

# baudroie inc.

---

2026年2月期  
通期決算補足説明資料

株式会社ボードルア

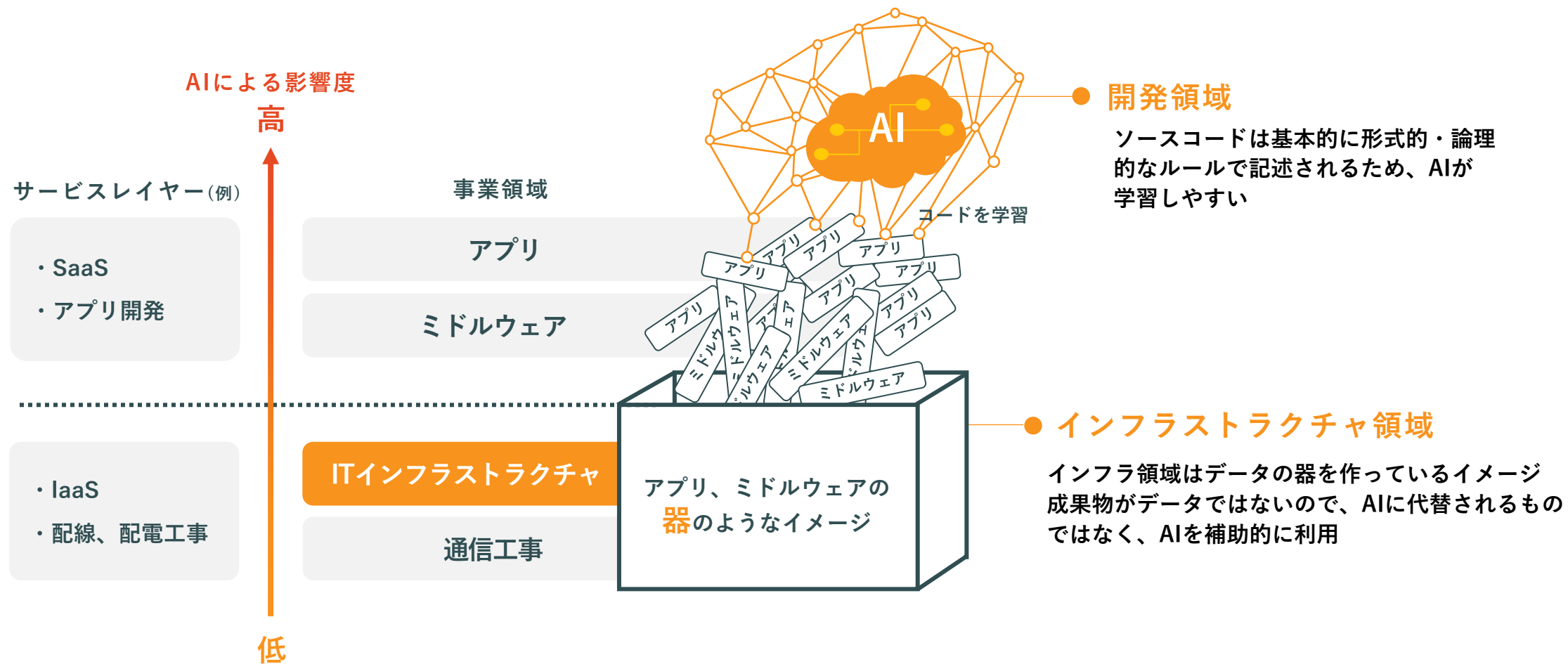
証券コード：4413

2026年4月



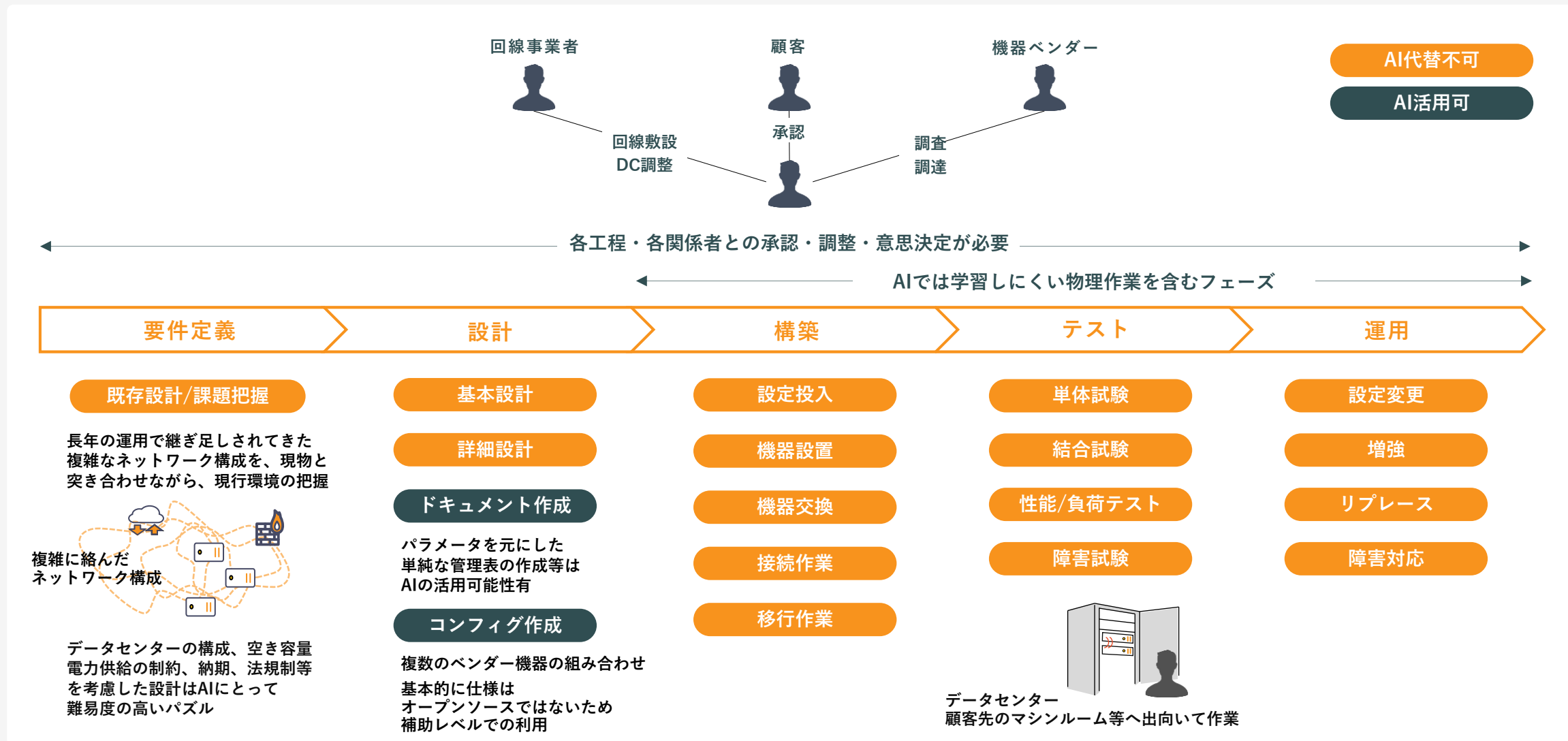
# 生成AIに業務が置き換えられる可能性

インフラ領域はプログラミングを用いた開発業務が基本的にないため、生成AIに業務が置き換えられるリスクは低い



# プロジェクトの各フェーズにおけるAI代替可能性

ITインフラストラクチャ領域は、**ミッションクリティカルな領域**のため、どのフェーズにおいても細かく意思決定・承認が必要であり、アプリ領域に比べAIが代替できる業務は設計フェーズのごく一部に限られる



# Role Inc.

- |              |     |
|--------------|-----|
| 1. 会社概要      | P5  |
| 2. 連結業績ハイライト | P13 |
| 3. 中期経営計画    | P21 |
| 4. 成長戦略      | P25 |
| 5. APPENDIX  | P33 |

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

1,315名  
(単体、正社員/契約社員含)\*2026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ドコモビジネス株式会社  
NTT東日本株式会社  
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

