



2025年3月期 決算説明会

証券コード：9658



2025年5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）

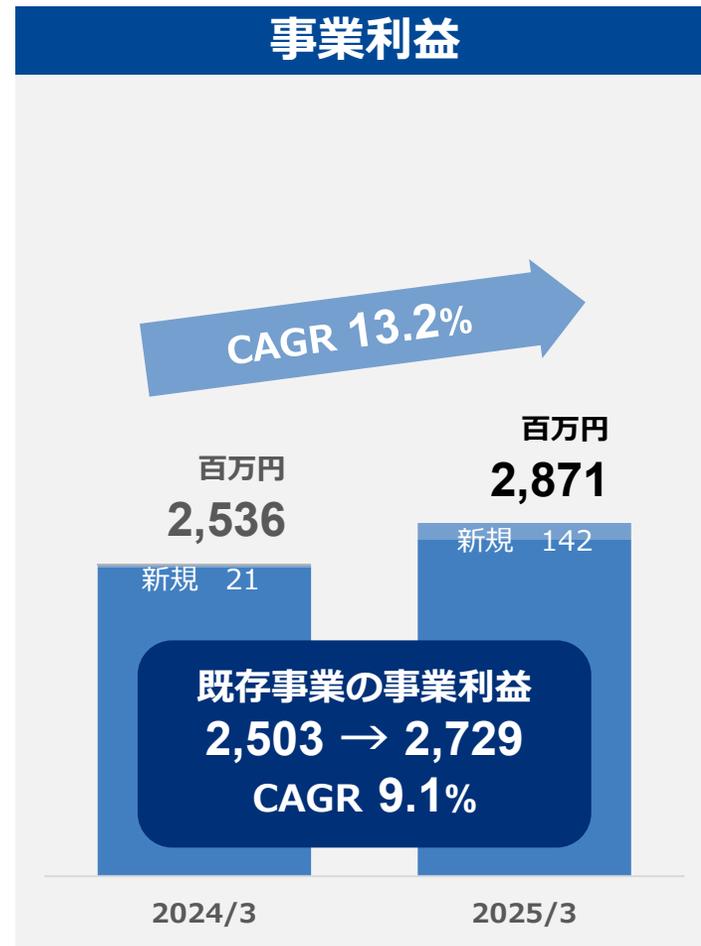
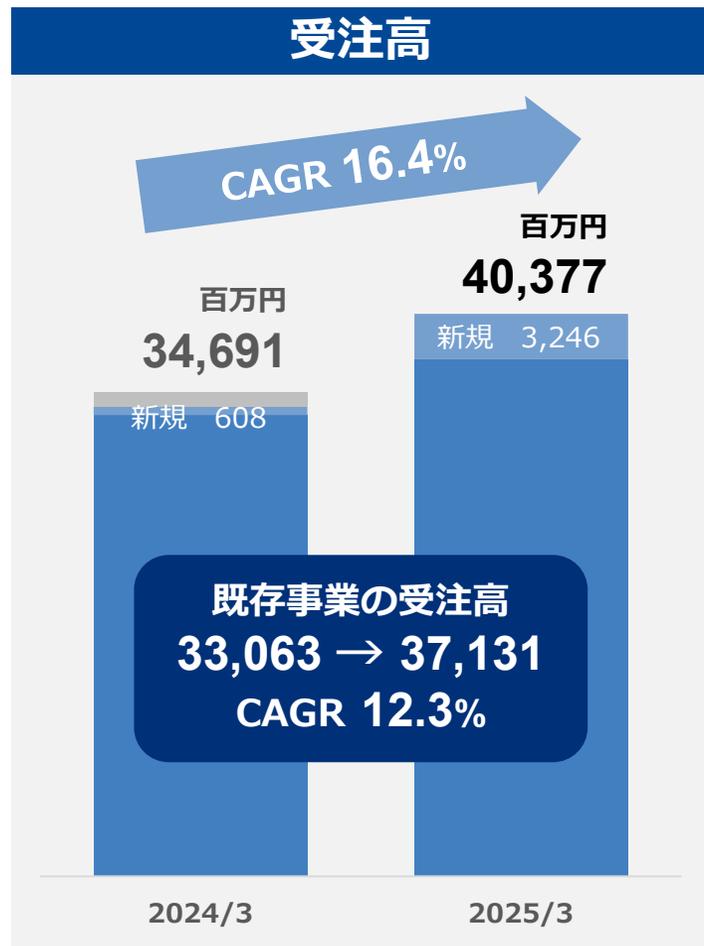
株式会社ビジネスブレイン太田昭和
中期経営計画2024 - 2026 進捗報告



1. 2024年度 ハイライト
2. K P I ・業績進捗状況
3. 経営課題への対応状況

2024年度ハイライト

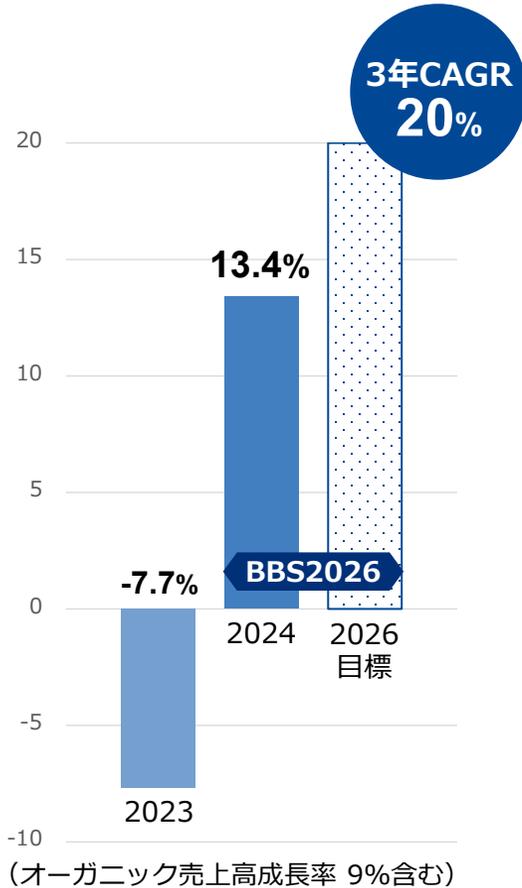
前年同期を大幅に上回る実績を達成～新規取得事業のみならず、既存事業も大きく伸長



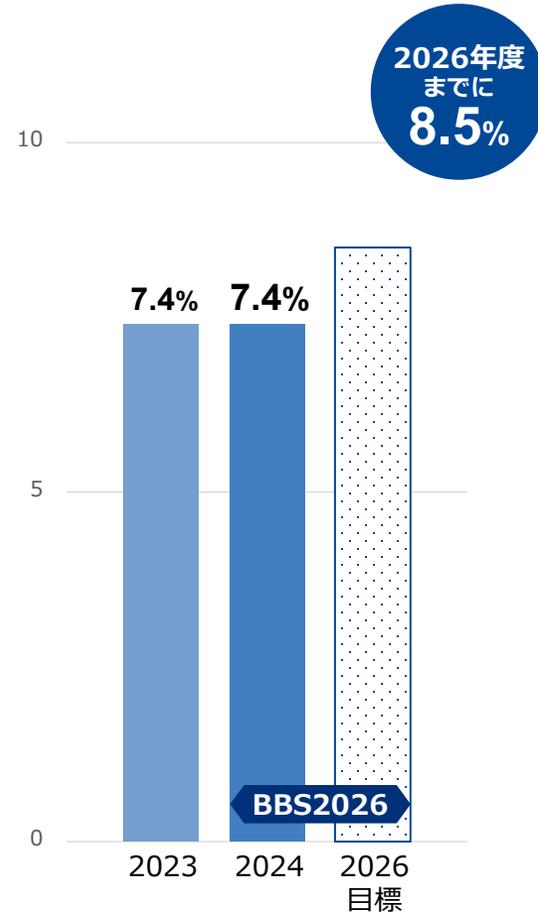
BBS2026 KPI 成長

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

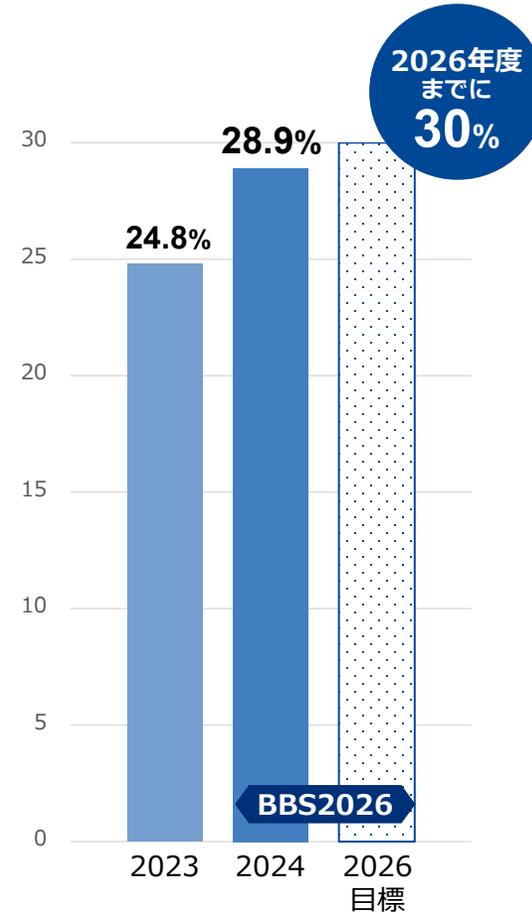
売上高成長率 (M&A含む)



