ベイシス株式会社

2025年6月期　決算説明資料
（事業計画および成長可能性に関する事項）

証券コード：4068

IRメール配信登録
https://www.magicalir.net/4068/mail/index.php

2025年8月

目次

2025年6月期 決算報告	P2
2026年6月期 業績見通し	P19
中長期経営計画および進捗状況	P23
Appendix	P34

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。

2025年6月期 決算報告

業績ハイライト

		前年同期比	業績予想比
売上高	7,984 百万円	117.0%（+1,161 百万円）	100.8%
営業利益	177 百万円	219.5%（+96 百万円）	131.8%

- 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（IoT：前年同期比134.0%、+838百万円）、過去最高を更新。なお、IoTエンジニアリングサービス単体としては、第4四半期は過去最高の売上高約9億円を記録し、第3･4四半期ともに祖業事業のモバイルエンジニアリングサービスを上回った。
- 営業利益は、135百万円の修正予想に対し、期初に想定していなかった株主優待費用やM&A関連費用を計上しつつも、177百万円で着地。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し、売上総利益率も22.3%の計画に対し、23.4%（+1.1%）へと向上し、収益性が改善。

※ P4にPLサマリーを掲載。

PLサマリー

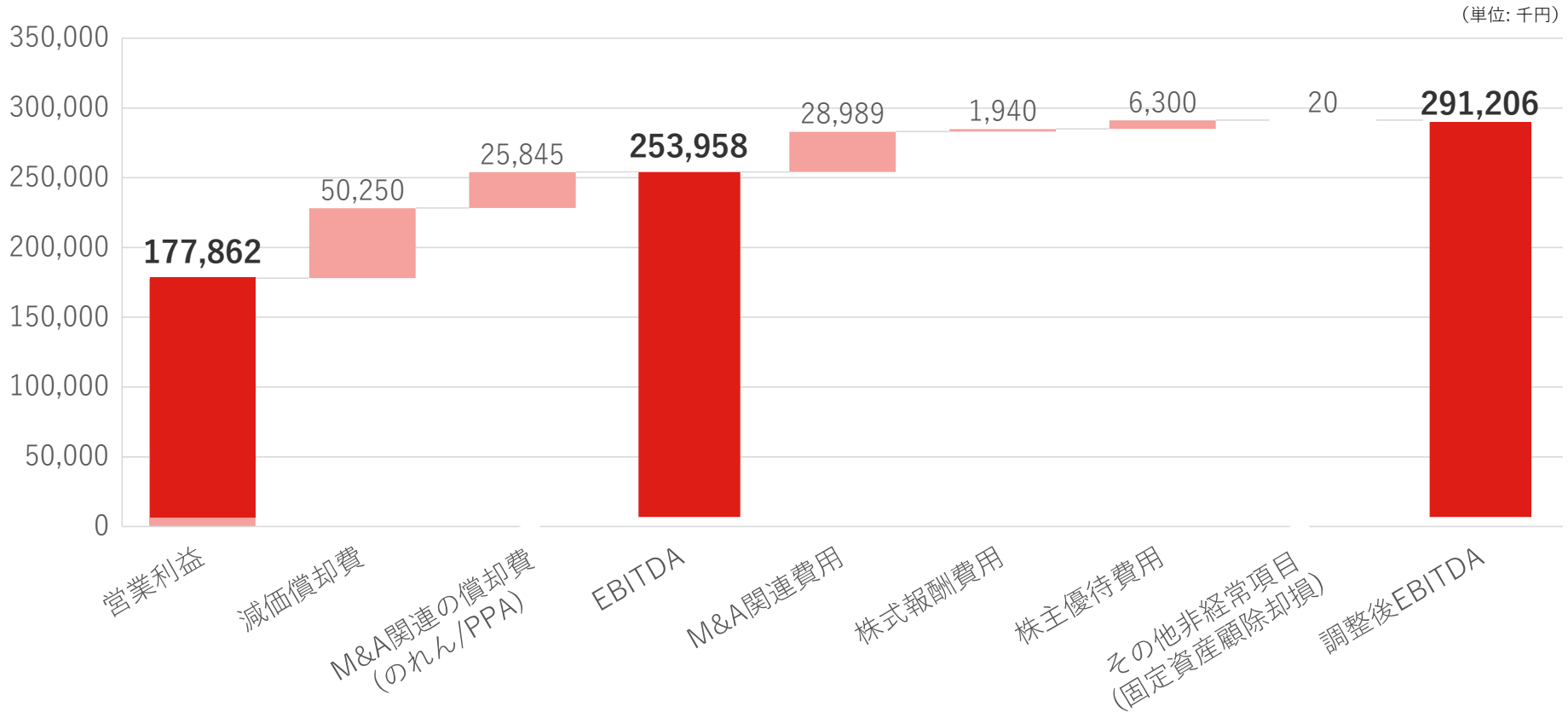
売上高は、IoTエンジニアリングサービスが引き続き高成長を維持し、前年同期比・業績予想をともに上回って着地。売上総利益率も引き続き改善が進み、業績予想よりも1.1%上回る水準に。

（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 修正予想 ※連結	対売上高比率	2025年6月期 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	6,822	-	7,920	-	7,984	-	+1,161 (117.0%)	+63 (100.8%)
売上総利益	1,595	23.4%	1,764	22.3%	1,864	23.4%	+268 (116.8%)	+100 (105.7%)
販売費及び一般管理費	1,514	22.2%	1,629	20.6%	1,686	21.1%	+171 (111.3%)	+57 (103.5%)
営業利益	81	1.2%	135	1.7%	177	2.2%	+96 (219.5%)	+42 (131.8%)
経常利益	78	1.1%	129	1.6%	167	2.1%	+89 (214.9%)	+38 (129.8%)
当期純利益	17	0.3%	71	0.9%	96	1.2%	+79 (558.9%)	+24 (134.8%)
1株あたりの当期純利益 (円)	9.29	-	38.59	-	52.34	-	+43.05	+13.75
EBITDA	138	2.0%	210	2.7%	253	3.2%	+115 (183.7%)	+43 (120.8%)
調整後EBITDA※	190	2.2%	-	-	291	3.6%	+100 (152.7%)	-

※次ページにて説明。

Non-GAAP指標について

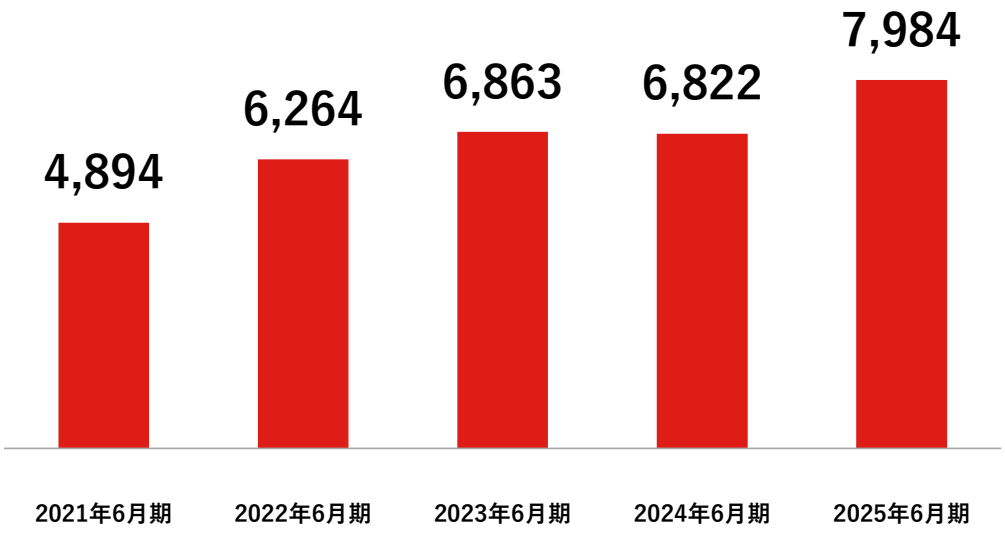
持続的な収益力および資金創出力を適切に評価できるように、M&A関連コスト等の一時的な費用や非現金費用を除外した数値を調整後EBITDAとして開示します。



