



ベイシス株式会社

事業計画及び 成長可能性に関する事項

証券コード：4068

2021年6月24日

1	会社概要	P 2
2	事業概要	P 7
3	強みと特徴	P 18
4	ベイシスの社会課題解決	P 25
5	成長ポテンシャルの高いターゲット市場	P 29
6	成長戦略	P 33

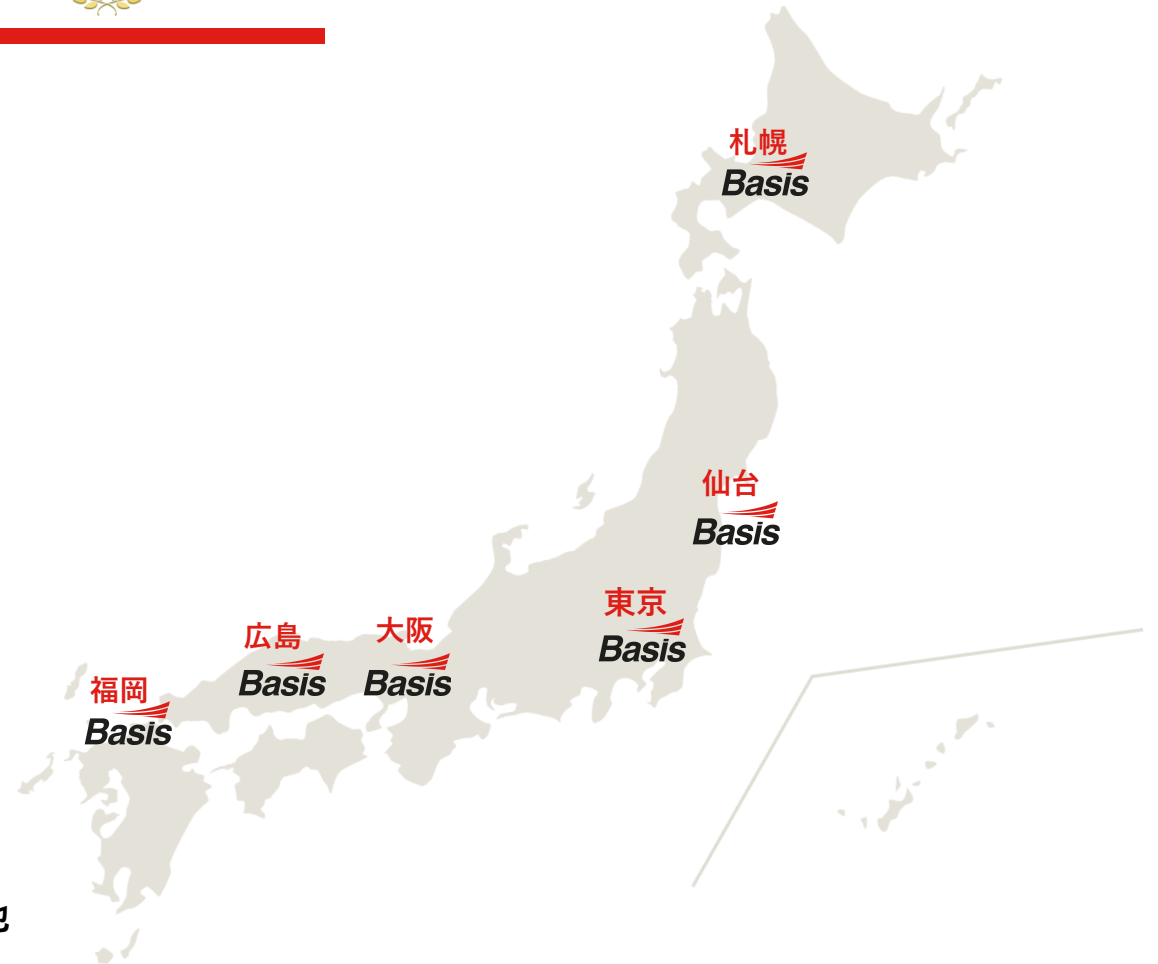
会社概要



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	330名（2021年4月30日現在）
決算期	6月
事業内容	インフラテック事業
主要株主	ワイズマネージメント株式会社、吉村 公孝、従業員持株会 他



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



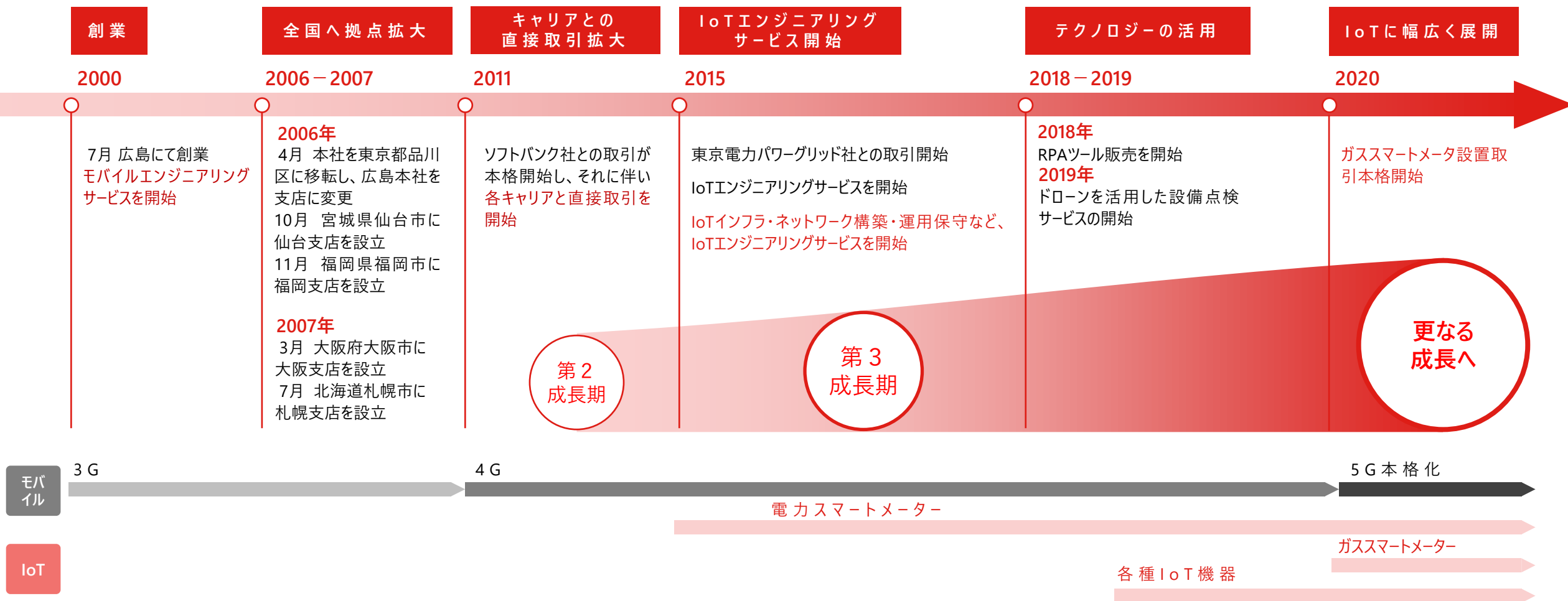
- 1995年 4月** 株式会社阪南コーポレーション 入社
 - 1996年 9月** 個人事業主
 - 2000年 7月** 当社設立、代表取締役（現任）
 - 2021年 1月** 一般社団法人EO Setouchi 会長就任（現任）
-

代表取締役社長 / 就任 2000年7月（創業）

吉村 公孝

KIMITAKA YOSHIMURA

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しております。



事業概要



Society5.0 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おります。

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**※

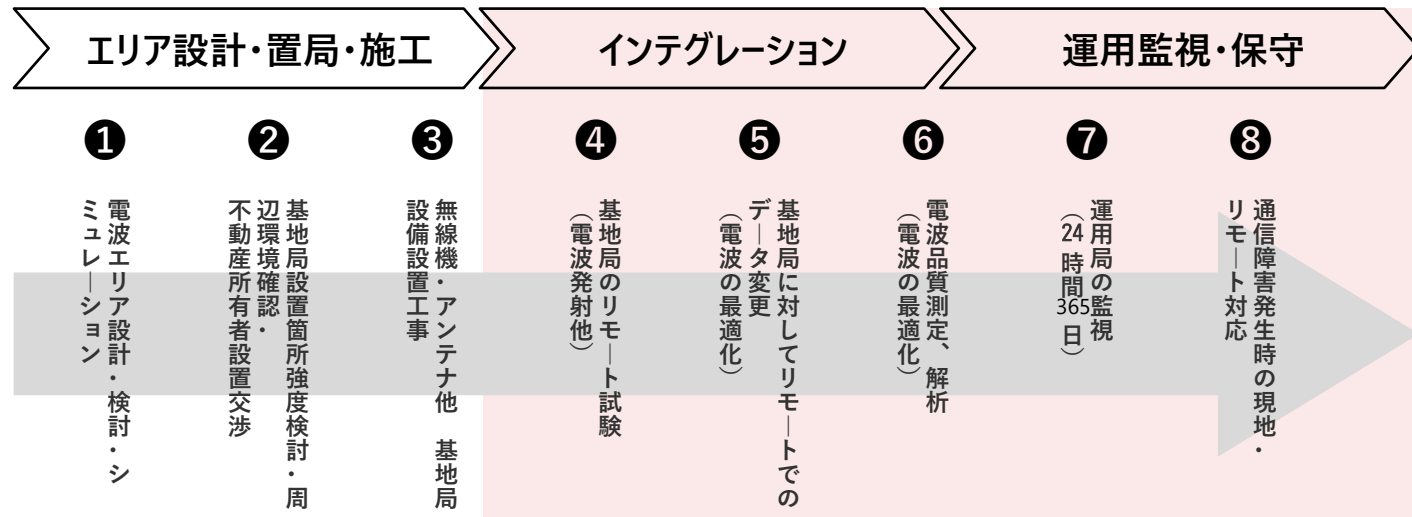
携帯電話基地局の施工案件など請負による現地でのフィールド業務対応のほか、通信事業者等に対してエンジニアを常駐させ、通信インフラの構築、運用、監視等に係る一連の作業を担っております。

