ベイシス株式会社

決算説明資料
2027年6月期 第1四半期（FY27Q1）

証券コード：4068

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

2026.11

2027年6月期 第1四半期 決算ハイライト

売上高	売上総利益	営業利益	調整後EBITDA※1
2,105百万円	443百万円	▲54百万円	0.9百万円
業績進捗率 21.3%	業績進捗率 18.4%	業績進捗率 ―	業績進捗率 ―
前年同期比 109.7%	前年同期比 100.4%	前年同期差 ▲60百万円	前年同期差 ▲29百万円

【第1四半期業績】 増収となるも売上総利益は横ばい、販管費の増加により営業損失となった

- ✓ 大型Wi-Fi工事案件の検収や通信キャリア向け現地調査・電波測定案件が寄与し、売上高は前年同期比9.7%増の2,105百万円となった
- ✓ 一部の大型工事・点検案件の追加原価による粗利率低下に加え、予算外のM&A関連費用等の販管費増加により、営業損失は54百万円となった

【予算との比較】 売上高は概ね予算水準で推移し、M&A関連費用を除く営業損益も概ね予算水準となった

- ✓ 売上高は予算比44百万円、営業利益は30百万円の未達となり、主に一部の大型工事・点検案件の追加原価による売上総利益の不足が影響した
- ✓ 予算外のM&A関連費用約29百万円を除いた営業損失は約26百万円となり、予算の営業損失約23百万円に概ね近い水準であった

M&A 株式会社日本電気安全協会の全株式を取得し、完全子会社化

- ✓ キュービクル（高圧受変電設備）の電気保安管理を手掛ける専門事業者をグループに迎えた
- ✓ 保安管理事業への参入により、ストック型収益基盤の拡大を図る
- ✓ BLAS・IoT技術を活用した「スマート保安」領域への展開と、顧客基盤の相互活用によるシナジー創出を目指す

※1 持続的な収益力・資金創出力を適切に評価できるよう、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
調整後EBITDA＝EBITDA＋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

© Basis Corp.｜ベイシス株式会社（証券コード：4068）｜

INDEX

1. FY27Q1 実績

2. 中期経営計画2030の進捗・M&A

3. FY27 業績予想

Appendix

本資料の記載に関する留意事項

本資料における記載数値につきまして：	金額については、別途記載がある場合を除き、表示単位未満は切り捨てております また、比率については、小数点第二位を四捨五入しております
売上高(サービス別)につきまして：	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おりますが、 当社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ございません
本資料における会計年度の記載につきまして：	当社の会計年度は7月～6月ですが、本資料における会計年度は「FY○○」と表記しております 例えば、2027年6月期(自 2026年7月1日・至 2027年6月30日)の場合「FY27」と表記しております

1.　FY27Q1 実績

連結損益計算書(P/L)：前年同期との対比

単位：百万円	FY27 第1四半期累計 (対売上高比率)	前年対比 FY26 第1四半期累計 (対売上高比率)	前年対比 前年同期差 (前年同期比)	前年対比 対売上高比率増減
売上高	**2,105**	1,919	+186 (109.7%)	-
売上総利益	**443** (**21.1%**)	442 (23.0%)	+1 (100.4%)	▲2.0pt
販売費及び一般管理費	**498** (**23.7%**)	436 (22.7%)	+61 (114.1%)	+0.9pt
営業利益	**▲54** (－)	5 (0.3%)	▲60 (－)	－
経常利益	**▲55** (－)	5 (0.3%)	▲60 (－)	－
当期純利益	**▲46** (－)	1 (0.1%)	▲48 (－)	－
EBITDA	**▲35** (－)	24 (1.3%)	▲60 (－)	－
調整後EBITDA※1	**0.9** (－)	30 (1.6%)	▲29 (－)	－
EPS (円)	**▲25.51**	0.89	▲26.4 (－)	－

※1 持続的な収益力・資金創出力を適切に評価できるよう、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
調整後EBITDA＝EBITDA＋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

サマリー

【 売上高 】前年同期比 109.7% (+186 百万円)

- ✓ 大型Wi-Fi工事案件や、通信キャリア向け現地調査・電波測定案件の売上計上に加え、スマートメーター・テナントメーター工事が堅調に推移したことなどにより、前年同期比9.7%の増収となった

【 営業利益 】前年同期差 ▲60 百万円

- ✓ 売上高は増加したが、ネットワークサービスにおける一部の大型工事・点検案件で現場対応の追加やイレギュラー対応に伴う原価が増加し、売上総利益率は前年同期の23.0%から21.1%へ低下した
- ✓ 売上総利益は前年同期比1百万円増の443百万円とほぼ横ばいとなる一方、M&A関連費用約29百万円やAX推進・ブランディング関連費用等により販管費が前年同期比61百万円増加し、営業損失は54百万円となった

連結損益計算書(P/L)：予算との対比

単位：百万円	FY27 第1四半期累計 (対売上高比率)	予算対比		
		FY27 予算 第1四半期累計 (対売上高比率)	予算差 (予算比)	対売上高 比率増減
売上高	**2,105**	2,150	▲44 (97.9%)	-
売上総利益	**443** (**21.1%**)	475 (22.1%)	▲31 (93.4%)	▲1.0pt
販売費及び一般管理費	**498** (**23.7%**)	499 (23.2%)	▲0.9 (99.8%)	+0.4pt
営業利益	**▲54** (－)	▲23 (－)	▲30 (－)	－
経常利益	**▲55** (－)	▲24 (－)	▲30 (－)	－
当期純利益	**▲46** (－)	▲16 (－)	▲30 (－)	－
EBITDA	**▲35** (－)	▲3 (－)	▲32 (－)	－
調整後EBITDA※1	**0.9** (**0.0%**)	4 (0.2%)	▲3 (19.6%)	▲0.2pt
EPS (円)	**▲25.51**	▲9.02	▲16.49 (－)	－

※1 持続的な収益力・資金創出力を適切に評価できるよう、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
調整後EBITDA＝EBITDA＋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

サマリー

【 売上高 】予算比 97.9%（▲44百万円 ）

- ✓ 大型Wi-Fi工事案件の検収や通信キャリア向け現地調査・電波測定案件の売上計上が予算を上回った一方、IoTサービスにおける大型案件（サイネージ案件）の受注時期が後ろ倒しとなり、売上計上も第2四半期以降にずれ込んだため、全体では予算を44百万円下回った

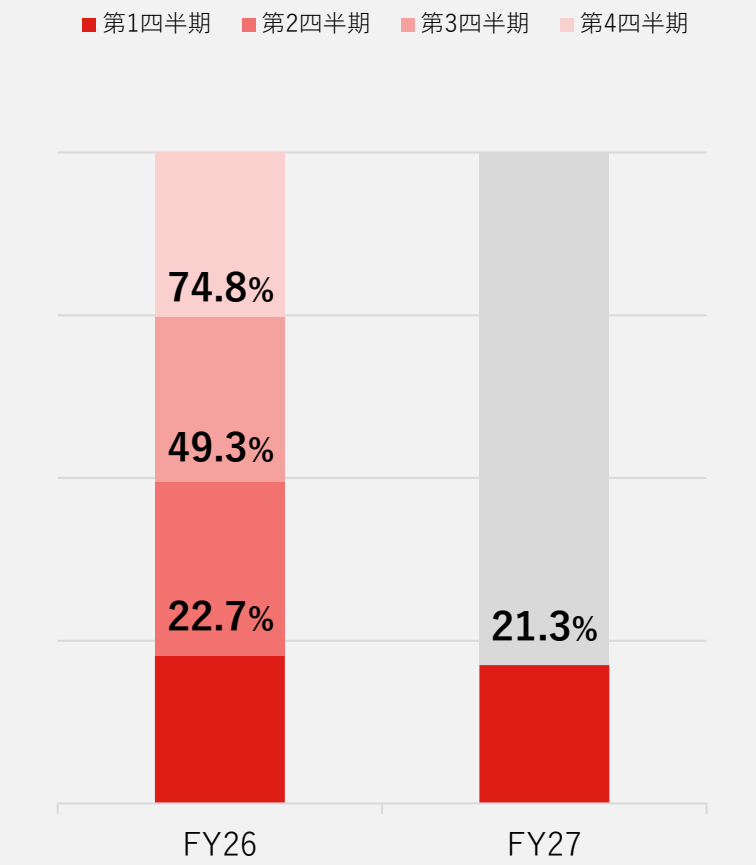
【 営業利益 】予算差 ▲30百万円

- ✓ 一部の大型工事・点検案件における追加原価や売上計上時期のずれ等により、売上総利益は予算を31百万円下回る443百万円となった
- ✓ 予算外のM&A関連費用約29百万円が発生したものの、その他の販管費が予算を下回り、販管費総額は予算を約1百万円下回った
- ✓ 売上総利益の予算未達を主因として、営業損失は予算上の23百万円に対し54百万円となった

