



ベシス株式会社

2023年6月期 第3四半期決算説明資料

証券コード：4068



IRメール配信登録

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

2023年5月

2023年6月期第3四半期決算概要	P 3
中長期成長戦略	P 9
中長期成長戦略の進捗	P 14
2023年6月期 業績見通し	P 19
その他トピックス	P 24
Appendix	P 27

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 第3四半期業績

第3四半期累計売上高**53.5億円**（前年同期比**112.7%**）。
同**営業利益3.7億円**（前年同期比**89.6%**）。
売上高、営業利益ともに四半期単体業績は**過去最高を更新**。

モバイルエンジニアリング サービス

第3四半期累計売上高**40.6億円**（前年同期比**108.5%**）。
ストック領域の稼働人員数が伸び悩むも、顧客の決算期に合わせてフ
ロー領域の検収が集中し前年を上回る売上高となった。

IoTエンジニアリング サービス

第3四半期累計売上高**11.6億円**（前年同期比**136.3%**）。
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39万台に対し、55万台と**16万台増加**（前年同期比**141.3%**）。

2023年6月期 通期業績予想

期初予想据え置き（売上高71.5億円、営業利益5億円）。
第4四半期の売上、利益積み上げを図り、期初計画の達成を目指す。

2023年6月期第3四半期決算概要



売上高

5,354 百万円

(前年同期比**112.7%**)

営業利益

379 百万円

(前年同期比**89.6%**)

経常利益

361 百万円

(前年同期比**85.9%**)

四半期純利益

274 百万円

(前年同期比**102.2%**)

【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108.5%。

【IoT】

- ・サービス別売上は前年同期比136.3%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55万台に増加（計画比123.7%）。

PLサマリー

単位：百万円

	2022年6月期 3Q実績	対売上高 比率	2023年6月期 3Q実績	対売上高 比率	前年同期比
売上高	4,749	—	5,354	—	112.7%
売上総利益	1,196	25.1%	1,334	24.9%	111.5%
販売費及び 一般管理費	772	16.2%	954	17.8%	123.6%
営業利益	424	8.9%	379	7.1%	89.6%
経常利益	421	8.9%	361	6.8%	85.9%
四半期純利益	268	5.6%	274	5.1%	102.2%
1株当たり 四半期純利益（円）	148.07	—	148.18	-	100.1%

- 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0.2P低下。
- 本年第3四半期実績は前年第3四半期以降と同水準の売上総利益率を維持。
- 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も計画の範囲内。
- サービス別売上内訳
 モバイル 4,061百万円
 IoT 1,160百万円
 その他 132百万円

※ 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月期第2四半期の売上高が相違いたします。

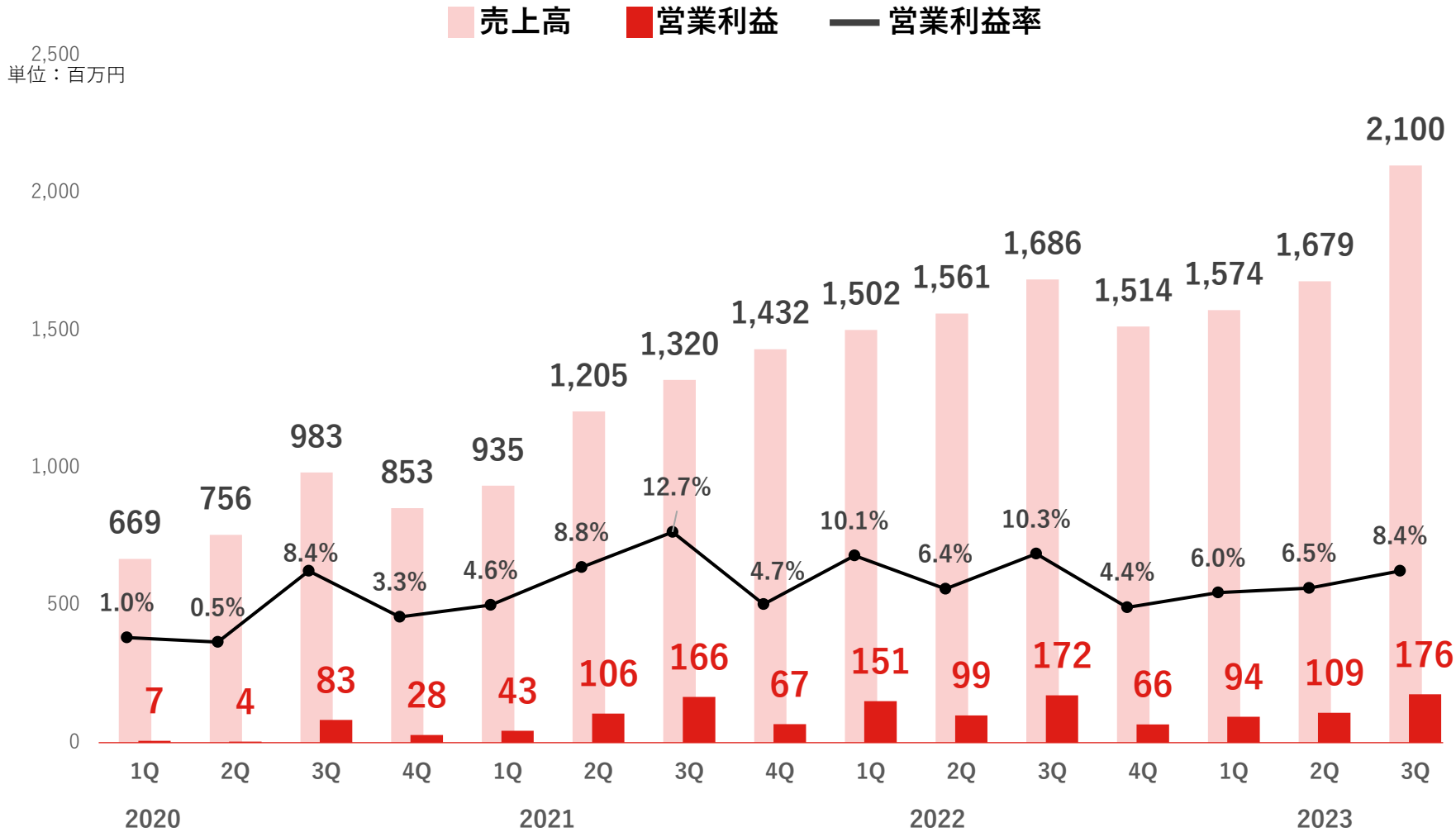
2023年6月期 通期業績見通し

単位：百万円

	2023年6月期 予想	対売上高 比率	2023年6月期 3Q実績	対売上高 比率	進捗率
売上高	7,150	-	5,354	-	74.9%
売上総利益	1,849	25.9%	1,334	24.9%	72.2%
販売費及び 一般管理費	1,344	18.8%	954	17.8%	71.0%
営業利益	504	7.1%	379	7.1%	75.3%
経常利益	494	6.9%	361	6.8%	73.1%
当期純利益	309	4.3%	274	5.1%	88.8%
1株当たり 当期純利益 (円)	167.39	-	148.18	-	88.5%

- 売上高は計画通りの進捗。
- 収益性の高いモバイルのストック案件の計画未達の影響で売上総利益率の進捗はビハインド。
- 積極投資を進めているものの、一部未消化の販管費の影響で営業利益は計画を上回る進捗。
- 通期の見通しは期初予想据え置き。第4四半期の売上、利益積み上げを図り、期初計画の達成を目指す

四半期推移



- 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。
- 今期についても同様のトレンドにて計画しているが、モバイルのフロー案件が第3四半期にまとまって検収があったことと、IoTの機器設置案件が好調のため四半期売上高・営業利益ともに過去最高を更新。

※ 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 3Q	増減額		2022年6月期	2023年6月期 3Q	増減額
流動資産	2,776	3,225	449	流動負債	1,358	1,717	358
現預金	873	725	△148	固定負債	-	-	-
固定資産	251	441	190	負債合計	1,358	1,717	358
有形固定資産	7	134	127				
無形固定資産	57	71	14	株主資本	1,669	1,949	280
投資その他の資産	186	235	48	純資産合計	1,669	1,949	280
資産合計	3,027	3,666	639	負債・純資産合計	3,027	3,666	639

