

baudroie inc.

2024年2月期第1四半期
決算補足説明資料

株式会社 ボードルア

2023年7月



Role Inc.

- 1. 会社概要 P3
- 2. 連結業績ハイライト P8
- 3. 単体業績ハイライト P18
- 4. APPENDIX P24

baudr

会社概要

Company Introduction

会社概要

商号 株式会社 ボードルア

取締役

代表取締役社長	富永 重寛
代表取締役	藤井 和也
取締役	程島 義明
取締役(監査等委員)	岡本 俊夫
取締役(監査等委員)	矢上 浄子
取締役(監査等委員)	瀬尾 安奈

設立 2007年4月

決算期 2月

社員数 865名
(正社員/契約社員含)*2023年5月現在

業務内容 ITインフラストラクチャ事業

主要取引先

ソフトバンク株式会社
KDDI株式会社
NTTコミュニケーションズ株式会社
株式会社インターネットイニシアティブ
株式会社野村総合研究所
住信SBIネット銀行株式会社

資格取得者数

CCNA: 800名
CCNP: 503名
*2023年5月現在

子会社

株式会社ZOSTEC
ALJOY株式会社

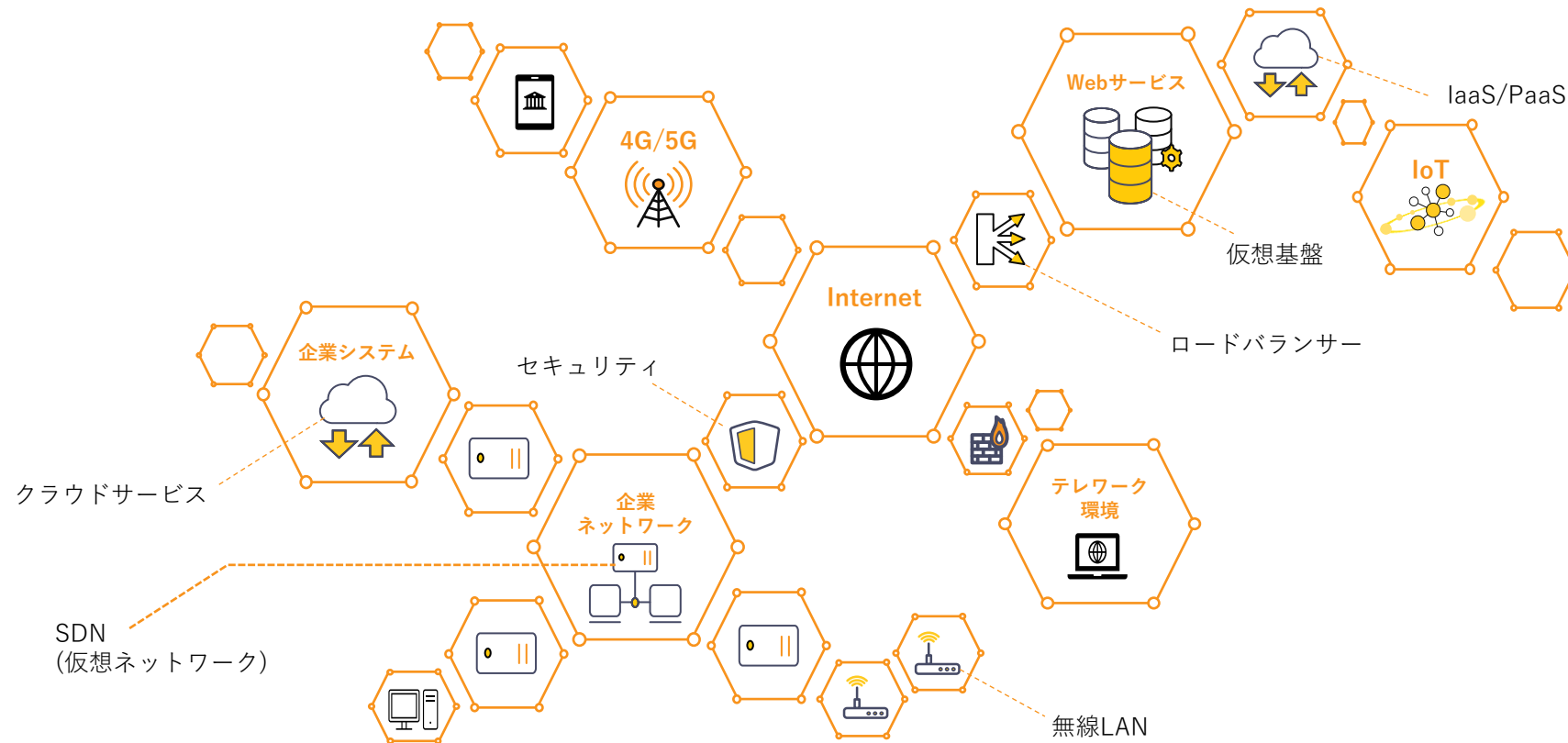
本社 東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー37階

第二オフィス 東京都港区麻布台1丁目11-9 BPRプレイス神谷町5階

第三オフィス 東京都港区六本木3-10-9 榎川誠志堂ビル6階

ITインフラストラクチャサービスとは

様々なアプリケーション・システムを利用するために、システムを動作させるサーバー、システムに接続するためのネットワーク、安全な通信・情報を守るためのセキュリティなど複雑なITインフラストラクチャを設計・構築することや、運用・保守を請け負うこと。これらが構成されITインフラストラクチャは今や生活インフラの一部となっている。



※クラウドサービス(IaaS/PaaS)：主にクラウドコンピューティングサービスを指す。

※SDN：ソフトウェアによって仮想的なネットワーク環境を作る技術。物理的な制約に縛られず、ネットワーク構成の柔軟な設定が可能。

※仮想基盤：1つの物理機器上で、複数のホスト・OSを動作させる仕組み。

※ロードバランサー：サーバを複数台で構成した場合に、端末からの通信をリソース毎に適切に振り分ける仕組み。

※セキュリティ：ファイアウォール、IPS/IDS、サンドボックス、Webフィルタリング、など。

事業領域

ITインフラストラクチャサービスに特化した専門事業者

ITインフラストラクチャサービス市場の位置づけ

2021年における国内IT市場全体は19兆円
そのうちITインフラストラクチャサービス市場は1.8兆円



ITインフラストラクチャ分野で成長が著しい技術領域



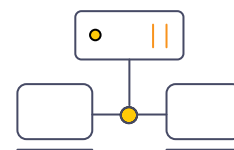
クラウド



セキュリティ



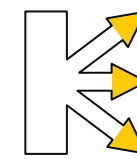
無線LAN



SDN
(Software-Defined Networking)



