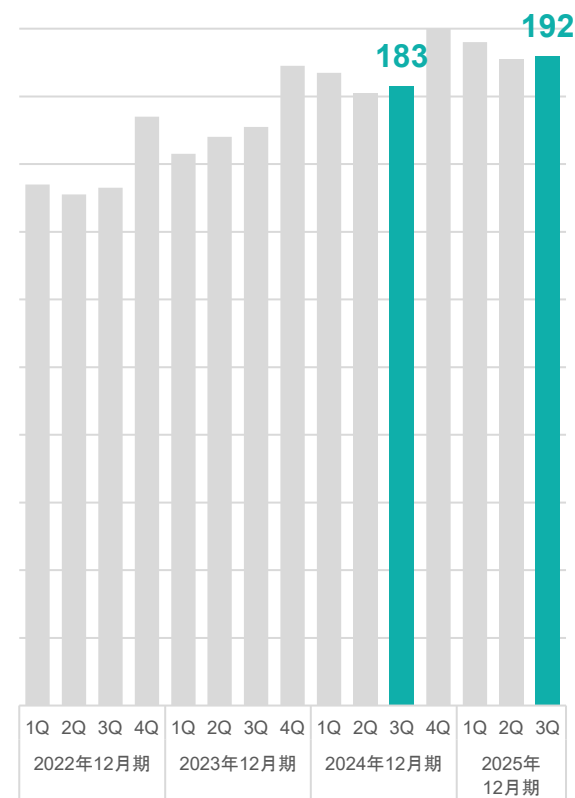
### 月間売店数 (注2)

(千ショップ)



### 1ショップあたり月間平均GMV

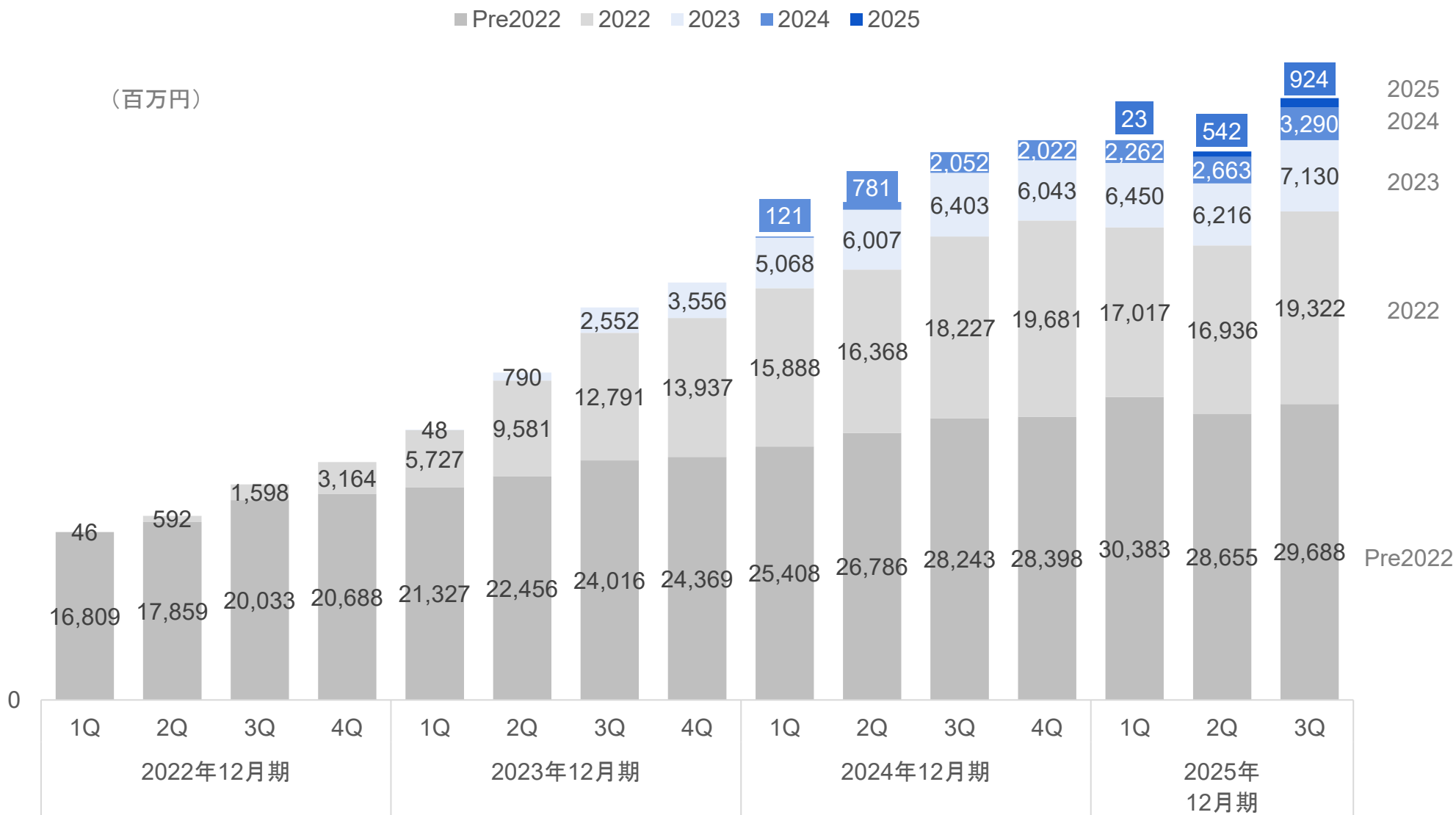
(千円)



