



2025年11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1四半期 決算説明動画書き起こし



ベイス株式会社

FY26 第1四半期 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>

2025.11

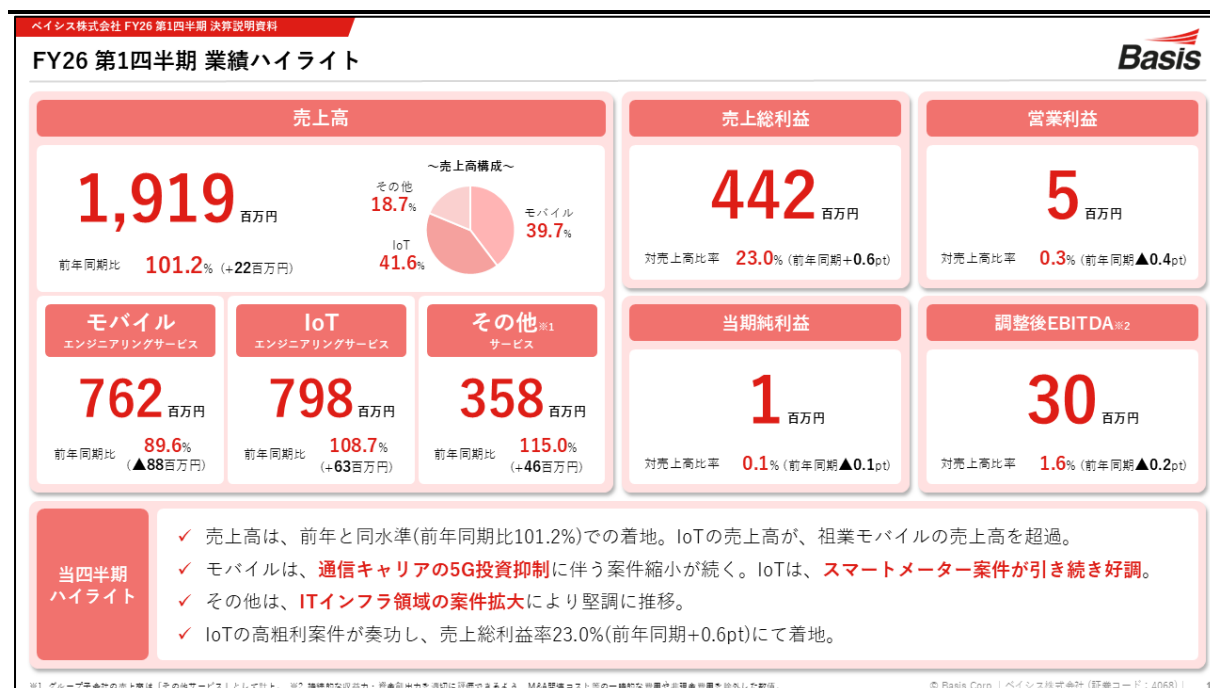
【決算説明資料】

<https://pdf.irpocket.com/C4068/1AG8/eN9r/PB2X.pdf>

【決算説明動画】

<https://youtu.be/d1I8n31-C2E>

FY26 第1四半期業績ハイライト



第1四半期の業績ハイライトです。売上高は前年と同水準で101.2%です。

売上高構成について、当社の祖業であるモバイルに対し第2の事業であるIoTの売上高が逆転する形となりました。

サービス別の内訳です。モバイルは5G投資抑制の影響で減少傾向です。

第1四半期は前年比89.6%と約10%の減少です。

一方、成長事業のIoTと育成事業のその他（IT）は増収です。

IoTは前年比108.7%、その他（IT）は115.0%と順調に成長しています。

次に利益です。売上総利益率は前年から0.6pt改善しました。

要因は、IoTで高利益案件を受注、加えて受注単価の向上に注力してきたためです。

結果として、売上総利益率が継続改善しています。

続いて営業利益・当期純利益です。いずれも百万円単位と小幅な黒字です。

期初計画はほぼ赤字見込みでしたが、進捗は計画を上回り順調です。

EBITDAも同様の傾向です。

決算報告

ベイス株式会社 FY26 第1四半期 決算説明資料

01. 決算報告 | 02. 当期業績の見えるし | 03. 中期経営計画 | 04. M&A戦略

連結損益計算書(P/L)

連結損益計算書(P/L) [百万円]

	FY25 実績 第1四半期累計		FY26 実績 第1四半期累計		前年対比	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率
売上高	1,897	100.0%	1,919	100.0%	+22 (101.2%)	-
売上総利益	426	22.4%	442	23.0%	+16 (103.8%)	+0.6pt
販売費及び一般管理費	410	21.6%	436	22.7%	+25 (106.3%)	+1.1pt
営業利益	15	0.7%	5	0.3%	▲9 (36.8%)	▲0.4pt
経常利益	9	0.5%	5	0.3%	▲4 (54.7%)	▲0.2pt
当期純利益	4	0.2%	1	0.1%	▲2 (38.1%)	▲0.1pt
EBITDA	33	1.8%	24	1.3%	▲8 (73.3%)	▲0.5pt
調整後EBITDA※	34	1.8%	30	1.6%	▲3 (89.6%)	▲0.2pt
EPS(1株当たり純利益) [円]	2.35	-	0.89	-	▲1.46 (37.8%)	-

サマリー

売上高の部

✓ 1,919百万円(前年同期比101.2%)と、前年と同水準での着地。

✓ モバイルの案件縮小が続く一方で、IoT及びITインフラ領域の案件拡大により、全体として底堅く推移。事業ポートフォリオの転換が進み、構造的な下支えが着実に進展。

利益の部

✓ 売上総利益率は前年同期比+0.6ptと改善した一方、販売費及び一般管理費が+1.1ptと増加。営業利益は▲0.4ptとなった。

※特殊的な収益力、資産効果等が適切に評価できず、M&A関連コスト等の一時的な費用や資産減損を除外した数値。

© Basis Corp. | ベイス株式会社 (証券コード: 4068)