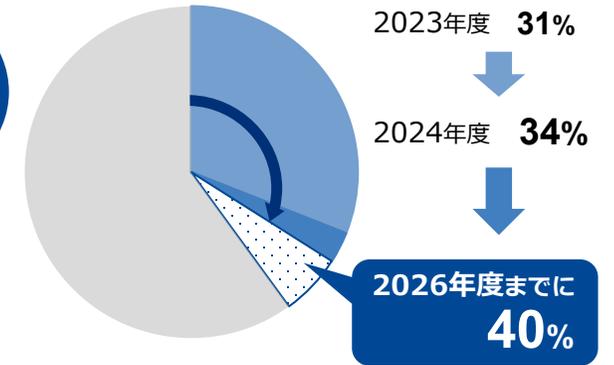
売上高事業利益率



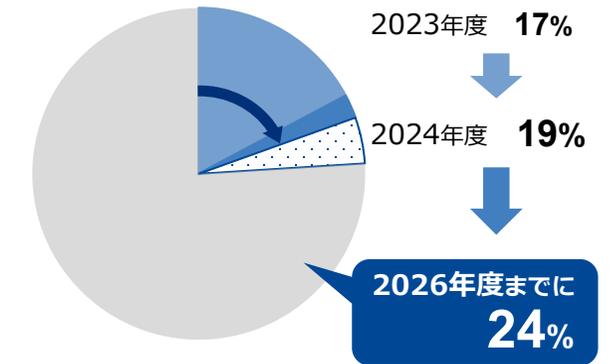
BPO売上比率



BBSサイクル率



女性管理職比率

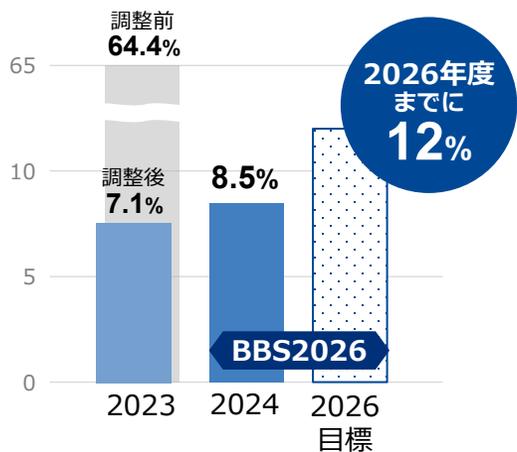


BBS2026 KPI

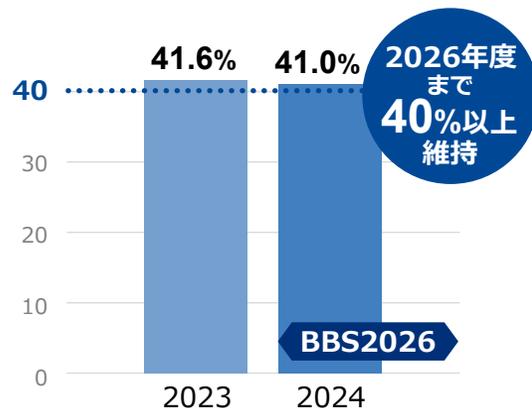
資本効率・投資

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

ROE



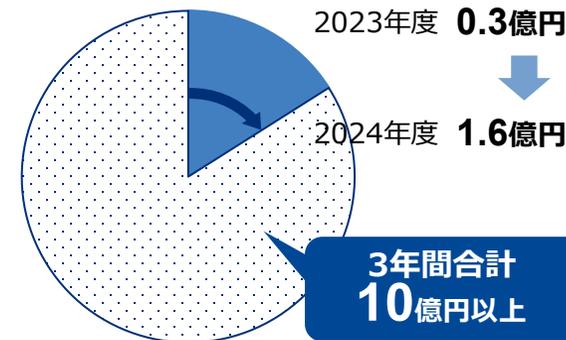
配当性向



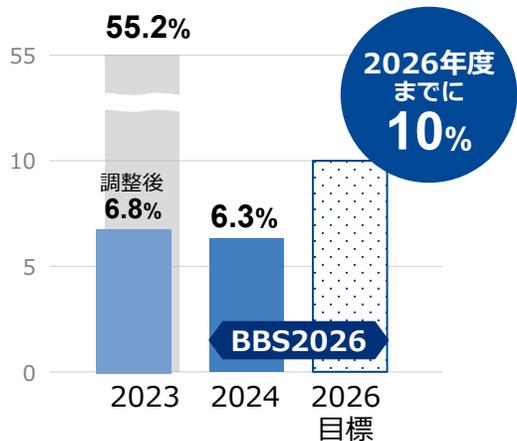
M&A投資

2023年度 **36億円**
↓
2024年度 **0億円**

研究開発投資



ROIC



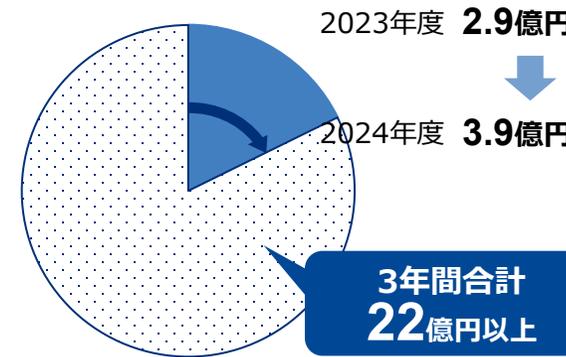
有利子負債EBITDA倍率



大きな進展なし

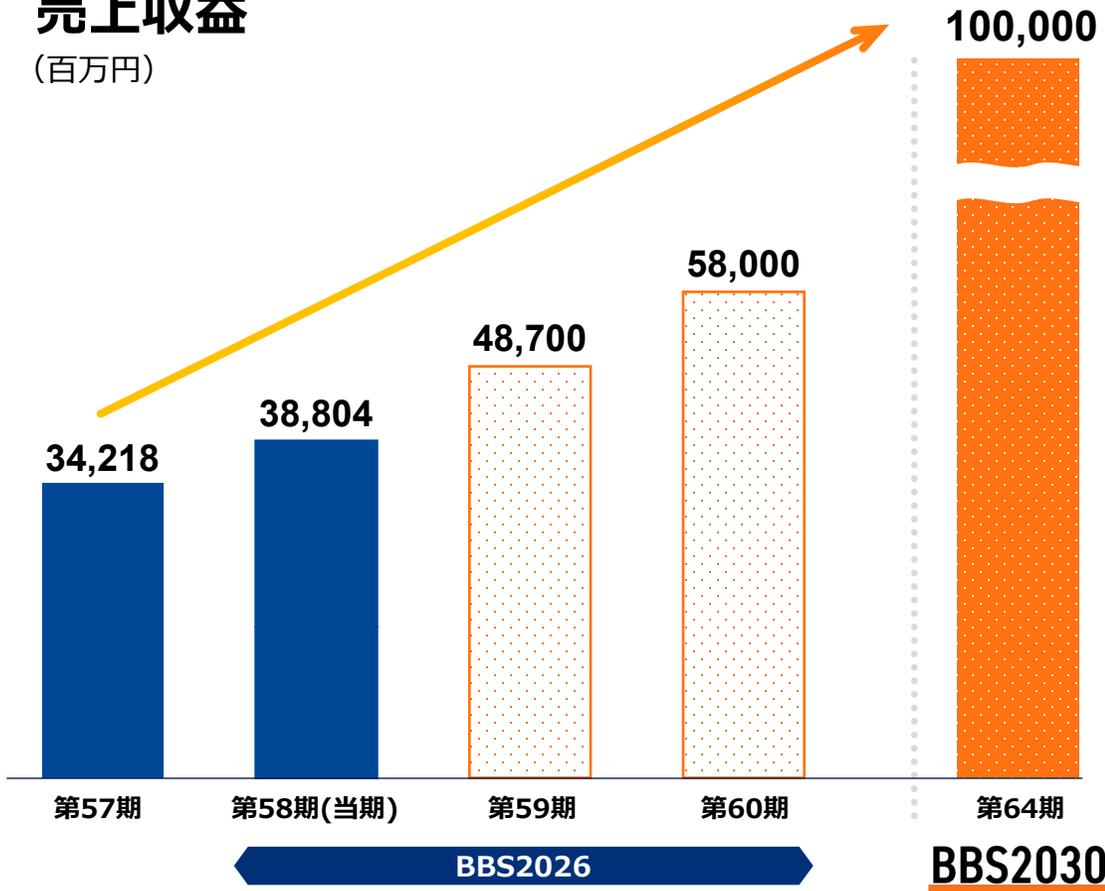
3年間合計 **130億円 (上限)**

人的資本投資



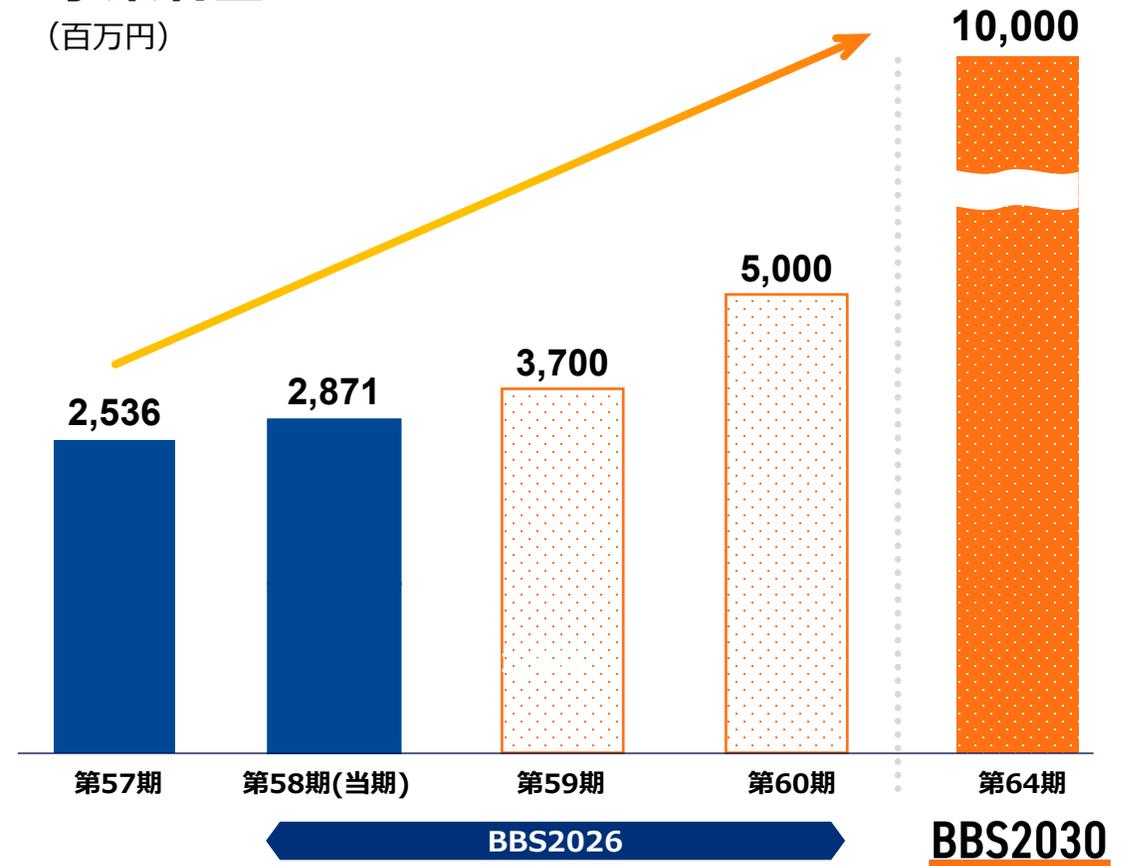
売上収益

(百万円)



事業利益

(百万円)

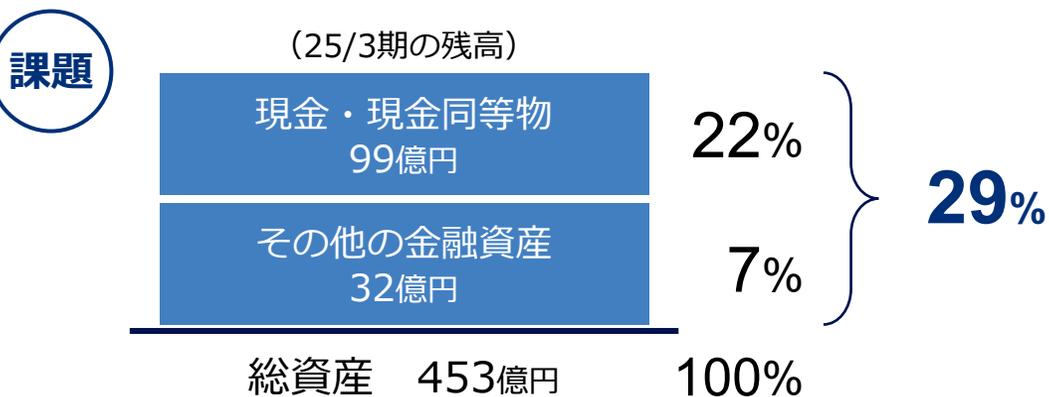


中期経営計画初年度、2025年3月期は増収増益。「BBS2026」達成に向け経営資源を各成長戦略や資本強化、M & A、研究開発等の投資に注力。

経営課題

余剰資金の効果的な活用による資本効率の向上

余剰資金の活用による収益拡大



運転資金（売上高の2か月相当）や敷金等直ちに現金化できない資産もあるが、60億円程度の余剰資金が存在する

施策 **M&A/アライアンス投資の推進**

- 24～26年度の中計期間に130億円の投資

人的資本投資、研究開発投資

- 24～26年度の中計期間に32億円の投資

資本効率の向上

課題 GSX社の関連会社化に伴う利益計上で自己資本が増加結果としてROEが悪化している



施策 **株主還元の継続で自己資本のコントロール**

- 配当性向 40%の維持
- 必要に応じ自己株取得等の還元施策の実施

BBS ACTシリーズ新製品のリリース

ACT-Horizon 外部環境の変化に対応する新たなシステム基盤(ACT-Horizon)の開発

現在弊社が提供するローコード開発フレームワーク

ACT-MBB
Method of Building Block



ACT-Horizon

お客様視点での「余計なコスト」の排除

開發生産性とメンテナンスビリティの両立

システム構築後の安定運用の早期化

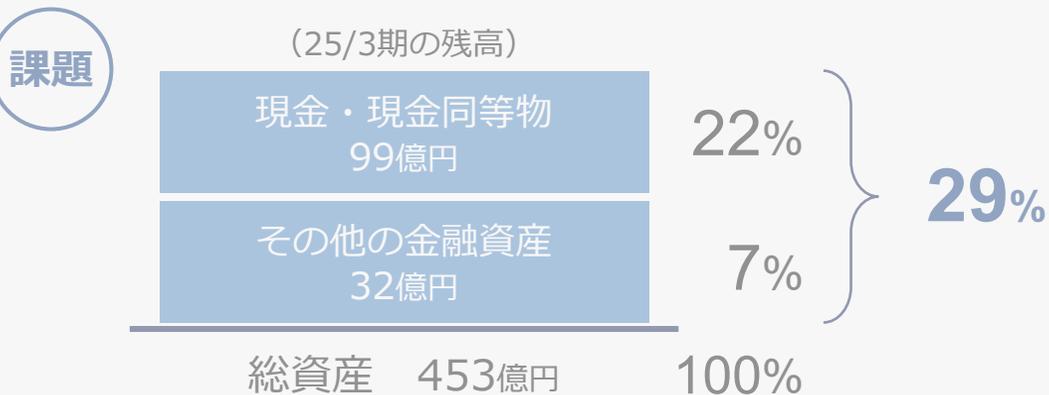
IT人材枯渇化への悩みからの解消

パッケージ以外の選択にも応える
BBSバリュー(顧客へのサービス)の提供

経営課題

余剰資金の効果的な活用による資本効率の向上

余剰資金の活用による収益拡大



運転資金（売上高の2か月相当）や敷金等直ちに現金化できない資産もあるが、60億円程度の余剰資金が存在する

施策 M&A/アライアンス投資の推進

- 24～26年度の中計期間に130億円の投資

人的資本投資、研究開発投資

- 24～26年度の中計期間に32億円の投資

資本効率の向上

課題 GSX社の関連会社化に伴う利益計上で自己資本が増加結果としてROEが悪化している



施策 株主還元の継続で自己資本のコントロール

- 配当性向 40%の維持
- 必要に応じ自己株取得等の還元施策の実施

1. 自己株式取得1,601百万円

25年2月市場買付 1,444百万円、取得株数 620,000株

ESOP信託市場買付 157百万円、25年2月から総額7億円買付実施

2. 配当金881百万円

一時的な損益項目を除く連結配当性向40%を基本に実施

24/3期末配当 39円（年75円）、25/3中間配当 37円

SBTi認定取得

- 3月にSBTiより認定を取得(2030年度目標)
- 科学的根拠に基づく1.5°C目標として認定
- Scope3の削減目標明確化が実現

区分	2030年度
Scope 1 + 2	基準年度比42%削減
Scope 3	基準年度比25%削減



SCIENCE
BASED
TARGETS

DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION

※ 基準年度：2023年度

当社は主として日本国内で営業活動を行っており、米国向けの売上は無いため、直接的な影響はありません。

しかし、当社の顧客には、自動車産業など関税措置の影響を強く受けると見込まれる業種の顧客が含まれております。

これら間接的な影響については、現在調査中であります。

決算概要

取締役 専務執行役員

上原 仁

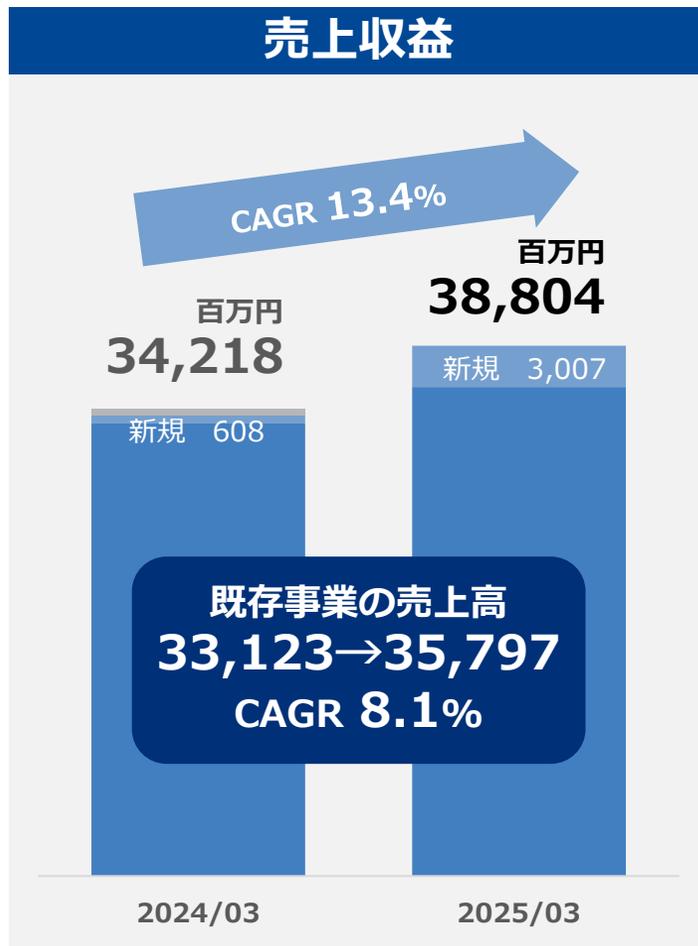
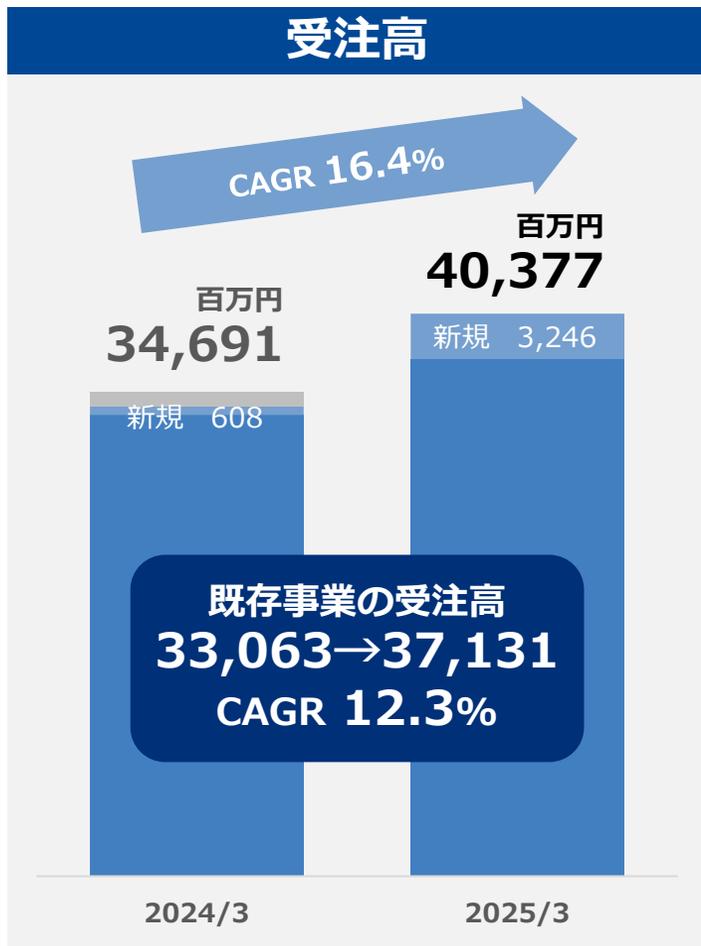
1. 2024年度 決算概況
2. 2024年度 決算説明
3. 2025年度 業績予想

A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of four parallel blue diagonal bars of increasing height from left to right.

