



2025年5月16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3四半期 決算説明動画書き起こし



ベイス株式会社

2025年6月期 第3四半期決算説明資料

証券コード：4068



IRメール配信登録

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

2025年5月

【決算説明資料】

<https://pdf.irpocket.com/C4068/vAfC/FGuG/NetE.pdf>

【決算説明動画】

<https://youtu.be/1e6zrqx5GY8>

四半期業績報告

2025年6月期 第3四半期決算説明資料 四半期業績報告			
業績ハイライト（第1四半期～第3四半期累計）			
			
売上高	5,983 百万円	前年同期比 127.4% (+1,288 百万円)	進捗率 75.5%
営業利益	175 百万円	前年同期比 2,342.8% (+168 百万円)	進捗率 130.3%
- 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145.0%（+745百万円）と好調に推移。なお、IoTエンジニアリングサービス単体としては、第3四半期として過去最高の売上高を更新。 - 営業利益は、35百万円の計画に対し、175百万円で着地。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21.5%の計画に対し、23.3%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			

業績ハイライトをご紹介します。

今回の内容は、累計（第3四半期まで）の業績です。

売上高は、59億8,300万円で着地いたしました。前年同期比127.4%と、大きく売上額を伸ばしております。

また、年度の業績計画に対する進捗率は75.5%であり、順調に推移していると判断しております。

売上高が好調な要因としては、引き続き、IoTエンジニアリングサービスの高成長が継続しているためです。

IoTの売上高は、前年同期比145.0%と大幅に増加しております。引き続き、好調に推移しております。このIoTエンジニアリングサービスの成長が、全体の売上高拡大に大きく寄与しています。

次に、営業利益についてご説明いたします。営業利益は1億7,500万円となりました。

前年同期の営業利益が非常に低かったこともあり、前年同期比では2,342.8%という大幅な増加となっております。

年度の進捗率は130.3%となっており、すでに年度計画を上回る状況にあります。

営業利益が上振れしている要因としては、当初計画よりも高利益の案件受注が進んでいる点にあります。また、売上総利益率の改善を目的に、販売単価の向上に向けた価格交渉を実施しております。

この交渉が非常に順調に進んでおり、計画では21.5%と見込んでおりましたが、現時点で23.3%まで改善しております。

これらの要因により、営業利益も非常に順調に進捗している状況でございます。

PLサマリー（第1四半期～第3四半期累計）

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1.8%上回る水準に。

(単位：百万円)	2024年6月期 第3四半期 実績 ※連結	対売上高 比率	2025年6月期 第3四半期 予想 ※連結	対売上高 比率	2025年6月期 第3四半期 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	4,695	-	5,795	-	5,983	-	+1,288 (127.4%)	+188 (103.3%)
売上総利益	1,103	23.5%	1,247	21.5%	1,393	23.3%	+289 (126.2%)	+146 (111.7%)
販管費及び一般管理費	1,096	23.3%	1,212	20.9%	1,217	20.3%	+121 (111.1%)	+5 (100.5%)
営業利益	7	0.2%	35	0.6%	175	2.9%	+168 (2342.8%)	+140 (500.5%)
経常利益	5	0.1%	26	0.5%	166	2.8%	+161 (3064.9%)	+139 (622.7%)
当期純利益	▲24	▲0.5%	▲6	▲0.1%	102	1.7%	+127 (-)	+109 (-)
1株あたりの当期純利益 (円)	▲12.97	-	▲3.36	-	55.81	-	+68.78	+59.17
EBITDA	46	1.0%	93	1.6%	232	3.9%	+186 (503.9%)	+138 (247.5%)

こちらは、損益計算書（PL）の詳細です。

先ほどもご説明したとおり、売上高は非常に順調に推移しております。

それに伴い、売上総利益も前年同期を上回る水準で着地しております。

販売管理費は、前年より1億2,000万円ほど増加しておりますが、計画通りの推移であり、問題はありません。

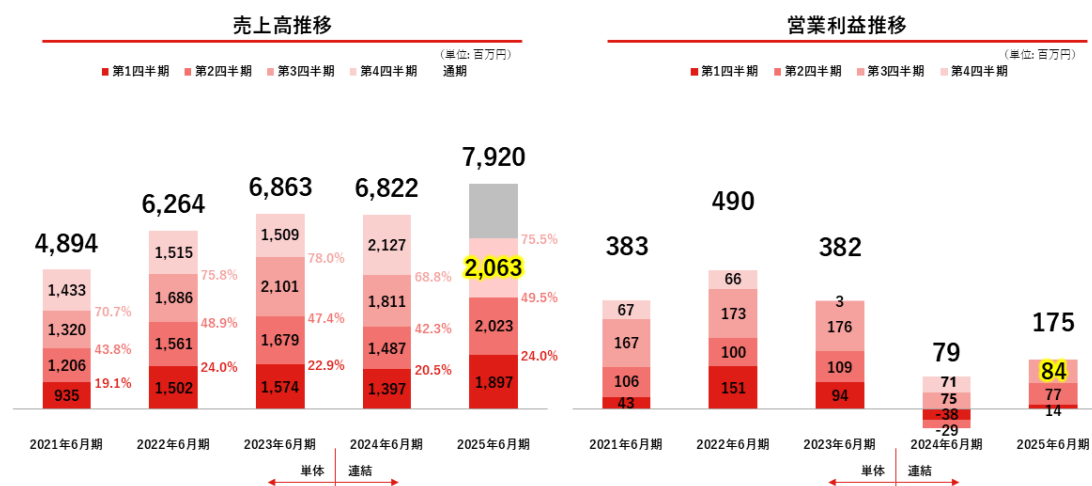
その結果、営業利益は1億7,500万円となり、当初計画の3,500万円を大きく上回りました。