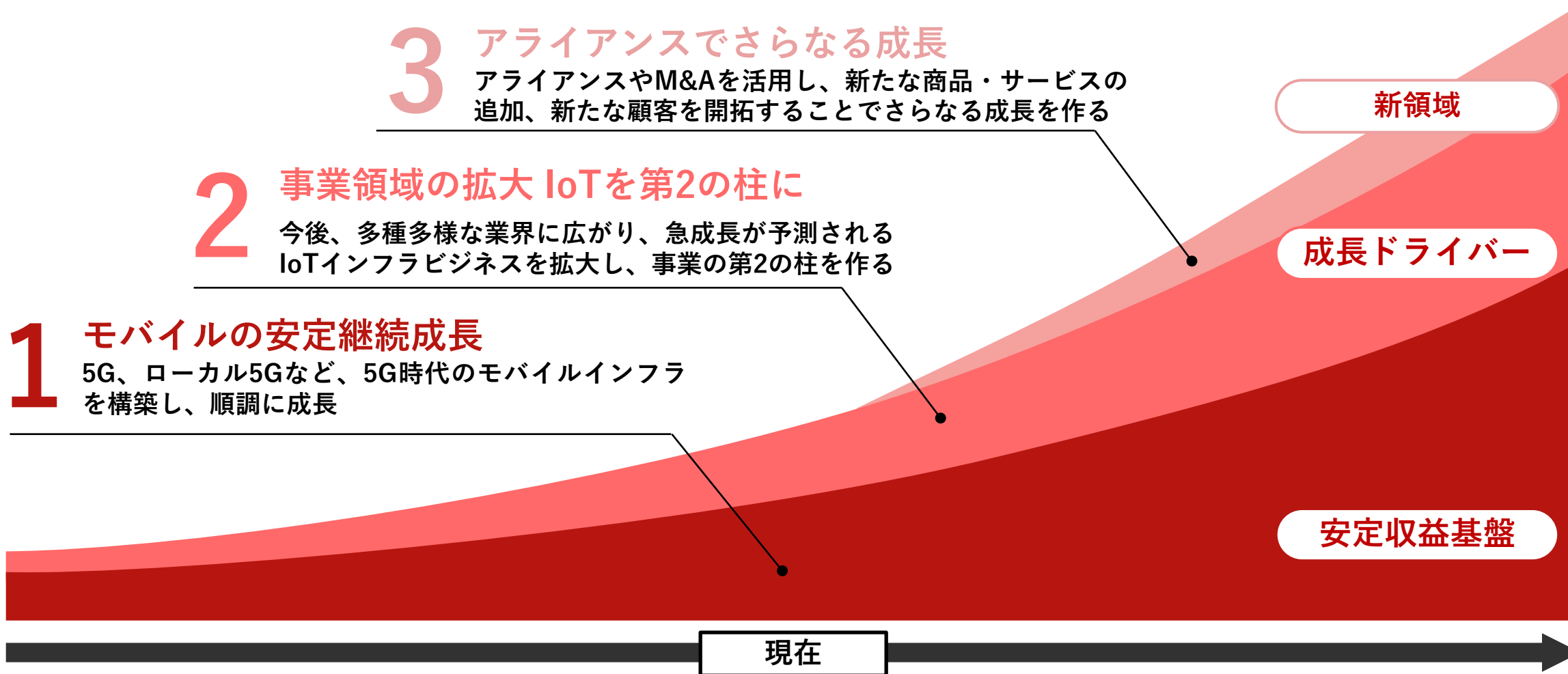
- ・流動資産：基地局工事案件の売上の増加に伴い売掛金残高増加。
- ・固定資産：本社移転に伴い取得した有形固定資産の計上。
- ・流動負債：短期借入金の増加、1年以内に返済予定の長期借入金は完済。
- ・株主資本：ストックオプションの行使と利益剰余金の増加。
- ・自己資本比率：前期末の55.1%から53.2%と微減するも依然良好な水準を維持。

	2022年6月期	2023年6月期 3Q		2022年6月期	2023年6月期 3Q		2022年6月期	2023年6月期 3Q
ROA	11.4%	8.2%	ROE	22.4%	15.2%	自己資本比率	55.1%	53.2%

中長期成長戦略

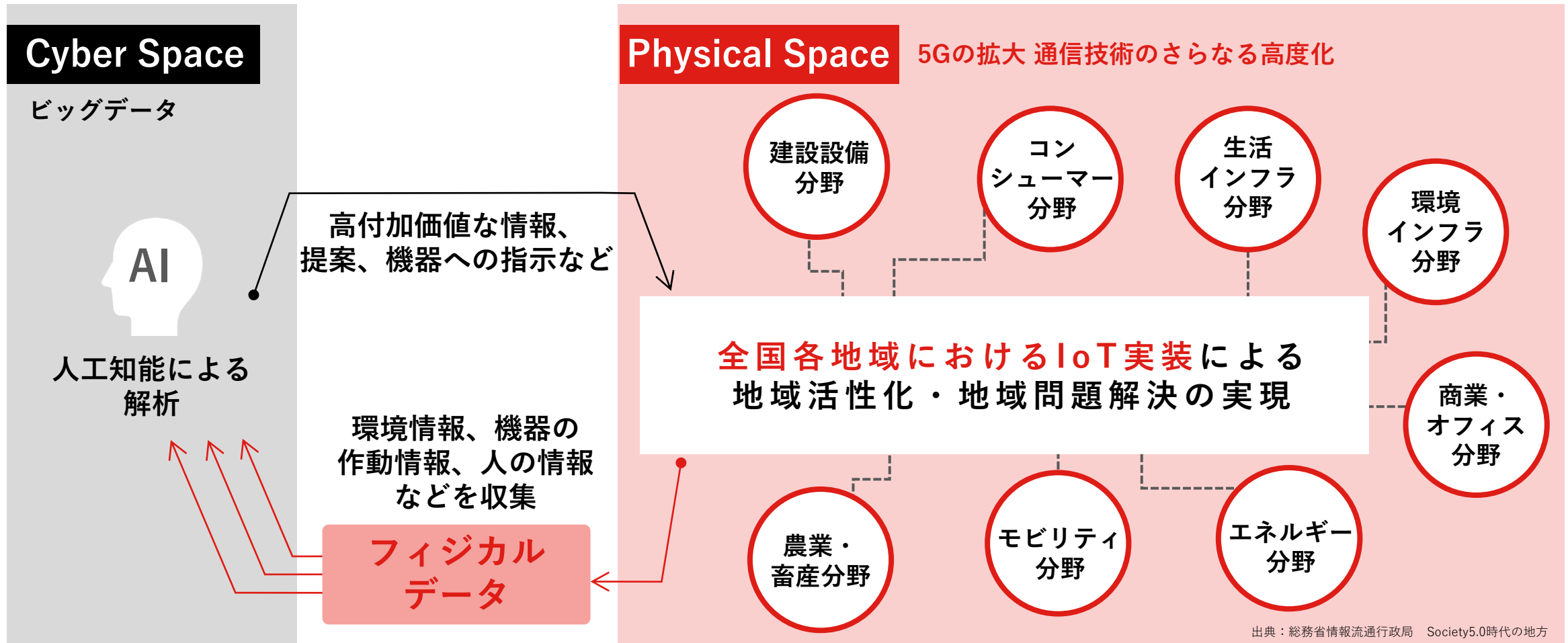


インフラ業界は5Gの拡大を受け、IoT関連機器の設置、保守運用ニーズが増加
その事業機会を確実に捉え、今まで培ったノウハウやテクノロジーをベースに事業領域を拡大し高成長を目指す



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



* 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。

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

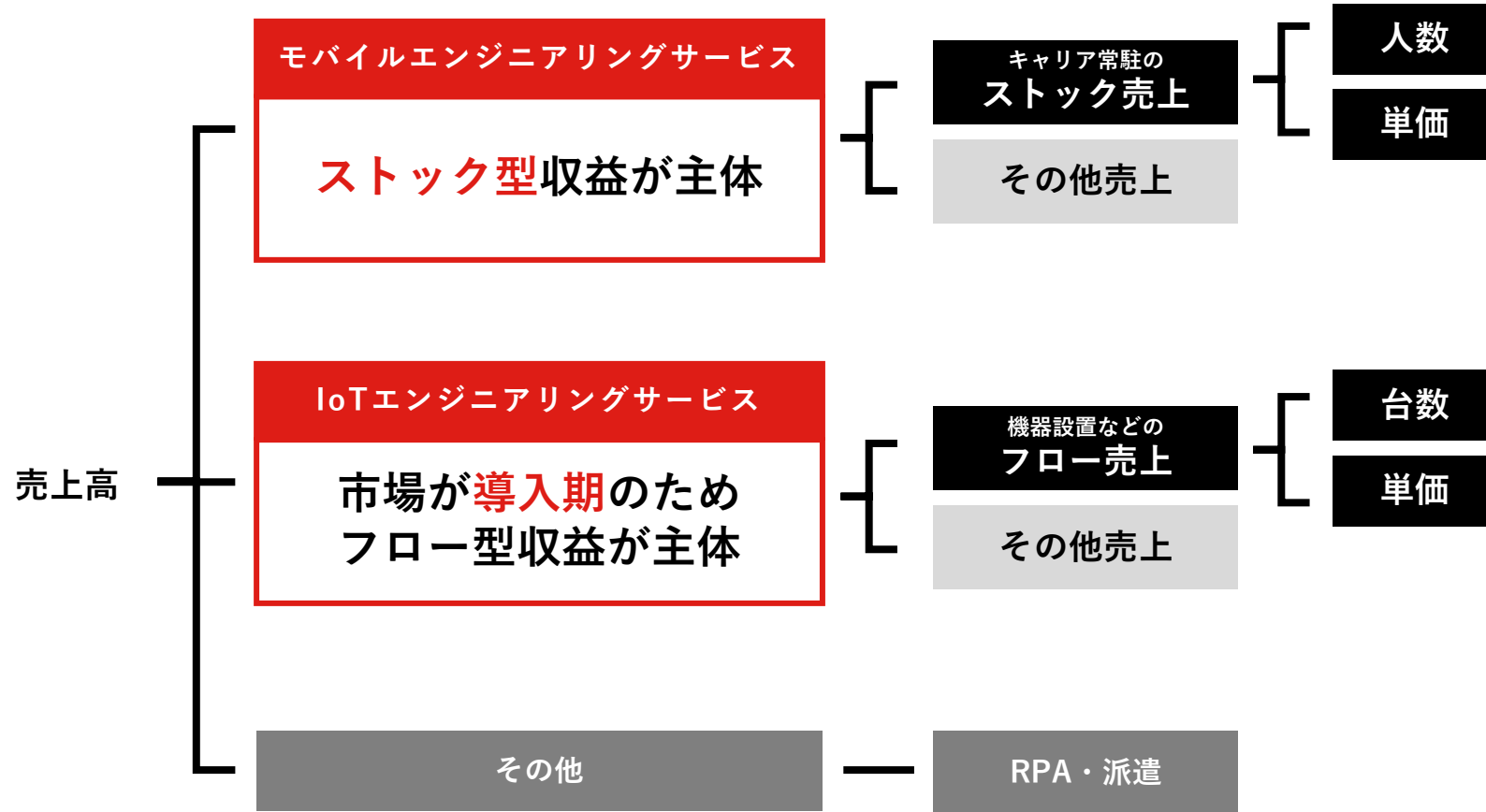
モバイル

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

Mobile

収益構造と重要指標 (KPI)

