



2024年11月15日
ベイス株式会社
代表取締役社長 吉村公孝
(東証グロース：4068)

2025年6月期第1四半期 決算説明動画書き起こし



ベイス株式会社

2025年6月期 第1四半期決算説明資料

証券コード：4068



IRメール配信登録
<https://www.magicalir.net/4068/mail/index.php>

2025年11月

【決算説明資料】

<https://pdf.irpocket.com/C4068/Bv1s/eCZF/iaHU.pdf>

【決算説明動画】

<https://www.youtube.com/watch?v=df1BTvLTsQ4>

四半期業績報告

2025年6月期 第1四半期決算説明資料 四半期業績報告			業績ハイライト		Basis
売上高	1,897 百万円	前年同期比 135.8% (+500 百万円)	進捗率 24.0%		
営業利益	14 百万円	前年同期比 - (+52 百万円)	進捗率 13.6%		
<ul style="list-style-type: none">売上高はモバイルエンジニアリングサービスが引き続き通信キャリアの投資抑制により減少するも、IoTエンジニアリングサービスが堅調に推移し、前年同期比135.8% (+500百万円)と四半期売上高過去最高で着地。営業利益は▲55百万円の計画から一転し、14百万円の黒字へ。IoTエンジニアリングサービスにおいてはフロー案件で取引のあった顧客に対し、売上総利益率の高いストック案件の提案を継続的に行っていたことが奏功し、売上総利益率が20.7%の計画に対し、22.5%に改善し、黒字化。					
©Basis Corp. ベイシス株式会社 (証券コード: 4068) 3					

こちらが業績ハイライトです。

売上高は18億9,700万円で、前年同期比135.8%、5億円ほど前年より上振れています。

年間計画に対する進捗は24.0%となっています。

営業利益は1,400万円で、前年同期より5,200万円ほど上振れています。

年間計画に対する進捗は13.6%となっています。

第1四半期の業績は非常に好調なスタートを切っています。

要因としては、中核事業であるモバイルエンジニアリングサービスが通信キャリアのインフラ投資抑制の影響で売上高が下がっている一方、成長事業のIoTエンジニアリングサービスが堅調に推移し、前年同期比135.8%となっています。この四半期売上高は過去最高の着地となっています。

営業利益についても売上高、売上総利益ともに伸びており、5,500万円の赤字計画が1,400万円の黒字となりました。

特に利益率が伸びつつあり、IoTエンジニアリングサービスの中で、機器設置のフロー案件から、売上総利益率の高いストック案件のサービス提案を継続的に行ってきた結果、売上総利益率は計画の20.7%から22.5%に改善し、黒字化につながっています。

PLサマリー



売上高はIoTエンジニアリングサービスが伸長し、前年同期、業績予想ともに上回って着地。
売上総利益率についても売上総利益率の高いストック案件の獲得が進み、業績予想よりも1.8%改善。

(単位：百万円)	2024年6月期 第1四半期 実績 ※単体	対売上高 比率	2025年6月期 第1四半期 予想 ※連結	対売上高 比率	2025年6月期 第1四半期 実績 ※連結	対売上高 比率	前年同期差 (前年同期比)	業績予想差 (業績予想比)
売上高	1,397	-	1,717	-	1,897	-	+500 (135.8%)	+179 (110.5%)
売上総利益	312	22.4%	356	20.7%	426	22.5%	+113 (136.2%)	+69 (119.6%)
販管費及び一般管理費	350	25.1%	412	24.0%	411	21.7%	+60 (117.2%)	0 (99.8%)
営業利益	▲38	▲2.7%	▲55	▲3.3%	14	0.8%	+52 (-)	+70 (-)
経常利益	▲38	▲2.8%	▲62	▲3.6%	8	0.5%	+47 (-)	+70 (-)
当期純利益	▲25	▲1.8%	▲73	▲4.3%	2	0.1%	+28 (-)	+76 (-)
1株あたりの当期純利益 (円)	▲13.80	-	▲39.88	-	1.39	-	+15.19 (-)	+41.27 (-)
EBITDA	▲28	▲2.1	▲37	▲2.2	33	1.8%	+61 (-)	+70 (-)

