



BASE

2026年12月期第2四半期
決算説明会資料

BASE株式会社

(東証グロース:4477)

2026年8月5日

1. 会社概要
2. エグゼクティブ・サマリー
3. 2026年12月期第2四半期業績
4. 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

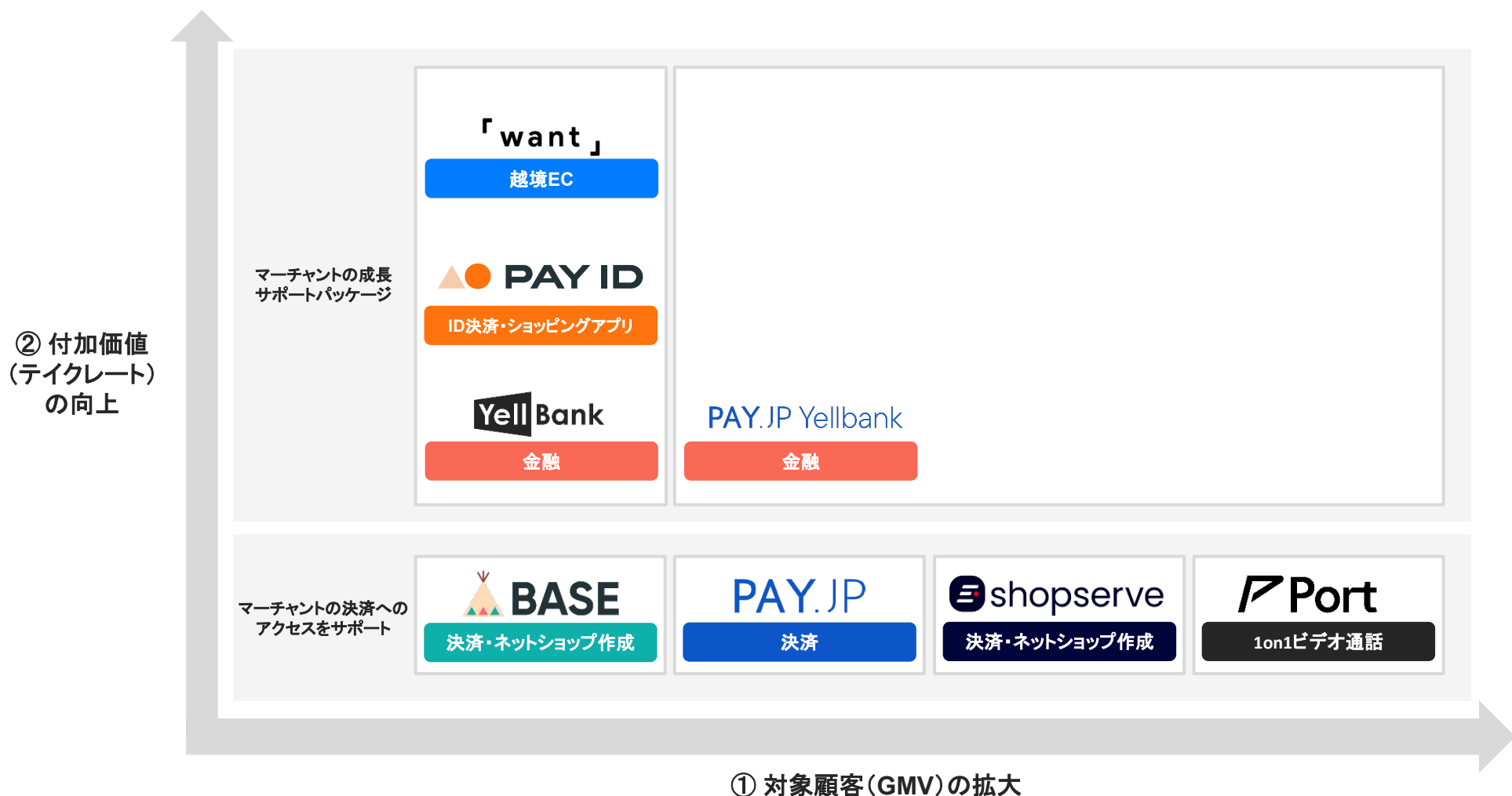
生きていけるチャンス。

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**」「**Port**」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

- ✓ 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等により、売上高は前年同四半期比+34.4%、売上総利益は同+51.0%と増加。営業利益は同+123.5%と大きく増加
- ✓ 「BASE」ショップのオーナー向けに、AI機能「BASE AI」を限定公開し、ショップ運営を相談できる対話型インターフェースの提供に加えて、AIを活用したショップ運営の支援機能を順次拡充さらに、開発プロセスへのAI活用も進展
- ✓ 対象顧客の拡大を目的に、2026年4月に1on1ビデオ通話配信プラットフォーム「Talkport」及びエンタメ特化ECプラットフォーム「Shoport」等を提供するPort株式会社の全株式を取得
まずは、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目指す
B/S連結を6月末、P/L連結を7月より開始

2026年12月期 第2四半期

- ✓ BASE事業は、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+17.0%、売上総利益は同+24.4%と増加

2026年12月期の方針と進捗状況

BASE

2026年12月期の方針（2026年2月12日開示）

進捗状況

連結

- ✓ 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事業の成長及びEストアーショップサーブ事業の連結等により、第2四半期累計期間の売上高は前年同期比+35.5%、売上総利益は同+53.4%と概ね想定通りに推移
- ✓ 「BASE」ショップのオーナー向けに、AI機能「BASE AI」を限定公開し、ショップ運営を相談できる対話型インターフェースの提供に加えて、AIを活用したショップ運営の支援機能を順次拡充。さらに、開発プロセスへのAI活用も進展
- ✓ 対象顧客の拡大を目的に、2026年4月にPort株式会社の全株式を取得。2026年6月末よりB/S連結を開始し、のれんは約1,020百万円を計上。7月よりP/L連結を開始し、売上高は195百万円、売上総利益126百万円の業績寄与を見込む

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

- ✓ GMVの安定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、第2四半期累計期間の売上高は前年同期比+17.8%、売上総利益は同+25.3%と想定通りに推移
- ✓ 新規ショップ開設数の増加に向け、2026年5月に全国放映のマスマーケティングを実施し、認知度が大きく上昇

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

- ✓ GMVの成長により、第2四半期累計期間の売上高は前年同期比+5.8%、売上総利益は同+4.5%と想定通りに推移
- ✓ 2026年2月より、PayPayを決済手段として追加及びCRMの推進及び広告投資の拡大等を通じて、セールス&マーケティングの強化を図り、新規加盟店の増加に取り組む
- ✓ Eストアーショップサーブ加盟店への導入は、順次、下期に実施予定

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

- ✓ ショッピングアプリ「PAY ID」に「定期便」及び「抽選販売」等の機能を拡張し、ショッピングアプリ「PAY ID」を介したGMVの増加に取り組む

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

- ✓ 「YELL BANK」等の事業成長により、第2四半期累計期間の売上高は前年同期比+20.5%、売上総利益は同+21.1%と概ね想定通りに推移

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

- ✓ 2026年3月より、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」が標準機能化し、越境EC取扱高の増加に取り組む
- ✓ 既存事業及び「かんたん海外販売」が想定を下回ったことにより、第2四半期累計期間の売上高は前年同期比▲18.8%、売上総利益は同▲13.0%と想定を下回って推移