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



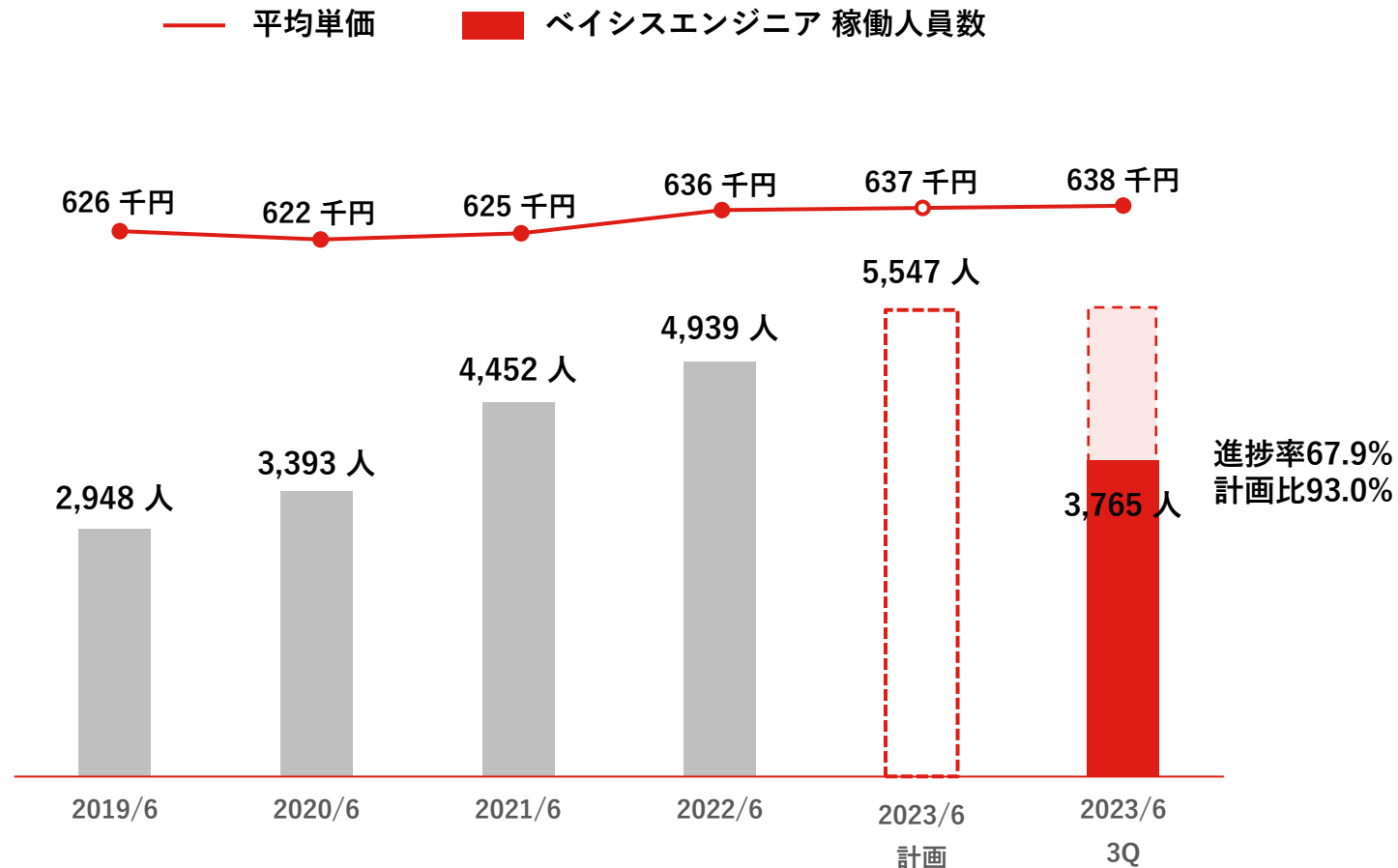
※ 稼働人員数：モバイルエンジニアリングサービスのプロジェクトに従事し、原価性のあるベシス従業員、パートナーエンジニアの総稼働人員数の合計。
 ※ 平均単価：モバイルエンジニアリングサービスではストック型案件の総売上高を総稼働人数で割ったもの、IoTエンジニアリングサービスではフロー型案件の総売上高を設置件数で割ったもの。

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



- 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3,765人と進捗率67.9%、計画比93.0%とビハインドして進行中。
- 単価はおおよそ計画通りに推移。

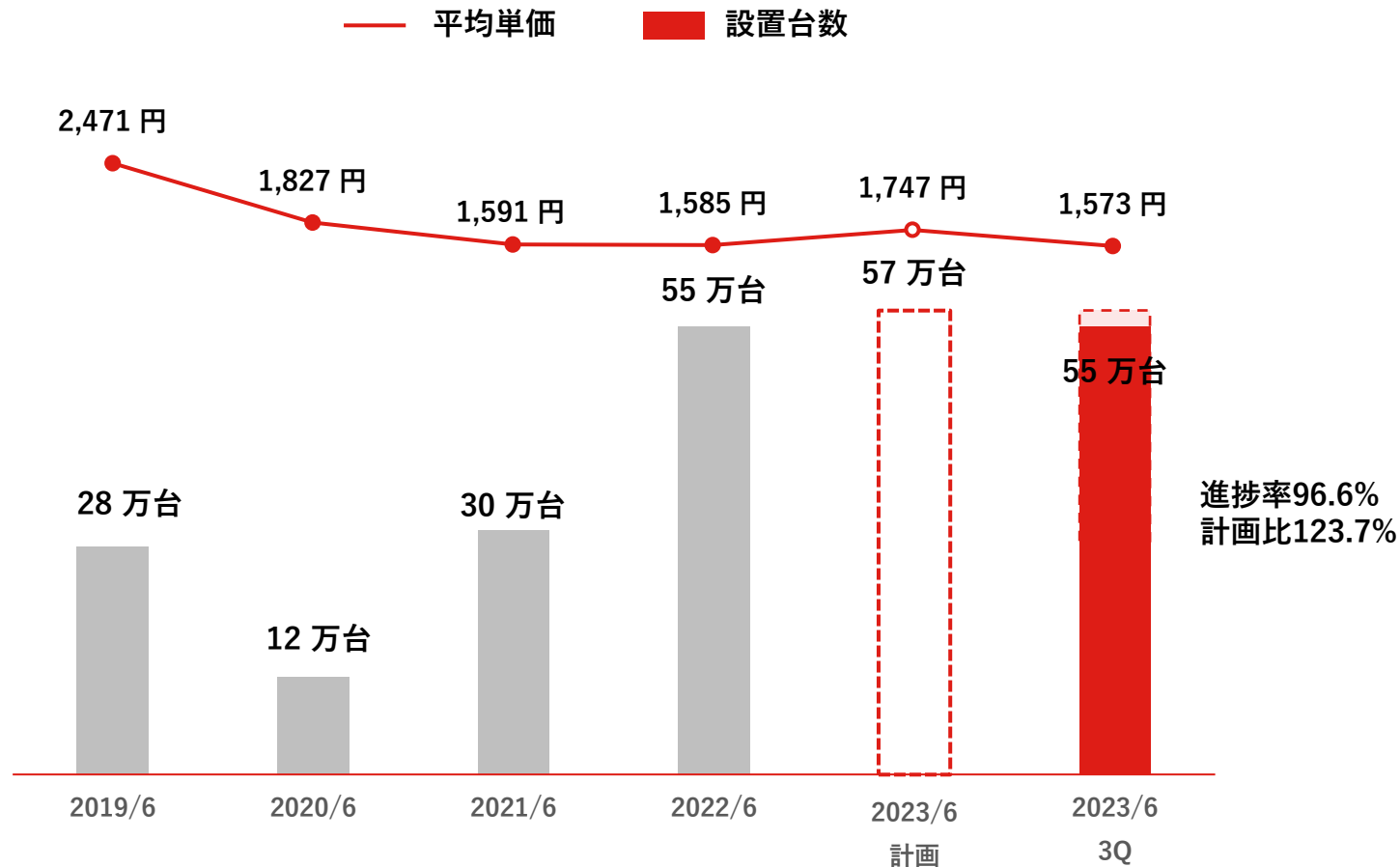
KPI		
モバイル	稼働人員数	✗ 平均単価
IoT	設置台数	✗ 平均単価

※ 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※



- 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、前年同期比+16万台で推移。進捗率96.6%、計画比123.7%と前倒しで進捗。
- 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下回っている。

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

IoT普及における課題とベイシスの施工DX

IoT機器メーカーに勤める営業担当者への調査※ IoTメーカーの「設置」に関する 実態調査サマリー

IoT機器の設置業務や設置オペレーションにおいて、
72.6%が課題を実感

設置業務の課題を実感している**81.1%**が、
課題のために契約に至らず

設置業務における複数の外部パートナーとの
やりとりにおいて、**29.4%**が「コスト」、
20.6%が「管理」に課題の声

課題への
ソリューション
を提供

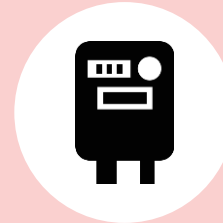


ベイシスの施工DX



自社システム

自社システムによる効率的な工程管理、
物品管理、業者管理を実現



豊富な設置実績

スマートメーター、ビーコン、AIカメラ
等各種IoT機器の設置実績によりあらゆる
機器設置に対応



全国対応

全国に広がるパートナー網により広域か
つ大量設置の対応が可能

※ 調査概要：IoTメーカーの「設置」に関する実態調査
調査方法：IDEATECHが提供するリサーチPR「リサビー」の企画によるインターネット調査
調査期間：2022年6月16日～同年6月19日
有効回答：IoT機器メーカーに勤める営業担当者102名