(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

想定通りに推移



| (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    |
| 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 |
|         | PAY.JP    | 701       | 848   | 996   | 1,061 | 1,299     | 1,387 | 1,500 | 1,539 | 1,549     | 1,513 | 1,660 |
|         | YELL BANK | 59        | 63    | 82    | 103   | 172       | 227   | 240   | 262   | 249       | 273   | 290   |
|         | want.jp   | -         | -     | -     | -     | -         | -     | -     | 258   | 320       | 298   | 262   |
| 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 |
|         | PAY.JP    | 63        | 79    | 80    | 100   | 152       | 184   | 201   | 213   | 219       | 220   | 242   |
|         | YELL BANK | 51        | 54    | 74    | 94    | 163       | 218   | 230   | 253   | 240       | 265   | 282   |
|         | want.jp   | -         | -     | -     | -     | -         | -     | -     | 90    | 110       | 102   | 97    |
| セグメント利益 | BASE      | -175      | 66    | -73   | 120   | 174       | 245   | 249   | 22    | 328       | 264   | 543   |
|         | PAY.JP    | -9        | 3     | 5     | -84   | 51        | 67    | 80    | 45    | 94        | 74    | 87    |
|         | YELL BANK | -14       | -23   | -7    | 20    | 61        | 95    | 115   | 122   | 125       | 113   | 129   |
|         | want.jp   | -         | -     | -     | -     | -         | -     | -     | -47   | -4        | -9    | -21   |
|         | 全社費用      | -72       | -61   | -58   | -61   | -81       | -106  | -154  | -149  | -154      | -263  | -164  |
| 営業損益    | 全社        | -271      | -15   | -133  | -4    | 206       | 302   | 291   | -4    | 389       | 180   | 574   |



| 年     | 月   | 四半期GMV<br>(百万円) (注1) | 平均月間GMV<br>(百万円) | 平均月間売店数<br>(ショップ) | 1ショップあたりの<br>月間平均GMV(円) | 四半期GMV(決済額)<br>(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                    |

(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<br>(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          |

(注)GMVは決済日ベース(決済額)

### 5-3. その他

---

圧倒的な競争優位性のある料金プランの提供<sup>(注)</sup>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% ~  | 3.4% ~  | 3.19% ~ | 3.55%   |
| 月額費用  | 19,980円 | 3,480円  | 4,950円  | 12,100円 | 3,650円  |
| 初期費用  | 0円      | 0円      | 3,300円  | 11,000円 | 0円      |

業界  
最安値

(注) 各社の料金プランは当社調べ(2025年2月現在)。月額費用が発生するプランで比較

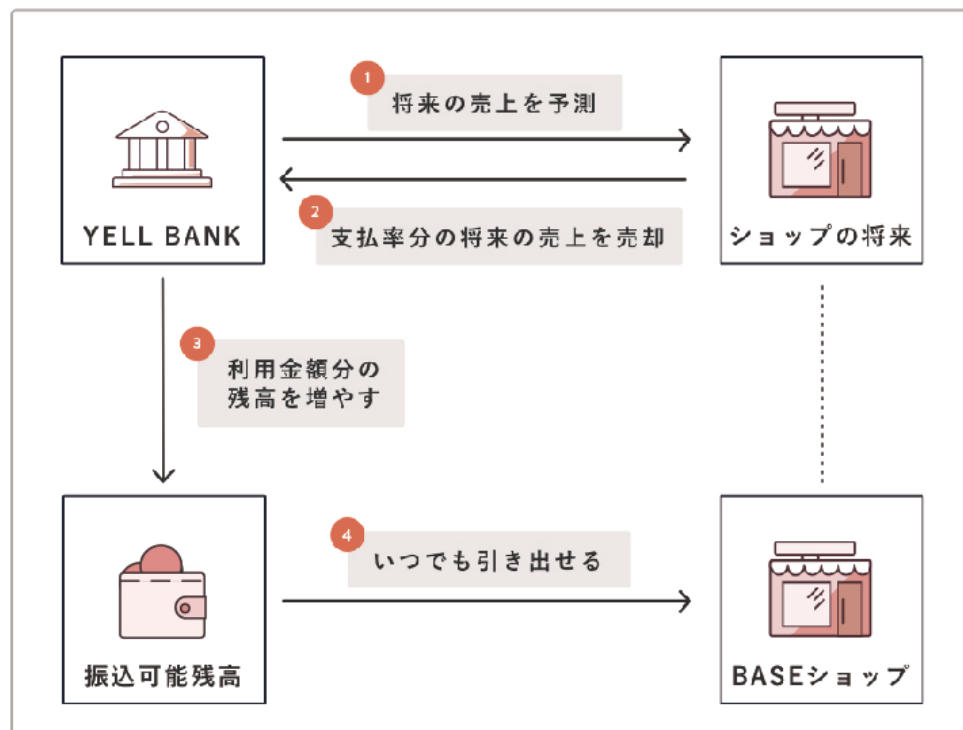
多様な加盟店の業種及び売上規模に合わせた料金プランを設定  
スタートアップやベンチャー企業が使いやすい**競争優位性のある手数料水準**

