



ベシス株式会社

2023年6月期 決算説明資料

証券コード：4068

(事業計画及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>

2023年8月

2023年6月期決算概要	P 3
中長期成長戦略	P 11
中長期成長戦略の進捗	P 17
2024年6月期 業績見通し	P 22
その他トピックス	P 33
Appendix	P 35

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、弊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及び期首利益剰余金に与える影響はありません。

2023年6月期 通期業績

売上高**68.6億円**（前年同期比**109.6%**）

営業利益**3.8億円**（前年同期比**78.1%**）

売上高は**過去最高を更新**。営業利益は人材への積極投資を実施したことにより減益。

モバイルエンジニアリング サービス

売上高**51.0億円**（前年同期比**104.4%**）

通信キャリア各社のコスト抑制要請の影響や基地局工事案件において売上の一部が翌期以降にずれこむ等の影響がありつつも、前年を上回る売上に。

IoTエンジニアリング サービス

売上高**15.7億円**（前年同期比**135.5%**）

新規顧客、新規案件の獲得が好調で堅調に成長。設置台数は前年同期56万台に対し、72万台と**16万台増加**（前年同期比**129.8%**）。

2024年6月期 通期業績予想

売上高**65.4億円**（前年同期比**95.4%**）、営業利益**1.4億円**（前年同期比**37.5%**）

成長が見込まれるIoTエンジニアリングサービスに経営リソースをシフトさせることで今後の長期的な事業成長を見込んだ意志ある踊り場とする。

2023年6月期決算概要

売上高

6,863百万円

(前年同期比**109.6%**)

経常利益

363百万円

(前年同期比**74.9%**)

営業利益

382百万円

(前年同期比**78.1%**)

当期純利益

280百万円

(前年同期比**86.3%**)

【モバイル】

- サービス別売上は一部基地局工事等のフロー案件の工事遅延があるものの顧客の決算期に合わせて検収が集中し、前年同期比104.4%。

【IoT】

- サービス別売上は前年同期比135.5%と順調に拡大。
- ガス・電気など生活インフラ分野におけるスマートメーター設置が進み、設置台数は72万台に増加（計画比126.1%、前年同期比129.4%）。

PLサマリー

単位：百万円

	2022年6月期	対売上高 比率	2023年6月期	対売上高 比率	前年同期比
売上高	6,264	—	6,863	—	109.6%
売上総利益	1,559	24.9%	1,680	24.5%	107.8%
販売費及び 一般管理費	1,069	17.1%	1,298	18.9%	121.4%
営業利益	490	7.8%	382	5.6%	78.1%
経常利益	485	7.8%	363	5.3%	74.9%
当期純利益	324	5.2%	280	4.1%	86.3%
1株当たり 四半期純利益（円）	178.04	—	151.02	-	84.3%

- 売上高は堅調に推移。
- 一部の案件が前年第2四半期以降案件単価が低下し、売上総利益率も0.4P低下。
- 上記に加え、期初計画通り人材への積極投資を実施し、販売管理費が増加したことで営業利益は前期を下回る結果。
- サービス別売上内訳
 モバイル 5,105百万円
 IoT 1,579百万円
 その他 178百万円

※ 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2023年6月期の売上高が相違いたします。

2023年6月期 業績予想比

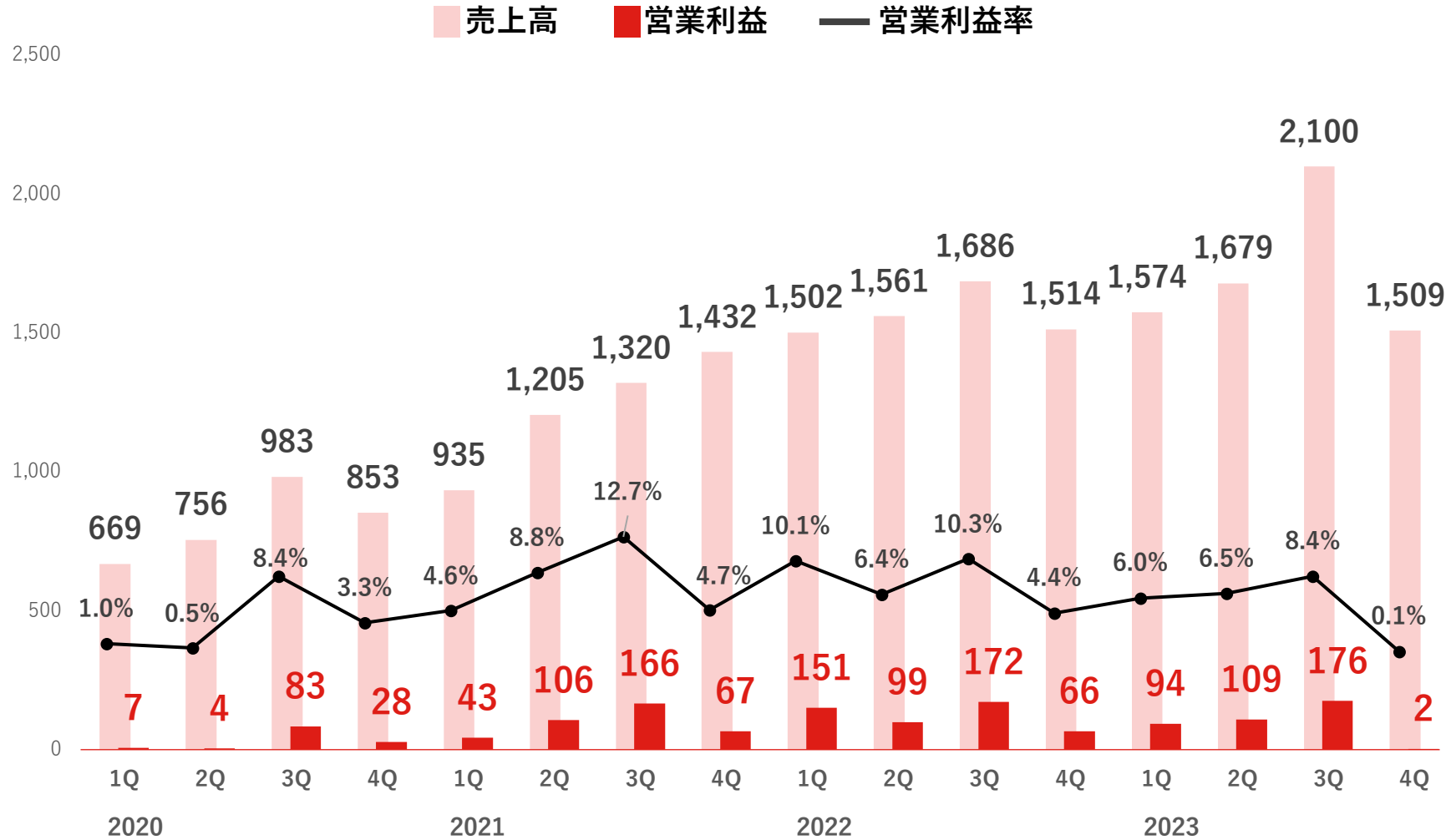
単位：百万円

	2023年6月期 予想	対売上高 比率	2023年6月期 実績	対売上高 比率	達成率
売上高	7,150	-	6,863	-	96.0%
売上総利益	1,849	25.9%	1,680	24.5%	90.9%
販売費及び 一般管理費	1,344	18.8%	1,298	18.9%	96.5%
営業利益	504	7.1%	382	5.6%	75.8%
経常利益	494	6.9%	363	5.3%	73.5%
当期純利益	309	4.3%	280	4.1%	90.5%
1株当たり 当期純利益 (円)	167.39	-	151.02	-	90.2%

- ・通期計画に対し売上高、営業利益ともに予想未達。
- ・売上高についてはモバイルは前年を上回ったものの基地局工事関連の案件が中止及び工期後ろ倒しにより計画未達。また、通信キャリアへの常駐案件も投資抑制により計画未達。IoTは新規案件獲得により前年を上回るも、モバイルの未達分をカバーできず計画対比96.0%となった。
- ・販売管理費及び一般管理費については積極投資を行いつつも経費削減を行い計画比96.6%となった。

四半期推移

単位：百万円



- 主要顧客の決算期が当社の第3四半期に当たるため、第1四半期から第3四半期にかけて右肩上がりに推移するトレンド。
- モバイルのストック案件について、2023年4月より通信キャリアの新年度となり、コスト抑制要請を背景に案件縮小。その結果2023年6月期第4四半期の稼働人員数は前年対比-149人（四半期累計）となり、売上高は前年同期を下回る結果となった。

※ 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。

BSサマリー

単位：百万円

	2022年6月期	2023年6月期	増減額		2022年6月期	2023年6月期	増減額
流動資産	2,776	3,103	326	流動負債	1,358	1,599	241
現預金	873	1,061	187	固定負債	-	-	-
固定資産	251	457	200	負債合計	1,358	1,599	241
有形固定資産	7	128	121				
無形固定資産	57	80	23	株主資本	1,669	1,954	285
投資その他の資産	186	242	55	純資産合計	1,669	1,954	285
資産合計	3,027	3,554	527	負債・純資産合計	3,027	3,554	527

- ・流動資産：基地局工事案件の売上の増加に伴い売掛金残高増加。
- ・流動負債：未払法人税等の減少及び賞与引当金の増加。
- ・株主資本：繰越利益剰余金の増加及び新株式発行による資本金及び資本準備金の増加。
- ・自己資本比率：前期末の55.1%から55.0%と変わらず、依然良好な水準を維持。

	2022年6月期	2023年6月期		2022年6月期	2023年6月期		2022年6月期	2023年6月期
ROA	11.4%	8.5%	ROE	22.4%	15.5%	自己資本比率	55.1%	55.0%

