



2025年3月期 第2四半期決算説明会

証券コード：9658



2024年11月21日
株式会社ビジネスブレイン太田昭和



BBSグループ 新中期経営計画（BBS2026）

**株式会社ビジネスブレイン太田昭和
中期経営計画2024 - 2026 進捗報告**



1. 2024年度 第2四半期（中間期）ハイライト
2. 中期経営計画 BBS2026 **再掲**
3. BBS2026 計数計画（KPI） **再掲**
4. 業績・KPI進捗状況
5. BBS2026 成長戦略 主要施策の状況

2024年度 第2四半期（中間期）ハイライト

売上収益・事業利益・中間利益

売上収益	事業利益	親会社の所有者に帰属する 中間利益
18,064 百万円	1,175 百万円	992 百万円
前年同期比 6.3% ↑	前年同期比 13.9% ↓	前年同期比 92.5% ↓
進捗率 46.2%	進捗率 49.0%	進捗率 42.4%

「ビジネスモデル」

MANAGEMENT
SERVICE

BPO

SYSTEM
INTEGRATION

システムインテグレーション



BBS
CYCLE

CONSULTING

コンサルティング



経営会計
No.1

Goal2030の実現に向けた基本方針

ゴールへの成長ストーリー

B 企業の総合バックオフィスサポーター

- 会計を軸に事業ドメインを拡大し、**企業のバックオフィス業務全般**をサポート
- **業務の設計**、**構築** から **運用** まで**全フェーズソリューション**を提供
CONSULTING / SYSTEM INTEGRATION / MANAGEMENT SERVICE

B 新しい働き方・技術に適した「新しい経営」

- 新しい技術で新しい働き方を支える、**バックオフィストランスフォーマー**を目指す
- 顧客課題の解決から**顧客との協創**へ。デジタル経営をバックアップ

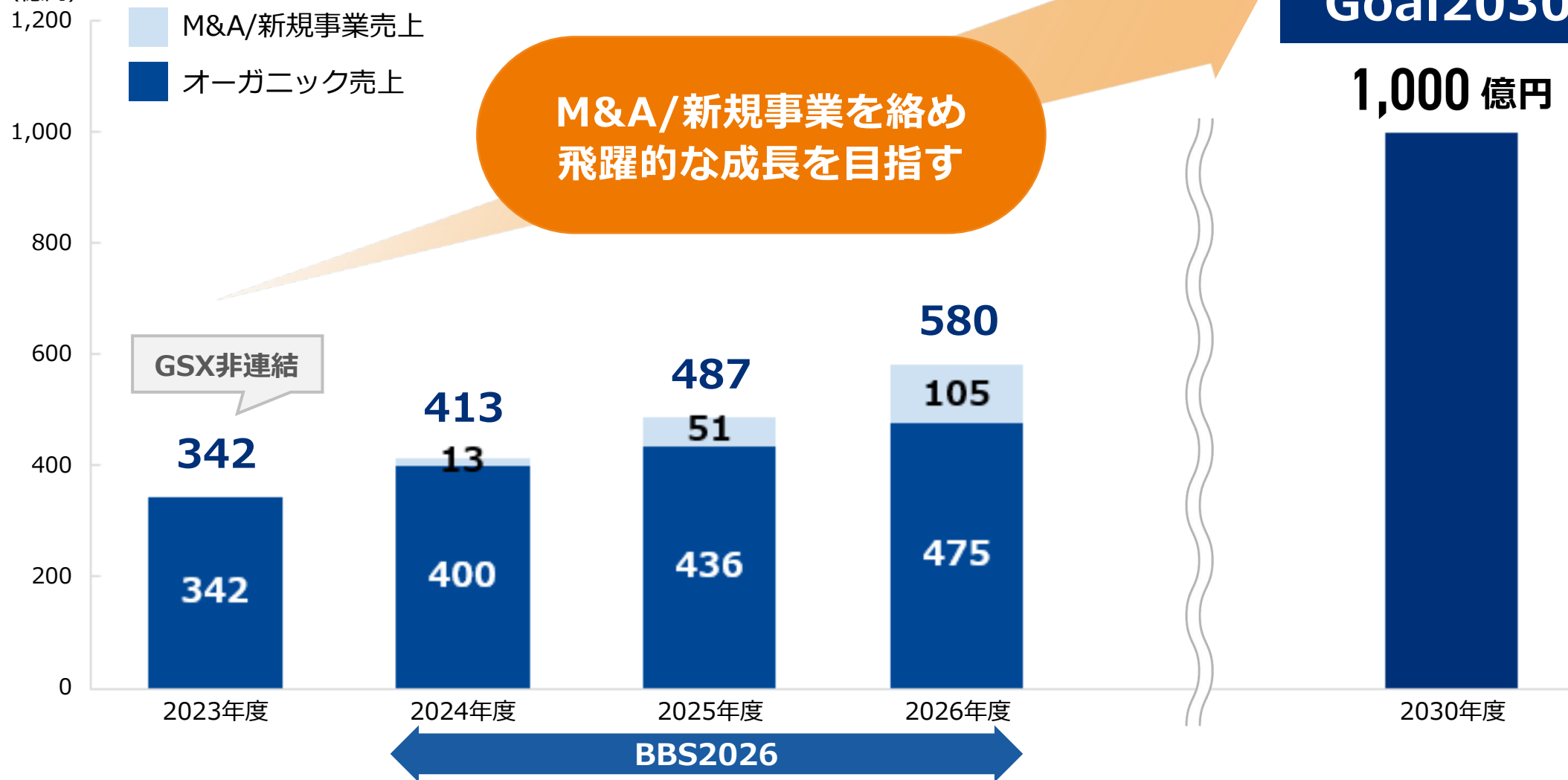
S サステナビリティ経営・人財強化

- 顧客のサステナビリティ経営を支援し、**サステナビリティ経営のレバレッジ効果**を追求
- AI・DXの適切な活用で**パフォーマンスの最大化を実現できる人財育成**

BBS2026売上目標

GSX非連結化に伴う成長シナリオの再設定

(億円)



BBS2026 KPI

成長・資本効率・投資の3分野でKPIを設定し、戦略的なパフォーマンス管理を実施

【成長】

売上高成長率（M&A含む）

3年CAGR **20** %
(オーガニック売上高成長率 9%含む)

売上高事業利益率

2026年度までに **8.5** %

BPO売上比率

2026年度までに **30** %

BBSサイクル率

2026年度までに **40** %

女性管理職比率

2026年度までに **24** %

【資本効率】

ROE

2026年度までに **12** %

ROIC

2026年度までに **10** %

有利子負債EBITDA倍率

2 倍以内

配当性向

40 %以上

【投資】

M&A投資

3年間合計
130 億円（上限）

研究開発投資

3年間合計
10 億円以上

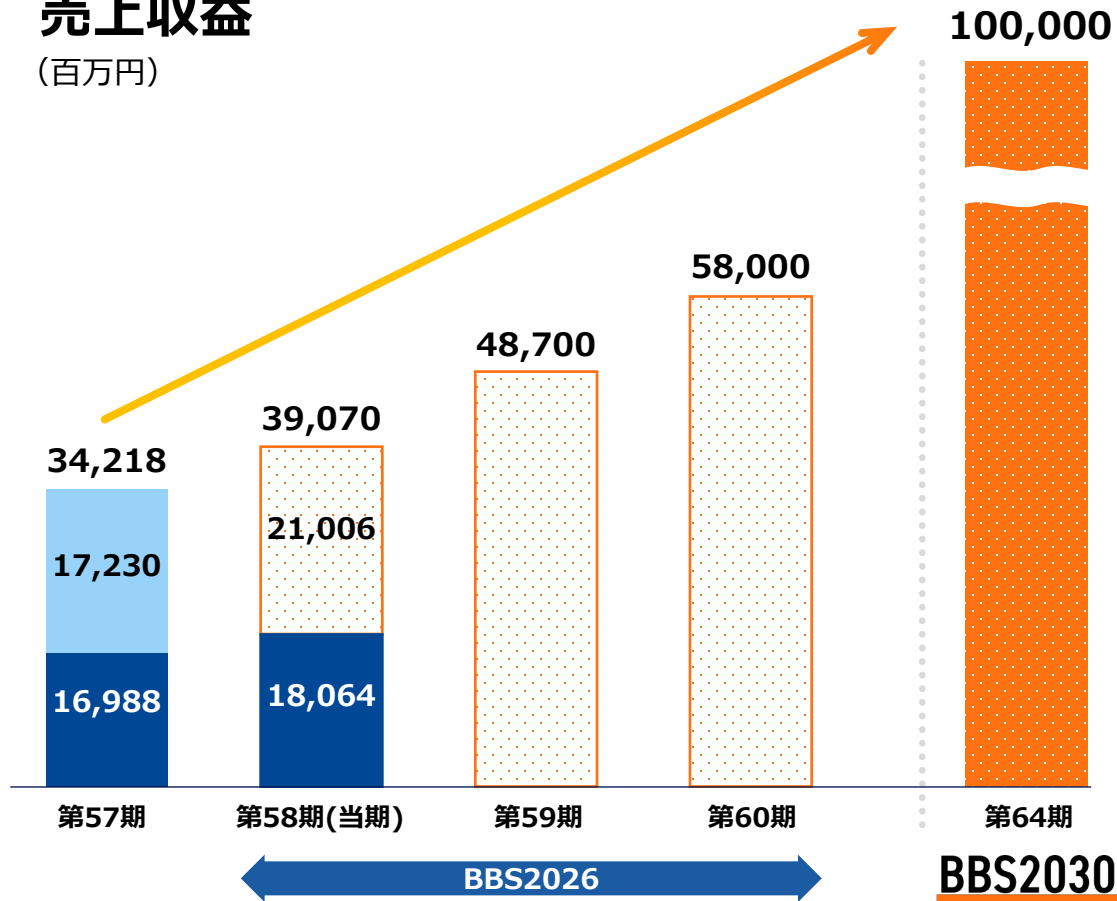
人的資本投資

3年間合計
22 億円以上

業績進捗

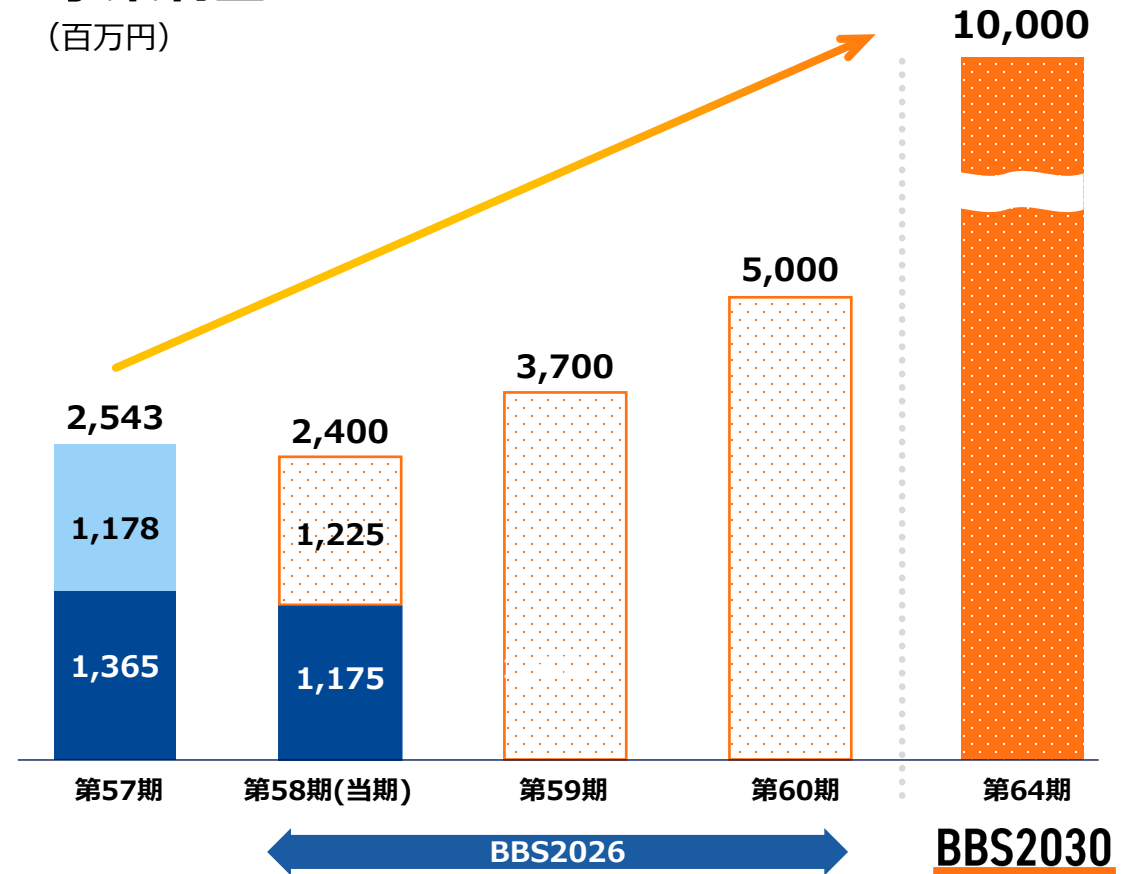
売上収益

(百万円)



