



2025 年 8 月 18 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 決算説明動画書き起こし



ベイス株式会社

2025年6月期 決算説明資料
(事業計画および成長可能性に関する事項)

証券コード：4068



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

2025年8月

【決算説明資料】

<https://pdf.irpocket.com/C4068/hG0m/DDup/BMb1.pdf>

【決算説明動画】

<https://youtu.be/nlZhBdsjn6k>

2025 年 6 月期 決算報告

2025年6月期 決算説明資料 | 決算報告

業績ハイライト



	売上高	前年同期比	業績予想比
	7,984 百万円	117.0% (+1,161 百万円)	100.8%

	営業利益	前年同期比	業績予想比
	177 百万円	219.5% (+96 百万円)	131.8%

- ・売上高は、IoTエンジニアリングサービスが引き続き高成長を維持し（IoT：前年同期比134.0%、+838百万円）、過去最高を更新。なお、IoTエンジニアリングサービス単体としては、第4四半期は過去最高の売上高約9億円を記録し、第3・4四半期ともに祖業事業のモバイルエンジニアリングサービスを上回った。
- ・営業利益は、135百万円の修正予想に対し、期初に想定していなかった株主優待費用やM&A関連費用を計上しつつも、177百万円で着地。計画を上回る高利益案件の受注が進むとともに、顧客への販売単価向上を目的とした価格交渉による売上総利益の改善が奏功し、売上総利益率も22.3%の計画に対し、23.4%（+1.1%）へと向上し、収益性が改善。

※ P4にPLサマリーを掲載。

©Basis Corp. | ベイシス株式会社（証券コード：4068） | 3

まず、業績ハイライトです。

売上は79億8,400万円の着地となり、前年同期比117.0%、業績予想比100.8%と、着実に計画通りの数字を出すことができています。

続いて営業利益です。約半年前に上方修正をした営業利益でしたが、これを31.8%超え、1億7,700万円の着地となっております。前年同期比219.5%と、大きく利益が増え、上方修正した数字よりも131.8%と、こちらも問題なく上振れて着地をしております。

今回、売上と営業利益が予定よりも上振れている要因は、ページ下部に記載しておりますが、まず売上高につきましては、引き続きIoTエンジニアリングサービス（以下、IoT）の受注が非常に好調で、IoT単体で前年同期比134.0%の成長を達成することができ、ベイシスの売上高としても過去最高を更新しております。IoTは、第3四半期に続き第4四半期も、祖業であるモバイルエンジニアリングサービス（以下、モバイル）の売上高を上回り、第4四半期において過去最高の売上高となりました。

続きまして、営業利益です。半年前の修正の利益が1億3,500万円でしたが、大きく上回る1億7,700万円の着地となっております。また、期初に想定していなかった株主優待の費用・M&Aの関連費用を計上しておりますが、結果、1億7,700万円と大きく上振れております。

この要因は、高利益案件の受注が着実に進んだことに加え、この1年間、お客様に対して販売単価向上を目的とした価格交渉を継続し、その成果として単価が上昇したことにあります。結果として売上総利益が改善し、営業利益が上振れました。

売上総利益率は、当初の計画は22.3%でしたが、着地は23.4%と、1.1%改善ができました。

PLサマリー



売上高は、IoTエンジニアリングサービスが引き続き高成長を維持し、前年同期比・業績予想とともに上回って着地。売上総利益率も引き続き改善が進み、業績予想よりも1.1%上回る水準に。

(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 修正予想 ※連結	対売上高 比率	2025年6月期 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	6,822	-	7,920	-	7,984	-	+1,161 (117.0%)	+63 (100.8%)
売上総利益	1,595	23.4%	1,764	22.3%	1,864	23.4%	+268 (116.8%)	+100 (105.7%)
販売費及び一般管理費	1,514	22.2%	1,629	20.6%	1,686	21.1%	+171 (111.3%)	+57 (103.5%)
営業利益	81	1.2%	135	1.7%	177	2.2%	+96 (219.5%)	+42 (131.8%)
経常利益	78	1.1%	129	1.6%	167	2.1%	+89 (214.9%)	+38 (129.8%)
当期純利益	17	0.3%	71	0.9%	96	1.2%	+79 (558.9%)	+24 (134.8%)
1株あたりの当期純利益 (円)	9.29	-	38.59	-	52.34	-	+43.05	+15.93
EBITDA	138	2.0%	210	2.7%	253	3.2%	+115 (183.7%)	+43 (120.8%)
調整後EBITDA※	190	2.2%	-	-	291	3.6%	+100 (152.7%)	-

※100円未満は四捨五入

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

続いて、損益計算書(PL)です。売上高は、先ほどの説明の通り、前年同期比で増加しており、業績予想も上回っております。

売上総利益についても、利益率が1.1%改善しており、こちらも前年同期比116.8%の成長。期初の業績予想比105.7%となりました。

続いて、販売費及び一般管理費(以下、販管費)です。当初の業績予想より5,700万円ほど、前年同期より1億7,000万円ほど上振れております。こちらは、営業体制の強化などの影響もあり、期初に予定していなかったM&A関連費用等から、少し上振れているといった結果となっております。

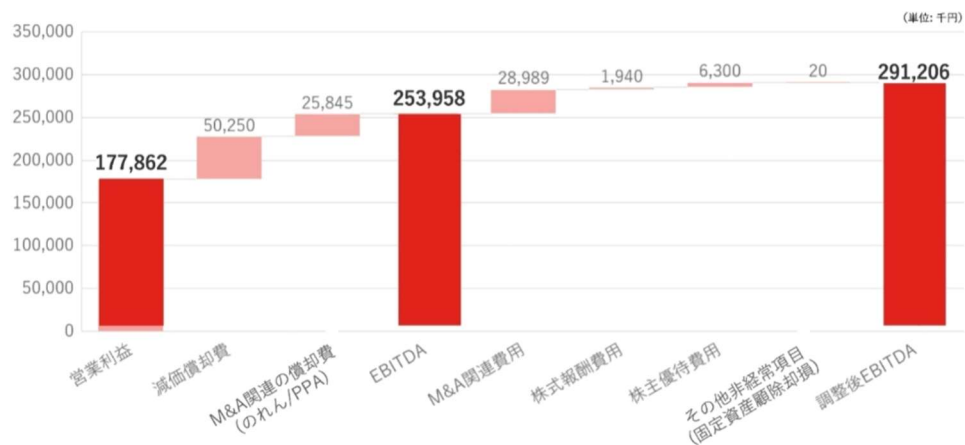
しかしながら、販管費は増えましたが、売上総利益の方が増えておりますので、結果として営業利益は、前年同期および業績予想と比べましても上振れました。

営業利益から下(経常利益・当期純利益)につきましては、営業利益の増加に伴い、前年同期および業績予想と比べましても、上振れました。

今回から、下段に「調整後 EBITDA」の項目を追加しております。追加した理由につきましては、次のページで説明いたします。調整後 EBITDA は、2億9,100万円の着地となりました。

