

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## ベイシス

4068 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年3月27日(月)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2022年6月期及び2023年6月期第2四半期の業績	01
2. 2023年6月期の業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. モバイルエンジニアリングサービス	05
2. IoTエンジニアリングサービス	05
3. その他サービス	06
■ 強み	06
1. 継続性の高いストックビジネスが売上高の7-8割を占める	06
2. 大手通信工事会社とは得意領域が異なり競合しにくい	07
3. 社内の高い技術力を持ったエンジニアとベシスパートナーズで全国展開	08
4. 「BLAS」やAI画像認識などのテクノロジーを活用	08
■ 業績動向	10
1. 2022年6月期及び2023年6月期第2四半期の業績	10
2. 四半期推移	11
■ 今後の見通し	12
1. 2023年6月期の業績見通し	12
2. 中長期成長戦略	13
■ トピックス	16
■ CSR活動、SDGsへの取り組み	17

## ■ 要約

### 「BLAS」やAI画像認識などテクノロジーを活用した インフラ業界のDXを推進する独立系の通信エンジニアリング企業

ベイシス<4068>は、モバイルエンジニアリングサービスから事業を開始し、電力・ガスといった生活インフラを支えるIoT機器の設置まで事業領域を拡大している企業である。インフラテック事業において、「モバイルエンジニアリングサービス」と「IoTエンジニアリングサービス」を手掛けている。独自開発のプロジェクト管理ツール「BLAS（プラス）」やAI画像認識などのテクノロジーを活用することで、業務プロセスのDXにより現場から戻ったあとの事務または確認作業時間を9割以上削減するほか、業界全体の稼働率・生産性向上を支援する。Society5.0を背景にあらゆる産業分野において各種通信、IoT機器の設置需要は急増している。

#### 1. 2022年6月期及び2023年6月期第2四半期の業績

2022年6月期業績は売上高が6,264百万円（前期比28.0%増）、営業利益490百万円（同27.7%）、経常利益485百万円（同32.5%増）、当期純利益324百万円（同36.2%増）となった。売上高、営業利益ともに過去最高を更新した。モバイルエンジニアリングサービスにおいては、引き続き旺盛な5G関連投資により、前期比23.6%増を達成した。IoTエンジニアリングサービスでは、ガススマートメーターの設置進行、電力スマートメーターの交換作業の追加受注によって、同75.7%増を達成した。売上高は期初計画（5,941百万円）を上回る超過達成での着地だった。

2023年6月期第2四半期の売上高は3,253百万円（前年同期比6.2%増）、営業利益203百万円（同18.9%減）、経常利益202百万円（同18.7%減）、四半期純利益128百万円（同19.0%減）となった。売上高は堅調に推移し、営業利益は前年同期を下回っているが、期初計画通りに人材への投資を積極的に実施した影響であり、計画の範囲内である。また、例年同様、通信キャリアの決算期である3月末を含む同社の第3四半期に売上及び利益がピークとなる傾向がある点は念頭に置いておく必要があるだろう。

#### 2. 2023年6月期の業績見通し

2023年6月期の業績予想については、売上高7,150百万円（前期比14.1%増）、営業利益504百万円（同3.0%増）、経常利益494百万円（同1.9%増）、当期純利益309百万円（同4.7%減）とする、期初計画を据え置いている。引き続き旺盛な5G投資及び拡大するIoT機器設置需要を背景に、売上高は2ケタ成長を計画している。中長期的な成長に向け積極的な追加投資を実施するため、利益率は一時的に低下する見込みだ。

要約

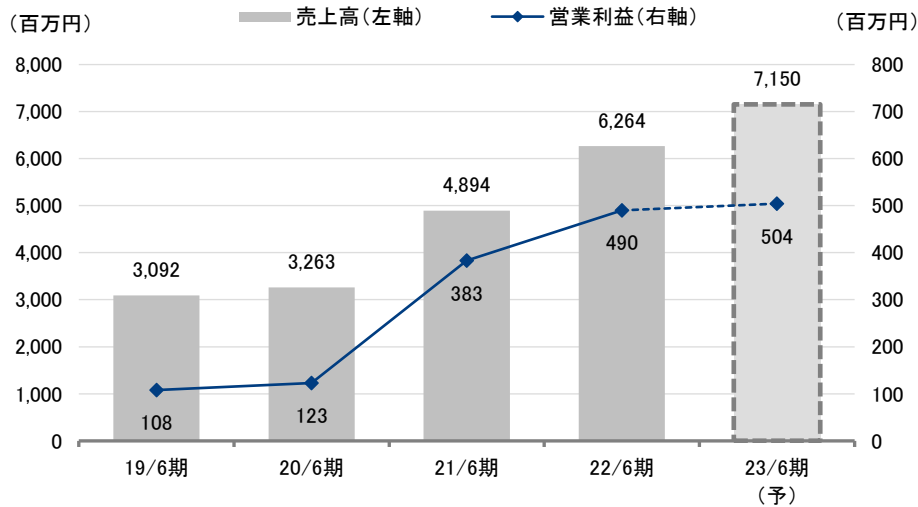
### 3. 今後の成長戦略

モバイルエンジニアリングサービスによる安定成長に加えて、成長ドライバーとしては、IoT エンジニアリングサービスを事業領域の拡大先として第2の柱に挙げている。今後、多種多様な業界に広がり、急成長が予測されるIoT インフラビジネスを拡大することで、事業の第2の柱を作る計画である。5Gの拡大、通信技術のさらなる高度化によって、生活インフラ分野や環境、エネルギー、モビリティ、農業・畜産分野など、事業領域は拡大していくことになる。また、各種IoT 機器は、設置後一定の期間で交換の必要が生じるため、毎年一定の更新需要が発生し、安定・継続的にキャッシュ・フローの創出が期待できると弊社では考えている。

