2026年12月期 第３四半期
決算説明資料

株式会社ベーシック
（グロース：519A）

2026年11月

目次

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

© Basic Inc. All Rights Reserved.

ハイライト情報

第３四半期ハイライト情報

basic

第３四半期 会計期間 業績	**売上高は前年同期比+9%の6.3億円、スポット費用の一巡により営業利益率は14.2%に回復** ・売上高：633百万円（前年同期比+9%、前四半期比+7%） ・営業利益：89百万円（前年同期比+11%、前四半期比+88%）
第３四半期 累計期間 業績	**サブスクリプション収益は堅調に推移、一方でソリューション収益は計画を大きく下回る** ・売上高：1,840百万円（前年同期比+9.6%、期初計画進捗率67%） ・営業利益：241百万円（前年同期比+31.1%、期初計画進捗率54%）
通期業績予想 （下方修正）	**ソリューション収益の減少を主因として、本日付で通期業績予想を下方修正** ・売上高：2,505百万円（期初計画比：▲229百万円） ・営業利益：290百万円（期初計画比：▲160百万円）
第３四半期 トピックス	**上場後初のM&A実施、トライコーン社の全株式取得を決議** ・CRMプラットフォーム「クライゼル」等を展開する同社がグループイン ・「コンパウンド戦略」と「既存大手顧客深耕による成長」をさらに加速

© Basic Inc. All Rights Reserved.

CRM領域のトライコーン社の全株式を取得

basic × TRICORN | AI時代のフロントオフィスをリードする企業へ

本件概要	
対象会社	トライコーン株式会社（東京都新宿区／1997年設立）
事業内容	CRMプラットフォーム事業およびCRM・DX支援事業
取得株式・価額	全株式（100%）／1,615百万円
株式譲渡実行日	2026年12月14日（予定）
業績の取り込み	2027年12月期から損益を連結

目的・シナジー	
顧客基盤の拡大	中堅・大手を中心とする約500社の顧客基盤がグループに加わる
課題解決力の向上	CRM領域の製品・支援力によって、対応可能な顧客課題が広がる
収益力の向上	顧客企業への提供価値を高め、顧客あたりの売上拡大を目指す

※ 詳細は本日公表の適時開示をご参照ください
※ CRM：Customer Relationship Managementの略。顧客情報を一元管理し、顧客との関係構築・維持に活用する仕組み

© Basic Inc. All Rights Reserved.

「ferret One」への不正アクセスについて影響範囲を特定・公表

脆弱性の修正を完了し、再発防止とセキュリティ体制の強化を推進

事案の概要・影響範囲

2026年10月、第三者によるferret Oneへの不正アクセスを確認

閲覧または取得された情報

- ログイン用メールアドレス・サイト名等：4,317件
- 顧客3社の問い合わせ等の個人情報：16,970件
- 上記3社を含む顧客4社の非公開ページ情報（個人情報は含まず）

※ パスワード・決済情報の閲覧・取得は確認されず
※ 二次被害および他サービスへの影響は確認されず（11/4時点）

対応状況・再発防止策

実施済みの対応

- 不正アクセス経路を遮断し、悪用された脆弱性を修正（10/30まで）
- 不正作成アカウントの削除、対象アカウントのパスワード初期化および強制ログアウトを実施
- 全利用者の2段階認証を有効化、管理機能の制限を強化
- 対象顧客への個別報告、関係当局への報告等を実施

今後の再発防止策

- 脆弱性診断、外部専門家による検査、監視強化を推進
- 外部専門機関による調査も予定

業績への影響　軽微と見込む　｜　新たにお知らせすべき事実や業績への影響が判明した場合は速やかに公表

※出典：2026年10月27日付「第一報」、11月4日付「第二報」（株式会社ベーシック）

© Basic Inc. All Rights Reserved.

2026年12月期 第３四半期業績

財務数値実績サマリー

当第３四半期は売上高・営業利益ともに増加

・売上は、ストック型のサブスクリプション収益が堅調に積み上がる一方で、
生成AIの普及によりコンテンツ制作売上が減少し、**前年同期比+9%の増収。**
・営業利益は、第２四半期のスポット費用（展示会に伴う広告宣伝費、採用費）が一巡し、前四半期比で**増益に転じる。**

		2025				2026				
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	YoY	QoQ
売上高	(百万円)	**527**	**567**	**583**	**597**	**615**	**590**	**633**	+9%	+7%
サブスクリプション収益率	(%)	77%	75%	77%	79%	77.4%	81.7%	81.9%	+5pt	+0pt
売上総利益	(百万円)	**415**	**440**	**472**	**496**	**512**	**495**	**520**	+10%	+5%
売上総利益率	(%)	79%	78%	81%	83%	83.2%	83.9%	82.1%	+1pt	-2pt
営業利益	(百万円)	**50**	**52**	**81**	**86**	**103**	**47**	**89**	+11%	+88%
営業利益率	(%)	10%	9%	14%	14%	16.8%	8.1%	14.2%	+0pt	+6pt
経常利益	(百万円)	47	49	82	85	96	48	92	+13%	+93%
当期純利益	(百万円)	70	90	104	79	14	44	167	+59%	+276%

© Basic Inc. All Rights Reserved.

第３四半期累計の進捗を踏まえ、通期業績予想を下方修正

ソリューション収益の未達が主因、サブスクリプション収益は堅調推移

・サブスクリプション収益は引き続き堅調に推移し積み上がっている
・ソリューション収益は、生成AIの普及に伴う市場環境の変化の影響が想定以上に拡大し、進捗率60%にとどまる
・第4四半期での挽回は難しいと判断し、売上高・営業利益・経常利益、当期純利益の通期予想を修正

(百万円)	2026 通期計画	2026 Q3	2026 進捗率
売上高	2,734	**1,840**	67%
サブスクリプション収益	2,130	1,478	69%
ソリューション収益	603	361	60%
売上総利益	2,250	**1,527**	68%
営業利益	450	**241**	54%
経常利益	434	**237**	55%

© Basic Inc. All Rights Reserved.

第３四半期累計の進捗を踏まえ、通期業績予想を下方修正

ソリューション収益の未達が主因、サブスクリプション収益は堅調推移

(百万円)	2026 期初 通期計画	2026 修正後予想	増減額	増減率
売上高	2,734	**2,505**	▲229	▲8%
営業利益	450	**290**	▲160	▲36%
経常利益	434	**270**	▲164	▲38%
当期純利益	334	**250**	▲84	▲25%

