



BASE

個人投資家向け会社説明会資料

BASE株式会社

(東証グロース:4477)

2022年5月27日

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 財務指標
4. 中期の経営方針
5. ご参考資料

1. 会社概要



鶴岡裕太

代表取締役 兼 上級執行役員CEO

1989年生まれ。

大学在学中から複数のインターネットサービスのバックエンドのプログラミングやディレクションを経験し、2012年12月に22歳でBASE株式会社を設立。

「Payment to the People, Power to the People.」をミッションに、決済の簡易化を主軸にした事業を展開し、国内最大級のEコマースプラットフォーム「BASE（ベース）」を運営。



鶴岡裕太

上級執行役員CEO



藤川 真一

上級執行役員
SVP of Development



原田 健

上級執行役員CFO



山村 兼司

上級執行役員COO

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

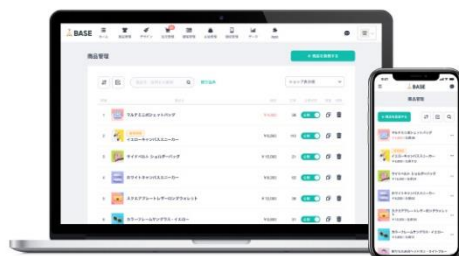


2. サービス概要

BASEグループの各サービスを通じて、**個人及びスモールチーム**や、**スタートアップ**に加え、**購入者**をエンパワーメントすることに注力



個人・スモールチーム等のショップ向け

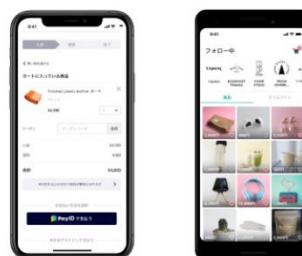


決済支援・ショップ作成支援

誰でもかんたんにストアフロント型の
ネットショップを無料で作れる
ネットショップ作成サービス



購入者向け



ID決済・ショッピングアプリ

新たな決済体験の提供や購入者
との関係構築をサポートする
ショッピングサービス



スタートアップ等の加盟店向け



決済支援

WEBサービスにクレジット決済を
かんたんに導入できる開発者向けの
オンライン決済サービス

誰でもかんたんにデザイン性の高いネットショップを無料で作れるネットショップ作成サービス

 BASE | 料金プラン | デザイン | 機能紹介 | ショップ事例

ショップ開設

ログイン



ネットショップ開設実績

5年連続 No.1

ネットでお店を開くなら



メールアドレス

info@example.jp

パスワード

英数字6文字以上

ショップURL

https:// 英数字3文字以上

| base.shop ▼

利用規約・プライバシーポリシーに同意の上、ご利用ください。

無料でネットショップを開く

誰でもかんたんにストアフロント型(独立型)のネットショップの作成が可能に



①アカウントの作成



①登録したメールアドレス宛のメールで
メール認証

②運営に関する情報入力

②メール認証、運営に関する情報の入力

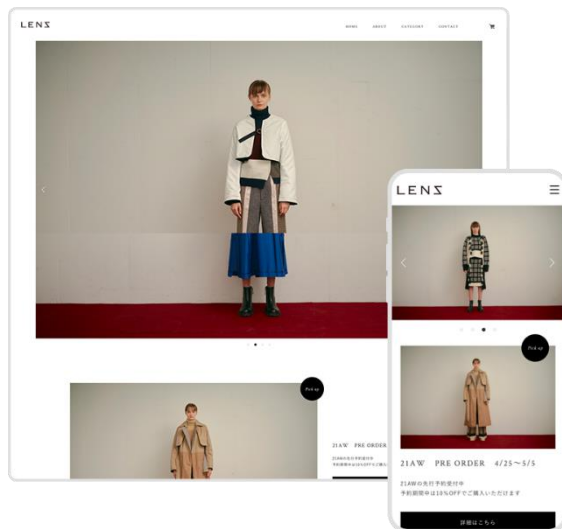


③商品の登録

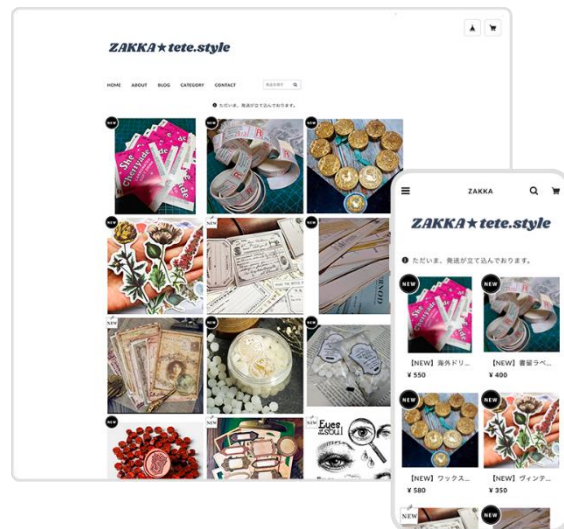
無料テンプレートに加えて、数十種類の有料テンプレートで
思い通りのデザインをかんたんに



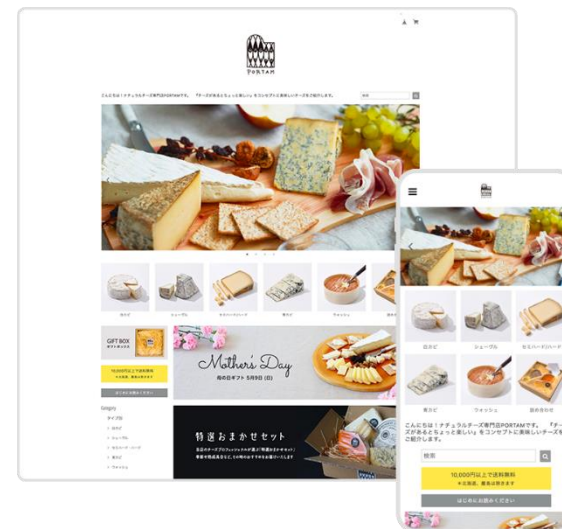
④ショップをデザインして公開



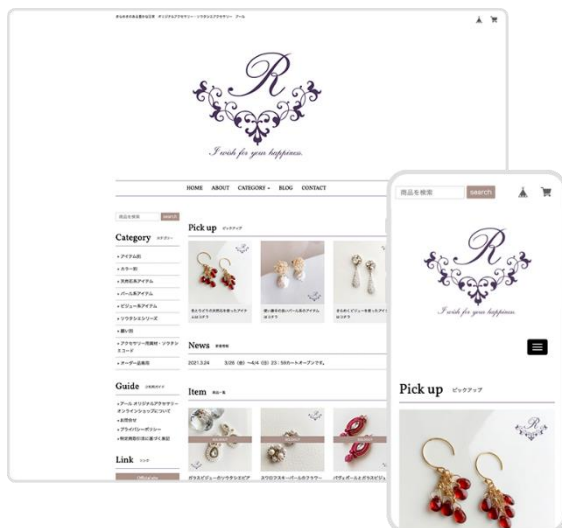
LENZ



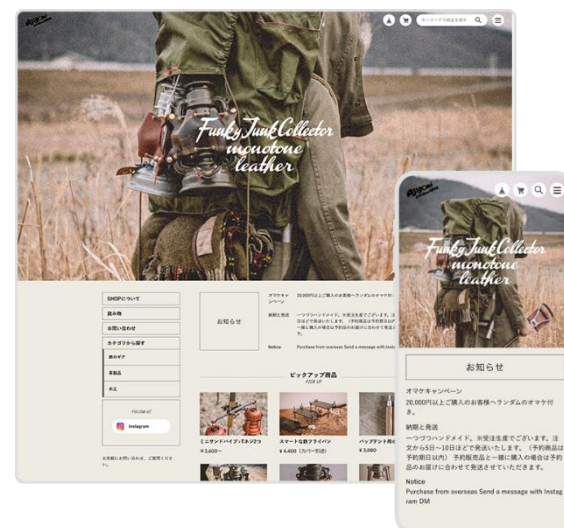
ZAKKA



ナチュラルチーズ PORTAM



アール オリジナルアクセサリィ オンラインショップ



Aijigomi (Coffee & Camp Gear)



kiu 祈雨



「自分が身につけたいもの」がアクセサリ作りの出発点——金属アレルギー対応アクセサリショップのデザインコンセプト
<https://baseu.jp/24944>



お手本は「ラーメン屋」?! 学生のための古着屋が取り組む、運営のアイデア
<https://baseu.jp/24841>



明治20年創業、老舗和菓子屋＜五穀祭菓をかの＞。20歳で店を継いだ6代目女将が切り開く、新しい道とは
<https://baseu.jp/23032>



シンプルだから、いい。ビール好きの双子兄弟が手掛けるアパレルブランド＜BEER＞のこれから
<https://baseu.jp/22817>

ストアフロント型のネットショップ作成サービスの強みを活かした「BASE」は
従来のモール型ECとは異なる付加価値を提供

		ストアフロント型	モール型EC
プラットフォーム の特徴	機能	誰でもかんたんに使える シンプルな機能で、拡張性が高い	専門知識が必要 機能過多で画一的
	デザイン	ショップやブランドの魅力を自由に表現	商品は、画一的なデザインで 他店と並んで陳列
ショップ の特徴	商品	ユニークで他店にないオリジナル商品	広く知られたブランドや コモディティ化された汎用品
	集客	ショップがSNS等による直接集客	プラットフォームが幅広く集客
購入者の特徴	目的	ブランドのファンとしての体験や交流	品揃えやコスパ等の利便性

ストアフロント型のネットショップ作成サービスの強みを活かし、
SNS等の外部プラットフォームとの連携を強化することで、ショップの成長をサポート
個人やスモールチームはSNSを活用して集客を行い、ネットショップで商品を販売する



累計ショップ開設数は2022年1月に170万ショップを突破



累計ショップ開設数の推移

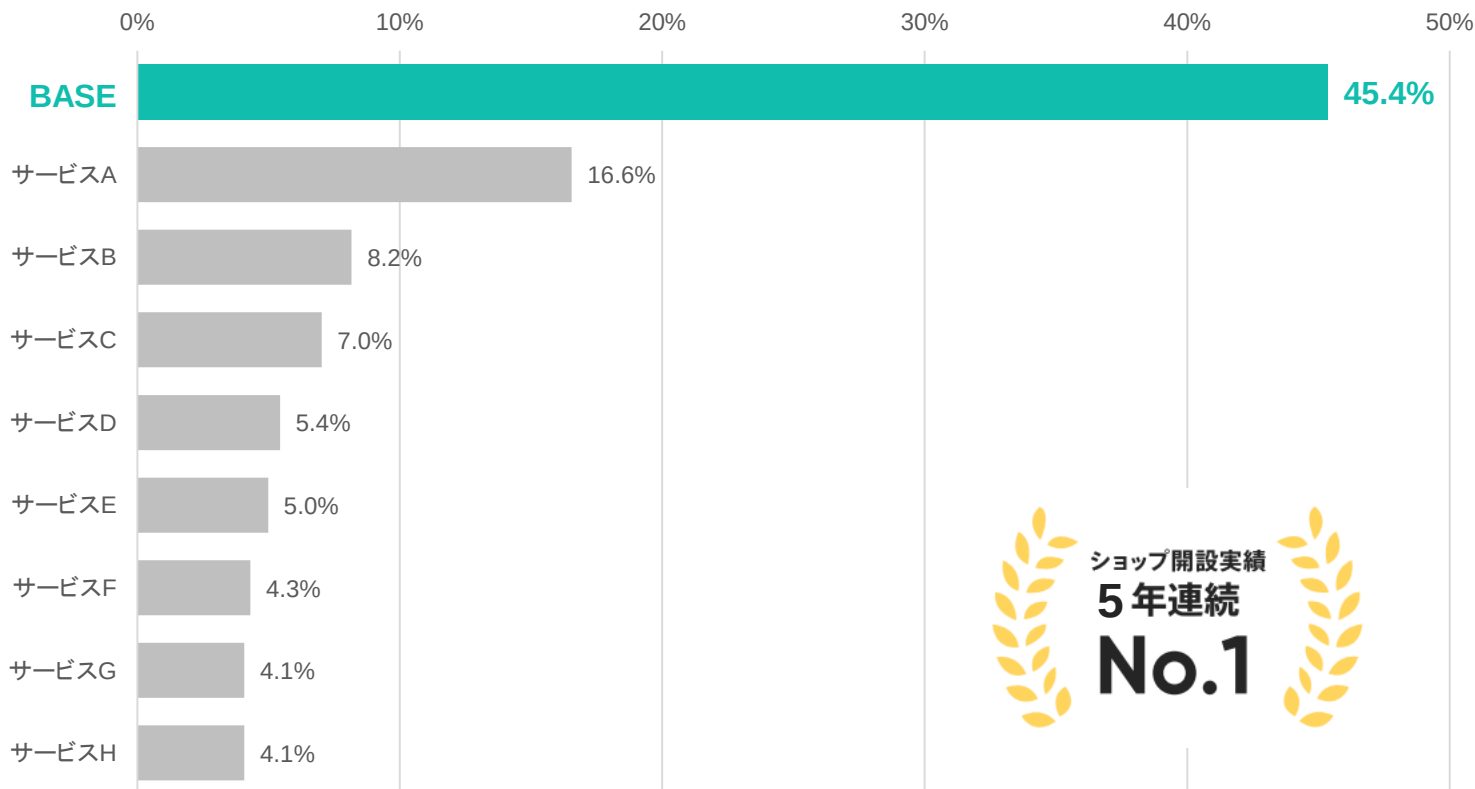


直近1年以内にネットショップを開設する際に利用したネットショップ作成サービス 調査委託先：マクロミル (2021年2月実施)

