



ベシス株式会社

中期経営計画

証券コード：4068

2023年10月

企業理念 (MVV)

Mission

ICTで世の中をもっと便利に

<なぜやるのか>

ICT（情報通信技術）は、今や私達の生活や社会にとって必要不可欠な基盤（Basis）と言える。

ベシスはICTで明日のあたりまえを創り、支えることで世の中をもっと便利にする。

Vision

Update The World

変化し、変化させ、必要不可欠な会社に

<何を目指すのか>

常に自らをアップデートすることで、業界や社会をよりよくアップデートし、世の中にとって必要不可欠な会社になることを目指す。

Value

Challenge

常に挑戦し、成長し続ける

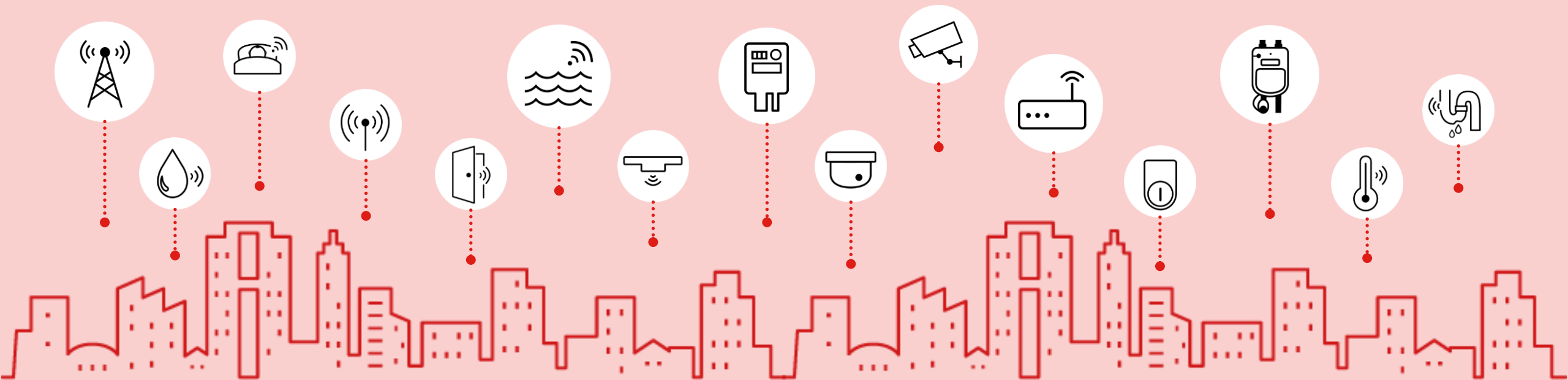
Pride

プロフェッショナルとして誇りを持ち、ベストを尽くす

Enjoy

自ら楽しみ、関わる全ての人々を笑顔にする

ICTで明日のあたりまえを創り、支えることで 世の中をもっと便利にする



超スマート社会の実現に必要な
モバイル（5G,6G）・IoT・IT等のインフラを
創り・支える

CEO Message

今まで以上に社会課題を解決し、世の中から必要とされる企業に

デジタル化の遅れ、インフラ維持が困難な環境に対して

2023年現在の我が国は、様々な社会課題を抱えており、その中でも少子高齢化による労働人口の減少に加え、労働生産性はOECD加盟38カ国中29位（2022年データ）と低迷しており、今後の我が国の経済発展に暗い影を落としています。

そして労働生産性向上のために必要な社会のデジタル化についても、日本は調査対象63カ国中29位（世界デジタル競争力ランキング2022）であり、決してデジタル化が進んでいるとは言えない状況にあります。

また弊社の属する通信インフラの構築・運用等を担う通信エンジニアリング業界においては、古くからの慣習である多重下請構造や作業のデジタル化の遅れにより、通信インフラの構築・運用に多くの手間や多額のコストがかかることで、インフラの整備遅れや将来的なインフラ維持が困難になる恐れもあり、それは我が国のデジタル化や労働生産性向上のさらなる遅延につながる可能性もあります。

一方、これからの世の中は、様々なデータを収集しAIで最適化した効率的でスマートな社会の実現がより現実的になってきており、そのような超スマート社会の実現において、5G等のモバイルインフラやIoTの社会実装は必要不可欠となっています。



代表取締役社長
吉村公孝

CEO Message

インフラテックでサステナブルな社会を支えるICTインフラの構築、維持を目指して

そのような時代背景の中、弊社は2000年の創業時から培ってきたインフラ構築や運用に関するノウハウとAI等の最先端のテクノロジーをかけあわせたインフラテック事業でモバイル業界のみならず、近年ではIoT分野にも事業を広げて参りました。

そしてこれからは、モバイル・IoT等の通信インフラに加え、ITインフラの分野にも進出し、通信やITといったICTインフラ全般のエンジニアリング企業への進化・成長を目指して参ります。また今後も引き続き、多重下請の解消や業務のデジタル化を推進することで業界課題を解決し、サステナブルな社会を支えるICTインフラの構築・維持を実現することで、社会課題の解決に寄与し、今まで以上に世の中から必要とされる企業を目指して参ります。

第23期を振り返って

第23期（2022年7月～2023年6月）は、弊社にとって追い風となる事業もあれば向かい風となる事業もあり、まさに転換期と言える一年でした。

祖業としてこれまで弊社の成長を支えてきたモバイルエンジニアリングサービスは通信キャリア各社が楽天モバイル株式会社に対応してグループのサブブランドを使った通信料の値下げを行っており、これによりインフラ投資に対するコスト抑制要請が高まっております。また、5Gのエリア構築のための設備投資は一段落し、今後もコスト抑制要請は進むことが予想されます。

そのような外部環境の中、基地局の運用・保守・監視や各種プロジェクト支援を行っているモバイルエンジニアリングサービスのストック領域については苦戦が強いられました。

一方、IoTエンジニアリングサービスにおいては電気、ガスといった生活インフラのスマートメーター化関連案件の引き合いは引き続き旺盛でした。その他スマート社会のインフラとなる各種IoT機器、通信デバイス、通信基地局の設置などの社会実装のご依頼も多く、IoTエンジニアリングサービスは前年比135.5%の成長となっています。

祖業として積み上げてきた通信に関するエンジニアリングのノウハウ・スキルがモバイル分野からIoT分野に拡大した一年であり、第二の柱の礎が作られた一年となりました。

CEO Message

成長性の高い事業へのシフト

第24期以降はIoT分野への事業拡大を進めるだけでなく、ITインフラの分野への事業拡大を進めていきます。弊社はモバイル分野で十数年事業拡大を進めてまいりましたが、電力のスマートメーター化の案件をきっかけに、モバイル分野以外でも弊社のエンジニアリングが通用することがわかってまいりました。事業領域を広く捉えると「ICTインフラエンジニアリング」全般が弊社の事業領域であり、それぞれが飛び地のビジネスではなく、お互いにシナジーを生み出す可能性を秘めています。直近ではIoT分野の引き合いが多くなっていますが、全国対応ができ、モバイル通信を構築・維持してきた品質があってこそその結果です。今後は更に経営リソースを成長性の高いIoT分野、ITインフラ分野に投下することで安定した事業ポートフォリオを構築していきます。



IoTの社会実装を支える自社開発システム「BLAS」と今後の展望

IoT分野の事業拡大は自社開発システムBLASなしではなし得ませんでした。2017年頃から自社開発が本格スタートし、機器設置に特化したシステムとして磨き続けてきました。現在では一日に数千件動く現場の管理やその現場の前工程（機器の準備、現地情報の確認等）、後工程（レポート作成等）の効率化を実現し、設置DXを実現しました。

設置DXを進めることで得られた知見や顧客からの要望、現場からのフィードバックを元に現在は間接監視機能開発・保守高度化を行っており、保守DXの実現に向けて開発を進めております。また、24期にはBLASをSaaSとして外販を開始しました。弊社にとっても、顧客にとってもなくてはならないシステムとして今後も磨き続け、弊社の新たな収益源としても育てていきます。

CEO Message

事業の成長を支える人材への投資

弊社の強みを掘り下げたとき、人的資本が価値創造の全てに大きく関わっています。顧客のニーズに応え続けることはもちろん、会社に進化・変化をもたらす人材こそがビジョン実現の源泉です。弊社の社員は、事業推進能力に長け、「ICTで世の中をもっと便利に」という理念に共感し、愚直に実行しています。成長を続け、組織として進化し続けているにもかかわらず、理念を軸に据えてぶらさない社員が多くいます。社外からも「ベシスはいい人が多い」という声をいただくことが多く、理念共感した人材の採用・育成にこだわり続けた結果だと自負しています。また、組織としてもお互いを尊重し、許容し、チームで成果を出すといった、「いい人」が活躍できる文化が醸成されております。

弊社は成長の源泉である人材の採用と育成に対する投資を成長投資における最重要項目と位置づけており、事業戦略実現に資する「いい人」を採用し、その「いい人」の強みや個性を捉え、それらを最大限発揮できるような人材育成及びチーム創りを行うことで、企業価値向上に繋げていきます。

パートナーと共に進んでいく未来

弊社は、全国に400社を超えるパートナー企業と連携することで高品質なインフラの構築を実現できています。弊社だけでは事業を成立させることが出来ず、パートナーの皆様が弊社と一緒に品質の高いインフラの構築を行っていただけるからこそこのビジネスだと思っています。そのため、弊社は全国のパートナー企業を「ベシスパートナーズ」と呼び、持続的かつ良好な関係を構築するように努めております。今後もよりベシスパートナーズの皆様に寄り添いながら、一層強固なパートナーシップを組み相互に成長しつつ、高品質なインフラ構築ができるように取り組んで参ります。

CEO Message

サステナビリティ、ESG経営への取り組み

繰り返しになりますが、弊社の属する通信インフラの構築・運用等を担う通信エンジニアリング業界においては、古くからの慣習である多重下請構造や作業のデジタル化が遅れています。その結果、通信インフラの構築・運用に多くの手間がかかり、コストも高止まりし、将来的にICTインフラの構築・維持が困難になることが予想されます。弊社は、テクノロジーを活用し、業務の効率化・品質の均一化を実現し、付加価値の低い中間業者を無くし無駄を削減することで高品質なICTインフラを構築して参りました。これらはサステナブルな社会を支えるICTインフラの構築・維持を可能にし、弊社は事業を通じて日本の社会問題を解決し、社会に貢献する会社だと自負しております。