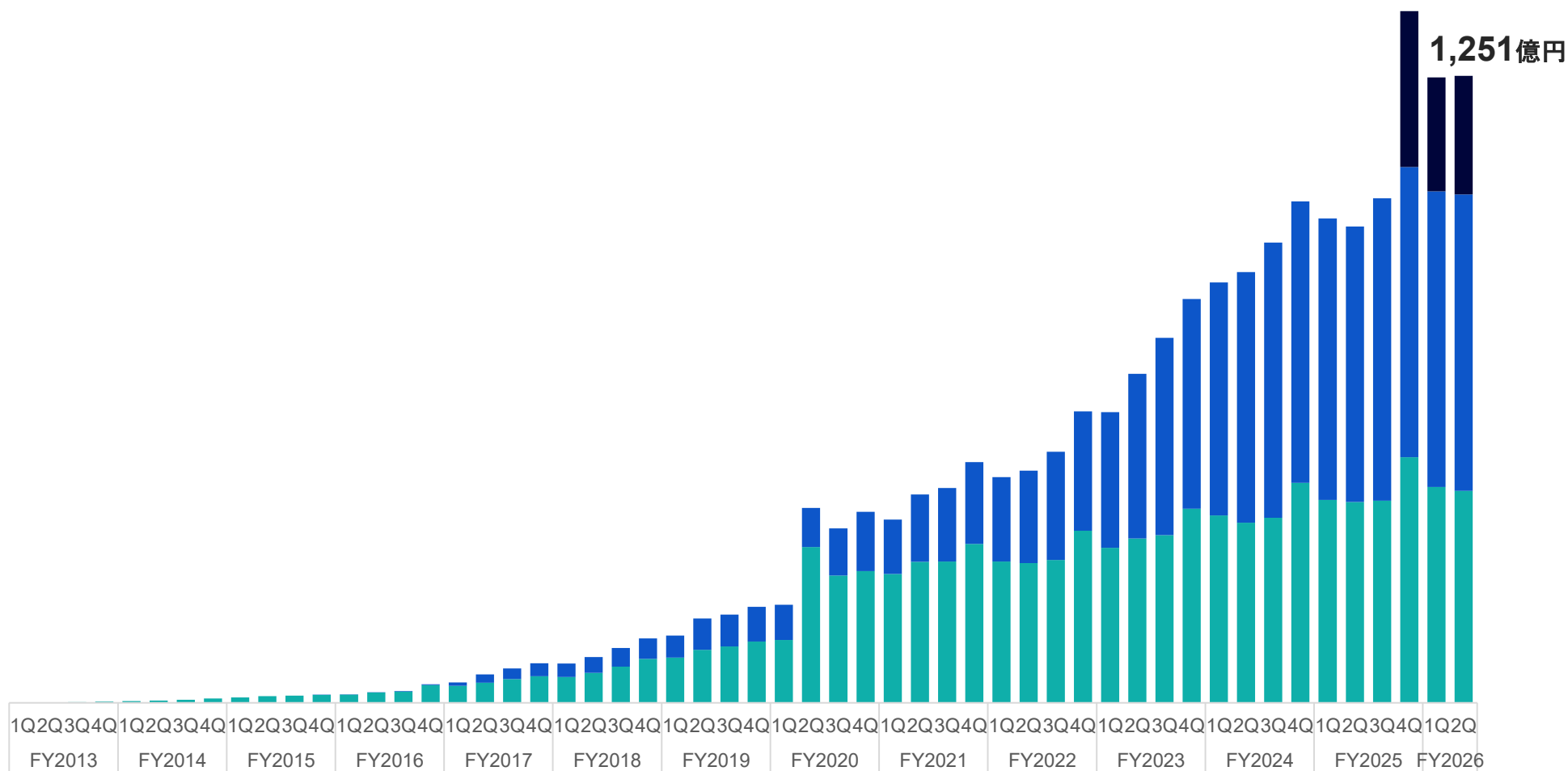
Eストアー
ショップ
サーブ

- ✓ 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

- ✓ 広告、制作メニューに加え、AI BPO事業を開始し、ソリューション売上拡大を見込む
- ✓ カード決済のPAY.JPへの移管は、順次、下期に実施予定

BASE事業及びPAY.JP事業の成長並びにEストアーショップサーブ事業の連結等により成長

■ BASE ■ PAY.JP ■ Eストアーショップサーブ



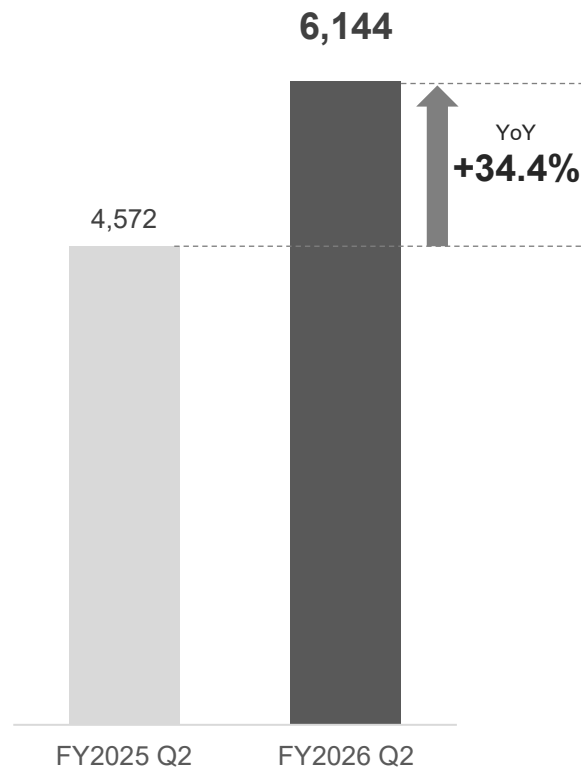
(注) BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)、Eストアーショップサーブ事業のGMVは決済日ベース(決済額)

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等により、売上高は前年同四半期比+34.4%、売上総利益は同+51.0%、営業利益は同+123.5%と大きく増加

売上総利益率及び営業利益率も前年同四半期比で上昇

売上高

(百万円)

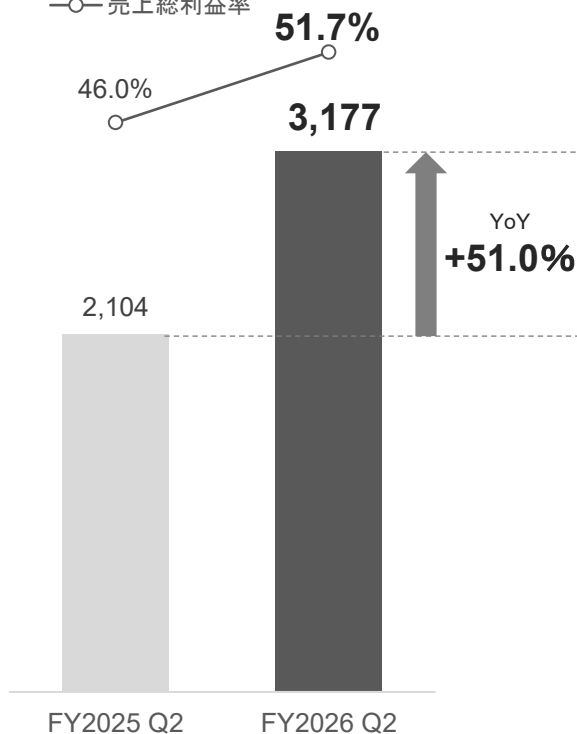


売上総利益及び売上総利益率

(百万円)

■ 売上総利益

○ 売上総利益率

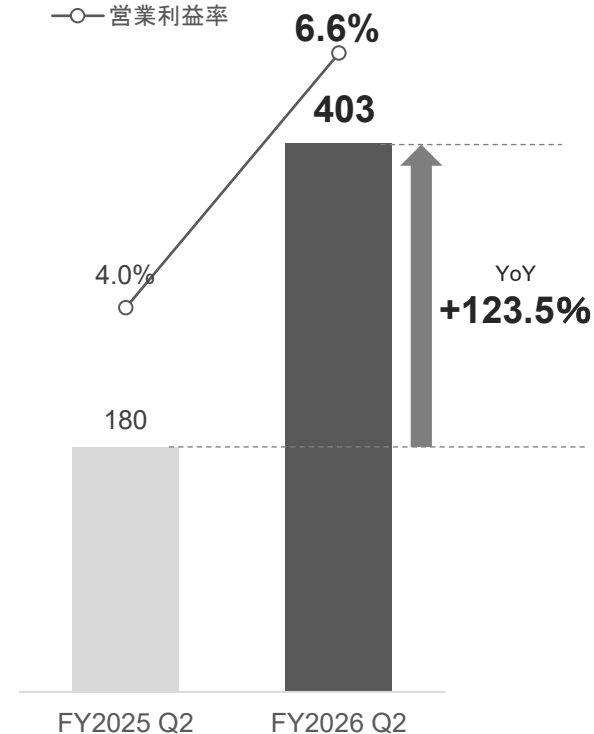


営業利益及び営業利益率

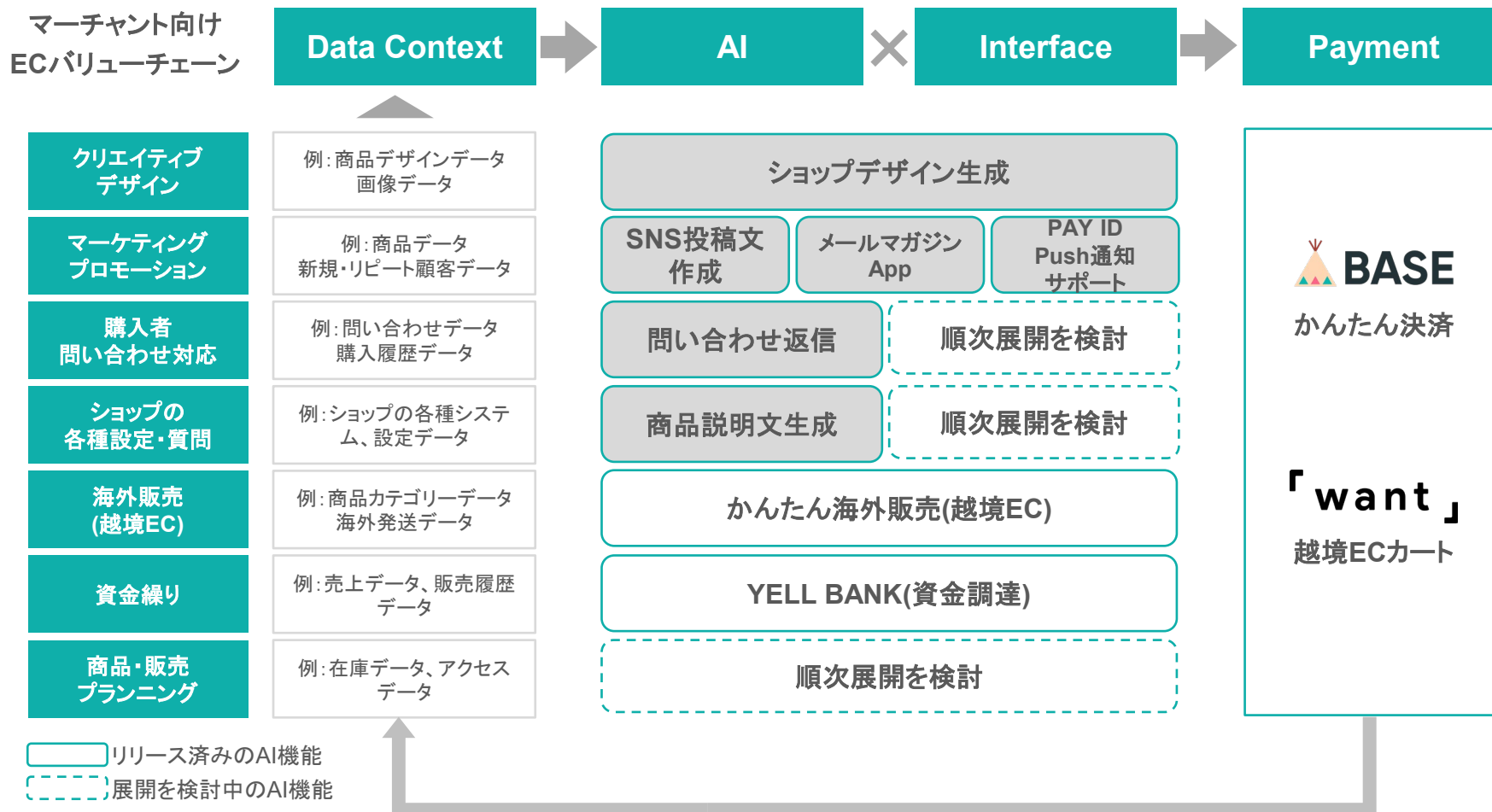
(百万円)