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

当社の対応実績

携帯インフラ構築～運用までのバリューチェーン



上流から下流までソリューションを提供

(インテグレーション～運用監視・保守が当社のメインビジネス)

キャリア

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

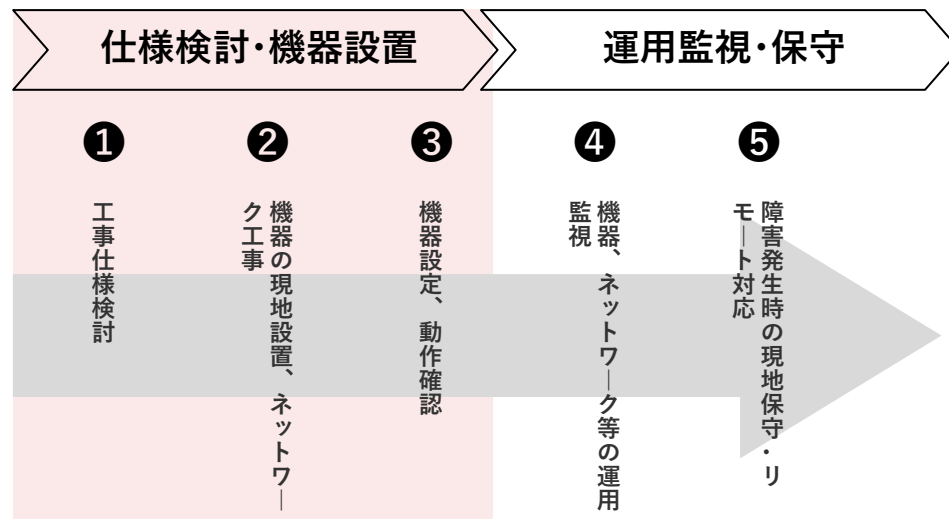
電波エリア設計、置局、施工、インテグレーション、保守、監視など各種プロジェクトにおいて業務委託契約によるプロジェクトの実行、及び請負契約による基地局設備工事等の成果物を提供しております。日々の運用・監視にあたっては、全国津々浦々に張り巡らされた通信ネットワークが正常に稼働しているか監視し、異常を検知すれば速やかに遠隔、ないしは現場作業にて対応しております。

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しております。

サービス領域

設計から保守までソリューションの提供

IoTインフラ構築～運用までのバリューチェーン



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（仕様検討・機器設置が当社のメインビジネス）

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※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
シェルフサイネージ 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）

独自のテクノロジー等を活用することでオペレーションコストの削減、ヒューマンエラーの低減を可能とし、生産性向上、稼働率向上を実現しております。

※1ラストワンマイルとは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とは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カメラとは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。

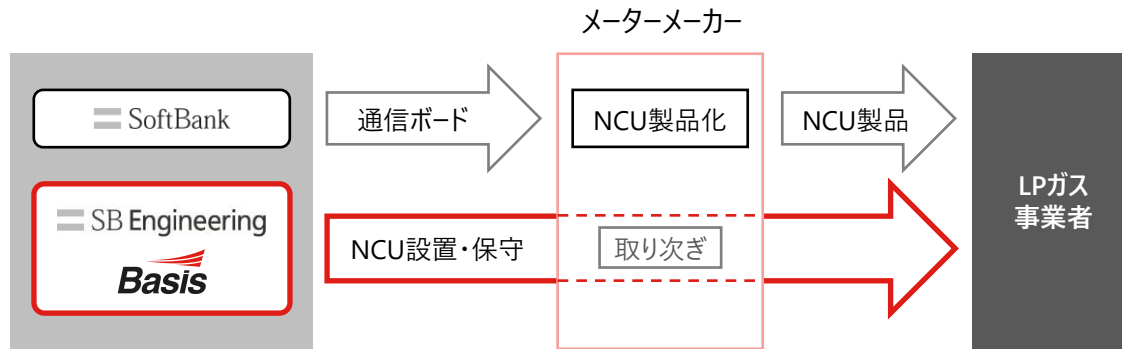
※5 O2OとはOnline to Offlineの略。ネット上（オンライン）から、ネット外の実地（オフライン）での行動へと促す施策、また、オンラインでの情報接触行動をもってオフラインでの購買行動に影響を与えるような施策を指す。

トピックス ソフトバンクグループと協業

LPガススマートメーター用NCU設置・保守サービスを全国で開始いたしました。 (2021年4月22日から全国で開始)

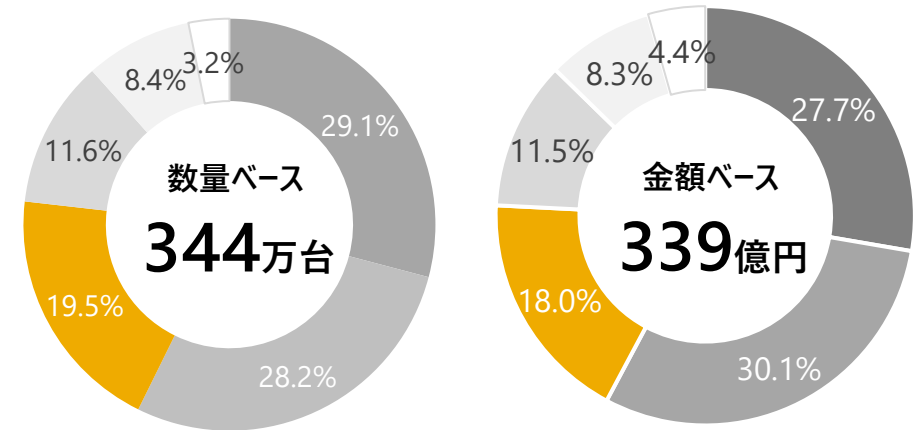
当社は、ソフトバンク株式会社の子会社であるSBエンジニアリング株式会社とソフトバンクと協業し、LPガス事業者向けに、LPガススマートメーター用NCU (Network Control Unit) ※¹設置・保守サービスを実施しております。

各社の役割と協業イメージ



バイシスの自社開発テクノロジー採用

ガススマートメーターメーカーシェアについて (2020年度見込み)



- 矢崎エナジーシステム
- 愛知時計電機
- 東洋計器
- アズビル金門
- 東洋ガスメーター
- その他

出典：株式会社富士経済 2020エネルギー管理システム関連市場実態調査

※ NCUとは、ガスメーターに設置することにより、ガス使用量などのデータを読み取って無線通信でクラウドに送信したり、ガス漏れなどの異常検知時に集中監視センターなどへ通知したりすることができる機器。
 ※ NCU設置・保守サービスの提供主体はSBエンジニアリング株式会社です。



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しております。

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

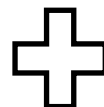
- ・ 携帯キャリア内での常駐社員によるプロジェクト進捗管理、免許申請業務、エリア設計業務、運用監視業務等
- ・ 契約期間は1ヶ月～3ヶ月

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

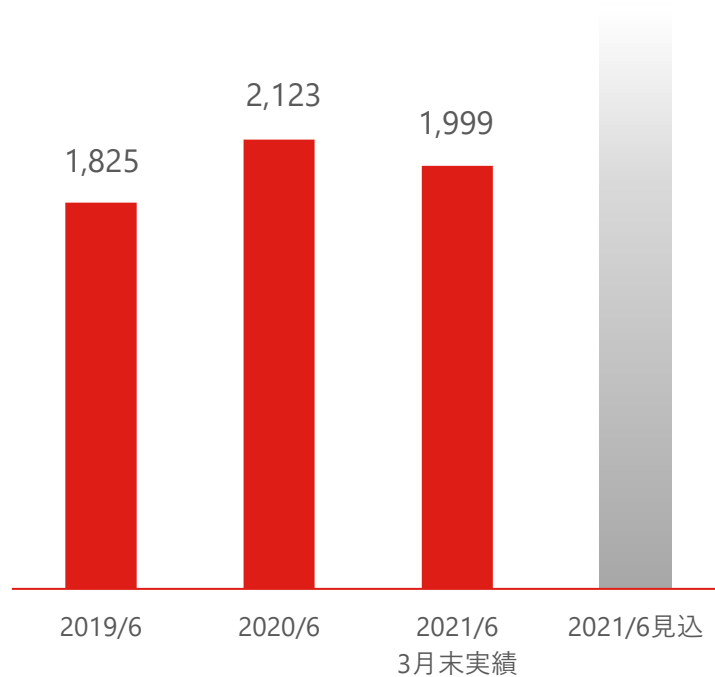
- ・ IoT機器の取り付け
- ・ 作業期間は1日～2週間

市場が導入期のためフロー型収益が主体

モバイルエンジニアリングサービス

ストック型案件売上高

(単位：百万円)

