



ベシス株式会社

FY26 第2四半期 決算説明資料

証券コード：4068



IRメール配信登録

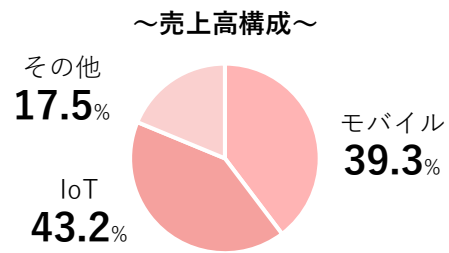
<https://www.magicalir.net/4068/mail/index.php>

FY26 第2四半期 業績ハイライト

売上高

4,161 百万円

前年同期比 **106.1%** (+240百万円)



売上総利益

990 百万円

対売上高比率 **23.8%** (前年同期+0.7pt)
前年同期比 **109.4%** (+85百万円)

営業利益

119 百万円

対売上高比率 **2.9%** (前年同期+0.6pt)
前年同期比 **130.1%** (+27百万円)

モバイル

エンジニアリングサービス

1,634 百万円

前年同期比 **92.9%**
(▲125百万円)

IoT

エンジニアリングサービス

1,796 百万円

前年同期比 **117.6%**
(+268百万円)

その他^{※1}

サービス

730 百万円

前年同期比 **115.3%**
(+96百万円)

当期純利益

69 百万円

対売上高比率 **1.7%** (前年同期+0.4pt)
前年同期比 **137.3%** (+19百万円)

調整後EBITDA^{※2}

172 百万円

対売上高比率 **4.1%** (前年同期+0.8pt)
前年同期比 **132.7%** (+42百万円)

当四半期 ハイライト

IoT・その他(特にITインフラ領域)において高単価案件の受注が増加し、四半期としては過去最高の売上高を更新し(2,241百万円)、売上総利益率も前年同期から上昇(+0.7pt)。結果として営業利益が上半期の業績予想を大きく超過した(+87百万円、業績予想比363.9%)。

※1. グループ子会社の売上高は「その他サービス」として計上。 ※2. 持続的な収益力・資金創出力を適切に評価できるよう、M&A関連コスト等の一時的な費用や非現金費用を除外した数値。

INDEX

01. 決算報告	P. 3
02. 当期業績の見通し	P. 9
03. 中期経営計画	P. 14
Appendix	P. 18

本資料の記載に関する留意事項

本資料における記載数値につきまして：	別途記載がある場合を除き、金額単位表示未満は切り捨てしております。 また、比率につきましては、一円単位をもって算出し、小数点第二位未満を切り捨てしております。
売上高(サービス別)につきまして：	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おりますが、 弊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。 また、収益認識会計基準等の適用による、当期累計期間の損益及び期首利益剰余金に与える影響はございません。
本資料における会計年度の記載につきまして：	当社の会計年度は7月～6月ですが、本資料における会計年度は「FY〇〇」と表記しております。 例えば、2025年6月期(自 2024年7月1日・至 2025年6月30日)の場合「FY25」と表記しております。

01. 決算報告

連結損益計算書(P/L)

連結損益計算書(P/L)

[百万円]

	第2四半期累計 (対売上高比率)		前年同期差 (前年同期比)	対売上高 比率の 増減率
	FY25	FY26		
売上高	3,920	4,161	+240 (106.1%)	-
売上総利益	905 (23.1%)	990 (23.8%)	+85 (109.4%)	+0.7pt
販売費及び一般管理費	813 (20.7%)	870 (20.9%)	+57 (107.1%)	+0.2pt
営業利益	91 (2.3%)	119 (2.9%)	+27 (130.1%)	+0.6pt
経常利益	83 (2.1%)	117 (2.8%)	+33 (139.7%)	+0.7pt
当期純利益	50 (1.3%)	69 (1.7%)	+19 (137.3%)	+0.4pt
EBITDA	128 (3.3%)	157 (3.8%)	+29 (122.6%)	+0.5pt
調整後EBITDA※	129 (3.3%)	172 (4.1%)	+42 (132.7%)	+0.8pt
EPS(1株当たり純利益) (円)	27.64	37.55	+9.91 (135.9%)	-

サマリー

売上高の部

- ✓ IoT・その他(特にITインフラ領域)で、高単価案件の受注が増加
- ✓ IoTは、センサ・カメラ・太陽光設備・テナントメーター等の取引が増加
- ✓ 自社開発している現場作業DXクラウド「BLAS（プラス）」を活用し効率的な現場作業を実現していること、日本全国をカバーできる幅広いサービスデリバリー体制を構築していることが奏功している
- ✓ その他(特にITインフラ領域)は、NTT系企業からのネットワーク回線切り替え業務の受注が増加

利益の部

- ✓ 売上総利益：受注が増加したIoTのテナントメーター工事案件、その他(ITインフラ領域)のネットワーク関連案件等が高単価で受注できたため、売上高の増加と売上総利益率の上昇につながった
- ✓ 販売費及び一般管理費：社内DX推進のためのIT投資により増加

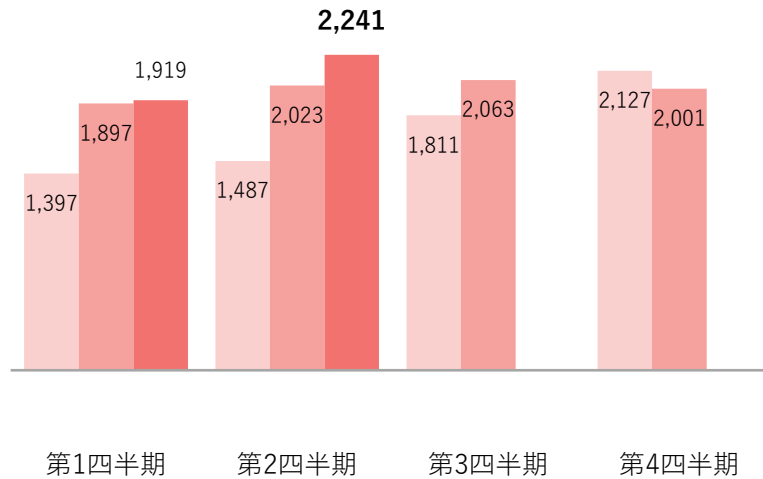
当四半期までの決算概況(1/2)：売上高・営業利益

過去四半期対比(3ヵ年)

売上高

[百万円]

■ FY24 ■ FY25 ■ FY26

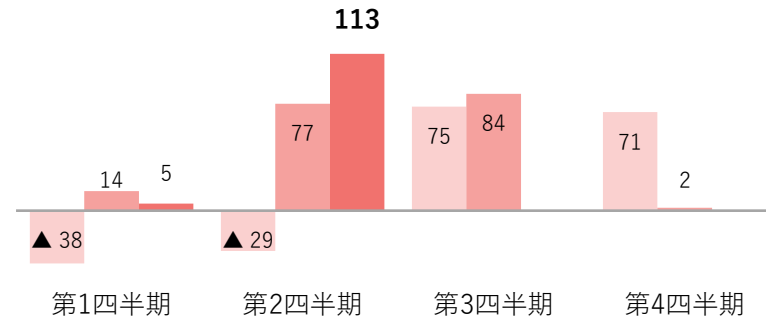


- ✓ FY25 4Q～FY26 1Qにおいて、モバイルが段階的に減少
- ✓ IoT・その他(特にITインフラ)の売上高が増加し、**当四半期(FY26 2Q)は過去四半期最高額を達成**

営業利益

[百万円]

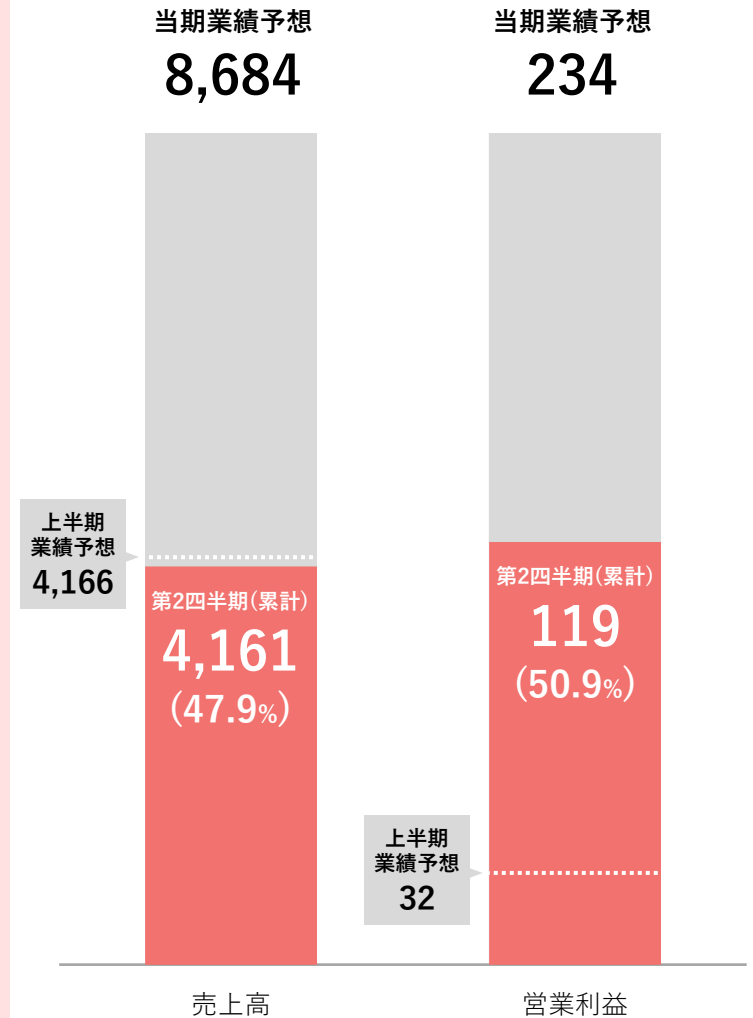
■ FY24 ■ FY25 ■ FY26



- ✓ FY25 4Q～FY26 1Qは、モバイルの段階的な減少に伴い低下
- ✓ 当四半期(FY26 2Q)は、IoT・その他(特にITインフラ)で高単価案件の受注が奏功。売上総利益率が改善(前年+0.7pt)し、**営業利益が上半期の業績予想を超過(+87百万円、業績予想比363.9%)**

