



ベシス株式会社

# 2024年6月期 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>

2023年11月

2024年6月期第1四半期決算概要	P 3
中長期経営計画の策定と進捗	P 9
中期経営計画に基づく施策（トピックス）	P 16
成長可能性について	P 20
2024年6月期 業績見通し	P 24
Appendix	P 27

## 本資料の記載について

本資料における記載数値は、別途記載がある場合を除き、金額単位表示未満は切捨てしております。また、比率は小数点第二位未満を四捨五入しております。

サービス別売上高について、収益認識に関する会計基準に沿ってサービス別売上高を算出していますが、弊社の事業セグメントはインフラテック事業の単一セグメントとなります。

## 2024年6月期 第1四半期業績

- 今期は、通信キャリアの設備投資が減少する見込みであり、その減少分を成長が見込まれるIoTエンジニアリングサービス、ITエンジニアリングサービスに経営リソースを集中しているものの、減少分を補えない見込みのため前年同期比で減収・減益にて計画
  - 四半期売上高 13.9億円（前年同期比 88.8 %）
  - 営業損失 38百万円
- 期初予想（売上高65.4億円、営業利益1.4億円）に対して**計画を上回るペース**で進捗
  - 売上高進捗率 21.3 %

## 中期経営計画

- 2026年6月期売上高約100億円を目指す中期経営計画を策定
- 中期経営計画に基づく戦略に従い、順調に施策を展開中
  1. M&Aによる成長
    - NTTグループを始めとした取引顧客が多く、ITインフラ関係の案件の引き合いもある企業1社が11月よりグループ化
  2. IoT事業の拡大
    - 施工管理SaaS「BLAS(プラス)」を有償化し、9月より一般提供開始

# 2024年6月期第1四半期決算概要

---



# PLサマリー

単位：百万円

	2023年6月期 第1四半期実績	対売上高 比率	2024年6月期 第1四半期実績	対売上高 比率	前年同期比
売上高	1,574	-	1,397	-	88.8%
売上総利益	385	24.5%	312	22.4%	81.1%
販売費及び 一般管理費	291	18.5%	350	25.1%	120.4%
営業利益	94	6.0%	△38	△2.7%	△40.4%
経常利益	92	5.9%	△38	△2.8%	△41.5%
当期純利益	58	3.7%	△25	△1.8%	△43.7%
1株当たり 四半期純利益（円）	31.76	-	-	-	-

- 売上高前年同期比88.8%。前年同期を下回るも、期初計画107.4%で着地。
- 前年に比べ売上高減少の主な内訳はモバイルの減少によるもの（詳細は次ページに記載）
- 売上総利益率の高いモバイル\_ストック案件の減少に伴い売上総利益率が減少。
- 上記に加え、期初計画通り人材、営業への投資を実施し（52.8百万円）、販売管理費が増加したことで営業利益は△38百万となるも計画を上回る着地。
- サービス別売上内訳  
 モバイル 905百万円  
 IoT 448百万円  
 その他 43百万円

※ サービス別売上高について、収益認識に関する会計基準に沿ってサービス別売上高を算出していますが、当社の事業セグメントはインフラテック事業の単一セグメントとなります。金額単位表示（百万円）未満は切捨てしているため、サービス別売上高の合計と2024年6月期第1四半期の売上高が相違いたします。

# サービス別内訳

単位：百万円

	通期計画			第1四半期実績		
	2023年6月期 売上高 実績	2024年6月期 売上高 計画	前期比	2023年6月期 第1四半期 売上高 実績	2024年6月期 第1四半期 売上高 実績	前期比
モバイル	5,105	3,519	68.9%	1,133	905	79.8%
IoT	1,579	2,735	173.2%	391	448	114.5%
その他	178	294	164.5%	48	43	89.3%

- モバイルの対前年同期売上高減少の主な内訳はソフトバンクのストック案件で約1.7億円、楽天モバイルのストック案件で約0.5億円、フロー案件で約0.4億円
- IoTは前年対比114.5%と引き続き堅調に成長
- その他はITインフラ領域のエンジニアリング拡大に向け営業開拓及びエンジニアの育成中。今後はM&Aも活用しながら成長させていく。

※ サービス別売上高について、収益認識に関する会計基準に沿ってサービス別売上高を算出していますが、当社の事業セグメントはインフラテック事業の単一セグメントとなります。金額単位表示（百万円）未満は切捨てしているため、サービス別売上高の合計と2023年6月期の売上高が相違いたします。

# 戦略コスト

第1四半期投資実績は約5,280万円となり、全体の計画進捗率は20.4%で着地。

一部未消化の戦略コストがあるものの、採用・教育、営業、自社プロダクト開発は計画通り進捗。

単位：百万円

	2024年6月期 計画		2024年6月期 第1四半期投資実績		
	計画値	期待投資成果	実績値	進捗率*2	投資成果
売上高	6,549	-	1,397	21.3%	-
<b>戦略コスト計</b>	<b>258.4</b>	-	<b>52.8</b>	<b>20.4%</b>	-
採用・教育	130.4	採用人数 43人増 PM数 12人増	30.7	23.5%	採用人数 12人増 PM育成プログラム 建付完了
営業	87.6	営業体制 13人 (前年比 7人増) 通期累計取引社数 243社 (前年比 51社増)	11.9	13.6%	営業体制 8人 (前期比 2人増) 通期累計取引社数 206社 (前期比 8社増)
自社プロダクト 開発*1	40.4	BLAS機能追加 (設置DX)	10.2	25.2%	セキュリティ向上 / 外販用改修仕様見直し / 機能オプション化