■ 売上

・サブスクリプション収益は価格改定等もあり堅調に推移

・ソリューション収益は、**生成AIの普及によりコンテンツ制作等の需要減少**が想定を上回るペースで進行

・上流の課題解決や新規プロダクトの導入・活用支援へのシフトを進めるも、当期中の挽回は困難

■ 利益

・売上総利益率は80%以上を維持

・販管費も計画の範囲内で推移

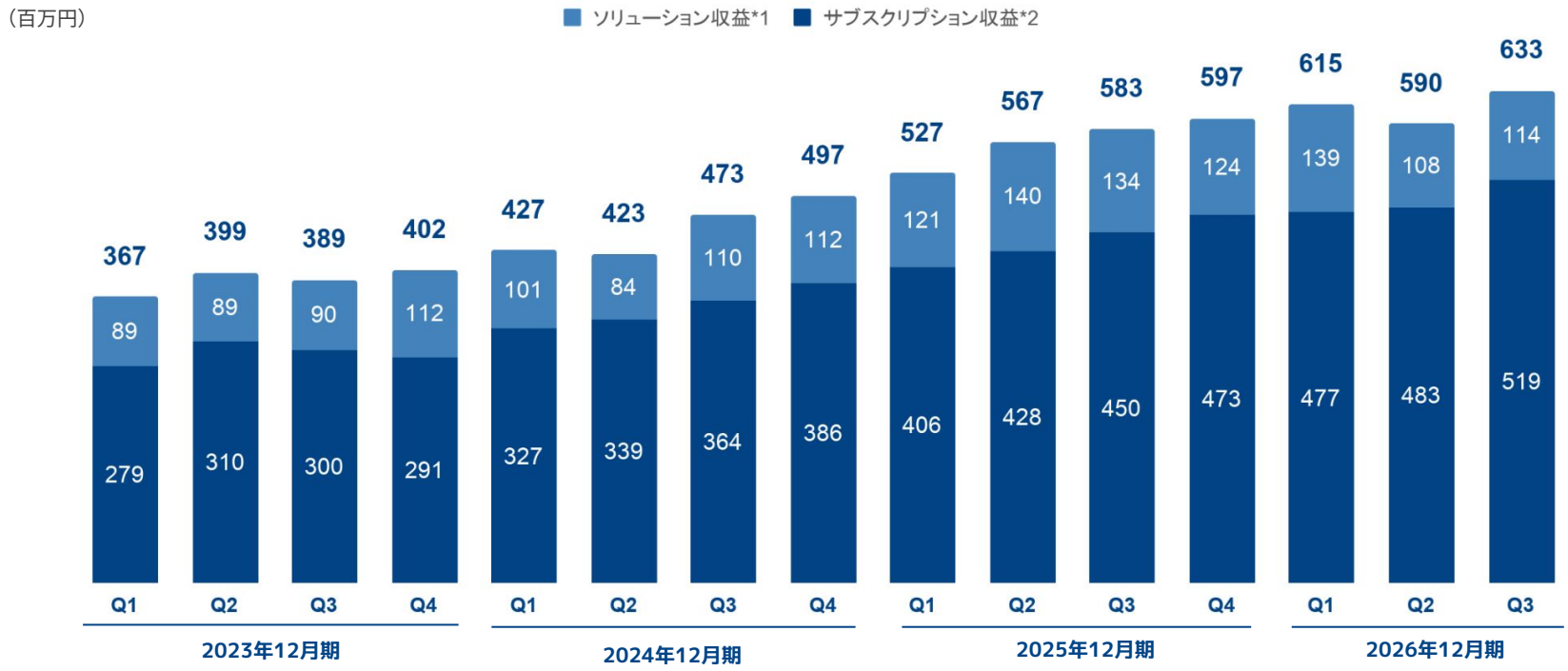
・**売上未達により営業利益・経常利益が下振れ**

・当期純利益は、減資に伴う税負担の軽減により、減少幅は経常利益に比べて縮小

© Basic Inc. All Rights Reserved.

財務数値：売上推移

当第３四半期においては、四半期売上高は6.3億円と直前四半期比で増収へ転換



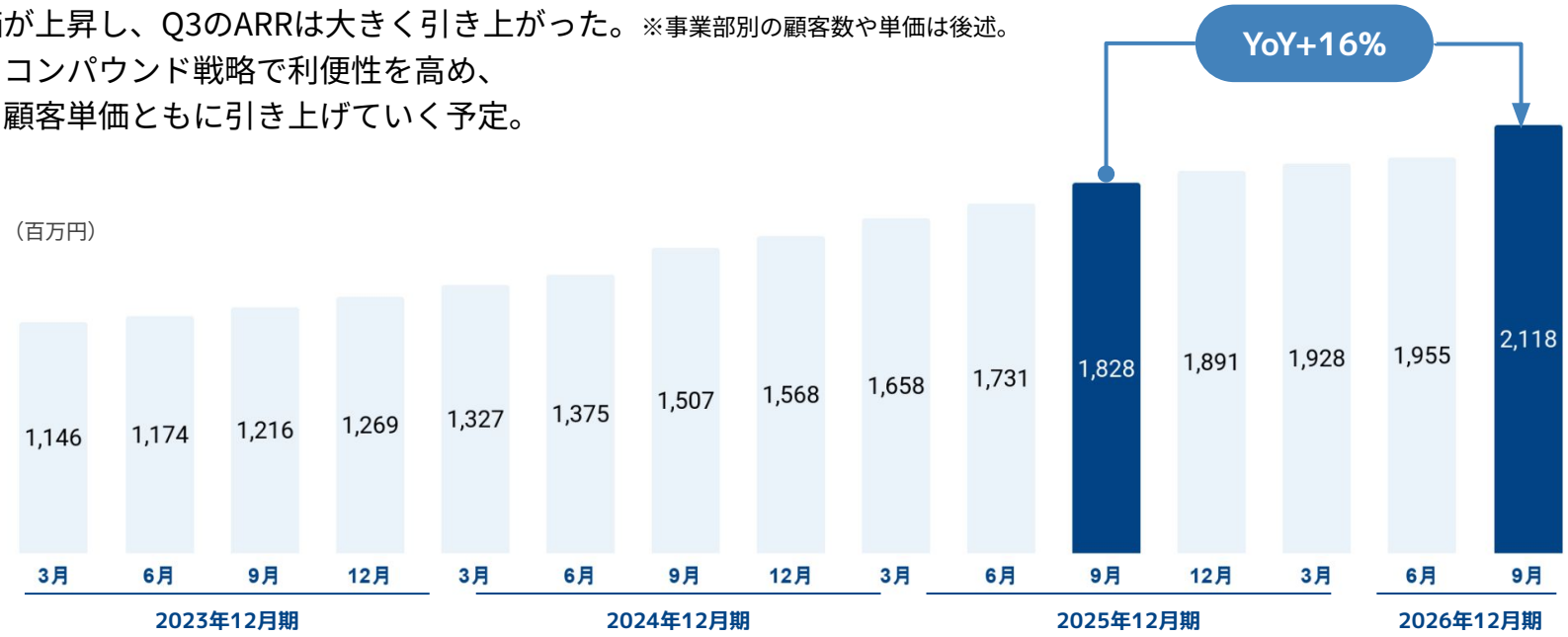
*1 ソリューション収益とは、初期導入に係る収益や一時的なスポットのサービス提供から生まれる収益を指す。
*2 サブスクリプション収益とは、クラウドで一定の期間にわたり、継続的に提供するサービスから生まれる収益を指す。

© Basic Inc. All Rights Reserved.

basic

ARRは両事業ともに積み上がり、Q3はプライシング変更により大きく伸長

ferret事業・run事業ともに堅調に積み上がっており、ストック型のサブスクリプション収益（ARR※1）は
安定的に拡大している。加えて、formrun事業におけるプライシング変更により
顧客単価が上昇し、Q3のARRは大きく引き上がった。※事業部別の顧客数や単価は後述。
引き続きコンパウンド戦略で利便性を高め、
顧客数・顧客単価ともに引き上げていく予定。



