

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ベイス

4068 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026 年 10 月 30 日 (金)

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. 2026 年 6 月期の業績	01
2. 2027 年 6 月期の業績見通し	01
3. 新中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. ネットワークサービス	05
2. IoT サービス	06
3. SaaS サービス	06
■ 強み	07
■ 業績動向	10
1. 2026 年 6 月期の業績	10
2. サービス別業績	11
■ 今後の見通し	14
1. 2027 年 6 月期の業績見通し	14
2. 新中期経営計画	16
■ CSR 活動、SDGs への取り組み	20

要約

「中期経営計画2030」を始動。「インフラテックプラットフォーム」の構築・拡張で持続的な企業価値向上を目指す

ベイス<4068>は、通信インフラ領域で培った高品質な現場実行力を基盤に、IoT・ITインフラ等へ事業領域を拡大してきたインフラテック企業である。現場実行力とテクノロジーを掛け合わせ、ICT・IoTインフラの構築・運用を一気通貫で提供するBPaaS※を成長エンジンに位置付けている。新たな「中期経営計画2030」では、BPaaSを通じて蓄積・強化する4つの競争資産を核に、インフラ構築・運用に必要な機能を一気通貫で提供するとともに、新たな領域・市場・サービスへ継続的に拡張する「インフラテックプラットフォーム」の構築・拡張を基本方針としている。

※ Business Process as a Service の略。現場オペレーションの実行・管理（BP0）とBLAS（SaaS）を組み合わせ、ICT・IoTインフラの構築から運用までを一気通貫で提供するサービスモデル。

1. 2026年6月期の業績

2026年6月期の連結業績は、売上高8,427百万円（前期比5.5%増）、営業利益216百万円（同21.5%増）、経常利益210百万円（同25.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益112百万円（同16.7%増）と増収増益となった。売上高は前期に続き過去最高を更新し、各利益は2ケタ増益と堅調だったが、いずれも期初予想を下回った。期初に見込んでいた大型案件の顧客側での検収が2027年6月期にずれ込んだことによる。売上面では、モバイルエンジニアリングサービスが5Gエリア展開工事縮小の影響で同3.4%の減収となったものの、通信キャリア向けの通信品質改善工事や基地局設置、法令点検等の案件を多く手掛け、期初予想を上回った。IoTエンジニアリングサービスはIoT機器の設置案件が好調で同13.1%増収と全体をけん引し、ITエンジニアリングサービス等のその他サービスは金融機関向け案件が堅調で同9.4%の増収となった。利益面では大型案件の検収ずれ込みの影響で売上総利益率が同0.4ポイント低下の23.0%となったが、営業利益率は増収効果に加え、前期に実施した販管費削減策としての業務フローの見直しやDX推進策の継続により、前期比0.4ポイント上昇の2.6%となった。

2. 2027年6月期の業績見通し

2027年6月期の連結業績予想については、売上高9,909百万円（前期比17.6%増）、営業利益329百万円（同52.4%増）、経常利益324百万円（同53.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益194百万円（同72.3%増）と増収増益、特に利益面の成長を見込む。EBITDAは411百万円（同39.9%増）、調整後EBITDA※は481百万円（同43.9%増）を見込む。2027年6月期からの新たな中期経営計画の開始にあわせてサービス区分を見直し、「IoTサービス」「ネットワークサービス」「SaaSサービス」とする。売上面ではIoTサービスにおいて59.2%の増収、及びSaaSサービスにおいて204.3%の増収、ネットワークサービスは3.8%の減収を見込む（増収・減収の見込みは前期の旧サービス区分の売上高を新サービス区分ベースに組み替えたものとの比較、以下同様）。IoTサービスについては高い需要の継続を見込むスマートメーターやネットワークカメラ、センサー等の案件受注を図るほか、店舗向けデジタルサイネージ設置に関わる大型案件も受注済みであり、さらなる増収をねらう。SaaSサービスについてはIoTサービス受注にあわせた「BLAS」の販売や既存顧客へのクロスセル等の施策で増収を図る。ネットワークサービスについては旧モバイルエンジニアリングサービスのトレンド継続等を見込み減収予想となる。利

ベシス | 2026 年 10 月 30 日 (金)
4068 東証グロース市場 | https://www.basis-corp.jp/ir/

益面では IoT サービスにおける大型案件受注による増収効果に加え、ネットワーク設計・運用に関わる高利益率の案件受注や「BLAS」の有償による導入案件の増加を見込み、売上総利益率の上昇を予想している。また営業利益率については「BLAS」の機能高度化やブランディング・マーケティング施策、社内 AX・DX 等への積極投資を図ることで販管費増加を予想するが、粗利率向上効果により上昇を見込んでいる。

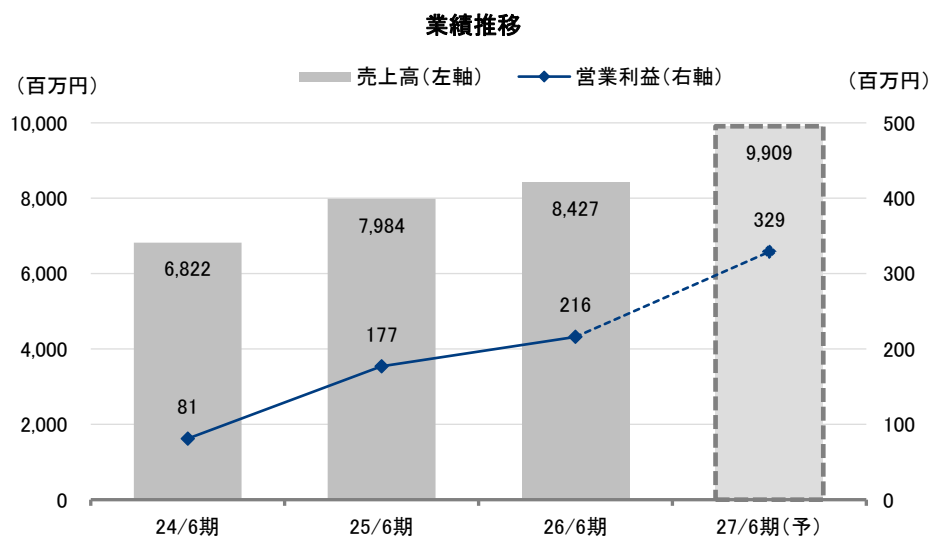
※ 調整後 EBITDA = EBITDA + M&A 関連費用 + 株式報酬費用 + 株主優待費用 + 非経常経費（固定資産除却損等）。

