

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

新規上場会社フォローアップ・レポート
2026年8月18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 20260817

ベーシック(519A東証グロース)

発行日:2026/8/18

連携可能な複数プロダクトのリリースによりサービスの厚みが増す
既存プロダクトの機能拡大と新規プロダクトの開発による売上拡大に期待

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】
株価(8月17日):500円 時価総額2,953百万円 発行済株式総数:5,905,185株

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
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

> 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」である。企業の問題解決力と生産性の向上をサポートし、フロントオフィス領域^{注1}における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。この非効率の解消に向けて、同社は ferret Growth Suite(フェレット・グロース・スイート、BtoB マーケティング・セールス領域におけるプロダクト群)及び run Suite(ラン・スイート、カスタマーサポート領域におけるプロダクト群)を提供している(図表1)。

26/12期に入り新規プロダクトを相次いで投入しているが、今後も、各 Suiteにおいて費用対効果が高く、導入が容易なプロダクトを順次リリースしてゆく考えである。また、26年1月にリリースされた workrun(ワークラン)により、AIがツール間のデータを接続して部門を跨ぐ複雑なワークフローの最適化を実現することも可能にしている(図表2)。

各 Suiteの中核プロダクトは ferret One、及び formrunとなる。ferret Oneはサイト制作、ランディングページ制作、アクセス解析、メール配信など、Webマーケティング業務に必要な機能がそろったサービスであり、25年末時点で、500社以上の顧客に利用されている。formrunは問い合わせ、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。

【図表 1】主要プロダクト

プロダクト	リリース	概要
ferret Growth Suite		
ferret One	14年10月にβ版をリリース	BtoBマーケティング支援サービス - リード獲得・育成から商談までCMS・MA・SFA/CRMを統合したマーケティング×セールス業務クラウドシリーズ
ferret MA	23年1月	BtoB施策に必要な機能を、現場のマーケター・営業が使いやすい形で搭載。複雑な設定不要で、顧客管理・メール送信・行動検知が始められる
ferret SFA/CRM	26年4月	各種MAツールとの連携に対応し、マーケティングで得た反応データを営業活動につなげながら、商談・顧客情報の管理基盤として整理できる
ferret CMS	23年1月	ノーコードでWebサイトやランディングページの作成・更新。サイト分析、改善提案、キャッチコピー作成、記事作成までAIがサポート
ferret Sales Agent	26年6月	商談前の企業調査・資料準備から、商談記録・議事録作成・フォローメール作成・商談分析・改善アドバイスまで、営業活動における記録と判断をAIが代行
run Suite		
formrun	17年12月	フォームを起点に問合せや営業対応などの業務を管理運営するワークフローツール
askrun	26年7月	問合せ対応を自動化。RAG技術を活用したAIチャットボットツール
faqrun	26年7月	ノーコードでFAQを作成するツール
bookrun	23年7月	日程調整ツール
workrun	26年1月	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

(注) 1. formrun は 17 年 12 月に完全子会社化した mixtape が 16 年 12 月にリリースしたが、同社のリリースとしては子会社化した 17 年 12 月とした。mixtape は 18 年 6 月にベーシックに事業譲渡し清算した
2. workrun については複数のツールを連携し自動化する機能を持ち、各 Suite に関連することから、両 Suite から独立して記載
3. RAG は 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
(出所) 有価証券報告書、決算説明資料、ホームページ、ヒアリングを基に証券リサーチセンター作成

【図表 2】workrun による連携・自動化



(出所) 決算説明資料

同社の収益形態は、月額・年額課金による「サブスクリプション収益」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「ソリューション収益」に分類される(図表 3)。

サブスクリプション収益は各プロダクト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。

ソリューション収益は、主に各プロダクトの初期導入支援、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 3】収益形態別売上構成

収益形態	24/12期		25/12期		26/12期中間会計期間	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
サブスクリプション収益	1,415	77.7	1,746	76.7	951	78.9
ソリューション収益	406	22.3	528	23.2	255	21.1
合計	1,821	100.0	2,275	100.0	1,206	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) 有価証券報告書、半期報告書を基に証券リサーチセンター作成

