



ベシス株式会社

2025年6月期 第2四半期決算説明資料

証券コード：4068



IRメール配信登録

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

2025年2月

四半期業績報告	P 2
中長期経営計画および2025年6月期重点施策	P 11
2025年6月期 通期業績予想	P 24
Appendix	P 28

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。

四半期業績報告



業績ハイライト

売上高	3,920 百万円	前年同期比 135.9% (+1,036 百万円)	進捗率 49.5%
-----	------------------	-------------------------------------	---------------------

営業利益	91 百万円	前年同期比 - (+159 百万円)	進捗率 89.0%
------	---------------	------------------------------	---------------------

- 売上高は、IoTエンジニアリングサービスが引き続き高成長を維持し、前年同期比135.9% (+1,036百万円) と、第2四半期売上高として過去最高を更新。
- 営業利益は、▲37百万円の計画に対し、91百万円の黒字で着地。当初計画を上回る高利益案件の受注が進むとともに、顧客への販売単価向上を目的とした価格交渉による売上総利益の改善が奏功。売上総利益率は20.9%の計画に対し、23.1%へと向上し、収益性が改善。
- 業績予想について、通期営業利益を135百万円（当初予想 + 30.9%）に上方修正。詳細はP25に掲載。

PLサマリー

売上高は、IoTエンジニアリングサービスが引き続き高成長を維持し、前年同期比・業績予想をともに上回って着地。売上総利益率も引き続き改善が進み、業績予想よりも2.1%上回る水準に。

	2024年6月期 第2四半期 実績 ※単体	対売上高 比率	2025年6月期 第2四半期 予想 ※連結	対売上高 比率	2025年6月期 第2四半期 実績 ※連結	対売上高 比率	前年同期差 (前年同期比)	業績予想差 (業績予想比)
(単位：百万円)								
売上高	2,884	-	3,701	-	3,920	-	+1,036 (135.9%)	+219 (105.9%)
売上総利益	655	22.7%	775	20.9%	905	23.1%	+249 (138.1%)	+129 (116.7%)
販管費及び一般管理費	722	25.1%	813	22.0%	813	20.7%	+90 (112.5%)	0 (100.0%)
営業利益	▲67	▲2.3%	▲37	▲1.0%	91	2.3%	+159 (-)	+129 (-)
経常利益	▲68	▲2.4%	▲45	▲1.2%	83	2.1%	+152 (-)	+128 (-)
当期純利益	▲58	▲2.0%	▲66	▲1.8%	50	1.3%	+109 (-)	+117 (-)
1株あたりの当期純利益(円)	▲31.59	-	▲35.71	-	27.64	-	+59	+63
EBITDA	▲48	▲1.7%	0	0.0%	128	3.3%	+177 (-)	+128 (19861.1%)

売上高および営業利益の推移

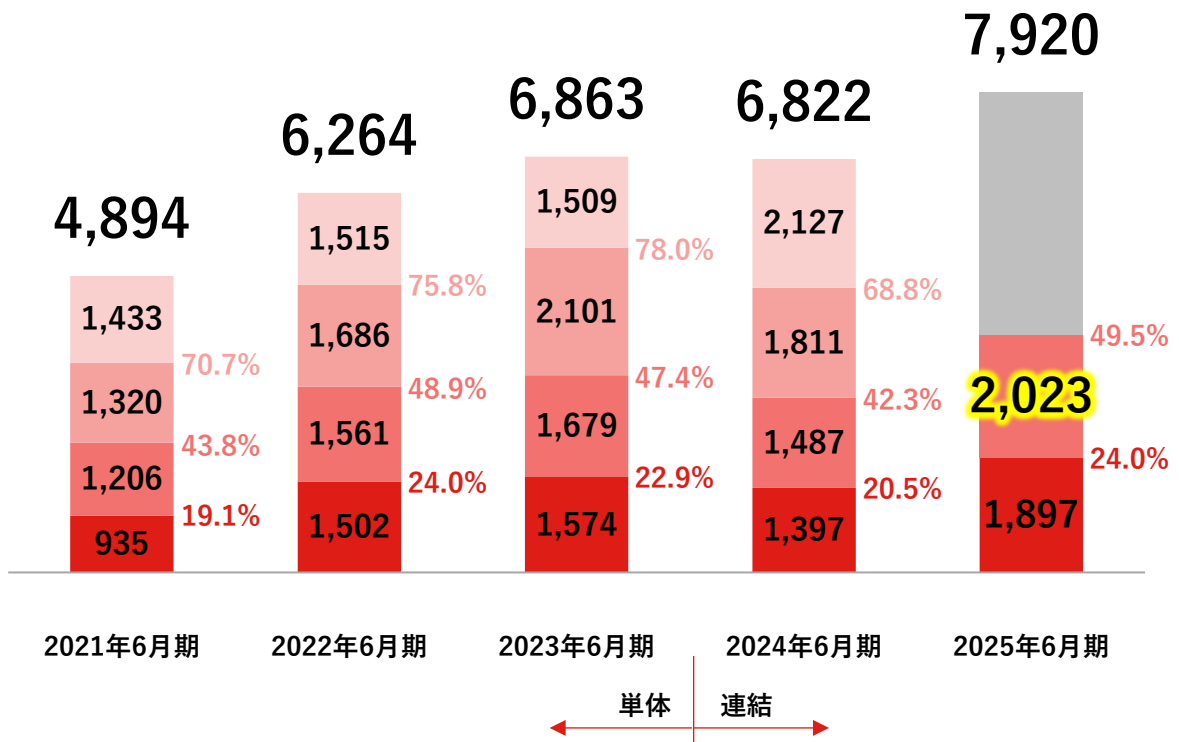
売上高は第2四半期売上高として過去最高を更新。

営業利益は戦略投資による短期的な赤字を脱し、売上高拡大に伴い黒字化。

売上高推移

(単位: 百万円)

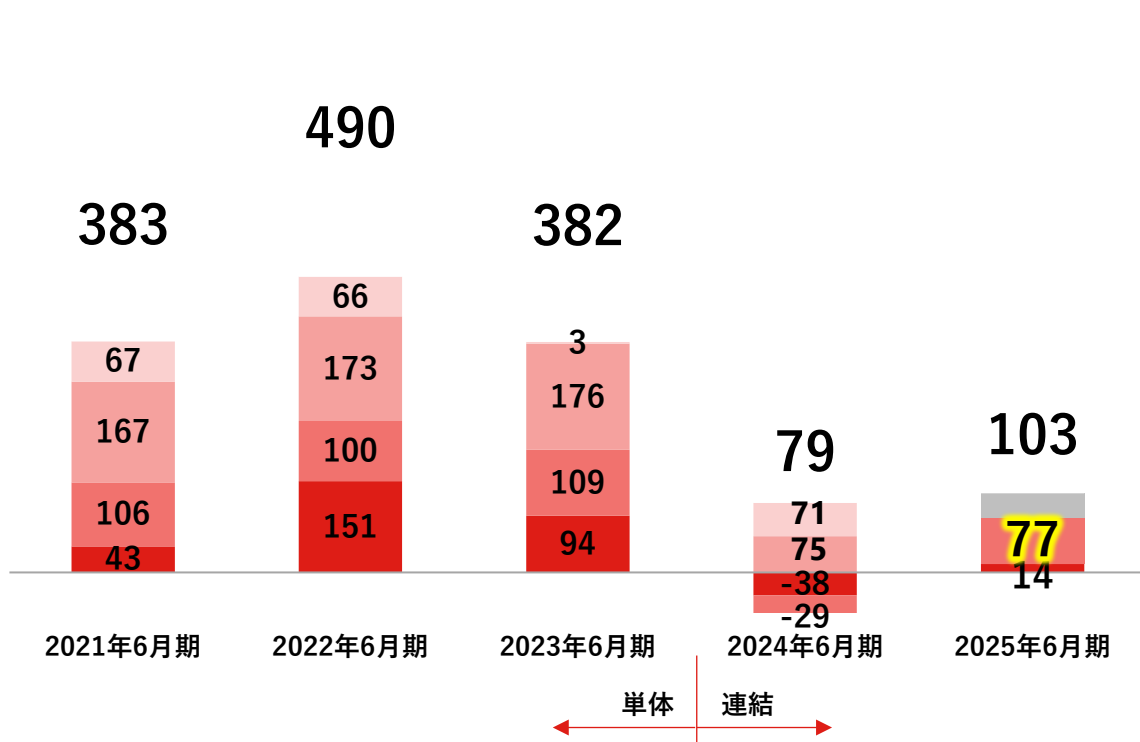
■ 第1四半期 ■ 第2四半期 ■ 第3四半期 ■ 第4四半期



営業利益推移

(単位: 百万円)

■ 第1四半期 ■ 第2四半期 ■ 第3四半期 ■ 第4四半期



売上高（サービス内訳）

モバイルエンジニアリングサービス売上高

1,759 百万円

前年同期比

98.8% (▲21 百万円)

IoTエンジニアリングサービス売上高

1,527 百万円

前年同期比

151.4% (+518 百万円)

ITエンジニアリングサービス等のその他サービス売上高

633 百万円 (うち子会社の売上高 477 百万円)

前年同期比

672.5% (+539 百万円)

モバイルエンジニアリングサービスは、前年同期比（2024年6月期上期 vs. 2025年6月期上期）で98.8%と減収だが、第2四半期単独では103.8%となり、通信キャリアの投資抑制の影響は底を打った状況。

