

baudroie inc.

株式会社ボードルア

2024年2月期 第2四半期決算説明会

2023年10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、2024年2月期第2四半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、2024年2月期第2四半期決算説明会について、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.

2024年2月期第2四半期
決算補足説明資料

株式会社ボードルア
2023年10月

富永：本日はたくさんの方にお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。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、2024年2月期第2四半期の決算について、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	業務内容	ITインフラストラクチャ事業
取締役	代表取締役社長 畠永 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	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
設立	2007年4月	資格取得者数	CCNA: 811名 CCNP: 492名 *2023年8月現在
決算期	2月	子会社	株式会社ZOSTEC ALJOY株式会社
社員数	884名 (正社員/契約社員各)*2023年8月現在	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 旭川誠志堂ビル6階

Company Overview

Consolidated Financial Results

Non-Consolidated
Financial Results

Appendix

5

まず、当社の沿革と概要でございますが、当社は2007年の創業でございまして、2007年というのは、みなさまはリーマンショックが思い出深いかもしれませんが、我々にとってはやはりiPhoneが初めて誕生した年でございます。それまでは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、パソコンと同等の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いく中で、そのデバイスを中心に、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。それらのサービスを支え発展させていくためには、アプリケーションサイドの裏側で動く健全且つ盤石な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。今でこそ少し派手さが出てきましたけれども、むしろ当時ものすごく地味だったレイヤーに特化いたしました。

我々は学生ベンチャー発なんですけれども、当時はSNSなどが流行っておりまして、そういったものに進出したりする会社が多くある中で、我々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、そこでつるはしなのかジーンズなのかかわかりませんが、それらを売っていく、そのようなビジネス展開のイメージです。

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。深海魚のアンコウです。

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おります。あくまで概念なんですけど、一番上の階層にあるのがアプリケーションレイヤーでして、そこからミドルウェア等を通りながら、1階層目は物理レイヤーと呼ばれています。いわゆる工事配線に近いところになります。

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。つまり全体から見ると深海なわけです。

「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/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、スマートフォンのアプリなどのユーザが操作する部分、
グループウェア(GSuite365)、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DB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: 室内のLAN配線や基地局設備の構築、機器設置等

Company Overview

Consolidated Financial Results

Non-Consolidated
Financial Results

Appendix

7

続きまして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、今でもアカデミックな概念は7階層で、昔も7階層なので広さはあまり変わっていませんが、一個一個のレイヤーが浅くの時代でした。

ただ、社会的ニーズの多様化により、今では深く、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。

このような時代のため、7階層を横断的にまんべんなくやっている会社もございいますが、複雑になっている時代背景の中で、ある部分に特化している、特徴のあるシステム会社が出てきました。

例えばシステム全体を担うのではなく、AIに特化、DX専門、クラウド、セキュリティ専門などが注目をあびるようになってきました。

その中で、当社はITインフラストラクチャ専門の会社でございまして、少し特徴的であると言えるかと思えます。

また、表の中で言いますと下の2階層、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おりますが、右側の欄に記載がございまして、ファシリティ工事会社がメインに行っているいわゆる通信工事は当社は行っておりません。物理層の部分です。

その床下の配線からそのあとPCに繋がってくるので、その先がITにつながる部分になりますが、我々はそのIT部分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、全体を横断的にやっている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行っていましたが、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。

事業領域

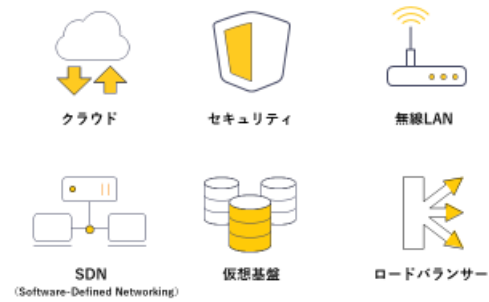
ITインフラストラクチャの中でも先端技術分野に特化した専門事業者

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 Overview

Consolidated Financial Results

Non-Consolidated
Financial Results

Appendix

8

我々の事業領域はマーケットサイズが1.8兆円ぐらいあると言われておりますが、こちらは時代の中で技術構成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市場規模が落ちてきていて、右側の欄にあるクラウドやネットワーク仮想化などの新しい分野が伸びております。ですから我々も元々は2階層目、3階層目あたりを主軸にしておりましたが、今ではソフトウェアなどで下段の2階層目などをコントロールするなど技術が複雑化してきて、特化している分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

売上高 (1Q-2Q累計)

34.9億円 (前年同期比+47.2%)

営業利益 (1Q-2Q累計)

6.6億円 (前年同期比+93.3%)

✓ 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**51.6%** (前期2Q段階では**34.8%**)
→IFRS導入に向けた任意監査報酬費用が2Qから計上されているが、吸収しながらも成長

✓ **株式分割** (1:2)の実施

- ・投資単位を引き下げ、投資家層の拡大を図る
- ・プライム市場移行に向けて、流動性の確保

✓ 中期経営計画以降も高い成長を継続するため、下期では予想を大きく上回る際はその一部を先行投資へ回すことを検討(前期4Qも同様に約5,000万円を先行投資)

Company Overview

Consolidated Financial Results

Non-Consolidated
Financial Results

Appendix

10

サマリーですが、売上は前年同期比 47%増、営業利益は 93%増となりました。こちら後ほどご説明いたしますが、当社は売上利益共に下期偏重の傾向がございます。下期偏重もふまえて考えますと、利益進捗率が 2Q 段階でも 51%となりまして、順調であると言えるかと思えます。こちらは前期の 2Q 段階の進捗と比べても良い進捗となっております。また軽微ですが、来期 IFRS に移行予定のため任意監査報酬等で監査報酬費用がダブルでかかっているようなものもありますが、それも吸収しながら成長してきております。