## 主要子会社

株式会社アクティアス  
株式会社FunClock  
株式会社リクソル  
株式会社SPIN TECHNOLOGY

## 本社

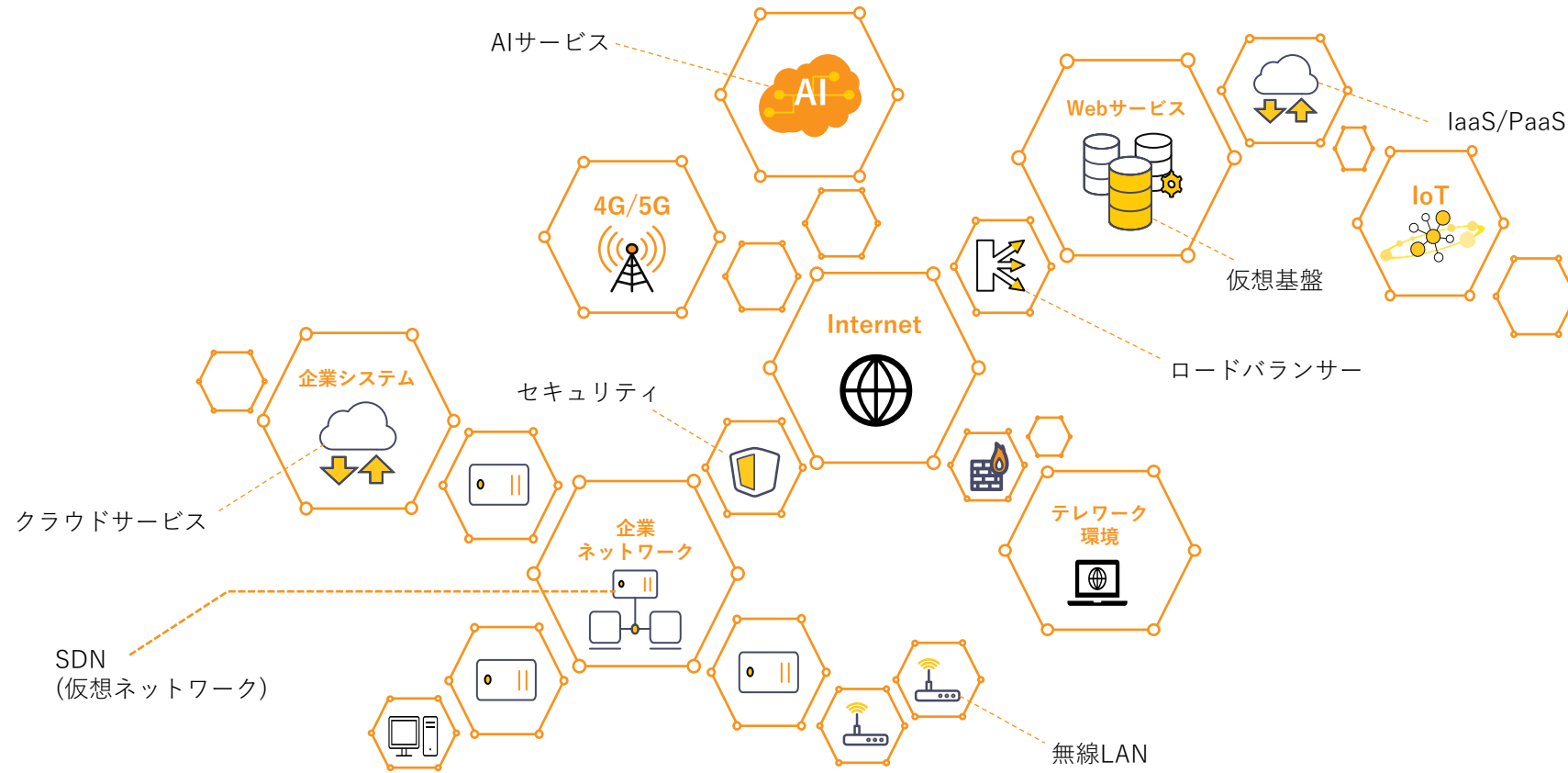
東京都港区麻布台1-3-1 麻布台ヒルズ 森JPタワー17階

## 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インフラストラクチャ領域に専門特化



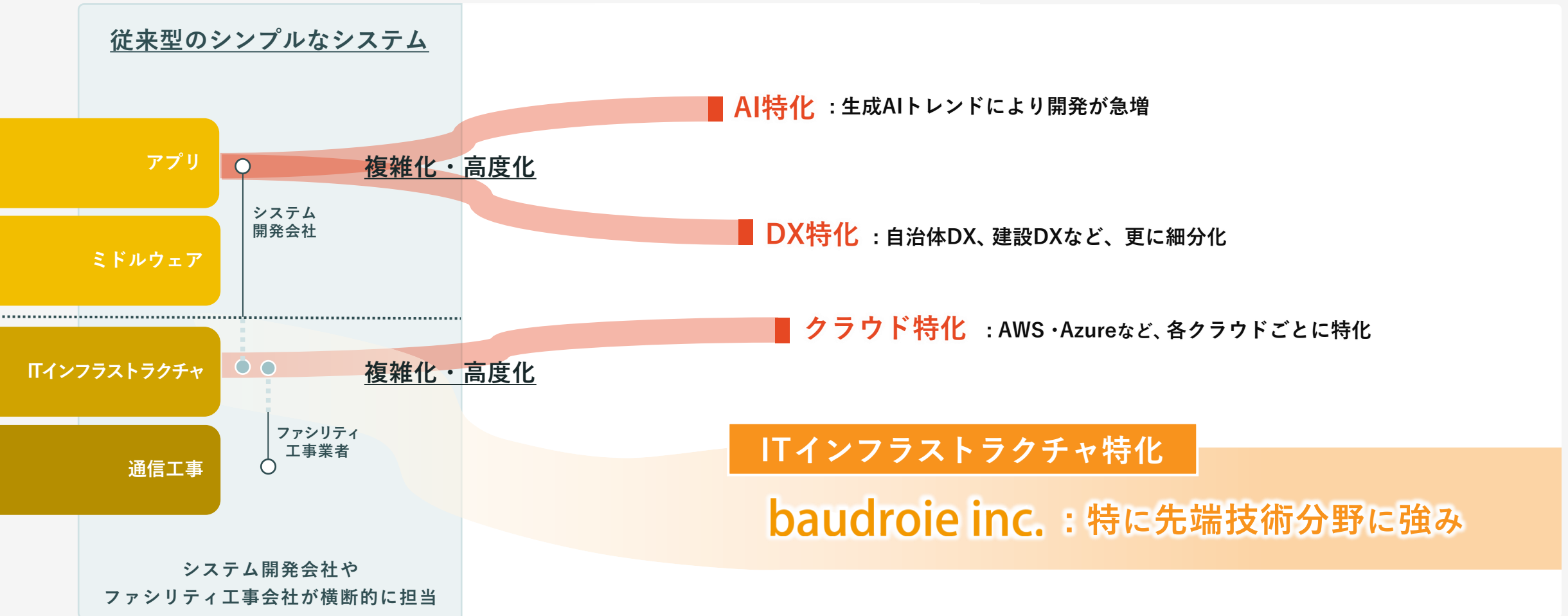
※アプリ(アプリケーション)：基幹業務システム (ERP)、グループウェア(Office365)、WEBアプリ、スマートフォンアプリなどのユーザが操作する部分。Java・C・Pythonなどのプログラミング言語を用いて開発を行う。

※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

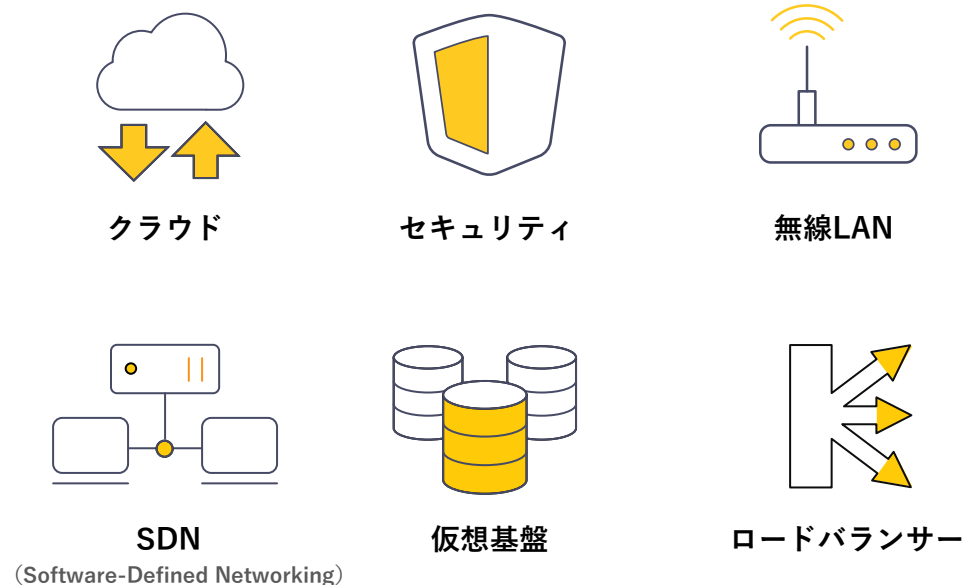
ITインフラストラクチャサービスに特化した専門事業者  
その中でも特に、成長が著しい先端技術分野に注力

## ITインフラストラクチャサービス市場の位置づけ

2029年における国内IT市場全体の市場予測は33兆円  
そのうちITインフラストラクチャサービス市場予測は3兆円



## 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／地域別 2025年最新予測を発表」（2025年5月29日）

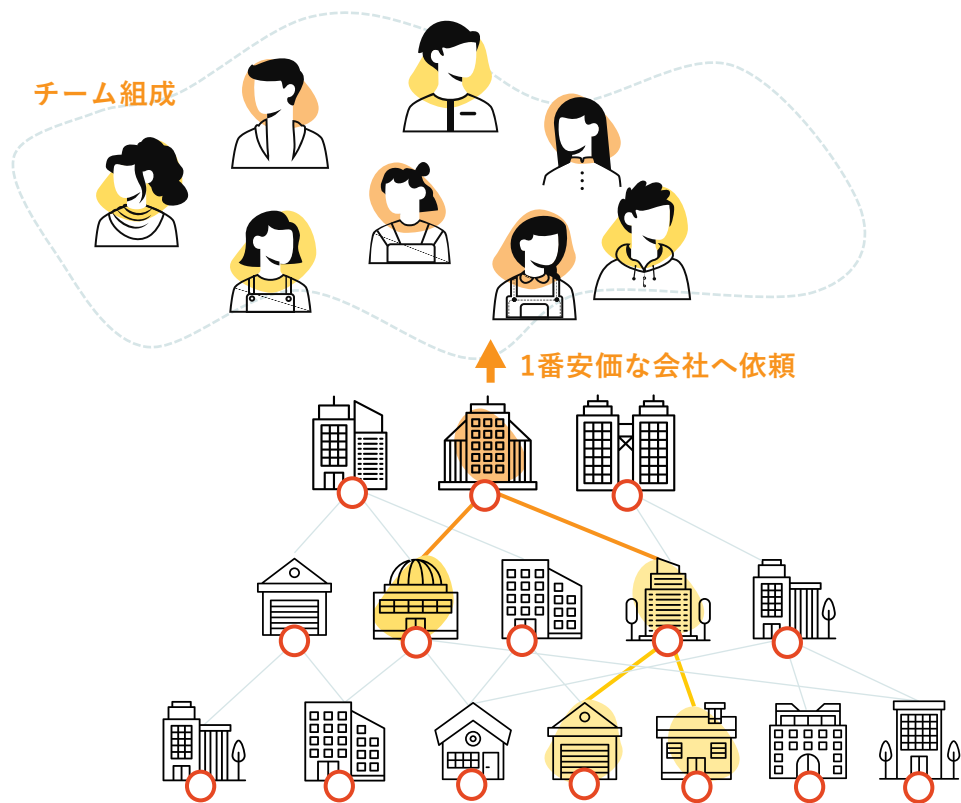
※出典：IDC Japanプレスリリース「国内ITインフラストラクチャサービス市場予測を発表」（2025年5月19日）

# 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

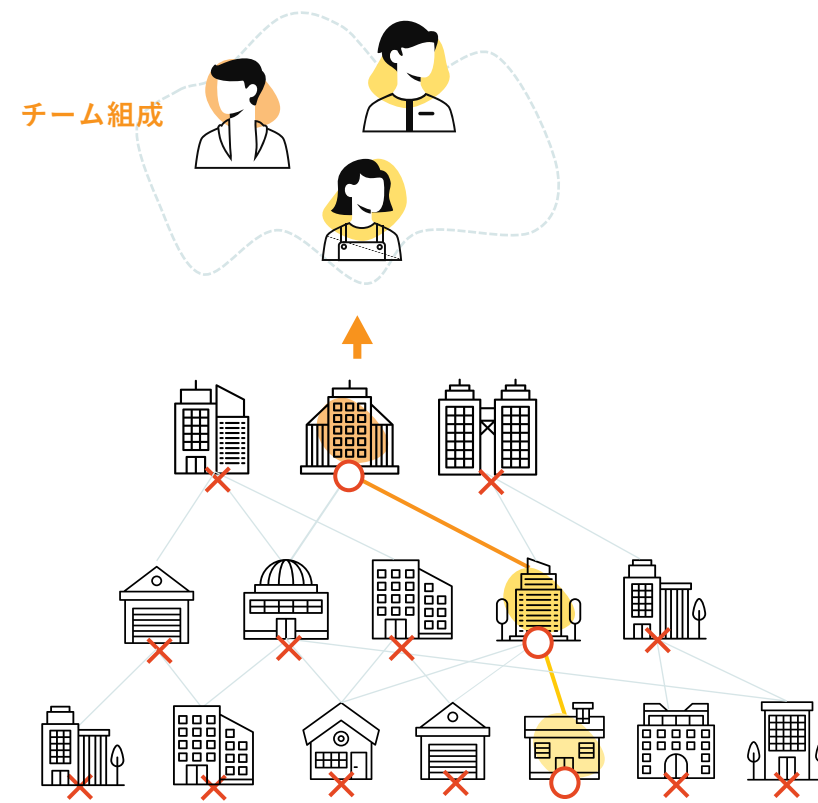
### 従来型システムのプロジェクトのケース

「多くの会社から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

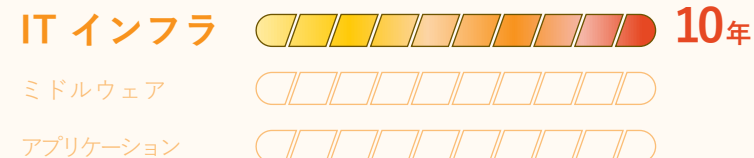


研修から配属まで、ITインフラストラクチャのみの経験を積み上げていくため、複数の技術を習得している  
→ **チーム構成人数が少なくなる**

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

※1 一般的なエンジニアの年数はイメージとなります

# 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

## 2026年2月期 実績

売上高

**174.2**億円  
(前年比 + **49.6%**)

営業利益

**33.9**億円  
(前年比 + **37.8%**)

### ✓ 4社子会社化

- ・ SPIN TECHNOLOGY、悟空テクノロジーズ、ONE-TECHの3社を2Qから連結
- ・ リクソルを4Q(1月)から連結

→M&Aのペースの加速に伴い利益率は低下しているがPMIが進むにつれて利益率は上昇傾向となる見込み  
(PMIのイメージはP.31参照)

