



ベシス株式会社

2024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.magicalir.net/4068/mail/index.php>

2024年5月

連結決算への移行について

当社は、2023年10月31日に公表いたしました「株式会社アヴァンセ・アジルの株式の取得（子会社化）に関するお知らせ」に記載のとおり、2023年11月30日に株式会社アヴァンセ・アジルの全株式を取得し、完全子会社化いたしました。これに伴い、2024年6月期第2四半期より連結決算へ移行いたしました。

連結業績予想は、連結対象となる株式会社アヴァンセ・アジルの業績見通し（2023年12月～2024年6月）を織り込んだ数値となっております。また、今後は連結業績予想のみの開示を予定しております。

2024年6月期 第3四半期決算概要	P 4
2024年6月期 業績見通し	P 8
2024年6月期重点施策進捗	P 13
中長期経営計画及び進捗	P 21
Appendix	P 28

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3四半期業績

売上高

- **46.9億円**（参考：前年同期の単体数値 売上高 53.5億円）
- モバイルエンジニアリングサービスがモバイル事業者の投資抑制により減少、一方IoTエンジニアリングサービスはサービス拡充、営業強化等により前年比142.9%で成長中。しかしモバイル減少分をカバーするには至らず前年比▲6.6億円、計画比▲2億円。

営業利益

- **8百万円**（参考：前年同期の単体数値 営業利益 379百万円）
- 成長投資を継続しているため前年比▲371百万円、投資コスト（販売管理費）が計画よりも抑えられているため計画比+1,600万円。

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. IoTエンジニアリングサービスをBPaaSモデルにアップデート
 - 施工管理SaaS「BLAS(プラス)」を有償化し、2023年9月より一般提供開始
機器設置以外のサービスも拡充し、BPO+SaaSによる売上拡大の基盤完成

2024年6月期 第3四半期決算概要



2024年6月期 業績サマリー（前年同期比）

単位：百万円

	2023年6月期 第3四半期実績 (単体)	対売上高 比率	2024年6月期 第3四半期実績 (連結)	対売上高 比率	前年同期比
売上高	5,354		4,695	-	87.7%
売上総利益	1,334	24.9%	1,103	23.5%	82.7%
販売費及び 一般管理費	954	17.8%	1,094	23.3%	114.7%
営業利益	379	7.1%	8	0.2%	2.3%
経常利益	361	6.8%	6	0.1%	1.9%
当期純利益	274	5.1%	▲24	▲0.5%	-
1株当たり 四半期純利益（円）	148.18	-	▲12.95	-	-

- 売上高前年同期比87.7%。
- 前年に比べ売上高減少の主な内訳はモバイル事業者の投資抑制によるもの。
- 売上総利益率の高いモバイル_ストック案件が第1四半期から継続して減少している影響で前年同期に比べ売上総利益率が低下。
- 期初計画通り成長投資を実施したことに加えM&A関連費用が計上されたことにより、前年同期に比べ販売管理費が増加。

※ 当社は2023年11月30日付で株式会社アヴァンセ・アジルを子会社化しております。これに伴い2024年6月期第2四半期より連結決算となっております。
 ※ 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、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）未滿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3四半期の売上高が相違いたします。

2024年6月期 業績サマリー（達成率）

単位：百万円

	2024年6月期 第3四半期予想 (連結)	対売上高 比率	2024年6月期 第3四半期実績 (連結)	対売上高 比率	達成率
売上高	4,896		4,695	-	95.9%
売上総利益	1,132	23.1%	1,103	23.5%	97.5%
販売費及び 一般管理費	1,139	23.3%	1,094	23.3%	96.1%
営業利益	▲7	-0.1%	8	0.2%	-
経常利益	▲11	-0.2%	6	0.1%	-
当期純利益	▲9	-0.2%	▲24	▲0.5%	-

- 売上高達成率95.9%。
- モバイルが通信事業者の投資抑制により減少、一方IoTはサービス拡充、営業強化等により前年比142.9%で成長するもモバイル減少分をカバーするには至らず計画比▲2億円。
- 販売管理費は期初計画通り成長投資を実施するも、計画よりも費用を抑えることができたため、営業利益は▲7百万円の予想に対して8百万円で着地。

売上高 サービス別内訳

単位：百万円

	通期計画			第3四半期実績		
	2023年6月期 売上高 実績 (単体)	2024年6月期 売上高 計画 (単体)	前期比	2023年6月期 第3四半期 売上高 実績 (単体)	2024年6月期 第3四半期 売上高 実績 (連結)	前年 同期比
モバイル	5,105	3,519	68.9%	4,061	2,653	65.3%
IoT	1,579	2,735	173.2%	1,160	1,657	142.9%
その他	178	294	164.5%	132	383	289.1%

- モバイル事業者の投資抑制によりモバイルは前期比65.3%。前年同期売上高減少の主な内訳はソフトバンク案件で約7.1億円、楽天モバイル案件で約3.7億円。
- IoTは前年対比142.9%と引き続き堅調に成長しつつも計画していた新領域案件の一部（EV等）が未受注となり年間計画の進捗率は約60%となった。
- その他はM&Aで子会社化したアヴァンセ社を計上。引き続きITインフラ領域のエンジニアリングの拡大を行う。

※ 当社は2023年11月30日付で株式会社アヴァンセ・アジルを子会社化しております。これに伴い2024年6月期第2四半期より連結決算となっております。
 ※ 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、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）未滿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3四半期の売上高が相違いたします。

2024年6月期 業績見通しと進捗



2024年6月期 業績見通し（変更あり）

モバイルエンジニアリングサービスの主要顧客である通信事業者の投資抑制の影響やIoTエンジニアリングの新領域案件（EV等）の計画未達により、各種指標が前回予想を下回る見込み。

単位：百万円

	2023年6月期 実績	対売上高 比率	2024年6月期 前回発表予想	対売上高 比率	2024年6月期 修正予想	対売上高 比率	対前年実績 増減額	対前年実績 増減率
売上高	6,863	-	7,035	-	6,758	-	▲276	▲3.9%
売上総利益	1,680	24.5%	1,675	23.8%	1,571	23.3%	▲103	▲6.2%
販売費及び 一般管理費	1,298	18.9%	1,547	22.0%	1,512	22.4%	▲35	▲2.3%
営業利益	382	5.6%	127	1.8%	59	0.9%	▲68	▲53.5%
経常利益	363	5.3%	120	1.7%	56	0.8%	▲64	▲53.5%
当期純利益	280	4.1%	79	1.1%	11	0.2%	▲68	▲85.7%
1株当たり 当期純利 (円)	150.02	-	42.79	-	6.14	-	-	-

2024年6月期 業績予想と進捗状況

単位：百万円

	2024年6月期 予想 (連結)	対売上高 比率	2024年6月期 第3四半期 実績 (連結)	対売上高 比率	進捗率
売上高	6,758	-	4,695	-	69.5%
売上総利益	1,571	23.3%	1,103	23.5%	70.2%
販売費及び 一般管理費	1,512	22.4%	1,094	23.3%	72.4%
営業利益	59	0.9%	8	0.2%	15.0%
経常利益	56	0.8%	6	0.1%	12.2%
当期純利益	11	0.2%	▲24	▲0.5%	-
1株当たり 四半期純利益 (円)	6.14	-	▲12.95	-	-

- 11月30日よりグループ化した株式会社アヴァンセ・アジルは、第3四半期から連結業績に取り込み済み。
- 修正予想に対して、売上高は69.5%、営業利益は15.0%の進捗。

