



ベシス株式会社

2023年6月期 第1四半期決算説明資料

証券コード：4068



IRメール配信登録

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

2022年11月

2023年6月期第1四半期決算概要	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
Appendix	P 23

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1四半期業績

四半期売上高**15.7億円**（前年同期比104.8%）

営業利益**94百万円**（前年同期比62.1%）

売上高は堅調推移、人材への投資により営業利益は前期比約37.9%減

モバイルエンジニアリング サービス

第1四半期は計画通りに進行。

IoTエンジニアリング サービス

新規顧客、新規案件の獲得が進み、前年同期比160.1%を達成。
設置台数は対前期比+8万台と堅調に成長。

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）
積極的な成長投資を行い、継続的な成長を目指す。

2023年6月期第1四半期決算概要



売上高

1,574 百万円

(前年同期比104.8%)

営業利益

94 百万円

(前年同期比62.1%)

経常利益

92 百万円

(前年同期比61.9%)

当期純利益

58 百万円

(前年同期比61.1%)

【モバイル】

- ・ サービス別売上は基地局建設等のフロー案件減少により前年同期比93.5%。
- ・ 稼働人員数は計画通り推移。

【IoT】

- ・ サービス別売上は前年同期比160%を超え、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18.6万台と増加。
- ・ JR東日本とKDDIの2社が主導する「空間自在プロジェクト」コンソーシアムに参画等により、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

	2022年6月期 1Q実績	対売上高 比率	2023年6月期 1Q実績	対売上高 比率	前年同期比
売上高	1,502	-	1,574	-	104.8%
売上総利益	393	26.2%	385	24.5%	97.9%
販売費及び 一般管理費	242	16.1%	291	18.5%	120.4%
営業利益	151	10.1%	94	6.0%	62.1%
経常利益	149	10.1%	92	5.9%	61.9%
当期純利益	96	6.4%	58	3.7%	61.1%
1株当たり 四半期純利益（円）	53.55	-	31.76	-	-

- 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、売上総利益率も低下。
- 本年第1四半期実績は前年第2四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 1,133百万円
 IoT 391百万円
 その他 48百万円

※ 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）未滿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1四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

	2022年6月期 1Q実績	対売上高 比率	2023年6月期 1Q実績	対売上高 比率	進捗率
売上高	7,150	-	1,574	-	22.0%
売上総利益	1,849	25.9%	385	24.5%	20.8%
販売費及び 一般管理費	1,343	18.8%	291	18.5%	21.7%
営業利益	504	7.1%	94	6.0%	18.7%
経常利益	309	4.3%	92	5.9%	18.8%
当期純利益	96	6.4%	58	3.7%	19.0%
1株当たり 四半期純利益（円）	167.39	-	31.76	-	-

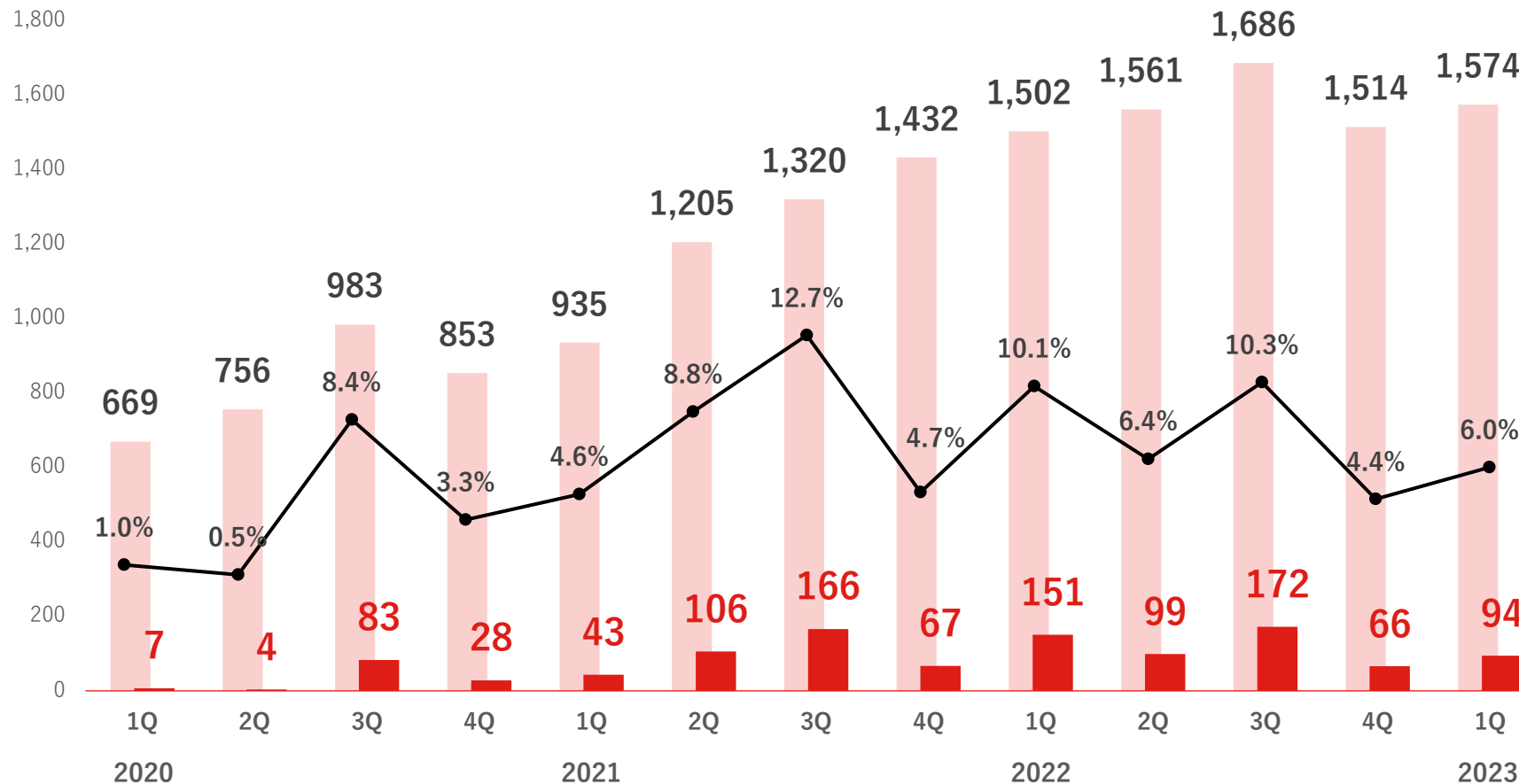
- 第1四半期から第3四半期にかけて右肩上がりに推移する計画のため、第1四半期は想定通りの進捗。
- 第2四半期については市場環境の影響でモバイルエンジニアリングサービスのフロー案件の一部が第3四半期にずれ込み、上期の計画から差異が発生する可能性があるものの、期内に吸収予定となっており、通期の見通しは期初予想据え置き。

※ 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1四半期の売上高が相違いたします。

四半期推移

■ 売上高 ■ 営業利益 — 営業利益率

単位：百万円



- 第1四半期の前年比較についてはP4、P5に記載。
- 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。

※ 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 1Q	増減額		2022年6月期	2023年6月期 1Q	増減額
流動資産	2,776	2,846	69	流動負債	1,358	1,445	87
現預金	873	836	△37	固定負債	-	-	-
固定資産	251	329	77	負債合計	1,358	1,445	87
有形固定資産	7	6	△0				
無形固定資産	57	59	2	株主資本	1,669	1,729	60
投資その他の資産	186	262	76	純資産合計	1,669	1,729	60
資産合計	3,027	3,175	147	負債・純資産合計	3,027	3,175	147

