

2026 年 8 月 10 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ベ ー シ ッ ク
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 秋 山 勝
(コード番号 519A グロース市場)
問 合 せ 先 コーポレート部門長 清水 英次
電 話 0 3 - 3 2 2 1 - 0 3 1 1

2026 年 12 月期 第 2 四半期決算に関する質疑応答（要旨）

当社の 2026 年 12 月期 第 2 四半期決算に関して、株主、投資家などの皆さまからいただいたご質問および当社の回答のうち、主なものを以下のとおりお知らせいたします。なお、ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や内容の加筆・修正を行っております。

記

Q1．上期の進捗率の状況を踏まえて、通期業績予想を据え置かれた根拠をご説明ください。

A1．まず、第 2 四半期に営業利益が減少すること自体は、期初計画に織り込み済みでございます。その上で、上期の進捗が期初想定を下回っている点は事実として認識しており、主たる要因は、ソリューション収益の減少です。下期につきましては、run 事業において価格改定を予定しており、サブスクリプション収益の増加を見込んでおります。加えて、新規プロダクトの立ち上がりが期初想定を上回るペースで推移していることから、通期計画は達成可能であると考えております。

Q2．生成 AI の普及によるコンテンツ制作領域への影響について、経営としてどのように捉えていらっしゃいますか。また、下期のソリューション収益は、具体的にどのように回復させるお考えでしょうか。

A2．構造的な市場環境の変化であると認識しております。生成 AI の普及により、これまで外部に委託されていたコンテンツ制作をお客様ご自身で行うことが可能となり、代替性の高い領域では需要の変化が生じております。これが当上期におけるソリューション収益の減少要因となりました。

当社といたしましては、この変化を一時的な需要の減退ではなく不可逆的なものと捉えており、下期以降は従来型の制作需要の回復を前提とせず、2 つの領域へ提供価値をシフトしてまいります。

1 つ目は、上流の課題解決です。生成 AI の普及を受けてマーケティング戦略そのものを見直す動きが広がっており、すでに新たな引き合いが生まれております。2 つ目は、新規プロダクトに付随する導入・活用支援です。例えば ferret SFA/CRM におきましては、導入時の業務プロセス設計、データの整備、運用体制の構築など、プロダクトを実務に定着させるための支援需要が存在しており、すでに受注に伴うソリューション収益が発生し始めております。従来のような制作代行の量的拡大ではなく、プロダクトと一体でお客様の業務課題を解決するモデルへ転換することで、収益の継続性についても改善が期待できるものと考えております。

Q3. ferret SFA/CRM の立ち上がり状況はいかがでしょう。

A3. 想定を上回るペースで推移しております。2026 年 4 月に提供を開始し、現時点で 3 件のご契約をいただいております。立ち上がりの初期段階ではございますが、商談も着実に積み上がっており、導入に付随するソリューション収益も発生し始めております。

Q4. faqrn および askrun は、既存の FAQ・チャットボット市場においては後発と理解しておりますが、すでに複数のご契約が決定している理由をご説明ください。

A4. 当該市場はすでに一定の成熟段階にあり、お客様が自社の運用実態に適合するプロダクトを選別するフェーズに入っているものと認識しております。そのなかで当社は、専門人材を要さないシンプルさ、自己解決から AI 回答、有人対応、ナレッジ更新までを一連の業務フローとして接続できる点、そして run Suite 全体でカスタマーサポート業務を継続的に改善できる点をご評価いただいております。これらの提供価値に対して、費用対効果の面でもご評価をいただいているものと考えております。

Q5. 時価総額 100 億円への到達は、どのようなタイミングで達成できるとお考えでしょうか。経営者としての個人的なお考えも含めてお聞かせください。

A5. 時価総額は株式市場のご評価によるものであり、外部環境にも大きく左右されますことから、当社から明確な達成時期を申し上げることは差し控えていただきます。その上で、当社としてなすべきことは、成長率と利益率を両輪で積み上げ、その結果として企業価値の向上につなげていくことであると考えております。とりわけ重視しておりますのは、一人当たり売上高です。少人数で大きな成果を生み出す組織であり続けることが、当社ならではのポジションを築くうえでの本質であり、目標に到達するための正しい道筋であると考えております。

Q6. 第 2 四半期における営業利益の減少は計画通りとのことですが、季節的な要因があるということでしょうか。

A6. 売上高につきましては、ソリューション案件が大型案件の有無により増減する面はあるものの、大きな季節性はございません。一方、費用につきましては、費用対効果の高い展示会の出展時期や採用の時期などにより、四半期ごとに多少の凸凹が生じます。第 2 四半期はこれらが集中する時期にあたるため、第 2 四半期会計期間は相対的に利益が落ち込む傾向にございます。

Q7 : 貸借対照表において「契約負債」および「売掛金及び契約資産」が増加しておりますが、その要因についてご説明ください。

A7 : formrun において、本年 6 月より年間契約を導入したことによるものです。あわせて料金体系の見直しも実施しております。（参考 [Link](#)）

年間契約では代金を一括してお預かりする一方、収益は契約期間にわたって認識いたしますため、決済代行会社に対する売掛金及び契約資産と、お客様に対する契約負債が両建てで増加しております。損益面では、年間契約へ移行いただいたお客様からは長期にわたる安定的な収益を、それ以外のお客様からは料金改定による単価の上昇を見込んでおり、第 3 四半期以降に寄与するものと考えております。

Q 8 : 後発事象として記載されている減資について、業績への影響はどの程度を見込んでいらっしゃいますか。

A 8 . 外形標準課税の対象外となることによる販売費及び一般管理費の減少に加え、繰越欠損金の控除限度額が拡大することによる法人税等の負担軽減を想定しております。影響額につきましては現在試算を進めている段階でございます。現時点では、期初に公表した業績予想の見直しを要する規模ではないものと考えておりますが、開示すべき事象が生じた場合には、適時適切に開示してまいります。

以 上