業績予想に対する進捗

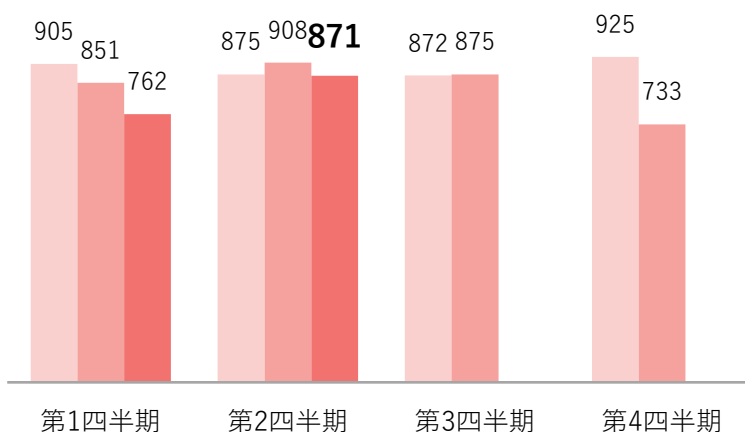
[百万円]



当四半期までの決算概況(2/2)：売上高(サービス別)

モバイルエンジニアリングサービス [百万円]

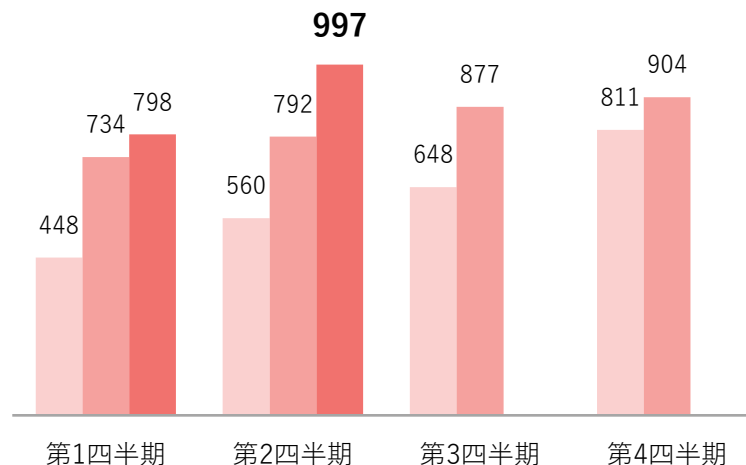
■ FY24 ■ FY25 ■ FY26



- ✓ FY24以降、通信キャリア各社の5G設備投資抑制が強まり、段階的に減収の傾向が続いていた
- ✓ 当期(FY26)は通信キャリア各社からの案件が再び増加するも、概ね横ばいで推移している

IoTエンジニアリングサービス [百万円]

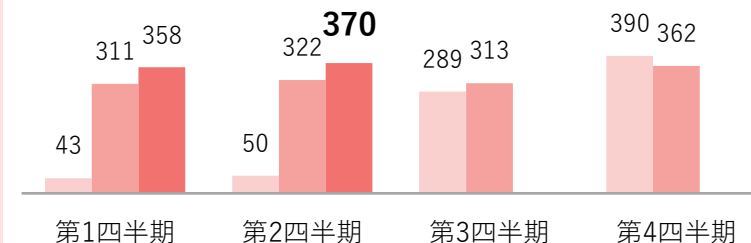
■ FY24 ■ FY25 ■ FY26



- ✓ FY23以降、スマートメーター案件が増加
- ✓ FY24に、大手ガス会社様の保守・運用に関わるストック案件を受注。売上高伸長に貢献
- ✓ FY26以降、スマートメーターに加え、設置実績のあるIoT機器(センサ・カメラ・太陽光設備・テナントメーター等)の取引が増加

その他サービス※ [百万円]

■ FY24 ■ FY25 ■ FY26



- ✓ サーバー・ネットワーク等のITインフラ領域への事業拡大を、引き続き進行中
- ✓ NTT系企業からの、コンビニエンスストア・金融店舗向けネットワーク回線切り替え業務が拡大。売上高・売上総利益率の増加に寄与している

連結貸借対照表(B/S)

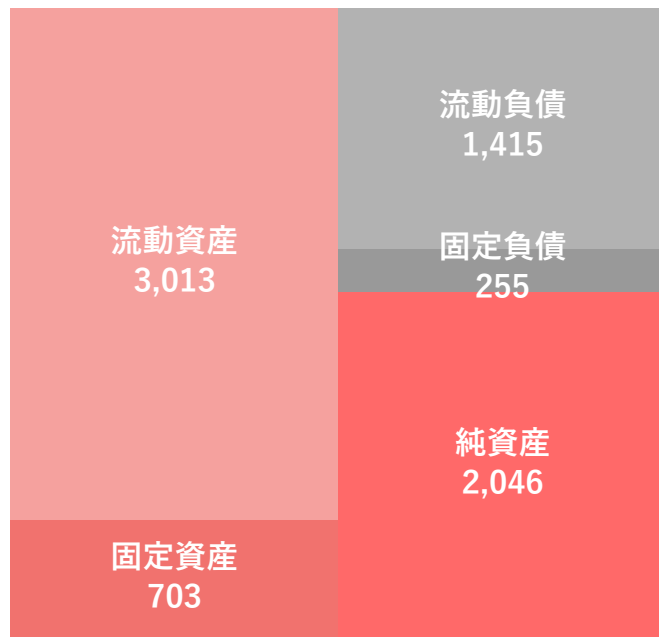
連結貸借対照表(B/S)

[百万円]

FY25 期末時点

総資産 3,717 流動比率 212.9%
自己資本比率 55.1%

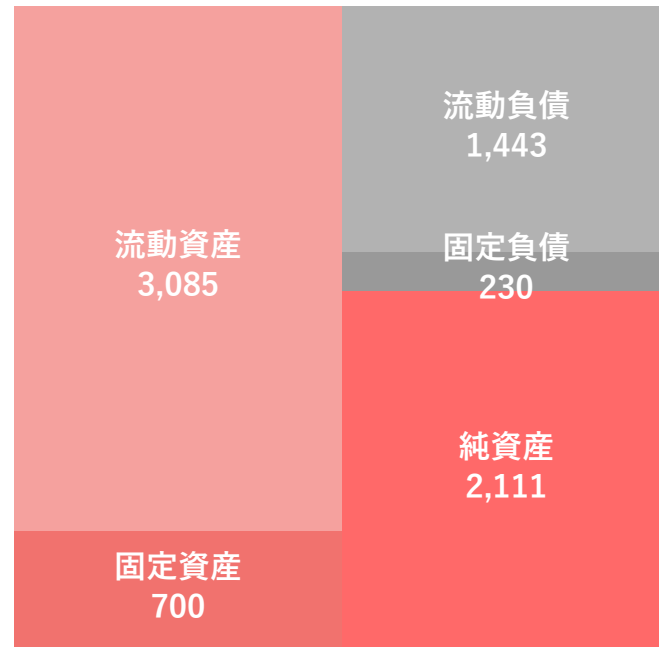
現預金 917 短期借入金 300
売掛金 1,756 長期借入金 243



FY26 第2四半期末時点

総資産 3,785 流動比率 213.8%
自己資本比率 55.5%

現預金 965 短期借入金 400
売掛金 1,691 長期借入金 221



サマリー

資産の部

- ✓ 当社の主要顧客である通信キャリアの支払サイトの影響により、**売掛金が流動資産の約半数**を占める傾向

負債・純資産の部

- ✓ 短期借入金が増加(+100百万円)

FY26 第2四半期 その他トピック

トピック①

現場作業DXクラウド「BLAS」が IT導入補助金2025の対象ツールに認定



IT導入補助金2025

- ✓ 当社の現場作業DXクラウド「BLAS」が、経済産業省が実施する「IT導入補助金2025」の対象ツールとして認定
- ✓ 本認定により、BLASを新たに導入する中小企業・小規模事業者様は、50～75%(最大450万円)の補助を受けることができ、導入費用の大幅な削減が可能

トピック②

現場データ×AIで現場作業DXを加速、 ベシスとMODEが戦略的業務提携を締結



- ✓ 現場データ活用を支援するシリコンバレー発スタートアップMODE, Inc.と業務提携契約を締結
- ✓ 当社の現場作業DXクラウド「BLAS」と、MODEの現場特化型データ統合ソリューション「BizStack」を連携し、設置・保守からAI活用まで一貫提供する体制を構築
- ✓ 本提携により、物流・建設・通信・住宅設備などの分野で、新規顧客を含む案件の受注が増加した。また、新たな案件の受注に向けた営業活動が進行中

02. 当期業績の見通し



連結損益計算書(P/L)

連結損益計算書(P/L)

[百万円]

	業績予想 (対売上高比率)		前年同期差 (前年同期比)	対売上高 比率の 増減率
	FY25	FY26		
売上高	7,984	8,684	+700 (108.8%)	-
売上総利益	1,864 (23.4%)	1,987 (22.9%)	+123 (106.6%)	▲0.5pt
販売費及び一般管理費	1,686 (21.1%)	1,753 (20.2%)	+66 (103.9%)	▲0.9pt
営業利益	177 (2.2%)	234 (2.7%)	+56 (131.8%)	+0.5pt
経常利益	167 (2.1%)	228 (2.6%)	+61 (136.4%)	+0.5pt
当期純利益	96 (1.2%)	128 (1.5%)	+31 (132.9%)	+0.3pt
EBITDA	253 (3.2%)	315 (3.6%)	+61 (124.3%)	+0.4pt
調整後EBITDA※	291 (3.6%)	357 (4.1%)	+66 (122.8%)	+0.5pt
EPS(1株当たり純利益) (円)	52.34	69.10	+16.76 (132.0%)	-

