

決算説明資料

株式会社ベーシック

(グロース：519A)

2026年5月

1. ハイライト情報
2. 事業概要
3. 2026年12月期 第1四半期業績
4. 成長戦略
5. 補足資料

ハイライト情報

1

売上高は6億円に到達 (YoY + 17%)

売上の約8割を占めるストック型サブスクリプション売上が、安定的な成長を牽引。

2

営業利益は1億円超で着地 (営業利益率17%)

売上拡大に対し、売上原価および販管費は横ばいで推移。収益性が継続的に改善。

3

最重要指標の一人当たり売上高は20百万円まで増加

「事業の成長を人の数で解決しない」方針のもと、生産性向上が着実に進展。

4

2026年に入ってから新プロダクトを順次リリース

1月に「workrun」「AIBOW」を正式リリース。4月には「askrun」β版を予定通りリリース。

事業概要

ワークフローカンパニー 事業の成長を人の数で解決しない

ベーシックは、ワークフローを再設計し、日本の働き方改革に貢献します。

ワークフローとは

『情報が入力され、関係者に通知され、判断・処理・記録される一連の業務プロセス』



フロントオフィスやバックオフィスの一連の業務プロセス = **ワークフロー**

basic

Purpose 事業の成長を人の数で解決しない

Mission 人手に依存せず、仕組みとテクノロジーで問題を解決する

会社名 株式会社ベーシック
東証グロース上場 (519A)



代表取締役 秋山勝

設立 2004年3月

所在地 東京都千代田区一番町17-6

URL <https://basicinc.jp/>

フロントオフィス領域 DX・AX

ferret Growth Suite

マーケティング・セールス領域

ferret One フェレット・ワン
ferret MA フェレット・エムエー
ferret SFA/CRM フェレット・エスエフエー・シーアルエム

リード獲得 → 育成・アプローチ → 商談・受注



連携・自立判断
・自動化

run Suite

カスタマーサポート領域

formrun フォームラン
askrun アスクラン
bookrun ブックラン

お問い合わせ → 自動対応 → 日程調整



連携・自立判断
・自動化

「フロントオフィスデジタル化」を起点としたDX・AX基盤

ferret Growth suiteは「マーケティング・セールス業務」を、
run suiteは「カスタマーサポート領域」を
それぞれ効率化し、顧客接点全体における体験と運用の生産性を高める役割を担う

ferret Growth Suite

マーケティング・セールス領域



run Suite

カスタマーサポート領域



業務を再設計することで削減効果を生み**人件費の代替**が可能、**市場規模も大きい**

人件費代替市場：18兆5,000億円*1

採用難・人件費高騰により「人を増やす代わりにシステムで回す」ニーズ。バックオフィスや営業支援など、業務をAIや自動化で置き換える市場

労働生産性向上市場：7兆9,800億円*2

日本特有の「定型業務が多い中堅企業」がターゲット。
RPAやSaaSがカバーしきれていない、中小～中堅のホワイトカラー作業の代替

AIエージェント市場：7,791億円*3

今後は「自動で仕事を遂行するAI」が人件費の代替になる
既存ワークフローにAIを組み込み「人に依存せず業務を流す」領域

SaaS統合市場：994億円*4

乱立する単機能SaaSを「つなぐ」こと自体が価値になる市場。ツール疲れ・運用コストの高騰を背景に、統合型のワークフロープラットフォームに需要が集中

*1,*2 国税庁、税務庁データ、McKinsey & Company 「The future of work in Japan」から計算

*3（出典）Grand View Research：日本のAIエージェント市場2030年見込み約3兆5,690億円から2026年に成長率で割り戻して計算

*4（出典）IMARC Group：日本のワークフロー管理システム市場2033年見込み約5,905百万ドルから2026年に成長率で割り戻して計算

2026年12月期 第1四半期業績

当第1四半期は売上高・営業利益ともに伸長。

当期純利益は、上場時の公募増資に伴い税務上の大法人となり、欠損金の繰越控除限度額の制限により法人税等が増加した結果、前年度比で減少。本影響は計画に織り込み済みであり、計画達成に支障なし。

