

報道関係者各位

2021年12月2日  
株式会社ベーシック

## 創業事業からのピボットでデジタルセールス SaaS へ舵を切ったベーシックが 総額 11 億円の資金調達を実施

～日本の BtoB 事業のイノベーターとしてマーケティングとテクノロジーで“問題解決”する～

デジタルセールスを促進する SaaS を提供する株式会社ベーシック（東京都千代田区、代表取締役：秋山勝、以下「当社」「ベーシック」）は、One Capital をリードインベスターとして、i-nest capital、博報堂 D Y ベンチャーズ等を引き受け先とする第三者割当増資、及び金融機関からの融資により、総額 11 億円の資金調達を完了しましたことをお知らせいたします。



### ■ 資金調達の背景／コロナ禍で露見した、デジタルセールス SaaS の必要性と可能性

日本国内の労働力人口が減少し続ける中、世界的な新型コロナウイルスの感染拡大は、これまで展示会や、訪問といった、対面で稼ぐ営業に頼ってきた日本の BtoB 企業に大きな影響を及ぼし、多くの企業において、デジタルセールスへの転換が急務となりました。

2021 年に発表されたネオマーケティング社の調査※1 では、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、マイナスの影響を受けたと答えた BtoB 企業は約 60%。特に、既存顧客との取引にマイナスの影響

が大きく出ており、顧客とのコミュニケーションの変化／マーケティング活動の変化／それらによる機会の減少などがその原因として挙げられ、新規のリード獲得に課題を感じていると回答した方は、64.0%に上っています。

※1 ネオマーケティング調査：「コロナ前後の BtoB 企業のマーケティング活動に関する調査」・

その一方、効果が上がった施策として「オンラインセミナー」「オンライン広告」「オウンドメディア」が上位に挙げられるなど、BtoB 事業者にとって、オンラインを主戦場としたデジタルセールスや、そのための Web マーケティングは、今後さらに欠かせない要素となると同時に、将来への大きな可能性を示しています。

ベーシックは、「社会のあらゆる問題を解決する」という経営理念のもと、通常は見過ごされがちなあらゆる日常の問題に着目し、2004 年の創業以来、50 を超える事業（問題解決）を展開してきました。

2020 年 11 月には創業事業である比較メディア事業を事業譲渡し、SaaS 事業に注力。旧来のアナログ営業に頼ってきた BtoB 企業が、Web マーケティングへ移行する際に直面する「知識」「環境」「人」の不足という課題に対して目下取り組んでいます。その課題解決のため、誰もが使いやすくシンプルでわかりやすい SaaS プロダクトを提供することにより「Web マーケティングの大衆化」を推し進めています。

今回の資金調達を機に、「Web マーケティングの大衆化」に向けた SaaS プロダクトの開発／アップデートのスピードをさらに加速し、その実現のためエンジニアを中心とした採用強化を図っていきます。

#### <資金用途>

- ・オールインワン型 BtoB マーケティングツール「ferret One」のサービス機能アップデート
- ・フォーム作成管理ツール「formrun」のサービス機能アップデート
- ・上記両サービスの事業成長、及び今後の新たな SaaS プロダクト開発に向けた採用強化

▼採用情報

<https://recruit.basicinc.jp>

## <今回の引受先 \*敬称略、順不同>

- ・（新規） One Capital
- ・（既存） i-nest capital
- ・（新規） 博報堂 D Yベンチャーズ

## <「ferret One」について>

ferret One は、BtoB 企業が Web 経由で見込み顧客を継続的に獲得するための仕組み作りを行う、オールインワン型 BtoB マーケティングツールです。

BtoB におけるマーケティング施策は多岐に渡る分、使用するツールも複数にまたがり、その環境は煩雑になりがちです。ferret One は、ノーコードで誰でも簡単に Web ページの作成や更新ができる CMS 機能に加え、見込み顧客獲得に必要な、コンテンツマーケティング施策、メールマーケティング施策、セミナー施策、ホワイトペーパー施策など、複数の施策を実行するための機能を、オールインワンで提供します。ベテランがこれまで蓄積した BtoB マーケティングのノウハウを元に、戦略設計を含めて伴走しながらサポートを行うため、そもそも何から手をつけたらよいのか分からないという課題も解決できます。

サービス開始以来、累計で 1,000 社を超えるお客様にご導入いただいております。テクニカルサポートのサービス満足度は 100%を継続（※）するなど、多くの BtoB 企業のマーケティング活動の支援に貢献しています。

※当社カスタマーサクセス部門での顧客アンケート 2021 年 4 月度～5 月度実績

<https://ferret-one.com/>



## <「formrun」について>

formrun は、「フォームにまつわる非効率をなくし、コアな仕事に集中できる世界へ。」をミッションに掲げるフォーム作成管理ツールです。

フォーム作成時には、「お問い合わせ」「申し込み」「アンケート」など 40 種類のテンプレートから適したものを選択し、ドラッグ&ドロップやテキストの入力だけで、ビジュアル豊かなフォームをノーコードで簡単に作成できます。フォームに入力された情報に対して誰でも簡単に管理ができる CRM 機能が同時に備わっており、チームで効率的に顧客管理を行うことが可能です。