サマリー

売上高の部

- ✓ 期首からの修正なし。
- ✓ 成長事業のIoT・ITがモバイルの縮小による減分を補完する形で、**全体として増収**(前年+700百万円, 前年同期比108.8%)の予想。
- ✓ **既存顧客を中心に、新規案件の獲得・既存案件の規模拡大**を目指し、安定的な成長基盤の強化を進める。

利益の部

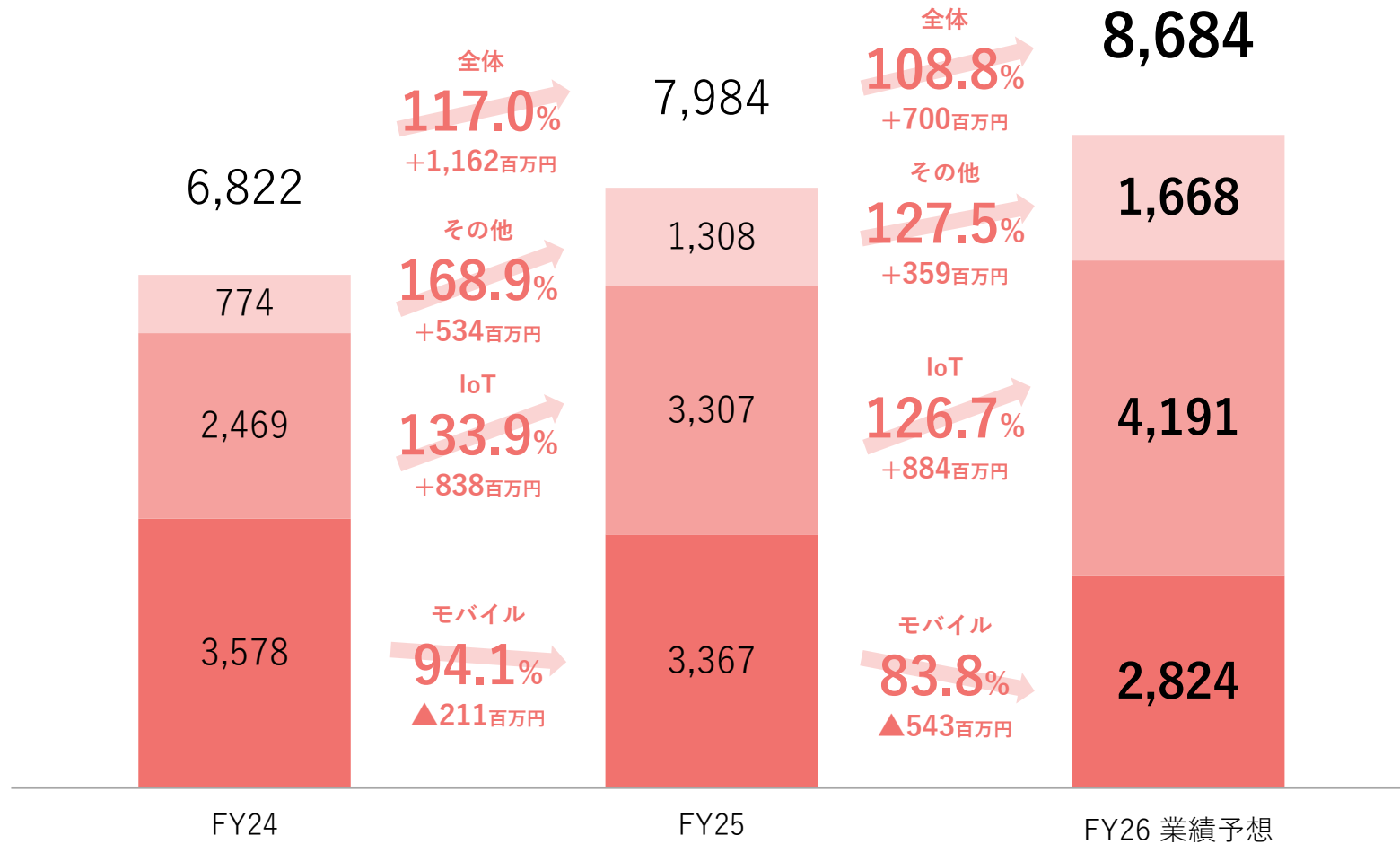
- ✓ 売上総利益以下についても、期首からの変更なし。
- ✓ 売上総利益率改善を行いつつも、**売上総利益率の高いモバイル案件の減少による影響**を考慮。
- ✓ 販売費及び一般管理費は、営業組織拡大や株主優待継続を考慮し、前年より増額も、対売上高比率は前年より低くなる見通し。

当期業績予想の概況(1/3)：売上高(サービス別)

売上高(サービス別)

[百万円]

■ モバイル ■ IoT ■ その他



サマリー

モバイルエンジニアリングサービス

- ✓ 通信キャリアの5G投資抑制の影響により、FY24から段階的な減収が続く。
- ✓ FY26は引き続きの減収を加味した予想。

IoTエンジニアリングサービス

- ✓ フロー案件・ストック案件ともにFY24から継続的に伸長。当期において、**モバイルを大きく超過する**予想。

その他サービス

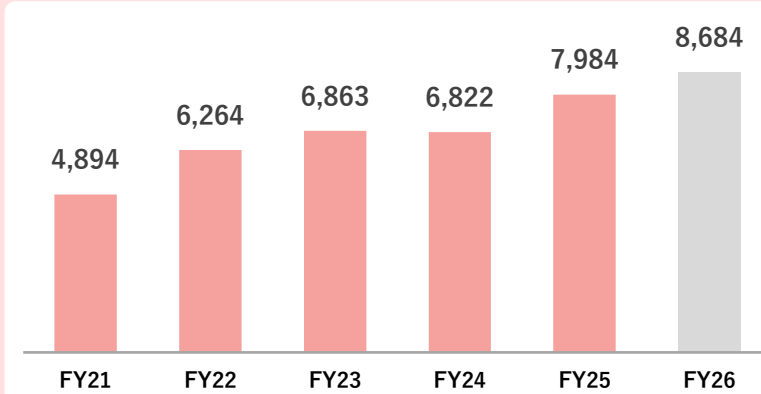
- ✓ FY24のM&A実施(アヴァンセ・アジル社)により、売上高が伸長。FY26は**2社目以降のM&A実施を加味しない**予想。

当期業績予想の概況(2/3)：段階利益

- ✓ FY24は、通信キャリアの5G投資抑制に伴う高利益率のモバイル案件の減少により、利益額・利益率が減少した
- ✓ FY25は、IoTの増収に加え、単価向上施策・コスト最適化が奏功。売上総利益は同水準を維持し、営業利益は1.0ptの増加

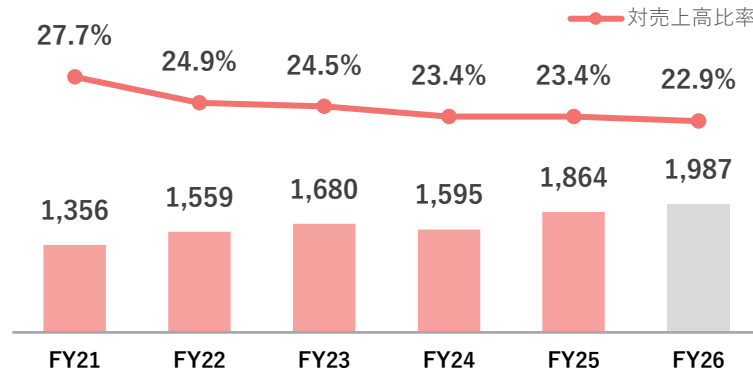
売上高

[百万円]



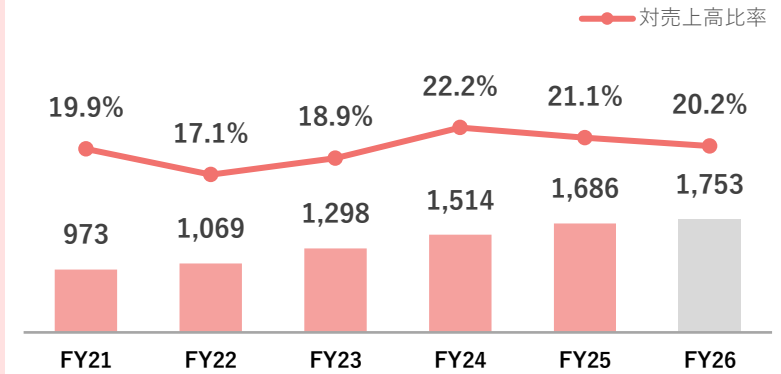
売上総利益

[百万円]



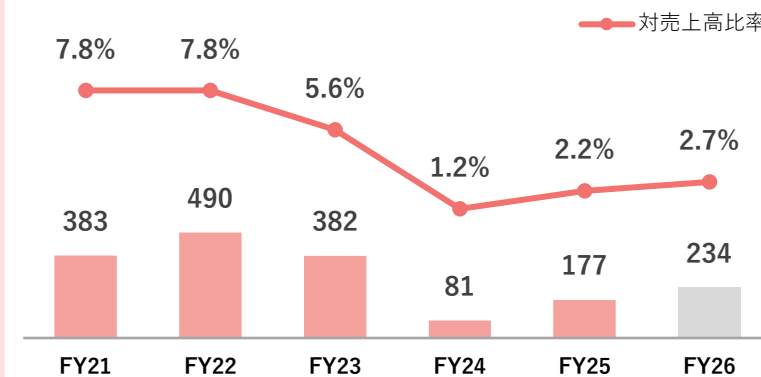
販売費及び一般管理費

[百万円]