#### Key Points

- ・フロー型とストック型収益の両輪で、安定的かつ持続成長可能な収益構造を構築
- ・「BLAS」やAI 画像認識などのテクノロジーを活用し生産性を高める
- ・事業環境は良好、事業領域の拡大先としてIoT を第2の柱に挙げる
- ・「空間自在プロジェクト」など生活インフラ分野以外のIoT 機器設置が拡大中

#### 業績推移



出所：決算短信、ホームページよりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### デジタル社会をインフラで支える「インフラテック事業」を展開

#### 1. 会社概要

同社は、日本全国で基地局の工事や Wi-Fi 機器の設置といった通信インフラの構築・運用を手掛ける独立系の通信エンジニアリング企業である。プロジェクトを管理する上流工程から、下流工程であるフィールド対応までサービス提供する。

「インフラ構築・運用ノウハウ」に、最先端の「テクノロジー」を掛け合わせることで、インフラ業界の DX を推進し、同業界を変革する「インフラテック事業」を展開している。世界をリードする情報通信社会の実現とサステナブルな社会づくりに貢献することを目指している。自社開発のクラウド施工管理システム「BLAS」は、作業員の情報や工程の進捗などの情報を一元管理できるほか、AI による画像認識で作業ミスも防ぐことが可能であり、生産性を大きく向上させる。また、従来のインフラ構築における様々な課題を解決し、IoT を活用したスマートインフラを構築する際の機器設置や工程管理、施工後の運用・保守をワンストップで依頼できるプラットフォーム「SmaSetchi (スマセッチ)」を提供している。モバイルエンジニアリングサービスによる安定成長に加えて、IoT エンジニアリングサービスが第 2 の柱として成長している。

#### 2. 沿革

2000年7月に(有)サイバーコネクションとして広島で設立し、モバイルエンジニアリングサービスを経営基盤としながら事業を展開している。2011年11月には(株)サイバーコネクションエンジニアリング(のちのベイスエンジニアリング(株))を設立した。2012年8月に(株)CCソリューション(のちのベイスソリューション(株))、(株)CCアドバンス(のちのベイスアドバンス(株))を設立した。2013年7月にはベイスエナジーシステム(株)(のちのベイスイノベーション(株))を設立した。2015年4月からはインフラエンジニアリング事業をIT等のテクノロジーを活用したインフラテック事業として拡大している。2017年にはグループ会社の統合によるグループ1社化体制を進め、ベイス株式会社に変更した。2020年以降、全国主要都市に7拠点を構え、インフラ構築×テクノロジーを軸としたインフラテック事業で、業界のDXを推進する企業として地位を確立している。

会社概要

沿革

2000年 7月	資本金 300 万円にて広島県広島市に有限会社サイバーコネクションとして設立、インフラエンジニアリング事業を開始
2005年 9月	資本金を 1,000 万円に増資し、(株)サイバーコネクションに組織変更
2006年 4月	本社を東京都品川区に移転。広島本社を支店に変更
2006年10月	仙台支店を宮城県仙台市に設立
2006年11月	福岡支店を福岡県福岡市に設立
2007年 3月	大阪支店を大阪府大阪市に設立
2007年 7月	札幌支店を北海道札幌市に設立
2009年 7月	資本金を 1,500 万円に増資
2011年11月	(株)サイバーコネクションエンジニアリング(のちのベシスエンジニアリング(株))設立
2012年 3月	資本金を 5,000 万円に増資
2012年 8月	(株)CCソリューション(のちのベシスソリューション(株))設立
2012年 8月	(株)CCアドバンス(のちのベシスアドバンス(株))設立
2013年 7月	ベシスエナジーシステム(株)(のちのベシスイノベーション(株))設立
2014年 2月	(株)サイバーコネクションをベシスホールディングス(株)に社名変更
2014年 5月	資本金を 8,850 万円に増資
2014年 6月	資本金を 9,347 万円に増資
2015年 4月	インフラエンジニアリング事業をインフラテック事業へ拡大
2017年 6月	ベシスアドバンス(株)をベシスエンジニアリング(株)へ合併
2017年 6月	ベシスイノベーション(株)をベシスソリューション(株)へ合併
2017年10月	ベシスエンジニアリング(株)とベシスソリューション(株)をベシスホールディングス(株)へ合併
2017年10月	グループ1社化を期にベシス株式会社に社名変更
2018年 7月	RPA ツール販売を開始
2021年 6月	東証マザーズ上場
2021年 6月	資本金を 27,739 万円に増資
2021年 7月	資本金を 32,647 万円に増資
2022年 4月	東証市場再編により東証グロース市場へ移行

出所：ホームページよりフィスコ作成

## 事業概要

### Society5.0 をインフラで支える「インフラテック事業」。 フロー型とストック型収益の両輪で、 安定的かつ持続成長可能な収益構造を構築

同社はモバイルエンジニアリングサービスから事業を開始し、電力・ガスといった生活インフラを支える IoT 機器の設置まで事業領域を拡大している。インフラテック事業において、「モバイルエンジニアリングサービス」と「IoT エンジニアリングサービス」を手掛けており、独自開発のプロジェクト管理ツール「BLAS」や AI 画像認識などのテクノロジーを活用することで、業務プロセスの DX により現場から戻ったあとの事務または確認作業時間を 9 割以上削減するほか、業界全体の稼働率・生産性向上を支援する。モバイルエンジニアリングサービスによる安定成長に加えて、IoT エンジニアリングサービスが第 2 の柱として成長している。