※1 自社プロダクト開発の費用は資産となるため、損益計算書には計上されません。

※2 進捗率は戦略コスト計画費用に対する使用した費用の比率となり、期待投資成果に対する進捗ではありません。

# 2024年6月期 通期業績見通し

単位：百万円

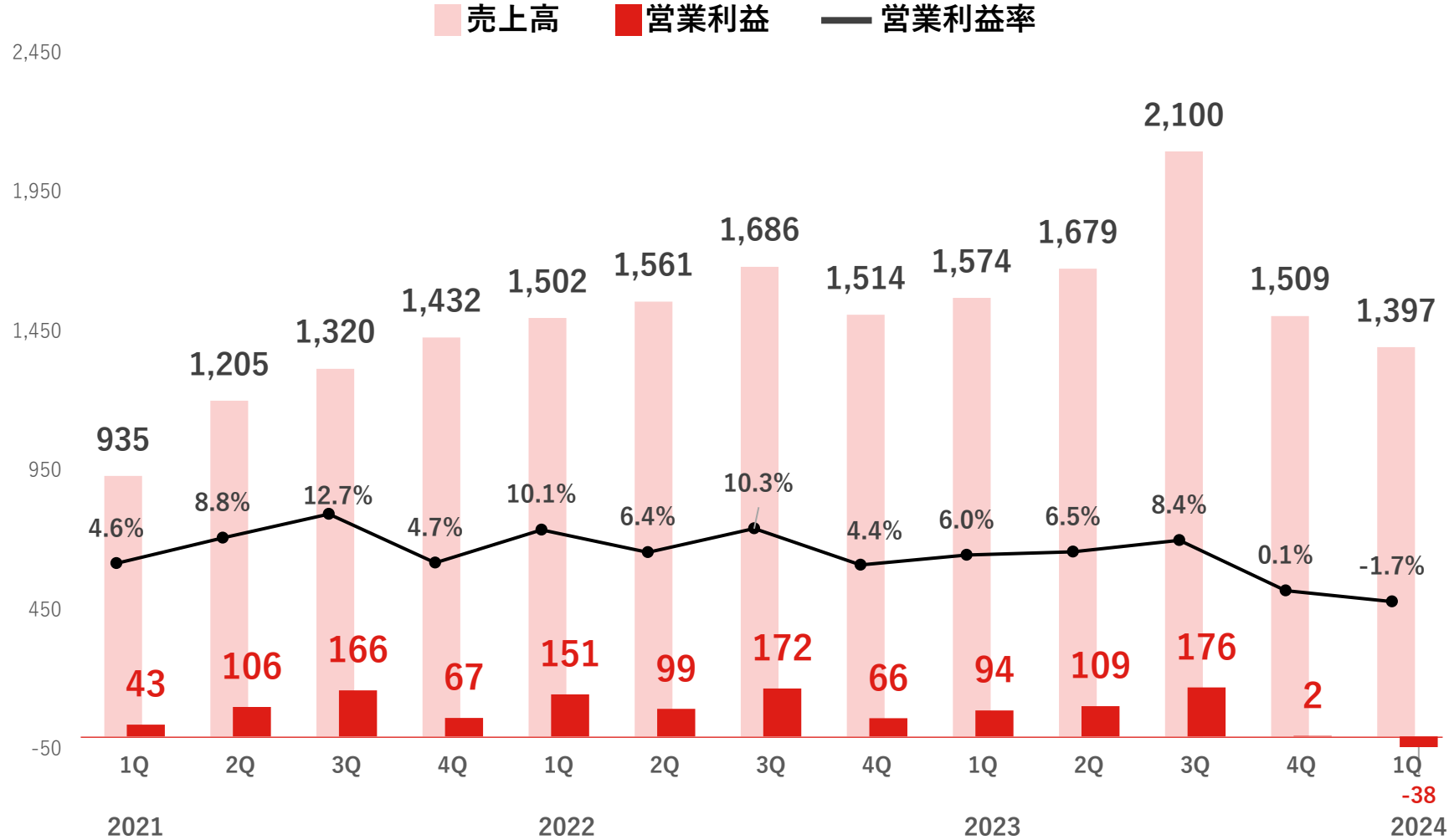
	2024年6月期 予想	対売上高 比率	2024年6月期 第1四半期 実績	対売上高 比率	進捗率
売上高	6,549	-	1,397	-	21.3%
売上総利益	1,549	24.3%	312	22.4%	20.1%
販売費及び 一般管理費	1,450	22.2%	350	25.1%	24.2%
営業利益	143	2.2%	△38	△2.7%	△26.6%
経常利益	140	2.1%	△38	△2.8%	△27.5%
当期純利益	91	1.4%	△25	△1.8%	△26.6%
1株当たり 四半期純利益（円）	49.56	-	-	-	-

- 売上高について、下期偏重の見通しの中、第1四半期19.9%の計画に対し、21.3%と上回って進行中。
- 第2四半期以降については10月31日にM&Aを発表した企業が11月からグループ化する影響を受け第3四半期から連結業績への取り込みを予定。
- 現時点の2024年6月期の見通しにはM&Aの影響は未反映。



# 四半期推移

単位：百万円



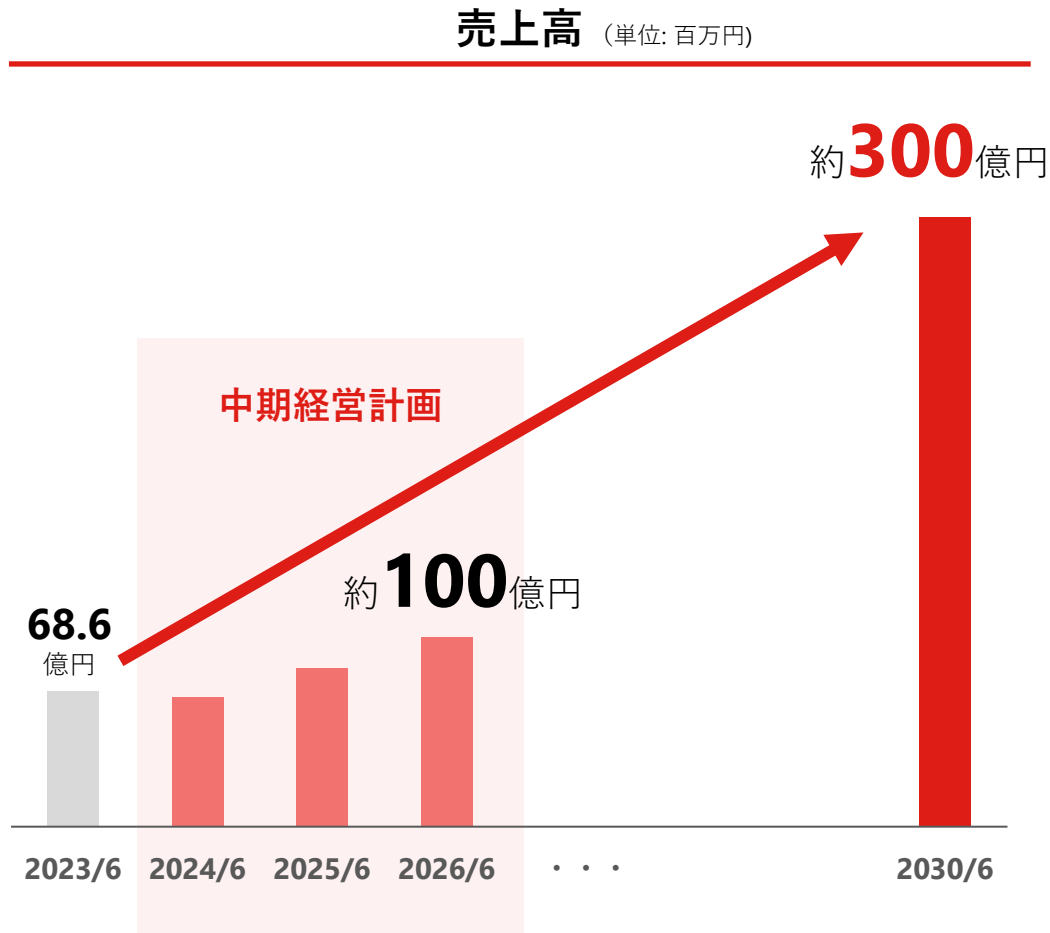
- 主要顧客の決算期が当社の第3四半期に当たるため、第1四半期から第3四半期にかけて右肩上がりに推移するトレンド。
- 2023年6月期第4四半期以降は通信キャリアのインフラ投資削減の影響があり、成長が見込まれるIoTエンジニアリングサービスに経営リソースをシフトさせたものの減収分をカバーすることができず売上高・営業利益共に去年同期よりも減少。
- 2024年6月期は今後の長期的な事業成長を見込んだ意志ある踊り場のため前年対比減収・減益の計画。
- 合わせて営業・教育への成長投資も続けており、販売管理費が増加した影響で上場以来初の赤字決算となるも計画通り。