戦略コストの進捗

第3四半期投資実績は約1.7億円、費用進捗率は66.8%。採用は費用進捗率70.2%に対し採用人数は計画比130.2%と効率的に採用出来ている状況。営業体制も計画比100%となり、取引社数も堅調に増加。

単位：百万円

	2024年6月期 計画		2024年6月期 第3四半期投資実績		
	計画値	期待投資成果	実績値 (累計)	進捗率*2	投資成果
売上高	6,758	-	4,695	69.5%	-
戦略コスト計	258.4	-	172.5	66.8%	-
採用・教育	130.4	採用人数 43人 PM数 12人増	91.5	70.2%	採用人数 56人 (進捗率130.2%) PM育成プログラム 運用中
営業	87.6	営業体制 13人 (前年比 7人増) 通期累計取引社数 247社 (前年比 51社増)	53.2	60.7%	営業体制 13人 (前年比 7人増, 進捗率100%) 通期累計取引社数 244社 (前年比 48社増, 進捗率98.8%)
自社プロダクト 開発*1	40.4	BLAS機能追加 (設置DX)	27.8	68.8%	BLAS有償化において優先度中の 仕様追加・改良完了

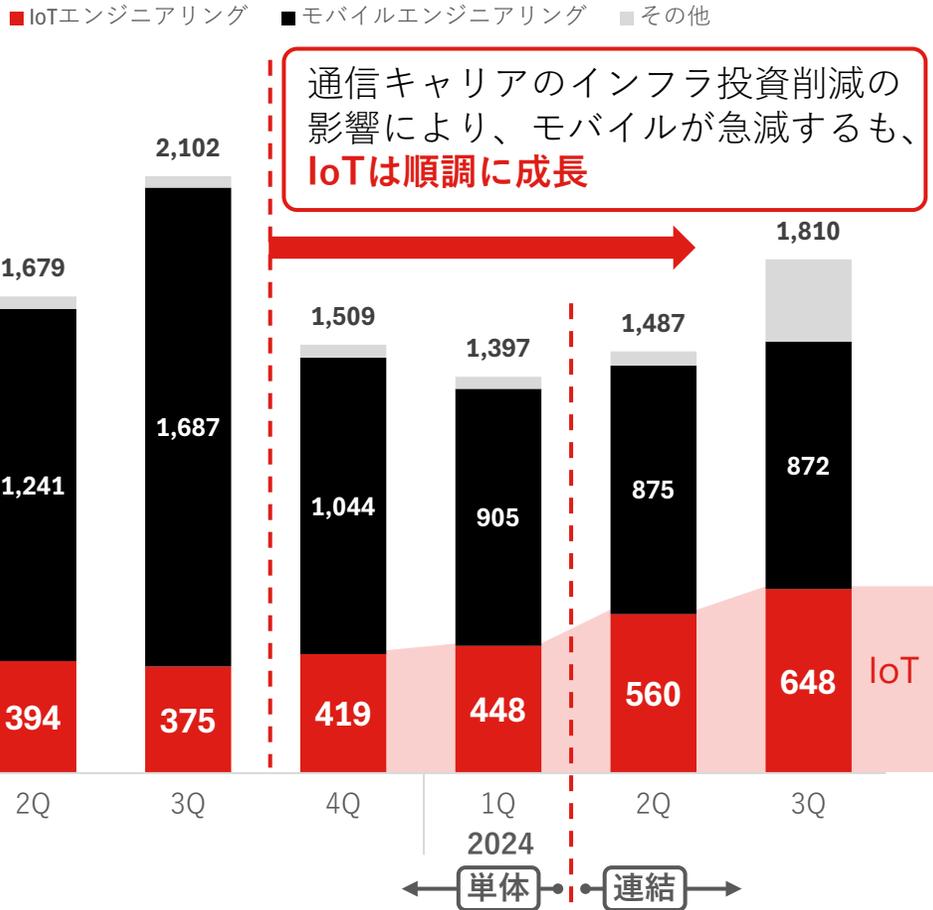
※1 自社プロダクト開発の費用は資産となるため、損益計算書には計上されません。

※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。

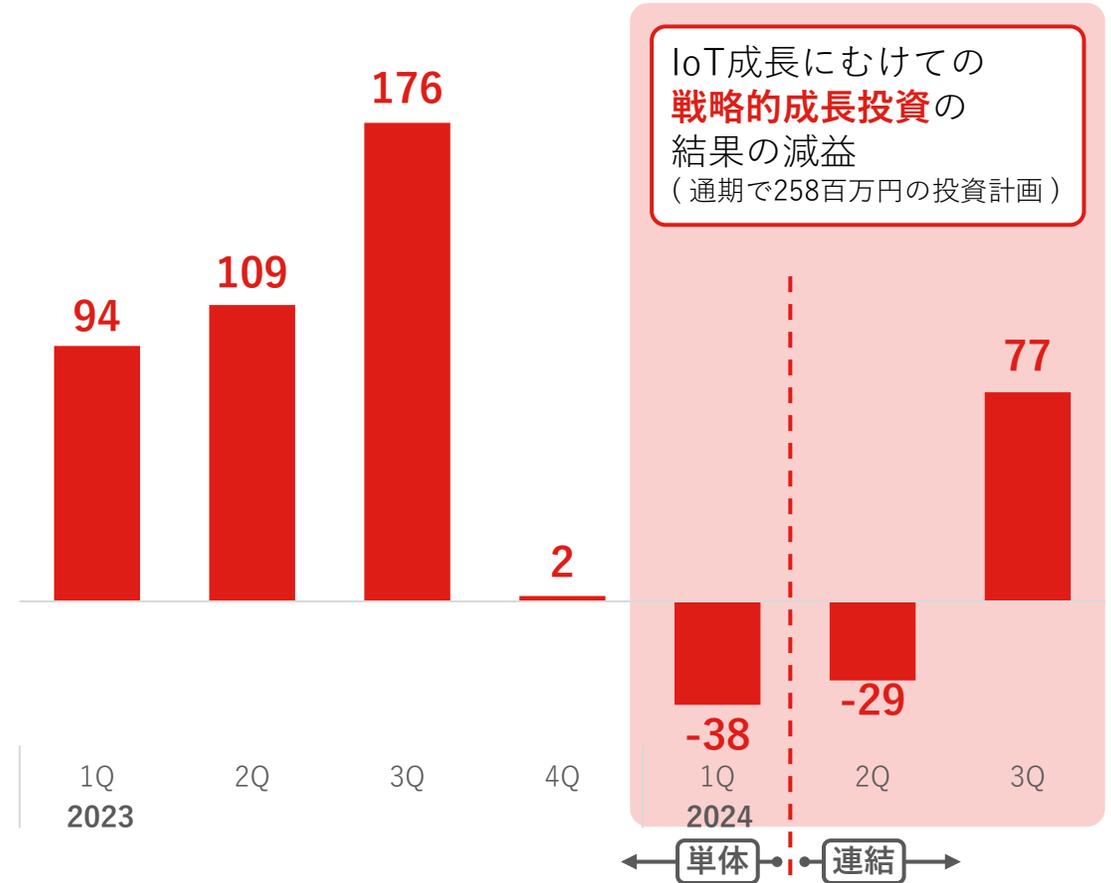
四半期推移

IoTエンジニアリングは順調に成長。
IoTエンジニアリングの成長投資を実行中のため営業利益が減少。

売上高 (単位: 百万円)



営業利益 (単位: 百万円)