■ 営業利益

○ 営業利益率



「BASE」のショップのオーナー向けに、AIを活用したショップ運営の支援機能を順次拡充
 「クリエイティブデザイン」、「マーケティングプロモーション」、「購入者問い合わせ対応」及び
 「ショップの各種設定・質問」領域でAI実装化を実現



Port株式会社のM&Aの実施

対象顧客の拡大を目的に、2026年4月に1on1ビデオ通話配信プラットフォーム「Talkport」及びエンタメ特化ECプラットフォーム「Shoport」等を提供するPort株式会社の全株式を取得

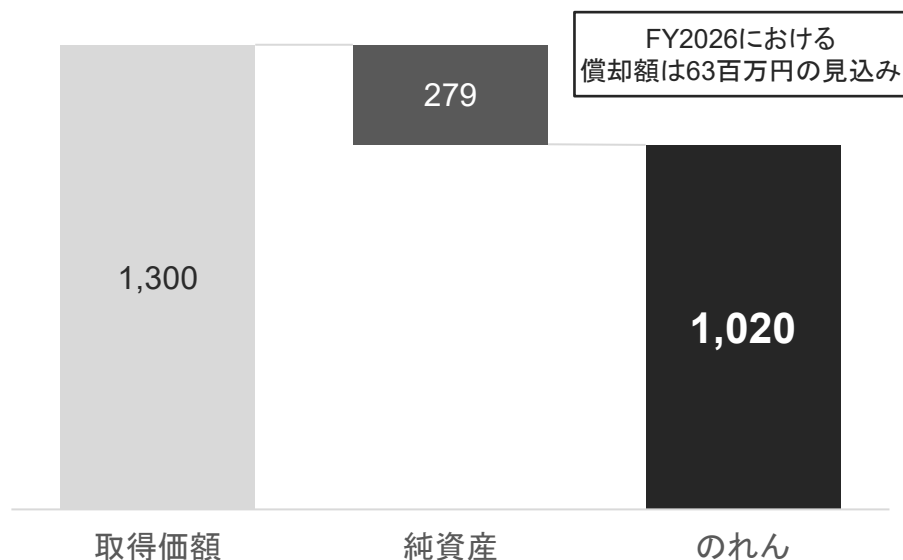
まずは、カード決済をPAY.JPへ移管し、決済原価の低減を通じた売上総利益率の向上を目指す

B/S連結を6月末に開始し、のれんは約1,020百万円を計上

P/L連結を7月より開始し、売上高は195百万円、売上総利益126百万円の業績寄与を見込む

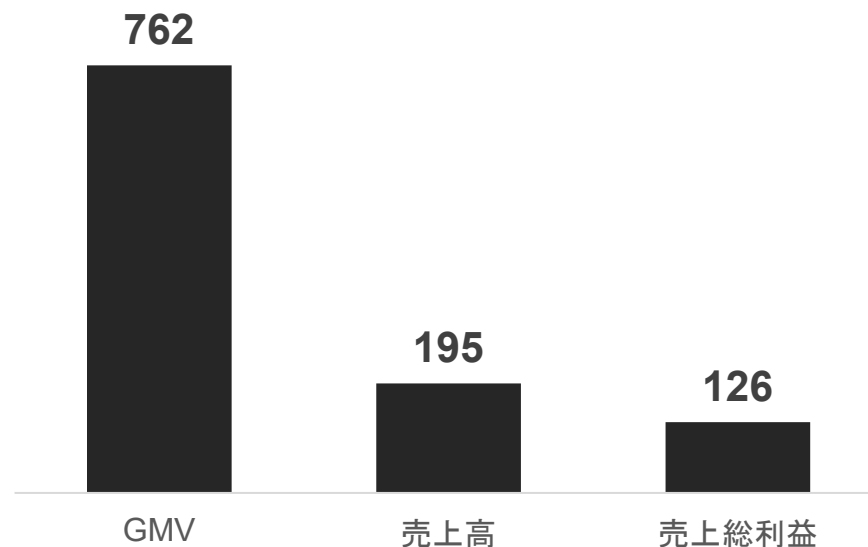
2026年6月末のB/Sへの影響

(百万円)



2026年12月期のP/Lへの影響

(百万円)



(注1) のれんの金額は当第2四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) のれんの償却額は暫定的に算出された金額

既存事業及び越境EC機能「かんたん海外販売」の進捗が想定を下回ったことにより、第2四半期の売上高は214百万円（前年同四半期比▲28.1%）、売上総利益は83百万円（同▲19.1%）となり、計画を下回って推移

また、「かんたん海外販売」についての収益認識方法は業績予想では総額方式により算定していたが、純額方式を適用することになったため、業績予想に対して売上高は1,643百万円、売上総利益は461百万円、販売費及び一般管理費は461百万円下振れる見込み。^(注)（営業利益への影響はなし）

	事業概要	第2四半期(実績)	要因及び対応策
既存事業	日本のEC運営者の商品をLazadaやTmallなどの海外のマーケットプレイスで販売するサービス	売上高 183百万円 （前年同四半期比▲38.5%） 売上総利益 66百万円 （前年同四半期比▲35.3%）	為替変動、関税率の上昇、物流コストの増加等による市場環境の悪化及び一部のマーケットプレイスにおける規約変更による商品掲載の見直し等により、売上高及び売上総利益が前年同期比で大きく減少 今後は、マーケットプレイスごとに出品戦略を見直し、収益性の改善を図る
かんたん海外販売	「BASE」利用ショップ向けに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越境EC機能	売上高 31百万円 （前年同四半期比-%） 売上総利益 17百万円 （前年同四半期比-%）	2026年3月に「BASE」利用ショップ向けの越境EC機能「かんたん海外販売」を計画通りに標準機能化も、注文単価及びコンバージョンレートが計画を下回る 今後は、機能強化を通じてコンバージョンレートの向上を図るとともに、「BASE」以外のプラットフォームへの展開を検討

(注)

・総額方式：売上高は商品代金等を含む取引総額、売上原価は商品仕入代金等、販売費及び一般管理費は国際配送費・決済費用等を計上

・純額方式：売上高は販売代行手数料及び決済手数料等を計上、売上原価は国際配送費・決済費用等を計上、販売費及び一般管理費は荷役費等を計上

・総額方式：売上高3,419百万円（既存事業：1,099百万円、かんたん海外販売：2,319百万円）、売上総利益1,079百万円（既存事業：417百万円、かんたん海外販売：662百万円）、販売費及び一般管理費938百万円

・純額方式：売上高1,775百万円（既存事業：1,099百万円、かんたん海外販売：675百万円）、売上総利益617百万円（既存事業：417百万円、かんたん海外販売：200百万円）、販売費及び一般管理費477百万円

3. 2026年12月期第2四半期業績

連結

グループGMVはEストアーショップサーブ事業の連結等により、前年同四半期比+31.6%と大きく増加

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等により、売上高は前年同四半期比+34.4%、売上総利益は同+51.0%と増加。EBITDAは同+151.2%、営業利益は同+123.5%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+17.0%、売上総利益は同+24.4%と増加

PAY.JP事業

GMVの成長により、売上高は前年同四半期比+7.3%、売上総利益は同+4.8%と増加

YELL BANK事業

「YELL BANK」等の事業成長により、売上高は前年同四半期比+11.1%、売上総利益は同+11.3%と増加

want.jp事業

既存事業及び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」の進捗が想定を下回り、売上高は前年同四半期比▲28.1%、売上総利益は同▲20.2%と想定を下回って推移

Eストアーショップサーブ事業

2026年12月期第2四半期は、売上高は1,092百万円、売上総利益は681百万円の連結寄与

前年同四半期比では、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等により、売上高は+34.4%、売上総利益は+51.0%、EBITDAは+151.2%、営業利益は+123.5%と大きく増加

前四半期比では、want.jp事業及びYELL BANK事業の影響により、売上高は▲1.6%、売上総利益は▲1.3%と減少
加えて、BASE事業におけるマスマーケティングの実施による販管費の増加により、EBITDAは▲36.0%、営業利益は▲39.3%と減少

(百万円)	FY2026 2Q(2026年4月-6月)					FY2026 2Q累計 (2026年1月-6月)			FY2026通期	
	実績	前年同四半期		前四半期		2Q累計	前年同四半期		業績予想	進捗率
		実績	YoY	実績	QoQ		実績	YoY		
売上高	6,144	4,572	+34.4%	6,243	-1.6%	12,388	9,144	+35.5%	28,371	+43.7%
売上総利益	3,177	2,104	+51.0%	3,217	-1.3%	6,395	4,169	+53.4%	14,070	+45.5%
売上総利益率	51.7%	46.0%	+5.7pt	51.5%	+0.2pt	51.6%	45.6%	+6.0pt	49.6%	n/a
販管費	2,773	1,923	+44.2%	2,553	+8.6%	5,326	3,598	+48.0%	11,800	+45.1%
EBITDA (注1)	460	183	+151.2%	719	-36.0%	1,179	575	+105.1%	2,457	+48.0%
営業利益	403	180	+123.5%	664	-39.3%	1,068	570	+87.3%	2,270	+47.1%
経常利益	255	166	+53.3%	664	-61.5%	919	579	+58.7%	2,029	+45.3%
当期純利益 (注2)	297	124	+138.7%	517	-42.6%	815	446	+82.3%	1,497	+54.4%

