

2023年9月期

事業計画及び成長可能性に関する事項



証券コード 5259

2023年12月27日

BBD Initiative
BBDイニシアティブ株式会社

INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2023年9月期業績
- IV. 2024年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報



INDEX



- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2023年9月期業績
- IV. 2024年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報



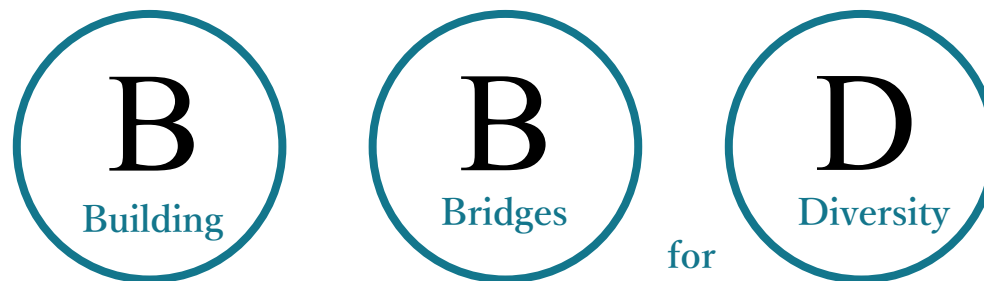
ナレッジスイートグループは
2023年4月3日より
BBDイニシアティブグループとして新たに始動いたしました

BBDイニシアティブ株式会社は2023年4月3日付にて単独株式移転の方法によりナレッジスイート株式会社の完全親会社として設立され、同日東証グロース市場に上場いたしました。これにより、当社グループは持株会社体制に移行し、BBDイニシアティブグループとして新たに始動しました。

多様性のある社会を築き上げるために、人々をつなぎ、対話を促進し、理解を深めるための取り組みを推進する企業であるために。



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。



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（ビービーディーイニシアティブ） 英文社名：BBD Initiative Inc.	
取引所	東京証券取引所グロス市場 証券コード5259	
設立	2023年4月3日	
事業内容	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	
本社所在地	105-6238 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 TEL：03-5405-8120 FAX：03-5405-8119	
資本金	734,016千円（2023年9月時点）	
従業員数	連結：253名（2023年9月時点）	
ボードメンバー	代表取締役社長 グループCEO	稲葉 雄一
	取締役	柳沢 貴志
	取締役 グループCFO	佐藤 幸恵
	監査等委員（社外取締役）	伊香賀 照宏
	監査等委員（社外取締役）	和田 信雄
	監査等委員（社外取締役）	三浦 謙吾

Webサイト <https://bbdi.co.jp>

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。

Digital Inclusion

デジタルインクルージョン

～テクノロジーを通じて、世界中の人々が参加し、
平等に利益を受ける機会を提供することで社会に希望を与える～

テクノロジーが社会的、経済的不平等を解決するために活用され、
人々がより良い生活を送るための機会を享受できる世界。

テクノロジーをよりシンプルで使いやすいインターフェースを提供することで、
デジタル技術に馴染みのない人々にもフレンドリーなクラウドサービスを提供します。

BBDのクラウドサービスは、技術的な知識がある人にも、初心者にも、使いやすいものであることを
目指しています。

30% increase in productivity

テクノロジーを通じて、生産性を30%向上させる

BBDイニシアティブの行動指針

BBDイニシアティブグループに属する社員は、社員皆が同じ環境、教育、情報格差を無くす為のプラットフォームを通じて、Digital Inclusion（デジタルインクルージョン）の実現を目指します。社員個々がデジタルスキルやデジタルリテラシーの教育、情報格差を無くし、個人や組織あるいは社会全体の発展や活性化の促進を大切に、5つの行動指針を掲げています。

人の夢を否定してはならない。
人の背中を押せる人であれ。

価値は継続にあり。
継続のない成果は価値に値しない。

コミュニケーションは相手を認めることから始める。

あり方は時代の流れ。
時代の流れに沿ったやり方を考える。

業務を時間で語らず、
成果で語ることで価値が生まれる。



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

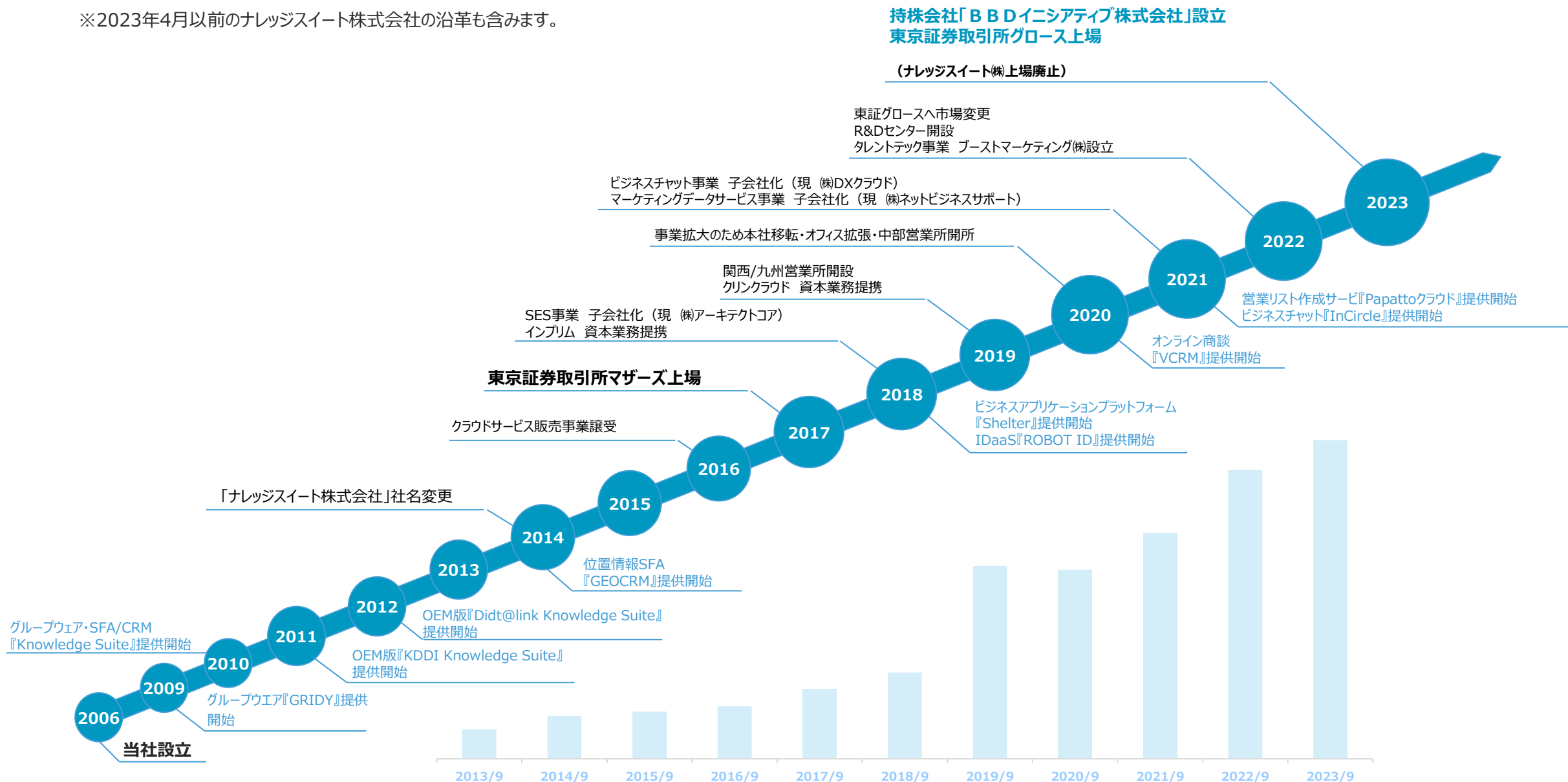


取締役 **佐藤 幸恵**
グループCFO（最高財務責任者）



社外取締役 監査等委員 **三浦 謙吾**
独立役員 弁護士

※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。



2023年6月1日

Knowledge Suite × DXcloud
ナレッジスイート株式会社 株式会社DXクラウド



blue tec

ブルーテック株式会社

代表者	代表取締役社長 飯岡 晃樹
設立	2006年10月
本社所在地	東京都港区虎ノ門3-18-19 UD神谷町ビル7階
愛宕オフィス	東京都港区愛宕2-5-1 愛宕グリーンヒルズMORIタワー38階
中部営業所	愛知県名古屋市中村区名駅4-24-16 広小路ガーデンアベニュー3階
関西営業所	大阪府大阪市北区堂島浜2-2-28 堂島アクシスビル3階
九州営業所	福岡県福岡市博多区博多駅東2-5-19 サンライフ第3ビル6階
資本金	150,000,000円 (2023年9月時点)
従業員数	130名 (2023年9月時点)
事業内容	セールステック事業
認証	プライバシーマーク認証 JIS Q 15001:2017 認証登録番号：10822852 ISMS認証 JIS Q 27001:2014 (ISO/IMC 27001:2013) 認証登録番号：JUSE-IR-154



DX認定

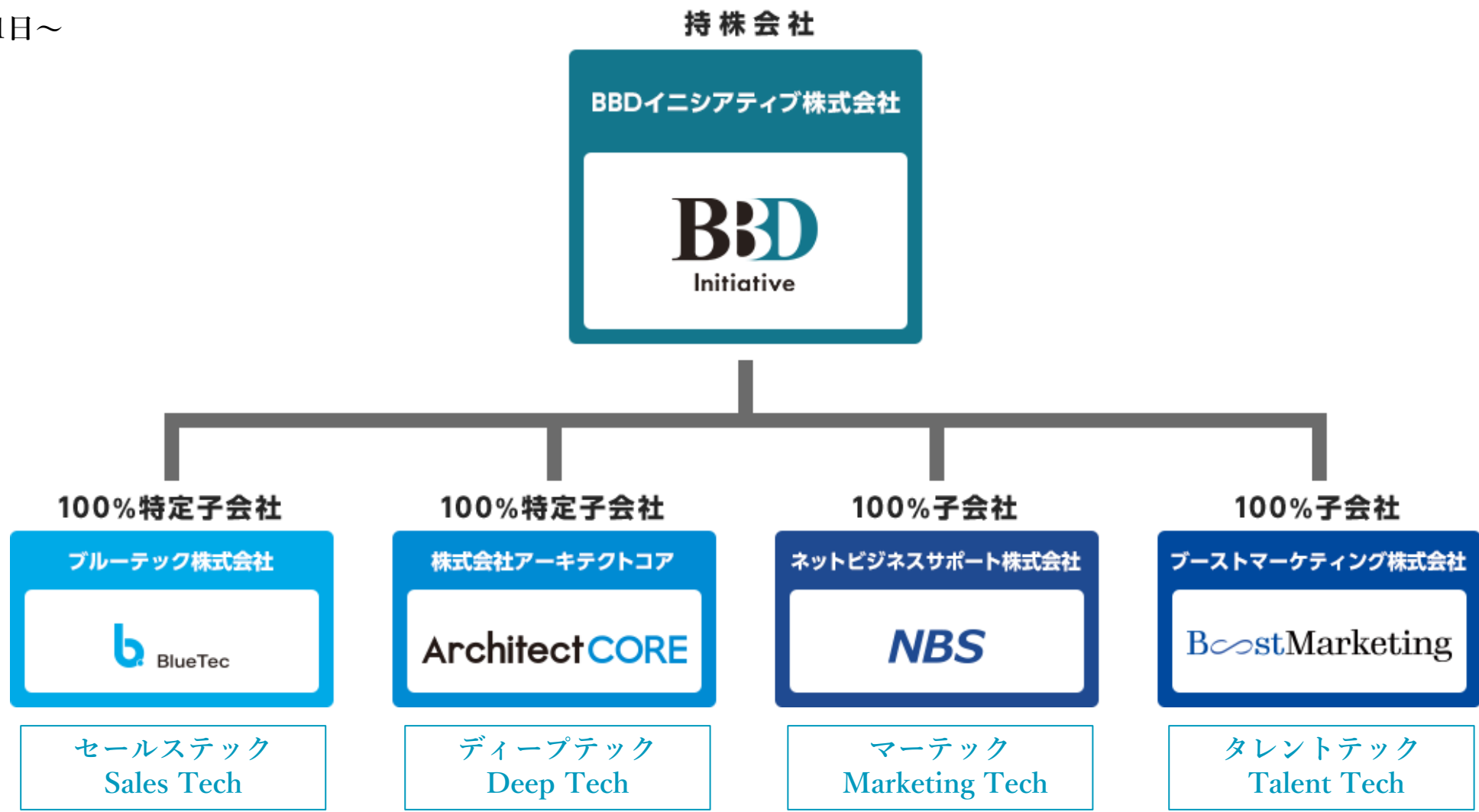


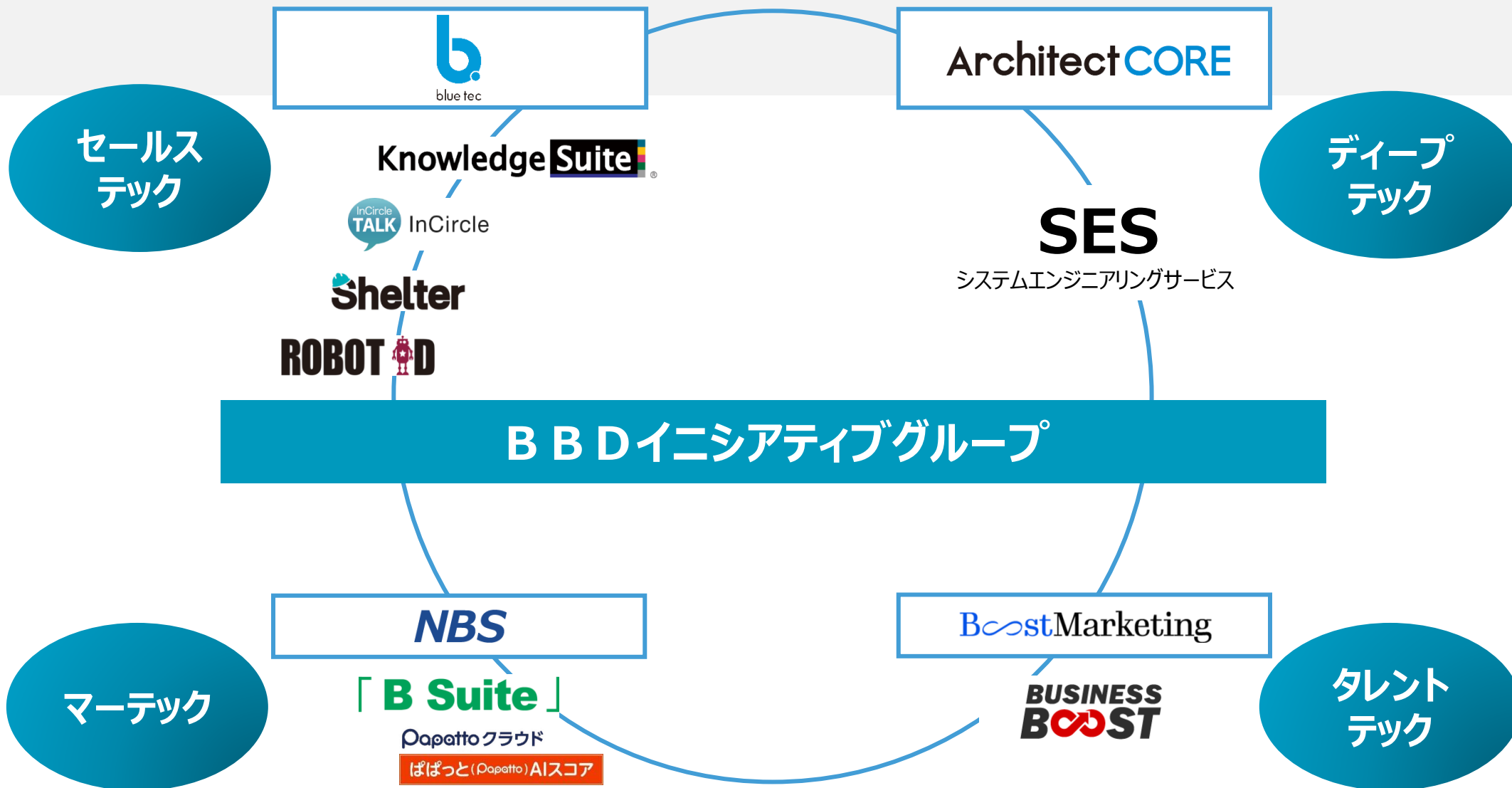
Knowledge Suite

Shelter

InCircle TALK InCircle

2023年6月1日～





INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2023年9月期業績
- IV. 2024年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報



■ 中小企業DXを推進するDXセグメント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) セグメント

SaaS*1


サース (ソフトウェア アズ ア サービス)