また今回、1対2の株式分割をする予定です。来年新 NISA が始まることもあり、購入しやすいようにし、投資家層の拡大を図って今回株式分割をすることにいたしました。

最後、当社中計を 2026 年 2 月期まで出ささせていただきますが、当社は現在中計以降、2027 年以降の高い成長を更に継続していくための準備をしております。

そのため、下期では予想を大きく上回る分は、その一部を先行投資に回す事を検討していければと思います。こちらはあくまで、大きく上回る部分の中で、その一部になります。

補足になりますが、前期も 4Q で少し先行投資に回しました。その際の感覚をお伝えしますと、前期の営業利益のガイダンスは 8.75 億円に対して、10.3 億円くらいで着地しそうだったので、5000 万円ほど先行投資に回して、9.75 億円を着地しました。それでも営業利益は前期比 43%増でございましたから、十分な成長率かと思えます。

大きく上回ったら先行投資はしていきますが、その中でも十分な成長率を残してやっていきたいと思えます。

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
- ✓ 単体の競争優位性の高まりによる成長を継続しつつも、子会社2社の合計営業利益も1Q：9,710千円⇒2Q：38,289千円(のれん償却前)と堅調に推移

単位(千円)	2023年2月期 1Q-2Q累計	2024年2月期 1Q-2Q累計	前年同期比
売上高	2,370,042	3,489,781	+47.2%
営業利益	339,161	655,744	+93.3%
税引前純利益	390,615	684,644	+75.3%
純利益	264,380	456,955	+72.8%

Company Overview

Consolidated Financial Results

Non-Consolidated
Financial Results

Appendix

11

続きまして、こちらのコメントの2つ目、単体の競争優位性が高まってきたので、単体による伸びが大きくなってきています。こちらは、先端技術分野の売上やエンタープライズの売上比率を上げてきたことによって競争優位性が高まり、単体のプライシングを少し強めに出せるようになってきました。こちらは、イメージでお伝えいたしますと、当社は現在300個程度のプロジェクトがパラレルに走っています。

そのうち100個は運用のように終わりを迎えないようなプロジェクトですが、残りの200個はプロジェクトは入れ替わっていくようなプロジェクトになります。

こちらの毎月変わらないプロジェクトは中々上げづらいので、少し後にまわしていますが、残りの200個が大体2年間ぐらいで全て入れ替わるイメージでして、例えば毎月10個終わりを迎えたとして、そうすると当社に空きの数が出ます。彼が0.3人月、彼女は0.5人月、彼1人月みたいな感じです。そこに選別受注が来ていて、案件を選んで、見積もりを出すのですが、その際従来よりも少し強めにプライシングを出しています。

ただ、案件に全く同じものは世の中存在しないので、値上げとは少し性質は違います。

徐々になるのでスーパーさんのように値札を変えたら明日から全部その価格みたいには出来ませんが、半年前から少し強くなってきているので、それで利益が足元で少し強く見えるかと思えます。

1年半ぐらいで残りのプロジェクトも切り替わっていくので、2年ぐらいでじわじわ効いてくるかと思えます。

また、子会社の伸びも現れてきました。

元々1社目は売上2億で営業利益赤字、2社目は売上4億で年間数百万の黒字の会社でした。

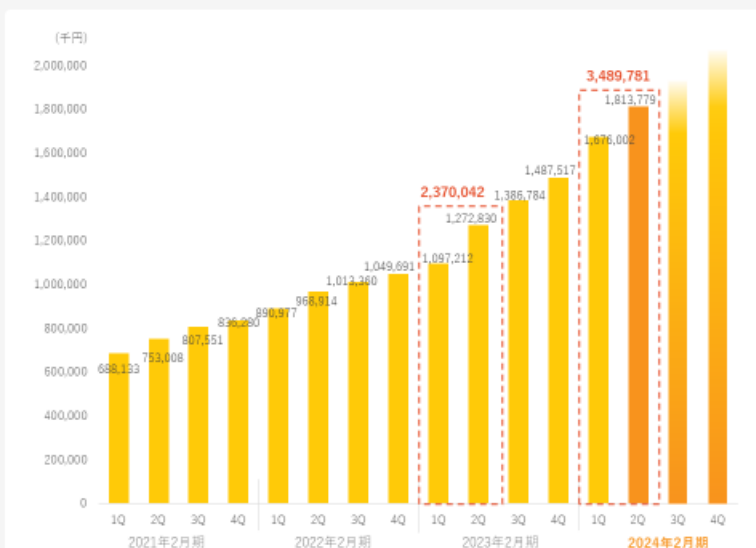
まず最初に行ったのが、当社じゃなくても出来る業務を歴史の中で抱えていたので、そのような業務を引継いでおります。またそれと同時に並行で中長期の成長に向けて業務改革、技術共有等行っておりまして、これが段々と効いてきました。今回は2Q会計期間で2社で3800万の営業利益まで成長してきております。つまり今回の利益を4倍にすると1.5億円の利益になります。