(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2) 当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を記載

2026年6月末よりPort株式会社のB/S連結を開始により、のれんを1,020百万円計上

2026年6月末時点で現預金が22,500百万円と、強固な財務基盤を維持

(百万円)	2026年6月末	2025年12月末	前期末比
流動資産	45,764	52,324	-12.5%
(内、現金及び預金)	22,500	26,867	-16.3%
(内、未収入金) ^(注1)	20,644	22,982	-10.2%
(内、ファクタリング前渡金) ^(注2)	1,839	1,479	+24.3%
固定資産	6,365	5,478	+16.2%
(内、のれん)	2,362	1,393	+69.6%
(内、顧客関連資産)	1,149	1,183	-2.8%
(内、繰延税金資産)	1,138	1,108	+2.6%
資産合計	52,130	57,803	-9.8%
流動負債	35,286	41,311	-14.6%
(内、営業未払金) ^(注3)	33,314	39,265	-15.2%
固定負債	1,402	1,372	+2.2%
(内、社債)	300	300	-
(内、長期借入金)	610	596	+2.3%
負債合計	36,688	42,683	-14.0%
資本金	8,848	8,847	+0.0%
資本剰余金	4,655	4,655	-
利益剰余金	2,256	2,016	+11.9%
自己株式	-999	-999	-
その他有価証券評価差額金	43	81	-46.2%
新株予約権	416	321	+29.7%
非支配株主持分	220	196	+11.8%
純資産合計	15,441	15,119	+2.1%

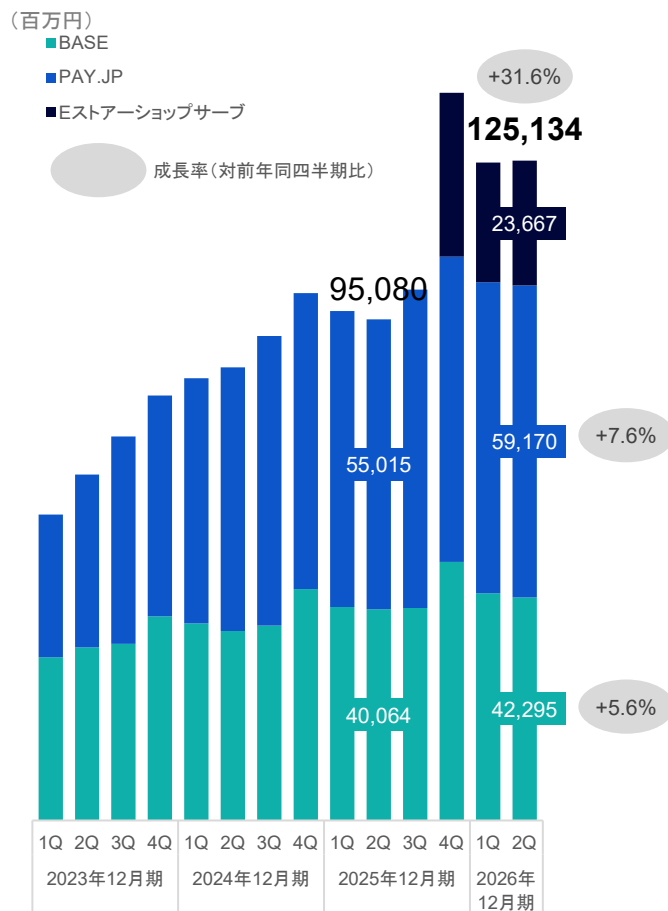
(注1)未収入金: 決済代行会社から当社へ支払われる決済代金のうち未入金のもの

(注2)ファクタリング前渡金: YELL BANK事業の「YELL BANK」等の、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

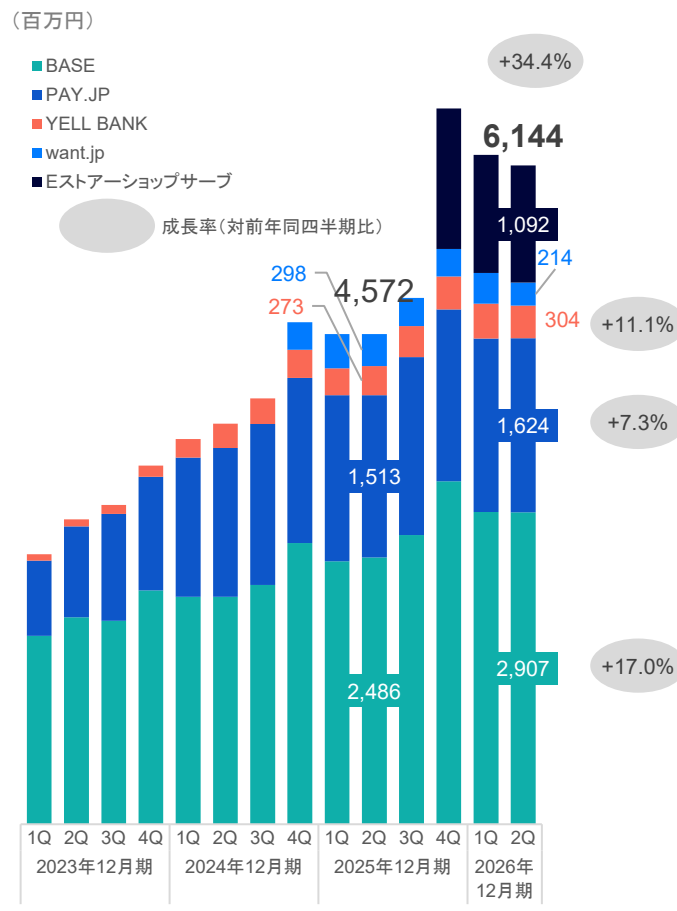
(注3)営業未払金: BASE事業、PAY.JP事業及びEストアーショップサブ事業において、当社からショップ及び加盟店へ支払う決済代金のうち、未払いのもの

グループGMVは、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+31.6%と大きく増加
 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
 +34.4%と大きく増加

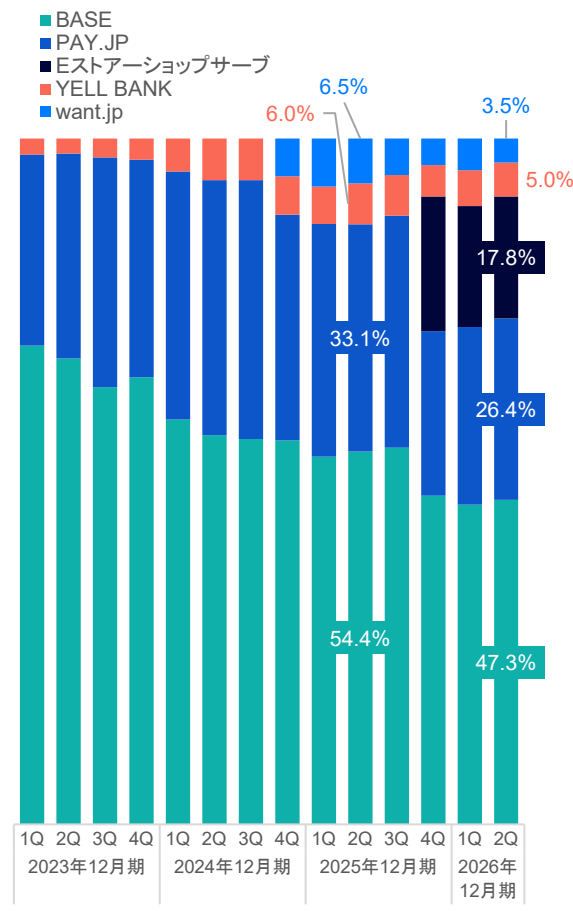
GMV(注文)



売上高



売上高構成比



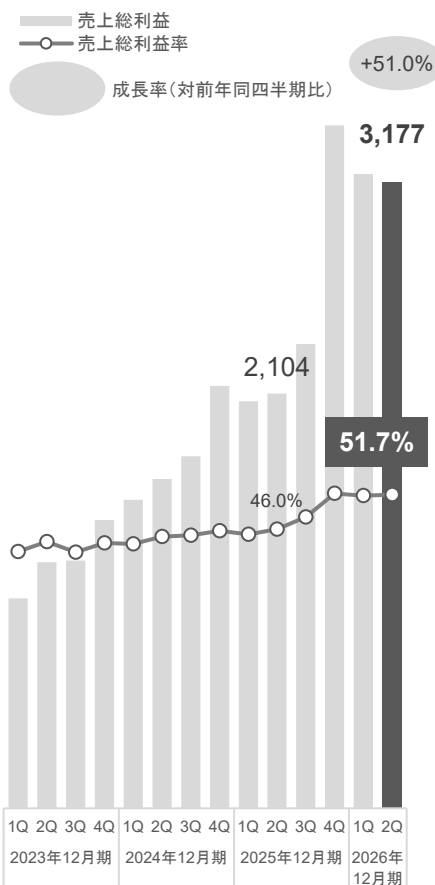
(注) BASE事業のGMVは注文日ベース(注文額)。PAY.JP事業のGMVは決済日ベース(決済額)、Eストアーショップサーブ事業のGMVは決済日ベース(決済額)

BASE事業の成長及びEストアーショップサブ事業の連結等により、売上総利益は前年同四半期比+51.0%、EBITDAは同+151.2%、営業利益は同+123.5%と大きく増加

販管費は、Eストアーショップサブ事業の連結及びBASE事業におけるマスマーケティングの実施によるプロモーション費用の増加等により、前年同四半期比+44.2%と大きく増加