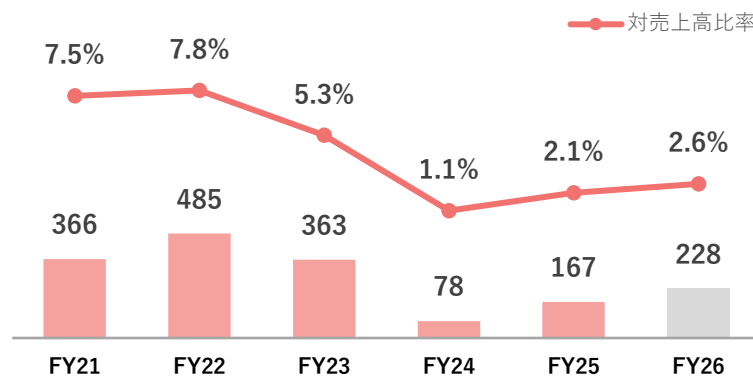
営業利益

[百万円]



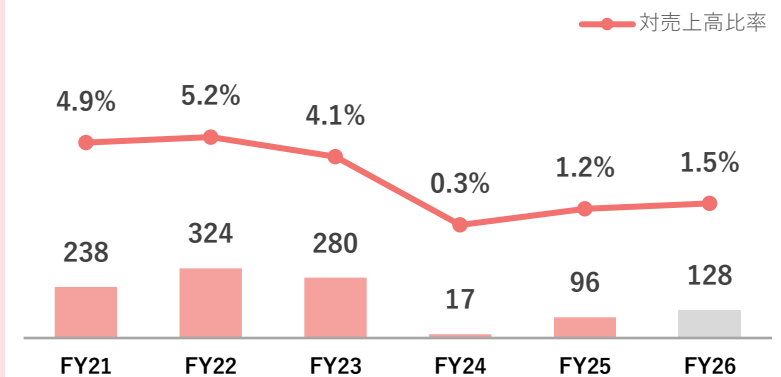
経常利益

[百万円]



当期純利益

[百万円]

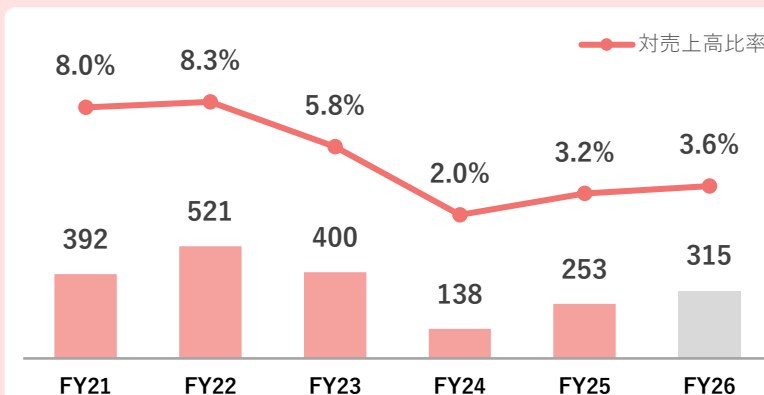


当期業績予想の概況(3/3)：財務指標

✓ FY24の利益減は、採用強化・営業体制構築・自社プロダクト(BLAS)開発による販売費及び一般管理費の増加(前年+3.3%)が主要因

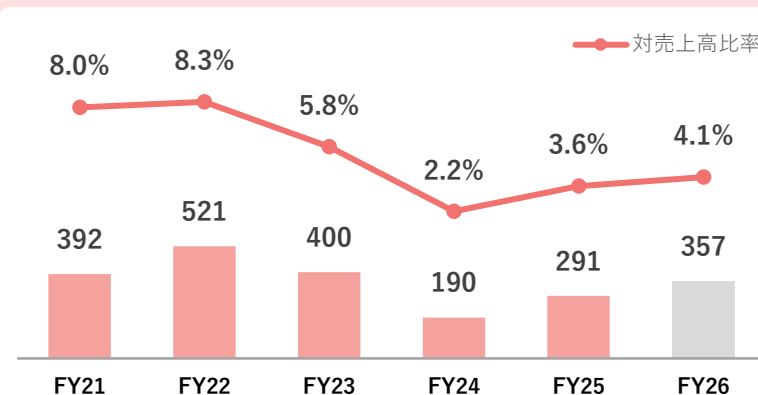
EBITDA

[百万円]



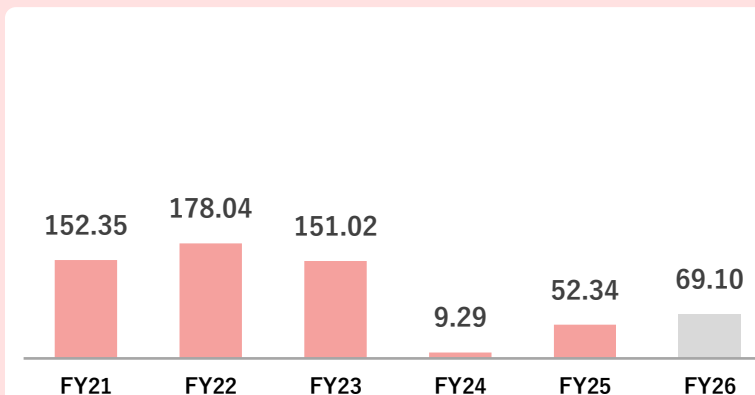
調整後EBITDA

[百万円]



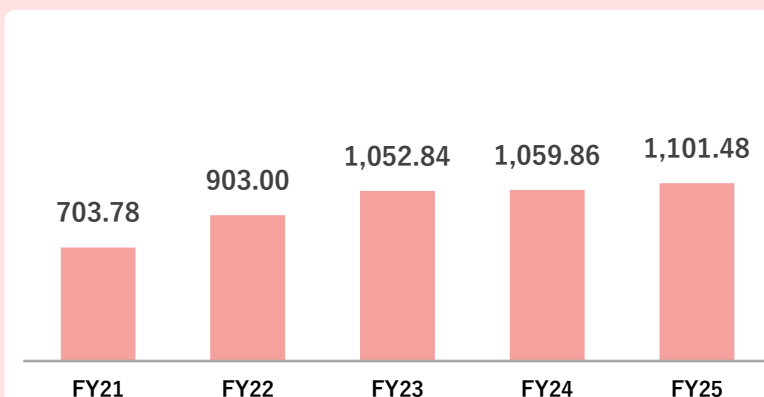
EPS(1株当たり純利益)

[円]

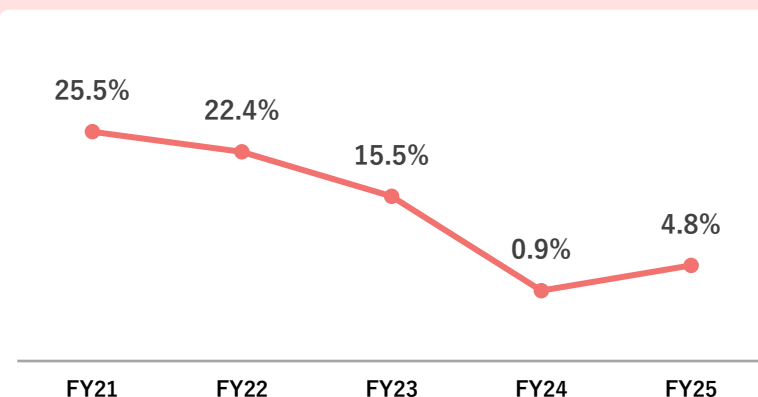


BPS(1株当たり純資産)

[円]

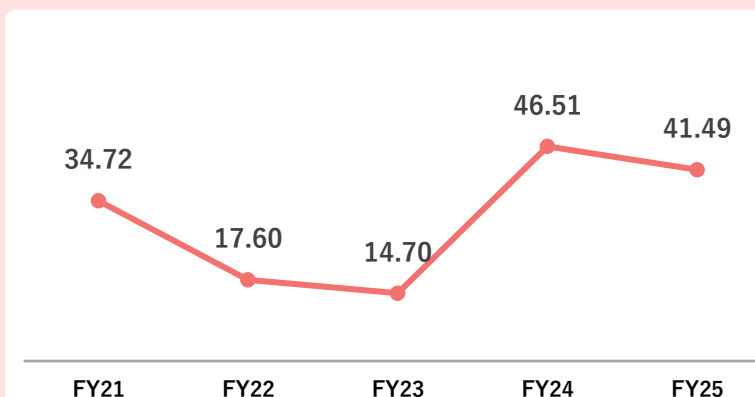


ROE(自己資本利益率)



PER(株価収益率)

[倍]



03. 中期経営計画



中期経営計画(1/2)：あらすじ

- ✓ 2030年、AIによる超スマート社会の実現が進み、そのような社会を支えるICTインフラの必要性・重要性が高まる予想。
- ✓ ICTインフラ全般のエンジニアリングカンパニーへと進化し、ICT業界や社会に貢献するための「2030年ビジョン」を立案。
- ✓ FY24において、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、育てる変革期と位置づけた「中期経営計画」を策定。

