

# 2025年9月期 第1四半期 決算補足説明資料



証券コード 5259

2025年2月14日

**BBD** Initiative  
BBDイニシアティブ株式会社

# INDEX



- I. 2025年9月期 第1四半期 業績
- II. 2025年9月期 通期業績予想
- III. BBDイニシアティブグループ成長戦略

# INDEX



## I. 2025年9月期 第1四半期 業績

II. 2025年9月期 通期業績予想

III. BBDイニシアティブグループ成長戦略

## 連結売上収益

1,097 百万円

YoY +13.3 %

## 連結営業利益

78 百万円

営業利益率 7.2%

サブスクリプション  
は後半にかけて積み  
あがる特性上、順調  
な推移

## グループサブスク ARR<sup>\*1</sup>

1,605 百万円\*

YoY +0.9 %

## グループサブスク ARPA<sup>\*2</sup>

473 千円\*

YoY +7.3 %

\* グループサブスク ARR にはOEM提供サービスは含まれておりません。

\* グループサブスク ARPA にはOEM提供サービスは含まれておりません。

\*1 ARR Annual Recurring Revenue : 年次経常収益。OEMを除く当社および当社グループが提供する全てのSaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

\*2 ARPA Average Revenue Per Account : 1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社グループサブスクにおける各四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。

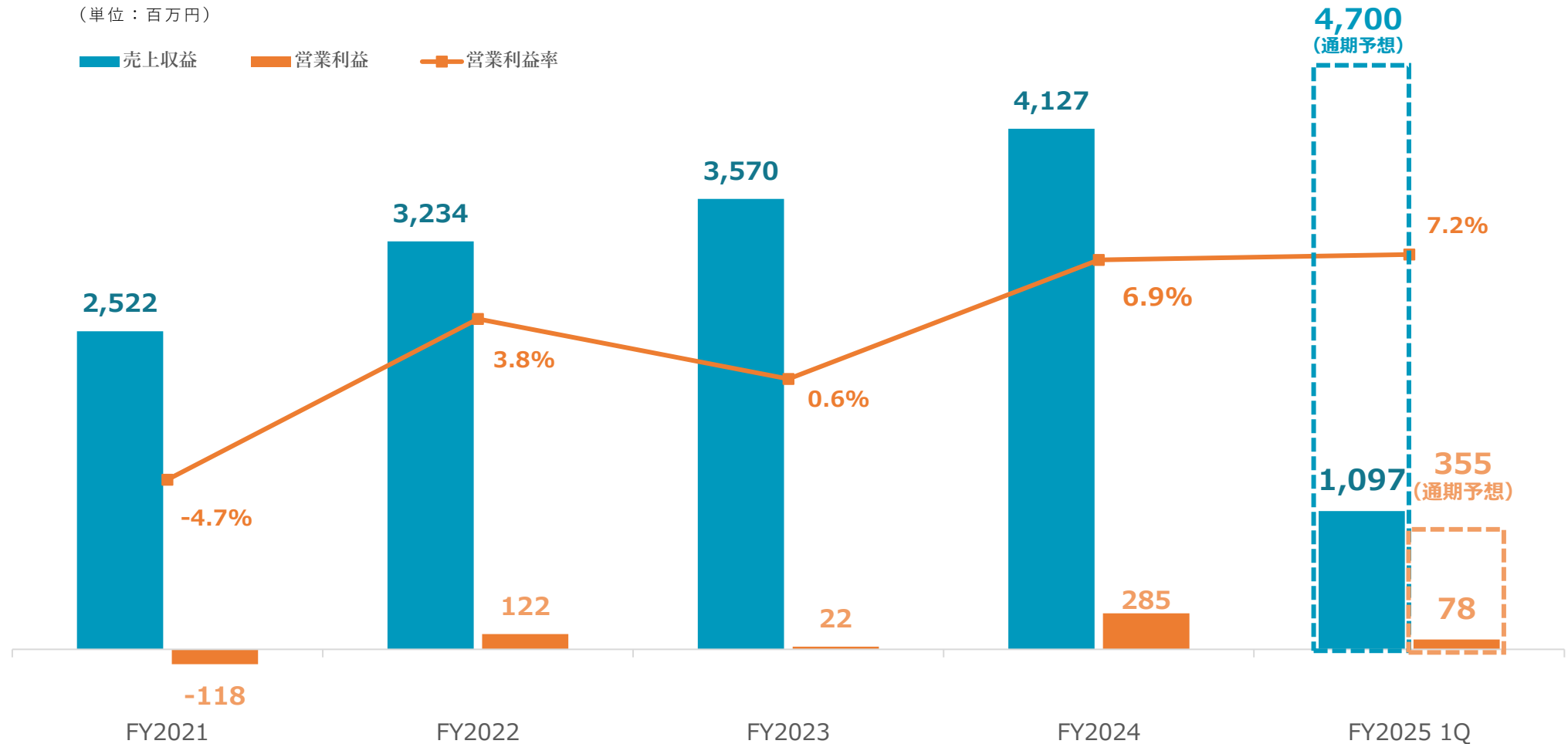
**BBD**

■ 売上収益・営業利益ともにサブスクリプションの特性上、後半に積みあがることから順調なスタート

| 連結IFRS<br>(累計期間) | FY2024 1Q<br>実績 | FY2025 1Q |         |          |
|------------------|-----------------|-----------|---------|----------|
|                  |                 | 実績        | YoY増減率  | YoY増減額   |
| 売上収益             | 969 百万円         | 1,097 百万円 | +13.3 % | +128 百万円 |
| 売上総利益            | 426 百万円         | 428 百万円   | +0.3 %  | +1 百万円   |
| 利益率              | 44.0 %          | 39.0 %    |         |          |
| 営業利益             | 56 百万円          | 78 百万円    | +39.1 % | +22 百万円  |
| 利益率              | 5.8 %           | 7.2 %     |         |          |
| 税引前利益            | 52 百万円          | 72 百万円    | +38.3 % | +20 百万円  |
| 当期利益             | 25 百万円          | 41 百万円    | +61.8 % | +15 百万円  |

## BBD

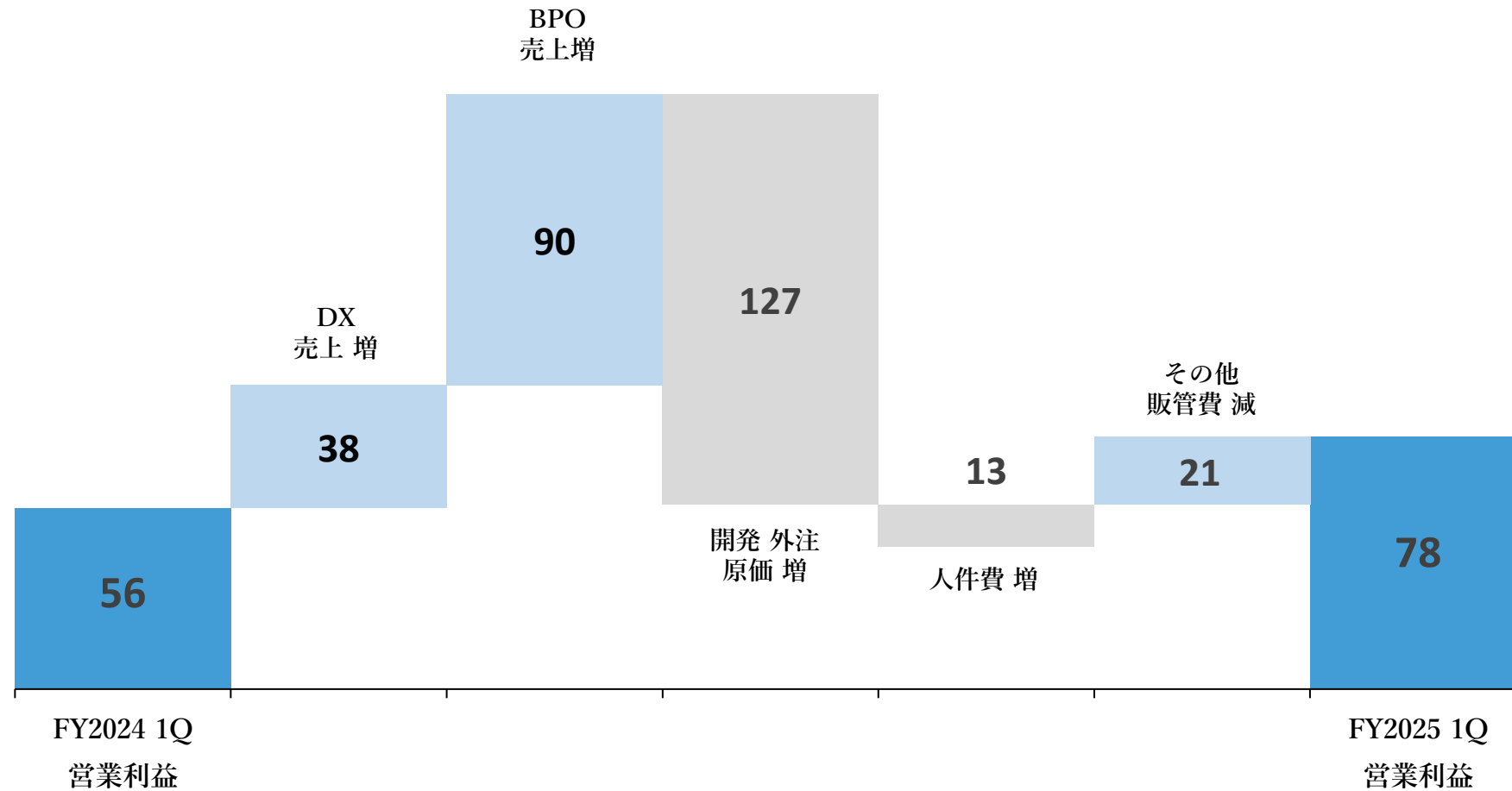
- DXセグメント売上収益は、サブスクリプションの特性上、後半に積みあがることから順調な推移
- BPOセグメント売上収益は、SESが堅調に推移





■ IT人材需要への柔軟な対応によりBPO売上が大きく増加。また、生成AI機能の実装、サービス開発等により原価が増加

(単位：百万円)



**BBD**

■ 資本が増強され財務内容が大幅に改善

(単位：百万円)

| 連結IFRS       | FY2024<br>4Q | FY2025<br>1Q | 増減額        |
|--------------|--------------|--------------|------------|
| <b>流動資産</b>  | <b>1,404</b> | <b>1,388</b> | <b>-16</b> |
| 現金・預金        | 743          | 737          | -5         |
| 営業債権及びその他の債権 | 561          | 538          | -22        |
| その他          | 99           | 112          | +12        |
| <b>非流動資産</b> | <b>2,728</b> | <b>2,702</b> | <b>-42</b> |
| 使用权資産        | 317          | 283          | -34        |
| のれん          | 843          | 843          | -          |
| 無形資産         | 1,321        | 1,329        | +8         |
| その他の金融資産     | 110          | 109          | -1         |
| 繰延税金資産       | 90           | 90           | -          |
| その他          | 45           | 45           | +0         |
| <b>資産合計</b>  | <b>4,133</b> | <b>4,090</b> | <b>-42</b> |

| 連結IFRS          | FY2024<br>4Q | FY2025<br>1Q | 増減額         |
|-----------------|--------------|--------------|-------------|
| <b>流動負債</b>     | <b>1,917</b> | <b>1,576</b> | <b>-340</b> |
| 営業債務及びその他の債務    | 321          | 214          | -106        |
| 有利子負債           | 1,159        | 926          | -232        |
| その他             | 436          | 435          | -1          |
| <b>非流動負債</b>    | <b>935</b>   | <b>750</b>   | <b>-185</b> |
| 有利子負債           | 711          | 551          | -159        |
| その他             | 224          | 198          | -25         |
| <b>資本</b>       | <b>1,282</b> | <b>1,763</b> | <b>+482</b> |
| 資本金             | 734          | 971          | +237        |
| 資本剰余金           | 285          | 491          | +205        |
| 利益剰余金           | 258          | 300          | +41         |
| その他             | 2            | 0            | -1          |
| <b>負債及び資本合計</b> | <b>4,133</b> | <b>4,090</b> | <b>-42</b>  |
| 親会社所有者帰属持分比率    | 31.0         | 43.1         | +12.1pt     |



## BBD

- 税前利益72百万円、減価償却費及び償却費87百万円により営業キャッシュイン67百万円
- 無形資産の取得による支出58百万円等により投資活動でキャッシュアウト82百万円
- 株式の発行による収入472百万円、借入金返済、配当金支払等による支出329百万円により財務活動のキャッシュイン9百万円

(単位：百万円)

| 連結<br>IFRS      | FY2024<br>1Q | FY2025<br>1Q | YoY  |
|-----------------|--------------|--------------|------|
| 営業活動によるキャッシュフロー | 40           | 67           | +27  |
| 投資活動によるキャッシュフロー | -303         | -82          | +220 |
| 財務活動によるキャッシュフロー | 296          | 9            | -287 |
| 現金及び現金同等物の期末残高  | 702          | 737          | +35  |

DX

- デジタルシフト・中小企業DXをセキュアに実現し、企業の売上アップ、生産性向上を推進する SaaS/サブスクサービスラインナップ



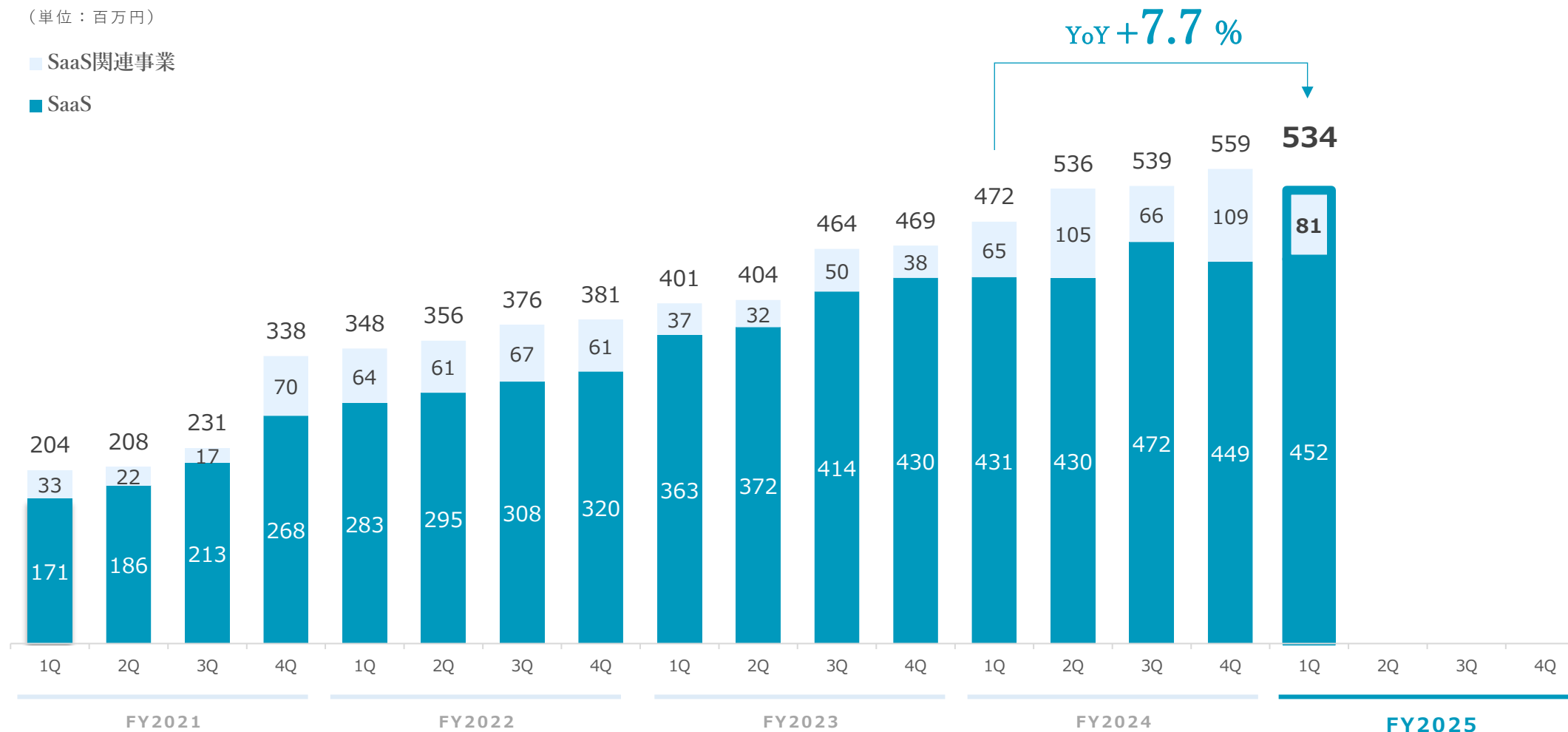
## DX

■ DXセグメント売上収益\*は、SaaS関連事業の受注停滞により若干減少したが、事業整理等によるSaaS事業の一時的な停滞をこなし回復基調に転換

\* DXセグメント売上収益はグループ会社が提供するSaaS及びSaaS関連サービスで構成されています。

(単位：百万円)

