



ベイス株式会社

# 会社説明資料

証券コード：4068

## デジタル社会の通信・IoTインフラの設計/施工/運用/保守まで全国対応・ワンストップでサービスを提供

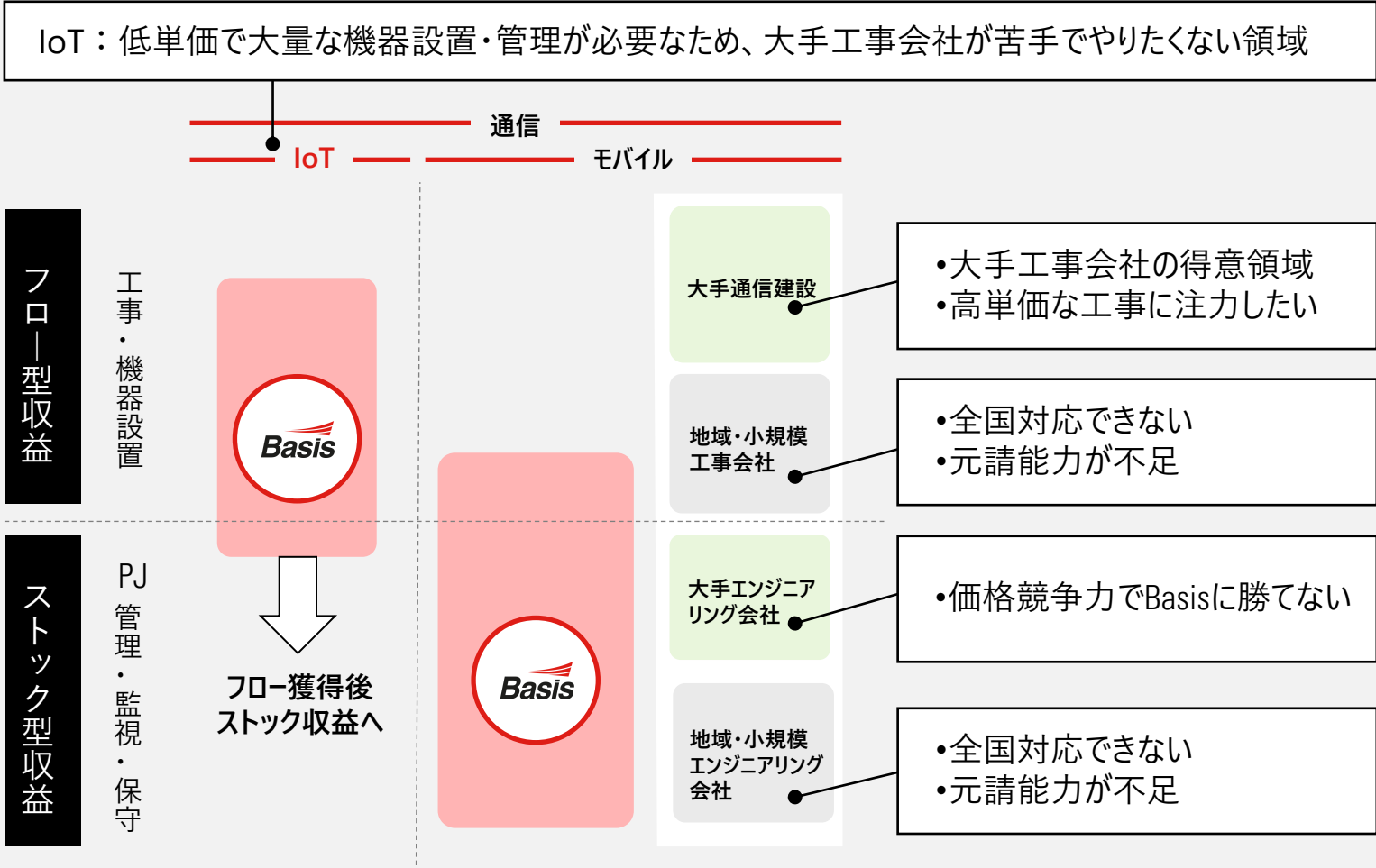
**成長機会** **約5兆円+**の市場規模※  
加速するデジタル社会に対応すべく、通信インフラの整備・IoT機器設置需要が加速