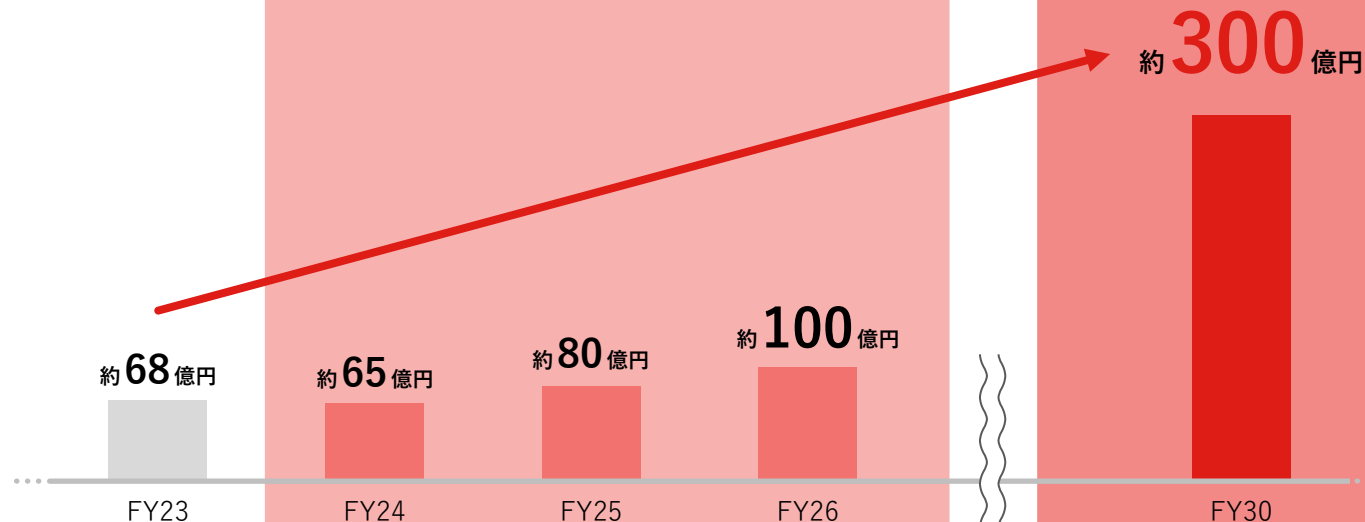
2030年ビジョンと中期経営計画の位置付け

中期経営計画

祖業であるモバイルエンジニアリングサービスに次ぐ第2・第3の事業の柱を創り、育てる変革期

2030年ビジョン

ICTインフラ全般のエンジニアリングカンパニー



中期経営計画における全社戦略

テーマ

“Reborn Basis”

- ・ 成長性の高い事業へのシフト
- ・ IoT分野・ITインフラ分野への事業拡大
- ・ IoTエンジニアリング事業に積極的な戦略投資を実施し「BPaaSモデル」を推進
- ・ M&Aによる成長
- ・ 事業の成長を支える人材への投資
- ・ サステナビリティ・ESG経営への取り組み

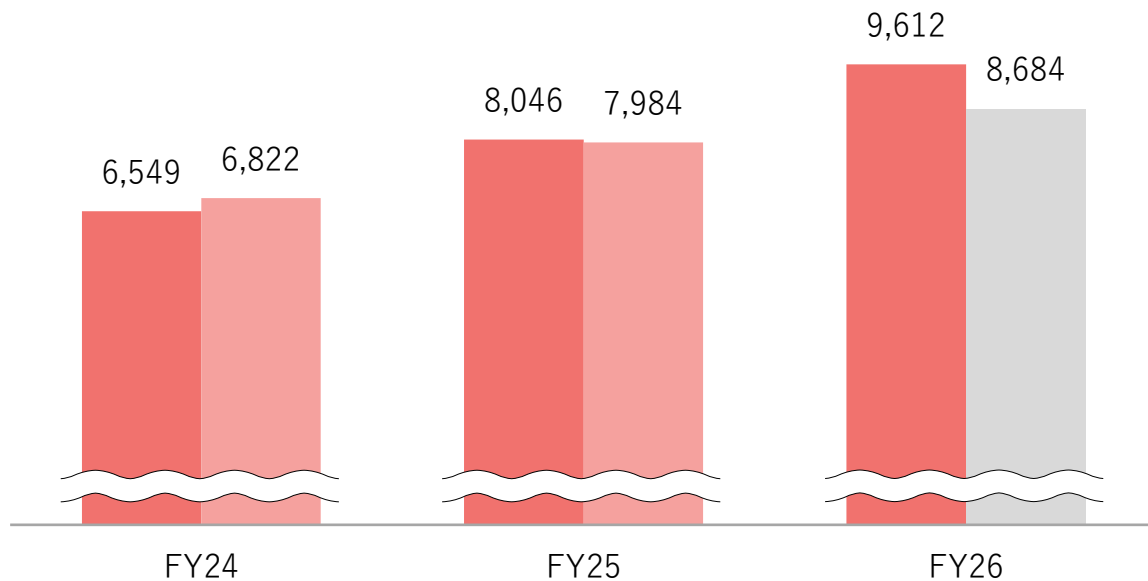
中期経営計画(2/2)：計画に対する実績の推移

- ✓ 売上高・EBITDAは、それぞれ中期経営計画から1～2年程度遅れる見通し。
- ✓ モバイル事業者の設備投資抑制に伴う売上高の減少(約▲11.9億円)・売上総利益率の高いモバイル案件の減少が主因。
- ✓ IoT・ITの合計売上高は、計画から上振れ。引き続きこれらの事業の成長を継続させ、売上約100億円の早期達成を目指す。

売上高

[百万円]

■ 中期経営計画 ■ 実績 ■ 業績予想



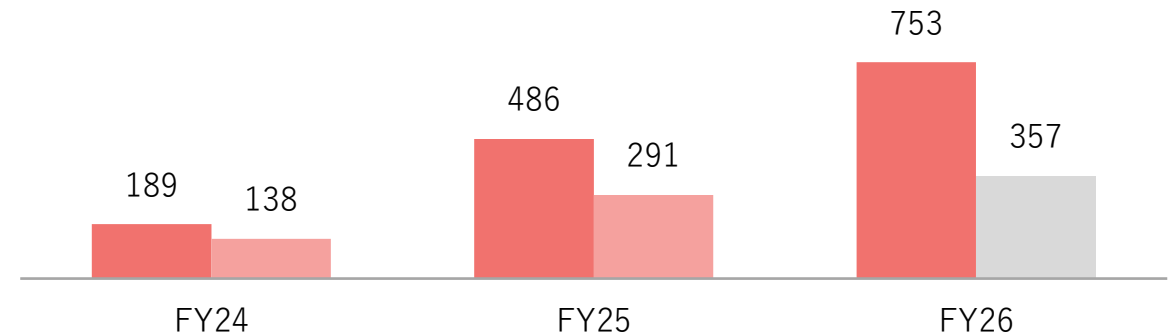
2026年6月期 重要戦略

- ・ 営業体制の強化
- ・ M&Aの実施

EBITDA

[百万円]

■ 中期経営計画 ■ 実績 ■ 業績予想



2026年6月期 重要戦略

- ・ 売上総利益の改善(単価・生産性の向上)
- ・ 営業利益の改善(販管費の削減)



Appendix



会社概要

会社概要



ベシス株式会社

創業26年目の独立系エンジニアリング会社

設立 2000年(平成12年) 7月19日

資本金 337百万円

従業員数 581名(連結・2025年6月30日現在)

代表者名 代表取締役社長 吉村 公孝

所在地 東京都 港区

事業所 東京/仙台/大阪/名古屋/広島/福岡

事業内容 インフラテック事業※

子会社 株式会社アヴァンセ・アジル



IRメール配信登録

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

当社の企業理念は、MISSION(会社の存在意義)・VISION(目指すべき未来像)・VALUE(社員としてあるべき姿)で構成しています。単に業務を遂行すれば良いと言う考えではサービスを提供しません。利益のみを追求した経営も行いません。この企業理念を全社員が胸に秘め、行動に移し、皆様に必要とされる会社として事業活動に取り組みます。

MISSION

ICTで世の中をもっと便利に

VISION

Update The World

変化し、変化させ、必要不可欠な会社に

VALUE

- － Challenge 常に挑戦し、成長し続ける
- － Pride プロフェッショナルとして誇りを持ち、ベストを尽くす
- － Enjoy 自ら楽しみ、関わる全ての人々を笑顔にする

VALUEを通して、自らをアップデートする

当社代表

ベシス株式会社 代表取締役

吉村 公孝

YOSHIMURA KIMITAKA

～ご挨拶～

我々が掲げる企業理念は、理想論でもなければ、哲学的なものでもありません。通信インフラに携わるすべての人が、誇りを持って仕事に取り組めるように、我々の仕事の価値を言葉にしたものです。

現在広がっているいつでもどこでも仕事ができるリモートワークや、事故のない車社会にも、通信インフラの整備が欠かせません。その一翼を担うのが、この業界で働くすべての人の力です。

自分たちの仕事に誇りを持ち、未来への期待を抱いていくためにも、明確なミッション、ビジョン、バリューを掲げ、企業理念に共感する仲間たちとともに、未来を築いていきます。



～経歴～

- ・ 1995年 岡山理科大学 工学部 卒業・独立系エンジニアリング会社 入社
- ・ 1996年 個人事業主として独立・モバイルエンジニアリングサービスを開始
- ・ 2000年 有限会社サイバーコネクション(現ベシス株式会社)設立・代表取締役就任
- ・ 2006年 本社を広島から東京へ移転・全国展開を開始
- ・ 2020年 一般社団法人EO Setouchi設立・代表理事就任
- ・ 2021年 東証マザーズ市場(現グロース市場)上場
- ・ 2023年 一般社団法人広島イノベーションベース設立・代表理事就任

事業概要

事業概要

ICTインフラ全般のエンジニアリングを行う「**インフラテック事業**」

INFRASTRUCTURE

ICTインフラ構築におけるノウハウ・スキル



TECHNOLOGY

独自開発ツール・RPA・AIなどの最新テクノロジーの活用

モバイル

エンジニアリングサービス

通信インフラに係る一連のサービス



通信インフラ構築のバリューチェーンをワンストップで提供

- ・ 国内主要キャリア・主要通信方式のインフラを全国で構築・運用・保守
- ・ 上流工程(プロジェクト管理)から下流工程(フィールド対応)をワンストップで提供
- ・ 5Gインフラ構築や100名を超える大型常駐案件等、多種多様なニーズに対応
- ・ DXによる生産性の高い業務プロセスにより、価格競争における優位性を確立