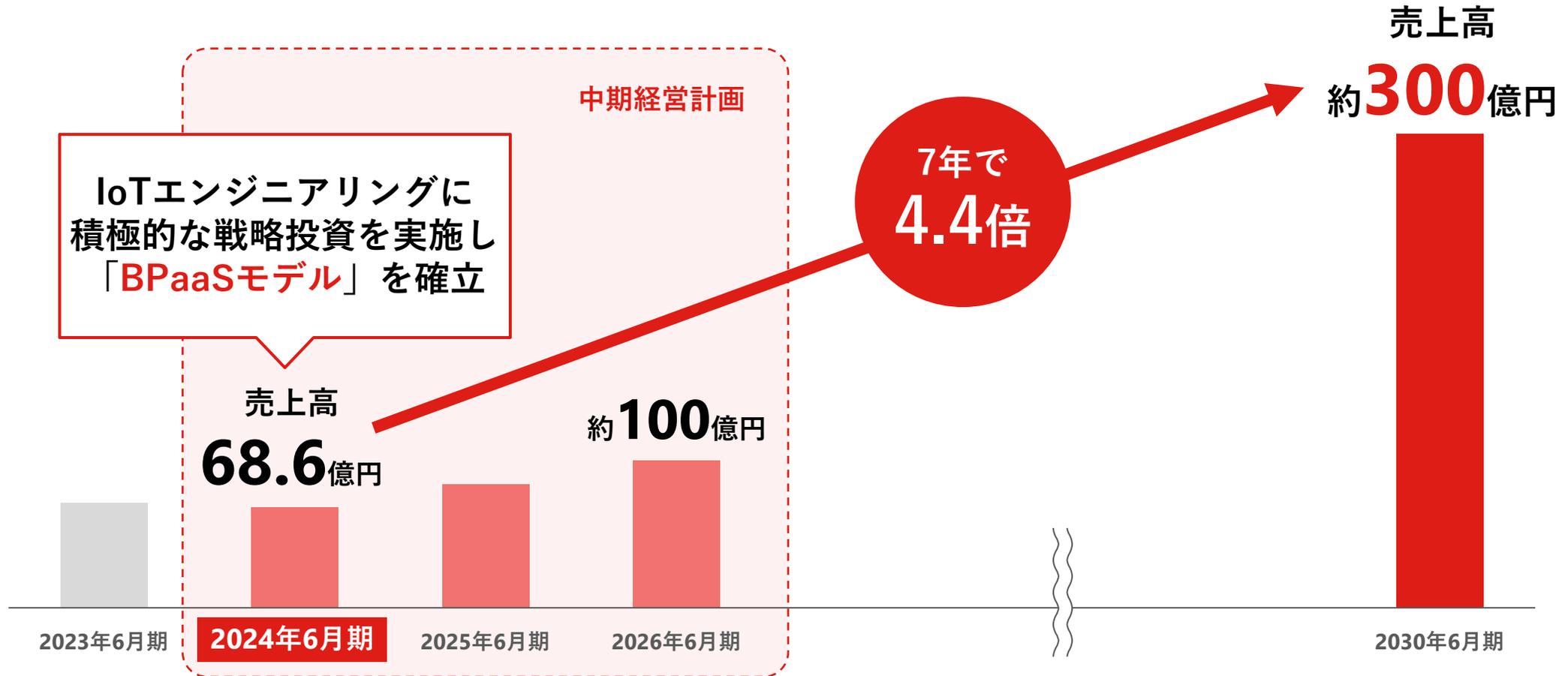
※ 各四半期会計期間（3カ月）の数値は累計期間の差引により算出しております。
 ※ 当社は2023年11月30日付で株式会社アヴァンセ・アジルを子会社化しております。これに伴い2024年6月期第2四半期より連結決算となっております。

2024年6月期重点施策進捗



2024年6月期重点施策

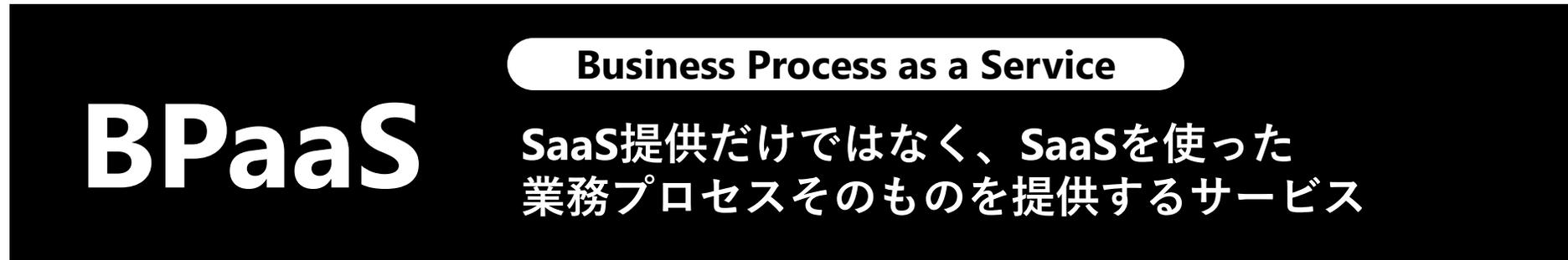
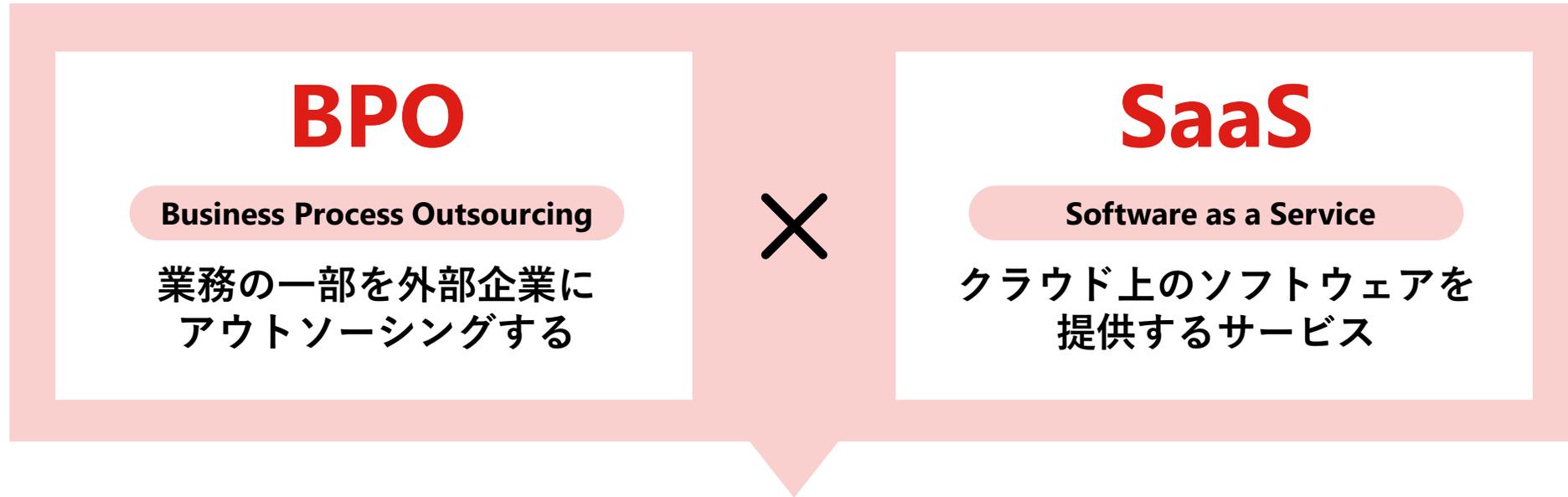
2030年ビジョンの達成に向け、今期は「BPaaSモデルと親和性の高いIoTエンジニアリングサービスの推進を通じてBPaaSモデルの基盤を作る期」と位置付け。