事業概要

事業系統図



出所：決算説明資料より掲載

1. モバイルエンジニアリングサービス

主にソフトバンク<9434>や楽天モバイル(株)、KDDI<9433>といった通信キャリア事業者に対し、5Gのエリア構築の調整や稼働している基地局の監視、携帯電話基地局やWi-Fi設備を設置するための用地交渉、物件選定、オーナー交渉などの置局業務、CAD図面作成・完成図書作成といった設計業務のほか、小型から大型な設備の工事を支援する。また、携帯基地局の無線機交換、バッテリー等付帯設備の点検、故障対応などの保守・点検、通信品質の劣化原因調査や電界強度、干渉要因の調査といった測定・解析、アラーム監視、コールテスト、ネットワーク設備の運用・監視、システム正常化確認などの監視、その他作業までを含め提供できるサービスである。

全国7拠点で北海道から九州まで最先端の5Gインフラ構築や100名を超える大型常駐型案件など多種多様なニーズに対応し、必要に応じてシステム開発やRPAの導入によって業務効率化と自動化を促進している。主な事例としてはインテグレーション対象基地局に対するパラメータの投入作業から、ネットワーク設備の運用・監視、システム正常性確認までを手掛けた案件では、12種類の手動作業を全てツール化して作業効率を大幅に改善した。全体の作業生産性が20.87%上昇し、作業計画を2ヶ月前倒ししている。また、DXによる生産性の高い業務プロセスから価格競争力も生まれている。

2. IoTエンジニアリングサービス

社会課題を解決する次世代ネットワークであるIoTの普及を支援する。電力会社やガス会社といった生活インフラ提供事業者のIoT機器の設置から運用保守を行っている。電力会社向けでは東京電力エナジーパートナー(株)管内の140万台以上のアナログメーターをスマートメーターに切り替えるプロジェクト等において、取替対象の顧客情報や作業員の稼働状況、取替状況の進捗など、数万単位データをリアルタイムで一元管理する自社開発のクラウド施工管理システム「BLAS」を導入することで、大規模プロジェクトにも対応している。

## 事業概要

また、電力やガスのスマートメーターのほか、対応可能な業務は、防犯カメラ、マーケティングカメラ、ビーコン、水位センサー、漏水センサー、見守りセンサー、湿度センサー、温度センサー、開閉センサー、スマートロック、保育 IoT マットなど多岐にわたり、AI カメラやセンサーなどへの事業領域拡大を目指している。これらサービスはいずれも BtoB ビジネスのため、一般のエンドユーザーへ直接アプローチすることはなく、デジタル社会を陰で支える存在となる。

## 3. その他サービス

RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）を使ったソリューションを提供している。労働人口が減少している現在の社会において、これまで人の手で行っていた仕事を、AI やロボットなどのテクノロジーを活用することで業務の効率化を図る。RPA においては、エンジニアリング+コンサルティングにより、自動化対策業務の的確な選定や内製化促進をサポートする。

## ■ 強み

**高い技術力を持ったエンジニアとベシスパートナーズによる  
全国展開で優位性。  
継続性の高いストックビジネスが売上高の 7-8 を割占める。  
「BLAS」や AI 画像認識などテクノロジーを活用した生産性向上**

## 1. 継続性の高いストックビジネスが売上高の 7-8 割を占める

通信キャリア各社から直接依頼を受けるインフラ関連業務については、5G や Wi-Fi 設備などの構築、工事、運用・保守・監視等があるが、同社においては構築・工事などのフロービジネスは売上高の 2-3 割に過ぎず、7-8 割を運用・保守・監視等の継続性の高いストックビジネスが占めている点が大きな強みとなる。ちなみに、キャリアについて、調査時点では(株)NTT ドコモとの取引実績はないものの、ソフトバンク、楽天モバイル、KDDI のキャリア各社と取引を行っているほか、各社の通信規格に対応している点も強みとなる。



強み

IoTについては、電力会社やガス会社との取引実績が多く、現在はアナログメーターから通信機能を備えたスマートメーターへ切り替えるための大規模なプロジェクトの比率が高い。現在の主力のスマートメーター設置においては、電力会社向けの設置はピークを通過したとみられるが、ガス会社向けが本格化している。また、電力会社向けにおいても、耐用年数や新製品に伴う切り替えのほか製品の故障などによる安定した需要が見込まれる、また、それ以外にも、防犯カメラ、マーケティングカメラ、ビーコン、水位センサー、漏水センサー、見守りセンサー、湿度センサー、温度センサー、開閉センサー、スマートロック、保育IoTマットなど多岐にわたり実績を拡大しており、特にAIカメラやセンサーに関する案件の受注拡大を目指している。こちらについては、現在フロー寄りのビジネスではあるものの、大量の機器設置後の保守・運用・管理といったストックビジネスが増えてきており、今後、IoTビジネスが本格化するとともにストック寄りに構成が必然的にシフトしていくことになると弊社では考えている。また、通信キャリアによる5Gの人口カバー率が90%を超えているといったことを目にするのが、これは、6GHz未満の周波数帯である「Sub6」となる。30GHz～300GHzの周波数帯である「ミリ波」と比べ減衰が少なく、広域まで電波が届き、障害物があっても、ミリ波に比べて回り込んで届くという特徴がある。ただし、速度と同時接続の性能に関してはミリ波に大きく劣ることから、Sub6で面においてカバーし、ミリ波によってようやく5Gを実感できることから、5Gに関連した需要は引き続き継続することになると弊社では考えている。

