

4481

東証プライム市場

ベース株式会社

EVENT

ログミーFinance

個人投資家向けオンラインIRセミナー

個人投資家向け
会社説明資料

Date

2026年6月13日（土）

Presenter

代表取締役社長

中山 克成

目次

Agenda

01

会社概要

- ＞ 会社情報・経営理念
- ＞ 事業内容
- ＞ 成長の歩み
- ＞ 当社の実績と強み
- ＞ 2026年 第1四半期 実績
- ＞ 第1四半期実績の背景と今後の方針

02

成長戦略

- ＞ 当社の成長戦略
- ＞ 2030年の事業MAP
- ＞ ものづくりからの進化
- ＞ AI戦略の位置づけ

03

株主還元

- ＞ 配当金の推移と計画
- ＞ 基本方針
- ＞ 投資ハイライト

04

おわりに

- ＞ 社長メッセージ
- ＞ IRイベント等
- ＞ 免責事項・注意事項

— Section 01

会社概要

-  会社情報・経営理念
-  事業内容
-  成長の歩み
-  当社の実績と強み
-  2026年第1四半期実績
-  第1四半期実績の背景と今後の方針

会社情報

| | |
|-------|------------------------------------|
| 会社名 | ベース株式会社 |
| 代表者名 | 中山 克成 |
| 証券コード | 4481（東証プライム市場） |
| 本社住所 | 東京都千代田区外神田4-14-1 |
| 設立 | 1997年1月 |
| 資本金 | 11.22億円（2025年12月末現在） |
| 従業員数 | 単体：1,246名 連結：1,332名 （2025年12月末） |
| 決算期 | 12月 |
| 事業内容 | コンピュータソフトウェアの開発および 関連業務 |

★ 経営理念・ビジョン

MISSION 使命

お客様に対して、常に新しい価値を提供し続ける

PHILOSOPHY 経営理念



相互尊重



誠心誠意



ベストを尽くす

FUTURE POSITIONING

30年培った「ものづくり」の知見を核に、
AIを活用した「ITサービス」へ進化

企業向けシステムをつくるソフトウェア受託開発企業で、安定成長と高収益が特徴です

■ ビジネスモデルの特徴

- 顧客の要望に合わせてオーダーメイドでシステムを開発（受託開発）
- 大手企業（IT企業・金融・製造など）と長期的に取引
- 開発だけでなく保守・運用まで継続収益が発生する構造

