

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ベシス

4068 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 9 月 25 日 (木)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 6 月期の業績	01
2. 2026 年 6 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. モバイルエンジニアリングサービス	05
2. IoT エンジニアリングサービス	06
3. IT エンジニアリングサービス等のその他サービス	06
■ 強み	07
■ 業績動向	09
1. 2025 年 6 月期の業績	09
2. サービス別業績	10
■ 今後の見通し	13
1. 2026 年 6 月期の業績見通し	13
2. 中期経営計画の進捗状況	14
■ トピックス	17
1. 画像認識 AI の特許を取得	17
2. 丸文とローカル 5G 拡大に向けた無線エリア設計伴走サービスを開始	17
3. 東京大学発 AI ベンチャー Airion との共同実証実験を開始	17
4. 株主優待制度の導入	18
■ CSR 活動、SDGs への取り組み	18

要約

2026 年 6 月期は、成長投資とコストコントロールを両立し、継続成長を目指す

ベシス <4068> は、モバイルエンジニアリングサービスから事業を開始し、電力・ガスといった生活インフラを支える IoT 機器の設置まで事業領域を拡大している企業である。インフラテック事業においては、「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等のその他サービス」を提供している。独自開発のプロジェクト管理ツール「BLAS(プラス)」や画像認識 AI などのテクノロジーを活用することで、業務プロセスの DX を推進している。これにより、現場から戻ったあとの事務または確認作業時間を 9 割以上削減するほか、業界全体の稼働率・生産性向上を支援している。

1. 2025 年 6 月期の業績

2025 年 6 月期の連結業績は、売上高 7,984 百万円（前期比 17.0% 増）、営業利益 177 百万円（同 119.5% 増）、経常利益 167 百万円（同 114.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 96 百万円（同 458.9% 増）と、大幅な増収増益となった。売上高は過去最高を記録し、各利益は大きく伸長した。売上面では祖業であるモバイルエンジニアリングサービスが、顧客である通信キャリア側の投資抑制の影響により減収傾向にあったものの、IoT エンジニアリングサービスがスマートメーターに係る案件やストック型の監視・保守サービス案件を多く受注したことで同 34.0% 増と大きく伸びた。また、IT エンジニアリングサービス等のその他サービスは、子会社の（株）アヴァンセ・アジルの売上高（918 百万円）が通期で業績に寄与し、さらに IT インフラ案件の増加等の要因もあって同 69.0% 増と大きく成長した。利益面では、売上総利益改善と営業利益改善という重点施策が奏功した。前者はストック案件、案件単価の交渉、生産性向上による直接労務費の削減を進めた。後者は販管費削減策として業務フローの見直しやコミュニケーションツールの活用等の DX 推進を行った。結果として売上総利益率の実績は 23.4% と 2024 年 6 月期並みであったが、営業利益率は 2.2% と前期比 1.0 ポイント上昇した。

2. 2026 年 6 月期の業績見通し

2026 年 6 月期の連結業績予想については、売上高 8,684 百万円（前期比 8.8% 増）、営業利益 234 百万円（同 31.8% 増）、経常利益 228 百万円（同 36.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 128 百万円（同 32.9% 増）と、増収増益を見込んでいる。モバイルエンジニアリングサービスは厳しい状況が継続することを予想する一方で、IoT エンジニアリングサービス及び IT エンジニアリングサービス等のその他サービスの売上増加を見込んでおり、トータルとしては 2025 年 6 月期に引き続き堅調な伸びを予想している。利益面では、2025 年 6 月期同様、売上総利益率改善や販管費率低下に向けた施策を進め、営業利益率のさらなる向上を目指す。なお投資は、2025 年 6 月期を上回る、総額 450 百万円（2025 年 6 月期実績は 310 百万円）を計画している。新規採用やストック案件増加に伴う PM（プロジェクトマネジャー）の増員、営業組織の強化、「BLAS」などの自社プロダクトの開発・販売体制強化に充てる。同社は、積極的な成長投資とともに、利益率改善に向けたコストコントロールを進め、継続的な成長実現を目指す。

3. 中期経営計画の進捗状況

「2030 年ビジョン」として、通信インフラエンジニアリングカンパニーから 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 2030 年 6 月期に売上高約 300 億円の達成を目指す。ビジョン実現に向けて、「Reborn Basis」をテーマに掲げる中期経営計画（2024 年 6 月期～2026 年 6 月期の 3 年間）を推進している。数値目標は 2026 年 6 月期において、売上高 9,612 百万円、EBITDA※1 753 百万円、EBITDA マージン※2 7.84%としている。全社戦略として 4 点を掲げ、「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」を推進している。売上高については、2026 年 6 月期通期計画は 8,684 百万円と、2026 年 6 月期中期経営計画目標には遅れをとっており、達成は困難な状況だ。EBITDA についても同様に達成は厳しい。数値目標の達成には、売上高はさらに 1 期程度、EBITDA はさらに 1 ～ 2 期を要する見込みである。

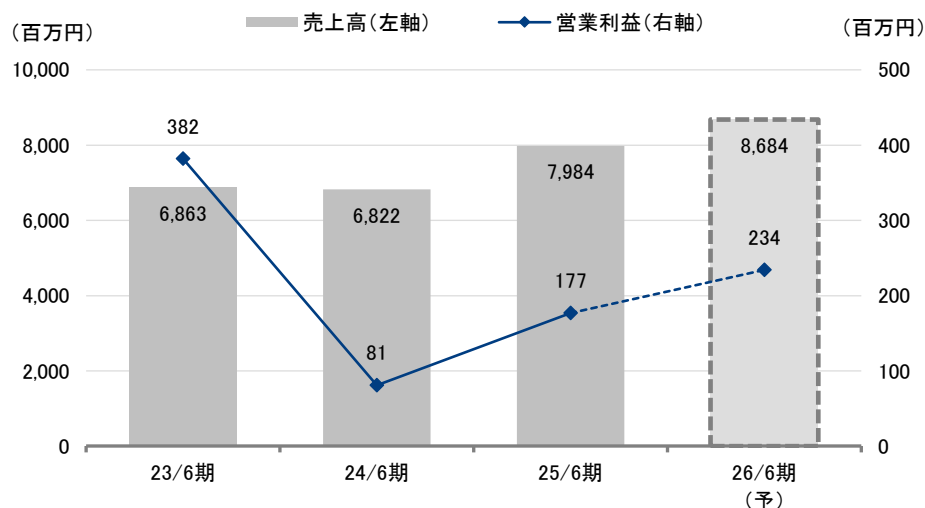
※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + M&A 関連の償却費。