事業利益

(百万円)



中期経営計画初年度の上期、2025年3月期第2四半期は増収減益。「BBS2026」達成に向け経営資源を各成長戦略や資本・アライアンスの強化、研究開発等の投資に注力。

【成長】

売上高成長率（M&A含む）

6.3%（前年同期△3.6%）
（オーガニック売上高成長率 △0.3%）

売上高事業利益率

6.5%（前年同期8.0%）

BPO売上比率

29.5%（前年同期23.2%）

BBSサイクル率

33.5%（前期末31.0%）

女性管理職比率（BBS単体）

15.7%（前期末14.8%）

【投資】

M&A投資

大きな進捗なし

研究開発投資

0.7億円
（投資額進捗 7.0%）

人的資本投資

2.0億円
（投資額進捗 8.9%）

既存事業深化

コンサル/SI

(株)BBSマネージドサービス
BMS設立

NTTデータ イントラマート
と資本業務提携

No.1戦略 戦略拡大

RCN2戦略 戦略拡大

BPO

センター
札幌BPOC開設

さらなるBPOサービスの拡充と
BPOの人財を安定的確保

High Value BPO
×
BPaaS

新事業/市場開拓

新ソリューション

**ACT-iAP調達・購買
テンプレートリリース**

DX基盤の「intra-mart」で
調達・購買業務機能をテンプレート化

M&A/アライアンス

ブランディング

価値創造
活動の促進

価値を生み出す資本の拡充

BBS Quality

人財戦略

DX推進

事業基盤の強化

資本・財務戦略

サステナビリティ

BMS NTTデータ イントラマートと資本業務提携

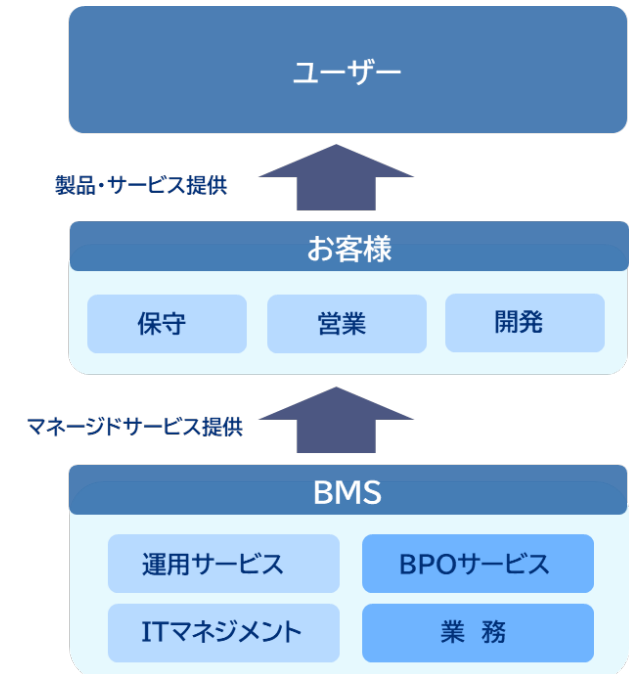
— 業務プロセス改革から保守・運用までのトータルサポートで事業拡大を目指す —



資本業務提携を行い、一層の事業拡大を目指す

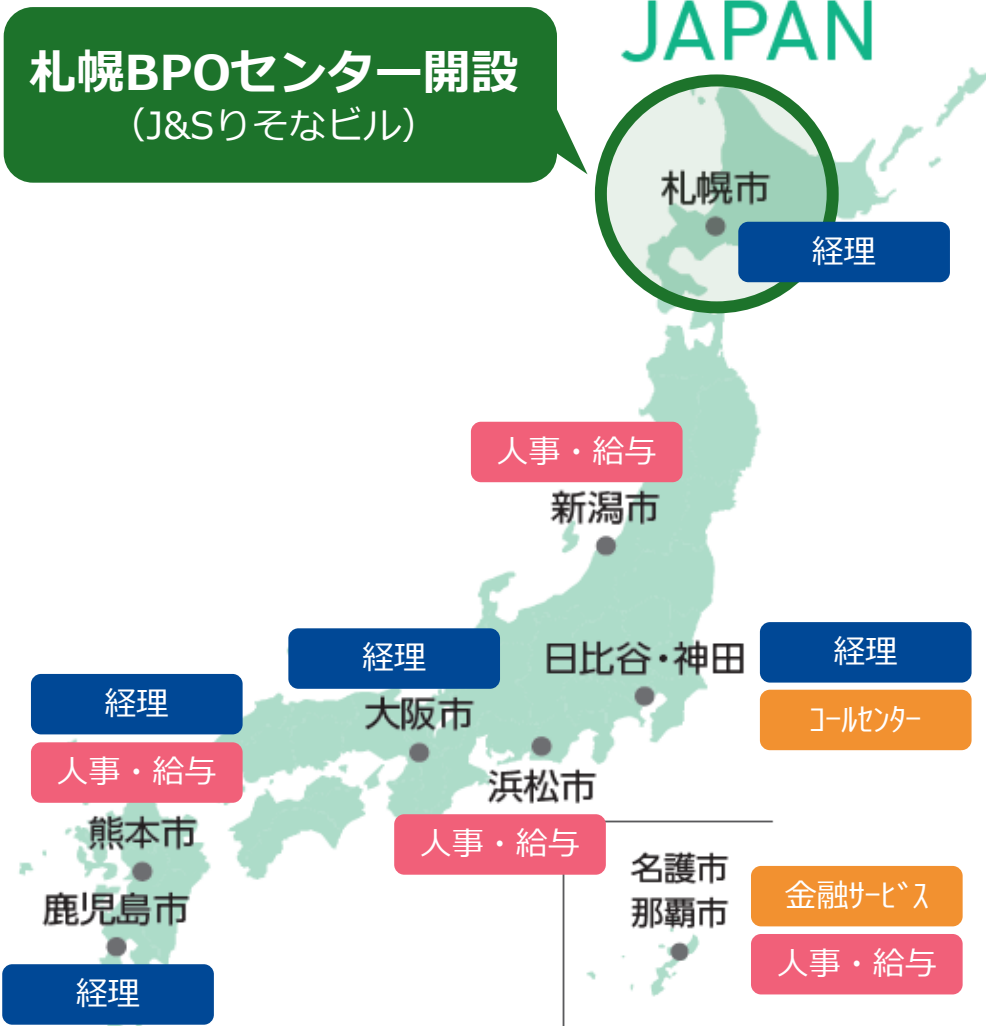
- ➡ マネージドサービスの強化によるBPO事業の更なる拡大
- ➡ intra-mart 技術者の育成、開発体制の強化
- ➡ intra-mart に関して上流コンサルからアフターサービスまで一気通貫のトータルサポートを提供

【BMSの提供するマネージドサービス】



札幌BPOセンター新設（2024年7月）

国内でBBSグループ10拠点目となるBPOセンターを札幌に新設いたしました。大企業向けの財務経理業務を中心としたBPOサービスを提供し、将来100名規模を目指し拡大してまいります。



名称	BBS札幌BPOセンター
所在地	北海道札幌市中央区北一条西4-1-2 J&Sりそなビル7階
事業内容	大企業向け財務・経理BPOサービスの提供 (High Value BPO)



開所式には、札幌市経済観光局坂井局長はじめ、多くの関係者にご参列いただきました。



▲ 2024年7月19日 札幌BPOセンター開所式での鏡開きにて
© Business Brain Showa-Ota Inc.



▲ 開所式にご出席いただいた皆様

BBS ACTシリーズ新製品のリリース

— 企業価値向上につながる調達／購買DXソリューション ACT-iAP 調達購買 —

ACT-iAP

Build on

intra-mart®

BBSソリューションブランド“ACT”と
“intra-mart **A**ccel **P**latform”を
組み合わせたDXソリューション

企業価値を高める
Digital Process Automation Platform

調達管理システム

ACT-iAP調達・購買テンプレート



×

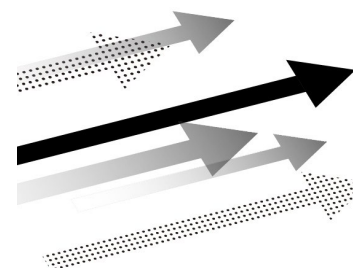
ニーズに合わせたローコード開発



画面




ワークフロー

メール通知



調達購買 DX GO!!

GHG排出目標 基準年度変更及びScope3削減目標新設

-  SBT認定取得に向けイニシアティブへ申請（11月）
-  基準年度を事業実態と整合するため変更
-  Scope3の削減目標を制定、削減目標を明確化

主要項目	従来	新基準	備考
基準年度	2019年	2023年	Scope1 + 2変更、Scope3 新基準で設定
Scope3目標（短期）	—	2030年 18%	—
Scope3目標（長期）	—	2050年 ネットゼロ	—

トピックス

各種受賞や社会貢献活動

🏆 主な受賞内容

「mcframe Award 2024」 Project of the Year

- ・ 製造業向けコンサルティング力とプロジェクト遂行力を評価

「Biz/AWARD 2024」 Project Award

- ・ 複数業種・業界案件の受注と安定的なプロジェクト推進を評価

「BizForecast AWARD 2024」 ベストパートナー賞・ベストプロジェクト賞

- ・ タイでの事業展開や海外事業効率化プロジェクトの実績など、多方面に渡る貢献を評価

📷 授賞式の様子



▲ 2024年5月開催「mcframe Award 2024」授賞式にて、B-EN-G 羽田雅一社長(左)と、BBS 中村裕仁取締役(右)



▲ NTTデータ・ビズインテグラル 田中宏治社長(左)と、BBS 野田久人取締役(右)

🌱 主な社会貢献活動

＜公益財団法人日本障害者スキー連盟を支援＞

パラノルディックスキー日本チームのチームスポンサーとして運営や普及活動を支援

＜第7回BBS絵画コンクールを開催＞

次世代を担う子どもたちの想像力、表現力を育む機会の創出

🎨 第7回BBS絵画コンクールの主な受賞作品



BBS大賞

木村侑終さん (青森県)
『かっこいいねぶた』



晴太郎賞

萩原純永さん (埼玉県)
『いのちのジャンプ』

決算概要

取締役 専務執行役員 管理本部長
上原 仁

2024年度 第2四半期（中間期）ハイライト

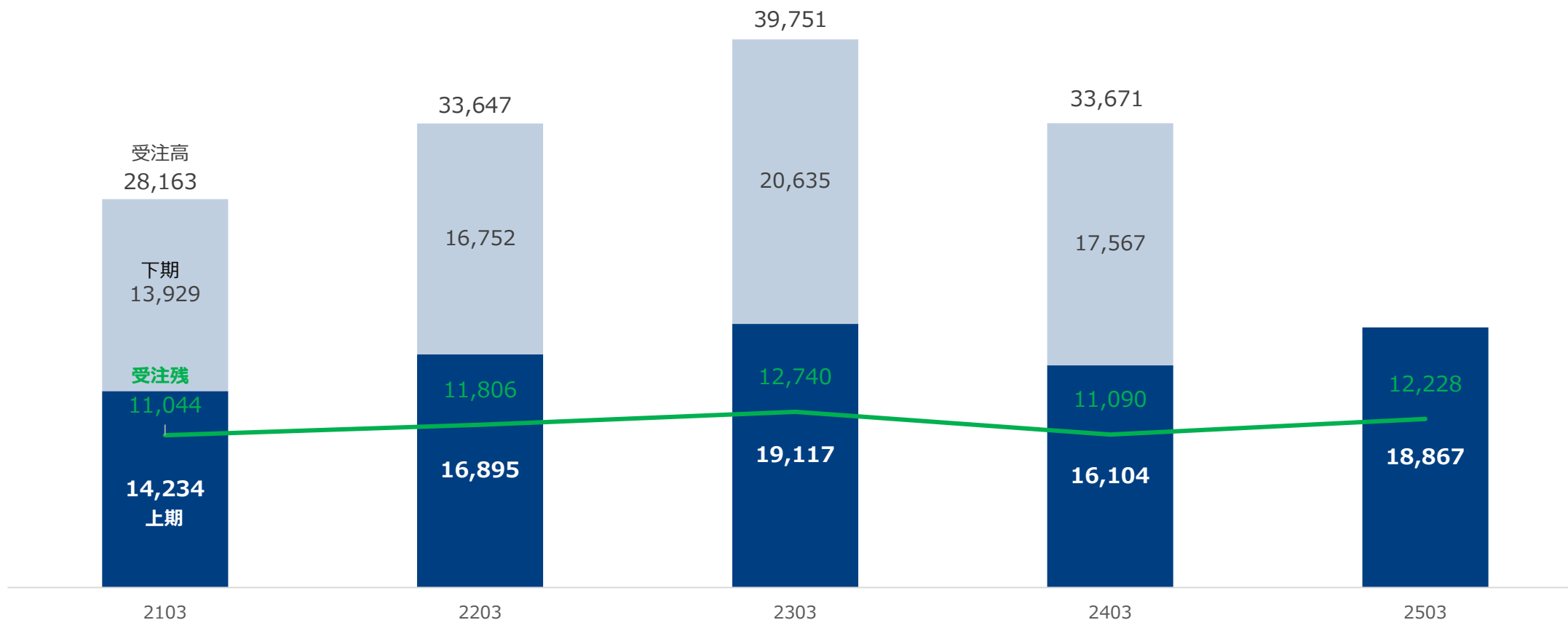
売上収益・事業利益・中間利益

売上収益	事業利益	親会社の所有者に帰属する 中間利益
18,064 百万円	1,175 百万円	992 百万円
前年同期比 6.3% ↑	前年同期比 13.9% ↓	前年同期比 92.5% ↓
進捗率 46.2%	進捗率 49.0%	進捗率 42.4%

