



ベイス株式会社

2022年6月期 決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

証券コード：4068



IRメール配信登録

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

2022年8月

2022年6月期決算概要	P 3
中長期成長戦略	P 11
2023年6月期 業績見通し	P 23
その他トピックス	P 28
Appendix	P 31

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。

2022年6月期 通期業績

売上高**62.6億円**（前年同期比**128.0%**）
営業利益**4.9億円**（前年同期比**127.7%**）
売上高、営業利益ともに**過去最高を更新**

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、対前期増減率**23.6%増**を達成。
稼働人員数は対前期比**+487人**と堅調に成長。

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、対前期増減率**75.7%増**を達成。**設置台数は+25万台**と大幅に伸長。

2023年6月期 業績予想

積極的な成長投資を行い、**売上高71.5億円、営業利益5億円**
継続的な成長を目指す。

2022年6月期決算概要



売上高

6,264百万円

(前年同期比**128.0%**)

営業利益

490百万円

(前年同期比**127.7%**)

経常利益

485百万円

(前年同期比**132.5%**)

当期純利益

324百万円

(前年同期比**136.2%**)

【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・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、設置台数は前年比+25万台となった。
- コロナワクチン用超低温管理リモート監視機器、ワイヤレス給電機器、非接触ディスプレイなど、生活インフラ分野以外のIoT機器設置も拡大中。

PLサマリー

単位：百万円

	2021年6月期	対売上高 比率	2022年6月期	対売上高 比率	前年同期比
売上高	4,894	-	6,264	-	128.0%
売上総利益	1,356	27.7%	1,559	24.9%	114.9%
販売費及び 一般管理費	973	19.9%	1,069	17.1%	109.9%
営業利益	383	7.8%	490	7.8%	127.7%
経常利益	366	7.5%	485	7.8%	132.5%
当期純利益	238	4.9%	324	5.2%	136.2%
1株当たり 当期純利益（円）	152.35	-	178.04	-	116.9%

- 売上高、営業利益ともに前
期対比大きく伸長。
- 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の獲得、
また、外注費の上昇も影響
し、各利益率は若干低下も
想定の範囲内。
- サービス別売上内訳
モバイル 4,892百万円
IoT 1,165百万円
その他 205百万円

※ 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2022年6月期の売上高が相違いたします。

2022年6月期 業績予想比

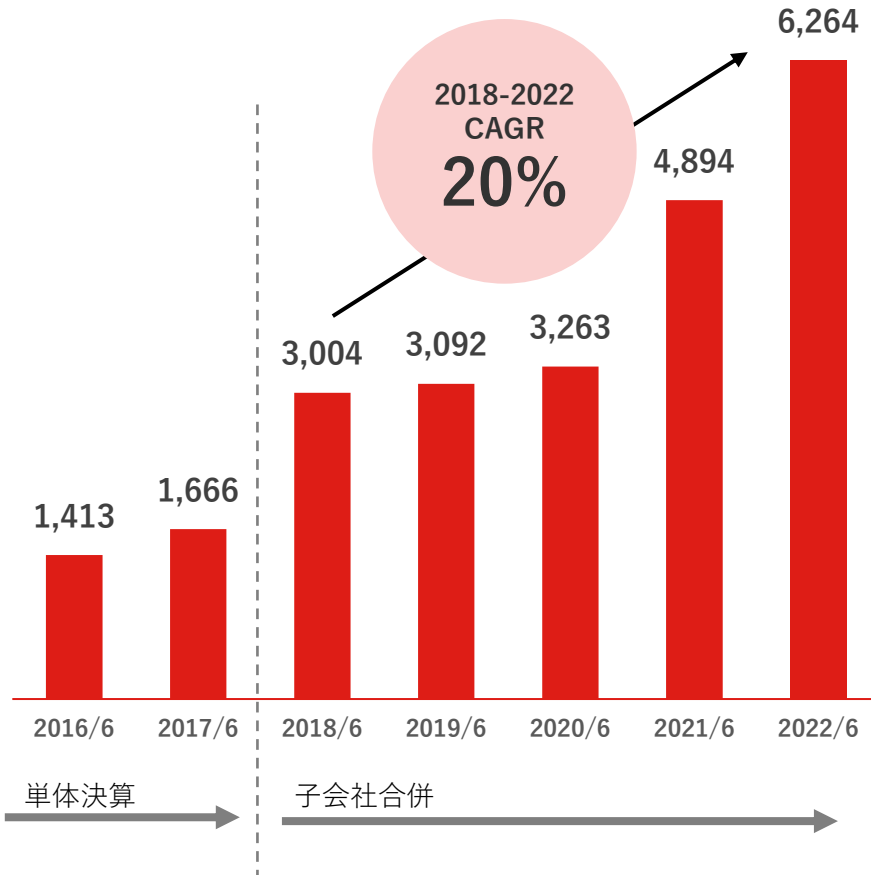
単位：百万円

	2022年6月期 予想	対売上高 比率	2022年6月期 実績	対売上高 比率	達成率
売上高	5,941	-	6,264	-	105.4%
売上総利益	1,501	25.3%	1,559	24.9%	103.8%
販売費及び 一般管理費	1,056	17.8%	1,069	17.1%	101.2%
営業利益	445	7.5%	490	7.8%	110.0%
経常利益	439	7.4%	485	7.8%	110.5%
当期純利益	277	4.7%	324	5.2%	117.2%
1株当たり 当期純利益 (円)	153.48	-	178.04	-	116.0%

- 通期計画に対し売上高、営業利益ともに超過達成。
- 販売管理費及び一般管理費についてはほぼ計画通りの着地となり、営業利益率上昇。

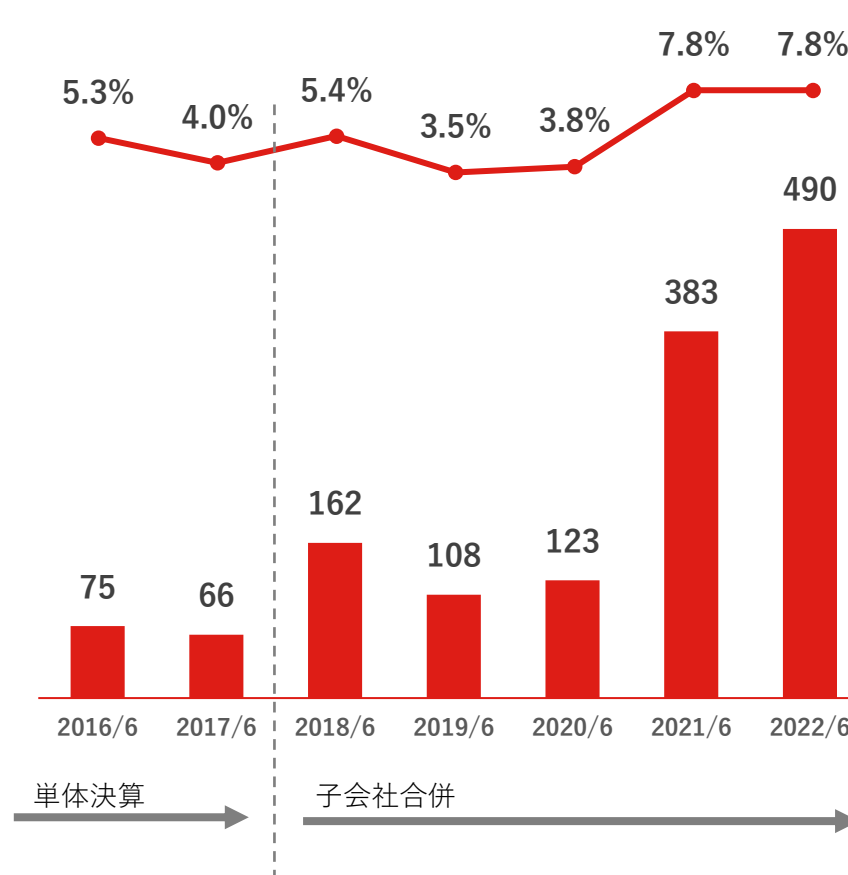
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円

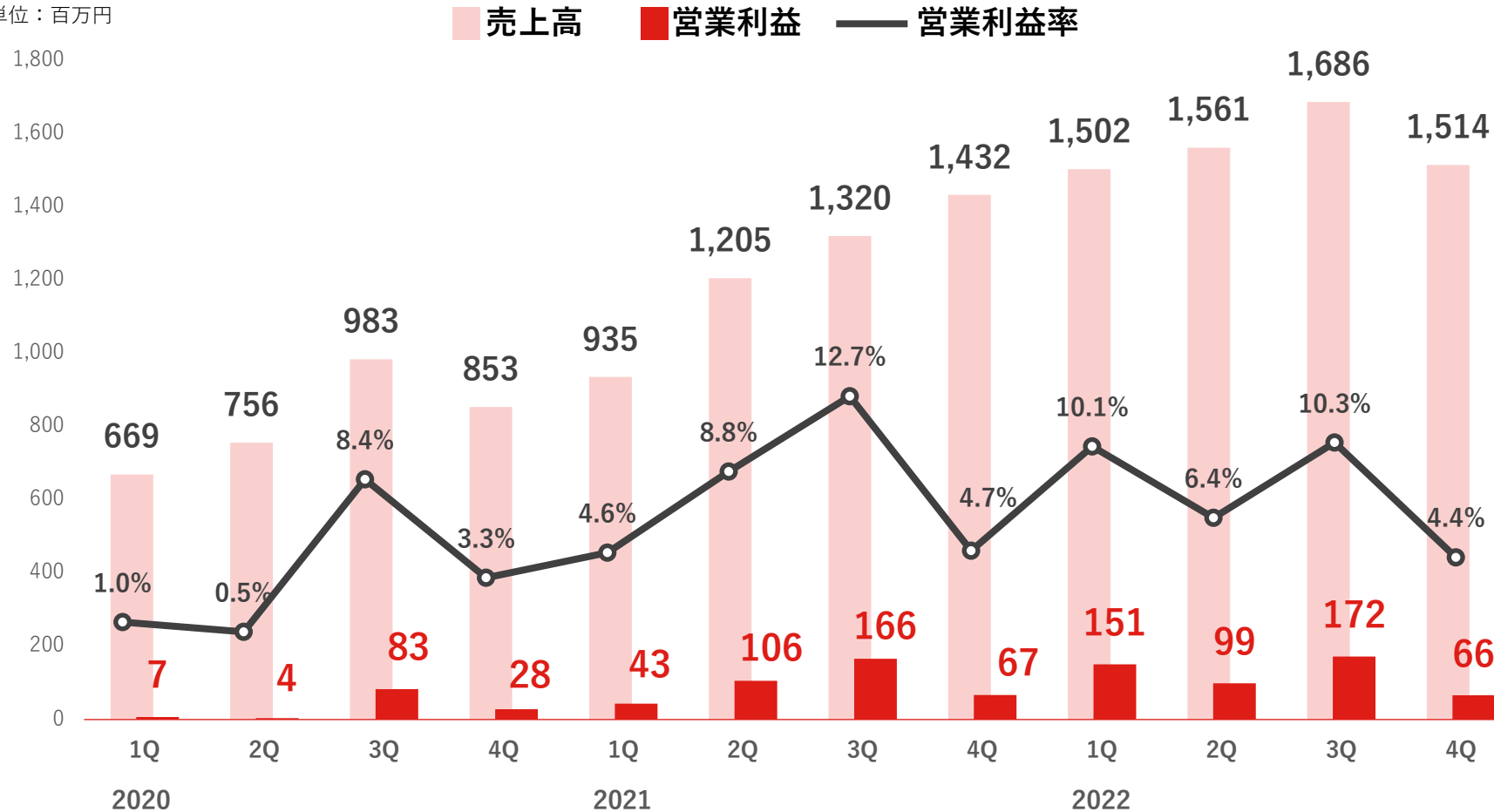


- モバイルのストック型収益増加とIoT案件の増加等市場ニーズの拡大に合わせて着実に成長
- 2018年～2022年の売上高CAGR（年平均成長率）は20%と継続的に成長中

※ 2017年6月時点以前には単体決算の中には含まれていなかった子会社（4社）の実績が、2017年6月および2017年10月の子会社との合併により、当社の単体決算に取り込まれた結果、大幅に売上高・売上総利益・経常利益等が増加しております。

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、売上高は各四半期前期を上回り、順調に拡大。
- 例年同様、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・営業利益ともピーク。
- 利益率の変動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いるため、利益率への影響度は想定の範囲内。

※ 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。

BSサマリー

単位：百万円

	2021年6月期	2022年6月期	増減額		2021年6月期	2022年6月期	増減額
流動資産	2,487	2,776	288	流動負債	1,390	1,358	△31
現預金	935	873	△61	固定負債	45	-	△45
固定資産	184	251	66	負債合計	1,435	1,358	△76
有形固定資産	6	7	0				
無形固定資産	44	57	12	株主資本	1,237	1,669	431
投資その他の資産	133	186	53	純資産合計	1,237	1,669	431
資産合計	2,672	3,027	355	負債・純資産合計	2,672	3,027	355

- ・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い売上債権増加。
- ・固定負債：長期の借入金返済により減少。
- ・純資産：当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。
- ・自己資本比率：前期末の46.3%から55.1%へ上昇。

	2021年6月期	2022年6月期		2021年6月期	2022年6月期		2021年6月期	2022年6月期
ROA	10.9%	11.4%	ROE	25.5%	22.4%	自己資本比率	46.3%	55.1%

