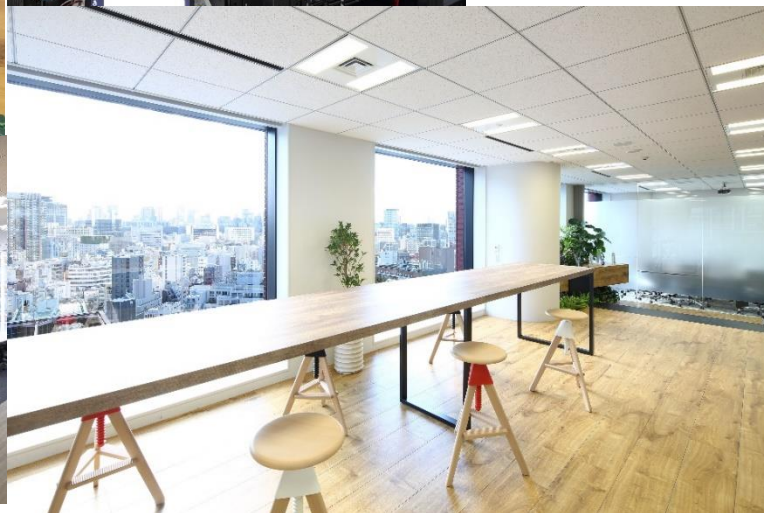
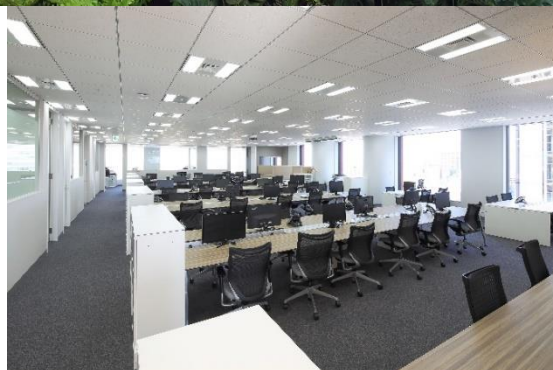


株式会社プログデンス 知的資産経営報告書2020





1. 社長挨拶		2
2. 企業理念		3-4
3. 事業概要		5-11
4. これまでの事業展開（10年間の歩み）		12-13
5. プログデンス（PD）の強み		14-23
6. PDスピリットを醸成する社内活動		24-25
7. 今後の事業展開		26-28
8. プログデンスが人材に求める3つのこと		29
9. プログデンス社員のキャリア形成物語		30
10. 企業概要・沿革		31-32
11. 本報告書について		33





私どもプログデンスは、起業年度の2006年を第1期目と数え、2020年で一つの節目となる第15期を無事に終えることができました。これまでの15年間で、多くのお客様をはじめ、当社事業に関連する様々な人や企業に支えられ、今日を迎えられたことに心から感謝の意を表します。

起業時に掲げた理念を常に念頭に置き、これまで一貫して高度な技術力の追求と、健全、堅実な経営を追求してまいりました。これにより、激動するIT業界のなか15年間という長い歳月を経て、誇れる成果と実績を積み上げることができました。

しかしながら、益々発展するITは、今後の日本経済を支える重要な社会インフラであり、私どもの扱う技術もまた、様々な分野での活躍が期待されています。故に、プログデンスは現状に満足することなく更なる成長と共に、高度なITを促進させ、日本の企業や経済発展を支え、業界を牽引できる起業へと進化する必要があります。そのためには、社員一人ひとりの志と、起業のビジョン、目標を一体化させ、それを実現させる強固な組織を構築する必要があります。

本書は、この15年間のひとつの節目とし、これまでのプログデンスの経営から事業実績を振り返り、様々な角度から検証・分析をすることで、是正するところは正し、市場競争力のある分野へは積極的に投資する。これからの5年、10年を見据えた新たな経営戦略を創設するためのベースとして書面化したものです。

本書を通じ、私ども自身でもプログデンスのコア・コンピタンスを再認識し、今後の事業戦略に活用すると共に、多くの方々にこれからのプログデンスをご理解いただき、ご支援を賜る材料となれば幸いです。

今後とも、プログデンスを末永く、ご支援、ご愛顧をいただけますよう、何卒、宜しくお願い申し上げます。



株式会社プログデンス
代表取締役

山田 大輔



プログデンスの企業理念

プログデンスは、常に新しい価値を創造し、個人の成長、企業の発展、お客様への貢献を通じて、**情報化社会の革新**に参画します。

個の成長

個性を尊重し、個人の持てる能力が最大限発揮されるような環境構築に努める

企業の発展

人の輪を重んじ、明るく逞しい社風の中で、人と技術の信頼を基盤とした企業づくりに努める

お客様への貢献

個・組織において常に新しい価値を創造し、お客様へより良いサービスを提供し続ける

企業理念実現のための方針

プログデンスの経営方針

プログデンスは、人と技術の調和をはかり、今後益々多様化する顧客ニーズに対して、「最高のソリューションと最高のスキーム」で**トータルソリューションサービスを提供**します。

プログデンスの事業ポリシー

技術力の追求と健全な経営によって、**新たな経営資源に積極的に投資し、成長し続ける。**

私たちプログデンスは多様化するニーズと時代性を捉えた最高のリソースとスキームで、お客様の事業成長、企業発展に力強く貢献していきます。ヒューマンスキルとテクニカルスキルを調和させ、真の「**トータル・ソリューション・プロバイダー**」として様々な顧客ニーズにお応えできるよう、尽きること無く日々社員一人ひとりのスキルの向上に努めてまいります。



プログデンスが目指すトータル・ソリューション・プロバイダーとは

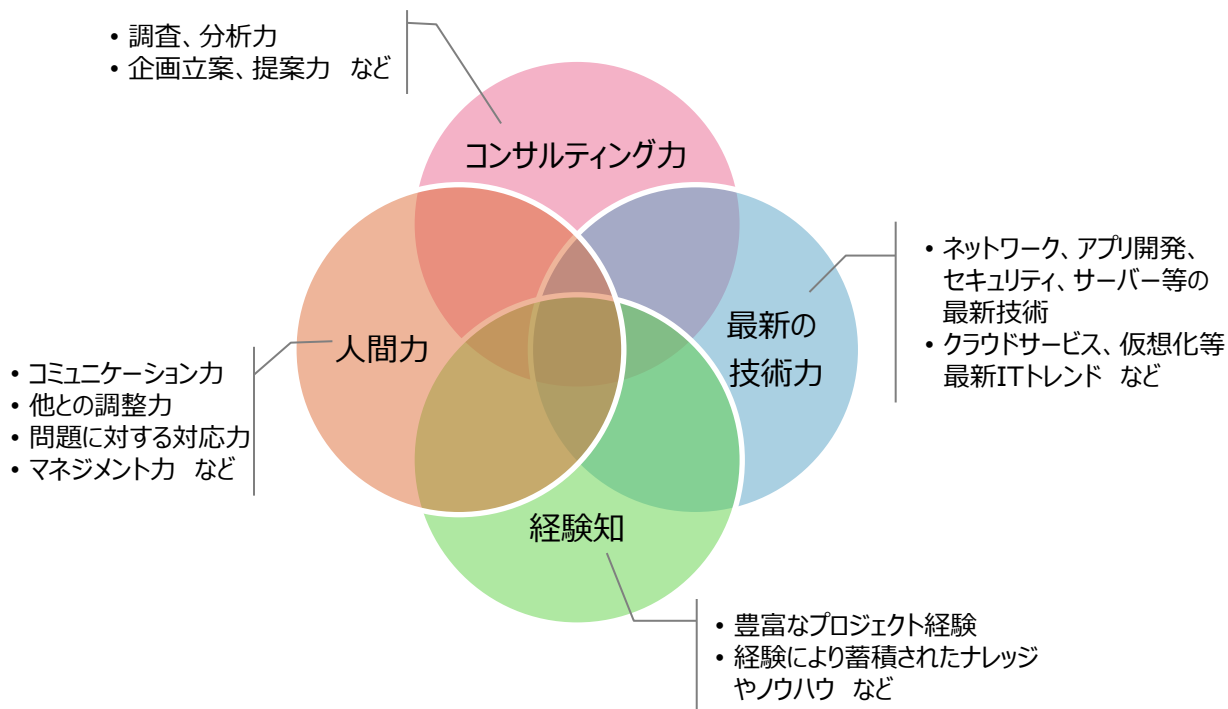
事業効果を高める確実なITソリューションを導くこと。

それが「トータル・ソリューション・プロバイダー」のプログデンスが行うサービスです。

高いコンサルティング力、最新の技術力、経験知、人間力といった総合的なスキルを用いて、お客様が必要とされる、あらゆるソリューションをワンストップで実現します。

そのために、私たちのサービスはカテゴリーを限定せず、広範囲にわたって 高品質で効果性の高いサービスをご提供します。

プログデンスは多様化するニーズと時代性を捉えた最高のリソースとスキームで、お客様の事業成長、企業発展に力強く貢献していきます。



プログデンスの社名の由来



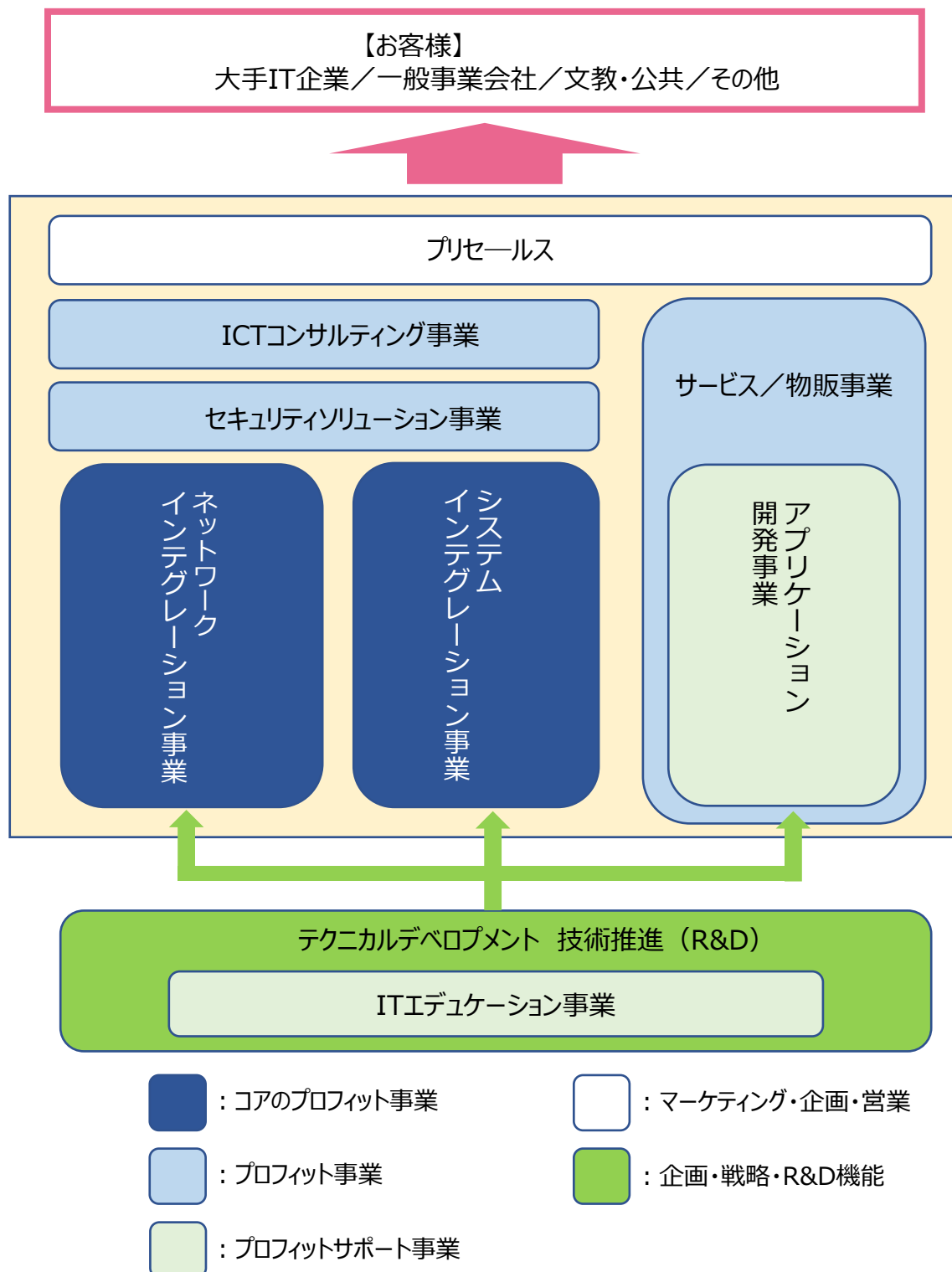
Progidenceとは、進歩 [Progress] + 信頼 [Confidence] の造語です。一步一步、堅実で健全なビジネス（経営）を心がけ、その結果、お客様からの信頼を得られるような企業でありたいという想いを込めてこの社名が誕生しました。Progidenceという社名そのものが、私達社員一人ひとりが常に心に留めている会社の“マインド（精神）”です。