BPaaSモデルを確立し「ICTインフラ全般のエンジニアリングカンパニー」への成長を目指す

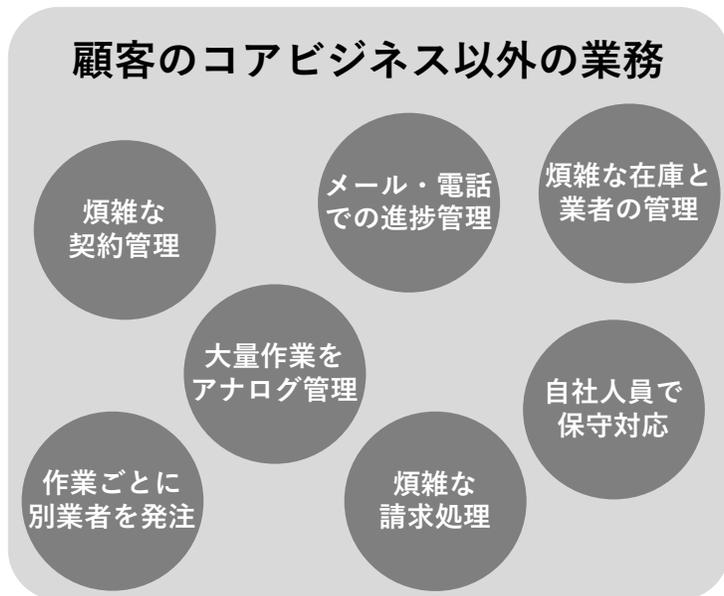
BPaaSとは

BPaaS(Business Process as a Service)とは、業務プロセスを外部企業へアウトソーシングし (BPO) 、クラウド上のソフトウェア (SaaS) を使って、業務効率化を実現するサービス。



BLASを起点としたベイシスのBPaaSモデル

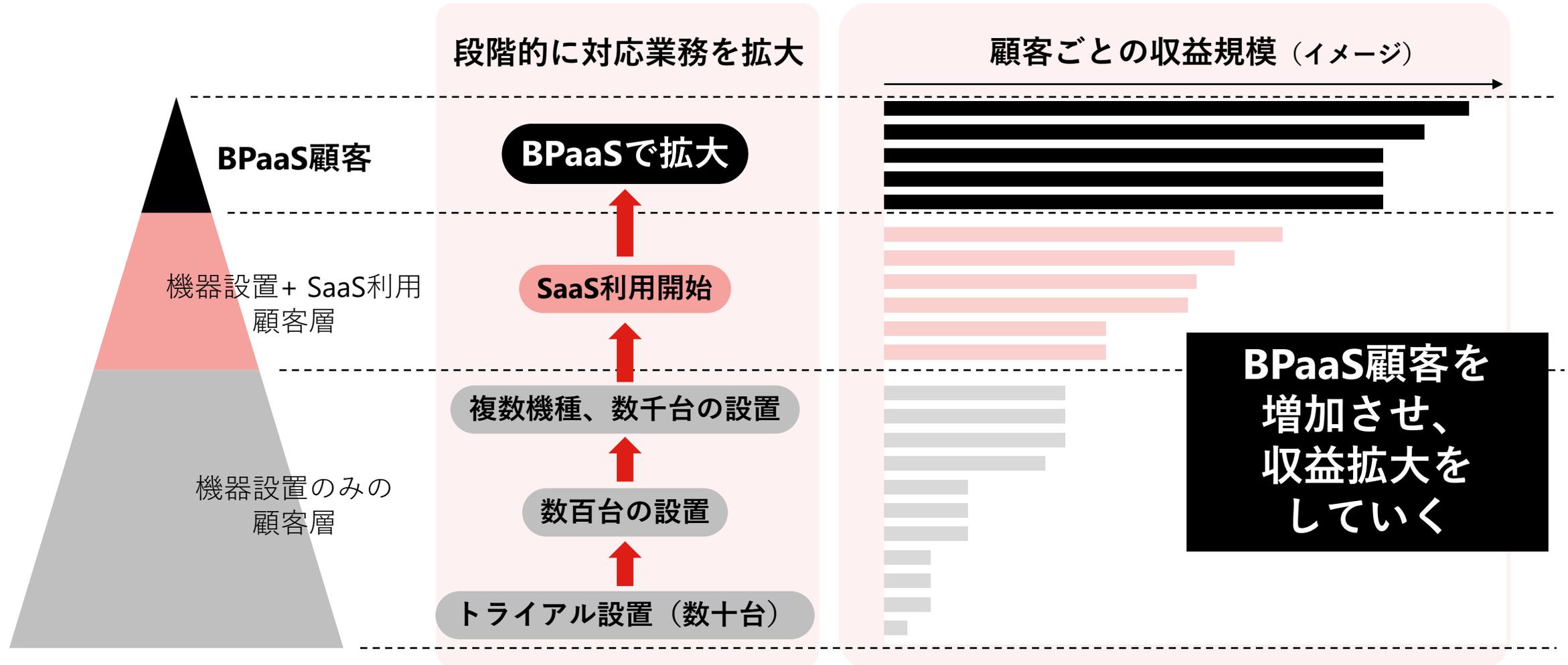
顧客のコアビジネス以外の領域をベイシスが提供するBPaaSモデルに置き換えることで顧客がコアビジネスに注力できる環境を実現。一連の業務はSaaSであるBLASを通じて提供するため通常のBPOよりも効率的。



※ BLASは自社開発の機器設置に特化したシステム。一日に数千件動く現場の管理やその前工程（機器準備、現地情報確認等）、後工程（レポート作成等）の効率化を実現し、設置DXを実現。
※ 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。
※ BPaaSモデルの機能は2024年3月末時点では実装されていない機能も含む。

