



2026年2月12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)

2026年6月期第2四半期 決算説明動画書き起こし



ベイス株式会社

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>

2026.02

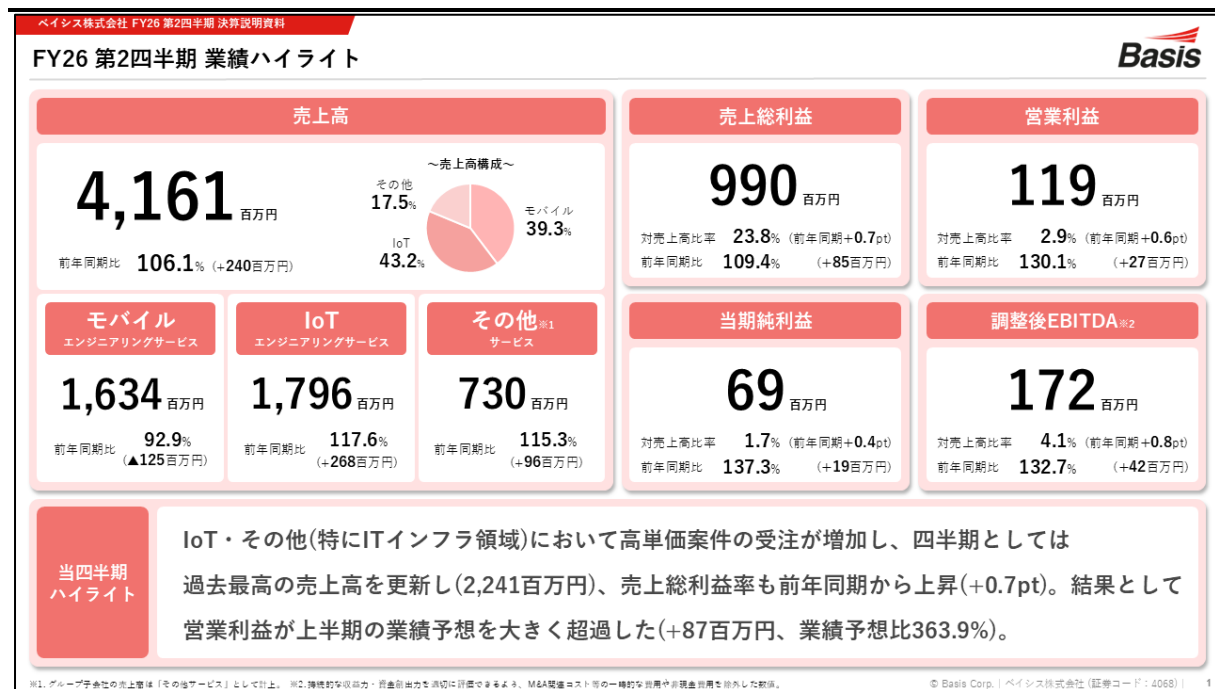
【決算説明資料】

<https://pdf.irpocket.com/C4068/YpwX/y76J/MPZk.pdf>

【決算説明動画】

<https://youtu.be/HvtVBf6P7d0>

FY26 第2四半期業績ハイライト



業績のハイライトです。

上半期の売上高は41億6,100万円となりました。

前年同期比では106.1%と増収での着地となっています。

売上高が伸びた要因はモバイル減少をIoT・ITが補った点です。

通信事業者の投資抑制によりモバイルは引き続き減少しています。

一方で、IoTおよびその他事業、特にITインフラ領域の受注が好調です。

今期は高単価案件の獲得が進み四半期として過去最高の売上高を更新しました。

高単価案件の増加により売上総利益率も前年より0.7pt改善しています。

その結果、営業利益は大きく上振れ、上半期計画比で約3.6倍の進捗となりました。

決算報告

ペイシス株式会社 FY26 第2四半期 決算説明資料

01. 決算報告

02. 当期業績の見通し

03. 中期経営計画

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

※連結損益計算書は、税効果計算後の金額に、M&A関連コスト等の一時的な費用や利益費用を除外した数値。

© Basis Corp. | ペイシス株式会社 (証券コード: 4068) | 4

続いて、第2四半期の詳細です。

こちらは連結損益計算書の前年同期比較です。

売上高はIoT・ITで高単価案件の受注が増え前年を上回って推移しています。

IoTが好調な背景として従来のスマートメーター以外の案件が拡大しています。