## 2027年2月期 予想

売上高

**235**億円  
(前年比 + **34.9%**)

営業利益

**44.1**億円  
(前年比 + **30.0%**)

### ✓ 2026年2月期に連結した子会社のPMIに注力しグループ全体での成長を目指す

### ✓ AI時代に向けた、新規事業の新会社を設立済み

AI新規事業の創出と、別軸にてITインフラストラクチャとのシナジーにより既存事業を加速させる新規事業を推進

### ✓ 配当

1株あたり配当額は2026年2月期の7.58円から10.1円へ増配予定

# 連結決算概要

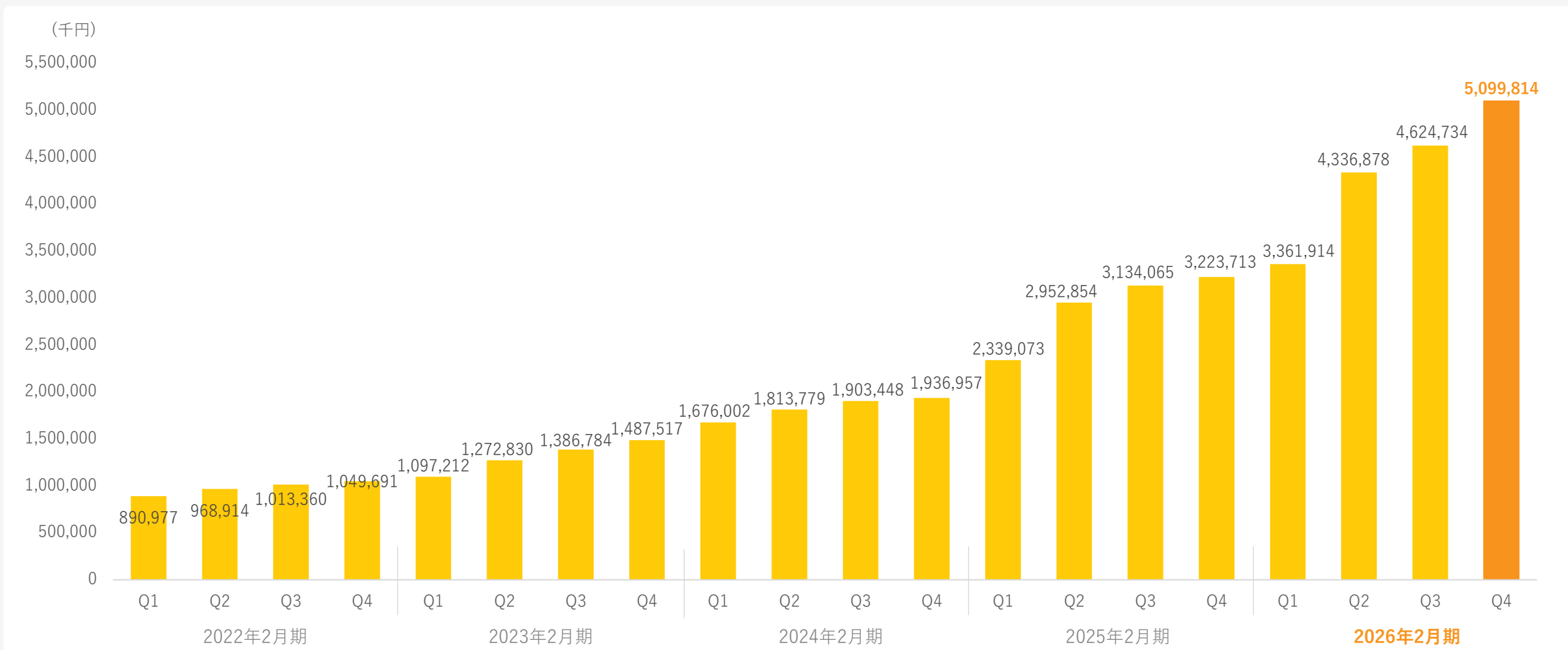
✓ 例年通り下期偏重の進捗で推移、2025年5月に上方修正した通期業績予想の各数値を上回って着地

単位(千円)	2025年2月期 通期実績	2026年2月期 通期実績	前年同期比	2026年2月期 通期予想 (修正後)	前期比
売上高	11,649,705	17,423,340	+49.6%	17,100,000	+46.8%
営業利益	2,460,813	3,391,334	+37.8%	3,250,000	+32.1%
税引前 当期利益	2,461,226	3,371,702	+37.0%	3,234,890	+31.4%
当期利益	1,799,365	2,457,800	+36.6%	2,345,295	+30.3%

# 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

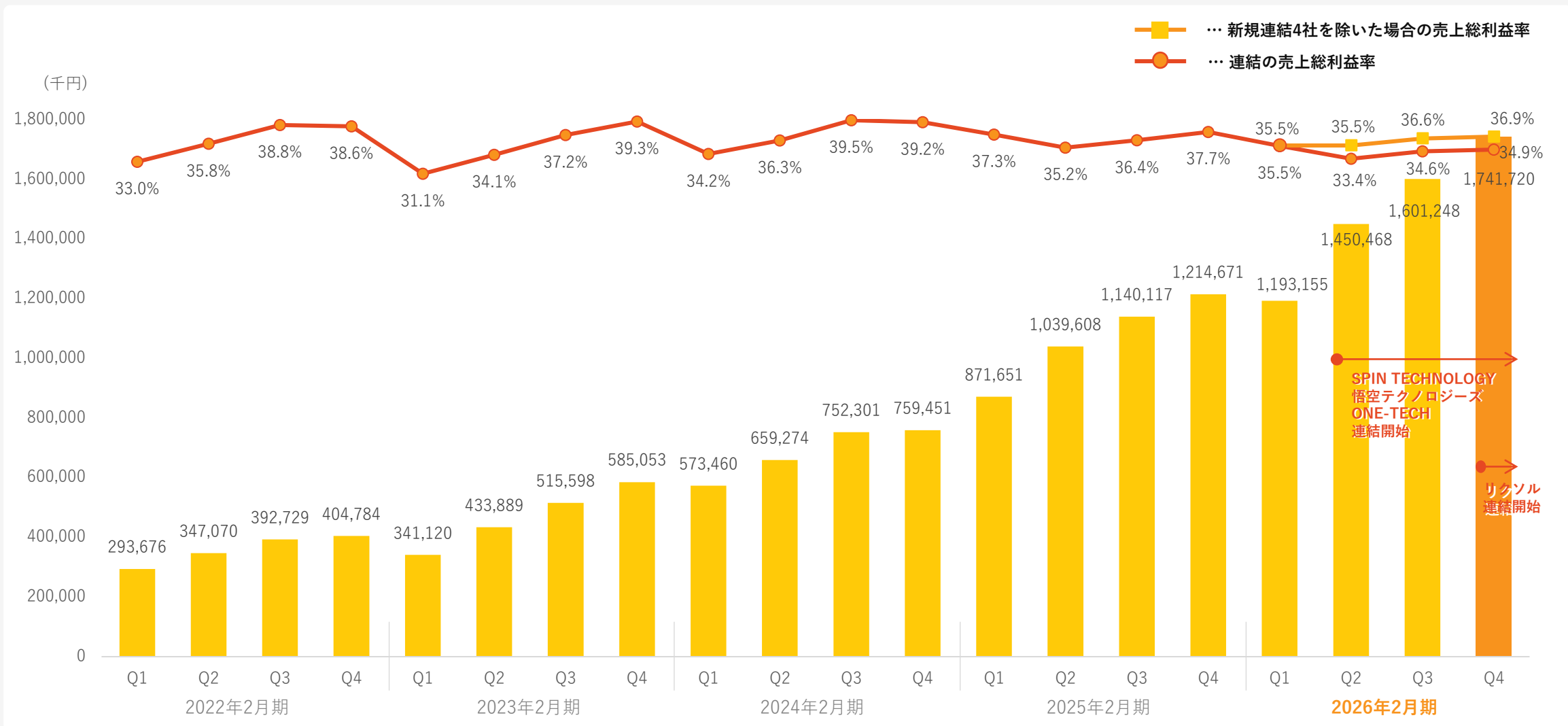
- ・ 完成納品ベースの案件の検収が1Qは少なく、2Q以降下期にかけて増加
- ・ 2年目以降のエンジニアの戦力化に伴い専門人材(3年目以上)・高度専門人材の配属替えを下期にかけて実施



