



ベイス株式会社

2022年6月期 第2四半期 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>

2022年2月

2022年6月期第2四半期 決算概要	P 3
今後の成長戦略	P 10
中長期成長戦略の進捗	P 16
その他トピックス	P 21
Appendix	P 24

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。

2021年6月期第2四半期については四半期財務諸表を作成していないため、2021年6月期第2四半期の数値及び2022年6月期第2四半期の対前年同四半期増減率については参考数値となります。

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、当第2四半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。

2022年6月期 第2四半期業績

第2四半期累計売上高**30.6億円**（前年同期比143.1%）
同**営業利益2.51億円**（前年同期比168.5%）

モバイルエンジニアリング サービス

引き続き旺盛な5G関連投資により、前年同期を上回る進捗。
稼働人員数は通期計画に対して**進捗率48.4%**、平均単価も計画通り推移。

IoTエンジニアリング サービス

ガススマートメーターの設置進行、電力スマートメーターの交換作業追加受注により、**計画を上回るペースで進捗**。設置台数は通期計画に対し**2Qで72.8%の進捗率**。スマート農業を支援する取り組みとして、農水省「農業農村情報通信環境整備推進体制準備会」に参画。

2022年6月期 通期業績予想

通期予想比の進捗率は売上高**51.6%**、営業利益**56.4%**と好調に推移。
半導体不足の影響は限定的であり、計画超過達成を目指す。

2022年6月期 第2四半期 決算概要



売上高

3,063 百万円
(前年同期比**143.1%**)

営業利益

251 百万円
(前年同期比**168.0%**)

経常利益

249 百万円
(前年同期比**166.2%**)

四半期純利益

158 百万円
(前年同期比**154.2%**)

【モバイル】

- 引き続き旺盛な通信キャリアの5G関連投資により受注堅調、稼働人員数も増加。

【IoT】

- 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。
- また、電力業界におけるスマートメーターについては、機器の不具合による交換作業の追加受注により計画を上回る進捗。
- 半導体不足により機器調達に多少遅れが出るも、影響は限定的。

PLサマリー

単位：百万円

	2021年6月期 2Q	対売上高 比率	2022年6月期 2Q実績	対売上高 比率	前年同期比
売上高	2,141	—	3,063	—	143.1%
売上総利益	591	27.6%	772	25.2%	130.6%
販売費及び 一般管理費	441	20.6%	520	17.0%	118.0%
営業利益	149	7.0%	251	8.2%	168.0%
経常利益	149	7.0%	249	8.1%	166.2%
当期純利益	102	4.8%	158	5.2%	154.2%
1株当たり 四半期純利益（円）	65.83		87.66	—	

- 売上高は前年同期比143.1%、営業利益は同168.0%と前年同期比大きく伸長。
- シェア拡大に向けたトップライン伸長を優先し売上総利益率の低い案件であっても獲得したこと、また、外注費の上昇も影響し売上総利益率は若干低下。しかし、販管費で吸収し、営業利益率は+1.2ptの上昇
- サービス別売上内訳
 モバイル2,441百万円
 IoT 519百万円
 その他 102百万円

※2021年6月期第2四半期については、四半期財務諸表を作成していないため、参考値となります

※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

2022年6月期 通期業績見通し

単位：百万円

	2022年6月期 予想	対売上高 比率	2022年6月期 2Q実績	対売上高 比率	進捗率
売上高	5,941	—	3,063	—	51.6%
売上総利益	1,501	25.3%	772	25.2%	51.4%
販売費及び 一般管理費	1,056	17.8%	520	17.0%	49.3%
営業利益	445	7.5%	251	8.2%	56.5%
経常利益	439	7.4%	249	8.1%	56.7%
当期純利益	277	4.7%	158	5.2%	57.2%
1株当たり 当期純利益（円）	153.48	—	87.66	—	57.1%

- 通期計画に対し売上高、営業利益ともに順調に進捗。
- 販売管理費及び一般管理費については出張費や会議費など一部コロナ影響による未消化が発生し、営業利益率上昇。

2022年6月期 上期業績見通し

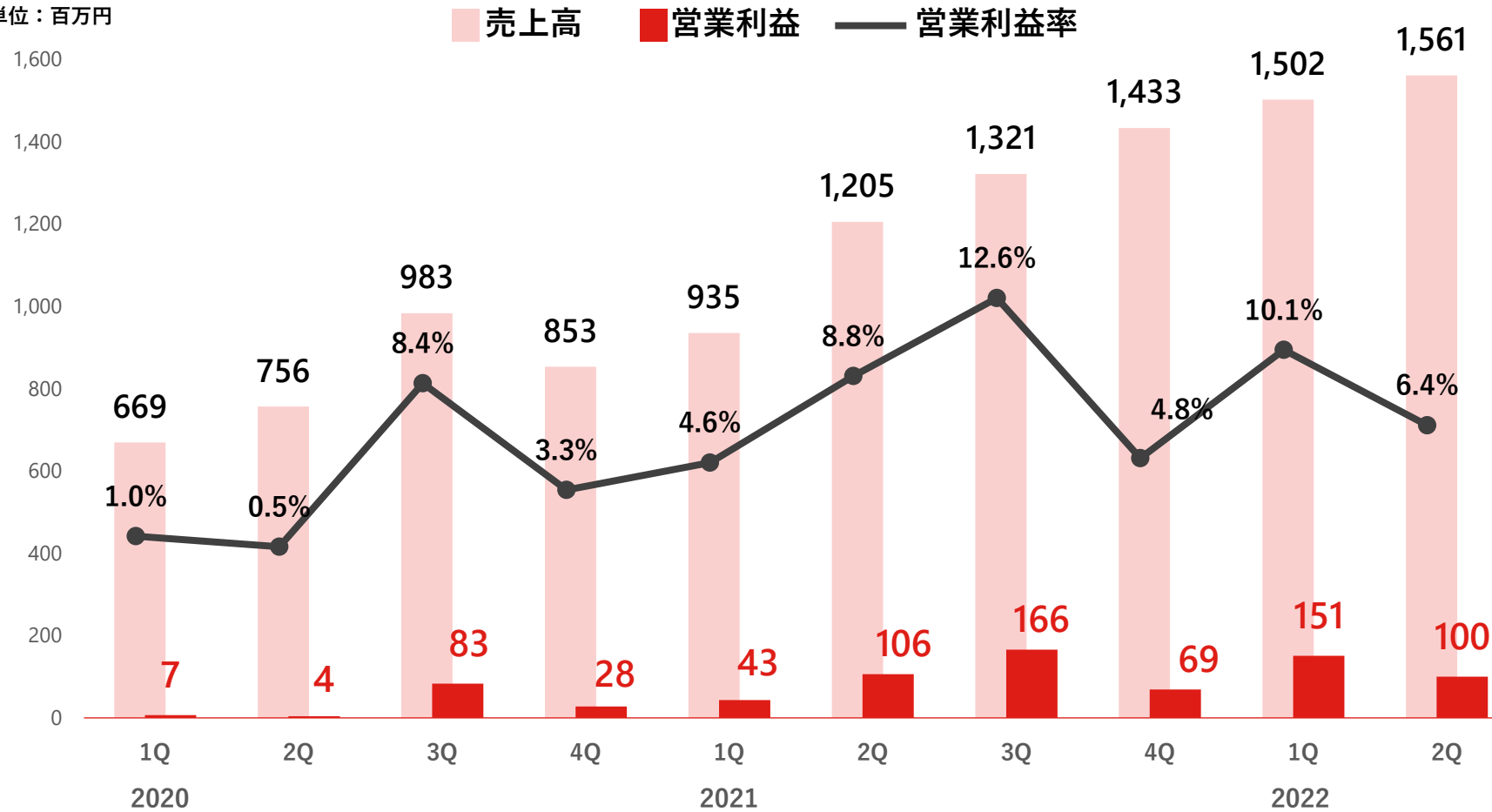
単位：百万円

	2022年6月期 上期予想	対売上高 比率	2022年6月期 2Q実績	対売上高 比率	達成率
売上高	2,943	-	3,063	-	104.1%
売上総利益	720	24.5%	772	25.2%	107.1%
販売費及び 一般管理費	504	17.2%	520	17.0%	103.1%
営業利益	215	7.3%	251	8.2%	116.6%
経常利益	212	7.2%	249	8.1%	117.1%
当期純利益	135	4.6%	158	5.2%	117.2%
1株当たり 当期純利益 (円)	74.92	-	87.66	-	117.0%

- 上期予想超過達成
- 売上総利益については売上総利益率が低くても売上拡大が見込める案件を積極的に取りに行く戦略だったが、原価の見直し、最適化を行い計画よりも改善。
- コロナ影響により未消化の販売管理費及び一般管理費が発生し利益率は予想を上回る水準で進捗。

四半期推移

単位：百万円



- モバイルの5G関連案件とIoTのスマートメーター設置案件の増加により、四半期売上は過去最高更新。
- 例年、通信キャリアの決算期である3月を含む当社3Qが売上高・営業利益ともに伸びる傾向だが、5G関連の投資拡大のため2021/6期4Q以降、売上高は継続的に伸長。
- 2022/6期2Qの利益率悪化はモバイルエンジニアリングサービスにおいて、一部売上総利益率の低い案件の受注増加及び外注費の高騰の影響。戦略的に売上シェア拡大を優先しており、利益率への影響度は想定範囲内。

※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。
2021年6月期第3四半期以前については、四半期財務諸表を作成していないため、参考値となります