■ SaaS関連事業  
■ SaaS



BPO

- 新卒/未経験者のITエンジニア採用・研修ノウハウにより粗利率の高い社員エンジニアの早期戦力化  
エンジニア不足を解消する為の、独自の教育プログラムのノウハウ化

独自のエンジニア適性テスト



新卒/未経験者

ITエンジニアとしてのポテンシャルを独自の適性テスト基準で判定。  
新卒の大卒採用のうち約67%が文系学科出身の未経験者。

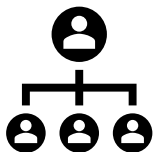
独自の研修カリキュラム



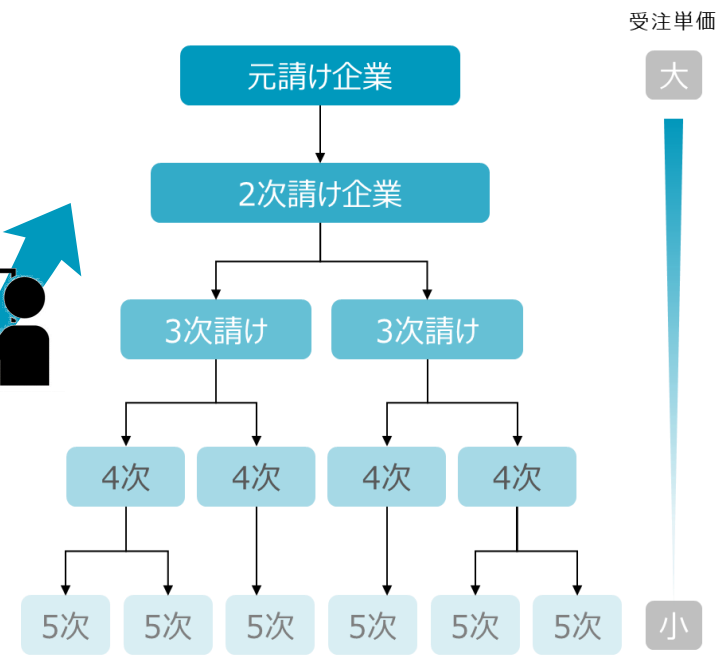
プログラミング・システム開発スキル研修及び独自のヒューマンスキル・ビジネススキル研修を実施する教育研修専任担当を保有。  
最短3か月から未経験者でも約6か月で早期戦力化。

3か月  
~  
6か月

下流工程から上流工程まで携わるプロジェクト案件に応じてスキルアップと単価アップ



- 企画
- 要件定義
- 基本設計
- 詳細設計
- 開発・製造
- 単体・結合テスト
- 導入・運用



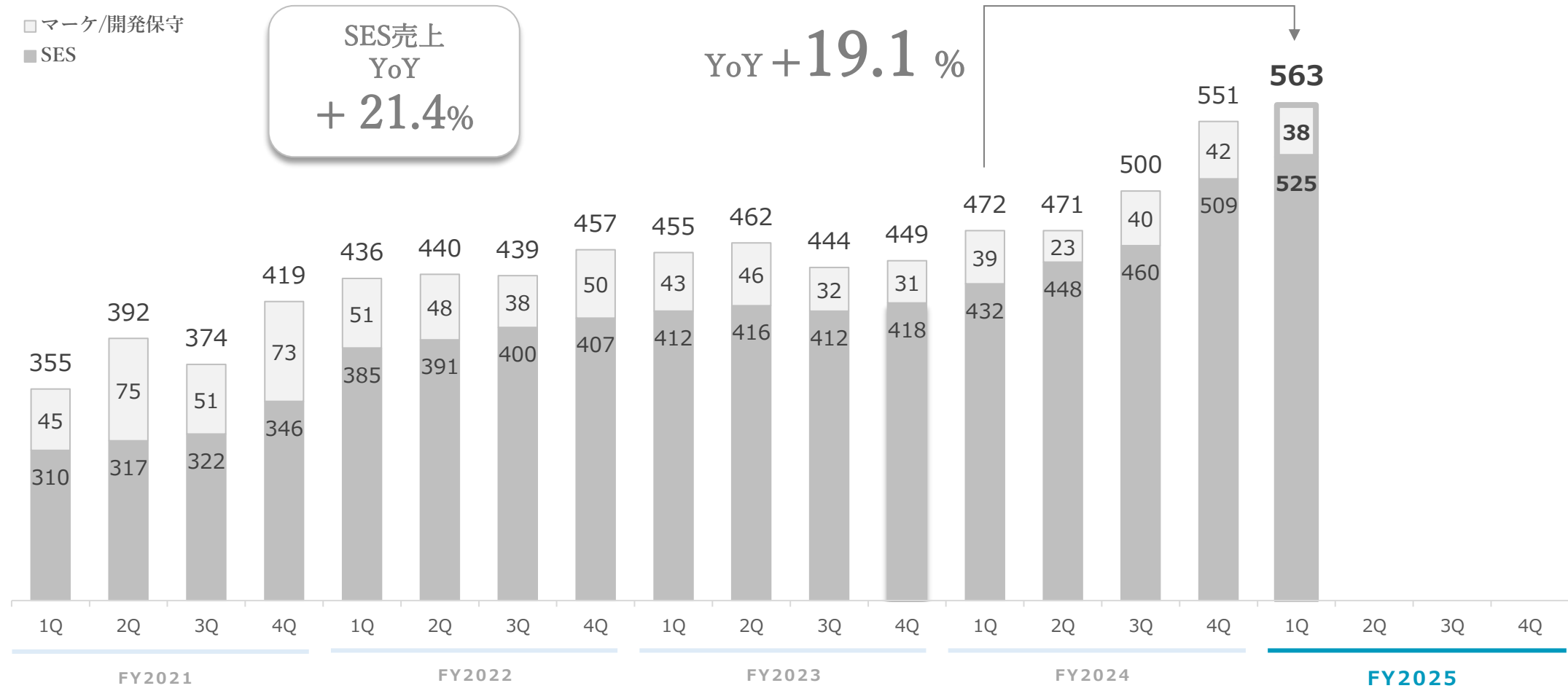
## BPO ■ BPOセグメント売上収益はSESのニーズ拡大により大幅に増収

(単位：百万円)

□ マーケ/開発保守  
■ SES

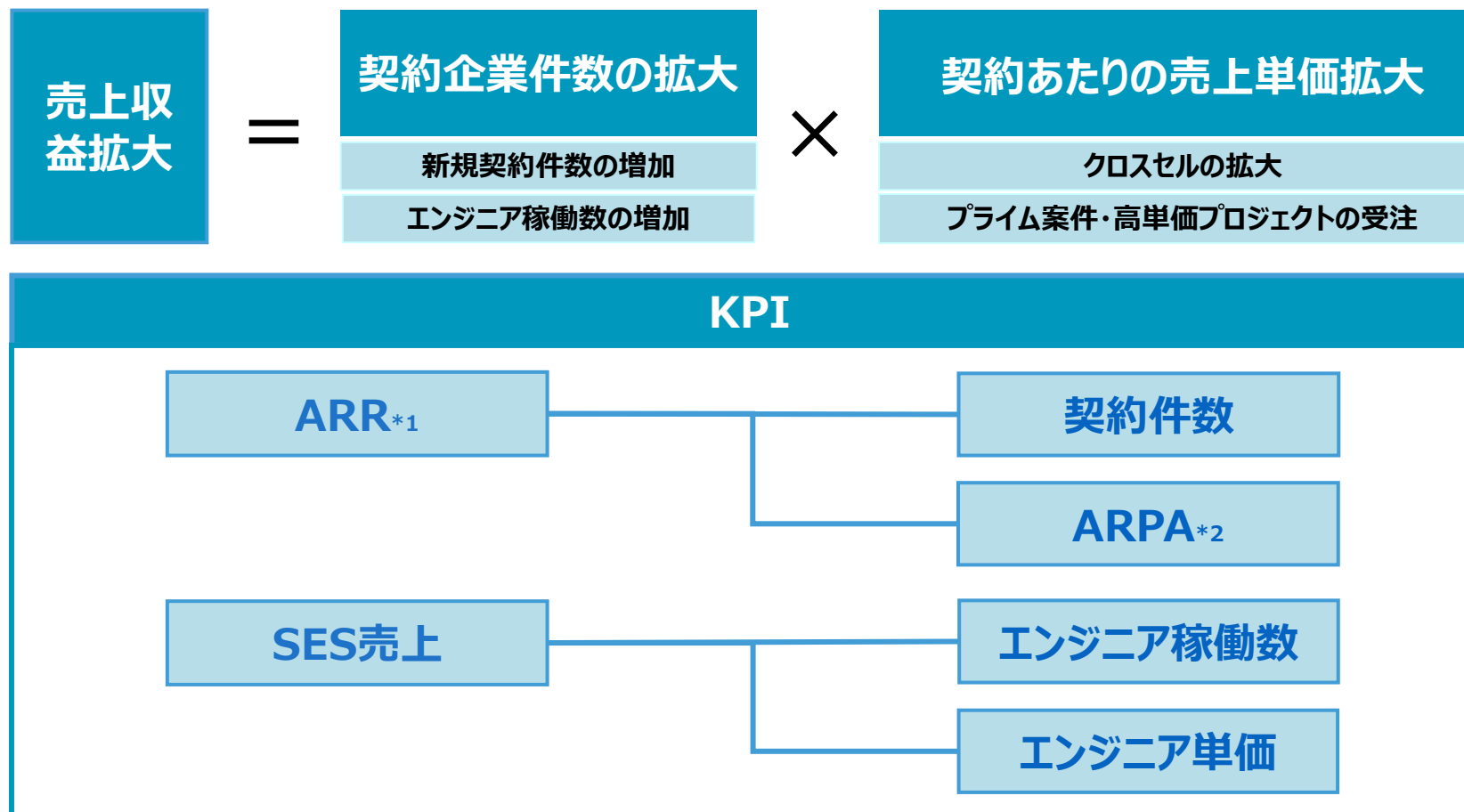
SES売上  
YoY  
+ 21.4%

YoY + 19.1%



**BBD**

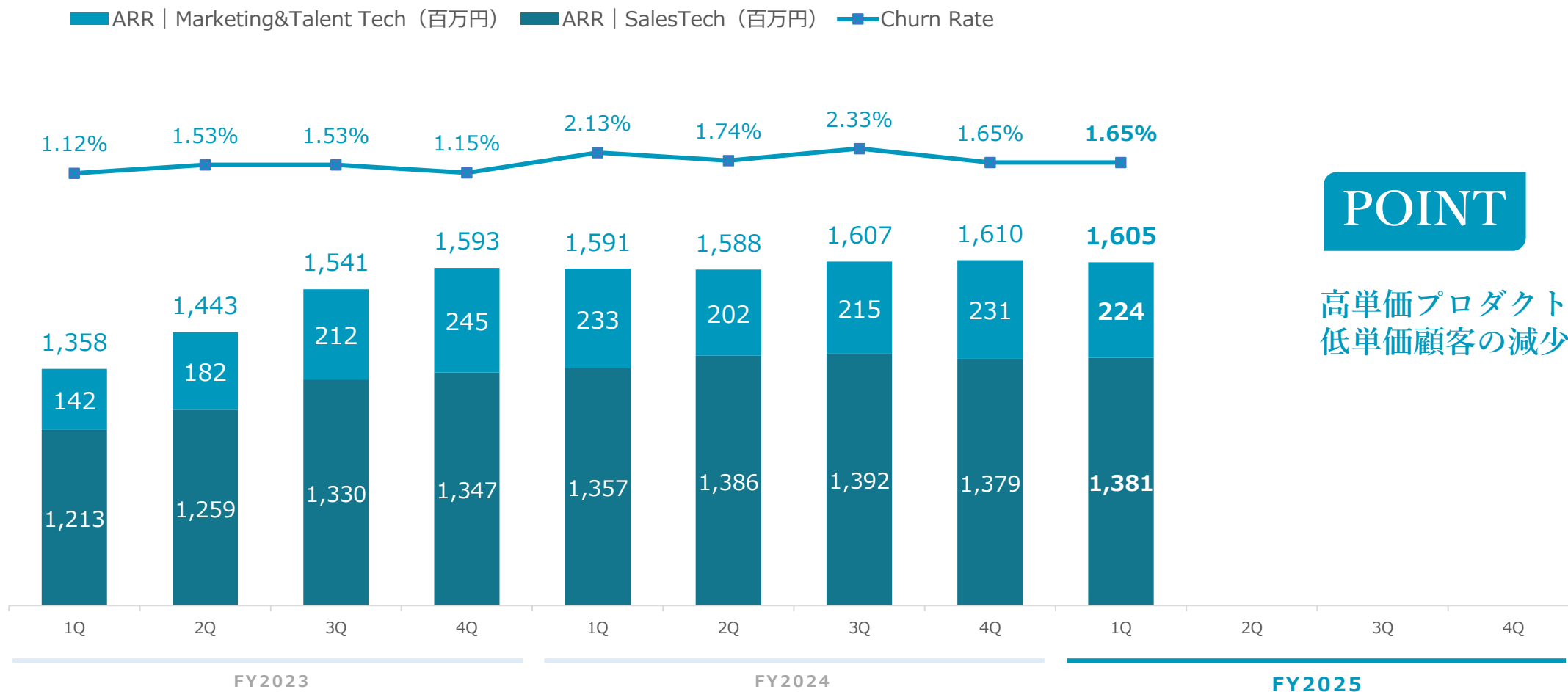
- 各セグメントの成長性を示す売上収益の構成要素となる「契約件数」×「顧客単価」および「エンジニア稼働数」×「エンジニア単価」の推移を管理し、各指標の向上を目指す



\*1 ARR : Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。各四半期末時点のMRRの12倍で算出。  
 \*2 ARPA : Average Revenue Per Account 1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社グループサブスクにおける各四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。

DX

- 高単価プラン及び周辺プロダクトへのクロスセル推進により、SalesTech ARRが増加
- ChurnRateを1%前半まで下げる取り組みを今期実施



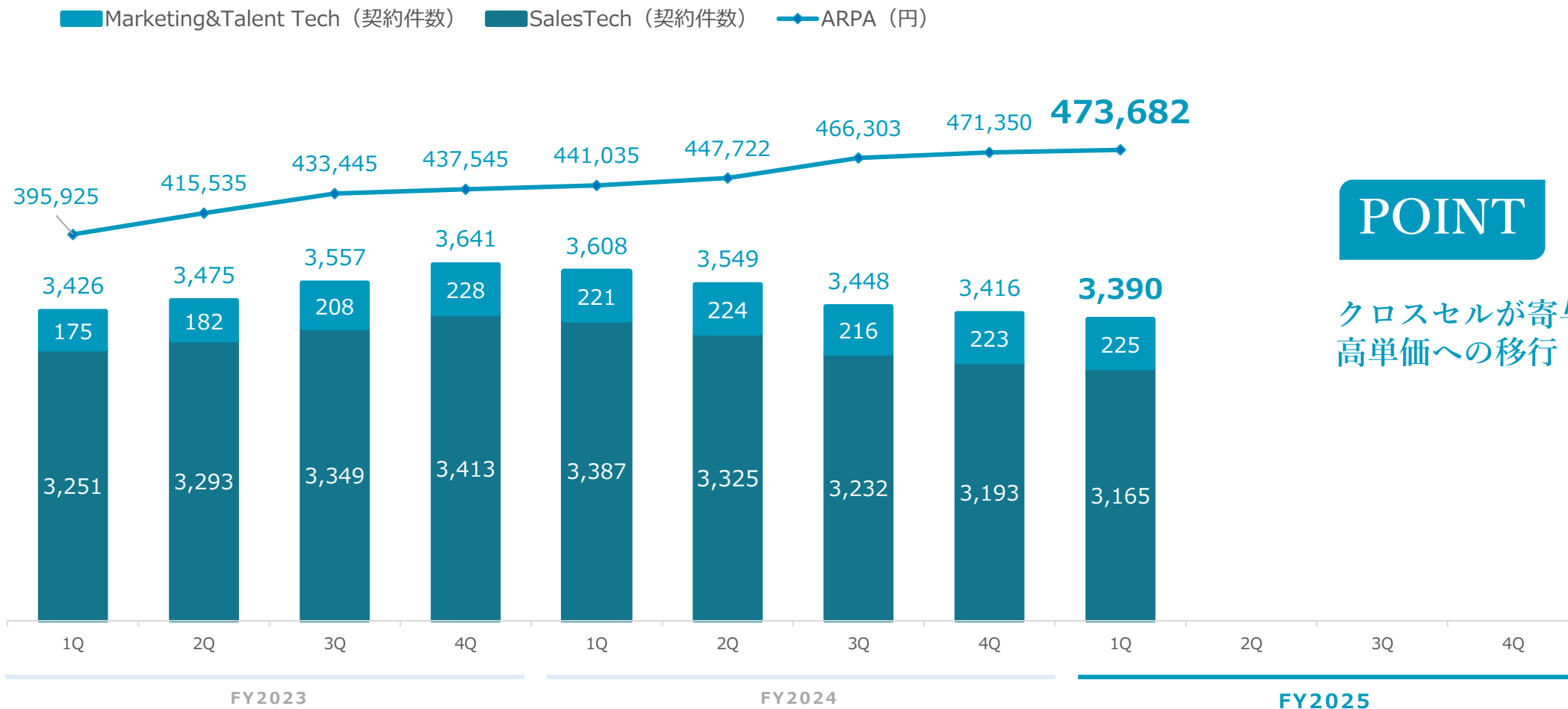
POINT

高単価プロダクト増加  
低単価顧客の減少

\*1 Annual Recurring Revenue : 年次経常収益。当社グループSaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。  
\*2 Churn Rate : 解約率。MRR基準の月次平均解約率。当該月のChurn MRR÷前月末のMRR。各四半期3か月平均で算出。