IoT

エンジニアリングサービス

IoTインフラに係る一連のサービス



社会課題を解決する次世代ネットワーク“IoT”の普及を支援

- ・ 生活インフラ事業者(ガス・電気等)に向けた、IoT機器に係る一連のサービスを提供
- ・ 多種多様なIoT機器の設置工事に加え、機器設置後の運用・保守まで一元対応可能
- ・ 自社SaaS“BLAS”※による施工管理メソッドにより、100万台超の機器設置が可能
- ・ 全国規模かつ大量な機器の設置に対応可能な体制により、競争優位性を確立

その他

サービス

ITインフラ等の多様なサービス



ITインフラ構築をはじめとする種々のサービスを提供

- ・ ITインフラ(サーバー・ネットワーク等)の構築・運用
- ・ RPAによる業務効率化ソリューションを提供

主要取引先

通信

SoftBank

Rakuten Mobile

Tomorrow, Together
 KDDI

つながる。驚きを。幸せを。
 docomo Business

エネルギー



東京電力パワーグリッド

TOKYO GAS

NICIGAS

YAZAKI

メーカー

Panasonic

NEC

JVCKENWOOD

アイリスオーヤマ

その他

IIJ
Internet Initiative Japan

weathernews

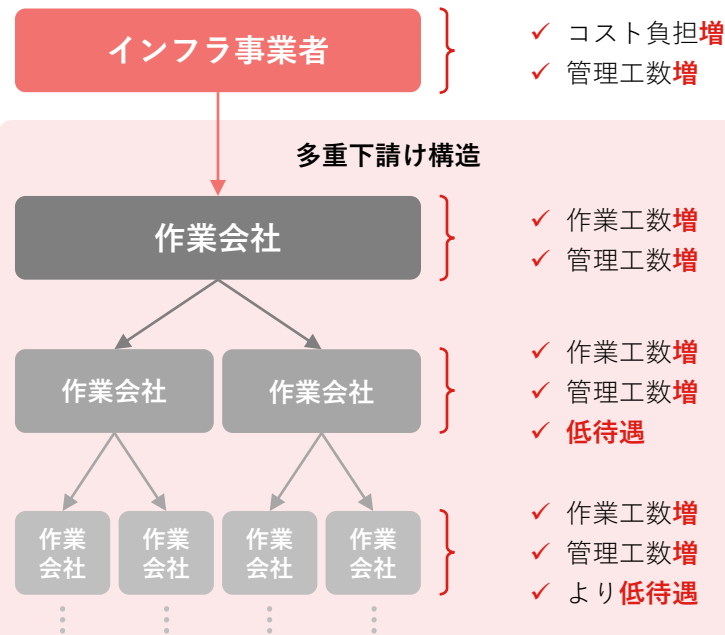
TOPPAN

当社が目指す社会課題の解決(1/2)

- ✓ 日本のICTインフラ業界は、**多重下請け構造**による非効率的・非生産的な業務体系の蔓延が課題となっている。
- ✓ こうした非効率な業務をテクノロジーで代替し、生産性を高めることで、多重下請け構造の是正、ひいてはインフラ産業構造のアップデートを目指す。

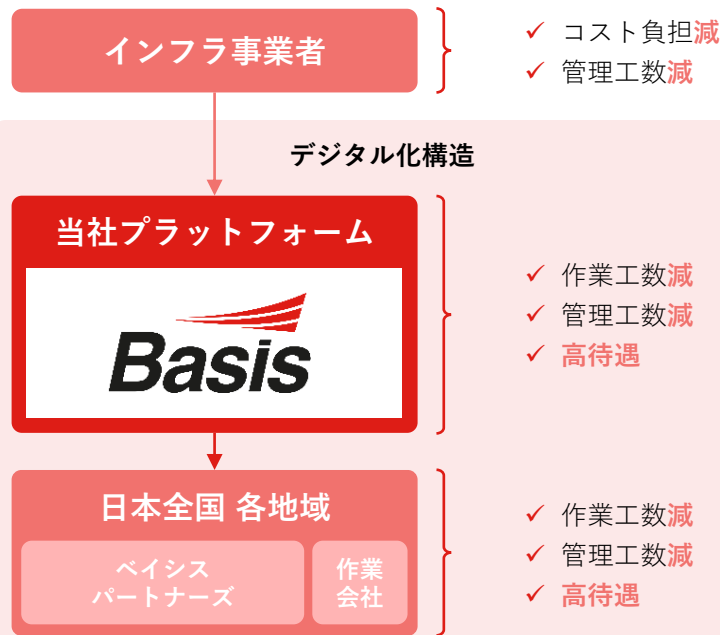
社会課題解決モデル

従来の産業構造



- ✓ アナログで非効率な業務体系
 - ✓ インフラ構築の生産性・維持コストの高止まり
 - ✓ 低待遇による担い手不足の慢性化
- ⇒ **将来的なICTインフラの構築・維持が困難に**

アップデート後の産業構造イメージ



- ✓ デジタル化による産業構造全体の生産性を底上げ
 - ✓ インフラ業務の効率化・品質の均一化
 - ✓ 低待遇化の解消
- ⇒ **持続可能なICTインフラの構築・維持を実現**

当社プラットフォーム

BPaaSモデル

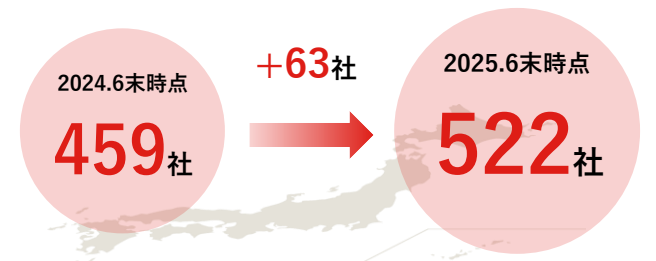
自社開発SaaS“BLAS”による当社独自の施工管理メソッドにより、作業工程管理における大幅な生産性の向上を実現。



作業時間を
約**93%**削減※1

ベシスパートナーズ※2

全国のベシスパートナーズとの連携により、全国規模でのプロジェクトにも対応可能な体制を拡大中。



当社が目指す社会課題の解決(2/2)

- ✓ 自社開発SaaS“BLAS(プラス)”による“BPaaSモデル”を展開。ノンコア業務領域の一元化・高効率化により、コア業務領域に注力可能な環境を実現。
- ✓ 2023年9月より、BLASの有償化・当社と未取引の企業様へ向けた一般提供を開始。

当社のBPaaSモデル

BPaaS

(Business Process as a Service)

当社のクラウド施工管理システム“BLAS”による
高効率なIoTエンジニアリングサービスの提供体制



BPO

(Business Process Outsourcing)

当社のエンジニアリングサービス体制



SaaS

(Software as a Service)

当社のクラウド施工管理システム“BLAS”



当社のBPaaSモデルの導入による、業務効率化のイメージ

お客様の自社ビジネス

ノンコア業務領域

作業指示	紙面・電話・口頭・メール等で指示
作業工程管理	電話・メール・Excel等で確認・共有
作業報告書の作成・提出	Excel等で作成・メールで1件ずつ送信
施工不良の検出	作業報告書の提出後に、目視で確認
作業データの保管	紙面・CD-ROM等に保存・管理

⋮

コア業務領域

事業戦略の策定	事業開発	事業推進
マーケティング	プロダクト開発	営業活動

⋮

当社のBPaaSモデル

ノンコア業務領域を一任・高効率化

	クラウドから自動的に 作業員のスマートフォンへ指示
	クラウド上でリアルタイムに共有
	クラウド上のデータに基づき RPAが自動で作業報告書を作成・送信
	スマートフォンで撮影・アップロード AIがリアルタイムで画像を確認
	クラウド上に即時で保存・管理

⋮

- ✓ ノンコア業務領域を当社プラットフォーム(BPaaSモデル)に置き換えることで、**コア業務領域に注力可能な環境**を実現。
- ✓ 一連の業務は全てBLASを通じて行うため、一元的な管理や自動化など、通常のBPOよりも高効率での業務提供が可能。これによって**ノンコア業務領域全体の生産性の向上**を実現。

M&A戦略の概要および意義(IoTエンジニアリングサービス)

M&A戦略の概要

「工事会社」を対象に ロールアップ型M&Aを実施

- ✓ 当社の「成長分野へ積極投資する」ということ
- ✓ 電力・ガス・水道のスマートメーターおよびカメラやセンサーなど、各種IoTデバイスの設置・保守・メンテナンスを行う工事会社を対象にM&Aを実施