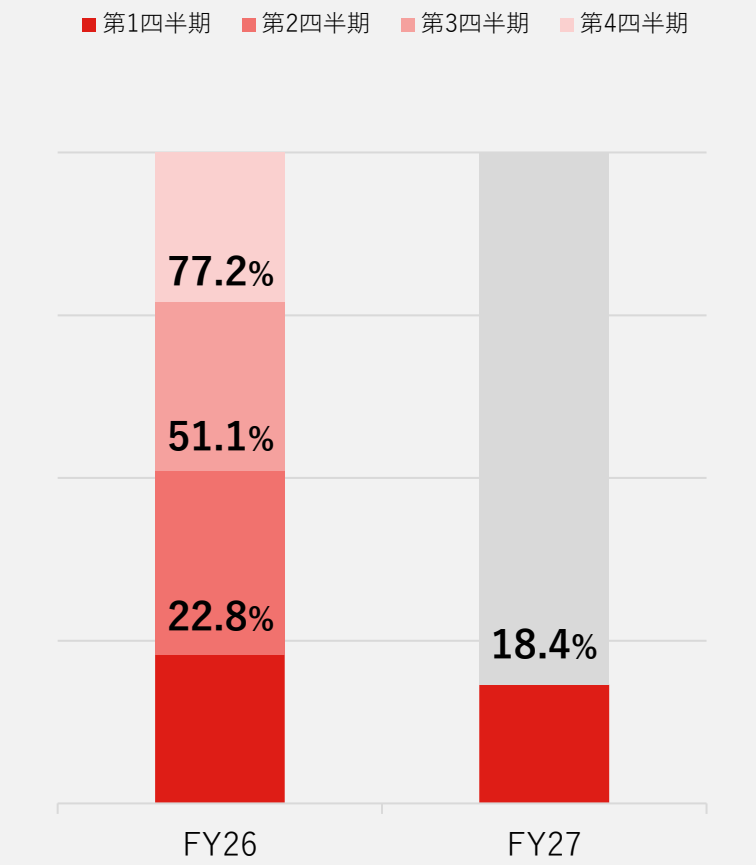
四半期業績の進捗状況

- ✓ 売上高の第1四半期進捗率は21.3%となり、前年同期の構成比率22.7%と概ね同水準で推移した
- ✓ ネットワークサービスの一部の大型案件・点検案件における追加原価により売上総利益率が低下し進捗率は18.4%にとどまった結果、営業損失54百万円を計上した

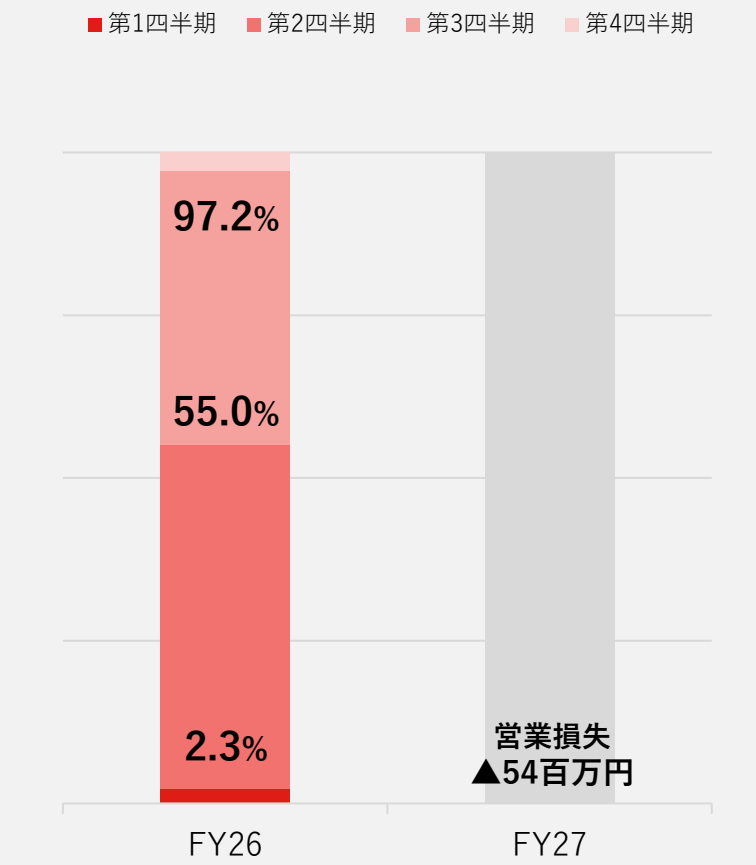
売上高



売上総利益



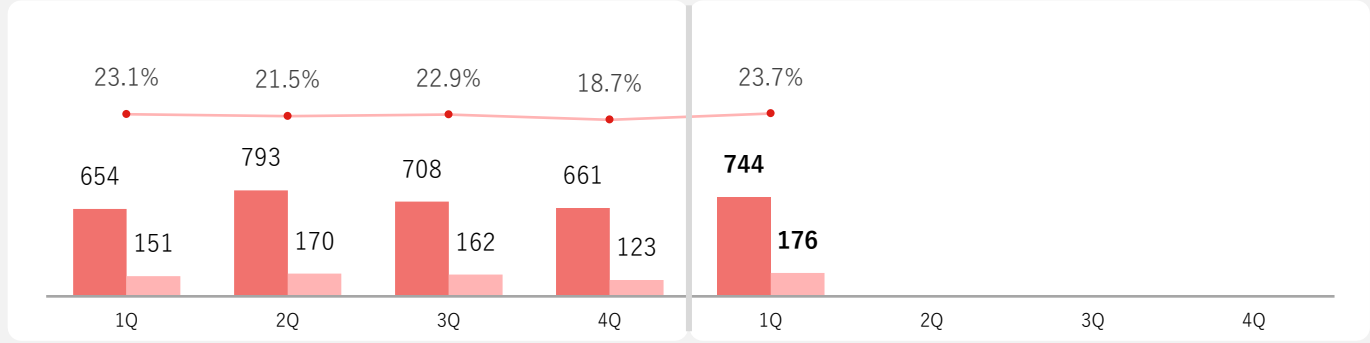
営業利益



※ FY26は通期実績に対する各四半期の構成比率、FY27は通期業績予想に対する進捗率を表示
※ FY27第1四半期の営業利益は損失計上のため、進捗率による表示を省略