事業の全体像

当社は、ネットワークインテグレーション事業とシステムインテグレーション事業をコア事業として位置づけ、収益の柱となっていますが、ほかにもいくつかの事業展開を図っています。各々の事業が独立して収益を上げながらも、必要に応じて事業横断的にトータルでお客様にサービスを提供することができます。

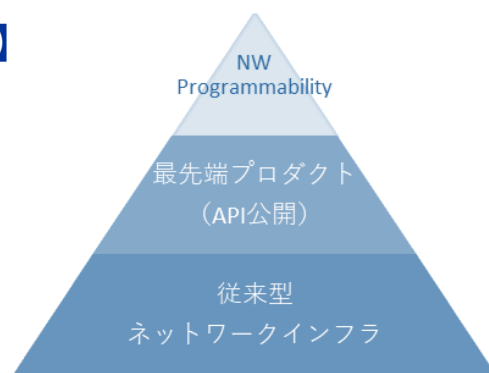
また、各事業を支えるR&Dや戦略企画の機能も保有し、研究開発をより実用的な技術へ適用していく基盤を整えています。





【ネットワークインテグレーション事業】

当社におけるNI事業は、2006年の起業から現在に至るまで、まさにコア・コンピタンスとして当社事業の根幹を担っています。この分野においては、非常に高い市場競争力を有しており、経験豊富なエンジニアが主力となって始めた本事業はこれまで対応したことがないプロダクトや技術に対しても戦略的に挑戦し続け、今や業界トップクラスのスキルと経験、実績を有しています。



ネットワークインフラがアプリケーション化され、APIの公開が一般的になってきている昨今、ベースとなる技術がネットワーク+プログラミングへ移行しました。従来のネットワーク設計・構築だけではなく、プログラミングによるネットワークの自動化や外部システム連

携、それらを活用したサービス開発案件など、DX時代の顧客ニーズに応えるために、当社NI事業にはネットワーク技術を有したプログラマーが複数在籍しており、拡大しているソフトウェア開発需要に対応しています。

【ネットワークインテグレーション事業の実績例】

案件情報	対応フェーズ	プロジェクト概要	技術要素
大手人材紹介会社様 データセンター更改	コンサルティング PoC	プライムベンダとして運用コスト削減に向けたグランドデザイン提案 Cisco ACI導入支援	・Cisco ACI ・Nexus9000シリーズ ・BIG-IP
大手ITサービス業様 Cisco DNA Assurance構築	設計・構築・ 導入	運用コスト削減に向けた Cisco DNA Center設計構築、 導入	・Cisco DNA Center ・Catalyst9000シリーズ ・WLC
大手製造業様 Cisco DNA SD-Access構築	設計・構築・ 導入	有線ネットワークのCisco DNA SD-Access導入案件	・Cisco DNA Center ・Catalyst9000シリーズ
大手人材紹介会社様 運用自動化ツール 開発・導入	設計・開発	APIを活用したPaloalto URLフィルタリング適応自動化ツール開発・導入案件	・Python ・Paloalto
大手金融企業様 運用自動化ツール 開発・導入	設計・開発・ 導入	APIを活用したACI 災害対策用DR切替自動化ツール開発・導入案件	・Cisco ACI ・Ansible

【プライムベンダとして顧客ビジネス推進】

プライムベンダとして、顧客が本来のビジネスに注力できるよう、IT担当者様の運用課題を詳細にヒアリングし、課題解決に向け改善策をご提案していきます。プライムベンダとして最も重要である顧客との信頼関係を築いていくためには、顧客企業の社風や、経営者、IT担当者のビジョンを汲み取り、理解、

共有していく事が重要と考えています。当社NI事業では、選任の担当者が客先に常駐し、状況を把握しながら請負部隊のコンサルタントと技術エキスパートがタッグを組んで顧客ビジネスの目標達成に向け取り組んでいます。

【人材育成】

当社では、20歳代前半の若いエンジニアでも、設計・構築、プロジェクトマネージャと、スキルレベルに合わせて上流フェーズの業務にアサインしています。若い人材が成長するのに合わせて新たな技術やビジネスドメインを開拓していくことで、変化し続けていく市場に対応した組織に変化させていくことが可能と

考えています。また、最先端プロダクトやプログラミングについてトレーニングスキームを構築し、技術レベルを向上させると共に、業務や運用の改善提案を積極的に取り入れ、社員が発言・発信しやすい環境を整えています。

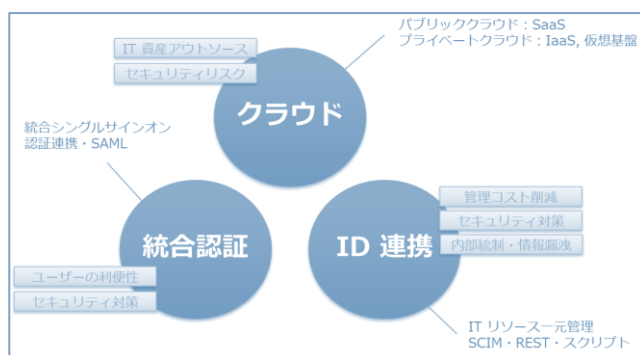


【システムインテグレーション事業】

2013年8月から本格開始したシステムインテグレーション事業では、クラウド活用時代におけるシステム設計に欠かせない認証と ID 管理 (IDM) を包括したインテグレーションを要件定義フェーズから対応しています。

認証と ID 管理のテクノロジーは、IT インフラの中において中枢を担う技術要素でありながら、その特異性により、取り扱うには非常に高度なスキルレベルを必要とします。こうした背景もあり、対応できるエンジニア、ならびに SIer はまだまだクラウド・セキュリティ市場に少ないため、高単価なビジネスモデルを構築できる事業ドメインとなっています。

本事業では単なるクラウドサービスの導入支援で設計・構築を行うだけでなく、既存のオンプレミス環境からどのように切り替えていけばシステムのダウ



ンタイムを極少化できるか、数多くの移行実績をもとに移行設計を行ったり、お客様のシステム運用に深く入り込んだ運用設計を行ったりすることで、お客様と長く良好な関係を築くことができるビジネスを実現しています。

【システムインテグレーション事業の実績例】

案件情報	対応フェーズ	プロジェクト概要	技術要素
鉄道会社 ID 管理システム構築	要件定義から設計・構築	ID 管理システムの新規構築	・LDAP Manager ・OpenLDAP
私立大学 Office 365 認証基盤構築	要件定義から設計・構築・保守	Office 365 認証基盤の新規構築	・ADFS / WAP ・AADC / ADDS
電気機器製造会社 クラウド認証基盤構築	コンサルティング	Azure AD 認証基盤の導入コンサル	・Azure AD ・AADC
独立行政法人 IT インフラシステム更改	要件定義から設計・構築・保守	ネットワーク・サーバーインフラ更改	・Office 365 ・エンドポイントセキュリティ/他

【自社サービスの開発と今後の展開について】

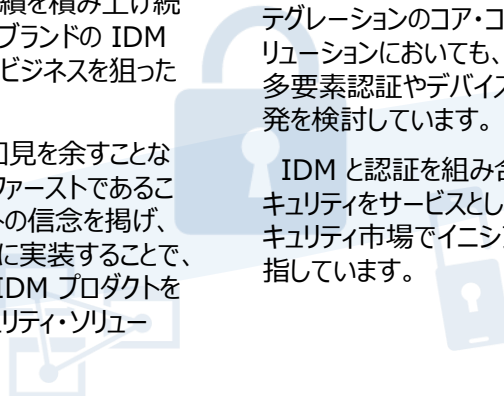
エンジニア不足の市況感でこれから直面する課題として、エンジニア工数に依存しない収益構造を作っていく必要があり、SI の実績を積み上げ続けてきたからこそ実現できる「自社ブランドの IDM プロダクト開発」に着手し、ストックビジネスを狙ったサービス展開を計画しています。

これまでの実績により獲得した知見を余すことなく製品開発に組み込み、お客様ファーストであることはもちろん、エンジニア・ファーストの信念を掲げ、ユーザーエクスペリエンスを最大限に実装することで、長く、広く、そして深く利用される IDM プロダクトを創り上げ、次世代のクラウドセキュリティ・ソリュー

ションとしてリリース、拡販していく予定です。

IDM プロダクトの展開後は、同じくシステムインテグレーションのコア・コンピタンスとしている認証ソリューションにおいても、年々ニーズが高まっている多要素認証やデバイス管理を軸としたサービス開発を検討しています。

IDM と認証を組み合わせた統合型クラウドセキュリティをサービスとして保有することで、ID セキュリティ市場でイニシアティブを獲得することを目指しています。





【セキュリティソリューション事業】

近年、日本の内外問わず、大規模且つ巧妙な攻撃によるセキュリティインシデント事案が多く報告されるようになってまいりました。そして、デジタル・トランスフォーメーション(DX)の本格化、AI やキャッシュレス決済の普及等、新しいIT 基盤によるサービスが次々と実用化されていく中で、攻撃に対する懸念がより大きくなってきております。

当社は顧客への最適なセキュリティソリューションとして、身近に迫る脅威対策をご提案できるように、セキュリティ事業の本格的な立ち上げを進めてまいります。

本事業では当社の強みの一つであるネットワーク領域をベースに、ネットワークセキュリティ製品の設計構築を始めとしたセキュリティコンサルティングやセキュリティプリセールスに積極的にチャレンジしていくことで、



セキュリティ領域の実績を数多く積んでまいりました。今後は脆弱性診断サービスやネットワークフォレンジックサービス等の検討も行いつつ、高度化・複雑化する脅威に対応できる技術力の確立と体制強化を実施してまいります。

【セキュリティソリューション事業の実績例】

案件情報	対応フェーズ	プロジェクト概要	技術要素
某金融機関 AWS環境のセキュリティ提案	プリセールス	AWS環境で提供可能なセキュリティ対策提案	Palo Alto Deep Security
某卸売業 網羅的なセキュリティ提案	プリセールス	テレワーク・BYODを考慮したセキュリティ対策提案(クラウド環境)	Netskope + CloudGateUNO LanScope Cat + LanScope An Palo Alto PAシリーズ Windows Defender ATP
某独立行政法人 セキュリティサービスの提供	プロジェクトマネージャ設計・構築	SIEM基盤の新規構築 SOCサービスの提供	Splunk
某省庁 Paloalto導入案件	設計・構築	某システム構築	Azure Paloalto

【セキュリティソリューション事業の今後の取り組み】

従来のセキュリティモデルである「境界型モデル」だけでは限界を迎えたと囁かれる昨今、クラウドサービスの利用や働き方改革の下に「どこからでも繋がるところからでも仕事ができる」環境の構築が推進されております。多くの次世代セキュリティモデルが提唱されることに惑わされず、顧客にとっての最適なソリューションとは何か？と、我々はしっかりと見極めをしていく必要性を感じています。

当社では脅威の侵入を防ぐことを前提とした境界型モデルの実績を数多く有しているのは勿論のこと、それに加え、脅威に晒されることを前提としたセキュリ

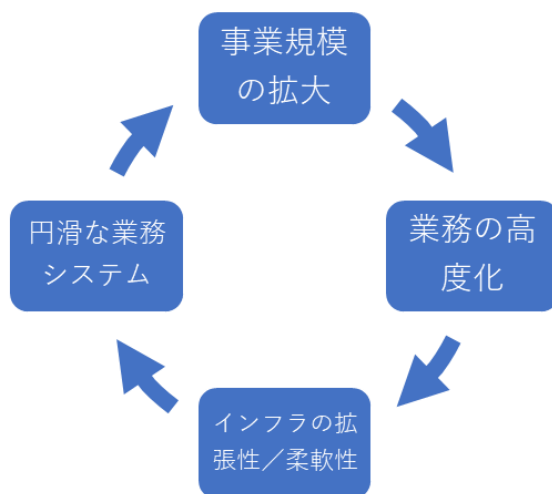
ティ対策として注目を集めているSIEMの設計・構築対応も設計・構築対応も着手しております。これからは「侵入前後・社外からのアクセス・クラウドサービス利用・接続端末のセキュリティレベル検査」をターゲットとしたソリューションの事業化を推進してまいります。

