

baudroie inc.

2025年2月期
通期決算補足説明資料

株式会社ボードルア

証券コード：4413

2025年4月



Role Inc.

1. 会社概要	P3
2. 連結業績ハイライト	P11
3. 中期経営計画	P21
4. 単体業績ハイライト	P24
5. APPENDIX	P34

baudr

会社概要

Business Overview

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

市場区分

東証プライム

社員数

1,087名
(正社員/契約社員含)*2025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
NTTコミュニケーションズ株式会社
東日本電信電話株式会社
KDDI株式会社
株式会社三菱総合研究所
株式会社野村総合研究所
株式会社スクウェア・エニックス

子会社

株式会社ZOSTEC
ALJOY株式会社
株式会社FunClock
株式会社アクティアス

本社

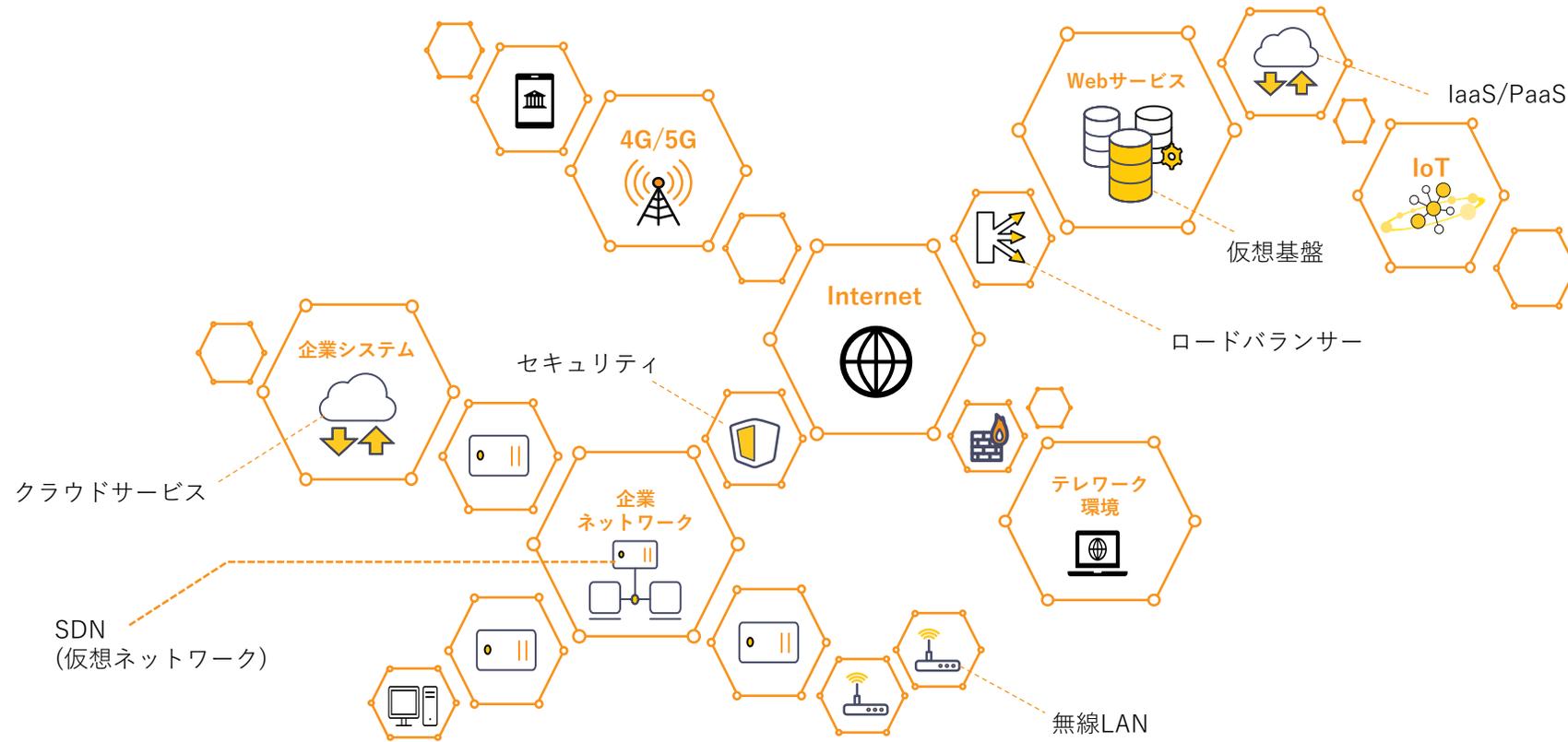
東京都港区麻布台1-3-1 麻布台ヒルズ 森JPタワー17階

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

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：ファイアーウォール、IPS/IDS、サンドボックス、Webフィルタリングなど。

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)、グループウェア(Office365)、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。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

特化型のシステム会社

社会的ニーズの多様化により、各分野で技術が複雑化・高度化
各分野に特化した、ブティック型のシステム会社が注目を浴びるようになってきている



事業領域

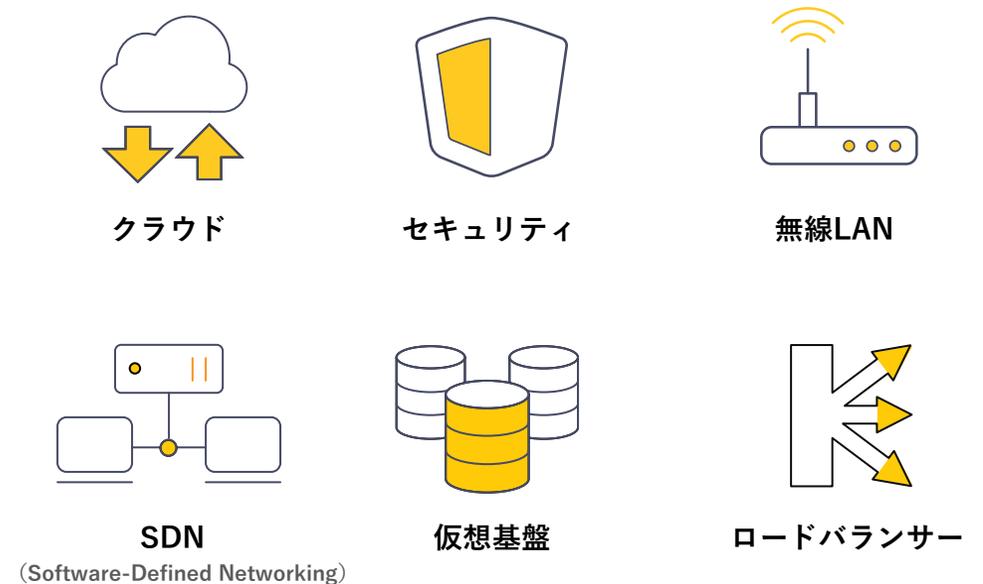
ITインフラストラクチャサービスに特化した専門事業者 その中でも特に、成長が著しい先端技術分野に注力