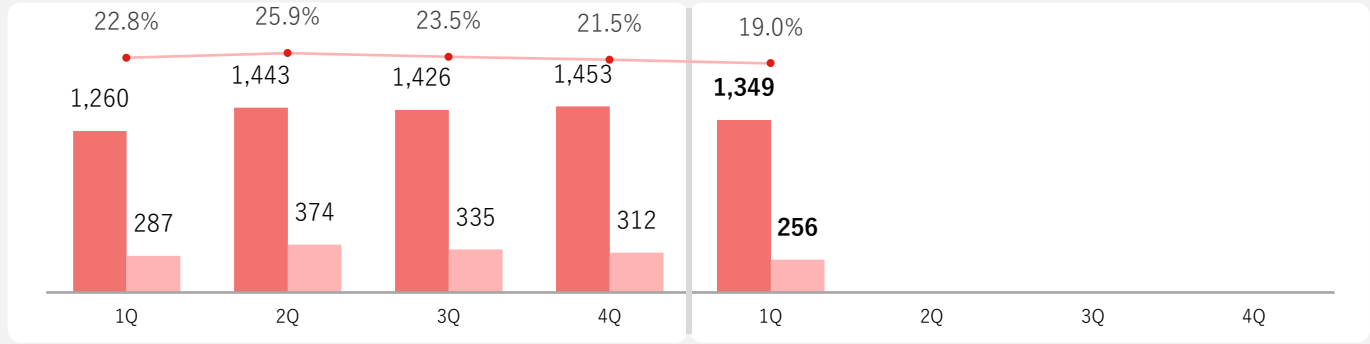
サービス別の収益

IoT



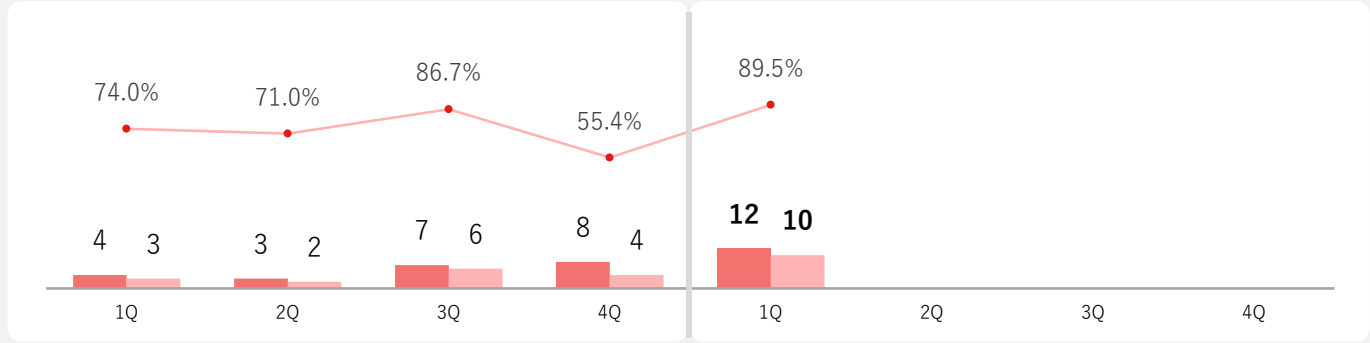
- ✓ スマートメーター・テナントメーター工事が堅調に推移したことなどにより、売上高は前年同期比13.7%増の744百万円となった
- ✓ 保守案件等の高収益案件の寄与により、売上総利益率は前年同期の23.1%から23.7%へ改善し、売上総利益は前年同期比25百万円増の176百万円となった

ネットワーク



- ✓ 大型Wi-Fi工事案件の検収や通信キャリア向け現地調査・電波測定案件の売上計上により、売上高は前年同期比7.1%増の1,349百万円となった
- ✓ 一部の大型工事・点検案件における追加原価により売上総利益率は前年同期の22.8%から19.0%へ低下したが、主な採算悪化要因となった案件は第1四半期に完了した
- ✓ 一方オンサイト業務は安定した収益性を維持しており、新たな通信インフラ構築の常駐型案件を受注したことで、第2四半期以降の継続的な売上貢献を見込む

SaaS※



- ✓ 既存のIoT取引顧客を中心にBLASの有償導入が進展し、清掃業・不動産管理業など新たな業種への展開も進んだ
- ✓ 売上高は前年同期比186.8%増の12百万円まで拡大し、売上総利益率は89.5%となった

※ SaaSのみ、金額の表示スケールが異なります

補足：サービス区分の見直しについて

提供サービスの実態に基づきサービス区分を再編し、各サービスの成長性と収益構造を明確化した

旧サービス区分（～FY26）

IoTエンジニアリングサービス
モバイル以外の通信工事、機器設置等

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

その他サービス
ITインフラ構築等

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

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

SaaSサービス
BLAS等のソフトウェア・データ活用サービス

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

※ FY26のサービス別実績は、FY27から新サービス区分に基づき組み換えて表示しています
※ 中期経営計画2030の重点戦略（対応領域拡大、BLAS拡販・BPaaS化、全社AX、ブランド・マーケティング、M&A）は複数のサービスに横断的に関係します
※ 本資料のサービス別収益は事業セグメント情報ではありません。当社の報告セグメントは「インフラテック事業」の単一セグメントです

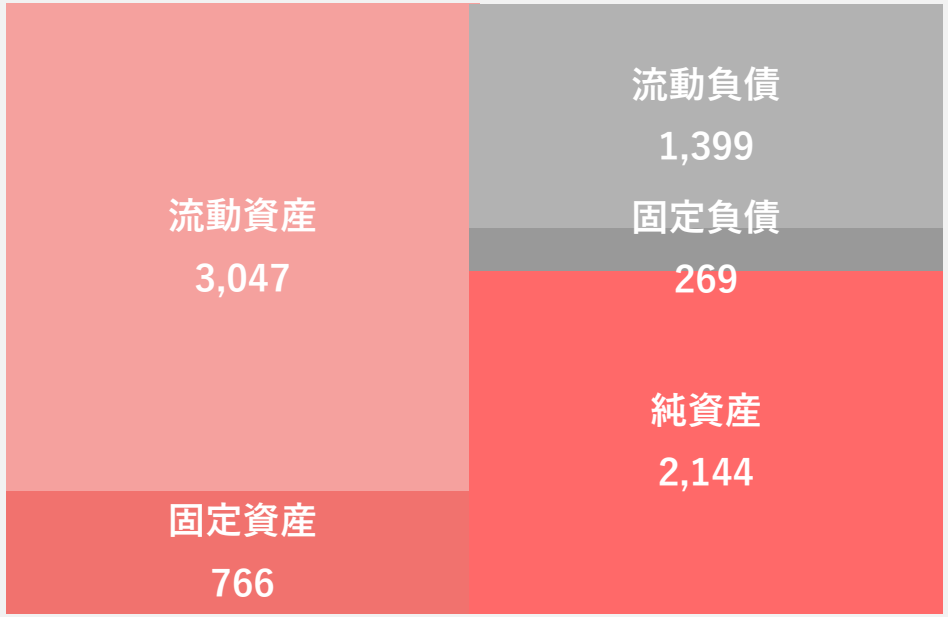
連結貸借対照表(B/S)

- ✓ 株式会社日本電気安全協会の連結開始に伴い、のれんは145百万円（前期末比+77百万円）となった
- ✓ 買収後もNet Debtは▲114百万円とネットキャッシュを維持し、自己資本比率は前期末比3.3pt低下の52.3%となった

2026年6月末（FY26期末）

（百万円）

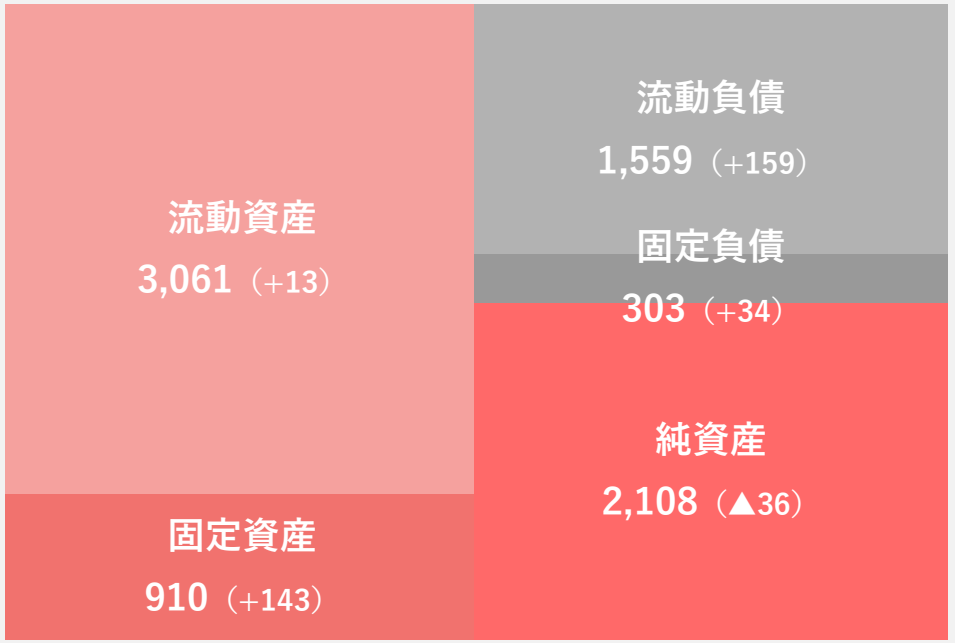
Net Debt	▲358	自己資本比率	55.6%
Net Debt/調整後EBITDA	▲1.1倍	のれん等比率	10.5%



2026年9月末（FY27Q1末）

（百万円）

Net Debt	▲114	自己資本比率	52.3%
Net Debt/調整後EBITDA	▲0.4倍	のれん等比率	14.3%



※Net Debt＝借入金＋リース債務－現預金（▲はネットキャッシュ）、調整後EBITDAは直近12か月（LTM）ベース、のれん等比率＝（のれん＋顧客関係資産）÷自己資本