BSサマリー

単位：百万円

	2021年6月期	2022年6月期 2Q	増減額		2021年6月期	2022年6月期 2Q	増減額
流動資産	2,487	2,616	+128	流動負債	1,390	1,313	△76
現預金	935	839	△95	固定負債	45	15	△30
固定資産	184	209	+25	負債合計	1,435	1,328	△106
有形固定資産	6	7	+1				
無形固定資産	44	53	+8	株主資本	1,237	1,497	+259
投資その他の資産	133	148	+15	純資産合計	1,237	1,497	+259
資産合計	2,672	2,825	+153	負債・純資産合計	2,672	2,825	+153

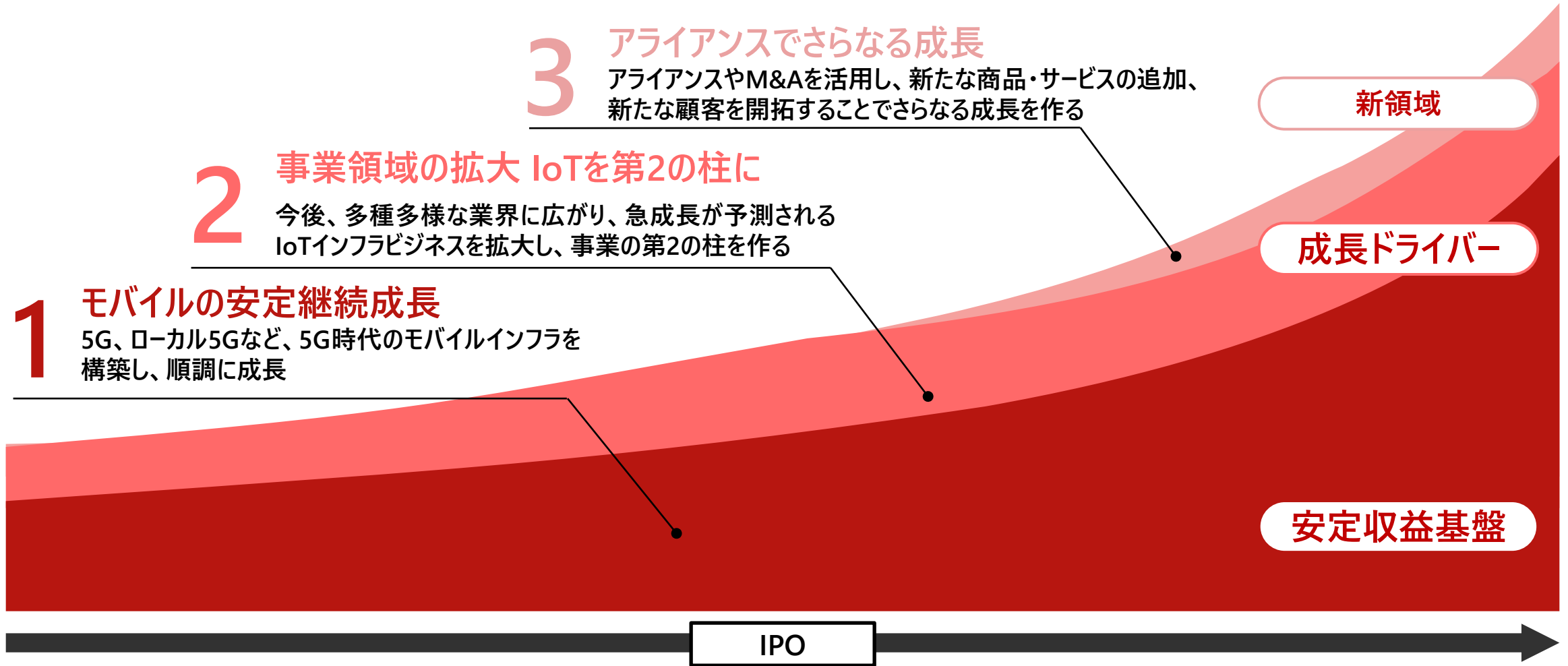
- ・流動資産：モバイルエンジニアリングサービスの売上の増加に伴う受取手形及び売掛金の増加により増加。
- ・現預金：モバイルエンジニアリングサービスの売上増加に伴う運転資本の増加により減少。
- ・流動負債：未払法人税等及び未払金が減少したことにより減少。
- ・固定負債：長期の借入金返済により減少。
- ・純資産：四半期純利益及び新株発行により資本金及び資本準備金が増加したことにより増加。
- ・自己資本比率：前期末の46.3%から53.0%へ上昇。

	2021年6月期	2022年6月期 2Q		2021年6月期	2022年6月期 2Q		2021年6月期	2022年6月期 2Q
ROA	10.9%	5.8%	ROE	25.5%	11.6%	自己資本比率	46.3%	53.0%

今後の成長戦略



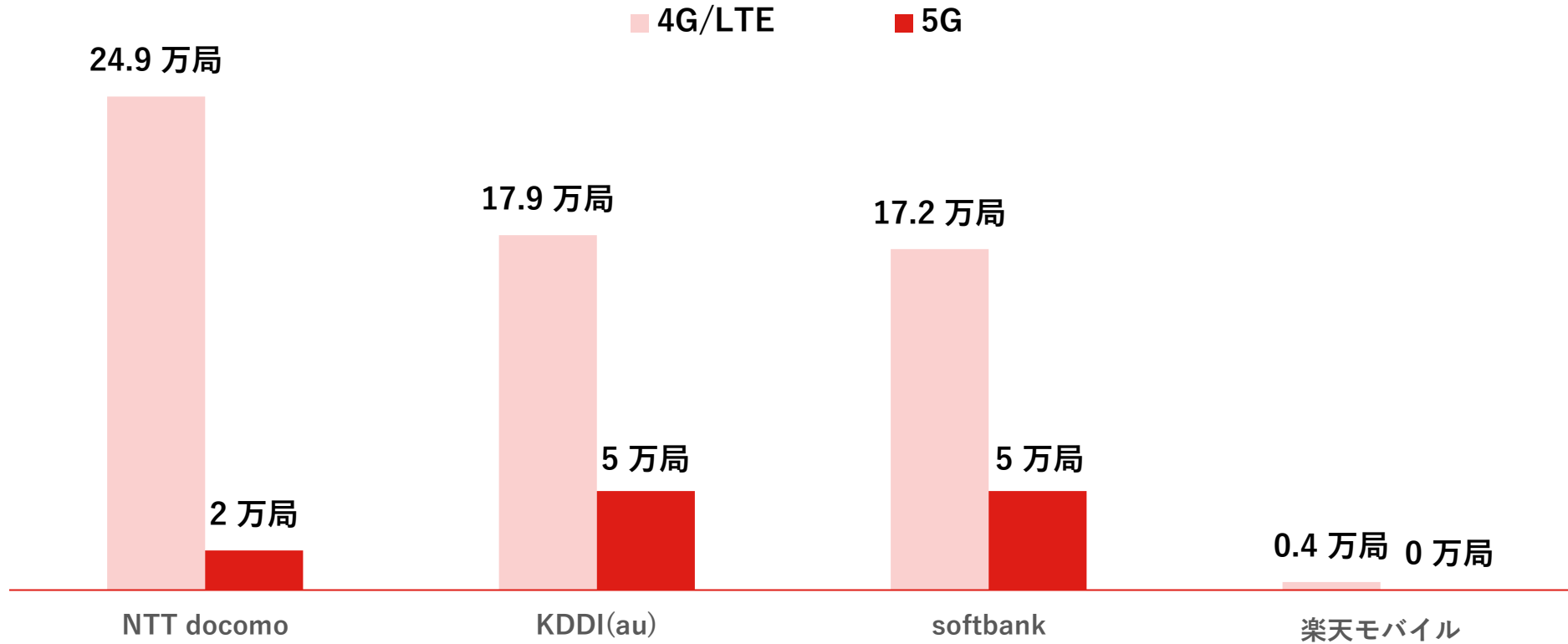
インフラ業界は5Gの拡大を受け、IoT関連機器の設置、保守運用ニーズが増加。
その事業機会を確実に捉え、今まで培ったノウハウやテクノロジーをベースに事業領域を拡大し高成長を目指す。