3. 新中期経営計画

同社は 2026 年 8 月、2035 年ビジョン「規模じゃない、価値で勝つ。2035 年、業界を代表する企業へ」に基づき、「中期経営計画 2030」を策定した。対象期間は 2027 年 6 月期から 2030 年 6 月期までの 4 年間である。現場実行力とテクノロジーを掛け合わせた BPaaS を成長エンジンとし、BPaaS を通じて蓄積・強化する 4 つの競争資産「現場実行力資産」「全国パートナー網資産」「顧客接点・案件実績資産」「現場データ資産」を核に、「インフラテックプラットフォーム」の構築・拡張を進める。5 つの重点戦略「対応領域拡大」「BLAS 拡販・BPaaS 化推進」「全社 AX による経営基盤の変革」「ブランディング・マーケティング」「M&A の推進」を相互に連携させ、持続的な企業価値向上を目指す。数値目標として、オーガニック成長により 2030 年 6 月期の売上高 14,461 百万円、営業利益 1,248 百万円、調整後 EBITDA 1,348 百万円を掲げ、M&A による事業成長及びグループシナジー等を通じて調整後 EBITDA 15 億円以上、時価総額 100 億円以上を目指す方針である。

Key Points

- ・ 2026 年 6 月期は前期に続き売上高が過去最高を更新、各段階利益は 2 ケタ成長
- ・ 2027 年 6 月期は増収増益見込み。サービス区分を再編成、3 つのサービスで重点戦略を推進
- ・ 新中期経営計画を発表、2030 年 6 月期までに売上高 144 億円、時価総額 100 億円以上を目指す



注：2023 年 11 月 30 日に（株）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

現場実行力とテクノロジーを掛け合わせ、社会インフラの構築から運用までを支える「インフラテック事業」を展開

1. 会社概要

同社は、通信キャリア向けのネットワークインフラ領域で培った高品質な現場実行力を基盤に、IoT・IT インフラ等々事業領域を拡大してきたインフラテック企業である。全国の現場対応からプロジェクトマネジメント、運用・保守までを担い、テクノロジーを活用して業務の標準化・可視化・省力化を進めている。

「中期経営計画 2030」では、現場実行力とテクノロジーを掛け合わせ、ICT・IoT インフラの構築・運用を一気通貫で提供する BPaaS を成長エンジンと位置付ける。BPaaS を通じて「現場実行力資産」「全国パートナー網資産」「顧客接点・案件実績資産」「現場データ資産」を蓄積・強化し、これらを核にインフラ構築・運用に必要な機能を一気通貫で提供するとともに、新たな領域・市場・サービスへ継続的に拡張する「インフラテックプラットフォーム」の構築・拡張を進める方針である。自社開発の「BLAS」は、現場作業の標準化・データ蓄積・可視化を担う SaaS 基盤であり、AI・RPA・外部システム連携等と組み合わせて現場 DX を支えている。

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 年にベイ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 年にベイスソリューション（株）へ商号変更）、（株）CC アドバンス（2014 年にベイスアドバンス（株）へ商号変更）を設立した。2013 年 7 月にはベイスエナジーシステム（株）（2014 年にベイスイノベーション（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、ベイス（株）に社名を変更した。現在、全国主要都市に 6 拠点を構えている。

2023 年 11 月には、顧客基盤及び事業基盤の拡大に向け、通信業界で人材派遣業を営む（株）アヴァンセ・アジルを 100%子会社化した。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 の特許を取得するなど、インフラ構築とテクノロジーの融合を進めている。2026 年 9 月には、高圧受電設備の保安管理業務を手掛ける（株）日本電気安全協会を完全子会社化した。

ベシス | 2026 年 10 月 30 日 (金)
4068 東証グロース市場 | <https://www.basis-corp.jp/ir/>

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）
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 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
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 社化を機にベシス（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
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
2026 年 9 月	（株）日本電気安全協会を子会社化

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

ネットワークで培った現場実行力を IoT へ展開し、SaaS で標準化・データ化する「インフラテック事業」を展開。

2027年6月期から「ネットワーク」「IoT」「SaaS」の3サービス区分へ移行

同社は、ネットワークインフラの設計・構築・現地対応・運用保守を担う「ネットワークサービス」、IoT 機器・設備の導入・施工・保守・運用を全国で一気通貫に提供する「IoT サービス」、自社開発の「BLAS」を基盤に業務標準化・データ蓄積・可視化・運用高度化を支援する「SaaS サービス」の3サービスを展開する。2027年6月期から、従来の顧客属性を中心とした区分（「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」）から提供サービスの実態に基づく区分へ変更した。これにより、サービス別の成長性や収益構造を可視化するとともに、各サービスの位置付けと今後の成長戦略を明確化する。「中期経営計画 2030」では、ネットワークで培った高品質な現場実行力を IoT 機器・設備の導入・運用へと展開し、新たなインフラ領域への事業拡大を進め、BLAS によって標準化・データ化することで、インフラテックプラットフォームを拡張する方針である。

「中期経営計画 2030」におけるサービス別戦略

 IoT 新たなインフラ領域への展開軸	 ネットワーク 高品質な現場実行力の源泉	 SaaS 標準化・データ活用の共通基盤
2030年 目指す姿	2030年 目指す姿	2030年 目指す姿
現場データとAIを活用し、導入・保守・運用・改善までを最適化する現場オペレーション基盤を確立	ネットワークインフラの設計・構築・現地対応・運用保守まで一貫して支援できるエンジニアリング体制を確立	BLASを基盤に、保守高度化・予兆保全・パートナー連携まで展開するBPaaS基盤を確立
対象市場	対象市場	対象市場
通信、エネルギー、小売、建設、社会インフラ等	通信、データセンター、ITインフラ等	通信、エネルギー、設備工事、保守点検、施設管理等
主要顧客	主要顧客	主要顧客
インフラ事業者、機器メーカー、自治体、サービス事業者等	通信キャリア、データセンター事業者、ISP、SIer等	インフラ事業者、機器メーカー、自治体、大量作業を管理する企業等
提供価値	提供価値	提供価値
IoT機器・設備の導入・施工・保守・運用を全国で一気通貫提供	全国で高品質な構築・運用を実行	業務標準化・データ蓄積・可視化・運用高度化
成長戦略	成長戦略	成長戦略
単発受託から、導入・運用・改善まで担う現場オペレーション事業へ進化し、BPaaS化により継続収益を拡大	収益改善が見込める上流工程への対応拡大、エンジニア育成、ナレッジ標準化	BLASの機能高度化により、ストック収益と顧客LTVを拡大。ベシス全体のデータ活用基盤として成長させる

出所：決算説明資料より掲載

1. ネットワークサービス

ネットワークサービスは、高品質な現場実行力の源泉となるサービスである。通信キャリア、データセンター事業者、ISP、SIer等を主要顧客とし、ネットワークインフラの設計・構築・現地対応・運用保守までを一貫して支援する。通信キャリア向けでは、基地局の設計・設置、通信品質改善、法令点検、監視・保守等まで幅広く対応しており、長年の案件実績と品質管理ノウハウを蓄積している。

2030 年に向けては、ネットワークインフラの設計・構築・現地対応・運用保守までを一貫して支援できるエンジニアリング体制を確立し、収益改善が見込める上流工程への対応拡大、エンジニア育成、ナレッジの標準化を進める方針である。