2.　中期経営計画2030の進捗・M&A

中期経営計画2030 | 5つの重点戦略の進捗状況

5つの重点戦略を着実に推進し、当第1四半期はM&A戦略において日本電気安全協会の完全子会社化を実行した

重点戦略	主な取り組み	進捗状況	FY27Q1の主な進捗
01 対応領域拡大	4つの競争資産を活用し、新たな領域・顧客へ展開	推進中	既存顧客からの大型案件受注により取引が拡大
02 BLAS拡販・BPaaS化推進	運用・保守・改善までの継続提供を拡大	推進中	BLASの有償導入が既存顧客・新規業種の顧客で進展
03 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	着手・推進中	全社業務改革プロジェクト「Basis X」を始動
04 ブランド・マーケティング	認知拡大と営業・採用・パートナー獲得基盤の強化	着手段階	企業認知度向上および採用力強化に向けたブランディング施策に着手
05 M&Aの推進	垂直統合・水平展開・ストック収益基盤の強化	実行	**日本電気安全協会の全株式を取得 ロールアップM&Aの第一弾を実行**

今回の重点トピック：M&A戦略
日本電気安全協会の完全子会社化について、戦略上の位置付け、事業シナジー、連結業績への影響、今後のM&A推進体制を次ページ以降で説明する

日本電気安全協会の概要と連結業績への影響

首都圏でキュービクル（高圧受変電設備）の保安管理を手掛ける日本電気安全協会を完全子会社化し、FY27第2四半期からP/Lを連結する

会社概要・案件概要

会社名	株式会社日本電気安全協会（神奈川県川崎市）
主なエリア	東京・神奈川・千葉等の首都圏
事業内容	キュービクル（高圧受変電設備）の保安管理業務
顧客基盤	大手企業との直接・継続取引
株式取得	2026年9月30日（議決権所有割合100%）
取得価額	当事者間の守秘義務により非開示
EV/EBITDA	5.0倍以下（スタンドアローンベース）

連結業績への影響

9/30 全株式取得 → Q1末 B/Sを連結 → Q2以降 P/Lを連結

FY27業績予想への影響

軽微

2026年9月25日付の株式取得の開示で、連結業績への影響は軽微と公表した通り、現時点においても通期連結業績予想に変更はない

のれん（暫定）

80百万円

取得原価の配分については暫定的な会計処理を行っている

調整後EBITDAへの影響

FY27第2四半期から連結損益に反映

M&Aによる一過性のコストやのれん償却費等の影響を調整し、実態収益力を示す

事業の規模と質（非財務KPI）

約1,000件	保安管理の受託件数
6名	電気主任技術者等の技術者数
約100%	保安管理契約の継続率（売上高ベース）
70%以上	売上高に占める継続収益の比率

M&A戦略の再確認｜中期経営計画2030で示した方針

ベイシスグループの事業成長を加速させるために、既存事業とのシナジーを軸にM&Aを積極的に実行していく
対象領域・成長戦略・投資規律の3点を中期経営計画2030にも明示

① どこを買うか ― 対象領域

2軸でターゲットを選定
オペレーションの類似性 × 顧客・設置物件の重複度

M&A最優先領域（類似性：高×重複度：高）
キュービクル、消防設備、スマートメーター、センサー、カメラ、ゲートウェイ など

② 何を実現するか ― 3つの成長戦略

バリューチェーンの垂直統合
優良な既存パートナーのグループ化

サービスラインの水平展開
既存顧客・物件へのサービス拡充（法定点検等）

フローからストックへの転換
BLASを活用し保守・運用まで提供領域を拡大

③ どう買うか ― 投資規律

企業価値を適正に評価する
DCF法により企業価値を算定し、EV/EBITDA倍率等を用いて取得価格の妥当性を検証する

のれん計上額を抑制
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

営業CFと借入を活用する
Net Debt/調整後EBITDAは2.5倍を目安とし、M&A直後は3.0倍まで許容する

現時点でエクイティ・ファイナンスは想定しない

出所：FY26決算説明資料（中期経営計画2030、2026年8月14日公表）

位置づけ｜中期経営計画2030で示したM&A戦略に合致する1件目の案件

日本電気安全協会の完全子会社化は、中期経営計画2030で掲げたM&A最優先領域への投資であり、対象領域・成長戦略・投資規律の3つの方針に合致する



✓ 対象領域	中期経営計画2030の「M&A最優先領域」に明記したキュービクル（高圧受変電設備）の保安管理事業
✓ 成長戦略	保安管理の継続契約基盤を獲得し、既存顧客へのサービスラインの水平展開やストック収益の拡大を目指す
✓ 投資規律	シナジーを織り込まないスタンドアローンベースで、株主資本コストを採用してDCF法により評価し、EV/EBITDA倍率5.0倍以下で取得した自己資金および借入を活用し、エクイティ・ファイナンスは実施していない
✓ 実行スピード	中期経営計画2030の公表(8/14)から約6週間後の9/25に契約締結し、9/30に全株式を取得した

シナジーと価値創出シナリオ

保安管理の専門性・顧客基盤と当社のIoT技術・BLASを組み合わせ、スマート保安への展開、クロスセル、生産性向上を目指す

シナジー	取り組み内容	中計の成長戦略との対応
スマート保安	IoTデータで設備状態を常時可視化し、予兆保全などの新サービスの開発・提供を目指す	フローからストックへの転換
クロスセル	月次点検等の継続的な顧客接点で当社IoTサービスを提案し、当社顧客には保安管理・改修工事の展開を目指す	サービスラインの水平展開
BLASによる生産性向上	保安データのリアルタイム共有、報告書作成のデジタル化、保安・工事履歴の一元管理を通じた業務効率化を目指す	BLASによる競争力強化

法令に基づく保安管理の継続契約基盤を獲得し、今後のクロスセルやサービス拡充を通じてストック収益のさらなる拡大を目指す

M&Aを継続的に実行する体制

日本電気安全協会の完全子会社化を保安管理領域におけるロールアップM&Aの第一歩と位置付け、専任組織・PMI体制と投資・財務規律のもとで継続的なM&Aを推進する

専任組織

- M&A専任担当者：ソーシングからDD、クロージングまで
- グループシナジー推進室：PMI・グループ連携
- ブランディング施策を通じて、M&A候補企業との接点拡大を図る

PMIの型づくり

- PMI責任者を新たに配置（現場経験15年以上）
- PMI施策を整理し、優先順位に応じて順次実行する
- 本件の知見を型化し、2件目以降のPMIを効率的かつ効果的に推進

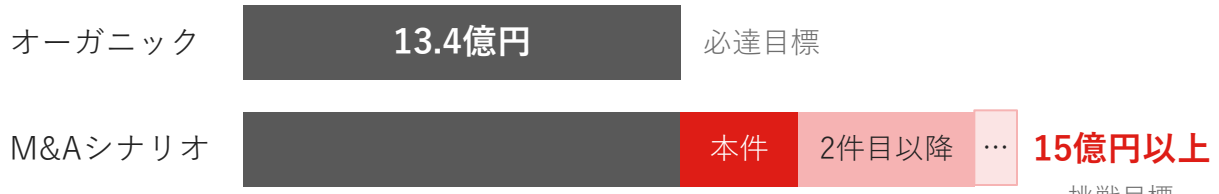
財務規律

- 営業CFと借入を活用し、現時点でエクイティ・ファイナンスは想定しない
- Net Debt/調整後EBITDAは2.5倍目安とし、M&A直後は3.0倍まで許容する

パイプライン

引き続き、中期経営計画2030で示した最優先領域のM&A案件を複数検討中

FY30 調整後EBITDA目標とM&Aによる成長イメージ



※FY30の積み上げはイメージ。個別案件の寄与額を示すものではない

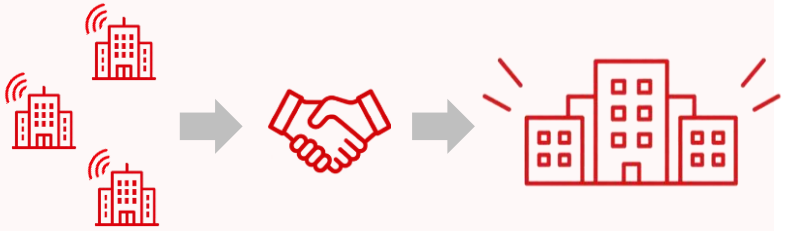
私たちの想い

工事会社の技術・人材・顧客基盤をM&Aで結集し、BLASによる現場DXを通じてインフラテックプラットフォームの構築を目指す

なぜ「ロールアップ」M&Aをするのか

「変革の担い手になる」

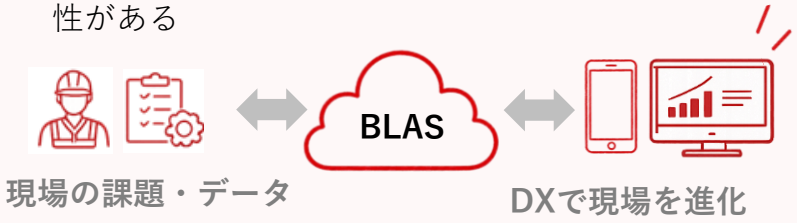
- **インフラ業界は、多重下請け構造、人手不足、高齢化、低賃金、アナログな現場運用など、構造的な課題を多数抱えている**
- 複数案件において採用支援を求められるなど、人材確保・顧客開拓・DX化は単独では実現が困難
- **ロールアップM&Aで地域に分散する工事会社の人材・技術・顧客基盤を結集し、企業間の連携を強化**
- **受注から施工・保守・点検に至るバリューチェーンを垂直統合**し、多重下請けによる非効率を是正
- 誰かを待つのではなく、**私たち自身が変革の担い手になる**



なぜベイシスがするのか

「ベイシスだからこそできることがある」

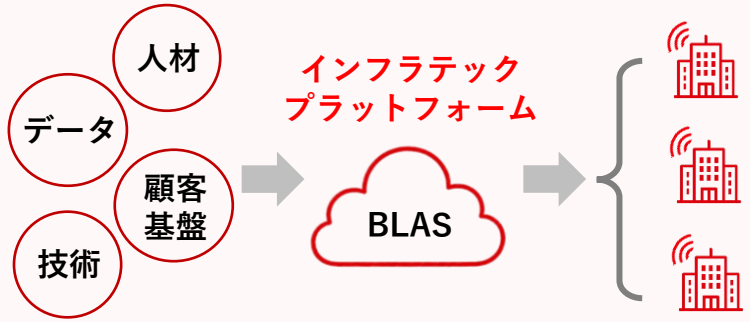
- 企業を束ねて売上規模を拡大するだけでは、業界の構造的な課題は解決しない
- **単純な集合体にとどまらず「新たな価値を生み出す」。それを支えるのが自社開発の現場DXクラウド「BLAS」**
- BLASチームが現場に足を運び、現場の課題やデータを開発にフィードバックし、機能を継続的に更新
- AI画像診断、作業状況の共有、報告書の自動作成などで**アナログ業務をデジタル化し、生産性向上と省人化を推進**
- **現場へディープダイブし、BLASで現場そのものを変革する**。ここに他社には真似できない競争優位性がある



ベイシスが目指す姿とは

「インフラテックプラットフォーム」を構築する

- **工事会社の専門技術・顧客基盤・施工能力をネットワーク化し、グループ全体で知見を活用するプラットフォームを構築**
- 各社の専門性・ノウハウとBLASなどのデジタル技術を融合し、業務の標準化・効率化、データ活用、人材の有効活用を推進
- 「スマート保安」「スマートメンテナンス」など、**事業領域の枠を超えた新サービスを開発・提供**
- 工事会社の集合体ではなく、社会インフラを支える「インフラテック企業」へ進化し、継続的なロールアップM&Aで成長を加速



3. FY27 業績予想

FY27 業績予想

単位：百万円	FY27 業績予想（対売上高比率）	前年対比 FY26 実績（対売上高比率）	前年対比 前年同期差（前年同期比）	前年対比 対売上高比率増減
売上高	**9,909**	8,427	+1,482 (117.6%)	-
売上総利益	**2,414 (24.4%)**	1,935 (23.0%)	+478 (124.7%)	+1.4pt
販売費及び一般管理費	**2,085 (21.0%)**	1,719 (20.4%)	+365 (121.3%)	+0.6pt
営業利益	**329 (3.3%)**	216 (2.6%)	+113 (152.4%)	+0.8pt
経常利益	**324 (3.3%)**	210 (2.5%)	+113 (153.9%)	+0.8pt
当期純利益	**194 (2.0%)**	112 (1.3%)	+81 (172.3%)	+0.6pt
EBITDA	**411 (4.2%)**	295 (3.5%)	+116 (139.5%)	+0.7pt
調整後EBITDA※1	**481 (4.9%)**	335 (4.0%)	+145 (143.5%)	+0.9pt
EPS（円）	**105.57**	60.89	+44.68 (173.4%)	-

※1 持続的な収益力・資金創出力を適切に評価できるよう、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
調整後EBITDA＝EBITDA＋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

サマリー

【 通期業績予想 】期初公表の業績予想を据え置き

- ✓ 第1四半期は一部の工事案件・点検案件における追加原価により予算を下回ったものの、採算悪化要因となった一部案件が終了し、第2四半期以降の収益性改善を見込む
- ✓ ネットワークサービスでは新規常駐型案件の継続的な収益貢献を見込むほか、IoTサービスでは大型案件（サイネージ案件）や全国保守案件による第2四半期以降の売上拡大を見込む
- ✓ SaaSサービスは第1四半期に売上高・売上総利益ともに予算を上回り、引き続き成長事業として収益貢献の拡大を目指す
- ✓ 案件採算の改善と高付加価値案件の拡大による収益性向上を図るとともに、BLAS・ブランディング/マーケティング・AX/DX等への成長投資を継続する


Basis

Appendix 1.　会社概要

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 CEO　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 株式会社日本電気安全協会



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言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

主要取引先

通信

docomo Business
KDDI
SoftBank
Rakuten Mobile

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

※2026年9月30日付で完全子会社化した株式会社日本電気安全協会の従業員数は含んでおりません。

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

ベイシスグループにおける各社の役割とグループシナジー

M&Aを通じて事業領域を拡大し、グループの価値向上を推進

ベイシス

IoT / ネットワーク / SaaS

通信・電力・ガス等の社会インフラを創り、支える
- IoT × 通信 ×現場DX
- 全国対応の施工・保守体制
- BLASによる現場DX推進

日本電気安全協会

IoT

キュービクルの保安管理の専門性
- 大手企業の顧客基盤
- 電気保安業務の技術・ノウハウ
- 現場対応力

アヴァンセ・アジル

ネットワーク

通信業界向け人材サービス
- 大手通信業界の顧客基盤
- 現場対応力
- 人材供給力

グループシナジー

- ✓ 顧客基盤の相互活用
- ✓ 技術・ノウハウの共有
- ✓ 人材の活用
- ✓ BLASによる業務DX
- ✓ 事業機会の創出

グループ価値向上: 事業領域の拡大 | 収益機会の創出 | BPaaSの高度化 | 持続的成長

※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・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
- ✓ 低待遇化の解消

⇒ **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

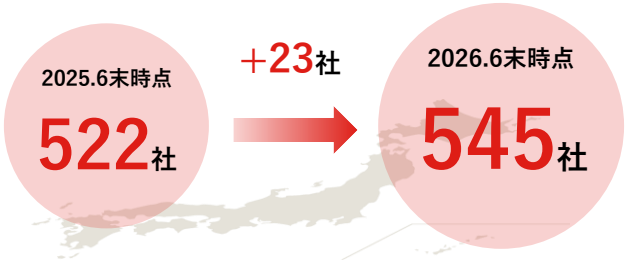
自社開発SaaS“BLAS”による当社独自の施工管理メソッドにより、作業工程管理における大幅な生産性の向上を実現

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



※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“

BLAS
Basis Listing Application System

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
Basis Listing Application System

- 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
- ✓ 一連の業務は全て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