CFサマリー

単位：百万円

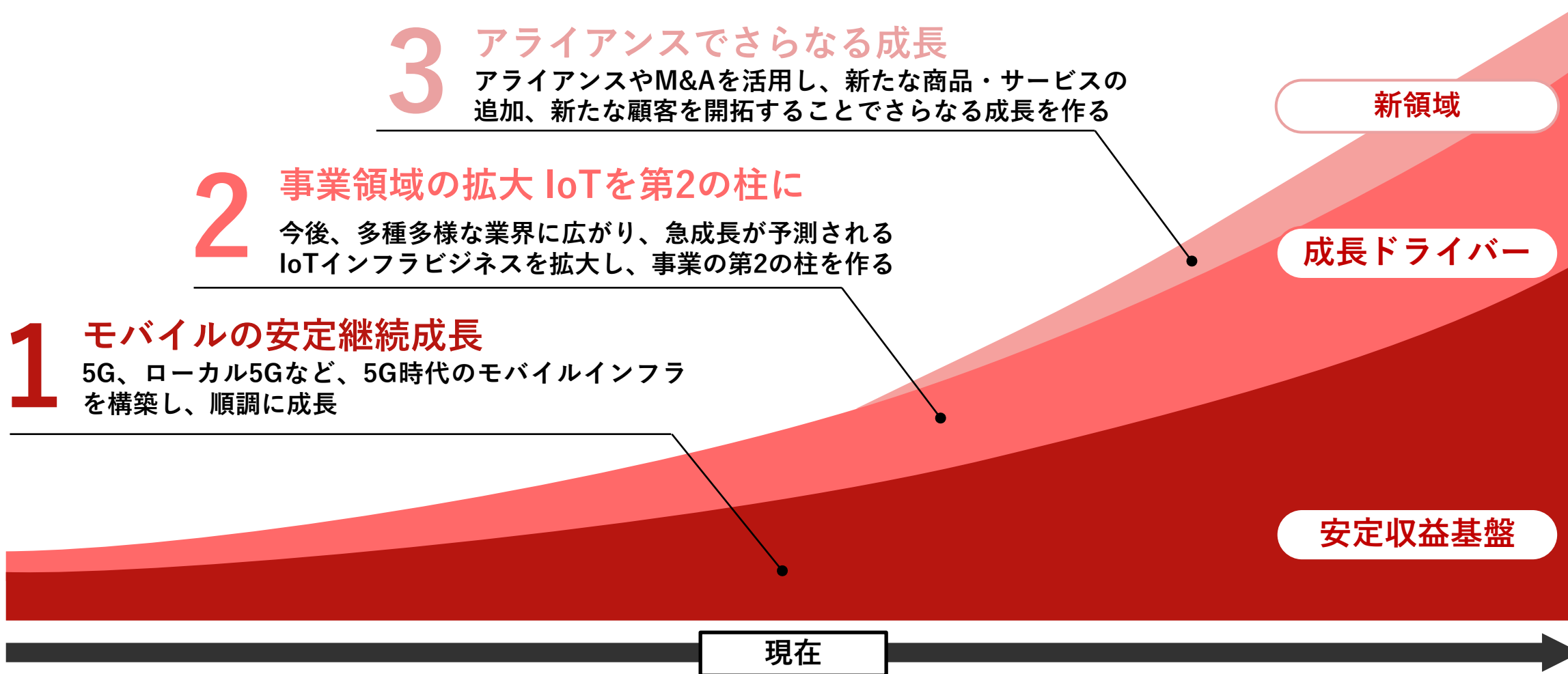
	2021年6月期	2022年6月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△100	2
投資活動によるキャッシュ・フロー	△35	△97
財務活動によるキャッシュ・フロー	307	33
現金及び現金同等物の増減	171	△61
現金及び現金同等物の期末残高	935	873

- 営業活動によるキャッシュフロー：
税引前当期純利益 +483
売上債権の増加 △351
- 投資活動によるキャッシュフロー：
投資有価証券の取得 △40
- 財務活動によるキャッシュフロー：
新株発行による収入 +94
長期借入金の返済 △60

中長期成長戦略

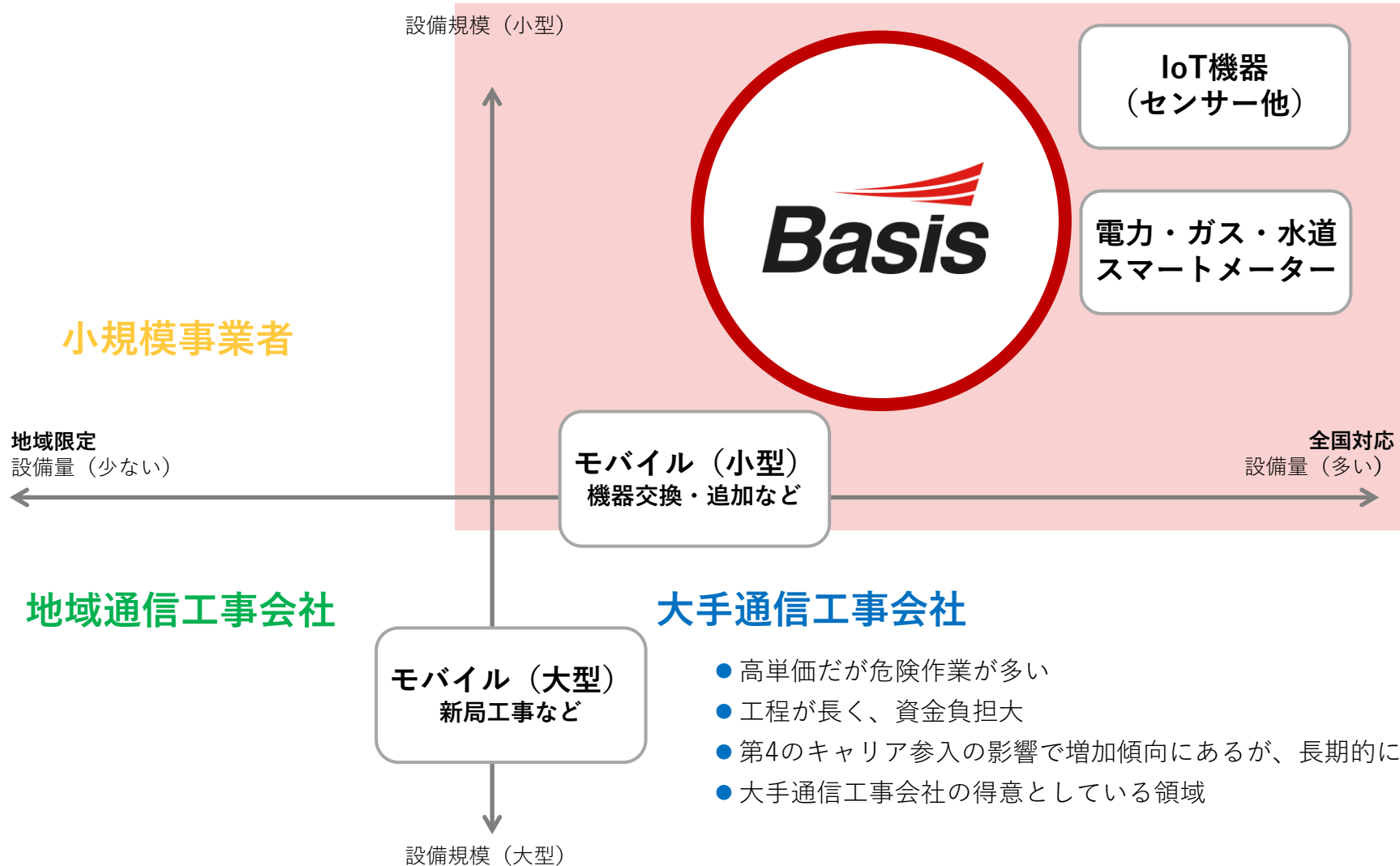


インフラ業界は5Gの拡大を受け、IoT関連機器の設置、保守運用ニーズが増加
その事業機会を確実に捉え、今まで培ったノウハウやテクノロジーをベースに事業領域を拡大し高成長を目指す



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

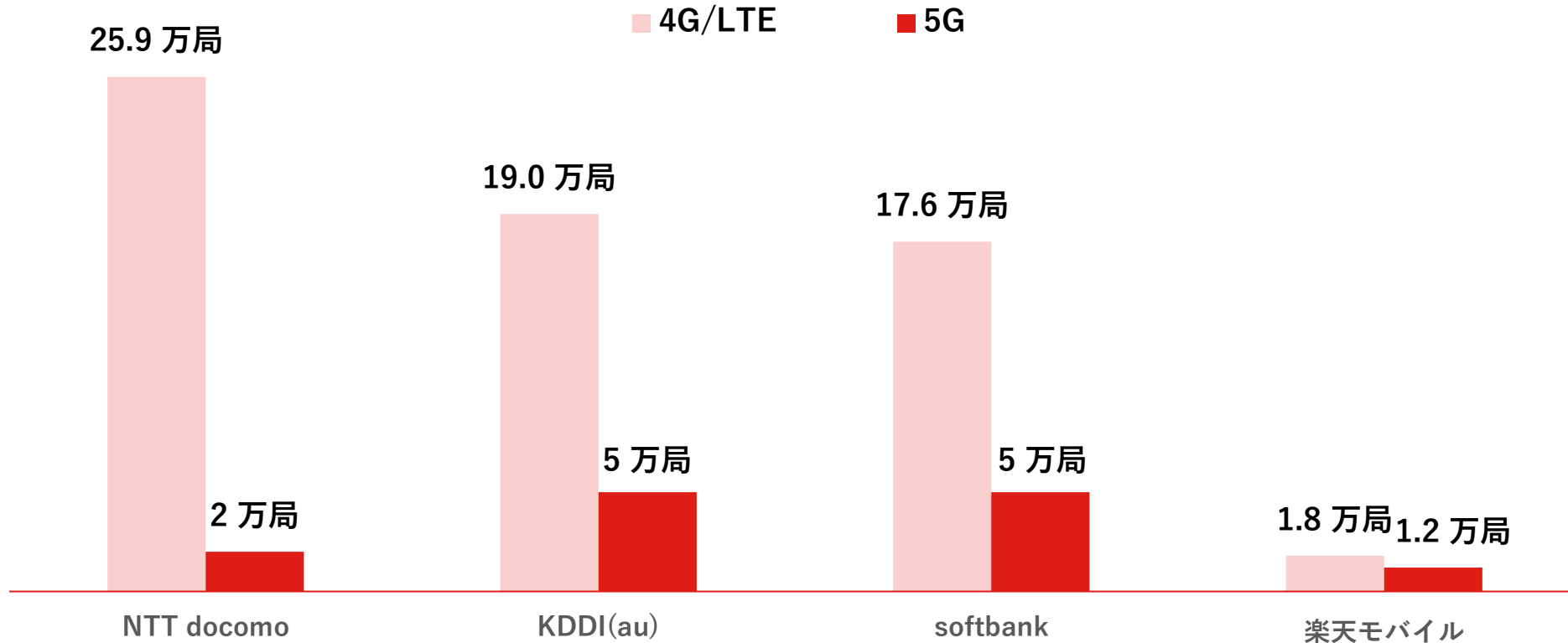
- 危険作業が少ない
- 工程が短く、資金負担小
- 低単価で大量な工事管理が必要なため、大手通信工事会社が苦手でありたくない領域

- 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

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

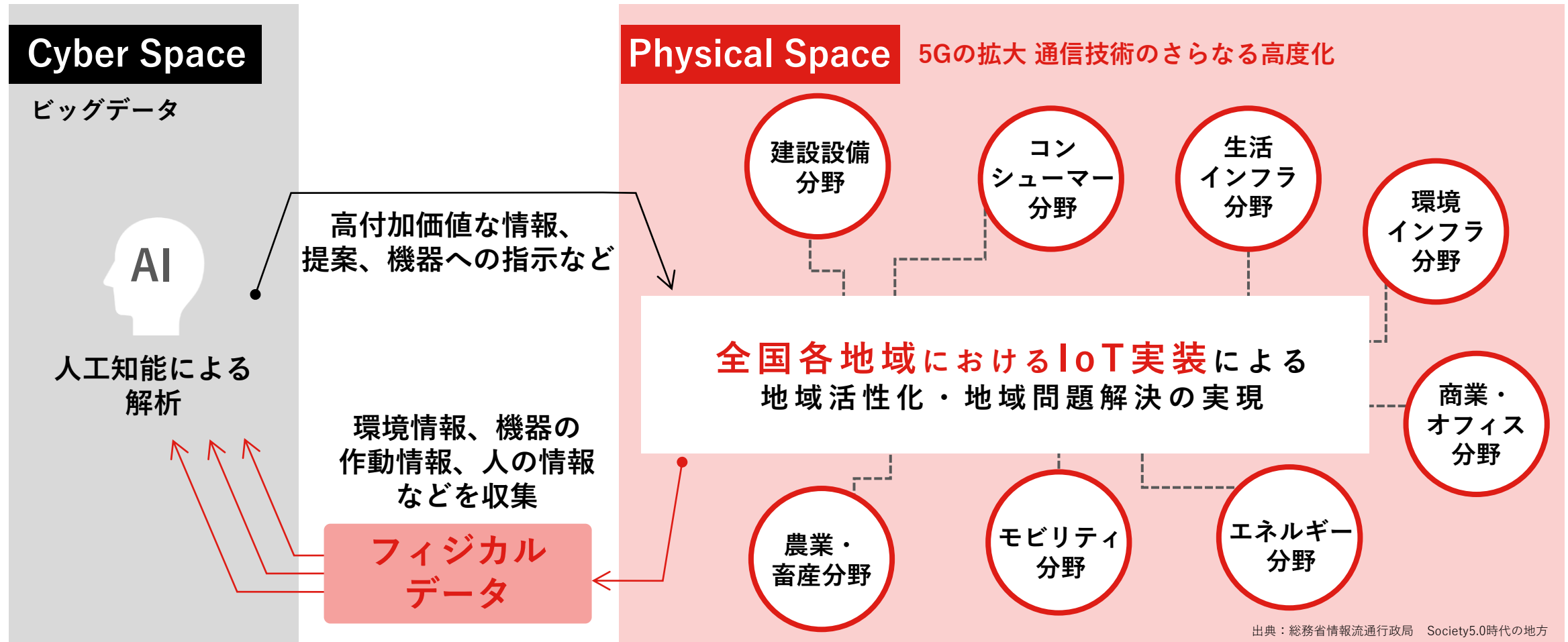
通信キャリア各社の4G基地局数と5G基地局計画※



※ 4G/LTEの基地局数については総務省総合通信基盤局「令和3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」より、5G基地局数については各キャリアの発表数字より引用。

