



2025年2月14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月期第2四半期 決算説明動画書き起こし



ベイス株式会社

2025年6月期 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>

2025年2月

【決算説明資料】

<https://pdf.irpocket.com/C4068/usA8/NzgV/k77m.pdf>

【決算説明動画】

<https://youtu.be/ELQq0arX90k>

四半期業績報告

2025年6月期 第2四半期決算説明資料 四半期業績報告				Basis	
業績ハイライト					
売上高	3,920 百万円	前年同期比	135.9% (+1,036 百万円)	進捗率	49.5%
営業利益	91 百万円	前年同期比	- (+159 百万円)	進捗率	89.0%
<ul style="list-style-type: none">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135.9% (+1,036百万円) と、第2四半期売上高として過去最高を更新。営業利益は、▲37百万円の計画に対し、91百万円の黒字で着地。当初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。売上総利益率は20.9%の計画に対し、23.1%へと向上し、収益性が改善。業績予想について、通期営業利益を135百万円（当初予想 + 30.9%）に上方修正。詳細はP25に掲載。					
<small>※ P25にPLワマリーを掲載。</small>				<small>©Basis Corp. ベイシス株式会社（証券コード：4068） 3</small>	

業績ハイライトです。売上高は39億2,000万円で、前年同期比135.9%、前年より10億3,600万円増加しました。

年度業績予想に対する進捗率は49.5%で、例年と比べて非常に良い進捗状況です。

売上高が好調な理由は、弊社の第2の事業の柱であるIoTエンジニアリングサービスが高成長を維持しているためです。

次に営業利益です。

期初の計画では上半期で-3,700万円の赤字を計画していましたが、売上高が好調なため9,100万円の黒字となりました。

高利益の案件の受注が順調に進み、販売単価の向上交渉も成功したため、売上総利益が改善し、営業利益も計画を上回りました。

年度計画に対する進捗率は89%で、上半期の時点ではほぼ年度の計画に近い数字が達成できています。

今年度の業績予想については、通期の営業利益を1億3,500万円に上方修正する予定です。詳細は後ほどご説明いたします。

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・業績予想を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2.1%上回る水準に。

(単位：百万円)	2024年6月期 第2四半期 実績 ※単体	対売上高 比率	2025年6月期 第2四半期 予想 ※連結	対売上高 比率	2025年6月期 第2四半期 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	2,884	-	3,701	-	3,920	-	+1,036 (135.9%)	+219 (105.9%)
売上総利益	655	22.7%	775	20.9%	905	23.1%	+249 (138.1%)	+129 (116.7%)
販管費及び一般管理費	722	25.1%	813	22.0%	813	20.7%	+90 (112.5%)	0 (100.0%)
営業利益	▲67	▲2.3%	▲37	▲1.0%	91	2.3%	+159 (-)	+129 (-)
経常利益	▲68	▲2.4%	▲45	▲1.2%	83	2.1%	+152 (-)	+128 (-)
当期純利益	▲58	▲2.0%	▲66	▲1.8%	50	1.3%	+109 (-)	+117 (-)
1株あたりの当期純利益 (円)	▲31.59	-	▲35.71	-	27.64	-	+59	+63
EBITDA	▲48	▲1.7%	0	0.0%	128	3.3%	+177 (-)	+128 (19861.1%)