経常利益以下の項目は、本日は説明を割愛させていただきますが、こちらも利益回復が順調に進んでいる状況です。

売上高および営業利益の推移

売上高は堅調に推移し、進捗率75.5%に。

営業利益は戦略投資による短期的な赤字を脱し、売上高拡大に伴い順調に黒字化。



こちらは、売上高と営業利益の推移を示したグラフです。

売上高につきましては、年度の進捗率が75.5%となっており、順調に推移しております。

第3四半期までの累計売上を見ても、前年より大きく伸びていることがわかります。

営業利益については、昨年度は戦略的投資により短期的に赤字を計上しておりました。

今期はその赤字を解消し、営業利益も改善傾向にある状況です。

売上高（第1四半期～第3四半期 サービス内訳累計）

モバイルエンジニアリングサービス売上高

2,634 百万円

前年同期比

99.3% (▲18 百万円)

IoTエンジニアリングサービス売上高

2,403 百万円

前年同期比

145.0% (+745 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

946 百万円 (うち子会社の売上高 678 百万円)

前年同期比

246.4% (+562 百万円)

モバイルエンジニアリングサービスは、前年同期比で概ね横ばいで推移。一方で、通信キャリア各社によるコスト削減の動きが強まっており、第4四半期以降は発注量の減少など、一定の影響が見込まれる。

IoTエンジニアリングサービスは、前年同期比145.0%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。四半期単体として初めてモバイルエンジニアリングサービスを上回る売上に。

その他サービスの売上高増加の内訳は、前年第3四半期より子会社化したアヴァンセ・アジル社で+460百万円、ベシス単体で+102百万円で合計562百万円増加。主要因はITインフラ案件の獲得やグループ会社の単価交渉が奏功。

©Basis Corp. | ベシス株式会社（証券コード：4068） | 6

続いて、サービスセグメント別の売上高の状況についてご報告いたします。

まず、モバイルエンジニアリングサービスですが、過去2年に渡り通信事業者によるコスト削減の影響を受け、売上高が減少しておりました。

今期は前年同期比99.3%となっており、ほぼ昨年並みの水準で推移しています。

このことから、第3四半期までの段階では、モバイル領域の売上高の減少は下げ止まりの兆しが見られます。

ただし、第4四半期（4月～6月）につきましては、例年通り通信事業者の発注が落ち込む時期にあたります。

加えて、今年度はさらなるコスト削減の動きが強まっており、第4四半期の売上高は、再び減少幅が拡大する可能性があります。

次に、IoTエンジニアリングサービスについてご説明いたします。

前年同期比145%と、引き続き高成長を維持しております。

また、売上総利益率の高いストック型（継続）案件の受注も進んでおり、売上高だけでなく、利益改善にも大きく貢献しています。

第3四半期単体では、祖業事業であるモバイルエンジニアリングサービスをIoTエンジニアリングサービスの売上高が初めて上回りました。

この結果、IoTが当社にとって第2の柱として着実に育ってきている状況です。

続いて、ITエンジニアリングサービスについてです。

当社では第3の柱として育成中の事業です。

前年同期比246%と、大幅な成長を遂げております。

その主な要因としては、子会社化したアヴァンセ・アジル社の売上が+4億6,000万円、加えて、ベシス単体のITサービスが+1億200万円。これらを合計すると、前年同期比で5億6,200万円の増加となりました。

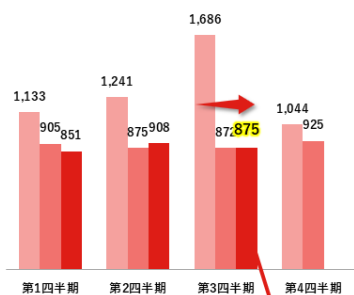
サービス別売上高推移



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

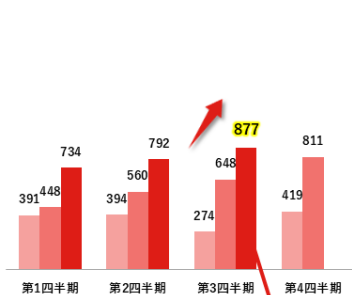


・概ね横ばいで推移。一方で、通信キャリア各社によるコスト削減の動きが強まっており、第4四半期以降は発注量の減少など、一定の影響が見込まれる

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

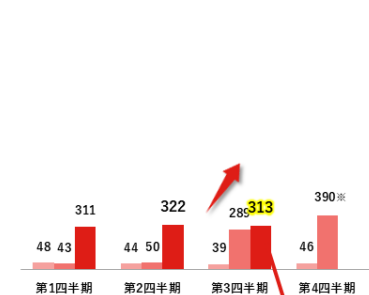


・初めて祖業であるモバイルを上回る売上高となった
・特にスマートメーター案件と監視・保守のストック案件増加

ITエンジニアリングサービス等のその他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



・アヴァンセ・アジル社の売上高201百万円（第3四半期累計678百万円）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

©Basis Corp. | ベイシス株式会社（証券コード：4068） | 7

こちらは、サービスセグメント別売上高の推移を表したグラフになります。

まずモバイルについては、前年とほぼ横ばいであり、グラフからもその傾向が確認できます。

ただし、第4四半期については、前年よりも減少する可能性があると考えております。

IoTおよびITは、グラフからも明らかなように順調に成長を続けております。

IoTはスマートメーター関連の受注が好調で、加えて監視・保守など継続性の高い案件も増加しています。

その結果、IoTの売上高は引き続き拡大しています。

BSサマリー

(単位：百万円)	2024年6月末 ※連結	2025年3月末 ※連結	増減額		2024年6月末 ※連結	2025年3月末 ※連結	増減額
流動資産	3,265	3,032	▲233	流動負債	1,711	1,421	▲290
現金	970	878	▲92	固定負債	304	266	▲37
固定資産	721	706	▲15	負債合計	2,015	1,687	▲328
有形固定資産	126	119	▲7				
無形固定資産	368	358	▲10	株主資本	1,970	2,050	+80
投資その他の資産	226	227	+1	純資産合計	1,970	2,050	+80
資産合計	3,986	3,738	▲248	負債・純資産合計	3,986	3,738	▲248
ROA	0.4%	2.7%		ROE	0.9%	5.1%	
自己資本比率	49.4%	54.9%		EBITDA	138百万円	232百万円	