売上高および営業利益の推移

売上高推移

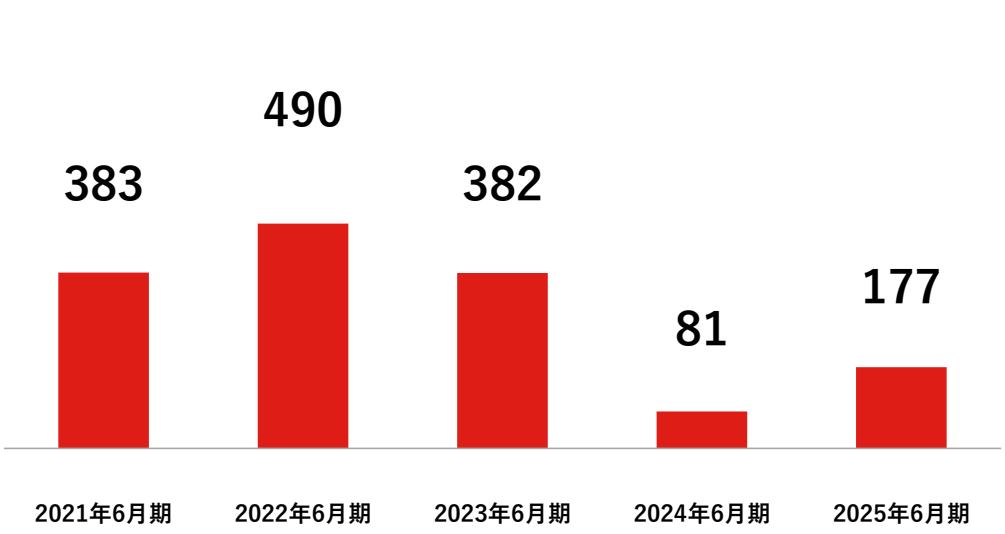
（単位: 百万円）



2023年6月期～24年6月期の鈍化傾向を脱し、再成長フェーズに。
モバイルにおいて、通信事業者の投資抑制に伴う一部案件の終了・縮小により売上高が減少するも、IoT・ITの売上増加により堅調に推移し、過去最高を更新。

営業利益推移

（単位: 百万円）

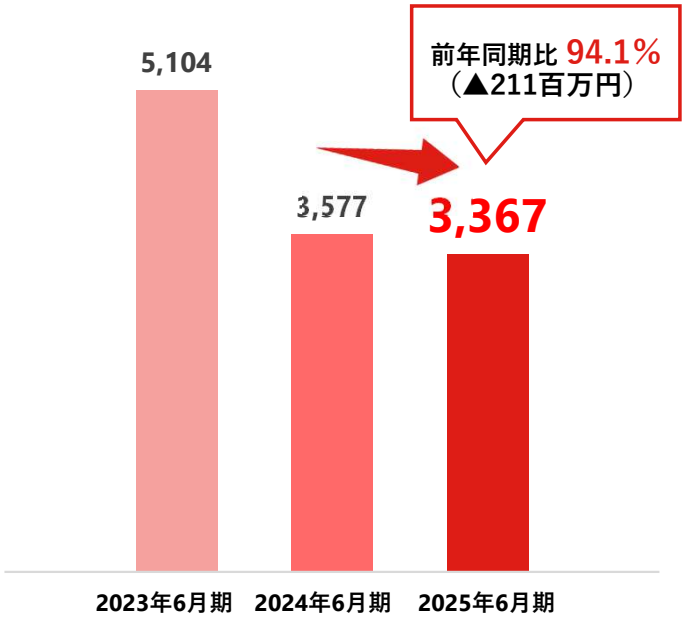


2023年6月期～24年6月期にかけて、モバイル売上高の減少、
売上原価増による売上総利益率の低下、積極的な戦略投資により、
営業利益は減少傾向にあったが、売上総利益率の改善活動の結果、
営業利益は、前年同期比219.5%と大幅に改善。

売上高推移（サービス別）

モバイルエンジニアリングサービス

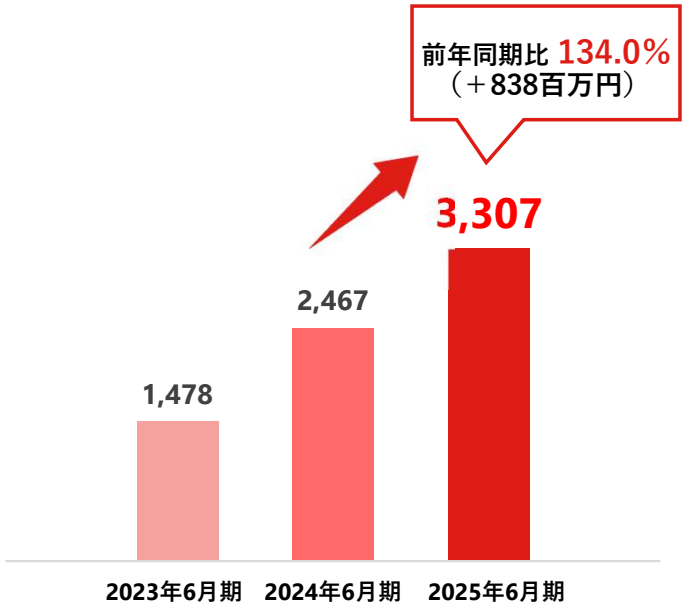
（単位: 百万円）



- 第3四半期までは前年同期比で概ね横ばいだったが、第4四半期は通信事業者のさらなる投資抑制の影響により前年同期比94.1％に留まった
- 一部案件の終了・縮小により、来期以降の売上の基準水準が下がる見通し

IoTエンジニアリングサービス

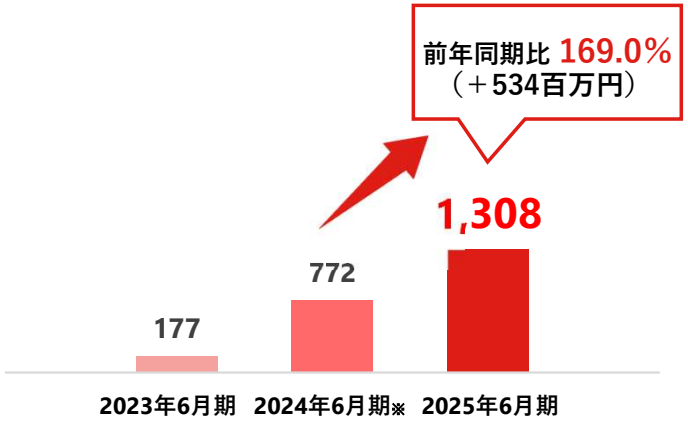
（単位: 百万円）



- 第3四半期に引き続き第４四半期も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や監視・保守など利益率の高いストック案件が増加し、利益率改善に寄与

ITエンジニアリングサービス等のその他サービス

（単位: 百万円）



- アヴァンセ・アジル社の売上高（通期918百万円）を計上
- ITインフラ案件の増加（特にNTTグループ案件が増加）およびグループ会社の単価交渉が奏功

※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6月末 ※連結	増減額		2024年6月末 ※連結	2025年6月末 ※連結	増減額
流動資産	3,265	3,013	▲251	流動負債	1,711	1,415	▲296
現預金	970	917	▲53	固定負債	304	255	▲48
固定資産	721	703	▲17	負債合計	2,015	1,670	▲345
有形固定資産	126	119	▲7				
無形固定資産	368	347	▲21	株主資本	1,970	2,046	+75
投資その他の資産	226	237	+11	純資産合計	1,970	2,046	+75
資産合計	3,986	3,717	▲269	負債・純資産合計	3,986	3,717	▲269

	2024年6月末 ※連結	2025年6月末 ※連結
ROA	0.4%	2.5%
ROE	0.9%	4.8%
自己資本比率	49.4%	55.1%
BPS	1,059円/株	1,101円/株

- **資産**

流動資産は、前期から251百万円減少。現預金の減少(53百万円)及び売掛金の減少(117百万円)が主因。

- **負債**

流動負債は、前期から296百万円減少。短期借入金（コミットメントライン）の減少(400百万円)が主因。

投資実績

（単位：百万円）	2025年6月期 計画 計画値	2025年6月期 計画 期待投資成果	2025年6月期 投資実績 実績値	対投資計画比	投資成果
採用・教育	84	新規採用人数 66人 （前年計画比 93.0%） PM数 20人増 （前年計画比 166.6%）	89	106.0%	新規採用人数 47人 （進捗率 71.2%） PM数 23人 応募流入・他社との条件競争が課題となり、計画から下振れ
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	99	87.6%	通期累計取引社数 326社 （前期比 68社増、計画比 3社増） 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、1社受注済み
自社プロダクト開発	114	BLAS※1機能追加 及びテスト販売(PoC)	122	107.0%	BPaaS※2拡販に向けた機能開発 有償契約4社、トライアル契約11社
Total	312		310	99.3%	

※1　BLAS：P26で詳細説明
※2　BPaaS：P25で詳細説明

2025年6月期トピックス

1Q

IoT

画像認識AIの特許を取得

品質確保と確認作業の効率化をするためのAIを開発し、特許取得。

モバイル

丸文社とローカル5G拡大に向けた無線エリア設計伴走サービスを開始

ローカル5G導入における事業者の負担を軽減し、全国設置や持続的なICTインフラの実現を推進。

2Q

IoT

東京大学発AIベンチャーAirion社との共同実証実験を開始

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。

3Q

株主還元

株主優待制度を導入

年2回、200株以上保有の株主様に対しデジタルギフト※2贈呈を発表。

4Q

IoT

現場作業DXクラウド「BLAS」をKDDI社へ導入

法人のお客さま向けプロジェクトにおける業務をDX化する目的で導入完了。

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。
注釈※2：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。

中期経営計画と重点施策

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100億円達成に向け
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