方針 モバイルエンジニアリングサービスの売上拡大のため、移動体通信関連企業のM&Aを強化



M&Aマッチングプラットフォーム「M&Acloud」を構築(2022.9)

現在複数社から問い合わせがあり
当社の事業拡大や価値を
高められる企業を選定中

2023年6月期 業績見通し



2023年6月期 業績見通し

引き続き拡大するIoT機器設置需要を背景に、売上高は前期比114%成長の71億円と予想
中長期的な成長に向け積極的な追加投資を実施するため、利益率は一時的に低下の見込み

(単位：百万円)

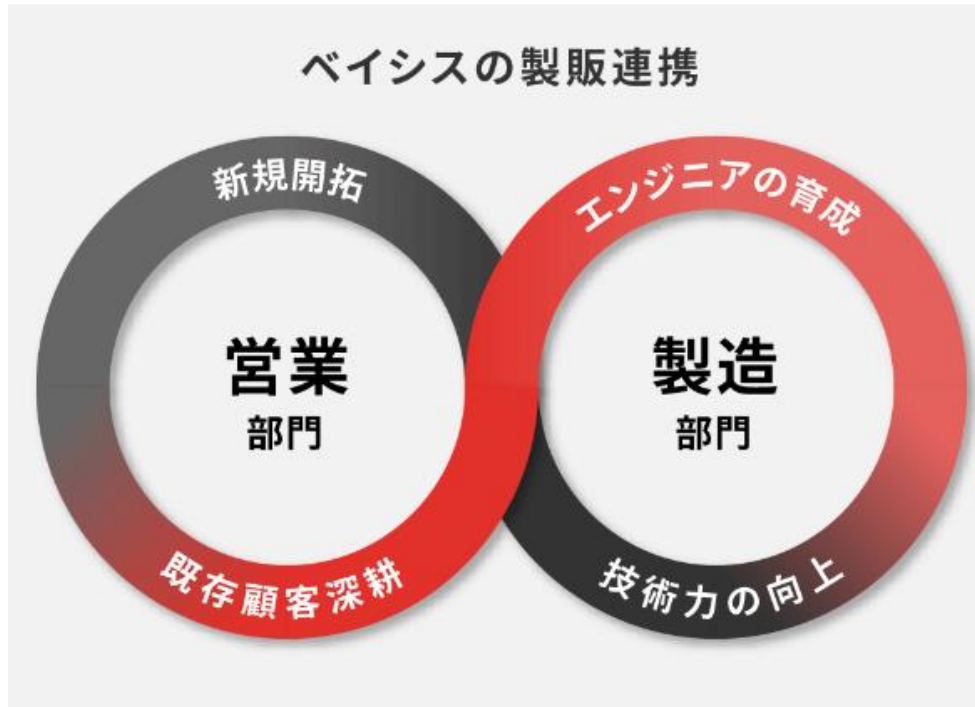
	2021年6月期 実績	対売上高 比率	2022年6月期 実績	対売上高 比率	2023年6月期 予想	対売上高 比率	前期比
売上高	4,894	-	6,264	-	7,150	-	114.1%
売上総利益	1,356	27.7%	1,559	24.9%	1,849	25.9%	118.6%
販売費及び 一般管理費	973	19.9%	1,069	17.1%	1,344	18.8%	125.8%
営業利益	383	7.8%	490	7.8%	504	7.1%	103.0%
経常利益	366	7.5%	485	7.8%	494	6.9%	101.9%
当期純利益	238	4.9%	324	5.2%	309	4.3%	95.3%
1株当たり 当期純利 (円)	152.35	-	178.04	-	167.39	-	94.0%

2023年6月期の重要施策

最大の強みである「人×IT」に戦略的に投資

「人」への投資

- 営業部門を新設し、営業・製造体制と管理部門を強化
- システムエンジニアの採用・育成※



22期実績

23期計画

管理職

25名

35名

(前年比+10名)

営業職

4名

9名

(前年比+5名)

システムエンジニア

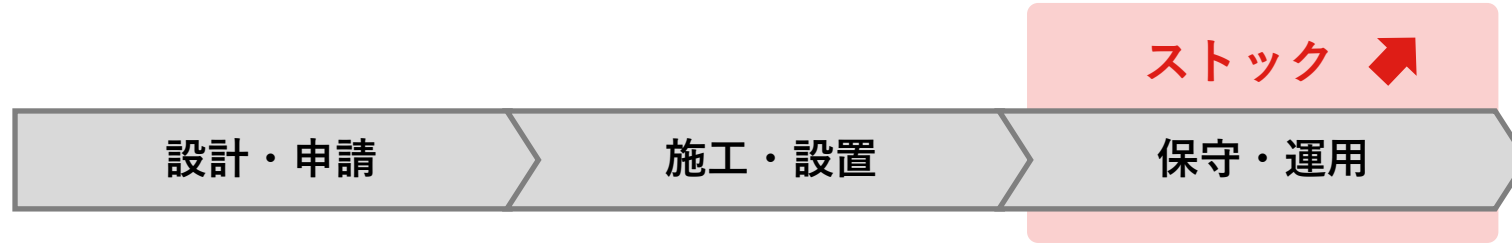
4名

7名

(前年比+3名)

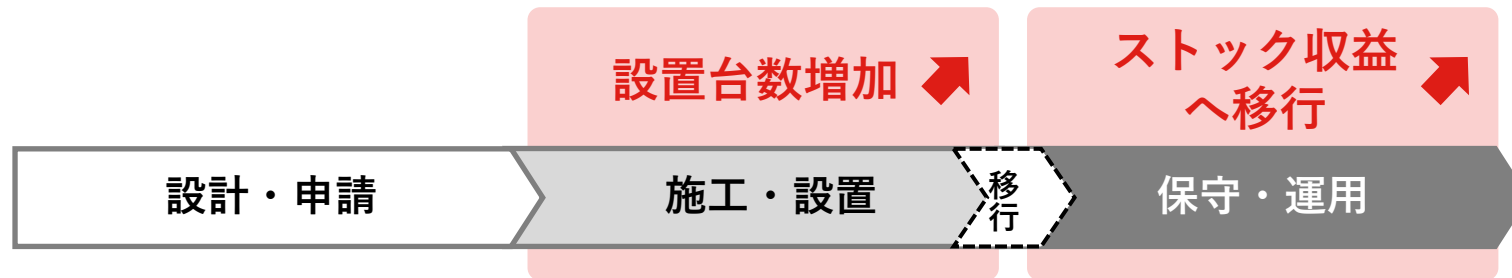
※ システムエンジニアは原価性のあるエンジニア（通信エンジニア）ではなく、自社システム開発等を行うシステムエンジニアを指す。

モバイルエンジニアリングサービス



- ・ **ストック売上高の増加**
 - 楽天モバイル、ソフトバンク、KDDIとの取引拡大
 - 各キャリア内でのシェア拡大

IoTエンジニアリングサービス



- ・ IoT設置台数の増加
- ・ フローからストックへの提案強化

事業基盤

全国規模でベイシspartnerズ※網の拡大＝稼働人員数を増加

■ 現在の収益範囲

※ 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。

Positive

IoTエンジニアリングの新規顧客開拓、新規プロジェクトが増加中。

Negative

- ① 基地局工事に関わるサプライチェーンにおいて、半導体不足やコロナ影響、物流遅延により予定よりも後ずれしている影響で、モバイルエンジニアリングのフロー領域で第2四半期の売上の一部が第3四半期以降にずれ込む。
- ② キャリアのコスト抑制要請の高まりなどによりモバイルエンジニアリングのストック領域に影響が発生。

打ち手

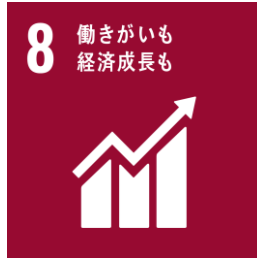
モバイル領域については外的なネガティブ要因の発生や、キャリアの設備投資費用のシュリンクが予想されるため、IoT領域への拡大を進め、事業ポートフォリオの最適化を進める。

その他トピックス



ベイシスのCSR活動、SDGsへの取り組み

「一般社団法人広島イノベーションベース(HIB)」を設立



当社の創業地広島県において、広島を代表する企業・団体と広島と縁のある起業家が一体となり広島の起業家を生み育てる環境を創り、地域の活性化を推進する。

2023年4月19日に発足式を開催。

岸田首相からのビデオメッセージや湯崎広島県知事からの祝辞、起業家同士のパネルディスカッションなどを行う。参加者は150名を超え、多数のメディアにも取り上げられる。



コロナ禍での社員コミュニケーション不足を新オフィスで解消

本社移転により、より働きやすい環境を実現

「リモートワークも、オフィスワークも、客先ワークも、それぞれが居心地良く過ごせるオフィス」

旧オフィスでの課題

1 コロナ禍のコミュニケーション不足

- リモートワークの普及により、オフィスでの直接的なコミュニケーションが減少
- 個人の意欲低下やストレス増加により適切なコミュニケーションを取れる精神状態ではなくなった
- コミュニケーションが希薄なタイミングで入社した社員は他の社員に興味を持つ機会がなく、コミュニケーションの必要性を感じづらい社員の増加

2 客先に常駐している社員と他部門社員のコミュニケーション不足

- 客先での業務が忙しく、社内でのコミュニケーションに時間を割くことが難しい
- 本社には自席がなく、特別な理由が無い限りは本社に行きづらい

新オフィスでの解消

- **本社の約半分を**コミュニケーションを取れる**フリースペース**
- 観葉植物や東京タワーが見れる景観などおしゃれなカフェ風のトータルデザインで**居心地の良さを追求**
- Web会議に対応できる**Web商談ブースを多数用意**
- サイネージを設置し、新入社員紹介やイベント紹介など目につくところに**会社のインフォメーションを流す**
- 定期的な社員交流イベントを実施