Non-GAAP指標について

持続的な収益力および資金創出力を適切に評価できるように、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を調整後EBITDAとして開示します。



調整後 EBITDA を開示している理由ですが、当社の持続的な収益力・資金創出力を、適切に、株主そして投資家の皆様が評価できるよう、M&A 関連コスト等の一時的な費用や非現金費を除外したものを、調整後 EBITDA として開示しております。

グラフの EBITDA から右側の M&A 関連費用・株式報酬費用・株主優待費用・その他非経常項目を除外することによって、調整後として計算させていただいております。

売上高および営業利益の推移



2023年6月期～24年6月期の鈍化傾向を脱し、再成長フェーズに。モバイルにおいて、通信事業者の投資抑制に伴う一部案件の終了・縮小により売上高が減少するも、IoT・ITの売上増加により堅調に推移し、過去最高を更新。

2023年6月期～24年6月期にかけて、モバイル売上高の減少、売上原価増による売上総利益率の低下、積極的な戦略投資により、営業利益は減少傾向にあったが、売上総利益率の改善活動の結果、営業利益は、前年同期比219.5%と大幅に改善。

続いて、売上高と営業利益の過去比較です。

売上高は、2023年6月期～2024年6月期の2年間は成長が鈍化傾向にありましたが、今期は再び成長フェーズに入りました。

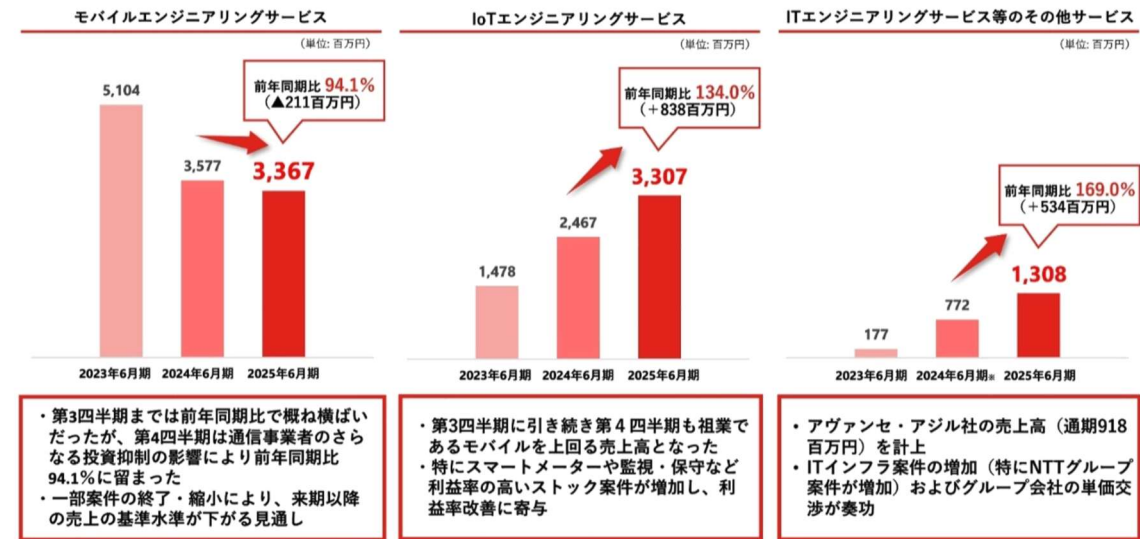
理由は、モバイルでは一部案件終了などで減少があったものの、IoTやITエンジニアリングサービス（以下、IT）の業績が大きく伸び、モバイルの減少分をカバーできたためです。

営業利益につきましても、過去2年は減少傾向でしたが、2025年6月期はV字回復の兆しがあります。

減少していた背景は、モバイル売上の減少、昨今の原価上昇(物価高)の影響、そしてIoT・ITへの積極投資です。

今期は利益を回復させましたが、過去の利益の額と比べると、まだまだ少額のため、今後も利益率を上げ、過去を上回る業績を目指してまいります。

売上高推移（サービス別）



続いて、サービスセグメント別の売上高です。

まず、モバイル（左図）は、この2～3年、外部環境が悪化し非常に苦戦しています。

今期も第3四半期までは前年同期と同程度でしたが、第4四半期に入り、通信事業者の投資抑制がさらに強まり、売上が大きく落ち込みました。

結果、モバイルの売上高は前年同期比 94.1%となり、この投資抑制の影響は 2026 年 6 月期も続く見込みで、モバイルは減少トレンドが続くと見ております。

次に IoT（中央図）は、非常に好調で、過去2年と比べても大きく成長しています。

理由は、スマートメーター案件の増加に加え、監視・保守など継続性と利益率の高いストック案件が増えたことで、IoTは右肩上がりの成長を続けています。

最後に、現在投資中の育成事業、IT（右図）も大きく成長しました。

内訳は、約2年前に M&A をしたアヴァンセ・アジル社の売上加算と、ベイシスがオーガニックに伸ばした部分です。

BSサマリー

(単位：百万円)	2024年6月末 ※連結	2025年6月末 ※連結	増減額		2024年6月末 ※連結	2025年6月末 ※連結	増減額
流動資産	3,265	3,013	▲251	流動負債	1,711	1,415	▲296
現預金	970	917	▲53	固定負債	304	255	▲48
固定資産	721	703	▲17	負債合計	2,015	1,670	▲345
有形固定資産	126	119	▲7				
無形固定資産	368	347	▲21	株主資本	1,970	2,046	+75
投資その他の資産	226	237	+11	純資産合計	1,970	2,046	+75
資産合計	3,986	3,717	▲269	負債・純資産合計	3,986	3,717	▲269
ROA	0.4%	2.5%		ROE	0.9%	4.8%	
自己資本比率	49.4%	55.1%		BPS	1,059円/株	1,101円/株	



・資産

流動資産は、前期から251百万円減少。現預金の減少(53百万円)及び売掛金の減少(117百万円)が主因。

・負債

流動負債は、前期から296百万円減少。短期借入金（コミットメントライン）の減少(400百万円)が主因。

続きまして、バランスシート（BS）です。

まず大きな変化は流動資産で、前年と比べ約2億5,100万円減少しました。主な要因は、現預金と売掛金の減少です。

負債では、流動負債が約2億9,600万円減少しました。短期借入金を返済したことによるものです。

ROA（総資産利益率）とROE（自己資本利益率）は、いずれも前年より改善しました。ただし水準としてはまだ高いとは言えず、引き続き利益率の向上を図っていきます。

自己資本比率は、利益の積み上げにより55.1%となり、健全な財務体質を維持しています。

また今回から、新たな指標としてBPS（一株あたり純資産）も開示しました。

利益の増加に伴い純資産が積み上がり、BPSも上昇しています。

投資実績



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	対投資計画比	投資成果
採用・教育	84	新規採用人数 66人 (前年計画比 93.0%) PM数 20人増 (前年計画比 166.6%)	89	106.0%	新規採用人数 47人 (進捗率 71.2%) PM数 23人 応募流入・他社との条件競争が 課題となり、計画から下振れ
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	99	87.6%	通期累計取引社数 326社 (前期比 68社増、計画比 3社増) 大手エネルギー会社15社へトップ 商談を実施済み、1社と基本契約を 締結済み、1社受注済み
自社プロダクト開発	114	BLAS ^{※1} 機能追加 及びテスト販売(PoC)	122	107.0%	BPaaS ^{※2} 拡販に向けた機能開発 有償契約4社、トライアル契約11社
Total	312		310	99.3%	

