



ベイス株式会社

2025年6月期 第3四半期決算説明資料

証券コード：4068



IRメール配信登録

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

2025年5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 12
2025年6月期 通期業績予想	P 28
Appendix	P 30

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（第1四半期～第3四半期累計）

		前年同期比	進捗率
売上高	5,983 百万円	127.4% (+1,288 百万円)	75.5%

		前年同期比	進捗率
営業利益	175 百万円	2,342.8% (+168 百万円)	130.3%

- ・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145.0%（+745百万円）と好調に推移。なお、IoTエンジニアリングサービス単体としては、第3四半期として過去最高の売上高を更新。
- ・営業利益は、35百万円の計画に対し、175百万円で着地。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21.5%の計画に対し、23.3%へと向上し、収益性が改善。

PLサマリー（第1四半期～第3四半期累計）

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1.8%上回る水準に。

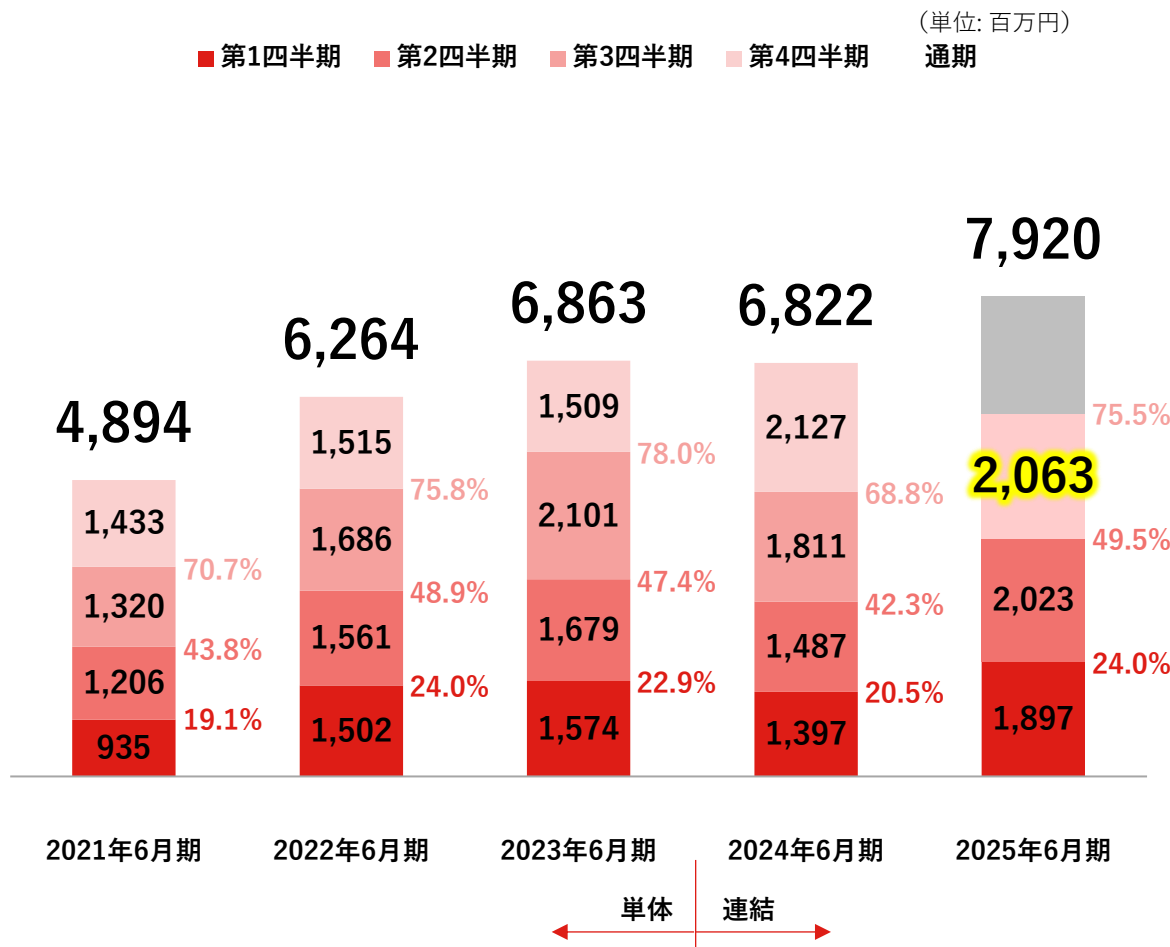
(単位：百万円)	2024年6月期 第3四半期 実績 ※連結	対売上高 比率	2025年6月期 第3四半期 予想 ※連結	対売上高 比率	2025年6月期 第3四半期 実績 ※連結	対売上高 比率	前年同期差 (前年同期比)	業績予想差 (業績予想比)
売上高	4,695	-	5,795	-	5,983	-	+1,288 (127.4%)	+188 (103.3%)
売上総利益	1,103	23.5%	1,247	21.5%	1,393	23.3%	+289 (126.2%)	+146 (111.7%)
販管費及び一般管理費	1,096	23.3%	1,212	20.9%	1,217	20.3%	+121 (111.1%)	+5 (100.5%)
営業利益	7	0.2%	35	0.6%	175	2.9%	+168 (2342.8%)	+140 (500.5%)
経常利益	5	0.1%	26	0.5%	166	2.8%	+161 (3064.9%)	+139 (622.7%)
当期純利益	▲24	▲0.5%	▲6	▲0.1%	102	1.7%	+127 (-)	+109 (-)
1株あたりの当期純利益 (円)	▲12.97	-	▲3.36	-	55.81	-	+68.78	+59.17
EBITDA	46	1.0%	93	1.6%	232	3.9%	+186 (503.9%)	+138 (247.5%)

売上高および営業利益の推移

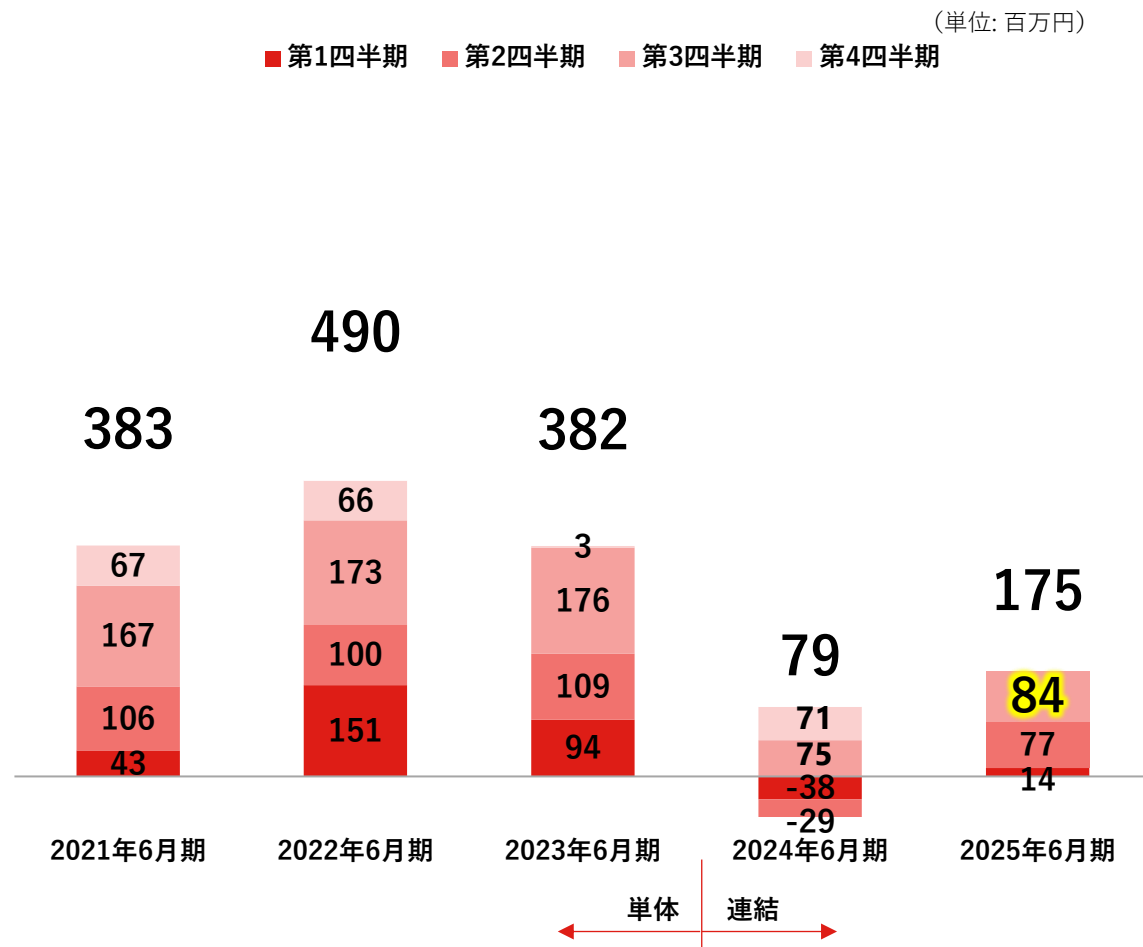
売上高は堅調に推移し、進捗率75.5%に。

営業利益は戦略投資による短期的な赤字を脱し、売上高拡大に伴い順調に黒字化。

売上高推移



営業利益推移



売上高（第1四半期～第3四半期 サービス内訳累計）

モバイルエンジニアリングサービス売上高

2,634 百万円

前年同期比

99.3% (▲18 百万円)

IoTエンジニアリングサービス売上高

2,403 百万円

前年同期比

145.0% (+745 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

946 百万円 (うち子会社の売上高 678 百万円)

前年同期比

246.4% (+562 百万円)

モバイルエンジニアリングサービスは、前年同期比で概ね横ばいで推移。一方で、通信キャリア各社によるコスト削減の動きが強まっており、第4四半期以降は発注量の減少など、一定の影響が見込まれる。

IoTエンジニアリングサービスは、前年同期比145.0%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。四半期単体として初めてモバイルエンジニアリングサービスを上回る売上に。