PLについてです。

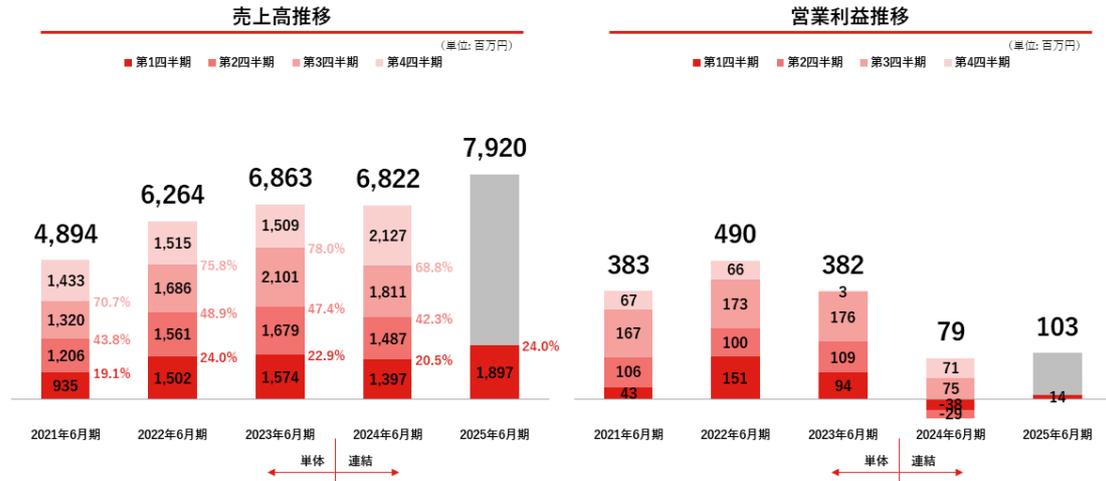
売上高、売上総利益、営業利益ともに前年同期及び今期業績予想を上回る結果となっています。

2025年6月期第1四半期は好調な滑り出しができていることが、この数字からも分かります。

売上高および営業利益の推移



売上高は過去最高の1,897百万円。営業利益は売上総利益の改善に伴い、黒字での着地。



続きまして、四半期ごとの売上高と営業利益の推移です。
左側のグラフが売上高、右側が営業利益です。

売上高については、V字回復し、2025年6月期第1四半期は過去最高となっています。

営業利益について、事業成長のための積極投資を行ってきた影響とモバイルエンジニアリングサービスの減少により減少傾向でしたが、第1四半期に黒字化し、回復傾向にあります。

しかしながら、営業利益はまだ少ない状態のため、
営業利益改善の打ち手についてもご説明させていただきます。
今期、来期と利益をV字で伸ばしていく戦略、計画を立てています。

売上高（サービス内訳）



モバイルエンジニアリングサービス売上高

851 百万円

前年同期比

94.0% (▲54 百万円)

IoTエンジニアリングサービス売上高

734 百万円

前年同期比

163.8% (+286 百万円)

その他サービス売上高

311 百万円 (うち子会社の売上高 233 百万円)

前年同期比

720.2% (+268 百万円)

モバイルエンジニアリングサービスは、依然通信キャリアの投資抑制により減少。IoTエンジニアリングサービスは、前年同期比163.8%と引き続き高成長。また、売上総利益率の高いストック案件の受注も進み、全体の利益率改善に貢献。その他サービスは、ITインフラ案件の獲得とグループ会社の単価交渉が進み、前年同期比720.2%となった。なお、その他には、M&Aで子会社化したアヴァンセ・アジル社の売上高233百万円を計上。

続きまして、サービス別の売上高について説明します。

モバイルエンジニアリングサービスの売上高は8億5,100万円で、前年同期比94.0%です。

通信キャリアのインフラ投資抑制の影響で前年割れしています。

ただ、弊社の成長事業と育成事業であるIoTとITのサービスは順調に伸びています。

成長事業のIoTエンジニアリングサービスは前年同期比163.8%、ITエンジニアリングを含むその他のサービスは、前年同期比720.2%と大きく伸びています。

IoTはストック要素の高い案件受注が進んでおり、その他のサービスは、オーガニックでの成長とM&Aで子会社となった業績も含んでいます。

サービス別売上高推移



モバイルエンジニアリングサービス売上高推移

(単位: 百万円)

■ 2023年6月期 ■ 2024年6月期 ■ 2025年6月期

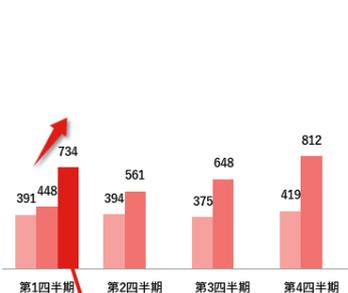


・通信キャリアの投資抑制による減少推移

IoTエンジニアリングサービス売上高推移

(単位: 百万円)

■ 2023年6月期 ■ 2024年6月期 ■ 2025年6月期

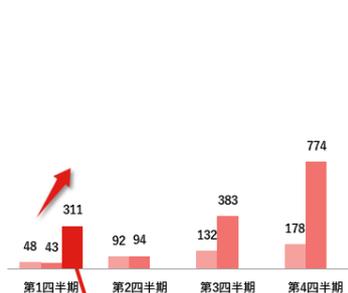


・引き続き高成長により増加推移
・特にスマートメーター案件と監視・保守のストック案件増加

その他サービス売上高推移

(単位: 百万円)

