

baudroie inc.

2024年2月期第3四半期
決算補足説明資料

株式会社ボードルア

2024年1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 | P26 |

baudr

会社概要

Company 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

社員数

872名
(正社員/契約社員含)*2023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
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

資格取得者数

CCNA: 813名
CCNP: 470名
*2023年11月現在

子会社

株式会社ZOSTEC
ALJOY株式会社

本社

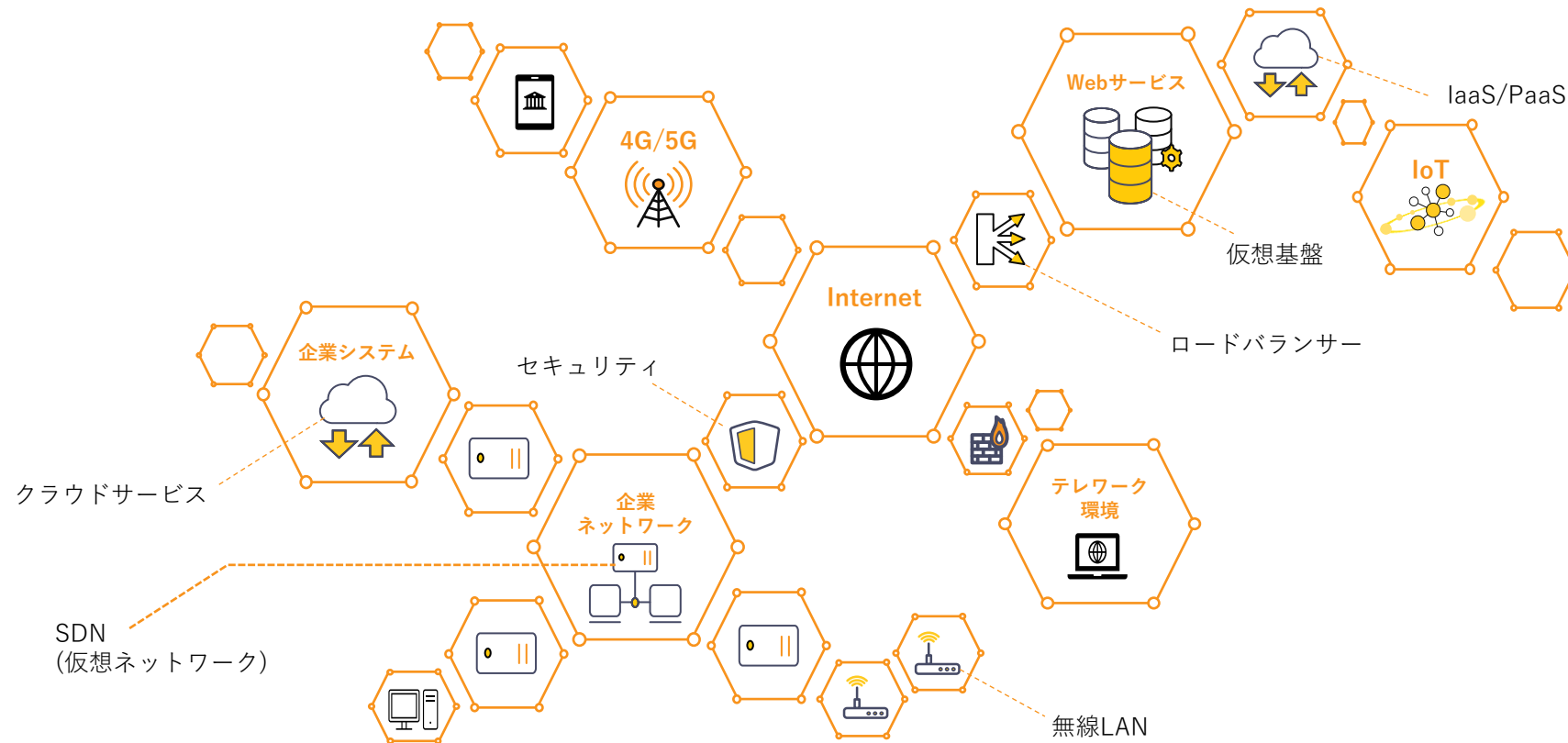
東京都港区麻布台1-3-1 麻布台ヒルズ 森JPタワー17階

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/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

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



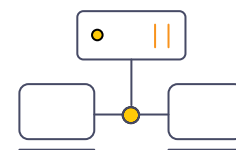
クラウド



セキュリティ



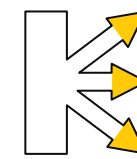
無線LAN



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）

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

売上高 (1Q-3Q累計)

53.9億円 (前年同期比 + **43.6%**)

営業利益 (1Q-3Q累計)

11.4億円 (前年同期比 + **77.6%**)

