COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

ベイシス

4068 東証マザーズ

企業情報はこちら >>>

2021 年 12 月 24 日（金）

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 月期第 1 四半期の業績概要 01
2. 2022 年 6 月期の業績見通し 01
3. 今後の成長戦略 01
■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イ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 09
■業績動向 10
1. 2022 年 6 月期第 1 四半期の業績 10
2. 四半期推移 11
■今後の見通し 12
1. 2022 年 6 月期業績の見通し 12
2. 中長期成長戦略 13
■トピックス 14
■ CSR 活動、SDGs への取り組み 15

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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。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（ブラス）」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 化で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。

1. 2022 年 6 月期第 1 四半期の業績概要

2022 年 6 月期第 1 四半期（2021 年 7-9 月）の売上高は 1,502 百万円、営業利益 151 百万円、経常利益 149 百万円、四半期純利益 96 百万円となった。2021 年 6 月期第 1 四半期については四半期財務諸表を作成していないため、2021 年 6 月期第 1 四半期の数値及び 2022 年 6 月期第 1 四半期の対前年同期比増減率については記載していない。ただし、会社側が公表している参考値を基にした増減率では、売上高が前年同期比 60.5% 増、営業利益は同 249.9% 増、経常利益は同 244.4% 増、四半期純利益は同 225.2% 増と売上高及び各利益において非常に高い伸びとなっており、計画を上回る進捗だ。

2. 2022 年 6 月期の業績見通し

2022 年 6 月期の業績予想については、売上高 5,941 百万円（前期比 21.4% 増）、営業利益 445 百万円（同 16.2% 増）、経常利益 439 百万円（同 19.9% 増）、当期純利益 277 百万円（同 16.2% 増）を見込んでおり、期初計画を据え置いている。通期計画に対し売上高、営業利益ともに順調に進捗しており、第 1 四半期営業利益の進捗率は 33.9% となる。売上総利益については、原価の見直し及び最適化を行い、計画よりも改善。足元でのキャリア各社による 5G 投資の動きやガス業界によるスマートメーターの旺盛な切り替え需要を勘案すると、やや保守的な計画であると弊社では考えている。

3. 今後の成長戦略

成長ドライバーとしては、事業領域の拡大先として IoT を第 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。

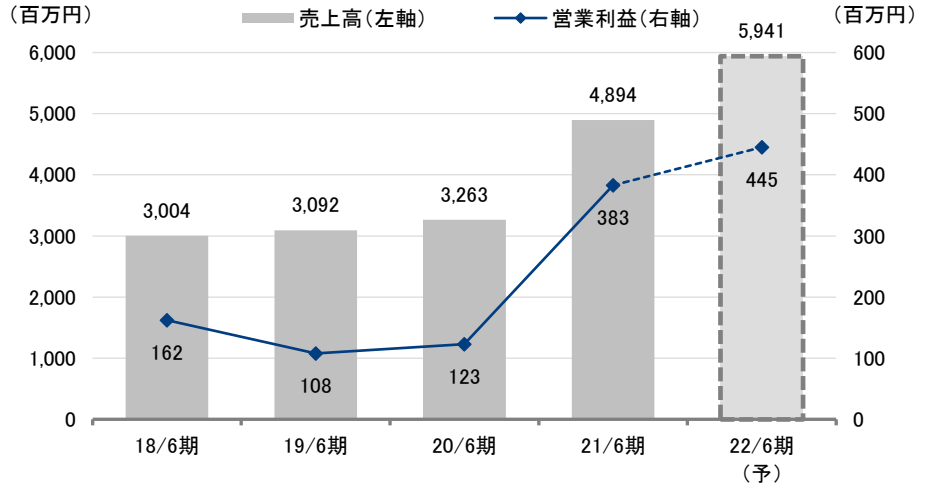
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

Key Points

・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
・「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
・通信工事業界のラクスル、ジャパンエレベーターサービスを標榜