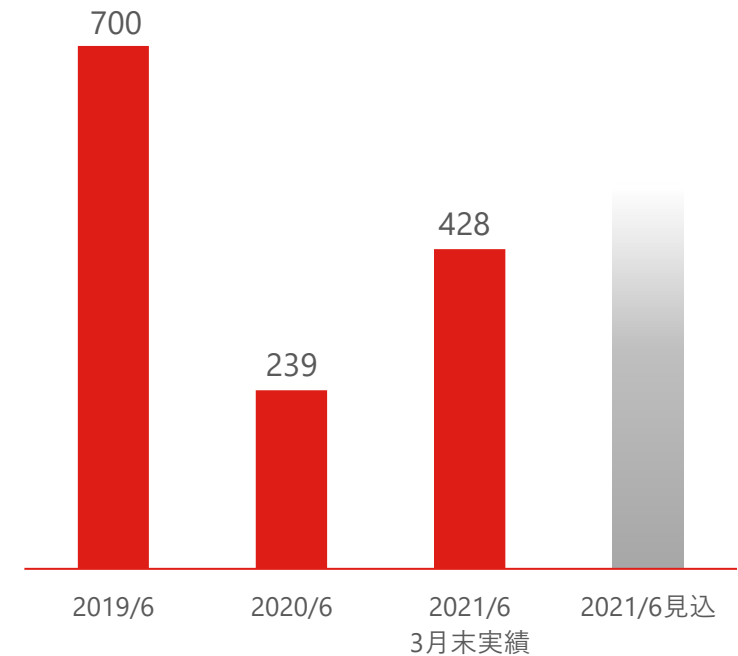


ストック型案件売上高：モバイルエンジニアリングサービスにおける顧客内でのプロジェクト支援など1~3ヶ月の業務委任契約を継続的に更新する案件の売上高。

IoTエンジニアリングサービス

フロー型案件売上高

(単位：百万円)



フロー型案件売上高：IoT機器設置など単発契約の案件の売上高。

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

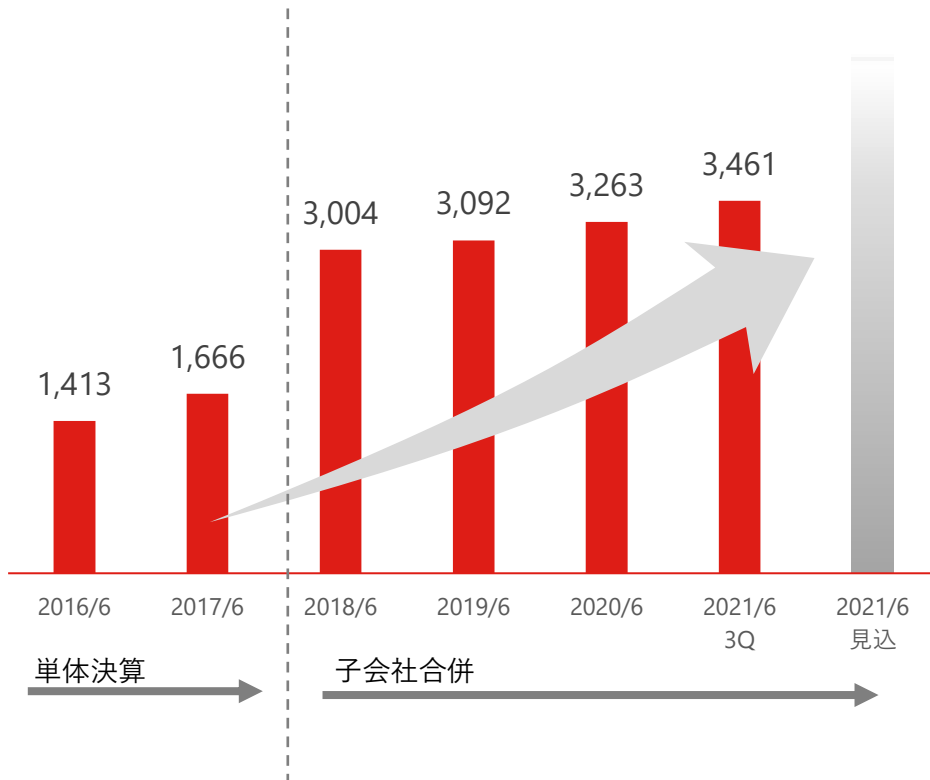


ウェザーニュース

モバイルのストック型収益増加とIoT案件増加等市場ニーズに合わせて着実に成長しております。

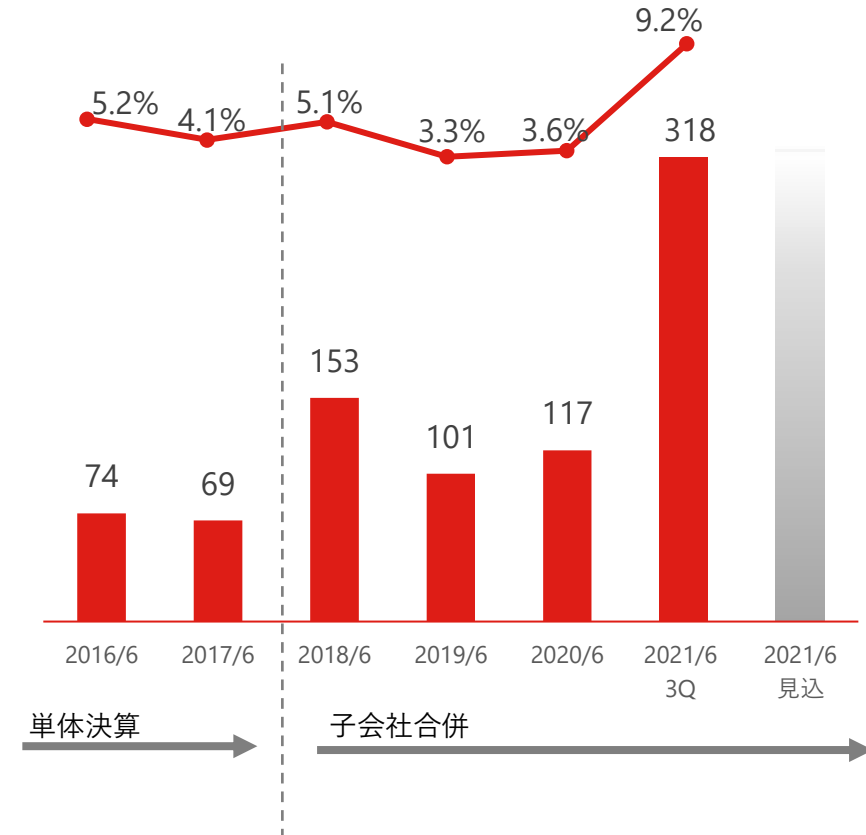
売上高

(単位：百万円)



経常利益

(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。

企業価値向上のための重要指標（KPI）

事業の売上成長の最大化を重視した重要指標を設定し、前期より向上させることを目指します。

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

モバイルエンジニアリングサービスはストック売上が主体のためストック売上高を形成する上記をKPIとする

IoTエンジニアリングサービス

設置台数



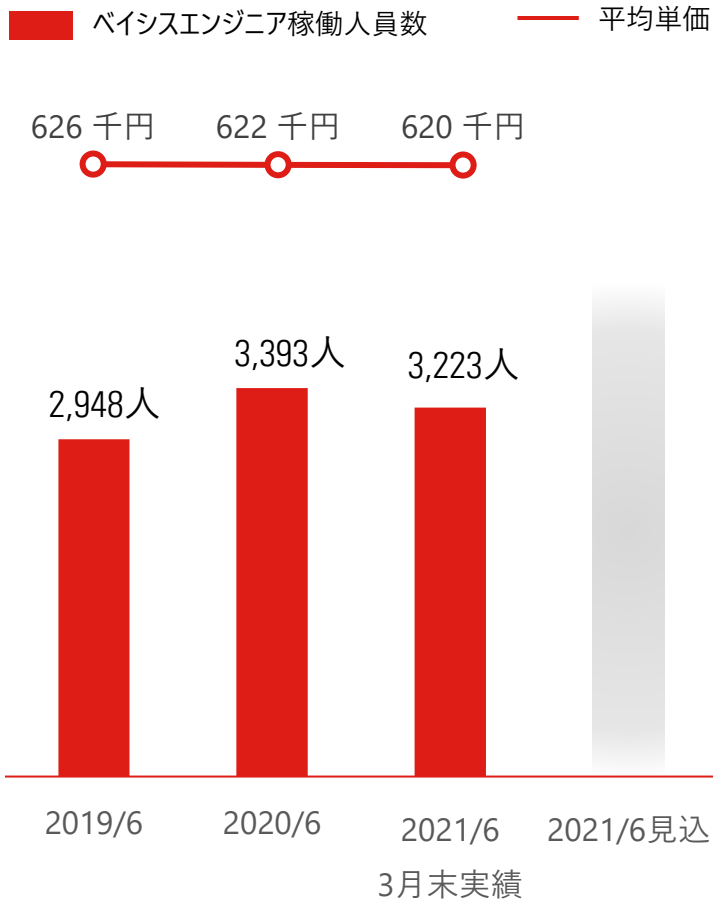
平均単価

IoTエンジニアリングサービスは機器設置導入期のため、フロー売上高を形成する上記をKPIとする

1. ストック型案件とは顧客内でのプロジェクト支援など1~3ヶ月の業務委任契約を継続的に更新する案件を指す。
2. フロー型案件とはIoT機器設置など単発契約の案件を指す。
3. 稼働人員数とは、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、原価性のあるベイス従業員、パートナーエンジニアの総稼働人員数の合計を指す。
4. 平均単価とは、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はフロー型案件の総売上高を設置件数で割ったもの。

モバイルエンジニアリングサービス

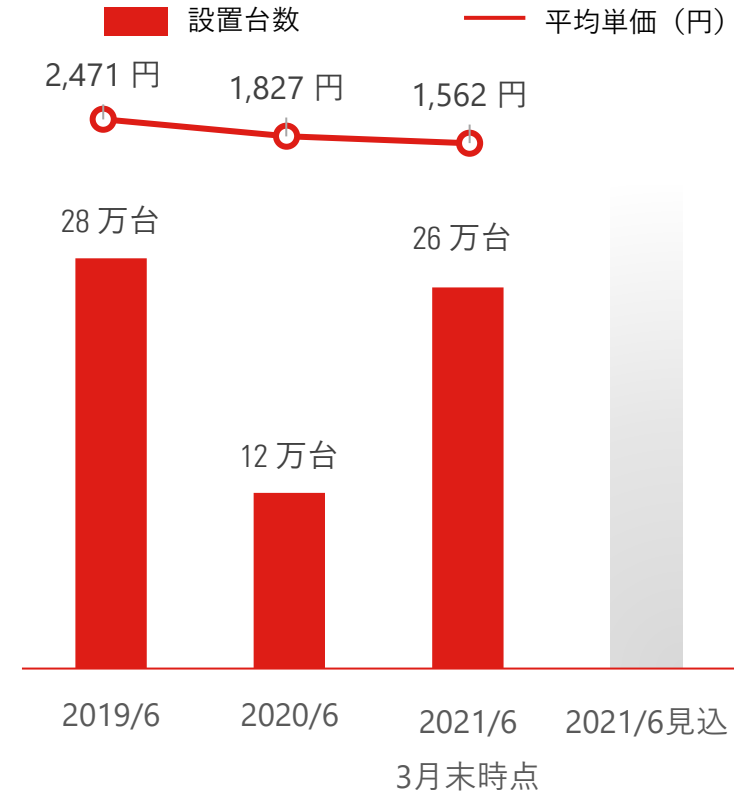
稼働人員数※・平均単価推移



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、現在は設置台数を増やすことに注力し、その後運用保守等の案件受注を目指す。