> 業績

◆ 26 年 12 月期中間会計期間業績概要

8 月 5 日に公表された 26/12 期中間会計期間(以下、上期)決算は、売上高 1,206 百万円(前年同期比 10.2%増)、営業利益 151 百万円(同 48.0%増)、経常利益 144 百万円(同 48.5%増)、当期純利益 59 百万円(同 63.1%減)であった(図表 4)。

【図表 4】26 年 12 月期中間会計期間実績

	第 1 四半期			第2四半期			中間会計期間		
	金額	構成比	前同比	金額	構成比	前同比	金額	構成比	前同比
	(百万円)	(%)	(%)	(百万円)	(%)	(%)	(百万円)	(%)	(%)
売上高	615	100.0	16.7	591	100.0	4.2	1,206	100.0	10.2
営業利益	103	16.7	2.1×	48	8.1	-7.7	151	12.5	48.0
経常利益	96	15.6	2.0×	48	8.1	-2.0	144	11.9	48.5
当期純利益	14	2.3	-80.0	45	7.6	-50.0	59	4.9	-63.1

(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) 決算短信、決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

上期の計画は公表されていないが、同社によれば、上期については売上高は計画未達、営業利益は計画どおりとのことである。

売上高については、第 1 四半期は概ね計画通りであったが、第 2 四半期にソリューション収益におけるコンテンツ制作が生成 AI の普及に伴う市場環境の変化の影響を受けて減少したことが、計画未達の主因としている。ソリューション収益は第 1 四半期には前年同期比 14.9%増であったのが、第 2 四半期は同 22.9%減となった。

営業利益については、第 1 四半期は前年同期比 2.1 倍の 103 百万円、第 2 四半期は同 7.7%減の 48 百万円となった。第 2 四半期の減益は展示会への出展増に伴う広告宣伝費の増加や新卒採用増による採用費と人員増による人件費の増加が主な要因であるが、同社は想定どおりとしている。

◆ 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 5)。新規上場した 3 月末に公表した計画から変更はない。

同計画に対する上期実績の進捗率は売上高 44.1%、営業利益 33.6%となり、計画達成に向けては下期の動向が注目される。

【 図表 5 】 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収益	1,415	77.7	1,746	76.7	2,130	77.9
ソリューション収益	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) 有価証券報告書、「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

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。ただし、資本金額については 8 月 28 日開催の臨時株主総会に資本金額の減少を付議する予定で、決議されれば法人税等の負担は軽減が見込まれるが、軽減額は現在試算中としている。

計画策定時には織り込んでいなかった新規プロダクトの販売拡大及び付随する導入・活用支援の強化によりソリューション収益の回復を図り、通期計画を達成する考えである。

> 成長戦略

◆ 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(既存顧客への新規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が、27/12期より本格的に取り組む計画である。

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^{注4}の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は、一連のプロダクトのリリースにより、マーケティング・セールス領域の複数のプロダクトをセットにした ferret Growth Suite、及びカスタマーサポート領域のプロダクトをセットにした run Suite として、それぞれの領域を効率化するプロダクトのラインアップが整った。複数のツールにまたがる定型・半定型業務の処理や業務効率化と標準化を可能にし、部門横断のワークフローを最適化することを可能にするプロダクトである workrun も年初にリリースしたことから、クロスセル・アップセルにつなげ易く、MRR の増加にもつながると同社は期待している。

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、高単価顧客の創出に努めたいとしている。

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6)。

【図表6】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、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

◆ AI 分野の技術革新、人材確保・育成、特定人物への依存、配当政策

証券リサーチセンターでは同社が新規上場した際に、①同社が事業を展開する AI 関連分野での技術革新のスピードが速いことから、同社が十分な技術的優位性を維持できない可能性や AI 分野での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、②AI の出力結果の正確性や信頼性の確保が出来ないことや生成物の不適切利用に伴う信用リスク、③人材の確保・育成が円滑に進まないリスク、④代表取締役を務める秋山勝氏への依存、⑤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点を同社の経営課題及び投資に際しての留意点として指摘したが、この点について変更はない。