受注高・受注残高

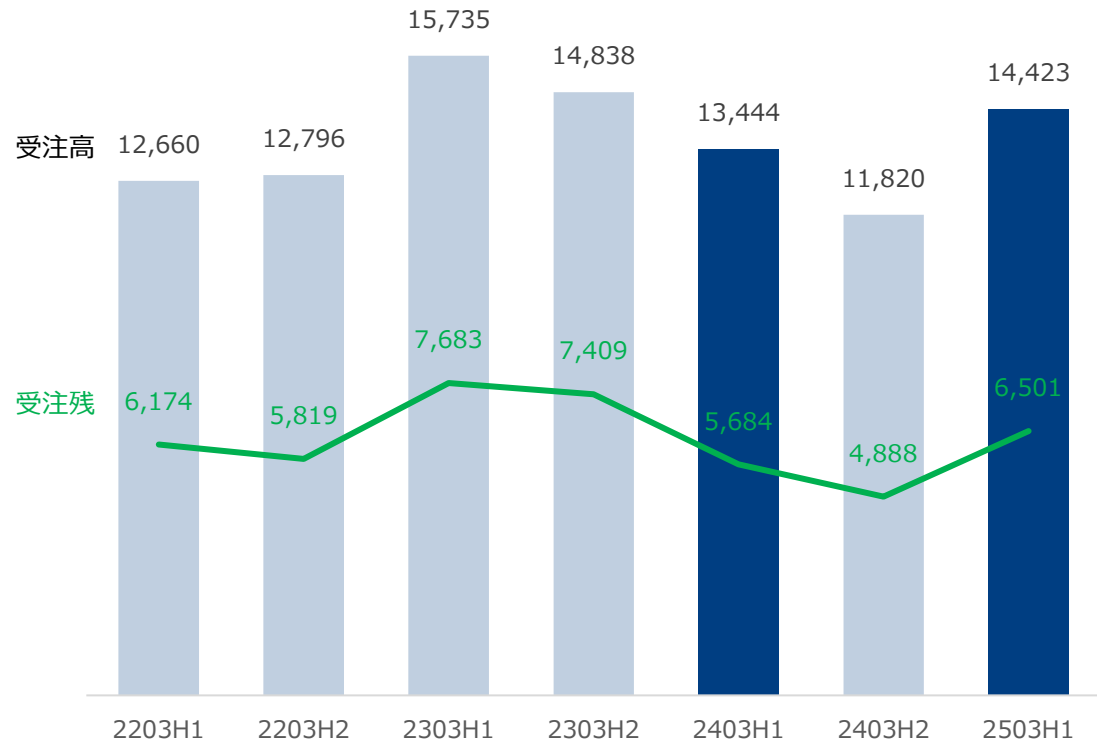
受注高 前上期比 +27.6億円 +17.2% 受注残高 前上期比 +11.4億円 +10.3%
 コンサルティング・システム開発事業における回復とBPO新規取得子会社が貢献

単位：百万円

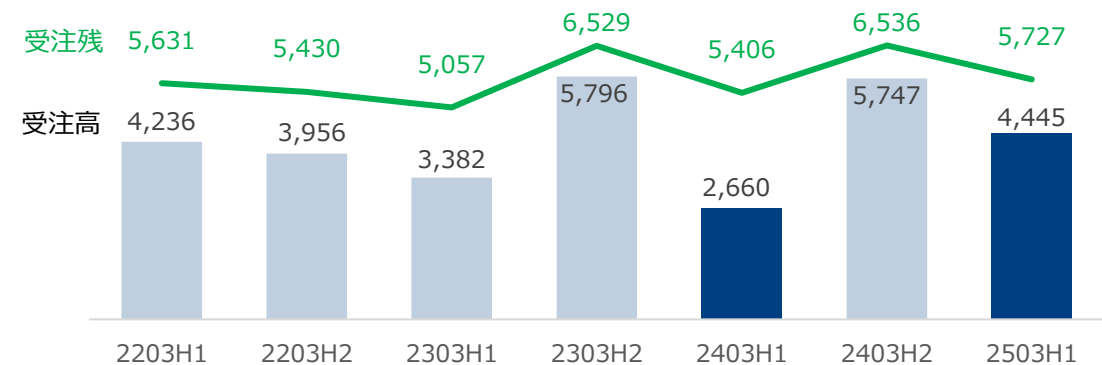


受注高・受注残高 セグメント別

コンサルティング・システム開発 (単位:百万円)



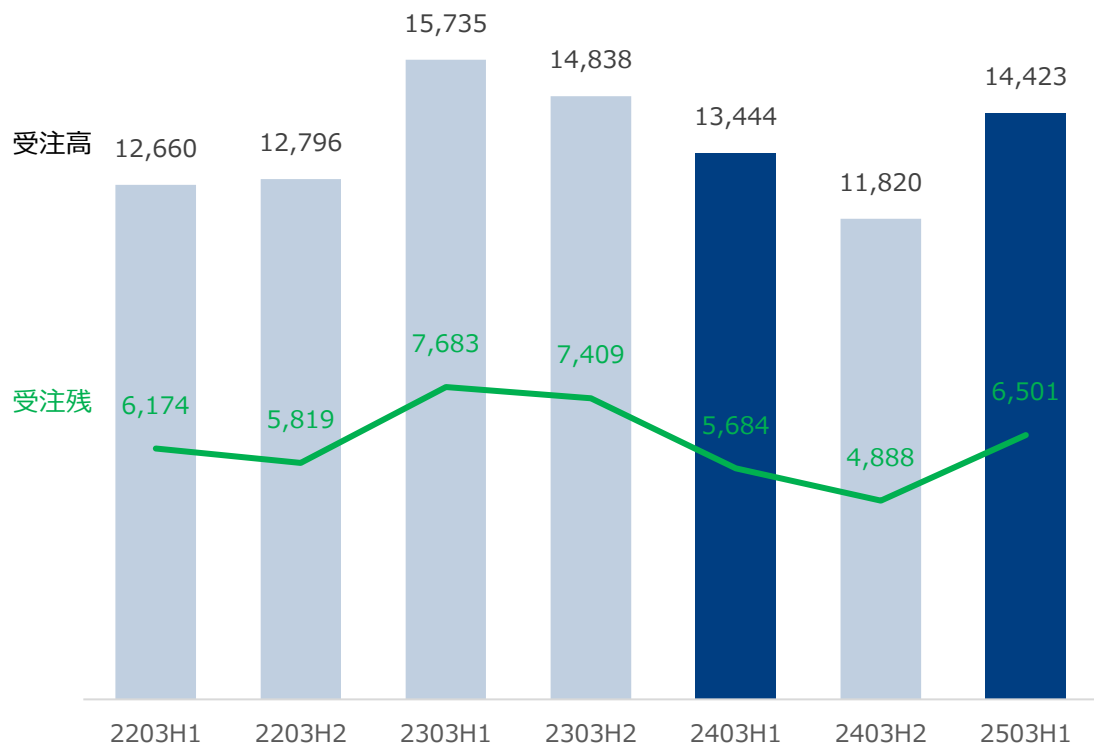
マネージメントサービス (BPO) (単位:百万円)



受注高・受注残高 コンサルティング・システム開発

受注高 前上期比 +9.8億円 +7.3%

コンサルティング・システム開発 (単位:百万円)



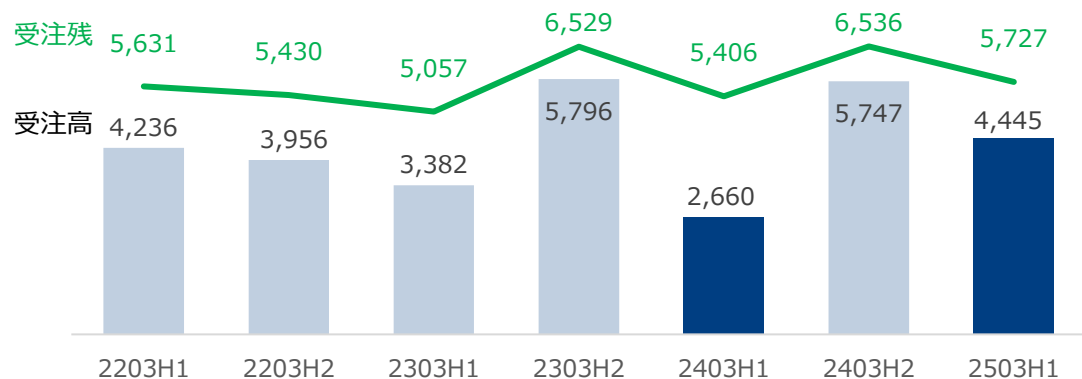
- 前下期は苦戦したが、当期は全体として順調なスタート
- 西日本地区における受注が回復し約3億円増加している
- 一時的要因として約4億円の大口受注があったことにより大幅増となっているが、3年間の保守運用等の契約であるため、当年度における売上影響は限定的である
- 新規増加のフレスコ社、BBSマネージドサービス社により約4億円の影響がある

受注高・受注残高 マネージメントサービス (BPO)

受注高 前上期比 +17.8億円 +67.1%

マネージメントサービス (BPO) (単位:百万円)

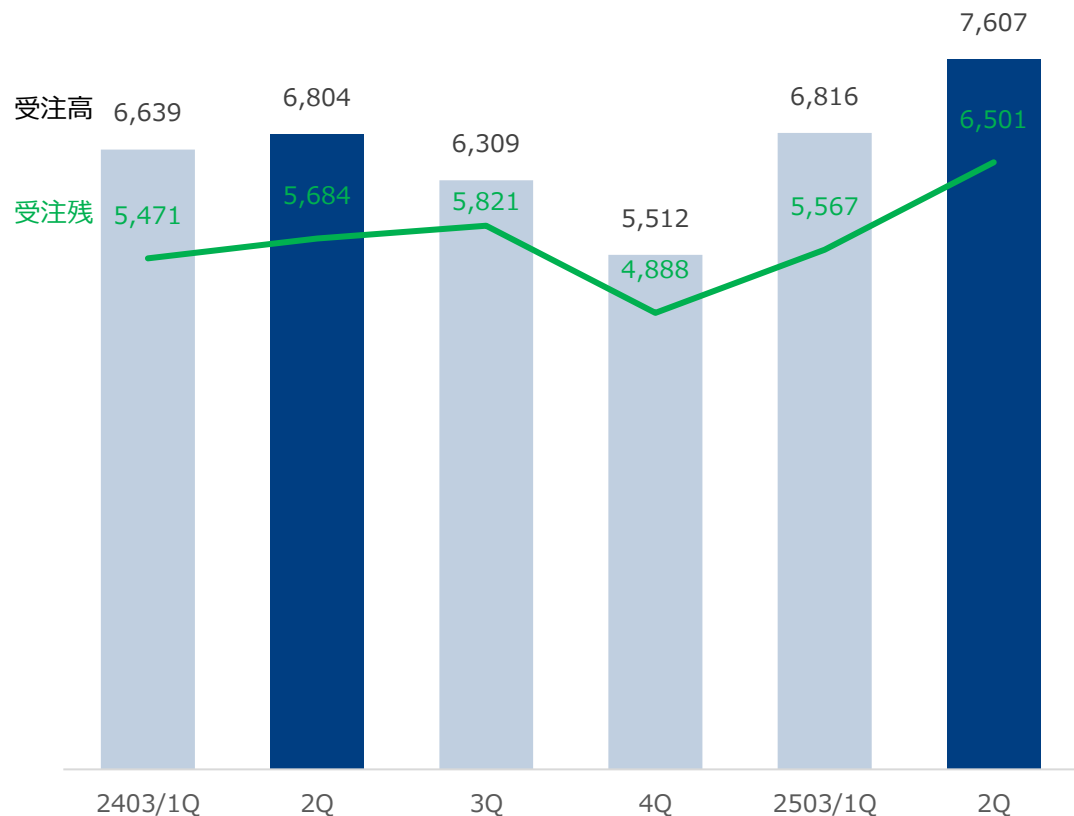
- 新規増加のトゥインクル社受注約12億円
- 人事給与関連BPOで7年契約の大口受注4億円獲得が貢献