**ニッチでエコノミーな  
ビジネス領域** 通信基地局の遠隔監視・保守ビジネス、及びIoTの機器設置ビジネスの領域は、**競合が少ない**  
独自の強みにより、他社が参入を忌避するビジネス領域においても、収益性を確保

- 強み①：**協力会社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**

**収益構造** **契約継続率が高い、ストック型収益**がメイン

通信工事各社とは得意領域が違い、ビジネス上においても競合することが少ない



経常利益成長率 比較

		経常利益 成長率
1	ベシス	171.8%
2	A社	60.0%
4	B社	36.8%
3	C社	24.5%
5	D社	7.2%

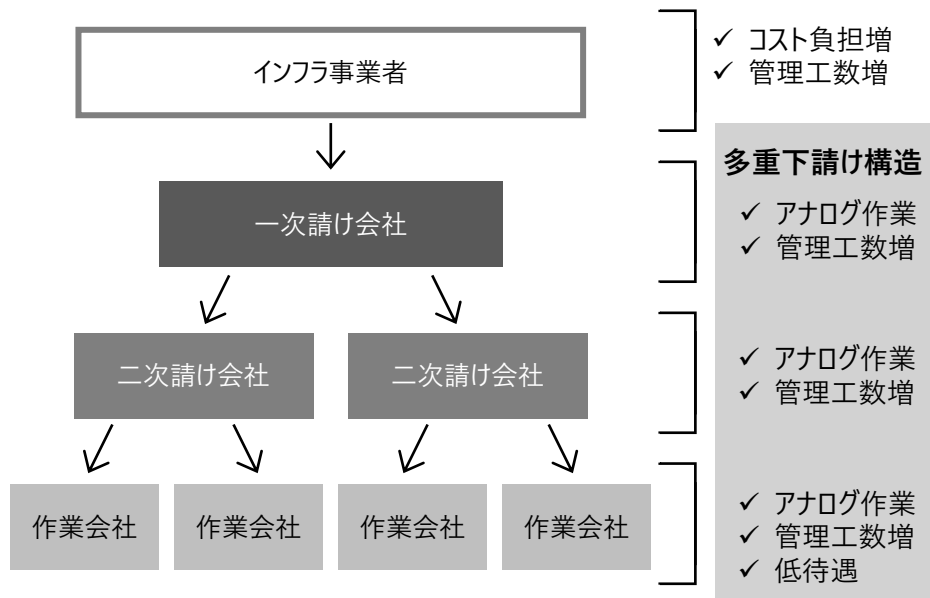
※ 経常利益成長率について  
ベシスは2020年6月期実績と21年6月期3Q実績との比較  
他社4社は、各社公表数値である2020年3月期実績と2021年3月期実績で比較しています。