2023年6月期の重要施策（戦略的投資）

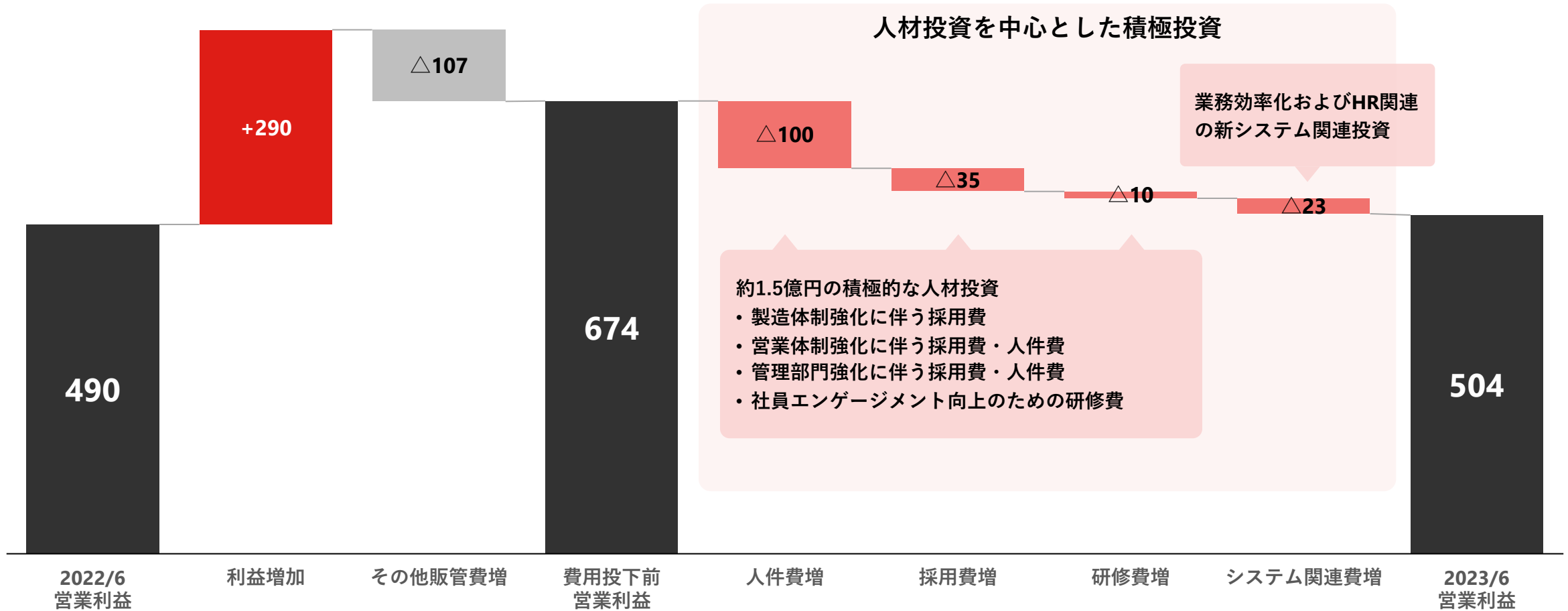
再掲



中長期的な成長に向け、人材投資を中心に戦略的に追加投資を実施

今期集中的に投資を行うことで営業強化と業務効率化を図りつつ、営業利益5億円（前期比103%）を見込む

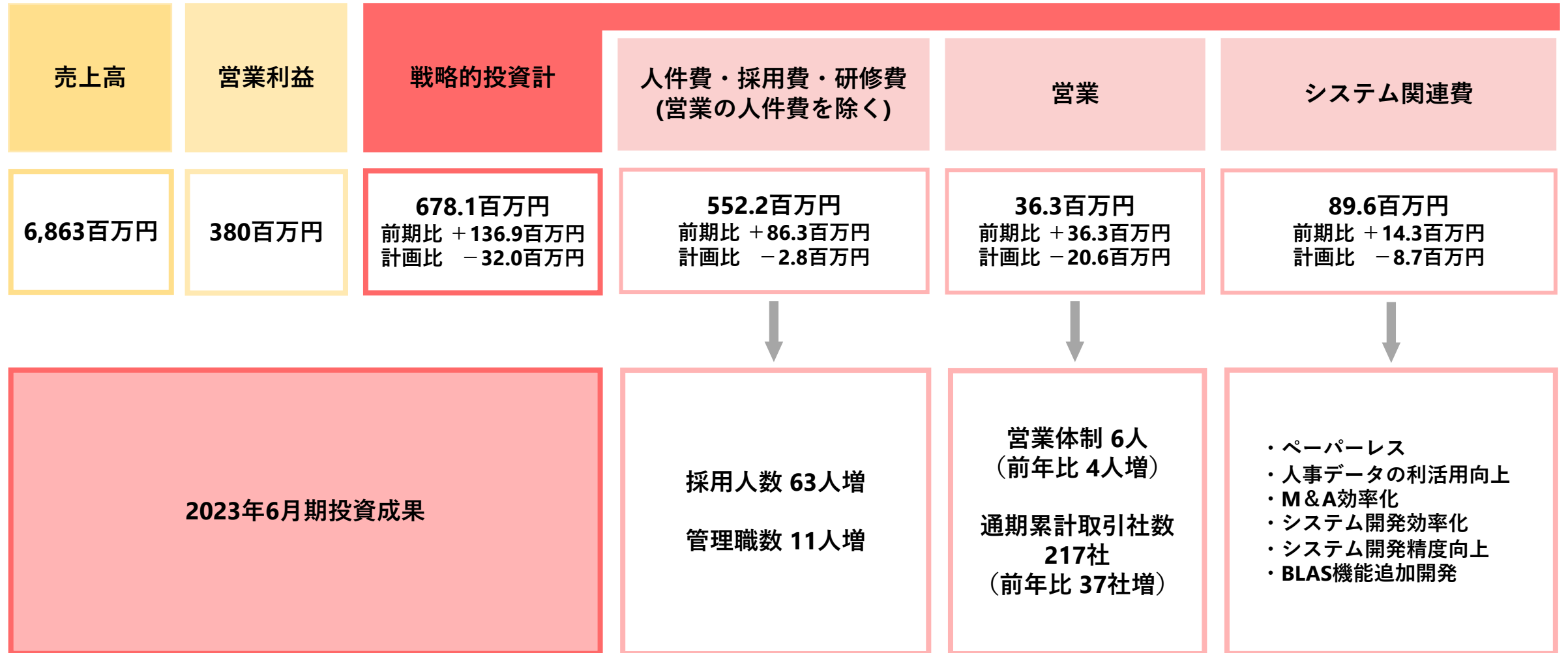
（単位：百万円）



2023年6月期の戦略的投資に関する実績レビュー

追加投資実績は約1.36億円となり、計画比95.48%（▲3,209万円）で着地。

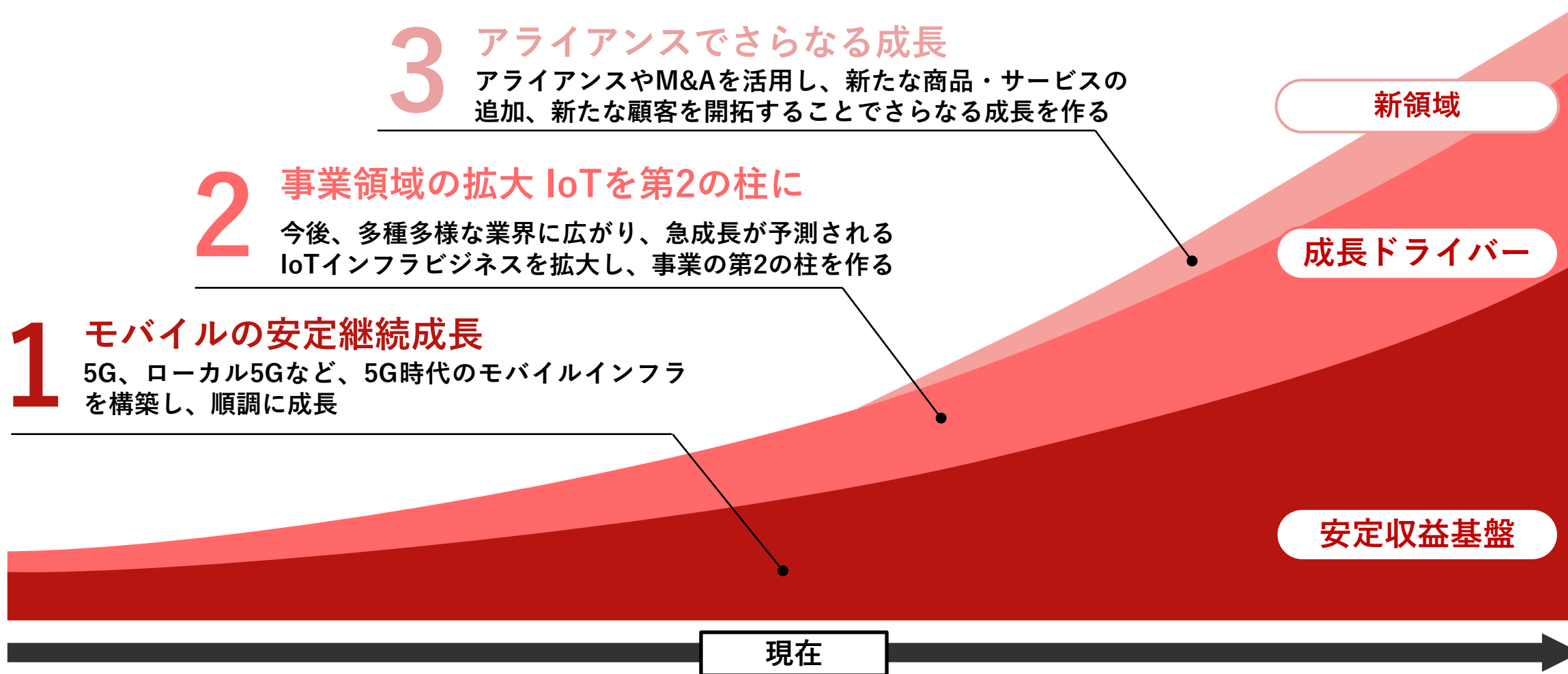
コスト抑制しつつ、期待された投資効果は得られた。



中長期成長戦略



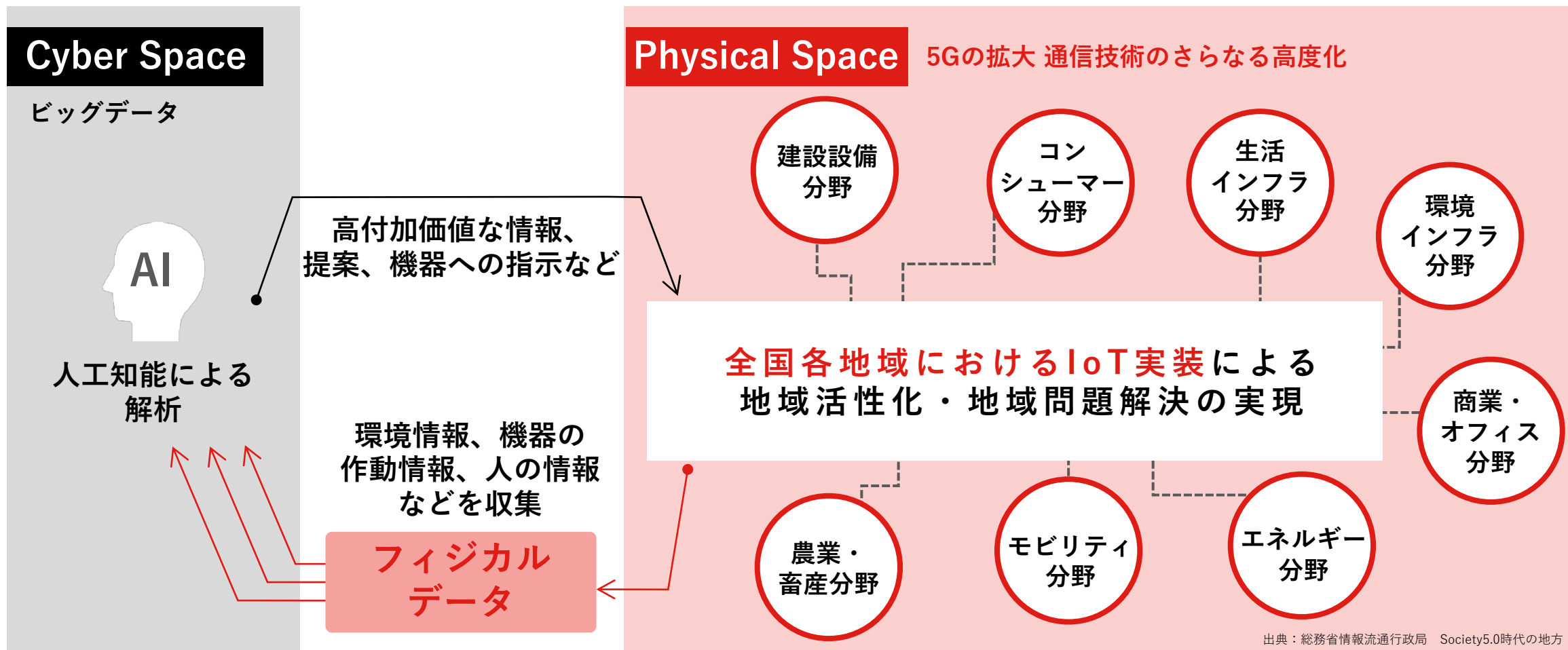
インフラ業界は5Gの拡大を受け、IoT関連機器の設置、保守運用ニーズが増加
その事業機会を確実に捉え、今まで培ったノウハウやテクノロジーをベースに事業領域を拡大し高成長を目指す



Society5.0*を背景にあらゆる産業分野において各種通信、IoT機器の設置需要は急増 **Basis**

サイバー空間とフィジカル空間をつなぐ5Gの拡大と、各種IoT機器設置によるインフラ基盤の拡大そして、安定運用が「当たり前」の世界に。その「当たり前」をベシスが創り、支える

再掲



* 政府が「目指すべき未来社会」として提唱する「超スマート社会」。IoTの活用によりサイバー空間（仮想空間）とフィジカル空間（現実空間）を高度に融合し、すべての物や情報、人を一つにつなぐとともに、AI等の活用により量と質の全体最適をはかる社会。

Society5.0

IoT リモートモニタリングサービス市場

主力分野 実績あり 実績なし

建物設備分野	エレベーター	空調設備	発電設備	ボイラ	監視カメラ	UPS	機械警備	工作機械	AED	建物
エネルギー分野	太陽光発電	風力発電	自家発電機	定置用蓄電池	プラント					
生活インフラ分野	電カスマートメーター	ガスメーター	水道メーター	産業排水	マンホールポンプ	ゴミ箱				
環境インフラ分野	水質	橋梁	気象							
商業オフィス分野	冷凍・冷蔵ショーケース	自動販売機	コインパーキング	デジタルサイネージ	POS					
モビリティ分野	自動車 (位置情報)	タクシー配車	建機	物流トラック	物流パレット					
コンシューマ分野	住宅	ホームセキュリティ	ウェアラブルデバイス							
農業・畜産分野	農作物・栽培環境	農業機械	家畜							

IoT

モバイル

通信	4G	Wi-Fi5	5G	ローカル5G	Wi-Fi6
----	----	--------	----	--------	--------

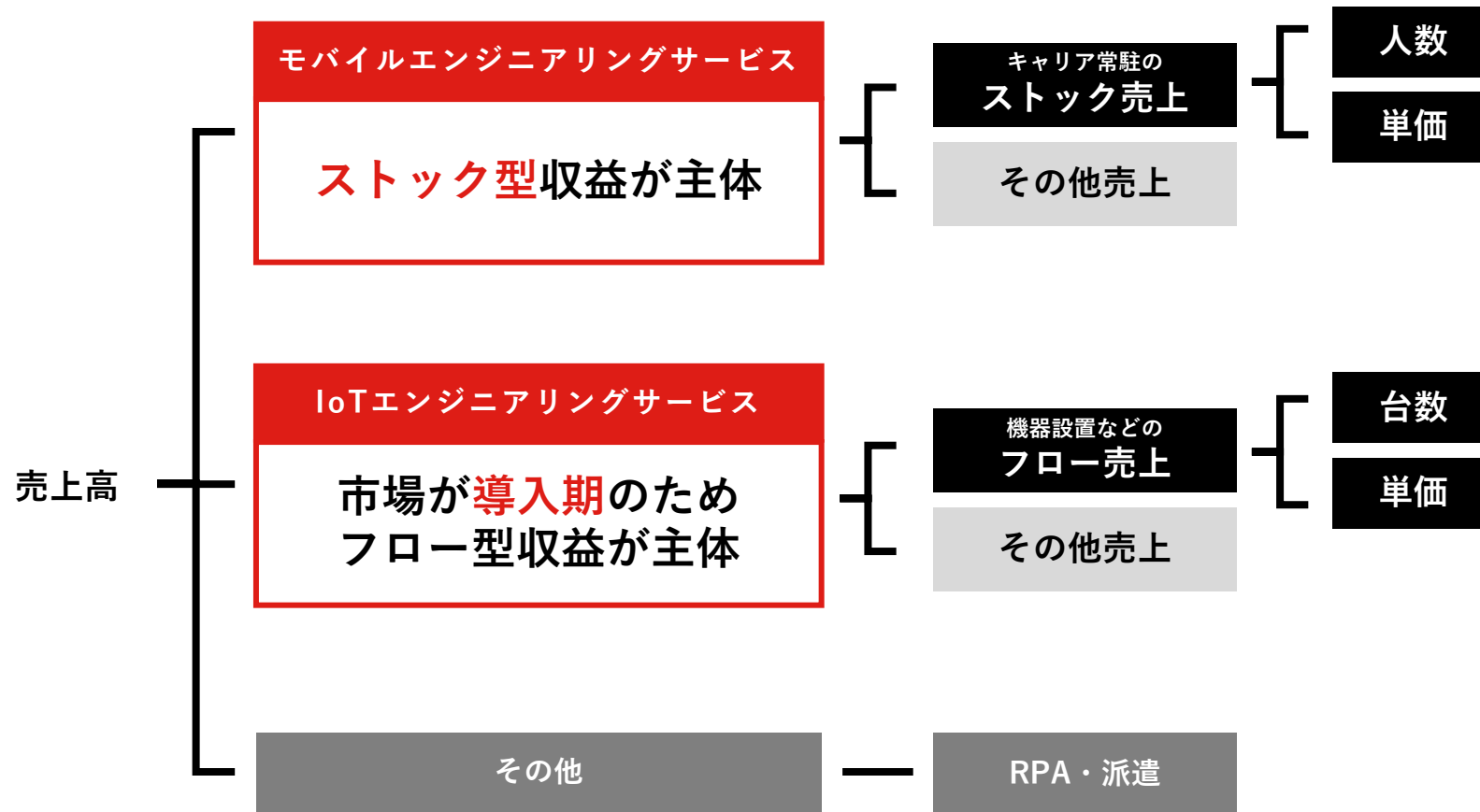
Mobile

収益構造と重要指標（KPI）

再掲



フロー型とストック型収益の両輪で、安定的かつ持続成長可能な収益構造を構築
特にモバイルのストック売上およびIoTのフロー売上の最大化を重視し、重要指標を設定



※ 稼働人員数：モバイルエンジニアリングサービスのプロジェクトに従事し、原価性のあるベシス従業員、パートナーエンジニアの総稼働人員数の合計。

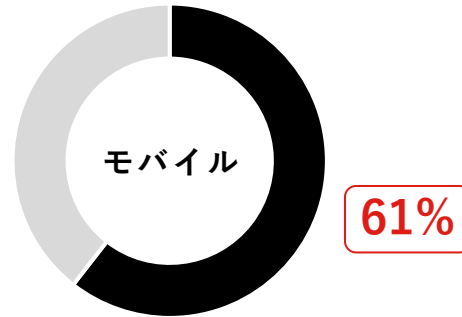
※ 平均単価：モバイルエンジニアリングサービスではストック型案件の総売上高を総稼働人数で割ったもの、IoTエンジニアリングサービスではフロー型案件の総売上高を設置件数で割ったもの。