統合型営業支援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

CS*2

カスタマーサクセス

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

 blue tec ブルーテック株式会社

BPO (ビジネスプロセスアウトソーシング) セグメント

SES*3

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

Architect CORE

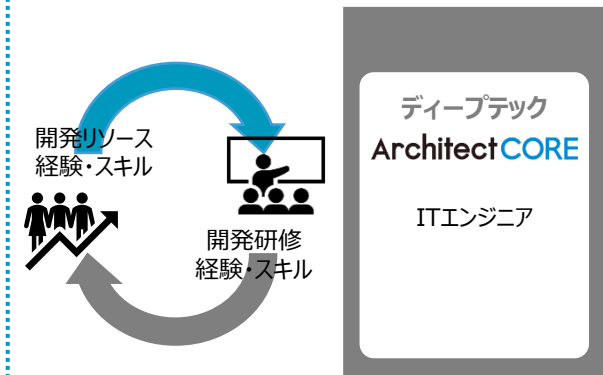
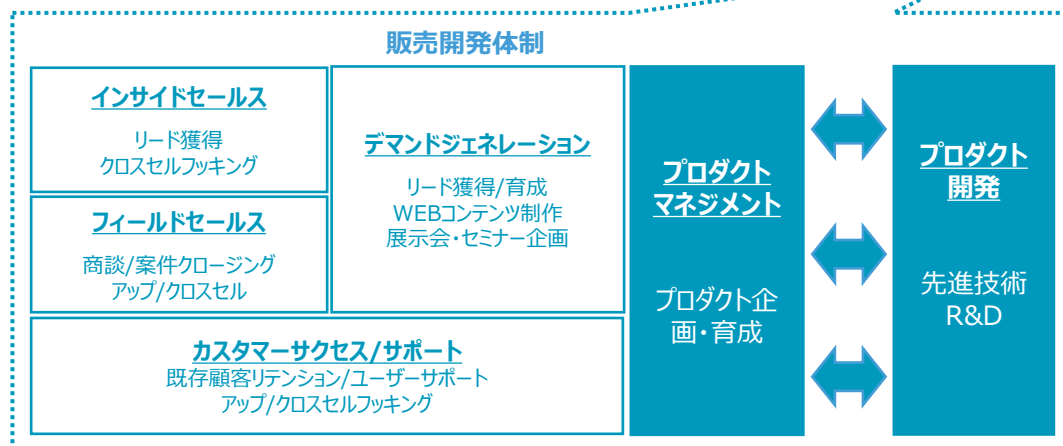
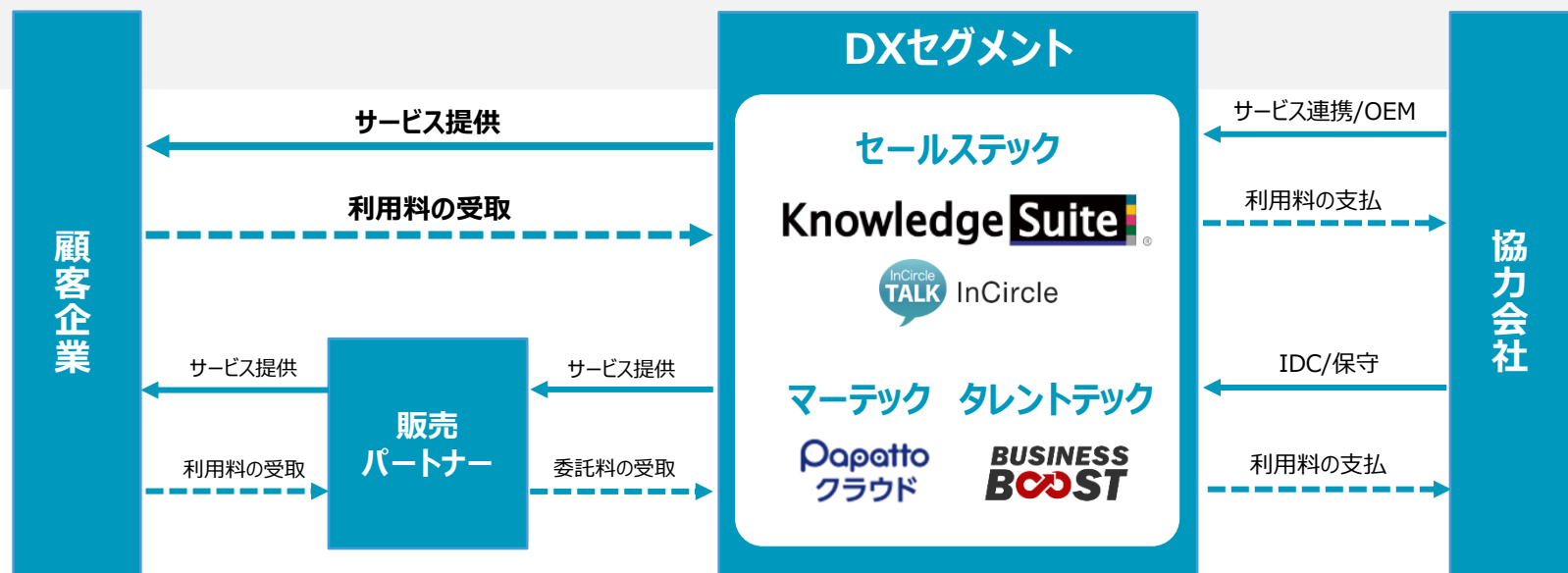
マーケティング/保守

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 Customer Successの略
*3 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



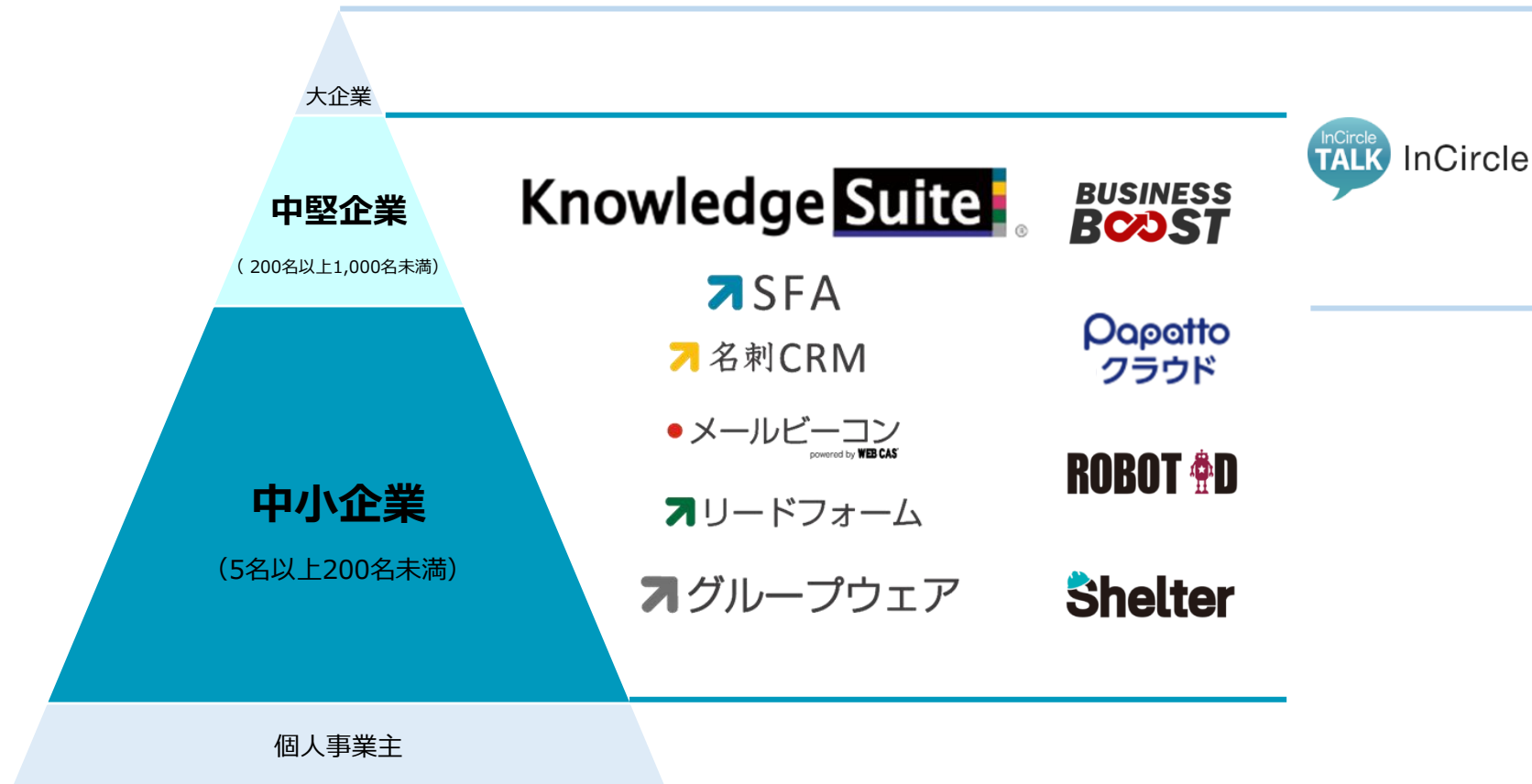
DX

- デジタルシフト・中小企業DXをセキュアに実現し、企業の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

- 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



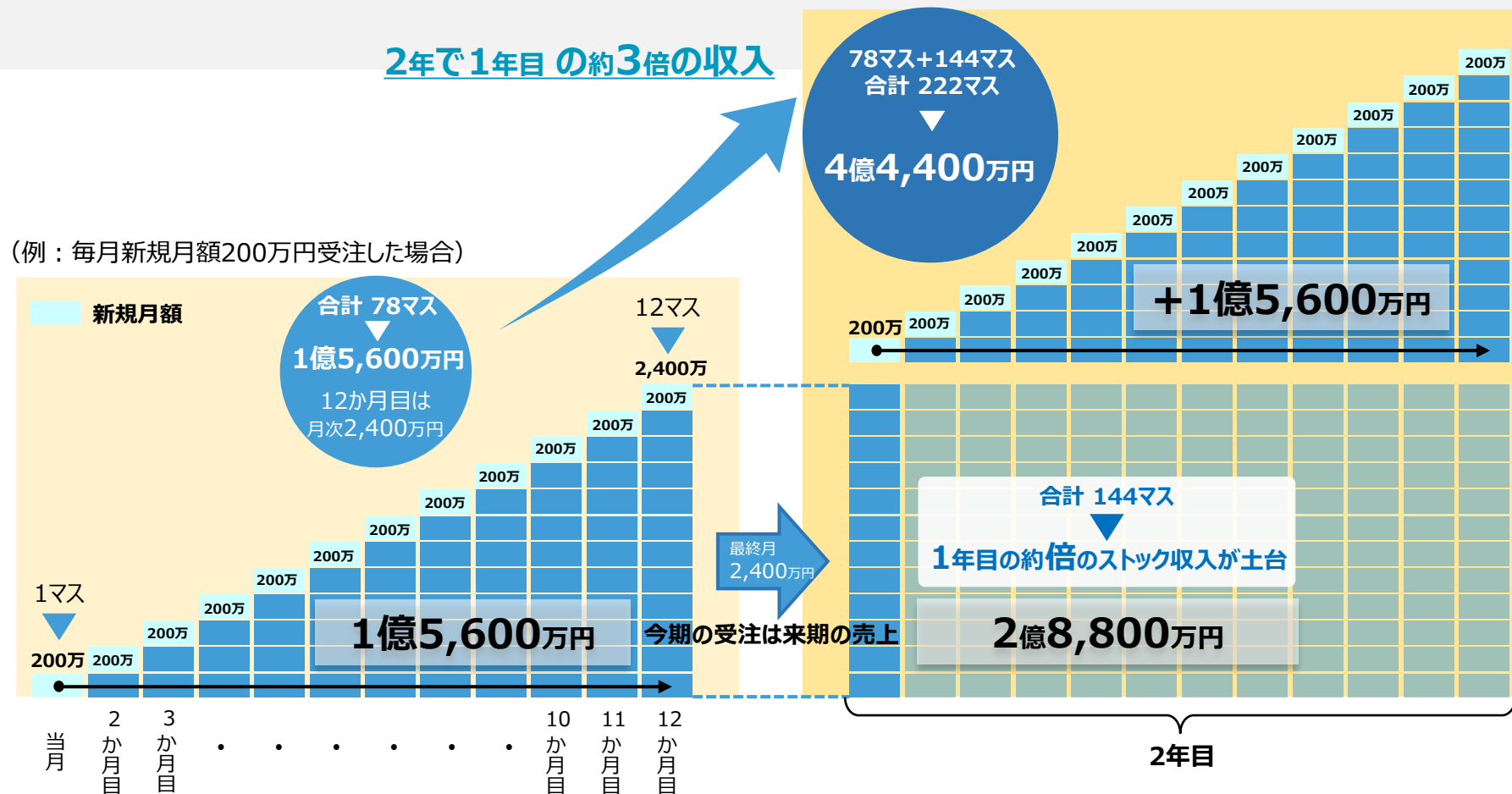
DX

■ DXセグメントにおけるマーケティングセールスチャネルとしてインサイドセールス体制を立上げ



DX

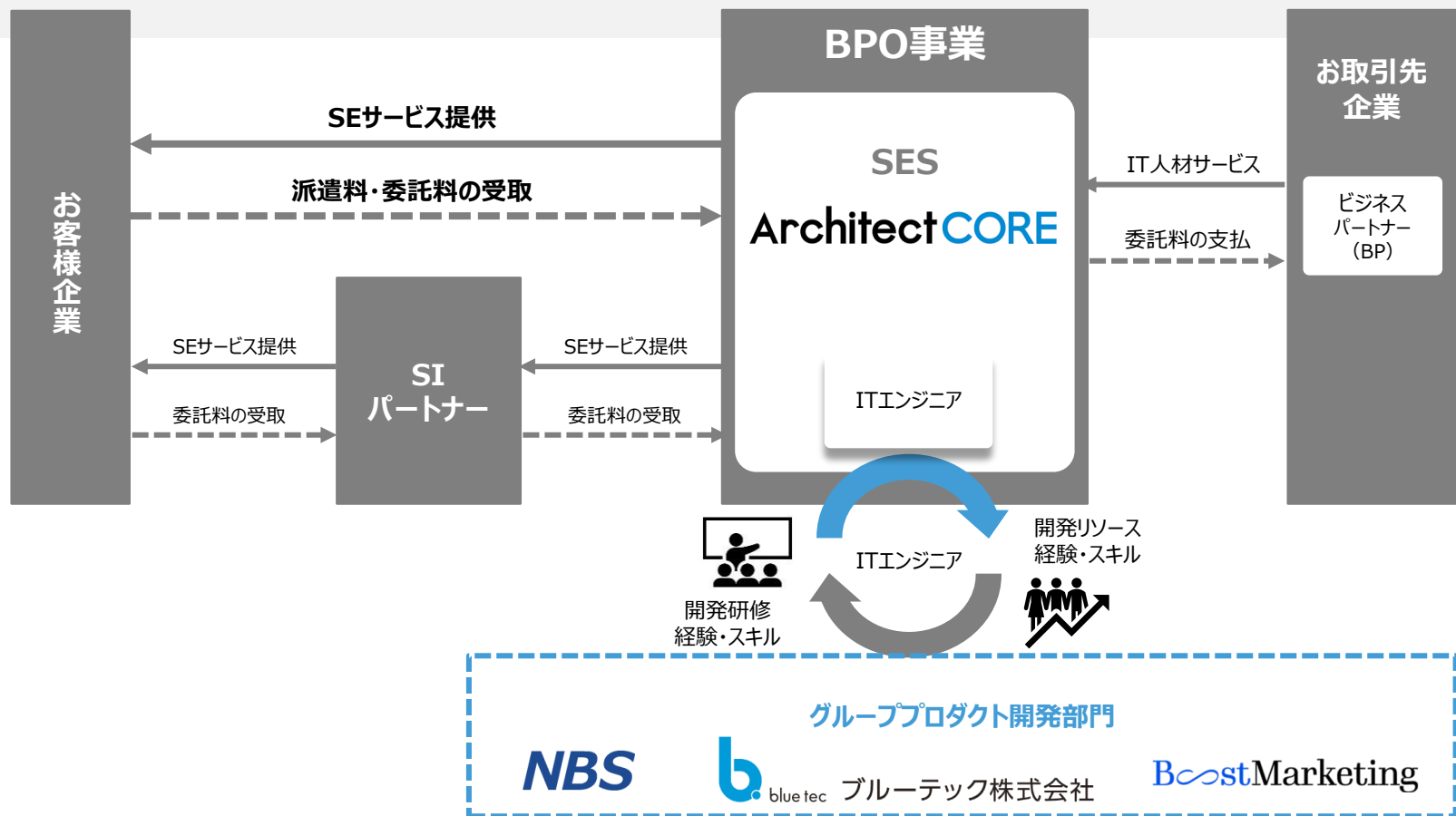
- 中長期的に安定した収益を生み出し続けるストック型サブスクリプションモデル



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セグメント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 システム エンジニアリング サービス	汎用系、WEB系システム 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

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

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。

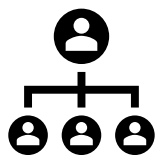
独自の研修カリキュラム



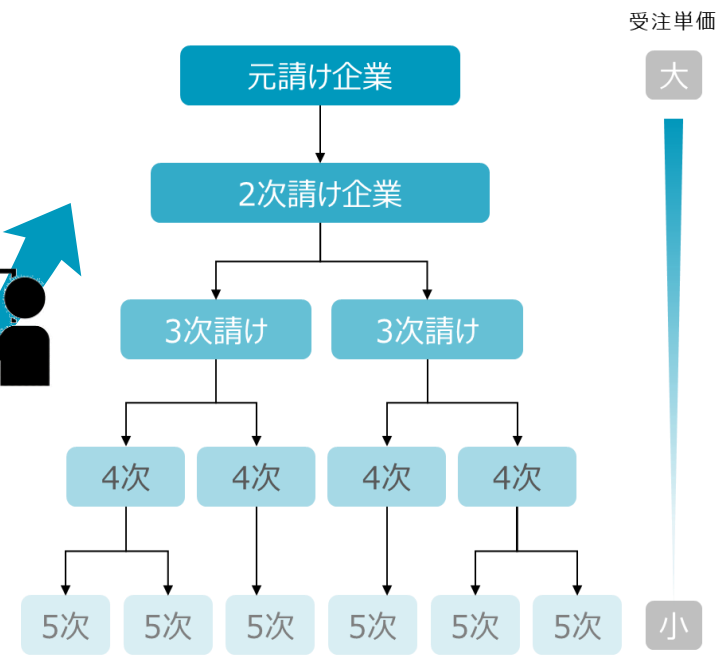
プログラミング・システム開発スキル研修及び独自のヒューマンスキル・ビジネススキル研修を実施する教育研修専任担当を保有。
最短3か月から未経験者でも約6か月で早期戦力化。