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」をベイシスが創り、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	電力スマートメーター	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

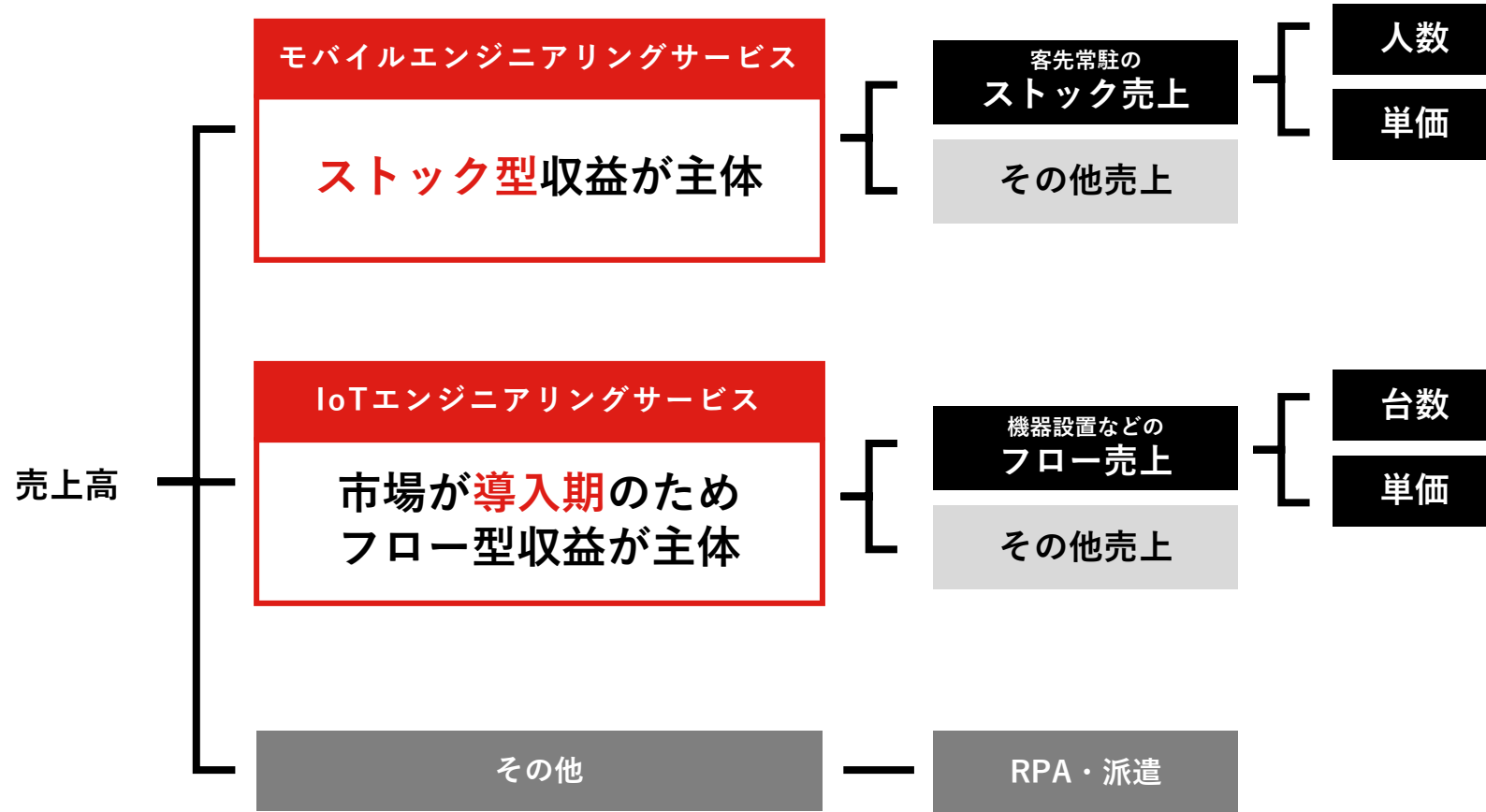
モバイル

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



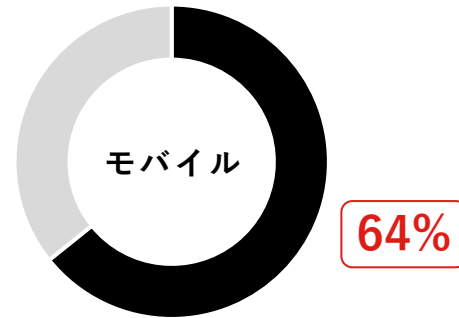
※ 稼働人員数：モバイルエンジニアリングサービスのプロジェクトに従事し、原価性のあるベシス従業員、パートナーエンジニアの総稼働人員数の合計。
 ※ 平均単価：モバイルエンジニアリングサービスではストック型案件の総売上高を総稼働人員数で割ったもの、IoTエンジニアリングサービスではフロー型案件の総売上高を設置件数で割ったもの。

サービス別内訳

▼2022年6月期実績

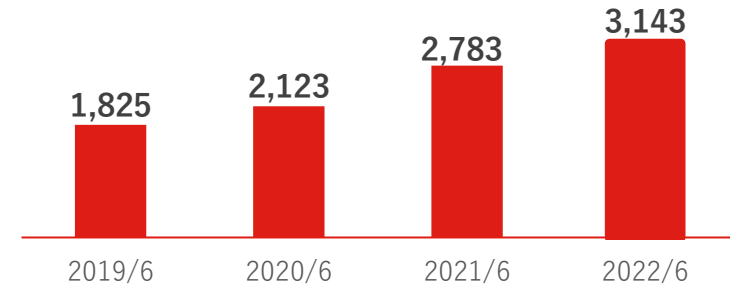
単位：百万円

	売上高
モバイル	4,892
客先常駐ストック	3,143
その他	1,749

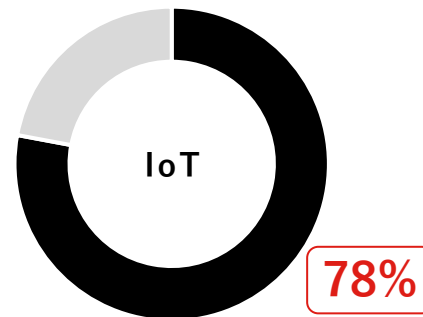


モバイル ストック売上高推移

(単位：百万円)

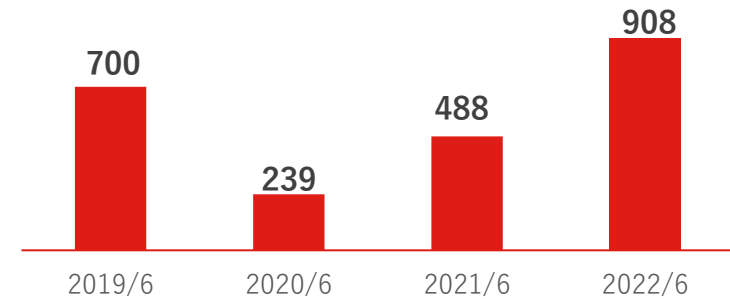


IoT	1,165
機器設置フロー	908
その他	257



IoT フロー売上高推移

(単位：百万円)



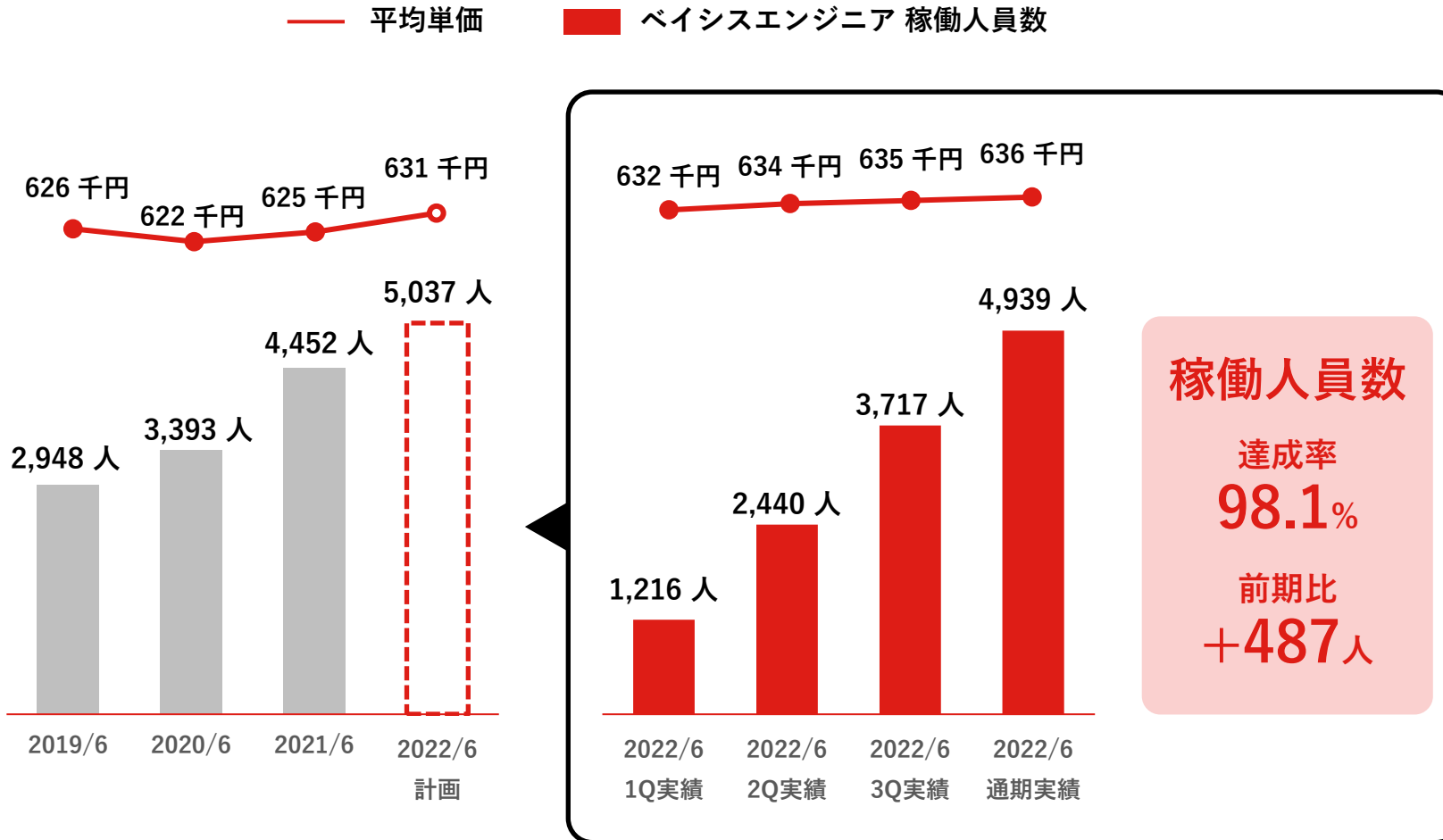
その他	205
-----	-----

※ 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）未滿は切捨てしているため、サービス別売上高の合計と2022年6月期の売上高が相違いたします。