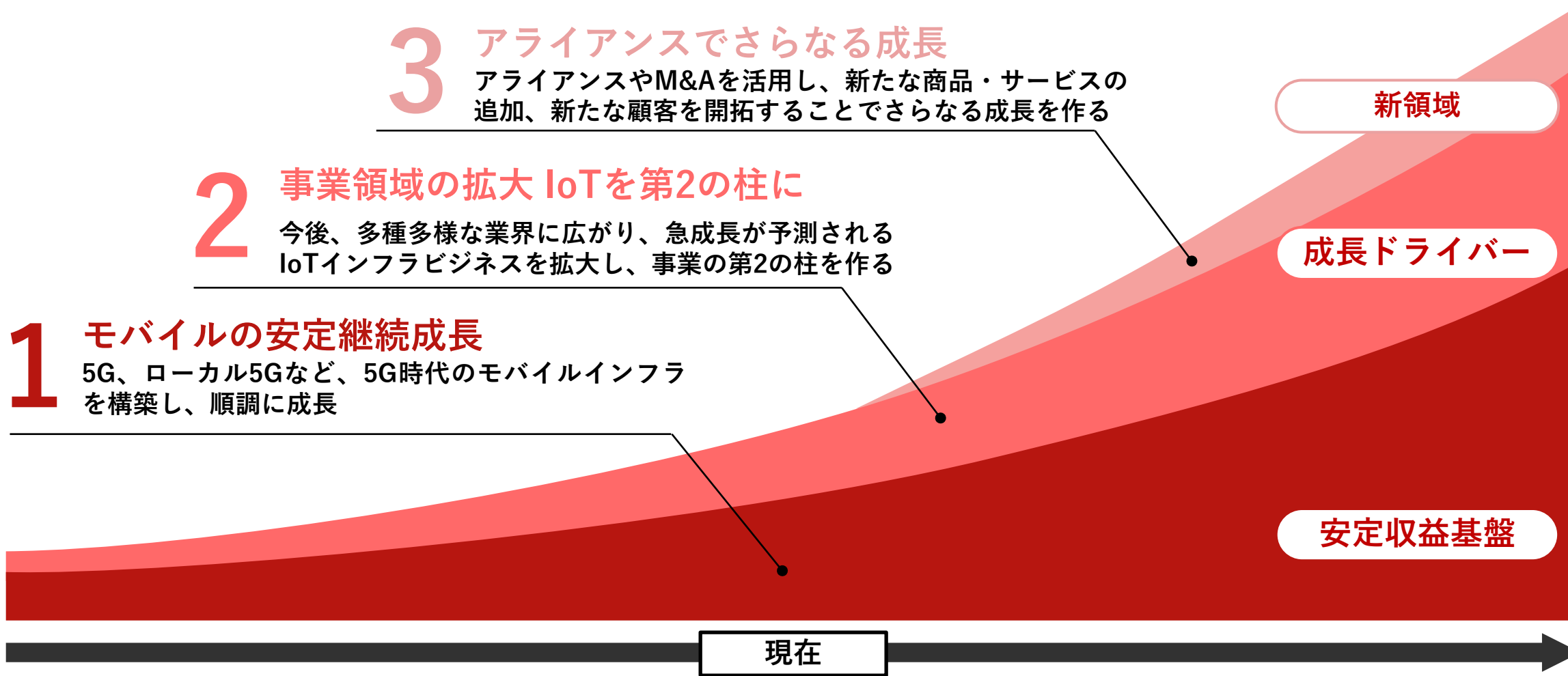
- ・流動資産：基地局建設案件の売上の増加に伴い仕掛品増加。
- ・固定資産：投資その他資産が増加。内訳は今期予定する本社移転に向けた敷金・保証金。
- ・流動負債：短期借入金が増加、未払法人税等の減少、賞与引当金の減少、未払消費税の減少。
- ・株主資本：ストックオプションの行使と利益余剰金の増加。
- ・自己資本比率：前期末の55.1%から54.5%と微減するも依然良好な水準を維持。

	2022年6月期	2023年6月期 1Q		2022年6月期	2023年6月期 1Q		2022年6月期	2023年6月期 1Q
ROA	11.4%	1.9%	ROE	22.4%	3.5%	自己資本比率	55.1%	54.5%

中長期成長戦略

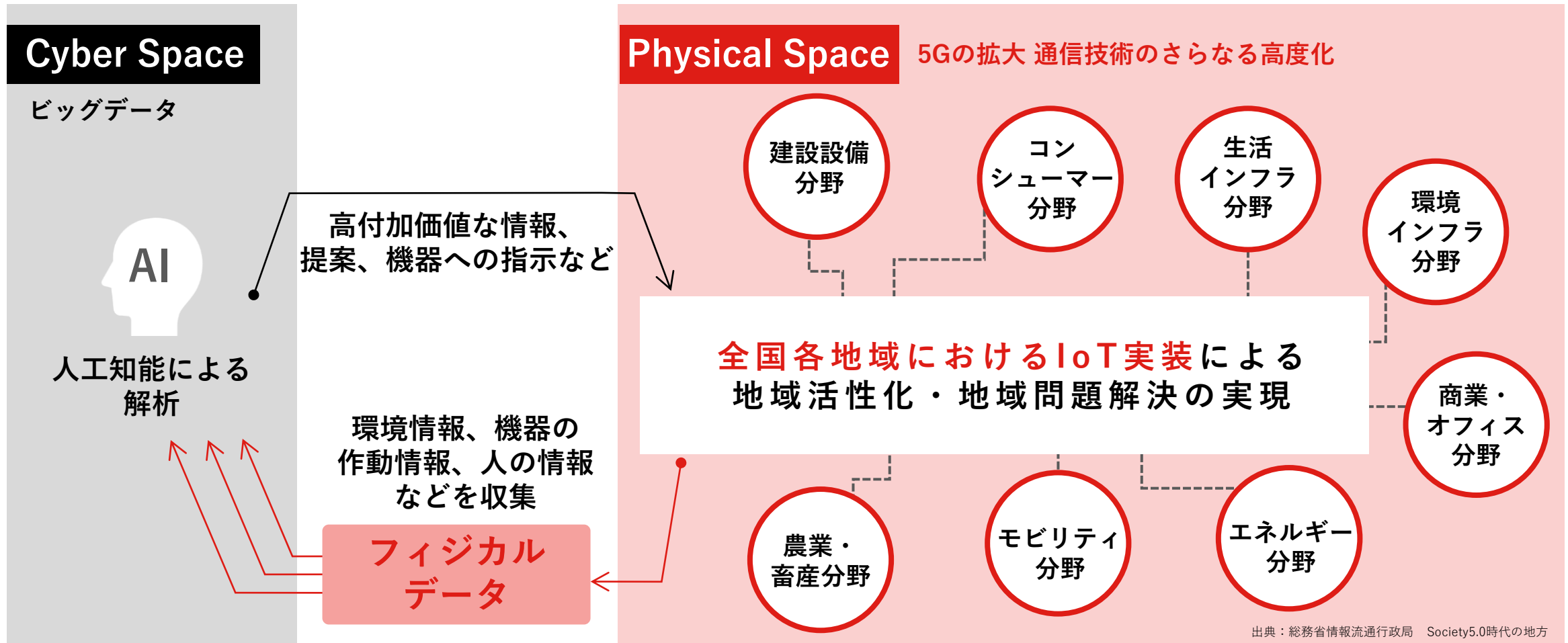


インフラ業界は5Gの拡大を受け、IoT関連機器の設置、保守運用ニーズが増加
その事業機会を確実に捉え、今まで培ったノウハウやテクノロジーをベースに事業領域を拡大し高成長を目指す



