

baudroie inc.

2023年2月期
通期決算補足説明資料

株式会社 ボードルア

2023年4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 | P23 |

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
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 771名
(正社員/契約社員含)*2023年2月現在

業務内容 ITインフラストラクチャ事業

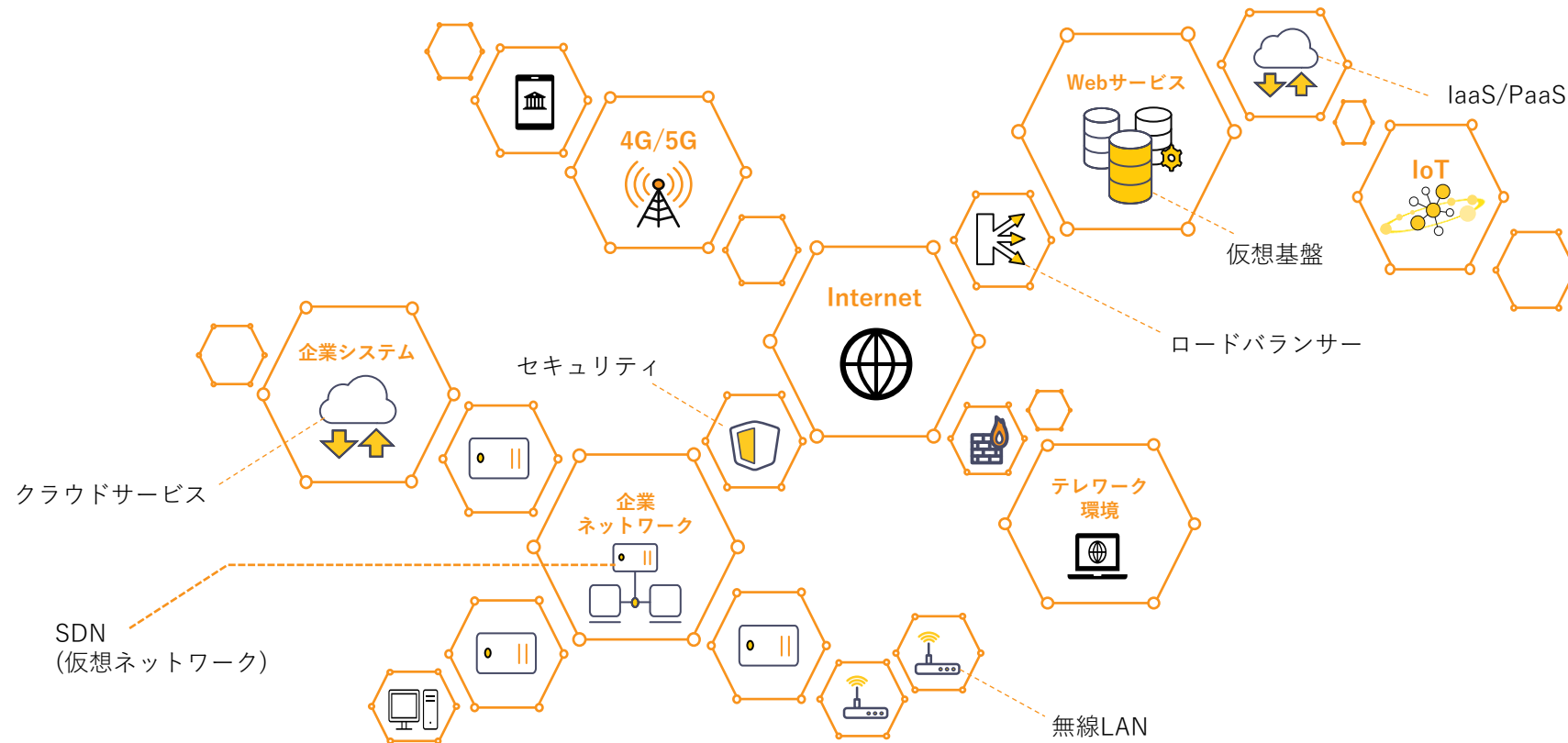
主要取引先 ソフトバンク株式会社
KDDI株式会社
NTTコミュニケーションズ株式会社
株式会社インターネットイニシアティブ
株式会社野村総合研究所
住信SBIネット銀行株式会社

資格取得者数 CCNA: 706名
CCNP: 522名
*2023年2月現在

子会社 株式会社ZOSTEC

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



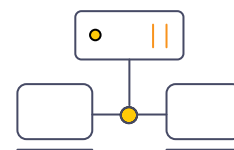
クラウド



セキュリティ



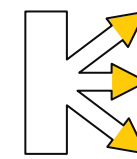
無線LAN



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

2023年2月期 実績

売上高

52.4億円

(前期比+33.7%)