ITインフラストラクチャサービス市場の位置づけ

2028年における国内IT市場全体の市場予測は30兆円
そのうちITインフラストラクチャサービス市場予測は2.6兆円



ITインフラストラクチャの中でも 成長が著しい先端技術分野



※出典：IDC Japanプレスリリース「国内IT市場産業分野別／従業員規模別 2025年最新予測を発表」（2025年1月15日）

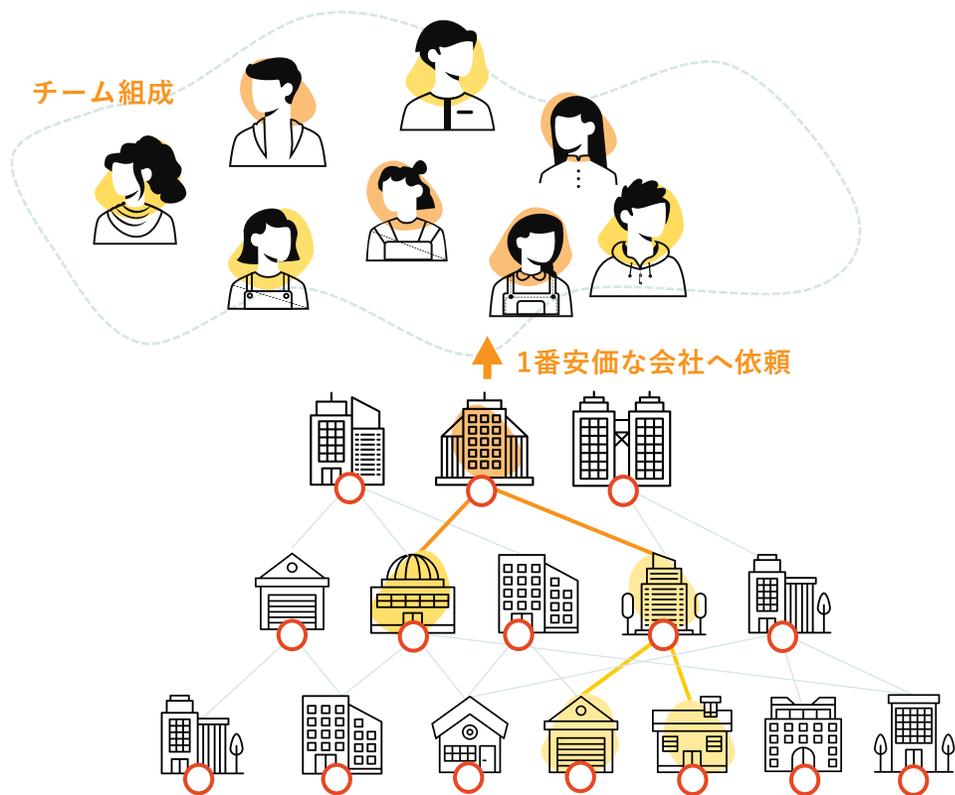
※出典：IDC Japanプレスリリース「国内ITインフラストラクチャサービス市場予測を発表」（2024年10月15日）

ボードルアの競争優位性

一般的なシステム会社のチーム組成のケース

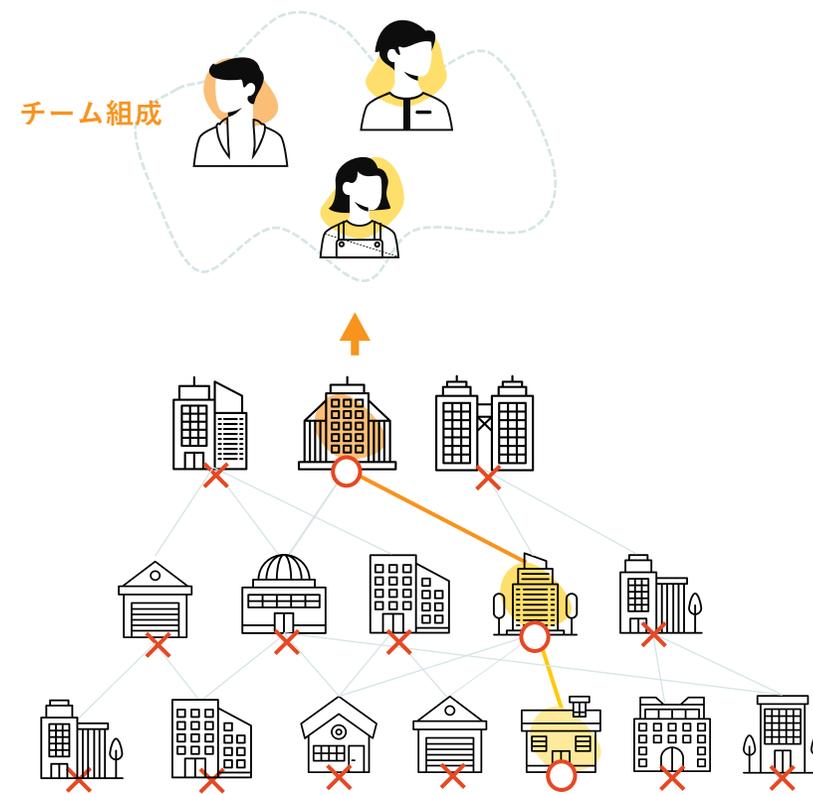
従来型システムのプロジェクトのケース

「多くの会社技術者がいるため人を集めやすい」
→ 1番安価な企業へ依頼し、複数社の組み合わせになる



先端技術分野を含むプロジェクトのケース

「技術者が少ないため、人を集める難易度が上がる」
→ スキルが希少なほど、チーム構成に時間とコストが倍増



ボードルアの競争優位性

「専門特化」と「若手育成」による、効率的なチーム組成が可能

baudroie inc.

ボードルア1社でチーム組成が可能

メンバーの相性まで考慮したチーム組成



研修から配属まで、ITインフラストラクチャのみの経験を積み上げていくため、複数の技術を習得している

→ チーム構成人数が少なくなる

研修から配属まで、全てITインフラストラクチャのみの経験を積み上げていくため、平均年齢が低くなる



当社エンジニア
(32歳)



一般的なエンジニア※
(40歳)



当社に比べて平均年齢が高く、コスト高になる傾向。
不効率なチーム編成となる

連結業績ハイライト

Highlights of Consolidated Financial Results

エグゼクティブサマリー

2025年2月 実績

売上高

116.5億円

(前期比+58.9%)

営業利益

24.6億円

(前期比+55.2%)

- ✓ 利益計画およびコンセンサス数字を意識しながら先行投資(採用強化)を実施、上場関連費用の一部計上も行いながらも高い成長率で着地
- ✓ FunClock社、アクティアス社を子会社化
アクティアス社連結により、2024年6月に通期予想の修正を行ったが修正後の予想を上回って着地
業績を見ながらも、各子会社への業務移管も順調に進行

2026年2月 予想

売上高

155億円

(前期比+33.1%)

営業利益

32.5億円

(前期比+32.1%)

- ✓ プライム市場変更(3/10)
2026年2月期の高成長に向けた仕込みも順調
市場変更後も高成長の継続を目指す
- ✓ 配当開始
配当に関する考え方はP.18~20を参照

