



ベシス株式会社

2024年6月期 決算説明資料

証券コード：4068

(事業計画および成長可能性に関する事項)



IRメール配信登録

<https://www.magicalir.net/4068/mail/index.php>

2024年8月

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。

2024年6月期決算概要	P 4
2024年6月期重点施策実績	P13
2025年6月期 業績見通し	P20
中長期経営計画および実施状況	P24
Appendix	P32

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、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。また、収益認識会計基準等の適用による、当期累計期間の損益および期首利益剰余金に与える影響はありません。

これまで記載しておりましたKPIにつきましては事業成長及び収益性・安定性を判断する指標と考えておりましたが、事業環境、ビジネスモデルの変化により、当該指標がそれらの目的を果たさず投資者の投資判断に影響を及ぼさなくなったと考えられるため取りやめることとなりました。

2024年6月期 通期業績

売上高（連結）

- **68.2億円**（参考：前期売上高（単体） 68.6億円）
- モバイルエンジニアリングサービスに係る売上が通信キャリアの5Gへの投資抑制により減少するも、IoTエンジニアリングサービスは2,469百万円（前期比156.4%）、ITエンジニアリングサービス等のその他売上は774百万円（前期比434.8%）でどちらも**過去最高を更新**。しかしモバイル減少分をカバーするには至らず前期比▲41百万円（前期比99.4%）。

営業利益（連結）

- **79百万円**（参考：前期営業利益（単体） 382百万円）
- 利益率の高いモバイルストック案件の減少等により売上総利益率が低下。成長投資を継続しているため販売費および一般管理費は前期比+218百万円。上記により、営業利益は前期比▲303百万円（前期比20.7%）。

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済み（今回変更なし）。
- 中期経営計画に基づく戦略に従い、事業ポートフォリオの拡大やBPaaSモデルの完成に向けて施策を展開中。

2024年6月期決算概要



PLサマリー

単位：百万円

	2023年6月期 (単体)	対売上高 比率	2024年6月期 (連結)	対売上高 比率	増減額	前期比
売上高	6,863	-	6,822	-	▲41	99.4%
売上総利益	1,680	24.5%	1,595	23.4%	▲84	95.0%
販売費および 一般管理費	1,298	18.9%	1,516	22.2%	+218	116.8%
営業利益	382	5.6%	79	1.2%	▲303	20.7%
経常利益	363	5.3%	76	1.1%	▲287	21.0%
当期純利益	280	4.1%	13	0.2%	▲267	4.7%
1株当たり 当期純利益 (円)	151.02	-	7.07	-	▲143.95	-

・売上について

モバイルエンジニアリングの主要顧客である通信キャリアの投資抑制の影響により売上高は減収となるも、第2の柱として重点強化中のIoTエンジニアリングは前期比156.4%成長。なお、2024年6月期第2四半期より子会社化したアヴァンセ・アジル社の売上高532百万円を計上。

・営業利益について

売上総利益は原価高騰、売上総利益率の高いモバイルストック案件の減少により、前期比95.0%。

販売費および一般管理費は成長投資の継続により前期比116.8%。

上記により、営業利益は前期比20.7%で着地。

※ 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）未満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 業績予想比

単位：百万円

	2024年6月期 修正予想 (連結)	対売上高 比率	2024年6月期 実績 (連結)	対売上高 比率	差分	達成率
売上高	6,758	-	6,822	-	+63	100.9%
売上総利益	1,571	23.3%	1,595	23.4%	+24	101.5%
販売費および 一般管理費	1,512	22.4%	1,516	22.2%	+4	100.3%
営業利益	59	0.9%	79	1.2%	+19	133.6%
経常利益	56	0.8%	76	1.1%	+20	136.1%
当期純利益	11	0.2%	13	0.2%	+1	115.1%
1株当たり 当期純利益 (円)	6.14	-	7.07	-	0.93	-

- 修正予想（2024/5/15公表）に対し、売上高は微増、それに伴ない、各段階利益も修正予算を上回った。

売上高 サービス別内訳

単位：百万円

	通期実績			
	2023年6月期 売上高 実績 (単体)	2024年6月期 売上高 実績 (連結)	増減額	前期比
モバイルエンジニアリングサービス	5,105	3,578	▲1,527	70.1%
IoTエンジニアリングサービス	1,579	2,469	+890	156.4%
その他	178	774	+596	434.8%

- 通信キャリアの5G投資抑制によりモバイルは前期比70.1%。
- IoTは電気・ガスのスマートメーター、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設置案件の拡大と大手ガス事業者グループのストック系監視業務が開始され、前期比156.4%と引き続き堅調に推移。
- その他にはM&Aで子会社化したアヴァンセ・アジル社の売上高532百万円を計上。単体ベースでは前期比136.0%となり、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）未満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。
 ※ 株式会社アヴァンセ・アジルの売上はその他に計上されます。

人が生産財である当社にとって人への投資が重要であり、約2.45億円の投資により採用、PM育成、営業強化、自社プロダクト開発体制の強化を推進。

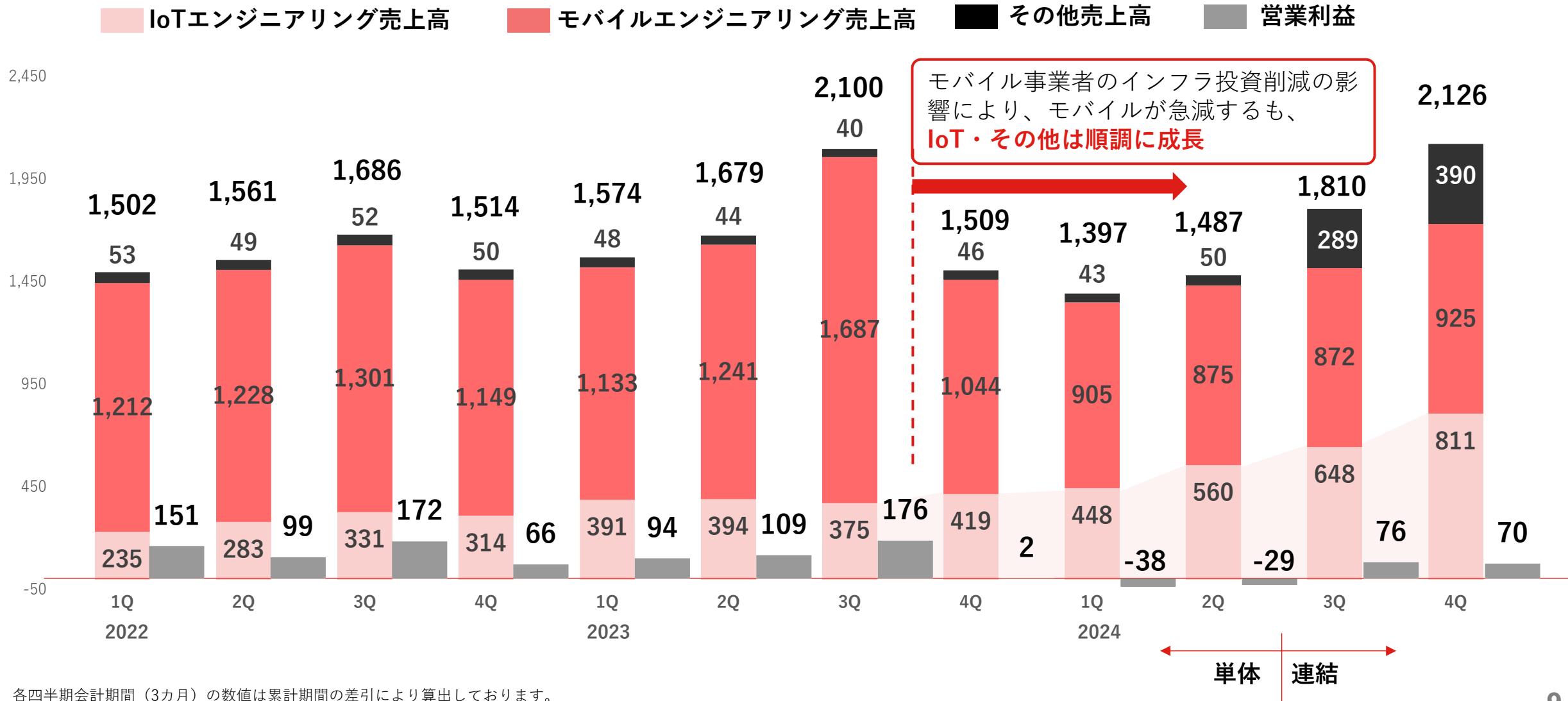
単位：百万円

	2024年6月期 計画		2024年6月期 投資実績		
	計画値	期待投資成果	実績値 (累計)	対投資 計画比	投資成果
売上高 (連結)	6,758	-	6,822	100.9%	-
投資費用計	258.4	-	245.1	94.9%	-
採用・教育	130.4	採用人数 43人 PM数 12人増	137.2	105.2%	採用人数 69人 (計画比 160.5%) 社内認定のPM数 22人 (計画比 183.3%)
営業	87.6	営業体制 13人 (前期比 7人増) 通期累計取引社数 247社 (前期比 51社増)	73.2	83.6%	営業体制 13人 (前期比 7人増, 計画比 100%) 通期累計取引社数 258社 (前期比 62社増, 計画比 121.6%)
自社プロダクト 開発* ₁	40.4	BLAS機能追加 (設置DX)	34.7	85.9%	BLAS有償化におけるオプション機能開発 およびマニュアル整備完了 新規5社の有償販売実績

※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。

四半期推移

中期経営計画に基づく事業ポートフォリオ戦略に従い、IoTエンジニアリング・ITエンジニアリング等のその他は順調に成長。



※ 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。

BSサマリー

単位：百万円

	2023年6月期 (単体)	2024年6月期 (連結)	増減額		2023年6月期 (単体)	2024年6月期 (連結)	増減額
流動資産	3,103	3,265	+162	流動負債	1,599	1,711	+111
現預金	1,061	970	▲90	固定負債	-	256	+256
固定資産	451	669	+218	負債合計	1,599	1,968	+368
有形固定資産	128	126	▲1				
無形固定資産	80	309	+228	株主資本	1,954	1,966	+11
投資その他の資産	242	233	▲8	純資産合計	1,954	1,966	+11
資産合計	3,554	3,935	+380	負債・純資産合計	3,554	3,935	+380

- ・無形固定資産：M&Aによるのれんの増加。
- ・固定負債：長期借入金の増加。
- ・ROA、ROE：利益減少により低下。
- ・自己資本比率：前期末の55.0%から50.0%と良好な水準を維持。

	2023年6月期 (単体)	2024年6月期 (連結)
ROA	8.5%	0.3%

	2023年6月期 (単体)	2024年6月期 (連結)
ROE	15.5%	0.7%

	2023年6月期 (単体)	2024年6月期 (連結)
自己資本比率	55.0%	50.0%

	2023年6月期 (単体)	2024年6月期 (連結)
EBITDA	400百万円	138百万円

※ 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。

2023.09 **BLASの有償販売を開始**
IoT機器設置における工程の進捗や作業員、IoT機器を効率的に管理できるSaaS「BLAS（プラス）」を有償化し、一般提供を開始



2023.10 **中期経営計画（2024年6月期～2026年6月期）を策定**
モバイルエンジニアリング以外の事業を伸ばし、第2・第3の柱を築くことでICTインフラ全般のエンジニアリングカンパニーへ飛躍する中期経営計画を策定



サステナビリティサイトを公開
企業理念「ICTで世の中をもっと便利に」のもと、ESGを重視した経営を推進し、SDGsの達成に向けての取り組み内容等を公開



2023.11 **株式会社アヴァンセ・アジルを子会社化**
営業・マーケティング網を相互活用することによる営業上のシナジー効果が見込める為2023年11月30日付で発行済の全株式を取得し、子会社化

2024.05 **東京電力パワーグリッド様のスマートメーター取替工事プロジェクト累計200万台突破**



2024.05 **東京電力パワーグリッド様より表彰**
2023年度に当社が対応した全ての取替工事が、無事故無災害で完了させたことが評価



2024.06 **ソラコム社「SPS認定済テクノロジーパートナー」に認定**
SORACOMプラットフォームを活用したデバイス等のキittingや機器設置、遠隔監視・保守業務をより一層推進



ISMSクラウドセキュリティ認証であるISO/IEC 27017:2015を取得
現場管理クラウドサービスであるBLASに関してクラウドセキュリティの国際規格「ISO/IEC 27017:2015」の認証を取得。高い安全性と信頼性に基づき、安心してご利用いただけるよう今後も、クラウドセキュリティの維持・強化等をより一層推進



2024.06 **自己株式の取得を実施**
2024年6月17日開催の取締役会において決議
2024年7月31日までに取得した自己株式の累計
取得した株式の総数 12,800株 株式の取得価額の総額 16,398千円