営業利益

9.7億円

(前期比+43.5%)

✓ 前期ガイダンスの売上高+30%、営業利益+29%
に対し上回って着地

✓ 株式会社ZOSTECを子会社
→技術共有・業務改革の効果を得られるには
数年を要すが、当社の業務移管により黒字化

2024年2月期 予想

売上高

68.2億円

(前期比+30.0%)

営業利益

12.7億円

(前期比+30.2%)

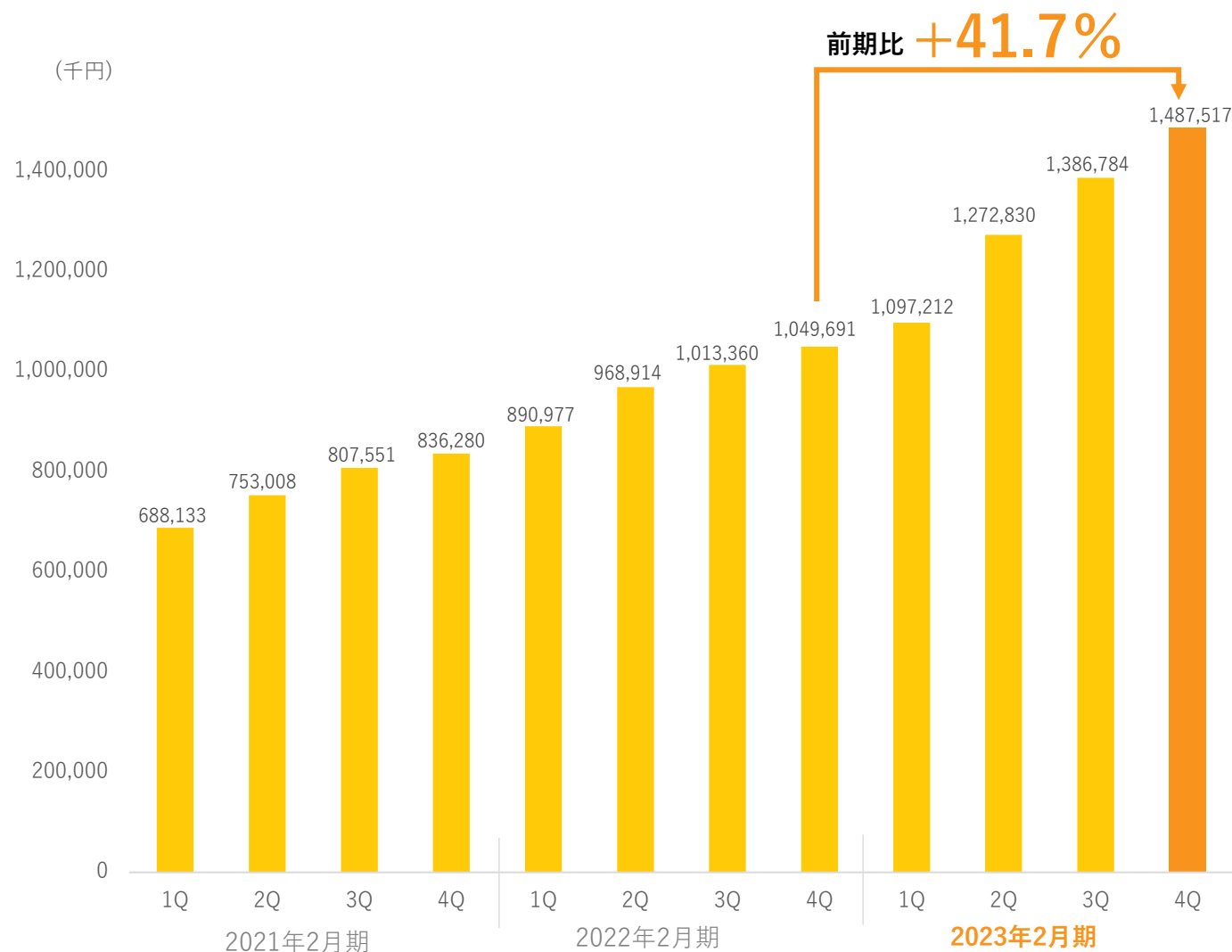
- ✓ ALJOY株式会社を子会社化
→2024年2月期の業績への寄与は限定的だが、
2027年2月期以降の高成長継続のためにPMIを実施していく
- ✓ 2025年2月期以降に導入予定のIFRS関連費用、
本社および第二オフィス移転費用等、一時的な
費用影響もあるが高い成長を継続