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

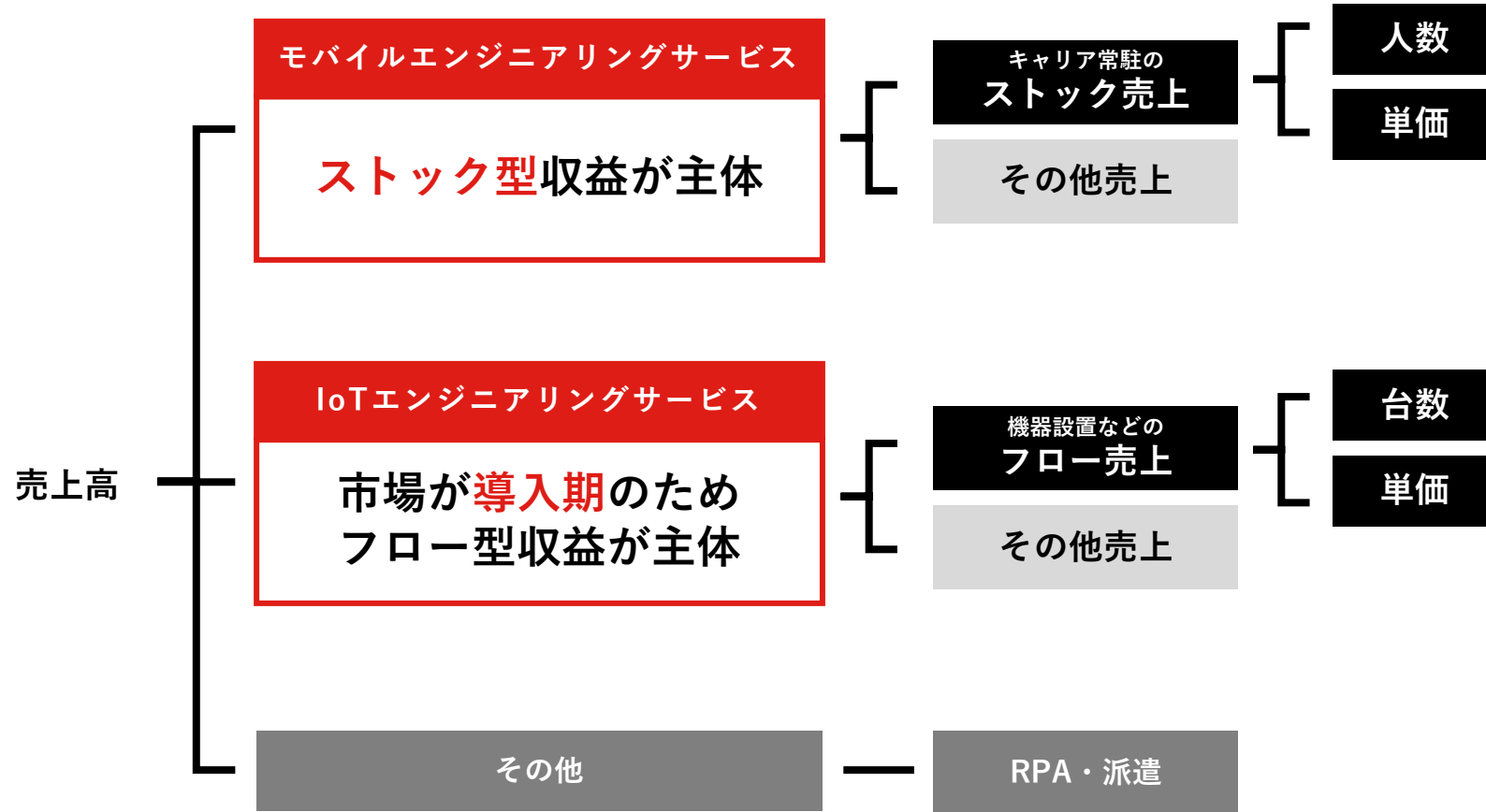
モバイル

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



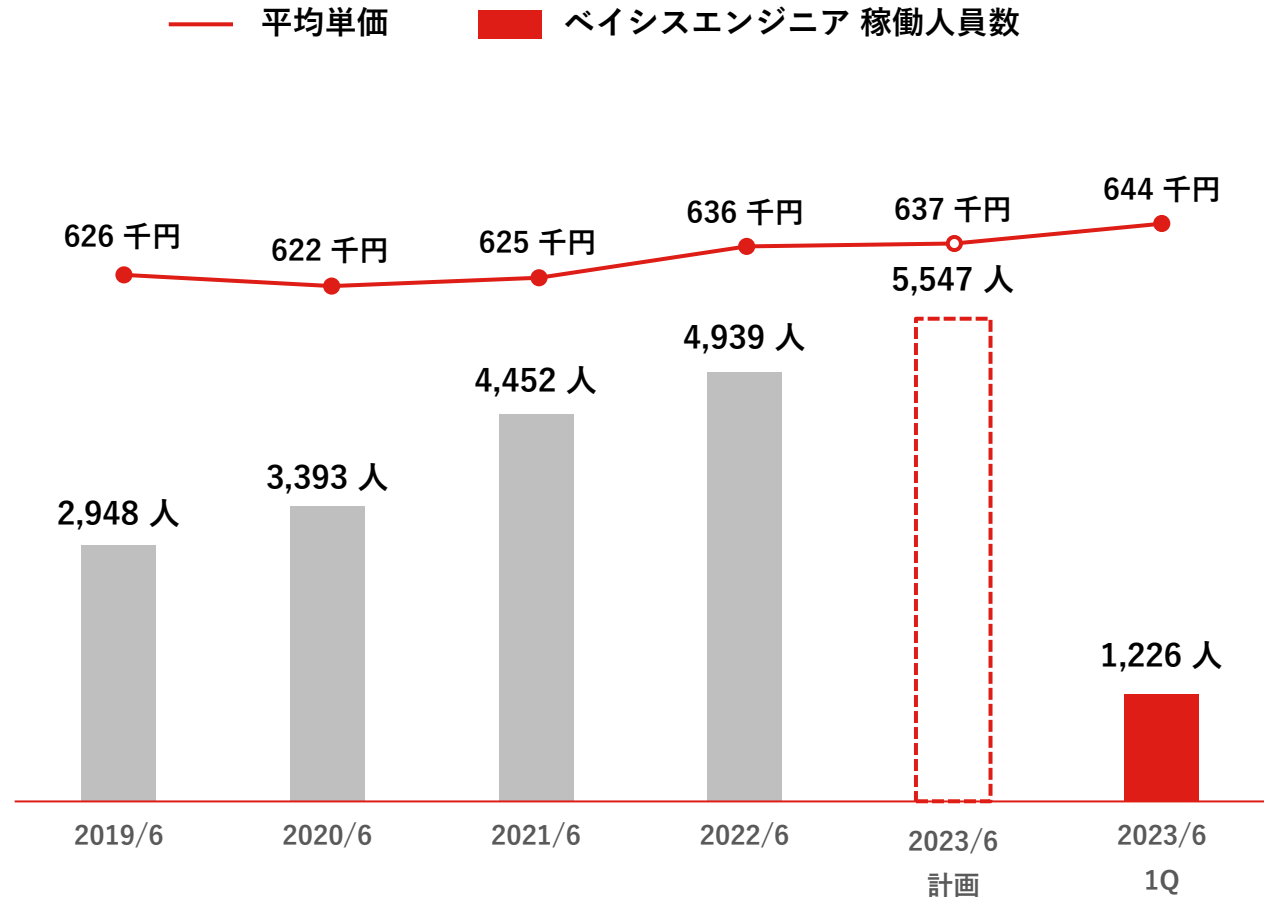
※ 稼働人員数：モバイルエンジニアリングサービスのプロジェクトに従事し、原価性のあるベシス従業員、パートナーエンジニアの総稼働人員数の合計。
 ※ 平均単価：モバイルエンジニアリングサービスではストック型案件の総売上高を総稼働人数で割ったもの、IoTエンジニアリングサービスではフロー型案件の総売上高を設置件数で割ったもの。