ストック型収益モデル



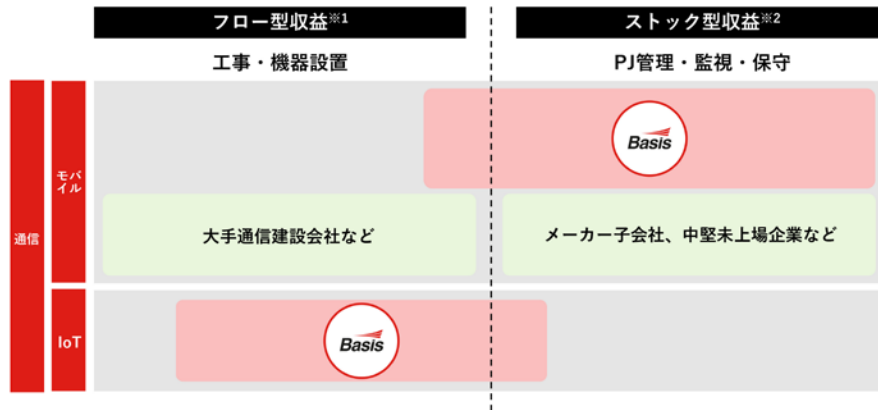
出所：ホームページより掲載

2. 大手通信工事会社とは得意領域が異なり競合しにくい

また、同社はその事業種類から、大手通信工事を手掛ける企業と比べられることが多く、ミライト・ワン<1417>、エクシオグループ<1951>、コムシスホールディングス<1721>などが類似企業として取り上げられやすい。ただし、大手通信工事会社とは得意領域が異なり、ビジネス上競合することが少ない。フロービジネスとなるモバイルの工事・機器設置については大手通信工事会社がメインとするところである。同社については現在、楽天モバイルが基地局設置に伴う設備投資を行っていることから、若干フロービジネスの部分は競合するものの、同社がメインとする運用・監視・保守といったストックビジネスで競合することはない。また、この分野の競合についてはNEC ネットズエスアイ<1973>などメーカー子会社と競合する部分は一部あるが、そのほかは中堅未上場企業となるため、上場会社での競合は少ない。

強み

### 同社と通信工事各社の得意領域の違い



※1 フロー型収益とは、IoT機器設置など単発契約のフロー型案件により収益を獲得する収益モデルを指します。  
 ※2 ストック型収益とは、顧客内でプロジェクト実施など1ヶ月～3ヶ月の業務委任契約を継続的に更新するストック型案件により収益を獲得する収益モデルを指します。

出所：決算説明資料より掲載

また、現場で工事を行う業務とパソコンで監視する業務では全く毛色が異なり、通信工事会社は現場で工事をしたいため、運用保守を敬遠する。この領域について、かつては無線機メーカーやメーカー子会社等が競合だったが、これら企業への発注金額は割高となるため、実際に作業を行っていた同社と通信キャリアとの直取引になったという経緯がある。また、テクノロジーの活用による同社の低コスト構造も相まって、現状他社が積極的に参入してくる領域ではないと見られる。

### 3. 社内の高い技術力を持ったエンジニアとベシスパートナーズで全国展開

IoTの分野については、競合がほぼいない。一定の地域に数台を設置する業者はあっても、数十万個など大量のカメラやセンサーといった設備を全国的に設置しなければならないIoTの特性を考えれば、全国対応できる業者が他になく、同社は高い技術力と全国対応できる体制を整えている。社内の高い技術力を持ったエンジニアに加え、ベシスパートナーズという存在がその理由だ。パートナー企業数は2021年6月末時点の292社から2022年6月末時点で365社に増えており、全国規模のプロジェクトに対応できる。これにより日本全国で対応が必要な施工や保守、点検作業などフィールド業務案件を同社で受注し、その対応エリアで対応可能な協賛会社に発注する仕組みとなっている。協賛会社ネットワークを全国に構築することによって、より競争力を高めることができる点が同社の強みであると弊社では考えている。社内エンジニアについては、第一級陸上特殊無線技士等の国家資格保有者割合が5割を超えているほか、現在も拡大させている。優秀なプロ集団がいるからこそ、全国規模のプロジェクトマネジメント力が高く、企業からの評価につながっていることが強みとなる。

