

baudroie inc.

株式会社ボードルア

2023年2月期 通期決算説明会

2023年4月12日

[登壇者]

代表取締役社長 富永重寛

登壇

司会：お時間になりましたので、これより株式会社ボードルア、2023年2月期通期決算説明会を開催いたします。

本日はご多忙の中、決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

それではこれより、2023年2月期通期決算について、代表取締役社長 富永重寛よりご報告させていただきます。

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

富永：みなさま、こんにちは。株式会社ボードルア、代表取締役社長 富永重寛でございます。早速ではございますが、2023年2月期通期決算について、ご報告させていただきます。

会社概要

商号	株式会社 ボードルア	設立	2007年4月
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	決算期	2月
本社	東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー37階	社員数	771名 (正社員/契約社員等)*2023年2月現在
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	業務内容	ITインフラストラクチャ事業
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	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

Company Introduction

Consolidated financial results

Unconsolidated financial results

Appendix

5

まず、当社の概要でございますが、当社は2007年の創業でございます。2007年というのは、iPhoneが世の中に初めて登場し、その前まではiモードなどございましたけれども、携帯があのような形で生まれ変わって、パソコンと同じものを簡単に持ち歩けるようになり、その後通信速度も格段に上がってきました。そのためITの分野で色んなサービスが生まれてくると予想されておりました。それらを支え発展させていくためには、健全且つ盤石なITインフラストラクチャの存在が欠かせないと判断し、専門の会社を設立いたしました。

我々は世界を驚かせるようなサービスをその中で作ってきたわけではございません。むしろものすごく当時ニッチだったレイヤー、階層に特化いたしました。

当時はSNSの分野などにあらゆるベンチャーが進出したりしていましたが、我々の場合はゴールドラッシュ時に金を掘り当てるような考え方ではなく、そこではしなのかジーンズなのかわかりませんが、それらを売っていく、そのようなビジネスのイメージです。

当社の社名はフランス語で「アンコウ」という意味であります。魚のアンコウです。

なぜアンコウなのかと申し上げますと、アカデミックな概念なのですが、システム全体は7階層に分けられると言われていて、7階層目にあるのがアプリケーションレイヤーでして、そこから落ちてきて1階層目は物理レイヤーと呼ばれています。いわゆる工事配線部分、通建会社さんが得意としている、物理レイヤーが1階層目でございます。

我々の特化している階層は2階層目、ないし3階層目になります。つまり深海なわけです。

「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、この会社名にいたしました。

事業領域

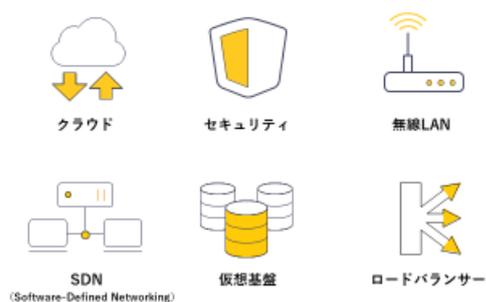
ITインフラストラクチャサービスに特化した専門事業者

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



※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月末時点での影響も考慮した国内IT市場予測も発表」（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も発表」（2022年6月13日）

Company Introduction

Consolidated financial results

Unconsolidated financial results

Appendix

7

当社はその IT インフラストラクチャに特化した会社となっております。
IT インフラストラクチャ市場 1.8 兆円あると言われておりますけども、その中で右側にある成長著しい技術分野、クラウド、ネットワークを物理的にではなくバーチャル上に張る SDN、ワイヤレス接続技術、このようなものを主にサービスを提供している会社です。

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、通信工事は行わず、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 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

Company Introduction

Consolidated financial results

Unconsolidated financial results

Appendix

8

当社の業界でのポジションについて少しご説明いたします。

ITシステムは、従来は広く、浅くの時代でしたが、社会的ニーズの多様化により、今では広い領域に深く、高度な知識や技術と必要とされるようになってきました。

こちらの広さですが、さきほどの7階層の話で言いますと、今でも概念は7階層になります。つまり広さは同じ中でこの7階層の中で深くなってきています。

このような時代のため、7階層を横断する会社もございますが、複雑化している時代背景の中、特徴のあるシステム会社が注目を浴びてきています。

システム全体を担うのではなく、例えばAIに特化、DX専門、クラウド、セキュリティ専門などの専門ブティックが出てきて、そのような会社が注目をあびるようになってきていると感じます。当社はその中でITインフラストラクチャ専門の会社であり、特徴的であると言えるかと思えます。

また、インフラストラクチャの中で左側黄色の下二つ、ITインフラストラクチャと通信工事をあわせて業界では「インフラ」と呼んでいますが、当社は右側の欄のファシリティ工事会社、通建会社がメインに行っているネットワークの配線部分、LAN配線等の工事部分、先ほどの7階層の中で言うと物理層部分、は行っておりません。

その物理層の先のPCに繋がるIT部分以降のみを担当しております。

こちらの図の通り、これまでITインフラストラクチャは、システム開発会社やファシリティ工事会社が自分たちのメインとなる分野に付随してITインフラストラクチャをおこなっていましたが、高度化している時代背景の中、当社のユニークなポジションは存在感がでてきたと感じています。