続いて、上半期の損益計算書についてです。

売上高は39億2,000万円で、前年同期差で10億円以上、期初の業績予想に比べて2億1,900万円上振れています。

売上総利益は9億500万円で、売上総利益率は期初予想20.9%に対し、23.1%と当初の計画よりも大幅に改善しました。

その結果、前年同期差で2億4,900万円、業績予想に対して1億2,900万円のプラスとなっています。

販売管理費は8億1,300万円で、期初の業績予想通りの着地となっています。前年に対して9,000万円増加していますが、計画通りの水準です。

売上総利益が好調なため、営業利益は9,100万円となり、前年の実績と期初の業績予想では赤字予測だったものの、黒字着地となりました。

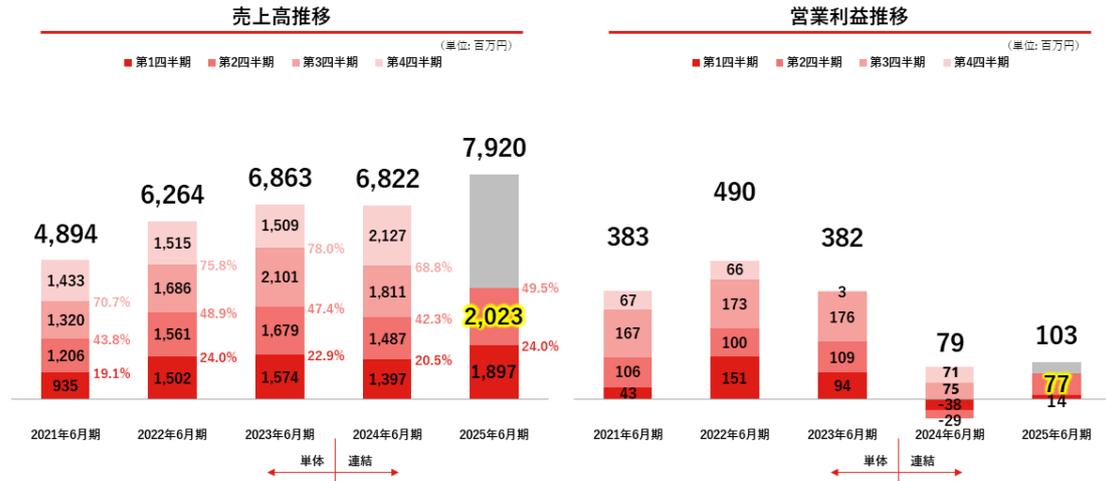
下半期もこの状況を続けられるよう進めてまいります。

経常利益以下も前年や業績予想よりも1億円以上上回る結果となっています。

売上高および営業利益の推移

売上高は第2四半期売上高として過去最高を更新。

営業利益は戦略投資による短期的な赤字を脱し、売上高拡大に伴い黒字化。



売上高と営業利益の推移です。売上高は計画に対する進捗率が49.5%で、過去4年間の2Q時点での進捗率と比べて過去最高です。

売上高の計画79億2,000万円の達成可能性が高まっています。第2四半期単体でも過去最高の売上高を達成しました。

営業利益も成長投資の影響で前年は短期的な赤字となりましたが、黒字に回復しています。

売上高（サービス内訳）



モバイルエンジニアリングサービス売上高

1,759 百万円

前年同期比

98.8% (▲21 百万円)

IoTエンジニアリングサービス売上高

1,527 百万円

前年同期比

151.4% (+518 百万円)

ITエンジニアリングサービス等のその他サービス売上高

633 百万円 (うち子会社の売上高 477 百万円)

前年同期比

672.5% (+539 百万円)

モバイルエンジニアリングサービスは、前年同期比（2024年6月期上期 vs. 2025年6月期上期）で98.8%と減収だが、第2四半期単独では103.8%となり、通信キャリアの投資抑制の影響は底を打った状況。

IoTエンジニアリングサービスは、前年同期比151.4%と引き続き高成長を維持。加えて、売上総利益率の高いストック案件の受注が進み、全体の利益率改善に貢献。

その他サービスは、ITインフラ案件の獲得やグループ会社の単価交渉が進展し、前年同期比672.5%と大幅に成長。なお、この「その他サービス」には、M&Aにより子会社化したアヴァンセ・アジル社の売上高477百万円を計上。

サービスセグメント別の売上高についてですが、モバイルは前年同期比98.8%で若干下回っていますが、第2四半期単独では103.8%で前年を上回っています。

通信キャリアの5Gインフラ投資抑制の影響で売上高が減少していましたが、底を打った状況です。

IoTは前年同期比151.4%で大きく成長しています。

スマートメーター関連やその他の案件の受注量が増加しています。また、売上総利益率の高いストック案件の受注も好調です。

ITエンジニアリングサービス等のその他のサービスは前年同期比672.5%で大きく増加しています。連結子会社アヴァンセ・アジル社の売上高が計上されている影響もありますが、ITインフラの案件も着実に成長しています。

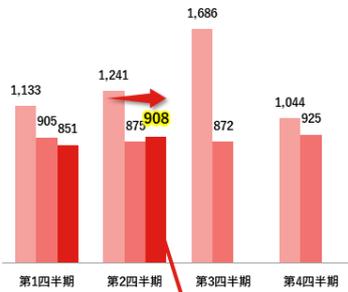
サービス別売上高推移



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)

■ 2023年6月期 ■ 2024年6月期 ■ 2025年6月期

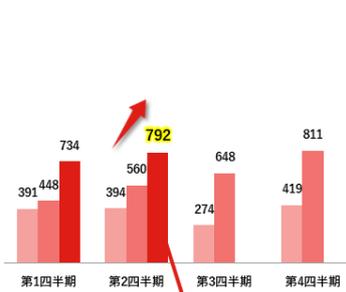


・前年同期比103.8%となり、通信キャリアの投資抑制による減少は底を打った状況。

IoTエンジニアリングサービス売上高推移

(単位: 百万円)