サービス別内訳

▼2023年6月期実績

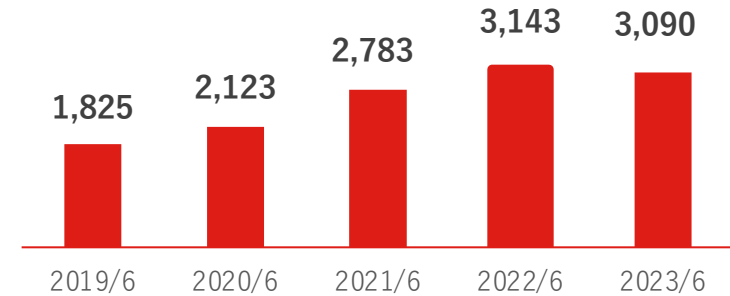
単位：百万円

	売上高
モバイル	5,105
キャリア常駐 (ストック)	3,090
その他	2,015

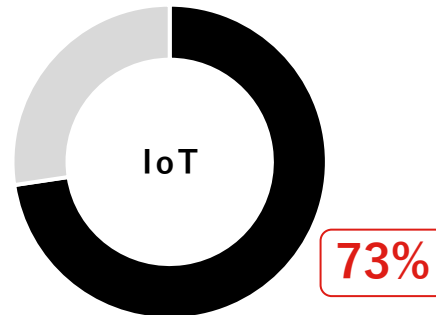


モバイル ストック売上高推移

(単位：百万円)

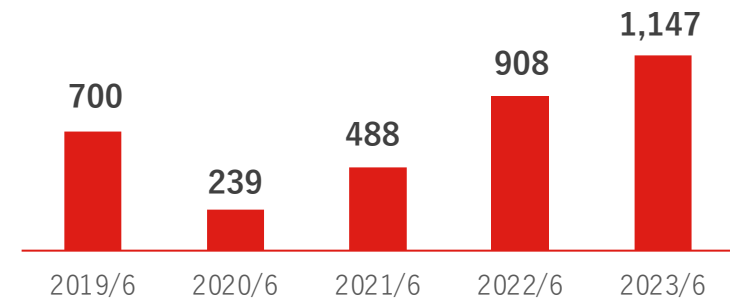


IoT	1,579
機器設置 (フロー)	1,147
その他	432



IoT フロー売上高推移

(単位：百万円)



その他	178
------------	------------

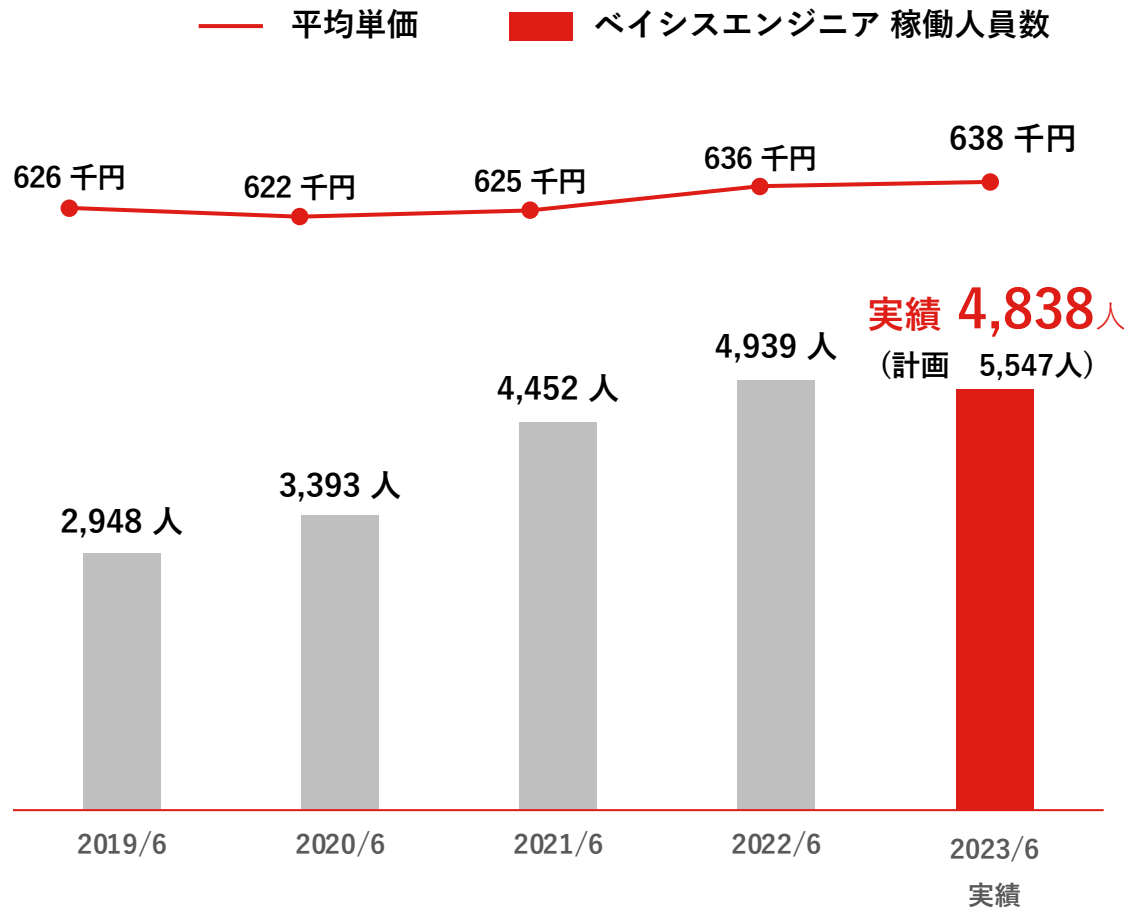
※ サービス別売上高について、収益認識に関する会計基準に沿ってサービス別売上高を算出していますが、当社の事業セグメントはインフラテック事業の単一セグメントとなります。金額単位表示（百万円）未满是切捨てしているため、サービス別売上高の合計と2023年6月期の売上高が相違いたします。

中長期成長戦略の進捗

中長期成長戦略 1 モバイルの安定継続成長

KPI推移 モバイルエンジニアリングサービス

稼働人員数※・平均単価推移



稼働人員数

達成率
87.2%

前期比
-101人
(98.0%)

- モバイルキャリアのコスト抑制要請の高まりにより稼働人員数は4,838人、達成率87.2%と成長は鈍化。
- 単価はおおよそ計画通りに推移。
- 通信キャリアの設備投資は一時的に減少し、今後もコスト抑制要請は進むため打ち手が必要。

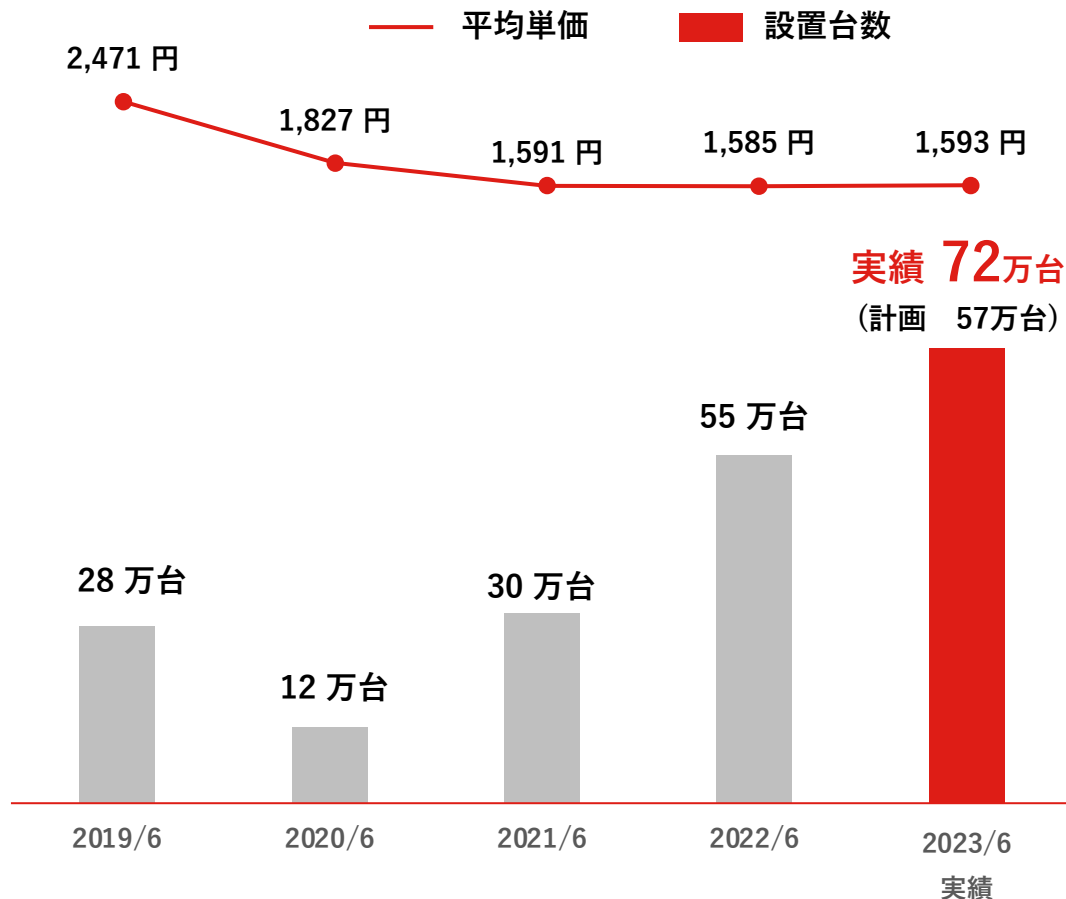
KPI		
モバイル	稼働人員数	✖ 平均単価
IoT	設置台数	✖ 平均単価

※ 稼働人員数は各対象期間の総稼働人数（ベシス従業員、パートナーエンジニア含む）。平均単価はモバイルエンジニアリングサービスのストック総売上を総稼働人数で割り算出。

中長期成長戦略 2 事業領域の拡大IoTを第2の柱に

KPI推移 IoTエンジニアリングサービス

IoT機器設置台数・平均単価※



設置台数

達成率
126.1%

前期比
+16万台
(129.4%)

- ストック型収益である保守・運用サービスの将来的な獲得を見据え、設置台数の拡大を最優先とする方針。
- ガスNCU、電力スマートメーター設置の増加により、前期比129.4%、+16万台、計画達成率126.1%で着地。
- 設置単価の低い生活インフラのスマートメーター案件の機器設置数の増加により計画よりも設置単価が154円下回った。

KPI		
モバイル	稼働人員数	× 平均単価
IoT	設置台数	× 平均単価

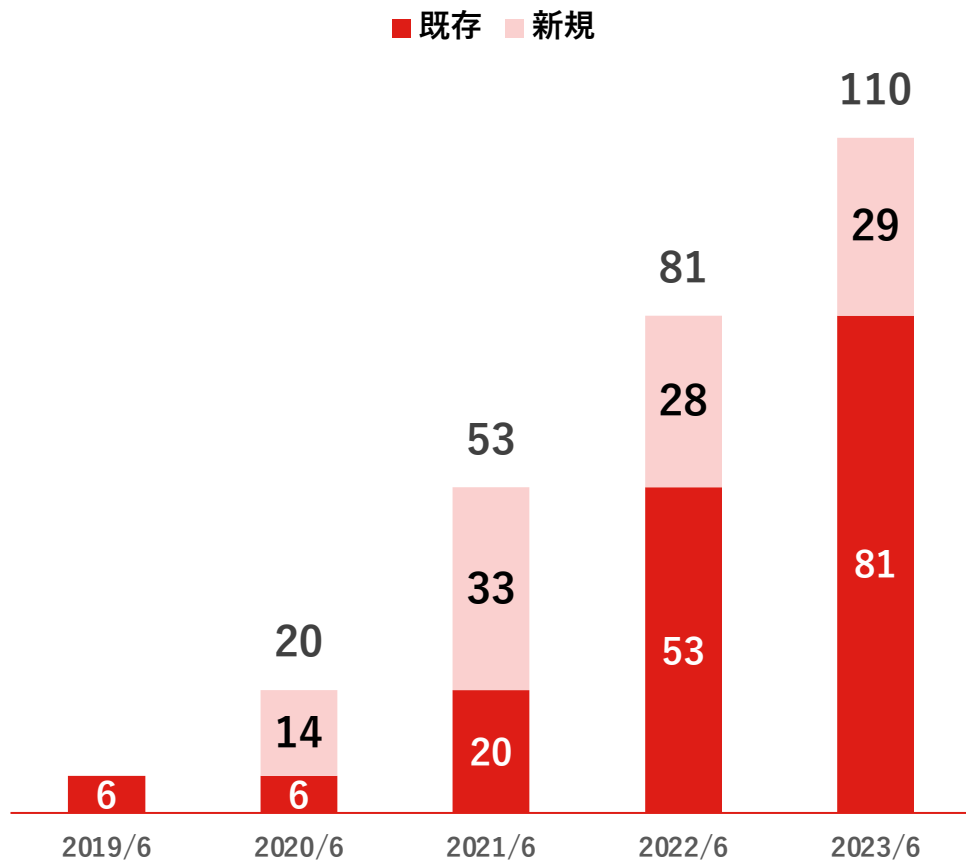
※ 平均単価はIoTエンジニアリングサービスではフロー型案件の総売上高を設置件数で割り算出。

中長期成長戦略 2 事業領域の拡大IoTを第2の柱に

新規取引社数は堅調に推移

あらゆる産業分野で実績を作り多様なニーズに応えられる体制を構築

取引社数推移※



2023年6月期に新規取引開始となった主な導入事例

■ スマートロックの導入

実績：約**4,200台**



■ AI顔認証入退室管理ソリューションの導入

実績：**41件**



■ 駆け付け修理対応、トラブル現地対応

実績：**6顧客**



7プロジェクト

※ 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。

ベイシスの既存事業との高い親和性と成長が見込める企業を中心にM&Aを積極的に検討。

1

既存事業の拡大

未開拓領域や既存商材をフックとしたクロスセル・アップセルが見込める領域に強みを持った企業且つ、M&A後の売上高成長率110%以上が見込める企業を対象としたM&A。