創業より個人やスモールチームのエンパワーメントに注力し、ロングテール市場において
確固たる地位を築き、**圧倒的に選ばれるサービスに**

ストアフロント型のネットショップ作成サービス利用実績調査

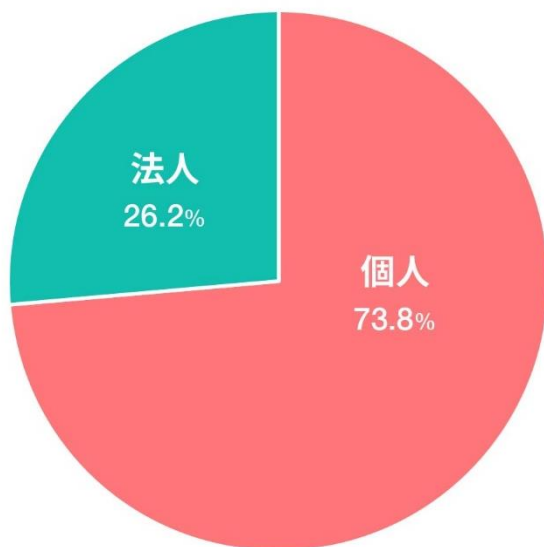
直近1年以内に、ネットショップを開設した際に利用したネットショップ作成サービスをすべてお答えください。



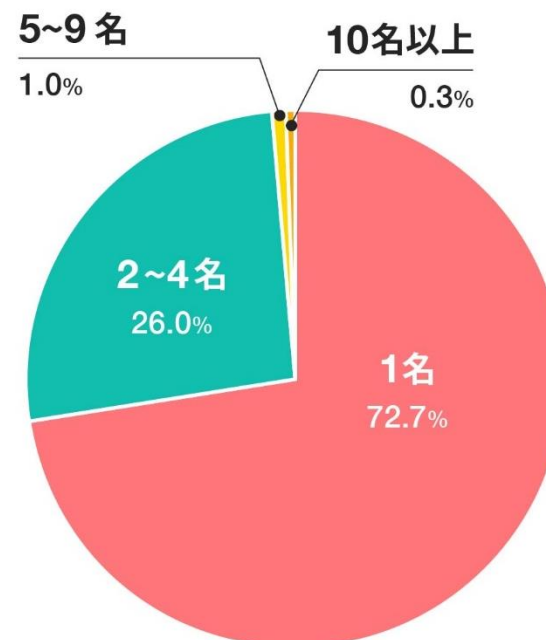
ショップオーナーの半数以上が1名での運営

個人及びスモールチームをメインターゲットとすることが大きな差別化要因に

運営体制

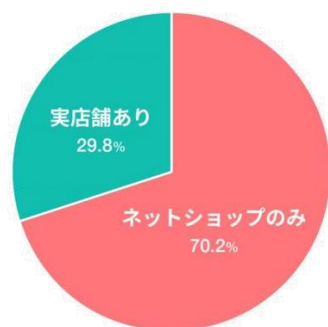


運営人数

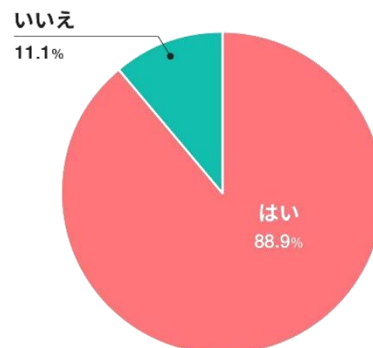


多くのショップオーナーが、ネットショップを中心に事業を展開し、SNSを活用して集客を行い、オリジナル商品を販売する個人やスモールチーム

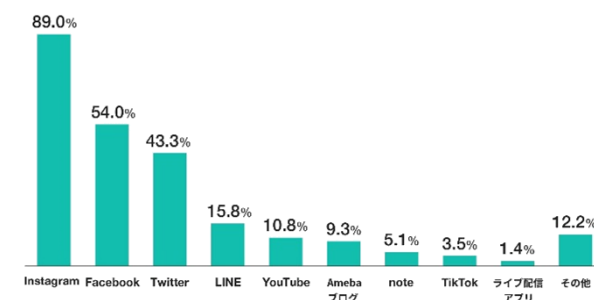
実店舗の有無



ファン作りにおけるSNSの活用有無

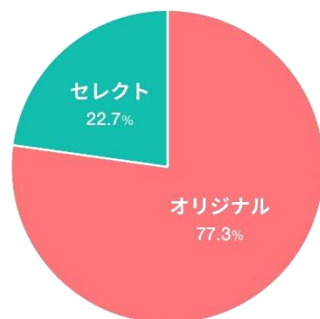


積極的に活用しているSNS

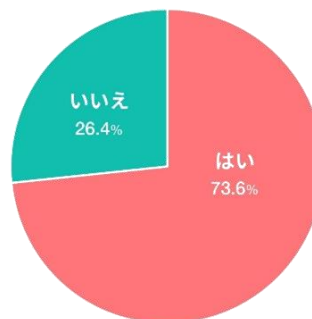


※複数回答可

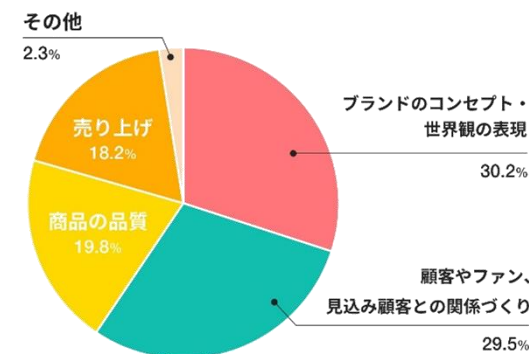
販売商品のオリジナル/セレクトの別



自身のネットショップの「ブランド」としての認識



ネットショップ運営で、最も重視していること



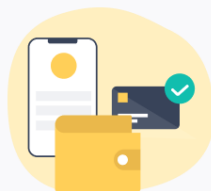
ノーリスクでかんたんにネットショップを始めたい方から、成長意欲が高く、売上規模が大きなショップまで、**様々なニーズを持つ個人やスモールチームによるネットショップの運営をサポート**

POINT 1



全てのショップに
最適な料金体系

POINT 2



BASE
かんたん決済

POINT 3



誰でもかんたんに
使える機能

POINT 4



ショッピング
サービス「Pay ID」(注)

従来の月額無料プランに加え、**月額有料プラン**を4月18日から提供開始^(注1,2)

ノーリスクでかんたんにネットショップを始めたい方に加え、成長意欲が高く、売上規模が大きなショップにも、最適な料金プランを提供

	月額無料プラン	 月額有料プラン
サービス利用料	3.0% ^(注3)	月額 5,980円(税込)
決済手数料	3.6%+40円 ^(注3)	2.9% ^(注3)
特長	売れたときにだけ手数料が発生する 完全従量課金制 ノーリスクでショップを開設・運営できる	サービス利用料を固定費で支払うことで ランニングコストを抑制し 、運営できる

(注1)従来の月額無料プランは「スタンダードプラン」、新しい月額有料プランは「グロースプラン」として提供

(注2)提供機能は両プラン共通

(注3)決済代金に対して発生

独自の決済システム「BASEかんたん決済」を用意し、全てのショップに導入
ネットショップへの決済機能の導入にかかる事業者負担を緩和

「BASEかんたん決済」の概要

- ✓ ネットショップの開設から決済機能の導入まで
ワンストップで提供することで、決済機能導入に
かかる煩雑な手続きが不要
- ✓ 導入にかかる審査期間が短く、最短翌営業日から
決済機能が利用可能
- ✓ 7種類の決済方法を選択可能
- ✓ どの決済方法を導入しても一律の決済手数料で提供(注)

クレジットカード決済



キャリア決済



銀行振込



コンビニ決済・Pay-easy



Amazon Pay



PayPal



後払い決済

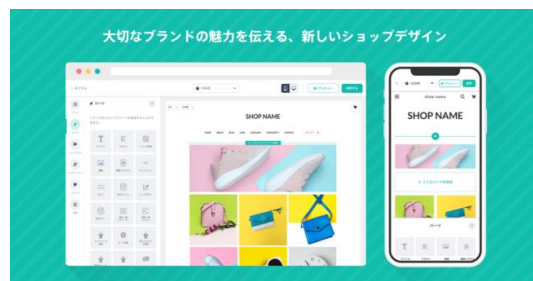


(注) 決済手数料は、月額無料プランでは決済代金の3.6%+40円、月額有料プランでは2.9%。

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の機能は、標準機能として全てのショップに無料で提供

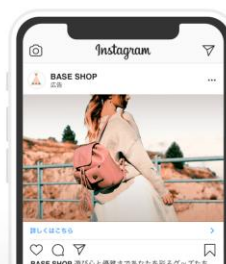


拡張機能「BASE Apps」

ショップの多様なニーズに合わせて80種類以上の拡張機能を提供

Instagram広告

- ✓ 商品を最適なユーザーに配信
- ✓ はじめてでもかんたんに広告を設定
- ✓ わかりやすい効果レポート



リアル店舗

個人やスモールチームがリスクなくかんたんに、リアル店舗の出店ができるサービスを提供



BASE

Google 商品連携・広告 App

- ✓ BASEの商品を連携
- ✓ はじめてでもかんたんに広告を出稿
- ✓ 機械学習で最適なユーザーに配信



※ Google、GoogleロゴはGoogle LLCの商標です。



シンプルな標準機能により、はじめての方でもかんたんにネットショップ運営を始めることが可能に
ストアフロント型のネットショップの運営に必要な、ショップデザイン機能等を提供

「ショップデザイン機能」の概要



- ✓ ノーコードで直感的にデザインを編集
- ✓ スマートフォン、PCどちらからでも編集が可能
- ✓ 無料で利用できる17種類のオフィシャルテーマを提供
- ✓ 20種類以上のパーツを希望する位置に簡易に設定が可能
- ✓ オフィシャルテーマとパーツを組み合わせると、
1,000パターンを超えるデザインが可能

ショップをかんたんに拡充できる「BASE Apps」を提供

グローバルプラットフォームといち早く連携し、ショップの集客や販売促進をサポート

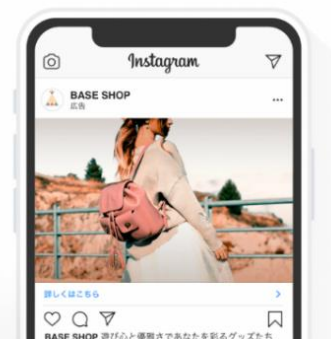
Instagram販売

- ✓ 商品のカテゴリや詳細情報を設定
- ✓ さらに多くのInstagramユーザーにアプローチ



Instagram広告

- ✓ 商品を最適なユーザーに配信
- ✓ はじめてでもかんたんに広告を設定
- ✓ わかりやすい効果レポート



Google 商品連携・広告 App

- ✓ BASEの商品を連携
- ✓ はじめてでもかんたんに広告を出稿
- ✓ 機械学習で最適なユーザーに配信

※ Google、GoogleロゴはGoogle LLC の商標です。



個人やスモールチームがリスクなくかんたんに、東京や大阪の一等地にリアル店舗の出店ができるサービスを提供

渋谷モディ「SHIBUYA BASE」



ラフォーレ原宿「BASE Lab.」



阪神梅田本店 「THE BASE MARKET」



「支払いのすべてをシンプルに」

Webサービスやネットショップ^(注)にクレジットカード決済をかんたんに導入できる
開発者向けのオンライン決済サービス



「申請に時間がかかる」「高い」「使いにくい」という複雑なオンライン決済サービスの問題を解決

シンプルな料金体系

- ✓ 決済手数料以外の諸々の費用は一切なし(注)

	ベーシック プラン	プロ プラン	PAY.JP Seed	PAY.JP NPO	PAY.JP Travel
月額費用	¥0	¥10,000	¥0	¥0	¥0
 	3.0%	2.59%	2.59%	1.5%	1.5%
 	3.6%	3.3%	3.3%	—	3.3%
入金 サイクル	月末締め 翌月末払い	15日/月末締め め半月後払い	15日/月末締め め半月後払い	月末締め 翌月末払い	15日/月末締め め半月後払い