■ 2023年6月期 ■ 2024年6月期 ■ 2025年6月期

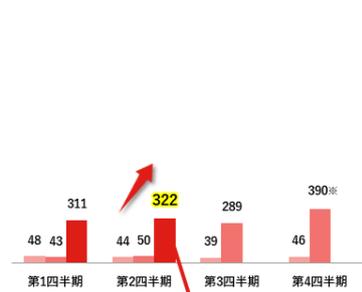


・引き続き高成長により増加推移
・特にスマートメーター案件と監視・保守のストック案件増加

ITエンジニアリングサービス等の他のサービス売上高

(単位: 百万円)

■ 2023年6月期 ■ 2024年6月期 ■ 2025年6月期



・アヴァンセ・アジル社の売上高242百万円（上期合計477百万円）を計上
・ITインフラ案件の獲得およびグループ会社の単価交渉が進む

※ 2024年6月期第4四半期については連結決算に伴いアヴァンセ・アジル社の3月～6月分の4ヶ月分の売上高を取り込み

サービス別の売上高の推移について、モバイルは第2四半期で前年を上回り、通信キャリアの投資抑制は底を打った状態です。

IoTとITも順調に成長しています。

モバイルに次ぐ第2、第3の柱を作る方針で投資を進めた結果が出ています。

BSサマリー

(単位：百万円)	2024年6月末 ※連結	2024年12月末 ※連結	増減額		2024年6月末 ※連結	2024年12月末 ※連結	増減額
流動資産	3,265	3,350	+85	流動負債	1,711	1,789	+77
現預金	970	1,072	+101	固定負債	304	279	▲25
固定資産	721	714	▲7	負債合計	2,015	2,068	+52
有形固定資産	126	120	▲6				
無形固定資産	368	368	±0	株主資本	1,970	1,996	+25
投資その他の資産	226	225	±0	純資産合計	1,970	1,996	+25
資産合計	3,986	4,064	+77	負債・純資産合計	3,986	4,064	+77
	2024年6月末 ※連結	2024年12月末 ※連結			2024年6月末 ※連結	2024年12月末 ※連結	
ROA	0.4%	1.3%		ROE	0.9%	2.6%	
	2024年6月末 ※連結	2024年12月末 ※連結			2024年6月末 ※連結	2024年12月末 ※連結	
自己資本比率	49.4%	49.1%		EBITDA	138百万円	128百万円	



・資産

流動資産は、前年度から85百万円増加。営業活動による利益の増加に伴う現預金の増加(+101百万円)が主因。

・負債

流動負債は、前年度から77百万円増加。営業活動による利益の増加に伴う未払法人税の増加(30百万円)、および12月における発注増による買掛金の増加(16百万円)が主因。

バランスシートについては、変動額が大きかった部分だけ説明します。

流動資産は8,500万円増加し、営業活動が順調で利益が増加したため現預金が増加しています。

流動負債は7,700万円増加し、営業活動が順調で利益が増加したため、未払法人税が増加しています。発注が増えて買掛金も増加しています。

各指標（ROA、ROE）も利益が出始めて改善傾向にあり、自己資本比率も49.1%で健全な財務状況です。

EBITDAも利益が戻ってきており、伸びていく見込みです。

投資実績



採用・教育は、ITエンジニアの採用が難航し、採用数の進捗率は33.3%に留まった。下期は採用手法を見直し、計画の達成を目指す。営業、自社プロダクト開発は計画通りに推移。

	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 (累計)	対投資 計画比	投資成果
投資費用計	312	-	156	50.0%	-
採用・教育	84	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%)	43	51.1%	採用人数 22人 (進捗率 33.3%) PM数 20人増見込
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	52	46.0%	第2四半期累計取引社数 289社 (前期比 31社増、進捗率 47.6%) 大手エネルギー会社14社へトップ 商談実施済み、継続活動中
自社プロダクト開発	114	BLAS ^{※1} 機能追加 (BPaaSモデル拡充および 有償販売実績の拡大)	60	52.6%	BPaaS ^{※2} 拡販に向けた機能開発 Airionと共同でAI開発