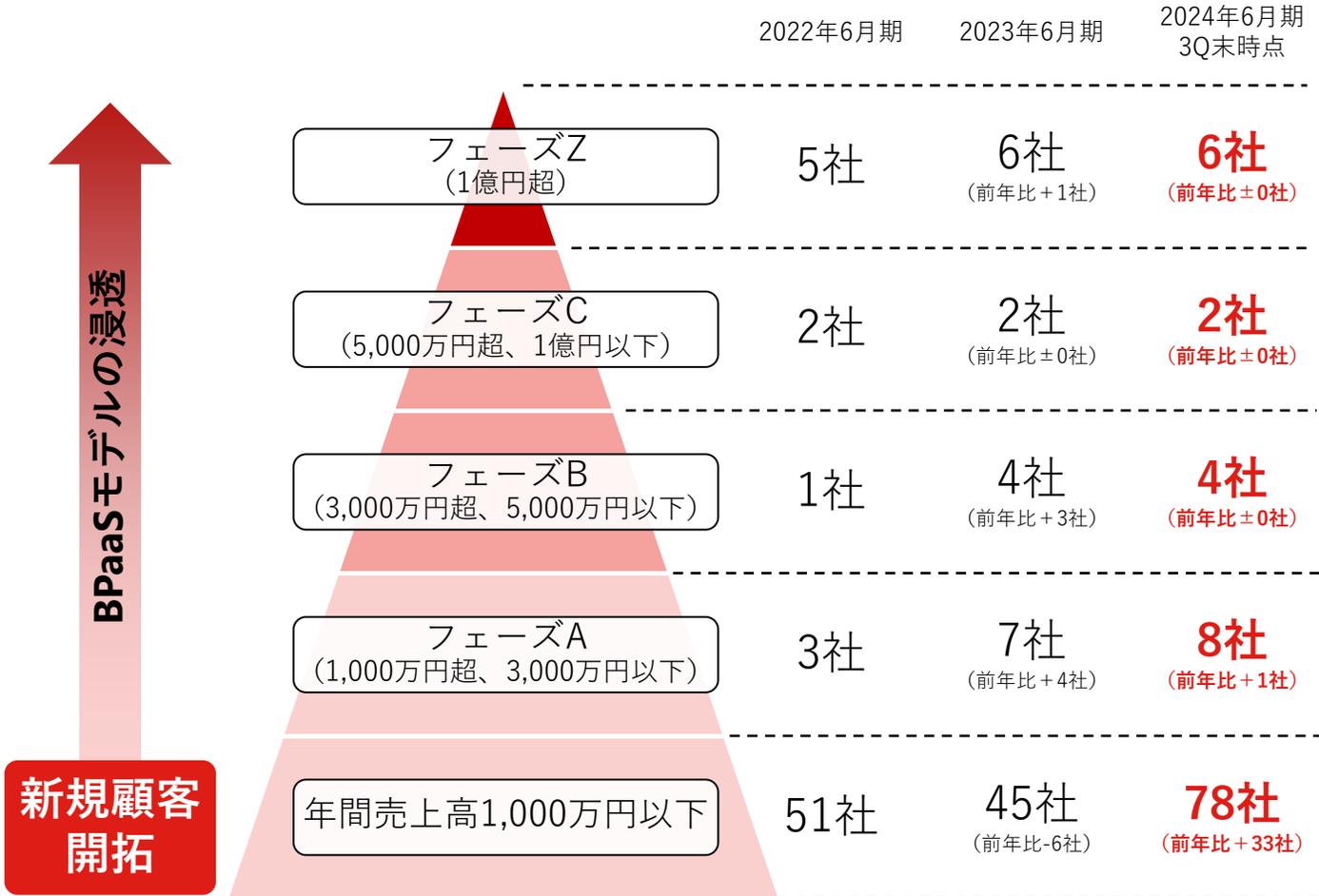
BPaaSモデルによる事業拡大イメージ

機器設置の顧客層にSaaS利用およびBPaaS提案し、段階的に顧客ごとの収益規模を拡大させていく。

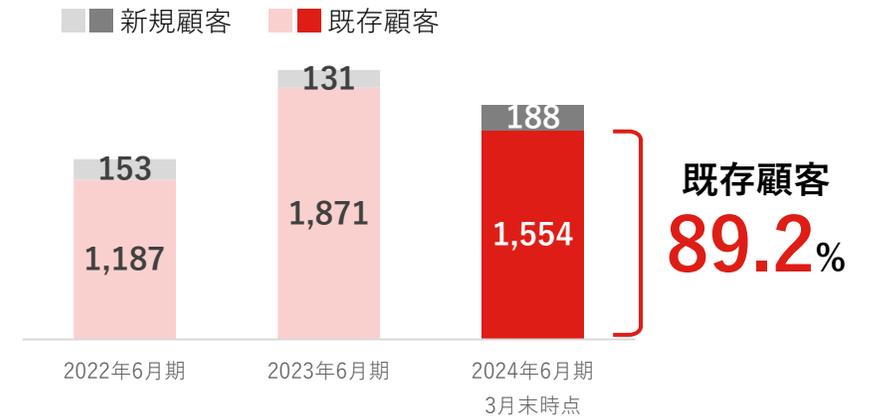


BPaaSモデルの実績

小規模な機器設置から取引を始め、付随業務を提案・受注することで顧客あたりの取引額を拡大。既存顧客は約9割が継続的な取引に繋がっている。新規顧客開拓とBPaaSモデルの浸透により中期経営計画の達成を目指す。



既存・新規顧客別売上高推移(単位:百万円)



取引額拡大事例

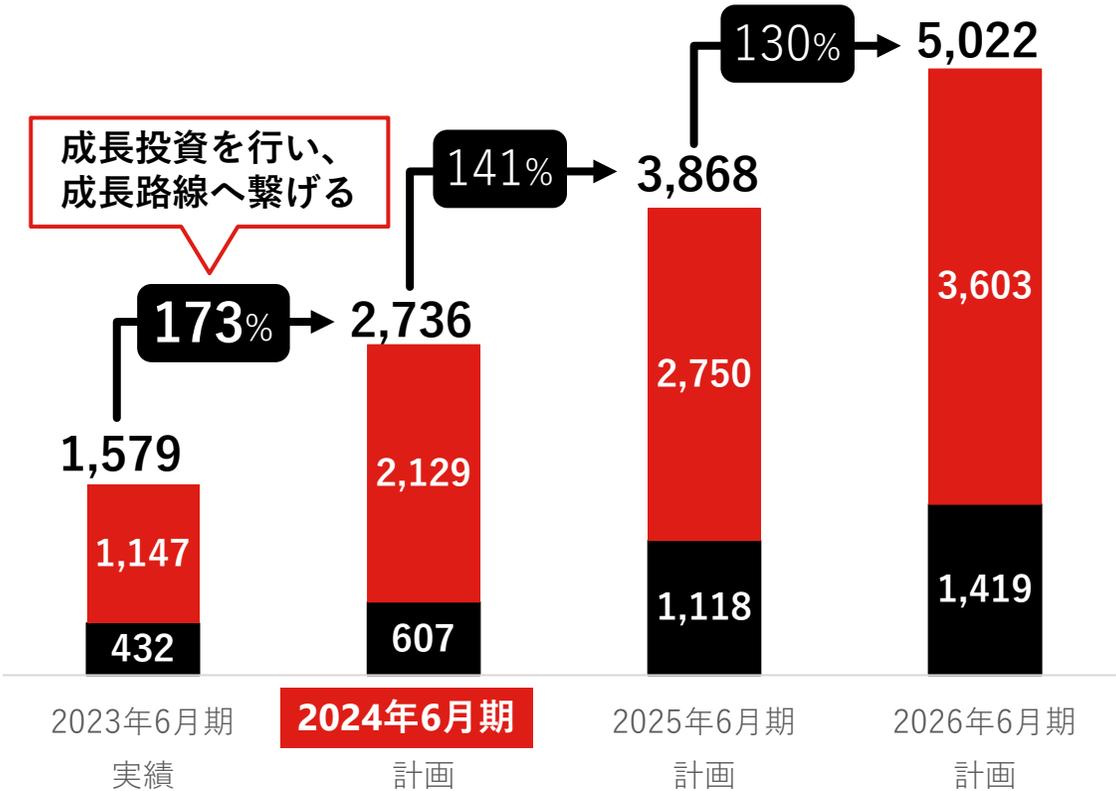
	初年度取引実績		2024年6月期見込	
大手ガス事業者グループ	取引額(2019年6月期)	55万円	見込取引額	約3億円
	機器設置台数	約200台	機器設置台数	約6万台
			常駐監視総稼働数	240人
大手通信事業者	取引額(2020年6月期)	3,200万円	見込取引額	約2億円
	機器設置台数	約1.6万台	機器設置台数	約9万台
			常駐監視総稼働数	18人
			BLAS導入済み	