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

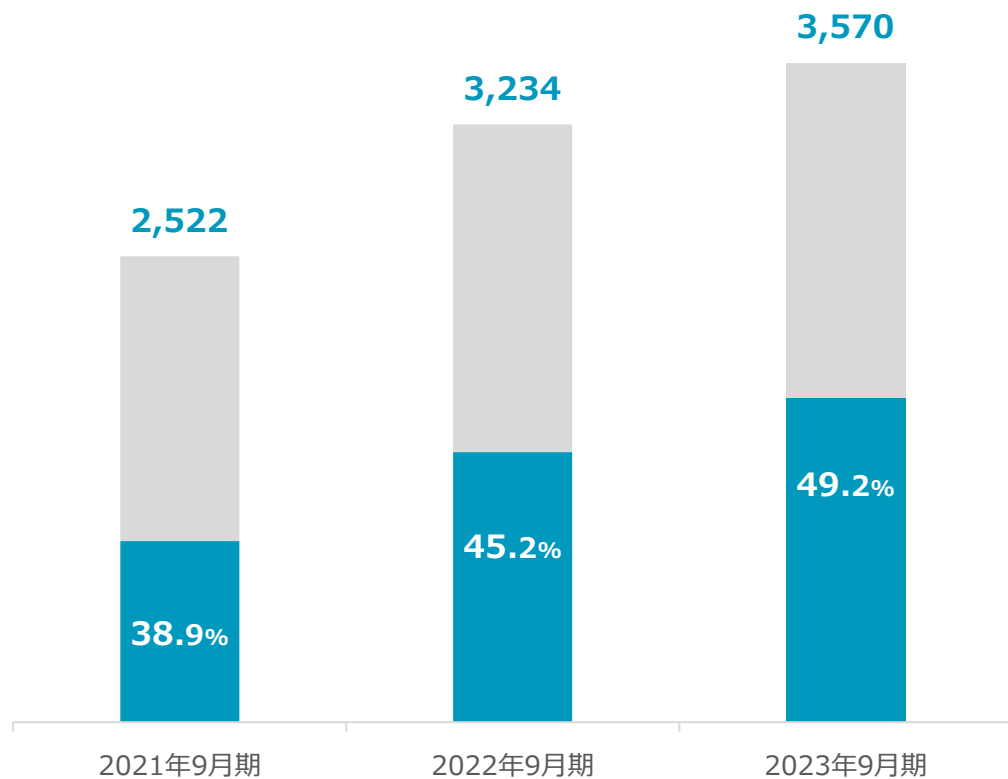


BBD

- 売上構成比は成長性の高いDXセグメント比率が増加
- 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月期よりコスト効率化を継続

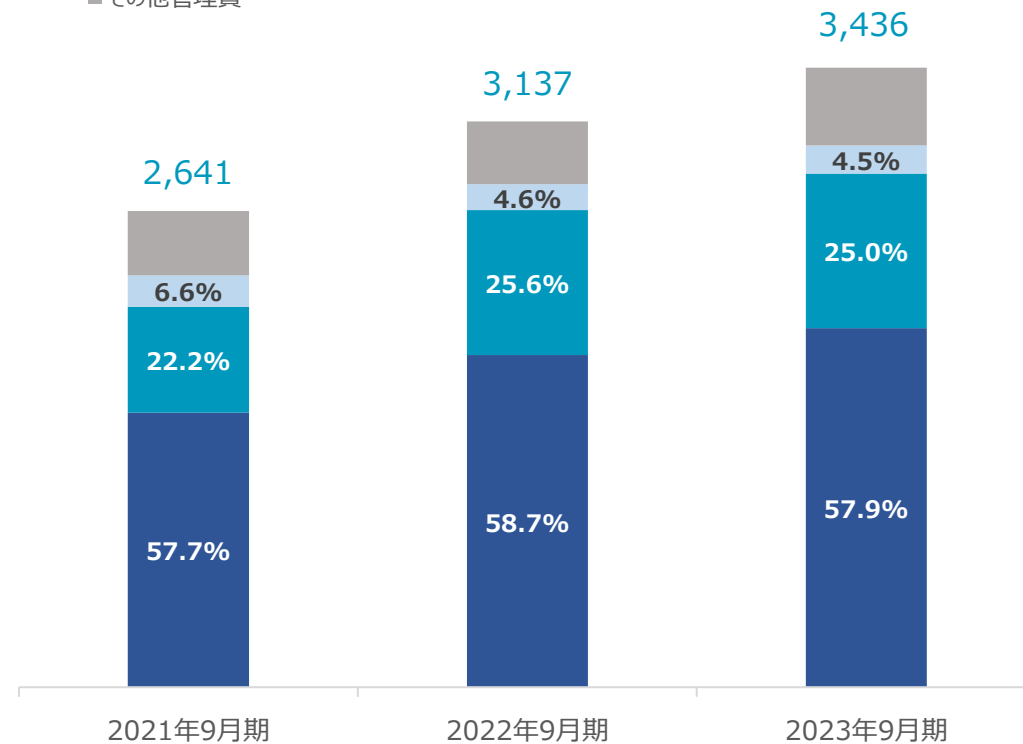
連結売上収益 構成比

■ DXセグメント (単位：百万円)
■ BPOセグメント



連結コスト 構成比

■ 開発原価 (単位：百万円)
■ 人件費
■ 広告宣伝費
■ その他管理費



INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2023年9月期業績
- IV. 2024年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報



連結売上収益

3,570 百万円
YoY **+10.4%**

営業利益^{*2}

22 百万円
営業利益率 **0.63%**

DXセグメント 売上収益

1,758 百万円
YoY **+20.4%**

グループサブスク ARR^{*1}

1,593 百万円*

* 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。

*1 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サブスクにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

*2 営業利益 : IFRS会計による営業利益は、日本基準における特別損益をを含んだ利益になります。 当期 減損損失 (特損) 114百万円のマイナスを含んでおります。

BBD

- 連結売上収益は、YoY+10.4% 営業利益は、YoY-81.6%
- 子会社ブルーテック(株)におけるSaaSソフトウェア等の特別損失114百万円を計上
※IFRS連結会計では「その他費用」に計上

連結IFRS (累計期間)	FY2022 実績	FY2023		
		実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	3,234 百万円	3,570 百万円	+10.4 %	+336 百万円
売上総利益	1,393 百万円	1,580 百万円	+13.4 %	+187 百万円
利益率	43.1 %	44.3 %	—	—
営業利益	122 百万円	22 百万円	-81.6 %	-100 百万円
利益率	3.8 %	0.6 %	—	—
税引前利益	108 百万円	10 百万円	-90.5 %	-98 百万円
当期利益	117 百万円	30 百万円	-73.6 %	-86 百万円

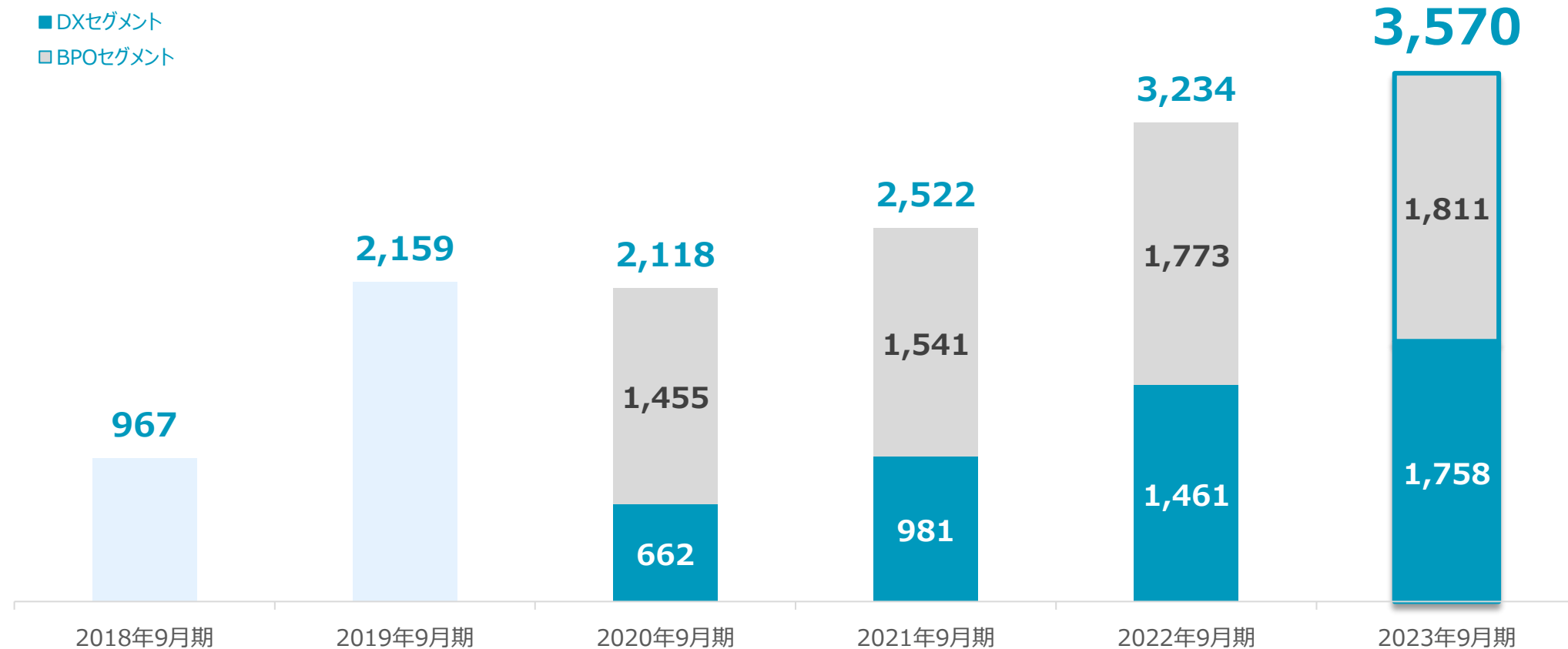
ソフトウェア減損
約114百万円
計上

* IFRS会計にもとづき、減損損失（一時的な特別損失）は営業利益の計算に加味されております。

BBD

- 「Knowledge Suite」の他RPA、AI OCRなどのクロスセルに加え、新事業「BUSINESS BOOST」が寄与。一方で、事業の再編による撤退の影響などによりDXセグメント売上収益（累計期間）は、**YoY+20.4%**
- BPOセグメントは高いIT人材需要により売上収益（累計期間）は、**YoY+2.2%**

(単位：百万円)

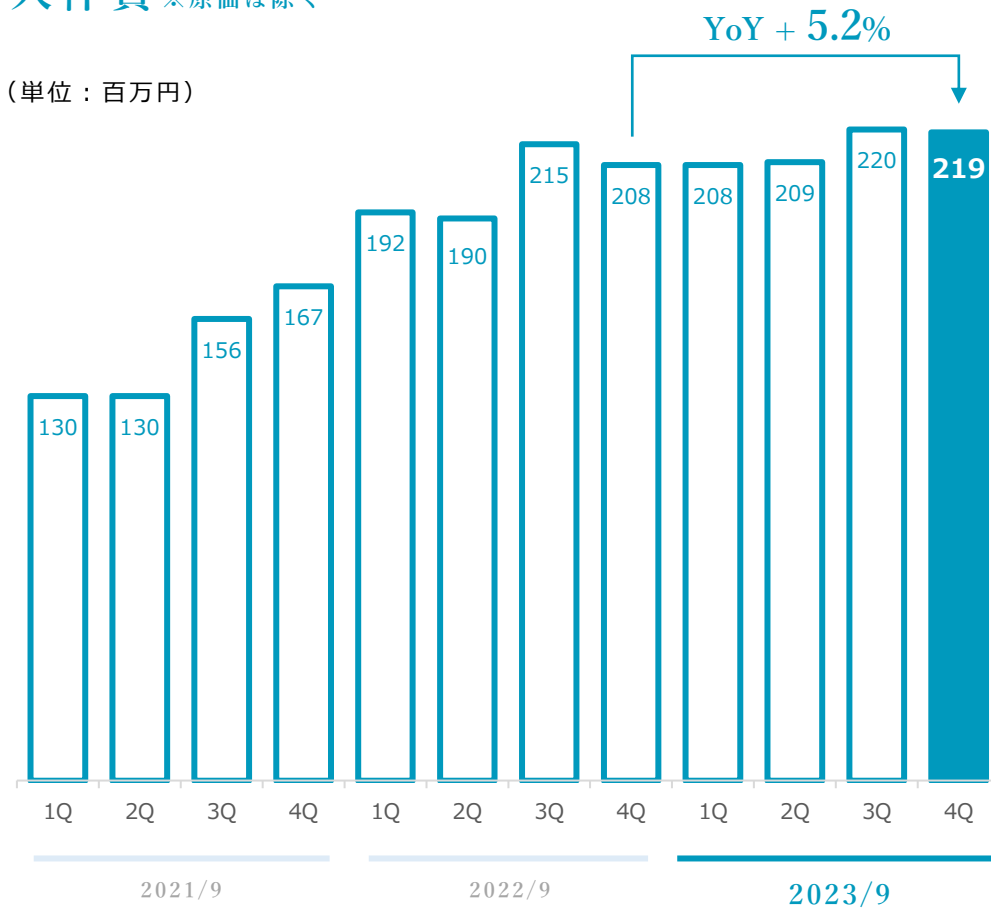


BBD

- 人件費は、新卒社員の採用減及び退職者により **YoY+5.2%**
- 広告宣伝費は、引き続きコスト効率の高い施策に集中し **YoY+8.1%**

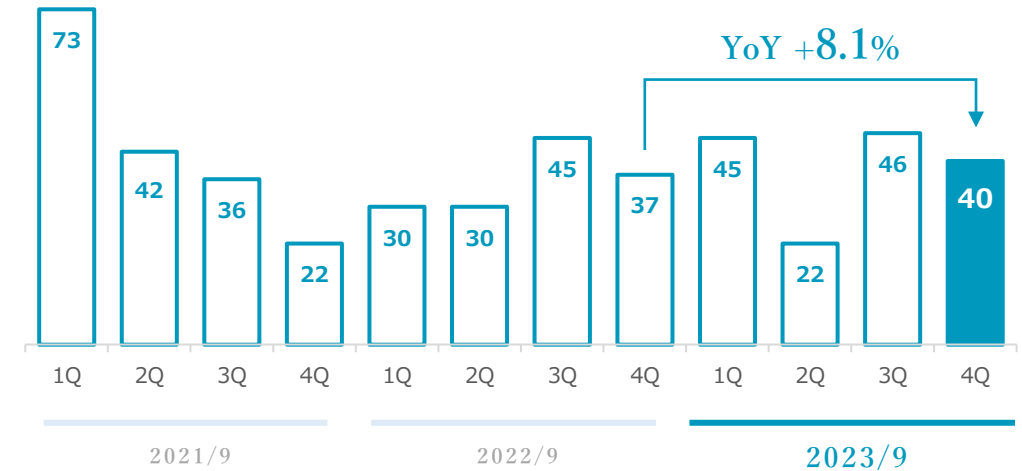
人件費 ※原価は除く

(単位：百万円)



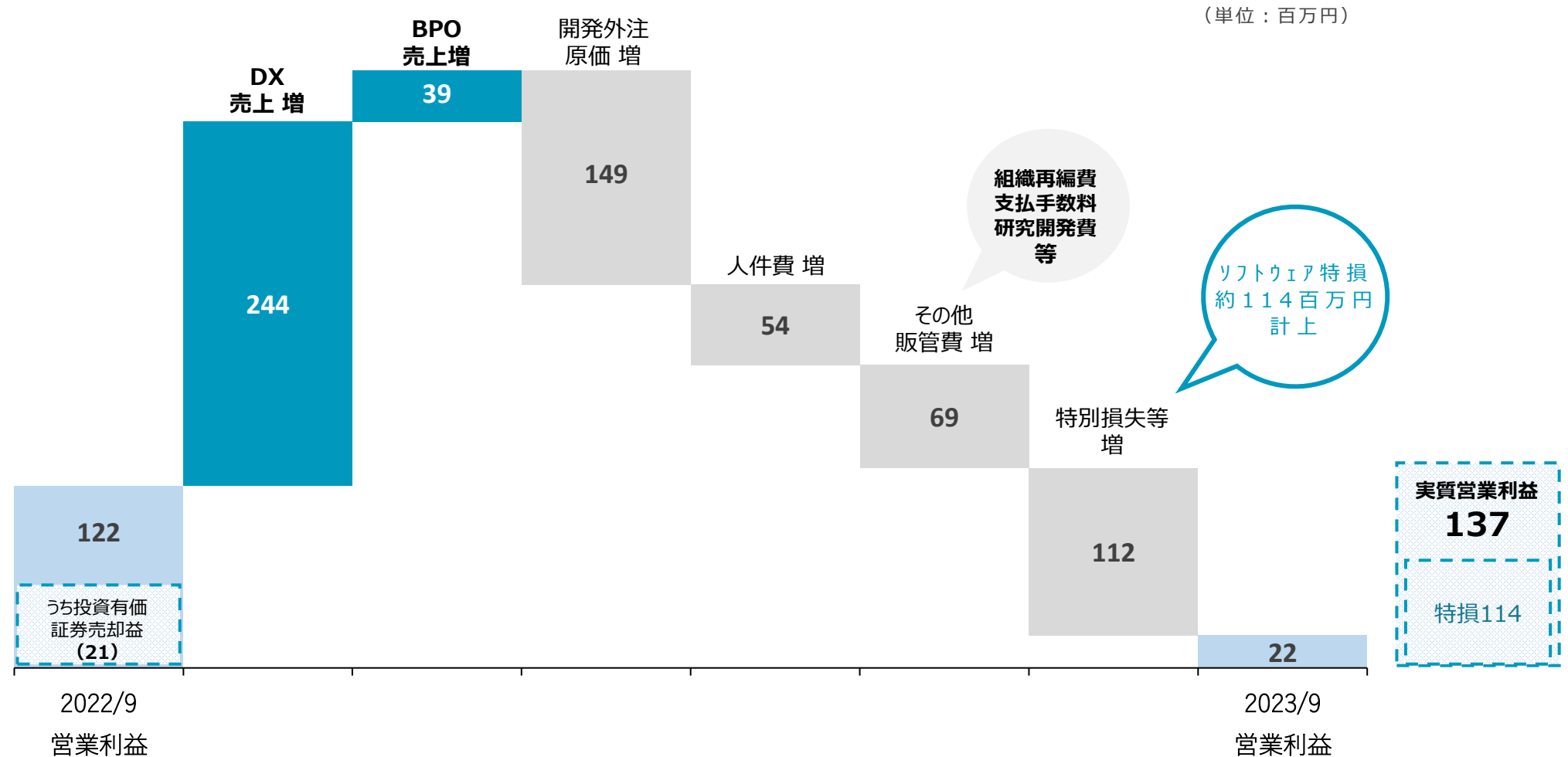
広告宣伝費

(単位：百万円)