### 4. 「BLAS」やAI画像認識などのテクノロジーを活用

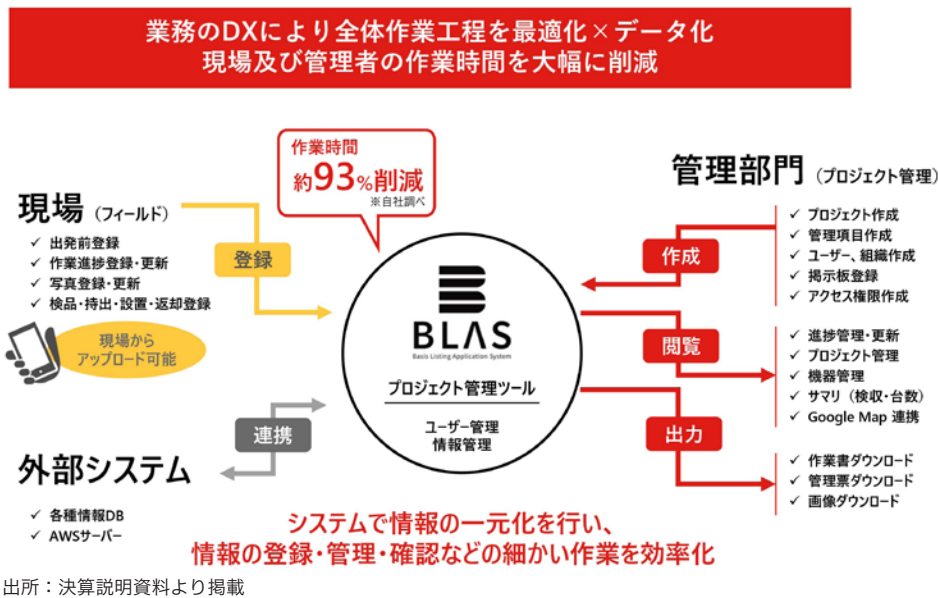
もう1点はテクノロジーの活用である。特にここ数年、同社はITを活用したサービスに注力しており、独自開発プロジェクト管理ツール「BLAS」やAI画像認識などのテクノロジーを活用することで、生産性の高いサービスを実現している点に強みを持つ。実際、こうしたテクノロジーを活用することで、業務プロセスのDXにより現場から戻ったあとの事務または確認作業時間を9割以上削減するほか、業界全体の稼働率・生産性向上を推進している。

強み

例えば電力会社のスマートメーターへの切り替えでは、1日1,000件の作業を行うなか、新旧メーター間で電力使用量の引き継ぎを行うために、交換前のアナログメーターの指針値を記録する必要がある。この記録が間違っていると料金請求にも関わるためミスは許されない。従来は、現地作業員が作業現場での指針値の記録に加えて作業が終了すると事務所に戻って工事報告書を作成し、管理者がこれを1件1件見て値をチェックしていた。そのため、作業員の報告書作成や管理者のチェックが大きな負担となっていた。

一方、「BLAS」ではAIによる画像認識やRPAを活用したチェック作業の自動化により情報管理を効率化でき、現地作業員は報告書作成のために事務所に戻る必要もないため、移動の負担も軽減できている。

「BLAS」を活用した作業効率の向上



## 業績動向

### 2022年6月期は売上高、営業利益ともに過去最高を更新。 2023年6月期第2四半期は計画通りに進捗、 生活インフラ分野以外のIoT機器設置も拡大中

#### 1. 2022年6月期及び2023年6月期第2四半期の業績

2022年6月期業績は売上高が6,264百万円（前期比28.0%増）、営業利益490百万円（同27.7%）、経常利益485百万円（同32.5%増）、当期純利益324百万円（同36.2%増）だった。売上高、営業利益ともに過去最高を更新した。モバイルエンジニアリングサービスにおいては、引き続き旺盛な5G関連投資により、前期比23.6%増を達成した。IoTエンジニアリングサービスでは、ガススマートメーターの設置進行、電力スマートメーターの交換作業の追加受注によって、同75.7%増を達成した。売上高は期初計画（5,941百万円）を上回る超過達成での着地だった。

2023年6月期第2四半期の売上高は3,253百万円（前年同期比6.2%増）、営業利益203百万円（同18.9%減）、経常利益202百万円（同18.7%減）、四半期純利益128百万円（同19.0%減）となった。売上高は堅調に推移し、営業利益は前年同期を下回っているが、期初計画通りに人材への投資を積極的に実施した影響であり、計画の範囲内である。また、例年同様、通信キャリアの決算期である3月末を含む同社の第3四半期に売上及び利益がピークとなる傾向がある点は念頭に置いておく必要があるだろう。

#### 2023年6月期第2四半期の業績

（単位：百万円）

	22/6期2Q		23/6期2Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	3,063	-	3,253	-	6.2%
売上総利益	772	25.2%	813	25.0%	5.4%
販管費	520	17.0%	610	18.8%	17.2%
営業利益	251	8.2%	203	6.3%	-18.9%
経常利益	249	8.1%	202	6.2%	-18.7%
四半期純利益	158	5.2%	128	3.9%	-19.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社の事業領域である情報通信分野においては、通信キャリア各社が楽天モバイルに対応してグループのサブブランドを使った通信料の値下げを行っており、将来のインフラ投資に影響を与える可能性を慎重に見ているようだが、現在のところその影響は出ていない。一方で通信事業者以外では、IoTエンジニアリングサービスで展開しているスマートメーター設置サービスにてガス業界におけるスマートメーター設置が進み、引き続き堅調に推移している。また、電力業界におけるスマートメーターについては、2020年6月期に設置計画はほぼ完了したものの、前述のとおり機器の不具合による交換作業の追加受注などがあり、こちらも引き続き堅調に推移している。

## 業績動向

さらに、JR東日本<9020>及びKDDIの2社が主導する「空間自在プロジェクト」コンソーシアムに参画し、時間・場所にとらわれない豊かなくらしづくりに向けた「新たな分散型まちづくり」に対し、同社の持ちうるITインフラ構築のノウハウを生かすことで、生活インフラ分野以外のIoT機器設置など事業領域を拡大させている。