IoTエンジニアリングサービスは、前年同期比151.4%と引き続き高成長を維持。加えて、売上総利益率の高いストック案件の受注が進み、全体の利益率改善に貢献。

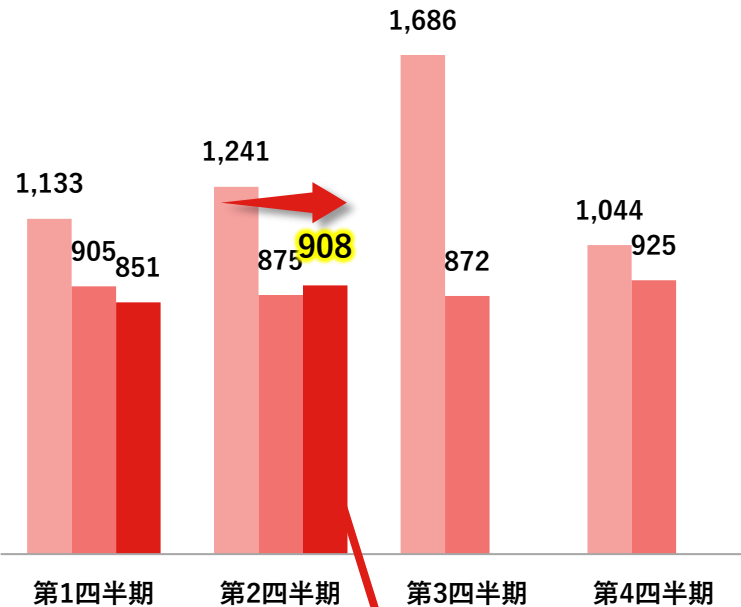
その他サービスは、ITインフラ案件の獲得やグループ会社の単価交渉が進展し、前年同期比672.5%と大幅に成長。なお、この「その他サービス」には、M&Aにより子会社化したアヴァンセ・アジル社の売上高477百万円を計上。

サービス別売上高推移

モバイルエンジニアリングサービス売上高推移

(単位: 百万円)

■ 2023年6月期 ■ 2024年6月期 ■ 2025年6月期

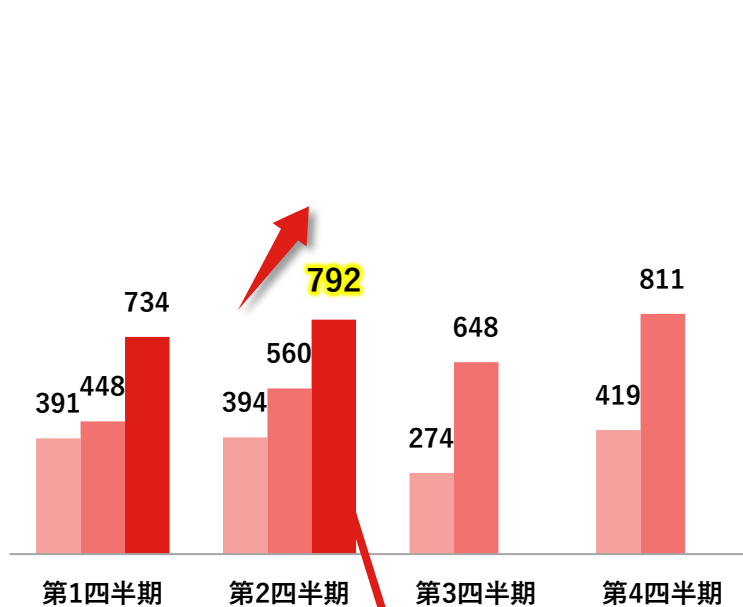


- ・ 前年同期比103.8%となり、通信キャリアの投資抑制による減少は底を打った状況。

IoTエンジニアリングサービス売上高推移

(単位: 百万円)

■ 2023年6月期 ■ 2024年6月期 ■ 2025年6月期

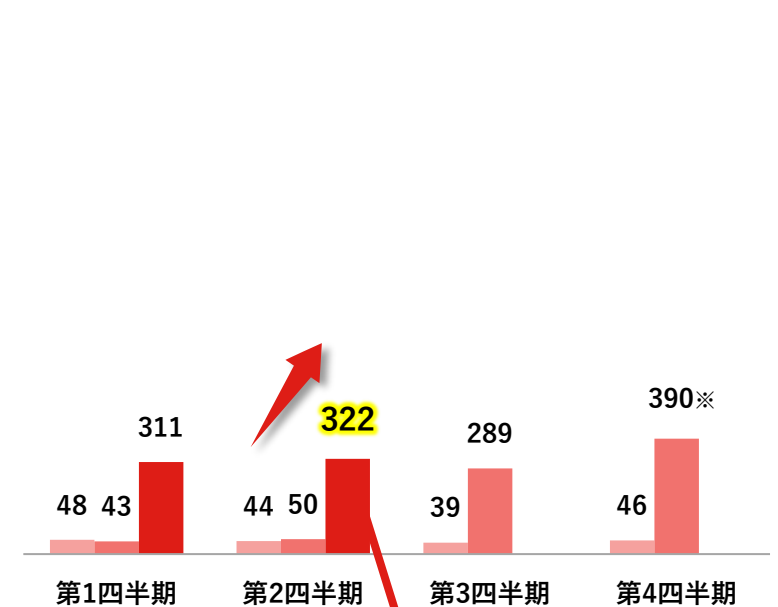


- ・ 引き続き高成長により増加推移
- ・ 特にスマートメーター案件と監視・保守のストック案件増加

ITエンジニアリングサービス等のその他サービス売上高

(単位: 百万円)

■ 2023年6月期 ■ 2024年6月期 ■ 2025年6月期



- ・ アヴァンセ・アジル社の売上高242百万円（上期合計477百万円）を計上
- ・ ITインフラ案件の獲得およびグループ会社の単価交渉が進む

※2024年6月期第4四半期については連結決算に伴いアヴァンセ・アジル社の3月～6月分の4ヶ月分の売上高を取り込み

BSサマリー

(単位：百万円)	2024年6月末 ※連結	2024年12月末 ※連結	増減額		2024年6月末 ※連結	2024年12月末 ※連結	増減額
流動資産	3,265	3,350	+85	流動負債	1,711	1,789	+77
現預金	970	1,072	+101	固定負債	304	279	▲25
固定資産	721	714	▲7	負債合計	2,015	2,068	+52
有形固定資産	126	120	▲6				
無形固定資産	368	368	±0	株主資本	1,970	1,996	+25
投資その他の資産	226	225	±0	純資産合計	1,970	1,996	+25
資産合計	3,986	4,064	+77	負債・純資産合計	3,986	4,064	+77

・資産

流動資産は、前年度から85百万円増加。営業活動による利益の増加に伴う現預金の増加(+101百万円)が主因。

・負債

流動負債は、前年度から77百万円増加。営業活動による利益の増加に伴う未払法人税の増加(30百万円)、および12月における発注増による買掛金の増加(16百万円)が主因。

	2024年6月末 ※連結	2024年12月末 ※連結
ROA	0.4%	1.3%

	2024年6月末 ※連結	2024年12月末 ※連結
ROE	0.9%	2.6%

	2024年6月末 ※連結	2024年12月末 ※連結
自己資本比率	49.4%	49.1%

	2024年6月末 ※連結	2024年12月末 ※連結
EBITDA	138百万円	128百万円

投資実績

採用・教育は、ITエンジニアの採用が難航し、採用数の進捗率は33.3%に留まった。下期は採用手法を見直し、計画の達成を目指す。営業、自社プロダクト開発は計画通りに推移。

	2025年6月期 計画		2025年6月期 投資実績		
	(単位：百万円) 計画値	期待投資成果	実績値 (累計)	対投資 計画比	投資成果
投資費用計	312	-	156	50.0%	-
採用・教育	84	採用人数 66人 (前年計画比 93.0%) PM数 20人増 (前年計画比 166.6%)	43	51.1%	採用人数 22人 (進捗率 33.3%) PM数 20人増見込
営業	113	通期累計取引社数 323社 (前期比 65社増) 外部顧問等を活用したトップ営業	52	46.0%	第2四半期累計取引社数 289社 (前期比 31社増、進捗率 47.6%) 大手エネルギー会社14社へトップ 商談実施済み、継続活動中
自社プロダクト開発	114	BLAS※1機能追加 (BPaaSモデル拡充および 有償販売実績の拡大)	60	52.6%	BPaaS※2拡販に向けた機能開発 Airionと共同でAI開発

※1 BLAS：P42で詳細説明
 ※2 BPaaS：P13で詳細説明

第2四半期トピックス

2024.11

IoT

東京大学発AIベンチャーAirion社との共同実証実験

ガスメーターに取り付けるNCU（※1）の設置精度確認業務をAIで自動化する実証実験を開始。

情報開示

投資家との質疑応答集を公開

企業情報の透明性を高めるため、事業内容に関する質疑応答集を公開。

株主還元

自己株式取得の完了

株主の皆様への利益還元を強化するため、自己株式の取得を実施し、11月25日に完了。

2024.12

社会貢献

IPOに関する講演

東京証券取引所、中国経済産業局、広島銀行共催のプログラム（※2）にて、代表吉村が講演。



注釈（※1）：NCUとは

NCU（Network Control Unit）は、ガスメーターに設置される機器で、リアルタイムで異常を検知し、迅速に集中監視センターに通知するIoTデバイスのこと。ガス漏れなどの緊急事態への即応性向上や事故リスクを低減。また、現場確認の頻度を減らし、運用コストの削減と保守業務の効率化にも貢献。