■ 2023年6月期 ■ 2024年6月期 ■ 2025年6月期



・アヴァンセ・アジルの売上高233百万円を計上
・ITインフラ案件の獲得およびグループ会社の単価交渉が進む

各サービスの売上高推移を示すグラフです。

モバイルエンジニアリングサービスは前年大きく減少しましたが、今期では減少幅が少なくなりました。

モバイルエンジニアリングサービスは下げ止まりの傾向にありますが、第1四半期では、前年を少し下回る結果となっています。

第2四半期以降もこの状況が続くと見えますが、下げ止まっているので現状の数字は最低限維持するよう努めてまいります。

IoTは過去2年と比較して大きく成長しています。

IoTの中でも電力やガスのスマートメーター案件が多く、設置に加えて遠隔監視や保守メンテナンスの受注が増えています。

ITはオーガニックの成長とM&A実施により、大きく業績を伸ばしています。

BSサマリー

(単位：百万円)	2024年6月末 ※連結	2024年9月末 ※連結	増減額	2024年6月末 ※連結	2024年9月末 ※連結	増減額	
流動資産	3,265	3,186	▲79	流動負債	1,711	1,644	▲66
現預金	970	1,095	+125	固定負債	256	245	▲11
固定資産	669	648	▲20	負債合計	1,968	1,889	▲78
有形固定資産	126	123	▲3	株主資本	1,966	1,944	▲21
無形固定資産	309	307	▲2	純資産合計	1,966	1,944	▲21
投資その他の資産	233	218	▲15	負債・純資産合計	3,935	3,834	▲100
資産合計	3,935	3,834	▲100				
ROA	0.3%	0.7%		ROE	0.7%	1.3%	
自己資本比率	50.0%	50.7%		EBITDA	138百万円	33百万円	



・資産

前年度から100百万円減少。現預金の増加(+125百万円)に対し、売掛金の減少(132百万円)及び未収還付法人税等の減少(42百万円)が上回ったことが主因。

・負債

前年度から78百万円減少。買掛金の減少(38百万円)及び賞与引当金の減少(54百万円)に対し、預り金の増加(11百万円)及びその他流動負債の増加(46百万円)が上回ったことが主因。

・純資産

前年度から21百万円減少。自己株式取得(24百万円)が主因。

BSについてです。

2024年6月期末の決算時から大きな変動はありません。

ROA、ROEは利益が薄いため少ない数字ですが、今後利益改善と共に改善傾向にあると考えています。

投資実績



採用単価の高止まりで採用・教育に関しては、対投資計画比33.4%で着地。採用人数計画66人は変更なし。営業は第1四半期累計取引社数は278社(進捗率30.7%)となり、効率的に新規開拓を行っている。自社プロダクト開発はBPaaS拡販に向けた機能開発を中心に投資。

	2025年6月期 計画		2025年6月期 投資実績		
	(単位:百万円) 計画値	期待投資成果	実績値 (累計)	対投資 計画比	投資成果
投資費用計	312	-	83	26.6%	-
採用・教育	84	採用人数 66人 (前年計画比 93.0%) PM数 20人増 (前年計画比 166.6%)	28	33.4%	採用人数 15人 (進捗率 22.7%) PM数 20人増見込
営業	113	通期累計取引社数 323社 (前期比 65社増) 外部顧問等を活用したトップ営業	26	23.2%	第1四半期累計取引社数 278社 (前期比 20社増、進捗率 30.7%) 大手エネルギー会社 新規6社商談中
自社プロダクト開発	114	BLAS機能追加 (BPaaSモデル拡充および 有償販売実績の拡大)	29	25.4%	BPaaS向け機能開発中 Airionと共同でAI開発

続きまして、投資実績です。

中期経営計画の達成に向けて、将来への成長投資を積極的に行っています。

今期の投資コストは3億1,200万円を計画しており、全体進捗は26.6%です。

第1四半期末時点で若干計画より上回っています。

投資コストが計画より増えている要因は採用です。

採用強化に伴い、採用・教育コストが多くかかっています。

採用・教育コストは計画に対して33.4%、採用人数の進捗率は22.7%です。

コストをかけているものの進捗が遅れています。

改善策として、従業員からの紹介によるリファラル採用を強化し、

採用単価を下げ、リテンションの効果を高めていく予定です。

第2四半期以降はリファラル採用の比率を増やし、コストを抑えながら、

計画の人数を採用することを進めていきます。

営業は、計画に対して23.2%で計画内に収まっています。

新規顧客開拓をKPIとしており、1年間で65社の計画に対して現状20社増えており、

進捗率は30.7%と順調です。

外部の顧問や大企業のOBを活用したトップ営業も推進しており、

電力やガス業界の新規顧客開拓を進めています。

自社プロダクト開発は、SaaS型クラウドシステム「BLAS」の機能追加を継続しています。

BPaaSというビジネスモデルに進化させるために必要なシステムであり、

外部顧客への販売も始めています。

また、東京大学発のAIスタートアップ「Airion」と共同でAIを活用した機能開発を進めており、

更なる生産性向上を目指しています。

投資実績

投資コストは2024年6月期から101.9%で横ばいであるのに対して、売上総利益は108.5%の計画。
投資コストよりも売上総利益率の伸びが大きく、営業利益及びEBITDAは改善する見通し。