DX

- 高単価であるRPA、AI OCR等のクロスセルが寄与し、ARPA（顧客単価）が増加
- 低単価プラン顧客から高単価プランへの移行推進により契約件数は微減



POINT

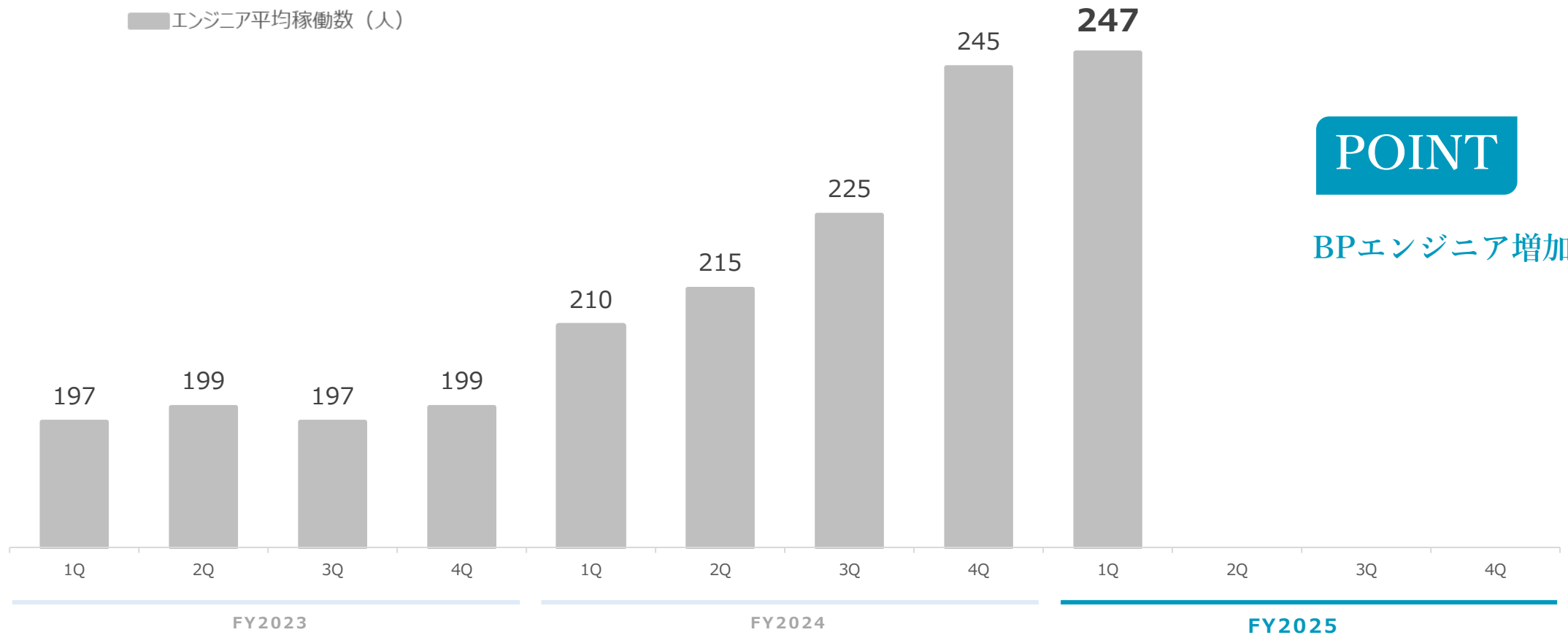
クロスセルが寄与  
高単価への移行

\*1 ARPA : Average Revenue Per Account 1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社グループSaaSにおける各四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。



BPO

■ ビジネスパートナーによるエンジニア増加に伴い稼働数が安定推移

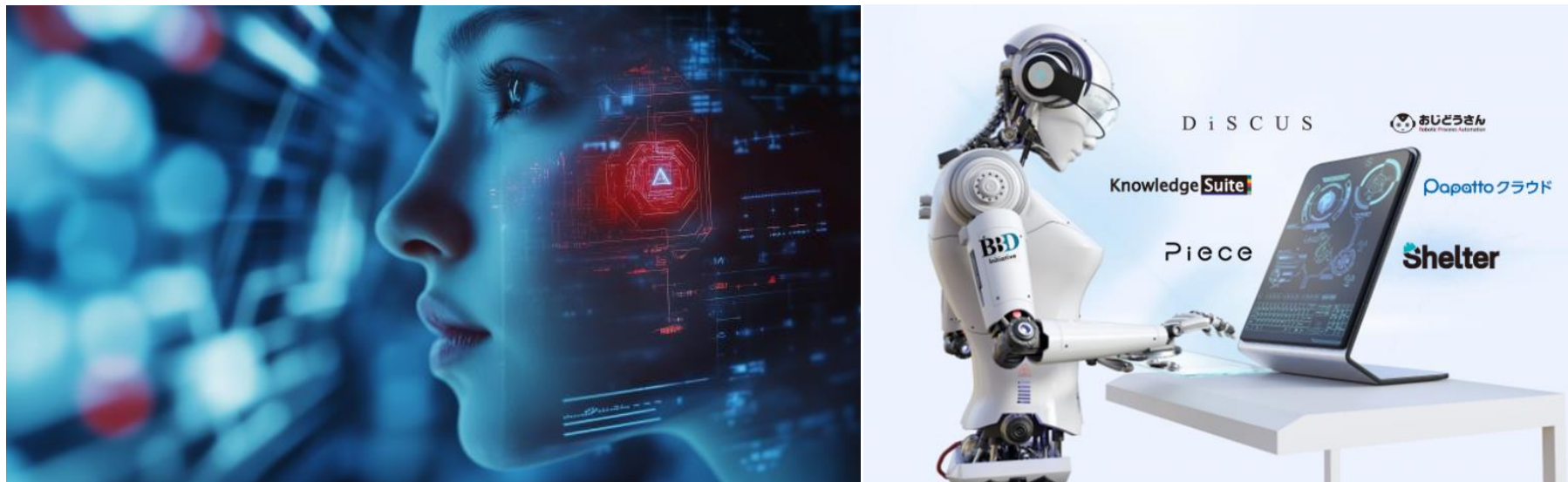


\*1 エンジニア稼働数：社員エンジニア稼働数+ビジネスパートナー（BP）エンジニア稼働数

DX

## 部門業務の効率化を創出する『部門向け生成AI PoC・受託開発サービス』を提供開始

ユーザー部門固有のデータを活用した、生成AIの開発・導入前の実現可能性・効果を検証するPoCサービス、生成AIの回答精度を高めるプロンプト（指示文）開発、生成AIシステム開発、システム導入後の活用までワンストップで支援



SaaS・Webシステム開発による企業のDX支援で培ったビジネスとテクノロジー双方の専門知識を通じて、深刻化する企業の人手不足やIT人材不足を支援し、生成AIによる業務課題の解決およびイノベーション創出を実現

DX

タレントとともに企業の魅力を発信する動画制作『ビジネス潜入番組BUSINESS DiVe(ビジネスダイブ)』及び『ダイブ広告動画』リリースのお知らせ

## BUSINESS DiVe (ビジネスダイブ)

企業の取り組みをタレントの第三者目線×対談・体験（ロケ）・再現（ドラマ）の構成で動画を制作  
企業の認知度向上や信頼の獲得、競合企業との差別化を動画で支援し、企業ブランディングに貢献します



## ダイブ広告動画

タレントを起用した広告動画の制作をキャスティングから撮影までワンストップで提供します

ブランディング、プロモーション効果による企業価値向上を通じて課題解決・企業成長を促進

# INDEX



I. 2025年9月期 第1四半期 業績

**II. 2025年9月期 通期業績予想**

III. BBDイニシアティブグループ成長戦略

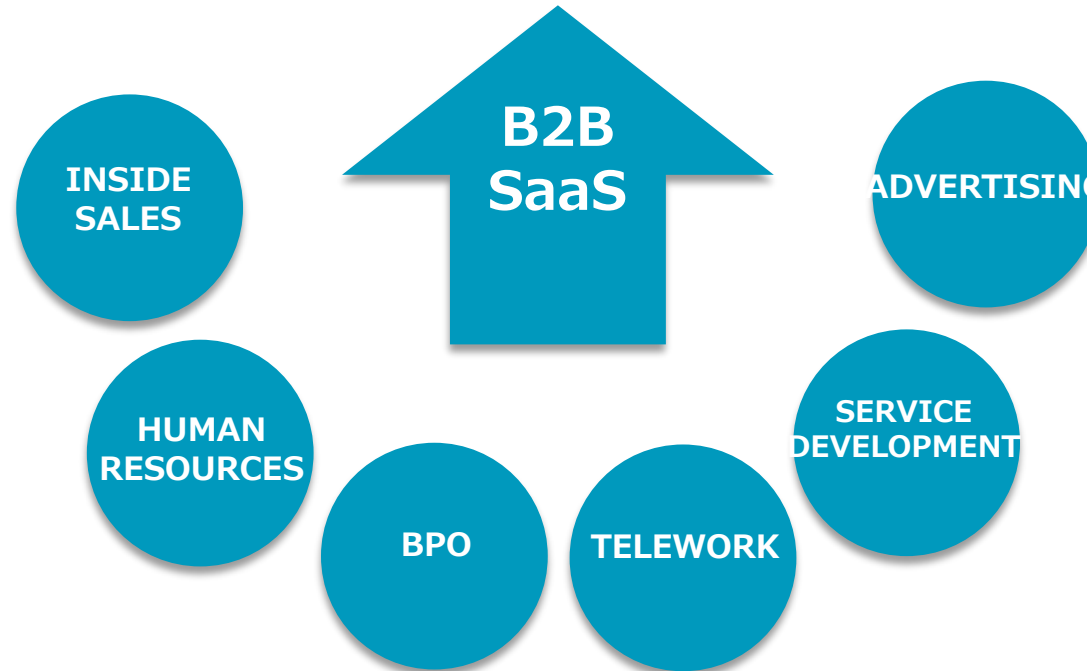
FY2025 売上収益計画

4,700 百万円  
YoY +13.9%

FY2025 営業利益計画

355 百万円  
営業利益率 7.6%

- 生成AI等先端技術を組み込んだサービスの強化
- 次世代 Knowledge Suiteの市場投入
- 既顧客へのクロスセル拡販の強化



- 人的資本の適正配置
- 既存事業の収益改善
- 財務体質の改善

BBD

■ 営業利益率の向上を第一の優先事項に

| 連結IFRS<br>(累計期間)     | FY2024    | FY2025    |        |
|----------------------|-----------|-----------|--------|
|                      | 通期実績      | 通期計画      | YoY    |
| 売上収益                 | 4,127 百万円 | 4,700 百万円 | 13.9 % |
| 営業利益                 | 285 百万円   | 355 百万円   | 24.3 % |
| 利益率                  | 6.9 %     | 7.6 %     | 0.7 pt |
| 親会社の所有者に帰属する<br>当期利益 | 164 百万円   | 215 百万円   | 30.5 % |

## BBD

- 事業拡大のための投資から企業価値の向上を通じて株主に対する最大の利益還元へ
- 配当性向20%を目安として1株あたり7円00銭の配当を実施
- 株主優待制度を導入し、個人株主様に対する利益還元を強化
- 2025年9月期の中間及び期末配当予想は未定

| 連結<br>IFRS   | FY2023<br>実績 | FY2024<br>予定 | FY2025<br>予想 |
|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 1株当たり配当金     | 無配           | 7.00円        | 未定           |
| 基本的1株当たり当期利益 | 5.93円        | 31.22円       | 40.75円       |

# INDEX



I. 2024年9月期 通期業績

II. 2025年9月期 通期業績予想

III. BBDイニシアティブグループ成長戦略



## ■ 当社メインターゲット中堅・中小企業170万社から、国内SaaS/AIシステムの潜在市場へ

- 人手不足による AI・業務自動化ニーズの増加
- リモートワーク、働き方改革の推進
- デジタルトランスフォーメーション (DX) の拡大

従業員数 2024/9期4Q  
999名以下 グループサブスク  
法人企業数 ARPA  
170万社 × 471,350円

### TAM Total Addressable Market

国内AIシステム市場規模\*4

約2兆5433億円

国内SaaS市場規模\*3

約2兆円

### SAM Serviceable Available Market

中堅・中小企業 約340万社潜在市場規模\*1

約1兆円

### SOM Serviceable Obtainable Market

中堅・中小企業  
従業員数~999人法人企業  
約170万社\*1

市場規模  
約8,000億円\*2

\*1 総務省・経済産業省「平成28年、令和3年経済センサス・活動調査（中小企業・小規模事業者の数(2021年6月時点)の集計結果を公表します）」より引用

\*2 グループサブスク全潜在ユーザー企業数の従業員規模別法人数(\*1) × 2023年9月期4Q時点のグループサブスク ARPA

ARPA：Average Revenue Per Accountの略。1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社グループSaaS/サブスクにおける四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。  
ARR：Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。当社グループSaaS/サブスクにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

\*3 株式会社 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2024年版」より引用

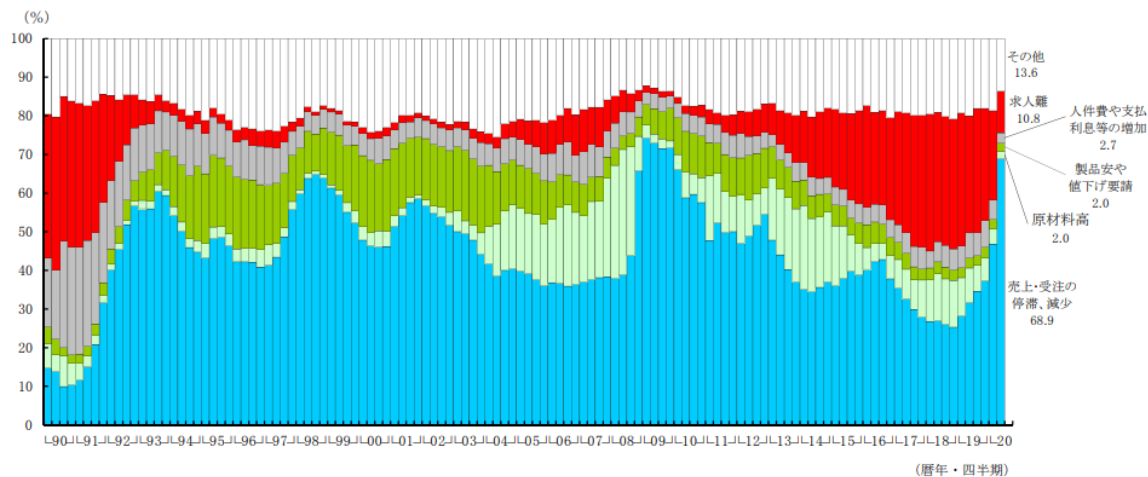
\*4 IDC Japan 株式会社「国内AIシステム市場 支出額予測：2023年~2028年」より引用

メガトレンド①

中小企業の営業活動上の課題の高まり

経営上の問題点として、  
「売上・受注の停滞、減少」の回答は68.9%

図-10 経営上の問題点の推移

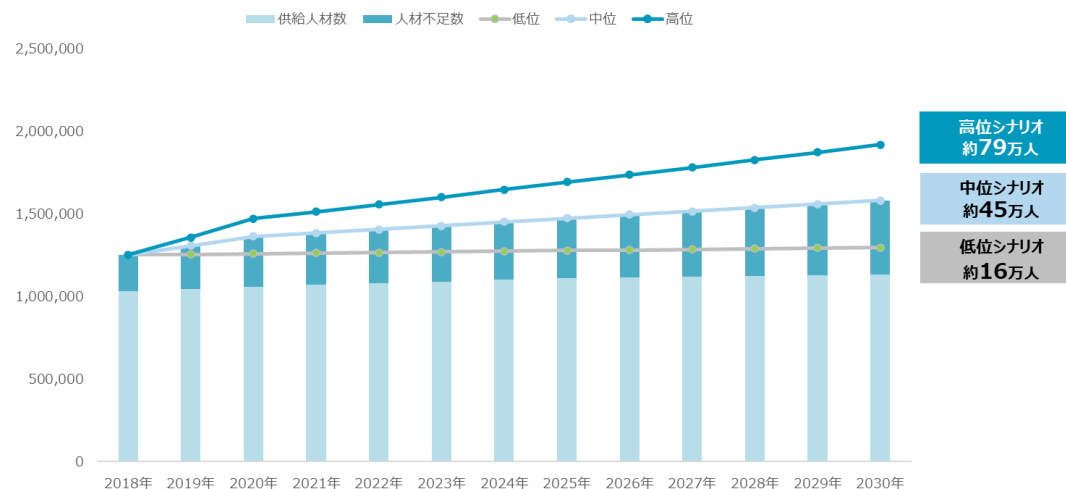


(出典) 株式会社日本制作金融公庫総合研究所「全国中小企業動向調査結果 中小企業編」

メガトレンド②

IT人材（エンジニア）の不足

労働人口は1995年の約8,700万人から  
2060年には55%の約4,800万人へ減少  
IT人材は2030年までに約79万人が不足



(出典) 経済産業省「IT人材受給に関する調査」

中小・中堅企業の人手不足をDXで補うための自動化・自律化（AI）に向けた取り組み

|   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 営 | 業 | 活 | 動 | の | 自 | 動 | 化 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|

|   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 単 | 純 | 作 | 業 | の | 自 | 動 | 化 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|

|   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 業 | 務 | 管 | 理 | の | 自 | 動 | 化 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|

