



2024年5月16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)

2024年6月期 第3四半期 決算説明動画書き起こし



ベイス株式会社

2024年6月期 第3四半期決算説明資料

証券コード：4068



IRメール配信登録

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

2024年5月

【決算説明資料】

<https://pdf.irpocket.com/C4068/RLCz/UugS/c96S.pdf>

【決算説明動画】

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

ハイライト



2024年6月期 第3四半期業績

売上高

- ・ **46.9億円**（参考：前年同期の単体数値 売上高 53.5億円）
- ・ モバイルエンジニアリングサービスがモバイル事業者の投資抑制により減少、一方IoTエンジニアリングサービスはサービス拡充、営業強化等により前年比142.9%で成長中。しかしモバイル減少分をカバーするには至らず前年比▲6.6億円、計画比▲2億円。

営業利益

- ・ **8百万円**（参考：前年同期の単体数値 営業利益 379百万円）
- ・ 成長投資を継続しているため前年比▲371百万円、投資コスト（販売管理費）が計画よりも抑えられているため計画比+1,600万円。

中期経営計画

- ・ 2026年6月期売上高約100億円を目指す中期経営計画を策定
- ・ 中期経営計画に基づく戦略に従い、順調に施策を展開中
 1. IoTエンジニアリングサービスをBPaaSモデルにアップデート
 - 施工管理SaaS「BLAS(プラス)」を有償化し、2023年9月より一般提供開始
 - 機器設置以外のサービスも拡充し、BPO+SaaSによる売上拡大の基盤完成

1

今期、2024年6月期第3四半期の業績ですが、売上高につきましては46.9億円という着地になりました。弊社の祖業であるモバイルエンジニアリングサービスは、モバイル事業者様のインフラ投資が引き続き抑制傾向になっていることがあり、前期に対して減少という結果になっております。

一方、弊社が成長事業として注力しておりますIoTエンジニアリングサービスにつきましては、サービス内容を拡充し、営業体制も強化しております。その結果として、前年比142.9%ということで高い成長をしております。

しかし、モバイルの減少分をIoTがカバーすることには残念ながら至らず、前年と比較して6.6億円ほど少なく、計画に対しても2億円ほど不足という状況の着地になっております。

続きまして営業利益ですが、800万円という結果になっております。昨年から継続しまして、中長期での成長に向けた先行投資を継続しております。先行投資により、営業利益は前年比で3億7,000万円ほど低くなっておりますが、投資額は計画よりも抑えられております。よって、期初計画に対してはプラス1,600万円といった着地になっております。

続きまして、中期経営計画に関するアクションについてのご報告となります。昨年、中期経営計画を発表し、2026年6月期に売上高を約100億円とする目標に向けて進行しております。この中期経営計画の実現に向けて、着実に戦略に従い施策を展開しております。

その中で一番お伝えしたいことは、弊社の成長事業でもあるこのIoTのサービスをBPaaSと呼ばれるビジネスモデルにアップデートしていることについてです。BPaaSについての詳細は後ほどご説明させていただきますが、簡単に申し上げますと、弊社が以前から自社で開発しております、施工管理や工事現場等の管理をするSaaSのシステムとなります。このBLASというサービスは、これまで社内の業務効率化用として使用しておりましたが、有償化し顧客向けにも販売することを昨年から開始しております。こうしたサービスのシステムを活用しながら、IoT機器設置以外のサービスも拡充し、SaaS+エンジニアリング業務のBPOのかけ合わせたビジネスモデルにより、売上を拡大する基盤が完成したというのが、現在の中期経営計画に対する進捗となります。

2024年6月期 第3四半期決算概要

2024年6月期 業績サマリー（前年同期比）

単位：百万円

	2023年6月期 第3四半期実績 (単体)	対売上高 比率	2024年6月期 第3四半期実績 (連結)	対売上高 比率	前年同期比
売上高	5,354		4,695	-	87.7%
売上総利益	1,334	24.9%	1,103	23.5%	82.7%
販売費及び 一般管理費	954	17.8%	1,094	23.3%	114.7%
営業利益	379	7.1%	8	0.2%	2.3%
経常利益	361	6.8%	6	0.1%	1.9%
当期純利益	274	5.1%	▲24	▲0.5%	-
1株当たり 四半期純利益（円）	148.18	-	▲12.95	-	-

- 売上高前年同期比87.7%。
- 前年に比べ売上高減少の主な内訳はモバイル事業者の投資抑制によるもの。
- 売上総利益率の高いモバイル_ストック案件が第1四半期から継続して減少している影響で前年同期に比べ売上総利益率が低下。
- 期初計画通り成長投資を実施したことに加えM&A関連費用が計上されたことにより、前年同期に比べ販売管理費が増加。

※ 当社は2023年11月30日付で株式会社アヴァンセ・アジルを子会社化しております。これに伴い2024年6月期第2四半期より連結決算となっております。

※ サービス別売上高について、収益認識に関する会計基準に沿ってサービス別売上高を算出していますが、当社の事業セグメントはインフラテック事業の単一セグメントとなります。

金額単位表示（百万円）未満は切捨てしているため、サービス別売上高の合計と2024年6月期第3四半期の売上高が相違いたします。

3

※ 当社は2023年11月30日付で株式会社アヴァンセ・アジルを子会社化しております。これに伴い2024年6月期第2四半期より連結決算となっております。
 ※ サービス別売上高について、収益認識に関する会計基準に沿ってサービス別売上高を算出していますが、当社の事業セグメントはインフラテック事業の単一セグメントとなります。
 金額単位表示（百万円）未満は切捨てしているため、サービス別売上高の合計と2024年6月期第3四半期の売上高が相違いたします。

3

こちらは、前年同期との比較となっております。

売上高は前年比 87.7%という結果となっております。昨年と比べて減少している主な理由は、モバイル事業者様のインフラ投資が今、抑制傾向にあるということです。

また、売上総利益率が若干低下しておりますが、こちらはモバイル事業者様から依頼を頂いている運用業務、ストック要素の高い非常に売上総利益率の高いビジネスでありましたが、第1四半期ごろから減少傾向にあります。特にモバイルの中でも売上総利益率の比較的高かった案件の減少によって売上総利益が少し減少した結果となりました。

こうした形で売上と売上総利益は昨年対比で落ちてはおりますが、将来に向けた投資を積極的に行っておりますので、販売管理費は1年前よりも114.7%増加しております。

さらに、M&Aを行ったため、その関連費用が計上されたことも販売管理費の増加要因です。

結果として営業利益は800万円という結果になっており、昨年に比べて大きく減少しておりますが、中期経営計画の達成に向けてしっかりと投資をしている結果となっておりますので、継続的に成長投資を進めながら、利益を増やしていくことを目指しております。

2024年6月期 業績サマリー（達成率）



単位：百万円

	2024年6月期 第3四半期予想 (連結)	対売上高 比率	2024年6月期 第3四半期実績 (連結)	対売上高 比率	達成率
売上高	4,896		4,695	-	95.9%
売上総利益	1,132	23.1%	1,103	23.5%	97.5%
販売費及び 一般管理費	1,139	23.3%	1,094	23.3%	96.1%
営業利益	▲7	-0.1%	8	0.2%	-
経常利益	▲11	-0.2%	6	0.1%	-
当期純利益	▲9	-0.2%	▲24	▲0.5%	-