注釈（※2）：IPO経営人材育成プログラムHIROSHIMAとは

中国地域から上場を目指す企業の経営層の人材育成を目的とし、IPOに必要な知識や情報提供、ネットワーク構築を支援するプログラム。

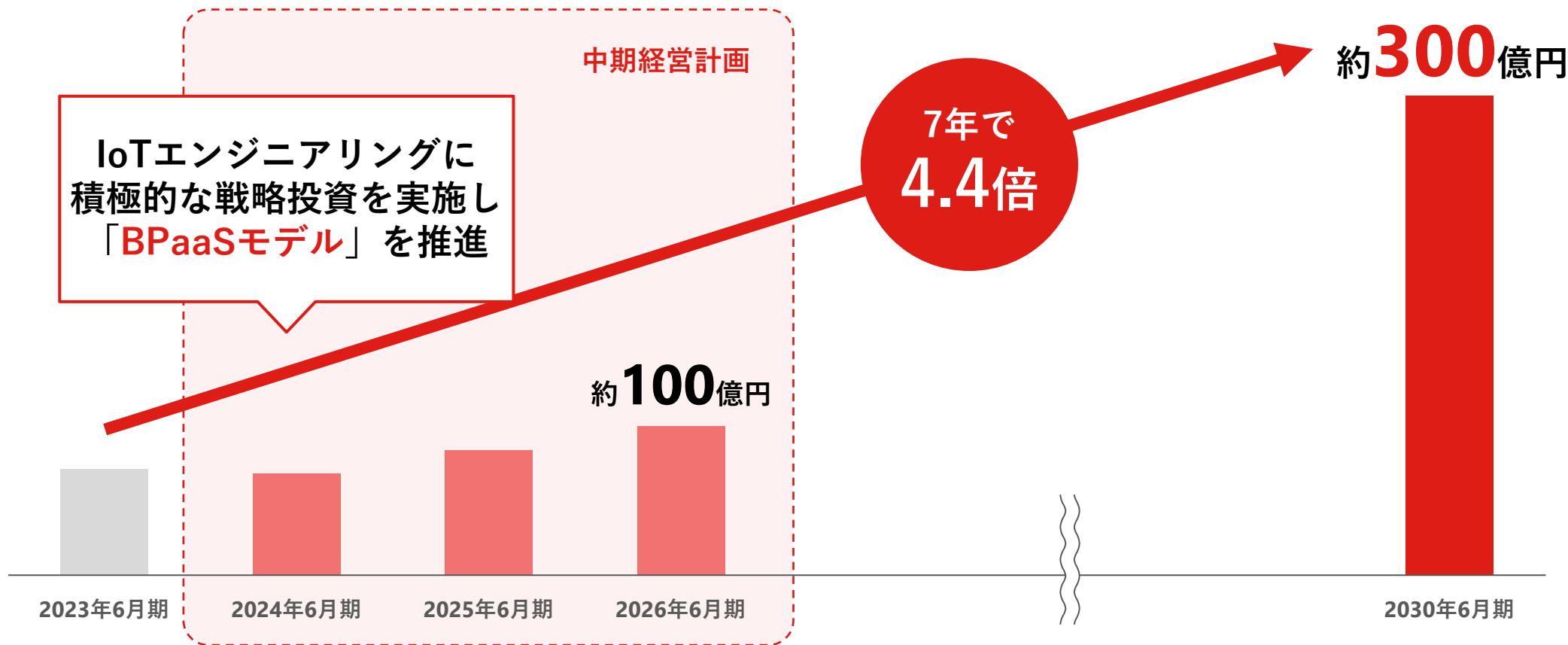
中長期経営計画および2025年6月期重点施策



2030年ビジョンと中期経営計画

「通信インフラ」エンジニアリングから
「ICTインフラ全般」のエンジニアリングカンパニーに進化

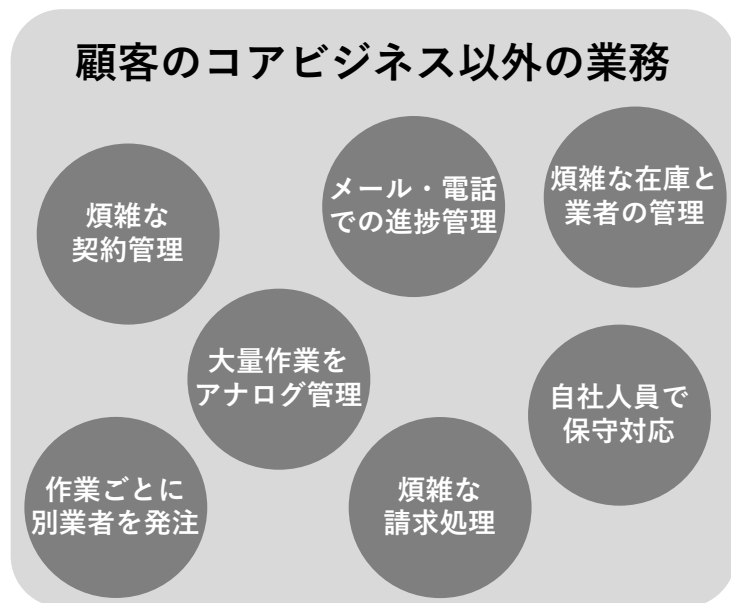
売上高



BPaaSモデルを推進し「ICTインフラ全般のエンジニアリングカンパニー」への成長を目指す

BLASを起点としたベイシスのBPaaSモデル

顧客のコアビジネス以外の領域をベイシスが提供するBPaaSモデルに置き換えることで顧客がコアビジネスに注力できる環境を実現。一連の業務はSaaSであるBLASを通じて提供するため通常のBPOよりも効率的。

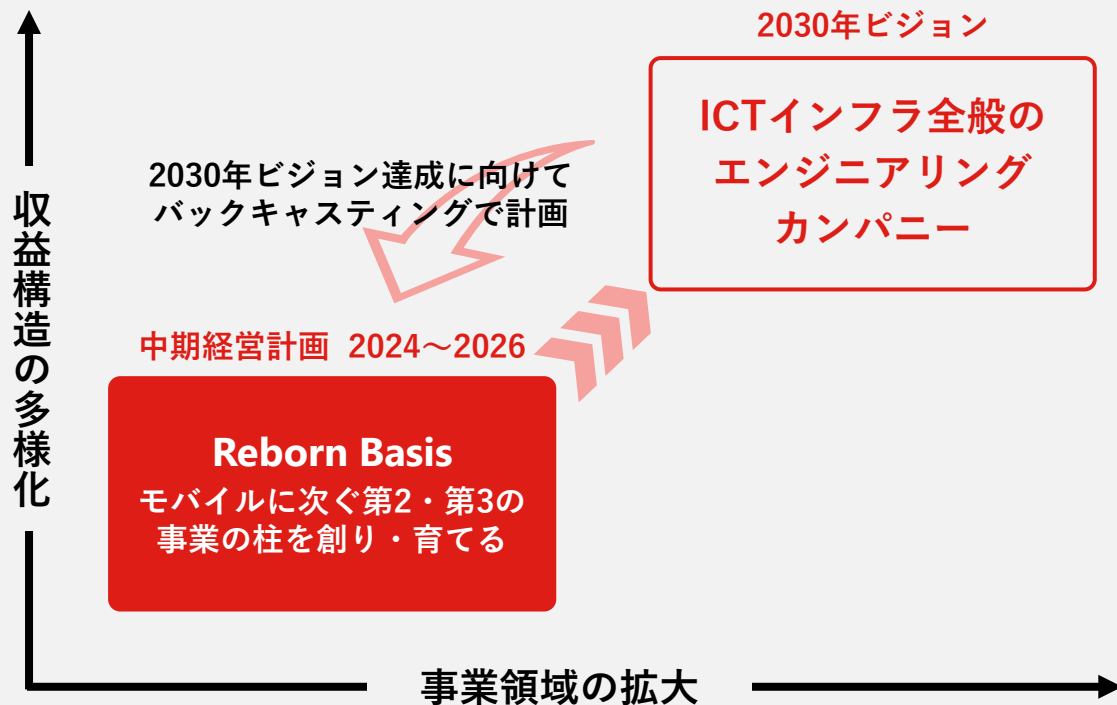


2030年ビジョンに向けて

「Reborn Basis」

～祖業であるモバイルエンジニアリングサービスに続く第二の柱を作り、育てる変革期～

2030年ビジョンと中期経営計画の位置付け

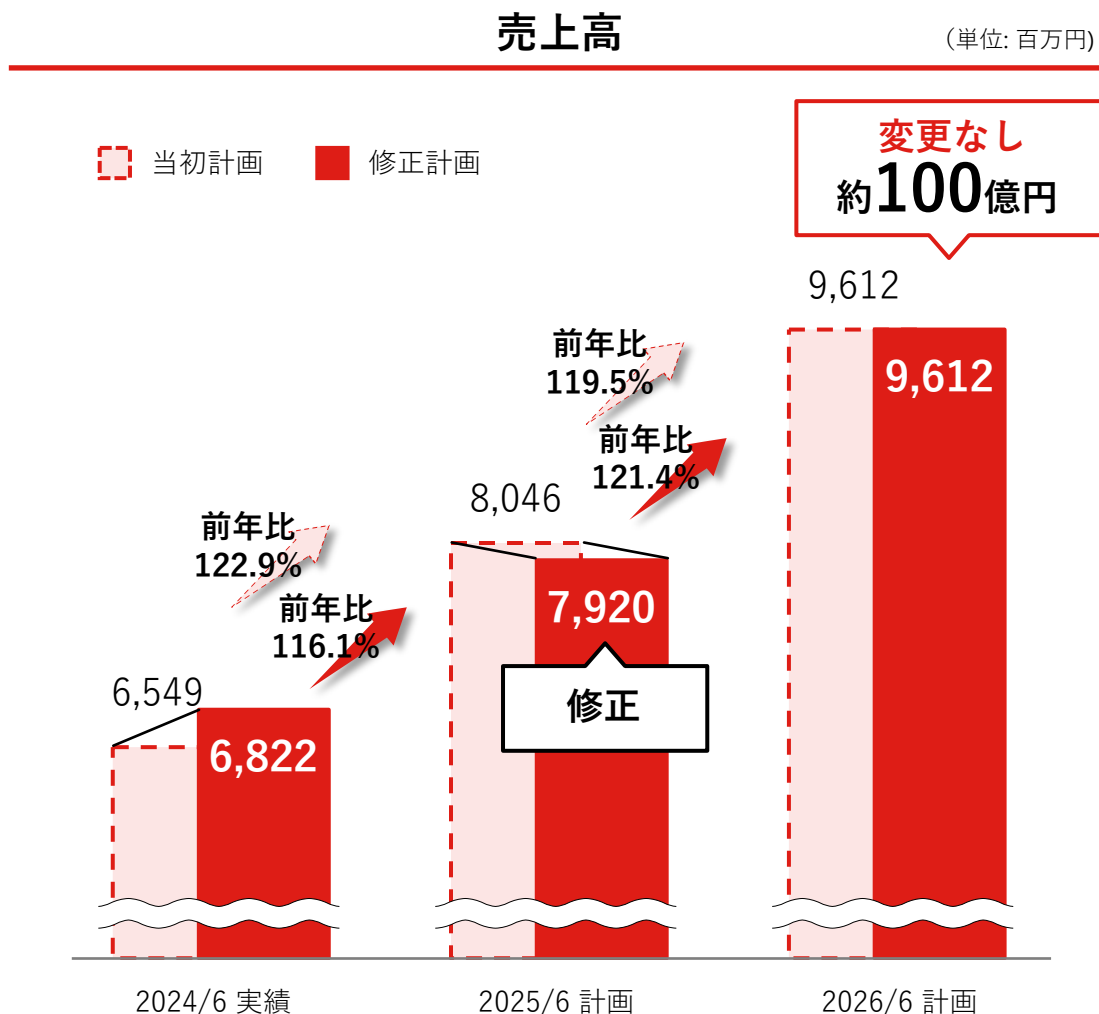


全社戦略

- **成長性の高い事業へのシフト**
IoT分野及びITインフラ分野への事業拡大
- **M&Aによる成長**
- **事業の成長を支える人材への投資**
- **サステナビリティ、ESG経営への取り組み**