※1 BLAS：P42で詳細説明
※2 BPaaS：P13で詳細説明

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

投資の実績について、モバイルエンジニアリングサービスが逆風でしたが、第2、第3の事業の柱を作るために積極的な投資を進めてきました。

本年度の投資計画は3億1,200万円で、上半期終了時点で50%の1億5,600万円を実行しました。投資額は計画通りですが、内訳については濃淡があります。

採用と教育については、上半期の投資額が年度計画の51.1%で、ほぼ計画通りですが、採用実績が計画に対して33.3%で課題があります。

下半期以降は採用手法を見直し、計画を達成するよう進めます。

営業に対する投資については、営業部門の増員を進めており、計画に対して46%の実績です。

新規顧客開拓も順調で、前年と比較して新規顧客が31社増加しています。

新たな取り組みとして、IoTエンジニアリングサービスの拡大を目的に、大手エネルギー企業の新規開拓に取り組んでいます。

現在14社のエネルギー関連企業のTOP営業を実施しています。

受注につなげてIoT事業の拡大に努めます。

自社プロダクト開発については、クラウド型システム「BLAS」の機能追加に投資しており、計画に対して52.6%の進捗です。

機能開発は順調で、販売数の増加を目指します。

2024.11

IoT

東京大学発AIベンチャーAirion社との共同実証実験

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。

情報開示

投資家との質疑応答集を公開

企業情報の透明性を高めるため、事業内容に関する質疑応答集を公開。

株主還元

自己株式取得の完了

株主の皆様への利益還元を強化するため、自己株式の取得を実施し、11月25日に完了。

2024.12

社会貢献

IPOに関する講演

東京証券取引所、中国経済産業局、広島銀行共催のプログラム（※2）にて、代表吉村が講演。



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迅速化や事故リスクを低減。また、現場確認の頻度を減らし、運用コストの削減と保守業務の効率化にも貢献。

注釈（※2）：IPO適宜人材育成プログラムHIROSHIMAとは

中国地域から上場を目指す企業の経営層の人材育成を目的とし、IPOに必要な知識や情報提供、ネットワーク構築を支援するプログラム。

第2四半期のトピックスとして、東京大学発のAIベンチャー企業Airion社と共同実証実験を開始しました。

ガスメーターのスマートメーター化に必要な通信端末の設置精度をAIの画像認識で自動化する実証実験です。

成功すれば作業ミスが減り、生産性が向上します。

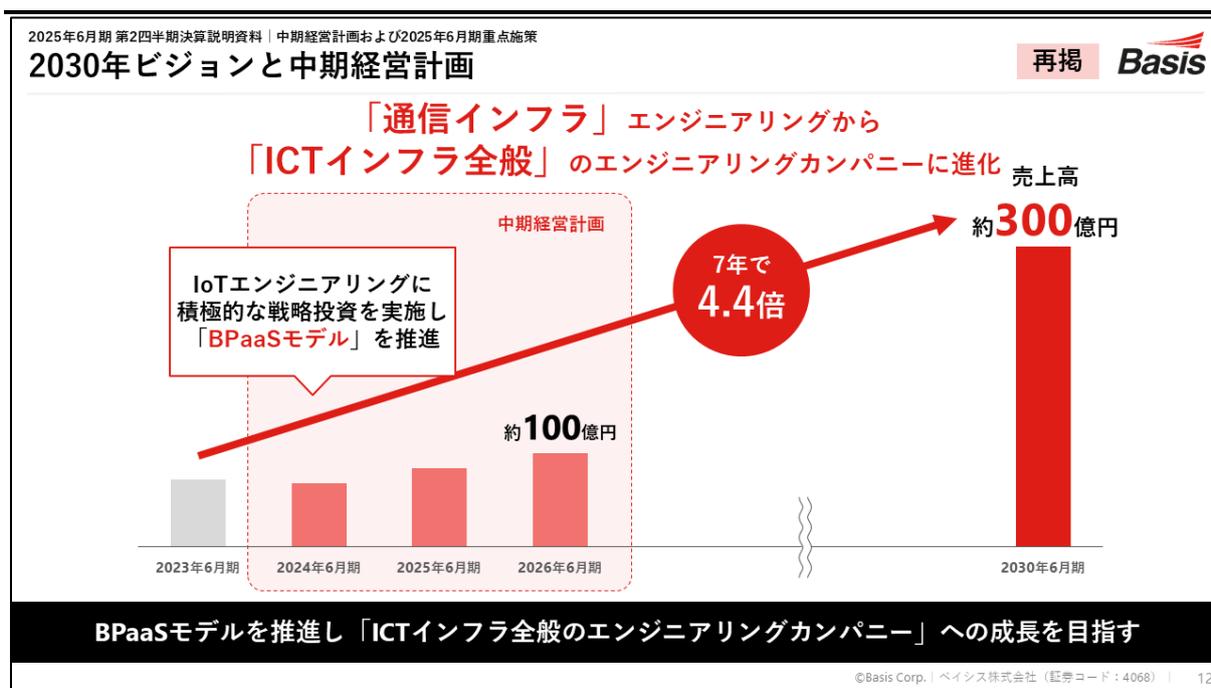
このような機能が追加されることでクラウド型システム「BLAS」の拡販にも繋がります。