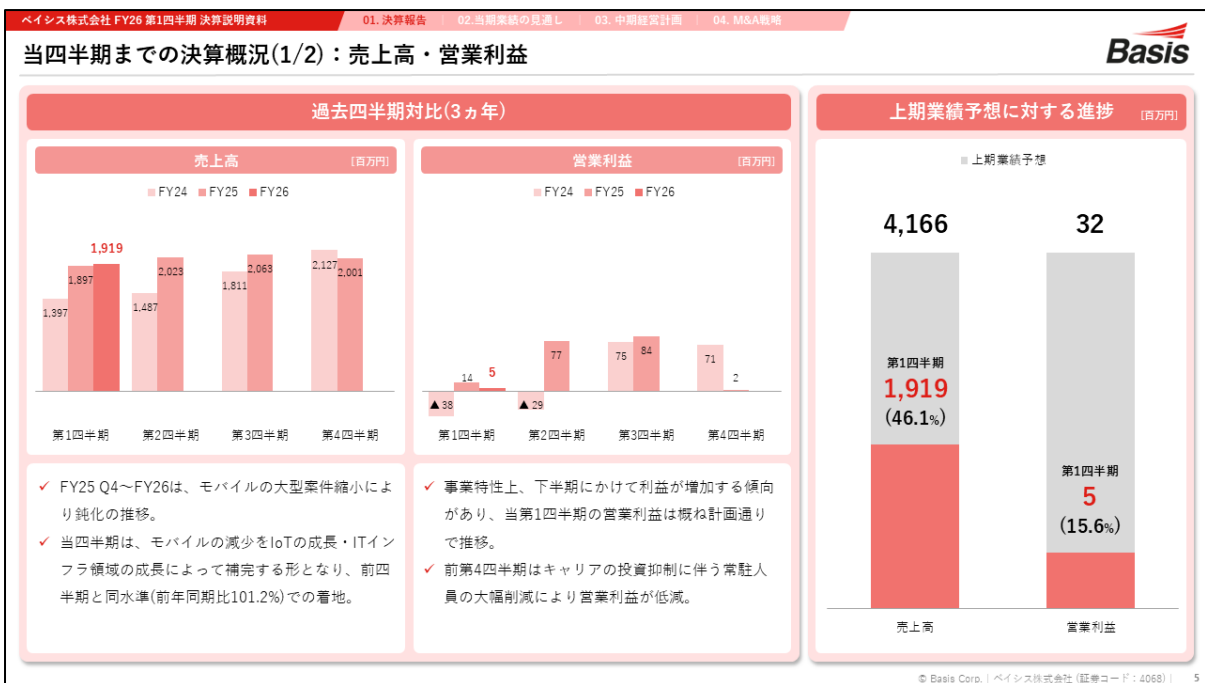
連結損益計算書の前年同期比較です。売上高・売上総利益は微増で着地しました。

モバイルの縮小を、IoTとITがカバー。底堅くプラスで着地しました。

売上総利益率は前年を上回りました。販売管理費は必要投資で増加しています。

営業体制の強化など成長投資により、前年比106.3%に増加しました。

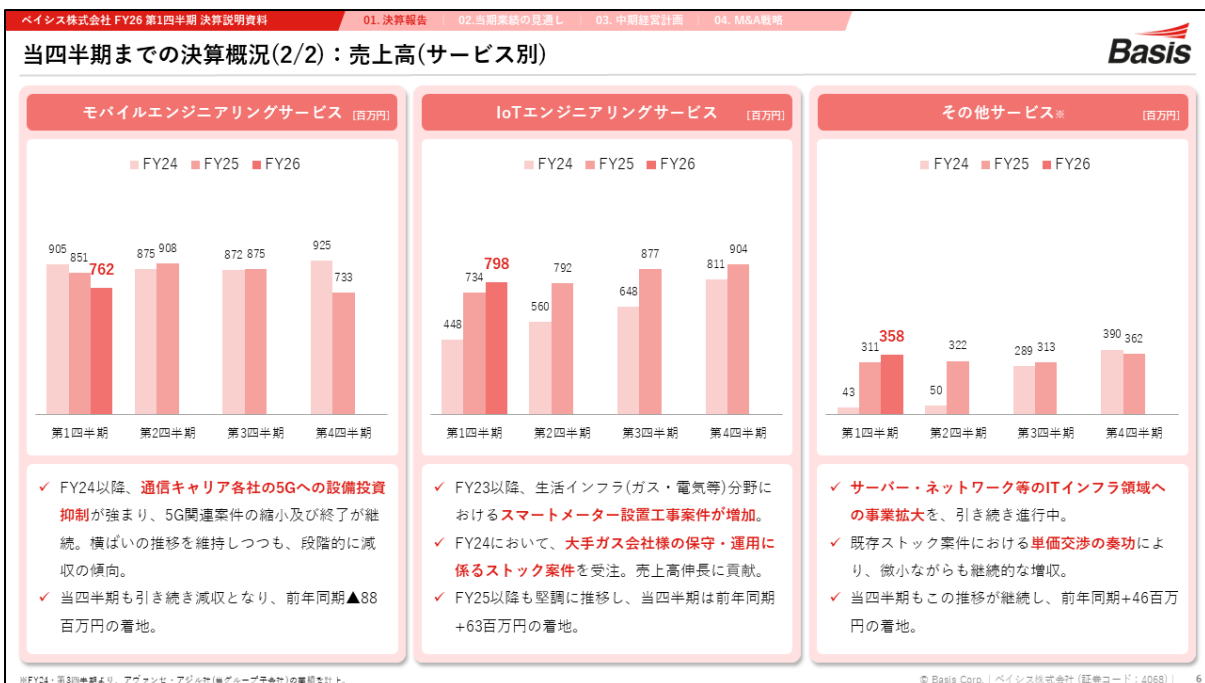
通期では前年よりも販管費率を縮小予定です。売上総利益率を高め、営業利益率の改善を目指します。