# 連結売上総利益四半期推移

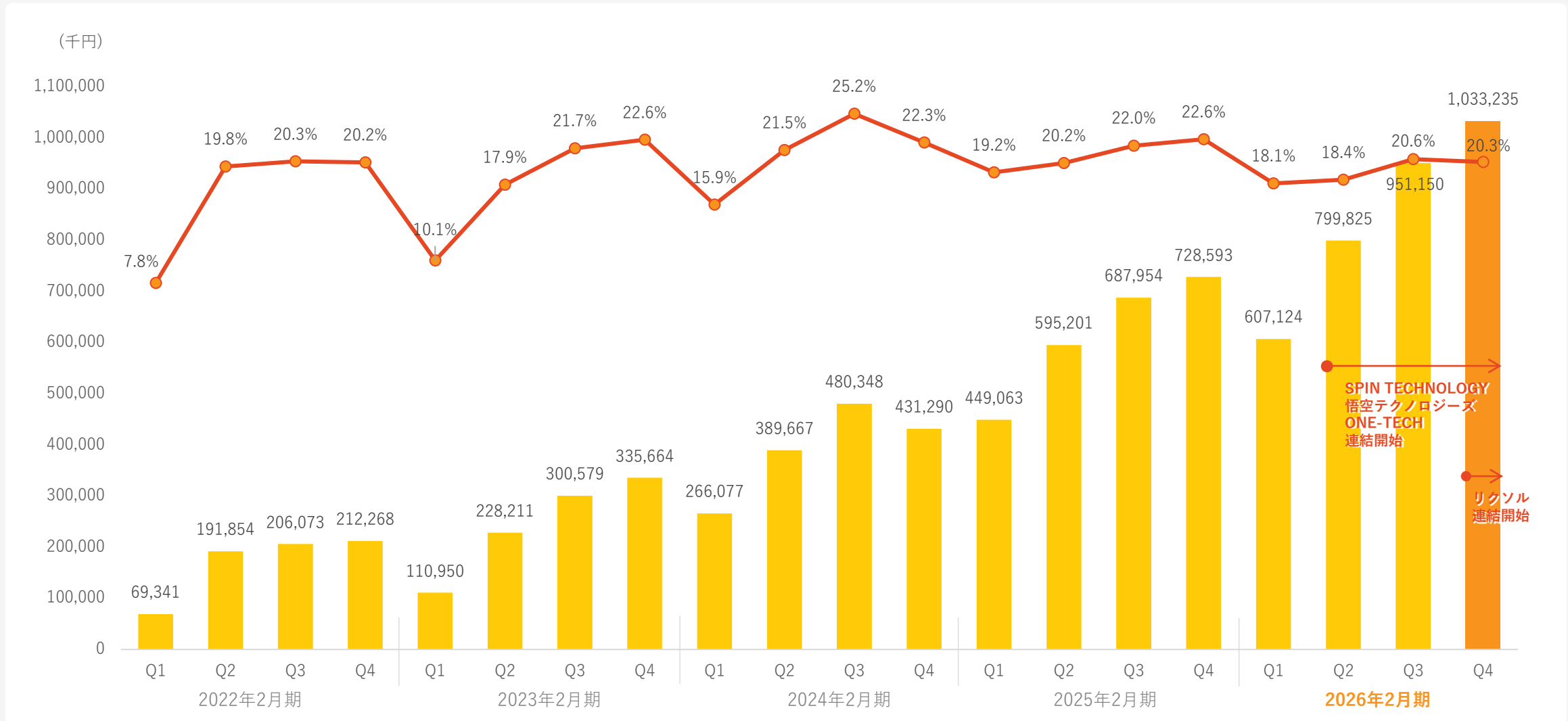
✓ 例年通りの季節性により、利益率は下期にかけて上昇

✓ 4Q(1月)から買収した子会社は早期立ち上がり、買収時赤字だったが2ヶ月で黒字化達成



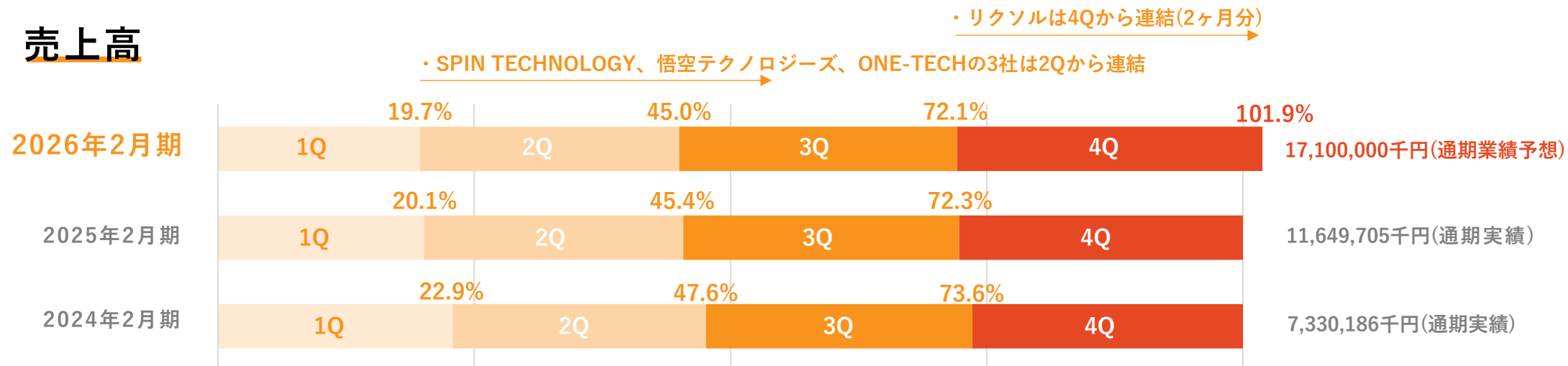
# 連結営業利益四半期推移

✓ 今期の利益率はM&Aの影響を受けているが、今後PMIが進むにつれて各社上昇していく見込み

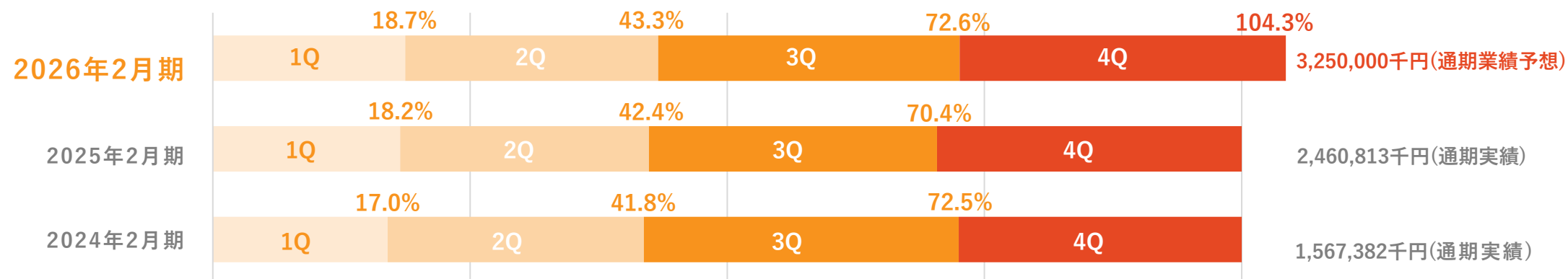


# 通期連結業績予想に対する進捗

## 売上高



## 営業利益



# 2027年2月期 通期業績予想

✓引き続き、30%以上の高い成長を目指す

	2026年2月期 通期実績	2027年2月期 通期予想	前期比
単位(千円)			
売上高	17,423,340	23,500,000	+34.9%
営業利益	3,391,334	4,409,000	+30.0%
税引前 当期利益	3,371,702	4,383,000	+30.0%
当期利益	2,457,800	3,134,000	+27.5%

## 配当予想

✓前期7.58円から2.52円増配(+33.2%)

配当性向

10%

年間配当金

10.1円

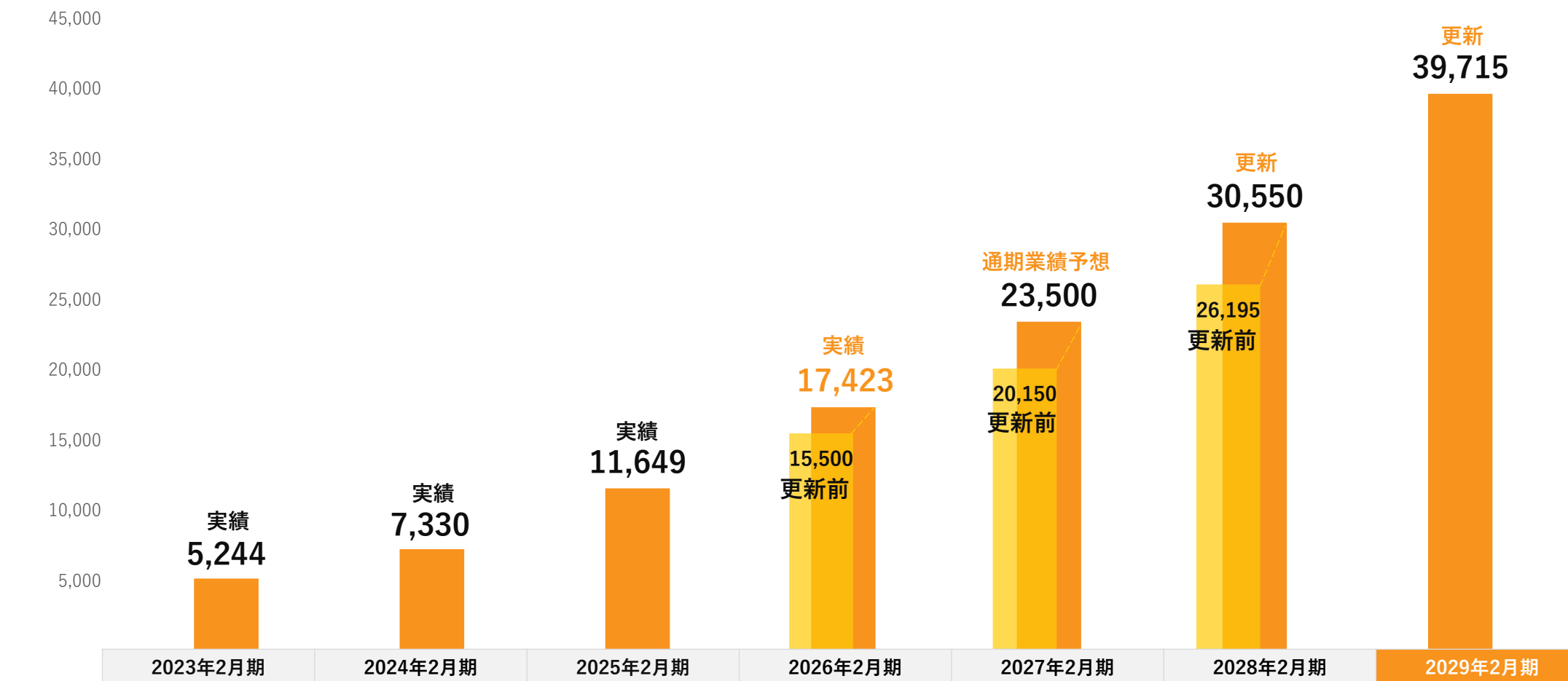
# 中期経営計画(更新)

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、2029年2月期まで計画を更新

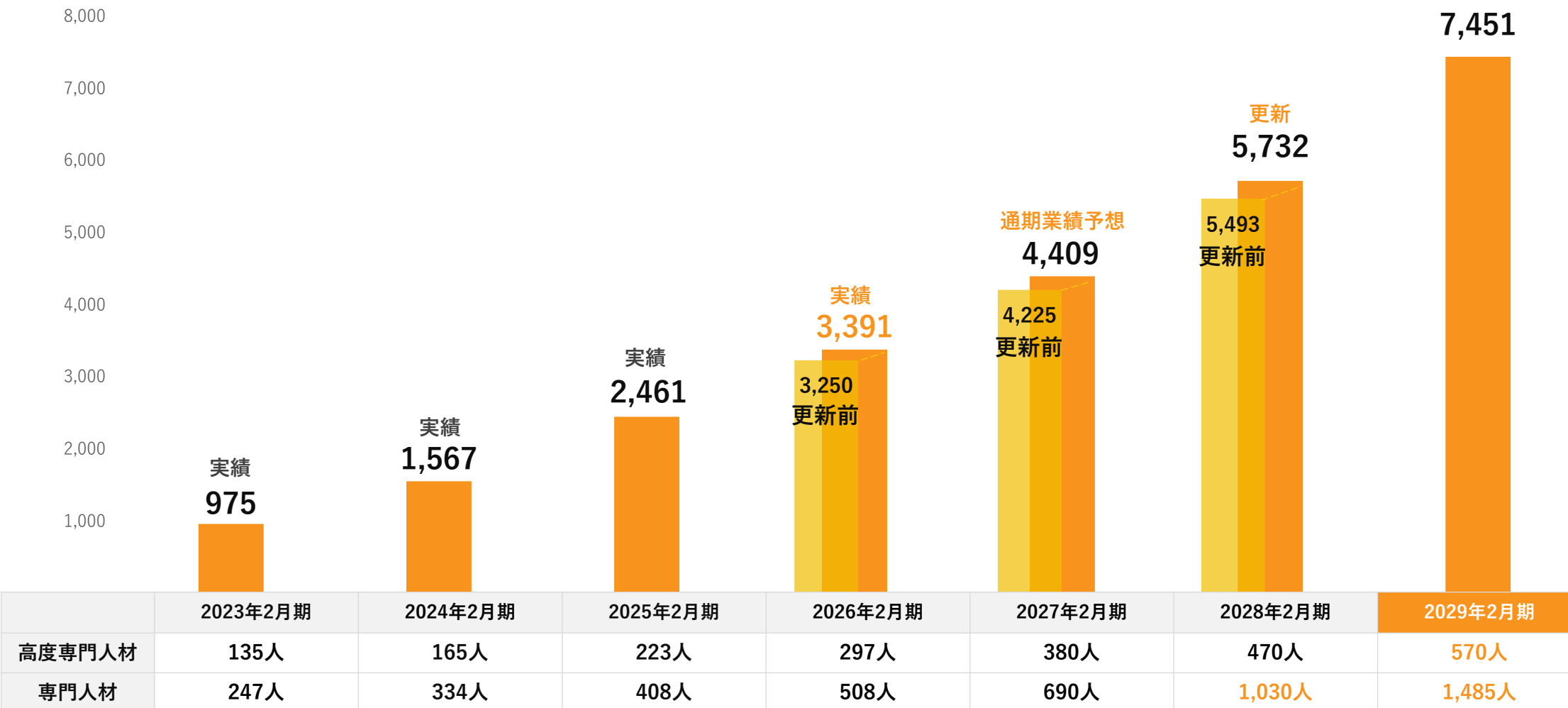
単位(百万円)