2. IoT サービス

IoT サービスは、新たなインフラ領域への展開軸となるサービスである。インフラ事業者、機器メーカー、自治体、サービス事業者等を主要顧客とし、スマートメーター、カメラ、各種センサー等の IoT 機器・設備について、導入・施工・保守・運用を全国で一気通貫に提供する。大規模なスマートメーター切替案件等で培ったプロジェクトマネジメント、品質管理、全国対応の実績を有する。

2030 年に向けては、現場データと AI を活用し、導入・保守・運用・改善までを最適化する現場オペレーション基盤の確立を目指す。従来の単発的な施工・設置受託から、導入後の運用・改善まで担う現場オペレーション事業へ進化し、BPaaS 化によって継続収益を拡大する方針である。

3. SaaS サービス

SaaS サービスは、インフラテックプラットフォームにおける標準化・データ活用の共通基盤と位置付けられる。自社開発の「BLAS」を通じ、現場業務の標準化、データ蓄積・可視化、品質管理、運用高度化を支援する。2030 年に向けては、BLAS を基盤に保守高度化・予兆保全・パートナー連携まで展開する BPaaS 基盤を確立し、ストック収益と顧客 LTV を拡大するとともに、同社全体のデータ活用基盤として成長させる方針である。

■ 強み

BPaaS を通じて蓄積・強化する「4 つの競争資産」が競争優位の源泉。 現場実行力、全国パートナー網、顧客接点・案件実績、現場データが相互に強化

同社は、「中期経営計画 2030」において、BPaaS の提供を通じて蓄積・強化される「現場実行力資産」「全国パートナー網資産」「顧客接点・案件実績資産」「現場データ資産」の 4 つを競争資産と位置付けている。案件の拡大がこれらの資産を蓄積・強化し、品質・信頼性や収益性を高めるとともに、新たなサービスや案件機会を生み出す循環が、同社の競争優位の源泉となる。

(1) 現場実行力資産

通信キャリア向けのネットワーク事業で培った、全国・多拠点で高品質な施工・運用を実行する力が「現場実行力資産」である。プロジェクトマネジメントや品質管理、現地対応、運用・保守等のノウハウを IoT 領域にも展開しており、対応顧客・設備・地域の拡大や、オンサイト・フィールド・BLAS の複合提供を通じて資産を強化している。

作業手順・品質管理ノウハウ、対応可能な設備・業務、標準プロセスや成功事例が案件を通じて蓄積されることで、再現性の高いオペレーションを横展開できる点に強みがある。ネットワークで培った現場実行力を IoT 機器・設備の導入・運用へと展開し、新たなインフラ領域への事業拡大を進めることが、「中期経営計画 2030」の成長シナリオの起点となっている。

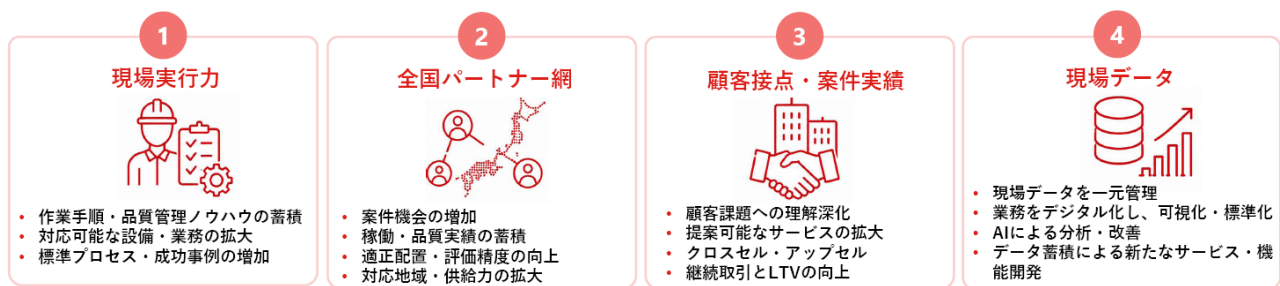
また、現場実行力は単なる施工能力にとどまらず、構築後の運用・保守・改善まで継続して担う BPaaS の基盤となる。構築から運用までを一気通貫で提供することで顧客との継続的な接点を持ち、ストック収益や顧客 LTV の拡大につなげることが可能となる。

(2) 全国パートナー網資産

地域・技術に応じて全国でサービスを提供できる「全国パートナー網資産」も競争力の源泉である。2026年6月末時点で545社のベシスパートナーズを有し、自社拠点とパートナー企業を組み合わせることで、全国の施工・設置・保守・点検等を一括して受注できる体制を構築している。

案件実績の蓄積に伴ってパートナーの稼働・品質実績も蓄積され、適正配置や評価精度の向上につながる。対応地域・供給力を継続的に拡大できるため、大規模・多拠点案件に対応しながら、新たな領域や顧客へ横展開しやすい点が特徴である。

「4つの競争資産」の全体像



出所：決算説明資料より掲載

(3) 顧客接点・案件実績資産

通信キャリア、電力・ガス等のインフラ事業者をはじめ、多様な顧客課題と案件に対応してきた実績が「顧客接点・案件実績資産」である。案件を通じて顧客課題への理解が深まり、提案可能なサービスが拡大することで、クロスセル・アップセルや継続取引につながる。「中期経営計画 2030」では、この資産を活用して既存顧客への未提供サービスの提案や、同様の課題を持つ他業界・インフラ事業者への横展開を進める。

(4) 現場データ資産

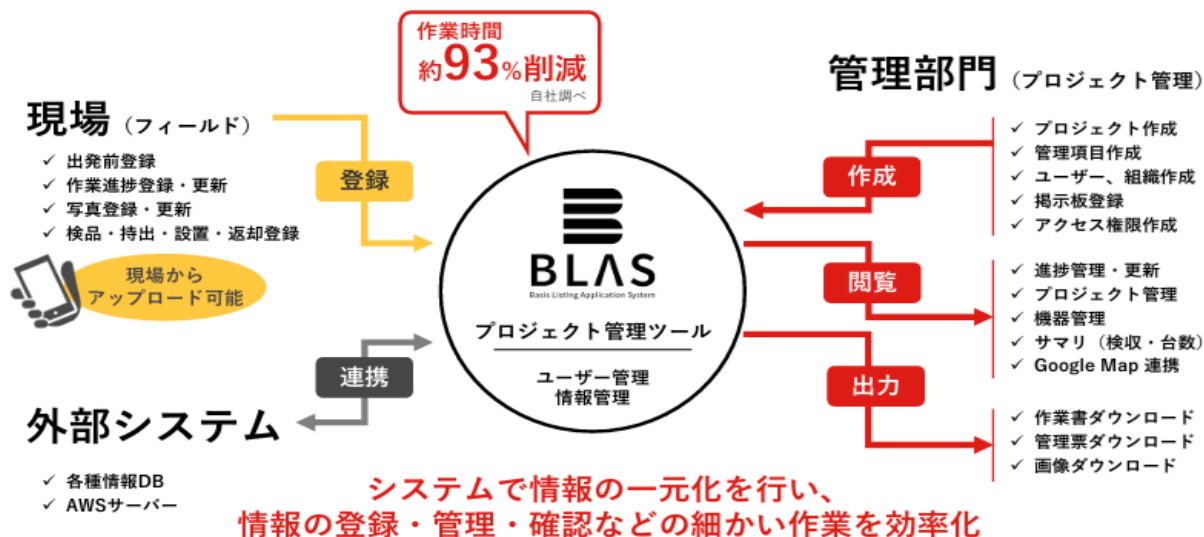
「BLAS」に現場・設備・品質・作業データを蓄積し、一元管理する「現場データ資産」は、同社のテクノロジー活用の中核をなす。現場業務をデジタル化して可視化・標準化するとともに、AIによる分析・改善や、蓄積データを活用した新たなサービス・機能開発につなげることを目指している。