過去2年との比較です。売上高はモバイル大型案件縮小の影響を受けました。
 FY25第4四半期の縮小影響が残り、今期第1四半期は微増での着地です。

営業利益の季節性についてです。当社は下期偏重で利益が増える傾向があります。
 第1四半期の利益額は小さいものの、計画を上回る進捗で推移しています。
 モバイルの投資抑制影響はあるものの、IoT・ITの伸長で通期で挽回を目指します。

右の図が上期業績予想に対する進捗です。売上高は順調に推移しています。
 営業利益についてグラフ上は進捗15.6%ですが、第2四半期以降で利益を積み上げ、上期の業績予想を達成する予定です。



サービスセグメントの四半期推移です。

モバイルエンジニアリングはFY24～26にかけて下降トレンドが続いています。

昨年下げ止まりの兆しはあったものの、今期もさらなる減少が発生しています。

この傾向は今期・来期も続く可能性があるため、成長事業の拡大でカバーします。

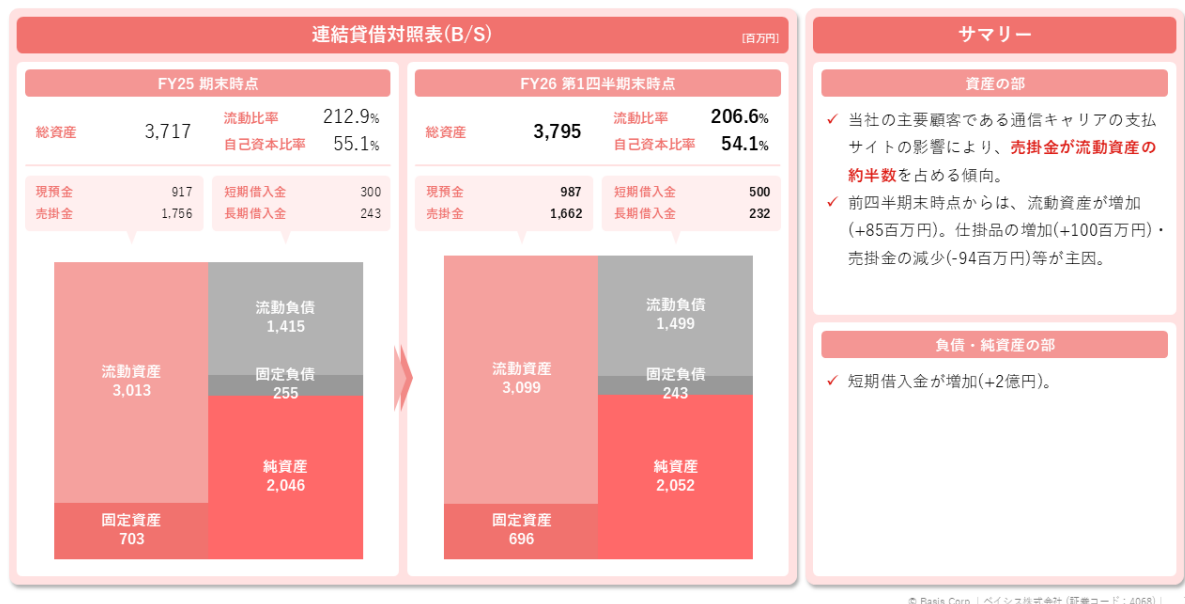
IoTはスマートメーター関連の追加受注や、高単価案件の獲得で好調に推移しています。

電力・ガス等のスマートメーター以外にも、ネットワークカメラやWi-Fi等の設置が拡大しています。

IT(インフラ領域)は需要旺盛。エンジニア確保により売上高拡大が可能です。

引き続き採用・増員を進め、顧客ニーズに応えながら成長させます。

連結貸借対照表(B/S)



続きまして、バランスシートです。

こちらはFY25の期末と今期3か月経過後の比較になります。

大きな数値変化はなく、流動比率・自己資本比率ともに安定しています。

引き続き安定性を維持しつつ、成長投資や不要な借入の削減等を調整しながら健全なバランスシート維持に努めていきます。

当期業績の見通し

ベイス株式会社 FY26 第1四半期 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04. M&A戦略

連結損益計算書(P/L)

連結損益計算書(P/L)

〔百万円〕

	FY25 実績		FY26 業績予想		前年対比	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率
売上高	7,984	100.0%	8,684	100.0%	+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%)	-