BBD

- 営業利益増減はYoY-100百万円
- 前22/9期には投資有価証券売却益の約21百万円が含まれていること、また当期子会社における特別損失が約114百万円計上があり、実質的営業収益力は YoY +36百万円



BBD

- 借入金返済等による現金及び現金同等物は54百万円減少
- 当期利益の増加により利益剰余金は33百万円増加

(単位：百万円)

連結IFRS	2022/9	2023/9	増減額
流動資産	1,247	1,198	-49
現金・預金	722	668	-54
営業債権及びその他の債権	429	462	+33
その他	96	67	-27
非流動資産	2,183	2,548	+364
使用权資産	194	435	+241
のれん	628	628	-
無形資産	1,107	1,176	+68
その他の金融資産	89	102	+12
繰延税金資産	100	152	+51
その他	65	52	-10
資産合計	3,431	3,746	+315

連結IFRS	2022/9	2023/9	増減額
流動負債	1,514	1,604	+89
営業債務及びその他の債務	156	183	+26
有利子負債	1,029	979	-50
その他	329	440	+112
非流動負債	892	1,049	+156
有利子負債	752	705	-47
その他	140	343	+203
資本	1,023	1,093	+70
資本金	700	734	+33
資本剰余金	260	263	+2
利益剰余金	64	95	+30
負債及び資本合計	3,431	3,746	+315
親会社所有者帰属持分比率	29.8%	29.2%	-0.6pt

BBD

- 税前利益及び減価償却費等により営業キャッシュフローはキャッシュイン増
- 無形資産（ソフトウェア資産）の取得により投資活動はYoYでキャッシュアウト増
- 主に長期借入金返済等により財務活動はYoYキャッシュアウト増

（単位：百万円）

連結 IFRS	22/9 通期	23/9 通期	YoY
営業活動によるキャッシュフロー	329	530	+200
投資活動によるキャッシュフロー	-276	-370	-94
財務活動によるキャッシュフロー	-8	-214	-205
現金及び現金同等物の期末残高	722	668	-54

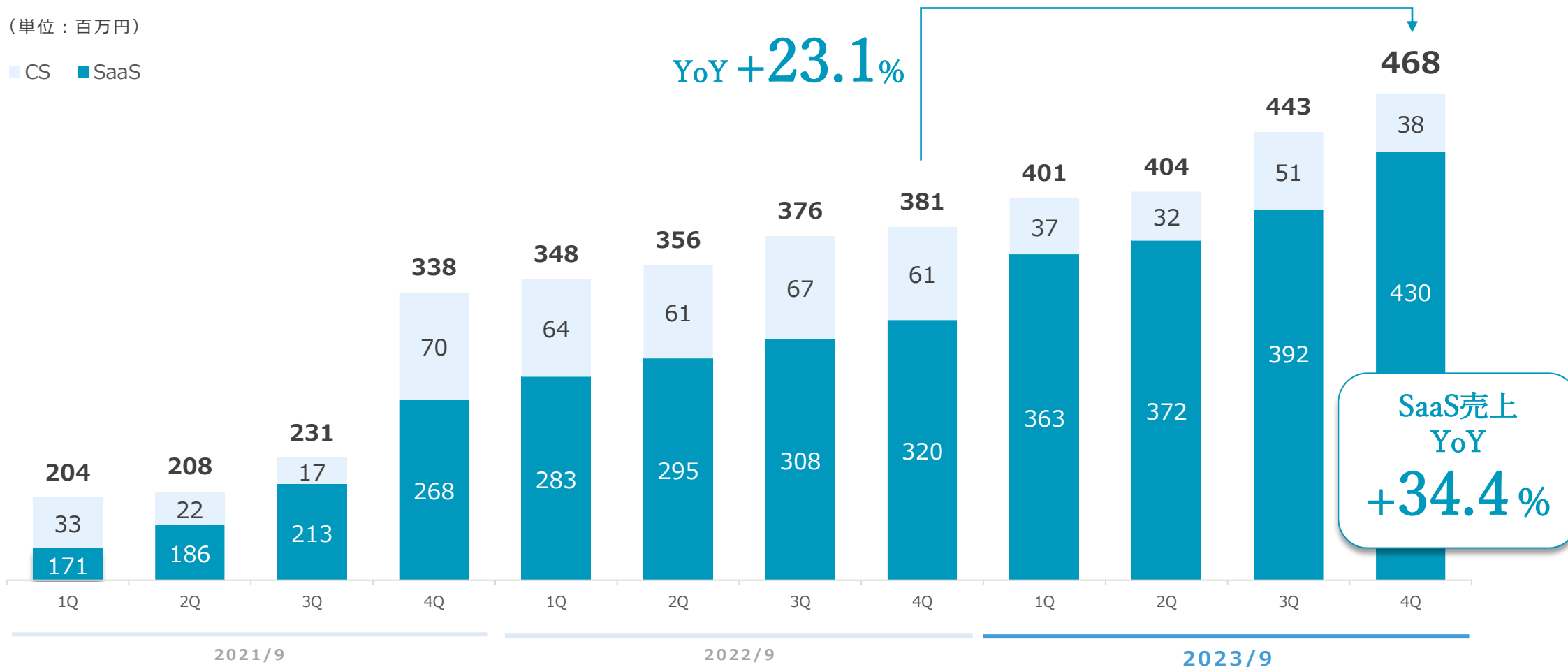
DX

- DXセグメント売上収益* YoY +23.1%
- 新規サブスクサービス「ビジネスブースト」がサブスク売上を押し上げSaaSビジネス YoY +34.4%

* DXセグメント売上収益にはグループ会社が提供するSaaS及びサブスク売上が含まれています。

(単位：百万円)

■ CS ■ SaaS

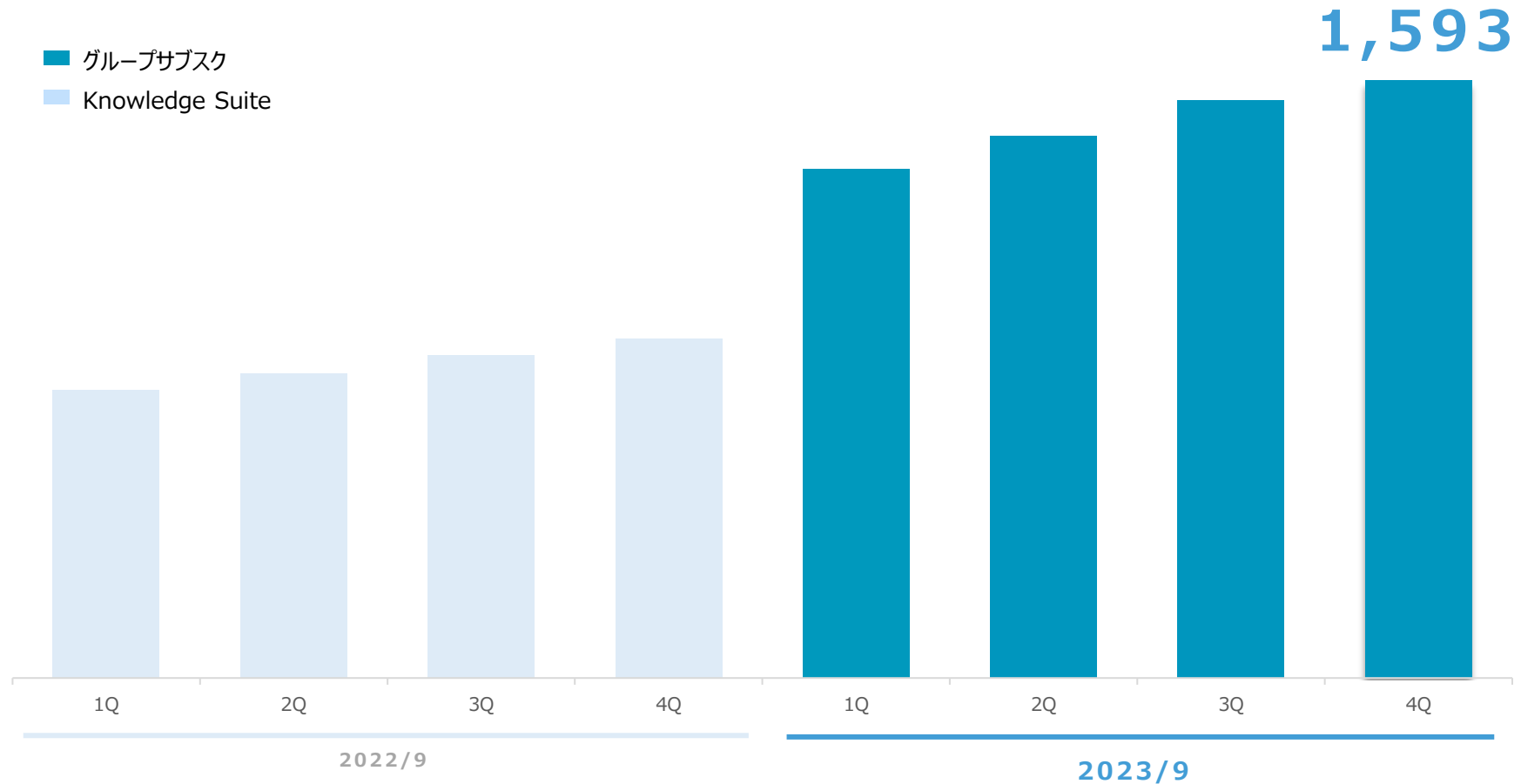


DX

グループサブスク ARR*1

* グループサブスク KPI (2023/9期) にはOEM提供サービスは含まれておりません
 Knowledge Suite KPI (~2022/9期) にはOEM及びグループ会社の提供サービスであるSaaS等は含まれておりません

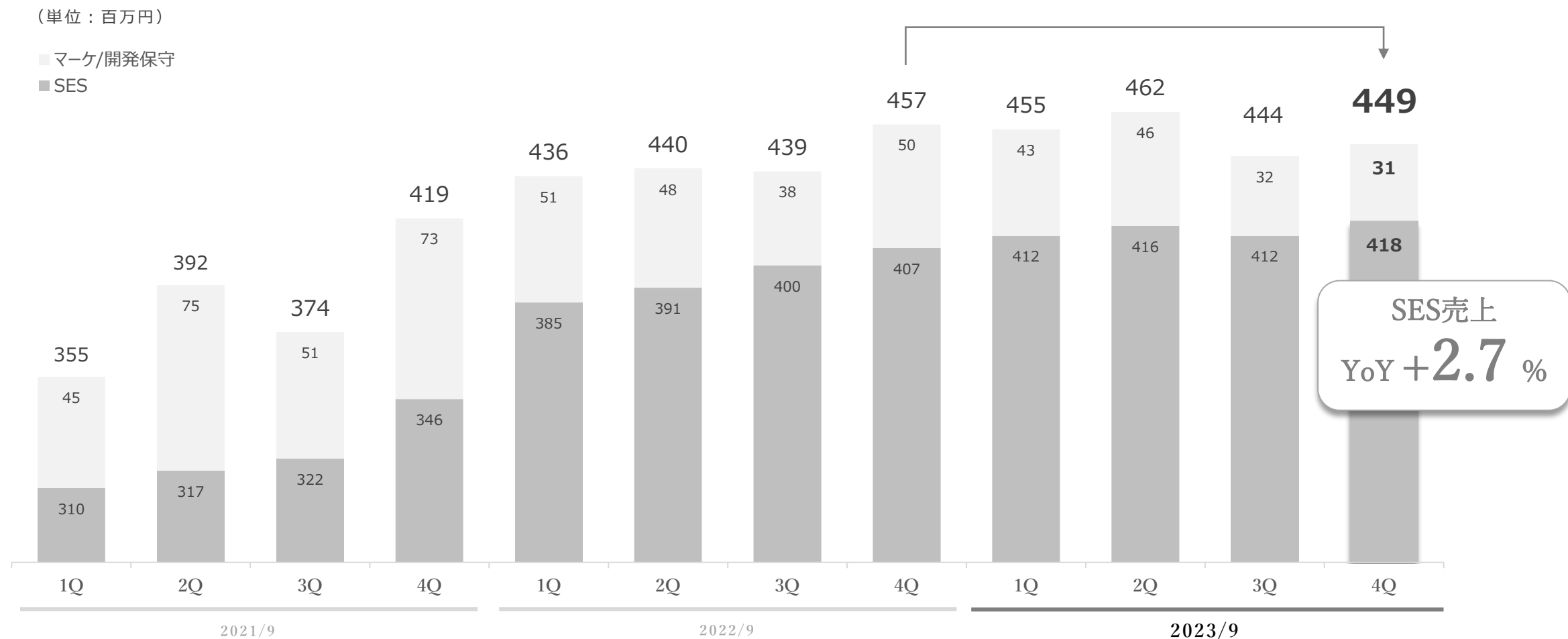
(単位：百万円)



*1 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。

BPO

- BPOセグメント売上収益は YoY -1.7%
- SES売上収益は高い I T 人材需要は継続し、YoY $+2.7\%$



BBD

- 「早期営業利益率の改善の取り組み」を優先するべく、採算性の低い事業からの撤退
- 開発コストの一時期な増加（新KSの機能リリースに向けた最終調整）
- 新KSリリースに向け、子会社ブルーテック(株)におけるソフトウェアの無形固定資産特別損失 114百万円を計上

連結IFRS (累計期間)	FY2023			
	通期実績	通期計画	増減率	増減額
売上収益	3,570 百万円	4,071 百万円	-12.3 %	-500 百万円
DX	1,758 百万円	2,236 百万円	-21.3 %	-477 百万円
BPO	1,811 百万円	1,835 百万円	-1.3 %	-23 百万円
営業利益	22 百万円	249 百万円	-90.9 %	-226 百万円
利益率	0.6 %	6.1 %	-5.5 pt	-5.0 pt

ソフトウェア減損
約114百万円
計上



連結IFRS (累計期間)	FY2023			
	通期実績	通期計画	増減率	増減額
		3,834 百万円 ~	-6.9 % ~	-263 百万円 ~
売上収益	3,570 百万円	4,071 百万円	-12.3 %	-500 百万円
		213 百万円 ~	-89.4 % ~	-190 百万円 ~
営業利益	22 百万円	249 百万円	-90.9 %	-226 百万円
		5.6 % ~		-5.0 pt ~
利益率	0.6 %	6.1 %		-5.5 pt

計画差異の理由について

2023年9月期は、成長戦略である「事業収益（シェア）拡大」及び「プロダクト・サービスの強化」を推進してまいりましたが、グループ組織再編の一環として事業の選択と集中を推進し、当第2四半期より早期営業利益率改善への取り組みとして不採算事業からの撤退を進めたことにより、売上収益は計画値に届きませんでした。

また、利益面では、上記売上収益が計画より減少したこと及び「プロダクト強化」の一環として先行投資を進めてきた新Knowledge Suiteリリースに向けた最終調整に伴う当該ソフトウェアの一時的な開発コストが計画より56百万円増加したこと、さらに子会社であるブルーテック株式会社が保有するSaaSプロダクトにおいて、お客様のDXニーズに適したSaaSプロダクトの販売戦略の大幅見直しを決定し、今後新機能に利用の転換が見込まれる旧ソフトウェアにおける将来収益の回収スケジュールを保守的に見積り、子会社における一部ソフトウェア資産について114百万円の特別損失（固定資産減損損失）の計上により、IFRS会計における「その他費用」として計上され、営業利益は前回予想よりも減少いたしました。

INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2023年9月期業績
- IV. 2024年9月期業績予想**
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報



第一期

- ホールディングス化に伴い、改革に取り組んできたこと（～2023年9月末）
 - ・ SaaSベンダーとして、正常な営業利益率確保への取り組み
「売上を作る為に、利益を犠牲にして取り組んできた考えへの再定義」

	施策	目的
DX	■粗利率の低い支援案件を精査し撤退	■営業利益低下への影響を回避
	■導入提案が長期化また受注が低調なサービスからの撤退	■不採算サービスからの撤退による営業の効率化
	■選択と集中を目的に、売れるサービスへの大幅な人員の再配置	■効率的な売上確保体制を選択
	■新KSの販売に向け、選択と集中を目的に不採算サービスの減損処理	■効率的な売上確保体制を選択
BPO	■粗利率の低い開発案件を精査し撤退	■優秀なエンジニアの単価アップが目的

第二期

●実質第一期（2024年9月期）で実現する実態収益力の根拠と実績提示

- ・ SaaSベンダーとして、最低限10%以上の営業利益率確保
- ・ 実態収益確保による配当方針の提示

施策

根拠

	施策	根拠
DX	■ 急ぎ過ぎていた大幅な新卒採用を、実態に合わせた採用人数に戻す	■ IT業界新卒の「勤続5年以内転職」により、厳選した人財確保に焦点を絞り社員に還元
	■ 大規模に投資を続けてきた開発を、収益力に合わせた投資に切り替え	■ 開発を急ぐばかりに、大規模な投資を続けてきた経営を一新
	■ 人事異動を強化し、より効率的で生産性ある事業部へ異動を機動的に行う	■ 会社ルールにとらわれることなく需要ニーズの高い事業への人事異動を積極的に強化
BPO	■ 社員エンジニアの教育体制の強化と優秀なエンジニア採用を強化	■ 利益率の高い社員エンジニアの採用を強化し売上の為のBP（ビジネスパートナー）率を一定数に限定した取り組みを実施
配当方針	■ 営業利益10%を計画する今期より、株主還元を積極的に実施する	■ 計画の実現性を担保する上で、株主還元でその実現性を示す
	■ 当期純利益の20%を計画し、今後最大50%までの株主還元を検討	■ 安定かつ持続的な配当をしっかりと株主へ還元し資本コストを意識した企業価値向上を目指す