来期は2社でおおよそ2.5億円程度の営業利益を想定しております。

PMIを行い、しっかりと利益を出すまでは、1年~2年程度あれば可能だと思っております。

M&Aも少し慣れてきましたので、今後もチャンスがあれば行っていきたくて思っております。

連結売上高四半期推移



✓ 2024年2月期 2Q 売上高は**18.1**億円

✓ 前上期(1Q-2Q)比較**+47.2%**

✓ 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 Overview

Consolidated Financial Results

Non-Consolidated
Financial Results

Appendix

12

こちらは四半期の売上推移ですが、前上期比 47%増となりました。

売上は下期偏重で、クォーターを追うごとに増えていきます。こちらの理由は簡単に申し上げますと、まず一つ目が案件の検収でございます。当社は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。そちらの検収が4~5月は少なく、7~8月ぐらいから少しずつ増えていて、下期にかけてどんどん多くなっていきます。

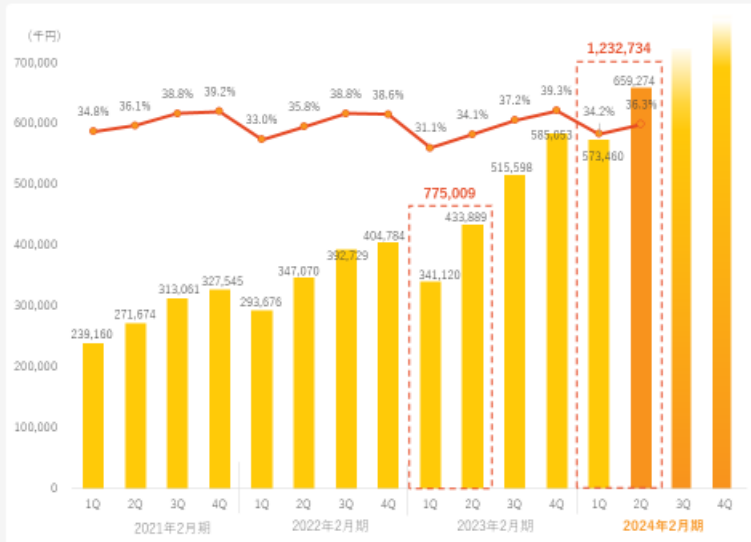
またもう一点は内部要因で、社内の配置転換の方針です。

当社はキャリア採用、経験者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。

1年目はボードルアカレッジ等の研修も走っていく中でも、プロジェクトに配属されて先輩の業務を見て、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減少し、専門人材やキャリアのある高度専門人材の空き工数が発生します。さらなる売上をとるための新規案件や、完全に空き場合は配属替えなどを下期から順次行っていっております。そのため下期偏重になります。

連結売上総利益四半期推移



✓ 2024年2月期 2Q売上総利益は**6.6**億円

✓ 前上期(1Q-2Q)比較**+59.1%**

✓ 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が順調であり、改善傾向

Company Overview

Consolidated Financial Results

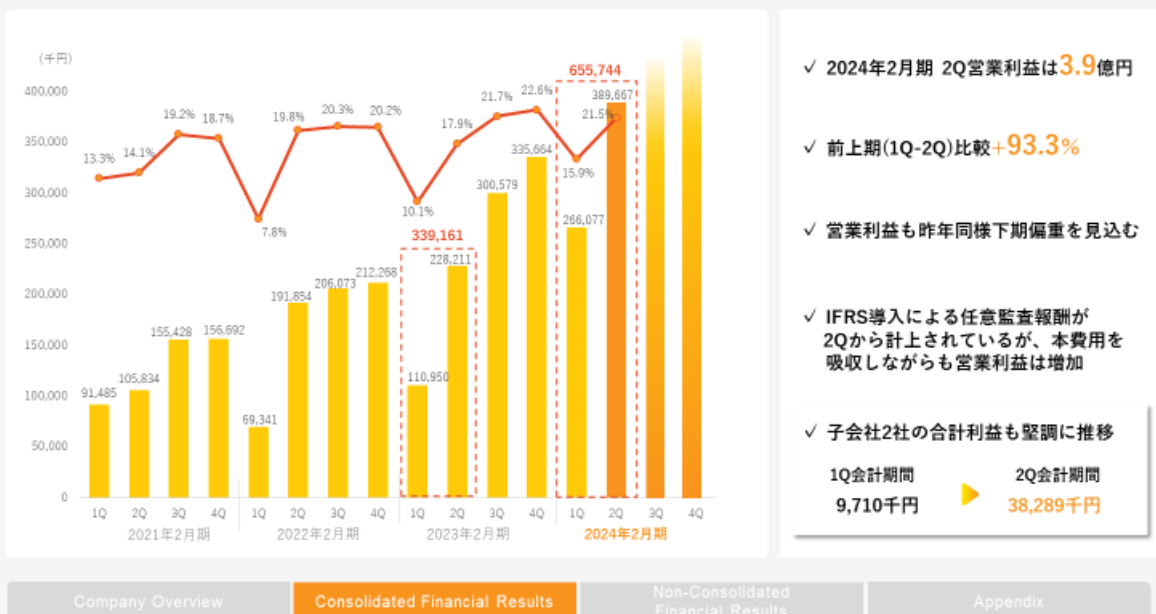
Non-Consolidated
Financial Results

Appendix

13

続きまして売上総利益率ですが、昨年よりも強くなってきております。
今期の頭に1社 M&A しましたが、そちらの会社は売上総利益 20%強でした。それも吸収しながら強くなってきて、今は 36% となっております。