連結決算概要

✓ 1QよりFunClock社、2Qよりアクティアス社を連結決算に取り込み

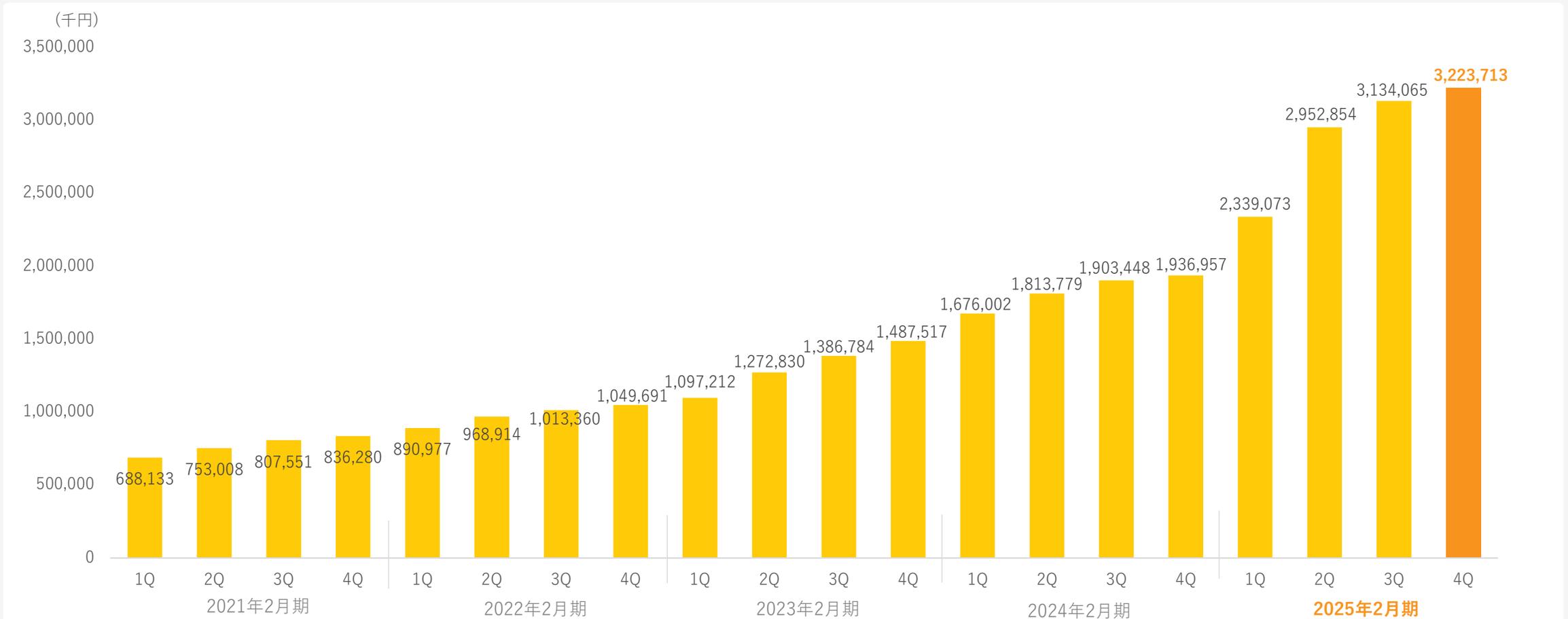
※日本会計基準からIFRS数値に修正

単位(千円)	2024年2月期 累計実績※	2025年2月期 累計実績	前年同期比	2025年2月期 通期予想 (修正後)	前期比
売上高	7,330,186	11,649,705	+58.9%	11,400,000	+55.5%
営業利益	1,585,945	2,460,813	+55.2%	2,300,000	+45.0%
税引前 当期利益	1,574,727	2,461,226	+56.3%	2,302,000	+46.2%
当期利益	1,161,035	1,799,365	+55.0%	1,644,000	+41.6%

連結売上高四半期推移

✓ 売上高は以下の理由により例年通り下期偏重の見込み

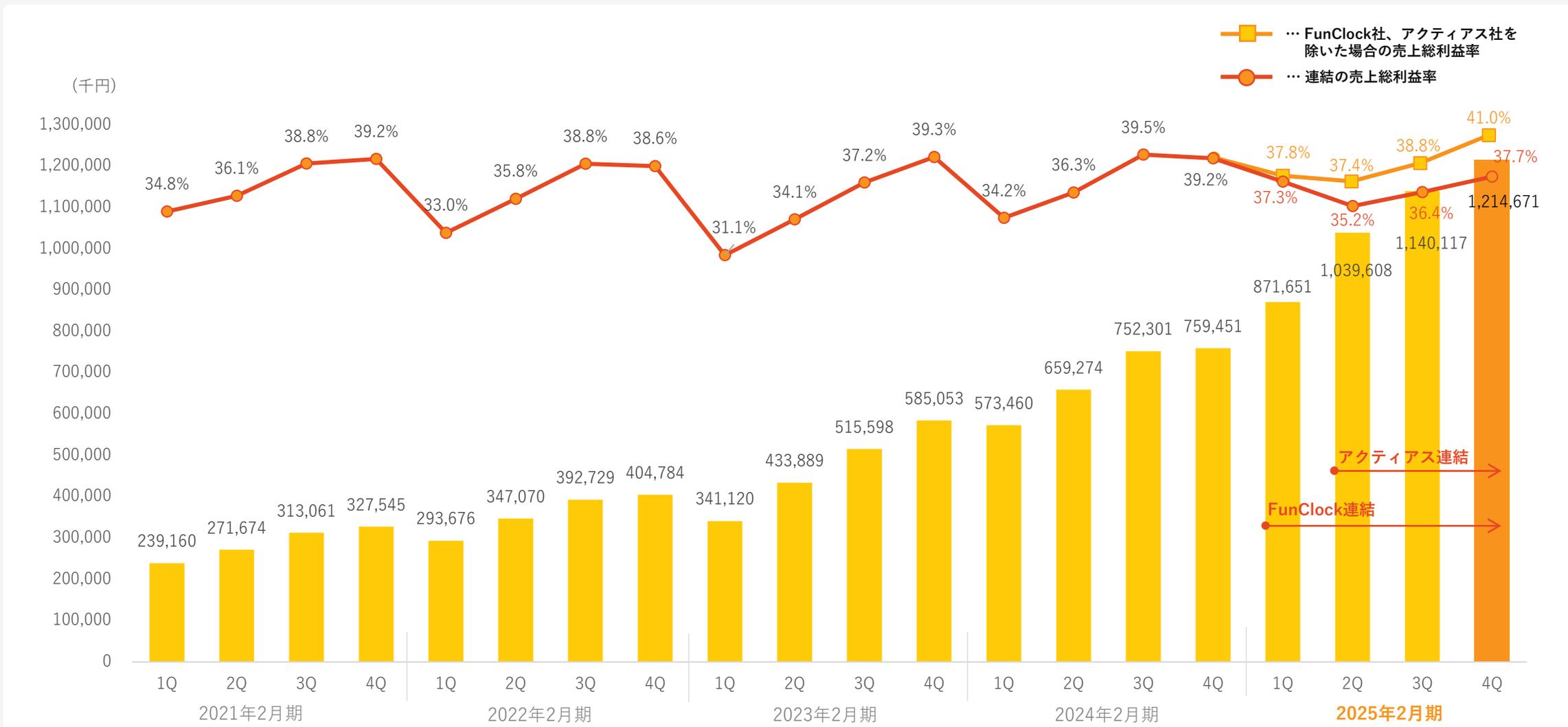
- ・ 完成納品ベースの案件の検収が1Qは少なく、2Q以降下期にかけて増加
- ・ 2年目以降のエンジニアの戦力化に伴い専門人材(3年目以上)・高度専門人材の配属替えを下期にかけて実施