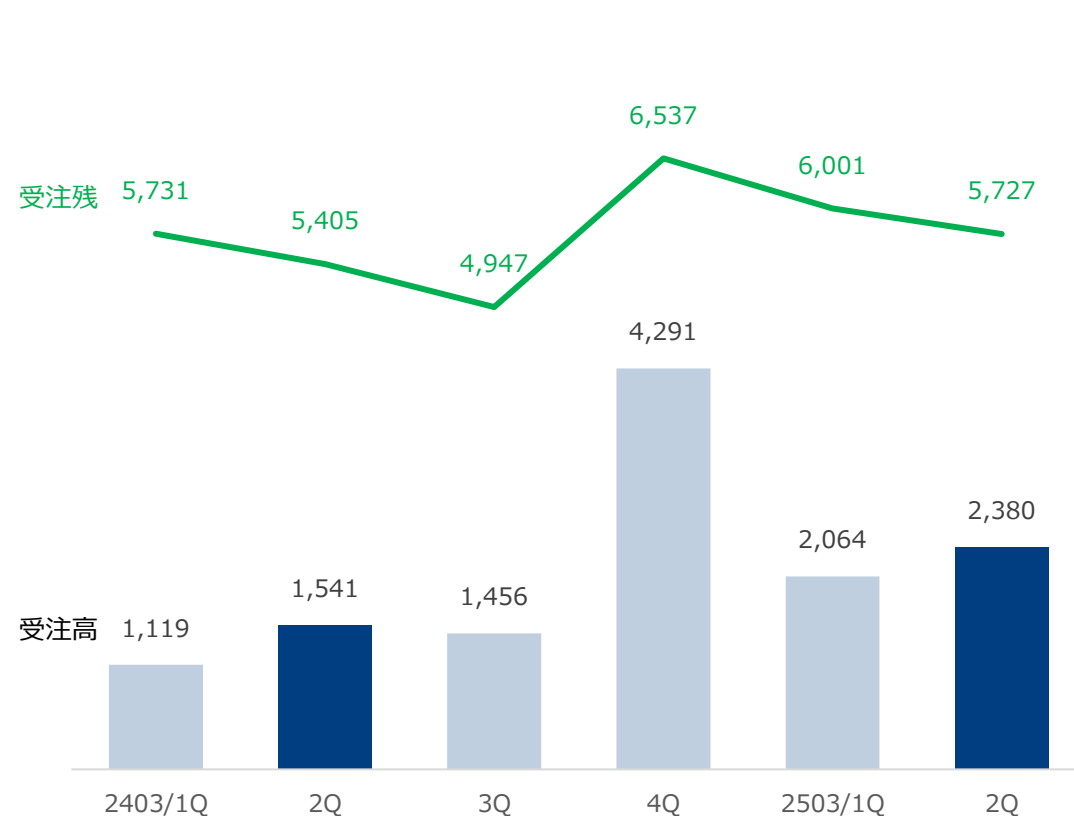
受注高・受注残高 四半期推移

第2四半期の受注拡大がより顕著になっている

コンサルティング・システム開発 (単位:百万円)



マネージメントサービス (BPO) (単位:百万円)

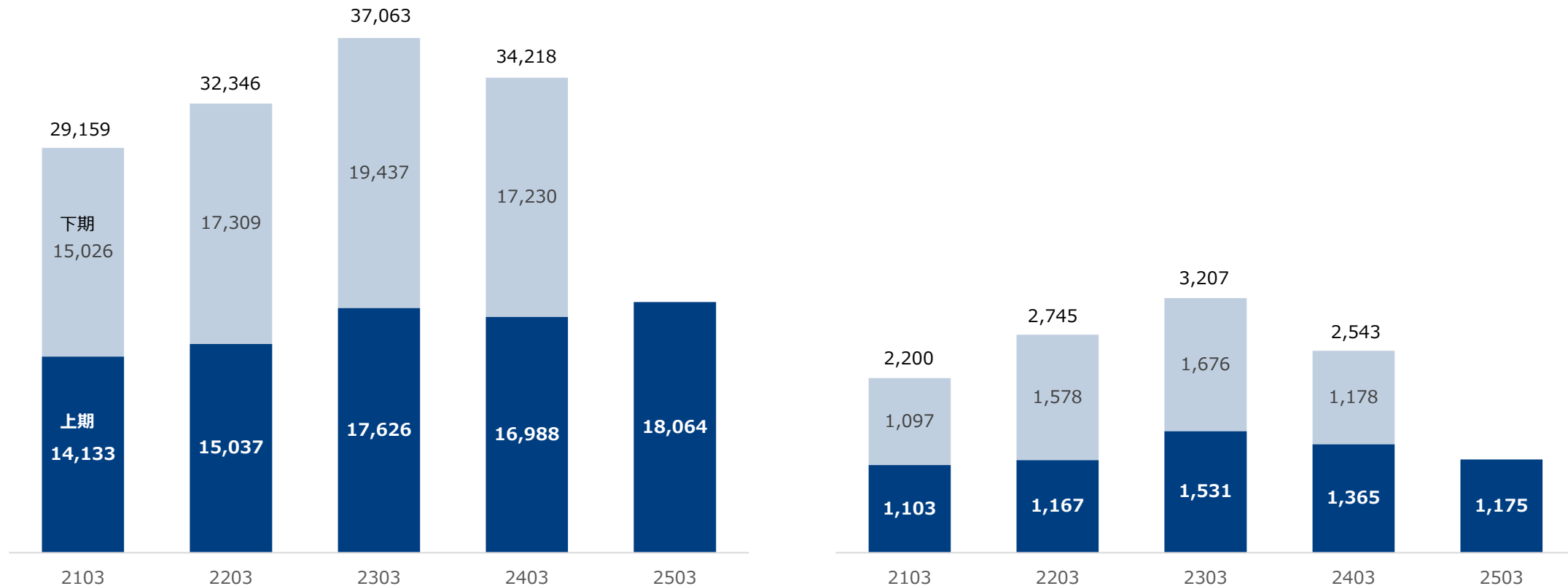


売上収益・事業利益

売上収益 前上期比 +10.8億円 +6.3% 事業利益 前上期比 △1.9億円 △14.0%

売上収益 (単位:百万円)

事業利益 (単位:百万円) ・ 利益率

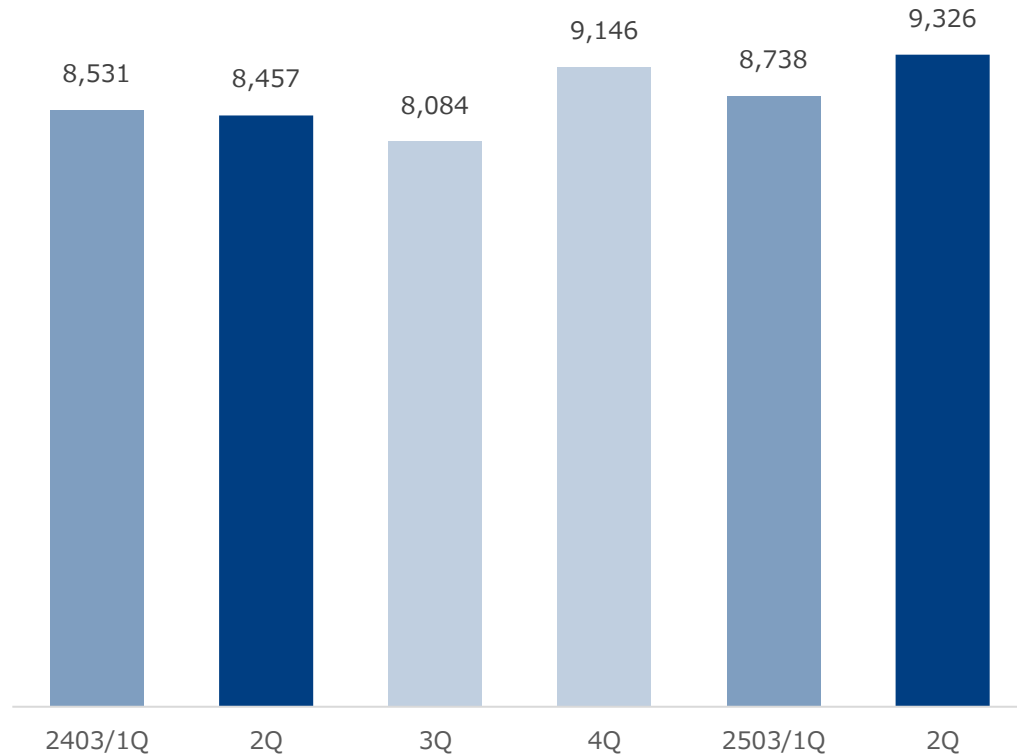


売上収益・事業利益

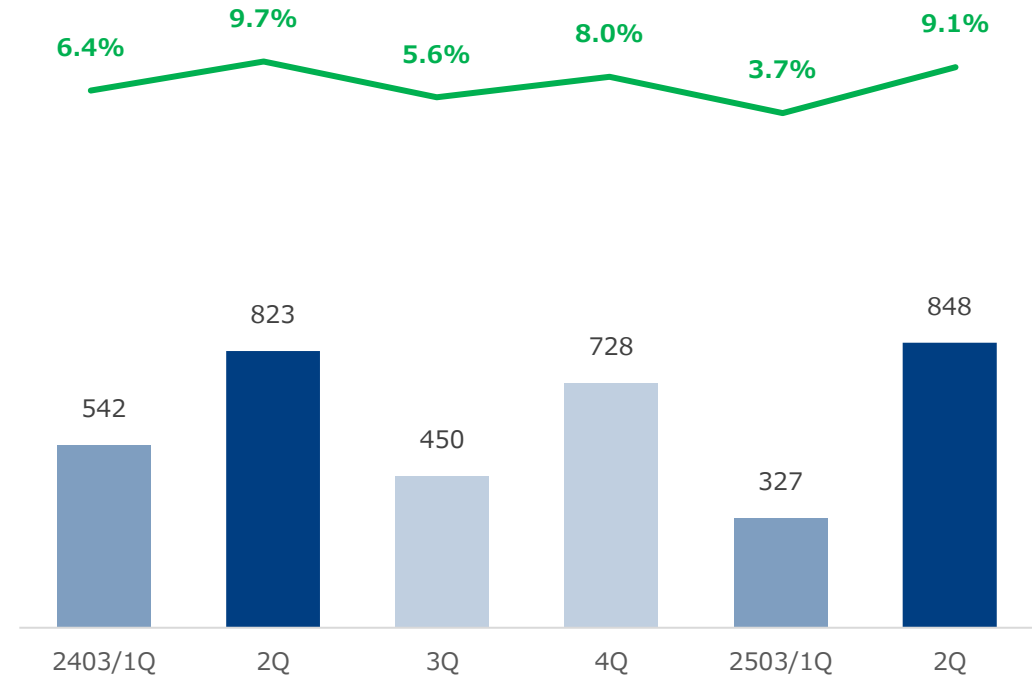
四半期推移 (会計期間)

第2四半期は回復基調に

売上収益 (単位:百万円)