DX

メガトレンド①

中小企業の営業活動上の課題の高まり

BtoBマーケティング・営業支援

情報共有・コミュニケーション

認知・集客

**BUSINESS  
BOOST**

有名タレント写真素材サブスク

リード獲得

**Papattoクラウド**

営業リスト作成

**P i e c e**

インサイドセールス支援

リード育成

商談

受注

継続利用/CS

**Knowledge Suite SFA**

統合型ビジネスアプリケーション/営業支援システム

**DISCUS** ビジネスチャット

**Knowledge Suite** グループウェア

**Shelter** DBアプリ作成  
プラットフォーム

業務自動化支援

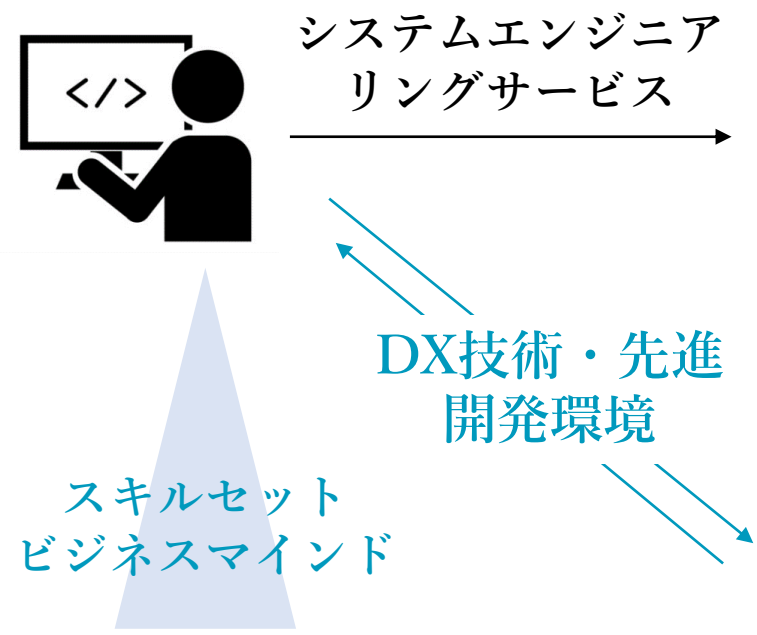
**おじどうさん** RPA  
Robotic Process Automation

**DX Suite** AI OCR

BPO

メガトレンド②

IT人材（エンジニア）の不足



顧客先システム開発プロジェクト

NTT東日本 NIPPON STEEL meiji OKI

GREE NEC アドソル日進 株式会社イーウェル Ewel

SAISON INFORMATION SYSTEMS CO.,LTD. NS Solutions NS Solutions East Japan CareRitz Technologies CRT CLIS

NextWare ネットウェア株式会社 Focus Systems NTT Electronics CITY/ASCOM

自社グループ内プロダクト開発プロジェクト

Knowledge Suite DiS US

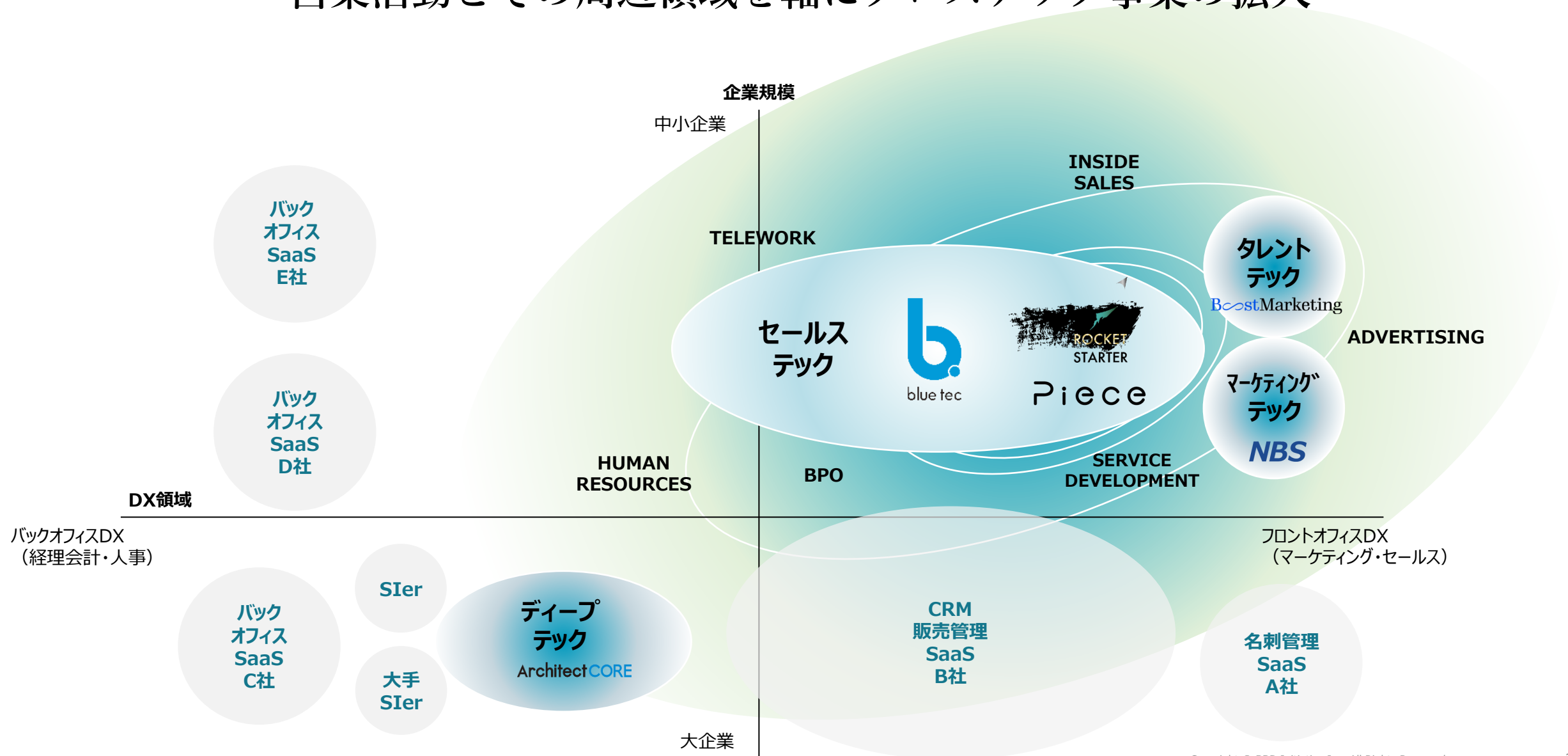
Shelter おじどうさん Robotic Process Automation Papatto クラウド

独自の採用時  
エンジニア適性テスト

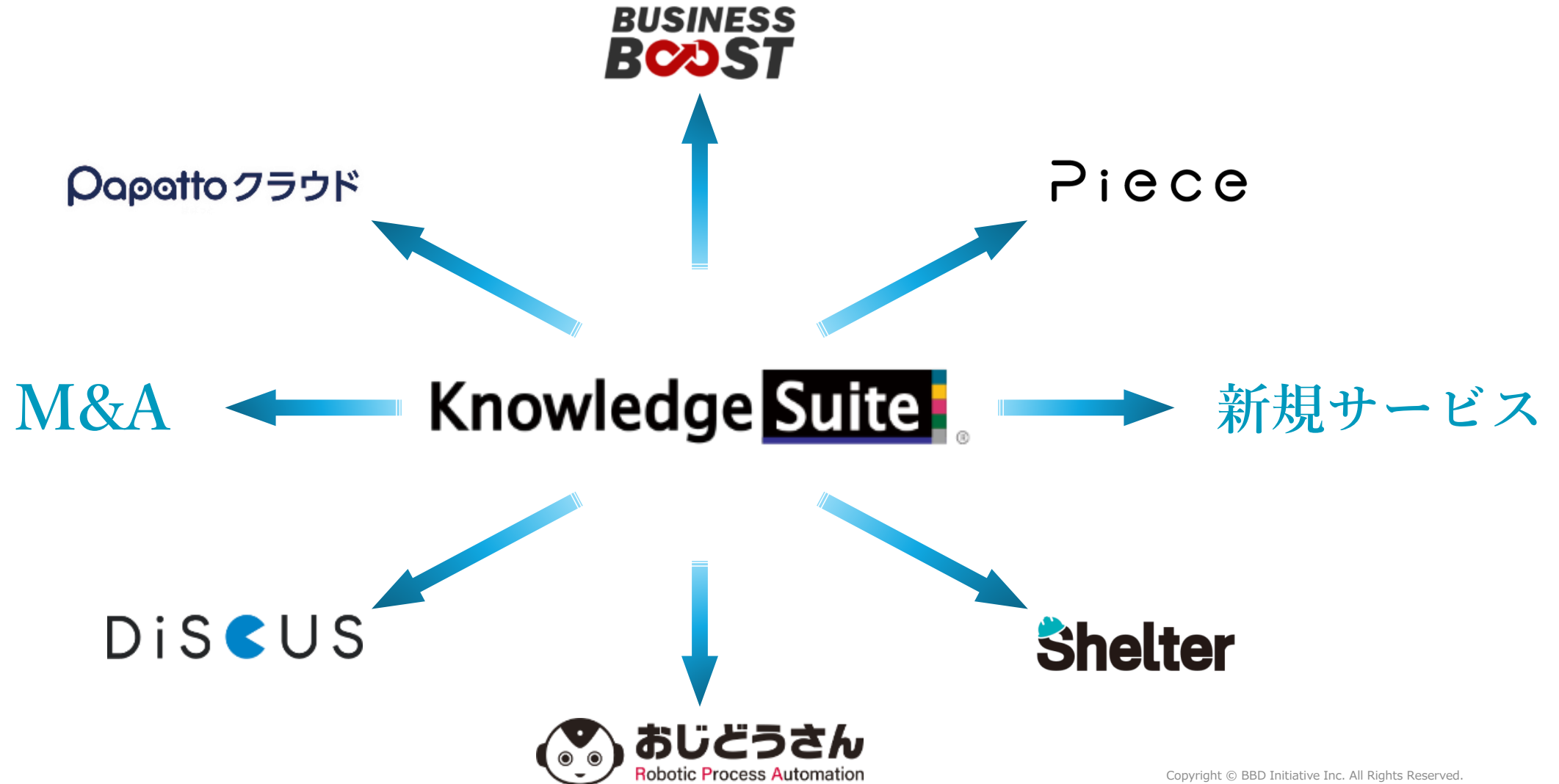
独自の研修  
カリキュラム



# 営業活動とその周辺領域を軸にクロステック事業の拡大



営業活動とその周辺領域の顧客ニーズを取り込んだプロダクト・サービスを積極的にクロスセル展開し、顧客単価向上によるオーガニック成長を加速



- クロスセルによる顧客単価の向上と高単価システム開発プロジェクトの獲得により既存事業のオーガニック成長を継続
- 既存事業とのシナジーを狙った営業・マーケティング領域のM&Aを推進し、成長ドライバーによる非連続的成長とオーガニック成長の加速を実現

## 既存事業のオーガニック成長

クロスセルによる顧客単価の向上

中堅・中小企業を中心に拡大するDXニーズの取り込み

IT人材の教育及び営業強化による高単価プロジェクト案件の獲得

## 成長ドライバーによる非連続的成長

シナジー効果の発揮により収益性強化/生産性の向上

M&Aにおける独自基準に則した投資により営業利益に貢献

セールスDXからクロステックによる横断的なDXへ加速





## 顧客数から顧客単価向上に向けた取り組みが成長の成功パターン

サービスの複合的提案により、サブスクリプションの顧客単価が向上し続けていること

関連サービスのM&Aに  
特化することで  
+ $\alpha$ 提案でサブスクリプション  
の顧客単価が向上している

# 実績

明確なM&A基準・ルール  
に基づき、  
全てのM&Aが成功・成長し  
続けていること

- 基本方針は、シナジー効果が見込まれるクロステック領域を中心に、合理的なEV/EBITDA倍率を前提とする

## M&A基準

- ネットキャッシュ+営業利益  
× (マルチプル) 5倍前後
- ROI
- 事業ポートフォリオの拡大

## M&A実績

| 企業名称                                      | 事業内容                                     | 譲渡日      | 譲渡時<br>従業員数 |
|---|--|----------|-------------|
| 株式会社フジソフトサービス<br>(現 株式会社アーキテクトコア)         | システムエンジニアリング<br>サービス事業                   | 2018年5月  | 29名         |
| ビクタス株式会社<br>(現 株式会社アーキテクトコア)              | システムエンジニアリング<br>事業/エンジニアスキル検定<br>事業      | 2018年9月  | 59名         |
| 株式会社DXクラウド<br>(新設分割会社 現 ブルーテック株式会社)       | ビジネスチャットサービス<br>事業                       | 2021年3月  | 6名          |
| ネットビジネスサポート株式会社                           | マーケティングデータ提供、<br>システム開発、システム運<br>用サービス事業 | 2021年7月  | 8名          |
| B i z i o n 株式会社<br>(現 株式会社RocketStarter) | インサイドセールス事業                              | 2023年10月 | 0名          |
| 株式会社R o c k e t S t a r t e r             | インサイドセールス事業                              | 2023年12月 | 0名          |

## ■ M&A対象企業は当社独自のPMIにより大きく成長

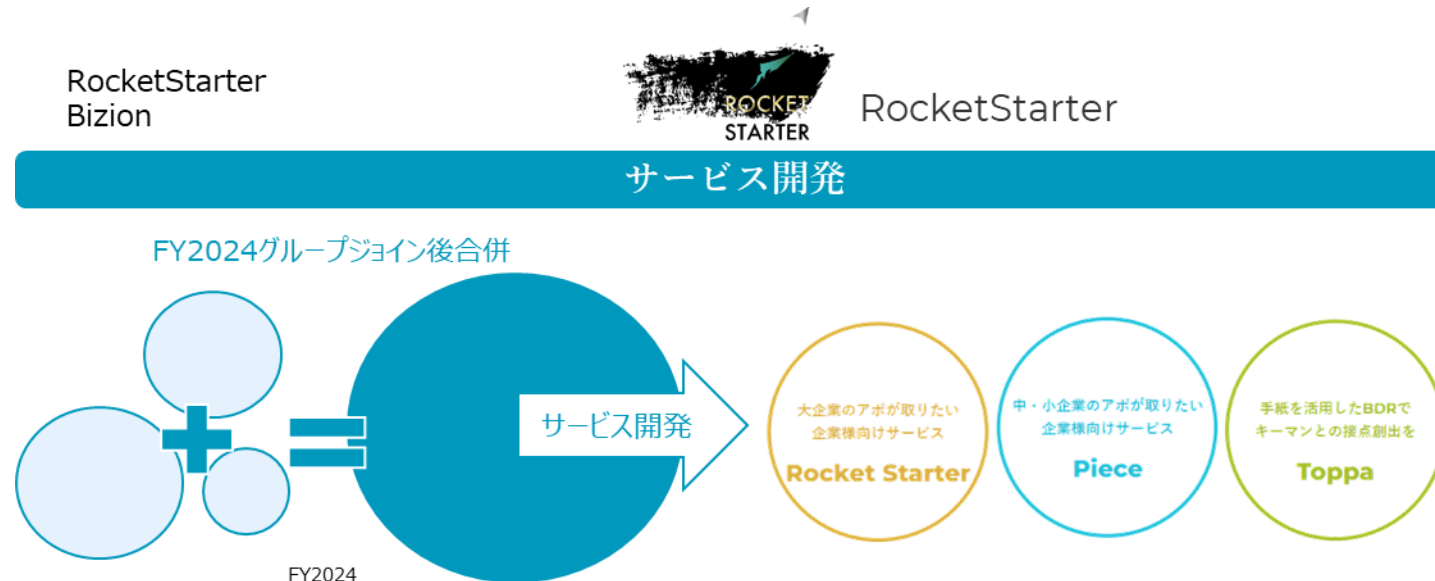
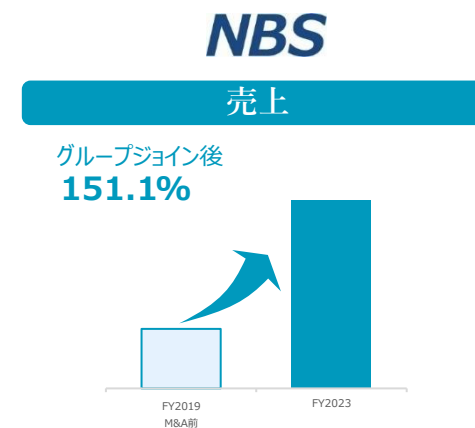
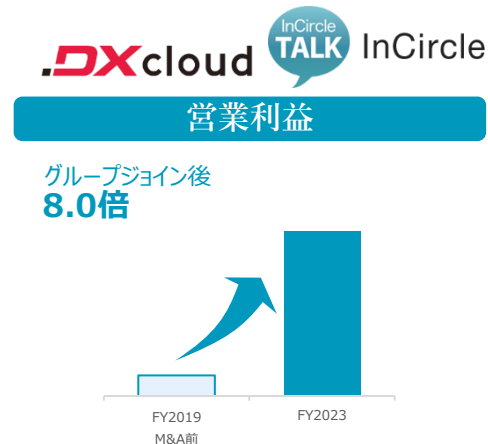
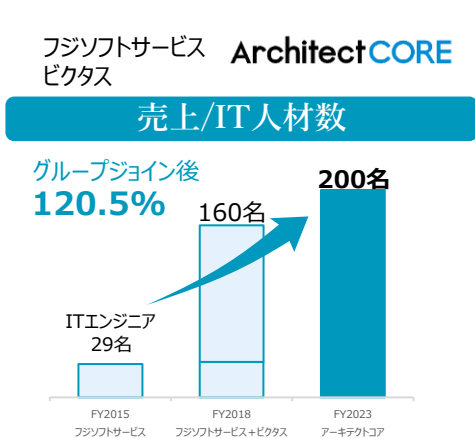
### PMI基準

