

2024年9月期

# 決算説明会資料



証券コード 5259

2024年11月15日

**BBD** Initiative  
BBDイニシアティブ株式会社

# INDEX



- I. 2024年9月期 通期業績
- II. 2025年9月期 通期業績予想
- III. 株主優待制度の導入について
- IV. BBDイニシアティブグループ成長戦略

# INDEX



## I. 2024年9月期 通期業績

II. 2025年9月期 通期業績予想

III. 株主優待制度の導入について

IV. BBDイニシアティブグループ成長戦略

### 連結売上収益

4,127 百万円  
YoY +15.6 %

### 連結営業利益

285 百万円  
営業利益率 6.9%

### DXセグメント 売上収益

2,130 百万円  
YoY +21.1 %

### グループサブスク ARR<sup>\*1</sup>

1,610 百万円\*  
YoY +1.1 %

\* 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SaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

**BBD**

■ 連結売上収益は、YoY +15.6% 営業利益は、YoY 13倍

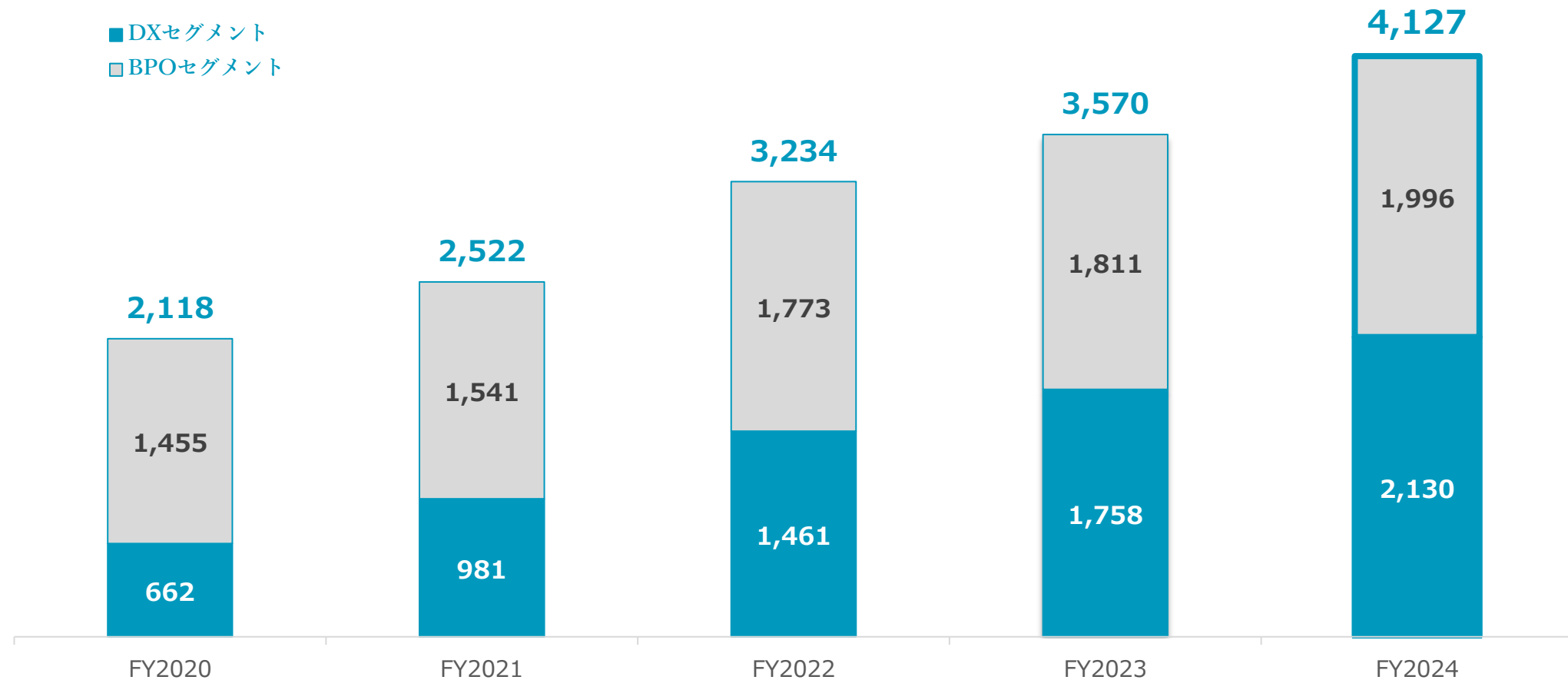
連結IFRS (累計期間)	FY2023 実績	FY2024		
		実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	3,570 百万円	4,127 百万円	+15.6 %	+556 百万円
売上総利益	1,580 百万円	1,703 百万円	+7.7 %	+122 百万円
利益率	44.3 %	41.26 %		
営業利益	22 百万円	285 百万円	+1164.5 %	+262 百万円
利益率	0.6 %	6.9 %		
税引前利益	10 百万円	266 百万円	+2483.5 %	+256 百万円
当期利益	29 百万円	164 百万円	+449.1 %	+134 百万円

**BBD**

- サービス撤退の影響はあるものの、DXセグメント売上収益は、YoY+21.1%  
BPOセグメント売上収益は、SESが堅調に推移し、YoY+10.2%

(単位：百万円)

■ DXセグメント  
□ BPOセグメント

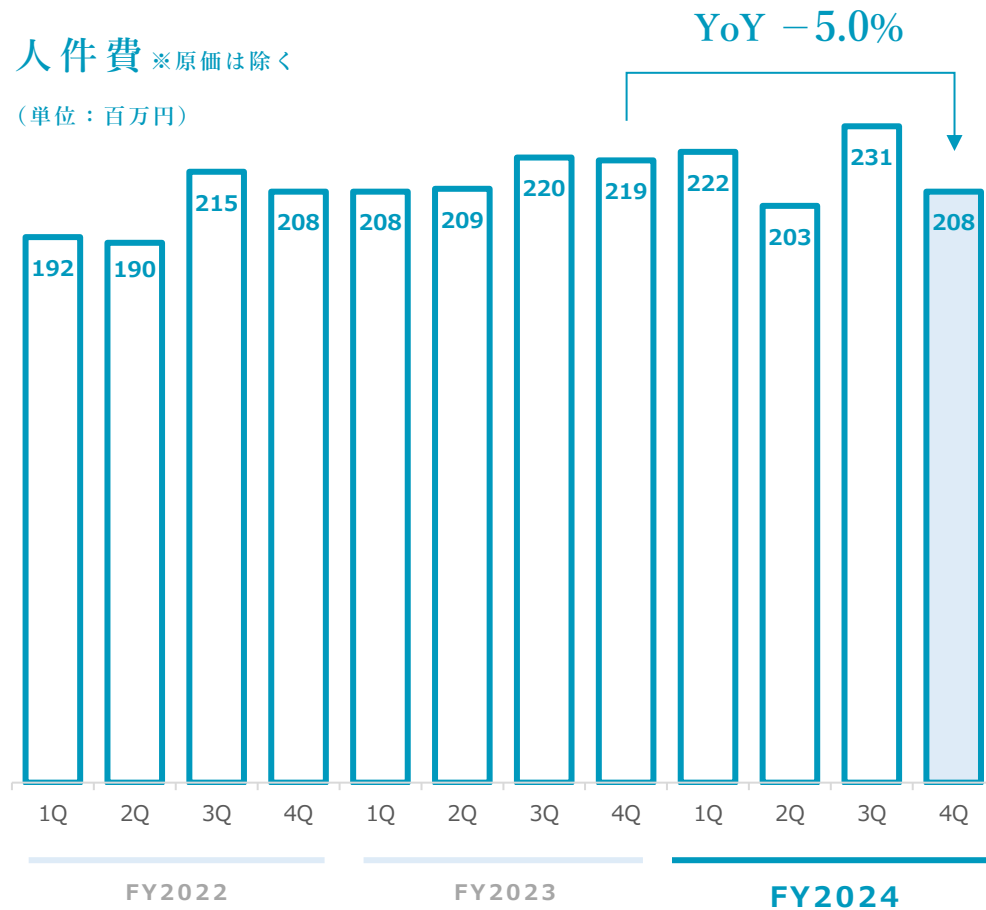


## BBD

- 人件費は、新卒エンジニア採用の減少により YoY -5.0%
- 広告宣伝費は、効果が高い主力展示会等、コスト効率の高い施策に集中し YoY -27.5%

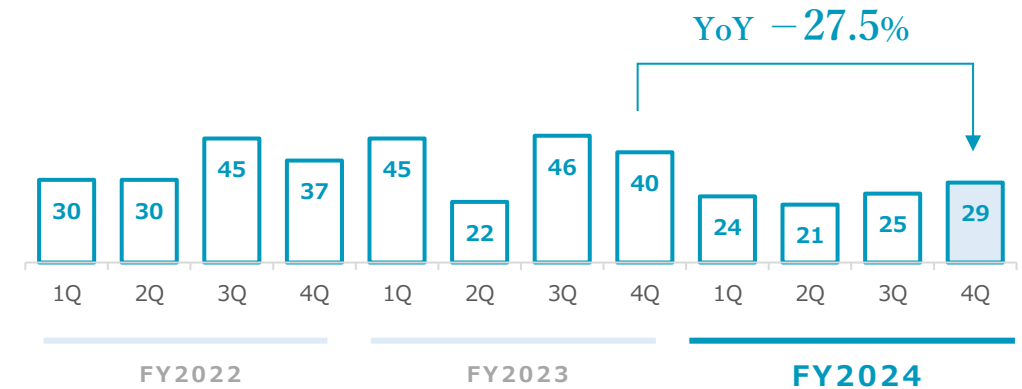
### 人件費 ※原価は除く

(単位：百万円)