堅調に続く5Gモバイルインフラ構築

4G基地局と同程度の基地局数を目指すとなると、引き続き5Gインフラ構築は続く見通し

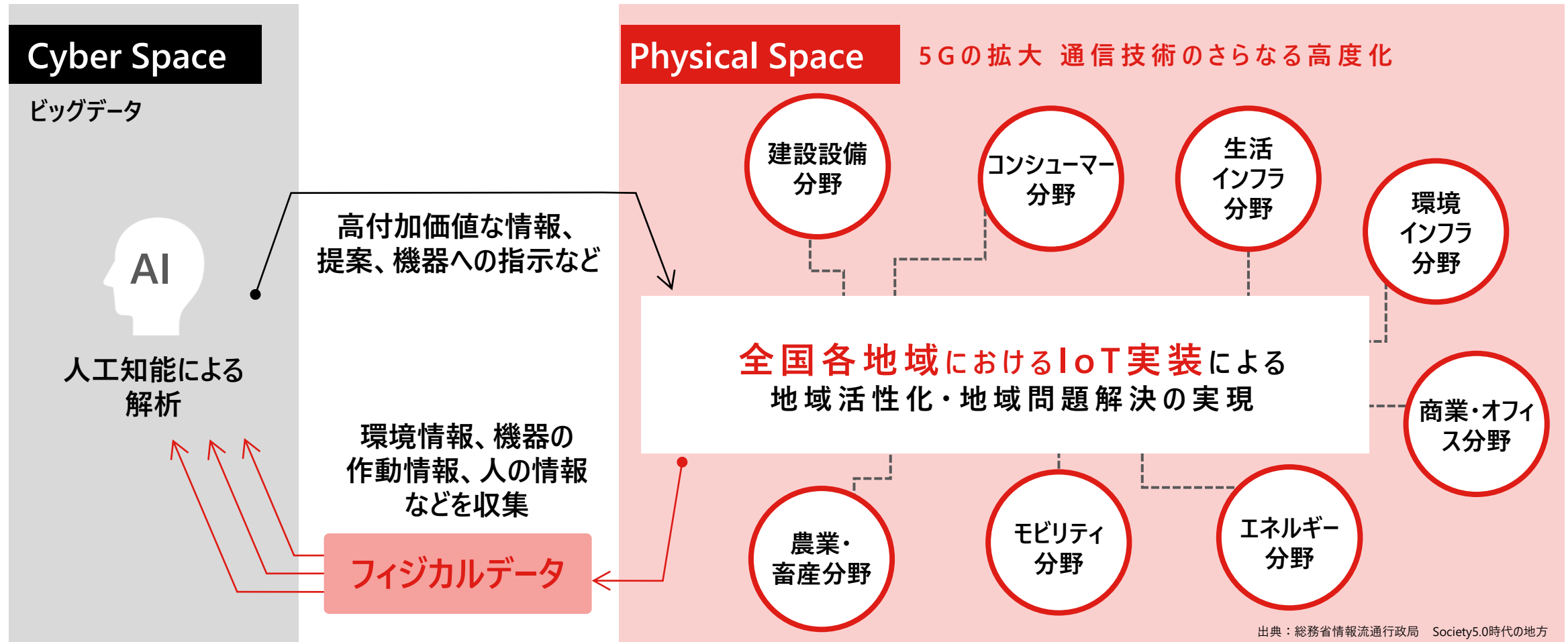
通信キャリア各社の4G基地局数と5G基地局計画※



※ 総務省総合通信基盤局「令和2年度携帯電話及び全国BWAに係る電波の利用状況調査の評価結果の概要」及び各キャリアの発表数字より

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、支えます



※ 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

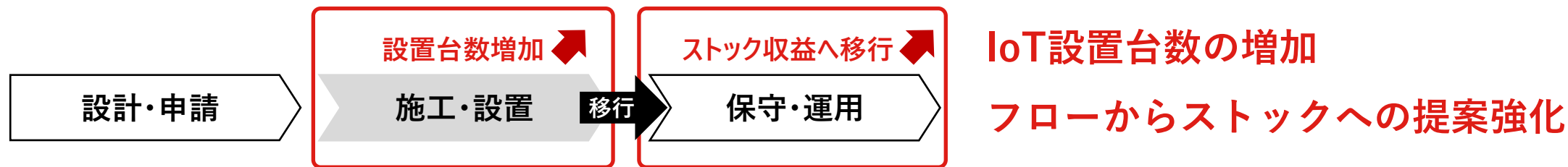
通信	4G	Wi-Fi5	5G	ローカル5G	Wi-Fi6
-----------	----	--------	----	--------	--------

Mobile

モバイルエンジニアリングサービス



IoTエンジニアリングサービス



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。

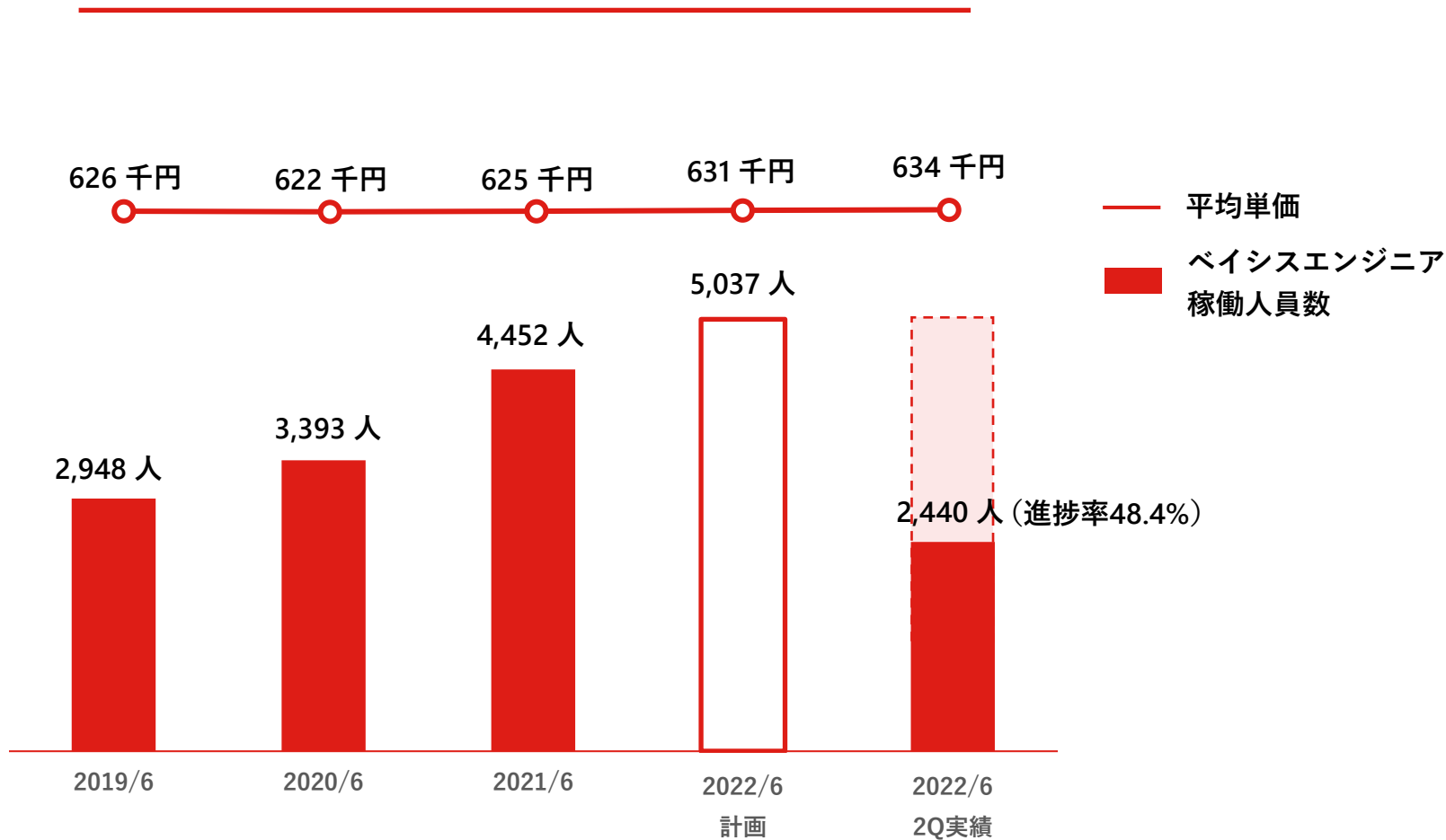
中長期成長戦略の進捗



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



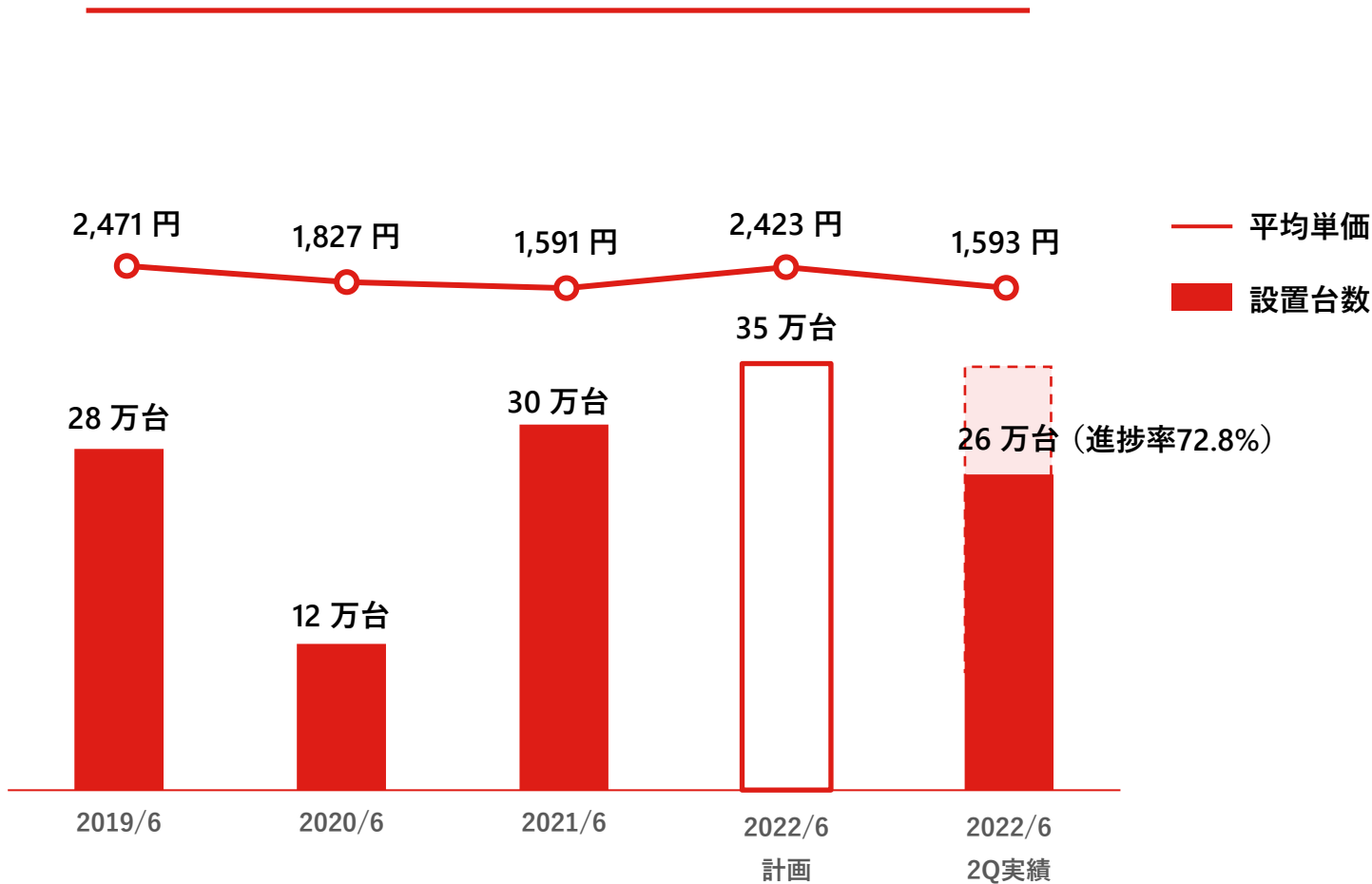
- 稼働人員数は2Q時点で前年同期実績を415人（20.5%増）上回る。
- 通期計画に対し2Q時点で48.4%の進捗率。
- 単価はおおよそ計画通りに推移。