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



- 稼働人員数は順調に増加し、通期計画対比98.1%の達成率。
- 単価はおおよそ計画通りに推移。

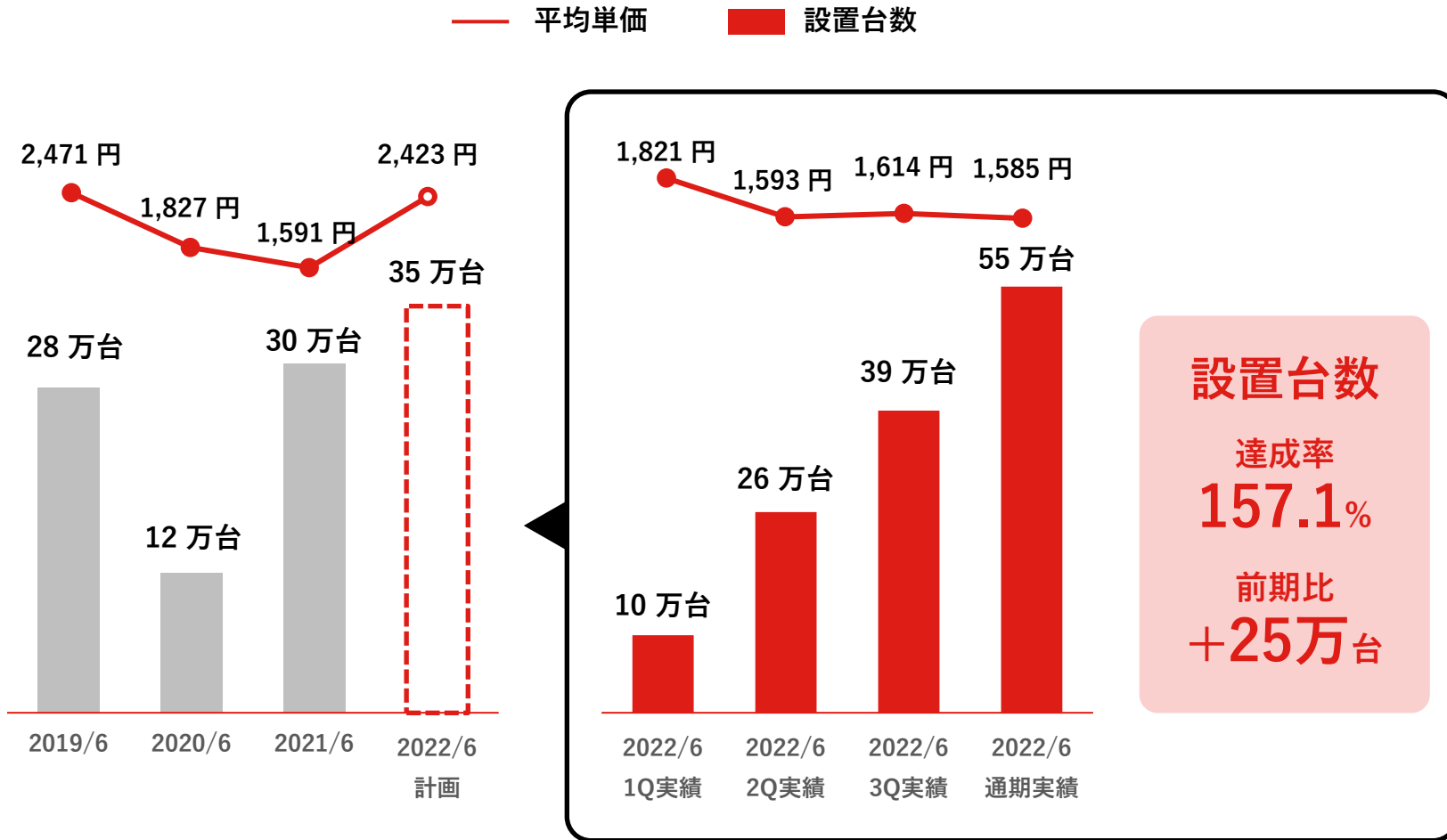
KPI		
モバイル	稼働人員数	平均単価
	✖	
IoT	設置台数	平均単価
	✖	

※ 稼働人員数は各対象期間の総稼働人数（ベイシス従業員、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tock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、通期計画を大きく上回る設置台数で着地。
- 平均単価は通期計画を下回るものの、設置台数拡大のため戦略的に低単価案件も受注を増加させていることによるもの。

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

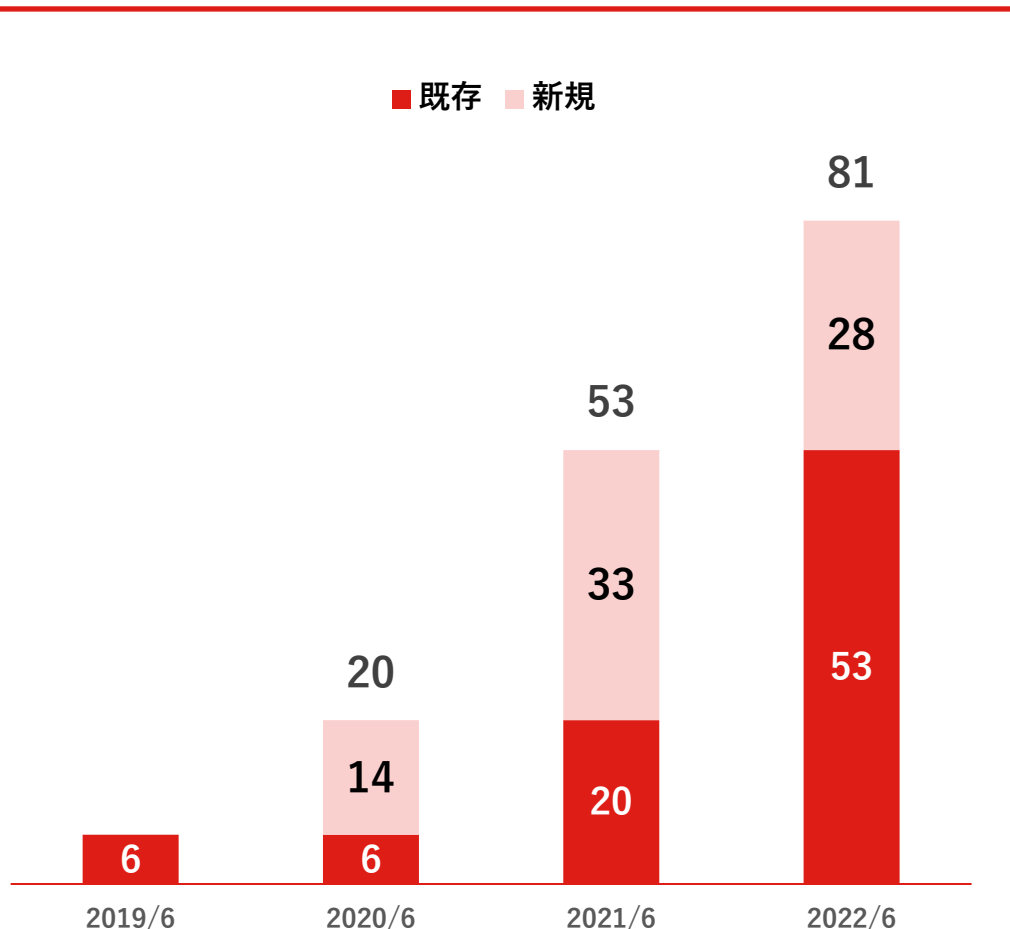
※ 平均単価はIoTエンジニアリングサービスではフロー型案件の総売上高を設置件数で割り算出。

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

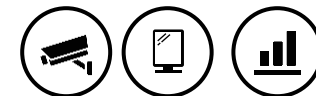
取引社数推移※



主な導入事例 (2020年7月~2022年6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



- スマート農業ソリューション導入

実績：約20台



- 地方自治体における積雪センサー設置

実績：12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	東京都港区西新橋3丁目25-31 愛宕山PREX 11F
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

2023年6月期 業績見通し



2023年6月期 業績見通し

引き続き旺盛な5G投資及び拡大する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)

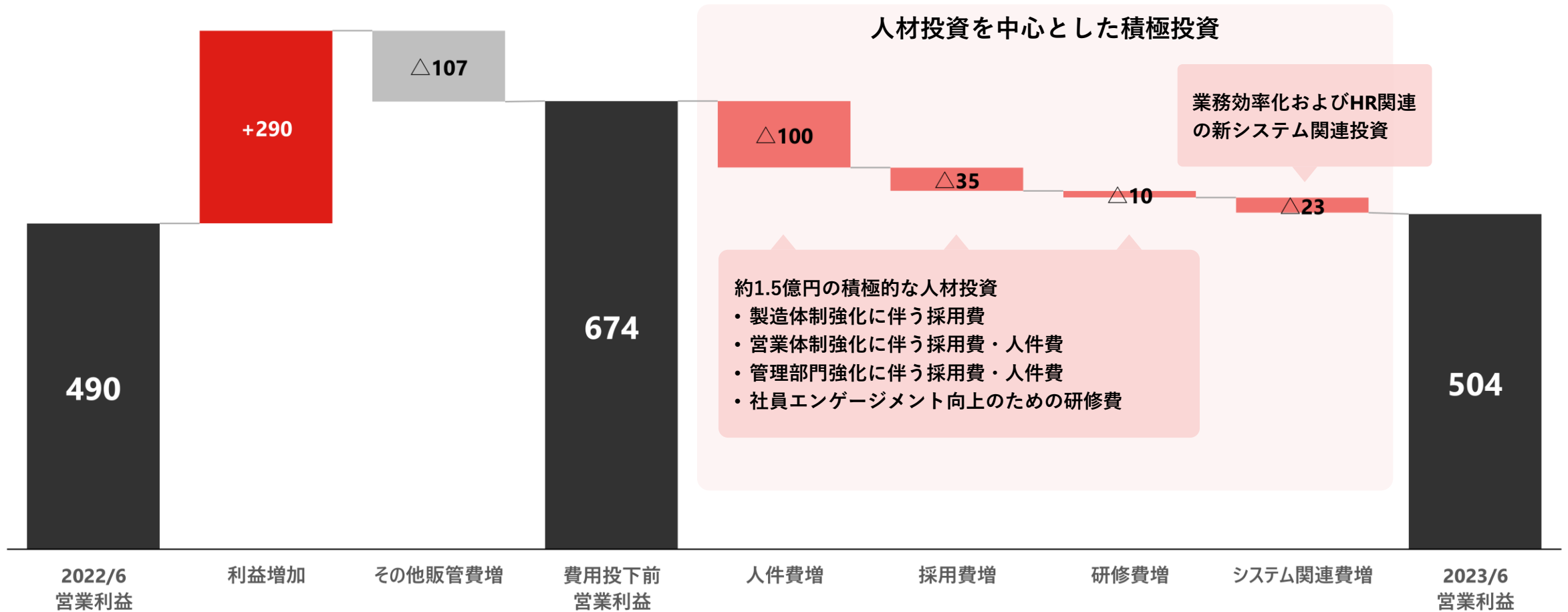
	2021年6月期 実績	対売上高 比率	2022年6月期 実績	対売上高 比率	2023年6月期 予想	対売上高 比率	前期比
売上高	4,894	-	6,264	-	7,150	-	114.1%
営業利益	383	7.8%	490	7.8%	504	7.1%	103.0%
経常利益	366	7.5%	485	7.8%	494	6.9%	101.9%
当期純利益	238	4.9%	324	5.2%	309	4.3%	95.3%
1株当たり 当期純利 (円)	152.35	-	178.04	-	167.39	-	94.0%

2023年6月期の重要施策

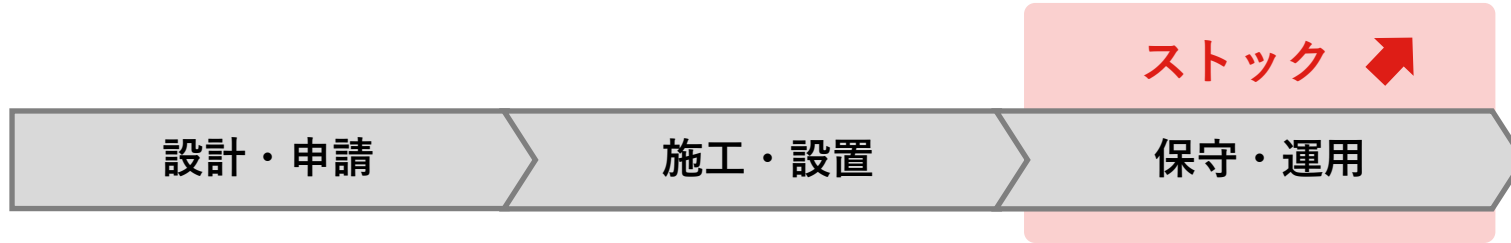
中長期的な成長に向け、人材投資を中心に戦略的に追加投資を実施

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）

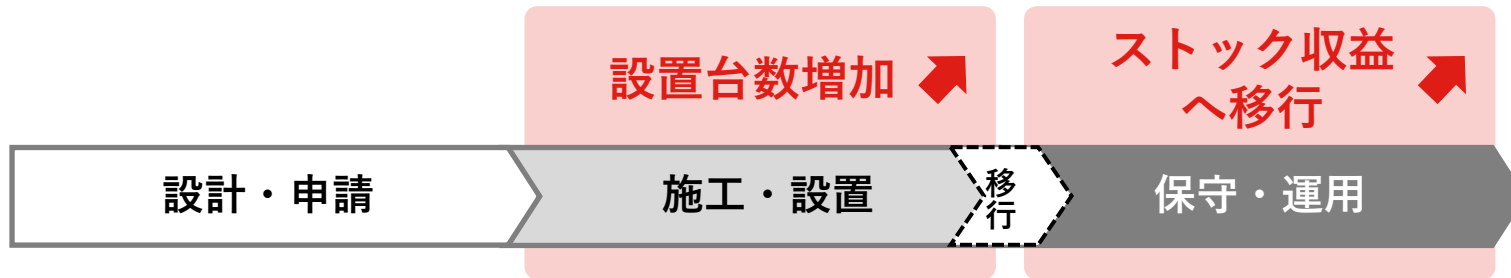


モバイルエンジニアリングサービス



- **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。

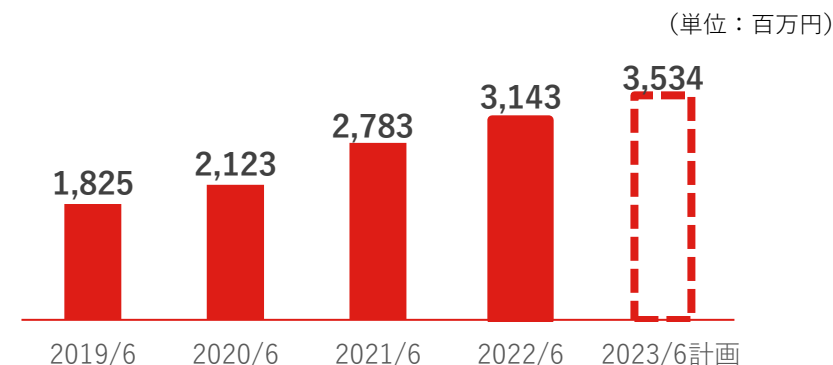
サービス別内訳

単位：百万円

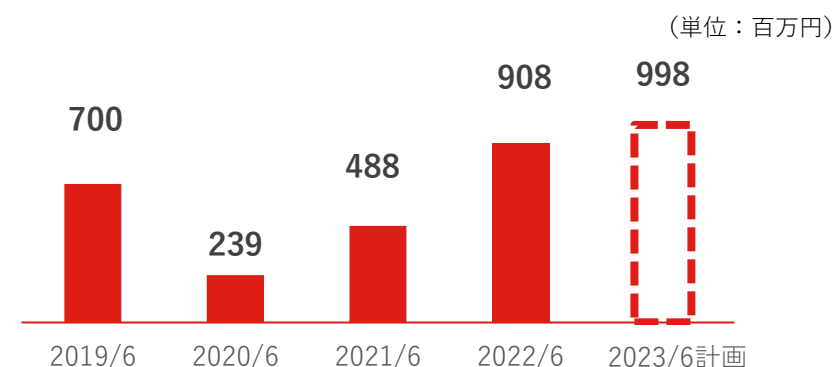
	2022年6月期 売上高 実績	2023年6月期 売上高 計画
モバイル	4,892	5,693
客先常駐ストック	3,143	3,534
その他	1,749	2,159