代表例として、スマートメーター切替案件では、BLASと画像認識AI、RPAを組み合わせ、現場から取得したデータの登録・確認・管理を自動化・効率化している。こうした標準化・省力化によって生産性を高めるだけでなく、案件データを次の提案や運用改善に活用できる点が競争優位につながる。

今後は、現場データの蓄積を起点に、品質・信頼性の向上、スマートメンテナンスや予兆保全等の新サービス創出につなげる方針である。4つの競争資産を案件の拡大とともに循環的に強化することが、「インフラテックプラットフォーム」の拡張を支える。

ベイス | 2026年10月30日(金)
4068 東証グロース市場 | <https://www.basis-corp.jp/ir/>

現場データ資産を支える「BLAS」の活用例



出所：決算説明資料より掲載

■ 業績動向

2026 年 6 月期の売上高は過去最高を更新、各段階利益は 2 ケタ成長

1. 2026 年 6 月期の業績

2026 年 6 月期の連結業績は、売上高 8,427 百万円（前期比 5.5%増）、営業利益 216 百万円（同 21.5%増）、経常利益 210 百万円（同 25.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 112 百万円（同 16.7%増）と増収増益となった。売上高は前期に続き過去最高を更新し、各利益は 2 ケタ増益と堅調な決算となった。期初予想比では、売上高が 3.0%、営業利益が 7.9%、経常利益が 8.1%、親会社株主に帰属する当期純利益が 12.2%それぞれ下回った。これは期初に見込んでいた大型案件の顧客側での検収が 2027 年 6 月期にずれ込んだことによるもので、他の通信品質やデバイス設置等のプロジェクトは計画以上の進捗をみせたことから、堅調さは維持していると言える。なお、EBITDA は 294 百万円（同 15.8%増）、同社の持続的な収益力や資金創出力を表す調整後 EBITDA は 334 百万円（同 14.6%増）と増加した。

売上面では、モバイルエンジニアリングサービスが 5G エリア展開工事縮小の影響で同 3.4%の減収となったものの、通信キャリア向けの通信品質改善工事や基地局設置、法令点検等の案件を多く手掛け、期初予想を上回る着地となった。IoT エンジニアリングサービスは同 13.1%増収と全体の業績をけん引した。スマートメーターや温度センサー、カメラ等のデバイス設置案件が好調だった。一部のネットワーク案件の受注が想定を下回ったほか、大型案件について、期初に検収見込みを大きく予想に織り込んだ影響で、検収ずれ込みが業績予想に響いた。なお、当該案件は 2027 年 6 月期には収益計上する見通しである。IT エンジニアリングサービス等のその他サービスは同 9.4%の増収となった。金融機関向けネットワーク更改の需要増が寄与した。一方で需要増に対応したサービス提供体制の拡充が遅れたことで業績予想を下回った。

利益面では、ネットワーク案件の利益率改善や「BLAS」の有償での導入案件の増加が見られたものの、大型案件の検収ずれ込みの影響で売上総利益率が同 0.4 ポイント低下の 23.0%となった。一方、営業利益率は増収効果に加え、前期に実施した販管費削減策としての業務フローの見直しや DX 推進策の継続により、前期比 0.4 ポイント上昇の 2.6%となった。

ベシス | 2026 年 10 月 30 日 (金)
4068 東証グロース市場 | https://www.basis-corp.jp/ir/

2026 年 6 月期の業績

(単位：百万円)

	25/6 期		通期 予想	26/6 期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	予想比
売上高	7,984	100.0%	8,684	8,427	100.0%	5.5%	-3.0%
売上総利益	1,864	23.4%	1,987	1,935	23.0%	3.8%	-2.6%
販管費	1,686	21.1%	1,753	1,719	20.4%	1.9%	-1.9%
営業利益	177	2.2%	234	216	2.6%	21.5%	-7.9%
経常利益	167	2.1%	228	210	2.5%	25.4%	-8.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	96	1.2%	128	112	1.3%	16.7%	-12.2%
EBITDA	253	3.2%	315	294	3.5%	15.8%	-6.8%
調整後 EBITDA	291	3.7%	357	334	4.0%	14.6%	-6.4%

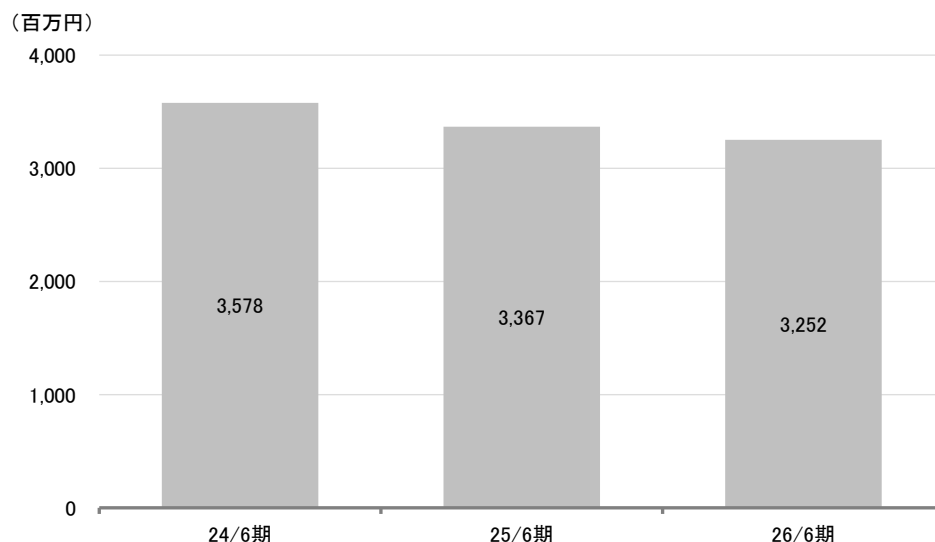
出所：決算短信及び決算説明資料よりフィスコ作成

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 3,252 百万円（前期比 3.4%減）となった。大手通信キャリア各社での設備投資抑制の影響を受け、5G エリア展開工事の縮小から減収とはなったものの、これら通信キャリア向けの通信品質改善工事や、基地局設置、法令点検案件といったスポット的な案件を予想以上に受注できたことから、業績予想を 15.2%上回った。これらの通信品質の維持・向上案件については 2027 年 6 月期も一定の需要の継続が見込め、2027 年 6 月期の業績予想としてはそれを踏まえて前期並みを見込んでいる。