主要サービスライン



システム開発 主力

金融・流通・製造・公共等におけるオープン系システム開発が得意。特に金融領域に多数の実績。



運用保守 安定

顧客企業のシステムの運用保守を主に常駐で対応。開発メンバーの配置や顧客教育等を提供。



社員支援

顧客先のIT部門等への社員派遣により、システムの企画や課題改善活動などを支援。



SAP

SAP社のソリューション導入支援。導入コンサルティングから開発・運用保守、カスタマイズまで対応。



その他ソリューション

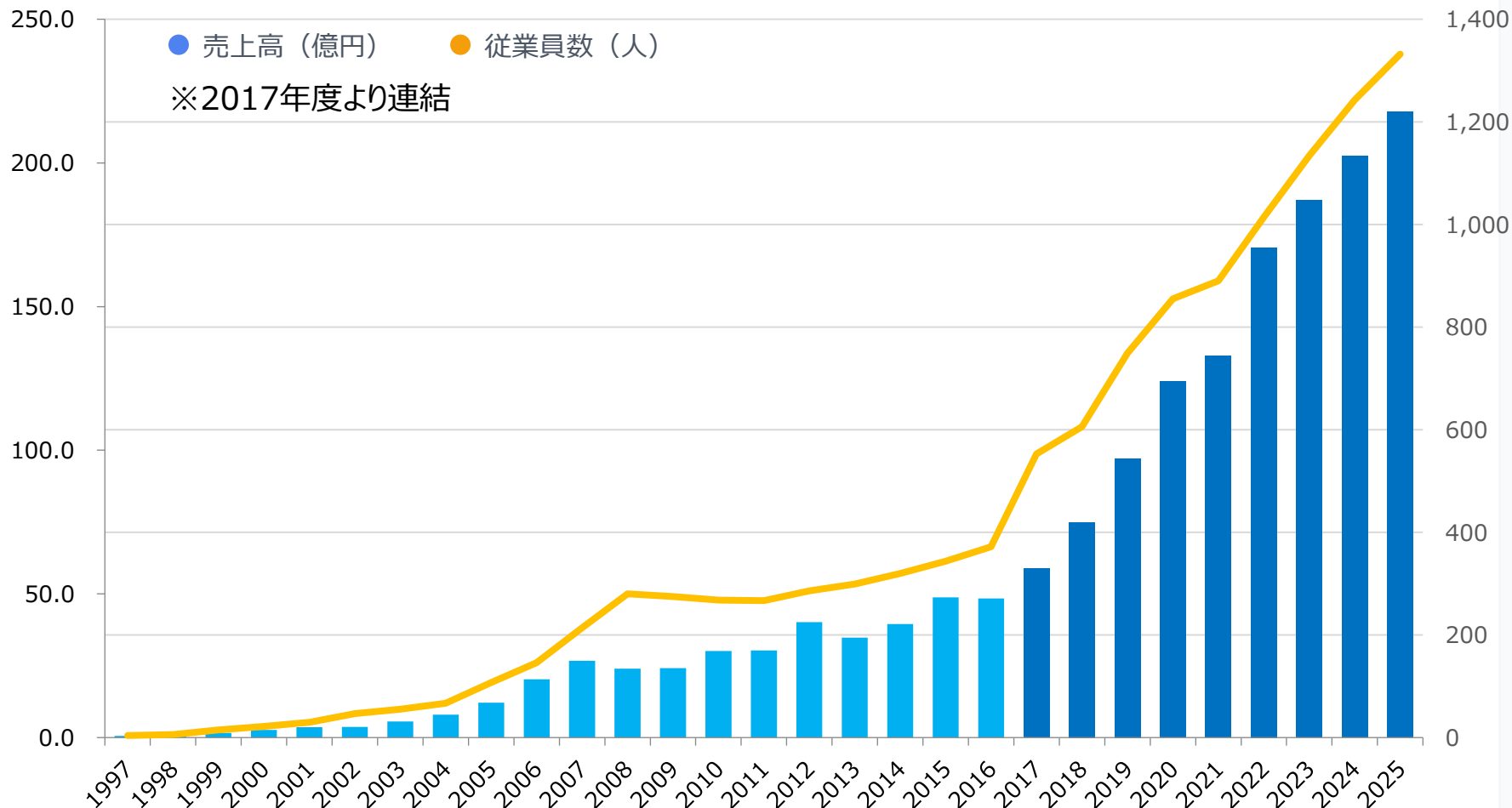
SalesforceやServiceNowなどの各種ソリューション導入の支援・開発を実施。

様々な業種の業務システムを開発

システム開発なら「ベース」と
第一想起される会社を目指して

規模と信頼の拡大軌跡（1997年～2025年）

創業以来の安定成長を経て、近年は年率約20%の成長へと加速



沿革 (Milestones)

- 1997年1月
設立
- 2010年代
✓ 複数の大手SIerと取引開始
- 2019年12月
東証2部 上場
- 2020年12月
東証1部 指定
- 2022年4月
👑 東証プライム 移行

2025年12月期 売上高 **過去最高**

217 億円

↑市場平均を上回る成長を実現

2025年12月期 営業利益 **過去最高**

57 億円

✓高付加価値案件が牽引

営業利益率

26.4%

業界トップクラスの高収益

ROE

30.7%

高い資本効率

自己資本比率

75.3%

盤石な財務基盤

創業以来 黒字経営



29年間継続中

1997年の創業から、29年間、一度も損失を計上することなく黒字経営を継続。徹底したリスク管理と筋肉質な経営体質を証明。

ダイバーシティ



日 外
約55% 約45%

日本人と外国籍社員の比率を均衡させ、技術力とコスト競争力を高度に融合。

優良顧客基盤



プライム・大手SIer

富士通グループ

みずほ証券

NRIグループ

NTTデータ
グループ

RESULTS 2026年12月期 第1四半期 実績

| 項目 | 2026年1Q実績 | 前年同期実績 (2025年1Q) | 前年同期比 |
|------------------|-----------|------------------|-------|
| 売上高 | 54億円 | 55億円 | △1.6% |
| 営業利益 | 14億円 | 15億円 | △8.4% |
| 経常利益 | 14億円 | 15億円 | △8.7% |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 10億円 | 11億円 | △8.6% |