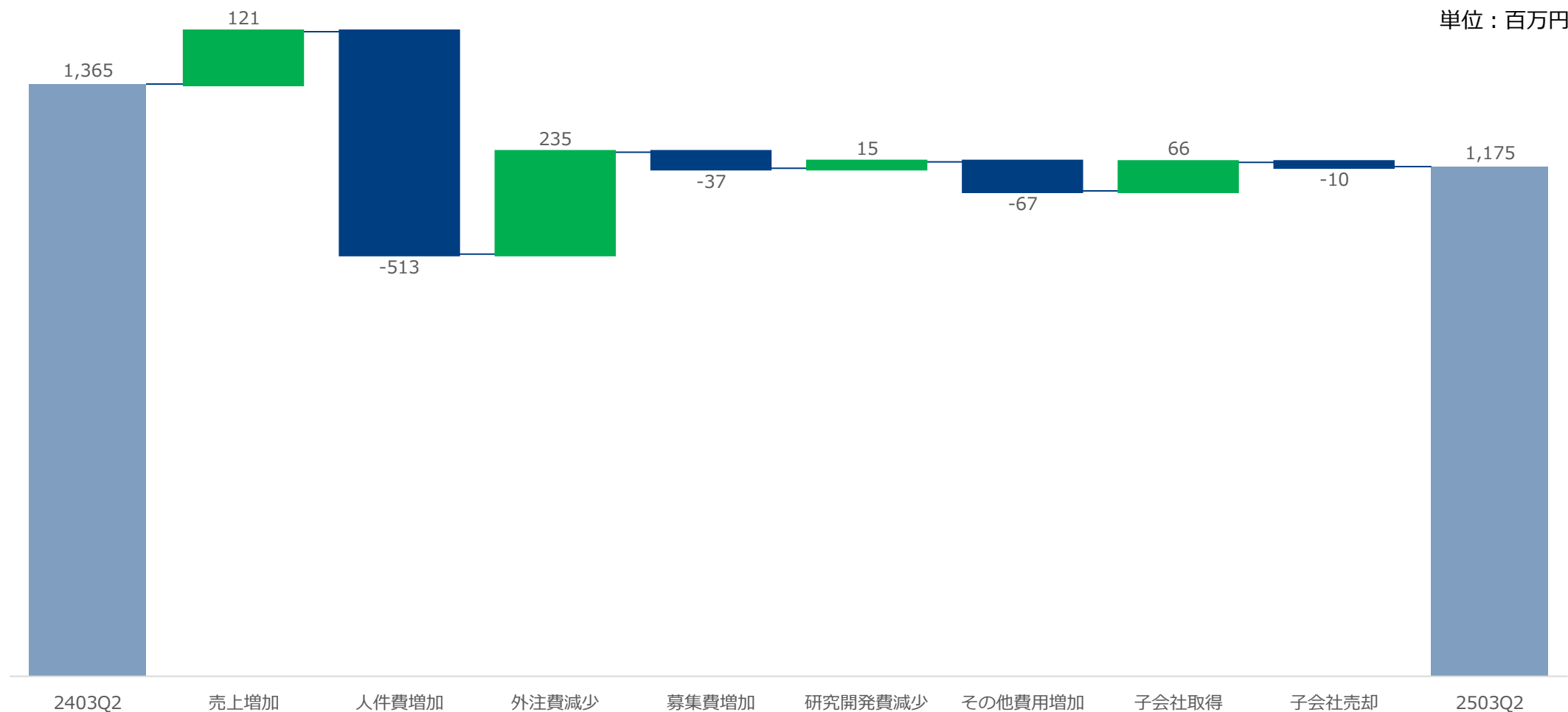


事業利益 (単位:百万円) ・ 利益率



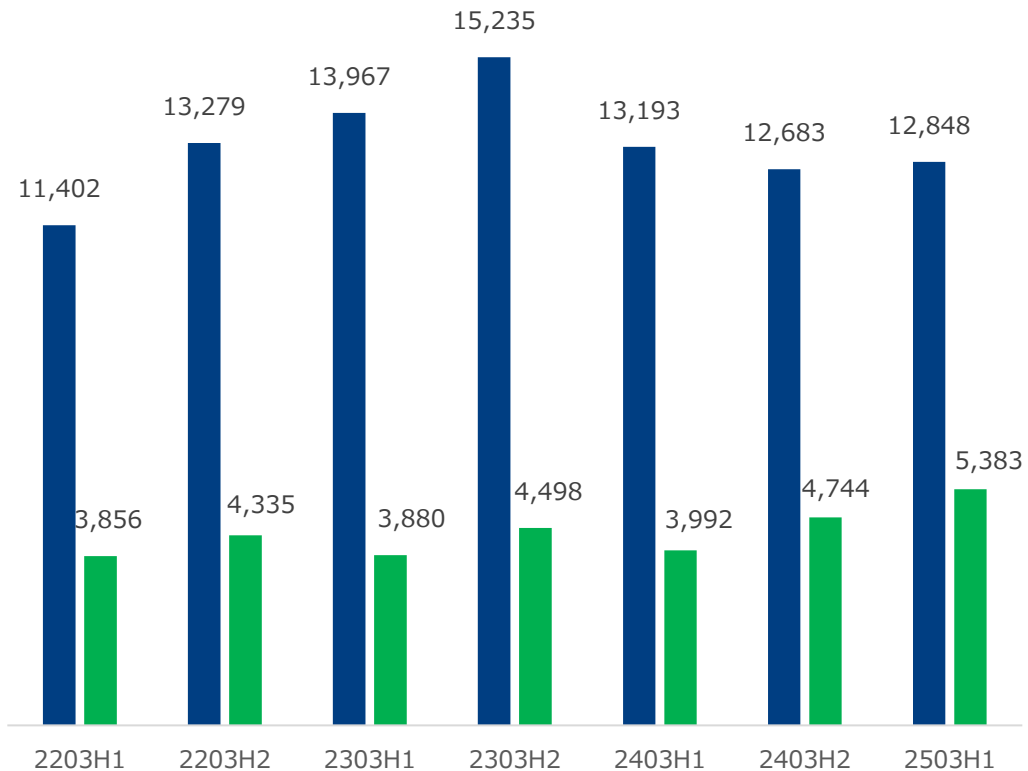
事業利益 前上期比較

売上増、外注費減等、利益増加要因があるものの、人件費増を賄いきれず、全体として減益

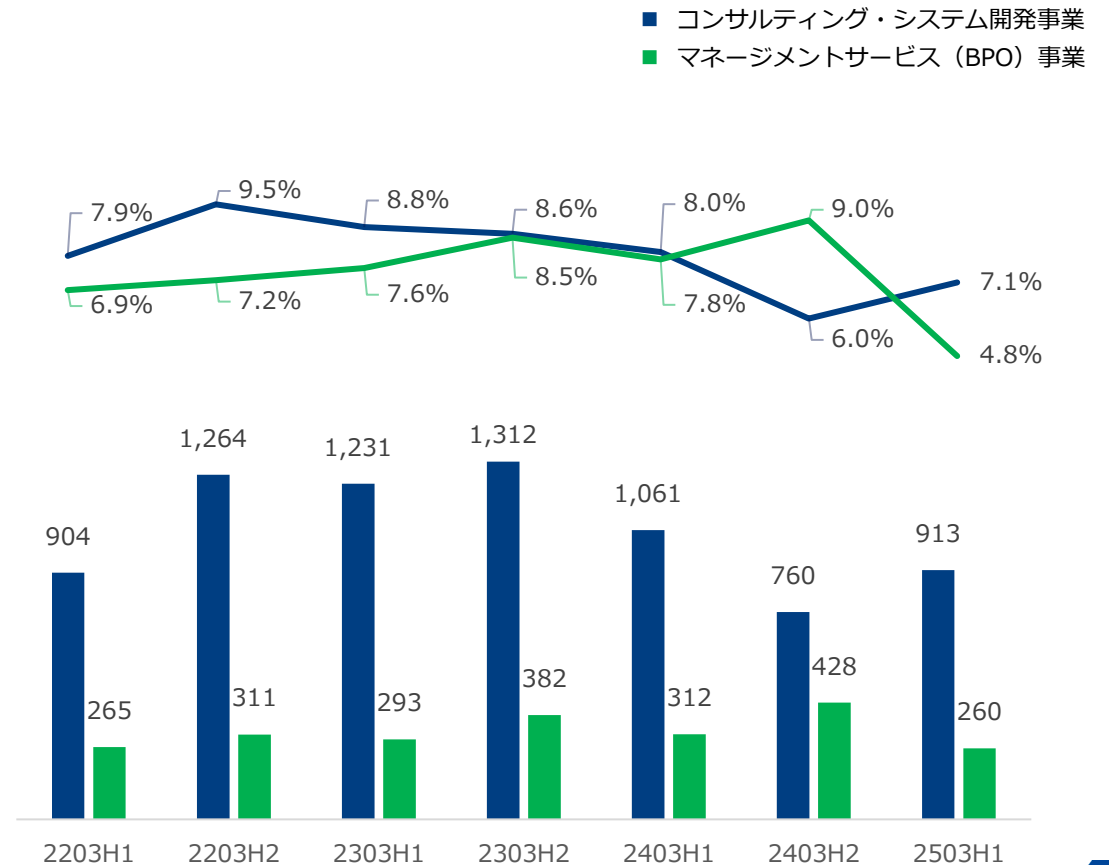


セグメント売上高・利益

セグメント売上高 (単位:百万円)



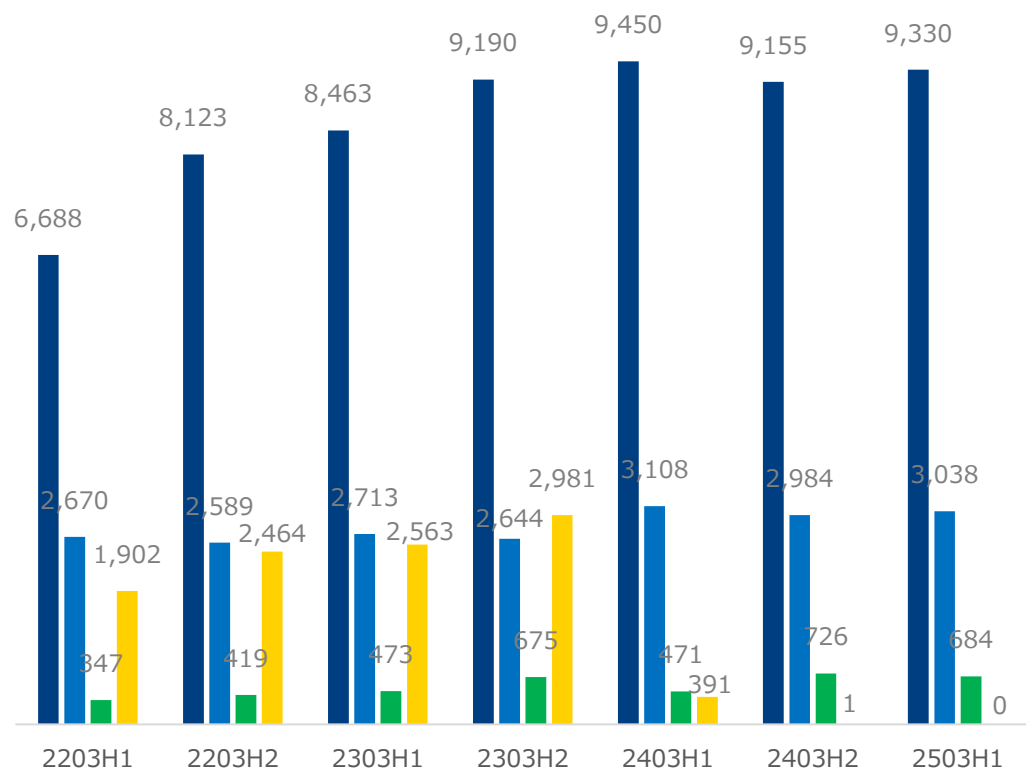
セグメント利益 (単位:百万円)