これまでの当社実績と積み上げてきた知見を基に、今後も次世代セキュリティモデルのナレッジを蓄えつつ、顧客に対して最適なセキュリティソリューションを提案していく事を我々の使命としてまいります。



【ICTコンサルティング事業】

プログデンスは、2018年4月よりICTコンサルティング事業をスタートさせました。当社は元来、ICTインフラ設計・構築におけるスペシャリスト集団として市場に認知されておりましたが、今後は、これまでの実績を踏まえ、経験豊富なエンジニアが技術的着眼点も含んだICTコンサルティングを実現します。プログデンスのICTコンサルティングは「システム運用者の観点」「インフラ設計・構築者の観点」「情報システム部の観点」の3つの着眼点からお客様システムにおける問題の評価／分析／改善提案／実装をワンストップで対応します。多角的な視野を持ち、問題の本質を見定めることで、お客様の抱える問題・課題を解決し、その実現性を飛躍的に向上させていきます。



プログデンスのICTコンサルティングは4つのメニューで構成されています。

サービスメニュー	内容
ネットワークアセスメントサービス	業務トラフィックを可視化し、システム構造を浮き彫りにします。それによりシステムが抱える問題が特定されます。
コンセプトデザイン作成支援サービス	業務アプリケーションに最適なICTインフラを実現するために、諸条件やご要望を満たしたICTインフラの概要を設計します。
プロジェクト推進支援サービス	豊富なICTインフラ構築経験と、多くのアプリケーションベンダ様との協業実績をベースに、プロジェクト進行状況と計画とのギャップを埋め、スマートな実装が行えるよう支援します。
業務自動化導入サービス	運用自動化業務の選定、自動化ツールの提案、導入にとどまらず、業務フロー全体を見直し、人による判断等の可変的要素も考慮し、お客様に最適な自動化を提供します。

【ICTコンサルティング事業の実績例】

お客様情報	内容	結果
某人材企業様	NW可視化によるトラフィック分析	・想定外通信を多数検知 ・通信フローの見直し ・円滑な通信を実現
某不動産系企業様	NW可視化によるトラフィック分析	・NWボトルネックを発見 ・営業店NWの見直し
某不動産系企業様	NW切替えプロジェクト推進	・営業店NWの全面改訂と、それにともなうプロジェクト推進
某Sier様	NWパフォーマンス状態の可視化	・E/U様のネットワーク状態を定期的に可視化・レポート

【ICTコンサルティング事業の今後について】

企業のICTインフラ環境は、市場や自社の成長に伴い、最も重要な位置づけになろうとしています。今まではLANやWAN、データセンタ設備等の固定的概念が市場の中心となっておりましたが、クラウド全盛となった現在、5Gが全盛を迎える今後においては、固定的概念の基での適切なインフラ環境を維持す

ることが困難となってまいりました。プログデンスのICTコンサルティング事業は、様々な環境・規模を柔軟にキャッチアップし、企業に最適なコンセプトを提唱することで、お客様のICTインフラの今後を支えていく事業として位置付けられています。



【ITエデュケーション事業】

各企業の成長戦略におけるIT活用の規模と重要性が年々大きくなっていく中で、システム担当者に求められる役割や専門性も拡大傾向にあり、社員教育の一環として、外部研修サービスを活用する企業が増えております。ただ、一般的な技術会社の研修では、資格取得を目的としたものや基本構成の構築作業を体感するレベルのものが多く、決まったやり方、答えに対してより多くの単語やコマンド等を覚えさせるという詰め込み式のカリキュラムが多く見られます。

しかし、実際の環境では教科書的な単純な構成は少なく、企業側の要望も多様化、扱う製品や技術も日々進歩しています。システム全体を理解する多様な視点も求められており、研修内容を実務で活かせる場面が少ないのが現状です。

当社の研修では、実際の事業や案件を通じて蓄積され

た豊富な知識や事例を元に、他社では提供が難しい実践的な研修カリキュラムを整備し、外部向け教育コンテンツとして提供し、研修生のスキルならびにステップアップに大きく貢献しています。

当社教育事業のコア・コンピタンスは、社内研修でも実際に実施している、「プログデンス・アビリティトレーニング」という教育メソッドにあります。複雑かつ多様化された環境の中で、実際の現場環境や新しい技術、課題に直面した時を想定し、研修生本人が研修という経験を通じて試行錯誤しながら学ぶことで、『状況に合わせて自ら主体的に問題を解決していくことができる能力トレーニング』を実施しています。研修生の受講評価のフィードバックとして、技術評価、人物評価の定期報告ならびに研修終了後の研修報告会を実施しており、研修生の理解度や課題、特性等の把握に役立てることも可能です。

【研修ラインナップ例】

ネットワーク

<ネットワーク基礎>

- ネットワークSE入門研修
- ネットワークSE基礎研修

<ルーティング関連>

- OSPF/EIGRP/BGP基礎研修

<Wireless関連>

- 無線LAN研修～Cisco Aironet編～

<ロードバランサ関連>

- ロードバランサ研修～BIG-IP LTM編～

サーバ

- Linux入門研修
- クラウド入門研修

仮想化

- 仮想化概要研修
- ネットワーク仮想化/SDN研修

セキュリティ

- セキュリティ基礎研修
- ファイアウォール研修～Cisco ASA編～
- ファイアウォール研修～PaloAlto PA編～
- ファイアウォール研修～Juniper SRX編～

その他

- ネットワーク設計体感研修
- システム運用設計研修

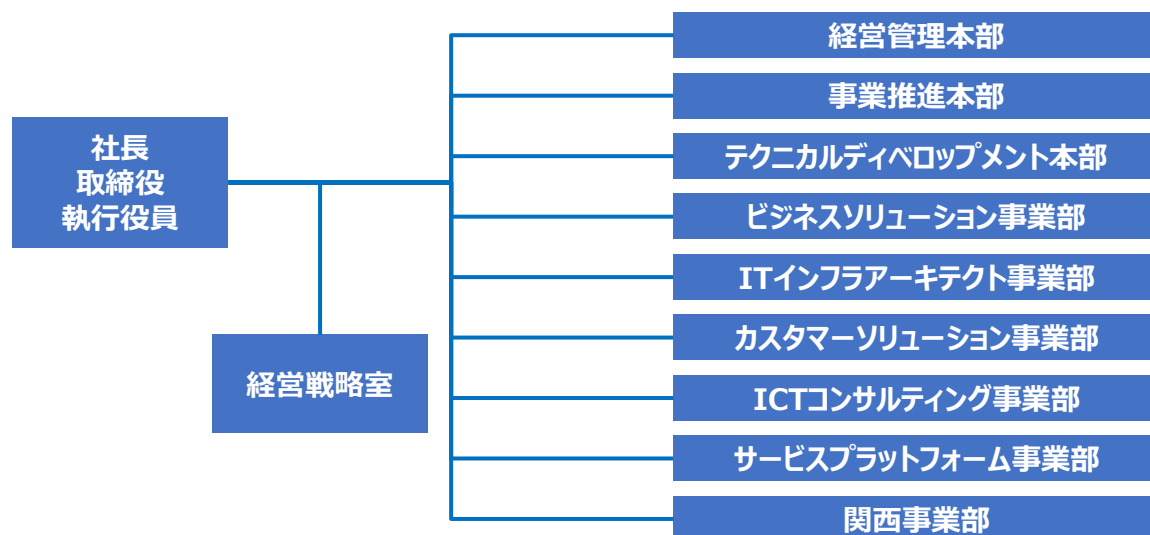
【ITエデュケーション事業の実績例】

研修名	研修目的	提供先企業
ネットワークSE入門研修 (期間：10営業日)	L2SW/L3SW、ルータの基本的な知識の理解と基礎的な設定が可能になる	自動車業界向け開発会社様 大手運送業系システム会社様
ネットワークSE基礎研修 (期間：20営業日)	設計/構築/検証等の作業工程を理解し、自ら実施することが可能になる	大手人材派遣会社様 大手運送業系システム会社様
OSPF・EIGRP技術研修 (期間：4営業日)	主要なルーティングプロトコルの動作原理、設定を実案件の事例と共に基礎から学べる	大手運送業系システム会社様
ロードバランサ構築研修 (期間：3営業日)	ロードバランサの基礎知識を学び、実機演習を通して、構築することが可能になる	大手メーカー系NI会社様



組織図

当社組織は、お客様へのしっかりとしたサポートができることはもちろんのこと、最新技術へのキャッチアップや新しいビジネス戦略の企画・推進といった将来のビジネス展開までも見据えた体制になっている点が特長です。



- **経営管理本部**
財務・経理グループと労務・総務・法務グループに分かれており、管理部門としての役割を果たしています。
- **事業推進本部**
当社の要となる社員の採用・育成・人事評価を担っている部署です。技術に留まらない人材育成から社員のエンゲージメントを高める活動、公平性を持った人事戦略を推進しています。
- **テクニカルディベロップメント本部**
最先端技術の研究開発を始めとした当社全体の技術戦略の立案を行なう部署です。メーカーやパートナー企業と協業して最先端技術をビジネス化するとともに、他部署にノウハウ提供を行なうことで、企業全体の技術力向上を行なっています。
- **ビジネスソリューション事業部**
お客様先に参画し、ネットワークシステムの構築に携わっている部署です。お客様（大手SI企業様等）、エンドユーザーに対し、きめ細かいサポートができるようチームを組んでいます。都度プロジェクトチームを構成して案件に取り組んでおり、個人のキャリアパスを意識した業務を割り振っています。
- **ITインフラアーキテクト事業部**
クラウドインテグレーション事業を展開する部署で、クラウドシステムへの移行やハイブリット環境のデザイン構築を行なっています。また、独自の製品（パッケージ）開発・販売も行っており、様々なお客様に対してシステム全般のコンサルティングから導入まで幅広く対応しています。
- **カスタマーソリューション事業部**
ネットワーク及びセキュリティ分野の先端技術を研究し、その高い知見を持って大規模且つ高度なネットワークインテグレーションを手掛けています。また、先端技術の活用を検討しているお客様に対してネットワークやセキュリティに関連した技術的なコンサルティングも対応しています。
- **ICTコンサルティング事業部**
大手事業会社向けにインフラを中心とした総合的なコンサルティングを行なっています。ネットワークを可視化し、ユーザトラフィックの分析した上であるべき将来像をご提案しています。また、お客様にカスタマイズしたサービスの企画・開発も一手に行ない、お客様のビジネス課題の解決に導いています。
- **サービスプラットフォーム事業部**
新たなビジネスモデルの創出と実現を行なう部署です。起業以来、高い技術力と人間力で成長してきましたが、今まで培ってきたIT技術を活用したビジネス開発を行なうことで当社のさらなる成長に挑戦しています。
- **関西事業部**
事業拡大に伴い、2019年度よりクラウド、ネットワーク分野の上流工程業務を中心として、関西にもビジネス進出を行なっています。ビジネス上の展開が主ですが、新規採用の活性化、社員一人ひとりの働き甲斐創出効果も期待しています。



創業動機

プログデンスの現経営陣は、創業以前、ネットワークの運用、監視保守を行う会社で経営から実務にいたるまでのマネジメント全般に携わっていました。ネットワークの保守を主事業とするその会社は、一旦お客様との関係性ができれば継続的に案件が入る安定したビジネスモデルで順調に成長していました。一方で、保守業務における既存技術への対応力は向上するものの、若手エンジニアたちがより高い最新技術を磨く機会を逸しているという現実もありました。そこで、「企業だけでなく、エンジニアも成長していけるような常に高い技術を誇る会社を作りたい」という理想を掲げ、前職の地位を捨てて集まったのが現在のプログデンスの経営陣であり、創業メンバーです。こうして、ネットワークの会社からスピンアウトしたメンバーにより、2006年、最上流を担うIT企業としてプログデンスは設立されました。