連結決算概要

✓ 売上高は前期比+33.7%、営業利益は前期比+43.5%と堅調に成長

単位(千円)	2022年2月期 通期実績	2023年2月期 通期実績	前期比
売上高	3,922,944	5,244,343	+ 33.7%
営業利益	679,536	975,404	+ 43.5%
税引前純利益	737,078	1,089,123	+ 47.8%
純利益	542,774	793,970	+ 46.3%

連結売上高四半期推移

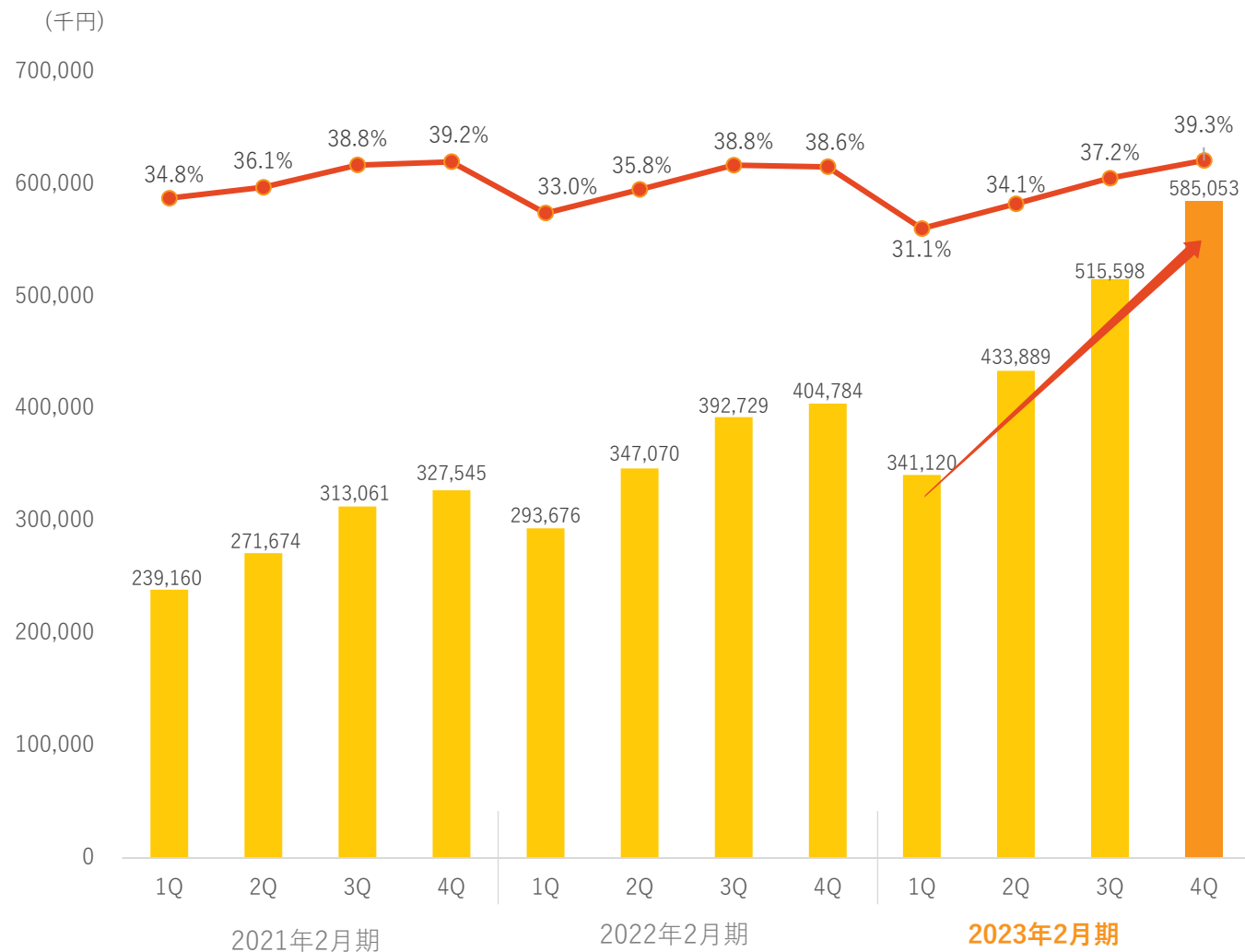


✓ 2023年2月期 4Q売上高は
14.8億円(前期比+41.7%)