- ・売上高達成率95.9%。
- ・モバイルが通信事業者の投資抑制により減少、一方IoTはサービス拡充、営業強化等により前年比142.9%で成長するもモバイル減少分をカバーするには至らず計画比▲2億円。
- ・販売管理費は期初計画通り成長投資を実施するも、計画よりも費用を抑えることができたため、営業利益は▲7百万円の予想に対して8百万円で着地。

4

こちらのページは、期初に設定した業績予想との比較となっております。

これは第3四半期時点の比較となっており、売上は95.9%、売上総利益は97.5%、販管費は96.1%という結果で、各指標は目標には達していません。

繰り返しになりますが、モバイルのインフラ投資が抑制されたことが一番大きな達成不足の要因となっております。

一方、IoTの方は非常に順調に伸びておりますが、計画には若干届いていないという部分があります。これにより、売上高の計画費は95.9%という結果となっております。

販売管理費は期初の計画通りに成長投資を行っておりますが、予定よりも費用を抑えることができおり、営業利益は計画よりも上振れ、800万円の着地となっております。

売上高 サービス別内訳



単位：百万円

	通期計画			第3四半期実績		
	2023年6月期 売上高 実績 (単体)	2024年6月期 売上高 計画 (単体)	前期比	2023年6月期 第3四半期 売上高 実績 (単体)	2024年6月期 第3四半期 売上高 実績 (連結)	前年 同期比
モバイル	5,105	3,519	68.9%	4,061	2,653	65.3%
IoT	1,579	2,735	173.2%	1,160	1,657	142.9%
その他	178	294	164.5%	132	383	289.1%

- ・モバイル事業者の投資抑制によりモバイルは前期比65.3%。前年同期売上高減少の主な内訳はソフトバンク案件で約7.1億円、楽天モバイル案件で約3.7億円。
- ・IoTは前年対比142.9%と引き続き堅調に成長しつつも計画していた新領域案件の一部（EV等）が未受注となり年間計画の進捗率は約60%となった。
- ・その他はM&Aで子会社化したアヴァンセ社を計上。引き続きITインフラ領域のエンジニアリングの拡大を行う。

※ 当社は2023年11月30日付で株式会社アヴァンセ・アジルを子会社化しております。これに伴い2024年6月期第3四半期より連結対象となっております。
 ※ サービス別売上高について、収益認識に関する会計基準に沿ってサービス別売上高を算出していますが、当社の事業セグメントはインフラテック事業の単一セグメントとなります。
 ※ 金額単位表示（百万円）未満は切捨てしているため、サービス別売上高の合計と2024年6月期第3四半期の売上高が相違いたします。

5

続きまして、売上高のサービス別の内訳をご説明します。

モバイルについては、投資抑制の影響が大きく前年同期と比較して65.3%となっており、非常に大きく減少しています。ソフトバンク様案件が約7億円減少、楽天モバイル様案件も約3.7億円減少となり、合計で約11億減少しています。

一方、IoTについては前年比142.9%と非常に高い成長を示しています。ただ、今年度IoTについてはかなり強気な計画を立てておりました。その中の一つが電気自動車（EV）を充電するための設備や機器設置案件を多く見込んでいたが、受注はしているものの当初計画には届かず、EVの領域に対しては未達成ということで、その結果IoTサービスの年間進捗率は現在60%となっています。

その他のビジネスでは、主にITインフラ領域の事業が成長しており、前年同期比で289.1%の成長を遂げています。

昨年M&Aで子会社化したアヴァンセ・アジル社の数字も計上されており、今後もIoTおよびその他の事業を伸ばし、次なる成長を目指してまいります。

2024年6月期 業績見通し（変更あり）



モバイルエンジニアリングサービスの主要顧客である通信事業者の投資抑制の影響やIoTエンジニアリングの新領域案件（EV等）の計画未達により、各種指標が前回予想を下回る見込み。

単位：百万円

	2023年6月期 実績	対売上高 比率	2024年6月期 前回発表予想	対売上高 比率	2024年6月期 修正予想	対売上高 比率	対前年実績 増減額	対前年実績 増減率
売上高	6,863	-	7,035	-	6,758	-	▲276	▲3.9%
売上総利益	1,680	24.5%	1,675	23.8%	1,571	23.3%	▲103	▲6.2%
販売費及び 一般管理費	1,298	18.9%	1,547	22.0%	1,512	22.4%	▲35	▲2.3%
営業利益	382	5.6%	127	1.8%	59	0.9%	▲68	▲53.5%
経常利益	363	5.3%	120	1.7%	56	0.8%	▲64	▲53.5%
当期純利益	280	4.1%	79	1.1%	11	0.2%	▲68	▲85.7%
1株当たり 当期純利 （円）	150.02	-	42.79	-	6.14	-	-	-

7

まず、今期 2024 年 6 月期の業績見通しですが、結論として前回発表した予測から変更させていただいております。変更理由としては、モバイルエンジニアリングサービスの主要顧客である通信事業者様の投資抑制による影響と、IoT エンジニアリングサービス自体は好調ですが、電気自動車の充電設備の設置工事の受注が予定よりも遅れていることが主な要因となります。各指標が前回予想を下回る見込みのため変更をさせていただきました。

売上高は、前回の予想が約 70 億円でしたが、最新の予測では約 67 億円となり、3.9%ほど予想を下回る見通しです。

売上総利益も 6.2%ほど前回の予想を下回る見通しであり、販売管理費は前回の予測よりも 3,500 万円ほど削減され、2.3%減少する見通しです。

営業利益と経常利益について、本年度は元々計画していた数字は小さいものでした。売上高や売上総利益は数%程度の減少となりますが、営業利益や経常利益は前回の予想よりも 53%ほど下回る見通しとなります。

着地予想が前回の予想よりもマイナス 30%を超える見込みとなり、今回修正を行わせていただくことになりました。

前回の予想よりも下回る事になりましたので投資家や株主の皆様には、ご心配やご迷惑をおかけするところもございますが、引き続き中長期のビジョン達成に向けて投資を続け、業績向上に努めていく所存ですので、ご理解いただけますと幸いです。

2024年6月期 業績予想と進捗状況

単位：百万円

	2024年6月期 予想 (連結)	対売上高 比率	2024年6月期 第3四半期 実績 (連結)	対売上高 比率	進捗率
売上高	6,758	-	4,695	-	69.5%
売上総利益	1,571	23.3%	1,103	23.5%	70.2%
販売費及び 一般管理費	1,512	22.4%	1,094	23.3%	72.4%
営業利益	59	0.9%	8	0.2%	15.0%
経常利益	56	0.8%	6	0.1%	12.2%
当期純利益	11	0.2%	▲24	▲0.5%	-
1株当たり 四半期純利益 (円)	6.14	-	▲12.95	-	-



- ・11月30日よりグループ化した株式会社アヴァンセ・アジルは、第3四半期から連結業績に取り込み済み。
- ・修正予想に対して、売上高は69.5%、営業利益は15.0%の進捗。