※1 BLAS: P26で詳細説明
※2 BPaaS: P24で詳細説明

©Basis Corp. | ベイシス株式会社 (証券コード: 4068) | 9

続きまして、この1年間の投資実績です。

左が期初計画と投資成果の予想、右が実績です。

総投資額は計画3億1,200万円に対し、実績3億1,000万円で、ほぼ予算通りでした。ただし内訳には濃淡があります。

まず採用・教育は、計画比106%と投資額がやや増加しました。採用数は計画の71.2%にとどまり、採用競争の厳しさが表れていますが、2026年6月期では、採用単価を抑えつつ計画通りの採用を目指します。

PM（プロジェクトマネージャー）は計画を超え、23人を育成できました。

営業投資は計画比87.6%と支出は控えめでしたが、成果は想定を上回りました。

取引社数が増加し、大手電気通信やエネルギー分野の企業とも基本契約を締結しておりますので、2026年6月期では成果につながると見ております。

最後に、自社プロダクト開発です。こちらは当初の計画も多く、投資額がかかっております。自社開発のクラウド型施工管理システム「BLAS」の機能追加の開発費と、有償販売に伴う販売費用です。

1Q

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をするためのAIを開発し、特許取得。

モバイル

丸文社とローカル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。



2Q

IoT

東京大学発AIベンチャーAirion社との共同実証実験を開始

ガスメーターに取り付けるNCU※1の設置精度確認業務をAIで自動化する実証実験を開始。



3Q

株主還元

株主優待制度を導入

年2回、200株以上保有の株主様に対しデジタルギフト※2贈呈を発表。



4Q

IoT

現場作業DXクラウド「BLAS」をKDDI社へ導入

法人のお客さま向けプロジェクトにおける業務をDX化する目的で導入完了。

注釈※1：NCUとは
NCU (Network Control Unit) は、ガスメーターに設置される機器で、リアルタイムで異常を検知し、迅速に集中監視センターに通知するIoTデバイスのこと。ガス漏れなどの
緊急事態への対応性向上や事故リスクを低減。
注釈※2：デジタルギフトとは
スマートフォンやパソコンを使用し受け取るギフトのこと。紙のカタログや現物のギフト券ではなく、URLやQRコードなどを通じて、オンラインで受け取って使えるギフ
トを指す。

2025年6月期のトピックスで、主なものについて取り上げさせていただきます。

まず、第1四半期では、画像認識AIに関する当社開発の特許を取得したことと、モバイルでは丸文社とローカル5Gに関する業務提携を行いました。

第2四半期には、IoTで東京大学発AIスタートアップとの共同実験を開始しました。

第3四半期では、株主還元として株主優待制度を導入しました。

第4四半期には、IoTで弊社システム「BLAS」がKDDI社に導入されました。

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～

2024年6月期

2025年6月期

2026年6月期以降

売上高100億円達成に向け
土を耕し種を蒔き芽を出す

- 中期経営計画開示
- 採用・営業・システム開発への積極投資による優位性の確立
- 成長性の高い事業ヘシフト
- BPaaSモデルの確立
- M&A実行

2024年6月期に出た
芽を大きく育てる

- 既存顧客深耕による売上拡大
- BPaaSモデルの推進
- 利益改善
- M&A実行

モバイル以外の
柱の完成と
売上高100億円の
早期達成

続きまして、中期経営計画と重点施策です。

この2025年6月期は、中期経営計画の中間地点にあたります。

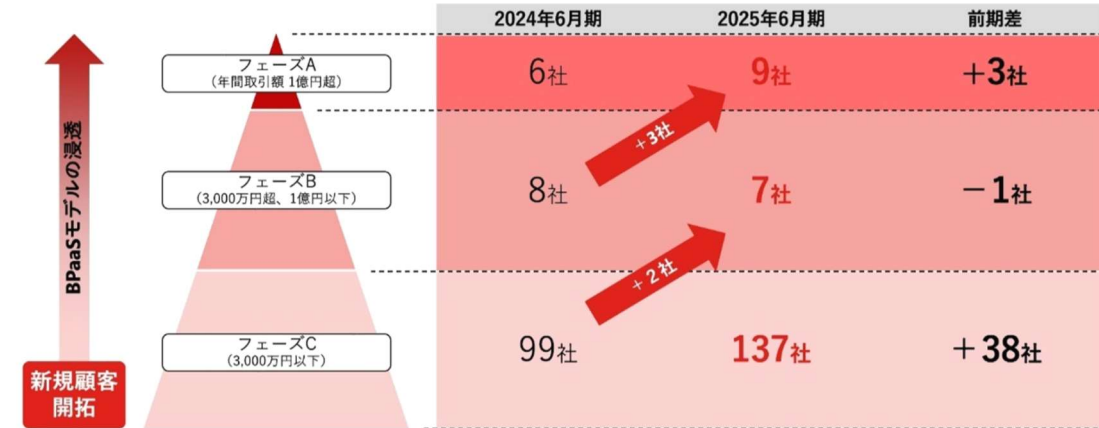
掲げた重要施策に基づき、この1年間取り組んできました。

この後は、それぞれの重要施策について結果を説明いたします。

重点施策（IoT）：既存顧客深耕、BPaaSモデルの推進



フェーズA(年間取引額 1億円超)の取引先が、前期から3社増。また3,000万円以下の小規模な取引先が、前期から38社増。既存顧客の深耕および新規顧客の開拓の双方を実現。