画像認識AIの特許を取得
現地写真と報告データを比較・確認する品質チェック業務の自動化と工数削減の為に、画像認識AIを自社開発し、特許を取得



2024年6月期重点施策実績

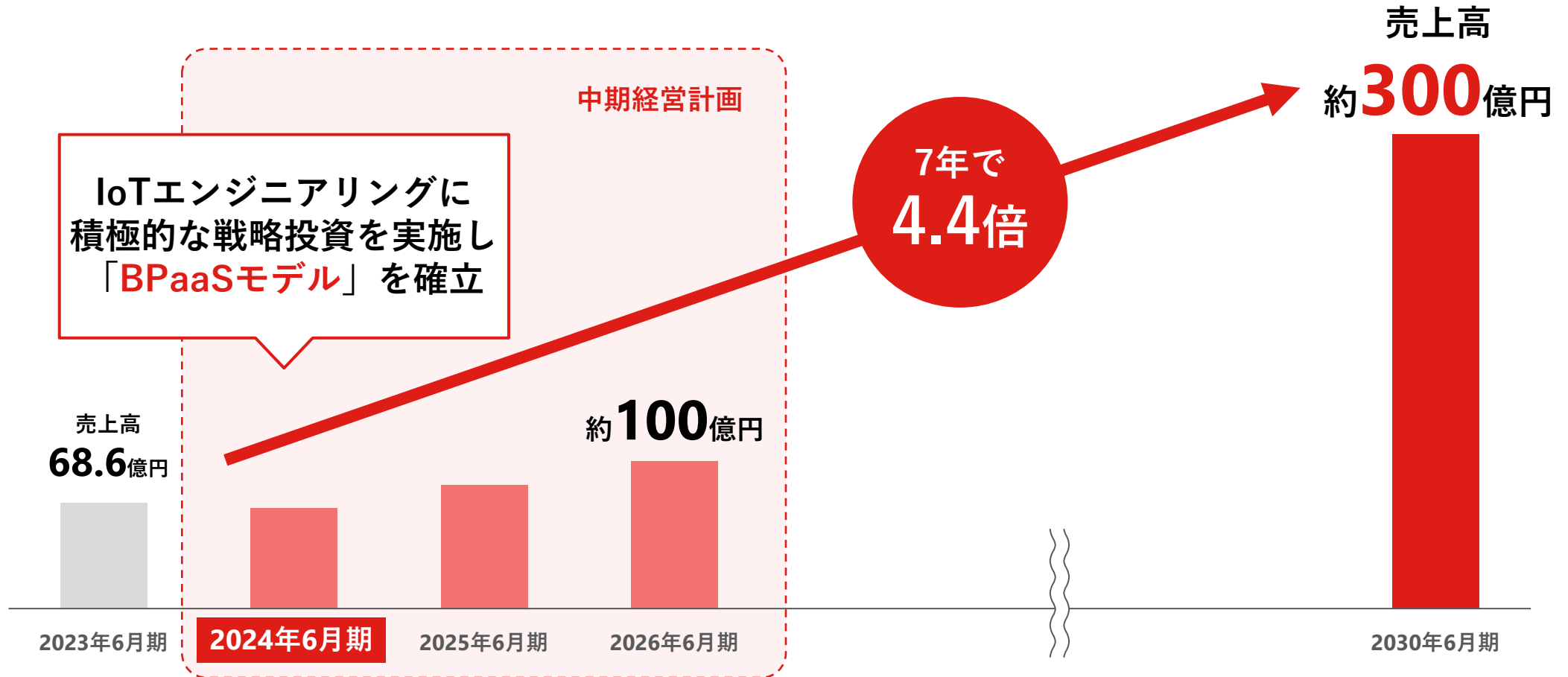


2024年6月期重点施策

再掲

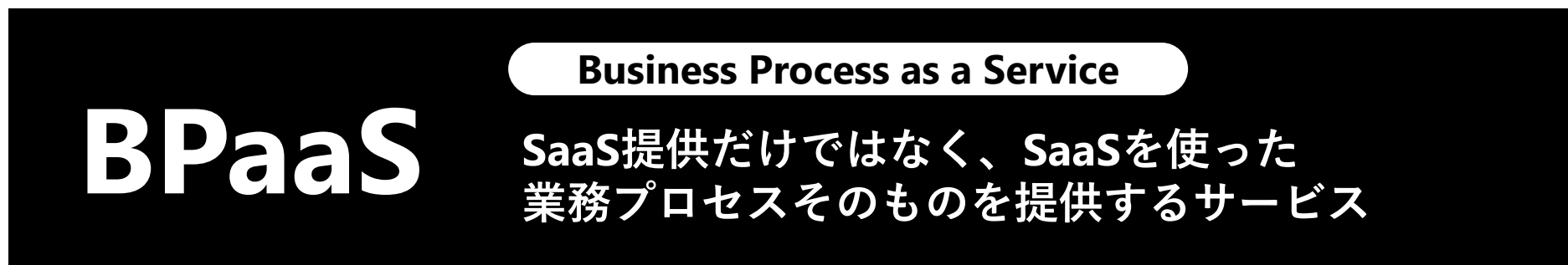
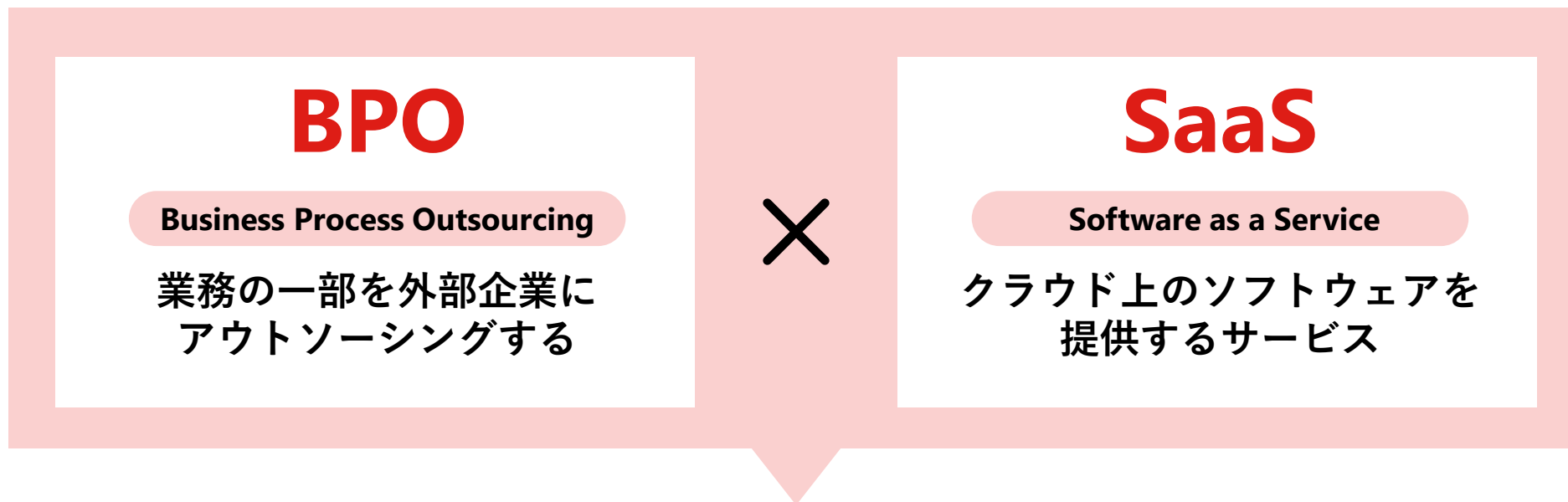


2030年ビジョンの達成に向け、今期は「BPaaSモデルと親和性の高いIoTエンジニアリングサービスの推進を通じてBPaaSモデルの基盤構築期」と位置付け。

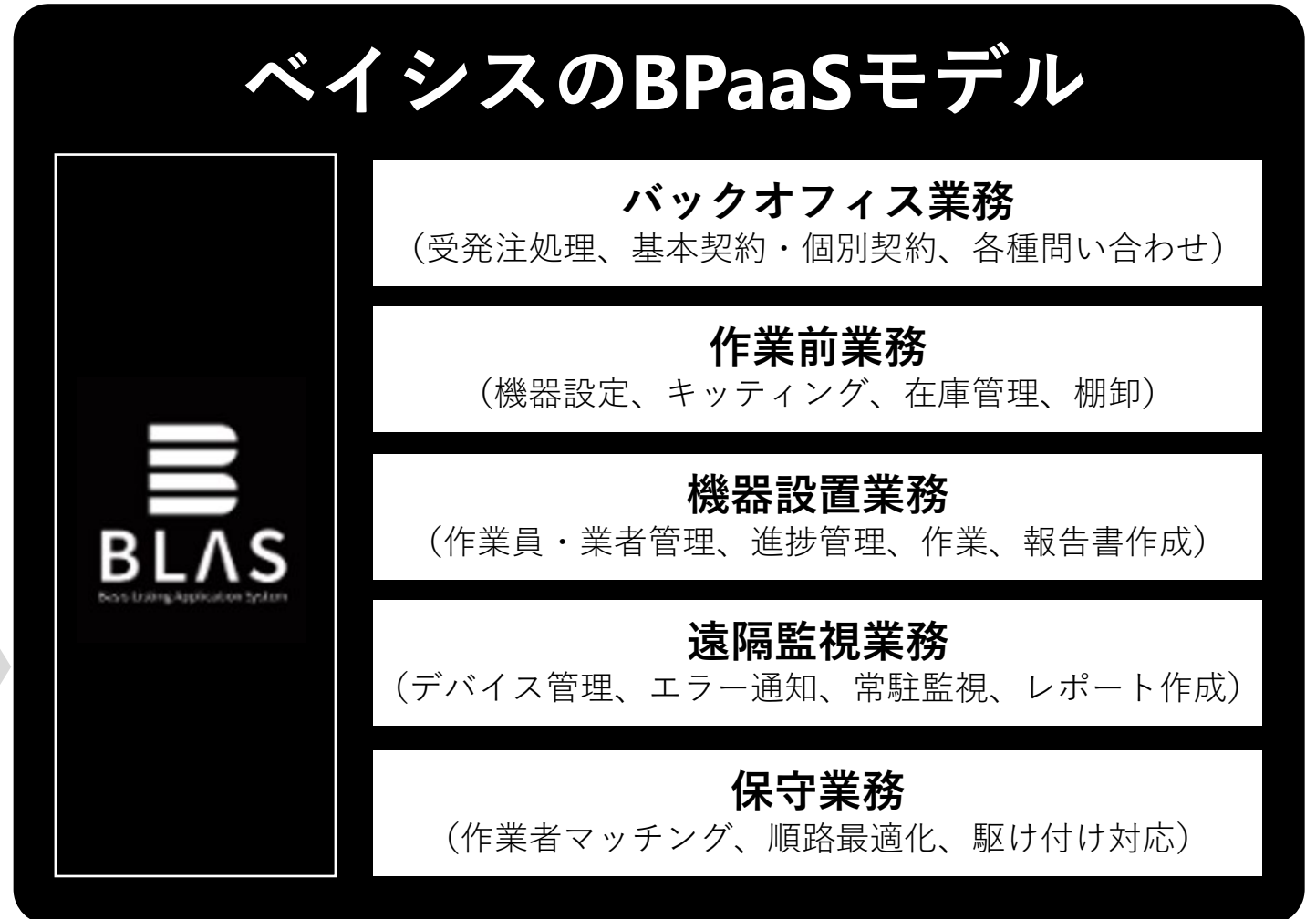
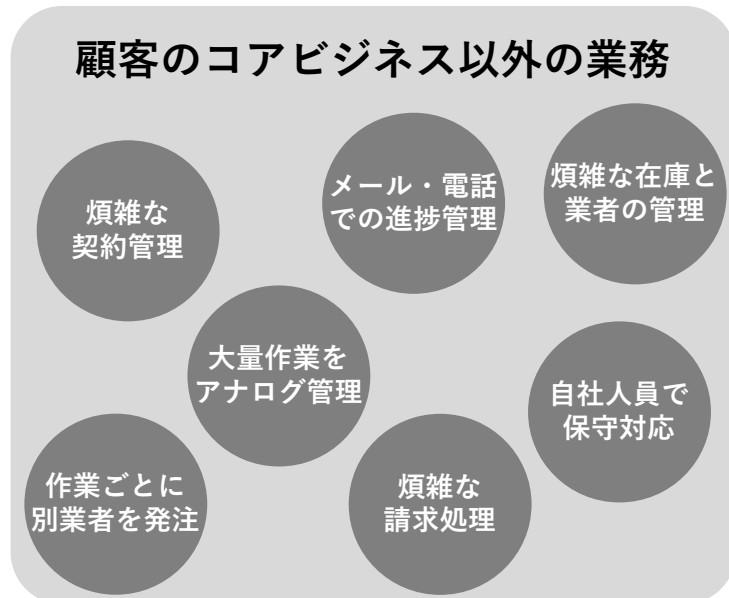


BPaaSモデルを確立し「ICTインフラ全般のエンジニアリングカンパニー」への成長を目指す

BPaaS(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。



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。



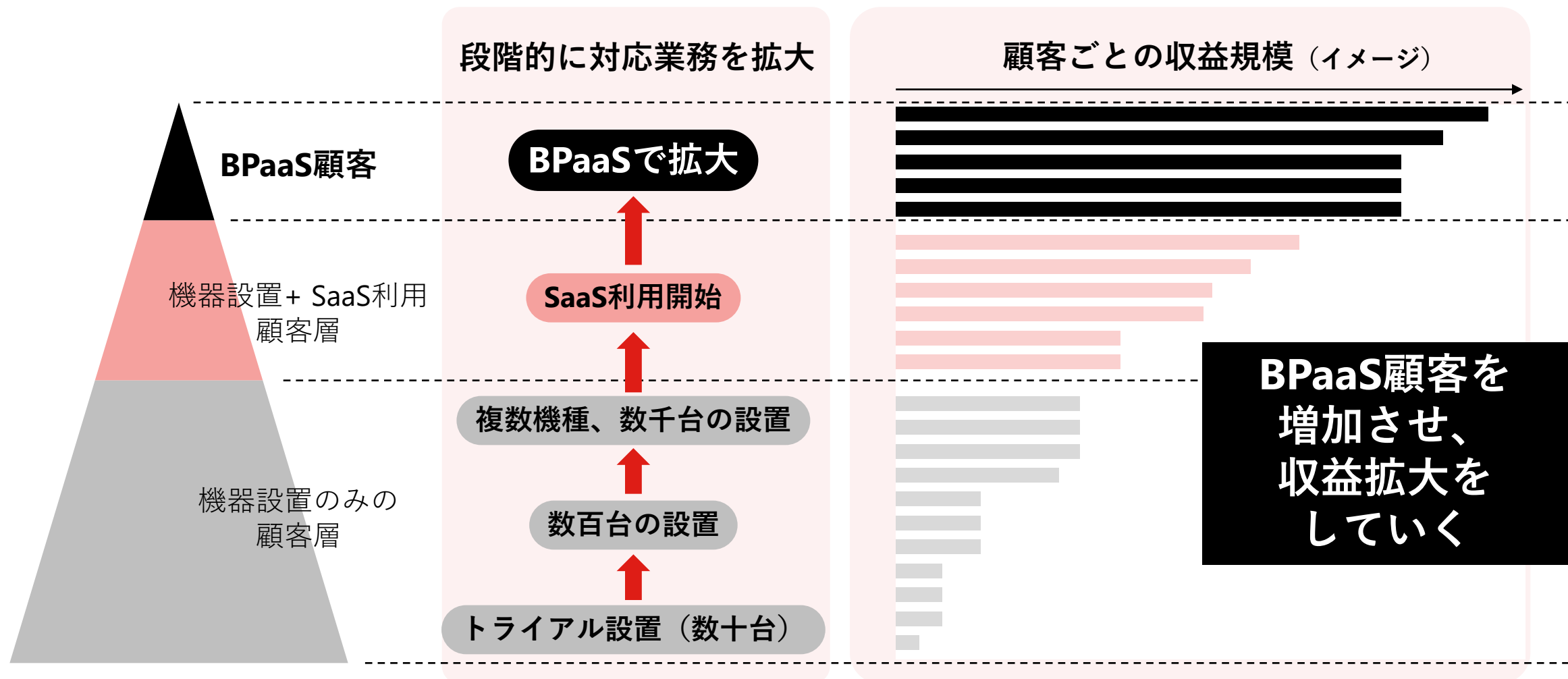
※ BLASは自社開発の機器設置に特化したシステム。一日に数千件動く現場の管理やその前工程（機器準備、現地情報確認等）、後工程（レポート作成等）の効率化を実現し、設置DXを実現。
※ SaaS（Software as a Service）は、クラウドを介して提供されるサブスクリプション型ソフトウェアサービスで、利用者はインターネット経由で柔軟にアクセス可能。BLASを有償化し、SaaSとして提供。
※ BPaaSモデルの機能は2024年3月末時点では実装されていない機能も含む。