なお、同プロジェクトにおける「空間自在ワークプレイスサービス」では、高品質なサービスを提供するため、複雑な機能を持つ、多種多量の機器を、正確に設置することが要求される。そこで、様々なIoT機器を多様なフィールドやクライアントの要望に応え、柔軟かつ臨機応変に、高品質に設置する実績を積んできた同社が、プロジェクトのラストワンマイルである「機器設置」を担当した。また、同社は単なる設置のみにとどまらず、ITを駆使した効率的かつ正確な保守メンテナンスを得意とすることもあり、将来的には「空間自在ワークプレイスサービス」の構築のみではなく、その維持や不測のトラブルの発生にも対応する企業として、この事業に貢献することになる。

## 「空間自在ワークプレイスサービス」のイメージ



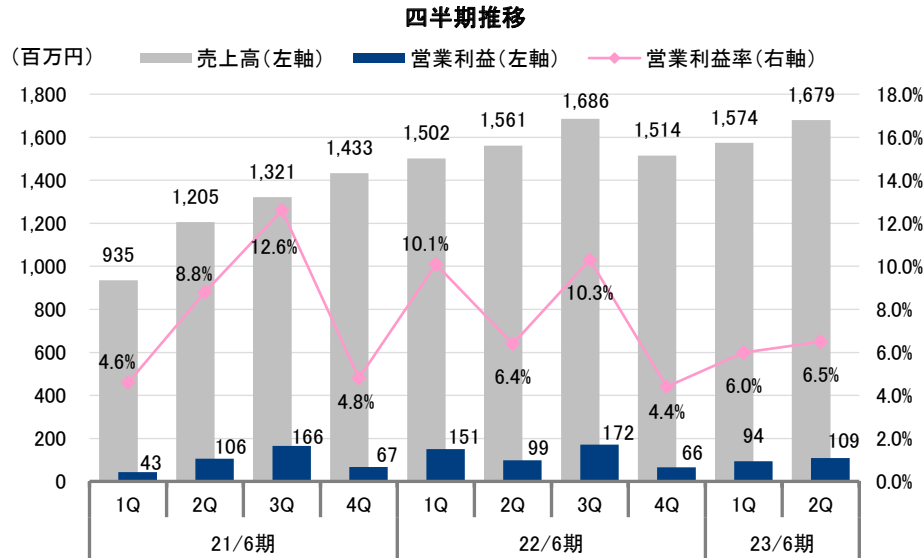
出所：リリース資料より掲載



## 2. 四半期推移

四半期推移については、同社の事業特性上、通信キャリアの決算期である3月末が同社の第3四半期に該当するため、売上及び利益がピークとなる傾向があるという構造である。そのため、期初の時点でも第1四半期から第3四半期にかけて右肩上がりに推移するトレンドを計画している。5Gの整備が進み、キャリア各社による高水準の5G投資は落ち着く可能性はあるものの、キャリア各社は新たなサービスを積極化させており、メタバースをはじめとした成長が見込まれる分野などが、同社の利益成長をけん引すると弊社では考えている。

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

**事業環境は良好、事業領域の拡大先としてIoTを第2の柱に挙げる。  
中長期的な成長に向け積極的な追加投資を実施**

### 1. 2023年6月期の業績見通し

2023年6月期の業績予想については、売上高7,150百万円（前期比14.1%増）、営業利益504百万円（同3.0%増）、経常利益494百万円（同1.9%増）、当期純利益309百万円（同4.7%減）とする、期初計画を据え置いている。引き続き旺盛な5G投資及び拡大するIoT機器設置需要を背景に、売上高は2ケタ成長を計画している。中長期的な成長に向け積極的な追加投資を実施するため、利益率は一時的に低下する見込みだ。

今後の見通し

### 2023年6月期業績の見通し

(単位：百万円)

	22/6期		23/6期		前期比	2Q 進捗率
	実績	対売上比	予想	対売上比		
売上高	6,264	-	7,150	-	14.1%	45.5%
売上総利益	1,559	24.9%	1,849	25.9%	18.6%	44.0%
販管費	1,069	17.1%	1,343	18.8%	25.8%	45.4%
営業利益	490	7.8%	504	7.1%	3.0%	40.4%
経常利益	485	7.8%	494	6.9%	1.9%	41.5%
当期純利益	324	5.2%	309	4.3%	-4.7%	41.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

モバイルエンジニアリングサービスにおいて、通信キャリアの5Gサービスなどの設備投資額は引き続き高い水準を維持するであろう。ただし、5Gのエリア整備が一巡したと考えられることから、前期からは減少するとみられる。もっとも、前述の通りミリ波整備に伴う投資が本格化するのはいずれからであるほか、「空間自在プロジェクト」等のように新サービスへの展開が増えてくることが見込まれることから、キャリア各社の投資計画が大きく減少する可能性は低いと、弊社では考えている。

IoTエンジニアリングサービスにおいては、ガス向けのスマートメーター設置・交換の需要が引き続き高まるほか、空中ディスプレイ、ワイヤレス給電システム、各種ビーコン、AIカメラ、スマートロック、IoT機器用基地局設置等の引き合いが増えている。小売や物流業界ではAIカメラ活用による需要予測や発注作業の簡略化、人手不足の解消に向けたDXの動きが加速している。

空中ディスプレイでは、2022年5月から大日本印刷<7912>、MIRAI BAR(株)と空中ディスプレイの設置推進に向けた共同プロジェクトに参画している。新型コロナウイルス感染症拡大の影響はようやく落ち着いてきたが、アフターコロナを支えるインフラ構築の需要は高まるだろう。また、日本においても治安悪化に対する不安が高まるなか、防犯対策の観点からもスマートロックの需要が伸びている。マンションなどでは各棟に一括設置されるほか、ビジネスにおいても入退室等での活用が増えている。通信インフラの設計・施工・運用・保守サービス及び各種プロジェクト支援等のサービスを一貫で提供している同社の強みがこうした領域でも発揮されると、弊社では考えている。