中期経営計画 3 か年における業績目標の推移（売上高）

売上高について、2025年6月期計画は当初計画を下回る計画だが、2026年6月期の計画は到達可能と判断し、変更なしの約100億円。



売上高達成に向けた2025年6月期重要戦略

- **成長性の高い事業の拡大**

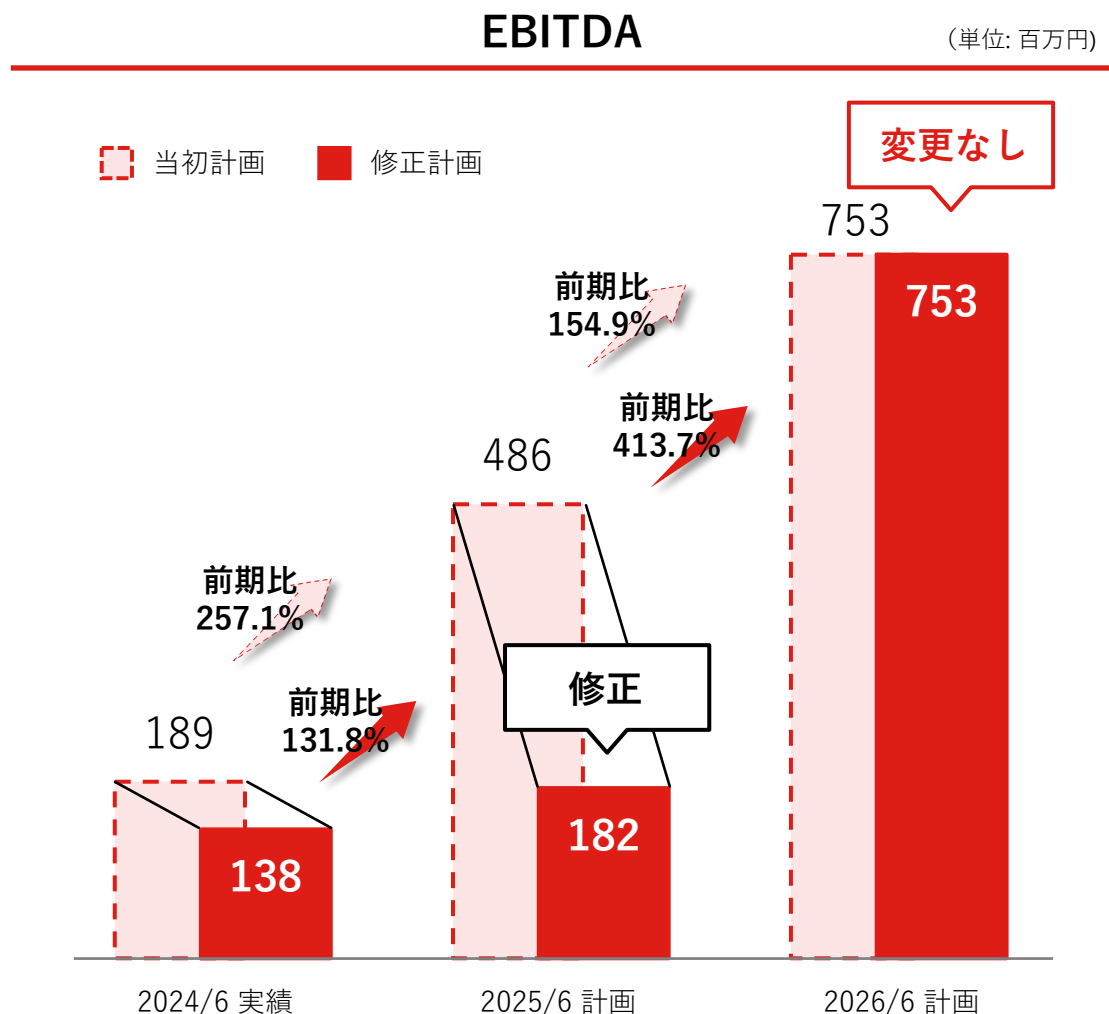
2024年6月期に伸長したIoT領域については、BPaaSモデルのさらなる拡大を行う。特に取引歴が浅く、取引額が少ない既存顧客は深耕ポテンシャルが大きいため積極的な営業提案を行う。

- **M&Aによる成長**

ITインフラ領域やIoT領域で事業シナジーが見込める企業のM&Aを積極的に行う。

中期経営計画 3 年における業績目標の推移 (EBITDA)

EBITDAについて、売上総利益率の高い案件の減少等により2025年6月期の計画は大幅な下方修正。
売上総利益率の改善を条件に2026年6月期の計画は変更なし。



EBITDA達成に向けた2025年6月期重要戦略

● 売上総利益率の改善

上昇した労務費の取引価格への転換交渉、プロジェクト採算管理の徹底、不採算プロジェクトの精査等を行う。2026年6月期の売上総利益率の計画は27.2%。2025年6月期は22.1%の計画ではあるが、3年前の2021年6月期は27.7%であったため、その水準を目指し改善を行う。

中期経営計画の概要

2030年ビジョンに向けて

「Reborn Basis」

～祖業であるモバイルエンジニアリングサービスに続く第二の柱を作り、育てる変革期～

2024年6月期

売上高100億達成に向け 土を耕し種を蒔き芽を出す

- 中期経営計画開示
- 採用・営業・システム開発への積極投資による優位性の確立
- 成長性の高い事業へシフト
- BPaaSモデルの確立
- M&A実行

2025年6月期

2024年6月期に出た 芽を大きく育てる

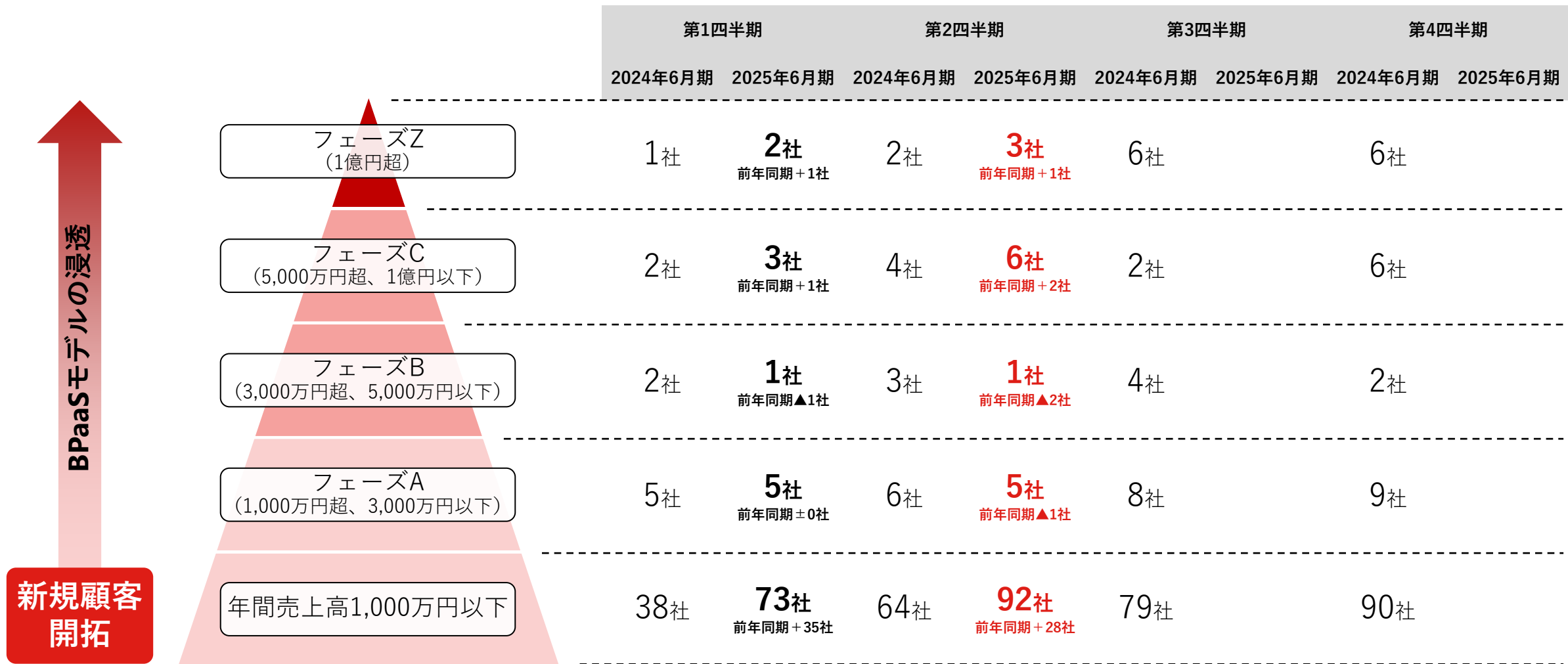
- 既存顧客深耕による売上拡大
- BPaaSモデルの推進
- 利益改善
- M&A

