

これらの強みにより、「安価かつ高品質」なサービス提供を全国各地で実現できており、ベイスシスならではのポジションを築いています。

Q. 5G、6Gといった次世代通信技術への対応状況は？

A. ベイスシスは、3G導入前から通信インフラ事業に携わっており、3G・4G・5Gといった世代交代を現場で経験してきた実績があります。現在は、6Gに向けた移行準備期間であり、ベイスシスとしても、2030年の6G移行開始を見据えて、その対応に向けた準備を進めています。

2. 社会課題・業界構造改革について

Q. 「ベイスシスの社会課題解決」について、テクノロジーを活用してDX化を行うことで多重下請けを解決する点について、御社が元請けとなることで解決するイメージであっていますでしょうか？

A. はい、ご認識の通りです。

ベイスシスが元請けとして案件を担うだけでなく、再委託を行わない運用体制を確立することで、多重下請け構造の是正を目指しています。

管理のみを行う中間業者とは基本的に取引せず、テクノロジー活用によって多数のパートナー企業や現場を自社で直接管理・統制できる体制を推進しています。

Q. 従来の一次請け・二次請け企業が利権を手放さないことで、変化が生まれにくいという課題はありますか？

A. ご指摘の通り、電気・通信といった従来型インフラ領域では、一次請け・二次請け企業が既存の利権を維持する傾向は存在します。ただし、こうした領域は市場全体として今後の成長が見込みにくく、後発参入の事業性も限定的です。

ベイスシスは、AI時代に不可欠なフィジカルデータの取得を支える新たなインフラ領域に注力しており、この領域は従来型構造が機能しづらく、ベイスシスのノウハウ・体制がよりマッチする環境です。

3. 採用・人材確保について

Q. 中期経営計画の達成には採用がポイントだと考えますが順調ですか？

A. 採用については、中期経営計画達成に向けて引き続き注力していますが、現時点ではやや計画比でビハインドしています。ただし致命的な遅れではなく、今後の採用活動強化や育成施策の加速で十分リカバリー可能だと捉えています。

Q. 「中期経営計画3か年における業績目標」について、社員数を増やすよりもM&Aで人材を確保するのでしょうか？

A. IT領域については、案件数に対して人材が不足していることがボトルネックとなっているため、人材確保においては通常の採用に加えて、人材獲得を目的としたM&Aも検討しております。

4. 株主還元・株主優待について

Q. 株主優待制度の優待利回りがかなり高いですが中長期的に持続可能でしょうか？

A. ベイシスは直近の株主数がまだあまり多くないため、株主優待にかかるコストも限定的と想定しております。

また、資金面でも無理のない設計としており、中長期で持続可能な水準と考えております。

5. 事業領域・パートナーシップについて

Q. 御社とソラコム様の事業の違いはありますか？

A. ソラコム様はIoTプラットフォームであり、ベイシスの顧客にあたります。

ソラコム様はIoTサービスやカメラソリューションを提供する企業、ベイシスはそれらを「現場でカタチにする」エンジニアリング企業という立ち位置です。

Q. 全国497社のパートナー網について、収益分配や品質管理の統一化はどのように行っていますか？

A. 品質管理については、パートナーに対して評価制度を設けるとともに、Web会議やオンラインコンテンツを活用した教育支援を行っています。また、必要に応じてベイシスの技術者が現地へ赴き、技術講習を行うケースもあります。

さらに、自社開発のクラウド型施工管理システム「BLAS」によって業務プロセスの標準化を進める一方で、AIを用いた作業報告のチェックも行うことで、継続的な品質向上に取り組んでいます。

6. 業績管理・営業戦略について

Q. 価格改定交渉の残り案件の見通しはいかがでしょうか？交渉失敗した場合の対応を教えてください。

A. 現在、価格改定交渉の最新状況について集計を進めており、最終的な着地見通しについては各四半期に開示する決算資料にてご報告いたします。なお、現時点では、交渉成功件数が失敗件数を大きく上回っており、全体としては順調に進捗しています。

交渉が不調に終わった案件については、価格に見合う価値を提供するべく、サービス品質や顧客満足度の向上に努めます。引き続き、個別にお客様との対話を重ね、適正な価格でのご理解を得られるよう取り組んでまいります。

Q. これからIoT、ITの案件をどのように獲得していく予定でしょうか？（営業、問い合わせ、コンペ等）

A. IoT領域では、新規開拓と既存顧客の深耕を営業強化によって進めるとともに、ベイシスの競合優位性を活かしてBLASの提案も推進し、継続的な案件獲得を目指していきます。
IT領域は、案件自体は豊富で、案件獲得よりも人材確保が課題となっているため、採用やM&A等による体制強化を優先的に進めてまいります。

Q. 不採算プロジェクトが生じる主な要因と、現在のプロジェクト採算管理強化策を教えてください。

A. 基本的に受注時点で社内基準の利益率を確保しているため、不採算案件はほぼ発生しておりません。過去には工期遅延等で原価増加した例もありましたが、現在ではリスク管理が徹底されています。

7. 楽天モバイル様との取引状況について

Q. 楽天モバイル様のネットワーク工事には関わっていますか？

A. 以前は楽天モバイル様の基地局構築等も担当していましたが、近年は先方の設備投資縮小により、現在はほぼ受注している案件はありません。

○ベイシスについて

ベイシスは「ICTで世の中をもっと便利に」を企業理念に掲げ、テクノロジーを駆使しながらデジタル社会のインフラを創り、支える「インフラテック事業」を行っています。通信・電力・ガス等のインフラ事業者様に対し、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います。

<https://www.basis-corp.jp/>

○ベイシスのサービスご紹介

IoT機器の設置にお困りの方は、以下リンクのプラットフォーム「スマセッチ」をぜひご覧ください。「スマセッチ」は、IoT機器等を活用したスマートインフラを構築する際に、機器の取り付けや施工の工程管理、施工後の運用・保守を依頼可能なプラットフォームです。

<https://smasetchi.com/>

○採用情報のご紹介

ベイシスは、世の中をアップデートし続け社会に貢献するために、共に挑戦する仲間を募集しています。

詳しい採用情報やエントリー方法については、以下のリンクからご確認ください。

<https://www.basis-corp.jp/recruit/>

○IRメールの配信登録ご紹介

IRニュースや最新情報をメールで受け取りたい方は、以下のリンクもしくはQRコードからお申し込みください。

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



○代表取締役社長 吉村公孝のXアカウントご紹介

代表取締役社長 吉村公孝のXアカウントより定期的に会社情報等の発信を行います。ぜひフォローをお願いいたします。

以下のQRコードもしくは「吉村公孝@ベイス社社長」 「@yoshibasis」で検索ください。



以上