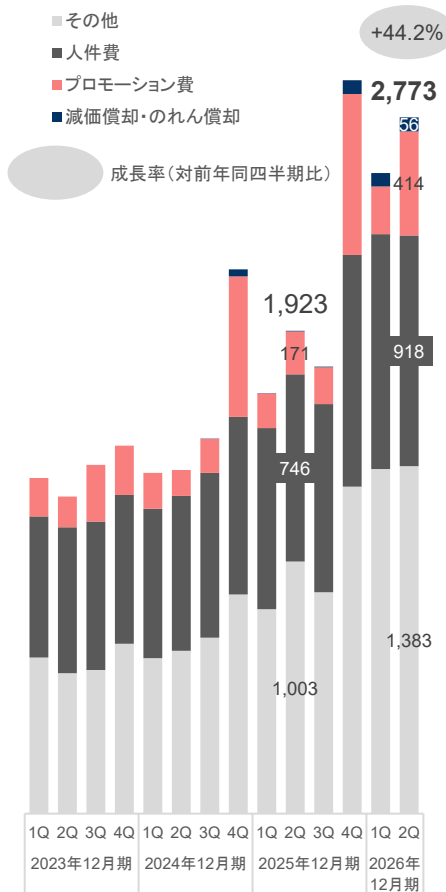
売上総利益及び売上総利益率

(百万円)



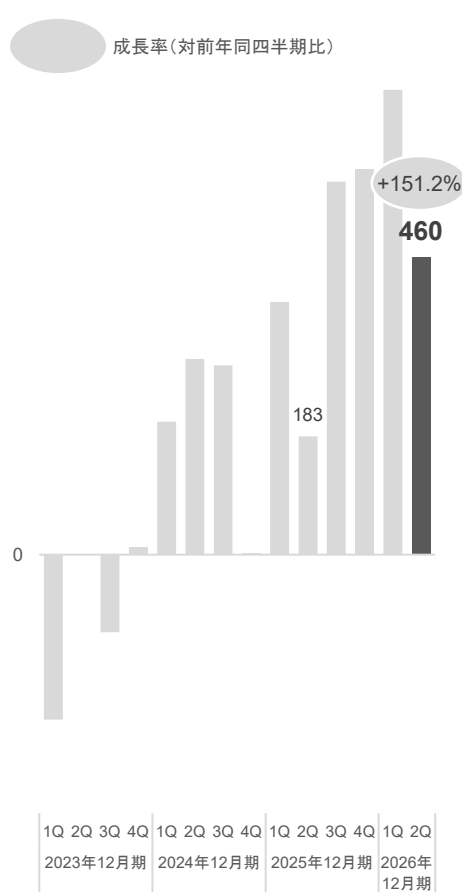
販売費および一般管理費

(百万円)



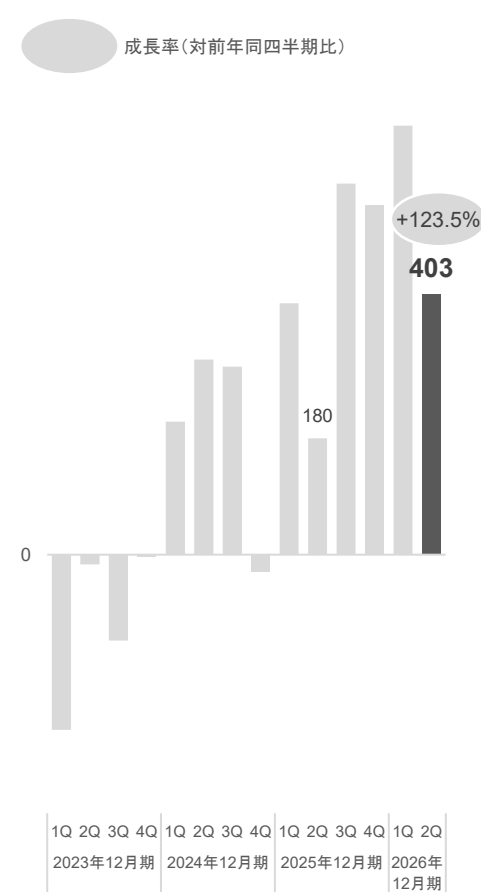
EBITDA

(百万円)



営業利益

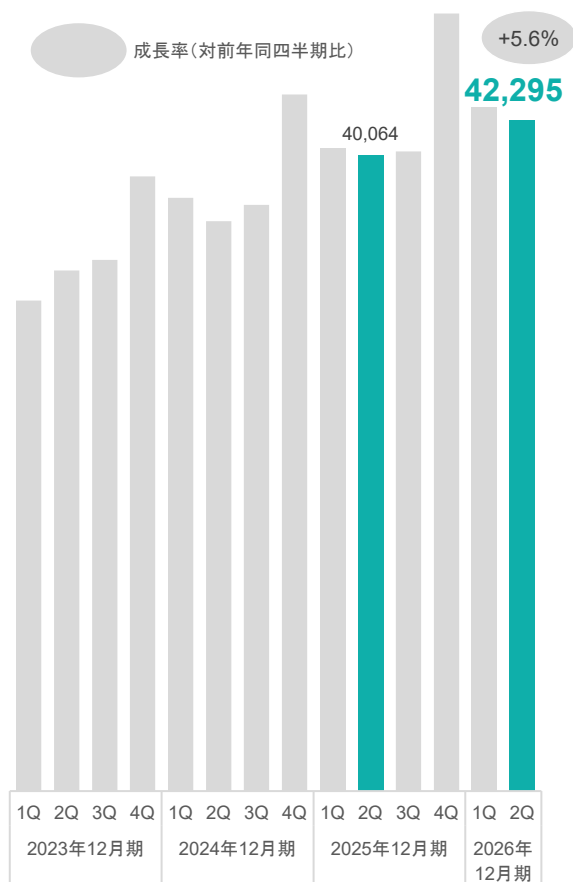
(百万円)



前年同四半期比では、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+17.0%、売上総利益は同+24.4%と増加

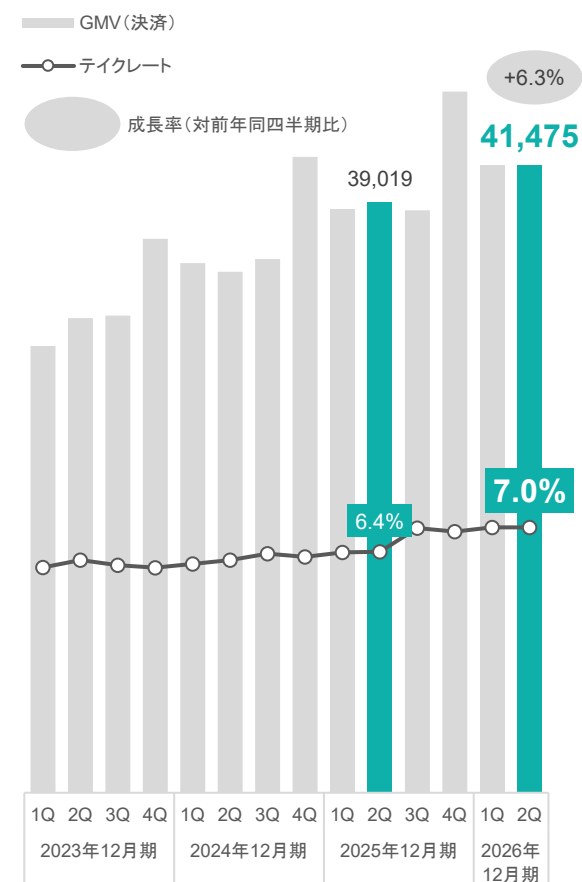
GMV(注文)

(百万円)



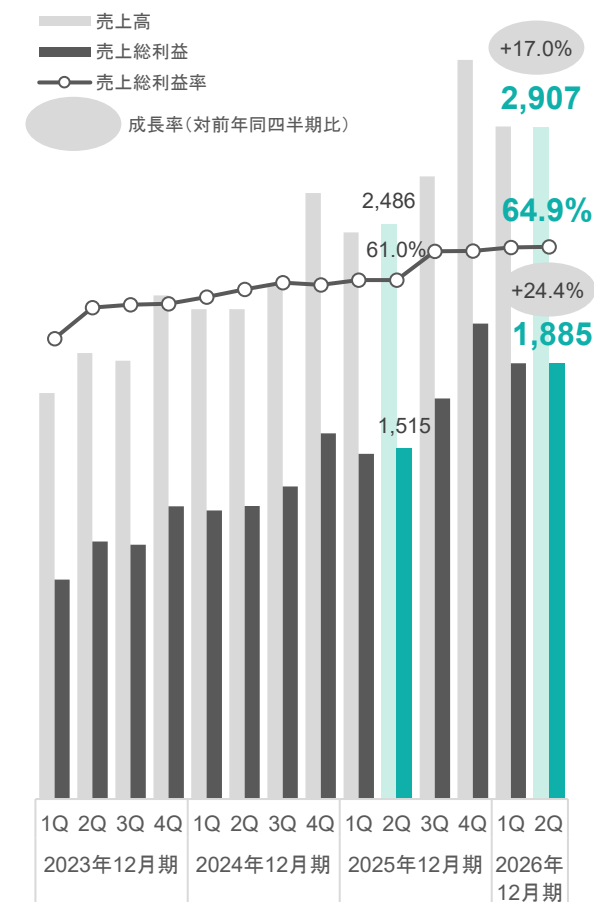
GMV(決済)及びテイクレート

(百万円)



売上高、売上総利益及び売上総利益率

(百万円)