1. 2024年度 決算概況

2024年度ハイライト

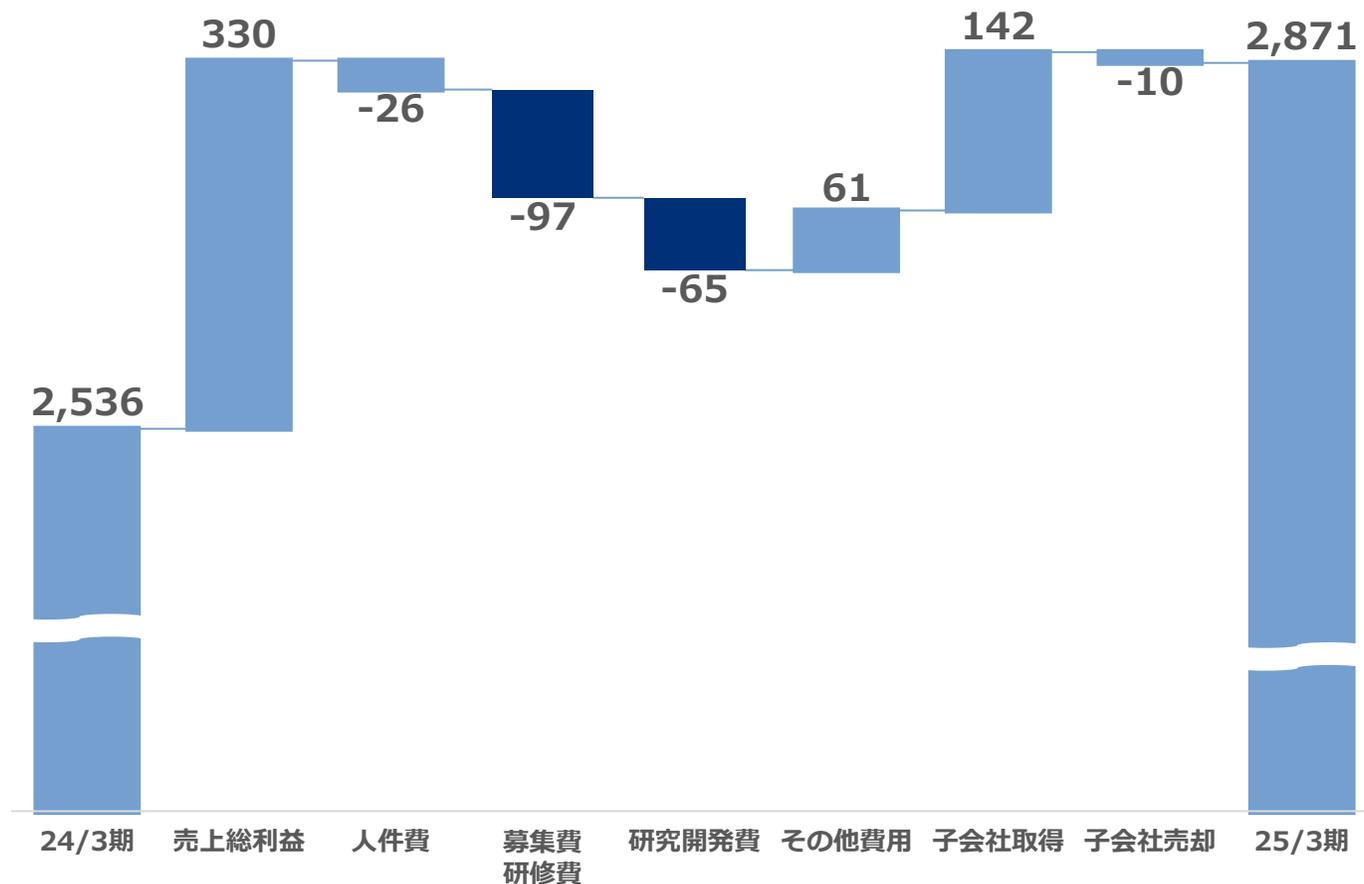
前年同期を大幅に上回る実績を達成～新規取得事業のみならず、既存事業も大きく伸長



事業利益増減分析

事業利益の中で、継続的な投資を実施

単位：百万円



人的資本投資 97百万円

募集費 290百万円 +84百万円

- 採用増によるエージェント手数料の増加
- リファーマル採用強化により採用コストの低減

教育研修費 98百万円 +13百万円

- 次世代マネジメント育成のための選抜型研修の強化
- e-Learningの充実による研修機会の提供拡大

研究開発投資 65百万円

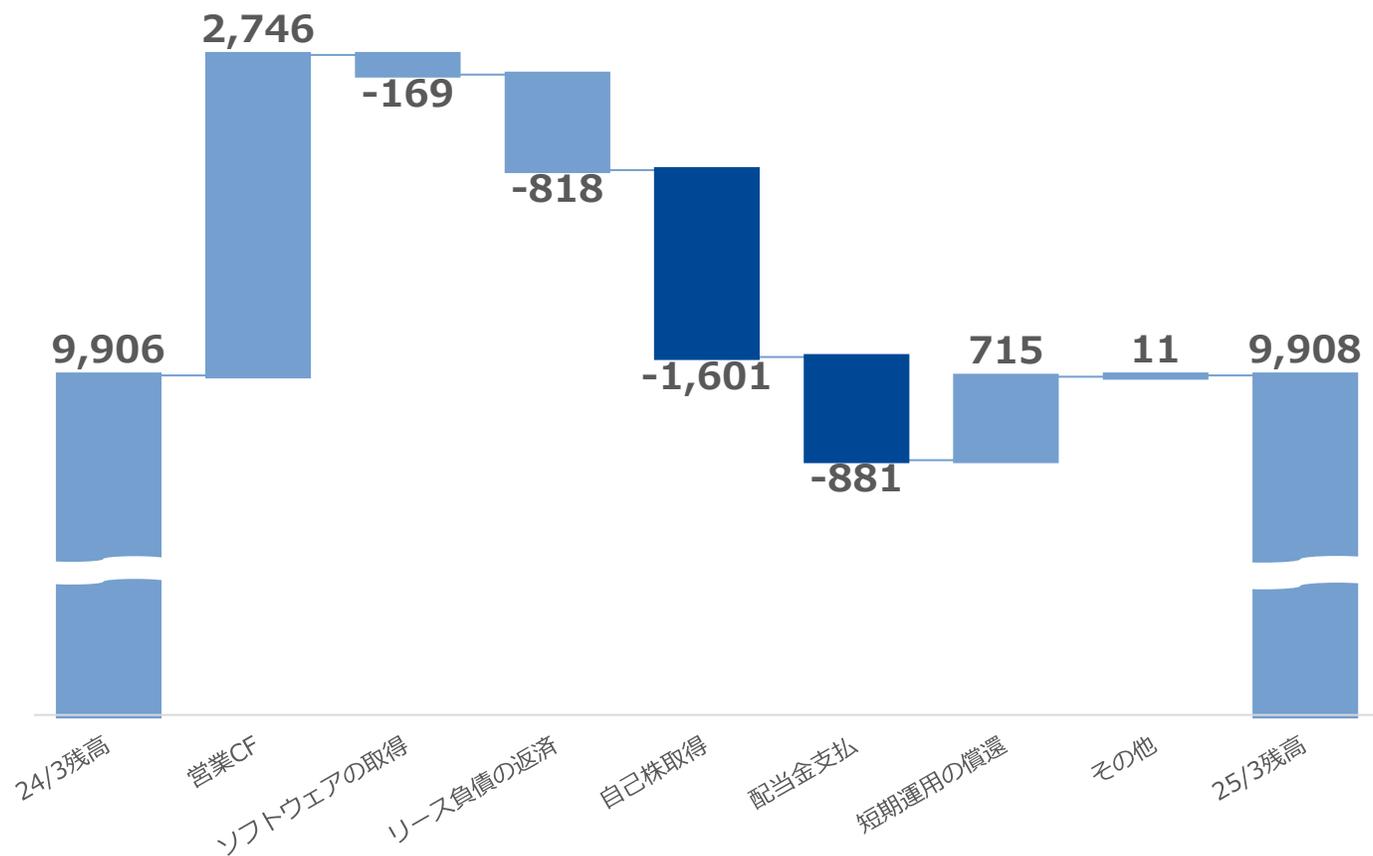
研究開発費 156百万円 +65百万円

- AI活用による業務効率化研究
- AI技術力向上のための啓蒙活動
- 次世代システム開発基盤の開発
(ソフトウェア計上のため費用計上なし)

キャッシュ・フローの状況

自己株式取得及び配当金で25億円の株主還元を実施

単位：百万円



株主還元

自己株式取得 1,601百万円

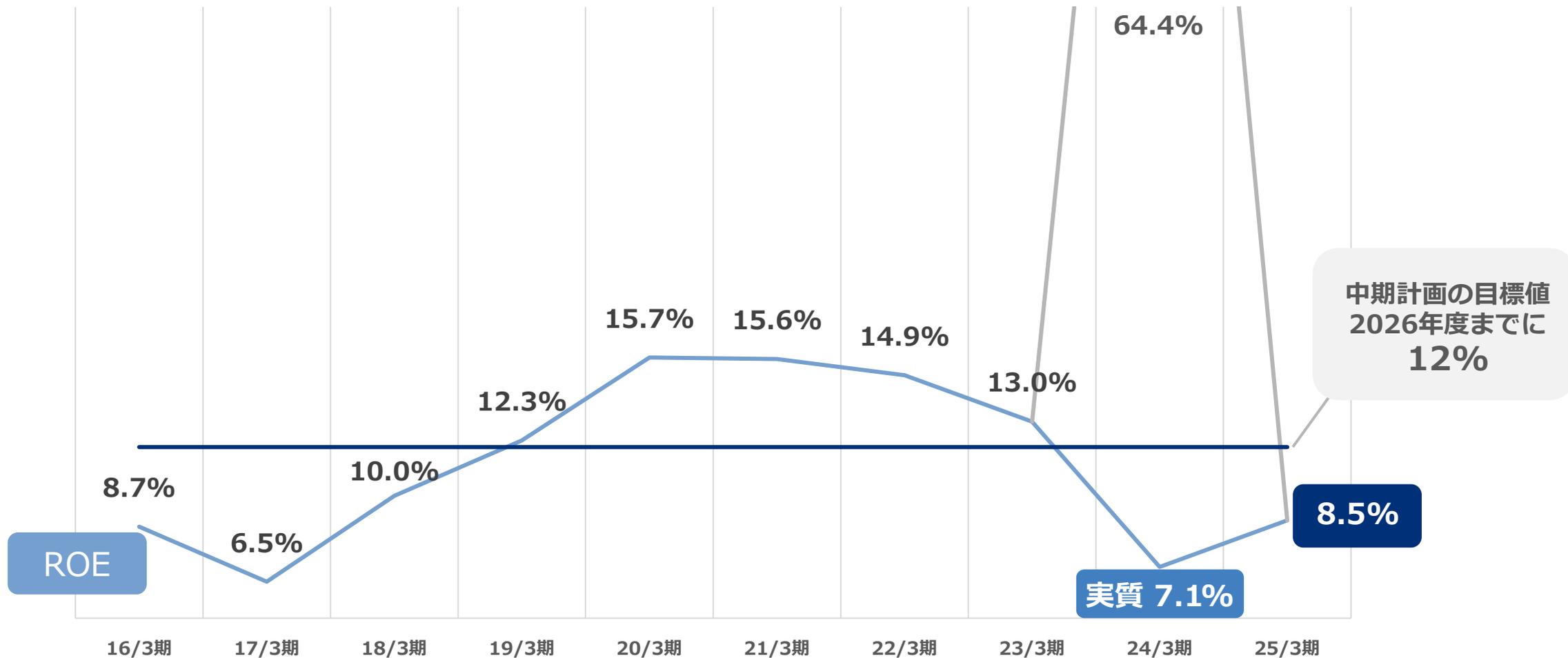
- 25年2月市場買付 1,444百万円
取得株数 620,000株
- ESOP信託市場買付 157百万円
25年2月から総額7億円買付実施

配当金 881百万円

- 一時的な損益項目を除く連結配当性向40%を基本に実施
- 24/3期末配当 39円 (年75円)
- 25/3中間配当 37円

ROEの状況

利益増加、株主還元の実施により、前期実質7.1%から1.4ポイント改善し8.5%に



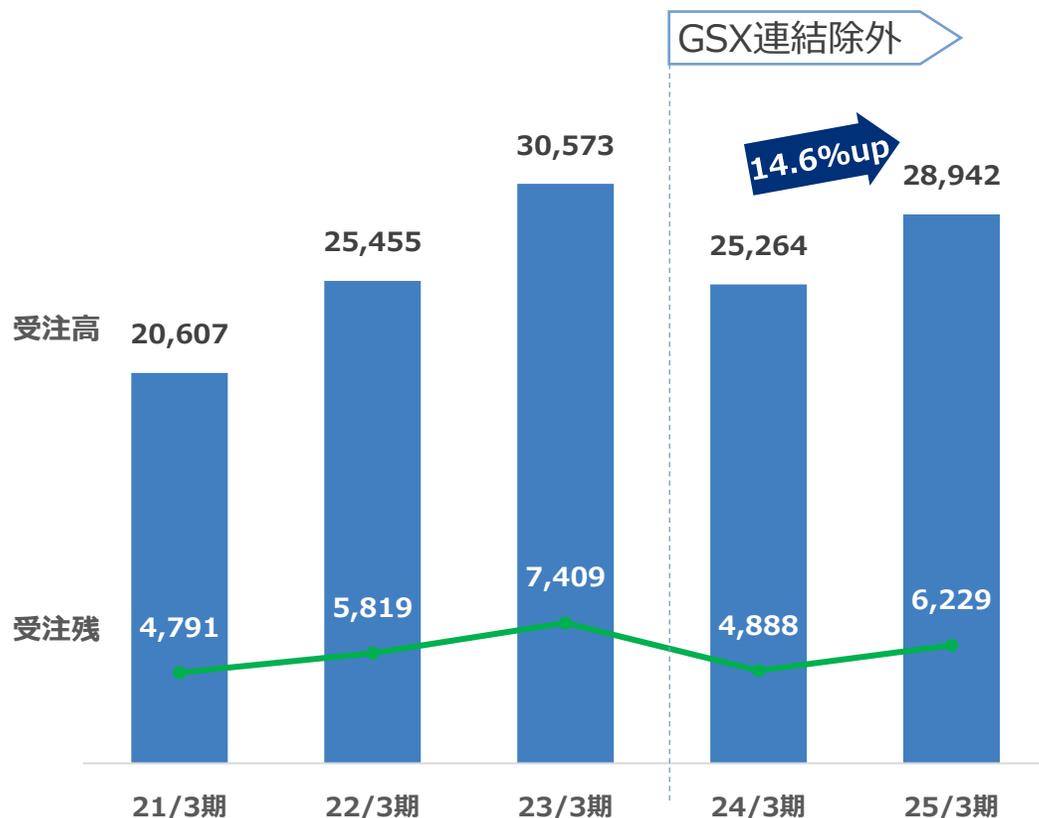
A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of four parallel blue diagonal bars of equal length, slanted upwards from left to right.