例えば各種センサー、ネットワークカメラ、小型太陽光設備、テナントメーターなどです。

これまで取扱いが少なかった分野が拡大しIoT事業全体の売上成長につながっています。

また、当社独自のクラウドシステム「BLAS」により現場作業を効率的に管理できる点や、全国対応の施工・保守体制が評価され受注拡大につながっています。

ITインフラ領域についても前四半期に続き受注は堅調です。

NTTグループからの案件を中心にネットワーク回線切替などが増加しています。

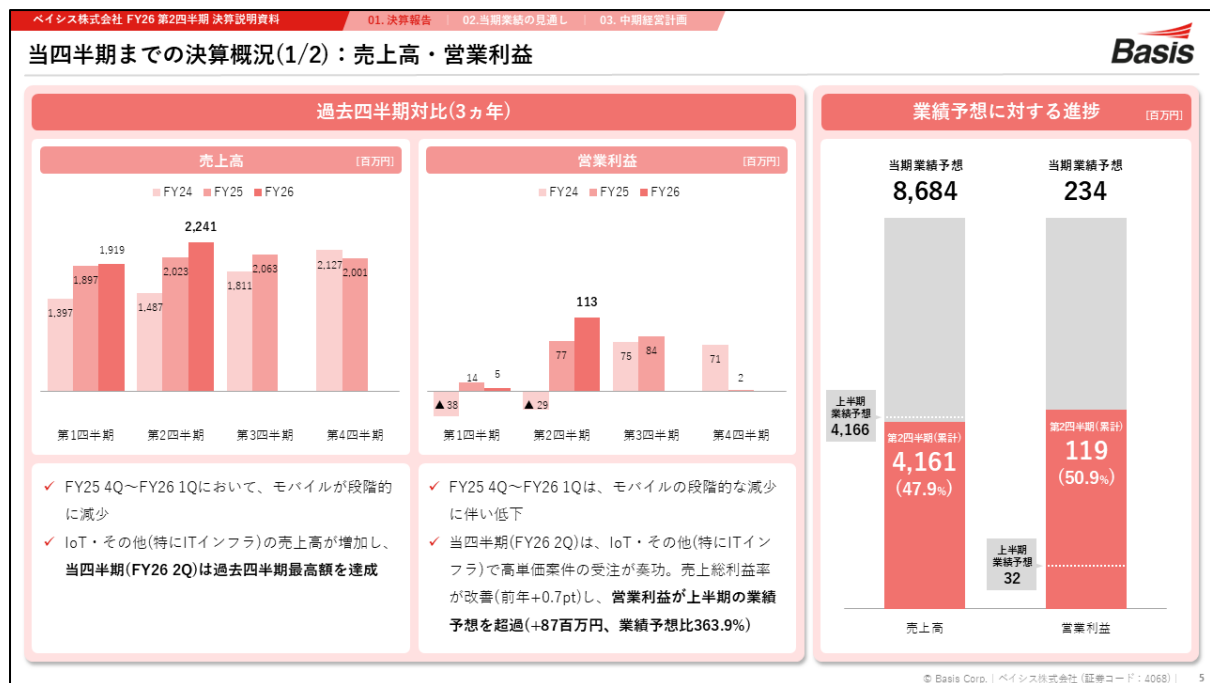
利益面では、高単価案件の増加により売上総利益率が前年を上回っています。

特にテナントメーターやIT案件は利益率の高い分野です。

販売管理費は前年より増加しています。

これは社内DX推進による一時的な投資が要因です。

下半期は売上拡大により販管費率は低下する見通しです。



続いて、過去との比較です。

FY26は第1 四半期・第2 四半期ともに増収基調です。

モバイル減少の中でもIoT・ITが成長をけん引しています。

営業利益はモバイル減少によりFY25第4 四半期に落ち込みましたがFY26第2 四半期で大きく回復しました。

四半期で1 億円超の営業利益は高単価案件の寄与によるものです。

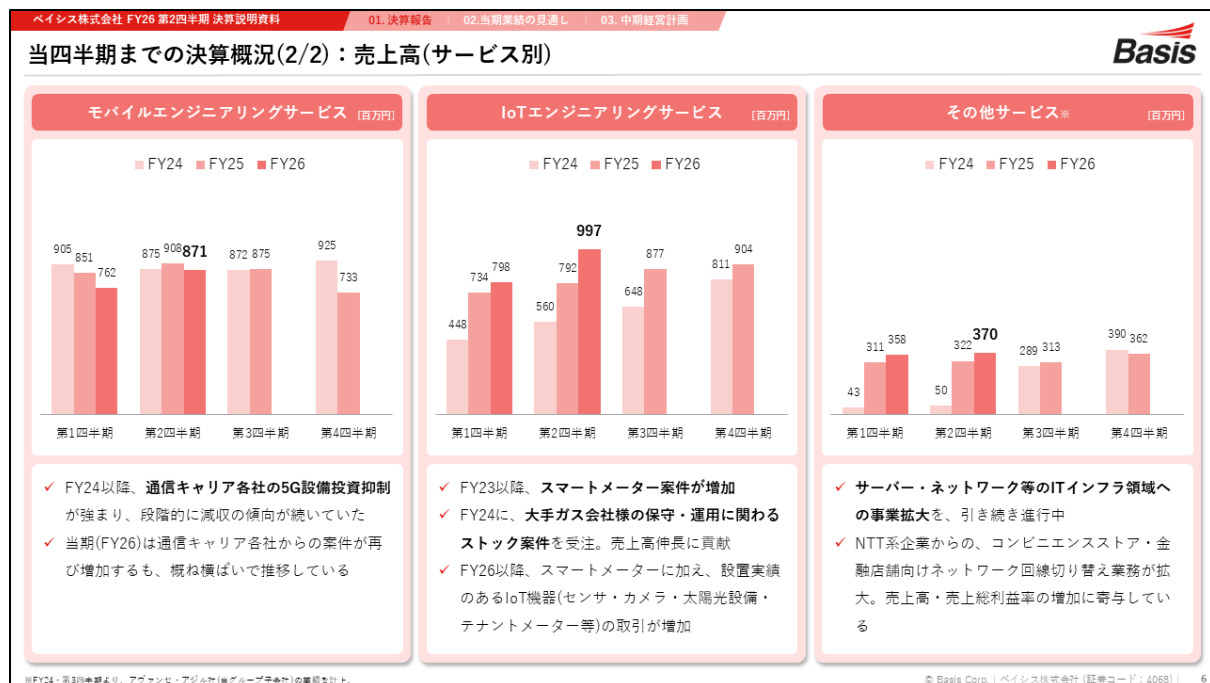
右側のグラフは業績予想に対する進捗です。

売上高は上半期予想に対し、概ね計画通りです。

通期進捗は47.9%となり業績予想達成が見込まれます。

営業利益は上半期予想3,200万円に対し実績は1億1,900万円となりました。

通期進捗は50.9%と利益面は大きく上振れています。



続いて、サービスセグメント別の売上高の推移です。

まずモバイルエンジニアリングサービスです。

第1四半期は減少傾向でしたが第2四半期は横ばいで推移しています。

通信事業者の投資抑制は続いていますが一部案件で投資回復の動きが見られます。

ただし、今期第4四半期以降については、通信事業者の新年度以降の投資動向は不透明です。

現時点では楽観視できないもののこれ以上の減少を避け、横ばいでの推移を目指します。

IoTは引き続き順調に成長しています。

スマートメーター以外の案件拡大が寄与しています。

その他サービス、特にITインフラ領域ではNTTグループ案件が売上成長を支えています。

店舗や金融機関向けのネットワーク切替案件が増加しています。

ベイス株式会社 FY26 第2四半期 決算説明資料

01. 決算報告

02. 当期業績の見通し

03. 中期経営計画

Basis

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%

現金917

短期借入金300

売掛金1,756

長期借入金243

流動資産3,013

流動負債1,415

固定負債255

純資産2,046

固定資産703

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%

現金965

短期借入金400

売掛金1,691

長期借入金221

流動資産3,085

流動負債1,443

固定負債230

純資産2,111

固定資産700

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)

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

続いて、バランスシートです。FY25期末と上半期末を比較しています。
 大きな変化はなく流動比率・自己資本比率ともに高水準です。
 財務体質は引き続き健全であり成長投資と財務安定性の両立を図ります。

ベイス株式会社 FY26 第2四半期 決算説明資料 01. 決算報告 02. 当期業績の見通し 03. 中期経営計画

FY26 第2四半期 その他トピック Basis

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**



- ✓ 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、
ベイスと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