M&A戦略の意義

インフラ業界の課題解決

- ✓ インフラ業界には、多重下請け構造、労働力不足、熟練技術者の高齢化、原材料費や人件費の高騰、低収益など様々な課題が山積み

期待されるシナジー

収益力拡大

- ✓ 当社および工事会社の有する顧客基盤をクロスセルすることにより、グループ全体の収益を拡大
- ✓ 事業領域が重複する分野においては、市場シェア拡大に注力

期待される課題解決

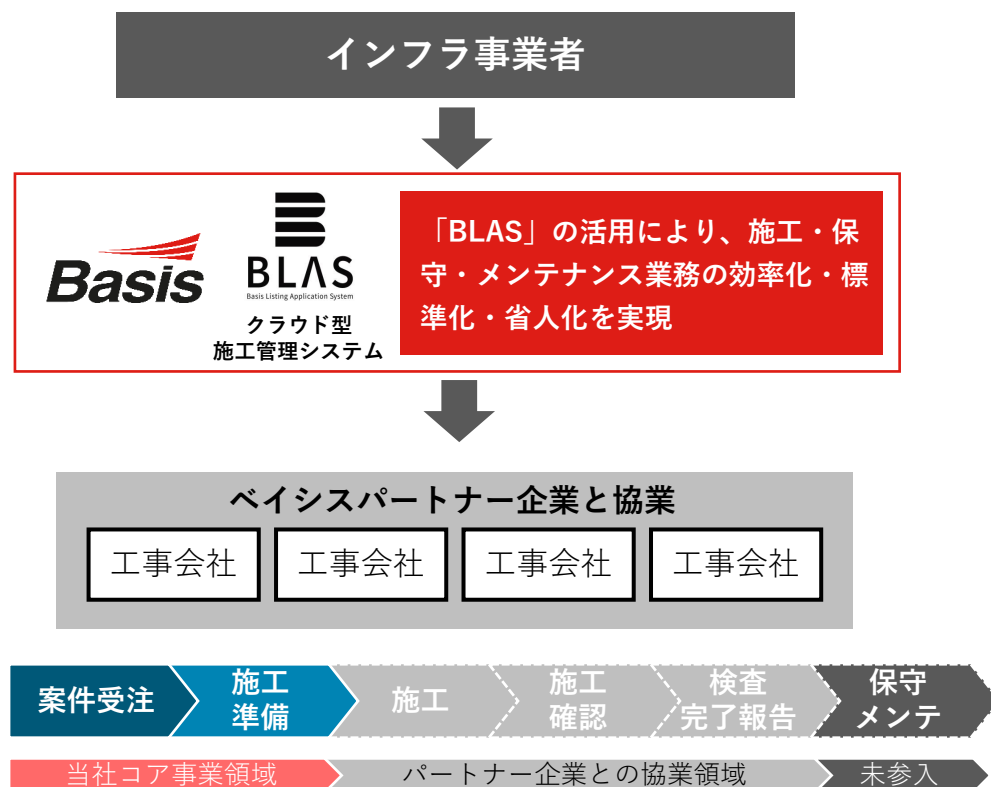
現場作業の生産性向上

- ✓ 自社開発SaaS「BLAS」の活用により、現場作業の生産性向上を実現し、コスト最適化を追求
- ✓ インフラ業界が抱える様々な課題を解決し、サステナブルなインフラ構築・維持に貢献

M&Aにより拡大されるビジネス領域(1/2)

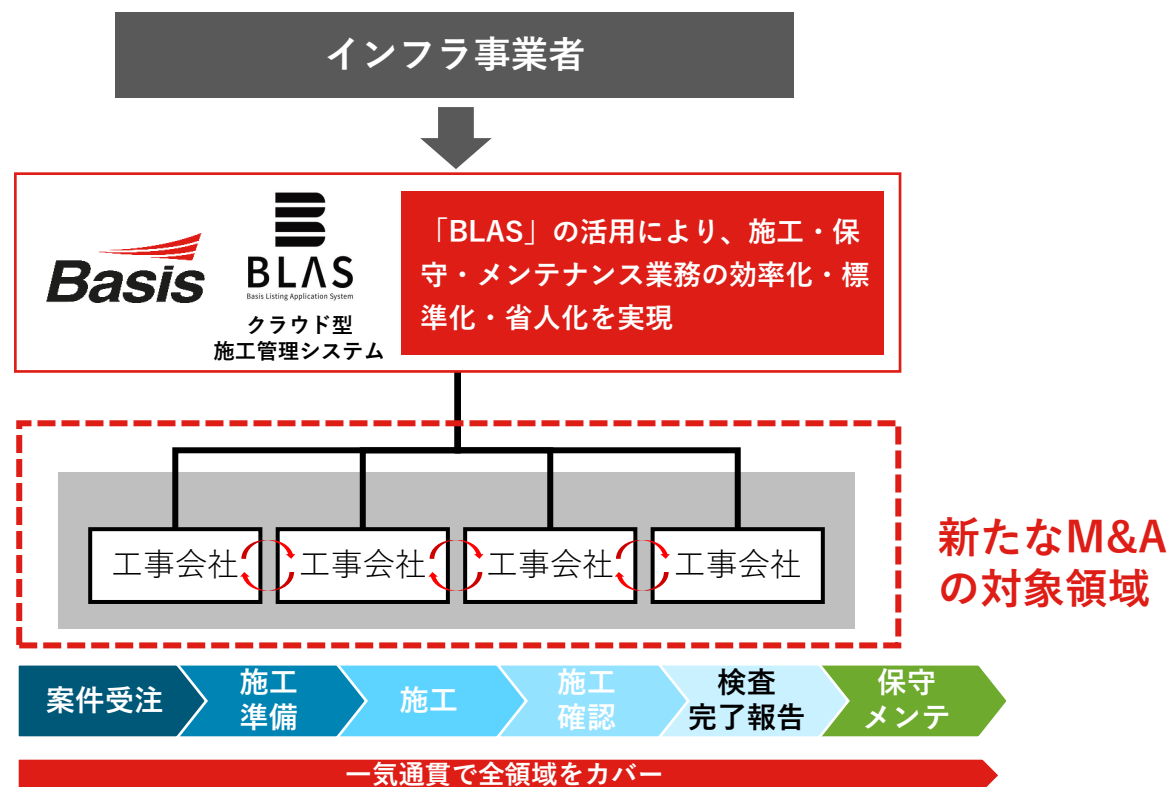
- ✓ 新たなM&Aの対象領域は以下の通り。
- ✓ 工事会社を対象にM&Aを実施することで、案件受注から保守・メンテナンスに至るまでビジネス領域を拡大し、**他社にはない競争優位性を確立**。

従来型ビジネスモデル



- ✓ 現状は、インフラ事業者からの受注案件を全国のベシスパートナーと連携しながら、施工品質や作業工程全般を統制する協業型モデル

新たなビジネスモデル

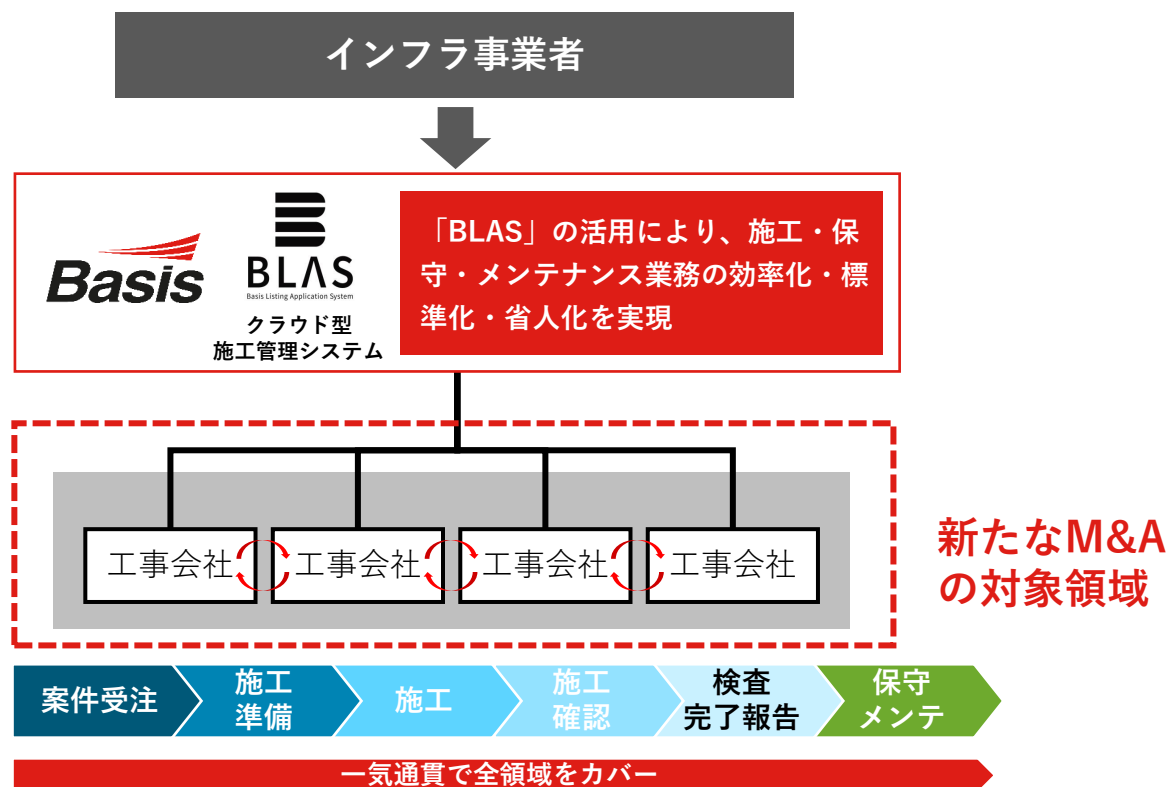


- ✓ インフラ事業者の案件を川上から川下までカバーする垂直統合型のビジネスモデルへ転換
- ✓ 工事会社間の連携・協業も可能となり、施工対応の柔軟性も向上

M&Aにより拡大されるビジネス領域(2/2)

- ✓ バリューチェーン全域をカバーすることで様々なシナジーを創出。
- ✓ 収益力の拡大に加え、自社開発SaaS「BLAS」を核とした現場作業のDX化を主導することで、コスト最適化など様々なメリットを享受。