先ほどマーケットは1.8兆円とお伝えいたしましたが、その中で技術のミックスの変化がございまして、従来型のネットワークの技術の市場規模が落ちてきていて、クラウドやネットワーク仮想化など新しい分野が伸びております。全体の市場規模としては1.8兆円が微増しているような形で、技術のミックスが起こってきています。

われわれの階層も2階層目だったのが、今ですともっとハイレイヤーなところから2階層目に向けてコントロールするなど、複雑化してきていまして、特化している優位性が出てきたと感じております。

連結業績ハイライト

Consolidated financial results highlight

続きまして、業績ハイライトに移らせていただきます。

エグゼクティブサマリー

2023年2月期 実績

売上高	営業利益
52.4 億円	9.7 億円
(前期比+33.7%)	(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	営業利益
68.2 億円	12.7 億円
(前期比+30.0%)	(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

Company Introduction

Consolidated financial results

Unconsolidated financial results

Appendix

10

サマリーですが、前期のガイダンスで売上高+30%、営業利益+29%増で出させていただきましたが、着地といたしましては売上高+33.7%、営利+43.5%、当たり前の事かも知れませんが、上回りながらの着地となりました。

また右側、来期のガイダンスも昨日発表させていただきました。

売上高+30%、営業利益+30%と前回と同様の成長率で出させていただきました。

今回右下に記載ありますが、2025年2月期以降IFRS移行予定のため、監査法人への任意監査報酬やコンサル会社への費用、また本社と第二オフィスを移転する事になりましたので、移転費用などございますけど、その費用は一時的でかつガイダンスには織込んでおります。

このあたりはまたあとで少しお話いたします。

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%

Company Introduction

Consolidated financial results

Unconsolidated financial results

Appendix

11

前年同期比の売上高・利益比較になります。

売上高は+33%、営業利益は+43%の成長と1年経過して、一回り成長している事が見えるかと思えます。

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

Company Introduction

Consolidated financial results

Unconsolidated financial results

Appendix

12

こちらは四半期の売上推移ですが、前年の4Qとの比較で、41%の売上高増となりました。当社の売上高と利益ですが、下期偏重になっていきます。売上高が下期偏重になる理由を簡単に説明しますと、まず一つ目が案件の検収でございます。ストックのように毎月検収の案件も多いですが、完成納品ベースの案件もあります。そちらが下期の方が案件の検収が多くなります。またもう一点、当社社内の配置転換の方針ですが、当社はキャリア採用を一切行っていなくて、新卒採用を中心に採用を行っておりますが、1年目は先輩の業務を見て、あまり実務はせず、2年生くらいから少しずつ先輩の業務を巻き取っていきます。そうすると3年生以上の専門人材や、キャリアのある高度専門人材の業務量が少しずつ低下していきます。そうすると下期にかけて、専門人材や高度専門人材の空き工数が0.3人月や0.5人月ぐらい空いてきます。そこに新たなプロジェクトを入れていたり、完全に空く場合は配属替えなどを下期から順次行っております。ですので案件の検収の増加と配属転換、こちらが売上の下期偏重の理由になります。