連結営業利益四半期推移

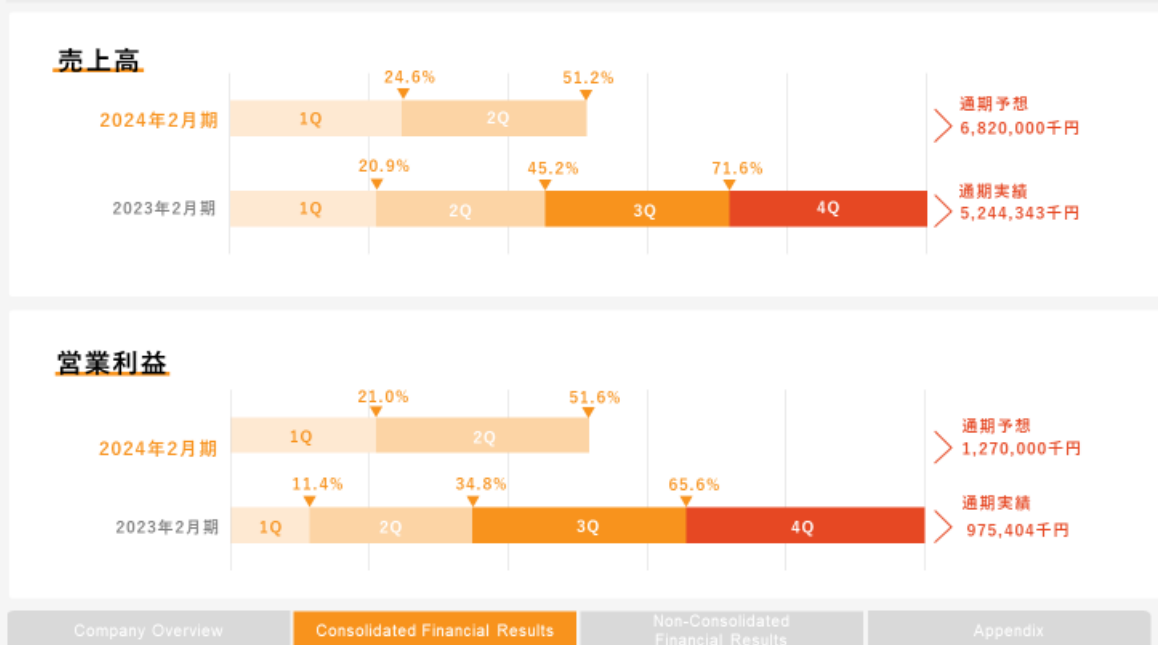


続きまして営業利益の四半期推移になります。

前上期と比較いたしますと、93%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、まず先ほどの売上から起因するものですね、検収の話と新卒の話になります。もう一つ1Qで大きく販管費にかかってくるのが人材紹介料でございます、我々は新卒採用が中心になるので、入社してくる4月に人材紹介料が1Qにかかってきます。その影響もあって1Qは少なく、2・3・4Qと増えていく傾向になります。

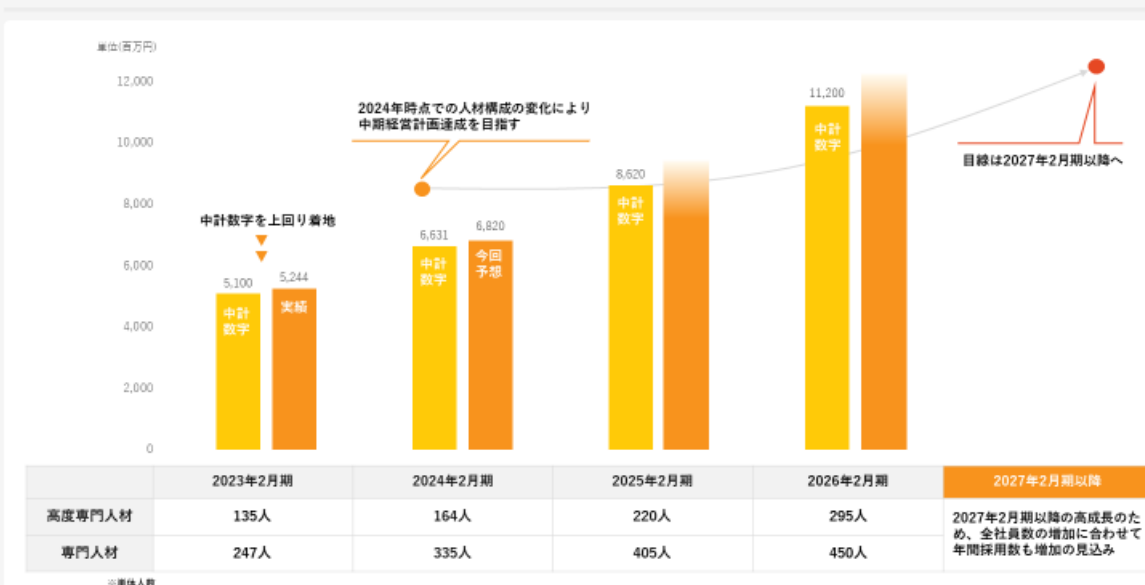
こちらの傾向は今期も来期も続いていくので、少し覚えておいていただければ幸いです。

通期連結業績予想に対する進捗状況



続きまして、進捗率をご覧の通りとなります。
先ほどから申し上げている通り、下期偏重であることを加味すると、今期は前期よりも更に少し余裕のあるということで、こちらの表はそのまま受け取っていただいても問題ないかと思っております。