(注)BASE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

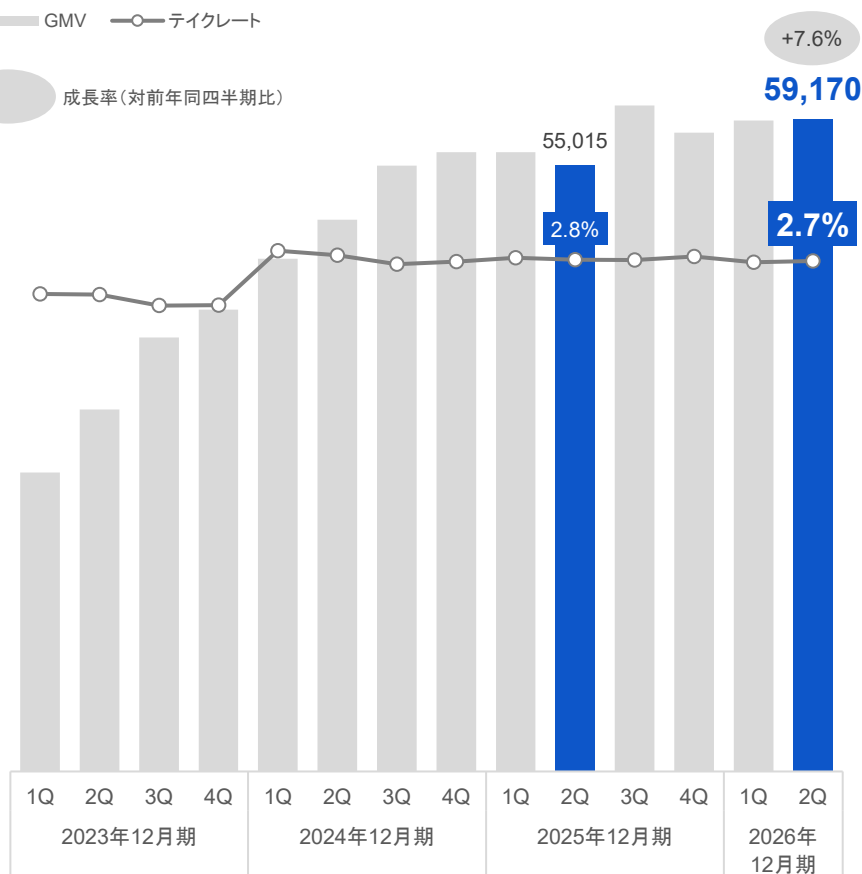
GMVの成長により、売上高は前年同四半期比+7.3%、売上総利益は同+4.8%と増加

GMV及びテイクレート

(百万円)

■ GMV ○ テイクレート

成長率(対前年同四半期比)

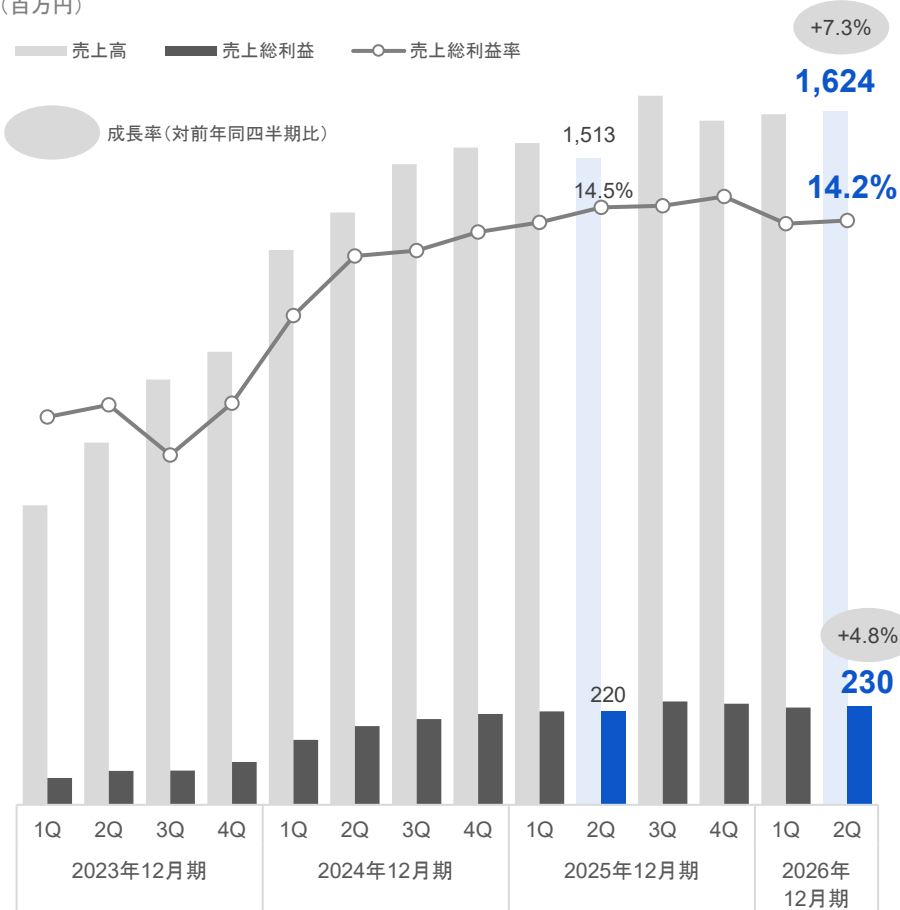


売上高、売上総利益及び売上総利益率

(百万円)

■ 売上高 ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率

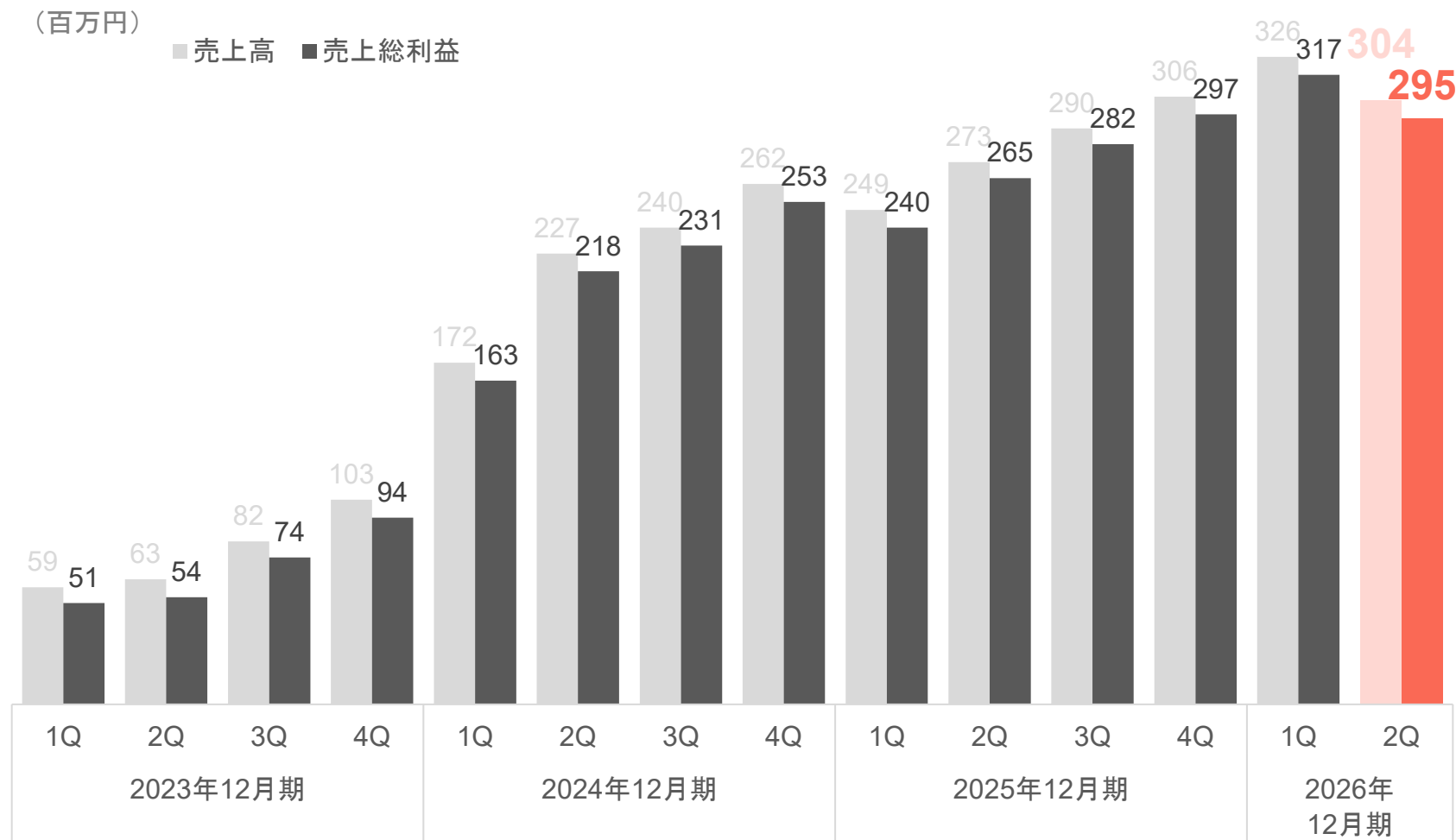
成長率(対前年同四半期比)