※2 EBITDA マージン = EBITDA ÷ 売上高。

Key Points

- ・ 2025 年 6 月期は売上高が過去最高、各段階利益は大幅成長
- ・ 2026 年 6 月期は増収増益を見込む。積極投資と利益率改善を両立し、成長を目指す
- ・ モバイルエンジニアリングサービスの減収により中期経営計画の目標達成は困難

業績推移



注：2023 年 11 月 30 日にアヴァンセ・アジルの完全子会社化に伴い、2024 年 6 月期中間期より連結決算へ移行

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

デジタル社会をインフラで支える「インフラテック事業」を展開

1. 会社概要

同社は、日本全国で基地局の工事や Wi-Fi 機器の設置といった通信インフラの構築・運用を手掛ける独立系の通信エンジニアリング企業である。プロジェクトを管理する上流工程から、下流工程であるフィールド対応までサービスを提供している。

「インフラ構築・運用ノウハウ」と最先端の「テクノロジー」を掛け合わせることで、インフラ業界を変革する「インフラテック事業」を展開している。これにより、世界をリードする情報通信社会の実現とサステナブルな社会づくりに貢献することを目指している。自社開発のクラウド型施工管理システム「BLAS」は、作業員の情報や工程の進捗などの情報の一元管理を可能にするほか、AI による画像認識で作業ミスも防ぎ、生産性を大きく向上させる。また、IoT を活用したスマートインフラの構築において、機器設置や工程管理、施工後の運用・保守をワンストップで依頼できるプラットフォーム「SmaSetchi (スマセッチ)」を提供している。祖業である「モバイルエンジニアリングサービス」を基盤に、「IoT エンジニアリングサービス」が第 2 の柱として成長している。

2. 沿革

2000 年 7 月に広島で (有) サイバーコネクションとして設立し、モバイルエンジニアリングサービスを経営基盤としながら事業を展開している。2011 年 11 月には (株) サイバーコネクションエンジニアリング (2014 年にベシスエンジニアリング (株) へ商号変更) を設立した。2012 年 8 月に (株) CC ソリューション (2014 年にベシスソリューション (株) へ商号変更)、(株) CC アドバンス (2014 年にベシスアドバンス (株) へ商号変更) を設立した。2013 年 7 月にはベシスエナジーシステム (株) (2014 年にベシスイノベーション (株) へ商号変更) を設立した。

2015 年 4 月からはインフラエンジニアリング事業を IT 等のテクノロジーを活用したインフラテック事業として拡大している。2017 年にはグループ会社の統合によるグループ 1 社化体制を進め、「ベシス株式会社」に社名を変更した。

2023 年 11 月には、アセット活用による顧客基盤拡大に向け、通信業界で人材派遣業を営むアヴァンセ・アジールを 100% 子会社化し、全国主要都市に 7 拠点を構えている。また、2024 年 7 月には、RPA※と掛け合わせることで正誤確認作業工数を削減する画像認識 AI の特許を取得し、インフラ構築×テクノロジーを軸としたインフラテック事業で、業界の DX 推進企業として地位を確立した。

※ ロボティック・プロセス・オートメーション (Robotic Process Automation) の略で、人間に代わって AI、機械学習等を含む認知技術を活用して代行・代替する機能を指す。

会社概要

沿革

2000年 7月	資本金 300 万円にて広島県広島市に（有）サイバーコネクションとして設立、インフラエンジニアリング事業を開始
2005年 9月	資本金を 1,000 万円に増資し、（株）サイバーコネクションに組織変更
2006年 4月	本社を東京都品川区に移転。広島本社を支店に変更
2006年10月	仙台支店を宮城県仙台市に設立
2006年11月	福岡支店を福岡県福岡市に設立
2007年 3月	大阪支店を大阪府大阪市に設立
2007年 7月	札幌支店を北海道札幌市に設立（2023 年 6 月に閉鎖）
2009年 7月	資本金を 1,500 万円に増資
2011年11月	（株）サイバーコネクションエンジニアリング（のちのベシスエンジニアリング（株））設立
2012年 3月	資本金を 5,000 万円に増資
2012年 8月	（株）CC ソリューション（のちのベシスソリューション（株））設立
2012年 8月	（株）CC アドバンス（のちのベシスアドバンス（株））設立
2013年 7月	ベシスエナジーシステム（株）（のちのベシスイノベーション（株））設立
2014年 2月	サイバーコネクションをベシスホールディングス（株）に社名変更
2014年 5月	資本金を 8,850 万円に増資
2014年 6月	資本金を 9,347 万円に増資
2015年 4月	インフラエンジニアリング事業をインフラテック事業へ拡大
2017年 6月	ベシスアドバンスをベシスエンジニアリングへ吸収合併
2017年 6月	ベシスイノベーションをベシスソリューションへ吸収合併
2017年10月	ベシスエンジニアリングとベシスソリューションをベシスホールディングスへ吸収合併
2017年10月	グループ 1 社化を期にベシス（株）に社名変更
2018年 7月	RPA ツール販売を開始
2021年 6月	東証マザーズ上場
2021年 6月	資本金を 27,739 万円に増資
2021年 7月	資本金を 32,647 万円に増資
2022年 4月	東証市場再編により東証グロース市場へ移行
2023年 3月	本社を東京都港区に移転
2023年 9月	施工管理 SaaS「BLAS」を一般提供開始
2023年11月	（株）アヴァンセ・アジルを子会社化
2024年 7月	画像認識 AI の特許を取得
2025年 3月	株主優待制度を導入

出所：有価証券報告書、IR ニュース、ホームページよりフィスコ作成

事業概要

Society5.0 をインフラで支える「インフラテック事業」。 フローとストックの両輪で、安定性と持続成長性を確保

同社はモバイルエンジニアリングサービスから事業を開始し、電力・ガスといった生活インフラを支える IoT 機器の設置、保守のほか、IT インフラ構築プロジェクトマネジメントまで事業領域を拡大している。インフラテック事業において、「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等のその他サービス」を手掛けている。独自開発のプロジェクト管理ツール「BLAS」や画像認識 AI などのテクノロジーを活用することで、業務プロセスの DX を推進し、現場から戻ったあとの事務または確認作業時間を 9 割以上削減するほか、業界全体の稼働率・生産性向上を支援している。また、ネットワークやクラウド等の IT 環境を整備し、IT 人材の供給基盤を強化している。ストック売上をけん引する IoT エンジニアリングサービスが第 2 の柱として成長し、IT エンジニアリングサービス等のその他サービスも大手グループ等の顧客基盤を広げ業績が拡大している。



