

2026年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社ベーシック
(グロース：519A)

2026年8月

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



ハイライト情報

1

第2四半期は営業利益は計画通り、売上は減収

AIの進展によりソリューション収益（非ストック型）は一部影響を受ける。

2

ストック型の収益は堅調に推移、半期売上高は12億円に到達

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

3

最重要指標の一人当たり売上高は期末に向けて引きあがる想定

「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

4つの新規プロダクトが立ち上がり、Suite構想が早期にスタート

ferret SFA/CRM、Sales Agent、askrun、faqrunと順次プロダクトをリリース。

現状

■サブスクリプション収益（ストック型）

- ・全体としては安定して積みあがり
(MRR : YoY + 55百万円)
- ・一方ferretではターゲット顧客の見直しにより
一時的に成長鈍化

■ソリューション収益（非ストック型）

- ・AI代替性が高いコンテンツ制作等の
ソリューションがマイナス
- ・AI代替性の低い上流の課題解決は
継続して受注できている

下期戦略

■サブスクリプション収益（ストック型）

- ・ターゲット顧客の見直し継続（計画通り）
- ・コンパウンド戦略で
クロスセル・アップセルでの成長加速
- ・AI駆動開発により2つの新規プロダクトを予定

■ソリューション収益（非ストック型）

- ・AI代替されにくい上流領域へ明確にシフト
- ・加えてferret SFAの受注からプロダクトに付帯する
収益が生み出されており、積極的に展開

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。

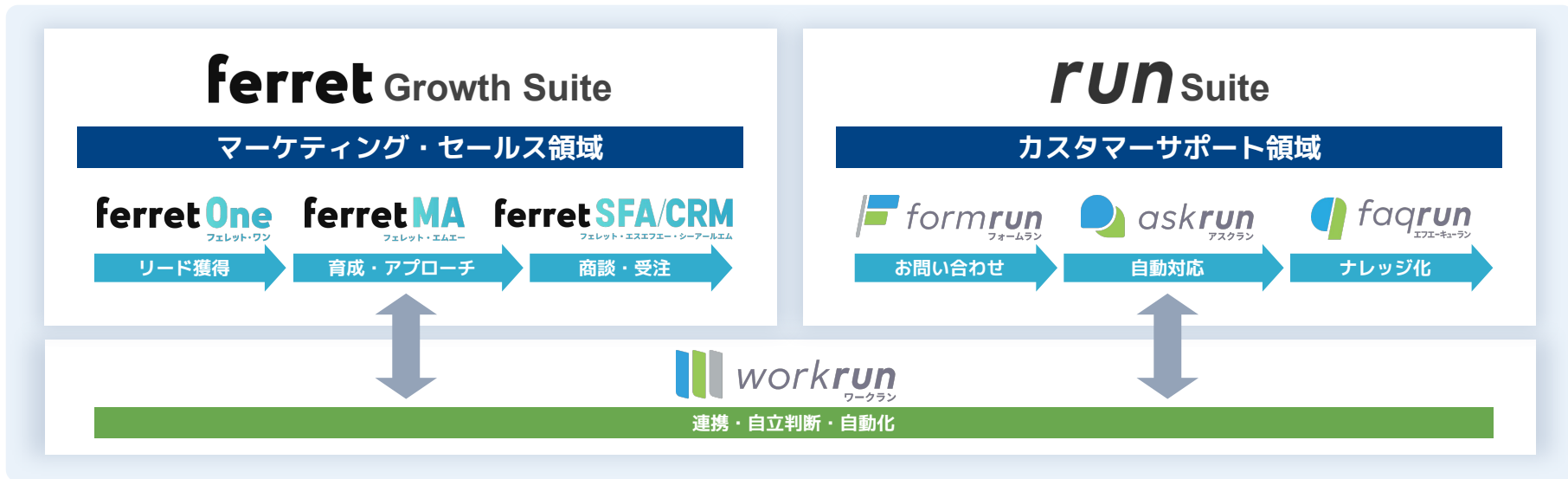
ワークフローとは

『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**

「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、workrunを通じて連携・自動化を強化

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

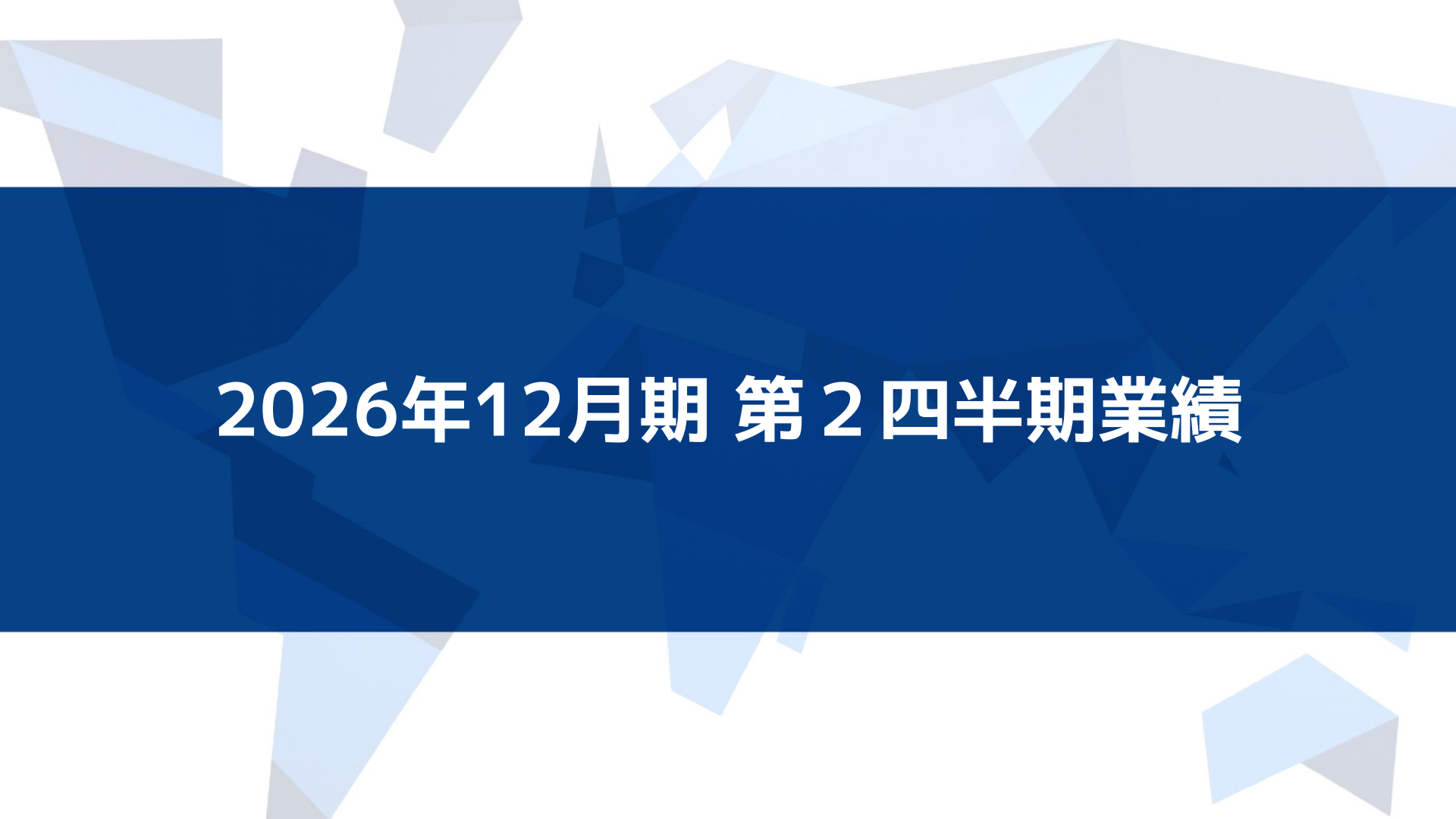
SaaS統合市場：994億円*4

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2四半期業績

当第2四半期は売上高・営業利益ともに減少

- ・営業利益は計画時から広告宣伝費（展示会費用）や採用費の増加により減益を見込んでいたため計画通り。
- ・売上はストック型のサブスクリプション収益は堅調に積み上がる一方で、AI代替性が高いコンテンツ制作売上が減少し、直前四半期比で減収となった。

		2025				2026			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	YoY	QoQ
売上高	(百万円)	527	567	583	597	615	591	+4%	-4%
サブスクリプション収益率	(%)	77%	75%	77%	79%	77.5%	81.7%	+6pt	+4pt
売上総利益	(百万円)	415	440	472	496	512	495	+13%	-3%
売上総利益率	(%)	79%	78%	81%	83%	83.3%	83.8%	+6pt	+1pt
営業利益	(百万円)	50	52	81	86	103	48	-8%	-53%
営業利益率	(%)	9%	9%	14%	14%	16.7%	8.1%	-1pt	-9pt
経常利益	(百万円)	47	49	82	85	96	48	-2%	-50%
当期純利益	(百万円)	70	90	104	79	14	45	-50%	+222%

／ 上期は一部ソリューション収益の影響により計画を下回るも、 下期施策により通期計画の達成を目指す

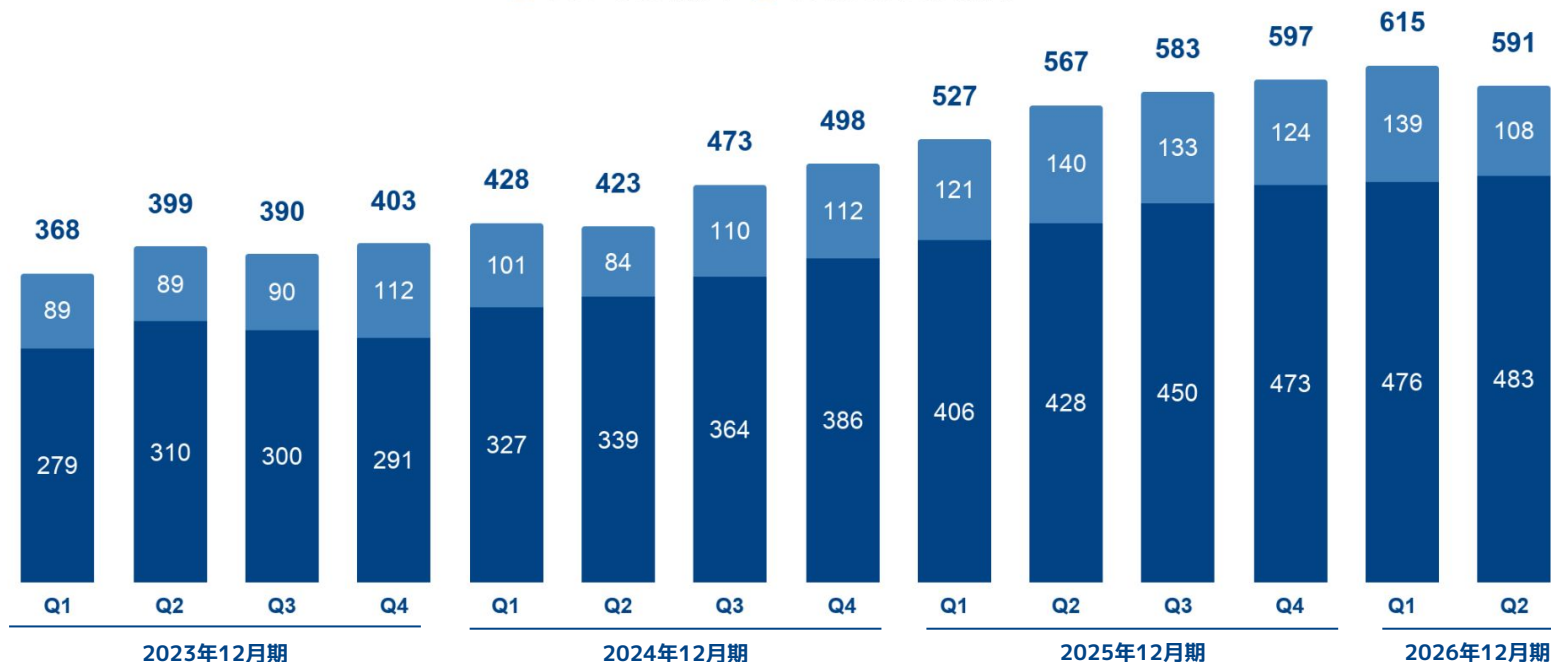
- ・ サブスクリプション収益は堅調に推移しており、下期に向けて積み上がる収益構造。
- ・ 一方、コンテンツ制作を中心としたソリューション収益は、生成AIの普及に伴う市場環境の変化を受け、計画を下回って推移。
- ・ 下期は、**新規プロダクトの販売拡大**および付随する**導入・活用支援の強化**により、ソリューション収益の回復を図る。

	(百万円)	2026		
		通期計画	Q2	進捗率
売上高		2,734	1,206	44%
サブスクリプション収益		2,130	959	45%
ソリューション収益		603	247	41%
売上総利益		2,250	1,007	45%
営業利益		450	151	34%
経常利益		434	144	33%

当第2四半期においては、四半期売上高は5.9億円と直前四半期比で減収

(百万円)

■ ソリューション収益*1 ■ サブスクリプション収益*2



*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。

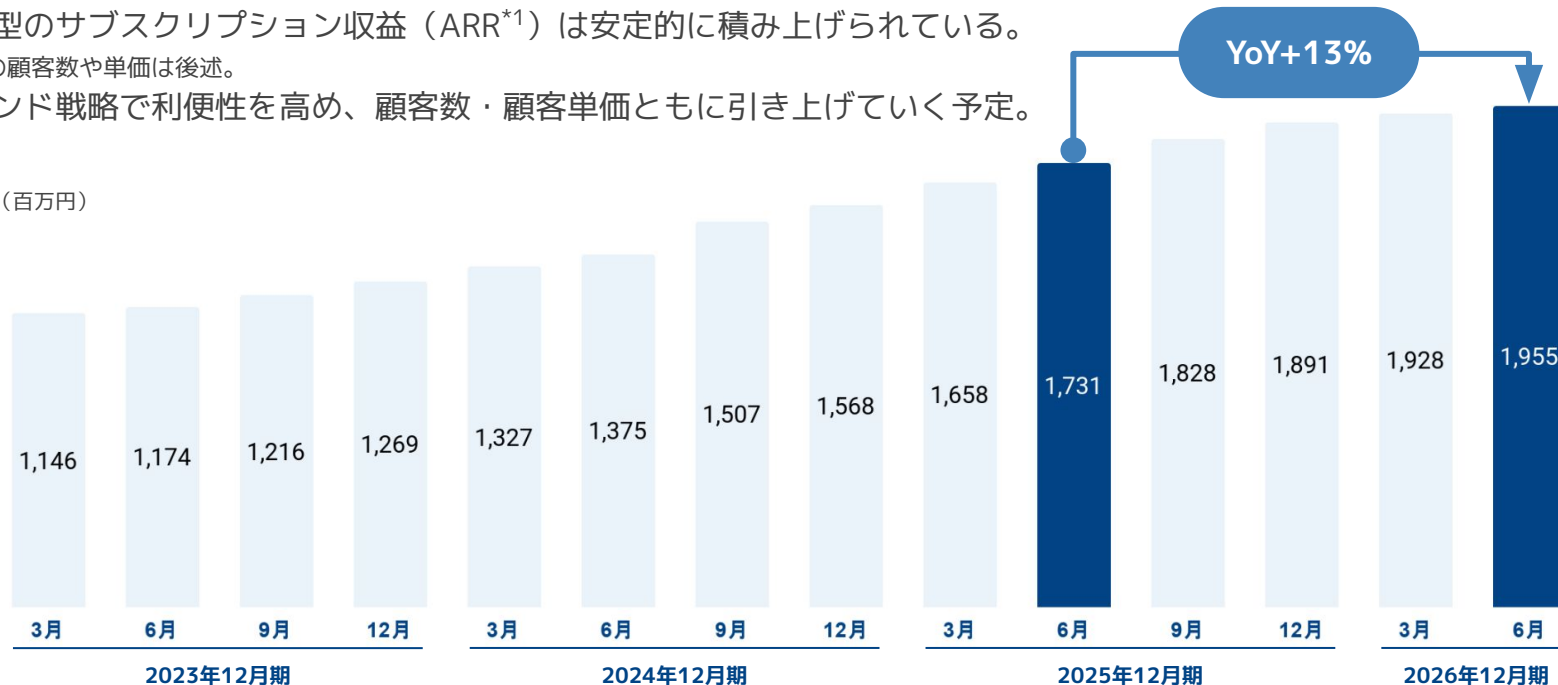
ARRは安定した積み上がり

ターゲット顧客の変更により、ferretは有料顧客数が横ばいも、全社的に単価が引き上げられ、ストック型のサブスクリプション収益（ARR^{*1}）は安定的に積み上げられている。

※事業部別の顧客数や単価は後述。

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。

（百万円）

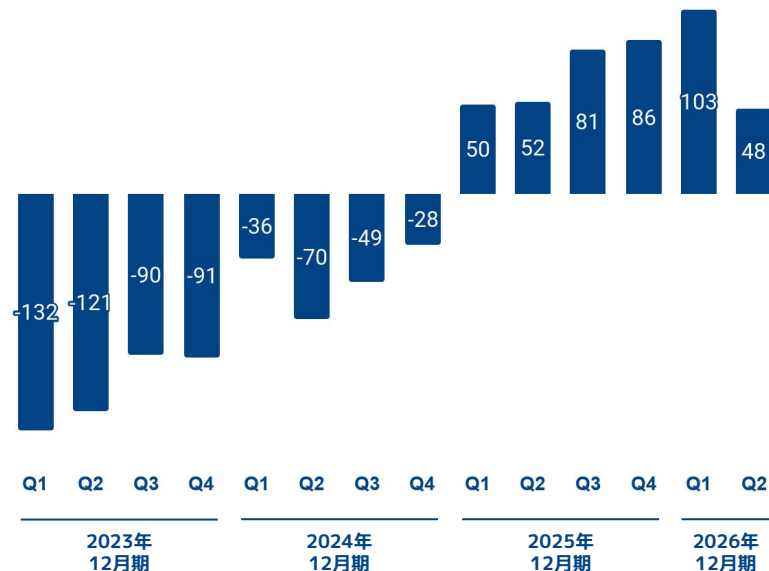


^{*1} ARR：Annual Recurring Revenueの略称。各期末月のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出。MRRには一時収益は含まない。

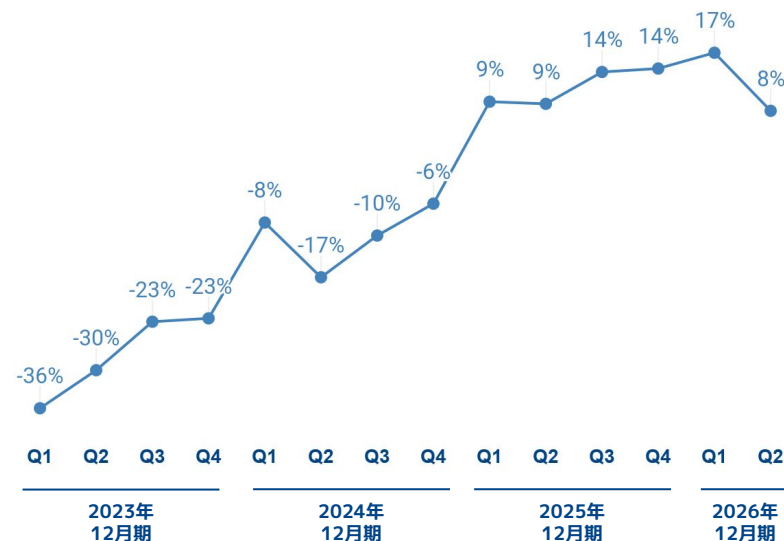
安定して営業利益がでる状況は維持

第2四半期の営業利益は直前四半期比で減益しているものの、計画通り。
スポットで販管費（主に広告宣伝費や採用費）が増加した影響で減益。

（百万円）



（%）



売上原価率は安定して推移、販管費は成長投資により増加も計画通り

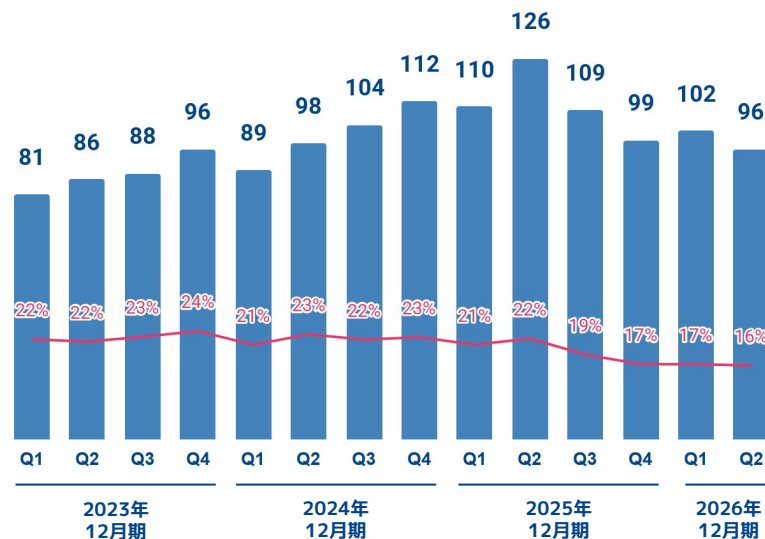
サブスクリプション収益増加及びソリューション収益減少に伴い前四半期比で売上原価額は減少

一方、販管費は展示会出展・新卒採用等の成長投資により前四半期比で増加

- ・展示会への出展増加に伴う広告宣伝費の増加（＋21百万円）
- ・新卒採用の実施による採用費と人件費の増加（＋16百万円）

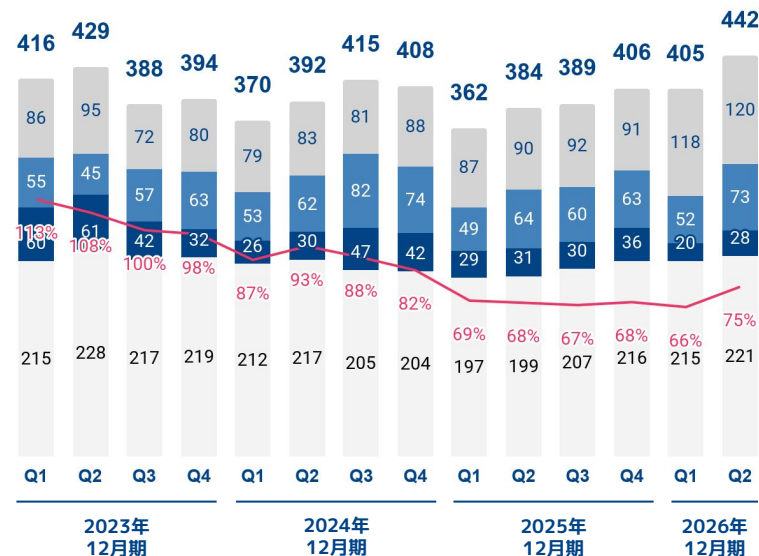
（百万円）

■ 売上高原価率 ■ 売上原価合計



（百万円）

■ 売上高販管費率 ■ その他販管費 ■ 広告費 ■ 外注費(販管費) ■ 人件費(販管費)

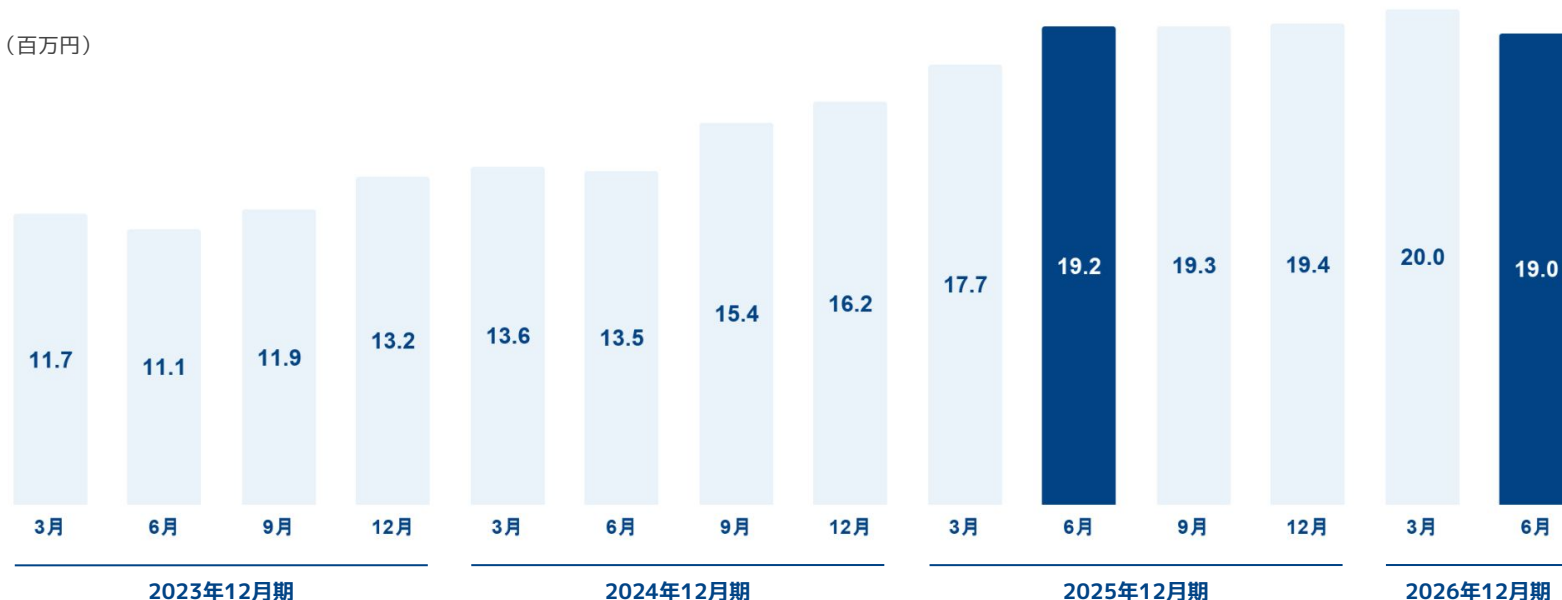


* 2025年12月期のQ3からソフトウェア資産計上を開始した影響で、売上原価が大きく改善。

売上減少により数値悪化も、期末時点で引き上げを目指す

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、売上が減少したことに伴い、当四半期は悪化。下期は売上の巻き返しを図ることで、当初計画通り**期末時点では22百万円の到達**を目指す。

(百万円)

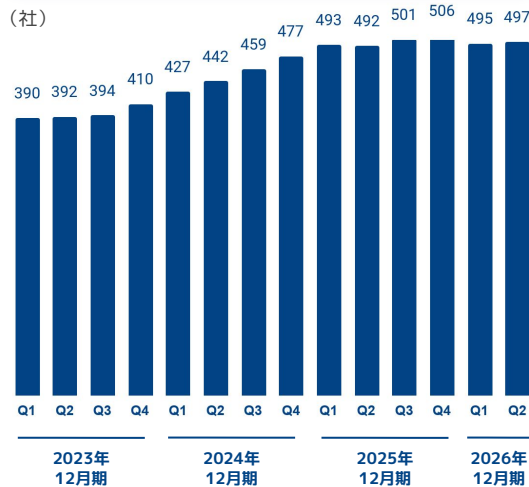


* 直近3カ月平均の一人当たり売上高。分母の人員数は正社員と契約社員の合計値で算定。

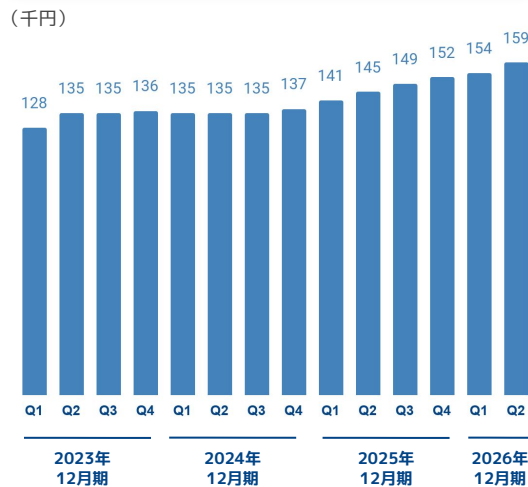
ターゲットの見直しにより、収益性が向上

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**（Q2：159千円）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**。

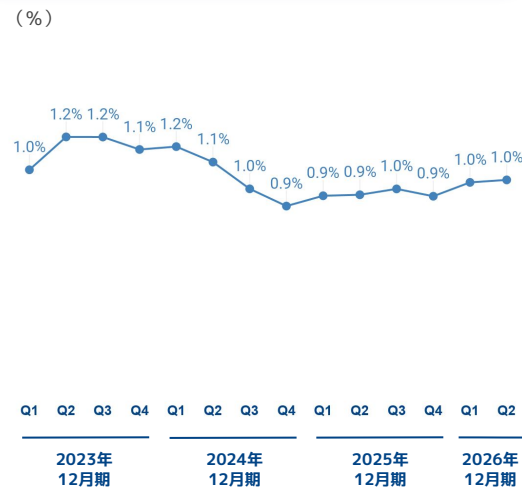
ferret 有料顧客数



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。

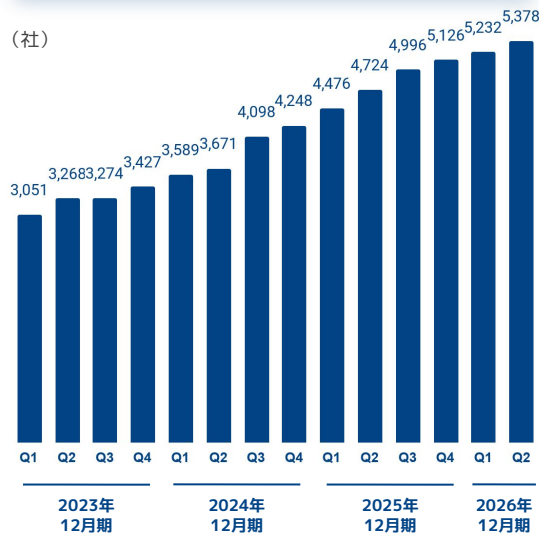
／コンパウンド戦略により、顧客数は継続伸長、平均単価も上昇傾向

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し、**

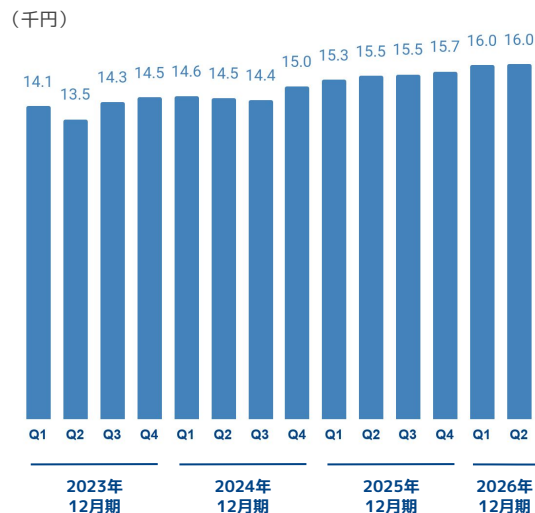
サービス活用の進展により**平均単価も上昇傾向**（Q2：16.0千円）。

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。

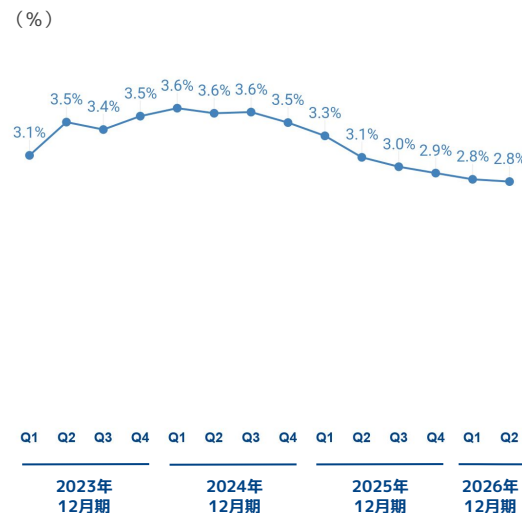
run 有料顧客数



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

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

当社が目指す**フロントオフィスの業務効率化**に向けて、2つの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。

- **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



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

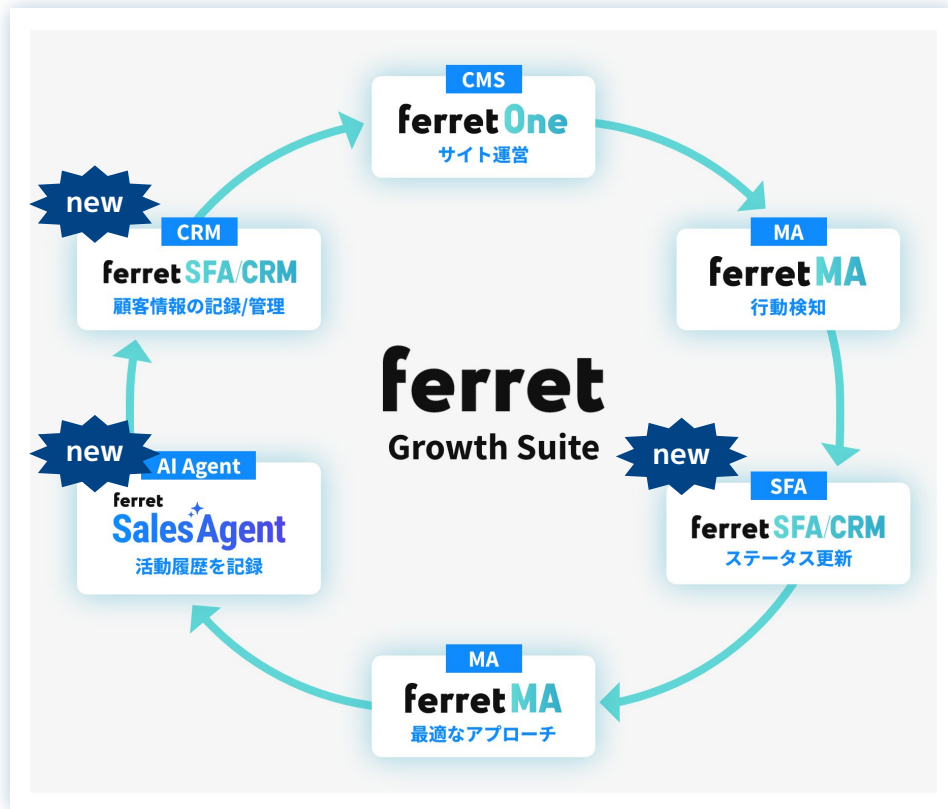
営業課題の本質は、機能不足ではなく業務とデータの分断にある。ferret Growth Suiteは、CMS・MA・SFA/CRMをつなぎ、初回接点から営業・運用・改善までを一つの流れとして統合する

■ 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

26年7月までにリリースされたプロダクト⇒AI駆動開発により早期のSuiteの実現が可能に

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

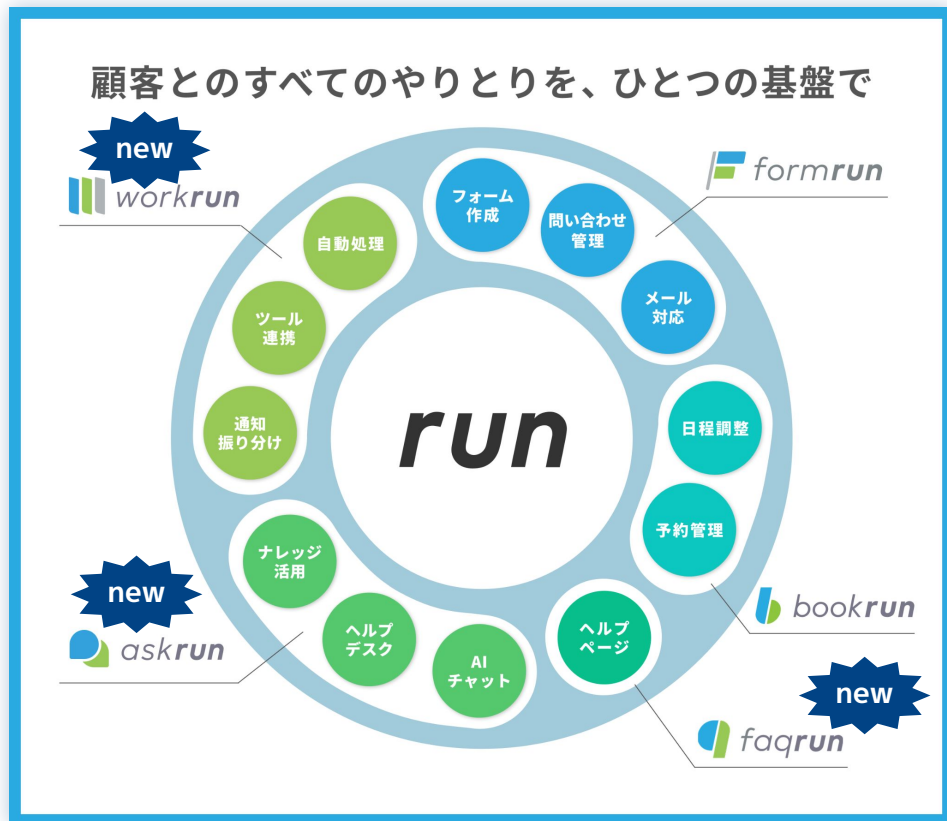
顧客とのあらゆるやりとりを一つの業務基盤に集約し、対応から改善までを一連の流れとして統合する

