

ホリスティック企業レポート ベーシック

519A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2026年3月27日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 260326

ワークフローを最適化・自動化することで顧客企業の生産性を向上
顧客接点を持つフロントオフィス領域の DX や AX を推進

アナリスト:高木 伸行 +81(0)3-6858-3216
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【519A ベーシック 業種:情報・通信業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	当期利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2024/12	1,821	16.8	-184	-	-196	-	-162	-	-32.5	-410.8	0.0
2025/12	2,275	24.9	270	-	264	-	344	-	68.9	144.2	0.0
2026/12 予	2,734	20.2	450	66.7	434	64.4	334	-2.9	58.7	-	0.0

(注) 1.単体ベース。2025/12期実績の監査は未了
2.2025年12月11日付で1:15の株式分割を実施。1株当たり指標は遡って修正
3.2026/12期は会社予想。2026/12期のEPSは公募株式数(900千株)を含めた予定期中平均株式数により算出

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 740円(2026年3月26日)	本店所在地 東京都千代田区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 5,903,895株	設立年月日 2004年3月18日	岡三証券
時価総額 4,369百万円	代表者 秋山 勝	【監査人】
上場初値 800円(2026年3月25日)	従業員数 111人(2026年1月)	監査法人Growth
公募・売出価格 870円	事業年度 1月1日~12月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 事業年度末日の翌日から3カ月以内	

＞ 事業内容

(注1)顧客と接し、売上や収益を直接的に生み出すマーケティング、営業、カスタマーサクセスといった部門

(注2)Digital Transformation の略。データやデジタル技術を駆使して、製品やサービス、ビジネスモデル、さらには組織のあり方そのものを変革し、競争上の優位性を確立すること

(注3)AI Transformation の略。AIをビジネスの核に据えて、業務プロセスや組織文化を根本から変革すること。DXの次のステップ

◆ 企業のフロントオフィス領域のワークフローを効率化・自動化

ベーシック(以下、同社)は「事業の成長を人の数で解決しない」をパーパスに掲げ、企業内のすべての業務プロセス(以下、ワークフロー)がシームレスにつながり、透明性とスピードが担保されている状態へと再設計する「ワークフローカンパニー」として、企業の問題解決力と生産性の向上をサポートしている。フロントオフィス領域^{注1}を起点としたDX^{注2}およびAX^{注3}を推進する事業を展開している。

フロントオフィス領域は部門間連携や情報共有が難しく、属人化しやすいといった非効率な側面を持つ。この非効率の解消を重要なテーマと捉え Webサイトを簡単作成し運用・管理を効率化する ferret One(フェレット・ワン)と入力フォームを簡単作成し対応・管理を効率化する formrun(フォームラン)のふたつのプロダクトを提供している。

25/12期の初期導入費用を含む各プロダクトの売上高は、ferret Oneが13.9億円、formrunが8.8億円となり、各々、売上高の61%、39%を占めた。なお、formrunについては、使い勝手が良いというプロダクトの性格上、初期導入に関する収入は小さい。同社は25/12期に営業黒字化したが、営業利益(2.7億円)の構成比はferret Oneが48%(1.3億円)、formrunが52%(1.4億円)であった。

同社の収益形態は、月額課金による「サブスクリプション型」と、導入支援や

運用コンサルティングといったプロフェッショナルサービスを中心とした「ソリューション型」に分類され、それぞれの売上高が開示されている(図表 1)。

サブスクリプション型は、25/12 期の売上高の 76.7%を占めており、ferret One や formrun のソフトウェアをクラウドサービスとして継続的に提供することにより得ているストック型の収益である。

ソリューション型は、主に ferret One の初期導入支援、運用コンサルティングといったプロフェッショナルサービスと呼ばれる単発でのサービス提供によるもので、スポット型の収益となる。