※ 稼働人員数は各対象期間の総稼働人数（ベース従業員、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

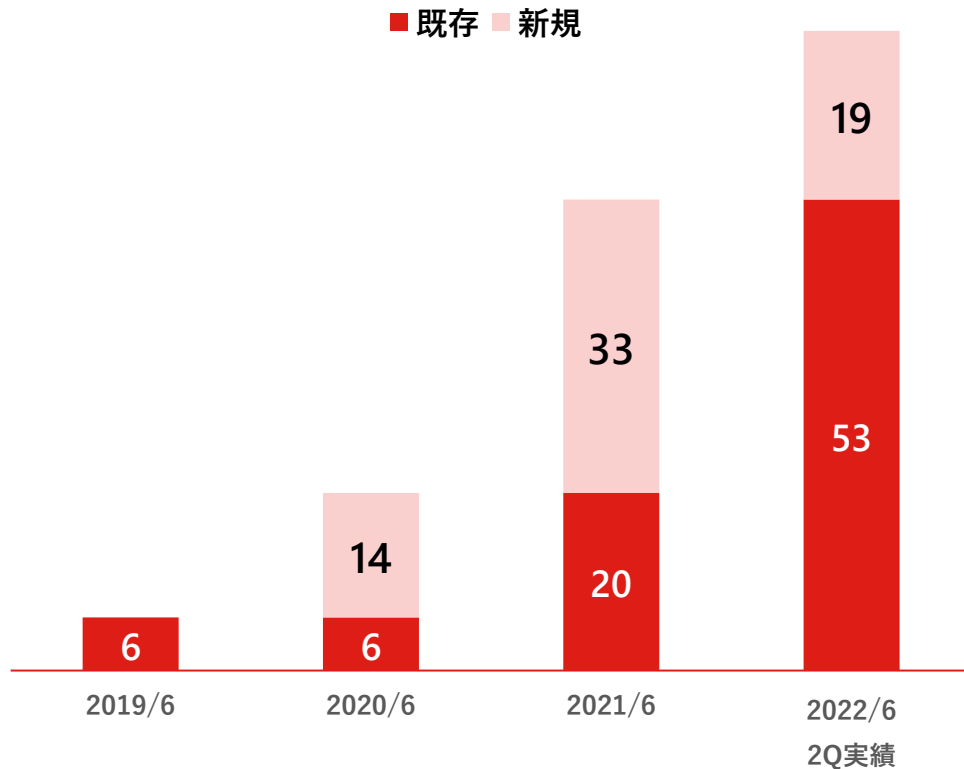


- ストック型収益である保守・運用サービスの将来的な獲得を見据え、設置台数の拡大を最優先とする方針。
- ガスNCU、電力スマートメーター設置の上振れにより、2Qで26万台を突破。通期計画に対し72.8%の進捗率。
- 平均単価下落は、戦略的に低単価案件も受注を増加させているため

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※



主な導入事例 (2020年7月~2021年12月)

■ 全国の小売店や商業施設へカメラの導入

(防犯、マーケティング分析など)

実績：約300台



■ 農業法人へのスマート農業ソリューション導入

実績：4か所



■ 地方自治体における防災水位監視

実績：18か所



※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。

INDUSTRIAL-Xへの戦略出資



IoTエンジニアリングサービスの成長に向け、IoT機器やセンサーデバイスなどの現場設置施工が必要なソリューションに関して、それらのサービスデリバリーをシームレスに繋げるサービスを共同で提供し、顧客企業の変革を支援

デジタルトランスフォーメーション（DX）推進に必要なあらゆるリソースを最適かつワンストップで提供することによって、企業および自治体の次世代型事業への構造変革をスピーディに支援するRaaS※ビジネスを展開するDX推進企業

社名	株式会社 INDUSTRIAL-X
所在地	東京都港区東麻布3丁目8番2号
代表者	代表取締役社長 八子 知礼
事業内容	事業構造のトランスフォーメーション支援、事業構造変革にかかるビジネスコンサルティング、リソース提供等

※RaaS（Resource as a Service）：DXを推進するためリソース（戦略、ビジネスモデル、人、モノ、金、情報、セキュリティ）をサービスとして提供する、INDUSTRIAL-Xのビジネスモデル

その他トピックス



ベイシスのCSR活動、SDGsへの取り組み

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締結

11 住み続けられる
まちづくりを



17 パートナーシップで
目標を達成しよう



当社の創業地広島県で地域課題の解決に取り組むサッカーチームを支援し、チームおよび広島県備後エリアの未来創生やスポーツ業界の発展を支える活動を支援するとともに、当社のIoTやAIの技術を活用してチーム強化と地域の発展に貢献。



ベイシス株式会社は、福山シティFCのオフィシャルエグゼクティブパートナーです！

個人投資家向けIR説明会（オンライン）を開催します

主催	モーニングスター株式会社
日時	2022年2月22日（火）開始 19:00／終了予定 20:00
説明者	代表取締役社長 吉村 公孝
視聴方法	オンライン視聴（YouTubeライブ配信）
参加費	無料
申込方法	下記URLよりお申し込みください https://portal.morningstarjp.com/stock/IR/meeting/detail220222.html

皆さまのご参加をお待ちしております

Appendix



Mission

ICTで世の中をもっと便利に

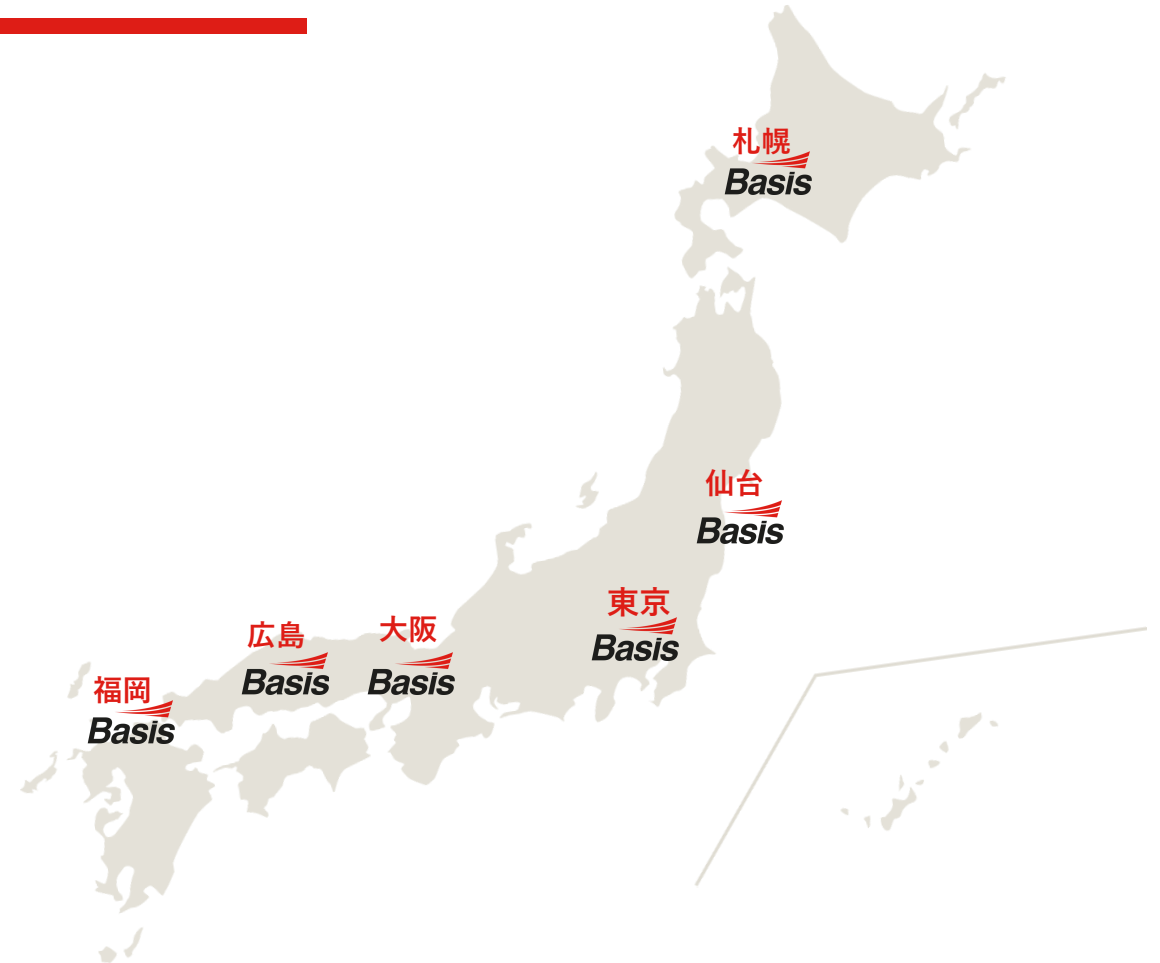
Vision

Update The World

変化し、変化させ、必要不可欠な会社に

創業21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	328,154千円
本社	東京都 品川区
事業拠点	札幌、仙台、東京、大阪、広島、福岡
従業員数	333名（2021年12月31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しています。