BPaaSモデルによる事業拡大イメージ

再掲



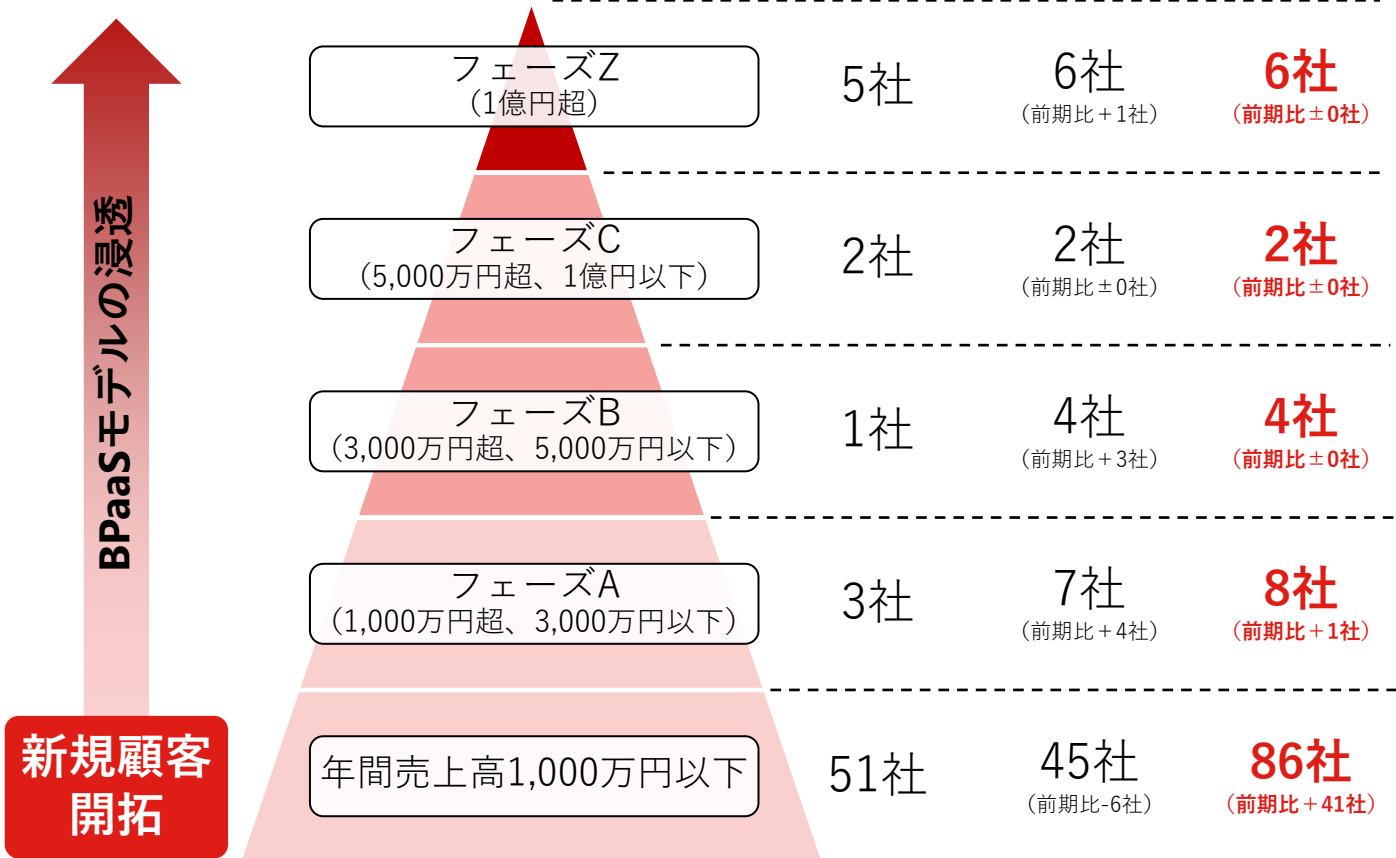
機器設置の顧客層にSaaS利用およびBPaaSを提案し、段階的に顧客ごとの収益規模を拡大させていく。



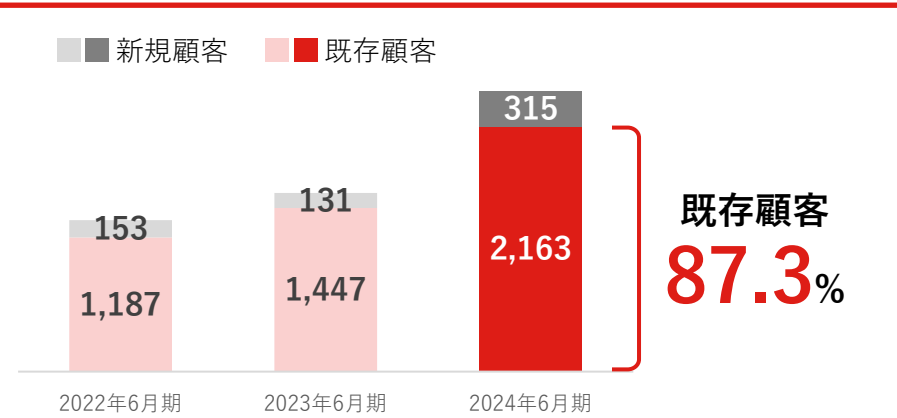
IoTエンジニアリングサービス 事業拡大戦略の進捗

小規模なIoT機器の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。既存顧客の約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。

2022年6月期 2023年6月期 2024年6月期



既存・新規顧客別売上高推移(単位：百万円)



IoTエンジニアリングサービス取引額拡大事例

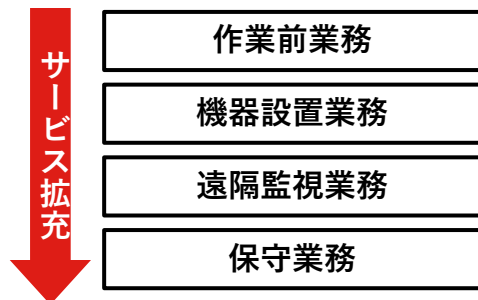
	初年度取引実績	2024年6月期実績
大手ガス事業者グループ	取引額(2019年6月期) 55万円	取引額実績 約2.7億円
	機器設置台数 約200台	機器設置台数 約7.2万台 常駐監視総稼働数 244人
大手通信事業者	取引額(2020年6月期) 3,200万円	取引額実績 約2億円
	機器設置台数 約1.6万台	機器設置台数 約9万台 常駐監視総稼働数 46人 BLAS導入済み

サービス拡充、BLASの機能追加、営業強化を着実に実行し、BPaaSモデルは確立、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itting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、5社が利用中
- ✓ 画像認識AIに関する特許を取得
- ✓ クラウドサービス認証を取得

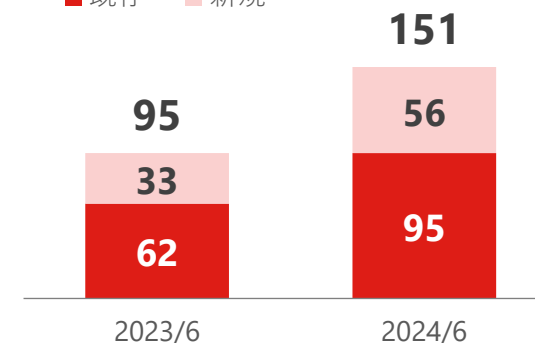
施策 3

営業強化と新規顧客開拓

2023年6月末時点 2024年6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。

2025年6月期 業績見通し



2025年6月期 業績見通し

成長が見込まれるIoTエンジニアリングサービス、ITエンジニアリング等のその他に引き続き経営リソースを集中し、「出た芽を大きく育て、2026年6月期売上高100億円の実現に近づける一年」とする。

(単位：百万円)	2024年6月期 実績（連結）	対売上高 比率	2025年6月期 予想（連結）	対売上高 比率	増減額	前期比
売上高	6,822	-	7,920	-	+1,098	116.1%
売上総利益	1,595	23.4%	1,750	22.1%	+154	109.7%
販売費および 一般管理費	1,516	22.2%	1,647	20.8%	+130	108.6%
営業利益	79	1.2%	103	1.3%	+23	130.1%
経常利益	76	1.1%	93	1.2%	+17	122.6%
当期純利益	13	0.2%	51	0.7%	+38	394.6%
1株当たり 当期純利益（円）	7.07	-	28.16	-	+21.09	-
EBITDA	138	2.0%	182	1.1%	+43	131.8%

※ 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。

2025年6月期 サービス別業績見通し

モバイルエンジニアリングサービスは6Gに向けた情報収集と体制維持、IoTエンジニアリングサービスは新規顧客開拓および既存顧客への深耕営業を行い事業拡大、ITエンジニアリングサービス等のその他は新規顧客開拓およびグループ化したアヴァンセ・アジルの事業拡大を行う。

単位：百万円

	2024年6月期 実績（連結）	対売上高 比率	2025年6月期 予想（連結）	対売上高 比率	増減額	前期比
モバイルエンジニアリングサービス	3,578	52.5%	2,864	36.2%	▲714	80.0%
IoTエンジニアリングサービス	2,469	36.2%	3,579	45.2%	+1,110	145.0%
その他	774	11.3%	1,476	18.6%	+702	190.7%

- ※ 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）未満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。
- ※ 株式会社アヴァンセ・アジルの売上はその他に計上されます。

投資コストの内訳

成長が見込まれるIoTエンジニアリングサービス拡大の為、「営業」及び「自社プロダクト開発」に関して集中的な投資を実施。取引社数とBLASの有償販売の拡大、PM数の増加を通して売上高約80億円を目指す。

	売上高 (連結)	投資費用計	採用・教育	営業	自社プロダクト開発
2024年 6月期 (実績)	6,822百万円	306.0百万円 ※1	137.2百万円	73.2百万円	95.6百万円 ※1※2
		投資実績	採用人数 69人 (計画比 160.5%) PM社内認定者 22人 (計画比 183.3%)	営業体制 13人 (前期比 7人増, 計画比100%) 通期累計取引社数 258社 (前期比 62社増, 計画比 121.6%)	BLAS有償化におけるオプション機能開発 およびマニュアル整備完了 新規5社の有償販売実績
2025年 6月期 (計画)	7,920百万円	312.2百万円	84.8百万円	113.4百万円	114.0百万円 ※2
		期待効果	採用人数 66人 (前年計画比 93.0%) PM数 20人増 (前年計画比 166.6%)	営業体制 13人 (前期比 0人増) 通期累計取引社数 323社 (前期比 65社増) 外部顧問等を活用したトップ営業	BLAS機能追加 (BPaaSモデル拡充および 有償販売実績の拡大)

※1 24期実績については、25期以降の集計基準での数値となるため、P8の数字とは異なります。

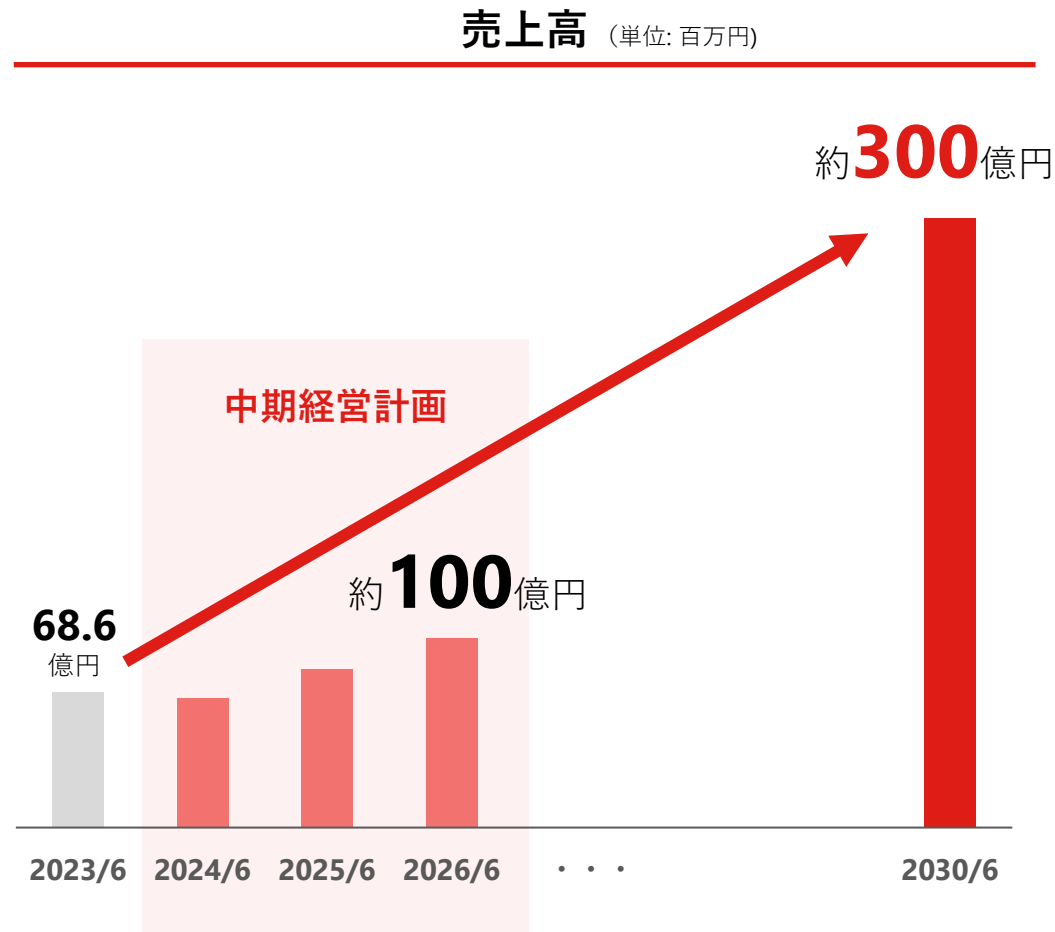
※2 自社プロダクト開発の一部費用は資産となるため、損益計算書には計上されません。