2023年6月期

モバイルに次ぐ第2の柱を立てるため、IoTシフトに向けた投資を開始。

2024年6月期

売上高横ばいの中、「意志ある踊り場」として積極投資を実施。IoTシフト推進のため、人的資本を中心とした投資を行う。

2025年6月期

BPaaSモデルの完成など2024年6月期に実施した戦略投資成果が出始める。戦略投資は継続するが、踊り場を脱し、ジャンプアップを図る。

投資したコストに対して利益が増えているかについて、説明します。

投資コストは前年と比較して横ばいですが、売上総利益は前年比108.5%の計画となり、営業利益やEBITDAが改善する予定です。

第1四半期トピックス



2024.07

IoT

画像認識AIの特許を取得

品質確保と確認作業の効率化するためにAIを開発し、特許取得。

サステナビリティ

港区ふれ愛まつりの港区役所ブースに参画

芝会議・地域コミュニティ部会の普遊びブースに運営メンバーとして参画。当日は数百人の方々にご来場いただいた。

サステナビリティ

新卒・中途採用における奨学金免除サービスを導入

ダイバシティ経営推進のため、奨学金代理返済サービス「奨学金バンク」へ参画。

2024.08

モバイル

丸文株式会社とローカル5G拡大に向けた無線エリア設計伴走サービスを開始

ローカル5G導入における事業者の負担を軽減し、全国設置や持続的なICTインフラの実現を推進。

2024.09

IoT

ベイスパートナーの稲見通建株式会社に施工管理SaaS BLASを導入

太陽光パネルの設置工事案件における施工管理や入退局管理をDX化する目的で、導入が決定。

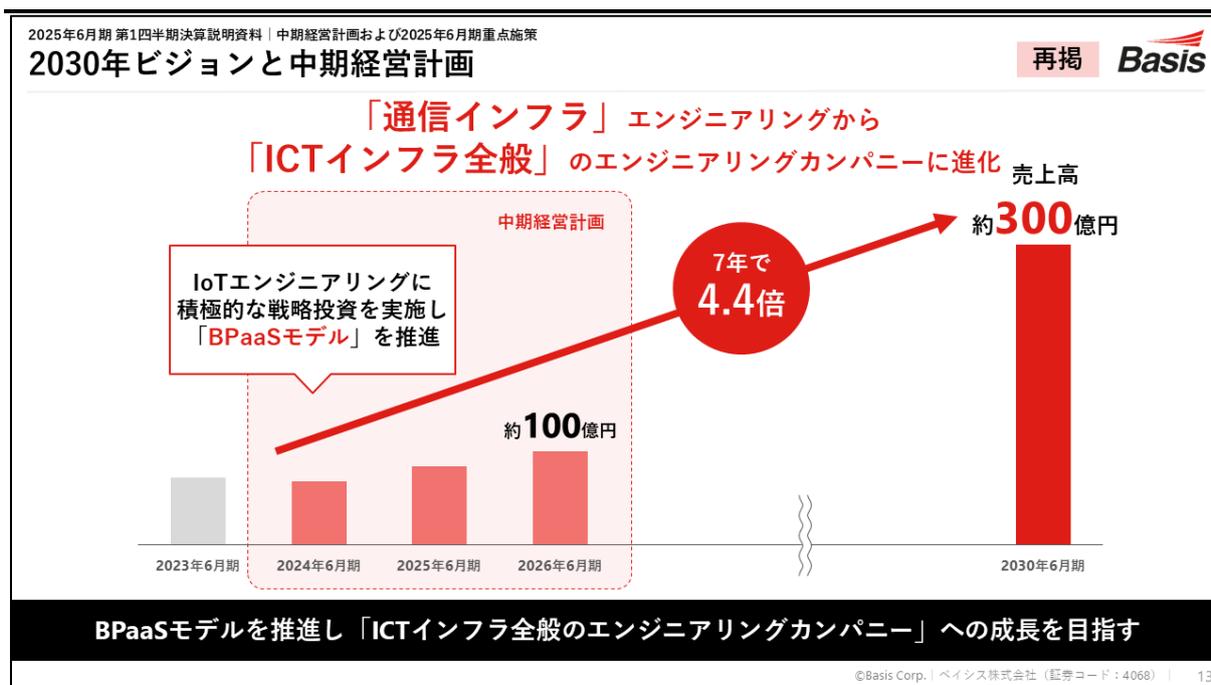


続きまして、2025年6月期第1四半期のトピックスです。

IoTエンジニアリングサービスで活用している画像認識AIに関する特許を取得しました。

サステナビリティの観点から社会貢献活動も継続して行っていたり、様々な企業との協業や、「BLAS」の外販でも成果が出始めています。

中期経営計画および2025年6月期重点施策



2030年ビジョンと中期経営計画についてです。

モバイル通信のインフラエンジニアリングからスタートし、