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**140万台以上**※

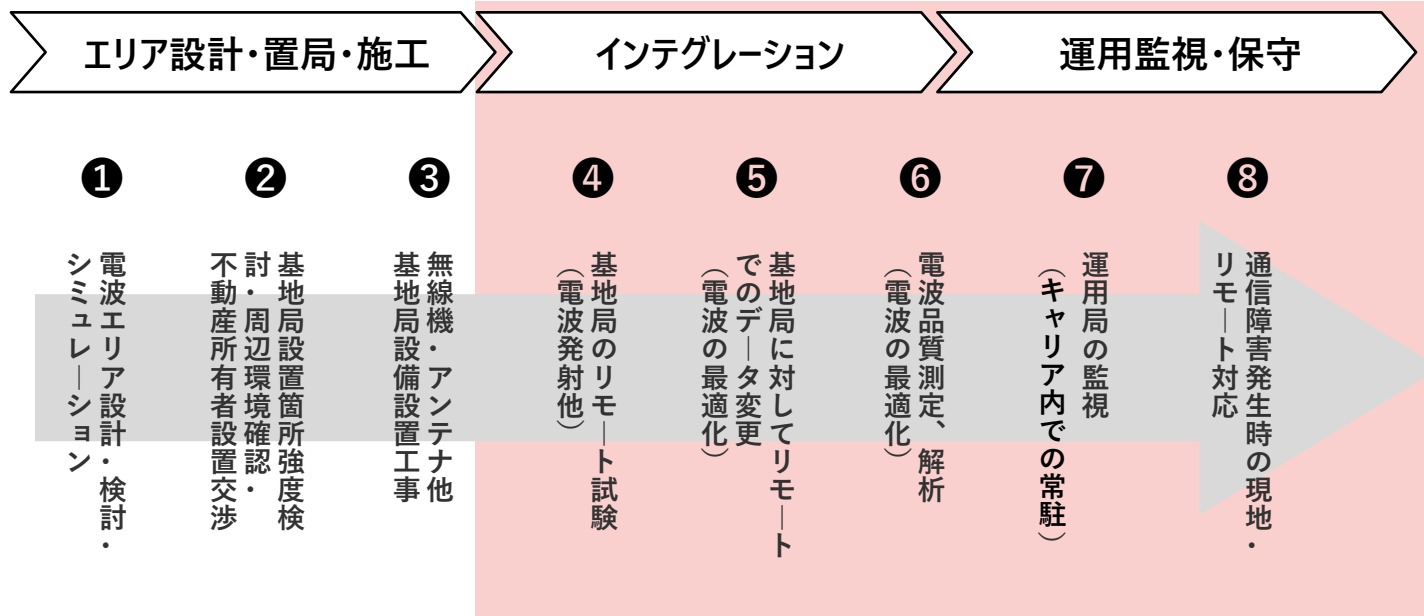
モバイルエンジニアリングサービス

携帯電話基地局の施工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、通信事業者等に対してエンジニアを常駐させ、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

エリア設計から運用監視・保守までソリューションを提供

携帯インフラ構築～運用までのバリューチェーン



当社の対応実績

キャリア	通信方式
SoftBank	・4G LTE
Rakuten Mobile	・WiMAX
KDDI	・5G
UQ mobile	・AXGP
WIRELESS CITY PLANNING	・Wi-Fi
	・LoRa

マルチキャリアに対応

主要通信方式に対応

上流から下流までソリューションを提供

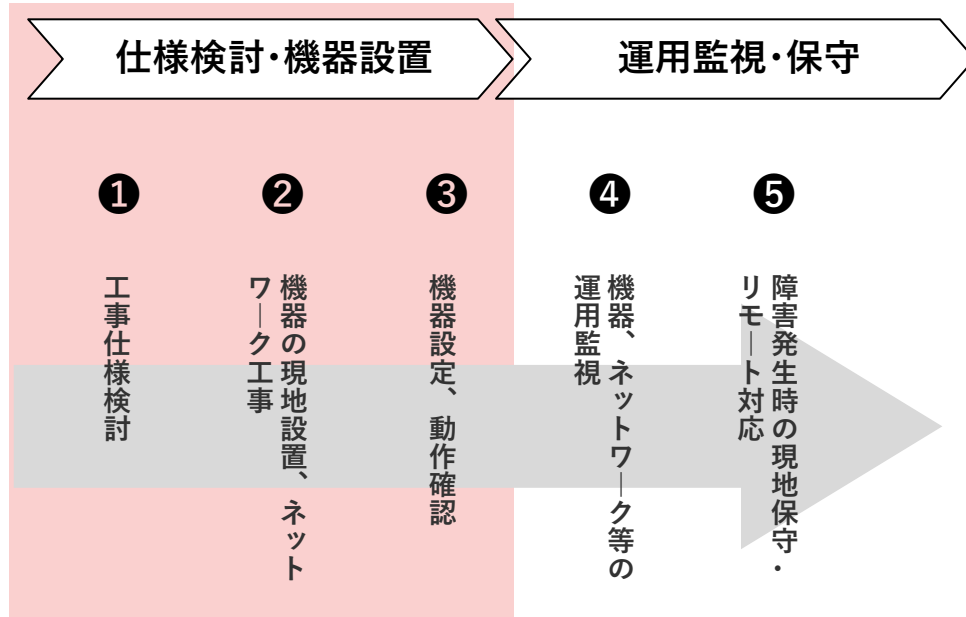
電力、ガス等の生活インフラ提供事業者や鉄道、駐車場、小売等のIoTインフラを構築する事業者向けにIoT機器の設置、交換、運用・監視、ネットワーク構築等のサービスを提供

サービス領域

設計から保守までソリューションの提供

当社の対応実績一例

IoTインフラ構築～運用までのバリューチェーン



スマートメーター 導入業界 電力 利用用途 自動検針	NCU※2 導入業界 ガス 利用用途 自動検針	IPカメラ※3 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※4 導入業界 小売 利用用途 O2O※5	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)

IoT導入のボトルネックとなるラストワンマイル※1に特化

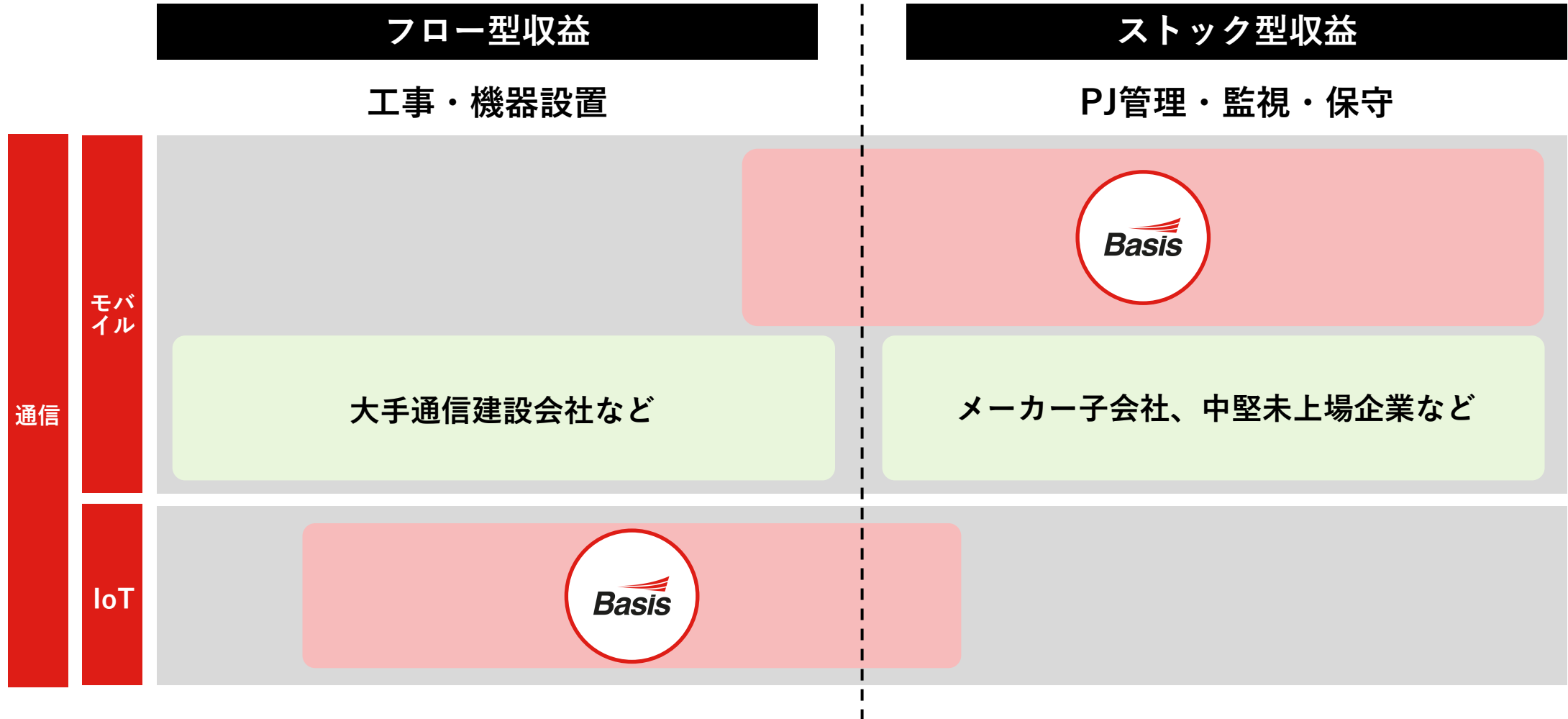
※1 ラストワンマイル：通信接続を提供する最後の区間のことであり、ここではIoT機器を実際に現地に取り付けるフィールド作業のことを指す。
 ※2 NCU：Network control unitの略。公衆通信網へコンピュータを接続する際に必要な機器を指す。ガスメーターに取り付けることで利用量等のデータを送信することができ、自動検針等に利用されている。
 ※3 IPカメラ：カメラ本体にコンピュータが内蔵されており、機器そのものにIPアドレスが割り振られ、単独でインターネットに接続できるネットワークカメラを指す。
 ※4 ビーコン：低消費電力の近距離無線技術「Bluetooth Low Energy」(BLE)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。
 ※5 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