中長期経営計画および進捗状況



2030年ビジョンと中期経営計画（2024年6月期～2026年6月期）を策定

「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

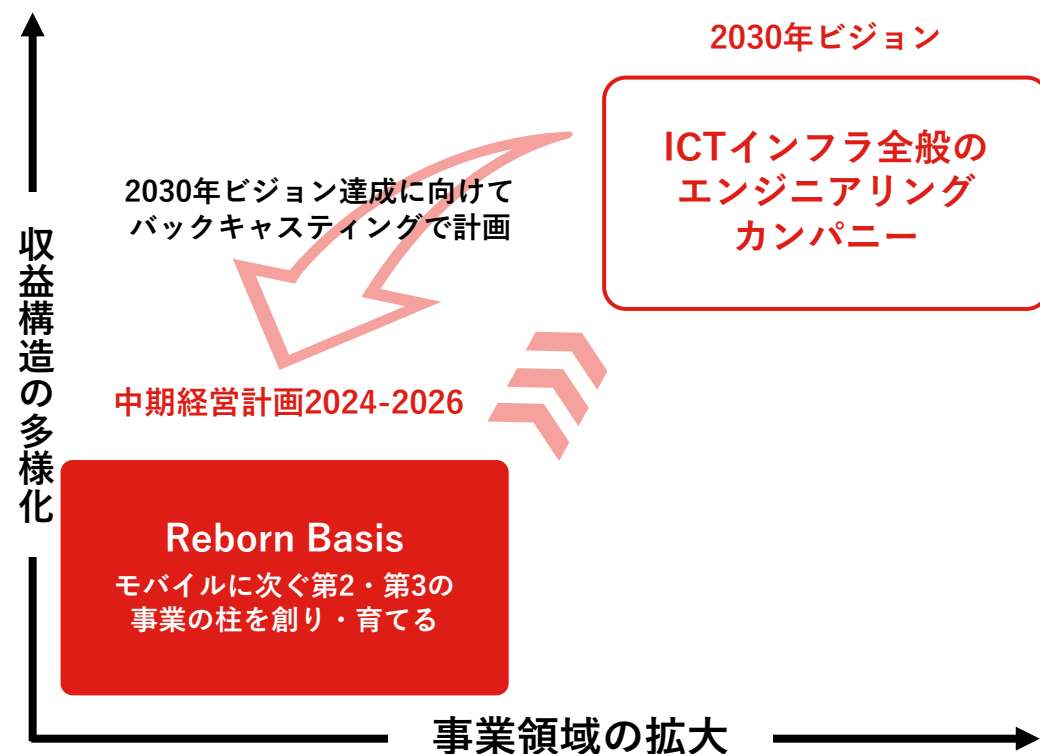


ICTインフラ全般のエンジニアリング
カンパニーへと進化を遂げ、
ICT業界や社会に大きく貢献しながら
売上高300億円を目指す

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

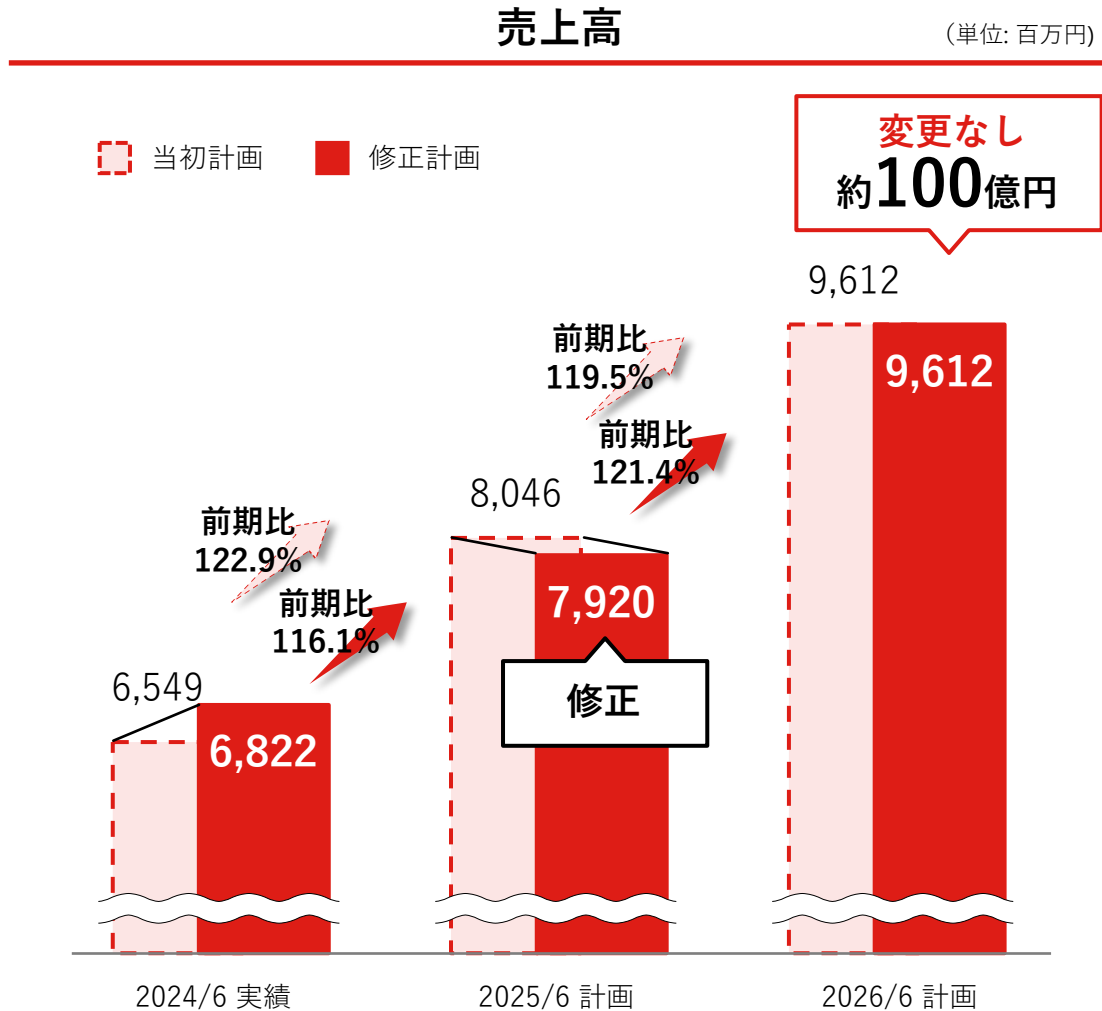


全社戦略

- ・ **成長性の高い事業へのシフト**
IoT分野および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**

中期経営計画 3 力年の業績目標推移（売上高）

売上高について、2025年6月期計画は当初計画を下回る計画だが、2026年6月期の計画は下記重要戦略の推進により到達可能と判断し、変更なしの約100億円。



売上高達成に向けた2025年6月期重要戦略

- **成長性の高い事業の拡大**

2024年6月期に伸長したIoT領域については、BPaaSモデルのさらなる拡大を行う。特に取引歴が浅く、取引額が少ない既存顧客は深耕ポテンシャルが大きいため積極的な営業提案を行う。

- **M&Aによる成長**

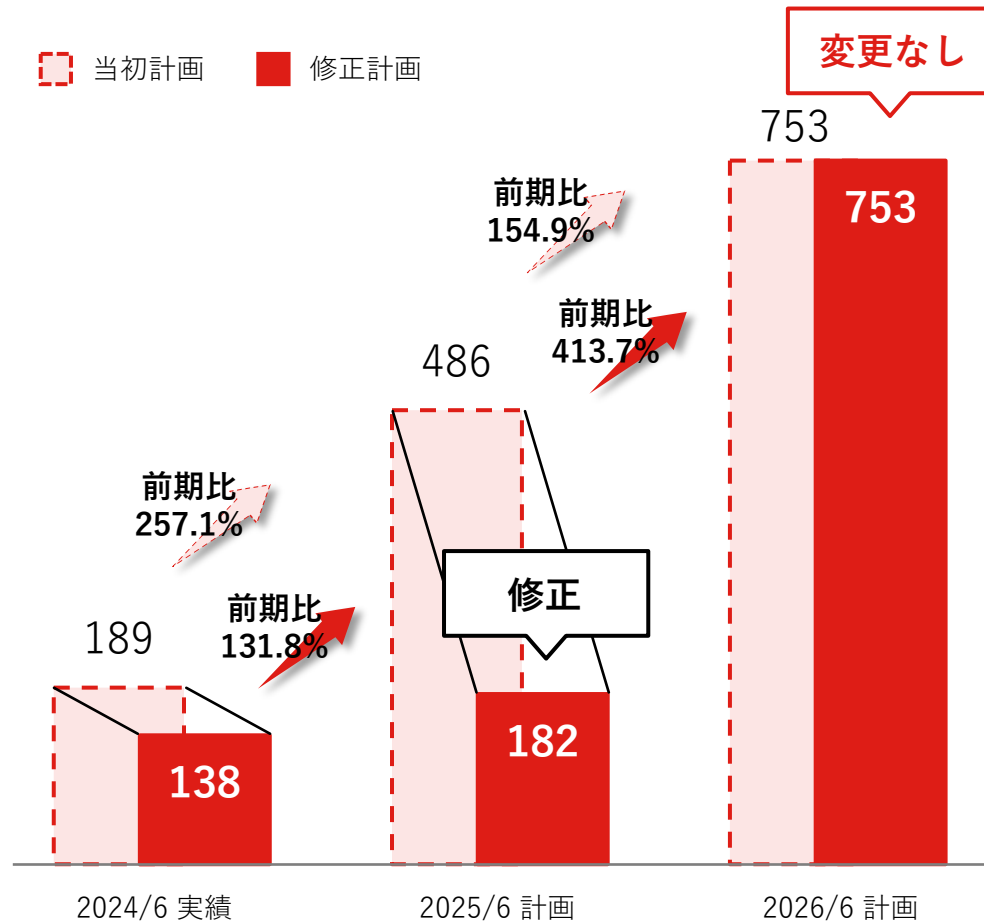
ITインフラ領域やIoT領域で事業シナジーが見込める企業のM&Aを積極的に行う。

中期経営計画 3 年間の業績目標推移 (EBITDA)

EBITDAについて、労務費増加による原価高騰、売上総利益率の低いアヴァンセ・アジル社のグループ化、売上総利益率の高い案件の減少により2025年6月期の計画は大幅な下方修正。売上総利益率の改善を条件に2026年6月期の計画は変更なし。

EBITDA

(単位: 百万円)



EBITDA達成に向けた2025年6月期重要戦略

● 売上総利益率の改善

上昇した労務費の取引価格への転換交渉、プロジェクト採算管理の徹底、不採算プロジェクトの精査等を行う。2026年6月期の売上総利益率の計画は27.2%。2025年6月期は22.1%の計画ではあるが、3年前の2021年6月期は27.7%であったため、その水準を目指し改善を行う。

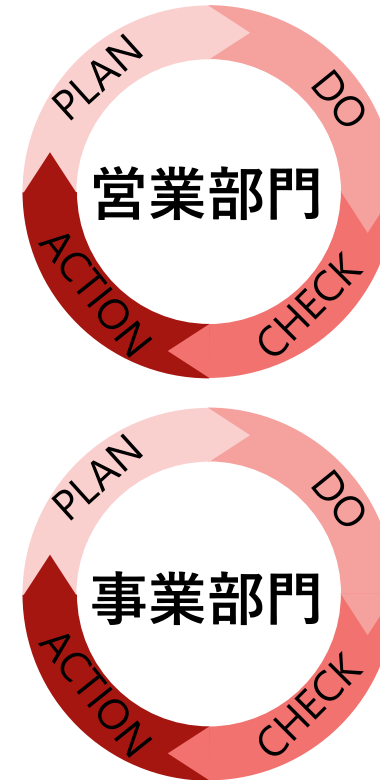
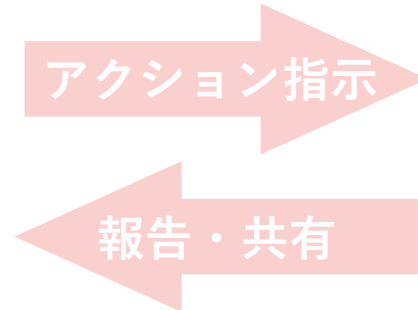
● 収益性の高い企業のM&A

グループ化することにより利益改善が見込める企業のM&Aを行う。

売上総利益改善に向けた取り組み

代表取締役社長をプロジェクトリーダーとした特命チームを組成。
営業部門、事業部門と連携しながら売上総利益改善を推進。

- 目標設定
- 企画立案
- 進捗確認
- 教育推進
- ルール整備



- 高利益案件開拓
- 価格交渉
- 顧客満足度向上
- 採算管理徹底
- 教育実施

関連TOPIC

2024年7月8日に「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」のプレスリリースを発信。公正取引委員会より公表の「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を受け、サステナビリティの取組の一環としてステークホルダー全体との連携・共存共栄を更に進めるため、労務費の適切な価格交渉・価格転嫁を開始。