8

最新の着地見込みは 2024 年 6 月期の予想に対して本日発表いたしました。第 3 四半期時点の実績の進捗状況です。

こちらの表の一番右にある進捗率をご覧ください。先ほど修正させていただいた予想に対する進捗は、売上、売上総利益、販管費ともに約 70%です。

第 4 四半期は 6 月末までとなりますので、残り 30%ほどとなりますので予定通りの進捗であると考えております。

営業利益の進捗率は 15%と低く見えますが、今回発表させていただいた修正予想が 5,900 万円で、残り 5,000 万円のため達成可能と考えております。また第 3 四半期決算より、昨年末にグループ化したアヴァンセ・アジル社の業績も含めた数値となっていることもご報告いたします。

戦略コストの進捗



第3四半期投資実績は約1.7億円、費用進捗率は66.8%。採用は費用進捗率70.2%に対し採用人数は計画比130.2%と効率的に採用出来ている状況。営業体制も計画比100%となり、取引社数も堅調に増加。

単位：百万円

	2024年6月期 計画		2024年6月期 第3四半期投資実績		
	計画値	期待投資成果	実績値 (累計)	進捗率*2	投資成果
売上高	6,758	-	4,695	69.5%	-
戦略コスト計	258.4	-	172.5	66.8%	-
採用・教育	130.4	採用人数 43人 PM数 12人増	91.5	70.2%	採用人数 56人 (進捗率130.2%) PM育成プログラム 運用中
営業	87.6	営業体制 13人 (前年比7人増) 通期累計取引社数 247社 (前年比51社増)	53.2	60.7%	営業体制 13人 (前年比7人増, 進捗率100%) 通期累計取引社数 244社 (前年比48社増, 進捗率98.8%)
自社プロダクト 開発*1	40.4	BLAS機能追加 (設置DX)	27.8	68.8%	BLAS有償化において優先度中の 仕様追加・改良完了

※1 自社プロダクト開発の費用は資産となるため、損益計算書には計上されません。

※2 進捗率は戦略コスト計画費用に対する使用した費用の比率となり、期待投資成果に対する進捗ではありません。

9

続きまして、成長投資戦略の進捗についてご報告いたします。第3四半期までの投資実績は約1.7億円です。

計画していた投資額は2億5,000万円でしたので、現時点での進捗率は66.8%となっています。

戦略コストの中で、主な項目は採用・教育、営業、自社プロダクト開発の3つです。

採用・教育については、費用の進捗率が70.2%で、採用人数は計画の130%で費用を抑え効率的に採用できています。

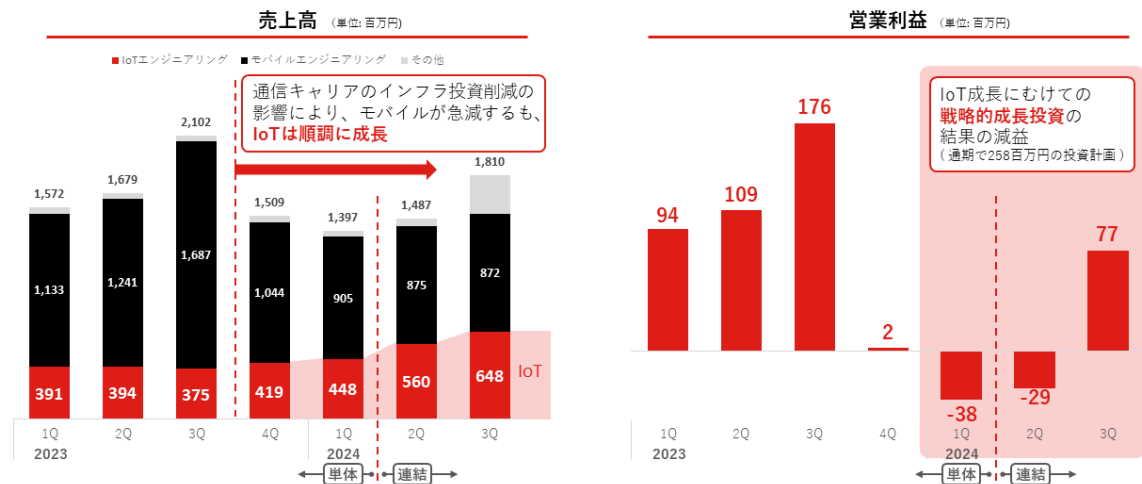
営業体制に関しても、計画通りの100%の進捗率です。費用の進捗率が60.7%で、費用を抑えながら体制強化できています。また、営業体制の強化により、通期累計取引社数の進捗率も98.8%となり、新規顧客の獲得が着実に進んでいます。