機器	スマートメーター	NCU	開閉センサー	カメラ	ビーコン	水位センサー
導入業界	電力	ガス	鉄道	小売	小売	気象
利用用途	自動検針	自動検針	トイレの在席確認	マーケティング	O2O	河川の水位計測
機器写真						

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



※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。

※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。

収益構造

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

モバイルエンジニアリングサービス

ストック型収益

常駐系案件

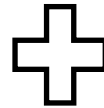
- ・ 携帯キャリア内での常駐社員によるプロジェクト進捗管理、免許申請業務、エリア設計業務、運用監視業務等
- ・ 契約期間は1ヶ月～3ヶ月

フロー型収益

請負系案件

- ・ 携帯キャリア向けに5G基地局などの設置工事
- ・ 作業期間は1日～3ヶ月

ストック型収益が主体



IoTエンジニアリングサービス

ストック型収益

常駐系案件

- ・ IoT機器の運用保守
- ・ 契約期間は1ヶ月～3ヶ月

フロー型収益

請負系案件

- ・ IoT機器の取り付け
- ・ 作業期間は1日～2週間

市場が導入期のためフロー型収益が主体

※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。

※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。

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

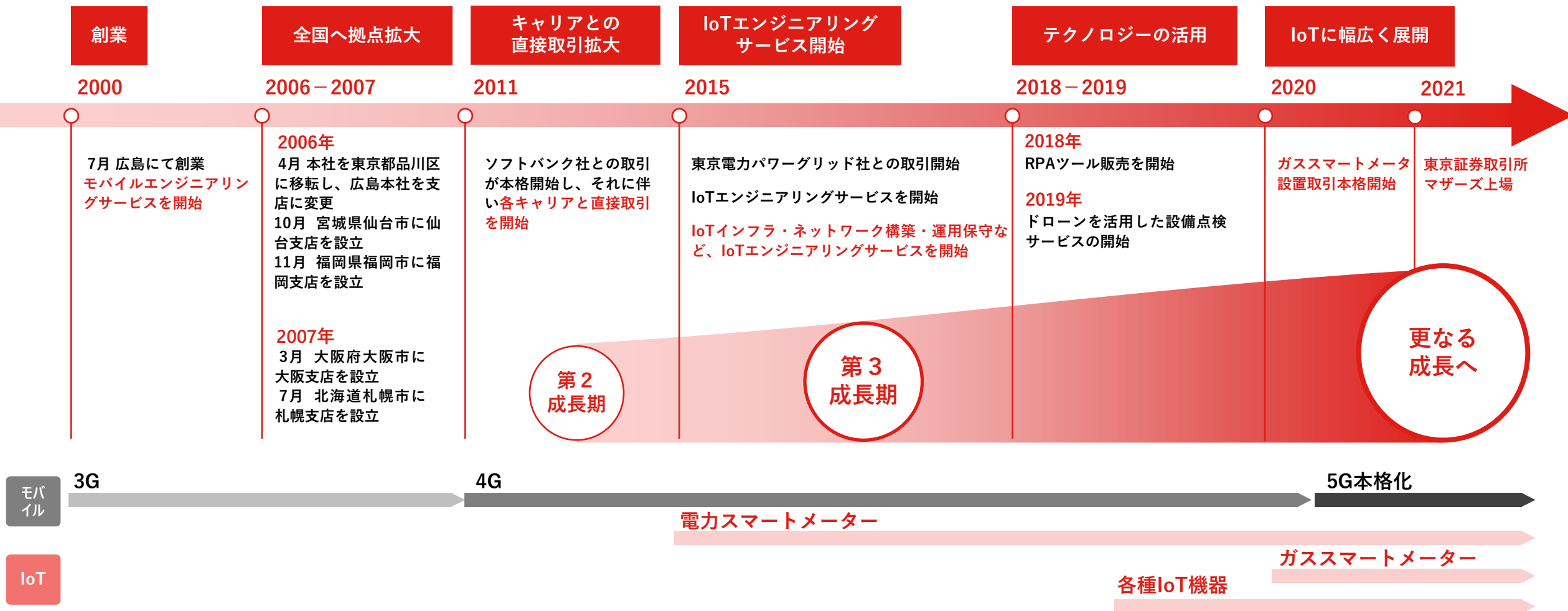
IIJ

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機器の設置まで事業領域を拡大





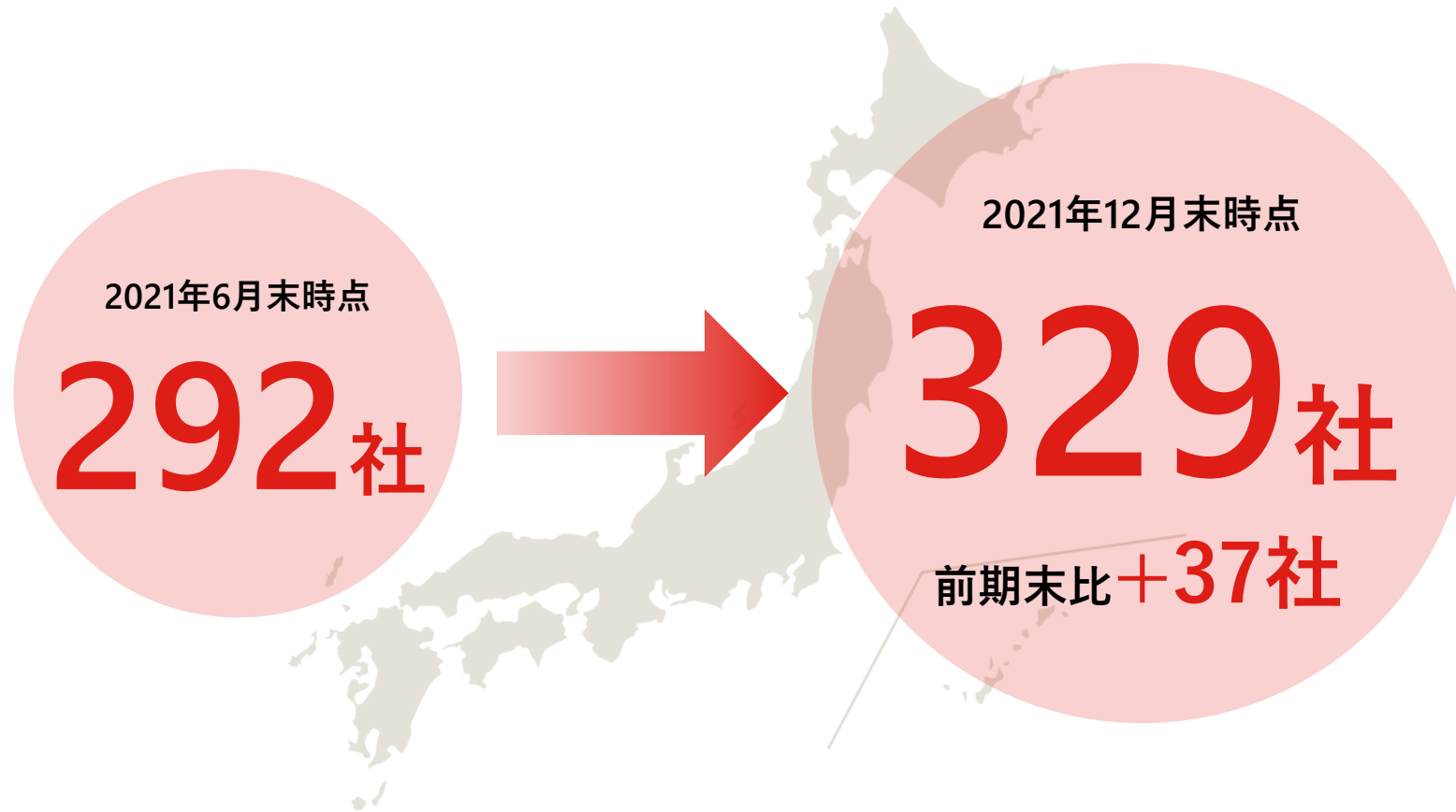
テクノロジーを活用することで高い生産性を実現

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



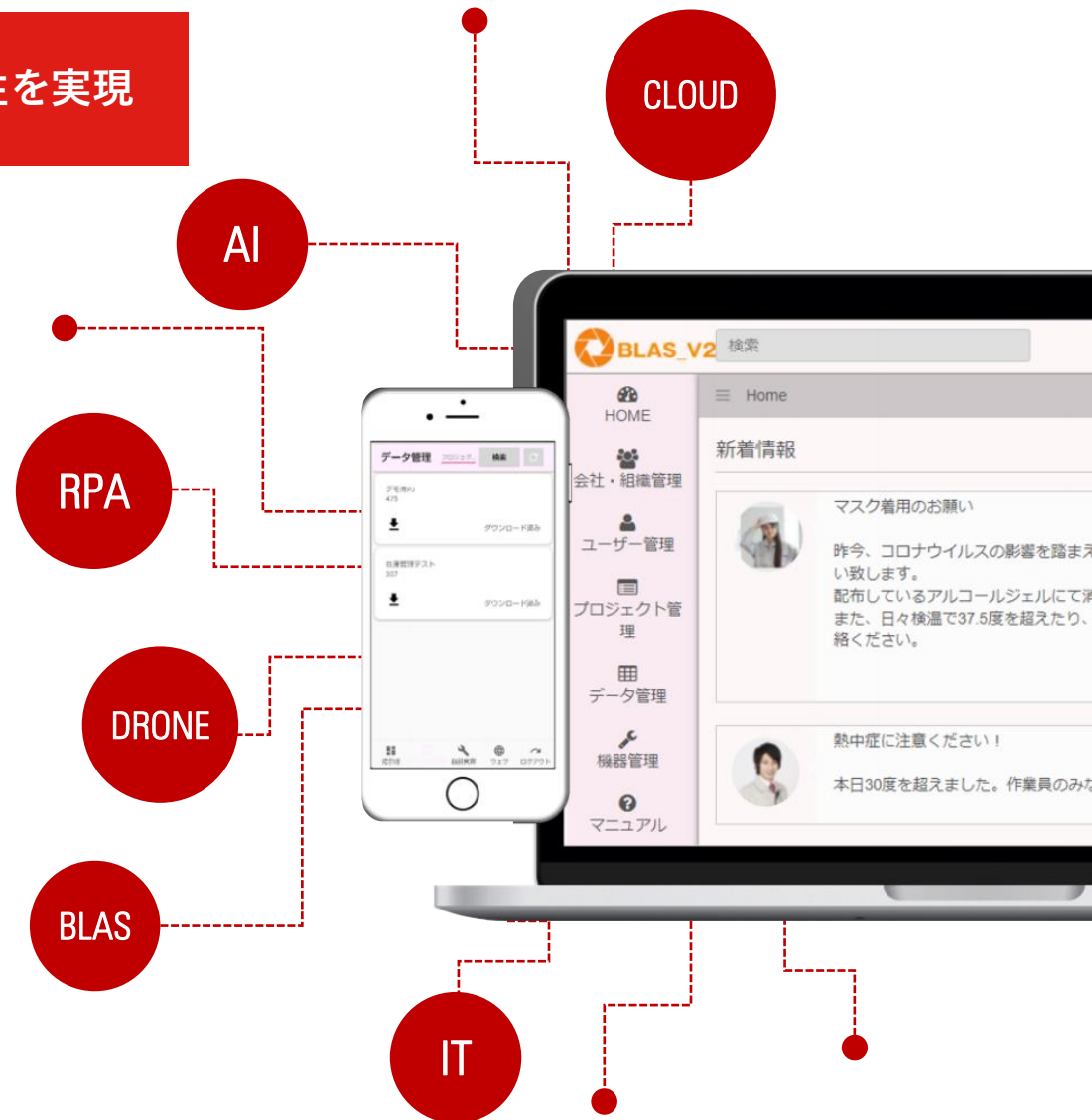
稼働人員数増加

※ 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。そのため21/6期は取引実績のある企業 + 登録企業となっており、19/6期及び20/6期については登録企業概念がなかったため、取引実績のある企業のみをカウントしております。