# 社会課題の解決

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ています。

## 従来



### 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

## ベイシスのインフラテックプラットフォーム

### 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

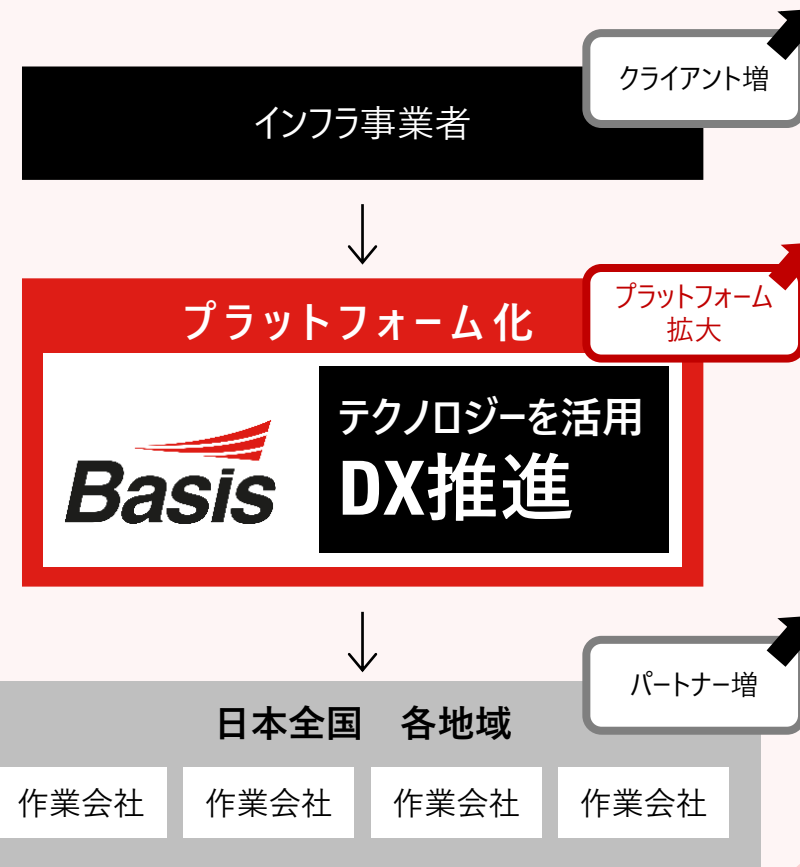
### 強み②

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

✓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



# 事業概要

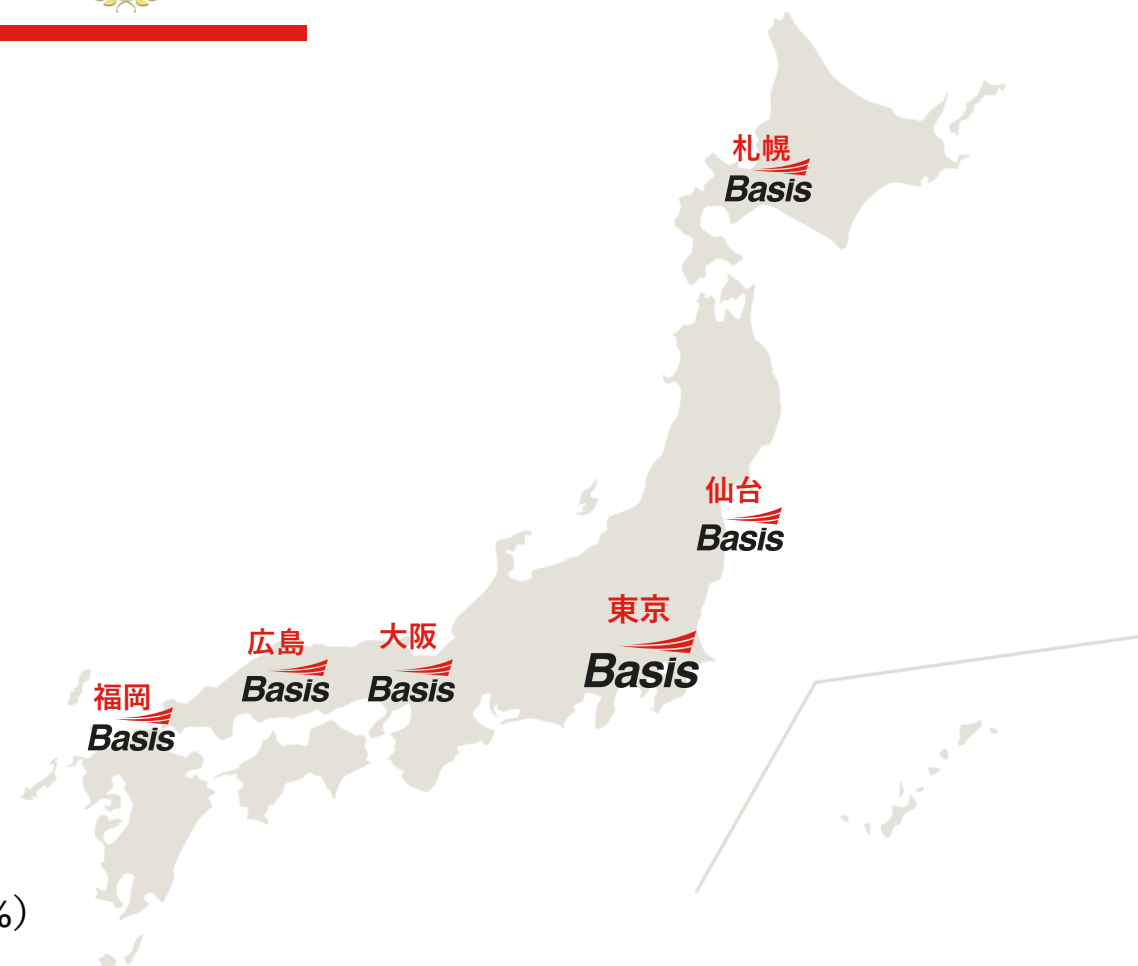
---



## 創業20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	93,470,000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	301名（2021年3月末現在）
決算期	6月
事業内容	インフラテック事業
主要株主	ワイズマネジメント株式会社（53.4%）、吉村 公孝（31.1%） 従業員持株会（7.0%）、Accuver株式会社（3.3%） 三菱UFJキャピタル4号投資事業有限責任組合（0.4%）