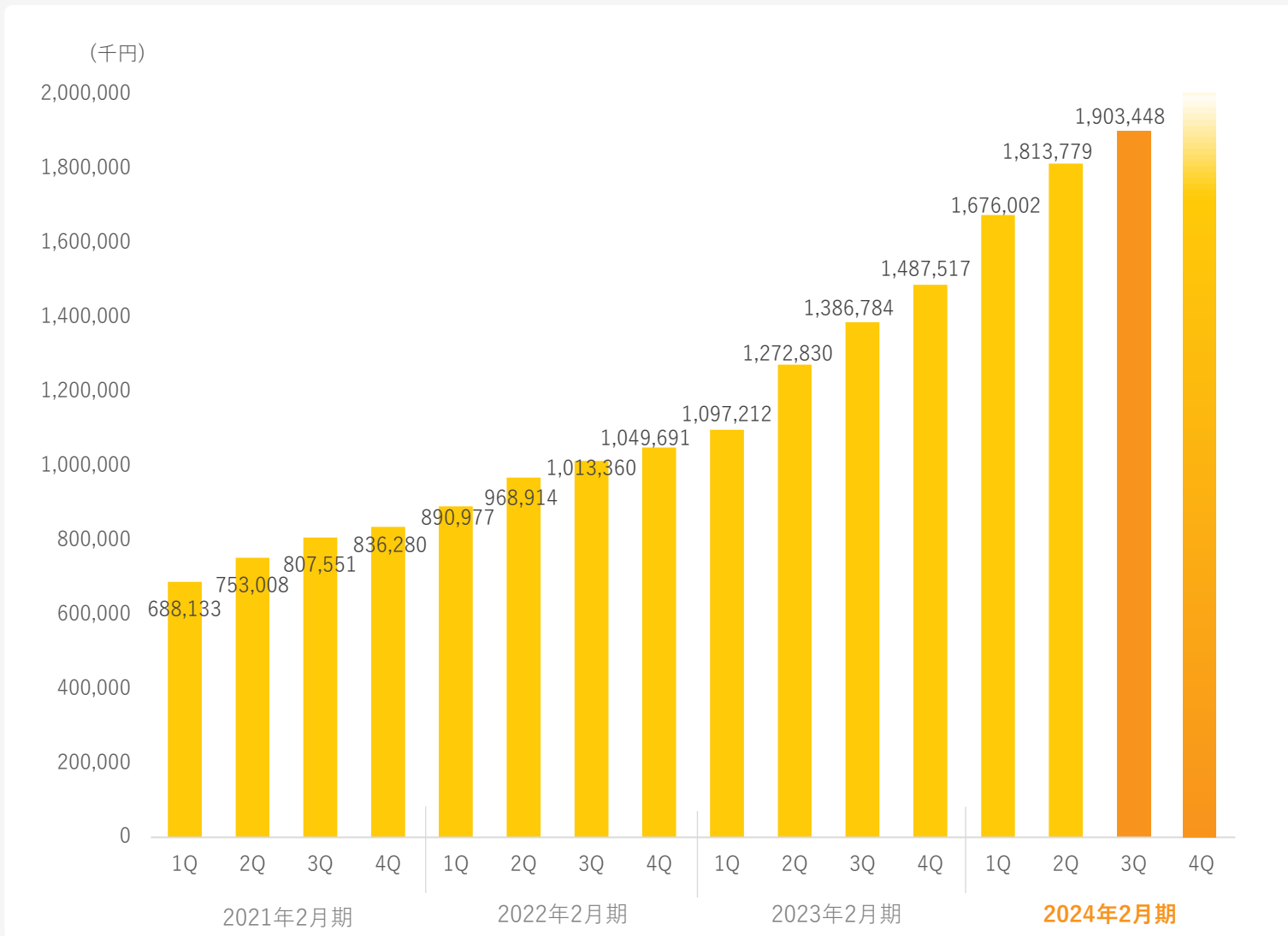
- ✓ 下期偏重が見込まれる中、3Q時点で通期予想に対する営業利益進捗率は**89.5%**
 - ・ IFRS導入に向けた任意監査報酬、本社移転関連費用を吸収しながらも成長
- ✓ 今期通期予算に対して余裕があるため、4Qでは**検収時期が来期**にまたがる
中型・大型の案件獲得を優先して行う
- ✓ **自社株買い**の実施
 - ・ 取得期間 2023年10月26日～2024年1月31日まで
 - ・ 今後のM&Aでの活用等に向けて金庫株を保有

連結決算概要

- ✓ 来期以降も高い成長を継続するため、4Qでは検収時期が来期にまたがる中型・大型の案件獲得を優先、前期よりも高い利益成長率を残しつつ先行投資を行う
- ✓ 来期に向けての仕込みは順調、上記を含めて更なる高成長を目指す

単位(千円)	2023年2月期 1Q-3Q累計	2024年2月期 1Q-3Q累計	前年同期比
売上高	3,756,826	5,393,229	+43.6%
営業利益	639,740	1,136,092	+77.6%
税引前純利益	753,834	1,145,836	+52.0%
純利益	511,385	766,690	+49.9%