これは、「社会にとって必要不可欠な会社になりたい」というビジョンを追求し、愚直に事業を推進し続けた結果だと考えております。

今後も社会が抱える課題を解決することに着眼しつつ、その課題の解決と事業成長を両立して参ります。

また、サステナビリティとはより広範な意味合いを持っているものと捉えており、事業を通じて直面している課題を解決することとは別の視点で、これからの社会がどのように変化していくのかを俯瞰的に見て、考え、行動し続けることが重要であると考えています。

私たちが取り組んでいる福山シティFC（サッカーチーム）のスポンサーや、一般社団法人広島イノベーションベース（HIB）のような起業家の育成・支援といった、一見するとベイシスの本業から離れていることに取り組むこともサステナビリティの重要な側面だと捉えています。もちろんこれは、地方創生という社会的課題の解決に向けて、弊社単体だけでなく地域とともに取り組む施策ですが、こうした社会との繋がりを意識した活動が弊社の信頼度や存在価値を高め、ひいては、知名度やプレゼンスが向上し、「ベイシス」というブランドが確立され、人材採用といった経営基盤強化に繋がると考えています。



2030年、その時社会は、そしてベシスは

2030年の社会は、通信インフラは5Gから6Gに移行するフェーズに入り、IoTやAIを活用した超スマート社会の実現がより一層進み、その超スマート社会を支えるICTインフラの必要性や重要性は今まで以上に高まることが予想されます。

そのような時代背景の中、ベシスは通信インフラエンジニアリングカンパニーからICTインフラ全般のエンジニアリングカンパニーへと進化を遂げ、ICT業界や社会に大きく貢献しながら売上高300億円を目指す2030年ビジョンを掲げました。2030年ビジョン達成に向け2024年6月期～2026年6月期を、祖業であるモバイルエンジニアリングサービス以外の柱を創り、育てる変革期と位置づけ、

「Reborn Basis」をテーマに中期経営計画を作成し、IoT分野及びITインフラ分野への事業拡大やM&A実施を進めていきます。モバイルエンジニアリング以外の事業を伸ばし、第2・第3の柱を築くことでICTインフラ全般のエンジニアリングカンパニーへ飛躍し、弊社のビジョンに掲げる「世の中にとって必要不可欠な会社になる」ことを目指して参ります。

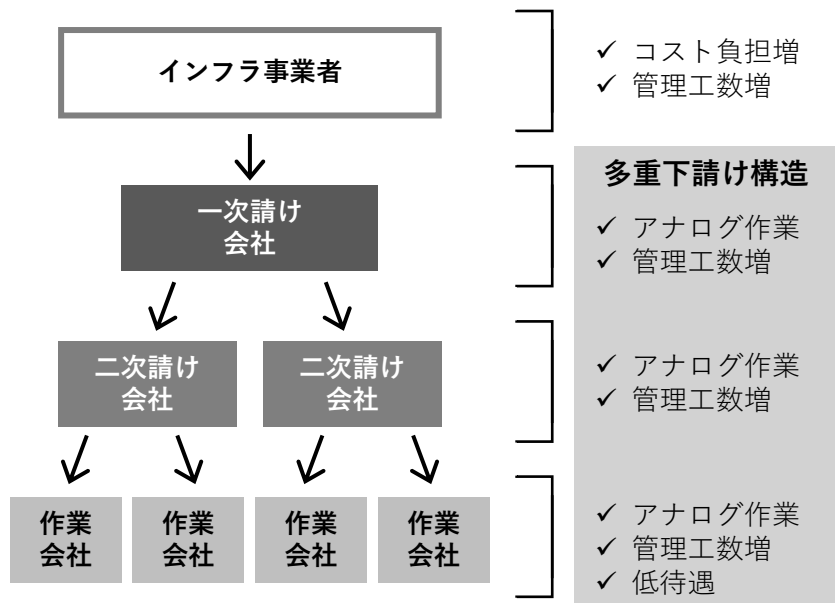
2023年10月
代表取締役社長

吉村公孝

価値創造ストーリー

当社は、多重下請けによる非効率な構造を無くし、今まで中間業者が担っていたアナログで非効率な業務をテクノロジーで代替することで生産性を高め、サステナブルな社会を支えるICTインフラの構築・維持を可能にしていきます。

従来



課題

- ・ 多重下請 + アナログで低い生産性
- ・ インフラ構築・維持コストの高止まり
- ・ 低待遇で担い手不足

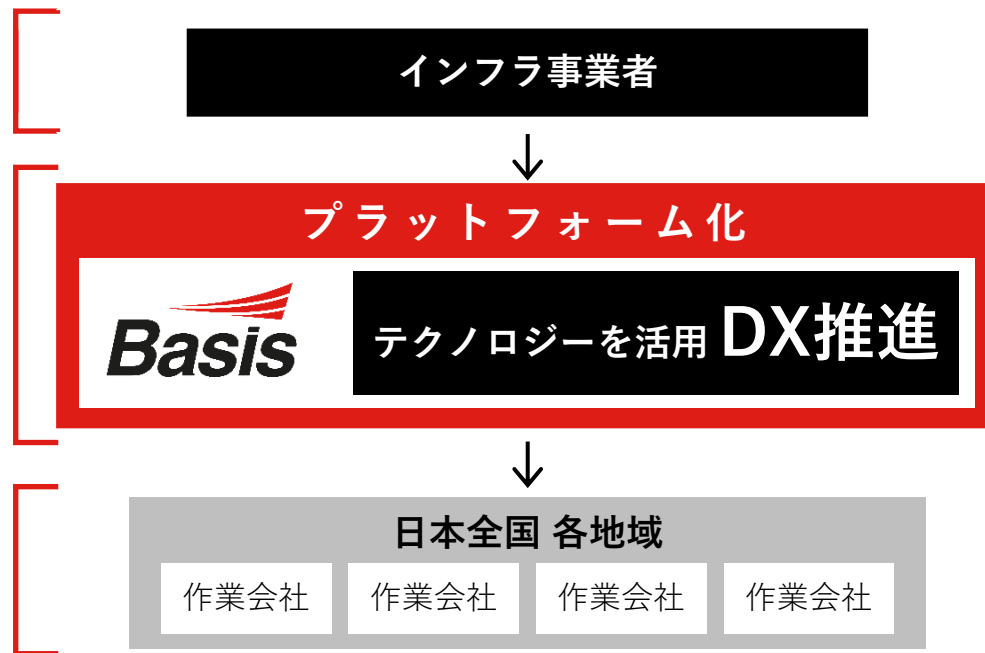
将来的にICTインフラの構築・維持が困難に

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



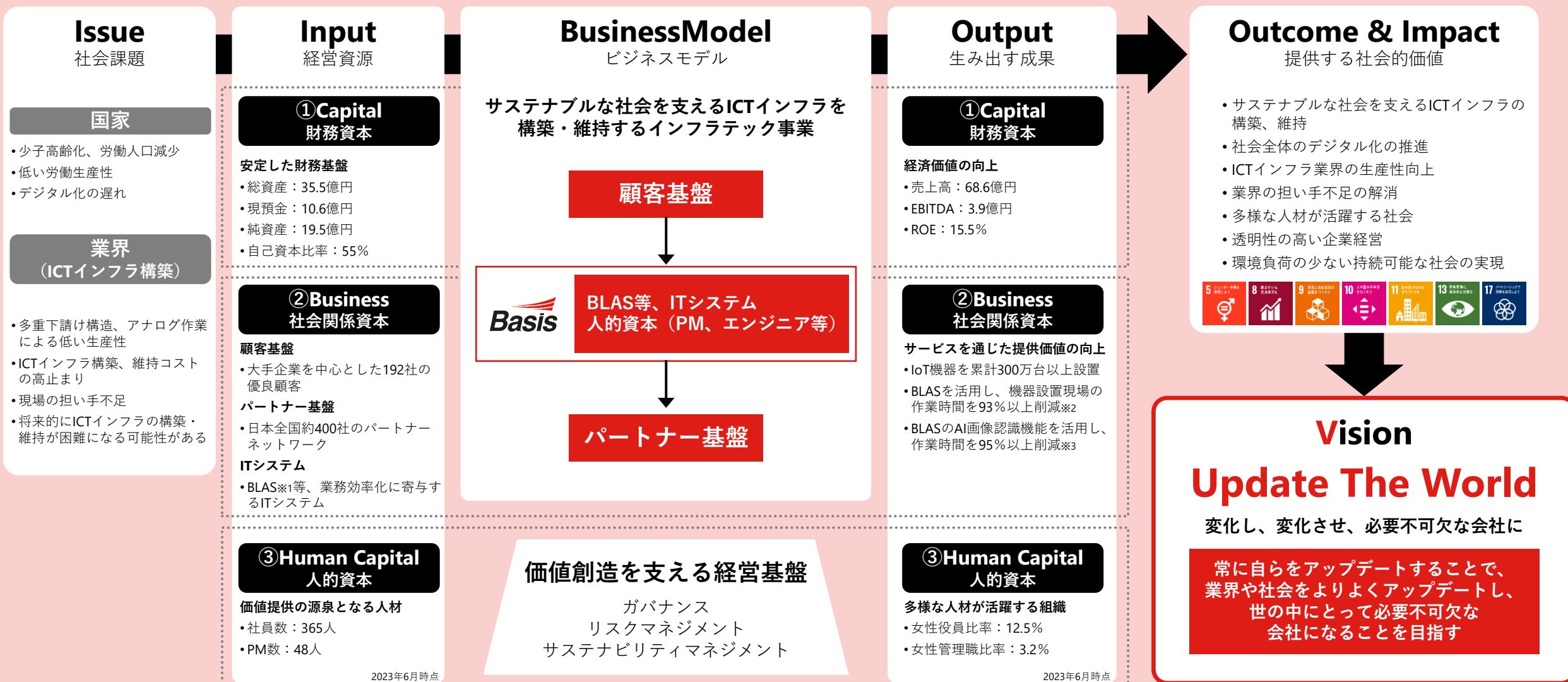
解決策

- ・ 付加価値の低い中間業者を無くし無駄を削減
- ・ テクノロジーを活用し、業務の効率化・品質の均一化を実現
- ・ インフラ事業者と作業会社双方の業務効率・生産性を向上