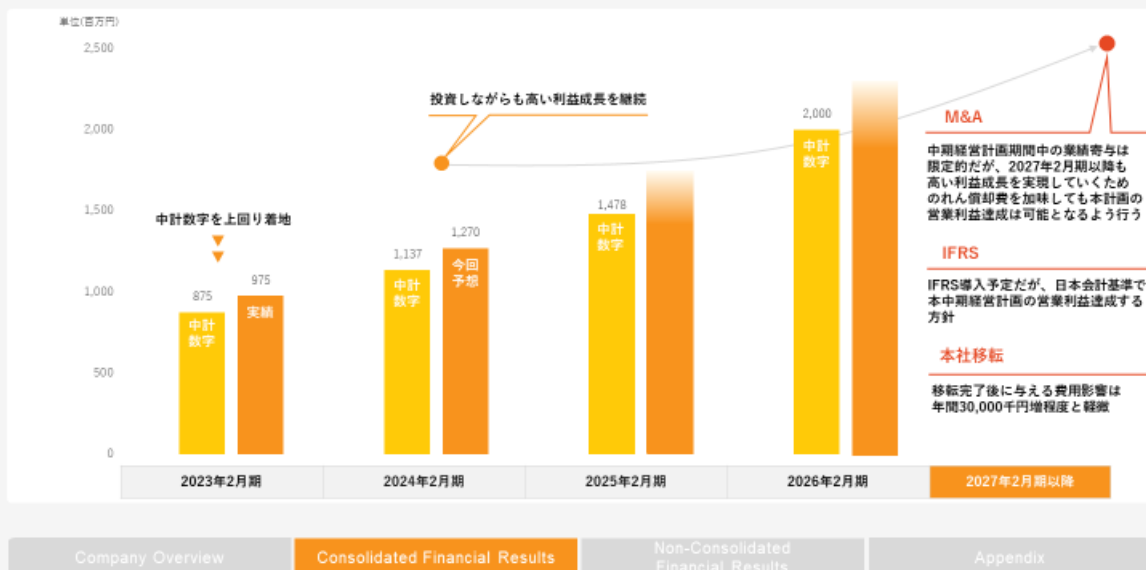
-売上高- 中期経営計画 Beyond100



続きまして、今年の1月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。今期のガイダンスは着地数字から30%増の数字を出しましたので、少し上回ってきています。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の数になっております。こちらの数が非常に大事になってくるのですが、我々の目線は今ここの中計以降の成長に目線となっております。と言うのも、高度専門人材は7年生以降のイメージで、専門人材は3年生以降のイメージになります。当社は経験者は採用せず、未経験新卒採用中心ですから、来期・再来期採用するメンバーはこの中計の中で専門人材にも入ってきません。ですので、今年の4月に採用したメンバーが中計の最後の年に専門人材の入口に立つということになります。つまりこれから採用するメンバーは、この中計の数字には関係していないということになります。現在メンバーの人員構成のミックスが変わることによって、この中計の数字は達成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



こちらでも今年1月に出ささせて頂いた、中計の営業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いただきました。こちらの30%というのは、上場した際「30%程度は成長していけるとお思います」という事を結構お伝えしていた部分だと思うので、その言葉を表している表となっております。もちろん蓋然性が高くなっているので、表現をしています。ただ、中計から読み取れる事はそれだけという事ではなくて、それを何年も連続していくという事が大事でして、高い成長とその連続性を表現しています。また、現在は中計後の2027年2月期以降も高い成長を継続できるように準備しております。

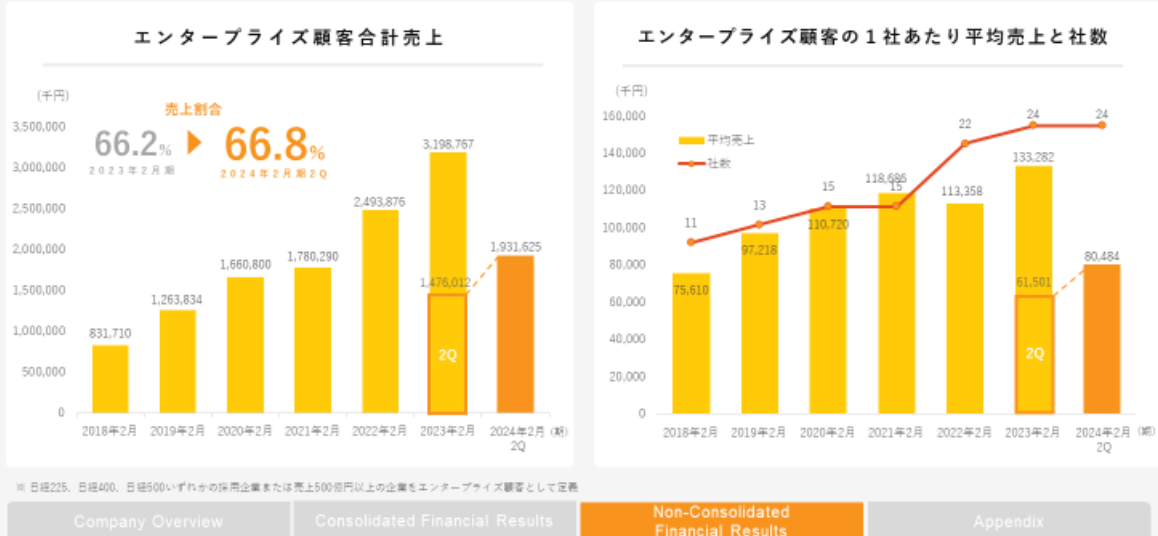
単体業績ハイライト

Unconsolidated financial results highlight

続きまして、単体のポイントをハイライトいたします。

エンタープライズ顧客売上

- ✓ 選別受注による案件の組み換えが順調であり、1Qで売上割合が一時的に減少したものの2Qでは前期末の売上割合を上回り堅調に推移
- ✓ 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