業績推移



出所：同社ホームページよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

インフラ業界の DX を推進、変革する「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。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、同業界を変革する「インフラテック事業」を展開。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）」を提供することで、地方の防災対策やスマート農業などの分野での IoT 活用なども推進している。

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。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 ベイシスエンジニアリング（株））を設立、2012 年 8 月に（株）CC ソリューション（のちの ベイシスソリューション（株））、（株）CC アドバンス（のちの ベイシスアドバンス（株））を設立。2013 年 7 月にはベイシスエナジーシステム（株）（のちの ベイシスイノベーション（株））を設立。2015 年 4 月に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に拡大。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、ベイシス株式会社に社名を変更した。2020 年以降、全国主要都市に 6 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、業界のデジタルトランスフォーメーションを推進する企業として地位を確立している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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（のちのベイ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（のちのベイシスソリューション（ 株 ））設立
2012年 8月	（ 株)CC アドバンス（のちのベイシスアドバンス（ 株 ））設立
2013年 7月	ベイシスエナジーシステム（ 株 ）（のちのベイ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イ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	ベイシスアドバンス（ 株 ）をベイシスエンジニアリング（ 株 ）へ合併
2017年 6月	ベイシスイノベーション（ 株 ）をベイシスソリューション（ 株 ）へ合併
2017年10月	ベイシスエンジニアリング（ 株 ）とベイシスソリューション（ 株 ）をベイシスホールディングス（ 株 ）へ合併
2017年10月	グループ 1 社化を期にベイ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

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」。業務プロセスの DX 化で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

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 化で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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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）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 6 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。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。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。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 化された生産性の高い業務プロセスにより価格競争力も生まれる。

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 100 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、数万単位の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」を導入し、大規模プロジェクトに対応する。

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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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

大手通信工事会社とは得意領域が異なり、競合他社は少ない。高い技術力を持ったエンジニアとベイシスパートナーズによる全国展開で優位性。「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

携帯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、キャリアについては（株）NTT ドコモとの取引は調査時点でないが、ソフトバンク、楽天モバイル、KDDI<9433> 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。

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。ただし、5G がようやく本格普及し始めている状況であり、IoT についてはこれから導入する業態や事業会社が増加する成長産業である。同社においても、現在の主力のスマートメーター設置以外にも、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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

強み

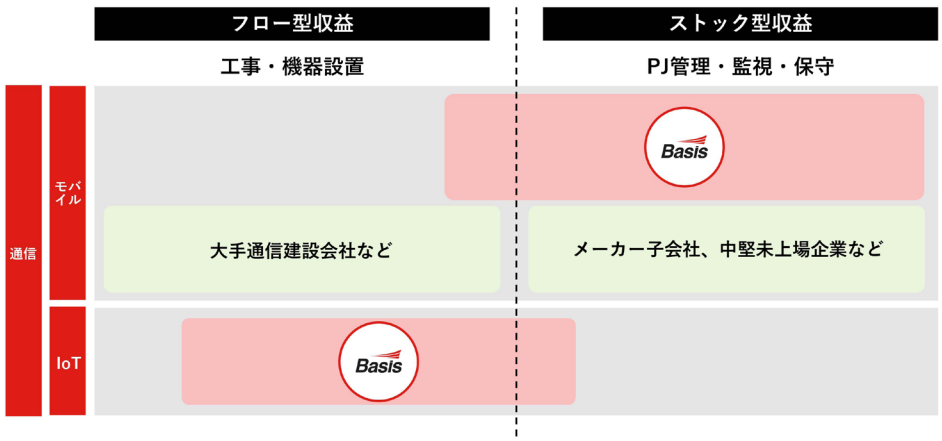
ストック型収益モデル

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・ホールディングス <1417>、協和エクシオ（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 ネッツエスアイ <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。

