

2. モバイルエンジニアリングサービスについて

Q. 通信キャリアの投資抑制の影響が続いていますが、影響が解除される時期についてどのように見込んでいますでしょうか。

A. 通信キャリア各社の投資抑制は続いておりますが、既存の通信インフラの維持のため、運用監視や保守業務に関しては一定の需要があります。そのため、2023年6月期から2024年6月期にかけての業績悪化は、2025年6月期第1四半期（前年同期比94%）をもって下げ止まりつつあると見込んでいます。

また、6Gの投資は2030年頃がピークになると予想しており、これまでの3G、4G、5Gの傾向を踏まえると、その2～3年前（2027～2028年頃）から再び需要が増加に転じる可能性が高いと考えております。

Q. モバイル領域のストック案件とは、インテグレーション（※1）や運用、監視という業務でしょうか。そしてストック案件と呼べるものでしょうか。また、ストック案件が減少する要因を教えてください。

A. インテグレーションや運用、監視の業務を指しております。契約期間は3ヶ月から6ヶ月で、複数年にわたり更新されることが一般的であるため、ベシスではこれをストック案件として取り扱っております。

ストック案件の減少要因としては、個人向けプランの料金引き下げに伴う収入減少の影響で、通信キャリアも運用コストの削減を進めていると推測され、これにより運用や監視業務の案件が減少していると考えております。

注釈（※1）：インテグレーションとは

携帯電話基地局におけるインテグレーションとは、携帯電話基地局の状態を確認し、各基地局を操作するオペレーションのことを指します。具体的な作業としては、ハードウェアやソフトウェアが適切に動作し、電波を問題なく発射できるようにするための、システムのアップデートやチューニング等があります。

3. 中期経営計画における EBITDA の開示について

Q. 中期経営計画に「営業利益」とありますが、資料には EBITDA しか記載がありません。なぜ営業利益ではなく EBITDA を開示しているのでしょうか。また、これは M&A の不透明性や大きな投資計画が関係しているのでしょうか？

A. 営業利益ではなく EBITDA である理由につきましては、M&A を重要な成長戦略の一つとして積極的に行っていく方針であり、買収に伴うのれん償却の影響を鑑み、EBITDA としております。

4. 価格改定について

Q. 価格改定の交渉は、全サービスに対して実施しているのでしょうか。

A. 全サービスのお客様と価格交渉を行っております。

労務費の適切な価格交渉・ステークホルダーマネジメントへの取り組み

<https://www.basis-corp.jp/information/news/1045/>

○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

ベイスンは、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@ベイシス社長」「@yoshibasis」で検索ください。



以上