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～

2024年6月期

売上高100億達成に向け 土を耕し種を蒔き芽を出す

- 中期経営計画開示
- 採用・営業・システム開発への積極投資による優位性の確立
- 成長性の高い事業へシフト
- BPaaSモデルの確立
- M&A実行

2025年6月期

2024年6月期に出た 芽を大きく育てる

- 既存顧客深耕による売上拡大
- BPaaSモデルの推進
- 利益改善
- M&A

2026年6月期

モバイル以外の 柱の完成と 売上高100億円達成

Appendix | 会社概要



Mission

ICTで世の中をもっと便利に

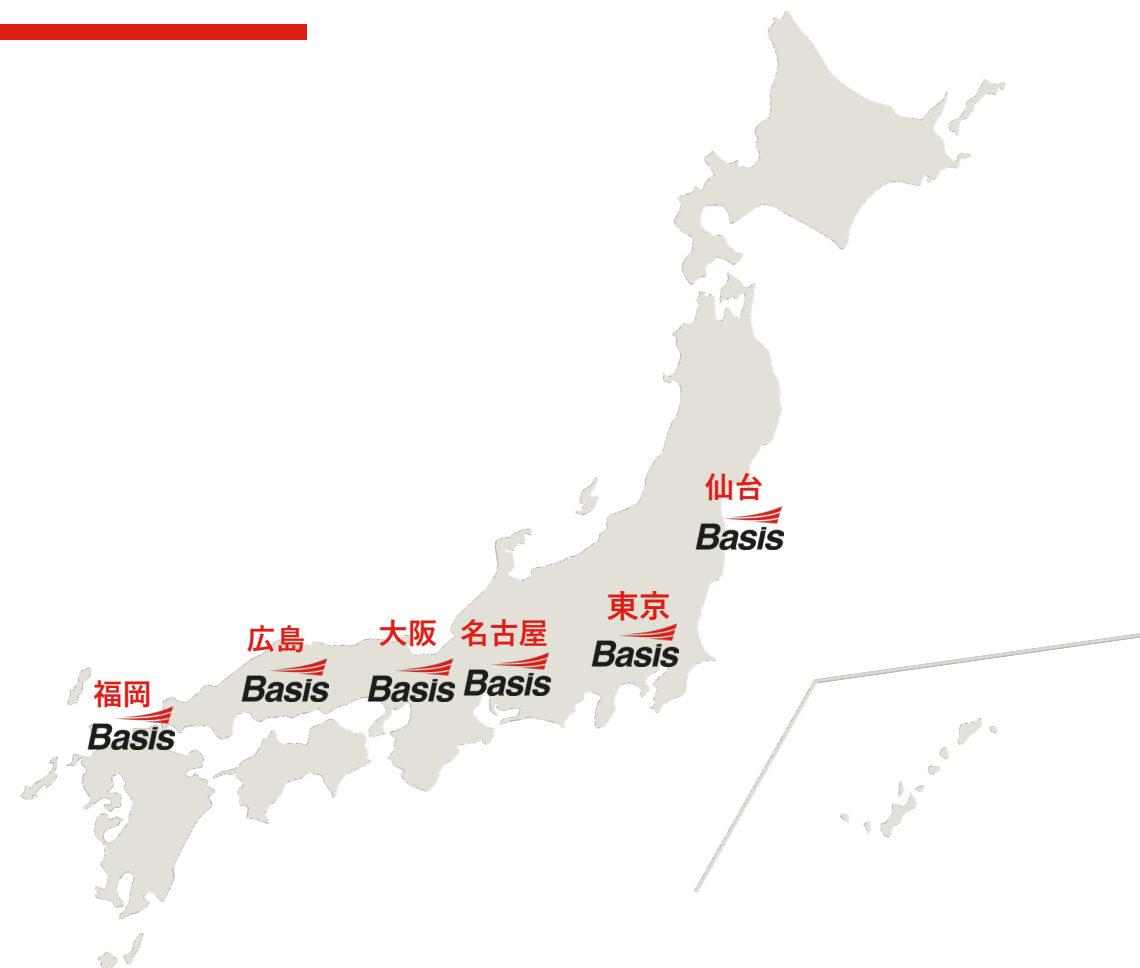
Vision

Update The World

変化し、変化させ、必要不可欠な会社に

創業24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	386名（2024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



デジタル社会をインフラで支える 「インフラテック事業」

通信・電力・ガス等のインフラ事業者に対し、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

INFRASTRUCTURE ✕ TECHNOLOGY

通信インフラ構築における
ノウハウ・スキル

独自開発ツール、RPA、AIなどの
最新テクノロジーの活用

MOBILE ENGINEERING

モバイルエンジニアリングサービス

携帯電話やWi-Fiなど、通信キャリアから発注されているエンジニアリング業務

- 無線基地局工事、運用保守
- 各種プロジェクト支援

全国**20万ヶ所**※以上のキャリアWi-Fi構築

IoT ENGINEERING

IoTエンジニアリングサービス

IoTに関するエンジニアリング業務

- IoTネットワークの構築
- IoT機器の設置、運用保守等

電力スマートメーター設置台数**200万台以上**※

モバイルエンジニアリングサービス

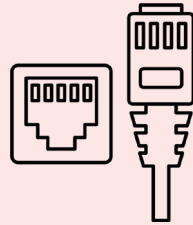
携帯電話基地局の工事案件など請負による現地でのフィールド業務対応のほか、通信インフラの構築、運用、監視等に係る一連の作業を担う

サービス領域

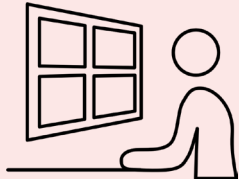
モバイルインフラ構築・運用・保守に関する、ソリューションを提供



基地局工事・保守



伝送設計・工事



運用・監視・保守



その他各種プロジェクト支援

当社の対応実績

キャリア

SoftBank

Rakuten Mobile

Tomorrow, Together

KDDI

UQ mobile

WIRELESS CITY PLANNING

マルチキャリアに対応

通信方式

- ・ 4G LTE
- ・ 5G
- ・ Wi-Fi
- ・ WiMAX
- ・ AXGP
- ・ LoRa

主要通信方式に対応

電力、ガス等の生活インフラ提供事業者や、小売、農業等のIoTインフラを構築する事業者向けにIoT機器の設置、交換、運用・監視、ネットワーク構築等のサービスを提供

サービス領域

設計から保守までソリューションの提供



機器設置



機器設定・動作確認



運用・監視



障害対応・現地保守

当社の対応実績一例

スマートメーター



導入業界
電力
利用用途
自動検針

NCU※1



導入業界
ガス
利用用途
自動検針

IPカメラ※2



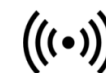
導入業界
小売
利用用途
マーケティング・
防犯

シェルフサイネージ



導入業界
小売
利用用途
広告・商品
情報表示

ビーコン※3



導入業界
小売
利用用途
O2O ※4

水位センサー



導入業界
農業
利用用途
水位管理
(ため池、水田、用水路)

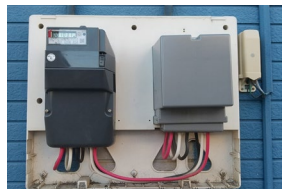
※1 NCU：Network control unitの略。公衆通信網へコンピューターを接続する際に必要な機器を指す。ガスメーターに取り付けることで利用量等のデータを送信することができ、自動検針等に利用されている。

※2 IPカメラ：カメラ本体にコンピューターが内蔵されており、機器そのものにIPアドレスが割り振られ、単独でインターネットに接続できるネットワークカメラを指す。

※3 ビーコン：低消費電力の近距離無線技術「Bluetooth Low Energy」(BLE)を利用した新しい位置特定技術、また、その技術を利用したデバイスを指す。

※4 O2O：Online to Offlineの略。ネット上(オンライン)から、ネット外の実地(オフライン)での行動へと促す施策、また、オンラインでの情報接触行動をもってオフラインでの購買行動に影響を与えるような施策を指す。

当社の対応実績例



スマートメーター

案件概要	戸建や集合住宅、事業所へのスマートメーター導入・交換
顧客	電力事業者
実績	約200万台



ビーコン

案件概要	全国の商業施設やオフィスへのビーコン設置
顧客	Sler
実績	約40か所



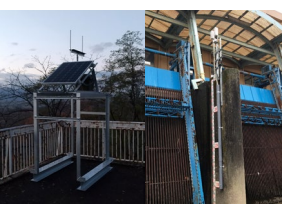
カメラ

案件概要	小売店などへのカメラソリューション導入（セキュリティ・マーケティング）
顧客	メーカー
実績	約540台



HACCP

案件概要	法改正によるHACCP制度化に伴う温度監視ソリューション導入
顧客	メーカー
実績	約1,000台



LPWA

案件概要	自治体における防災水位監視、農村インフラ省人化・活性化
顧客	Sler
実績	約30か所



スマートロック

案件概要	マンションへのスマートロック導入
顧客	メーカー
実績	約4,800台



NCU

案件概要	戸建や集合住宅、事業所などLPガス需要家へのNCU導入・保守
顧客	通信事業者、メーカー、LPガス事業者
実績	約85万台



積雪センサー

案件概要	自治体の電柱等へ積雪センサーの設置
顧客	サービス事業者
実績	12か所

当社の対応実績例



フィールドサポート

案件概要	全国展開の某ディスカウントストアへの保守
顧客	サービス事業者
実績	約400店舗




フィールドサポート

案件概要	設置前のキッティング
顧客	Sler
実績	約1,000台



フィールドサポート

案件概要	保育園での機器設定および使用方法説明
顧客	サービス事業者
実績	約20園



スマート農業

案件概要	農業法人や農業高校へのスマート農業ソリューション導入
顧客	サービス事業者
実績	約20台



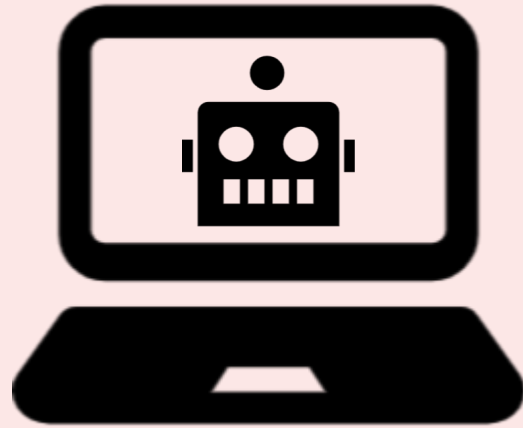
運用監視・保守

案件概要	高圧一括受電サービスの運用監視・保守
顧客	高圧一括受電サービス事業者
監視対象	約20万メーター以上

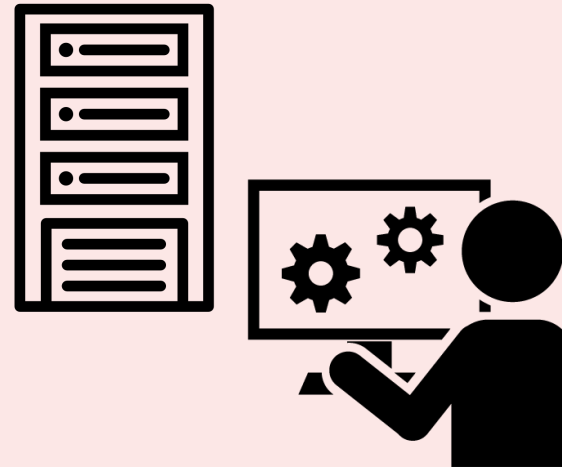
RPAを活用した自動化・効率化支援やサーバーやネットワーク関連のITインフラエンジニアリングを提供