当社プロダクトであるBLASに対する投資も計画通り進んでおり、お客様への提供が始まっています。今後も、優先度の高い機能の追加開発を継続して進めてまいります。

四半期推移



IoTエンジニアリングは順調に成長。
IoTエンジニアリングの成長投資を実行中のため営業利益が減少。



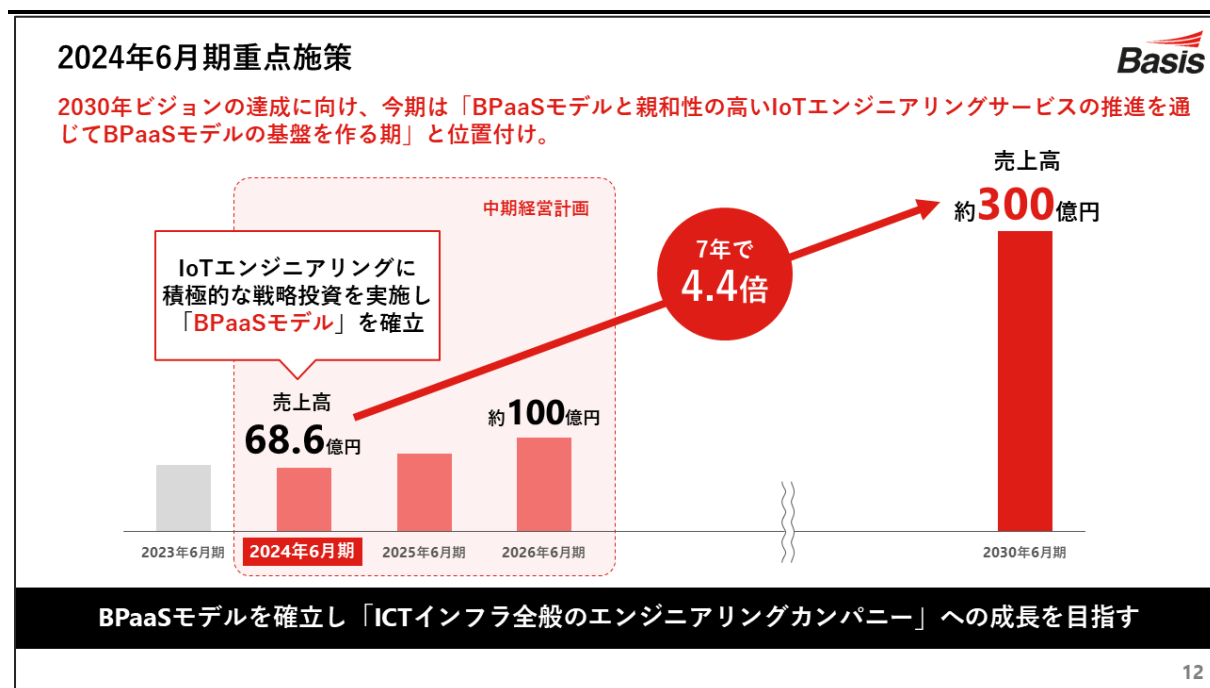
10

次に、四半期の業績の推移についてご説明させていただきます。
繰り返しになりますが IoT エンジニアリングは非常に順調に成長しています。

今期の売上高について、昨年度の第3四半期までは非常に好調でしたが、第4四半期からモバイル事業者の投資抑制により、売上が急激に減少しました。

弊社ではモバイル事業に次ぐ事業として、IoT エンジニアリングサービスを伸ばす方針を進め、今期の第1・第2・第3四半期と売上が回復しております。このIoTやその他の事業の成長により、モバイル事業の減少を補っているため、売上は右肩上がりの成長を示しています。

営業利益も売上の減少により大幅に下がりましたが、中長期の成長投資を進めていましたので今期の第1・第2四半期は赤字となりました。今期の第3四半期から業績が回復し、第3四半期単体では7,700万円の黒字となりました。今後もIoTやITインフラ領域での事業拡大を図りながら、モバイルの減少分をカバーし、売上・利益の拡大を目指してまいります。



まず、今期の重点施策ですが、当社が発表した 2030 年のビジョンは、2030 年に売上 300 億円を目指すというものです。

このビジョンの実現に向けて、今期は IoT のサービスを BPaaS というビジネスモデルに進化させながら、IoT でビジネスを拡大していく方針です。

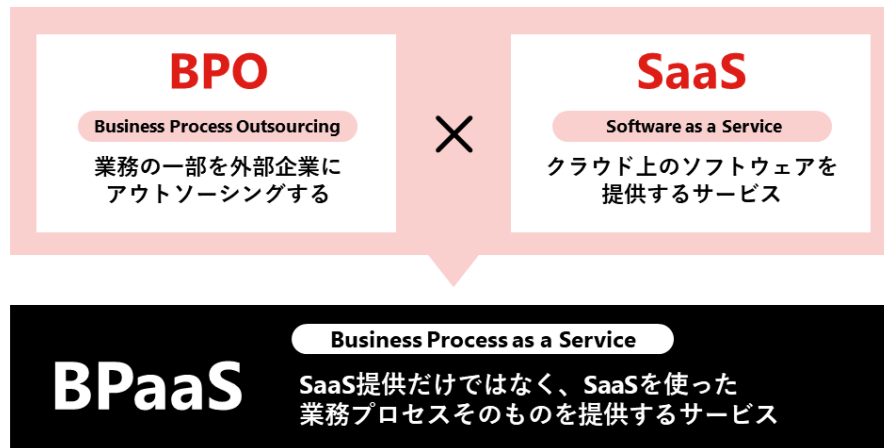
今期はこの BPaaS モデルをしっかりと作り込む期と位置付け、ビジネス展開を進めています。

結果として、モバイルや IoT や IT などの ICT（情報通信）の分野全般におけるインフラエンジニアリングカンパニーを目指す方針です。

BPaaSとは



BPaaS(Business Process as a Service)とは、業務プロセスを外部企業へアウトソーシングし（BPO）、クラウド上のソフトウェア（SaaS）を使って、業務効率化を実現するサービス。



13

BPaaS につきまして、あまり聞き慣れない言葉だと思いますので、説明させていただきます。

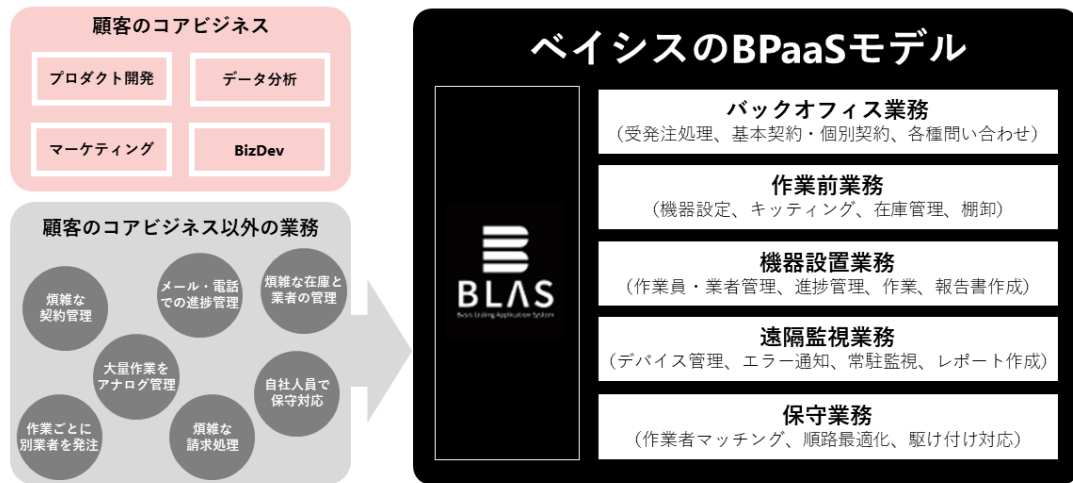
BPaaS というのは、「Business Process as a Service」の頭文字を取ったもので、業務の一部をアウトソーシングする BPO とクラウド上のソフトウェアサービスである SaaS をかけ合わせたサービスです。

結果として、業務効率化を図り、お客様の満足度を高めていくようなビジネスとなっております。したがって、弊社の BPaaS モデルは、SaaS のソフトウェアの提供だけではなく、SaaS を提供しつつ、その後の BPO の業務プロセスまで提供するような、サービスモデルに進化をさせております。

BLASを起点としたベシスのBPaaSモデル



顧客のコアビジネス以外の領域をベシスが提供する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。



※ BLASは自社開発の機器設置に特化したシステム。一日に数千件動く現場の管理やその前工程（機器準備、現地情報確認等）、後工程（レポート作成等）の効率化を実現し、設置DXを実現。
 ※ SaaS（Software as a Service）は、クラウドを介して提供されるサブスクリプション型ソフトウェアサービスで、利用者はインターネット経由で柔軟にアクセス可能。BLASを有償化し、SaaSとして提供。
 ※ BPaaSモデルの機能は2024年3月末時点では実装されていない機能も含む。

14

では、自社で開発をしております SaaS のシステム BLAS を起点とした弊社の BPaaS モデルについてご説明させていただきます。

こちらの資料の左側に弊社の IoT エンジニアリングサービスのお客様の業務を表示させていただいております。

弊社の IoT のお客様は、この IoT デバイスを作るハードウェアのメーカー様が多くお客様としていらっしゃるのですが、本来、メーカーの事業というのは、その製品開発やプロダクトの開発であったり、製品の販売がコアビジネスであると思いますが、作ったハードを販売した後に、販売した機器を設置したり、管理したりといったことは、メーカー様にとっては、コアビジネス以外の領域となることがたくさんございます。