サステナブルな社会を支えるICTインフラの構築・維持が可能に

Mission ICTで世の中をもっと便利に

ベシスはICTで明日のあたりまえを創り、支えることで世の中をもっと便利にする



2023年6月時点

2023年6月時点

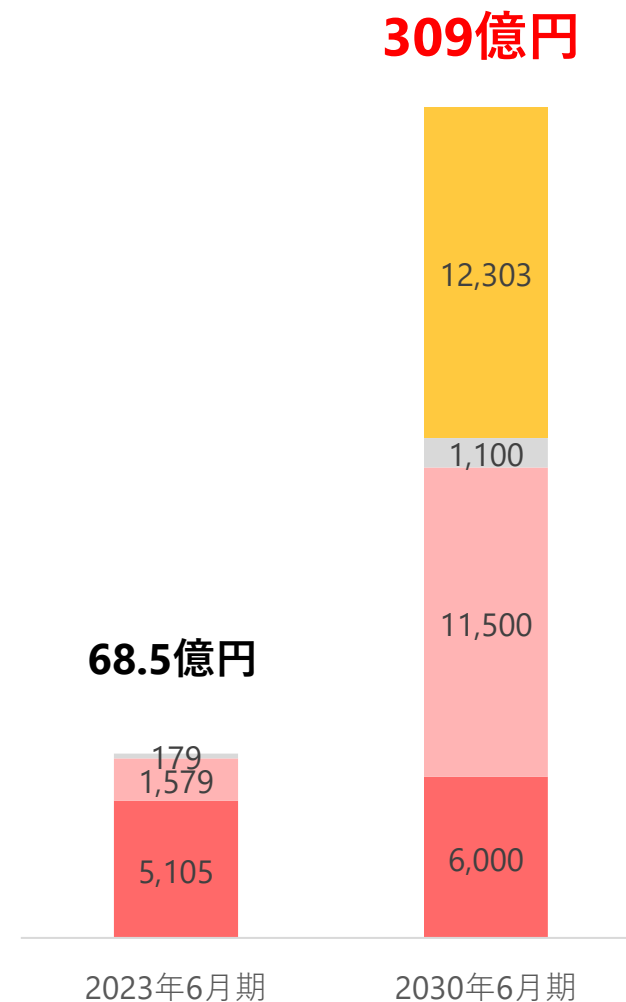
※1 BLAS：自社開発の機器設置に特化したシステム。一日に数千件動く現場の管理やその前工程（機器準備、現地情報確認等）、後工程（レポート作成等）の効率化を実現し、設置DXを実現。
 ※2 算定方式：BLAS導入前の1日平均作業時間を算出＝300分～400分/日 BLAS導入後の1日平均作業時間を算出＝20分～30分/日 1日当たりの平均削減時間を算出350-25＝325分/日 325÷350＝93%削減（350分→25分）
 ※3 算定方式：BLAS導入前の1日平均作業時間を算出＝240分/日 BLAS導入後の1日平均作業時間を算出＝12分/日 240÷12＝95%削減（240分→12分）

2030年ビジョン 売上高300億円に向けて

通信インフラエンジニアリングカンパニーからICTインフラ全般のエンジニアリングカンパニーへと進化を遂げ、ICT業界や社会に大きく貢献しながら売上高300億円を目指す2030年ビジョンを新たに掲げ事業成長させていきます。

	2023年6月期 実績	2030年6月期 計画	年間成長率	成長戦略
モバイル	51.1億円	60億円	2.3%	5Gエリア構築から6Gエリア構築に向け、情報収集を行いながら体制維持。
IoT	15.8億円	115億円	32.8%	機器設置のフロー案件から監視・保守のストック案件に拡大。またBLASを有償化しSaaSとして提供。IoTの顧客に対し、アップセル、クロスセルとなりうる企業のM&Aも積極的に行う。
IT	1.8億円	11億円	29.6%	サーバーやネットワーク関連のITインフラにて、参入障壁の低い保守領域から参入し、より高単価な上流工程に拡大。まだ事業規模も小さいため、10億/年までは年成長率30%前後は見込めると想定。
M&A	-	123億円		2024年6月期に1社実現、その後は買収した会社を成長率10%で伸ばし新たにMAも毎年継続実施。買収した会社が結果として、モバイル・IoT・ITのセグメントになる可能性はあるが分けて計画。

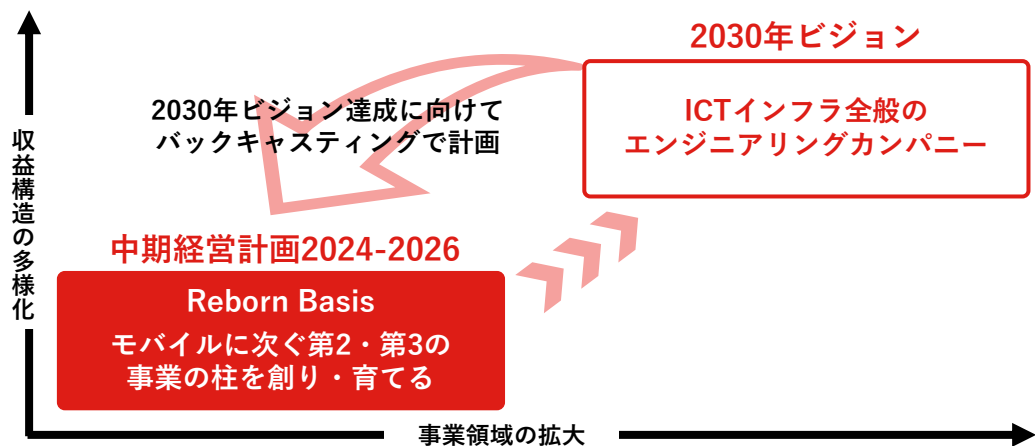
■ モバイル ■ IoT ■ IT ■ M&A



2030年ビジョンと中期経営計画のKPI

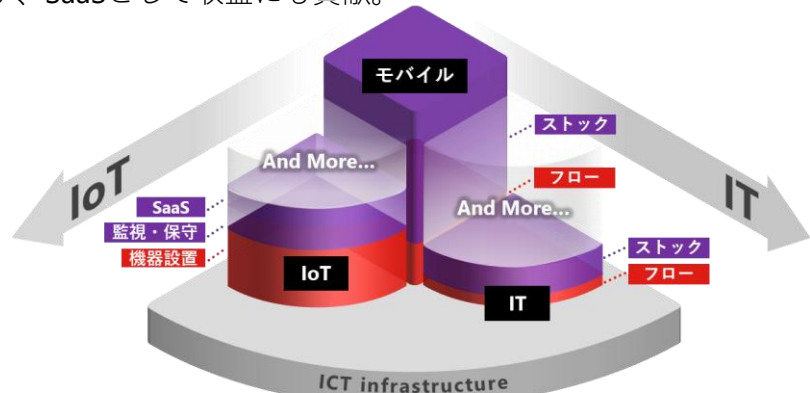
2024年6月期～2026年6月期の3年間を対象とした中期経営計画は、2030年に向け祖業であるモバイルエンジニアリングサービス以外の柱を創り、育てる変革期と位置づけ、「**Reborn Basis**」をテーマに事業推進してまいります。

2030年ビジョンと中期経営計画の位置付け



2030年ビジョン実現に向けた事業ポートフォリオイメージ

モバイルエンジニアリングサービスで培ったエンジニアリング力をIoTインフラ、ITインフラの領域に拡大。BLAS※1活用で効率化推進のみならず、SaaSとして収益にも貢献。



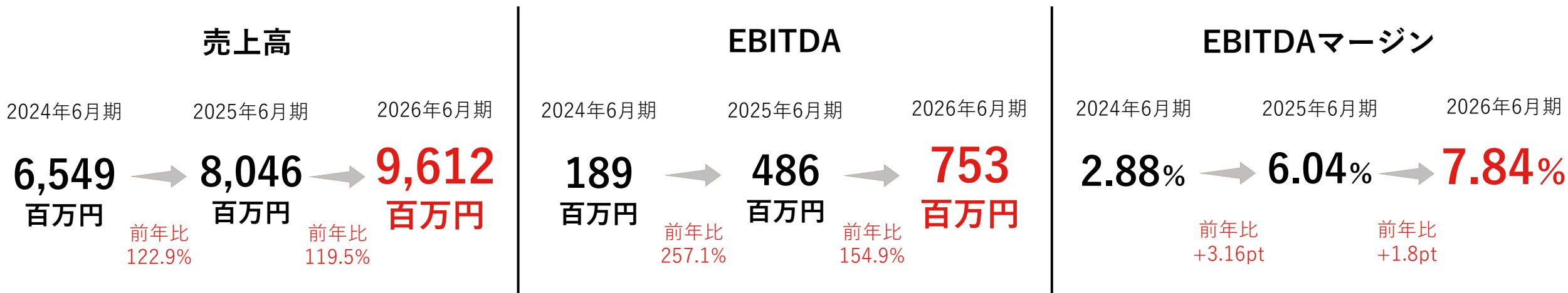
創出価値	重点テーマ	目標	2023年度実績	中期経営計画 2026年度目標(KPI)
財務資本	成長・収益力	売上高	6,863 百万円	→ 9,612 百万円 CAGR 11.31%
		EBITDA	399 百万円	→ 753 百万円
		EBITDAマージン	5.8%	→ 7.8%
		ROE	15.5%	→ 17.35%
社会関係資本	DXによる 社会・産業の アップデート	株主還元	配当性向	0% → 0%
		事業領域 の拡大	M&A企業数	0社 → 3社
			顧客数	192社 → 365社
人的資本	多様な人材 の活躍	女性活躍	女性役員比率	12.5% → 20%
		女性管理職比率	3.2% → 10%	
	社員の 能力開発	社員数	365人 → 537人	
		PM数	48人 → 110人	
	働きがい のある 環境作り	従業員 エンゲージ メント	エンゲージメント スコア※2	49.8 (B) → 55以上 (BBB)
		働きやすさ	男性育休取得率	33.3% → 50%

※1 BLAS：自社開発の機器設置に特化したシステム。一日に数千件動く現場の管理やその前工程（機器準備、現地情報確認等）、後工程（レポート作成等）の効率化を実現し、設置DXを実現。

※2 エンゲージメントスコア：会社と従業員間の相互理解度合いや相思相愛度合いを定量化したもの（出典：株式会社リンクアンドモチベーション モチベーションクラウド）

中期経営計画 3 カ年の業績目標推移

2024年～2026年の中期経営計画における売上高・EBITDA・EBITDAマージンの3か年推移となります。
(将来的なM&Aの影響は除く)



中期経営戦略

1. モバイルのシェア維持・拡大

5Gエリア構築から6Gエリア構築に向け、情報収集を行いながら体制維持及び新規顧客へのアプローチも行う。

2. IoTシフトを進め第2の柱に

機器設置のフロー案件から監視・保守のストック案件に拡大。またBLASを有償化しSaaSとして提供。
IoTの顧客に対し、アップセル、クロスセルとなりうる企業のM&Aも積極的に行う。