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



- 稼働人員数は順調に増加し、第1四半期計画対比102.3%の達成率。
- 単価はおおよそ計画通りに推移。

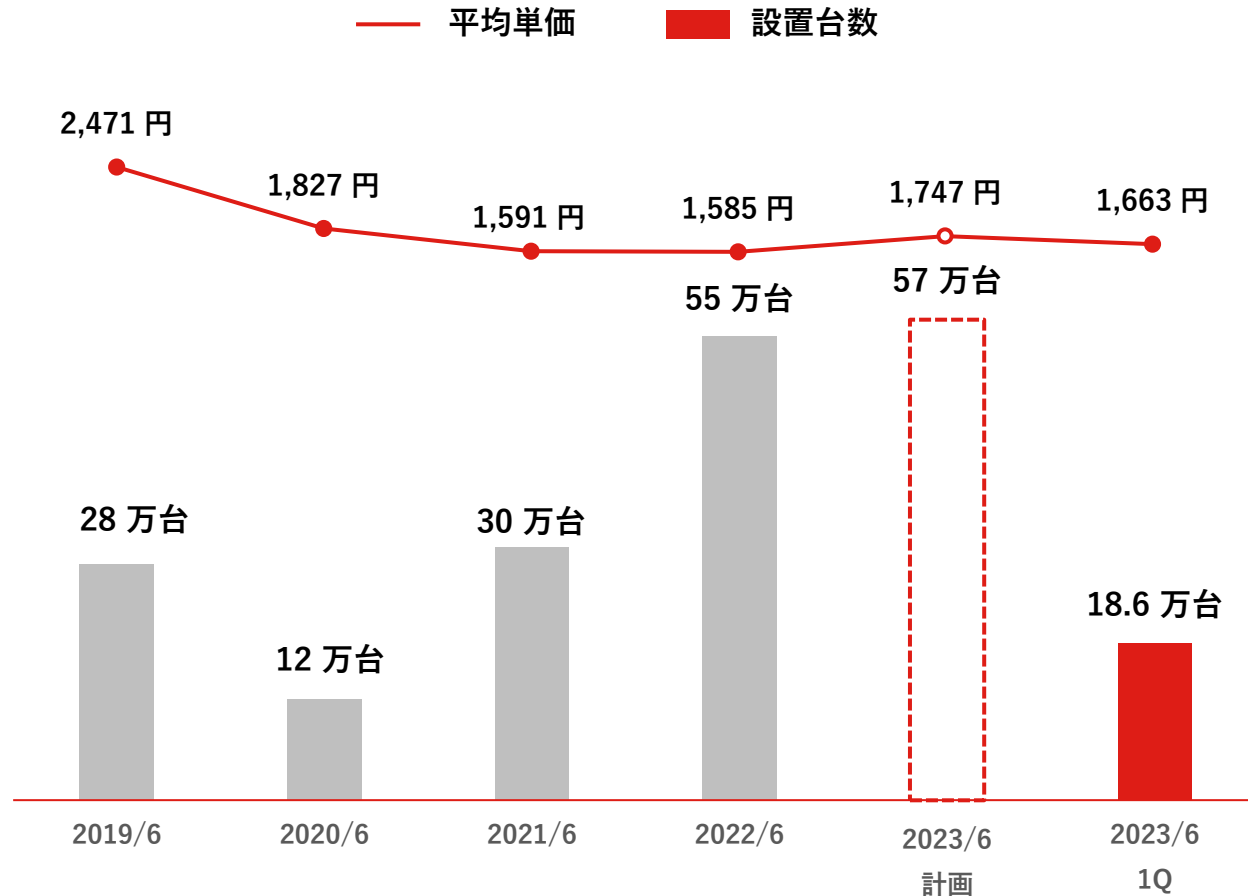
KPI		
モバイル	稼働人員数	平均単価
IoT	設置台数	平均単価

※ 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、前年比+8万台で推移。
- 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

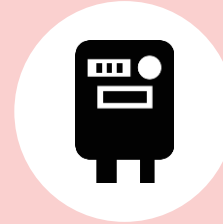


ベイシスの施工DX



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

中長期成長戦略3 アライアンスでさらなる成長

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を模索中※

M&AマッチングプラットフォームM&ACloudにて情報公開中



2023年6月期 業績見通し



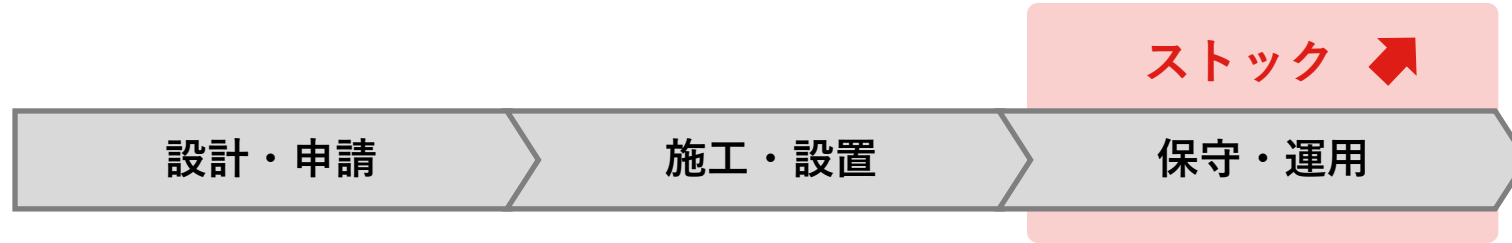
2023年6月期 業績見通し

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)

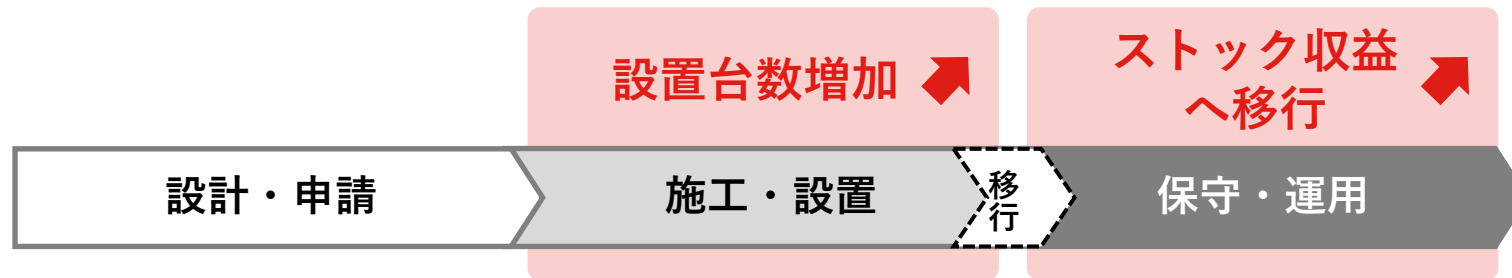
	2021年6月期 実績	対売上高 比率	2022年6月期 実績	対売上高 比率	2023年6月期 予想	対売上高 比率	前期比
売上高	4,894	-	6,264	-	7,150	-	114.1%
売上総利益	1,359	27.7%	1,559	24.9%	1,849	25.9%	118.6%
販売費及び 一般管理費	973	19.9%	1,069	17.1%	1,343	18.8%	125.6%
営業利益	383	7.8%	490	7.8%	504	7.1%	103.0%
経常利益	366	7.5%	485	7.8%	494	6.9%	101.9%
当期純利益	238	4.9%	324	5.2%	309	4.3%	95.3%
1株当たり 当期純利 (円)	152.35	-	178.04	-	167.39	-	94.0%

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 基地局建設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等により予定よりも後ずれしている領域の影響を受け、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3四半期にずれ込む想定。
- 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する可能性。

打ち手

- ① ずれ込んだ案件は第3四半期に完了できるよう調整。
- ② 新規顧客及び別案件の獲得に向けた営業強化。

Appendix | 会社概要



Mission

ICTで世の中をもっと便利に

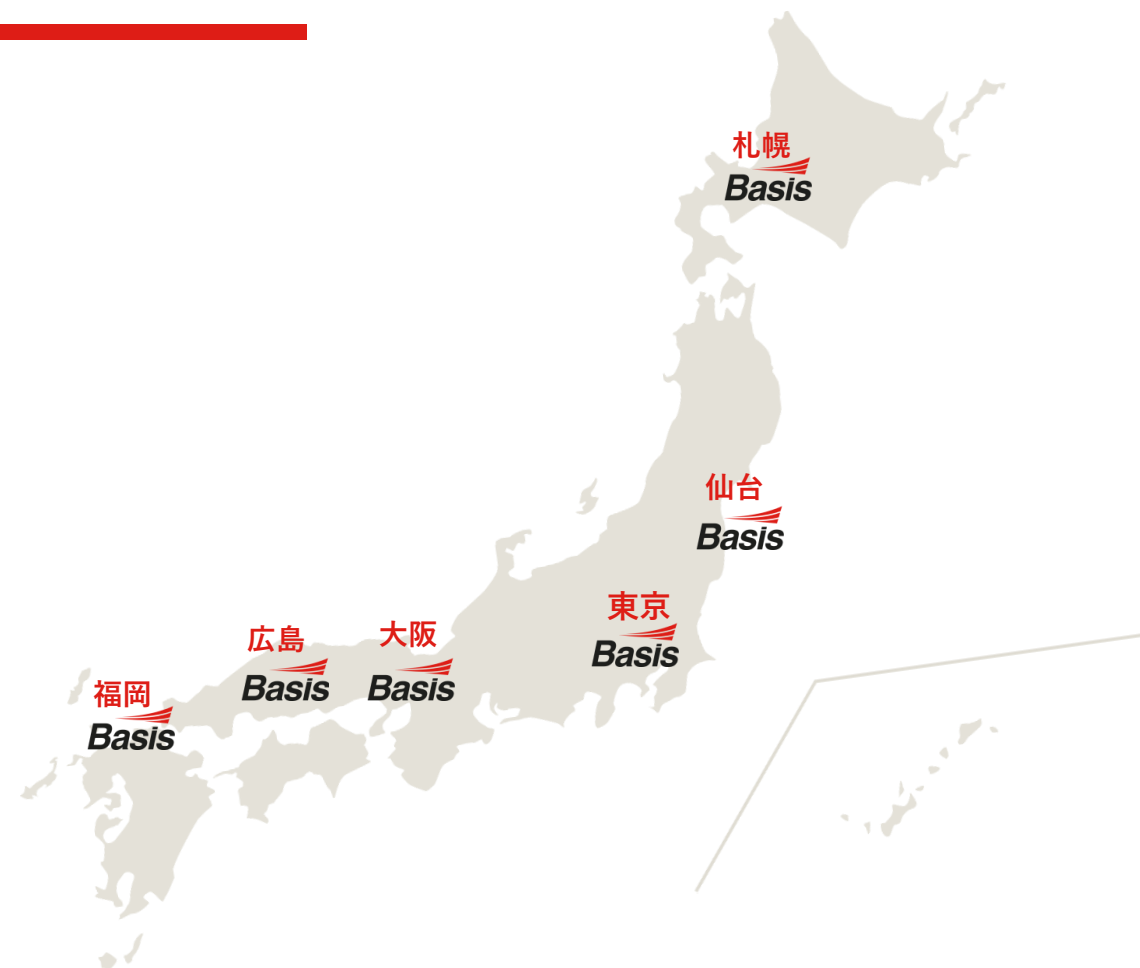
Vision

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 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