現在は、IoTやITも含めたICTインフラ全般のビジネスを展開しています。

ICTインフラ全般のエンジニアリングサービスを提供する会社に進化していくことを
ビジョンとして掲げています。

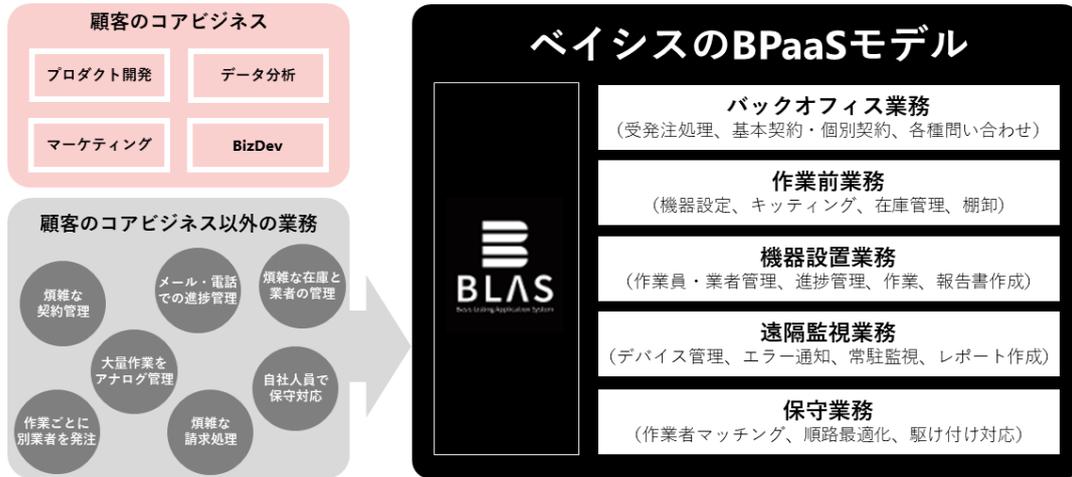
その結果として、2030年に売上高300億円、2026年6月期に売上高約100億円を目指しております。

特に2026年6月期に売上高約100億円を実現するために、
IoTエンジニアリングサービスに積極投資を行い、
BPaaSという事業モデルに進化させることで業績を上げようとしています。

BLASを起点としたベイシスのBPaaSモデル

再掲 **Basis**

顧客のコアビジネス以外の領域をベイシスが提供するBPaaSモデルに置き換えることで顧客がコアビジネスに注力できる環境を実現。一連の業務はSaaSであるBLASを通じて提供するため通常のBPOよりも効率的。



BPaaSとは、アウトソーシングのBPOとクラウドを通じたソフトウェア提供サービスのSaaSを組み合わせた造語です。

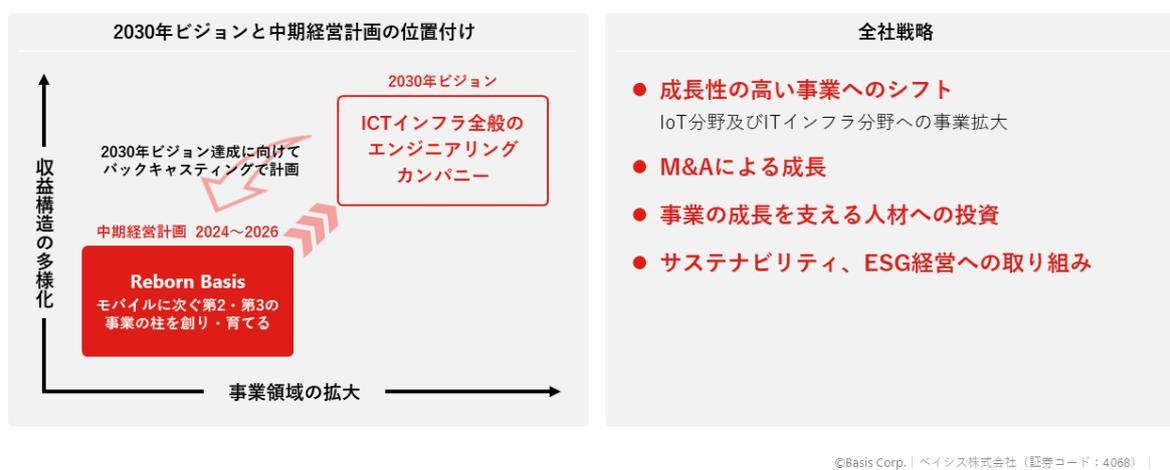
SaaS型クラウドシステム「BLAS」とBPO領域を掛け合わせ、サービス提供しています。

お客様はコアビジネスに注力し、コアビジネス以外は「BLAS」を通じてアウトソーシングしていただく事業モデルの拡大を進めています。

2030年ビジョンに向けて

「Reborn Basis」

～祖業であるモバイルエンジニアリングサービスに続く第二の柱を作り、育てる変革期～



2030年ビジョンに向けて、「Reborn Basis」というスローガンを掲げ、社内に変革を進めています。

「Reborn」とは生まれ変わるという意味で、モバイルでスタートした弊社がICT全般のインフラエンジニアリング会社に生まれ変わるということでこのスローガンを掲げ、積極的に成長投資を行っています。

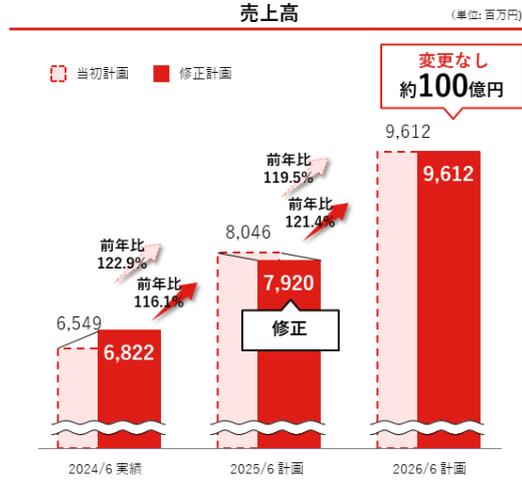
中期経営計画のビジョン実現に向けた全社戦略としては、成長性の高い事業（IoTとIT）に積極投資し、事業を拡大していくことです。

