



2024年5年14日

各 位

会 社 名 ベイシス株式会社
代表者名 代表取締役社長 吉村 公孝
(コード番号 : 4068 東証グロース)
問合せ先 社 長 室 室 長 上條 悠輔
(TEL 03-6435-9907)

代表の吉村が企業研究会&経営者交流会に登壇

インフラテック事業（モバイルエンジニアリングサービス及び IoT エンジニアリングサービス）を手掛けるベイシス株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：吉村公孝、証券コード：4068、以下ベイシス）代表取締役社長の吉村公孝（以下、「吉村」）が、株式会社 Wells Partners（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：福井元明、以下「Wells Partners」）が主催する「企業研究会&経営者交流会」に登壇いたしました。

○「企業研究会&経営者交流会」の概要

日時：2024年4月26日（金）18:30～21:00（懇親会含む）

主催：株式会社 Wells Partners (<https://wells-partners.co.jp/>)

会場：The Place Shibuya (<https://vis-produce.com/theplace/office/shibuya/>)



参加者：投資家および経営者 約 30 名

登壇者のプロフィール



ベイシス株式会社 代表取締役社長
吉村 公孝

1972 年広島県生まれ。大学卒業後、通信エンジニアリング会社にエンジニアとして入社。入社 1 年半後の 1996 年に個人で創業し携帯電話の通信エンジニアリング事業を開始。2000 年に法人化。現在は超スマート社会の推進をインフラ技術で支えるインフラテック事業を開拓し、主に 5G や IoT といった通信インフラの構築を進めている。2021 年 6 月東証マザーズ

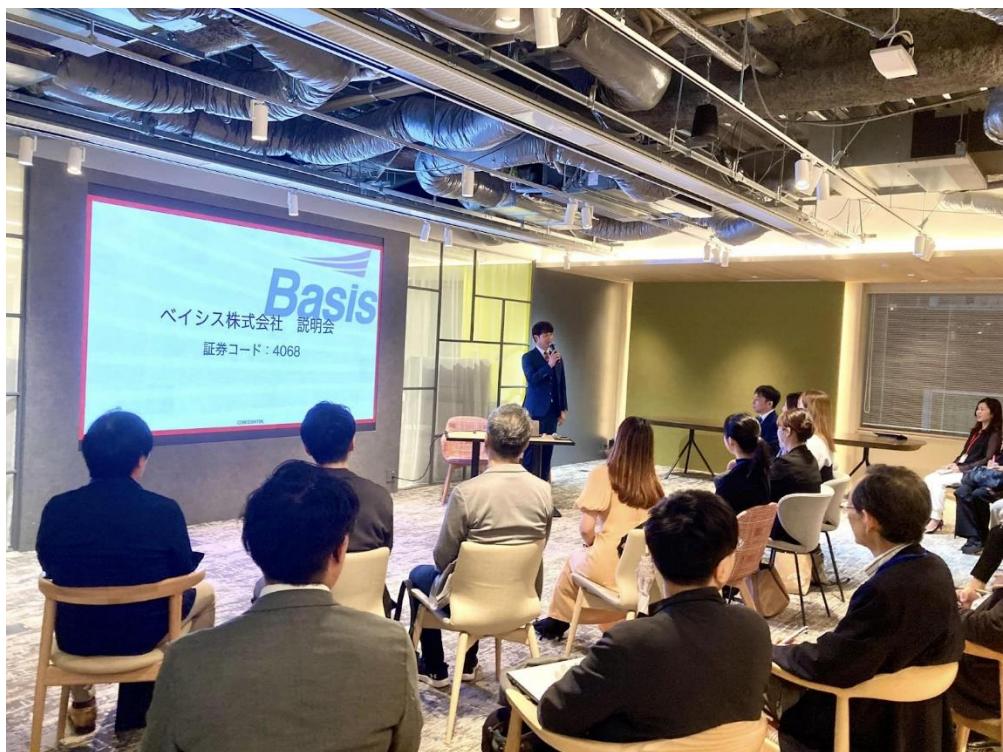
市場（現グロース市場）に上場。近年は地元広島での活動や、地方の起業支援、起業家育成を通じた地域貢献活動にも力を入れている。

