



2025年 3 月13日

各位

[illegible]

事業内容に関する投資家との質疑応答集を公開（2025年2月版）

ICTでスマート社会を創り、支えるベシス株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：吉村公孝、証券コード：4068、以下、ベシス）は、2025年2月に、投資家の皆様より頂戴したご質問とその回答をまとめた質疑応答集を公開いたします。

回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の方針として記載しております。

1. 2025年6月期の業績予想について

Q. 下期の業績予想について保守的な印象を受けました。下期の業績見通しにおいてリスク要因として認識されている点がありますでしょうか？

A. 第4四半期（4月～6月）の着地見込みについて現時点でまだ不確実性が残っているため、現時点で見込める範囲での予想を立てております。

2. 中期経営計画の売上高100億円達成について

Q. 中期経営計画において売上高100億円の目標達成が可能とされ、計画に変更はないとのことですが、達成に向けた具体的な要因として、どのような点を把握されておりますでしょうか？

A. 売上高100億円の目標達成を見込んでいる主な要因は、以下の3点です。

- ・モバイルエンジニアリングサービスの安定化

事業の第一の柱であるモバイルエンジニアリングサービスは、通信キャリアにおいて設備投資額の縮小により、近年売上高が減少傾向にありましたが、当期からは緩やかな回復基調に戻ったと判断しており、安定的な収益基盤として維持ができる見込みです。

- ・IoTエンジニアリングサービスの拡大

事業の第二の柱であるIoTエンジニアリングサービスは、顧客開拓が順調に進んでおり、電力分野においては2025年度から次世代スマートメーターへの置き換えが予定される等、今後の需要拡大が期待されます。また、EV（電気自動車）分野においても社会的な需要が高まりつつあり、事業のさらなる成長が見込まれます。

- ・M&Aの積極推進

前期に1社（アヴァンセ・アジル社）の買収を実施しており、現在も複数の案件を検討中です。M&Aを通じて周辺事業の拡大やシナジーの創出を図ることで、売上成長をさらに加速させていく方針です。

3. IoTエンジニアリングサービスについて

Q. IoTエンジニアリングサービスの売上成長が著しいですが、今後市場競争が激化する可能性もあります。貴社のサービスが競争優位を維持できるポイントは何でしょうか？また、新規参入企業との競争激化を想定し、どのような差別化の戦略を考えていますでしょうか？

A. IoTエンジニアリングサービスの競争優位性は、以下の3点にあります。

- ・全国をカバーできるパートナー網
- ・テクノロジーの活用
- ・現場作業と管理作業の両方を手掛ける体制

IoTエンジニアリングには、機器設置等のフロー案件と、監視業務等のストック案件があり、それぞれ異なる特性を持ちます。

フロー案件の代表例として、スマートメーター交換があります。1日千数百件の交換を行うビジネスモデルであり、全国対応の体制が不可欠です。ベシスは450社以上のパートナー網を活用し、ワンストップでの作業を実現しています。さらに、作業の効率化には一元管理できるシステムが不可欠ですが、自社で開発したクラウド型施工管理システム「BLAS」を活用することで、リアルタイムな進捗管理やデータ連携を可能にし、業務の生産性を向上させています。これにより、高い参入障壁を形成し、安定した売上と利益の確保が可能となっています。

一方、ストック案件においては、機器設置等に関わりのあるお客様から監視業務を受託しているため、業務に精通しており、お客様との関係性も構築できています。そのため、新規参入者と比較して大きなアドバンテージがあります。