### 広告宣伝費

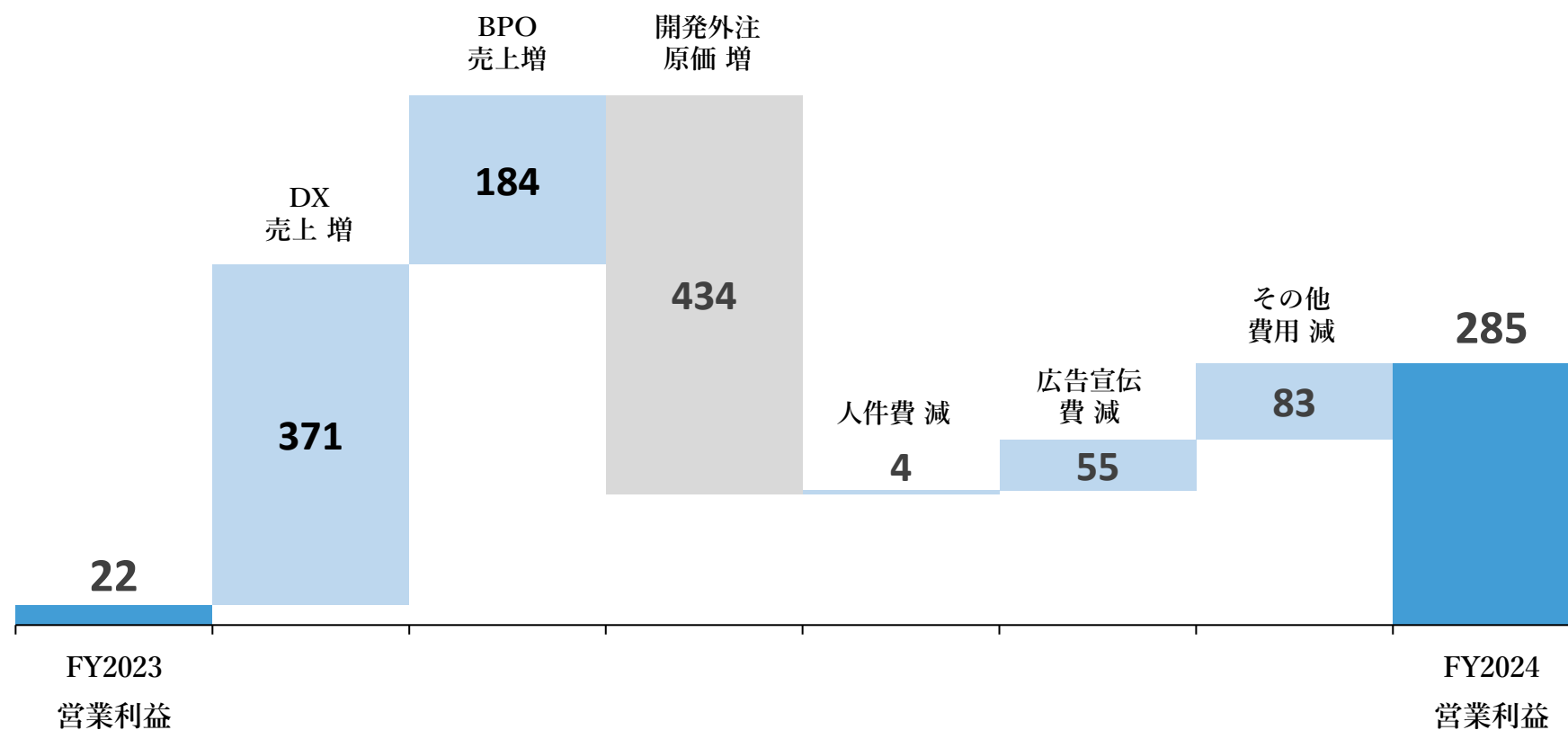
(単位：百万円)



## BBD

- DXセグメントのセールステック事業に係る2社のグループジョイン（インサイドセールス事業のM&A）により売上収益371百万円増、BPOセグメントのディープテック事業（SES）の案件拡大により184百万円増加が寄与
- 一方、上記売上収益増加に伴う原価も増加しつつも、YoYで+263百万円の営業利益の増加

（単位：百万円）





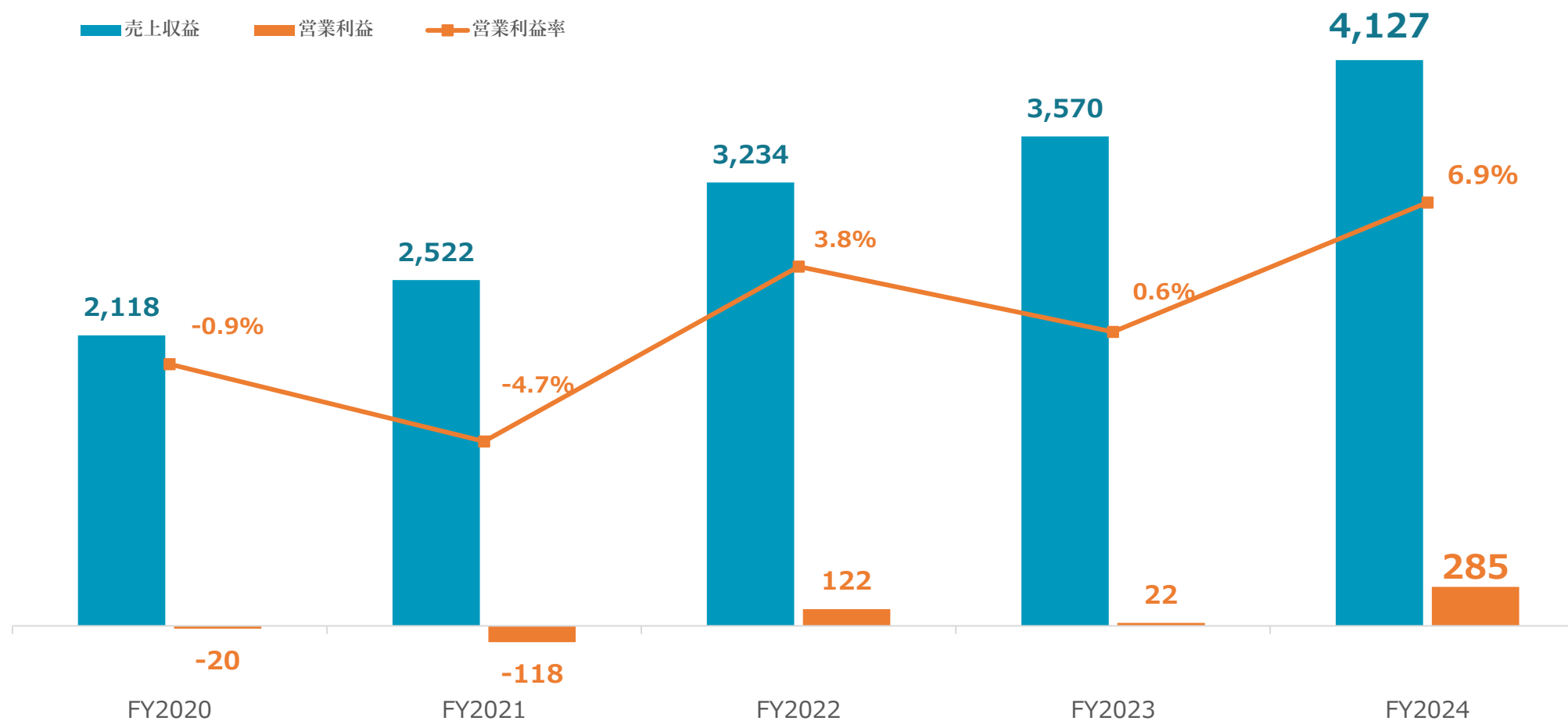
## BBD

■ 売上収益は営業利益ともYoYで大幅に伸長

サブスクリプション売上特有の構造を加味すると売上は上振れて推移し、  
不採算事業の改善し、営業利益率は6.9%

(単位：百万円)

■ 売上収益 ■ 営業利益 ■ 営業利益率



**BBD**

■ 当期利益の増加により利益剰余金は258百万円

(単位：百万円)

連結IFRS	FY2023 4Q	FY2024 4Q	増減額
<b>流動資産</b>	<b>1,198</b>	<b>1,404</b>	<b>+205</b>
現金・預金	668	743	+74
営業債権及びその他の債権	462	561	+98
その他	67	99	+32
<b>非流動資産</b>	<b>2,548</b>	<b>2,728</b>	<b>+180</b>
使用权資産	435	317	-118
のれん	628	843	+215
無形資産	1,176	1,321	+144
その他の金融資産	102	110	+7
繰延税金資産	152	90	-61
その他	52	45	-7
<b>資産合計</b>	<b>3,746</b>	<b>4,133</b>	<b>+386</b>

連結IFRS	FY2023 4Q	FY2024 4Q	増減額
<b>流動負債</b>	<b>1,604</b>	<b>1,917</b>	<b>+313</b>
営業債務及びその他の債務	183	321	+137
有利子負債	979	1,159	+179
その他	440	436	-4
<b>非流動負債</b>	<b>1,051</b>	<b>935</b>	<b>-115</b>
有利子負債	705	711	+5
その他	346	224	-122
<b>資本</b>	<b>1,091</b>	<b>1,282</b>	<b>+190</b>
資本金	734	734	0
資本剰余金	263	285	+22
利益剰余金	93	258	+164
その他	0	2	+2
<b>負債及び資本合計</b>	<b>3,746</b>	<b>4,133</b>	<b>+386</b>
親会社所有者帰属持分比率	29.1%	31.0	+1.9pt

**BBD**

- 税前利益266百万円、減価償却費及び償却費311百万円により営業キャッシュイン555百万円
- 子会社株式の取得による支出209百万円等により投資活動でキャッシュアウト530百万円
- 借入による純収入184百万円、リース負債の返済による支出136百万円により財務活動のキャッシュイン50百万円

(単位：百万円)