情報開示活動として、質疑応答集を公開し、投資家や株主との情報の透明性を高める取り組みを継続します。

株主還元として、自己株式の取得を完了しました。今後も株主還元を進める中で、自社株式の取得を検討します。

社会貢献活動として、地方の上場会社を増やす支援活動を行い、地方で上場を目指す企業家や経営者に対する講演を行いました。

中期経営計画および2025年6月期重点施策



それでは、中長期経営計画および2025年6月期の重点施策についてご説明いたします。

まず、2030年ビジョンと中期経営計画についてです。

こちらは毎回ご提示している資料ですが、改めて説明いたします。

弊社は創業以来、携帯電話を中心とした通信インフラの構築と支援を行うエンジニアリングのサービスを展開してきましたが

今後はモバイル・通信だけでなく、IoTやITといった情報通信全般のインフラを構築・支援するエンジニアリングカンパニーに進化することを目指しています。

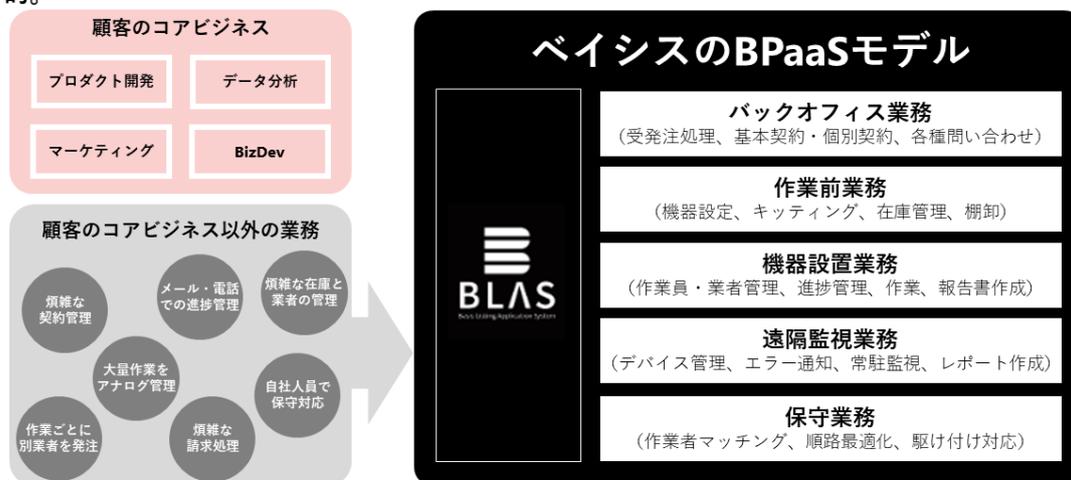
定量的な目標としては、中期経営計画において、2026年6月期には売上高約100億円、2030年6月期には300億円を目指しています。