3. ITインフラ領域に事業拡大

サーバーやネットワーク関連のITインフラにて、参入障壁の低い保守領域から参入し、より高単価な上流工程に拡大。

KPIについて

事業成長をよりわかりやすく理解いただけるように、下記をKPIとしています。

事業成長を判断するKPI

IoT機器設置台数

収益性・安定性を判断するKPI

エンジニア稼働人員数

■KPI設定の背景

当社はインフラテック事業の1セグメントであり、一顧客から複数サービスの取引が発生しているため、サービス別のKPIではなく、横断的に判断できるKPIとして**IoT機器設置台数**と**エンジニア稼働人員数**（モバイル以外のサービス含む）と設定しました。

事業成長を判断するKPIはIoT機器設置台数、収益性・安定性を判断するKPIはエンジニア稼働数となっており、新規顧客開拓を行いIoT機器設置台数を伸ばし、顧客との接点を増やすことでストック性のある案件の提案を行い、収益性・安定性を拡大していきます。

中期経営計画の基本戦略

全社

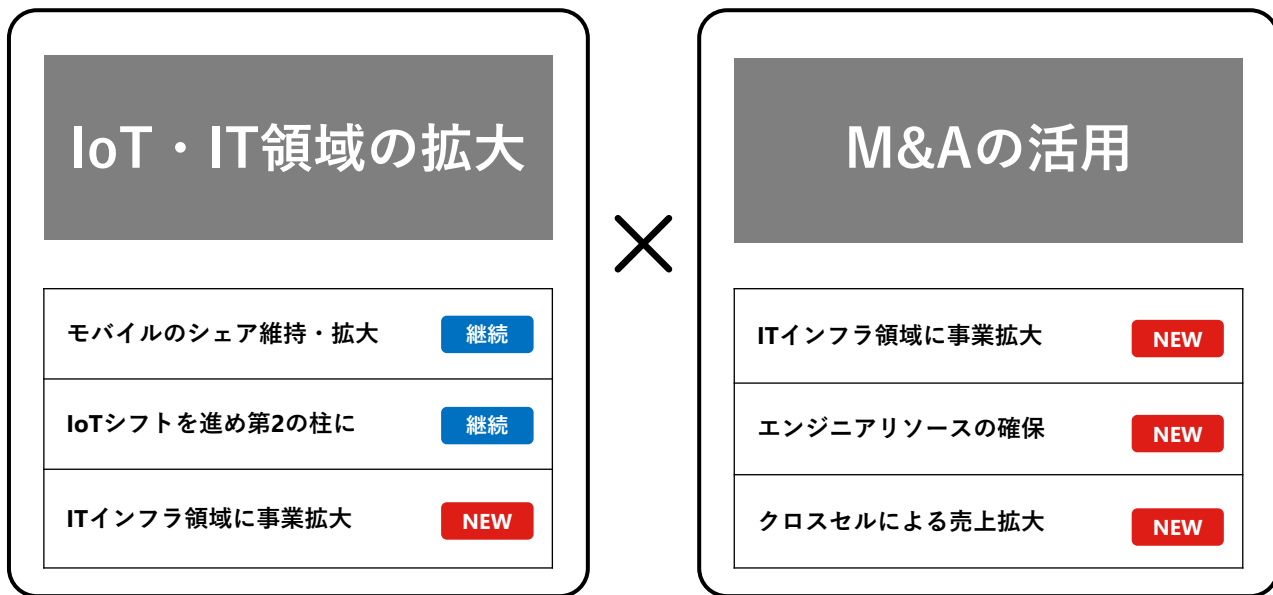
ビジネスモデル

弊社は「ICTで世の中をもっと便利に」というVisionのもと、社会的価値創造型企業として、ICTインフラ構築に関する価値提供に取り組んでいます。ICTで明日のあたりまえを創り、支えることで世の中をもっと便利にしていきたいと思います。

弊社は、モバイル・IoT・ITエンジニアリングの1事業3領域のビジネスを行っております。この3領域が成長することで、「シナジー」と「リスク分散効果」のメリットがさらに増すと考えております。各事業でのノウハウを他の事業にも活用しながら、ICTインフラ構築を進め、社会的価値の提供を継続してまいります。

中期経営計画実現に向けた戦略

2030年ビジョンのゴール到達に向けて、新中計期間となる2026年度までの3年間で祖業であるモバイルエンジニアリングサービス以外の柱を創り、育てる変革期と位置づけています。M&Aなどの社外投資に加えて、IoTなどの成長ドライバー領域への戦略投資を推進し、2026年度以降の業績貢献を確実なものとしてまいります。

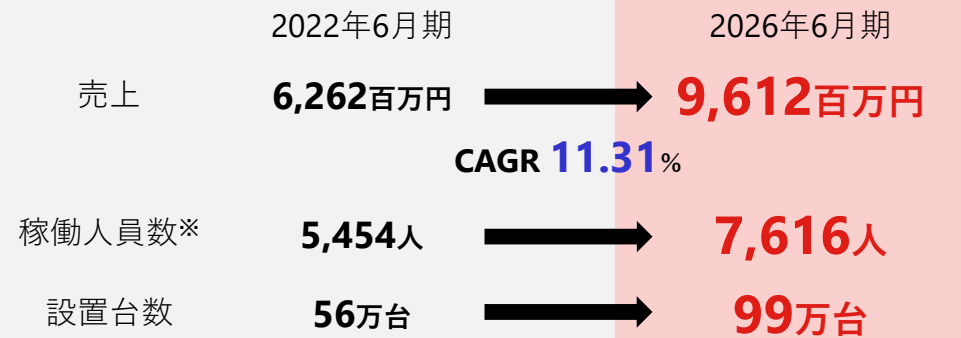
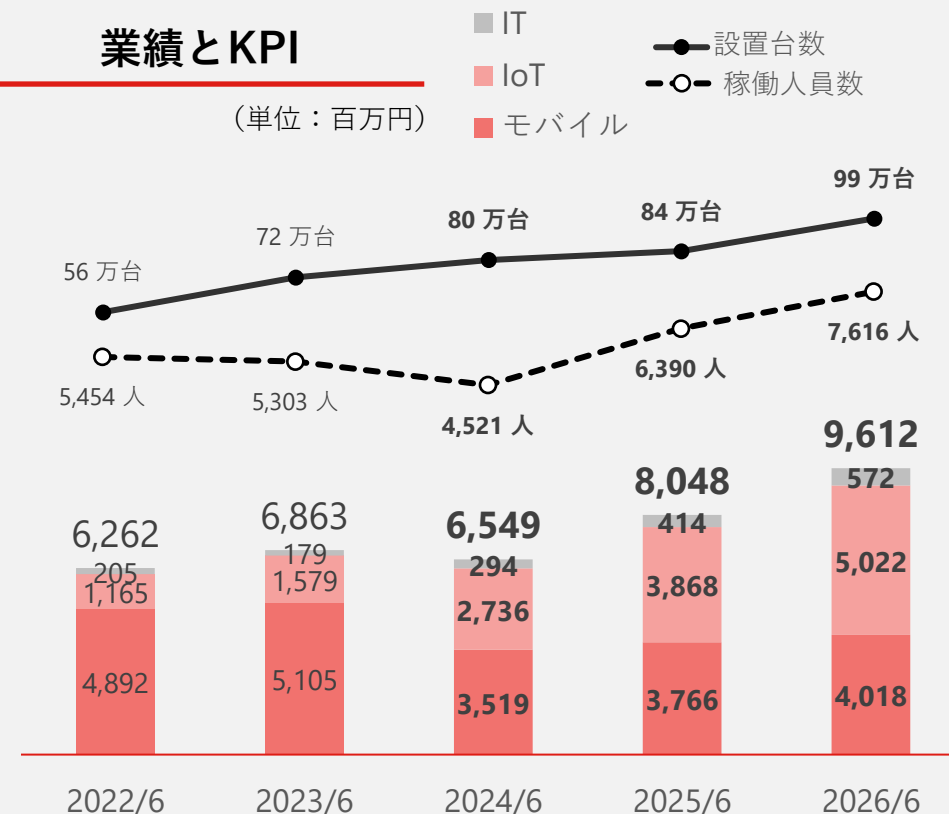


※ 稼働人員数：モバイル・IoT・ITエンジニアリングサービスのプロジェクトに従事し、原価性のあるベシス従業員、パートナーエンジニアの総稼働人員数の合計。

※ 2024年6月期にサービスセグメントの再定義を行ったため2023年6月期以前と2024年6月期で差分が発生。開示情報のため修正はしないが、2023年6月期以前にモバイルで2024年6月期にIoTに変わった稼働数は2022年6月期105人、2023年6月期106人、その他からIoTに変わった稼働数は2022年6月期1人、2023年6月期53人

業績とKPI

(単位：百万円)



ビジネスモデル

通信キャリアから発注されている携帯電話やWi-Fiに関する無線基地局工事、運用保守、各種プロジェクト支援業務を行っています。モバイルエンジニアリングサービスの特徴は顧客先に常駐し基地局の構築、運用、保守、各種プロジェクト支援を行うストック型案件が全体の6割強を締めており、安定した収益構造となっています。