そのようなメーカー様にとってコアではないビジネス、こういった煩雑な業務をご依頼いただくと SaaS を軸に効率的に業務を行うことができます。

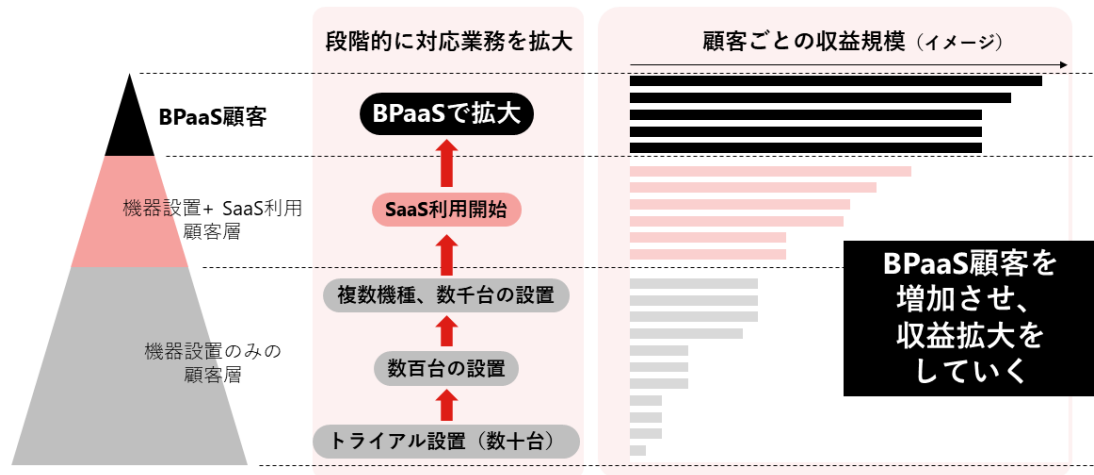
お客様にはコアビジネスに集中していただき、ノンコア業務は、弊社にお任せいただくということによって、SaaS×BPO サービスである BPaaS をお客様に提供することにより、お客様自身でやるよりも、非常に効率的に低コストでできるモデルが、弊社の BPaaS モデルです。

この BPaaS モデルが、ビジネスモデルとして今期完成いたしましたので、今後この BPaaS モデルをしっかりと販売していきながら、1 社あたりの売上額を伸ばしていくことが、弊社の重点戦略の一つになっております。

BPaaSモデルによる事業拡大イメージ



機器設置の顧客層にSaaS利用およびBPaaS提案し、段階的に顧客ごとの収益規模を拡大させていく。



15

今までのIoTサービスのお客様からは、機器設置に関して主に依頼を受けるというケースが多く、フィールドでの機器設置がメインとなっておりました。

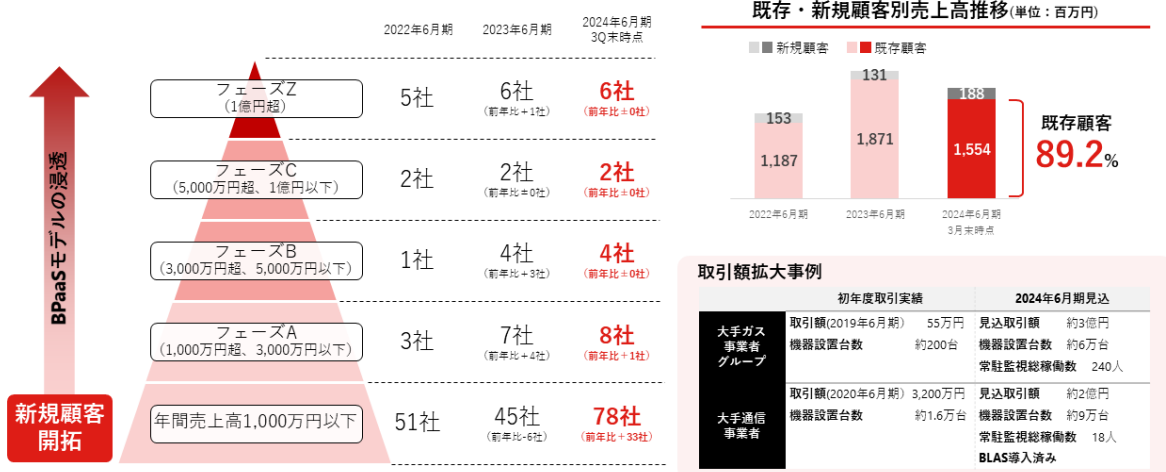
今までの傾向としまして、新たに取引が始まったお客様からは、トライアルで数十台とか数百台といった少ない規模で、まず機器設置のご依頼をいただきます。サービスを提供する過程で評価をいただき、依頼台数が増えていき、お客様1社あたりの売上額を上げておりました。

今期より、BPaaSモデルにサービス内容を切り替えていくことにより、今までの機器設置のみのサービス提供から、今後はBLASというSaaS自体のシステム提供や機器設置以外のプラスアルファのBPOサービスも提供していきます。お客様1社あたりの売上額を増加させていくことで、IoTエンジニアリングサービスの売上拡大を進めております。

BPaaSモデルの実績



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。既存顧客は約9割が継続的な取引に繋がっている。新規顧客開拓とBPaaSモデルの浸透により中期経営計画の達成を目指す。



16

IoT のお客様との取引実績をまとめたものですが、年間で 1 社のお客様からご発注いただく金額ごとに、フェーズを分けております。

一番上のフェーズは年間 1 億円以上のご発注をいただいている企業様となり、取引額ごとにフェーズを分けています。

一番見ていただきたいのは一番下の年間売上高が 1,000 万円以下のお客様で、こちらはお取引がまだ始まったばかりの新規のお客様です。

第 3 四半期末時点でこの社数が、昨年に比べて 33 社増えております。

計画通りに進んだ場合、おそらく新規取引社数が昨年比較でおよそ倍になると予想しております。

こちらは新規のお客様への営業の強化を行ってきた結果として、この売上高 1,000 万円以下のお客様が倍増してきております。

今後、この新規のお客様 1 社あたりの年間取引額が増えていくことによって、一番下段から、上のフェーズ A・フェーズ B に上がっていきます。

弊社の売上全体で見ても、今後はかなり売上拡大が見込めるのではないかと考えております。

そして、このような新規のお客様が、実際に売上拡大していくデータを右に示しております。

まず右の上段にありますグラフが、IoT エンジニアリングサービスにおける既存・新規顧客別の売上高推移になっております。

こちらの売上高のピンク色と赤色の数字が、既存顧客から受注している金額となっておりますが、年々増えております。

このデータからも、やはり一度取引の始まったお客様とは、継続的にお取引ができかつ 1 社あたりの売上が増えていることがわかります。

赤いところは 2024 年 3 月末時点、第 3 四半期終了時点でこのような売上規模となっておりますので、2023 年 6 月期の実績を超えると見込んでおります。