※ 各四半期会計期間（3カ月）の数値は累計期間の差引により算出しております。

# 中長期経営計画の策定と進捗

---

## 「通信インフラ」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



### 2030年の社会(予想)

- 通信インフラが5Gから6Gに移行
- IoTやAIを活用した超スマート社会の実現がより進む、
- 超スマート社会を支えるICTインフラの必要性や重要性は今まで以上に高まる



ICTインフラ全般のエンジニアリング  
カンパニーへと進化を遂げ、  
ICT業界や社会に大きく貢献しながら  
売上高300億円を目指す

# 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～

## 2030年ビジョンと中期経営計画の位置付け



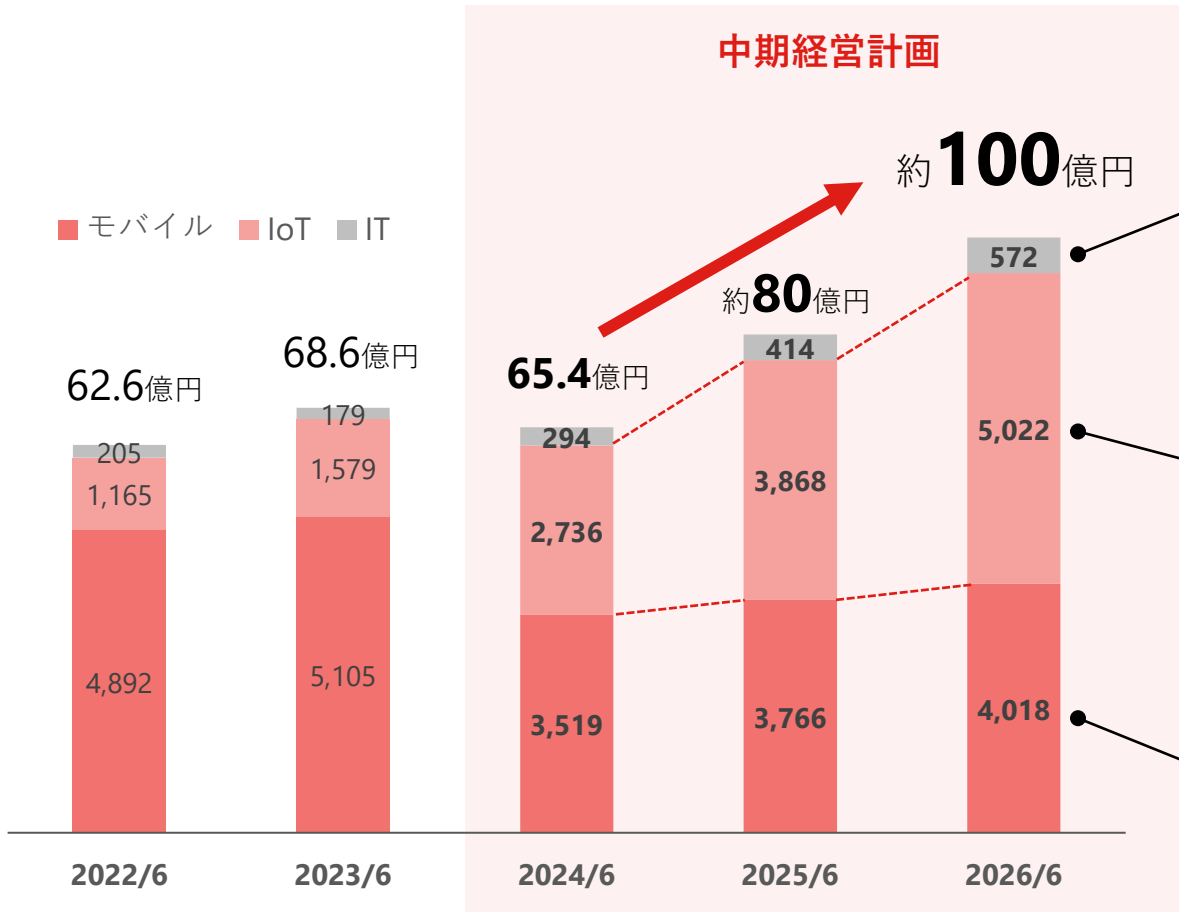
### 全社戦略

- 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

# 売上高100億円に向けた中期成長戦略

サービスごとの成長戦略を推進することで2026年6月期に売上高100億円以上を目指す（将来的なM&Aの影響は除く）

売上高（単位: 百万円）



## 3. ITインフラ領域に事業拡大

サーバーやネットワーク関連のITインフラにて、参入障壁の低い保守領域から参入し、より高単価な上流工程に拡大。

## 2. IoTシフトを進め第2の柱に

機器設置のフロー案件から監視・保守のストック案件に拡大。またBLASを有償化しSaaSとして提供。IoTの顧客に対し、アップセル、クロスセルとなりうる企業のM&Aも積極的に行う。

## 1. モバイルのシェア維持・拡大

5Gエリア構築から6Gエリア構築に向け、情報収集を行いながら体制維持及び新規顧客へのアプローチも行う。

※ SaaS（Software as a Service）は、クラウドを介して提供されるサブスクリプション型ソフトウェアサービスで、利用者はインターネット経由で柔軟にアクセス可能。BLASを有償化し、SaaSとして提供。  
※ 2024年6月期にサービスセグメントの再定義を行ったため2023年6月期以前と2024年6月期で差分が発生。