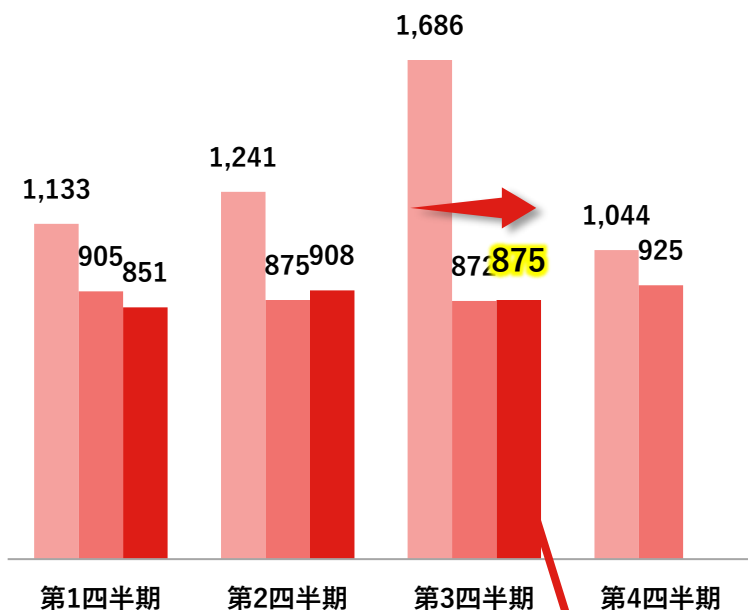
その他サービスの売上高増加の内訳は、前年第3四半期より子会社化したアヴァンセ・アジル社で+460百万円、ベシス単体で+102百万円で合計562百万円増加。主要因はITインフラ案件の獲得やグループ会社の単価交渉が奏功。

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

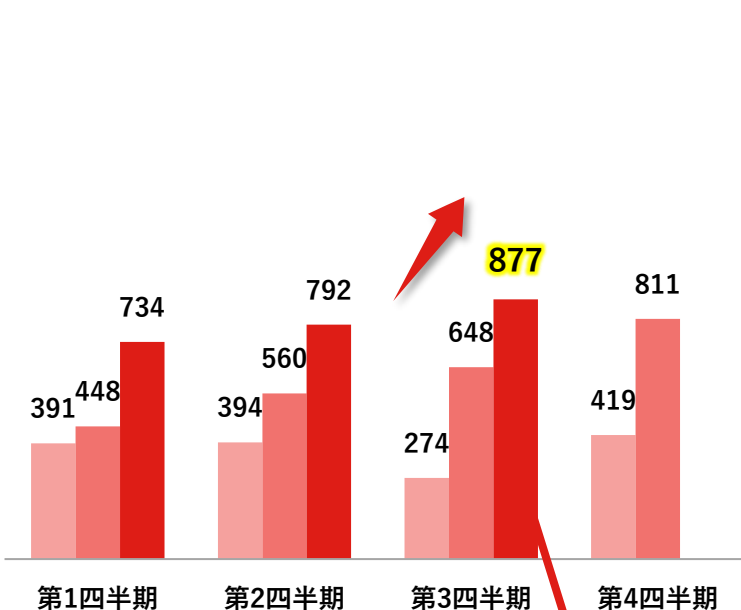


- ・概ね横ばいで推移。一方で、通信キャリア各社によるコスト削減の動きが強まっており、第4四半期以降は発注量の減少など、一定の影響が見込まれる

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

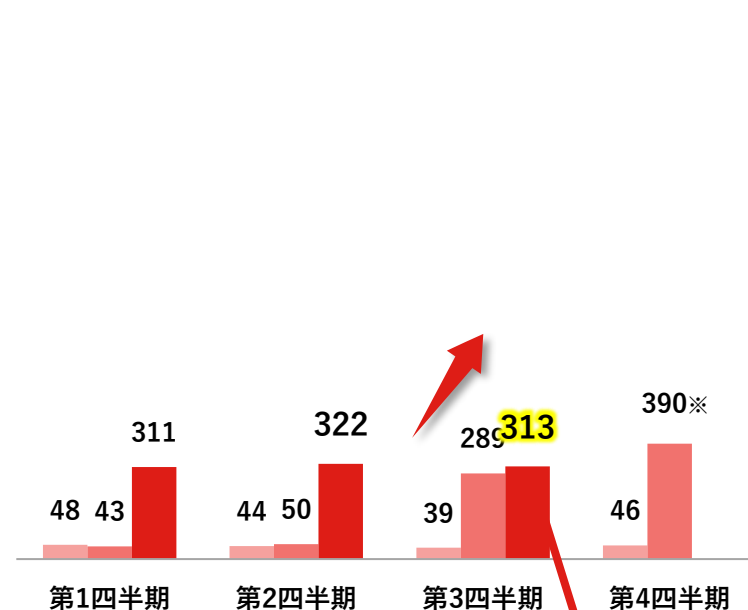


- ・初めて祖業であるモバイルを上回る売上高となった
- ・特にスマートメーター案件と監視・保守のストック案件増加

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推移

(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201百万円（第3四半期累計678百万円）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	2025年3月末 ※連結	増減額		2024年6月末 ※連結	2025年3月末 ※連結	増減額
流動資産	3,265	3,032	▲233	流動負債	1,711	1,421	▲290
現預金	970	878	▲92	固定負債	304	266	▲37
固定資産	721	706	▲15	負債合計	2,015	1,687	▲328
有形固定資産	126	119	▲7				
無形固定資産	368	358	▲10	株主資本	1,970	2,050	+80
投資その他の資産	226	227	+1	純資産合計	1,970	2,050	+80
資産合計	3,986	3,738	▲248	負債・純資産合計	3,986	3,738	▲248

・ 資産

流動資産は、前年度から233百万円減少。現預金の減少(92百万円)及び売掛金の減少(90百万円)が主因。

・ 負債

流動負債は、前年度から290百万円減少。短期借入金（コミットメントライン）の減少(300百万円)が主因。

	2024年6月末 ※連結	2025年3月末 ※連結
ROA	0.4%	2.7%

	2024年6月末 ※連結	2025年3月末 ※連結
ROE	0.9%	5.1%

	2024年6月末 ※連結	2025年3月末 ※連結
自己資本比率	49.4%	54.9%

	2024年6月末 ※連結	2025年3月末 ※連結
EBITDA	138百万円	232百万円

投資実績

新規顧客開拓は、第3四半期時点で目標数323社に対して303社を獲得し、進捗率は93.8%と順調に推移。
機能追加など自社プロダクトの開発が進んだことで製品価値が向上し、有料導入社数は3社、トライアル利用も7社
まで拡大。

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	-	232	74.3%	-
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%)	66	78.5%	採用人数 36人 (進捗率 54.5%) PM数(見込) 22人
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	75	66.3%	第3四半期累計取引社数 303社 (前期比 58社増、進捗率 93.8%) 大手エネルギー会社15社へトップ 商談を実施済み、1社と基本契約を 締結済み
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)	90	78.9%	BPaaS※2拡販に向けた機能開発 有償契約3社、トライアル契約7社

※1 BLAS：P15で詳細説明
※2 BPaaS：P14で詳細説明

第3四半期トピックス



2025.1	情報開示 投資家との質疑応答集を公開（11月、12月分） 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。	
2025.2	情報開示・PR 個人投資家向けIR説明会に登壇 株式戦隊アガルンジャーに登壇し、事業方針・成長戦略について説明。	
2025.3	株主還元 今後の株価向上施策に関する説明動画を公開 株価向上に向けた取り組みについて、現状や具体的な施策を説明する動画を公開。	
	情報開示・PR 個人投資家向けIR説明会に登壇 湘南投資勉強会に登壇し、事業方針・成長戦略について説明。	
	情報開示 投資家との質疑応答集を公開（2月分） 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 株主優待制度の導入 年2回、200株以上保有の株主様に対しデジタルギフト（※1）贈呈を発表。	

注釈（※1）：デジタルギフトとは
スマートフォンやパソコンを使用し受け取れるギフトのこと。
紙のカタログや現物のギフト券ではなく、URLやQRコードなどを通じて、
オンラインで受け取って使えるギフトを指す。

第3四半期トピックス：株主優待制度の導入

株主の皆様のご支援に感謝し、中長期的な保有促進と事業理解の向上を目的に、株主優待制度の導入を決定。

概要

対象となる株主：毎年6月末、12月末時点で200株以上を保有の方
開始時期：2025年6月末日時点の株主名簿に記録された対象の方

優待内容

対象の株主様に対して保有株式数に応じてデジタルギフトを贈呈

基準日	保有株式数	保有期間	
		1年未満	1年以上
6月末日	200株以上	デジタルギフト 5,000円分	デジタルギフト 10,000円分
12月末日	200株以上	デジタルギフト 5,000円分	デジタルギフト 10,000円分