連結 IFRS	FY2023	FY2024	YoY
営業活動によるキャッシュフロー	530	555	+25
投資活動によるキャッシュフロー	-370	-530	-160
財務活動によるキャッシュフロー	-214	50	+264
現金及び現金同等物の期末残高	668	743	+75

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



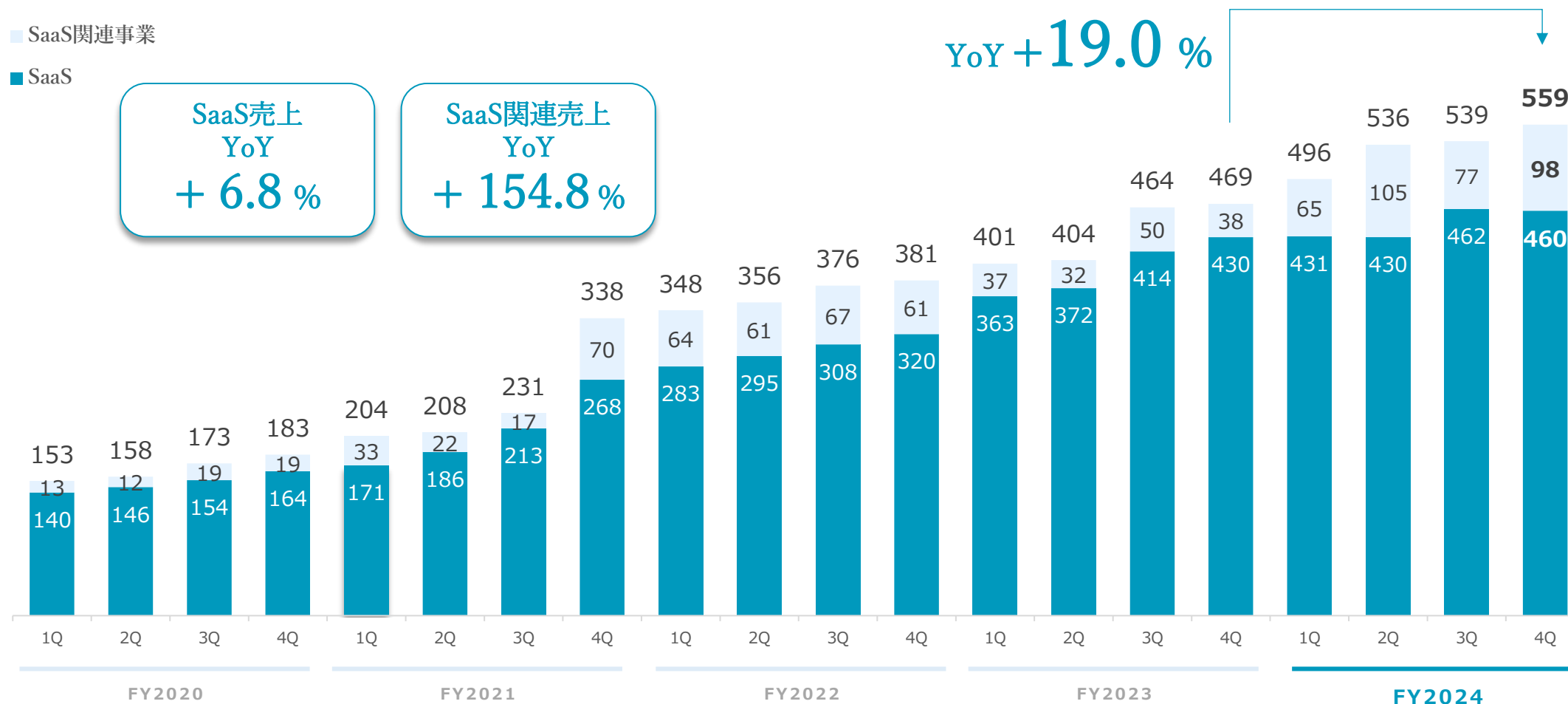
## DX

- DXセグメント売上収益\*は YoY +19.0%
- 生産性・成長性が低いサービスからの撤退により SaaS売上収益は YoY +6.8%

\* 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。

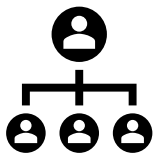
独自の研修カリキュラム



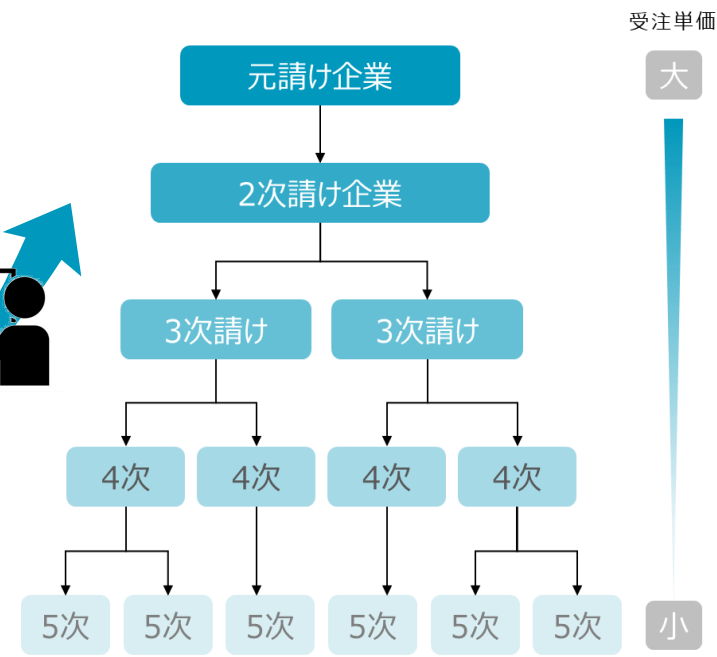
プログラミング・システム開発スキル研修及び独自のヒューマンスキル・ビジネススキル研修を実施する教育研修専任担当を保有。  
最短3か月から未経験者でも約6か月で早期戦力化。

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

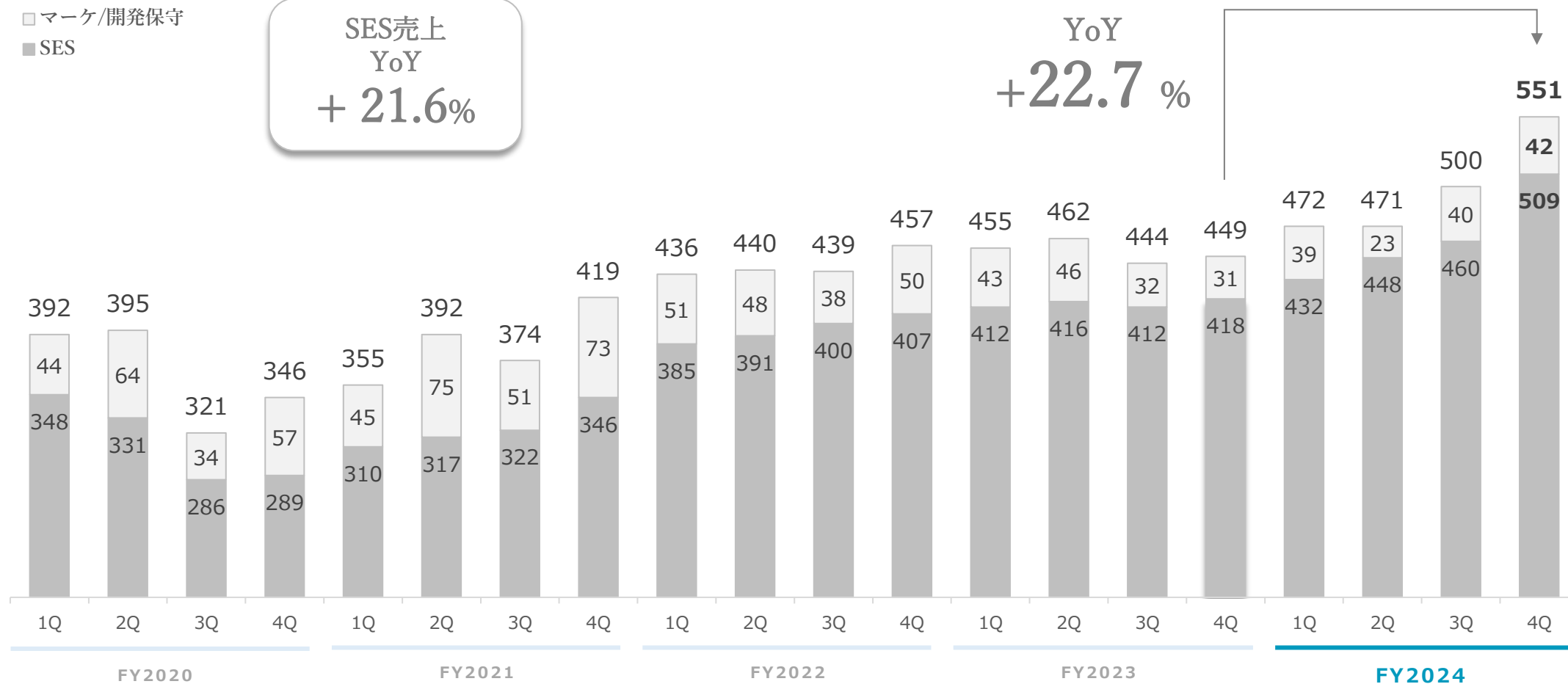
- BPOセグメント売上収益は YoY +22.7%
- SES売上収益は高い I T人材需要は継続し、YoY +21.6 %

(単位：百万円)