仮想基盤



ロードバランサー

※出典：IDC Japanプレスリリース「新型コロナウイルス感染症／ロシア・ウクライナ戦争の2022年3月末時点での影響を考慮した国内IT市場予測を発表」（2022年5月18日）

※出典：IDC Japanプレスリリース「国内ITインフラストラクチャサービス市場予測を発表」（2022年6月13日）

システム開発会社及びファシリティ工事業者との違い

当社はアプリやミドルウェア、通信工事を行わず、ITインフラ領域に専門特化

	システム開発会社	baudroie inc.	ファシリティ 工事業者
アプリ	アプリや ミドルウェアを 中心に幅広く サービス提供		
ミドルウェア			
ITインフラストラクチャ (ネットワーク/サーバー)	付随して担当	インフラ市場の パラダイムシフトで、 専門特化型サービスの 需要が増大	付随して担当
通信工事			機器設置及び 配線工事、基地局等

※アプリ(アプリケーション)：基幹業務システム (ERP) やWEBアプリ、スマートフォンアプリなどのユーザが操作する部分、グループウェア(Office365)、AI・機械学習、Java・C・Pythonなどのプログラミング言語を用いて開発を行う。
 ※ミドルウェア：アプリケーションとOSの間で動作するソフトウェア、Oracle Database/WebLogic・Apache HTTP Serverなど。
 ※通信工事：屋内のLAN配線や基地局設備の建設、機器設置等

連結業績ハイライト

Consolidated financial results highlight

エグゼクティブサマリー

売上高

16.7 億円 (前期比 + **52.8%**)

営業利益

2.6 億円 (前期比 + **139.8%**)

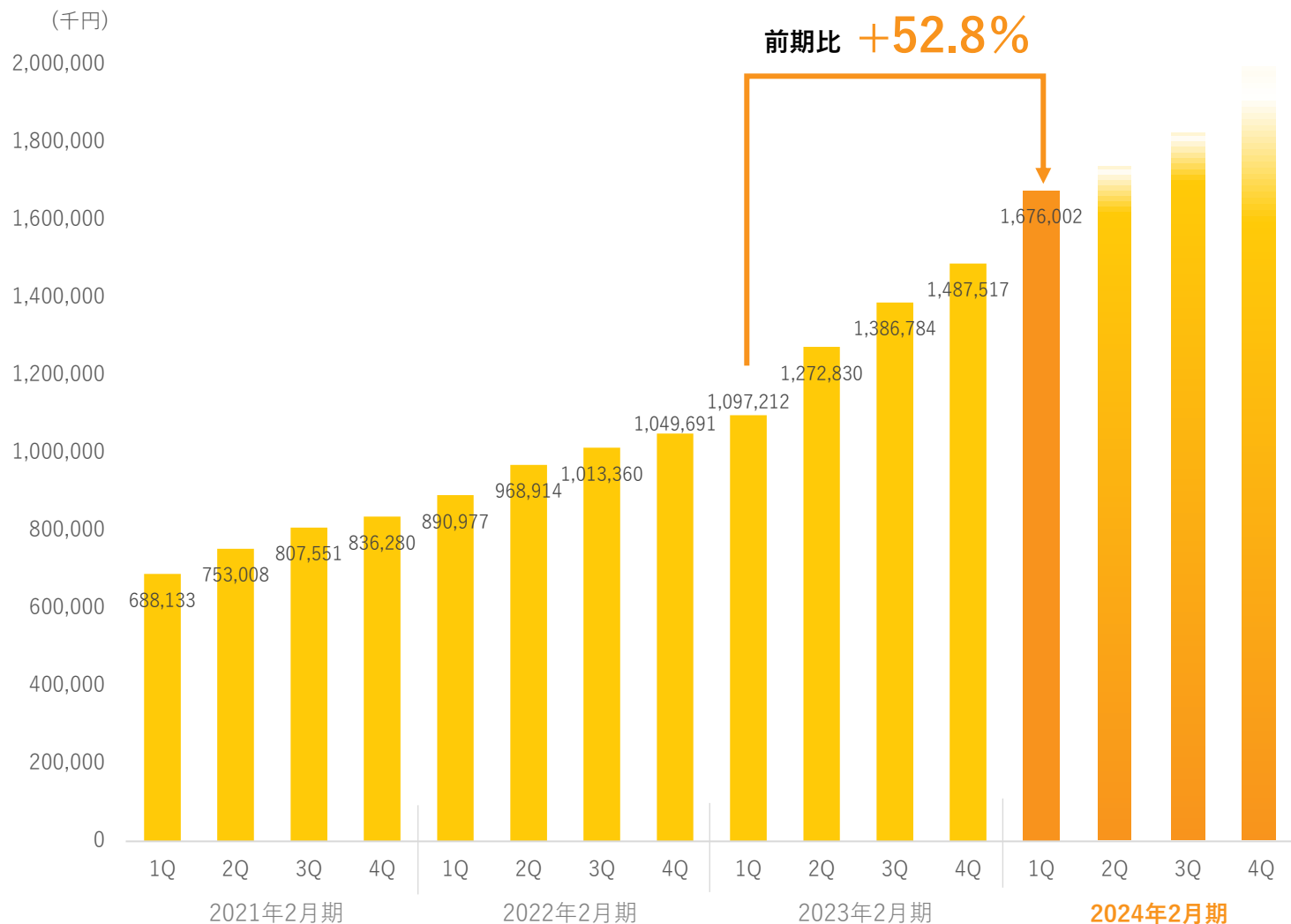
- ✓ 下期偏重が見込まれる中、通期予想に対する営業利益進捗率は**21.0%** (前期1Qは**11.4%**)
- ✓ 2024年2月期より、ALJOY社を連結決算に取り込み
現在は業績への寄与は限定的ではあるが、中期経営計画後半以降の高成長のためにPMIを実施していく
- ✓ ZOSTEC社・ALJOY社の2社合計営業利益は9,710千円(のれん償却前)で軽微のため増益は単体の競争優位性の高まりが起因した成長