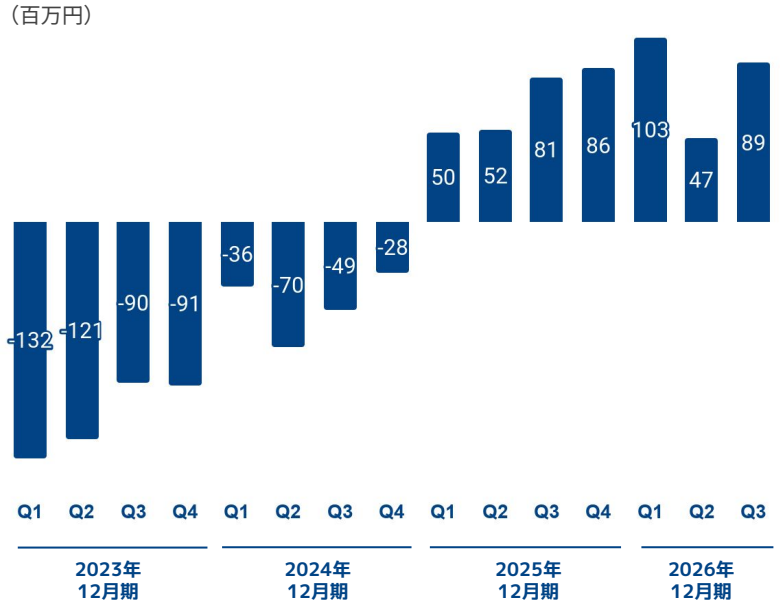
*1 ARR：Annual Recurring Revenueの略称。各期末月のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出。MRRには一時収益は含まない。

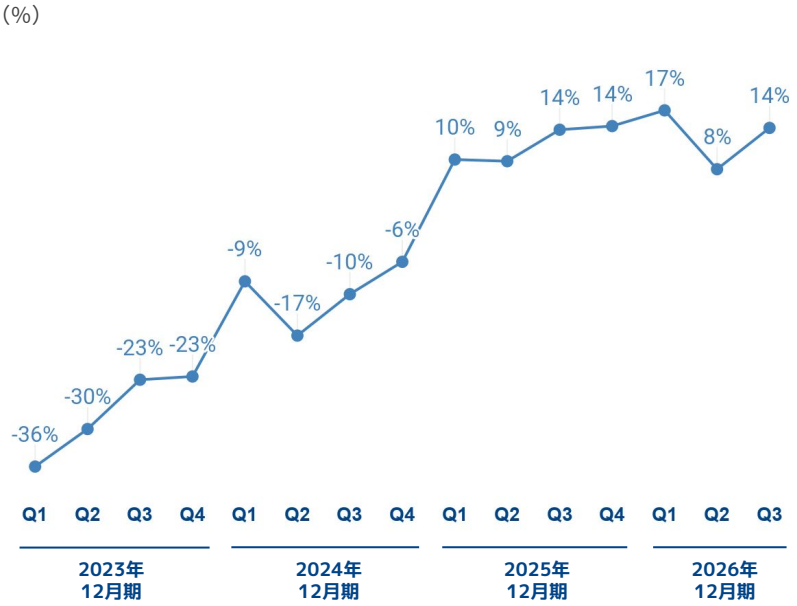
© Basic Inc. All Rights Reserved.

財務数値：営業利益推移

営業利益は回復し、安定して利益が出る状況を維持

第3四半期の営業利益は89百万円となり、前四半期比で増益、前年同期比でも増益。
前四半期に計上したスポットの販管費（主に広告宣伝費や採用費）が一巡したことで、営業利益率は14%に回復。



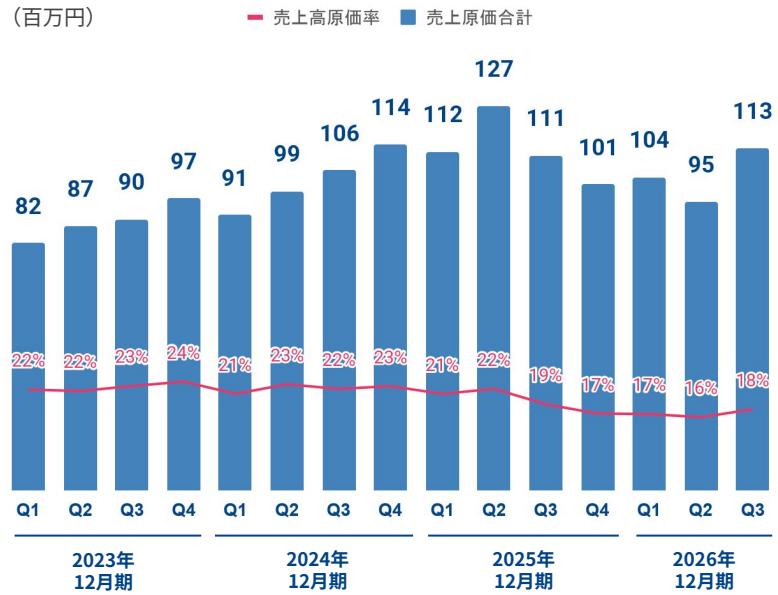


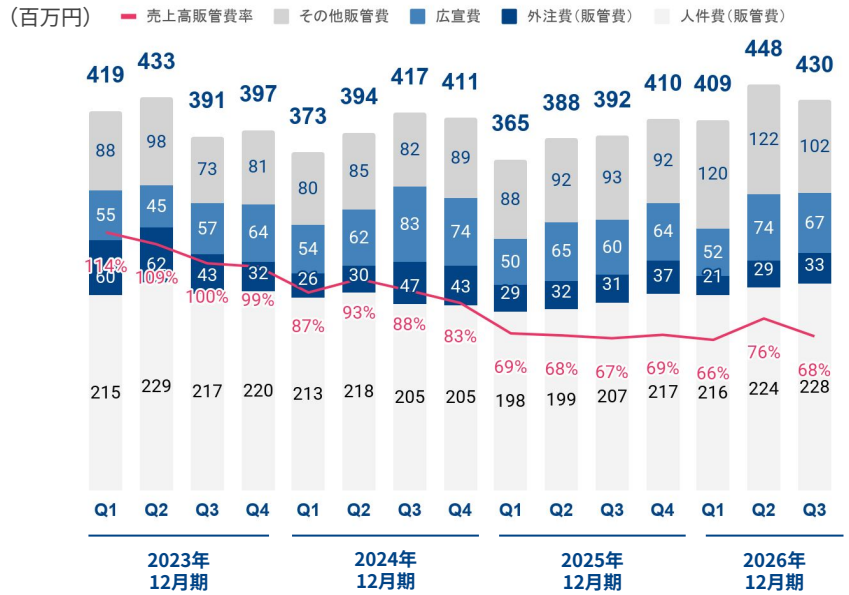
© Basic Inc. All Rights Reserved.