「BLAS」導入により見込まれる効果の具体的内容

- ✓ 「BLAS」導入による効果は以下の通り
- ✓ 収益力拡大やコストの最適化、従業員および顧客満足度の向上にも貢献

BLAS Basis Listing Application System × 現場作業

現場作業DXクラウド

Basis　工事会社

現場作業をDX化

「BLAS」活用による直接効果

作業の標準化・省人化	作業フローを標準化し属人化を解消することで、適切な人員配置、省人化を実現
DXによる作業の一元管理	作業指示から報告書作成まで、クラウド上で一元管理することで作業時間を大幅削減
作業品質の安定化	作業フローの標準化を徹底することで、施工品質の安定性を維持・強化
作業進捗の可視化	関係者間のリアルタイムな情報共有により、意思決定スピードを迅速化
AIによる画像認識の自動化	AIが画像を自動認識することで、作業時間を大幅削減
移動ルートの最適化	現場の正確な位置把握や最適な移動ルートを提案することで、移動時間を短縮
現場データの収集・蓄積	現場作業のデータを収集・蓄積することで、更なる効率化を推進

波及効果

生産性の向上
- 労働力不足の解消
- コストの最適化
- 作業時間の削減
- 移動の効率化

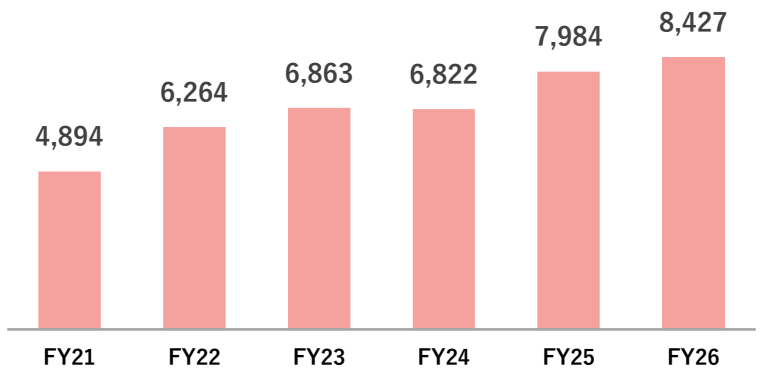
品質の向上
- 施工品質の安定化
- 現場作業のリスク低減
- 技術・ノウハウの継承

経営資産化
- 顧客満足度の向上
- 従業員満足度の向上
- 現場データの蓄積・活用
- 意思決定の迅速化

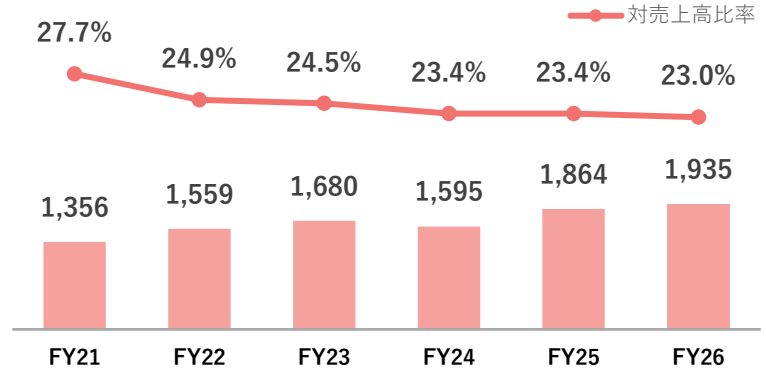
参考資料①：過去の決算情報

- ✓ FY22では、売上高の伸長を重視。FY23以降、5G投資抑制により高利益率なモバイル案件が減少。ストック領域の利益改善が進むも、横ばいの推移
- ✓ FY26は、ストック領域の利益改善・BLASに関するストック案件(有償化・導入支援)が増加するも、検収遅延の原価計上により、売上総利益率は▲0.4pt

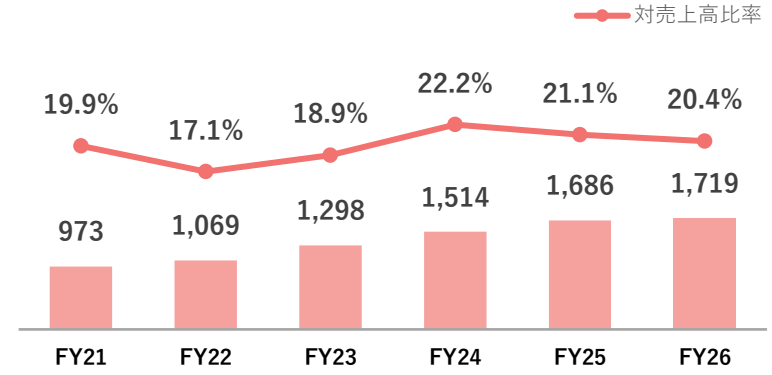
売上高 (百万円)



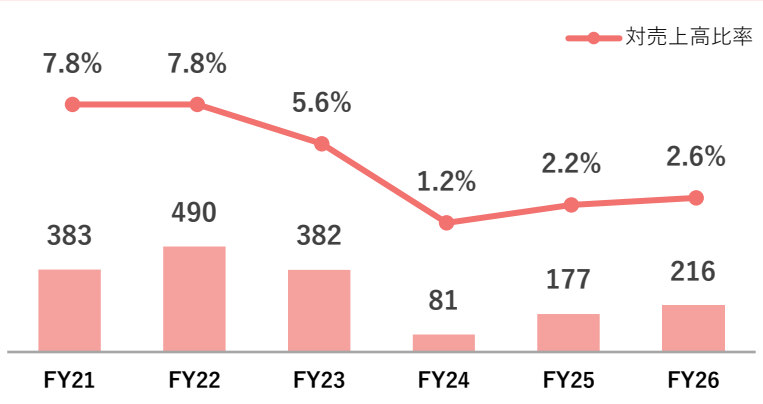
売上総利益 (百万円)



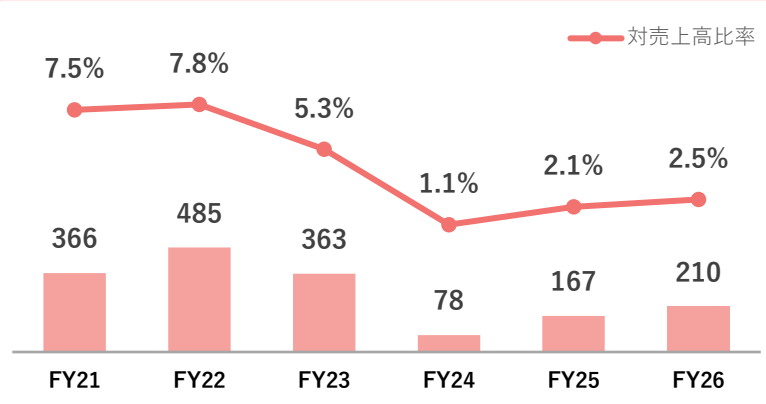
販売費及び一般管理費 (百万円)



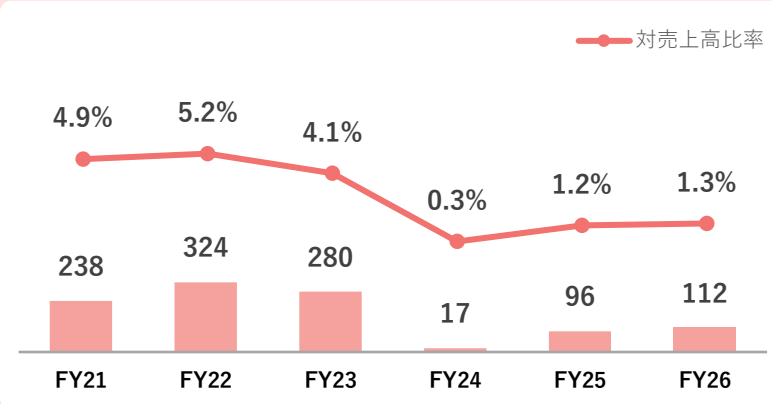
営業利益 (百万円)



経常利益 (百万円)



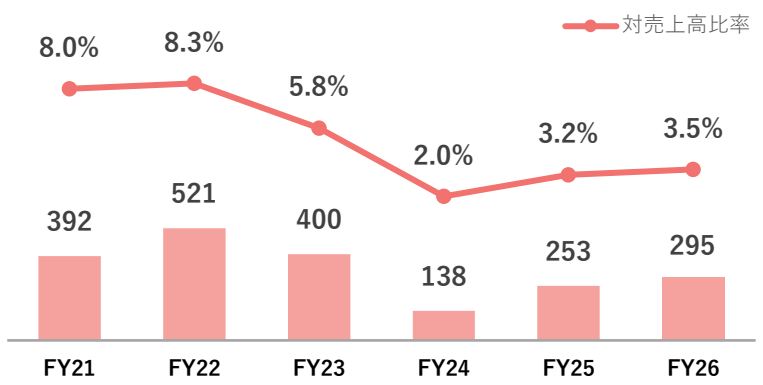
当期純利益 (百万円)