2. 2024年度 決算説明

受注高・受注残高

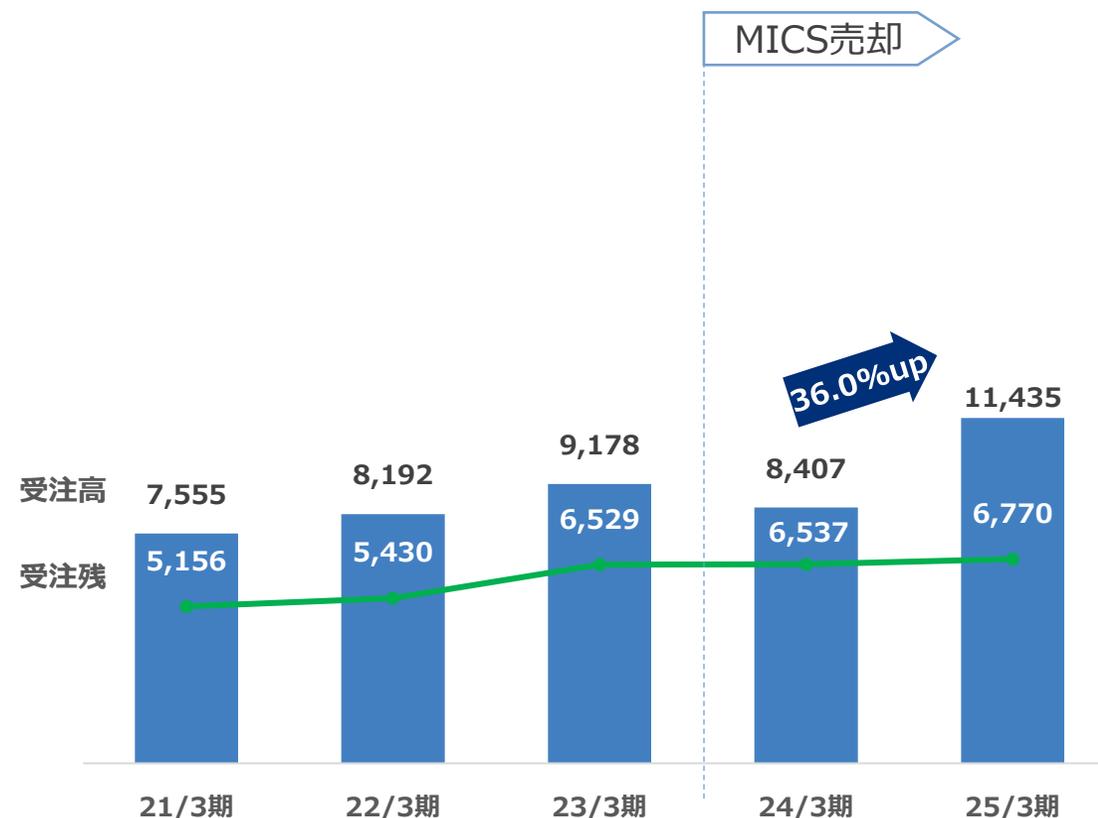
両セグメント共に受注高が増加。コンサルティング・システム開発事業の受注残が62億円（約2.5か月分）に。

コンサルティング・システム開発（単位:百万円）



※ 24/3期は連結から持分法適用となった関係会社(GSX)にかかる金額を除外している

マネージメントサービス (BPO)（単位:百万円）



※ 24/3期は売却した子会社(MICS)にかかる金額を除外している

受注高・受注残高

事業別の概況

コンサルティング・システム開発事業（前年同期比 3,678百万円増 +14.6%）

- ・ インフラ、モビリティ等注力業種顧客からの受注が好調
- ・ 特需的に、既存顧客の大口受注を獲得
- ・ 官公庁向け長期契約受注4億円が含まれている
- ・ 前期取得したフレスコ（前期12月取得）が通年寄与 3億円
- ・ 当期より開始したマネージドサービス事業の増加 3億円

マネージメントサービス（BPO）事業（前年同期比 3,028百万円増 +36.0%）

- ・ 人事給与関連、グローバル企業向けアウトソーシングの大口受注増
- ・ 前期取得したトゥインクル（前期2月取得）が通年寄与 23億円

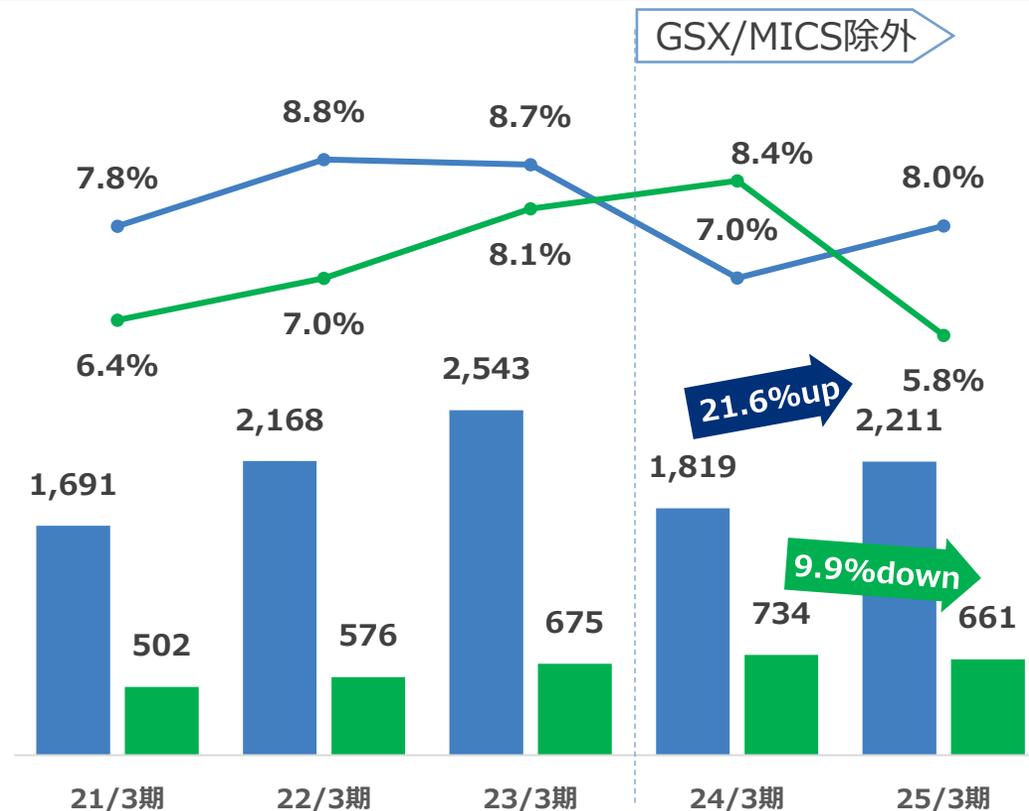
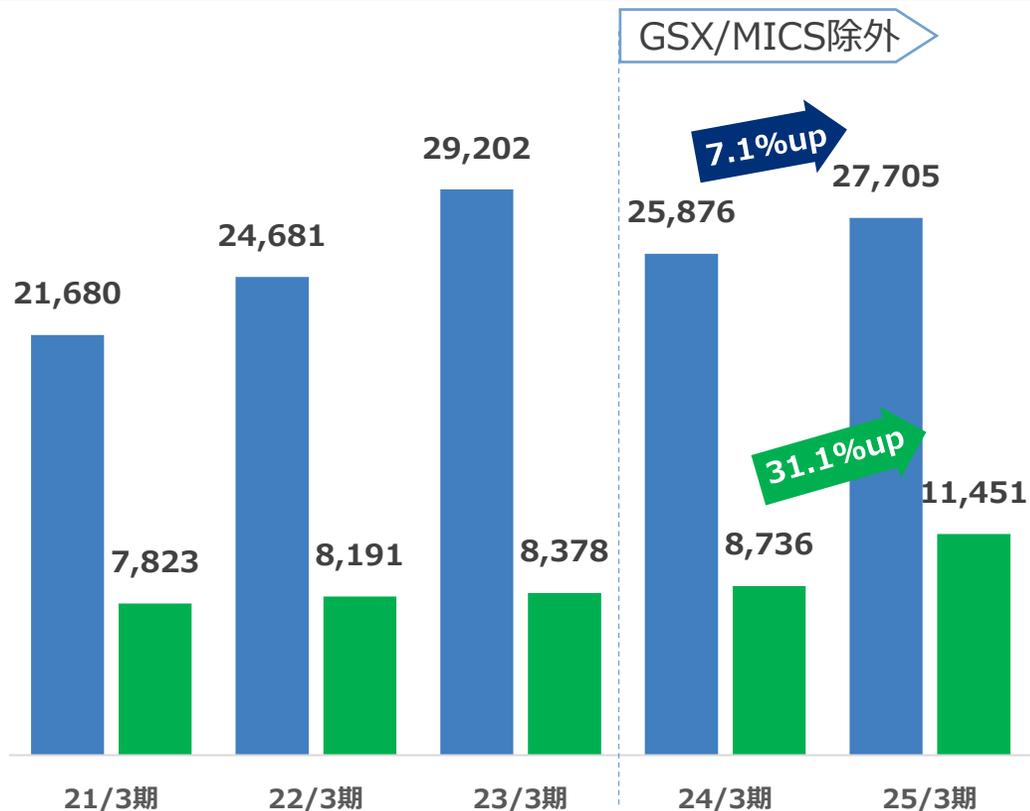
セグメント売上高・利益

売上は両セグメント共に改善。組織再編コスト増等の影響でマネージメントサービス（BPO）事業の利益停滞

- コンサルティング・システム開発事業
- マネージメントサービス（BPO）事業

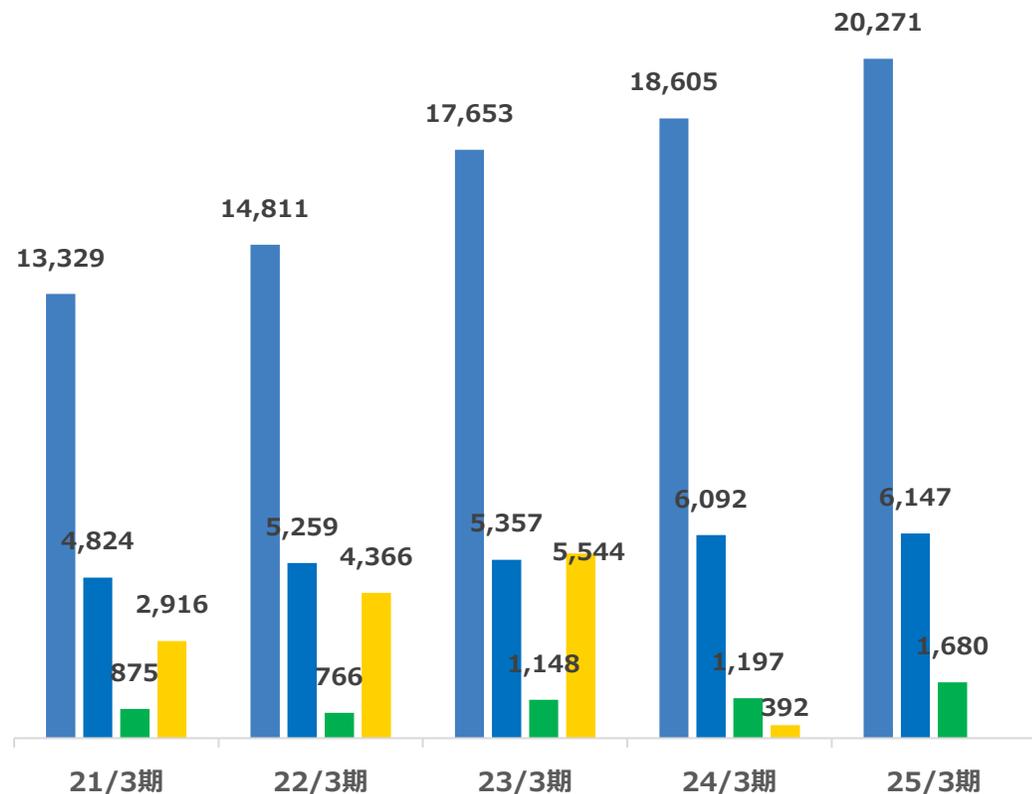
セグメント売上高（単位:百万円）

セグメント利益（単位:百万円）

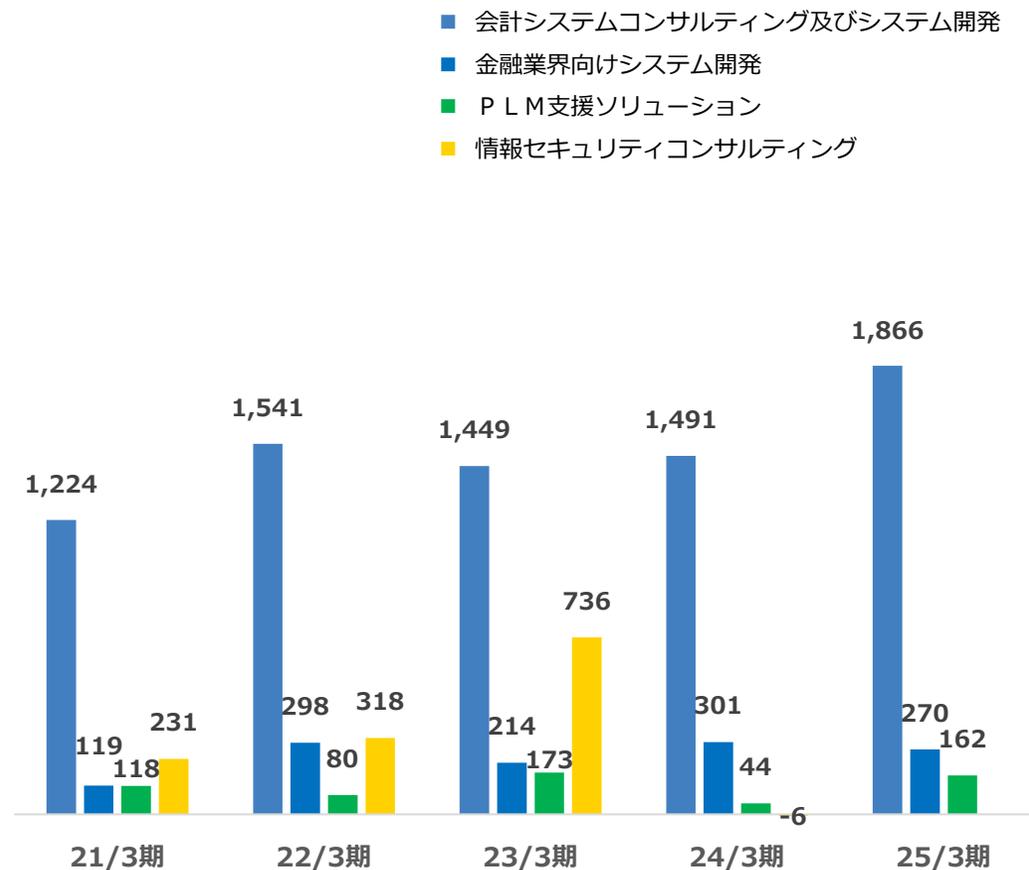


コンサルティング・システム開発事業 内訳

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)