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

Company Introduction

Consolidated financial results

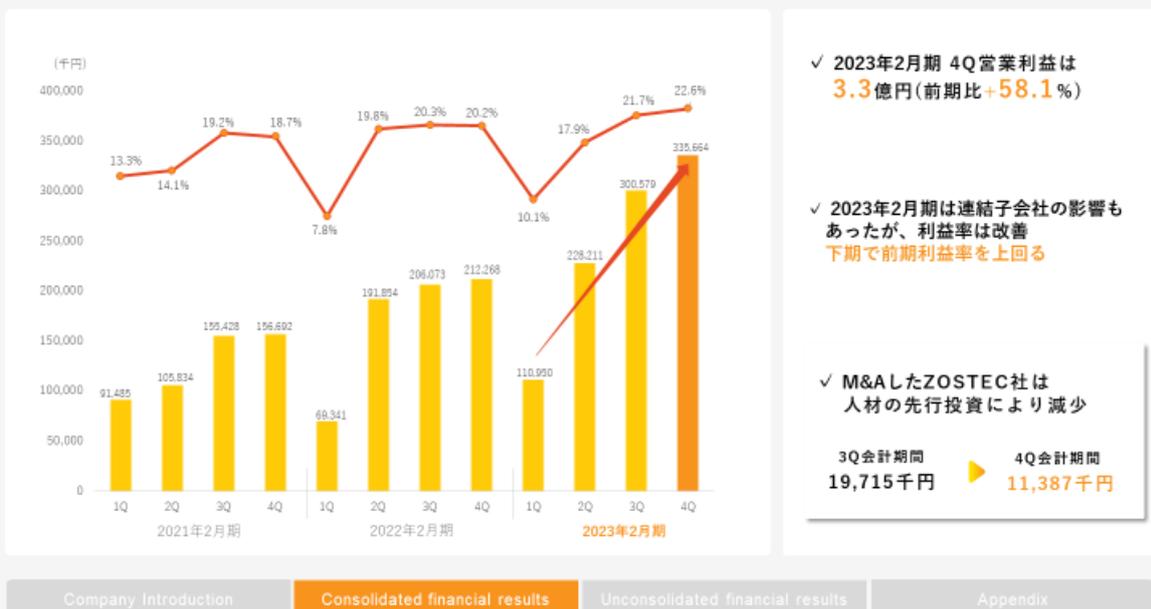
Unconsolidated financial results

Appendix

13

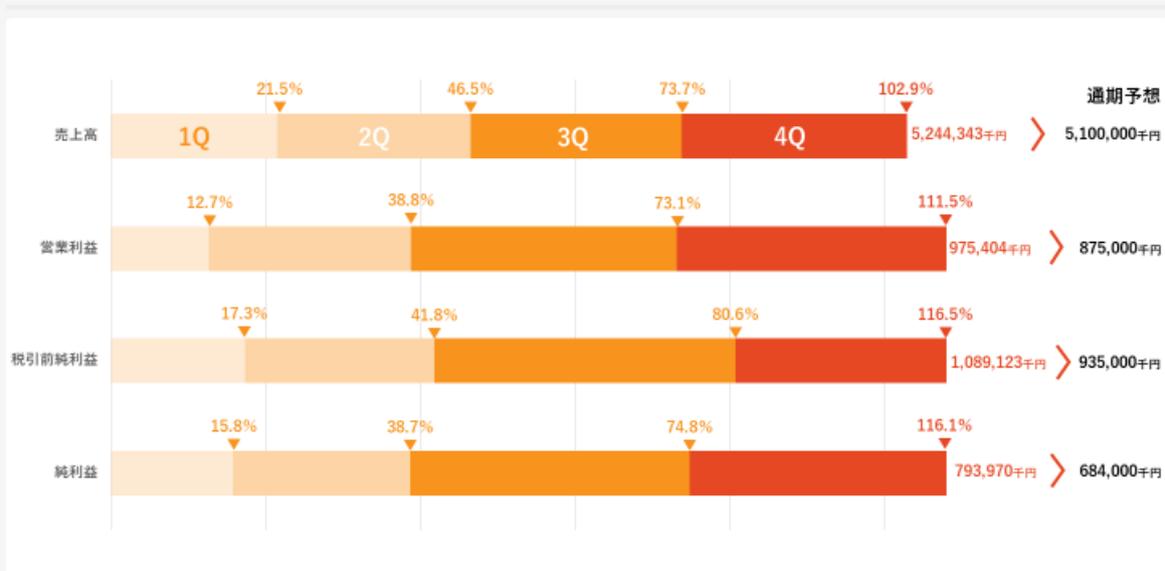
売上総利益率は、予定通り上がってきました。
一時は 31% ぐらいでしたが、今期の最後では 39.3% まで上がっていききました。

連結営業利益四半期推移



続きまして営業利益の四半期推移になります。前期4Qと比較しますと、58.1%増となりました。こちら下期偏重になるのですが、こちらの理由といたしましては、まず売上から起因するものがございまして。原価で言いますと、4月は新卒の新入社員が100名ほど入ってきます、こちら収益性は1-2年ほど見込めませんが、原価に入ってきています。ただ2年生になって業務をすこしずつ巻き取るようになると、先輩達が新たな売り上げをとりに来ます。また販管費は、1Qが膨らむ傾向がございまして。新卒採用で人材紹介を使っておりまして、人材紹介料が1Qにかかってきます。こちらの売上・利益の傾向は今後も続いていくので、少し覚えておいていただければ幸いです。

