

4481

東証プライム市場

ベース株式会社

EVENT

STOCK VOICE「資産形成フェスタ」 in 東証アローズ Online 2026

個人投資家向け 会社説明資料

Date

2026年2月15日（日）

Presenter

代表取締役社長

中山 克成

目次

Agenda

01

会社概要

- ＞ 会社情報・企業理念
- ＞ 成長の歩み（売上・規模拡大の軌跡）
- ＞ 当社の実績と強み（高収益・安定性）
- ＞ 今期の予算

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（まとめ）

04

おわりに

- ＞ 社長メッセージ
- ＞ 免責事項・注意事項

Section 01

会社概要

Company Profile



会社情報・企業理念

Profile & Philosophy



成長の歩み

売上・規模拡大の軌跡



当社の実績と強み

高収益・安定性



今期の予算

Fiscal Year Forecast

会社情報

会社名	ベース株式会社
代表者名	中山 克成
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

★ 企業理念・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



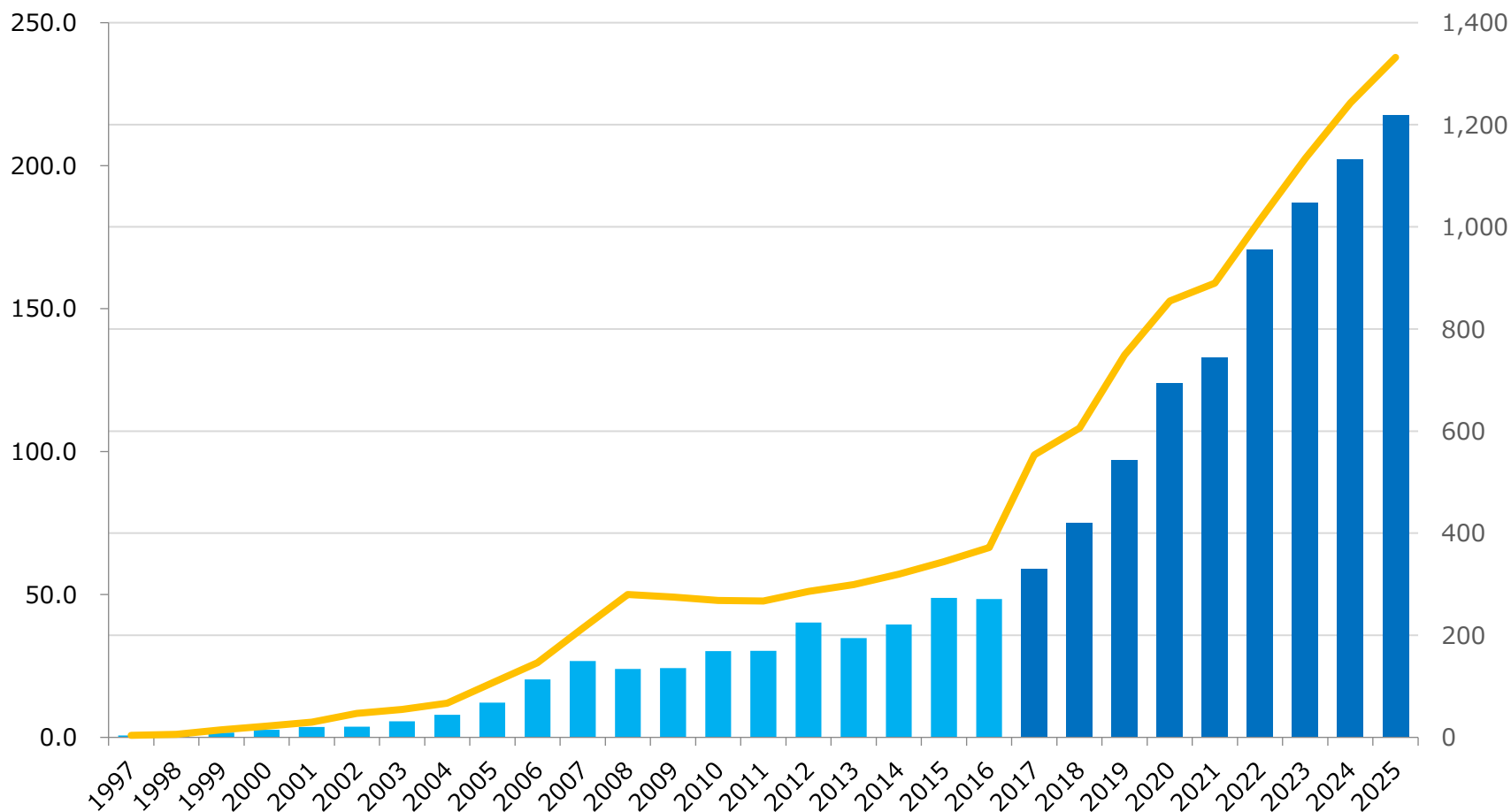
ベストを尽くす

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

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 ※2017年度より連結



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

Forecast
 2026年12月期 業績予想

既存事業の拡大とAI導入を行い、増収増益を見込んでおります。
 将来の成長に向けた積極的な投資を行いながらも、高収益体質を維持してまいります。

項目	2026年12月期 予想	前期実績（参考）	前期比
売上高	240 億円	217 億円	+ 10.6%
営業利益	63 億円	57 億円	+ 10.4%
経常利益	63 億円	58 億円	+ 9.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	45 億円	42 億円	+ 8.1%
1株当たり配当金	186 円 記念配当含	117 円	+ 59.0%