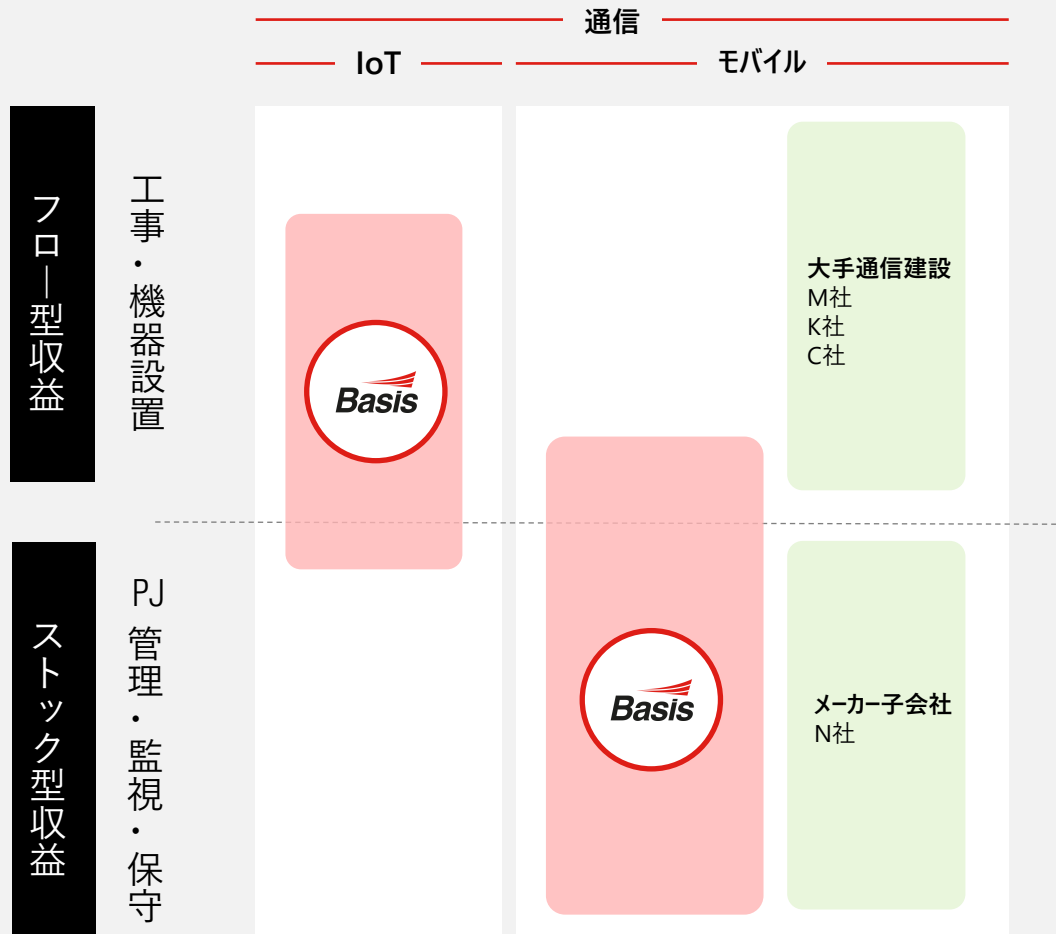


※ 稼働人員数は各対象期間の総稼働人数（バイシス従業員、パートナーエンジニア含む）。平均単価はモバイルエンジニアリングサービスのストック総売上を総稼働人数で割り算出。

強みと特徴



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



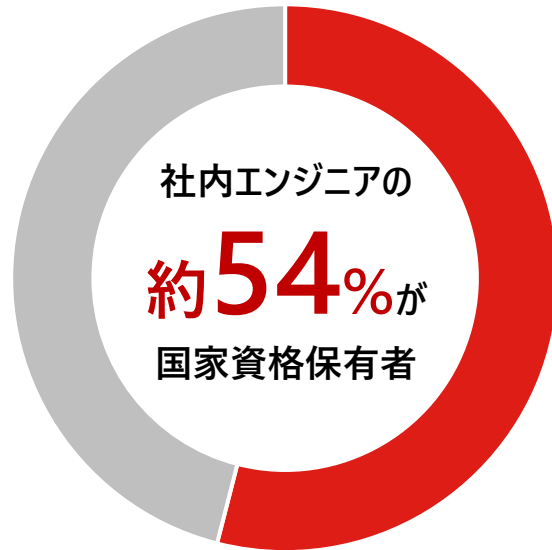
経常利益成長率 比較

		経常利益成長率
1	ベイシス	171.8%
2	N社	59.9%
4	M社	34.9%
3	K社	14.1%
5	C社	▲3.9%

※ 経常利益成長率について、他社4社は、各社公表数値である2020年3月期と2021年3月期予想で比較。N社のみ2020年3月期と2021年3月期実績で比較。当社は2020年6月期と2021年6月期3Q実績を比較して算出しています。

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ズ網

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

ベシスパートナーズ※ 参加企業数



※2021年3月末時点

KPI		
モバイル	稼働人員数	平均単価
IoT	設置台数	平均単価

全国規模でベシスパートナーズ
企業数が増加

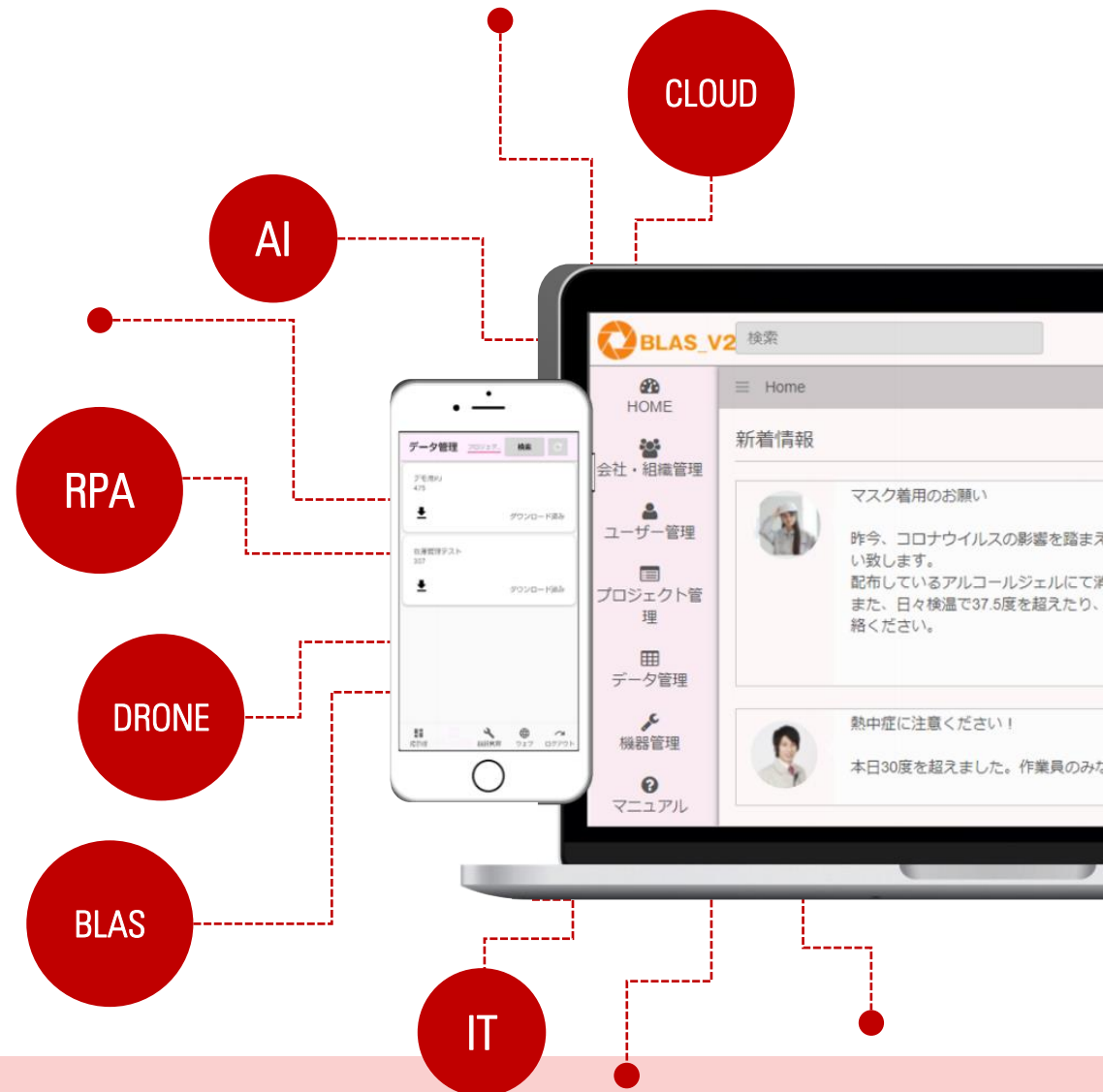


稼働人員数増加

※ ベシスパートナーズ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ズとしております。各社は専属契約を締結しているわけではなく、ベシスパートナーズは弊社の外注先企業の呼称です。ベシスパートナー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シスパートナーズの拡大を掲げ、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のみをカウントしております。