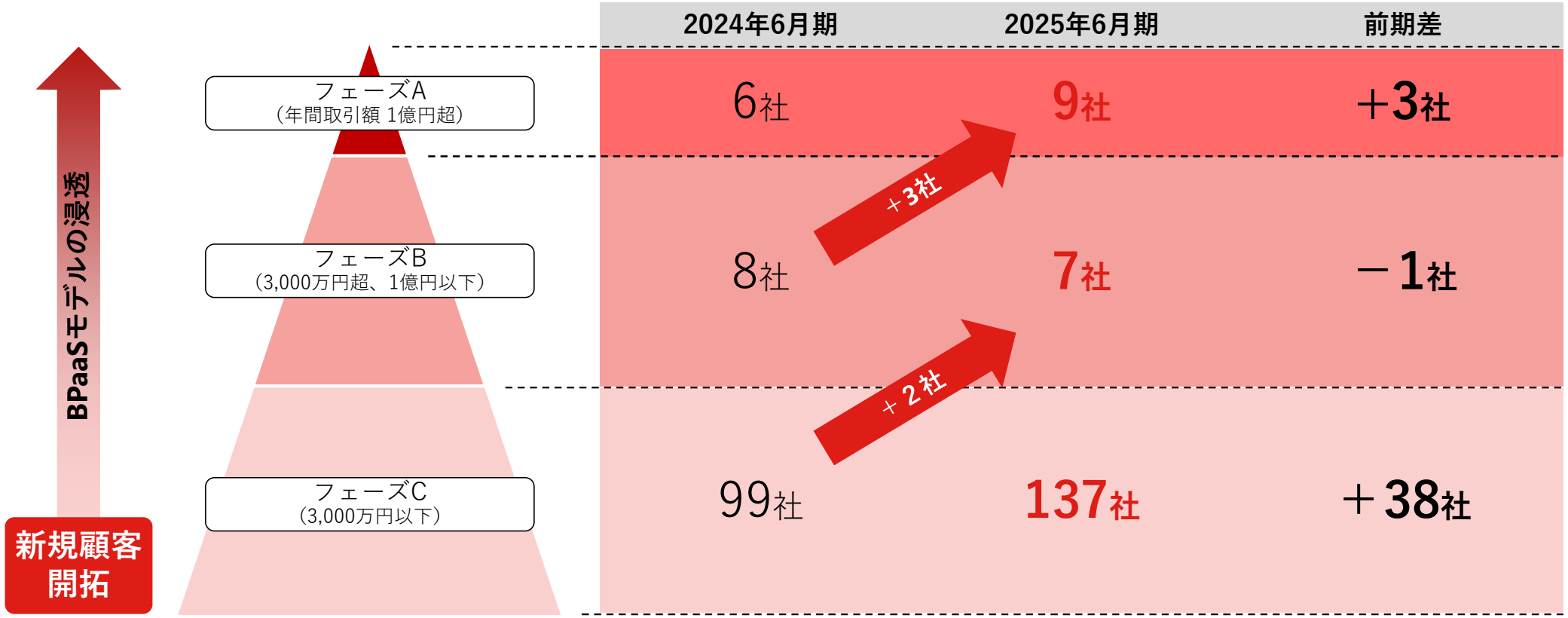
- 既存顧客深耕による売上拡大
- BPaaSモデルの推進
- 利益改善
- M&A実行

2026年6月期以降

モバイル以外の
柱の完成と
売上高100億円の
早期達成

重点施策（IoT）：既存顧客深耕、BPaaSモデルの推進

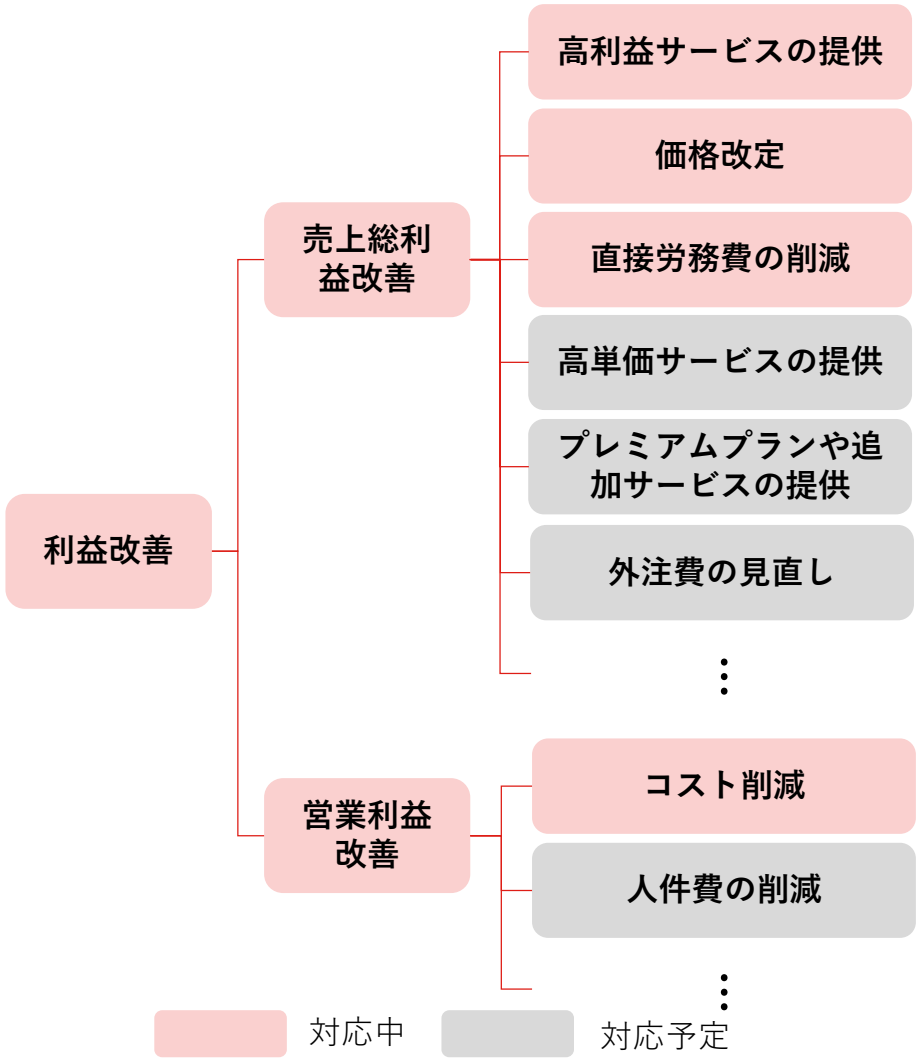
フェーズA(年間取引額 1億円超)の取引先が、前期から3社増。また3,000万円以下の小規模な取引先が、前期から38社増。既存顧客の深耕および新規顧客の開拓の双方を実現。



※ 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

再掲



施策① →P14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 →P15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。

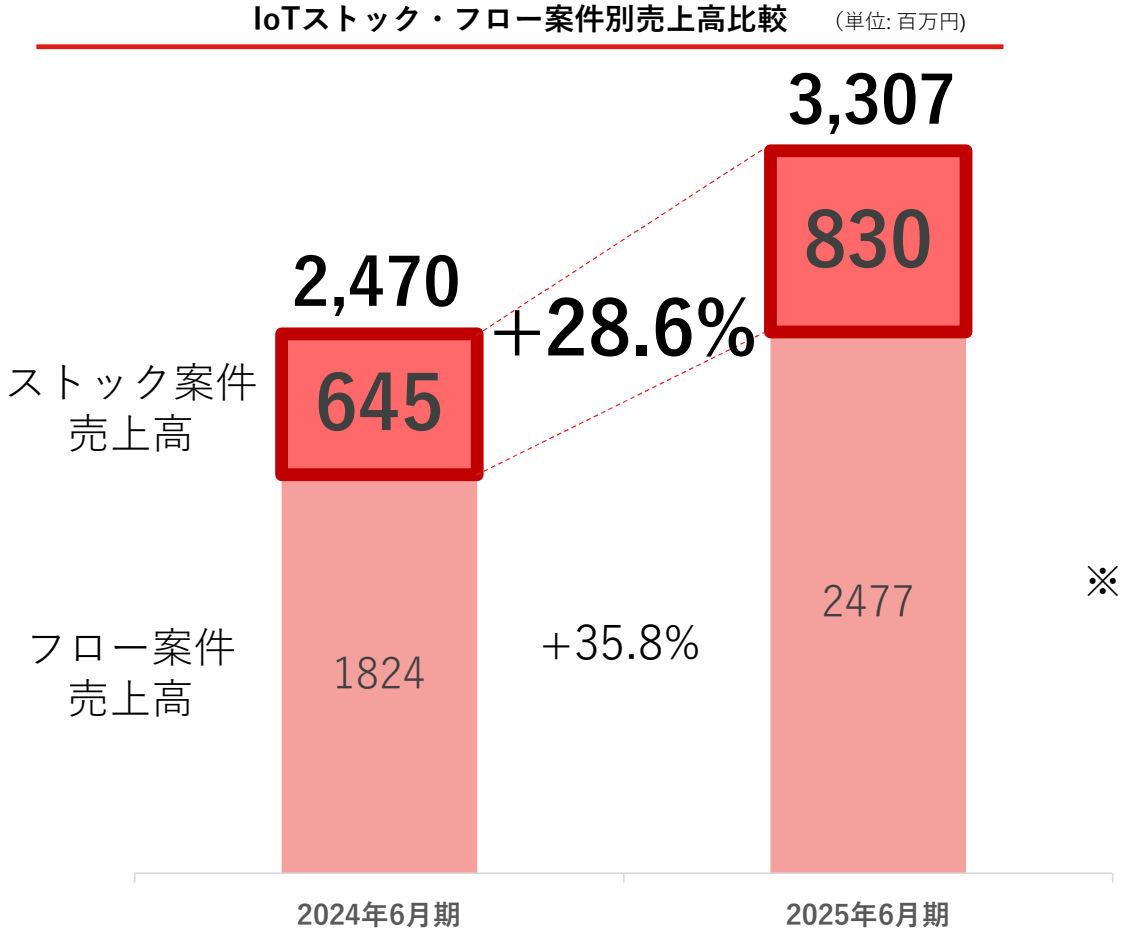
施策③
直接労務費の削減：BLASの機能追加による生産性向上
案件抱き合わせ機能等の開発により、省人化や工数削減につながる生産性向上を行う。