今回の講演では、吉村が個人のプロフィールや会社の概要を紹介するとともに、2030 年までのビジョンや成長戦略、起業からの挑戦や成功・失敗談、経営における価値観をお話し、登壇後には質疑応答で参加者からのさまざまな質問にお答えいたしました。

今回の勉強会を通じて、個人投資家や経営者の皆様との有意義な交流を深めるとともに、当社のビジョンや経営戦略に対する理解を広げる貴重な機会となりました。

簡単ですが、要約した講話内容を下記に展開いたしますのでお目通しいただけますと幸いです。

今後も、社会に貢献し続ける企業として、さらなる成長と発展に努めてまいります。



会社と事業の説明

まずは当社の Mission・Vision・Value 及び事業内容を紹介いたします。Mission は「ICT で世の中をもっと便利に」となっており、情報通信分野の事業を通じて、世の中に役立つ存在となることをミッションとを目指しています。Vision ビジョンは「Update The World」であり、企業として事業活動を通じて、業界や国、社会をより良くアップデートすることを目指し、Value は「Challenge・Pride・Enjoy」で、これらの価値観を大切にしています。

事業は「インフラテック事業」で当社の強みである「インフラ」と「テクノロジー」のキーワードを組み合わせた造語です。超スマート社会の実現に向けた取り組みが中心で、モバイ

ルの通信や IoT のインフラ創りを支えるビジネスを展開しています。具体的には、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に分かれます。モバイルエンジニアリングサービスでは、ソフトバンクや楽天モバイルといった通信事業者の依頼を受け、5G や Wi-Fi が利用できるようにインフラを構築し、その後の運用サポートも行っています。もう一つの IoT エンジニアリングサービスでは、超スマート社会の実現に必要な IoT のインフラネットワークを構築・運用しており、具体的には電力のスマートメーターやその他の通信デバイスの普及を推進しています。

主要な顧客は大手通信会社やエネルギー企業、通信機器のメーカー企業などです。

2030 年ビジョンと成長戦略

ICT インフラの構築・運用保守を行う独立系エンジニアリング会社として、革新的な技術を活用し、業界の課題を解決し、社会がよりよくアップデートされることを目指しています。通信インフラ業界は労働集約のビジネスであり、多重下請け構造が根付いていて、下請け企業が多ければ多いほど中間マージンを抜かれることで発注金額は低くなり、働き手の報酬も低いままです。その結果、通信インフラの運用・維持に必要な人手が足りなくなってきたのが現状です。この問題を解決する方法の一つは、中間業者を減らし現場作業員の管理業務を自動化することです。当社では、作業報告書の作成や機器の在庫管理、プロジェクトの進捗管理、作業員の人員管理が可能な自社開発のクラウド型システム「BLAS（プラス）」を導入することで、人が作業する業務の自動化が可能です。多重下請けで発生する中間コストを削減することでインフラを低コストで構築・運用し、その結果、作業会社も無駄が省かれて報酬を増やすことができます。これにより、多重下請け構造を解消し担い手不足の問題は軽減されると考えています。

挑戦と成功・失敗体験

成功の要因として、まずは差別化を図ることです。他社との違いを明確に打ち出すことで競合他社との差別化を図りました。また、異業種でのベンチマークも重要で、他の成功企業の手法を分析し、それを自社の業界に取り入れることで新たなサービスやビジネスモデルを構築しました。例えば、モバイル業界で培ったノウハウを IT 業界に活用し、事業領域を拡大することです。

一方で、失敗体験も多く新規事業の失敗が挙げられます。過去に多くの新規事業に挑戦するも、ノウハウや強みを活かせない分野ではうまくいきませんでした。特に過度な業界外への展開は、経営資源の無駄遣いにつながりました。そして全国展開に伴い、社員数が急増しましたが、組織が追いつかない状況が生まれ、管理体制の弱さや、社内のカルチャーの乱れが表面化し、業績に悪影響を及ぼしました。

さらに、過信や慢心によるブレーキの踏み遅れも痛い経験でした。一時期の好調に油断し採用や投資を過剰に行ったことで経営状況が悪化しました。また、脆弱な管理やガバナンスも問題視されました。売上拡大に注力するあまり、経理や法務などの間接部門が後回しになり、結果的に重大なリスクが生じたのです。