※特殊な収益力・資金調達力に適切に反響できず、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

サマリー

売上高の部

✓ 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。

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

続いて、当期の業績見通しです。

第1四半期終了時点で売上・利益ともに順調に推移しています。

FY26の業績予想は、期初に設定した予想通りの進捗です。

売上高・売上総利益は前年比108%と106%。成長率はやや鈍化して見えるものの、順調です。

成長事業のIoTとITを伸ばしながら、成長率をさらに高めていきます。

特に今期は、大手・優良企業を中心に既存顧客からの追加受注を拡大していきます。

既存顧客からの新規案件獲得も進め、売上高・売上総利益のさらなる成長を目指します。

利益面では、モバイルの減少をIoTなどの成長事業でカバーしています。

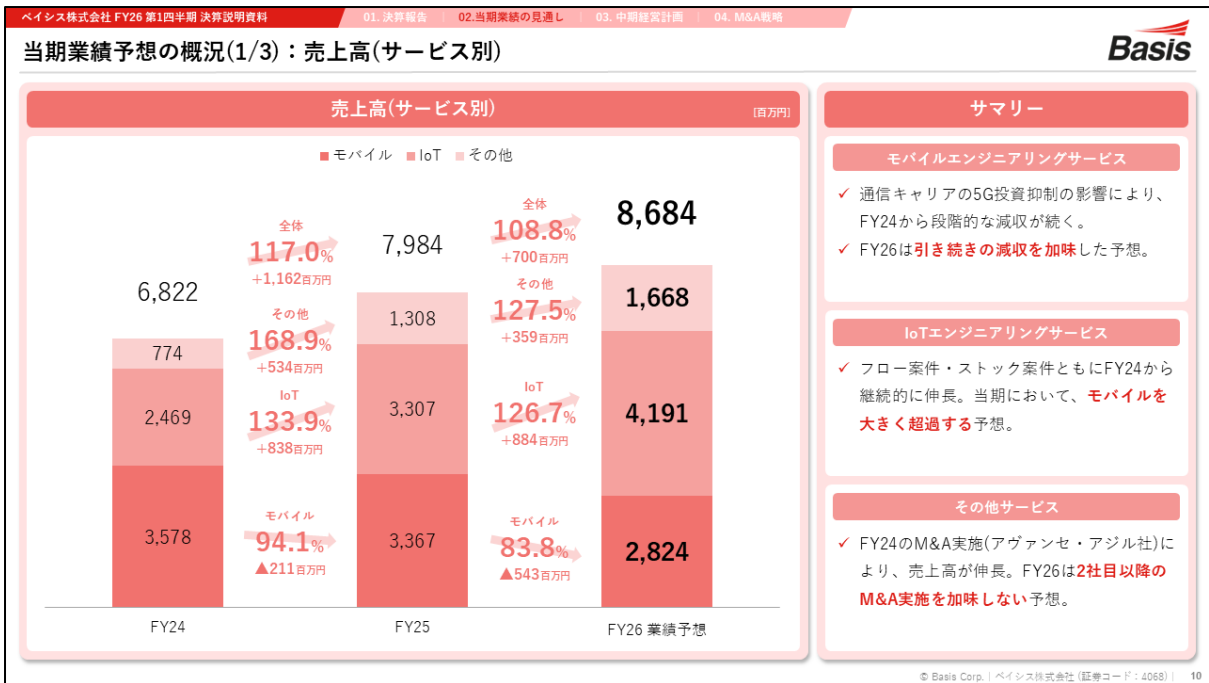
売上総利益率の改善を進めながら、収益構造を強化していきます。

販管費は営業組織拡大や株主優待制度導入により一部コストが増加しています。

一方で、不要なコスト削減や間接部門の業務効率化を進めています。

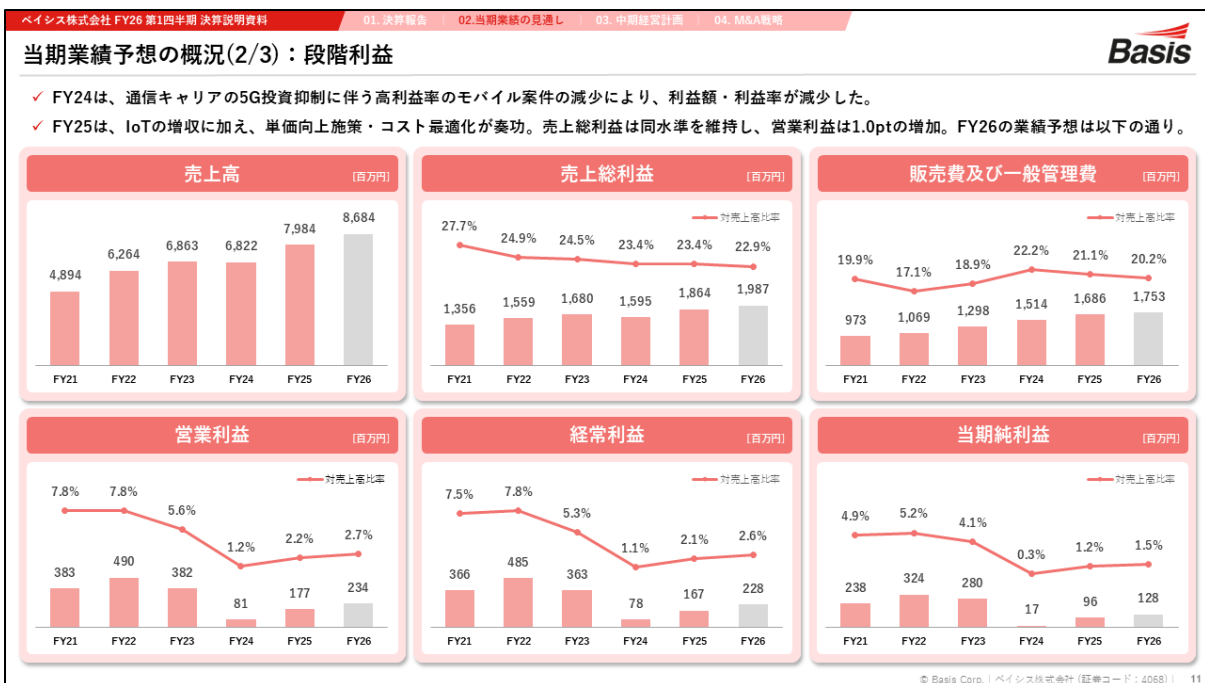
AIも活用して効率化を図り、販管費の伸びを抑制していきます。

結果として営業利益の上振れを実現し、通期での利益拡大を目指します。



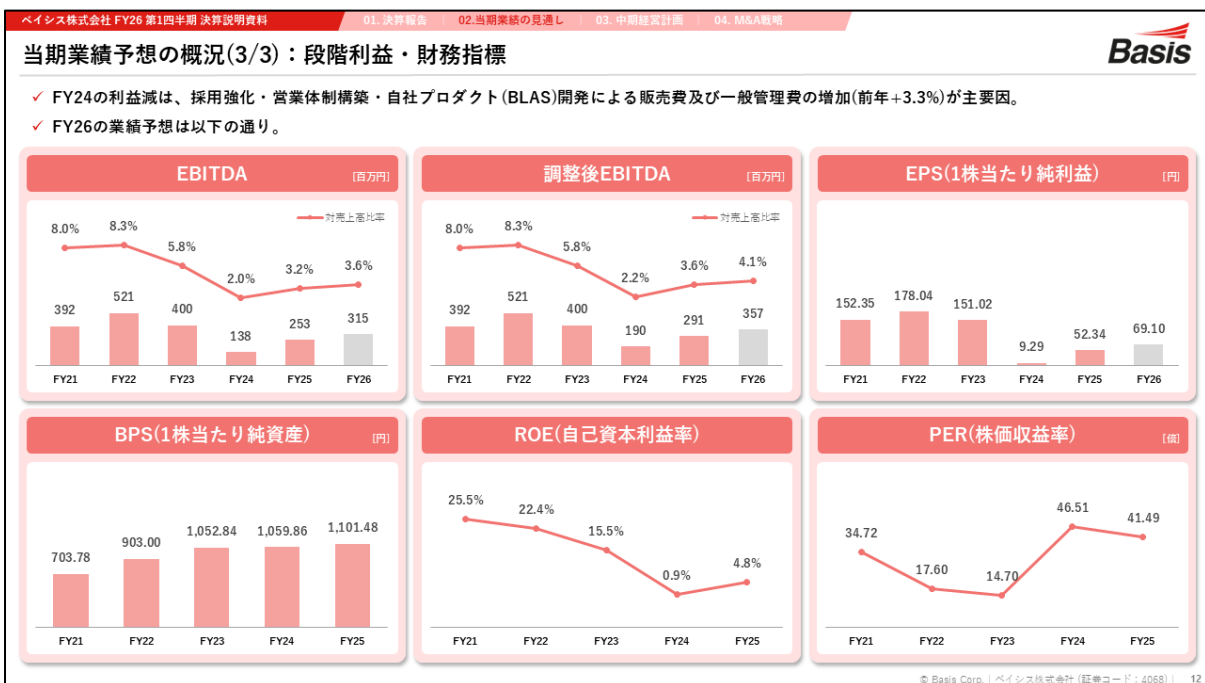
こちらは今期のサービス別業績予想です。モバイルは減少見込みですが、IoTとITは伸長します。

M&Aの業績反映は織り込んでいませんが、今期中に実現すればプラス要因となります。
進捗があり次第、改めてご報告いたします。



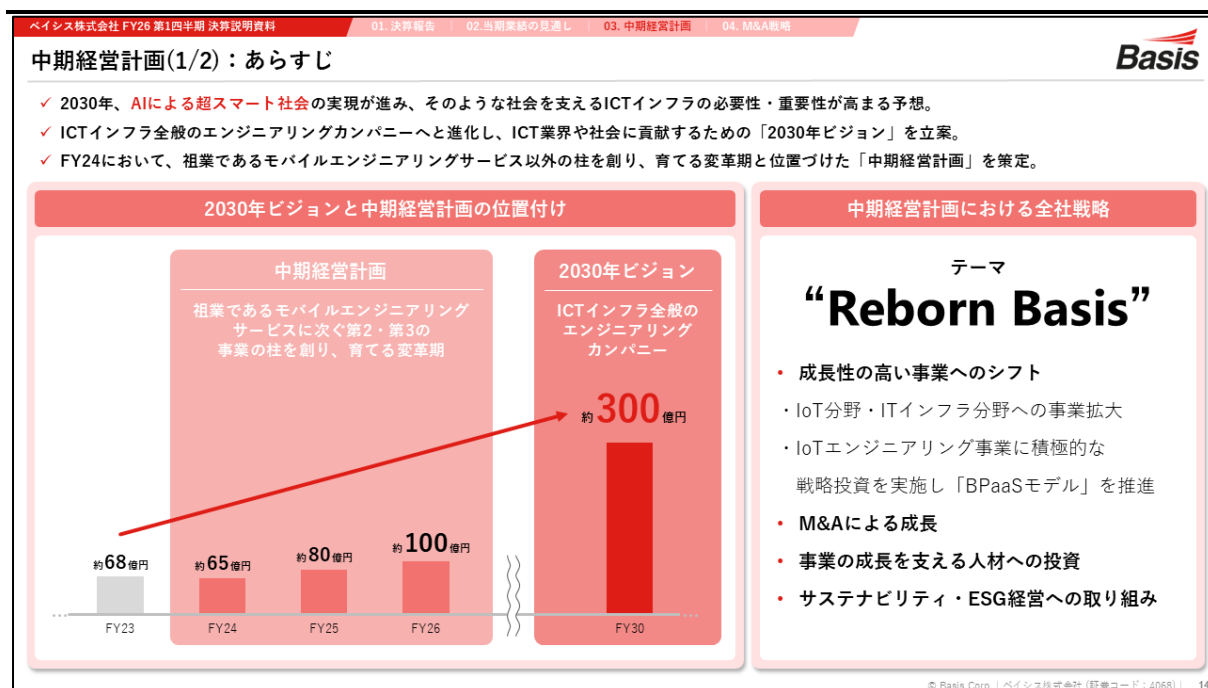
上場以降の売上高・利益の推移です。利益が下がったのはFY24期からです。
 モバイル案件の縮小が影響しましたが、IoT・ITへの成長投資を進めてきました。
 FY24は投資によって販管費が増加しましたが、IoT・ITが着実に成長しています。