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

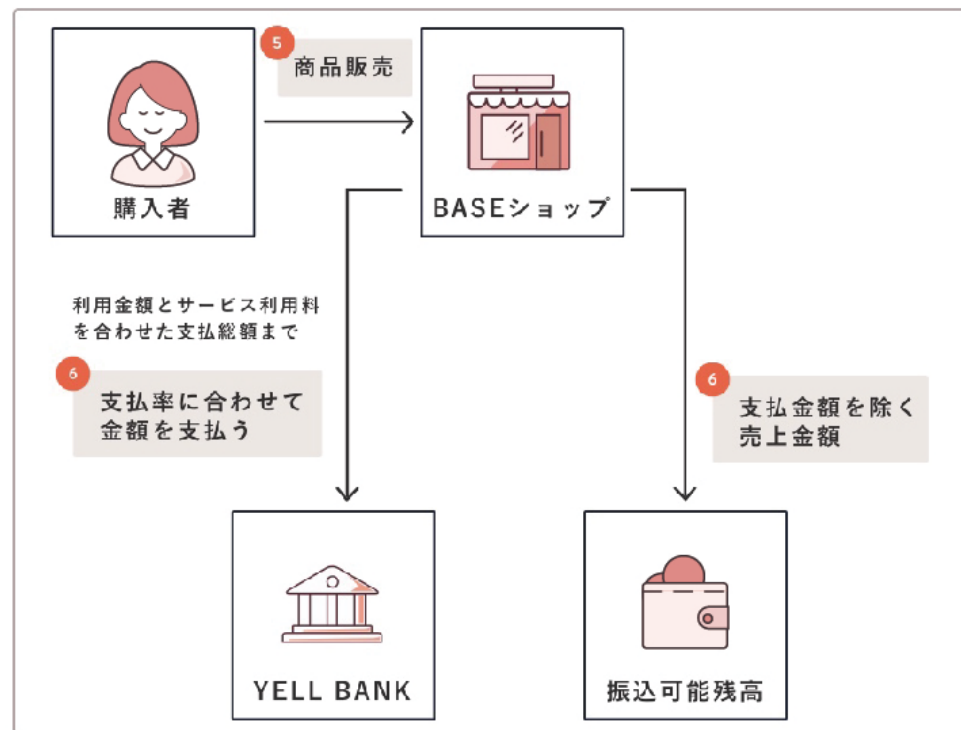
(注) JCB、AMERICAN EXPRESS、Diners Club、Discover

「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

あなたのショップの業績から、資金を調達できるようになりました。

最大 ¥300,000 まで資金調達できます

**調達金額を選ぶ**

YELL BANKについて

※ サービス利用料は、調達金額の1〜10%かかります。調達金額によって変動します。  
※ 調達金額からあらかじめYELL BANKのサービス利用料を差し引いた金額が、売上残高に計上されます。

## Step 2

調達金額を選択する

BASEから調達する金額を選ぶ

資金調達をすると、すぐにBASEの売上残高を増やすことができます。

最大 ¥270,000 まで調達できます

¥60,000   ¥90,000   **¥180,000**

上記の金額以外を調達のする

## Step 3

将来の売上からBASEに  
支払う割合を選択する

売上からBASEに支払う割合を選ぶ

支払いは資金調達後に、商品が売れたタイミングで、売上からBASEに支払う割合に応じて自動的に支払われます。

支払う割合が大きいほど支払いペースが早くなり、サービス利用料もお得です。

30%   **60%**   90%

60%の支払率で¥10,000の商品が売れたとき

売上残高 ¥4,000   **¥10,000**   BASE ¥6,000   **自動で支払い**

## Step 4

ショップの売上残高に  
調達金額がチャージされる

お金管理

売上残高 ①   **¥300,000**

お金管理

売上残高 ②   **¥760,000**

| (株)                 |      | FY2025      |
|---------------------|------|-------------|
| 新株予約権               | 期首残高 | 4,848,000   |
|                     | 付与   | 0           |
|                     | 行使   | -934,000    |
|                     | 失効   | 0           |
|                     | 期末残高 | 3,914,000   |
| 発行済株式数(自己株式控除後)     |      | 115,070,321 |
| 潜在株割合<br>(対発行済株式総数) |      | 3.4%        |



# 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**