□ マーケ/開発保守  
■ SES

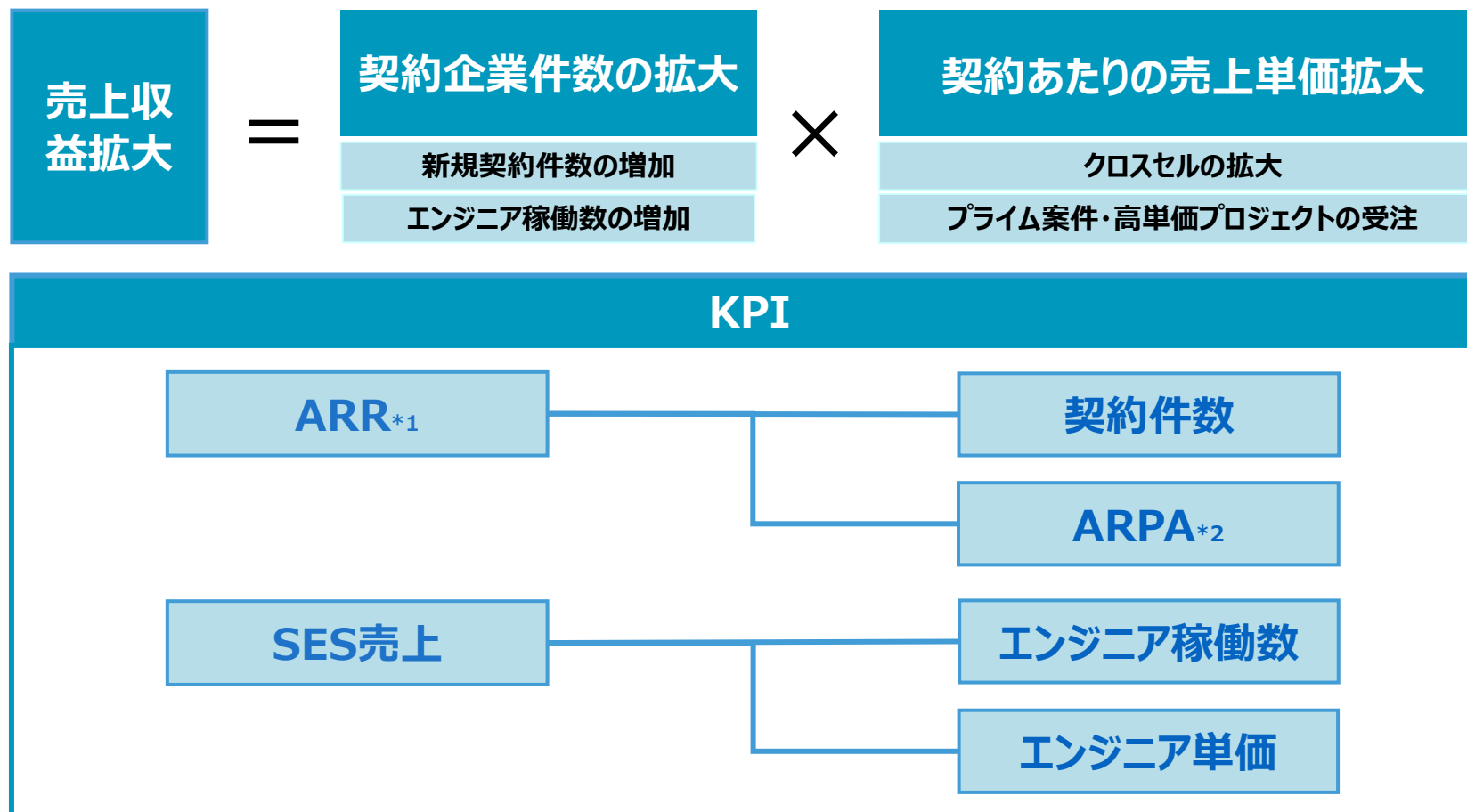
SES売上  
YoY  
+ 21.6%

YoY  
+22.7%



## 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、当期より四半期KPIとして開示します。

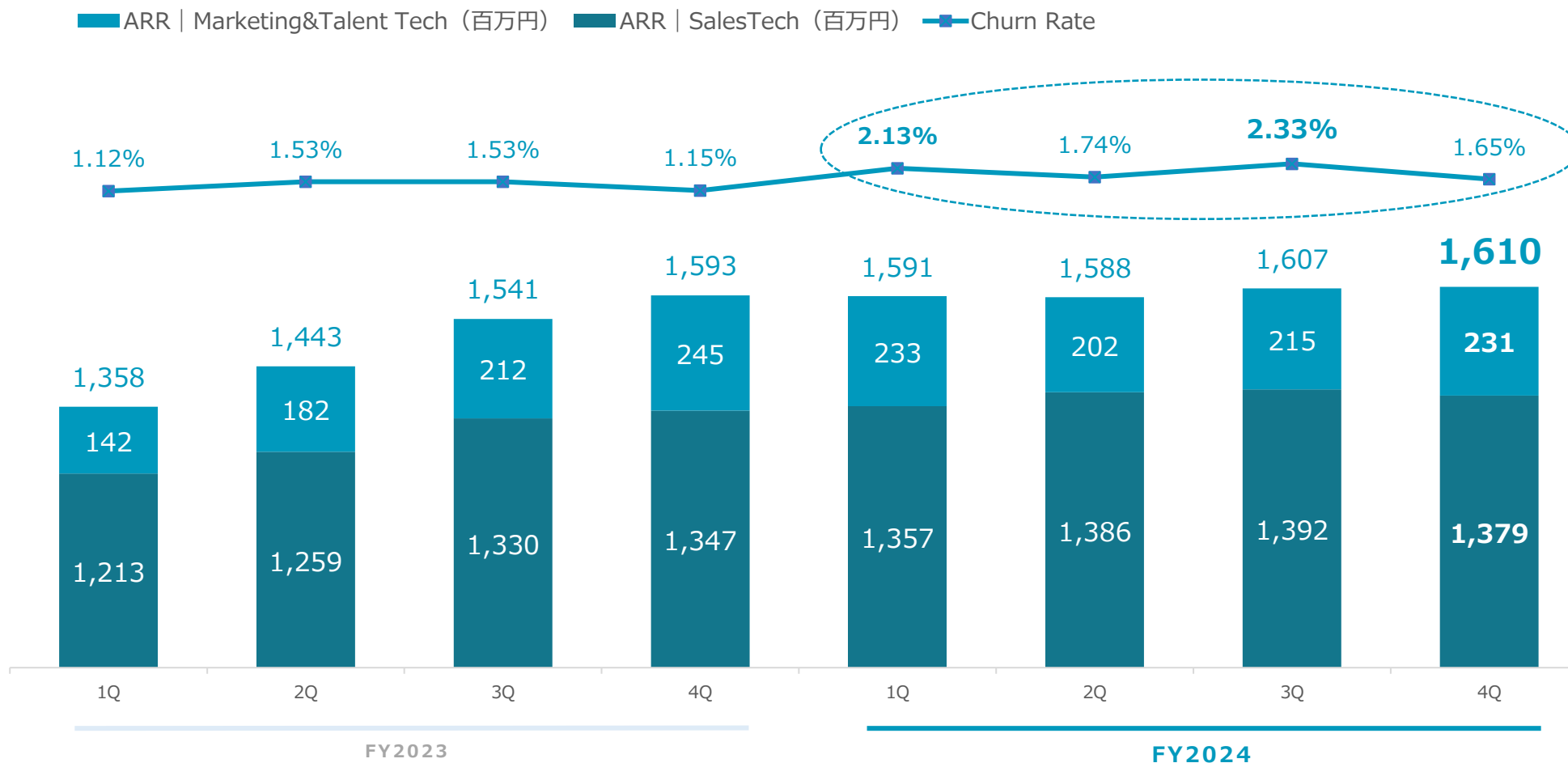


\*1 ARR : Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。各四半期末時点のMRRの12倍で算出。  
 \*2 ARPA : Average Revenue Per Account 1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社グループサブスクにおける各四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。