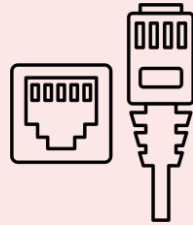
携帯電話基地局の工事案件など請負による現地でのフィールド業務対応のほか、通信インフラの構築、運用、監視等に係る一連の作業を担う

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



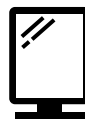
導入業界
ガス
利用用途
自動検針

IPカメラ※2



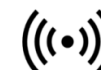
導入業界
小売
利用用途
マーケティング・
防犯

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



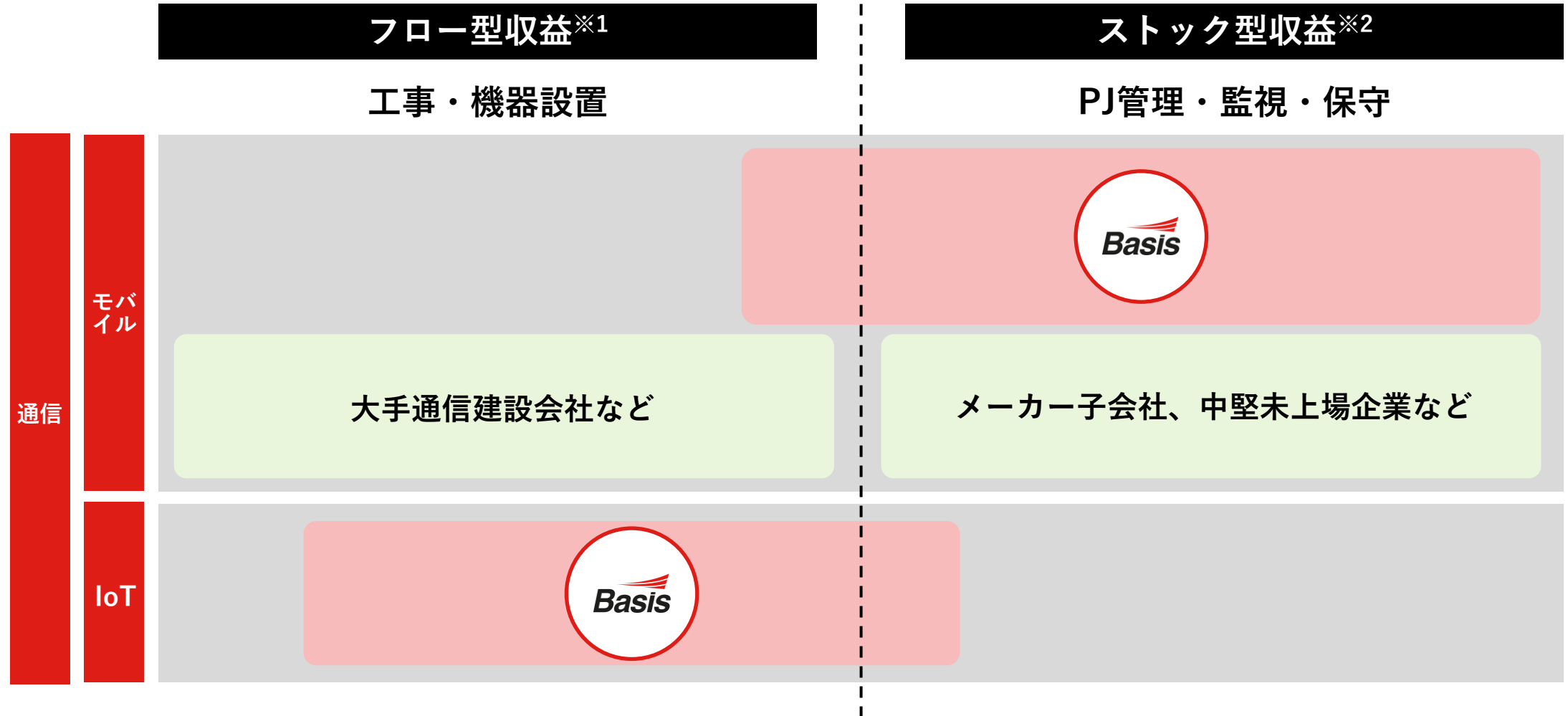
スマート農業	
案件概要	農業法人や農業高校へのスマート農業ソリューション導入
顧客	サービス事業者
実績	約20台



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

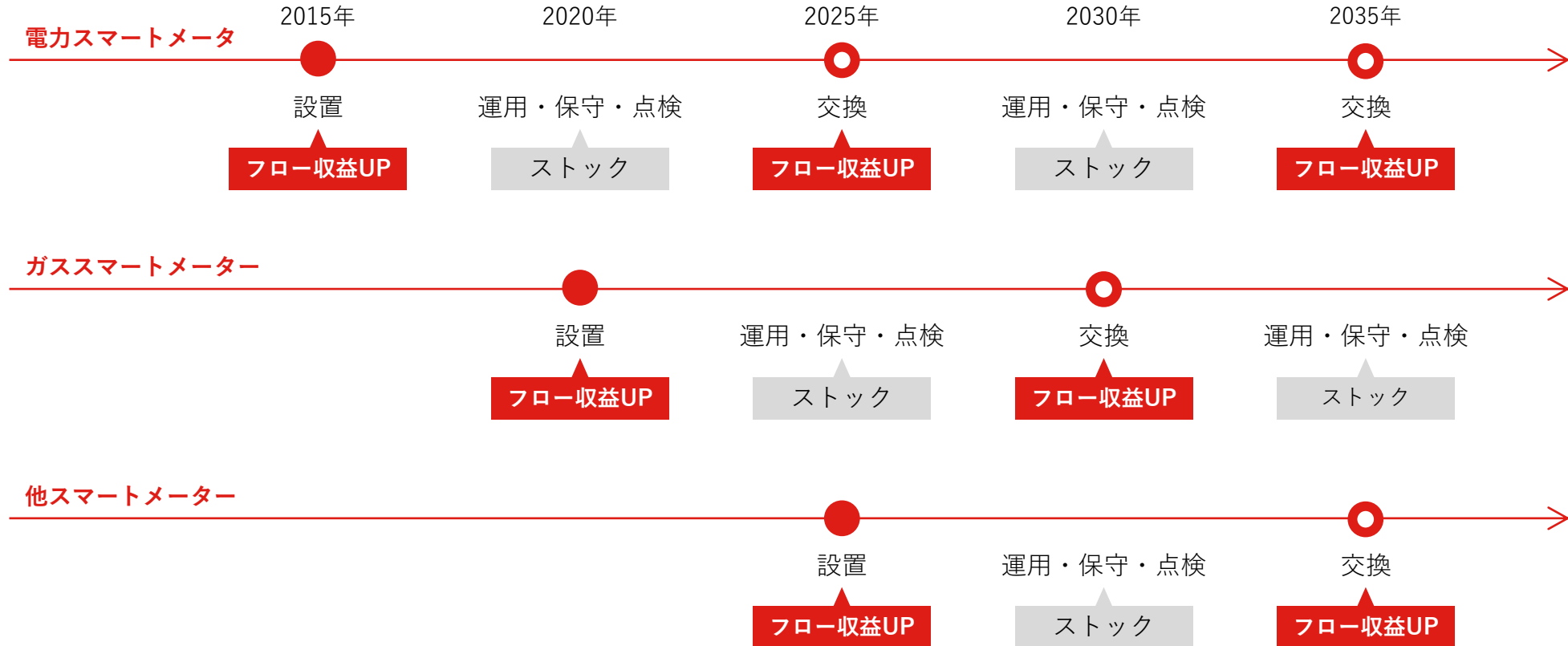


※1 フロー型収益とは、IoT機器設置など単発契約のフロー型案件により収益を獲得する収益モデルを指します。

※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

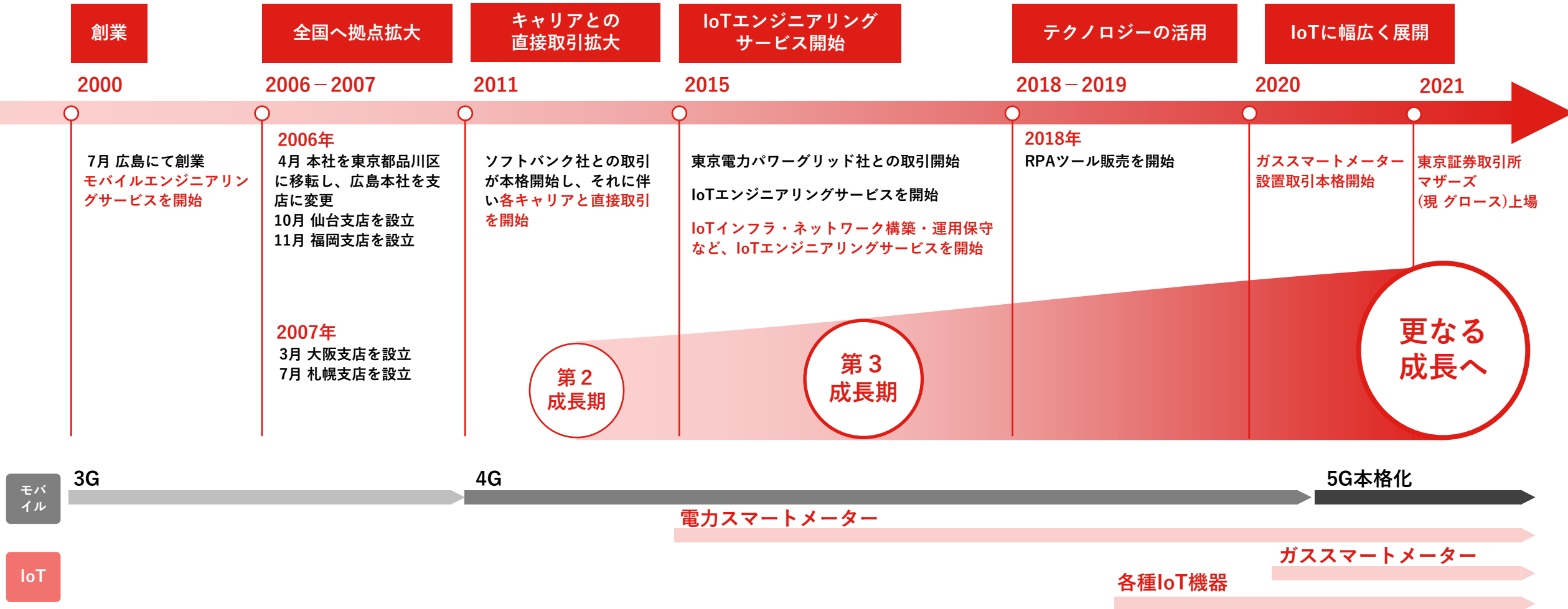
IIJ

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





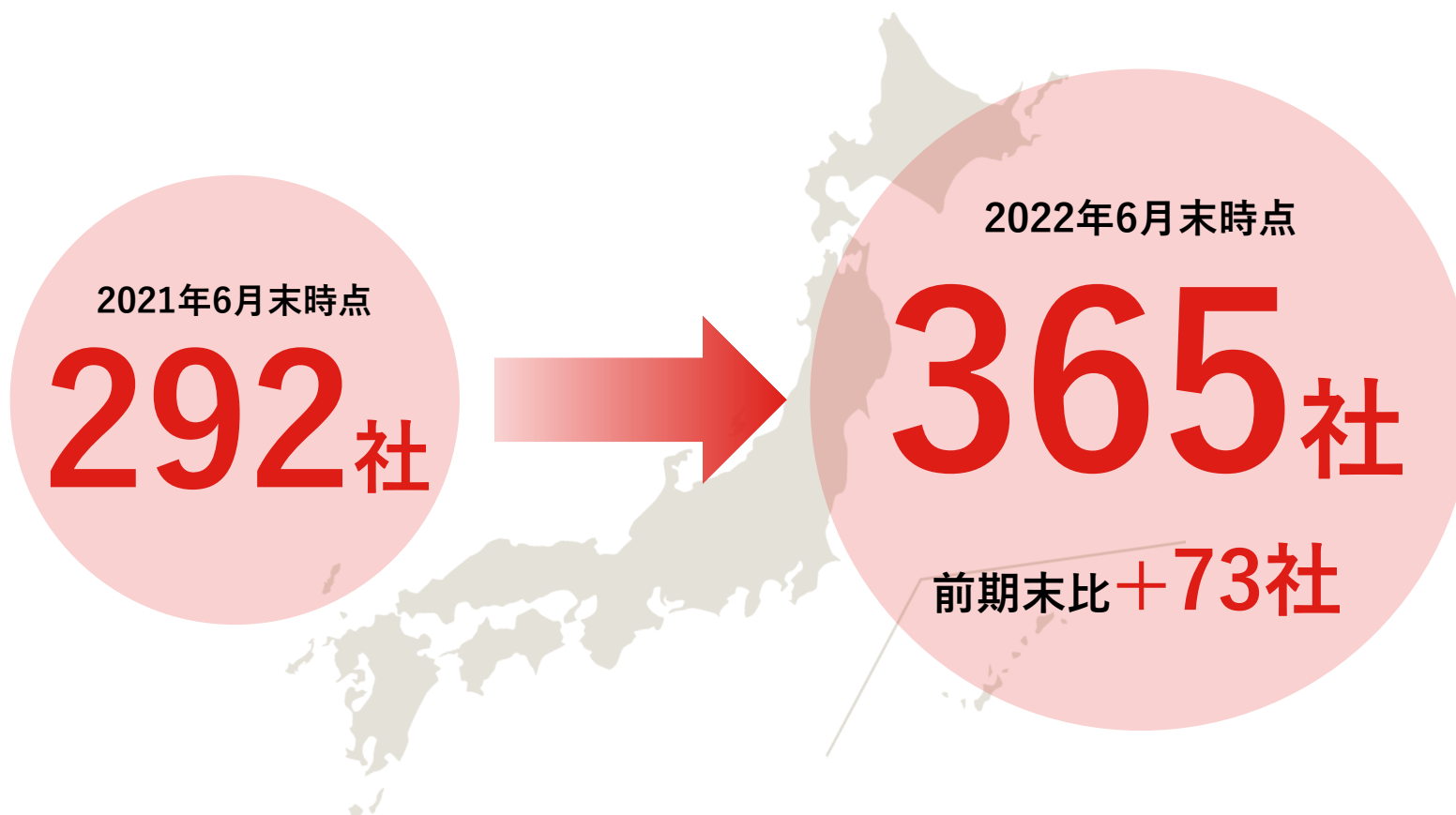
テクノロジーを活用することで高い生産性を実現

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。

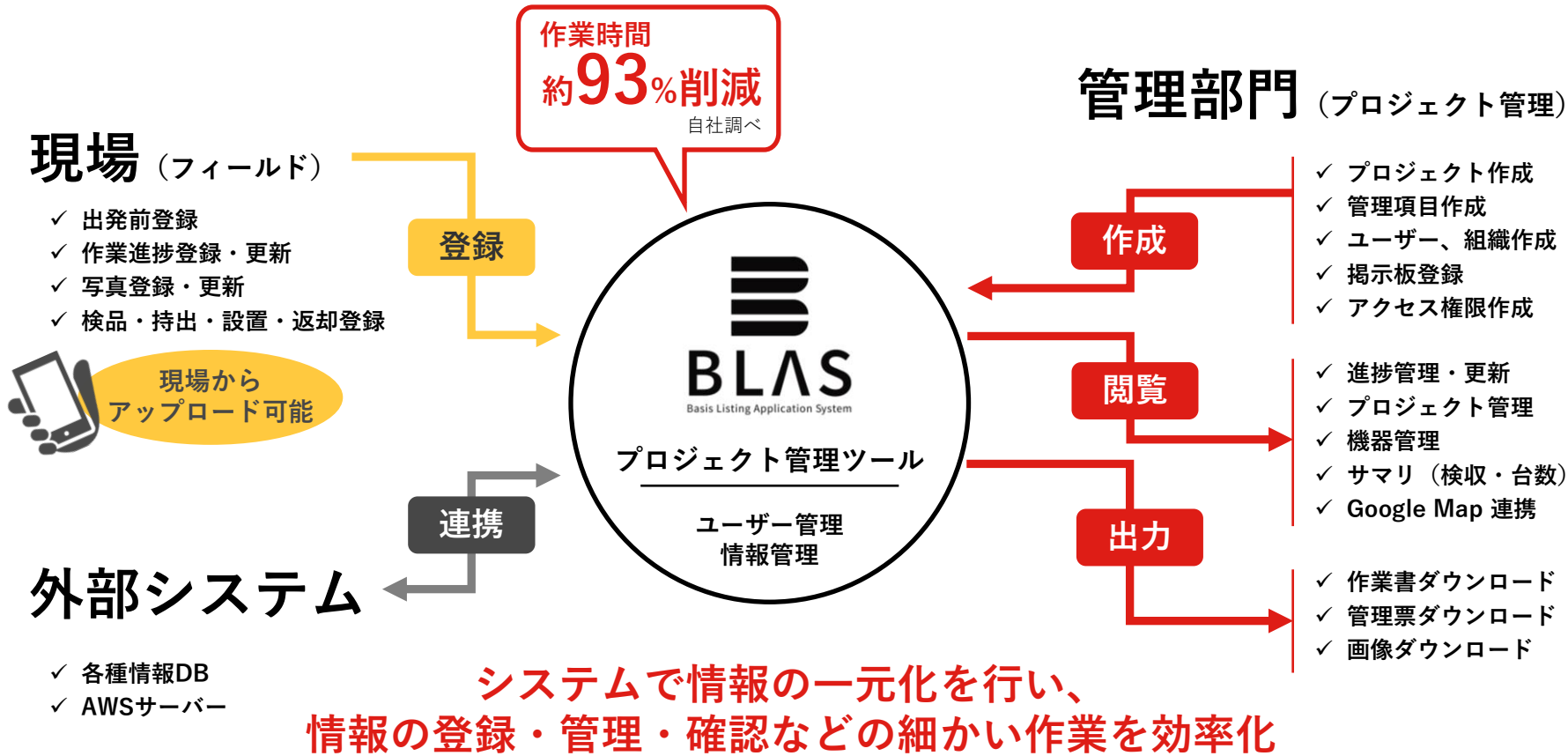
各種テクノロジーを活用し、現場作業及び管理を効率化し高い生産性を実現

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

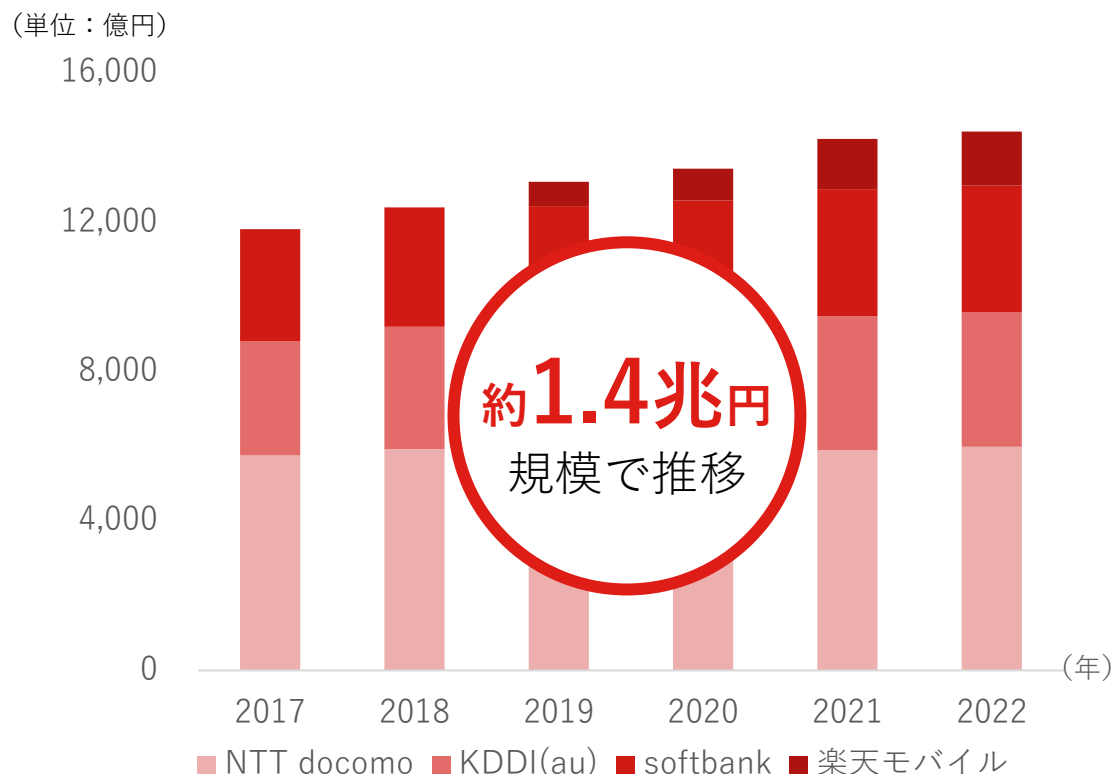
※ スケジュール管理・進捗管理・報告書作成工数削減 (93%削減) について
対象期間：2017年2月～2017年7月 算定方式：BLAS導入前の1日平均作業時間を算出＝300分～400分/日 BLAS導入後の1日平均作業時間を算出＝20分～30分/日
1日当たりの平均削減時間を算出350-25=325分/日 325÷350=93%削減 (350分→25分) (BLAS導入前の期間は2016年1月～2017年1月)

Appendix | 市場環境



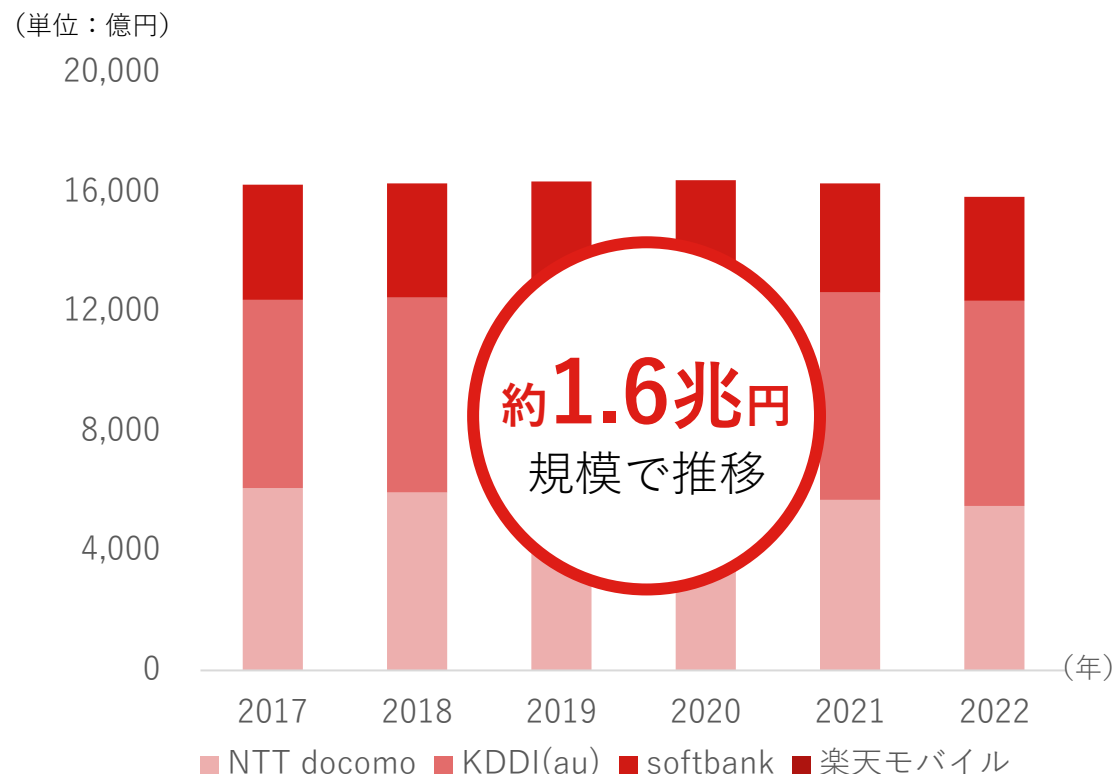
5Gの設備投資は増加傾向、ネットワーク運用・保守関連市場は約1.6兆円規模を推移

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。

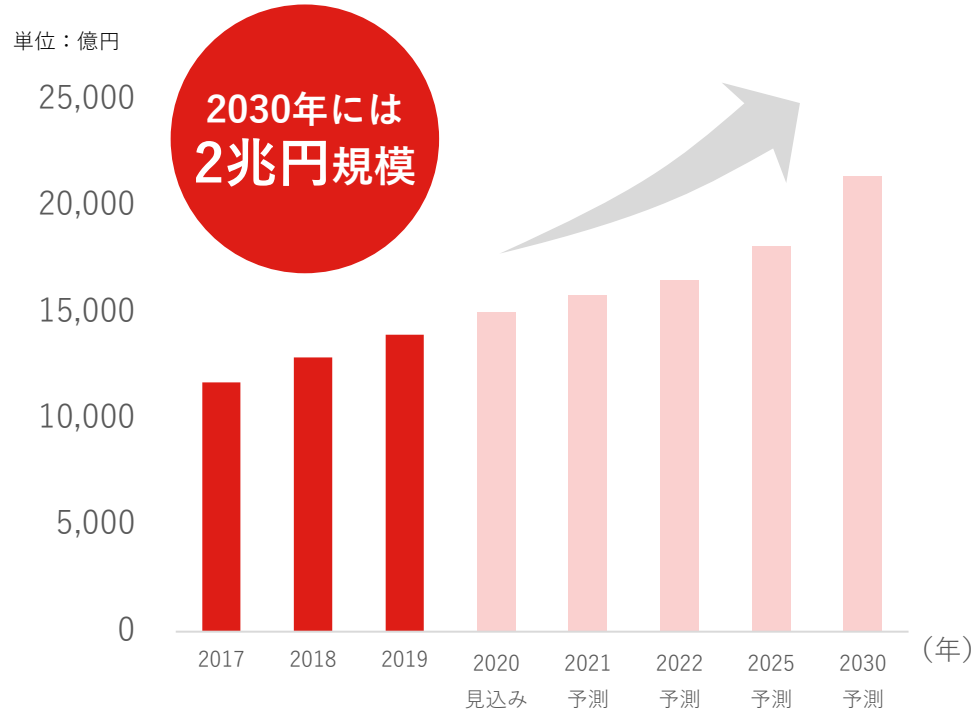
モバイルキャリア各社におけるネットワーク運用・保守関連市場規模の推移と予測



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

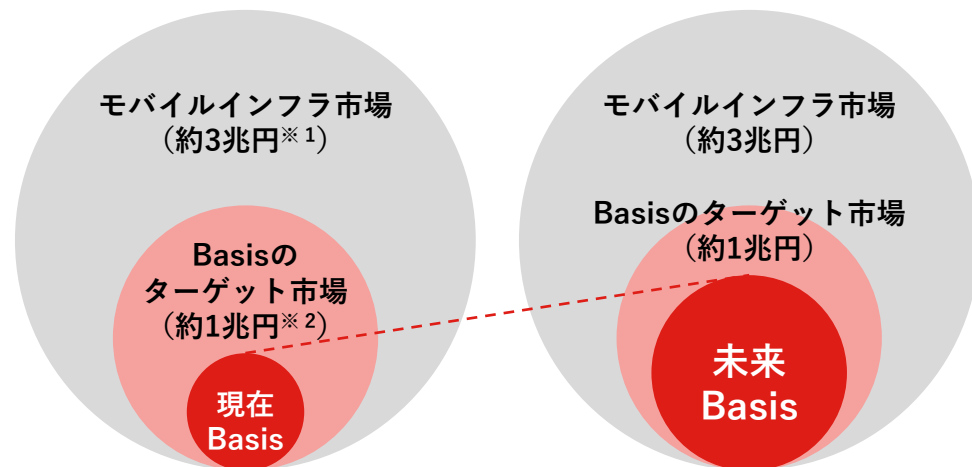
※2 HACCP（ハザード分析重要管理点）とは原材料の仕入れから最終製品の出荷まで、食品の安全性を確保するための衛生管理ガイドライン。IoTを活用することで温度計測などを自動化することができる。

※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）

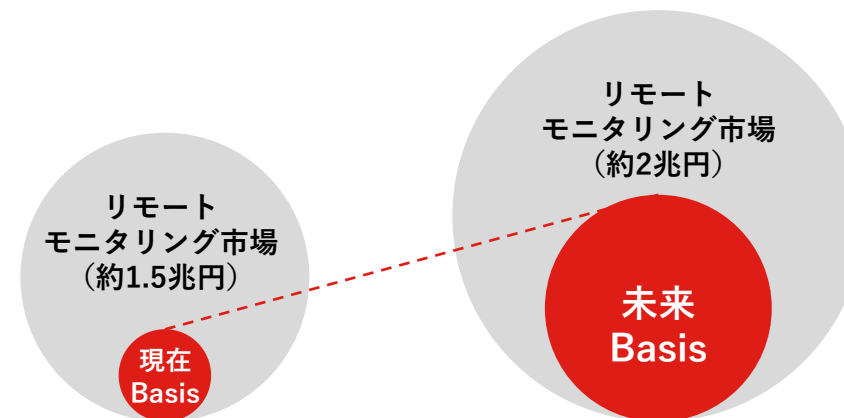


5G時代の新たなインフラ構築・運用保守のシェアを拡大

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。

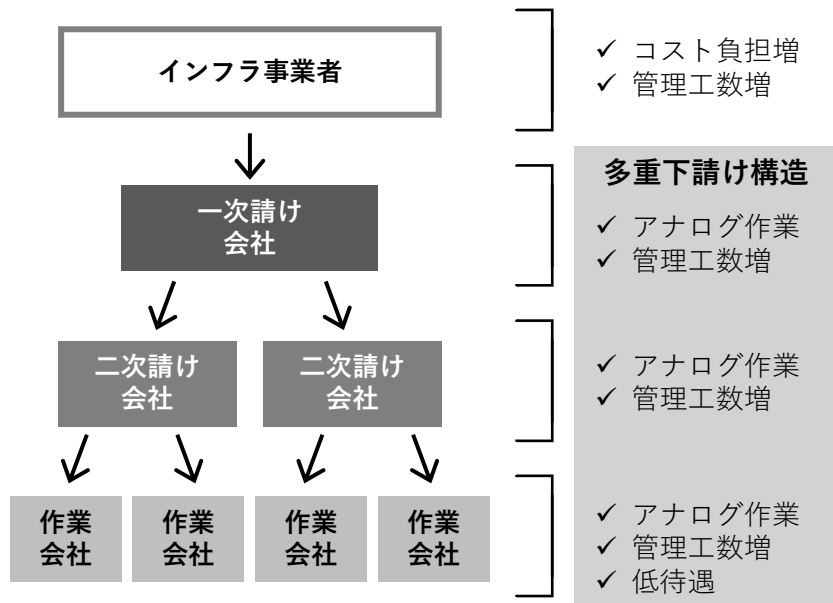
Appendix | ベイシスの社会課題解決

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

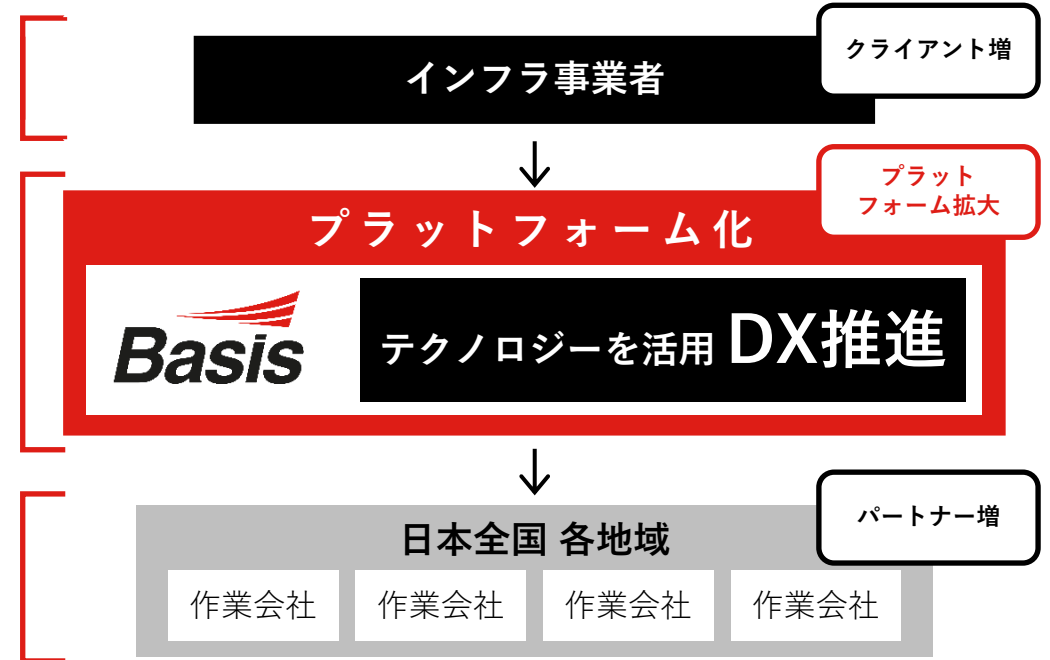


ベイシスのインフラテックプラットフォーム

✓ 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。