出所：決算説明資料より掲載

1. モバイルエンジニアリングサービス

主にソフトバンク<9434>や楽天モバイル(株)、KDDI<9433>といった通信キャリア事業者を主な顧客としている。5G のエリア構築の調整や稼働している基地局の監視、携帯電話基地局や Wi-Fi 設備を設置するための用地交渉、物件選定、オーナー交渉などの置局業務、CAD 図面作成・完成図書作成といった設計業務のほか、小型から大型な設備工事の支援を行っている。さらに、携帯基地局の無線機交換、バッテリー等付帯設備の点検、故障対応などの保守・点検、通信品質の劣化原因調査や電界強度、干渉要因の調査といった測定・解析、アラーム監視、コールテスト、ネットワーク設備の運用・監視、システム正常性確認などの監視、そのほかの作業までを含め提供している。

事業概要

同社は、全国 6 拠点で東北から九州まで最先端の 5G インフラ構築や 100 名を超える大型常駐型案件など多種多様なニーズに対応している。必要に応じてシステム開発や RPA の導入により、業務効率化と自動化を促進している。主な事例として、インテグレーション対象基地局に対するパラメータの投入作業から、ネットワーク設備の運用・監視、システム正常性確認までを手掛けた案件では、12 種類の手動作業をすべてツール化して作業効率を大幅に改善した。全体の作業生産性が 20.87% 上昇し、作業計画を 2 ヶ月前倒しした。また、この DX による生産性の高い業務プロセスが、価格競争力の源泉となっている。

2. IoT エンジニアリングサービス

社会課題を解決する次世代ネットワークである IoT の普及を支援する。電力会社やガス会社といった生活インフラ提供事業者の IoT 機器の設置から運用・保守を行っている。電力会社向けでは東京電力パワーグリッド（株）管内の 200 万台以上のアナログメーターをスマートメーターに切り替えるプロジェクトなどにおいて実績がある。このような大規模プロジェクトでは、自社開発のクラウド型施工管理システム「BLAS」を導入し、取替対象の顧客情報や作業員の稼働状況、取替状況の進捗など、数万単位データをリアルタイムで一元管理を行い、対応している。

また、電力やガスのスマートメーターのほか、対応可能な業務は、防犯カメラ、マーケティングカメラ、ピーコン、水位センサー、漏水センサー、見守りセンサー、湿度センサー、温度センサー、開閉センサー、スマートロック、保育 IoT マットなど多岐にわたり、AI カメラやセンサーなどへ事業領域が拡大している。これらサービスはいずれも BtoB ビジネスであり、一般のエンドユーザーへ直接アプローチすることはない。このため、同社はデジタル社会を陰で支える存在と言える。

3. IT エンジニアリングサービス等のその他サービス

サーバーやネットワークなどの IT インフラの構築・運用に加えて、RPA を使ったソリューションも提供している。これまで人の手で行っていた業務を、AI やロボットなどのテクノロジーを活用して業務の効率化を図り、RPA 導入のコンサルティングや導入支援を行う。さらに、同社の豊富な IT 人材を活用したエンジニア派遣により、データセンター構築・運用に関するプロジェクトマネジメント支援といった業務に対応している。なお、同社グループのアドバンセ・アジルからの収益も同サービスに計上されている。

■ 強み

ストックビジネスの安定性と全国対応力、テクノロジー活用で競争優位

同社の強みは、売上の大部分を占めるストックビジネスの安定性、大手通信工事会社とは異なる得意領域、高い技術力を持つエンジニアと全国展開を可能にするパートナー網、さらにテクノロジーを活用した効率化にある。これらにより通信や IoT の分野で優位性を確立している。

(1) スtockビジネスの安定性

通信キャリアから直接依頼を受けるインフラ関連業務には、5G や Wi-Fi 設備などの構築・工事と、運用・保守・監視といった業務がある。同社では構築・工事などのフロービジネスが売上高の 2 ～ 3 割にとどまる一方、継続性の高いストックビジネスが 7 ～ 8 割を占める点が強みとなっている。取引先はソフトバンク、楽天モバイル、KDDI、NTT グループと幅広く、全通信規格に対応できる体制を持つ。

IoT 分野では、電力・ガス会社との取引実績が多く、現在はスマートメーターへの切り替え案件が多い。電力会社向けはピークを過ぎたとみられるが、ガス会社向けが本格化しているほか、交換需要や故障対応で安定した案件が見込まれる。防犯カメラや各種センサーなど多様な IoT 機器の設置も拡大しており、今後は保守・運用・管理を伴うストックビジネスへの比重が高まる見通しである。

なお、総務省「5G の整備状況（令和 5 年度末）の公表」によると 5G は人口カバー率が 98% を超えた。そのほとんどが 6GHz 未満の周波数帯である「Sub6」と呼ばれる周波数帯によるものだ。30 ～ 300GHz の周波数帯であるミリ波と比べ減衰が少なく、広域まで電波が届き、障害物があっても回り込んで届くという特徴がある。ただし、速度と同時接続の性能に関してはミリ波に大きく劣る。消費者が真の 5G を体感するためにはミリ波によるサービスが必要となるため、5G に関連するインフラ構築需要は今後も継続すると弊社は考えている。

(2) 大手通信工事会社とは異なる得意領域

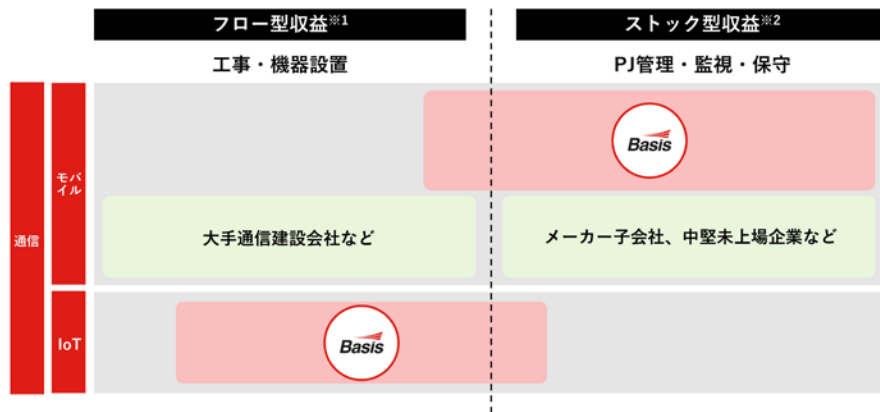
同社は大手通信工事を手掛けるミライト・ワン<1417>やエクシオグループ<1951>などが類似企業として取り上げられやすいが、実際には得意領域が異なり競合は少ない。大手通信工事会社が主に手掛けるのは基地局工事などのフロービジネスであり、同社の主力である運用・監視・保守といったストックビジネスでは競合しない。むしろ、かつてはメーカー子会社などが担っていた領域を直接受注する形に移行しており、低コスト構造と合わせて他社が参入しにくい市場環境を築いている。