(注)プロプランを除く

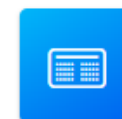
簡単に組み込み

- ✓ シンプルかつスムーズに決済機能の組み込みが可能



強固なセキュリティ

- ✓ 国際基準に準拠したセキュリティレベル



トークン化



PCI-DSS



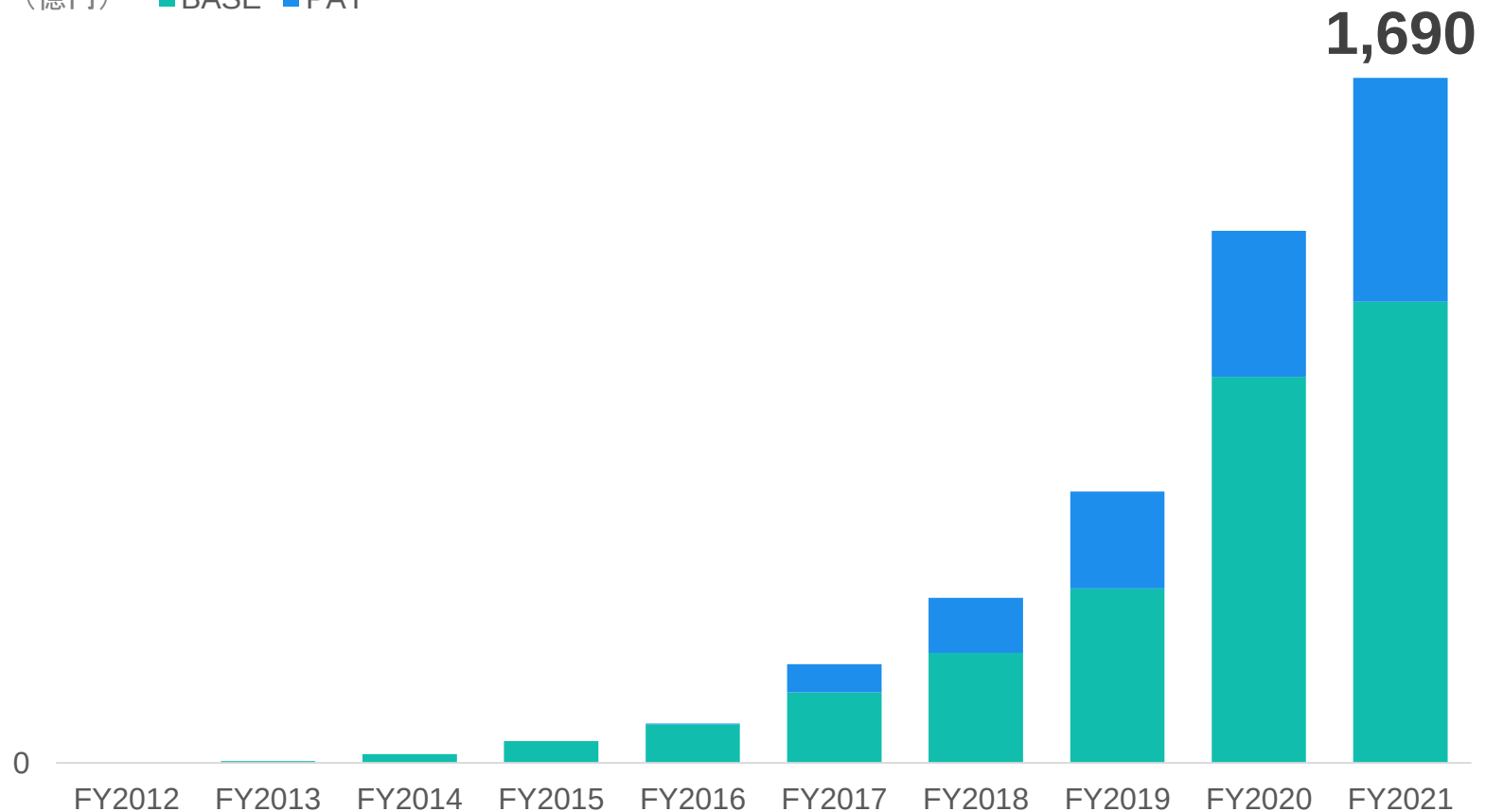
監視

3. 財務指標

新たな市場が創出されるプラットフォームとして、大きく成長

連結GMV(流通総額)(注)

(億円) ■ BASE ■ PAY

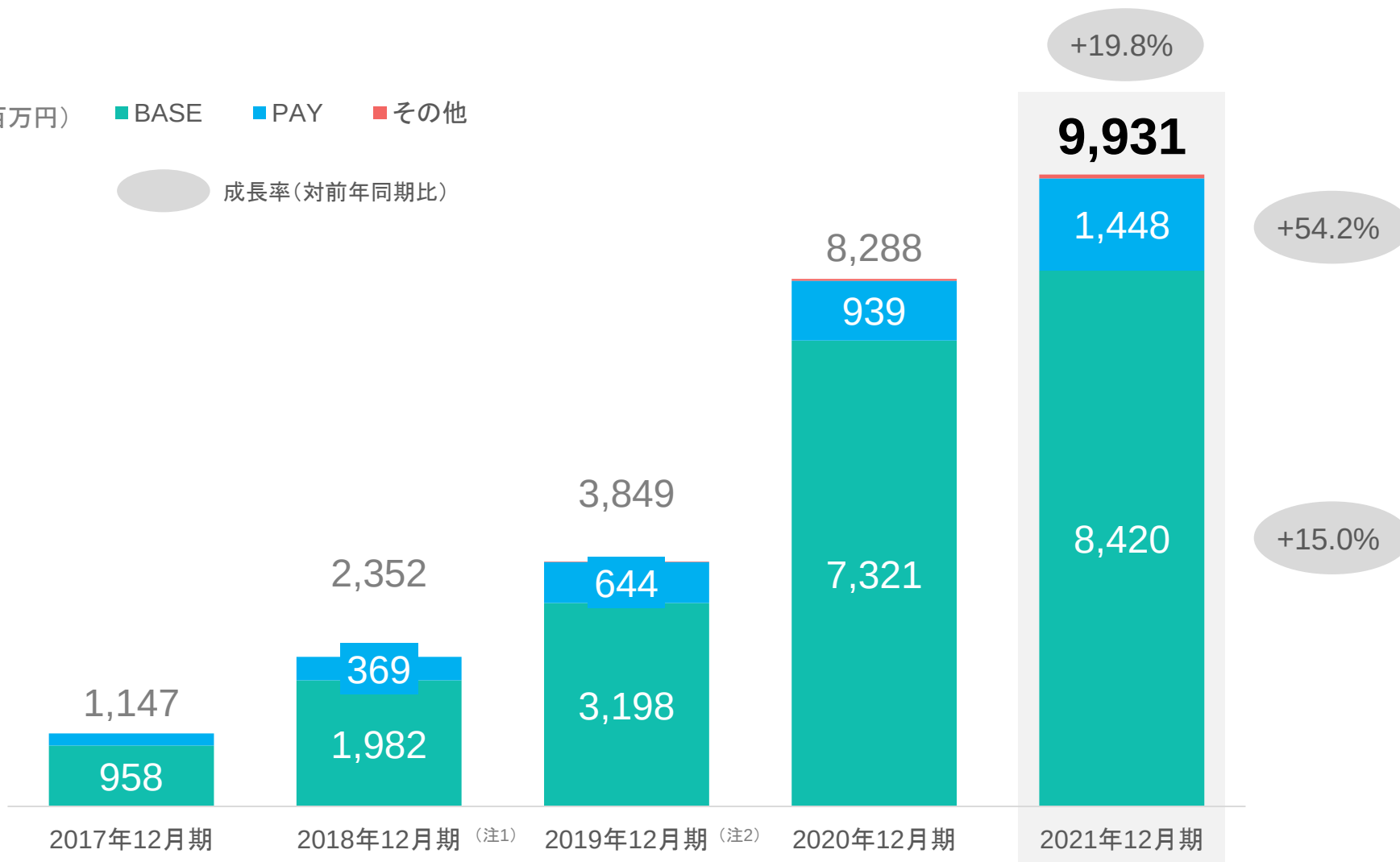


(注)BASEのGMVは注文日ベース(注文額)。PAYのGMVは決済日ベース(決済額)

売上高は、COVID-19の影響で急増した前年同期比でも**+19.8%**と成長を継続

(百万円) ■ BASE ■ PAY ■ その他

成長率(対前年同期比)

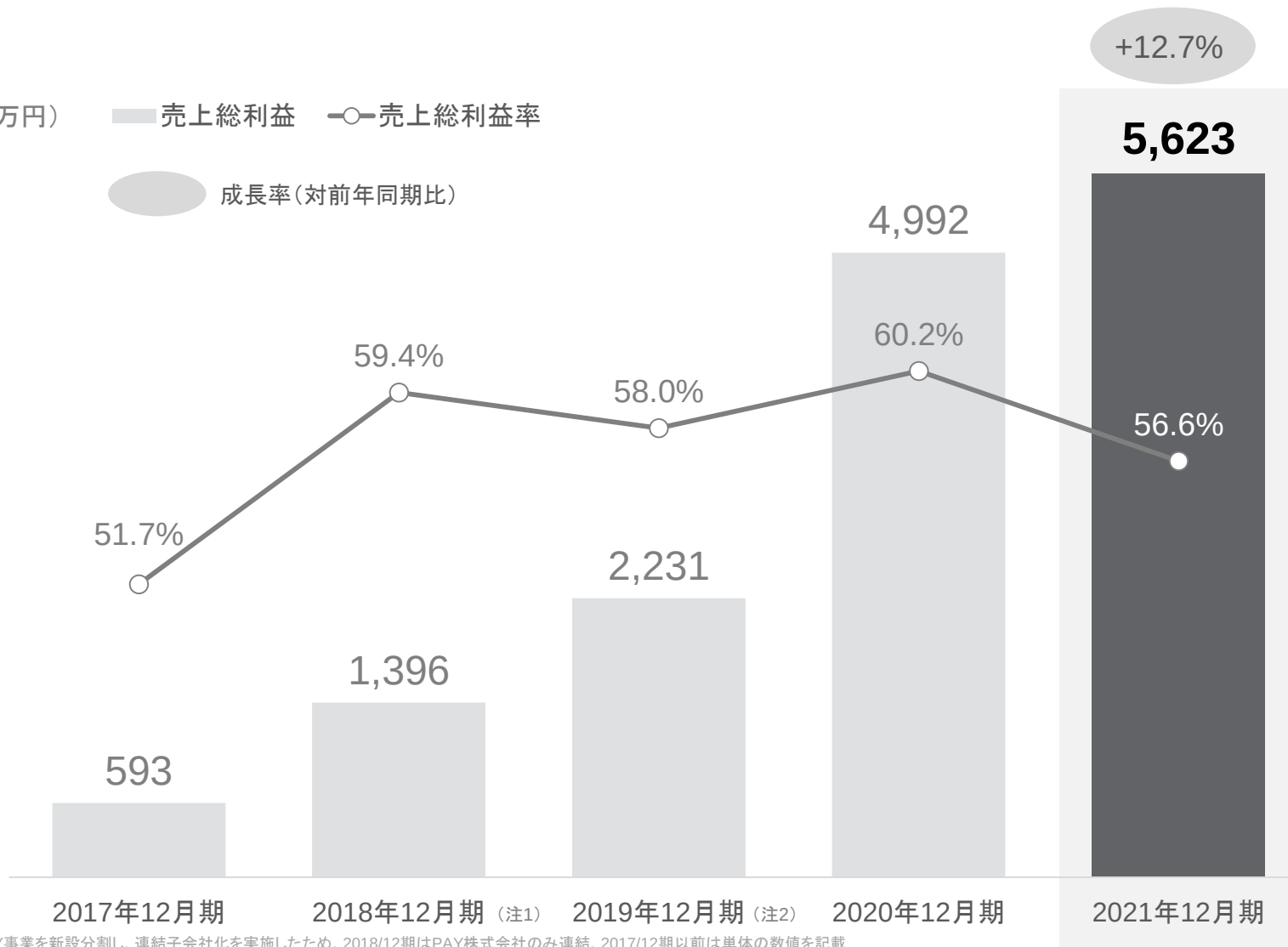


(注1) 2018/12期にPAY事業を新設分割し、連結子会社化を実施したため、2018/12期はPAY株式会社のみ連結、2017/12期以前は単体の数値を記載
(注2) 2018/12期にBASEBANK株式会社を設立し、2019/12期に連結子会社化を実施したため、2019/12期は連結の数値を記載

売上総利益は、主にBASE事業のGMV増加により前年同期比+12.7%と成長を継続

(百万円) ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率

成長率(対前年同期比)