連結売上高四半期推移



✓ 2024年2月期 3Q 売上高は**19**億円

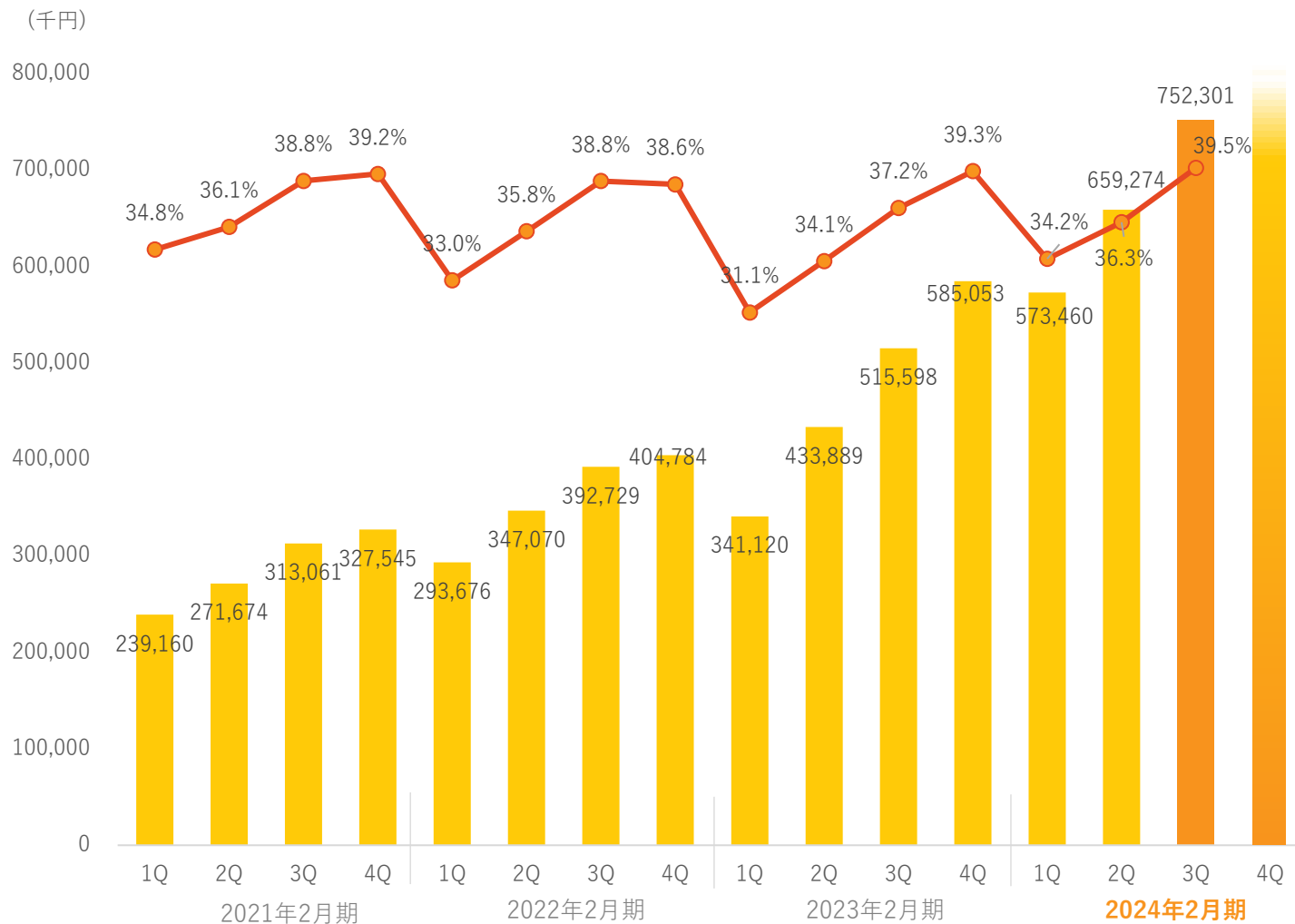
✓ 売上は以下の理由により
今期も昨年と同様下期偏重

- ・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

✓ 下期偏重であるが、3Q・4Qが同等の
数字であっても業績予想は達成見込み
通期予算に対して余裕があるため
4Qでは検収時期が来期にまたがる
中型・大型案件を優先して獲得していく