2026年6月期

モバイル以外の 柱の完成と 売上高100億円達成

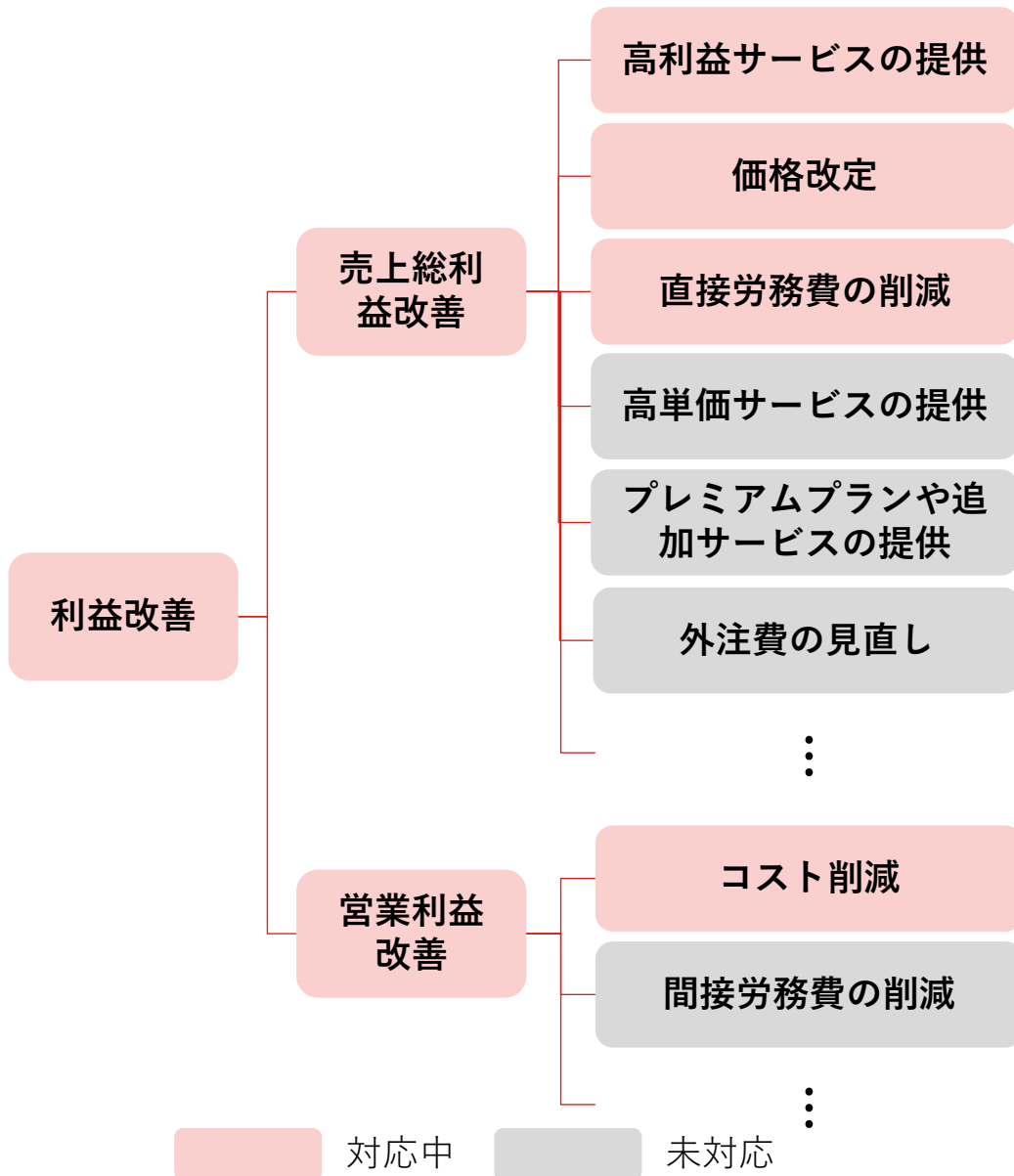
重点施策（IoT）：既存顧客深耕、BPaaSモデルの推進

既存顧客の深耕が進み、IoTエンジニアリングサービスの5,000万円超の取引先が前年同期6社から9社へと増加。新規顧客開拓も順調に進行し、取引額の増加と共に裾野の広がりが実現。



※ IoTエンジニアリングサービスにおける顧客数。

重点施策：売上総利益、営業利益の改善



施策① → P20にて進捗説明

高利益サービスの提供：売上総利益率の高いストック案件の提案
 フロー案件の売上総利益率は約20%、ストック案件は約30%のため、既存顧客に対して積極的にストック案件の提案を行う。

施策② → P21、22にて進捗説明

価格改定：案件の単価交渉

労務費の適切な価格交渉・価格転嫁に向けて顧客に案件の単価交渉を行う。

施策③

直接労務費の削減：BLASの機能追加による生産性向上

案件抱き合わせ機能等の開発により、省人化や工数削減につながる生産性向上を行う。

施策④

コスト削減：DXの推進による販売管理費削減

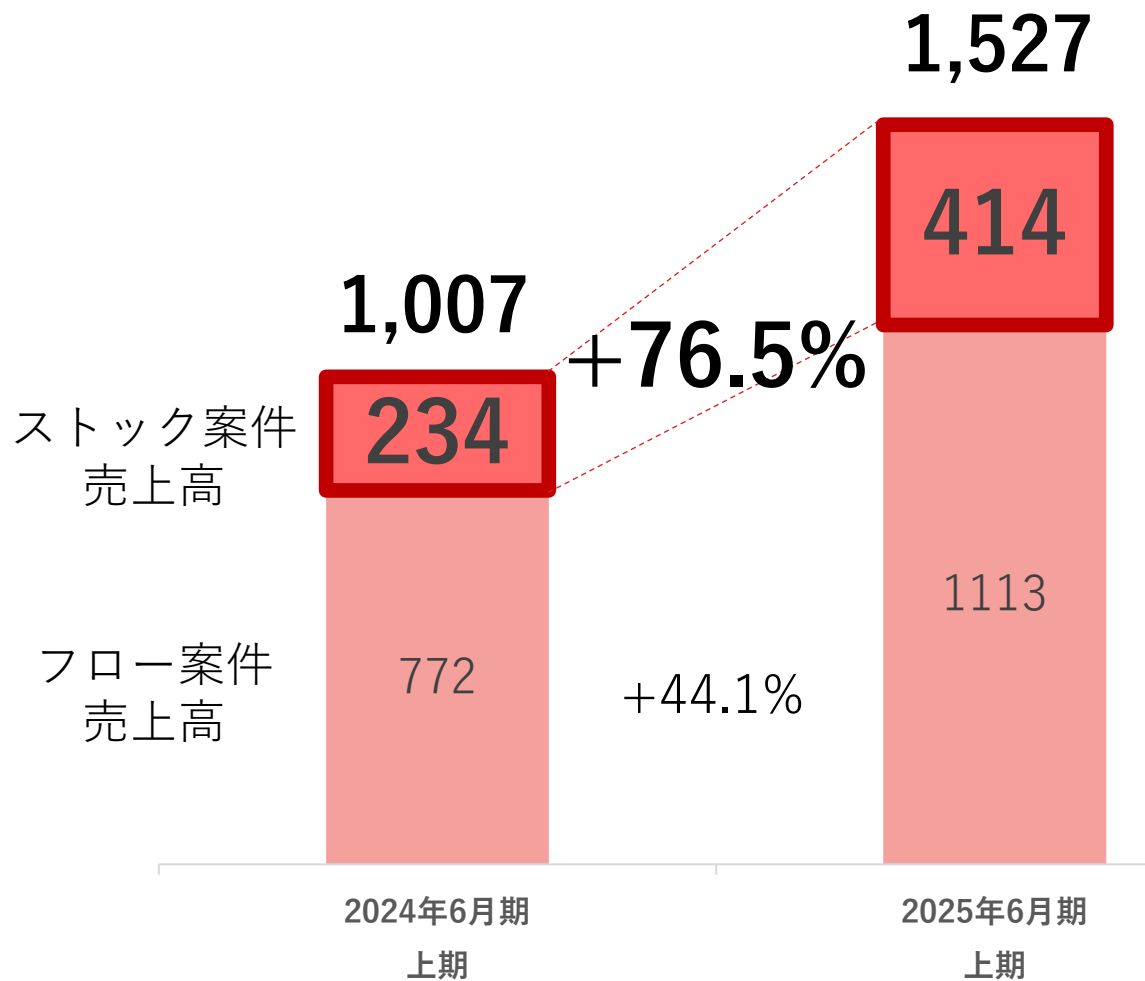
コミュニケーションツール、業務フローなどを見直し、DXを推進することで業務効率化を図るとともに販売管理費の削減を行う。

※施策③～④について、成果が出次第報告予定

施策①高利益サービスの提供：売上総利益率の高いストック案件の提案

IoTエンジニアリングサービスにおいて、売上総利益率の高いストック案件の提案を継続的に行っていたこと※でストック案件売上高は前年同期比176.5%、約1.8億円増加し、売上総利益率の改善に貢献。

IoTストック・フロー案件別売上高比較 (単位: 百万円)



ストック案件売上高
約1.8億円増加

※ストック案件の売上総利益率は約30%、フロー案件は約20%

※2024年6月期の重要施策はP27に再掲

施策②価格改定：案件単価の交渉（ベイシス）

案件単価の交渉が可能な対象プロジェクトを選定し、価格交渉を実施。対象案件の42.2%で交渉成功。交渉成功した案件の平均単価改定率は12.0%。

交渉成功率



42.2%

交渉中 52.3%
交渉成功 42.2%
交渉失敗 5.5%

平均単価改定率



12.0%

売上高影響額

※2025年6月期業績影響額



+1億1,758万円

施策②価格改定：案件単価の交渉（アヴァンセ・アジル社）

ベイシスの交渉ノウハウをグループ会社アヴァンセ・アジル社へ展開し、派遣単価向上の交渉を実施。今後も最低各期1回の単価交渉を継続実施予定。

交渉成功率



56.0%

交渉中※ 58.0%
交渉成功 56.0%
交渉失敗 3.0%

平均単価改定率



7.0%

売上高影響額

※2025年6月期業績影響額



+2,268万円

重点施策：M&A

IM受領数の最大化に向け、既存M&A仲介会社とのリレーションを強化し、新規開拓を推進。新たにIM受領12社、TOP面談5社を実施。TOP面談数増加に向けた自社ソーシング強化も推進。