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

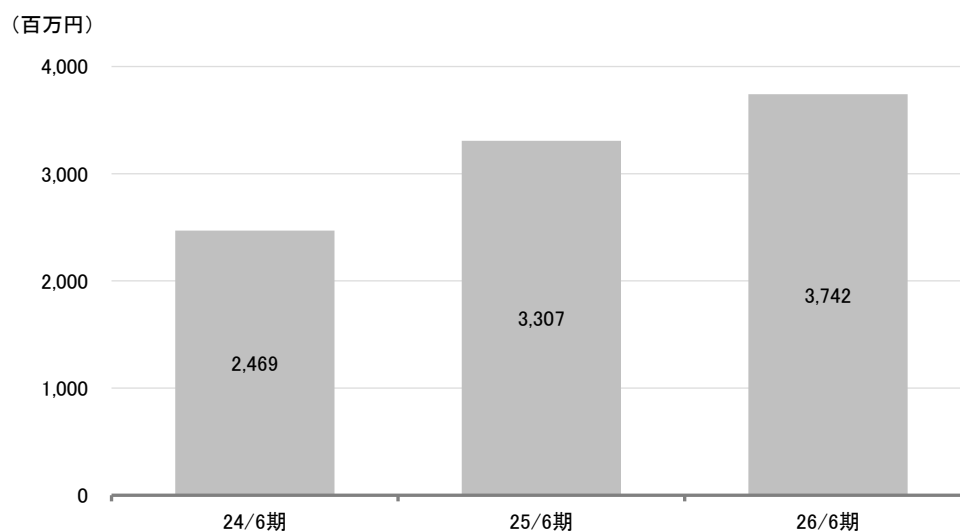
(2) IoT エンジニアリングサービス

売上高は 3,742 百万円（前期比 13.1%増）と 2 ケタ増収で着地した。スマートメーターや温度センサー、カメラ等

ベイス | 2026年10月30日(金)
4068 東証グロース市場 | <https://www.basis-corp.jp/ir/>

のデバイス設置案件の受注が拡大した。業績予想比では、一部の小売業多店舗向けネットワーク案件の受注について強気の見込みが若干下振れたことや、GIGA スクール関連の大型案件の検収ずれ込みがあったことで未達とはなったが、これらのデバイス設置案件への引き合いは引き続き多く、事業環境は良好な状態が続いている。

IoTエンジニアリングサービスの業績推移

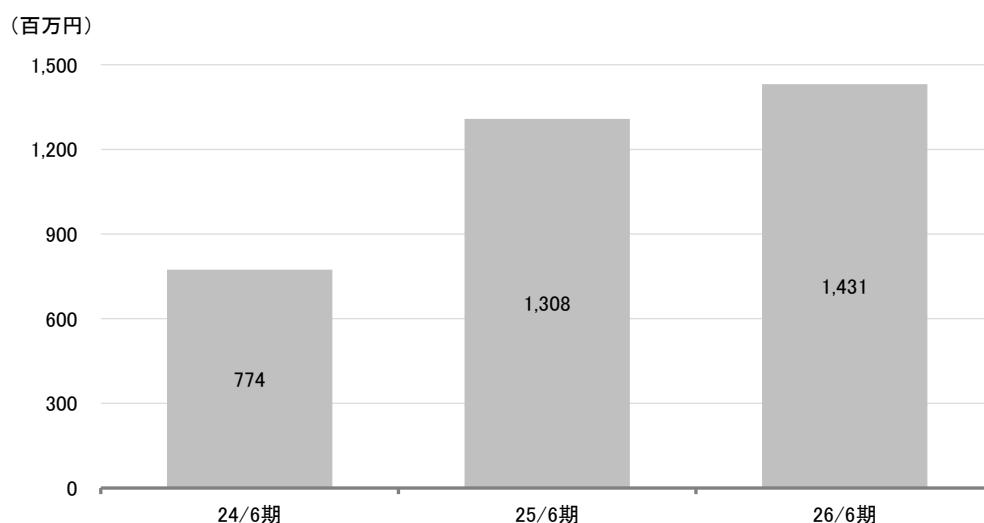


出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) IT エンジニアリングサービス等のその他サービス

売上高は 1,431 百万円（前期比 9.4%増）と増収で着地した。金融機関向けネットワーク更改需要増による IT インフラ関連案件の増加が主要因であるが、一方でグループ会社での需要増に対するサービス提供体制の拡充が計画比遅れたことで業績予想を下回る結果となった。ネットワーク更改関連案件に関してはソフトウェア開発とは異なり、AI 活用等による生産性向上が図りにくい。ネットワークインフラに精通したエンジニアに依存する性格が強く、IT 業界における人手不足を背景に人材獲得競争が激化している。円滑な案件受注と業績拡大を図るため人材採用や育成を計画的に行う必要があり、重要な課題となる。

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

2027 年 6 月期は増収増益の見込み。

新中期経営計画の下、積極投資を進めつつ収益性の高い案件に注力

1. 2027 年 6 月期の業績見通し

2027 年 6 月期の連結業績予想については、売上高 9,909 百万円（前期比 17.6%増）、営業利益 329 百万円（同 52.4%増）、経常利益 324 百万円（同 53.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 194 百万円（同 72.3%増）と増収増益、特に利益面の大きな成長を見込む。また EBITDA は 411 百万円（同 39.9%増）、調整後 EBITDA は 481 百万円（同 43.9%増）を見込んでいる。売上面では前中期経営計画の目標であった売上高約 100 億円を目指す形となる。また 2027 年 6 月期より開始する新たな中期経営計画にあわせてサービス区分を、2026 年 6 月期までの顧客属性を中心とした区分から、提供サービスの実態に基づく区分へ変更した。新たなサービス区分を「IoT サービス」「ネットワークサービス」「SaaS サービス」とする。ねらいは、業績の視点を従来の「どの顧客から受注したか」から「何を提供しているか」に変更することで、事業成長や収益構造、及び成長領域等を可視化することである。新たな中期経営計画で目指すインフラテックプラットフォームの拡張に向けて、「ネットワーク」で培った高品質な現場実行力を、「IoT」を通じて新たなインフラ領域へ展開し、「SaaS (BLAS)」によって標準化・データ化するという戦術を掲げる。