事業成長をよりわかりやすく理解いただけるように、2024年6月期より下記の項目にKPIを変更。

事業成長を判断するKPI

## IoT機器設置台数

収益性・安定性を判断するKPI

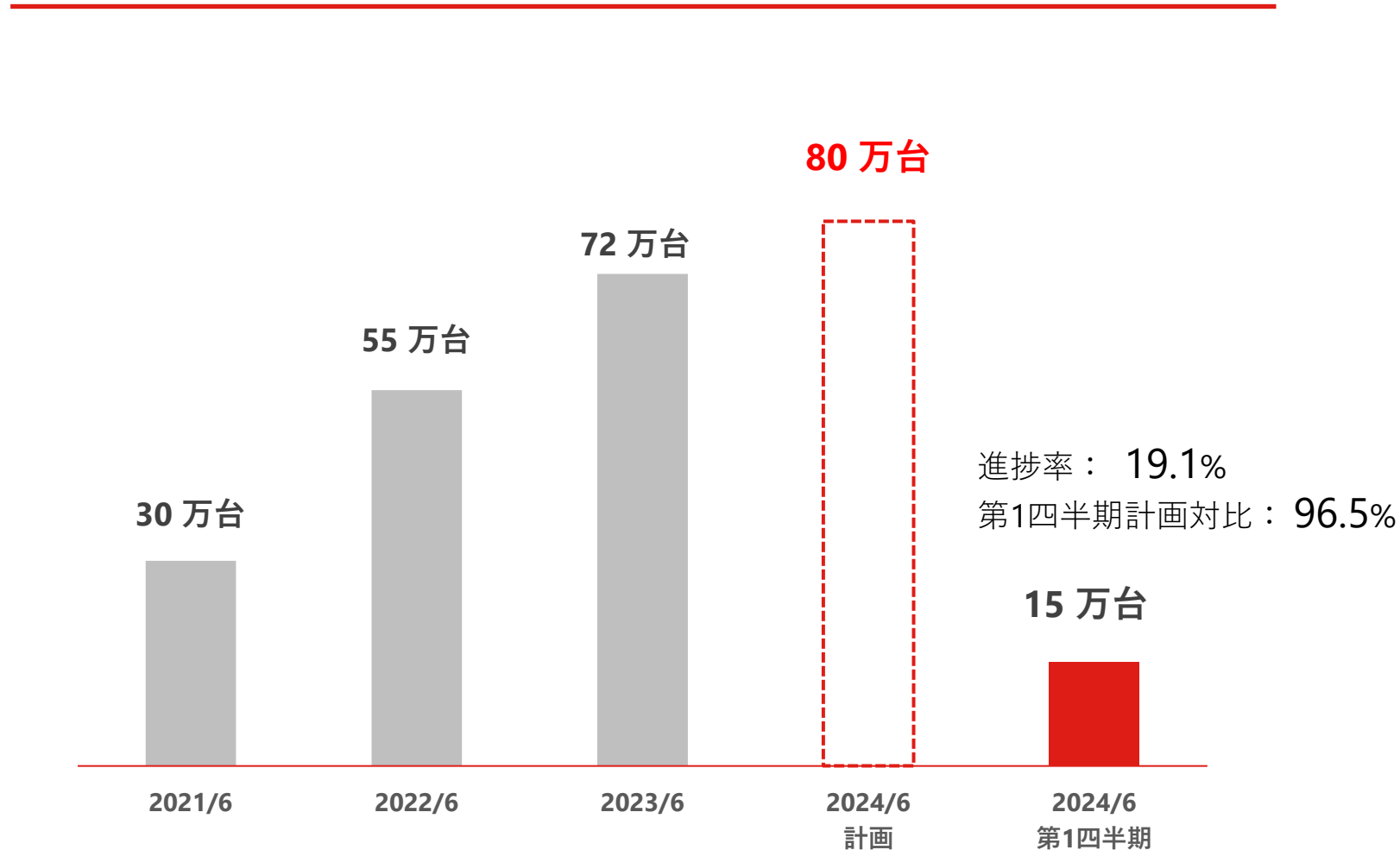
## エンジニア稼働人員数

- 当社はインフラテック事業の1セグメントであり、一顧客から複数サービスの取引が発生しているため、サービス別のKPIではなく、横断的に判断できるKPIとして**IoT機器設置台数**と**エンジニア稼働人員数**（モバイル以外のサービス含む）を設定。
- 新規顧客開拓を行いIoT機器設置台数を伸ばし、顧客との接点を増やすことでストック性のある案件の提案を行い、収益性・安定性を拡大していく。