- 作業を標準化することで機器を安全に取付、正常稼働を確実にする
- 現場作業のIT化による作業効率化
- 現場負担軽減、効率的運営
- プロジェクトマネジメント支援

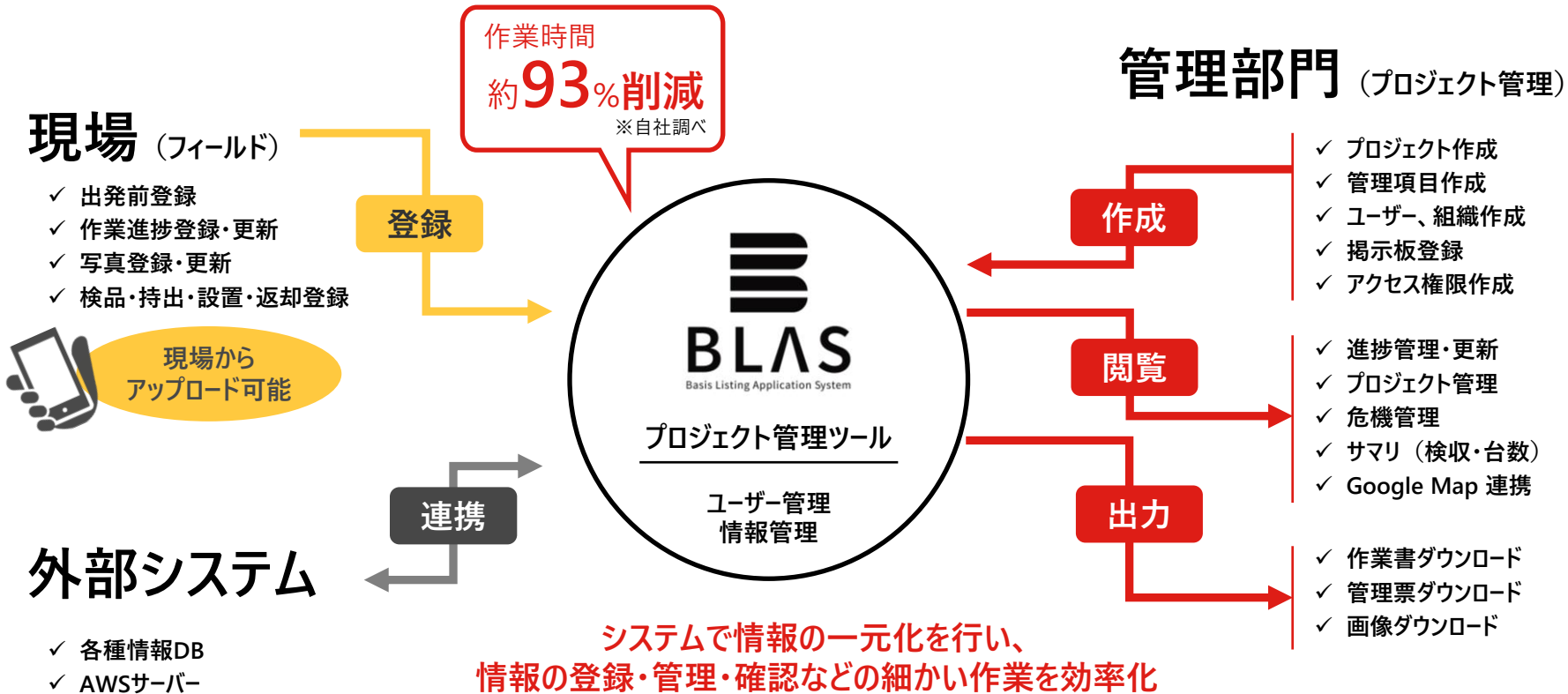
強み	BLAS	AI(画像認識)	RPA	Drone	その他 自社開発ツール
効果	現場管理業務・現場作業効率化、ヒューマンエラーの減少	現場管理業務の効率化、ヒューマンエラーの減少	現場管理業務の効率化、ヒューマンエラーの減少	現場作業(現地調査など)の効率化・安全向上	主に客先常駐業務において、対象業務を自動化し、プロジェクトの効率化を図る
モバイル	○		○	○	○
IoT	○	○	○		○
その他			○	○	○



今後、Society5.0を支えるインフラ構築には、一日に何千個もの小型IoT機器を設置していく必要があります。

その作業効率を向上させるためにプロジェクト管理ツールBLASを自社開発し、インフラ業界のデジタルトランスフォーメーションを目指しています。

- 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

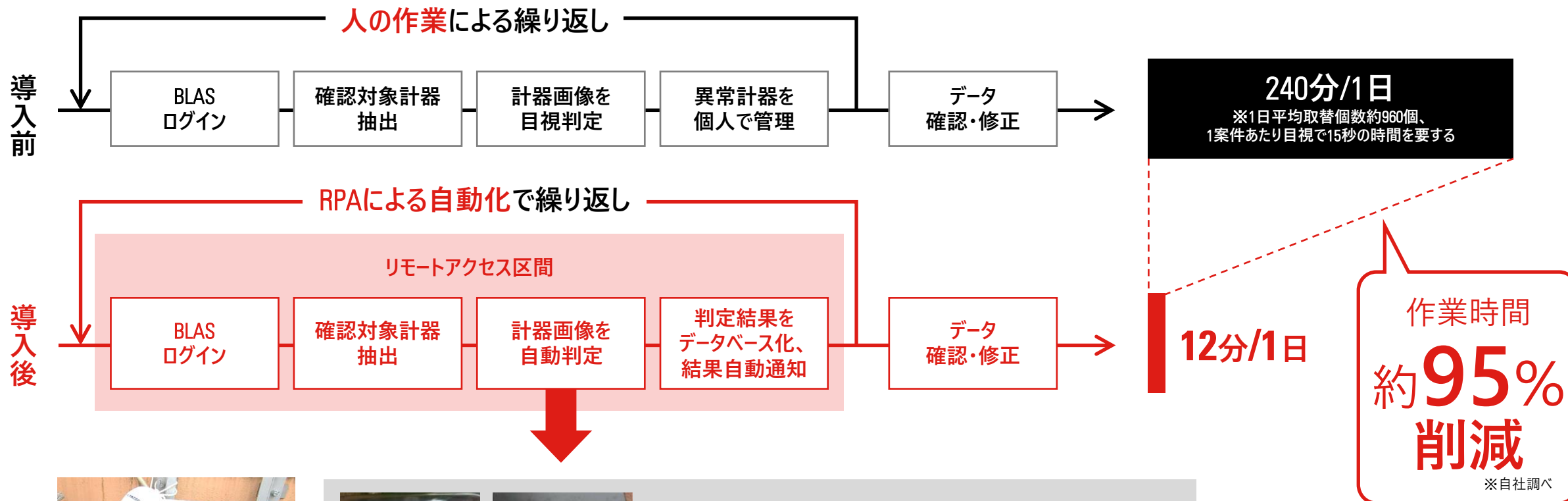
作業効率の向上で
生産性・稼働率がUP

||

短期間で
大量のIoT機器の設置が可能

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向上いたしました。

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。



事例

Case 01

店舗向けWi-Fi機器大量設置



大手通信会社様のWi-Fi機器を日本全国の屋内施設に導入・設置させて頂いた事例となります。

▶ 作業内容

通信工事不要な簡易Wi-Fi機器を、飲食店など人が多く滞留する施設のオーナー様に交渉して設置し、設置に関する承諾書をご記入頂きます。

▶ 課題

日本全国で20万台以上の機器設置を行うため、オーナー様への説明や折衝ができる人員の確保と、機器の管理、進捗管理の人員確保が課題となりました。

▶ 全国の協力会社ネットワークと現場管理システム

東名阪は勿論、北海道や九州などの全国各地の地場のパートナー企業様の協力と、スマートフォンで簡単に進捗登録、管理が可能な現場管理システムの活用により、短期間で大量の設置を行うことが出来ました。

Point

- ✓ 全国にネットワークがある地場のパートナー企業さまとの連携
- ✓ プロジェクト管理システム「BLAS」を活用

→全国規模かつ大量設置案件においても、パートナー企業さまと直接連携できるベースの強みが活き、また「BLAS」を使用することで適切なプロジェクト管理と短納期を実現しました。

Case 02

スマートメーター、自動検針端末の交換・設置工事



某電力会社様の関東エリアでのスマートメーター及び自動検針端末の交換・設置工事を受託させて頂く事になりました。

▶ 課題

工事対応件数が多い事、当社のパートナー企業様の管理に多大な工数が発生する事が想定され「進捗管理・品質管理」をどのように行っていくかが一番の課題でした。

▶ 進捗管理の効率化

従来の管理方法では翌日に進捗確認を行わなければなりませんでした。BLASで業務連携できるように作業フローを統一しました。

パートナー企業様へBLASのアカウントを発行した事により、現場チームからの報告内容（事前KY、作業状況、写真のアップロード、報告書の提出など）をリアルタイムで把握でき、全体進捗を当日に確認する事で、進捗確認の効率化を図ることが出来ました。

▶ 品質管理の強化

進捗管理を効率化したことで、安全品質を高める為の時間の拡充につなげることが出来ました。過去のプロジェクト経験で培ったナレッジを元に安全管理部門が中心となり、パートナー企業様含め現場稼働班へ安全品質の教育徹底、安全パトロールの強化に重点を置くことが出来ました。

Point

- ✓ プロジェクト管理システム「BLAS」を活用

→「BLAS」による進捗管理がリアルタイムで行えることで、従来翌日に行っていた進捗管理が当日に行え、進捗確認の効率化に繋がり、安全品質の強化に重点を置くことが可能となりました。