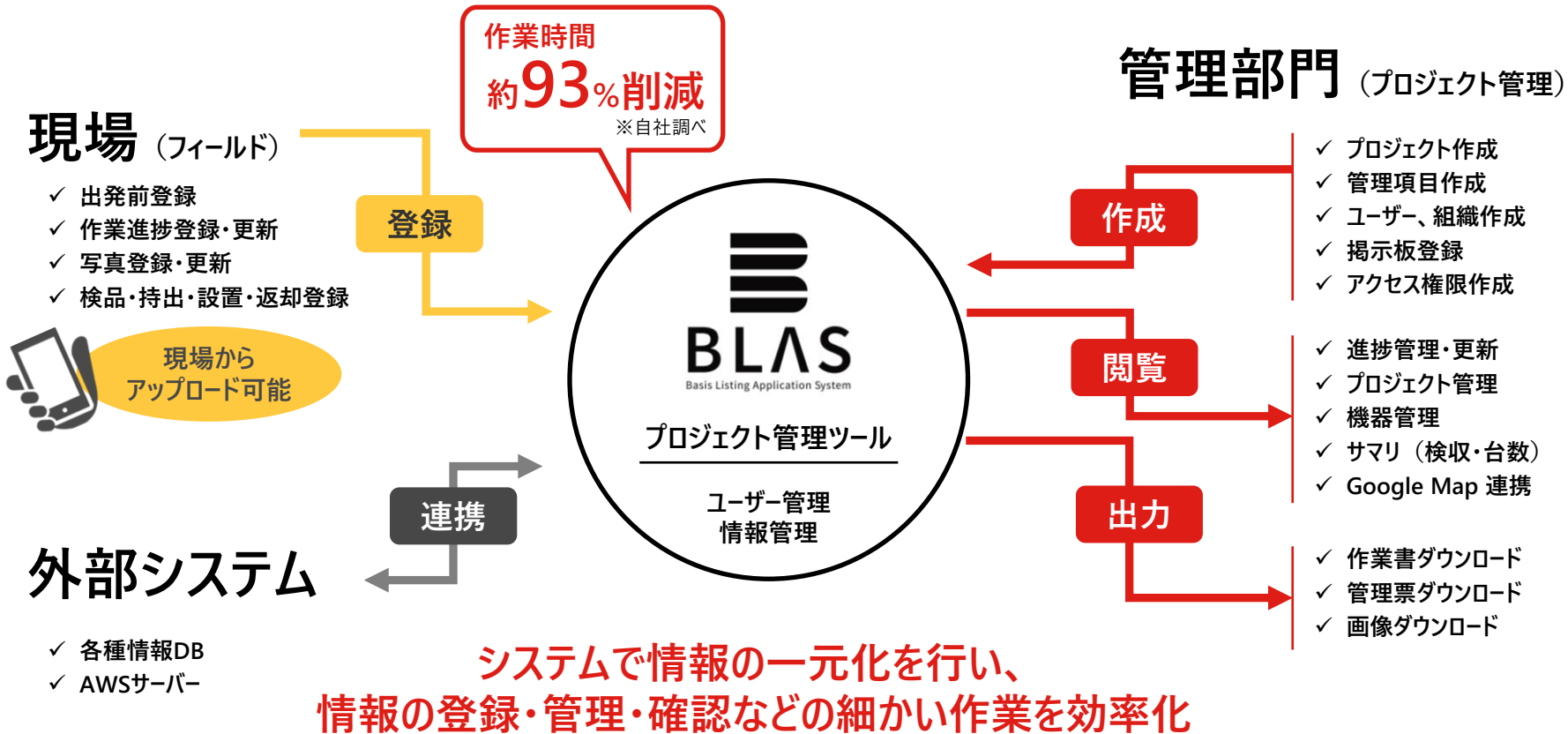
各種テクノロジーを活用し、現場作業及び管理を効率化し高い生産性を実現

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

||

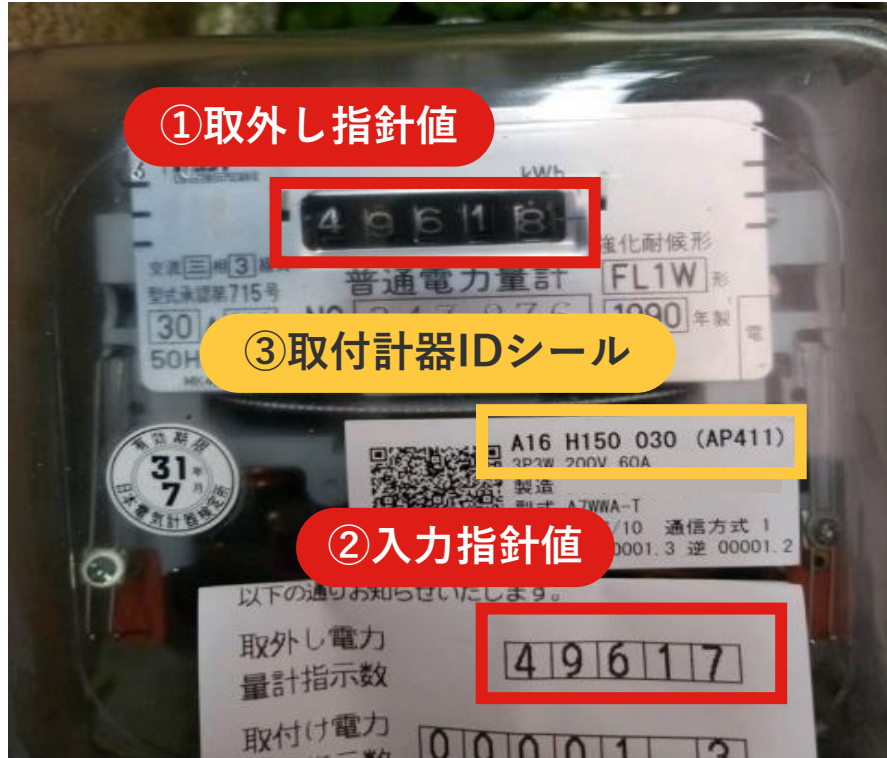
短期間で大量の
IoT機器の設置が可能

※ 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

導入前手順 対象写真を抽出

①取外し指針値と②入力指針値 が合っているか目視にて確認

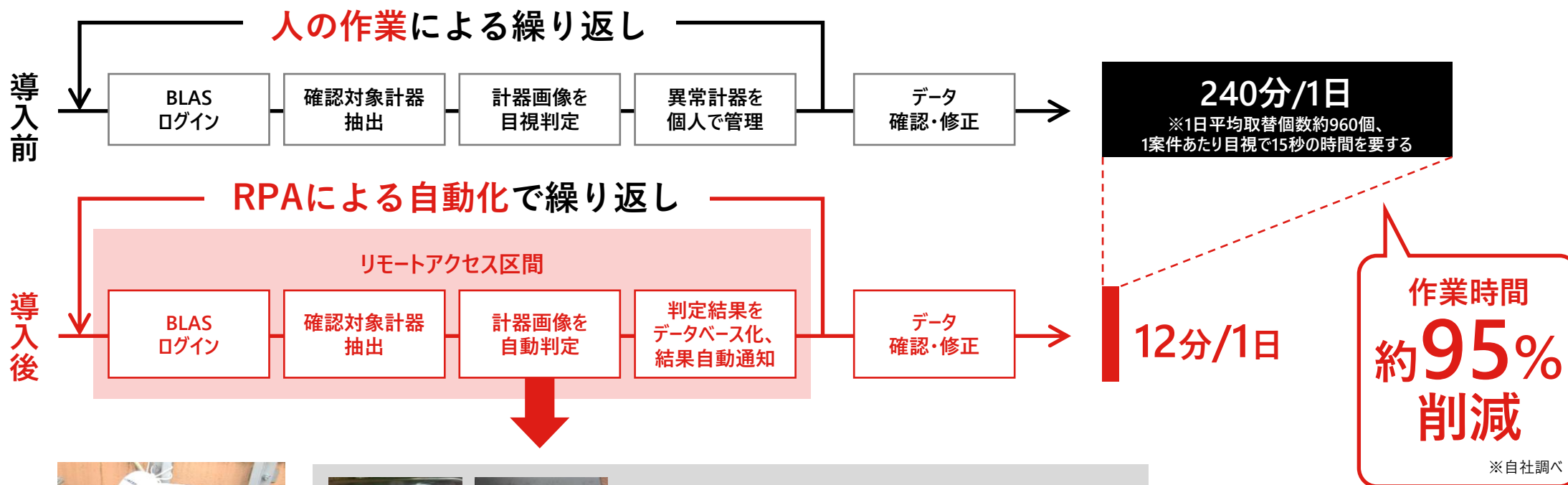
③取付計器IDシールと④取付計器ID が合っているか目視にて確認



1日平均約1,900枚の写真確認における人件費増加、
確認ミスによる品質低下が課題

ベシス社内の管理者が目視で抽出・確認していた写真内のテキストデータをAIが抽出して確認、データベース化まで行うことで作業効率が劇的に向上。

電力メーター取替作業の場合の導入効果イメージ

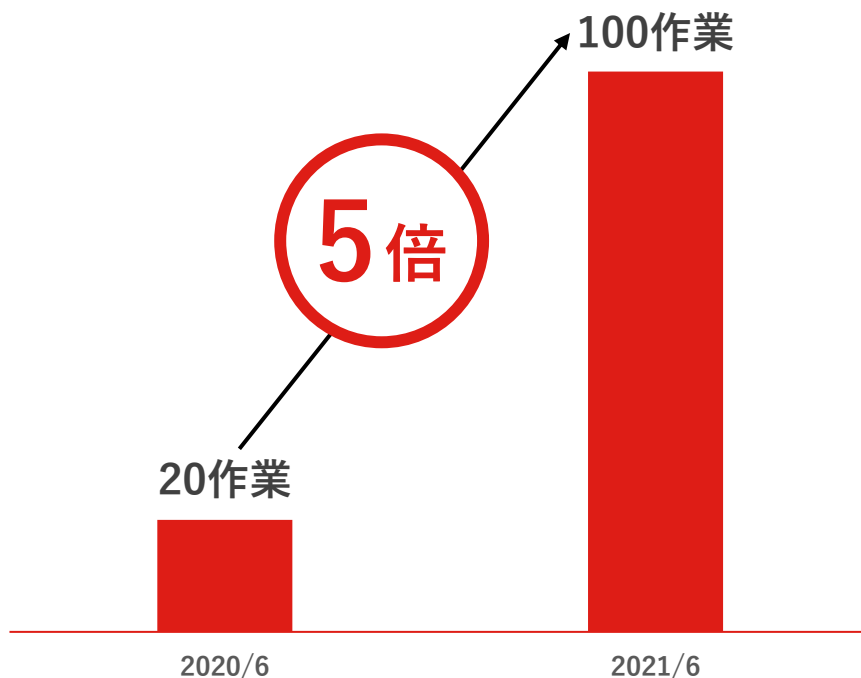


AIが画像を認識、必要な情報を抽出・確認してデータベースに格納するまでを自動化。人力で行う作業時間を大幅に削減。



テクノロジーとノウハウの活用で、作業人員数は変わらず、1日の完工作業数を5倍に向上。

1日当たりの完工作業数※



100名の作業人員体制は変えず、
完工作業数を5倍に向上