【図表 1】収益形態別売上構成

サービス	23/12期		24/12期		25/12期	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
サブスクリプション型	1,180	75.7	1,415	77.7	1,746	76.7
ソリューション型	379	24.3	406	22.3	528	23.2
合計	1,559	100.0	1,821	100.0	2,275	100.0

(注)端数処理の関係で各数値の和が合計と一致しない場合がある
(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ ferret One

同社の主要プロダクトである ferret One は、企業の BtoB マーケティング活動における集客・リード獲得・顧客育成・営業連携といった一連の業務を一つの環境で統合運用が可能なマーケティングワークフローツールである。ベンチャー企業から大企業の事業部単位まで幅広く利用されており、25 年末時点で、500 社以上の顧客に利用されている。

Web サイト制作・分析、メール配信、フォーム作成、顧客管理、AI によるコンテンツ生成等のマーケティング施策の実行に必要な要素を一つのプラットフォーム上で統合的に運用でき、従来、複数ツールや外注に分断されていたマーケティング施策をひとつの流れとして管理することを可能にしている。

BtoB マーケティングに必要な機能をオールインワンで備え、ノーコードで編集可能な CMS^{注4}と、誰でも使いこなせる MA^{注5}機能、Salesforce や kintone といった外部ツールとの連携機能を備えている。

また、初期導入支援や伴走支援といった BtoB マーケティングに関するプロフェッショナルサービス(ferret SOL)を組み合わせることで、ツール活用から成果創出までを一気通貫で支援し、知識や人手が不足する企業においても、マーケティングを自走化できる環境を実現している。

(注 4)Content Management System の略。専門知識がなくても、Web サイトのテキストや画像、デザイン、レイアウトなどを一括して保存・管理・更新できるシステム

(注 5)Marketing Automation の略。見込み顧客の獲得、育成、選別といったマーケティング活動を自動化・効率化するための IT ツール

◆ formrun

問い合わせ、資料請求、応募等の入力を起点として、通知・担当アサイン・対応・完了記録までを一気通貫で管理できる仕組みを提供するツールである。25 年末時点で 5,000 社以上の顧客と累計 50 万超のユーザーに利用されている。

formrun により、人手を介さずに迅速かつ正確な対応が可能となり、従来分断されていたフォーム入力後の処理を統合的なワークフローとして再構築し、対応の抜け漏れや遅延を防ぎ、顧客対応・採用管理等、業務を効率化することが可能となる。

◆ プロフェッショナルサービス

同社は ferret One、formrun といったプロダクトだけではなく、顧客企業がフロントオフィス領域の効率化を確実に実現できるよう、ferret SOL 等のプロフェッショナルサービスも提供している。同社は、業務プロセスを抜本的に変革するためには、課題定義から設計・運用定着に至るまでの体系的な支援が不可欠と認識しており、業務課題や組織体制を分析し、最適な運用設計を支援することで、短期間での立ち上げを支援している。

導入後も、専任担当が伴走しながらツール活用を定着させ、マーケティング・営業・カスタマーサクセス等といった部門を横断した活用を支援している。さらに、戦略設計・コンテンツ企画・運用改善等を支援し、課題発見から施策実行までを導入企業が自分で再現・運用できるようにする成果直結型のコンサルティングサービスを提供している。

プロフェッショナルサービスの収益はソリューション型収益として認識されている。

> 特色・強み

◆ ワークフローの自動化を自らも実践

「事業の成長を人の数で解決しない」を掲げ、企業の業務プロセスの DX を推進する会社＝ワークフローカンパニーであることから、同社自身も直近の数期間において目立った人員増がないなか、業容を拡大しており、自らの経営においてもワークフローの自動化・効率化を実践している。

単なるツールの提供にとどまらず、専門スタッフが顧客企業のマーケティング戦略の立案や運用をサポートする「伴走型」の支援体制に強みがあり、顧客企業が導入効果を最大化するとともに、伴走を通して得られた情報をプロダクトの開発にもつなげている。