※IoTエンジニアリングサービスにおける顧客数。

©Basis Corp. | ベイシス株式会社（証券コード：4068） | 12

重点施策の1つ目は、成長事業であるIoTの既存顧客深耕です。顧客数、1社あたり受注額ともに順調に増加しています。

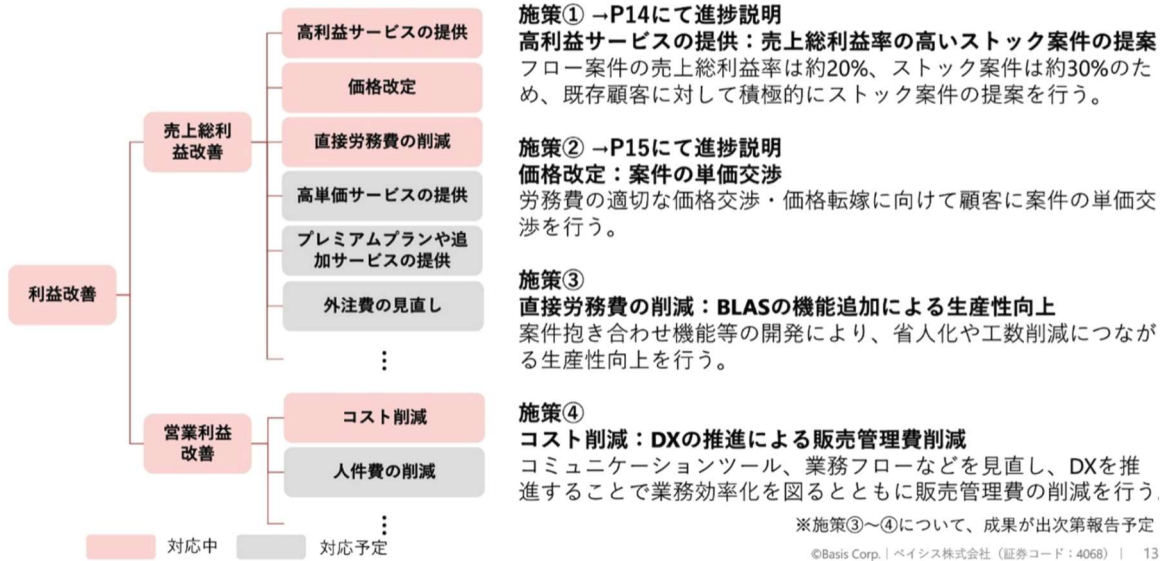
フェーズA（年間取引額1億円以上）は、前年から3社から9社へ。

フェーズB（3,000万円～1億円未満）は8社のうち3社がAに昇格、Cから2社がBに昇格し、期末は7社へ。

フェーズC（3,000万円以下）は38社増加し、営業強化の成果が表れています。

新規顧客の獲得と既存顧客の深耕を両立し、IoT事業の売上を継続的に伸ばしてまいります。

重点施策：売上総利益、営業利益の改善

再掲 **Basis**

重点施策の2つ目は、利益改善です。

こちらには、様々な利益改善施策を記載させていただいております。

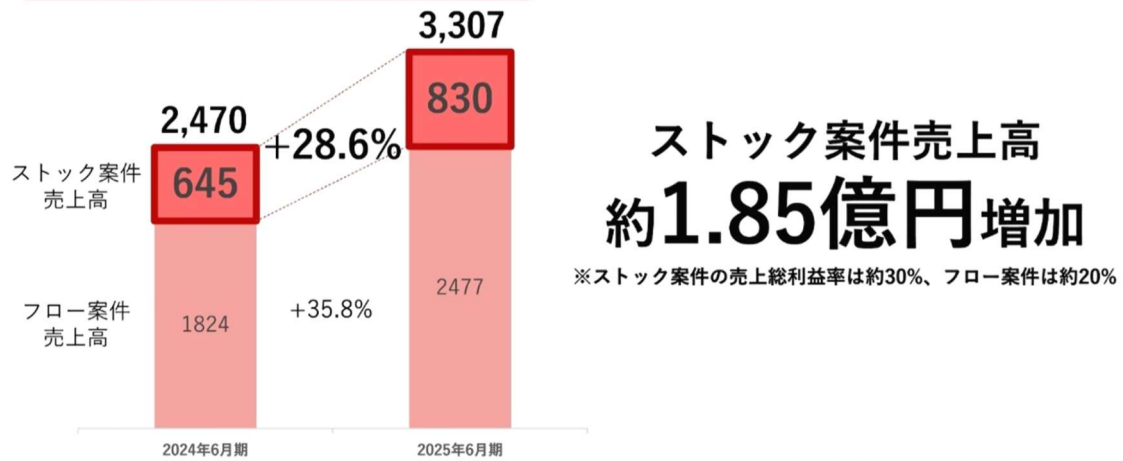
本日はこの施策の中でも、施策①と施策②の結果について報告させていただきます。

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ったことでストック案件売上高は前年同期比128.6%、約1.85億円増加し、売上総利益率の改善に貢献。

IoTストック・フロー案件別売上高比較 (単位: 百万円)



©Basis Corp. | ベイシス株式会社 (証券コード: 4068) | 14

利益改善の施策①は、高利益サービスの提供による改善です。

当社の案件は、継続性の高い「ストック案件」と単発の「フロー案件」に分かれます。

売上総利益率はストック案件が平均で約30%、フロー案件は約20%となっており、利益率の高いストック案件の受注を増やすため、近年は営業を強化してきました。

結果として、IoTサービスでのストック案件の受注は前年同期比128.6%となり、1.85億円の増加となって、利益率改善に貢献しています。

施策②価格改定：案件単価の交渉

案件単価の交渉が可能なプロジェクトを選定し、価格交渉を実施。同様の交渉ノウハウをアヴァンセ・アジル社にも展開し、派遣単価向上の交渉を実施。2026年6月期以降も単価交渉を継続実施予定。

	 交渉成功率	 平均単価改定率 ※1	 売上高影響額 ※2025年6月期業績影響額
ベイス	72.3%	15.9%	+1億8,011万円
アヴァンセ・アジル	70.4%	5.9%	+2,503万円

※1平均単価改定率は、各対象案件における単価改定率（改定後単価 ÷ 改定前単価 - 1）を算出し、その単純平均値をもって算出。

©Basis Corp. | ベイス株式会社（証券コード：4068） | 15

利益改善の施策②は、お客様との単価交渉による収益向上です。

前年の1年間は、ベイス単体で交渉を進めた成果を、子会社のアヴァンセ・アジル社にも展開しました。

その結果、両社とも交渉成功率は7割を超え、売上高アップの影響額は合計で2億円以上となり、利益率と利益額の改善につながっています。

重点施策：M&A

年間1～2社のM&A実行を目標に、IM受領数とTOP面談実施数が増加。機会の創出は推進できているが、M&Aの実施には至らず。引き続きの強化・推進を行う。

	2024年6月期 までの累計	2025年6月期 累計	
ソーシング	IM受領数 12社	51社	前期対比 +39社
案件精査	TOP面談実施数 7社	11社	前期対比 +4社
	意向表明書提出数 1社	2社	前期対比 +1社
	DD実施数 1社	1社	前期対比 ±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） | 16