連結決算概要

- ✓ 2024年2月期1Qより、ALJOY社を連結決算へ取り込み
- ✓ 前期1Q連結営業利益が1.1億円のため前期比が大きくなるが、それを加味しても堅調に成長

単位(千円)	2023年2月期 1Q	2024年2月期 1Q	前期比
売上高	1,097,212	1,676,002	+ 52.8%
営業利益	110,950	266,077	+ 139.8%
税引前純利益	161,775	298,507	+ 84.5%
純利益	108,190	198,178	+ 83.2%

連結売上高四半期推移

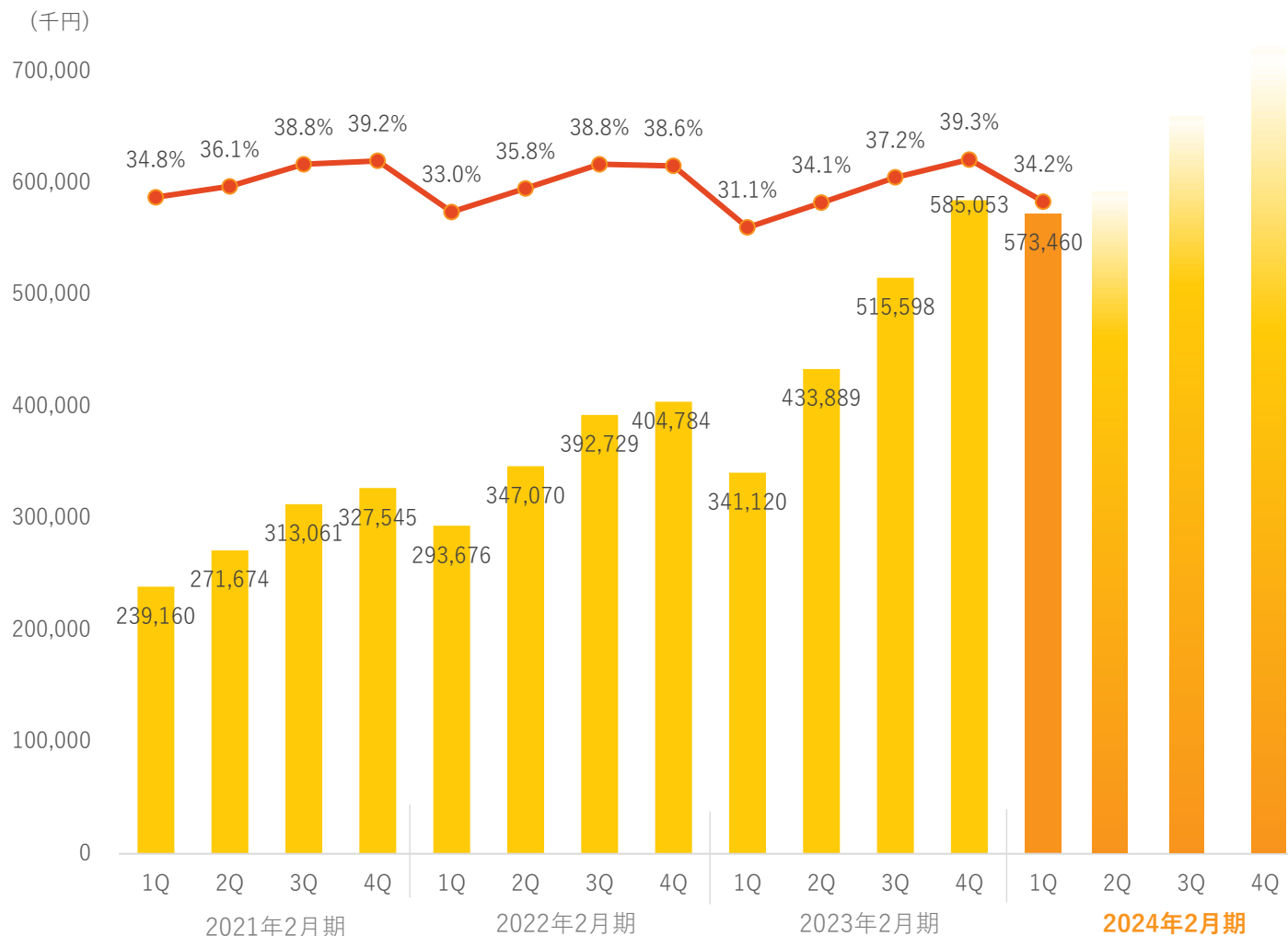


✓ 2024年2月期 1Q売上高は
16.7億円(前期比+52.8%)