同社のプロダクトは顧客のインフラとして組み込まれる場合が多く、安定したストック型の収益基盤を形成している。

> 事業環境

(注 6) 生産活動を支える 15 歳～64 歳の人口層

◆ 拡大が続く AI を活用したワークフローの自動化・統合管理市場

日本では生産年齢人口^{注6}が 1995 年をピークに減少傾向にある。少子高齢化により生産年齢人口の減少は今後も続く見込みであることから、労働生産性の向上を目的とする業務プロセスの DX 化、AX 化の需要は拡大傾向にある。

同社が事業展開している領域においても、単一機能や各部門の効率化だけではなく、業務プロセス全体を見える化・標準化した上で AI を活用したワークフローの自動化・統合管理といった、限られた人的資源を効率的に活用する仕組みが必要とされている。

主力サービスである ferret One 及び formrun については、それぞれの領域において、直感的な操作性や伴走支援といった独自の価値提供を行っているが、類似するサービスを提供する企業はあり、一定の競合は存在する。

> 業績

◆ 過去の業績

同社は 25/12 期までの 6 期分の単体業績を開示している(図表 2)。売上高は 21/12 期を除き増収傾向を維持している。21/12 期は、20 年 12 月に同社の創業からの事業であった比較メディア事業を売却したため、大幅な減収となった。また、利益面では、24/12 期までは経常損失を計上していたものの、22/12 期以降、損失は減少傾向にあり、25/12 期には黒字化した。

同社自身、DX・AI ワークフローを導入し生産性を向上するというポリシーの下で経営されており、直近の数期間は従業員数の目立った増加なしに、売上の拡大、採算の改善を実現している。

【図表 2】業績推移

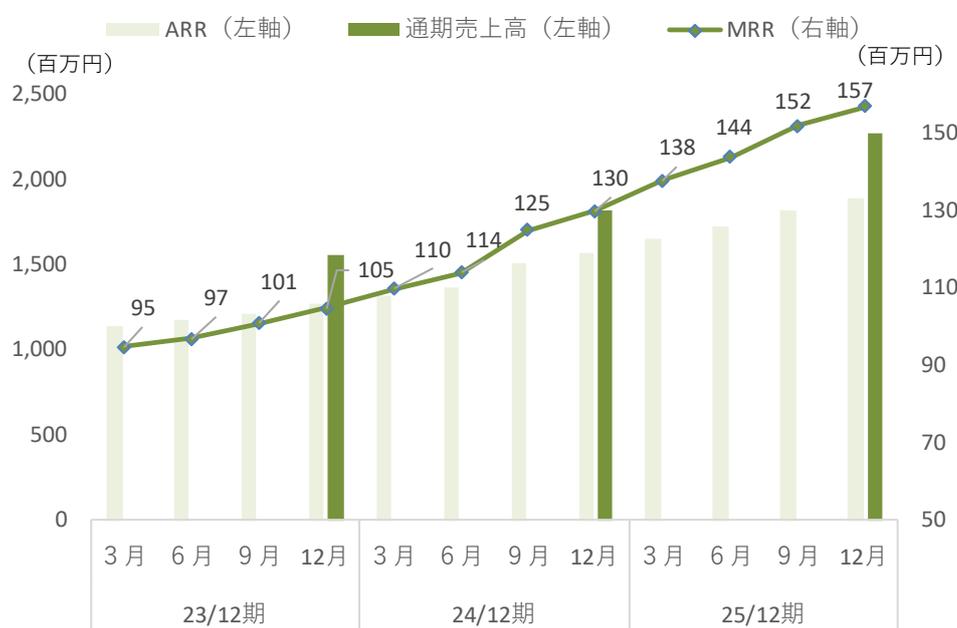


(出所) 届出目論見書、ヒアリングを基に証券リサーチセンター作成

25/12 期は売上高 2,275 百万円(前期比 24.9%増)、営業利益 270 百万円(前期は 184 百万円の損失)、経常利益 264 百万円(同 196 百万円の損失)、当期純利益 344 百万円(同 162 百万円の損失)となった。