FORECAST 2026年12月期 配当金予想 ※業績に関わらず予想厳守方針

| | | | |
|--------------|-----|-----|------|
| 中間 (6月末基準日) | 93円 | 57円 | +36円 |
| 期末 (12月末基準日) | 93円 | 60円 | +33円 |

経営環境の変化と新中期経営計画「BASE2030」の始動

会社の使命である「お客様に対して常に新しい価値を提供し続ける」を原点に、当期より新中期経営計画として「BASE2030」を掲げました。組織体制および執行プロセス・役割分担の最適化を推進するために大幅に体制を変更しております。



①「BASE2030」開始

AIの台頭を千載一遇のチャンスと捉え、ものづくり領域におけるAI代替リスクを適切に管理。

よりお客様に近い立場から、人間ならではの理解力と提案力で高付加価値ITサービスの提供ができる知識集約型の組織へと一層強化してまいります。



② AI推進室の新設

急速に成長する生成AIに対応し、この分野をリードすべく「AI推進室」を新たに設置いたしました。

専門組織による機動的な意思決定と戦略推進により、AI活用による事業転換を強力に推し進めます。



③ 新体制移行の影響

新体制への移行と立ち上げ初期にあたり、体制整備や社内連携の調整に一定の時間を要しました。

その結果、第1四半期において受注活動が一時的に停滞し、減収となる要因となりました。



今後の方針：早期の受注回復と成長軌道への回帰

新体制・AI推進室の整備は完了しつつあり、一時的な停滞期は脱却を見込んでおります。今後は、新体制の強みを最大限に活かして**早期に受注の増加を図り**、通期目標達成に向けた力強い成長を実現してまいります。

Section 02

成長戦略

-  当社の成長戦略
-  2030年の事業MAP
-  ものづくりからの進化
-  AI戦略の位置づけ

中期経営計画をUPDATE NEXT STAGE から **BASE 2030** へ

NEXT STAGE

2021 - 2025

ダイバーシティ環境で
社員全員が活躍し
生産性を向上させる



大手SIerの開拓

NTTデータ、日立グループを柱顧客として確立



ソリューション事業の拡大

SAPEXと銘打って、SAP人材の育成することによりSAPをはじめとするERP事業の拡大を実現



人材育成（重心を下す）

執行役員レイアから部長以下の層に実務作業を落とすことを目的に実施

若手育成 & リーグ登用
(WISEUP施策、Udemy活用)

大手SIer出身顧問による幹部社員育成塾



BASE 2030

2026 - 2030

AI時代の成長戦略
既存アセット×AI武装で
知識集約型へ進化

AI武装と知識集約型への進化

- 人材・顧客・ノウハウの既存基盤をAIで強化
- 単なる「ものづくり」の労働集約型から脱却
- よりお客様に近い立場で高付加価値ITサービスを提供

ラストワンマイルの追求

お客様が必要とする、AIには代替できない領域

AIにより消滅する仕事ではなく、AIを活用しつつ人間ならではの理解力と提案力で、顧客の課題解決を完遂する「ラストワンマイル」のITサービスを提供。

“ ものづくりから、ITサービスのベースへ ”

Domain (事業領域)



Service Line (サービスライン)



Asset (アセット)



CORE FOUNDATION (コア)



労働集約型から知識集約型へのビジネスモデル転換

人の数に依存する成長モデルから、AIとアセットを活用した指数関数的な成長モデルへ

STEP 01

労働集約型

Labor Intensive

</> スクラッチ開発の時代
顧客要望に合わせた個別開発

🕒 エンジニアの「時間」が価値



売上が人員数に比例
(リニア成長)