ホールディングス化に伴い、改革に取り組んできたことの成果

第一期

不採算事業
からの撤退

選択と集中を
目的に生産性の
高い事業への
人員の再配置

左記による
不採算サービス
の減損処理

第二期

収益力に合わせた
開発投資に見直し

急ぎ過ぎた
大規模新卒採用を
実態に合わせた
人数に見直し

左記により
営業利益率
10%達成

上記の実現性をコミットすることを目的に株主還元を実施

FY2024 売上収益計画

4,000百万円

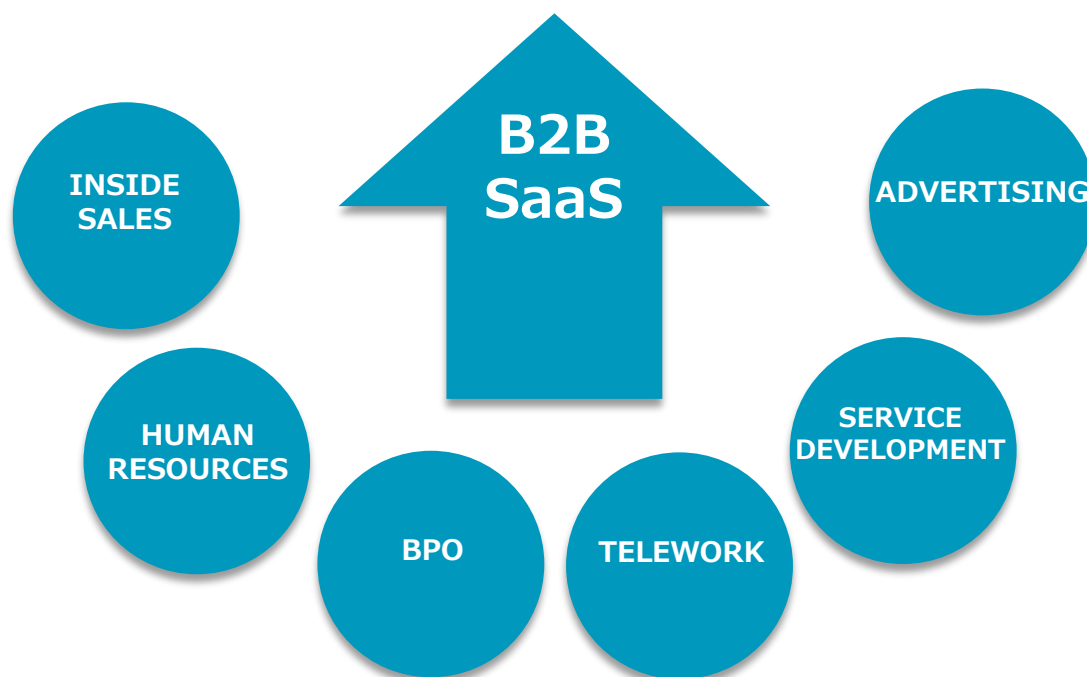
YoY +12.0%

FY2024 営業利益計画

401百万円

営業利益率 10.0 %

顧客企業



実質ホールディングス化1期目 営業利益率10%達成に向けたスタート

- クロステック事業への体制変更**
 中堅・中小企業のDXを支援する4つのクロステック「セールステック」、「マーテック」、「ディープテック」、「タレントテック」へ経営資源を絞り、新たな体制をスタート。
- 成長ドライバーの加速**
 タレントテック事業の一層の加速に加え、インサイドセールス事業の立ち上げを実行。その他クロステック領域の積極的なM&Aを推進する。
- 人的資本の適正配置**
 グループ内の人材を不採算事業から成長事業へ適正に再配置。人材確保と人材活用の効率化を再検討。人員増加に伴うオフィスワークからテレワークへ移行。生産性向上へのに向けたアウトプット重視の評価・採用基準を導入。
- 既存事業の収益改善**
 前期におけるソフトウェア資産除却による減価償却費の大幅改善。新規事業への人員再配置によりコスト抑制を実行。

BBD

■ 営業利益10%達成を第一の優先事項として計画

連結IFRS (累計期間)	FY2023 通期実績	FY2024	
		通期計画	YoY
売上収益	3,570 百万円	4,000 百万円	+12.0 %
営業利益	22 百万円	401 百万円	+1,676.1 %
利益率	0.6 %	10 %	+14.9 pt
親会社の所有者に 帰属する当期利益	30 百万円	285 百万円	+823.2 %
配当 (予想)	—	10.96 円	20.0 %

ソフトウェア特損
約114百万円
計上による

BBD

- 2021年 11月 12日公表の中期経営計画2024について、本計画策定時と現状の取り組みが異なってきていることから本計画を取り下げることと決定

中期経営計画2024（2021年 11月 12日公表）

連結IFRS (累計期間)	FY2023 実績	FY2023			FY2024 計画
		計画	(増減率)	(増減額)	
売上収益	3,570 百万円	3,834 百万円 ~ 4,071 百万円	-6.9 % ~ -12.3 %	-263 百万円 ~ -500 百万円	5,048 百万円 ~ 5,360 百万円
DX	1,758 百万円	2,106 百万円 ~ 2,236 百万円	-16.5 % ~ -21.3 %	-347 百万円 ~ -477 百万円	3,140 百万円 ~ 3,334 百万円
BPO	1,811 百万円	1,728 百万円 ~ 1,835 百万円	+4.9 % ~ -1.3 %	83 百万円 ~ -23 百万円	1,907 百万円 ~ 2,025 百万円
営業利益	22 百万円	213 百万円 ~ 249 百万円	-89.4 % ~ -90.9 %	-190 百万円 ~ -226 百万円	517 百万円 ~ 604 百万円
利益率	0.6 %	5.6 % ~ 6.1 %		-5.0 pt ~ -5.5 pt	10.3 % ~ 11.3 %

取下げの理由

2023年4月3日の単独株式移転によるグループ組織再編とそれに伴う事業の選択と集中を推進したことから、早期営業利益率改善への取り組みとして不採算事業からの撤退を進めました。
また、M&Aを中心とした新たな取り組みを開始し、中長期的な成長に向けた投資を機動的かつ柔軟に実行していく方針としたことから、2021年11月の本計画策定時と現状の取り組みが異なってきているため。

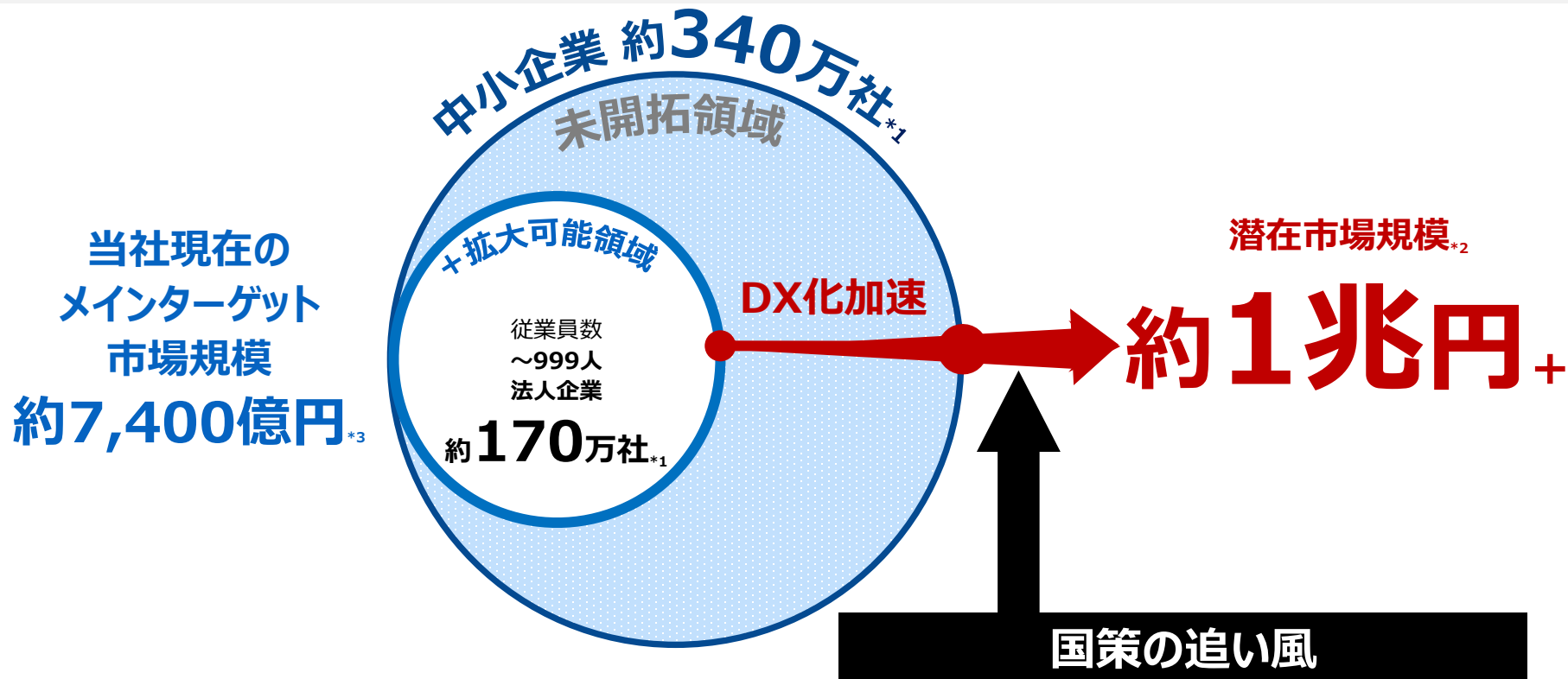
INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2023年9月期業績
- IV. 2024年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報



BBD

■ 国策やテレワークの追い風により中小企業のDX化が加速し、開拓余地が拡大



*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 当社が想定する潜在市場規模。当社が当資料開示現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。外部統計資料や公表資料を基礎として、下記*3に記載の計算方法により、当社が推計したものであり、その正確性にはかかる統計資料や推計に固有の限界があるため、実際の市場規模にかかる推計値と異なる可能性があります。

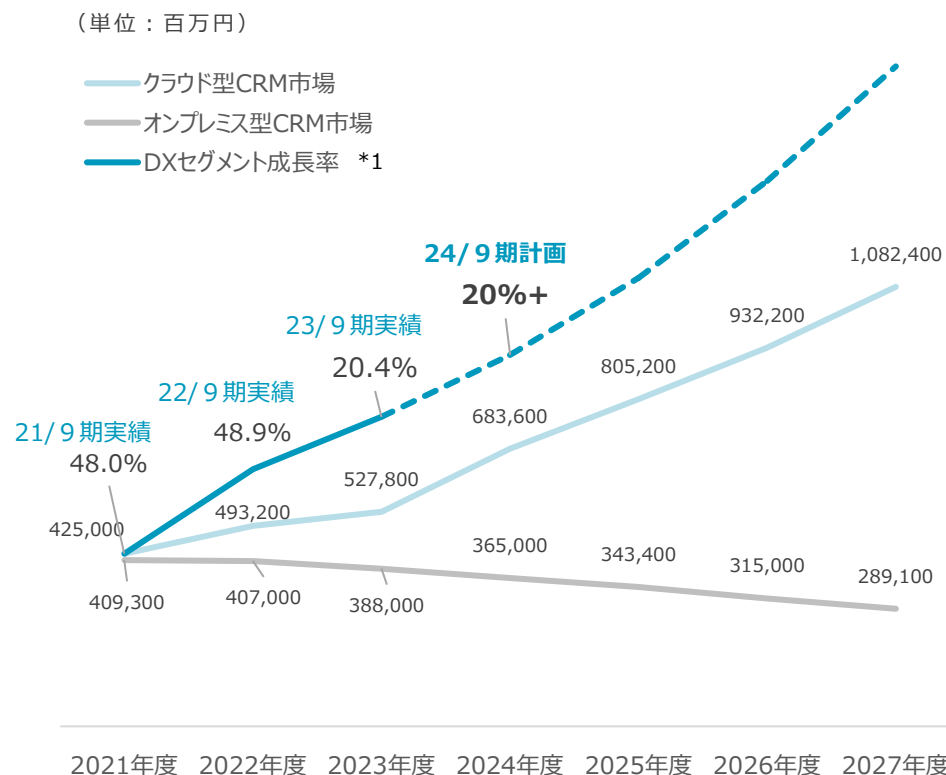
*3 グループサブスク全潜在ユーザー企業数の従業員規模別法人数(*1) × 2023年9月期4Q時点のグループサブスク ARPA
ARPA : Average Revenue Per Accountの略。1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社グループSaaS/サブスクにおける四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。
ARR : Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。当社グループSaaS/サブスクにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

- 「デジタル庁」の新設
- 働き方改革推進支援助成金開設（新型コロナウイルス感染症対策のためのテレワークコース）等

DX

- クラウド型CRM総市場は2023年度以降、年平均17.0%で市場成長
- 2023年のデジタルマーケティング市場規模は、3167億5,000万円（年平均10.2%の市場成長）見込み
- DXセグメントにおけるYoY売上収益成長率*1は市場成長率を超える成長を目指す

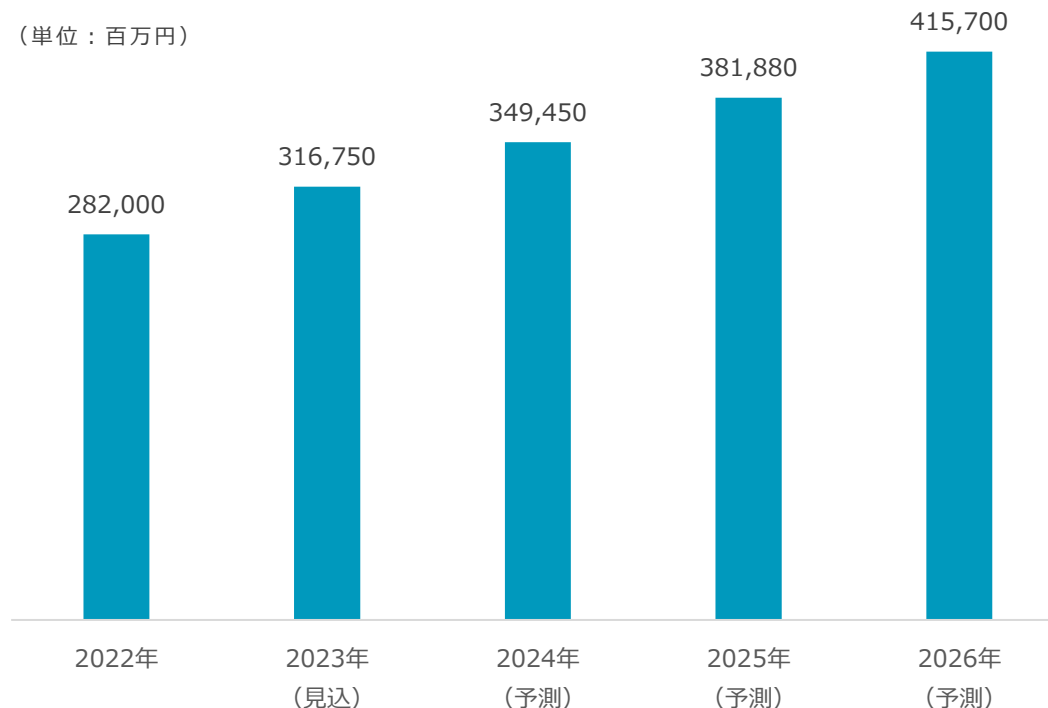
クラウド型総CRM市場推移およびオンプレミス型CRM市場との市場推移比較



(出典) ミック経済研究所「マーテック市場の現状と展望 2023年度版 クラウド型CRM市場編」

デジタルマーケティング市場規模推移・予測

市場拡大の背景には新型コロナウイルス感染症が拡大して以降続いているユーザーのデジタルシフト積極的に投資を実施してきた大企業に加えて、中小企業や地方企業によるツールの活用が進んでいる