しかし、これらの失敗経験から多くの教訓を得ることができ、経営者として、リスク管理の重要性を再認識し、組織内での健全なガバナンス体制の構築に努めています。また、新規事業への挑戦や組織拡大においては、慎重な判断と着実な計画が不可欠であることを学びまし

た。経営の成功や失敗は常に綱渡りのようなものであり、過去の経験から得た教訓を活かしつつ、未来に向けて前進していきたいと考えています。

経営における価値観

「利他」を中心に据え、当社が存在する意味を見出し社会に貢献していくことを重視し、当社では「いい会社プロジェクト」という取組があり、社会、顧客、社員、パートナーに対して具体的に何をすれば貢献できるのかを考え、全社横断で活動を行っています。

また、当社の理念を重視した理念経営が弊社の強みの一つである企業カルチャーや良い人財を生み出しておりますので、今後も理念経営を続けていくことが重要だと認識しています。



講話後の質疑応答

質問①：上場はいつごろから視野に入ったのでしょうか？

回答①：創業年である 2000 年前後にマザーズ等新興市場が新設されたこともあるって、創業当初より憧れはありました。具体的に上場を意識し始めたタイミングとしては、2008 年（8 期目）に取引先の銀行や監査法人から、上場について考えているかどうか問われたことが直接的なきっかけとなります。タイミングとしては、全国展開し売上が 10 億円を超えた事業フェーズとなります。

質問②：当初は 4 次下請けからスタートしたと仰っていましたが、そこからどのようにして元請けまで上がっていったのでしょうか？

回答②：広島から東京へ進出した際に、4 次請けから 2 次請けに上がることができました。創業の地の広島だと同業他社との弊害が起きる可能性が高かったため、東京でステップアップしました。その後 2 次請けから元請けに上がったのですが、元請けまで上がれた理由としては、競合の大手企業があまりやりたがらない分野をあえて狙っていき、そこの分野でお客

様からの信頼を獲得出来たからです。ベイシスが担当していた分野はニッチだったので、よりそのような状況を作りやすかったと感じています。

質問③：失敗談でも語っていた急激な組織拡大による組織崩壊を打破する突破口となった「理念経営」をどのように確立したのでしょうか？また「理念経営」にマッチする人材をどのように獲得したのでしょうか？

回答③：結論としては、理念浸透するまでやり続けるしかないです。時代の流れと共に「事業」は変わりますが、「理念」は変わらないため「理念経営」を軸に経営をしております。具体的には、採用や研修時に「理念」についてしっかりと伝える事なのですが、今でも私（吉村）自身が理念研修を実施しています。このような「理念経営」の徹底により、取引先のお客様からも「社員さんの人が良いからベイシスと取引している」等の評価を頂くことにも繋がっています。技術はトレース・コピーができるが、人や企業カルチャーはコピーできないですし、これが弊社の一番の強みですので、これからも「理念経営」は徹底して取り組んでいこうと考えています。

質問④：失敗談でも語っていた失敗した事業について、詳しく教えてください。

回答④：当社が今まで挑戦してきた飛び地のビジネスは全て失敗してしまいました。事例としては、現在当社が行っている IoT 機器設置等の施工管理事業ではなく、IoT 機器のメーカー事業がありました。当時、台湾の企業から IoT 機器を仕入れた後、自社にて加工を行い自社製品として売り出したことがありました。結果、在庫が全く減らず全て損失となりました。飛び地のビジネスを立ち上げて、成功している企業様は尊敬の念しかないです。

質問⑤：最近挑戦したことは？

回答⑤：営業部門の立ち上げ等が挙げられます。実は当社は数年前まで営業部門はありませんでした。グロース上場企業として、事業拡大を加速するためにも営業部門は必要不可欠であるため、新規で立ち上げました。私（吉村）自身が営業部長を兼任しています。営業組織並びに事業拡大を今後も継続的に達成していきます。

○ベイシスについて

ベイシスは2021年に東証マザーズ（現グロース）に上場、「ICTで世の中をもっと便利に」を企業理念に掲げ、デジタル社会のインフラメンテナンスをテクノロジーを駆使しながら支える「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、以下の当社プラットフォーム「スマセッチ」をぜひご覧ください。「スマセッチ」は、IoT 機器など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/>

○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@ベイシス社長」「@yoshibasis」で検索ください。



以上