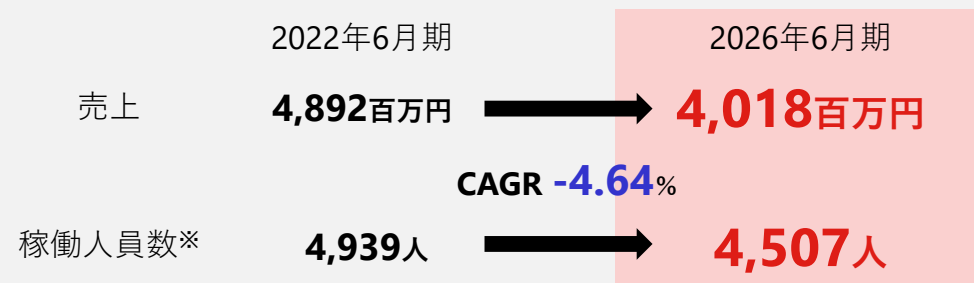
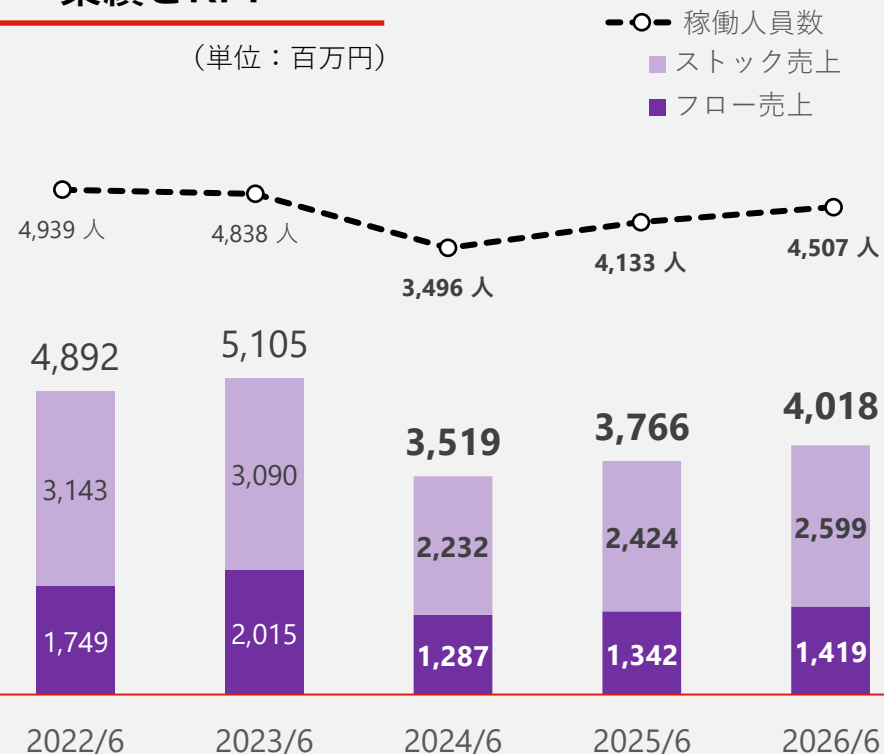
中期経営計画実現に向けた戦略

通信キャリアの設備投資は一時的に減少し、6Gの構築までコスト抑制要請は進むことが予想されるため、現在のシェアを維持し、売上総利益の改善を行うことで収益の確保を行います。既存取引先のソフトバンク・KDDI・楽天モバイル以外に、NTTドコモなど新領域へのアプローチも進めていきます。



業績とKPI

(単位：百万円)



※ 2024年6月期にサービスセグメントの再定義を行ったため2023年6月期以前と2024年6月期で差分が発生。開示情報のため修正はしないが、2023年6月期以前にモバイルで2024年6月期にIoTに変わった稼働数は2022年6月期105人、2023年6月期106人

ビジネスモデル

生活インフラ領域の検針メーターのスマートメーター化及びIoTネットワークの構築、機器設置、運用保守業務を主に行っています。IoTエンジニアリングサービスの特徴は、スマートメーターやスマートロックなどのIoT機器を設置から運用監視・障害対応・現地保守までのトータルソリューションを全国展開していることです。

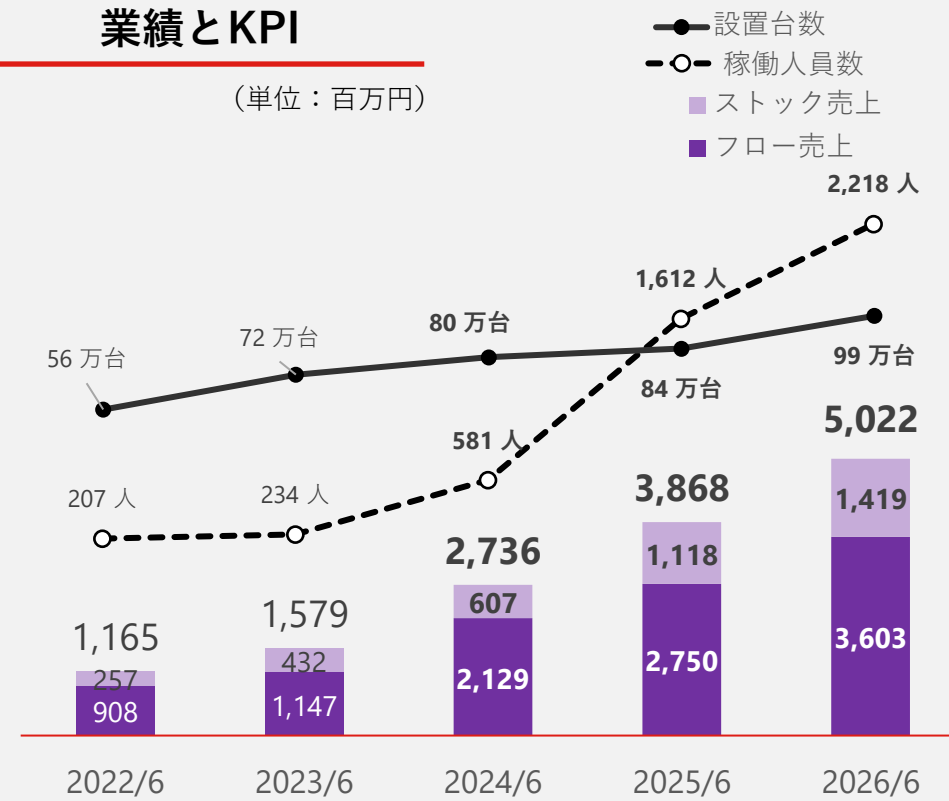
中期経営計画実現に向けた戦略

顧客先での常駐支援やBPO支援、全国対応可能な監視保守の拡大などのストック型案件を拡大し、安定した収益構造を目指します。IoTの設備投資はこれからも上昇トレンドであり、IoT機器設置数も増加することが予想されます。IoT機器の増加と共にBLAS等のSaaS販売による収益の多様化や予兆監視機能等の実装予定など、ワンストップサービスの実現を進めていきます。



業績とKPI

(単位：百万円)



	2022年6月期	2026年6月期
売上	1,165百万円	5,022百万円
		CAGR 53.28%
稼働人員数	207人	2,218人
設置台数	56万台	99万台

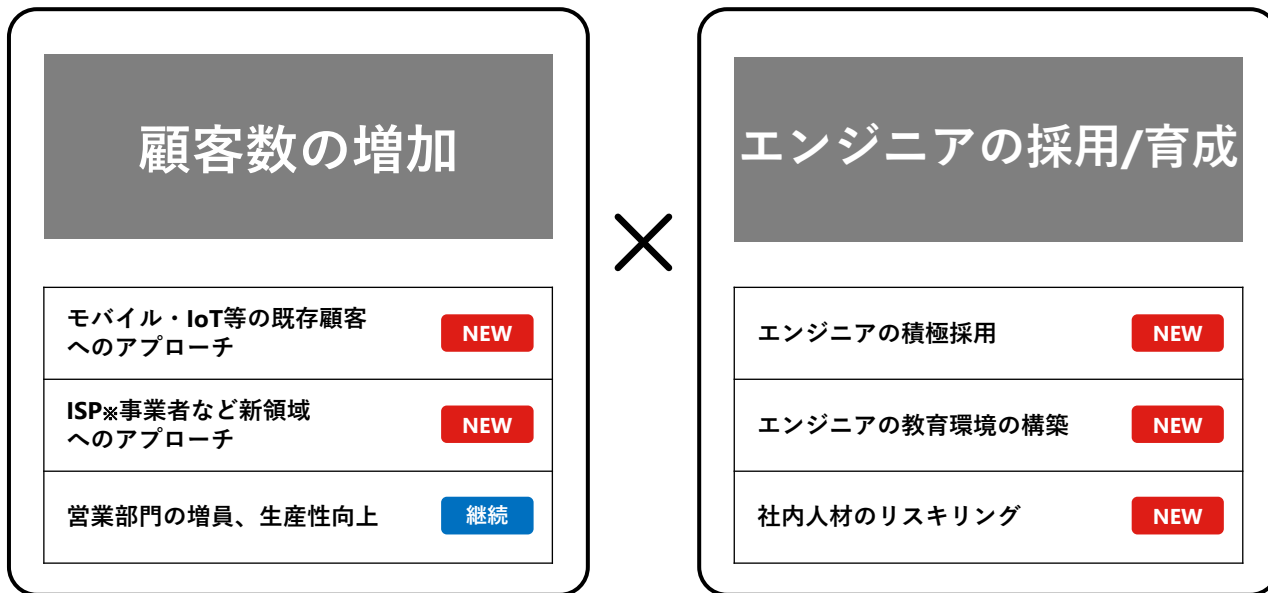
※ 2024年6月期にサービスセグメントの再定義を行ったため2023年6月期以前と2024年6月期で差分が発生。開示情報のため修正はしないが、2023年6月期以前にモバイルで2024年6月期にIoTに変わった稼働数は2022年6月期105人、2023年6月期106人、その他からIoTに変わった稼働数は2022年6月期1人、2023年6月期53人

ビジネスモデル

ITエンジニアリングは主に電気通信事業者のネットワーク・サーバー・クラウド等のITインフラに特化したエンジニアリングサービス。RPAは、コンサルティングから開発・運用保守まで、上流から下流までワンストップサービスを提供しております。

中期経営計画実現に向けた戦略

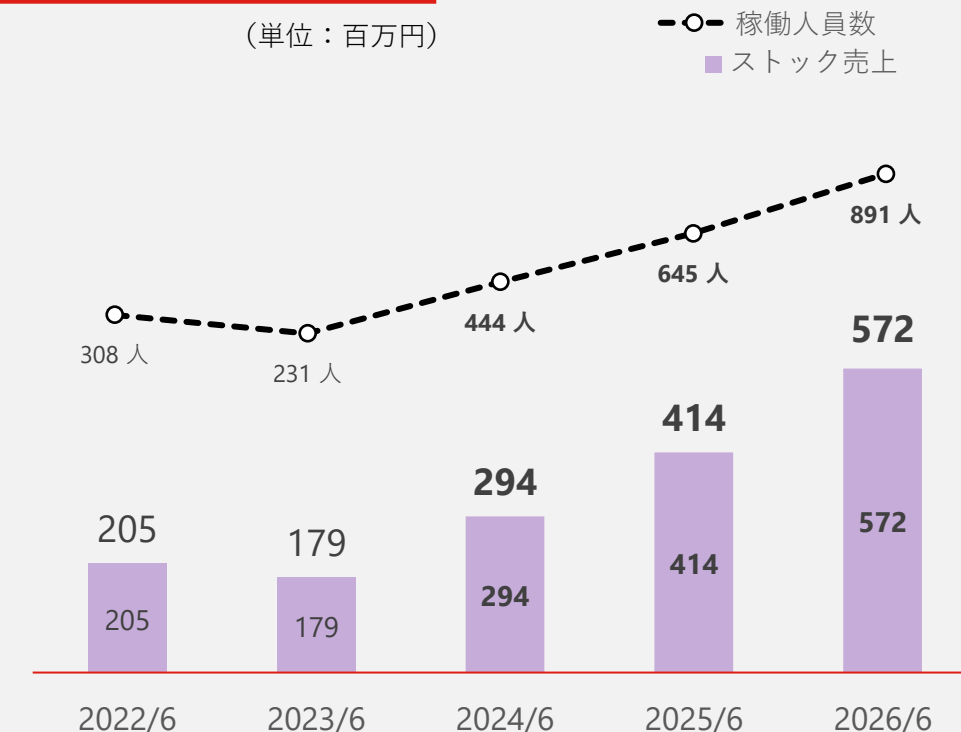
ITエンジニアリングサービスに関して、保守業務などの下流から領域拡大を進め、ノウハウ蓄積と共に高単価の上流領域へ事業を拡大させていきます。ITエンジニアリングサービスは客先常駐などのストック型案件を前提にしており、安定した収益構造を目指すことが出来ます。対応可能領域拡大の為にネットワークエンジニアの育成スキームを構築し、クラウド・サーバーなどの各領域のプロ人材育成を可能にする教育体制強化を進めつつ、ITエンジニアリングサービスの営業強化を行い収益増加を進めていきます。