フォーム作成は一見単純なように見えますが、個人情報を含めて扱うことが多いことから開発には多くの工数が必要であり、常にエンジニアやデザイナーの巻き込みが必要です。この課題を解決し、非エンジニアでも簡単に使うことができる formrun は多くの方に評価されており、サービス開始から約 4 年半で累計 10 万ユーザーを突破、2021 年 4 月には国内の有料フォームツールサービスの導入数において No.1 (※) を獲得しています。

※株式会社ショッパーズアイによる調査

<https://form.run/home>



今後も、ベシックは、日本の BtoB 事業のイノベーターとして、国内 300 兆円以上と言われている巨大な BtoB 法人取引市場に対し、マーケティングとテクノロジーの力を用い、大小関わらずあらゆる企業が抱える本質的な問題を解決していくことにより、全ての組織・人を無駄な作業から解放し、より創造的で人らしい仕事に情熱が注げる世界を目指していきます。

## ■投資家からのコメント

### One Capital 株式会社 代表取締役 CEO

浅田 慎二 氏



これまで何十もの事業を作り育ててきた秋山 CEO が、SaaS に特化した事業体制を作り上げたベーシック社。ノーコード/ローコードでインバウンドの Go-To-Market を支える formrun とアウトバウンドの Go-To-Market を支える ferretOne。この両方の事業を携えたベーシック社なら、日本のマーケティングオートメーションを更に進化させることが出来るという強い確信を持っています。今後秋山さん率いるベーシック社と日本のマーケティングオートメーションを変えていく旅をご一緒できることにワクワクしています。

### i-nest capital 株式会社 パートナー

塚本 繁男 氏



BtoB マーケティングの DX 化を加速させているベーシック社へ、2021 年 5 月に引き続き追加での出資をさせて頂きました。Sales-Led-Growth の「ferret One」、Product-Led-Growth の「formrun」、国内最大級のマーケティングメディア「ferret」と理想的な布陣の事業運営を、秋山さんをはじめ、優秀で熱意を持ったチームが担っていることが出資を決断した理由です。

今後も、BtoB マーケティングにおける様々な課題を解決するツールを提供していくことを期待しています。この素晴らしい挑戦にご一緒できることを光栄に感じるとともに、より一層の事業発展と IPO に向け、全力で支援をして参ります。

### 株式会社博報堂 D Y ベンチャーズ マネージングパートナー/取締役 COO

武田 紘典 氏



ベーシック社は、BtoB ビジネスに適した MA/CRM ツールを提供しており、ノーコードによる Web 制作/運用から顧客開拓までの業務をワンストップで取り組むことを可能にします。ベーシック社のプロダクトの成長性と BtoB マーケティングにおける博報堂 D Y グループとの連携に可能性を感じ、今回出資させていただきました。

今後は、博報堂 D Y グループの生活者発想及びクリエイティビティと、ベーシック社のプロダクトの革新性を掛け合わせることで、企業のマーケティング課題を解決する DX の実現に共にチャレンジしていきたいと思っております。



## ■株式会社ベーシック 代表取締役 秋山 勝 コメント



ベーシックは昨年に創業事業であった比較メディア事業を売却し、SaaS 事業へと本格的に舵を切りました。1 年間全速力で走り切った結果、各投資家の皆様からポテンシャルを評価され、今回の資金調達に至ったことを大変嬉しく思います。

ご存知の通り、日本では労働力人口の減少から各分野において DX 化の推進が求められますが、実際には多くの企業において「知識」「環境」「人」の課題に直面し、思うように進んでいません。

その中でベーシックの提供するプロダクトは、デジタルセールスにおけるプロセスの最初にある「マーケティング」の課題を解決していきます。既に SFA、CRM、MA、オンラインセールスツールなどなど、デジタルセールスの領域には各種様々なプレイヤーが揃っていますが、toC に比べて明らかに遅れている toB では、ここからまさに百花繚乱を迎えていきます。今回の資金調達を機に、ベーシックとしても、このデジタルセールス領域への参戦の表明を、改めてさせていただきたいと思えます。

より詳細な想いについて以下 note に記しましたので、ぜひご覧になっていただけると幸いです。

▼note : 「10 回事業売却した男がたどり着いた真に熱狂するビジネスとは」

<https://note.basicinc.jp/n/n976e5e909346>

## ■株式会社ベーシックについて

「問題解決の集団として、情熱を妨げる世の中のあらゆる問題解決をやり抜き、多種多様な企業が強みに集中できる世界を創造する」をミッションに掲げ事業を展開するテクノロジーカンパニー。企業が Web マーケティングを推進する上で直面する「知識・環境・人」不足の問題を解決するため、オールインワン型 BtoB マーケティングツール「ferret One」、フォーム作成管理ツール「formrun」、Web マーケティングメディア「ferret」の 3 つの事業を展開。

# basic

社名 : 株式会社ベーシック

代表者 : 代表取締役 秋山勝

所在地 : 〒102-0082 東京都千代田区一番町 17-6 一番町 MSビル 2F

設立年月 : 2004 年 3 月

事業内容 : SaaS 事業・メディア事業

URL : <https://basicinc.jp/>