・資産

流動資産は、前年度から233百万円減少。現金の減少(92百万円)及び売掛金の減少(90百万円)が主因。

・負債

流動負債は、前年度から290百万円減少。短期借入金（コミットメントライン）の減少(300百万円)が主因。

続いて、バランスシート（BS）についてご説明いたします。

大きな増減のあった項目に絞ってご報告いたします。

まず、流動資産は前年末比で2億3,300万円減少しました。

内訳は、現金が9,200万円、売掛金が9,000万円減少しています。

次に、負債も2億9,000万円減少しております。

運転資金の増加により、短期借入金を削減した結果です。

その他指標については、ROAが2.7%、ROEが5.1%となり、前年度末から回復傾向にあります。

自己資本比率は54.9%と、安定した財務基盤を維持しております。

EBITDAについても、利益回復に伴い、前年を上回る水準で推移しております。

投資実績

新規顧客開拓は、第3四半期時点で目標数323社に対して303社を獲得し、進捗率は93.8%と順調に推移。機能追加など自社プロダクトの開発が進んだことで製品価値が向上し、有料導入社数は3社、トライアル利用も7社まで拡大。

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	-	232	74.3%	-
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%)	66	78.5%	採用人数 36人 (進捗率 54.5%) PM数(見込) 22人
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	75	66.3%	第3四半期累計取引社数 303社 (前期比 58社増、進捗率 93.8%) 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
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)	90	78.9%	BPaaS ^{※2} 拡販に向けた機能開発 有償契約3社、トライアル契約7社

※1 BLAS：P15で詳細説明
※2 BPaaS：P14で詳細説明

©Basis Corp. | ベイシス株式会社（証券コード：4068）

9

続いて、戦略的な成長投資の実績についてご説明いたします。

当社は人事・営業・プロダクト開発の3領域を軸に投資を継続しております。

まず全体の投資進捗率は74.3%であり、計画通りの進捗状況となっております。

採用・教育に関しては進捗率78.5%と、計画をやや上回る支出となっております。

一方で採用人数の進捗率は54.5%となっており、費用をかけていますが

苦戦している状況です。

今後も採用単価の見直しや手法の改善を進め、計画通りの採用数を確保してまいります。

プロジェクトマネージャーの育成については、計画通りに順調に進捗しております。

営業投資に関しては、進捗率66.3%とやや控えめですが、取引社数の増加は順調で、進捗率は93.8%に達しています。

営業成果としては、新規顧客開拓も含め、着実に実績を積み上げている状況です。

最後に、自社プロダクト「BLAS（プラス）」の開発状況です。

こちらも継続的に投資を進めております。

開発投資の進捗率は78.9%と、やや上振れしております。

BLASは当初、社内利用目的で開発されましたが、現在は外部向けの有償提供も進めております。

現時点では、有償導入企業が3社、トライアル利用企業が7社となっております。

導入企業には大手企業が多く、単価向上の余地も大きく、顧客からの評価も非常に良好です。

今後は開発のみならず営業活動にも投資を拡大し、BLASの販売拡大を進めてまいります。

このSaaS型のクラウドサービスを通じて、当社の利益率改善にもつなげていきたいと考えております。

第3四半期トピックス



2025.1

情報開示

投資家との質疑応答集を公開（11月、12月分）
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。

2025.2

情報開示・PR

個人投資家向けIR説明会に登壇
株式戦隊アガルンジャーに登壇し、事業方針・成長戦略について説明。

株主還元

今後の株価向上施策に関する説明動画を公開
株価向上に向けた取り組みについて、現状や具体的な施策を説明する動画を公開。

2025.3

情報開示・PR

個人投資家向けIR説明会に登壇
湘南投資勉強会に登壇し、事業方針・成長戦略について説明。

情報開示

投資家との質疑応答集を公開（2月分）
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

株主優待制度の導入
年2回、200株以上保有の株主様に対しデジタルギフト（※1）贈呈を発表。



注釈（※1）：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れるギフトのこと。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。

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

続いて、第3四半期までのトピックスをご紹介します。主にIRに関する情報の共有となります。

今期はIR活動を積極的に展開しており、投資家向けの質疑応答集の公開や、個人投資家向けIR説明会にも積極的に登壇を行っております。

一番大きなトピックスとしては「株主還元」です。2月に株価向上施策に関する説明動画を公開いたしました。続いて3月に、株主優待制度の導入を発表いたしました。

第3四半期トピックス：株主優待制度の導入



株主の皆様のご支援に感謝し、中長期的な保有促進と事業理解の向上を目的に、株主優待制度の導入を決定。

概要

対象となる株主：毎年6月末、12月末時点で200株以上を保有の方
開始時期：2025年6月末日時点の株主名簿に記録された対象の方

優待内容

対象の株主様に対して保有株式数に応じてデジタルギフトを贈呈

基準日	保有株式数	保有期間	
		1年未満	1年以上
6月末日	200株以上	デジタルギフト 5,000円分	デジタルギフト 10,000円分
12月末日	200株以上	デジタルギフト 5,000円分	デジタルギフト 10,000円分

想定年間利回り：1年未満 2.5%、1年以上 5%
※保有数200株、株価2,000円の場合（2025年4月31日の終値）

デジタルギフト一例



詳細はこちらから！

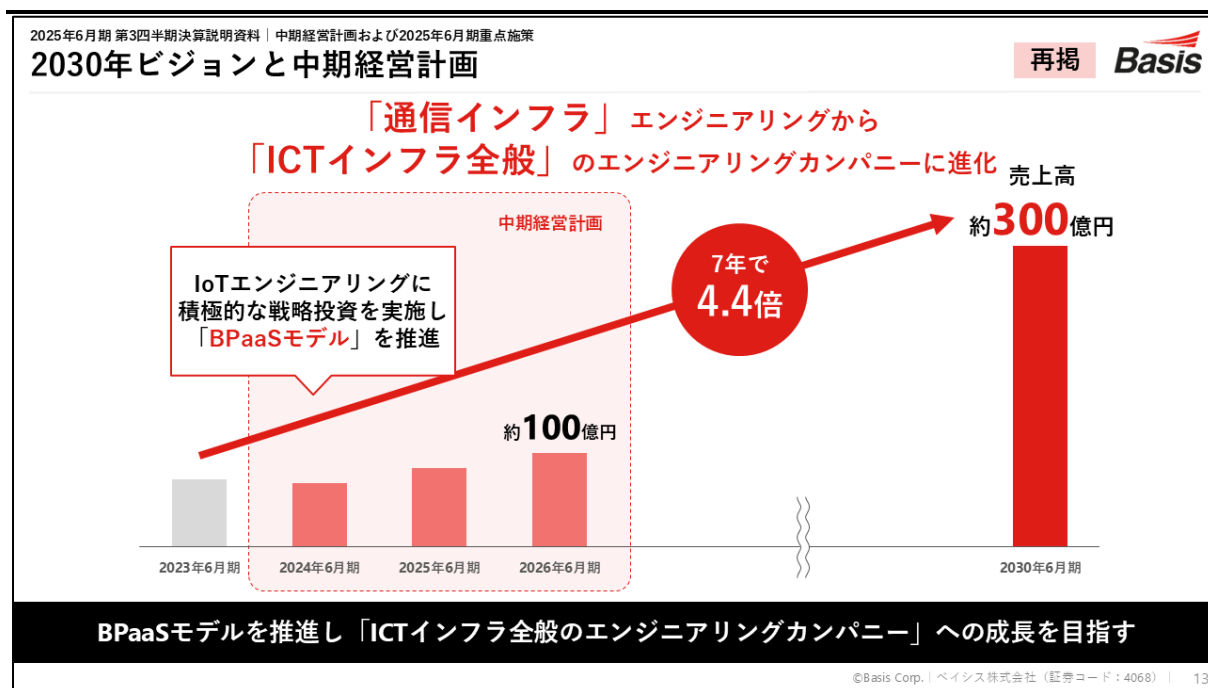


©Basis Corp. | ベイシス株式会社（証券コード：4068） | 11

本日は制度内容の詳細な説明は割愛いたしますが、これまで十分でなかった株主還元を少しずつ進めてまいります。

まずは株主優待という形から、株主の皆様への還元を強化してまいります。

中期経営計画および2025年6月期重点施策



続いて、中長期経営計画および今期の重点施策についてご説明いたします。

こちらは、以前より継続してお伝えしている内容で、弊社の2030年ビジョンおよび中期経営計画です。

当社は成長事業であるIoT・IT分野への投資を進めながら、来期に売上高100億円、2030年には300億円を目指しています。

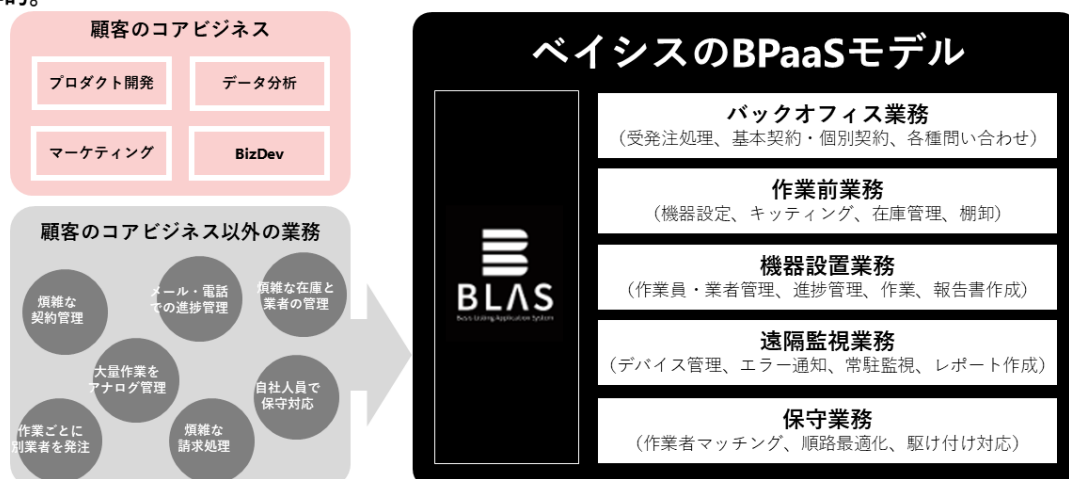
売上高拡大の鍵は、事業領域の進化にあります。

これまで携帯電話など通信インフラ支援を行っていましたが、今後はIoTやITといったICTインフラ全般を創り、支える企業へ進化し、中長期の業績目標の達成を目指してまいります。

BLASを起点としたベイススのBPaaSモデル

再掲 Basis

顧客のコアビジネス以外の領域をベイススが提供する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. | ベイス株式会社 (証券コード: 4068) | 14