また、同社が手掛ける業務は、現場で工事を行う業務とパソコンで監視する業務とでは性質が大きく異なる。通信工事会社は現場での工事を志向するため、運用や保守業務を敬遠する傾向がある。かつては無線機メーカーやメーカー子会社等が競合だったが、割高な発注金額を理由に、実際に作業を行っていた同社と通信キャリアとの直接取引になったという経緯がある。さらに、テクノロジーの活用による同社の低コスト構造も相まって、現状他社が積極的に参入しにくい領域になっていると見られる。

ベシス | 2025 年 9 月 25 日 (木)
4068 東証グロース市場 | <https://www.basis-corp.jp/ir/>

強み

同社と通信工事各社の得意領域の違い



※1 フロー型収益とは、IoT機器設置など単発契約のフロー型案件により収益を獲得する収益モデルを指します。
※2 ストック型収益とは、顧客内でのプロジェクト実施など1ヶ月～3ヶ月の業務委託契約を継続的に更新するストック型案件により収益を獲得する収益モデルを指します。

出所：決算説明資料より掲載

(3) 高い技術力を持つエンジニアと全国展開を可能にするパートナー網

IoT の大量設置案件に対応できる全国規模の体制を持つ企業は、現時点で同社以外には見当たらない。一定の地域に数台を設置する業者はあっても、数十万個といった大量の設備を全国的に設置する必要がある IoT の特性を考慮すると、全国規模で対応できる業者は同社のみである。同社では、第一級陸上特殊無線技士などの国家資格を持つエンジニアが 5 割以上を占め、2025 年 6 月末時点では 522 社のベシスパートナーズを持つ。これにより全国の施工・保守・点検を一括して受注し、地域ごとに協力会社に発注する仕組みを構築している。このネットワークが競争力の源泉となっている。

(4) テクノロジーを活用した効率化

同社は独自のプロジェクト管理ツール「BLAS」や画像認識 AI、RPA を活用し、業務プロセスの効率化を進めている。たとえば電力会社のスマートメーター切替案件では、アナログメーターの指針値確認と記録を従来は手作業で行っていたが、AI と自動化により事務負担を大幅に削減。現場作業員が報告書作成のために事務所へ戻る必要もなくなり、移動負担の軽減にもつながっている。

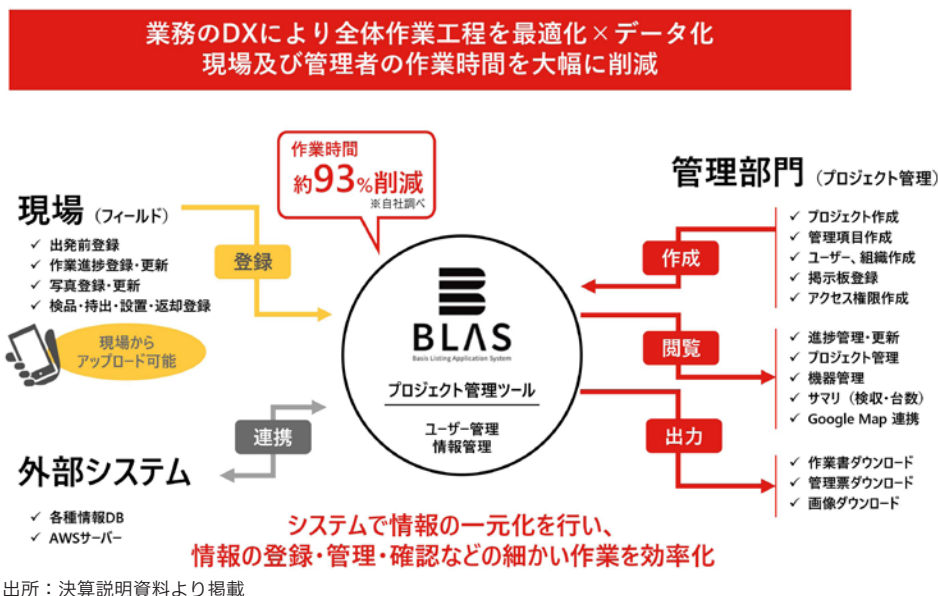
たとえば、電力会社のスマートメーターへの切り替え案件では、1 日 1,000 件の作業を行うなか、新旧メーター間で電力使用量の引き継ぎを行うために、交換前のアナログメーターの指針値を記録する必要がある。この記録は料金請求にも関わるため、厳密な確認が求められる。従来は、現地作業員が指針値の記録後、事務所に戻って工事報告書を作成し、管理者がこれを 1 件ずつ確認していた。このため、作業員の報告書作成や管理者のチェックが大きな負担となっていた。

しかし、「BLAS」では AI による画像認識や RPA を活用したチェック作業の自動化により情報管理を効率化している。これにより、現地作業員は報告書作成のために事務所に戻る必要がなくなり、移動の負担も軽減された。

ベシス | 2025 年 9 月 25 日 (木)
4068 東証グロース市場 | <https://www.basis-corp.jp/ir/>

強み

「BLAS」を活用した作業効率の向上



業績動向

2025 年 6 月期は売上高が過去最高、各段階利益は大幅成長

1. 2025 年 6 月期の業績

2025 年 6 月期の連結業績は、売上高 7,984 百万円（前期比 17.0% 増）、営業利益 177 百万円（同 119.5% 増）、経常利益 167 百万円（同 114.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 96 百万円（同 458.9% 増）と増収増益となった。売上高は過去最高を記録し、各利益は大きく伸長した。2025 年 6 月期中間期決算と同時に営業利益以下を上方修正した業績予想に対する達成率は、売上高 100.8%、営業利益 131.8%、経常利益 129.8%、親会社株主に帰属する当期純利益 134.8% と予想を達成した。なお、EBITDA は 253 百万円と同 83.7% 増加、調整後 EBITDA ※は 291 百万円と同 52.7% 増となり、実質的な利益創出力は前期比で着実に向上した。売上面ではモバイルエンジニアリングサービスが、通信キャリア側の投資抑制の影響により減収傾向にあるなか、IoT エンジニアリングサービスがスマートメーターや、エンジニア常駐による監視・保守サービスといったストック型の案件を多く受注したことで同 34.0% 増と大きく伸びた。また IT エンジニアリングサービス等のその他サービスは、子会社のアヴァンセ・アジルの売上高（918 百万円）が通期で業績に寄与し、さらに IT インフラ案件増加等の要因もあって同 69.0% 増と大きく成長した。