IoTエンジニアリングサービス 中期経営計画（業績およびKPI計画）

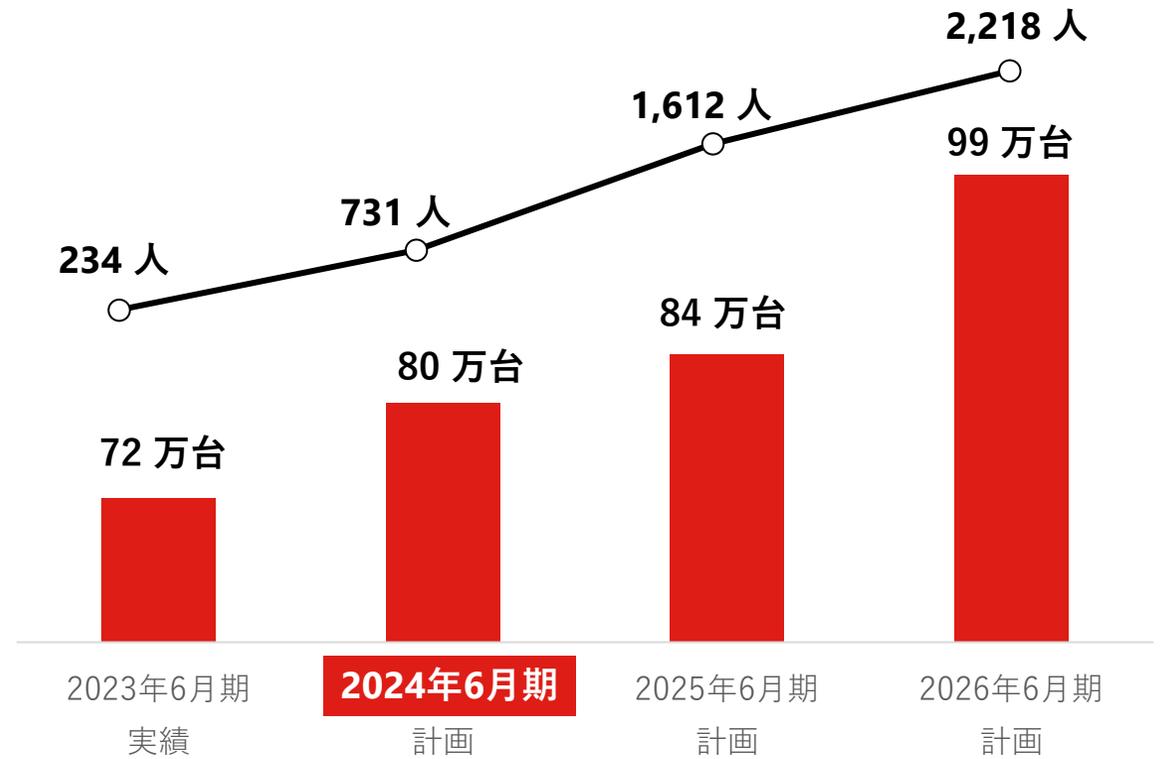
IoTエンジニアリングサービス売上高 (単位: 百万円)



■ ストック売上 ■ フロー売上



IoTエンジニアリングサービス KPI

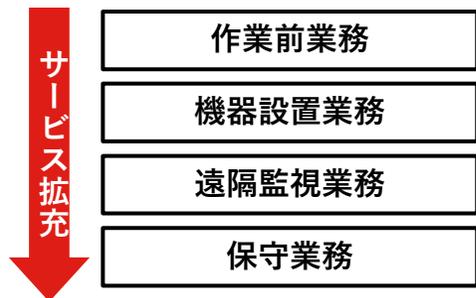


サービス拡充、BLASの機能追加、営業強化を着実に実行し、BPaaSモデルの早期確立及び拡大を目指す。

施策 1

バックオフィス業務から
保守・監視まで、
サービスを拡充

顧客先での常駐支援やBPO支援、
全国対応可能監視保守の拡大など、
サービスを拡充



キットニングや、機器取り付け後の
運用・保守のサービスの引き合いが
増加中

施策 2

自社開発「BLAS」の
機能拡張と有償化による
一般提供開始

プロジェクト管理ツール

BLAS
Basis Listing Application System



SaaSとして
提供開始

- ✓ 機能拡張完了
- ✓ 外販を開始し、大手2社が利用中

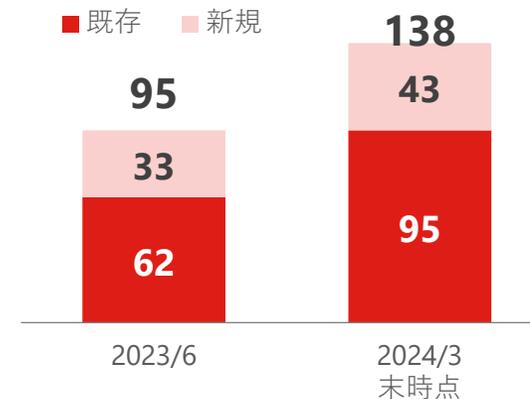
施策 3

営業強化と新規顧客開拓

2023年6月末時点 2024年3月末時点
営業人員 **6人** → **13人**

IoT取引社数推移※

■ 既存 ■ 新規



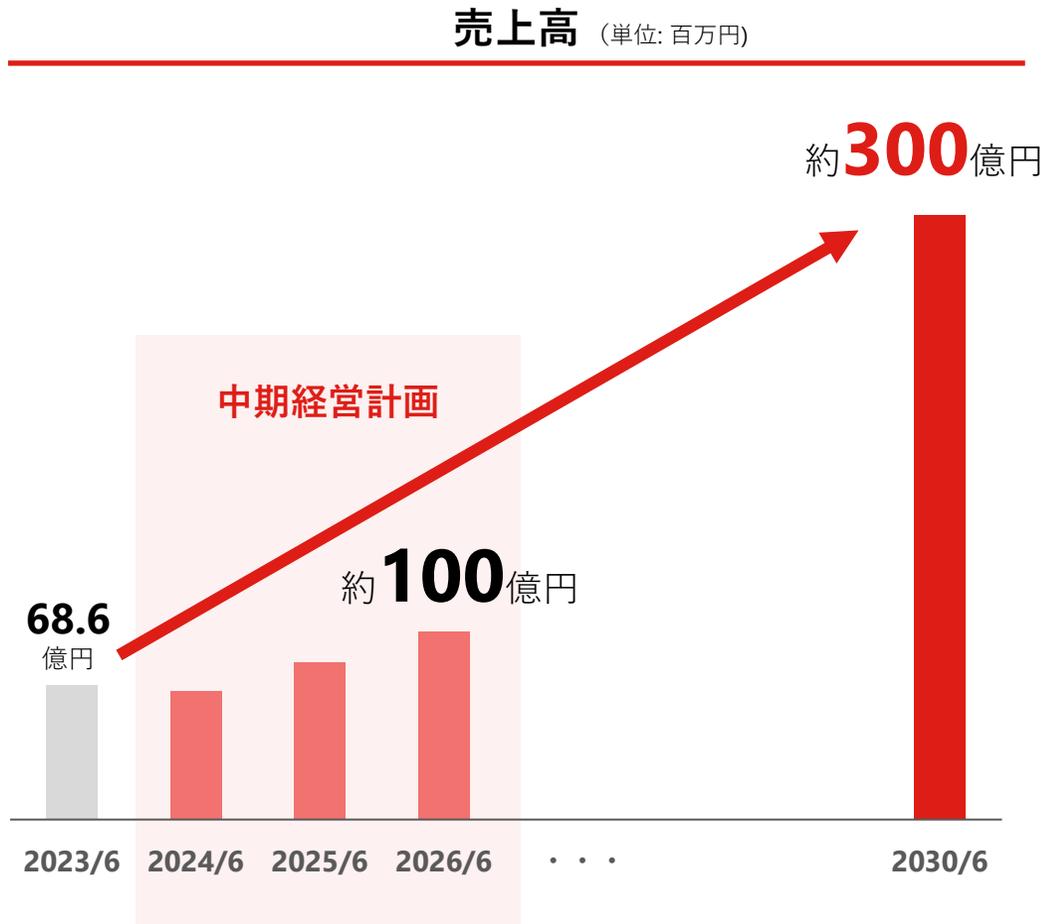
BPaaSモデルを確立による事業拡大に向けて順調に進捗中

※ 取引社数推移はIoTエンジニアリングサービスのプロジェクトによる売上高を計上した顧客の推移。モバイルエンジニアリングサービスで取引があり、IoTエンジニアリングサービスで初めて売上高が計上された場合はIoTエンジニアリングサービスの新規顧客としてカウント。