新本社オフィス

東京都港区芝公園二丁目4番1号芝パークビルB館13階

Appendix | 会社概要



Mission

ICTで世の中をもっと便利に

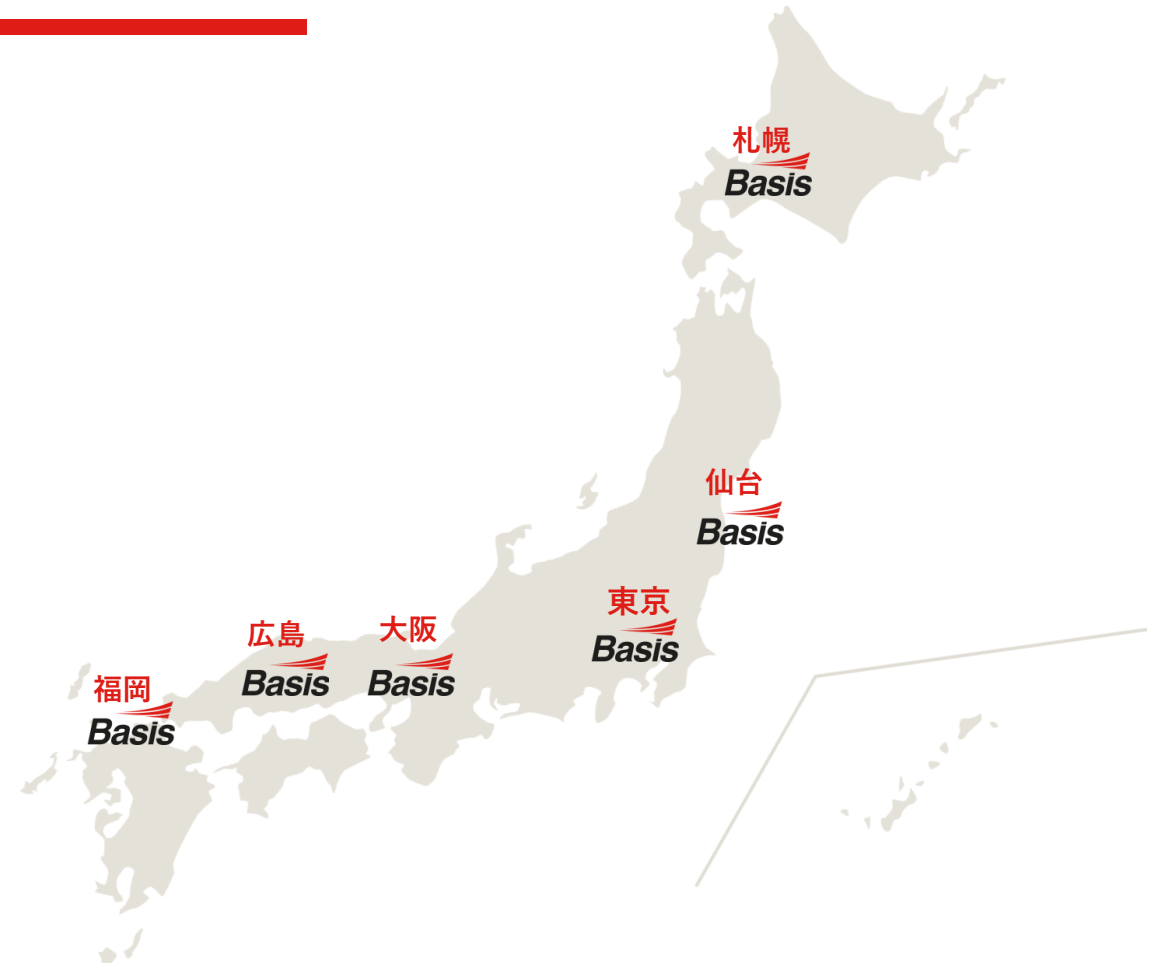
Vision

Update The World

変化し、変化させ、必要不可欠な会社に

創業22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	331,874千円
本社	東京都 港区
事業拠点	札幌、仙台、東京、大阪、広島、福岡
従業員数	340名（2022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**150万台以上**※

モバイルエンジニアリングサービス

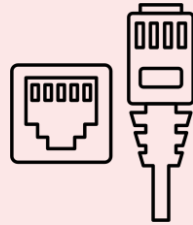
携帯電話基地局の工事案件など請負による現地でのフィールド業務対応のほか、通信インフラの構築、運用、監視等に係る一連の作業を担う

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



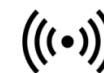
導入業界
小売
利用用途
マーケティング・
防犯

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150万台



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300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600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45万台



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箇所

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



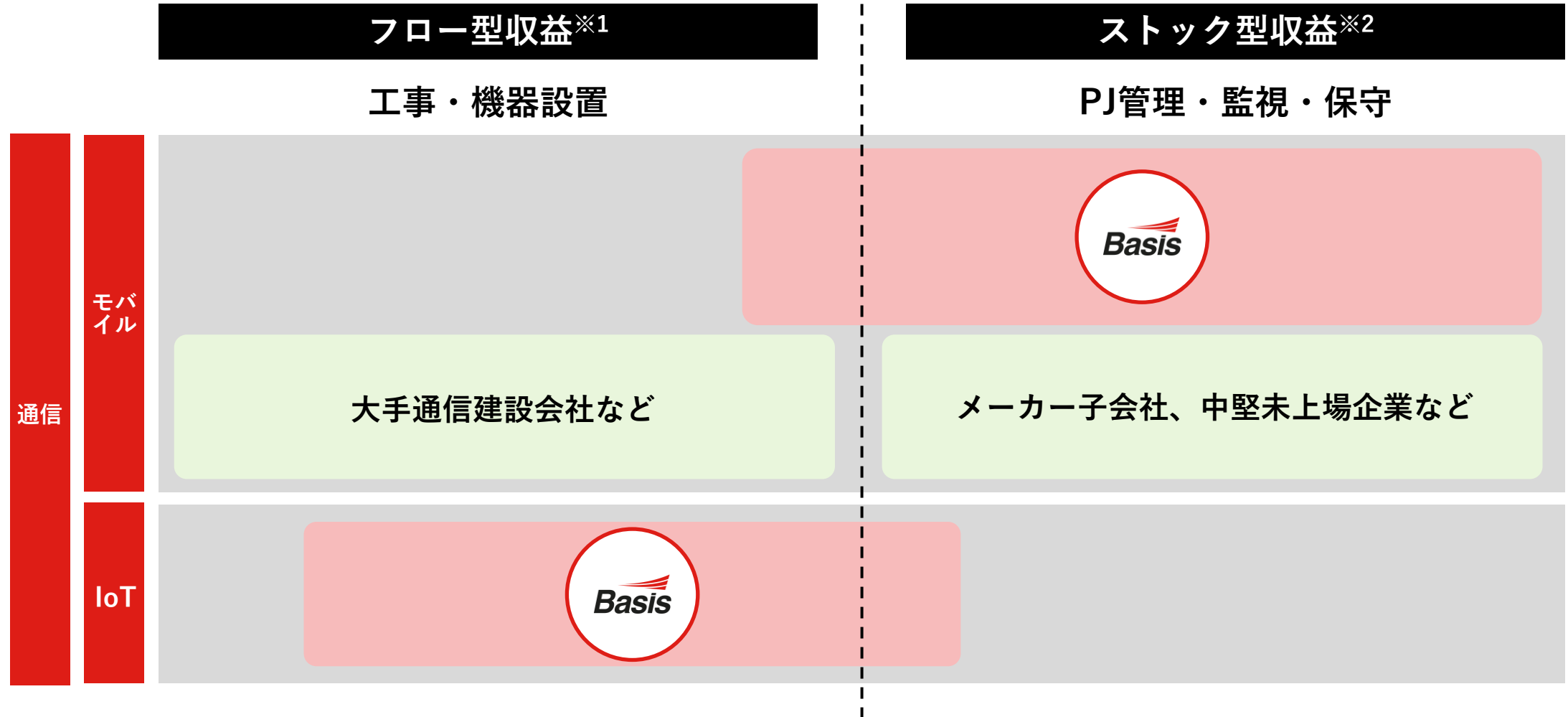
スマート農業	
案件概要	農業法人や農業高校へのスマート農業ソリューション導入
顧客	サービス事業者
実績	約20台