DX

- 高単価プランへのクロスセル推進により、ARRは増加
- 不採算サービス及び低単価顧客の解約の増加により、ChurnRateが増加

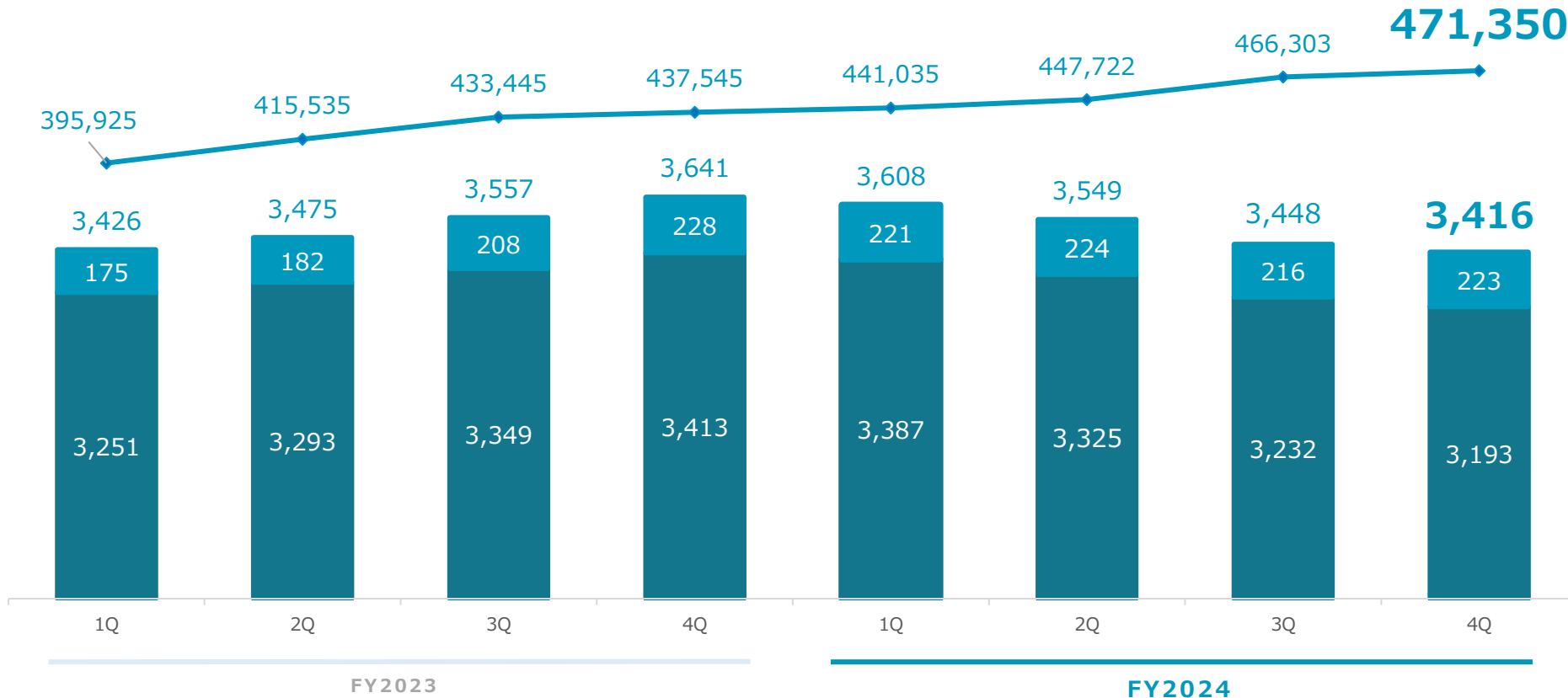


\*1 Annual Recurring Revenue : 年次経常収益。当社グループSaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。  
 \*2 Churn Rate : 解約率。MRR基準の月次平均解約率。当該月のChurn MRR÷前月末のMRR。各四半期3か月平均で算出。

DX

- 昨年における生産性が低いサービスからの撤退及び、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）が大幅に増加
- 低単価であった不採算サービスの停止及び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

Marketing&Talent Tech（契約件数） SalesTech（契約件数） ARPA（円）



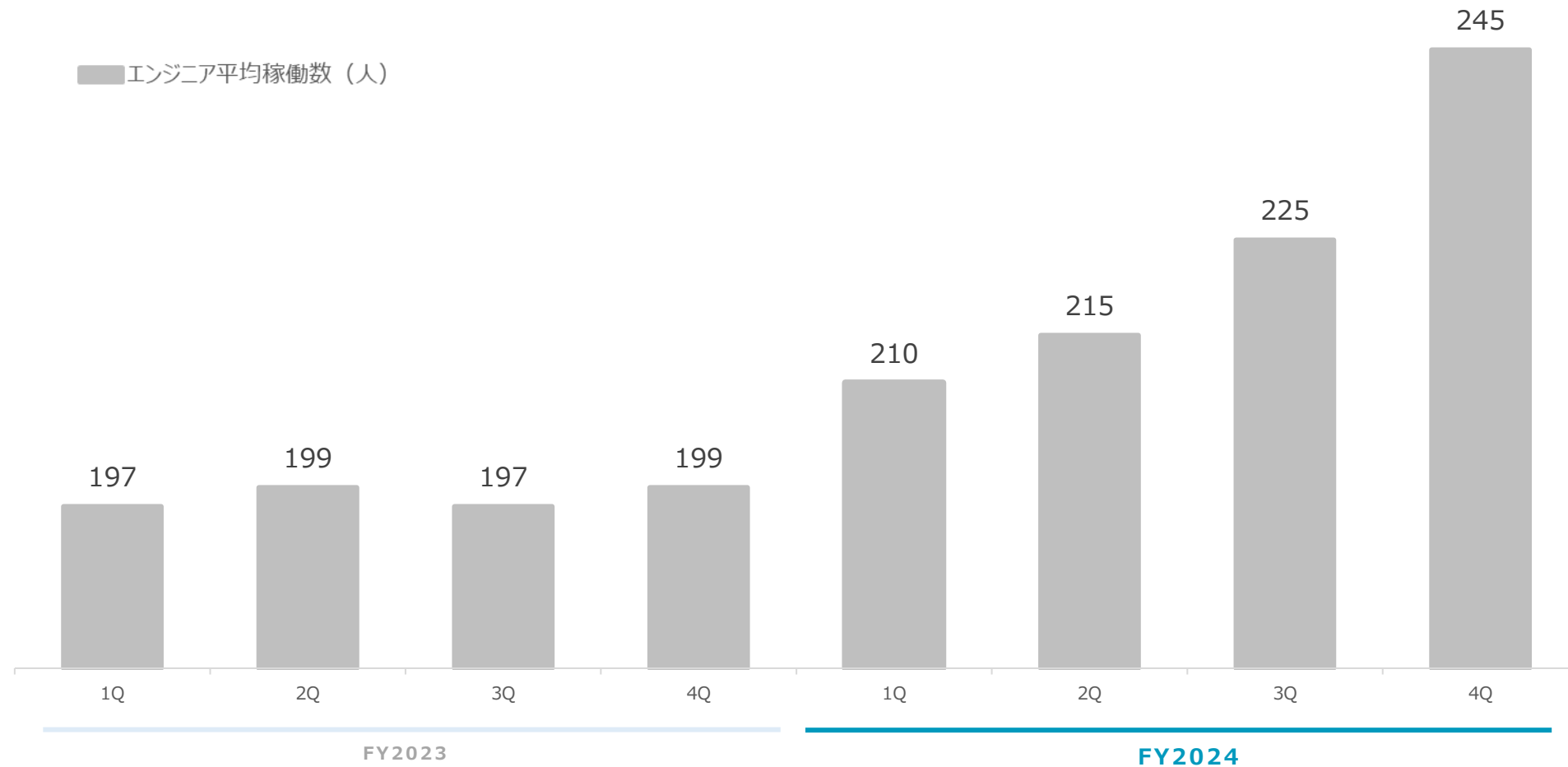
POINT

クロスセル増  
高単価プランへ  
過去最高のARPA

\*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

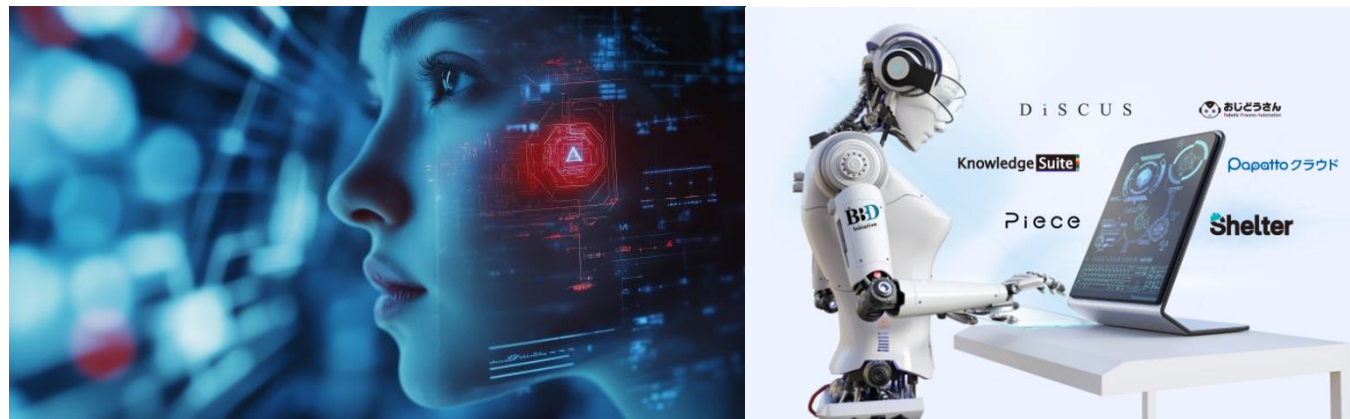
- エンジニア稼働数は新卒要員による稼働が順次開始されたことで増加  
昨年度末に実施した不採算クライアントからの撤退をこなし、順調に稼働数が回復



\*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

## BBDイニシアティブグループが提供する全サービスに、 効率化に向け生成AIを活用した機能実装への取り組みを発表



深刻化する中小・中堅企業の人手不足やIT人材不足を支援するために、  
2025年度中に自動化・自律化に向けた全サービスへの生成AIを活用した機能の実装を行います。

### 【2025年度中に全サービスに実装予定のAI機能】

- 受注予測機能
- チャットボット機能
- インサイドセールスのAI化による自然言語処理
- ターゲット生成機能
- 業務内容分析機能
- 業務効率化改善機能
- データクレンジング
- 営業活動におけるパーソナライゼーション

今後は現在開発中の次世代型『Knowledge Suite』内の  
DAM (Digital Asset Management) (※1) に、営業活動で  
蓄積された教師データをラベル化し、営業活動の効率化を実現

※1 DAM (Digital Asset Management) : ドキュメント、ファイル、動画、写真などのデジタル化された膨大な情報資産の作成、編集、保存、配信、共有、検索、管理などを、法的コンプライアンスや知的財産権の保護などを行う為の教師データプラットフォーム

DX

株式会社RocketStarter、インサイドセールスサービスへ『自然な会話を実現させるAI技術』の実装に関する取り組み開始のお知らせ ~東京大学発スタートアップ企業の協力による取り組みを開始~



名称 : 株式会社DiaL Shift  
設立年月 : 2023年10月  
本社 : 東京都渋谷区道玄坂1丁目10番8号  
代表者 : 吉次 優太  
事業内容 : AIソフトウェア開発事業/  
セールスコンサルティング事業  
会社URL : <https://www.dial-shift.co.jp/>

AI開発事業を展開する株式会社DiaL Shiftの協力のもと、自然な会話を実現させるAI技術を用いた架電業務の効率化に向けた取り組み

#### 【取り組み内容】

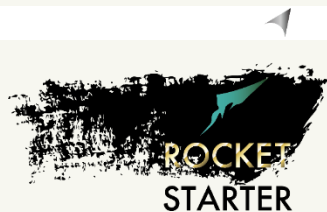
AIを実装したコールシステムを通じた架電を行い、AIが架電相手からの返答パターンに応じた対応を判断し会話の一部をサポートした場合と、従来どおりすべて人間が架電業務を行った場合を、架電件数の増加率で測定