同社は経営目標の達成状況を測定するための指標として、毎月安定して発生する売上である、月次経常収益(以下、MRR、Monthly Recurring Revenue の略)を重視している。同社のサービスは顧客企業の規模や業種を問わないこともあり、顧客基盤は順調に拡大しているとともに、MRR も右肩上がりでも推移している(図表 3)。また、MRR を見る上で重要な有料顧客数、顧客単価、解約率についても同社は注視している。

【図表 3】月次経常収益(MRR)の推移



(注)ARRは Annual Recurring Revenue の略で年次経常収益のこと。「期末月の MRR×12」で算出(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 26 年 12 月期会社計画

26/12 期については、同社は、売上高 2,734 百万円(前期比 20.2%増)、営業利益 450 百万円(同 66.7%増)、経常利益 434 百万円(同 64.4%増)、当期純利益 334 百万円(同 2.9%減)と計画している(図表 4)。当期純利益が前期比微減の見込みなのは、資本金が 1 億円を超えることにより税務上の負担が増す影響を織り込んだためである。

サブスクリプション型サービスの売上高は 2,130 百万円(前期比 22.0%増)を計画している。サブスクリプション型サービスの売上高は、期首の MRR を基に、新規顧客の獲得や解約、アップセルやその逆のコントラクションを織り込んでいる。

ソリューション型サービスの売上高は、過去の実績を基に 603 百万円(前期比 14.2%増)を見込んでいる。

なお、売上高予想には、1月19日にリリースされた、導入者自身が業務プロセスを設計できるワークフロー構築ツール workrun(ワークラン)と高度なワークフロー構築が可能なAIBOW(アイボウ)、及び4月にβ版を投入予定のRAG^{注7}技術を活用したAIチャットボットツール askrun(アスクラン)といった新規プロダクトについては、事業立ち上げ期に当たることから、不確実性が高いとして、織り込んでいない。

(注7) Retrieval-Augmented Generation の略。大規模言語モデルによるテキスト生成に、外部情報の検索を組み合わせることで、回答精度を向上させる技術

売上原価は 483 百万円(前期比 7.1%増)、売上総利益は 2,250 百万円(同 23.4%増)と計画している。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、人件費、外注費、広告宣伝費、システム利用料、採用教育費、その他で構成されており、各費目別に算出している。人件費は 962 百万円(前期比 17.5%増)、外注費は 124 百万円(同 3.6%減)、広告宣伝費及び販売促進費は合計で 269 百万円(同 13.0%増)、システム利用料は 202 百万円(同 18.4%増)、採用教育費は 34 百万円(同 3.7 倍)、その他費用は 206 百万円(同 10.5%増)と計画している。以上から販管費は 1,800 百万円(同 15.8%増)、営業利益は 450 百万円(同 66.7%増)を見込んでいる。

資本金が 1 億円を超えることにより、繰越欠損金の損金算入限度額に制限が生じる見込みから、法人税等が増加するとともに、欠損金見合いの繰延税金資産の取り崩しが発生し法人税等調整額が計上されることから、当期純利益は 334 百万円(前期比 2.9%減)を計画している。

【図表4】26年12月期会社計画

	24/12期		25/12期		26/12期 会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,821	100.0	2,275	100.0	2,734	100.0
サブスクリプション型サービス	1,415	77.7	1,746	76.7	2,130	77.9
ソリューション型サービス	406	22.3	528	23.2	603	22.1
売上原価	410	22.5	451	19.8	483	17.7
売上総利益	1,411	77.5	1,824	80.2	2,250	82.3
販売費及び一般管理費	1,595	87.6	1,554	68.3	1,800	65.8
営業利益	-184	-	270	11.9	450	16.5
営業外収支	-11	-	-5	-	-16	-
経常利益	-196	-	264	11.6	434	15.9
税引前当期純利益	-195	-	264	11.6	434	15.9
当期純利益	-162	-	344	15.1	334	12.2