対象企業

ネットワーク系SES※
SaaS
IoT導入コンサル

2

リソースの獲得

ベイシスが保有していない技術・サービスを保有している企業を対象。また、ネットワーク系SESのエンジニアリソースや自社開発を行うエンジニアリソースの拡充が可能な企業を対象としたM&A。

対象企業

ネットワーク系SES
システム開発会社

3

営業利益確保

のれん負けしない企業を対象に、低バリエーションでのM&Aを行う。EBITDA倍率5~7倍程度を対象。

対象企業

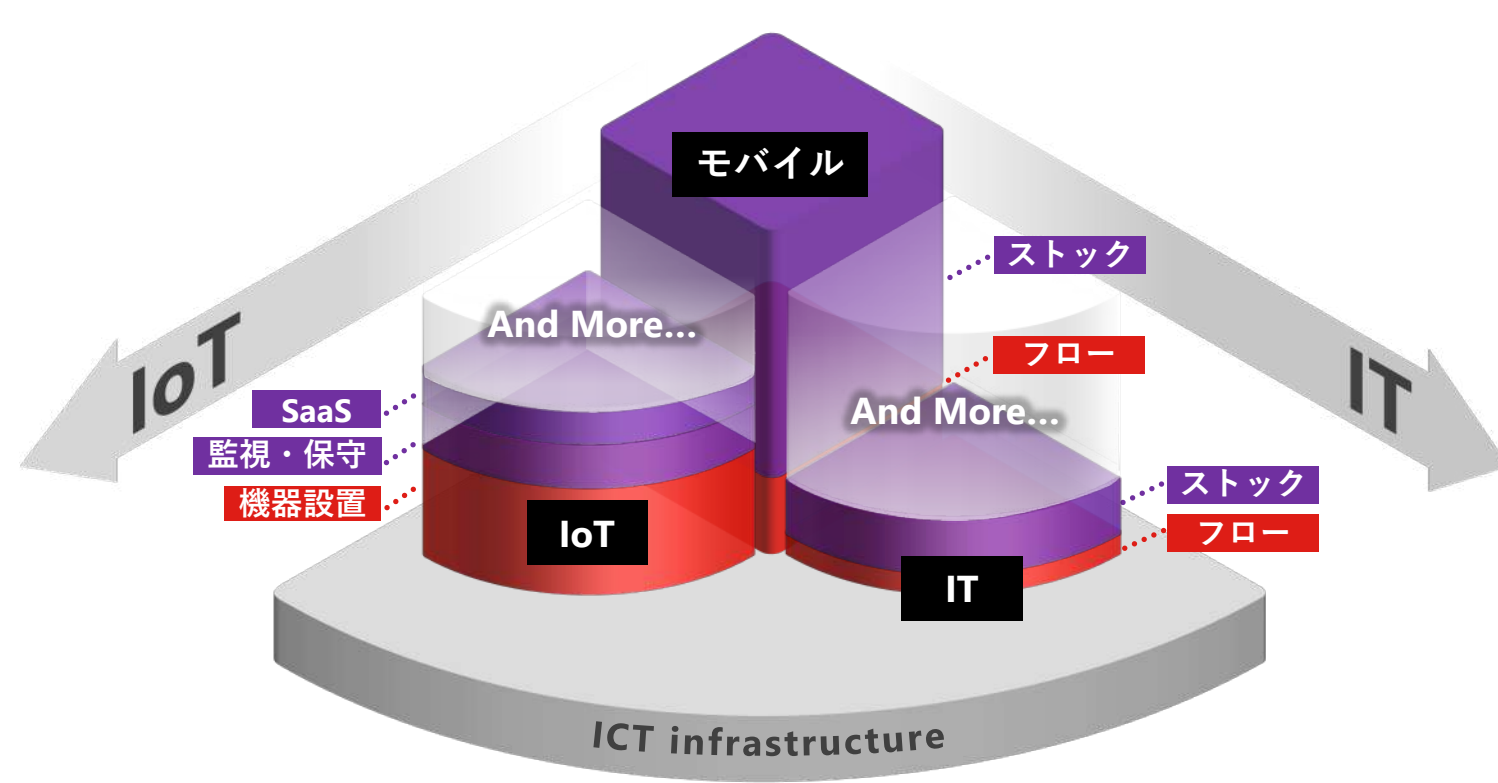
EBITDA倍率5~7倍程度

※SESは、「System Engineering Service (システムエンジニアリングサービス)」の略称で、システムエンジニアの能力を契約の対象とし、クライアント先にエンジニアを派遣して労働を提供するサービス。

2024年6月期 業績見通し



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



1 モバイルのシェア維持
5Gエリア構築から将来的な6Gエリア構築に向け、情報収集を行いながら体制維持。

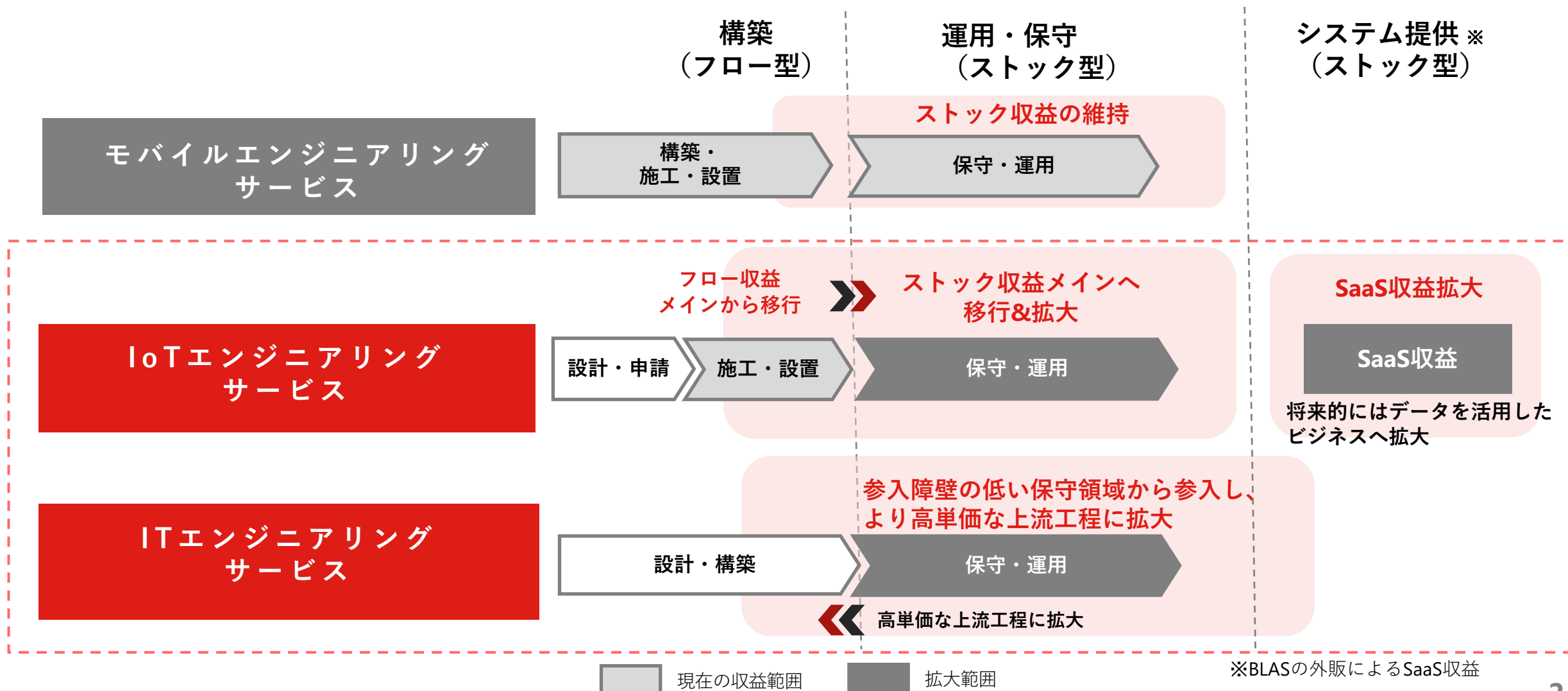
2 IoTシフトを進め第2の柱に
機器設置のフロー案件から監視・保守のストック案件に拡大。またBLASを有償化しSaaS※として提供。IoTの顧客に対し、アップセル、クロスセルとなりうる企業のM&Aも積極的に行う。

3 ITインフラ領域に事業拡大
サーバーやネットワーク関連のITインフラ領域にて、参入障壁の低い保守領域から参入し、より高単価な上流工程に拡大。

※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。

2024年6月期の重要施策

今後は、IoTエンジニアリングおよびITエンジニアリングに経営リソースをシフトし、収益形態を多様化させながら成長拡大していく。モバイルエンジニアリングは保守・運用案件を継続し、ストック収益を維持。



2024年6月期 業績見通し

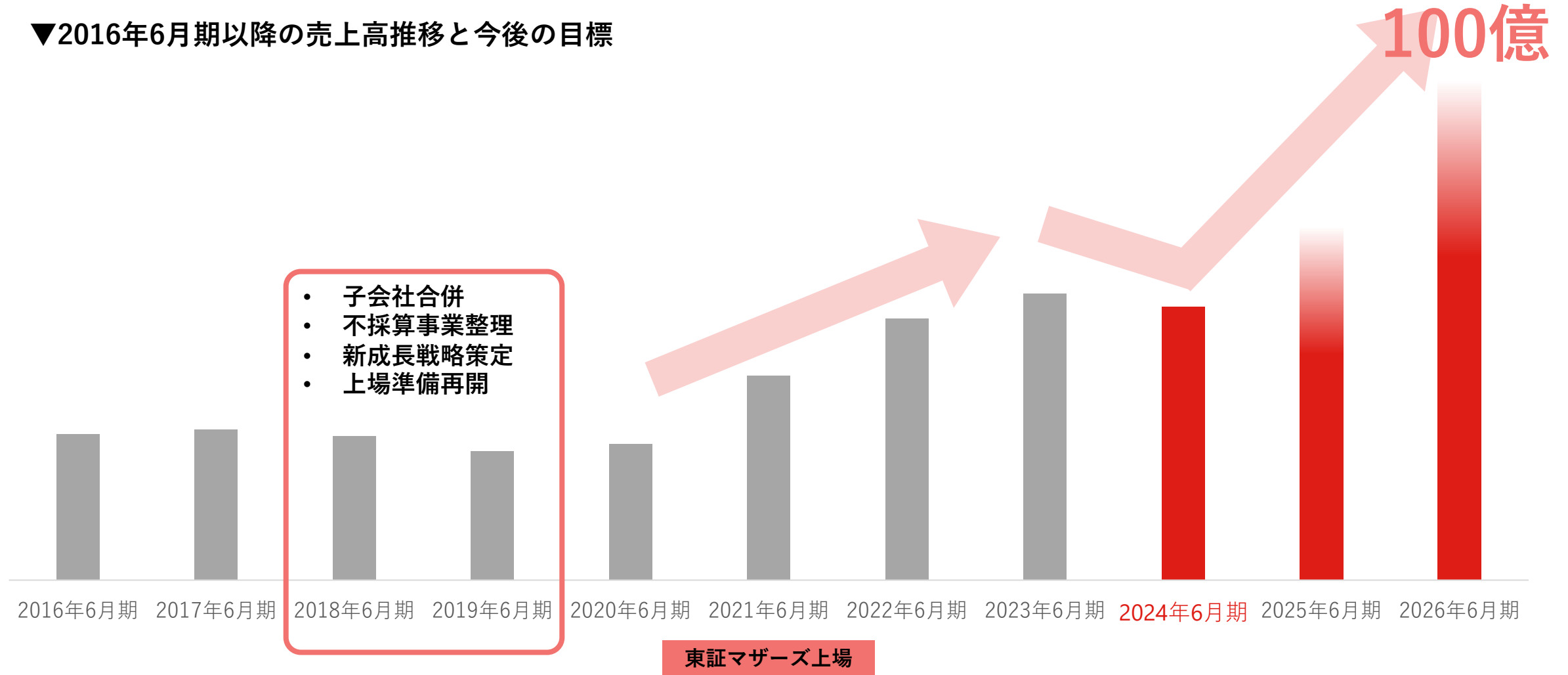
成長が見込まれるIoTエンジニアリングサービス、ITエンジニアリングサービスに経営リソースを集中し、売上高100億円の実現に向けた「意志ある踊り場」とする。そのため、売上高、営業利益は一時的に低下の見込み。

(単位：百万円)	2023年6月期 実績	対売上高 比率	2024年6月期 予想	対売上高 比率	前期比
売上高	6,863	-	6,549	-	95.4%
売上総利益	1,680	24.5%	1,594	24.3%	94.9%
販売費及び 一般管理費	1,298	18.9%	1,450	22.2%	111.8%
営業利益	382	5.6%	143	2.2%	37.5%
経常利益	363	5.3%	140	2.1%	38.5%
当期純利益	280	4.1%	91	1.4%	32.7%
1株当たり 当期純利 (円)	151.02	-	49.56	-	32.8%

売上高100億円に向けた意志ある踊り場

2018年6月期～2019年6月期に子会社合併、不採算事業の整理を行い、V字回復。2021年6月期に上場。
2024年6月期はモバイル業界の外部環境悪化、IoT業界の追い風を受け、新たな成長基盤を創る1年とする。