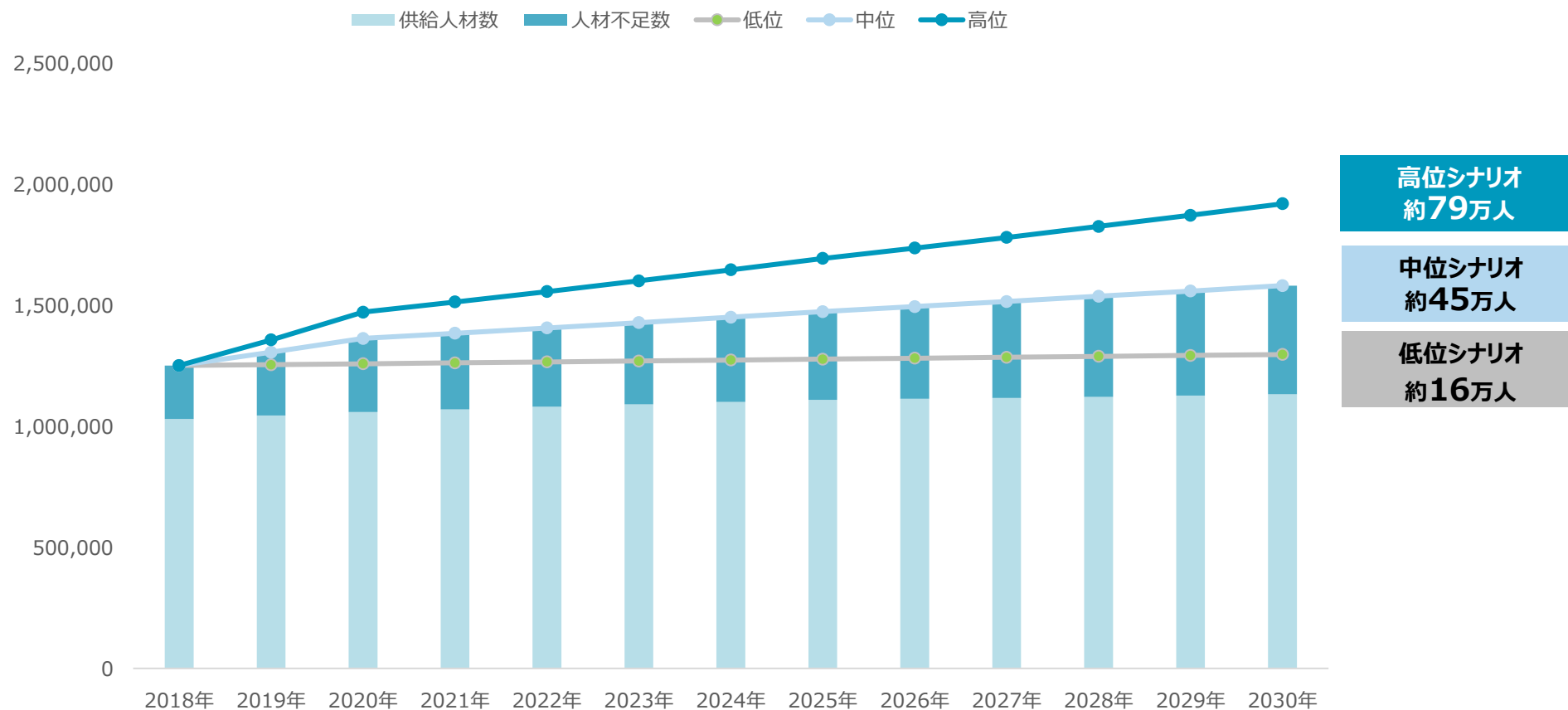


(出典) 矢野経済研究所「2023年版 デジタルマーケティング市場の実態と展望 ～マーケティング手法の多様化におけるツールの活用実態～」

*1 DXセグメント売上収益の対前期増加率。なおDXセグメントにおける売上収益成長率については、29ページをご参照ください。

BPO

- IT人材の需要が高まる一方で人材不足は加速し、2030年までに約79万人が不足すると指摘
- DX化のトレンドに伴い、エンジニアの需給ギャップは拡大しており、優秀なエンジニアに対する需要は飛躍的に拡大



(出典) 経済産業省「IT人材受給に関する調査」

BBD

メガトレンド① DX化の加速

市場のグローバル化や労働力不足に加え、コロナを契機として消費者ニーズや価値観の変化が進み、市場全体でDX化の熱が高まっています。当社は「デジタルインクルージョン」を軸にこれらの変化を事業機会捉え、中小企業へのDX化をクロステックしていきます。

SaaSプロダクト バリュー

中小企業のDX化を総合的に支援するプロダクトサービス

中小企業に特化

営業プロセス自動化

中小企業導入累計 7,500社

パートナー 100社

DX市場 1兆円

メガトレンド② エンジニア不足

経済産業省はIT人材の需要と共有のギャップが拡大傾向にあり「IT人材需給に関する調査」では2030年までに約79万人が不足すると指摘しており、今後もその傾向は継続していきます。DX化のトレンドに伴い、エンジニアの需給ギャップは拡大しており、優秀なエンジニアに対する需要は飛躍的に拡大すると考えられます。

BtoBマーケティングデータ バリュー

企業のマーケティングDXを支援する独自企業データ
企業ブランディング体験を促進させるタレント肖像データ

60万社企業データ

独自マーケティングタグ化

インボイス番号連携

ITベンダーパートナー

タレント肖像データ

全国中小企業 400万社

ヒューマンリソース バリュー

DX化を加速させるITエンジニアリソース

稼働エンジニア 100名

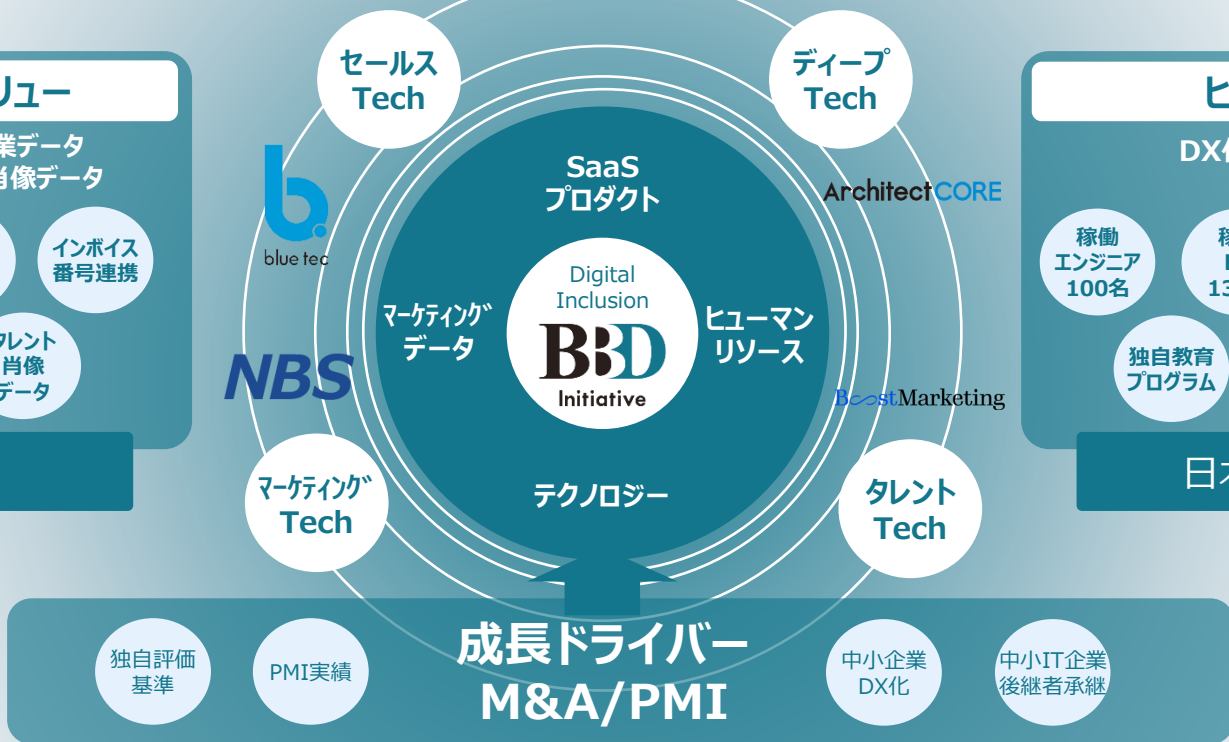
稼働BP 130名

新卒採用年10名以上

独自教育プログラム

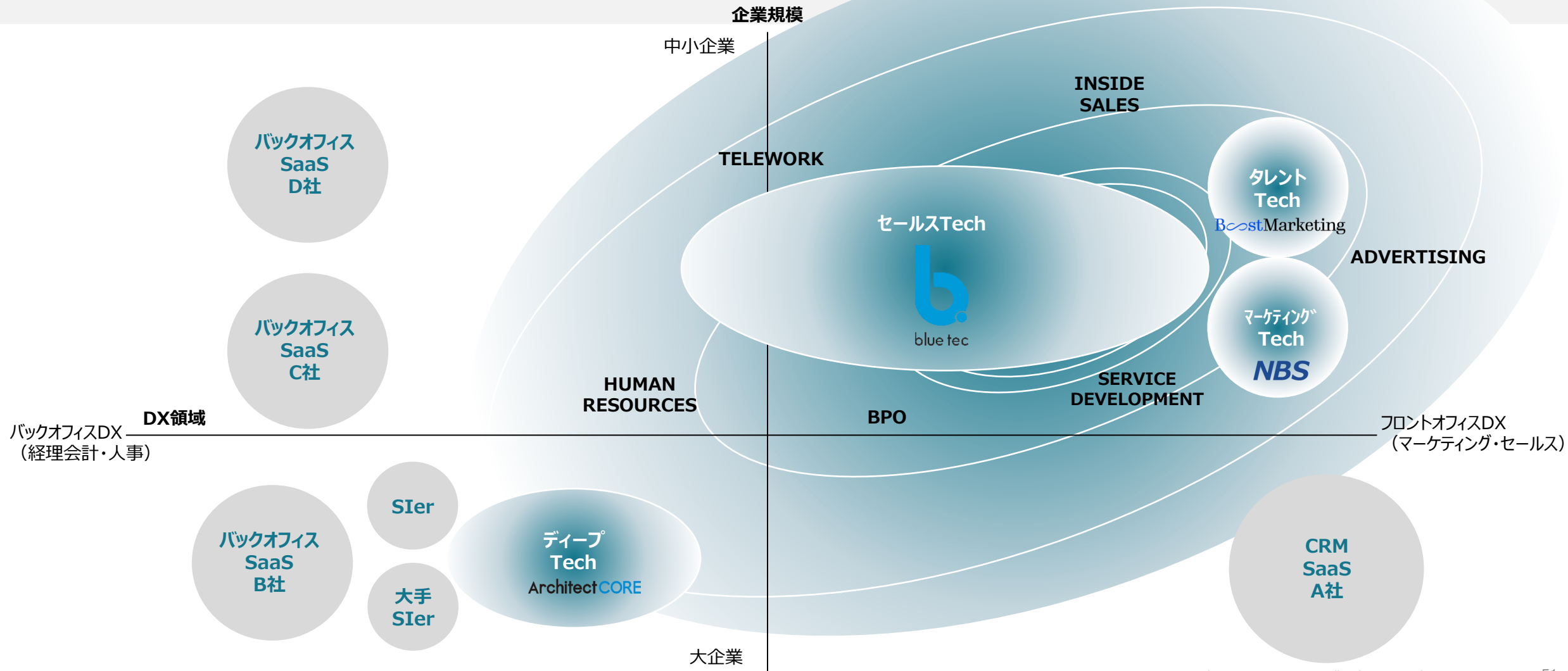
継続率 96.6%

日本のITエンジニア 108万人



BBD

- 2006年、日本で国産で初めてマルチテナント型SaaSを開発し営業DXを実現してきた技術力をもとに、M&A及び新規事業/サービス開発を通じてDX領域を拡大



タレントテック



企業のブランディング・プロモーション支援
有名タレント写真素材サブスクリプションサービス

月額30万円～、タレント広告を体験できる
日本初の有名タレント写真素材サブスクリプションサービス

レンタルフォトに義務付けられているCopyright表記「©クレジット」が不要。また、使用許諾を受けた写真素材の独占使用ができるタレント広告体験型サブスクリプションサービス。企業HPや販促ツールに活用し、企業の認知・集客向上、ブランディング・PR活動を支援。

マーテック

Dapattoクラウド 63万件のインサイドセールス向けマーケティングデータ

独自のマーケティングデータを収集・統合する開発力を有し、
APIを通じて表には出ないフラットな黒子（名脇役）データサービス

企業データの更新情報を3カ月に一度更新し、数百ある企業特有のタグを生成。ニーズに合った顧客データ検索を可能にするサービス。また、大手企業を中心とした各部署にダイレクトに繋がる電話番号など独自性あるデータを開発。ソーシャル経済メディア運営企業、営業支援企業、DBマーケティング支援企業等にAPI及びデータクレンジングによる最新のマーケティングデータを提供。

セールステック

Knowledge Suite 中小・中堅企業向けCRM/SFAクラウドサービス

グループウェア、名刺管理、営業管理、マーケティングオートメーション機能を
兼ね揃えた統合型ビジネスアプリケーション

ユーザー数無制限で、蓄積されたストレージ量で課金する独自の従量課金モデルを採用。SaaSプロダクトは全て自社開発にこだわり、日本で初めてマルチテナント型SaaSを開発。売上の80%以上が直販。パートナーセールスの余地が高く、YoYで着実に顧客数を伸ばしている。中小中堅企業向けSFAの中でユーザー顧客数はTOPの実績を有する。

InCircle TALK InCircle 日本初オンプレミス型ビジネスチャットアプリ

セキュリティに厳しい大手企業のバックアップサービスとして
独自ポジションを確立したビジネスチャットアプリ

大手企業がチャットサービスを導入するにあたり課題となるセキュリティ問題を解決。現在最大顧客は、金融機関。また、医療機関などが主に導入。セキュリティ関連の課題を解決するべく、ChatGPT実装のオンプレミスサービス及びマルチテナント型パブリッククラウド、プライベートクラウド対応サービスをリリース随時リリース予定。

ディーブテック

ArchitectCORE 120名強のITエンジニア社員を有する

新卒採用にこだわり、自社で独自の開発研修を実施・育成した離職率の低い
エンジニア集団をシステム開発プロジェクト案件へ派遣

自社内に研修教育担当を専任で置き、新卒社員を育て上げる機能を保有。育て上げたエンジニアは離職率が低く、収益化が早い機能を有す。平均収益化までの期間は最短3カ月。未経験者でも平均6カ月前後で売上をつくるまで育成。

INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2023年9月期業績
- IV. 2024年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報



BBD

- 部門異動・退職および大幅な新卒採用から実態に合わせた採用へ方針をシフトしたことで、計画人数に届かず
- カスタマーサクセス体制を整備し、契約企業あたりの平均年次経常収益となるARPAが増加
- M&Aによりインサイドセールス支援事業会社2社のグループジョインによりサービス拡充

① 事業の収益（シェア）拡大

契約件数の拡大

営業100名体制の実現

契約あたりの売上単価拡大

カスタマーサクセス体制の整備

② プロダクト・サービス強化

契約継続率の向上

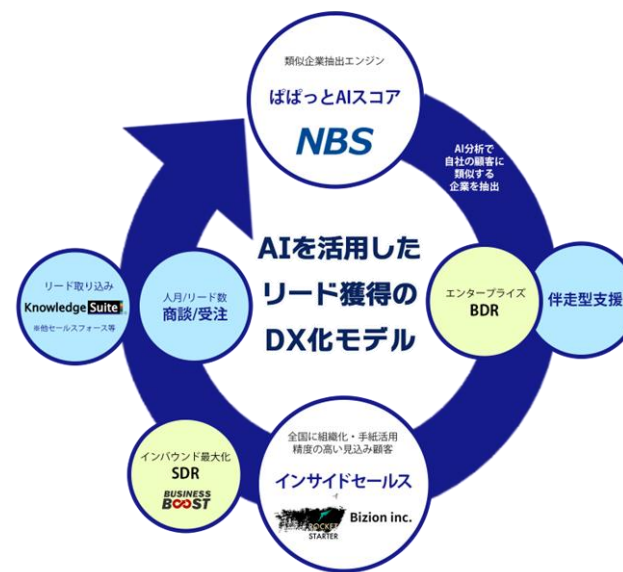
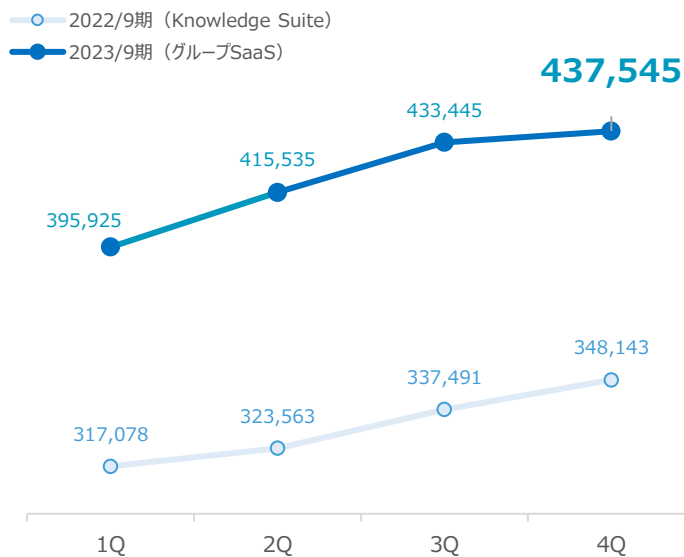
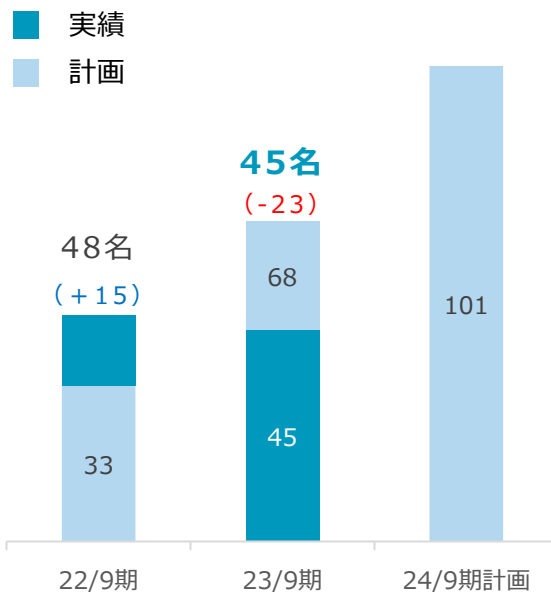
新規プロダクトの開発/M&Aによるサービス拡充

営業100名体制

グループサブスク ARPA

M&Aによるサービス拡充

M&A企業



Bizion inc.