	2024年6月期 までの累計	2025年6月期 第2四半期実績	
ソーシング			
M&A仲介会社数	25社	49社	第1四半期 + 19社
IM受領数	12社	27社	第1四半期 + 12社
案件精査			
TOP面談実施数	7社	6社	第1四半期 + 5社 (自社ソーシング1社)
意向表明書提出数	1社	0社	
クロージング			
M&A実施数	1社	0社	

2025年6月期 通期業績予想



2025年6月期業績予想（上方修正）

IoTエンジニアリングサービスのストック案件増加と案件単価上昇施策により、売上総利益が改善し、通期営業利益を1億3,500万円（当初予想の130.9%）に上方修正。

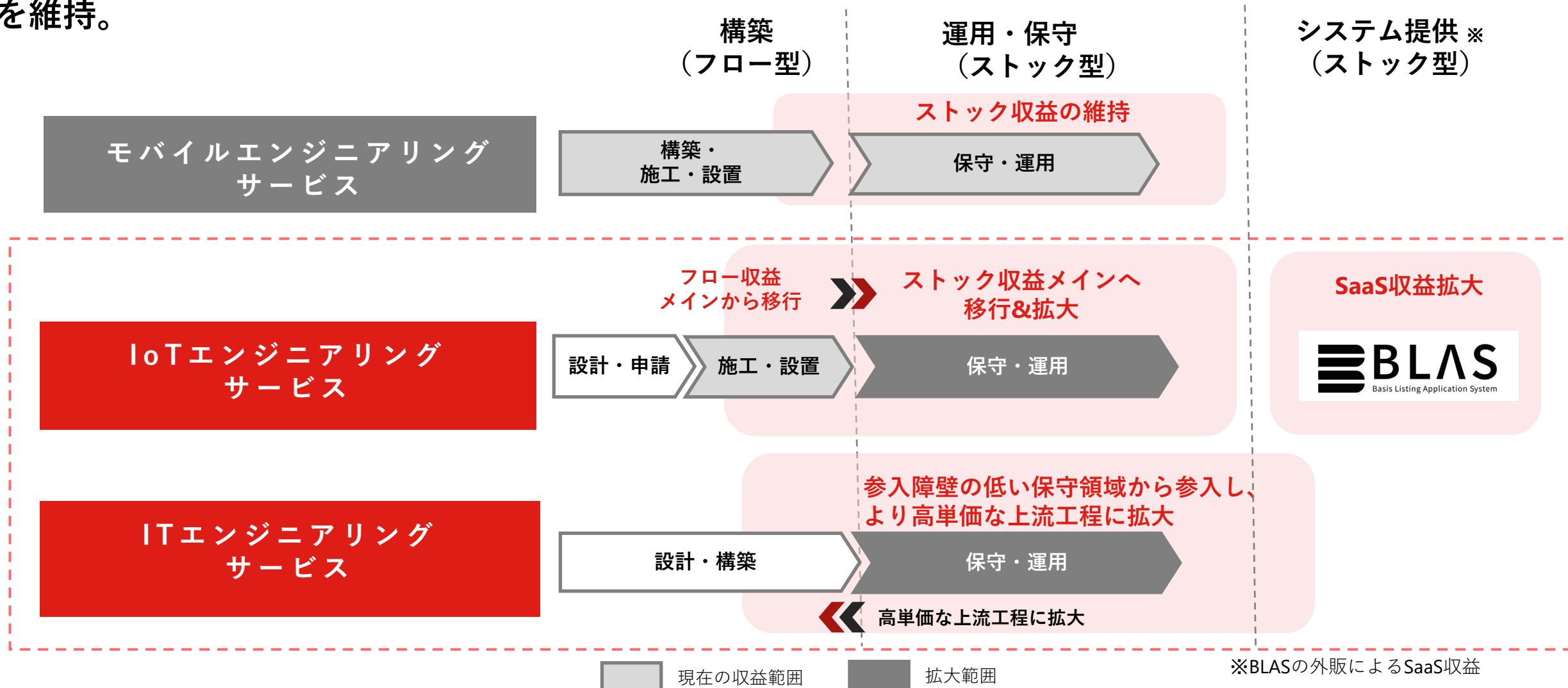
(単位：百万円)	2024年6月期 実績 ※連結	対売上高 比率	2025年6月期 当初予想 ※連結	対売上高 比率	前年同期差 (前年同期比)	2025年6月期 修正予想 ※連結	対売上高 比率	前年同期差 (前年同期比)	当初予想差 (当初予想比)
売上高	6,822	-	7,920	-	+1,098 (116.1%)	7,920	-	+1,098 (116.1%)	±0 (100.0%)
売上総利益	1,595	23.4%	1,732	21.9%	+136 (108.5%)	1,764	22.3%	+168 (110.5%)	+31 (101.8%)
販管費及び一般管理費	1,514	22.2%	1,629	20.6%	+114 (107.5%)	1,629	20.6%	+114 (107.5%)	±0 (100.0%)
営業利益	81	1.2%	103	1.3%	+22 (127.3%)	135	1.7%	+53 (166.6%)	+31 (130.9%)
経常利益	78	1.1%	93	1.2%	+15 (119.9%)	129	1.6%	+51 (165.5%)	+35 (138.1%)
当期純利益	17	0.3%	51	0.7%	+34 (300.2%)	71	0.9%	+54 (414.6%)	+19 (138.1%)
1株あたりの当期純利益 (円)	7.07	-	27.92	-	+20.85	38.59	-	+31.52	+10.67
EBITDA	138	2.0%	182	2.3%	+43 (131.8%)	210	2.7%	+72 (152.6%)	+28 (115.8%)

Appendix | 2024年6月期の重要施策（再掲）



2024年6月期の重要施策

今後は、IoTエンジニアリングおよびITエンジニアリングに経営リソースをシフトし、収益形態を多様化させながら成長拡大していく。モバイルエンジニアリングは保守・運用案件を継続し、ストック収益を維持。