© Basis Corp. | ベイス株式会社 (証券コード: 4068) | 8

次に、第2四半期のトピックスです。

1点目は「BLAS」がIT導入補助金の対象に採択されました。
中小企業は補助金を活用してBLASを導入することが可能になります。

2点目は、アメリカ・シリコンバレーのスタートアップのMODE社との業務提携です。
当社のBLASとMODE社のBizStackを連携させます。

IoT機器から取得するデータをAIで監視・分析する仕組みを構築します。
顧客への提供価値をさらに高める提携となります。
すでに提携を通じた受注や新規顧客獲得も進んでいます。
システム連携に加え売上高拡大につながる提携です。

当期業績の見通し

ベイス株式会社 FY26 第2四半期 決算説明資料

01. 決算報告02. 当期業績の見通し03. 中期経営計画

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す、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。

※特殊な収益力・利益引当金も適切に評価できると、M&A関連コスト等の一時的な費用や経費増額を除外した数値。

© Basis Corp. | ベイス株式会社 (証券コード: 4068) | 10

続いて、当期の業績見通しです。

FY26の業績予想に変更はありません。

モバイル減少はあるもののIoT・ITの成長で増収増益を見込みます。

当社の課題の一つが売上総利益率です。

前年度実績と今期の着地見込みでは、低下する想定です。

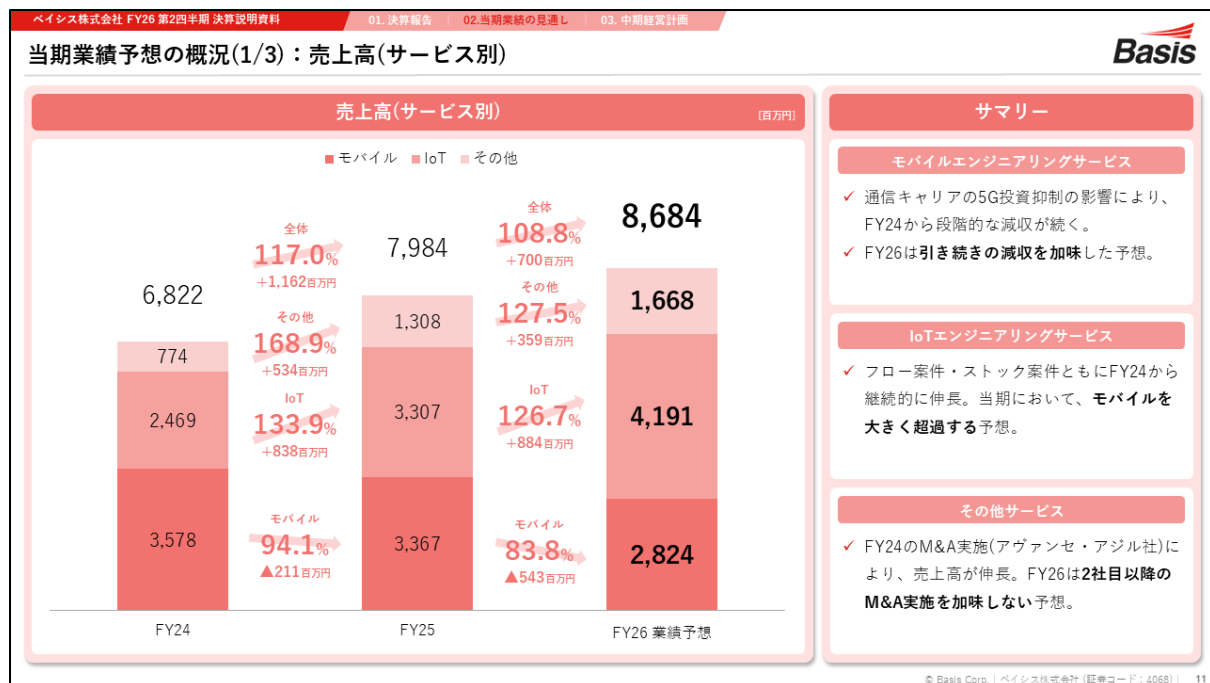
これは、売上総利益率の高いモバイル案件が減少する見込みであることが主な要因です。