STEP 02

付加価値化

High Value-Added

🔄 ITサービス化への転換
ソリューション・AMO・BPO展開

📁 「業務知見」と「マネジメント」が価値



人員数に依存しない
非線形な成長

STEP 03

知識集約型

Knowledge Intensive

- 🚀 AI × アセット化による飛躍
蓄積した「知」のAIアセット化
- 🏠 「再現性」と「自動化」が価値



ストック収益の拡大と
高収益化

AI推進の4つの重点施策（全社浸透 × 成果創出 × 再現性）

01 AI人材育成

目的

リテラシー向上 & リスキル

日常業務へのAI定着と、短期展開できる“学習運用モデル”の確立。

主なアウトプット

- ・活用成熟度の可視化
- ・育成カリキュラム更新

02 リサーチ機能

目的

先端知の内製化 / CoE

技術進化を把握し、現場適用を支える「AI CoE」を整備。

主なアウトプット

- ・技術選定指針/アーキ標準
- ・社内FAQ / 案件支援

03 生産性向上

目的

守りの収益改善

型のある領域で生産性を高め、提案力と粗利を改善。

主なアウトプット

- ・提案向け“商材PoC”
- ・評価：工数低減/品質

04 AIプロダクト

目的

将来のサービス化検証

主なアウトプット

- ・PoC成果 + 運用設計
- ・責任分界・品質基準

— Section 03

株主還元

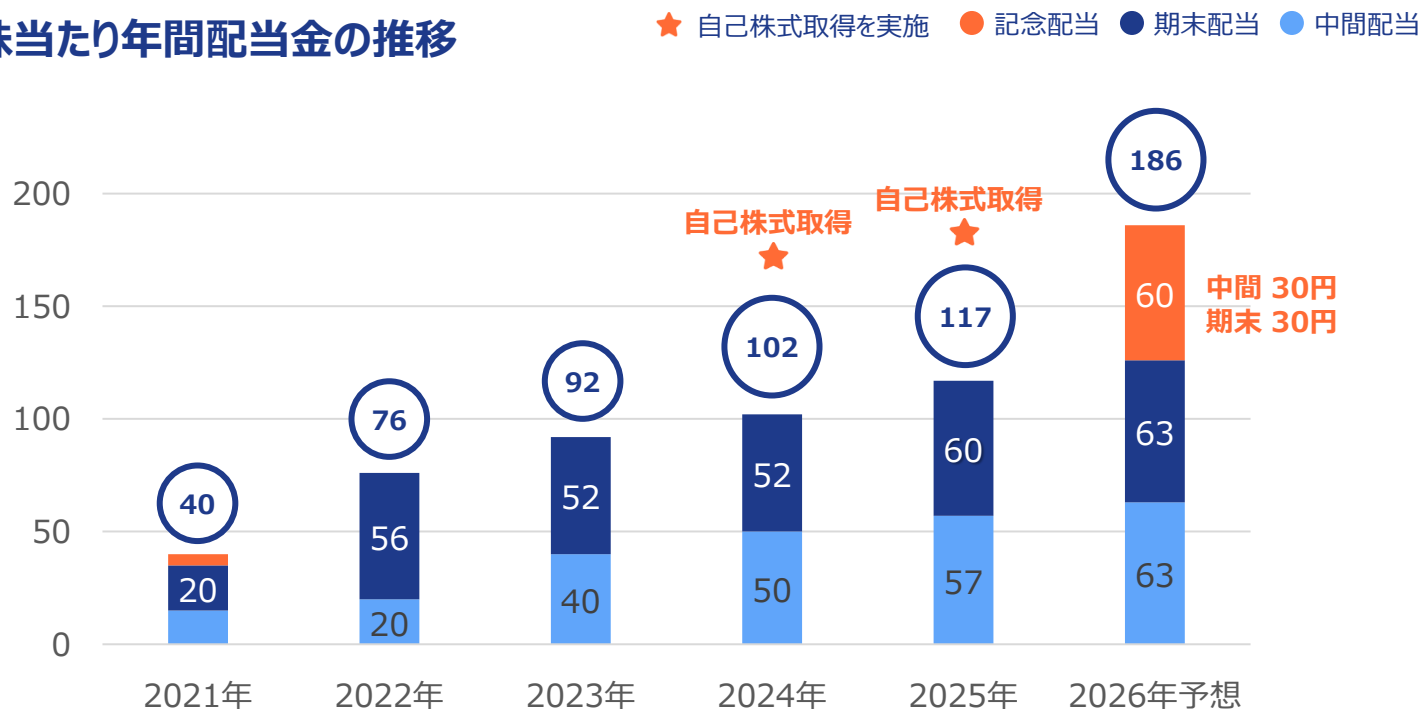
-  配当金の推移と計画
-  基本方針
-  投資ハイライト



SPECIAL 30周年記念配当を実施

創立30周年を記念し、株主の皆様への感謝の意を表するため、通常の配当に加え記念配当を実施予定。

1株当たり年間配当金の推移



2025年12月期
配当金 + 自己株式取得

総還元性向（連結）

79.3%

2026年12月期 予想

配当性向（連結）

73.9%

基本方針

利益成長を株主還元へ連動



営業利益100億円達成するまで、配当性向は50%を目安に設定

将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施します。

01



配当性向 50% 目安

業績連動による増配を実現。
利益成長を株主に直接還元し、安定的かつ継続的な配当を実施します。

✔ 業績連動型

02



配当予想の約束

期初に公表した配当予想は、投資家の皆様とのお約束と捉え、業績により減配することはありません。

✔ 期首配当予想厳守

03



自己株式取得

財務状況・株価水準を勘案し、機動的な自己株式取得を検討します。
資本効率の向上とEPSの成長を図ります。

実績

2024年：10億円（24.8.14公表）

2025年：12億円（25.8.14公表）

✔ 機動的な資本政策

営業利益 成長率 19年～25年度の年平均

22.8% *1