創業後の歩み

	当社の歩み	社会・技術動向
2006年	創業～NI業界での地位確立のための徹底した差別化戦略 創業当時、ISP（インターネットサービスプロバイダー）が提供するネットワークサービスを利用した企業通信ネットワークの構築が業界のトレンドとなっていました。当社には、経営陣の前職からの人脈による大手企業との直接的なパイプがあり、創業間もないベンチャーとしては順調な船出となりました。 しかし、ネットワーク分野は差別化がしにくいという、特異性がなければ単なる下請け業者に甘んじてしまう業界。そこで、経営陣は他社との徹底した差別化・差異化のため、「徹底した収益管理」を行い、そこで得た収益をデコに「高度な技術力を持つエンジニア育成のための環境や設備への投資」を行い、保守・運用の効率化までも考えたネットワーク設計、構築ノウハウを蓄積していきました。こうしてネットワーク分野では高い技術力を遺憾なく発揮し、厚い信頼を獲得していきました。お客様には、「ネットワークならプログデンス」というイメージが定着し、よりネットワーク案件依頼が集中するようになりました。	ライブドアショック 日本郵政(株)発足 新会社法制定・ガバナンスの強化 地上デジタル放送開始 AppleがiPhoneを発表 総務省が「電子政府システムのIPv6対応に向けたガイドライン」発表 リーマンショック
2009年	企業のイメージアップを目指して～第三者のお墨付きと当社独自サービスの導入 設立当初からお取引いただいた大手顧客との関係を強化したほか、良質なノウハウを蓄積できる優良な顧客を開拓していったことでリーマンショックの影響を受けることもなく、売上・収益ともに順調に伸びていきました。 次は対外的な企業のイメージアップ、企業の信頼度向上を図ることを重点課題とし、2009年に本社を現住所（千代田区神田駿河台）に移しました。同時に経済産業省システムインテグレーター登録企業認定、プライバシーマーク等の会社資格を取得。さらにベンダー企業のパートナー認定も次々と受け、お客様へ提供できるソリューションの幅を広げていきました。 設立から5年の2011年、テクニカルスキルだけでなくビジネススキルも有する幅広い優秀な人材を育成してきた当社だからこそ可能な知的付加価値の高いサービス「Cloud Bank（クラウドバンク）」を展開。単なる下請け的ポジションからの脱却と企業イメージアップを目的に、差別化が難しい業界の中で、差別性、特異性のあるポジションでお客様に認知していただくことを目指しました。	民主党へ政権交代 クラウド・コンピューティングの台頭 小惑星探査機「はやぶさ」帰還 東日本大震災 BCPに対する関心 地上デジタル放送完全移行

これまでの事業展開（10年間の歩み）



当社の歩み

社会動向

2012年

「ネットワークのプログデンス」からの脱却を目指して

NIerからトータル・ソリューション・プロバイダーへと成長するために、NI事業で積み上げた強固な顧客との関係性とインテグレーション業務のノウハウ、潤沢な資金をバックに、**2011年にアプリ開発事業、2013年にシステムインテグレーション事業を開始し、事業領域を広げていきました。**

2013年には、事業拡大に伴って本社をさらに増床。若手エンジニアの採用強化と育成を図るべく人事部門を開設。コンサルの実績を積み上げながら、新規のソリューションサービスの開発・販売を開始し、ネットワークインテグレーター専門会社、人材派遣ビジネス会社といったイメージからの脱却も図っていました。

2015年には、さらなる教育環境の充実化を目的として**テクニカル・トレーニング・センター（TTC）を開設し、自社社員の技術レベルの向上をはかる**と共に、『**プログデンス・アビリティトレーニング**』のメソッドを外部企業へ提供し、ITエデュケーション事業を拡大させました。

労働者派遣法改正（2012年）

iCloudデータ流出騒動

相次ぐ個人情報漏洩問題

労働者派遣法改正（2015年）

マイナンバー制度

2017年

更なる事業拡大、安定経営を目指しての環境整備

これまでの実績により、多くのクライアント様からも高い評価を得られるようになってきましたが、さらなる事業拡大を目指し、様々な分野に取り組む上でネックとなっていた分散されたオフィスを一ヶ所に集約。さらに業務の効率化と質の高い仕事を実現させるため、2017年に本社と分室を統合し、新本社を千代田区神田に構えました。

これによりスムーズなコミュニケーションが図れ、新たな事業や取り組みに対してもスピーディー且つ効率的に事業を推進することができ、各技術領域に捕られない横断的なビジネススキームが確立されました。

その結果、2018年から**全ての技術領域をカバーしたコンサルティング事業が開始され、2019年には各事業部との連携によるサービス開発及びその販売が当社収益の拡大を後押ししています。**

電力自由化

英EU離脱決定

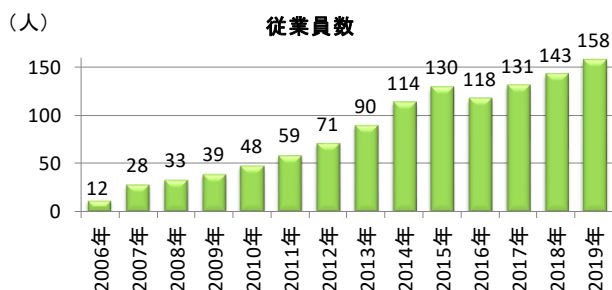
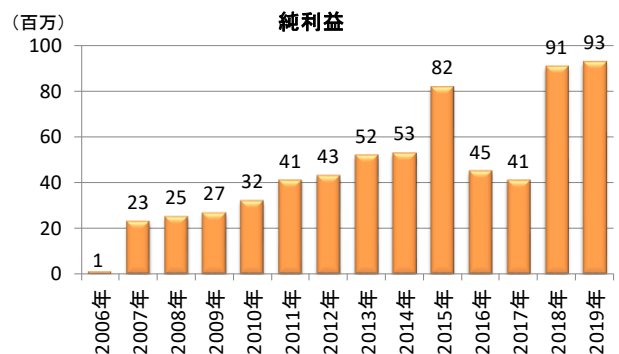
ポケモンGOブーム

働き方改革関連法の施行

COVID-19流行

現在

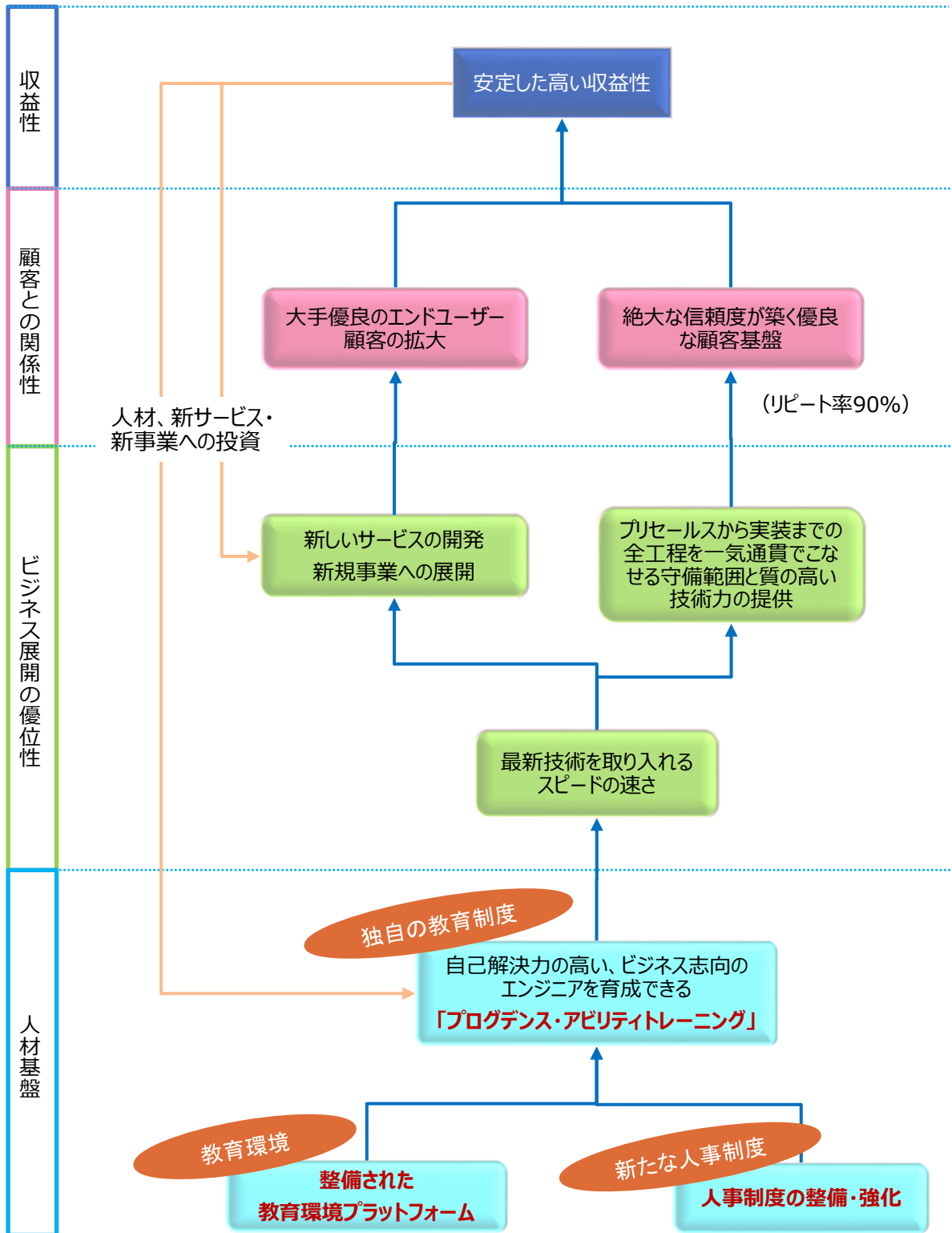
【売上、純利益、従業員数の推移】



設立から現在まで黒字経営を継続



プログデンスの強みの連鎖図



企業理念、経営方針に沿ったビジネス展開：「トータル・ソリューション・プロバイダー」のプログデンス



人事制度の整備・強化

（1）新人事制度の導入

当社は、2019年4月に新たな人事評価制度を導入しました。新人事制度は、評価をする、評価をされるというだけのものではなく、これまで培ってきたプログデンスのコアコンピテンシーを明確にし、社員に対して求める能力の指標としてもらえるものになっています。新人事制度には次の3つのポイントがあります。

①キャリアパスの明確化

キャリアパスを全体的に成長段階に応じて10の等級に分け、各々の昇進・昇格の段階と役割を明確にしている点、管理職コースとエキスパートコースの複線化にしている点が特長です。キャリアパスの複線化には、ビジネスや組織を牽引する管理職と同様に高い技術力を有した社員も、エキスパート職、技術職として公平に評価し、安心してキャリア形成をしてもらいたいとの狙いがあります。

②コンピテンシー評価

迅速性、正確性、計画性、実行力、協調性、積極性、自己啓発力など10の項目において、それぞれの役職や等級で必要な能力をコンピテンシー（高い業績・成果につながる行動特性）として明確に定義し、求められるレベルを可視化しています。

③公平な評価・処遇の実現

本人の働きぶりや実力を最も把握している直属の上司が一次評価をし、同じ等級内で評価を相対調整することで、公平な評価を行うようにしています。能力次第で、社歴に関わらず昇進することも可能です。

（2）社内公募制度

当社のポータルサイトから、要員募集を行っている全事業部・セクションあるいはプロジェクトの情報を閲覧し、興味・関心のあるポジションや業務があれば、公募を掲載した部署との面談を経て該当する部署あるいはプロジェクトへの異動、参加が可能となる制度です。

－ 社内公募制度の流れ －





（３）プログデンスのキャリア・ディベロップメント・プログラム（CDP）

CDP（キャリア・ディベロップメント・プログラム）とは、社員が個別に

- （１）自分の職業について考える機会をもち、
- （２）長期的にどのような仕事につきたいかの目標を定め、
- （３）そのために必要な能力や経験を企業が明らかにした上で、
- （４）企業がそれらを身につけるための教育や配属を計画する

プログラムです。CDPはそれだけで独立して機能する制度ではなく、評価、異動、研修、情報管理など複数の制度を、育成を軸に連携させて運用するプログラムです。当社では2019年に社員の長期的目標設定に対し、会社がそれに必要な教育や配属を実施することで、会社と社員との絆を深めることができ、離職防止にもつながると考え、CDPの導入を決定しました。

プログデンスのCDP制度は現在のところ、次の２つの要素を主に、以下の社員を対象に実施しています。

【対象】

- 新卒入社２年目～４年目（※新卒入社２年目についてはキャリア面談のみ実施）
- 中途若手２年目～３年目

【内容】

①キャリア開発プログラム（OFF-JT）

全９回予定（コンピテンシー：５回、キャリア形成支援：４回）

コンピテンシーの回では、必要な能力や経験を会社側から明示してキャリアのイメージを持っていただきます。キャリア形成支援では、自分の職業について考える機会を持ってもらい、長期的にどのような仕事につきたいかの目標を定めていく回としています。