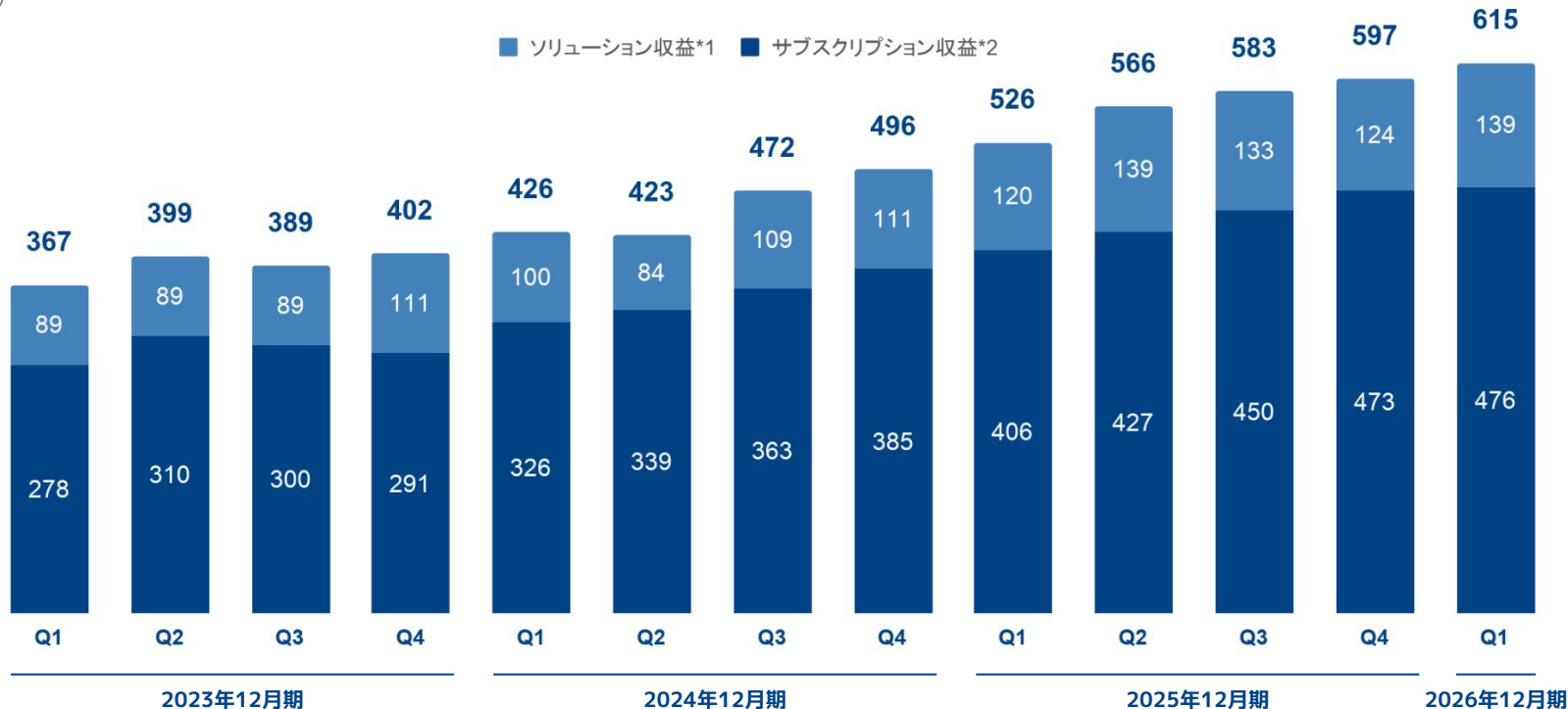
		2025				2026		
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	YoY	QoQ
売上高	(百万円)	527	567	583	597	615	+17%	+3%
サブスクリプション収益率	(%)	77%	75%	77%	79%	77%	+0pt	-2pt
売上総利益	(百万円)	415	440	472	496	512	+23%	+3%
売上総利益率	(%)	79%	78%	81%	83%	83%	+5pt	+0pt
営業利益	(百万円)	50	52	81	86	103	+106%	+20%
営業利益率	(%)	9%	9%	14%	14%	17%	+7pt	+2pt
経常利益	(百万円)	47	49	82	85	96	+104%	+13%
当期純利益	(百万円)	70	90	104	79	14	-80%	-82%

ストック収益が売上高の基盤であり、下期に向けて積み上がる構造。第1四半期は業績予想に対して概ね計画通りに進捗。第2四半期以降も引き続き達成に向けた取り組みを推進。

	2026		
	通期計画	Q1	進捗率
(百万円)			
売上高	2,734	615	22%
サブスクリプション収益	2,130	476	22%
売上総利益	2,250	512	23%
営業利益	450	103	23%
経常利益	434	96	22%
当期純利益	334	14	4%

当第1四半期において、**四半期売上高が6億円に到達。**

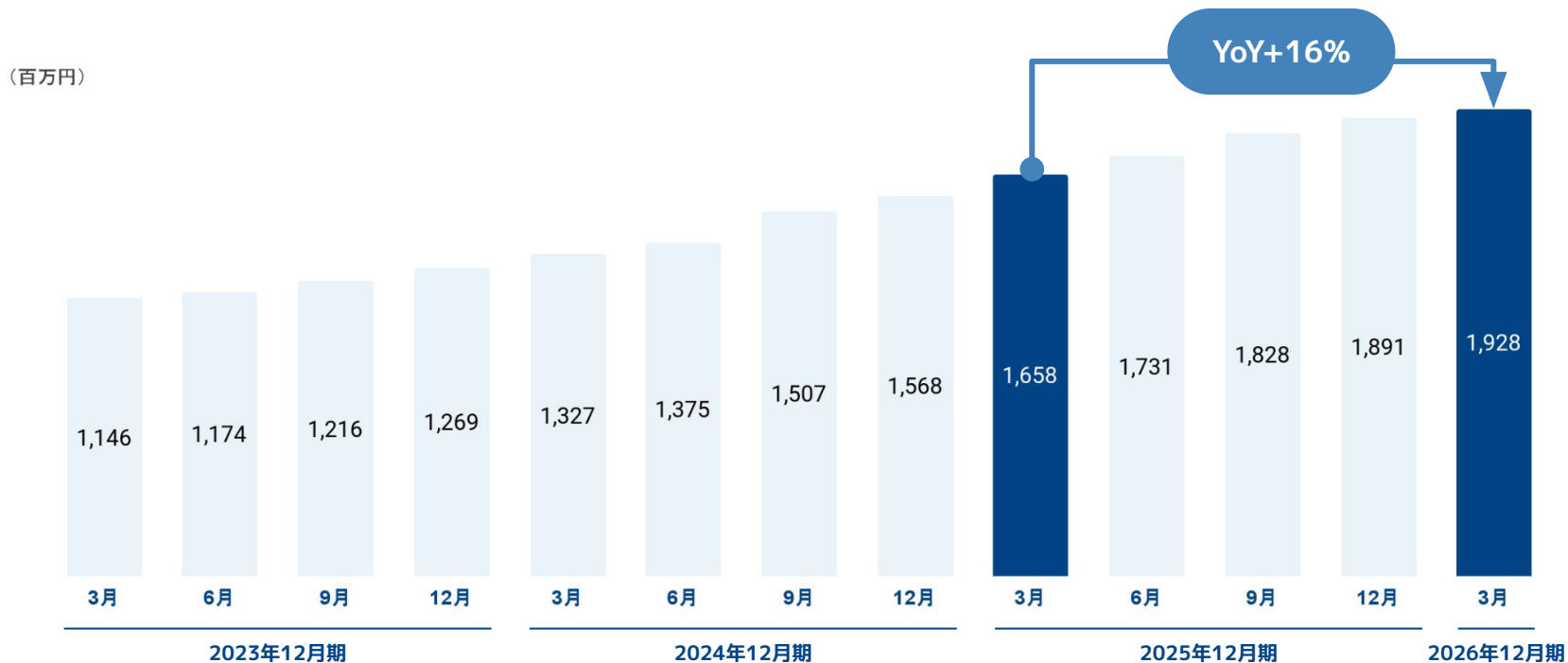
(百万円)