デジタルギフト一例



詳細はこちらから↓



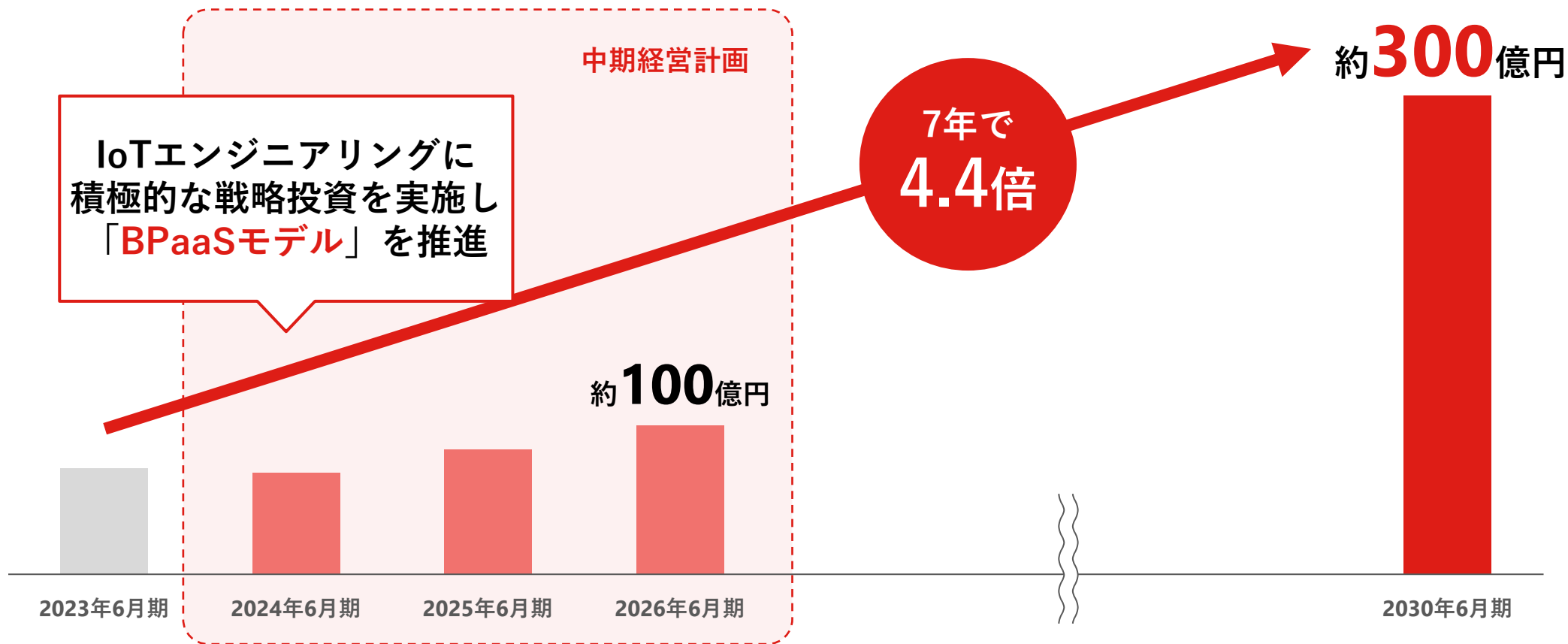
想定年間利回り：1年未満 2.5%、1年以上 5%
※保有数200株、株価2,000円の場合（2025年4月31日の終値）

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

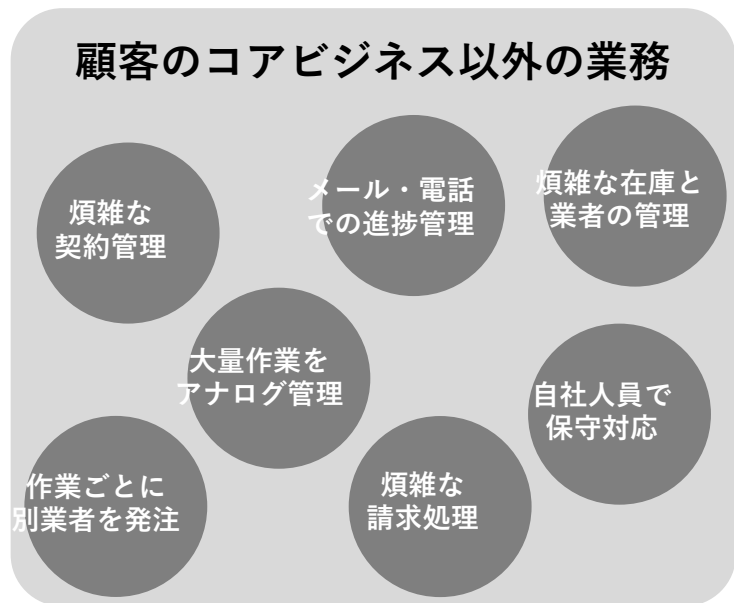
売上高



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。



BLASを活用した施工DXのBefore→After

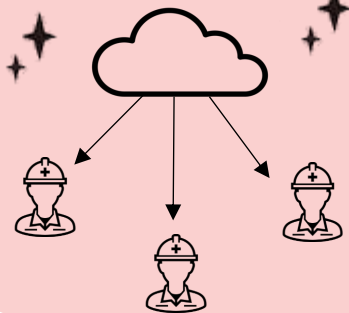
BLASで作業を最適化。作業指示、進捗確認、作業データ等をクラウド上で一元管理。

作業指示

紙、メール、口頭
で指示



クラウドから自動的に
スマホへ指示

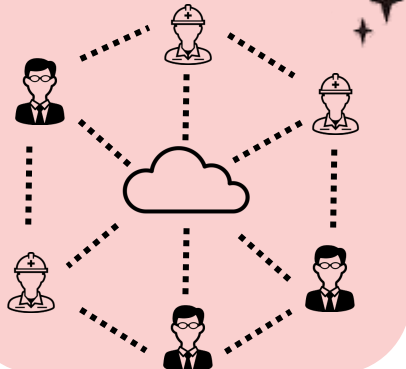


進捗確認・共有

電話・メール・エクセル
で確認・共有



クラウド上で
リアルタイムに共有



施工不良確認

目視、報告書提出後
に確認

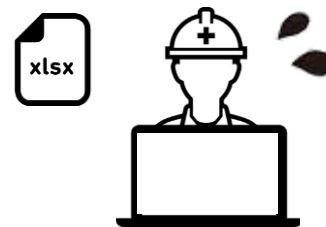


スマホで
撮影・アップロード
リアルタイムにAIで確認

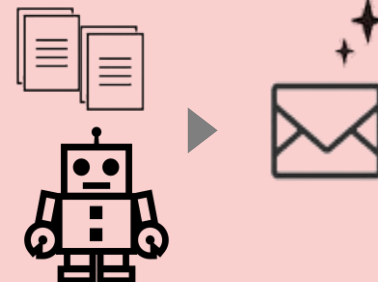


作業報告書 作成・提出

エクセルで書類作成
メールで送信

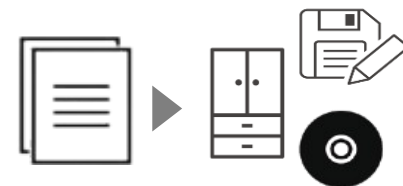


クラウド上のデータをもとにRPAが自動作成し送信



作業データ保管

紙・CD-ROMに
保存・管理



クラウド上に
即時保存・管理



2030年ビジョンと中期経営計画

再掲

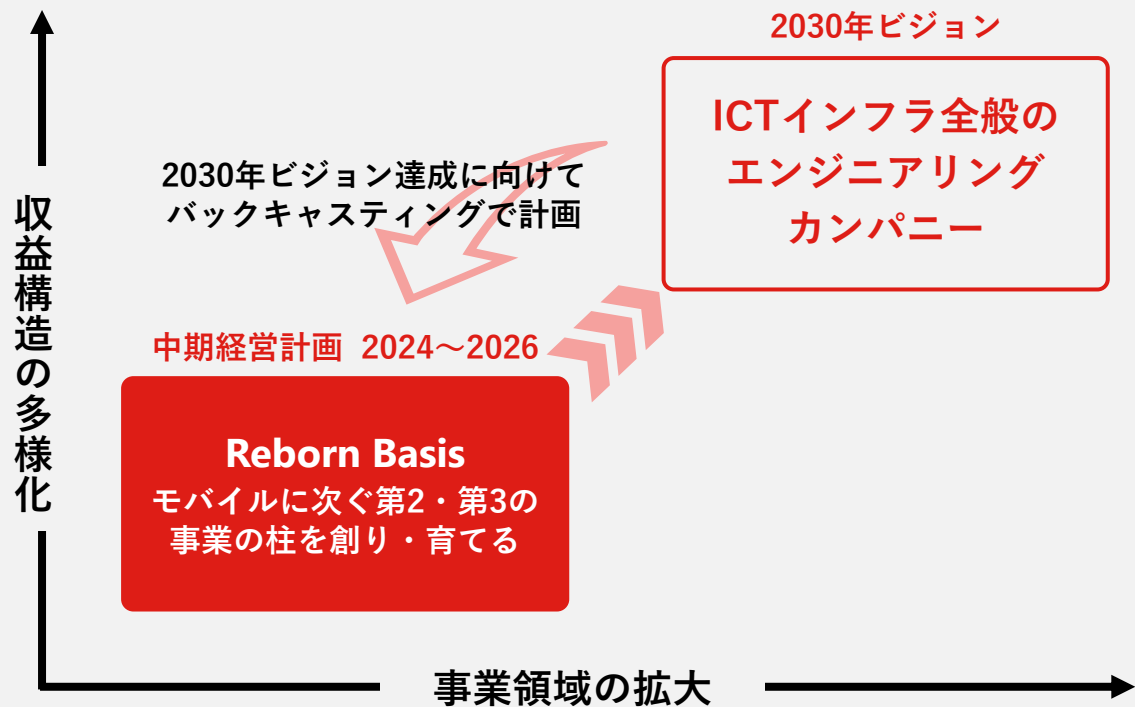


2030年ビジョンに向けて

「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）

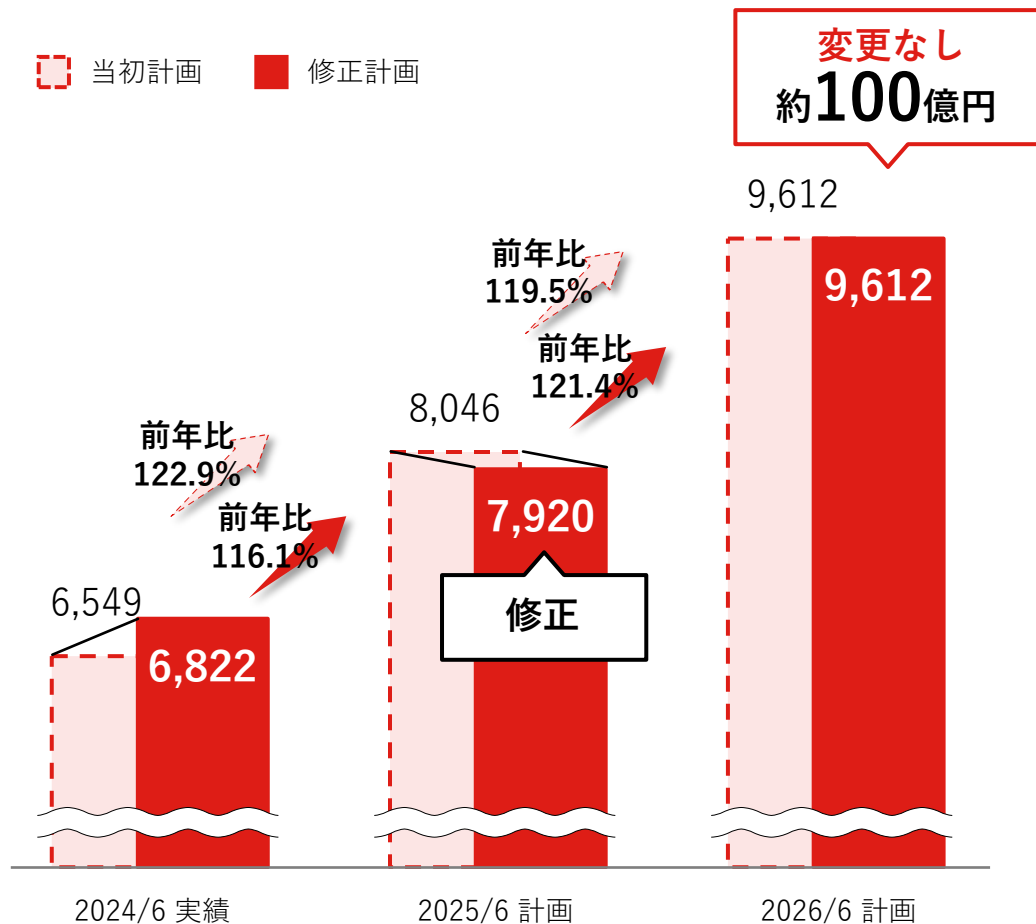
売上高について、2025年6月期計画は当初計画を下回る計画だが、2026年6月期の計画は到達可能と判断し、変更なしの約100億円。

売上高

(単位: 百万円)