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

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

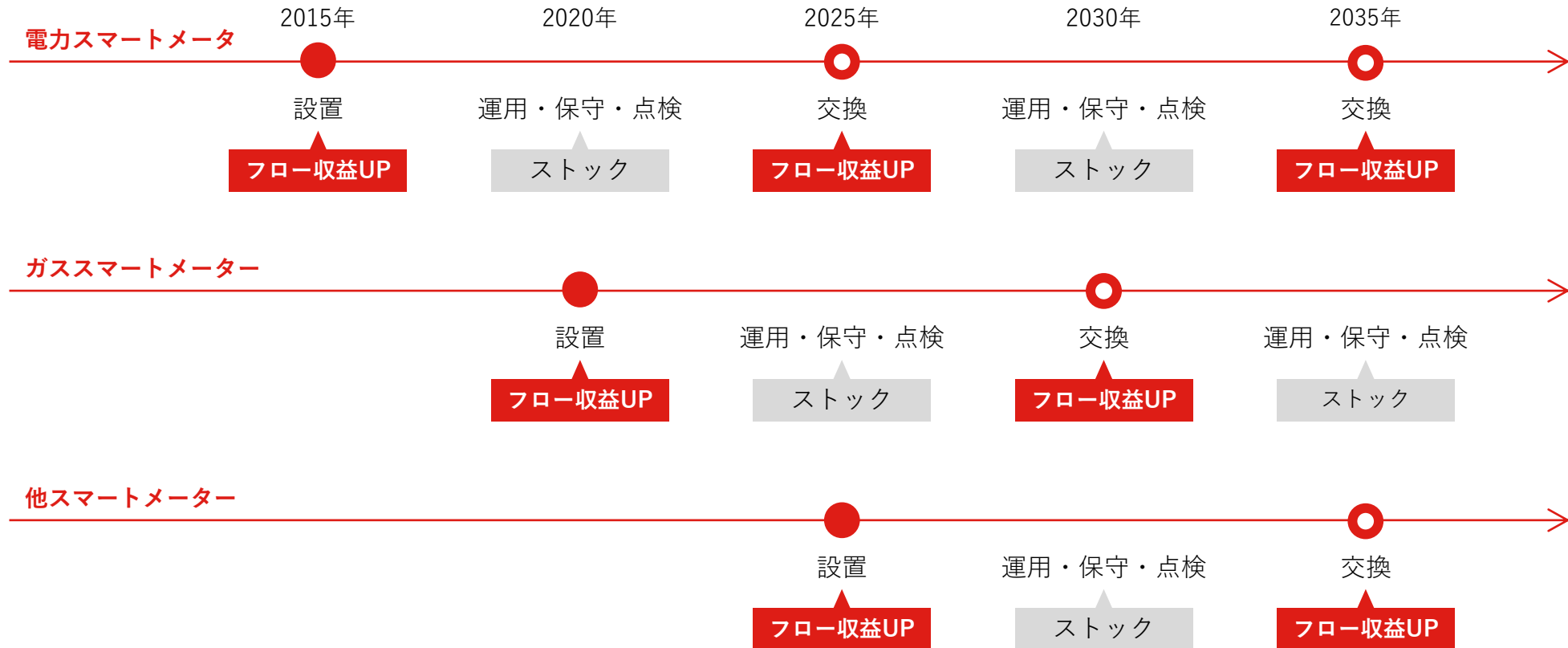


※1 フロー型収益とは、IoT機器設置など単発契約のフロー型案件により収益を獲得する収益モデルを指します。

※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

Rakuten Mobile

Tomorrow, Together
KDDI



エネルギー



東京電力パワーグリッド

NICI GAS

YAZAKI



メーカー

Panasonic®

NEC

JVCKENWOOD



その他



アイリスオーヤマ

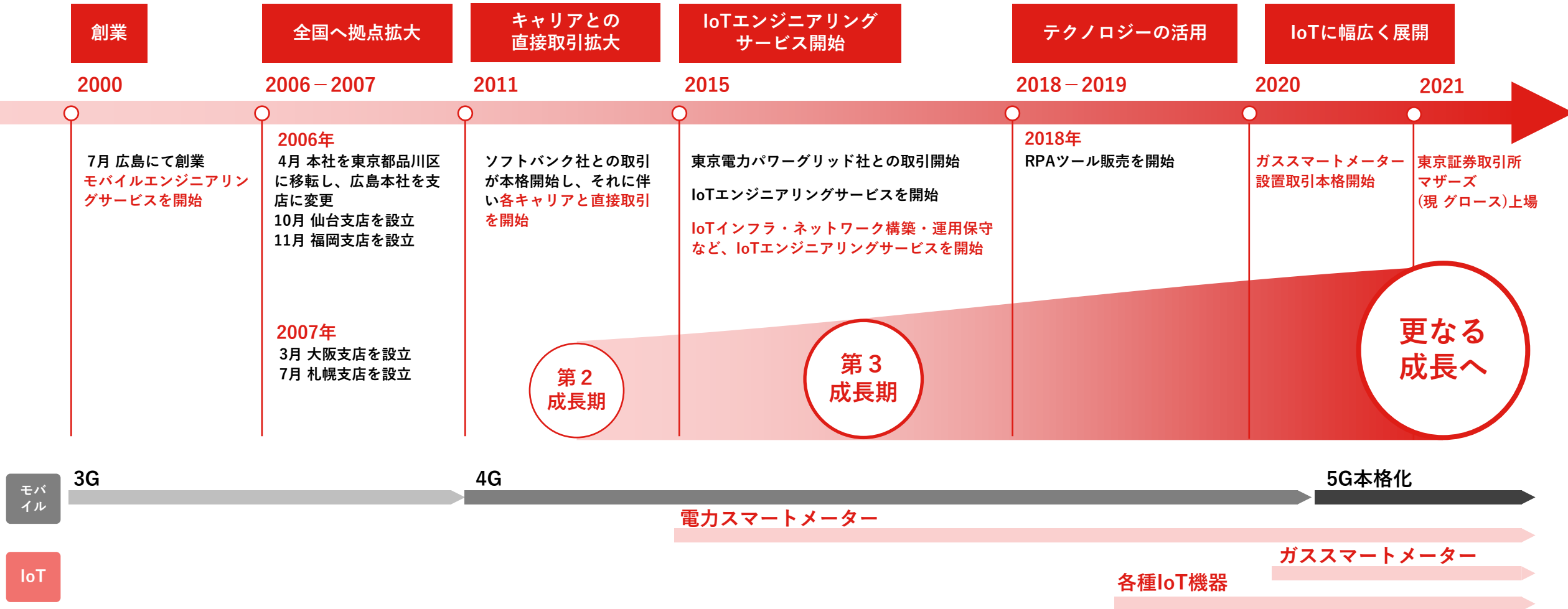
IIJ

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





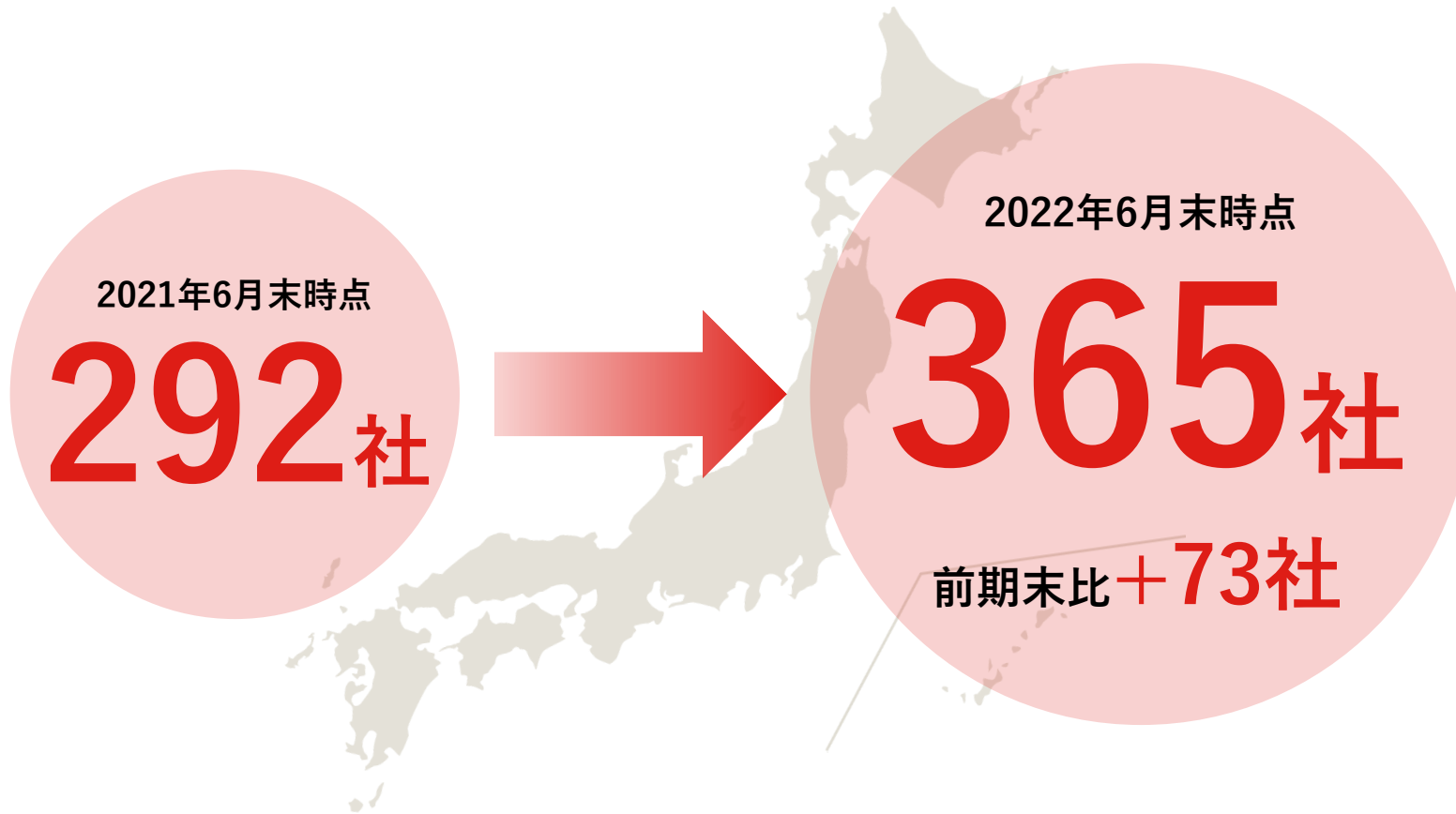