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128.6%、約1.85億円増加し、売上総利益率の改善に貢献。



ストック案件売上高
約1.85億円増加

※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。2026年6月期以降も単価交渉を継続実施予定。

	交渉成功率	平均単価改定率 ※1	売上高影響額 ※2025年6月期業績影響額
ベイシス	72.3%	15.9%	+1億8,011万円
アヴァンセ・アジル	70.4%	5.9%	+2,503万円

※1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1～2社のM&A実行を目標に、IM受領数とTOP面談実施数が増加。機会の創出は推進できているが、M&Aの実施には至らず。引き続きの強化・推進を行う。

		2024年6月期までの累計	2025年6月期累計	
ソーシング	IM受領数	12社	**51社**	前期対比 ＋39社
	TOP面談実施数	7社	**11社**	前期対比 ＋4社
案件精査	意向表明書提出数	1社	**2社**	前期対比 ＋1社
	DD実施数	1社	**1社**	前期対比 ±0社
クロージング	M&A実施数	1社	0社	

その他の施策の進捗：株価上昇に向けた施策

2025年2月13日に株価上昇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、株主還元策の強化、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117.0%	IoTエンジニアリング事業 前年同期比134.0%
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4年間で、約3.9%分の 株式を売却
株主還元策の強化	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	2024年12月末 2025年6月末 株主数 982名→1,514名 優待費用は想定内のため継続可
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 2回実施

その他の施策の進捗：株価上昇に向けた施策と株価の推移

株価上昇施策が進展し、株価にも好影響が出始める。株価は2000円前後をキープ。

※2024年8月6日～2025年8月6日までのチャート

2026年6月期 業績見通し

2026年6月期 業績予想

（単位：百万円）	2025年6月期 実績 ※連結	対売上高 比率	2026年6月期 予想 ※連結	対売上高 比率	前年同期差 （前年同期比）
売上高	7,984	-	8,684	-	+700 (108.8%)
売上総利益	1,864	23.4%	1,987	22.9%	+123 (106.6%)
販管費及び一般管理費	1,686	21.1%	1,753	20.2%	+66 (103.9%)
営業利益	177	2.2%	234	2.7%	+56 (131.8%)
経常利益	167	2.1%	228	2.6%	+61 (136.4%)
当期純利益	96	1.2%	128	1.5%	+31 (132.9%)
1株あたりの当期純利益（円）	52.34	-	69.10	-	+16.76
EBITDA	253	3.2%	315	3.6%	+61 (124.3%)
調整後EBITDA※	291	3.6%	357	4.1%	+66 (122.8%)

- 売上高は、モバイルの減少を成長事業のIoTとITがカバーし、今期も増収の予定。
- 売上総利益は、売上総利益率の改善を実施しつつも、前期第4四半期からのモバイルストック案件（高利益率案件）の減少による影響を加味した計画。
- 営業利益は、販売管理費率の低下、ならびに売上総利益率の改善を引き続き進めることで、2桁成長での増加率を維持できる見込み。

※ 現時点の見込みに基づく暫定値のため、今後変更の可能性あり。

2026年6月期 業績予想（売上高・サービス内訳）

（単位：百万円）	2025年6月期 実績（連結）	対売上高比率	2026年6月期 予想（連結）	対売上高比率	前年同期差（前年同期比）
モバイルエンジニアリングサービス	3,367	42.1%	2,824	32.5%	▲543 (83.8%)
IoTエンジニアリングサービス	3,307	41.4%	4,191	48.2%	+884 (126.7%)
ITエンジニアリングサービス等のその他サービス	1,308	16.3%	1,668	19.2%	+359 (127.5%)

- モバイルは、通信事業者の投資抑制の影響で一部案件の終了・縮小により、売上高が減少する見通し。
- 一方、IoTは、スマートメーター案件及び監視・保守のストック案件増加により、売上高がモバイルを超過。引き続き拡大を計画。
- ITは、引き続きITインフラ案件の中でもストック案件を中心に拡大を計画。

投資計画

採用は、前年と同水準での計画。営業は、組織強化・人材育成を通じた営業基盤の更なる盤石化を図る。自社プロダクト開発では、開発に加え、BLAS販売専任チームの立ち上げ・展示会への出展など、販売活動の推進を図る。

	2025年6月期　実績		2026年6月期　投資計画		
（単位：百万円）	実績値	投資成果	計画値	対前年比	期待投資成果
採用・教育	89	新規採用人数 47人 PM数 23人	86	96.9%	新規採用人数 49人 （前年比 104.2%） PM数 23人→55人
営業	99	通期累計取引社数 326社 （前期比 68社増） 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、1社受注済み	185	186.8%	営業組織の強化 人員の増強・営業研修の実施 既存顧客(キーアカウント)の深耕 新規顧客(インサイドセールス)の開拓
自社プロダクト開発・販売	122	BPaaS※1拡販に向けた機能開発 有償契約4社、トライアル契約11社	179	146.7%	BLAS販売専任チーム新設 AIを活用した新機能の開発・協業 展示会への出展
Total	310		450	145.1%	

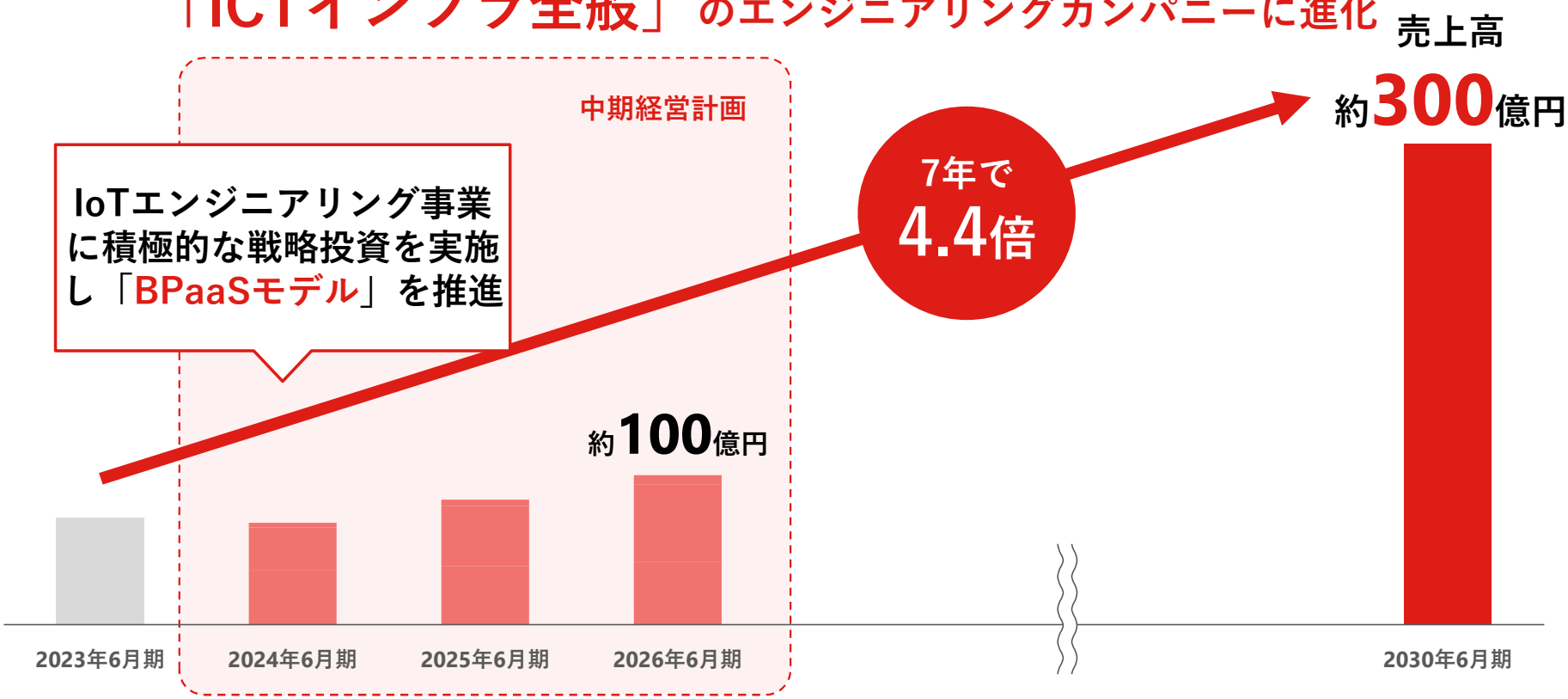
※1　BPaaS：P25で詳細説明

中長期経営計画および進捗状況

2030年ビジョンと中期経営計画

再掲

「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



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

再掲

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。

顧客のコアビジネス

- プロダクト開発
- データ分析
- マーケティング
- BizDev

顧客のコアビジネス以外の業務

- 煩雑な契約管理
- メール・電話での進捗管理
- 煩雑な在庫と業者の管理
- 大量作業をアナログ管理
- 自社人員で保守対応
- 作業ごとに別業者を発注
- 煩雑な請求処理