➡新収益認識基準では原価回収基準を
採用しているため、検収月までは
原価分のみ売上計上

連結売上総利益四半期推移

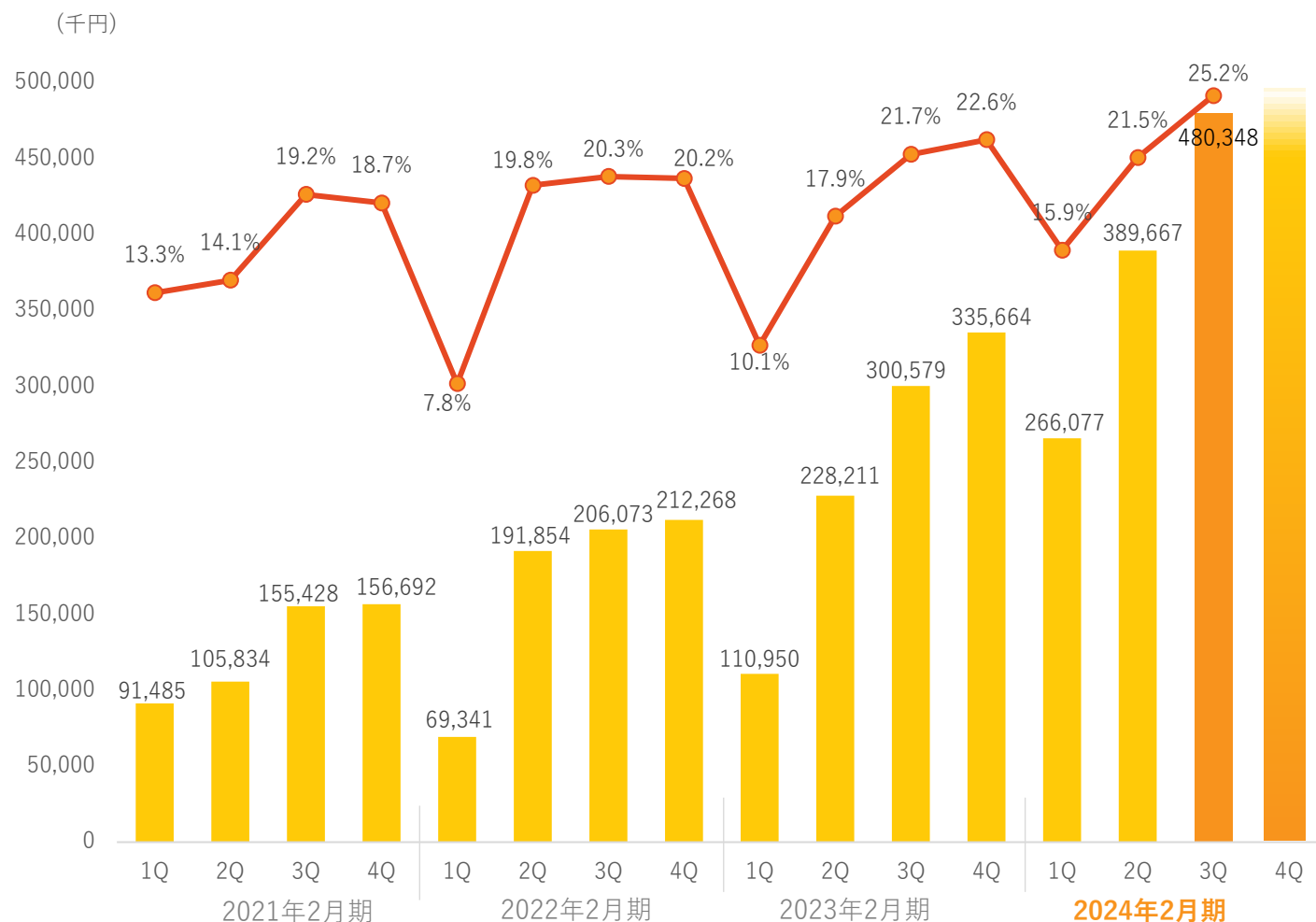


✓ 2024年2月期 3Q売上総利益は**7.5**億円

✓ 単体は競争優位性の高まりにより
売上総利益率は上昇傾向

✓ 子会社のPMIも順調のため、
過去最高の売上総利益率**39.5%**

連結営業利益四半期推移



✓ 2024年2月期 3Q営業利益は**4.8**億円

✓ IFRS導入による任意監査報酬、本社移転にかかる一部費用を吸収しながらも営業利益は増加

✓ 前期よりも高い成長率を残しつつ4Qでは来期以降の成長のために先行投資を行う

✓ 子会社2社の合計利益も堅調に推移

2Q会計期間
38,289千円



3Q会計期間
48,923千円

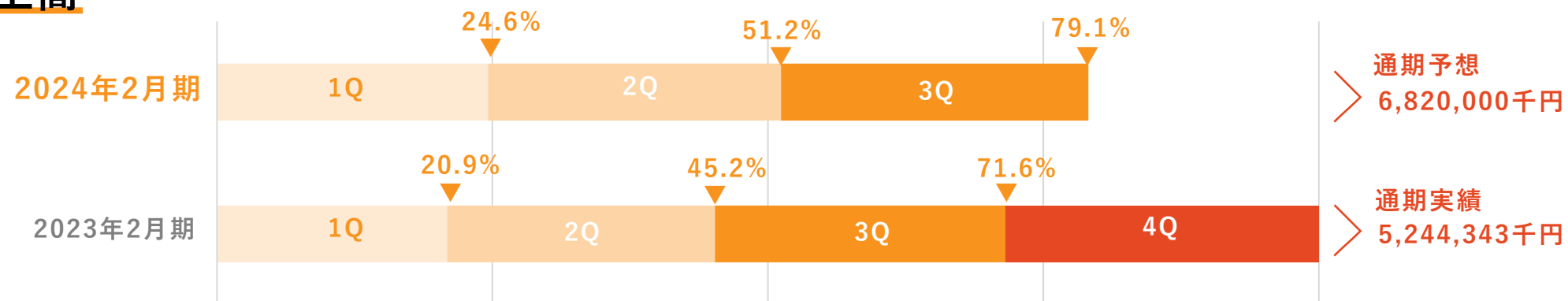
通期連結業績予想に対する進捗状況

✓ 売上高・利益ともに3Q時点で昨年の通期実績を上回る成長

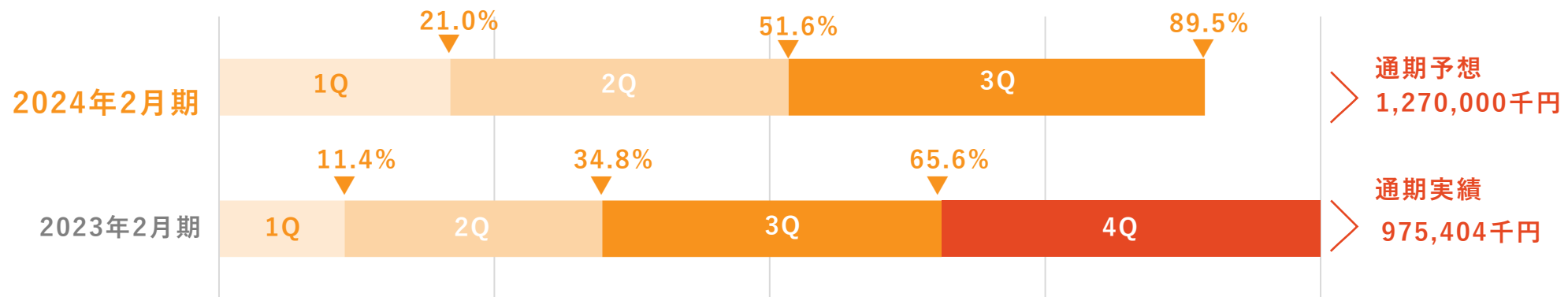
単位(千円)	2023年2月期 1Q-3Q累計実績	2023年2月期 通期実績	進捗率	2024年2月期 1Q-3Q累計実績	2024年2月期 通期予想	進捗率
売上高	3,756,826	5,244,343	71.6%	5,393,229	6,820,000	79.1%
営業利益	639,740	975,404	65.6%	1,136,092	1,270,000	89.5%
税引前純利益	753,834	1,089,123	69.2%	1,145,836	1,363,000	84.1%
純利益	511,385	793,970	64.4%	766,690	993,000	77.2%