テクノロジーを活用することで高い生産性を実現

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。

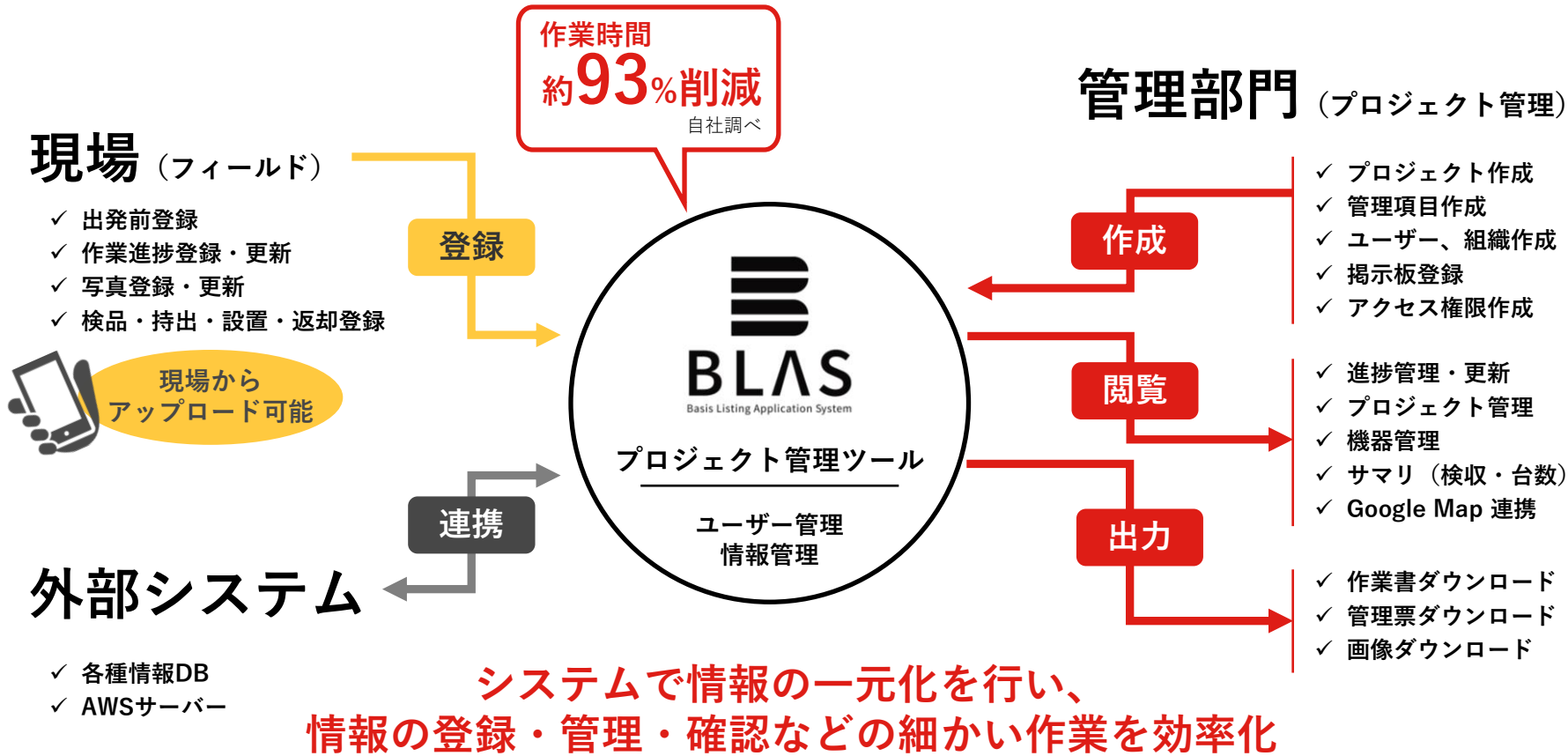
各種テクノロジーを活用し、現場作業及び管理を効率化し高い生産性を実現

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

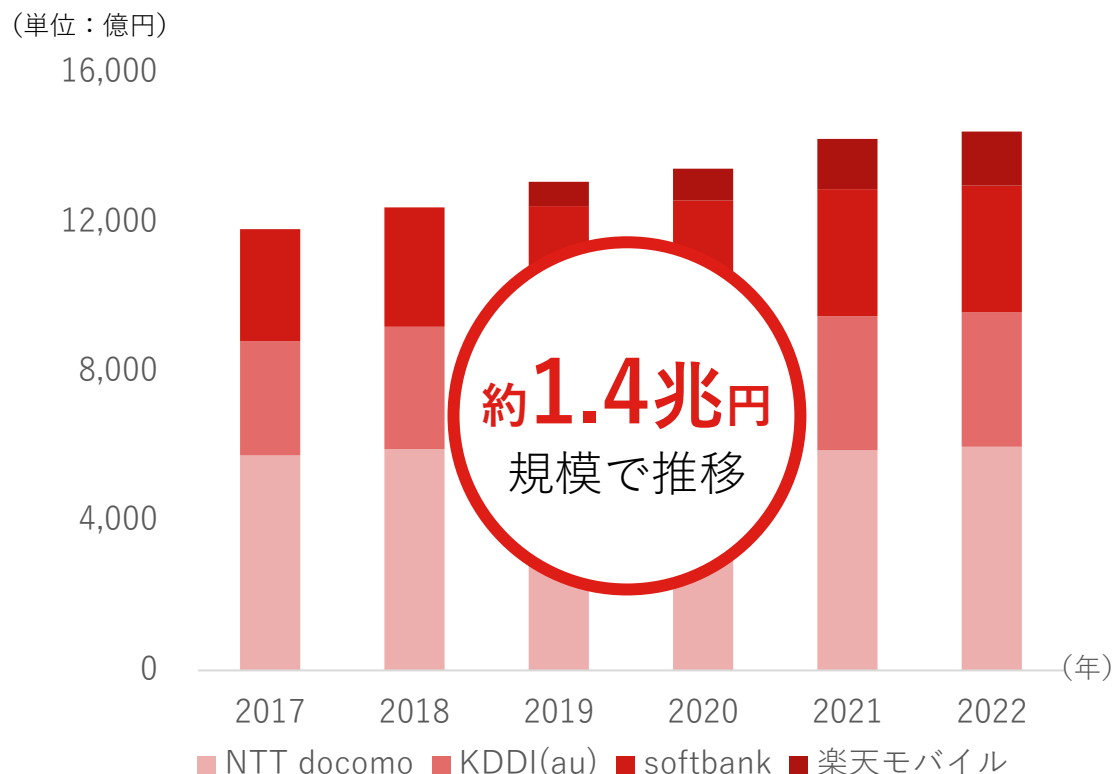
※ スケジュール管理・進捗管理・報告書作成工数削減 (93%削減) について
対象期間：2017年2月～2017年7月 算定方式：BLAS導入前の1日平均作業時間を算出＝300分～400分/日 BLAS導入後の1日平均作業時間を算出＝20分～30分/日
1日当たりの平均削減時間を算出350-25=325分/日 325÷350=93%削減 (350分→25分) (BLAS導入前の期間は2016年1月～2017年1月)

Appendix | 市場環境



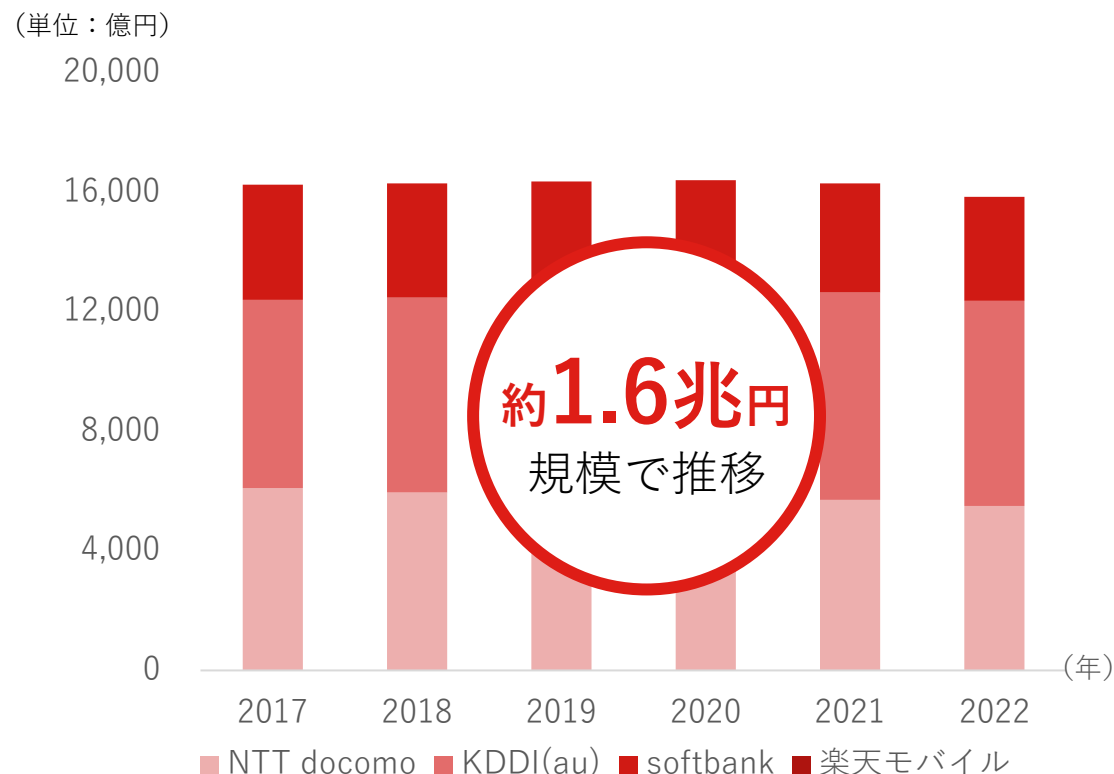
5Gの設備投資は増加傾向、ネットワーク運用・保守関連市場は約1.6兆円規模を推移