財務数値：費用推移（売上原価＋販管費）

売上原価率は安定して推移、販管費は前四半期比で減少し販管費率は改善

売上増加に伴い前四半期比で売上原価額は増加したものの、売上原価率は引き続き17%程度で推移。
販管費は、第2四半期会計期間に展示会出展や新卒採用に係る採用費等の成長投資によりスポットで膨らんでいたコストが、第3四半期では落ち着いた。販管費率は70%を下回る水準まで低下し、結果として営業利益額も増加。





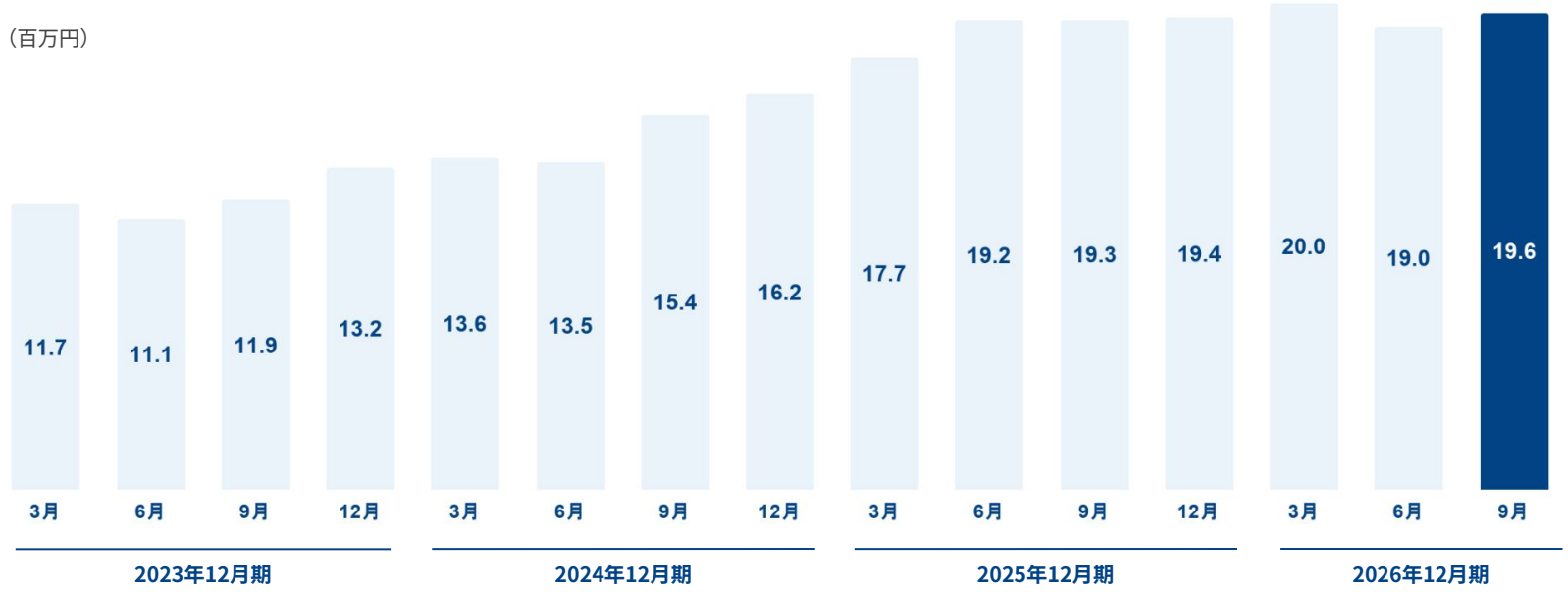
* 2025年12月期のQ3からソフトウェア資産計上を開始した影響で、売上原価が大きく改善。

© Basic Inc. All Rights Reserved.

主要指標：一人当たり売上高*

売上回復に伴い数値は改善、期末に向けて引き上げに注力

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、前四半期から改善した。



* 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。

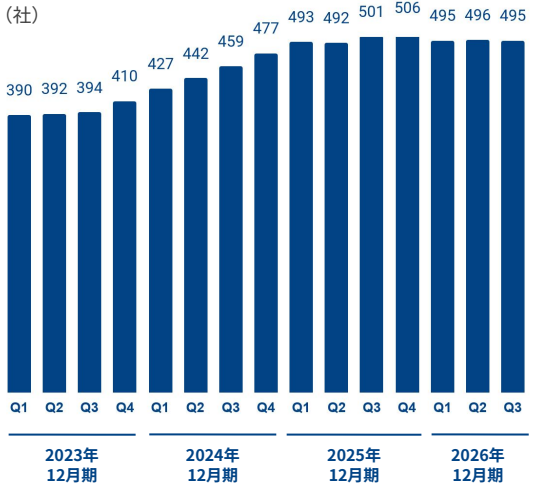
© Basic Inc. All Rights Reserved.

主要指標：ferret 有料顧客数、平均単価、解約率

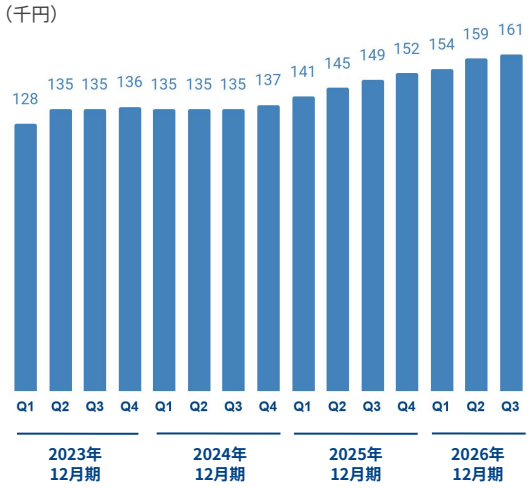
ターゲットの見直しにより、収益性が向上

ferret Growth Suiteの展開に伴う**ターゲット顧客*の見直し**により、解約率は短期的に上昇し、**有料顧客数は前期末から純減**。
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**（Q3：161千円）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**。

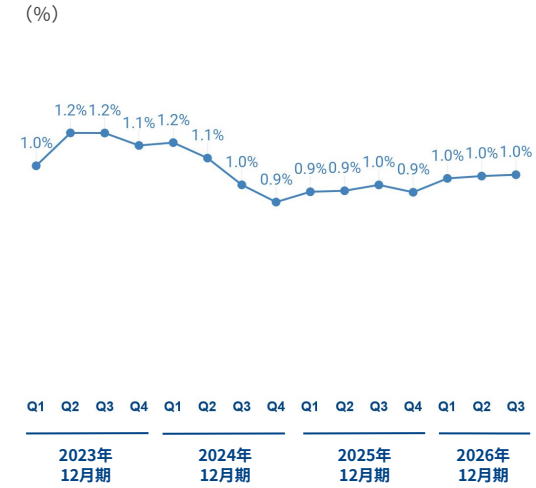
ferret 有料顧客数



ferret 平均単価



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。

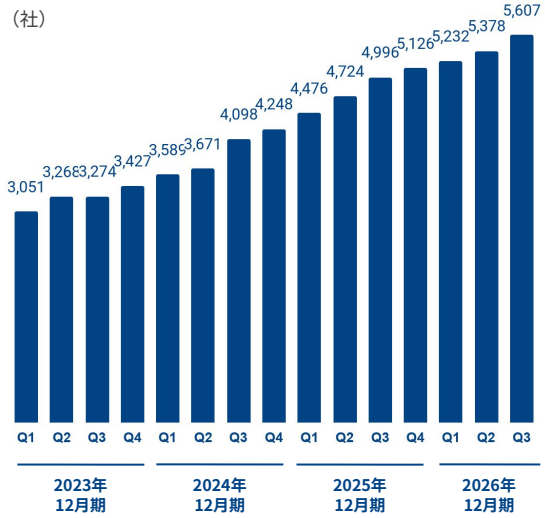
© Basic Inc. All Rights Reserved.