# -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

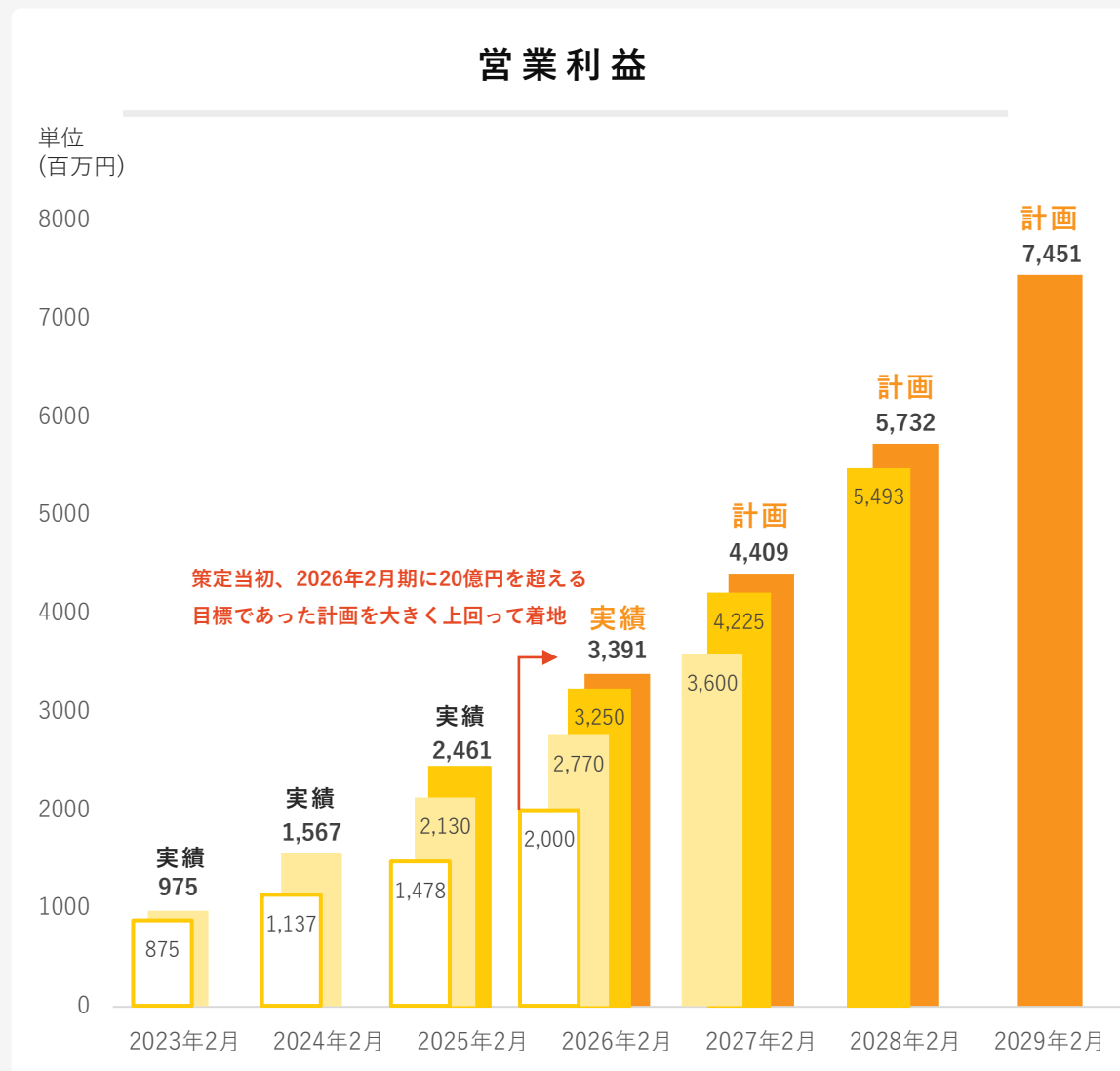
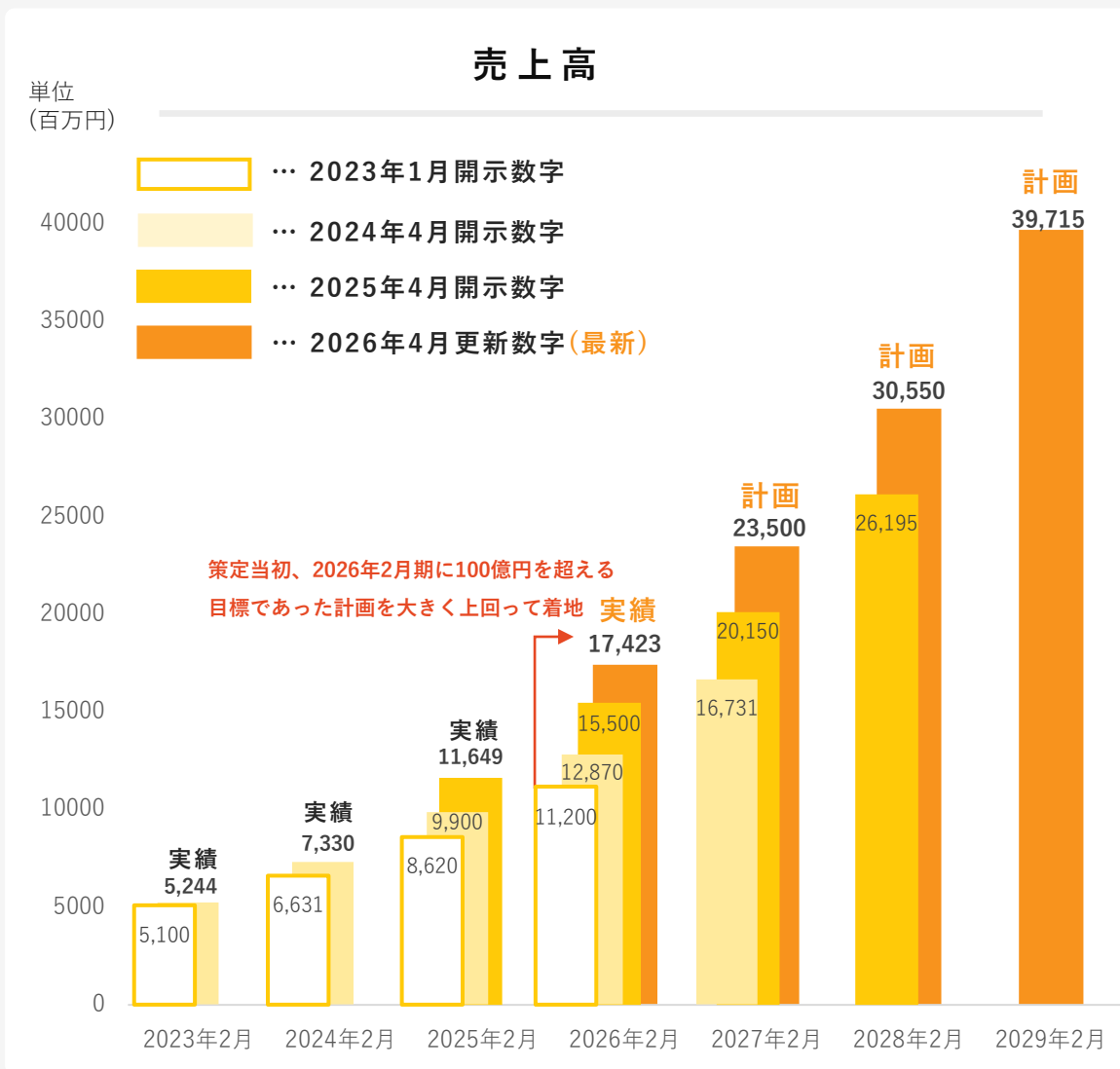
単位(百万円)



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

# -過去の更新推移- 中期経営計画

✓ 3回目の上方修正、年率+30%以上の成長目標を達成しながら推移



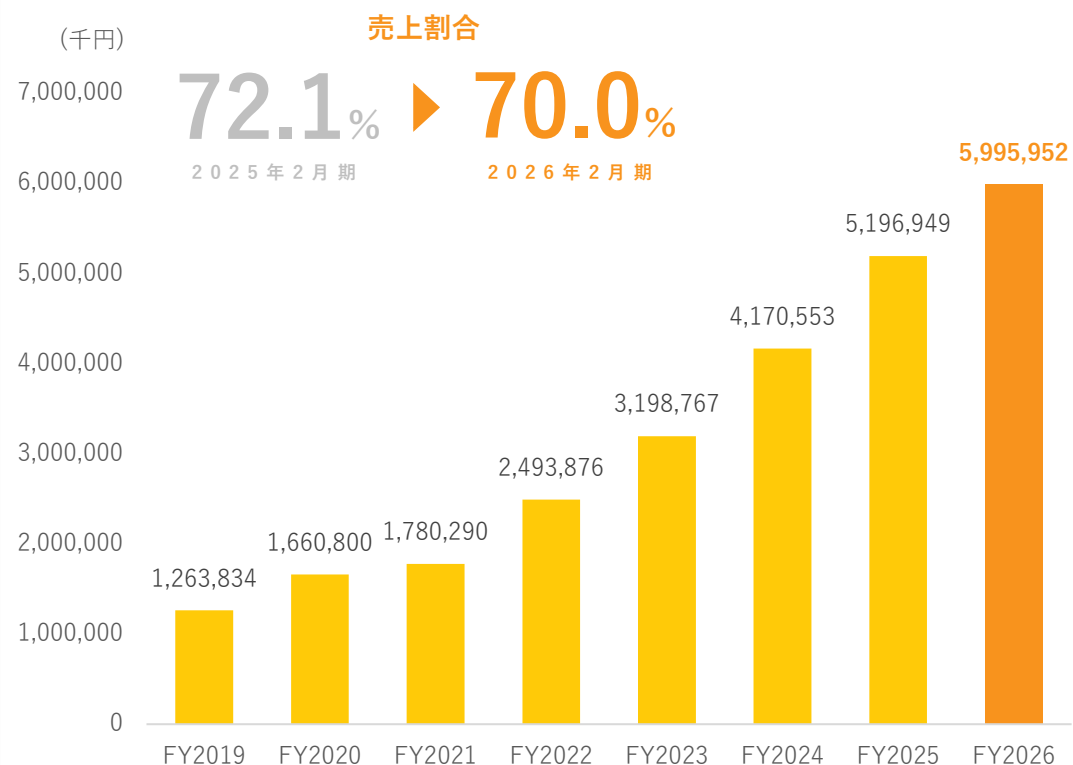
# 成長戦略

Growth Strategy

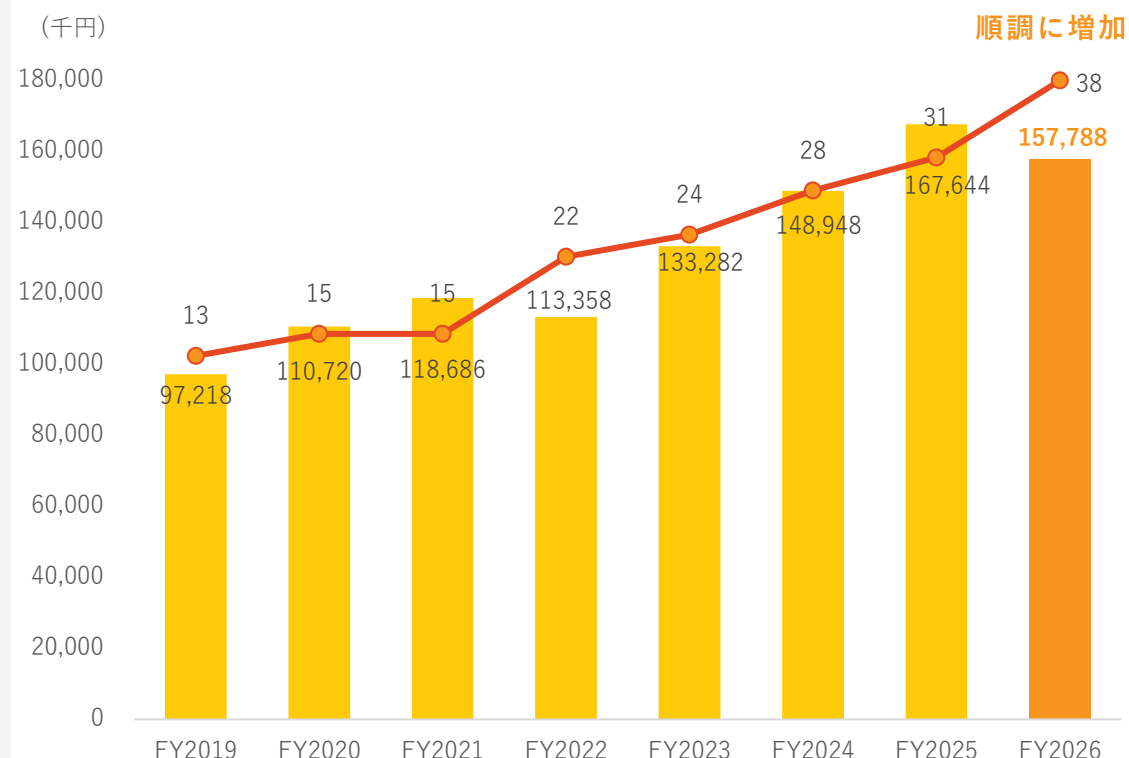
# エンタープライズ顧客の拡大・深耕(単体)