#### ■ 従業員の価値算定

- ・グループ会社間の格差をつくらない
- ・社長の役割の明確化
- ・事業シナジーによる担務分け
- ・グループ会社間の異動を積極的に行う
- ・従業員の待遇向上施策及び評価の最大化

#### ■ 営業・マーケティング・開発の支援

- ・PMFを目指す段階における事業成長を促す
- ・営業・マーケティングのノウハウを提供
- ・DX技術/開発の支援



\*1 2019年8月にビクタス株式会社と株式会社フジソフトサービスは合併、「株式会社アーキテクトコア」に社名変更  
 \*2 2023年6月に株式会社DXクラウドはナレッジスイート株式会社と合併、「ブルーテック株式会社」に社名変更  
 \*3 2024年10月にBizion株式会社は株式会社RocketStarterと合併

## 企業価値の向上 = 株価上昇を優先

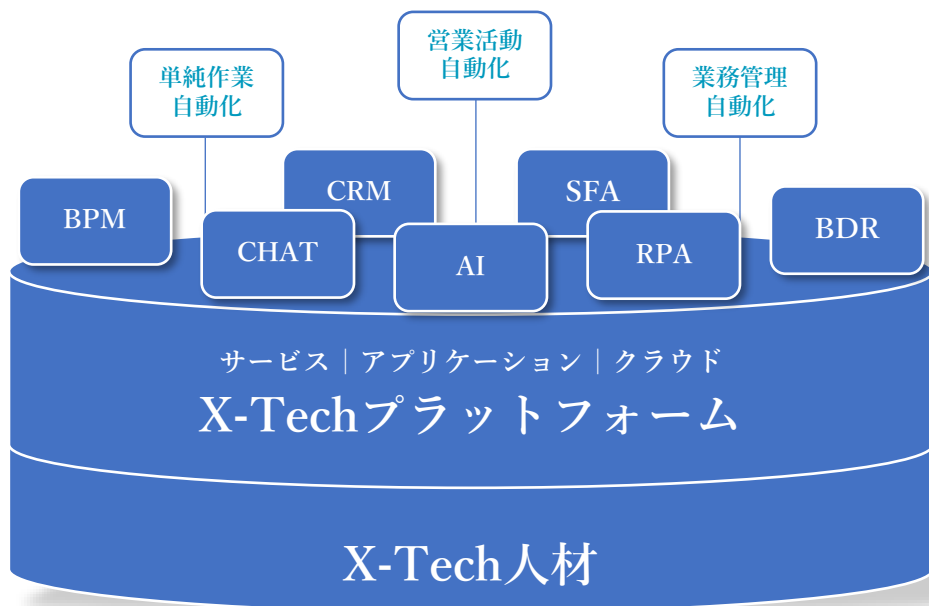
営業利益率 10% を目標に、長期的な株価上昇を目指す

|                    |   |
|--------------------|---|
| <p>事業戦略</p>        | <p>事業利益の最大化を図り営業利益率 10% を目標</p>   |
| <p>投資戦略</p>        | <p>成長投資における投下資本の効率性に配慮</p>  |
| <p>M&amp;A戦略</p>   | <p>事前評価を適切に行い、成長投資としてのM&amp;Aを実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ EV/EBITDA倍率</li> <li>■ ROI</li> <li>■ 事業シナジー</li> </ul> |
| <p>中長期BSマネジメント</p> | <p>中長期BSマネジメントによる</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 財務体質の健全化</li> <li>■ 資本コストの低下</li> </ul>                                |

■ 2024年11月28日をもって第三者割当による第1回新株予約権の行使が完了\*1し、404百万円を資金調達

中小・中堅企業の人手不足をDXで補うための自動化・自律化に向けた取り組みを支援

X-Techプラットフォームを次のステージに拡充させ非連続の成長を実現するため、4つのテック領域において必要なリソースを獲得するためにM&Aを今後も積極的に推進し、サービス提供を支えるIT人材の採用を強化する。



## 総額 8.75 億円を調達

**8.25 億円** ①X-TechサービスをM&Aにより強化・拡充を加速

**0.5 億円** ②最適なサービス提供のための高度なIT人材の確保

※ITと業務を融合できる高度なIT人材（営業のIT知見習得やエンジニアの業務へのリスキングなど）

\*1 詳細は2024年11月29日開示の「第三者割当による第1回新株予約権の行使完了に関するお知らせ」をご参照ください。

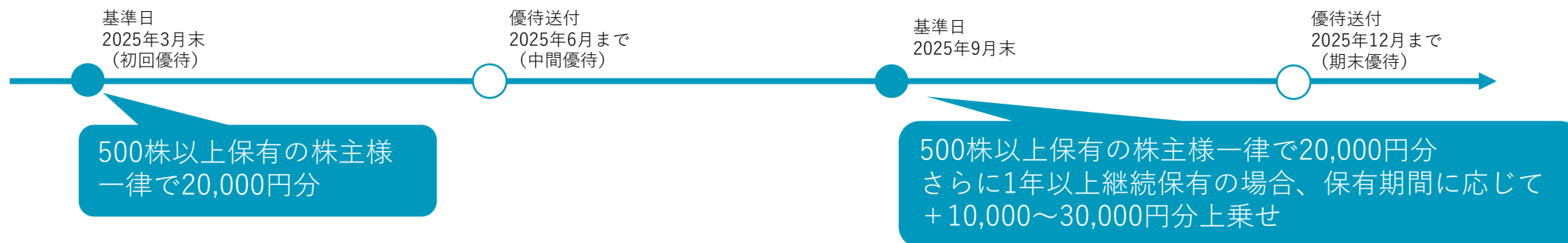
- 対象の株主様に対し、基準日毎に20,000円分のデジタルギフトを進呈
- さらに、9月末日基準日においては保有期間に応じて最大30,000円分が上乗せ
- 年間合計最大で70,000円分のデジタルギフトを進呈

※初回は、2025年3月末日の株主名簿に記載または記録されている5単元（500株）以上を保有されている株主様を対象といたします。

| 基準日  | 対象株主様    | 継続保有期間   |          |          |          |
|------|----------|----------|----------|----------|----------|
|      |          | 1年未満     | 1年以上2年未満 | 2年以上3年未満 | 3年以上     |
| 3月末日 | 500株以上保有 | 20,000円分 |          |          |          |
| 9月末日 | 500株以上保有 | 20,000円分 | 30,000円分 | 40,000円分 | 50,000円分 |

## 年2回 合計最大70,000円分を進呈

PayPayマネーライト、QUOカードPay、Amazon ギフトカード、Visa eギフト vanillaなど



- 流通株式比率が上場維持基準を下回る
- 第三者割当による新株予約権行使が完了した場合、流通株式比率は上場維持基準を上回る見込み

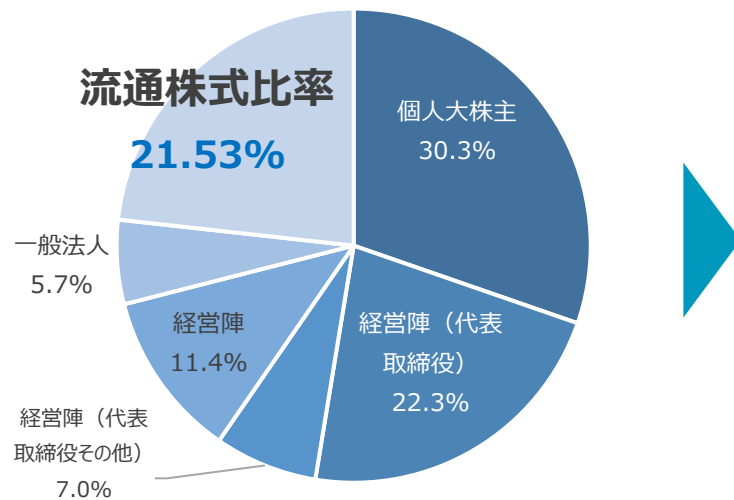
|                            | 株主数      | 流通株式数    | 流通株式時価総額 | 流通株式比率     | 時価総額 |
|----------------------------|----------|----------|----------|------------|------|
| 当社の状況<br>(基準日2024年9月30日時点) | 1,451名※1 | 11,362単位 | 9.44億円   | 21.53%     | —※2  |
| 上場維持基準                     | 150人以上   | 1,000単位  | 5億円以上    | 25%        | 40億円 |
| 計画期間                       | —        | —        | —        | 2025年9月末まで | —    |

当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

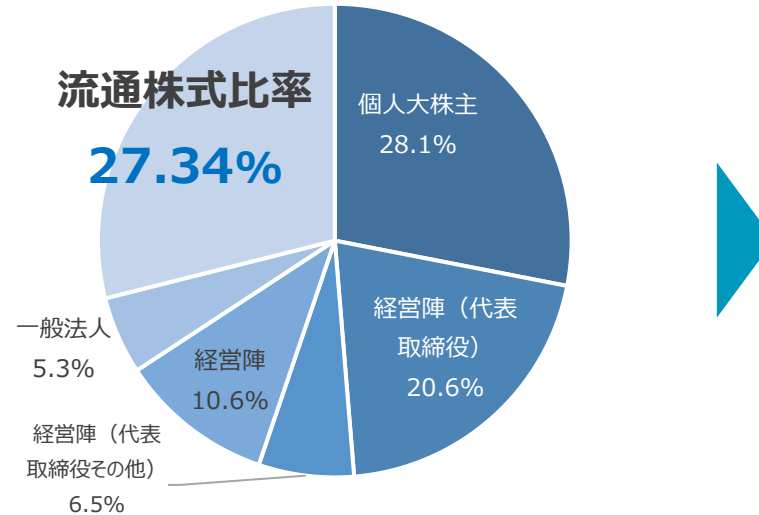
※1. 1単元以上の株式を所有する株主数を記載しております。

※2. 時価総額における基準は上場から10年を経過している場合に適用されるため当社は該当せず、基準日時点の時価総額は示されておりません。

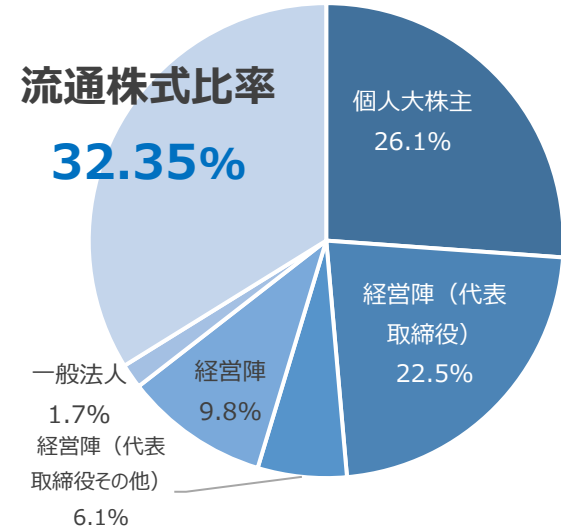
2024年9月30日時点（ファイナンス前）



2024年11月29日時点（第1回新株予約権行使完了後）



2025年9月30日まで（第2回新株予約権行使完了）



\*1 詳細は2024年12月25日開示の「グロース市場上場維持基準（流通株式比率）の適合に向けた計画書」をご参照ください。

BBD

Initiative

BBDイニシアティブ株式会社

ありがとうございますX-Tech（クロステック）する



## 将来の見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

BBD

- 機関投資家様と個人投資家様との情報格差をなくすべく、弊社代表取締役社長の稲葉が個人投資家様向けに X (Twitter) ・ noteによる情報を配信

bbd ir

検索

<https://bbdi.co.jp/ir/>



**稲葉 雄一**  
@BBDイニシアティブ 代表取締役社長



**note** **稲葉 雄一**  
@BBDイニシアティブ 代表取締役社長



**BBD Initiative**  
NO CLOUD NO DX

稲葉雄一@【証券コード5259】BBDイニシアティブ代表取締役社長  
@bd\_inaba フォローされています

X-Techプラットフォームを通じて、持続可能な社会を目指すことを目的に、DXを推進するホールディングスカンパニー。東証グロース上場（証券コード:5259）BBDイニシアティブ株式会社 代表取締役 稲葉雄一★稲葉が直接回答するIR質問フォームはこちら。 [bit.ly/3DA7aDb](https://bit.ly/3DA7aDb)

📍 東京都港区愛宕2-5-1愛宕グリーンヒルズ38階 [bbdi.co.jp](https://bbdi.co.jp)  
📅 2010年2月からTwitterを利用しています

69 フォロー中 1,254 フォロワー




**稲葉雄一 (Yuichi Inaba) ナレッジスイート株式会社**

【心を決める基準】 見た目で損する自分だからこそ心で得する人でありたい。人や物をけなすことなく見下さず、上下を作らず生きていきたい。誰にでも「ありがとう」が素直に言える人でありたい。分け隔てなく声を出し認めることを心がけ、非礼を嫌い、恩は必ず倍返しする。

1 フォロー 45 フォロワー

フォロー中



ホーム 記事 マガジン スキ 月別

**BBDイニシアティブ株式会社 東証GROWTHに新規上場いたしました。**

2023年3月30日ナレッジスイート株式会社（証券コード：39999は上場廃止となり、20...