通期業績予想進捗状況



Company Introduction

Consolidated financial results

Unconsolidated financial results

Appendix

15

こちらは売上と各段階利益の進捗になります、
クォーターでの進捗がよくわかるかと思ます。

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%

Company Introduction

Consolidated financial results

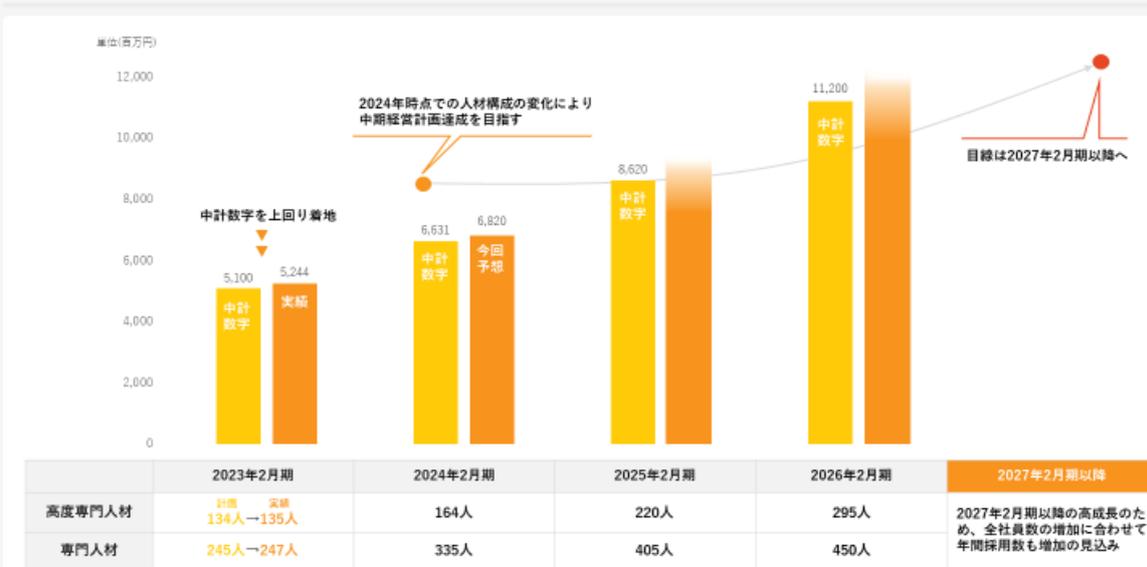
Unconsolidated financial results

Appendix

16

こちら昨日のガイダンス数字になります。ほぼ昨年のガイダンスと同じ成長率で出させていただいております。営業利益と税引前利益の成長率の差ですが、2つのオフィスを移転するのでの二重家賃部分が主な部分となります。

-売上高- 中期経営計画 Beyond100



Company Introduction

Consolidated financial results

Unconsolidated financial results

Appendix

17

続きまして3か月前に出ささせていただいた、中計の数字との比較になります。

中計は前期のガイダンスからきれいに30%積んだ売上計画を出ささせていただきました。

今回着地数字から30%増の数字を出しましたので、少し上回ってきております。

また下段には当社成長のひとつのポイントである、高度専門人材と専門人材の予定している人数が記載してあります。当社の成長を引っ張っているのはもちろん全社員ではありますが、その中でも案件獲得から消化までの中心的な役割を担っているメンバーになります。

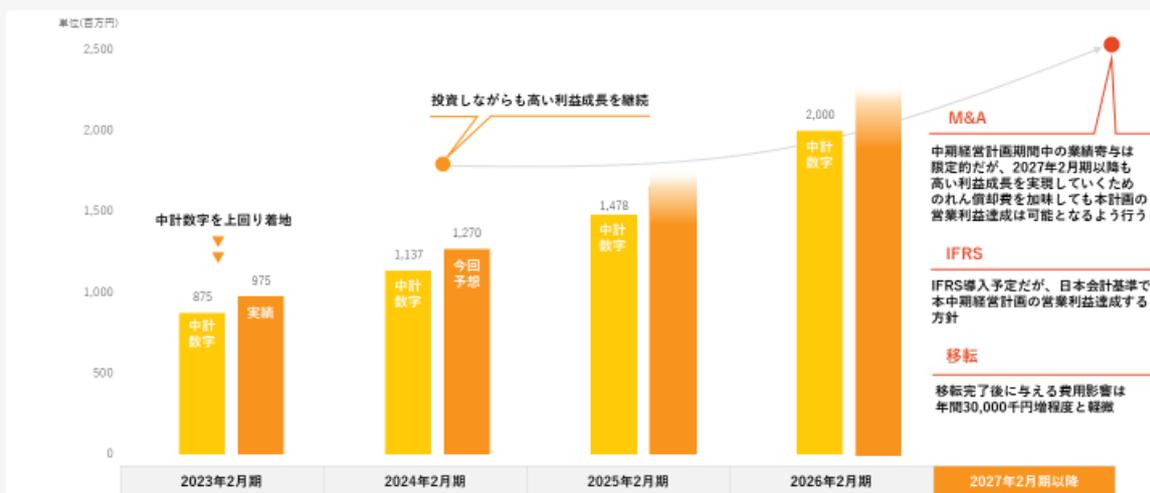
つまりこのメンバー数が大事になってくるのですが、我々の目線は今この中期経営計画以降の成長に目線が行っております。

当社は経験者採用はせず、未経験新卒採用中心で、高度専門人材は7年生以降のイメージ、専門人材は3年生以降のイメージですので、来期・再来期採用するメンバーはここの中計の中では専門人材に入ってきません。今年の4月、2週間前に入社したメンバーが中計の最後の年に専門人材の入り口に立つということになります。

つまり今いるメンバーの人員構成のミックスが変わることで、この中計期間中の高度専門人材と専門人材の人数の推移が決まっていきます。ですので今まで通り、今いるメンバーを育てていけば少なくとも中計期間中は成長していけると考えております。

-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



Company Introduction

Consolidated financial results

Unconsolidated financial results

Appendix

18

こちら3か月前に出させて頂いた、中計の利益数字との比較になります。

中計は売上同様、前期のガイダンスからきれいに30%積んだ利益計画を出させて頂きました。今回着地数字から30%増の数字を出しましたので、少し上回ってきています。

右側のコメントになりますが、まずM&Aは去年と今年で1件ずつありましたけども、中計期間中の利益寄与は少ないかもしれません。去年M&Aした会社も2000万円程度の利益寄与でした。技術共有、業務改革を行って中計以降も高い利益成長を実現していくためにも、M&Aを行っていきたくております。

ただ途中でM&Aをした場合でも、のれん償却費加味しても、営業利益達成はできるように行っていきます。

またIFRSですが、来期から導入予定となります。こちら適用した場合でも当然、日本会計基準での営業利益で達成を目指します。中計達成するための小技ではなく、中計より先を見据えた導入となります。IFRSの導入コストは、来期よりも今期が一番高くなります。