※ 調整後 EBITDA = EBITDA+M&A 関連費用 + 株式報酬費用 + 株主優待費用 + 非経常経費（固定資産除却損等）。

業績動向

利益面では、売上総利益改善と営業利益改善を重点施策として進めた。前者はストック案件や案件単価の交渉と生産性向上による直接労務費の削減、後者は販管費削減策として業務フローの見直しやコミュニケーションツールの活用等の DX 推進を行った。結果として売上総利益率の実績は 23.4% と 2024 年 6 月期並みであったが、営業利益率は 2.2% と前期比 1.0 ポイント上昇した。2024 年 6 月期まではモバイル売上高の減少や売上原価増による粗利率の低下、戦略投資の促進等で営業利益が減少傾向にあったが、IoT エンジニアリングサービスにおける利益率の高い案件の増加や IT エンジニアリングサービス等のその他サービスにおいて案件単価の引き上げ交渉が奏功したことで改善に向かい、大きく増益となった。営業利益に関しては、金額ベースでは 2023 年 6 月期のレベルには達していないが、これらのサービスが今後モバイルエンジニアリングサービスに代わって伸長することで回復に向かうことが期待される。

2025 年 6 月期の業績

(単位：百万円)

	24/6 期		通期予想	実績	25/6 期		
	実績	売上比			売上比	前期比	予想比
売上高	6,822	100.0%	7,920	7,984	100.0%	17.0%	0.8%
売上総利益	1,595	23.4%	1,764	1,864	23.4%	16.8%	5.7%
販管費	1,514	22.2%	1,629	1,686	21.1%	11.3%	3.5%
営業利益	81	1.2%	135	177	2.2%	119.5%	31.8%
経常利益	78	1.1%	129	167	2.1%	114.9%	29.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	17	0.3%	71	96	1.2%	458.9%	34.8%
EBITDA	138	2.0%	210	253	3.2%	83.7%	20.8%
調整後 EBITDA	190	2.2%	-	291	3.6%	52.7%	-

注：通期予想は、2025 年 2 月発表の修正予想

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

IoT エンジニアリングサービスがけん引

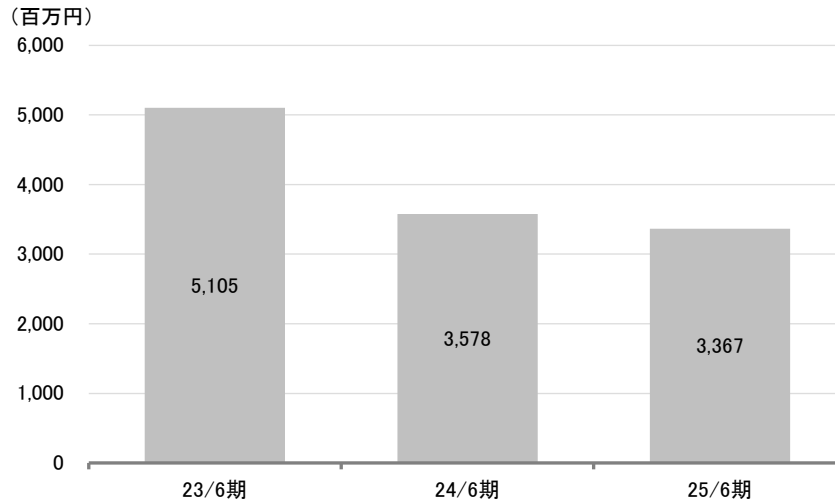
2. サービス別業績

(1) モバイルエンジニアリングサービス

売上高は 3,367 百万円（前期比 5.9% 減）となった。ソフトバンクや楽天モバイルといった通信キャリア各社での設備投資抑制の影響を受け、2025 年 6 月期第 3 四半期までは想定内に推移したものの、通信キャリア各社の決算期となる同社第 4 四半期に同社常駐人数の大規模な削減を実行したことで、減収となった。同サービスの収益は、主要取引先である通信キャリア各社の設備投資動向に依存しており、それぞれの設備投資額は過去 2 年間に比較して若干の回復が見られる。しかし、同社との取り引きでは一部案件の終了や縮小が見込まれており、同社は厳しい状況が続くと予測している。

業績動向

モバイルエンジニアリングサービスの業績推移

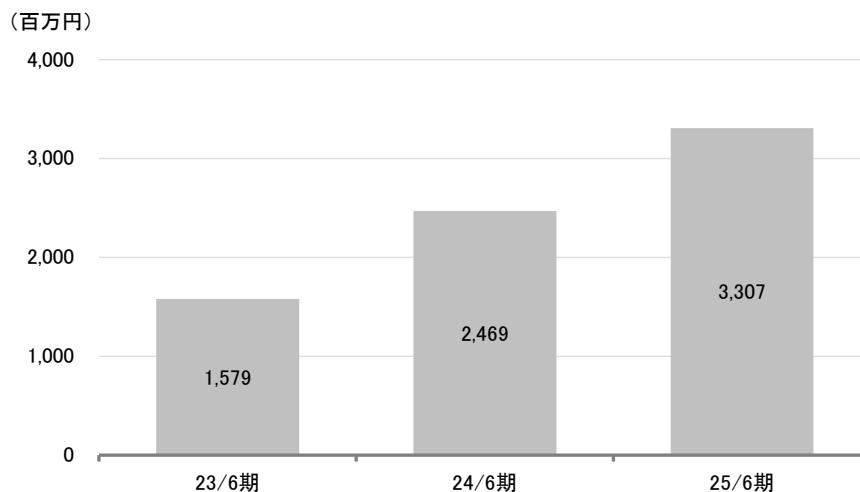


出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) IoT エンジニアリングサービス

売上高は 3,307 百万円（前期比 34.0% 増）と大幅増収となった。特にスマートメーター設置・交換案件や、同社社員の現場常駐による監視・保守といった、利益率の高いストック案件を多く受注したことで利益率の改善にも寄与した。スマートメーター案件に関しては、元来同分野での実績が豊富なこともあり、既存取引先からの追加発注等継続的な受注が想定よりも増加した。監視・保守サービスについては、フロー案件として IoT 機器の設置案件等を受注した顧客を中心に、ストック案件の監視・保守等の提案活動に努めた。売上総利益率は、フロー案件が約 20% であるのに対して、ストック案件は約 30% と高利益で、継続的な契約形態の性格から安定した収益獲得が見込まれる。なお、ストック案件売上高は前期比 28.6% 増の 830 百万円となり、提案を強化した成果として売上総利益率の改善に反映された。