ベイシスのBPaaSモデル

BLAS

バックオフィス業務
（受発注処理、基本契約・個別契約、各種問い合わせ）

作業前業務
（機器設定、キッティング、在庫管理、棚卸）

機器設置業務
（作業員・業者管理、進捗管理、作業、報告書作成）

遠隔監視業務
（デバイス管理、エラー通知、常駐監視、レポート作成）

保守業務
（作業者マッチング、順路最適化、駆け付け対応）

BLASを活用した施工DXのBefore→After

再掲

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	進捗確認・共有	施工不良確認	作業報告書 作成・提出	作業データ保管
紙、メール、口頭で指示	電話・メール・エクセルで確認・共有	目視、報告書提出後に確認	エクセルで書類作成 メールで送信	紙・CD - ROMに保存・管理
クラウドから自動的にスマホへ指示	クラウド上でリアルタイムに共有	スマホで 撮影・アップロード リアルタイムにAIで確認	クラウド上のデータをもとにRPAが自動作成し送信	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

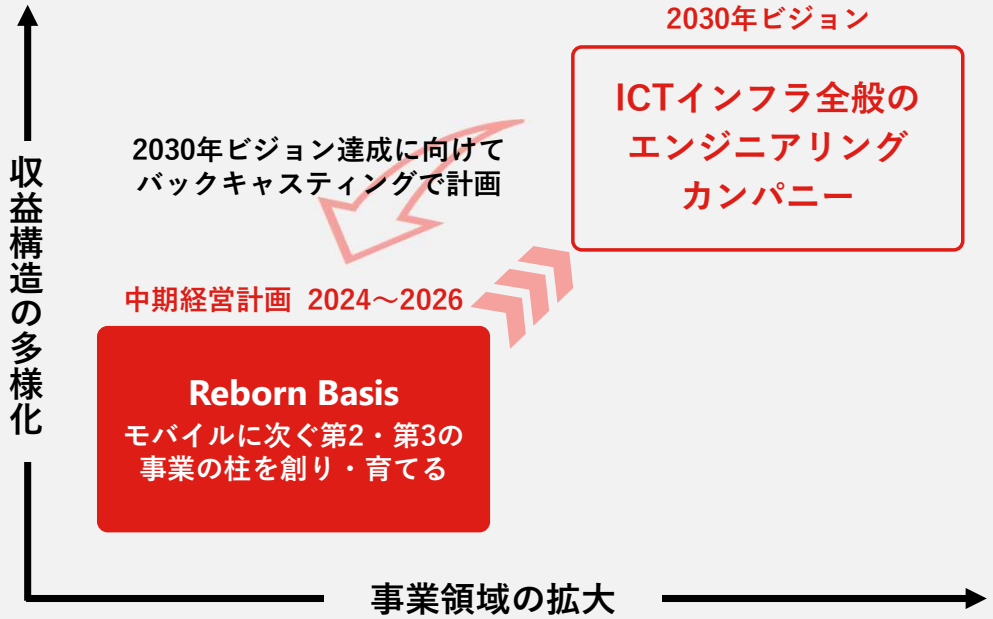
再掲

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

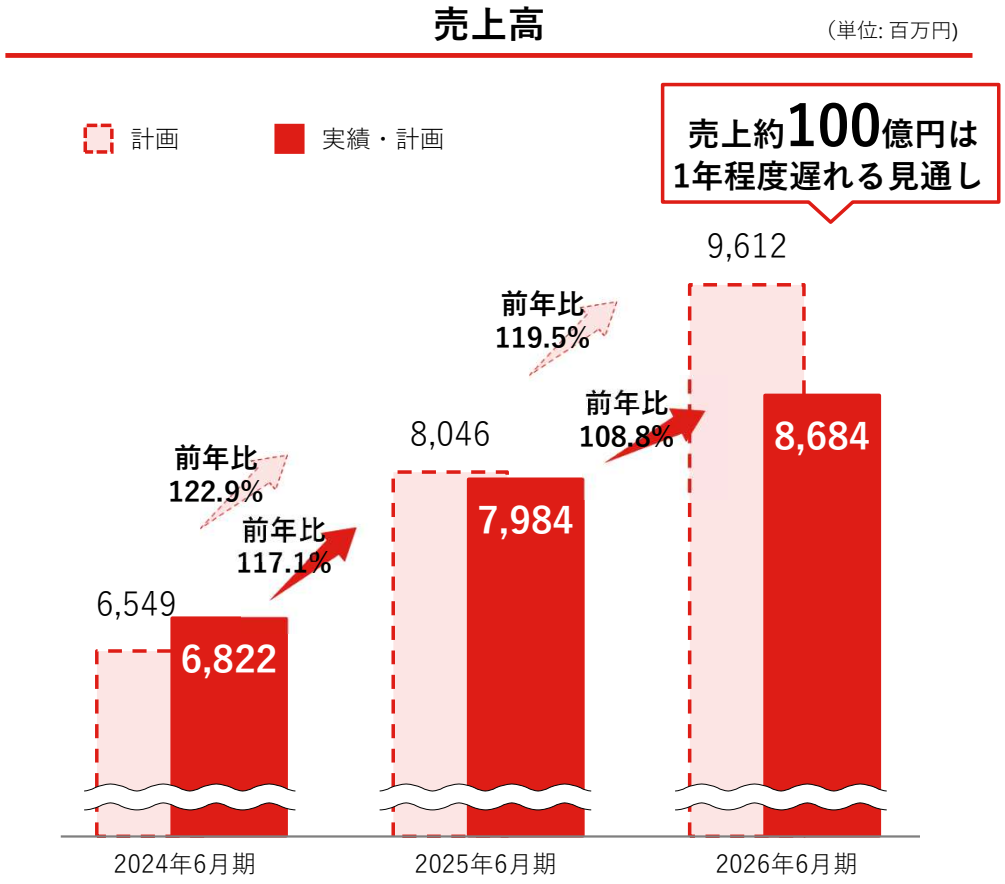


全社戦略

- **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）

現時点では、2026年中計目標の達成は困難で、実質1年程度遅れる見通し。モバイル事業者の設備投資抑制による売上高減少（計画差▲11.9億円）が主要因。IoTは当初計画を下回るものの着実に成長を継続。IoTとITの合計売上高は計画を上回る。引き続きIoT、IT事業の成長を通じて、早期に売上高100億円の達成を目指す。



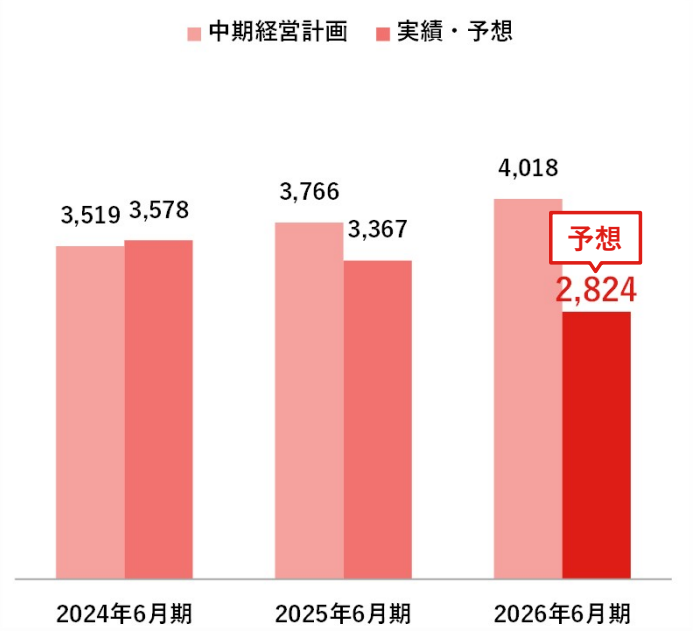
売上高の早期達成に向けた 2026年6月期重要戦略

- **営業体制の強化**
  営業人員の増員および育成による営業力底上げ、既存顧客(キーアカウント)の深耕、インサイドセールス強化による新規顧客開拓を推進し、売上拡大を目指す。
- **M&Aによる成長**
  専任者を採用し、社内体制をさらに強化。通期で1件以上のM&A実施を目指す。