*1 ソリューション収益とは、初期導入に係る収益や一時的なスポットのサービス提供から生まれる収益を指す。

*2 サブスクリプション収益とは、クラウドで一定の期間にわたり、継続的に提供するサービスから生まれる収益を指す。

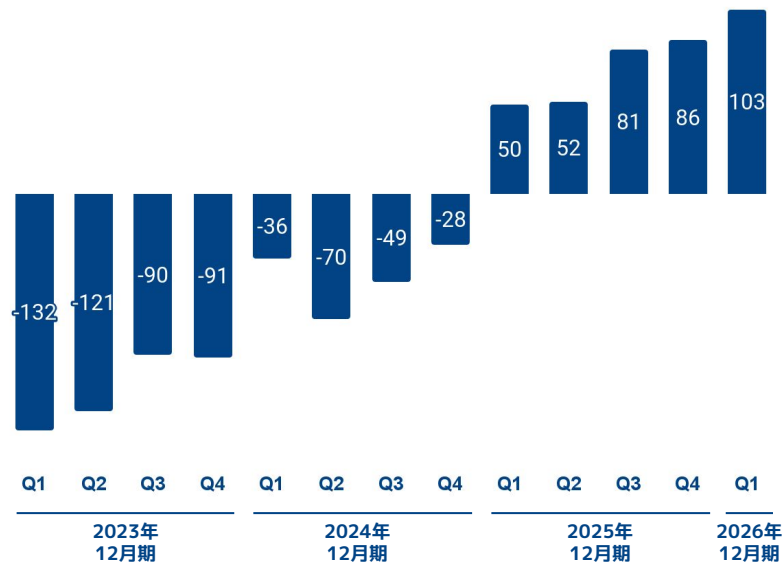
当社サービスは中堅から大企業まで、業種を問わず利用可能。
 売上高の約8割を占めるストック型のサブスクリプション収益（ARR*1）は、安定的に積み上がり。



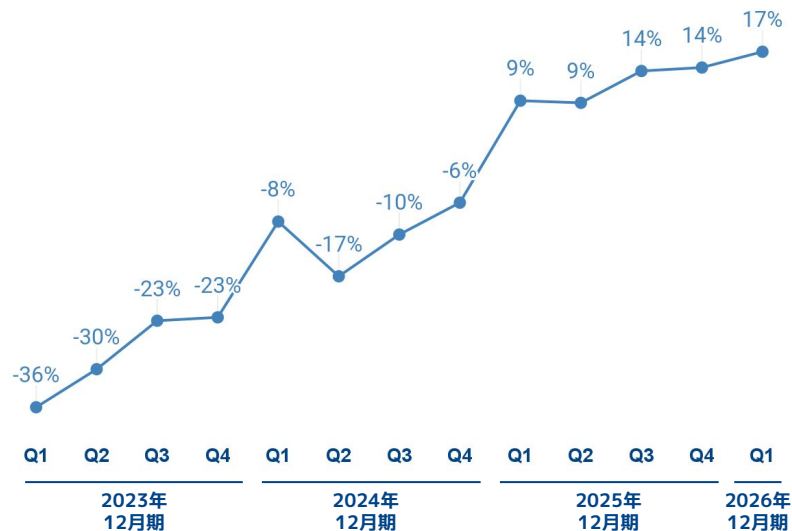
*1 ARR：Annual Recurring Revenueの略称。各期末月のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出。MRRには一時収益は含まない。

営業利益は順調に積み上がっており、2026年12月期第1四半期において**四半期営業利益が1億円に到達**。営業利益率も継続的に改善しており、収益性の向上が着実に進展。

(百万円)



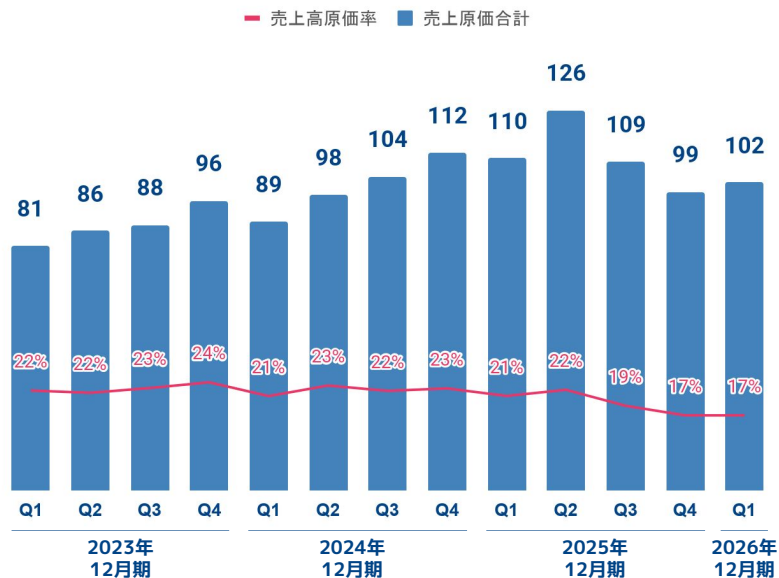
(%)



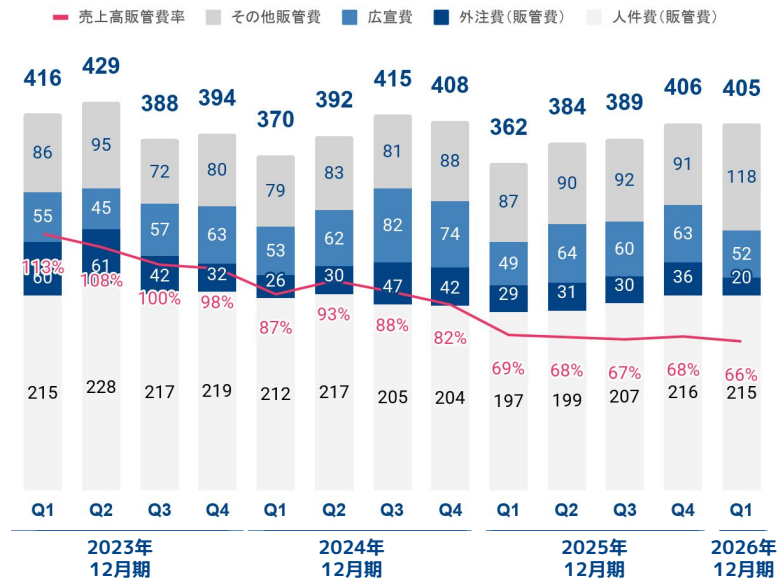
売上高は安定的に伸長する一方、売上原価および販管費は横ばいで推移。

費用の大部分を占める人件費が増加していないのは、当社が掲げる「事業の成長を人の数で解決しない」という方針のもと、生産性向上が着実に進んでいる結果。

(百万円)