稲葉雄一 (Yuichi Inaba) 3週間前

3 返信

# A P P E N D I X



証券コード 5 2 5 9

**BBD** Initiative  
BBDイニシアティブ株式会社



BBDイニシアティブ株式会社

- | 商号 BBDイニシアティブ株式会社  
英文社名：BBD Initiative Inc.
- | 取引所 東京証券取引所グロース市場 証券コード5259
- | 設立 2023年4月3日
- | 事業 X-Techプラットフォームを通じて、持続可能な社会を目指すことを目的に、デジタルトランスフォーメーションを推進するホールディングスカンパニー
- | 所在地 東京都港区愛宕二丁目5番1号 愛宕グリーンヒルズMORIタワー38階
- | 資本金 971,154千円（2024年12月時点）
- | 従業員 連結：233名（2024年12月時点）

セールステック  
Sales Tech



ディープテック  
Deep Tech

ArchitectCORE

マーテック  
Marketing Tech



タレントテック  
Talent Tech

BoostMarketing

## What's BBD



### 多様性のための架け橋

多様性のある社会とは、様々な人々が異なる文化的背景、人種、民族、宗教、性別、性的指向、障害、年齢、経験、スキルなどの違いを尊重しつつ共存し、平等に扱われる社会。

多様性ある社会では、個々の人々が自分らしく生きることができ、自分のアイデンティティや文化を誇りに思い、視野を広げ調和的共存を生み出す社会を表現しています。

Building Bridges for Diversity（多様性のための架け橋）Initiative（先導）する会社を目指し、世界中の人たちに希望を与える会社を目指します。



代表取締役社長 **稲葉 雄一**  
グループCEO（最高経営責任者）



社外取締役 監査等委員 **伊香賀 照宏**  
独立役員 公認会計士/税理士



取締役 **柳沢 貴志**  
グループ会社統括責任者



社外取締役 監査等委員 **和田 信雄**  
独立役員 大手IT企業事業部門責任者/経営者歴任



取締役 **佐藤 幸恵**  
グループCFO（最高財務責任者）



社外取締役 監査等委員 **三浦 謙吾**  
独立役員 弁護士

## ありがとうをX-Tech（クロステック）する

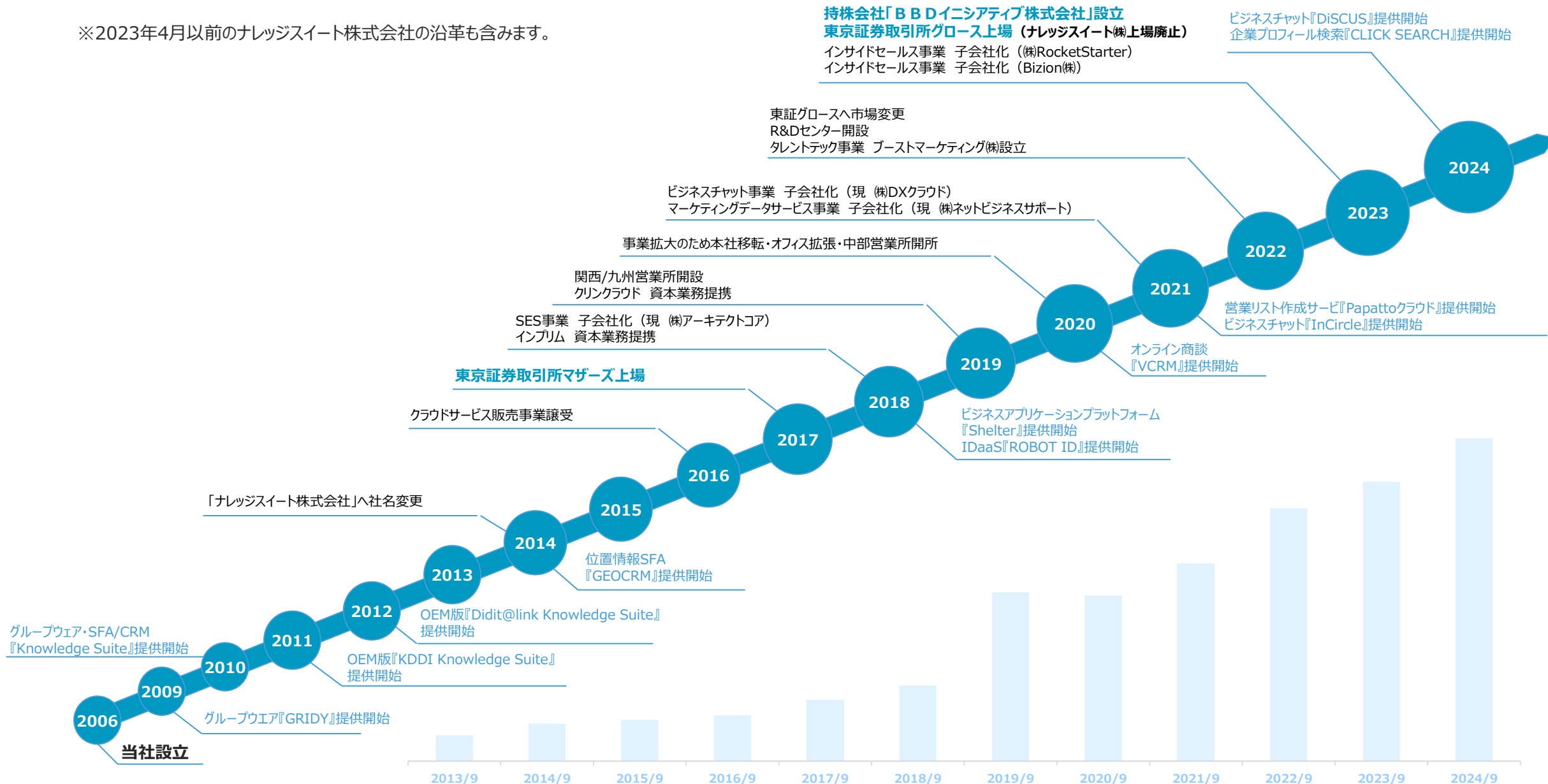
「ありがとう」の対義語は「当たり前」。

なかなか気づく事のない「当たり前」に気付いた時、「ありがとう」と思える、そんな気持ちを大切にしたい。

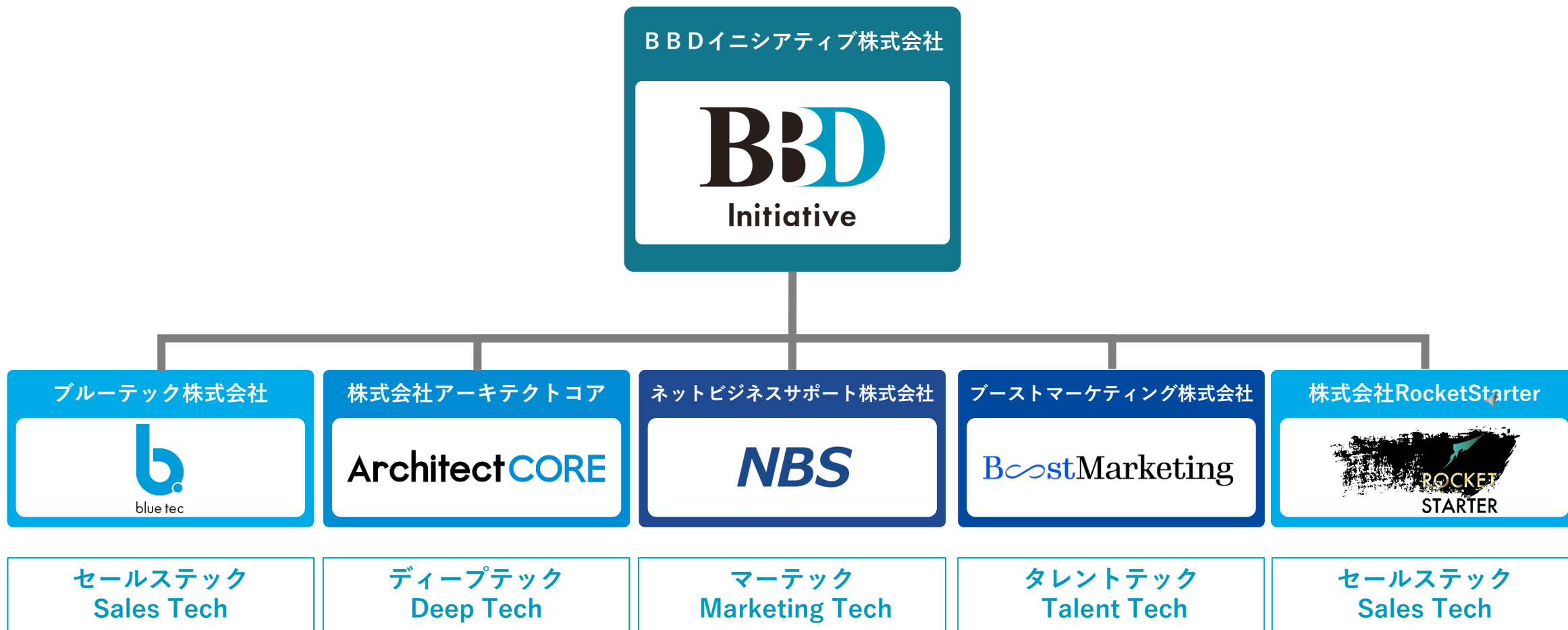
世の中の「有り難し」事をクロステックして行くことで、世の中を便利に「当たり前」であることに感謝される世界を作る。

「ありがとうをクロステックする」私たちBBDイニシアティブが掲げる思いです。

※2023年4月以前のナレッジスイート株式会社の沿革も含まれます。







■ 中小企業DXを推進するDX事業を軸とした事業展開

DX (デジタルトランスフォーメーション) 事業

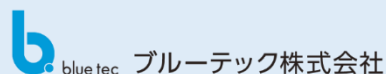
SaaS\*<sub>1</sub>

ソース (ソフトウェア アズ ア サービス)

主力SaaS『 Knowledge Suite 』をはじめとした、  
SaaS提供によるストックビジネス型サブスクリプションモデル

SaaS 関連

提供SaaSの導入コンサルティング、環境設計・構築、運用・定着支援および機能開発支援等によるフロービジネス型サービス提供



BPO (ビジネスプロセスアウトソーシング) 事業

SES\*<sub>3</sub>

システムエンジニアリングサービス

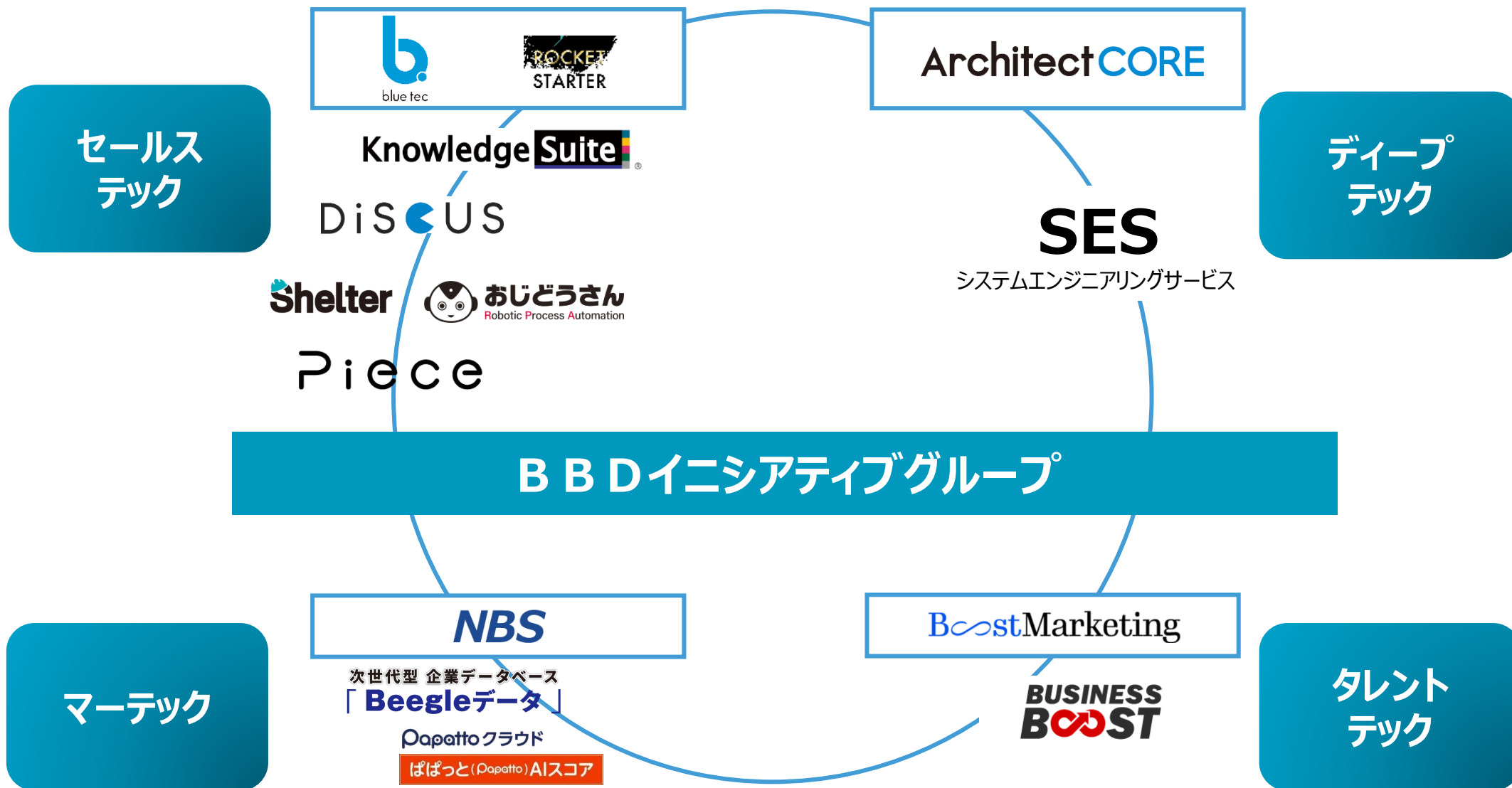
クラウドやAI、IoT、ビッグデータなどWEBアプリケーション技術を習得したITエンジニア派遣によるシステム開発・保守・運用サービスの提供

ArchitectCORE

マーケティング/保守

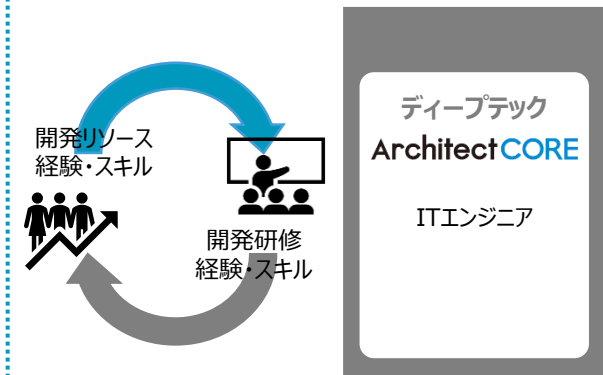
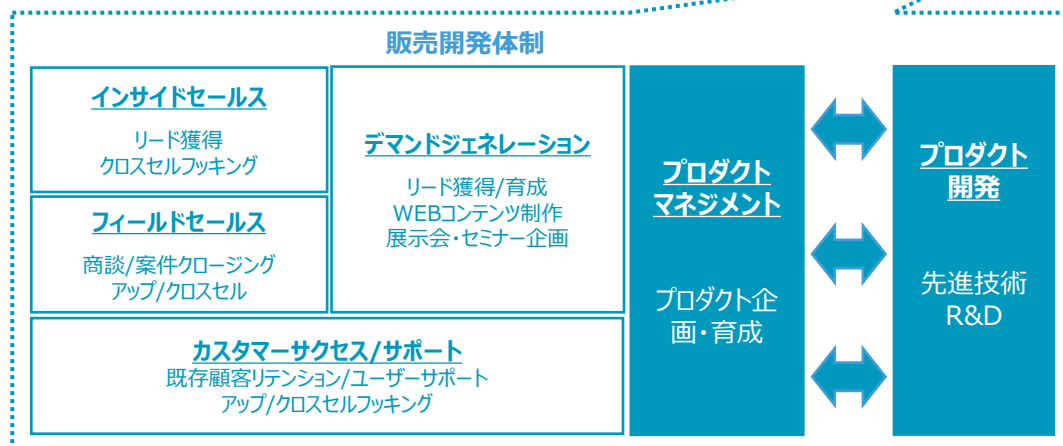
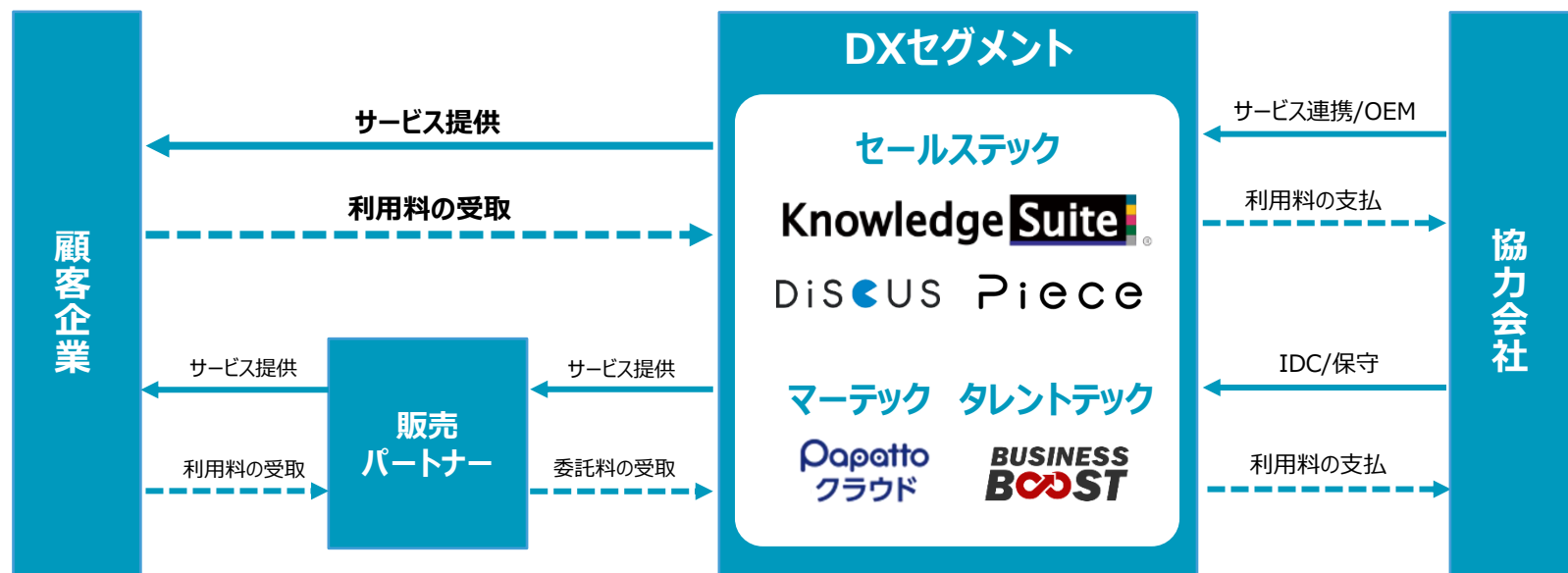
企業のマーケティング課題・システム課題を解決支援する  
WEBマーケティング支援、及び各種システムの保守