現時点では利益額・利益率ともに十分ではありませんが、今後も継続的な投資で利益改善を図ります。



EBITDA以降の利益指標です。営業利益の改善が鍵となります。
 売上総利益率の改善と販管費削減を進め、利益水準の向上を図ります。

中期経営計画



続きまして、中期経営計画についてご説明させていただきます。

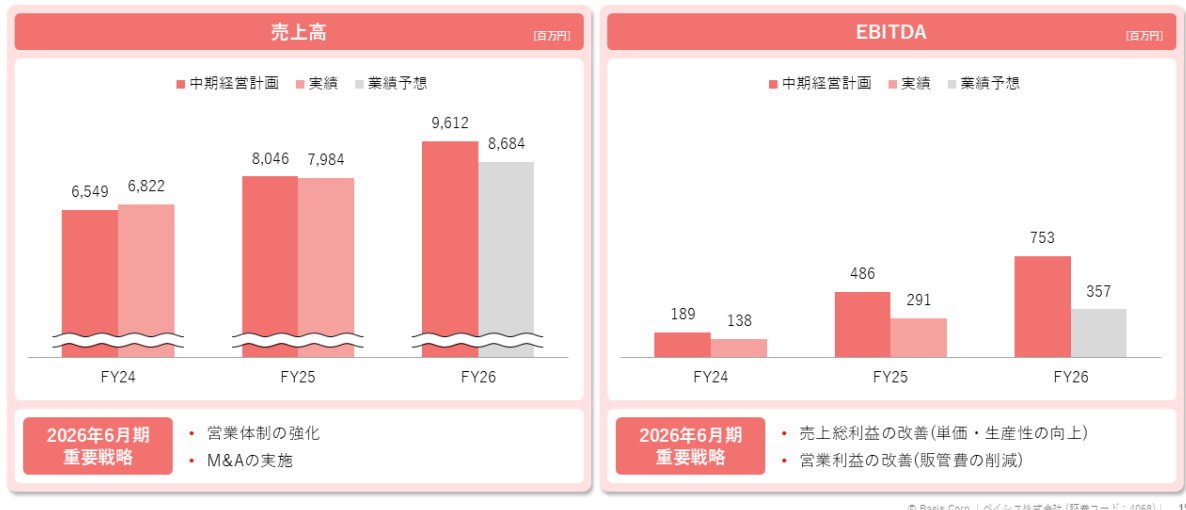
当社の中期経営計画は、約2年前のFY24に策定しました。
FY24～26の3か年計画としてスタートしています。
現在進行中のFY26は、この3か年計画の最終年度にあたります。

我々が見据えているのは「2030年」です。AIが急速に浸透し、社会実装が進む時代です。
AIを中心とした超スマート社会が進展し、当社の事業領域であるICTインフラの重要性はさらに高まります。

このような時代背景のもと、当社は「Reborn Basis」というスローガンを掲げました。
モバイルだけでなく、IoTやITといった新たな成長領域を伸ばし、AI社会に不可欠なICTインフラを支えるエンジニアリングカンパニーを目指しています。
この方針のもと、中期経営計画を推進してまいりました。

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。



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

一方で、3か年計画の進捗を見ますと、今期FY26は当初計画を下回る見込みです。主な要因はモバイルの減少です。想定以上に顧客の投資抑制が進みました。当初想定よりも約12億円、売上高が減少する見通しです。

この影響によりEBITDAも未達となる見込みで、計画との差が生じています。

一方で、成長事業として投資してきたIoTとITの合計売上高は計画を上振れています。結論としては、モバイル事業の減少をIoT・ITが完全には補いきれていない状況です。

売上高拡大に向けては、営業体制の強化とM&Aの推進により、1年でも早い達成を目指します。EBITDAについても同様に、売上総利益率の改善と販管費削減による利益拡大を図り、1年でも早く目標を達成できるよう着実に取り組んでいきます。

M&A戦略

ベイス株式会社 FY26 第1四半期 決算説明資料

01. 決算報告

02. 当期末業績の経緯

03. 中期経営計画

04. M&A戦略

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

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

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

© Basis Corp. | ベイス株式会社 (証券コード: 4068) | 17

続きまして、最後にM&A戦略についてご説明させていただきます。

当社の3か年中期経営計画においても、M&Aは非常に重要な成長戦略の一つです。

過去2年間、当社ではモバイル・IoT・ITの3つの事業領域の中で、特にIT領域を中心にM&Aを推進してまいりました。

その中で、アヴァンセ・アジル社のM&Aが実績として成果を上げています。

引き続きIT分野では、アヴァンセ・アジル社以外の企業についても継続的にM&Aを進めていきます。

そして今回、新たなM&A戦略を打ち出します。

新たな対象はIoT領域です。

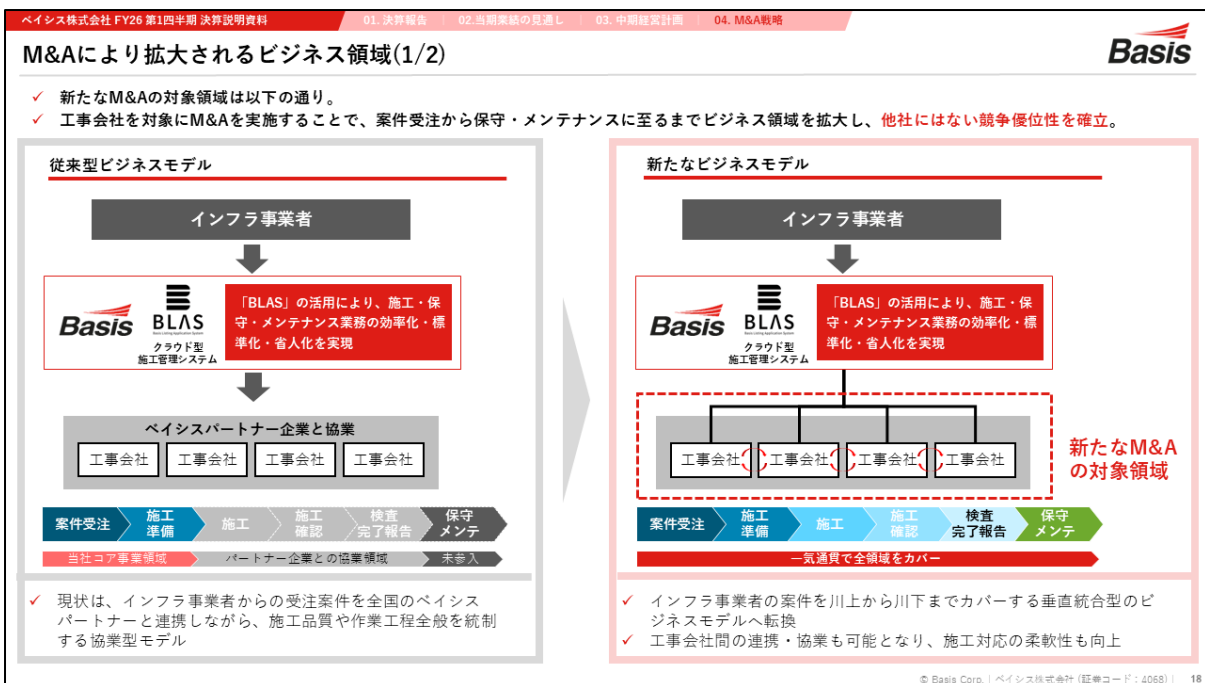
当社の成長領域であるIoTとITの両分野において、ITだけでなくIoT分野でもM&Aを活用し成長を加速させていきます。

具体的には、IoT機器の設置・保守・メンテナンスを行う工事業者を買収対象に含め、いわゆるロールアップ型のM&Aを積極的に実施していく方針です。これにより収益力の拡大を図り、成長スピードを高めていきます。

次に、工事会社を買収する意義についてです。

これは、インフラ業界が抱える構造的課題を当社のノウハウで解決できると考えています。

通信・ITインフラ業界は多重下請け構造による非効率、労働力不足や熟練技術者の高齢化など多くの課題を抱えています。当社が工事業者をM&Aによりグループ化することで、プロジェクトマネジメントノウハウや、自社開発SaaS「BLAS」の導入を通じて現場の生産性を高め、業界全体の課題解決につなげていきます。



ここからは、買収によって得られる具体的なメリットについて説明します。

左側が従来のM&Aを活用していないビジネスモデル、右側が今後のM&A活用後の姿です。

現在、当社はインフラ事業者からIoT機器の設置・保守を受託し、自社開発の「BLAS」で効率的に管理しています。

現場作業は主にベイスパートナーと呼ばれる外部の工事業者に委託しています。

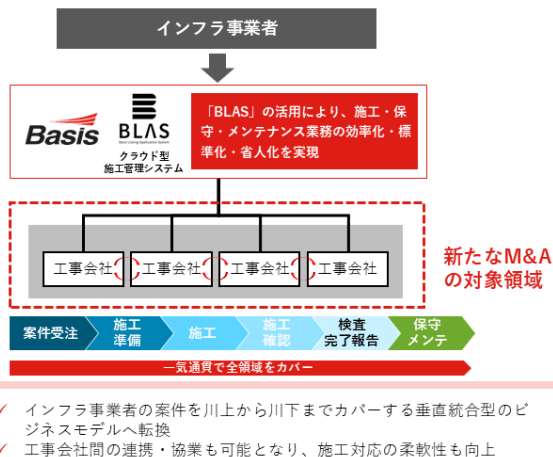
これまで当社はIoTインフラの構築から保守までのバリューチェーンの上流部分を担ってきましたが、今後は工事会社をグループ傘下に迎え入れることで、上流から下流まで全て自社でカバーします。

これにより、垂直統合型のビジネスモデルへ転換し、収益力と施工品質の双方を向上させます。

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



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

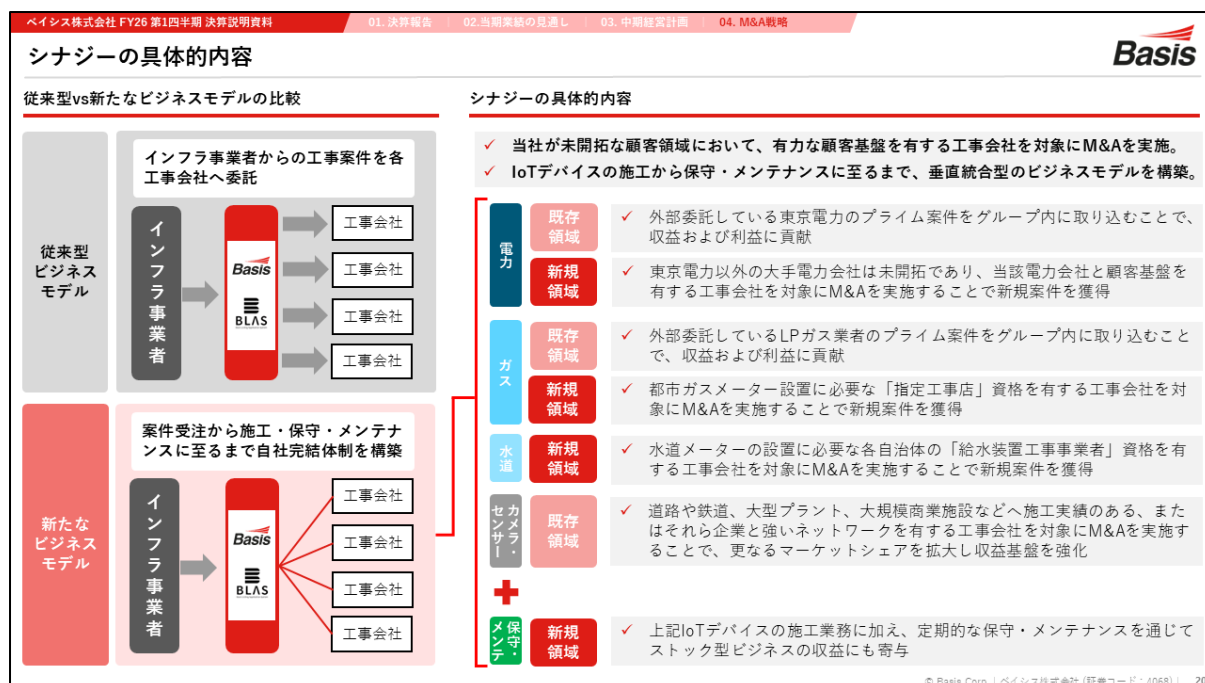
- ✓ 作業指示から完了報告までクラウド上で一元管理することで、作業時間を大幅削減しコストを最適化
- ✓ 作業フローが標準化されることで、適切な人員配置が可能となり人件費の最適化を実現
- ✓ さらに、採用、教育・研修コストの削減にも寄与
- ✓ AI活用により作業ミスや手戻りを未然に防ぎ、再施工にかかる時間的・金銭的成本を削減
- ✓ 現場間の最適ルートの提案により、移動関連コストも抑制

主なシナジーとしては、まず収益力の拡大です。

外部委託していた工事やフィールド業務をグループ内に取り込むことで利益を増やし、さらに当社および買収先企業の顧客基盤を共有し、クロスセルによって新たな収益機会を創出します。

また、保守・メンテナンスなど継続性の高い業務も自社で受託しやすくなり、ストック型の収益拡大にも寄与します。

加えて、BLASを導入することで業務効率化とコスト最適化を図り、買収企業の利益率向上にもつなげます。



さらに、IoT事業のジャンル別シナジーについてです。

電力分野では、現在主に東京電力の案件を中心に展開しています。

既存の協力会社をグループ化することで、そのまま収益を取り込むことが可能です。

また、新規領域として、関西電力や中部電力など未開拓地域にも取引拡大のチャンスが生まれます。ガス領域も同様で、既存収益の上積みに加え、新規の受注機会が拡大します。

さらに、水道メーター分野にも成長余地があります。

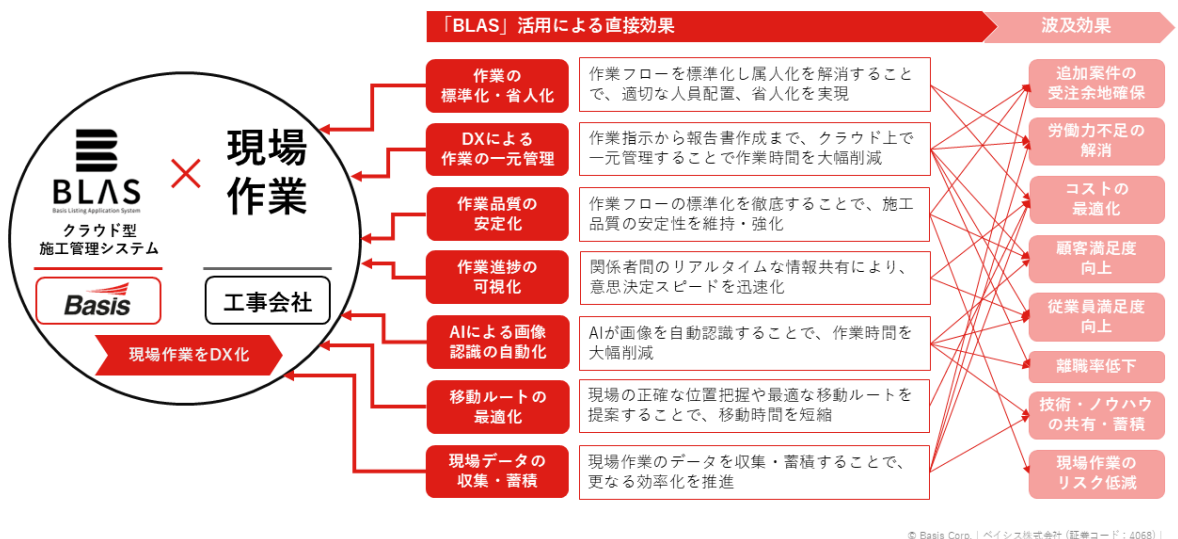
水道メーターの設置に必要な自治体の資格を保有する工事会社をM&Aすることで、電気・ガス・水道という三大メーター領域における事業拡大が可能になります。

また、カメラやセンサーなどその他のIoT関連領域でも、工事会社のグループ化により受注機会とストック収益を拡大できます。

これらの取り組みにより、2030年ビジョンの実現に向けて、当社の業績拡大をさらに加速させていきます。

「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。



続いて、BLAS導入による効果です。

作業の標準化と効率化により、品質向上とコスト削減を同時に実現します。

現場業務が多い工事会社においては、IT導入の遅れが課題でしたが、当社の管理ノウハウと標準化ノウハウ、BLASの導入を組み合わせることで、生産性と利益率の向上を実現します。

ベイス株式会社 FY26 第1四半期 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

04. M&A戦略

新M&A戦略の基本方針

Basis

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

© Basis Corp. | ベイス株式会社（証券コード：4068）

最後に、新しいM&A戦略の基本方針です。
まず、買収価格は適正水準を重視します。
特に「のれん負け」を起こさない価格を判断基準とします。

買収資金の原資は、まず自己資金および既存借入を活用し、必要に応じてデット・ファイナンスを追加します。
エクイティ・ファイナンスについては現時点で検討対象外とし、株式価値の希薄化を避ける方針です。

続いて、案件ソーシングについてです。
外部のM&A仲介会社を活用するとともに、地方銀行などの金融機関とも連携し、全国規模でネットワークを拡大します。
また、既存のベイスパートナーズの中からも対象企業を探索し、ソーシングを推進します。

最後にPMIについてです。
重視するのはシナジーの最大化です。
フリー・キャッシュ・フローの拡大と利益成長を最優先としながら、買収先企業の文化を尊重し、人材が活躍できる環境を整備します。

社員が離職するようなPMIは失敗であるという考えのもと、人を中心とした統合を進めていきます。

本日の説明は以上です。

今期FY26はすでに第1四半期が終了し、第2四半期に入っています。
現在のところ、業績は順調に推移しており、本日発表した業績予想を上回れるよう、引き続き全社一丸で取り組んでいきます。
今後ともベイス株式会社へのご支援・ご声援をよろしくお願いいたします。

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。