IoTエンジニアリングサービスの業績推移



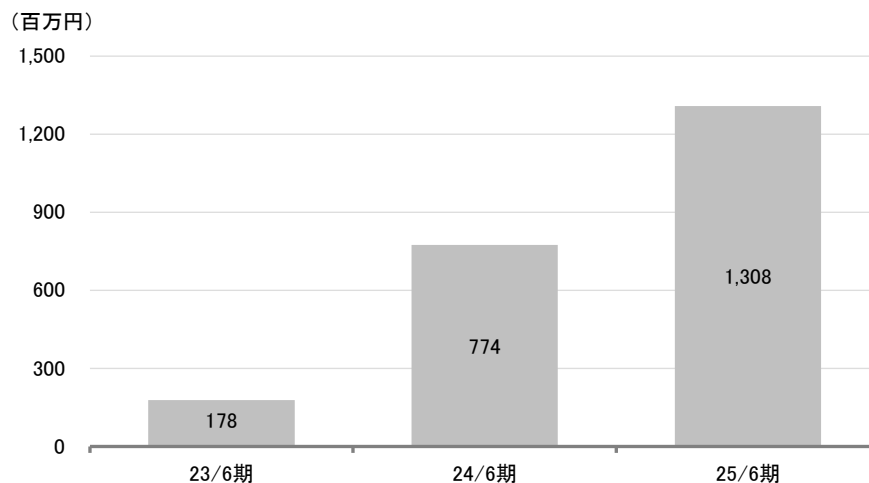
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(3) IT エンジニアリングサービス等のその他サービス

売上高が 1,308 百万円（同 69.0% 増）と大きく伸長した。IT インフラ案件の増加に加え、同社及びアヴァンセ・アジル双方が案件単価引き上げ交渉に注力したほか、2025 年 6 月期からアヴァンセ・アジルの売上高（918 百万円）が通期で業績に寄与し、業績伸長につながった。IT インフラ案件の増加は主に NTT グループからの受注案件増加に起因している。地道な営業活動に加えて外部顧問等を活用したトップセールスを行ったことで、ここ数年の大きな課題であった NTT グループとの取引拡大につながった。さらに、NTT グループを取引先に持つアヴァンセ・アジルの協働を強化することで一層の取引拡大が期待される。案件単価交渉については、まずは同社が単価交渉可能と判断したプロジェクトを選定し、価格交渉を実施したあと、単価交渉ノウハウをアヴァンセ・アジルに展開した。その結果、2025 年 6 月期に、同社は平均単価改定率 15.9%、180.11 百万円の増収に、アヴァンセ・アジルは平均単価改定率 5.9%、25.03 百万円の増収に成功しており、2026 年 6 月期以降も同様に価格交渉を進める方針である。

ITエンジニアリングサービス等のその他サービスの業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026 年 6 月期は増収増益を見込む。 積極投資と利益率改善を両立し、成長目指す

1. 2026 年 6 月期の業績見通し

2026 年 6 月期の連結業績予想については、売上高 8,684 百万円（前期比 8.8% 増）、営業利益 234 百万円（同 31.8% 増）、経常利益 228 百万円（同 36.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 128 百万円（同 32.9% 増）と、増収増益を見込んでいる。また EBITDA は 315 百万円（同 24.3% 増）、調整後 EBITDA は 357 百万円（同 22.8% 増）を見込む。モバイルエンジニアリングサービスは厳しい状況が継続することを予想する一方で、IoT エンジニアリングサービス及び IT エンジニアリングサービス等の他のサービスの売上増加を見込んでおり、トータルとしては前期に引き続き堅調な伸びを予想している。利益面では、2025 年 6 月期同様、売上総利益率改善や販管費率低下に向けた施策を進めることで、営業利益率のさらなる向上を目指す。なお投資は前期を上回る規模の総額 450 百万円（前期は 310 百万円）を計画する。内訳は、新規採用 49 人（前期比 4.2% 増）やストック案件増加に伴う PM（プロジェクトマネジャー）数を 2025 年 6 月期 23 人から 32 人増加し 55 人体制にするため、86 百万円（同 3.1% 減）を投資する。そのほか、営業組織の強化等では 185 百万円（同 86.8% 増）、BLAS 等の自社プロダクト開発や販売体制強化として 179 百万円（同 46.7% 増）と、積極的な成長投資とともに、利益率改善に向けたコストコントロールを進め、継続的な成長実現を目指す。

2026 年 6 月期業績の見通し

（単位：百万円）

	25/6 期		26/6 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	7,984	100.0%	8,684	100.0%	8.8%
売上総利益	1,864	23.4%	1,987	22.9%	6.6%
販管費	1,686	21.1%	1,753	20.2%	3.9%
営業利益	177	2.2%	234	2.7%	31.8%
経常利益	167	2.1%	228	2.6%	36.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	96	1.2%	128	1.5%	32.9%
EBITDA	253	3.2%	315	3.6%	24.3%
調整後 EBITDA	291	3.6%	357	4.1%	22.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

モバイルエンジニアリングサービスは、売上高 2,824 百万円（前期比 16.2% 減）を見込む。通信キャリア各社の投資抑制の継続に伴い、エンジニアの常駐案件の一部も終了する見通しである。同社は、通信キャリア各社の投資動向を見据えた対応で収益機会の獲得を目指している。具体的には、5G ネットワークへの投資が一段落した通信キャリア各社は、5G を活用したエンタープライズ向けソリューション提供に向けた投資を拡大しており、同社は 5G に AI や IoT、クラウドといった先進技術を組み合わせることで、企業の DX 支援サービスとしてシステム開発や保守等のエンジニアリング作業の需要をねらう。同社は自社の擁する人材やノウハウを武器に売り込みを図り、プロジェクト参画を目指す。

今後の見通し

IoT エンジニアリングサービスは、売上高 4,191 百万円（前期比 26.7% 増）を見込んでいる。スマートメーター案件は 2026 年 6 月期も引き続き堅調な受注獲得を予想し、監視・保守サービスの売り込み強化によってストックビジネスを拡大させる方針である。加えてこの分野では、スマートロック、AI カメラ、入退室管理システム、デジタルサイネージ等のスマート社会を支えるデバイスソリューションへの関心が高まっており、同社への引き合いが増加しているようだ。機器の設置から各種監視や設置後の運用・保守まで一貫してサービスを提供し、受注拡大を目指す。