※ 数値は全て予測値であり、実際の業績とは異なる可能性があります。

安定成長の継続

既存顧客との取引拡大および新規顧客開拓により、2桁成長を継続する見込みです。

AI事業への投資

AIソリューション開発および人材育成への投資を加速させ、中長期的な収益基盤を強化します。

株主還元の強化

業績拡大に伴い、配当性向50%を目安とした安定的な増配を実施予定です。

Section 02

成長戦略

Growth Strategy



当社の成長戦略

Growth Strategy



2030年の事業MAP

Business Map for 2030



ものづくりからの進化

Evolution from Craftsmanship



AI戦略の位置づけ

AI Strategy Positioning

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熟

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

曲 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

人々 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”

AIで効率を上げ、人で価値を決める。これが私たちの目指すITサービスです。

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

リテラシー向上 & リスキル

目的
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

先端知の内製化 / CoE

目的
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

守りの収益改善

目的
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

将来のサービス化検証

目的
社内高コスト領域に対し、AI代替・補完の成立性を検証。

主なアウトプット

- ・PoC成果 + 運用設計
- ・責任分界・品質基準

AI推進体制（ガバナンス / 推進体制）



Section 03

株主還元

Shareholder Return



配当金の推移と計画

Dividends Trend & Plan



基本方針

配当性向50%



投資ハイライト

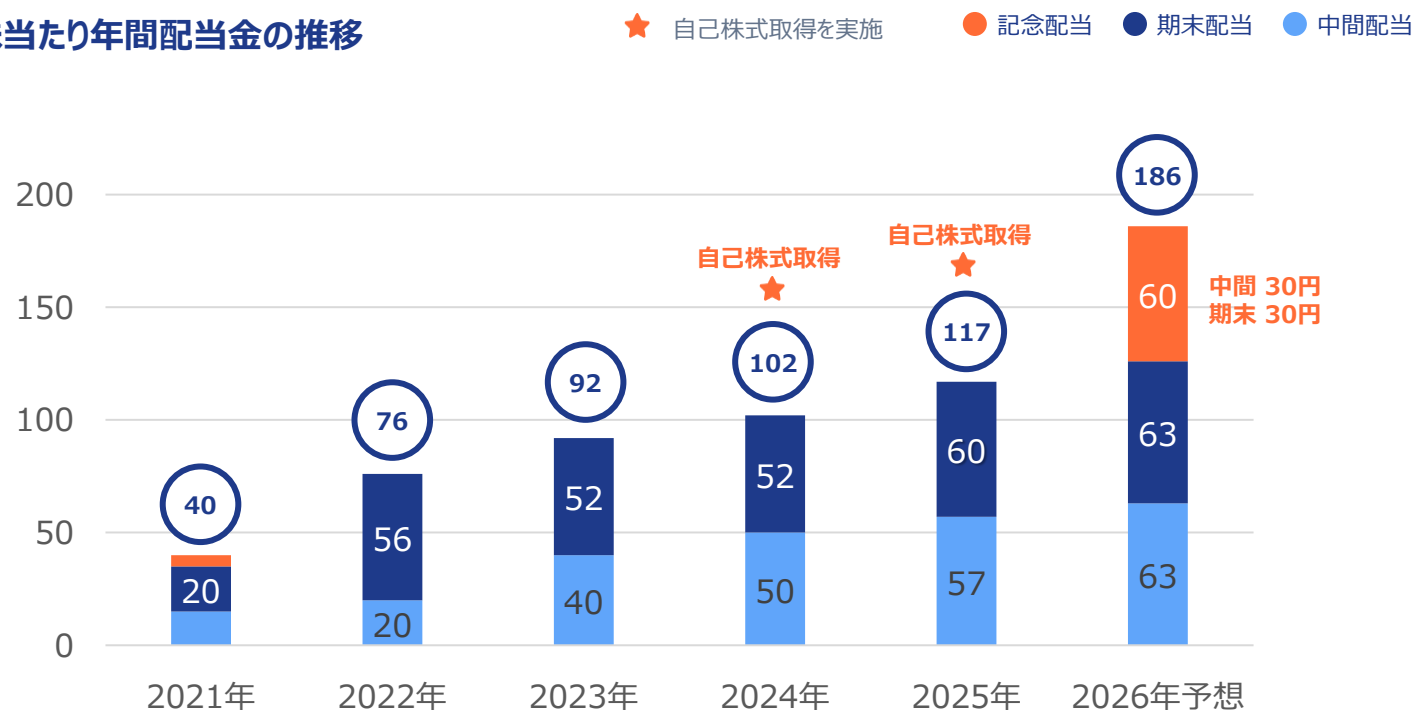
まとめ



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いたします。

1株当たり年間配当金の推移



※2022年10月1日付の株式分割（1:2）を遡及修正して表示

配当性向（連結）

73.9%

2026年12月期 予想

総還元性向（連結）

79.3%

2025年12月期 配当金 + 自己株式取得

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

51% *3

プライム平均*4 **35.7%**

配当利回り

3.7% *2

プライム平均*5 **2.27%**

ROE

30.7% *3

プライム平均*4 **10.7%**

PBR

4.08倍 *2

プライム平均*5 **1.65倍**

PER（株価収益率）

13.98倍 *2

プライム平均*5 **18.93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）

*2：25/12/31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

*5：1/29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

◎ 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