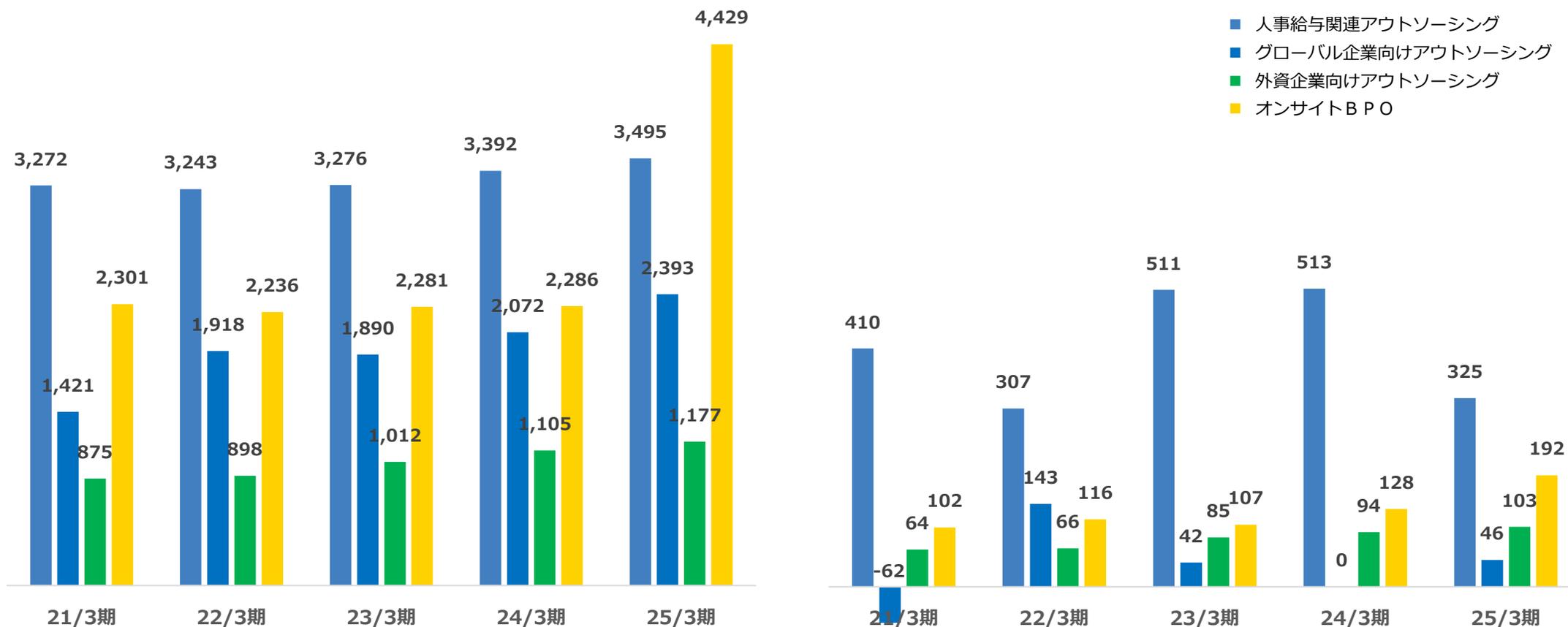
コンサルティング・システム開発事業 概況

<ul style="list-style-type: none"> ■ 会計システムコンサルティング及びシステム開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・ インフラ・モビリティ等注力分野の売上増加、特需的に、既存顧客の大口売上あり ・ 不調プロジェクトが少なく、年間を通して稼働が高かったことによる利益率の改善 ・ 主要取引先の売上高は平均7%程度増加しており値上げ効果が出ている ・ 新規事業マネージドサービスの順調な立ち上がりによる増収 364百万円
<ul style="list-style-type: none"> ■ 金融業界向けシステム開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ファンドラップ案件の減少分をSESなどの既存ビジネスの拡大により補い、おおむね前期並みの売上を維持した ・ 利益率の高いファンドラップ案件が減少したことにより利益率は悪化している
<ul style="list-style-type: none"> ■ PLM支援ソリューション 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 不調プロジェクト対応が上期で完了し、下期から急速に回復した ・ フレスコ社通年寄与による増収 314百万円、増益41百万円

マネージメントサービス (BPO) 事業 内訳

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 概況

<ul style="list-style-type: none"> ■ 人事給与関連アウトソーシング 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 大口受注の効果で増収継続 ・ 一方で、新規案件件数は減少しており、高利益率の導入時コンサル売上が上がりず利益率が低下した ・ 組織再編による内部費用負担割合の変更により減益
<ul style="list-style-type: none"> ■ グローバル企業向けアウトソーシング 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新規大口案件の獲得により増収 ・ 札幌BPOセンター開設等事業拡大に向けたコスト発生が先行している ・ 自動化効率化投資費用負担があり、利益を圧迫している
<ul style="list-style-type: none"> ■ 外資企業向けアウトソーシング 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社労士個人事務所の買収等積極的な拡大策により増収 ・ 売上拡大に伴う利益増
<ul style="list-style-type: none"> ■ オンサイトBPO 	<ul style="list-style-type: none"> ・ トウインクル通年寄与による増収 2,086百万円、増益 81百万円

貸借対照表 資産

(百万円)	24/3期	25/3期	増減	増減率
流動資産	18,013	18,251	238	1.3%
現金及び現金同等物	9,906	9,908	2	0.0%
営業債権及びその他の債権	5,239	5,093	-146	-2.8%
契約資産	978	1,911	933	95.4%
その他の金融資産	1,109	316	-793	-71.5%
その他の流動資産	781	1,023	242	31.0%
非流動資産	26,791	27,072	281	1.0%
有形固定資産	682	625	-57	-8.4%
使用权資産	2,716	2,628	-88	-3.2%
のれん	2,064	2,159	95	4.6%
無形資産	1,021	1,000	-21	-2.1%
持分法投資	16,736	17,073	337	2.0%
その他の金融資産	2,840	2,909	69	2.4%
その他の非流動資産	732	678	-54	-7.2%
資産合計	44,804	45,323	519	1.2%

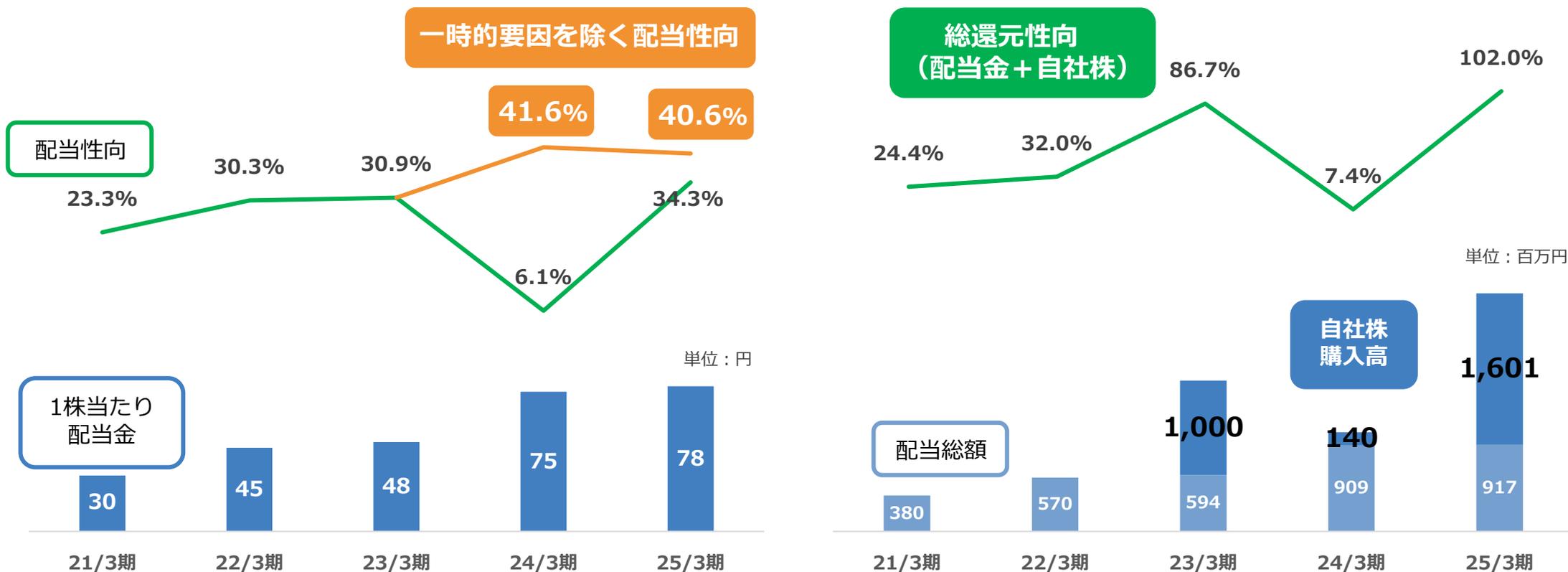
貸借対照表 負債・資本

(百万円)	24/3期	25/3期	増減	増減率
流動負債	8,048	7,940	-108	-1.3%
リース負債	747	808	61	8.2%
営業債務及びその他の債務	2,621	2,116	-505	-19.3%
その他の流動負債	4,680	5,016	336	7.2%
非流動負債	7,357	7,770	413	5.6%
リース負債	2,009	1,884	-125	-6.2%
引当金	308	513	205	66.7%
繰延税金負債	4,133	4,224	91	2.2%
その他の非流動負債	907	1,149	242	26.7%
負債合計	15,405	15,710	305	2.0%
親会社の所有者に帰属する持分	28,962	29,139	177	0.6%
非支配持分	437	474	37	8.5%
資本合計	29,399	29,613	214	0.7%
負債及び資本合計	44,804	45,323	519	1.2%

配当、配当性向、総還元性向

配当方針に基づき実質配当性向40%を維持しつつ、自社株購入を組み合わせた株主還元を実施

配当方針：当期業績に基づく株主の皆様への利益還元と財務体質の強化のための内部留保を総合的に勘案して、一時的な損益項目を除く連結配当性向40%を基本に実施する方針であります。



配当総額は、対応する決算期で集計している

A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of five parallel blue diagonal bars of increasing height from left to right.

3. 2025年度 業績予想

連結業績予想

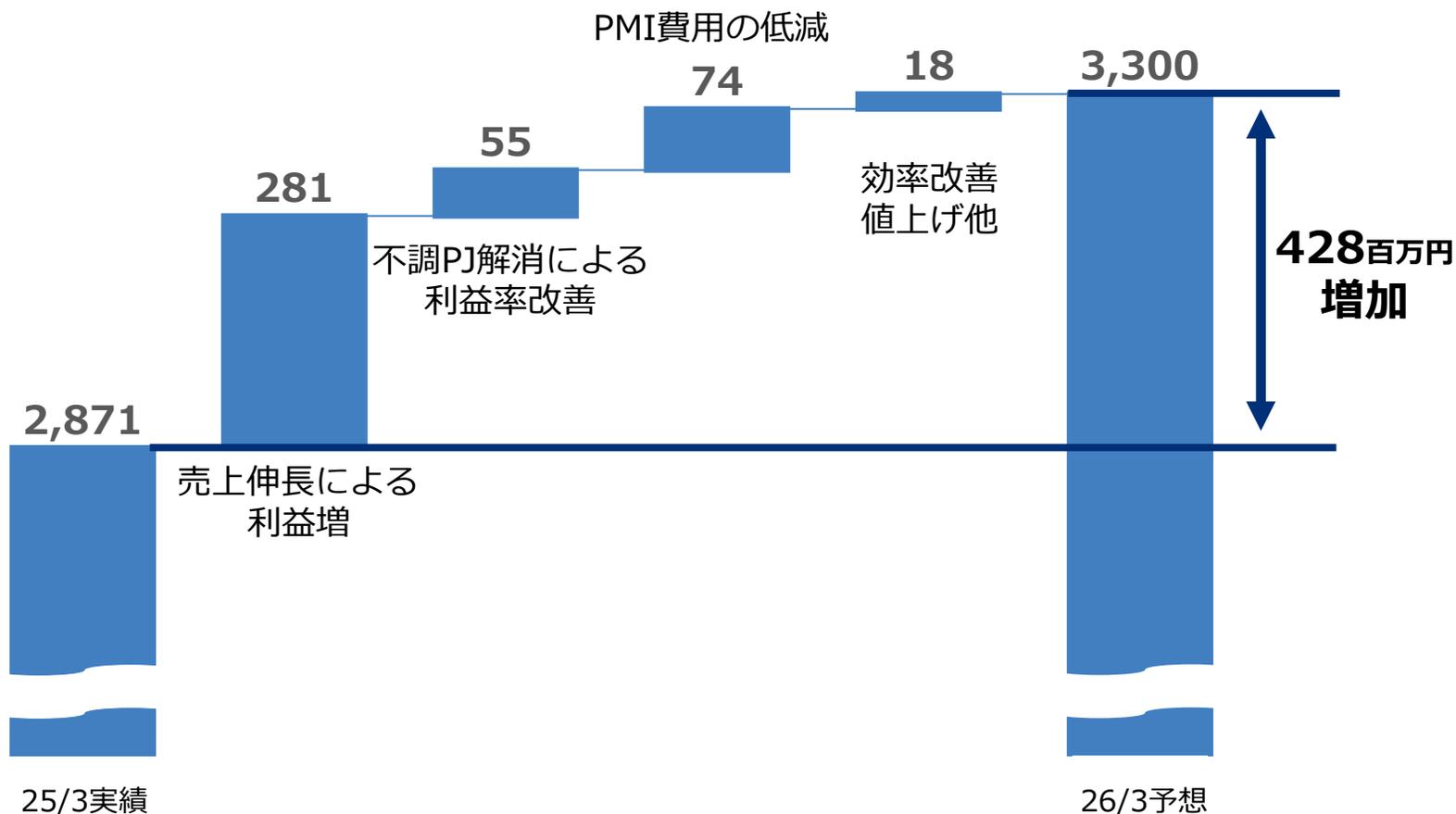
利益率の更なる改善により、中計目標事業利益の達成を目指す

単位：百万円

	25/3月期 実績	26/3月期 予想	増減額	増減率	中期経営計画 オーガニック成長 26/3期目標	増減額
受注高	40,377	44,000	3,623	9.0%	-	-
売上収益	38,804	42,600	3,796	9.8%	43,600	△1,000
事業利益	2,871	3,300	429	14.9%	3,313	△13
事業利益率	7.4%	7.7%	0.3%	-	7.6%	0.1%
税引前利益	3,352	3,970	618	18.4%	-	-
当期利益	2,510	2,600	90	3.6%	-	-
親会社の所有者に 帰属する当期利益	2,469	2,560	91	3.7%	-	-
年間配当金	78円	89円	11円	-	-	-