#### 【取り組み指標】

1日（8時間）あたりの従来架電件数とAIを活用した時の架電件数の増加率

#### 【取り組み結果】

AIを活用した時の架電件数は、従来架電件数に対して4.1倍の架電件数を実現



名称 : 株式会社RocketStarter  
設立年月 : 2020年1月  
本社 : 東京都港区虎ノ門3丁目18番19号  
代表者 : 柳沢 貴志  
事業内容 : インサイドセールス支援/  
新規アポイント獲得支援  
会社URL : <https://rocketstarter.co.jp/>

# INDEX



I. 2024年9月期 通期業績

**II. 2025年9月期 通期業績予想**

III. 株主優待制度の導入について

IV. BBDイニシアティブグループ成長戦略

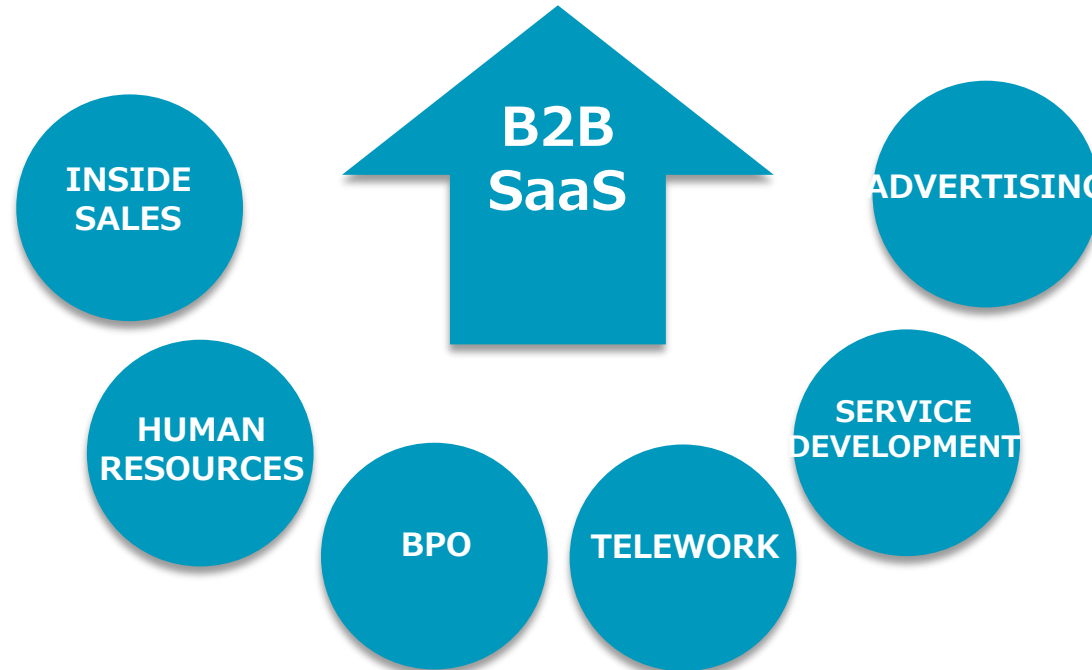
FY2025 売上収益計画

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 (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 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 IFRS	FY2023 実績	FY2024 予定	FY2025 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. 株主優待制度の導入について**

IV. BBDイニシアティブグループ成長戦略

## BBD

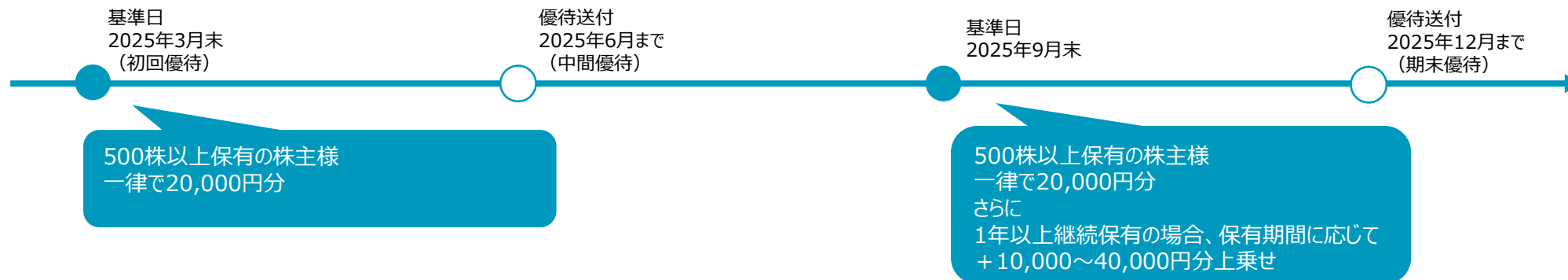
- 対象の株主様に対し、基準日毎に20,000円分のデジタルギフト（※1）を進呈いたします。
- さらに、9月末日基準日においては保有期間に応じて最大30,000円分が上乘せされます。
- 年間合計最大で70,000円分のデジタルギフトを進呈します。

※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



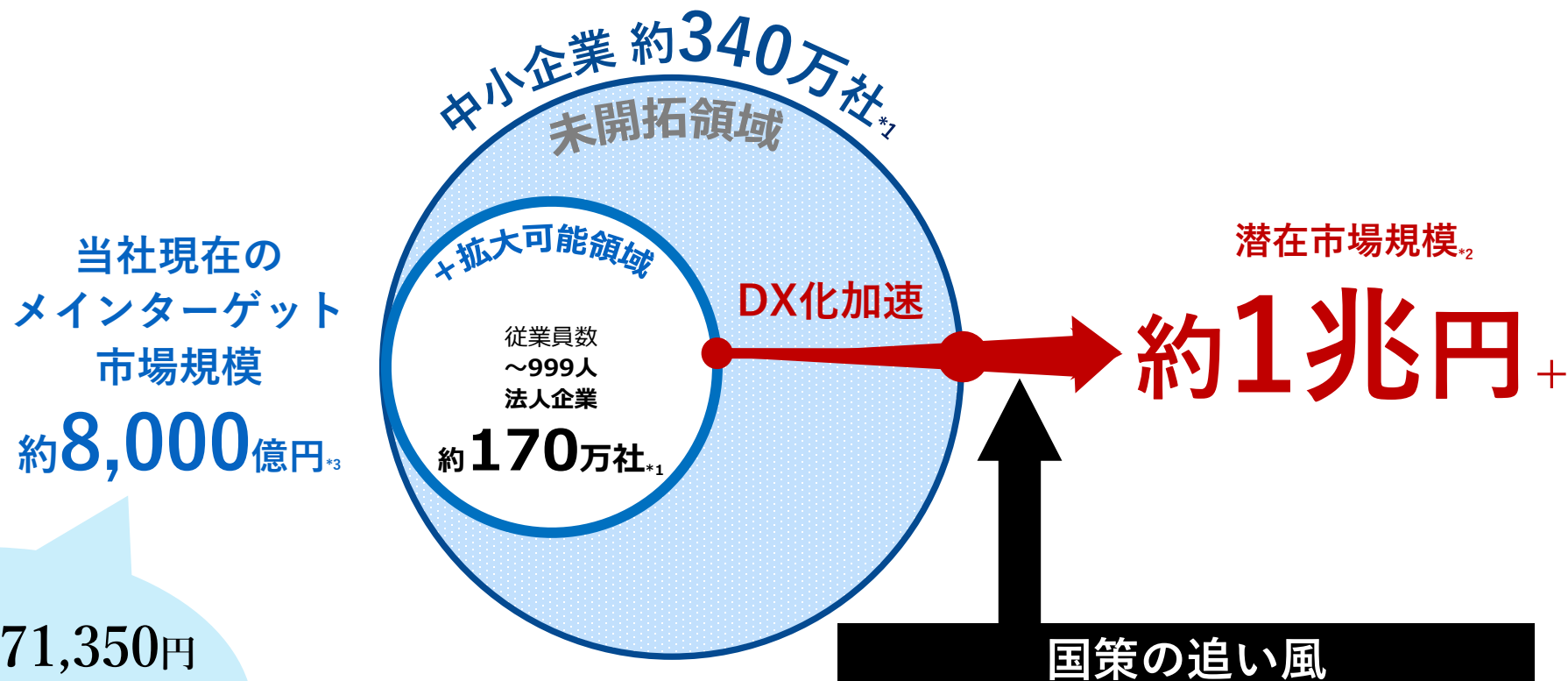
# INDEX



- I. 2024年9月期 通期業績
- II. 2025年9月期 通期業績予想
- III. 株主優待制度の導入について

## IV. BBDイニシアティブグループ成長戦略

■ メインターゲットとなる中小企業170万社に対し当社シェアは1%未満と拡大余地は大きい



170万社 × 471,350円

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

- コロナ禍によりリモートワーク推進
- デジタルシフト・デジタルトランスフォーメーション (DX)
- 人手不足によるAI・業務自動化ニーズの増加等

\*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。

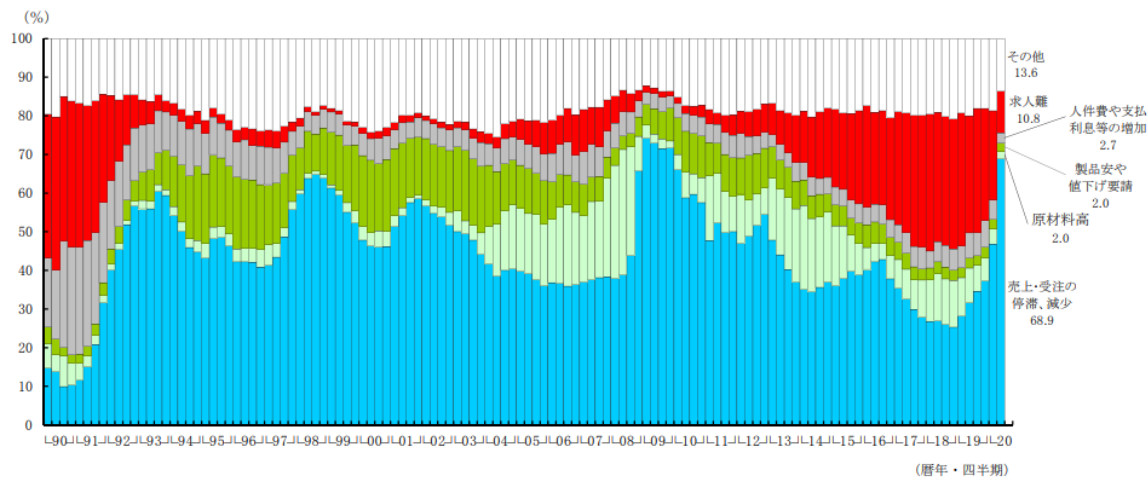
\*3 グループサブスク全潜在ユーザー企業数の従業員規模別法人数(\*1) × 2023年9月期4Q時点のグループサブスク ARPA  
ARPA : Average Revenue Per Accountの略。1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社グループSaaS/サブスクにおける四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。  
ARR : Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。当社グループSaaS/サブスクにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