□ 当初計画

■ 修正計画



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。

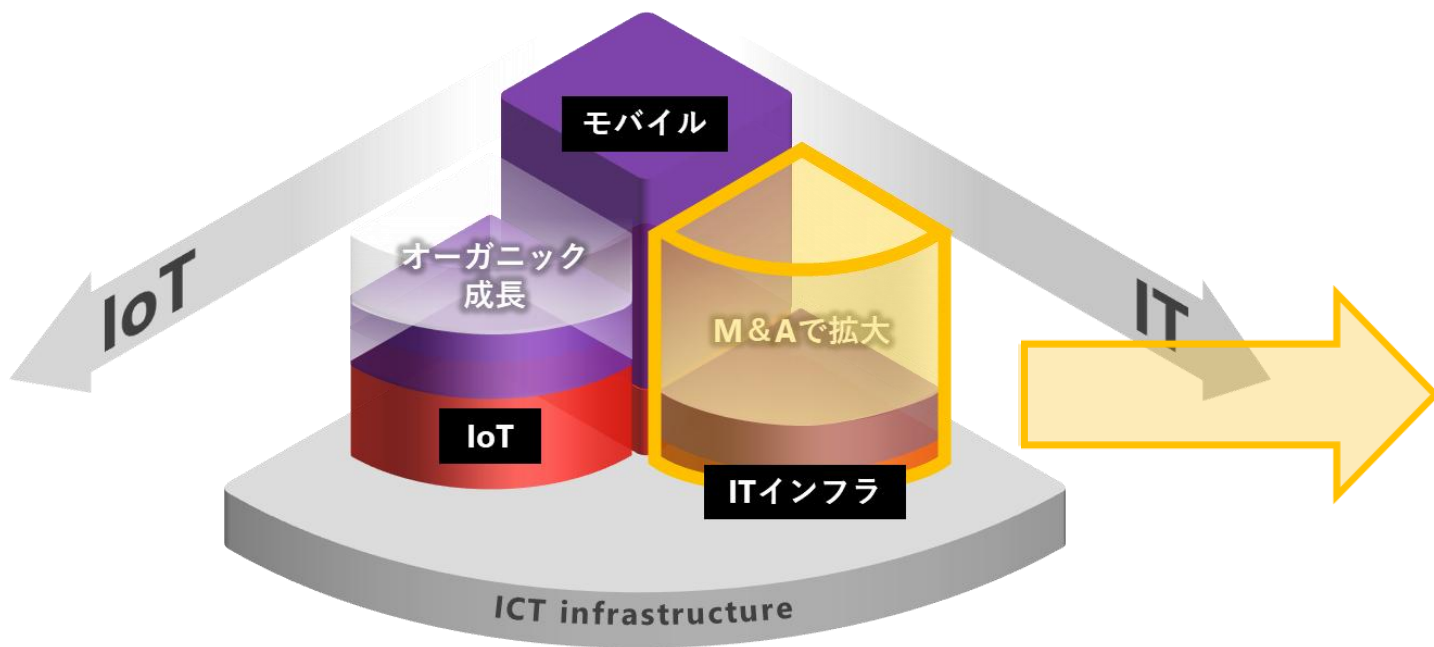
● M&Aによる成長

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。

M&Aによる成長

ITインフラ領域への本格参入に向けた成長戦略としてのM&A活用。
年間1～2件のM&Aの実施を計画し事業拡大を推進。

M&AによるITインフラ領域の拡大戦略



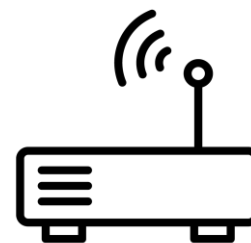
ITインフラのカテゴリー ー例



セキュリティ



クラウド



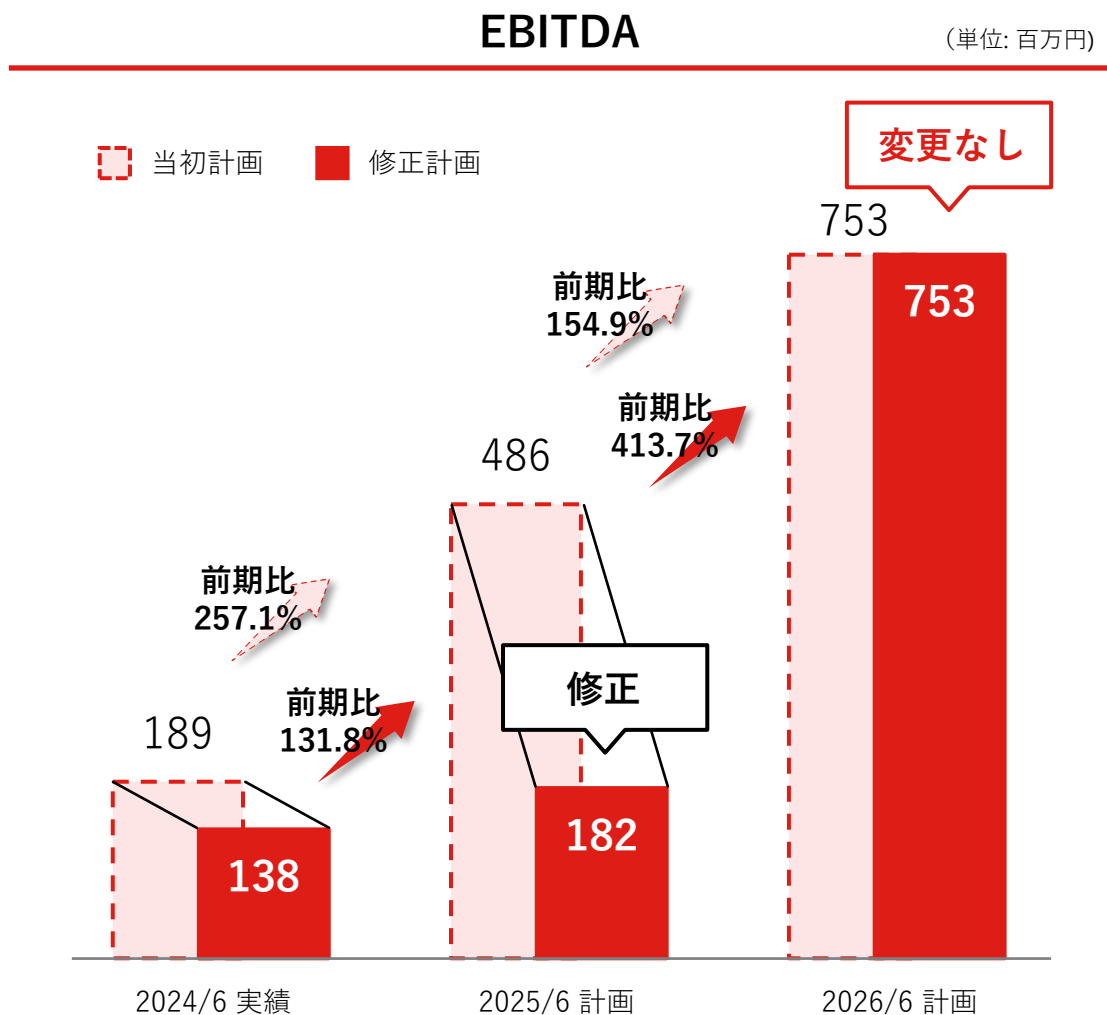
無線LAN



データセンター

中期経営計画 3 か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

再掲



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

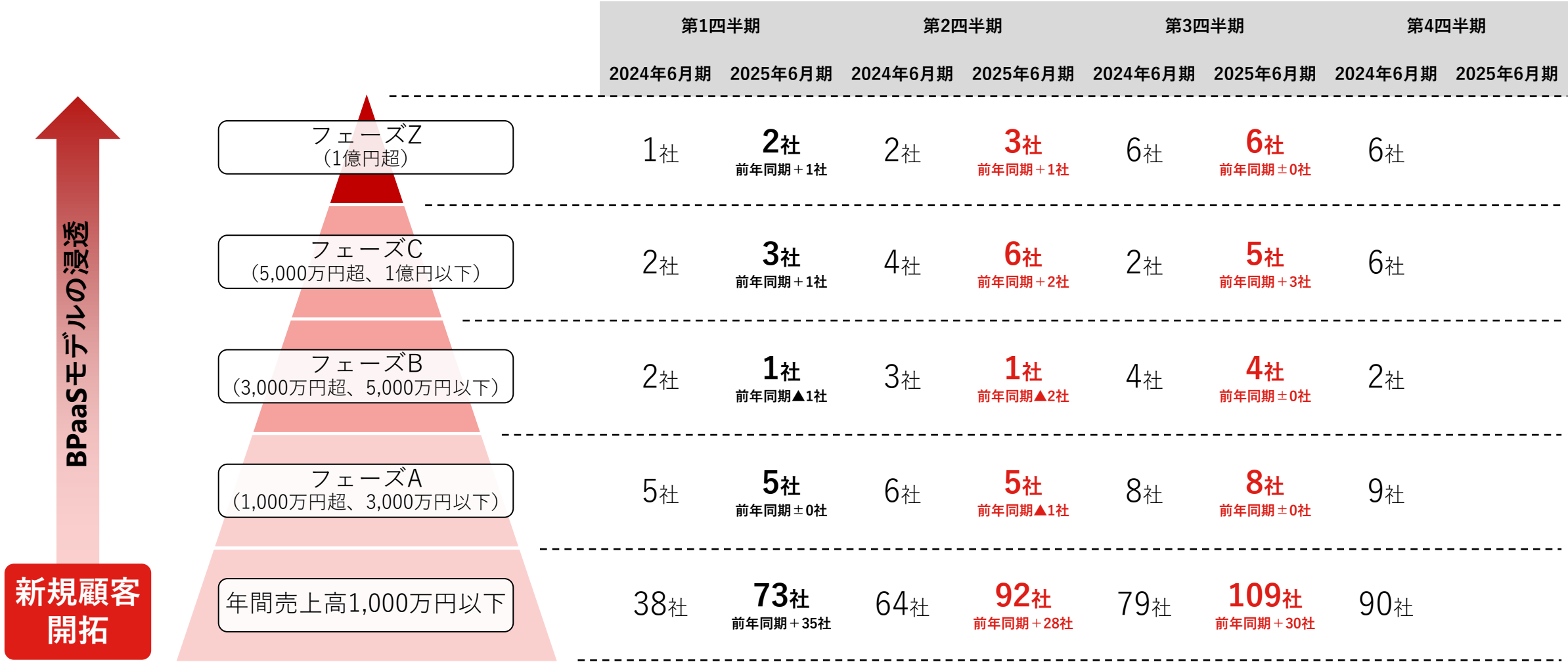
- 既存顧客深耕による売上拡大
- BPaaSモデルの推進
- 利益改善
- M&A

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

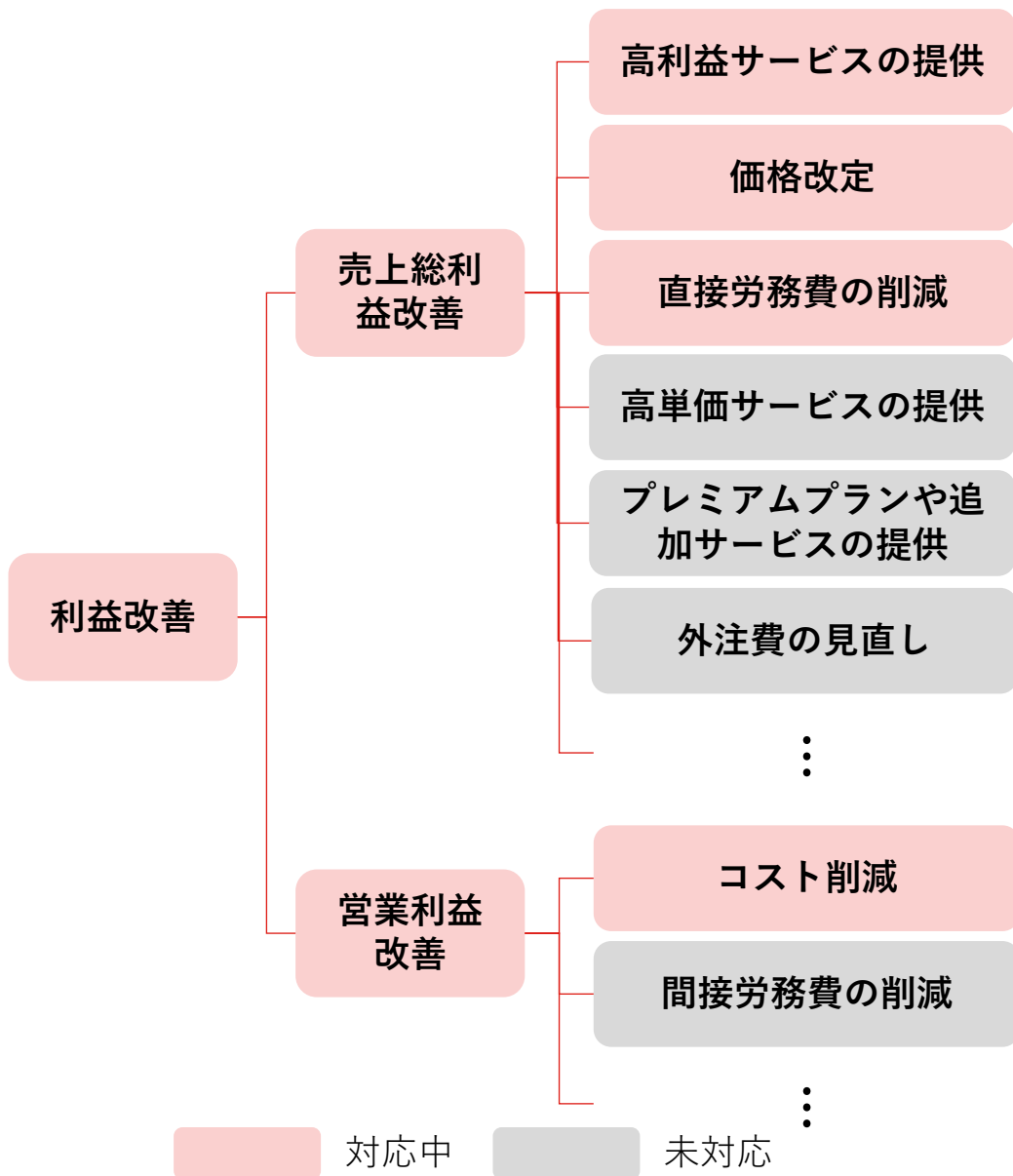
重点施策（IoT）：既存顧客深耕、BPaaSモデルの推進

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8社から11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 → P23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 → P24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

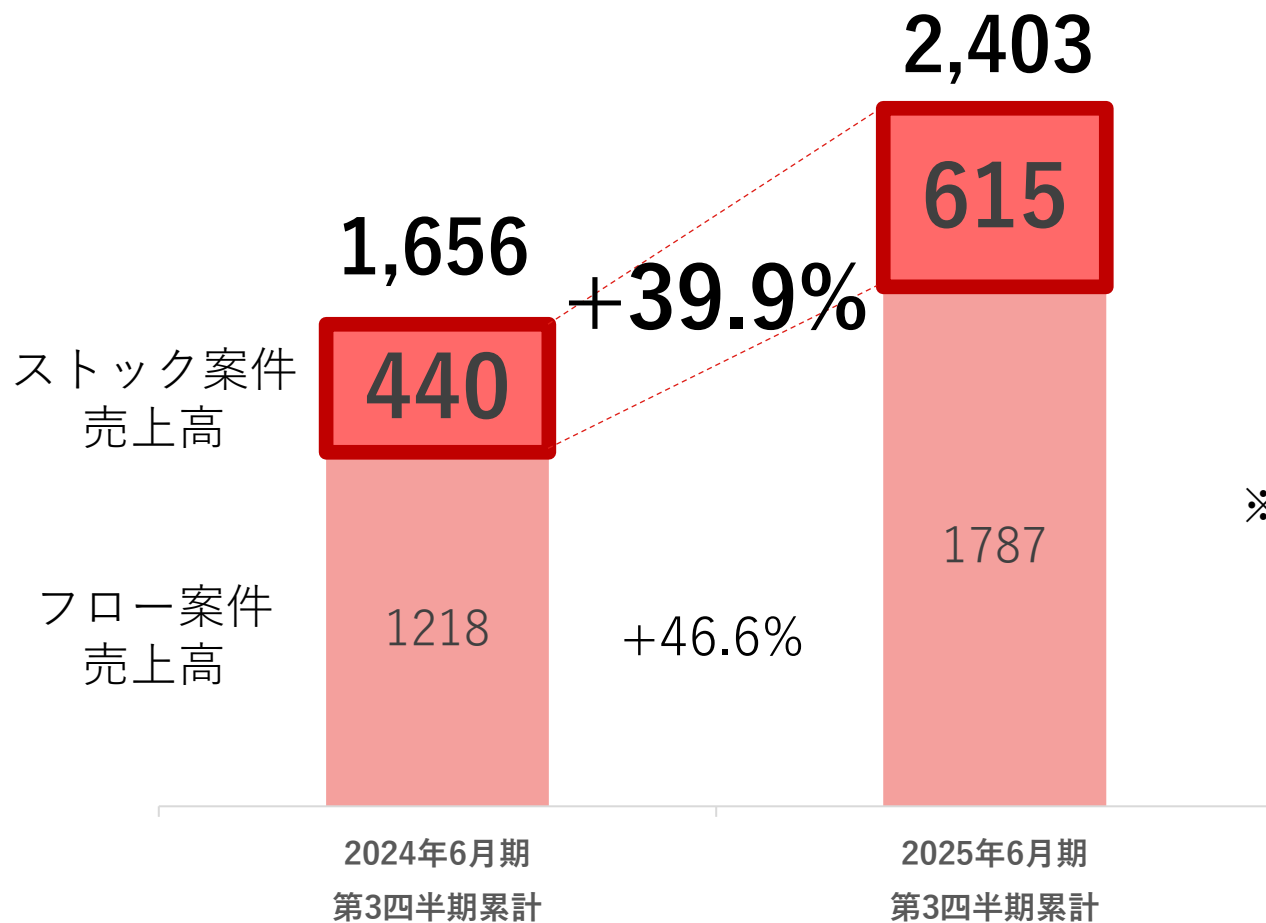
コミュニケーションツール、業務フローなどを見直し、DXを推進することで業務効率化を図るとともに販売管理費の削減を行う。