Bizion株式会社

主に手紙を活用したBDRで企業のインサイドセールスを支援



株式会社RocketStarter

良質な商談を独自の仕組・ノウハウで企業のインサイドセールスを支援

BBD

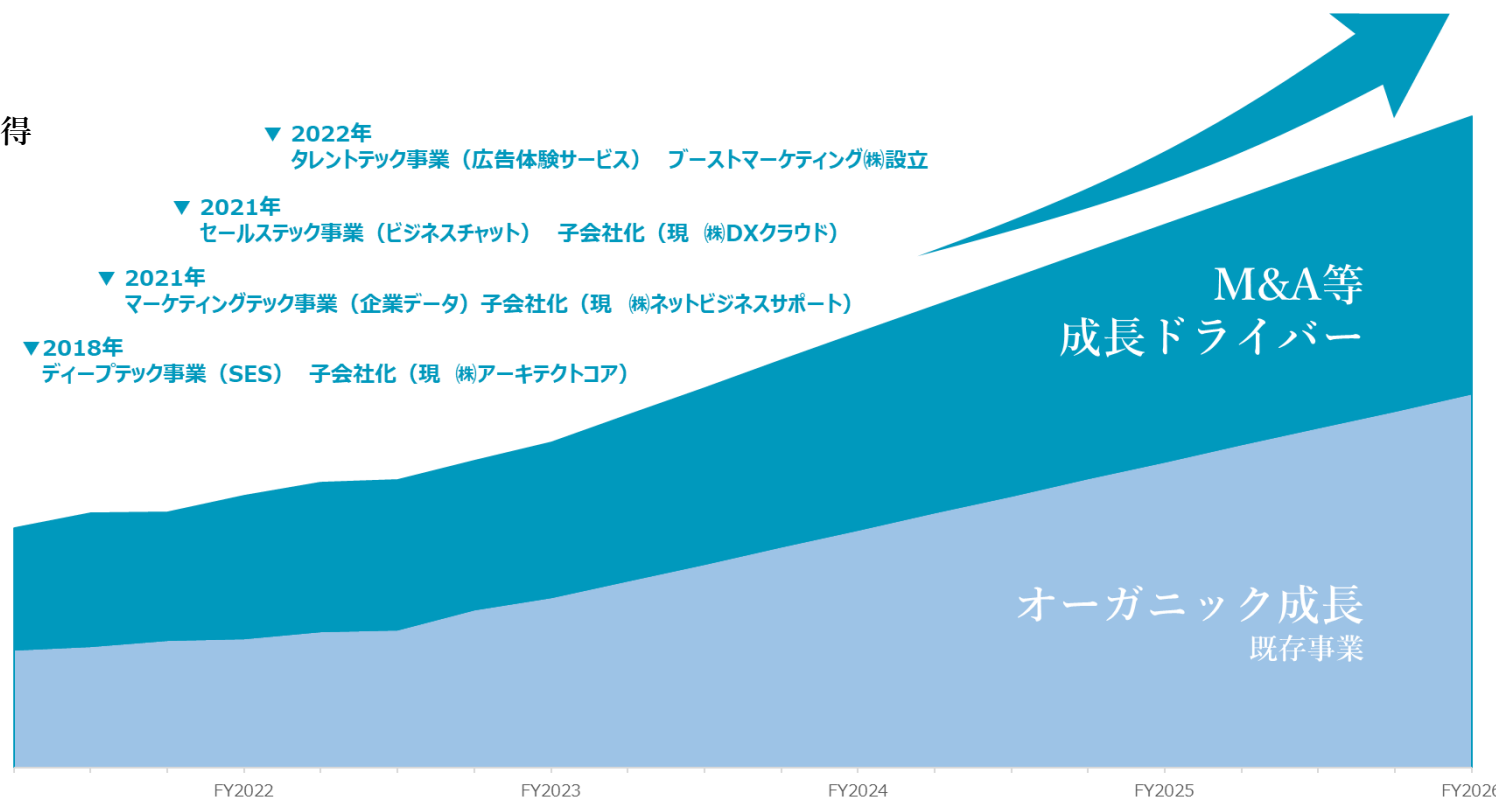
- オーガニック成長に加え、新たなクロステック事業（成長ドライバー）による成長を加速。
- クロステック領域のM&Aを推進し、成長スピードを加速。

既存事業のオーガニック成長

契約件数の拡大及び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

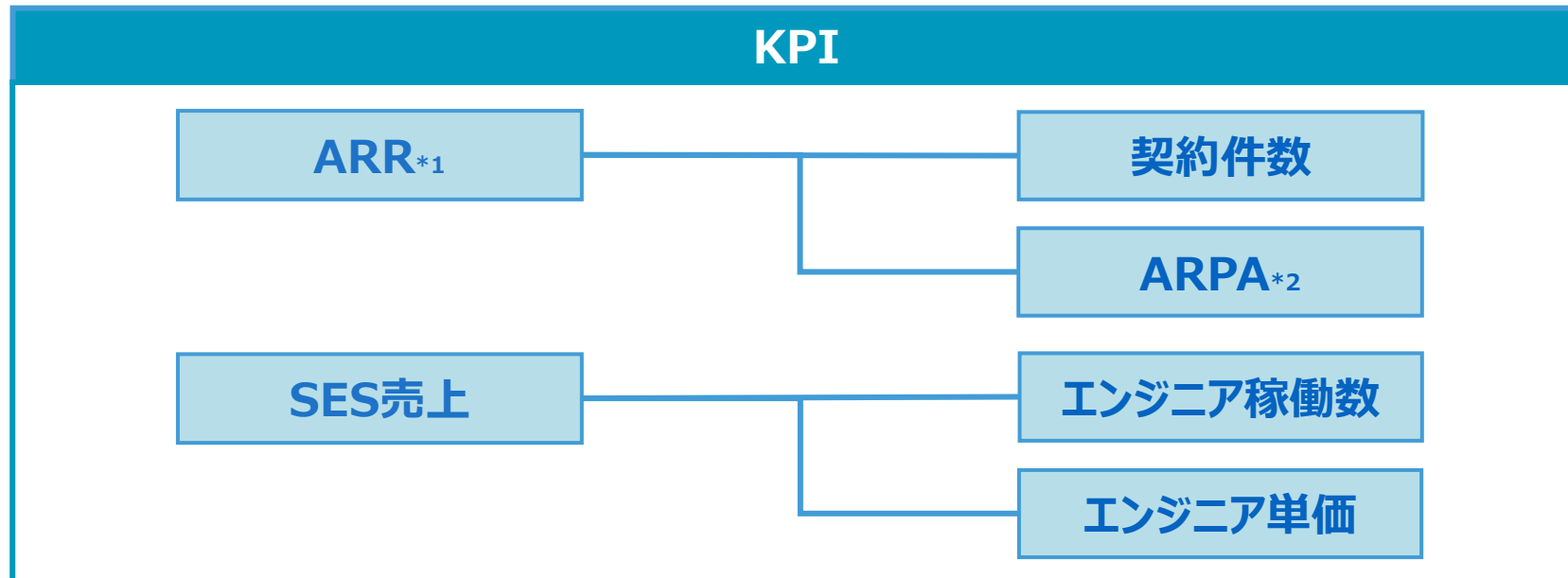
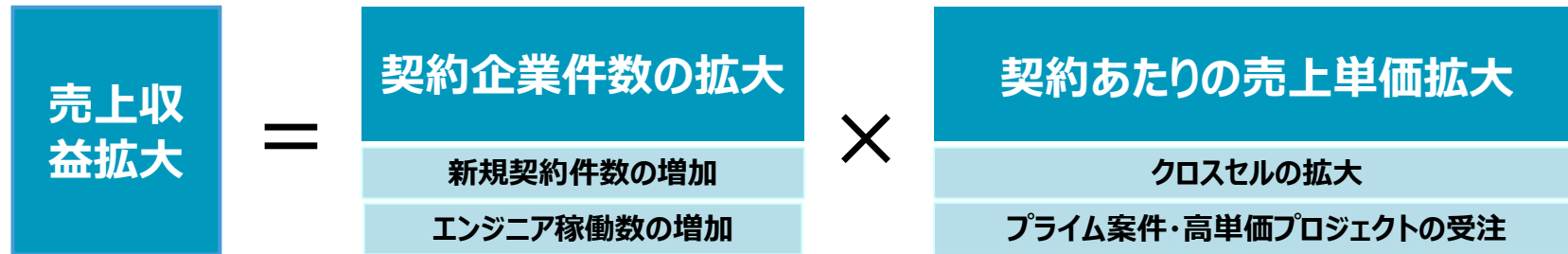
成長ドライバーによる非連続的成長

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



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
- グループ再編に伴い月次KPIの開示を見直し、2024年9月期10月より四半期KPIの開示を予定



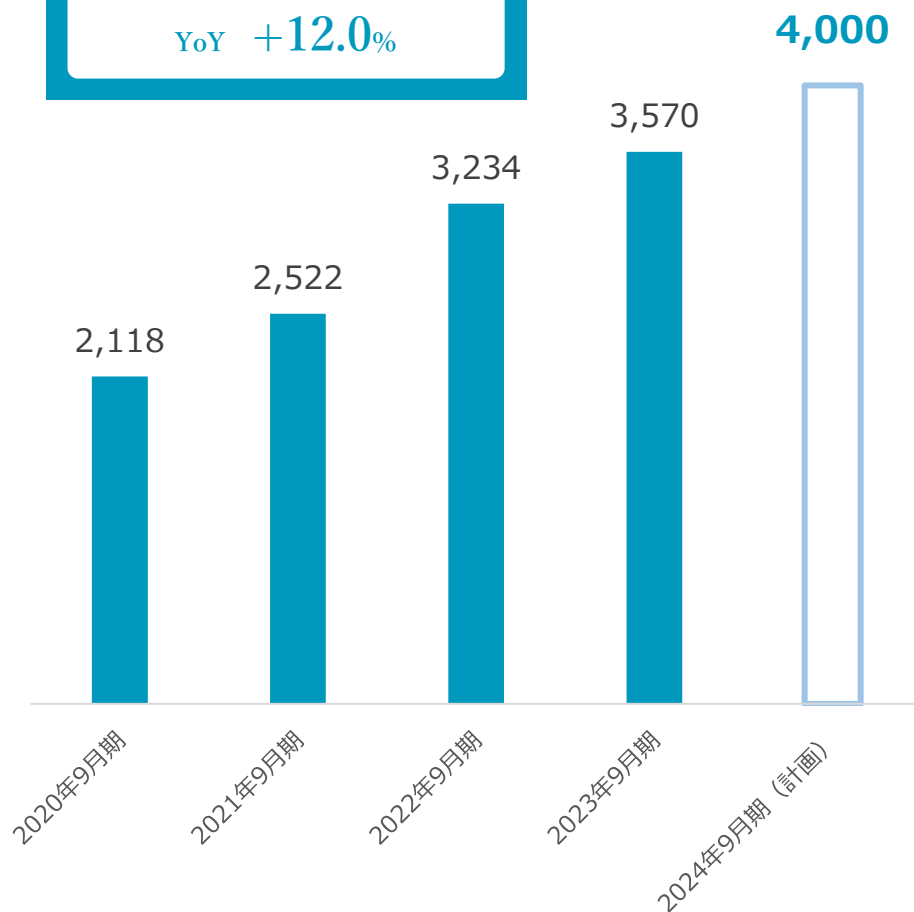
*1 ARR : Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。各四半期末時点のMRRの12倍で算出。
 *2 ARPA : Average Revenue Per Account 1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社グループサブスクにおける各四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。

連結売上収益

(単位：百万円)

FY2024 売上収益計画

4,000百万円
YoY +12.0%

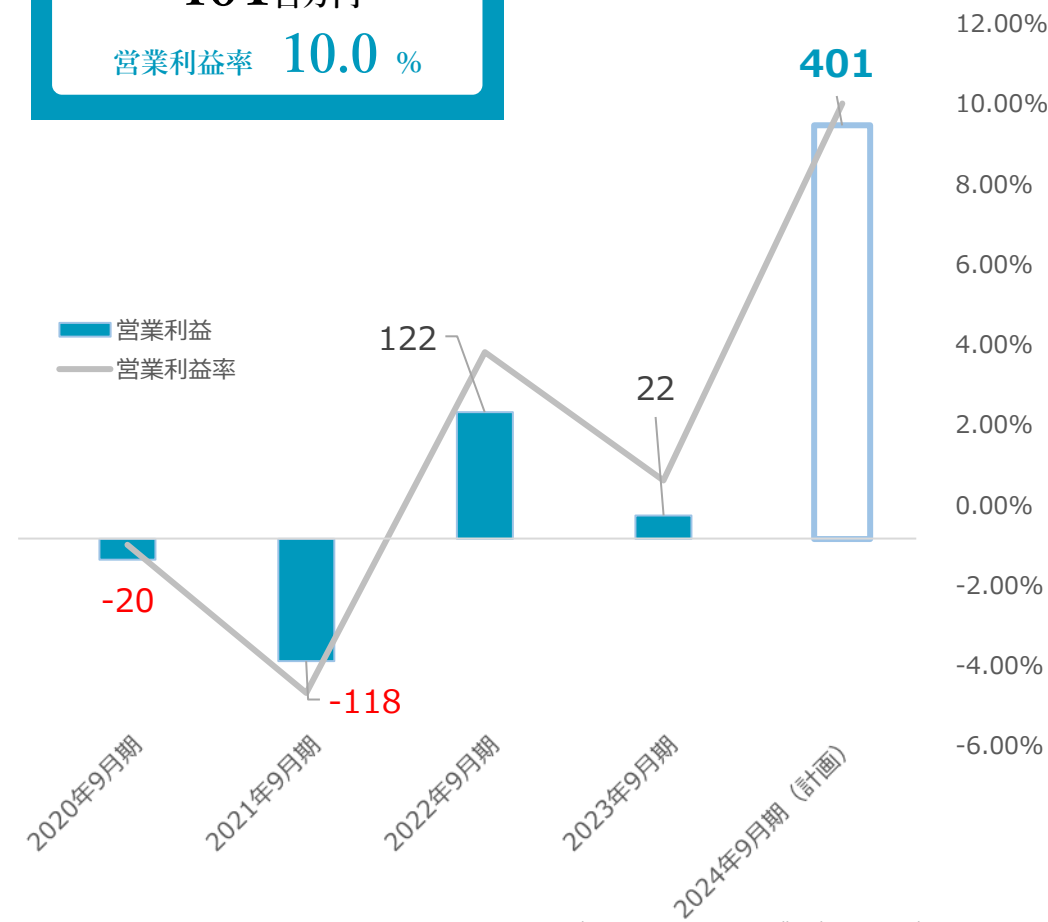


営業利益

(単位：百万円)