※ ISP (Internet Service Provider) : 個人や企業などに対してインターネットに接続するためのサービスを提供する事業者
 ※ 2024年6月期にサービスセグメントの再定義を行ったため2023年6月期以前と2024年6月期で差分が発生。開示情報のため修正はしないが、2023年6月期以前にその他で2024年6月期にIoTに変わった稼働数は2022年6月期1人、2023年6月期53人

業績とKPI

(単位：百万円)

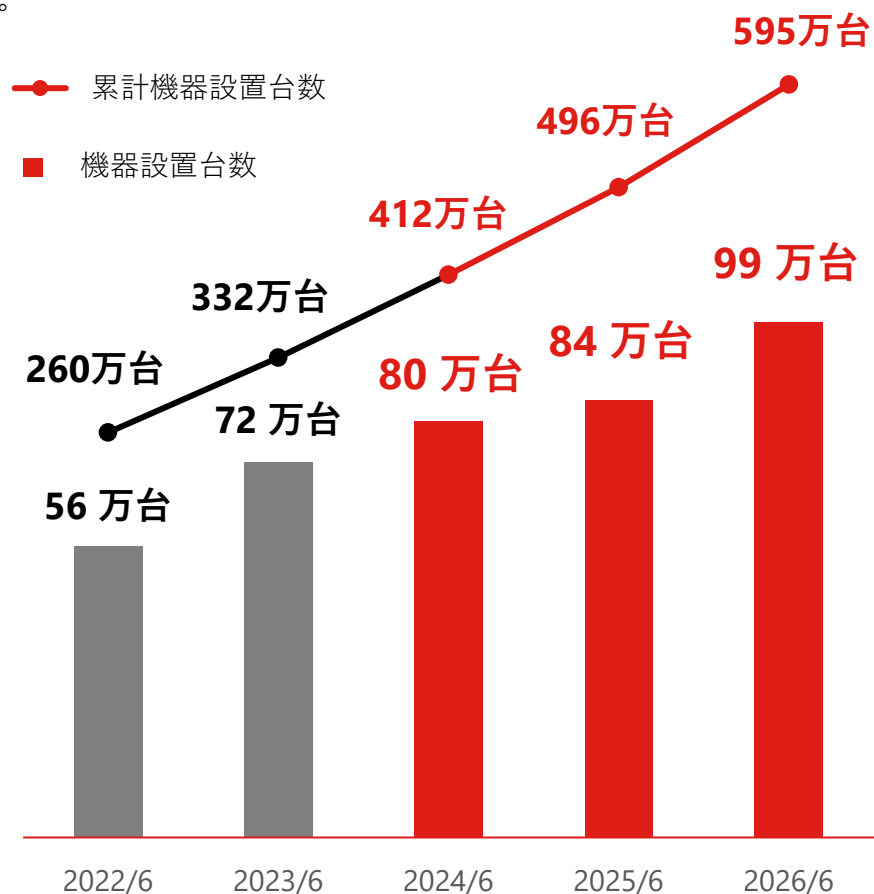


KPIの推移と計画

IoT機器設置台数

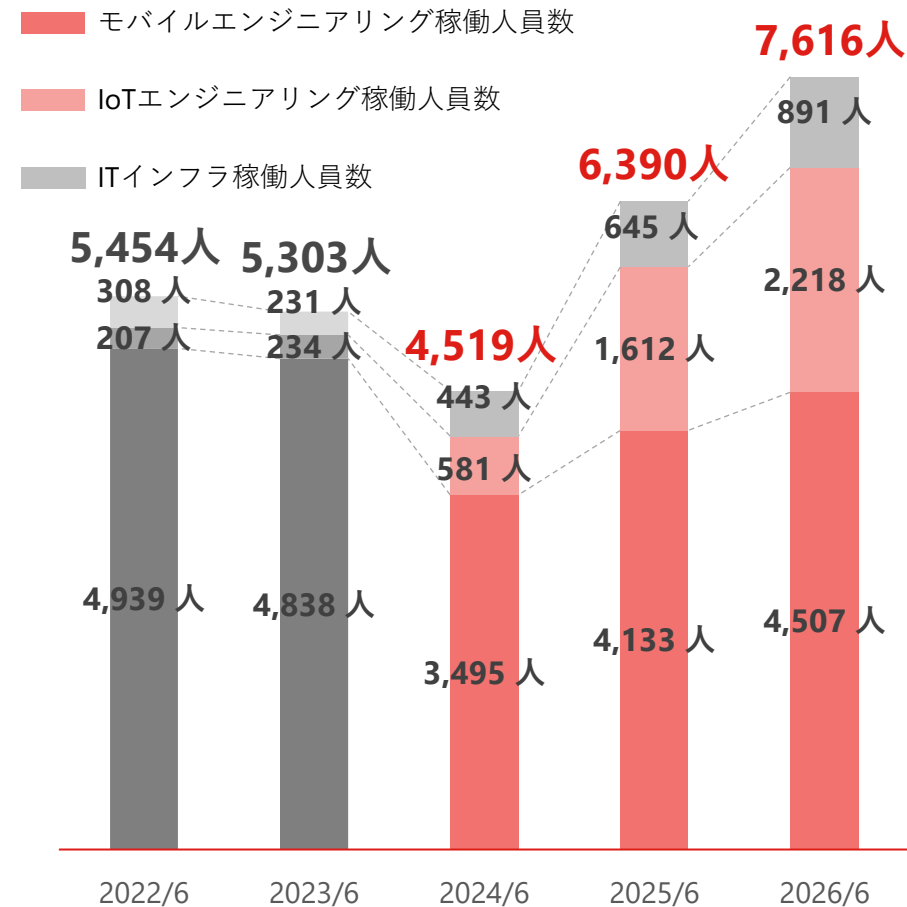
IoT分野は競合が少なく、引き合いが多い状況です。積極的な新規顧客開拓を行いIoT機器設置台数を伸ばし、顧客との接点を増やしていきます。

IoT機器設置台数を積上げていった結果、設置フェーズから運用保守フェーズに移行した際の監視・保守のストック性のある案件の引き合いも多くなっているため、IoT機器設置台数を伸ばしていくことが事業拡大において非常に重要となります。



エンジニア稼働人員数

通信キャリア向け以外にもIoT関連プロジェクト支援や、RPA導入支援、ネットワーク保守等の弊社エンジニアが客先に常駐する形態の案件を増やしていくことで、収益性が上がり、ストック案件による安定性も増すため、IoT機器設置をフックに積極的な追加提案を行い、エンジニア稼働人員数を増やしていきます。



※ 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）。

TAM

「Reborn Basis」をテーマにIoTインフラ、ITインフラ領域への事業拡大を加速していきます。
4.2兆円以上のTAMの事業領域で、サステナブルな社会を支えるICTインフラの構築・維持を推進していきます。

IoT

電力スマートメーター
電力事業者様向けの自動検針用スマートメーター設置

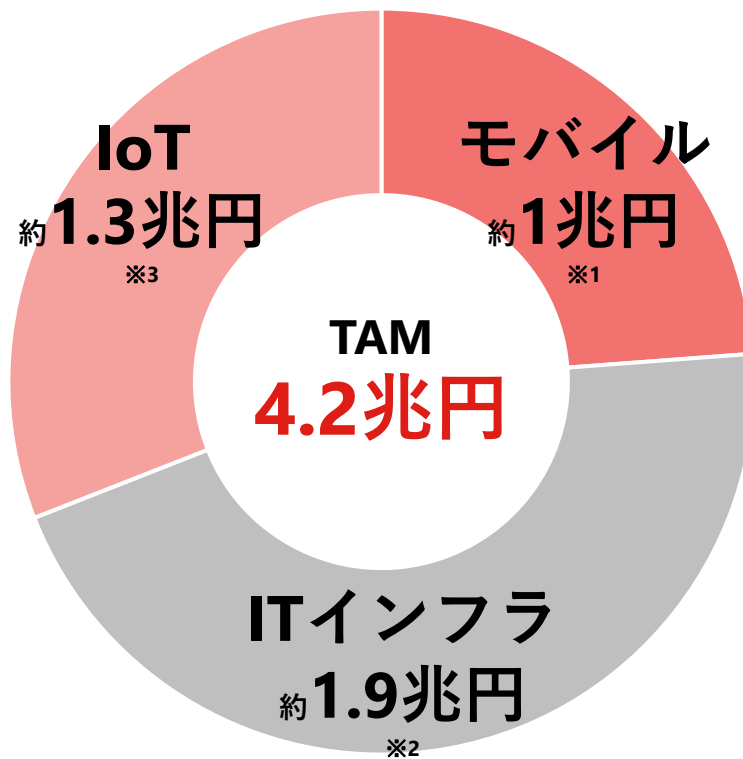
ガスNCU
LPガス事業者様向けの自動検針用スマートメーター設置

水道スマートメーター
水道事業者様向けの自動検針用スマートメーター設置
取引開始に向けて順調に進捗

カメラ
セキュリティ・マーケティング用カメラソリューション導入支援
顔認証入退室用カメラ導入も順調に進捗

スマートロック
マンションやオフィスビルなどへのスマートロック導入支援

通信インフラ
LPWAやローカル5Gなどの通信インフラ整備
自治体における防災水位監視、農村インフラ省人化・活性化に向け、通信インフラ整備を支援



モバイル

基地局工事・保守
携帯電話基地局の工事案件などフィールド業務対応

運用・監視・保守
各キャリア様向けに通信インフラの構築、運用、監視等に係る一連の作業対応

ITインフラ

SES事業
ネットワーク・サーバー・クラウド等のITインフラに特化したソリューションを提供

RPA事業
コンサルティングから開発・運用保守まで、上流から下流までワンストップで対応

※1 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が約3兆円となっております。（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） 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・工事費2,750億円、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。 ※2 2024年度ITインフラストラクチャサービス市場約18,000億円（出典：IDC Japanプレスリリース「国内ITインフラストラクチャサービス市場予測を発表」）及び2024年度RPA市場約1,000億円（出典：IDC Japanプレスリリース「RPA市場に関する調査を実施」）の合計約1.9兆円にて算出しております。 ※3 自社調べ（種別ごとの作業単価×台数にて算出）