✓ 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

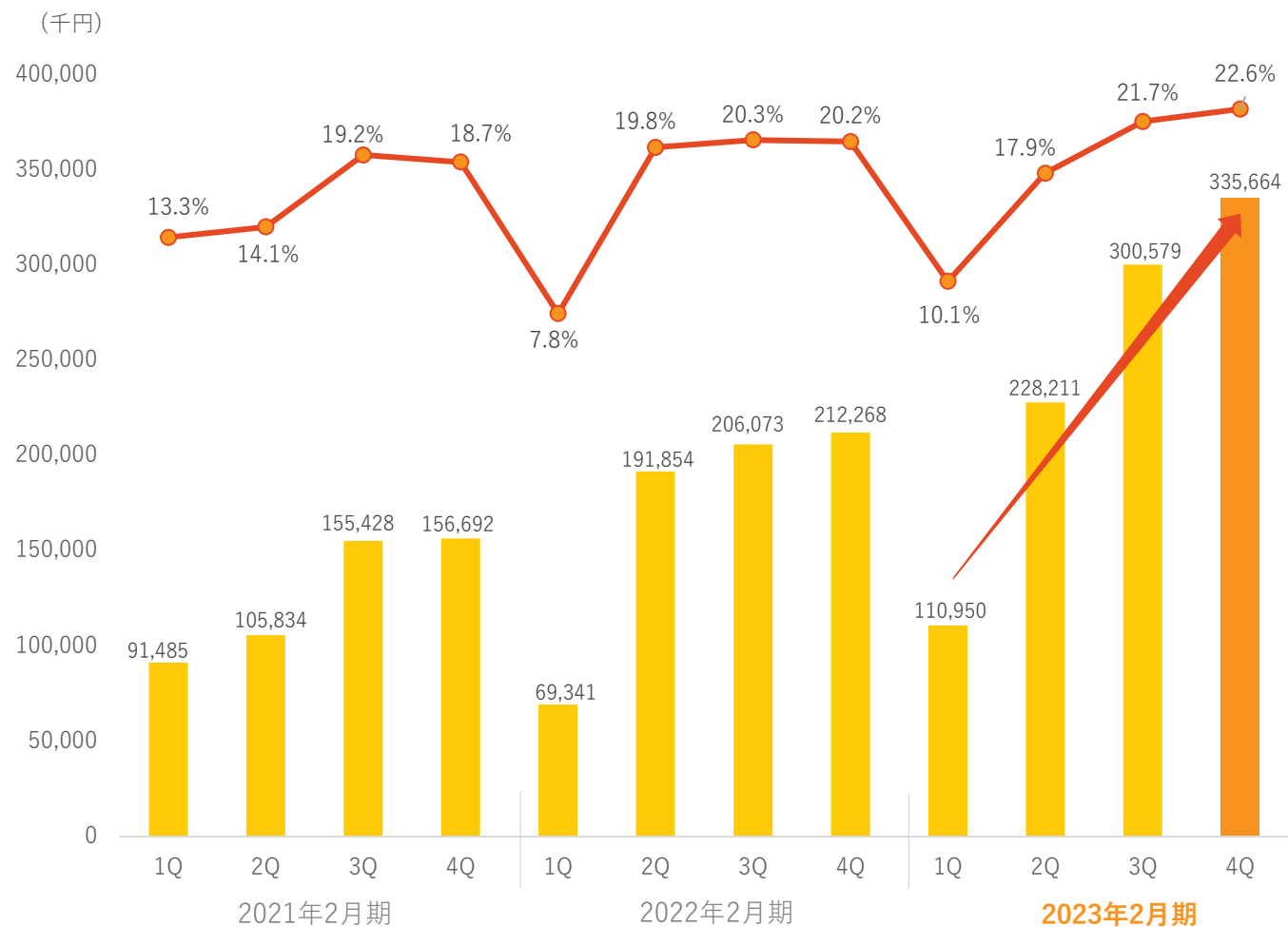
連結売上総利益四半期推移



✓ 2023年2月期 4Q売上総利益は
5.8億円(前期比+44.5%)

✓ 連結子会社の売上総利益率は単体の利益率よりも低く、子会社への業務改革、技術共有、業務移管等でリソースを割いたがPMIは順調であり、利益率は改善
4Q会計期間では前期利益率を上回る

連結営業利益四半期推移



✓ 2023年2月期 4Q 営業利益は
3.3 億円 (前期比 +58.1%)

✓ 2023年2月期は連結子会社の影響も
あったが、利益率は改善
下期で前期利益率を上回る

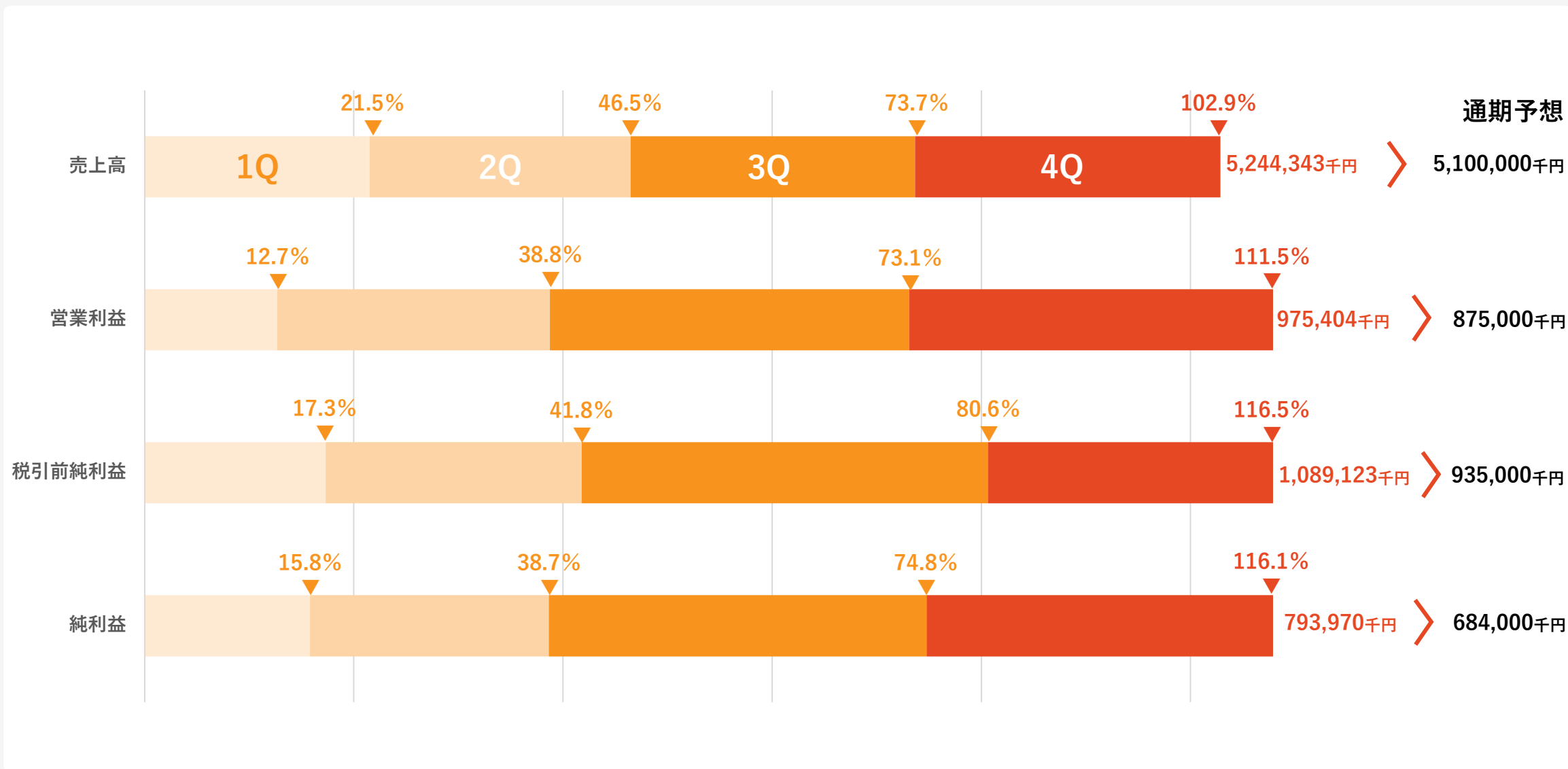
✓ M&AしたZOSTEC社は
人材の先行投資により減少

3Q 会計期間
19,715 千円



4Q 会計期間
11,387 千円

通期業績予想進捗状況



2024年2月期 業績予想

- ✓ ネットワークインテグレーションをメインとするALJOY株式会社を子会社化
- ✓ PMIの実施により、中期経営計画期間以降(2027年2月期以降)の利益寄与を目指す
- ✓ 本社および第二オフィス移転、IFRS導入関連費用は業績予想数字に織込み済み
→ 営業利益と(税引前)純利益の前期比の違いは、主に移転による一時的な影響

	2023年2月期 通期実績	2024年2月期 業績予想	前期比
売上高	5,244,343	6,820,000	+ 30.0%
営業利益	975,404	1,270,000	+ 30.2%
税引前純利益	1,089,123	1,363,000	+ 25.1%
純利益	793,970	993,000	+ 25.1%

-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

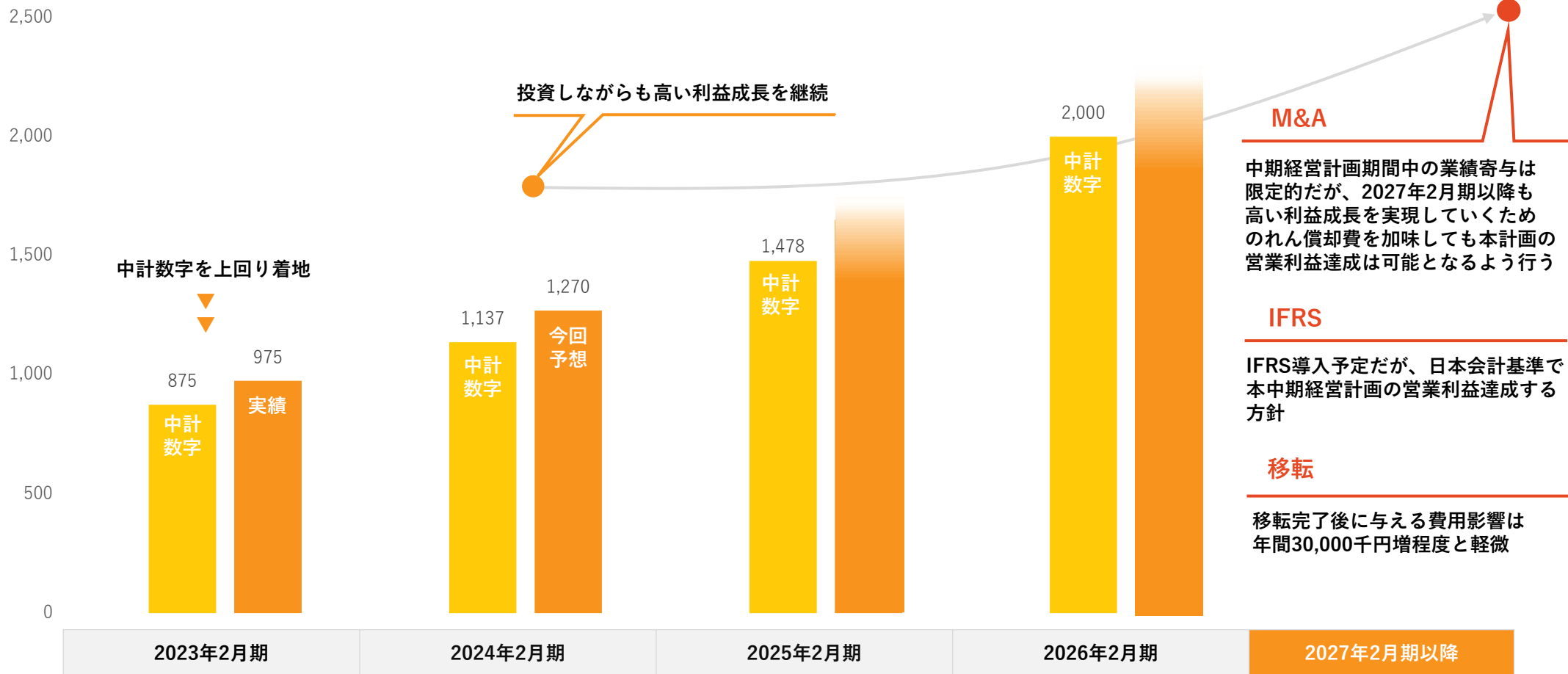
目線は2027年2月期以降へ

	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	計画 134人 → 実績 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	245人 → 247人	335人	405人	450人	

-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)



単体業績ハイライト

Unconsolidated financial results highlight

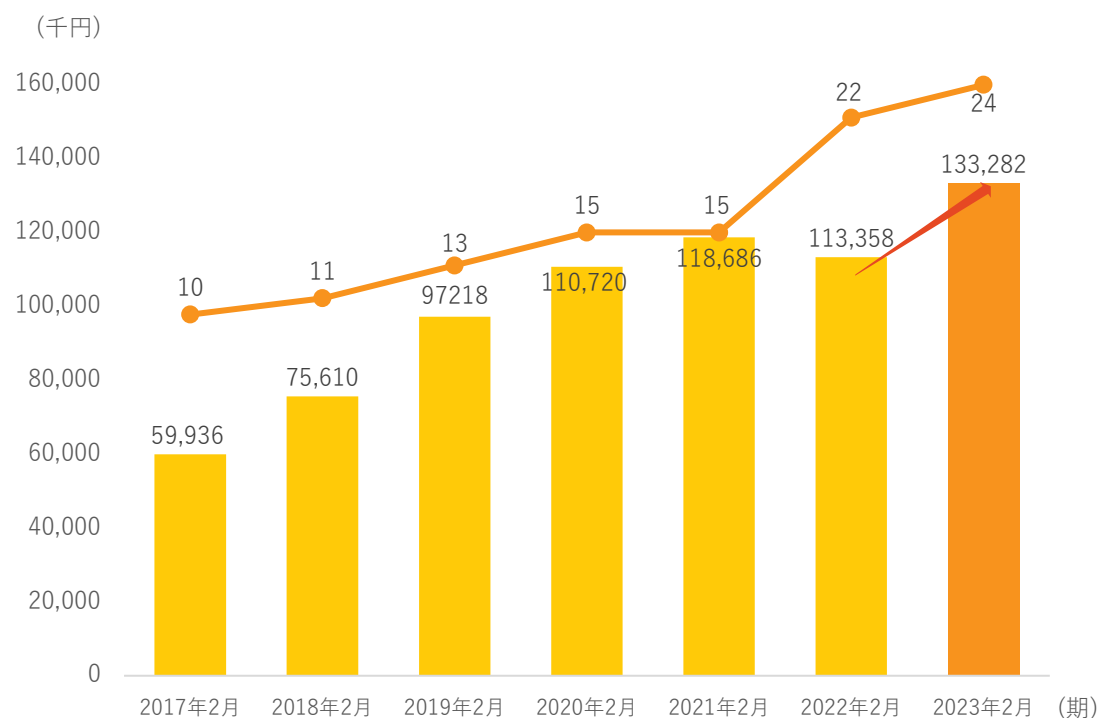
エンタープライズ顧客売上

- ✓ 案件拡大・深耕に注力し、1社あたりの平均売上と合計売上割合増加を重視
- ✓ 取引社数が増加するも、平均売上も増加

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

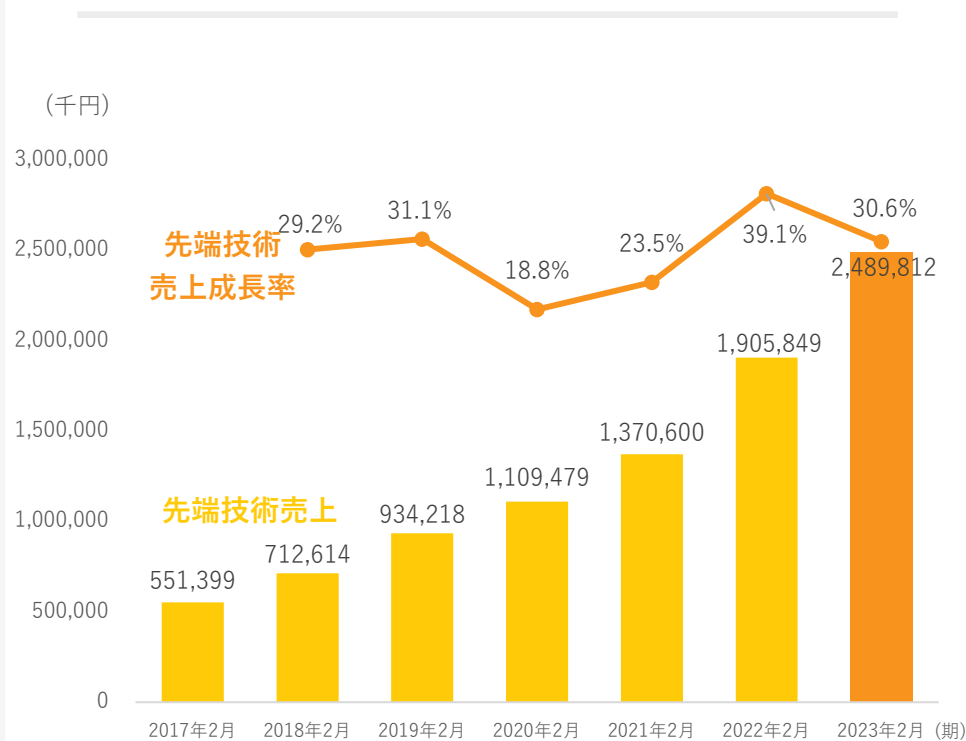


※ 日経225、日経400、日経500いずれかの採用企業または売上500億円以上の企業をエンタープライズ顧客として定義

先端技術分野売上

✓ 先端技術分野売上は全体の売上高成長率を超える成長率で推移

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 ※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%	17% ↑1p
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% ↑3p
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%	13% ↑1p

※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

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

※専門人材・高度専門人材の定義はAppendix参照

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

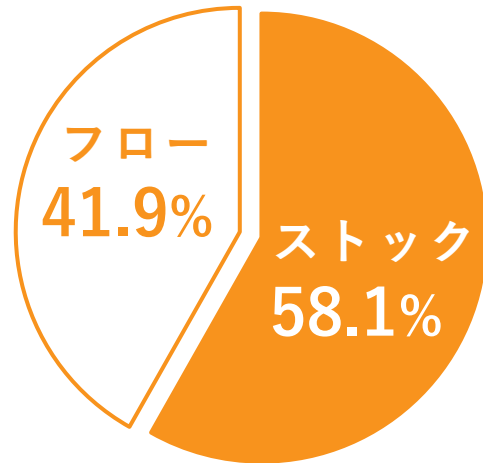


当社のように
専門性の高い企業
が求められている

ストック型売上

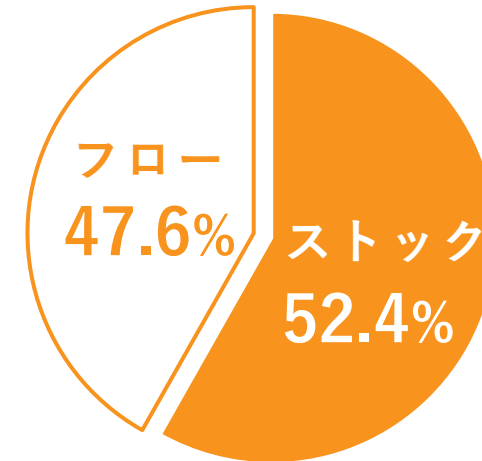
✓ 高度専門人材・専門人材比率の増加により上流案件が増え、フロー型売上がストック売上を上回る成長

2022年2月期



ストック型売上 2,280,410 千円

2023年2月期



ストック型売上 2,535,323 千円

専門人材・高度専門人材の当社における定義

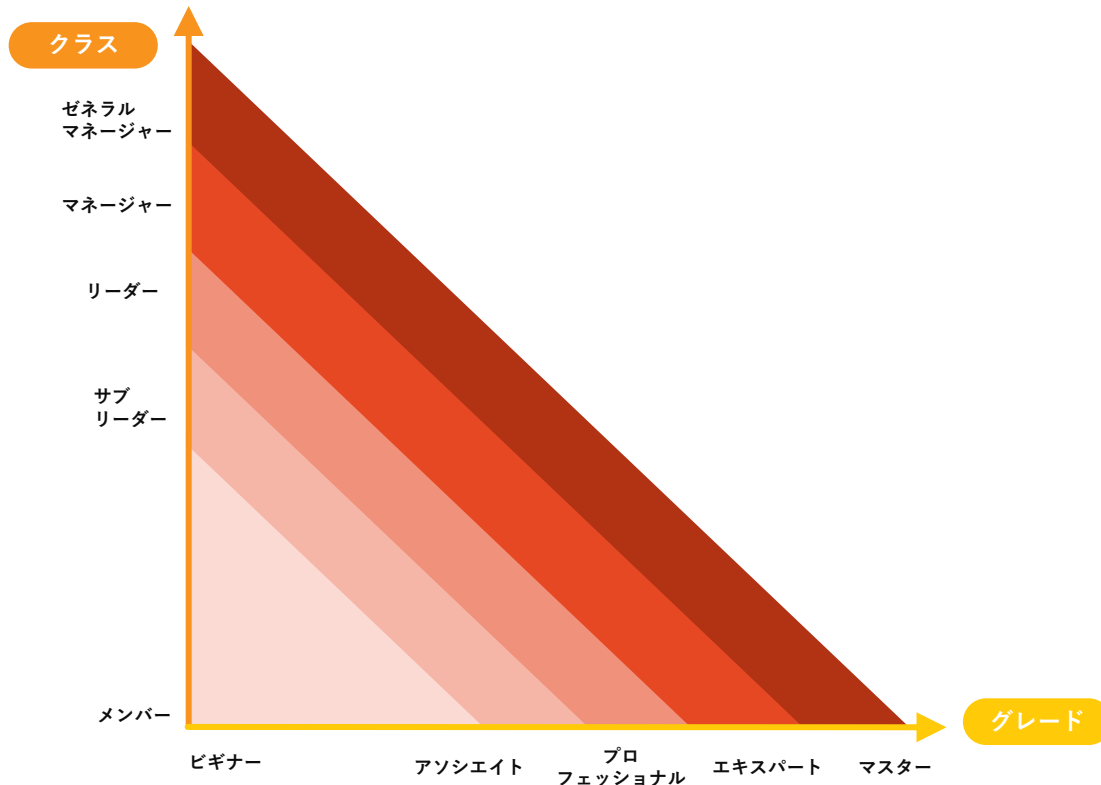
高度専門人材

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に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.