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



インフラ産業構造の変革

社会全体の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、テクノロジー活用の遅れなど、それらを支えるインフラ業界は多くの課題を抱えています。ベイシスはそれらの課題を解決していきます。

業界構造上の課題

- 多重下請け構造
- 各作業工程が分業化しているため全体効率化が図られない

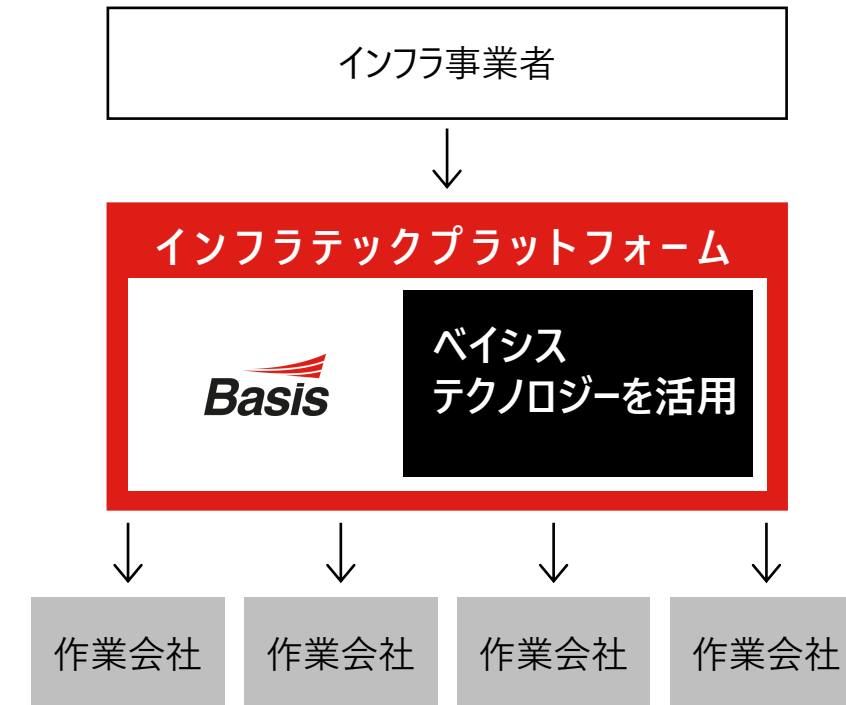
テクノロジー活用の遅れ

- 現場作業のデジタル化の遅れによる低生産性
- フィジカルデータ化の遅れ

人材不足

- 生産年齢人口の減少
- 労働集約的作業

ベイシスのインフラテックプラットフォームによる課題解決



インフラ業界への貢献

プラットフォーム化
 一気通貫となった効率的な運営
 を実現し
 稼働率・生産性向上を図る

デジタル化社会への貢献

次世代通信インフラの整備・設置
 を加速させ、生活の質の向上、産
 業競争力の向上に寄与

ベイシスのインフラテックプラットフォームの拡大が業界のDXに貢献

ベイシスのインフラテックプラットフォームを展開することでインフラ事業者、パートナー企業が集まり、需要と供給の最適化による生産性/稼働率を向上を目指しています。



インフラ事業者のメリット

- 全国対応可能
- 管理工数が削減
- サービス品質の均一化
- 自社でエンジニアを大量に採用・確保する必要がない

パートナー企業のメリット

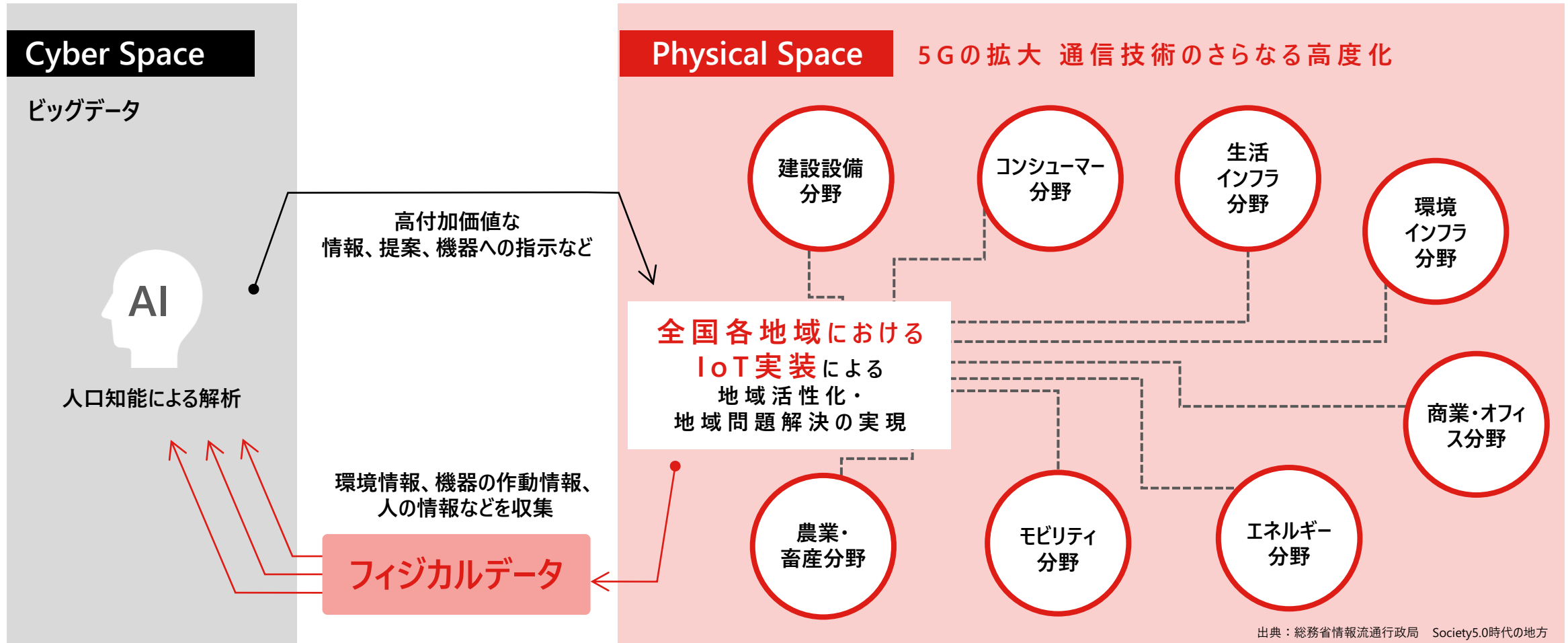
- 系列関係なく各インフラ事業者から受注
- 自社でシステム導入をする必要がない
- 作業のDX化で稼働率が上がり、多くの案件が受注可能

成長ポテンシャルの高いターゲット市場



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**

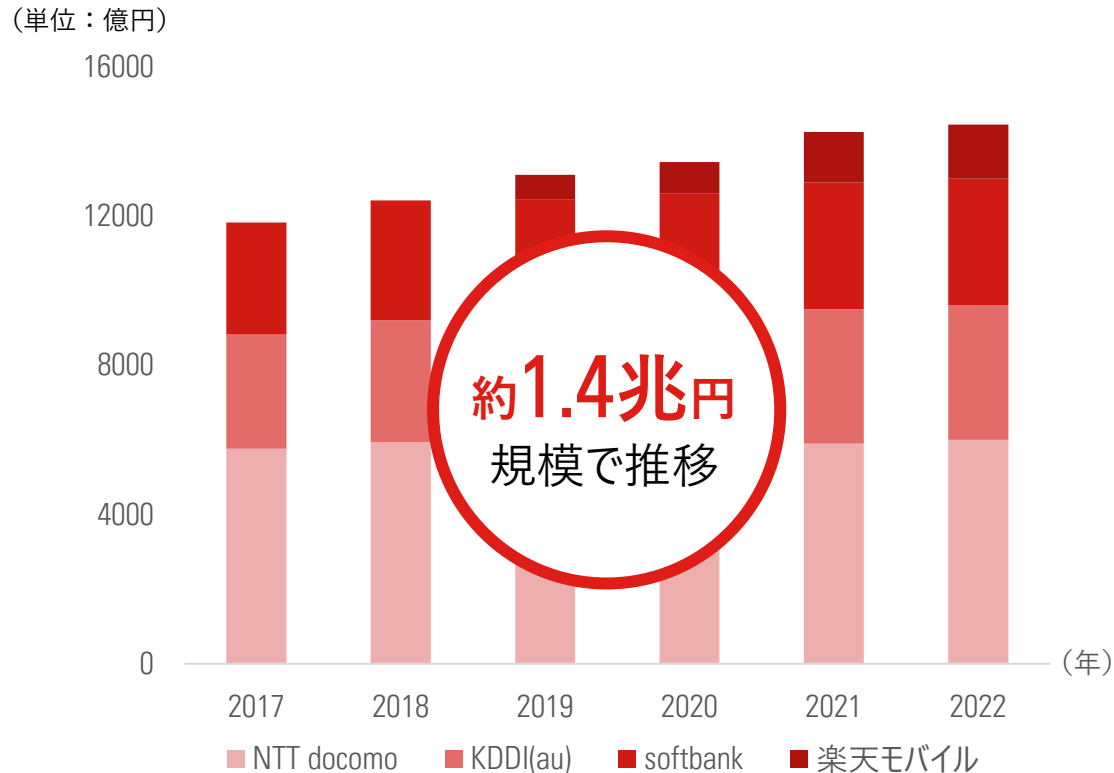
サイバー空間とフィジカル空間をつなぐ5Gの拡大と、各種IoT機器設置によるインフラ基盤の拡大。そして安定運用が「当たり前」の世界に。その「当たり前を」当社が創り、支えます。