事業利益予想の内訳

25/3期の一時的要因が解消による利益率改善が利益増加要因に



不調PJ解消による利益率改善

前々期に発生した不調プロジェクト対応の影響が前上期まで残っていた。

26/3期は、これらのマイナス影響がなくなることによる利益率の改善の見込んでいる。

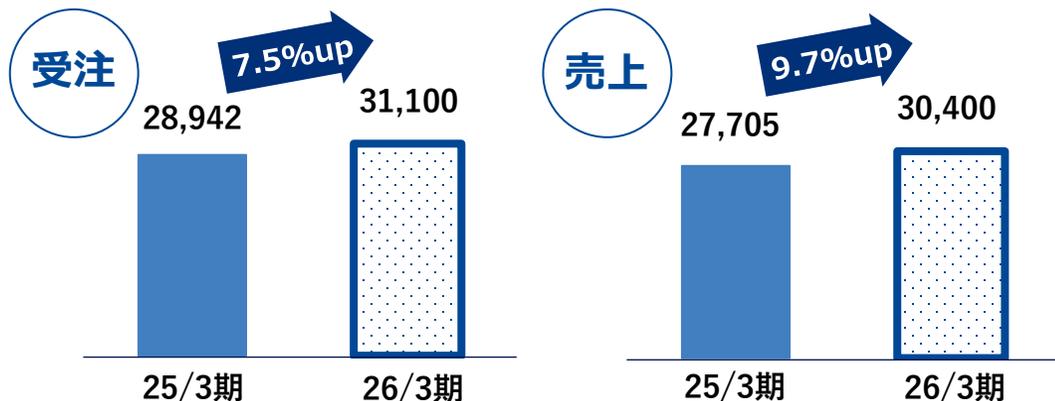
PMI費用の低減

前期は、前々期に取得した子会社にかかるPMI費用が発生していたが、26/3期は見込んでいない

セグメント業績予想

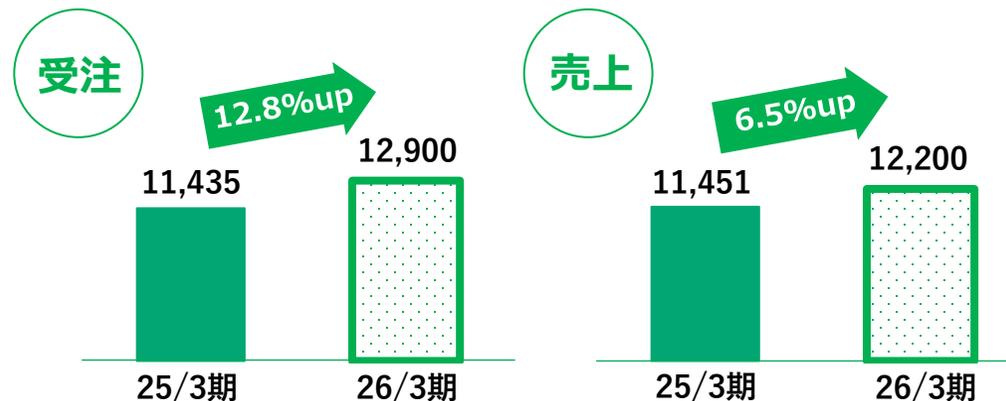
受注、売上収益の予想

コンサルティング・システム開発事業



- 注力分野であるインフラ業界顧客に対する受注・売上増
- PLM支援ソリューションでのグループシナジー拡大
- 25/3期に立ちあげたマネージドサービスの伸長

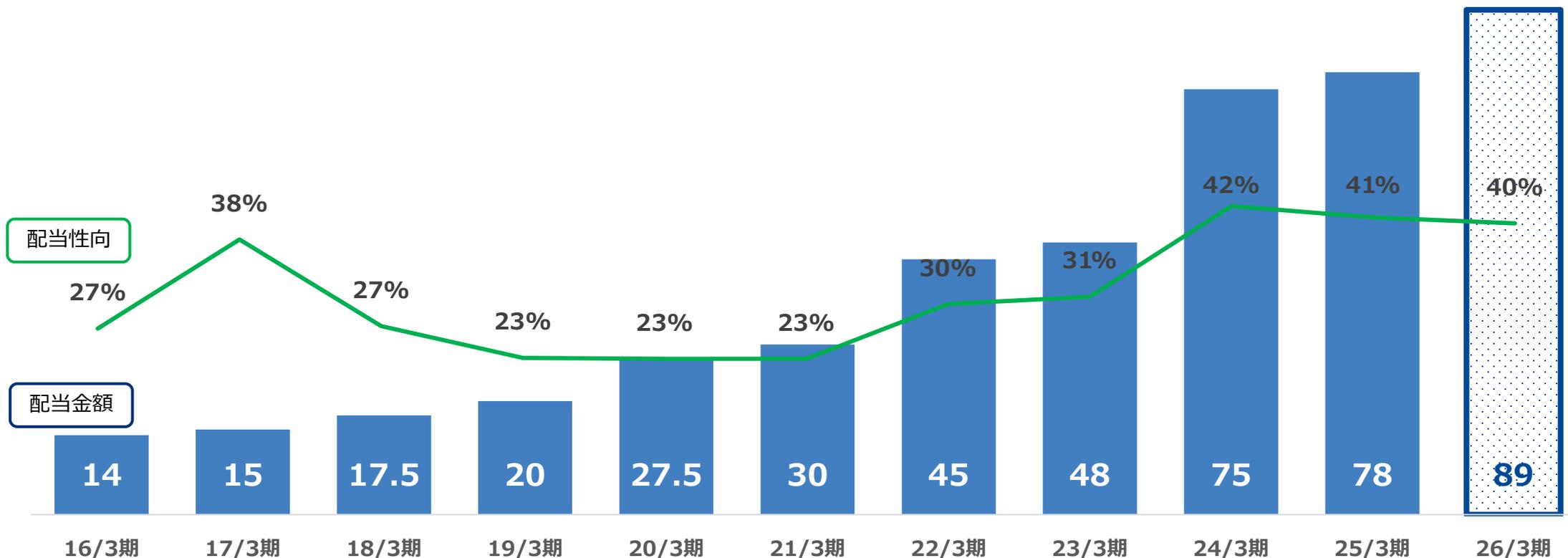
マネージメントサービス(BPO)事業



- 人事給与関連アウトソーシングの前期受注の実現による売上増
- オンサイトBPOの継続的な拡大
- 外資企業向けアウトソーシングのM&A効果の発現

配当予想

一時的な損益項目を除く連結配当性向40%の基本方針のもと、年間89円実施予定



※ 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

企画・管理本部 経営企画部 TEL : 03-3507-1300

APPENDIX

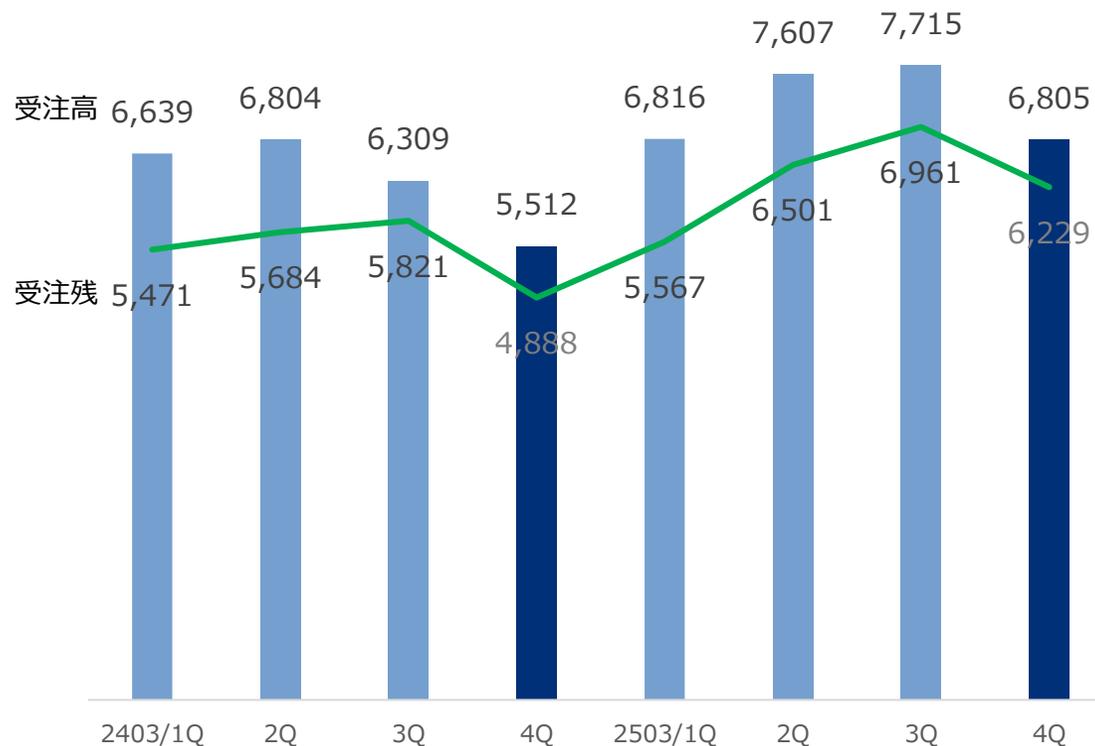


1. 2024年度 第4四半期決算説明資料

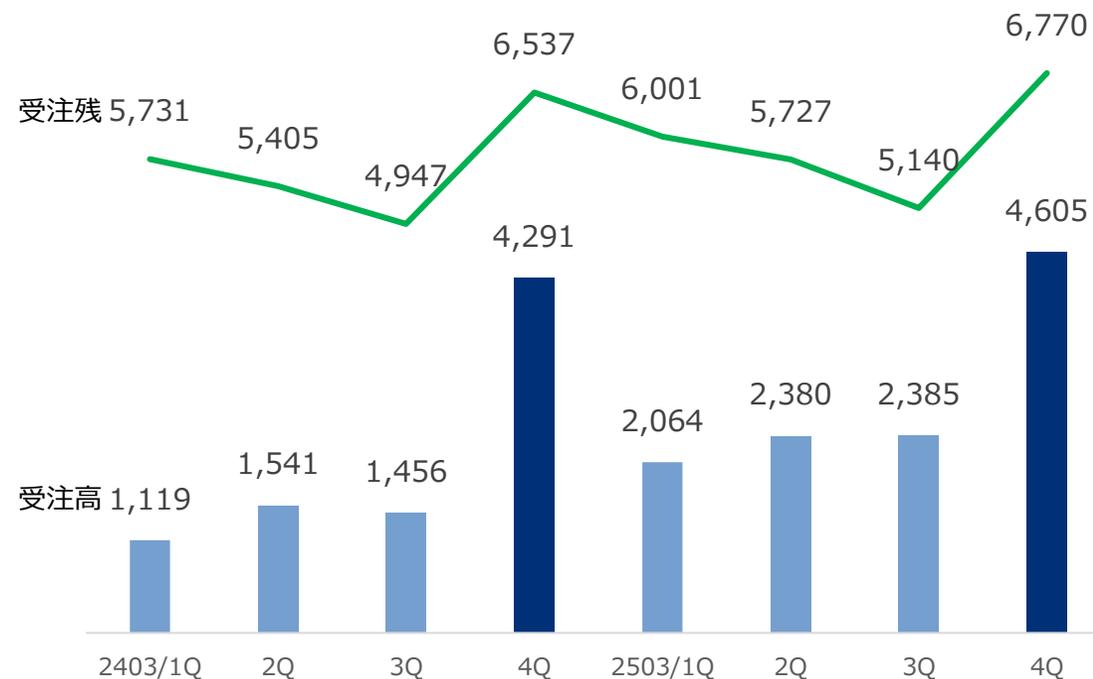
受注高・受注残高 四半期推移 (会計期間)

当第4四半期は、第3四半期までの好調を受け調整局面に

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)



※ 2403期は売却した子会社(MICS,GSX)にかかる金額を除外している

受注高・受注残高

事業別の概況

コンサルティング・システム開発事業（前年同四半期比 1,294百万円増 +23.5%）

- インフラ、モビリティ等注力業種顧客からの受注が好調及び前年同四半期の減少の反動増
- PLM支援ソリューション事業の受注回復
- 当期より開始したマネージドサービス事業の増加 1.8億円

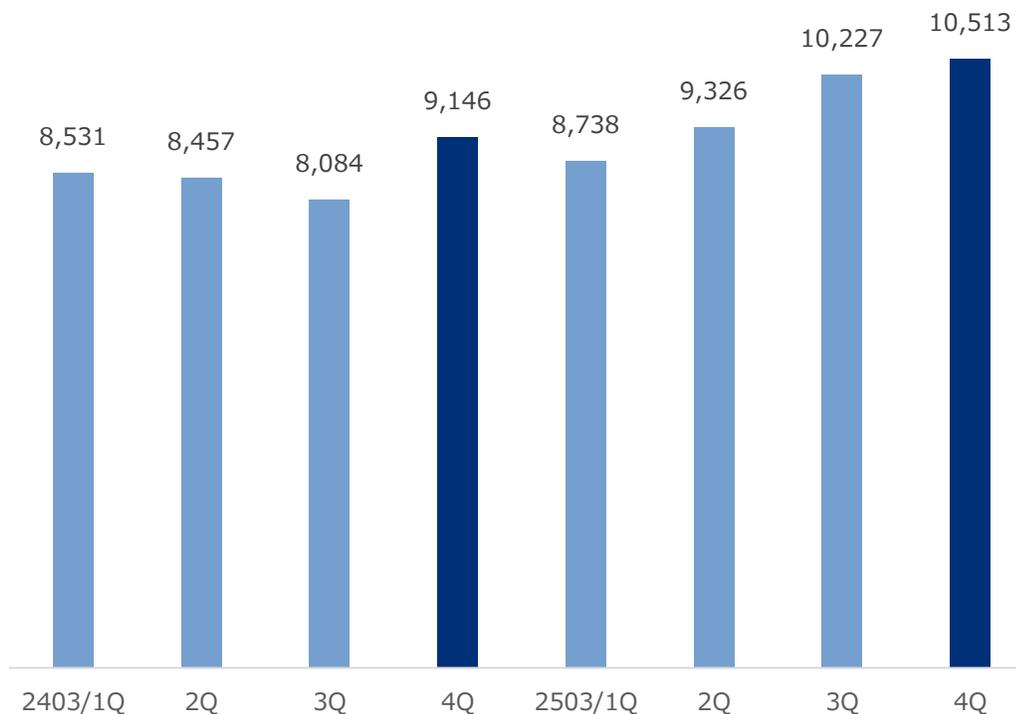
マネージメントサービス（BPO）事業（前年同四半期比 314百万円増 +7.3%）