売上面では IoT サービスにおいて 59.2%の増収、及び SaaS サービスにおいて 204.3%の増収を見込むが、ネットワークサービスは 3.8%の減収を見込む。IoT サービスについては高い需要が見込まれるスマートメーターやネットワークカメラ、センサー等の案件受注を図るほか、店舗向けデジタルサイネージ設置に関わる大型案件も受注済みであり、前期比さらに高い増収をねらう。SaaS サービスについては IoT サービス受注にあわせた「BLAS」の販売や既存顧客へのクロスセル等の施策で売上規模拡大を図っていく。ネットワークサービスについては旧モバイルエンジニアリングサービスのトレンド継続等を見込み減収予想となる。利益面では IoT サービスにおける大型案件受注による増収効果に加え、ネットワーク設計・運用に関わる高利益率の案件受注や「BLAS」の有償による導入案件の増加を見込み、売上総利益率は同 1.4 ポイントの上昇を予想している。また営業利益率については「BLAS」の機能高度化やブランディング・マーケティング施策、社内 AX・DX 等への積極投資を図ることで販管費は前期比 21.3%の増加を予想するものの、粗利率向上効果により営業利益率は同 0.7 ポイントの上昇を見込んでいる。

ベイス | 2026年10月30日(金)
4068 東証グロース市場 | https://www.basis-corp.jp/ir/

2027年6月期の業績見通し

(単位：百万円)

	26/6期		27/6期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	8,427	100.0%	9,909	100.0%	17.6%
売上総利益	1,935	23.0%	2,414	24.4%	24.7%
販管費	1,719	20.4%	2,085	21.0%	21.3%
営業利益	216	2.6%	329	3.3%	52.4%
経常利益	210	2.5%	324	3.3%	53.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	112	1.3%	194	2.0%	72.3%
EBITDA	294	3.5%	411	4.2%	39.9%
調整後 EBITDA	334	4.0%	481	4.9%	43.9%

出所：決算短信及び決算説明資料よりフィスコ作成

IoT サービスは、売上高 4,442 百万円（同 59.2%増）を見込む。スマートメーターやネットワークカメラ、各種センサー等の IoT 機器に関する設置や交換の需要は引き続き強く、特に次世代スマートメーターへの更改や多店舗小売業における省人化のためのカメラ、センサー、各種デバイス類の設置等の案件引き合いが増加傾向にあり、案件パイプラインは潤沢である。同社としてはこれらの案件受注を着実に進めるほか、2025 年に戦略的業務提携を締結した MODE, Inc. との協業により、これまで同社で未開拓であった建設業や鉄道業界をはじめとする業界での顧客開拓を進める。加えて IoT 機器の設置案件にとどまらず、これら機器の設置後の運用保守案件の獲得にも注力することで収益のストック性を高める施策を進めていく。

ネットワークサービスは、売上高 5,397 百万円（同 3.8%減）を見込む。対象領域となる従来のモバイルネットワーク及びその他事業のうち、モバイルネットワーク分野については 2026 年 6 月期に続き、大手通信キャリアでの通信品質の維持改善に向けた工事需要の継続が見込まれるほか、その他事業分野ではネットワーク関連案件の獲得を強化する。特に高い利益率が期待できるネットワーク設計関連の案件や、収益のストック化が見込まれるネットワーク保守維持案件の受注を強化していく。受注強化と並行して案件への受注体制を強化すべく、エンジニアの採用や育成を仕組み化していく。

SaaS サービスは、売上高 70 百万円（同 204.3%増）を見込む。「BLAS」の拡販とその後の BPaaS 化を推進し、継続的に収益の見込めるストック化による収益力強化を進める。「BLAS」の拡販に向けては既存顧客へのクロスセルと IoT 案件受注にあわせた販売強化、MODE との連携によるソリューション提供強化といった施策を推進する。既存顧客である大手通信キャリアやパートナーとなる外注企業に対し導入機会は依然として多く、優先的にクロスセルを進める。IoT 案件対応においては機器設置に関わるフロー収益計上だけでなく、設置後の運用保守案件受託によるストック収益獲得に向けたツールとして「BLAS」を推進する。また MODE の提供する「BizStack」と「BLAS」の連携により、同社の IoT 機器設置や運用保守に関する現場対応力と、MODE の擁する現場データの収集・分析ノウハウを統合し、MODE との協業により販売を進める。さらに、BPaaS を推進する有力ツールとして「BLAS」を位置付け、ブランディングのためのマーケティング・PR 施策を積極化する。

2027 年 6 月期のサービス別業績予想

(単位：百万円)

	26/6 期		27/6 期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	8,427	100.0%	9,909	100.0%	17.6%
IoT サービス	2,790	33.1%	4,442	44.8%	59.2%
ネットワークサービス	5,612	66.6%	5,397	54.5%	-3.8%
SaaS サービス	23	0.3%	70	0.7%	204.3%

注：26/6 期の実績値は旧サービス区分別の実績を新サービスベースに組み替えた値。サービス別の数値は管理会計上のサービス分類であり、財務会計上の売上高とは一部組替えがあるため、内訳の合計は売上高と一致しない

出所：決算短信及び決算説明資料よりフィスコ作成

2. 新中期経営計画

同社は 2026 年 8 月、2035 年ビジョン「規模じゃない、価値で勝つ。2035 年、業界を代表する企業へ」に基づき、新たな中期経営計画として「中期経営計画 2030」を発表した。対象期間を 2027 年 6 月期から 2030 年 6 月期までの 4 年間とし、BPaaS とこれまで培ってきた 4 つの競争資産「現場実行力資産」「全国パートナー網資産」「顧客接点・案件実績資産」「現場データ資産」を核に、「インフラテックプラットフォーム」の構築・拡張を進め、持続的な企業価値の向上を目指す。経営目標として、オーガニックな成長により 2030 年 6 月期の売上高 14,461 百万円、営業利益 1,248 百万円、調整後 EBITDA 1,348 百万円を掲げた。調整後 EBITDA については、M&A による事業成長及びグループシナジー等を見込み、2030 年 6 月期に 15 億円以上を目指す。

(1) 中期経営計画 2026 の振り返り

前中期経営計画で掲げた 2026 年 6 月期の数値目標である売上高 9,612 百万円、EBITDA 753 百万円、EBITDA マージン（売上高に占める EBITDA の割合）7.84% に対する達成率は、順に 87.7%、39.0%、44.5% といずれも未達となった。計画策定時に比較してモバイルエンジニアリングサービス領域が想定以上に縮小したことに加え、IoT エンジニアリングサービス領域は一定の成長を見せるも想定水準には達しなかった。利益面では利益率の高いモバイルエンジニアリングサービスの減収を IoT エンジニアリングサービスでカバーできず粗利率が低下した。フロー収益である機器設置案件が主体となる IoT エンジニアリングサービスでは、保守運用等のストック収益に関わる案件が伸び悩み、EBITDA 低迷の主因となった。2027 年 6 月期は新たな中期経営計画の下、初年度に前中期経営計画の売上高目標値を達成する見込みである。