主要指標：run 有料顧客数、平均単価、解約率

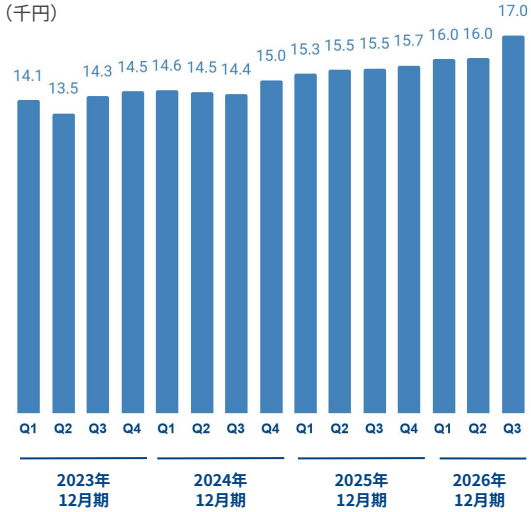
コンパウンド戦略により、顧客数は継続伸長、平均単価も上昇傾向

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**。
サービス活用の進展に加え、プライシング変更により**平均単価は大きく上昇**（Q3：17.0千円）。
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。

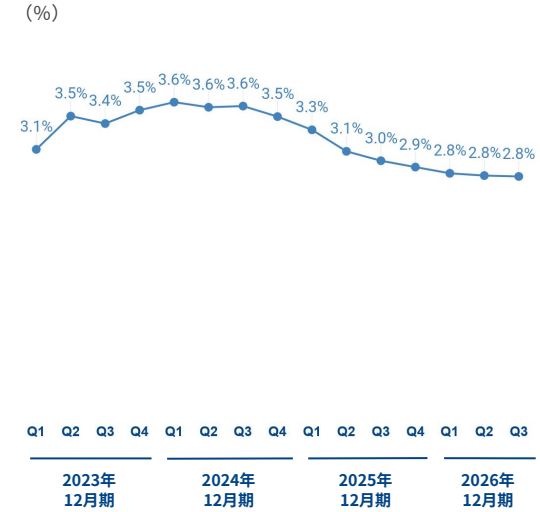
run 有料顧客数



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。

© Basic Inc. All Rights Reserved.

成長戦略

複数年成長に向けた3ステップ

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

トライコーン社を加えてさらに加速

1	**オーガニック成長：顧客基盤の強化** 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	2026年～
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** 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	2026年～
3	**既存大手顧客深耕による成長：高単価顧客の創出** 一定規模以上の顧客（Tier1～2）が 1,000社超に到達　大口顧客向け組織の組成と検証実施	2027年～

© Basic Inc. All Rights Reserved.

トライコーン社グループインの狙い

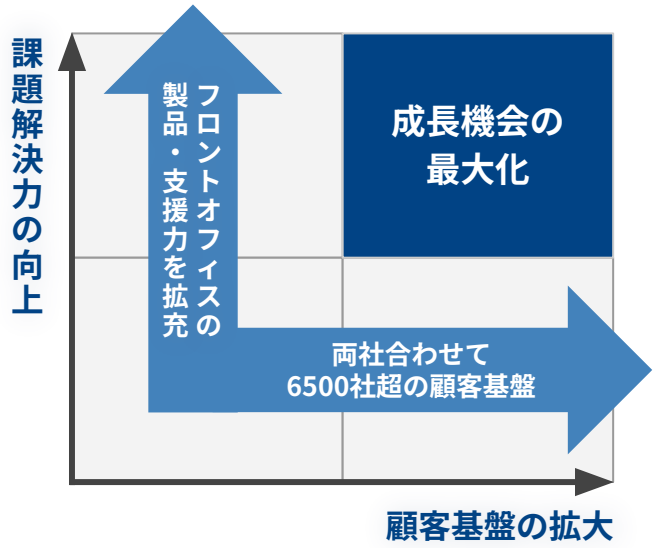
成長戦略❷ 成長戦略❸

「コンパウンド戦略」と「既存大手顧客深耕による成長」をさらに加速

■ AI駆動開発による新規プロダクトの連続投入に、トライコーン社の製品群が加わる
■ 中堅・大手企業と公共を中心とする、約500社の顧客基盤がグループに加わる

basic × TRICORN

CRM領域のプロダクト	顧客基盤の拡大	ノウハウ・知見の循環



© Basic Inc. All Rights Reserved.

トライコーン社とのクロスセル上の補完関係

従来は対応できていなかった「CRM関連・顧客DB」の需要を獲得可能に

ferret Growth Suite × クライゼル

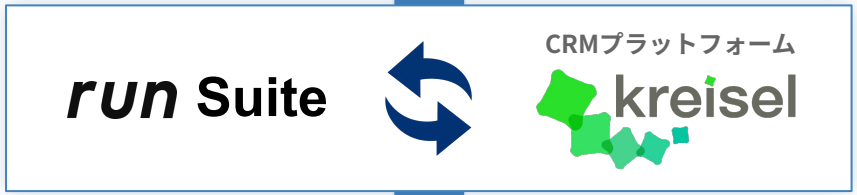
サイト関連で、認証・顧客DB（データベース）・会員ごとの出し分けが必要な案件は失注・見送りになっていた



クライゼルのマイページ・CRM機能・顧客DBを組み合わせ、サイト制作から顧客管理・情報配信までを一体で提案できる

run Suite (formrun) × クライゼル

フォーム関連で、マスタ突合、多段の条件分岐、基幹連携といったDB連動の要件は対象外だった



クライゼルのDB連動フォーム・本人照合などを組み合わせ、大企業・官公庁の複雑な要件まで受注可能になる

両社の強みを掛け合わせることで、新たな成長機会を獲得することができる

© Basic Inc. All Rights Reserved.

成長戦略❷ コンパウンド戦略：2026年～

当社が目指すフロントオフィスの業務効率化に向けて、Suiteが予定通り開始。

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。

フロントオフィス領域	【DX】既存プロダクト	【DX】新規プロダクト群	【AX】workrunを連携提供
マーケティング・セールス領域 ferret Growth Suite	ferret One Webサイトからの問い合わせ受付	ferret SFA/CRM 営業管理・顧客管理 ＋α	連携提供 → その後の判断・処理・記録・通知を自動化 workrun（ワークラン）
カスタマーサポート領域 run Suite	formrun フォームからの問い合わせ受付	askrun 問い合わせ対応自動化 ＋α	
CRM領域 kreisel	CRMプラットフォーム事業およびCRM・DX支援事業		

© Basic Inc. All Rights Reserved.

セールス・マーケティング業務の効率化・省力化

■ 業務とデータの分断が課題

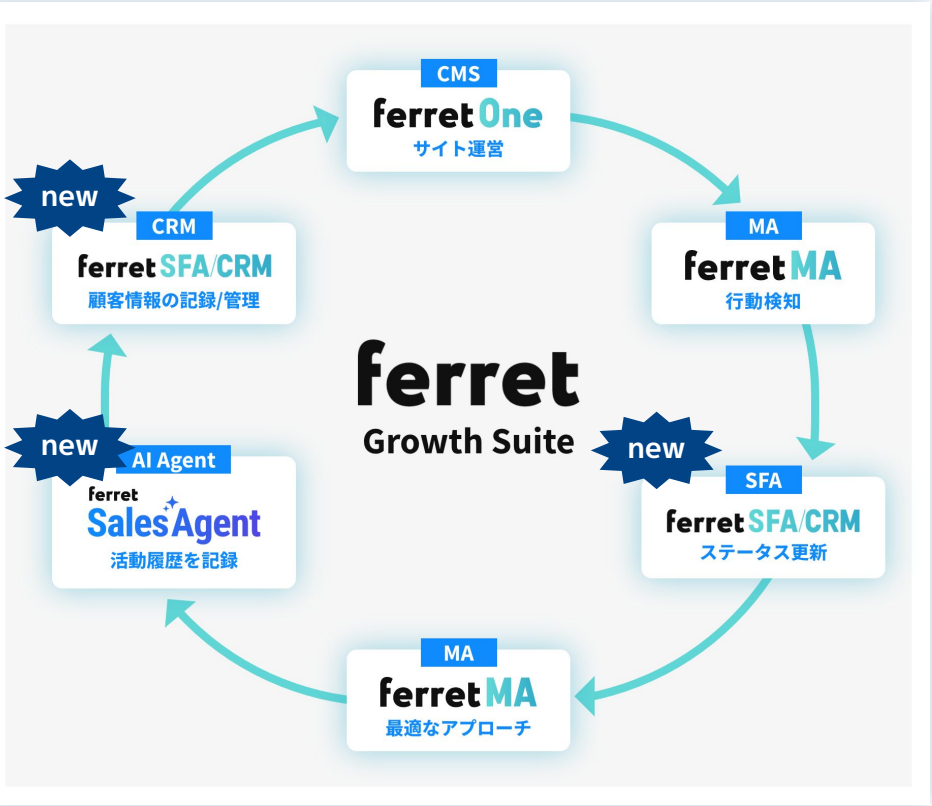
営業課題の本質は、機能不足ではなく業務とデータの分断にある。
ferret Growth Suiteは、CMS・MA・SFA/CRMをつなぎ、
初回接点から営業・運用・改善までを一つの流れとして統合する

■ 追求する価値

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を提供。

■ 競争優位性

・CMS・MA・SFA/CRMを単一ブランドで提供する国産ベンダー
・**日本企業特化の実用性重視の設計**
・**AIが自律的に業務を動かすAX**



new 2026年にリリースされた新規プロダクト⇒**AI駆動開発により早期のSuiteの実現が可能に**

© Basic Inc. All Rights Reserved.

提案領域の拡大（A社事例）

SFAのリプレイスを起点に、マーケティングから顧客対応まで複合受注

獲得の入口

他社SFAからのリプレイス
営業・顧客管理の基盤を見直す

↓

ferret SFA/CRM を受注
顧客・商談・営業活動の管理を支援

複合受注による提供領域の拡大

マーケティング領域｜ferret MA
メール配信・フォームを活用した見込み客の育成を支援

顧客サポート領域｜run Suite
問い合わせ受付の仕組みづくりを支援

ポータルサイト制作｜ferret SOL
FAQや問い合わせ導線を備えたサイト制作を支援

顧客の業務課題に合わせて複数のプロダクトを組み合わせたコンパウンド戦略の実例

※SFA：Sales Force Automationの略。営業活動や商談情報を一元管理し、営業業務の効率化を支援する仕組み

© Basic Inc. All Rights Reserved.

問い合わせ対応・カスタマーサポート業務の効率化・省力化

■ 顧客対応から、業務改善までを統合

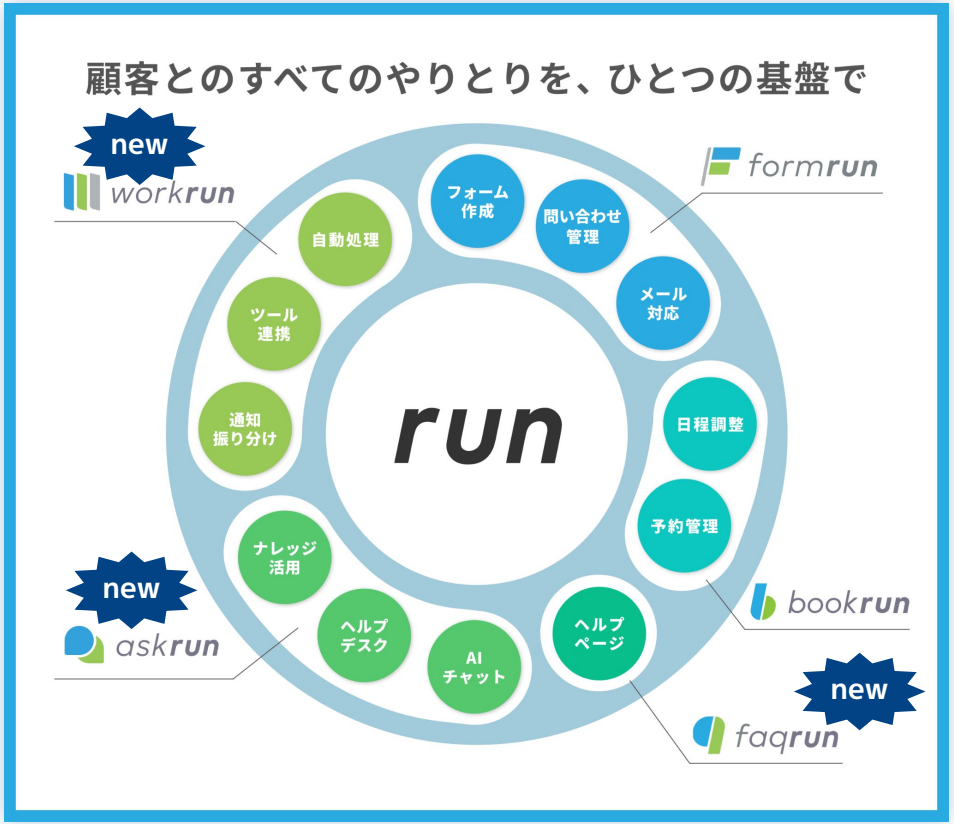
顧客とのあらゆるやりとりを一つの業務基盤に集約し、
対応から改善までを一連の流れとして統合する

■ 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**
- **AIによる対応業務の自動化・省力化**