- ✓ グループでの利益最大化のために、子会社向けのSMB案件を戦略的に獲得
- ✓ 来期からは、再度エンタープライズ顧客売上割合の増加に注力していく

## 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

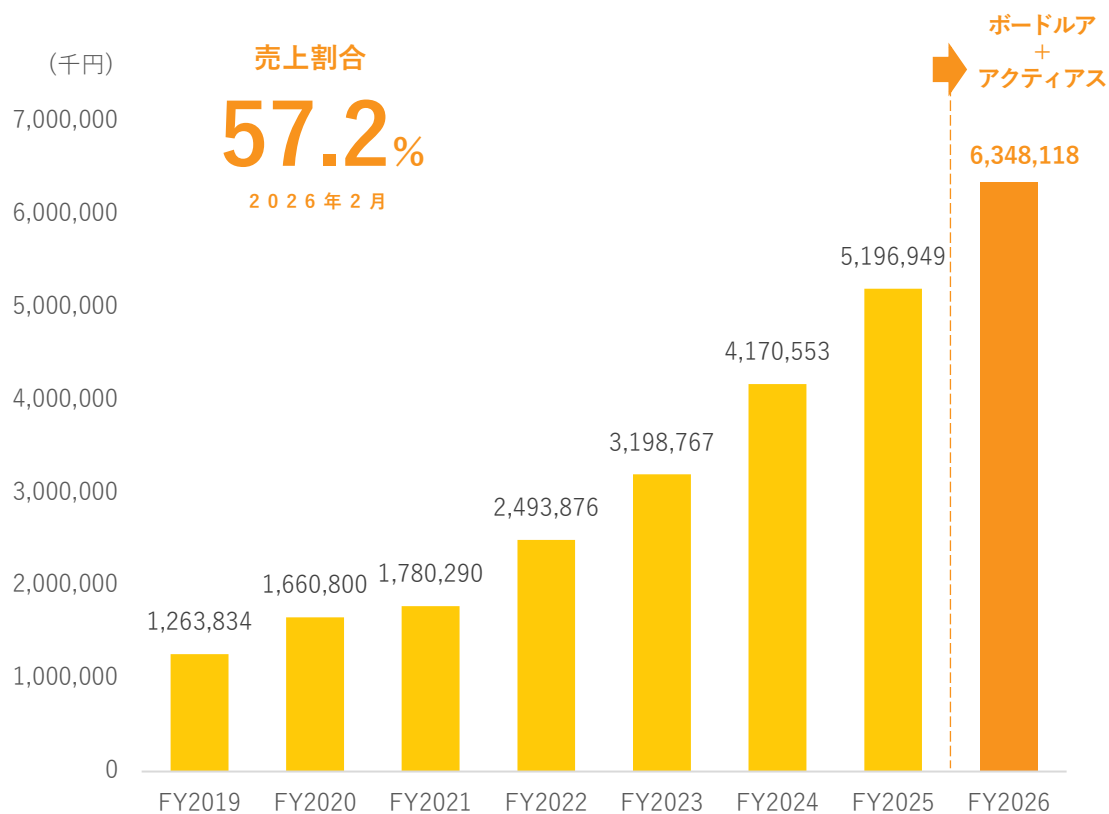


# エンタープライズ顧客の拡大・深耕(ボードルア+アクティアス)

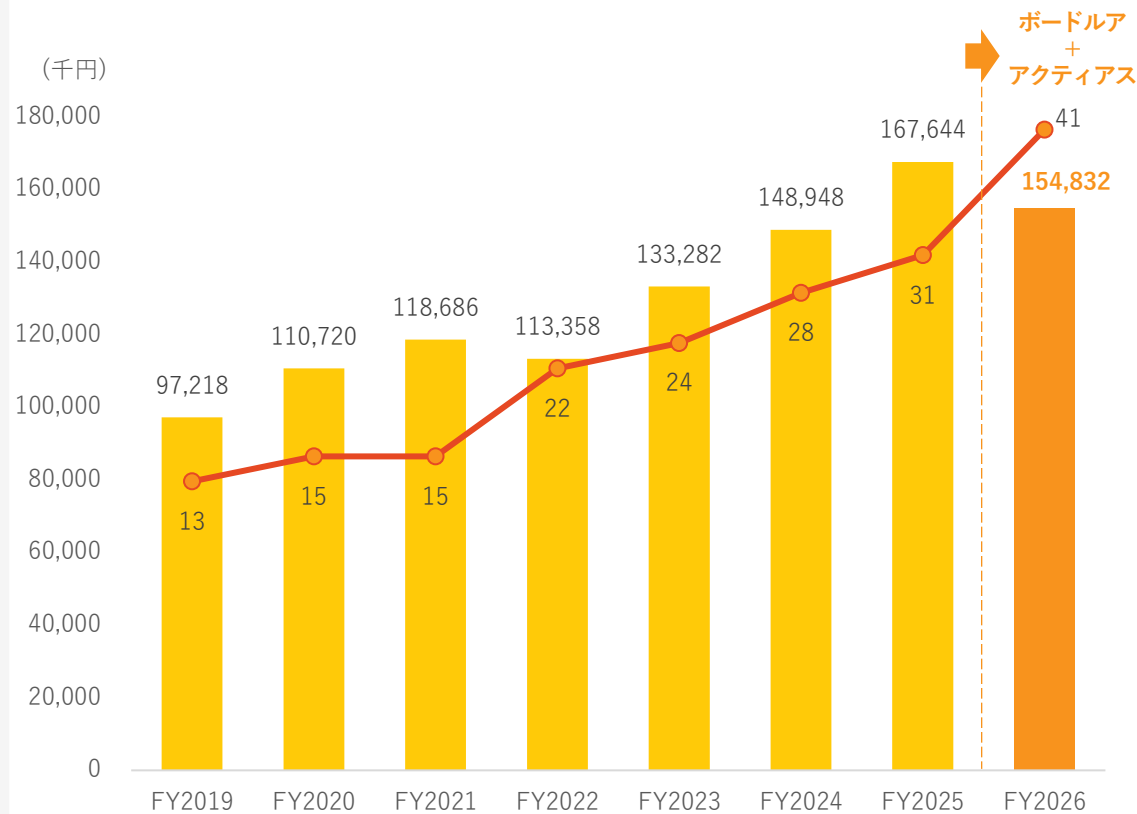
✓ ボードルアとアクティアス社のエンタープライズ顧客売上を集計

✓ 中長期的にはアクティアス社も合わせてエンタープライズ顧客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

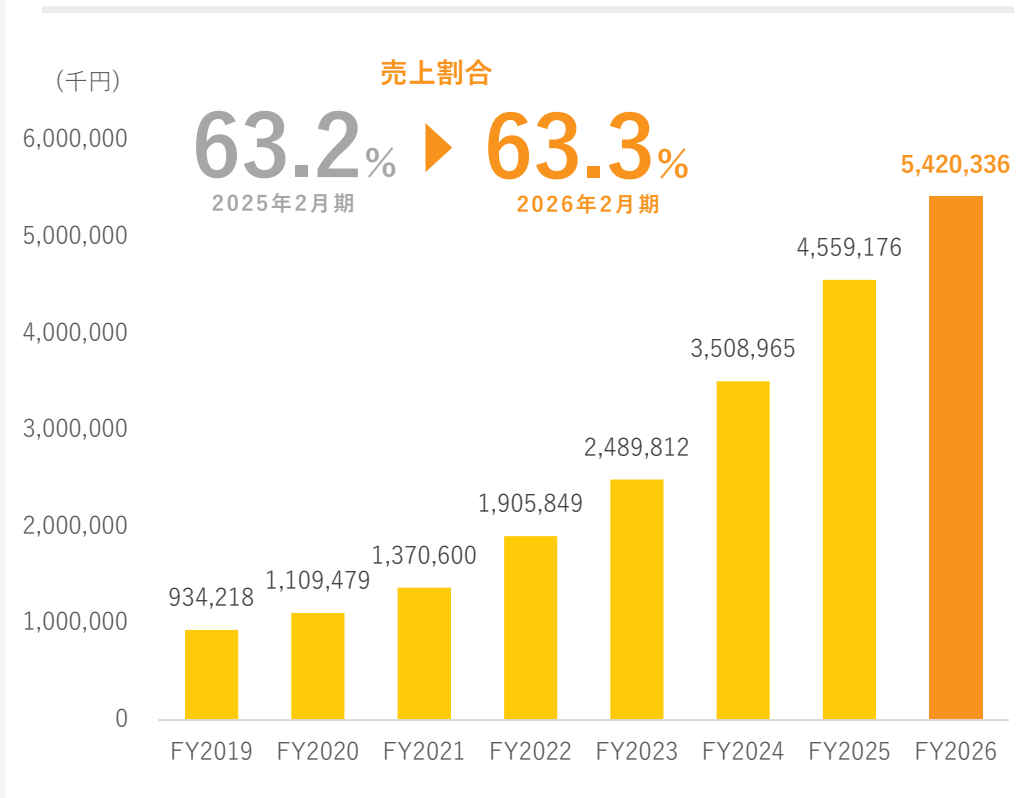


※ 2026年2月期の社数はボードルア・アクティアスで重複する顧客を除く

# 先端技術分野売上(単体)

✓ セキュリティ案件を積極的に受注、SASE導入によるクラウドセキュリティの案件増

## 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 <sup>※7</sup> 売上比率
ワイヤレス (グローバル市場) 2,366億米ドル (2031年) <sup>※1</sup>	13%	19% ↑1p
ロードバランサー (グローバル市場) 161億米ドル (2030年) <sup>※2</sup>	16%	21% ↓1p
ネットワーク 仮想化 (グローバル市場) 381億米ドル (2026年) <sup>※3</sup>	3%	10% 0p
クラウド <sup>※6</sup> (国内市場) 10.1兆円 (2030年) <sup>※4</sup>	18%	23% ↓3p
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) <sup>※5</sup>	4%	21% ↑3p

※ 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：KBV Research「ワイヤレス接続の世界市場」(株式会社グローバルインフォメーション)  
 ※2 出典：Grand View Research「ロードバランサーの市場規模、シェア、動向分析レポート」(株式会社グローバルインフォメーション)  
 ※3 出典：The Business Research Company「ネットワーク機能仮想化の世界市場レポート」(株式会社グローバルインフォメーション)  
 ※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IDCが発表」(2026年3月12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 市場規模予測においてはパブリッククラウドのみ、当社の売上比率においてはパブリッククラウド及びプライベートクラウドを含む。  
 ※7 「当社の売上比率」の増減は2025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