通期連結業績予想に対する進捗状況

売上高



営業利益



-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

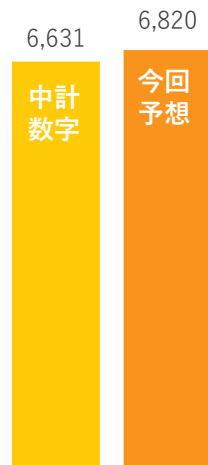
2,000

0

中計数字を上回り着地



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



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	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年間採用数は増加の見込み
専門人材	247人	335人	405人	450人	

※単体人数

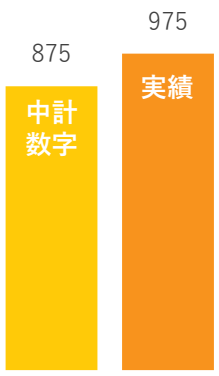
-営業利益- 中期経営計画 Beyond100

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)

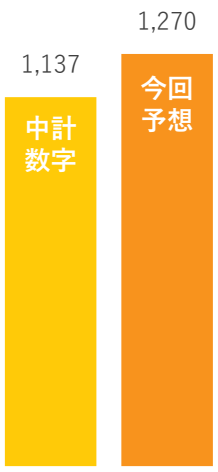
2,500
2,000
1,500
1,000
500
0

中計数字を上回り着地



2023年2月期

投資しながらも高い利益成長を継続



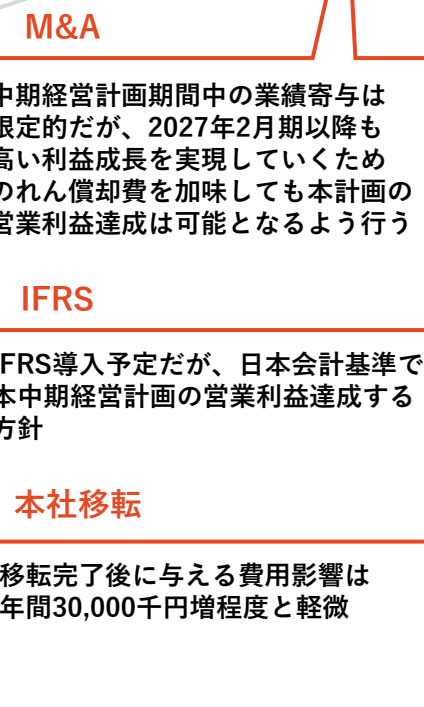
2024年2月期



2025年2月期



2026年2月期



2027年2月期以降

M&A
中期経営計画期間中の業績寄与は限定的だが、2027年2月期以降も高い利益成長を実現していくため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