特に中期経営計画実現に向けて重要なことはIoTエンジニアリングです。

積極的な戦略投資を行い、その結果「BPaaS」というビジネスモデルに進化させることで差別化を図り、業績を拡大していきます。

BLASを起点としたベイシスのBPaaSモデル

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。



弊社が推進している「BPaaS」というビジネスモデルについて再度ご説明いたします。

これはBPOとSaaSを掛け合わせた造語です。

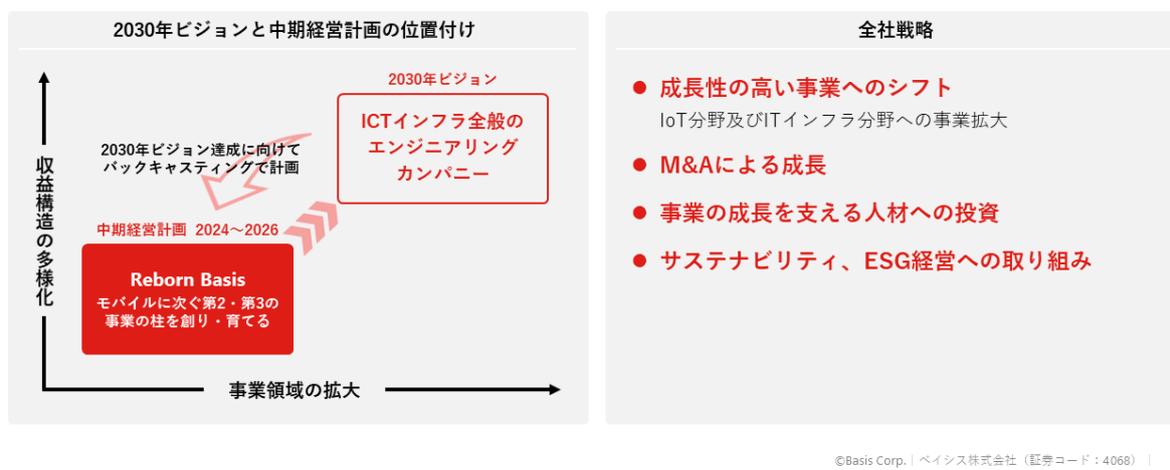
弊社のエンジニアリングサービスは受託型のBPO的なサービスであり、一方、クラウドサービス「BLAS」はSaaS型のビジネスです。

このBPOとSaaSを組み合わせたモデルを提供することで、業務の効率化やコアビジネスへの集中を支援し、競合他社との差別化を図ります。

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～



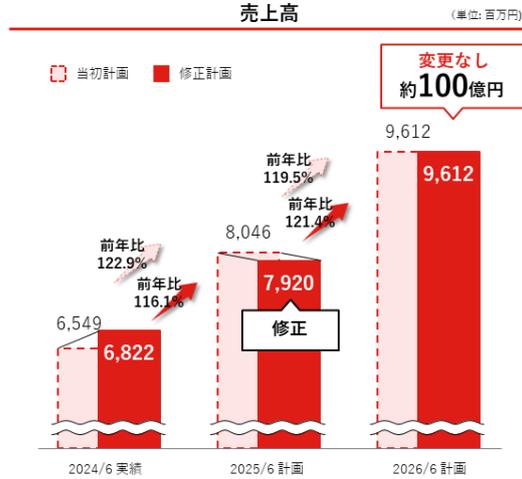
2030年ビジョンと中期経営計画のまとめとして、弊社は「Reborn Basis」というスローガンを掲げて事業を進めています。

これは「生まれ変わる」という意味で、モバイルビジネスだけでなく、第2の柱のIoT、第3の柱のITのビジネスを伸ばし、

通信エンジニアリングからICTインフラ全般のエンジニアリングカンパニーに進化することを目指しています。

中期経営計画3か年における業績目標の推移（売上高）

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。

中期経営計画の業績目標の推移について説明します。

前年の2024年6月期は中期経営計画の初年度であり、売上高は計画を達成しました。

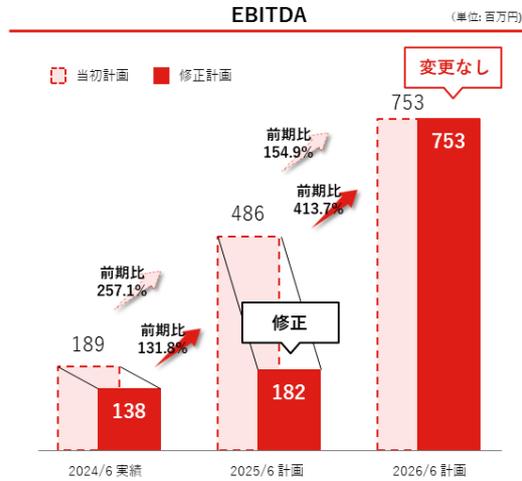
現在進行中の2025年6月期も売上高は順調に進捗しており、下半期も営業活動を進めて目標達成を目指します。

2026年6月期には売上高約100億円を目指し、IoTやITの事業を伸ばしつつ、M&Aも実行して目標を達成します。

中期経営計画3か年における業績目標の推移 (EBITDA)

再掲 Basis

EBITDAについて、売上総利益率の高い案件の減少等により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。

中期経営計画のEBITDAの進捗については、中期計画のEBITDAの進捗については、まだまだ課題がありいずれの期も当初掲げた目標を達成できていない状況です。

売上総利益率の低下が課題となっていますが、改善活動を進めております。

順調に売上総利益率の改善が進んでいるため、2026年6月期のEBITDAの計画は変更なしで進めます。

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に続く第二の柱を作り、育てる変革期～



最後に中期経営計画のまとめですが、前年は売上高100億円達成に向け、土を耕し種を蒔き、芽が出ており、今年度はその成果が現れ始めています。

今期および来期の目標を達成するために、方針通りに進めてまいります。

重点施策 (IoT) : 既存顧客深耕、BPaaSモデルの推進



既存顧客の深耕が進み、IoTエンジニアリングサービスの5,000万円超の取引先が前年同期6社から9社へと増加。新規顧客開拓も順調に進行し、取引額の増加と共に裾野の広がりが実現。