✓ 売上は以下の理由により
今期も同様下期偏重

- ・下期にかけて検収が増加
- ・2年目以降のエンジニアの戦力化に伴い、
専門人材(3年目以上)・高度専門人材の
配属替えを、例年通り下期に実施

連結売上総利益四半期推移



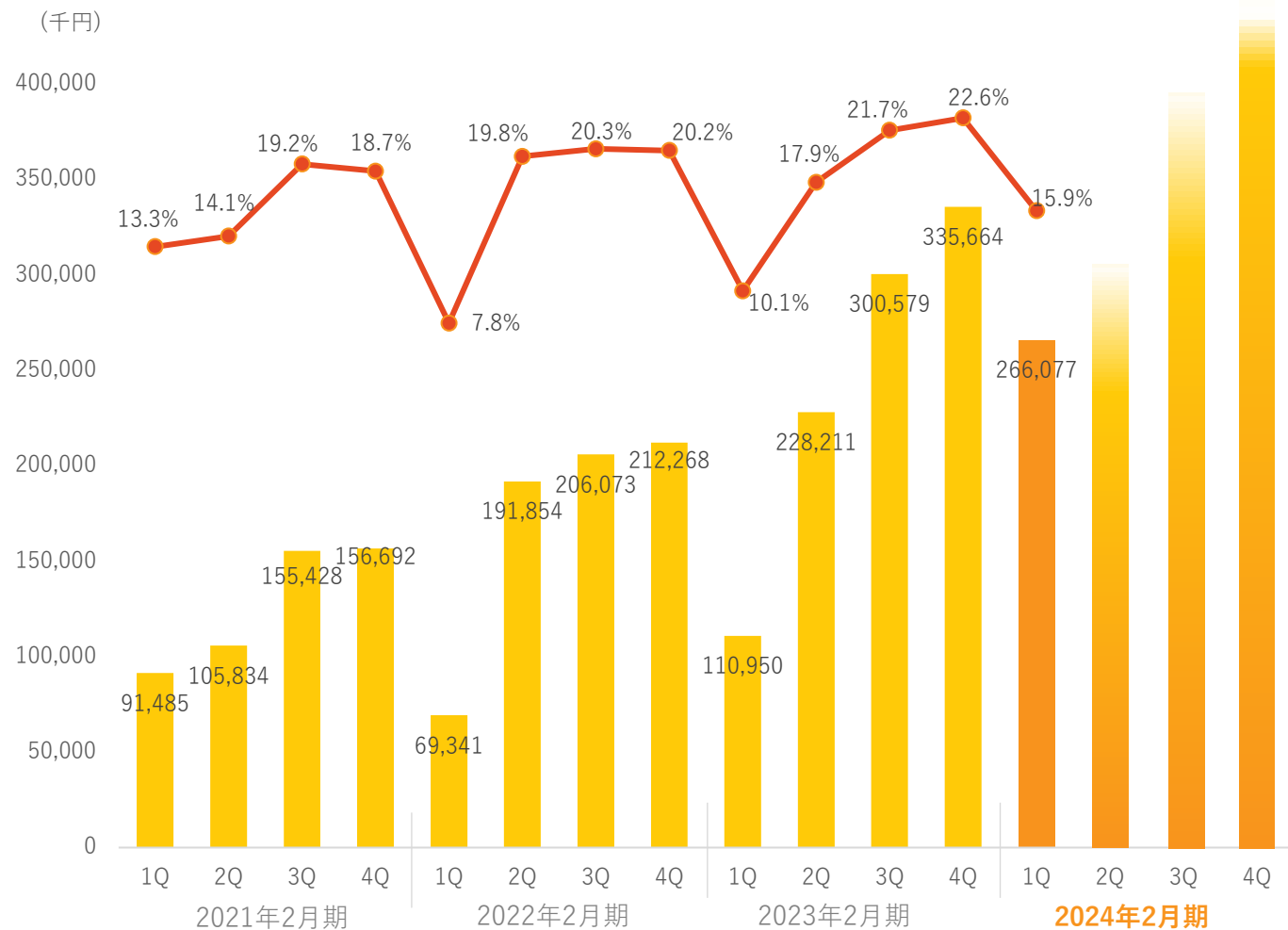
✓ 2024年2月期 1Q売上総利益は
5.7億円(前期比+68.1%)

✓ 競争優位性の高まりにより、
単体の売上総利益率は上昇傾向

✓ 連結子会社が1社増加したことにより
連結の売上総利益は一時低下
→PMIを行い下期にかけて改善予定

✓ 新入社員の増加により売上総利益は
一時低下
→下期にかけて人員の配置換えを行い
改善予定

連結営業利益四半期推移



✓ 営業利益も昨年同様下期偏重を見込む

✓ 1Qは新入社員の求人採用費約78,000千円を計上したが
売上高の増加で吸収し営業利益は増加

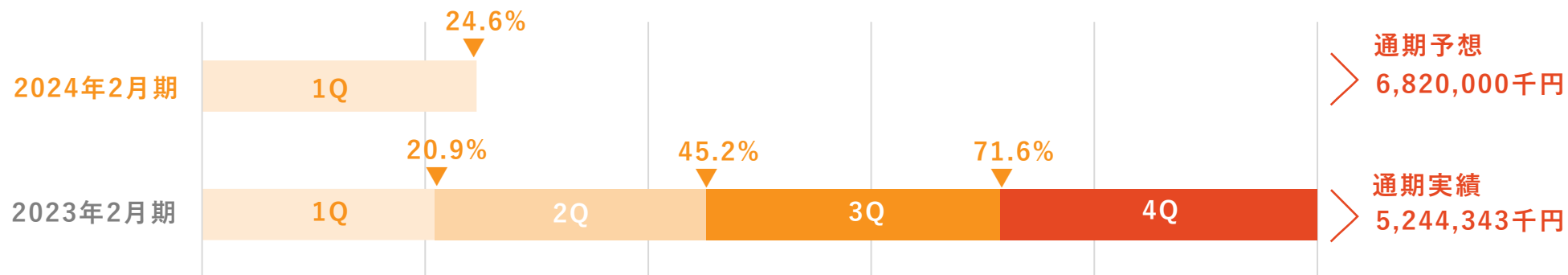
通期連結業績予想に対する進捗状況

✓ 売上高・利益ともに昨年を上回る進捗率で推移

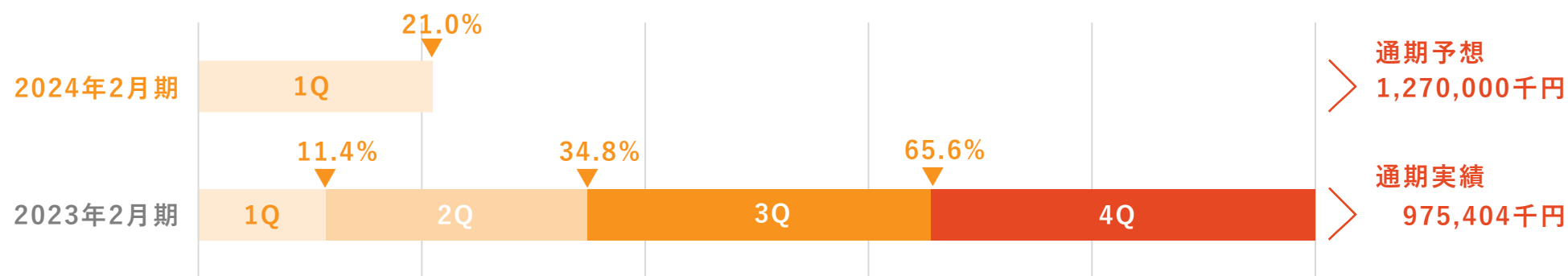
単位(千円)	2023年2月期 1Q実績	2023年2月期 通期実績	進捗率	2024年2月期 1Q	2024年2月期 通期予想	進捗率
売上高	1,097,212	5,244,343	20.9%	1,676,002	6,820,000	24.6%
営業利益	110,950	975,404	11.4%	266,077	1,270,000	21.0%
税引前純利益	161,775	1,089,123	14.9%	298,507	1,363,000	21.9%
純利益	108,190	793,970	13.6%	198,178	993,000	20.0%