②キャリア面談（キャリアコンサルティング）

個人が、その適性や職業経験等に応じて自ら職業生活設計を行い、これに即した職業能力開発を効果的に行うことができるよう、個別の希望に応じて実施される相談ほか各種支援を定期的に対象者に対して実施します。

（４）キャリアチェンジ支援制度

技術領域を変えたキャリアを積みたい場合に、面談を行ない、本人の意思確認を行った後、新しい技術領域の基礎研修と、そのベースとなる資格取得を支援する制度です。

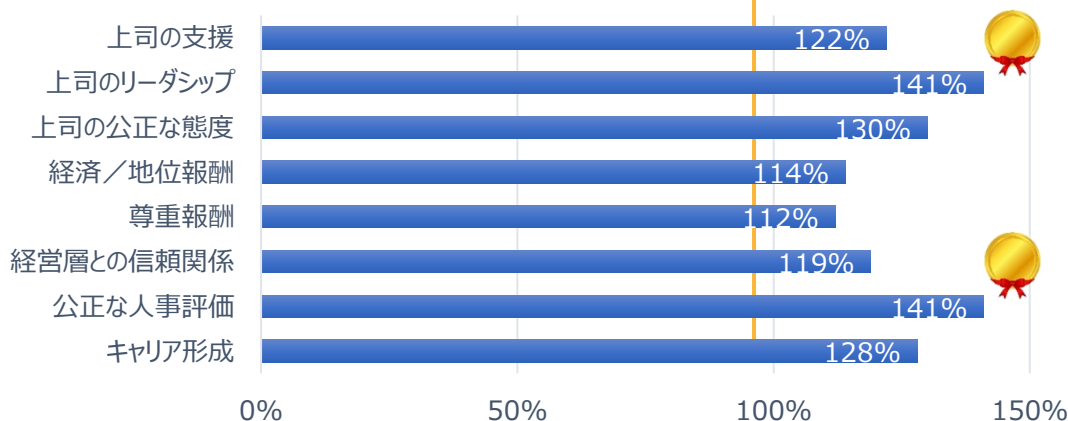
資格取得後には、新しい技術領域を担当している部署への異動を確約するもので、自身の希望するキャリアを自身の努力で確実に形成していくことができる点が特長です。



【データから見る当社の働く環境】

従業員意識調査では、全体的に見て上司や経営層との関係性の良さが伺える結果になっており、特に上司のリーダーシップ、公平な人事評価が高い評価を得ています。人事評価制度やキャリア形成が高く評価されている点は、まさに当社が力を入れてきたことが実際に形になって表れているものと考えています。

従業員意識（ストレスチェックから）

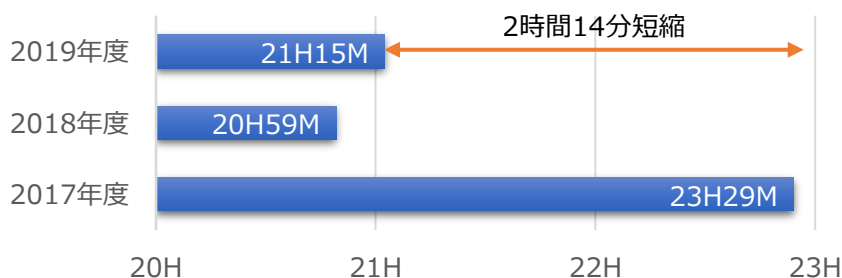


【項目の説明】

上司の支援	: 上司が話しかけやすく、頼りになり、相談にのってくれる
上司のリーダーシップ	: 上司が仕事の出来についての適切なフィードバックを行い、部下の能力発揮と自ら問題解決できるよう指導している
上司の公正な態度	: 上司が偏見を持ったり、独りよがりだったりせず、部下に思いやりと誠実さを持って対応してくれる
経済／地位報酬	: 仕事上の努力や達成度に対し、金銭あるいは処遇を適切に受けている
尊重報酬	: 上司や同僚から、仕事上の努力や達成度にふさわしい尊敬や処遇を受けている
経営層との信頼関係	: 経営層と従業員の間に相互の信頼関係がある
公正な人事評価	: 事評価の方針、基準について情報が提供され、個別の人事評価結果について納得できる説明がなされる風土や方針がある
キャリア形成	: 従業員のキャリアについて人事方針や目標が明確にされ、教育・訓練が提供されている

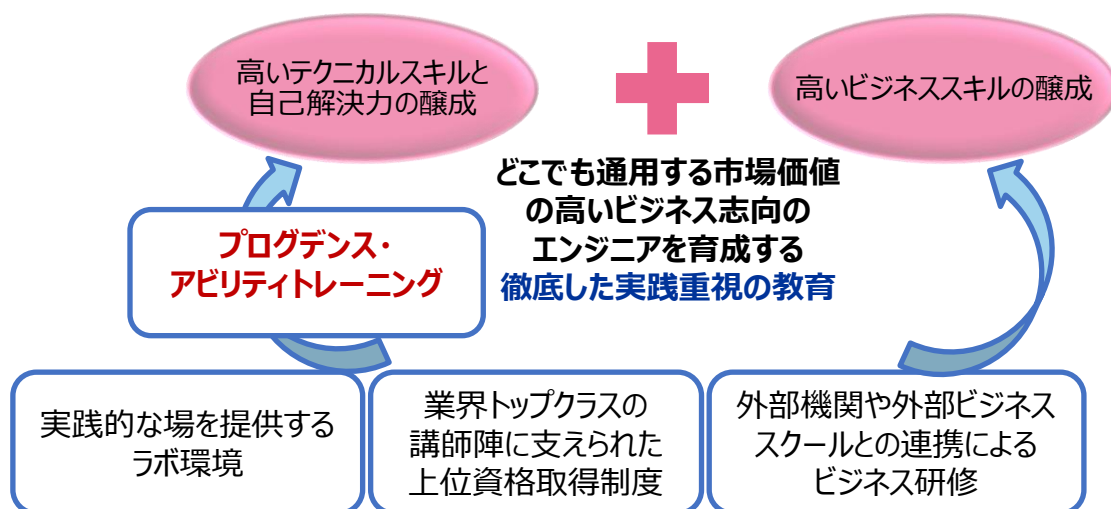
残業時間短縮にも早くから取り組んでおり、2年前と比べると2時間以上の短縮を実現しています。今後も引き続きキャリア形成とワークライフバランスを考えた取り組みを行っていき、従業員が仕事もプライベートも充実してもらえるように環境を整えていきたいと考えています。

平均残業時間（SE）





▲ 独自の教育メソッド：「プログデンス・アビリティトレーニング」



プログデンスの教育は、単に表面的な知識をマニュアル的に詰め込む教育ではなく、現場環境で求められることに対応できる思考力や想像力、自己解決能力の向上を目的とした教育であるところに特長があります。基本的な知識、原理、原則について学習したあとは、現場で通用する演習を通して、その答えを研修生自身に考えさせ、応用の仕方を学ぶという教育方法です。これを当社では、「状況に合わせて自ら主体的に問題を解決していくことができる能力トレーニング」という意味で、「**プログデンス・アビリティトレーニング**」と呼んでいます。これにより、現場で発生する設計・構築上の問題や新しい技術、課題に直面した場合などでも、臨機応変に対応できる応用力と即戦力が身につきます。これはプロジェクトでも、経営においてもリーダーとして必須の思考であり、ビジネスマンとして大きな武器になります。この教育手法は、教育ノウハウを確立するまでに相当な期間とインストラクターの質が求められるため、他では実施することが難しい教育方法でもあります。

【『プログデンス・アビリティトレーニング』の基本的な仕組み】

技術的な基礎知識、理論の学習 ↓ 実践演習 (実機を使った考える問題) ↓ 各人の回答に対する意見交換 ↓ 卒業成果報告	基本的なシステムの構成、必要な知識を習得します。 実践的なシステム設計・構築に関する演習課題を与え、まずは研修生自身でシステムの組み方を考えてもらいます。 互いの解答（設計の構成内容）を比較・分析して、各構成のメリット・デメリットについて活発に意見交換をすることで新しい観点や気づきを得ます。講師からは現場で役立つ実践的な視点や知識が与えられます。 2か月間の研修後、疑似的な設計を行ってもらい、卒業成果報告を行います。この際、現場の人、プロジェクトマネージャから実際の経験も踏まえた実践的なフィードバックがされます。
---	---

同じフロア内に、実際に設計／構築業務を担当している先輩や複数名の CCIE ホルダーも在席し、研修生との交流や情報交換が積極的に行われています。現役 CCIE ホルダーである講師の高い技術力と豊富な設計、構築ノウハウを共有できる環境をつくり、高い研修品質を維持するようにしています。

また、研修期間中でも、実構築業務も織り交ぜた業務体験を行うなど、徹底した実践重視の研修を行っています。



外部機関・大手ビジネススクールとの連携によるビジネス研修

当社では、新入社員の方を、大手企業と同等、もしくはそれ以上の**4か月もの期間**をかけて教育します。新入社員といえども例外なく、お客様に対して質の高いサービスを提供してもらうためです。

もちろん、新入社員のみならず、若手社員から中堅社員に至るまであらゆる場面で学ぶ場を提供しています。テクニカル研修以外にも、各メーカー様が提供する製品技術研修には積極的に参加するように奨励しているほか、マネジメントスキルを習得できる外部研修機関・外部講師によるセミナーや研修を揃えており、希望すれば誰でも（入社初年度からでも）受講できます。

また、大手ビジネススクールと提携した質の高い経営管理者向け研修も提供しています。質の高い提案ができる経営的・戦略的思考を持つエンジニアを多く育成するためです。数年もすれば、エンジニアとして、ビジネスマンとして、その能力が大きな差となって表れ、キャリアにも箔がつきます。

【プログデンスの教育体系】

		■ 階層別テクニカル スキル強化プログラム	■ ビジネススキル 強化プログラム
中堅社員	中堅社員研修	新技術やプロジェクト管理 スキル習得のための教育 設計・構築レベル向上の ための教育 約2ヶ月間の設計・ 構築業務向け教育	大手ビジネススクール の研修 120項目もの外部 研修カリキュラム
若手社員 (2～3年目)	若手研修 フォローアップ研修		
新入社員	新入社員研修 フォローアップ研修		

【ビジネススキル強化プログラム】

➤ 120項目の研修カリキュラム例

管理職基本研修	問題解決力／交渉力入門	データ活用の基本
論理的思考力研修	プロジェクトの進め方研修	管理職のための部下育成研修
マーケティングの基本	財務分析力研修	マネジメント力養成研修

➤ 外部ビジネススクールの研修

リーダーシップと人材マネジメント [基礎／実践]	マーケティング・経営戦略 [基礎／実践]
ファイナンス／アカウンティング [基礎／実践]	クリティカルシンキング（ロジカルシンキング）

実践的なインターンシップ

学生の方々に、当社の社風をよく知っていただくことと、社会人として実際に働くイメージを持っていただくことを目的に実践的なインターンシップを実施しています。当社の社員が講師となり、ネットワークコース、クラウドサービスコースに分かれて、実際にネットワークの構築をしたり、クラウドサービスを導入するまでを体験してもらったりしています。2019年には175名の学生さんに参加していただきました。スキルの高い社員が揃っている当社だからこそ自信を持って提供できる教育を体感していただいています。

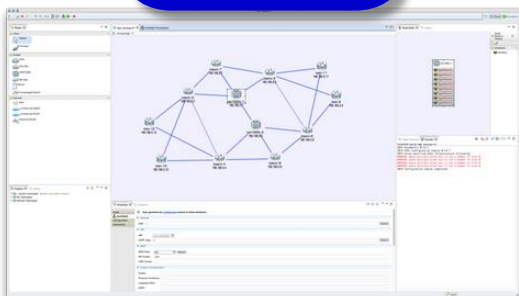




実践的教育を可能にするラボ環境：「プログデンス バーチャルラボ」

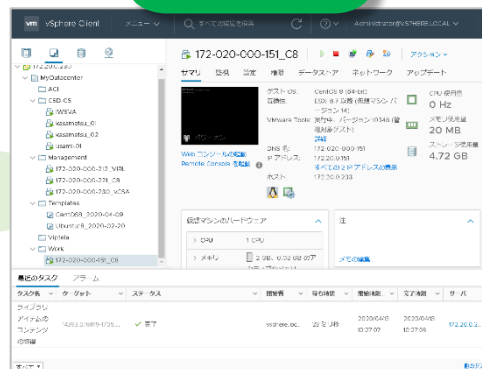
当社では、Cisco 製品はもちろん、VPN 製品、Firewall、Load Balancer、Wireless など、様々な技術研修に対応できるバーチャルラボ環境を整えています。専用ラック内での環境構築後、リモート環境からのアクセスも可能で、専用ポータルから予約すれば、出先でも自宅でもいつでもどこからでもアクセスすることができます。研修の予習、復習として、機器検証や技術向上に向けた自己学習として、IT資格の受験の学習として活用できるほか、実際の業務における動作確認を行う際にも活用できます。