# 事業成長を判断するKPI

## IoT機器設置台数の推移と計画

IoT機器設置台数

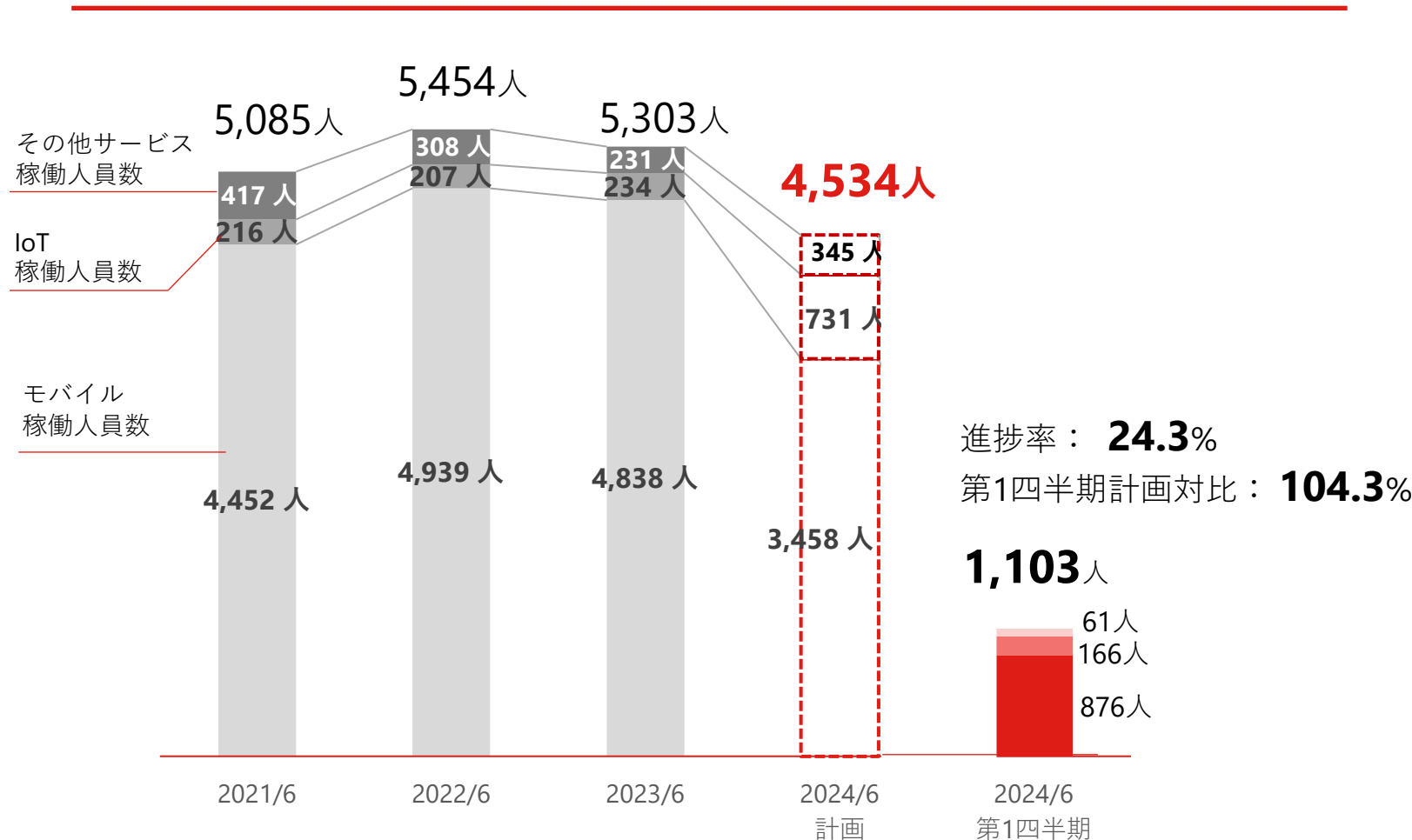


- IoT分野は競合が少なく、引き合いが多い。積極的な新規顧客開拓を行いIoT機器設置台数を伸ばし、顧客との接点を増やす。
- IoT機器設置台数を積上げていった結果、設置フェーズから運用保守フェーズに移行した際の監視・保守のストック性のある案件の引き合いも多くなっているため、IoT機器設置台数を伸ばしていくことが事業拡大において非常に重要となる。

# 収益性・安定性を判断するKPI

## エンジニア稼働人員数の推移と計画

エンジニア稼働人員数稼働人員数



- 通信キャリア向け以外にもIoT関連プロジェクト支援や、RPA導入支援、ネットワーク保守等の弊社エンジニアが客先に常駐する形態の案件を増やしていくことで、収益性が上がり、ストック案件による安定性も増す。
- IoT機器設置をフックに積極的な追加提案を行い、エンジニア稼働人員数を増やしていく。

※ 稼働人員数：モバイル・IoT・ITエンジニアリングサービスのプロジェクトに従事し、原価性のあるベシス従業員、パートナーエンジニアの総稼働人員数の合計。  
 ※ 2024年6月期にサービスセグメントの再定義を行ったため2023年6月期以前と2024年6月期で差分が発生。開示情報のため修正はしないが、2023年6月期以前にモバイルで2024年6月期にIoTに変わった稼働数は2022年6月期105人、2023年6月期106人、その他からIoTに変わった稼働数は2022年6月期1人、2023年6月期53人



# 中期経営計画に基づく施策（トピックス）

---



# 施工管理SaaS「BLAS(プラス)」を9月より一般提供開始

IoT拡大

Basis

IoT機器設置における工程の進捗や作業員、IoT機器を効率的に管理できるSaaS「BLAS(プラス)」を有償化し、9月より一般提供を開始

- これまでは当社にIoT機器の設置をご依頼頂いている企業様のみに提供
- 有償化し、当社と未取引の企業様にも提供することで、ICTインフラ業界全体の生産性向上に貢献する
- また、当社との未取引の企業様との接点を増やすことで、将来的な案件の受注を目指す



システムで情報の一元化を行い、  
情報の登録・管理・確認などの細かい作業を効率化



作業時間

約**93%**削減

※自社調べ

# 株式会社アヴァンセ・アジルの全株式を取得し、子会社化

M&A



## NTTグループとの取引拡大及びITインフラ領域の事業拡大を見込む



- モバイルエンジニアリングを柱とし、ソフトバンク系列および楽天系列の顧客が多い
- 2026年6月期売上高100億円達成に向け、IoT及びITインフラ領域の事業拡大推進中

ソフトバンク系	楽天系	KDDI系	NTT系
モバイル IoT	モバイル	モバイル IoT	ITインフラ



- NTTグループを始めとした取引顧客が多い
- サーバーやネットワーク関連のITインフラ領域に強い

ソフトバンク系	楽天系	KDDI系	NTT系
なし	なし	ITインフラ	ITインフラ



グループ化後

取引が多い、もしくは多く見込める領域

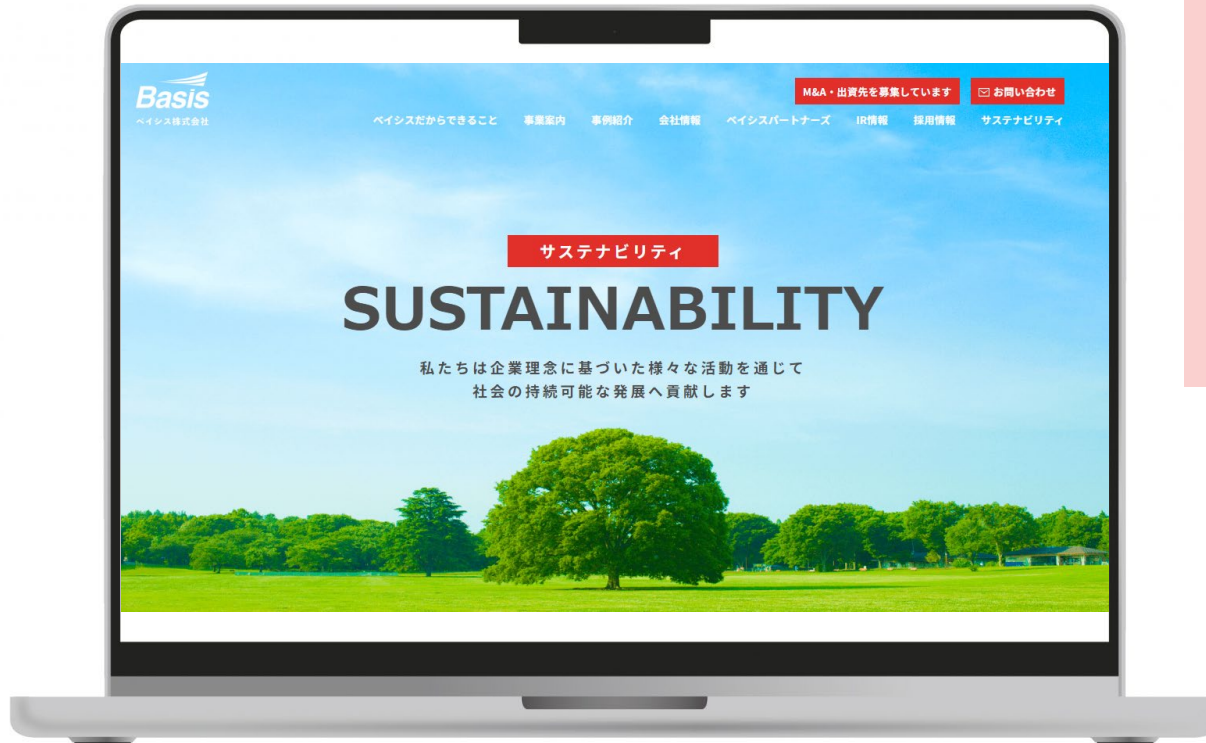
取引が少ない領域

当社+アヴァンセ・アジル社

ソフトバンク系	楽天系	KDDI系	NTT系
モバイル IoT	モバイル	モバイル IoT ITインフラ	ITインフラ

社名	株式会社アヴァンセ・アジル
事業内容	人材派遣業
所在地	東京都渋谷区千駄ヶ谷5-29-11
資本金	20百万円
設立	2007年8月1日
従業員数	180人 (2023年2月末時点)
売上高	873百万円 (2023年2月期)