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

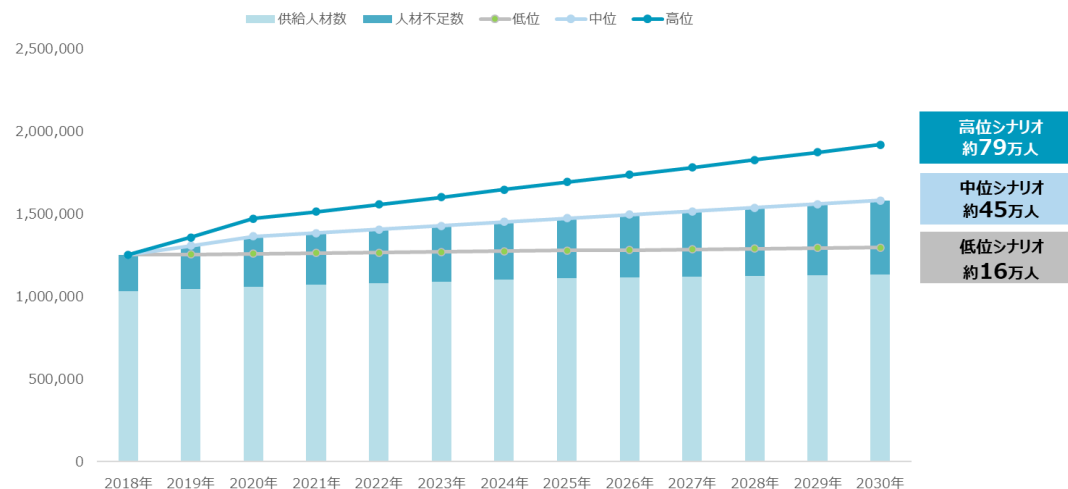


(出典) 株式会社日本制作金融公庫総合研究所「全国中小企業動向調査結果 中小企業編」

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

DiSCUS ビジネスチャット

リード獲得

Papattoクラウド

営業リスト作成

Piece

インサイドセールス支援

Knowledge Suite グループウェア

リード育成

Shelter DBアプリ作成  
プラットフォーム

商談

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

業務自動化支援

受注

おじどうさん RPA  
Robotic Process Automation

継続利用/CS

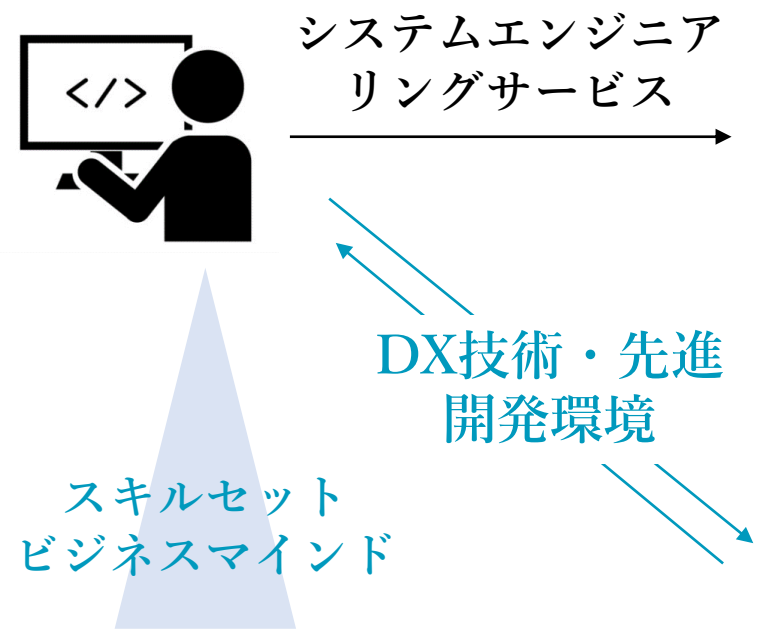
DX Suite AI OCR



BPO

メガトレンド②

IT人材（エンジニア）の不足



独自の採用時  
エンジニア適性テスト

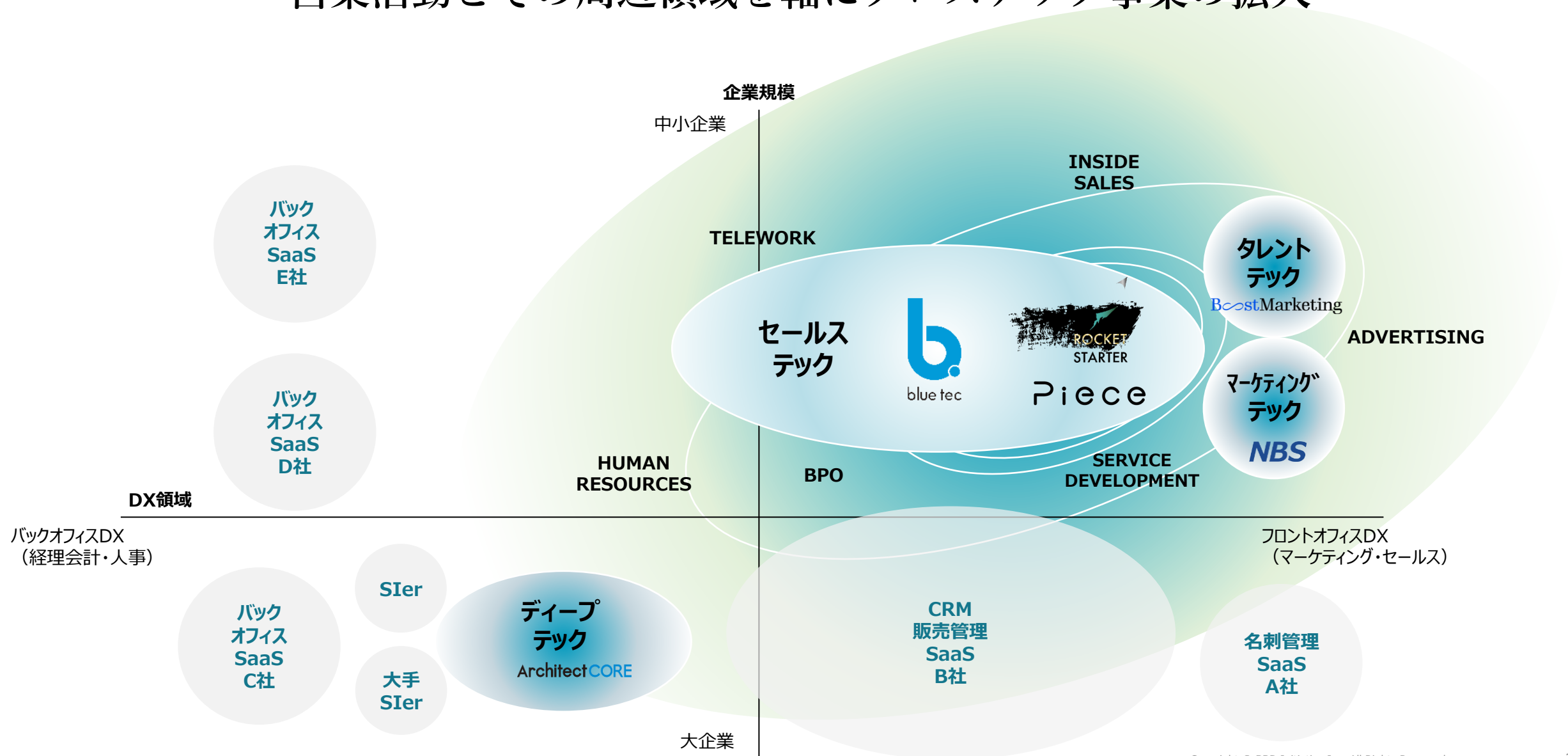
独自の研修  
カリキュラム



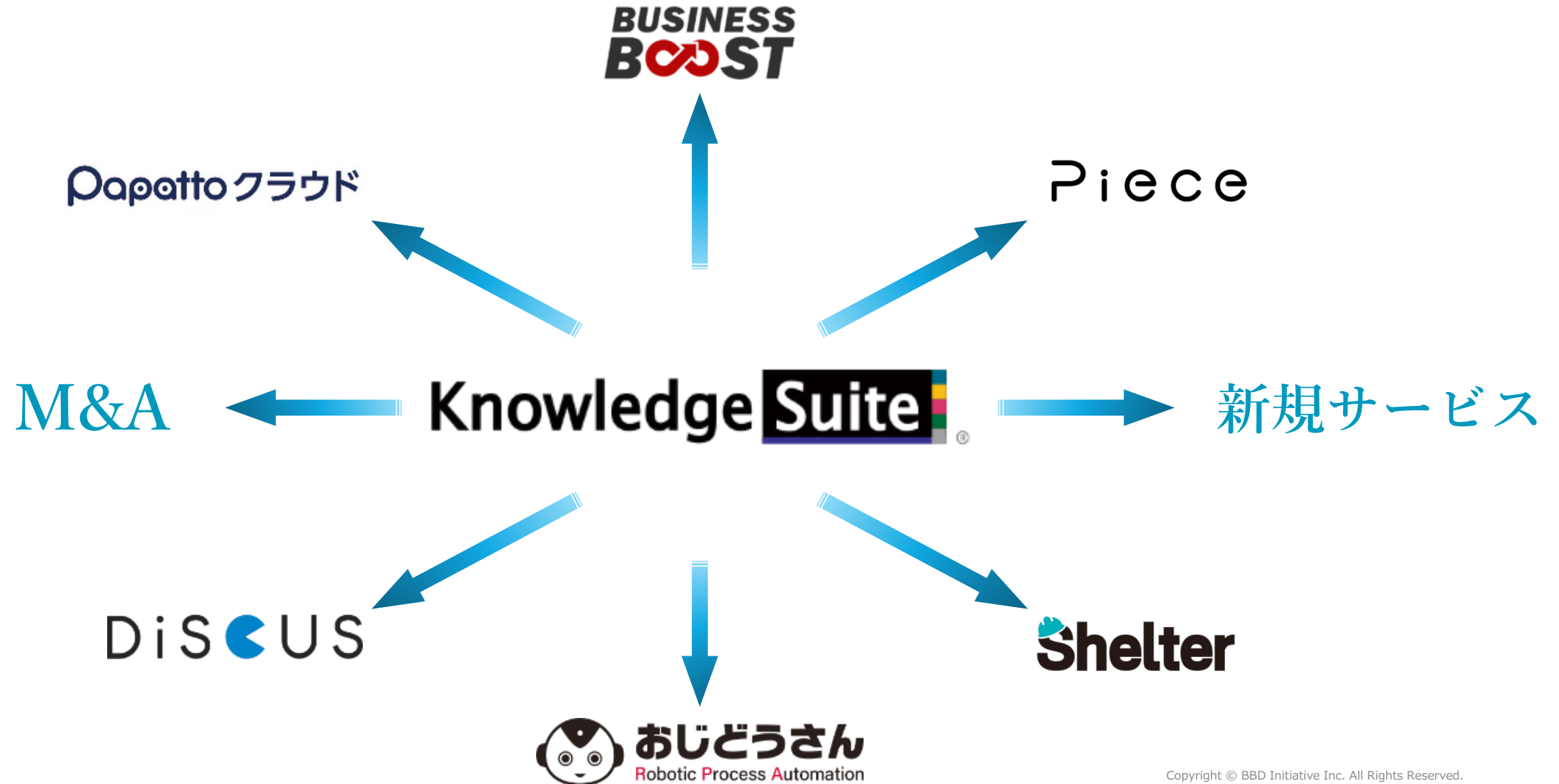
顧客先システム開発プロジェクト

自社グループ内プロダクト開発プロジェクト

# 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

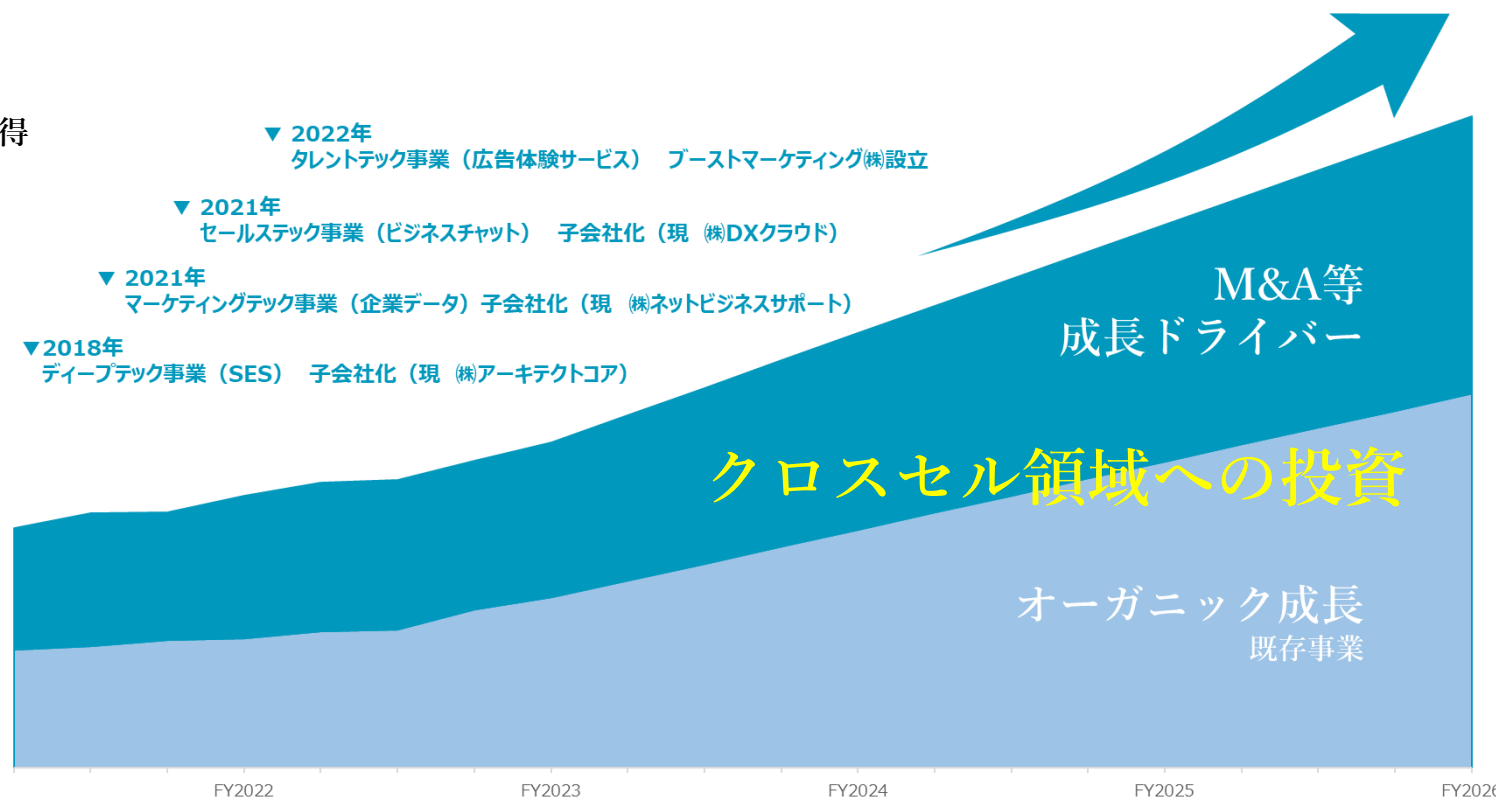
IT人材の教育及び営業強化による高単価プロジェクト案件の獲得

## 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

- 明確なM&A/PMI方針基準をもとに規律ある加速度的なTAM (SOM) 拡大を目指す

## M & A基本方針

- 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