連結売上総利益四半期推移

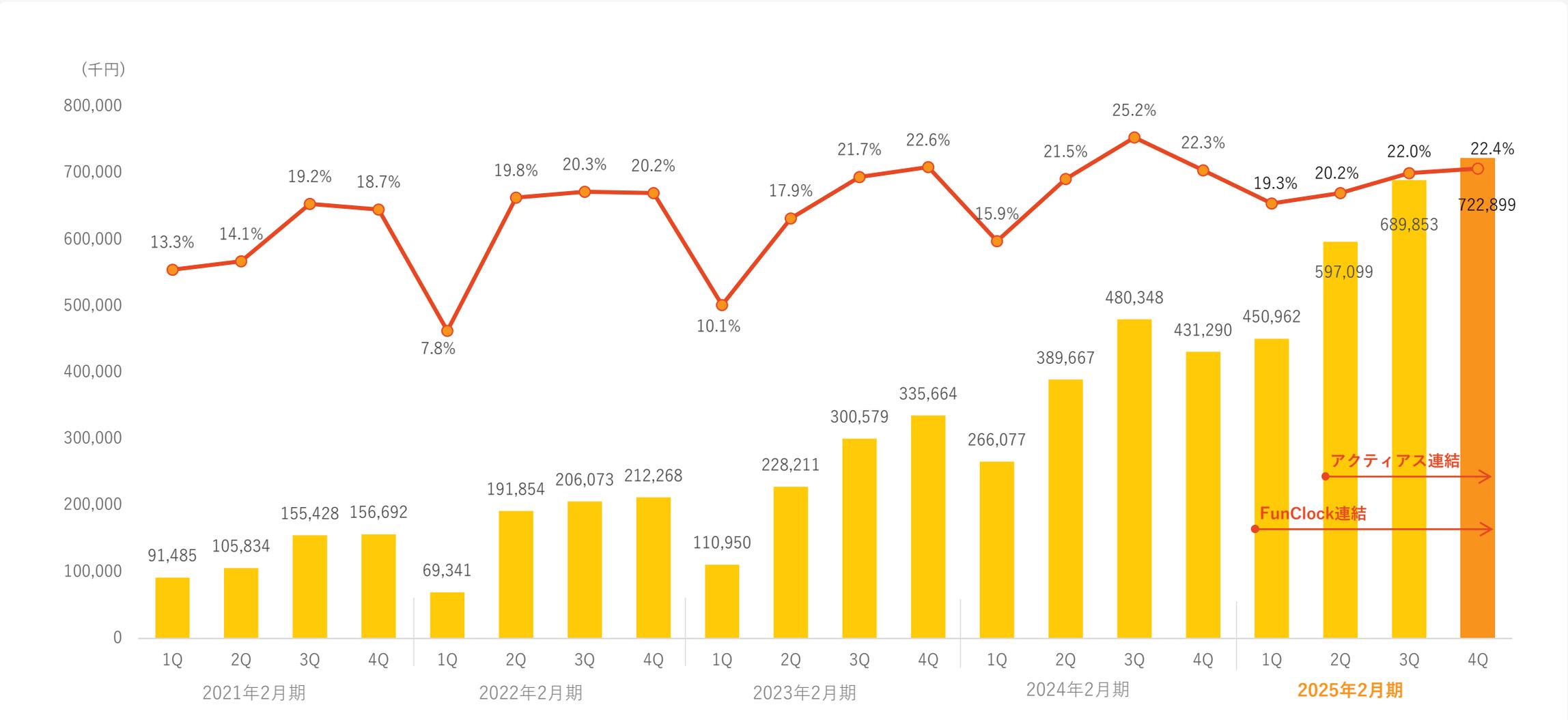
✓ 今期買収の2社(FunClock社、アクティラス社)を除いた場合の売上総利益率は前期よりも上昇

→ M&A後の業務移管や、採用強化等の利益率低下の影響下でも、競争優位性の向上により上昇傾向



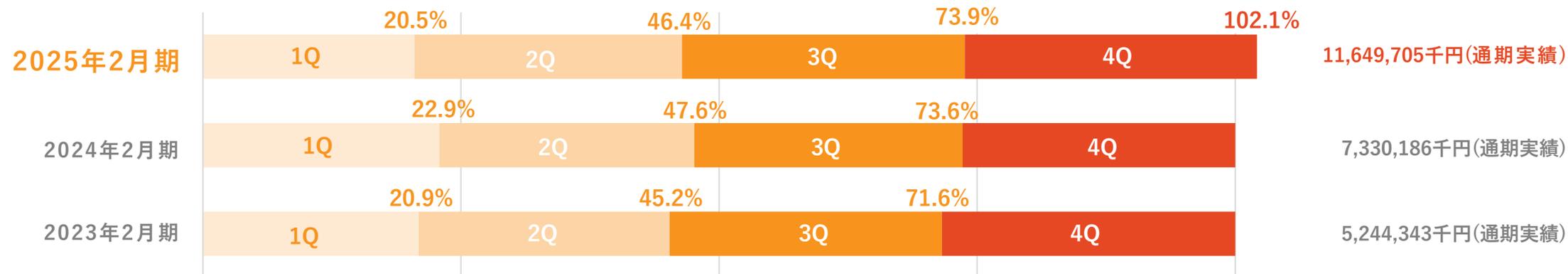
連結営業利益四半期推移

- ✓ 来期以降の高い成長に向けて採用を強化、社員数純増の当初計画を49名上回る
- ✓ 来期計上を予定していた上場関連費用の一部が今期計上となったが、本費用も吸収しながら成長

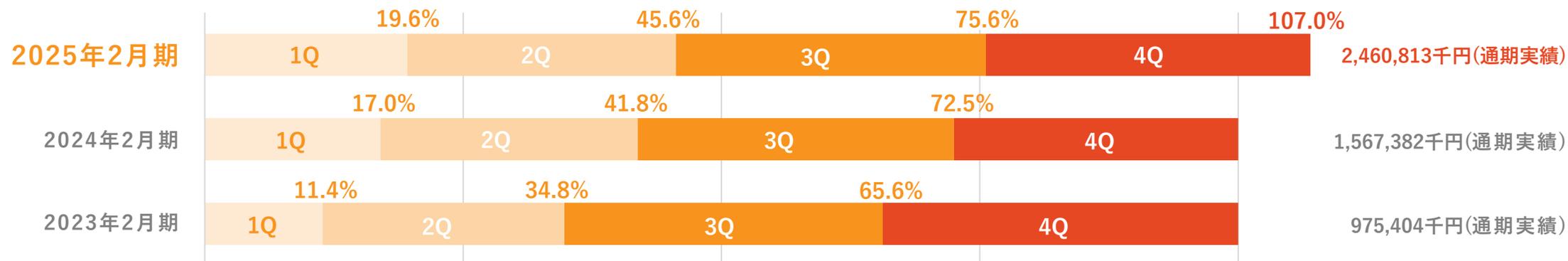


通期連結業績予想に対する進捗

売上高



営業利益



2026年2月期 通期業績予想

✓引き続き、成長率30%以上の高い成長を目指す

✓以前よりプライム市場移行のタイミングでの実施を検討していたため、2026年2月期より配当を開始

	2025年2月期 通期実績	2026年2月期 通期予想	前期比
単位(千円)			
売上高	11,649,705	15,500,000	+33.1%
営業利益	2,460,813	3,250,000	+32.1%
税引前 当期利益	2,461,226	3,234,890	+31.4%
当期利益	1,799,365	2,345,295	+30.3%

配当予想

以下を目的として実施

- ・有配企業のみ投資している投資家の参入を促し、**投資家層の拡大**を図る
- ・無配から有配に変わるにより**ボラティリティが下がる**可能性があるため

配当性向

10%

年間配当金

15.16円

配当に関する考え方

✓ 以下の資料によると、無配から有配に変わることにより、ボラティリティが下がる可能性がある

ボラティリティへの配当効果

	企業数	90日ボラティリティ中央値	配当性向中央値
グループ1計 (最も高い配当性向)	303	21.24	101.2%
グループ2計	303	22.84	56.8%
グループ3計	303	23.80	46.1%
グループ4計	303	24.63	39.5%
グループ5計	303	24.78	34.4%
グループ6計	303	27.25	30.6%
グループ7計	304	25.11	27.2%
グループ8計	304	26.49	22.8%
グループ9計	304	26.75	18.1%
グループ10計 (最も低い配当性向)	304	29.33	10.6%
合計-配当性向が正の値の企業	3034	25.07	32.2%
無配企業	721	45.66	0.0%
配当性向が負の値の企業	181	26.40	-25.4%