- 株式譲渡契約締結日  
2023年10月31日
- 株式譲渡効力発生日  
2023年11月30日 (予定)
- 当期連結業績への影響  
2024年6月期第3四半期から当社連結業績への取り込みを予定



持続可能な社会の実現に向けた取り組みを  
まとめたサステナビリティサイトを公開

企業理念「ICTで世の中をもっと便利に」のもと、  
ESGを重視した経営を推進し、  
SDGsの達成に向けて取り組んでいく

<https://www.basis-corp.jp/sustainability/>

# 成長可能性について

---



# ベイシスの成長可能性に関するポイント（要旨）

1. ベイシスが展開するモバイルエンジニアリングサービス、IoTエンジニアリングサービス、ITエンジニアリングサービスは2030年に向けて5.9兆円以上の市場になる見込みです。
2. 事業領域の中でもIoTインフラ、ITインフラの領域は成長市場であり積極投資をすることで第2、第3の柱に育てていく計画です。
  1. IoTエンジニアリングサービスは通信業界におけるメンテナンス業務の高度化（DX）を行い、インフラテックプラットフォームを築くことで、競争優位及び業界シェア拡大を実現していきます。
  2. ITエンジニアリングは対応可能領域拡大の為にネットワークエンジニアの育成スキームを構築し、クラウド・サーバーなどの各領域のプロ人材育成を可能にする教育体制強化を進めつつ、ITエンジニアリングサービスの営業強化を行い収益増加を進めていきます。また、M&Aを積極的に活用することでこれらの成長速度を加速していきます。
3. これらの環境から2030年6月期に「売上高300億円以上」を長期ビジョン、2026年6月期に「売上高約100億円、EBITDA約7.5億円以上」を中期計画として掲げています。

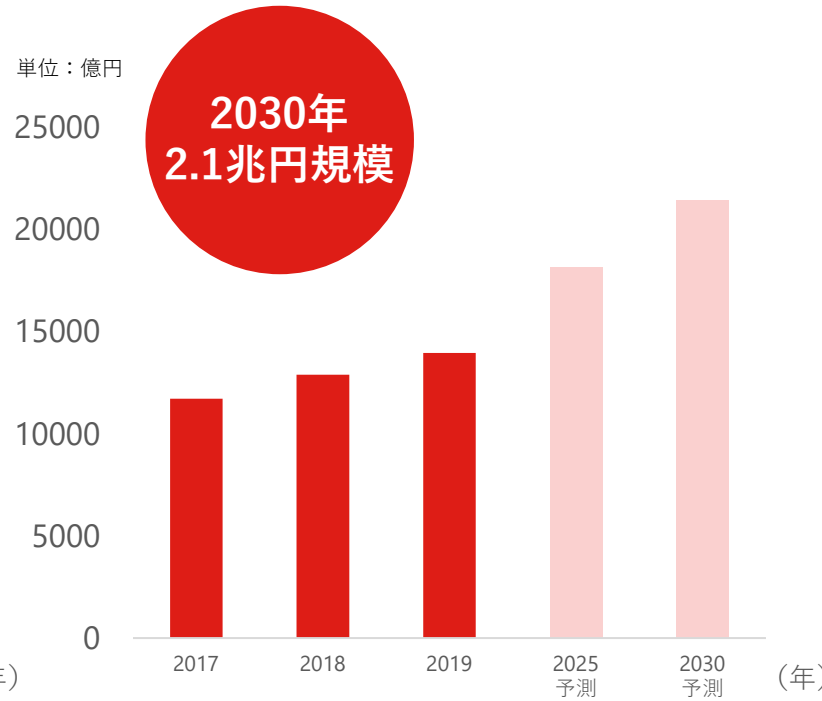
# 事業領域市場の拡大

2030年にはモバイル市場は1.5兆円、IoT市場は2.1兆円、ITインフラ市場は2.3兆円と予測。

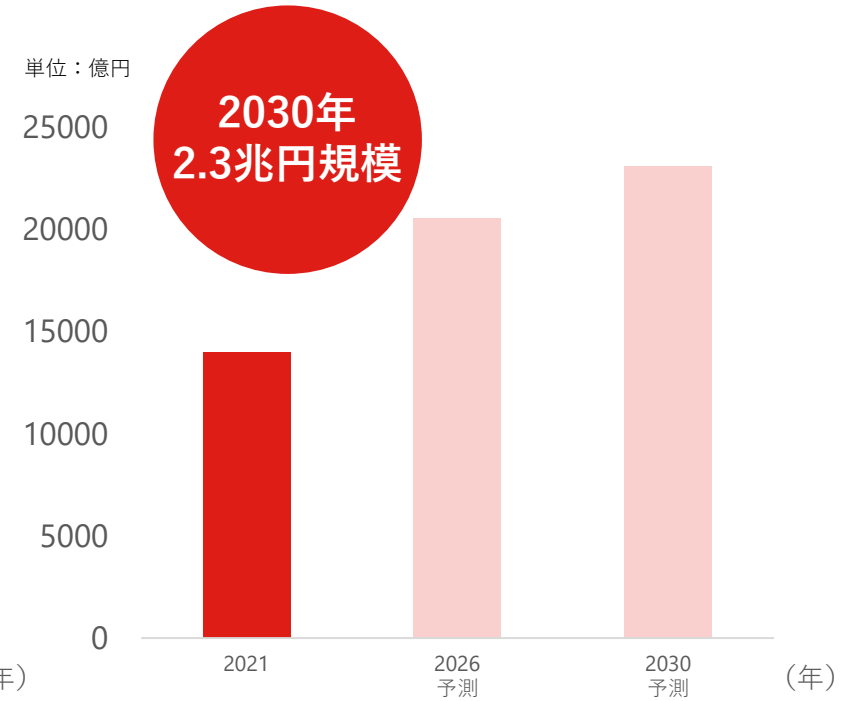
### モバイル市場規模予測\*1



### IoT市場規模予測\*2



### ITインフラ市場規模予測\*3



※1 総務省「令和5年版 情報通信白書」より通信規格は10年ごとに更新されており、Beyond5G（6G）は2030年から導入される想定。設備投資について、3Gは2001年頃、LTEは2010年頃、4G（LTE-Advance）は2013年頃、5Gは2021年頃から急増しているため、Beyond5G（6G）も2030年頃から通信キャリアの設備投資が急増することが想定される。通信キャリアの決算資料の設備投資情報より、3GからLTEは前年比約10%、LTEから4Gは前年比約11%、4Gから5Gは前年比約6%で設備投資費が増加している。また株式会社MCA「携帯電話基地局及び周辺部材市場の現状と将来予測 2022年版」より2025年は1.4兆円人の予想から2029年までは1.4兆円で横ばい、2030年に前年比6%成長と想定し1.5兆円と算出。