**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**

## 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※**



# 主要お取引先企業一覧



移動体通信

 SoftBank



Tomorrow, Together  




エネルギー

  
東京電力パワーグリッド

 NICIGAS

 YAZAKI



メーカー









その他

 アイリスオーヤマ

  
Internet Initiative Japan

 ウェザーニュース

フロー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



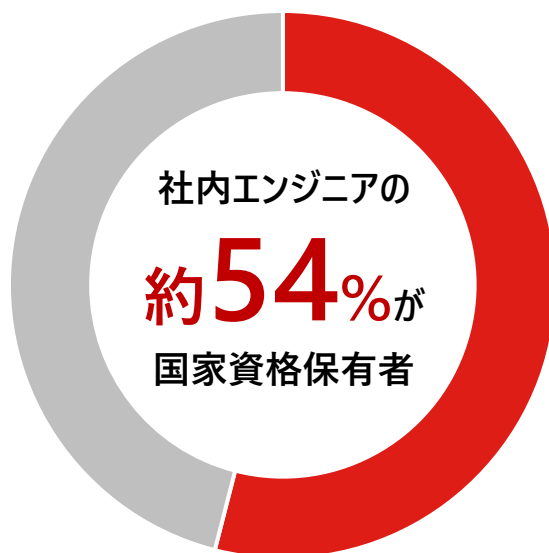
# 強みと特徴

---



ベシス社内の高い技術力を持った人材と全国に広がるベシスパートナース  
全国規模のプロジェクトマネジメント力の高さもベシスの強みです。

### 第一級陸上特殊無線技士等 国家資格保有者割合



※2021年2月末時点

### ベシスパートナース※ 参加企業数



※ ベシスパートナースの定義は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をベシスパートナースとしております。各社とは専属契約を締結しているわけではなく、ベシスパートナースは弊社の外注先企業の呼称です。ベシスパートナース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シスパートナースの拡大を掲げ、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。