(出所)「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

◆ 成長戦略

同社は、中長期の成長に向けて、「オーガニック成長(顧客基盤の強化)」、「コンパウンド戦略(既存顧客への新プロダクト連携提供)」、「既存大手顧客深耕による成長(高単価顧客の創出)」の3つの戦略をとる考えである。オーガニック成長、コンパウンド戦略については 26/12 期からの重点施策としている。既存大手顧客深耕による成長については、26/12期においても布石を打つ予定ではあるが、27/12 期より本格的に取り組む考えである。

オーガニック成長については、新規顧客獲得を継続するとともに、既存プロダクトの機能の強化や拡張を通じてアップセルにつなげ、MRR 増加を継続させる考えである。

コンパウンド戦略について、AIを活用した自律的なワークフロー自動化(AX化)の第一歩として、26年 1 月 19 日に workrun 及びAIBOWの正式版をリリースしている。また、askrunのβ版を4月のリリースに向けて準備中である。

また、こうした新規プロダクトを ferret One、formrun が形成するフロントオフィス DX 基盤と連携させることにより、部門横断のワークフローを一貫して最適化することが可能となり、クロスセル・アップセルにより MRR の増加にもつながると社は期待している。

既存大手顧客深耕による成長については、従業員数 100 名以上の企業の取引先が 1,000 社規模に達しており、これらの企業向け市場を深耕する考えである。既に大手顧客専任組織を設置済みであり、大手顧客の業務横断的な課題に対し、AI ワークフローを活用した高度な自動化提案を行うことで、高単価顧客の創出を進めたいとしている。

新規上場時に調達した資金の使途については、ソフトウェア開発費、広告宣伝費、人材投資としている(図表 5)

【図表 5】調達資金使途

(単位:百万円)

	26/12期	27/12期	28/12期	合計
ソフトウェア開発費	110	110	110	330
広告宣伝費	125	95	95	315
人材投資	100	100	91	291
合計	335	305	296	936

(出所)訂正届出書を基に証券リサーチセンター作成

アップセル・クロスセルによる売上拡大に向けて、新規プロダクト開発および既存プロダクトの機能強化を推進するため、開発体制の強化が必要となることから、エンジニア人材の採用費や人件費、業務委託に伴う外注費等、ソフトウェア開発費として充当してゆく考えである。

広告宣伝費の使途としては、サービスの認知向上および顧客基盤の拡大に向けて、デジタル広告を中心としたマーケティング費用に加え、展示会・セミナー等によるリード獲得等の費用に充当してゆく考えである。

事業成長を人員数の増加ではなく、生産性向上により実現する方針を同社は掲げているが、その実現に向け、人材投資として優秀な人材の確保および育成による組織基盤の強化を目指して採用費、人件費および教育訓練費に充当する予定である。

> 経営課題/リスク

◆ 技術革新について

同社が事業を展開する AI 関連分野は、技術革新のスピードが急速に進んでいる。予想以上の技術革新や非連続的な代替技術の出現により、同社が十分な技術的優位性を維持できない場合、同社の財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性がある点には留意が必要である。

生成 AI 分野では、著作権や学習データの適法性・透明性、生成物の権利関係等に関する法的整理が進行中であり、将来的な規制強化等により、同社サービスの見直しを迫られる可能性がある。また、AI の出力結果の正確性や信頼性の確保、生成物の不適切利用に伴う信用リスクにも留意すべきである

◆ 人材の採用と育成について

同社では、優れた能力であることはもちろん、同社が求める行動特性を備えた人材の採用を心がけており、企業文化やミッション・ビジョンを共有し、長期的に勤務できるような組織づくりを目指している。しかしながら、人材の育成・獲得が円滑に進まない場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある点には留意が必要である。