※2 株式会社富士経済「2020年版 リモートモニタリング関連技術・市場の現状と将来展望」より。

※3 IDC Japanプレスリリース「国内ITインフラストラクチャサービス市場予測を発表」より2021年～2026年のCAGRは3.3%と予想。今後もDX推進に伴う需要が継続されるため、2027年～2030年のCAGRを3%と想定し算出。

# 売上高300億円に向けたサービス別の成長戦略

	2023年6月期 実績	2030年6月期 計画	年間成長率	成長戦略
モバイル	51.1億円	60億円	2.3%	5Gエリア構築から6Gエリア構築に向け、情報収集を行いながら体制維持。
IoT	15.8億円	115億円	32.8%	機器設置のフロー案件から監視・保守のストック案件に拡大。またBLASを有償化しSaaSとして提供。 IoTの顧客に対し、アップセル、クロスセルとなりうる企業のM&Aも積極的に行う。
IT	1.8億円	11億円	29.6%	サーバーやネットワーク関連のITインフラにて、参入障壁の低い保守領域から参入し、より高単価な上流工程に拡大。まだ事業規模も小さいため、10億/年までは年成長率30%前後は見込めると想定。
M&A	-	123億円	-	2024年6月期に1社実現、その後は買収した会社を成長率10%で伸ばし新たなM&Aも毎年1~2社を目安に継続実施。 買収した会社が結果として、モバイル・IoT・ITのセグメントになる可能性はあるが分けて計画。 特にIT領域のエンジニア調達のためのM&AとIoTの既存顧客にアップセル、クロスセルとなりうる商材を保有している企業のM&Aに注力。



# 2024年6月期 業績見通し

---



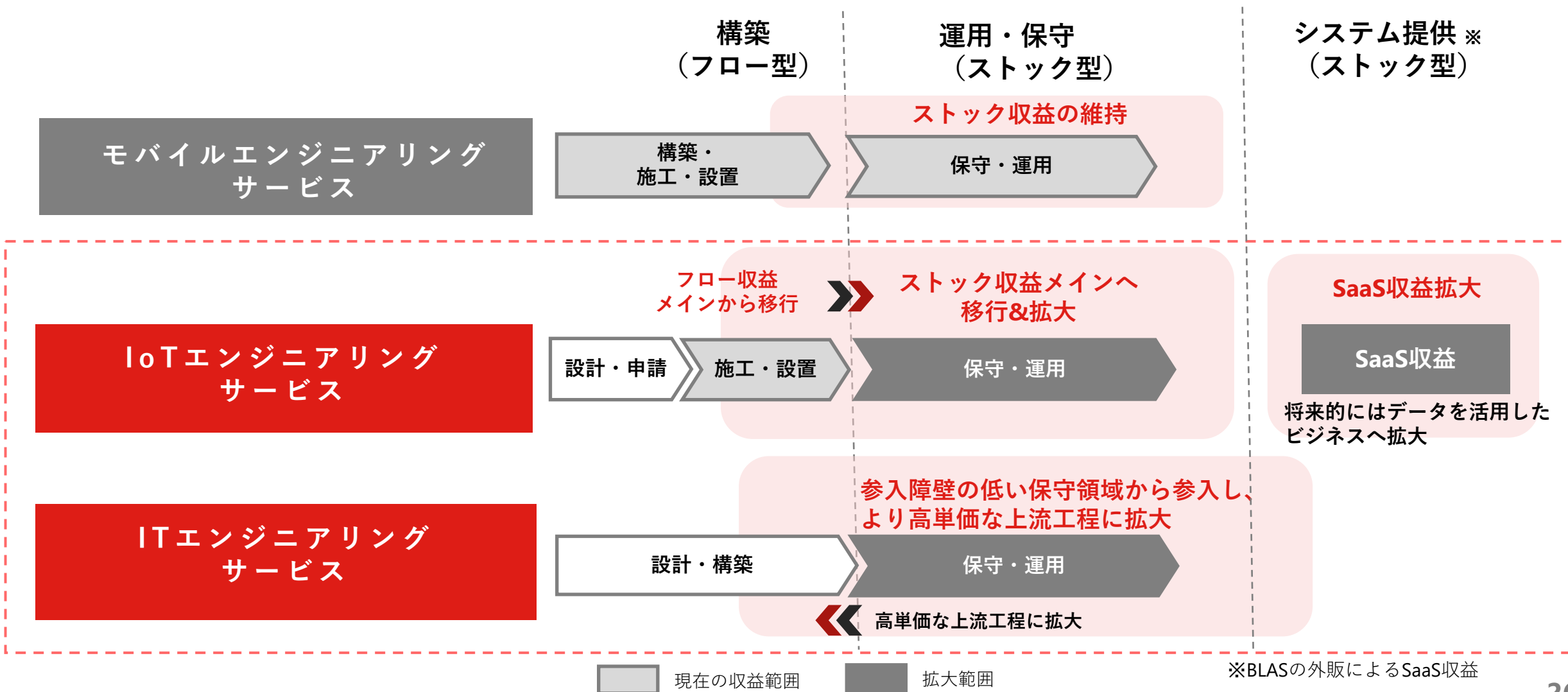
# 2024年6月期 業績見通し（変更なし）

成長が見込まれるIoTエンジニアリングサービス、ITエンジニアリングサービスに経営リソースを集中し、売上高100億円の実現に向けた「意志ある踊り場」とする。そのため、売上高、営業利益は一時的に低下の見込み。

	2023年6月期 実績	対売上高 比率	2024年6月期 予想	対売上高 比率	前期比
(単位：百万円)					
売上高	6,863	-	6,549	-	95.4%
売上総利益	1,680	24.5%	1,549	24.3%	94.9%
販売費及び 一般管理費	1,298	18.9%	1,450	22.2%	111.8%
営業利益	382	5.6%	143	2.2%	37.5%
経常利益	363	5.3%	140	2.1%	38.5%
当期純利益	280	4.1%	91	1.4%	32.7%
1株当たり 当期純利（円）	150.02	-	49.56	-	32.8%

# 2024年6月期の重要施策（変更なし）

今後は、IoTエンジニアリングおよびITエンジニアリングに経営リソースをシフトし、収益形態を多様化させながら成長拡大していく。モバイルエンジニアリングは保守・運用案件を継続し、ストック収益を維持。