続いて、もう1つの重点施策であるM&Aです。

この2025年6月期も、年間1～2社の実現を目標に取り組んでいました。結果として、今期のM&Aは実施に至りませんでした。

しかし、機会創出の観点では順調に進んでおり、パイプラインに積み上がる候補企業の数も増えています。

このパイプラインを活かし、進行中の新しい期でM&Aを実施できるよう、引き続き取り組んでまいります。

その他の施策の進捗：株価上昇に向けた施策

2025年2月13日に株価上昇に向けた具体的な施策について説明する動画を公開。
事業の成長、流通株式数の増加、株主還元策の強化、認知度向上の4つの施策を実施中。

取り組み内容	ステータス	実施内容	補足
事業の成長	 成長中	売上高 前年同期比 117.0%	IoTエンジニアリング事業 前年同期比 134.0%
流通株式数の増加	 実施中	オーナー保有株式を 計画的に売却	上場後4年間で、約3.9%分の 株式を売却
株主還元策の強化	 実施中	株主優待制度の導入 年2回 デジタルギフトを贈呈	2024年12月末 2025年6月末 株主数 982名→ 1,514名 優待費用は想定内のため 継続可
認知度向上	 実施中	・個人投資家向け説明会を実施 ・投資家との質疑応答集を公開	IR説明会 2回実施

その他の施策として、今年2月に発表した株価上昇に向けた施策の進捗を説明いたします。
大きく4つの取り組みを進めております。

1つ目は、事業の成長です。

これまでご説明した通り、売上高も利益額も順調に伸びています。

2つ目は、流通株式数の増加です。

私（代表の吉村）が保有する株式を計画的に少しずつ売却する方針ですが、直近1年では売却は行っておらず、今後も継続的に進めてまいります。

3つ目は、株主還元策の強化です。

株主優待制度を導入した結果、株主数は半年前に比べて大きく増加しました。

初めての優待で費用が読めませんでしたが、想定内に収まっており、継続が可能と判断しています。

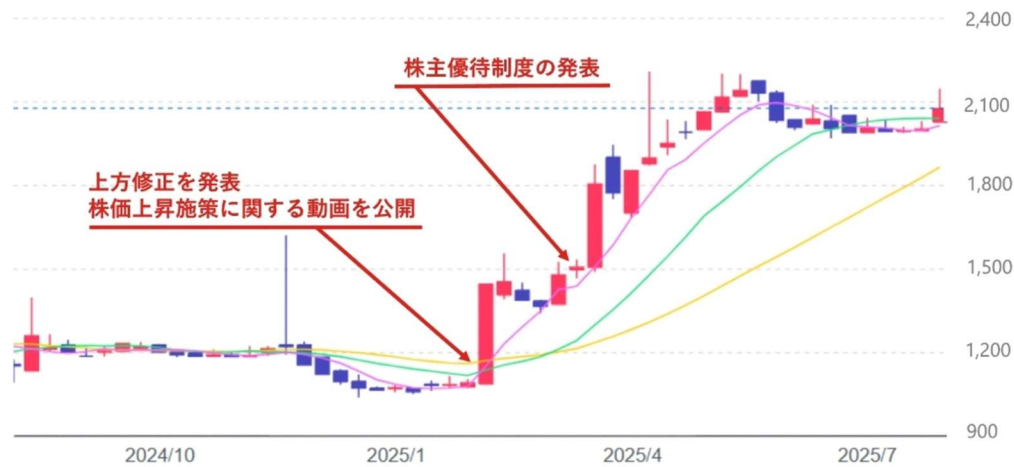
4つ目は、認知度向上です。

IR説明会などを積極的に開催し、株主や投資家の皆様に正確な情報を速やかにお伝えする取り組みを今後も続けていきます。

その他の施策の進捗：株価上昇に向けた施策と株価の推移



株価上昇施策が進展し、株価にも好影響が出始める。株価は2000円前後をキープ。



※2024年8月6日～2025年8月6日までのチャート

©Basis Corp. | ベイシス株式会社（証券コード：4068） | 18

先ほどの株価上昇に向けた施策の結果として、株価も順調に上がっています。

この1年を振り返ると、前半は1,000円前後で推移していましたが、直近では2,000円前後を維持しています。

今後も、株価対策として取り組んでいる施策を着実に実行しながら、株価と企業価値の向上を図ってまいります。

2026 年 6 月期 業績見通し

2025年6月期 決算説明資料 | 2026年6月期 業績見通し

2026年6月期 業績予想

(単位：百万円)	2025年6月期 実績 ※連結	対売上高 比率	2026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	7,984	-	8,684	-	+700 (108.8%)
売上総利益	1,864	23.4%	1,987	22.9%	+123 (106.6%)
販管費及び一般管理費	1,686	21.1%	1,753	20.2%	+66 (103.9%)
営業利益	177	2.2%	234	2.7%	+56 (131.8%)
経常利益	167	2.1%	228	2.6%	+61 (136.4%)
当期純利益	96	1.2%	128	1.5%	+31 (132.9%)
1株あたりの当期純利益 (円)	52.34	-	69.10	-	+16.76
EBITDA	253	3.2%	315	3.6%	+61 (124.3%)
調整後EBITDA※	291	3.6%	357	4.1%	+66 (122.8%)

※ 現時点の見込みに基づく暫定値のため、今後変更の可能性あり。

©Basis Corp. | ベイシス株式会社 (証券コード：4068) | 20



- ・売上高は、モバイルの減少を成長事業のIoTとITがカバーし、今期も増収の予定。
- ・売上総利益は、売上総利益率の改善を実施しつつも、前期第4四半期からのモバイルストック案件（高利益率案件）の減少による影響を加味した計画。
- ・営業利益は、販売管理費率の低下、ならびに売上総利益率の改善を引き続き進めることで、2桁成長での増加率を維持できる見込み。

2026 年 6 月期の業績予想です。

まず売上高ですが、今期は 86 億 8,400 万円を見込んでおり、前年対比で 108.8%の増加となります。モバイルは引き続き減少する予想ですが、成長事業である IoT と IT が伸びるため、増収を達成できる見込みです。

続いて売上総利益です。昨年対比で 106.6%の 19 億 8,700 万円を計画しています。モバイルの利益率の高いストック案件が前期第 4 四半期から減少しているため、若干の減少を見込んでいます。しかし、利益率改善の取り組みは継続して進めており、計画および前年の利益率を上回る着地を目指してまいります。

次に販管費です。昨年対比で 103.9%の増加を見込んでおります。投資効果の高いものには積極的に投資し、無駄なコストはカットすることで、増加を抑えた運営を目指します。

この結果、売上総利益が伸び、販管費の増加率を抑えることで、営業利益は 2 億 3,400 万円の着地を予想しています。

前年対比では 131.8%の増加となり、営業利益以降の項目も、前年対比でおおむね 120～130%の増加を見込んでおります。

2026年6月期 業績予想（売上高・サービス内訳）

(単位：百万円)	2025年6月期 実績（連結）		2026年6月期 予想（連結）		前年同期差 （前年同期比）
	対売上高 比率		対売上高 比率		
モバイルエンジニアリング サービス	3,367	42.1%	2,824	32.5%	▲543 (83.8%)
IoTエンジニアリング サービス	3,307	41.4%	4,191	48.2%	+884 (126.7%)
ITエンジニアリング サービス等の その他サービス	1,308	16.3%	1,668	19.2%	+359 (127.5%)