サービス領域

RPAの設計から保守、ネットワークの保守に関するソリューションを提供



RPA導入コンサルティング
RPA導入支援



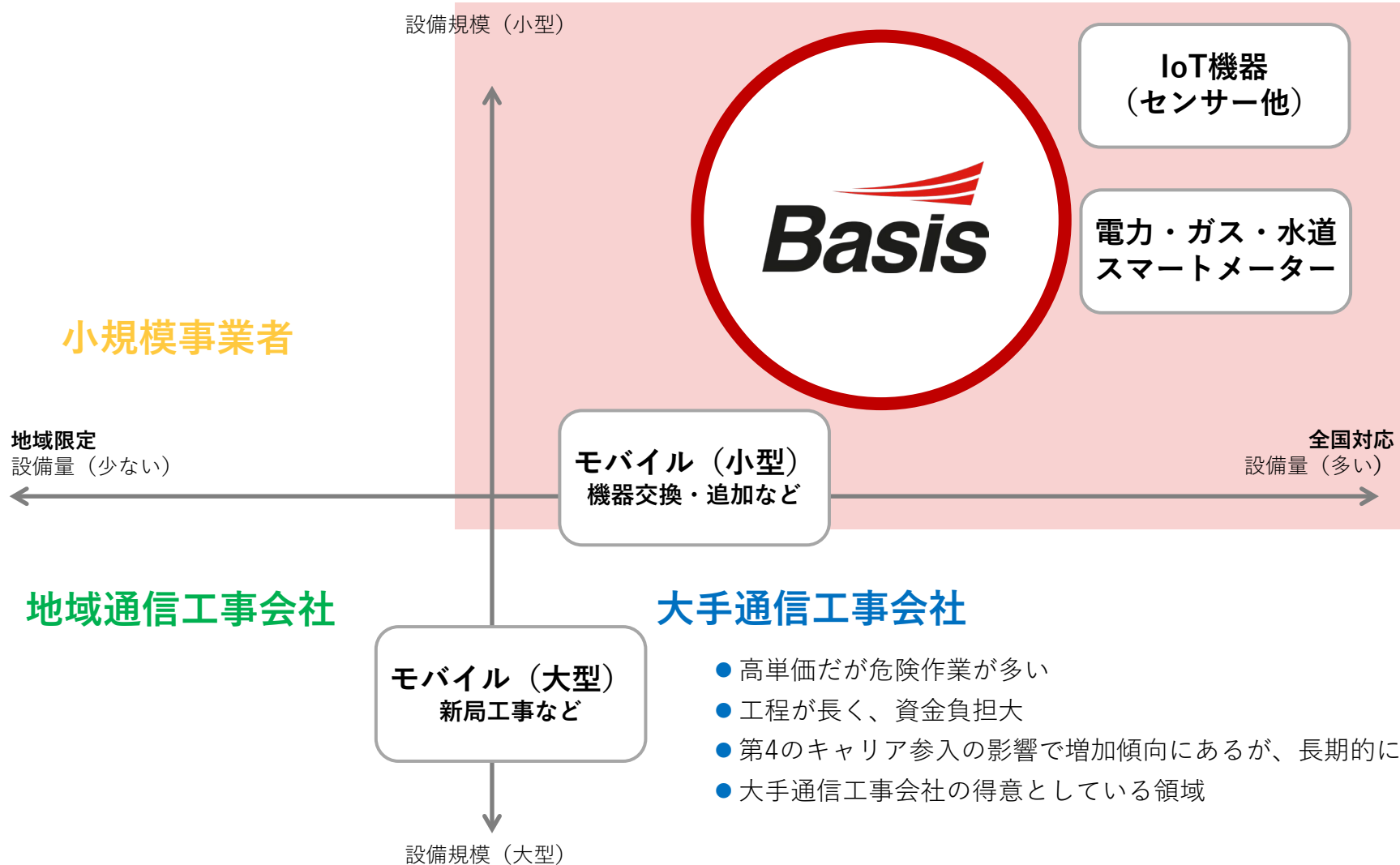
ITインフラ構築・保守



事務派遣

高い成長が見込めるポジショニング

業界のトレンドは、設備の小型化・数量増が進んでおり、更なる拡大が期待できる市場
 当社の強みが活かせる領域に集中していくことで高い成長を実現

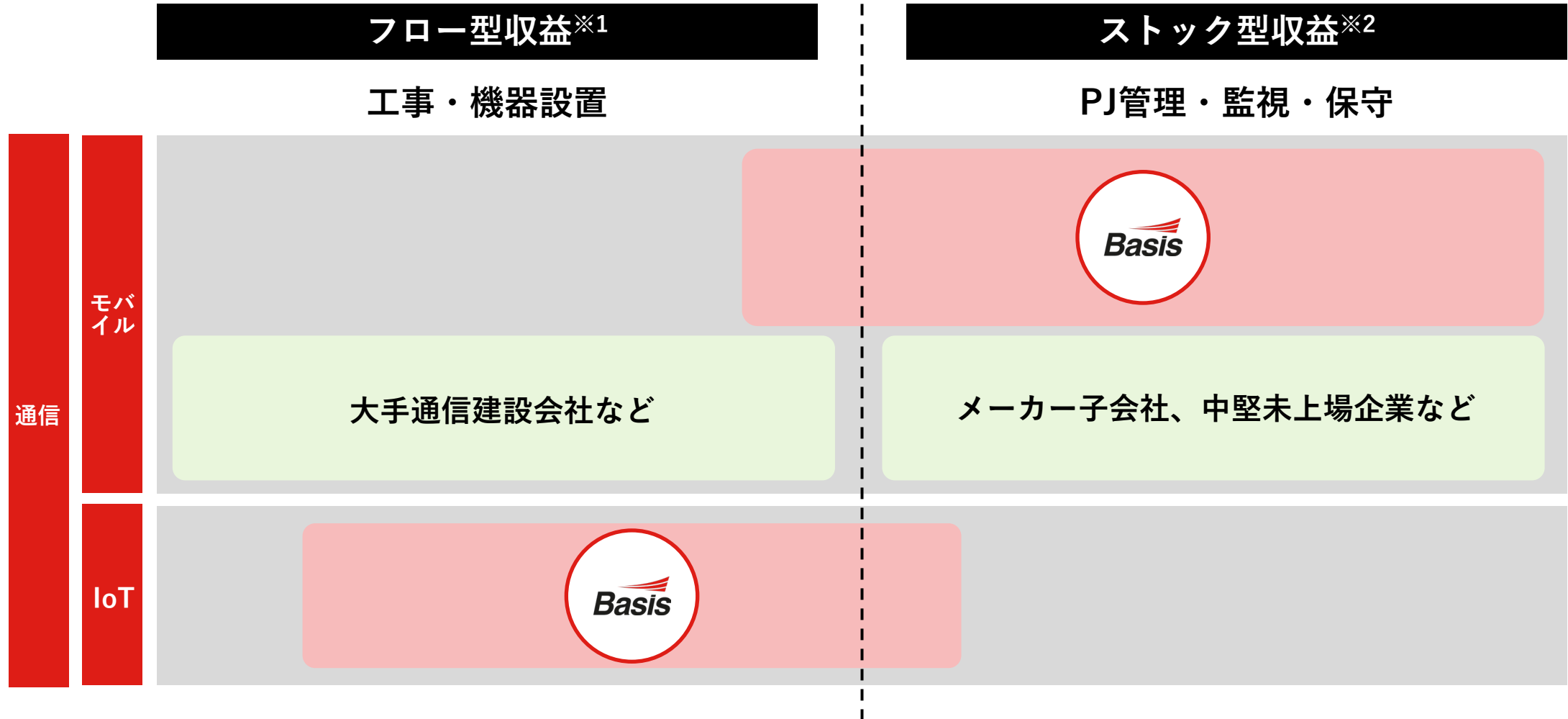


高い成長性、競争が少ない 当社の事業領域

- 危険作業が少ない
- 工程が短く、資金負担小
- 低単価で大量な工事管理が必要なため、大手通信工事会社が苦手でありたくない領域

通信工事会社との違い

通信工事各社とは得意領域が異なり、ビジネス上競合することが少ない

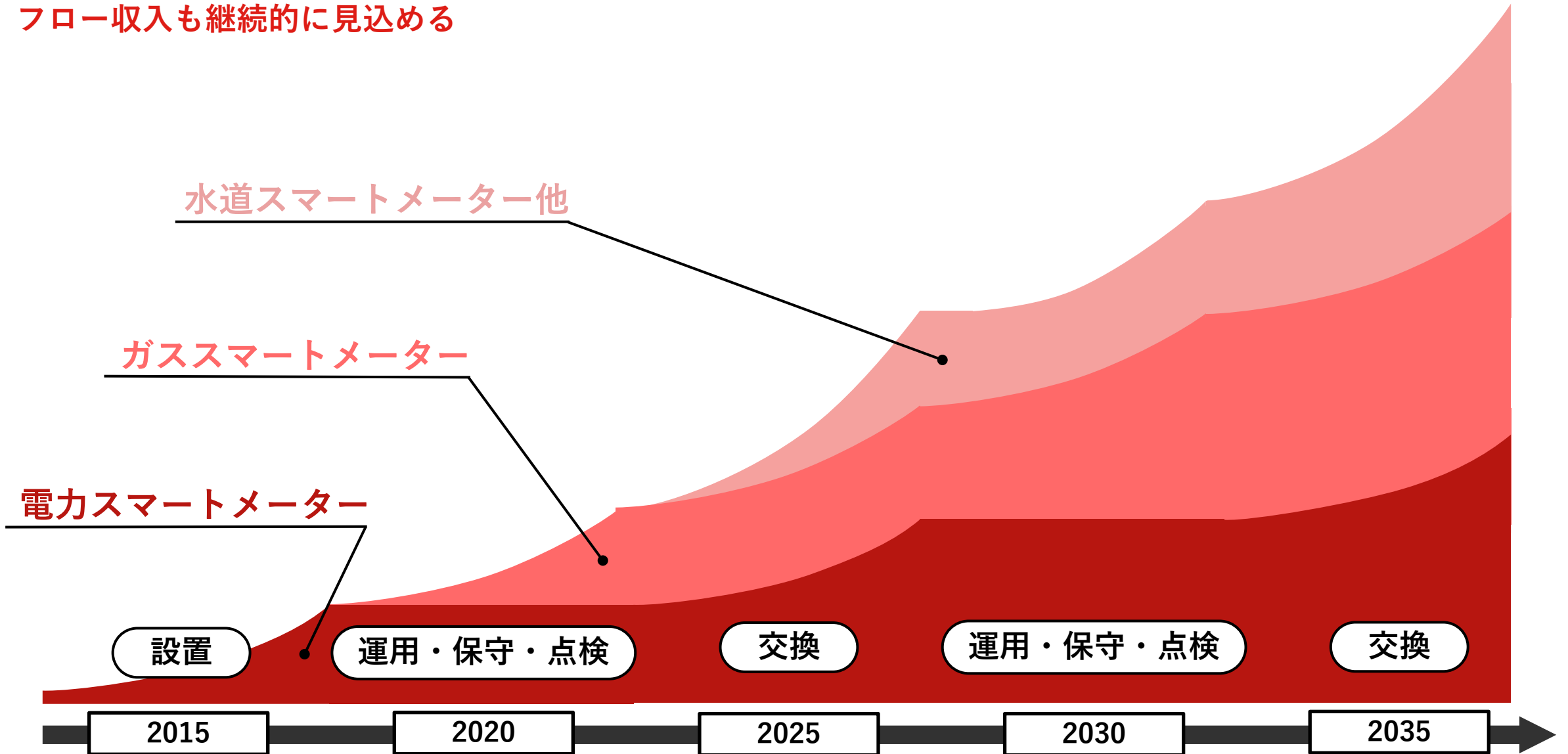


※1 フロー型収益とは、IoT機器設置など単発契約のフロー型案件により収益を獲得する収益モデルを指します。

※2 ストック型収益とは、顧客内でのプロジェクト支援など1ヶ月～3ヶ月の業務委任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。

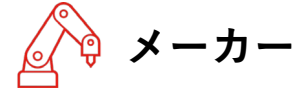
売上を安定的に積み上げることができるストックビジネス

スマートメーター設置後は、運用・保守・点検に係るストック収入に加え、定期的に交換が必要になるため※、フロー収入も継続的に見込める



※ 計量法施行令第18条【検定証印等の有効期間のある特定計量器】により各スマートメーターは定期点検、10年以内の機器の交換が義務付けられている。

主要取引先企業



 SoftBank



Panasonic[®]



Rakuten Mobile



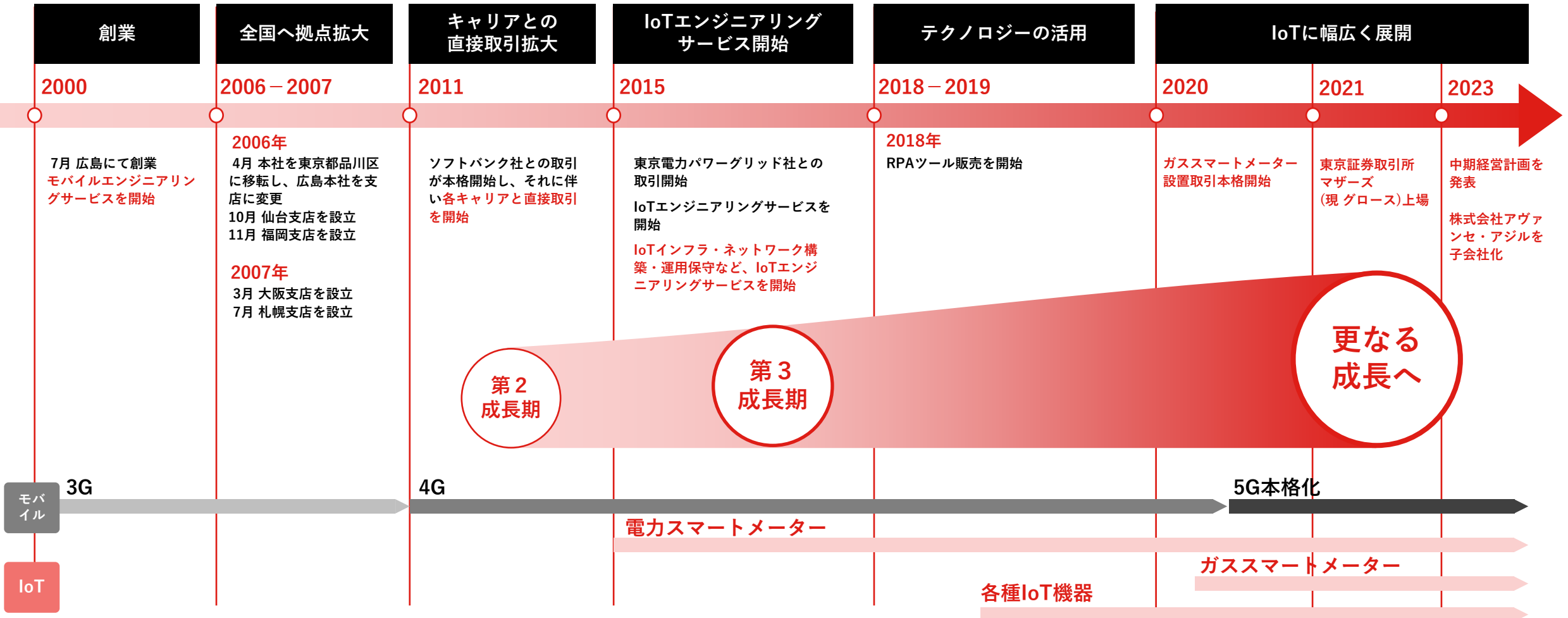
NEC



JVCKENWOOD



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機器の設置へ事業領域を拡大





テクノロジーを活用することで高い生産性を実現

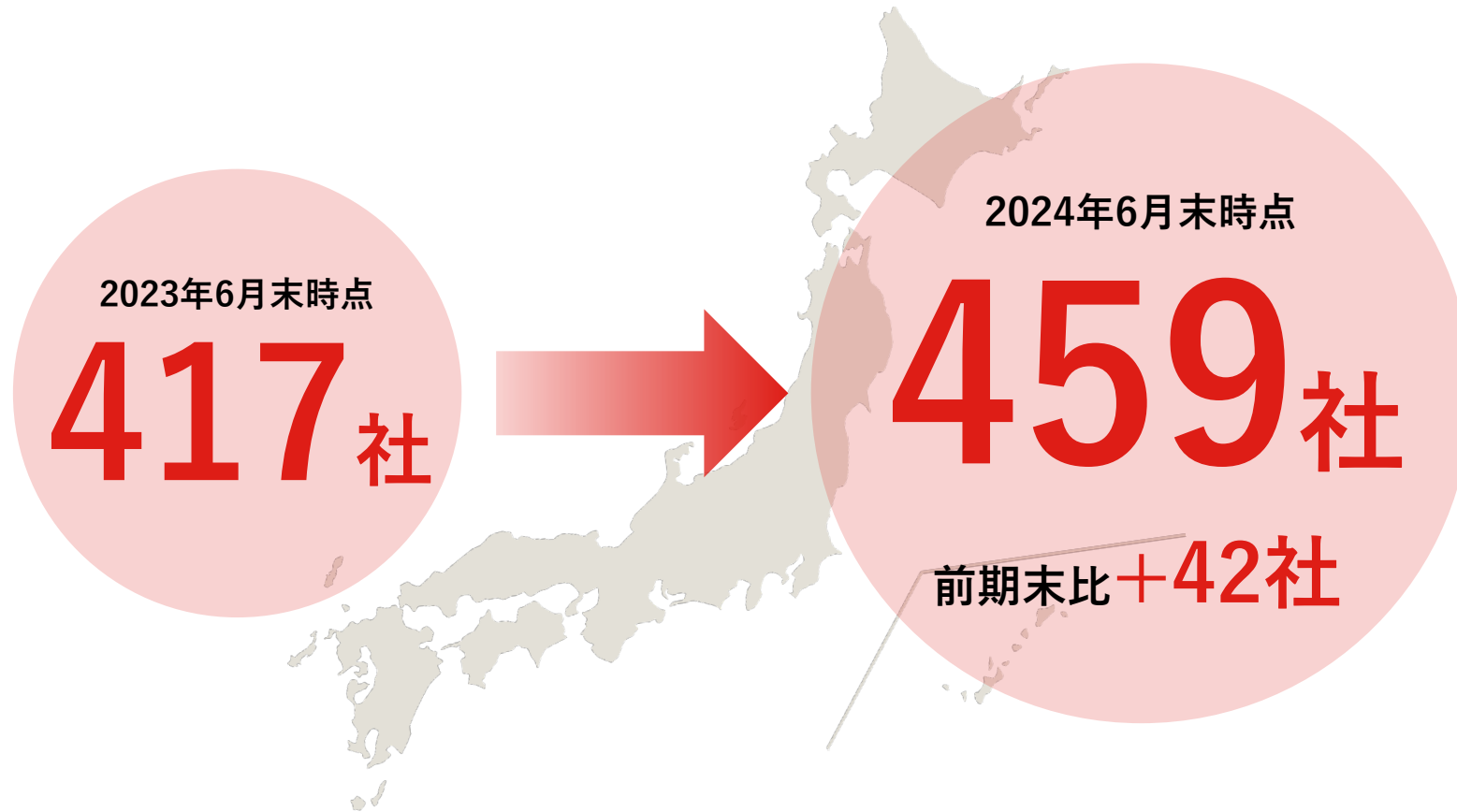
Appendix | 強みと特徴



全国対応できる体制

全国に広がるベイシスパートナーズにより全国規模のプロジェクトにも対応できる体制

ベイシスパートナーズ※参加企業数



※ ベイシスパートナーズ：発注の有無を問わず当社の事業説明を行い今後発注する案件を受託する意思を持ち登録している外注先企業。各社とは専属契約を締結しているわけではなく、ベイシスパートナーズは当社の外注先企業の呼称です。ベイシスパートナーズの社数算出ロジックですが、21/6期より成長戦略の一つとしてベイシスパートナーズの拡大を掲げ、今後作業依頼する会社を集めており、まだ発注していないが、今後発注する可能性がある企業を含め「登録企業」としてカウントしております。21/6期は取引実績のある企業+登録企業をカウントしております。

