

ベイス株式会社 2022年6月期 第1四半期 質疑応答集

この質疑応答集は2022年6月期第1四半期決算発表以降に株主・投資家の皆様からいただいたお問い合わせや、アナリスト・機関投資家の方々との1on1ミーティングにていただいた主なご質問をまとめたものです。なお、ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や内容の加筆・修正を行っております。

【業績について】

質問1：今期第1四半期は例年に比べ好調だった背景について教えてください。

回答：

モバイルエンジニアリングサービスについては通信キャリアの5G関連投資により前期に比べ稼働人数が増え前年同期を上回る売上となりました。

IoTエンジニアリングサービスについてはガス業界におけるスマートメーター設置が進み、計画を上回る進捗でした。

また、電力業界におけるスマートメーターについては、20年6月期に設置計画はほぼ完了したものの、機器の不具合による交換作業の追加受注があり、こちらも計画を上回る進捗でした。

質問2：2020年6月期は2Q、3Qに売上、利益の偏重が見て取れますが、年末(12月)や年度末(3月)完成の案件が多い季節性があるのでしょうか？また、2021年6月期は5G投資等により例年とは違う動きをしたとのことですが2022年6月期も同様と考えてよろしいでしょうか？

回答：

弊社の事業特性上、通信キャリアの決算月である3月末が弊社の第3四半期に該当し売上、利益がピークとなります。しかしながら、昨年度(21年6月期)につきましては、各キャリアの5G関連投資費が増えたため第4四半期がピークとなりました。

本年度(22年6月期)は例年同様に第3四半期がピークとなると計画しております。

質問3：第2四半期以降に大型の投資は予定されているのでしょうか。

回答：

現時点ではその予定はありません。

【事業内容について】

質問4：参入障壁についてお聞きしたいのですが、通信工事会社はモバイルの運用保守領域への参入を敬遠するような状況なのでしょうか。競合はどこでしょうか。

回答：

モバイルインフラについては大まかに「つながる仕組みを作る工程」と「つながり続けるように守る工程」の2つがあります。

つながる仕組み作りは、ビルの屋上や電柱のようなコンクリート柱の上にアンテナを建設します。主に通信工事会社が得意としている領域です。

守る工程は、簡単に言うと、監視センターのような場所でパソコンに向かい合い遠隔操作等を行います。現場で工事を行う業務とパソコンで監視する業務では全く毛色が異なり、通信工事会社は現場で工事をしたいため、運用保守を敬遠します。

この領域について、かつては無線機メーカーやメーカー子会社等が競合でしたが、これら企業への発注金額は割高となるため、実際に作業を行っていた弊社と通信キャリアとの直取引になったという経緯がございます。そのような経緯から、現状他社が積極的に参入してくる領域ではないと認識しております。

質問 5： 御社のビジネスモデルを理解するにあたり、重要視すべき経営指標は何でしょうか？

回答：

当社のビジネスモデルについては多くのご質問をいただいておりますので、改めてご説明させていただきます。まず、モバイルエンジニアリングサービスについては、ソフトバンクや楽天モバイルといった通信キャリア事業者に対し、主にプロジェクト支援^{※1}や携帯電話基地局の施工等といった役務を提供しております。また、IoT エンジニアリングサービスについては、電力会社やガス会社といった生活インフラ提供事業者の IoT 機器の設置から運用保守を行っております。今後は、電力やガスのスマートメーターだけでなく、AI カメラやセンサーなど、事業領域の拡大を目指しております。いずれも BtoB ビジネスのため、一般のエンドユーザーへ直接アプローチすることはありませんが、デジタル社会を陰で支える存在だと考えています。

その上で、弊社が重視する経営指標は、以下のとおりです。

モバイルエンジニアリングサービス：稼働人員数と案件平均単価
IoT エンジニアリングサービス：IoT 機器設置台数と平均単価

※1 例としては、5G のエリア構築の調整や稼働している基地局の監視等

質問 6： モバイル事業でのストック収益はどういった契約になっているのでしょうか。契約期間は 1 ヶ月～3 ヶ月と記載がありましたが、これをストックとカウントされているのでしょうか。それとも契約期間は 1 ヶ月～3 ヶ月というのが、結果的には更新されて 1 年になったりしているということでしょうか。

回答：

契約期間自体は 1 ヶ月～3 ヶ月ですが、それを継続的に更新していくため、結果的に数年単位の取引となるためストックと分類しております。特に顧客単位で見ると、一度取引が開始すると別プロジェクトへの移動等はありませんが、顧客自体の取引はほぼ解約されない形態となります。

そのため、ストック収益については契約期間や継続率ではなく、稼働人数の推移でストック収益が積み上がっているかを見ていただいたほうがよりわかりやすいかと思います。

質問 7： 原価について近年は原価率が上昇している理由は何でしょうか。また今後はそれぞれどのように推移する見込みでしょうか(業務の DX 化による改善余地は)。

回答：

原価率が上昇している理由は、市場のシェアをより多く獲得することを目的とし現在原価率が高くてトップライン（売上高）を伸ばせる案件を戦略的に取りに行っているためとなります。また原価率については

業務の DX による効率化、外注費の適正化などで改善を目指しています。

【その他】

質問 8 : 両サービスにおける足元の半導体不足による影響はありますか。

回答 :

IoT エンジニアリングサービスに関し、電力のスマートメーターで半導体不足の影響はありますが、業績への影響は軽微なものとなります。

質問 9 : 株式分割に関してはどのように考えていますか。

回答 :

投資単価の引き下げについて、当社は投資家層の拡大や株式の流動性を向上する上で有効な施策の一つであると認識しております。また、今後の投資単位の引き下げにつきましては、今後の株式市場の動向や当社株式の株価水準及び流動性等を総合的に考慮した上で、慎重に検討してまいります。

ベシス株式会社

IR サイト <https://www.basis-corp.jp/ir/>

IR メール配信登録 <https://www.magicalir.net/4068/mail/index.php>

IR メール配信登録