本レポートでは、株式会社ベーシックの 26 年 3 月の新規上場後の業績動向および成長戦略の進捗状況を中心にアップデートしております。同社の事業概要や市場環境などの基礎情報につきましては、併せて発行済みの下記レポートをご参照ください。

「新規上場会社紹介レポート ベーシック (519A 東証グロース)」(2026 年 3 月 27 日発行)
[ベーシック \(519A\) のアナリストレポート \(IR、株、IPO\) | 証券リサーチセンター](#)

【図表7】財務諸表

損益計算書	2024/12		2025/12		2026/12 中間	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,821	100.0	2,275	100.0	1,206	100.0
売上原価	410	22.5	451	19.8	198	16.4
売上総利益	1,411	77.5	1,824	80.2	1,007	83.5
販売費及び一般管理費	1,595	87.6	1,554	68.3	856	71.0
営業利益	-184	-10.1	270	11.9	151	12.5
営業外収益	4	0.2	8	0.4	9	0.7
営業外費用	15	0.8	14	0.6	15	1.2
経常利益	-196	-10.8	264	11.6	144	11.9
税引前当期(中間) 利益	-195	-10.7	264	11.6	144	11.9
当期 (中間) 純利益	-162	-8.9	344	15.1	59	4.9

貸借対照表	2024/12		2025/12		2026/12 中間	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	913	88.0	912	78.4	1,913	90.1
現金及び預金	646	62.2	586	50.4	1,424	67.0
売上債権及び契約資産	201	19.4	222	19.1	398	18.7
固定資産	124	11.9	251	21.6	210	9.9
有形固定資産	11	1.1	10	0.9	10	0.5
無形固定資産	1	0.1	35	3.0	61	2.9
投資その他の資産	111	10.7	205	17.6	138	6.5
資産合計	1,038	100.0	1,163	100.0	2,124	100.0
流動負債	277	26.7	291	25.0	492	23.2
買入債務	34	3.3	24	2.1	27	1.3
1年内返済予定の長期借入金	55	5.3	33	2.8	33	1.6
固定負債	383	36.9	150	12.9	130	6.1
長期借入金	377	36.3	144	12.4	124	5.8
純資産	376	36.2	721	62.0	1,501	70.7
自己資本	376	36.2	721	62.0	1,501	70.7

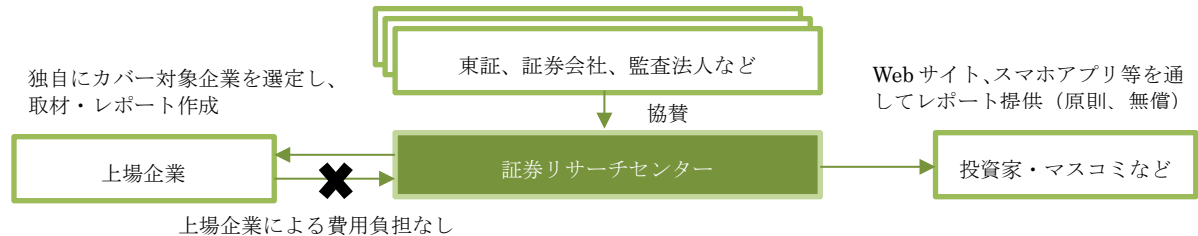
キャッシュ・フロー計算書	2024/12		2025/12		2026/12 中間	
	(百万円)		(百万円)		(百万円)	
営業キャッシュ・フロー	-257		232		169	
減価償却費	2		4		7	
投資キャッシュ・フロー	-		-36		-33	
財務キャッシュ・フロー	-72		-255		701	
配当金の支払額	-		-		-	
現金及び現金同等物の増減額	-330		-60		837	
現金及び現金同等物の期末残高	646		586		1,424	

(出所) 有価証券報告書、決算短信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	野村證券株式会社
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。