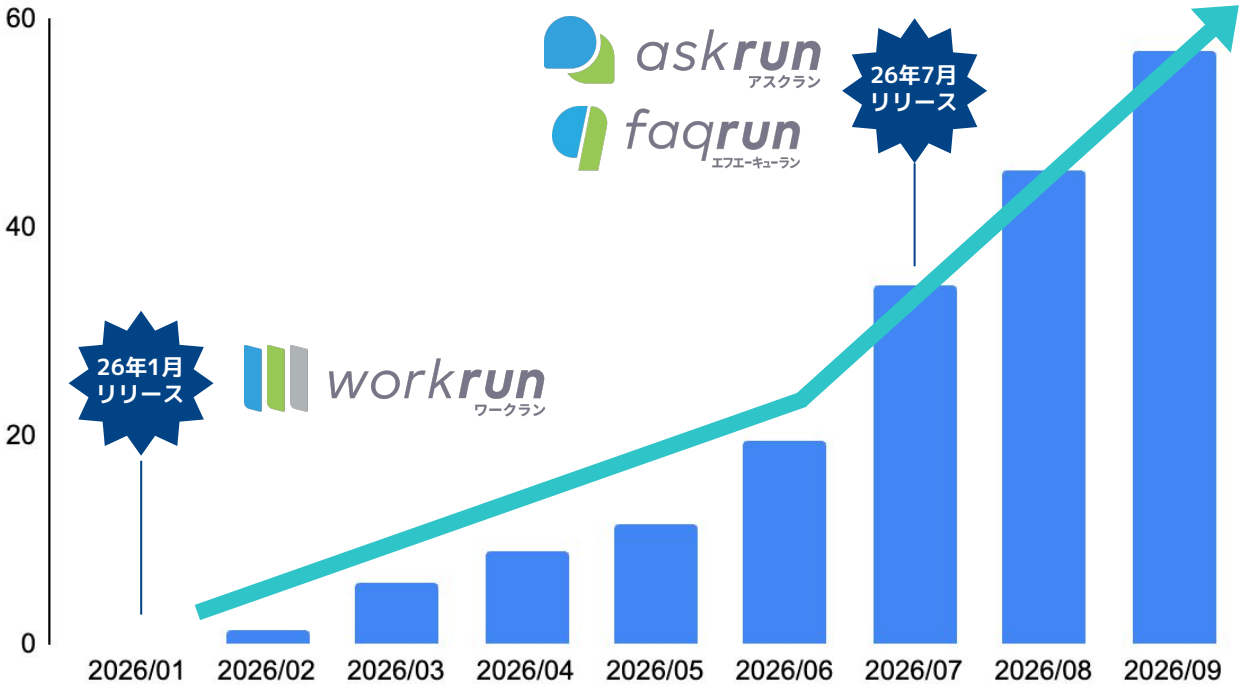


new 2026年にリリースされた新規プロダクト⇒**AI駆動開発により早期のSuiteの実現が可能に**

© Basic Inc. All Rights Reserved.

run Suiteの新プロダクトリリースから契約件数はおよそ半年間で50件を突破

run Suite
新規プロダクト
契約件数 (累計)



© Basic Inc. All Rights Reserved.

成長戦略❸ 既存大手顧客深耕による成長：2027年～

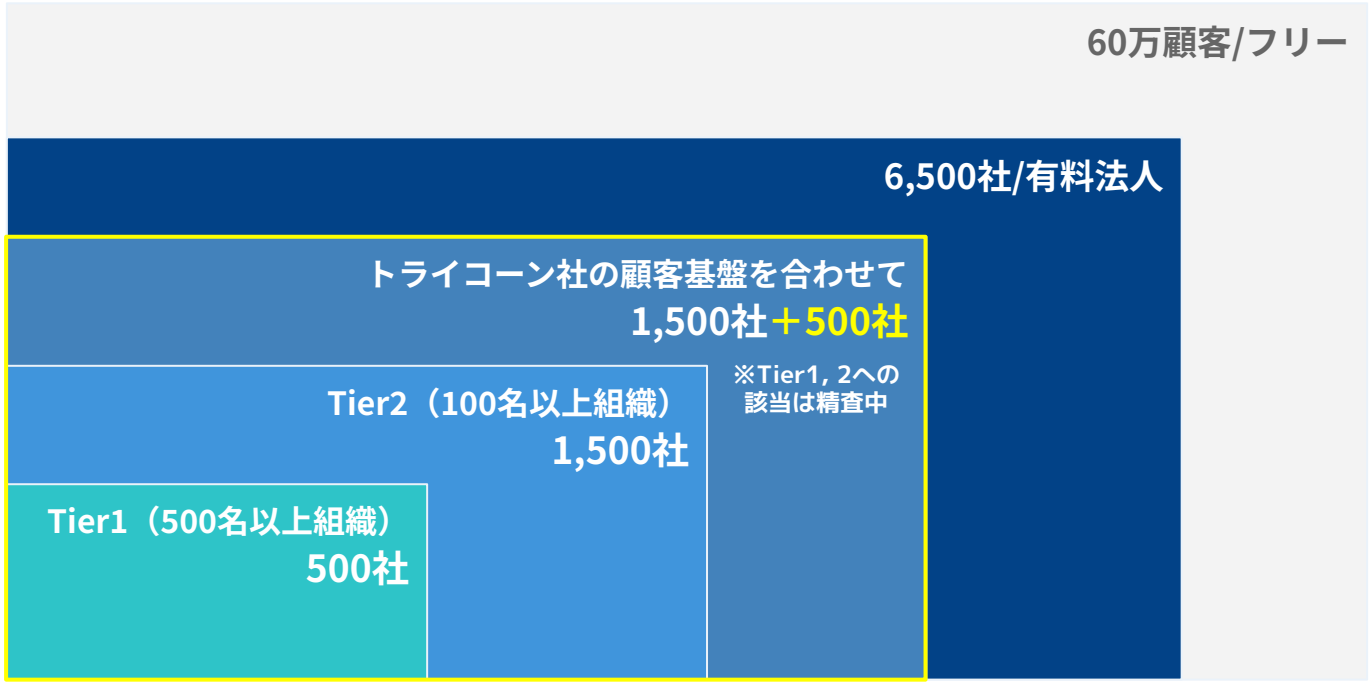
basic

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

TRICORN

中堅・大手企業と
公共を中心とする
約500社の顧客基盤が
グループに加わる



© Basic Inc. All Rights Reserved.

成長戦略の全体像



© Basic Inc. All Rights Reserved.

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。

© Basic Inc. All Rights Reserved.

Appendix

会社概要

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）：リード獲得
ferret MA（フェレット・エムエー）：育成・アプローチ
ferret SFA/CRM（フェレット・エスエフエー・シーアールエム）：商談・受注

workrun（ワークラン）

連携・自律判断・自動化

run Suite

カスタマーサポート領域

formrun（フォームラン）：お問い合わせ
askrun（アスクラン）：自動対応
bookrun（ブックラン）：日程調整

workrun（ワークラン）

連携・自律判断・自動化

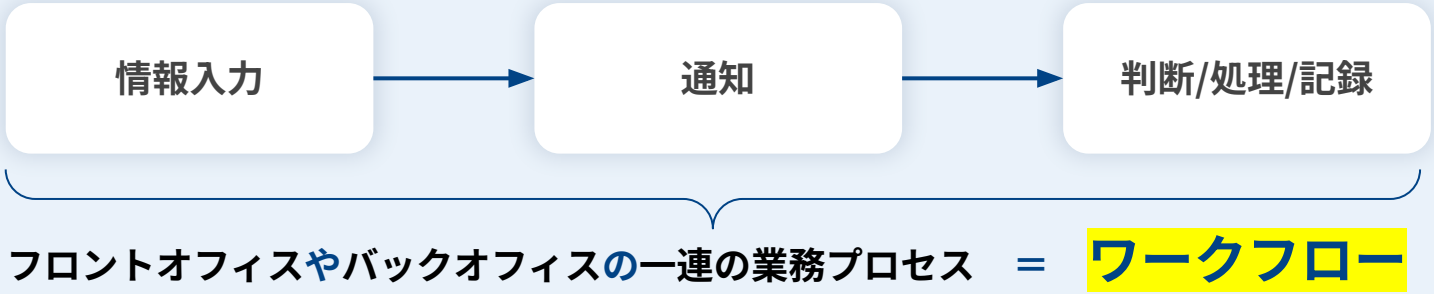
© Basic Inc. All Rights Reserved.

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』



© Basic Inc. All Rights Reserved.

大きな市場機会（ワークフローによってカバーできる領域）

basic

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

© Basic Inc. All Rights Reserved.

当社の競争上の差別化要因

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を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

6,500社超の顧客（無料を含めると60万超）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

© Basic Inc. All Rights Reserved.