IoT	1,165	1,254
機器設置フロー	908	998
その他	257	256
その他	205	203

モバイル ストック売上高推移



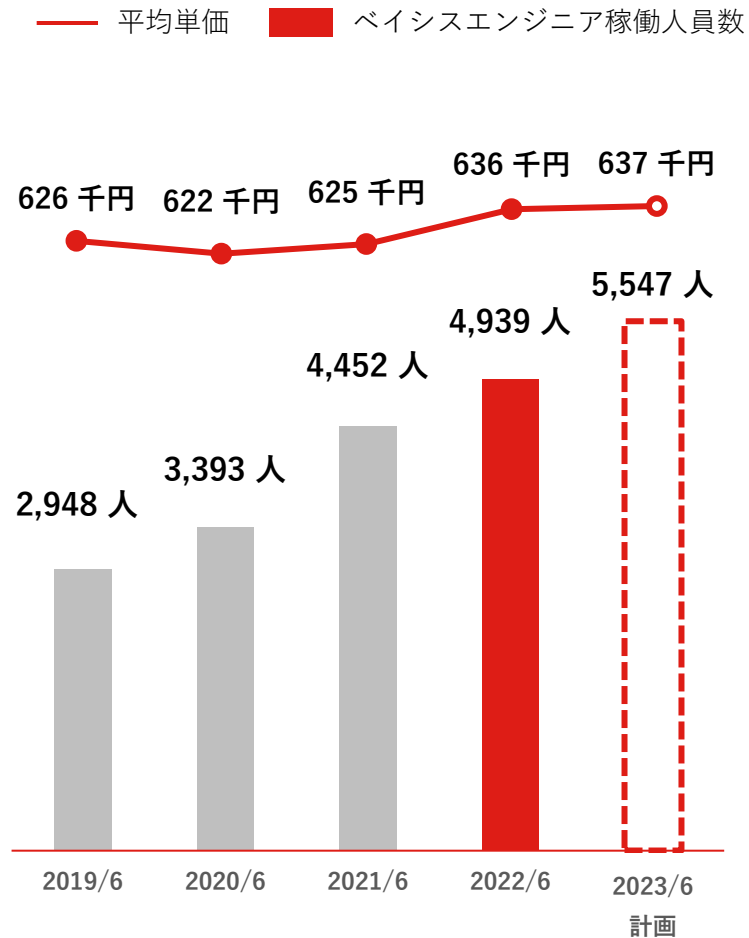
IoT フロー売上高推移



※ 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2022年6月期の売上高が相違いたします。

モバイルエンジニアリングサービス

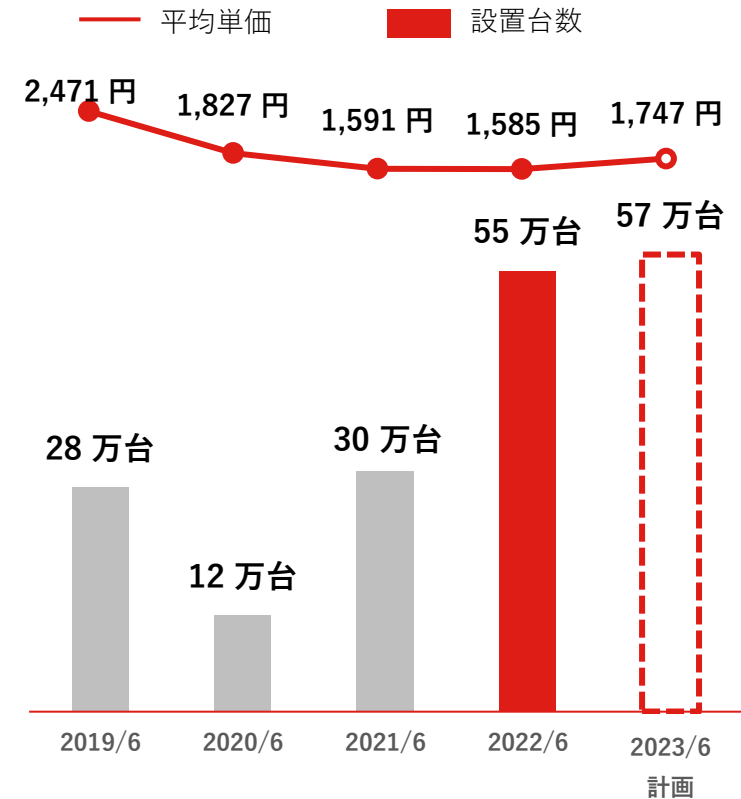
稼働人員数※・平均単価推移



IoTエンジニアリングサービス

IoT機器設置台数・平均単価

IoTエンジニアリングサービスの平均単価は受注した案件の難易度によって単価が大きく変動するため、**設置台数を重視**。IoT機器は現在の設置フェーズから今後運用保守フェーズに移行することが予想されるため、現在は設置台数の増加に注力し、その後運用保守等の案件受注を目指す。



※ 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。

その他トピックス



2022年6月期のトピックス

- 2021.08 広島県福山市の社会人サッカークラブ「福山シティFC」とトップパートナー契約を締結
- 2021.10 株式会社INDUSTRIAL-Xへの出資
- 2021.12 スマート農業を支援 農林水産省設置の「農業農村情報通信環境整備推進体制準備会」に参画
『第4回WOMAN's VALUE AWARD』企業部門・審査員賞を受賞
- 2022.01 広島県福山市の社会人サッカークラブ「福山シティFC」とエグゼクティブパートナー契約を締結
- 2022.03 「ふくしま応援企業ネットワーク」に参画
原子力事故の影響による福島県の風評被害払拭へ貢献
エコモットと共同で、新型コロナワクチン用超低温管理リモート監視機器の設置開始
- 2022.05 大日本印刷、MIRAI BARと共同プロジェクト発足
ウイルス感染防止「空中ディスプレイ」の設置推進共同プロジェクトで全国普及を加速
- 2022.06 エイターリンク社製ワイヤレス給電システム「AirPlug®」設置を開始 ワイヤレス給電の普及加速に向けて全国でのオフィスビルへ設置



多種多様な媒体を通じ、投資家とのコミュニケーションや情報発信を強化

2021年

7月	<ul style="list-style-type: none"> 日経産業新聞に社長インタビュー掲載 電気新聞に社長インタビュー掲載 日経CNBC「IPO社長に聞く」に出演
8月	<ul style="list-style-type: none"> 四季報オンラインにインタビュー掲載 ラジオNIKKEI「企業トップが語る！威風堂々」に出演 日本証券新聞に記事掲載
9月	<ul style="list-style-type: none"> ラジオNIKKEI「櫻井英明のライフプラン研究所」に出演 マネックス証券個人投資家向けオンライン説明会を開催 ダイヤモンドOnlineに記事掲載 日刊工業新聞に社長インタビュー掲載 Web株主通信「UPDATE THE WORLD」公開
10月	<ul style="list-style-type: none"> フィスコ個人投資家向けオンライン説明会を開催 株式新聞に記事掲載 Webメディア「THE OWNER」に出演
11月	<ul style="list-style-type: none"> ビジョナリー経営2021選出プレスリリース配信 フィスコに記事掲載 StockWeatherに特集記事掲載
12月	<ul style="list-style-type: none"> 株式新聞に特集記事掲載 農業農村情報通信環境整備推進体制準備会参画プレスリリース配信 フィスコよりアナリストレポート配信 日刊ゲンダイにインタビュー掲載

2022年

1月	<ul style="list-style-type: none"> YouTubeチャンネル「株式戦隊アガルンジャー」出演
2月	<ul style="list-style-type: none"> 「経営ノート」にインタビュー掲載 モーニングスター個人投資家向けIRセミナー開催
3月	<ul style="list-style-type: none"> YouTubeチャンネル「馬淵磨理子の株式クラブ」出演 ZUU Onlineに記事掲載 ふくしま応援企業ネットワーク参画プレスリリース配信 新型コロナウイルスワクチンの超低温管理をリモート管理するIoT機器設置を開始プレスリリース配信
4月	<ul style="list-style-type: none"> 福山シティFCと共同でドローン技術を用いた戦略分析のための実証実験実施
5月	<ul style="list-style-type: none"> 大日本印刷、MIRAI BARと共同プロジェクト発足 ウイルス感染防止「空中ディスプレイ」の設置推進プレスリリース配信
6月	<ul style="list-style-type: none"> ワイヤレス給電システム「AirPlug®」設置プレスリリース配信 ラジオNIKKEI「この企業に注目！相場の福の神」に出演 SBI証券個人投資家向けオンライン説明会を実施



Appendix | 会社概要



Mission

ICTで世の中をもっと便利に

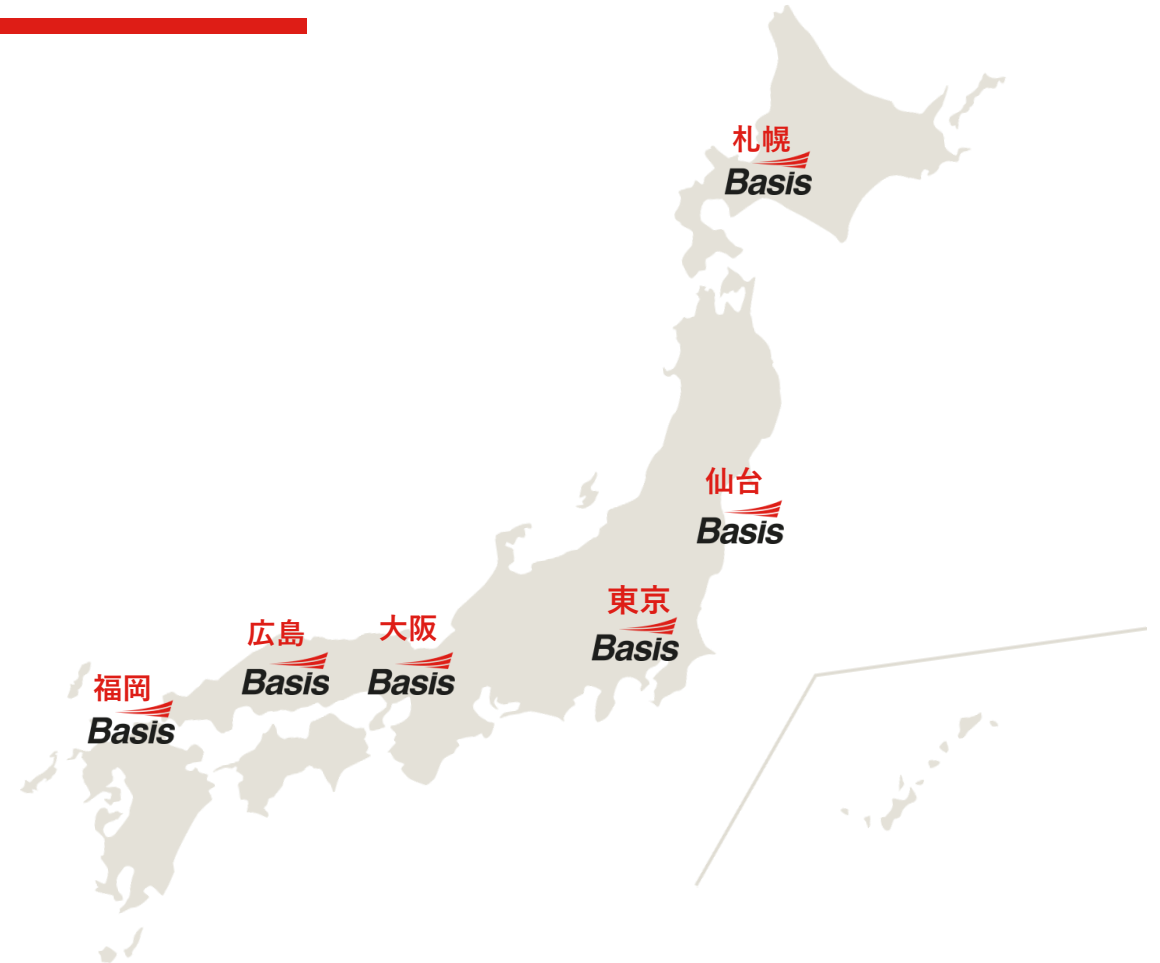
Vision

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	331,034千円
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	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**※