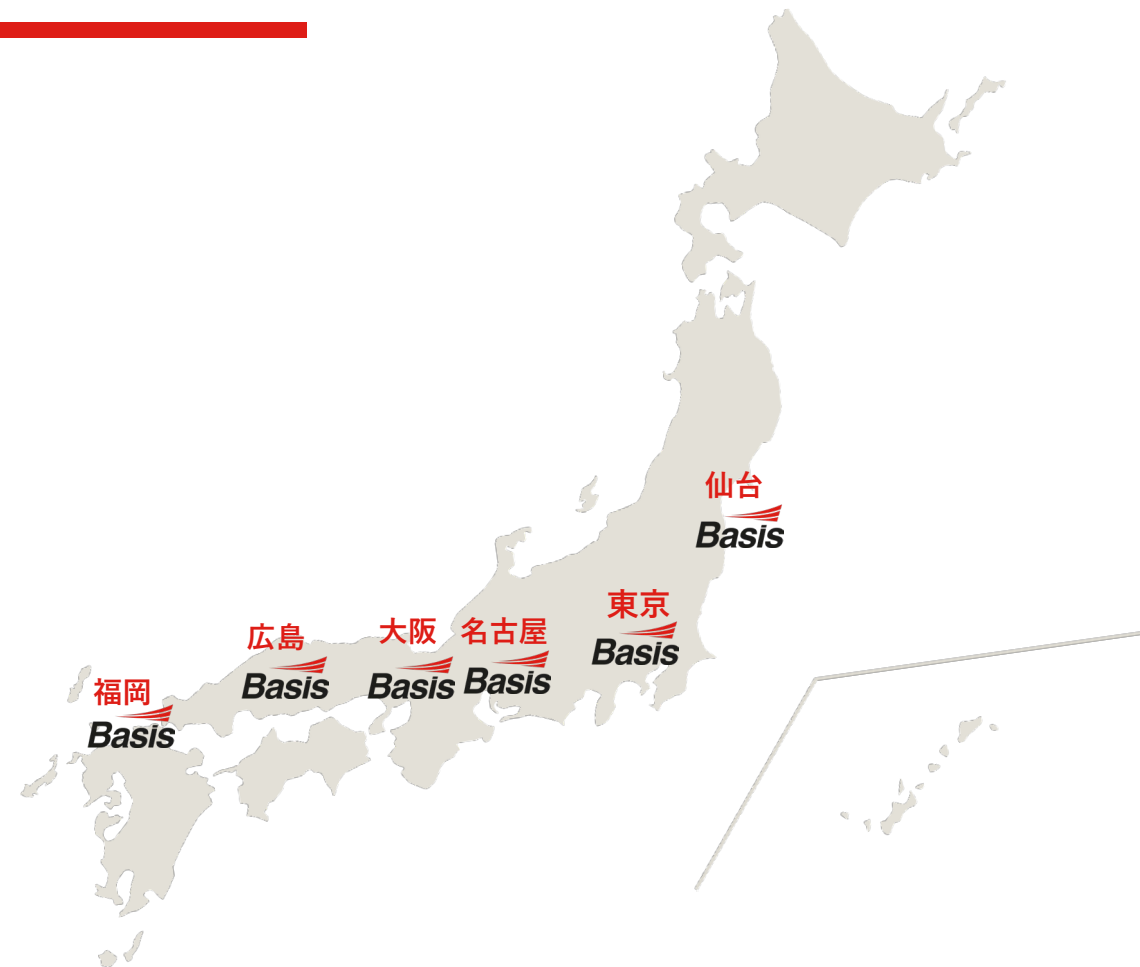


Appendix | 会社概要

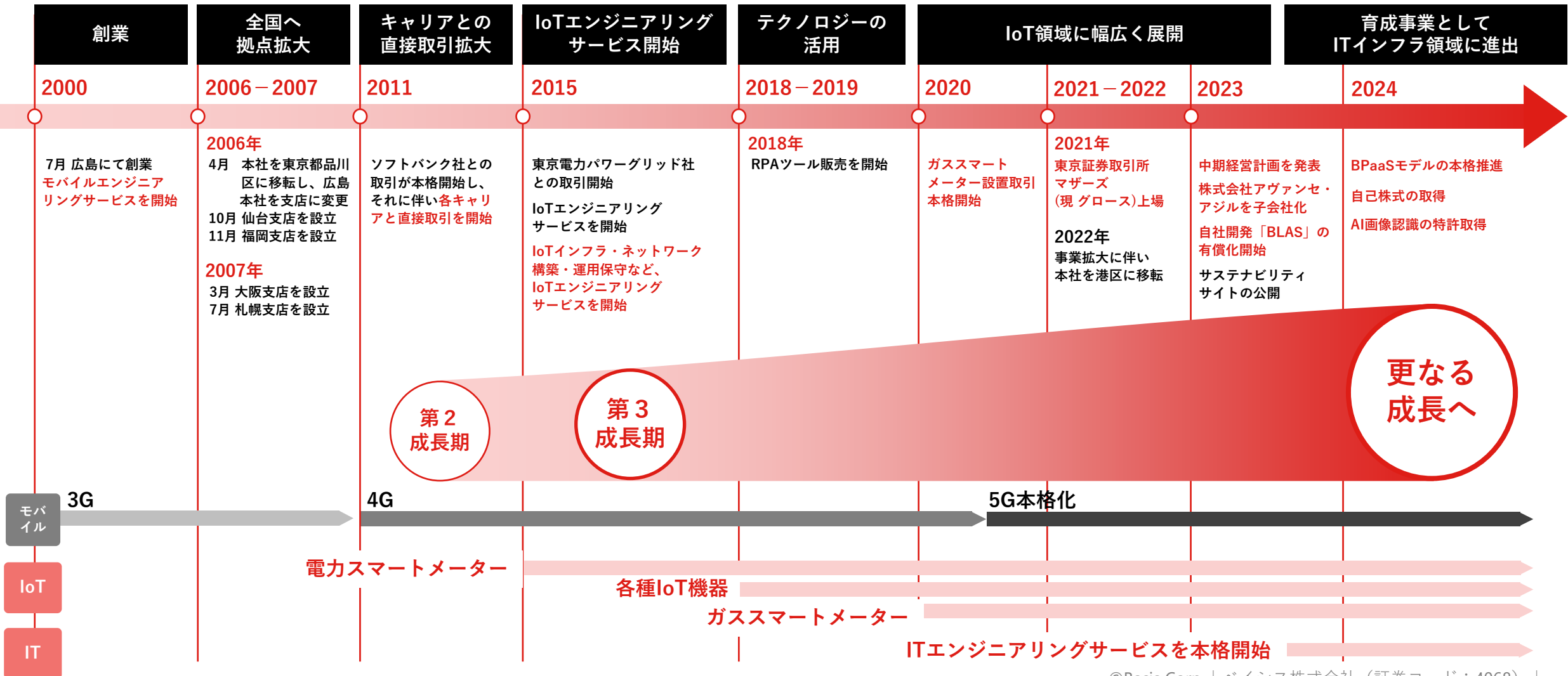


創業24年の独立系エンジニアリング会社

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	335百万円
本社	東京都 港区
事業所	仙台、東京、大阪、名古屋、広島、福岡
従業員数(連結)	568名（2024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
子会社	株式会社アヴァンセ・アジル



モバイルエンジニアリングサービスから事業を開始し、IoTやIT等へ事業領域を拡大。
2021年東証マザーズ（現グロース）上場、2023年初めてのM&Aを実施、子会社化。



Mission

ICTで世の中をもっと便利に

Vision

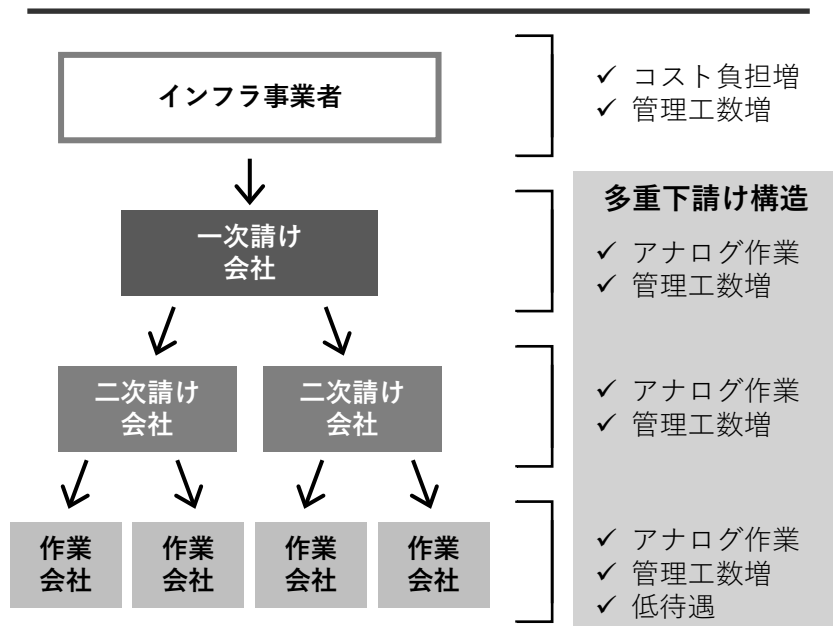
Update The World

変化し、変化させ、必要不可欠な会社に

ベイシスの社会課題解決

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し、生産性を高めることで、インフラ産業構造のアップデートを行う。

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

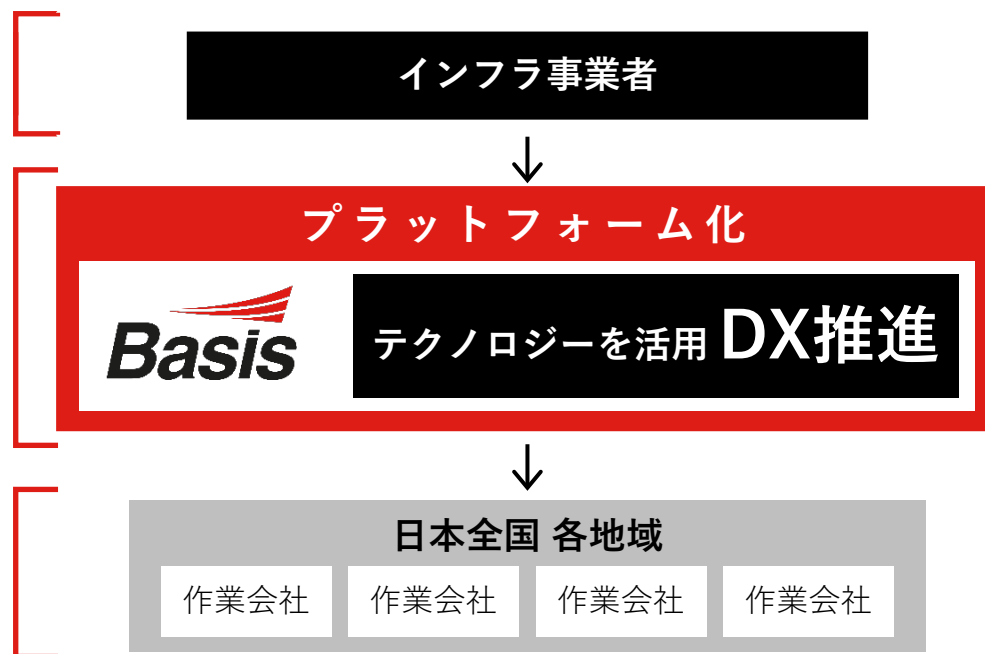
将来的にICTインフラの構築・維持が困難に

ベイシスによるインフラ産業構造のアップデート

- ✓ 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ICTインフラの構築・維持が可能に

ICTインフラ全般の エンジニアリングを行う 「インフラテック事業」

INFRASTRUCTURE
ICTインフラ構築におけるノウハウ・スキル

×

TECHNOLOGY
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

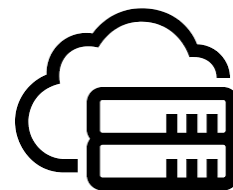
- 基地局工事ほかフィールド業務
- インフラ構築、運用監視等に関わる業務
- 各種プロジェクト支援



IoT ENGINEERING

IoTエンジニアリングサービス

- IoTネットワークの構築
- IoT機器の設置、運用保守等



IT ENGINEERING

ITエンジニアリングサービス

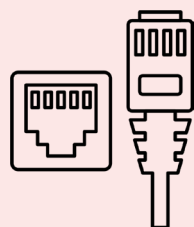
- ITインフラ (NW/Server) の構築、運用保守等

モバイルエンジニアリングサービス

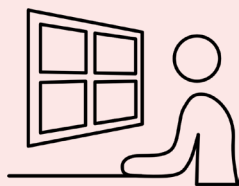
携帯電話基地局の工事案件など請負による現地でのフィールド業務対応のほか、通信インフラの構築、運用、監視等に係る一連のサービスを提供。



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

IoTエンジニアリングサービス

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。



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



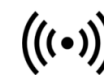
導入業界
小売
利用用途
マーケティング・
防犯

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※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。

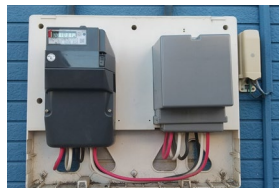
※2 IPカメラ：カメラ本体にコンピューターが内蔵されており、機器そのものにIPアドレスが割り振られ、単独でインターネットに接続できるネットワークカメラを指す。

※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

IoTエンジニアリングサービス

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200万台



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540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4,800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85万台