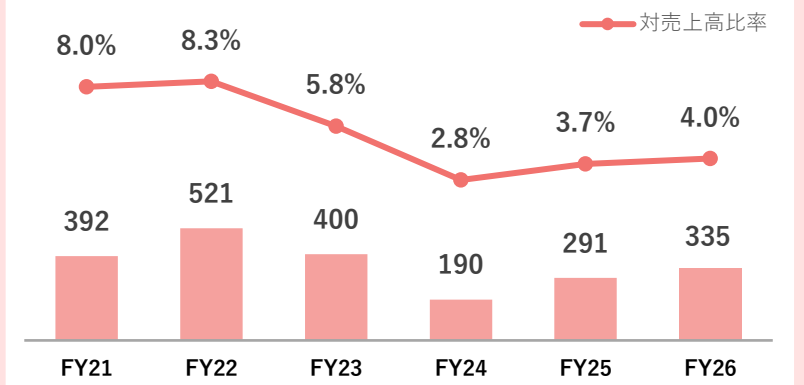
参考資料②：過去の決算情報

- ✓ FY23からの高利益率のモバイルストック案件減少に加え、FY24からの中期経営計画に基づく先行投資により、ROE・調整後EBITDAが一時的に低下
- ✓ FY25～FY26では、利益水準の改善に伴い、ROE・調整後EBITDAは回復基調で推移