IoT のビジネスは新規のお客様がどんどん増えていくこと、かつお客様 1 社あたりの売上高が増えておりますので、順調に売上が伸びております。

また右下に取引額の拡大事例ということで 2 社ほど記載させていただいております。

上段の大手ガス会社様グループについては、初年度の取引額は 55 万円でありましたが、5 年経過した現在では、受注額 3 億円ということで、非常に大きく伸びております。

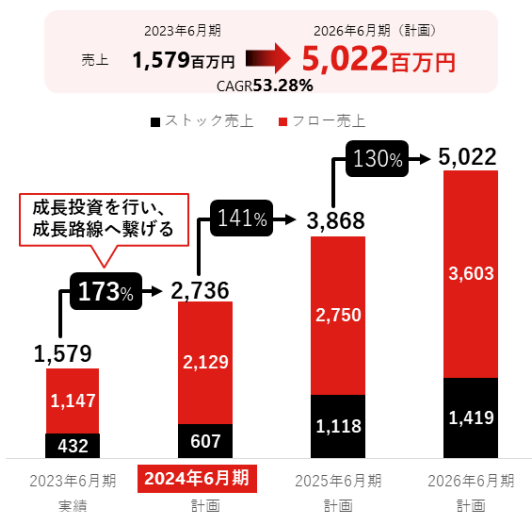
下段の大手通信事業者様についても、初年度は 3,200 万円でありましたが、4 年経過した現在では、受注額約 2 億円ということで大きく伸びております。

このように取引社数を増やしつつ、1 社あたりの売上高を伸ばしていくことによって、IoT を着実に伸ばしていけると考えております。

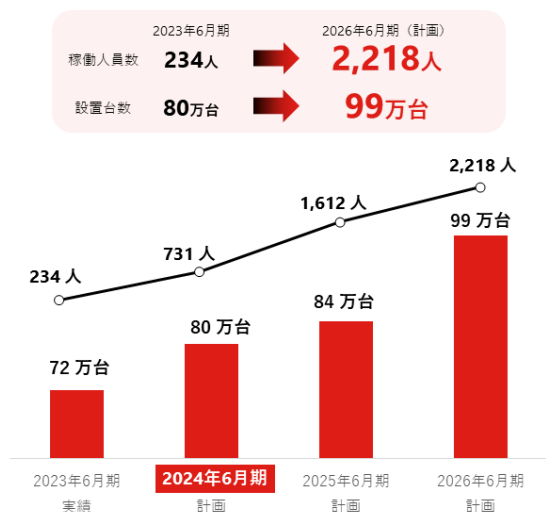
IoTエンジニアリングサービス 中期経営計画（業績およびKPI計画）



IoTエンジニアリングサービス売上高（単位：百万円）



IoTエンジニアリングサービス KPI



17

続きまして弊社の成長のキーとなります IoT サービスに関する中期経営計画についてお話しさせていただきます。

IoT サービスにつきましては、昨年実績が 15 億 7,900 万円でしたが、今期の計画が 27 億ということで、昨年比 173%の大きな成長を見込んでおります。

来期以降も、140%、130%という形で伸びていく計画ですので、向こう 3 年の CAGR で言いますと、53.28%ということで、大きな成長を見込んでおります。

また右側は、IoT サービスの KPI ですが、こちらもしっかりと右肩上がり で伸ばしていけると考えております。

IoTエンジニアリングサービス 今期の重点施策および進捗



サービス拡充、BLASの機能追加、営業強化を着実に実行し、BPaaSモデルの早期確立及び拡大を目指す。

施策 1

バックオフィス業務から
保守・監視まで、
サービスを拡充

顧客先での常駐支援やBPO支援、
全国対応可能監視保守の拡大など、
サービスを拡充



作業前業務
機器設置業務
遠隔監視業務
保守業務

キittingや、機器取り付け後の
運用・保守のサービスの引き合いが
増加中

施策 2

自社開発「BLAS」の
機能拡張と有償化による
一般提供開始

プロジェクト管理ツール

BLAS
Basic Listing Application System



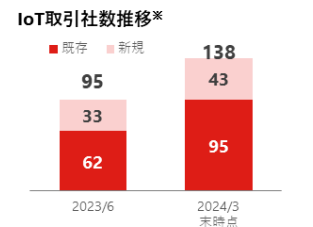
SaaSとして
提供開始

- ✓ 機能拡張完了
- ✓ 外販を開始し、大手2社が利用中

施策 3

営業強化と新規顧客開拓

2023年6月末時点 2024年3月末時点
営業人員 6人 → 13人



BPaaSモデルを確立による事業拡大に向けて順調に進捗中

※ 取引社数推移はIoTエンジニアリングサービスのプロジェクトによる売上高を計上した顧客の推移。モバイルエンジニアリングサービスで取引があり、IoTエンジニアリングサービスで初めて売上高が計上された場合はIoTエンジニアリングサービスの新規顧客としてカウント。

18

続きまして、このIoTサービスの今後の重点施策についての進捗となります。

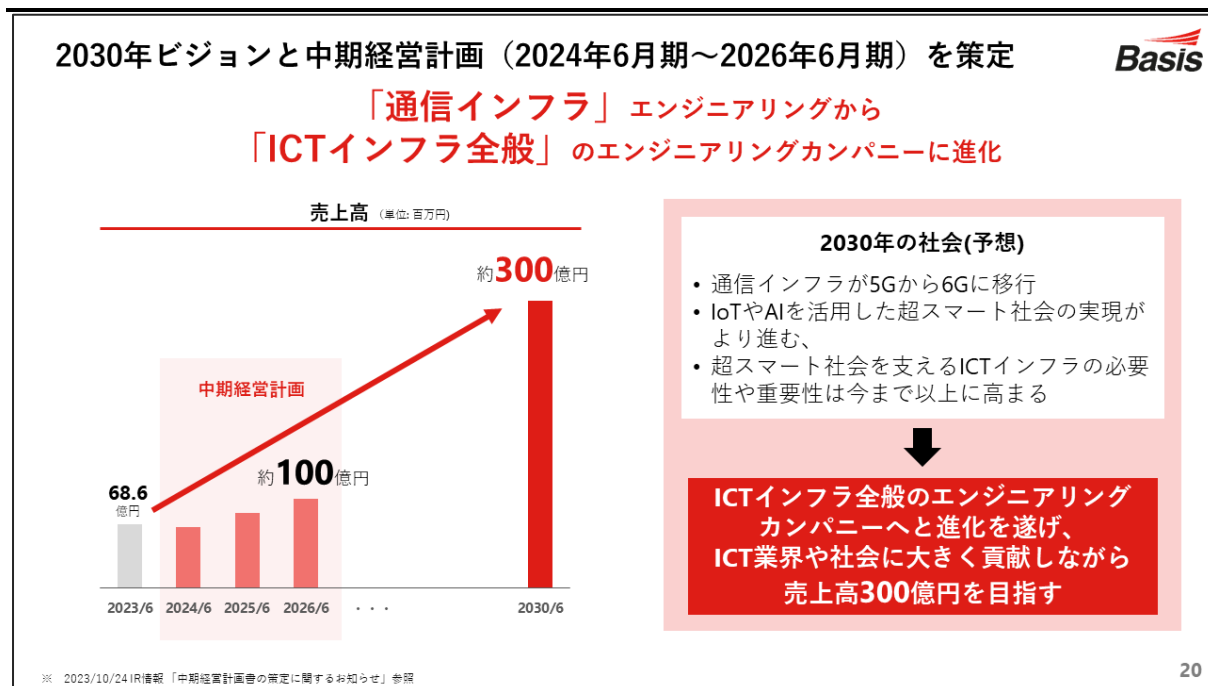
まず施策1としまして、IoTのサービスは今まで機器設置のみでしたが、機器設置の前後の業務といったところも、現在受注が非常に増えております。