\*1 Software as a Serviceの略  
\*2 System Engineering Serviceの略



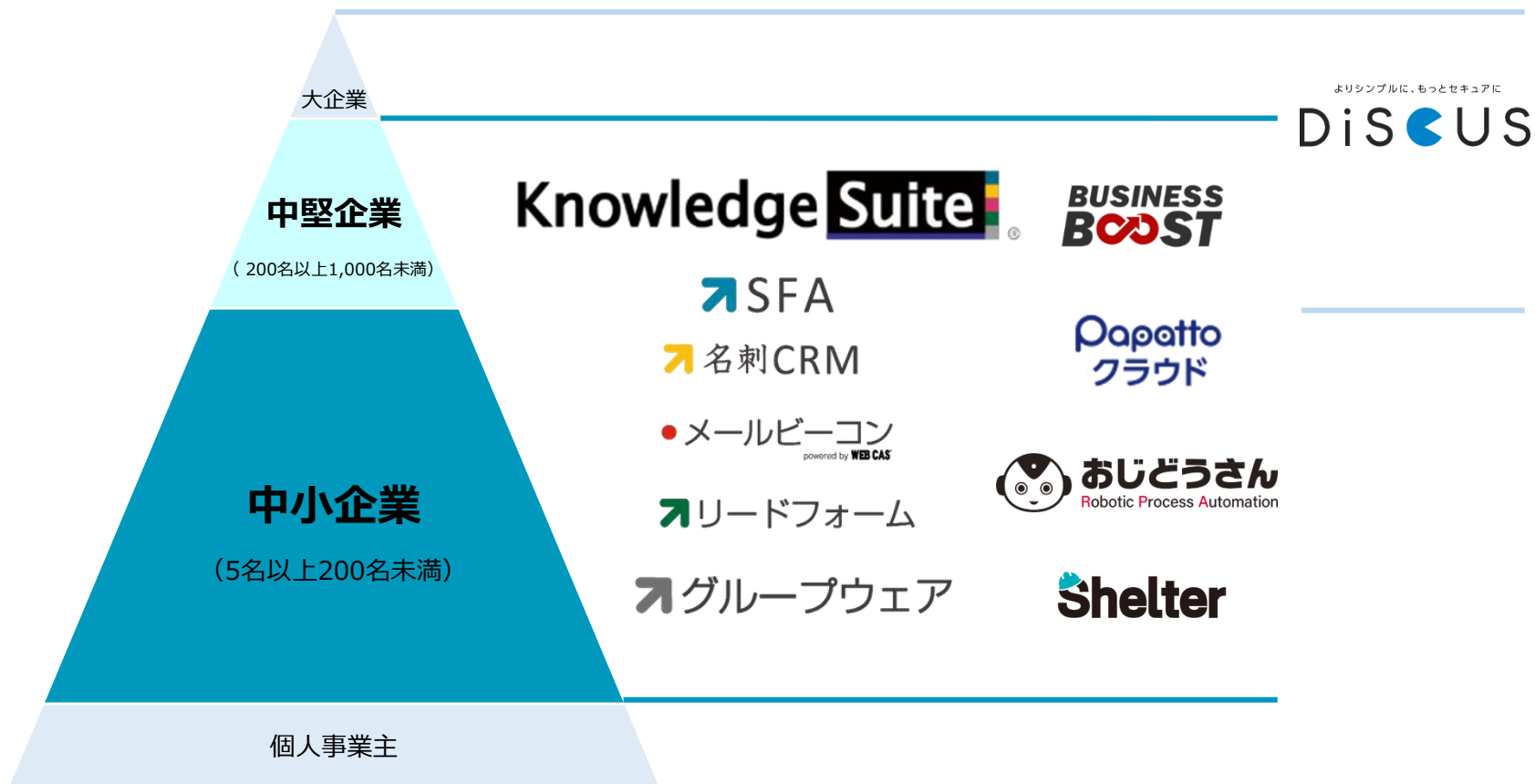
DX

■ DX事業の主な収益はSaaSによるサブスクリプションで構成



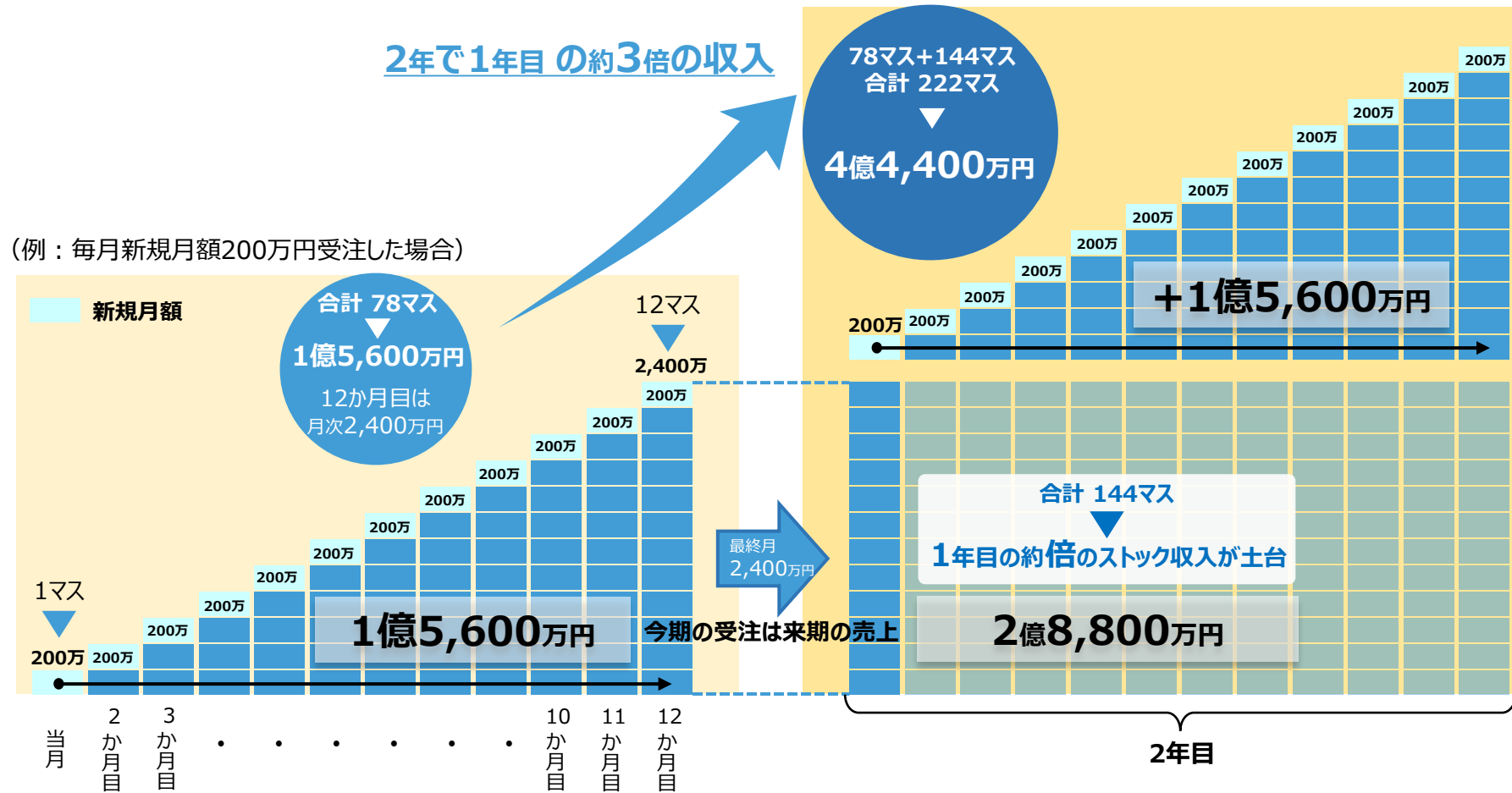
## DX

- 中堅・中小企業からの導入ニーズが大半。またセキュリティポリシーの高い金融系・医療系大企業からの導入ニーズを含むサービスもラインナップ



## DX

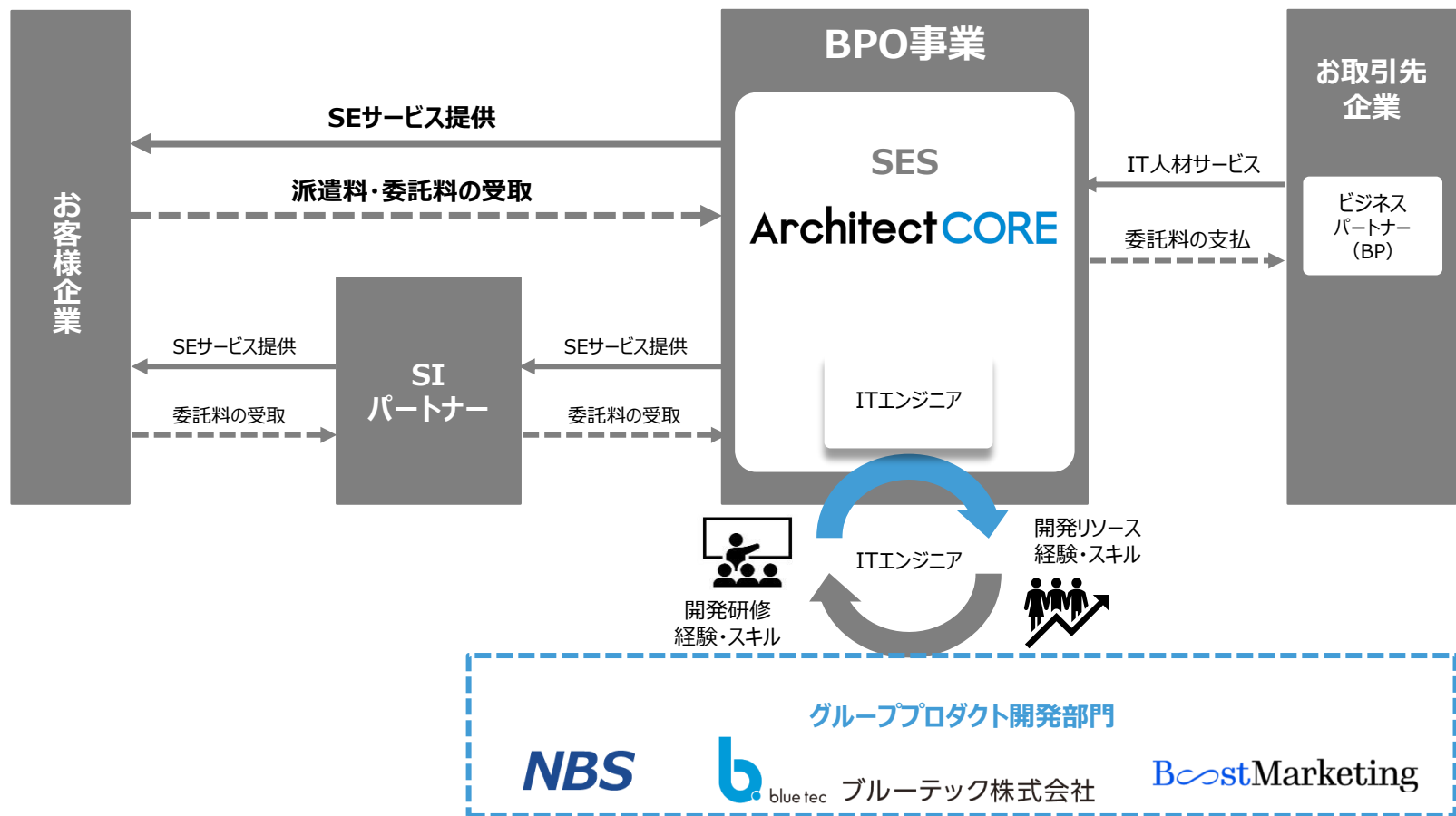
### ■ 中長期的に安定した収益を生み出し続けるストック型サブスクリプションモデル



新規月額 200万円（1マス）を毎月受注した場合、1年間では1億5,600万円（200万円×78マス）がおおよその新規売上となる。この新規売上が2年目以降は約倍の2億8,800万円（200万円×12マス×12か月）のベースとなる。

BPO

■ BPO事業の主な収益はシステムエンジニアリングサービス（SES）で構成



先進技術やクラウドを駆使したSaaSの開発・運用・保守業務に従事する事で、  
 需要の高い高度IT技術エンジニアとしての経験値やスキルを獲得

**BPO**

- システム開発を主軸とし、長年培ってきたシステム開発・運用ノウハウを保有
- 先端IT技術者による顧客企業業務支援を行うシステムエンジニアリングサービス

| サービス区分                          | 提供サービス                    | サービス内容   |
|---------------------------------|---------------------------|--|
| SES<br>システム<br>エンジニアリング<br>サービス | 汎用系、WEB系システム<br>開発・運用サービス | 顧客企業の基幹系、汎用系システム開発を中心とし、主にシステム開発における上流工程（基本設計、詳細設計等のプロジェクト管理）から、下流工程（コーディング、単体・結合テスト）に至るまでをトータルで支援 |
|                                 | インフラ設計・構築・運用サービス          | 主に金融、官公庁を顧客企業としたネットワーク・サーバ設計、構築、運用保守の支援を中心に、主にWindows/Linux系のサーバ・ネットワーク構築に係るインフラ設計、運用支援            |

主に基幹システム等の大規模システム開発プロジェクトに対応するITエンジニアの派遣が特徴



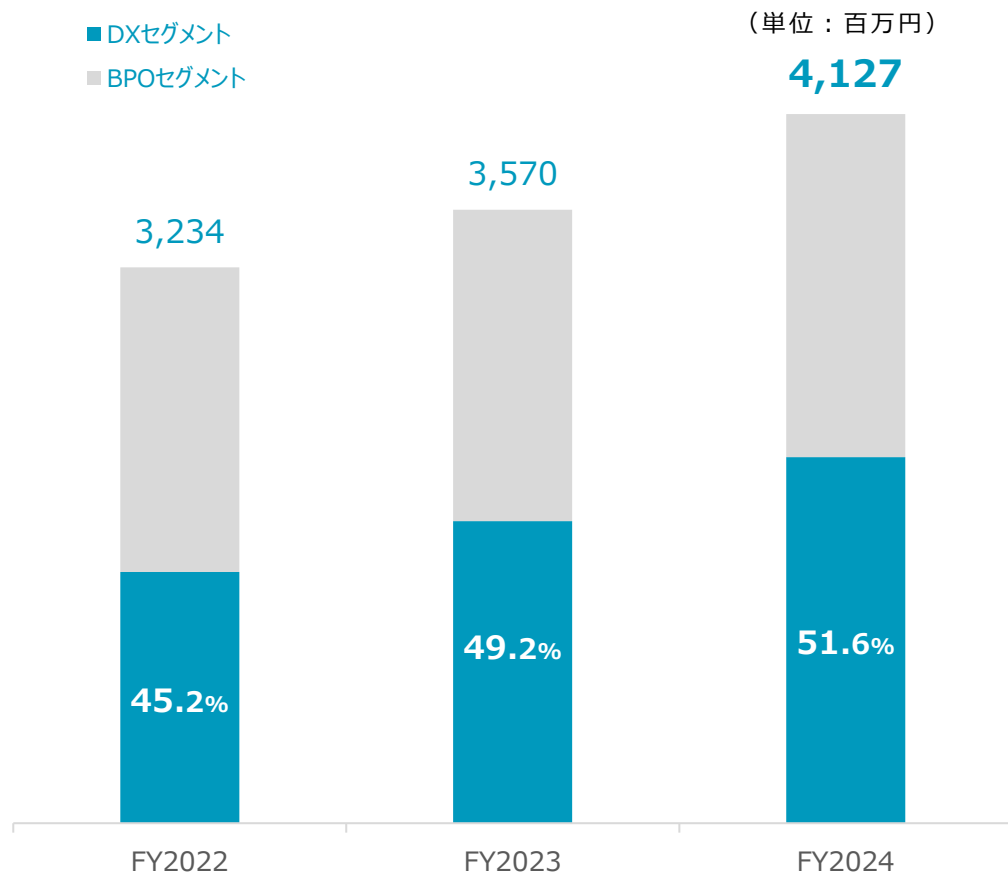
大手顧客企業のプライム案件をはじめ、金融機関、生損保会社、電機メーカー、輸送機器メーカー、鉄道事業会社、電気通信事業会社、流通小売チェーン、モバイルエンターテインメント事業会社、官公庁等のプロジェクト案件