通期連結業績予想に対する進捗状況

売上高



営業利益



-売上高- 中期経営計画 Beyond100

単位(百万円)

12,000

10,000

8,000

6,000

4,000

2,000

0

中計数字を上回り着地

5,100 5,244

中計
数字

実績

2024年時点での人材構成の変化により
中期経営計画達成を目指す

6,631 6,820

中計
数字

今回
予想

8,620
中計
数字

11,200

中計
数字

目線は2027年2月期以降へ

	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期	2027年2月期以降
高度専門人材	135人	164人	220人	295人	2027年2月期以降の高成長のため、全社員数の増加に合わせて年間採用数も増加の見込み
専門人材	247人	335人	405人	450人	

※単体人数

-営業利益- 中期経営計画 Beyond100

売上高・営業利益共に年率+30%成長を目標とし上回りながら更新を目指す

単位(百万円)

2,500
2,000
1,500
1,000
500
0

中計数字を上回り着地

875
中計数字

975
実績

2023年2月期

投資しながらも高い利益成長を継続

1,137
中計数字

1,270
今回予想

2024年2月期

1,478
中計数字

中計数字

2025年2月期

2,000
中計数字

2026年2月期

M&A

中期経営計画期間中の業績寄与は限定的だが、2027年2月期以降も高い利益成長を実現していくためのれん償却費を加味しても本計画の営業利益達成は可能となるよう行う

IFRS

IFRS導入予定だが、日本会計基準で本中期経営計画の営業利益達成する方針

移転

移転完了後に与える費用影響は年間30,000千円増程度と軽微

2027年2月期以降

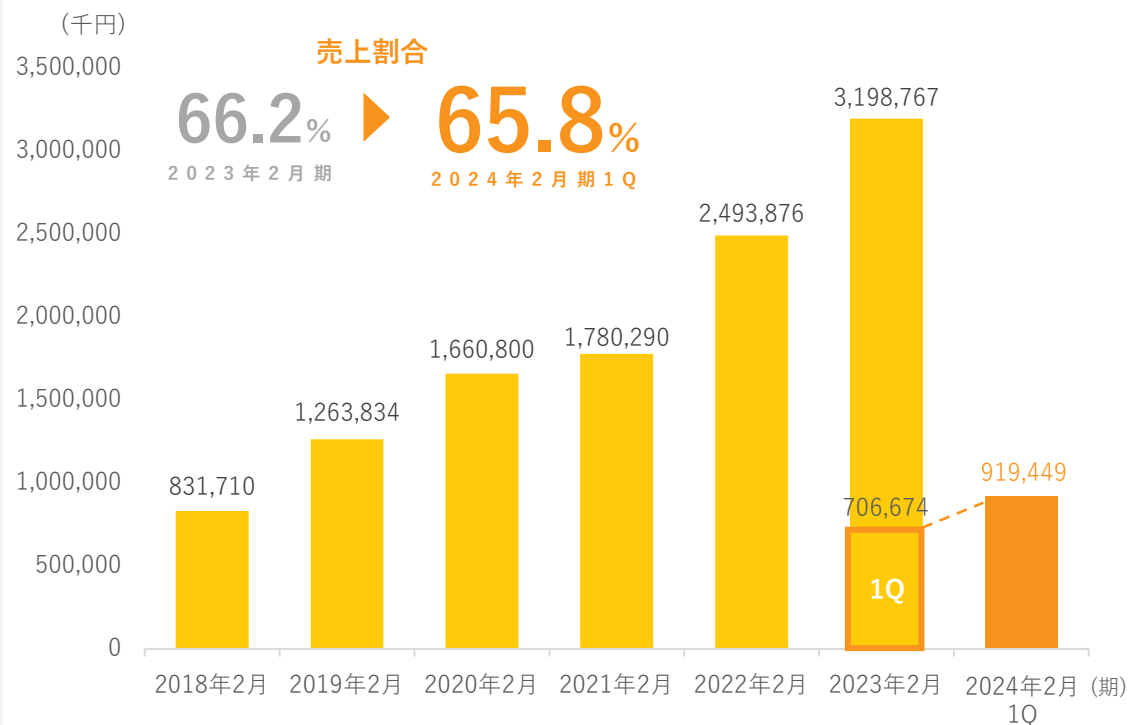
単体業績ハイライト

Unconsolidated financial results highlight

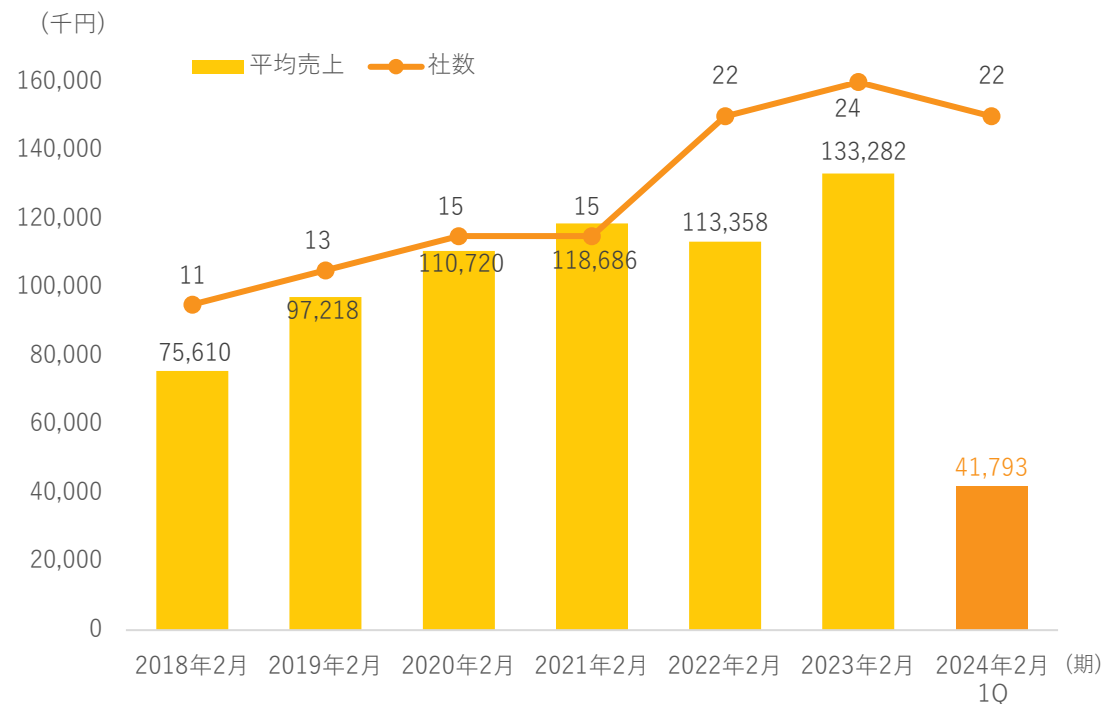
エンタープライズ顧客売上

- ✓ 1社あたりの平均売上は大幅に上昇
- ✓ 選別受注による案件の組み換えが順調であり、売上割合は一時的に減少
- ✓ 引き続き案件拡大・深耕に注力し、中長期的に売上割合を増加させていく

エンタープライズ顧客合計売上



エンタープライズ顧客の1社あたり平均売上と社数

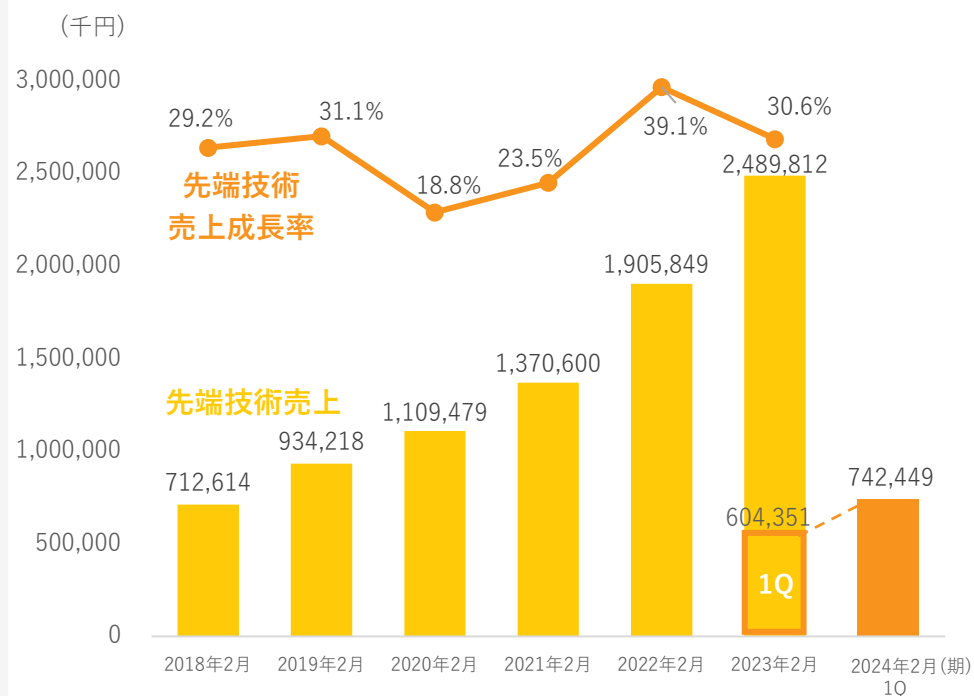


※ 日経225、日経400、日経500いずれかの採用企業または売上500億円以上の企業をエンタープライズ顧客として定義

先端技術分野売上

✓ 先端技術分野売上は堅調に推移、中長期的に売上割合を増加させていく

先端技術サービスの売上推移



※ 先端技術分野：当社の中で専門性が高いと考える技術領域。ワイヤレス、ロードバランサー、SDN、クラウド、セキュリティ、サーバー仮想化のいずれかの技術領域に関わるもの。

高い成長性が期待される先端技術分野

	市場規模予想	市場のCAGR	当社の売上比率 ^{※6}
ワイヤレス (グローバル市場)	1,306億米ドル (2026年) ^{※1}	15%	17%
ロードバランサー (グローバル市場)	89億米ドル (2027年) ^{※2}	13%	22%
ネットワーク仮想化 (国内市場)	約500億円 (2026年) ^{※3}	3%	11%
クラウド (国内市場)	4.3兆円 (2026年) ^{※4}	21%	28%
セキュリティ (国内市場： ソフトウェア、アプライアンス)	5,317億円 (2026年) ^{※5}	4%	14%

※1 出典：BCC Research「世界のワイヤレス接続市場」(株式会社グローバルインフォメーション)

※2 出典：IMARC Services Private Limited「ロードバランサー(負荷分散装置)の世界市場：業界動向、シェア、規模、成長、機会、予測」(株式会社グローバルインフォメーション)

※3 出典：IDC Japanプレスリリース「国内ネットワーク仮想化/自動化市場およびNFV市場予測を発表」(2022年5月11日)

※4 出典：IDC Japanプレスリリース「国内パブリッククラウドサービス市場予測を発表」(2022年9月15日)

※5 出典：IDC Japanプレスリリース「最新の国内情報セキュリティ市場予測を発表」(2022年5月26日)

※6 「当社の売上比率」の増減は2022年2月期実績より比較、また、2つ以上の分野の重複売上も含む

専門人材・高度専門人材育成状況

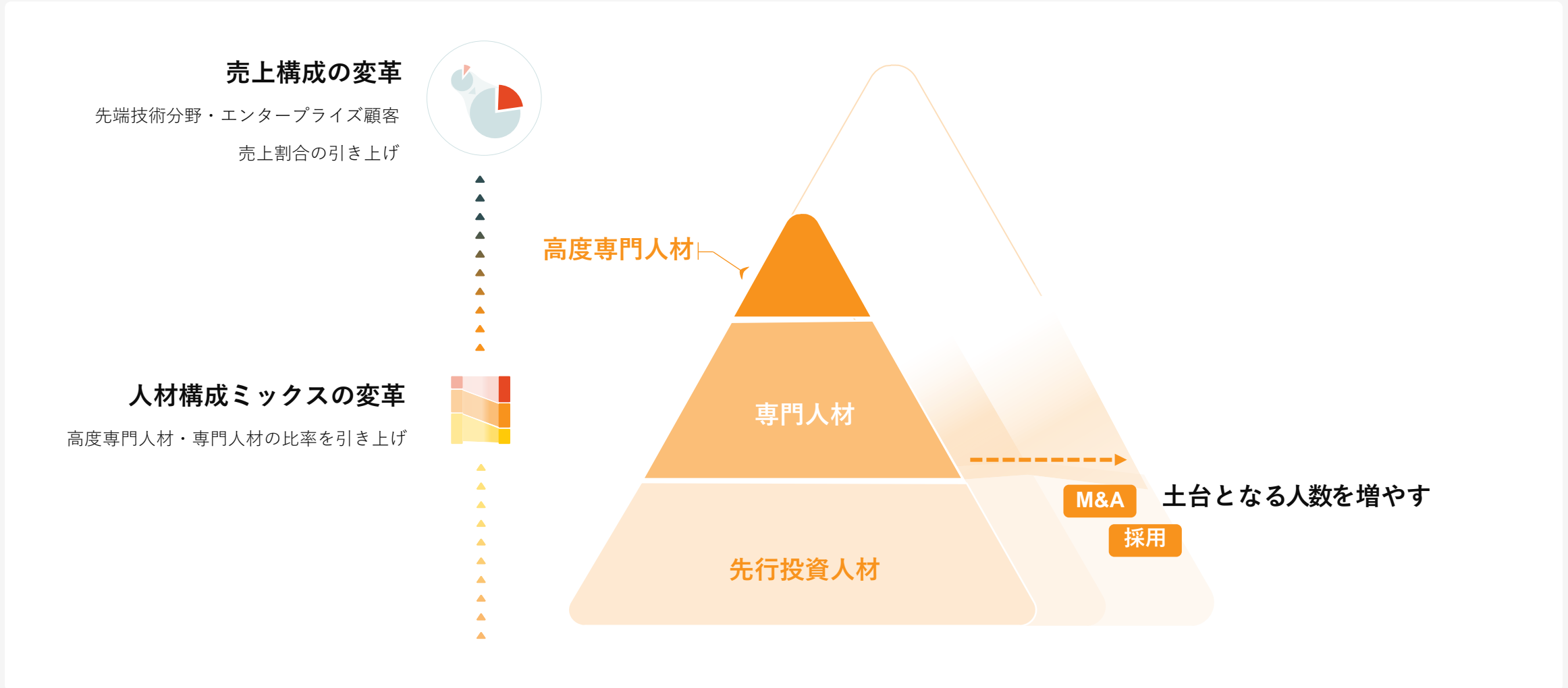
✓ ITインフラストラクチャに特化した教育基盤で高度専門人材を育成

	専門人材		高度専門人材
2021年2月期	122名	▼	97名
2022年2月期	174名	▼	109名
2023年2月期	247名	▼	135名
2024年2月期 1Q	310名	▼	157名

※専門人材・高度専門人材の定義はAppendix参照

戦略イメージ

2027年2月期以降の高成長に向けて準備を行う



ハイライトまとめ

プライム市場への移行に向けて事業拡大を図る

01

- ✓ 専門人材、高度専門人材比率の増加
- ✓ 先端技術分野、エンタープライズ顧客案件の拡大深耕
- ✓ M&A

02

- ✓ 高い成長率の維持
- ✓ 中期経営計画

03

- ✓ プライム市場への移行
- ✓ 配当政策



Appendix

業績推移

単位(千円)

	2017年2月期 第10期	2018年2月期 第11期	2019年2月期 第12期	2020年2月期 第13期	2021年2月期 第14期	2022年2月期 第15期	2023年2月期 第16期
売上高	1,626,968	2,087,013	2,261,561	2,648,008	3,084,973	3,922,944	5,244,343
営業利益	131,471	230,012	274,696	409,339	509,439	679,536	975,404
経常利益	116,255	217,992	237,982	395,841	542,494	688,011	1,033,662
当期純利益	79,757	135,544	162,557	278,824	415,711	542,774	793,970
営業利益率(%)	8.1%	11.0%	12.1%	15.5%	16.5%	17.3%	18.6%
経常利益率(%)	7.1%	10.4%	10.5%	14.9%	17.6%	17.5%	19.7%
売上高成長率(%)	-	28.3%	8.4%	17.1%	16.5%	27.2%	33.7%
営業利益成長率(%)	-	75.0%	19.4%	49.0%	24.5%	33.4%	43.5%

業績推移

売上は堅調に伸長

ネットワークへの特化により
営業利益率の伸長が顕著

要因/変化点

サービスの進化に伴い
顧客システムが複雑化

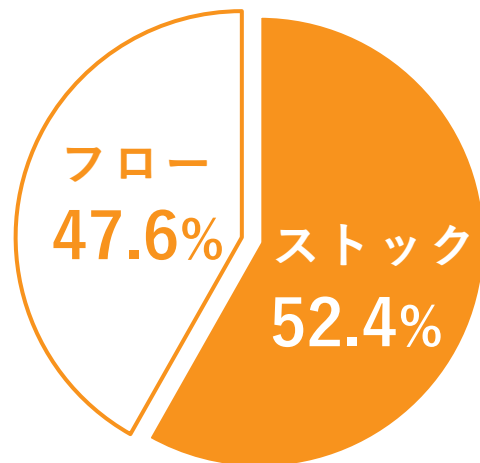


当社のように
専門性の高い企業
が求められている

ストック型売上

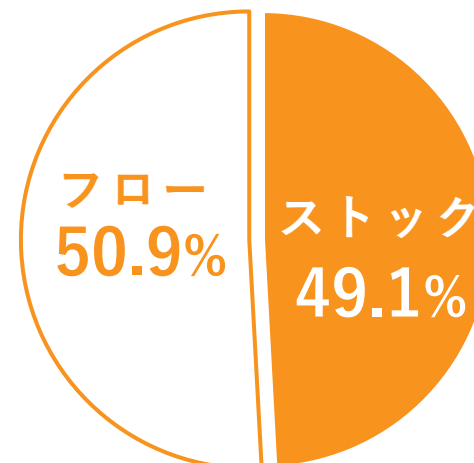
✓ 高度専門人材・専門人材比率の増加により上流案件が増え、フロー型売上がストック売を上回る成長

2023年2月期



ストック型売上 2,535,323 千円

2024年2月期 1Q



ストック型売上 686,467 千円

専門人材・高度専門人材の当社における定義

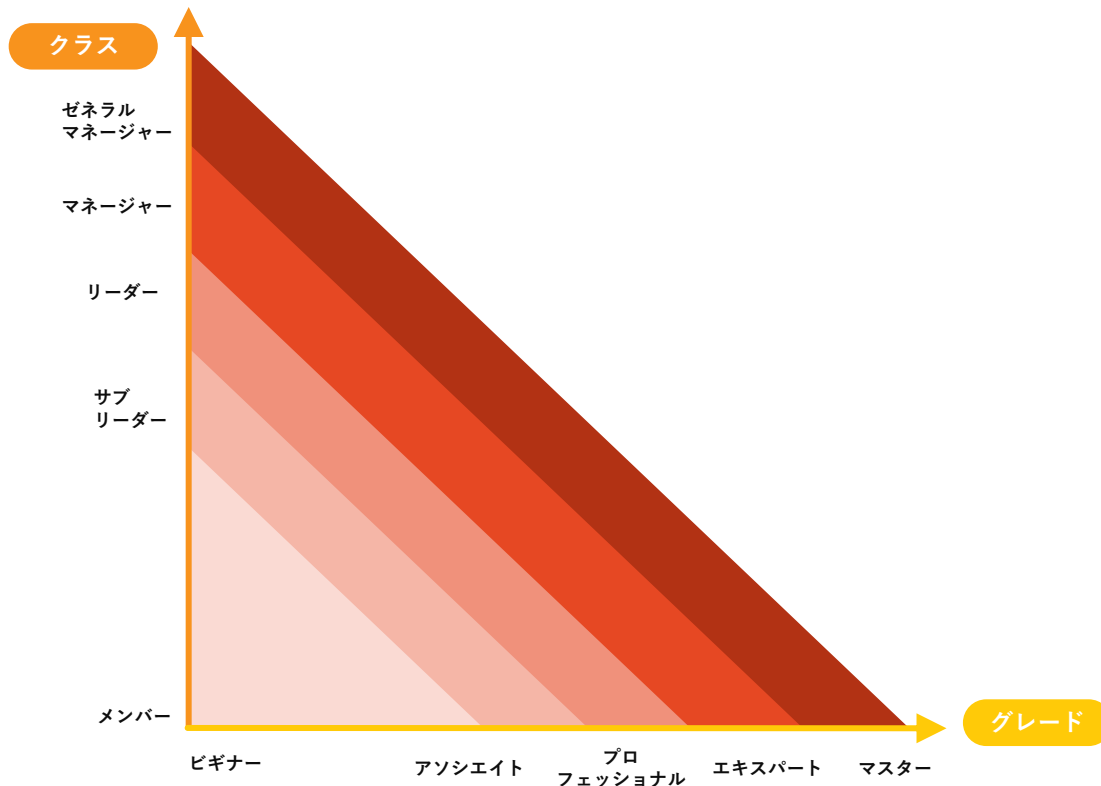
高度専門人材

当社の人事評価上のクラス評価がリーダー以上、または、グレード評価がプロフェッショナル以上の社員で、以下に該当する者。

- ・ITコンサルタント、システムアーキテクト
- ・クラウド、セキュリティなどの先端技術者
- ・ブリッジSEやプロジェクトマネジメントを行うプロジェクト管理者
- ・高度プロジェクト、上流工程に携わるテクニカルスペシャリスト

専門人材

当社の人事評価上のクラス評価がサブリーダー以上またはグレード評価がアソシエイト以上で、CCNP(プロフェッショナル)を保有する者。(高度専門人材を除く)



クラス

業務改善、顧客調整、指導育成などを含むゼネラリストとしての総合力（メンバー、サブリーダー、リーダー、マネージャー、ゼネラルマネージャーの五段階）

リーダー：自分の所属するプロジェクトの計画を理解した上で実行して成果を出し、後輩にも的確な指導ができる。

グレード

知識・経験・スキルなどプレイヤーとしての技術力（ビギナー、アソシエイト、プロフェッショナル、エキスパート、マスターの五段階）

プロフェッショナル：職務領域の基本的な知識と経験があり、定型業務は自力で対処できる。

企業の社会的責任



4 質の高い教育をみんなに



新たなIT産業を創出する若者や、高度なITスキルを持つ実践的な若者を育成することは、持続可能な社会の発展につながると考えています。

当社では、社員に対する教育研修はもちろん、これから社会で活躍する一般の大学生向けにもIT資格を習得する研修を実施しております。(年間150名以上の大学生の合格実績)

7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに



サーバやストレージなどの仮想化の導入をお客様へ提案し、そのサービスを普及させていきます。ITインフラ機器の利用効率の向上させることによって、サーバやストレージの台数の集約につながり、台数が少なくなれば発熱量や冷却設備に必要となる電力も抑えることができます。このような仮想化の技術でITインフラ機器の省電力化に貢献していきます。

9 産業と技術革新の基盤をつくろう



人々に便利さをもたらしたITは、今や人を守ったり、命をつないだり、さらに重要な役割を担いはじめています。世界中のあちらこちらで、日々新しいITサービスが生まれ、少しずつ現実になってきている今、ITのチカラを最大限に発揮し、よりよい未来を創っていきたいと考えています。

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。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

baudroie inc.