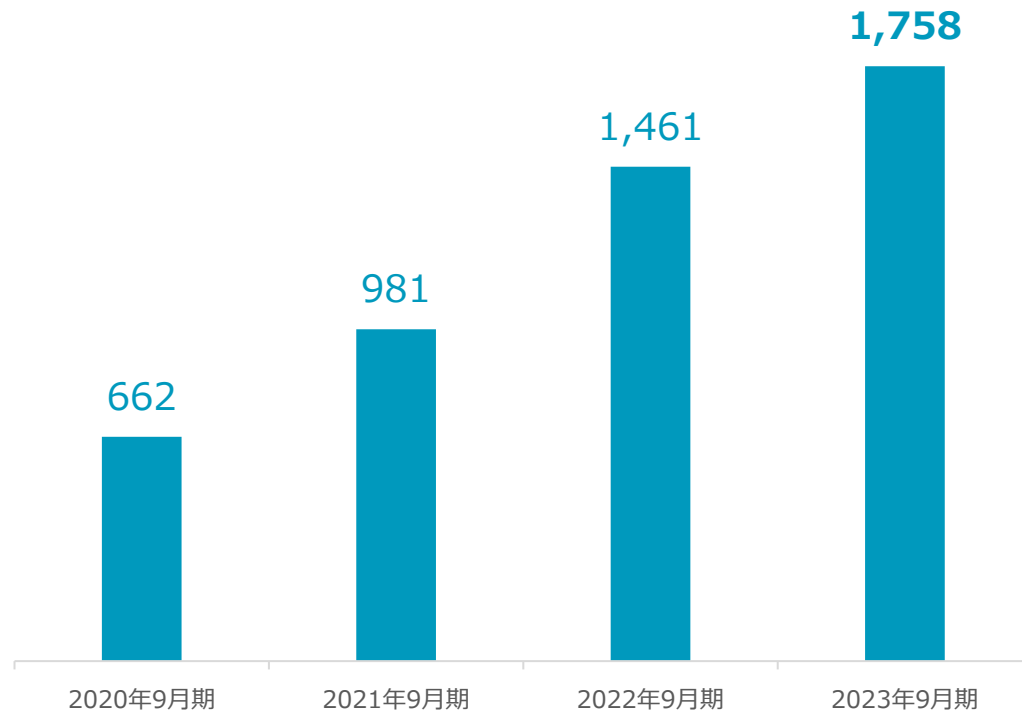
FY2024 営業利益計画

401百万円
営業利益率 10.0%



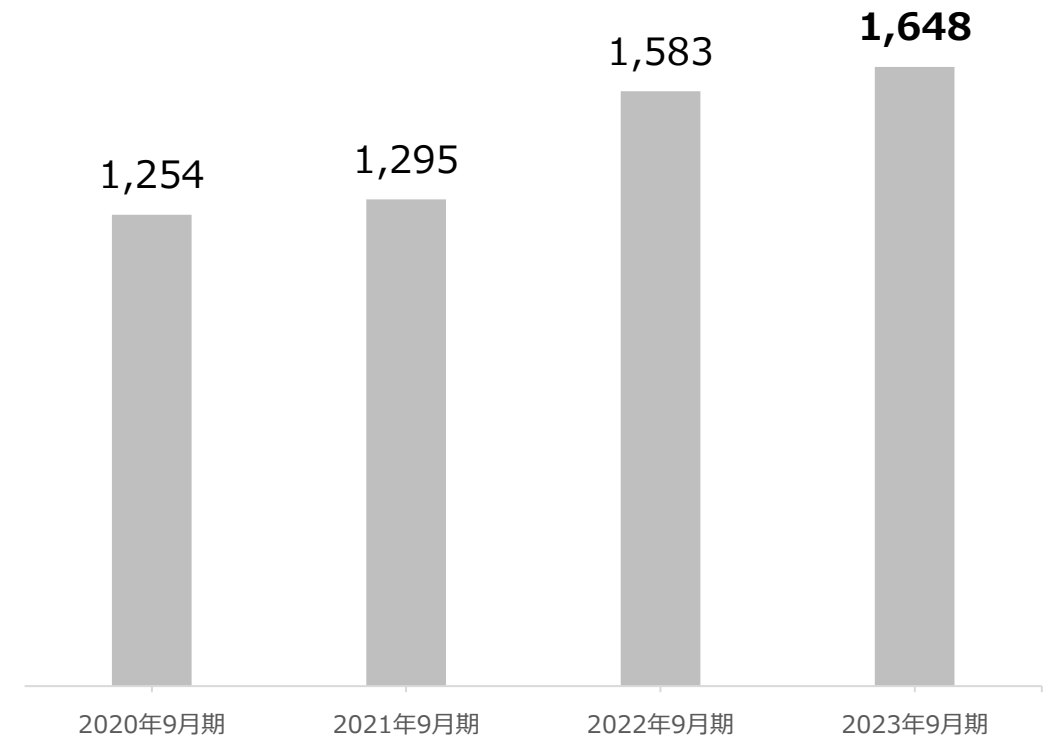
DXセグメント売上推移

単位：百万円



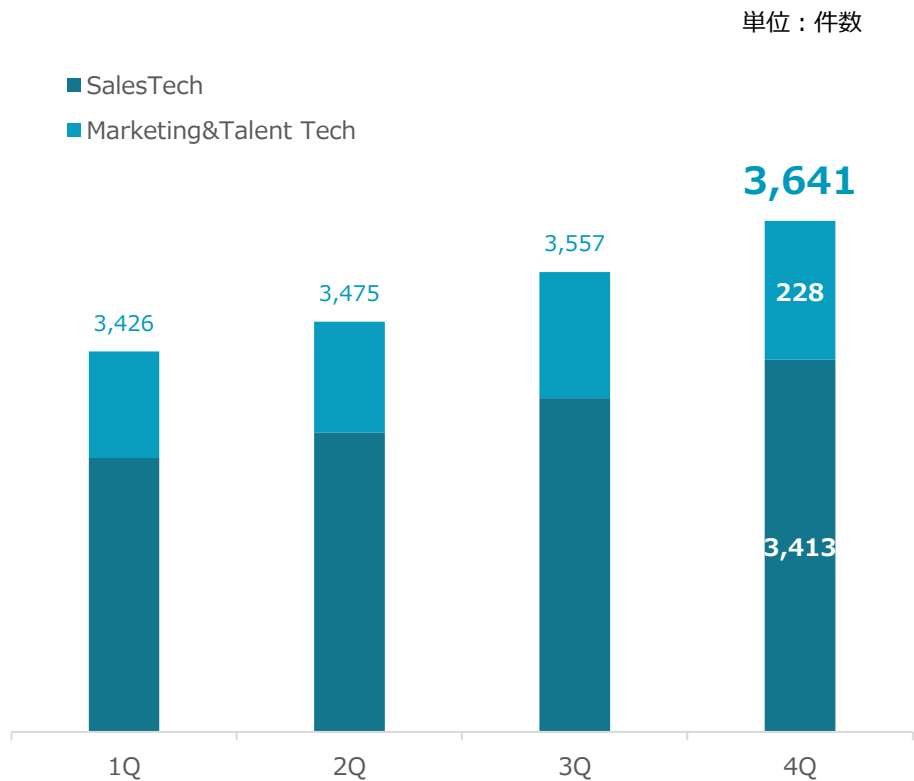
BPOセグメント (SES事業) 売上推移

単位：百万円

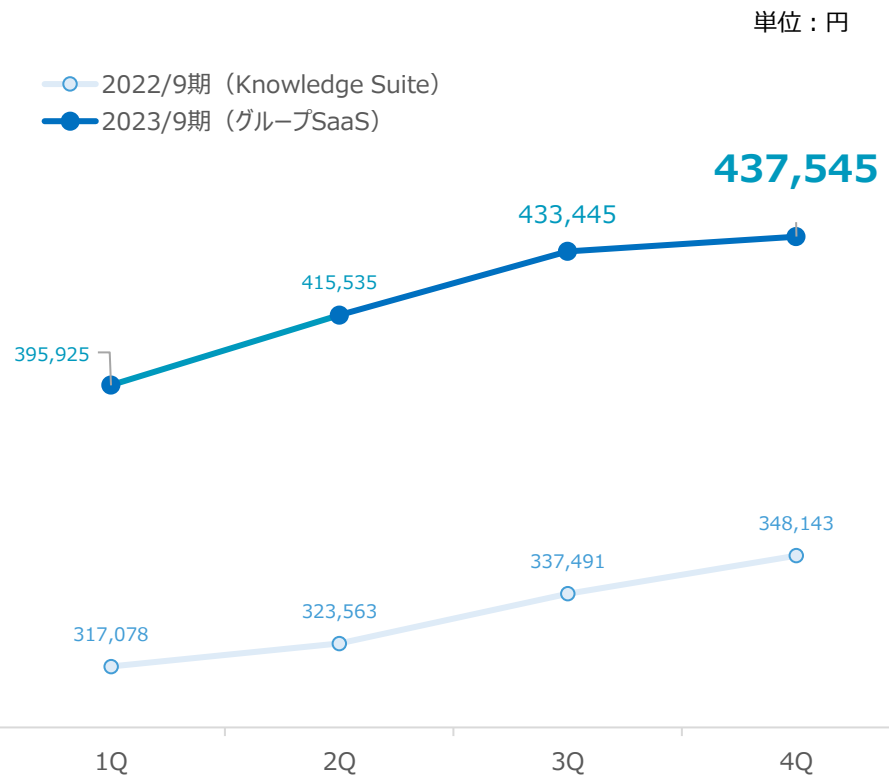


DX

グループサブスク 契約企業件数



グループサブスク ARPA^{*1}

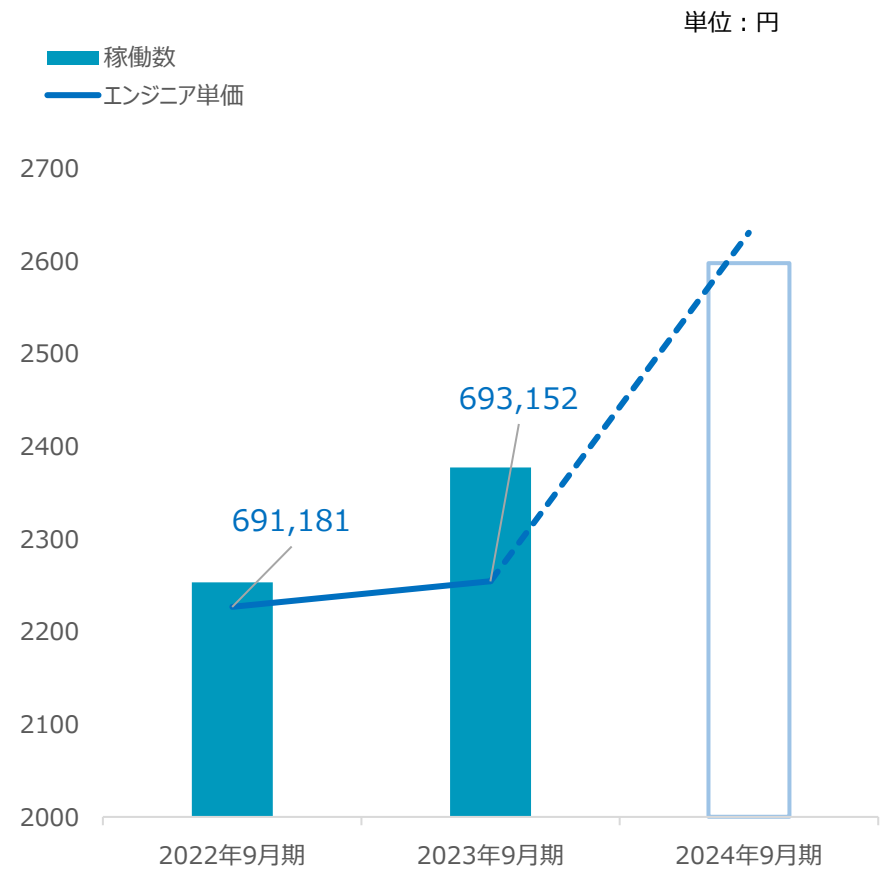


* グループサブスク KPI (2023/9期) にはOEM提供サービスは含まれておりません
 Knowledge Suite KPI (~2022/9期) にはOEM及びグループ会社の提供サービスであるSaaS等は含まれておりません

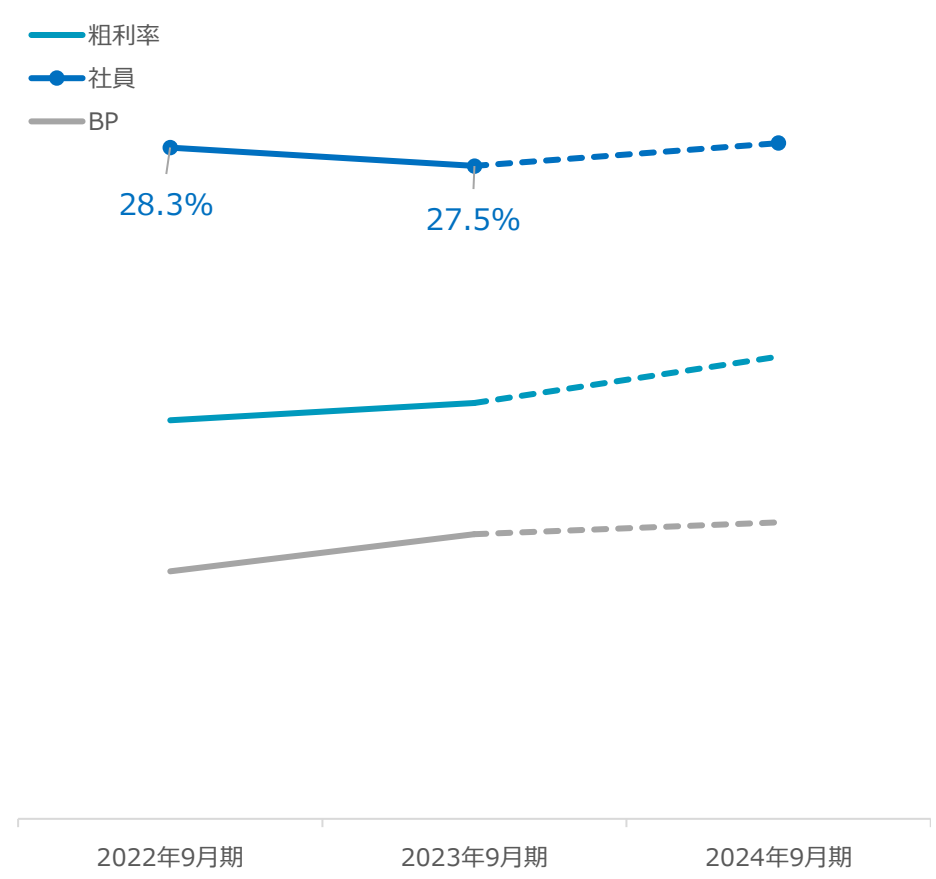
*1 ARPA : Average Revenue Per Account 1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社グループサブスクにおける各四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。
 *2 Churn Rate : 解約率。MRR基準の月次平均解約率。当該月のChurn MRR ÷ 前月末のMRR。各四半期3か月平均で算出。

BPO

SES エンジニア稼働数*1・単価推移*2



SES エンジニア粗利率



*1 エンジニア稼働数：エンジニア（社員エンジニア+ビジネスパートナーエンジニア）の延べ稼働数
 *2 エンジニア単価：月単価。SES売上収益÷エンジニア稼働数で算出。

BBD

M&A基準

- EV/EBIDA倍率
- ROI
- 事業ポートフォリオの拡大

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

M&A実績

企業名称	事業内容	譲渡日	譲渡時 従業員数
株式会社フジソフトサービス (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 サービス事業	2018年5月	29名
ビクタス株式会社 (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 事業/エンジニアスキル検定 事業	2018年9月	59名
株式会社DXクラウド (新設分割会社)	ビジネスチャットサービス 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、 システム開発、システム運 用サービス事業	2021年7月	8名

企業価値の向上 = 株価上昇を優先

営業利益10%以上を目指し長期的な株価上昇をめざすBBDイニシアティブとして重要な初年度

事業戦略	事業利益の最大化を図り営業利益10%超を目標
投資戦略	成長投資における投下資本の効率性に配慮
M&A戦略	<p>事前評価を適切に行い、成長投資としてのM&Aを実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ EV/EBIDA倍率 ■ ROI ■ 事業シナジー
株主還元方針	配当性向20%を基本方針
中長期BSマネジメント	<p>中長期BSマネジメントによる</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 財務体質の健全化 ■ 資本コストの低下

INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2023年9月期業績
- IV. 2024年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報



リスク	内容	発生可能性	影響	対応策
人材確保及び育成に関するリスク	SaaS 拡販における販売体制強化に応じた人材の確保及び教育、育成が計画通りに進まない可能性及び有能な人材の流出が生じる可能性	小	中	<ul style="list-style-type: none"> 教育/研修体制の充実化 実績に連動した評価制度の構築 テレワーク含め働きやすい労働環境の整備 社内コミュニケーション機会の創出
技術革新への対応に関するリスク	SaaS プロダクトにおける技術革新のスピードは非常に速く、当社グループの技術対応への遅れや設備投資などのコストの増加により販売及び業績に影響を及ぼす可能性	小	中	<ul style="list-style-type: none"> 技術革新に対応可能なエンジニアの採用・育成等を通じて先進技術の習得に注力 最新の技術動向や環境変化について情報収集を継続的に実施
顧客企業の維持・獲得に関するリスク	SaaS 品質・価格・評判などが顧客の要求を満たせず、また開発・改良したサービスに対する顧客の需要が当初の見込みを大幅に下回り、既存顧客企業の維持や新規顧客企業の獲得ができない可能性	小	大	<ul style="list-style-type: none"> カスタマーサクセス体制の整備及び開発体制強化 顧客ニーズを的確に汲みとり、その要望を吟味し、SaaSへ反映 顧客企業に快適に利用いただけるよう機能改善アップデートをスピーディーに実施

*1 その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

リスク	内容	発生可能性	影響	対応策
投融資に関するリスク	事業拡大に向けたアライアンス、M&A等の投融資について、事業環境の変化により事業が計画通りに進展しないことで、のれん評価や投資先の株式評価が減損の対象となる可能性	中	中	<ul style="list-style-type: none"> • 事前に可能な限り詳細な審査を実施 • リスク及び回収可能性を十分に事前評価・検討
新型コロナウイルス感染症による経済的な行動制限に関するリスク	当社グループのBPOセグメントにおけるシステムエンジニアリングサービスについて、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による経済活動の抑制や回復が繰り返され、引き続き常駐先プロジェクトの見直しが発生する可能性	大	中	<ul style="list-style-type: none"> • 既存取引先の積極的な取引深耕活動 • 外注エンジニアの稼働に偏りなく、ニーズに合ったIT人材の安定供給を行うための人材獲得・育成

*1 その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください



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。なお、当資料の更新は今後1年に1回行うものとし、毎年12月頃を目途として開示を行う予定です。
- 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。

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

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、その時に何をしたかが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



コロナ禍による需要拡大

テレワーク・在宅勤務者やPCを利用しない現場のコミュニケーション手段として、中堅中小企業のみならずグローバル企業まで業種・業態問わず広範囲に需要が拡大。

【 ITreview Grid Award 2021 Spring・Summer 】



ビジネスチャット



ビジネスチャット

シンプルなUI/UXとチャット機能に特化することえ、利用ユーザーを迷わせず、業務の効率化を実現するビジネスチャットサービス。

シンプル

シンプルなUI/UXにより、説明不要な直観的・簡単操作で誰でもその日からメッセージ・スタンプ・画像/ファイルの送受信が可能。

セキュリティ

スマートフォンなどの端末・通信・サーバーへの3段階暗号化、端末認証、IPアドレス制限に加えて、管理機能により企業のセキュリティガバナンスを強化。運用するサーバーは全て国内のデータセンターにて管理。

カスタマイズ性/拡張性

API連携による既存システムとの連携が可能。またAIチャットボットがルーチンワークに対応し、対応品質の向上・業務効率化により社員は本来すべき業務への注力を実現。

ROBOT ID

ログインに必要な ID/PASSは 一つだけ



ROBOT IDは、企業で使用される多くのアカウントを一括管理するために生まれた統合管理アプリケーションです。

高度なセキュリティ

インターネットの標準規格「FIDO2」に対応し、高い安全性と利便性を約束。生体認証を使えばより素早く安全なログインが可能に。

2要素認証により より高い安全性を約束

通常のID/パスワードに加えて、TOTP（Time-based One-Time Password algorithm）の仕様に準じたワンタイムパスワードの発行による2要素認証にも対応。

シングルサインオン

業務に使われるたくさんの認証情報を一括管理するのがROBOT IDの役目です。たった1つのID/パスワードで、毎日使う数多くのビジネスアプリケーションにアクセス可能。

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...

Shelter

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。

マーケティング | Marketing Tech



営業リスト作成サービス

Papattoクラウド

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。



自分で自由にかんたんに検索して、営業・テレアポ・マーケティング対象の企業リストを低コストで利用できる営業リスト作成サービスです。

独自の企業データ

A I・R P A技術を活用し2か月毎に最新の状態で更新される独自性の高い約60万件の営業・マーケティングデータベース「Beegleデータ」を利用できる。

マーケティングタグ

200種類以上の「企業活動」「製品・サービス分類」を企業属性情報として付与。これまでのアプローチとは違う切り口で企業データを抽出できる。

部署名検索

アプローチしたい企業の部署の住所や直通の電話番号を検索できるので、ダイレクトに担当者につながる「ピンポイントアプローチ」ができる。

タレントテック | Talent Tech



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

※併用によって活用できない媒体があります。

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



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**



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。