◆ 特定人物への依存について

同社の代表取締役である秋山勝氏は同社の創業以来代表取締役を務めており、経営方針や事業戦略の決定・実行において重要な役割を果たしている。何らかの理由により同氏が業務を継続することが困難になった場合には、同社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を与える可能性がある。

◆ 配当政策について

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題の一つと位置付けているが、当面は成長に向けた投資の充実を図る方針で、現時点では配当実施の可能性及び実施時期等については未定としている。

【図表6】財務諸表

損益計算書	2023/12		2024/12		2025/12	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,559	100.0	1,821	100.0	2,275	100.0
売上原価	355	22.8	410	22.5	451	19.8
売上総利益	1,204	77.2	1,411	77.5	1,824	80.2
販売費及び一般管理費	1,639	105.1	1,595	87.6	1,554	68.3
営業利益	-435	-	-184	-	270	11.9
営業外収益	2	-	4	-	8	-
営業外費用	6	-	15	-	14	-
経常利益	-440	-	-196	-	264	11.6
税引前当期純利益	-422	-	-195	-	264	11.6
当期純利益	-424	-	-162	-	344	15.1

貸借対照表	2023/12		2024/12		2025/12	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,186	92.7	913	88.0	912	78.4
現金及び預金	976	76.3	646	62.2	586	50.4
売上債権及び契約資産	154	12.0	201	19.4	222	19.1
棚卸資産	-	-	0	0.0	0	-
固定資産	92	7.2	124	11.9	251	21.6
有形固定資産	13	1.0	11	1.1	10	0.9
無形固定資産	2	0.2	1	0.1	35	3.0
投資その他の資産	77	6.0	111	10.7	205	17.6
資産合計	1,279	100.0	1,038	100.0	1,163	100.0
流動負債	299	23.4	277	26.7	291	25.0
買入債務	17	1.3	34	3.3	24	2.1
1年内返済予定の長期借入金	72	5.6	55	5.3	33	2.8
固定負債	439	34.3	383	36.9	150	12.9
長期借入金	433	33.9	377	36.3	144	12.4
純資産	539	42.1	376	36.2	721	62.0
自己資本	539	42.1	376	36.2	721	62.0

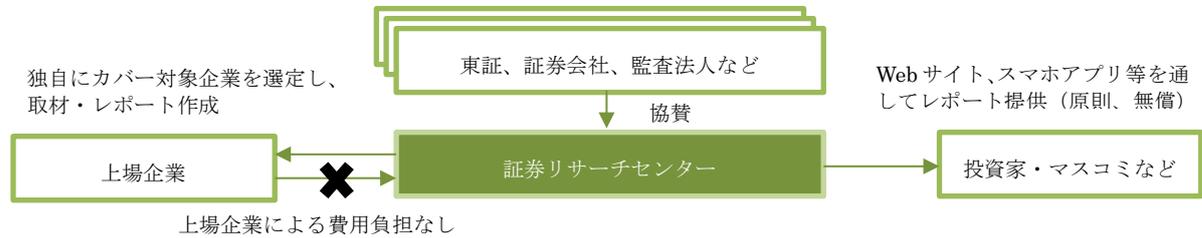
キャッシュ・フロー計算書	2023/12		2024/12		2025/12	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-432	-257	232			
減価償却費	2	2	4			
投資キャッシュ・フロー	14	-	-36			
財務キャッシュ・フロー	330	-72	-255			
配当金の支払額	-	-	-			
現金及び現金同等物の増減額	-87	-330	-60			
現金及び現金同等物の期末残高	976	646	586			

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所	S M B C日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村証券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人
宝印刷株式会社	株式会社プロネクサス		
日本証券業協会	公益社団法人日本証券アナリスト協会		

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所	証券会員制法人福岡証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会	
一般社団法人スチュワードシップ研究会	一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム	

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- 本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- 本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- 本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- 本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- 一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- 本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。