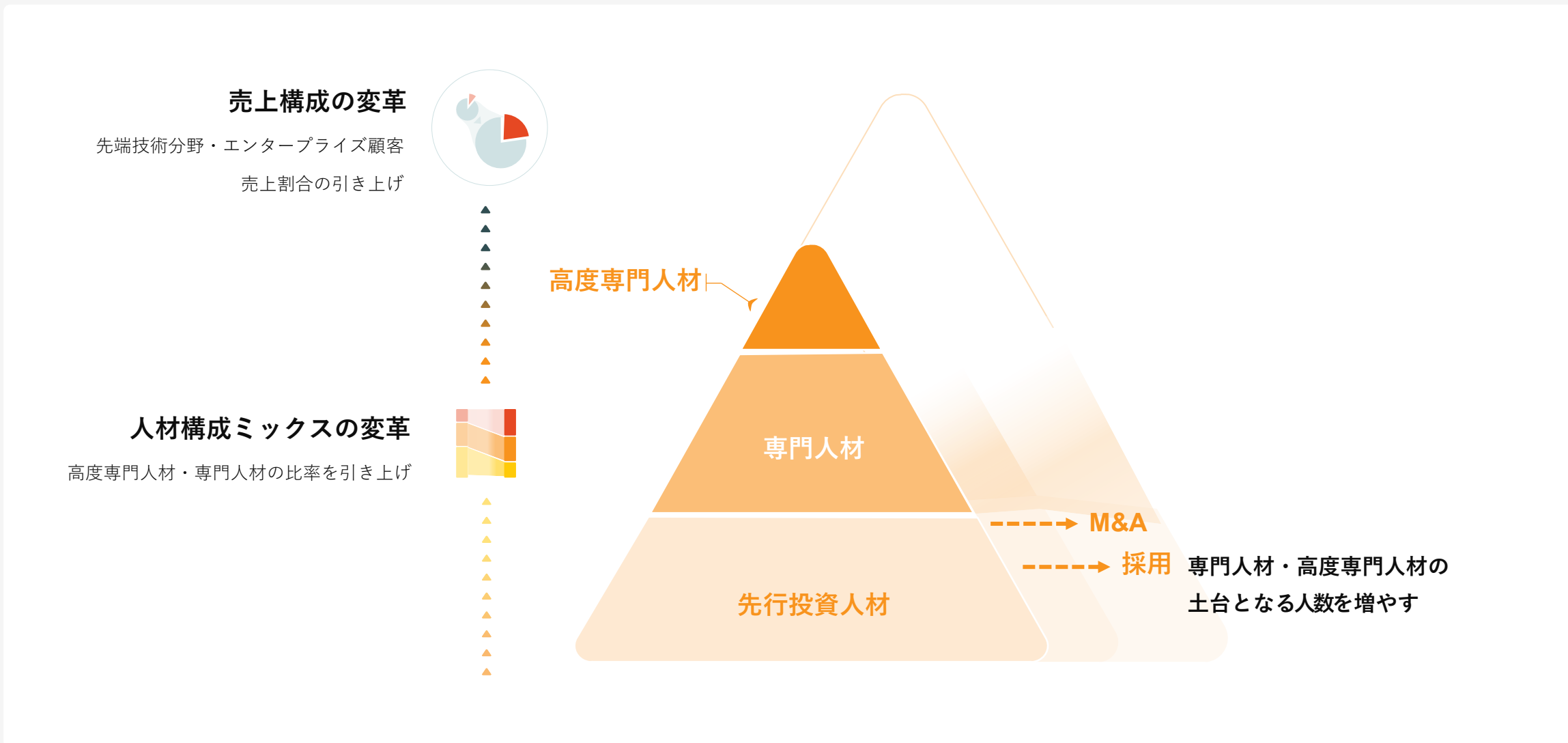
## 専門人材・高度専門人材育成を通じた競争力強化

- ✓ 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
<b>2026年2月期</b>	<b>508名</b>	<b>297名</b>

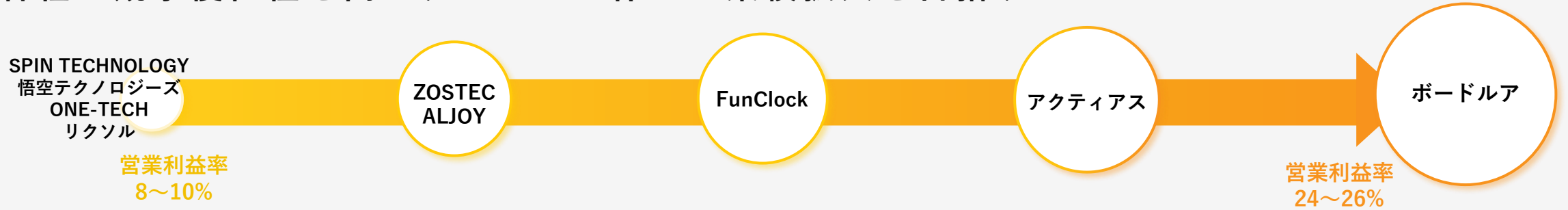
# 戦略イメージ

## ✓ 2029年2月期以降の高成長に向けて準備を行う



# PMIイメージ

PMIにより子会社の利益率をボードルアの水準へと引き上げていく  
各社の競争優位性を高めグループ全体での業績拡大を目指す



**エンジニア育成**

- ・ CCNA\*研修
- ・ フォロワー研修(若手・中堅層の土台づくり)の共有
- ・ レクリエーション・アワードによる組織文化の共有

エンゲージメントの高いエンジニア層を形成

**専門人材、リーダー層の育成**

- ・ ボードルアカレッジ、CCNP\*研修の共有
- ・ チームリーダー研修によるPLの育成共有
- ・ PL経験のつくチームプロジェクトでの協業

エンゲージメントがさらに高い専門人材を育成

**高度専門人材、管理職候補の創出**

- ・ 先端分野研修(仮想化、クラウド、セキュリティなど)
- ・ マネージャー研修(経営・組織マネジメントスキル)
- ・ PM経験のつく大規模プロジェクトでの協業
- ・ 役員ダイニング(経営層との交流による視座向上)

グループのDNAを持った高度専門人材を輩出



## 競争優位性の向上

**業務移管**

- ・ ボードルアのSMB案件を子会社へ移管

**エンタープライズ・先端技術分野案件の獲得**

- ・ 営業人員配置の最適化、顧客情報の共有、紹介
- ・ 共同提案の推進、案件の創出

\*CCNA、CCNP … ネットワーク機器大手ベンダーであるシスコシステムズ(Cisco Systems)が主催している認定資格

# 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

04

- ✓ 単体の競争優位性を高めながら、グループ全体の成長を創る
- ✓ 配当方針



# Appendix

# 2026年2月期 配当の開始について

✓ 右記の資料によると、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

## 配当

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月期末より配当を開始



## 以下を目的として開始

- ・ 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ことにより**ボラティリティが下がる**可能性があるため

## 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%

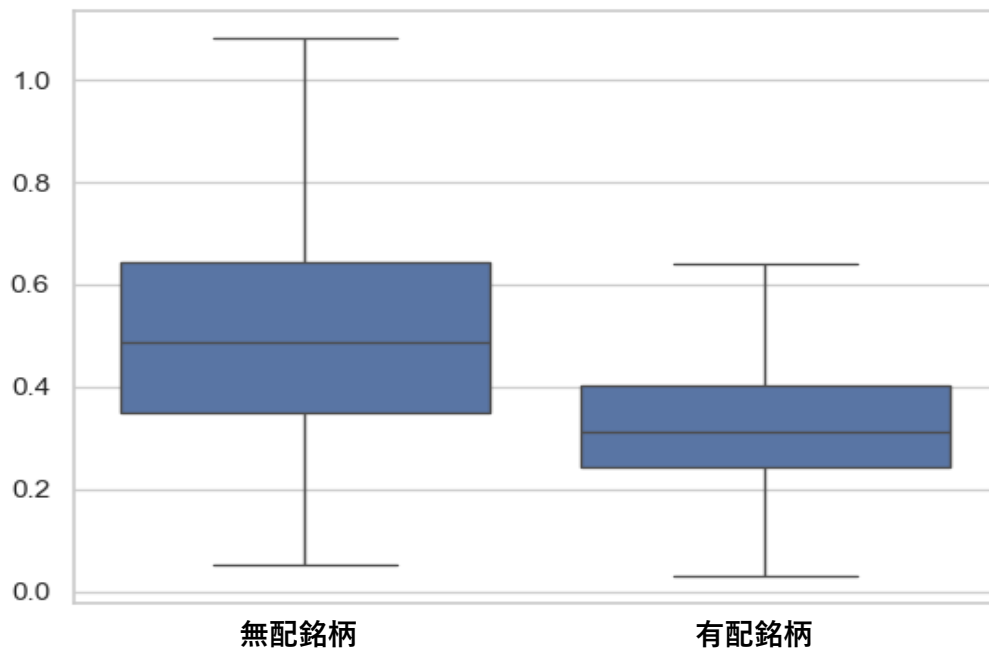
無配から有配への  
変化が最も大きい

# 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

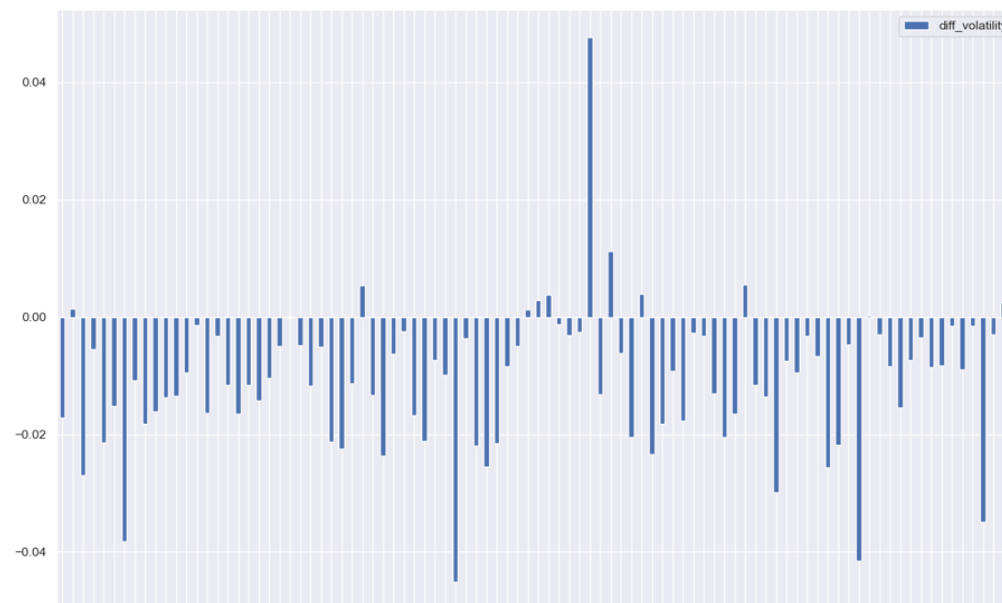
有配銘柄の方がボラティリティは低い傾向



※ 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。

# 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す、またはアーンアウトの手法を用いることで、**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/アーンアウト)
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 ----- 金銭+業績達成による追加対価 ▶ モチベーションの向上
会社の成長	等身大の成長 	グループでの一体感が弱く 深い連携のPMIは難しい PMIによる成長 	グループでの一体感が強い 深い連携のPMIが可能 PMIによる <b>加速度的な成長</b> 