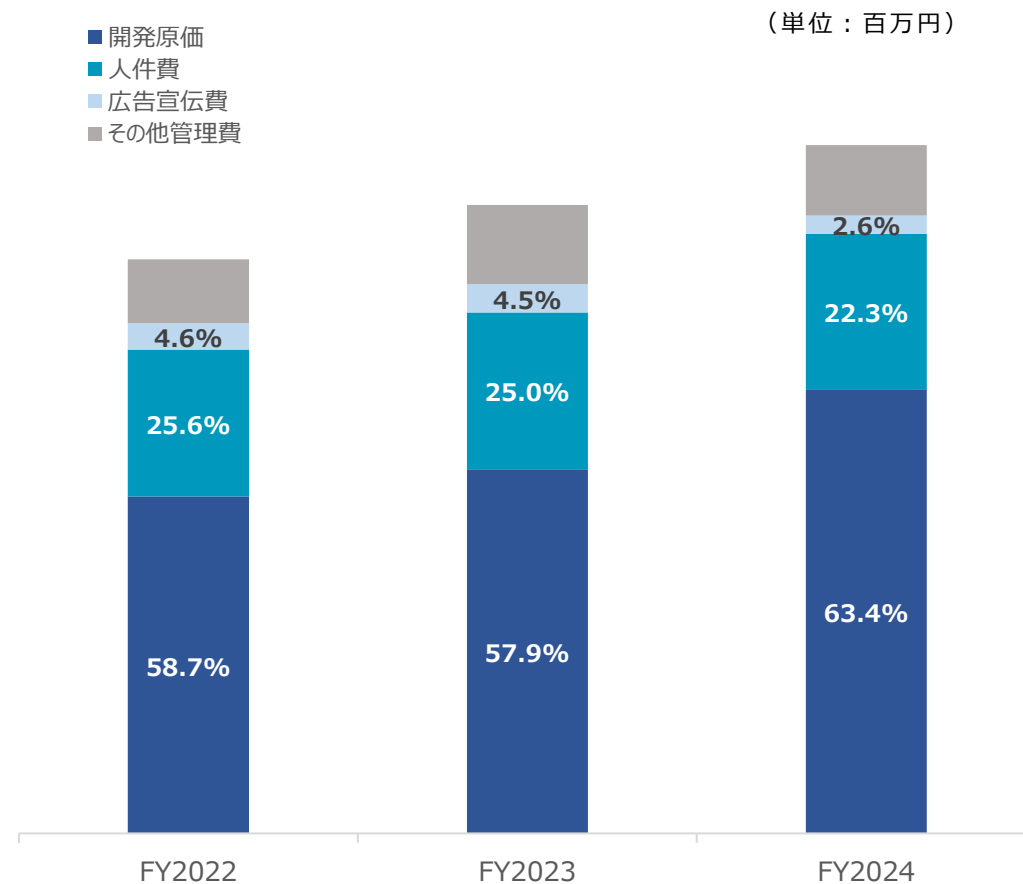
## BBD

- 売上構成比は成長性の高いDXセグメント比率が引き続き増加
- コスト構成は、開発原価及び人件費が大半を占め、広告宣伝費は2022年9月期以降コスト効率化を継続

### 連結売上収益 構成比



### 連結コスト 構成比



セールステック | Sales Tech



純国産クラウド型統合ビジネスアプリケーション

# Knowledge Suite

ビジネスに必要な  
アプリケーションが  
ひとつに



営業活動における商談管理のためのSFA、顧客管理のためのCRM、社内コミュニケーション活性化のためのグループウェアを、シームレスに統合したクラウド型統合ビジネスSaaSです。

営業支援  
SFA

顧客管理  
CRM

グループ  
ウェア

ユーザー数無制限で利用可能

## 名刺管理

獲得した名刺を確実に会社の資産にする

いつ誰がだれと名刺交換したかだけわかって、その時に何をしたらわからなければ意味がありません。Knowledge Suiteは、SFA、グループウェアとの機能連携で情報の一元管理・共有を実現しました。WOCR採用でセキュリティ面も安心。

## 営業支援

いつでもどこでも簡単操作！

「顧客情報」に関わる行動履歴を最短3ステップで入力可能な「営業報告」（営業日報機能）に入力していただくと有効な顧客情報を蓄積されます。

## テレワーク

在宅ワークでも生産性に支障がない業務を可能に

顧客データベースへのアクセスや社員同士のメッセージのやりとり、書類の提出などをネットワーク上で行うことができるため、モバイル端末を利用して自宅や外出先での業務が可能。効率的なテレワークを推進します。

## セールステック | Sales Tech



仕事の生産性を高める  
情報武装化ツール

顧客管理 プロジェクト管理 案件管理  
クレーム管理 問合せ管理 etc...

シェルターは、会社内の業務を統一化し、様々なデータを統合管理することが可能なビジネスアプリケーションプラットフォームです。

## クラウド

意思決定を素早くする  
情報の見える化

Shelterは、場所や時間を選ばず、情報を共有することが可能です。多彩なチャートが用意されているので、1人1人が多面的に物事を理解できれば、いち早く行動に移すことができ、業務スピードが向上します。

## 脱 Excel

情報共有と負担軽減。  
1人に頼らない協業化

Shelterで共有するデータは、リアルタイムでの閲覧・編集が可能です。1人で処理していた業務も協業が可能になり、属人化や負担の集中を防ぎます。

## 働き方改革

企業にマッチしたアプリケーション  
で業務を効率化

企業の業種・業態、社員の多彩な働き方にマッチした自社オリジナルのビジネスアプリケーションを簡単に作成することができます。レスポンスも高速で、業務をより円滑にします。

セールステック | Sales Tech



8つの永久的に無料で利用できるサポート

稼働率 **98%** 稼働の

3画面で作業の手順を登録!

簡単・安心・高コスパ

## 業務の片手間で始められるRPA

事前準備がほぼ無し、導入を限りなく簡単にしたRPAソフトです。  
支援の充実、シンプルなUI、ロボットの動作安定により、すぐに即戦力としての働きが期待できます。

“かゆい所に手が届く” 機能や、簡単でわかりやすいユーザーインターフェースにより導入定着率をアップ。  
万全なセキュリティも体制も備え、安心してお使いいただけるRPAソフトです。

### シンプルで分かりやすいUI・事前準備ほぼ無し

一般的なRPAでは業務フロー図が必要ですが、おじどうさんは現場で働くスタッフのいつもの手順とルールを思い出しながら、OJT形式で操作を進められます。

### 便利な機能・豊富なロボット操作

人が触れる画面で、定型作業であればおじどうさんで自動化が可能です。効率化の可能性は無限大。

### 導入支援、勉強会、サポートが全て無償提供

導入時や導入後のサポートに加え更新料、バージョンアップに伴う手数料もかかりません。

### 万全のセキュリティ体制

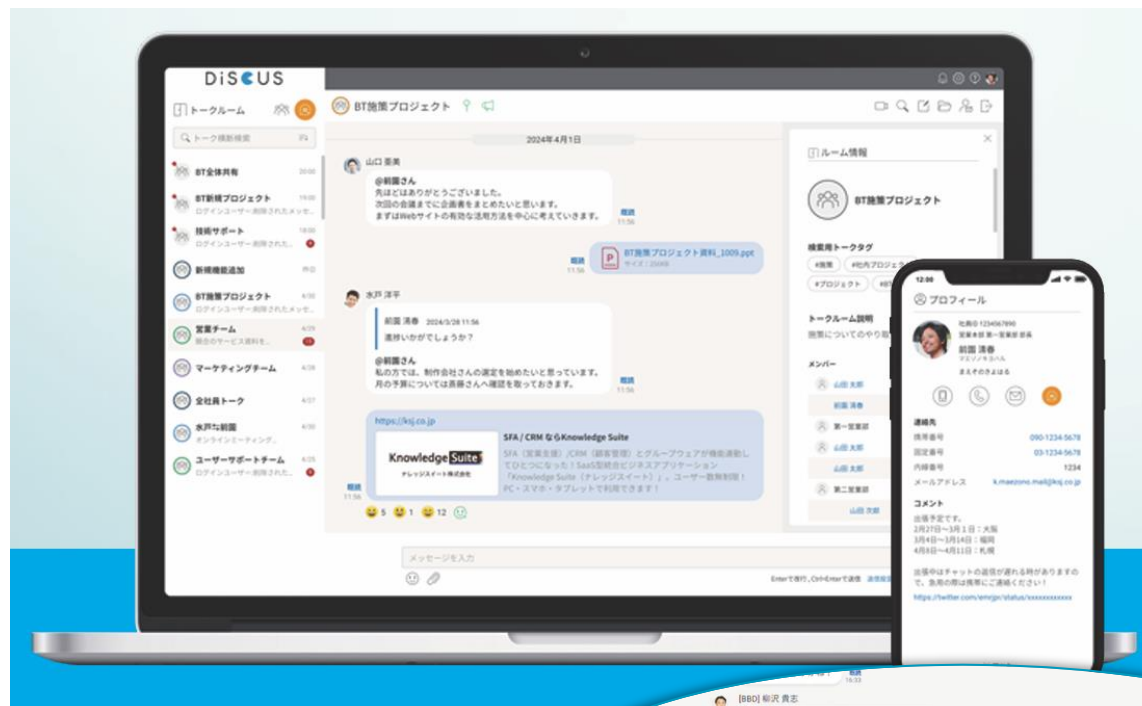
使いやすさだけでなく、セキュリティ面でも評価され、官公庁や上場企業にも導入可能です。

セールステック | Sales Tech

よりシンプルに、もっとセキュアに

DiSCUS

大手企業／医療業界／金融業界など、オンプレミスにも対応した柔軟な機能性と強固なセキュリティ対策を施したビジネスチャットの最終形



3大信頼性  
セキュリティ

完全自社開発の純国産  
端末／通信／サーバ全てを暗号化  
データも国内クラウド担保

働くだれもがすぐに使える  
シンプル設計  
使い易さ

仲間に話しかける感覚で  
利用できるChatGPT

標準搭載の  
セキュリティ機能  
セキュリティ + コスト

メンバー異動にも対応の  
充実した組織管理  
組織利用

お客様の環境に完全対応する  
オンプレミス対応  
独自セキュリティ

簡単にできる  
外部ユーザー招待  
使い易さ



メンバーや組織の会話の中で、自然とAI活用

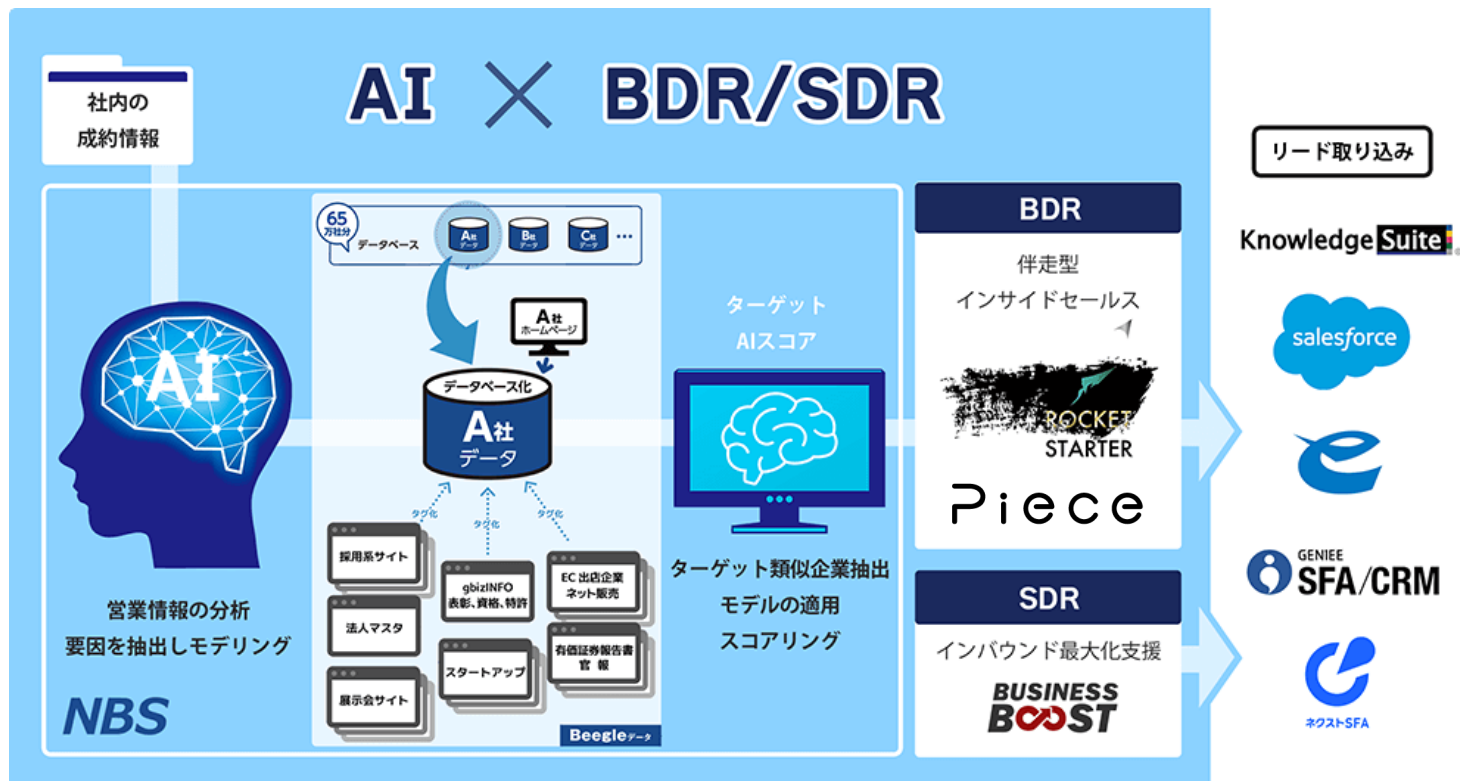
セールステック | Sales Tech

AI × インサイドセールス  
(Business Development Representative)



3つの優位性

BBDイニシアティブグループが提供する  
AI×インサイドセールス (BDR) とは



ABM  
戦略ターゲティング  
AI×65万社企業リスト

良質な商談獲得  
BDRトップ営業パーソン  
× 仕組み・仕掛け

受注プロセスまで  
伴走  
SFAベンダーノウハウ

マーケティング | Marketing Tech

# NBS

営業・マーケティングの現場で

すぐに使える企業データ

次世代型 企業データベース  
「Beegleデータ」

令和2年東京都経営革新 優秀賞

S F A / C R Mベンダー、M Aベンダー、インサイドセールス（セールステック）企業、各種S F A / C R M / M Aを利用中の企業、一般企業の営業・マーケティング部門を中心に需要が拡大。約150社での利用実績。

## 国内No.1企業データ

65万社の公式サイトから収集した企業データを収録

## 2か月ごと最新

2か月ごとにAI、RPA技術を活用して最新企業データに更新

## 高精度企業データ

業種分類などをクレンジングし、目視チェックを加えた高精度な企業データを収録

## サイト連携

国税庁法人マスタ、業界ポータルサイトと連携

## マーケティングタグ

マーケティングタグ（当社オリジナル）で究極のターゲティングを実現

## 部署名収録

直接アプローチできる部署直通の住所や電話番号などの部署名データを収録

マーケティング | Marketing Tech

# NBS


## 多彩なサービスラインナップ





タレントテック | Talent Tech

BoostMarketing



**日本経済にブーストをかける**

先の見えない世の中であっても、イノベーションは生まれ続ける。これからの日本をけん引するイノベーターと共に、再度、日本経済にブーストをかける。企業のエボリューションをもっと強かに。

イノベーション×エボリューション

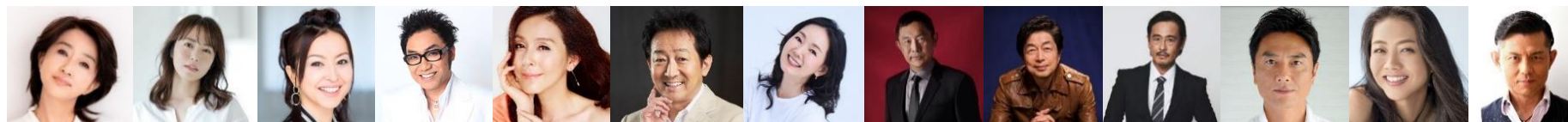
私たちが企業のブランディング活動をサブスクリプションでお手伝いいたします。

**BUSINESS BOOST**

- HP・LP
- ポスター  
チラシ
- 雑誌・新聞  
バナー広告
- パンフレット  
カタログ
- 店頭POP  
等身大POP
- ノベルティ  
\*要審査
- 動画カット  
\*最終カットにて利用可能

利用禁止  
※商品パッケージ、ラベルでの利用  
※不動産物件での利用  
※アフィリエイト広告での利用

※併用によって活用できない媒体があります。



サブスクリプションで多くの有名タレントの写真素材を活用し、企業のブランディング活動やPRを支援する日本初のタレント広告体験サービスです。

**◎クレジット不要！**

レンタルフォトに義務付けられている  
Copyright表記は不要で利用が可能。

**写真の独占使用が可能！**

活用が許諾された写真を他社利用できなくなり  
ますので“かぶり”を気にせず広告展開が可能。

**300カット以上から自由に選べる！**

豊富な写真素材も『ビジネスブースト』の魅力です。  
1タレントにつき300枚以上の写真の中から選択が可能。