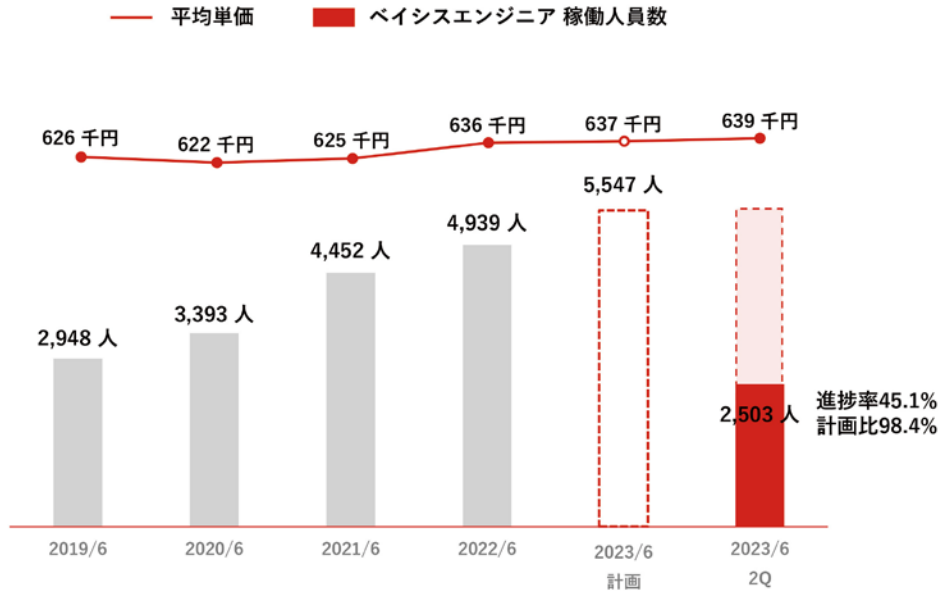
## 2. 中長期成長戦略

### (1) モバイルの安定継続成長

インフラ業界は5Gの拡大を受け、利用エリア拡大に向けた電波環境の構築、保守運用ニーズが増加している。同社はその事業機会を確実に捉え、今まで培ったノウハウやテクノロジーをベースに事業領域を拡大し、高成長を目指す。安定収益基盤としては、モバイルの安定継続成長を挙げており、ローカル5Gを含めた5G時代のモバイルインフラを構築することに伴う、順調な成長を見込んでいる。なお、第2四半期は通信キャリアのコスト抑制要請の高まりにより、稼働人員数は2,503人と進捗率45.1%、計画比98.4%と若干ビハインドして進行中である。

今後の見通し

モバイルエンジニアリングサービスの稼働人員数と平均単価の推移



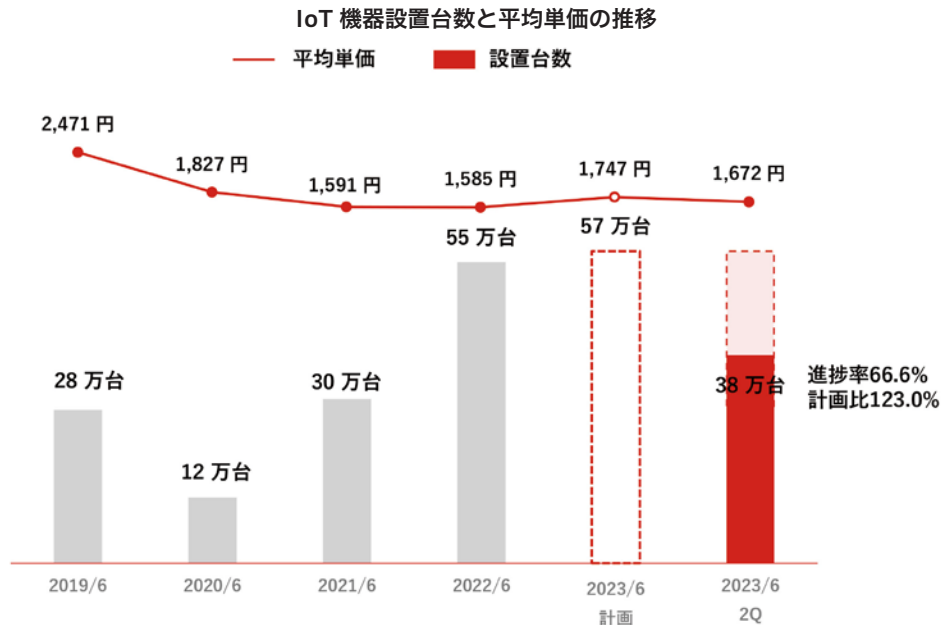
注：稼働人員数は各対象期間の総稼働人数（同社従業員、パートナーエンジニア含む）。平均単価はモバイルエンジニアリングサービスのストック総売上を総稼働人数で割り算出。  
出所：決算説明資料より掲載

(2) 事業領域の拡大、IoT を第 2 の柱に

成長ドライバーとしては、IoT エンジニアリングサービスを事業領域の拡大先として第 2 の柱に挙げている。今後、多種多様な業界に広がり、急成長が予測される IoT インフラビジネスを拡大することで、事業の第 2 の柱を作る計画である。第 2 四半期において、ストック型収益である保守・運用サービスの将来的な獲得を見据え、設置台数の拡大を最優先としている。5G の拡大、通信技術のさらなる高度化によって、生活インフラ分野や環境、エネルギー、モビリティ、農業・畜産分野など、事業領域は拡大していくことになろう。また、各種 IoT 機器は、設置後一定の期間で交換の必要が生じるため、毎年一定の更新需要が発生し、安定・継続的にキャッシュ・フローの創出が期待できると弊社では考えている。