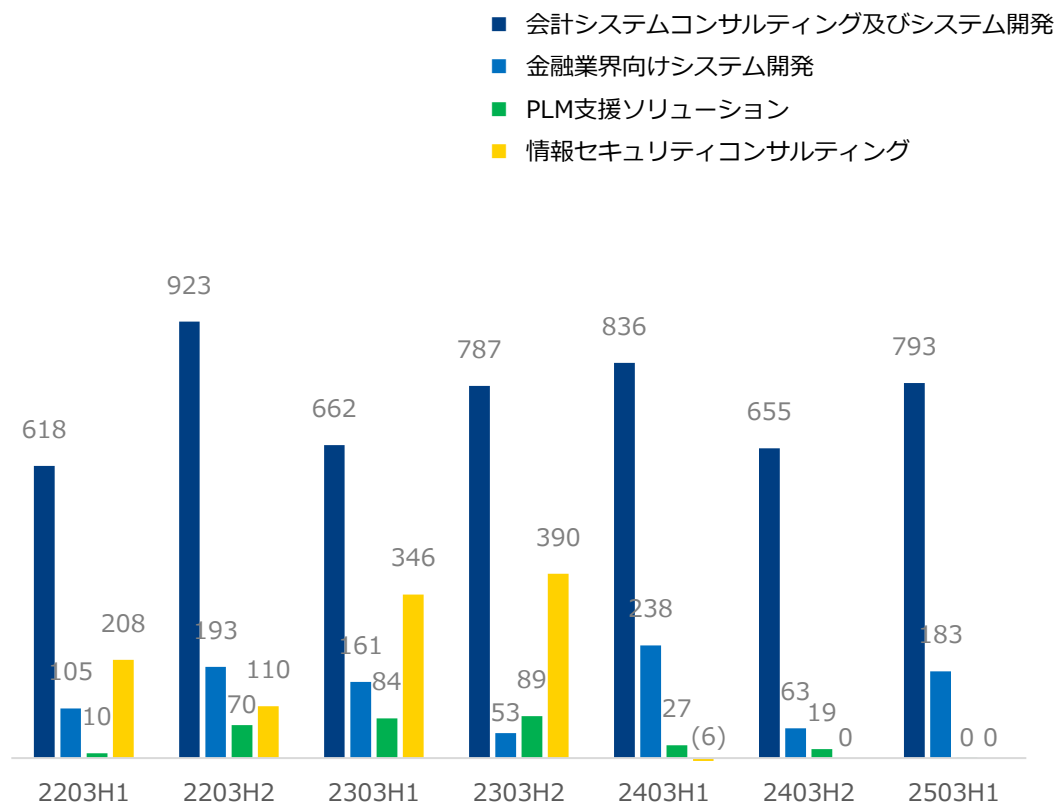
コンサルティング・システム開発事業

サブセグメント別推移

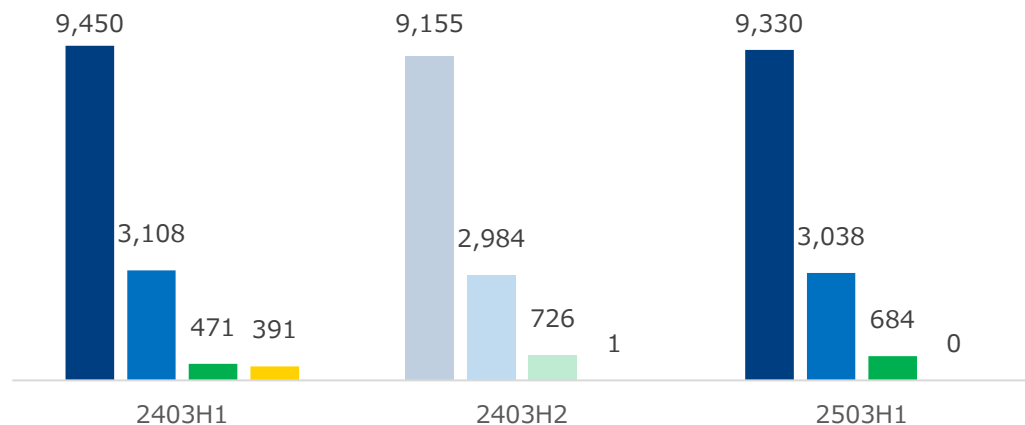
セグメント売上高 (単位:百万円)



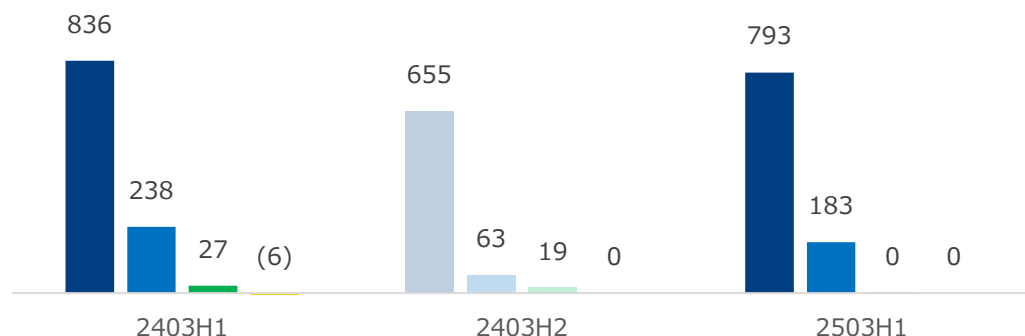
セグメント利益 (単位:百万円)



セグメント売上高 (単位:百万円)



セグメント利益 (単位:百万円)



■ 会計システムコンサルティング及びシステム開発

- 前下期の受注不足により、特に西日本地区で第1四半期は苦戦した。第2四半期において売上高が回復傾向にあり、稼働率も上昇してきたことから利益も前年並みに戻ってきたが、第1四半期の不足分を取り返すまでに至っていない
- 東日本地区での受注は好調であることから、西日本地区の回復に継続して注力している
- 4月から実質的に営業を開始したBBSマネージドサービス社が順調に立ち上がっていることも寄与している

■ 金融業界向けシステム開発

- 前期の法規制改定による一時的な需要が減少したことや、高利益率のファンドラップ売上が一巡しつつあることにより、売上・利益ともに低下傾向である
- ファンドラップ案件の更なる掘り起こしや機能拡張、FinTech企業とのコラボレーションなどを進め利益の確保に努めている

■ PLM支援ソリューション

- 第2四半期において、前期からの不調プロジェクト対応が終息し、第1四半期のマイナスを戻した。下期以降は利益計上できる見込み
- 前期買収のプレスコ社は下期偏重型のため貢献は小さいが、受注は堅調であり、下期には利益貢献できる見込み

■ 情報セキュリティコンサルティング

- GSX社 2023年5月株式売却により連結除外

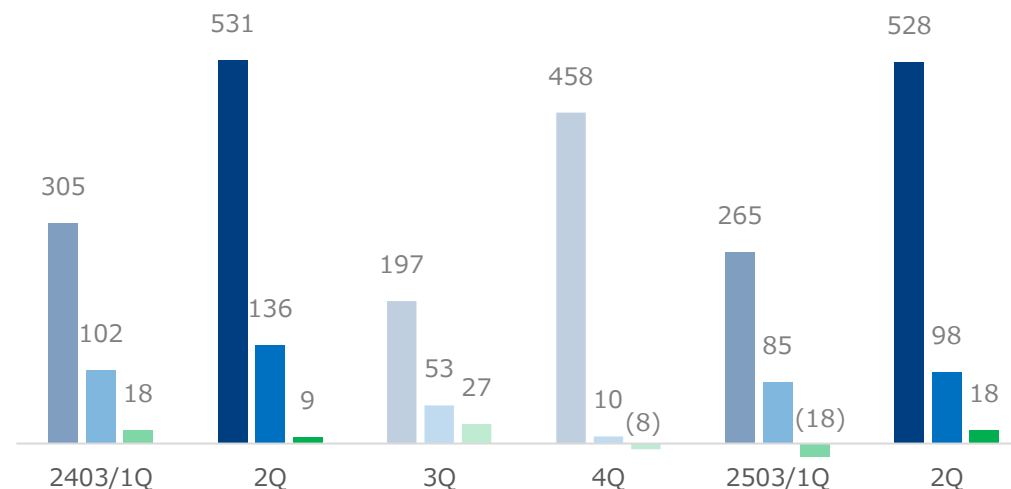
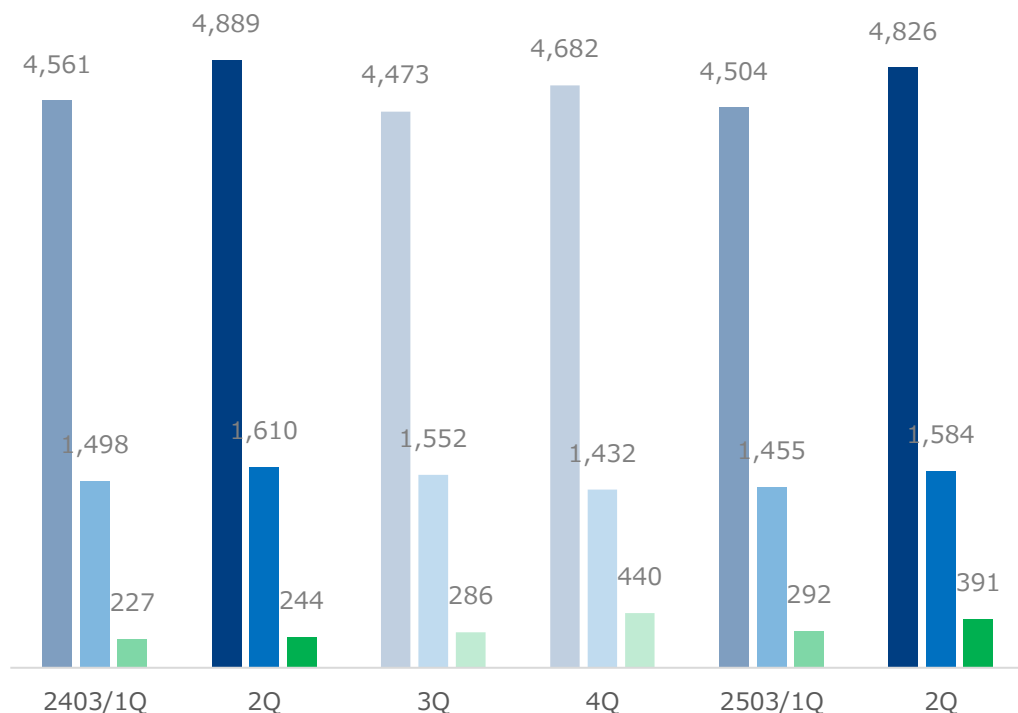
コンサルティング・システム開発事業 四半期推移

主力の会計システムコンサルティング及びシステム開発が前期同レベルまで回復してきている
PLM支援ソリューションが黒字化した

セグメント売上高 (単位:百万円)

セグメント利益 (単位:百万円)

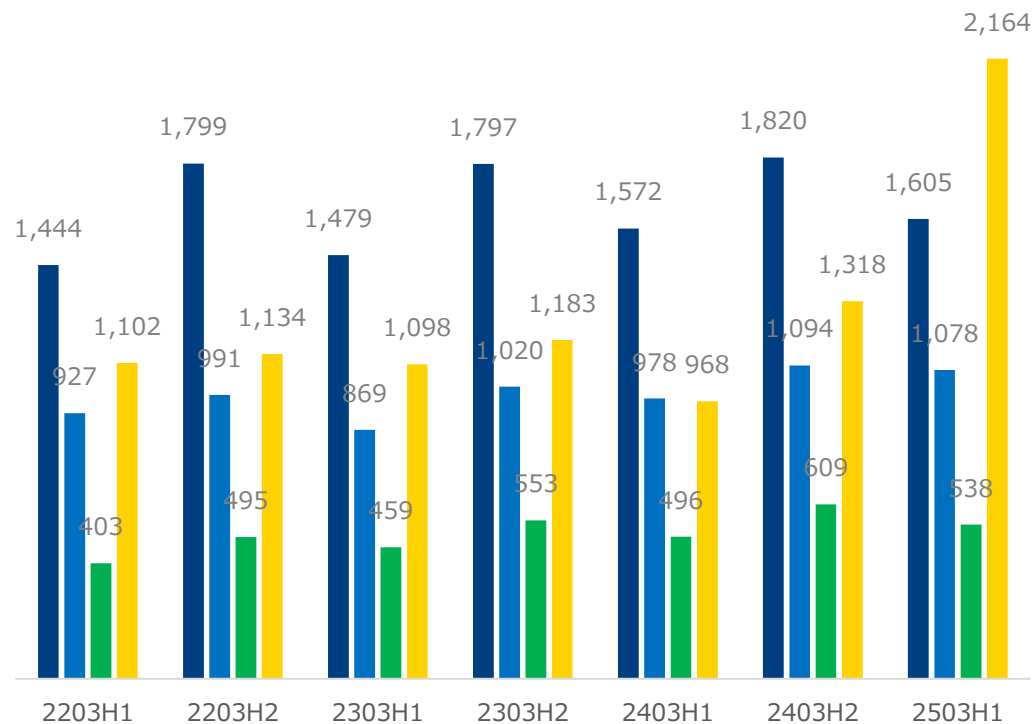
- 会計システムコンサルティング及びシステム開発
- 金融業界向けシステム開発
- PLM支援ソリューション



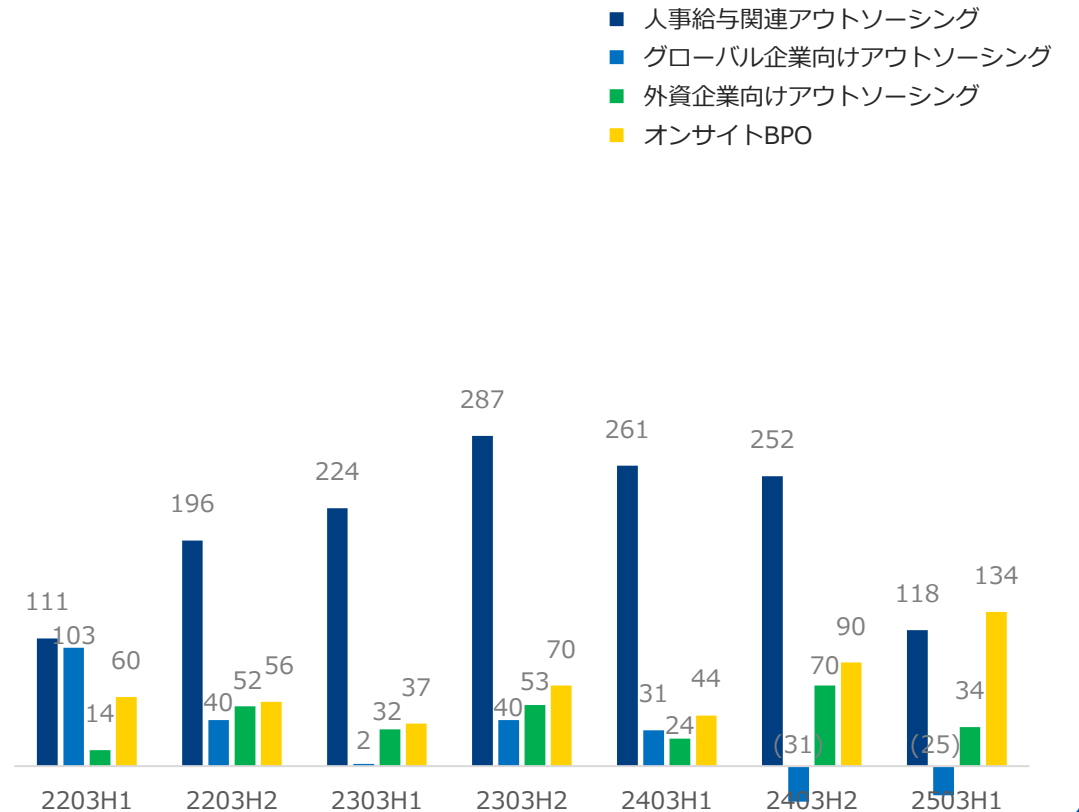
マネージメントサービス (BPO) 事業

サブセグメント別推移

セグメント売上高 (単位:百万円)