・モバイルは、通信事業者の投資抑制の影響で一部案件の終了・縮小により、売上高が減少する見通し。

・一方、IoTは、スマートメーター案件及び監視・保守のストック案件増加により、売上高がモバイルを超過。引き続き拡大を計画。

・ITは、引き続きITインフラ案件の中でもストック案件を中心に拡大を計画。

続いて、サービスセグメント別の業績予想です。

モバイルは外部環境が厳しく、前年対比で 83.8% の 28 億 2,400 万円の着地を見込んでいます。

IoT はスマートメーター案件や監視・保守などのストック案件が増加する見込みで、前年対比 126.7% の 41 億 9,100 万円、過去最高の売上高を予定しています。

IT についても、継続的な収益が見込めるストック案件の受注を予想しており、前年対比 127.5% と、引き続き成長を見込んでいます。

投資計画



採用は、前年と同水準での計画。営業は、組織強化・人材育成を通じた営業基盤の更なる盤石化を図る。自社プロダクト開発では、開発に加え、BLAS販売専任チームの立ち上げ・展示会への出展など、販売活動の推進を図る。

	2025年6月期 実績		2026年6月期 投資計画		
	(単位：百万円)	実績値	投資成果	計画値	対前年比
採用・教育		89	新規採用人数 47人 PM数 23人	86	96.9%
営業		99	通期累計取引社数 326社 (前期比 68社増) 大手エネルギー会社15社へトップ商 談を実施済み、1社と基本契約を締 結済み、1社受注済み	185	186.8%
自社プロダクト開発・ 販売		122	BPaaS _{※1} 拡販に向けた機能開発 有償契約4社、トライアル契約11社	179	146.7%
Total		310		450	145.1%

※1 BPaaS：BPMやERPの提供

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

続いて、投資計画です。

今期は積極的に投資を行います。

今期は4億5,000万円を投資予定で、前年対比145.1%、約1億4,000万円の増加となります。

まず採用・教育は、前年とほぼ同額の投資を予定しており、採用人数も前期と同程度を計画しています。

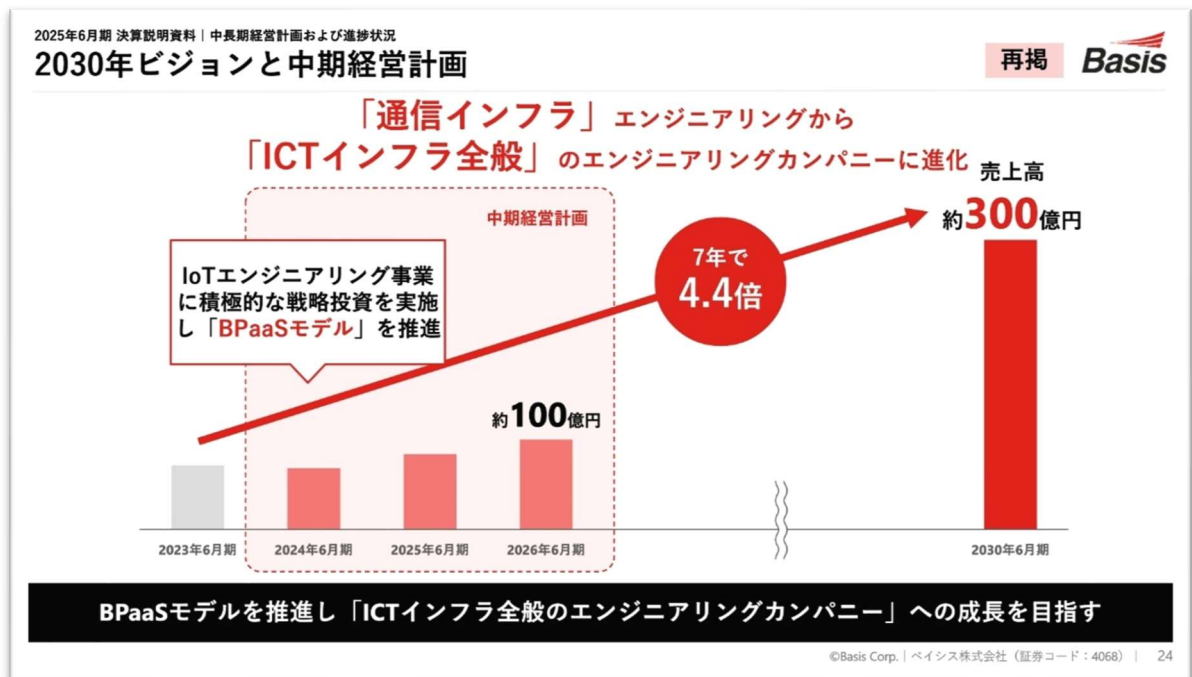
次に営業と自社プロダクト開発については、前期よりも投資を増やす予定です。

営業では、売上高と業績拡大を目指して営業組織を強化し、人員の増加や研修にも投資を行います。既存顧客の深耕や新規顧客の拡大を進め、売上高の成長につなげます。

自社プロダクト開発・販売では、BLASのさらなる機能追加や他社との協業、展示会への出展などに投資します。

投資による費用だけでなく、売上高や利益にも貢献する形で、BLASのビジネスをさらに伸ばしていく計画です。

中長期経営計画および進捗状況



約2年前に発表した中期経営計画です。

2024年6月期から2026年6月期で、売上高約100億円を目指す計画となっております。

特に注力するのは、IoT事業です。

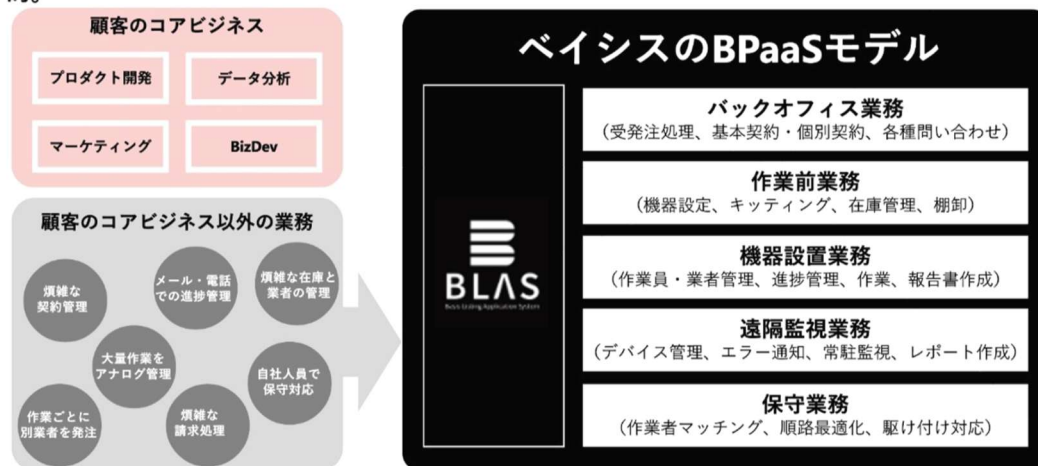
ここに積極的に投資し、「BPaaS」と呼ばれる当社独自のビジネスモデルへ進化させることで、業績目標の達成を目指してまいります。

BLASを起点としたベシスの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。



©Basis Corp. | ベシス株式会社 (証券コード: 4068) | 25

改めて、このBPaaSについて簡単に説明させていただきます。

このビジネスモデルは、クラウドで提供されるITシステムのサービス、つまりSaaSと、当社のエンジニアリングサービス（受託ビジネス・BPO）を組み合わせた造語です。

BPaaSでは、SaaSを通じてお客様が案件や機器の管理を簡単に行えます。

当社はSaaSとBPOの両方で売上を立てられ、お客様はコアビジネスに集中し、ノンコアの業務を丸ごとアウトソーシングできます。

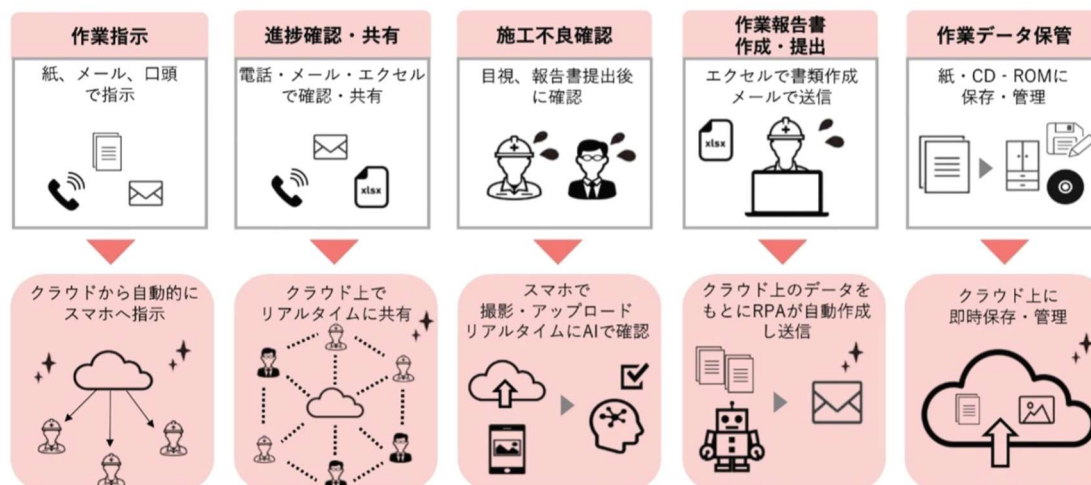
その管理をSaaSで簡単に行えるのが、このBPaaSモデルです。

私たちはこのモデルを軸に、IoTの事業拡大を進めています。

BLASを活用した施工DXのBefore→After

再掲 Basis

BLASで作業を最適化。作業指示、進捗確認、作業データ等をクラウド上で一元管理。



©Basis Corp. | ベイシス株式会社 (証券コード: 4068) | 26

こちらは、当社の BLAS でできることをまとめた資料です。

上段は従来の手作業で行っていた業務の流れを示しています。

下段は BLAS を使うことで、自動化や作業効率化が可能になる内容です。

詳細は割愛いたしますが、従来は紙や FAX、電話、メール、Excel など管理していた業務も、BLAS を使えばスマートフォンひとつで簡単に作業できます。

現場管理者の工数も、現場作業員の事務作業も削減でき、生産性を大きく高められるシステムです。

こうした BLAS の活用を軸に、BPaaS というモデルをここ数年で推進してまいりました。

2030年ビジョンと中期経営計画

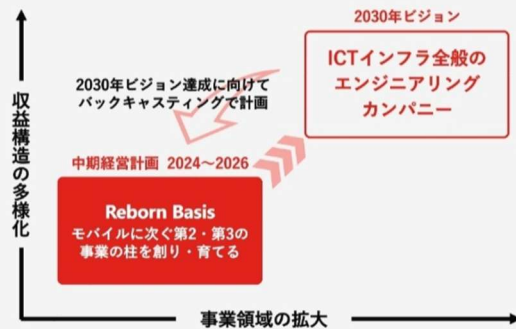
再掲 Basis

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年ビジョンと中期経営計画の位置付け



全社戦略

- 成長性の高い事業へのシフト
IoT分野及びITインフラ分野への事業拡大
- 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

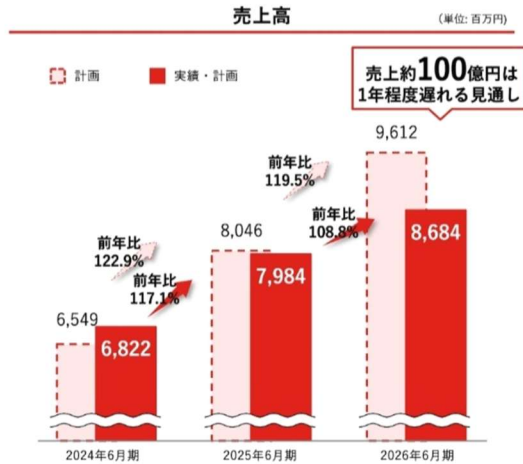
当社は2030年ビジョンを掲げていますが、そこから逆算して、3年間の中期経営計画と「Reborn Basis」というスローガンを設定しています。

この3年間は、祖業であるモバイルサービスに続く第2・第3の柱を育てる期間として進めてきました。

本日の決算でも報告した通り、IoTのビジネスがモバイルの売上を上回っており、「Reborn Basis」の取り組みも2年でほぼ形になってきています。

中期経営計画3か年における業績目標の推移（売上高）

現時点では、2026年中計目標の達成は困難で、実質1年程度遅れる見通し。モバイル事業者の設備投資抑制による売上高減少（計画差▲11.9億円）が主要因。IoTは当初計画を下回るものの着実に成長を継続。IoTとITの合計売上高は計画を上回る。引き続きIoT、IT事業の成長を通じて、早期に売上高100億円の達成を目指す。

売上高の早期達成に向けた
2026年6月期重要戦略

- **営業体制の強化**
営業人員の増員および育成による営業力底上げ、既存顧客(キーアカウント)の深耕、インサイドセールス強化による新規顧客開拓を推進し、売上拡大を目指す。
- **M&Aによる成長**
専任者を採用し、社内体制をさらに強化。通期で1件以上のM&A実施を目指す。

©Basis Corp. | ベイシス株式会社 (証券コード: 4068) | 28

中期経営計画の業績の推移についてご報告いたします。

2025年6月期の売上高は、計画にほぼ近い着地となりましたが、2026年6月期は約10億円ほど計画に届かない予想です。

「売上約100億円」は、現状ではおそらく1年程度遅れる見込みです。主な理由は、モバイル事業で設備投資抑制が想定以上に進んだことで、計画比で約12億円不足している点です。