# Appendix

---



## Mission

# ICTで世の中をもっと便利に

<なぜやるのか>

ICT（情報通信技術）は、今や私達の生活や社会にとって必要不可欠な基盤（Basis）と言える。

ベシスはICTで明日のあたりまえを創り、支えることで世の中をもっと便利にする。

## Vision

# Update The World

変化し、変化させ、必要不可欠な会社に

<何を指すのか>

常に自らをアップデートすることで、業界や社会をよりよくアップデートし、世の中にとって必要不可欠な会社になることを目指す。

## Value

# Challenge

常に挑戦し、成長し続ける

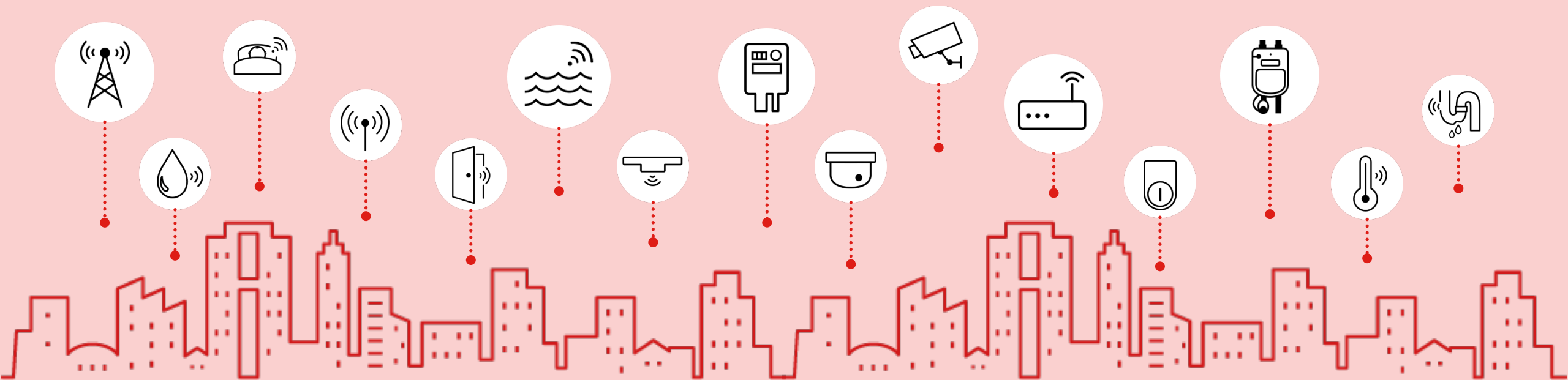
# Pride

プロフェッショナルとして誇りを持ち、  
ベストを尽くす

# Enjoy

自ら楽しみ、関わる全ての人々を笑顔にする

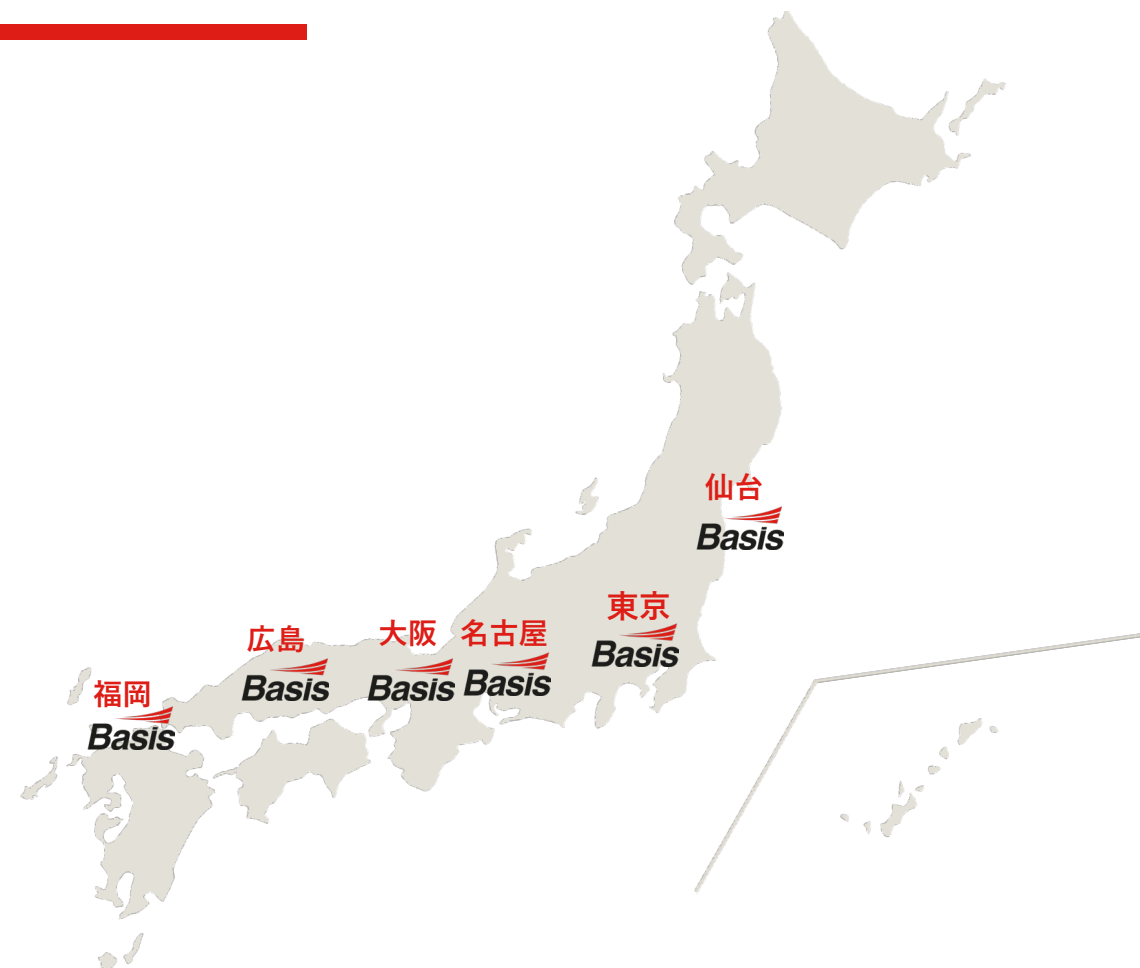
# ICTで明日のあたりまえを創り、支えることで 世の中をもっと便利にする



超スマート社会の実現に必要な  
モバイル（5G,6G）・IoT・IT等のインフラを  
創り・支える

## 創業23年の独立系エンジニアリング会社

会社名	ベイス株式会社
設立	2000年（平成12年）7月19日
代表者名	代表取締役社長 吉村 公孝
資本金	334,471千円
本社	東京都 港区
事業所	仙台、東京、大阪、名古屋、広島、福岡
従業員数	365名（2023年6月30日現在）
決算期	6月
事業内容	インフラテック事業



本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。

これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。





***Basis***