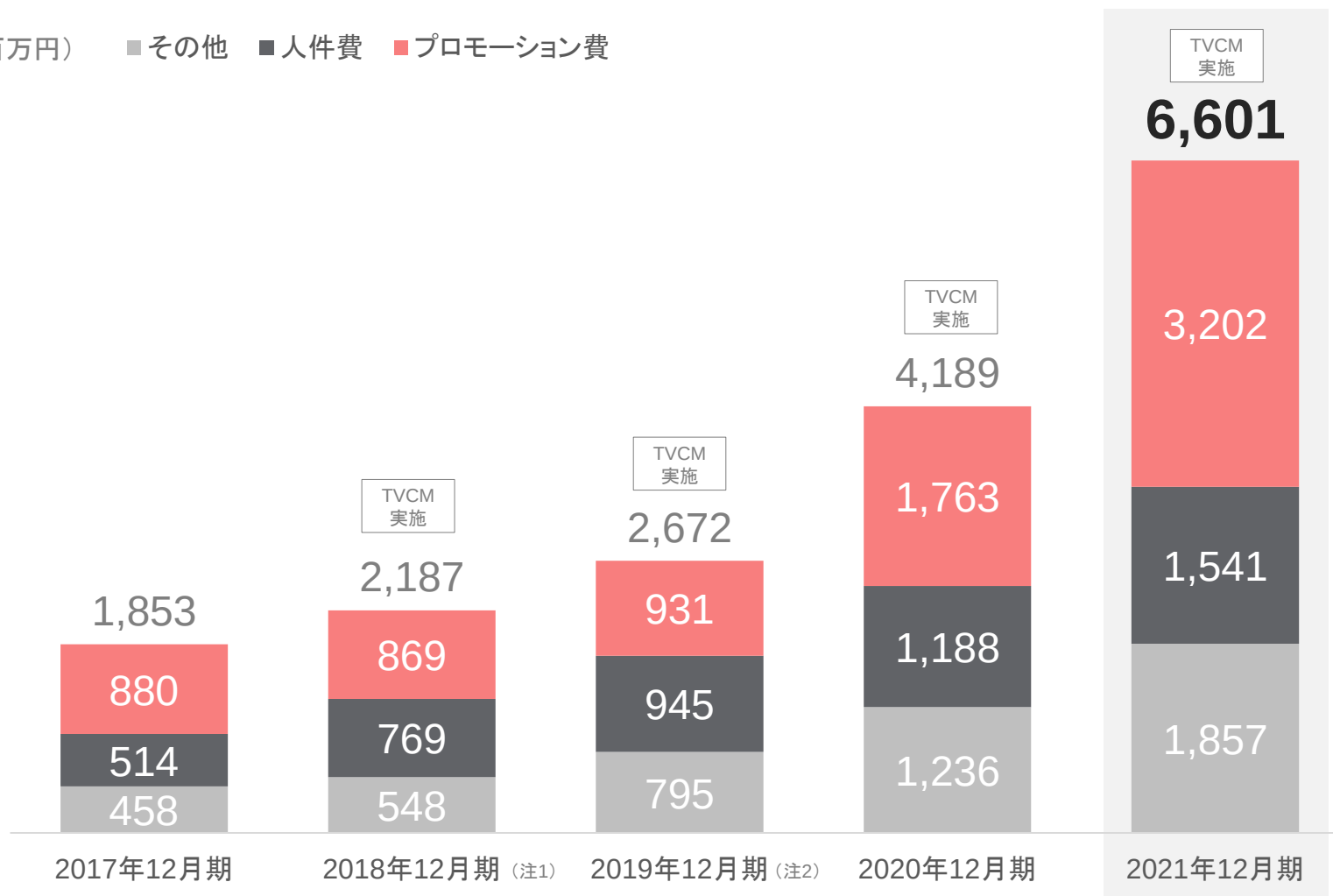


(注1) 2018/12期にPAY事業を新設分割し、連結子会社化を実施したため、2018/12期はPAY株式会社のみ連結、2017/12期以前は単体の数値を記載

(注2) 2018/12期にBASEBANK株式会社を設立し、2019/12期に連結子会社化を実施したため、2019/12期は連結の数値を記載

BASE事業の持続的な成長を目的としたプロモーション及びプロダクト開発への先行投資の強化により、販管費が大きく増加

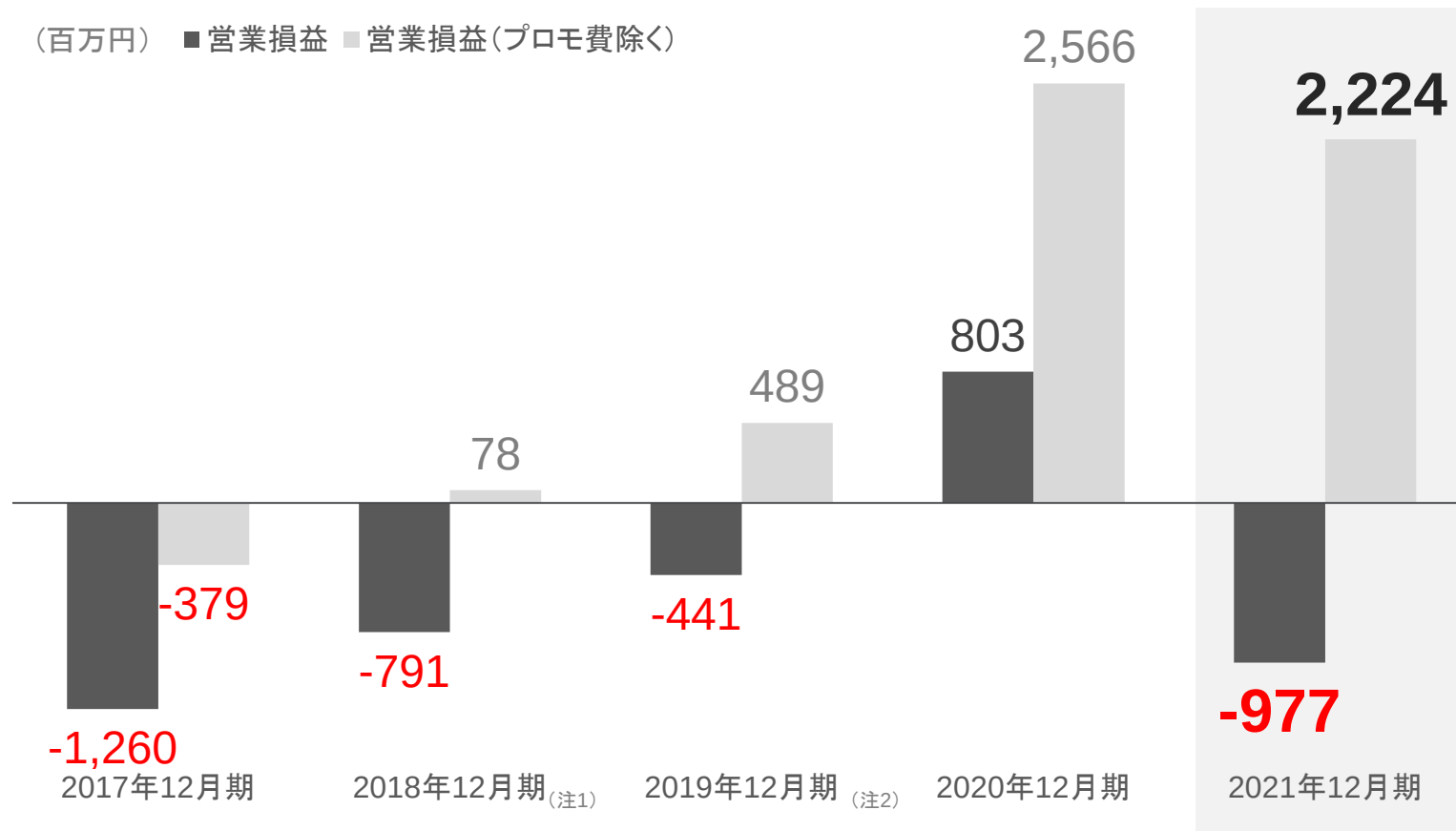
(百万円) ■ その他 ■ 人件費 ■ プロモーション費



(注2) 2018/12期にPAY事業を新設分割し、連結子会社化を実施したため、2018/12期はPAY株式会社のみの連結、2017/12期以前は単体の数値を記載

(注3) 2018/12期にBASEBANK株式会社を設立し、2019/12期に連結子会社化を実施したため、2019/12期は連結の数値を記載

BASE事業の持続的な成長を目的とした先行投資の強化に伴い、販管費が大きく増加したことにより、営業損益は赤字で着地も、**営業損益(プロモーション費除く)**は黒字を確保



(注1) 2018/12期にPAY事業を新設分割し、連結子会社化を実施したため、2018/12期はPAY株式会社のみ連結、2017/12期以前は単体の数値を記載

(注2) 2018/12期にBASEBANK株式会社を設立し、2019/12期に連結子会社化を実施したため、2019/12期は連結の数値を記載

2022年3月末時点で現預金が22,004百万円と強固な財務基盤を維持

(百万円)	2022年3月末	2021年12月末	前期末比
流動資産	28,204	31,433	-10.3%
(内、現金及び預金)	22,004	24,053	-8.5%
(内、未収入金) (注1)	5,897	6,631	-11.1%
固定資産	519	558	-6.9%
(内、投資有価証券)	154	183	-15.3%
資産合計	28,724	31,991	-10.2%
流動負債	13,850	16,823	-17.7%
(内、営業未払金) (注2)	9,693	12,745	-24.0%
(内、営業預り金) (注3)	3,823	3,707	+3.1%
固定負債	62	61	+0.6%
負債合計	13,912	16,885	-17.6%
資本金	8,554	8,552	+0.0%
資本剰余金	7,364	7,362	+0.0%
利益剰余金	-1,112	-813	-
その他有価証券評価差額金	6	3	-
純資産合計	14,812	15,105	-1.9%

(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

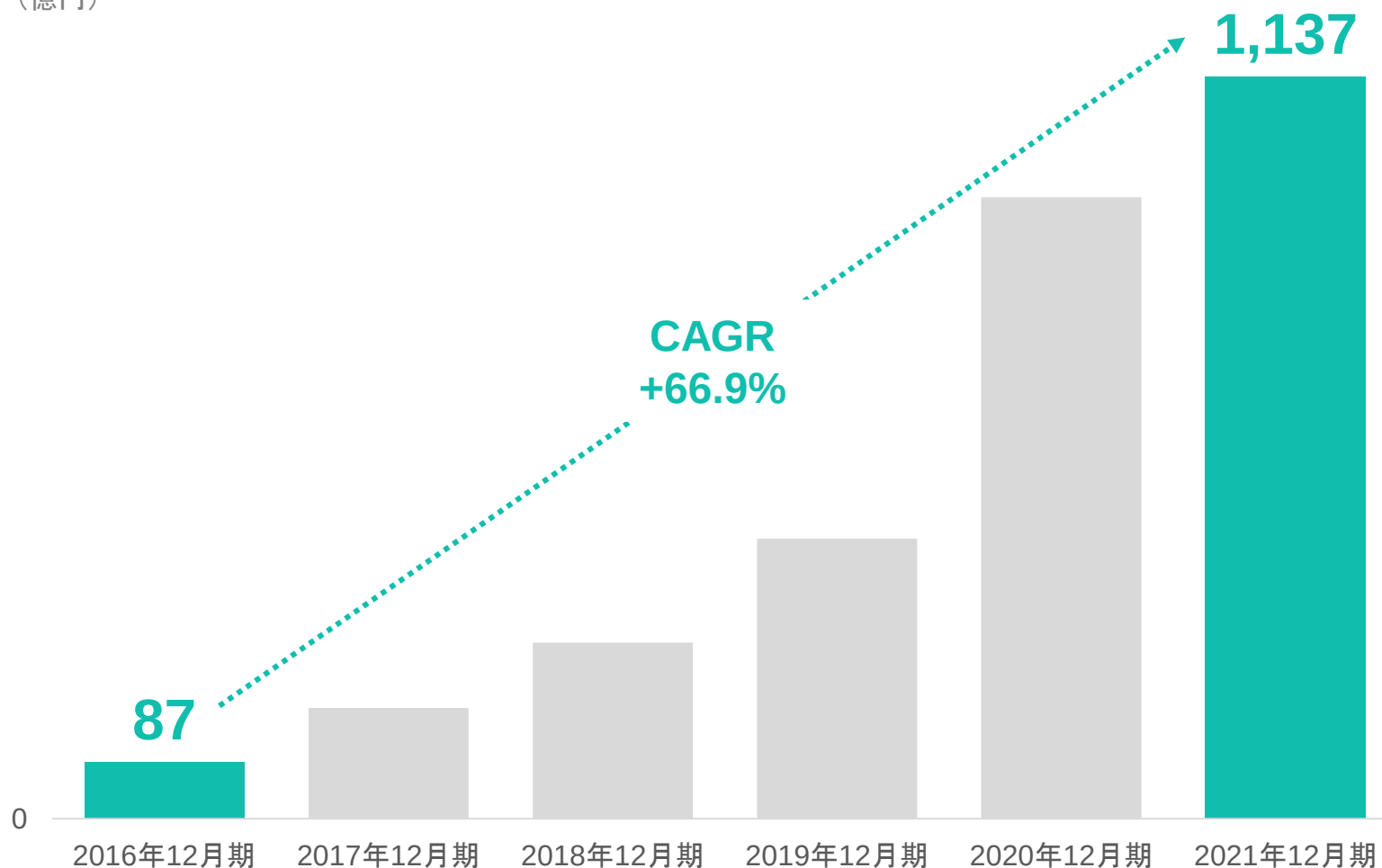
(注2) 営業未払金: BASE事業において、当社からショップへ支払う決済代金のうち、未払いのもの

(注3) 営業預り金: PAY事業において、当社から加盟店へ支払う決済代金のうち、未払いのもの

BASE事業のGMVはCAGR+66.9%と高い成長を継続し、1,000億円を突破^(注1,2)

年間GMVの推移^(注1)

(億円)



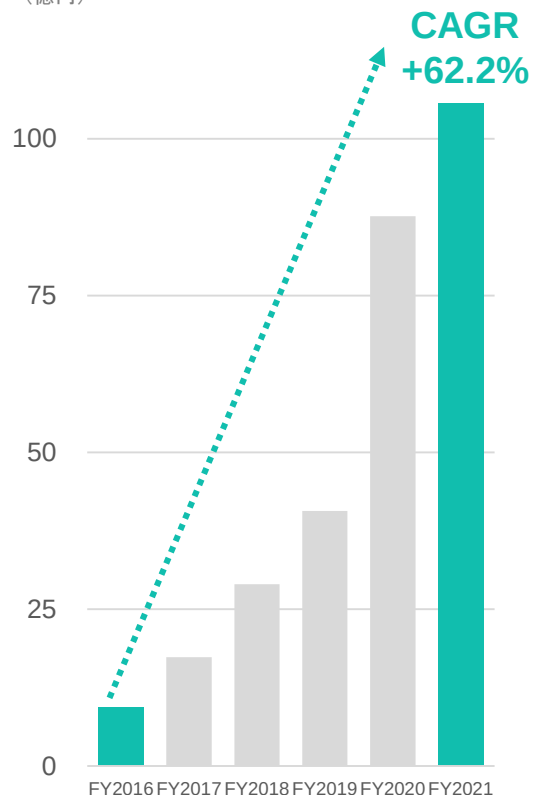
(注1) GMVは注文日ベースの注文額

(注2) 5年間の年平均成長率

月間売店数の増加がけん引し、月間GMVは高い成長を継続(注1,2)

月間GMV(注1,3)