オーガニックの成長に加えてM&Aも活用し、事業を大きく伸ばしていきます。

また、エンジニアを中心とした人材が重要な経営リソースであるため、採用や教育にも積極的に投資し、会社と事業を拡大していきます。

中期経営計画3か年における業績目標の推移（売上高）

売上高について、2025年6月期計画は当初計画を下回る計画だが、2026年6月期の計画は到達可能と判断し、変更なしの約100億円。



売上高達成に向けた2025年6月期重要戦略

- **成長性の高い事業の拡大**
2024年6月期に伸長したIoT領域については、BPaaSモデルのさらなる拡大を行う。特に取引歴が浅く、取引額が少ない既存顧客は深耕ポテンシャルが大きいため積極的な営業提案を行う。
- **M&Aによる成長**
ITインフラ領域やIoT領域で事業シナジーが見込める企業のM&Aを積極的に行う。

中期経営計画の3か年計画の業績目標推移についてです。

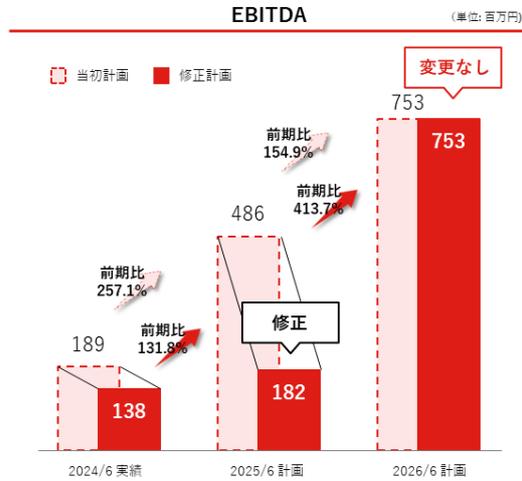
元々の中期経営計画では、2025年6月期は80億4,600万円の計画でしたが、モバイルの逆風の影響を鑑みて、79億2,000万円に修正しました。

2026年6月期は、約100億円の計画を変更せず進めています。高い成長性のある事業に投資しながら、この目標を実現します。

中期経営計画3か年における業績目標の推移 (EBITDA)

再掲 Basis

EBITDAについて、売上総利益率の高い案件の減少等により2025年6月期の計画は大幅な下方修正。売上総利益率の改善を条件に2026年6月期の計画は変更なし。



EBITDA達成に向けた2025年6月期重要戦略

● 売上総利益率の改善

上昇した労務費の取引価格への転換交渉、プロジェクト採算管理の徹底、不採算プロジェクトの精査等を行う。2026年6月期の売上総利益率の計画は27.2%。2025年6月期は22.1%の計画ではあるが、3年前の2021年6月期は27.7%であったため、その水準を目指し改善を行う。

EBITDAについて、投資家の皆様はこのEBITDA目標について、本当に達成可能か疑問を持たれている方も多いと思いますので、しっかりと説明します。

様々な利益率改善施策、特に売上総利益の改善に注力しています。

人件費の増加や仕入れ原価の高騰により、売上総利益が低下していましたが、改善策を講じています。

直近の売上総利益率は2025年6月期で22.1%の計画ですが、2021年6月期は27.7%でした。

この売上総利益水準に戻すことを目指し、各種施策を実施しています。

これが達成できれば、EBITDAの計画も達成可能と考えています。

2030年ビジョンに向けて

「Reborn Basis」

～祖業であるモバイルエンジニアリングサービスに続く第二の柱を作り、育てる変革期～



中期経営計画の概要については、「Reborn Basis」というスローガンのもと、ベイシスが生まれ変わる3年間を進めています。

2024年6月期は戦略投資をしっかりと行うことで土を耕し、種を撒き、少しずつ芽が出てきた年となりました。

2025年6月期は、投資した結果が出てきているため、前期に出た芽を大きく育てる年と考えています。V字回復を目指し、売上高約100億円とEBITDAの目標達成を目指します。