また一番下段のオフィス移転ですが、今期は二重家賃等一時的なコストもありますが、2025年2月期以降、来期から2つのオフィスが変わった事による、純粋なコスト増は年間3000万程度となります。こちらは内装等の償却なども込みのコスト増の数字となります。移転後のコスト増は軽微といいたいと思います。

以上、中計以降を見据えて投資をしている面と、その他に中計以降に関わってくる部分で、全社員の母数が増えた分、新卒採用も増やしたりすると思いますが、すべて中計の上振れ部分の中で行っていきます。

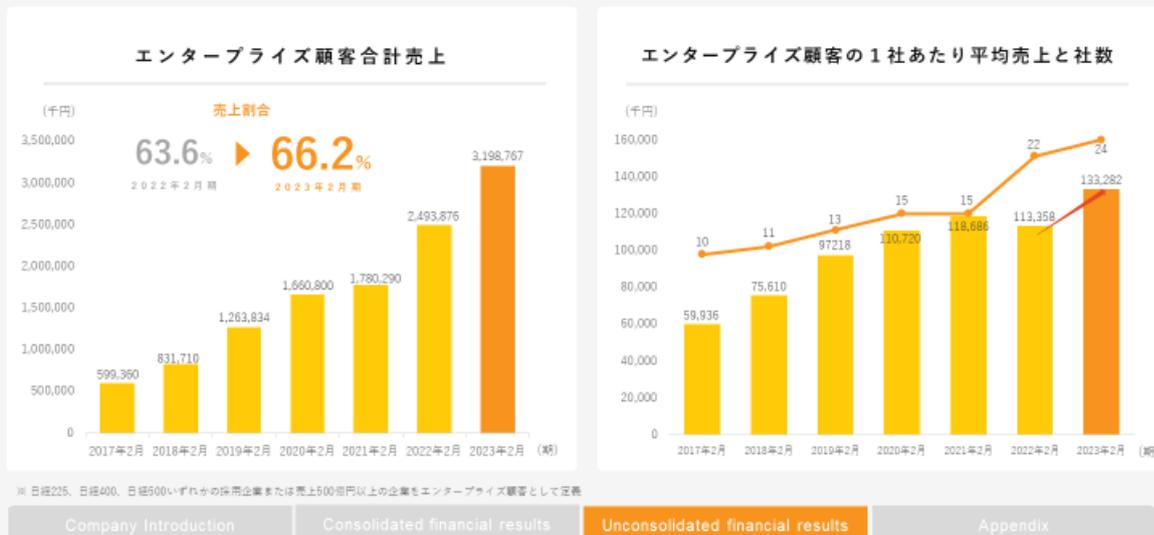
単体業績ハイライト

Unconsolidated financial results highlight

続きますして、単体ハイライトに移らせていただきます。

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



当社の単体のポイントを少しハイライトいたします。

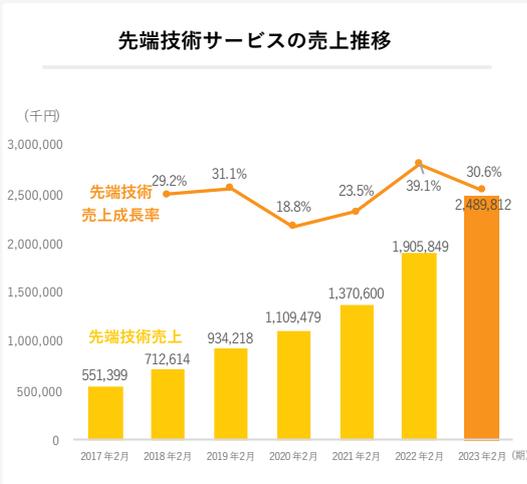
1つ目が、エンタープライズ顧客の拡大と深耕です。エンタープライズは簡単に言うと、大企業を表しているのですが、エンタープライズはSMB（中小）に比べ、発注額が大きくなる傾向があり、こちらの割合を増やしていきたいと考えております。

当社はもともとIPO前まではあまり攻めの営業というのを行ってきていない会社でございまして、ほぼ紹介などの口コミで広がってきた会社です。

ただ、攻めの営業に転じるため、営業メンバーも増やしました。エンタープライズ顧客・先端技術分野を専門に営業する部署もございまして。とはいえ営業メンバーは現在も10名程で、もともと数名でしたので、十分な人数に大幅に増えています。

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

Company Introduction

Consolidated financial results

Unconsolidated financial results

Appendix

21

当社のポイントの2つ目、IT インフラストラクチャの中でも成長著しい技術分野、先端技術の売上になります。前年同期比で 19 億から 25 億へと上昇いたしました。

右側にどの分野の売上が多いかのイメージがございましたが、一番多いのが引き続きクラウドとなります。

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

Company Introduction Consolidated financial results **Unconsolidated financial results** Appendix 22

当社のポイントの3つ目、さきほどもご紹介いたしました、専門人材と高度専門人材の推移になります。

当社3階層に社員を分けておりまして、専門人材はイメージで3～6年生、高度専門人材は7年生以上となりまして、ここには記載ありませんが、1～2年生がエントリー人材という風に定義づけております。

最後になりますが、こちらの人員構成のミックスの変化は中計に反映しておりますが、最近営業努力やエンタープライズと先端技術の割合が上がってきたことにより、昔よりも同じ工数でも競争優位性や顧客環境、プライシングが変化してきたと感じております。