(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

売上高、売上総利益の推移

「YELL BANK」等の事業成長により、売上高は前年同四半期比+11.1%、売上総利益は同+11.3%と増加



(注) YELL BANK事業には「YELL BANK」及び「PAY.JP YELL BANK」等を含む

4. ご参考資料

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

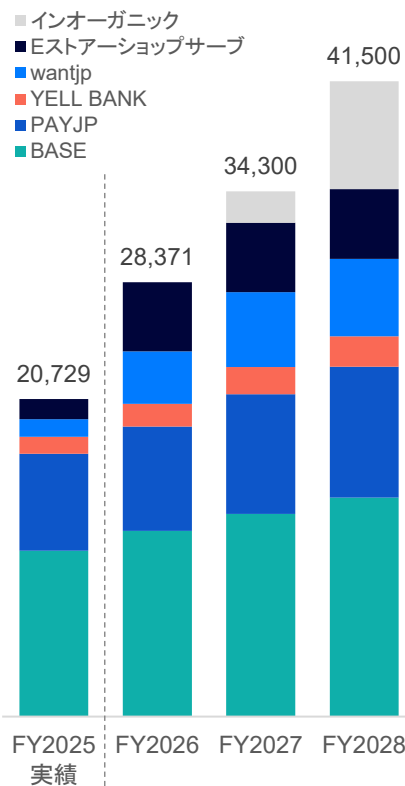
BASEグループが目指す価値創造



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

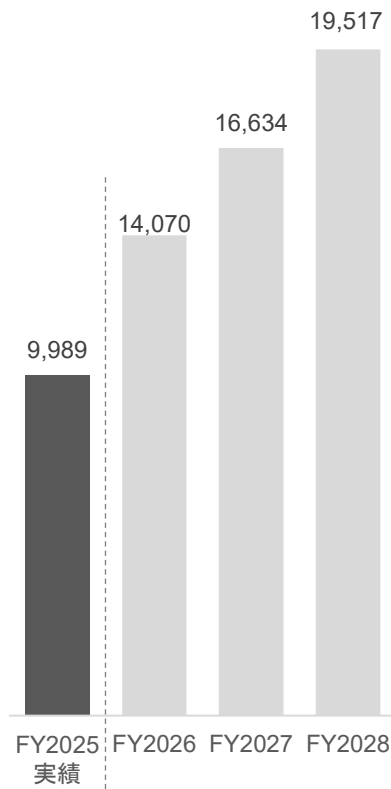
売上高

(百万円)



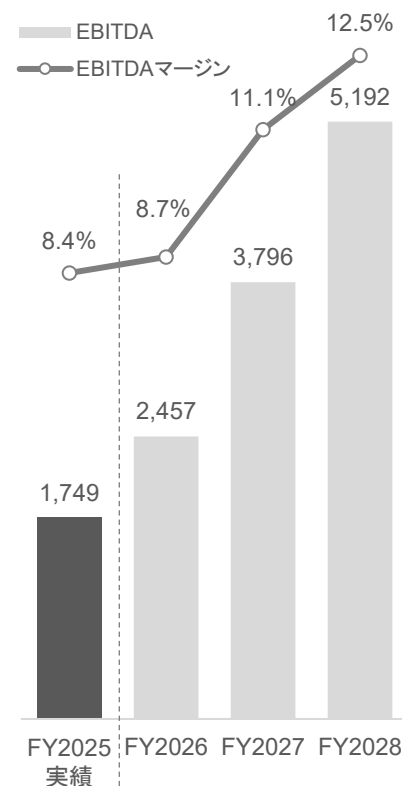
売上総利益

(百万円)



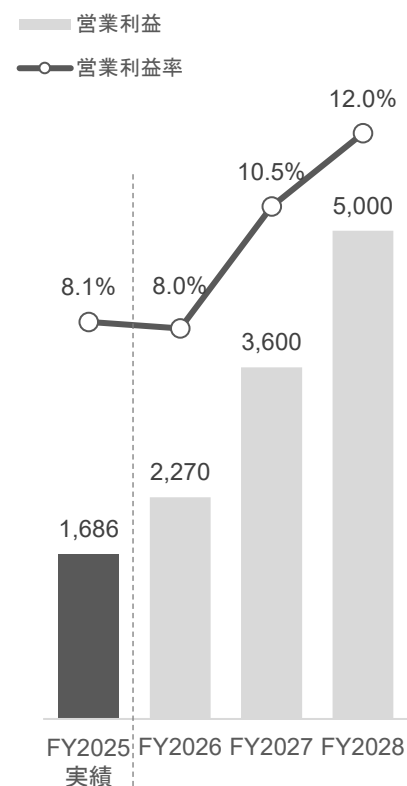
EBITDA及びEBITDAマージン

(百万円)

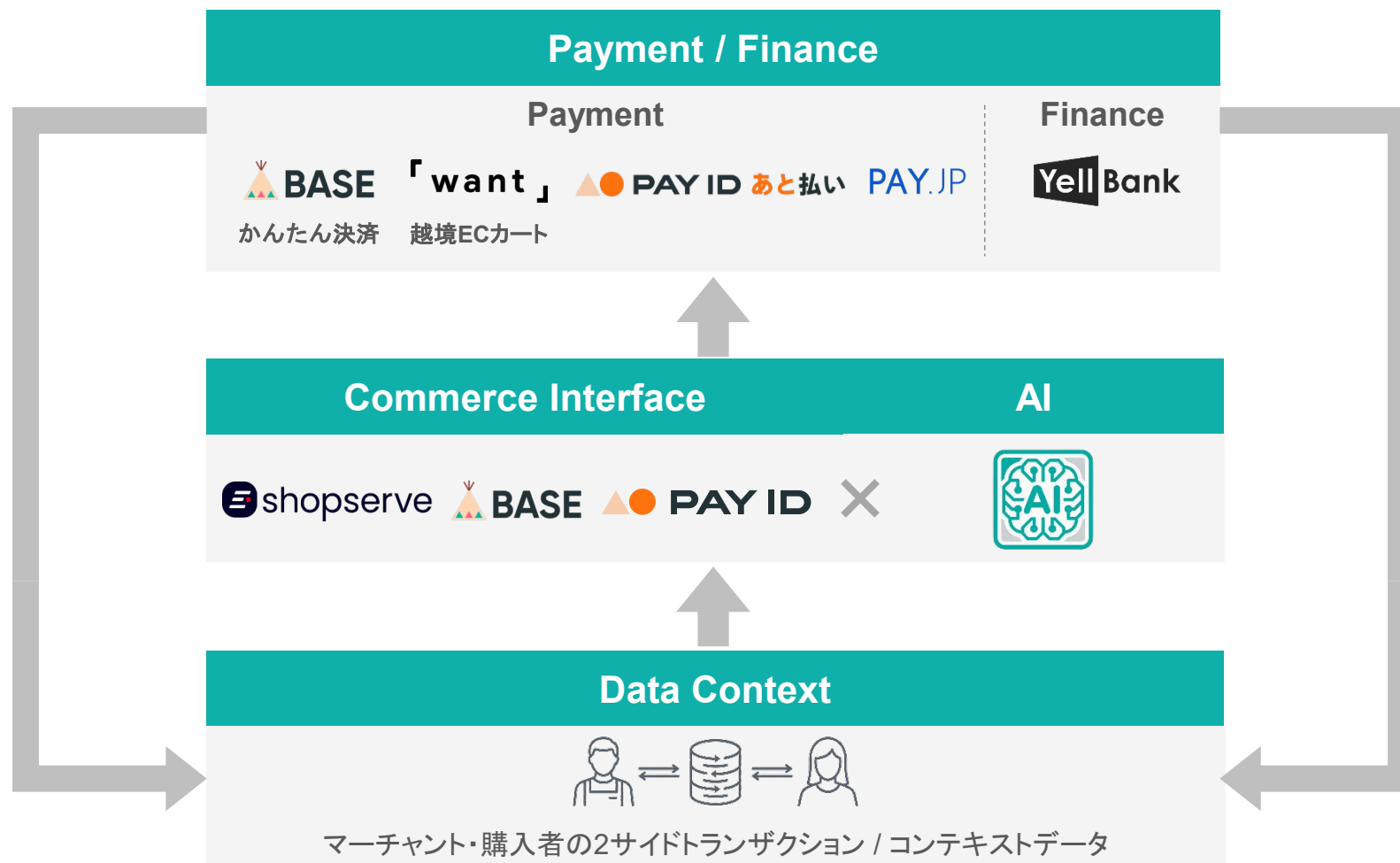


営業利益及び営業利益率

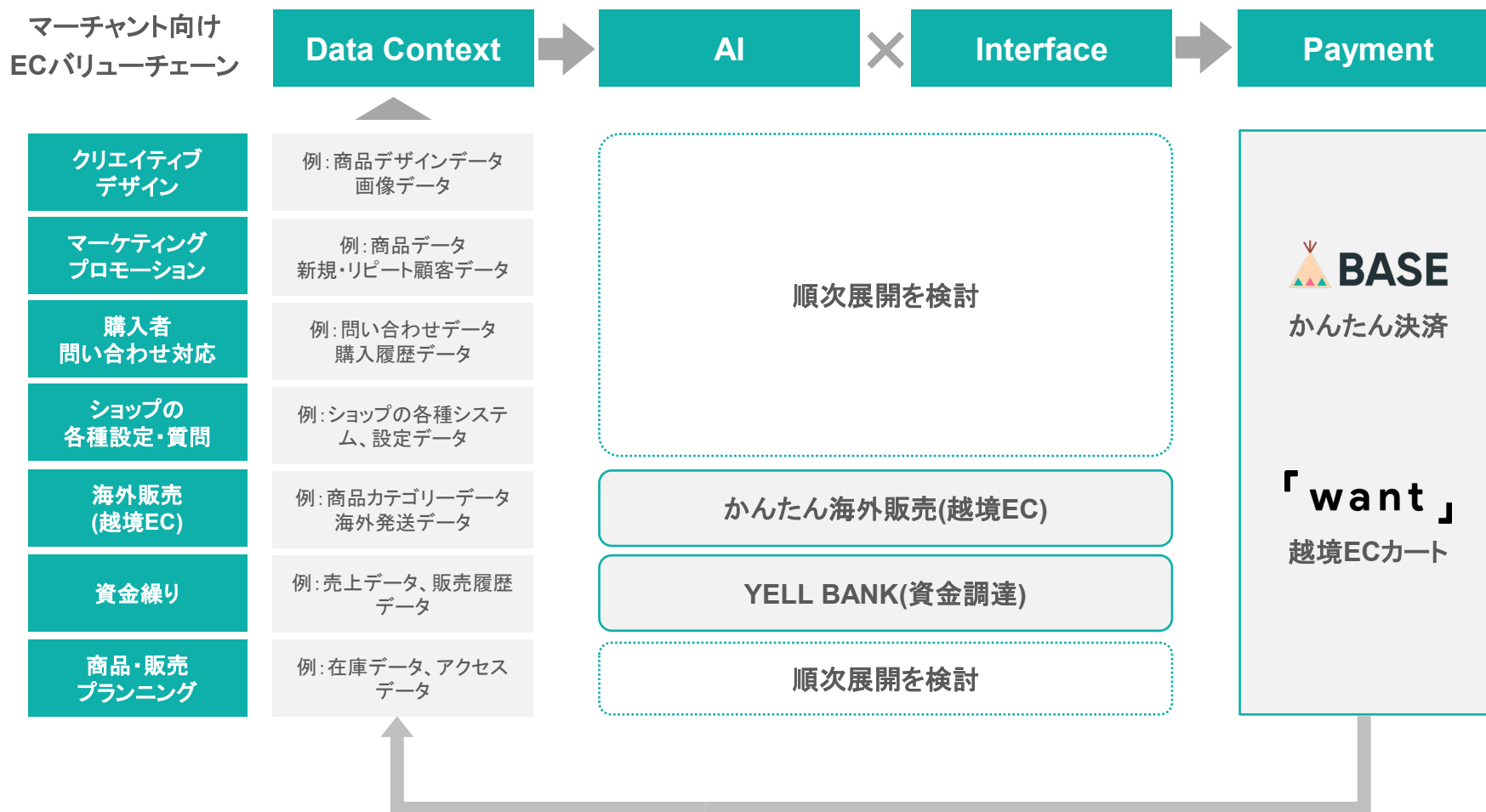
(百万円)