※ 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) | 18

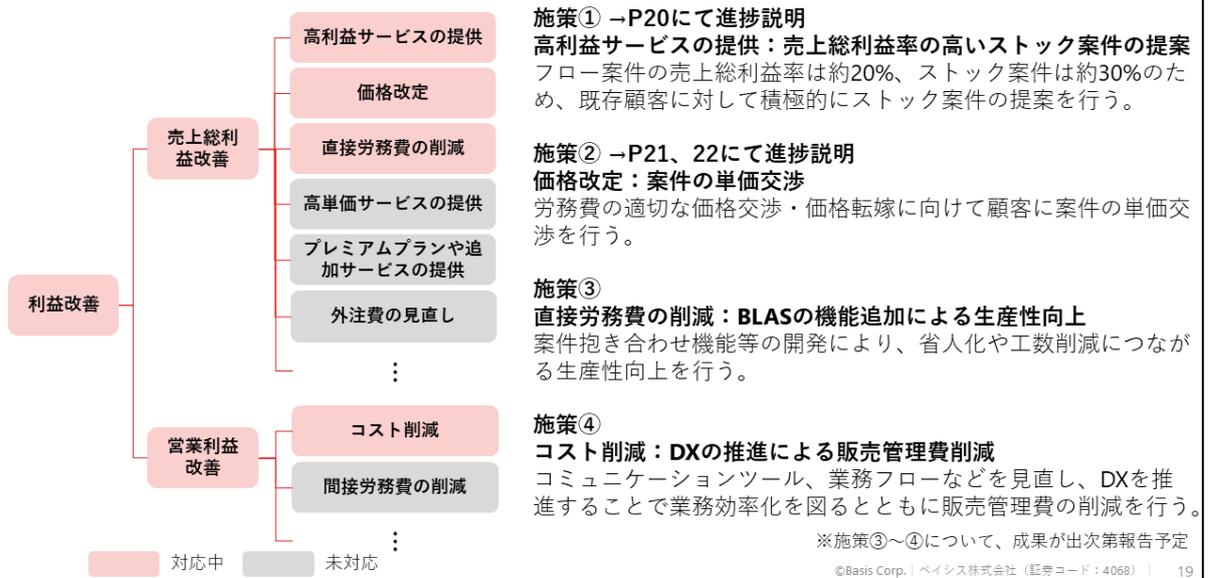
次に、本年度の重点施策の進捗状況について説明します。

まず、成長事業であるIoTの既存顧客深耕についてです。

年間売上高が5,000万円以上の取引先が前年同期は6社に対し9社に増加し、1,000万円以下の新規顧客も64社から92社に増加しています。

新規顧客を深耕開拓を進めることで上位フェーズに移行させ、全体の売上高を拡大していきます。

重点施策：売上総利益、営業利益の改善



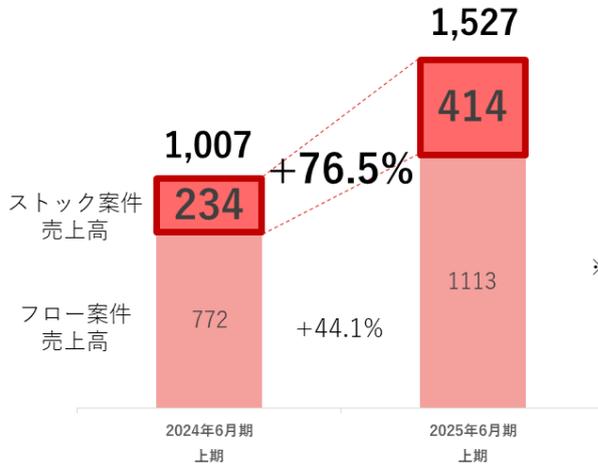
次に、利益率の改善についてです。具体的な施策が4つありますが、今回は施策①と②の進捗を説明します。

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たこと※でストック案件売上高は前年同期比176.5%、約1.8億円増加し、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)