人事戦略

2030年ビジョン実現に向けた人事戦略の取組みの全体像となります。

ダイバーシティ経営

2030年ビジョンを実現するためには、ICTインフラの知識や経験を豊富に有する人材の育成・活躍が不可欠です。このような人材の育成・活躍を実現するために、多様な人材を企業組織に受け入れ、一人一人の能力を最大限発揮できる人材育成を行い、企業の成長と個人の幸福に繋がられるような「ダイバーシティ経営」について、全社を挙げて力強く推進して参ります。

人事戦略ポリシー

ダイバーシティ経営を実践するために、事業戦略実現に資する当社の理念にマッチした人材を採用し、個人の強みや個性を捉え、それらを余すことなく発揮できるような人材育成及びチーム創りを行うことで、企業価値向上に繋げて参ります。

人材育成・人材活用方針

人事戦略ポリシーの実現に向けて、人材育成・人材活用方針として「個人の成長」及び「チーム力の強化」を両輪とし掲げ、それぞれ加速させることで更なる会社の成長に繋げて参ります。

これらを実現するために、「多様な人材獲得」、「多様な働き方」、「多様なキャリアパス」、「多様な成長支援」を整備することで、「個人の成長」と併せて多様な個性や強みを最大限活かす「チーム力の強化」を実現し、企業価値の向上に努めて参ります。

2030年ビジョン

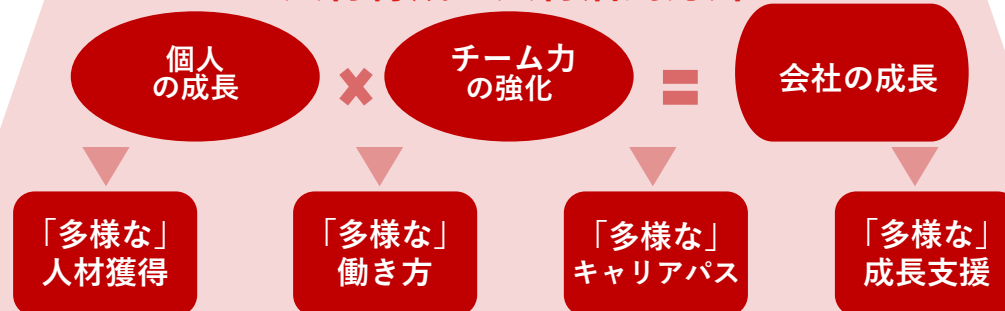
ダイバーシティ経営

多様な人材を企業組織に受け入れ、
一人一人の多様性を活かしながら
Basisの成長と社員の幸せを実現する

人事戦略ポリシー

一人一人の人生や価値観を尊重し、
個人の強みと個性を余すことなく発揮する

人材育成・人材活用方針



人事戦略 目指すべき姿と実現に向けた取り組み

事業環境の変化や会社の成長に伴う事業・組織の進化・拡張のフェーズにおいて、
当社の人事戦略ポリシーをアップデートし、人的資本及び企業価値を向上させる取組みを強化しています。

現状の課題

重点アクション

目指すべき姿

「多様な」 人材獲得

組織ビジョンを実現するための採用になっていない、多様な人材を受け入れられていない

- 多様な人材が同じ方向を目指して活躍する前提として、Credoに共感する人材が集まる採用の仕組み作り
- 多様な採用手法（リファラル採用、アルムナイ採用等）の拡充

中長期の事業ビジョンから逆算された人材ポートフォリオを基に戦略的な採用ができており、多様なバックグラウンドを持った人材が採用できている

「多様な」 働き方

一定の選択し得る働き方はあるが、一人一人に合った働き方までには整備されていない

- 時間や場所にとらわれない働き方の実現に向けた制度導入の検討（スーパーフレックスタイム、時短勤務制度等）

個人のライフスタイルやライフステージに合わせて「個が生きる」柔軟な働き方が用意されている

「多様な」 キャリアパス

キャリア支援が整備されていない、ジョブローテーションが少ない

- 中長期の事業ビジョンに紐づいたキャリアパスの再設計と社員への明示
- キャリア形成を目的としたジョブローテーションの仕組み作り

社員一人一人に合ったキャリア選択が可能なキャリアパスが充実している

「多様な」 成長支援

画一的な研修制度で、一人一人の個人の成長を意識した育成施策が豊富に整備されていない

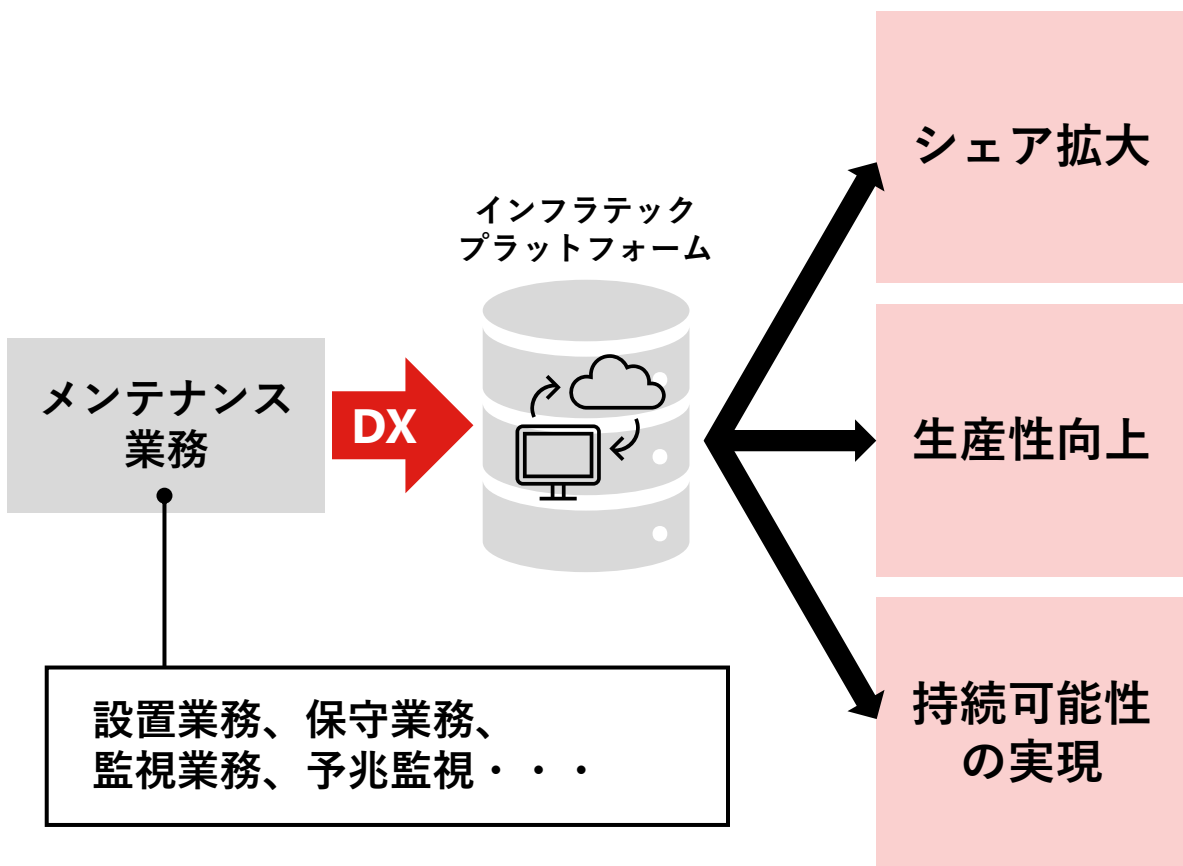
- 個人の強みや個性を伸ばすための基礎力強化研修（目標達成力、問題解決能力、ロジカルシンキング）
- 学んだ事を実務で確実に活かすための支援体制（チューター制度、自主勉強会）