IFRS
IFRS導入予定だが、日本会計基準で本中期経営計画の営業利益達成する方針

本社移転
移転完了後に与える費用影響は年間30,000千円増程度と軽微

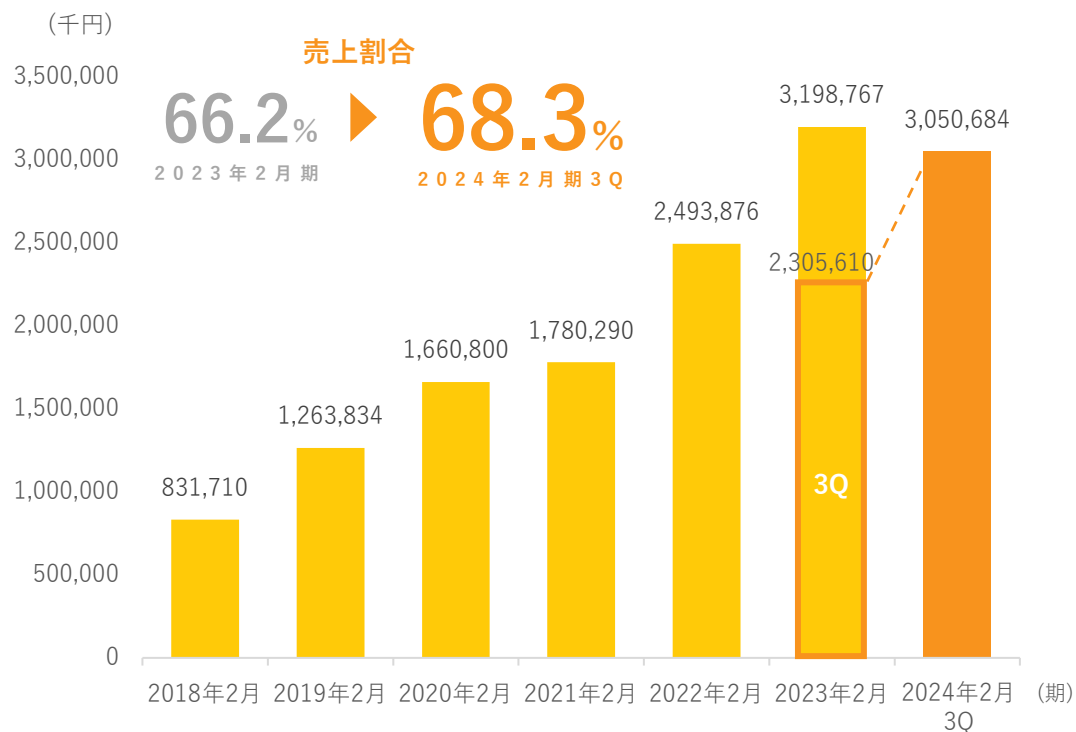
単体業績ハイライト

Highlights of Non-Consolidated Financial Results

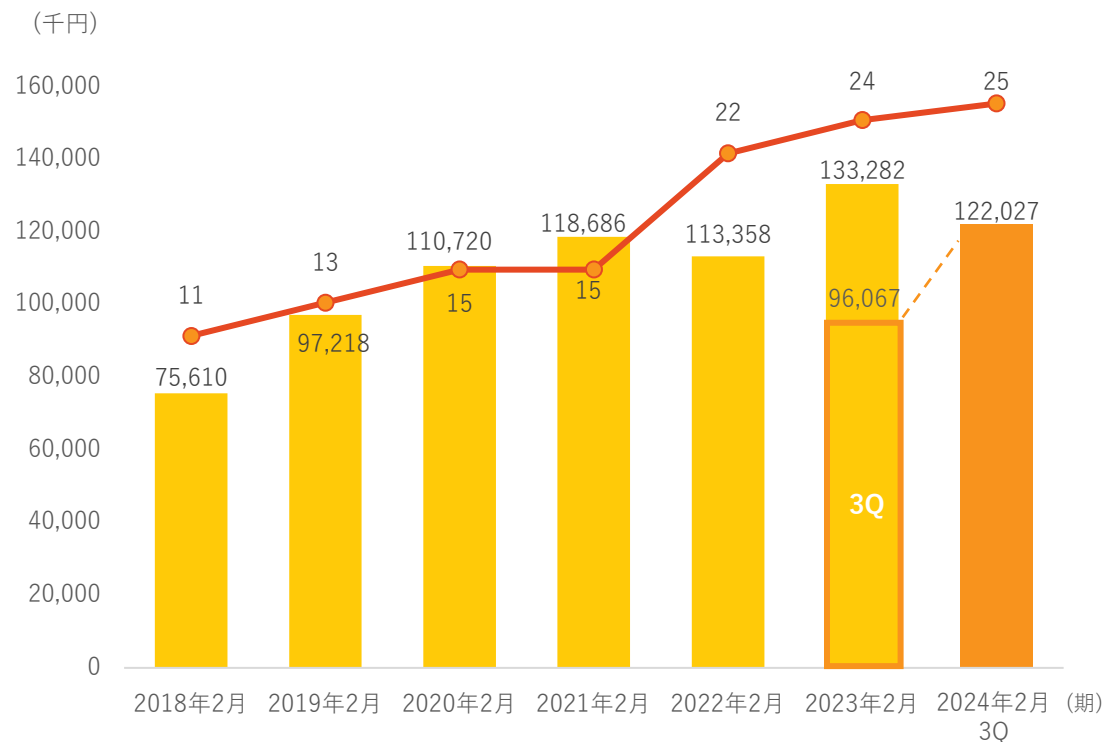
エンタープライズ顧客売上

- ✓ 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

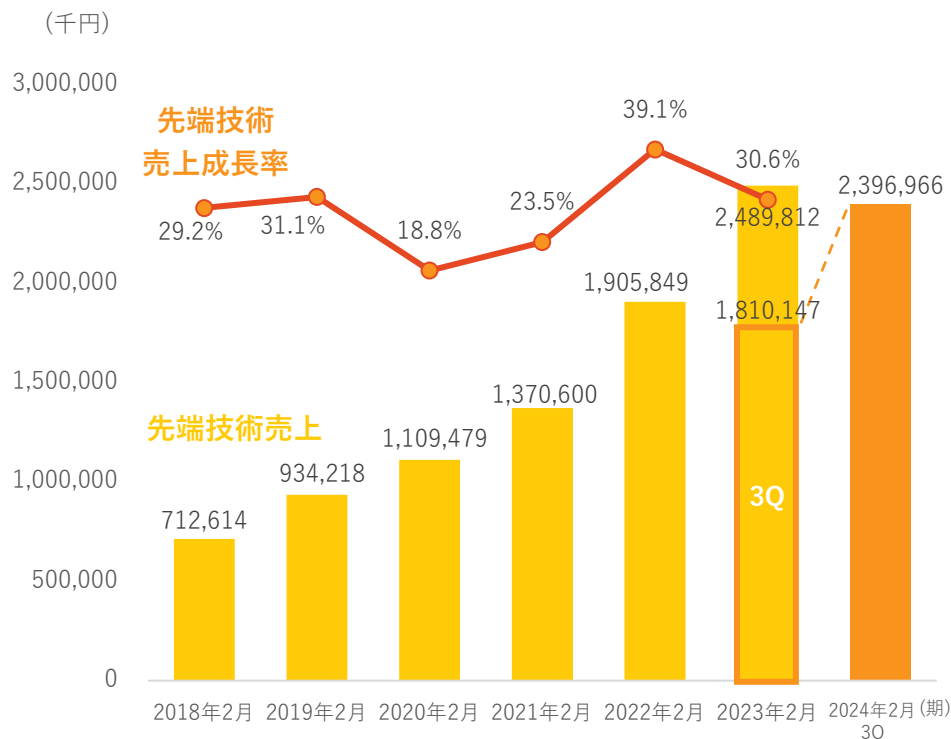


※ 日経225、日経400、日経500いずれかの採用企業または売上500億円以上の企業をエンタープライズ顧客として定義

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	当社の売上比率 ^{※6}
ワイヤレス (グローバル市場)	1,306億米ドル (2026年) ^{※1}	15%	17%
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%