なかでも、現在大きく成長しているIoTのビジネスが達成に向けた最も重要な分野と位置づけております。

IoTのビジネスを、BPaaSという新たなビジネスモデルに進化させることで、さらなる成長の加速を狙っております。

BPaaSとは、BPO（業務委託）とSaaS（クラウドサービス）を組み合わせた統合型のビジネスモデルです。

具体的には、お客様のコアビジネスに集中していただき、ノンコア業務を当社が代行し、クラウドで管理します。

業務の受託には、当社のSaaS型クラウド「BLAS」を利用していただき、発注・進捗・管理を効率的に行うことが可能になります。

これにより、お客様にとっては管理のしやすさや作業の効率化など多くのメリットがあります。

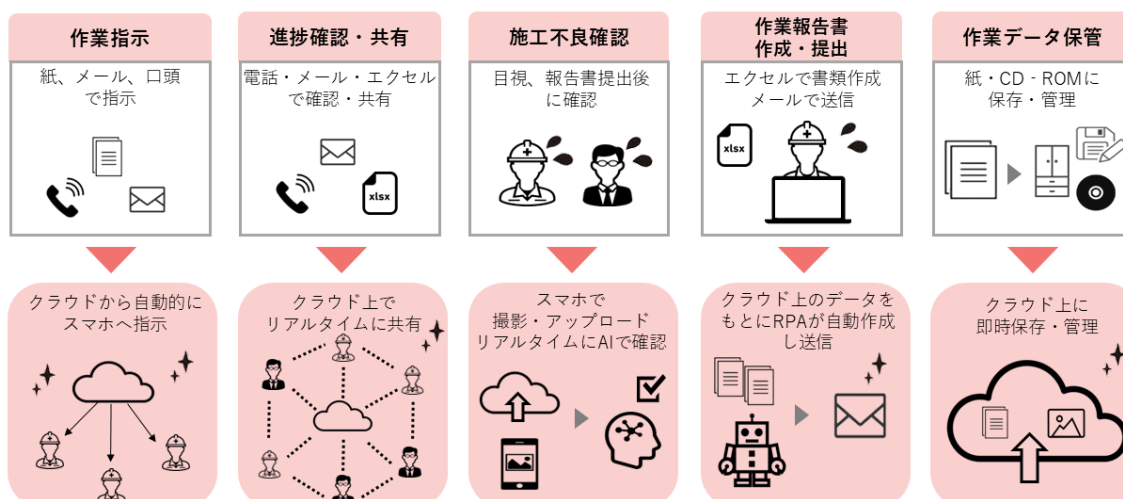
このような付加価値を提供することで、他社には真似できない競争優位なビジネスモデルを確立します。