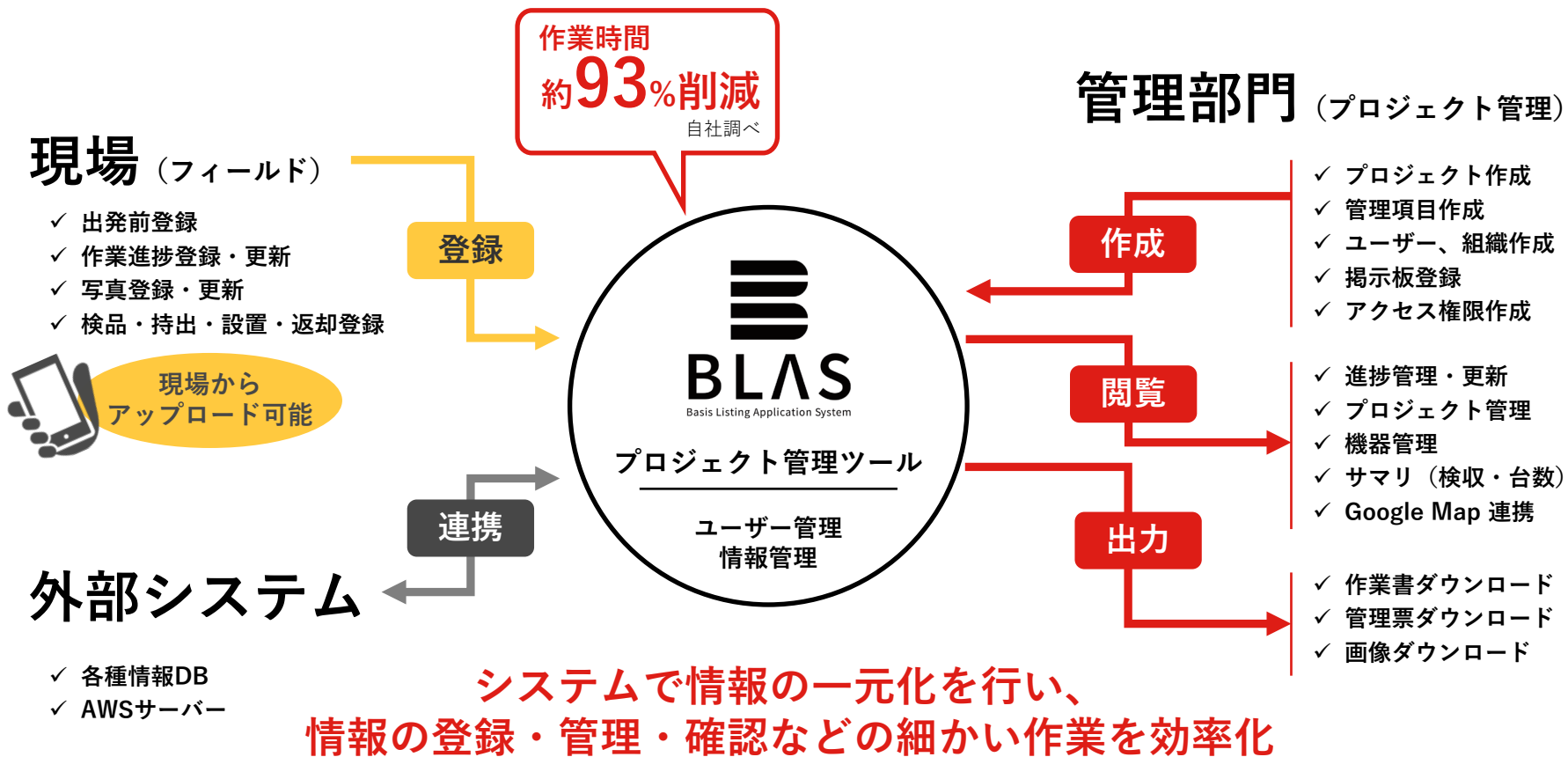
各種テクノロジーを活用し、現場作業および管理を効率化し高い生産性を実現

強み	BLAS	AI(画像認識)	RPA	Drone	その他 自社開発ツール
効果	現場管理業務・現場作業効率化、ヒューマンエラーの減少	現場管理業務の効率化、ヒューマンエラーの減少	現場管理業務の効率化、ヒューマンエラーの減少	現場作業(現地調査など)の効率化・安全向上	主に客先常駐業務において、対象業務を自動化し、プロジェクトの効率化を図る
モバイル	○		○	○	○
IoT	○	○	○		○
その他			○	○	○



多くのインフラ事業者、各作業会社がベイシスのテクノロジーを活用することで業界のDXに貢献

業務のDXにより全体作業工程を最適化×データ化
現場および管理者の作業時間を大幅に削減



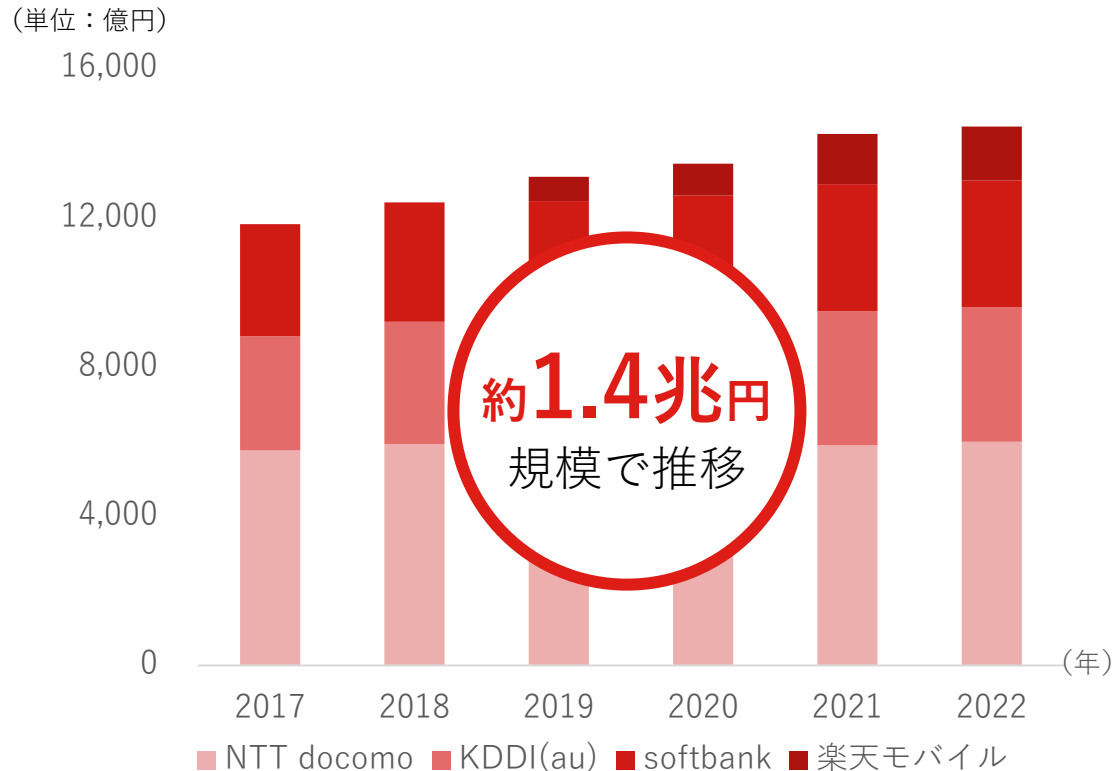
※ スケジュール管理・進捗管理・報告書作成工数削減 (93%削減) について
 対象期間：2017年2月～2017年7月 算定方式：BLAS導入前の1日平均作業時間を算出 = 300分～400分/日 BLAS導入後の1日平均作業時間を算出 = 20分～30分/日
 1日当たりの平均削減時間を算出 350-25=325分/日 325 ÷ 350=93%削減 (350分→25分) (BLAS導入前の期間は2016年1月～2017年1月)

Appendix | 市場環境



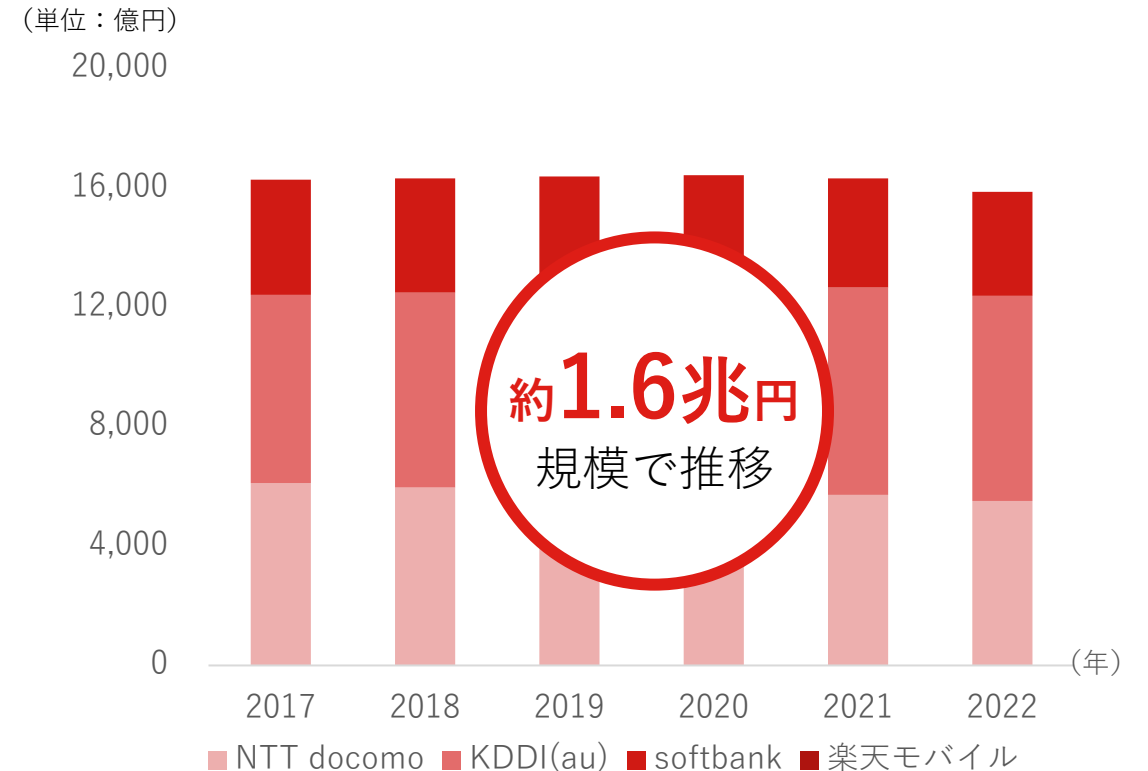
5Gの設備投資は増加傾向、ネットワーク運用・保守関連市場は約1.6兆円規模を推移

携帯電話主要事業者の設備投資額推移



今後5Gの導入や新規事業者の参入による新規基地局建設の工事発注の増加やサービス開始に伴う点検作業の発注増加、通信エリア構築のためのリモート試験やデータ変更、電波品質の解析等の発注増加が予想されます。

モバイルキャリア各社におけるネットワーク運用・保守関連市場規模の推移と予測

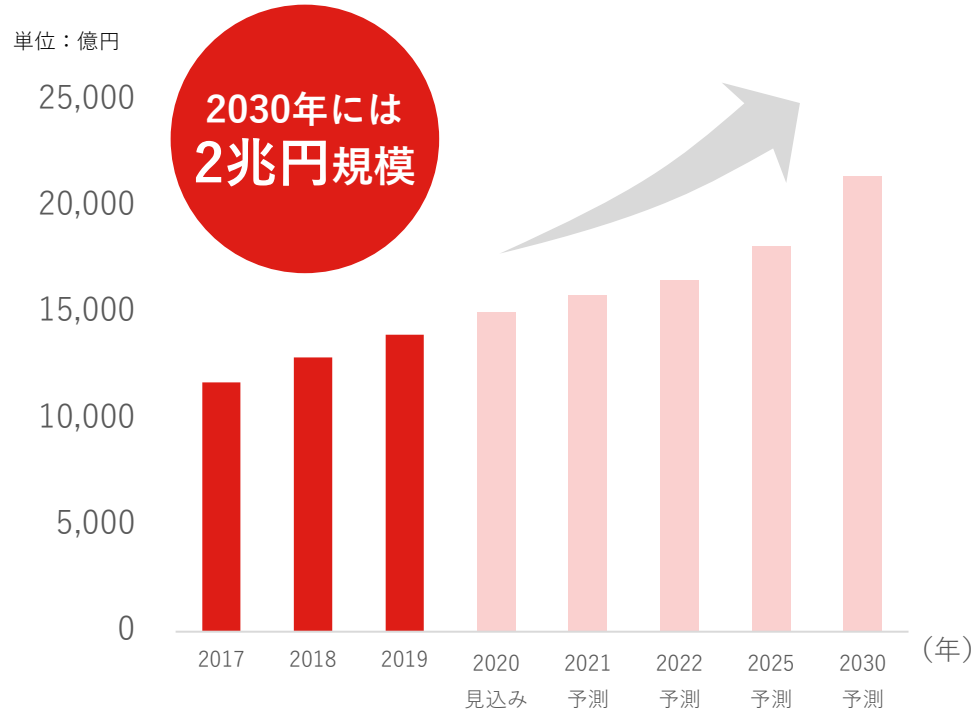


運用・保守関連市場規模は安定的な推移が見込まれています。

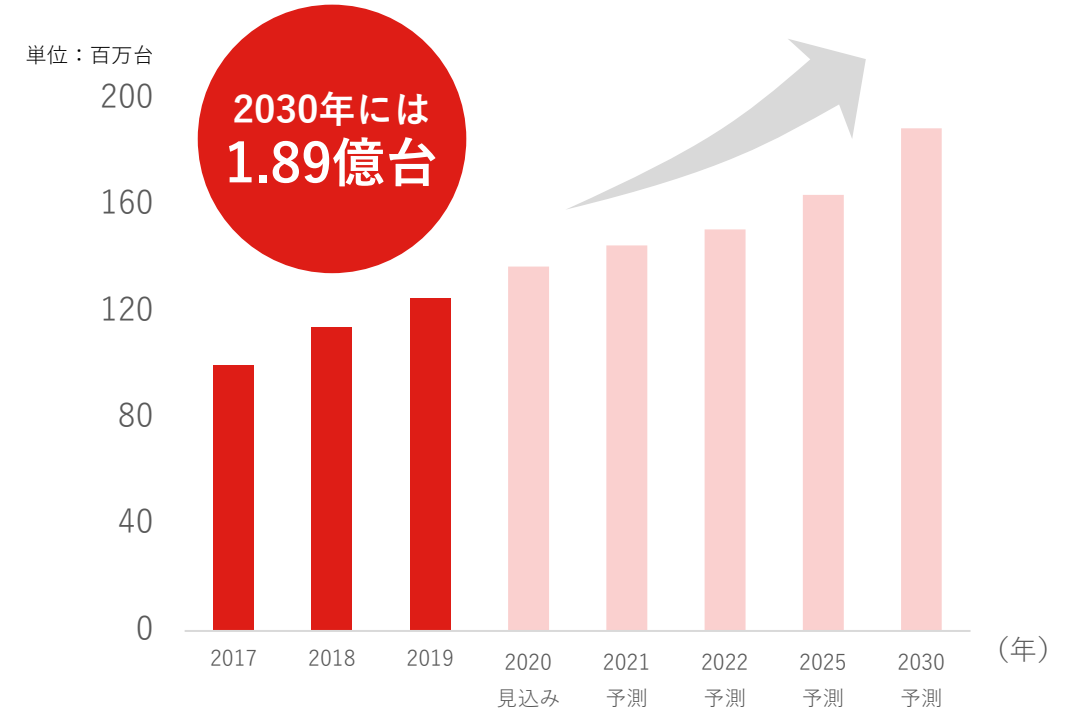
IoTエンジニアリングサービス市場環境

成長ポテンシャルが高いリモートモニタリングビジネスの市場は2兆円規模が予想される

リモートモニタリングビジネスの市場規模推移予測



リモートモニタリングビジネスのデバイス台数推移予測※1



電力・ガス事業者といった生活インフラ提供事業者のスマートメーター設置が本格化するとともに、監視カメラ、HACCP※2、ビーコン※3を始めとした各種IoT機器の設置が多種多様な業界に広がり、IoTインフラの構築需要の拡大が予想されます。当社は特にリモートモニタリング領域（カメラ・センサー設置等）の設置需要の取り込みに注力していきます。

※出典：株式会社富士経済 2020年版 リモートモニタリング関連技術・市場の現状と将来展望

※1 デバイス台数推移は40品目の数量を当社にて足し合わせて算出

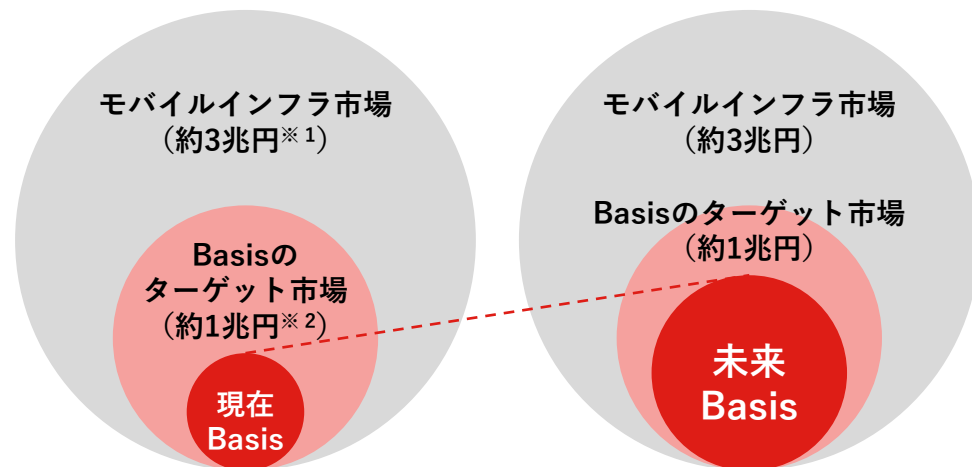
※2 HACCP（ハサップ：Hazard Analysis and Critical Control Point）とは原材料の仕入れから最終製品の出荷まで、食品の安全性を確保するための衛生管理ガイドライン。IoTを活用することで温度計測などを自動化することができる。

※3 ビーコンとは低消費電力の近距離無線技術「Bluetooth Low Energy」（BLE）を利用した新しい位置特定技術、また、その技術を利用したデバイスを指す。

モバイル（成熟市場）

新しい通信方式（5G、ローカル5G、LPWA、Wi-Fi、BLE他）の進展により、今後大きく成長することが予想される5G、IoT関連等がターゲット分野。

奪え戦略（市場浸透戦略）

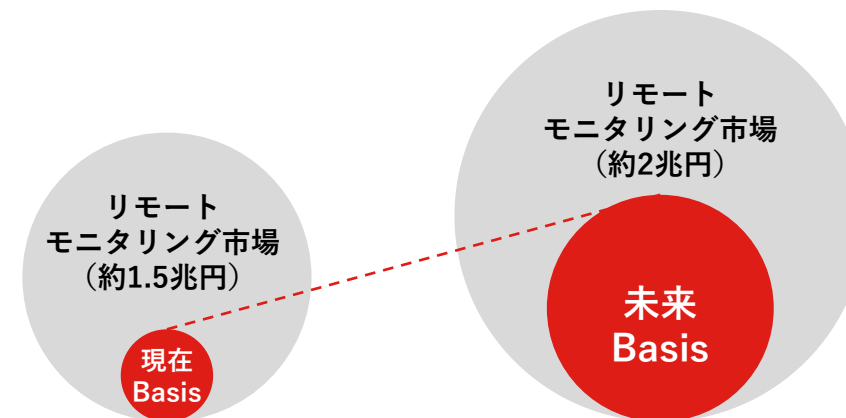


5G時代の新たなインフラ構築・運用保守のシェアを拡大

IoT（成長市場）

電力・ガス事業者といった生活インフラ提供事業者のスマートメーター設置が本格化、その他、特に需要拡大が予想されるリモートモニタリング領域（カメラ・センサー設置等）の設置需要の取り込みに注力。

伸ばせ戦略（新市場開拓戦略）



今後急成長が予測されるIoTインフラ構築・運用保守市場の拡大に合わせ業績を拡大

※1 モバイルインフラ市場の3兆円は、携帯電話主要事業者の設備投資額とモバイルキャリア各社におけるネットワーク運用・保守関連市場規模の合計となっております。（出典：株式会社MCA 携帯電話基地局および周辺部材市場の現状と将来予測2019年版、セルラーキャリアにおけるネットワーク運用・保守の現状と今後の展望）

※2 約1兆円の算出方法：設備投資額約1.4兆円とネットワーク運用・保守約1.6兆円の合計約3兆円の内、当社のターゲットとなる改修・検査・最適化の530億円、工事費2,220億円、施設保全費7,990億円の合計約1兆円にて算出しております。

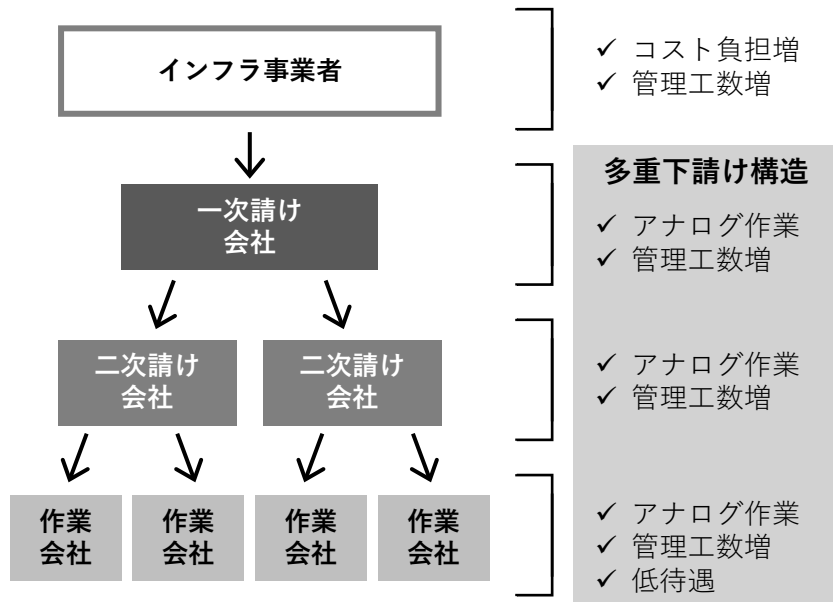
Appendix | ベイシスの社会課題解決

インフラ産業構造の変革とDX推進



当社は、多重下請けによる非効率な構造を無くし、今まで中間業者が担っていたアナログで非効率な業務をテクノロジーで代替することで生産性を高め、サステナブルなICTインフラの構築・維持を可能にする。

従来



課題

- ・ 多重下請+アナログで低い生産性
- ・ インフラ構築・維持コストの高止まり
- ・ 低待遇で担い手不足

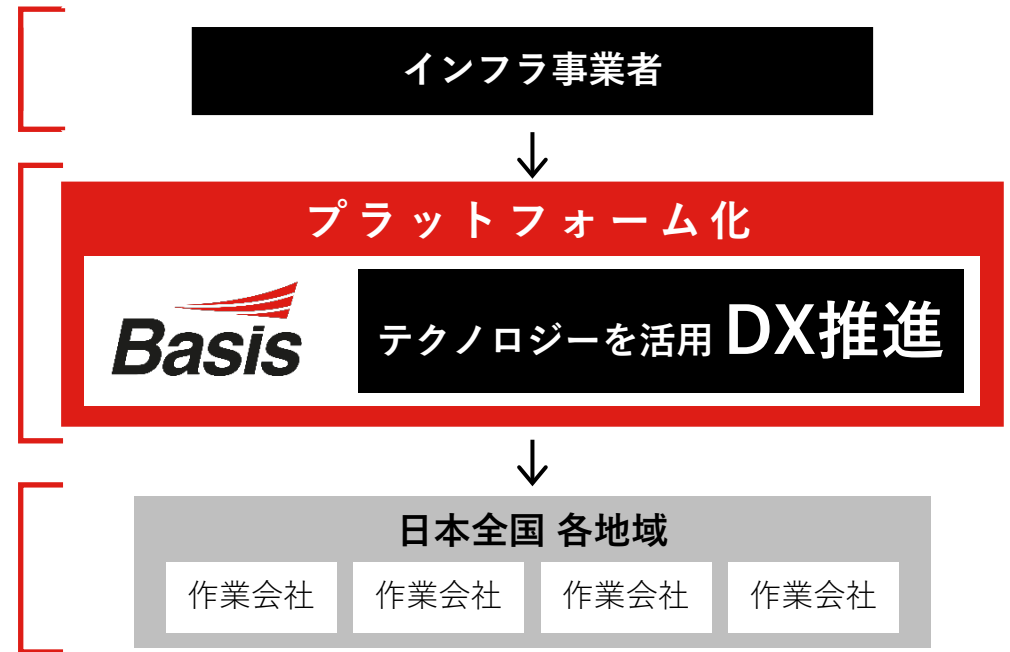
将来的にICTインフラの構築・維持が困難に

ベイシスのインフラテックプラットフォーム

- ✓ コスト負担減
- ✓ 管理工数減

- ✓ デジタル化
- ✓ 管理工数減

- ✓ デジタル化
- ✓ 管理工数減
- ✓ 高待遇



解決策

- ・ 付加価値の低い中間業者を無くし無駄を削減
- ・ テクノロジーを活用し、業務の効率化・品質の均一化を実現
- ・ インフラ事業者と作業会社双方の業務効率・生産性を向上

サステナブルなICTインフラの構築・維持が可能に

Appendix | その他



項目	主要なリスク	顕在化可能性／ 時期	リスク対応策
事業環境および顧客の動向	当社は通信事業者を主たる顧客としているため、2020年春にサービスが開始された第4のキャリアの参入や政府から通信キャリア各社に対する通信料金の見直し要求等、通信事業者間における競争激化や予測しえぬ業績悪化に伴う設備投資費の縮小等により当社の提供するサービス領域が縮小する場合には、当社の財務状態および業績に影響を及ぼす可能性があります。	高／短期	<ul style="list-style-type: none"> • 通信事業者以外の顧客の開拓で対応しております。 • モバイルエンジニアリングサービス以外の事業展開により特定業界に依存しない事業基盤を確立する取り組みを今後も継続して参ります。
許認可の取り消し、または法規制等の変更・新設	当社の業務においては、「一般建設業（電気工事業、電気通信工事業）」、「労働者派遣事業の適正な運営の確保および派遣労働者の就業条件の整備等に関する法律（労働者派遣法）」の関係法規の規制を受けております。今後何らかの理由により当該許認可等が取消、または法的規制が変更・新設となり、当社の事業展開に何らかの制約を受ける場合には、当社の財務状態および業績に影響を及ぼす可能性があります。	低／中長期	<ul style="list-style-type: none"> • 顧問弁護士、専門家と連携し、法規制等の動向について常に注視し、臨機応変に対応できる体制をとっております。
特定取引先に対する依存度	当社は各通信事業者との取引比率が高く、情報通信業界の市況動向や技術革新等により各通信事業者の設備投資行動が変化した場合、また何かしらの理由により継続的な取引が不可能となった場合、当社の財務状態および業績に影響を及ぼす可能性があります。	高／短期	<ul style="list-style-type: none"> • IoTエンジニアリングサービスにて新たな業界への新規顧客開拓を進め、顧客数を増やすことで特定顧客の依存度を下げる取り組みを行っております。
重大な人身・設備事故等の発生	不測の事態により重大な人身・設備事故を発生させた場合、顧客からの信頼を低下させるほか、損害賠償義務の発生や受注機会の減少等により、当社の財務状態および業績に影響を及ぼす可能性があります。	高／中長期	<ul style="list-style-type: none"> • 建設工事現場における人身・設備事故を未然に防ぐため、「安全・品質の確保」に対する取り組みは万全を期し、管理を強化することで対応しております。

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。

なお、本資料のアップデートは今後、本決算後8月頃を目処として開示を行う予定です。



Basis