出典：総務省情報流通行政局 Society5.0時代の地方

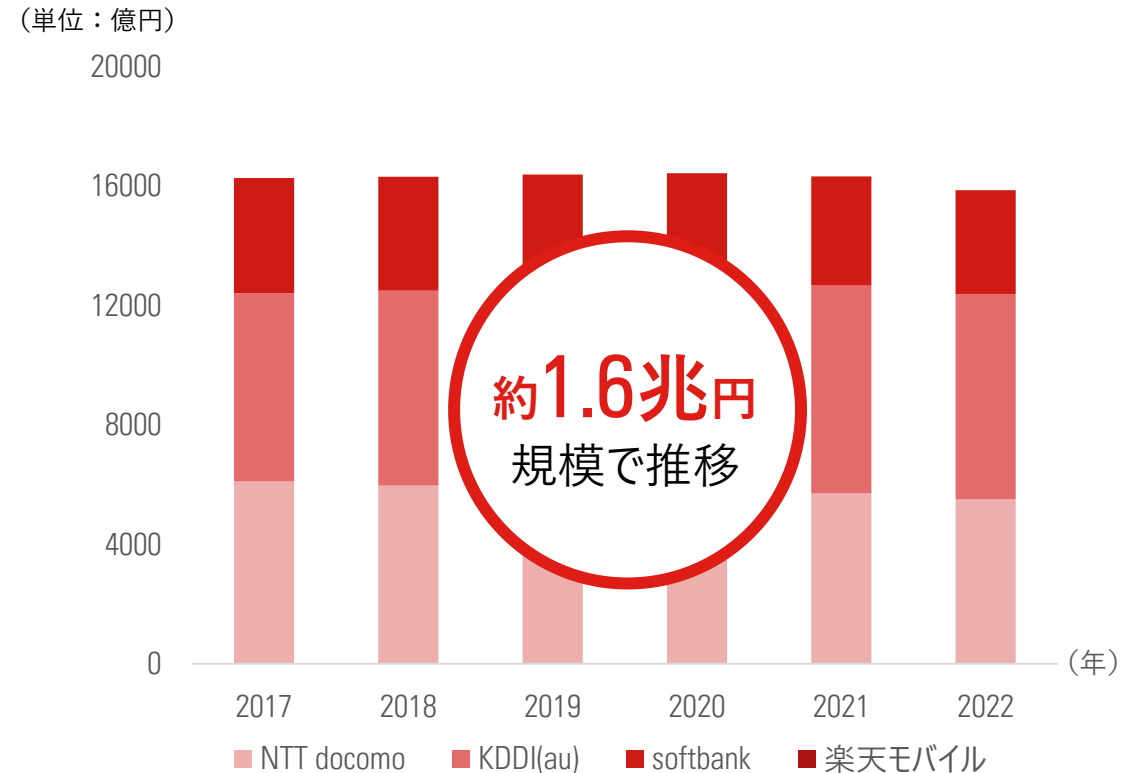
5Gの設備投資は増加傾向にあります。ネットワーク運用・保守関連市場は約1.6兆円規模を推移しております。

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。

IoTエンジニアリングサービス市場予測

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ています。

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。

※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。

成長戦略



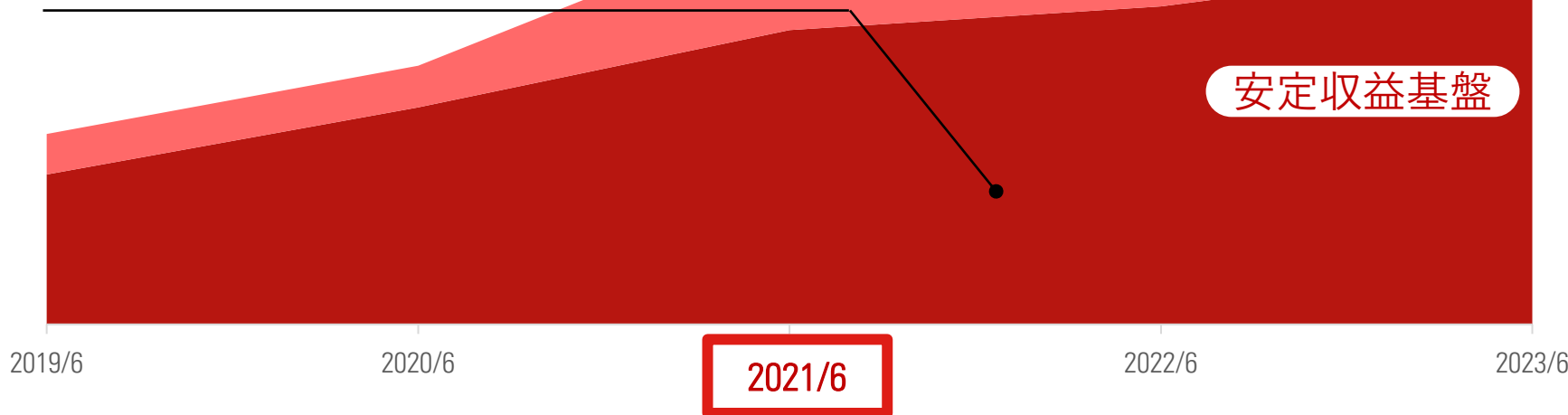
3つの成長戦略

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します。

3 アライアンスでさらなる成長
アライアンスやM&Aを活用し、新たな商品・サービスの追加、新たな顧客を開拓することでさらなる成長を作る

2 事業領域の拡大IoTを第2の柱に
今後、多種多様な業界に広がり、急成長が予測されるIoTインフラビジネスを拡大し、事業の第2の柱を作る

1 モバイルの安定継続成長
5G、ローカル5Gなど、5G時代のモバイルインフラを構築し、順調に成長



重点施策

全体

全国規模の事業基盤を構築
外部リソースを活用し稼働人員数を増加
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、ベシスパートナー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。テクノロジーや教育を標準化することでサービス品質の一定化を図る。
ブランディング強化を行い、認知度UPを図る

営業力強化

IoT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機器設置台数を増加

カスタマーリレーションの強化

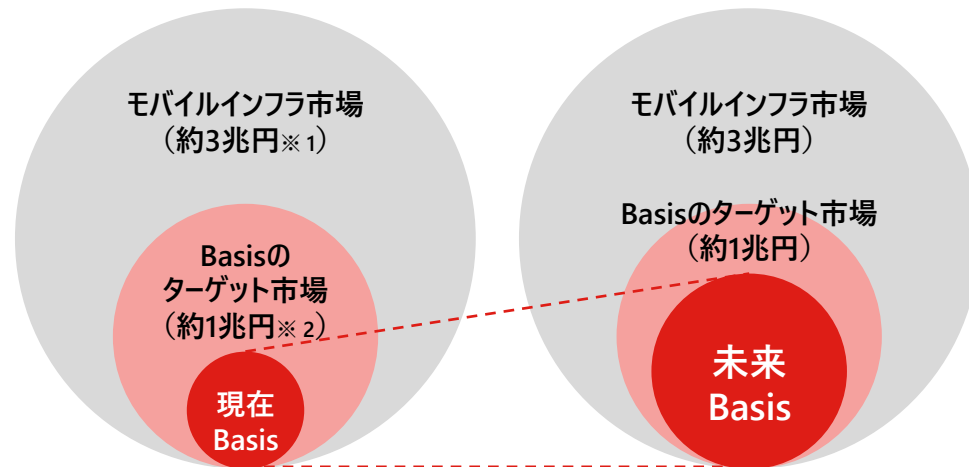
ストック売上高の増加
組織としてカスタマーサクセス機能を立ち上げカスタマーリレーション強化を行い、モバイル、IoTストック収益の着実な成長を支援

今後のマーケット環境の見込みと成長戦略

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。モバイルは既存市場内でシェアの拡大を狙い、IoTは市場の拡大に合わせ業績拡大を目指します。

モバイル（成熟市場）

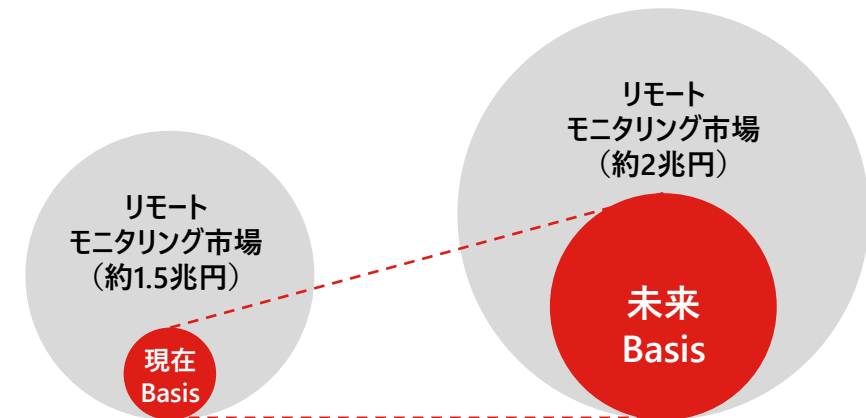
奪え戦略（市場浸透戦略）



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）

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、P30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）

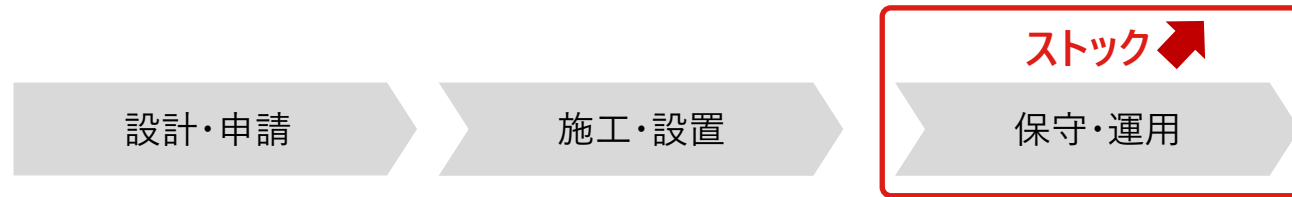
※2 約1兆円の算出方法：設備投資額約1.4兆円とネットワーク運用・保守約1.6兆円の合計約3兆円の内、当社のターゲットとなる改修・検査・最適化の530億円、工事費2,220億円、施設保全費7,990億円の合計約1兆円にて算出しております。