当社は、このBPaaSを核としてIoTのビジネスのさらなる拡大を目指してまいります。

BLASを活用した施工DXのBefore→After



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） | 15

「BLASとは何ができるのか？」というご質問が多く寄せられていますので、今回はその主な機能をご紹介します。

結論としては、BLASを導入することで作業効率と生産性が向上します。

事例を紹介すると、作業指示のデジタル化です。

従来は紙・メール・口頭で指示を出していました。

BLAS導入後は、クラウド上のシステムからスマートフォンへ自動で指示が送信されます。

このため、アナログ作業が不要となり、業務効率が大きく改善されます。

他には、進捗確認や情報共有のリアルタイム化です。

以前は電話やメール、Excelで進捗の共有をしていました。

現在は、クラウド上で現場作業員と管理者がリアルタイムで進捗を確認・共有できます。

次は、施工不良の早期発見です。以前は現場での施工不良に気づかないまま作業を終えてしまうことがありました。

現在は、現場作業員がスマートフォンで写真を撮影・アップロードすることで、AIや人の目によるチェックが可能です。

これにより、現場にいる段階で施工不良を即座に発見・対応できるようになりました。

他には、作業報告書の自動作成です。

従来は現場終了後にExcelで報告書を作成していました。

今は現場からスマートフォンで情報を入力するだけで報告書が自動生成され、事務作業の負担が軽減されます。

現場作業員はより多くの現場作業に集中でき、無駄な事務作業が減るため喜ばれています。

次は、作業データのクラウド保存です。

以前は紙やCD-ROMで保存していましたが、現在はクラウド上でリアルタイムに保存・管理・共有が可能です。

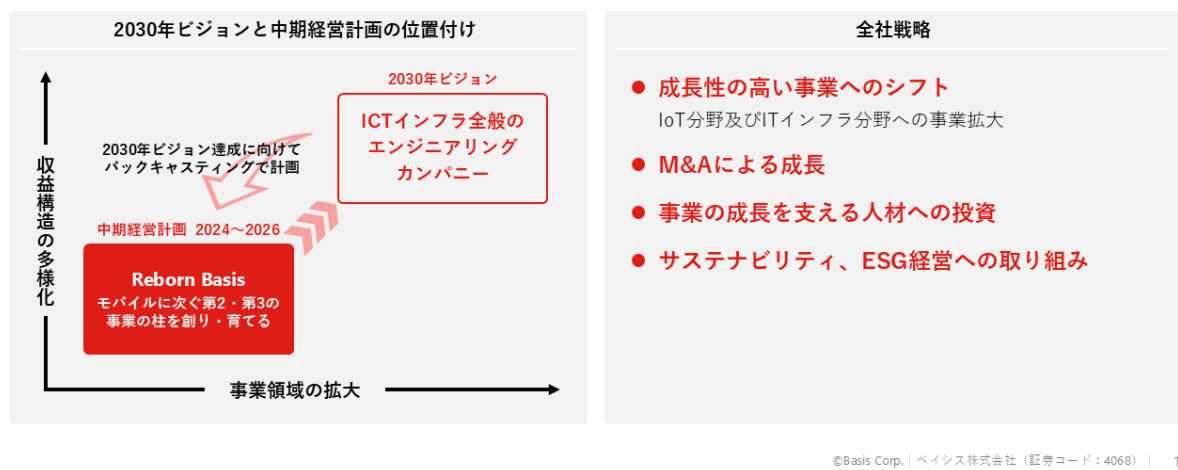
これにより、情報共有の迅速化と管理の効率化が実現しています。

このようにBLASの導入により、お客様・現場管理者・現場作業員すべての生産性が向上します。

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～



まとめになりますが、2030年ビジョンおよび中期経営計画の達成に向けて、我々は「Reborn Basis」をスローガンに掲げています。

「Reborn」とは“生まれ変わり”を意味し、モバイルに続く第2・第3の柱を育てる変革期としてこの3年間に位置付けています。

当社は中期経営計画の実現に向けて、全社戦略として複数の取り組みを進めております。

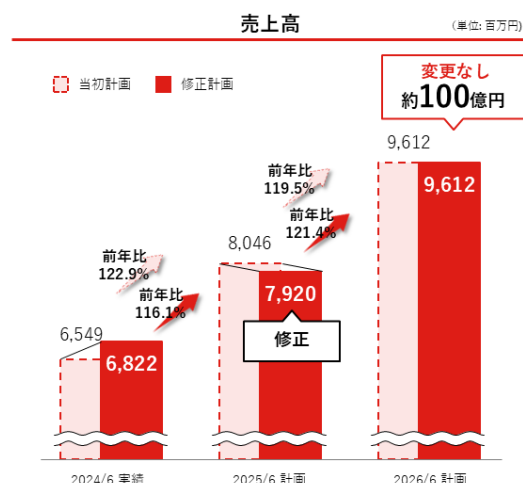
成長性の高いIoT・IT分野へシフトすること、加えてM&Aも積極的に活用してまいります。

また、事業成長を支える人材投資や、サステナビリティ・ESGへの取り組みも強化しています。

中期経営計画 3 か年における業績目標の推移（売上高）

再掲 Basis

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。

売上高の進捗については、中計目標80億4,600万円に対し、今期の見込みは79億2,000万円となっております。

第4四半期にしっかり営業活動することで、80億円の達成に向け邁進して参ります。

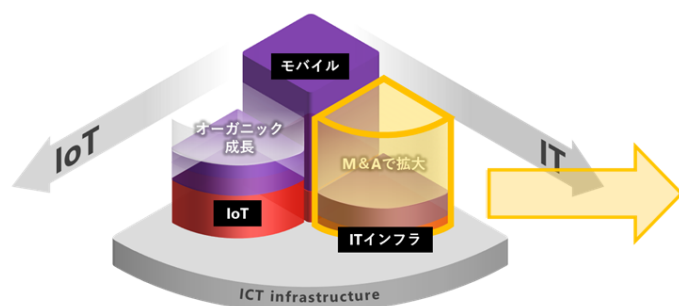
特に重要なポイントは、来期の売上高100億円達成です。現時点では変更なしの方針で進めております。

IoTとITの事業を着実に伸ばし、M&Aを実行することで、達成可能性は高いと判断しております。

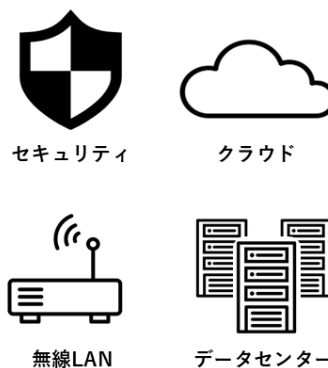
M&Aによる成長

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 一例



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

M&Aによる成長については、ITインフラ領域に特に注力しています。
年間1~2社程度のM&Aを想定し、進めております。

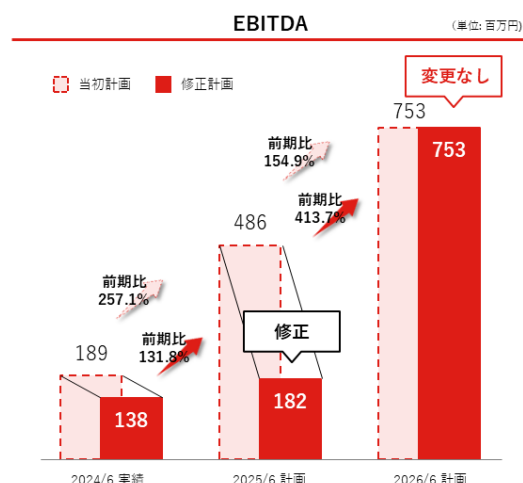
ITインフラのカテゴリーの例としては、生成AIの普及によるデータセンター関連案件や