一方で、説明したとおりIoTやITでは高単価・高利益率の案件を獲得しています。

こうした案件の積み上げにより売上総利益率を下げない着地を目指し、引き続き、利益率改善の取り組みを継続して進めていきます。

販売管理費は営業体制強化や株主優待導入により増加見込みです。

一方で、売上高拡大により販管費率は前年を下回る計画です。



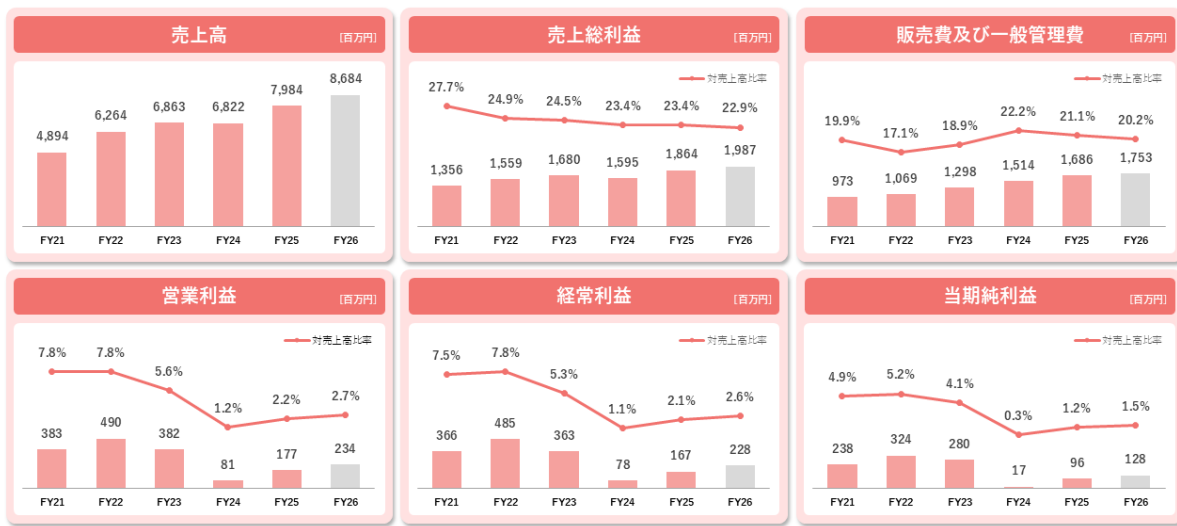
サービスセグメント別予想ではモバイルは減少を想定しています。
一部回復の兆しもあるため減少幅の抑制に注力します。

IoT・ITは引き続き受注好調で過去と比べても成長を見込んでいます。

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



© Basis Corp. | ベイス株式会社 (証券コード: 4058) | 12

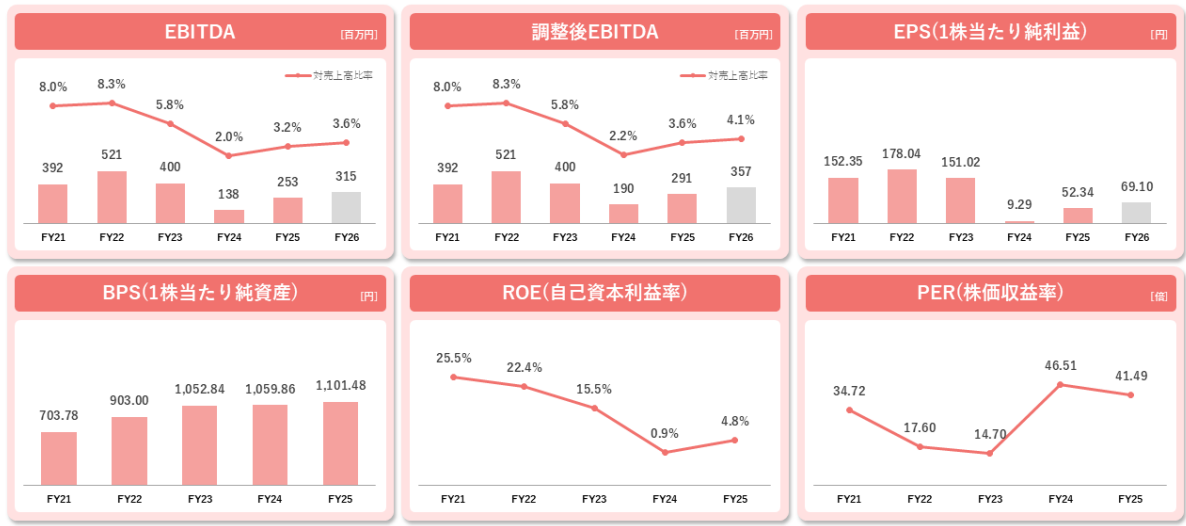
こちらは、段階利益について過去との比較で示したグラフです。
売上高は、FY23からFY24にかけて一時的に成長が鈍化しました。
一方で、FY25からFY26にかけては再び成長フェーズに入っています。
これは、IoTおよびITの成長が結果として表れているものです。