今後の見通し



注：平均単価はIoTエンジニアリングサービスではフロー型案件の総売上高を設置台数で割り算出。  
 出所：決算説明資料より掲載

### (3) アライアンス・M&A でさらなる成長

そして新領域については、アライアンス及びM&Aを通じたさらなる成長を目指している。アライアンスやM&Aを活用し、新たな商品・サービスの追加、新たな顧客を開拓することでさらなる成長エンジンを作る狙いである。これについては、2021年10月に業務提携している(株)INDUSTRIAL-Xへ資本参加することを決議している。INDUSTRIAL-Xは、DXを推進するためのリソース(戦略、ビジネスモデル、人、モノ、金、情報、セキュリティ)をサービスとして提供するRaaS(Resource as a Service)のビジネスモデルであり、同社のインフラテック事業(IoTエンジニアリングサービス)との事業シナジーがあると見込んで、2020年3月に業務提携した。5G通信のサービスが開始され、その普及が加速度的な広がりを見せ始めており、近い将来に一段と進んだIoT社会の到来が予見されるなか、さらなる関係の強化を図ることで双方の企業価値向上を目指す。さらに、モバイルエンジニアリングサービスの売上拡大のため、移動体通信関連企業のM&Aを模索中である。現在、複数社から問い合わせがあり、同社の事業拡大や価値を高められる企業を選定中としており、M&Aによる利益成長が期待されてくるだろう。

### (4) 2023年6月期の重要施策

また2023年6月期の重要施策としては、モバイルエンジニアリングサービスにおいて、楽天モバイル、ソフトバンク、KDDIとの取引拡大による各キャリア内でのシェア拡大によるストック売上高の増加を図る。なお、同社はNTTドコモとの取引実績はないが、NTTドコモについてはNTTグループ内で業務対応する慣例が残っていることも関係していると推察される。二次請け・孫請けまでしてNTTドコモとの取引を取りに行くよりも、楽天モバイル、ソフトバンク、KDDIとの取引拡大を進めた方が全体最適であると弊社では考えている。もっとも、価格面では同社の優位性は高く、コスト競争力の観点からは、いずれNTTグループの牙城を崩す時期が訪れる可能性はあると期待したい。また、IoTエンジニアリングサービスにおいては、IoT設置台数の増加及びフロー型からストック型への提案強化となっている。

今後の見通し

その他、最大の強みである「人×IT」に戦略的に投資を進める。営業部門を新設し、営業・製造体制と管理部門を強化するほか、システムエンジニア（自社システム開発等を行う）の採用・育成を計画している。



なお、同社は通信工事会社とは一線を画している。自社・系列のメンテナンス会社を独占的に行ってきたエレベーターメンテナンス業界を、質の高いサービスを適正価格で提供することで大きく変えたジャパンエレベーターサービスホールディングス<6544>、多重下請け構造の印刷業界を大きく変えたラクスル<4384>のように、同社は通信工事業界に新たな旋風を巻き起こす可能性がある企業として弊社では期待している。

## トピックス

### 社内 RPA 推進により手作業時間を大幅に削減

2022年6月期の社内RPA（Robotic Process Automation：自動化を実現するソフトウェア）の取り組みにおいて、社内業務の手作業処理時間を4,256時間削減した。同社はRPAエンジニアリングサービスを提供している企業として積極的に社内業務のRPAを推進している。社内業務のRPAを進める「RPA推進チーム」へ、他部署がRPA化したい業務の依頼をすることができ、チームは依頼を受領後に、業務ヒアリングから要件定義などの上流工程を経て、Robot開発に取り組む。2022年6月期においては、新規に限った依頼の部署数は9部署（44Robot）あり、そのうち9部署（30Robot）で運用を開始することができた。

また、全国の拠点で日々施工している、屋内での光回線配線工事において、地方拠点発案によるRPA活用が行われ、光回線配線工事に必要な資料（工程表・現場情報・図面など）の展開の自動化により280分/日の作業量を削減した。また、現場への入場及び退場時におけるチェックの自動化など、東京本社だけではなく地方拠点でもRPA活用が推進されており、全国の各プロジェクトでの効率化、品質向上が図られている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## ■ CSR 活動、SDGs への取り組み

「ふくしま応援企業ネットワーク」に参画し、福島県の風評被害の払拭、及び復興に貢献している。「ふくしま応援企業ネットワーク」とは、福島県の原子力発電所事故による風評被害の払拭と、震災、事故の風化防止を目的として、福島県産品の購入促進や福島県内観光施設の利用促進等を主体とした「福島復興推進運動」を推進する協議会である。

福島県の名産品を全社員に配布し、食べて応援することで、SDGsの「17の目標」のうち「11.住み続けられるまちづくりを」「17.パートナーシップで目標を達成しよう」にも貢献することができると考え実施した。社員からは「これから知識と自分にできることを増やしていきたい」「SDGsに関する勉強をしてみたい」「家族と一緒に学べるいい機会だった」といったコメントが寄せられているようである。今後はSDGsに関するワークショップなどを通じて理解を深めていき、社員一丸となってサステナビリティへの取り組みを推進していく予定である。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp