

baudroie inc.

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社 ボードルア 2023年 1月



Role Inc.

- 01. 会社概要 P 3
- 02. 事業概要 P 9
- 03. 強みと特徴 P 17
- 04. 市場動向 P 26
- 05. 成長戦略 P 31
- 06. 中期経営計画 P 39
- 07. APPENDIX P 46

baudr

会社概要

Company Introduction

Company Introduction

Biz Summary

Our Strength

Market Trend

Growth Strategy

mid-term
management plan

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
社外取締役	安藤 温
常勤監査役	竹内 靖浩
常勤監査役	岡本 俊夫
監査役	尾中 直也
監査役	西川 研一

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 東京都港区六本木7-3-12 六本木インターナショナルビル7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4階、6階

設立 2007年4月

決算期 2月

社員数 766名
(正社員/契約社員含)*2022年11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

有資格者 CCNA: 699名
CCNP: 499名
*2022年11月現在

子会社 株式会社ZOSTEC

経営理念

ネットワークインフラ技術分野におけるフロントランナーとして、
弛まぬ技術革新を推し進め、急速に進化している情報化社会の発展に貢献する。

ミッション

新たなITサービスの誕生と成長をネットワークインフラの側面から支え、
社会の発展へ寄与する。

社名の由来

ボードルアは、フランス語で魚「アンコウ」。
「提灯アンコウ」は深海に棲み発光することから、ITを底から支えるインフラストラクチャ分野のガイド役になぞらえて、この名前を会社名にいたしました。

経営陣プロフィール



富永 重寛

代表取締役 社長

2007年に慶應義塾大学在学中に当社設立。代表取締役社長に就任。長年にわたり優れたリーダーシップを発揮し、当社の成長と企業価値向上を牽引してきました。当社の持続的成長を実現するための事業基盤構築と中長期的な企業価値の向上を実現していきます。



藤井 和也

代表取締役

2007年に設立メンバーとして当社入社。2018年に当社代表取締役就任。経営管理本部長を現任。経理、財務、人事労務、法務、コーポレートガバナンスなどのバックオフィス関連業務全般を構築し、幅広く管掌。当社業務全般に精通し、経営の意思決定など重要な役割にも携わっています。



程島 義明

取締役

2007年に慶應義塾大学在学中に当社設立メンバーとして入社。2019年に取締役へ就任。営業統括本部長を現任。入社以来、一貫して営業チームの責任者として活躍。その実行力によって顧客を開拓し、当社の事業拡大を牽引してきました。



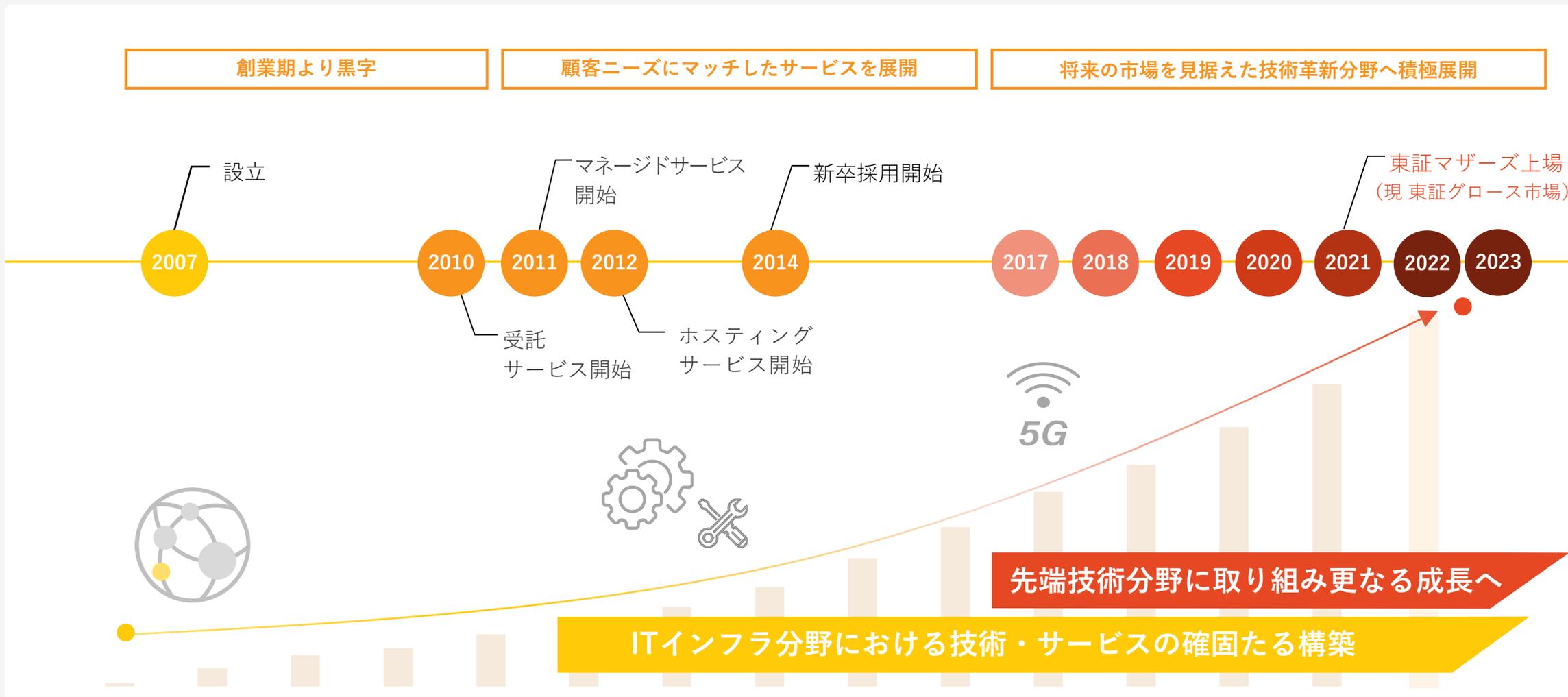
安藤 温

社外取締役

王子板紙（現：王子マテリア株式会社）の代表取締役社長、王子製紙株式会社の取締役専務執行役員に従事し、2020年に当社、非常勤取締役に就任。企業経営者としての活躍をはじめ、豊富な経験と幅広い見識をもち、独立した客観的な立場から、経営判断の場における適切な助言及び提言を行っております。

事業沿革

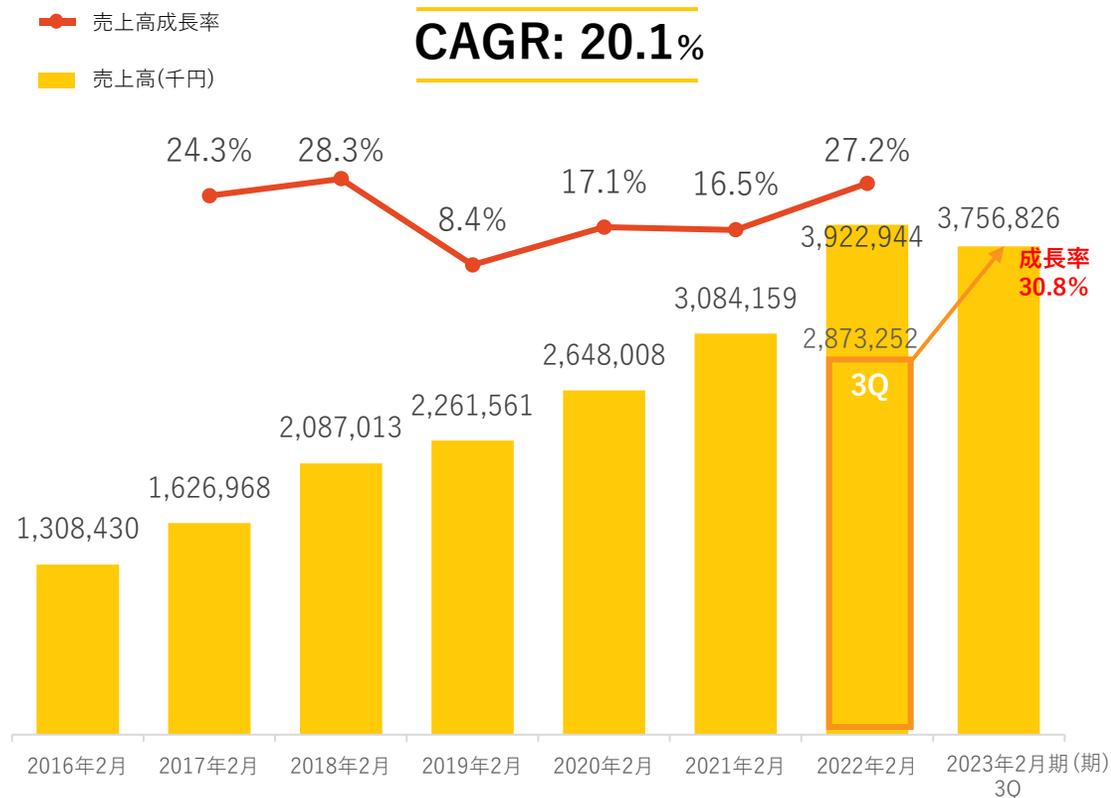
ネットワーク・インテグレーション事業を目的に創業



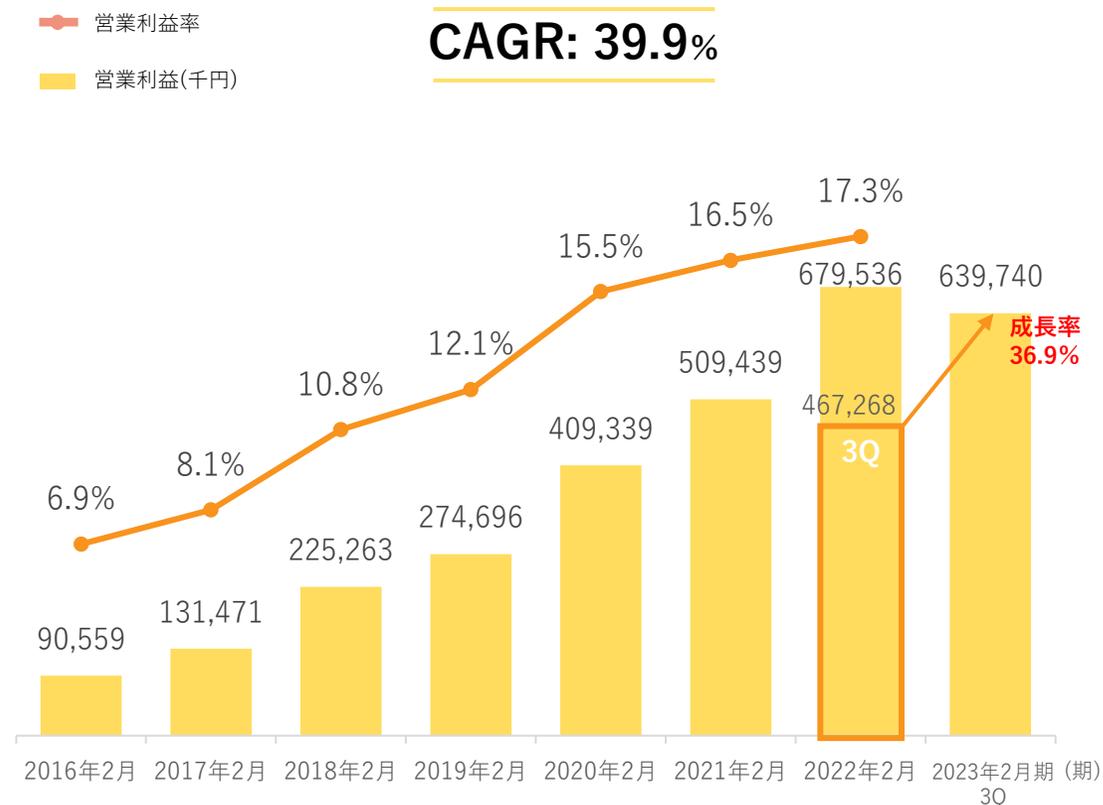
業績推移

✓ 2013年2月期より**10**期連続で増収増益

売上高および売上高成長率推移



営業利益および営業利益率推移



事業概要

Business Summary

Company Introduction

Biz Summary

Our Strength

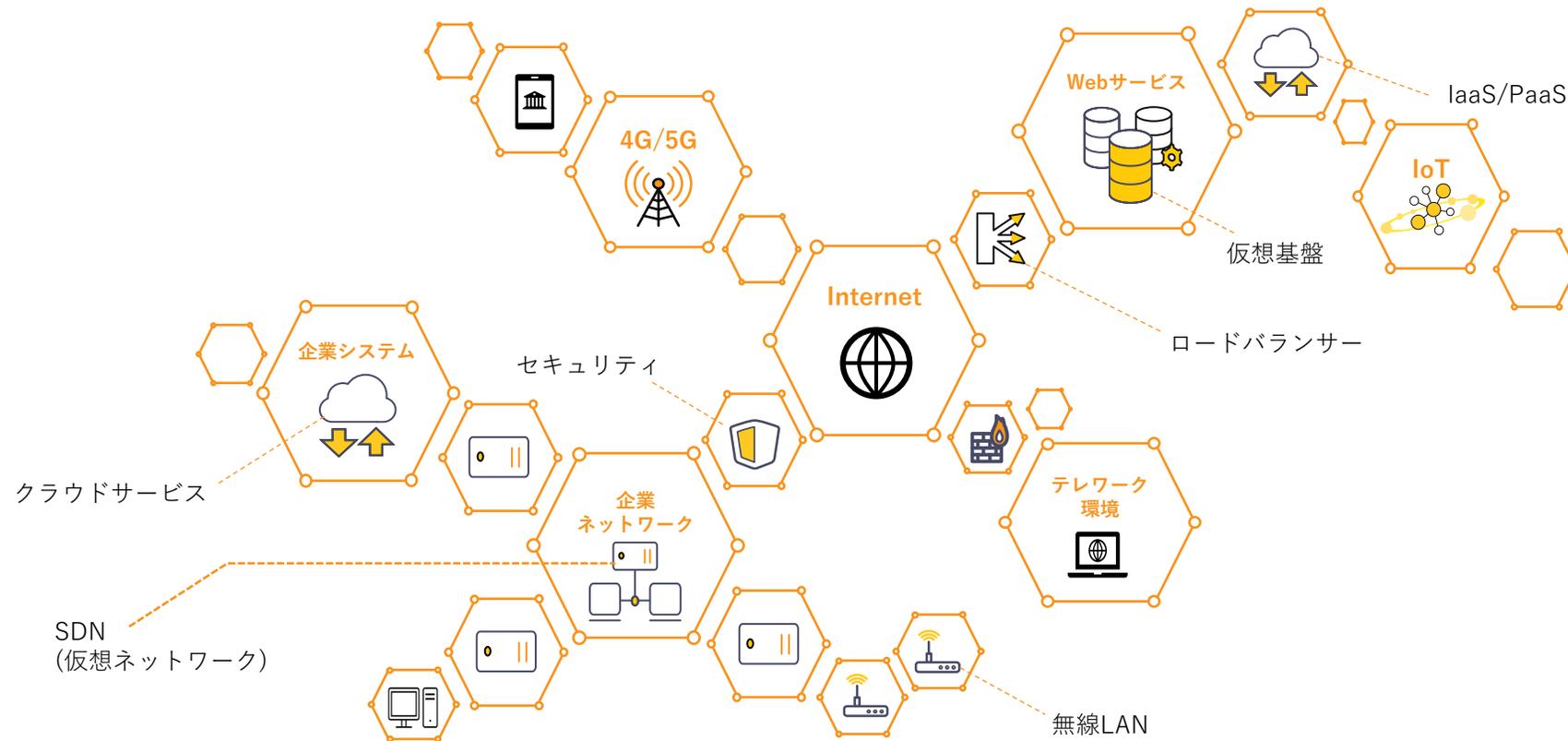
Market Trend

Growth Strategy

mid-term
management plan

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。

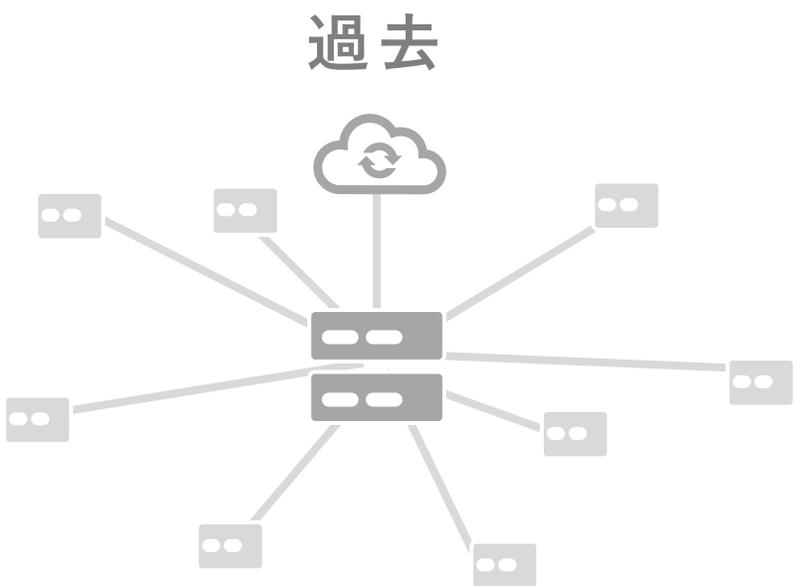
※仮想基盤：1つの物理機器上で、複数のホスト・OSを動作させる仕組み。

※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。

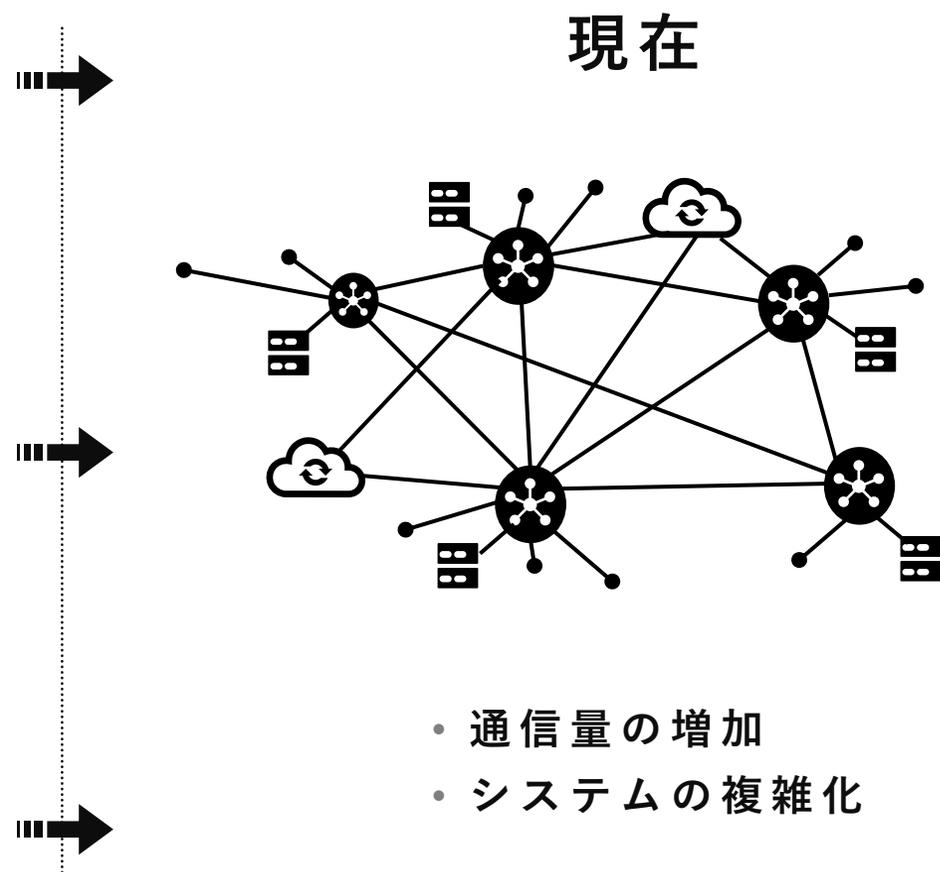
※セキュリティ：ファイアウォール、IPS/IDS、サンドボックス、Webフィルタリング、など。

事業領域/ ITインフラストラクチャのパラダイムシフト

- ・従来のITインフラストラクチャはシステムをデータセンターで一元管理したシンプルなシステム
 - ・IT技術の進化により、ITインフラストラクチャにおいても先端技術を取り入れシステムが複雑化
- ⇒ より専門性が高いサービスが必要な時代へシフト



- ・シンプルなシステム



- ・通信量の増加
- ・システムの複雑化

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



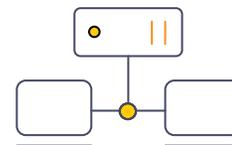
クラウド



セキュリティ



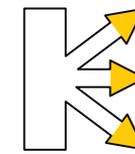
無線LAN



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

業務内容

コンサルティングから保守運用まで、
高度な顧客ニーズに応えるサービスと技術を提供

01 ITコンサルティング

ネットワーク、サーバーなどの運用や導入における課題をヒアリング、要件定義を行い、データセンター、サーバー集約化、仮想基盤への移行、ITコストの削減や、ネットワークセキュリティの改善などITインフラストラクチャ全般に関連するコンサルティングを提供。

02 マルチベンダー構築支援

マルチベンダーの多種多様な機器から構成される、ITインフラストラクチャ全般構築を支援。得意分野であるネットワークやサーバーの構築は勿論の事、近年需要が高い仮想化、ロードバランサーやセキュリティの構築にも対応。

03 マネージドサービス

ITインフラストラクチャ環境に関する運用管理、保守対応などの一連の業務を24h/365dで請け負うアウトソーシングサービス。ネットワークの基礎知識を有したエンジニア構成で、安全快適なITインフラストラクチャ環境の運用、お客様の運用負荷軽減を実現。

04 クラウド基盤導入支援 (AWS、Azure、GCPほか※)

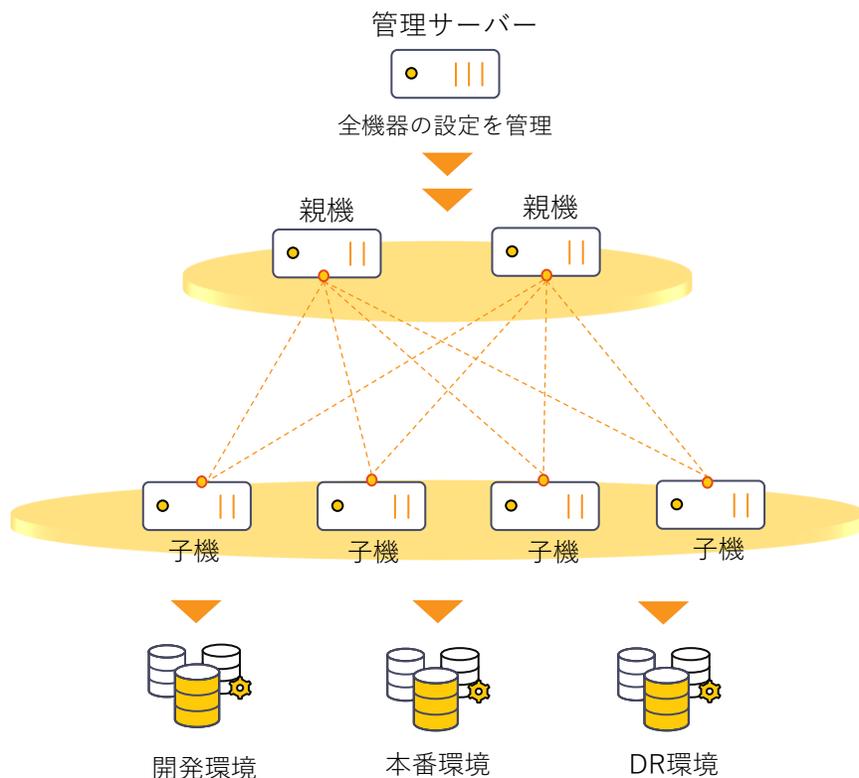
運用コスト、イニシャルコストがかかるオンプレミス環境から、クラウドサービスへの移行、各種検証、そして適切かつオンデマンドな運用設計を支援。

※代表的なクラウドコンピューティングサービス。
AWS : Amazon Web Service
Azure : Microsoft Azure
GCP : Google Cloud Platform

ネットワーク仮想化構築支援サービス導入事例

プライベートクラウド環境構築

金融機関向けネットワーク環境にて、従来のネットワークからSDNへ移行。SDN環境への物理・仮想サーバ収容の設計、構築を担当。



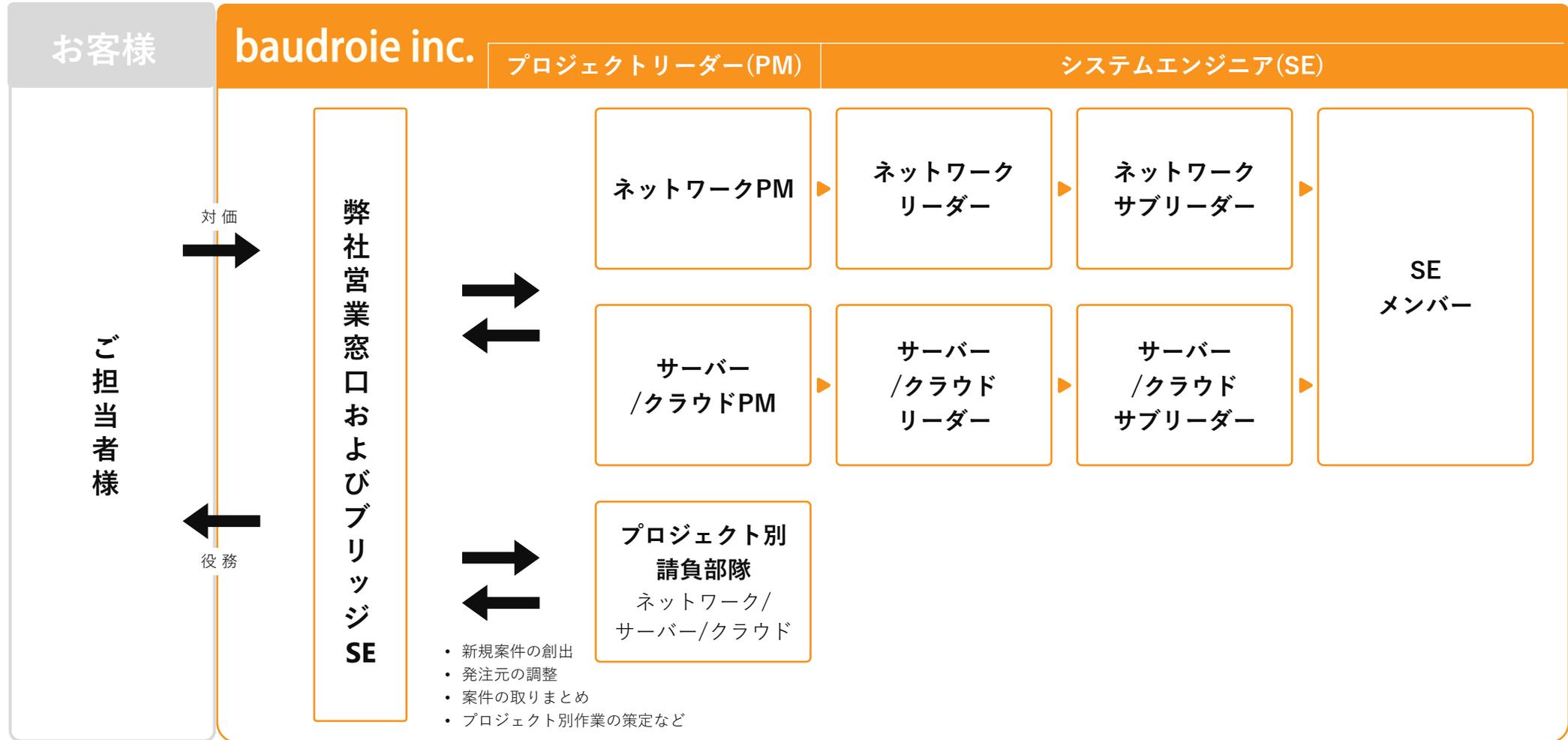
従来

従来型のネットワークでは、対象機器が100台あった場合、100台それぞれの機器にログインし、設定を入れる必要があった。拡張性が低く、運用工数が膨大であった。

サービス提供後

管理サーバが全てのネットワーク機器の設定をポリシー化、管理することにより、管理サーバから全ての機器の設定が可能に。複数のシステムの統合、拡張、変更などの運用工数が大幅に減少した。

事業系統図



※ブリッジSE：お客様先に常駐しフロント業務を行い、案件を弊社へ橋渡しする役割のエンジニア。

強みと特徴

Our Strength

Company Introduction

Biz Summary

Our Strength

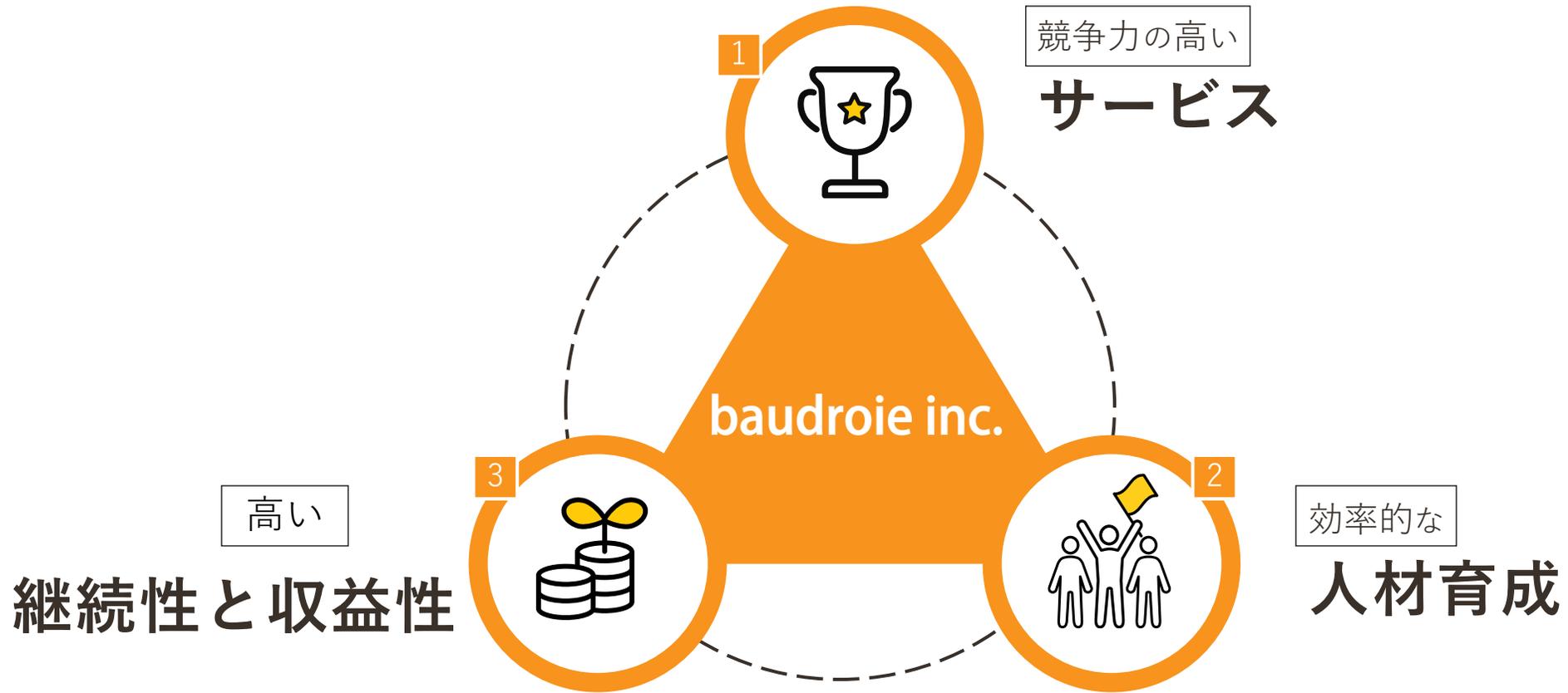
Market Trend

Growth Strategy

mid-term
management plan

強みと特徴

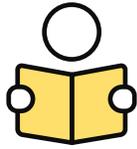
ITインフラ領域への専門特化で、競争力の高いサービス提供と効率的な人材育成が可能となり、ストック性の高い収益構造を確立出来る



1 競争力の高いサービス

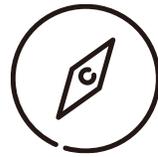
① ITインフラストラクチャ領域の高いスキルによって競争力の高いサービスを提供

付加価値の源泉



早期学習

限られた専門分野の集中的な研修と実務による早期育成から生まれる価格競争力



ナレッジの蓄積

専門分野の深い業務ナレッジが溜まり、過去の蓄積された経験で効率的な業務を実現

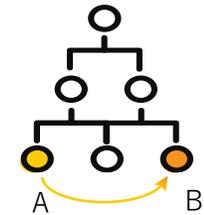


供給力

他の会社では専門分野であるため人材が限られているが、当社は機動力のある対応が可能

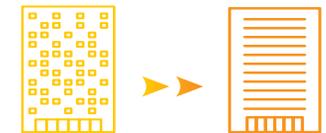
品質と実績をもとにプロジェクトを横展開

既存顧客の他部署へ展開



A部の実績をもとにB部から受注

モデルケースを展開



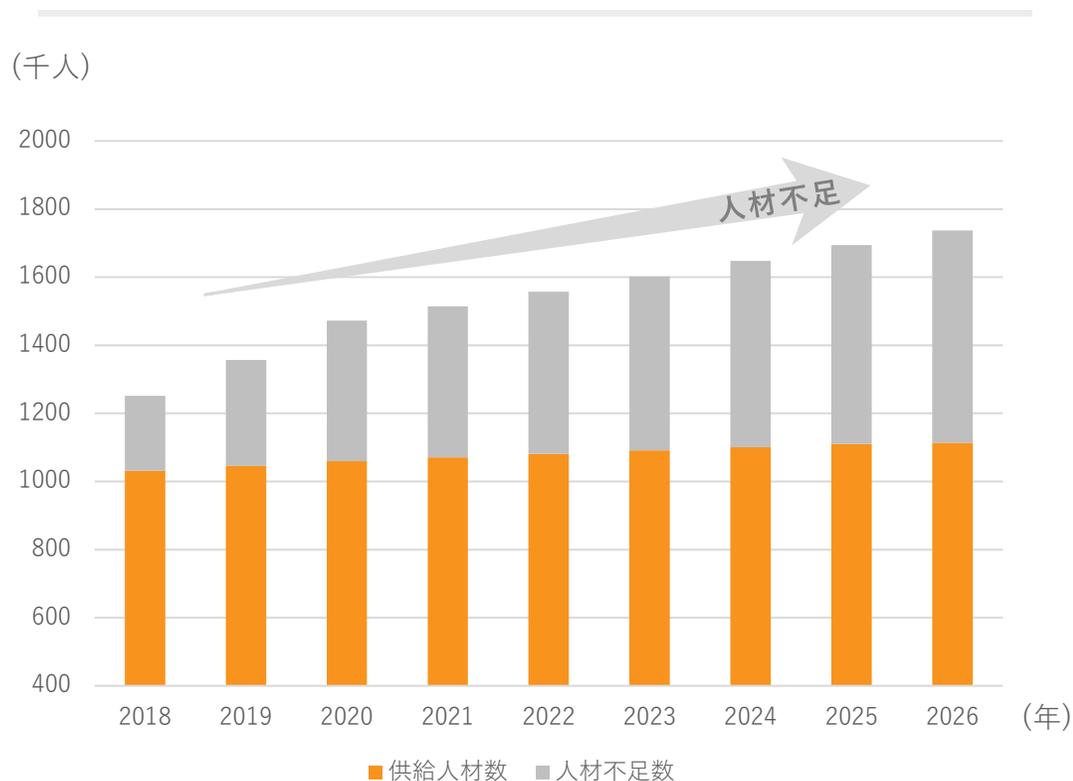
C
D
大手C社での実績が同業D社に派生

効率的な人材育成

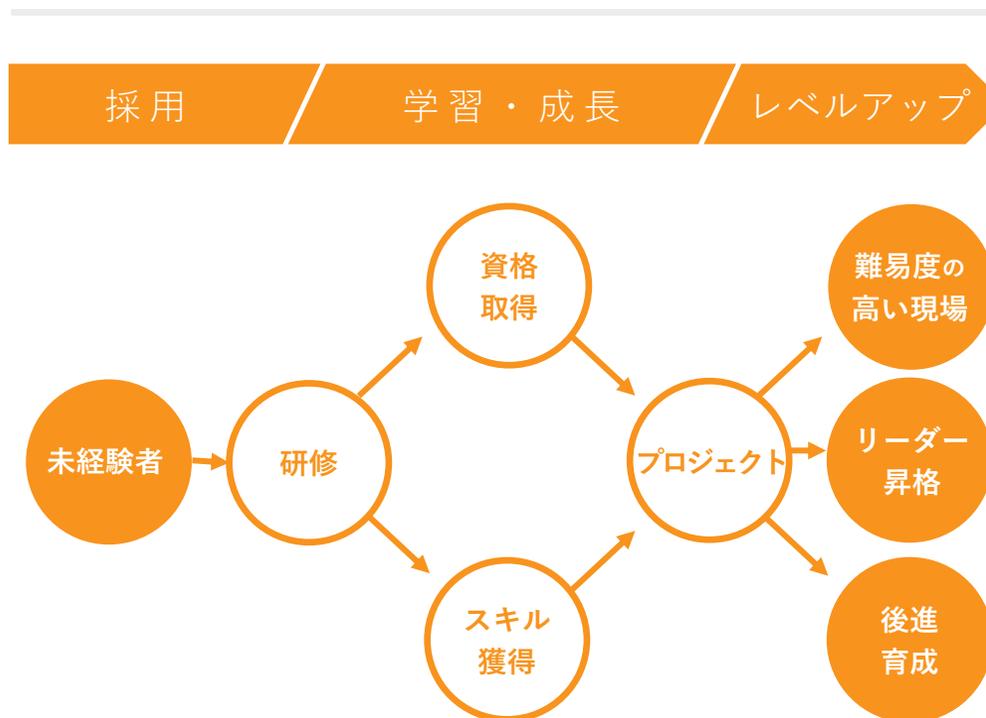
① 未経験から高度専門人材へ早期育成フローの仕組みを確立

人材確保が困難なエンジニアを自社で育成

エンジニアの需給推移・見通し



未経験者の早期育成フロー



※出典：我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備、IT人材需給に関する主な試算結果①（経済産業省）

2 ② 未経験から高度専門人材へ早期育成フローの仕組みを確立

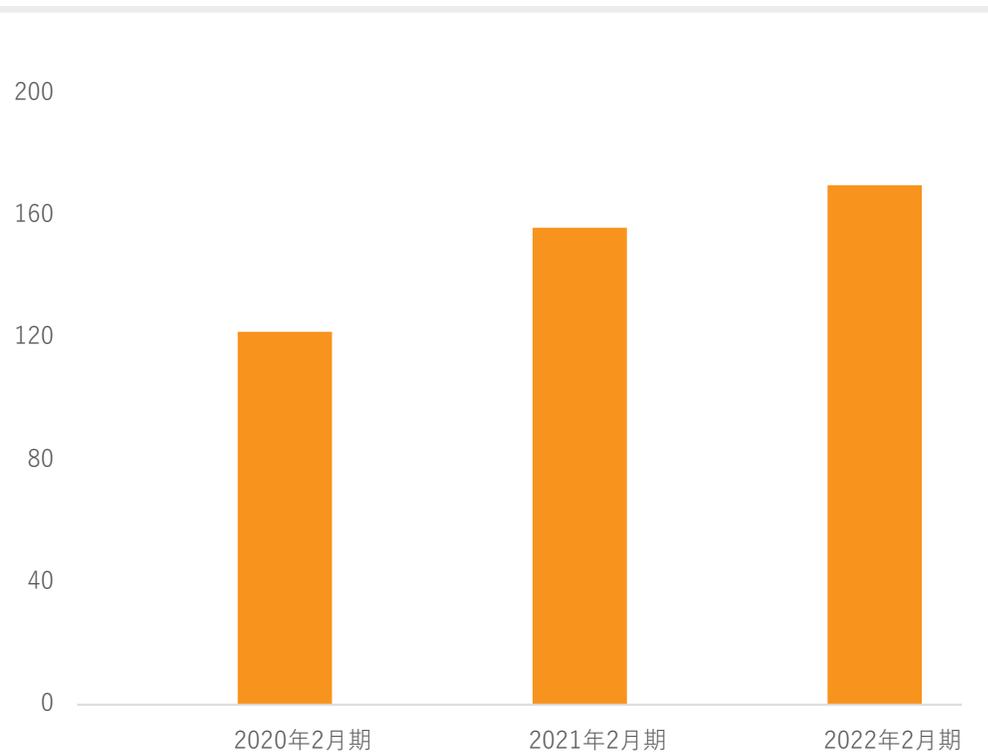
システム設計～先端技術プロジェクトマネジメント人材まで社内で育成



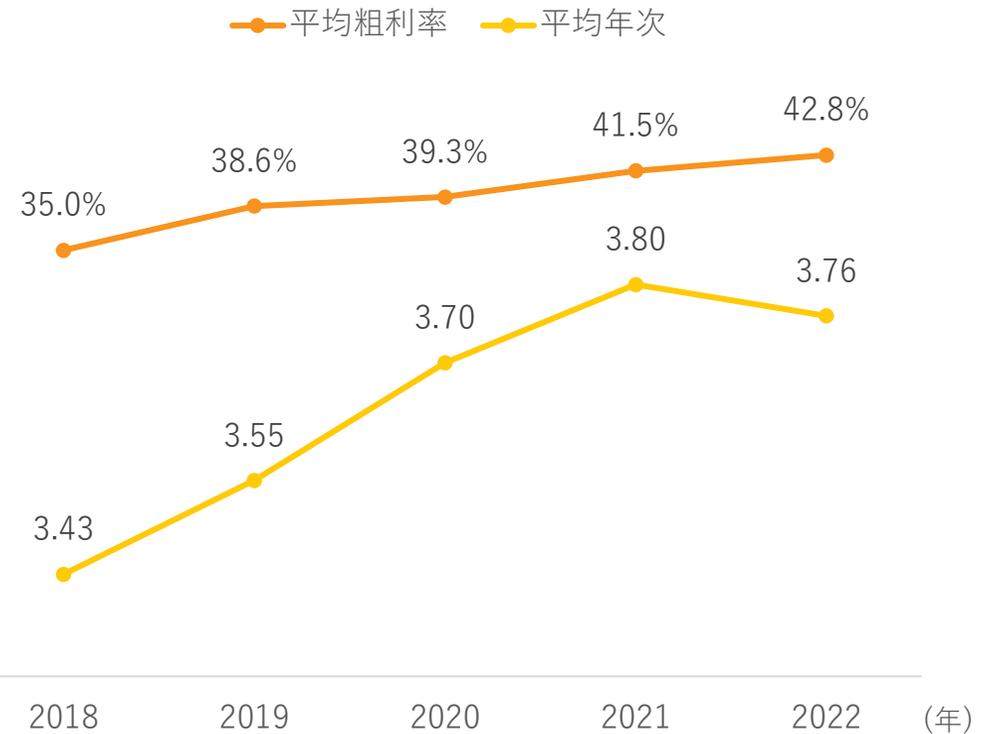
2 ③人材育成力を背景に、採算改善を伴った成長を実現

未経験者を効率的に育成し収益を拡大、粗利率は40%を突破

エンジニアの入社人数



平均年次と平均粗利率の推移

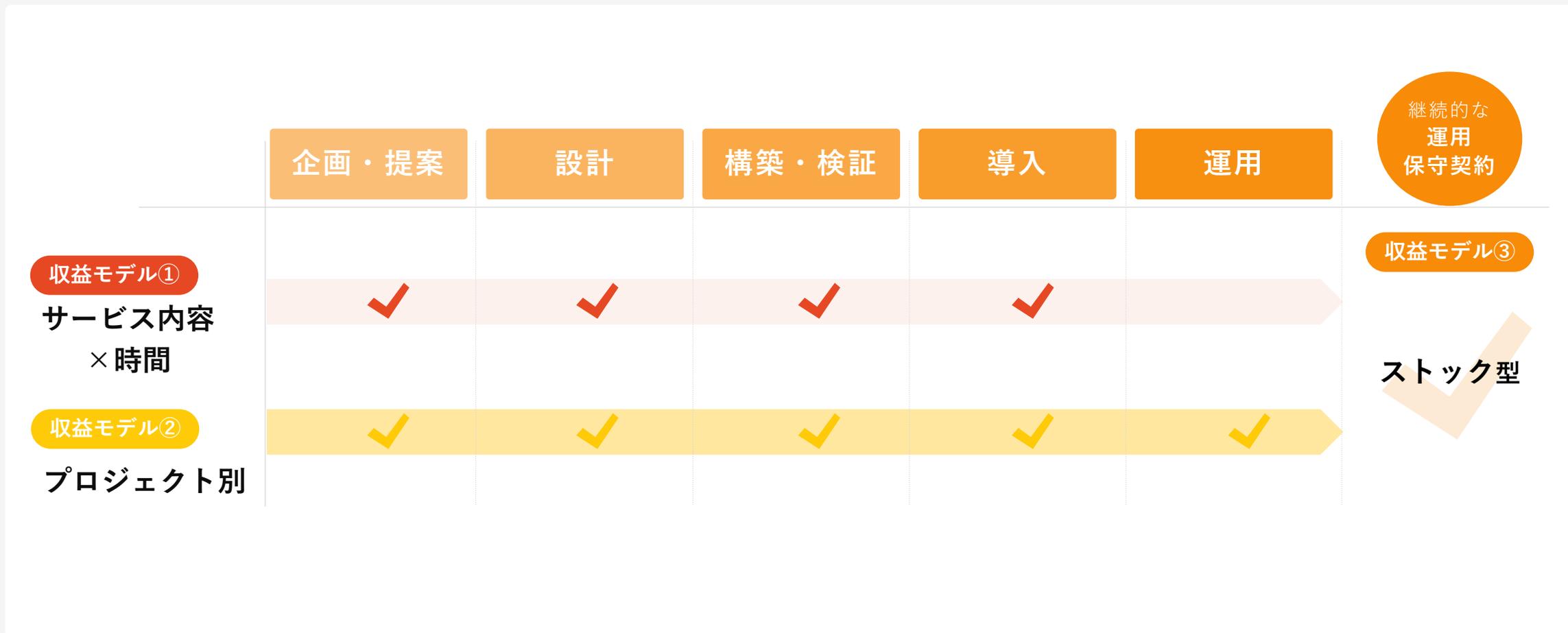


※本グラフの粗利率は、研修期間、ビジネスパートナーの売上及び売上原価を除いて算出しているため、有価証券報告書の売上総利益率とは異なります。

高い継続性と収益性

① 継続性の高いストックに繋がるビジネスへの展開

上流から下流工程をサービス内容×時間別・プロジェクト別で受注し、ストックビジネスへとつなげる

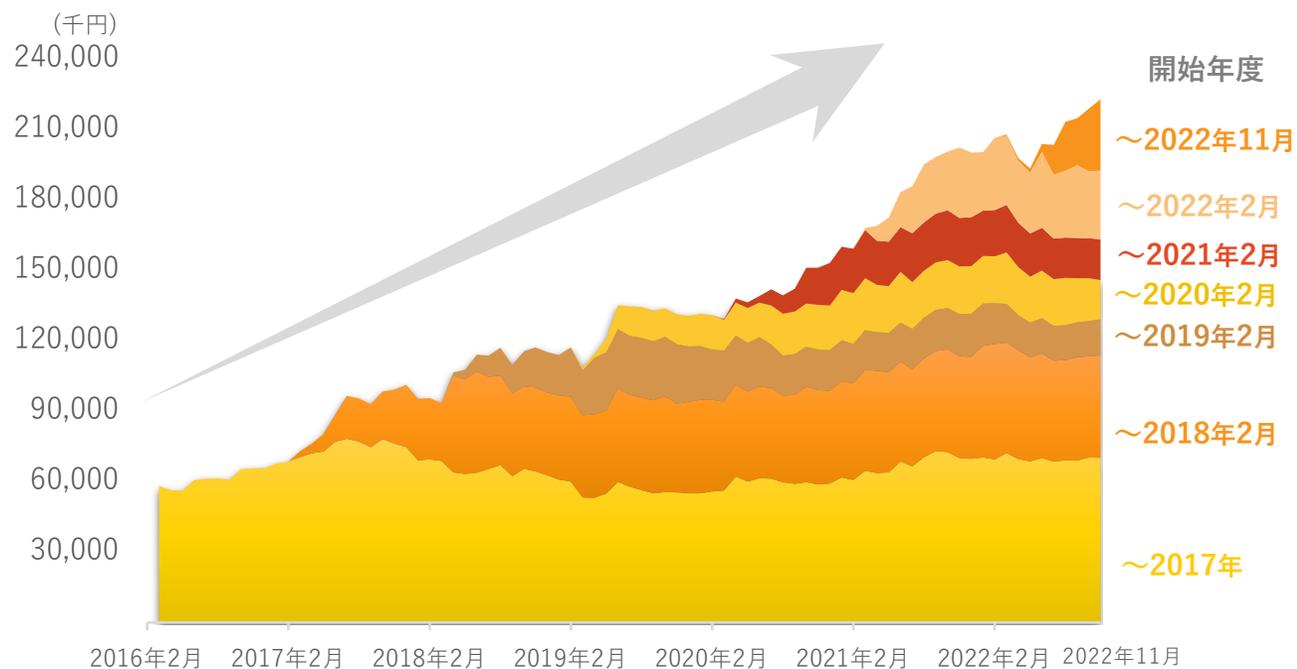


※タイムチャージ制はサービス内容×所要時間での請求、プロジェクト別は検収ごとの請求、ストック型は運用保守契約を月次報酬により売上請求

②ストック型売上の推移

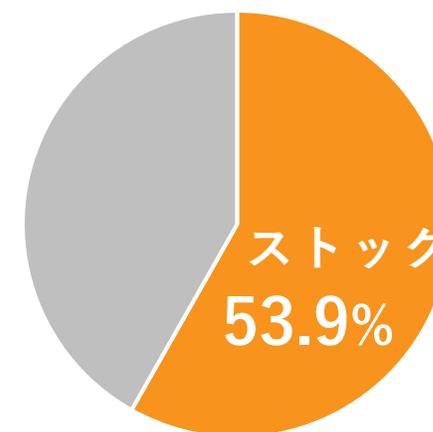
既存顧客から評価を得ることで、安定的にストックビジネスを拡大

開始年度別ストック型売上



ストック型売上の割合

2023年2月期 3Q

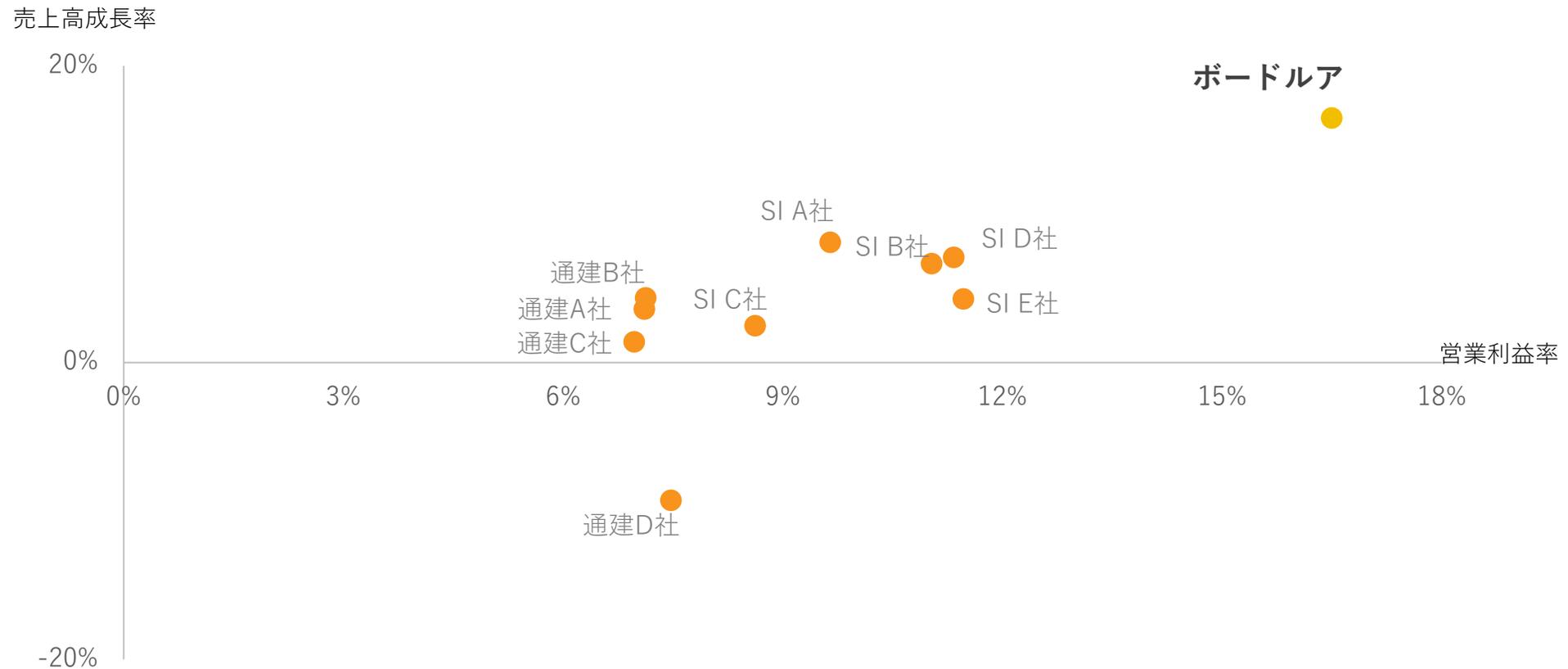


ストック型売上 1,874,884 千円

③ 高い利益率と成長率を達成

継続的な経営努力によって利益率の上昇と持続的な成長を実現

営業利益率と売上高成長率



※国内市場上場会社かつ、時価総額2,000億円以上の通建業者、システム会社を選出。直近本決算実績より作成。

市場動向

Market Trend

Company Introduction

Biz Summary

Our Strength

Market Trend

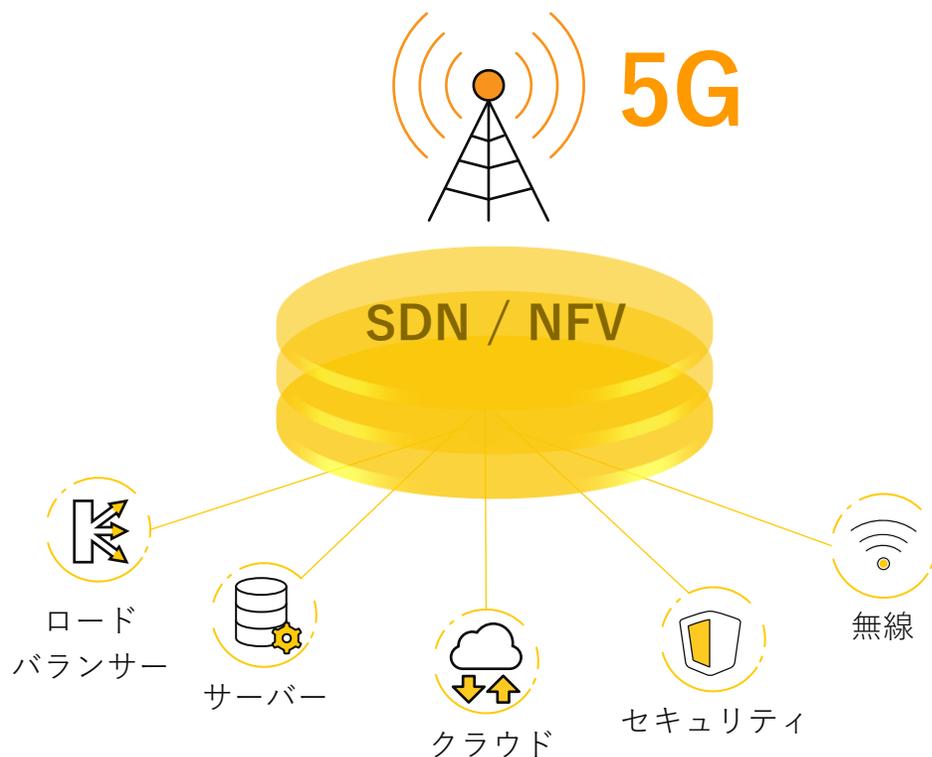
Growth Strategy

mid-term
management plan

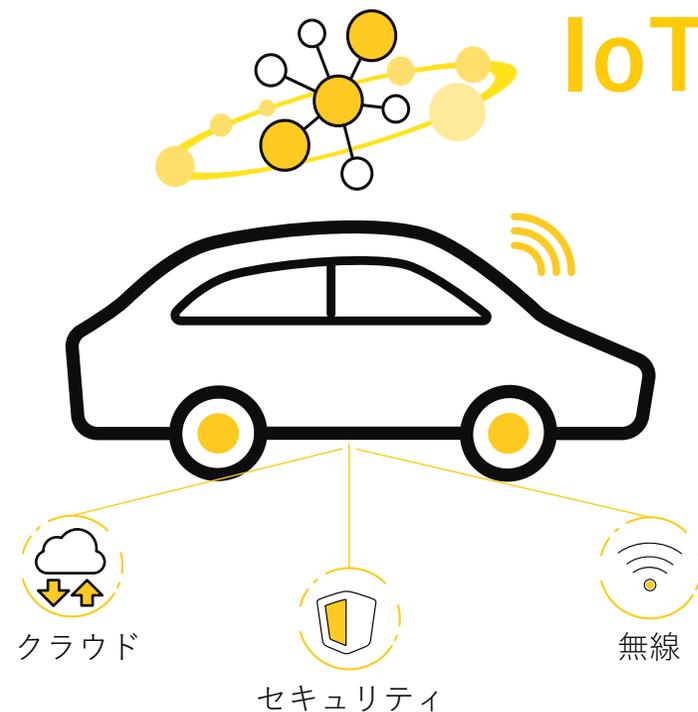
関連市場の動向

5G/IoTの普及を背景に、ネットワーク仮想化、クラウド、セキュリティ、ワイヤレス接続技術、ロードバランサー市場の益々の拡大が見込まれる

通信制御の革新



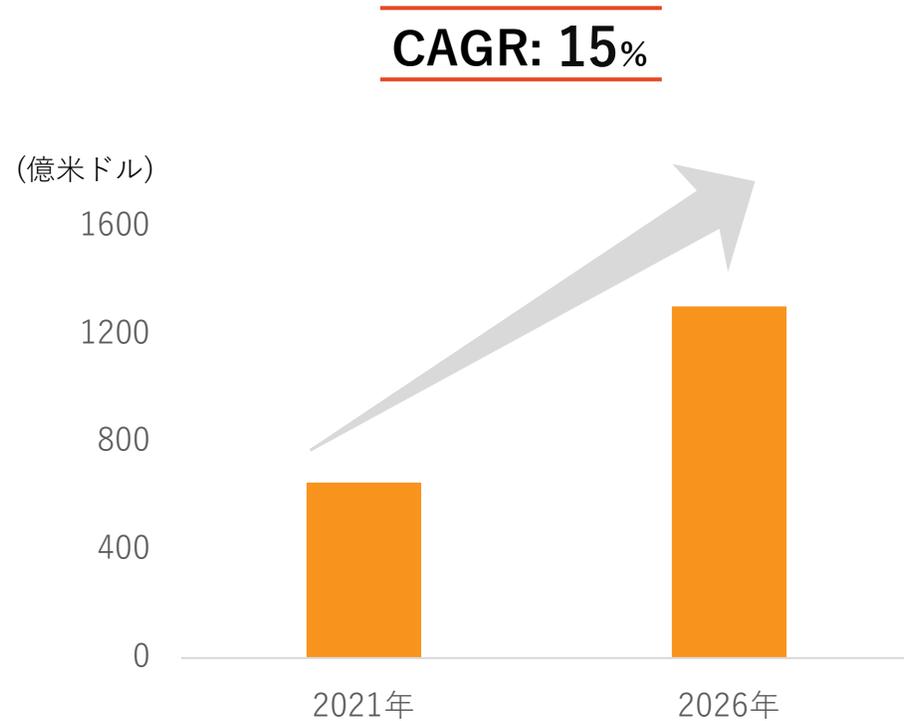
デバイスと通信量の増大



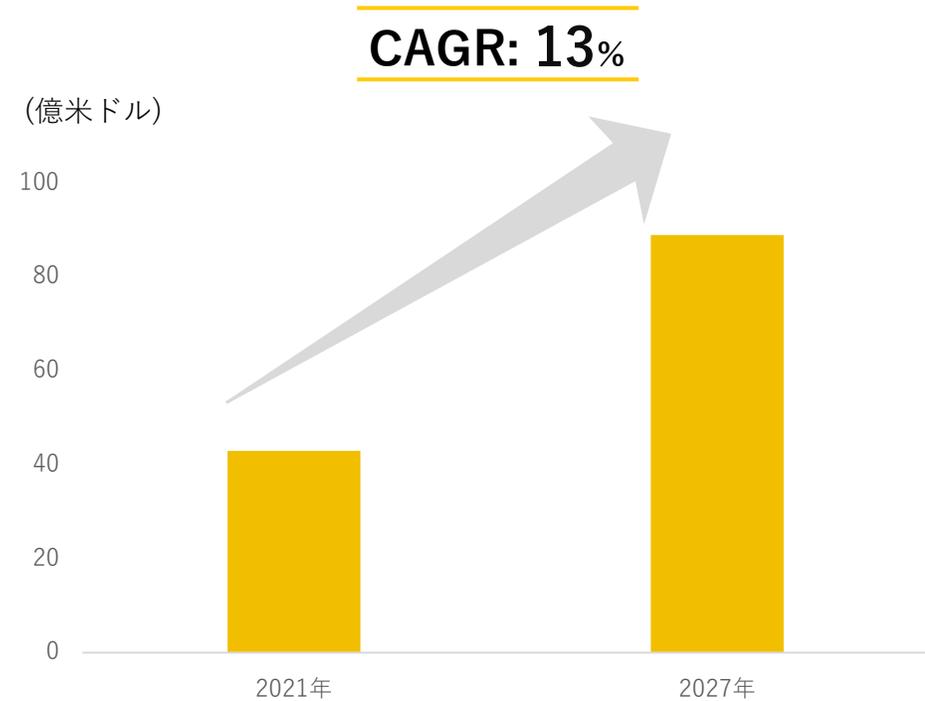
ワイヤレス、ロードバランサー市場

ワイヤレス市場とロードバランサー市場は大幅な成長が見込まれる

ワイヤレス接続の世界市場



ロードバランサー（負荷分散装置）の世界市場



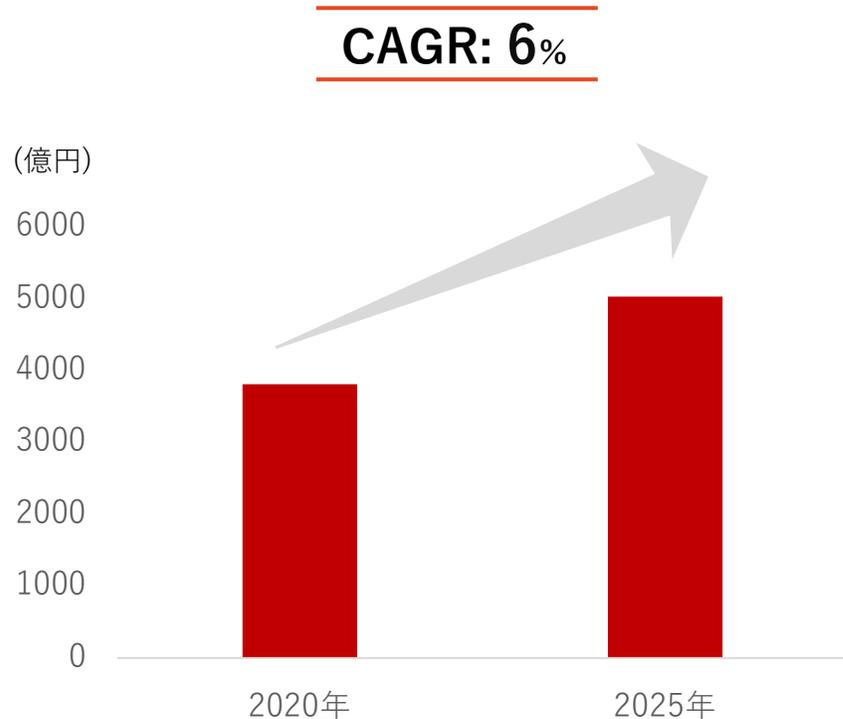
※出典：BCC Research「世界のワイヤレス接続市場」（株式会社グローバルインフォメーション）

※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）

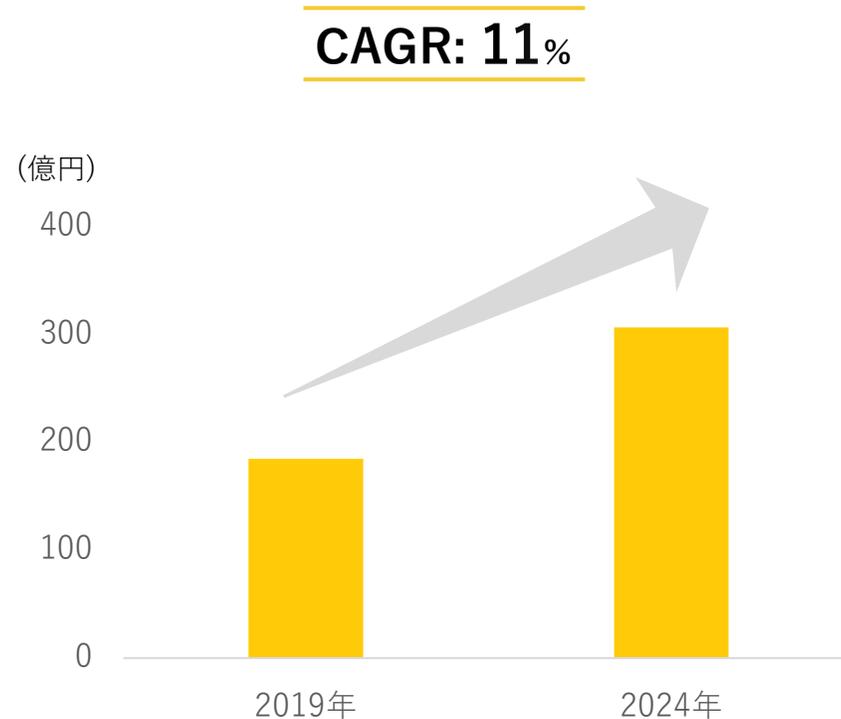
国内情報セキュリティ市場の動向

セキュリティ市場はIoT普及がカタリスト

情報セキュリティ製品市場規模推移と予想



標的型サイバー攻撃製品対策市場規模推移と予想



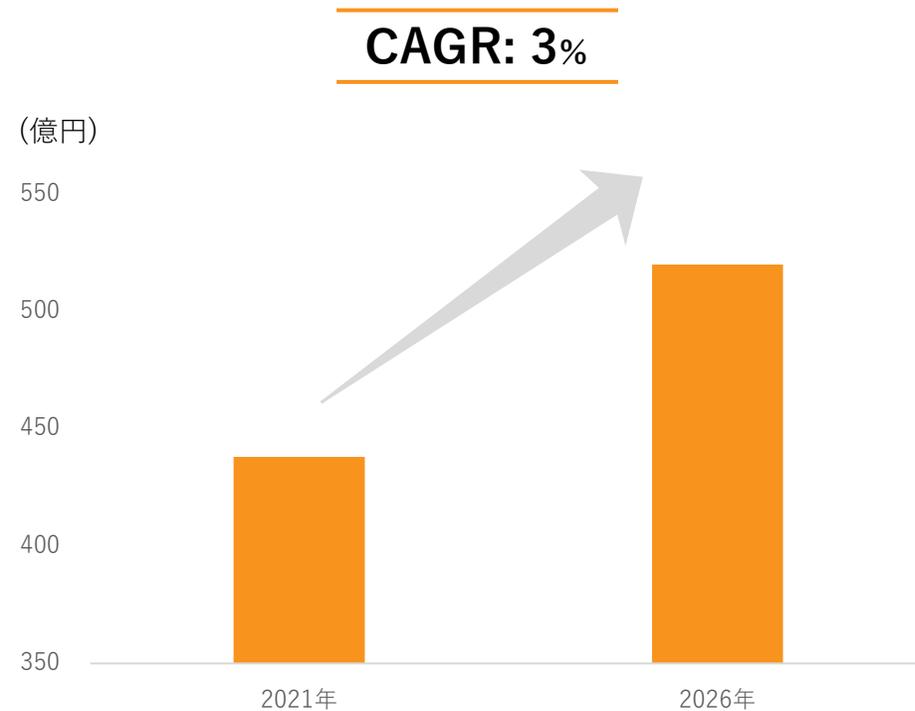
※出典：IDC Japanプレスリリース「2020年下半期 国内情報セキュリティ市場予測を発表」（2021年5月27日）

※出典：IDC Japanプレスリリース「国内標的型サイバー攻撃対策市場規模予測を発表」（2020年9月23日）

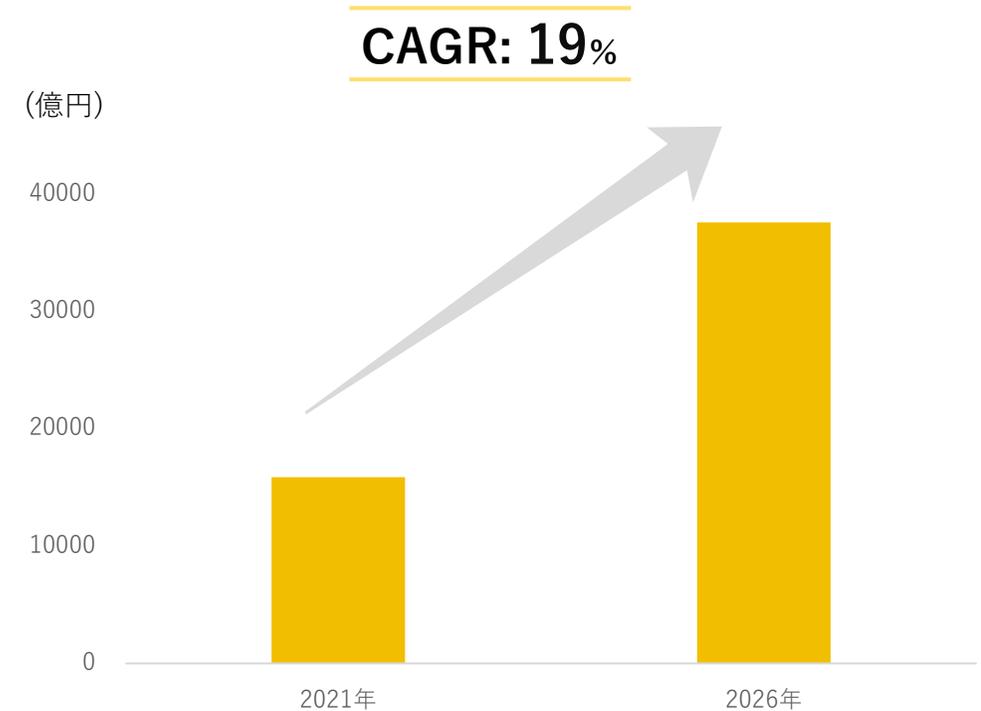
国内ネットワーク仮想化/クラウド市場の動向

SDN市場とクラウド市場は堅調な成長が見込まれる

国内ネットワーク仮想化／自動化市場規模推移と予想



国内パブリッククラウドサービス市場規模推移と予想



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)

※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3月31日)

成長戦略

Growth Strategy

Company Introduction

Biz Summary

Our Strength

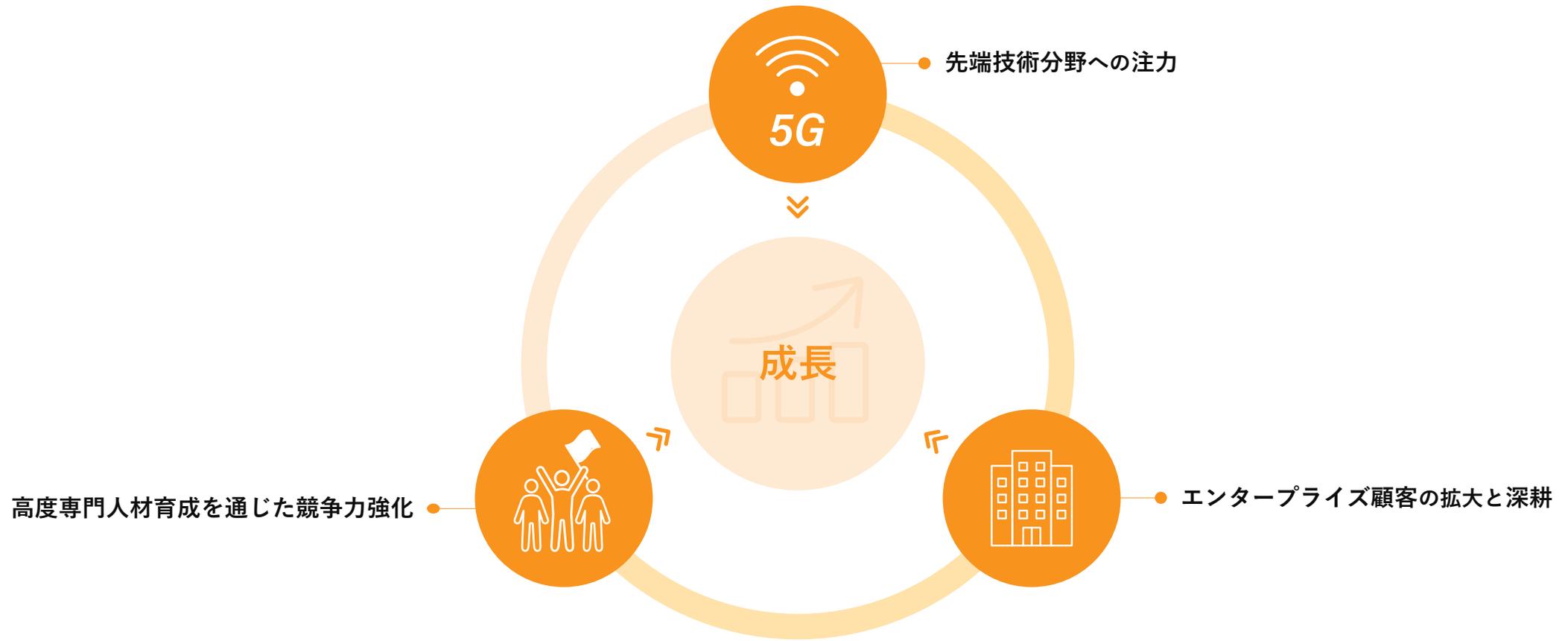
Market Trend

Growth Strategy

mid-term
management plan

成長戦略

先端技術分野の市場成長を好機としてとらえ、
人材育成とエンタープライズ顧客※の深耕により更なる成長を実現

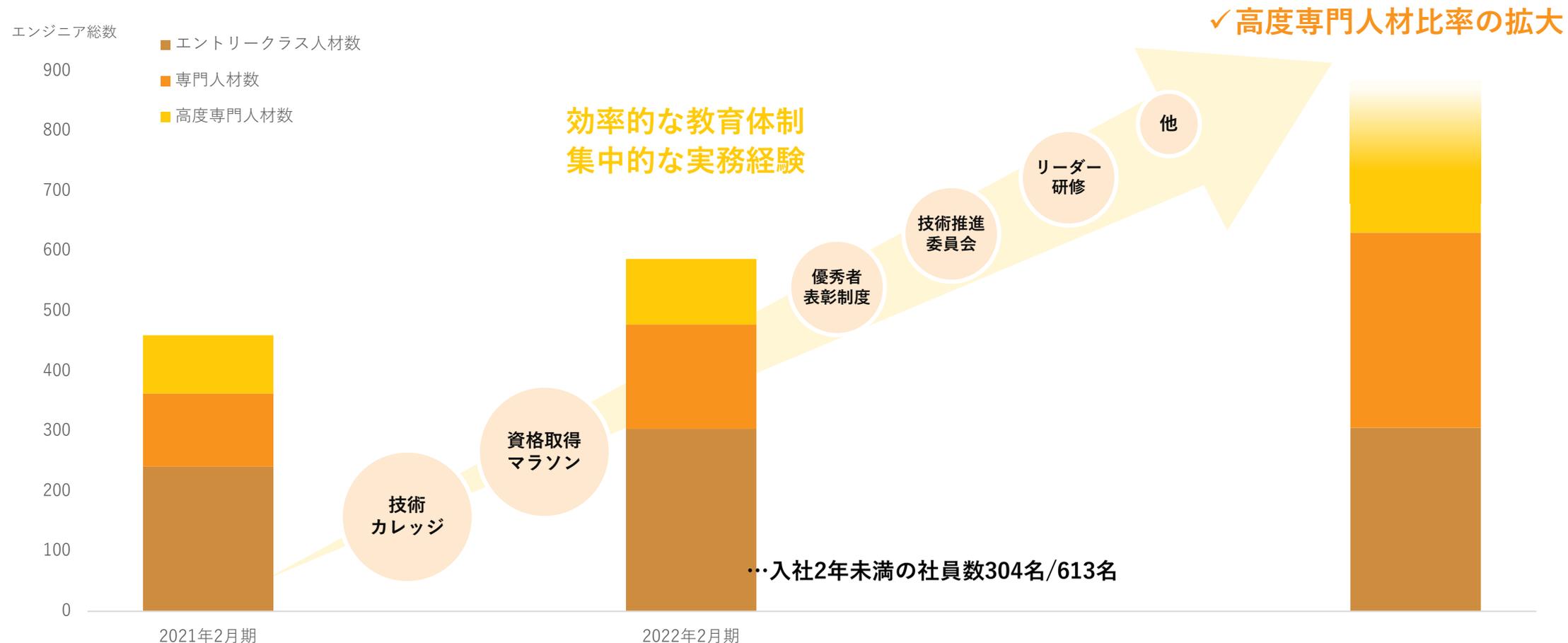


※ 日経225、日経400、日経500いずれかの採用企業または売上500億円以上の企業をエンタープライズ顧客として定義

①高度専門人材育成を通じた競争力強化

高度専門人材の育成カリキュラムを完備

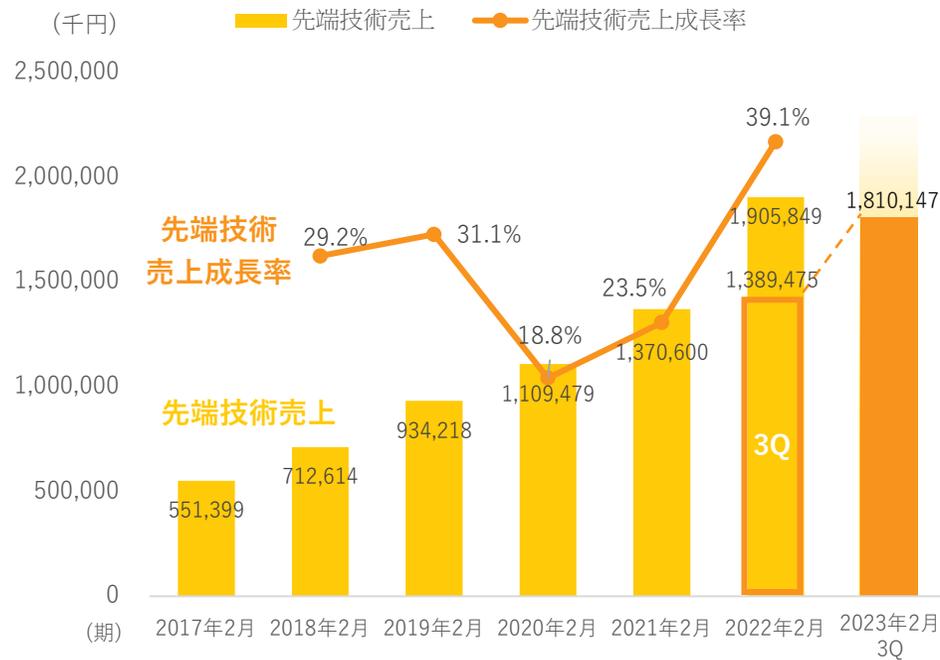
多数在籍の成長余地の大きいエントリークラスの育成を継続し、競争力のあるサービスを一段と提供する



②先端技術分野売上

従来型ITインフラのみならず、先端技術分野に重点を置き、積極受注を行う

先端技術サービスの売上推移



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 ※6 売上比率
ワイヤレス (グローバル市場) 1,306億米ドル (2026年)※1	15%	16% ↑0p
ロードバランサー (グローバル市場) 89億米ドル (2027年)※2	13%	21% ↑2p
ネットワーク 仮想化 (国内市場) 468億円 (2026年)※3	3%	11% ↑1p
クラウド (国内市場) 3.8兆円 (2026年)※4	19%	28% ↑1p
セキュリティ (国内市場) 5,033億円 (2025年)※5	6%	14% ↑0p

※ 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。

※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3月31日)

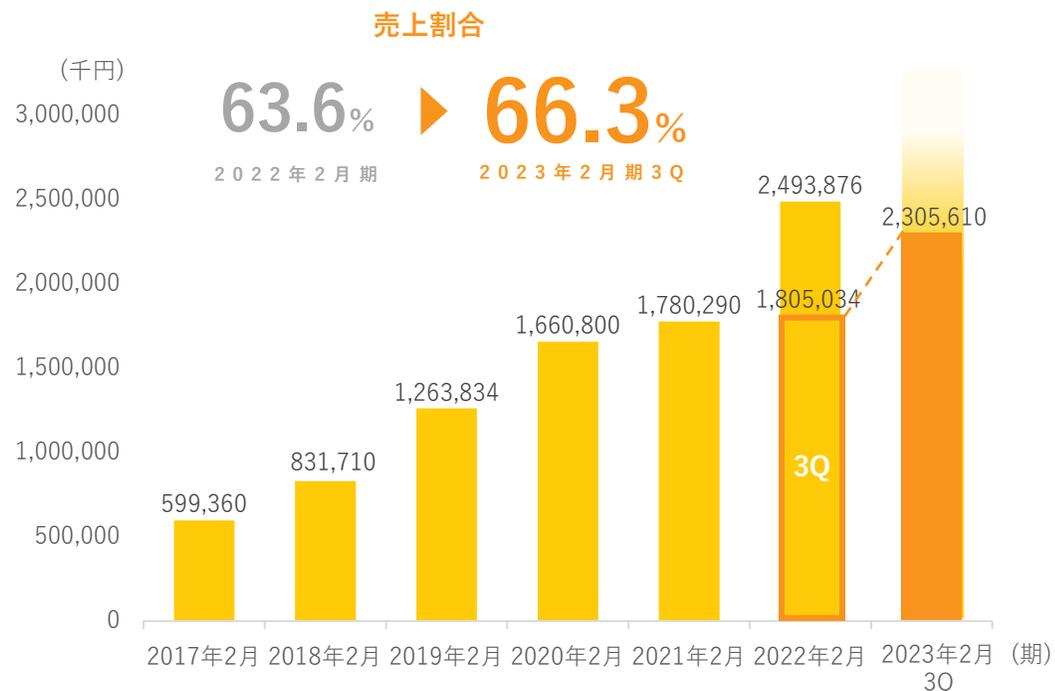
※5 出典：IDC Japanプレスリリース「2020年下半期 国内情報セキュリティ市場予測を発表」(2021年5月27日)

※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

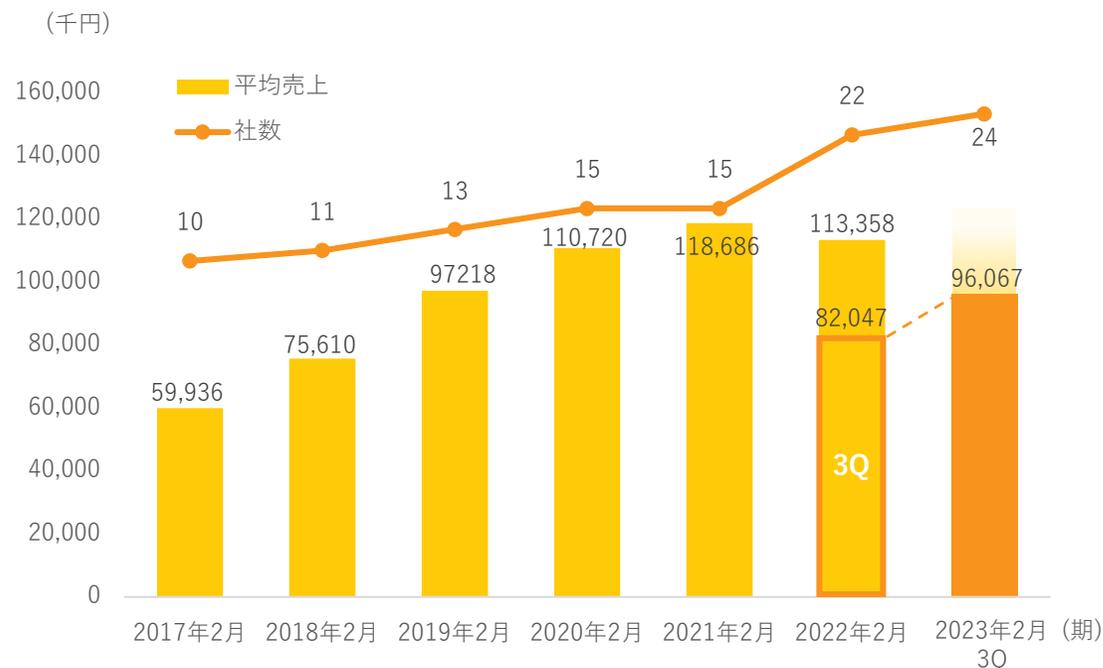
③エンタープライズ顧客の拡大と深耕

実績を武器に大手事業者との取引を拡大させ、
案件規模の拡大とストックビジネスの積み上げを図る

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

主要KPI

主要KPIを重視し利益成長を実現



ネットワーク分野の**フロントランナー**として突出した**ポジショニング**へ

事業拡大のためのM&Aを積極的に展開



主要リスクへの対策

当社の事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項の一部は以下の通りです。

リスク

対応策

人材の確保 育成について

当社が今後事業の拡大を図るためには、優秀な人材の確保及び育成が必須となります。当社は、積極的に人材の採用及び育成を進めております。
しかしながら、人材採用及び育成等が計画どおり進まない場合、大量離職が発生した場合等には、必要な人材を確保することが困難となり、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

採用活動を強化するほか、人事評価の適正性の確保、福利厚生制度の拡充、入社後の研修等の充実に努めております。

特定顧客への依存

当社の売上高上位3社に対する売上高は2022年2月期において、売上高全体の30.8%を占めております。現在まで、長期にわたり取引を維持しており、今後も継続的かつ安定的に取引を行っていく方針であります。何らかの事情によりこれら特定顧客において事業方針の変更等がなされた場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

他の顧客との取引額の拡大を図り、特定顧客への依存割合の低減に努めております。

IT投資環境

顧客のIT投資は経済情勢や景気動向の影響を受ける傾向にあり、日本経済が低迷又は悪化した場合には、顧客のIT投資が減少するおそれがあり、その場合には当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。なお、2020年年初に顕在化した新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大による影響から景気の先行きの不透明感が増しており、今後、企業のIT投資への抑制が進んだ場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

先端のIT技術の取り込みや、安定収益の基盤となるストック型売上の確保に努めております。

※当社の認識する上記以外のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照下さい。

中期経営計画

mid-term management plan

Company Introduction

Biz Summary

Our Strength

Market Trend

Growth Strategy

mid-term
management plan

Beyond 100

2026年2月期に
売上高100億円を超える
中期経営計画を策定

KGI

成長目標

-2026年2月期まで-

売上
+30%
年率 ↑

営業利益
+30%
年率 ↑

到達目標

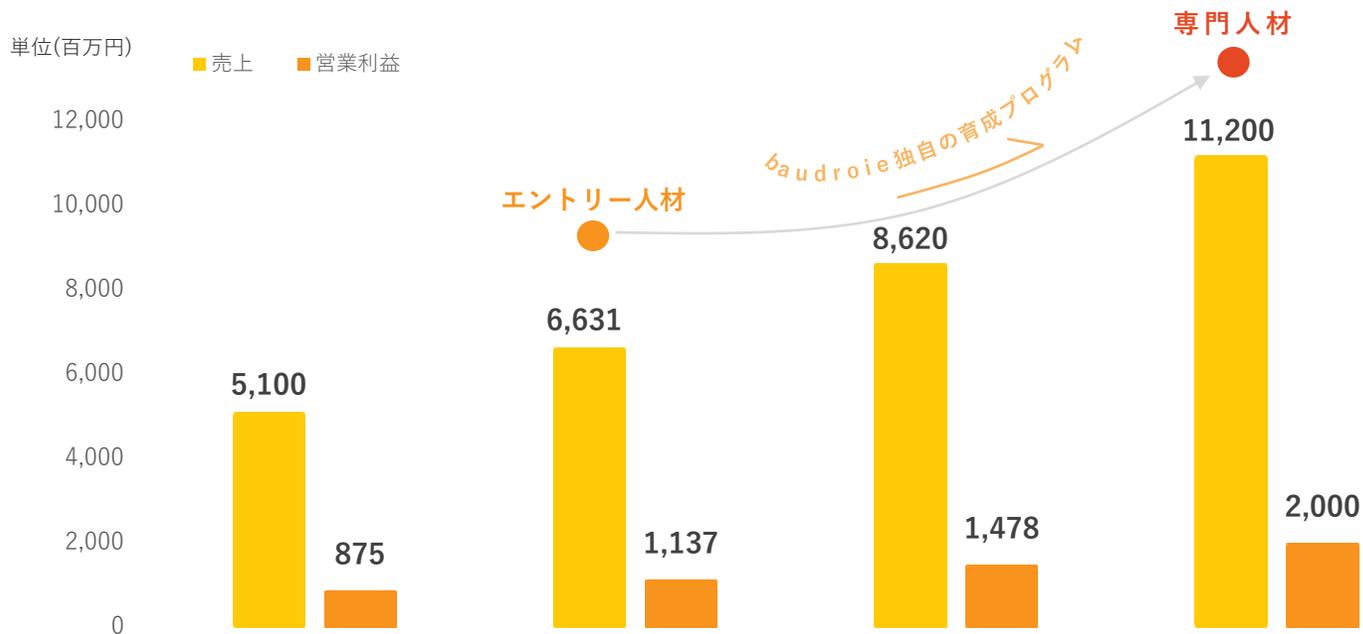
-2026年2月期-

売上
112 億円

営業利益
20 億円

中期経営計画 2026年2月期

今期進捗は良好だが、まずは今期の予想数字から計画
上回りながら更新を目指す



✓ 人材の成長により、先端技術分野、
エンタープライズ顧客への注力が加速
中期経営計画の達成と、更新を目指す

✓ 2026年2月期以降も高い利益成長を実現
していくため、M&Aも実施
売上高への影響は一部あるが、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

	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期	
高度専門人材	134人	164人	220人	295人	高度専門人材、専門人材を育成し 上記人材割合を増やしていくことにより 業績達成を見込む
専門人材	245人	335人	405人	450人	

ビジネスモデル×ESG

ITインフラストラクチャ事業を軸に、創業時から積み上げてきた人材教育の強みをIT社会へ還元

baudroieビジネスモデル

ITインフラストラクチャ特化事業

多様な人材の採用

ゼロからの教育

高度専門人材の育成

事業価値



IT社会への還元

IT社会発展への寄与

IT人材受給ギャップ^(※1)の解消

→先端IT人材^(※1)受給ギャップの解消

社会価値

一人ひとりが自律的なキャリア形成に取り組み、IT社会への価値提供・発展に寄与するIT人材へ

※1 出典：我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備、IT人材需給に関する主な試算結果①（経済産業省）

人的資本経営 人材育成

コンセプト/基本方針

- ・創業からITインフラストラクチャのみに特化してきたため、**未経験からの育成**の土壌(研修カリキュラム、配属)を整備
- ・計画的な採用、育成により専門人材・高度専門人材割合を着実に増加させる

採用



人材育成

- ・未経験(新卒・第2新卒)採用中心、文理不問
- ・求人媒体、ダイレクトリクルーティング、採用イベント
人材紹介等、複数の採用手法を効率的に活用

- ・社員の成長意欲を高め、自発的な研修参加、資格取得を促す
社風・制度を創業時より形成

	22年2月期	23年2月期3Q時点
先行投資人材人数(※1)	304名	310名

	22年2月期	23年2月期3Q時点
先行投資人材一人当たりの研修時間	114.5時間	107時間
先行投資人材一人当たりの研修費用	213,101円	174,645円
CCNP資格取得率(※2)	90.9%	95.1%
ボードルアカレッジ参加(※3)	83.1%	93.2%

※1：入社1～2年目の社員 ※2：入社3年目社員、CCNP1科目以上の取得率 ※3：入社3年目社員のCCNPカレッジ参加率

人的資本経営 強化への取り組み

- メンター制度
- 部長面談、キャリア面談
- レクリエーション実施(月1回以上)
- 社員総会、忘年会、社員旅行等、社内イベントの充実
- 平均有給取得日数9.8日/年(2022年2月期)
- 平均残業時間10.7時間/月(2022年2月期)
- 育休取得者:男性4人/女性3人(2022年2月期)
- 自社株保有者数23人(2022年8月時点株主名簿記載)

エンゲージメントの向上

baudroie
人材資本経営

研修、育成
自己成長カルチャーの醸成

- 技術研修「ボードルアカレッジ」
資格取得のみに留まらない実務形式の研修
(CCNA/CCNP/サーバ/クラウド等多数のカリキュラム)
- CCNA研修
- 資格強化期間「資格マラソン」(年2回)
- 資格手当の付与、資格教材代・資格代補助
- 入社半年研修、2年目研修、リーダー研修、マネージャー研修
- 資格取得者、研修受講完了者表彰イベント
- 未来のIT社会を担う一般大学生向けの、IT知識の基礎となる
資格取得研修(合格者343名/2022年2月期実績)

成長戦略のまとめ

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
売上高	1,626,968	2,087,013	2,261,561	2,648,008	3,084,973	3,922,944
営業利益	131,471	230,012	274,696	409,339	509,439	679,536
経常利益	116,255	217,992	237,982	395,841	542,494	688,011
当期純利益	79,757	135,544	162,557	278,824	415,711	542,774
営業利益率(%)	8.1%	11.0%	12.1%	15.5%	16.5%	17.3%
経常利益率(%)	7.1%	10.4%	10.5%	14.9%	17.6%	17.5%
売上高成長率(%)	-	28.3%	8.4%	17.1%	16.5%	27.2%
営業利益成長率(%)	-	75.0%	19.4%	49.0%	24.5%	33.4%

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

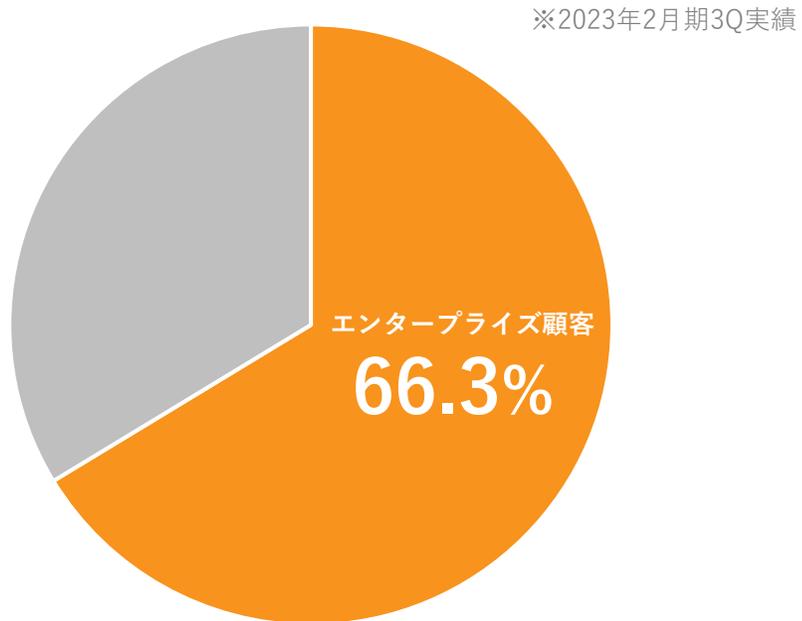


当社のように
専門性の高い企業
が求められている

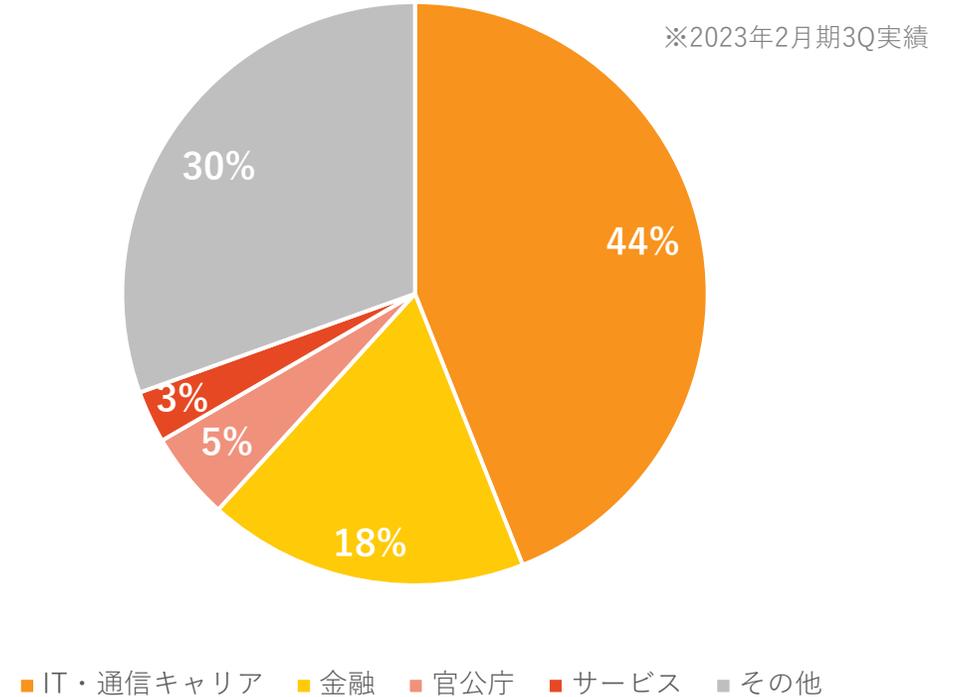
顧客構成

大手事業者向けが多く、業種構成は偏りが少ない

エンタープライズ顧客の売上構成



顧客業種別売上構成



ユニークなポジショニング

ニッチかつエキスパートなため、競合が参入しにくい

ITインフラストラクチャの
業務領域

事業会社

ニッチのため
社内部門を
育てにくい

ITインフラストラクチャの
技術領域

専門性が高いため
外部サービスを利用
した方が低コスト

競合他社

対象領域が狭く
インフラ部隊を
拡大させにくい

システム開発会社
または工事業者にとっては
各々の専門分野からは
外れる

baudroie inc.

専門特化型サービス
による需要獲得

専門人材の育成
による高い競争力

専門人材・高度専門人材の当社における定義

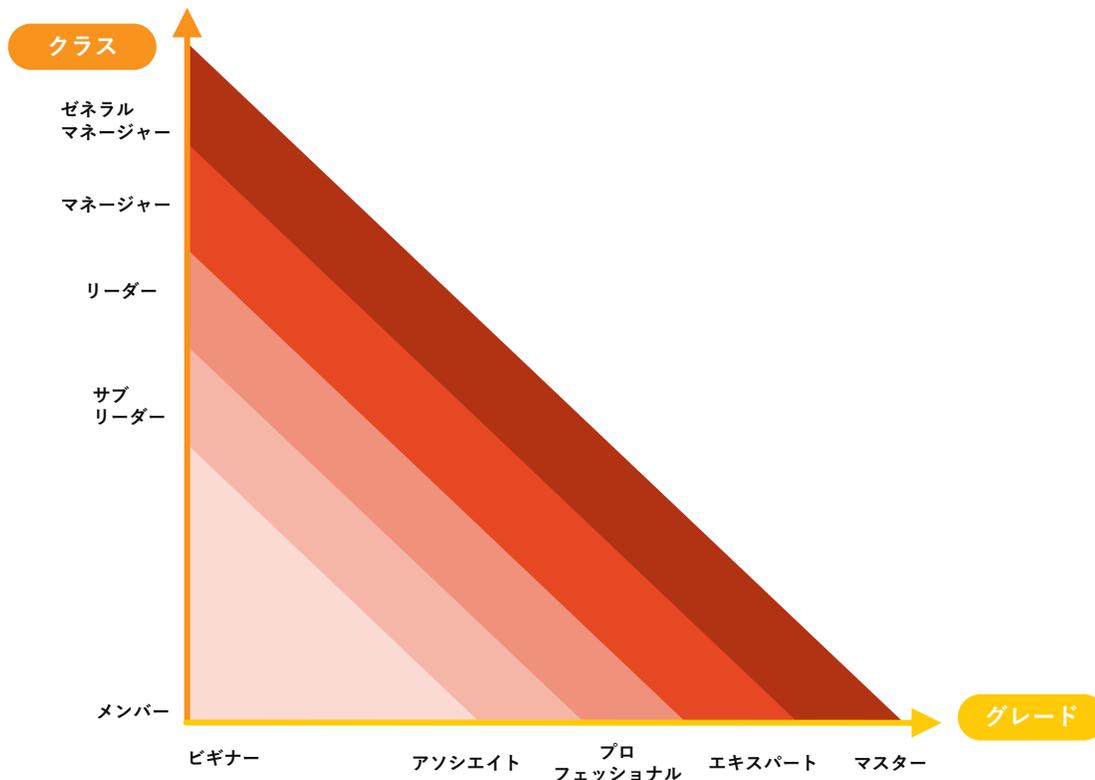
高度専門人材

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）

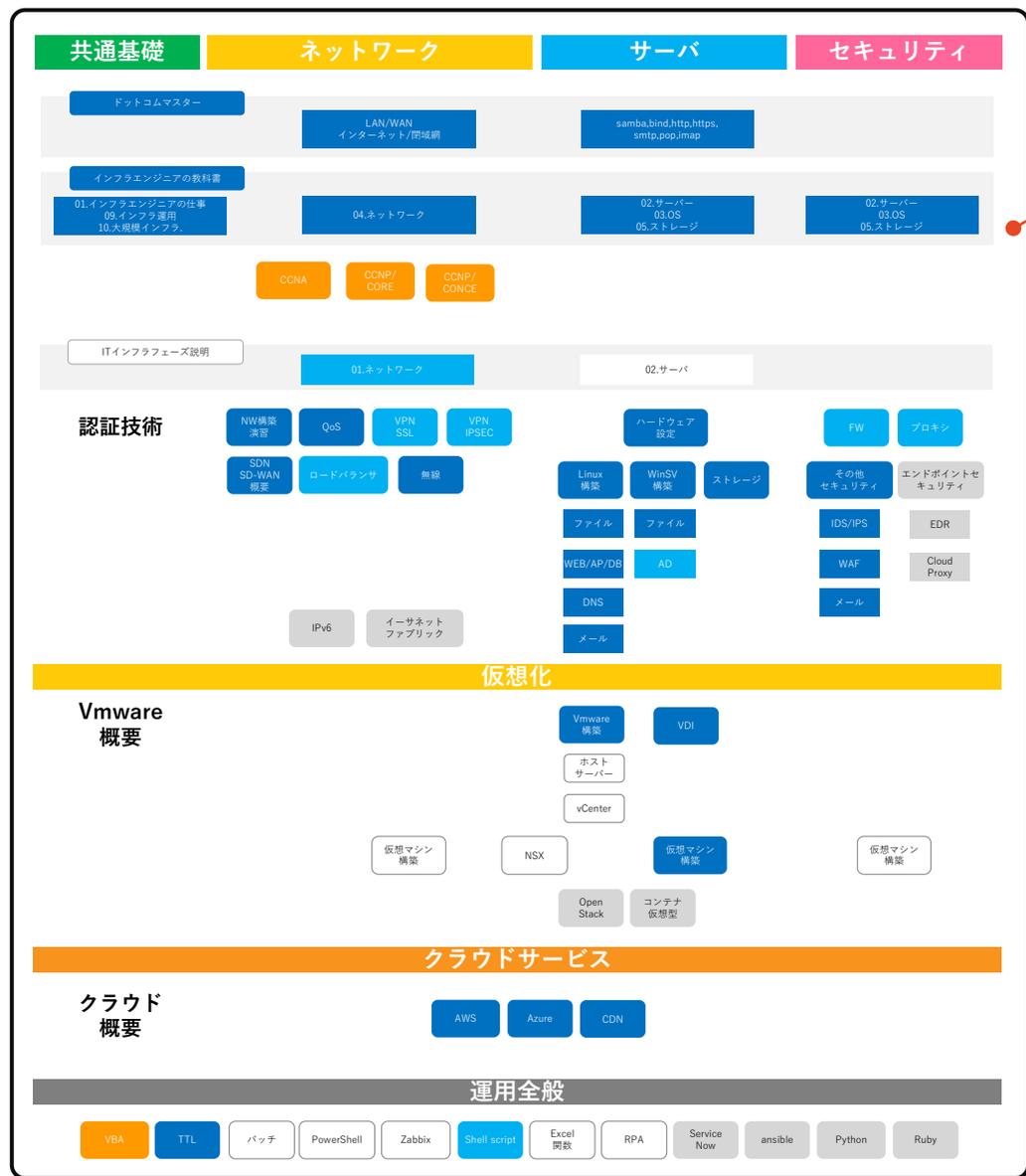
リーダー：自分の所属するプロジェクトの計画を理解した上で実行して成果を出し、後輩にも的確な指導ができる。

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。

教育研修とナレッジ共有



研修カリキュラム一覧

ボードルア カレッジ

ナレッジ共有サイト

“ボードルア ナレッジ”



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。

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。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。

なお、本資料のアップデートは今後、本決算後5月頃を目途として開示を行う予定です。

baudroie inc.