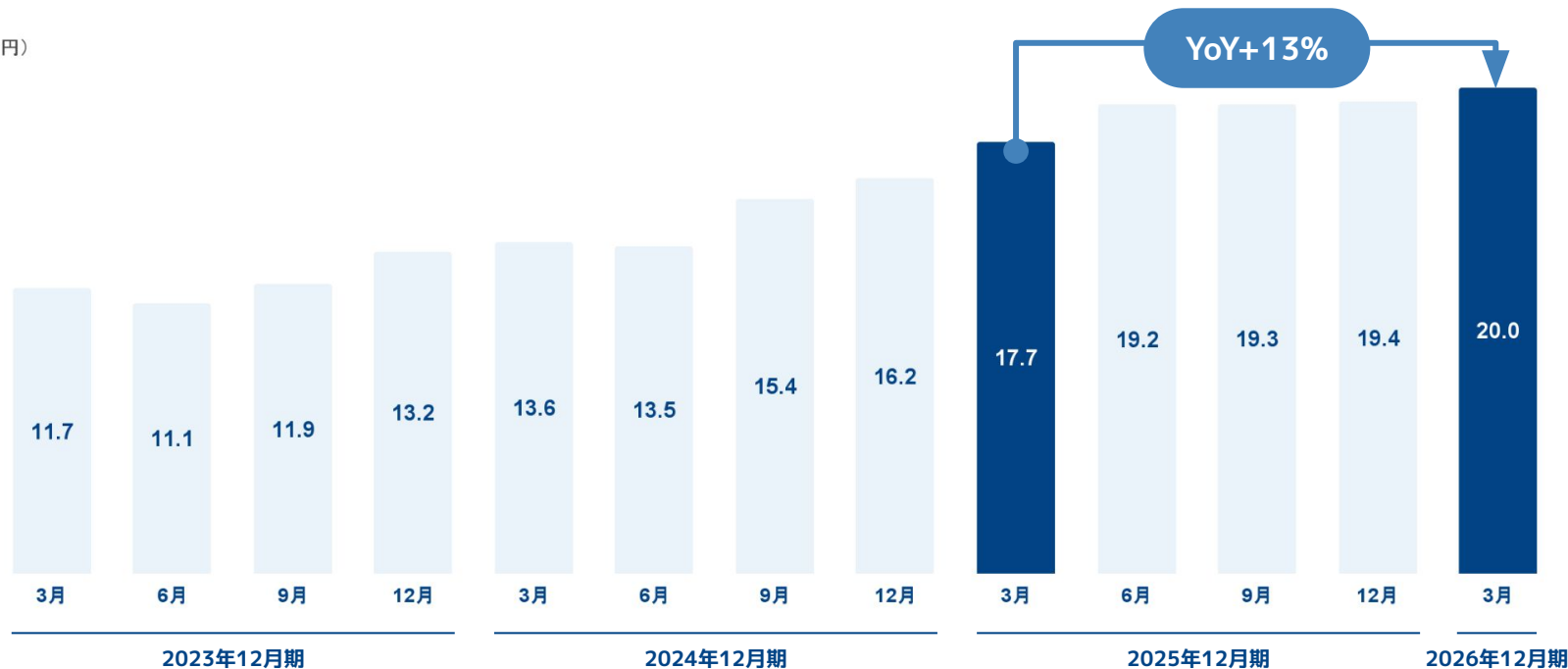
(百万円)



* 2025年12月期のQ3からソフトウェア資産計上を開始した影響で、売上原価が大きく改善。

当社の経営において最重要指標と位置付ける一人当たり売上高は、**7四半期連続で改善**しており、**前年同四半期比で+13%の改善**。「事業の成長を人の数で解決しない」を体現する組織運営を推進。

(百万円)

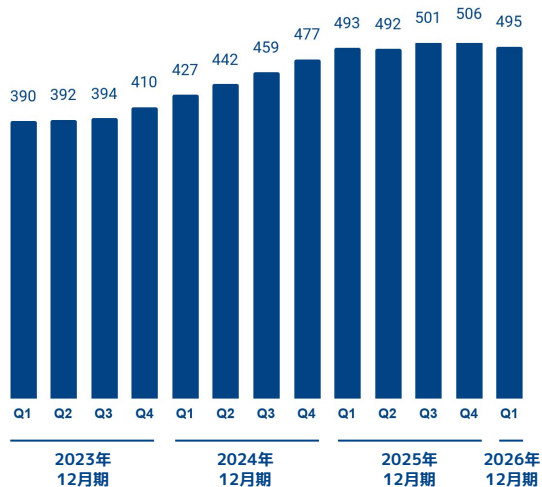


* 直近3カ月平均の一人当たり売上高。分母の人員数は正社員と契約社員の合計値で算定。

ferret Growth Suiteの展開に伴うターゲット顧客*の見直しにより、解約率は一時的に上昇し、有料顧客数は純減。一方、サービス活用の進展により平均単価は継続的に上昇（Q1：154千円）し、MRRは伸長基調を維持。ターゲット顧客の見直しが、収益性の向上に寄与。

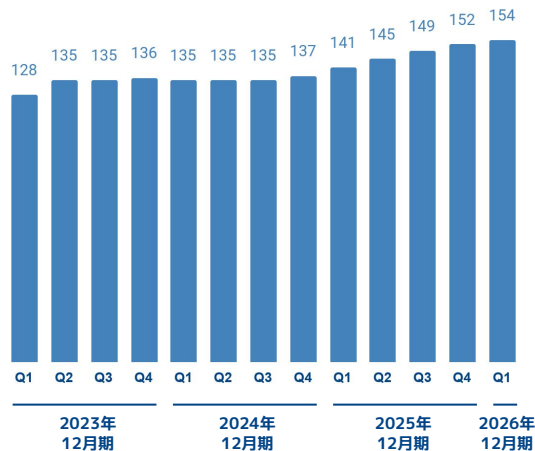
ferret 有料顧客数

(社)



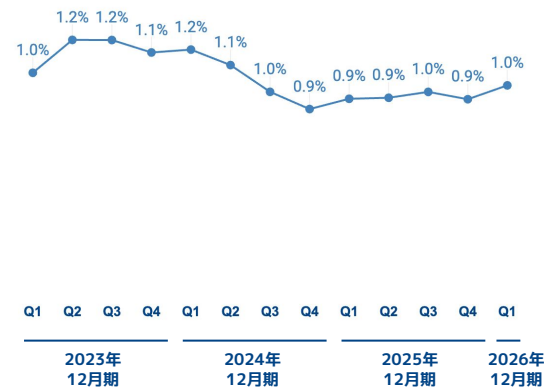
ferret 平均単価

(千円)



ferret 解約率*

(%)

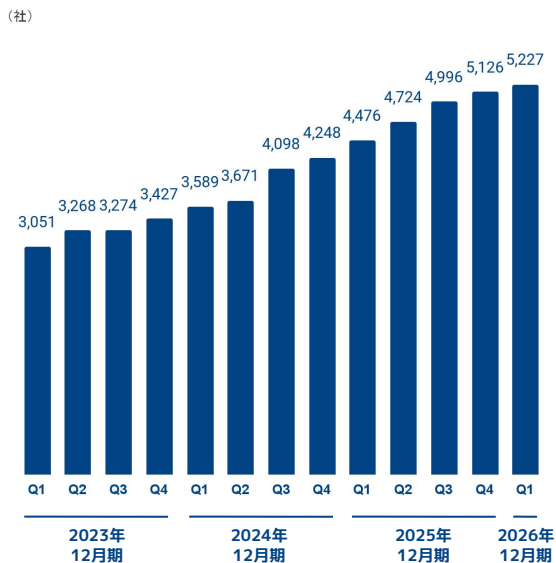


* 社員数によりTier分けを実施。ターゲット顧客をTier1,2と設定。500名以上の有料法人をTier1、100名以上の有料法人をTier2と定義。

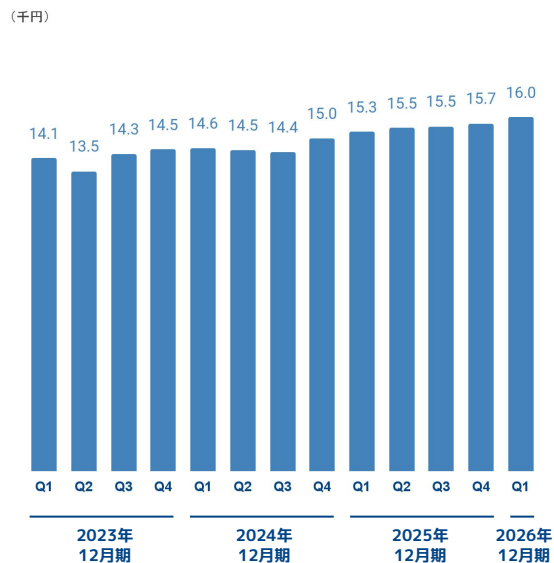
* 直近12か月平均月次解約率。既存契約のMRRに占める、解約に伴い減少したMRRの割合。

run Suiteに基づくサービス展開により、**有料顧客数は継続的に伸長**し、サービス活用の進展により**平均単価も上昇**（Q1：16.0千円）。解約率は低下基調で推移し直近1年間の平均値は3%*を下回る水準。顧客基盤の拡大と収益性の向上が同時に進展。

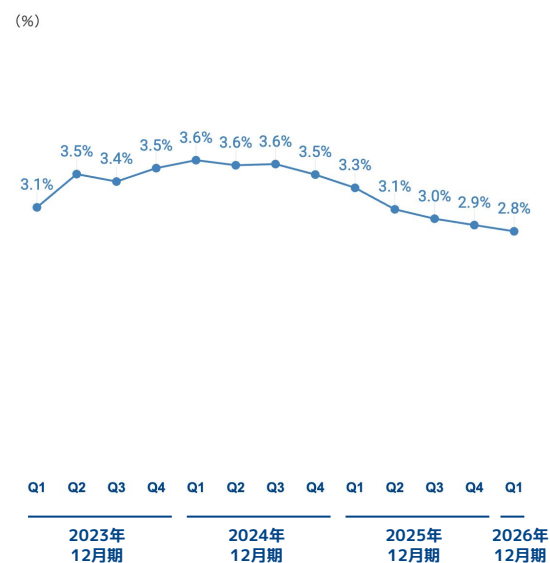
run 有料顧客数



run 平均単価



run 解約率*



* run事業はPLG（Product Led Growth：プロダクト主導型成長）型のサービスモデルであり、一般的にPLG型の健全な月次解約率は5%程度が目安とされる。

* 直近12か月平均月次解約率。既存契約のMRRに占める、解約に伴い減少したMRRの割合。

成長戦略

1

事業創出力

50超の事業開発で培った、課題起点の事業を「創る力」、「伸ばす力」、「変化する力」を備える

2

生産性・組織運営力

ナレッジ活用と連携基盤、自社プロダクトで業務自動化し生産性を高めることで一人当たり売上高を改善

3

顧客基盤

5,500社超の顧客（無料を含めると50万超）の利用者基盤を持ち、顧客体験を起点に拡大・定着する成長構造

4

マーケティング力

高効率なWebマーケティング基盤による「資本効率型成長モデル」の実現

5

誰にでも扱えるプロダクト開発文化

メインターゲット顧客である日本人が扱いやすいプロダクトを開発してきた実績

成長のための3ステップを年度ごとに順次立ち上げ、 持続的かつ複合的な成長軌道を実現

1

オーガニック成長：顧客基盤の強化

2026年～

継続的な新規顧客獲得および、既存プロダクトアップデートによるアップセルの実施

2

コンパウンド戦略：既存顧客への新プロダクト連携提供

2026年～

workrunなど新規プロダクトを連携提供し、顧客課題の可視化から業務自動化までを一貫支援

3

既存大手顧客深耕による成長：高単価顧客の創出

2027年～

一定規模以上の顧客（ティア1～2）が1,000社超に到達 大口顧客向け組織の組成と検証実施

既存プロダクトでの安定的な成長の維持

- ・ **マーケティング最適化**：既存チャネルの最適化、新チャネルの開拓実施
- ・ **新規ニーズへのアプローチ**：マーケティングニーズに加えて、DX文脈で業務効率化ニーズでの新規顧客開拓
- ・ **アップセル**：運用自動化のニーズは高く、既存プロダクト内でのAI機能の追加開発によるアップセル機会あり

新規顧客獲得

ferretOne / formrun

マーケティング最適化

×

新規ニーズへのアプローチ

安定した
新規顧客獲得

アップセル

ferretOne

(現状利用)

formrun

(現状利用)



一部自動化

AI機能拡張

機能アップデート

単機能連携

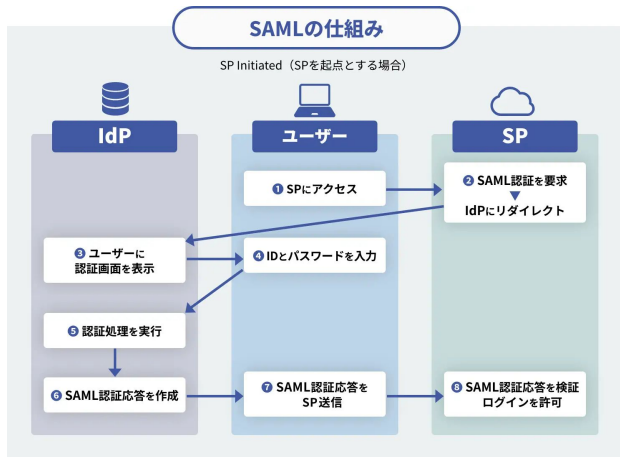


formrunを中心に安定した**新規獲得は継続**。アップセルにつながる**機能の開発や拡張も進む**。

主な機能開発（ferret）

■ SAML認証

企業が利用するID管理基盤とクラウドサービスを連携させるための、標準的な認証方式。社内IDによるシングルサインオン（SSO）に対応。ユーザー管理・アクセス制御の一元化により、入退社・異動時のアカウント管理を効率化。情シス部門の統制・監査対応の負荷軽減にも寄与。



■ セミナー機能

これまで複数のツールを使い分けて行っていたセミナー運営を、1つの企画を起点として自動化・一元管理できる機能。本機能の活用により、これまで3時間以上の時間を要していたセミナー準備時間を30分まで短縮することが可能に。



個別でも機能するプロダクト群を、ワークフローを通じて連携 多様なニーズに対応したAX環境を提供



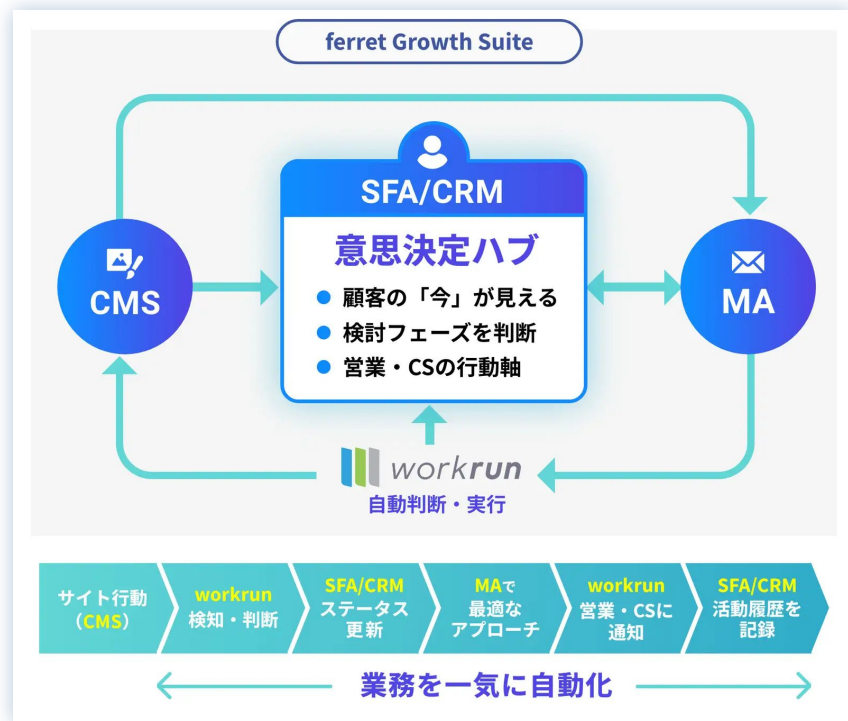
2つのSuiteが開始。

当社におけるSuiteとは、業務とデータの分断を解消し、顧客接点（フロントオフィス）から後工程までの業務プロセスを一つの流れとして統合すること。

- ferret Growth Suite：マーケティング・セールス領域
- run Suite：問い合わせ対応・カスタマーサポート領域



フロントオフィス領域（セールス・マーケティング業務など）の 効率化・省力化を支援する新たなプロダクト群「ferret Growth Suite」を始動



■ Suiteの根底

「CMS・MA・SFA/CRMをつなぎ、初回接点から営業・運用・改善までを一つの流れとして統合すること」を根本思想とする。日本企業の営業課題の本質は、機能不足ではなく業務とデータの分断にあると捉える。

■ 追求する価値

機能の網羅性ではなく、日本の営業現場が専門スキルや外部コンサルに依存せず、負担なく使い続けられる仕組み提供。

■ 競争優位性

- ・ CMS・MA・SFA/CRMを単一ブランドで統合提供する国産ベンダーとして稀少なポジション
- ・ 日本企業特化の実用性重視の設計

単なるDXに留まらず、**AIが自律的に業務を動かすAX**
(AIトランスフォーメーション) を推進。

フロントオフィス領域（問い合わせ対応・カスタマーサポート業務など）の効率化・省力化を支援する新たなプロダクト群「run Suite」を始動



■ Suiteの根底

「顧客とのあらゆるやりとりを一つの業務基盤に集約し、対応から改善までを一連の流れとして統合すること」を根本思想とする。

■ 追求する価値

現場が専門知識や個別開発に依存せず、負担なく使い続けられる業務基盤の提供。

■ 競争優位性

- ・ 日本企業の現場業務に適したUI/UX
- ・ 必要十分な機能を絞り込んだプロダクト設計
- ・ 現場フィードバックを踏まえた継続的改善と、AIによる対応業務の自動化・省力化

単なる問い合わせ管理に留まらず、AIが受付・判断・対応・改善を支援することで、フロントオフィス業務のAXを推進

AI駆動開発×フロントオフィス領域の業務知見で、顧客が求める「安心・安全・確実」なプロダクトを高速に提供。
各領域で、新規プロダクト開発を継続し、業務自動化による顧客価値の向上を実現。
AI駆動開発の恩恵を値上げではなく適正な価格で顧客への価値還元に変えていきます。

なぜ、当社が実現できるのか

AI×業務知見による実務品質

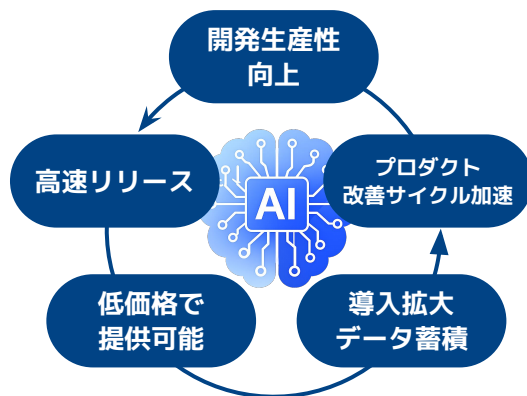
長年蓄積した
業務知識
や経験

×

AI
駆動開発

AI活用による開発は、セキュリティ・ガバナンス・実運用面において課題も存在。当社は、長年培ってきた業務知識・現場理解・運用ノウハウをベースにAI駆動開発を推進することで、顧客が求める「安心・安全・確実」な実務品質を実現可能。

AIが生み出す好循環



高速リリースとデータ活用の好循環により、プロダクト価値が継続的に向上。

AI駆動開発 × 業務知見による還元

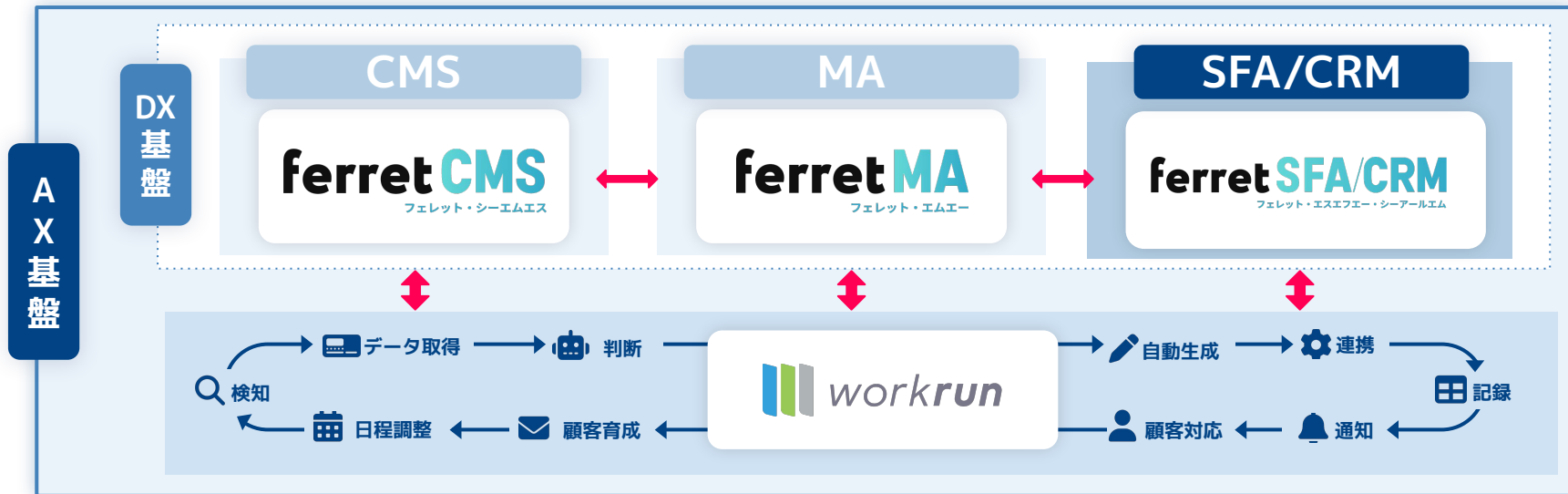
	AI駆動開発 × 業務知見 (当社)
開発 スピード	数週間～ 数ヵ月
開発コスト	大幅に低減
提供価格	先行者の半値 以下も可能
プロダクト 展開	継続的に 複数展開

高品質を
より速く、
より安く。

ferret SFA/CRM

フェレット・エスエフエー・シーアールエム

既存のSFA製品と比較してより安価でありながら、各種ツールとの連携性に優れ、業務自動化により現場の負荷を大幅に軽減するSFA/CRMを、2026年4月にリリース。



本年1月の正式リリース以降、契約も着実に積み上がり。

当期の業績貢献は限定的との想定から本年度計画には織り込んでいないが、来期以降は事業の柱の一つに育てていく。



AIによる自律的な判断と自動処理

自然言語で指示するだけ

「〇〇が届いたら」「xxの条件を満たしたら」など
自然言語で設定すれば、AIが判断し、作業を実行

あらゆるツールやデータが簡単につながる

350以上の外部ツールとノーコード連携

SFA・CRMから、Gmail、Slack、Teamsなどのコミュニケーションツールまで、専門知識不要で簡単に連携

設定したワークフローが一連の業務を自動化

部署を跨ぐ業務や、手入力作業も一元管理

ツールごとに分散していたデータを統合し、
営業やマーケティング業務を横断的に可視化・自動化できる



問い合わせ対応を自動化する仕組みへ

β版リリース!