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



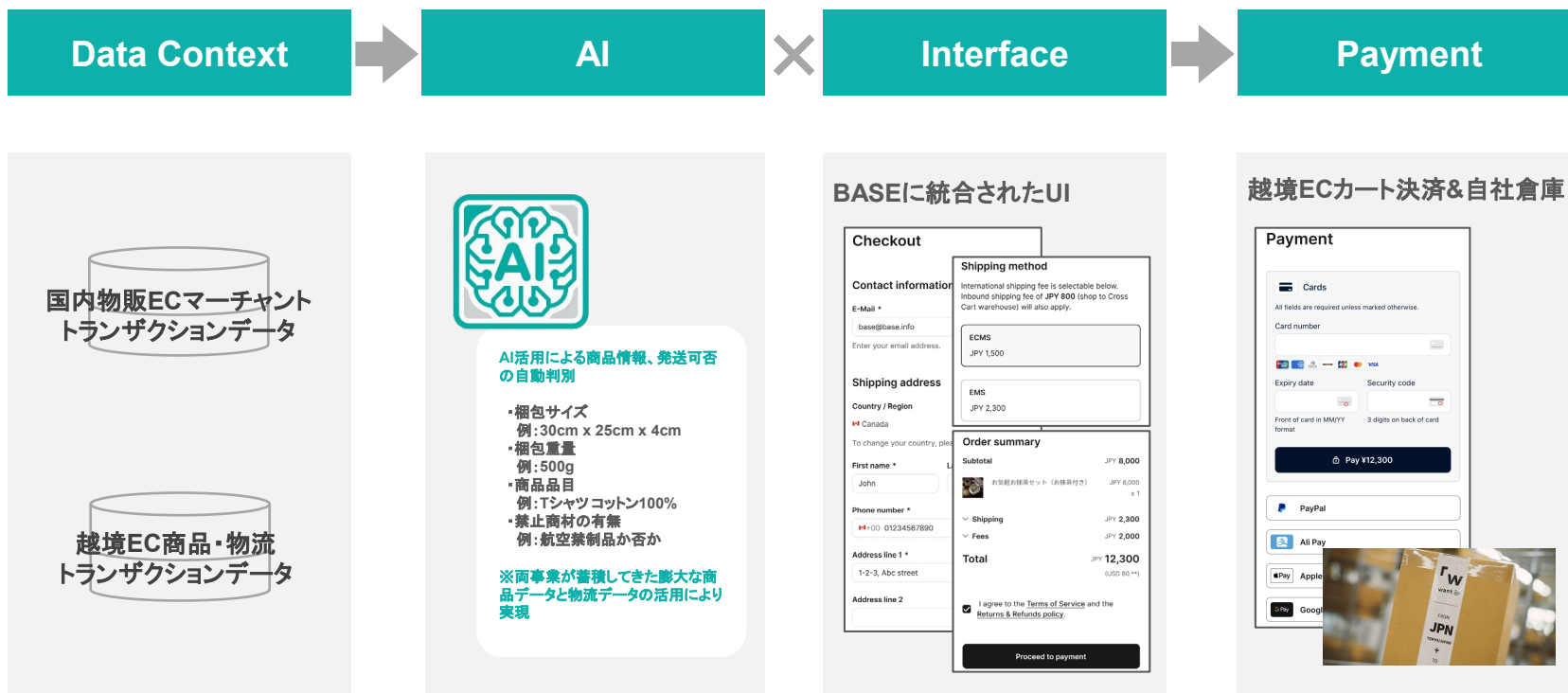
「累計250万を超える顧客/トランザクションデータ」、「シンプルなUIと自社の決済基盤」を活用し、
マーチャント向けECバリューチェーン全体を対象に、**プロダクトにAIを実装していく方針**



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



「want」

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

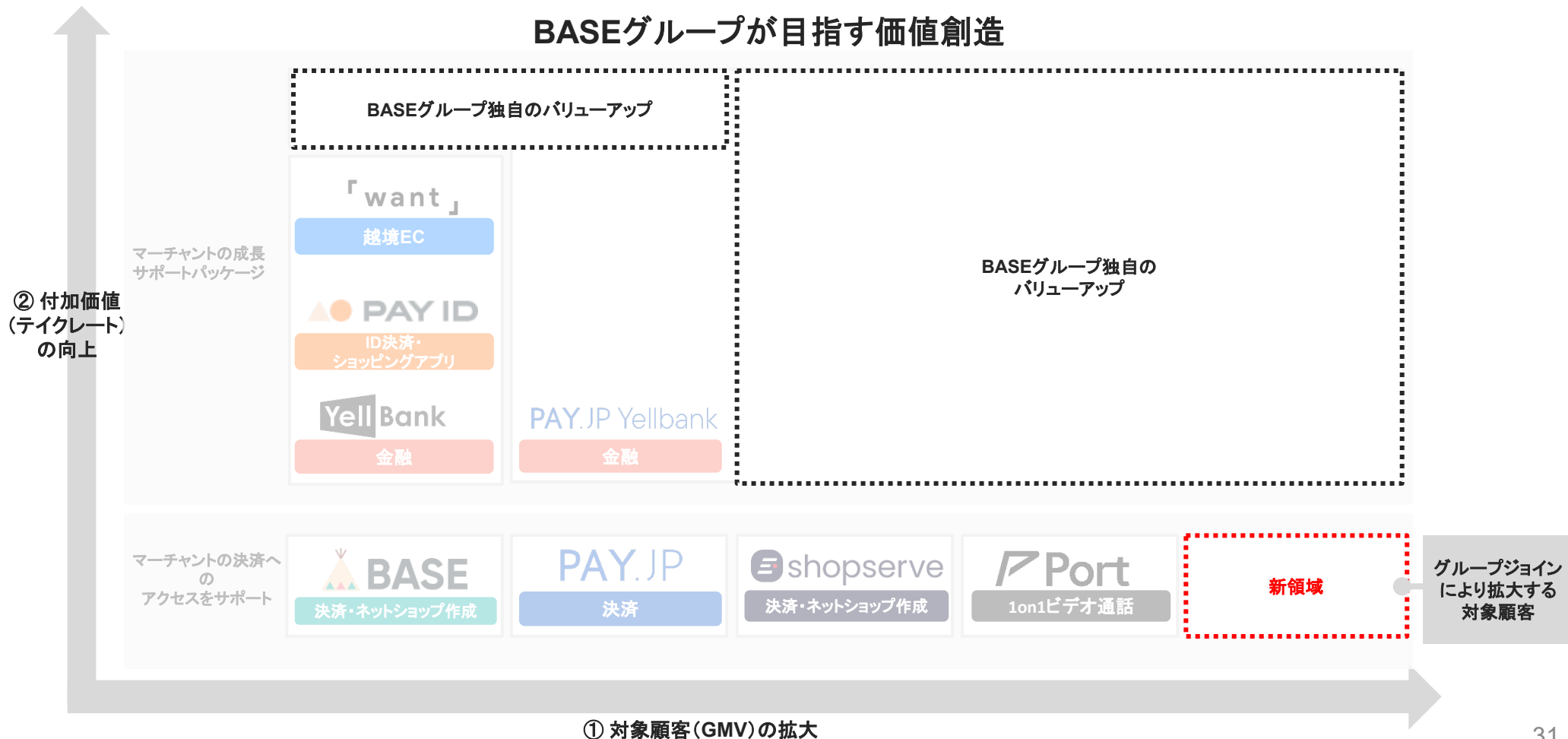
- BASE事業で展開している金融機能(将来債権ファクタリング「YELL BANK」)をPAY.JP事業へ展開
- M&Aでジョインしたwant.jp事業とBASE事業との共同開発による越境EC機能「かんたん海外販売」をBASE事業に展開
- PAY.JP事業で展開しているクレジットカード決済の機能をEストアーショップサブ事業へ展開
- 上記以外のグループシナジー創出も検討

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)	PAY ID 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)	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	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	PAY ID	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

その他

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

その他

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

その他

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	✓ 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

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 ^{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

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