重点施策：既存顧客深耕、BPaaSモデルの推進

小規模な機器設置から取引を始め、付随業務を提案・受注することで、顧客あたりの取引額を拡大。



具体的な施策として、新規顧客の開拓と既存顧客の深耕を進めます。

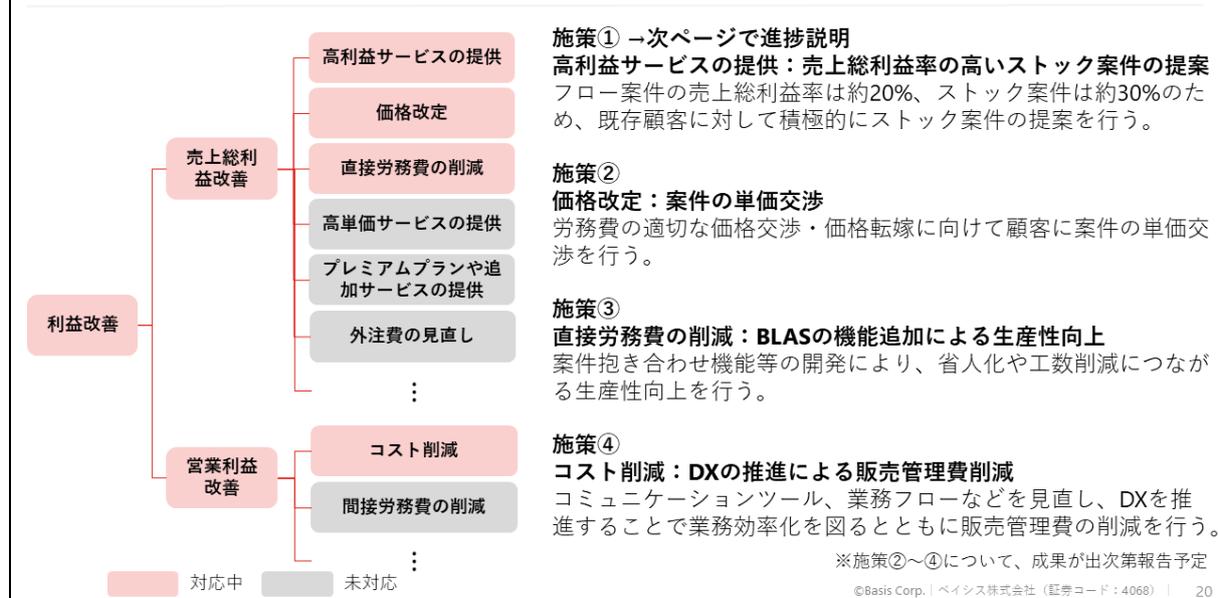
売上高増加には顧客数の増加と1社あたりの売上額の増加が重要です。
BPaaSモデル推進により、既存顧客からの追加受注が増えています。

三角形のピラミッド型の図で説明していますが、
最下段の年間売上高1,000万円以下の顧客が38社から73社に増えています。

営業活動による新規顧客開拓が進んでいることが分かります。
既存顧客からの追加受注を増やし、大口顧客化を進めているため
1年前と比較しても各フェーズの顧客数が増えてきています。

このような形で顧客深耕を進め、売上高を伸ばしていきます。

重点施策：売上総利益、営業利益の改善



続きまして、利益率の改善です。

中期経営計画の実現のために最も注力すべきは利益の改善です。
 全社でこの改善に取り組んでおり、その打ち手を記載しています。

まず、利益改善のためには売上総利益率の改善が必要です。
 そして、販売管理費を削減し、無駄なコストを削減することで、
 結果として営業利益やEBITDAを改善していく流れになります。
 現在、実施している打ち手は大きく4つあります。

1つ目は、高利益率のサービスをお客様に提案することです。
 こちらについては、次のページで詳細と進捗をご説明いたします。

2つ目は価格の改定です。
 原価上昇に合わせて適切に価格転嫁を行うことで、価格交渉を進めています。
 価格改定も順調に進んでおり、データや実績が溜まり次第、ご報告します。
 各案件の単価アップを進め、利益を改善していきます。

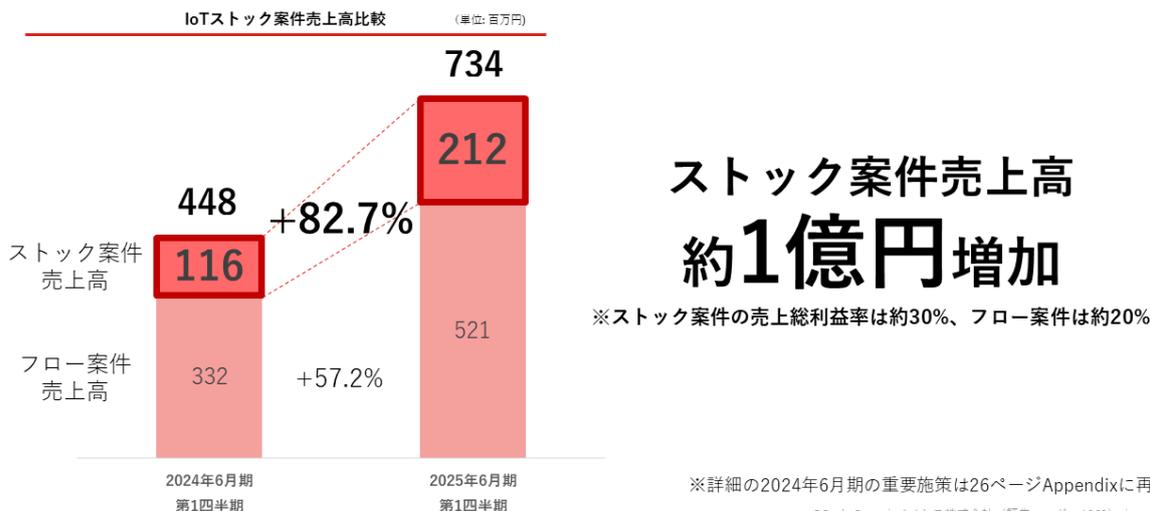
3つ目は直接労務費の削減です。
 投資しているSaaS型クラウドシステム「BLAS」の機能を増やすことで、
 現場作業の生産性を高め、現場管理費を削減し、利益率を高めていきます。