クラウド・セキュリティなどの分野でも引き合いが増加しており、このような成長分野への戦略的な投資を通じて、当社のITビジネスも拡大してまいります。

中期経営計画 3 か年における業績目標の推移 (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。

次に、中期経営計画におけるEBITDAの状況についてご説明します。

売上高に比べると、EBITDAはまだ課題が多くあります。

ただし、来期のEBITDA目標（7億5,300万円）については変更せずに達成を目指して取り組んでおります。

ポイントは売上総利益率の改善です。

3～4年前の水準に戻せば、目標達成は可能と見ております。

この3年間で低下した売上総利益率を回復させるべく、全社で改善活動を推進しています。

中期経営計画の概要

再掲



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～



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

こちらは中期経営計画の全体概要です。

こちらは中期経営計画の全体概要です。

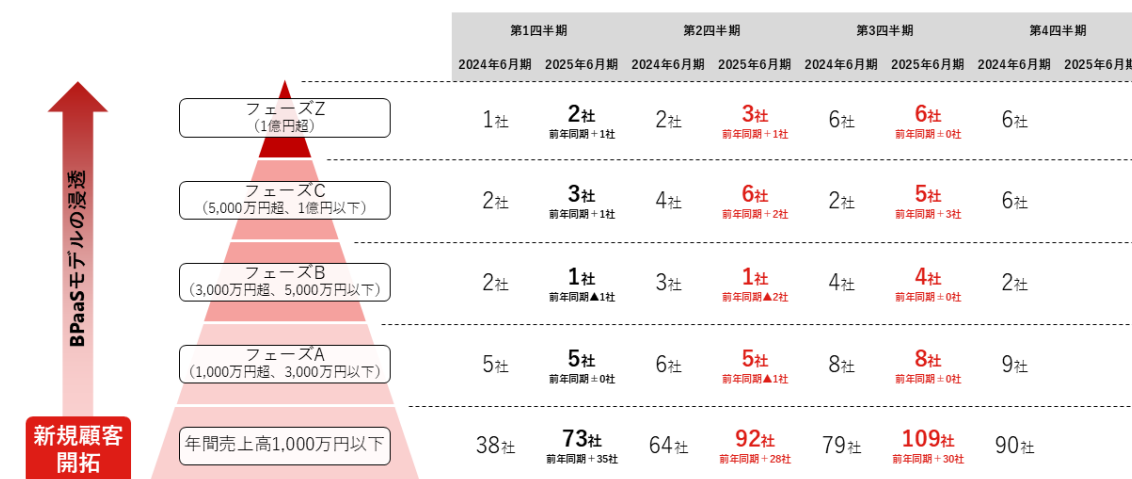
昨年度は“土を耕し、種をまき、芽が出た”年でした。

今期は、その芽を大きく育てるフェーズに入り、BPaaSモデルの推進によりIoTのビジネスが拡大しています。

利益改善も着実に進んでおり、来期の売上高100億円達成を目指しております。

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8社から11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） | 21

続いて、今期の重点施策の進捗状況についてご説明いたします。

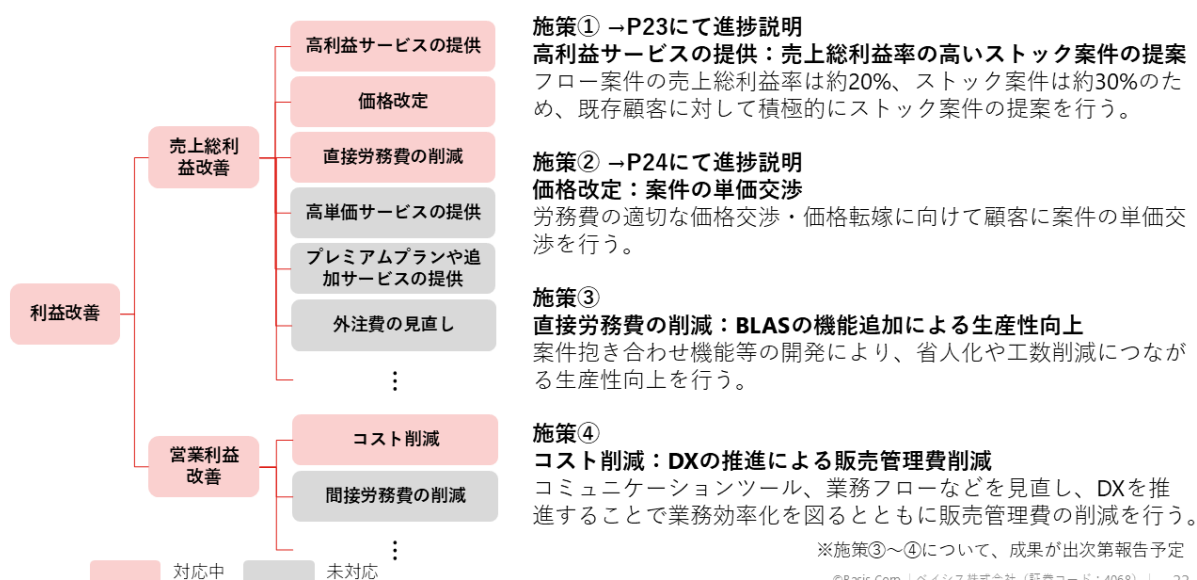
まずは、IoTのビジネスにおける既存顧客の深耕です。

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11社に増加し、順調に1社あたりの取引単価が上昇しています。

今後は既存顧客の追加発注により、さらなる単価上昇が見込まれ、IoTエンジニアリングサービスの成長につながっております。

こうした顧客満足の積み重ねにより、1社あたりの受注額を増やし、事業拡大を目指してまいります。

重点施策：売上総利益、営業利益の改善



次に、利益改善に関する重点施策についてご説明します。

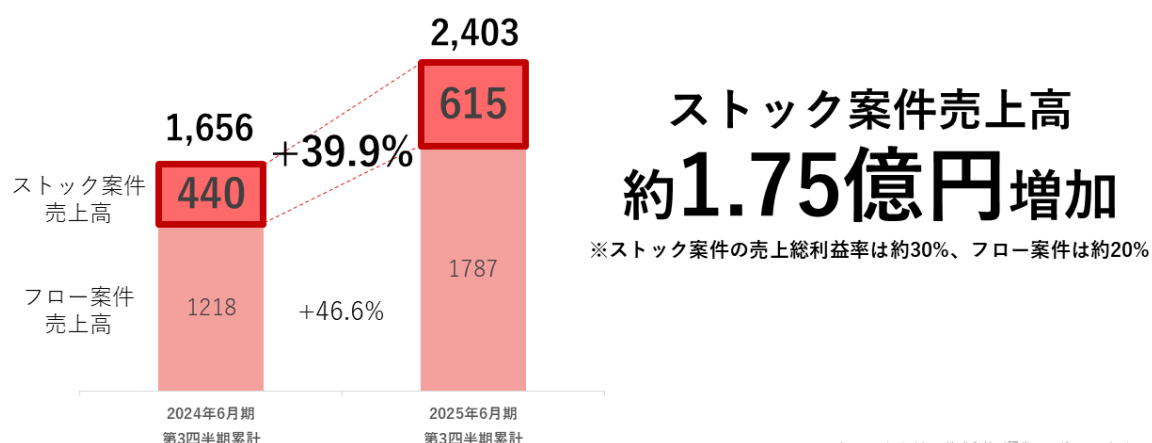
弊社にとって最も重要なテーマが、売上総利益および営業利益の改善です。

現在、4つの施策を実行しており、本日はそのうち①と②の進捗状況を共有いたします。

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139.9%、約1.75億円増加し、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)