# M&A戦略イメージ

M&Aの相手先として1.~3.が対象となるが、2026年2月期2Qから連結対象の3社は **1.** の会社となる

## 1. 若手中心の会社をM&A

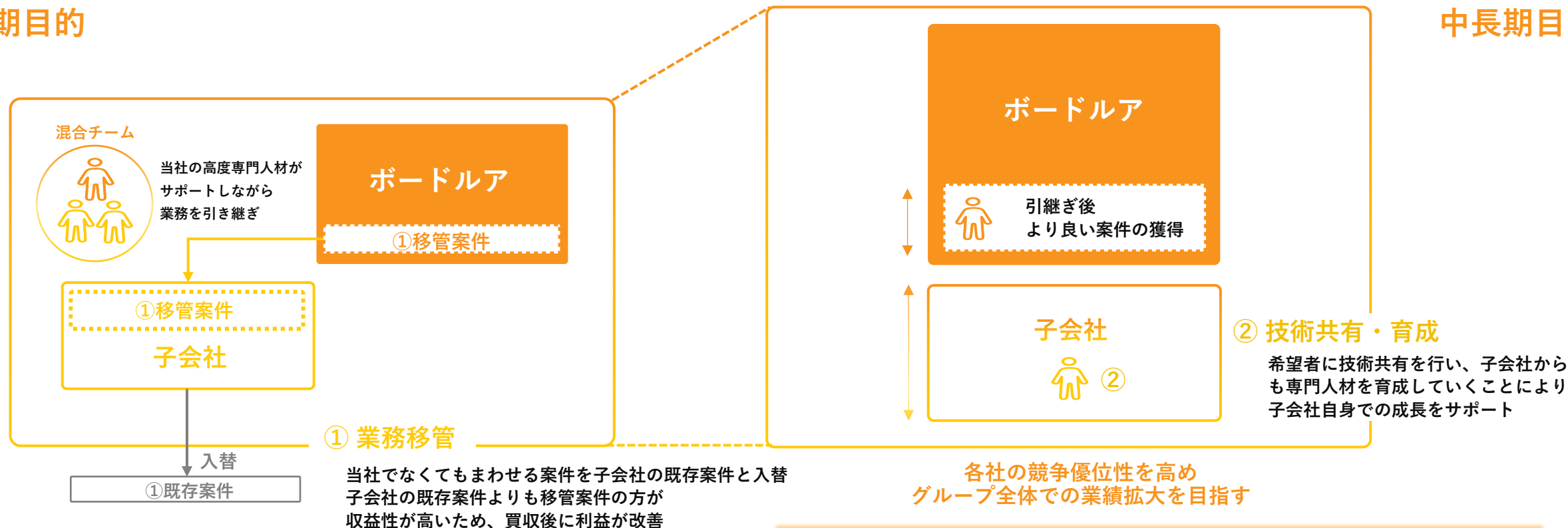
→若手中心のITサポート全般の事業を行っている会社であれば、リスクリングしやすい

## 2. 若手中心ではない、既に高い技術を持つ会社

→リスクリングが難しいため、当社と事業領域を近似にする必要あり

## 3. ITインフラストラクチャとの親和性の高い領域の会社(AI、IoT、DXなど)

### 短期目的



以前にM&AしたZOSTEC、ALJOYは、買収後①により収益が改善(2024年2月期)

・ ZOSTEC、ALJOYは前期(2025年2月期)から②による成長も加わった  
・ アクティアスは来期(2027年2月期)から50名程度、専門人材を育成見込み

# 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

2024年12月～2025年4月 自己株式の取得を実施

取得株式数

610,400株



### ✓ 新たに3社を子会社化

#### ・ 株式会社SPIN TECHNOLOGY

発行済み株式の4,000株のうち、2,300株を株式交換により取得

交付した自己株式

115,000株

#### ・ 株式会社悟空テクノロジーズ

発行済み株式の2,000株のうち、1,150株を株式交換により取得

交付した自己株式

116,150株

#### ・ 株式会社ONE-TECH

発行済み株式の4,000株のうち、1,100株を株式交換により取得

交付した自己株式

36,300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

436人

(2025年8月末時点)

1人当たり含み益(概算)※

749万円/人

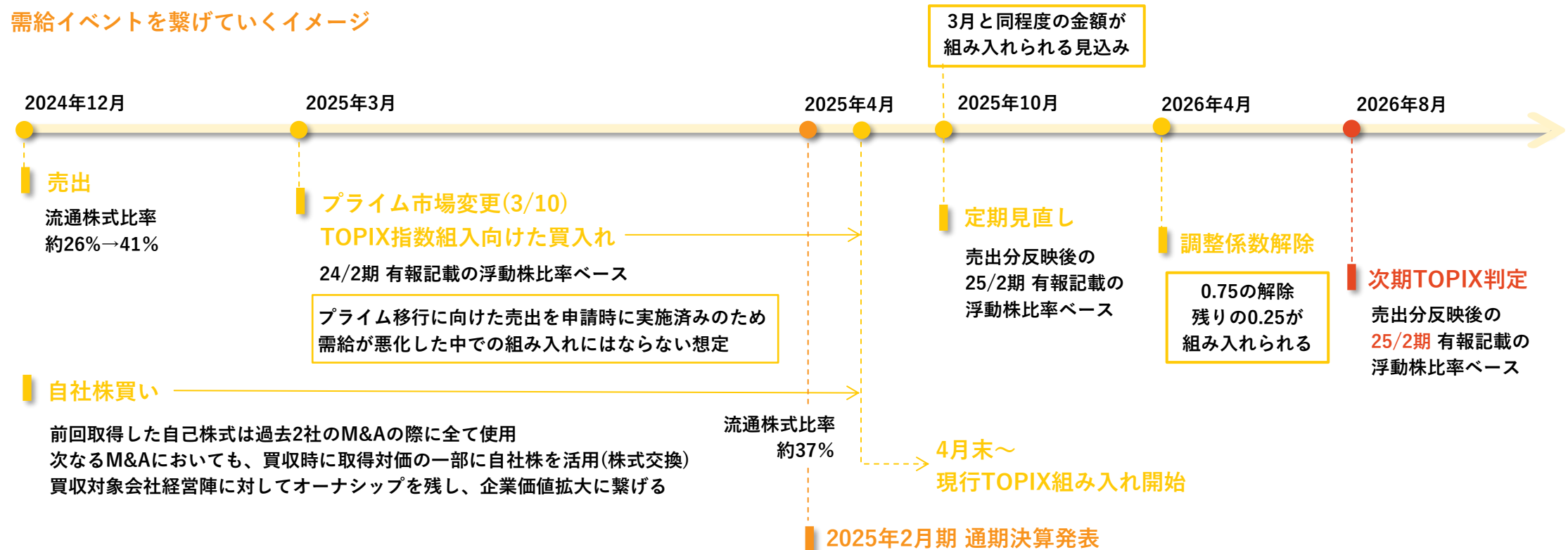
(2025年8月末の終値にて計算)

※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2.62%、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



# 業績推移(連結)

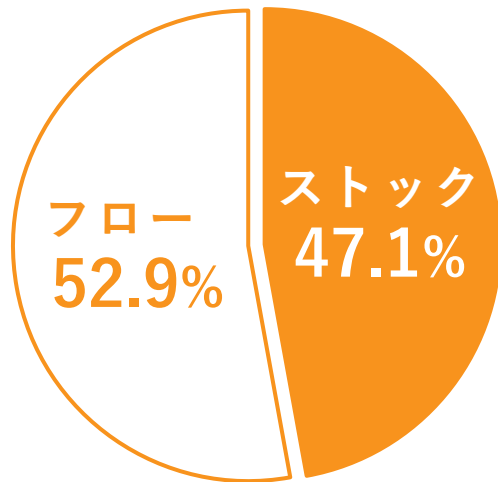
単位(千円)

	2017年2月期	2018年2月期	2019年2月期	2020年2月期	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期
	第10期	第11期	第12期	第13期	第14期	第15期	第16期	第17期	第18期	第19期
									※IFRS移行	
<b>売上高</b>	<b>1,626,968</b>	<b>2,087,013</b>	<b>2,261,561</b>	<b>2,648,008</b>	<b>3,084,973</b>	<b>3,922,944</b>	<b>5,244,343</b>	<b>7,330,186</b>	<b>11,649,705</b>	<b>17,423,340</b>
営業利益	131,471	230,012	274,696	409,339	509,439	679,536	975,404	1,567,382	2,460,813	3,391,334
経常利益	116,255	217,992	237,982	395,841	542,494	688,011	1,033,662	1,558,439	—	—
当期利益	79,757	135,544	162,557	278,824	415,711	542,774	793,970	1,171,690	1,799,365	2,457,800
<b>営業利益率(%)</b>	<b>8.1%</b>	<b>11.0%</b>	<b>12.1%</b>	<b>15.5%</b>	<b>16.5%</b>	<b>17.3%</b>	<b>18.6%</b>	<b>21.4%</b>	<b>21.1%</b>	<b>19.3%</b>
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%	49.6%
営業利益成長率(%)	-	75.0%	19.4%	49.0%	24.5%	33.4%	43.5%	60.7%	55.2%	37.8%

## フロー・ストック型売上(単体)

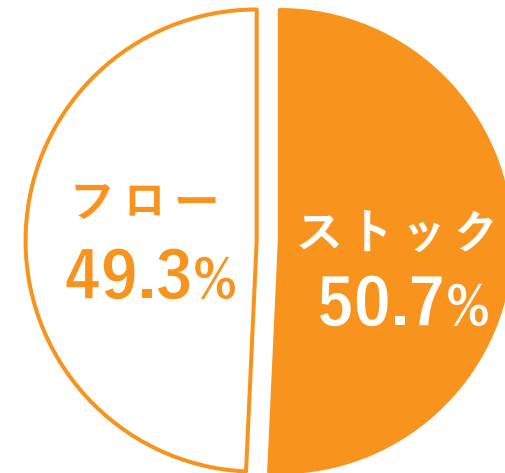
✓ ストック型案件により安定的な収益を継続

2025年2月期



ストック型売上 3,398,923 千円

2026年2月期



ストック型売上 4,345,907 千円

# 専門人材・高度専門人材の当社における定義

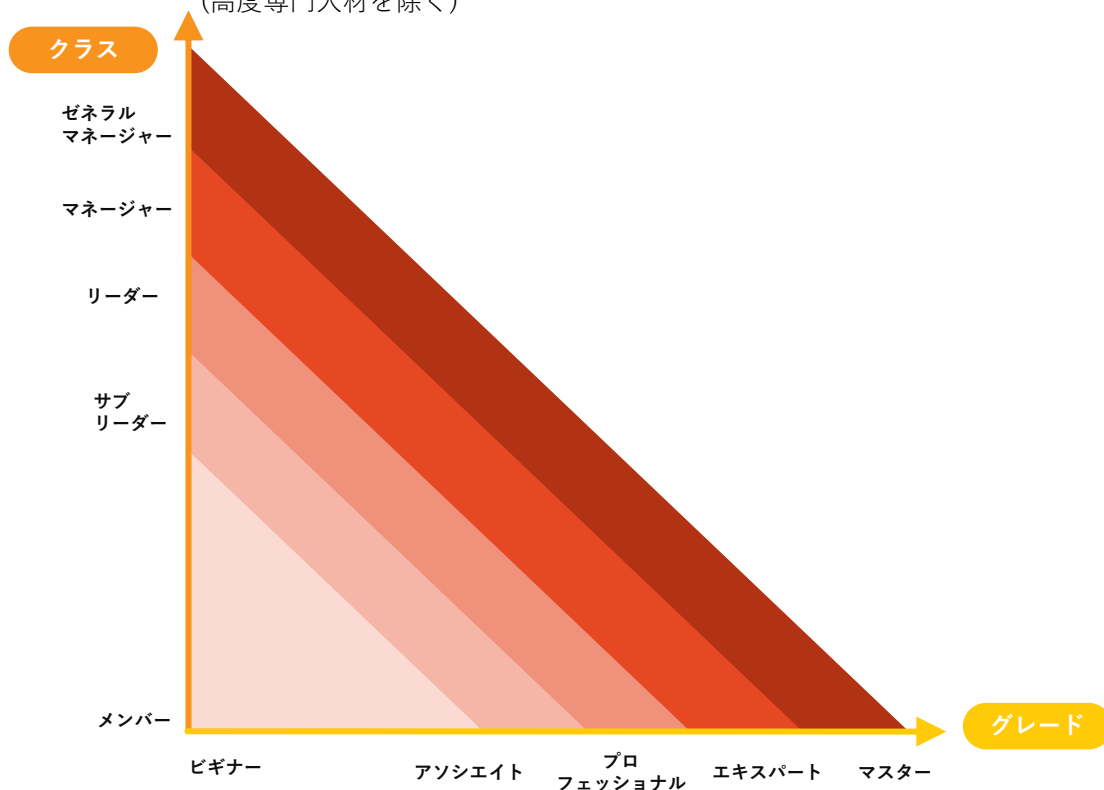
## 高度専門人材

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な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.**