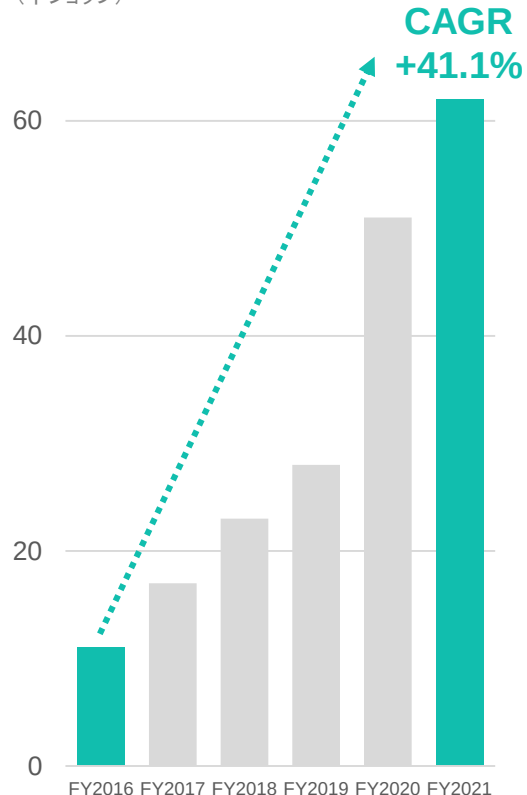
(億円)



=

月間売店数(注3)

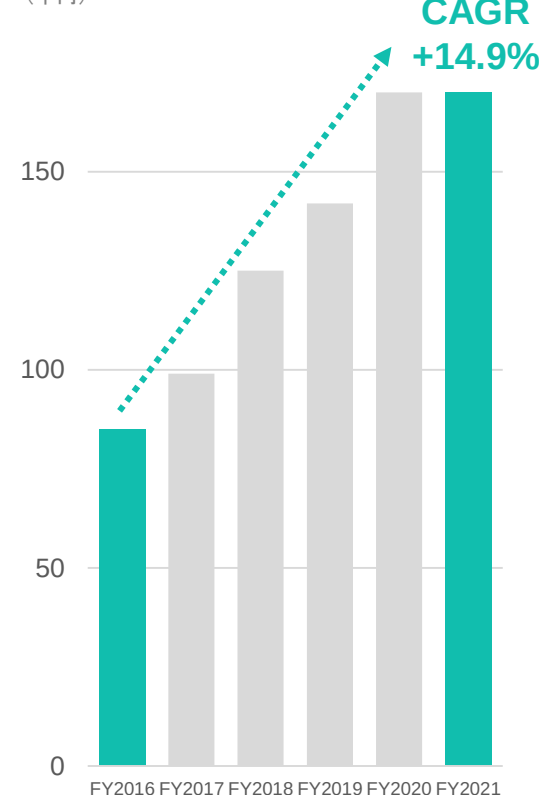
(千ショップ)



×

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

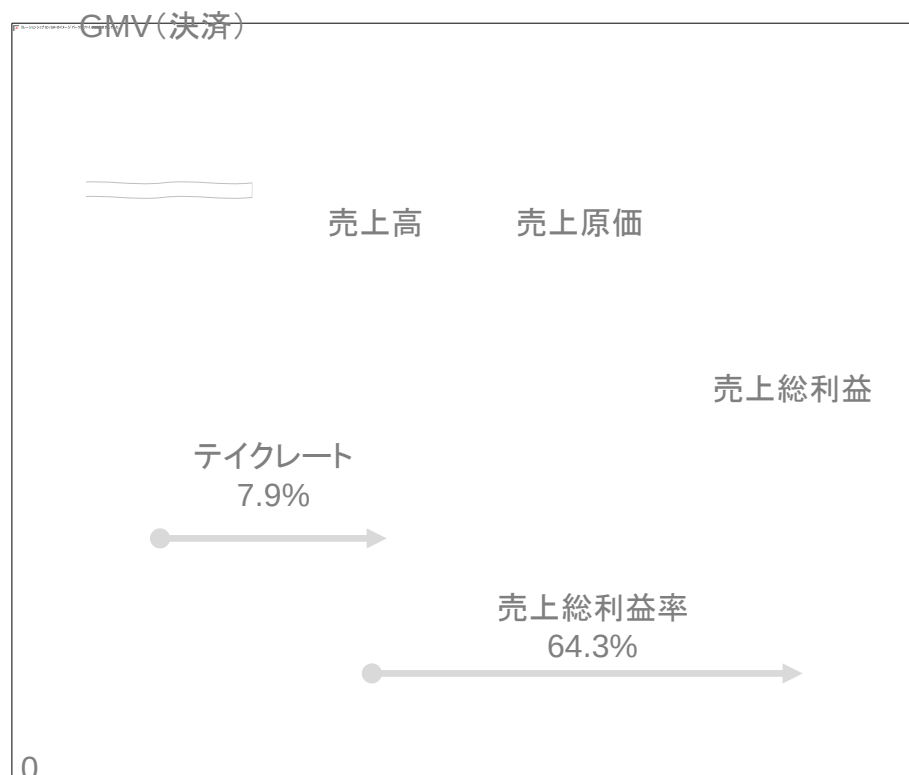
(注2) CAGRは5年間の年平均成長率で、それぞれ第4四半期の比較

(注3) 月間GMV及び月間売店数は、四半期平均

売上高及び売上原価は、GMVに連動

売上高は、主にショップが支払う手数料で構成される

収益構造^(注1)



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3)
- ✓ その他^(注4)

②購入者が支払う手数料

- ✓ 7種類の決済手段のうち、コンビニ決済・キャリア決済・後払いを選択した場合の300円

売上原価の構成

- ✓ 決済代行会社へ支払う手数料のみ

(注1) 2021年12月期通期業績

(注2) 月額無料プランでは決済代金の3.6%+40円。月額有料プランでは2.9%

(注3) 月額無料プランでは決済代金の3.0%。月額有料プランでは月額5,980円

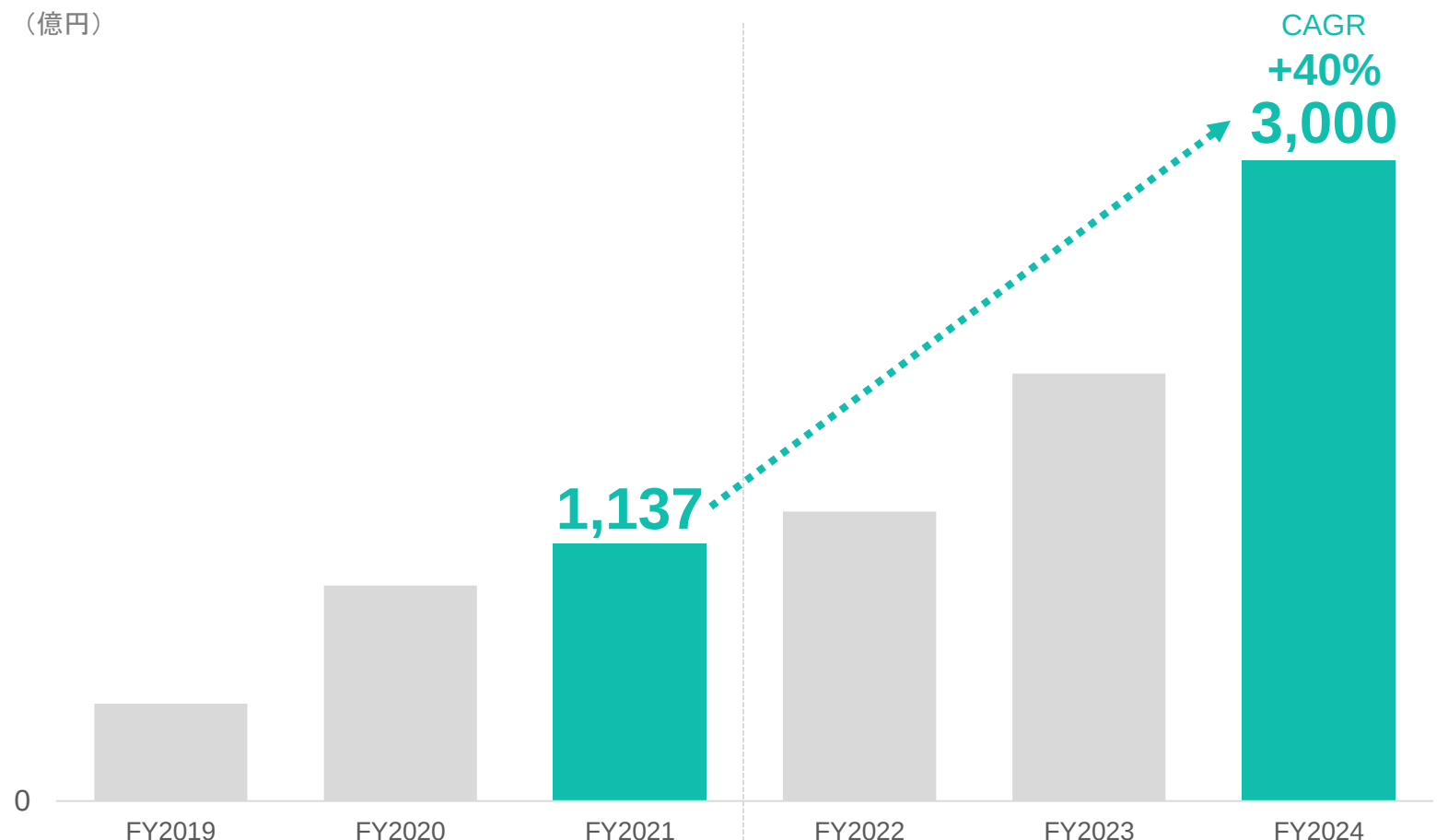
(注4) 引出申請手数料及び有料機能の利用料等。引出申請手数料は、振込申請手数料(250円)に加え、振込申請額が2万円未満の場合は事務手数料(500円)が発生。振込申請額が2万円以上の場合には事務手数料は無料

4.中期の経営方針

高いGMV成長率(CAGR+40%)を実現し、2024年にGMV3,000億円を目指す

GMVの成長イメージ^(注1,2)

(億円)



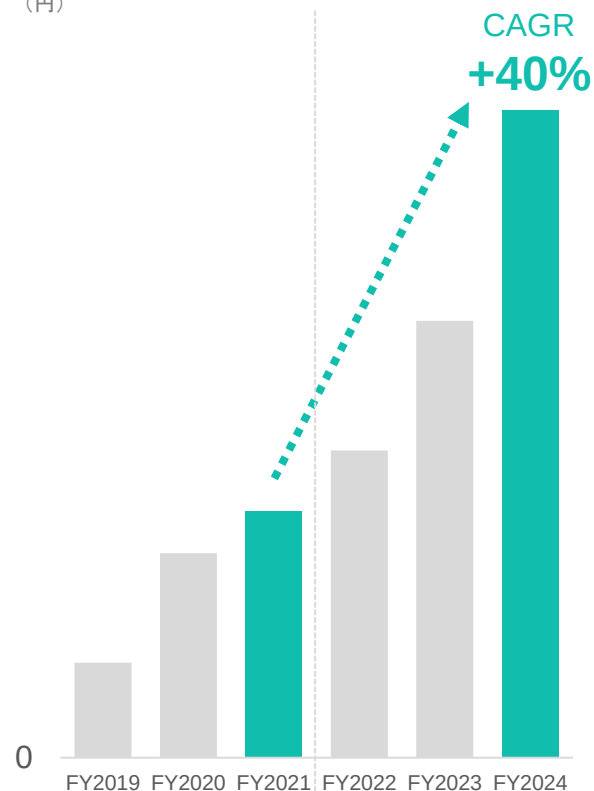
(注1) FY2022以降は見込み

(注2) GMVは注文日ベース(注文額)

これまでGMV成長をけん引してきた月間売店数の増加に加え、月額有料プランの提供等により1ショップあたり月間平均GMVも大きく増加させることにより、GMVの最大化を図る

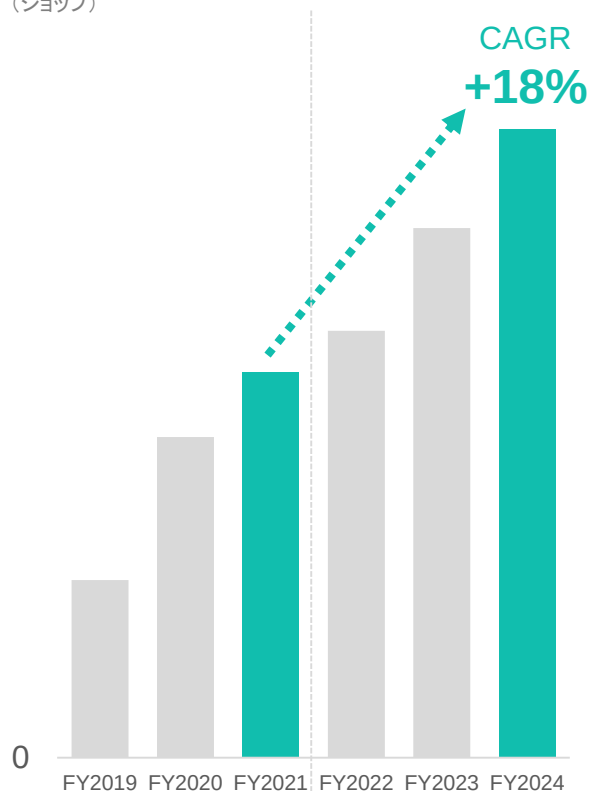
月間GMV (注1,2,3)

(円)



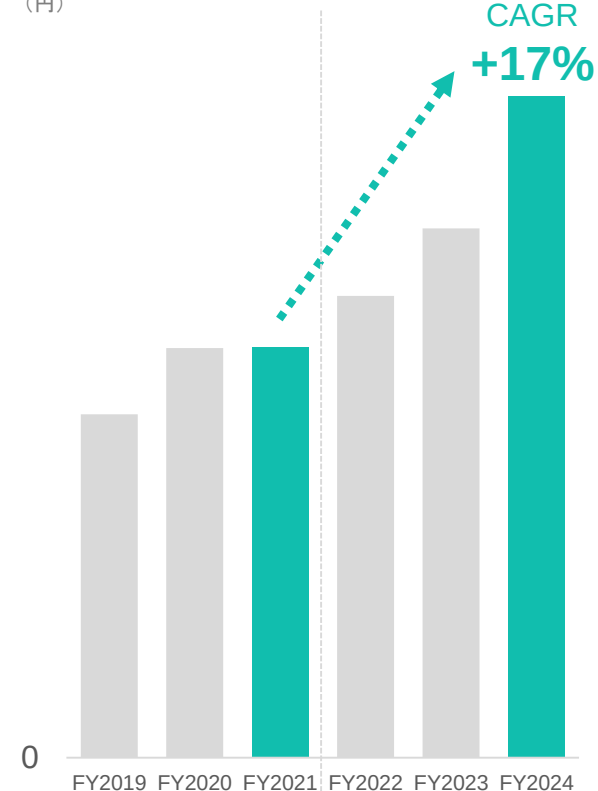
月間売店数 (注2,3)