中長期経営計画および進捗状況



「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

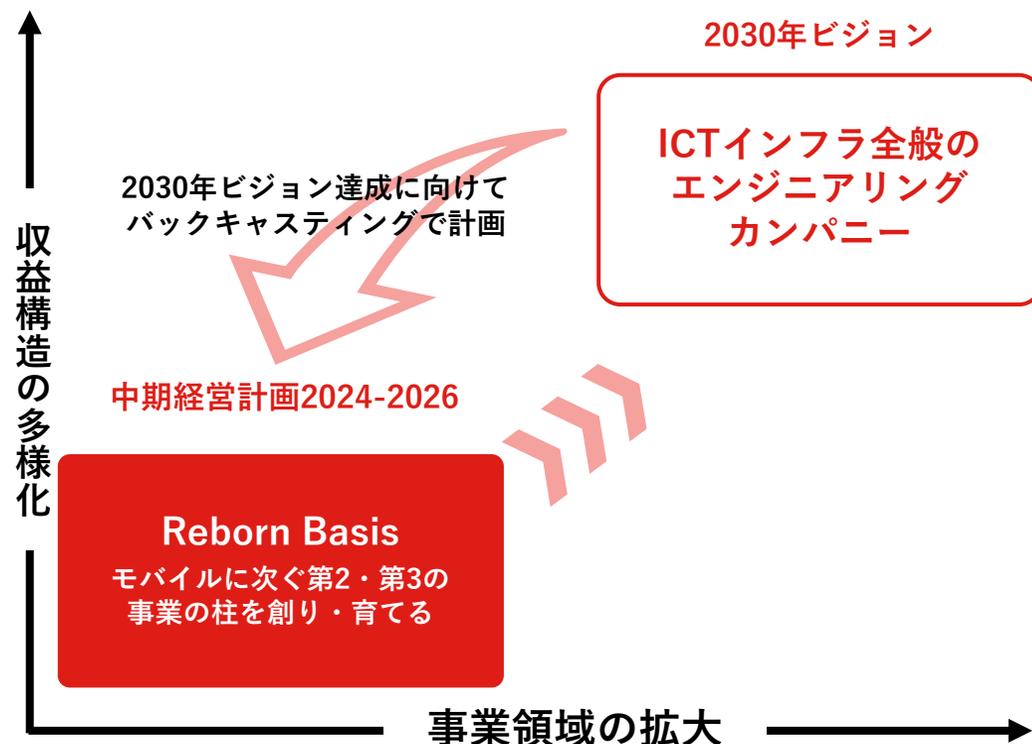


ICTインフラ全般のエンジニアリング
カンパニーへと進化を遂げ、
ICT業界や社会に大きく貢献しながら
売上高300億円を目指す

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



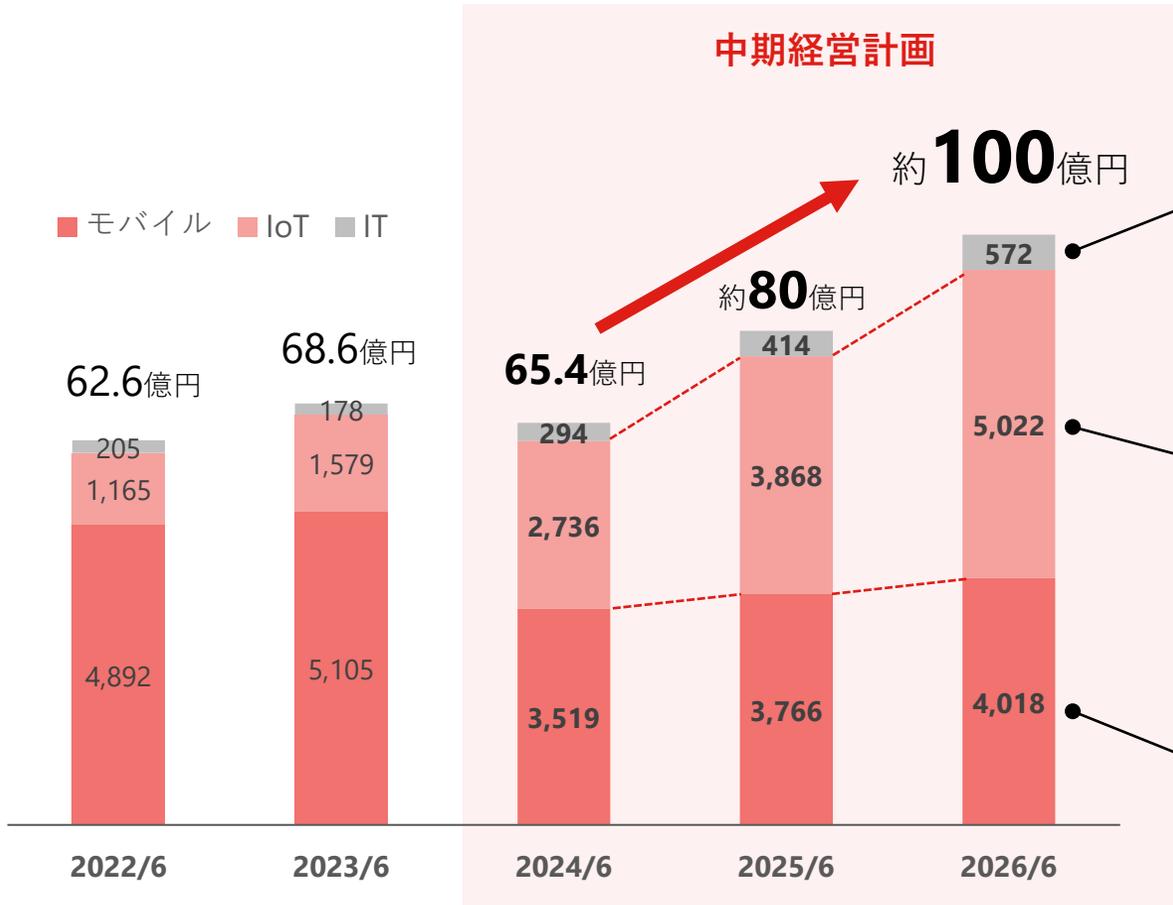
全社戦略

- 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。

2024年6月期より下記の項目にKPIを変更したが、BPaaSモデルの成長に適したKPIを設計中。
2025年6月期を目処に変更予定。

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

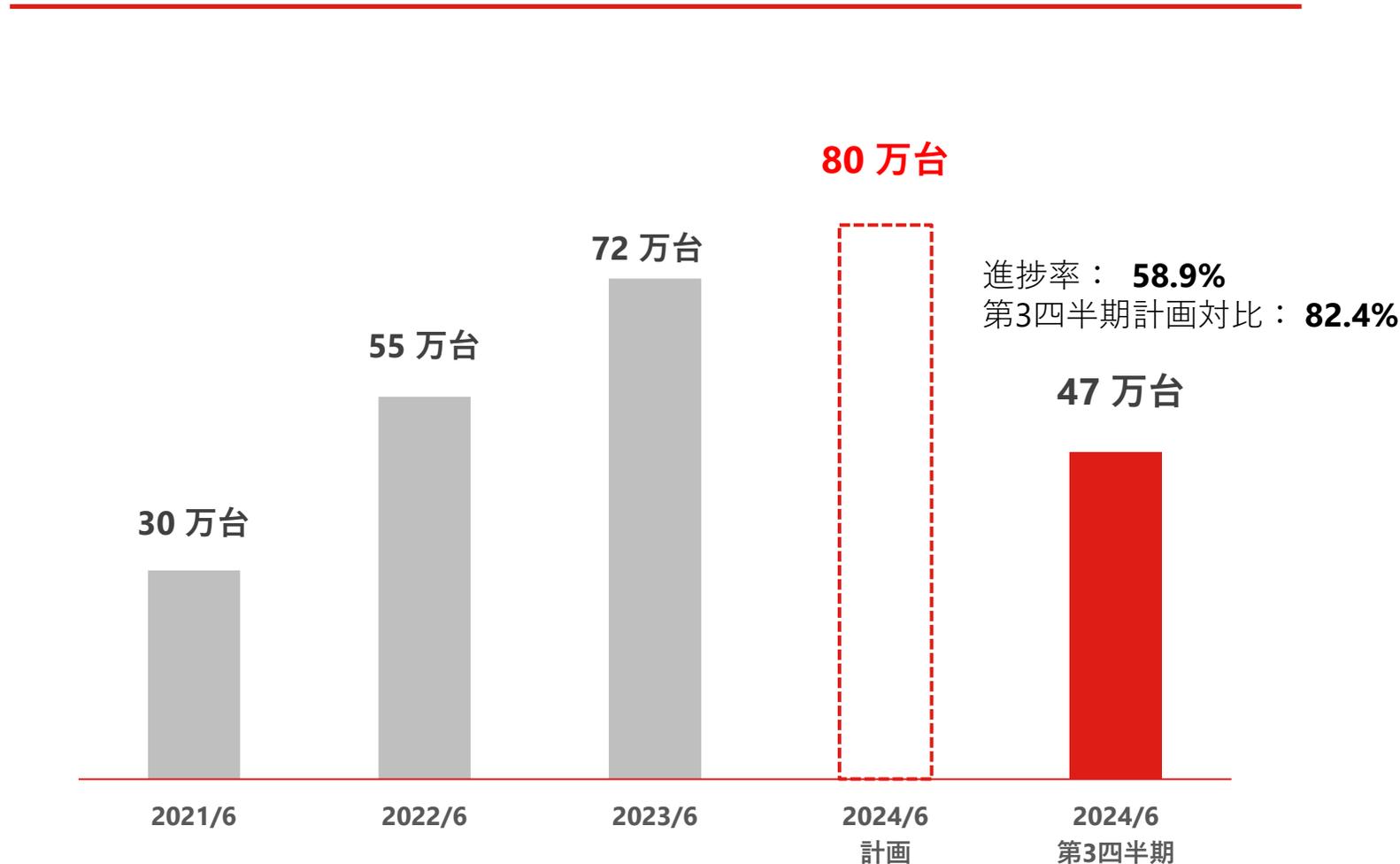
エンジニア稼働人員数

- 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

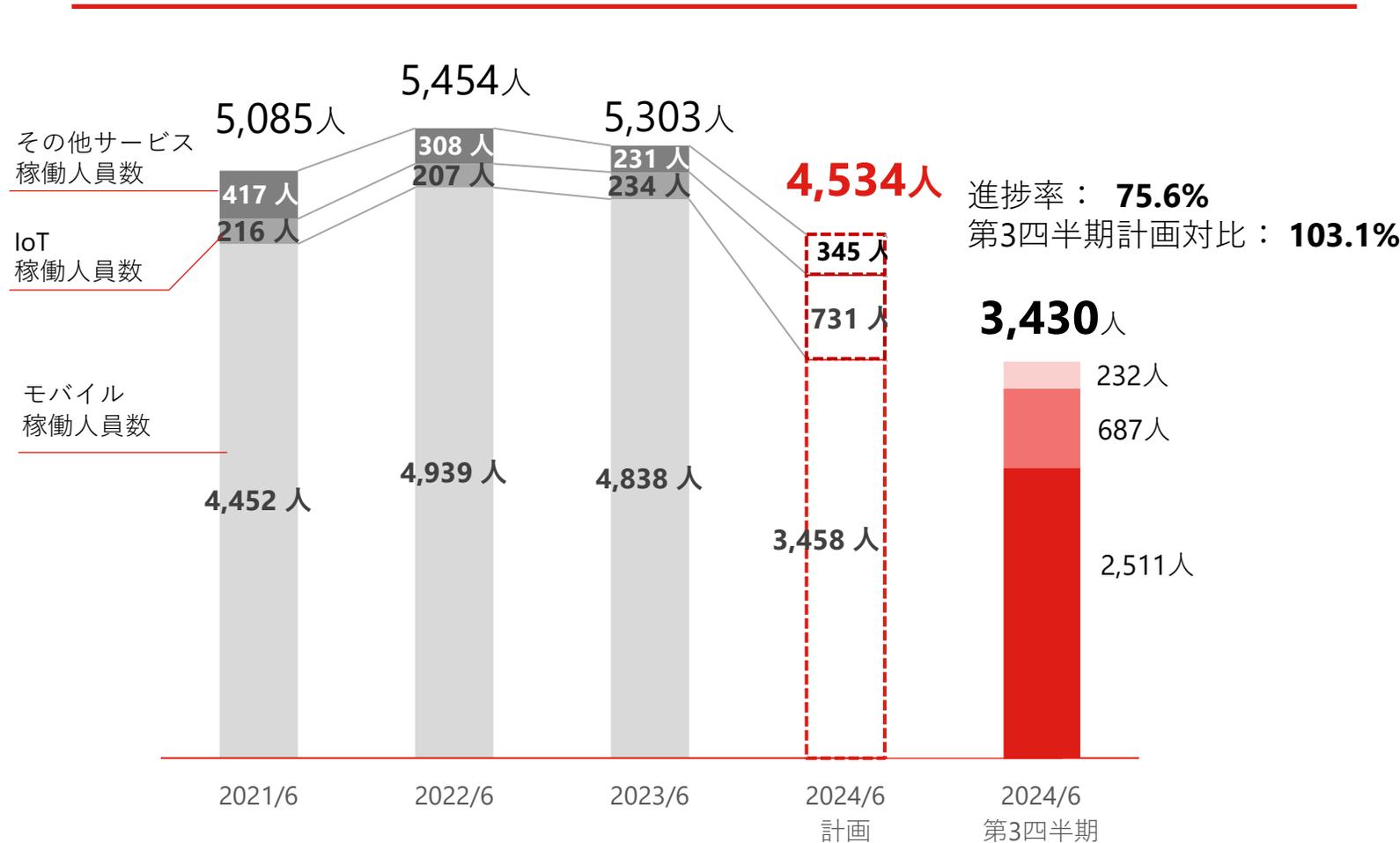


- BPaaSモデル推進のため、積極的な新規顧客開拓を行いIoT機器設置台数を伸ばし、機器設置業務以外の提案やBLAS導入の提案を行っていく。
- 一部計画していた機器の初期設定などを行うキッティング案件やEV関連の新領域案件の受注が遅れたことと受注数量が計画を下回ったため第3四半期計画対比は82.4%となった。

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



- IoT機器設置を行っていた顧客からエンジニアが常駐し監視を行う案件を受注し、IoT稼働人員数が大幅に進捗。IoTについては第3四半期計画対比129.6%で進捗。
- 引き続きIoT機器設置をフックに積極的な追加提案を行い、IoT系のストック案件の拡大を目指す。
- モバイルについては楽天案件の減員により計画対比72.6%。

※ 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

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

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	334,897千円
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