IT エンジニアリングサービス等のその他サービスは、売上高 1,668 百万円（前期比 27.5% 増）を見込む。引き続き IT インフラ案件の獲得に注力し、特にストック案件をモバイルエンジニアリングサービスに続く新たな収益の柱の 1 つとして育成するほか、NTT グループとの取り引きを拡大する。2025 年 6 月期に一定の成果を出した案件単価の交渉も継続して推進する。2025 年 6 月期の実績では、大手顧客を中心に単価改定の理解を得た一方、交渉が不調に終わった顧客もあり、2026 年 6 月期に双方に対してさらなるコスト転嫁を図るべく価格交渉に臨む。さらに、価格妥当性に加え、同社サービスに対する顧客満足度からのバリューベースの価格交渉を目指す。

2026 年 6 月期のサービス別業績予想

(単位：百万円)

	25/6 期		26/6 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	7,984	100.0%	8,684	100.0%	8.8%
モバイルエンジニアリングサービス	3,367	42.2%	2,824	32.5%	-16.2%
IoT エンジニアリングサービス	3,307	41.4%	4,191	48.2%	26.7%
IT エンジニアリングサービス等のその他サービス	1,308	16.4%	1,668	19.2%	27.5%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

モバイルエンジニアリングサービスの減収により 中期経営計画の目標達成は困難

2. 中期経営計画の進捗状況

(1) 2030 年ビジョンと中期経営計画の状況

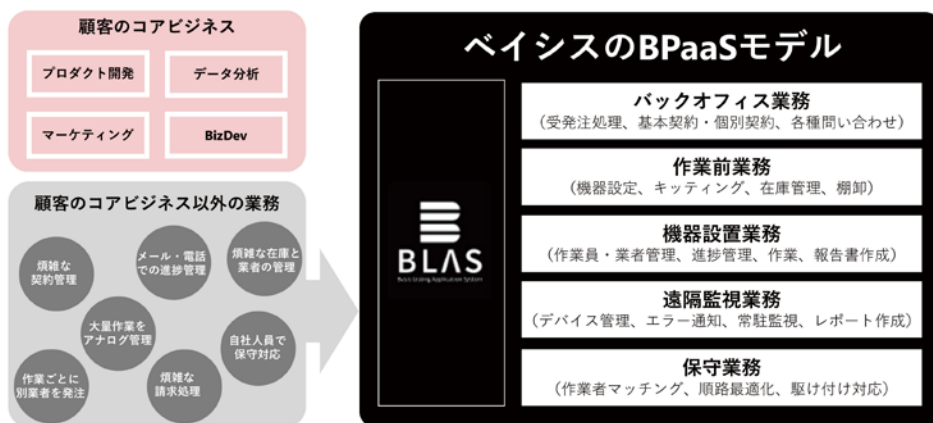
「2030 年ビジョン」として、通信インフラエンジニアリングから ICT インフラ全般のエンジニアリングカンパニーへと進化を遂げ、ICT 業界や社会に大きく貢献しながら 2030 年 6 月期に売上高約 300 億円の達成を目指す。ビジョンの実現に向けて、2023 年 10 月に「Reborn Basis」をテーマに中期経営計画を発表し、推進している。計画期間を 2024 年 6 月期～2026 年 6 月期の 3 年間とし、祖業であるモバイルエンジニアリングサービス以外の柱を創り、育てる変革期と位置付けている。数値目標は 2026 年 6 月期において、売上高 9,612 百万円、EBITDA は 753 百万円、EBITDA マージンは 7.84% としている。全社戦略として「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」の 4 点を掲げている。

ベシス | 2025 年 9 月 25 日 (木)
4068 東証グロース市場 | <https://www.basis-corp.jp/ir/>

今後の見通し

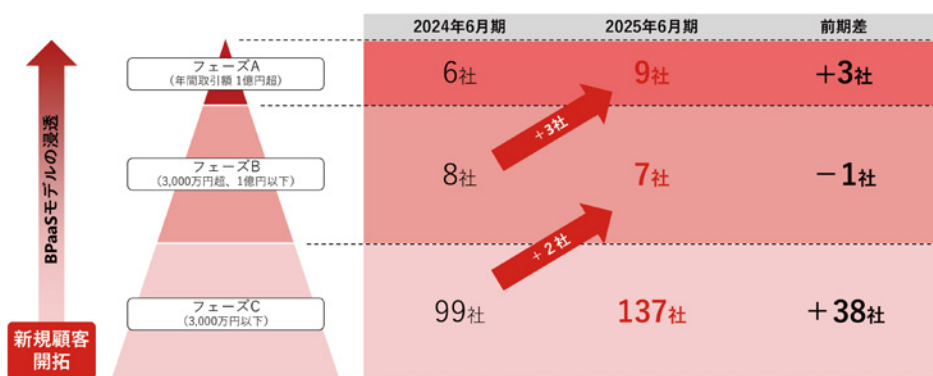
同社は特に IoT エンジニアリング事業に積極的な戦略投資を実施し、「BPaaS モデル」を推進している。BPaaS モデルは、顧客のコアビジネス以外の事業領域（バックオフィス業務、作業前業務、機器設置業務、遠隔監視・保守等の現場業務）を、同社の SaaS サービス「BLAS」を介して受託するものである。通常の BPO と比べ、一連の業務を SaaS により提供することで顧客での業務効率化を実現し、市場での優位性を確保している。BPaaS モデルの推進のため、顧客層を「フェーズ A（年間取引額 1 億円超）」「フェーズ B（同 3,000 万円超 1 億円以下）」「フェーズ C（同 3,000 万円以下）」の 3 つに分類し、各事業年度においてフェーズごとに目標を設定した。2025 年 6 月期の実績は、フェーズ A は 9 社（前期比 3 社増）、フェーズ B は 7 社（同 1 社減）、フェーズ C は 137 社（同 38 社増）となった。既存顧客との取引深耕及び新規顧客開拓の双方を実現する手段として今後も推進し、顧客基盤の拡大と売上・利益面の向上を図る。

BPaaS モデルの内容



出所：決算説明資料より掲載

BPaaS モデルの推進



出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

中期経営計画の進捗状況について、売上高は目標達成が困難な状況にある。2025 年 6 月期実績は 7,984 百万円と目標未達となり、2026 年 6 月期通期計画は 8,684 百万円と、2026 年 6 月期中期経営計画目標の 9,612 百万円には遅れをとっている。最大の要因は、通信キャリア各社の投資抑制によるモバイルエンジニアリングサービスの減収であり、中期経営計画 2026 年 6 月期目標 4,018 百万円に対し、通期計画 2,824 百万円にとどまっている。一方、中期経営計画 2026 年 6 月期目標に対する通期計画について、IoT エンジニアリングサービスは 5,022 百万円に対して 4,191 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は 572 百万円に対し 1,668 百万円と見通しは明るい。同社は売上高の目標達成にはさらに 1 年程度必要との考えであり、計画の見直しを含め検討している。また、EBITDA についても同様に 2025 年 6 月期における実績は未達の状況である。2026 年 6 月期も、中期経営計画目標 753 百万円に対し通期計画 315 百万円と厳しい状況にある。売上総利益率の高いモバイル関連案件の減少等が主因で、達成にはさらに 1 ～ 2 年を要する見込みだ。