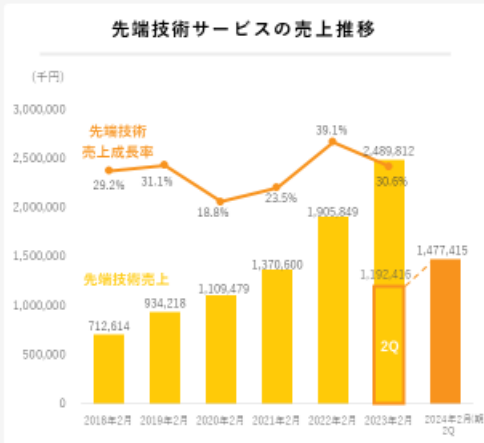
我々のポイントが大きく3つございまして、1つ目がエンタープライズ顧客の拡大と深耕です。エンタープライズは簡単に言うと、大企業を表しております、こちらの割合を増やしていきたいと考えております。

もともとIPO前まではあん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。営業もずっと3名ぐらいしかいなかったんですね。ただより選別受注していく選別対象、案件が多い方がいいので、今では営業を10名程度に増やして、また2名程採用しているので、かなり増やしていております。

今後積極的な営業を行うことでエンタープライズ顧客との取引拡大を図る方針です。

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



※ 先端技術分野：当社の中核専門性が高いと考えられる技術領域。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属するもの。

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 ^{※5}
ワイヤレス (グローバル市場)	1,306億米ドル (2026年) ^{※1}	15%	17% ↑Op
ロードバランサー (グローバル市場)	89億米ドル (2027年) ^{※2}	13%	23% ↑1P
ネットワーク仮想化 (国内市場)	約500億円 (2026年) ^{※3}	3%	11% ↑Op
クラウド (国内市場)	4.3兆円 (2026年) ^{※4}	21%	28% ↑Op
セキュリティ (国内市場：ソフトウェア、アプティクス)	5,317億円 (2026年) ^{※5}	4%	14% ↑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(高度分散型)の世界市場：業界動向、シェア、増加、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)市場予測を公表」(2022年9月11日)
 ※4 出典：IDC Japanプレスリリース「国内クラウドサービス市場予測を公表」(2022年9月15日)
 ※5 出典：IDC Japanプレスリリース「世界の国内情報セキュリティ市場予測を公表」(2022年9月20日)
 ※6 「当社の売上比率」の欄は2022年2月期実績より計算。また、この以上の分野の業績売上も含む。

続きまして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、我々はこれをまとめて先端技術と呼んでおりますが、こちらの売上になります。大体売上の50%強が、こちらの先端技術分野から売上げております。表の右側にあるように、引き続き多いのが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
2024年2月期 2Q	329名	▼	160名

※専門人材・高度専門人材の定義はAppendix参照

Company Overview

Consolidated Financial Results

Non-Consolidated
Financial Results

Appendix

22

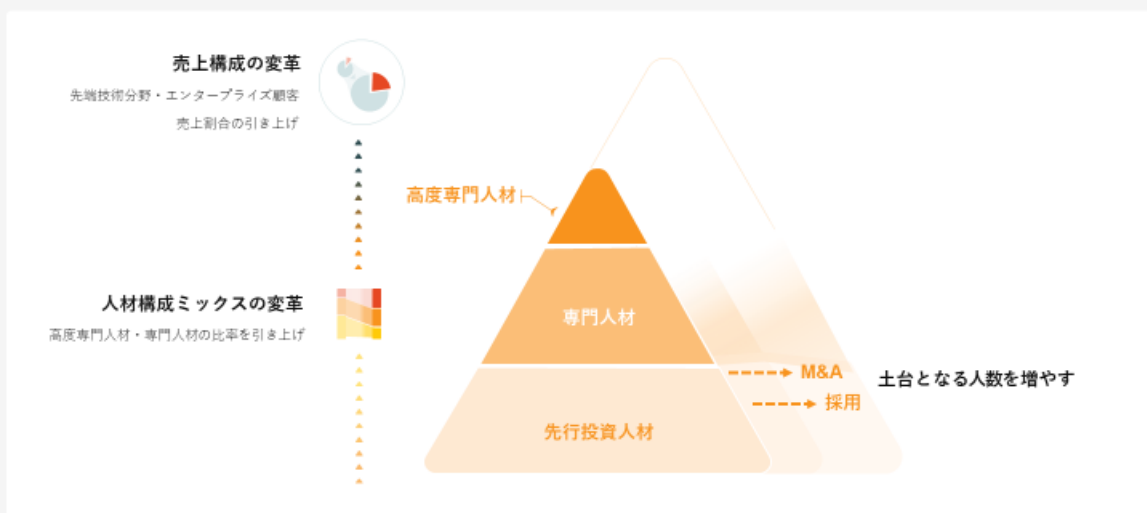
続きまして3つ目、専門人材と高度専門人材の推移になります。

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、ここには記載がありませんが、1~2年生が先行投資人材という風に定義づけております。

こちらの高度専門人材は少し前までは毎年10名程度しか増えていなかったのですが、やっと採用を強化してきたメンバーが7年生を迎えつつあります。先ほどの中計の下段の人数を見ますと、どんどん高度専門人材が今後増えていくこととなります。

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



Company Overview

Consolidated Financial Results

Non-Consolidated
Financial Results

Appendix

23

最後に戦略のイメージのまとめになりますが、まず1つが人員構成のミックスの変革になります。当社は800名ほど社員がいますが、専門人材以上で500名、高度専門にいたってはまだ160名になります。そのためこちらの三角形の3色の人員構成のミックスが毎年変化していきます。2つ目、表の左上の売上構成の変革と記載ありますが、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、昔よりも同じ工数にもかかわらずプライシングが変化してきたと感じております。つまりこの三角形の高さが高くなってきているイメージです。そして3つめ最後のポイントが、中計期間以降も高い成長を維持していけるよう、現在準備しておりますが、この表で言いますと、未来の高度専門人材となっていくベースの人数を、新卒採用で増やしたり、M&Aした会社を1年ぐらいかけて専門人材に入っていくイメージですが、M&Aで増やしていております。