ただ、投資家・株主の皆様にお約束した「売上約100億円」の早期達成に向け、今期は重要戦略を掲げて取り組みます。

具体的には、営業体制を強化し売上アップを目指すとともに、M&A体制も整備し、通期で1社以上の実施を通じて早期に100億円達成を目指してまいります。

中期経営計画3か年における業績目標の推移（売上高）

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)

■ 中期経営計画 ■ 実績・予想



通信キャリアの設備投資抑制の影響を受け、計画比で大幅な減収の見込み

IoTエンジニアリングサービス売上高推移

(単位: 百万円)

■ 中期経営計画 ■ 実績・予想



スマートメーター等の小型機器関連の案件増により売上高は増加。一方、当初計画していたEV充電設備等の大型機器関連の受注が計画通り進まず、当初の計画には届かない見込み。

ITエンジニアリングサービス等の他のサービス売上高推移

(単位: 百万円)

■ 中期経営計画 ■ 実績・予想



M&A及びNTTグループとの取引拡大により成長が加速。想定を上回る伸びにより全体の売上高を下支えしている。

©Basis Corp. | ベイシス株式会社 (証券コード: 4068) | 29

こちらは、3か年計画と売上実績、そして2026年6月期の着地見込みを各セグメント別で比較したものです。

モバイルは、当初の計画に対して大きく乖離しています。

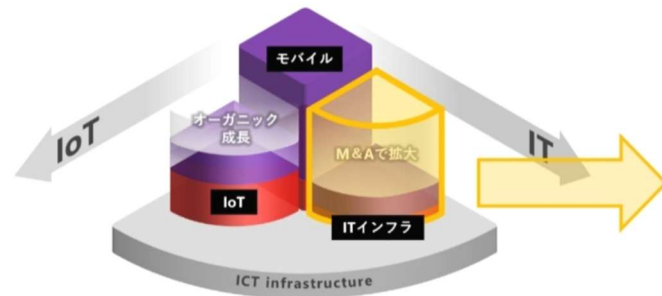
IoTは計画を下回るものの、成長は順調に進んでいます。計画未達の理由は、2年前に予想していたEV充電設備の工事が計画通り進まなかったためです。

ITはM&AやNTTグループ企業との取引が増え、成長が加速しています。

結果として、モバイルの差をIoT・ITの成長で補うと、全体では計画を上回る着地となっています。

M&Aによる成長再掲 **Basis**

ITインフラ領域への本格参入に向けた成長戦略としてのM&A活用。
年間1~2件のM&Aの実施を計画し事業拡大を推進。

M&AによるITインフラ領域の拡大戦略**ITインフラのカテゴリー ー例**

©Basis Corp. | ベイシス株式会社 (証券コード: 4068) | 30

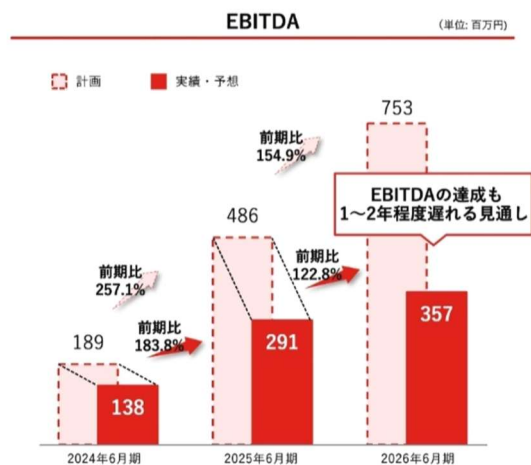
M&A による成長でも、早期の 100 億円達成を目指しております。

具体的には、IoT はオーガニックで成長できているため、主に IT インフラ分野を M&A で拡大する計画です。

資料の右側の通り、IT でも特に成長が見込まれるセキュリティ・クラウド・データセンターの分野を対象に、M&A でエンジニアを確保していきます。

中期経営計画3か年における業績目標の推移 (EBITDA)

EBITDAについて、売上総利益率の高いモバイル案件の減少等により2025年6月期の計画は大幅な未達。計画の達成は、1～2年程度遅れる見通し。



EBITDAの早期達成に向けた2025年6月期重要戦略

- **売上総利益の改善**
受注単価および社員1人当たりの生産性の向上を目指す。2021年6月期における売上総利益率27.7%の水準を目指し、改善を行う。
- **営業利益の改善**
全社的な販管費の削減目標を定め、投資対効果の低い費用を削減・見直し。また BPR(業務プロセスの見直し・自動化)を進め、販管費削減目標の達成に向けたプロジェクトを推進。

©Basis Corp. | ベイシス株式会社 (証券コード: 4068) | 31

中期経営計画の EBITDA についてです。

残念ながら計画は未達で、皆様にはご心配をおかけしております。

達成はおそらく1年～2年程度遅れる見込みです。

未達の主な要因は、モバイル案件の減少で、特に利益率の高い案件の減少が大きく影響しています。

この EBITDA も、利益改善活動を継続して早期の達成を目指してまいります。

具体的には、売上総利益の改善として、受注単価の引き上げや社員1人あたりの生産性向上に取り組めます。

目標は上場時の売上総利益率27.7%まで戻すことです。

営業利益の改善については、販管費の削減を進めます。

投資対効果の低い費用の見直しや業務プロセスの効率化、ITによる自動化を進め、全社的に削減目標の達成に取り組んでいます。

これらの活動を通じ、EBITDAの目標も早期に達成してまいります。

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～



32

繰り返しになりますが、こちらが中期経営計画です。

2026年6月期には100億円としておりますが、次年度以降に、早期の達成を目指してまいります。

本決算説明に関するご案内



今回は、例年実施してまいりましたライブ配信による決算説明会は行わず、動画によるオンデマンド形式での提供に変更いたしました。決算説明動画は当社WEBサイトにて公開いたします。

投資家の皆さまからの個別のご質問については、メールでの質疑応答にて対応いたします。

また、ご希望に応じて、1on1ミーティングも実施いたしますので、希望される方は ir@basis-corp.jp までご連絡ください。

©Basis Corp. | ベイシス株式会社（証券コード：4068） | 33

以上が、2025 年 6 月期の決算説明になります。

本日の説明は、ライブ配信ではなく動画によるオンデマンドでの提供に変更しております。

個別のご質問については、メールでの質疑応答にも対応いたします。

ご希望に応じて、1 on 1 ミーティングも実施いたしますので、希望される機関投資家やメディアの皆様は、ページに記載のメールアドレスまでご連絡ください。

長時間こちらの動画をご視聴いただきまして、ありがとうございました。

今日説明させていただきました通り、今期もしっかりと業績を伸ばしてまいりますし、何よりも中期経営計画でお約束させていただきました業績につきましても早期に達成を目指してまいりますので、これからも引き続き変わらぬご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

それでは以上で終了とさせていただきます。ご視聴ありがとうございました。

【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。