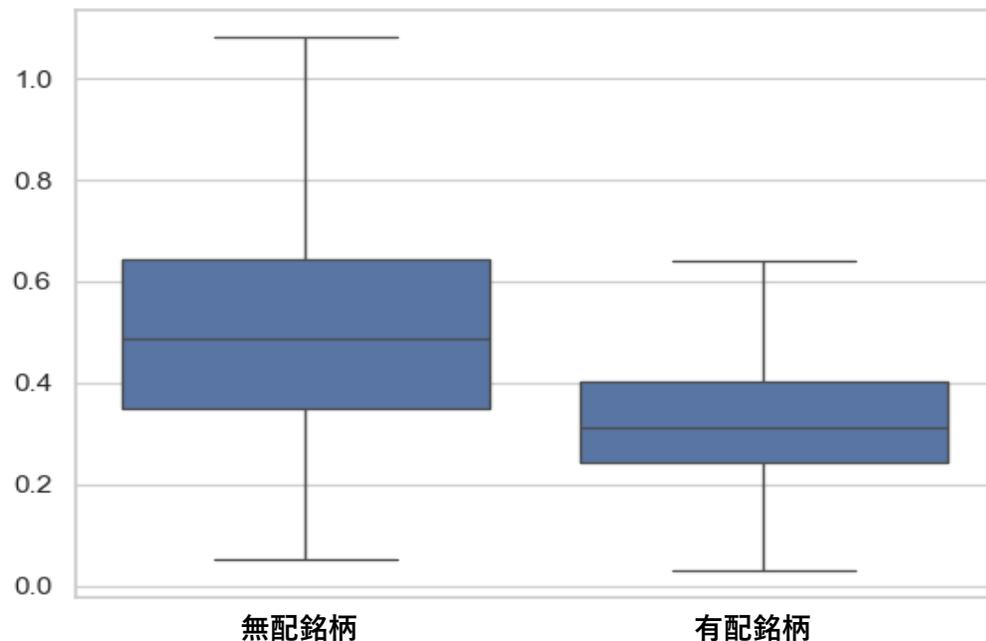
無配から有配への変化が最も大きい

配当に関する考え方

- ✓ 無配銘柄から有配銘柄になることで、実証的には株価のボラティリティは低下する傾向がある
- ✓ そのため、まずは株主還元が主な目的ではなく、株式市場を意識した経営施策として配当を開始

無配銘柄と有配銘柄の比較

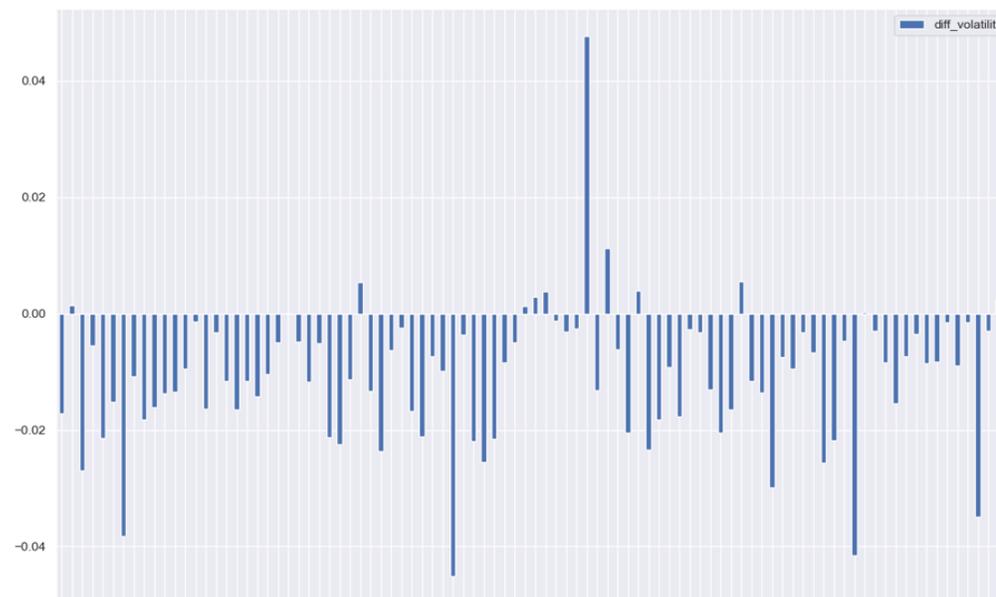
有配銘柄の方がボラティリティは低い傾向



※ 予想配当公表日を起点にその後250日間の日次ボラティリティ（年率換算）を計算し、無配銘柄と有配銘柄に分けて集計。対象期間は2009年から2024年。チャート中央部の黒線が平均値、他は最大値、最小値、四分位値。

配当開始と株価ボラティリティの関係

配当開始後に9割程度の銘柄でボラティリティが低下



※ 2015年時点での無配銘柄のうち、その後2024年までに配当を5回以上行った銘柄を抽出し、配当開始以前と以後の250日間の日次ボラティリティ（年率換算）をそれぞれ計算して差分を取った値。証券コード順にソート。

中期経営計画(更新)

medium-term management plan

-売上高- 中期経営計画

✓ 前期計画を上回りながら推移、2028年2月期まで計画を更新

単位(百万円)

30,000

25,000

20,000

15,000

10,000

5,000

更新
26,195

更新
20,150

更新
15,500

実績
11,649

9,900
更新前

実績
7,330

実績
5,244

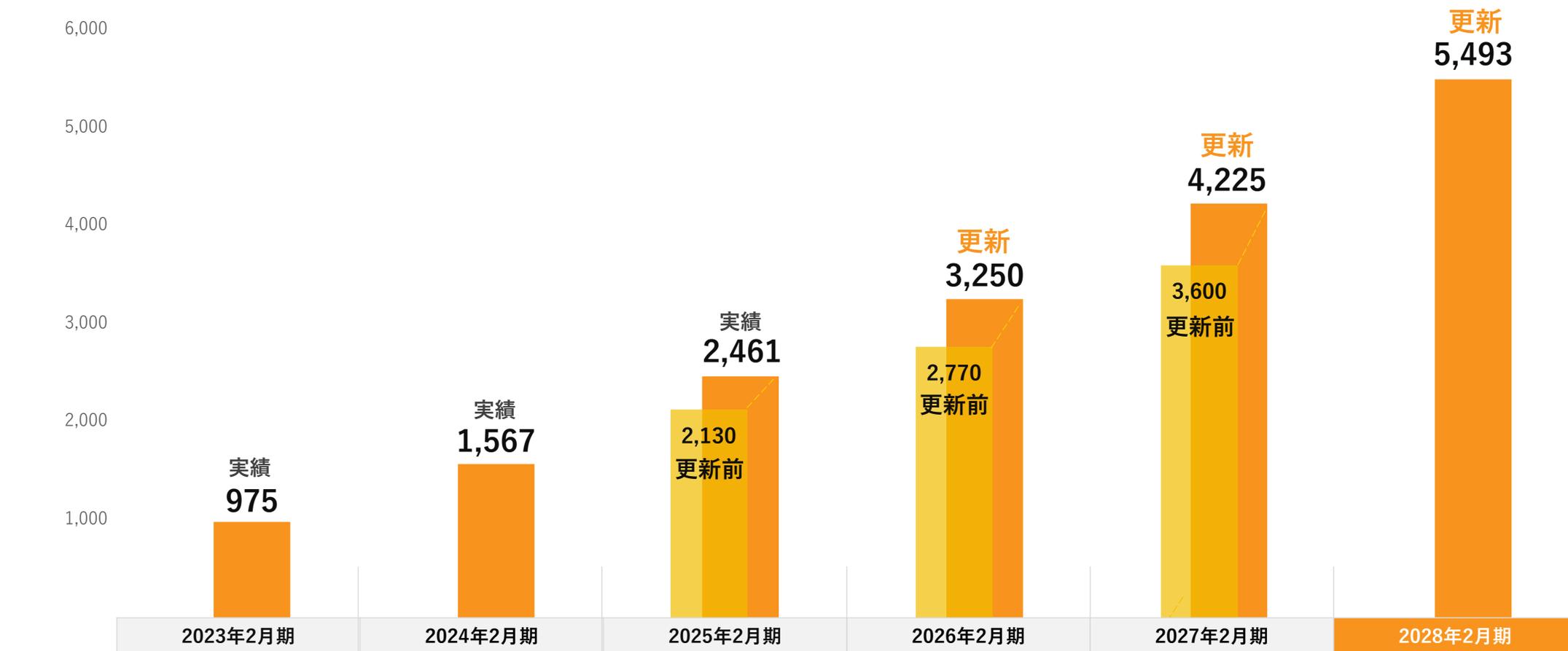
	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期	2027年2月期	2028年2月期
高度専門人材	135人	165人	223人	295人	380人	470人
専門人材	247人	334人	408人	505人	690人	910人

※子会社人材の希望者にも技術共有を行うことにより、2026年2月期から子会社人材も専門人材に含まれる見込みのため、概数を反映済み

-営業利益- 中期経営計画

✓ プライム市場移行後も、高い成長の継続を目指す

単位(百万円)



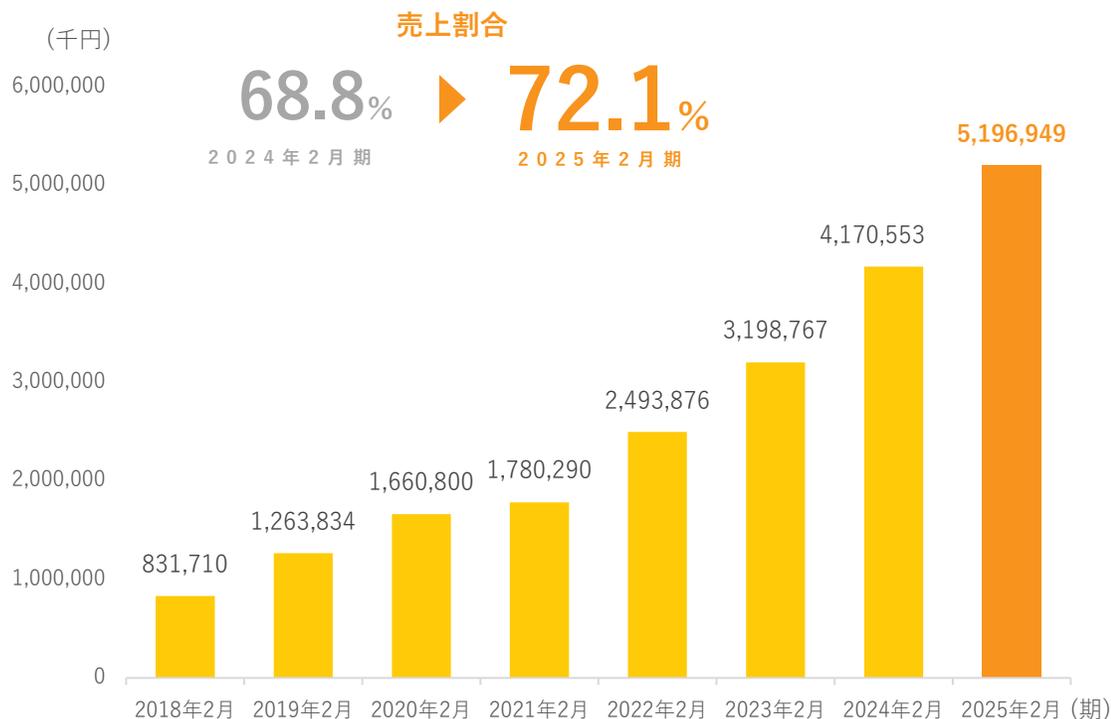
単体業績ハイライト

Highlights of Non-Consolidated Financial Results

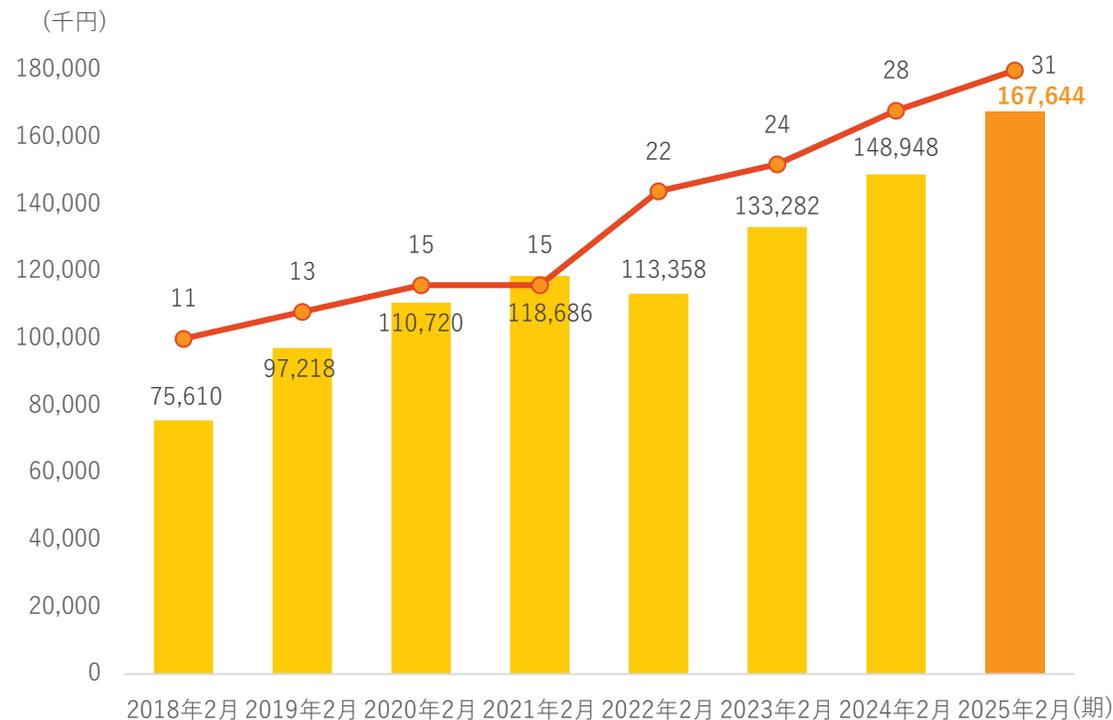
エンタープライズ顧客の拡大・深耕

- ✓ 選別受注による案件の組み換えが順調であり、合計売上・平均売上共に堅調に推移
- ✓ 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

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



先端技術分野売上

✓ 選別受注により、先端技術分野の売上割合は増加傾向

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%	18% ↑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% ↓1p
ネットワーク 仮想化 (国内市場)	約500億円 (2026年)※3	3%	10% ↓1p
クラウド (国内市場)	4.3兆円 (2026年)※4	21%	26% ↓1p
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%	18% ↑2p

※ 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2024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・高度専門人材育成を通じた競争力強化

- ✓ 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
- ✓ IPO前から採用を強化したことにより、増加幅が大きくなりつつある

	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	334名	165名
2025年2月期	408名	223名

M&Aの過去実績と自社株式を利用した今後のM&A

会社名	株式会社ZOSTEC	ALJOY株式会社	株式会社FunClock	株式会社アクティアス
事業概要	ネットワーク・サーバーインテグレーション事業	ネットワーク・サーバーインテグレーション事業	テスト、検証、品質管理業務等	ネットワークインテグレーション業
売上高/営業利益	2.2億円 / △8百万円 (買収時)	3.9億円 / 6百万円 (買収時)	10.0億円 / 0.5億円 (2023/6期)	17.1億円 / △0.3億円 (2024/1期)
取得年月	2022年4月	2023年3月	2024年3月	2024年6月