同社と通信工事各社の得意領域の違い



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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イ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実はいない。一方で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、ベイシスパートナーズという存在がその理由だ。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力会社に発注する仕組みとなっている。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 2021 年 6 月末時点で約 59%であるほか、現在も拡大させている。また、ベイシスパートナーズの参加企業数は調査時点で 292 社に上る。案件が携帯基地局建設といった大規模な施工案件から、IoT 機器設置といった軽作業まで多岐にわたるうえ、日本全国で対応が必要なため、協力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。

高い技術力と全国対応できる体制

第一級陸上特殊無線技士等 国家資格保有者割合

※2021年6月末時点

ベイシスパートナーズ※ 参加企業数

※2021年6月末時点

出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

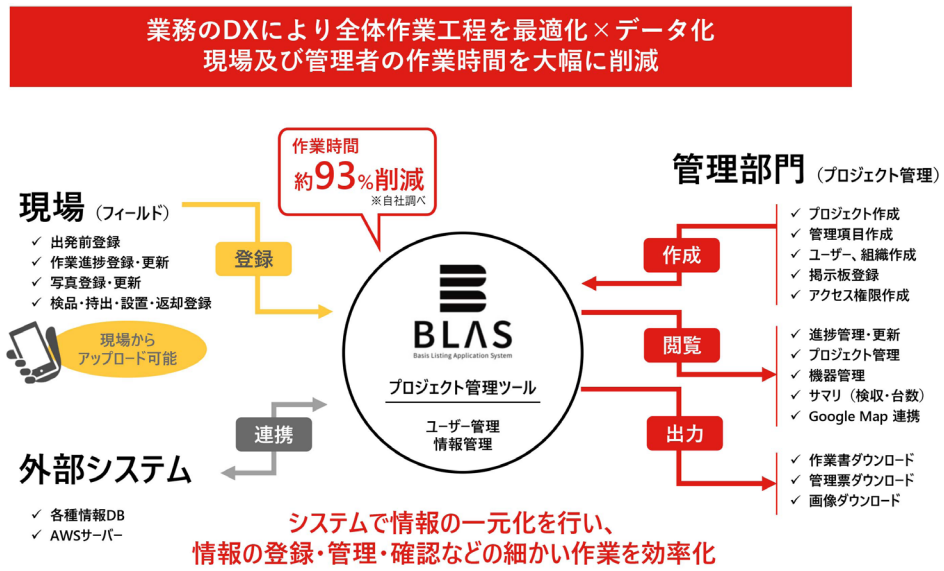
4.「BLAS」や AI 画像認識などのテクノロジーを活用

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 化で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。

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。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



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

旺盛な通信キャリアの 5G 関連投資、ガス業界におけるスマートメーター設置が進み、計画を上回る進捗に

1. 2022 年 6 月期第 1 四半期の業績

2022 年 6 月期第 1 四半期の売上高は 1,502 百万円、営業利益 151 百万円、経常利益 149 百万円、四半期純利益 96 百万円となった。2021 年 6 月期第 1 四半期については四半期財務諸表を作成していないため、2021 年 6 月期第 1 四半期の数値及び 2022 年 6 月期第 1 四半期の対前年同期比増減率については記載していない。ただし、会社側が公表している参考値を基にした増減率では、売上高が前年同期比 60.5% 増、営業利益は同 249.9% 増、経常利益は同 244.4% 増、四半期純利益は同 225.2% 増と売上高及び各利益において非常に高い伸びとなっており、計画を上回る進捗だ。サービス別売上高については、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るが、同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る。なお、サービス別の売上内訳は、モバイルエンジニアリングサービス 1,212 百万円（構成比：約 81%）、IoT エンジニアリングサービス 235 百万円（構成比約：16%）、その他 53 百万円（構成比約：4%）となっている。