中期経営計画の進捗状況

(単位：百万円)

	24/6 期			25/6 期			26/6 期		
	計画	実績	達成率	計画	実績	達成率	計画	予想	計画比
売上高	6,549	6,822	104.2%	8,046	7,984	99.2%	9,612	8,684	90.3%
モバイルエンジニアリングサービス	3,519	3,578	101.7%	3,766	3,367	89.4%	4,018	2,824	70.3%
IoT エンジニアリングサービス	2,736	2,469	90.2%	3,868	3,307	85.5%	5,022	4,191	83.5%
IT エンジニアリングサービス等のその他サービス	294	774	263.3%	414	1,308	315.9%	572	1,668	291.6%
EBITDA	189	138	73.0%	486	253	52.1%	753	315	41.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 2026 年 6 月期の重点施策

中期経営計画の早期達成に向け、売上高では「営業体制の強化」「M&A による成長」、EBITDA では「売上総利益の改善」「営業利益の改善」の 4 つの施策を掲げている。「営業体制の強化」では、営業人員の増員及び育成により営業力の底上げを図る。既存顧客（キーマカウント：最重要顧客）の深耕や、インサイドセールス強化による新規顧客開拓を推進し、増収につなげる。「M&A による成長」については、2025 年 6 月期以前から推進しているものの、実施に至った先は少ない。同社は IT インフラ領域への本格参入を目的に成長戦略の一環として M&A を活用する方針で、専任者を採用し、社内体制をさらに強化することで 1 件以上の M&A 実施を目指す。「売上総利益の改善」については、受注単価及び社員 1 人当たりの生産性向上を目指す。現場作業における要員の稼働率を可視化・チェックし、各業務での生産性を向上させることで、2021 年 6 月期に達成した 27.7% の水準を目指す。「営業利益の改善」については、全社的な販管費の削減目標を定め、投資対効果の低い費用の削減を進める。また、BPR（業務プロセスの見直しや自動化）を進め、販管費削減目標の達成に向けたプロジェクトを推進し、同社代表取締役社長の吉村公孝（よしむらきみたか）氏がプロジェクトの責任者として指揮を執る。

■ トピックス

BLAS に AI 機能を追加、RPA 推進により手作業時間を大幅に削減

1. 画像認識 AI の特許を取得

2024 年 7 月、自社開発画像認識 AI に関する特許を取得したことを発表した。この AI は、独自開発のクラウド型施工管理システム「BLAS」と連携し、現場作業の効率化と生産性向上をさらに進めるために開発された。AI と RPA を掛け合わせることで、現地写真と報告データの照合といった品質チェック業務を自動化する。これにより、特定の正誤確認作業の工数を 95% 削減することが可能となり、品質の確保と効率化を通じて、新たな付加価値を提供すると期待される。

2. 丸文とローカル 5G 拡大に向けた無線エリア設計伴走サービスを開始

2024 年 8 月、半導体・電子部品・電子応用機器を国内外で販売するエレクトロニクス商社である丸文<7537>との協業を開始した。丸文が提供する無線エリア設計伴走サービスにおいて、ネットワーク機器ベンダー及びローカル 5G 事業者とエンドユーザーとの伴走役として機器設置の最適化を支援する。また、丸文の新サービスである「イーリス顧客ポータル」を活用し、サポート情報などを顧客自身が把握できるようにすることで、運用管理業務の軽減を支援していく。ローカル 5G とは、大手キャリアが提供する通信回線を利用するのではなく、事業者が 5G の周波数を国から直接割り当てを受けて基地局を設置し、安定的で高セキュリティな通信を特定範囲で利用可能とする通信方法である。同社としては丸文と協業することで、顧客に対してローカル 5G 利用に関する負担軽減の支援を目指す。

3. 東京大学発 AI ベンチャー Airion との共同実証実験を開始

2024 年 11 月、東京大学発の AI ベンチャーである Airion(株)と AI 開発を委託する契約を締結した。「BLAS」と連携して、ガスメーターに取り付ける NCU※の設置精度確認業務を AI で自動化するための実証実験を開始した。これにより、ガスメーターの物理的な設置状況を AI で確認することが可能となり、確認業務の工数削減と、設置精度の向上に貢献する。

| ※ ネットワークコントロールユニットの略でガスメーターに設置する機器を指す。 |

トピックス

4. 株主優待制度の導入

同社は 2025 年 3 月、株主への支援に対する感謝と、同社株式の投資対象としての魅力を高めるため、株主優待制度を導入すると発表した。毎年 6 月末日と 12 月末日時点の株主名簿に記録された 200 株以上を保有する株主が対象となる。保有株式数に応じて、オンライン上でギフト券や商品を受け取ることができる「デジタルギフト」を贈呈する。これにより、多くの株主に株式の長期保有を促すねらいだ。

株主優待の内容

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

出所：同社リリースよりフィスコ作成

CSR 活動、SDGs への取り組み

「関わる人を大切にする」という重点課題への取り組みを通じて、ESG 経営を推進

「ふくしま応援企業ネットワーク」に参画し、福島県の風評被害の払拭と風化防止に貢献している。「ふくしま応援企業ネットワーク」は、福島県産品の購入促進や福島県内観光施設の利用促進等を主体とした「福島復興推進運動」を推進する協議会である。同社は、福島県の名産品を全社員に配布し、SDGs の「17 の目標」のうち「11. 住み続けられるまちづくりを」「17. パートナリシップで目標を達成しよう」といった目標達成への貢献を図った。今後は SDGs に関するワークショップなどを通じて理解を深め、全社一丸となってサステナビリティへの取り組みを推進する予定である。

また、SDGs への取り組み強化に向けて ESG 経営に注力している。一例として、2024 年 6 月に開催された第 19 回「ふれ愛まつりだ、芝地区！」へのメンバーとしての参加が挙げられる。地域の交流を深めることが目的で、社会貢献活動の一環として行っている。2024 年 7 月には、(株)アクティブアンドカンパニーが運営する奨学金代理返済サービス「奨学金バンク」への参画を発表した。奨学金の返済を必要とする学生と求職者の負担を軽減する。同社のサステナビリティに関するマテリアリティ（重要課題）である「関わる人を大切にする」に取り組むことで ESG 経営を推進する。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp