ベイシス株式会社

中期経営計画2030

証券コード：4068

IRメール配信登録

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

2026.08

INDEX

1. 中期経営計画2026の振り返り
2. 事業戦略
3. 数値計画
4. 5つの重点領域
5. Appendix

事業計画および成長可能性に関する事項の開示について

- 本資料は、年1回、通期決算発表にあわせて更新・開示する方針です
- 『中期経営計画2030』の進捗状況については、四半期ごとの決算説明資料において定期的に開示いたします
- 次回の開示予定時期は、2027年8月頃を予定しております

1.中期経営計画2026の振り返り

中期経営計画2026の振り返り

Basis

業績計画と振り返り

前中期経営計画では、上場時から掲げてきた「インフラテック企業」への進化に向け、モバイルサービスで培った通信キャリア品質の現場実行力をIoT領域へ転用し、IoTサービスの成長とBPaaSモデルの形成を進めた

売上高については、モバイル領域が計画以上に大きく縮小したことに加え、IoT領域も成長は継続したものの、当初想定した水準には届かなかった。この結果、事業ポートフォリオの転換は進展したものの、最終年度（FY26）の売上高は当初計画を下回り、売上高100億円の到達は『中期経営計画2030』初年度（FY27）にずれ込む見込み

利益面では、利益率の高いモバイルストック案件の減少をIoT領域の成長でカバーしきれず、売上総利益率が低下したことに加えて、IoTサービスは施工・設置を中心としたフロー案件の比率が高く、売上成長を継続的な利益成長へ転換する収益構造の構築が十分に進まなかった。その結果、EBITDA・EBITDAマージンともに計画を下回った

	FY24 計画	FY24 実績	達成率（差分）	FY25 計画	FY25 実績	達成率（差分）	FY26 計画	FY26 実績	達成率（差分）
売上高	6,549 百万円	6,822 百万円	104.2% ＋272百万円	8,046 百万円	7,984 百万円	99.2% ▲62百万円	9,612 百万円	8,427 百万円	87.7% ▲1,185百万円
EBITDA	189 百万円	138 百万円	73.0% ▲51百万円	486 百万円	253 百万円	52.1% ▲233百万円	753 百万円	294 百万円	39.0% ▲458百万円
EBITDAマージン	2.88%	2.02%	70.1% ▲0.86pt	6.04%	3.18%	52.5% ▲2.87pt	7.84%	3.49%	44.5% ▲4.35pt

中期経営計画2026で形成した成長基盤と残された課題

Basis

前中期経営計画では、IoT領域を拡大し、BPaaS※を通じた成長基盤を構築。『中期経営計画2030』では、その基盤を収益性の高い事業基盤へ進化させ、持続的な価値創出を実現する

前中期経営計画で形成した成長基盤

モバイルで培った現場力をIoTへ展開
通信キャリア向けで培った現場実行力・PM・品質管理をIoT領域へ展開し、IoTを成長事業へ転換
中期経営計画の売上高100億円はFY27で達成見込み

BPaaSモデルを形成
現場オペレーションとテクノロジーを組み合わせ、構築から運用までを一気通貫で提供するBPaaSモデルを形成
継続収益につながる事業モデルへの転換が具体化

4つの競争資産を蓄積
BPaaSの提供を通じて、現場実行力資産、全国パートナー網資産、顧客接点・案件実績資産、現場データ資産を蓄積
新たなサービスやAI活用を生み出す競争資産の土台を形成

残った課題

対応領域・顧客基盤が限定的
IoT事業は成長したものの、対応領域や顧客接点は既存の通信・エネルギー周辺が中心で、新領域・新顧客への横展開が途上

高収益・継続収益モデルが未確立
高粗利のモバイルストック案件が減少し、IoTは施工・設置を中心としたフロー案件が多く、利益の継続性に課題

利益成長の仕組みが未完成
案件増加に伴い業務プロセスの複雑化、システムの乱立、管理工数も増え、生産性向上が不十分

市場認知が不十分
新規顧客開拓、パートナー開拓、人材採用に必要な市場認知が不足

事業機能の拡充に時間
機器設置・施工以外の専門保守・メンテナンス、AI・データ活用などの事業機能を自社だけで構築するには時間を要している

中期経営計画2030での解決策（5つの重点戦略）

対応領域拡大
培った4つの競争資産を活用し、新たなインフラ領域・顧客・市場へ展開する

BLAS拡販・BPaaS化推進
構築後の運用・保守・改善まで継続提供し、ストック収益と顧客LTVを拡大する

構造改革
業務プロセスとITシステムを標準化し、収益性と生産性を高める

ブランド・マーケティング
ブランド認知を高め、営業・採用・パートナー獲得力を強化する

M&Aの推進
不足事業機能・対象領域・顧客基盤を獲得し、事業基盤と収益基盤の拡張を加速する

※P8参照

2.事業戦略

人手不足を背景に拡大するIoTの社会実装

人手不足を背景に現場の省人化・デジタル化が進み、AI・ドローン・ロボット・IoTの社会実装が加速。IoT機器の種類・設置台数の増加に伴い、設置・運用・保守まで担うベイシスの事業機会が拡大

①社会課題

人手不足が深刻化

労働人口の減少※1

生産年齢人口（15～64歳）

2000年 8,622万人 ▶ 2025年 7,354万人

人手不足を感じる企業の割合(2025年)※2

正社員：53.4%

非正社員：30.6%

有効求人倍率の上昇※3

2000年 0.59倍 ▶ 2025年 1.22倍

②必要な変化

省人化・デジタル化が不可欠

つながる　見える　自動化する

求められる変化

- 巡回・点検・監視の遠隔化
- 作業の自動化・代替
- 現場データ活用による判断の高度化
- 全国・多拠点での業務の標準化・統制

③解決技術の普及

AI・ドローン・ロボット・IoTが社会実装へ

AI　ドローン　ロボット　IoT

あらゆる現場に、IoT機器が急速に増加※4

機器カテゴリ	現在	将来予測	増加イメージ
クラウドカメラ	54.75万台（2024年）	131万台（2029年）	約2.4倍
EV充電器	6.8万口（2024年）	30万口（2030年）	約4.4倍
水道スマートメーター（東京都）	13万件（2024年）	780万件（2030年）	約60倍
危機管理型水位計	9,300台（2025年）	新設・更新	更新・高性能化が本格化

④ベイシスの事業機会の拡大

全国・多拠点での設置・運用・保守需要が拡大

設置・導入支援

現地調査・機器設置・キッティング・現地調整など

運用・保守対応

稼働監視、障害対応、定期点検、故障交換など

データ活用・高度化支援

データの可視化・分析、改善提案、運用の最適化支援など

運用・管理の代替

稼働管理、パートナー管理、レポート作成、案件管理など

※1 総務省統計局「人口推計」、内閣府「高齢化・人口減少の意味」　※2 帝国データバンク「人手不足に対する企業の動向調査（2025年1月）」　※3厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」長期時系列表の年平均にて算出　※4 クラウドカメラ：矢野経済研究所「監視カメラ／システム国内市場に関する調査（2024年）」 EV充電器：経済産業省「充電インフラ整備促進に関する取組」　水道スマートメーター：国土交通省「水道分野におけるスマートメーターの導入促進について」　危機管理型水位計：国土交通省「危機管理型水位計設置の手引き（案）」

ベイシスの成長エンジン『BPaaS』とは

これまで培ってきた現場実行力とテクノロジーをかけ合わせ、ICT・IoTインフラの構築・運用の現場オペレーションを一気通貫で提供するサービスモデル

BPO（現場実行力）

- 現場力
- 全国パートナー網
- 顧客基盤・実績
- PM・品質管理

×

SaaS（テクノロジー）

- BLAS
- AI・特許技術
- RPA・各種ツール
- 外部システム連携
- 現場データの蓄積・活用

＝

BPaaS

現場実行力とテクノロジーを組み合わせ、現場業務を標準化・可視化・省力化しながら、**構築から運用までを一気通貫で提供するサービスモデル**

BPaaSの事業構造

BPO

顧客拠点で提供する
オンサイト
- 設計・構築のプロジェクト管理
- 運用プロジェクト支援
- 遠隔監視・保守

現地・現場で提供する
フィールド
- 機器設置、交換
- 定期メンテナンス
- 障害対応
- キッティング
- 現地調整

SaaS

クラウド上で提供する
BLAS
- 進捗管理
- パートナー管理
- レポーティング支援
- 作業データ蓄積

オンサイト・フィールドによる現場オペレーションの実行・管理（BPO）と、BLAS（SaaS）を組み合わせることで、**BPaaS（Business Process as a Service）**として構築から運用までを一気通貫で提供

BPaaSによって変わること

導入前	導入後
案件ごとに作業方針を設計	共通の業務プロセスで設計
品質や管理方法が担当者に依存	標準化された運営を全国展開
データが案件ごとに分散	BLASに集約し、横断的に活用
ノウハウが属人化	業務を標準化、事例を横展開
構築して終了	保守・運用・更改まで一気通貫提供
案件増加に人員増が必要	AI・ツール活用で省人化

※BPaaS、BLASの詳細はP30参照

BPaaSの提供を通じて蓄積・強化される「4つの競争資産」

BPaaS案件の拡大を起点に、現場実行力、全国をカバーするパートナー網、顧客接点・案件実績、現場データの蓄積を加速し、「4つの競争資産」として次の成長と競争優位を作り出す

BPaaS案件の拡大
- 対応顧客・設備・地域の拡大
- オンサイト・フィールド・BLASの複合提供
- 構築から運用までの継続受託

1 現場実行力

- 作業手順・品質管理ノウハウの蓄積
- 対応可能な設備・業務の拡大
- 標準プロセス・成功事例の増加

2 全国パートナー網

- 案件機会の増加
- 稼働・品質実績の蓄積
- 適正配置・評価精度の向上
- 対応地域・供給力の拡大

3 顧客接点・案件実績

- 顧客課題への理解深化
- 提案可能なサービスの拡大
- クロスセル・アップセル
- 継続取引とLTVの向上

4 現場データ

- 現場データを一元管理
- 業務をデジタル化し、可視化・標準化
- AIによる分析・改善
- データ蓄積による新たなサービス・機能開発

継続的に生み出される価値

競争優位の強化
再現性の高いオペレーションとデータ活用により、競争優位性が継続的に強化される

収益性の向上
標準化・省力化により生産性が向上し、契約継続によりLTVとストック収益が拡大する

品質・信頼性の向上
データに基づく品質管理と全国標準の運営により、品質と信頼性が向上する

新サービスの創出
蓄積した現場データを活用し、スマートメンテナンスや予兆保全等の新サービスへ展開

ベイシスが目指す『インフラテックプラットフォーム』とは

BPaaSを通じて蓄積した4つの競争資産を核に、インフラ構築・運用に必要な機能を一気通貫で提供するとともに、新たな領域・市場・サービスへと継続的に拡張していく事業エコシステム

ベイシスが目指すインフラテックプラットフォーム

企画・コンサルティング
- 課題整理・PoC支援
- 企画・基本設計
- 導入計画・シミュレーション
- DX/AXコンサルティング

設計・調達
- 詳細設計・検討
- デバイス選定・キッティング
- 機器調達・在庫管理
- サプライヤー連携

契約・決済
- 見積提案
- 契約・受発注管理
- 検収・請求・決済
- ERP・会計システム連携

現場作業・進捗管理
- 施工・設置対応
- 作業者・進捗管理
- 安全管理
- AIによる品質管理・是正指示

運用・保守・メンテナンス
- 運用監視・異常検知
- AI予兆監視・遠隔保守
- 障害対応・改善提案
- スマートメンテナンス

データ・AI活用
- BLASデータの統合
- 作業・設置データ管理
- AI分析・予測・最適化
- AXによる現場変革

拡張機能の開発・提供
- 作業者と案件の直接マッチング
- パートナー最適配置
- API連携・外部サービス連携
- 新たなサービス・技術の接続

4つの競争資産
- 現場実行力資産
- 顧客接点・案件資産実績
- 全国のパートナー網資産
- 現場データ資産

拡張する領域・市場・サービス例

対象領域の拡張
- 社会インフラスマートシティ
- ロボティクス
- 防災レジリエンス
- …

市場の拡張
- 全国
- アジア
- アジア以外の海外

提供サービスの拡張
- データサービス
- ファイナンスサービス
- マーケットプレイス
- …

インフラテックプラットフォームの将来のユースケース例

①スマートシティ
交差点・自販機・街路灯・浸水地点にセンサー、AIカメラを設置。現地調査・電源・通信・施工・保守をBLASで統合運営

②全国約3.5万重点河川防災監視
重要河川へ約5万台の水位・雨量・監視カメラを設置し、施工・保守・AI予兆監視・自治体通知まで一元提供

③損害保険向け事故予防IoT
高リスク2.2万工場に対し、センサー設置・通信・監視・駆付け・事故データ分析を一体提供し、事故予防型保険を共同で開発・提供

④スマートメンテナンス
多拠点設備を保有する自治体・企業に対し、24時間監視・AI予兆診断・保守手配・現地作業・報告・請求までをワンストップで提供

中期経営計画2030 基本方針

Basis

「5つの重点戦略」を一体で推進し、持続的に価値を生み出す『インフラテックプラットフォーム』を構築・拡張する

2035年ビジョン	規模じゃない、価値で勝つ。2035年、業界を代表する企業へ
2030年に必要な状態	価値を継続的に生み出す事業基盤の確立
中期経営計画2030 基本方針	**『インフラテックプラットフォーム』の構築・拡張** 4つの競争資産を核に、インフラ事業に必要な機能を構築し、領域・市場・サービスを拡張し続ける

基本方針を実現するため、「5つの重点戦略」を相互に連携させ、持続的に価値を生み出す事業基盤を構築する。

1 対応領域拡大

培った4つの競争資産を活用し、新たな領域・顧客へ展開する

目的 対応領域／顧客接点の拡大・売上成長

2 BLAS拡販・BPaaS化推進

構築後の運用・保守・改善まで継続提供する

目的 ストック収益・顧客LTVの拡大

3 全社AXによる経営基盤変革

AIを前提に業務・組織・データ・システムを再設計し、収益性・生産性を高める

目的 生産性・収益性向上

4 ブランド・マーケティング

認知を高め、営業・採用・パートナー獲得の基盤を強化する

目的 市場認知・顧客/人材獲得力強化

5 M&Aの推進

垂直統合・水平展開・ストック化により、事業基盤を強化する

目的 事業基盤・収益基盤・全国対応力強化

3.数値計画

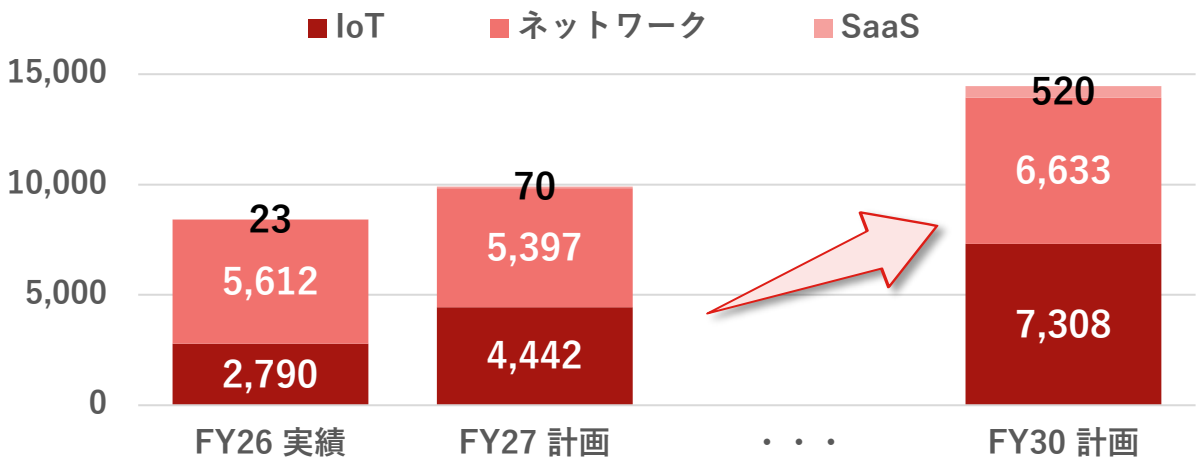
財務目標 ― 段階利益とサービス別売上構成の推移

既存事業の成長と収益性改善により、FY30に向けて売上高・調整後EBITDAのさらなる拡大を目指す

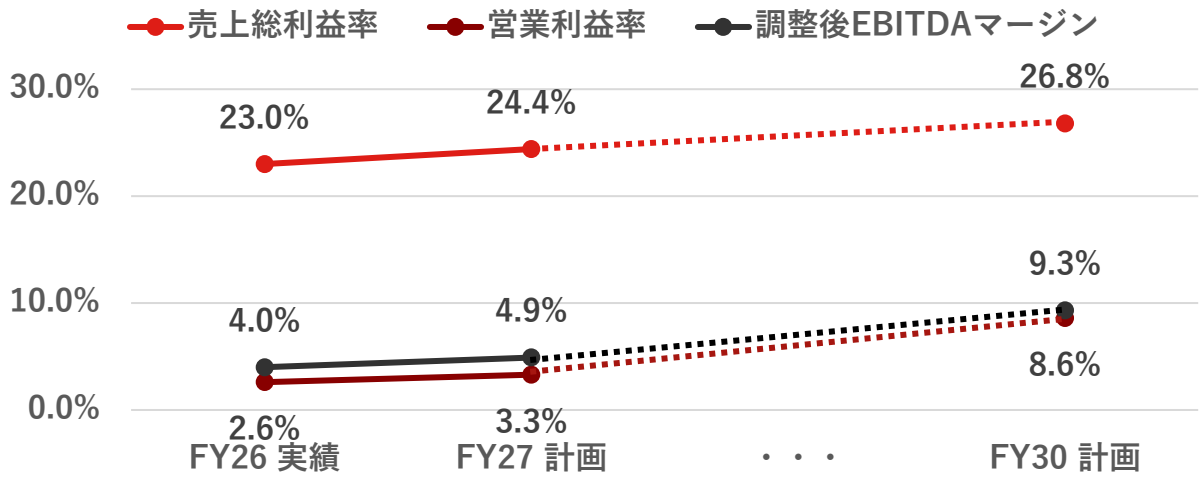
■段階利益の推移

（単位：百万円）	FY26 実績	FY27 計画（業績予想）	FY30 計画	FY26→FY30差分（CAGR）
売上高	8,427	9,909	14,461	+6,034 (+14.5%)
営業利益	216	329	1,248	+1,032 (+55.0%)
調整後EBITDA	334	481	1,348	+1,014 (+41.7%)