問い合わせ対応を
「自動化」する
AIチャットボット



無料で始められる シナリオ設計不要 即導入できる

当社プロダクト「askrun」を活用し、決算情報の問い合わせ対応を実施中。

[askrunで質問する](#)

ルールベースは不要

AIだけで解決できる時代へ

従来のチャットボットはルール設定・シナリオ設計が前提で、メンテナンス負担や担当者依存が課題。askrunはAIがナレッジを理解し、ルールなしで回答するため運用がシンプルに続く。

精度改善を自動化

ボットのメンテナンス業務を排除

AIチャットボット導入企業の多くが直面するのは精度改善の工数。askrunは回答できなかった質問と回答からナレッジを自動生成し、ボットへの反映まで仕組み化。自動でボットが"育つ"。

本格運用が9,800円で

高額チャットボットはもう不要

AIの進化で、複雑な機能のある高価なツールはtoo muchに。本当に必要な機能だけを、少人数運用前提で提供。投資対効果に合う価格で、"続けられる価格"で運用できる。



最後に

事業の成長を、人の数で解決しない

ベーシックは、業務プロセスを再設計し、
プロダクトの力で、日本の"働き方の生産性"に変革を起こします。

ベーシックは、減少する労働力時代においても「業務プロセス設計×自動化テクノロジー」で
社会・組織の変革を牽引します。人に依存したこれまでの成長モデルから、
仕組みとAIを中心とした新しい成長モデルへの転換を図ります。

私たちは「ワークフロー」という視点を通じて、業務の見える化・標準化・自動化を進め、
日本社会が直面する本質的な生産性課題の解決に挑み続けます。

人が**より創造的で、人らしい仕事**に情熱を注げる未来の実現を目指し、
革新的なプロダクトとサービスを提供してまいります。

The background features a complex, abstract geometric pattern of overlapping polygons in various shades of blue and white. A prominent, solid dark blue horizontal band spans the width of the image, serving as a backdrop for the central text.

Appendix

「フロントオフィスデジタル化」を起点としたDX基盤

ferret Oneは「マーケティング業務」を、formrunは「問い合わせ・申込の管理業務」をそれぞれ効率化し、顧客接点全体における体験と運用の生産性を高める役割を担う

ferret One
フェレット・ワン

BtoB事業のマーケティング業務

顧客接点

Webサイト

LP (ランディングページ) ・ Web記事 ・
セミナー申込みページなども含む

対象

BtoB事業のマーケター/インサイドセールス

機能

- ・ サイト作成 ・ 更新
- ・ マーケティング施策の実行
- ・ 顧客育成 ・ 商談管理



- ① Webサイトを誰でも簡単に作成・更新できる
- ② 1つの管理画面でマーケティング業務が完結できる

formrun
フォームラン

問い合わせ・申込の管理業務

顧客接点

フォーム

問い合わせ ・ 申込み ・ 購入 ・ 入会 ・ 予約 ・ 採用
アンケート ・ キャンペーン ・ 社内手続きなど

対象

CS ・ 営業 ・ 採用担当 ・ 社内管理部

機能

- ・ フォーム作成
- ・ 問い合わせ対応 ・ 管理
- ・ 営業対応 ・ 管理



- ① フォームを誰でも簡単に作成・更新できる
- ② 1つの管理画面で問い合わせ対応が完結できる

ferret One | Webサイトを起点としたBtoBマーケティングDXツール



(クリックすると動画が再生されます)

マーケティングに必要な機能が一つに

CMSから分析、運用まで運用スピードを劇的に向上

- ・ Webサイトの各ページ
- ・ セミナーページ
- ・ LP (ランディングページ)
- ・ Web記事 (ブログ) など

誰でも使いこなせるMA機能

AI×シンプル操作で驚く簡単。運用の属人化を防止

- ・ 見込み顧客への育成機能
- ・ 担当部署への申し送り (通知)
- ・ 顧客情報管理
- ・ 外部ツールへのワークフロー連携

データの一元管理

ツールを跨がずにシームレスな運用。

データの把握も効率化

- ・ サイトデータ
- ・ 顧客データ
- ・ メールデータ
- ・ コンテンツ管理

formrun | フォームを起点とした問い合わせ・申込み管理DXツール



(クリックすると動画が再生されます)

フォーム作成機能

誰でも簡単にノーコードでフォームを作成できる

- ・新規お問い合わせフォーム
- ・アンケートフォーム (営業)
- ・顧客対応フォーム (CS)
- ・イベントフォームなど

顧客管理機能

チーム対応の見える化・標準化・自動化を実現

- ・見込み顧客への育成機能
- ・担当部署への申し送り (通知)
- ・顧客情報管理
- ・外部ツールへのワークフロー連携

アプリ拡張機能

フォームを起点としたあらゆる業務を効率化

- ・日程調整
- ・決済
- ・チャット通知
- ・SFA/CRM連携など

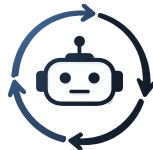
コンセプトは「誰でも扱えるプロダクト」

ユーザーの本音「使えない、面倒くさい、楽したい」に応える



親しみやすい
ツール環境

日本人のための、
シンプルで直感的な設計



シームレスな
運用環境

AIとデータ連携で、複数
ツール間の移動を削減



使える機能に
限定

過剰な機能設計を避け、
本当に必要な機能を提供



専門人材不要のUI

誰もがやりたいことを
実現できる直感的な操作性



コア業務へ
専念するためのAI

AI機能が雑務を支援し、
本来の仕事に集中できる

専門組織を組成し、改善効果が高く見込まれる社員数の多いTier1企業を中心に深耕を実施
100名以上のTier2企業まで含めると40-50社/月新規取引が開始されている状態
2026年内に大口化に向けた事例開発を行い、27年以降の成長に繋げる



本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。

これらは当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。

これらの記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包しています。

その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または暗黙的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があることをご留意ください。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。

すでに知られたもしくは、未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものでもありません。