

ベーシック

519A・100株

 3月25日
東証グロース上場

**事業の成長を人の数で解決しない
仕組みとテクノロジーで問題を解決**

ビジョン「創造的で、人らしい仕事に情熱が注げる未来を作る」を掲げ、「事業の成長を人の数で解決しない」というパーパスの下、「SaaS・ワークフロー(※)・AI」を組み合わせたソリューションを展開する。定型業務から解放する構造を構築するため、誰でも使いこなせるDX基盤「ワークフロープロダクト」と、連携する「ワークフローAIプラットフォーム」をSaaS提供し、ツールや部門を横断する統合環境を構築、生産性向上を促す。ワークフローの自動化はまずはフロントオフィス領域に特化しており、3つの顧客接点「Webサイト」「フォーム」「Web接客」を起点に、「ferret One」「formrun」「askrun」を展開。「workrun」へと連携が派生し、営業からカスタマーサポート、バックオフィス業務まで幅広く対応する。なお、「askrun」は現時点でβ版提供。

※情報入力→通知→判断・処理・記録という一連の業務プロセス



同社顧客にはベンチャー企業から大企業まで存在するものの、主要ターゲットは、ITやマーケティングの専門人材の不足からDXやAI導入に二の足を踏む、業務プロセスが複雑化している中堅企業となる。収益は、2025年12月期時点で、主軸のSaaSプロダクト「ferret One」「formrun」等からのストック収入が76.8%、課題発見からコンサルティング、施策実行まで伴走する「プロフェッショナルサービス ferret SOL」等からのフロー収入が23.2%となる。順に前期比増加率は、23.4%増、30.1%増と成長が続いている。

2024年12月期までの損失計上は、売上拡大を第一義に先行投資に注力した結果で、実際、2022年12月期以降売上高は前期比20%増の水準で推移と、安定した成長軌道に乗っている。2023年12月期からは、売上高とリソースの相対比となる「1人当たり売上高」を重要指標に掲げ、特に開発体制についてはエンジニア人材が全体の約30%(約30名)と少数精鋭でAI活用を積極化し、2024年12月期には前期比約20%改善。これにより生産性の大幅な改善に成功し、2025年12月期に黒字転換した。

ベーシック

519A・100株

3月25日

東証グロース上場

ワークフロー視点で誰でも扱えるプロダクトを開発

同社は、国内市場のITやマーケティングの人材不足という、構造的な課題に着眼し、「業務の型を提供する」という技術的思想の下、マーケティングから営業、バックヤードまでの業務プロセスを念頭に、専門人材以外でも扱えるプロダクトを設計、提供している。具体的には、同社プロダクトでは非エンジニアユーザーを前提としたUI/UX設計を採用し、システム処理やAIモデルをプロダクト側が管理する等、顧客の運用負担を軽減することから、顧客が本来の業務に専念できる環境を構築している（＝結果的に顧客側では採用のハードルが下がる）。

誰でも扱えるプロダクトの開発では、プロダクト、セールス、カスタマーサクセスの各チームが密接に連携し、顧客の利用データや現場のフィードバックに基づき、課題の定義から技術ソリューション設計に繋げ、適時改善を続けている。この活動が、バージョンアップや新機能開発のほか、新規プロダクト開発へと繋がり、ひいては顧客満足度向上からの継続利用、アップセル等によるLTV向上が、同社のストック収益に貢献する構図だ。なお、同社では、迅速なプロダクト改善と高い開発再現性、安定かつ斬新な品質の実現に向け、成功体験となる業務改善事例等を社内データベースに蓄積し、全社共有しており、担当それぞれが活用できる環境を構築している。

フロントオフィスを起点にDX、AI活用を支援

3つの顧客接点「Webサイト」「フォーム」「Web接客」を起点に、「ferret One」「formrun」「askrun」を展開する。「ferret One」では、BtoBマーケティングで重要なサイト運用のほか、リードから商談、契約等の一連を管理している。「担当者1人でマーケティングと営業を実現できる」設計が、不足するマーケティング人材、煩雑な複数ツールの運用等の課題に直面する顧客から、高い評価を得ている。

さらに、BtoBマーケティングのプロフェッショナルサービス「ferret SOL」では、プロダクト提供とともに業務プロセスの再設計・再構築を支援する「業務変革型サービス」を提供し、顧客のマーケティング・営業ワークフローを改善する。成果直結型のコンサルティングサービスで、「ferret One」で解決しきれない課題の分析や効果的な活用のサポートはもちろん、伴走してマーケティングDXを定着させ、顧客が自走するまで支援する。ほかにも、CMS（Webサイトの管理・更新）やMA（マーケティング活動の自動化）、SFA（営業支援システム）の導入・移行支援や連携設計により、顧客の生産性向上に寄与すると同時に機会損失を防ぐ。

ベーシック

519A・100株

3月25日

東証グロース上場

「ferret SOL」は、マーケティング体制の不十分な中堅企業や、第一線でマーケティングを独自運用したい大企業の事業部からの引き合いが多く、IT、製造業、サービス業など幅広い業種に採用されている。同社によれば、顧客企業では商談増加、営業生産性改善等の成果が確認されており、マーケティングの高度化や自動化に対する需要の高まりを受け、引き続き「ferret SOL」の拡大を見通している。なお、「ferret SOL」はマーケティングコンサルタント、マーケティングオペレーション、データ分析で構成される専門チームが担っており、社内ナレッジを体系化したプログラムとOJTによる育成で、マーケティング実務力を日々向上し、変化する顧客要望に対応している。