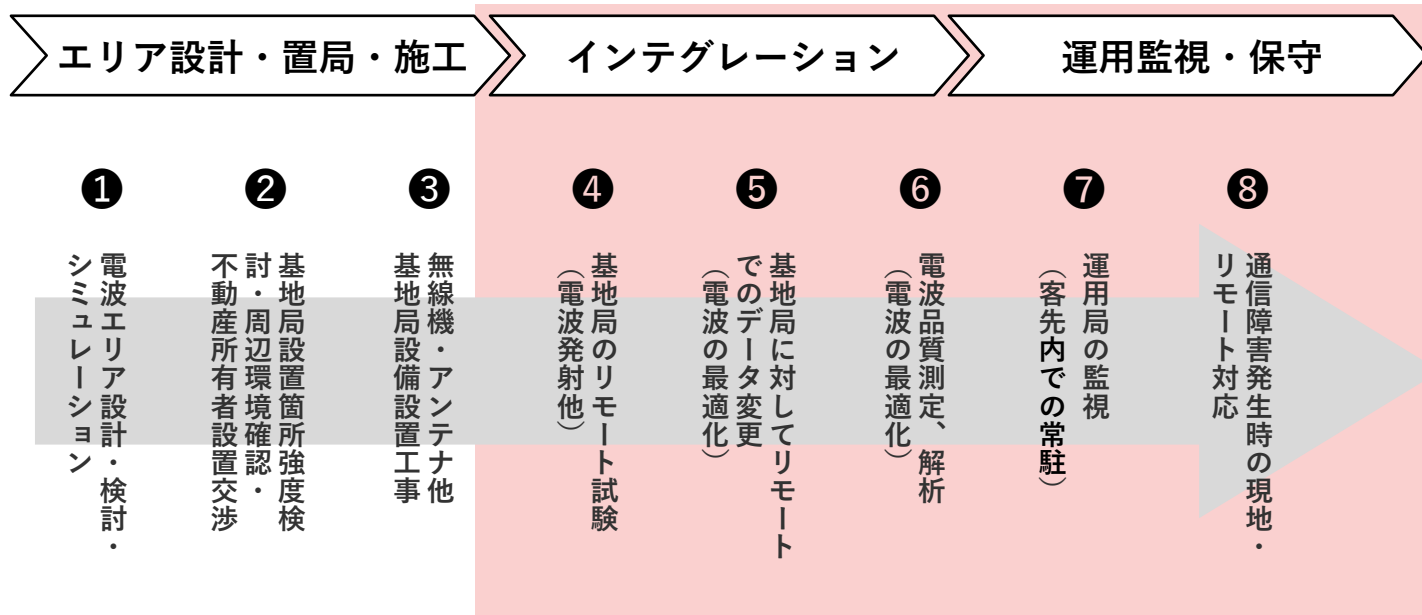
モバイルエンジニアリングサービス

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

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

上流から下流までソリューションを提供

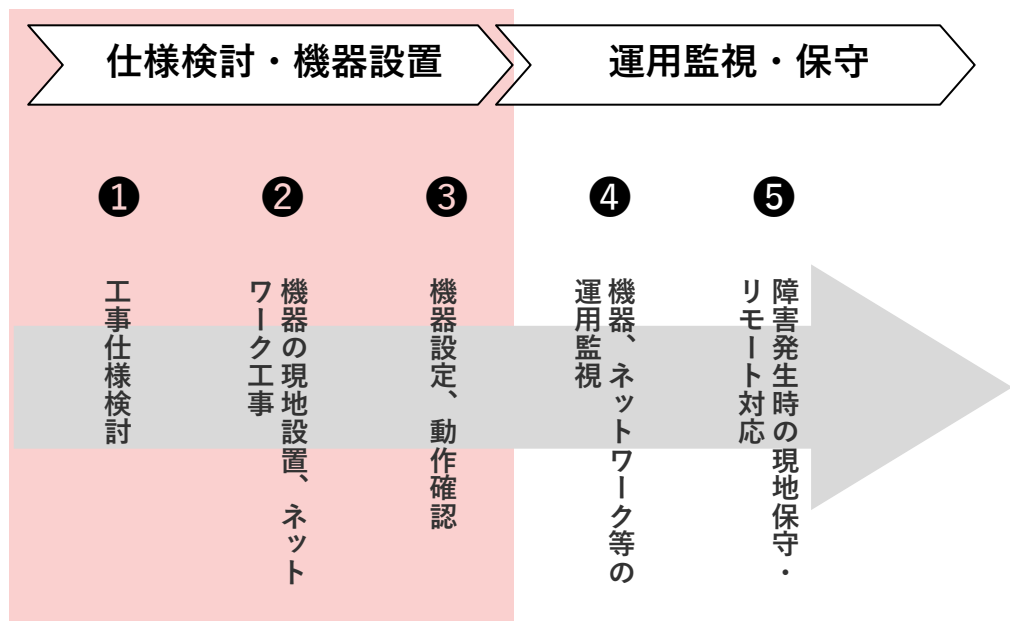
電力、ガス等の生活インフラ提供事業者や、小売、農業等のIoTインフラを構築する事業者向けにIoT機器の設置、交換、運用・監視、ネットワーク構築等のサービスを提供

サービス領域

設計から保守までソリューションの提供

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



<p>スマートメーター</p> <p>導入業界 電力</p> <p>利用用途 自動検針</p>	<p>NCU※2</p> <p>導入業界 ガス</p> <p>利用用途 自動検針</p>	<p>IPカメラ※3</p> <p>導入業界 小売</p> <p>利用用途 マーケティング・防犯</p>
<p>シェルフサイネージ</p> <p>導入業界 小売</p> <p>利用用途 広告・商品情報表示</p>	<p>ビーコン※4</p> <p>導入業界 小売</p> <p>利用用途 O2O※5</p>	<p>水位センサー</p> <p>導入業界 農業</p> <p>利用用途 水位管理 (ため池、水田、用水路)</p>

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。

※3 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。

※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



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



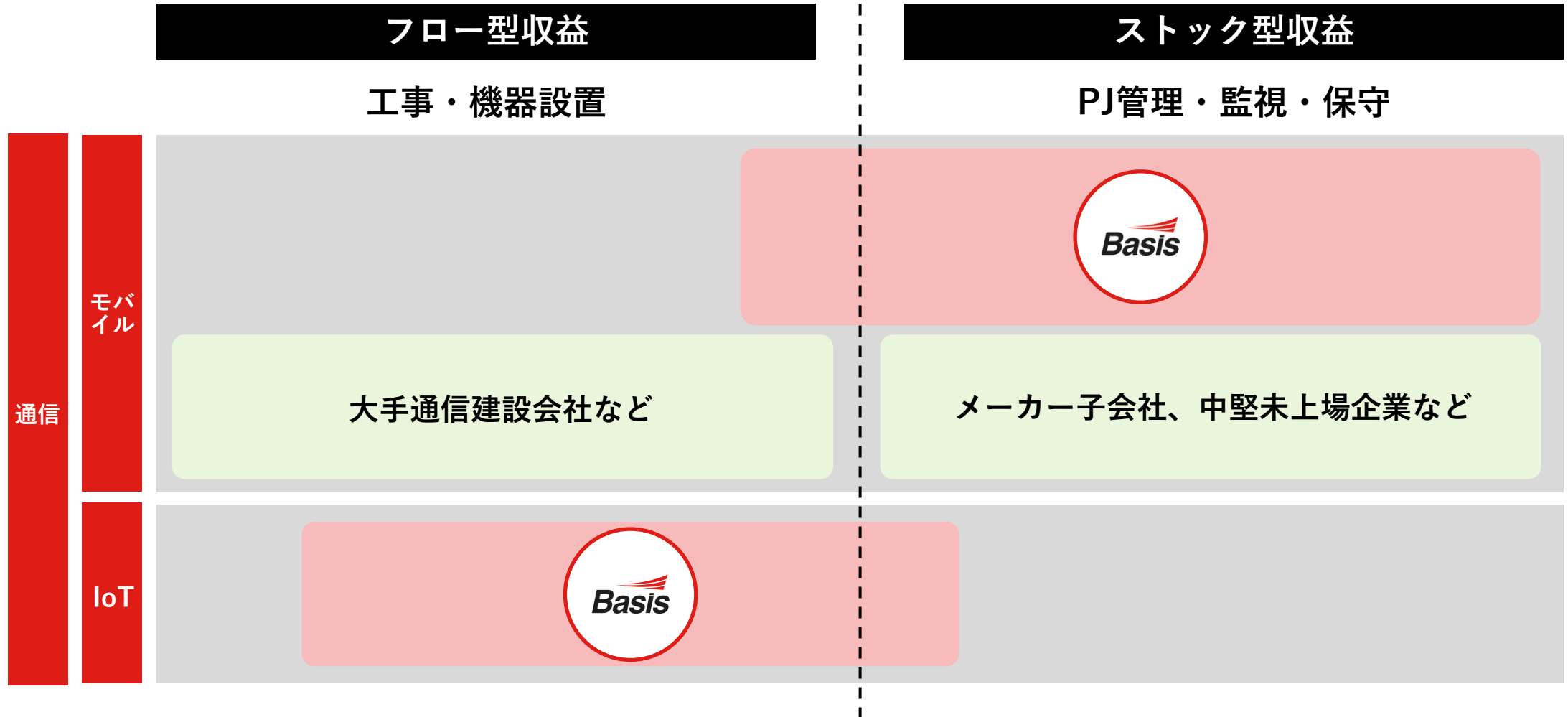
スマート農業	
案件概要	農業法人や農業高校へのスマート農業ソリューション導入
顧客	サービス事業者
実績	約20台