(ショップ)



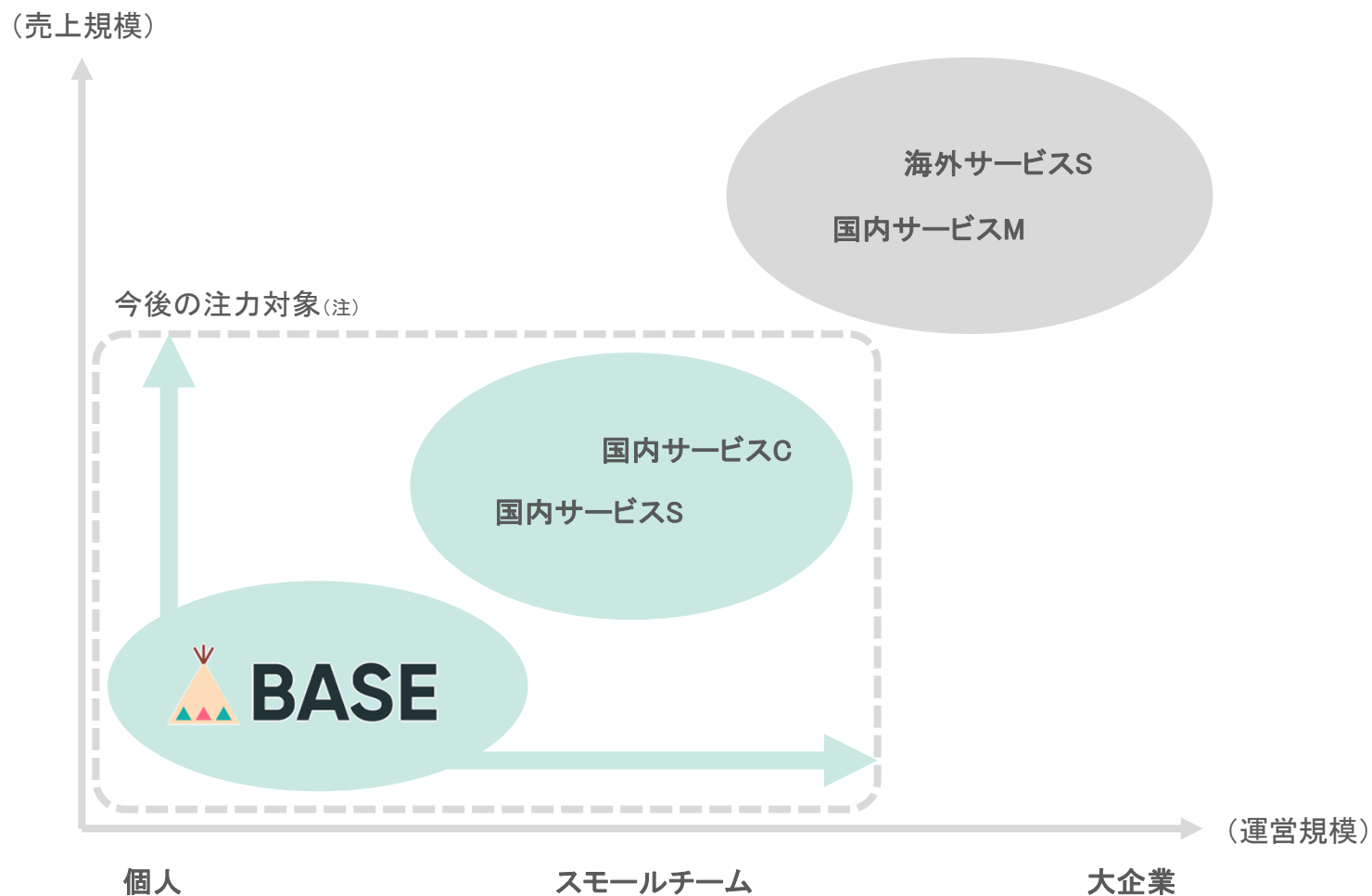
1ショップあたり月間平均GMV (注3)

(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
(注3) それぞれ第4四半期の比較

GMV及び売上総利益を中期的に最大化することを目的に、より売上規模の大きいショップにも選ばれるプラットフォームを目指す

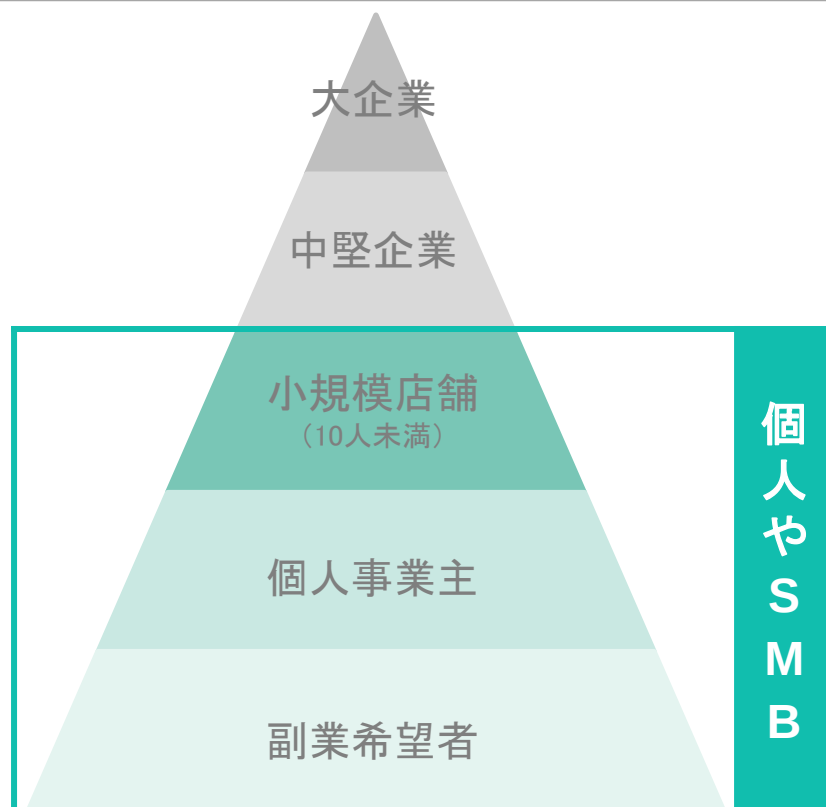


(注)個人やスモールチームが運営する当該領域をロングテール市場と定義

引き続き個人やスモールチームをターゲットとすることでユニークなポジションを維持

従来の月額無料プランに加え、月額有料プランを提供することで、成長意欲の高い個人やスモールチームも対象に

ターゲットユーザーの規模



競合の状況

	EC開設・決済機能	EC開設のみ
月額費用なし	従来のポジション  BASE	
月額費用あり	新たに提供 月額費用制で 決済機能も提供するEC 作成サービス	月額費用制で EC作成サービス のみ提供

従来の月額無料プランに加え、**月額有料プランを新たに提供** (注1,2)

これまでは手数料を理由に選ばなかった個人やスモールチームもサポート可能に
ロングテール市場における確固たる地位は維持し、競争力の源泉に

	従来の月額無料プラン (変更なし)	 月額有料プラン
対象	リスクなくネットショップを運営したい 個人やスモールチーム	リスクを取ってでもネットショップを 成長させたい個人やスモールチーム
サービス利用料	3.0% (注3)	月額 5,980円
決済手数料	3.6%+40円 (注3)	2.9% (注3)

(注1) 2022年4月より提供予定
(注2) 提供機能は両プラン共通
(注3) 決済代金に対して発生

大規模ショップにとって他社よりも圧倒的に安い料金プランの提供により、**成長意欲の高い個人やスモールチームにも選ばれるプラットフォームに**

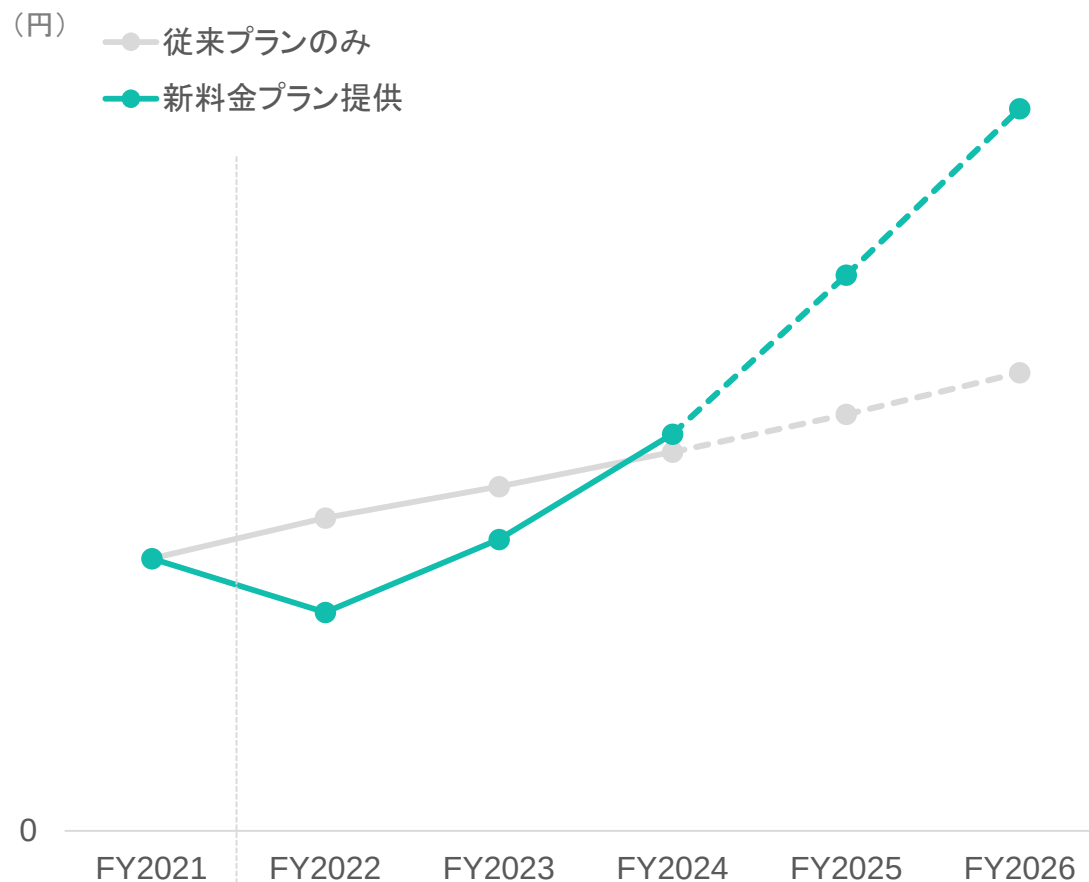
プラン比較	BASE グロースプラン	海外サービス S	国内サービス S	国内サービス C
月額費用	5,980 円	3,480 円	2,178 円	3,300 円
決済手数料	2.9% 業界最安値！	3.4% ~	3.6%	4% ~
かかる手数料 (月あたり)	▼			
月商 100 万円のショップ	34,980 円	37,480 円	38,178 円	43,300 円
月商 300 万円のショップ	92,280 円	105,480 円	110,178 円	123,300 円
月商 500 万円のショップ	150,980 円	173,480 円	182,178 円	203,300 円

※上記月商における各社の最安プランとの比較です。使える機能やサービスは各社ごとに異なります (2022/4/1 現在)。

※1ドル120円に換算して計算しています。

月額有料プランの提供により、**売上総利益は短期的には減少も、中期的には最大化**

売上総利益の見込み



様々な金融サービスの提供により、「BASE」ショップのキャッシュフローの早期化を推進

「BASE」ショップを対象に 提供する金融サービス^(注)