プライム平均*4 4.9% 単年度

配当性向 (予想)

73.9% *2

プライム平均*4 35.7%

配当利回り

6.1% *2

プライム平均*5 2.24%

ROE

30.7% *3

プライム平均*4 10.7%

PBR

3.91倍 *2

プライム平均*5 1.69倍

PER (予想)

12.16倍 *2

プライム平均*5 18.18倍
↓ 平均より割安

割安水準

*1 : 2019年度～2025年度の年平均成長率 (営業利益)
*2 : 5/18時点
*3 : 2025年度

*4 : 決算短信集計結果「プライム市場 情報通信業 日本取引所グループ 2024年度 (2024年4月期～2025年3月期) より
*5 : 5/18時点 日本経済新聞より



株主・投資家の皆様へ

当社は、創業以来培ってきた「ものづくり」の知見を礎に、AI時代にふさわしい「ITサービス」企業へと転換し、**持続的な企業価値向上**を実現してまいります。

私たちは「相互尊重」「誠心誠意」「ベストを尽くす」という理念のもと、お客様に対して、常に新しい価値を提供し続けることを使命としております。あわせて、株主の皆さまへの利益還元も充実させてまいります。

株主の皆さまのご支援を力に、より一層成長し続ける企業を目指し、全社一丸となって邁進してまいります。
今後とも変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

ベース株式会社 代表取締役社長

中山 克成

ご清聴ありがとうございました

Thank you for your attention

個人投資家様向けイベント参加予定

2.15

資産形成フェスタ

STOCK VOICE

3.28

MARKET WAVE

ラジオNIKKEI & プロネクサス共催

5.30

個人投資家サミット

IRTV

6.13

個人投資家向けIRセミナー

ログミーFinance

8.01

ラジオNIKKEI全国セミナー

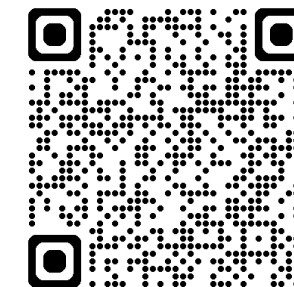
ラジオNIKKEI & プロネクサス共催

9.13

個人投資家向けIRセミナー

Kabu Berry主催

会社紹介動画 (IR)

<https://youtu.be/fBStwSbci1g>

◎ 本資料の目的と性質

本資料は情報の提供のみを目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。

ㄣ 将来の見通しに関する記述について

本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、修正する義務を負いません。

お問い合わせ先

ベース株式会社

部署 IR室

E-mail

 ir@basenet.co.jp

IRサイト

<https://www.basenet.co.jp/ir/index.html>