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

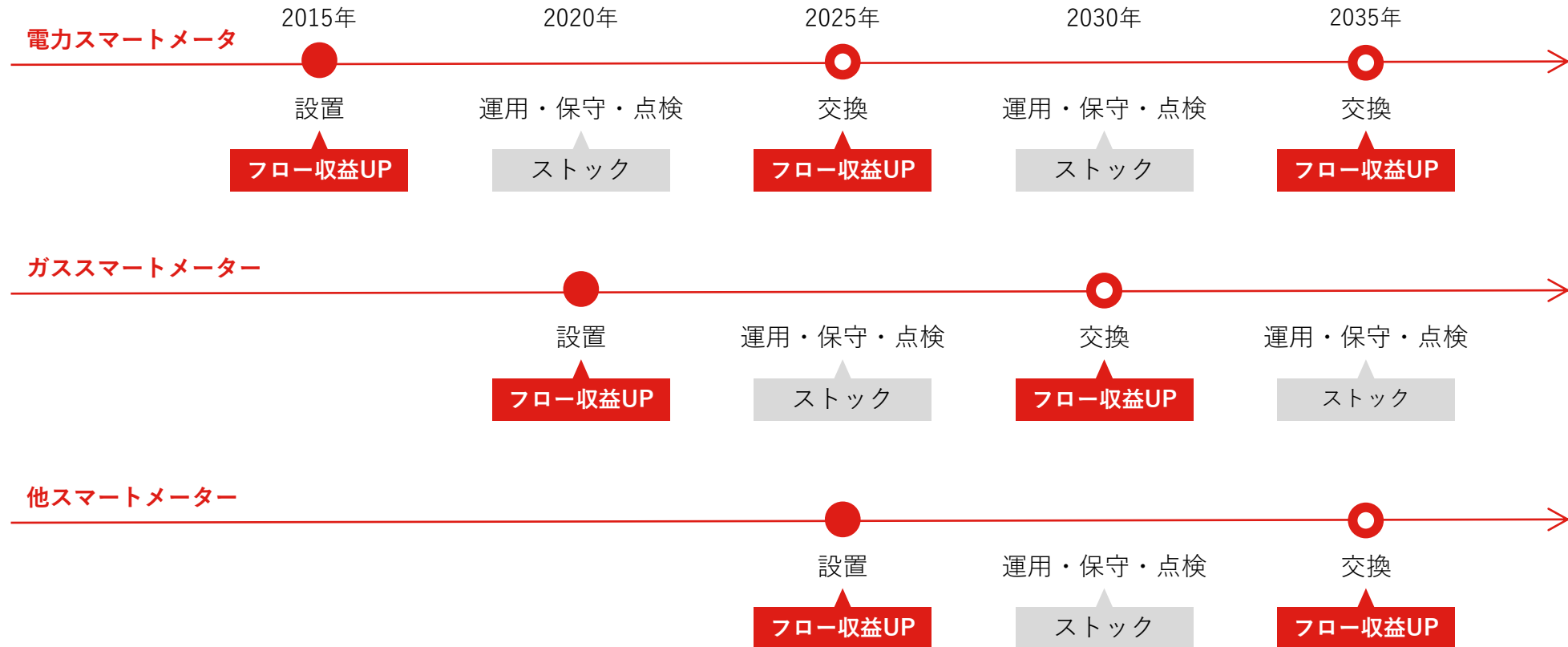


※ ストック型収益とは、顧客内でのプロジェクト支援など1ヶ月～3ヶ月の業務委任契約を継続的に更新するストック型案件により収益を獲得する収益モデルを指します。

※ 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。

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

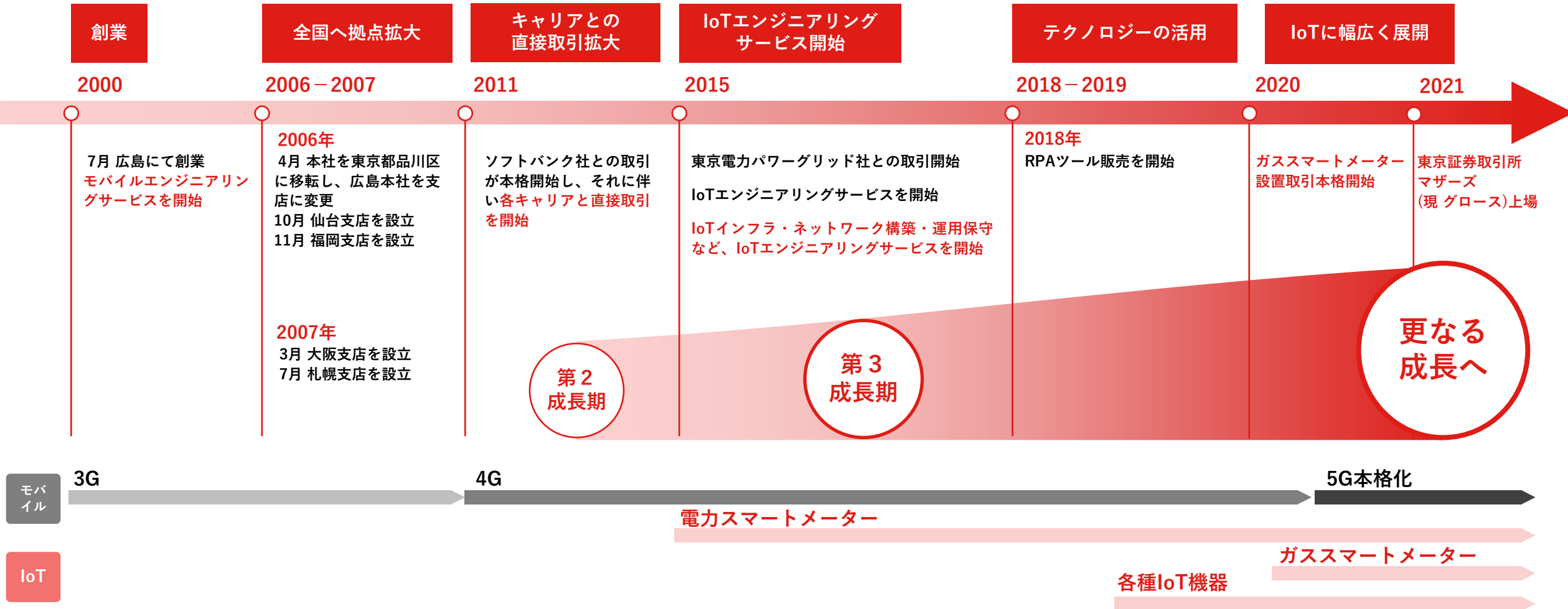
IIJ

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

調達資金使途および今後の投資計画について

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を予定

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する予定。上場時想定充当額を上回る実績及び計画に要する資金は、手元資金を充当。

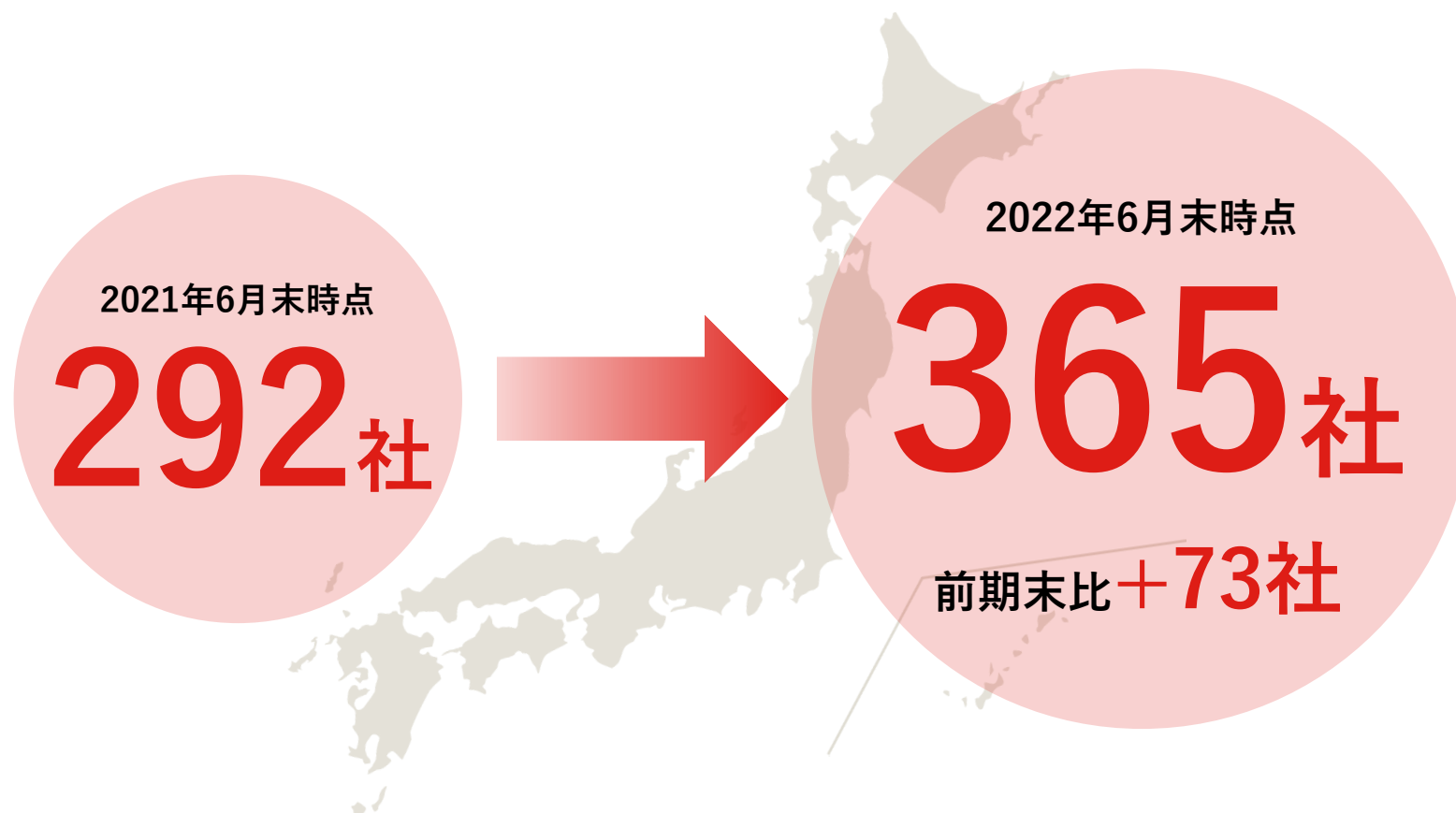
資金使途	上場時想定充当額		実績及び計画		コメント
	2022/6期計画	2023/6期計画	2022/6期実績	2023/6期計画	
自社プロダクトの拡充及び社内開発体制強化	23,000千円	30,000千円	38,000千円	22,000千円	引き続き自社システムの機能拡充を行う
事業の拡大に伴う人材確保に関する採用費及び研修費	38,247千円	38,247千円	42,900千円	84,200千円	体制強化に伴う採用費及び研修費用を増加して計画
新規顧客の開拓のための営業管理ツール導入に関するツール使用料、営業コンサルタントへの業務委託費及び営業人材の費用	13,200千円	13,200千円	15,300千円	68,000千円	営業人員増加を計画
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	7,400千円	広告を行わない想定で計画
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	39,700千円	引き続き業務効率化に向けたシステム開発・導入を計画
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	8,200千円	22年6月期に実施出来なかった施策を実施予定

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。

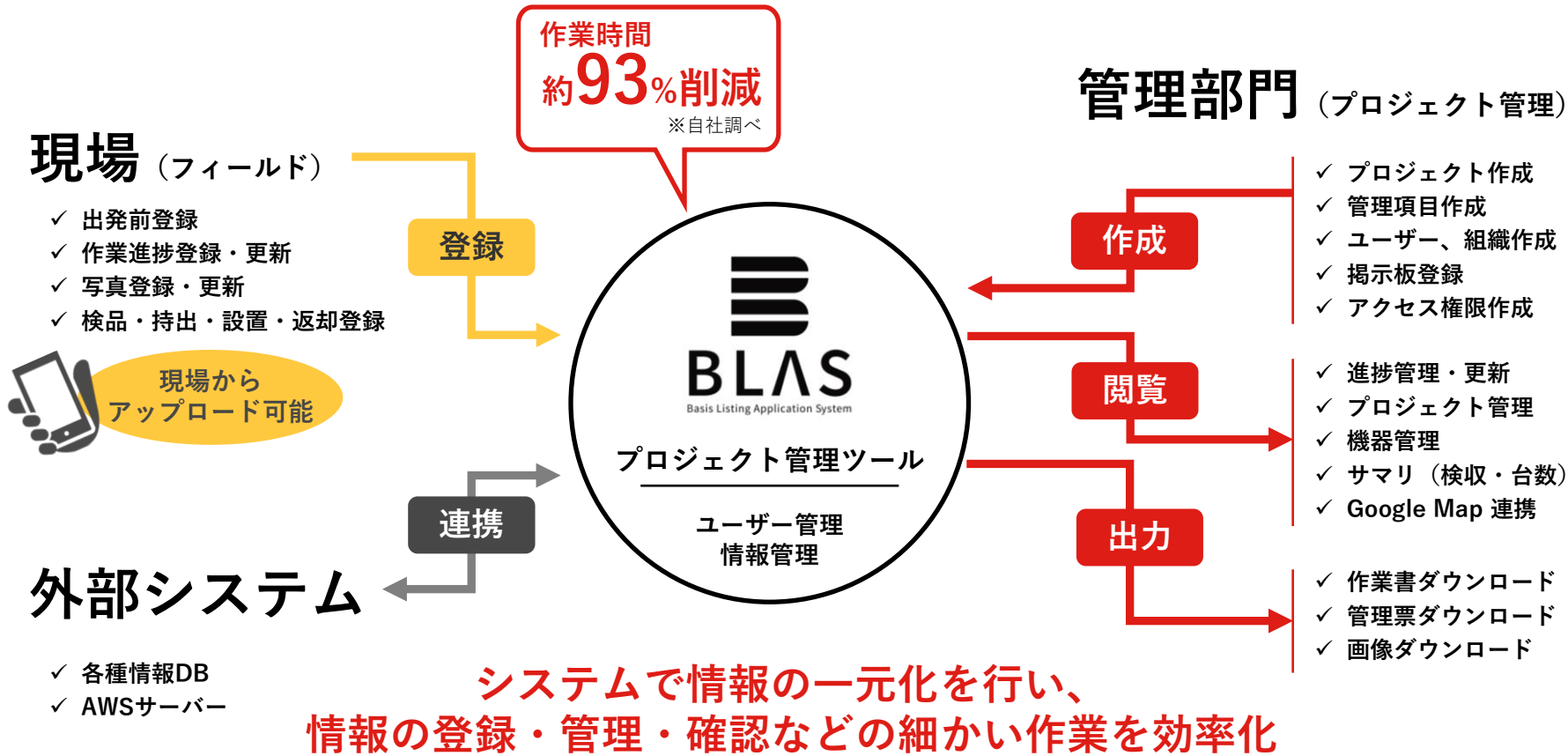
各種テクノロジーを活用し、現場作業及び管理を効率化し高い生産性を実現

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:

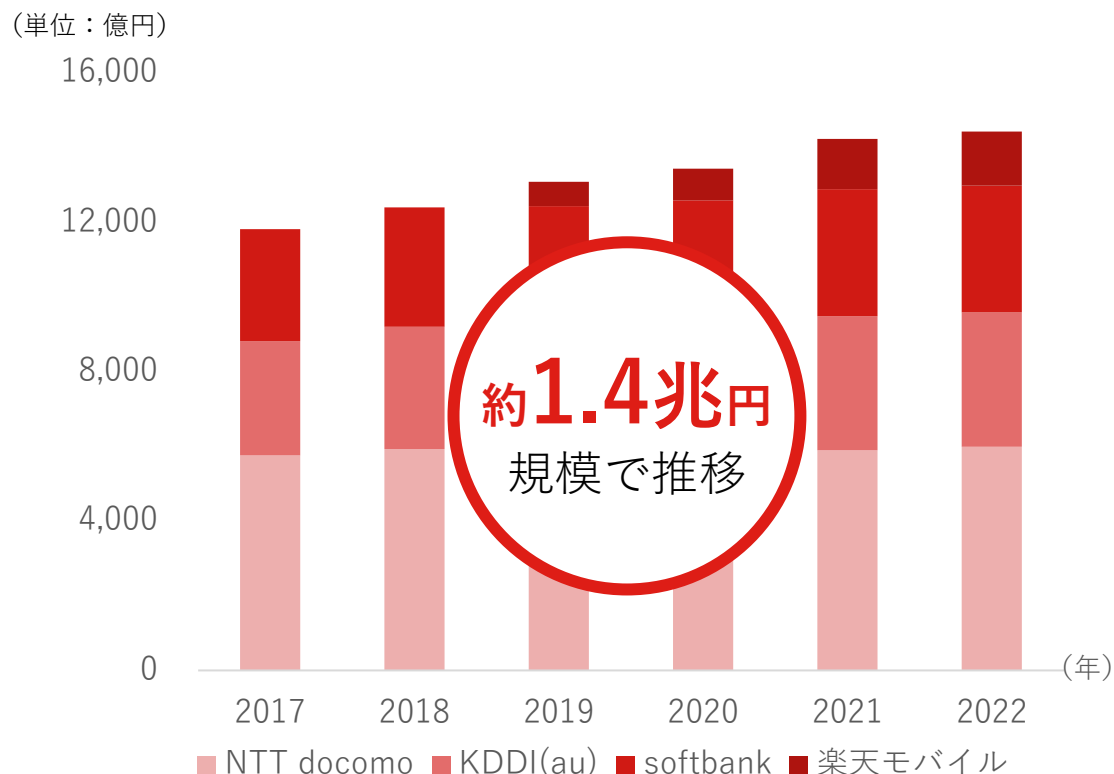
対象期間: 2017年2月~2017年7月 算定方式: BLAS導入前の1日平均作業時間を算出 = 300分~400分/日 BLAS導入後の1日平均作業時間を算出 = 20分~30分/日
1日当たりの平均削減時間を算出 350-25=325分/日 325 ÷ 350=93%削減 (350分→25分) ※BLAS導入前の期間は2016年1月~2017年1月