2022 年 6 月期第 1 四半期の業績

（単位：百万円）

	21/6 期 1Q		22/6 期 1Q		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	935	-	1,502	-	60.5%
売上総利益	258	27.6%	393	26.2%	52.6%
販売費及び一般管理費	214	22.9%	242	16.1%	12.8%
営業利益	43	4.6%	151	10.1%	249.9%
経常利益	43	4.7%	149	10.0%	244.4%
四半期純利益	29	3.2%	96	6.4%	225.2%

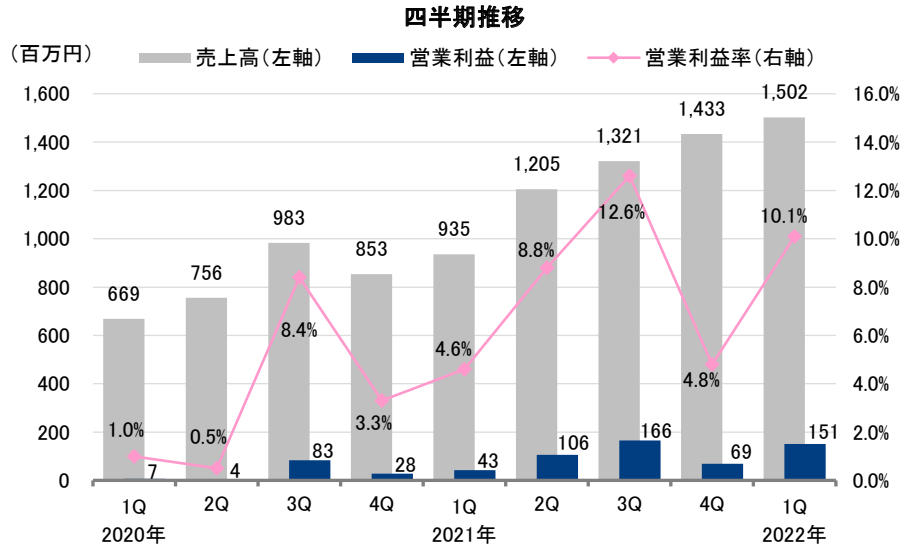
注：2021 年 6 月期第 1 四半期については四半期財務諸表を作成していないため、参考値
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

モバイルエンジニアリングサービスについては、通信キャリアの 5G 関連投資により前期に比べ稼働人数が増え前年同期を上回る売上となった。また、IoT エンジニアリングサービスについては、ガス業界におけるスマートメーター設置が進み、計画を上回る進捗となった。なお、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、機器の不具合による交換作業の追加受注があり、計画を上回る進捗になった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 四半期推移

四半期推移については、2020 年 6 月期を参照すると、第 2 四半期、第 3 四半期に売上及び利益の偏重が見て取れる。同社の事業特性上、通信キャリアの決算月である 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だろう。ただし、2021 年 6 月期については、各キャリアの 5G 関連投資費が増えたため第 4 四半期がピークとなった。今期は楽天モバイルの投資が落ち着くと見られ、例年同様に第 3 四半期がピークとなると想定されるが、引き続きキャリア各社による高水準の 5G 投資は継続すると考えられ、同社の利益成長をけん引すると弊社では考えている。



注：2021 年 6 月期第 1 四半期については、四半期財務諸表を作成していないため、参考値
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

通期計画に対し売上高、営業利益ともに順調に進捗。事業環境は良好、事業領域の拡大として IoT を第 2 の柱に挙げ通信工事業界のラクスル、ジャパンエレベーターサービスへ

1. 2022 年 6 月期業績の見通し

2022 年 6 月期の業績予想については、売上高 5,941 百万円（前期比 21.4% 増）、営業利益 445 百万円（同 16.1% 増）、経常利益 439 百万円（同 19.9% 増）、当期純利益 277 百万円（同 16.2% 増）を見込んでおり、期初計画を据え置いている。通期計画に対し売上高、営業利益ともに順調に進捗しており、第 1 四半期営業利益の進捗率は 33.9% となる。売上総利益については、原価の見直し及び最適化を行い、計画よりも改善。足元でのキャリア各社による 5G 投資の動きやガス業界によるスマートメーターの旺盛な切り替え需要を勘案すると、やや保守的な計画であると弊社では考えている。