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。

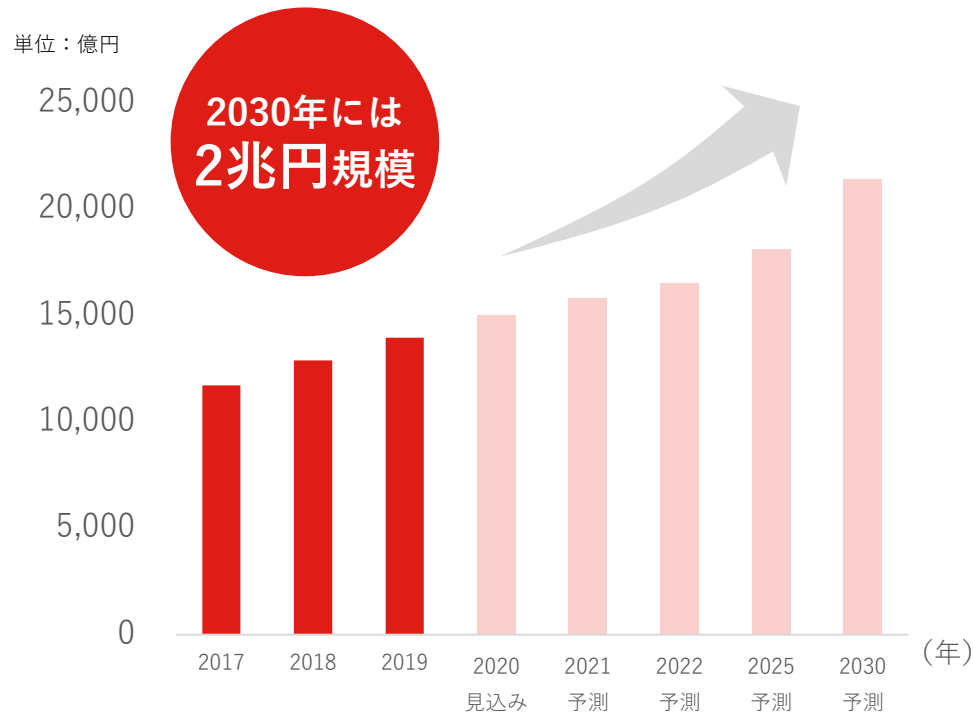
モバイルキャリア各社におけるネットワーク運用・保守関連市場規模の推移と予測



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

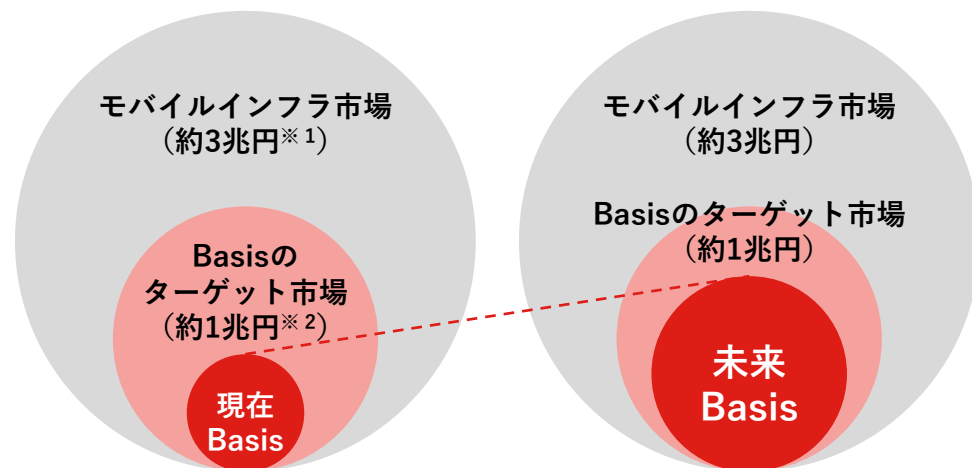
※2 HACCP（ハザード分析重要管理点）とは原材料の仕入れから最終製品の出荷まで、食品の安全性を確保するための衛生管理ガイドライン。IoTを活用することで温度計測などを自動化することができる。

※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）

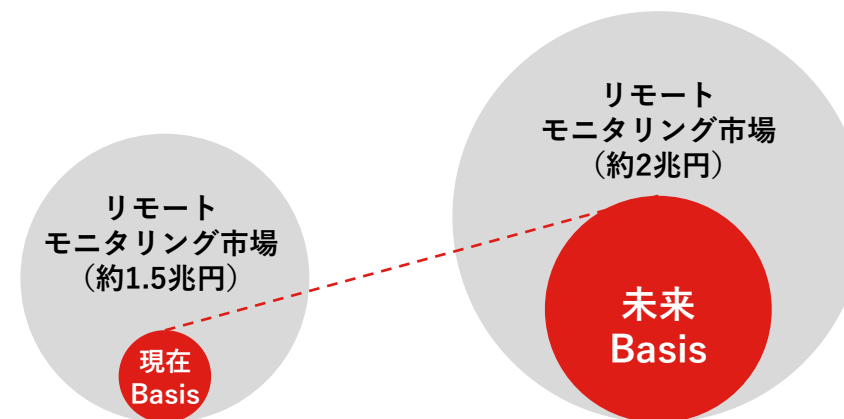


5G時代の新たなインフラ構築・運用保守のシェアを拡大

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。

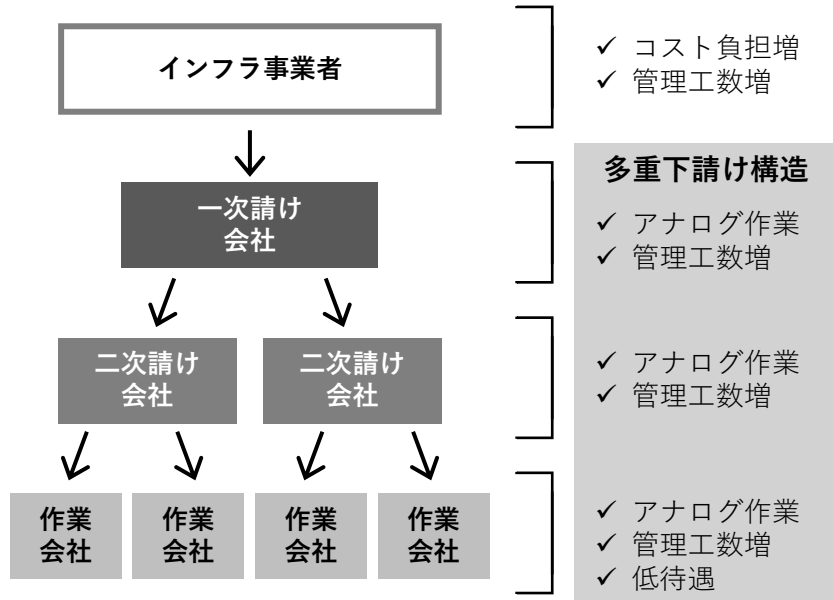
Appendix | ベイシスの社会課題解決

インフラ産業構造の変革とDX推進



デジタル化ニーズが高まる一方、インフラ業界は、多重下請け構造、デジタル化の遅れなど多くの課題を抱える

従来

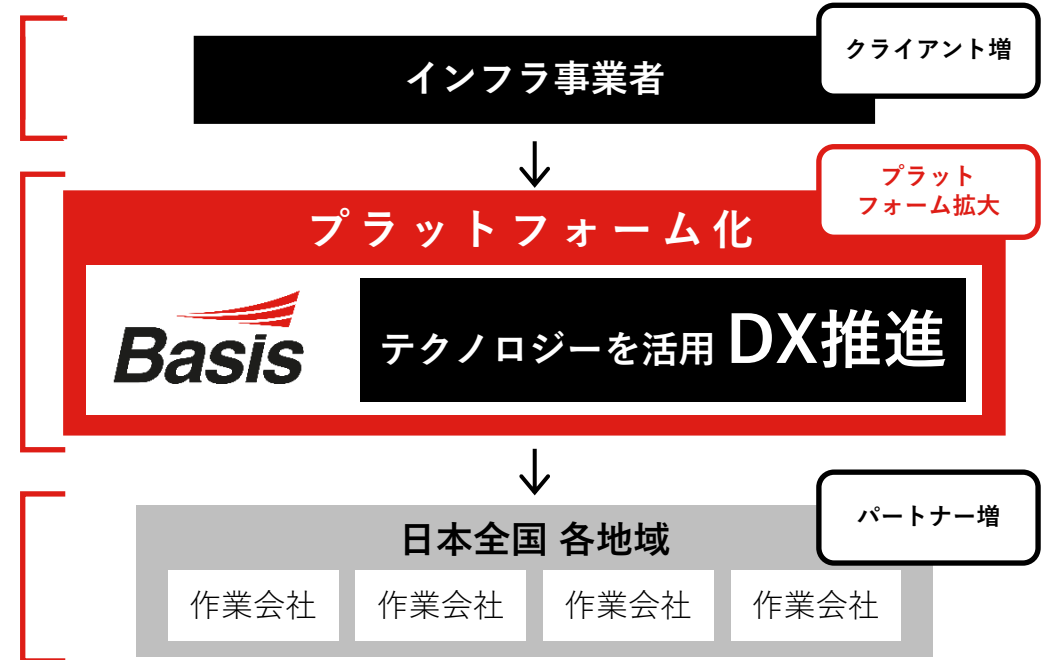


ベイシスのインフラテックプラットフォーム

✓ 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



課題

- ・通信インフラ整備が海外よりも遅延
- ・インフラ構築・維持コストの高止まり

産業競争力の低下

強み①

パートナーとのネットワーク構築により **全国展開**が可能

強み②

自社開発のITツール等を活用することで、**業務の効率化&品質の均一化**を実現

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。

The logo for Basis features a red, stylized graphic element above the word "Basis". The graphic consists of three curved, parallel lines that sweep upwards and to the right, resembling a stylized wing or a signal. Below this graphic, the word "Basis" is written in a bold, italicized, black sans-serif font.

Basis