ネットワーク・ラボ



ネットワークラボでは機器（ノード）を配置・接続して検証したいトポロジーを作り、検証することが可能です。また、ネットワークラボ内に閉じた検証だけでなく、インターネット等の外部と接続して検証することも可能です。検証した構成をファイル化して他の人にも渡せるため、「同じプロジェクト間で検証環境を共有したい」「構成を履歴として残しておきたい」といったニーズにも対応できます。

サーバ・ラボ



サーバ・ラボでは VMware 社の vSphere を使って検証を行うことができます。新たな OS を追加することも可能で、各社が提供しているバーチャルアプライアンスを構築し、これらを組み合わせて様々な検証を行うことも可能です。さらには、サーバ・ラボとネットワーク・ラボを組み合わせ「検証を行う」ということも可能です。

ノウハウの蓄積に向けた全社的活動

■ PD-Study

少人数で最新の技術とトレンドを学ぶ研修です。実機の実操作を通じて理解を深めていただく、「ハンズオン形式」の学習を取り入れており、個々のレベルに合せて徹底的に学べます。



■ 年3回の技術情報共有会「PD-Talks」の開催

互いに技術やトレンドの共有化を図れる技術情報共有会を年3回、開催しています。実際の現場で使われた最先端技術や事例を共有し合い、社員が最先端の技術トレンドにキャッチアップできる場としています。



■ 社内カンファレンス

各事業部で取り組んだプロジェクトの内容をセッション形式で発表し合う社内カンファレンスも年2回開催しています。事業部の垣根を超えて相互に技術的な情報共有を図り、全社的な理解を深めるとともに、知識の幅を広げるのに役立っています。





高度な技術を裏づける企業認定資格・保有資格

プログデンスは、企業の魅力創出の一環として、企業認定資格を取得するプロジェクトを立ち上げ、全社を挙げて取り組んでいます。こうした取り組みは、お客様への高い付加価値を提供できる専門性や高い技術力を見える化するだけでなく、全社で取り組むことによる士気の高揚と、個々人の資格取得へのモチベーション維持につながっています。プロジェクトに時間や費用をかけることを惜まず、社員も達成まで一丸となって取り組む社風があることは当社の強みであり、魅力です。

【プログデンスが取得してきた各種の企業認定資格】（2020年11月現在）

- ・ **Cisco Gold Partner 認定を取得**
- ・ **Ciscoスペシャライゼーションを取得**
 - － Advanced Collaboration Architecture Specialization
 - － Advanced Data Center Architecture Specialization
 - － Advanced Borderless Network Architecture Specialization
- ・ **Microsoft Partner 認定取得**
 - － Silver Server 取得
 - － Silver Hosting 取得
 - － Silver Midmarket Solution Provider 取得
 - － Silver Small Business 取得
- ・ **VMware ソリューションプロバイダプロフェッショナルに認定取得**
- ・ **EMC Velocity Advantage Partner に認定取得**
- ・ **Juniper社 Reseller に認定取得**
- ・ **オラクル認定パートナー（Oracle Partner Network Member Partner）**
- ・ **LPI-Japan(NPO法人/Linux技術者認定機関)とのパートナー契約を締結**
- ・ **経済産業省よりSI登録企業として認定**
- ・ **Cisco社プレミア認定パートナー取得**
- ・ **SBIペリトランス株式会社とSSLサーバ証明書の二次代理店契約を締結**
- ・ **Flowmon Sales Partner Platinum認定取得**

【主な保有資格一覧】（2020年11月現在）

Cisco CCNP Routing and Switching	MCSE 2000/2003/2012
Cisco CCDP	MCITP Enterprise Administrator
Cisco CCIE Routing and Switching	ORACLE MASTER Gold Oracle Database 11g
Cisco CCIE Voice	CITRIX CCA for Citrix XenServer5
Cisco CCIE Security	CITRIX CCA for Citrix XenApp5
Cisco CCIE Service Provider	VMware Certified Professional 5(VCP5)
Cisco CCIE Storage	JP1認定エンジニア(Certified JP1 Engineer)
Cisco CCIE Wireless	Aruba Certified Mobility Professional(ACMP)
Cisco CCIE Data Center	LPIC Level3
Cisco CCIE Collaboration	ITIL v3 ファンデーション
Cisco CCDE	ネットワークスペシャリスト
F5 Networks 101 Application Delivery Fundamentals	情報セキュリティスペシャリスト
F5 Networks 201 TMOS Administration	応用情報技術者
A10 Certified Engineer for Application Delivery	ITサービスマネージャ
Palo Alto ACE試験	プロジェクトマネージャ



最先端技術を取り入れるスピードの速さ

当社は、完全独立系企業であるからこそ、1年以上かけて様々な新しい技術にチャレンジすることができます。そうしたチャレンジする社風の中で、個々に高い技術力、高い知識を有する人材が最先端の技術に常にアンテナを張り、研究を行っているので、お客様にとって有益と思われる技術をいち早く取り入れたサービスの開発と展開が可能となっています。

仮想技術、SDx、IDMなどにおいては高い技術力と認知度があり、クラウドシステム基盤（AD連携、IDM）仮想ネットワーク基盤（SDx等）の技術サービス提供、コンサルティングを当社の事業領域として強化しています。

IDMにおいては成功事例を持つ人材がおり、IDマネジメントシステム設計・構築におけるノウハウは他社の追随を許さないと自負しています。

新しいことをやろうとする社員のマインドも高く、社員自身でワーキンググループ（勉強会）を自律的に開いて新しい技術を共有して貪欲に学びあったり、事業部横断で相互に技術得をしたりしています。



プリセールスから実装までの全工程を一気通貫でこなせる 守備範囲と質の高い技術力の提供

当社の最近の事業においては、ITコンサル、設計、構築といった上流工程の業務が85%も占めています。ネットワークの業務に特化して事業展開してきたことから、ネットワーク構築だけでなく、ネットワーク構築に際してのコンサルティング力も高い水準にあります。

また、大規模プロジェクトで最も不足しがちなのは、プリセールスエンジニアやプロジェクトマネージャ、最適なネットワークやシステムを設計・構築できるハイスpek的なシニアエンジニアです。当社にはそうしたハイスpek的なエンジニアが揃っており、プリセールスから実装まで全工程を一気通貫でこなすことができます。そのため、お客様側で様々な上流工程を担えるリソースが必要な時に即座にその要望にお応えすることが可能です。

新しいサービスの開発・新規事業への展開

当社は前述した通り最先端技術への投資を手厚くしているため、最近では、新しいサービスの開発において大手事業会社から共同開発の依頼がくるまでにその技術力が認められるようになってきています。

今後も単独で新たなサービス開発を行っていくとともに、大手事業会社のほか、産学連携、ベンチャー企業といった様々な形態の企業とパートナーシップを組んで、お客様の業務を効率化するよりよい新サービスの開発と提供を行っていきたいと考えています。



▲ 絶大な信頼度が築く優良な顧客基盤

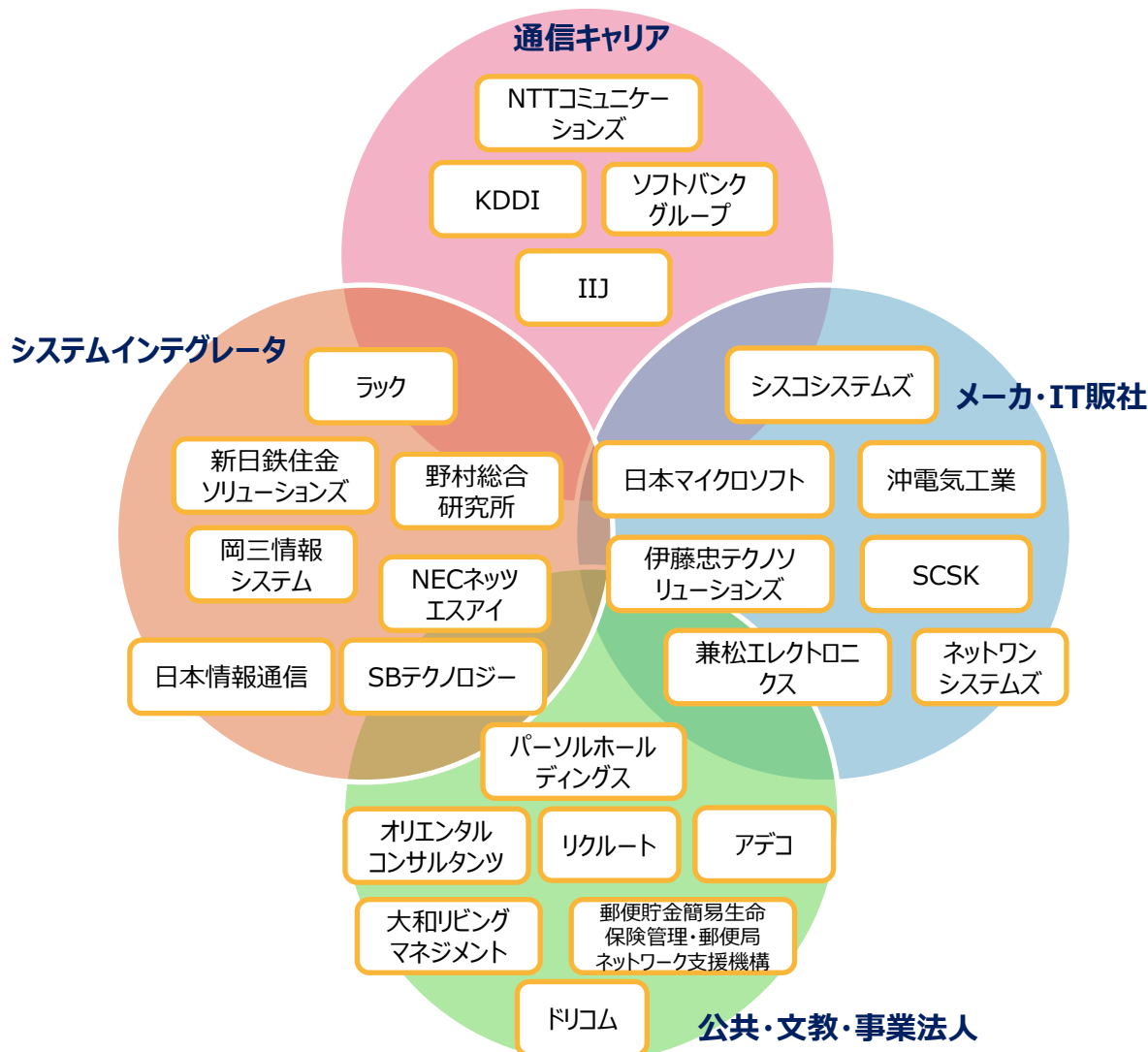
プログデンスの経営陣は、設立前より大手SI企業様のキーマンとの強いパイプがあったため、設立直後から、高い技術力を磨ける機会に恵まれました。切磋琢磨する中で、多くの大手優良企業様から、当社社員のビジネス力、技術力、対応力の高さが評価され、案件リピート率は90%超を誇ります。このように優良顧客と長期的、安定的な関係が築けており、現在に至るまで多くの取引実績を蓄積している点は当社の強みと言えます。

また、大手優良企業様と直接取引をさせていただき、戦略パートナーとして認知いただいていることから、同業同規模の他社に比べてビジネス上、有利なポジションにあると自負しています。