テクノロジー

- ・ データベースを横断的に参照できるツールの自社開発

ノウハウ

- ・ 全国に存在するプロジェクトマネジメント力の高い人材の活用、適材適所への配置
- ・ 創業以来20年以上の通信インフラ構築で培った作業品質
- ・ 複数のパートナー企業をベイシス1社でまとめあげる管理能力と教育力

※モバイルエンジニアリングサービスにおけるキャリア内に常駐するプロジェクトのうち1つのプロジェクトの実績。

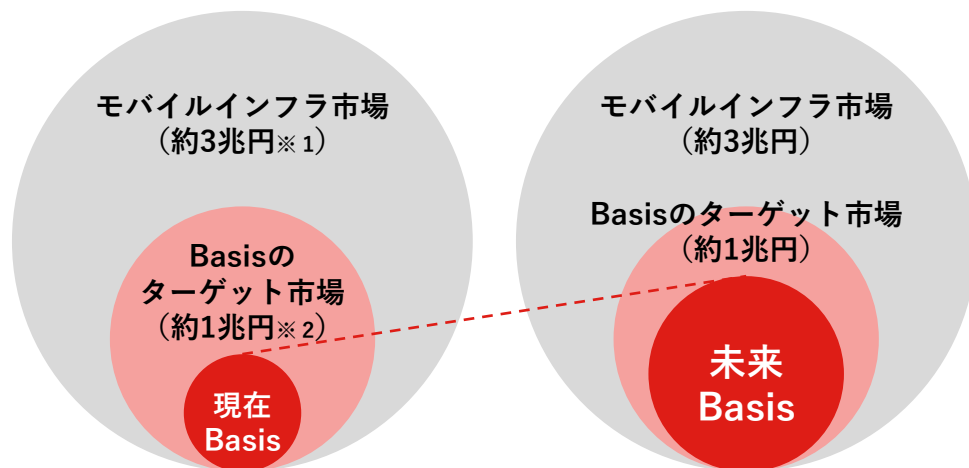
市場環境



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）

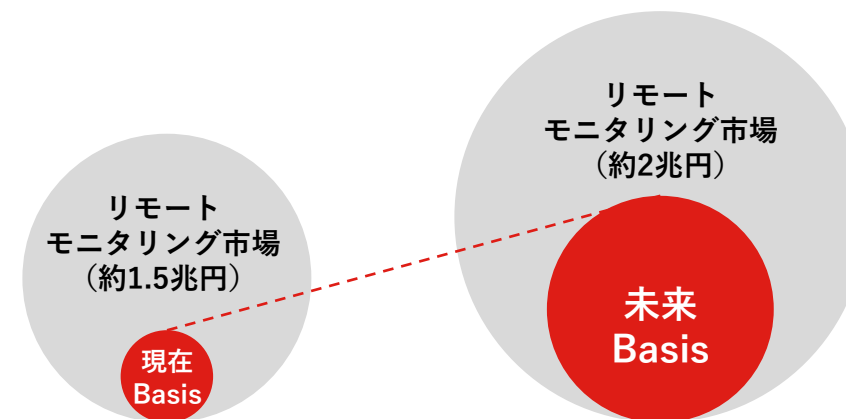


5G時代の新たなインフラ構築・運用保守のシェアを拡大

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、APPENDIXで示しております、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。

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。

当社は、将来の見通しに関する記述の日付以降に発生する可能性のある新たな情報や将来の事象の影響を反映するために、これらの将来の見通しに関する記述を公に更新または修正する義務を負う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