例えば、機器設置前の機器設定業務、機器を設置した後の遠隔監視、不具合が起きた時の保守対応等のご発注をたくさんいただいております。

このような機器設置以外のサービスを拡充し、販売していきながら、業績を伸ばしていきたいと思っております。

続きまして施策2としまして、引き続きBLASというシステム機能を拡張していくこと、並びにシステムの有償販売をしっかりと行っていきます。現在実際に、大手企業様2社で導入されておりまして、その2社以外の多くのお客様からも、このシステムを導入したいとの引き合いを多く頂いております。

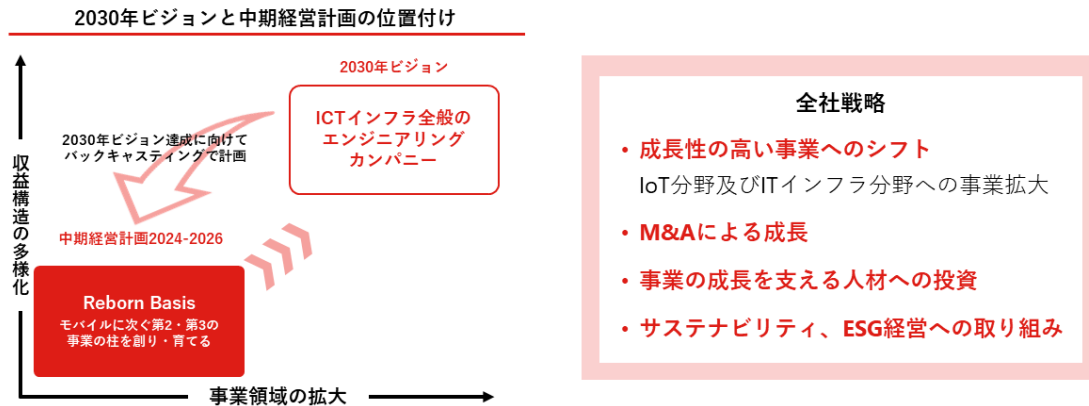
最後に施策3としまして、やはり営業強化といったところも非常に重要ですので、しっかりと、営業人材を増やしつつ、取引者数も着実に伸ばすことができいておりますので、こちらも継続してまいります。



繰り返しになりますが、弊社は 2030 年に売上 300 億という目標を掲げておりまして、今まで通信インフラのみのサービスを提供しておりましたが、今後は IT 領域にも業務状況を広げ、ICT インフラ全般のエンジニアリングカンパニーになるということを掲げ、事業展開を進めております。

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以外の柱を創り、育てる変革期～



21

そして、向こう3年の計画として Reborn Basis というスローガンを掲げ、進めております。Reborn というのは生まれ変わるといった意味になりますが、弊社はモバイルのサービスから始まった会社ではありますが、今後はモバイル以外のサービスの柱を作り、育てるということで、生まれ変わるというスローガンの元、着々と中長期に向けた成長施策を打っております。

全社の戦略としましては右に記載しておりますが、成長見込の高い事業へのシフトということで、IoT 及び IT のインフラ分野での事業拡大をより進めておりまして、着実にその数字も伸びてきております。また M&A による成長も継続してまいります。

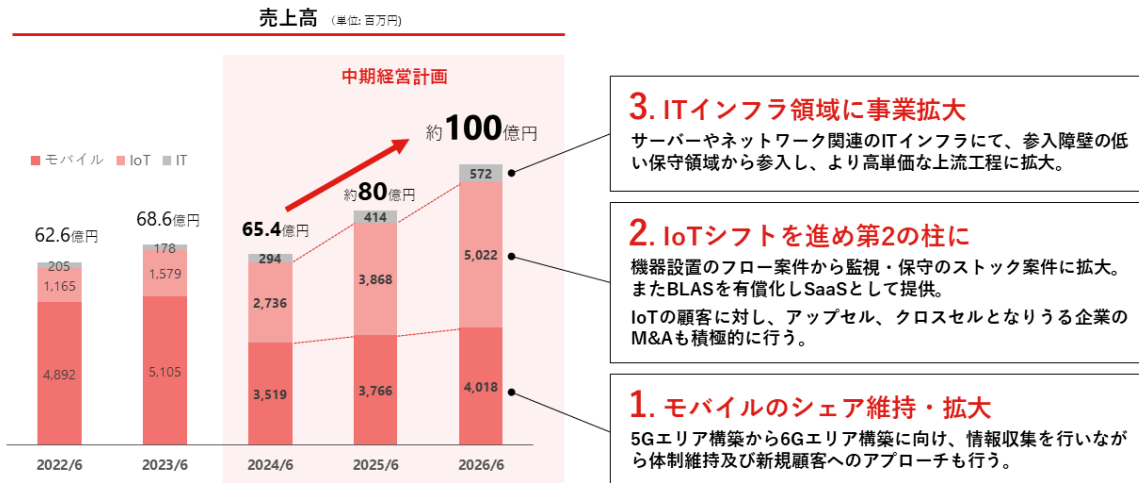
弊社のビジネスは、人材が非常に重要となりますので、この事業成長を支える人材への投資もしっかりと行ってまいります。

そして、サステナビリティや ESG 経営といったところも、事業成長と合わせて着実に進めてまいりたいと考えております。

売上高100億円に向けた中期成長戦略



サービスごとの成長戦略を推進することで2026年6月期に売上高100億円以上を目指す（将来的なM&Aの影響は除く）



※ SaaS (Software as a Service) は、クラウドを介して提供されるサブスクリプション型ソフトウェアサービスで、利用者はインターネット経由で柔軟にアクセス可能。BLASを有償化し、SaaSとして提供。
※ 2024年6月期にサービスセグメントの再定義を行ったため2023年6月期以前と2024年6月期で差が生じます。

22

まず、直近の目標は売上 100 億円を目指しており、達成するための施策として、モバイルについては、外部環境的にも逆風でありますので減少傾向にありますが、この減少幅を抑えながらも、しっかりとシェアを維持していくという方針でございます。

一方、IoT や IT については、今後もますます伸びていく事業ですので、しっかりと伸ばしてまいります。

IoT は度々のご説明となっておりますが、BPaaS モデルの提供と新規顧客を増やしていくことを通して、売上を着実に伸ばしてまいります。

IT インフラについても、エンジニアの採用・育成、そして M&A の活用をしつつこの領域も拡大してまいります。

しっかりとこの売上高 100 億円に向けて、この辺の施策を進めてまいりたいという風に考えております。

重要指標（KPI）



2024年6月期より下記の項目にKPIを変更したが、BPaaSモデルの成長に適したKPIを設計中。
2025年6月期を目処に変更予定。

事業成長を判断するKPI

IoT機器設置台数

収益性・安定性を判断するKPI

エンジニア稼働人員数

- 当社はインフラテック事業の1セグメントであり、一顧客から複数サービスの取引が発生しているため、サービス別のKPIではなく、横断的に判断できるKPIとして**IoT機器設置台数**と**エンジニア稼働人員数**（モバイル以外のサービス含む）を設定。
- 新規顧客開拓を行いIoT機器設置台数を伸ばし、顧客との接点を増やすことでストック性のある案件の提案を行い、収益性・安定性を拡大していく。

23

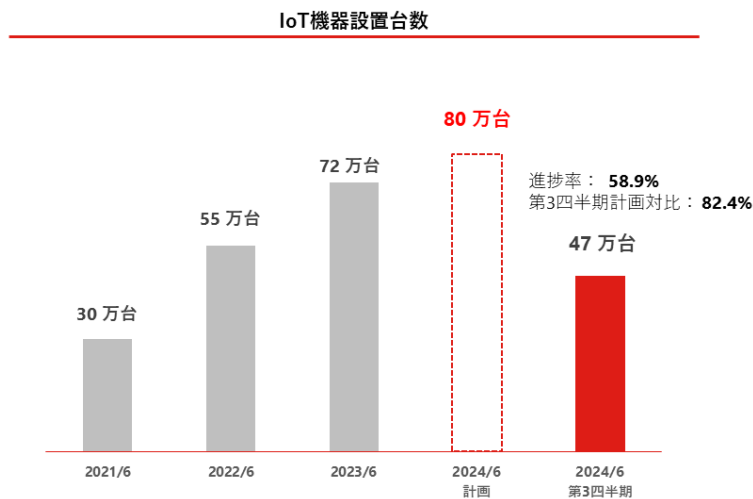
続きまして、KPI についてです。

2024 年 6 月期から KPI を、IoT の機器設置台数とエンジニア稼働人数の 2 つに変更しましたが、本日説明させていただいた BPaaS モデルにビジネスモデルが変化しておりますので、こちらの KPI の変更を今後検討しております。

今期につきましては、期初に設定した KPI ですので、この数字を追っていきたいという風に考えております。

事業成長を判断するKPI

IoT機器設置台数の推移と計画



Basis

- BPaaSモデル推進のため、積極的な新規顧客開拓を行いIoT機器設置台数を伸ばし、機器設置業務以外の提案やBLAS導入の提案を行っていく。
- 一部計画していた機器の初期設定などを行うキッティング案件やEV関連の新領域案件の受注が遅れたことと受注数量が計画を下回ったため第3四半期計画対比は82.4%となった。

24

まず、IoT 機器の設置台数です。

こちらは、今期 80 万台の計画で進めておりましたが、第 3 四半期終了時点での進捗率は 58.9%となっております。

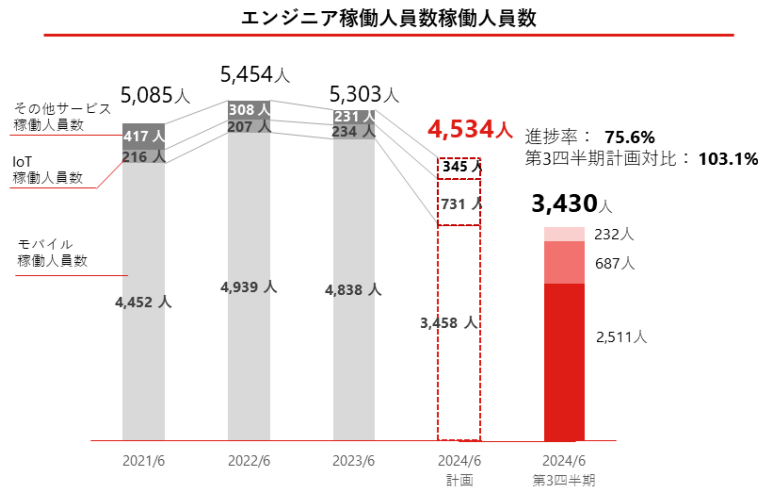
第 3 四半期の計画に対しては 82.4%ということで、設置台数については計画に届いていないという状況になっております。

こちらの理由としては、スマートメーター等の機器設置は順調に進捗していますが、機器設置前の設定業務であるキッティング案件の受注が遅れているというところが主な原因で設置台数の進捗が悪いという状況です。

IoT サービスの売上自体は伸びていますが、機器の設置台数という KPI だけで切りますと進捗は少し遅れているといった状況になっております。

収益性・安定性を判断するKPI

エンジニア稼働人員数の推移と計画



- ・IoT機器設置を行っていた顧客からエンジニアが常駐し監視を行う案件を受注し、IoT稼働人員数が大幅に進捗。IoTについては第3四半期計画対比129.6%で進捗。
- ・引き続きIoT機器設置をフックに積極的な追加提案を行い、IoT系のストック案件の拡大を目指す。
- ・モバイルについては楽天案件の減員により計画対比72.6%。

※ 稼働人員数：モバイル・IoT・ITエンジニアリングサービスのプロジェクトに従事し、原価性のあるベジス従業員、パートナーエンジニアの総稼働人員数の合計。
 ※ 2024年6月期にサービスセグメントの再定義を行ったため2023年6月期以前と2024年6月期で差が生じ、前示情報のため修正はしないが、2023年6月期以前にモバイルで2024年6月期にIoTに変わった稼働数は2022年6月期105人、2023年6月期106人、その他IoTに変わった稼働数は2022年6月期1人、2023年6月期53人

25

続きまして、エンジニアの稼働人数の推移ですが、モバイルについて過去3年で比べると、今期の計画はかなり減少するという計画になっております。

IoTやITにつきましては、モバイルとは逆で大きく稼働人数を増やしていくという計画になっております。

IoTの稼働人数につきましては、第3四半期計画と比較して129%となり、非常に好調に推移をしております。

こちらに関しては引き続き、IoT機器設置案件をまずは受注し、サービス提供と共に追加提案を行い、IoT機器の監視等のストックビジネスを引き続き拡大していくことによって安定収益を増やしていきたいと考えております。

モバイルにつきましては、楽天モバイル様にて稼働をしている案件の減少が非常に大きな要員となっているため、計画費72.6%といった着地になっております。

以上がKPI進捗と中期経営計画に対する進捗になっております。

投資家の皆さまへ

今期はモバイル業界の逆風の影響で、全社的な業績は非常に苦戦をしているといった状況にはありますが、今後伸びしろのある IoT と IT のビジネスが非常に順調に伸びております。それも踏まえた Reborn Basis というスローガン設定を行い、まさにベイスが生まれ変わる過渡期であるという風に捉えております。

今期につきましても引き続きモバイルから IoT へのシフトを進め、来期以降も成長軌道に載せ、業績拡大、企業価値の向上に努めてまいります。
引き続きご支援のほどよろしくお願い申し上げます。
本日は非常に長い時間になりましたが、最後までご視聴いただきましてありがとうございました。
以上で決算説明を終了させていただきます。ご視聴ありがとうございました。

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

○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。