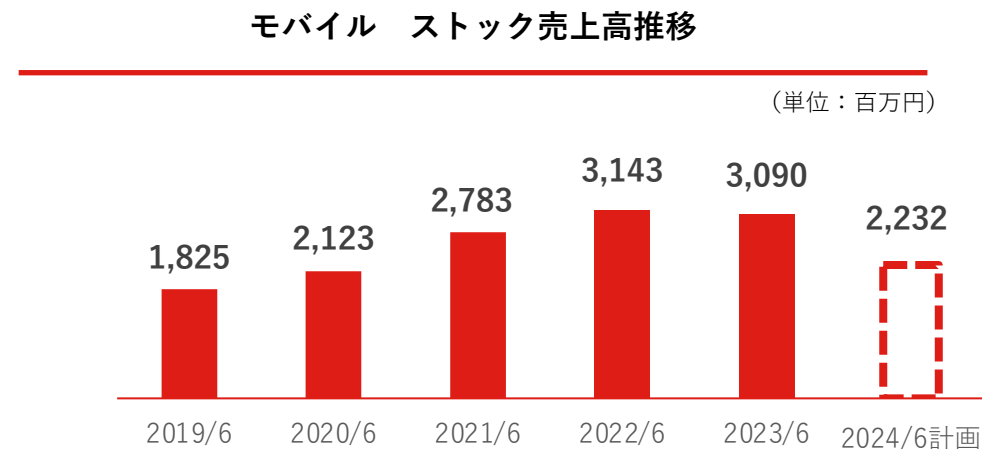
▼2016年6月期以降の売上高推移と今後の目標



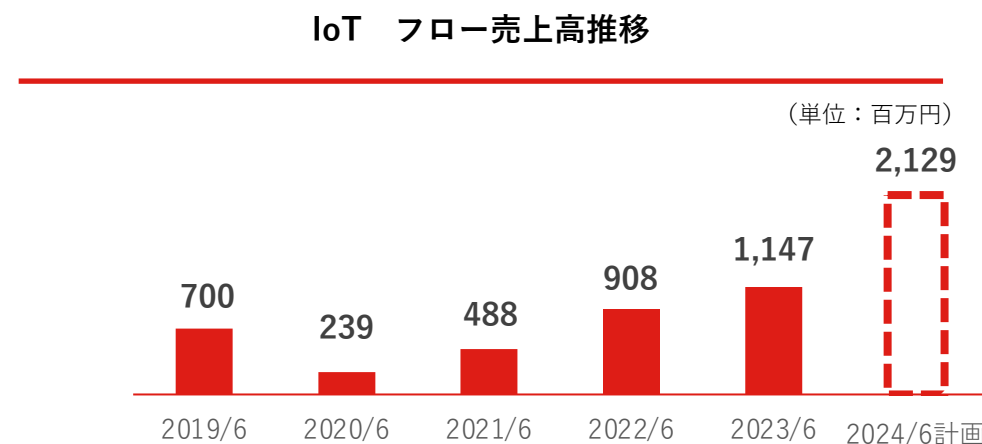
サービス別内訳

単位：百万円

	2023年6月期 売上高 実績	2024年6月期 売上高 計画	前期比
モバイル	5,105	3,519	68.9%
キャリア常駐 (ストック)	3,090	2,232	72.2%
その他	2,015	1,287	63.9%



IoT	1,579	2,735	173.2%
機器設置 (フロー)	1,147	2,129	185.5%
その他	432	606	140.3%
その他	178	294	164.5%



※ 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2023年6月期の売上高が相違いたします。

KPIの変更について

事業成長をよりわかりやすく理解いただけるように、下記の項目にKPIを変更。

事業成長を判断するKPI

IoT機器設置台数

収益性・安定性を判断するKPI

エンジニア稼働人員数

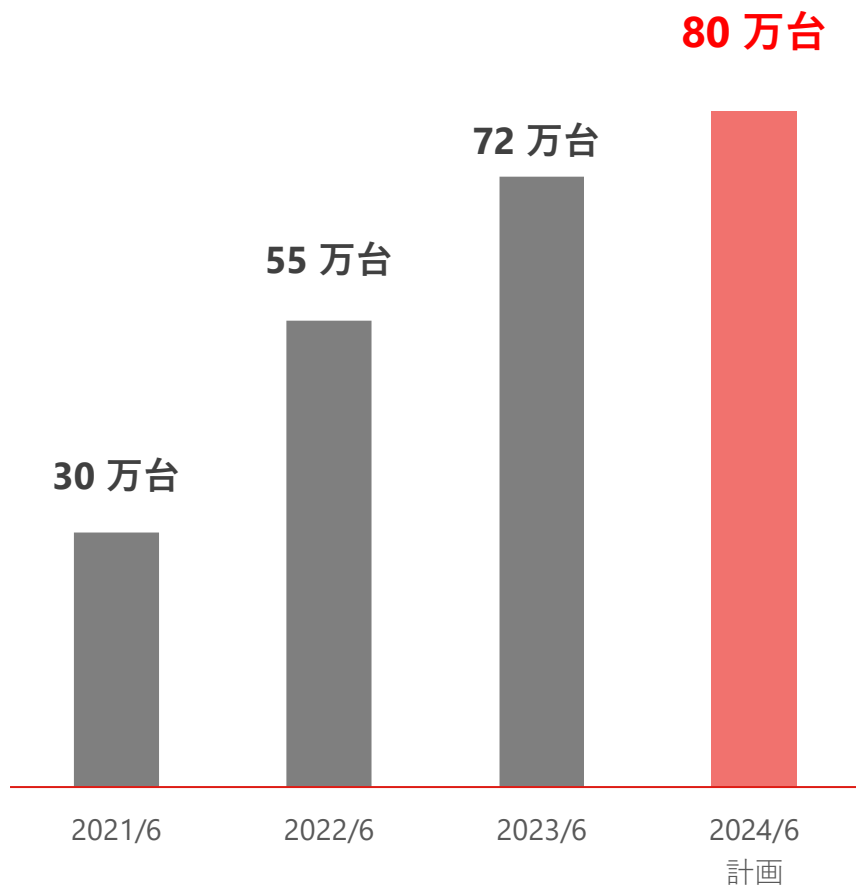
■変更の背景

これまでモバイルエンジニアリングサービスの成長を示すKPIとして「**稼働人員数×平均単価**」、IoTエンジニアリングサービスの成長を示すKPIとして「**IoT機器設置台数×平均単価**」を開示しておりましたが、IoT機器設置で取引のあった顧客から監視・保守案件の引き合いや、ネットワーク構築関係の常駐案件の引き合いが増加。

当社はインフラテック事業の1セグメントであり、一顧客から複数サービスの取引が発生しているため、サービス別のKPIではなく、横断的に判断できるKPIとして**IoT機器設置台数**と**エンジニア稼働人員数**（モバイル以外のサービス含む）と設定。新規顧客開拓を行いIoT機器設置台数を伸ばし、顧客との接点を増やすことでストック性のある案件の提案を行い、収益性・安定性を拡大していく。

IoT機器設置台数

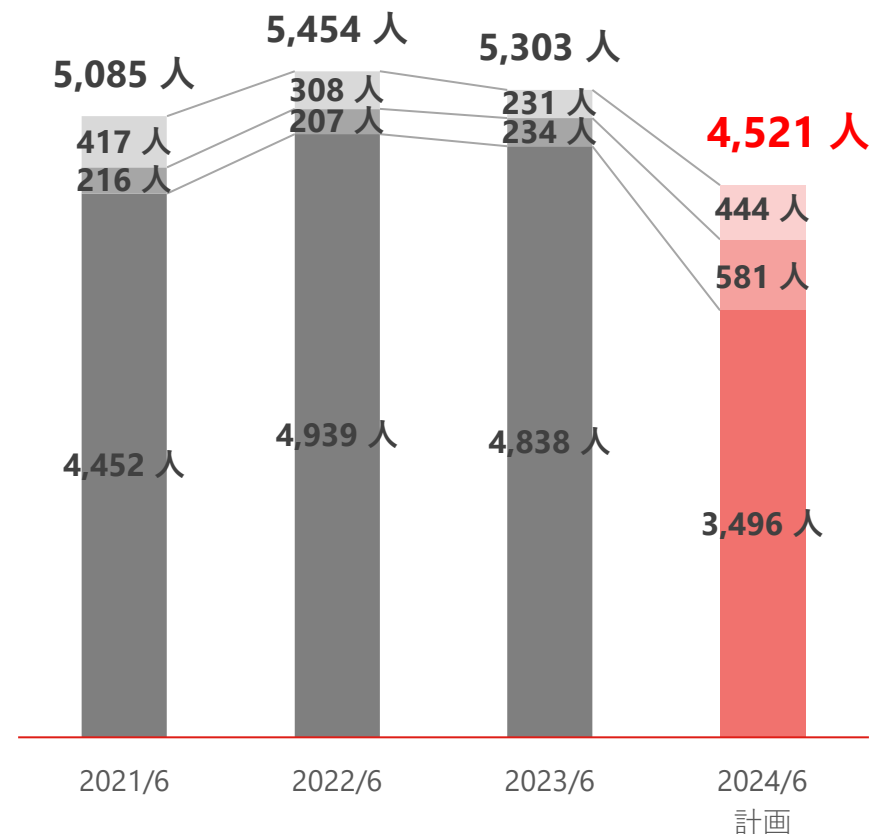
IoT分野は競合が少なく、引き合いが多い。積極的な新規顧客開拓を行いIoT機器設置台数を伸ばし、顧客との接点を増やす。
IoT機器設置台数を積上げていった結果、設置フェーズから運用保守フェーズに移行した際の監視・保守のストック性のある案件の引き合いも多くなっているため、IoT機器設置台数を伸ばしていくことが事業拡大において非常に重要となる。



エンジニア稼働人員数

通信キャリア向け以外にもIoT関連プロジェクト支援や、RPA導入支援、ネットワーク保守等の弊社エンジニアが客先に常駐する形態の案件を増やしていくことで、収益性が上がり、ストック案件による安定性も増すため、IoT機器設置をフックに積極的な追加提案を行い、エンジニア稼働人員数を増やしていく。

■ モバイル稼働人員数 ■ IoT稼働人員数 ■ その他サービス稼働人員数



2023年6月期と2024年6月期における戦略的投資分析手法の変更について

2024年6月期以降については、「戦略コスト」と「運用コスト」に分けて分析を行う。

2023年6月期

対象勘定科目合計を戦略的投資とし、勘定科目の前年度と今年度の差分を追加戦略投資として記載。

※対象勘定科目：給料手当、法定福利費、福利厚生費、賞引繰入、採用費新卒、採用費中途、研修費、支払手数料

問題点

勘定科目合計の場合、戦略的投資の中に「運用コスト」「戦略コスト」どちらも含まれてしまい、純粋な戦略コストの金額が不明確。

2024年6月期以降

「戦略コスト」と「運用コスト」に分けてフラグ付けを行い、集計する手法を今期からスタート。

※投資の定義及びフラグ付け方法については右項目参照。この手法を用いて集計し、「戦略コスト」の各項目ごとに投資評価する。

・ベシスにおける投資の定義

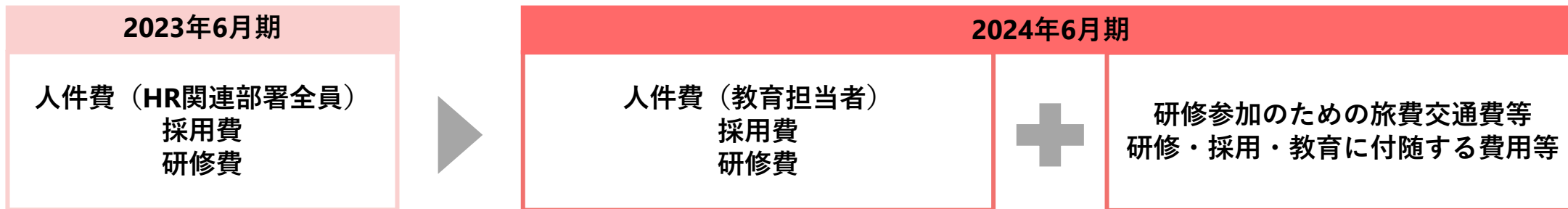
投資とは、将来的に生産能力や収益を増加させるために、現在の資本を投じる活動のこと。不確実性（リスク）があることは当然だが、その投資を行うことにより将来の収益を期待できるかを基準とする。

以上より販管費を・成長（未来の生産能力や収益の増加）に向けて使用する費用を戦略コスト（投資）・現時点の売上・利益獲得のために使用する費用を運用コストと分けてフラグ付けする。

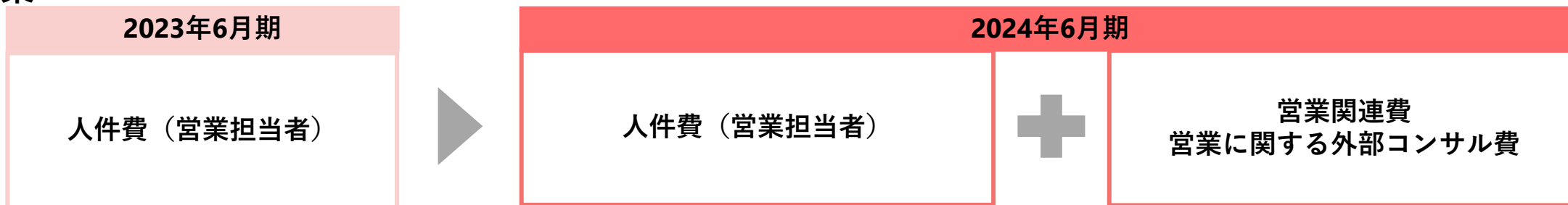
2023年6月期から2024年6月期における「戦略コスト」集計対象項目の変更

2024年6月期以降、各カテゴリーごとに「戦略コスト」を集計し、分析を行う。

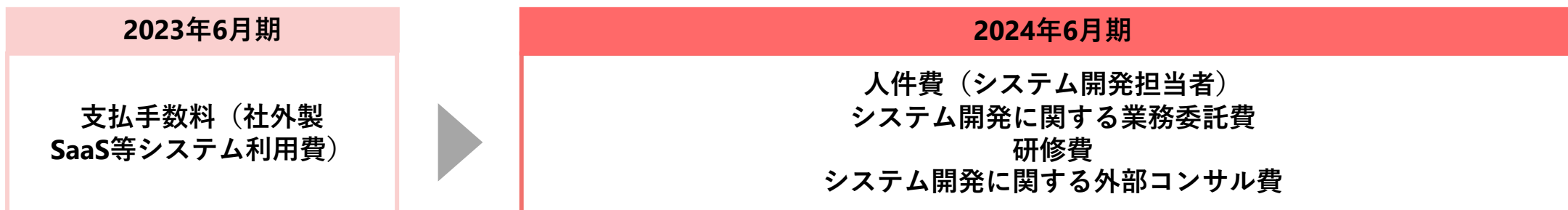
採用・教育



営業



自社プロダクト開発



2024年6月期の戦略コストの内訳

	売上高	戦略コスト計	採用・教育	営業	自社プロダクト開発
2023年 6月期	6,863百万円	201.9百万円 ※1	98.1百万円	62.2百万円	41.6百万円 ※2
		投資成果	採用人数 63人増 管理職数 11人増	営業体制 6人 (前年比 4人増) 通期累計取引社数 217社 (前年比 37社増)	BLASの外販製品化完了
2024年 6月期	6,550百万円	271.1百万円	130.4百万円	87.6百万円	53.1百万円 ※2
		期待効果	採用人数 71人増 PM数 12人増	営業体制 14人 (前年比 8人増) 通期累計取引社数 268社 (前年比 51社増)	BLAS機能追加