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か所

IoTエンジニアリングサービス

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

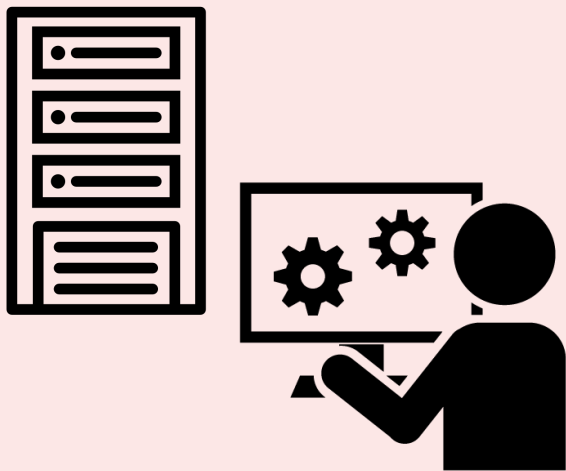


運用監視・保守

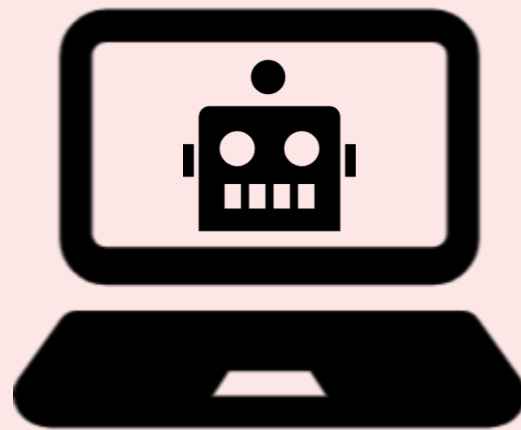
案件概要	高圧一括受電サービスの運用監視・保守
顧客	高圧一括受電サービス事業者
監視対象	約20万メーター以上

ITエンジニアリング等のその他サービス

サーバーやネットワーク等のITインフラに関するエンジニアリングやRPAを活用した自動化・効率化支援のサービスを提供。



ITインフラ構築・保守

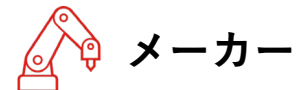


RPA導入コンサルティング
RPA導入支援



エンジニア派遣

主要取引先企業



東京電力パワーグリッド



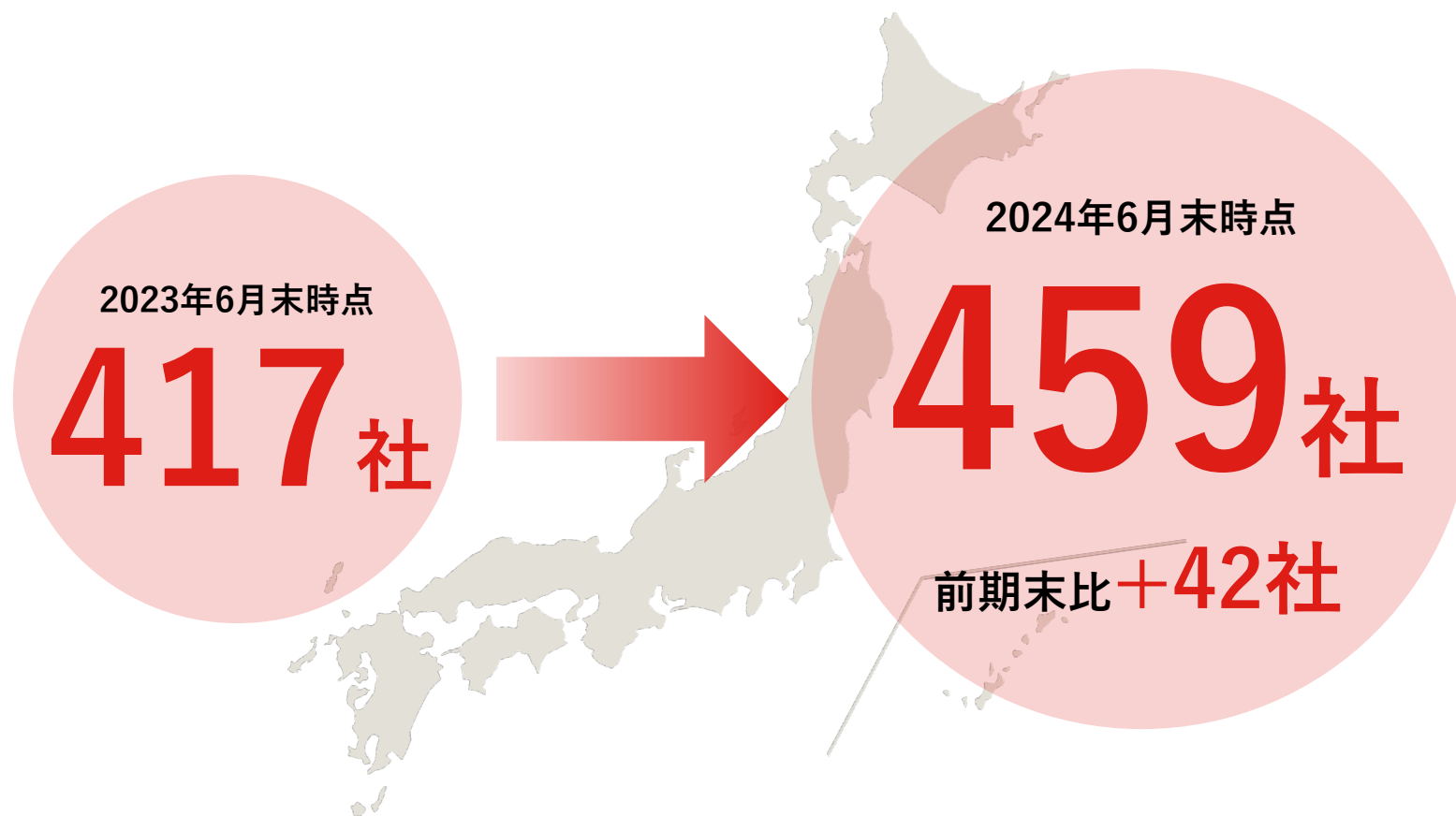
Internet Initiative Japan



全国対応できる体制

全国に広がるベイシスパートナーズにより全国規模のプロジェクトにも対応できる体制

ベイシスパートナーズ※参加企業数



※ ベイシスパートナーズ：発注の有無を問わず当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、ベイシスパートナーズは当社の外注先企業の呼称です。ベイ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イ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。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、現場作業および管理を効率化し高い生産性を実現

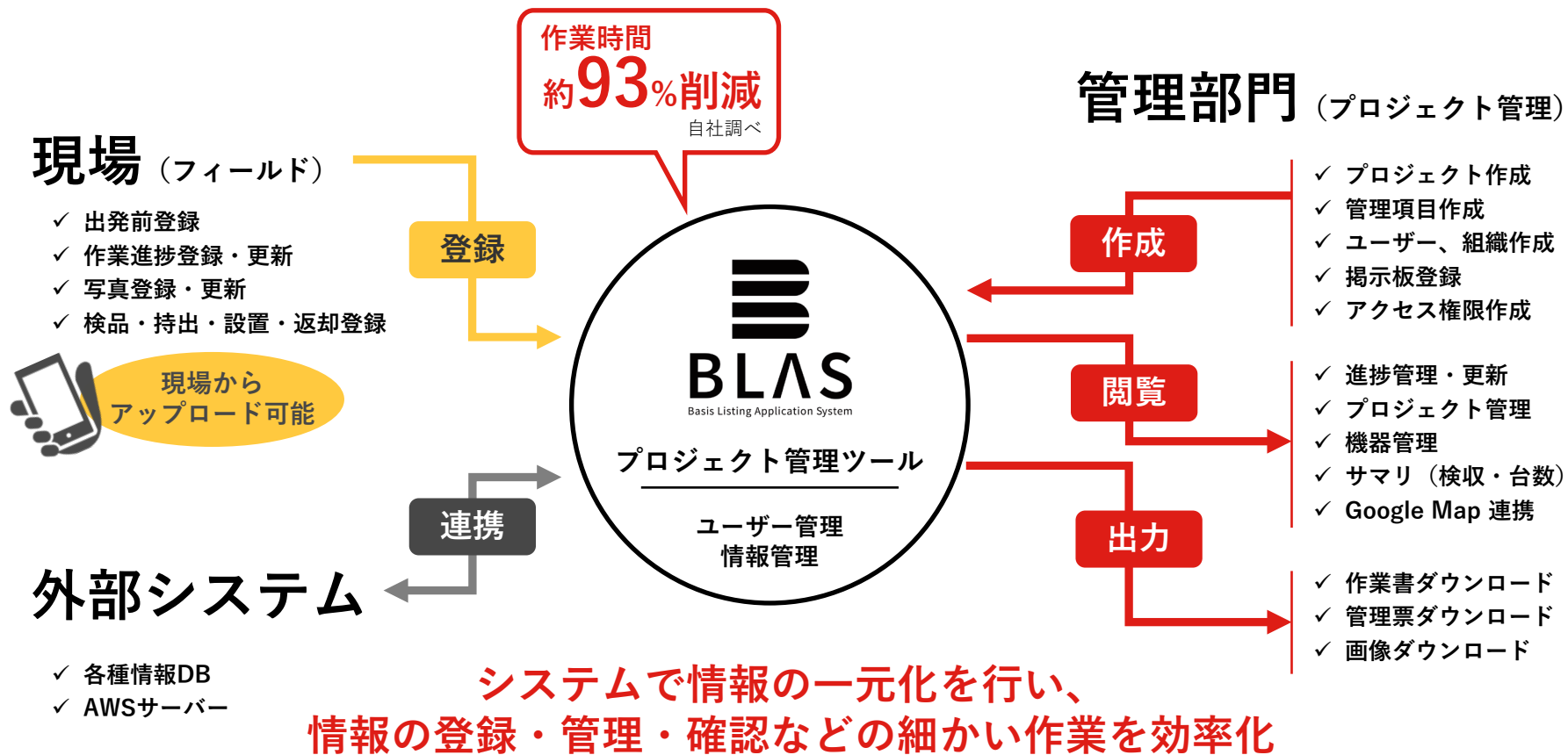
強み	BLAS	AI(画像認識)	RPA	Drone	その他 自社開発ツール
効果	現場管理業務・現場作業効率化、ヒューマンエラーの減少	現場管理業務の効率化、ヒューマンエラーの減少	現場管理業務の効率化、ヒューマンエラーの減少	現場作業(現地調査など)の効率化・安全向上	主に客先常駐業務において、対象業務を自動化し、プロジェクトの効率化を図る
モバイル	○		○	○	○
IoT	○	○	○		○
その他			○	○	○

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



自社開発「BLAS」業務DXによる作業効率の向上

業務のDXにより全体作業工程を最適化×データ化
現場および管理者の作業時間を大幅に削減



※ 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)

本資料の取り扱いについて

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。



Basis