## 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

## PMI基本方針

- 役職員の生産性向上を支援
  - ・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

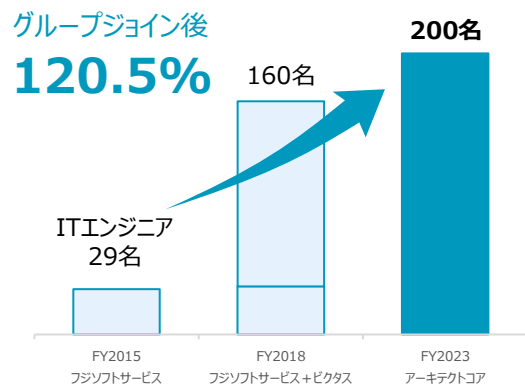
## ■ M&A対象企業は当社独自のPMIにより大きく成長

対象企業名称	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

フジソフトサービス  
ビクタス

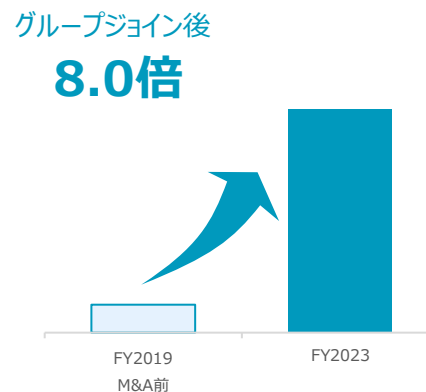
ArchitectCORE

売上/IT人材数



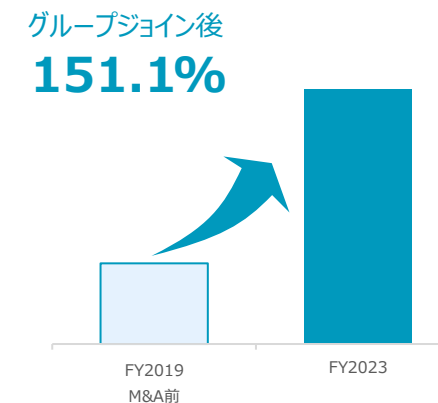
**.DXcloud** InCircle TALK InCircle

営業利益



NBS

売上



\*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サイト株式会社と合併、「ブルーテック株式会社」に社名変更

## 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

事業戦略	事業利益の最大化を図り営業利益率 10% 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	事前評価を適切に行い、成長投資としてのM&Aを実施 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ EV/EBITDA倍率</li> <li>■ ROI</li> <li>■ 事業シナジー</li> </ul>
中長期BSマネジメント	中長期BSマネジメントによる <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>





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