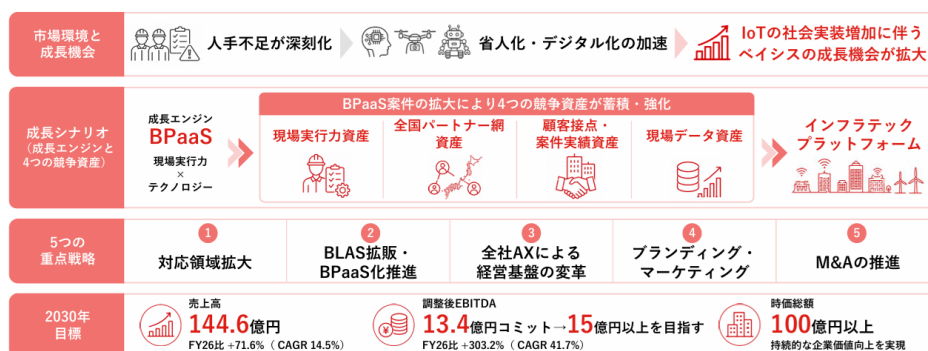
前中期経営計画における成果と残した課題を総括すると、同社は、成果として、従来の主力であったモバイルエンジニアリングサービスに代わる主力サービスとして IoT エンジニアリングサービスの事業領域を拡大させ、BPaaS を通じた成長基盤を構築できたことを挙げた。成長基盤の具体的内容として、「モバイルで培った現場力を IoT へ展開」「BPaaS モデルを形成」「4 つの競争資産を蓄積」の 3 点を挙げる。1 点目ではモバイルエンジニアリングサービスで培った現場作業に関するマネジメント力や品質管理に関する能力を IoT エンジニアリングサービスに展開し成長させた。2 点目では現場オペレーションとテクノロジーの組み合わせによる、構築から運用までを一気通貫で提供できるモデルを形成した。3 点目では 4 つの競争資産を蓄積し、新たなサービスや AI 活用を生み出す競争資産の土台を形成した。残る課題として、「対応領域・顧客基盤が限定的」「高収益・継続収益モデルが未確立」「利益成長の仕組みが未完成」「市場認知が不十分」「事業機能の拡充に時間」の 5 点を挙げた。1 点目については既存の通信・エネルギー関連顧客から新たな領域での案件獲得が途上である。2 点目については高粗利のモバイルストック案件に代わる IoT 領域等での収益性の高い案件や継続的な収益が見込める案件への取り

組みが不十分である。3 点目については案件増加のなかでの生産性向上に向けた取り組みが不十分である。4、5 点目は市場認知拡大や事業機能の拡充に向けた施策の不足である。これらの課題への対応は新たな中期経営計画における重点戦略として引き継がれることになる。

(2) 事業戦略

新たな中期経営計画では、前中期経営計画において残した 5 つの課題に対する解決策を 5 つの重点戦略と位置付け、これらの戦略を推進することで企業価値向上を実現する。

「中期経営計画 2030」の全体像



出所：「中期経営計画 2030」より掲載

1) 成長シナリオ

同社は、現在社会問題化している産業界、特に現場作業の遂行によって事業が成り立つ建設業界等における人手不足問題や、それを背景とした省人化・デジタル化のニーズの拡大、及びそれらのニーズへの具体的な解決策として利用可能な AI・ドローン・ロボット・IoT 等の進化を、事業機会拡大に向けての大きな機会と捉え、BPaaS を現場作業の省人化や生産性向上に資するソリューションとして位置付ける。BPaaS は、これまで培ってきた現場実行力とテクノロジーを掛け合わせた、ICT・IoT インフラの構築・運用の現場オペレーションを一気通貫で提供するサービスモデルで、上記ニーズのある顧客企業を積極的に開拓、提案することにより事業領域の拡大と企業価値向上につなげる。具体的なシナリオとして、攻略対象とする顧客層や設備・地域の拡大のほか、案件受託における構築から運用までの提案、「BLAS」のクロスセルによる BPaaS 対象案件の拡大を進めていく。この過程で「4 つの競争資産」をさらに強化し、品質・信頼性の向上から競争優位性につなげるとともに新サービス創出で成長サイクルを回し、持続的な成長を目指す。同社はこの仕組みを「インフラテックプラットフォーム」と呼び、新たな中期経営計画で基本方針とする。

2) 5 つの重点戦略

基本方針を実現するため、前中期経営計画の振り返りにより洗い出された課題の解決策となる「5 つの重点戦略」を推進し、これらを相互に連携させることで持続的に価値を生み出す事業基盤を構築していく。

a) 対応領域拡大

「4 つの競争資産」を活用し、既存顧客へのクロスセルや新規顧客へのソリューションの横展開、成功モデルの標準化といった施策を進め、新たな領域や顧客への展開を図り、売上面の成長を目指す。新たな対象領域として、建物・設備マネジメント、AI カメラ・認証、エネルギー・スマートメーター、社会インフラ（公共施設・都市設備等の IoT 化）、防災・レジリエンスといった、主としてインフラ領域への拡大を目指す。同社はこれまで顧客

開拓が進んでいない建物・設備マネジメントや社会インフラ等を積極的に開拓する方針で、「4つの競争資産」を掛け合わせて顧客の課題を発掘し、最適なソリューションを提案する。これにより顧客接点の拡大、案件機会や売上高の拡大、対応可能なインフラ領域の拡大、競争資産のさらなる強化といった成果につなげる。

b) BLAS 拡販・BPaaS 化推進

IoT 機器等の設置・施工案件の受託時に「BLAS」を併せて販売し、案件データや現場データ等の活用基盤を提供することで BPaaS 化を進め、機器等の設置案件終了後の運用・保守作業を受託しやすい状況を作る。これにより、フロー収益だけでなくストック収益の増強、顧客 LTV の向上、収益性・生産性の向上、競争資産のさらなる強化といった成果を目指す。

c) 全社 AX による経営基盤の変革

AI 活用を前提に業務・組織・データ・システムを一体的に再設計し、案件別の収益をタイムリーに把握できる全社共通の業務基盤を構築する。販売・購買・原価計算等各部門の受注や請求の処理について、案件コード・原価・マスタ・承認・証跡に関するデータを全社で標準化し、全社横断で業務管理を進める。さらに、AI を活用し、ERP（基幹システム）を目的に応じて効率的に使い分ける機能実装も計画している。「BLAS」が現場のオペレーションを標準化し、全社 AX で販売・購買・原価等の基幹業務を標準化するという流れで、フロントとバックヤードの情報を接続し、全社的に効率化を推進する。なお、AI 活用については、定型業務の 7~8 割を AI がこなすことで自動化し、人材が承認や監督といった最終判断を担うという構想である。引き続き AI を効果的に活用し、部門を横断した業務プロセスの標準化を推進する。これにより、見積りや価格設定の精度を向上させ案件の採算を改善するとともに、間接業務削減による生産性向上を目指す。同社によれば、これらの施策に関するプロジェクトが進行中であり、2028 年 6 月期からの稼働を目指して対応を進めている。