ネットワーク 仮想化 (国内市場)	約500億円 (2026年) ^{※3}	3%	11%
クラウド (国内市場)	4.3兆円 (2026年) ^{※4}	21%	27%
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%	15%

※ 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2023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

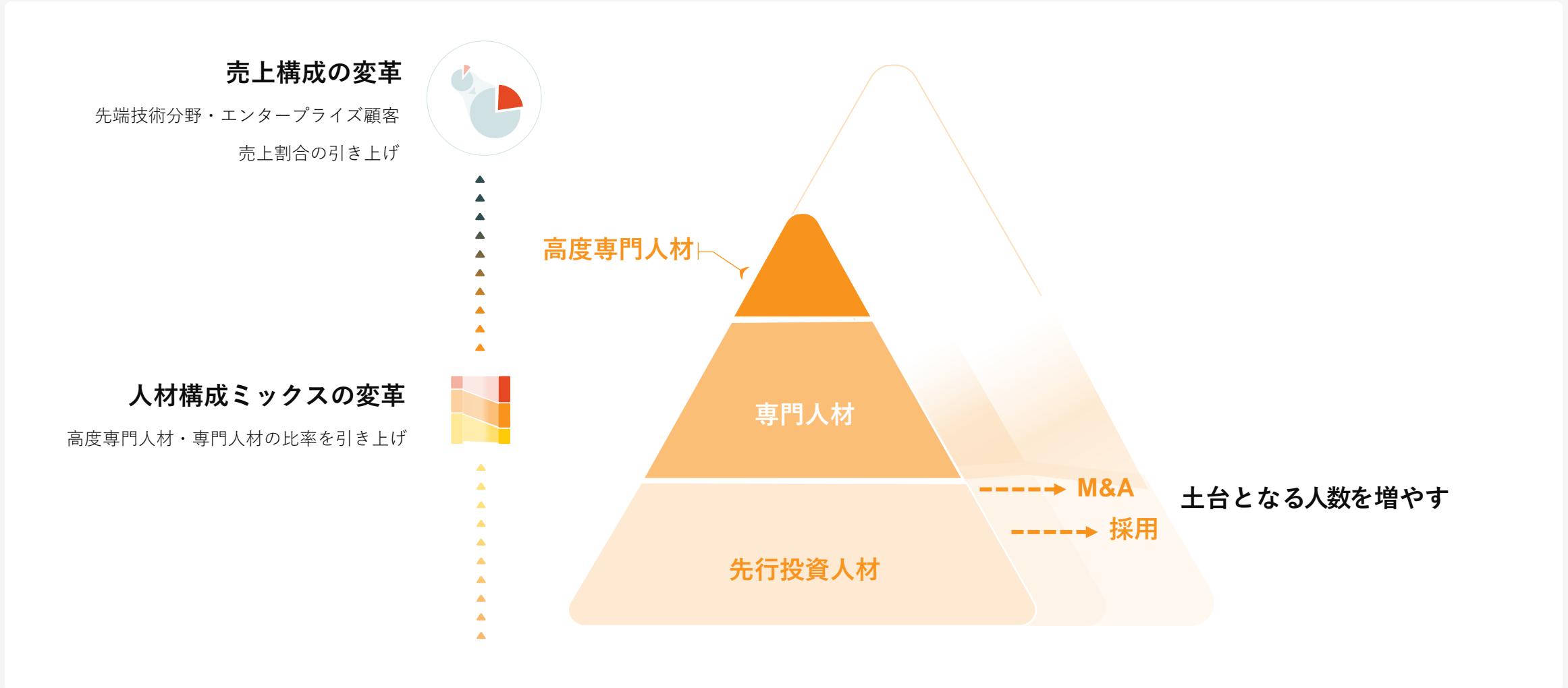
✓ ITインフラストラクチャに特化した教育基盤で高度専門人材を育成

	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
2024年2月期 3Q	333名	▼	162名

※専門人材・高度専門人材の定義はAppendix参照

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



M&Aの過去実績と自社株式を利用した今後のM&A

子会社の売上高・営業利益推移(2社合計)