施策①は「高利益サービスの提供」です。

売上総利益率が高く継続性のあるストック案件の拡大を進めており、IoTのストック売上高は前年から1.75億円増加しました。

ストック案件の売上総利益率は約30%、フロー案件は約20%台前半です。この違いが、利益率改善に大きく貢献しています。

今後も、継続性の高いストック型サービスの提案を強化してまいります。

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。今後も最低でも各期1回の単価交渉を継続実施予定。

	交渉成功率 	平均単価改定率 ※2 	売上高影響額  ※2025年6月期業績影響額
ベイシス	67.6% 交渉中※1 13.8% 交渉失敗 23.8%	18.2%	+1億6,170万円
アヴァンセ・アジル	67.5% 交渉中※1 26.5% 交渉失敗 17.0%	5.7%	+2,449万円

※1 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。
※2 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. | ベイシス株式会社（証券コード：4068） | 24

施策②は「価格改定の推進」です。

既存顧客に対して、単価引き上げの交渉を進めており、現在の交渉成功率は67.6%に達しています。

交渉対象案件の成功率は今後さらに上昇し、70%台に届く見通しです。

交渉を継続することで、利益率のさらなる向上を図ります。

改定後の平均単価改定率は、ベイシス単体で18.2%と大きく伸びております。

ただし、この数値は一部で誤解を招く可能性があるため補足いたします。

これは、交渉が成功した案件ごとの単価改定率を単純平均したものです。

そのため、たとえば単価の安い案件で200%の改定率の案件が含まれるケースもあります。

とはいえ、交渉成功率は高水準で推移しており、交渉全体としても順調に進展しております。

アヴァンセ・アジル社においても、改定率は5.7%と着実に進捗しています。

重点施策：M&A

年間1社のM&A実行を目標に、IM受領数とトップ面談機会の最大化を継続的に推進。
現時点で意向表明書を1件提出済みであり、引き続き機会の創出と検討を進めている。

	2024年6月期 までの累計	2025年6月期 第3四半期累計実績	
	M&A仲介会社数	25社	51社
	IM受領数	12社	45社 第2四半期対比 +18社
	TOP面談実施数	7社	9社 第2四半期対比 +3社
	意向表明書提出数	1社	1社 第2四半期対比 +1社
	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） | 25

続いて、重点施策M&Aについてご説明いたします。

当社は每期最低1社のM&A実行を目標に掲げ、現在も継続的に取り組んでおります。

今期はまだM&Aの実現には至っておりませんが進捗は順調です。

受領したインフォメーション・メモランダム（案件資料）は前年を大きく上回る件数となっております。

それに伴い、買収対象企業の経営者との面談数も増加傾向にあります。

現在、1件の案件に対して意向表明書を提出しており、これが成立すれば、M&A実行の可能性が高まります。

今後もパイプラインを拡充しながら、確実に年1件のM&Aを実現してまいります。

その他の施策の進捗：株価向上に向けた施策

2月13日に株価向上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 127.4%	IoTエンジニアリング事業 前年同期比 145.0%
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、オーナー保有比率 約3.9%減少
株主還元の強化	 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
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 3回実施

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

その他の施策の進捗として、株価向上施策の進捗状況をご報告いたします。

2月13日に公開した施策動画の内容に基づき、4つの取り組みを進めております。

1つ目は「業績成長による株価上昇」です。ご報告のとおり、売上高・利益ともに改善傾向にあります。

2つ目は「流通株式数の増加」です。

私、オーナーの保有している株のシェアがまだまだ高く、流通株式数が少ない状況です。

このため、2021年の上場以降、少しずつ計画的に売却を進めております。

現在、上場から約4年が経過しておりますが、オーナー比率は約3.9%減少しております。

年平均で約1%ずつ減少しています。今後も継続的に、計画的に売却を進めてまいります。

あまり株価の下落要因とならないよう配慮しつつ、少ない株数を計画的に売却していきながら流通株式数を増やしていきたいと考えております。

3つ目は「株主還元の強化」です。本日も説明したとおり、株主優待制度を新たに導入いたしました。

4つ目は「認知度向上」です。IR活動にも積極的に取り組んでおり、投資家との対話を強化しております。

その他の施策の進捗：株価向上に向けた施策と株価の推移

株価向上施策が進展し、株価にも好影響が出始める。



©Basis Corp. | ベイシス株式会社 (証券コード: 4068) | 27

その結果、過去3か月間で株価は約2倍に上昇しており、対策の成果が徐々に表れております。

今後も株価対策を継続し、投資家・株主の皆様にご満足いただける株価水準を目指してまいります。

2025年6月期業績予想

2025年6月期 第3四半期決算説明資料 2025年6月期 通期業績予想									
2025年6月期業績予想 ※変更なし									
第3四半期時点での営業利益は、通期業績修正予想（営業利益1億3,500万円）をすでに上回る水準。ただし、第4四半期はモバイル案件の受注減と株主優待の引当金の計上を考慮し、通期予想の修正は行っていない。									
(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 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%)	197	2.5%	+59 (143.0%)	+15 (108.6%)

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

最後に、2025年6月期の通期業績予想についてご説明いたします。

現時点での結論としては、通期業績予想に変更はございません。

営業利益は第3四半期終了時点で、すでに通期の修正後予想（1億3,500万円）を上回っております。

ただし、第4四半期（4～6月）につきましては、モバイル案件の減少が見込まれております。

また、新たに導入した株主優待制度に伴う引当金の影響が読めない状況です。

これらを踏まえ、業績予想の再修正は行っておらず、ご理解いただけますと幸いです。

本日の説明は以上となります。

非常に長時間の動画をご視聴いただき、誠にありがとうございました。

本日もご説明させていただきましたが、引き続きこの成長戦略を着実に実行し、業績を伸ばし、株価も上げ、皆様のご期待に応えられるよう尽力してまいりますので、引き続き応援のほどよろしくお願いいたします。

それでは以上で、本年度 第三四半期決算の説明を終了させていただきます。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。