社員一人一人の個性が尊重され、強みを伸ばす教育や成長支援の機会が充実している

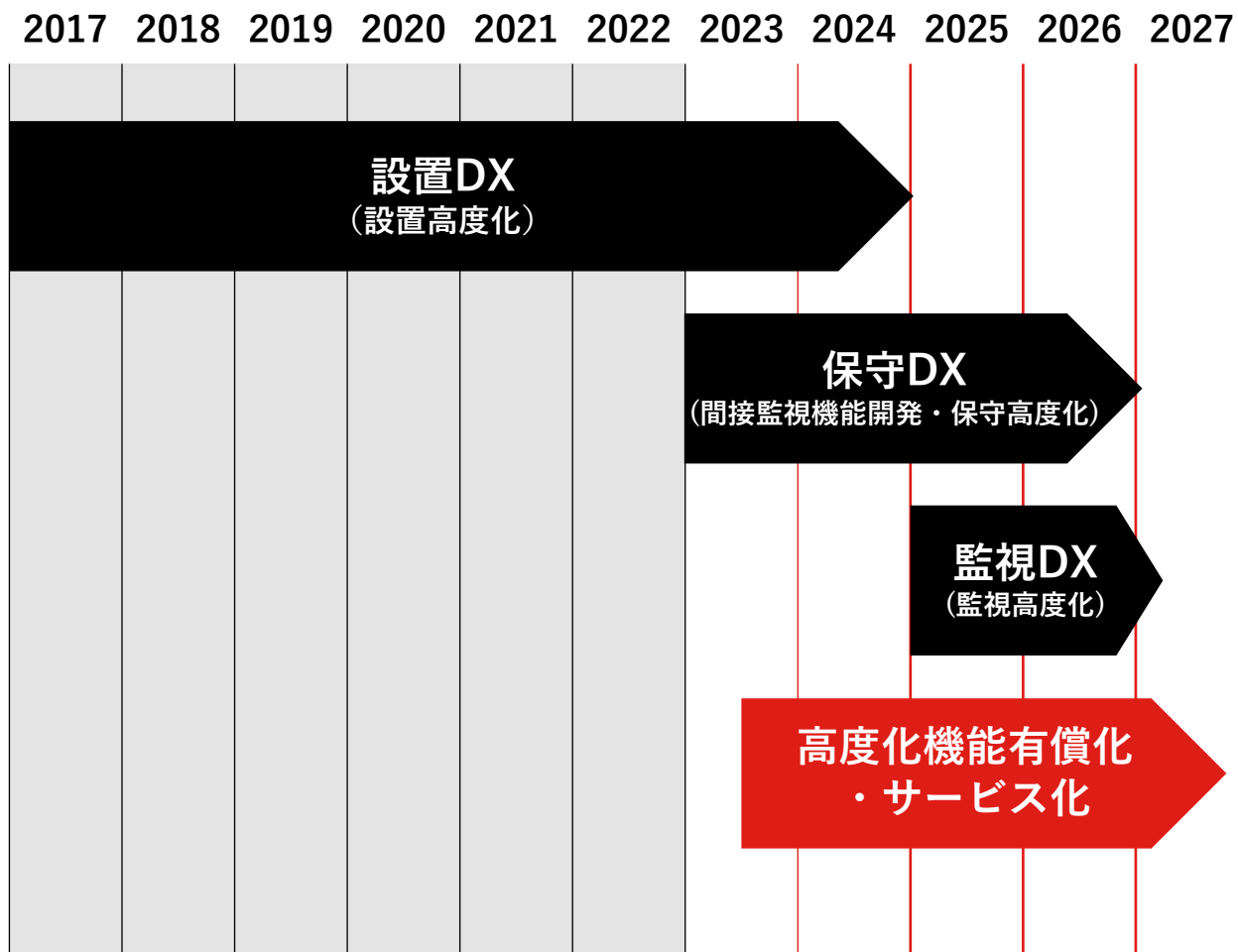
DX戦略

通信業界におけるメンテナンス業務の高度化（DX）を行い、インフラテックプラットフォームを築くことで、競争優位及び業界シェア拡大の実現と業界共通課題の生産性向上、そしてICTインフラの持続可能性を実現します。

DX戦略の概要



DX戦略のスケジュール



投資戦略

事業成長や収益性のKPIであるIoT機器設置台数や稼働人員数に直結する「人材」及び「営業」へ継続投資します。またSaaSビジネス構築に向けたBLAS機能追加などのDX戦略に対しても投資を行っていきます。

	売上高	戦略コスト計			
		採用・教育	営業	自社プロダクト開発	
2023年 6月期	6,863 百万円	184.2百万円	98.1百万円	62.2百万円	23.9百万円
		投資実績	採用人数 63人増 管理職数 11人増	営業体制 6人（前年比 4人増） 通期累計取引社数 192社（前年比 32社増）	BLASの外販製品化完了
2024年 6月期	6,549 百万円	258.4百万円	130.4百万円	87.6百万円	40.4百万円
		期待効果	採用人数 43人増 PM数 12人増	営業体制 13人（前年比 7人増） 通期累計取引社数 243社（前年比 51社増）	BLAS機能追加 （設置DX）
2025年 6月期	8,046 百万円	334.7百万円	156.1百万円	132.8百万円	45.8百万円
		期待成果	採用人数 66人増 PM数 20人増	営業体制 19人（前年比 6人増） 通期累計取引社数 300社（前年比 57社増）	BLAS機能追加 （保守DX）
2026年 6月期	9,612 百万円	428.0百万円	212.8百万円	167.9百万円	47.3百万円
		期待成果	採用人数 63人増 PM数 30人増	営業体制 21人（前年比 2人増） 通期累計取引社数 365社（前年比 65社増）	BLAS機能追加 （監視DX）

M&A戦略

ベイシスの既存事業との高い親和性と高い成長が見込める企業を中心にM&Aを積極的に進めてまいります。
また、エンジニアリソース獲得のためのアクハイアリングも進めてまいります。

1

既存事業の拡大

未開拓領域や既存商材をフックとしたクロスセル・アップセルが見込める領域に強みを持った企業且つ、M&A後の売上高成長率10%以上が見込める企業を対象としたM&A。

対象企業

ネットワーク系SES
SaaS
IoT導入コンサル

2

リソースの獲得

ベイシスが保有していない技術・サービスを保有している企業を対象とします。また、ネットワーク系SESのエンジニアリソースや自社開発を行うエンジニアリソースの拡充が可能な企業を対象としたM&A。

対象企業

ネットワーク系SES
システム開発会社
Sler

3

営業利益確保

のれん負けしない企業を対象に、低バリエーションでのM&Aを行います。EBITDA倍率5~7倍程度を対象とします。

対象企業

EBITDA倍率5~7倍程度

サステナビリティへの取り組み

目指すべき社会の実現に向け、企業理念・中期経営計画・ステークホルダーからの期待を反映したマテリアリティを特定し、3か年ごとの中期経営戦略の策定に合わせ見直し、設定してまいります。

マテリアリティ特定プロセス



STEP 1 : 候補となる課題の抽出

ESG・SDGsやSASBスタンダードなどの国際的なコンセンサスや各種ガイドラインを社会課題の主な根拠として参照し、当社事業と強く関連し得る課題を経営陣と従業員を代表した社員複数名で検討を重ね、マテリアリティ要素を抽出しました。

STEP 2 : 重要度の評価

マテリアリティ要素案について、当社経営陣と意見交換を行い、その妥当性を検証するとともに経営課題との関連性を踏まえ、各要素について経済性と社会性の2軸で評価しました。

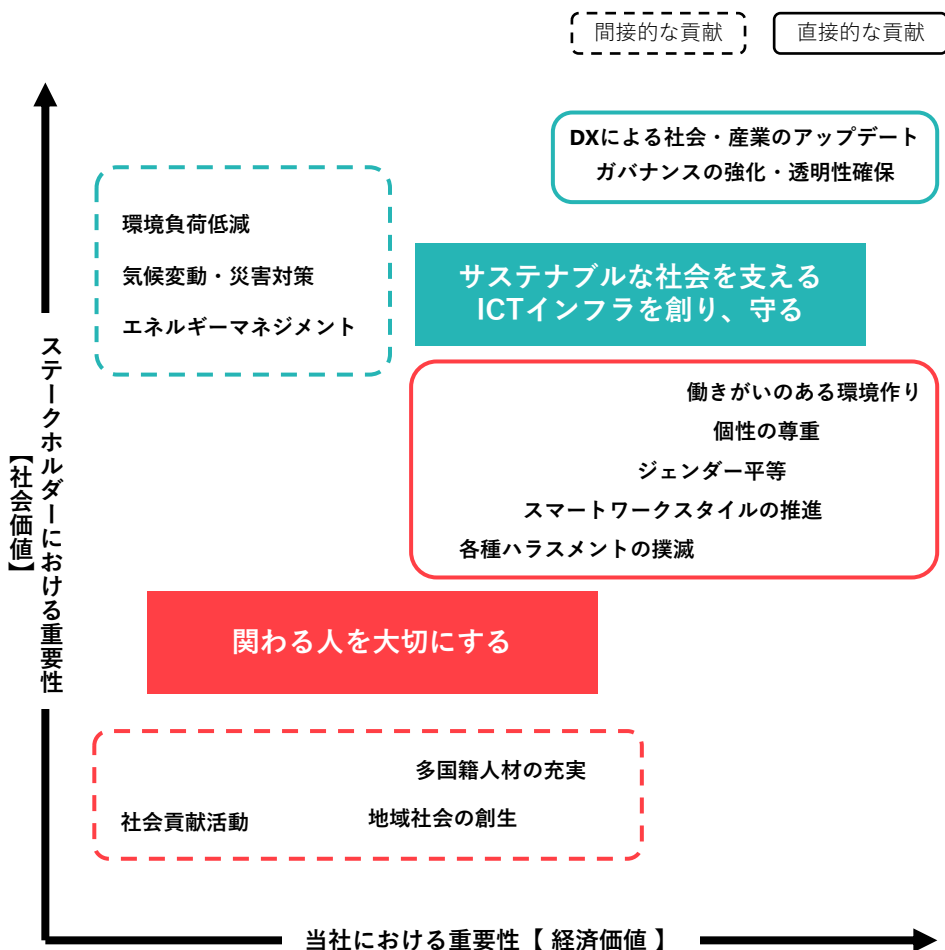
STEP 3 : マテリアリティの特定

当社の経営会議において、経営陣における協議と承認を得て、マテリアリティとして決定いたしました。

サステナビリティへの取組

サステナビリティに関わる活動をマトリックス図にて重要度を可視化し、各重点テーマでの具体的な取組を「サステナビリティ及び具体的な取組」として設定しました。事業推進と共に社会への価値提供を進めてまいります。

マテリアリティマトリックス図



マテリアリティ及び具体的な取組

マテリアリティ	重点テーマ	ESG	具体的な取組	成果指標	関連SDGs項目
サステナブルな社会を支えるICTインフラを創り、守る	DXによる社会・産業のアップデート	ES	①モバイルエンジニアリングの事業推進	サービス別売上、KPI進捗(稼働数、設置台数)	9 気候変動に関する責任ある消費, 11 持続可能な都市とコミュニティ, 13 気候変動対策
		ES	②次世代インフラ構築の推進	サービス別売上、KPI進捗(稼働数、設置台数)	9 気候変動に関する責任ある消費, 11 持続可能な都市とコミュニティ, 13 気候変動対策
		SG	③Basisパートナーズの拡大	ベイシspartner登録社数	8 持続可能な消費, 9 気候変動に関する責任ある消費, 17 パートナーシップ
	ガバナンス強化 透明性確保	SG	④労働安全管理体制の充実	人身災害・重大な設備事故(基本0の継続)	16 平和と公正な社会, 17 パートナーシップ
関わる人を大切にする	多様な人材の活躍	SG	⑤女性役員比率の向上	女性役員比率	5 性別平等, 10 人や国の不平等の解消
		S	⑥女性管理職比率の向上	女性管理職比率	5 性別平等, 10 人や国の不平等の解消
	働きのいい環境作り	S	⑦キャリアデザインの支援及び評価制度の拡充	プロジェクトマネージャー数	8 持続可能な消費
		SG	⑧従業員エンゲージメント向上施策の実施	エンゲージメントスコア	5 性別平等, 8 持続可能な消費
		S	⑨男性育休取得率向上	男性育休取得率	8 持続可能な消費



Basis