我々のビジネスの場合プロジェクト数が5-600個ほど走っているのですが、スーパーさんのようにラベルを張り替えた次日からすべてプライスが変わるというのは出来ないのですが、プロジェクトの入れ替えに伴って変化してきております。プロジェクトの期間はまちまちですが、1年半くらいで60%くらいは入れ替わっていくイメージです。ですので、プライシングの変化は突然ではありませんが、少しずつ変化してきていると感じております。

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



Company Introduction

Consolidated financial results

Unconsolidated financial results

Appendix

23

こちらの下段に記載のプライム市場への移行はこのタイミングかは別として、形式基準上は経常利益 2 か年で 25 億は来期の終わりには、中計数字上では達成見込みとなります。以上になりますが、これからも株主の皆様と共に成長していきたいと願っておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

質疑応答

富永：それではこれより、質疑応答に移らせていただきます。

[Q]：移転や IFRS 費用等の一時的な費用がなかった場合、2024 年 2 月期の営業利益はどのぐらいになるか。

[A]：ガイダンスは社内予算と比較して、あくまで自然体の中で保守的に出させていただいています。移転や IFRS 費用等の費用がなくても、+30%で出していたと思います。前回のガイダンスでも同様の成長率でございました。

[Q]：なぜ突然 IFRS へ移行するのか。

[A]：確かに突然 IFRS が出てきたので、浮いて見えるかもしれませんが、まだ M&A もそんなに行ってはいませんが、もちろん中計期間よりも後の未来の中で、M&A ののれん償却費を全く意識していないかと言われると嘘になるかもしれませんが、そういった小手先の話よりもグローバルな株式マーケットに対しての準備になります。この IFRS だけですと浮いて見えますが、今準備していることと言いますと前回の中計で、まだ 1 割ぐらいの出来ですが人的資本に関する開示を加えております。また、監査役会というのも海外からは分かりづらい見え方で、やはり監査役は取締役の一人という監査等委員会ですね、まだ確定的なことは言えませんが準備をしております。また、欧州の中では取締役の中で異性を 1/3 ということも上げられてますけども、そのあたりも意識し始めております。ただ容易に異性であればいいというわけではないので、そこは誤解のないようにご理解いただければと思います。ですから IFRS だけ出てしまうと分かりづらいですが、グローバルな株式マーケットに対しての準備というのが一番でございます。

[Q]：今回織込んであるオフィス移転と IFRS 費用は、販管費か営業外費用のどちらでしょうか。

[A]：IFRS 関連費用は販管費になります。例えば外部へのコンサル費用ですとか、監査法人へは今までの監査契約に加えてもう一本、任意監査が乗ってくるイメージです。来期からは任意監査が無くなって、1 本に戻る予定です。

オフィス移転は販管費に含まれているものと、営業外、特損に含まれているものがあります。内装費、備品購入、引越し代は販管費ですが、二重家賃は特損となっております。

[Q]：(ガイダンス数字に関して)なぜそのような数字の出し方をしているのか。

[A]：こちらはもちろん下振れリスクを極限まで減らしていくというものもありますが、未来の投資に関して後で考えられるようにするためでもあります。あとはこちらおこがましい話ではありますが、あまりポラティリティが出ないようにマーケットに配慮していくためでございます。

[Q]：売上総利益率、営業利益率はどこまで上昇余地があるのか

[A]：エンタープライズ顧客割合、先端技術分野割合が増加していくことによって、同じ工数でもプライシングが変わってきているものがございます。これは確かに売上総利益や営業利益にはねてくるんですけども、その中で例えば未来の投資で新卒の採用を増やしたりですとか、社員の給与もプロっぽい給与モデルで、力がついてくると賃金カーブが上昇していく形を取っております。こちらの上昇していくタイミングを半年早めていったりしています。もちろん利益が上がっていく部分もありますが、未来投資と原価にコントロールしていくので、結果的に営業利益率で言うと 20%ぐらいになっていくと思います。そのあたりを一切行わなければ、確かにもっと上がっていくかもしれませんが、コントロールを行っていけばやはり 20%というのが一つの目線になっていくと思います。

[Q]：成長率 30%を維持していくための競争優位性、競争環境について

[A]：我々が行っている IT インフラストラクチャの中でも、レイヤー 2・3 あたりのネットワークは今までもあるのですが、ハイレイヤーから、例えばソフトウェアでネットワークを切り替えていくよう