「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



❶ Webサイトを誰でも簡単に作成・更新できる
❷ 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



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

© Basic Inc. All Rights Reserved.

ferret One フェレット・ワン ｜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ほど簡単。運用の属人化を防止

- 見込み顧客の育成機能
- 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

© Basic Inc. All Rights Reserved.

formrun（フォームラン）｜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（営業）
- アンケートフォーム
- 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

- 問い合わせの対応状況を可視化
- メールの送受信・受付時の自動返信
- 担当者の割り当て・共有
- メール履歴やメモの共有

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

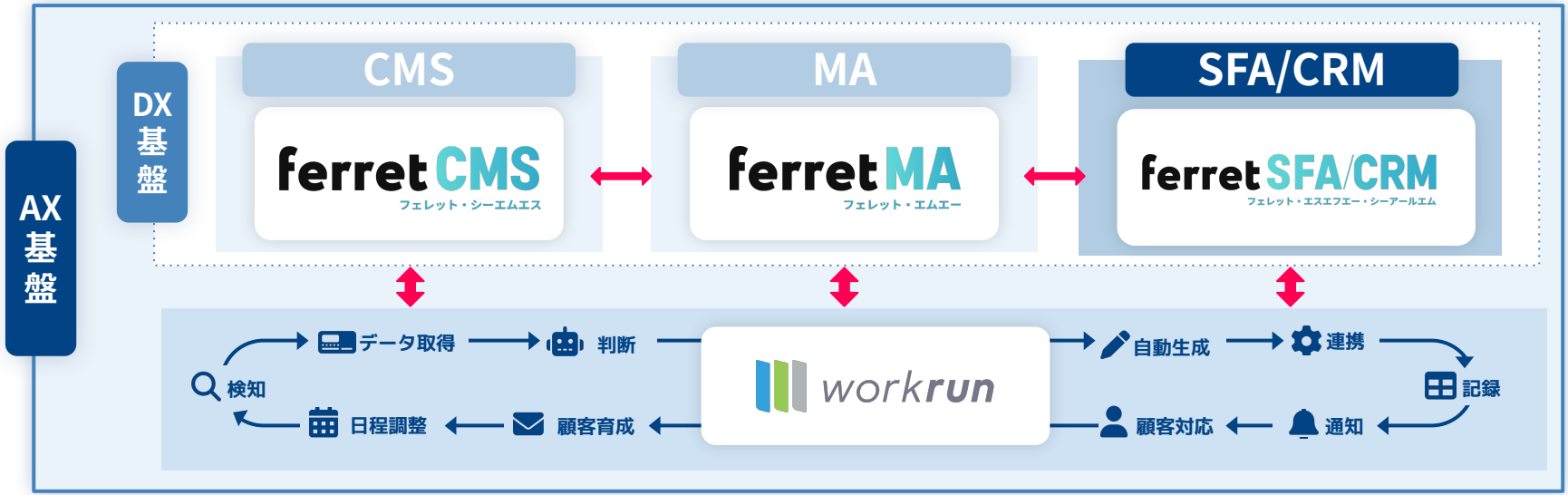
- 日程調整
- チャット通知
- 決済
- SFA/CRM連携など

© Basic Inc. All Rights Reserved.

新規プロダクト：ferret SFA/CRM（フェレット・エスエフエー/シーアールエム）

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製品**を**リリース**。



© Basic Inc. All Rights Reserved.

新規プロダクト：ferret Sales Agent（フェレット・セールスエージェント）

ferret セールス・エージェント Sales Agent

営業活動を自動化するAIエージェント



入力業務を自動化

営業は会話に集中できる

商談前の準備から商談後のフォローまで、一連の入力・整理業務をAIが支援。営業担当が行うのは商談と確認が中心となり、入力や転記の負担を削減できる。

品質を標準化

誰でも同じ品質で、すぐ共有

議事録・フォローメール・社内サマリーを標準フォーマットで自動生成。担当者の品質差をなくし、チーム全体で一定水準の営業情報を共有できる。

ノウハウを組織の資産に

属人化からの脱却

個人に依存しがちな商談ノウハウをデータとして蓄積。
成果パターンを可視化し、組織全体の再現性向上を支援する。

© Basic Inc. All Rights Reserved.

新規プロダクト：workrun（ワークラン）

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。

workrun
ワークラン



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

「○○が届いたら」「××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

© Basic Inc. All Rights Reserved.

新規プロダクト：askrun（アスクラン）

askrun
アスクラン

問い合わせ対応を自動化する仕組みへ



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

根拠に基づく高精度な回答

誤回答を抑え、安心して任せられる品質

askrunは登録したマニュアルやヘルプページだけを根拠に回答。
もっともらしい誤回答を防ぎ、高品質な応対を実現します。
資料にない質問には推測で答えず、担当者へその場で接続。

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"。

実務まで自律的に実行

外部サービスと連携し後処理までお任せ

回答して終わりではなく、その先の業務まで。
外部ツールと連携し、データ登録や通知、顧客への個別案内までAIが完結させる。

© Basic Inc. All Rights Reserved.

新規プロダクト：faqrun（エフエーキューラン）

faqrun
エフエーキューラン

問い合わせを減らし、顧客満足度を上げる



誰でもFAQを作成・公開・管理

ノーコードエディタでかんたん構築

専門知識は一切不要。直感的なエディタでFAQ記事を作成し、すぐに公開できます。複数サイトの一元管理や詳細な権限設定で、大規模組織でも安心して運用できます。

一括インポートでFAQを自動移行

既存のFAQから即日乗り換え

「他社ツールからの乗り換えに工数がかかる」「これまで蓄積したFAQ資産がそのまま活かせない」といった移行時の障壁を解消し、最短ルートで運用開始できます。

充実した分析レポートでFAQを改善

改善すべきページが分かる

FAQの利用状況・検索キーワード・解決率をリアルタイムに可視化。「検索されているのに記事がない」「閲覧されているのに解決していない」といった問題が分かり、優先的に改善すべきFAQ記事を提示します。

© Basic Inc. All Rights Reserved.

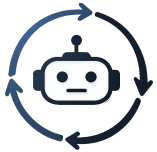
コンセプトは「誰でも扱えるプロダクト」

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

© Basic Inc. All Rights Reserved.

プロダクト戦略（AI駆動開発）

basic

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。

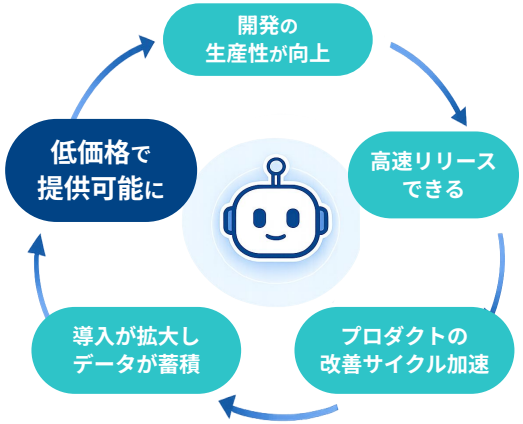
なぜ、当社が実現できるのか

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。

© Basic Inc. All Rights Reserved.

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

ferret One　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

ferret One
（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

© Basic Inc. All Rights Reserved.

免責事項

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にご留意ください。

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。

© Basic Inc. All Rights Reserved.