■ 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

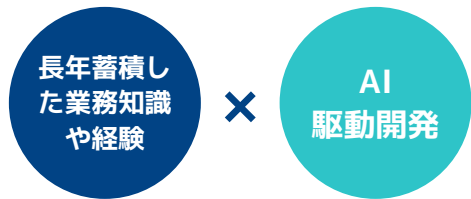
26年7月までにリリースされたプロダクト⇒AI駆動開発により早期のSuiteの実現が可能に

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。

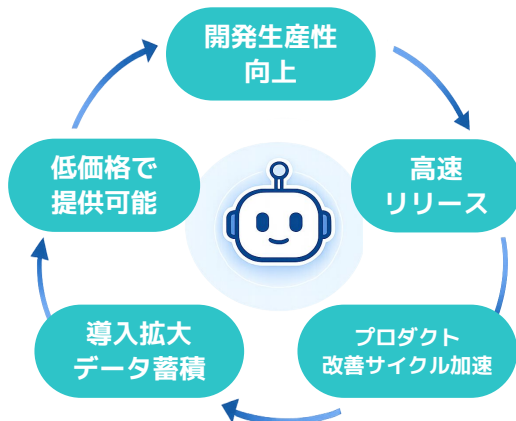
なぜ、当社が実現できるのか

AI×業務知見による実務品質



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。

マーケティング・セールス領域

4月 **ferretSFA/CRM** 3件受注

6月 **ferretSalesAgent** 1件受注

カスタマーサポート領域

1月  **workrun**
ワークラン 27件受注

7月  **askrun**
アスクラン 9件受注

7月  **faqrun**
エフエーキューラン 7件受注

A社	環境（廃棄物処理）	runプロダクトでまとめて問い合わせに対応！ ferret SFAとの自動連携で問い合わせ履歴を管理	
B社	自動車メディア	複数事業のサポート部門統合に伴う対応負荷増を、 自己解決導線・返信管理・ナレッジ更新自動化で抑制	
C社	フィンテック	製品に関する問い合わせ対応を askrun・faqrunでFAQ自動表示で効率化	
D社	AI・マーケティング	店舗向けAIツールの事業拡大で増える問い合わせへの 対応をaskrun・faqrunで省力化	
E社	メーカー	月間約5,000メッセージの問い合わせに対し、 askrun・faqrunを活用して自己解決率を向上	
F社	士業団体	1万人超の会員向け研修に関する問い合わせ対応を askrunで自動化	
G社	レジャー・エンタメ	アプリ・ポイント・共通IDなど 複数サービスの社内問い合わせに、askrunを活用	



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。



問い合わせ対応を自動化する仕組みへ

β版リリース！

askrun
アスクラン

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。



問い合わせを減らし、顧客満足度を上げる

正式版提供開始！



顧客の「自己解決」を促す
FAQサイト作成ツール

即日導入

専門知識不要

分析改善



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。

月5,000件超の顧客サポート対応をrunプロダクトで効率化・自動化

複数事業のサポート部門統合に伴う対応負荷増を、自己解決導線・返信管理・ナレッジ更新自動化で抑制

課題

複数に分断されていたサポート組織を統合した結果、
統合後は月5,000件以上の問い合わせが発生
属人的な対応履歴入力・ナレッジ更新が負荷に

解決アプローチ

問い合わせ前の自己解決から、
対応履歴の更新までを一気通貫で自動化

① 自己解決



faqrun・askrunを活用し、
問い合わせ前に顧客が自己解決
できる環境を構築

② 返信管理



formrunの管理画面で
問い合わせにスムーズに返信・
一元管理

③ 履歴・ナレッジ更新



対応履歴の入力や
ナレッジ更新を自動化し、
属人化を徹底排除

新工場設立に向けた営業DX化のため、幅広い課題をフルラインナップで解決

基幹システムと繋げていたBtoB/BtoC事業の顧客管理システムの総入れ替え

課題

導入していた外資SFAは機能せず、顧客管理が属人化。
営業活動に伴う情報の資産化ができず、
事業範囲を広げていくのが難しい状況。



解決アプローチ

イベント管理・顧客情報の一元管理を実現すべく
商談情報の自動入力化&外部ツールの自動連携

BtoC事業

ferretSFA/CRM
ferretMA

アナログだったイベント管理を
MA・SFAを自動連携させて対応



BtoB事業

ferretSFA/CRM
ferretSalesAgent

入力コストを極限まで下げるため、
SalesAgentとSFAを連携させて
商談記録を自動蓄積化



営業分析

ferretSFA/CRM

蓄積されたデータから各事業が
分析したい傾向や
営業活動が一目瞭然に

The background features a horizontal band of dark blue, with various light blue and white geometric shapes, including triangles and polygons, scattered above and below it.

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 composed of various-sized polygons in shades of light blue, medium blue, and white. A solid dark blue horizontal band runs across the middle of the image, serving as a backdrop for the text.

Appendix

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



run Suite

カスタマーサポート領域



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

「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

AIx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

| 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)
- ・ イベントフォームなど
- ・ 顧客対応フォーム (CS)

／ 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
- ・ チャット通知
- ・ 決済
- ・ SFA/CRM連携など

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。



すべての業務に
自動化 という選択肢を。

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

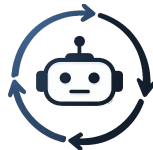
コンセプトは「誰でも扱えるプロダクト」

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。