■サービス別売上構成の推移



■収益性指標の推移



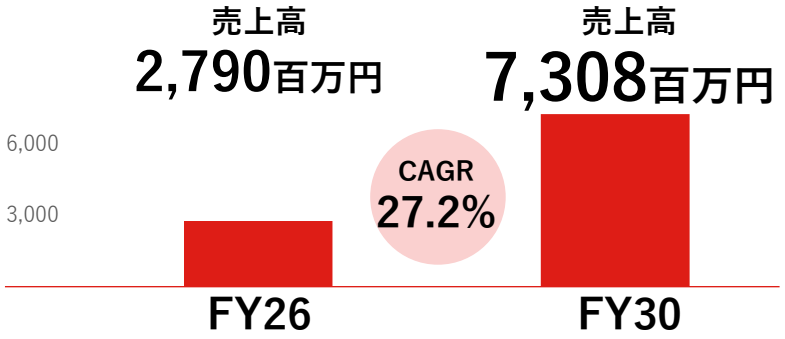
※管理会計上のサービス分類であり、財務会計上の売上高とは一部組替えがあります

サービス別戦略

ネットワークで培った高品質な現場実行力を、IoTを通じて新たなインフラ領域へ展開し、BLASによって標準化・データ化することで、インフラテックプラットフォームを拡張する

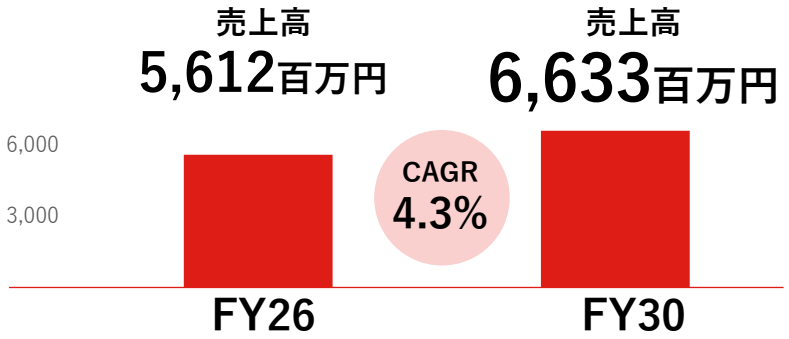
IoT
新たなインフラ領域への展開軸

2030年目指す姿	現場データとAIを活用し、導入・保守・運用・改善までを最適化する現場オペレーション基盤を確立
対象市場	通信、エネルギー、小売、建設、社会インフラ 等
主要顧客	インフラ事業者、機器メーカー、自治体、サービス事業者 等
提供価値	IoT機器・設備の導入・施工・保守・運用を全国で一気通貫提供
成長戦略	単発受託から、導入・運用・改善まで担う現場オペレーション事業へ進化し、BPaaS化により継続収益を拡大



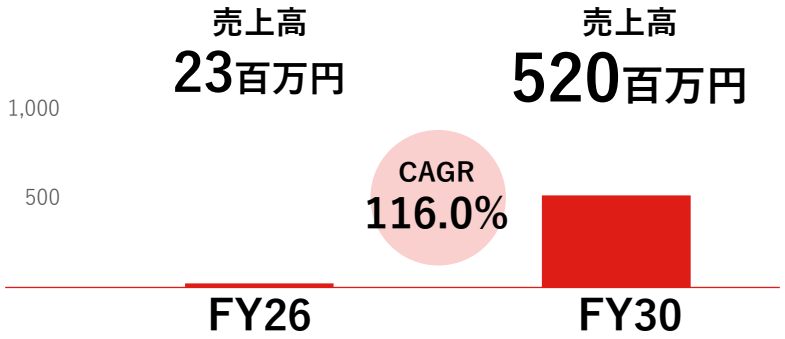
ネットワーク
高品質な現場実行力の源泉

2030年目指す姿	ネットワークインフラの設計・構築・現地対応・運用保守まで一貫して支援できるエンジニアリング体制を確立
対象市場	通信、データセンター、ITインフラ 等
主要顧客	通信キャリア、データセンター事業者、ISP、Sier 等
提供価値	全国で高品質な構築・運用を実行
成長戦略	収益改善が見込める上流工程への対応拡大、エンジニア育成、ナレッジ標準化



SaaS
標準化・データ活用の共通基盤

2030年目指す姿	BLASを基盤に、保守高度化・予兆保全・パートナー連携まで展開するBPaaS基盤を確立
対象市場	通信、エネルギー、設備工事、保守点検、施設管理 等
主要顧客	インフラ事業者、機器メーカー、自治体、大量作業を管理する企業 等
提供価値	業務標準化・データ蓄積・可視化・運用高度化
成長戦略	BLASの機能高度化により、ストック収益と顧客LTVを拡大。ベイシス全体のデータ活用基盤として成長させる



サービス区分の見直しについて

Basis

FY27より、顧客属性を中心とした区分から、提供サービスの実態に基づく区分へ変更。事業軸での3区分に再編することで、成長性と収益構造をより明確に可視化する。

旧サービス区分（～FY26）

モバイル エンジニアリングサービス 通信キャリアとの取引を軸に分類	FY26売上高実績 3,252 百万円
IoT エンジニアリングサービス 上記以外の通信工事、機器設置等	FY26売上高実績 3,742 百万円
その他サービス ITインフラ構築等	FY26売上高実績 1,431 百万円

顧客軸から事業軸に変更

新サービス区分（FY27～）

IoTサービス IoT機器の設置・運用・保守などの現場オペレーション	FY26組替後売上高 2,790 百万円
ネットワークサービス 通信・ITネットワークの設計・構築・更改・保守運用等	FY26組替後売上高 5,612 百万円
SaaSサービス BLAS等のソフトウェア・データ活用サービス	FY26組替後売上高 23 百万円

区分変更の考え方と狙い

「どの顧客から受注したか」ではなく、「何を提供しているか」で区分

事業成長を可視化
サービス別の売上規模・成長性を明確化

収益構造を可視化
サービス別の収益性・事業特性を明確化

成長領域を可視化
各サービスの位置づけと今後の成長戦略を明確化

最重要KPI ― 調整後EBITDA15億円以上への成長

「価値で勝つ」を体現する指標として、調整後EBITDAを最重要KPIとして設定する
FY30までに調整後EBITDA15億円以上の実現を目指す

FY26

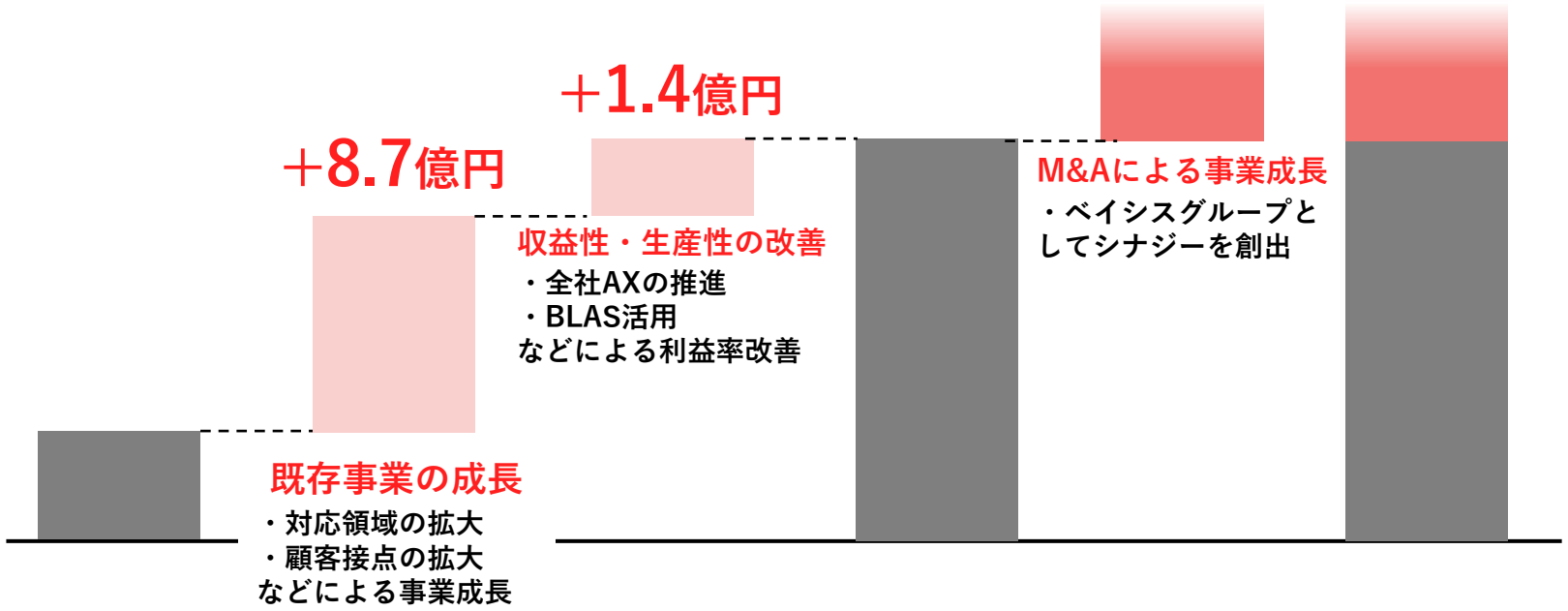
調整後EBITDA実績
3.3億円

FY30
オーガニックグロース

調整後EBITDA目標
13.4億円

FY30
M&Aシナリオ

調整後EBITDA目標
15億円以上



オーガニックグロース

経営のコミットメント（必達目標）

- 既存事業の成長と対応領域拡大を織り込む
- BLAS・BPaaS化、全社AX等の重点戦略による収益性向上を反映
- 実績の少ないM&Aについては含まず

M&Aシナリオ

目指す姿（挑戦目標）

- M&Aによる積み上げ
- PMI・グループシナジーの創出
- 新規事業

資本政策 ― キャピタルアロケーションと投資規律

創出したキャッシュは成長投資に活用し、FY30までに時価総額100億円以上を目指す
M&Aは財務規律と投資判断基準に基づき機動的に実行し、株主還元は当面、自己株式取得により行う

中期経営計画2030 の資本政策目標

時価総額	FY30までに100億円以上 上場維持基準への適合
調整後EBITDA	FY30までに15億円以上 オーガニック13.4億円＋M&Aによる上乗せ分
レバレッジ上限	2.5倍を目安 Net Debt / 調整後EBITDA （M&A直後は3.0倍まで許容）
株主還元	当面 無配 自己株式取得は株価水準に応じ機動的に実施

創出したキャッシュの配分順序

1. **自社の成長投資**
   BLAS・AX・ブランディングへの投資
2. **M&Aによる成長投資**
   事業基盤・収益基盤の拡大
3. **株主還元**
   配当は当面行わず、自己株式取得で実施

M&Aの投資規律

- 取得価額はEV / EBITDA倍率で評価し、当社の評価倍率に照らして妥当な水準にとどめること
- のれんの計上額を抑制し、将来の減損リスクと1株当たり利益の希薄化を限定すること
- 営業キャッシュ・フローと借入により実行し、レバレッジ上限の範囲内で判断する（現時点でエクイティ・ファイナンスは想定しない）

株主還元の考え方

資本コストを上回るリターンが見込める投資機会が存在する限り、成長投資を優先する。自己株式取得は株価が本源的価値を下回ると判断される場合に実施し、配当は余資が生じた場合に検討する

調整後EBITDA※を用いる理由

M&Aに伴うのれん償却費は営業利益を押し下げるため、営業利益を主要指標とすると成長投資を実行するほど指標が悪化する。調整後EBITDAはこの影響を受けない

※M&A関連費用、株式報酬費用、株主優待費用、その他非経常項目（固定資産除却損）を除外したEBITDA

4.5つの重点領域

①対応領域拡大 － 新たな領域・顧客への展開による売上成長

Basis

4つの競争資産を活用し、既存顧客へのクロスセル、新規顧客への横展開、成功モデルの標準化によって、新たな案件機会を創出する

①展開の起点
4つの競争資産

現場実行力資産
全国・多拠点で高品質な施工・運用を実行

全国パートナー網資産
地域・技術に応じた全国での対応体制

顧客接点・案件実績資産
多様な顧客課題・案件経験による対応力

現場データ資産
BLASに現場・設備・品質・作業データを蓄積

②新たな対象領域
インフラ領域の拡大

建物・設備マネジメント
キュービクル・空調設備・センサー等の導入・遠隔監視・保守

AIカメラ・認証
カメラ・顔認証・スマートロック等の導入・運用・保守

エネルギー・スマートメーター
蓄電池、EV充電、水道スマートメーター等の導入・運用・保守

社会インフラ
公共施設、都市設備などのIoT化・遠隔管理

防災・レジリエンス
防災設備・河川などの監視・予兆保全

③展開方法
競争資産をかけ合わせ、案件を創出

既存の競争資産 × 新たな顧客課題

既存顧客へのクロスセル
既存の顧客へ提供していないサービスを提案

新規顧客への横展開
同じ課題を持つ他業界・インフラ事業者へ展開

成功モデルの標準化
案件実績をBLAS・業務プロセスに落とし込み、他地域・他顧客へ展開

④目指す成果
持続的な成果につなげる

顧客接点の拡大
新たな顧客・パートナーとの接点を増やし、関係を深化

案件機会・売上高の拡大
新領域・新顧客からの案件機会を増やし、売上成長を加速

対応可能なインフラ領域の拡大
対応できる領域・技術・地域を広げ、
成長・事業機会を拡大

競争資産のさらなる強化
新たな案件を通じて、4つの競争資産が持続的に蓄積・強化

②BLAS拡販・BPaaS化推進 －継続収益モデルへの転換によるLTV・ストック収益の拡大

Basis

BLASに案件・現場データを蓄積して機能を高度化するとともに、構築から運用・保守・改善まで一気通貫で提供し、ストック化を進める

①現在（フロー中心）
設置・施工で案件が終了

企画　設置・施工　運用　保守

課題

- 売上の継続性が低く、将来収支を見通しにくい
- 案件ごとのノウハウが属人化し、組織資産として蓄積されにくい
- 案件終了後に顧客との接点が途切れやすい
- 売上拡大に伴い人員・外注工数も増加しやすい

②BLAS活用
データ活用の共通基盤

BLASをデータ活用基盤として、案件・現場データを蓄積し、継続的な機能高度化を行う

- 案件管理
- 品質管理
- パートナー管理

BLAS

- 作業履歴管理
- 進捗管理
- レポーティング

③BPaaS化による継続提供
構築後まで一気通貫でサポート

フローで終わる案件をストック化

フロー収益

構築
機器設置・キッティング・現地調整

ストック収益

運用
監視・遠隔対応・問い合わせ対応

保守
定期点検・故障交換・障害対応

改善
データ分析・予兆保全・最適化

④目指す成果
継続的な価値と収益を創出

ストック収益の拡大
構築後の運用・保守を継続契約し、安定した収益基盤を確立

顧客LTVの向上
一気通貫のサービス提供により、単発発注から長期的な関係性に発展させ、顧客LTVを向上

収益性・生産性の向上
標準化・省力化により、案件増加に対する工数増を抑制

競争資産のさらなる強化
案件・運用データ、顧客データ、現場ノウハウが継続的に蓄積し、4つの競争資産が持続的に強化

③ 全社AXによる経営基盤の変革 ― AIを前提とした業務・組織・データ・システムの再設計

AIを前提に、業務・組織・データ・システムを一体で再設計し、案件別の収益をタイムリーに把握できる全社共通の業務基盤へ転換する

AIと人の役割を明確にし、仕組みを再設計する（DX → AX）

観点	これまでの考え方（DX）	目指す姿（AX）
業務の担い手	人が業務を担い、AIが部分的に支援	AIが定型業務を主体的に担い、人は判断・承認・監督に集中
業務の設計	部門ごとに手順やルールが異なり、個別最適で自動化	部門をまたいだ標準プロセスで一気通貫に再設計
自動化の考え方	人の作業の20～30%を効率化	定型業務の70～80%をAIが遂行

※ AIの出力は人が評価・承認する統制（Human in the Loop）を組み込み、品質と説明責任を担保。自動化の水準は設計上の考え方であり、業績目標ではありません。

全社AXで実現する経営上の成果

- 案件別の原価・利益をタイムリーに可視化し、経営判断を迅速化
- 見積・単価精度を高め、低採算案件を早期に見抜く仕組みで利益率を改善
- 入力・確認・調整などの間接業務を削減し、現場の生産性を向上

業務・組織・データ・システムを一体で再設計する（4領域）

業務
販売・購買・原価を、受注から請求まで部門横断で一気通貫に再設計する

組織・役割
部門最適から、業務全体の成果に責任を持つ体制へ転換する

データ・ルール
案件コード・原価・マスタ・承認・証跡を全社共通ルールで管理する

システム・AI
AI・ERP・既存システムを、目的に応じて使い分けて実装する

BLASとの関係
BLASが現場のオペレーションを標準化し、全社AXが販売・購買・原価などの基幹業務を標準化する。両者が接続することで、現場から経営までのデータが一気通貫となる

④ブランディング・マーケティング －認知・接点拡大による獲得力強化

ブランドの再定義と情報発信を強化し、顧客・採用候補者・パートナー・M&A対象企業との接点を継続的に創出するマーケティング基盤を構築する

接点をつくり、自社サイトで育て、成果につなげる

顕在層 － いま検討している

リスティング広告／M&A仲介
採用媒体／展示会・イベント

潜在層 － まだ顕在化していない

PR／YouTube・TV CM
SEO／コンテンツ・SNS

→

自社サイト

コーポレートサイト ＋ BLASサービスサイト

訪問者を分類し、必要な情報を届けて
商談・応募につながる状態まで育てる

- 資料ダウンロード
- 問い合わせ
- 採用応募
- BLAS商談

→

- 案件獲得・受注 （BLAS・IoTサービス）
- 新規採用・中途採用 （PM・フィールドエンジニア）
- M&Aのソーシング （工事会社など）
- 株価向上 （株主・投資家からの認知・信頼）

時間とともに、認知は資産として積み上がる

PHASE 1 立ち上げ ＜現在地＞	PHASE 2 認知投資	PHASE 3 ブランドドライブ
サイト・発信基盤を整え、獲得施策から着手する	獲得と認知に予算を配分し、指名検索が立ち上がりはじめる	指名検索・リファラルが加速し、獲得コストが自然に下がる

※ 認知は投資を続けてはじめて資産になる。単年で止めれば積み上がらず、営業・採用ともに個別の刈り取りに依存する状態が続く。

⑤M&Aの推進 － 不足機能の獲得による事業拡張の加速

Basis

既存事業とのシナジーを軸に、技術・サービス・顧客基盤など自社に不足する機能をM&Aで獲得し、新領域への展開を加速する

1 M&Aターゲットの選定

2軸で対象企業をセグメントし、シナジー最大化が見込める領域を選定する

高

オペレーションの類似性

類似性：高×重複度：低
販路開拓が必要な領域

・農業IoT
・工場設備の遠隔監視
・公共インフラ保守
など

類似性：高×重複度：高
M&A最優先領域

・センサー　・顔認証
・消防設備　・サイネージ
・キュービクル　・カメラ
・スマートメーター
・スマートロック
・ゲートウェイ　など

類似性：低×重複度：低

・土木工事
・医療機器保守
・大規模プラント工事
・SI開発専業　など

類似性：低×重複度：高
事業提携を優先する領域

・ビル管理
・エレベーター保守
・給排水・配管工事　など

低　顧客・設置物件の重複度　高

2 M&Aで実現する3つの成長戦略

グループ化により、提供領域・顧客基盤・収益モデルの3つの側面で成長を加速する

①バリューチェーンの垂直統合（既存パートナーの取込）

調査 → 設計 → 施工 → 調整 → 運用 → 点検 → 更新

優良な既存パートナーをグループ化し、外注利益の内製化、品質向上、供給力強化を実現
BLASの活用により、業務標準化と生産性向上を進める

②サービスラインの水平展開（提供サービスの拡充）

消防・防災設備　防火設備　キュービクル　法定点検

既存顧客／物件に対するサービスラインを拡充し、クロスセルと顧客単価向上を実現

③フローからストックへの転換（保守・運用まで拡張）

BLASを活用し、保守・運用まで提供領域を拡大。継続収益の獲得とLTV向上を実現

3 PMIによるシナジー創出

買収後の統合プロセスを通じて、シナジーを最大化する

クロスセル／アップセル
顧客基盤を相互活用し双方で拡販

LTVの向上
複数サービスで解約抑制・収益向上

コスト効率性の向上
一括提供と共同調達でコスト削減

BLASによる競争力強化
生産性向上と事例蓄積で拡販加速

中期経営計画2030まとめ － 『価値で勝つ』を実現する成長に向けて

Basis

人手不足を成長機会と捉え、BPaaSと4つの競争資産を核にインフラテックプラットフォームを構築・拡張。 5つの重点戦略を推進し、企業価値向上を実現する

市場環境と成長機会

人手不足が深刻化 → 省人化・デジタル化の加速 → IoTの社会実装増加に伴うベイシスの成長機会が拡大

成長シナリオ（成長エンジンと4つの競争資産）

成長エンジン
BPaaS
現場実行力
×
テクノロジー

BPaaS案件の拡大により4つの競争資産が蓄積・強化

- 現場実行力資産
- 全国パートナー網資産
- 顧客接点・案件実績資産
- 現場データ資産

→ インフラテックプラットフォーム

5つの重点戦略

1. 対応領域拡大
2. BLAS拡販・BPaaS化推進
3. 全社AXによる経営基盤の変革
4. ブランディング・マーケティング
5. M&Aの推進

2030年目標

売上高
144.6億円
FY26比 +71.6%（CAGR 14.5%）

調整後EBITDA
13.4億円コミット→15億円以上を目指す
FY26比 +303.2%（CAGR 41.7%）

時価総額
100億円以上
持続的な企業価値向上を実現

2035年ビジョン　『規模じゃない、価値で勝つ。2035年、業界を代表する企業へ』

5.Appendix

会社概要

会社概要

ベイシス株式会社

創業27年目の独立系エンジニアリング会社

設立	2000年(平成12年) 7月19日
資本金	339百万円
従業員数	560名(連結・2026年6月30日現在)
代表者名	代表取締役社長　吉村 公孝
所在地	東京都 港区
事業所	東京/仙台/大阪/名古屋/広島/福岡
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

IRメール配信登録

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

当社の企業理念は、MISSION(会社の存在意義)・VISION(目指すべき未来像)・VALUE(社員としてあるべき姿)で構成しています。
単に業務を遂行すれば良いという考えではサービスを提供しません。利益のみを追求した経営も行いません。
この企業理念を全社員が胸に秘め、行動に移し、皆様に必要とされる会社として事業活動に取り組みます。

MISSION

社会の基盤を創り、
人と社会の未来と幸福を支える

VISION

Update The World

変化し、変化させ、必要不可欠なOnly Oneへ

VALUE

- Ownership　全てを自分事化し責任を果たす
- Breakthrough　前例を越え変革を起こす
- Open Talk　本音で語り信頼でつながる
- Respect All　関わる全ての人を尊重し利他の心でつながる
- Keep Growing　学び続け可能性を広げる

当社代表

ベイシス株式会社 代表取締役

吉村 公孝

YOSHIMURA KIMITAKA

～ご挨拶～

我々が掲げる企業理念は、
理想論でもなければ、哲学的なものでもありません。
通信インフラに携わるすべての人が、
誇りを持って仕事に取り組めるように、
我々の仕事の価値を言葉にしたものです。

現在広がっているいつでもどこでも仕事が出来る
リモートワークや、事故のない車社会にも、
通信インフラの整備が欠かせません。
その一翼を担うのが、この業界で働くすべての人の力です。

自分たちの仕事に誇りを持ち、
未来への期待を抱いていくためにも、
明確なミッション、ビジョン、バリューを掲げ、
企業理念に共感する仲間たちとともに、
未来を築いていきます。

～経歴～

- 1995年　岡山理科大学 工学部 卒業・独立系エンジニアリング会社 入社
- 1996年　個人事業主として独立・モバイルエンジニアリングサービスを開始
- 2000年　有限会社サイバーコネクション(現ベイシス株式会社)設立・代表取締役就任
- 2006年　本社を広島から東京へ移転・全国展開を開始
- 2020年　一般社団法人EO Setouchi設立・代表理事就任
- 2021年　東証マザーズ市場(現グロース市場)上場
- 2023年　一般社団法人広島イノベーションベース設立・代表理事就任

事業概要

事業概要

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 × **TECHNOLOGY**

ICT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

IoT サービス

IoTインフラに係る一連のサービス

社会課題を解決する次世代ネットワーク“IoT”の普及を支援

- 生活インフラ事業者(ガス・電気等)に向けた、IoT機器に係る一連のサービスを提供
- 多種多様なIoT機器の設置工事に加え、機器設置後の運用・保守まで一元対応可能
- 自社SaaS“BLAS”※による施工管理メソッドにより、100万台超の機器設置が可能
- 全国規模かつ大量な機器の設置に対応可能な体制により、競争優位性を確立

ネットワーク サービス

通信ネットワークに係る一連のサービス

通信ネットワーク構築のバリューチェーンをワンストップで提供

- 国内主要キャリア・主要通信方式のネットワークを全国で構築・運用・保守
- 上流工程(プロジェクト管理)から下流工程(フィールド対応)をワンストップで提供
- 5Gインフラ構築や100名を超える大型常駐案件等、多種多様なニーズに対応
- DXによる生産性の高い業務プロセスにより、価格競争における優位性を確立

SaaS サービス

BLASを核とした一連のサービス

BLASを核に現場オペレーションの標準化・可視化・運用を支援

- 案件管理、進捗管理、作業指示、品質管理、パートナー管理を一元化
- 現場業務を標準化・可視化し、施工・保守・運用の生産性向上を実現
- データ蓄積を通じて継続的な改善サイクルを回し、再現性の高い運用基盤を形成
- BPaaSモデルにより、管理・運用業務までを含めた継続支援を提供

主要取引先

通信

SoftBank
Rakuten Mobile
KDDI
docomo Business

エネルギー

東京電力パワーグリッド
TOKYO GAS
NICIGAS
REZIL

製造・テック

Panasonic
NEC
TOPPAN
丸文株式会社

その他

IIJ Internet Initiative Japan
MORI TRUST
safie
SECURE

※BLAS(Basis Listing Application System)は、ベイシス株式会社の登録商標です。

当社が目指す社会課題の解決(1/2)

- ✓ 日本のICTインフラ業界は、**多重下請け構造**による非効率的・非生産的な業務体系の蔓延が課題となっている
- ✓ こうした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、多重下請け構造の是正、ひいてはインフラ産業構造のアップデートを目指す

社会課題解決モデル

従来の産業構造

インフラ事業者
- ✓ コスト負担**増**
- ✓ 管理工数**増**

多重下請け構造

作業会社
- ✓ 作業工数**増**
- ✓ 管理工数**増**

作業会社 **作業会社**
- ✓ 作業工数**増**
- ✓ 管理工数**増**
- ✓ **低待遇**

作業会社 **作業会社** **作業会社** **作業会社**
- ✓ 作業工数**増**
- ✓ 管理工数**増**
- ✓ より**低待遇**

- ✓ アナログで非効率な業務体系
- ✓ インフラ構築の生産性低下・維持コストの高止まり
- ✓ 低待遇による担い手不足の慢性化

⇒ **将来的なICTインフラの構築・維持が困難に**

アップデート後の産業構造イメージ

インフラ事業者
- ✓ コスト負担**減**
- ✓ 管理工数**減**

デジタル化構造

当社プラットフォーム Basis
- ✓ 作業工数**減**
- ✓ 管理工数**減**
- ✓ **高待遇**

日本全国 各地域
ベイシス パートナーズ / 作業会社
- ✓ 作業工数**減**
- ✓ 管理工数**減**
- ✓ **高待遇**

- ✓ デジタル化による産業構造全体の生産性を底上げ
- ✓ インフラ業務の効率化・品質の均一化
- ✓ 低待遇の解消

⇒ **持続可能なICTインフラの構築・維持を実現**

当社プラットフォーム

BPaaSモデル

自社開発SaaS“BLAS”による当社独自の施工管理メソッドにより、作業工程管理における大幅な生産性の向上を実現

BLAS Basis Listing Application System

作業時間を 約**93**% 削減※1

ベイシスパートナーズ※2

全国のベイシスパートナーズとの連携により、全国規模でのプロジェクトにも対応可能な体制を拡大中

2025.6末時点 **522**社 → +23社 → 2026.6末時点 **545**社

※1. 当社調べ。 ※2. 発注の有無を問わず、当社の事業説明の上、今後発注する案件を受託する意思を持って登録している外注先企業の呼称。

当社が目指す社会課題の解決(2/2)

- ✓ 自社開発SaaS“BLAS(ブラス)”による“BPaaSモデル”を展開。ノンコア業務領域の一元化・高効率化により、コア業務領域に注力可能な環境を実現
- ✓ 2023年9月より、BLASの有償化・当社と未取引の企業様へ向けた一般提供を開始

当社のBPaaSモデル

BPaaS
(Business Process as a Service)
当社のクラウド施工管理システム“BLAS”による
高効率なIoTエンジニアリングサービスの提供体制

BPO
(Business Process Outsourcing)
当社のエンジニアリングサービス体制

SaaS
(Software as a Service)
当社のクラウド施工管理システム“BLAS“

当社のBPaaSモデルの導入による、業務効率化のイメージ

お客様の自社ビジネス

ノンコア業務領域

作業指示	紙面・電話・口頭・メール等で指示
作業工程管理	電話・メール・Excel等で確認・共有
作業報告書の作成・提出	Excel等で作成・メールで1件ずつ送信
施工不良の検出	作業報告書の提出後に、目視で確認
作業データの保管	紙面・CD-ROM等に保存・管理

⋮

コア業務領域

事業戦略の策定	事業開発	事業推進
マーケティング	プロダクト開発	営業活動

⋮

当社のBPaaSモデル

ノンコア業務領域を一任・高効率化

BLAS

- クラウドから自動的に作業員のスマートフォンへ指示
- クラウド上でリアルタイムに共有
- クラウド上のデータに基づきRPAが自動で作業報告書を作成・送信
- スマートフォンで撮影・アップロードAIがリアルタイムで画像を確認
- クラウド上に即時で保存・管理

⋮

- ✓ ノンコア業務領域を当社プラットフォーム(BPaaSモデル)に置き換えることで、コア業務領域に注力可能な環境を実現
- ✓ 一連の業務はすべてBLASを通じて行うため、一元的な管理や自動化など、通常のBPOよりも高効率での業務提供が可能。これによってノンコア業務領域全体の生産性の向上を実現

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、保証しておりません。

Basis