ストック案件売上高
約**1.8億円**増加

※ストック案件の売上総利益率は約30%、フロー案件は約20%

※2024年6月期の重要施策はP27に再掲

高利益のサービスを提供し、ストック案件を増やすことで売上総利益率を高めています。

ストック案件の売上高は前年同期比で176.5%となり、全社的な売上総利益率の改善に貢献しています。

今後も継続的にストック案件の提案を行なっていきます。

施策②価格改定：案件単価の交渉（ベイス）

案件単価の交渉が可能な対象プロジェクトを選定し、価格交渉を実施。対象案件の42.2%で交渉成功。交渉成功した案件の平均単価改定率は12.0%。



価格改定については、受託案件の単価交渉を進めており、交渉成功率は42.2%、交渉成功案件の平均単価改定率は12.0%です。

今期の売上高に1億1,700万円の影響を与え、来期以降の売上高や売上総利益率に影響を与えるため引き続き交渉を続けていきます。

施策②価格改定：案件単価の交渉（アヴァンセ・アジル社）

ベーススの交渉ノウハウをグループ会社アヴァンセ・アジル社へ展開し、派遣単価向上の交渉を実施。今後も最低各期1回の単価交渉を継続実施予定。



※ 交渉に成功した案件のうち、継続的な交渉中のものを含む。

©Basis Corp. | ベ이스株式会社（証券コード：4068） | 22

グループ会社のアヴァンセ・アジル社でも価格交渉を進めており、交渉成功率は56.0%、交渉成功案件の平均単価の改定率は7.0%です。

今期の売上高への影響額は2,268万円です。

重点施策：M&A

IM受領数の最大化に向け、既存M&A仲介会社とのリレーションを強化し、新規開拓を推進。新たにIM受領12社、TOP面談5社を実施。TOP面談数増加に向けた自社ソーシング強化も推進。

	2024年6月期 までの累計	2025年6月期 第2四半期実績	
ソーシング			
M&A仲介会社数	25社	49社	第1四半期 +19社
IM受領数	12社	27社	第1四半期 +12社
案件精査			
TOP面談実施数	7社	6社	第1四半期 +5社 (自社ソーシング1社)
意向表明書提出数	1社	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) | 23

最後に、M&Aについてです。

今期中に1社のM&Aを目指しており、仲介会社との契約や自社ソーシングを増やしてパイプラインを拡大しています。

パイプラインを増やしていきながら、意向表明の提出やM&Aの実施に繋げていきます。

2025年6月期業績予想

2025年6月期 第2四半期決算説明資料 2025年6月期 通期業績予想									
2025年6月期業績予想（上方修正）									
IoTエンジニアリングサービスのストック案件増加と案件単価上昇施策により、売上総利益が改善し、通期営業利益を1億3,500万円（当初予想の130.9%）に上方修正。									
	2024年6月期 実績 ※連結	対売上高 比率	2025年6月期 当初予想 ※連結	対売上高 比率	前年同期差 (前年同期比)	2025年6月期 修正予想 ※連結	対売上高 比率	前年同期差 (前年同期比)	当初予想差 (当初予想比)
売上高	6,822	-	7,920	-	+1,098 (116.1%)	7,920	-	+1,098 (116.1%)	±0 (100.0%)
売上総利益	1,595	23.4%	1,732	21.9%	+136 (108.5%)	1,764	22.3%	+168 (110.5%)	+31 (101.8%)
販管費及び一般管理費	1,514	22.2%	1,629	20.6%	+114 (107.5%)	1,629	20.6%	+114 (107.5%)	±0 (100.0%)
営業利益	81	1.2%	103	1.3%	+22 (127.3%)	135	1.7%	+53 (166.6%)	+31 (130.9%)
経常利益	78	1.1%	93	1.2%	+15 (119.9%)	129	1.6%	+51 (165.5%)	+35 (138.1%)
当期純利益	17	0.3%	51	0.7%	+34 (300.2%)	71	0.9%	+54 (414.6%)	+19 (138.1%)
1株あたりの当期純利益 (円)	7.07	-	27.92	-	+20.85	38.59	-	+31.52	+10.67
EBITDA	138	2.0%	182	2.3%	+43 (131.8%)	210	2.7%	+72 (152.6%)	+28 (115.8%)

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

2025年6月期の通期業績予想については、IoTエンジニアリングサービスのストック案件の増加や案件単価の上昇により、売上総利益率が改善しています。
この結果を踏まえ、営業利益以下を上方修正します。

売上高については当初予想と変わらずとしており、営業利益を3,100万円上方修正し、経常利益以下も上方修正します。

下半期も案件の受注を進め、予想を上回る着地を目指します。

以上で私の説明は終了です。

今期業績は順調であり、上方修正の数字を上回る着地を目指してまいります。

今後も株価向上施策を進め、企業価値を高めてまいりますので、引き続きご支援をよろしくお願いいたします。

ご視聴いただき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。