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

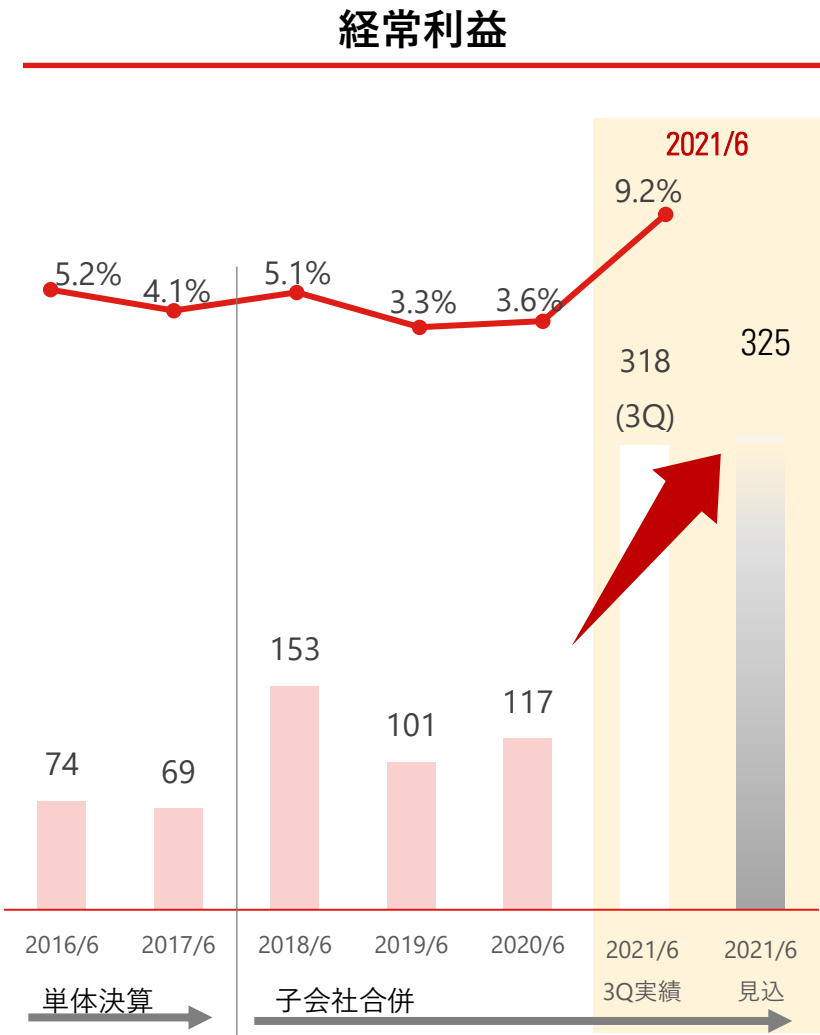
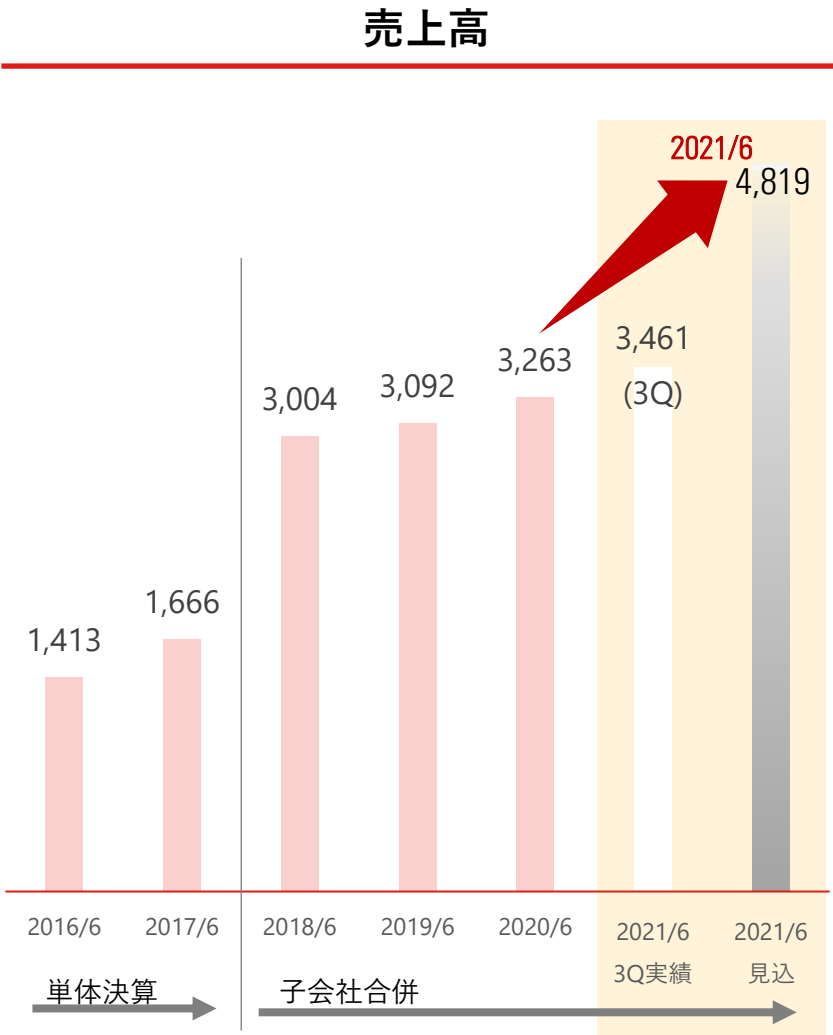
# 業績推移

---





モバイルのストック収益増加とIoT案件増加等市場ニーズに合わせて着実に成長



(単位：百万円)

※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。

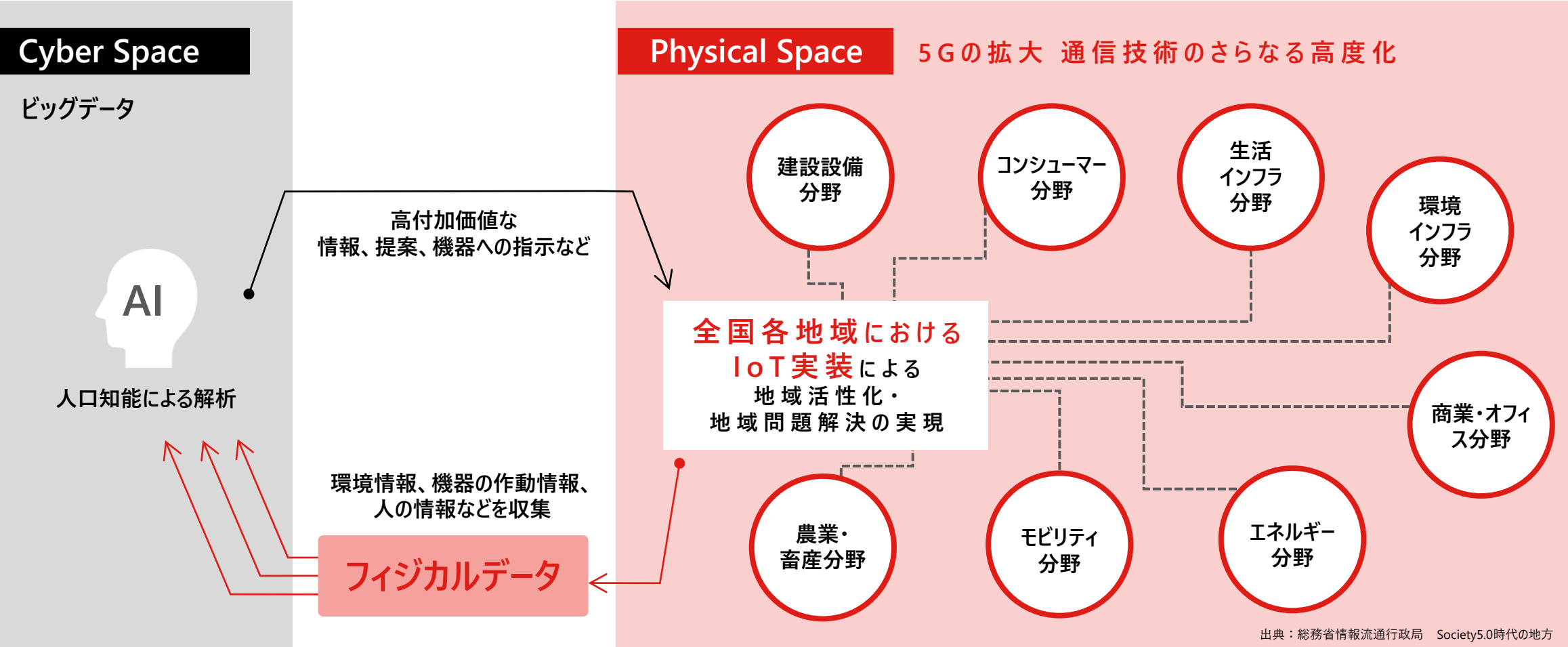
# 成長戦略

---



# 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5 G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」当社が創り、支えます。

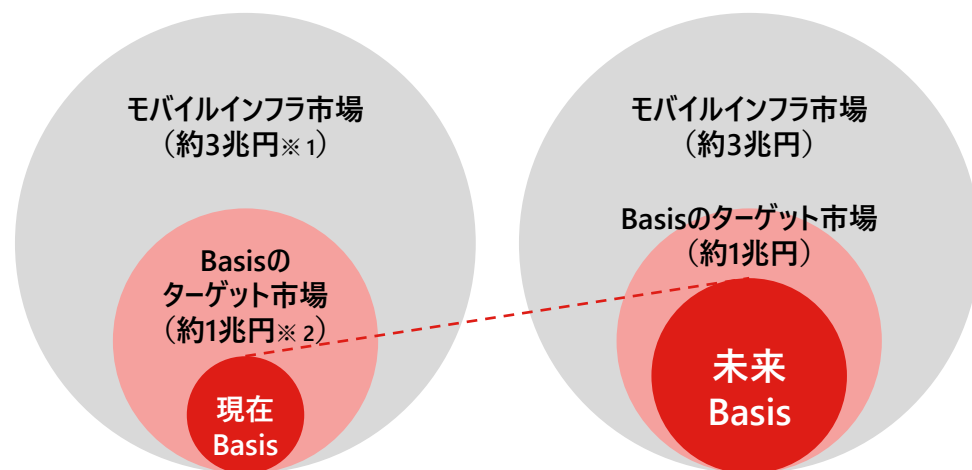


※ 政府が「目指すべき未来社会」として提唱する「超スマート社会」。IoTの活用によりサイバー空間（仮想空間）とフィジカル空間（現実空間）を高度に融合し、すべての物や情報、人を一つにつなぐとともに、AI等の活用により量と質の全体最適をはかる社会。

## モバイル（成熟市場）

新しい通信方式（5G、ローカル5G、LPWA、Wi-Fi、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）

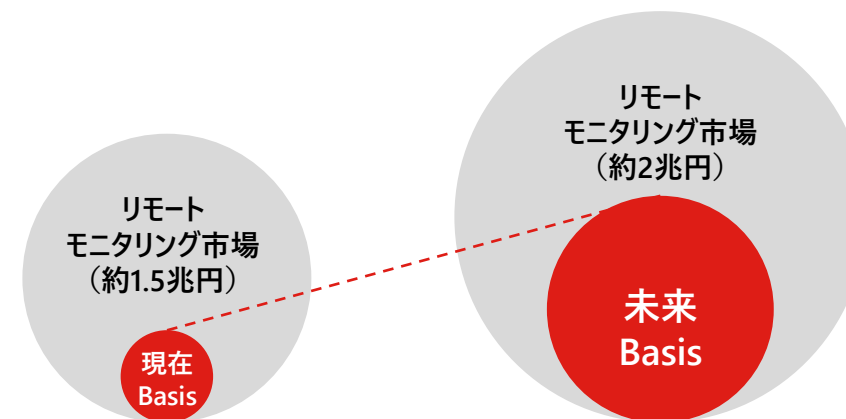


5G時代の新たなインフラ構築・運用保守のシェアを拡大

## 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、**現時点では**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。

## モバイルエンジニアリングサービス

設計・申請

施工・設置

ストック 

保守・運用

### ストック売上高の増加

組織としてカスタマーサクセス機能を立ち上げカスタマーリレーション強化を行い、ストック収益の着実な成長を実現

## IoTエンジニアリングサービス

設計・申請

設置台数増加 

施工・設置

移行

ストック収益へ移行 

保守・運用

### IoT機器設置台数の増加

外部コンサルなどを活用し、マーケティング、営業力強化を行い、IoTエンジニアリングサービスの新規顧客を獲得し各種IoT機器の設置台数を増加

### フローからストックへの提案強化

モバイルの実績をもとに、フローからストック収益へ着実に移行

## 事業基盤

### 全国規模でベイシスパートナズ網の拡大＝稼働人員数を増加

組織としてパートナーサクセス機能を立ち上げパートナー確保・育成を実施し、ベイシスパートナズ参加企業数を増加  
売上拡大に必要な稼働人員数を全国規模で増加させる

# 中長期成長イメージ

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します。