中期経営計画３か年における業績目標の推移（売上高）

モバイルエンジニアリングサービス売上高推移

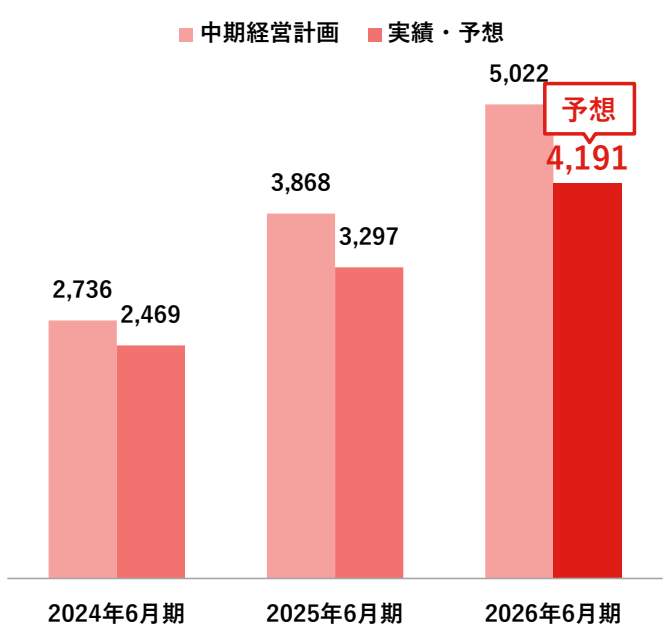
（単位: 百万円）



通信キャリアの設備投資抑制の影響を受け、計画比で大幅な減収の見込み

IoTエンジニアリングサービス売上高推移

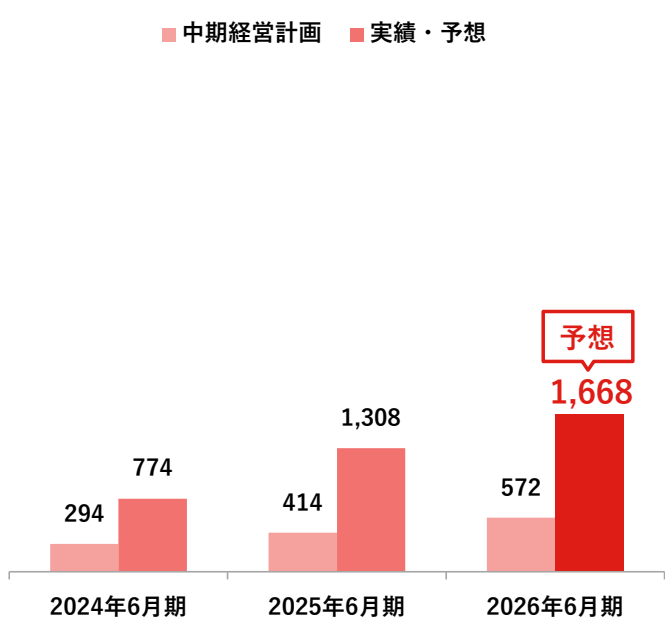
（単位: 百万円）



スマートメーター等の小型機器関連の案件増により売上高は増加。一方、当初計画していたEV充電設備等の大型機器関連の受注が計画通り進まず、当初の計画には届かない見込み。

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）



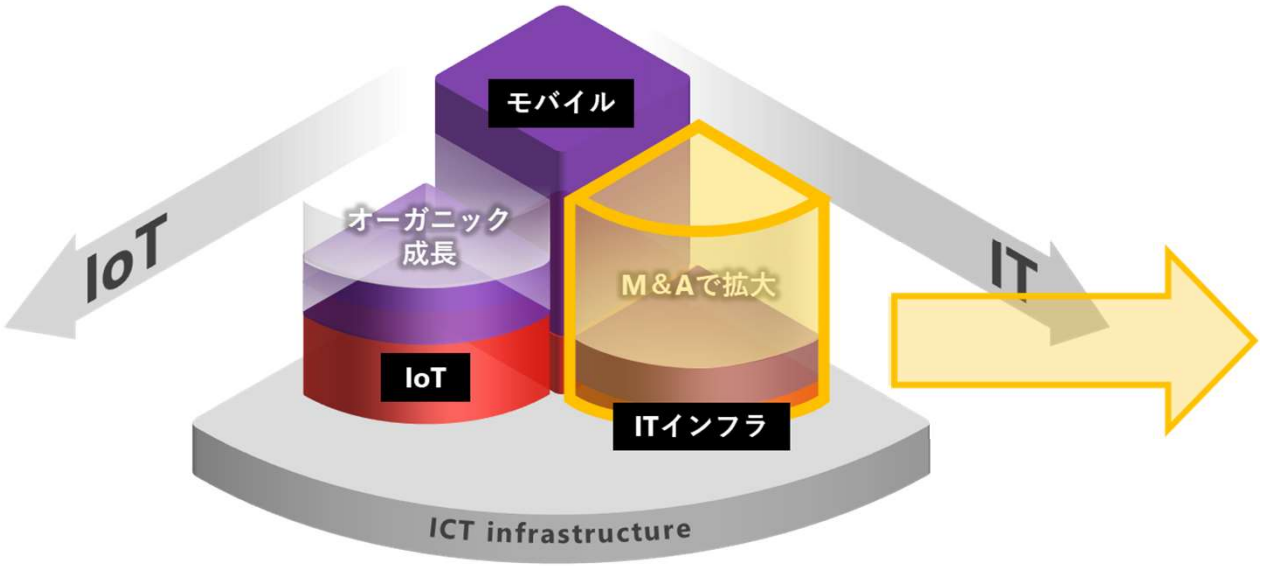
M&A及びNTTグループとの取引拡大により成長が加速。想定を上回る伸びにより全体の売上高を下支えしている。

M&Aによる成長

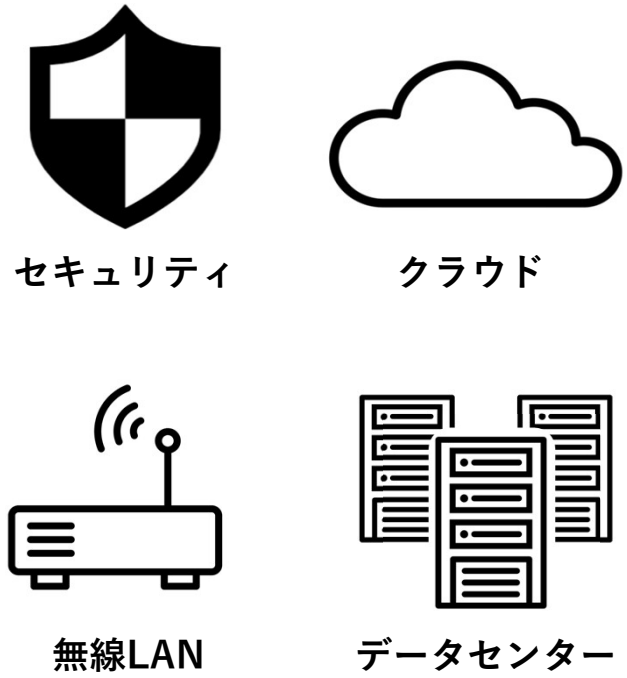
再掲

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

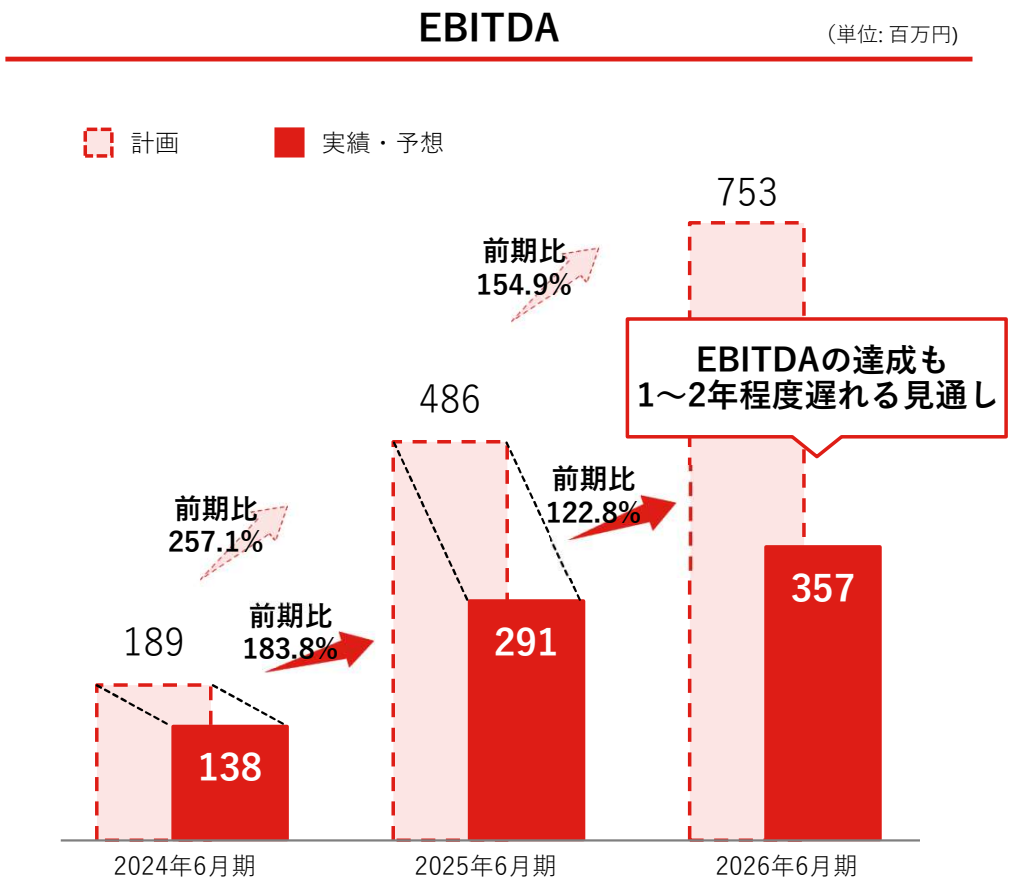


ITインフラのカテゴリー 一例



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モバイル案件の減少等により2025年6月期の計画は大幅な未達。計画の達成は、1～2年程度遅れる見通し。