- 人事給与関連、グローバル企業向けアウトソーシングの受注増

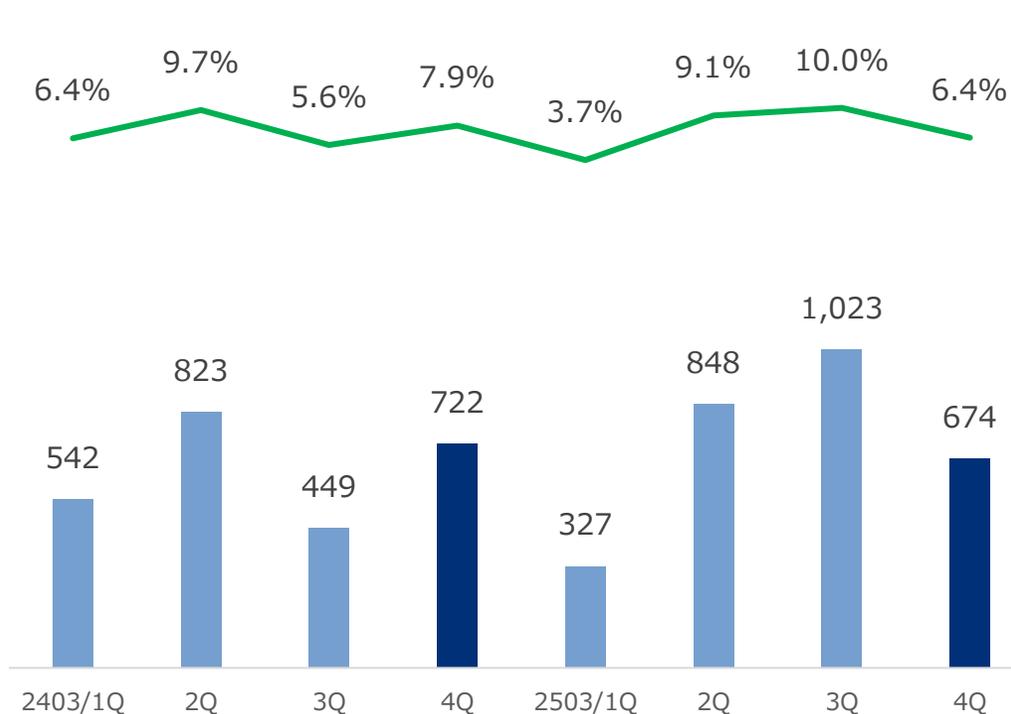
売上収益・事業利益 四半期推移 (会計期間)

売上収益は更に伸長だが、期末検収に伴う費用増等により事業利益は減益

売上収益 (単位:百万円)



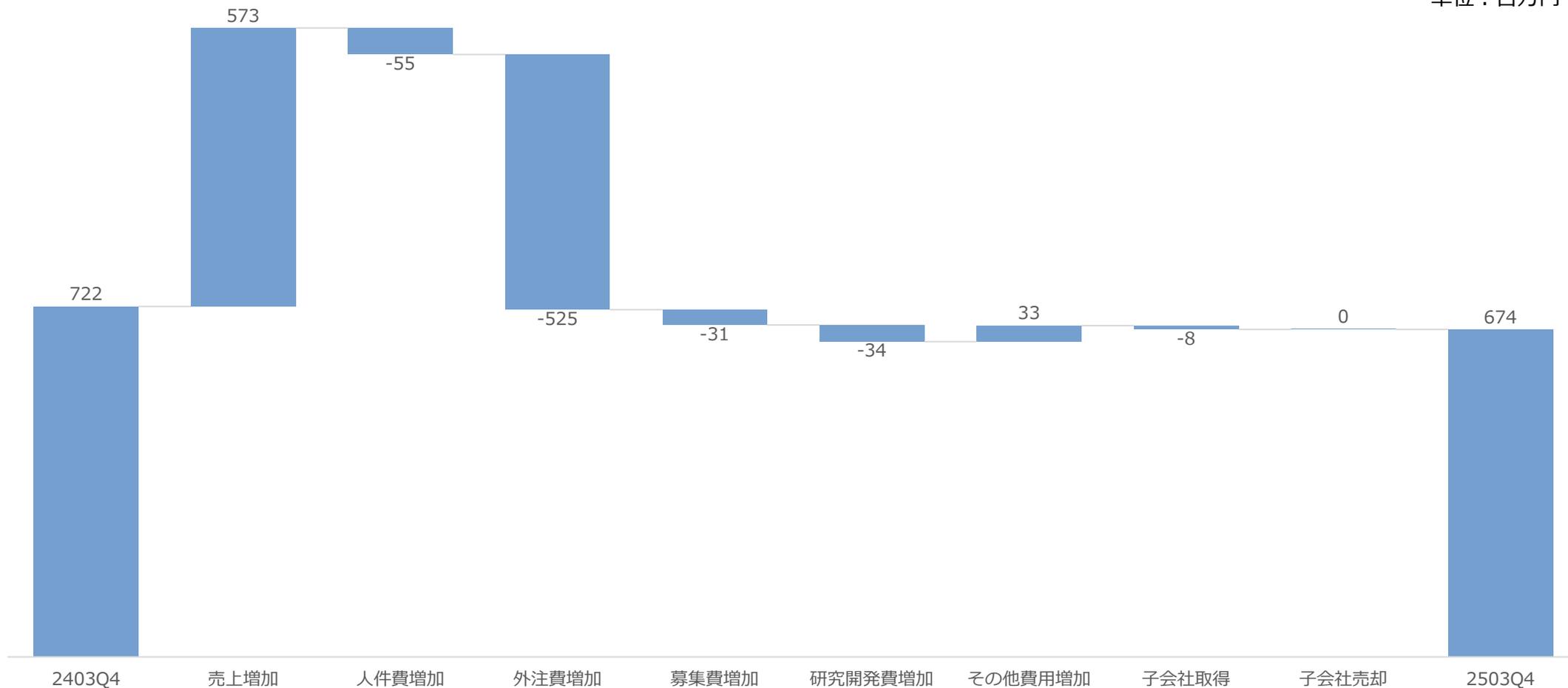
事業利益 (単位:百万円) ・ 利益率



事業利益 前年同四半期比較

売上増が外注増により相殺される

単位：百万円



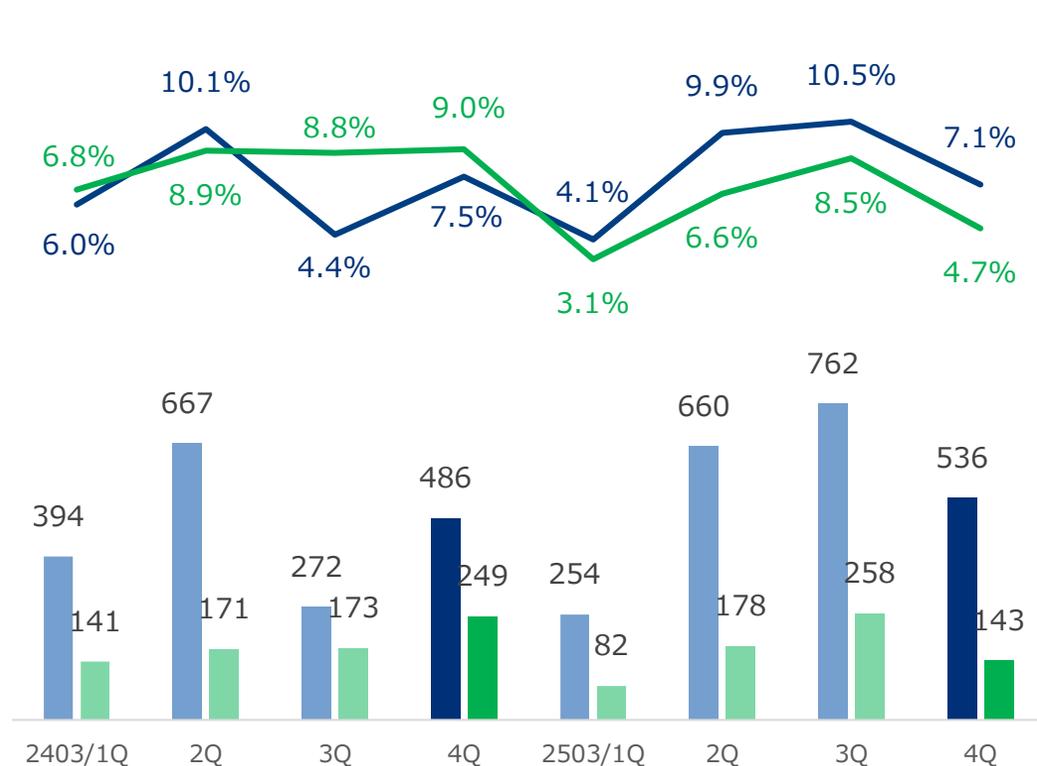
セグメント売上高・利益 四半期推移 (会計期間)

- コンサルティング・システム開発事業
- マネージメントサービス (BPO) 事業

セグメント売上高 (単位:百万円)



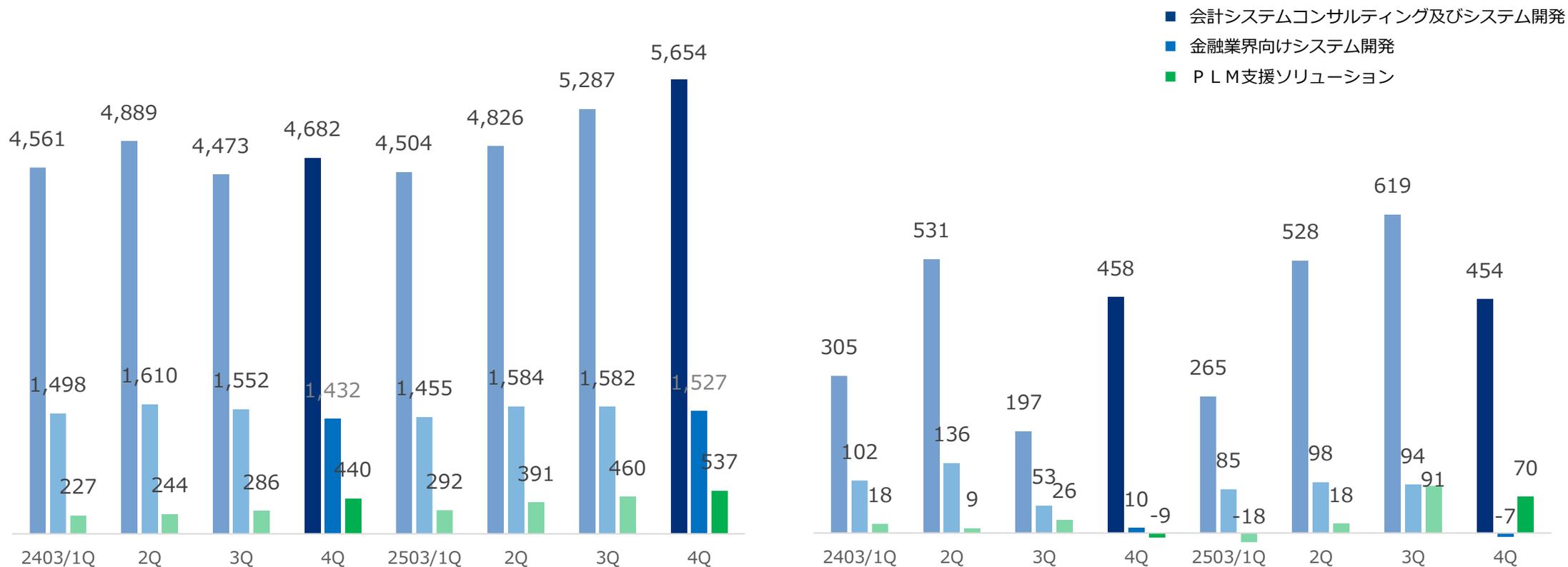
セグメント利益 (単位:百万円)



コンサルティング・システム開発事業 四半期推移 (会計期間)

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)



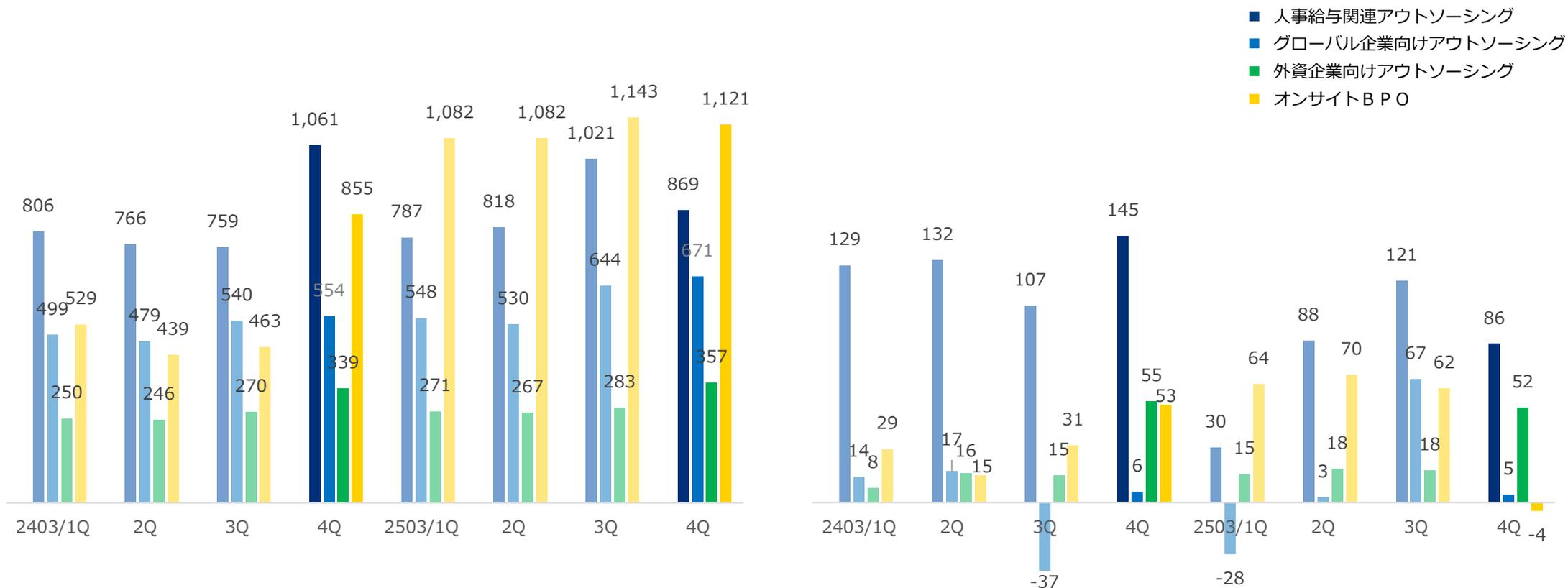
コンサルティング・システム開発事業 概況

<ul style="list-style-type: none"> ■ 会計システムコンサルティング及びシステム開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 期末検収に当たり、一部プロジェクトで追加工数等が発生し利益率が低下した ・ IFRS調整費用増加（有給休暇消化率の変動による従業員給付費用の増加）
<ul style="list-style-type: none"> ■ 金融業界向けシステム開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 不調プロジェクト対応でコスト増加 ・ IFRS調整費用増加（有給休暇消化率の変動による従業員給付費用の増加）
<ul style="list-style-type: none"> ■ PLM支援ソリューション 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 不調プロジェクト対応が終息したことによる改善