新たなビジネスモデル



- ✓ インフラ事業者の案件を川上から川下までカバーする垂直統合型のビジネスモデルへ転換
- ✓ 工事会社間の連携・協業も可能となり、施工対応の柔軟性も向上

主なシナジー

収益力拡大

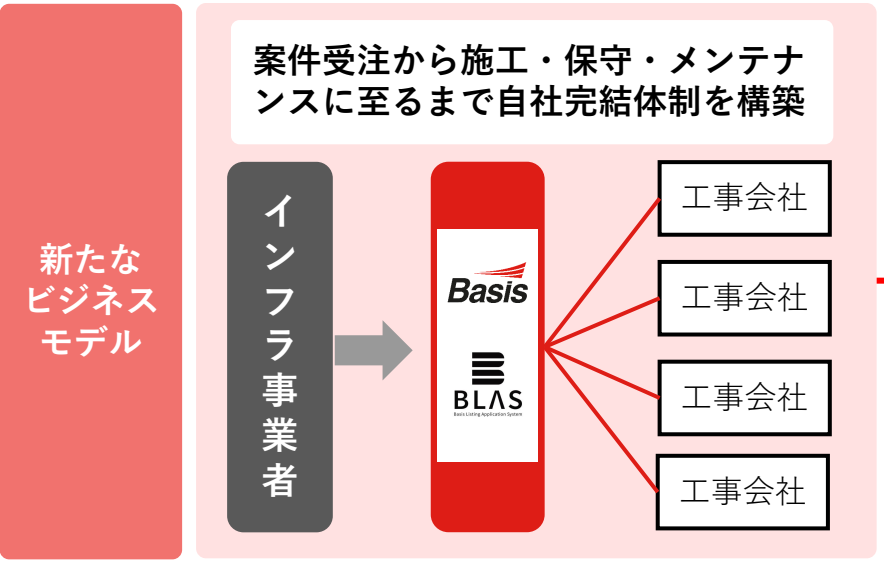
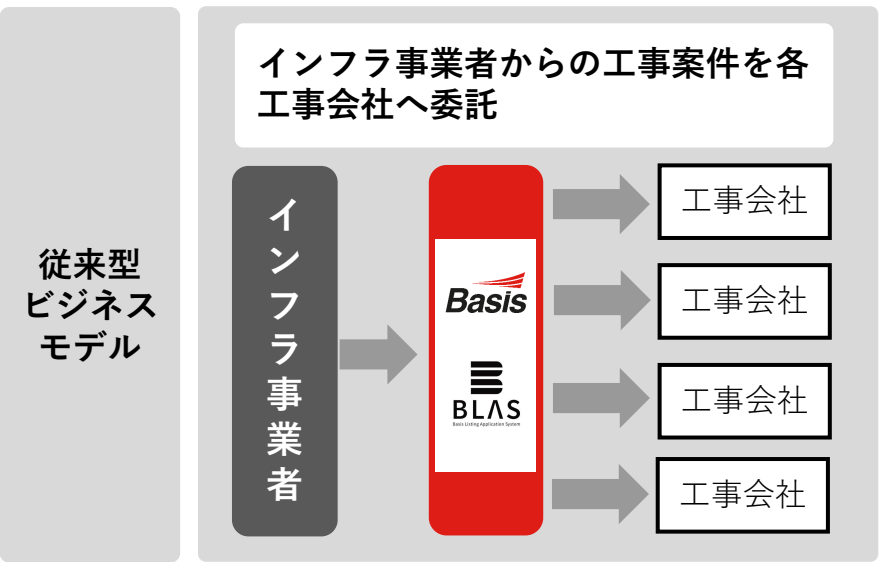
- ✓ 外部委託している工事案件をグループ内に取り込むことによる収益および利益拡大
- ✓ 当社および工事会社の顧客基盤を相互活用することで、クロスセルによる収益機会を最大化
- ✓ 定期的な保守・メンテナンス業務が新たに加わることでストック収益にも寄与

「BLAS」によるコスト最適化

- ✓ 作業指示から完了報告までクラウド上で一元管理することで、作業時間を大幅削減しコストを最適化
- ✓ 作業フローが標準化されることで、適切な人員配置が可能となり人件費の最適化を実現
- ✓ さらには、採用、教育・研修コストの削減にも寄与
- ✓ AI活用により作業ミスや手戻りを未然に防ぎ、再施工にかかる時間的・金銭的成本を削減
- ✓ 現場間の最適ルート提案により、移動関連コストも抑制

シナジーの具体的内容

従来型vs新たなビジネスモデルの比較



シナジーの具体的内容

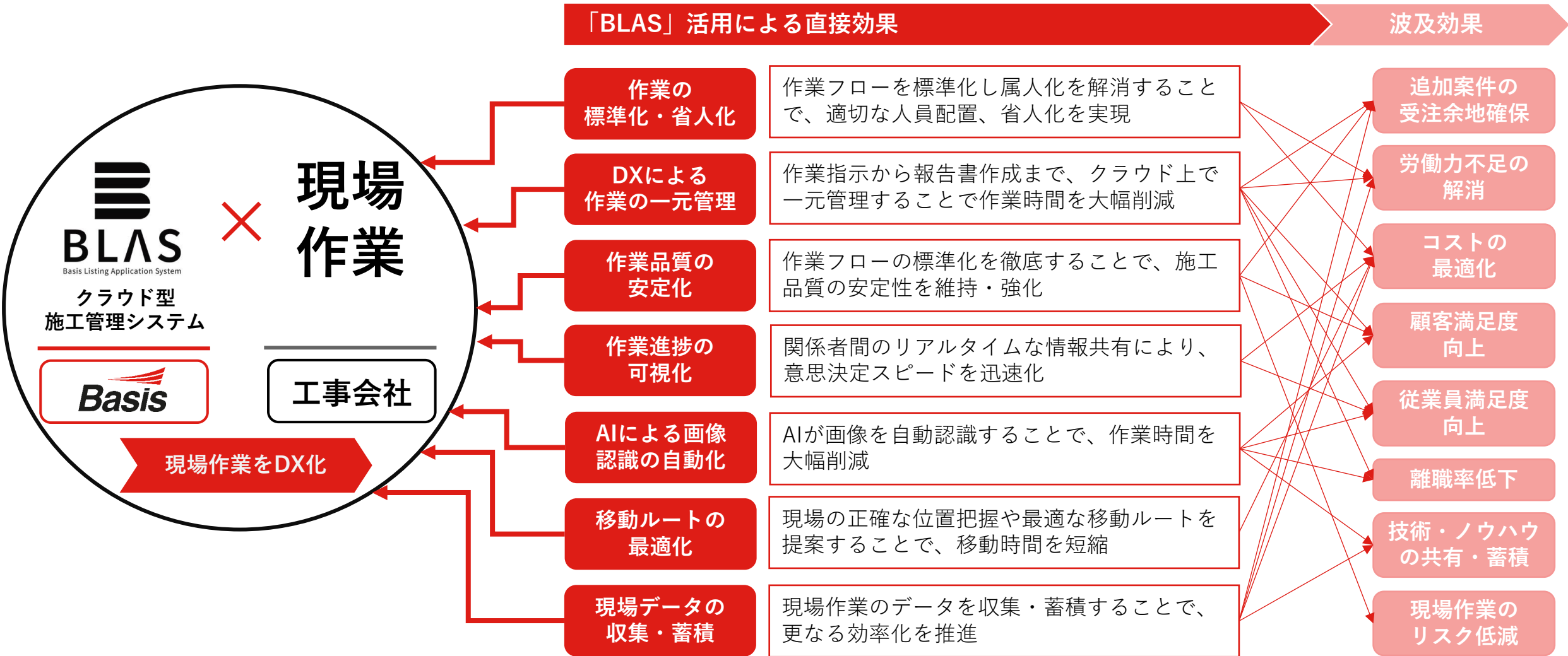
✓ 当社が未開拓な顧客領域において、有力な顧客基盤を有する工事会社を対象にM&Aを実施。

✓ IoTデバイスの施工から保守・メンテナンスに至るまで、垂直統合型のビジネスモデルを構築。

電力	既存領域	✓ 外部委託している東京電力のプライム案件をグループ内に取り込むことで、収益および利益に貢献
	新規領域	✓ 東京電力以外の大手電力会社は未開拓であり、当該電力会社と顧客基盤を有する工事会社を対象にM&Aを実施することで新規案件を獲得
ガス	既存領域	✓ 外部委託しているLPガス業者のプライム案件をグループ内に取り込むことで、収益および利益に貢献
	新規領域	✓ 都市ガスメーター設置に必要な「指定工事店」資格を有する工事会社を対象にM&Aを実施することで新規案件を獲得
水道	新規領域	✓ 水道メーターの設置に必要な各自治体の「給水装置工事事業者」資格を有する工事会社を対象にM&Aを実施することで新規案件を獲得
センサー・カメラ	既存領域	✓ 道路や鉄道、大型プラント、大規模商業施設などへ施工実績のある、またはそれら企業と強いネットワークを有する工事会社を対象にM&Aを実施することで、更なるマーケットシェアを拡大し収益基盤を強化
+		
メンテナンス・保守	新規領域	✓ 上記IoTデバイスの施工業務に加え、定期的な保守・メンテナンスを通じてストック型ビジネスの収益にも寄与

「BLAS」導入により見込まれる効果の具体的内容

- ✓ 「BLAS」導入による効果は以下の通り。
- ✓ 収益力拡大やコストの最適化、従業員および顧客満足度の向上にも貢献。



新M&A戦略の基本方針

Valuation

- ✓ 適切なバリュエーションに基づきM&Aを実施
- ✓ M&Aを目的化せず、かつ買収に伴う**のれん計上額を最小限に抑制**する方針
- ✓ 取得に伴うのれんの評価が、当社グループの収益性やキャッシュ・フローの見通しに比して過大となる案件は、投資判断の健全性確保の観点から、M&Aの対象外とする方針

買収資金の 原資

- ✓ 自己資金および外部借入金を活用
- ✓ 案件規模に応じて一部デッド・ファイナンスを活用し、株主価値の最大化を追求
- ✓ 既存株主の株主価値を最優先に考慮し、株式価値の希薄化や毀損につながる可能性のある**エクイティ・ファイナンスは検討対象外**

案件の ソーシング

- ✓ 外部専門家ネットワークを最大限活用
- ✓ 既にM&A仲介会社や金融機関との連携を強化しており、潜在的案件を含む広範囲なソーシングチャネルの確保に注力
- ✓ 取引先や業界ネットワークとの接点を活かし、自社リソースも戦略的に活用

PMI

- ✓ シナジー最大化を最優先（**つまり、フリー・キャッシュ・フローを最大化**）
- ✓ 両社の企業文化および人材を尊重しつつ、技術力の共有、営業支援、人材交流を通じ円滑な組織統合を推進

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。

これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。

これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。

このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