YELL BANK

- ✓ 「BASE」が将来の売上を予測し、売上債権を買い取ることで、ショップはリスクなく資金調達が可能

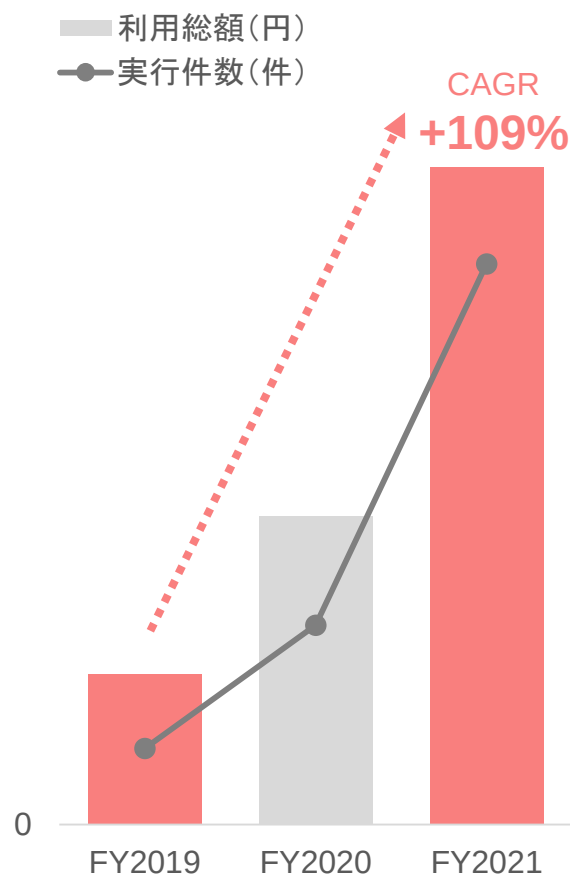
お急ぎ振込

- ✓ 通常の振込申請での入金期間(10営業日)を更に短縮し、申請後最短翌営業日に入金可能

BASEカード

- ✓ ネットショップの売上を、全国のVISA加盟店ですぐに使うことが可能

「YELL BANK」の成長



「YELL BANK」 利用ショップ事例

YELLの先には vol.7

一瞬で入金される
体験が圧倒的

La crieならではの資金活用方法。



YELLの先には vol.6

YELL BANKを
利用し続けて2年

「好き」の詰まった
M-BROWN のショップ作り



YELLの先には vol.5

計画なく気軽に
資金を調達できるから
ちょうどいい

HACOMIDORI が実現する
お金の上手な付き合い方



ID登録者数800万人、MAU100万超のショッピングサービス

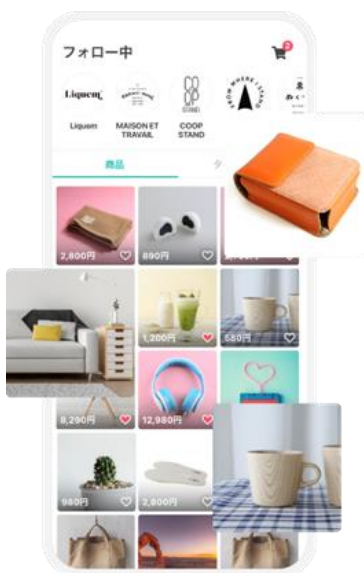
新たな決済体験の提供や購入者との関係構築のサポートにより、
ショップの**新規顧客及びリピーター増加**に寄与する機能開発に注力

ショッピングサービス「Pay ID」の概要^(注)

「Pay ID」決済



「Pay ID」アプリ



新規顧客の増加

- ✓ パスワードレスな認証によるクイックな決済で**購入時の離脱を防止**
- ✓ ディスカバリー機能による**ショップと購入者の新たな出会いを創出**
- ✓ マーケティング機能による**ショップの認知拡大及び販促支援**
- ✓ 購入者の購入体験をより改善することを目的に**BNPLの搭載を検討**

リピーターの増加

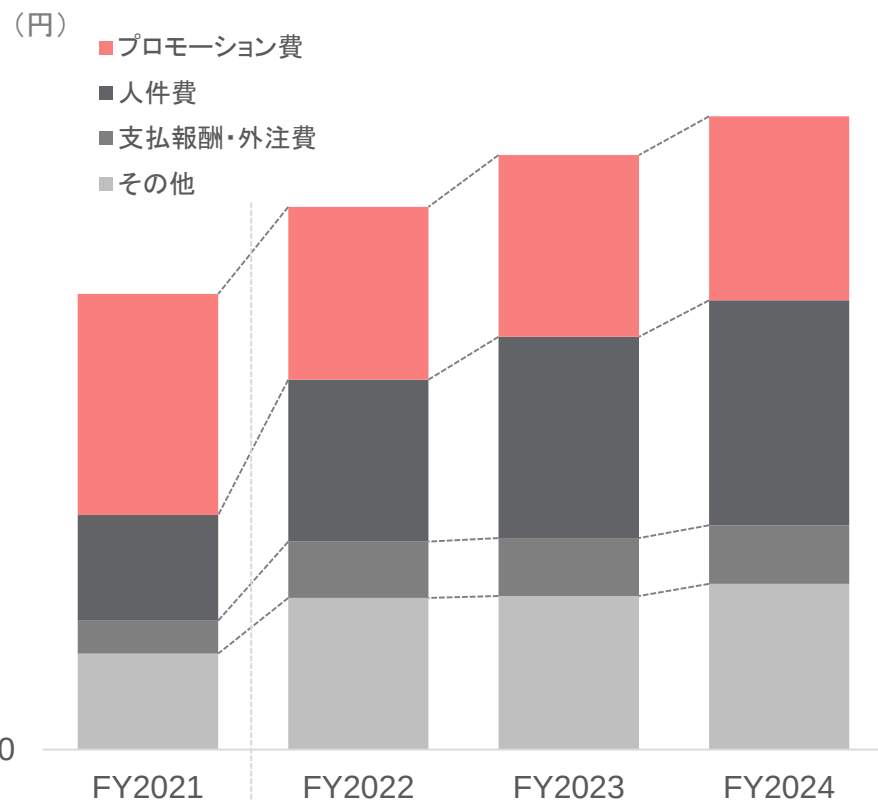
- ✓ 顧客管理機能の強化による、**既存顧客への適切な情報発信**
- ✓ 既存顧客限定の**クーポン発行機能**
- ✓ ショップ別の**ポイント付与**

売上総利益の最大化を目的に、今後3年間で最大250億円規模^(注1)の先行投資を実行

「BASE」の月額有料プランの提供及びBNPLへの参入等に伴い、スカウトチーム及びプロダクト開発の体制強化により販管費が増加し、短期的には赤字幅が拡大も、**2025年12月期の黒字化を目指す**

2021年12月末時点で現預金約240億円及び純資産約151億円と、**強固な財務基盤を保持**

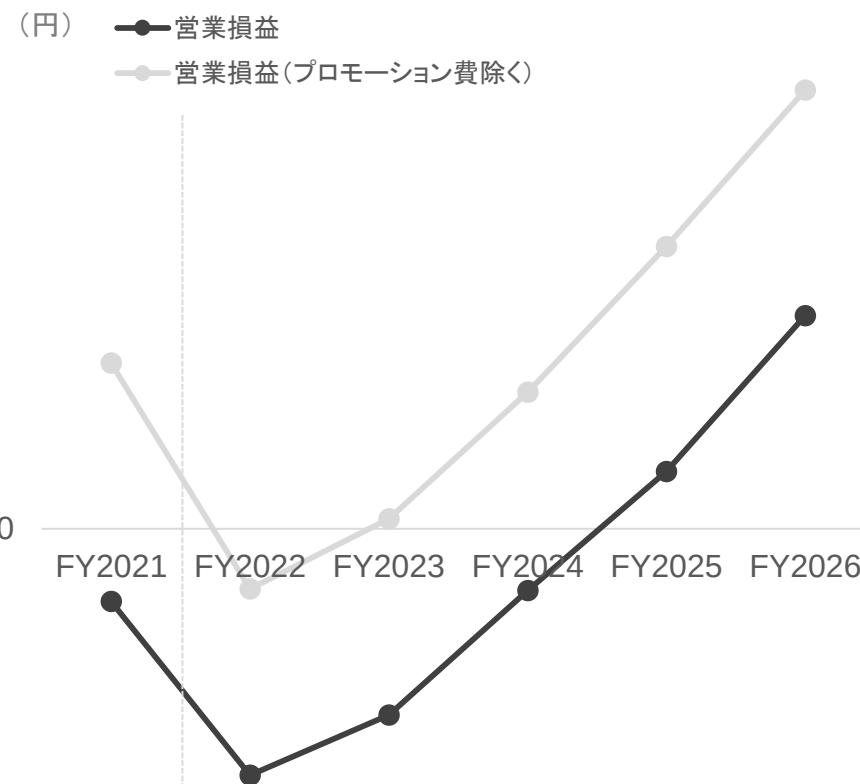
販管費の見込み^(注2)



(注1) 今後3年間の販管費見込み額の累計

(注2) その他費用には、システム利用料、租税公課、オフィス家賃、採用費等が含まれる

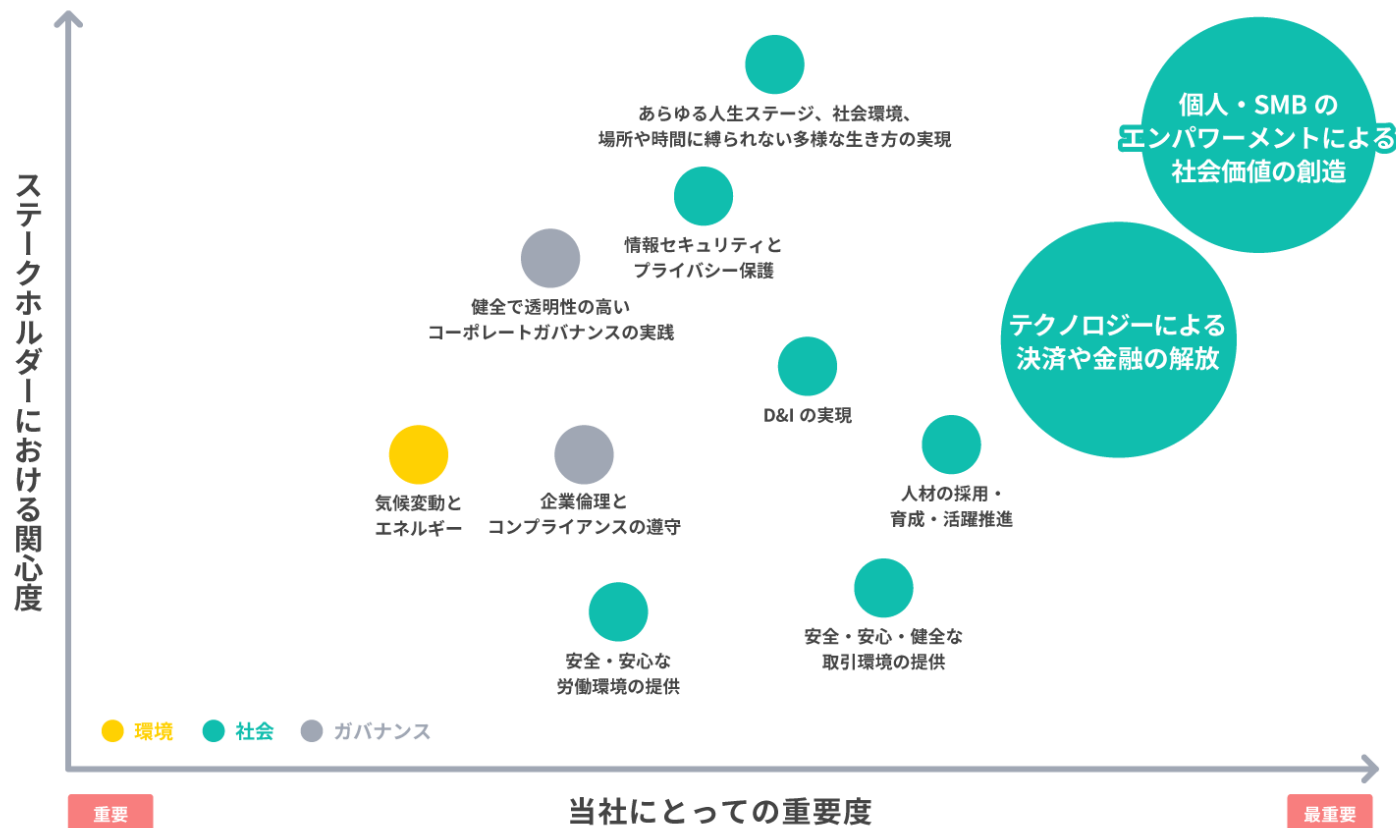
営業損益の見込み



サステナブルな社会実現への取り組み

サステナビリティ基本方針の策定および重要課題(マテリアリティ)を特定し、サステナビリティ委員会^(注1)を設置
 決済・金融へのアクセシビリティを高め、それにより個人・スモールチームをエンパワーメントすることですべての
 人が活躍できる社会の実現を目指す^(注2)

マテリアリティマップ^(注3)



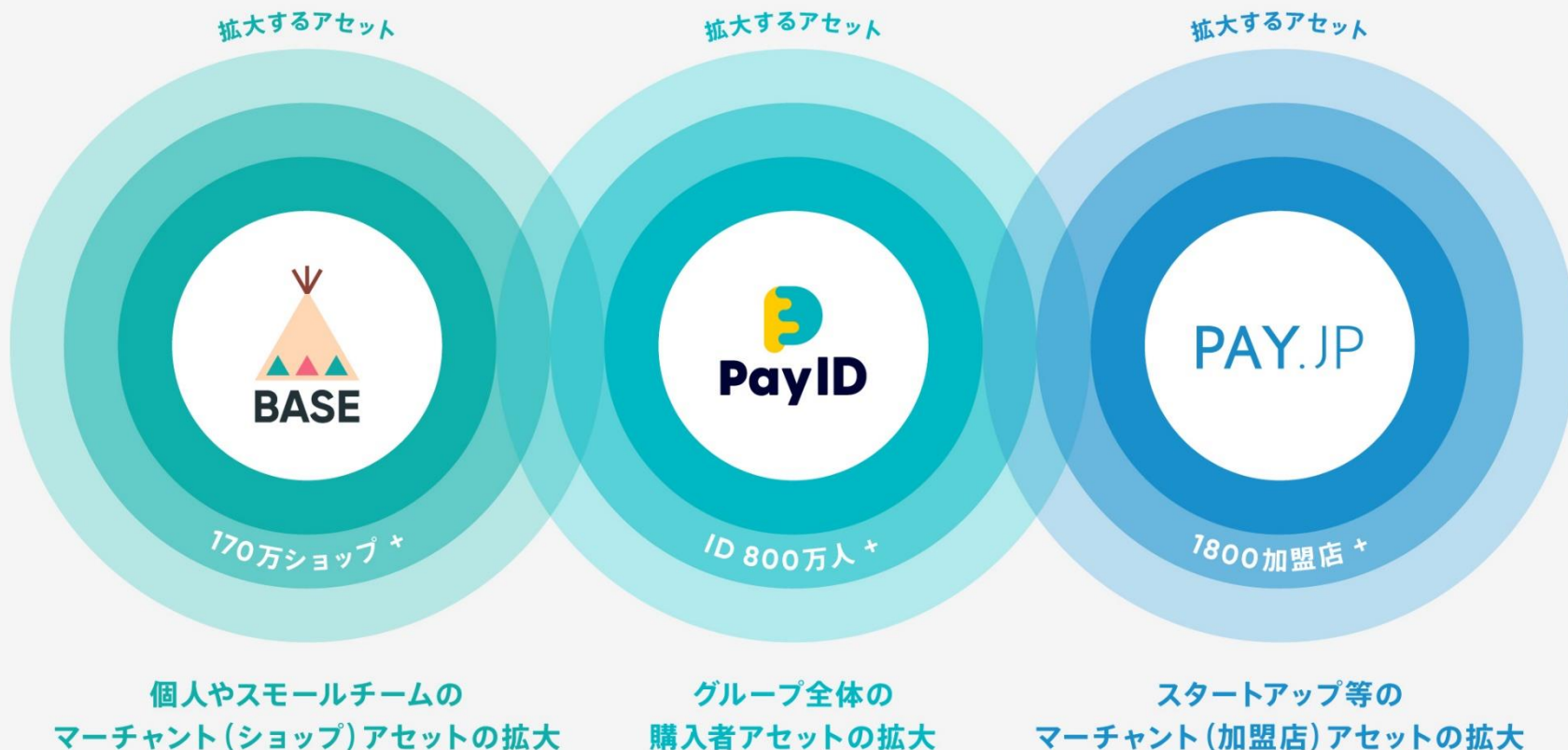
(注1) サステナビリティに関する取組みをさらに推進するため、3月23日の取締役会において設置を決議

(注2) マテリアリティに関する詳細や具体的な取り組みは、今後当社ウェブサイトにて開示

(注3) 事業により解決すべき最重要のマテリアリティを大きな円で示し、事業継続を支える基盤となるマテリアリティや、最重要マテリアリティの達成手段にあたるマテリアリティを小さな円で表示

BASEグループの既存アセットの最大化により、自社決済ネットワークを構築し、
マーチャントと購入者の両方にサービス提供する決済カンパニーへ

グループ全体で独自の決済ネットワークを提供



5. ご参考資料

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37F
設立	2012年12月11日
事業内容	ネットショップ作成サービス「BASE」、オンライン決済サービス「PAY.JP」及びショッピングサービス「Pay ID」の企画・開発・運営
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 飯島 三智 社外取締役 松崎 みさ
従業員数(連結)	236人(2022年3月末現在)
子会社	PAY株式会社

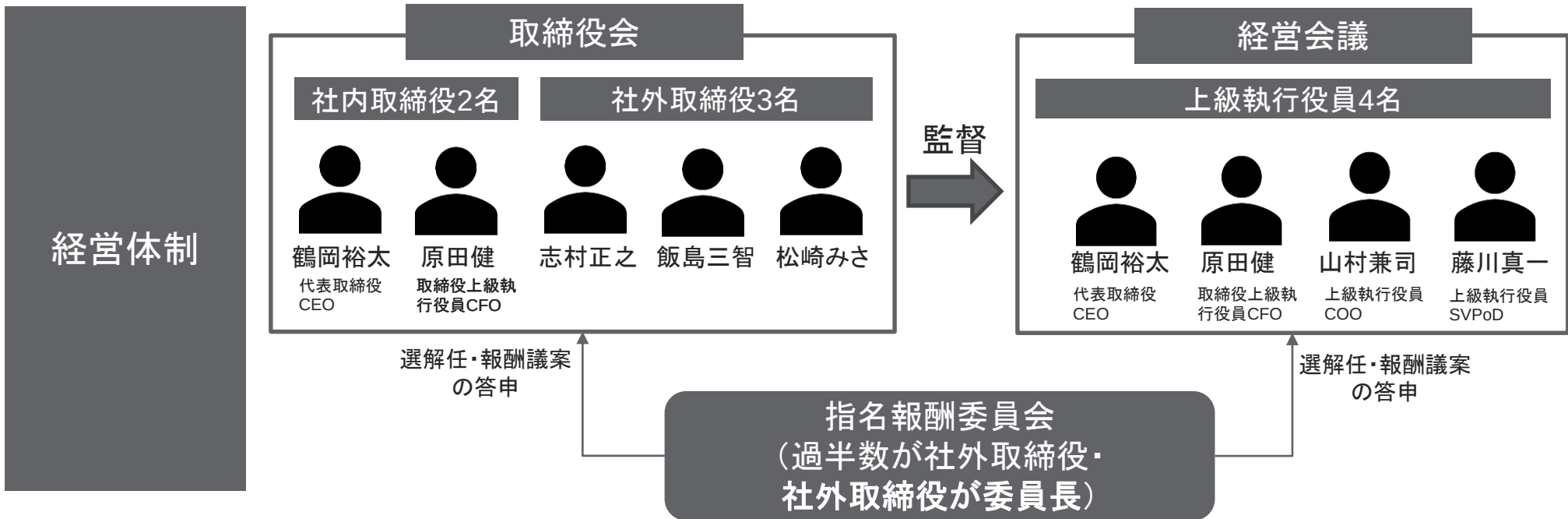
2012	11月	ネットショップ作成サービス「 BASE 」をリリース
	12月	BASE株式会社を設立
2015	6月	ショッピングアプリ「BASE」をリリース
	9月	オンライン決済サービス「 PAY.JP 」をリリース
2017	6月	ID決済サービス「 PAY ID 」をリリース
2018	1月	決済事業の分社化によりPAY株式会社を設立
	1月	金融事業を行うBASE BANK株式会社を設立 ^(注1)
	9月	資金調達サービス「YELLBANK」をリリース
2019	10月	東京証券取引所マザーズ市場に新規上場
2021	12月	ショッピングサービス「 Pay ID 」をリリース ^(注2)

(注1) BASE BANK株式会社は2022年1月1日を合併効力発生日として、BASE株式会社により吸収合併

(注2) 「Pay ID」は既存サービスであるID決済サービス「PAY ID」及びショッピングアプリ BASEの統合・刷新によるリリース

中長期の企業価値向上に向けたガバナンスの強化

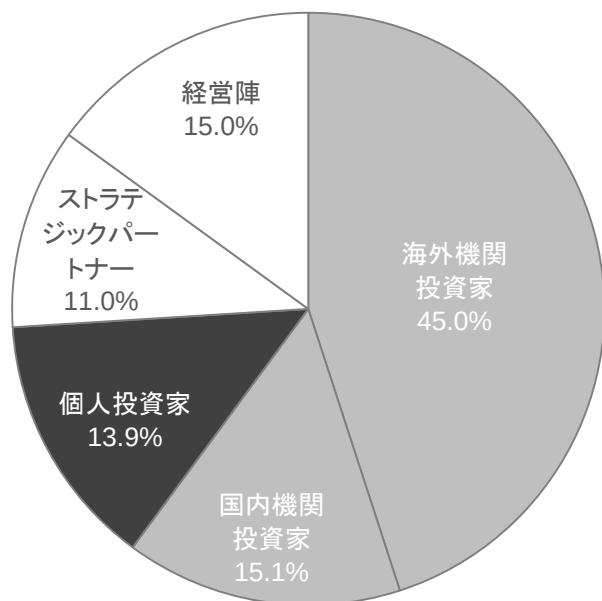
- 社外取締役を過半数（社内取締役2名・社外取締役3名）とすることで、取締役会の監督機能を強化
- 指名報酬委員会の委員長を社外取締役にすることで、経営陣選解任や報酬決定プロセスの公正性・透明性を向上



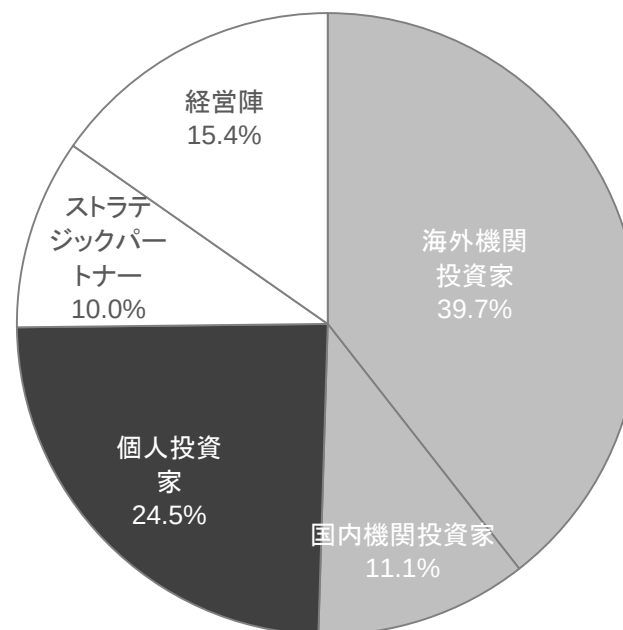
株式分割^(注)により、主に個人投資家が増加

個人投資家の比率が大きく増加も、機関投資家の比率は半数を上回る

2021年6月30日

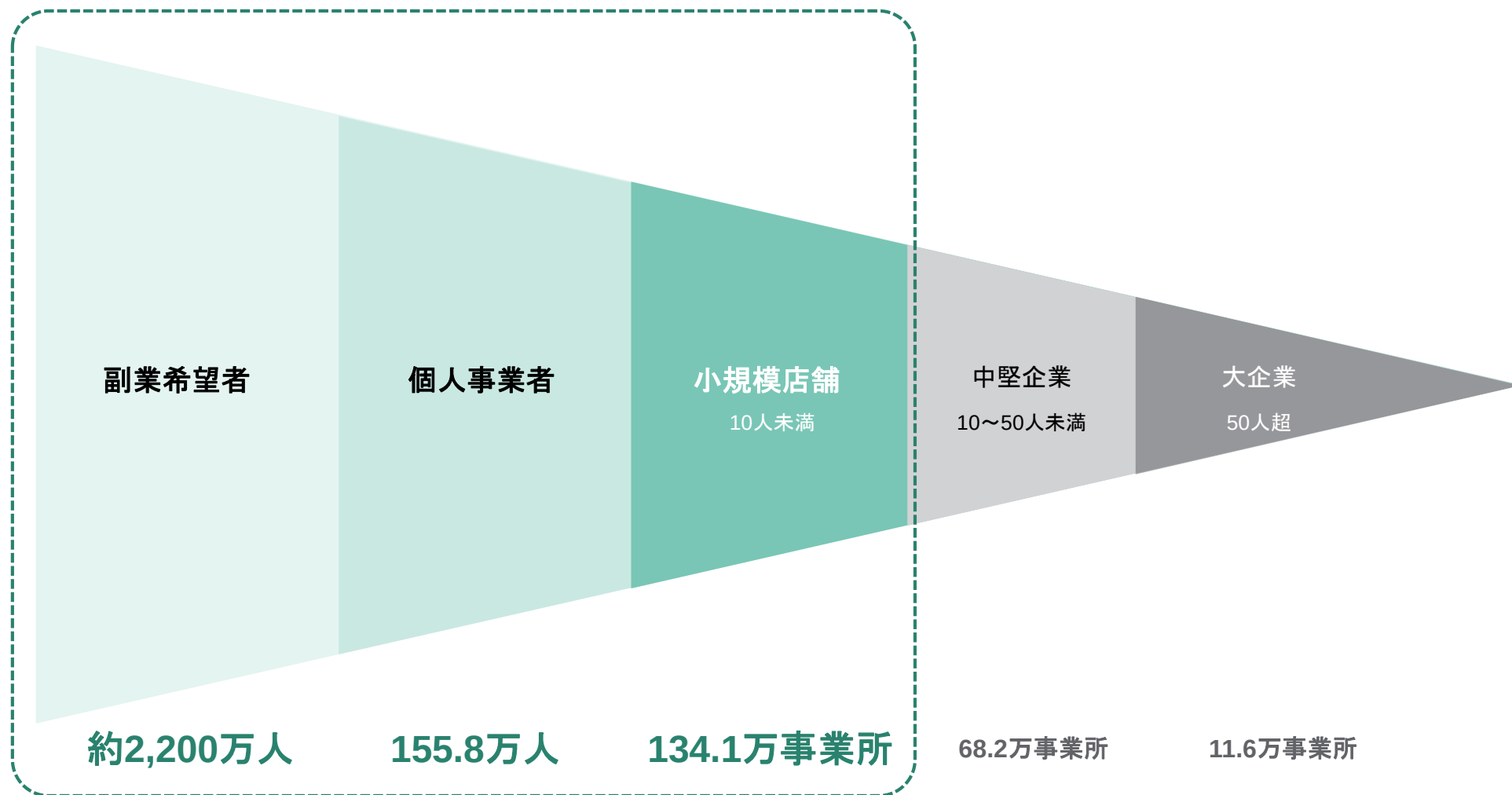


2021年12月31日



(注) 2021年4月1日に投資単位を引き下げを目的に、1:5の株式分割を実施

日本国内の小規模店舗・個人事業者に加えて、起業希望者・副業希望者もターゲットユーザー



本資料の取扱について

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、日本国またはそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘または売付け勧誘等を構成するものではありません。将来の業績に関して本書に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、以下に限りませんが「信じる」「計画する」「戦略をもつ」「期待する」「予想する」「予期する」「予測する」または「可能性がある」というような表現および将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来予想に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報および第三者の作成に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らその責任を負うことはできません。

BASE