4つ目は販管費の削減です。
 社内のDX推進を進め、間接コストを下げていきます。
 業務フローの簡素化やIT化を進めることで、コスト削減を図ります。

施策①高利益サービスの提供：売上総利益率の高いストック案件の提案



IoTエンジニアリングサービスにおいて、売上総利益率の高いストック案件の提案を継続的に行っていたこと※でストック案件売上高は前年同期比182.7%、約1億円増加し、売上総利益率の改善に貢献。



利益改善施策の1つである高利益率のサービス提供について説明いたします。
売上総利益率の高いストック案件を提案することで、結果が出始めています。

グラフをご覧いただくと、IoTの売上高が右肩上がり伸びており、
ストック要素の高い案件の売上高が前年比で82.7%増加しています。

ストック案件の方がフロー案件よりも売上総利益率が高いため、
全社的な売上総利益改善に寄与しています。

ストック案件の売上高は前年に比べ約1億円増加しており、今後も継続的に
IoTのストック案件を増やし、全社的な売上総利益改善を進めていきます。

重点施策：M&A

ソーシング活動の最大化を図るため、M&A仲介会社開拓を進め、前期末から5社追加。IM受領数については第1四半期のみで2024年6月期までの累計を上回る15社のIMを受領。

	2024年6月期 までの累計	2025年6月期 第1四半期実績	
ソーシング			
M&A仲介会社数	25社	30社	案件紹介を受ける機会を増やす
IM受領数	12社	15社	TOP面談実施のキーとなるIM受領数を増加
案件精査			
TOP面談実施数	7社	1社	IM受領後の歩留まり率が向上するための施策を行う
意向表明書提出数	1社	0社	
クロージング			
M&A実施数	1社	0社	

©Basis Corp. | ベイシス株式会社 (証券コード: 4068) | 22

続きまして、重点施策の一つのM&Aです。

オーガニック成長に加え、M&Aを活用して非連続成長を実現していきます。

2023年11月に上場後初のM&Aを実施し、アヴァンセ・アジル社がグループ入りしました。

アヴァンセ・アジル社のPMIも順調に進んでおり、今年度も1社のM&Aを目標に掲げ、活動を進めています。

M&A仲介会社の数を増やし、紹介案件数が増加しています。自社でのソーシングも積極的に進め、結果を出していきます。

中長期経営計画および進捗状況

2025年6月期 第1四半期決算説明資料 | 2025年6月期 通期業績予想

2025年6月期業績予想（変更なし） 

成長が見込まれるIoTエンジニアリングサービス、ITエンジニアリング等のその他に引き続き経営リソースを集中し「出た芽を大きく育て、2026年6月期売上高100億円の実現に近づける一年」とする。

(単位：百万円)	2024年6月期 実績 ※連結	対売上高 比率	2025年6月期 予想 ※連結	対売上高 比率	前年同期差 (前年同期比)
売上高	6,822	-	7,920	-	+1,098 (116.1%)
売上総利益	1,595	23.4%	1,732	21.9%	+136 (108.5%)
販管費及び一般管理費	1,516	22.2%	1,629	20.6%	+112 (107.4%)
営業利益	79	1.2%	103	1.3%	+23 (130.1%)
経常利益	76	1.1%	93	1.2%	+17 (122.6%)
当期純利益	13	0.2%	51	0.7%	+38 (394.6%)
1株あたりの当期純利益(円)	7.07	-	28.16	-	+21.09
EBITDA	138	2.0%	182	2.3%	+43 (131.8%)

©Basis Corp. | ベイシス株式会社（証券コード：4068） | 24

最後に、2025年6月期の通期業績予想について説明します。

当初の計画から変更はなく、第1四半期は好調で上振れています、モバイル業界の逆風もあり、楽観視はできません。

計画通りの予想を維持しつつ、成長施策を実施し、業績予想を上回る着地を目指します。

以上で、2025年6月期第1四半期の決算説明を終わります。

引き続きご支援のほどよろしくお願いいたします。

以上

【本件に関するお問い合わせ】

ベイス株式会社 IR担当

メール問い合わせ先：ir@basis-corp.jp

○IR メール配信登録ご紹介

IR ニュースや最新情報をメールで受け取りたい方は、以下のリンクもしくは QR コードからお申し込みください。

<https://www.magicalir.net/4068/mail/index.php>



○代表取締役社長 吉村公孝のXアカウントご紹介

代表取締役社長 吉村公孝のXアカウントより定期的に会社情報等の発信を行います。ぜひフォローをお願いいたします。

以下のQRコードもしくは「吉村公孝@ベイス社長」「@yoshibasis」で検索ください。