EBITDAの早期達成に向けた 2025年6月期重要戦略

- **売上総利益の改善**
  受注単価および社員1人当たりの生産性の向上を目指す。2021年6月期における売上総利益率27.7%の水準を目指し、改善を行う。
- **営業利益の改善**
  全社的な販管費の削減目標を定め、投資対効果の低い費用を削減・見直し。また BPR(業務プロセスの見直し・自動化)を進め、販管費削減目標の達成に向けたプロジェクトを推進。

中期経営計画（2024年6月期～2026年6月期）戦略まとめ

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以外の柱を創り、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月期以降

モバイル以外の柱の完成と
売上高100億円の早期達成

- 成長事業であるIoT、IT領域の売上拡大
- 営業体制の強化
- 利益改善
- M&A

本決算説明に関するご案内

今回は、例年実施してまいりましたライブ配信による決算説明会は行わず、動画によるオンデマンド形式でのご提供に変更いたしました。決算説明動画は当社WEBサイトにて公開いたします。

投資家の皆さまからの個別のご質問については、メールでの質疑応答にて対応いたします。

また、ご希望に応じて、1on1ミーティングも実施いたしますので、希望される方は ir@basis-corp.jp までご連絡ください。

Appendix｜会社概要

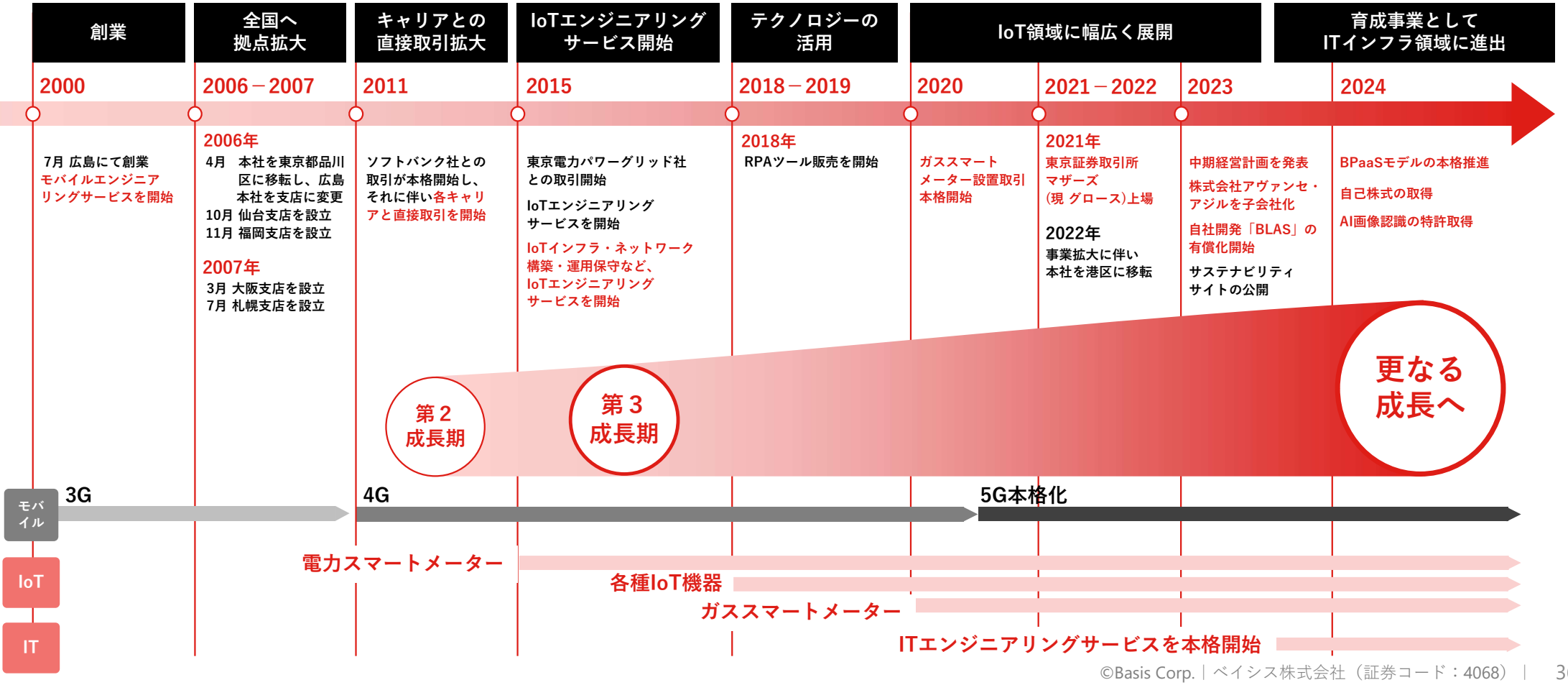
会社概要

創業25年の独立系エンジニアリング会社

会社名	ベイシス株式会社
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	337百万円
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)	581名（2025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。



企業理念

Mission

ICTで世の中をもっと便利に

Vision

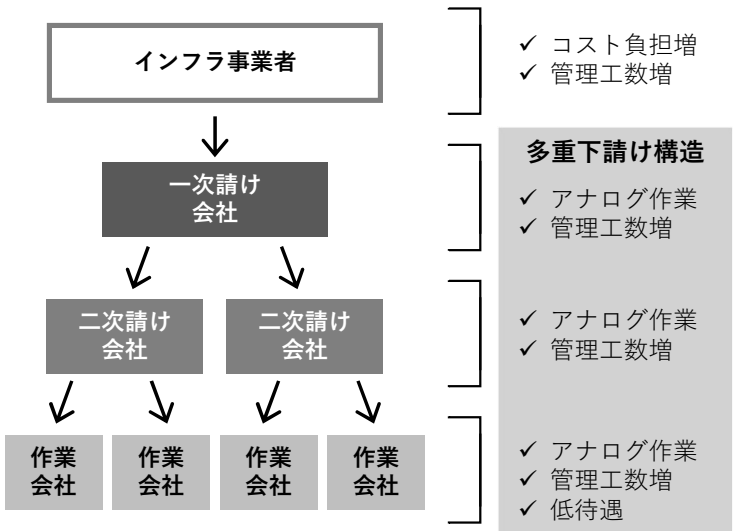
Update The World

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

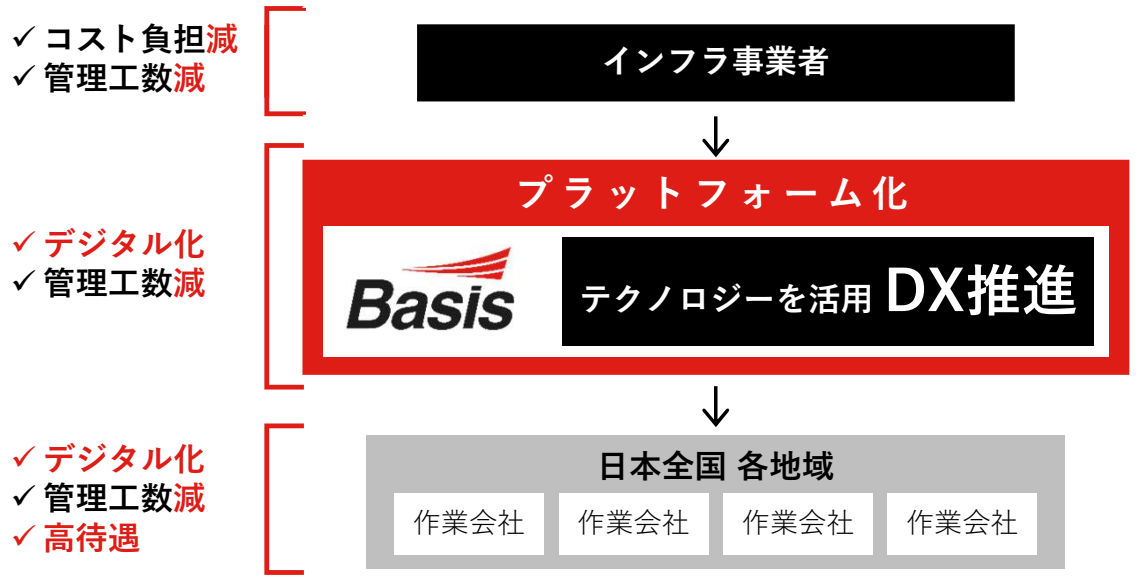


課題

- 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



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

事業内容

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

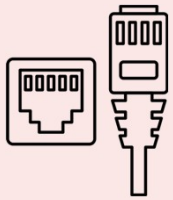
IT ENGINEERING
ITエンジニアリングサービス

- 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

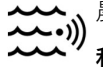
利用用途
広告・商品
情報表示

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

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120万台

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13,000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	SIer
実績	約30か所