このように、ベシスでは全国規模のパートナー網とテクノロジーを駆使し、フロー案件・ストック案件の両面で競争優位性を発揮しています。

4. BPaaS（※1）モデルの実現可能性について

Q. BPaaSモデルへの移行を進めているとのことですが、現在の受託型ビジネスと比べて、どの程度の収益性向上を見込んでいますか？また、BPaaSの展開における最大の課題は何でしょうか？

A. 現在の受託型ビジネスでは、「機器設置」「遠隔監視」「駆けつけ保守」等の業務を別個に受注しておりますが、BPaaSモデルへの移行により、これらを包括的に受注できるようになり、顧客単価の増加が期待できます。また、当社内でも「BLAS」を徹底的に活用することで、管理業務の負担が軽減され、利益率の向上も見込まれます。さらに、作業データのクラウド一元管理により、過去データを活用した業務効率化が進み、さらなる収益性の改善につながります。BPaaS展開の最大の課題は「機能強化」と「販売拡大」の2点です。お客様の多様なニーズに柔軟に対応可能なシステム開発が不可欠であり、また、販売拡大については導入社数がまだまだ少ないため、新規顧客獲得が重要となります。

注釈（※1）：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（BPO）し、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のことです。

5. 人材の確保と育成について

Q. 全国での施工・保守・運用を支えるエンジニア・人材の確保が今後の成長に不可欠だと思います。どのような採用・育成戦略を考えていますでしょうか？また、リソース不足が事業成長に与えるリスクはありますか？

A. 全国での施工・保守・運用を支えるエンジニアの確保については、パートナー網を活用し対応しておりますが、案件を管理・統括するプロジェクトマネージャー人材の採用・育成が重要な課題と認識しております。

採用については、リファラル採用やダイレクトリクルーティングの活用をより一層強化しております。また、育成については、プロジェクトマネジメント研修など、より高度な業務遂行が可能な体制構築を進めております。

6. 利益率の改善とコスト構造の見直しについて

Q. 今期の利益率は改善傾向にありますが、販管費の抑制や価格交渉による収益性向上施策は今後も継続可能でしょうか？また、営業利益率をさらに引き上げるために新たな施策はありますか？

A. 今期成果が出ている価格交渉を継続し、社内システム統合による管理コスト削減を進めるとともに、業務効率化を強化しています。例えば、IoTエンジニアリングでは、同一エリア内の複数案件を効率的に実施するための新機能の開発を進めており、発注者が異なる同一エリア内の類似作業を集約することで生産性の向上を図ります。さらに、単価が高いITエンジニアリング領域でのSES事業拡大も進めており、これらの取り組みを通じて営業利益率の向上を図ってまいります。

7. 株主還元の施策について

Q. 株主として優待制度について提案させてください。

近年、複数の企業が導入した株主優待制度（QUOカードの進呈）が株価対策として大成功を収めているように見受けられます。貴社におかれましても、このような株主還元をご検討いただけましたら幸いです。

A. 株主の皆様からのご意見は、非常に貴重なものと考えております。

株主優待制度につきましては、下記のプレスリリースにある通り、株主の皆様への還元施策の一環として現在社内で検討を進めております。

ご提案いただいたQUOカードの進呈に限らず、他社の事例を参考にしながら、最適な優待制度のあり方を慎重に検討してまいります。

過去のプレスリリース

今後の株価向上施策に関する説明動画を公開

<https://www.basis-corp.jp/information/news/1121/>

○ベイスンについて

ベイスンは「ICTで世の中をもっと便利に」を企業理念に掲げ、テクノロジーを駆使しながらデジタル社会のインフラを創り、支える「インフラテック事業」を行っています。通信・電力・ガス等のインフラ事業者様に対し、通信インフラの設計・施工・運用・保守サービスおよび各種プロジェクト支援等のサービスを提供しています。

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

○ベイスンのサービスご紹介

IoT機器の設置にお困りの方は、以下リンクのプラットフォーム「スマセッチ」をぜひご覧ください。「スマセッチ」は、IoT機器等を活用したスマートインフラを構築する際に、機器の取り付けや施工の工程管理、施工後の運用・保守を依頼可能なプラットフォームです。

<https://smasetchi.com/>

○採用情報のご紹介

ベシスは、世の中をアップデートし続け社会に貢献するために、共に挑戦する仲間を募集しています。

詳しい採用情報やエントリー方法については、以下のリンクからご確認ください。

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

○IRメールの配信登録ご紹介

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@ベシス社長」「@yoshibasis」で検索ください。



以上