※1 23期実績については、24期以降の集計基準での数値となるため、P10の数字とは異なります。

※2 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。

その他トピックス



2023年6月期のトピックス

2022.08

JR東日本およびKDDIの共同事業
「空間自在プロジェクト」への参画
期待効果：IoT分野の新領域進出



2023.01

福山シティFCとのオフィシャルエグゼクティブパートナー契約を継続
期待効果：地方創生、サステナビリティへの取り組み



FUKUYAMA CITY
FOOTBALL CLUB

EXECUTIVE PARTNER

2023.02

「一般社団法人広島イノベーションベース」を設立
期待効果：地方創生、地方起業家の育成



2023.03

本社拡大移転により、より働きやすい環境を実現
期待効果：コロナ禍での社員コミュニケーション不足を解消



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23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	331,871千円
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	365名（2023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

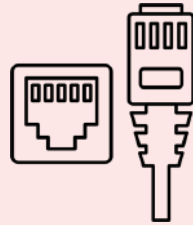
携帯電話基地局の工事案件など請負による現地でのフィールド業務対応のほか、通信インフラの構築、運用、監視等に係る一連の作業を担う

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



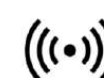
導入業界
小売
利用用途
マーケティング・
防犯

シェルフサインージ



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



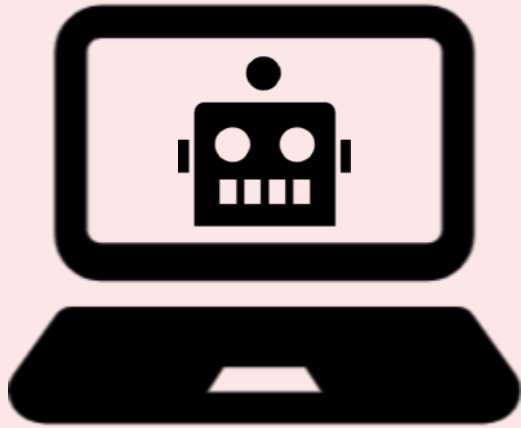
運用監視・保守

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

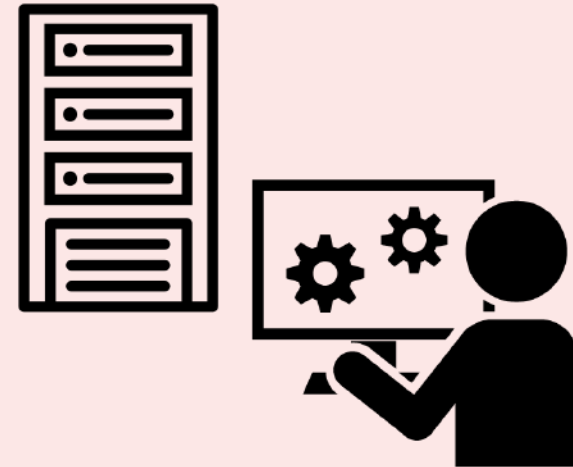
RPAを活用した自動化・効率化支援やサーバーやネットワーク関連のITインフラエンジニアリングを提供

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



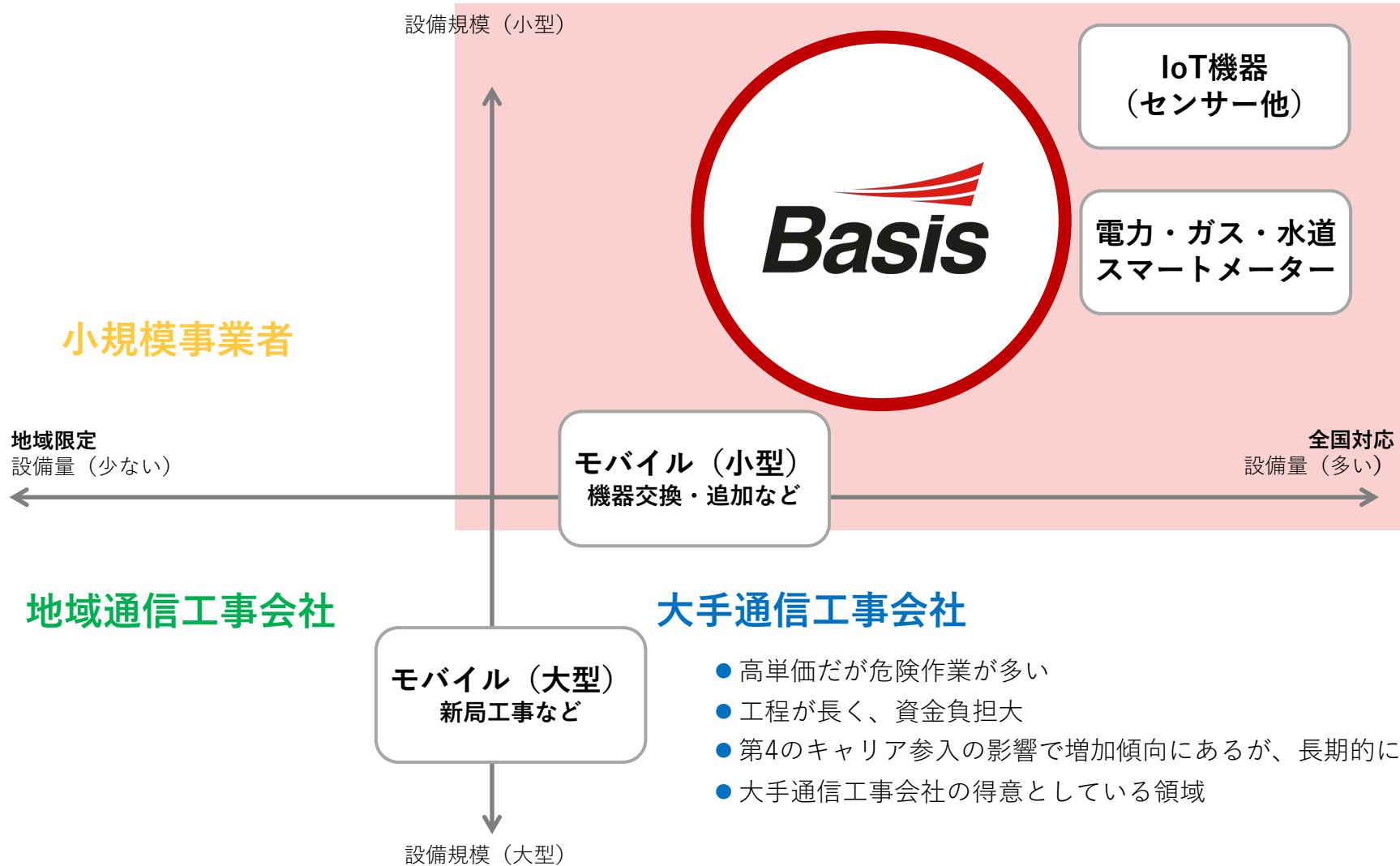
RPA導入コンサルティング
RPA導入支援



ITインフラ構築・保守

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



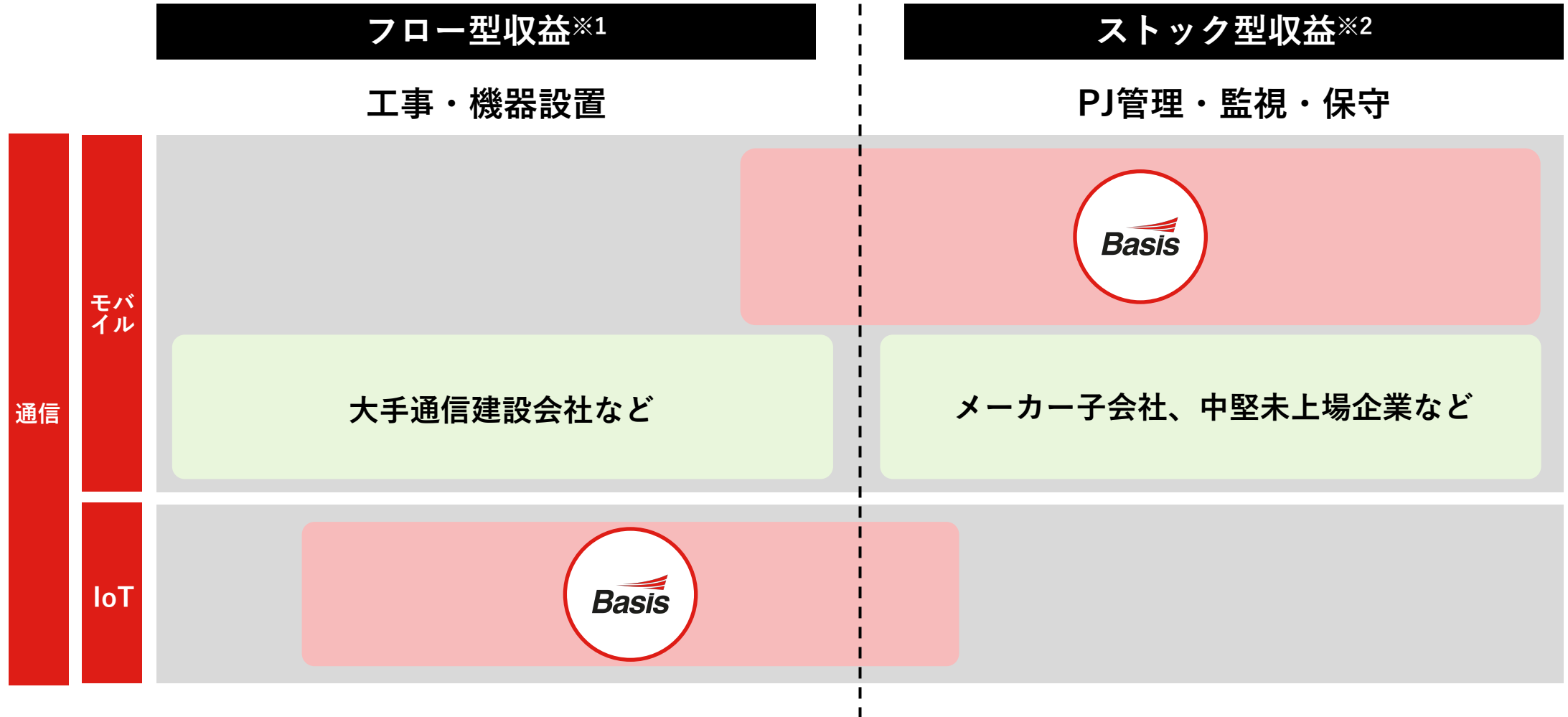
高い成長性、競争が少ない 当社の事業領域

- 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

- 高単価だが危険作業が多い
- 工程が長く、資金負担大
- 第4のキャリア参入の影響で増加傾向にあるが、長期的には飽和状態
- 大手通信工事会社の得意としている領域

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

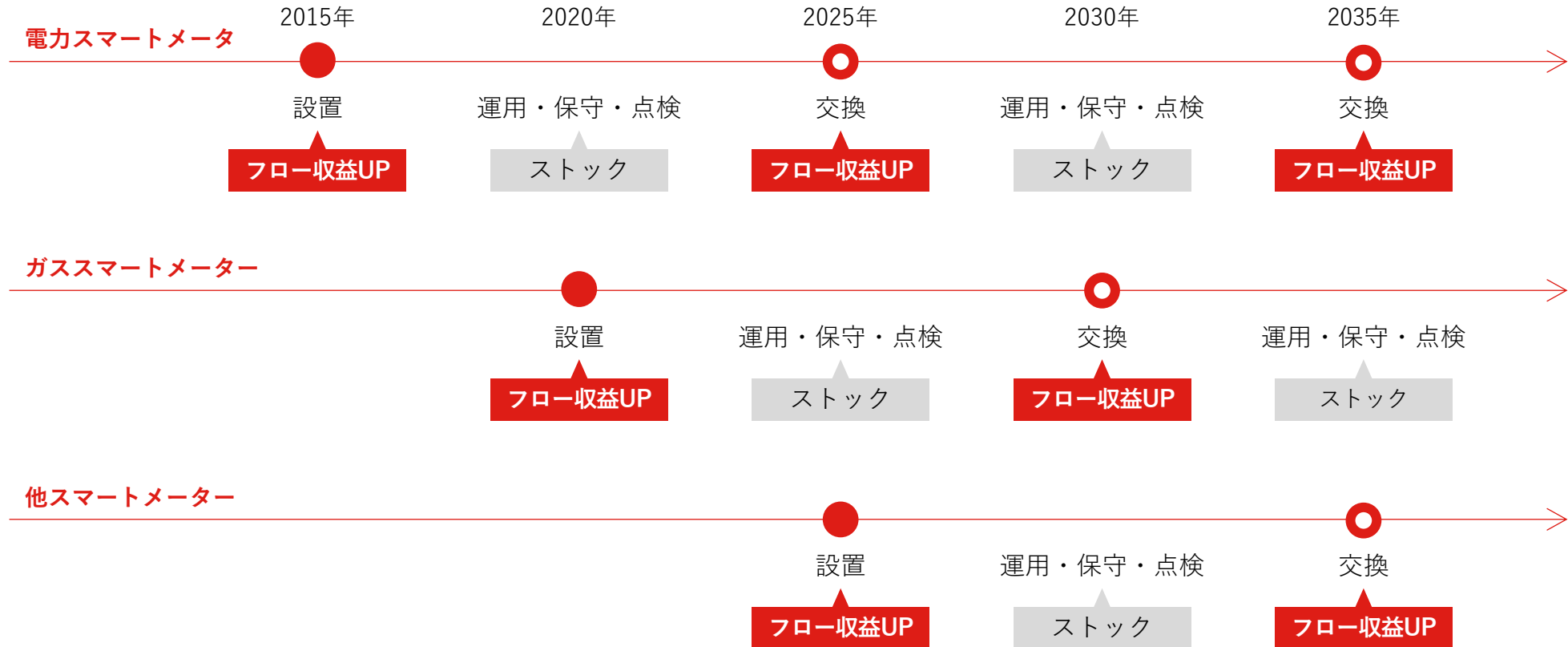


※1 フロー型収益とは、IoT機器設置など単発契約のフロー型案件により収益を獲得する収益モデルを指します。

※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。

安定継続的にキャッシュフローを創出

各種IoT機器は設置後、一定の期間において交換が発生するため※、毎年一定の更新需要が発生し安定継続的にキャッシュフローを創出



各種機器の交換時期が交互に発生するため、安定継続的にキャッシュフローを創出

※ 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。

主要お取引先企業一覧



移動体通信

 SoftBank



Tomorrow, Together




エネルギー



東京電力パワーグリッド

 NICIGAS

 YAZAKI



メーカー









その他



アイリスオーヤマ

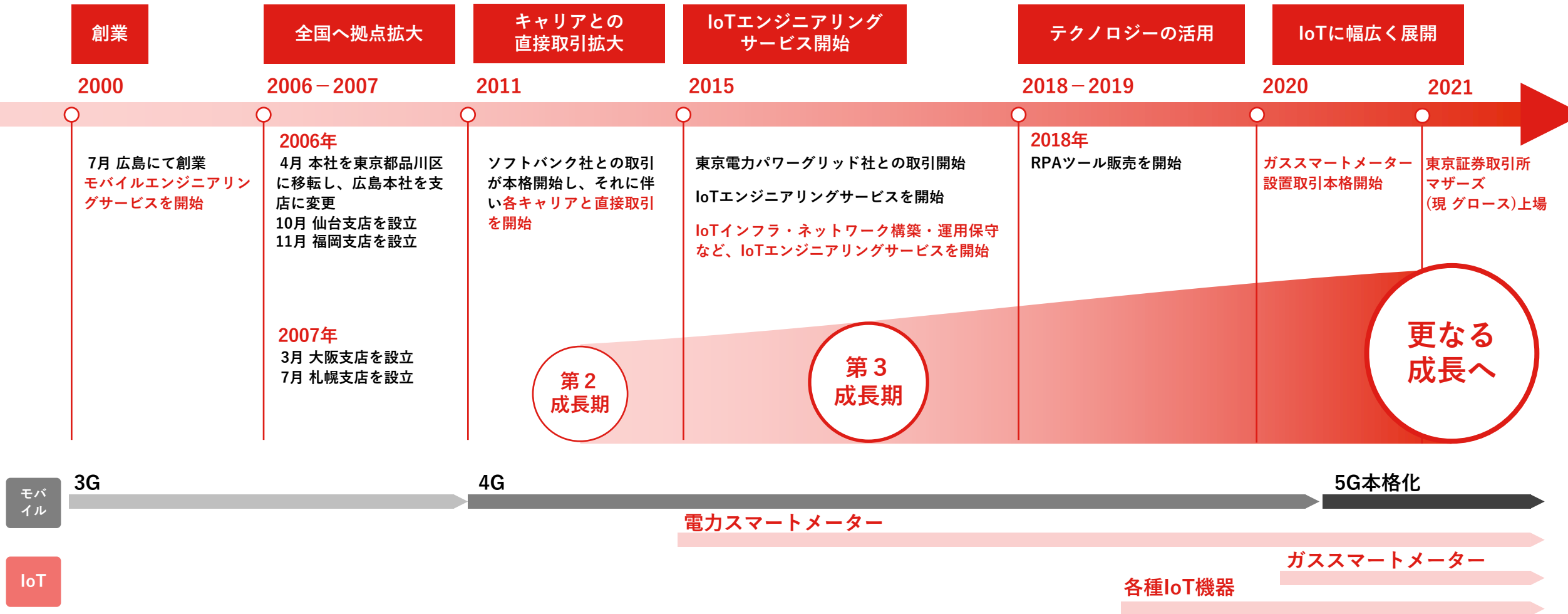


Internet Initiative Japan



weathernews

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

調達資金使途実績について

成長戦略の実行・実現に向けた投資として、上場時の調達資金は以下の使途に充当

当社が計画する公募増資による資金の使途は、主に「インフラテック事業」を基盤とした新規事業やサービス拡大に備えたシステムの増強・開発への投資、人材獲得のための採用費及び教育のための費用、新規顧客開拓のための営業関連費用等に充当。上場時想定充当額を上回る実績に要する資金は、手元資金を充当。

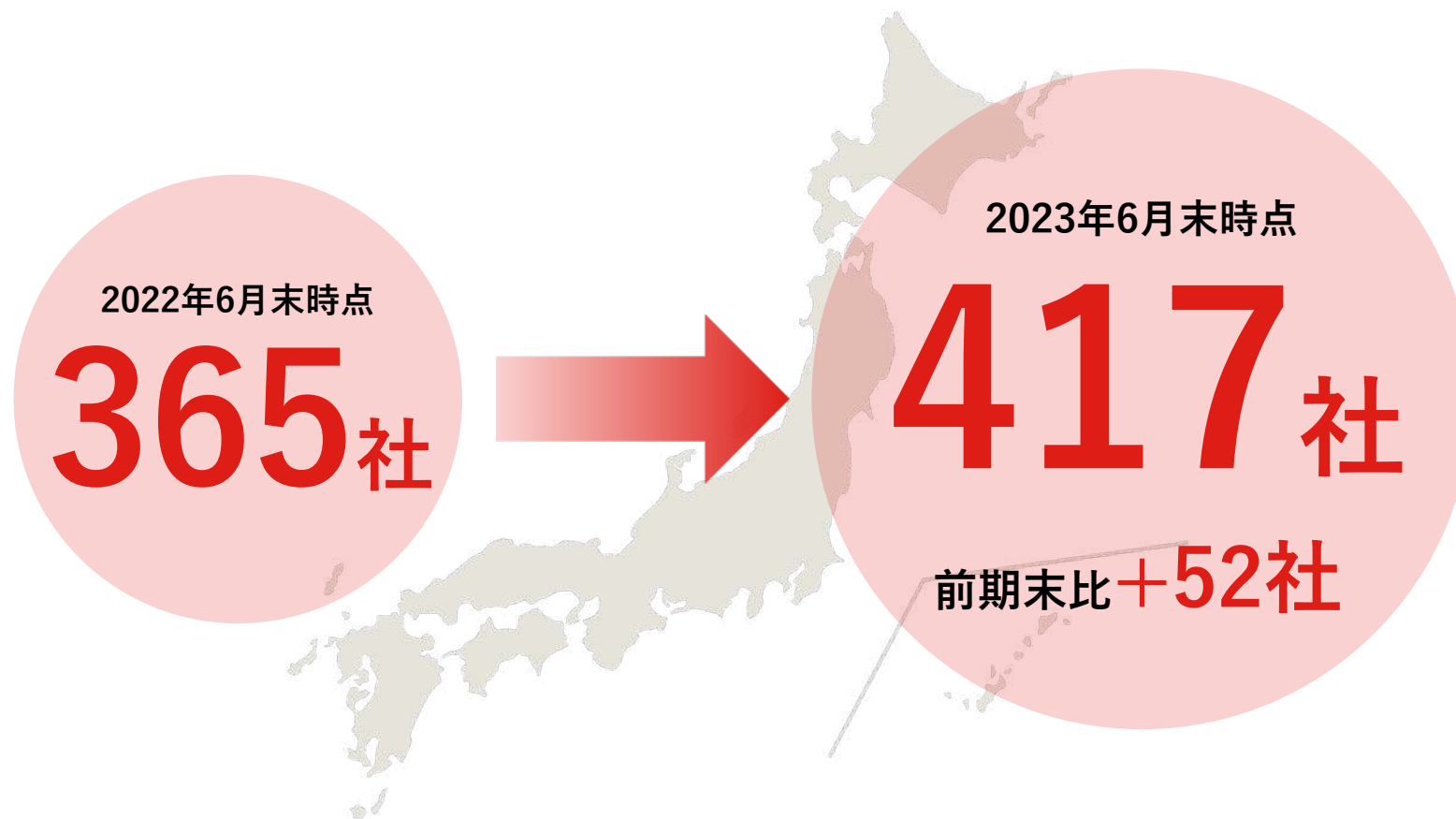
資金使途	上場時想定充当額		実績		コメント
	2022/6期計画	2023/6期計画	2022/6期実績	2023/6期実績	
自社プロダクトの拡充及び社内開発体制強化	23,000千円	30,000千円	38,000千円 (計画比+15,000千円)	34,900千円 (計画比+4,900千円)	自社システムの機能拡充を行った
事業の拡大に伴う人材確保に関する採用費及び研修費	38,247千円	38,247千円	42,900千円 (計画比+4,653千円)	86,800千円 (計画比+48,553千円)	体制強化に伴う採用費及び研修費用が増加
新規顧客の開拓のための営業管理ツール導入に関するツール使用料、営業コンサルタントへの業務委託費及び営業人材の費用	13,200千円	13,200千円	15,300千円 (計画比+2,100千円)	44,000千円 (計画比+30,800千円)	営業人員増加
事業の拡大に向けた広告費及び販売促進費	7,800千円	21,000千円	11,100千円 (計画比+3,300千円)	2,700千円 (計画比-18,300千円)	マーケティング費用を営業費用にアロケーション
業務の効率化を目的とした社内DXの推進	30,588千円	58,828千円	38,400千円 (計画比+7,812千円)	16,100千円 (計画比-42,728千円)	業務効率化に向けたシステム開発・導入を実施
エンゲージメント向上を目的としたサーベイ等の実施	7,480千円	7,480千円	3,600千円 (計画比-3,880千円)	7,100千円 (計画比-380千円)	新たにタレントマネジメントシステムを導入

Appendix | 強みと特徴



全国に広がるベイシspartner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spartnerズ※参加企業数



KPI		
モバイル	稼働人員数 \times	平均単価
IoT	設置台数 \times	平均単価

全国規模でベイシspartnerズ企業数が増加



稼働人員数増加

※ ベイシspartnerズ：発注の有無を問わず弊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spartnerズは弊社の外注先企業の呼称です。ベイシspartner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spartner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。

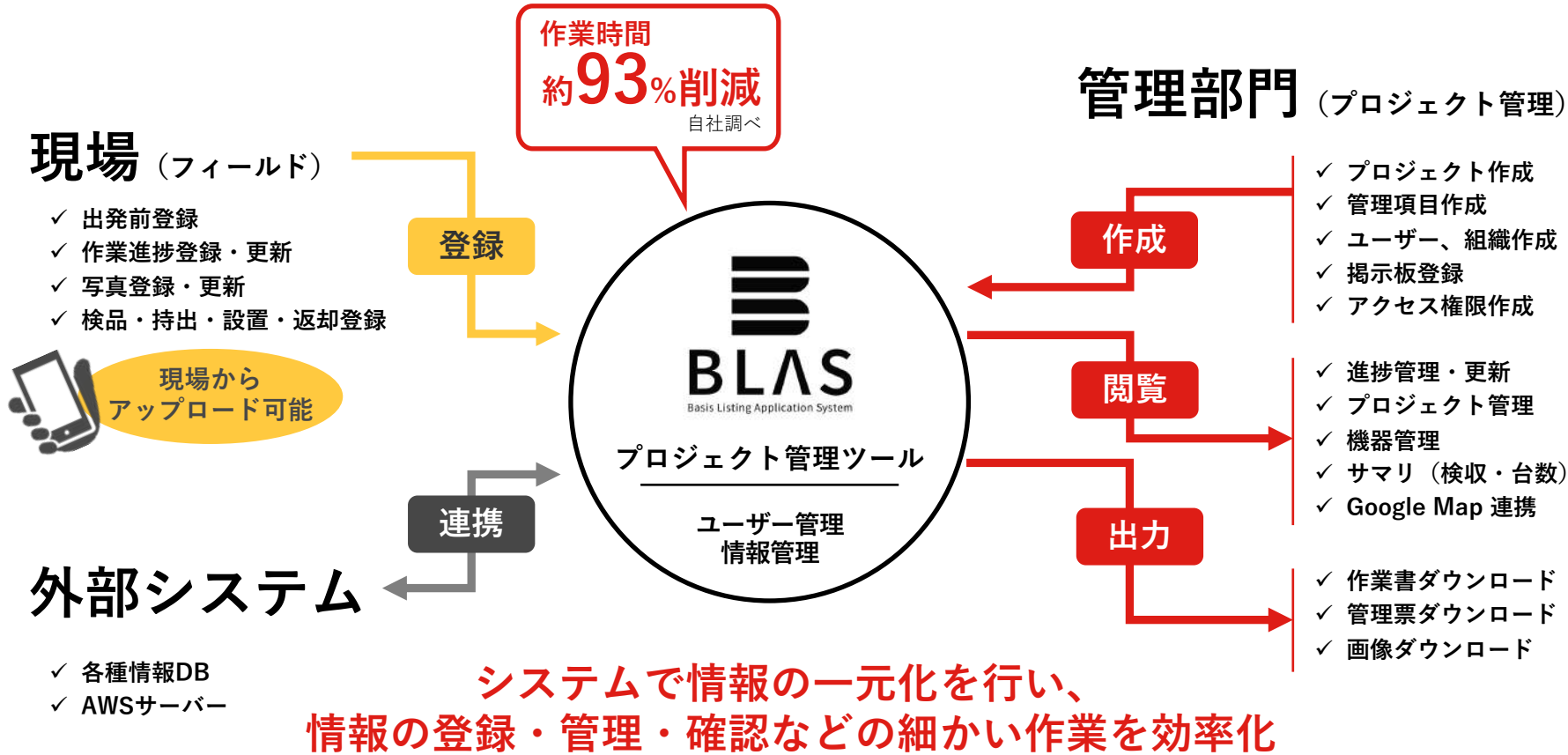
各種テクノロジーを活用し、現場作業及び管理を効率化し高い生産性を実現

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
現場及び管理者の作業時間を大幅に削減



KPI		
モバイル	稼働人員数 ×	平均単価
IoT	設置台数 ×	平均単価

作業効率の向上で
生産性・稼働率がUP

||

短期間で大量の
IoT機器の設置が可能

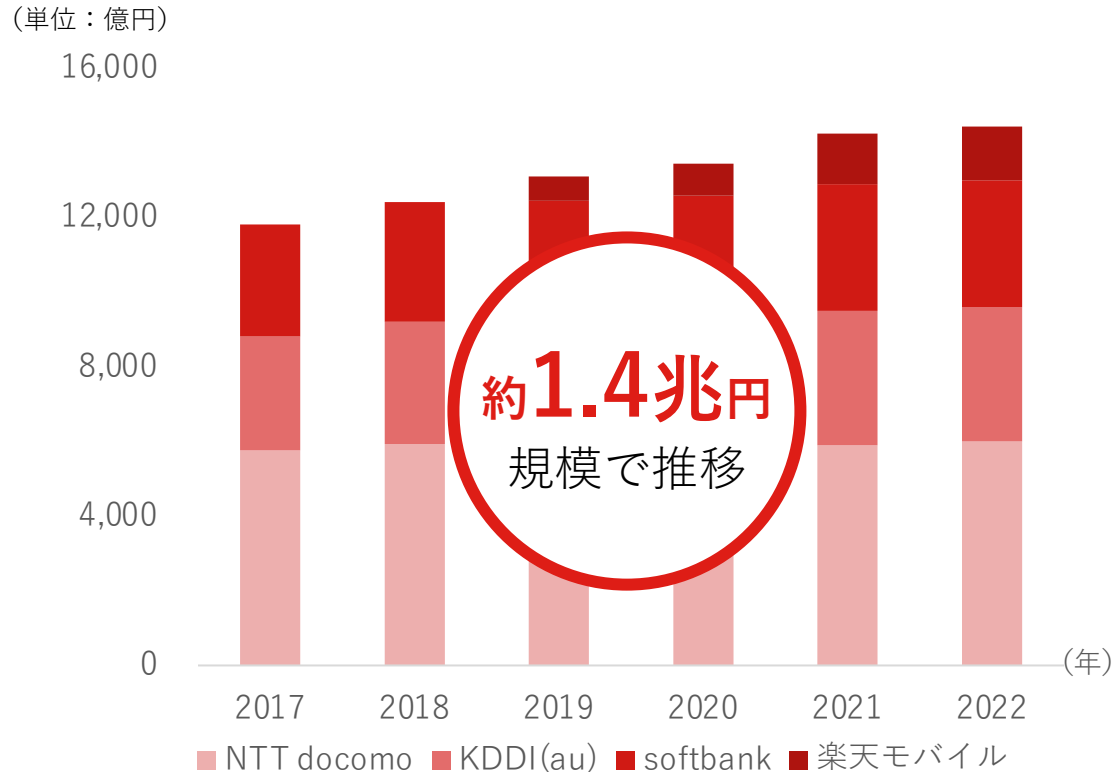
※ スケジュール管理・進捗管理・報告書作成工数削減 (93%削減) について
対象期間：2017年2月～2017年7月 算定方式：BLAS導入前の1日平均作業時間を算出＝300分～400分/日 BLAS導入後の1日平均作業時間を算出＝20分～30分/日
1日当たりの平均削減時間を算出350-25=325分/日 325÷350=93%削減 (350分→25分) (BLAS導入前の期間は2016年1月～2017年1月)