	買収時		2024年2月期1Q-3Q累計
売上高	613,703千円 (年間)	▶	975,746千円 (3月~11月)
営業利益	△2,136千円 (年間)	▶	96,922千円 (3月~11月)



現在でも十分な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

今後、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無く**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 
		グループでの一体感が弱く 深い連携のPMIは難しい	グループでの一体感が強い 深い連携のPMIが可能

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
ITシステムが複雑化

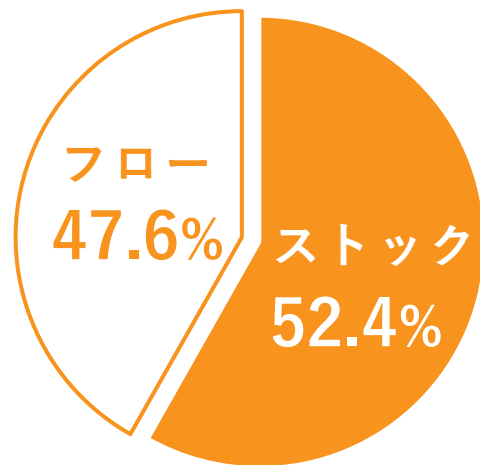


当社のように
専門性の高い企業
が求められている

ストック型売上

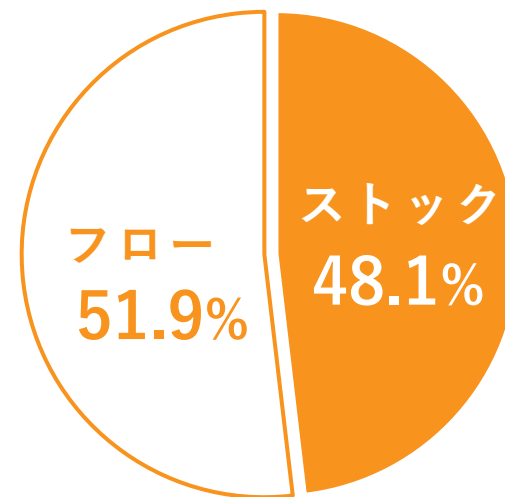
✓ 高度専門人材・専門人材比率の増加により上流案件が増え、フロー型売上がストック売上を上回る成長

2023年2月期



ストック型売上 2,535,323 千円

2024年2月期 3Q



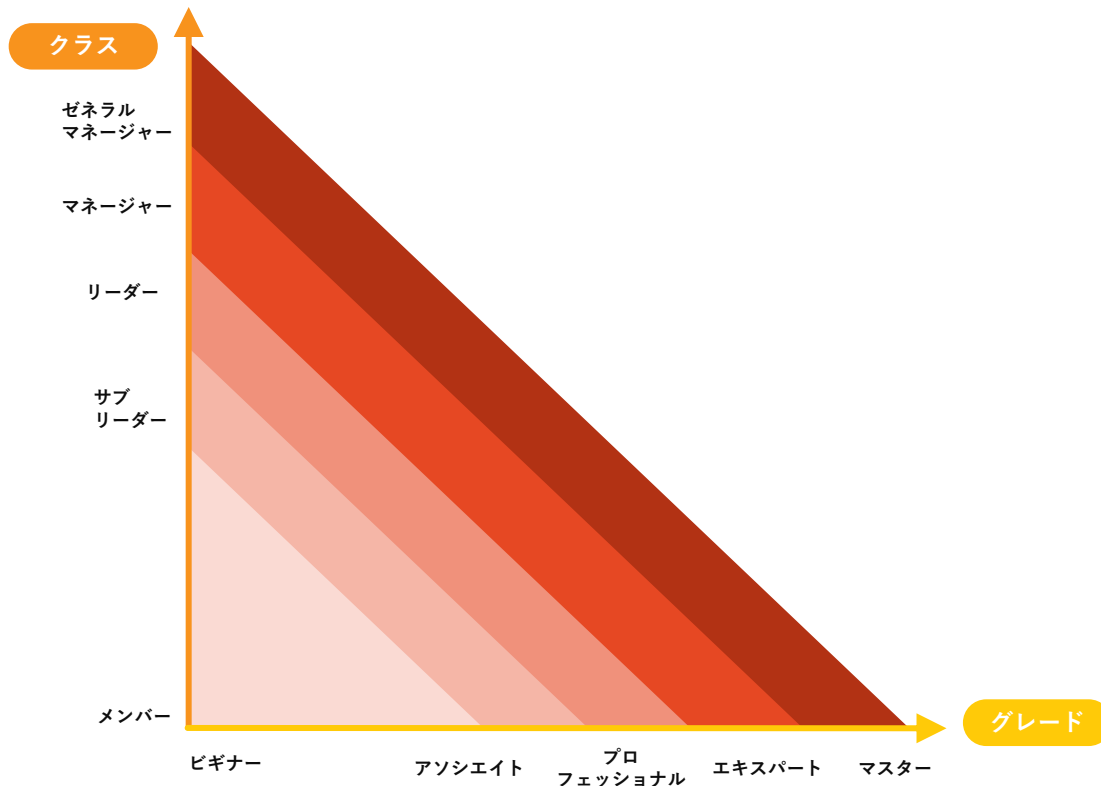
ストック型売上 2,150,013 千円

当社における専門人材・高度専門人材の定義

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)

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



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名以上の大学生が合格)

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.