※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139.9%、約1.75億円増加し、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**1.75億円**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%

施策②価格改定：案件単価の交渉

案件単価の交渉が可能なプロジェクトを選定し、価格交渉を実施。同様の交渉ノウハウをアヴァンセ・アジル社にも展開し、派遣単価向上の交渉を実施。今後も最低でも各期1回の単価交渉を継続実施予定。



交渉成功率



平均単価改定率 ※2



売上高影響額

※2025年6月期業績影響額

ベイスス

67.6%

交渉中※1 13.8%
交渉失敗 23.8%

18.2%

+1億6,170万円

アヴァンセ・アジル

67.5%

交渉中※1 26.5%
交渉失敗 17.0%

5.7%

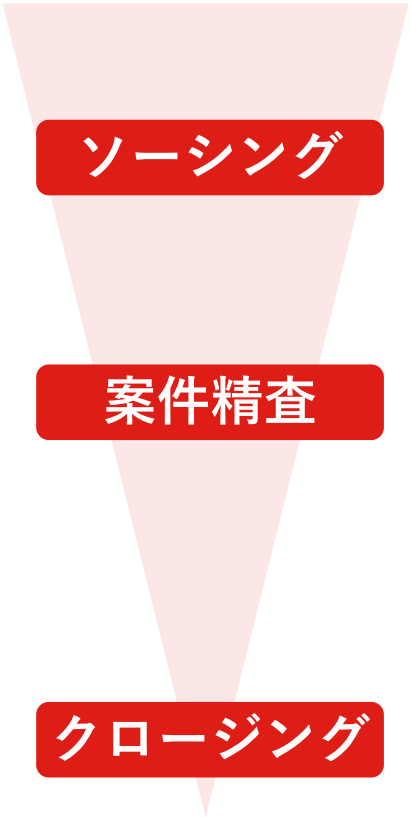
+2,449万円

※1 交渉に成功した案件のうち、継続的な交渉中のものを含む。

※2 平均単価改定率は、各対象案件における単価改定率（改定後単価 ÷ 改定前単価 - 1）を算出し、その単純平均値をもって算出。

重点施策：M&A

年間1社のM&A実行を目標に、IM受領数とトップ面談機会の最大化を継続的に推進。
現時点で意向表明書を1件提出済みであり、引き続き機会の創出と検討を進めている。

	2024年6月期 までの累計	2025年6月期 第3四半期累計実績	
	M&A仲介会社数	25社	51社
	IM受領数	12社	45社 第2四半期対比 +18社
	TOP面談実施数	7社	9社 第2四半期対比 +3社
	意向表明書提出数	1社	1社 第2四半期対比 +1社
	M&A実施数	1社	0社

その他の施策の進捗：株価向上に向けた施策

2月13日に株価向上に向けた具体的な施策について説明する動画を公開。
事業の成長、流通株式数の増加、株主還元の強化、認知度向上の4つの施策を実施中。

取り組み内容	ステータス	実施内容	補足
事業の成長	 成長中	売上高 前年同期比 127.4%	IoTエンジニアリング事業 前年同期比 145.0%
流通株式数の増加	 実施中	オーナー保有株式を 計画的に売却	上場後、オーナー保有比率 約3.9%減少
株主還元の強化	 実施中	株主優待制度の導入	年2回 デジタルギフトを贈呈
認知度向上	 実施中	- 個人投資家向け説明会を実施 - 投資家との質疑応答集を公開	IR説明会 3回実施

その他の施策の進捗：株価向上に向けた施策と株価の推移

株価向上施策が進展し、株価にも好影響が出始める。



2025年6月期 通期業績予想

2025年6月期業績予想 ※変更なし

第3四半期時点での営業利益は、通期業績修正予想（営業利益1億3,500万円）をすでに上回る水準。ただし、第4四半期はモバイル案件の受注減と株主優待の引当金の計上を考慮し、通期予想の修正は行っていない。

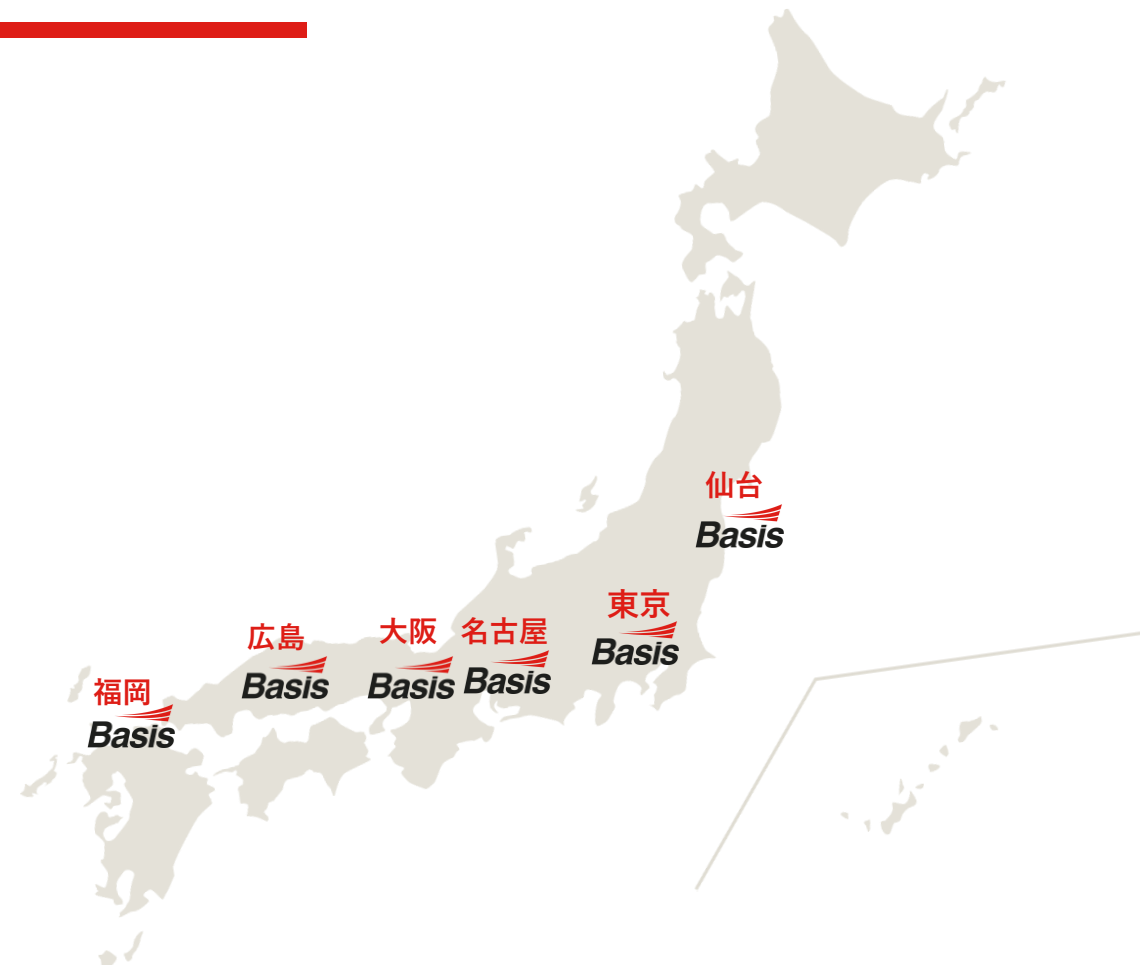
(単位：百万円)	2024年6月期 実績 ※連結	対売上高 比率	2025年6月期 当初予想 ※連結	対売上高 比率	前年同期差 (前年同期比)	2025年6月期 修正予想 ※連結	対売上高 比率	前年同期差 (前年同期比)	当初予想差 (当初予想比)
売上高	6,822	-	7,920	-	+1,098 (116.1%)	7,920	-	+1,098 (116.1%)	±0 (100.0%)
売上総利益	1,595	23.4%	1,732	21.9%	+136 (108.5%)	1,764	22.3%	+168 (110.5%)	+31 (101.8%)
販管費及び一般管理費	1,514	22.2%	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%)	197	2.5%	+59 (143.0%)	+15 (108.6%)

Appendix | 会社概要

会社概要

創業24年の独立系エンジニアリング会社

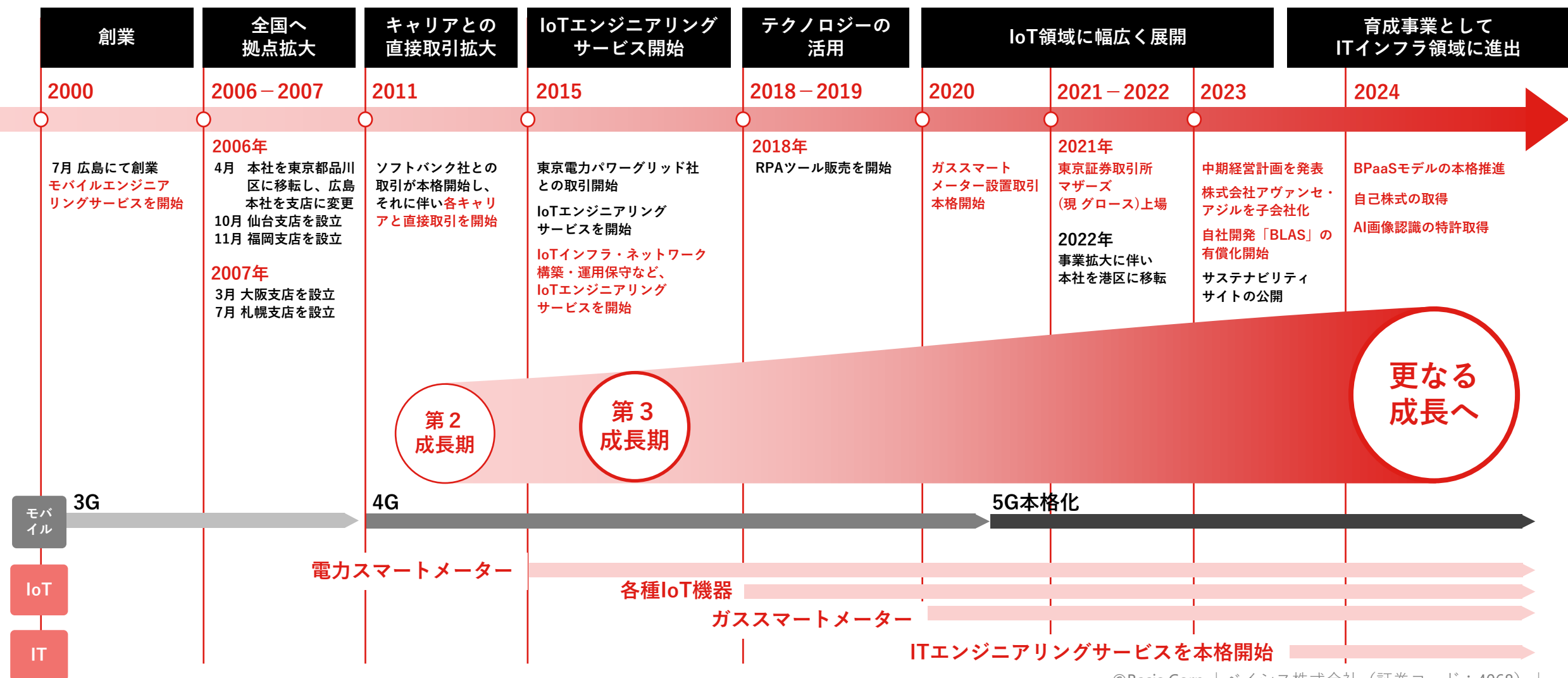
会社名	ベイス株式会社
設立	2000年（平成12年）7月19日
代表者名	代表取締役社長 吉村 公孝
資本金	335百万円
本社	東京都 港区
事業所	仙台、東京、大阪、名古屋、広島、福岡
従業員数(連結)	568名（2024年6月30日現在）
決算期	6月
事業内容	インフラテック事業
子会社	株式会社アヴァンセ・アジル



沿革

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

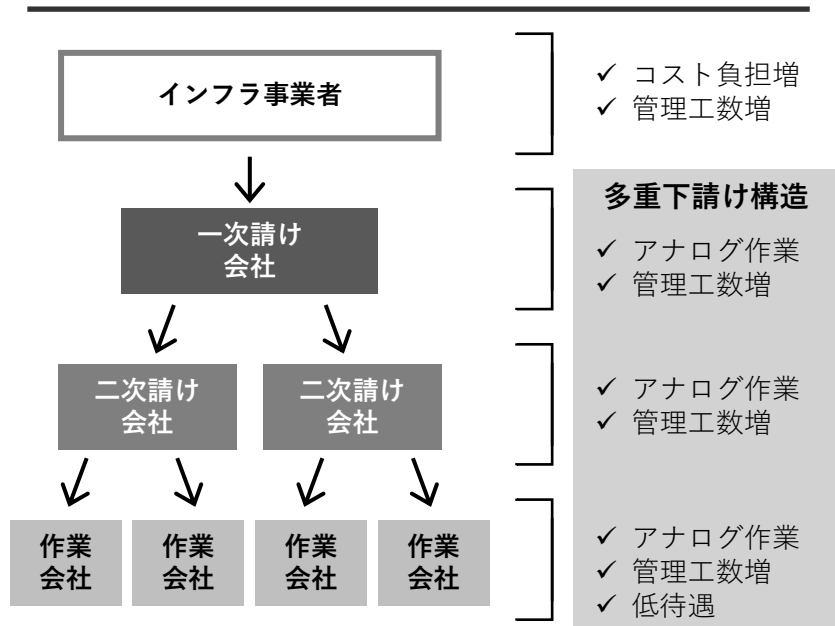
Update The World

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

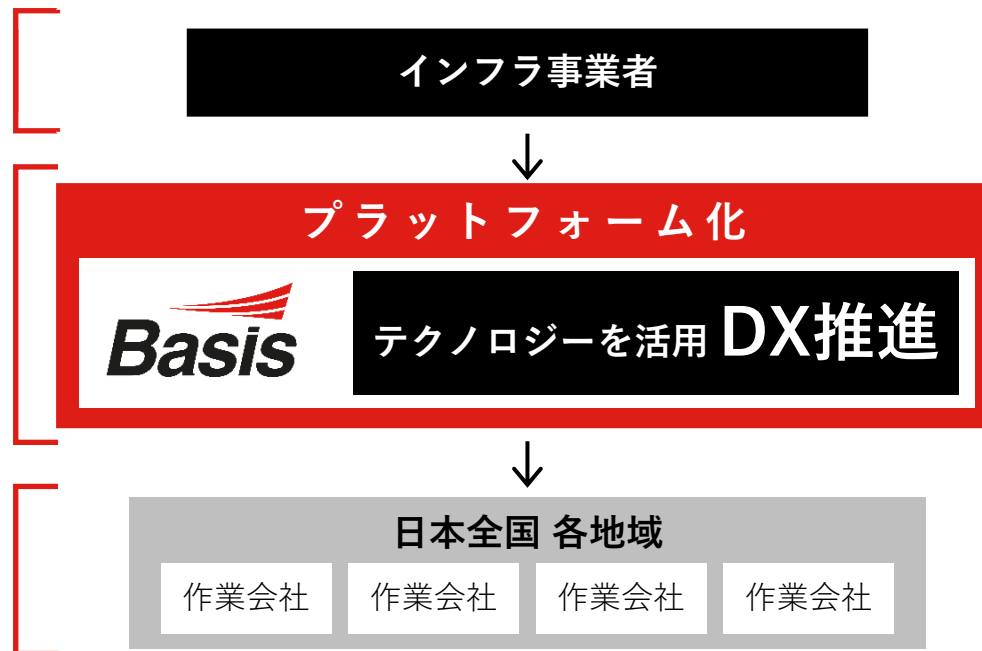
将来的にICTインフラの構築・維持が困難に

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

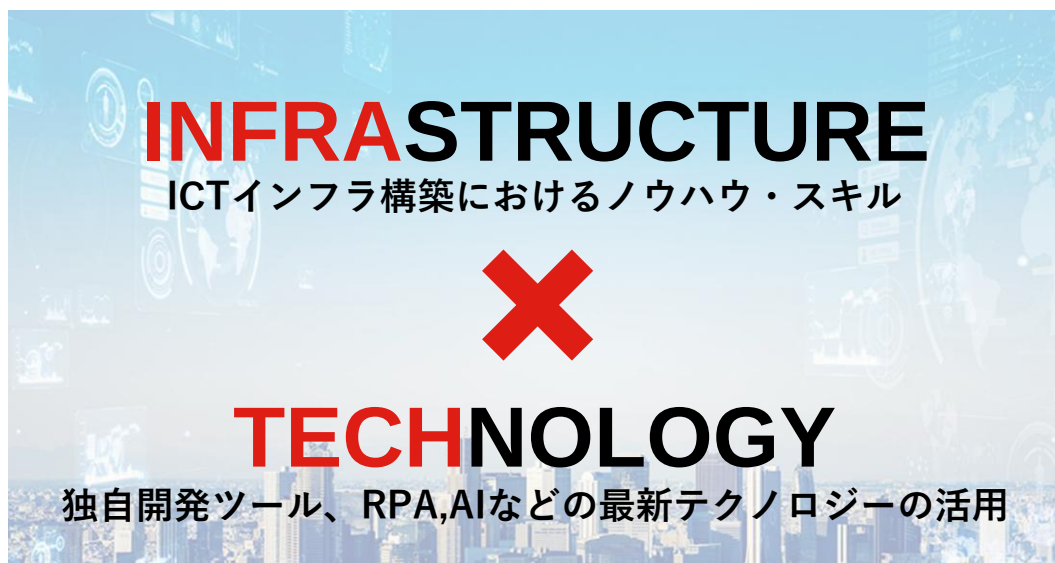


解決策

- ・ 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

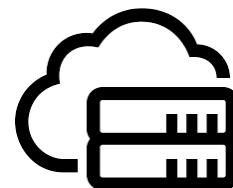
- 基地局工事ほかフィールド業務
- インフラ構築、運用監視等に関わる業務
- 各種プロジェクト支援



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

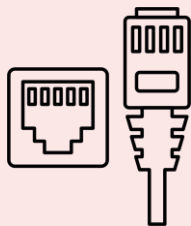
モバイルエンジニアリングサービス

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。

当社の対応実績



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

キャリア

 SoftBank



Tomorrow, Together







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



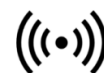
導入業界
小売
利用用途
マーケティング・
防犯

シェルフサイネージ



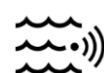
導入業界
小売
利用用途
広告・商品
情報表示

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

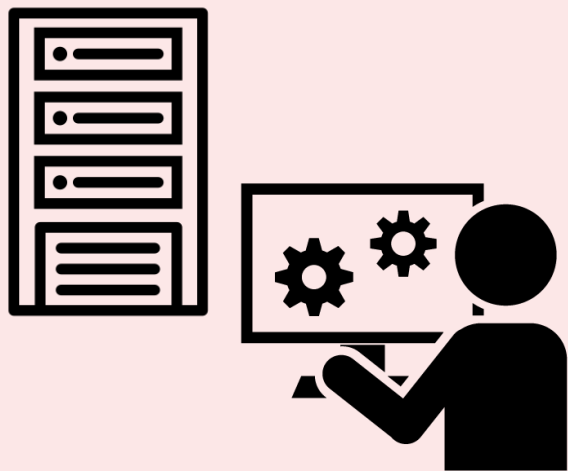


運用監視・保守

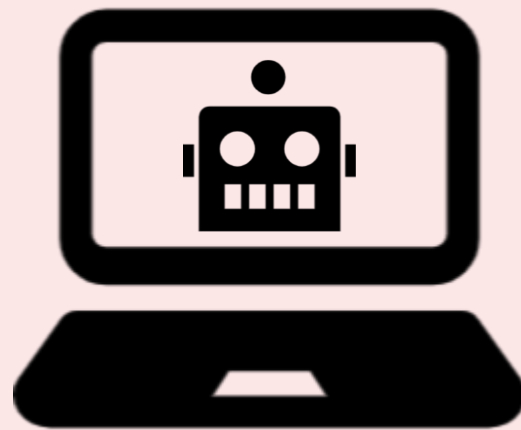
案件概要	高圧一括受電サービスの運用監視・保守
顧客	高圧一括受電サービス事業者
監視対象	約20万メートル以上

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



通信

 SoftBank

Rakuten Mobile

Tomorrow, Together
KDDI

NTT Communications



エネルギー


東京電力パワーグリッド

 TOKYO GAS

 NICI GAS

 YAZAKI



メーカー

Panasonic®

NEC

JVCKENWOOD

アイリスオーヤマ



etc. その他


Internet Initiative Japan

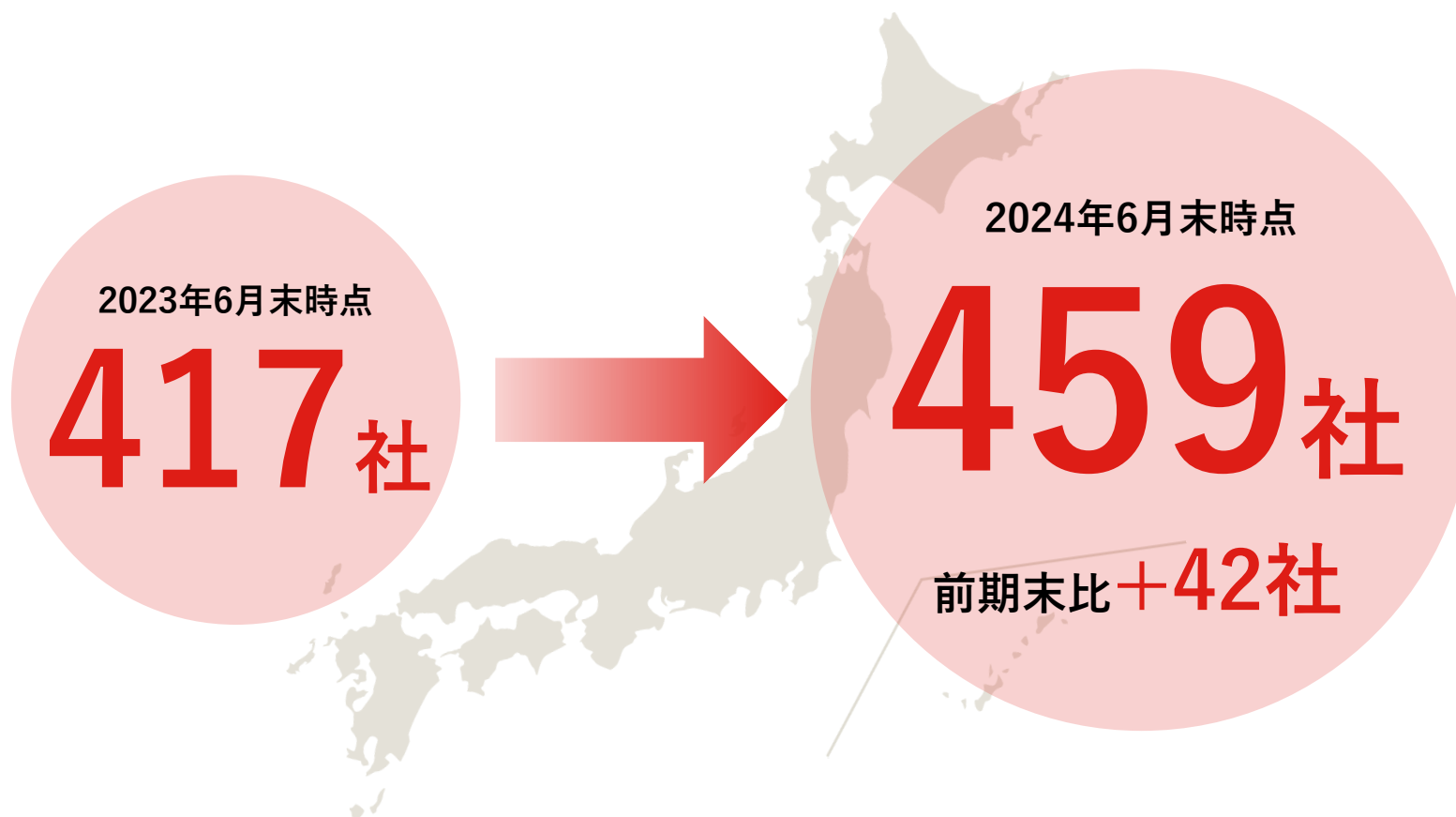
WN weathernews

TOPPAN

全国対応できる体制

全国に広がるベ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

ベシスパートナーズ※参加企業数



※ ベシスパートナーズ：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、ベシスパートナーズは当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。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

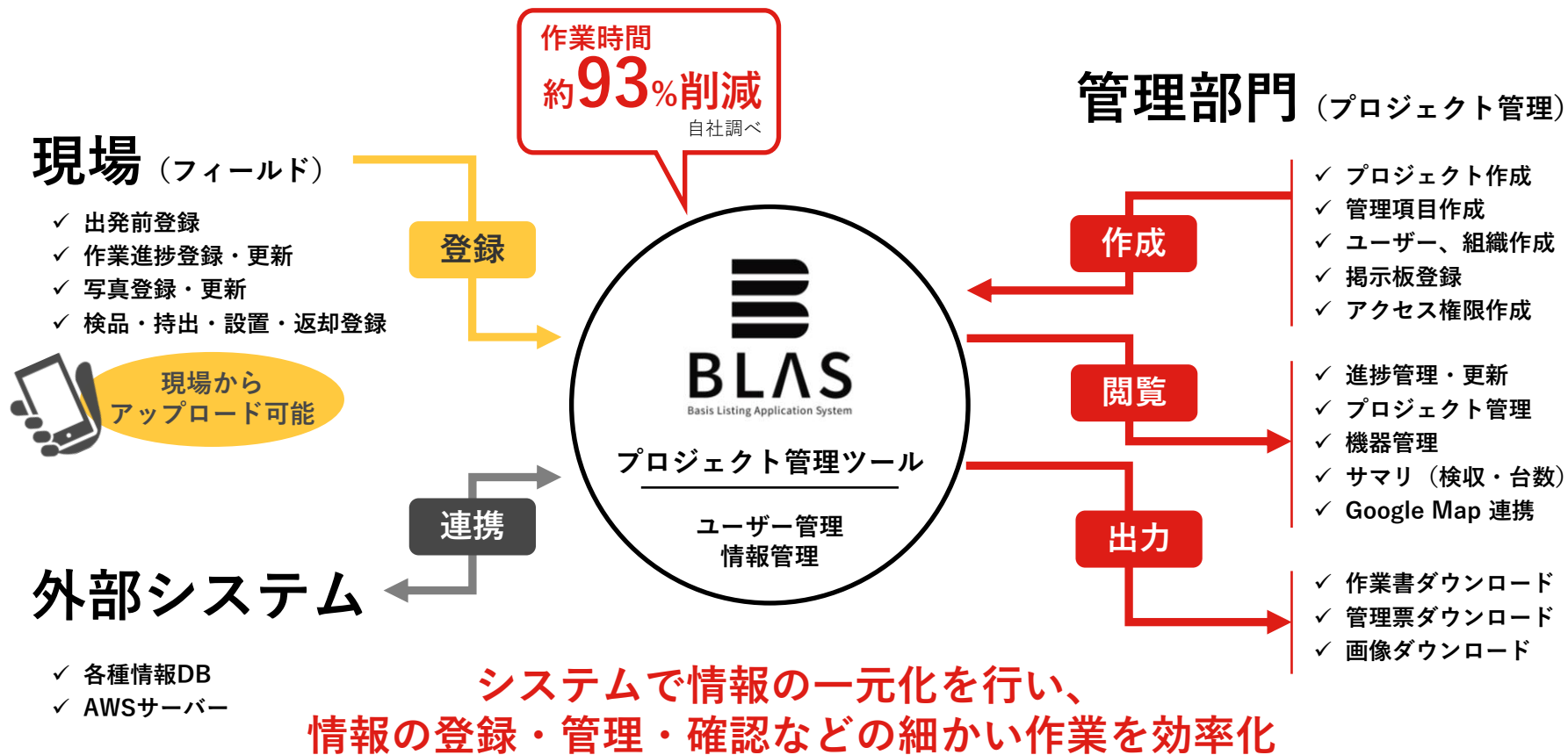
強み	BLAS	AI(画像認識)	RPA	Drone	その他 自社開発ツール
効果	現場管理業務・現場作業効率化、 ヒューマンエラーの減少	現場管理業務の効率化、 ヒューマンエラーの減少	現場管理業務の効率化、 ヒューマンエラーの減少	現場作業(現地調査など)の効率化・安全向上	主に客先常駐業務において、対象業務を自動化し、プロジェクトの効率化を図る
モバイル	○		○	○	○
IoT	○	○	○		○
その他			○	○	○

多くのインフラ事業者、各作業会社がベイス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。