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 Overview

Consolidated Financial Results

Non-Consolidated
Financial Results

Appendix

24

こちらの表は上場間もないときから記載している内容になります。

①②を通過、こなしつつ、いよいよ③の記載、プライムもこのタイミングかは別として、一応形式基準上の経常利益2か年で25億円は「中計数字上では」来期の終わりに達成見込みとなります。

以上になりますが、IPOしてからもうすぐ2年が過ぎようとしています。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]：競争優位性についてもう少し具体的に教えてほしい

[A]：従来システムはシンプルなもの集合体でした。これは我々の領域だけでなく、アプリケーションしかり、昔はホームページを作るのでさえ競争優位性があったわけなんです。ただ、ホームページ作成は今思うと2、3日勉強すれば、質はともかく出来るものでして、いわゆるシンプルなもの集合体で連なっていました。ただ、システムが複雑化してきたことによって、特化型・ブティック型と呼ばれる会社が出てきました。我々の領域も例えば、ネットワークをバーチャル上に張ったりするなど複雑になってきていて、ITインフラストラクチャでもハイレイヤーな技術が必要になってきました。我々は先端技術分野から50%強売上げておりまして、50%というのは高いのか低いのかと言いますと、非常に高い割合となります。と言うのも、全部先端技術でやってくれ、全部クラウドでやってくれ等、極端な事例はあまりなくてですね、クラウドとオンプレを混ぜて使ったりするので100%にはならないです。なので50%はかなり高い数字でございます。また最近では、10のなかに1割ぐらいハイレイヤーなものが混ざっている、その混ざっているが故に我々がその残りの9割を取れるというケースも多いです。

また競争優位性を別の説明の仕方をさせていただきますと、昔のようにシステムがシンプルな集合体だった場合、10社に声をかけたら10社が手をあげて、そうすると当然一番安いところに依頼をしてダンピングになっていくわけなんです。ただ、ずっとこの業界は労働力は不足していて、10社出来るとしても連合軍になっていて、色んな会社で人数を合わせてやっていくことになります。今はどうということになっているかという、お客様から要件を聞いた際に、どんなチーム構成であればその案件をこなせるかが大体イメージ出来るわけですが、例えば1人はマイクロソフトのクラウドのこの規模感をやったことがある人、1人はSDNのこのジャンルを触ったことがある人、一人は負荷分散のこれをやったことがある人、あとはメンバーが何人か必要など、大体プロジェクトの体制イメージが湧くんですけども、我々しか出来ないものを行っている訳ではなくて、アメリカやイスラエルの技術を組み合わせながら使っているの、我々の独自の技術を使っている訳ではないです。ただ一つ一つの技術が複雑になっていますと、今ですと10社に声をかけて手が上がらなくて、10社~20社に声をかけて、やっと1人ロードバランシング出来る人が見つかってチームに加える、またSDNが必要で10社~30社に声をかけてまた1人チームに加える、クラウドの人材もまた探してチームに加える、ということで凄く不効率なチーム編成になってしまうんですね。我々の場合ですと、このニッチな狭い分野しかやってきていないので、1社で出来ますし、外注もほとんどないです。またこの狭い分野だけやってきているので、技術経験が散らないです。例えば、ネットワークやった後にデータベースやったり、場合によってはアプリケーションをやってみたりなど、技術が散らないです。他の会社ですと、もしかしたらチーム編成したときに、もう少し広く経験している人が多いので、チームの平均年齢が高くなっていきます。我々の場合ですと、この狭い分野を新卒の研修の時からずっとやってきて、プロジェクトもそればかりやっているの、我々がチーム編成すると例えば平均年齢27歳で回せたりします。その違いも大きいと思います。

実際我々の平均年齢も27歳でして、あんまり関係ないですが全上場会社4000社の中で、アパレルや飲食店等も合わせた全業種で、下から10番以内です。私が42歳で最長老でして、40代は数十名、30代も200名程度なので、ほぼ高度専門人材のメンバーです。狭い分野を積み上げていっているの、ものすごく若いチームで出来るというのも一つのメリットでございます。

あとは細かい話ですが、先ほどの話ですとクラウド、SDN、ロードバランシングの技術が必要になった際に、この3つはITインフラストラクチャの中でも別の技術なので、普通ですと3人必要だったりします。我々の場合ですと、この狭い分野をたくさん経験しているの、この3つの技術のうちの2つ出来る人もかなり多いですし、3つ出来る人もかなり多いです。そうするとチーム編成が必然的に少ない人数で回すこともできるといったところでも、競争優位性が出てきていると思っております。

[Q]：今期進捗率について、進捗率が50%を超えていて下期偏重も加えるとガイダンスに対しての整合性が取れなくなるか

[A]： まず1つは、プライシングの変化によって強くなってきているというのは一つの要因ですが、こちらのガイダンスの数字はあくまで30%という数字をピックアップしてきて、昨年の着地数字から売上も利益も30%増にした数字です。我々は30%という数字を好んで使っていて、去年のガイダンスも売上が30%増、利益も30%増で出しています。中計の売上も利益も30%をピックアップしてきています。上場時に「30%は成長していけると思います」ということをお伝えしていたので、好んで使っています。そういう背景を踏まえると、ガイダンスと比べるとというのは少し難しいので、昨年と比較してどうか、昨年と比べたら更に少し余裕があるという認識で問題ございません。