ZOSTEC/ALJOYの売上高・営業利益推移(2社合計)

	買収時	2024年2月期 累計	2025年2月期 累計
売上高	613,703 千円 (年間)	1,339,199 千円 (年間)	1,693,779 千円 (年間)
営業利益	△2,136 千円 (年間)	135,273 千円 (年間)	236,001 千円 (年間)

上記の通り十分なPMIは実行できているが、下記手法を用いて、より実効性の高いPMIを実現する

企業買収時に一部自社株式を用い、親会社経営層だけではなく買収先経営層にオーナーシップを残すことにより更に高付加価値を拡大できる組織体制を構築

今後のM&A実施スタンス

グループ連携を深める買収スキームとして、子会社株式の取得対価の一部を自社株式とすることで買収対象会社社長に対してオーナーシップを残しつつ、**創業者目線**でグループの企業価値拡大にコミットするインセンティブを付与することを企図

	グループ参画なし	グループ参画 (100%株式譲渡)	グループ参画 (一部株式交換)
取得対価	対価なし	金銭のみの対価 ▶ オーナーシップなし	金銭 + 自社株式 ▶ オーナーシップあり
会社の成長	等身大の成長 	PMIによる成長 	PMIによる 加速度的 な成長 

株式の活用

直接金融のメリットを最大限に活用し、企業価値向上に繋げる

✓ 自己株式取得

2023年10月～2024年1月 自己株式の取得を実施

取得株式数

224,500株



✓ 株式会社FunClockを子会社化

FunClockの発行済み株式の2,000株のうち、900株を株式交換により取得

交付した自己株式

99,611株

✓ 株式会社アクティアスを子会社化

アクティアスの発行済み株式の1,900株のうち、1,420株を株式交換により取得

交付した自己株式

227,312株

✓ 株式報酬

従業員向けの株式報酬を定期的に付与



✓ 大株主からのコールオプション(譲渡予約権)

従業員がコールオプションを購入



対象人数

327人

(2024年8月末時点)

1人当たり含み益(概算)※

856万円/人

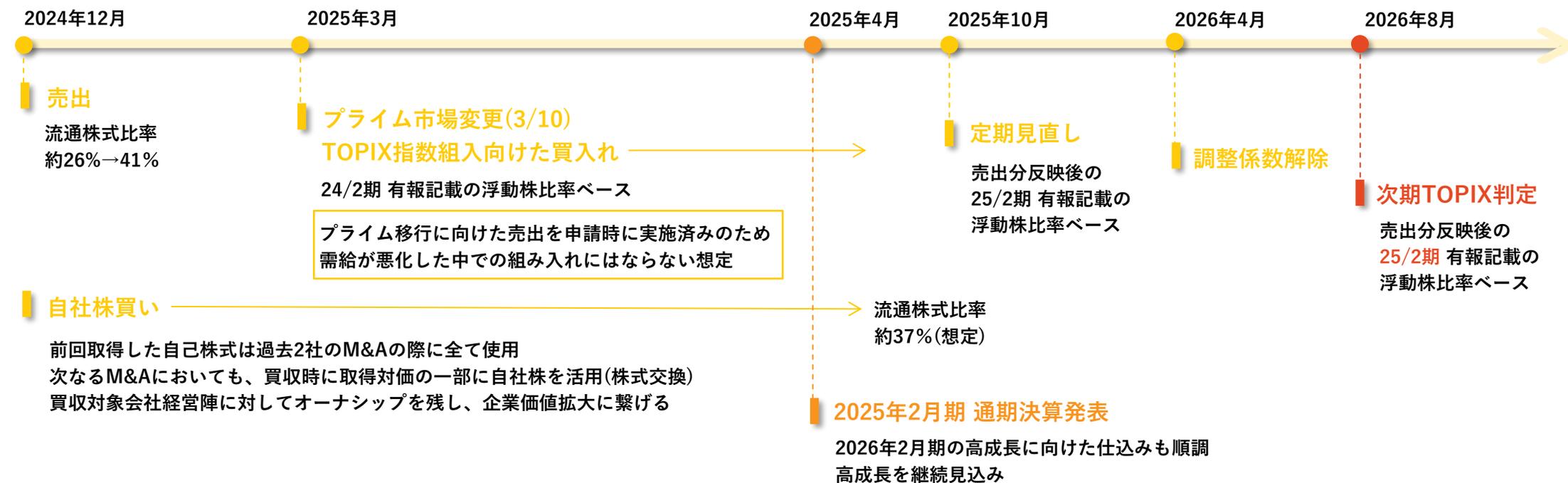
(2024年8月末の終値にて計算)

※未行使のストックオプション、譲渡予約権を含む、権利行使後の売却は考慮していない
※コールオプションは大株主との相対取引、当社主体で実施する株式報酬制度とは異なる
※ストックオプションによる残潜在株比率1.67%、大株主からのコールオプションは231,200株

売出の目的及びタイミング / 次なるM&Aに向けた自社株買い

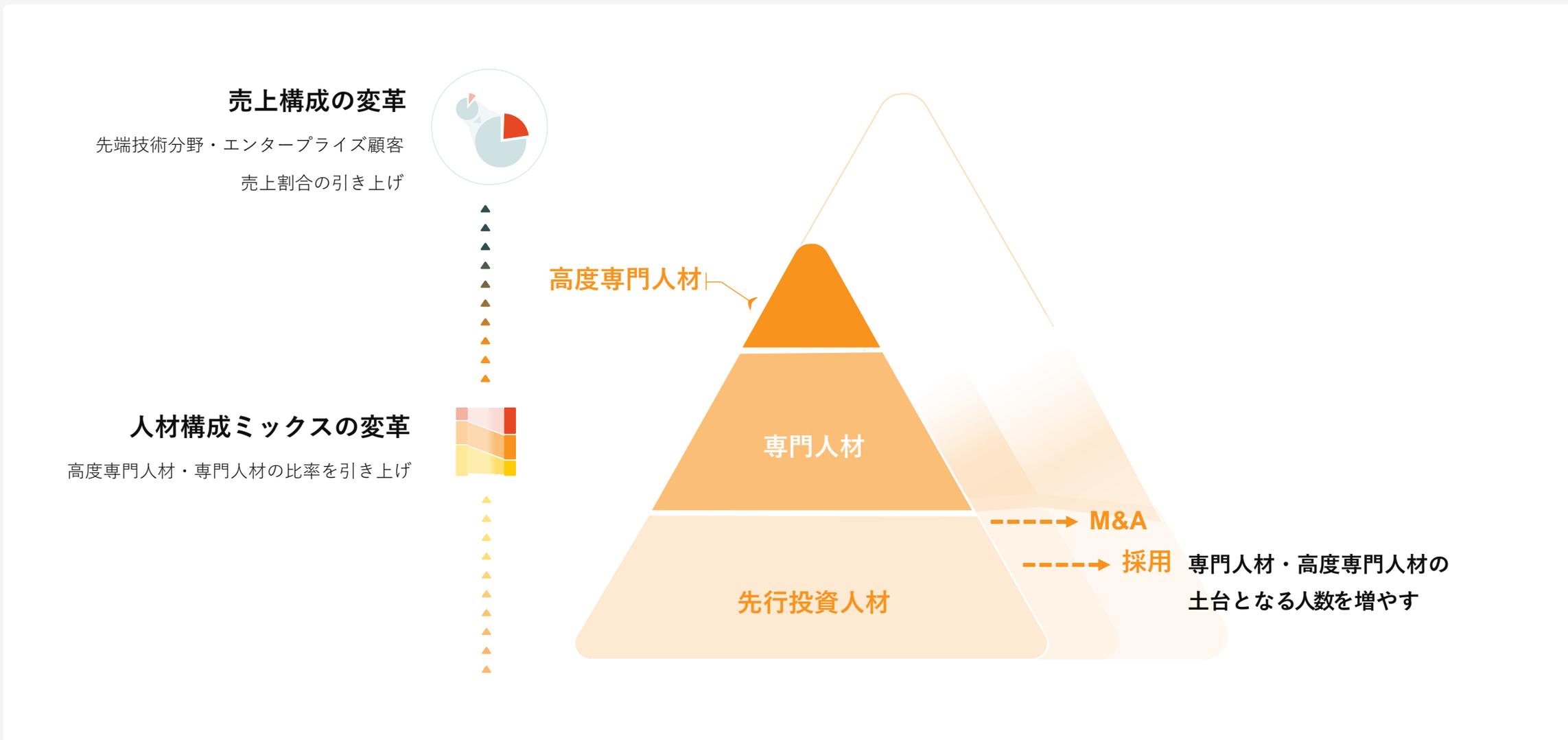
- ・プライム市場移行のための流通株式比率基準への適合を目的として、2024年12月に売出を実施
 - 売出前 約26% → 売出後 約37%へ(OA分2.25%、自社株買い分4%(見込み)を除く)
- ・海外機関投資家とのIRミーティングも増加しているため、新たな投資家が参加できるよう流動性を高める
- ・次期TOPIX指数への組み入れ判定の確度を高める(累積浮動株時価総額ウェイト上位97%基準)
 - 2025年2月期 有価証券報告書の数値をベースに判定されるため、2025年2月期中の対応が必要、申請決議と同時に売出を実施