一方、課題は売上総利益率です。年々、低下してきている状況です。
FY25では、利益率改善を目的としてさまざまな施策を実行しました。
その結果、低下が続いていた売上総利益率は下げ止まりました。
ただし、今期は予測上再び低下する見込みとしています。
可能であれば、前年を上回る利益率の実現を目指し、取り組みを進めます。

販売管理費についても、先ほど説明した通り、年々、販管費率を下げる形で進めています。
これにより、営業利益率の回復を引き続き目指しています。

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



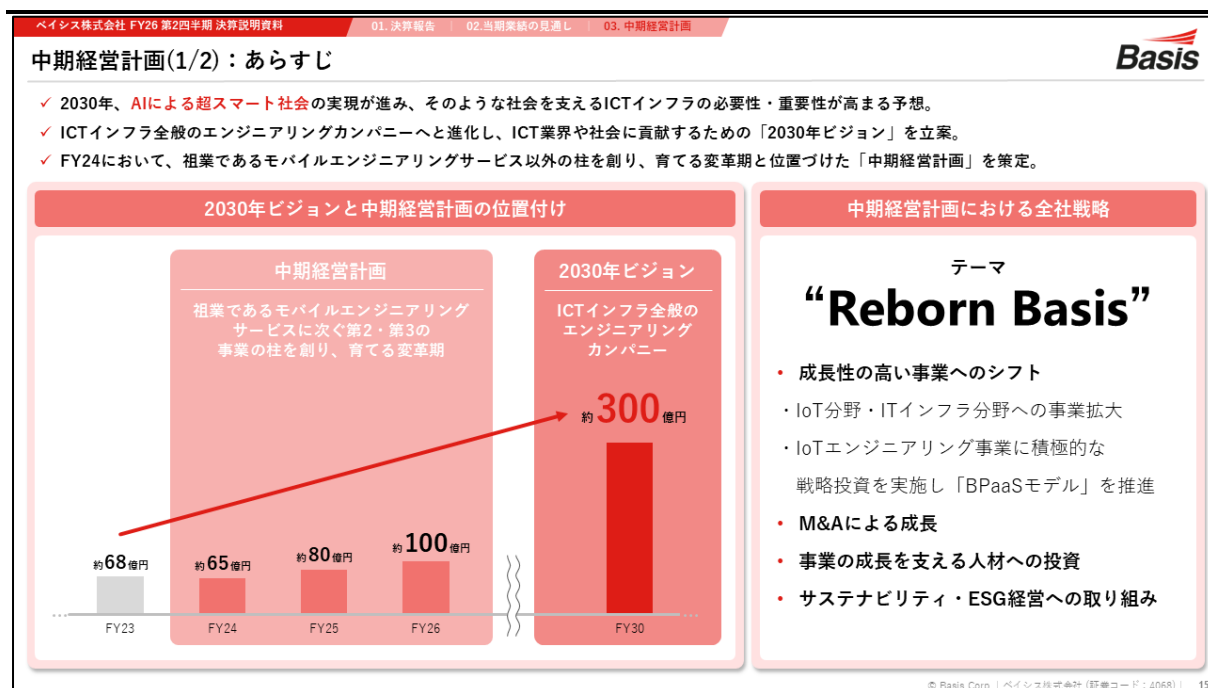
© Basis Corp. | ベイス株式会社 (証券コード: 4058) | 13

EBITDA以降の利益指標です。営業利益の改善が鍵となります。

営業利益が改善すれば、EBITDAも回復していきます。

売上総利益率を高め、販管費率を下げることで、結果として営業利益率を高め、利益改善を継続していきます。

中期経営計画



それでは最後に、中期経営計画について改めて説明します。

当社は2年前に中期経営計画を開示しました。

テーマは「Reborn Basis」です。

祖業のモバイルに依存していた事業構造から生まれ変わることを掲げ、成長事業を伸ばす取り組みをこの2年半進めてきました。

当初は、今期に売上高約100億円を想定していました。

ただし、モバイルの逆風が想定以上に強く、100億円の達成は1～2年遅れる見込みです。

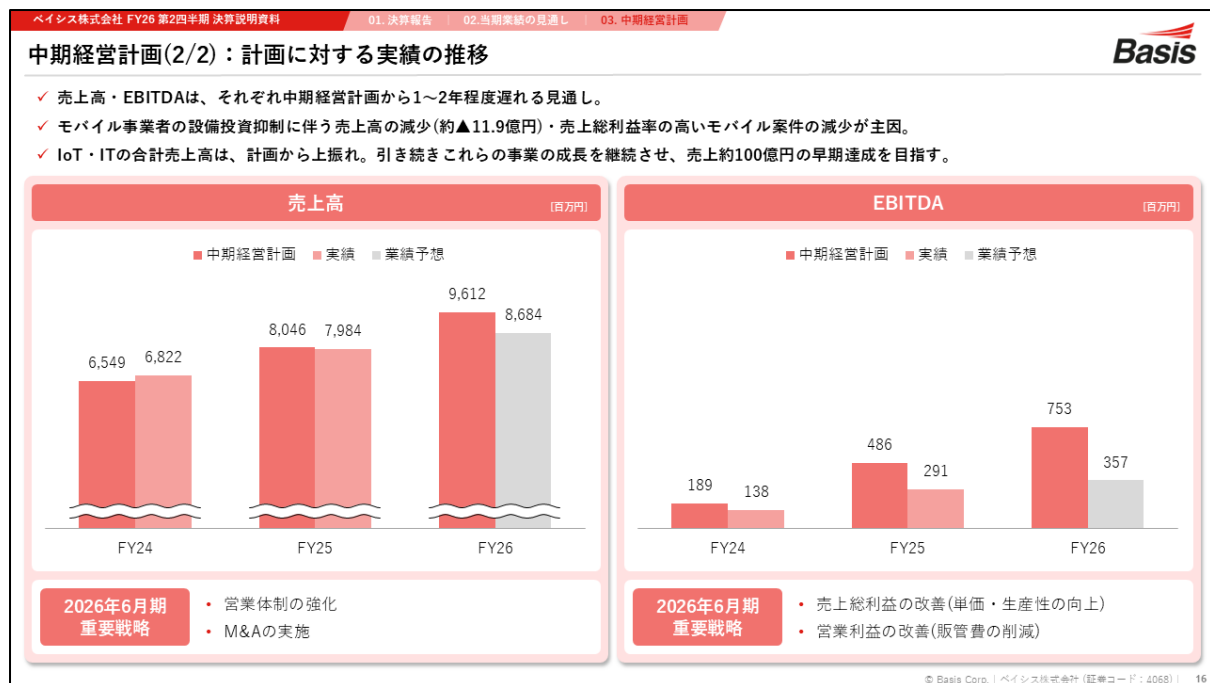
一方で、モバイル以外の成長事業を育てる取り組みは、着実に進んできたと考えています。

世の中にAIの普及が進んでおり、この超スマート社会はインターネット上だけでなく、私たちが生活する物理的な世界にも広がります。その中で不可欠なのがICTインフラです。

当社は、ICTインフラを作り、支える事業を行っています。

AIの普及は、当社事業にとって追い風です。

モバイルに次ぐIoT・IT事業を成長させることで、中期経営計画の早期達成と2030年ビジョンの実現を目指します。



当初計画に対する進捗では、モバイル投資抑制の影響が大きく、過去2年間で売上高は約12億円減少しました。

この影響により、FY26は計画に届いていません。

売上高だけでなく、利益にも影響しています。

当初FY26で達成予定だった業績目標については、成長事業を伸ばすことで、早期達成を目指します。

以上が本日の説明です。

IoT・ITは今後も成長を見込んでいます。

オーガニック成長に加えM&Aも活用し、2030年売上高300億円を目指します。

引き続きご支援をよろしくお願いいたします。

本日は長時間の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】

ベイシス株式会社 IR担当

メール問い合わせ先：ir@basis-corp.jp

○IRメールの配信登録ご紹介

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@ベイシス社長」「@yoshibasis」で検索ください。