[Q]： 上方修正はするのかどうか

[A]： 我々はあまり細かく上方修正を出していくタイプの会社ではなくて、昨年も一応営業利益のガイダンスが30%増に対して、43%増で着地したのですが、上方修正は出していなくて、必ず出さないわけではないですが、細かく出すタイプではないです。ただもちろん東証の定めている、営業利益が30%以上超過した場合、そういった際にはもちろん出させていただきます。

[Q]： 競争環境、新規参入について

[A]： 個人的な感覚なんですけども、我々のやっているところは、システム全体から見ると地味目のところなんです。ここに特化するというよりは、どちらかというとAIに特化したり、データサイエンスに特化することの方がイメージあると思います。そういう意味で言うと新規参入については、今のところ感じてません。では特化していない会社が、突然特化出来るかという話なんですけども、我々の領域とアプリケーションサイドの領域って、医者で言うと外科と内科ぐらい違ってですね、突然総合病院が外科の、さらに脳外科に特化するというのは難しいと思っています。我々も逆にそちら側の技術領域は分からないです。そのぐらい違うものなので、総合的にやっている会社が、いきなり特化するというのは中々考えづらいと思っています。

[Q]： 競合、コンペの状況など

[A]： ここ数年コンペはやっていないので、我々に先にお声がけいただいている状況かと思っています。かなり需要過多でございまして、依頼が来ている中で請けているのはわずかで、選別受注は出来ている状況です。コロナや戦争の影響で半導体不足になって、郵送も安定していなくて、ネットワーク機器の納品が1週間、3週間遅れることがありました。その分空き工数が出るんですが、その空いた瞬間でもパズルのようにチームに合った案件を持ってきて、ほぼ同じ売上が取れるんですね。ですから去年色々なプロジェクトの入り練りがあったんですが、幸い我々の売上の中では一切見えないのは、それだけ案件が過多で、競合関係があまりないということになるのかなと思っています。

[Q]： 顧客環境について

[A]： 現状は大手キャリアさんの取引が多いです。こちらはですね、ITインフラストラクチャをクラウド化するなどは、実際どの業種の会社でもニーズはあるんですが、たまたまキャリアが増えてきたんですね。今まで営業が3人しかいなくて、口コミで広がってきたような時代背景があって、通信キャリアの中で広がっていったのですが、実際は今営業も10名に増やして選別受注出来るようにしているんで、業種も多岐に渡っています。今期増えたエンタープライズ顧客もゲーム業界等なので、また違った領域になってきております。

[Q]： 今期採用について

[A]： 今期採用は200名と少しになると思います。当社の離職率はおおよそ10%程度なので、800~900名いると80名~90名ぐらいが離職するので、この差分が今年の増える人数になると思います。こちらの10%と言うのは数年前からあまり変わってきていないのですが、どこの離職が多いかと言いますと、1~2年生の離職が多いです。高度専門人材になると、離職がすごく少ないです。

[Q]： 配当政策の考え方

[A]： 最後のページにも記載してありますが、プライム移行への蓋然性が高まった段階で検討していければと思っています。株式分割もそうですが、投資家層の広がりを作る上では前向きに検討していきたいと思っています。

[Q]： IFRS 適用について

[A]： 一応来期から導入予定で準備は進んでおります。日本会計基準から IFRS に切り替わるので、突然前期との比較がしづらくなることが想定されますが、日本会計基準だとこのぐらいのイメージ等、切替のタイミングでは出しているかと思っています。IFRS で言う何%というのは、日本会計基準では何%ぐらいで、こういう GAAP 差があって等、丁寧に説明出来たらと思っています。

[Q]： 貴社ならではの短期戦力化の仕組みについて、中計はプロパーだけで達成可能なのか

[A]： まず後者からお答えしますと、中計はプロパーだけで達成可能と考えています。今居る 800 名のうち、300 名程度が先行投資人材でして、まだ専門人材の中でも高度専門人材を迎える人も居て、この 800 名の人員のミックスの変化が、2026 年 2 月期の高度専門人材、専門人材の人数になります。今から採用するのは、2027 年 2 月期以降に戦力化していくメンバーになります。短期戦力化については、平均年齢が若い中でチーム組成出来るという話ですが、当社の場合 1 年目は業務を見て覚えたりボードルアカレッジを受講したりなどもあるので短期かどうか分かりませんが、他ですとネットワーク 2 年、データベース 3 年、アプリケーション 2 年など経験が散っていくので、当社の 27 歳 28 歳ぐらいになると、このニッチな領域だけを 5 年やっているメンバーになるので、この分野に限っては短期戦力かかもしれません。

[Q]： ストック比率について

[A]： 当社のストックとは、納品後の保守運用していくところの案件をストックと呼んでおります。こちらは全体の売上から見ると半分ぐらいの割合になりますが、こちらの背景はフロー型の要件定義やシステム構想、設計などの上流のフェーズが上がっているということでございます。いわゆる上流の方が一般的には難しいとされていて、現状ではそこが増えてきているということになります。ただこちらから分析するのは難しく、フローから流れてくるストックもあれば、例えば既に運用保守が走っているものに、先端技術などの新しい技術が入ることによってこのストックを我々がやるという、ストックから入るものも結構多いです。なので、ここから何か分析するのは難しいのでストックと言うのはただ単に来年、再来年その次の年も継続性があるもので、収益の安定性をもたらしているものが半分あるんだなぐらいに思っていただけだと思います。

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 2024 年 2 月期第 2 四半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。