2022 年 6 月期業績の見通し

（単位：百万円）

	21/6 期 実績	22/6 期 予想	前期比	22/6 期 1Q 実績	対売上比	進捗率
売上高	4,894	5,941	21.4%	1,502	-	25.3%
売上総利益	1,356	1,501	10.7%	393	26.2%	26.2%
営業利益	383	445	16.1%	151	10.1%	33.9%
経常利益	366	439	19.9%	149	10.0%	33.9%
四半期純利益	238	277	16.2%	96	6.4%	34.7%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

また、同社はソフトバンクと 10 年程の付き合いがあり、信頼関係を構築している。2021 年 4 月にはソフトバンクとソフトバンクの子会社である SB エンジニアリング（株）と協業し、LP ガス事業者向けに、LP ガススマートメーター用 NCU（Network Control Unit）設置・保守サービスを全国で開始しており、ソフトバンクとの協業メリットなども今後は期待されてくると弊社では考えている。また、電力会社のスマートメーター化は一巡したものの、前述したとおり故障などもあるため、入れ替え作業のほか定期的な更新需要もあるだろう。さらに、中長期的には保守・管理等のストック売上につながることが見込まれるため、継続的な利益の積み上げが期待されよう。

そのほか、ガス業界向けスマートメーターの設置が進んでいるが、東京ガス <9531> と大阪ガス <9532>、東邦ガス <9533> は、2020 年 12 月に、通信機能を持つ次世代検針器「スマートメーター」のシステムを共同開発することで合意。他の都市ガス事業者、LP ガス事業者、水道等の他のインフラ事業者の利用も視野に入れているとのことであり、この分野において需要を囲い込むことも可能であろう。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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。

（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、事業領域の拡大先として IoT を第 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。

（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 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。

（4）今期の重要施策

また今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 ドコモとの取引はないが、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は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からストックへの提案強化となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

今期の重要施策

出所：決算説明資料より掲載

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

新しい働き方であるパラレルキャリア制度をいち早く導入

厚生労働省は「働き方改革実行計画」を踏まえ、2018 年 1 月にモデル就業規則を改定し、労働者の遵守事項の「許可なく他の会社等の業務に従事しないこと」という規定を削除し、副業・兼業について規定を新設した。2020 年 9 月にはガイドラインが改訂され、これを基に政府は副業・兼業を推進している。

同社は 2018 年 7 月に「パラレルキャリア制度」を導入した。パラレルキャリアとは、本業を持ちながらも余暇を使用して第二の活動を行う新しい働き方であり、「副業」は収入増を目的とした本業以外の仕事をすることを指す一方で、「パラレルキャリア」は結果として収入増につながるものの、スキルアップや視野の拡大、将来に向けた自己投資のため、余暇の時間を有効活用することと定義されている。パラレルキャリアによって得た経験・スキル・知識・人脈によって、社員のモチベーションアップにつながるほか、企業にとっては本業にプラスの影響を与えることが期待される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

新市場区分では「グロース市場」を選択

同社は 2021 年 11 月 11 日開催の取締役会において、東京証券取引所の新市場区分としてグロース市場を選択し申請することを決定した。今後は、2022 年 4 月の新市場への移行に向け、東証の定める申請スケジュールに従い手続きを進めていく。

なお、2021 年 7 月 9 日付で、東証より新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果を受領し、グロース市場の上場維持基準への適合を確認している。

CSR 活動、SDGs への取り組み

創業地広島県で地域課題の解決に取り組むサッカーチーム「福山シティ FC」を支援し、チーム及び広島県備後エリアの未来創生やスポーツ業界の発展を支える活動を支援するとともに、同社の IoT や AI の技術を活用してチーム強化と地域の発展に貢献している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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