ガスメーター

案件概要	戸建や集合住宅、事業所などLPガス需要家に設置されているガスメーター交換対応
顧客	通信事業者、メーカー、都市ガス事業者、LPガス事業者
実績	約15万台

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8,600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	SIer
実績	約300か所

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

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	SIer
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

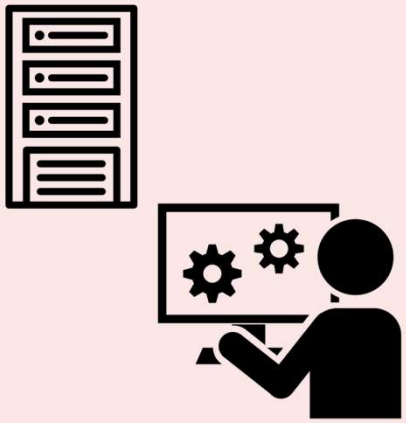
案件概要	高圧一括受電サービスの運用監視・保守
顧客	高圧一括受電サービス事業者
監視対象	約20万メーター以上

積雪センサー

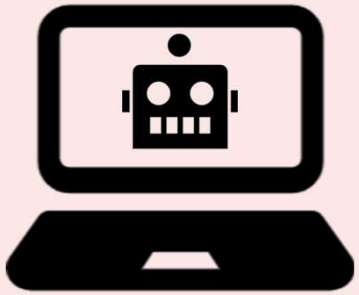
案件概要	自治体の電柱等へ積雪センサーの設置
顧客	サービス事業者
実績	12か所

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インフラの構築・運用やRPAによる業務効率化など、エンジニアリングを中心とした多様なIT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

データセンター構築・運用
のPM支援

主要取引先企業

通信

- SoftBank
- Rakuten Mobile
- KDDI
- NTT Communications

エネルギー

- 東京電力パワーグリッド
- TOKYO GAS
- NICIGAS
- YAZAKI

メーカー

- Panasonic
- NEC
- JVCKENWOOD
- アイリスオーヤマ

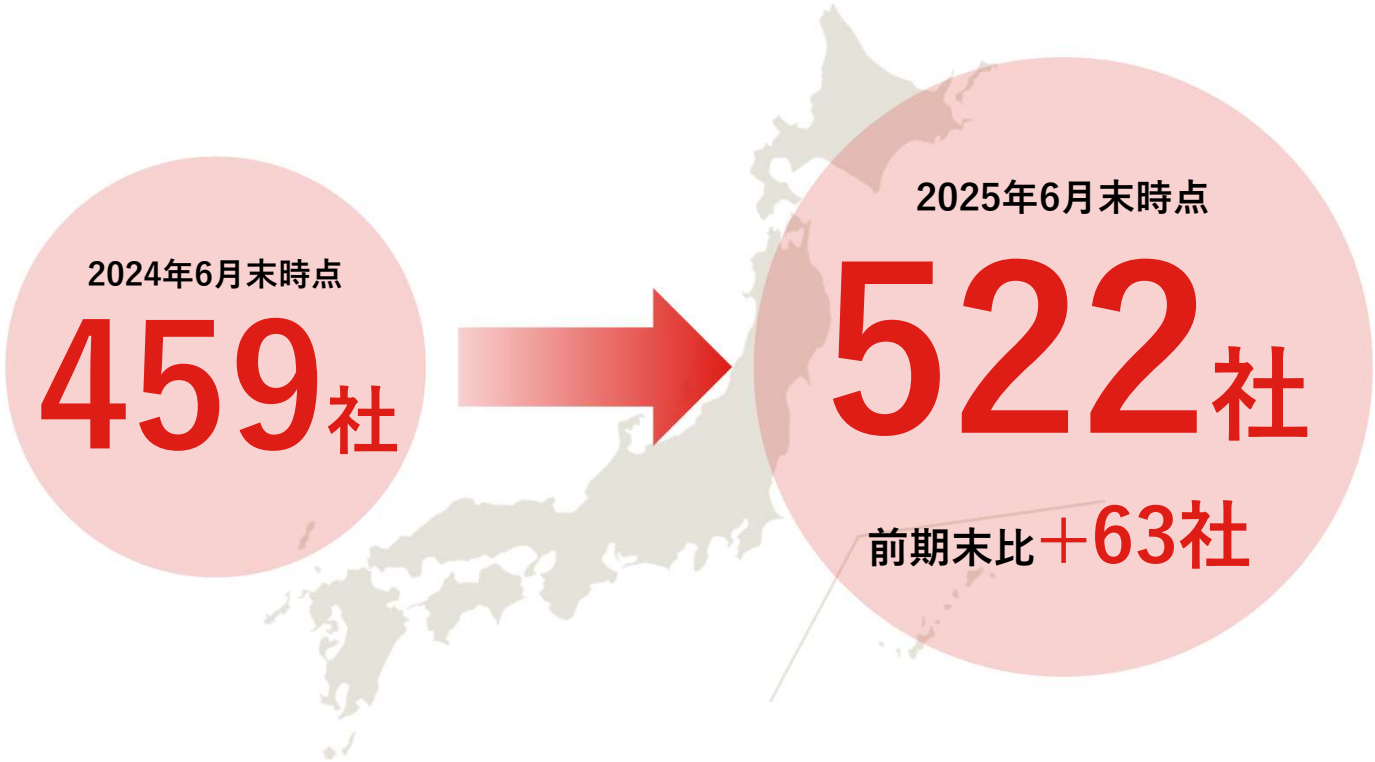
その他

- IIJ Internet Initiative Japan
- weathernews
- TOPPAN

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。

認識するリスクおよびその対応策

項目	主要なリスク	顕在化可能性／時期	リスク対応策
事業環境および顧客の動向	当社は通信事業者を主たる顧客としているため、2020年春にサービスが開始された第４のキャリアの参入や政府から通信キャリア各社に対する通信料金の見直し要求等、通信事業者間における競争激化や予測しえぬ業績悪化に伴う設備投資費の縮小等により当社の提供するサービス領域が縮小する場合には、当社の財務状態および業績に影響を及ぼす可能性があります。	高／短期	• 通信事業者以外の顧客の開拓で対応しております。 • モバイルエンジニアリングサービス以外の事業展開により特定業界に依存しない事業基盤を確立する取り組みを今後も継続して参ります。
許認可の取り消し、または法規制等の変更・新設	当社の業務においては、「一般建設業（電気工事業、電気通信工事業）」、「労働者派遣事業の適正な運営の確保および派遣労働者の就業条件の整備等に関する法律（労働者派遣法）」の関係法規の規制を受けております。今後何らかの理由により当該許認可等が取消、または法的規制が変更・新設となり、当社の事業展開に何らかの制約を受ける場合には、当社の財務状態および業績に影響を及ぼす可能性があります。	低／中長期	• 顧問弁護士、専門家と連携し、法規制等の動向について常に注視し、臨機応変に対応できる体制をとっております。
特定取引先に対する依存度	当社は各通信事業者との取引比率が高く、情報通信業界の市況動向や技術革新等により各通信事業者の設備投資行動が変化した場合、また何かしらの理由により継続的な取引が不可能となった場合、当社の財務状態および業績に影響を及ぼす可能性があります。	高／短期	• IoTエンジニアリングサービスにて新たな業界への新規顧客開拓を進め、顧客数を増やすことで特定顧客の依存度を下げる取り組みを行っております。
重大な人身・設備事故等の発生	不測の事態により重大な人身・設備事故を発生させた場合、顧客からの信頼を低下させるほか、損害賠償義務の発生や受注機会の減少等により、当社の財務状態および業績に影響を及ぼす可能性があります。	高／中長期	• 建設工事現場における人身・設備事故を未然に防ぐため、「安全・品質の確保」に対する取り組みは万全を期し、管理を強化することで対応しております。

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

作業時間
約93%削減
自社調べ

現場（フィールド）

- ✓ 出発前登録
- ✓ 作業進捗登録・更新
- ✓ 写真登録・更新
- ✓ 検品・持出・設置・返却登録

現場から
アップロード可能

登録

連携

外部システム

- ✓ 各種情報DB
- ✓ AWSサーバー

BLAS
Basis Listing Application System
プロジェクト管理ツール
ユーザー管理
情報管理

管理部門（プロジェクト管理）

作成
- ✓ プロジェクト作成
- ✓ 管理項目作成
- ✓ ユーザー、組織作成
- ✓ 掲示板登録
- ✓ アクセス権限作成

閲覧
- ✓ 進捗管理・更新
- ✓ プロジェクト管理
- ✓ 機器管理
- ✓ サマリ（検収・台数）
- ✓ Google Map 連携

出力
- ✓ 作業書ダウンロード
- ✓ 管理票ダウンロード
- ✓ 画像ダウンロード

システムで情報の一元化を行い、
情報の登録・管理・確認などの細かい作業を効率化

※　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、保証しておりません。

Basis