Appendix | 市場環境



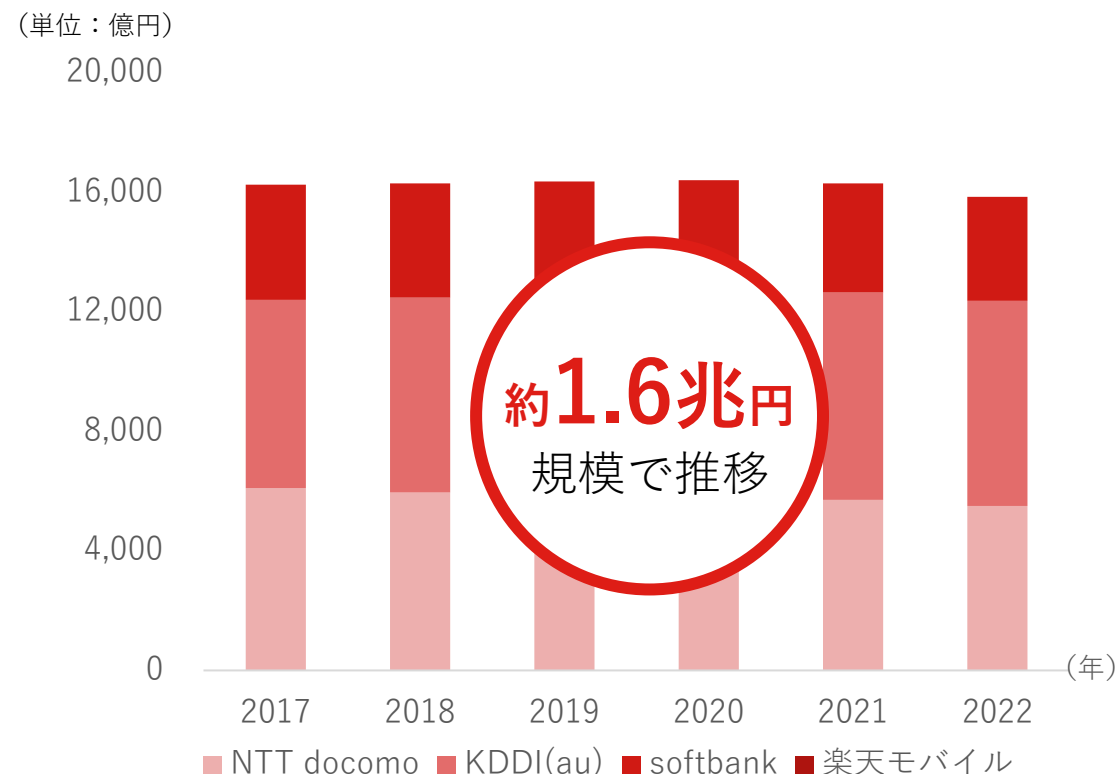
5Gの設備投資は増加傾向、ネットワーク運用・保守関連市場は約1.6兆円規模を推移

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。

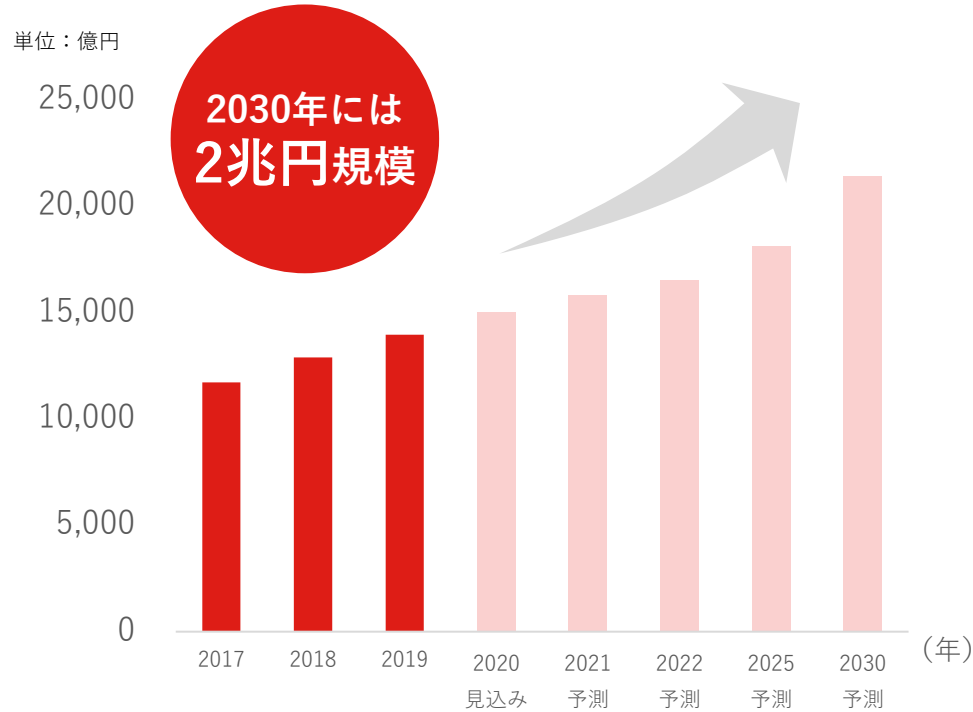
モバイルキャリア各社におけるネットワーク運用・保守関連市場規模の推移と予測



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



(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 ※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)

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^{※1}、ビーコン^{※2}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。

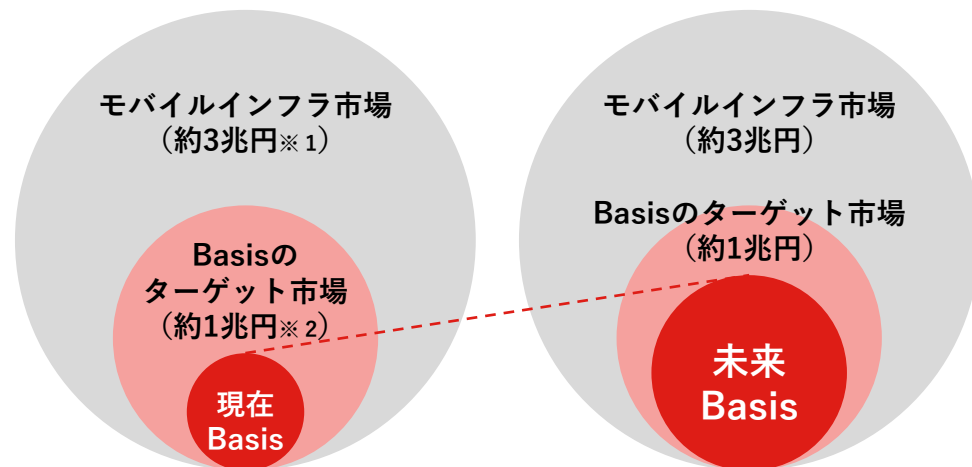
※1 HACCP（ハサップ：Hazard Analysis and Critical Control Point）とは原材料の仕入れから最終製品の出荷まで、食品の安全性を確保するための衛生管理ガイドライン。IoTを活用することで温度計測などを自動化することができる。

※2 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）

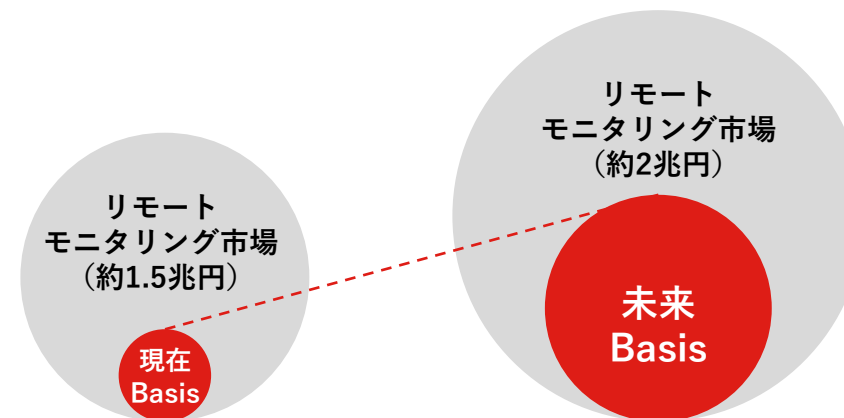


5G時代の新たなインフラ構築・運用保守のシェアを拡大

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。

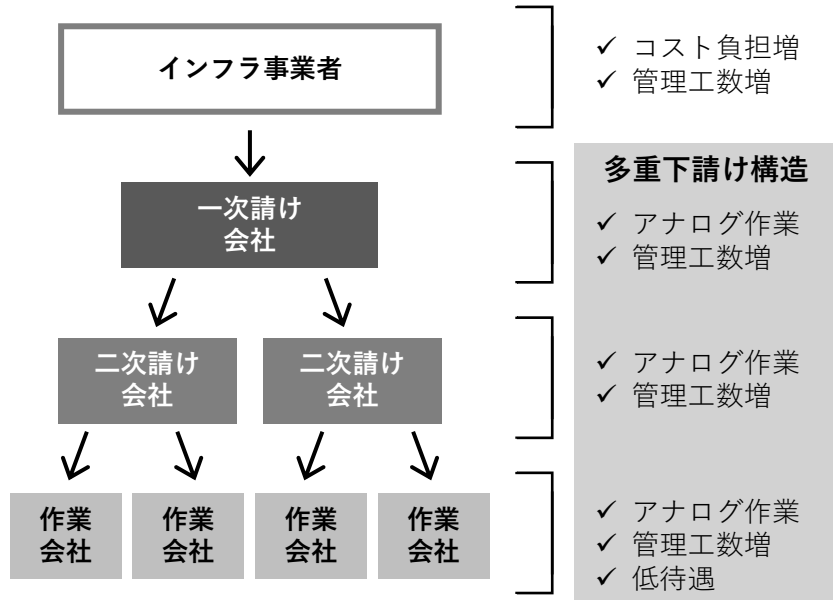
Appendix | ベイシスの社会課題解決

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

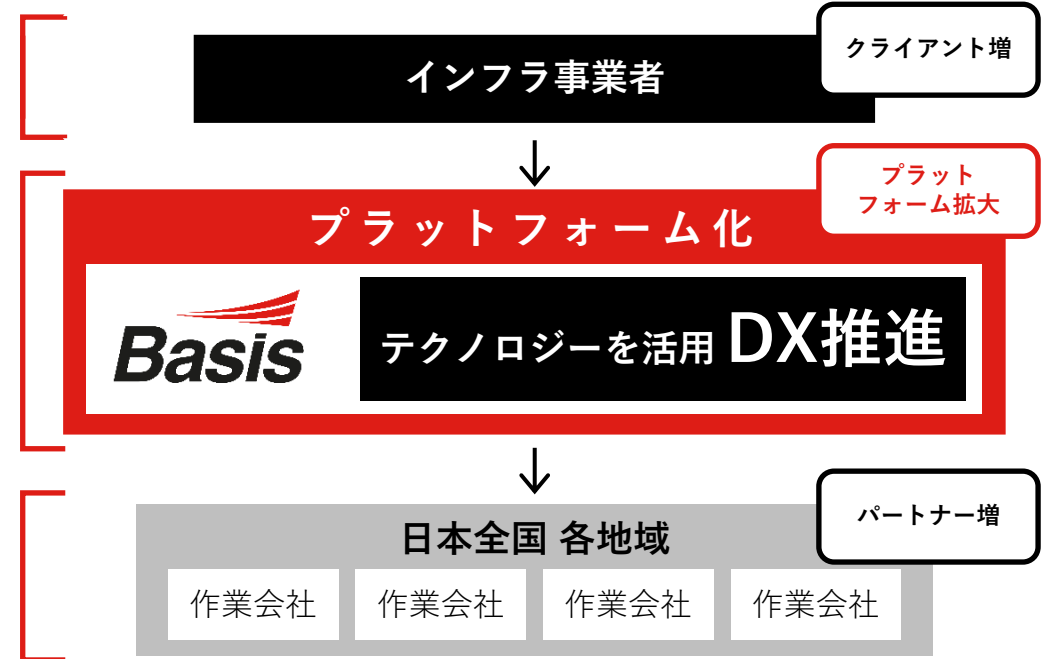


ベイシスのインフラテックプラットフォーム

✓ 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

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	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。	中／中長期	<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。	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、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3,128,356千円（49.9%）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。	高／中長期	<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、当社の財務状態及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。

次回の事業計画及び成長可能性に関する事項の開示は、2023年8月の決算短信公表にあわせて行う予定です。



Basis