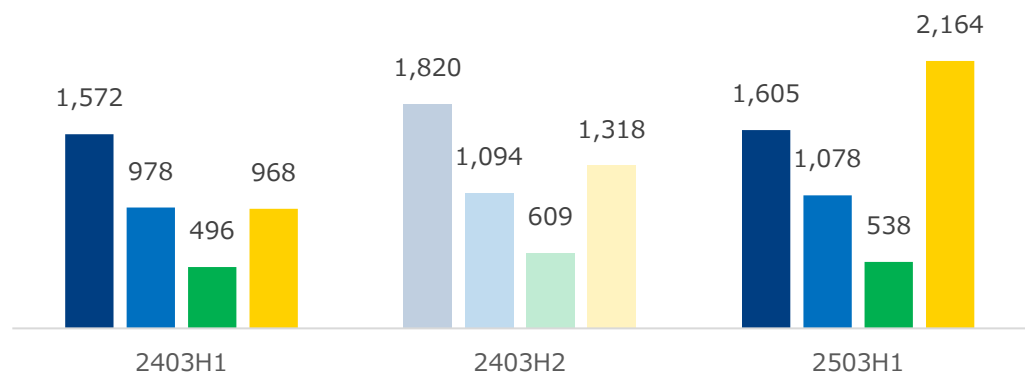


セグメント利益 (単位:百万円)

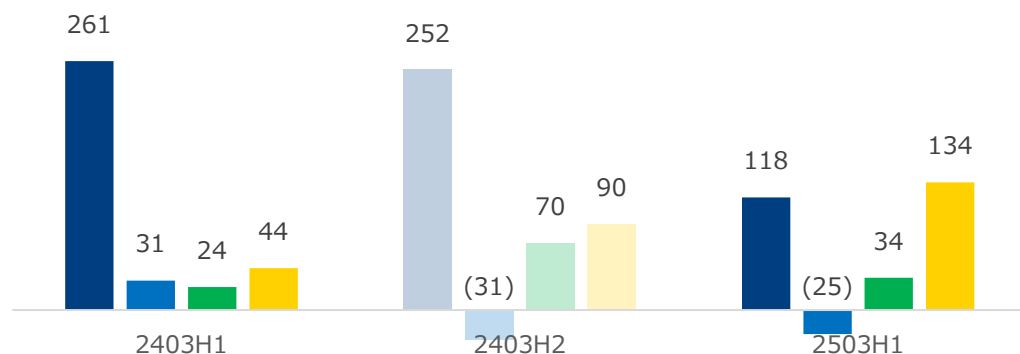


マネージメントサービス (BPO) 事業 増減分析

セグメント売上高 (単位:百万円)



セグメント利益 (単位:百万円)



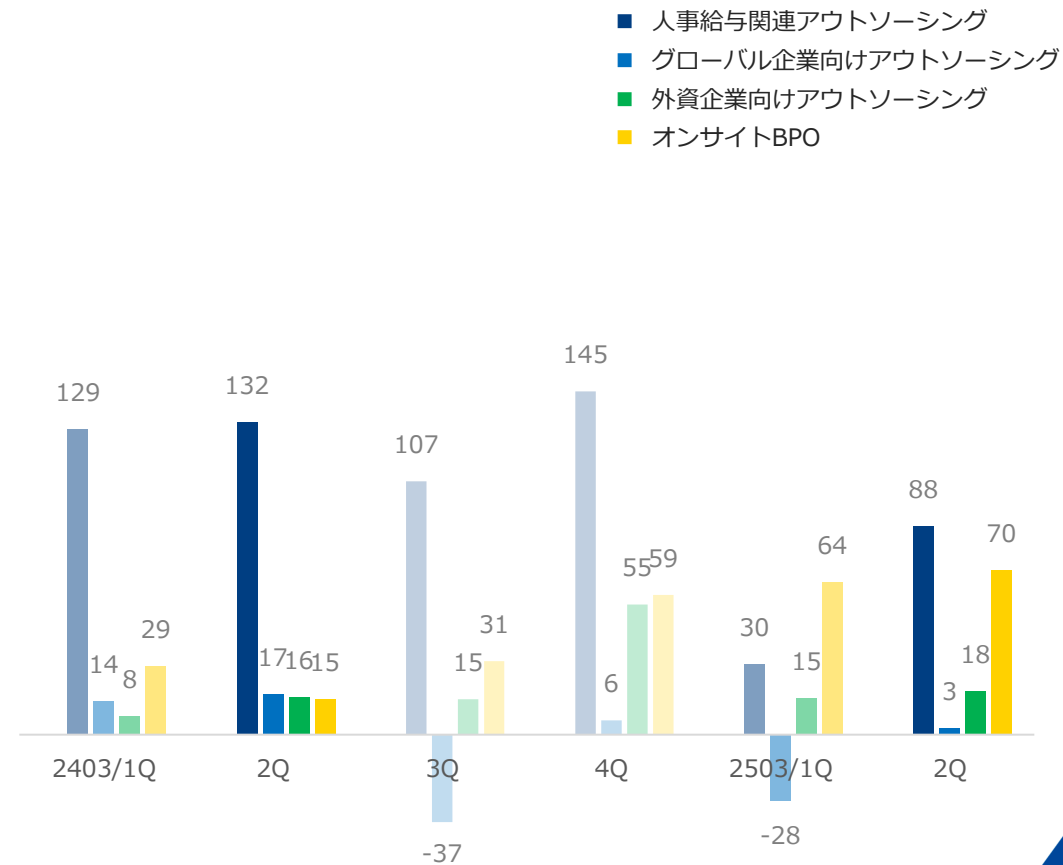
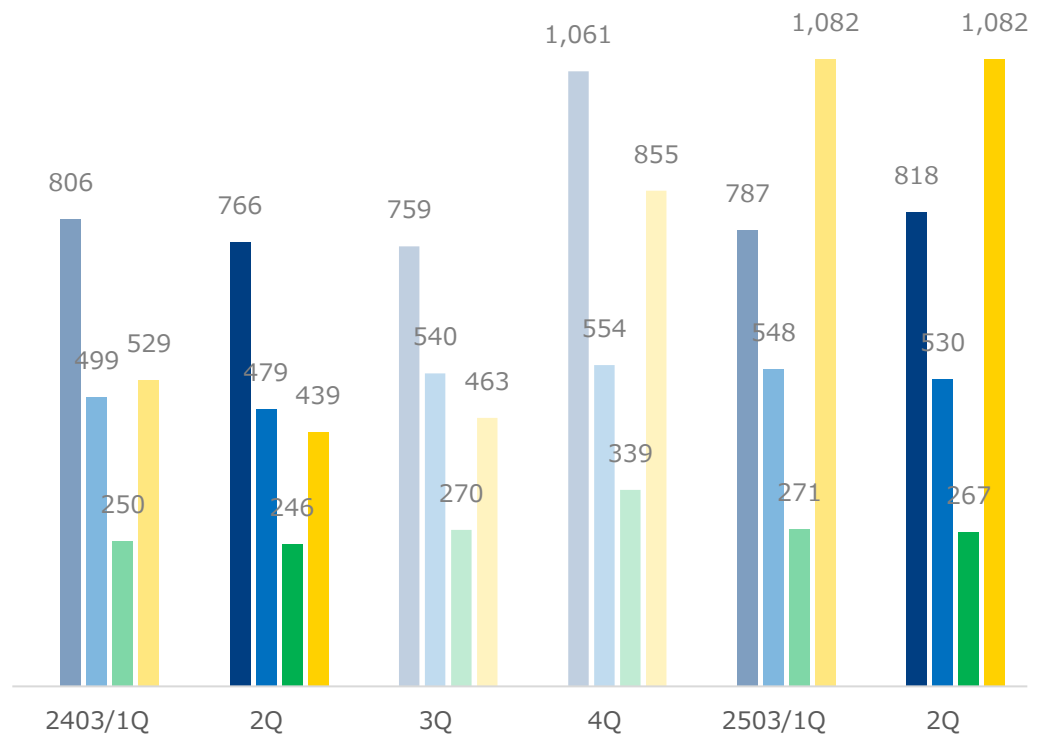
- 人事給与関連アウトソーシング
 - 売上収益は、新規案件や値上げにより前年を上回った
 - 減益要因については、組織再編に伴い内部費用の負担割合を見直したことによる費用増加が約1億円の影響が大きく、増収分も人件費増や人員増に比較し稼働低下したことによる費用増加で相殺されている
 - アウトソーシングは年間契約が多いため、コスト上昇分は今後の契約改定時に反映していく
- グローバル企業向けアウトソーシング
 - 金融決済BPOの売上未達や人件費増加による赤字が拡大しているほか、大企業向けの経理処理自動化研究の継続や札幌BPOセンター開設などの投資費用の拡大により、収益性が低下している
 - 大企業向けについては小規模受注から徐々に受託規模を拡大する方針を進めており、売上増加となっている
- 外資企業向けアウトソーシング
 - 環境に大きな変化なし。順調に推移している
- オンサイトBPO
 - トウインクル社取得による増加 (売上約12.5億円、利益1.1億円)
 - MICS社 2023年5月連結除外による減少 (売上95百万円、利益僅少)

マネージメントサービス（BPO）事業 四半期推移

人事給与関連アウトソーシングが売上伸長も、利益面では第1四半期より回復するものの
 前期水準には至っていない
 オンサイトBPOはトウインクル社取得効果により増収、増益

セグメント売上高（単位:百万円）

セグメント利益（単位:百万円）



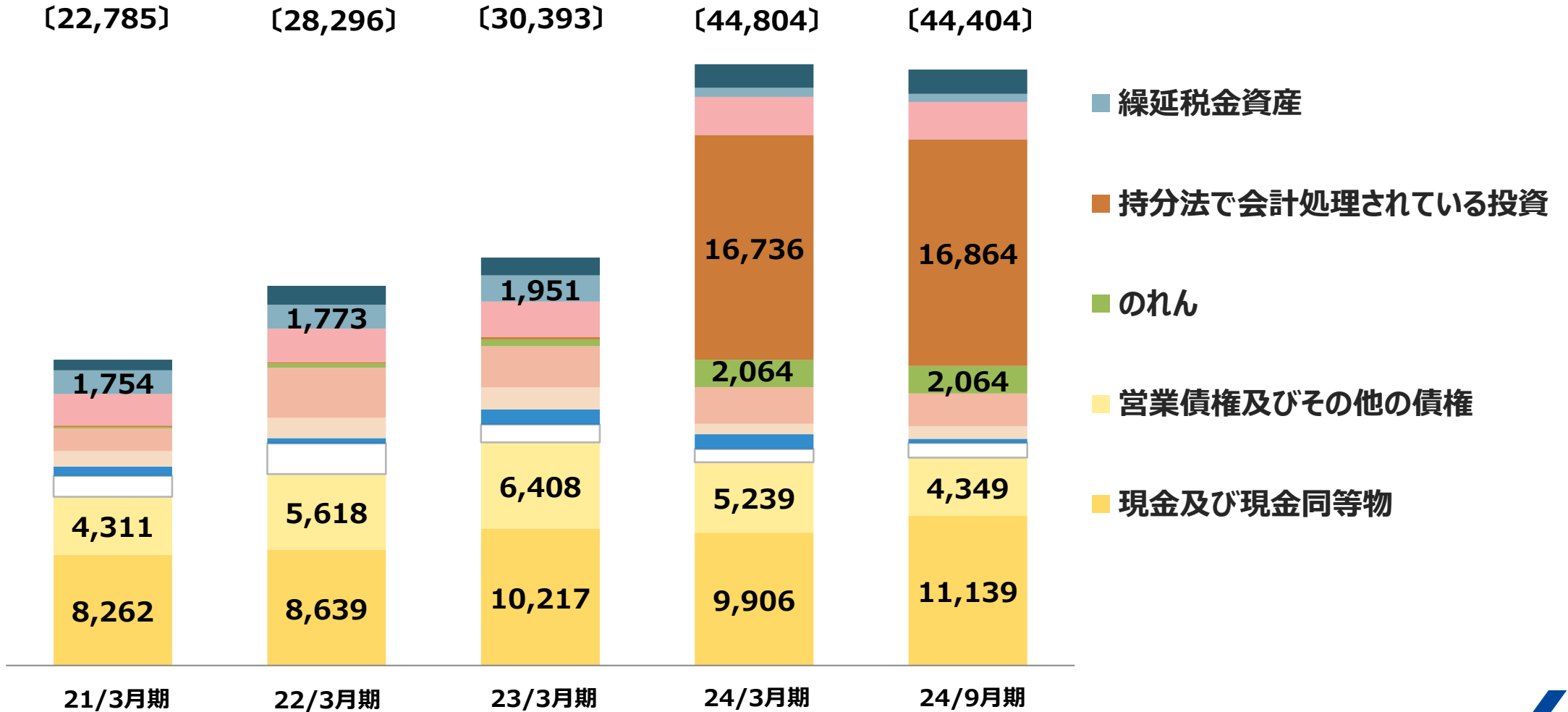
(参考) サブセグメント別 売上収益・事業利益

(単位：百万円)	2025年3月期第1四半期		2025年3月期第2四半期		2025年3月期2Q累計	
	売上収益	事業利益	売上収益	事業利益	売上収益	事業利益
コンサルティング・システム開発事業						
会計システムコンサルティング及びシステム開発	4,504	265	4,826	528	9,330	793
金融業界向けシステム開発	1,455	85	1,584	98	3,038	183
PLM支援ソリューション	292	-18	391	18	684	0
調整	-97	-78	-107	16	-204	-63
セグメント計	6,154	254	6,694	660	12,848	913
マネージメントサービス (BPO) 事業						
人事給与関連アウトソーシング	787	30	818	88	1,605	118
グローバル企業向けアウトソーシング	548	-28	530	3	1,078	-25
外資企業向けアウトソーシング	271	15	267	18	538	34
オンサイトBPO	1,082	64	1,082	70	2,164	134
調整	-18	0	16	0	-3	0
セグメント計	2,670	82	2,713	178	5,383	261
合計	8,824	336	9,407	838	18,231	1,174
調整額	-87	-9	-81	10	-167	1
連結	8,737	327	9,326	848	18,064	1,175

【決算概要】 連結B/S 〔資産の部〕 (IFRS)

資産の状況

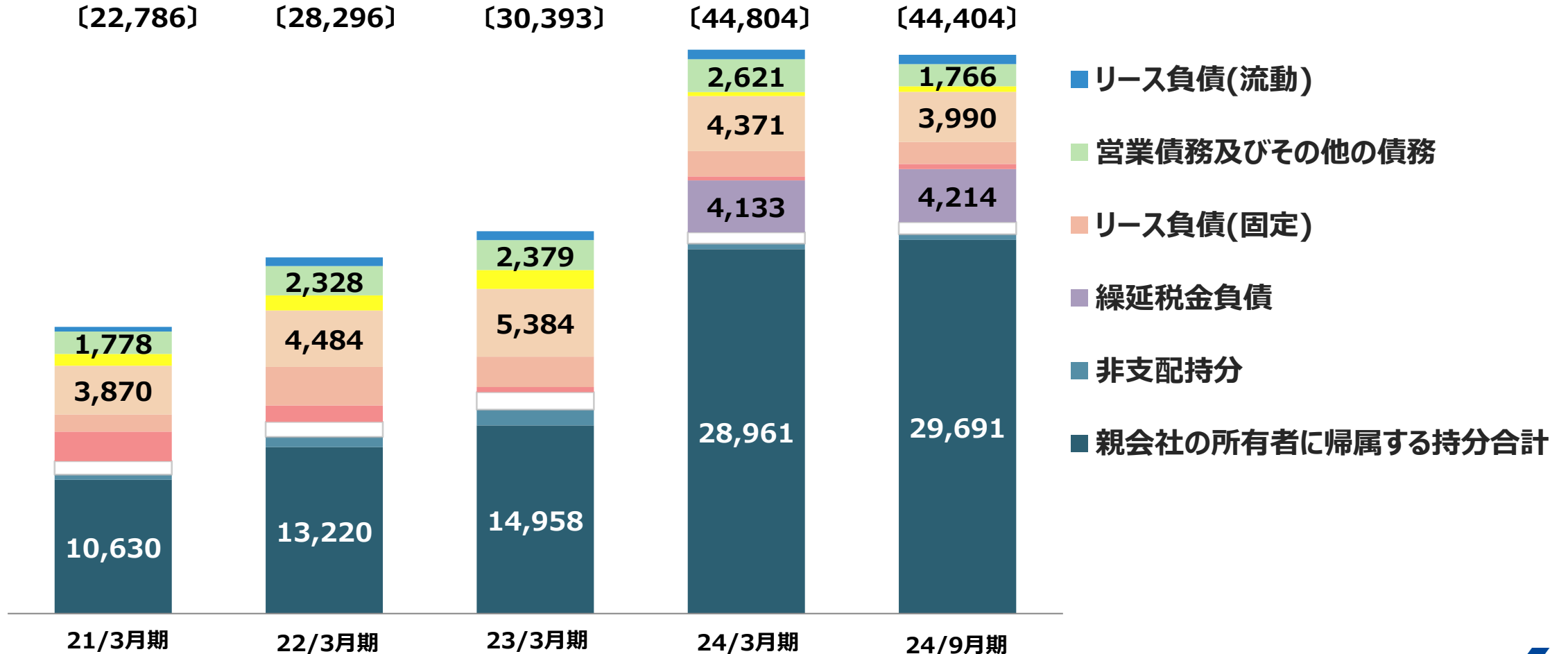
(百万円)



【決算概要】 連結B/S 〔負債・資本の部〕 (IFRS)

負債・資本の状況

(百万円)



業績予想

【業績予想】 連結経営成績

受注が順調に推移しており、通期見通しは据え置き

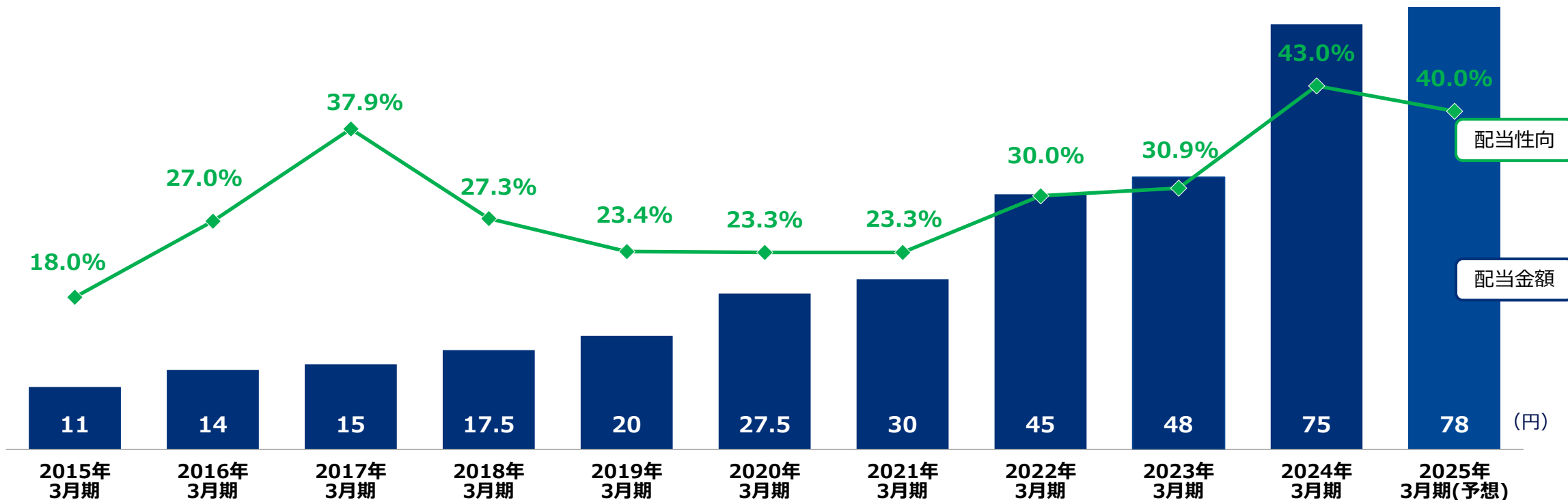
(百万円)

	2025/3月期 第2四半期実績	2025/3月期 通期見通し	通期見通に 対する進捗率	2024/3月期 通期実績	通期比
受注高	18,867	39,500	47.8%	34,691	13.9%
売上収益	18,064	39,070	46.2%	34,218	14.2%
事業利益	1,175	2,400	49.0%	2,543	△5.6%
事業利益率	6.5%	6.1%	—	7.4%	—
営業利益	1,176	2,400	49.0%	20,697	△88.4%
税引前利益	1,390	2,800	49.6%	20,582	△86.4%
当期利益	1,003	2,370	42.3%	14,167	△83.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	992	2,340	42.4%	14,146	△83.5%
親会社所有者 帰属持分当期利益率	5.5%	6.0%	—	41.3%	—
配当金	37円	78円	—	75円	—

【業績予想】 配当

中間配当37円実施

配当性向40%の基本方針のもと、年間78円の見通し



※ 当社は、2020年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。
これに伴い、2020年3月期以前の1株当たりの年間配当金については、株式分割を考慮した金額を記載しております。

本日は、ご参加いただきありがとうございました。

(ご注意)

本資料記載の業績予想は、現時点において見積られた見通しであり、これまでに入手可能な情報から得られた判断に基づいて記載しております。従いまして、実際の業績は、様々な要因やリスクによりこの業績予想とは異なる結果となる可能性があり、いかなる確約や保証を行うものでもありません。

当資料に関するお問合せ

株式会社ビジネスブレイン太田昭和

管理本部 経営企画部 TEL : 03-3507-1300

APPENDIX

【会社概要】

社名	株式会社ビジネスブレイン太田昭和
英名	Business Brain Showa-Ota Inc.
本社	東京都港区西新橋1-1-1 日比谷フォートタワー15階
事業拠点	東京、大阪、名古屋、浜松、福岡、札幌、新潟、熊本、鹿児島、那覇、名護、タイ・バンコク、ベトナム・ホーチミン、シンガポール
代表者	代表取締役社長 小宮 一浩
創立	1967年8月
資本金	22億3,349万円
発行済株式数	12,725,000 株
上場市場	東証プライム (証券コード：9658)
従業員数	単体/898名 連結/2,369名*

*BBSグループ 連結子会社13社含む

(2024年9月末現在)

BBSグループネットワークURL : <https://www.bbs.co.jp/corporate/group/>

BBSグループ

グループの総合力で経営課題を解決

経営課題に対するソリューションをグループ一体となって提案することで、多様なお客様のご要望に対応しています。今後もお客様のニーズや時流の変化に合わせ、グループ全体で事業を進化させていきます。



(株)BBSマネージドサービス

マネージドサービス事業、ITソフトウェア開発事業を提供

(株)BSC

基幹業務システムのコンサルティングや構築、運用などを提供

(株)ファイナンシャルブレインシステムズ

証券・金融分野を中心としたシステム開発やITソリューションを提供

(株)フレスコ

エンジニアリング系のCAD/PDMシステム開発を提供

グローバルセキュリティエキスパート(株)

情報セキュリティに関するコンサルティングおよびソリューションを提供

(株)ジョイワークス

システム開発およびアプリ開発、Web制作、インフラ構築などを提供

(株)PLMジャパン

製造業を中心としたPLM（製品ライフサイクル管理）ソリューションを提供

BBS (Thailand) Co., Ltd.

東南アジアの日本企業現地法人へ業務改善コンサルティングサービスを提供

Together for Value



コンサルティングからシステム開発、定着化までの一貫したサービスを提供



(株)BBSアウトソーシング熊本

幅広い業務分野で業務改革・BPOスペシャリストによる「High Value BPO®」（専門性の高い業務運営の支援）を提供

(株)EPコンサルティングサービス

人事・総務・経理のアウトソーシングサービスを提供

(株)テクノウェアシンク

ホスピタリティ精神でお客様のビジネスを支えるオンサイトBPO、データエントリーサービスを提供

(株)トウインクル

ヒューマンサポート（企業の人材支援）やシステムサポート（ヘルプデスク）、コールサポート（BPOコールセンター）などのサービスを提供

BUSINESS BRAIN SHOWA-OTA VIETNAM CO., LTD.

日本語・英語が堪能で優秀な現地スタッフによるBPOサービスおよび日本企業現地法人への業務改革やシステム導入支援などのコンサルティングサービスを提供

END