d) ブランディング・マーケティング

自社ブランド（「BLAS」を含む）の認知度を高め、顧客開拓・採用・パートナー企業・M&A 対象企業との接点を継続的に創出するマーケティング基盤を構築する。これらの接点を自社サイト（コーポレートサイト及び BLAS サービスサイト）経由でも創出する方針で、サイト機能として訪問者分類や、訪問者への情報提供等を充実させ、商談や応募につながる導線強化を行う。PHASE1 を「立ち上げ」（サイトや発信基盤を整備し、獲得施策に着手）、PHASE2 を「認知投資」（指名検索の立ち上げに伴い獲得と認知へ予算を配分）、PHASE3 を「ブランドドライブ」（指名検索・リファラルが加速し、獲得コストが自動的に低減）と、計画の進行を想定している。

e) M&A の推進

既存事業とのシナジーを軸に、技術・サービス・顧客基盤等、自社に不足する機能を獲得する手段として M&A を活用し、事業拡張を加速させる。ターゲットの選定にあたっては、オペレーションの類似性と顧客・設置物件の重複度を基準に、双方が高い領域で活動する企業を最優先する。現在同社は、有望なターゲットとして、建物設備管理や消防設備で使用するカメラやセンサー、キュービクル式高圧受電設備等の IoT 化を手掛ける工事・施工会社に注目していると見られる。実際に 2026 年 9 月には、高圧受電設備の保安全管理業務を手掛ける日本電気安全協会の全株式を取得し、完全子会社化した。日本電気安全協会の専門性・顧客基盤と同社の IoT 技術を組み合わせ、「スマート保安」の展開を推進することでストック型収益基盤の強化を目指す。また M&A で実現する 3 つの成長戦略として、「バリューチェーンの垂直統合（既存パートナーの取り込み）」「サービスラインの水平展開（提供サービスの拡充）」「フローからストックへの転換（保守・運用まで拡張）」の 3 点を掲げている。さらに PMI（買収後の統合プロセス）を通じて、クロスセルやアップセル、LTV 向上、コスト効率性向上、「BLAS」に

よる競争力強化等のシナジーを最大化する。

3) サービス別戦略

インフラテックプラットフォームの構築・拡張に向けて、「5つの重点戦略」に従い、各サービスにおける個別戦略を推進する。

a) IoT サービス

新たなインフラ領域への展開軸として、2030年に向けて、現場データとAIを活用し導入・保守・運用・改善までを最適化する現場オペレーション基盤を確立する。インフラ事業者、機器メーカー、自治体、サービス事業者等を主要顧客とし、IoT機器・設備の導入・施工・保守・運用を全国で一気通貫に提供する。成長戦略として、従来の単発受託から、導入・運用・改善までを担う現場オペレーション事業へと進化を図り、BPaaS化により継続収益を拡大する。

b) ネットワークサービス

高品質な現場実行力の源泉となるサービスと位置付けられ、2030年に向けて、ネットワークインフラの設計・構築・現地対応・運用保守までを一貫して支援できるエンジニアリング体制を確立する。主要顧客を通信キャリア、データセンター事業者、ISP、SIer等とし、全国において高品質な構築・運用サービスを提供する。成長戦略として収益改善が見込める上流工程への対応拡大や、エンジニア育成、ナレッジの標準化を図り、高収益で高品質なサービス提供体制を確立する。

c) SaaS サービス

標準化・データ活用の共通基盤を提供するサービスと位置付けられ、2030年に向けて、「BLAS」を基盤に、保守高度化・予兆保全・パートナー連携までを展開するBPaaS基盤を確立する。インフラ事業者、機器メーカー、自治体、大量作業を管理する企業等を主要顧客とし、「BLAS」を通じて業務標準化・データ蓄積・可視化・運用高度化に資する価値を提供する。成長戦略として「BLAS」の機能高度化により、ストック収益と顧客LTVを拡大し、同社全体のデータ活用基盤として成長させる。

(3) 数値計画

数値目標として、2030年6月期に売上高14,461百万円、営業利益1,248百万円、調整後EBITDA1,348百万円を設定した。4年間のCAGR(年平均成長率)は、順に14.5%、55.0%、41.7%と、ストック関連事業への注力もあり、利益の大きな成長を見通す。サービス別の2030年6月期における売上高計画値は、IoTサービスで7,308百万円(CAGR27.2%)、ネットワークサービスで6,633百万円(同4.3%)、SaaSサービスで520百万円(同116.0%)とした。売上高と調整後EBITDAについては、既存事業であるIoT、ネットワーク、SaaSの各分野の成長と収益性改善により、目標以上のさらなる拡大を目指す。特に、最重要KPIの調整後EBITDAは、2026年6月期の実績3.3億円をベースに、対応領域や顧客接点の拡大による増収効果で8.7億円、「BLAS」活用や全社AX化による収益性・生産性改善で1.4億円を積み上げ、さらにM&AにおいてPMIやグループシナジー、新規事業の展開を進め、最終的には15億円以上の達成を目指す。なお、収益性指標は、2030年6月期について、売上総利益率は26.8%(2026年6月期比3.8ポイント上昇)、営業利益率8.6%(同6.0ポイント上昇)、調整後EBITDAマージン9.3%(同5.3ポイント上昇)と、特に販管費率の低下を計画する。

(4) 資本政策

資本政策目標として、「2030年6月期までに時価総額100億円以上」「2030年6月期までに調整後EBITDA15億円

以上「レバレッジ（純有利子負債／調整後 EBITDA）上限 2.5 倍目安（M&A 直後は 3.0 倍まで許容）」を挙げた。事業成長によって創出したキャッシュを自社の成長投資、M&A による成長投資、株主還元（当面は自己株式取得、無配）の優先順序で配分する。M&A については財務規律と投資判断に基づき機動的に実行する方針とした。具体的には、取得価額を「EV/EBITDA 倍率」で評価するほか、のれんの計上額を抑制し、将来の減損リスクと 1 株当たり利益の希薄化を限定する。さらに、資金調達には営業キャッシュ・フローと借入によることとし（計画時点でエクイティ・ファイナンスは想定しない）、レバレッジ上限の範囲内で判断する。株主還元の方針は、資本コストを上回るリターンが見込める投資機会が存在する限り成長投資を優先する考えのもと、株価が本源的価値を下回ると判断される場合に自己株式取得を実施し、配当は余資が生じた場合に検討する。これにより、時価総額 100 億円の達成を早期に目指す方針である。

■ CSR 活動、SDGs への取り組み

重点課題「関わる人を大切にする」への取り組みを推進。 地域貢献と人的資本への投資を通じて ESG 経営を強化

同社は「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. パートナリー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。具体例として、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（ディスクレーマー）

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・表示したのですが、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