今後、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・数量増が進んでいるため市場拡大が期待できます。そのため、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していきます。



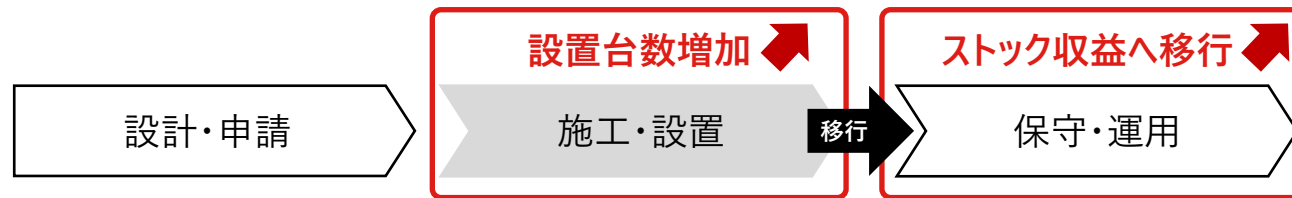
モバイルエンジニアリングサービス



ストック売上高の増加

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



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

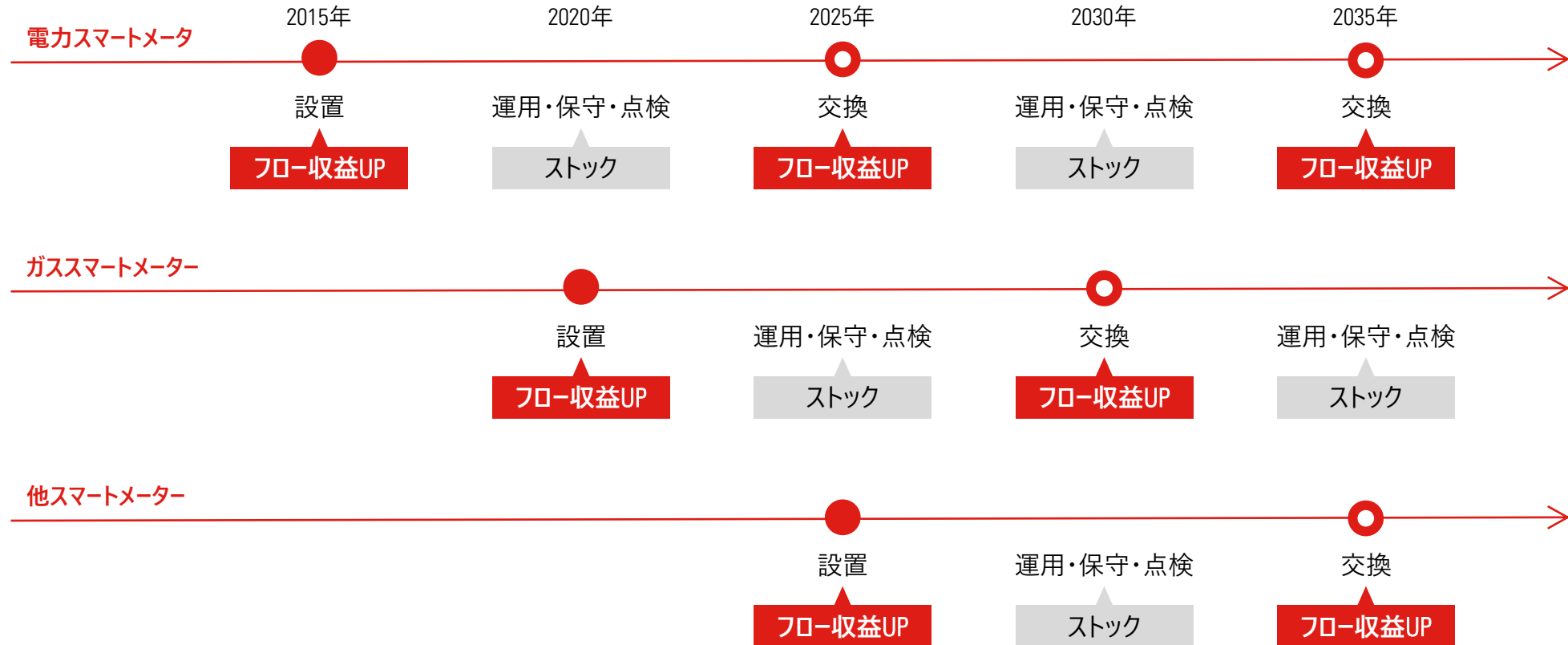
事業基盤

全国規模でベイシspartner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spartner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

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、ある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の創出が期待できます。

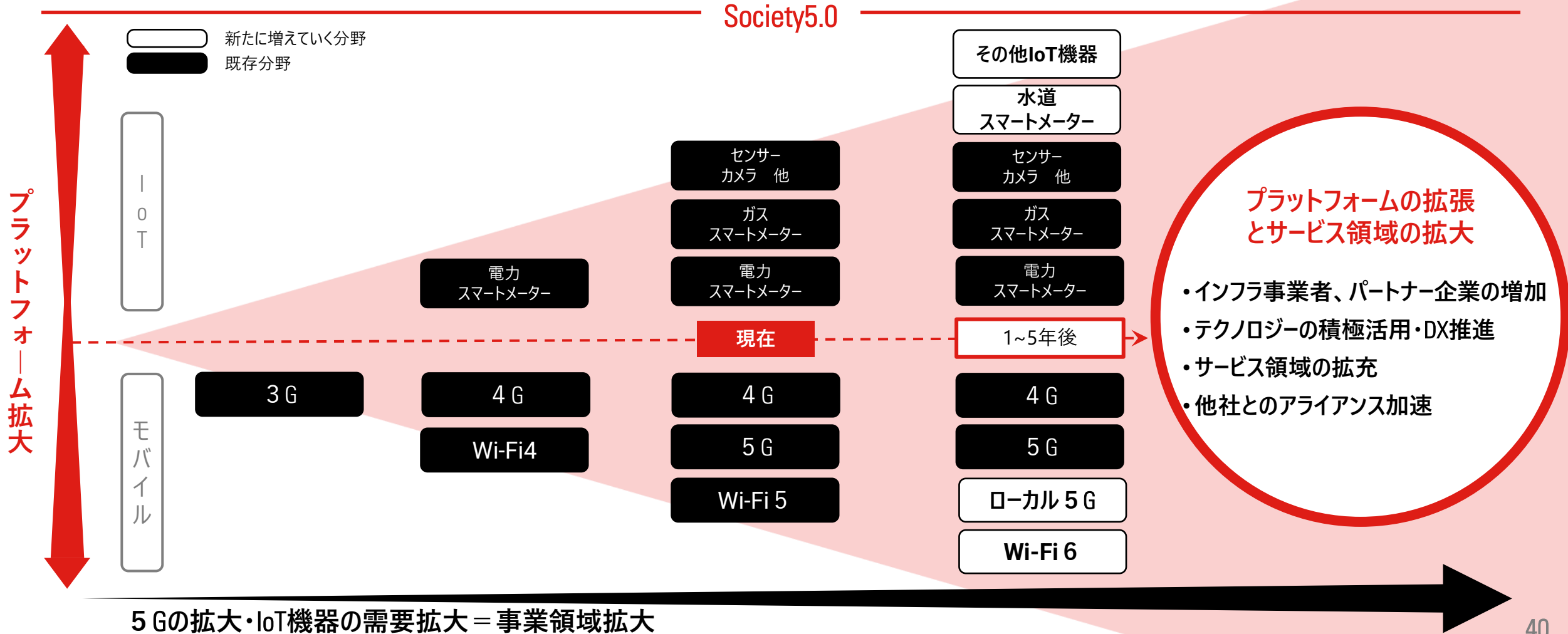


各種機器の交換時期が交互に発生するため、安定継続的にキャッシュフローを創出

※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

中長期成長イメージ プラットフォームビジネスを推進し、事業を拡大

- ✓ インフラ事業者、パートナー企業を増やしていくことでプラットフォームを拡大
- ✓ 日本全地域におけるインフラの整備・通信機器の設置により、将来の潜在的な売上成長基盤を構築
- ✓ 各種IoT機器設置フェーズから、将来は運用・保守・点検・交換など長期的に安定収益を確保できるストック型収益モデルを確立



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しております。

当社が計画する公募増資による資金の使途につきましては、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等に充当する予定です。

資金使途	想定充当額	
	2022/6期	2023/6期
設備投資（自社プロダクトの拡充及びERPシステムの切り替え導入費）	23,000千円	30,000千円
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
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及び営業コンサルタントへの業務委託費	13,200千円	13,200千円
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
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
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

KPIの次回の開示予定としては、2021年8月の決算短信公表にあわせて開示を行うものとなります。

		KPI	19/6期	20/6期	21/6期3Q実績
モバイルエンジニアリングサービス	ストック型案件の売上高を形成するKPI	稼働人員数	2,948人	3,393人	3,223人
		平均単価	626千円	622千円	620千円
IoTエンジニアリングサービス	フロー型案件売上高を形成するKPI	設置台数	283千台	124千台	262千台
		平均単価	2,471円	1,827円	1,562円

1. ストック型案件とは顧客内でのプロジェクト支援など1～3ヶ月の業務委任契約を継続的に更新する案件を指す。
2. フロー型案件とはIoT機器設置など単発契約の案件を指す。
3. 稼働人員数とは、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を指す。
4. 平均単価とは、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はフロー型案件の総売上高を設置件数で割ったもの。

認識するリスク及びリスク対応策

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1,006,422千円（36.1%）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。

* その他のリスクは、有価証券届出書等の「事業等のリスク」を参照してください。

免責事項

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、保証しておりません。



Basis