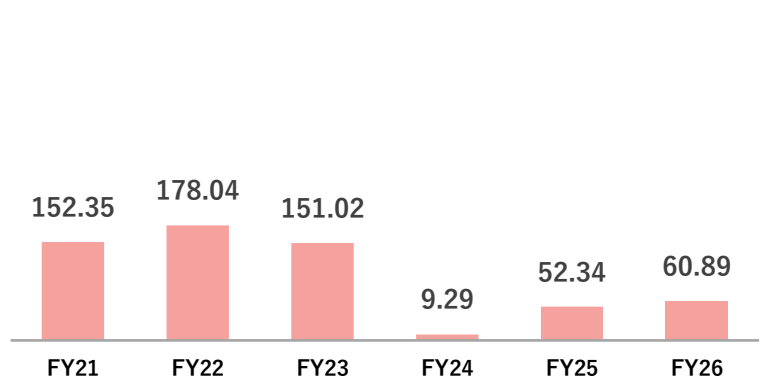
EBITDA（百万円）



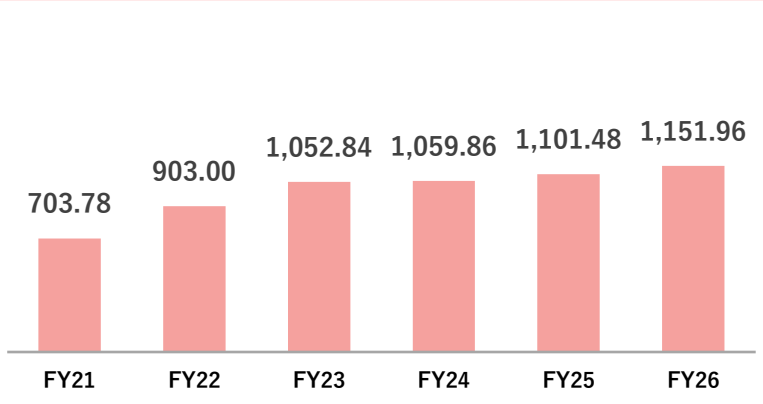
調整後EBITDA（百万円）



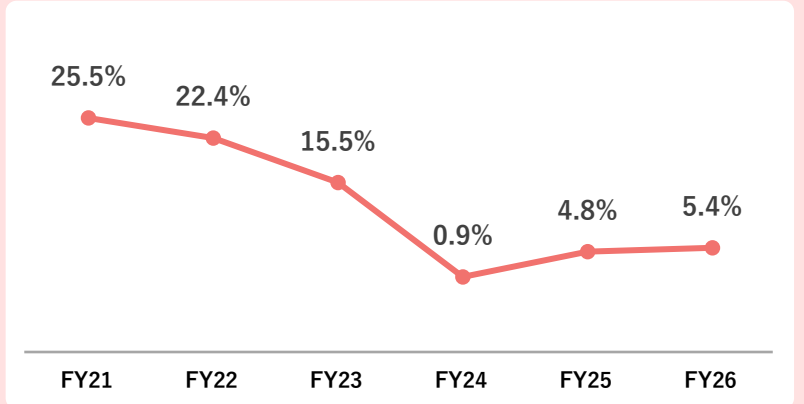
EPS（1株当たり純利益）（円）



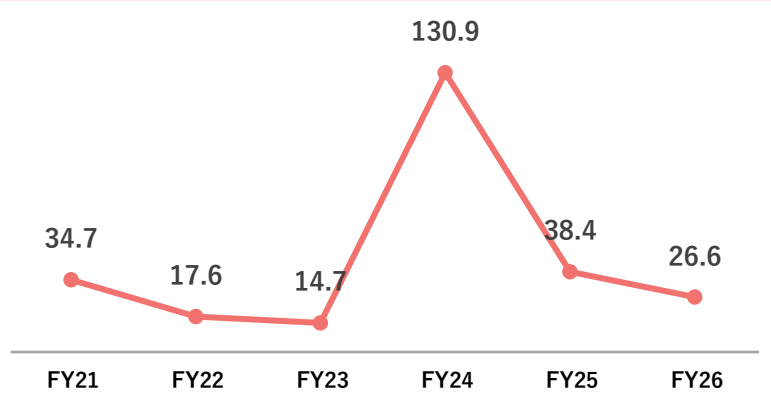
BPS（1株当たり純資産）（円）



ROE（自己資本利益率）



PER（株価収益率）（倍）



※株価は期末最終取引日終値

Appendix 2.　中期経営計画2030（抜粋版）

中期経営計画2030 | 基本方針

「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

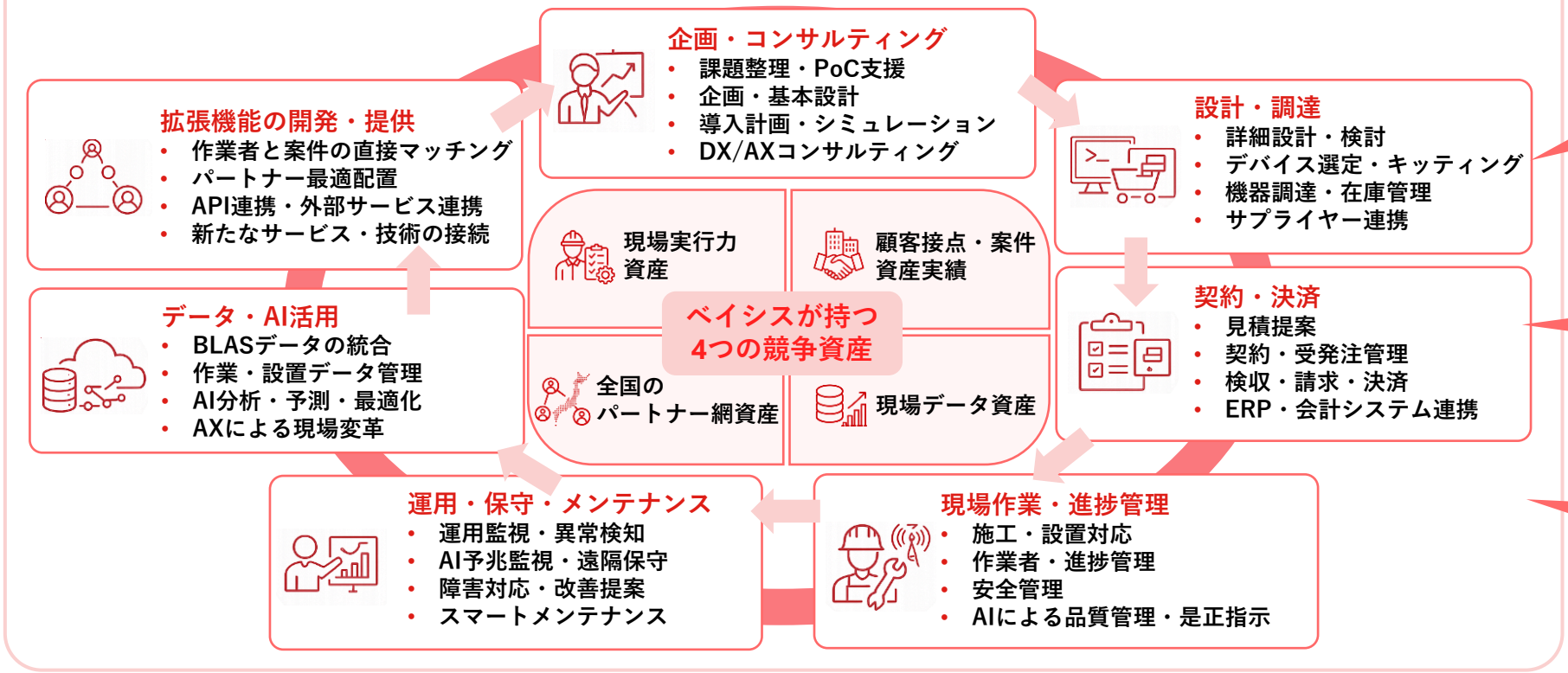


目的 事業基盤・収益基盤・全国対応力強化

中期経営計画2030 | 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

成長エンジンとなる「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・運用までを一気通貫で提供。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



拡張する領域・市場・サービス例



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

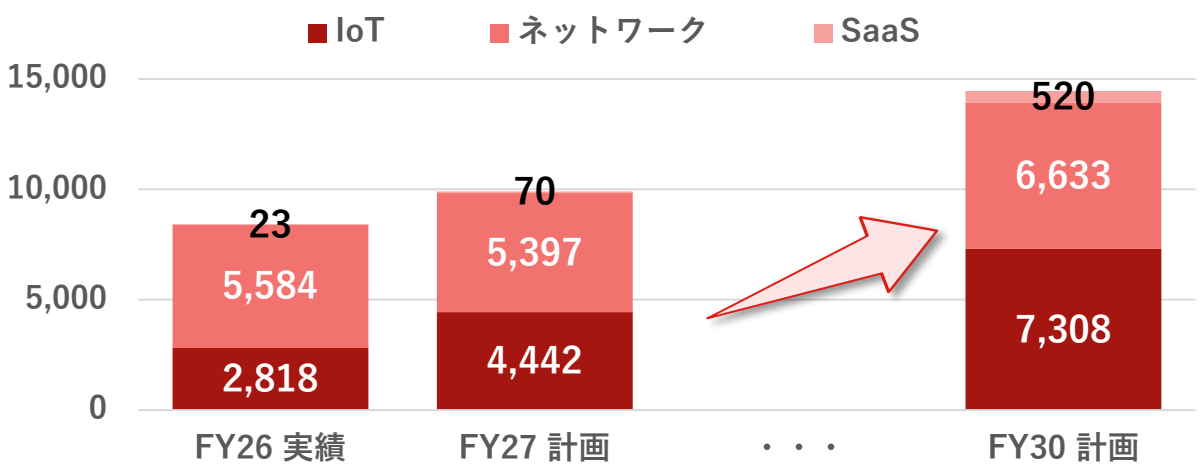
中期経営計画2030 | 財務目標：段階利益とサービス別売上構成の推移

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

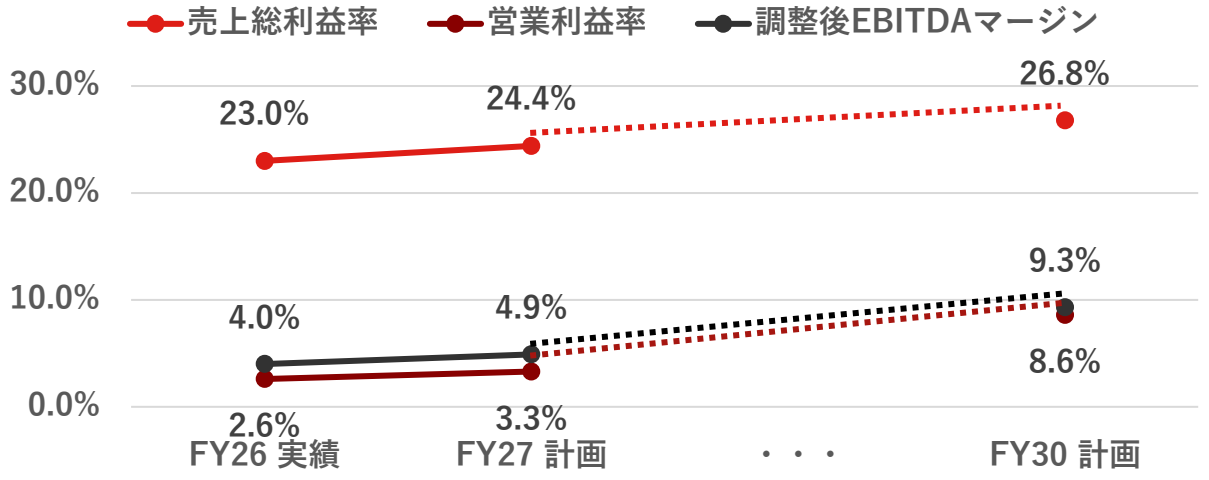
■段階利益の推移

（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	335	481	1,348	+1,013 (+41.6%)

■サービス別売上構成の推移



■収益性指標の推移



中期経営計画2030 ｜ 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

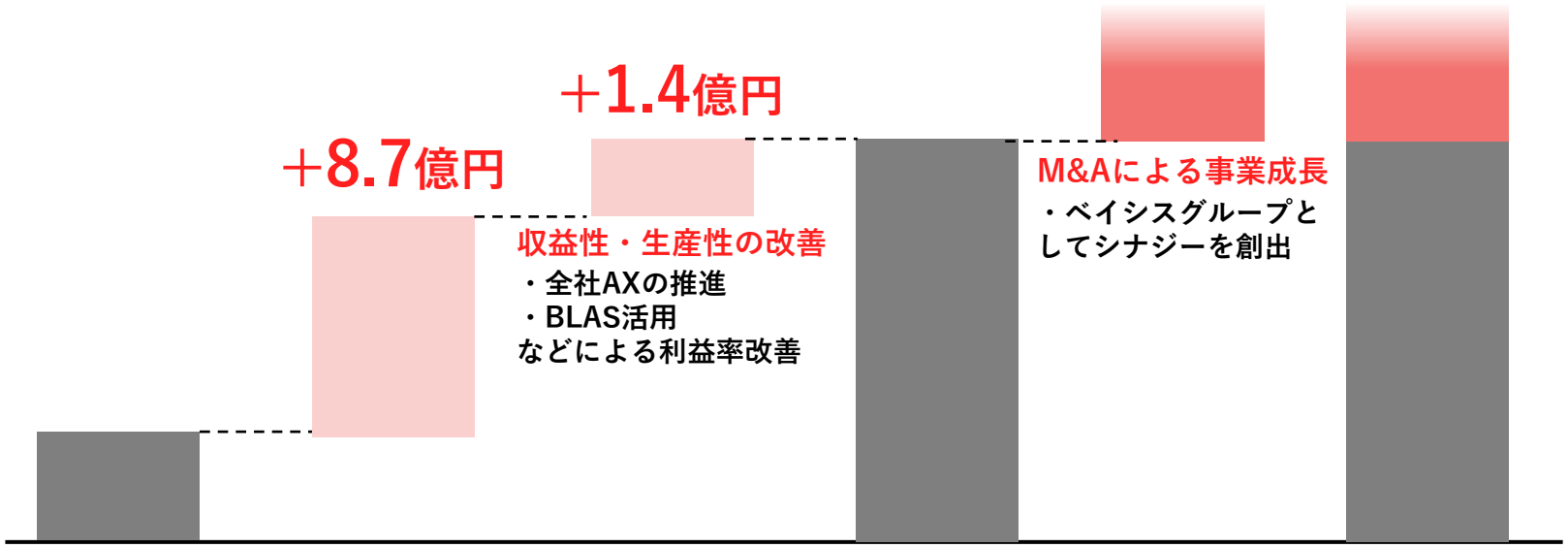
調整後EBITDA実績
3.3億円

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

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