な技術が出てきています。我々はずっと IT インフラストラクチャばかりやっていますから、そのあたりも年次が早い段階で触る機会が多いので、IT を満遍なくやっている会社では少し難しくなってきたのかなと思います。我々のやっている IT インフラストラクチャに限らず、各分野でこの 7 階層の中の難易度が上がってきています。例えば AI で言いますと、AI のみでやっている会社に対してネットワークは出来ないのかとは思わなくて、AI の技術のみで十分という話になるわけで、こちらと同じような現象が IT インフラストラクチャでも起きてきています。競争環境ですと、IT インフラストラクチャをここまでピュアに、役務提供のみで物理的なものを売らず商社機能を持たずにやっている会社はかなり少なく、一般的なシステム会社というところかなりいっぱい浮かびあがるとは思います。IT インフラストラクチャですとかなり少ないです。ではなぜこの分野に特化した会社が出てこないかという話ですが、例えばアプリケーションレイヤーと IT インフラストラクチャレイヤーですと、外科と内科ぐらい全く分野が違い、我々もアプリケーション側は全く分からないですし、アプリケーション側も IT インフラストラクチャは分からないと思います。その技術領域が全く違う中で突然特化していくのは難しいというのがまず一つですね。では特化した会社が今後出てこないかという話ですが、我々のやっている IT インフラストラクチャは業界の中でもかなりニッチな分野になります。このニッチな分野に特化した会社が出てくるよりは、DX、それこそ AI、データサイエンスに特化していく会社が出てくるのはイメージ湧きますが、なかなかこのニッチな領域に特化していく会社はあまりないのかなと思っております。

[Q] : 新卒メンバーが専門人材に育つまでの定着率は

[A] : 離職率で見ますと全体で 10% 程度、この中でどの年次の退職が多いかと言いますと、やはり 1~2 年生になります。高度専門人材になってくると、毎年数名程度になります。こちらは極端なので参考にならないですが、2 期前は 1 名しか出なかったです。当社は個性的な社風があったりですか、ボードルアカレッジがあったりですか、少し特徴的なところもございまして、1~2 年生の離職が一番多いですが、その後が低くなるというのが一つ特徴でございまして。

[Q] : 景気後退の影響について

[A] : 確かにアメリカから始まるリセッション懸念というのも出てきていますが、我々のやっている IT インフラストラクチャは、「インフラ」という言葉の通り、いわゆる普通の生活で言うと電気・ガス・水道に近い位置付けのものになります。ですので、結構リセッションには強い方ではあると思います。やはりもう少し派手なものを先に削って行って、水道等を制限するというのはかなり後の方に来るとなるとございまして、我々のやっているところは派手さはないジャンルにはなりますがその分リセッションには強いかなと思います。

[Q] : 価格競争は激しくなっていくのでしょうか

[A] : 我々の競争優位性の一つにも上げられるのですが、入社時の研修もそうですし、配属後に行うボードルアカレッジ、持っているプロジェクトも含めて、全て IT インフラストラクチャ領域になります。その業務が段階を追って連なっています。一般的にはもう少し満遍なくやってらっしゃる会社の場合はアプリケーションのマーケットの方が IT インフラストラクチャとは比べ物にならないぐらいマーケットサイズが大きいので、アプリケーションに重きを置きながら付随してネットワーク部分もやっていることが多いです。

あくまでイメージで言いますと、エンジニアが 100 人いたとしても、ネットワークが出来る技術者は 2~3 人になります。他はほとんどアプリケーション、ミドルウェアの技術者が多いです。見ていると、満遍なくやっていることは良い点もちろんあります。ですが、エンジニアの技術領域が散るんですね。例えば当社の場合、あるプロジェクトの中で、こういう経験と技術をどのぐらいの規模でやったことある、みたいな人が 1 人。ロードバランサーとファイアウォールが分かる人が 1 人、このぐらいの人が何名、このぐらいの人が何名というのがプロジェクトを見れば大体分かるんですね。ただ、他社さんの場合ですと、人員を集めるときに 100 人のうち 2~3 人しかいないので、結局連合軍でやっていくことになる。何十社に声をかけて、やっと 1 人 2 人見つかるという形なので連合軍になっていきます。

しかもそれが、満遍なくやっているとネットワークの経験があったとしても、他の経験も積んでいたりして、ネットワーク 3 年、ミドルウェア 3 年、アプリケーション 2 年、またネットワーク 3 年、みたいになっていくので、結局経験年数が 12~13 年あったとしても、ネットワークの経験年数が 6 年ぐらいだったりするんですね。そうすると我々の組成するチームよりも平均年齢も高くなってしまおう、という特徴があります。あとは、我々の場合は 1 社でやっているの、外注費もほとんどないです。

あと少しマニアックな話になるのですが、ファイアウォールとロードバランサーをこの案件の中でやらなければいけない、かつクラウドの要素も入ってくるとなると、3 つ全て経験している人はなか

なかないので、ファイアウォールやったことある人、ロードバランサーやったことある人、クラウドやったことある人、で3人探してこなければいけません。我々の場合ですと、ITインフラストラクチャの中だけでやっているの、2つないしは3つ既に経験しているという人も多いんですね。ですので、チームの平均年齢も低くなりますし、チームのサイズも小さくなります。連合軍でいきなり初めましての人とプロジェクトをやることもないです。当社の場合は彼と彼は上手く機能するだろうな、と性格まで考えてチーム組成するので、優位性はかなり違うと思います。

[Q]：専門人材・高度専門人材の今後3年間の純増は年間120名程度と計画されていますが、人材の獲得競争が激化する中で採用の実現可能性をどのようにみていますか。

[A]：専門人材は3年生以降で、来年再来年採用するメンバーは中計期間中で専門人材に入っていないので、今いるメンバーのミックスの変化によって中期経営計画は達成可能とイメージしております。来年再来年採用するメンバーは中計以降の成長のためとなります。

また、エンジニアの採用のマーケット環境が競争激化してきているという話ですが、確かにその通りでございます。キャリア採用は難しくなっております。我々の領域の場合はもっと難しく、アプリケーションの場合はまだマーケットサイズも大きいので需要も多いですが、ネットワークだけに特化している人はもっと少ないです。ただアプリケーションの方でも採用は激化しております。当社の領域ですとちょっと採れないですね、採れたとしても他の経験も積んだりして少し平均年齢が高くなってしまって合わないというのがあるので、キャリア採用はやっていないです。

当社の専門人材レベルですと転職市場では少しレアになってくるぐらい、高度専門人材になると激レアになるレベルですので、キャリア採用は諦めて遡って採用している形になります。専門人材は採れないので、2~3分年遡って未経験・新卒マーケットから採用する、これで競争環境が少し緩和されます。更にもう一段遡っている部分があって、ITの会社の場合新卒の中でも理系から採用するという話になりますが、当社の場合は文系・理系含めてフラットに見て、入社してからの社風ですとかしっかり勉強できるかというのを見ています。文系・理系の差があるようで、実は半年ぐらいしかありません。ですので、この半分年遡っている。キャリア採用をしていない3年分と文系・理系をフラットにしている半年と、合わせてイメージ3年半遡って一番母集団が多いところから採用をしているので、比較的いい環境の中で採用してきています。

さらに、当社の新卒採用も弱い訳ではなくて、同規模の会社と比べて強いほうかと思えます。当社の人事が、ダイレクトリクルーティング、インターンシップ、社会活動の一環で大学生向けにIT資格取得の無償のスクールみたいなこともやっているの、そのあたりも含めて総合的に強いのかなと思っています。

[Q]：今期も1Qは採用費用が出ると思いますが、採用数は昨年と大きく変わっていないと推測されますので、費用としては昨年並みとみていいでしょうか。

[A]：ほぼ昨年と同じとみていいですが、若干増えると思えます。採用は新卒が中心ですが、少しずつ採用数も増やして言っております。通年で未経験を採用しているので、新卒だけでみると確かに昨年と同じぐらいの100名程度ですが、あとは通年でどこまで採用出来るかということにはなりますが、1.5倍・2倍になることはないと見ていただいてもいいです。本来であれば新卒採用をもっと増やしていきたいですが、今の受け入れ態勢等を考えると新卒200名採用とかはまだ難しいです。

[Q]：子会社のPMI効果が実際どの程度で、この後どのぐらいの余地があるか

[A]：M&Aしているのは長期目線を持ってやっていますが、少し目先の話をしますと当社も成長をしてきて当社の持っている業務の中で当社でなくてでも出来る業務があるので、それを業務移管したりしております。去年M&Aした会社は赤字から黒字に転換しているのですが、それは劇的になにかが変わったわけではなくその影響が大きいです。じゃあ劇的にいつ変わっていくのかということ、こちらは1~2年かけて技術共有や業務改革を行って、スタンドアロンで数年後、中計期間の終わりからそれ以降ぐらいにかけて現れて来ると思えます。

[Q]：案件の中で特徴的なものがあれば教えてください

[A]：先ほどのハイレイヤーからネットワークをコントロールするという話で補足しますと、これまでのネットワークというのはレイヤー1の物理層から入ってPCに繋がって、この先のネットワークを物理的に作っていました。これらのコントロールタワーはルーターであったり、スイッチだったりして、もしかしたらL2スイッチ、L3スイッチなど聞いたことあるかもしれませんが、この頭のL2というのがレイヤー2という意味で、レイヤー2・レイヤー3でコントロールするというスイッチのことで

す。これらは物理的に箱のような機器があって、これでネットワークをコントロールしていました。その際はこの機器に入って、都度設定変更を行う必要がありました。ただ、今は回線速度も上がってきていて、5Gなどはかなりダイナミックな回線ですので、アプリケーションの立ち上がりも多く、かつアプリケーションによって IT インフラストラクチャに求められるパフォーマンスが変わってきます。例えばこのアプリケーションが立ち上がったらセキュリティレベルを上げるですとか、このアプリケーションが立ち上がったら切れないようにシームレスにしてくれだとか、色々アプリケーションによって変わってくるのですが、こちらを物理的に作ろうとすると、2つ同じような構成をアプリケーション毎に用意したり、機械に一つ一つに手作業で設定変更を施す必要がありました。ネットワークをバーチャル上に張るとなると、ルーター・スイッチもバーチャル上で機能するようになって、それらをソフトウェアでコントロール出来るようになって、ダイナミックなアプリケーションの変更に伴う IT インフラストラクチャの変更も、ソフトウェア上で出来るようになります。レイヤー2のネットワークの層をハイレイヤーからコントロールするような、ハイレイヤーな IT インフラストラクチャが増えてきています。

司会：お答えできるご質問には、全て回答いたしましたので 2023 年 2 月期通期決算説明会を終了させていただきます。

本日はご参加いただきまして誠にありがとうございました。

免責事項

本書き起こしの一部には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績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。将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。

本書き起こしに関して、当社は細心の注意を払っておりますが、内容に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。また、本書き起こしに誤りが含まれている場合、通知なしに内容の変更を行うことがあります。