▲ 大手優良のエンドユーザー顧客の拡大

当社はここ数年、プライムベンダーとしての実績も積み上げ、ITシステム系の手企業様だけでなく、エンドユーザー様にも、その顧客基盤の幅が広がってきています。

【信頼いただいている優良な顧客基盤】





プログデンスでは様々な活動を通じて、社員のPDスピリット（プログデンススピリット）を醸成し、社員一人ひとりのモチベーションを高める取り組みを行っています。

▲ 全社方針を共有する全社総会の開催

当社では、全社員が一堂に集まって、会社の方針と年度目標、およびその進捗状況を共有する場として、毎年4月と10月の2回、全社総会を開いています。社員全員に対して経営方針を正しく伝え、情報共有を促進するとともに、モラル向上および一体感の醸成を図るよい機会となっています。会社の示す方針に対して自身がどのように貢献していくか、自身の行動がどう経営と結び付いているかを考えてもらい、全員に経営への興味や意識を持っていただくことを狙いとしています。



全社総会の様子

▲ 社内報「PD STYLE」の発行

当社では四半期ごとに「PD STYLE」という社内報を発行しています。社内報には、当社の魅力がいっぱい詰まっています。この社内報を通じて、普段、お客様の所で仕事をする事が多い社員にも、会社の活動をより身近に感じてもらうことができるほか、普段、あまり会うことができない社員同士の近況報告や情報交換のツールにもなり、社内の意識共有、士気向上に役立っています。

また、この社内報は、家族ぐるみでプログデンスのファンになっていただきたいという配慮から、社員一人ひとりの自宅に送られます。社員のご家族もご覧になり、会社方針、身内の活躍、社内の雰囲気などを知ることができ、家庭での話題作りにも一役買っているようです。



これまでに発刊された「PD STYLE」



▲ 社員の絆を強める様々な活動

■ PD感謝祭

社員のご家族やご友人、お世話になっているお客様など大勢の方を招いて開催されます。みなさんの日頃のサポートに感謝して、バーベキューや縁日でおもてなしをします。社員の家族、お客様のおかげでプログデンスの発展があることを認識する一日でもあります。



感謝祭の様子
縁日のように楽しい一日！

■ 忘年会

全社員による大パーティ。日頃、なかなか会う機会の少ない仲間たちと親睦を図る場です。忘年会を盛り上げるゲームやイベントのほか、メインイベントとして、1年間もっとも活躍をした社員を全社員からの投票で選ぶ「年間MVP賞」が発表され、非常に盛り上がります。

■ 活発な課外活動

事業部対抗で行われるバスケットボール大会、ボーリング大会、有志によるゴルフコンペやスキー・スノボ合宿を年間行事として行っているほか、PD野球部、PDテニス部、PD卓球部、PD駅伝部、PDフットサル部、PDダーツ部といった部活動も盛んです。社員同士の一体感を高めるイベントが活発に行われています。



フットサル部



ゴルフコンペ



野球部

PD野球部はベスト16で終えた2018年の雪辱を晴らすべく奮闘し、2019年に晴れて板橋区軟式野球大会で準優勝を果たしました。

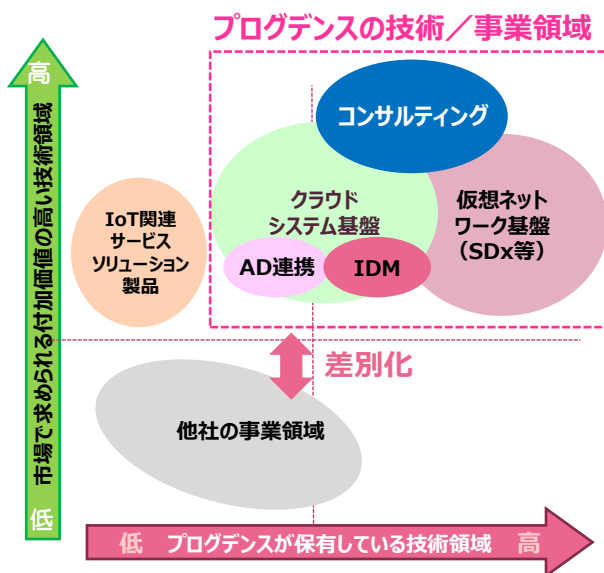


当社を取り巻く環境

ここ数年、震災や災害が増え、その被害は以前にも増して大規模なものになり、企業の事業継続対策（BCP）への意識もさらに高まっています。また、労働人口減少や働き方改革の推進による労働生産性の向上や多様な働き方に变革が求められ、それをITで解決しようとする動きも顕著です。教育においても、初等・中等教育におけるICT化に向けた環境整備が国レベルで進められてきていることもIT業界にとっては追い風と言えるでしょう。

さらに、2020年は5G元年と言われており、その実用化に伴って、AI、IoT、MaaS、ロボット、VR/ARを活用した新しいビジネスの創造が益々、現実味を帯びていくことが容易に想像できます。

一方で、技術面においては、2016年当時でも注目されトレンドとなっていたクラウドが、近年ではシステム構築におけるスタンダードとなっており、システム基盤を作る上での基本構想そのものがクラウド中心の形態へと様変わりしています。しかしながら、クラウドの導入が進む一方でインターネット上にシステムを構築することに対しセキュリティ面での不安を抱くクライアントも多く、従来のオンプレシステムとクラウドをハイブリットで構成する形態や、重複するシステムの



認証、連携といった分野が益々重要視されてきています。そのため、AD連携やIDMといった分野において、その技術を保有する企業が市場競争力を高めることは間違いありません。それと同時に、業種、業界問わずIoT化も、今後益々加速されていく中で、当社としては既存事業に加え、当社の高い技術力を生かした新たなサービスやソリューションの開発を積極的に行っていくことも他社との差別化を図る上では大きなファクターと考えています。

5年後（2024年度）のプログデンスのビジョン（目標）

【定性目標】

- **全体** : 既存ビジネスをベースに、事業会社をターゲットとするコンサルサービスおよび自社開発（物販含む）とその販売比率を高める
- **SI事業** : 既存ビジネスの安定を図りつつ、キラーコンテンツとなる自社IDM製品を拡販
- **NI事業** : SDN技術の習熟により、社内外に対して「SDNといえばプログデンス」というブランドを確立（メーカー、ベンダーフリーの仮想化技術の探求）
- **コンサルサービス** : 全社的な全面サポート体制を確立
- **サービス提供** : 自社IDM製品、PAMS、PD-1、VBRサービスの開発・販売の拡大
新規サービス・新規分野の開発、販売実績を保有
セキュリティソリューションサービスの開発、販売実績を保有

【定量目標】

- 売上 30億円、経常利益 3億円、一人当たり売上高 12.5百万円、社員数 約210名

10年後のプログデンスのビジョン（目標）

役務の提供からサービス提供、さらにビジネス開発へ

役務の提供からサービス提供、そして今後はビジネス開発へと事業展開を図っていきます。商用化された先端技術を活用し、理想的なビジネスプラットフォームをデザインしてお客様のビジネスを向上させる“ビジネスアクセラレータ”の役割を果たしていきます。

※アクセラレータとは既存の企業の成長を「加速（アクセラレート）する」役割を果たす人という意味。



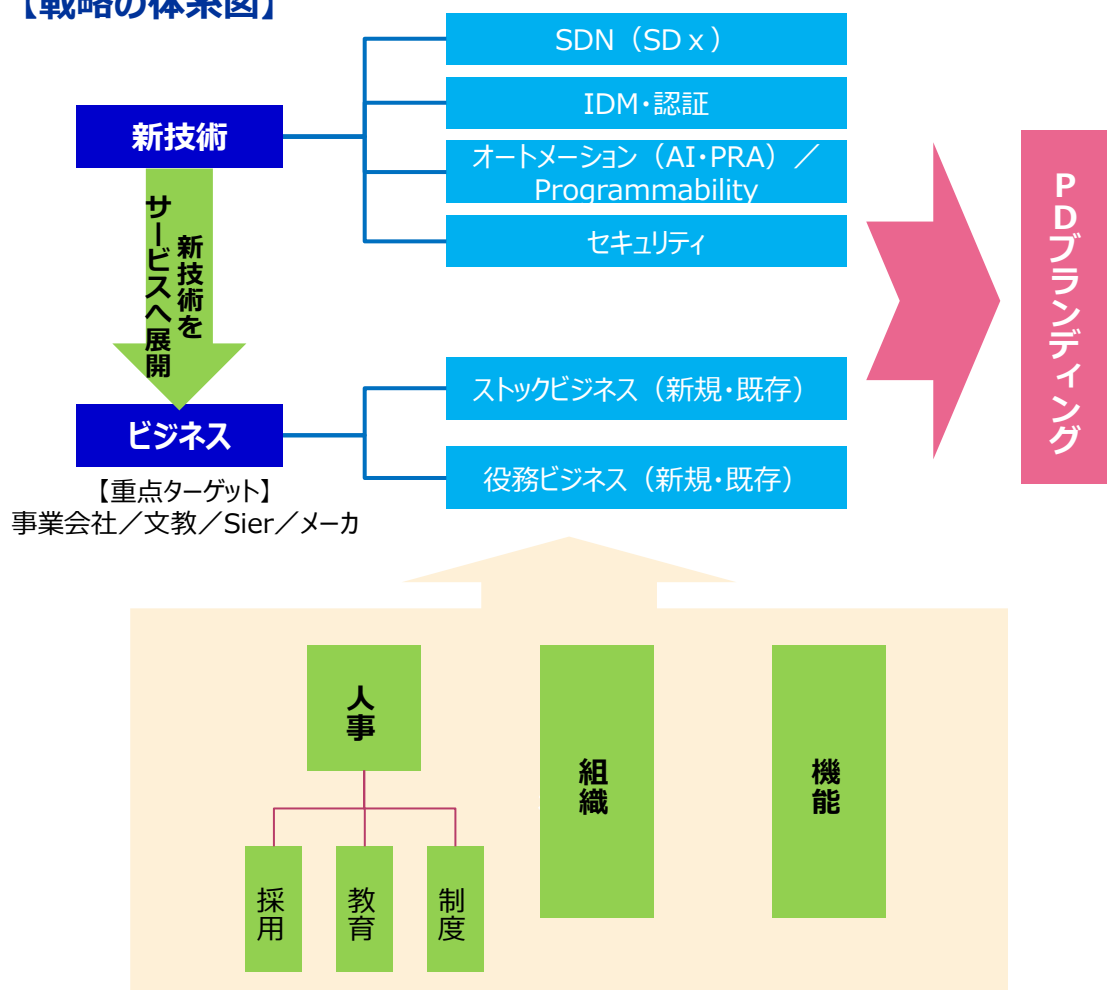
全体戦略

各事業のミッションを明確にして互いの強みを生かしてシナジーを発揮する

事業戦略テーマ

- 新規ビジネスにつながる新技術の研究
- スtockビジネスの展開・強化（システム開発・システムサービスの提供）
- 新ドメインへのアプローチ（新規ビジネスの立ち上げ）
- 関西事業の立ち上げ・地方展開
- 既存ビジネスの強化
- PDブランディングの強化

【戦略の体系図】



ビジョン達成に向けた今後の取り組み

▲ 新技術（新規ビジネスにつながる新技術の研究開発）

（重点分野）※新技術を新ビジネスに展開していく

- SDN (SD x)
- IDM・認証
- オートメーション (AI・PRA) / Programmability
- セキュリティ⇒セキュリティコンサル



既存ビジネスの強化 & 新規ビジネス開発

	既存ビジネスの強化	新規ビジネス開発
ストック	● 商材幅の拡充（セキュリティ製品等） （商材幅の拡充に際し、産学連携・事業提携、ベンチャー発掘も視野に） ● NW稼働の傾向と対策の可視化、監視分野の自動化対応	● 文教分野におけるビジネスの推進 ➢ SD×クラウドの教育インフラ作り ➢ IDMを用いたクラウドサービスをK12のICT環境整備への展開 ● PAMS等新サービスの販売戦略の検討 ● IDに特化した独自セキュリティサービスの提供
役務	● 文教分野におけるクラウドソリューション（サービス）の提供 ● 既存顧客へのアプローチの強化 ➢ 情シスをターゲットとした事業化 ➢ エンドユーザーへの提案スキーム作り	● 関西事業の立ち上げ ➢ 地場の中堅事業会社とのチャネルづくり、関西でのプライム拡大

人事

- ① [採用] 上級管理職層の外部からの獲得
上流エンジニアの即戦力採用によるPM力の充実
- ② [育成] 高度IT人材に対する高度研修プログラムの提供(難関資格取得・ビッグデータ・セキュリティ等の先端技術を教える教育プログラムの開発等)
セキュリティエンジニアの育成
エキスパートの育成
- ③ [制度] 全社員別のキャリア形成計画の策定(最低3～5年のキャリアイメージ)
関西採用・東京配属のケースづくり

組織

- ① 専門部署の設立、組織組み替えによる組織力の強化
 - プロジェクトマネジメント（案件管理）の専門部署の設立（継続管理・品質管理）
 - ビジネス視点で企画提案を行う組織（経営・事業企画部門）の新設
 - 営業専門部隊の立ち上げ(組織横串の全社一環体制)

機能

- ① ワーキンググループ（WG）立ち上げによる社内活性化と新サービス企画開発力の強化
 - WG例：
AI、IoTプログラミング／ノーコーディング対応／自動化対応／ネットワーク関連サービス
- ② フレキシブルで多様な働き方の検討
 - 多様な働き方を認める人事制度の策定(拡張)（テレワーク環境の整備、関西地域との連携、社員同士のリモートコミュニケーションの活性化等）
 - サテライトオフィスの設置(コワーキングスペースの開設)

PDブランディング

- ① 自社サービスの開発、市場価値の高い技術を宣材として外部イベント等へ出展
- ② メーカーに対する技術の活用方法や組み合わせ等による新たな技術提案



① 礼節を重んじ、他者の立場にたって物事を考え、チームやお客様と一緒に組織行動ができる人材

プログデンスは、周囲との信頼関係を築いて、チームやお客様の目標達成に向けて、互いに不足を補いながら、業務を遂行していくことを厭わず、完成度の高い仕事を心がけようとする人材を求めます。



② 広い視野で個人と企業の在りたい姿を共に描き、常に前向きに考え、行動できる人材

プログデンスは、組織・チームの方針や方向性と組織内での自らの役割を捉え、自己の成長が会社の成長に繋がることを理解した上で、何事にも前向きに考え、自ら良いと思うことを主体的に進んで行なうことができる人材を求めます。



③ 技術者として、探究心と向上心を持ち、自身の技術力を磨くために、常に努力できる人材

プログデンスは、市場から求められる技術の習得に向けて、高いプロフェッショナル意識と貪欲な自己成長意欲を兼ね揃える人材を求めます。





佐藤 隆星（ビジネスソリューション事業部 第一ソリューション部）

プログデンスは設立から10年の節目となる2017年に初の新卒新人の採用を行いました。その年採用された新卒新人は、皆、将来を期待された有望な社員でしたが、佐藤はその中でもひととき熱く、周囲を巻き込むコミュニケーション能力と持前の行動力で、一年目から期待以上の活躍を見せ、見事にプログデンス初代新人賞（新卒部門）を獲得しました。佐藤が入社当初から言い続けてきた言葉、『プログデンスと言えば佐藤 隆星！』。今年4年目を迎えた佐藤に対して、これまでの実績から今やこの言葉に疑念を持つ社員は誰もいない。



2017年4月 新卒新人第一期生として入社

チームで課題に取り組む際には持ち前のコミュニケーション力を発揮してチーム内の意見交換の活発化に貢献するとともに、自ら率先して動いてチームを引っ張っていました。一期生として全社から注目されていた中で、研修期間を通してその期待に十分に答えてくれました。

2017年7月 NTT様での常駐プロジェクトに参画

入社後初の実践先はNTT様でした。当時、技術面ではまだまだでしたが、そのパーソナリティとバイタリティ溢れる活動でNTT様の信頼を掴み取るのに時間は掛かりませんでした。NTT様では業務を通じてLayer1～7の基礎的な技術を吸収しつつ、独学でプログラミング言語を習得し、業務効率化のツールを作成しました。

2019年7月 SCSK様での常駐プロジェクトに参画

ネットワークの設計・構築の業務ではネットワークスキルに加え、ヒューマンスキルも要求されますが、彼は持ち前の積極性と新しいことを吸収する力を遺憾なく発揮し、エンジニア歴10年以上のベテランもいる中で、半年後には大型案件をバイネームでアサインいただくほどに成長しました。また、新卒のOJT教育担当として1年目メンバーの指導にも携わり、プログデンスマインドを継承していく人材に成長しています。

2020年4月 リーダー職 辞令

新卒として入社したメンバーからの初のリーダー職への昇格を果たしました。次のステップアップ先となるマネージャを見据えてマネージャ職で求められることとリーダー職としてできることを考え、実績を着々と積み重ねています。

山中 正明（ITインフラアーキテクト事業部 管掌役員、関西事業部 事業部長）

クラウドサービスを取り扱ったシステムインテグレーション事業において、統合認証やID管理といったハイスキルが求められる技術要素にターゲットを絞り、当社の新しいビジネスドメインを開発しながら組織を立ち上げてきました。“働き甲斐”を追求し、サービス開発・拠点戦略・会社の制度設計など、幅広い視野で事業拡大と組織の基盤づくりに貢献しています。



2013年8月 入社、第2ソリューションビジネスユニット ソリューションサービス部 部長就任

入社後、部員ひとりの状態から事業を立ち上げ、当社既存顧客へ事業紹介をしながら、前職の商流を活用して数千万円規模の請負案件を受注し、自らプロジェクトマネージャとしてプロジェクトを遂行しました。

その後も途切れることなく案件実績と顧客の信頼を積み重ねるとともに、商流チャネルを計画的に拡げていき、事業促進と組織形成を行ってきました。プロジェクト推進定義、コスト管理手法、組織運営ルールなどの様々な仕組みを策定することで、前年度実績を上回る数値目標を確実に達成する事業を継続してきました。

2017年4月 システムインテグレーション事業部 事業部長就任

事業部長に昇進。SIビジネスを執行する傍ら、当社の新人事制度設計にも携わり、全社部長職を取り纏めながら、ITエンジニアのキャリアプランをサポートする評価制度の策定を支援しました。

2019年4月 執行役員就任 関西事業の立ち上げを計画し、関西事業部 事業部長を兼務

執行役員に昇進。拠点事業戦略の必要性を提唱し、関西事業を立ち上げるべく、採用活動を中心に東京～大阪間を往来して拠点展開を実現しました。

2019年6月 ID管理製品開発プロジェクトを発足 プロジェクトマネージャに従事

役務ビジネス以外の収益事業を目論み、ID管理製品の開発プロジェクトを立ち上げました。専門性の高い開発スキームを構築し、プロジェクトチームを牽引してサービスのローンチへ向けて遂行しています。

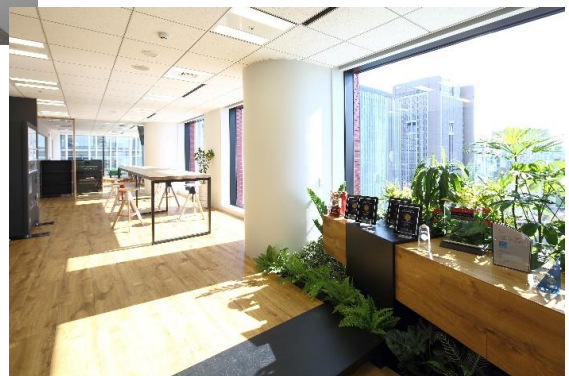
2020年4月 ITインフラアーキテクト事業部（事業部統合）の管掌役員として事業を管轄



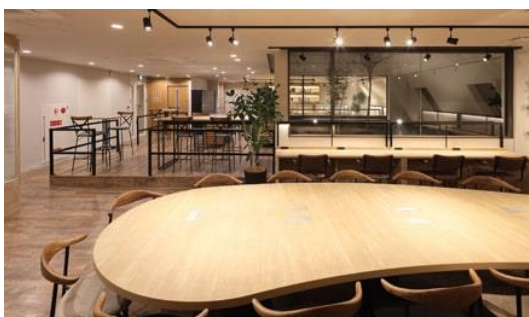
企業概要

- 会社名 株式会社プログデンス [Progdence Co.,Ltd.]
- 代表者 代表取締役社長 山田 大輔
- 設立 2006年10月20日
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 167名（2020年4月現在）
- 東京本社 〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台2-5-1 御茶ノ水ファーストビル 12F
TEL : 03-5577-6031
FAX : 03-5577-6032
- 関西事業所 〒541-0056 大阪市中央区久太郎町3丁目1-6 伊藤佑ビル大阪本町
- URL <https://www.progdence.co.jp/>

【東京本社オフィス】



【関西事業所オフィス】





- 2006年10月 株式会社プログデンス 創立（東京都練馬区、資本金 2,000千円）
ネットワークインフラに特化したソリューションサービスを開始
- 2006年11月 厚生労働省へ特定労働派遣事業届出書を提出 届出受理番号(特13-304246)
- 2007年3月 資本金を 5,000千円へ増資
- 2007年4月 Cisco社認定パートナー登録
- 2007年5月 本社を東京都練馬区より東京都港区芝浦に移転
- 2007年7月 「チーム・マイナス6%」参加
- 2007年10月 届出電気通信事業者(旧一般第二種電気通信事業者)届出
- 2008年7月 資本金を 10,000千円へ増資
- 2009年1月 事業拡大に伴い、本社を東京都港区芝浦より東京都千代田区神田駿河台に移転
- 2009年2月 Cisco社プレミア認定パートナー取得
- 2009年3月 経済産業省よりSI登録企業として認定
関東ITソフトウェア健康保険組合に加入
- 2009年7月 財団法人日本情報処理開発協会(JIPDEC)よりプライバシーマークの認証を取得
- 2009年8月 オラクル認定パートナー（Oracle Partner Network Member Partner）契約を締結
LPI-Japan(NPO法人/Linux技術者認定機関)とのパートナー契約を締結
- 2010年6月 EMC Velocity Advantage Partner に認定取得
Juniper社 Reseller に認定取得
- 2011年3月 VMware ソリューションプロバイダプロフェッショナル認定取得
- 2011年5月 Cisco Small Businessスペシャライゼーションを取得
- 2011年7月 弊社サービス「Cloud Bank(クラウドバンク)」を商標登録
- 2013年2月 事業拡大に伴い、本社を増床
- 2013年10月 Microsoft Partner 認定取得
パブリック・クラウド導入SIを含めたクラウドソリューションサービスを開始
- 2014年2月 事業拡大に伴い、本社分室を開設
- 2014年3月 Ciscoスペシャライゼーションを取得
- Advanced Borderless Network Architecture Specialization
- 2014年5月 Ciscoスペシャライゼーションを取得
- Advanced Collaboration Architecture Specialization
- Advanced Data Center Architecture Specialization
- 2016年1月 Cisco Gold Partner 認定を取得
弊社社雨宮がMicrosoft MVP アワード 2016 を受賞
- 2016年9月 厚生労働省より労働者派遣事業許可を取得 許可番号（派13-306795）
脆弱性情報レポートサービス「VBRS」を開始
- 2017年2月 本社機能の集約化のため、御茶ノ水ファーストビルに本社移転
- 2017年4月 次世代のコア人材育成のため、新卒採用を開始
- 2018年4月 コンサルティング事業に特化した「ICTコンサルティング事業部」を新設
- 2019年3月 Flowmon ゴールドプラスパートナー取得
- 2019年4月 通信状況レポートサービス「PDアナリティックサービス」を開始
Paloalto 認定パートナー(Innovator)取得
- 2019年9月 新規事業開発に伴い、「サービスプラットフォーム事業部」を新設
- 2019年11月 SD-WANのフルマネージドサービス「PD-WAN」を開始
- 2020年6月 教育機関向けクラウドサービス「School Shuttle」を開始



知的資産経営報告書とは

知的資産は、財務諸表に記載される資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、知的財産（特許、ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表されにくい、経営資源の総称と定義されています。

知的資産経営報告書とは、目に見えにくい経営資源、すなわち知的資産を、債権者、株主、顧客、従業員といった企業のステークホルダーに対し分かりやすく伝えることで、将来にわたる企業価値向上に向けた取り組み（価値創造戦略）を共有するための資料です。

2005年10月には、経済産業省から「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、原則として、本書はこのガイドラインに準拠して作成しています。

本書に記載した将来の経営戦略及び計画ならびに附帯する事業見込みなどのすべては、本書作成日現在にて入手可能な情報をもとに当社独自の判断で記載しています。そのため、将来にわたる経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によっては、本書の内容を変更すべき必要が生じることもあり、本書が将来実施または実現する内容と異なる可能性もあります。

よって当社が将来にわたり、本書記載の内容すべてを保証するものではないことをあらかじめご了承ください。

本報告書に関する問い合わせ

株式会社プログデンス

経営管理本部

〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台2-5-1 御茶ノ水ファーストビル 12F

TEL : 03-5577-6031（代表）

FAX : 03-5577-6032

E-mail : k-kanri@progdence.co.jp



PROGDENCE
Total Solution Provider

発行：株式会社プログデンス
第二版：2020年9月