顧客対応ツール「formrun」は、フォーム作成、問い合わせ対応、顧客管理、営業連携を一体化しており、エンジニア以外でも短時間で導入、運用できる操作性が支持され、特にDX初期段階の顧客から評価が高い。マーケティング部門から営業、カスタマーサポート、バックオフィスまで幅広く利用されている。AIチャットボットツール「askrun」は、企業ナレッジや専門データと連携するRAG技術を活用したAIサービスで、自社独自のCRMやマニュアル等を統合してAIが専門性の高い回答や提案を生成し、Web接客を担う。

AIと人が自律、協創して改善する仕組みを構築

同社は、DXの進化形となるAX(AI Transformation)を重要領域と位置づけ、ツールや部門を横断して統合し、AIと人が自律、協創する「業務ワークフロー型AIプラットフォーム」の開発を推進している。2026年1月にローンチした「workrun」は、顧客環境にあるSaaSソフト等とAPI連携し、データを統合、AIがフローを最適化する。企業が使いこなさきれていない既存ツールを最適に使える状態にするのが「workrun」の役割りで、大きな追加投資を必要としない点が特徴である。同時期に開始したワークフローを高度化する「AIBOW」では、AIエージェントがツール外に蓄積した社内ナレッジを自律して解読、生成、判断、実行し、業務に活用する。これにより属人業務の標準化や早い意思決定を実現し、機会損失を最小化する。

引き続き、AIにより業務プロセスを一連して効率化するプラットフォームの開発を進め、マーケティングから営業、カスタマーサクセスに至るまで自動化機能を強化していく。また、AI導入支援やカスタマイズ等、顧客毎のソリューション提供も計画するほか、最終的にはバックオフィス領域にも展開する方針である。なお、足元で生じているSaaS企業への逆風について、同社見解では、AI活用時のリスクやガバナンス管理の観点で、同社SaaSプロダクトはそれらへの対応を徹底して担保するほか、特に同社はターゲットを中堅企業に絞り込み、費用対効果の高いプロダクトを提供することもあり、大きく影響を受けないと見通しているようだ。

ベーシック

519A・100株

3月25日

東証グロース上場

中長期の業績見通し

2026年12月期の業績予想は、売上高2,734百万円(前期比20.1%増)、営業利益450百万円(同66.4%増)を見込む。中長期的には、売上高成長率20%超、営業利益率20%程度の継続を目指す。ほかにも、パーパス「事業の成長を人の数で解決しない」を経営の核に据える同社は、前述の通り、重要指標として「1人当たり売上高」を設定しており、現状の約20百万円を、2028年12月期には約30百万円に引き上げることを目標とする。実際、同社は自社プロダクトを業務で活用して高効率経営から成果を上げるなど、実績を示している。

ストック収益の重要指標「MRR(月次経常収益)」については、足もと3期のCAGR(年平均成長率)は22.3%となり、引き続き20%超の成長目標を掲げる。同社は5,500社以上の有料顧客のほか、無料を含む累計約50万ユーザーには有料化予備軍となるリードを確保している。特に、500社超の既存大手顧客の深耕に向け、営業力の高いメンバーで専門組織を立ち上げ、アップセル等によりLTVの引き上げに挑戦している。その成果として、「ferret One」「formrun」いずれも顧客単価の増加傾向がみられているようだ。引き続き、AIワークフロープロダクトによる高度な自動化提案も含め、アップセル等施策を実践し、収益拡大を進める。

また、成長に向けたコンパウンド戦略として、2026年4月にSFAプロダクトをリリースする予定である。ferret事業で進めるCMS、MAIに繋げ、マーケティングから営業までデータ連携するワークフローを構築し、一気通貫でサポートする。引き続き、新規プロダクトを継続的に開発、提供する計画で、SFAプロダクトやβ版提供中の「askrun」のように、成長・成熟市場への後発参入時には、AI駆動開発による高品質と低コストの両立で価格優位性を発揮するとともに、「SaaS・ワークフロー・AI」を組み合わせたソリューション等の展開で差別化し、市場プレゼンスを確立する計画である。

決算期	売上高	業績推移 (百万円・%)				
		伸び率	経常損益	伸び率	純損益	伸び率
2022/12	1,235	28.1%	▲ 823	—	▲ 825	—
2023/12	1,559	26.2%	▲ 440	—	▲ 424	—
2024/12	1,821	16.8%	▲ 196	—	▲ 162	—
2025/12 推	2,275	24.9%	264	—	344	—
2026/12 予	2,734	20.1%	434	64.0%	334	-3.2%
2025/6 2Q	1,094	—	97	—	160	—
2025/9 3Q	1,678	—	179	—	265	—
予想EPS/配当	連結：56.57 / -円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算					

ベーシック

519A・100株

3月25日

東証グロース上場

免責事項(ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなるを問わず、いかなる責任も負いません。また、本レポートに掲載されている発行体と当社(IRコンサル部)は現在または将来において、(アナリストレポートの作成や動画配信、IRコンサルティングサービスなどの)有償の取引を行っている/行う場合がございます。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話: 03-5774-2443 (情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp