



2024年8月21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 決算説明動画書き起こし



ベイス株式会社

2024年6月期 決算説明資料

証券コード：4068

(事業計画および成長可能性に関する事項)



IRメール配信登録

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

2024年8月

【決算説明資料】

<https://pdf.irpocket.com/C4068/Rhyn/a979/KU06.pdf>

【決算説明動画】

<https://youtu.be/CqWk50QvMw8>

## ハイライト



### 2024年6月期 通期業績

#### 売上高（連結）

- **68.2億円**（参考：前期売上高（単体）68.6億円）
- モバイルエンジニアリングサービスに係る売上が通信キャリアの5Gへ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は2,469百万円（前期比156.4%）、ITエンジニアリングサービス等の其他売上は774百万円（前期比434.8%）でどちらも**過去最高を更新**。しかしモバイル減少分をカバーするには至らず前期比▲41百万円（前期比99.4%）。

#### 営業利益（連結）

- **79百万円**（参考：前期営業利益（単体）382百万円）
- 利益率の高いモバイルストック案件の減少等により売上総利益率が低下。成長投資を継続しているため販売費および一般管理費は前期比+218百万円。上記により、営業利益は前期比▲303百万円（前期比20.7%）。

### 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済み（今回変更なし）。
- 中期経営計画に基づく戦略に従い、事業ポートフォリオの拡大やBPaaSモデルの完成に向けて施策を展開中。

3

ハイライトです。

2024年6月期通期業績ですが、売上高は68.2億円の着地となりました。

前年と比較いたしますと、昨年より4,100万円少なくなっており、前期比で99.4%の着地となっております。

このような結果になった理由としては、当初から通信キャリアの5Gへの投資抑制を想定しており、その減少を織り込んでおりましたが、減少が非常に大きかったことやIoTエンジニアリングサービスやIT等のその他でのカバーが少し足りず、99.4%の着地となっております。

続いて営業利益ですが、7,900万円という着地になっており、前年より大きく下がっております。

モバイルキャリアからの発注が落ちていること、利益率の高いストック案件が減少していることにより、売上総利益が落ちております。こちらが1年前よりも利益が減少している理由の1つです。

もう1つは、中期経営計画の達成に向けて、短期的な利益ではなく、中長期的な目標達成に向けた先行投資を継続しているためです。

前年比で2億1,800万円の販管費を積み増しておりますので、売上総利益が下がり、販管費が増えています。昨年よりも低い7,900万円という営業利益の着地となっております。

中期経営計画についてですが、2026年6月期に売上高約100億円を目指しております。

この中期経営計画は昨年発表し、この計画は現時点において変更なしということで進めたいと思っております。

こちらは後ほど詳細をお伝えします。

中期経営計画達成に向けた戦略を着実に進めており、これらが実現できれば中期経営計画の実現は達成可能ということで、変更なしで進めております。

## 2024年6月期 決算概要

PLサマリー						
単位：百万円						
	2023年6月期 (単体)	対売上高 比率	2024年6月期 (連結)	対売上高 比率	増減額	前期比
売上高	6,863	-	6,822	-	▲41	99.4%
売上総利益	1,680	24.5%	1,595	23.4%	▲84	95.0%
販売費および 一般管理費	1,298	18.9%	1,516	22.2%	+218	116.8%
営業利益	382	5.6%	79	1.2%	▲303	20.7%
経常利益	363	5.3%	76	1.1%	▲287	21.0%
当期純利益	280	4.1%	13	0.2%	▲267	4.7%
1株当たり 当期純利益 (円)	151.02	-	7.07	-	▲143.95	-



・ 売上について  
モバイルエンジニアリングの主要顧客である通信キャリアの投資抑制の影響により売上高は減収となるも、第2の柱として重点強化中のIoTエンジニアリングは前期比156.4%成長。なお、2024年6月期第2四半期より子会社化したアヴァンセ・アジル社の売上高532百万円を計上。

・ 営業利益について  
売上総利益は原価高騰、売上総利益率の高いモバイルストック案件の減少により、前期比95.0%。  
販売費および一般管理費は成長投資の継続により前期比116.8%。上記により、営業利益は前期比20.7%で着地。

※ 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。

続きまして、2024年6月期決算の詳細を説明します。

こちらが、2023年6月期との比較になります。

ハイライトでもお伝えしましたが、売上高は昨年よりも4,100万円ほど減少し99.4%という達成率です。

先ほどもお話しした通り、モバイルキャリアの投資抑制による減少分をIoTエンジニアリングサービスとIT等のその他がカバーしきれなかったため、この着地になっています。

ただ、第2の柱で重点的に強化をしているIoTエンジニアリングサービスについては、前期比で156.4%の成長をしております。IoTエンジニアリングサービスとIT等のその他ビジネスへの投資結果が数値としても見て取れると思います。

続いて売上総利益です。

こちらもハイライトでお伝えしましたが、売上総利益率の高いモバイルストック案件が減少した影響もあり、昨年よりも8,400万円ほど少ない前期比で95%となっております。

今進行している期につきましては、売上総利益率の改善が弊社にとって一番重要なテーマ、課題だと捉えております。

続いて、販管費ですが、積極的な先行投資をしておりますので、前年比プラス2億1,800万円となっております。

ここは絞るのではなく、しっかりと投資を続けており、その結果として営業利益が、7900万円、前年比約3億円の減少となっております。

## 2024年6月期 業績予想比



単位：百万円

	2024年6月期 修正予想 (連結)	対売上高 比率	2024年6月期 実績 (連結)	対売上高 比率	差分	達成率
売上高	6,758	-	6,822	-	+63	100.9%
売上総利益	1,571	23.3%	1,595	23.4%	+24	101.5%
販売費および 一般管理費	1,512	22.4%	1,516	22.2%	+4	100.3%
営業利益	59	0.9%	79	1.2%	+19	133.6%
経常利益	56	0.8%	76	1.1%	+20	136.1%
当期純利益	11	0.2%	13	0.2%	+1	115.1%
1株当たり 当期純利益 (円)	6.14	-	7.07	-	0.93	-

・修正予想（2024/5/15公表）に対し、売上高は微増、それに伴ない、各段階利益も修正予算を上回った。

6

続きまして、業績予想比です。

2024年5月15日に出した修正予測と実績の比較となりますので、実質1カ月半程度の期末までの期間でしたが、売上高、売上総利益、営業利益ともに達成という形で着地しました。

## 売上高 サービス別内訳



単位：百万円

	2023年6月期 売上高実績 (単体)	通期実績		
		2024年6月期 売上高実績 (連結)	増減額	前期比
モバイルエンジニアリングサービス	5,105	3,578	▲1,527	70.1%
IoTエンジニアリングサービス	1,579	2,469	+890	156.4%
その他	178	774	+596	434.8%

- ・通信キャリアの5G投資抑制によりモバイルは前期比70.1%。
- ・IoTは電気・ガスのスマートメーター、スマートロック、AIカメラ、入退室管理システム、デジタルサイネージ等の設置案件の拡大と大手ガス事業者グループのストック系監視業務が開始され、前期比156.4%と引き続き堅調に推移。
- ・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532百万円を計上。単体ベースでは前期比136.0%となり、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）未満は省略しているため、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。  
 ※ 株式会社アヴァンセ・アジルの売上はその他に計上されます。

7

売上高のサービス別の内訳となります。

モバイルについては、前年よりも15億円ほど減少しており前期比70.1%となっております。

一方、IoTエンジニアリングサービスは24億6,900万円の着地で、対前期で8億9,000万円売上高が増えており、前期比でも156.4%ということで、非常に順調に推移しております。

その他のビジネス、特にその他インフラに関するビジネスですが、アヴァンセ・アジル社のM&Aも寄与し、着地が7億7,400万円、増減額でプラス5億5,960万円、前期比で434.8%なので、IoTエンジニアリングサービスとIT等のその他への投資結果が見て取れると思います。

特にIoTエンジニアリングサービスについては、こちらの資料の右側に記載しております。今まではスマートメーター等のIoT機器設置が大半を占めていました。

しかし、今年度はフローだけでなく、ストック要素の高いIoT顧客からストック要素の高い案件を取ることを目指して進めてきました。

IoT機器の監視等のストック案件も順調に受注できており、IoTエンジニアリングサービスの伸びに寄与していると見ています。

## 投資実績



人が生産財である当社にとって人への投資が重要であり、約2.45億円の投資により採用、PM育成、営業強化、自社プロダクト開発体制の強化を推進。

単位：百万円

	2024年6月期 計画		2024年6月期 投資実績		
	計画値	期待投資成果	実績値 (累計)	対投資 計画比	投資成果
売上高 (連結)	6,758	-	6,822	100.9%	-
投資費用計	258.4	-	245.1	94.9%	-
採用・教育	130.4	採用人数 43人 PM数 12人増	137.2	105.2%	採用人数 69人 (計画比 160.5%) 社内認定のPM数 22人 (計画比 183.3%)
営業	87.6	営業体制 13人 (前期比 7人増) 通期累計取引社数 247社 (前期比 51社増)	73.2	83.6%	営業体制 13人 (前期比 7人増, 計画比 100%) 通期累計取引社数 258社 (前期比 62社増, 計画比 121.6%)
自社プロダクト 開発*1	40.4	BLAS機能追加 (設置DX)	34.7	85.9%	BLAS有償化におけるオプション機能開発 およびマニュアル整備完了 新規5社の有償販売実績

※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。

8

こちらが販管費の投資実績です。

弊社のビジネスは人材が非常に重要ですので、特に人に対する投資を行ってきました。

約 2 億 4,500 万円の投資を行い、内訳は採用・教育、営業体制強化、自社プロダクト開発の 3 つです。

投資結果は資料の右端にあります。

採用・教育は計画比で 105.2%の投資額となりました。

採用人数も計画比で 160%を超え、プロジェクトマネージャーの育成も計画比 183%となり、順調に進んでいます。

営業については、計画比で 83.6%の投資額で収まりました。

営業体制強化は計画通り 100%の体制が整い、営業人員の増加により通期の累計取引社数も順調に増加し、前期比で 62 社の新規顧客が増え、計画比で 120%となりました。

最後に、自社プロダクト開発についてです。

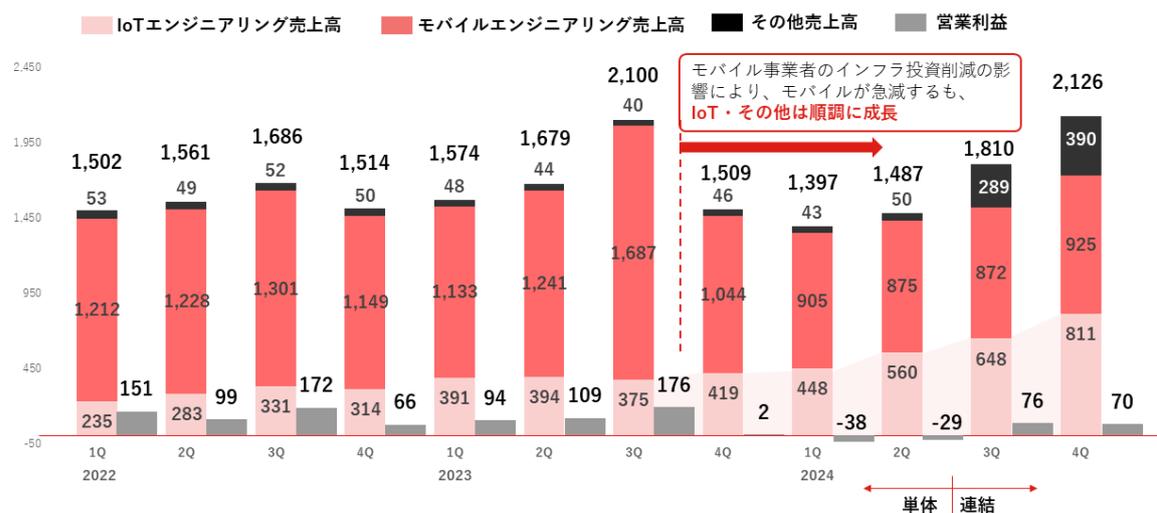
弊社が自社開発しているクラウドシステム「BLAS」は、昨年度から有償提供を開始しました。

必要な機能追加・拡充を行い、新たに 5 社有償利用を開始しています。

## 四半期推移



中期経営計画に基づく事業ポートフォリオ戦略に従い、IoTエンジニアリング・ITエンジニアリング等のその他は順調に成長。



※ 各四半期会計期間（3か月）の数値は累計期間の差引により算出してあります。  
 ※ 当社は2023年11月30日付で株式会社アグアッセ・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。

9

続いて、四半期の売上高の推移です。

直近の売上高は前年より減少していますが、IoTエンジニアリングサービスとIT等のその他が伸びていることがわかります。

グラフ一番下の薄いピンク色がIoTエンジニアリングサービスで、右肩上がりです。

一方、濃いピンク色のモバイルは前期比で全四半期下回っています。

濃いグレーはその他で、特にIT分野のインフラビジネスがオーガニックでも伸びており、M&Aも寄与して大きく伸びています。

## BSサマリー

単位：百万円

	2023年6月期 (単体)	2024年6月期 (連結)	増減額		2023年6月期 (単体)	2024年6月期 (連結)	増減額
流動資産	3,103	3,265	+162	流動負債	1,599	1,711	+111
現預金	1,061	970	▲90	固定負債	-	256	+256
固定資産	451	669	+218	負債合計	1,599	1,968	+368
有形固定資産	128	126	▲1	株主資本	1,954	1,966	+11
無形固定資産	80	309	+228	純資産合計	1,954	1,966	+11
投資その他の資産	242	233	▲8	負債・純資産合計	3,554	3,935	+380
資産合計	3,554	3,935	+380				

ROA	2023年6月期 (単体) 8.5%	2024年6月期 (連結) 0.3%	ROE	2023年6月期 (単体) 15.5%	2024年6月期 (連結) 0.7%
自己資本比率	2023年6月期 (単体) 55.0%	2024年6月期 (連結) 50.0%	EBITDA	2023年6月期 (単体) 400百万円	2024年6月期 (連結) 138百万円

※ 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。



- ・無形固定資産：M&Aによるのれんの増加。
- ・固定負債：長期借入金の増加。
- ・ROA、ROE：利益減少により低下。
- ・自己資本比率：前期末の55.0%から50.0%と良好な水準を維持。

10

続いて、バランスシートのサマリーです。

大きく変化している項目を説明します。

資産については、無形固定資産が2億2,800万円ほど増加していますが、これはM&Aによるのれん増加です。

負債については、固定負債が2億5,600万円増加していますが、これは長期借入金の増加によるものです。

バランスシートは主なところは以上ですが、補足でROAとROEについて説明します。

今期は利益が減少しているため、ROA、ROE共に低くなっています。

その他、自己資本比率については1年前に比べて減少していますが、50パーセントと非常に安定した財務体質を維持しています。

中期経営計画でも打ち出しているEBITDAですが、2023年6月期が4億円に対し、2024年6月期は1億3,800万円となり、営業利益と連動する形で前期比では減少しています。

## 2024年6月期その他トピックス (1/2)



- 2023.09 **BLASの有償販売を開始**  
IoT機器設置における工程の進捗や作業員、IoT機器を効率的に管理できるSaaS「BLAS（プラス）」を有償化し、一般提供を開始
- 2023.10 **中期経営計画（2024年6月期～2026年6月期）を策定**  
モバイルエンジニアリング以外の事業を伸ばし、第2・第3の柱を築くことでICTインフラ全般のエンジニアリングカンパニーへ飛躍する中期経営計画を策定
- サステナビリティサイトを公開**  
企業理念「ICTで世の中をもっと便利に」のもと、ESGを重視した経営を推進し、SDGsの達成に向けての取り組み内容等を公開
- 2023.11 **株式会社アヴァンセ・アジルを子会社化**  
営業・マーケティング網を相互活用することによる営業上のシナジー効果が見込める為2023年11月30日付で発行済の全株式を取得し、子会社化
- 2024.05 **東京電力パワーグリッド様のスマートメーター取替工事プロジェクト累計200万台突破**



11

## 2024年6月期その他トピックス (2/2)

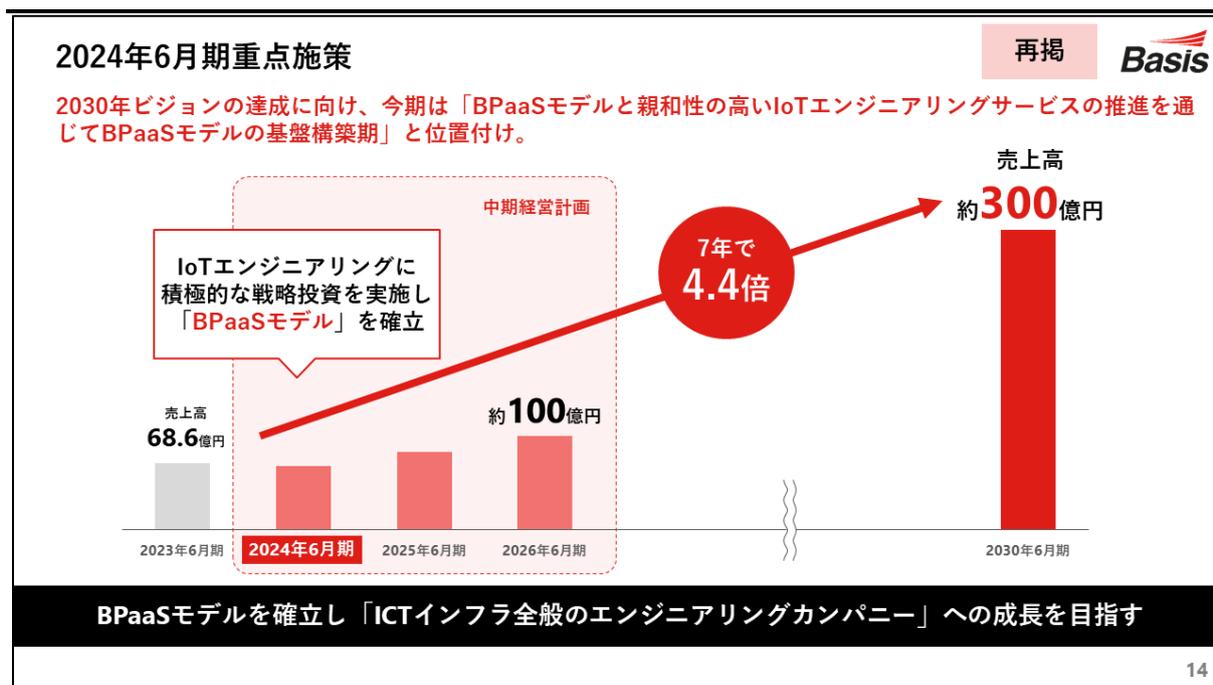


- 2024.05 **東京電力パワーグリッド様より表彰**  
2023年度に当社が対応した全ての取替工事が、無事故無災害で完了させたことが評価
- 2024.06 **ソラコム社「SPS認定済テクノロジーパートナー」に認定**  
SORACOMプラットフォームを活用したデバイス等のキッティングや機器設置、遠隔監視・保守業務をより一層推進
- ISMSクラウドセキュリティ認証であるISO/IEC 27017:2015を取得**  
現場管理クラウドサービスであるBLASに関してクラウドセキュリティの国際規格「ISO/IEC 27017:2015」の認証を取得。高い安全性と信頼性に基づき、安心してご利用いただけるよう今後も、クラウドセキュリティの維持・強化等をより一層推進
- 2024.06 **自己株式の取得を実施**  
2024年6月17日開催の取締役会において決議  
2024年7月31日までに取得した自己株式の累計  
取得した株式の総数 12,800株 株式の取得価額の総額 16,398千円
- 画像認識AIの特許を取得**  
現地写真と報告データを比較・確認する品質チェック業務の自動化と工数削減の為に、画像認識AIを自社開発し、特許を取得



12

その他のトピックスについては、重要な施策であるBLASの有償販売やM&A、特にIoTエンジニアリングサービスに関する分野で多くのトピックがありました。



重点政策の実績について説明します。  
どのような重点施策であったか振り返ります。

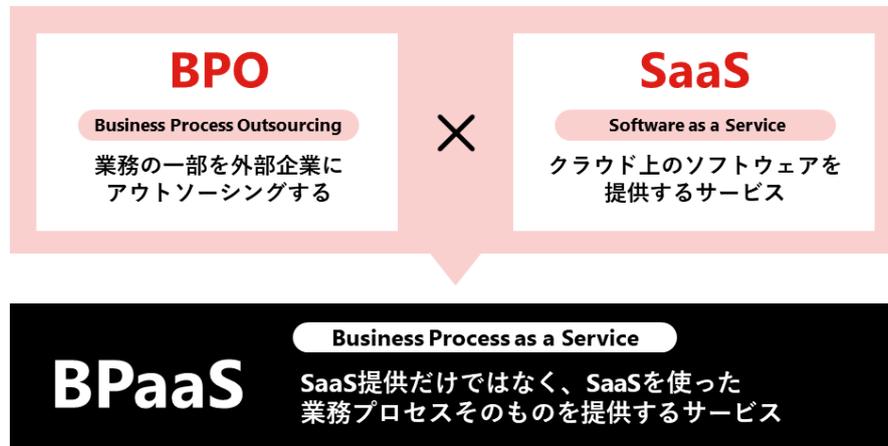
昨年開示した中期経営計画では、2026年6月期の売上高目標を約100億円としています。  
この達成に向けて重要なのが、IoTエンジニアリングサービスをさらに伸ばすことです。

## BPaaSとは

再掲



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。



15

このIoTエンジニアリングサービスを伸ばすために、BPaaSというビジネスモデルに進化させ、BPaaSモデルを構築する期と位置づけ2024年6月期を進めてきました。

BPaaSとは、アウトソーシングのビジネスであるBPOとクラウド上のソフトウェアを提供するサービスのSaaSを組み合わせた造語です。

特にIoTエンジニアリングサービスでは、IoT機器の設置や遠隔監視、保守がBPOに位置づけられます。

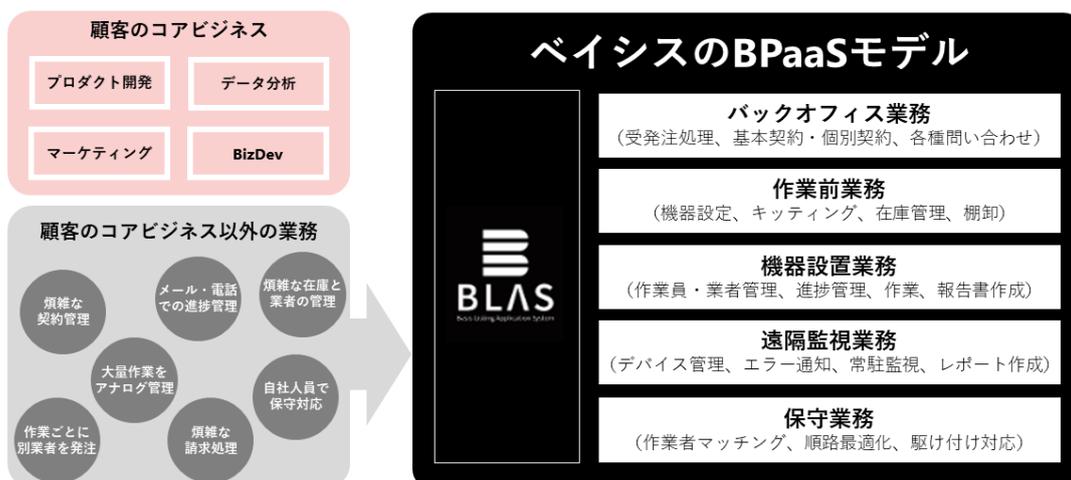
そこに弊社開発のBLASというSaaSシステムを組み合わせることで、高付加価値サービスを提供するモデルです。

## BLASを起点としたベイシスのBPaaSモデル

再掲



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。



※ 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遠隔にアクセス可能。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。

16

こちらが弊社のBPaaSモデルの詳細です。

弊社のIoT顧客の多くは、IoT機器等のハードウェアを作っているメーカー様です。

これらのお客様のコアビジネスは機器の開発、製造、販売です。

お客様がハードウェアを販売した後の現地での機器設置やフィールド対応は、メーカー様のコアビジネスではありません。

そこで、弊社がBPOとしてこれらの業務を引き受けています。

BPOで切り出した作業や設置機器を、BLASというSaaSを通じて簡単に管理できるのが弊社のBPaaSモデルです。

これにより、お客様はコアビジネスに集中できノンコア業務はアウトソーシングとSaaSを使って効率的に管理できます。

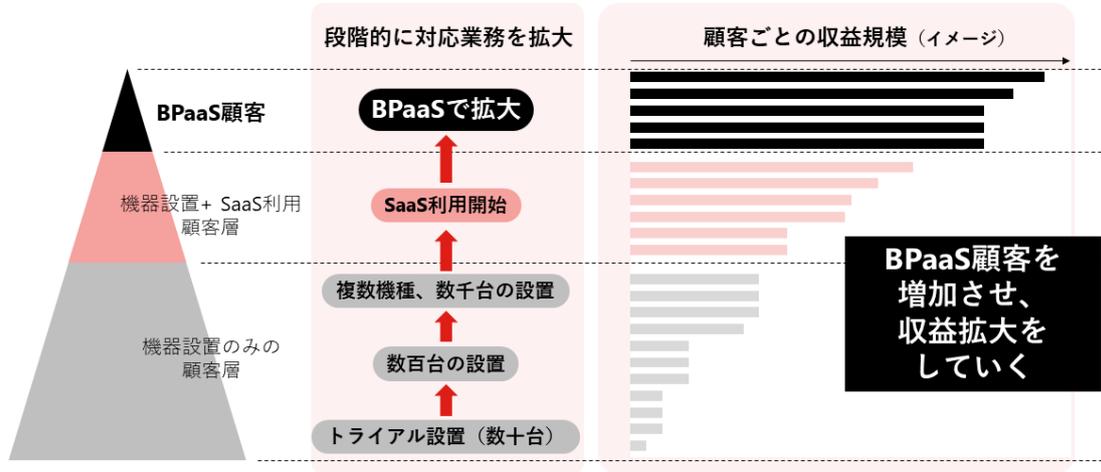
これが好評を得ており、受注が進んでいます。

## BPaaSモデルによる事業拡大イメージ

再掲

**Basis**

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



17

具体的にBPaaSを進めることでIoTの売上高が伸びる理由を説明します。

ピラミッド型の図形の一番下の層は、機器設置のみのお客様を示しています。

我々のIoTエンジニアリングサービスは、新規営業で新規のお客様を開拓する際、まずはトライアルで機器を取り付けていただくことが多いです。

トライアルで数十台、数百台の実績を見ていただき、数千台の大きな発注に繋がります。しかし機器設置だけではフローのビジネスで継続性がないので、弊社のBLASを利用していただきます。

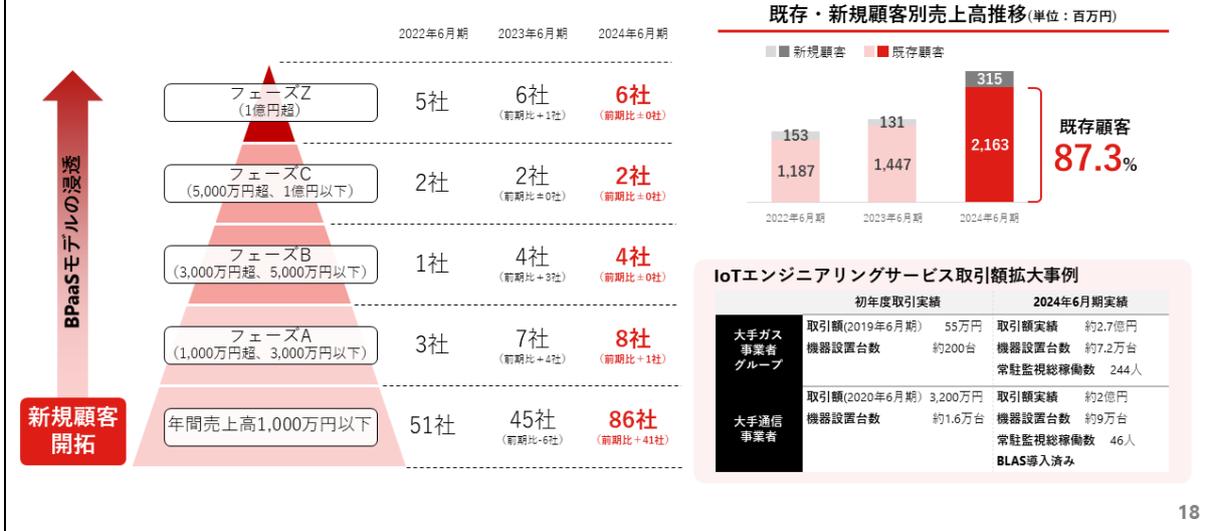
BLASを利用しながら、機器設置以外の遠隔監視や保守も合わせて発注いただくことで、IoTエンジニアリングサービスのお客様1社当たりの売上高拡大が実現します。

これが、BPaaSモデルによる事業拡大の戦略です。

## IoTエンジニアリングサービス 事業拡大戦略の進捗



小規模なIoT機器の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。既存顧客の約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。



その結果が現れ始めているのがこちらの資料です。

ピラミッド型の図形は、弊社にご発注いただいている年間の発注額を示しています。

発注額が少額なお客様から上に上がっていく形で、最上段が年間で1億円以上の発注をいただいているお客様です。

ピラミッド型の図形の横の数字を見ると、特に最下段の年間発注額が1,000万円以下のお客様が一気に増えています。昨年は45社だったのが86社に増加しており、営業体制を強化して新規顧客を開拓した結果が現れています。

新規取引のお客様や、上段にあるフェーズA、フェーズBのお客様からの追加発注で、売上高を増やしていくのがBPaaSモデルです。

その結果が右上の棒グラフに示されています。

こちらのピンク色や赤色は既存のお客様からの受注額、グレー色は新規顧客からの受注額を示しています。

1年前と比較すると、既存顧客の売上高は14億円から21億円と非常に大きく伸びています。

これは、既存顧客からの発注金額が増えている証拠であり、既存顧客の占める割合が87.3パーセントとなっています。

営業が新規顧客を開拓しつつ、そのお客様からの年間受注額を増やしていく形がBPaaSモデルの浸透によって実績として現れています。

新年度もこれを着実に進め、業績拡大を実現したいと考えています。

右下にあるのは、取引開始時は小規模な売上金額だったものが数億円に増えた事例の一部ですので、参考にご確認ください。

## IoTエンジニアリングサービス 今期の重点施策と実績



サービス拡充、BLASの機能追加、営業強化を着実に実行し、BPaaSモデルは確立、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

サービス拡充

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

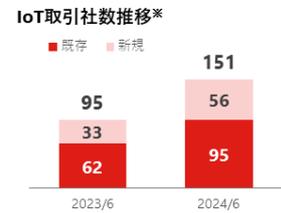


- ✓ 機能拡張完了
- ✓ 外販を開始し、5社が利用中
- ✓ 画像認識AIに関する特許を取得
- ✓ クラウドサービス認証を取得

### 施策 3

営業強化と新規顧客開拓

2023年6月末時点 2024年6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。

19

続いて、重点施策の実績プラスアルファの部分です。

まず施策 1 として、IoT 機器設置が大半でしたが、機器設置前後の業務も BPO で請け負うことをこの 1 年間進めてきました。

設置以外の業務も増えており、それが既存顧客からの受注増加につながっています。

施策 2 として、BLAS の有償提供がこの 1 年間の大きな目標でした。

順調にサービス提供できており、システムのトラブルもなく、新たに 5 社のお客様に利用いただいています。

さらに、現在多くのお客様からこのシステムを使いたいという引き合いがあり、新年度も利用者数は増える見込みです。

施策 3 として、営業強化と新規顧客開拓を進めており、営業人数も増え、獲得顧客数も増加しています。

2024 年 6 月期の報告は以上です。

## 2025年6月期 業績見通し

2025年6月期 業績見通し				Basis		
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	増減額	前期比
売上高	6,822	-	7,920	-	+1,098	116.1%
売上総利益	1,595	23.4%	1,750	22.1%	+154	109.7%
販売費および 一般管理費	1,516	22.2%	1,647	20.8%	+130	108.6%
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株当たり 当期純利益 (円)	7.07	-	28.16	-	+21.09	-
EBITDA	138	2.0%	182	1.1%	+43	131.8%

※ 当社は2023年11月30日付で株式会社アグアッセ・アジルも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。

21

続きまして、新年度 2025 年 6 月期の業績見通しについて説明します。

先ほどの説明に続きませんが、IoTエンジニアリングサービスとIT等のその他という新しい分野、伸びしろのある事業に引き続き経営リソースを集中投下していきます。

前年度で芽が出たものを大きく育てるのが2025年6月期だと考えております。

この芽が大きく育てば次年度の2026年6月期の売上高約100億円の達成に近づけると考えており、このような計画を立てています。

まず、売上高は前年比116.1%の79億2,000万円を予定しています。

売上総利益は、引き続きモバイルの減少が予想されるため、売上総利益率は前年よりも1%ほど下がる計画としています。

後ほど売上総利益の改善について説明します。

実績としては前年を下回らないようにしたいと考えていますが、計画上は1%ほど下回る計画をしています。

前期比では109.7%の売上総利益を見込んでいます。

販売管理費は、中期経営計画達成に向けて引き続き新規ビジネスへの投資を進めるため、前年と比べて108.6%増える計画をしています。

その結果、営業利益については1億300万円を見込んでおり、前期比では130%の増加となります。

こちらは、売上高に対してはまだまだ小さな営業利益となります。

そのため、後ほど説明する売上総利益改善とトップラインを伸ばすことで利益改善を進めていきたいと考えています。

まずは今年度で売上総利益の改善を進め、次年度の2026年6月期中期経営計画の達成に向けた施策を打っていききたいと考えています。

## 2025年6月期 サービス別業績見通し



モバイルエンジニアリングサービスは6Gに向けた情報収集と体制維持、IoTエンジニアリングサービスは新規顧客開拓および既存顧客への深耕営業を行い事業拡大、ITエンジニアリングサービス等のその他は新規顧客開拓およびグループ化したアヴァンセ・アジル社の事業拡大を行う。

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	増減額	前期比
モバイルエンジニアリングサービス	3,578	52.5%	2,864	36.2%	▲714	80.0%
IoTエンジニアリングサービス	2,469	36.2%	3,579	45.2%	+1,110	145.0%
その他	774	11.3%	1,476	18.6%	+702	190.7%

※ 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。  
 ※ 株式会社アヴァンセ・アジルの売上はその他に計上されます。

22

こちらがサービスセグメントごとの売上高予測です。

モバイルについては、まだ下げ止まりにはならないと予想しており、前期比80%の計画を立てています。

一方、IoTエンジニアリングサービスとIT等のその他については引き続きお客様のニーズが多く伸びしろがあります。

IoTエンジニアリングサービスが前期比145%、その他が190%と大きく伸ばす計画です。

## 投資コストの内訳



成長が見込まれるIoTエンジニアリングサービス拡大の為、「営業」及び「自社プロダクト開発」に関して集中的な投資を実施。取引社数とBLASの有償販売の拡大、PM数の増加を通して売上高約80億円を目指す。

	売上高 (連結)	投資費用計	採用・教育	営業	自社プロダクト開発
2024年 6月期 (実績)	6,822百万円	306.0百万円 ※1	137.2百万円	73.2百万円	95.6百万円 ※1※2
		投資実績	採用人数 69人 (計画比 160.5%) PM社内認定者 22人 (計画比 183.3%)	営業体制 13人 (前期比 7人増, 計画比100%) 通期累計取引社数 258社 (前期比 62社増, 計画比 121.6%)	BLAS有償化におけるオプション機能開発 およびマニュアル整備完了 新規5社の有償販売実績
2025年 6月期 (計画)	7,920百万円	312.2百万円	84.8百万円	113.4百万円	114.0百万円 ※2
		期待効果	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%)	営業体制 13人 (前期比 0人増) 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	BLAS機能追加 (BPaaSモデル拡充および 有償販売実績の拡大)

※1 24期実績については、25期以降の累計基準での数値となるため、P8の数値とは異なります。

※2 自社プロダクト開発の一部費用は資産となるため、損益計算書には計上されません。

23

続きまして、投資計画についてです。

こちらの資料の上段が昨年の実績、下段が今期の計画となっており、投資額についてはほぼ昨年と同じ額で、昨年度が3億600万円、本年度は3億1,200万円の投資を計画しています。

投資する分野は昨年と同様、人材、営業、プロダクト開発の3つです。

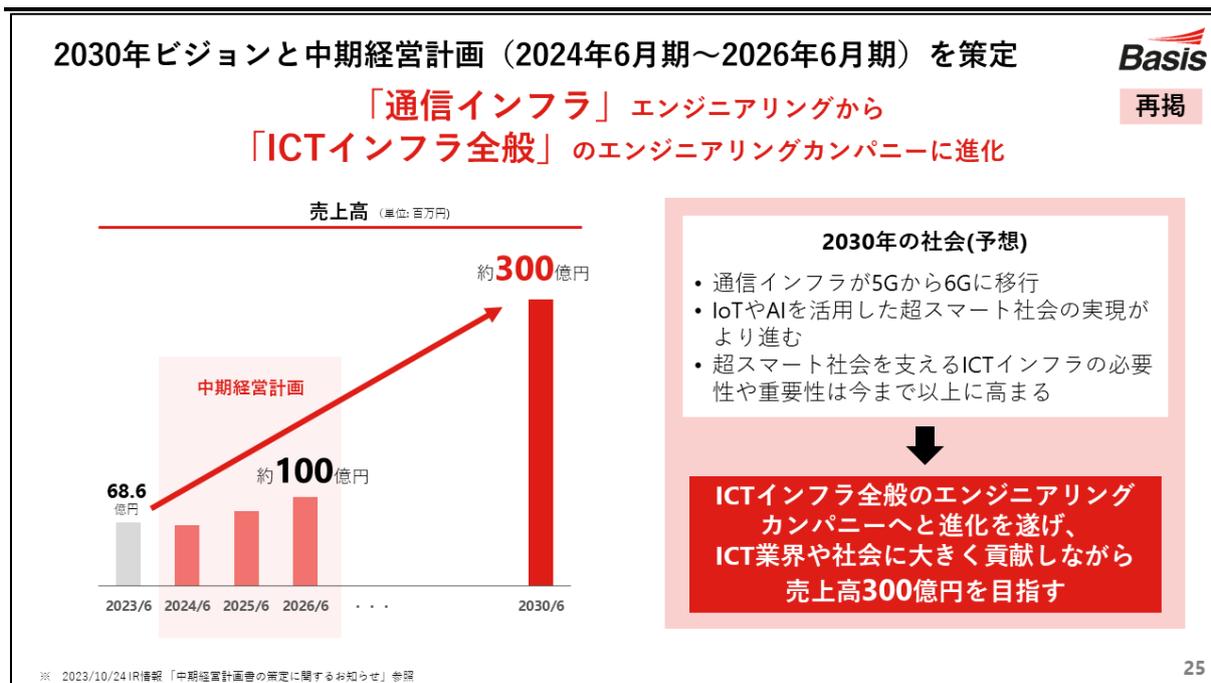
内訳が若干変わり、採用・教育については昨年より少ない計画です。

採用の課題として、近年採用単価が上がっているため、人事部門を強化し、採用単価を下げつつ計画した人材採用とPM育成を行う計画です。

営業については、社員数自体は増やさず、外部の営業リソースの活用を考えており、販売管理費は昨年よりも増やして営業活動を強化します。

また、有償化したBLASについても、さらなる追加機能開発を行い、現在は主にプロジェクト管理を行うシステムですが、IoT機器の遠隔監視などの機能を追加予定です。

BLAS自体の売上高と収益も増えるため、しっかりと投資を行います。



それでは、長期の経営計画とその進捗状況について説明します。

こちらはすでに中期経営計画で発表した内容です。

我々は2026年6月期、約2年後に約100億円を目指し、その先の2030年に300億円を売上高のターゲットとしています。

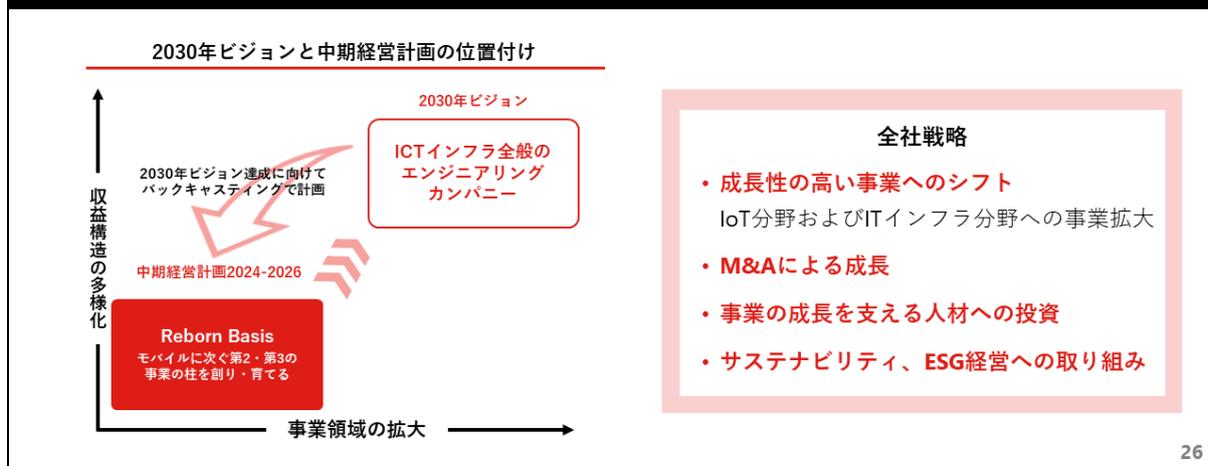
売上高だけでなく、事業ポートフォリオも変えたいと考えています。

創業時からモバイルビジネスに依存していましたが、昨年からは積極的にモバイル以外のビジネスへの参入と投資を続けています。

この方針を継続し、モバイル、IoT、ITといった情報通信、ICT全般のインフラを創り、支える会社を目指しています。

## 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以外の柱を創り、育てる変革期～



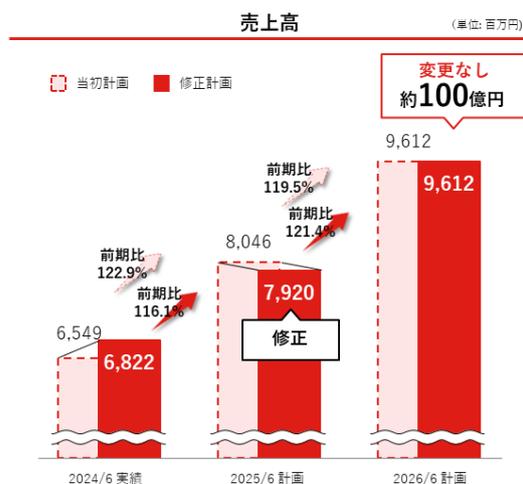
その実現に向けて「Reborn Basis」というスローガンを掲げています。

Rebornは「生まれ変わる」という意味で、モバイル依存を脱却し、新たな事業ポートフォリオを増やし、事業と経営の安定性を図りつつ大きく事業を伸ばすというスローガンです。

成長性の高いIoTエンジニアリングサービス、IT等のその他に引き続き投資し、M&Aも積極的に進め、まずは100億円を達成したいと考えています。

## 中期経営計画3カ年の業績目標推移（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月期の計画は下記重要戦略の推進により到達可能と判断し、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。

27

こちらが中期経営計画の推移を示す数字です。まず売上高についてです。

2024年6月期については、当初の計画よりも実績が上回る結果となりました。

2025年6月期については、当初計画80億円を若干下回る79億2,000万円となる計画です。

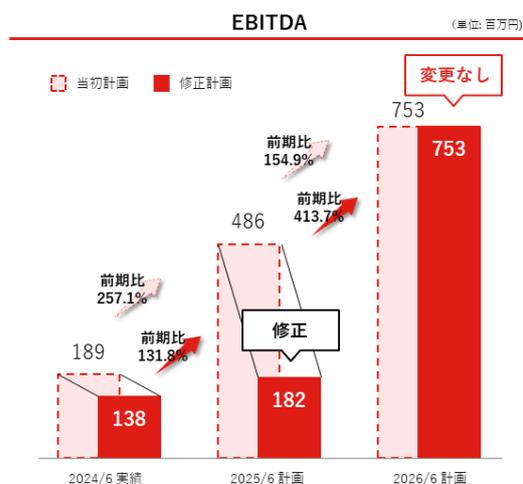
しかし、2026年6月期は計画を変更せず約100億円を目指しています。

IoT領域の成長と計画的なM&Aの実施により達成可能と考えています。

## 中期経営計画3カ年の業績目標推移 (EBITDA)



EBITDAについて、労務費増加による原価高騰、売上総利益率の低いアヴァンセ・アジル社のグループ化、売上総利益率の高い案件の減少により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。
- **収益性の高い企業のM&A**  
グループ化することにより利益改善が見込める企業のM&Aを行う。

28

続きまして、EBITDA についてです。

投資家や株主の皆様は、本当に達成できるのかという疑問があるかと思っておりますので、しっかりと説明いたします。

モバイル業界の逆風が想定よりも強いことにより利益幅が落ち、さらに先行投資も行っているため、利益が計画を下回る状況です。

しかし、売上総利益の改善を進めることで、2026年6月期の7億5,000万円は達成可能と見ています。

具体的なシミュレーションを計画し実行しています。

2021年6月期の売上総利益率は27.7%でしたが、2025年6月期の予測は22.1%です。

この数年で売上総利益の改善プロジェクトを進め、27%台に戻すことは実現可能と考えています。

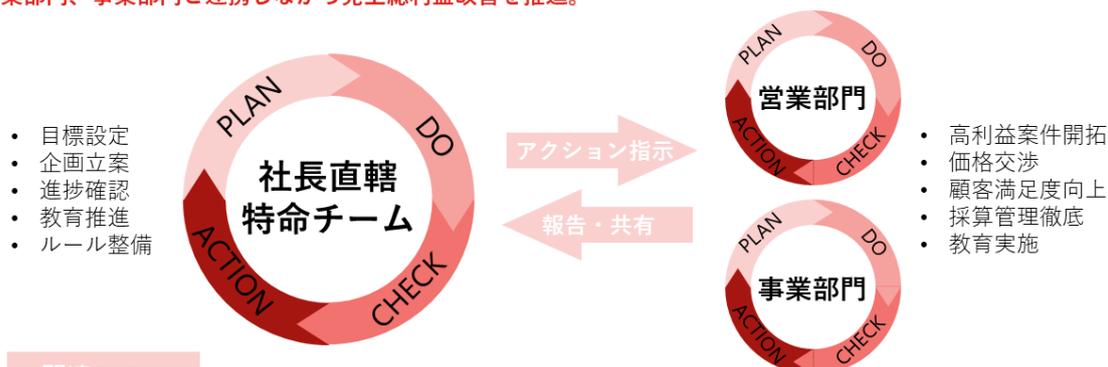
代表直轄のチームで売上総利益改善プロジェクトを進めており、これを達成すれば利益額も達成できると見ています。

さらに、M&Aを通じて利益を積み上げることで、中期経営計画のEBITDAも達成可能と考えています。

## 売上総利益改善に向けた取り組み



代表取締役社長をプロジェクトリーダーとした特命チームを組成。  
営業部門、事業部門と連携しながら売上総利益改善を推進。



### 関連TOPIC

2024年7月8日に「労務費の適切な価格交渉・ステークホルダーマネジメントへの取り組み」のプレスリリースを発信。公正取引委員会より公表の「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を受け、サステナビリティの取組の一環としてステークホルダー全体との連携・共存共栄を更に進めるため、労務費の適切な価格交渉・価格転嫁を開始。

29

こちらの資料は、売上総利益改善に向けた取り組みの説明資料です。

私自身がプロジェクトリーダーとしてチームを編成し、営業部門や事業部門と連携しながら改善活動を進めています。

足元では、物価上昇や人件費の上昇により、弊社の売上総利益率が下がっている部分もあります。このため、原価が増えた分の価格転嫁について、取引先のお客様に順次交渉を始めています。

昨今の賃上げの流れもあり、価格転嫁について一定の理解をお客様から得ています。お客様にご理解いただいた上で、売上単価、受注単価の向上を図り、結果として売上総利益率を上げていく方針です。

こちらの関連資料として、トピックにも記載していますが、先月7月8日に、労務費等を含めた原価の上昇についてお客様に価格転嫁を求めることを公表しました。

これは会社としてのコミットメントであり、しっかりと約束を果たしながら、売上総利益を改善していきます。

## 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～



30

中期経営計画の戦略のまとめです。

2024年6月期は、中期経営計画を達成するための土を耕し、種を蒔き、芽が出始めた年度でした。

具体的には、IoTエンジニアリングサービスやIT等のその他の業績が伸びており、営業強化やBPaaSモデルの確立、M&Aの実行など、成長戦略の実行と結果が出ています。

2025年6月期は、前年に生やした芽を大きく育てる重要な年度です。

営業の強化、BPaaSモデルの確立、売上総利益の改善、M&Aなどを継続して行い、今年度の計画達成だけでなく、2026年6月期中期経営計画に掲げた売上高約100億円、EBITDA7億円を達成することを目指します。

今年度は勝負の年であり、しっかりと結果を出していきます。

決算説明は以上です。

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。