需給イベントを繋げていくイメージ



戦略イメージ

✓ 2028年2月期以降の高成長に向けて準備を行う



成長戦略のまとめ

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

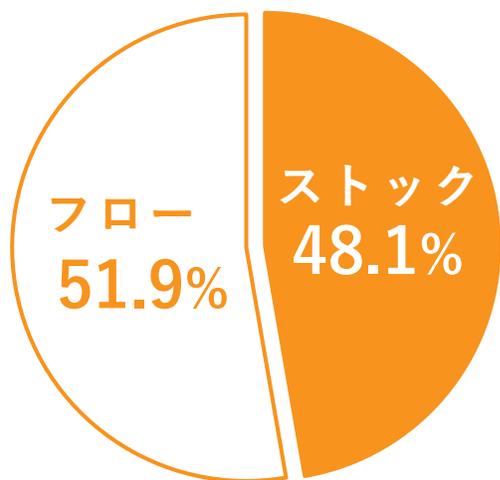
単位(千円)

	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	2024年2月期 第17期	2025年2月期 第18期 ※IFRS移行
売上高	1,626,968	2,087,013	2,261,561	2,648,008	3,084,973	3,922,944	5,244,343	7,330,186	11,649,705
営業利益	131,471	230,012	274,696	409,339	509,439	679,536	975,404	1,567,382	2,460,813
経常利益	116,255	217,992	237,982	395,841	542,494	688,011	1,033,662	1,558,439	—
当期純利益	79,757	135,544	162,557	278,824	415,711	542,774	793,970	1,171,690	1,799,365
営業利益率(%)	8.1%	11.0%	12.1%	15.5%	16.5%	17.3%	18.6%	21.4%	21.1%
経常利益率(%)	7.1%	10.4%	10.5%	14.9%	17.6%	17.5%	19.7%	21.3%	—
売上高成長率(%)	-	28.3%	8.4%	17.1%	16.5%	27.2%	33.7%	39.8%	58.9%
営業利益成長率(%)	-	75.0%	19.4%	49.0%	24.5%	33.4%	43.5%	60.7%	55.2%

フロー・ストック型売上

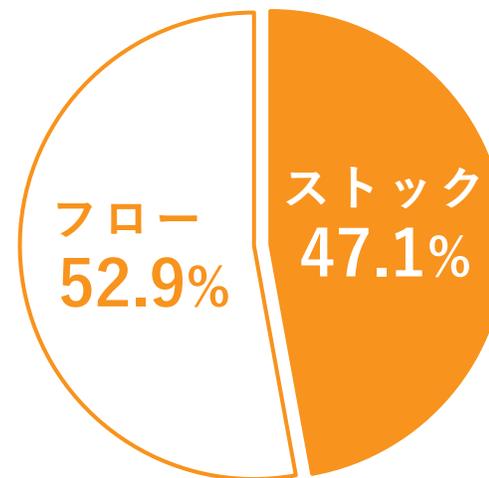
✓ ストック型案件により安定的な収益を継続

2024年2月期



ストック型売上 2,865,916 千円

2025年2月期



ストック型売上 3,398,923 千円

専門人材・高度専門人材の当社における定義

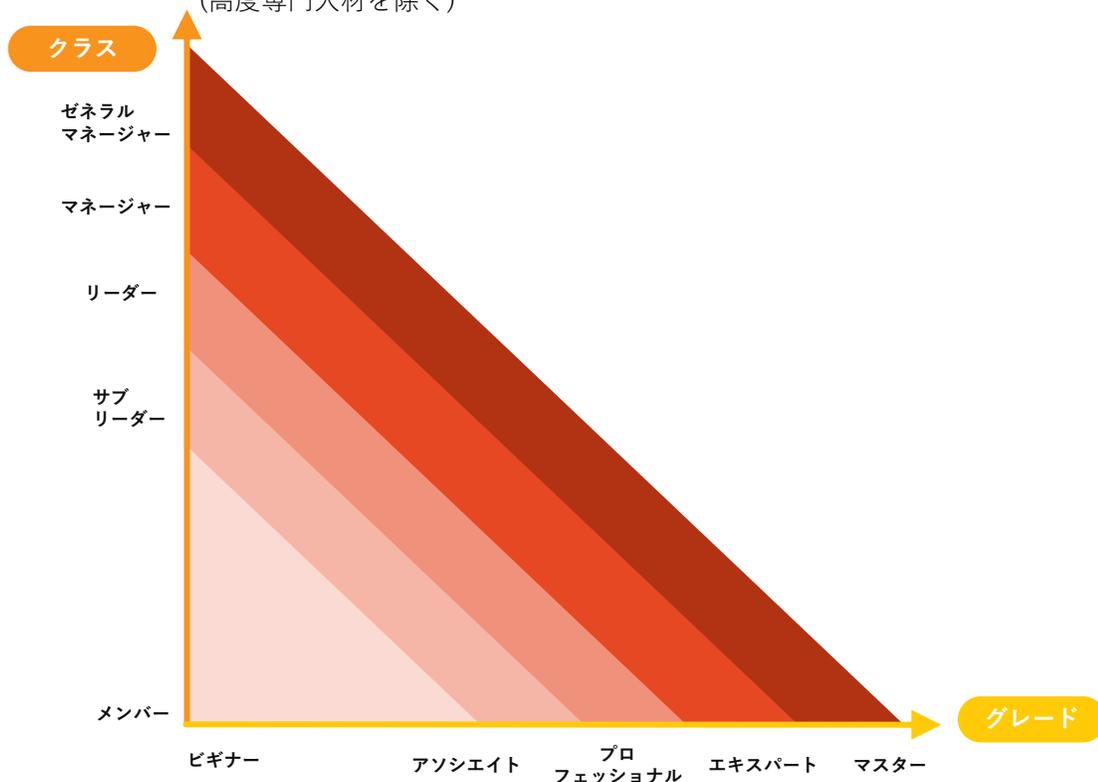
高度専門人材

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を保有または社内認定試験Lv.2以上に合格している者。
(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。

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を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くと考えています。

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.