Appendix | 市場環境



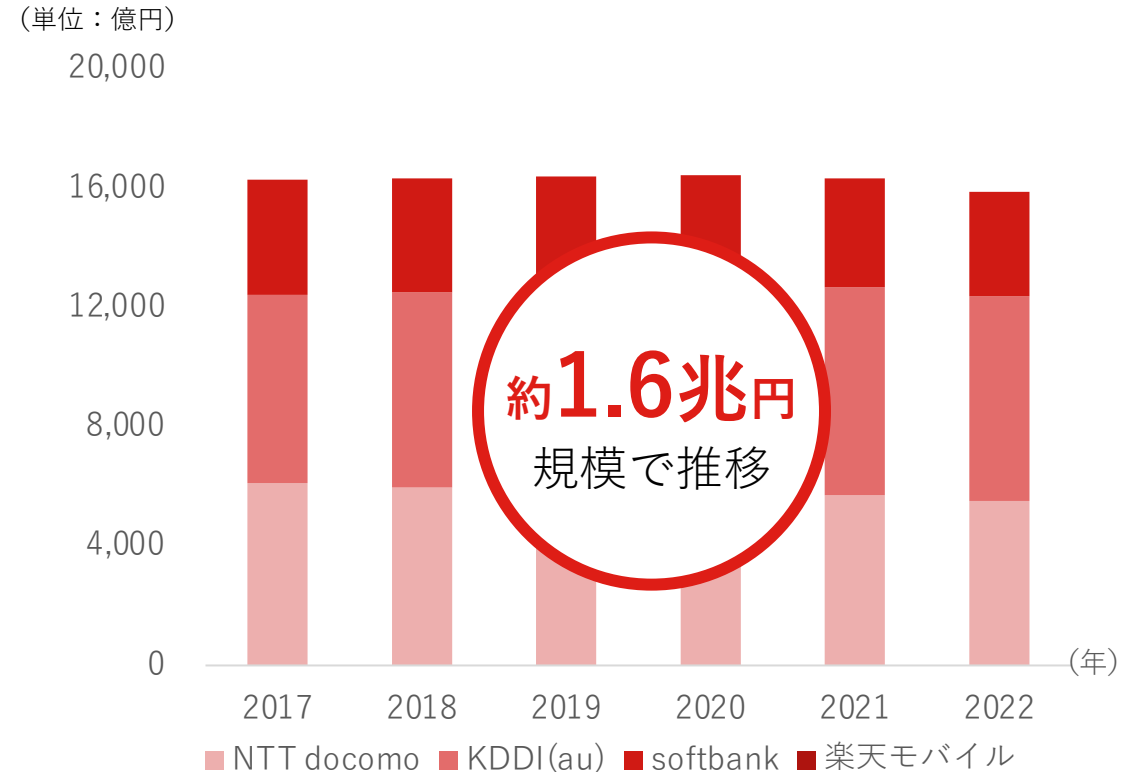
5Gの設備投資は増加傾向、ネットワーク運用・保守関連市場は約1.6兆円規模を推移

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。

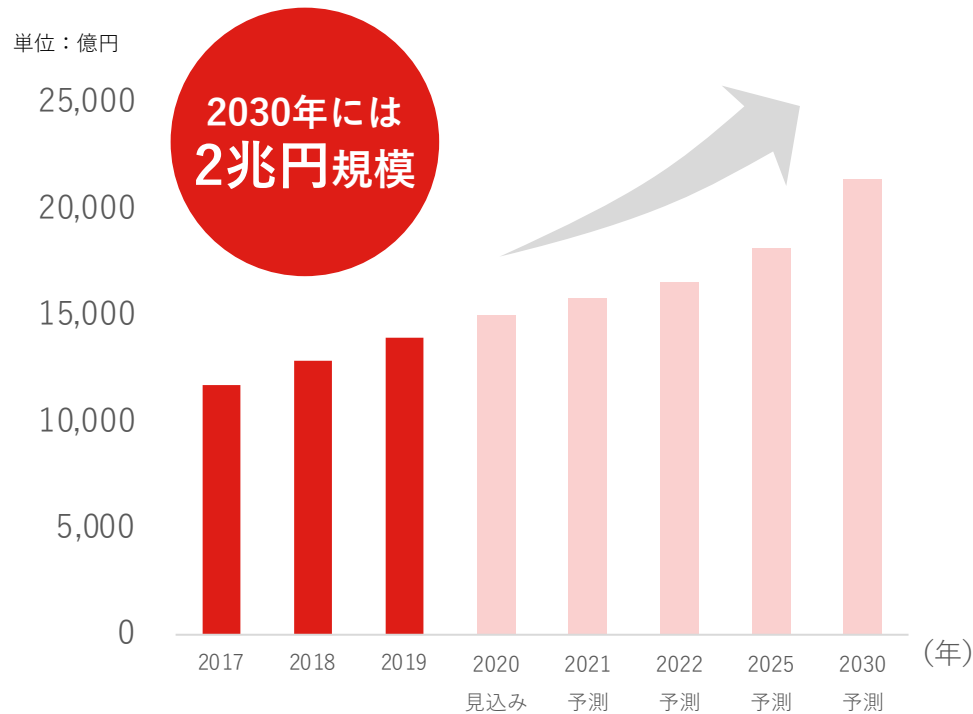
モバイルキャリア各社におけるネットワーク運用・保守関連市場規模の推移と予測



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。

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

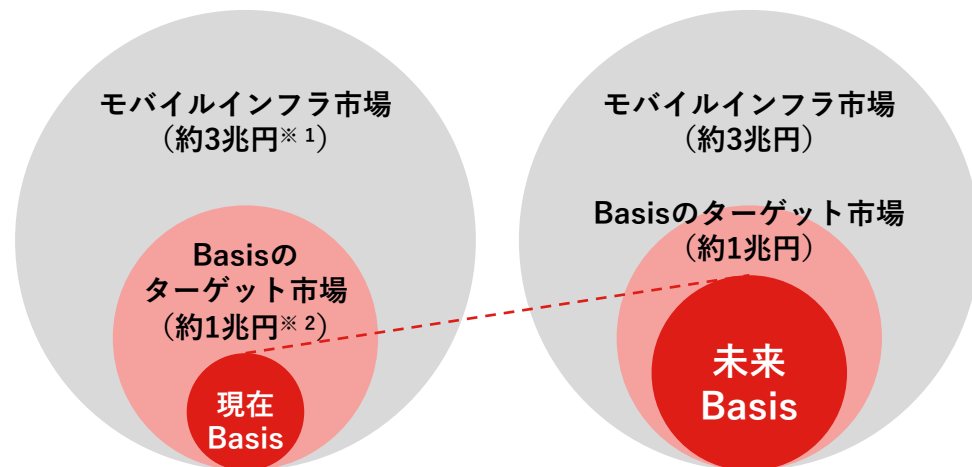
※2 HACCP（ハザード分析重要管理点）とは原材料の仕入れから最終製品の出荷まで、食品の安全性を確保するための衛生管理ガイドライン。IoTを活用することで温度計測などを自動化することができる。

※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）

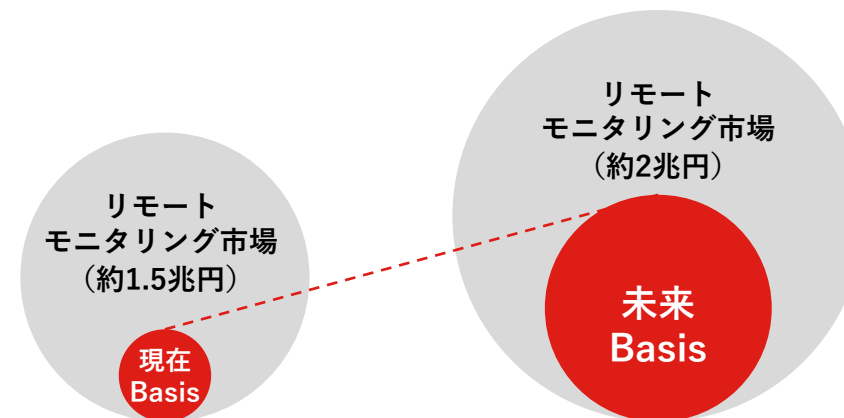


5G時代の新たなインフラ構築・運用保守のシェアを拡大

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 携帯電話基地局及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、弊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。

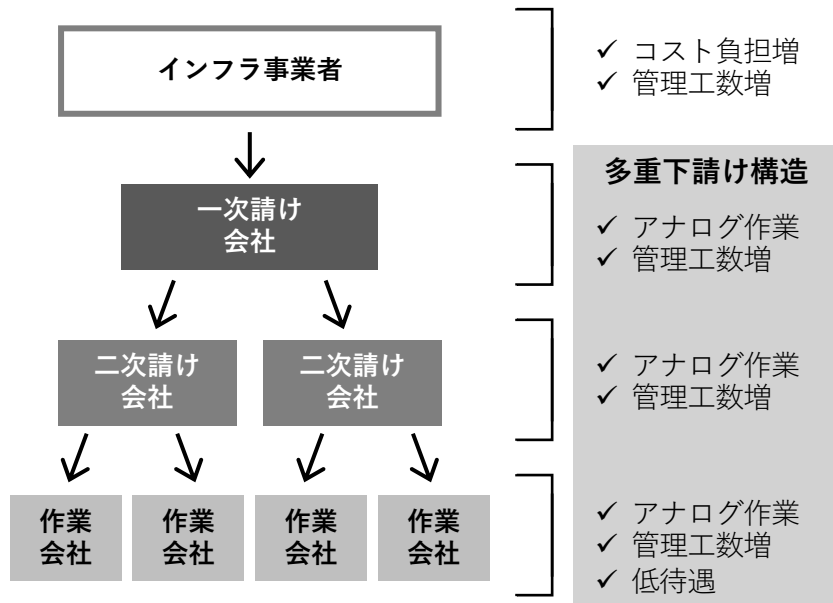
Appendix | ベイシスの社会課題解決

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

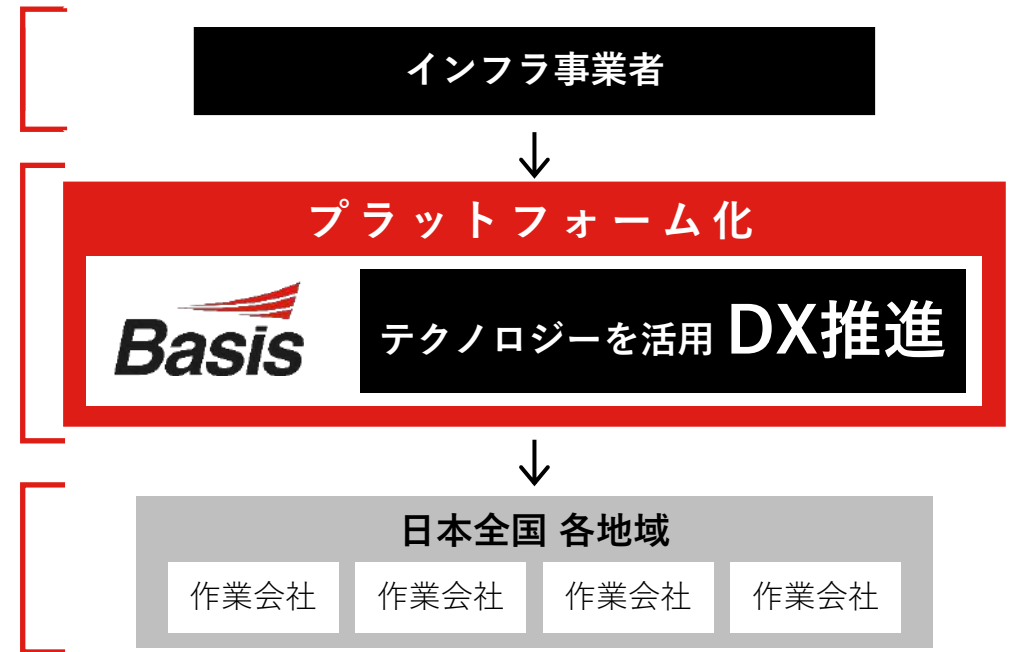
将来的にICTインフラの構築・維持が困難に

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



認識するリスク及びその対応策

項目	主要なリスク	顕在化可能性／ 時期	リスク対応策
事業環境及び顧客の動向	<p>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、当社の財務状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	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	<p>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及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、当社の財務状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	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	<p>当社は各通信事業者との取引比率が高く、特にソフトバンク株式会社の売上高は最近事業年度において2,856,723千円（41.6%）であり、情報通信業界の市況動向や技術革新等によりソフトバンク株式会社はじめ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、当社の財務状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	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	<p>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、当社の財務状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	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。



Basis