

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

Payment to the People, Power to the People.のもと、個人及びスモールチーム、スタートアップ企業をエンパワーメント。

② 中長期の経営戦略

1. 既存プロダクト強化

プロダクトのAI化と付加価値の高い新機能開発。BASE事業のマーケティング継続、決済手段ラインナップ拡充、買取債権総額増加を目指す。

3. M&A・提携推進

対象顧客拡大を目的に物販EC事業者を優先検討。付加価値向上を目的に加盟店運営支援機能展開事業者も検討。累計250万超の顧客データ活用。

2. シナジー創出

YELL BANKをPAY.JP事業へ展開。「かんたん海外販売」をBASE事業ショップ向けに展開。クレジットカード決済機能をEストアーショップサブ事業へ展開。

4. AI技術活用

マーチャント及び購入者の取引データとコンテキストデータを活用。Commerce InterfaceとAIを組み合わせ、Payment及びFinanceの優位性強化。

③ 対処すべき課題

① ESG・サステナビリティ推進

- ・サステナビリティ委員会設置しKPIモニタリング。PRIDE指標2024ゴールド認定取得。

② 企業価値向上・規律ある成長

- ・資本効率を意識した規律ある投資。既存プロダクト強化とシナジー創出。非連続な成長を目的としたM&A等推進。

③ AI・開発力・人材強化

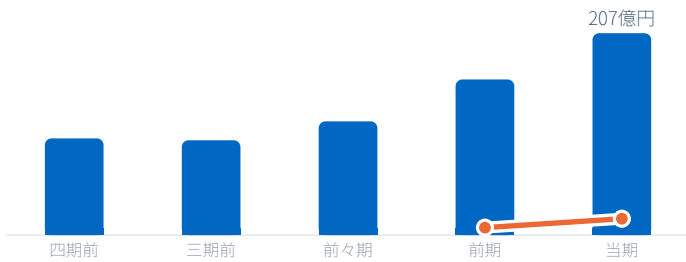
- ・生成AIをはじめとするAI技術活用は不可欠。プロダクト面での新たな付加価値提供。
- ・教育体制・人事制度整備。各種研修実施。DE&I推進で多様性と公平性のある環境整備。人材育成計画実施。
- ・EC環境変化への効率的対応。利用者要望の吸収。質の高いプロダクト提供。

面接で使えるポイント

- ・日本BtoC-EC市場約26.1兆円（2024年、前年比+5.15%）の拡大局面で…
- ・BASE事業の累計250万超の顧客とトランザクションデータ、AI技術を活用し『かんたん海外販売』など独自の提供価値を創造…
- ・EBITDA成長とテイクレート向上を両立させながら、グルーブシナジー創出やM&A等による非連続な成長を実現する経営戦略に…

証券コード 4477

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
207億円営業利益率
8.1%財務健康度
45点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 55.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
800万円

情報・通信業内 101位/592社

平均年齢
36.3歳

情報・通信業内 394位/593社

平均勤続
4.5年

情報・通信業内 404位/593社

女性管理職
17.0%

情報・通信業内 139位/373社

男性育休
72.7%

情報・通信業内 207位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: B A S E (株) 【4477】 : 決算情報