マネージメントサービス (BPO) 事業 四半期推移 (会計期間)

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 概況

<ul style="list-style-type: none"> ■ 人事給与関連アウトソーシング 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 年末調整業務の一部が第3四半期に売上されたことによる減少 ・ 新規案件の減少による、高利益率の導入時コンサル売上が上がりず利益率が低下した ・ 組織再編による内部費用負担割合の変更により減益
<ul style="list-style-type: none"> ■ グローバル企業向けアウトソーシング 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 ・ 募集費等の増加
<ul style="list-style-type: none"> ■ 外資企業向けアウトソーシング 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 環境に大きな変化なし。順調に推移している
<ul style="list-style-type: none"> ■ オンサイトBPO 	<ul style="list-style-type: none"> ・ PIM費用の発生による一時的な減益

(参考) サブセグメント事業内容

コンサルティング・システム開発事業

<ul style="list-style-type: none"> ■ 会計システムコンサルティング及びシステム開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経営会計及び関連領域におけるコンサルティングとシステム開発・導入支援・保守 ・ スクラッチ開発とパッケージ導入があり、取り扱いソリューションは、ACTシリーズ（自社ブランド）、Bizf、mcframe、楽々Framework等
<ul style="list-style-type: none"> ■ 金融業界向けシステム開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 証券会社向け受託開発（準委任型）、SE派遣 ・ 自社開発のファンドラップパッケージの販売、導入
<ul style="list-style-type: none"> ■ PLM支援ソリューション 	<ul style="list-style-type: none"> ・ CADアドオン開発、BOM/PDM開発、保守 ・ 自社製品PLMconsoleの販売、導入

マネージメントサービス（BPO）事業

<ul style="list-style-type: none"> ■ 人事給与関連アウトソーシング 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 給与計算等人事関連のセンター型アウトソーシングサービス ・ 自社システム（Bulas、Win5）を活用した受託計算+BPO
<ul style="list-style-type: none"> ■ グローバル企業向けアウトソーシング 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 日系大企業向け経理、人事一括受託のセンター型アウトソーシングサービス ・ 決算書類、連結財務諸表作成など高度な業務にも対応（High Value BPO）
<ul style="list-style-type: none"> ■ 外資企業向けアウトソーシング 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 主として外資系日本法人やSPAに対する経理、人事のセンター型アウトソーシングサービス
<ul style="list-style-type: none"> ■ オンサイトBPO 	<ul style="list-style-type: none"> ・ SEやコールセンターオペレーター等の派遣、人材紹介、コールセンターの運用

(参考) サブセグメント別 売上収益・事業利益

(単位：百万円)	2024年3月期		2025年3月		増 減	
	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	18,605	1,491	20,271	1,866	1,666	375
金融業界向けシステム開発	6,092	301	6,147	270	55	-31
PLM支援ソリューション	1,197	44	1,680	162	483	118
情報セキュリティコンサルティング	392	-6	-	-	-392	6
調整	-410	-11	-392	-86	18	-75
セグメント計	25,876	1,819	27,705	2,211	1,829	392
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	3,392	513	3,495	325	103	-188
グローバル企業向けアウトソーシング	2,072	0	2,393	46	321	46
外資企業向けアウトソーシング	1,105	94	1,177	103	72	9
オンサイトBPO	2,286	128	4,429	192	2,143	64
調整	-119	-1	-43	-5	76	-4
セグメント計	8,736	734	11,451	661	2,715	-73

A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of five parallel blue diagonal bars of increasing height from left to right.

2. 会社紹介

会社概要



社名	株式会社ビジネスブレイン太田昭和 (BBS)
英文名	Business Brain Showa-Ota Inc.
本社 事業拠点	東京都港区西新橋1-1-1 日比谷フォートタワー15階 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／927名 連結／2,382名*

(2025年3月末現在)

* BBSグループ 連結子会社13社含む

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

ビジネスモデル - バックオフィスの課題解決を目指して -

拡大するバックオフィス課題

人材採用難 社員の高齢化 業務のブラックボックス化
 不正対策/内部統制強化 BCP対策 ワークスタイルの変化 etc...

BBS独自の統合コンサルティングサービス

3大ソリューションの一体提供で中堅企業をサポート



CONSULTING

業務プロセスの最適化

SYSTEM INTEGRATION

システム導入による自動化

MANAGEMENT SERVICE

BPOによる外部化

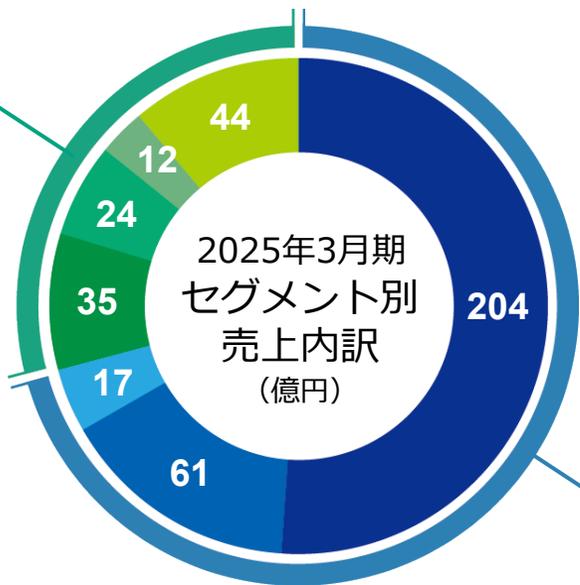
サイクルで提供することのメリット

- ✓ 特定のソリューションに拘らない
最適なソリューションを選択し提案
- ✓ 後続工程を見据えた現実的な提案
- ✓ ソリューション間のシームレスな連携

事業内容

- 35 人事給与関連アウトソーシング
- 24 グローバル企業向けアウトソーシング
- 12 外資系企業向けアウトソーシング
- 44 オンサイトBPO

114 マネージメントサービス(BPO)事業



コンサルティング・システム開発事業 277

会計システムコンサルティングおよびシステム開発 204

金融業界向けシステム開発 61

PLM支援ソリューション 17

人事給与関連アウトソーシング

- ・給与計算等人事関連のセンター型アウトソーシングサービス
- ・自社システム (Bulas、Win5) を活用した受託計算 + BPO

グローバル企業向けアウトソーシング

- ・日系大企業向け経理、人事一括受託のセンター型アウトソーシングサービス
- ・決算書類、連結財務諸表作成など高度な業務にも対応 (High Value BPO)

外資企業向けアウトソーシング

- ・主に外資系日本法人やSPAに対する経理、人事のセンター型アウトソーシングサービス
- ・英語対応可能なところが特徴

オンサイトBPO

- ・SEやコールセンターオペレーター等の派遣、人材紹介、コールセンターの運用

会計システムコンサルティングおよびシステム開発

- ・経営会計及び関連領域におけるコンサルティングとシステム開発・導入支援・保守
- ・スクラッチ開発とパッケージ導入があり、取り扱いソリューションは、ACTシリーズ (自社ブランド)、BizJ、mcframe、楽々Framework等

金融業界向けシステム開発

- ・証券会社向け受託開発 (準委任型)、SE派遣
- ・自社開発のファンドラップパッケージの販売、導入

PLM支援ソリューション

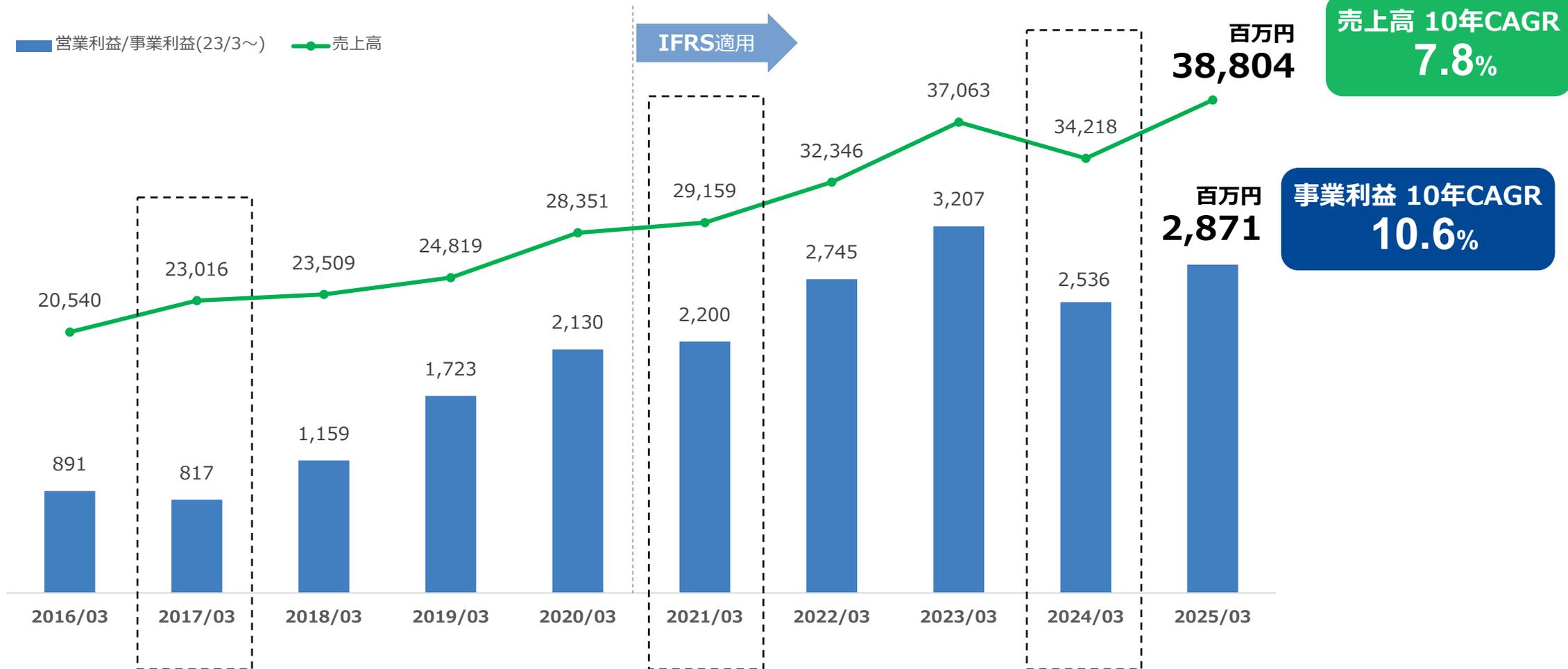
CADアドオン開発、BOM/PDM開発、保守
自社製品PLMconsoleの販売、導入

マネージメントサービス (BPO) 事業

コンサルティング・システム開発事業

損益ハイライト

最近10年間の売上収益・営業/事業利益



※ BPO子会社買収に伴う PMI費用計上

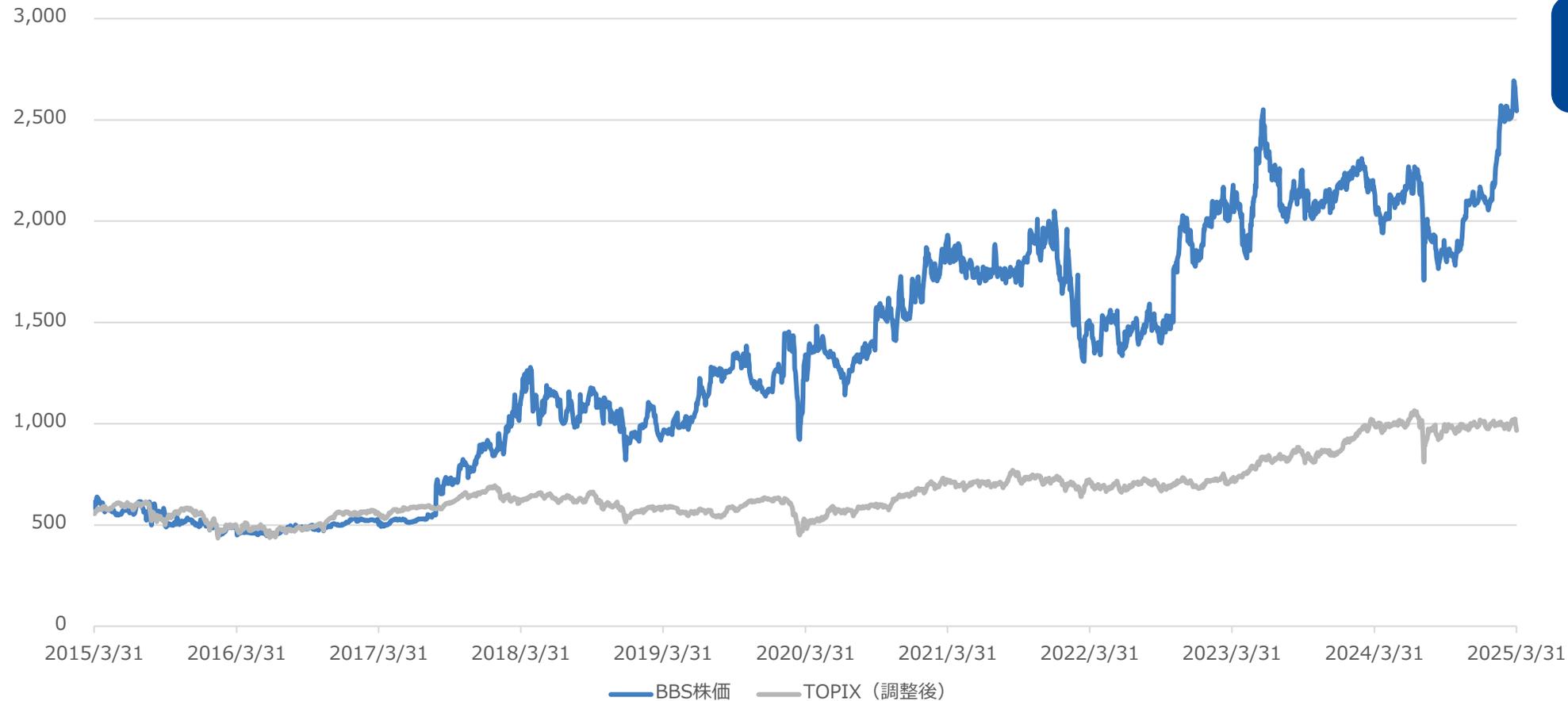
※ コロナによる売上停滞 IFRS導入関連費用増加

※ GSX社、MICS社の連結除外により減少

株価推移

最近10年間の株価

単位：円



10年間で
4.5倍

BBSについて

1967年の創業以来、BBSは日本企業に寄り添い、お客様の「経営」と「会計」を支えています。

BBSでは『経営会計』に関する「コンサルティング」、「システムインテグレーション」、「マネージメントサービス(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)」を提供し、この3つのサービスの軸を「BBSサイクル」と定めています。お客様の戦略、計画策定から運用、定着までの様々なステージにおいて、「BBSサイクル」は効果的・継続的なご支援を可能にします。

私たちは会計領域を超えた経営会計の専門家として、お客様を支える『総合バックオフィスサポーター』です。

Together for Value



株式会社ビジネスブレイン太田昭和