

2024年9月期 第1四半期 決算補足説明資料



証券コード 5259

2024年2月14日

BBD Initiative
BBDイニシアティブ株式会社

INDEX



- I. 2024年9月期 第1四半期 業績
- II. 2024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. 2024年9月期 第1四半期 業績

II. 2024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

BBDイニシアティブグループが取り組むべき課題

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

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

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

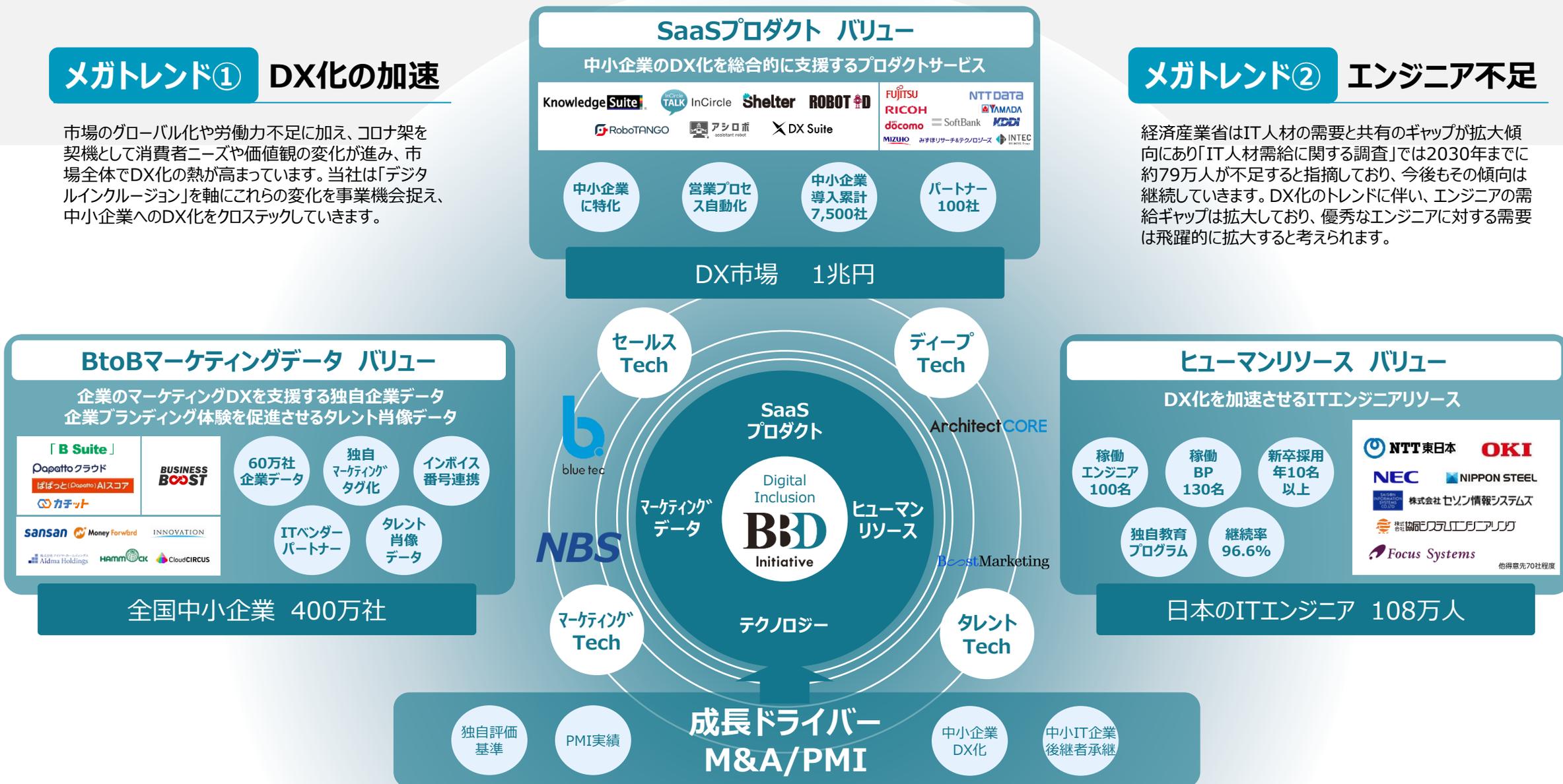
業	務	管	理	の	自	動	化
---	---	---	---	---	---	---	---

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、コロナ架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。

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。



組織再編に伴う前期決算数値について

当社は2023年4月3日付で単独株式移転により設立され、2023年9月期を第1期として初めて連結財務諸表を作成しておりますが、従前のナレッジスイート株式会社(以下、「ナレッジスイート」という。)の連結グループの範囲に実質的な変更がないことから、ナレッジスイートの連結財務諸表を比較情報として用いております。

連結売上収益

969 百万円
YoY +13.0%

営業利益

56 百万円
営業利益率 5.8%

DXセグメント 売上収益

496 百万円
YoY +23.6%

グループサブスク ARR^{*1}

1,591 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SaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

●売上は、予定を上振れ

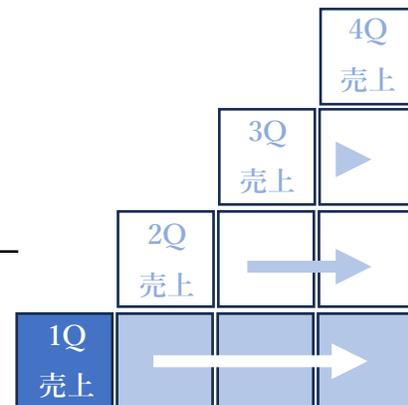
サブスクリプション売上の仕組み

- ・売上の約45%がサブスクリプション売上。

1Qのサブスク売上はチャーンレートを差し引いて約35%が

4Qまでのサブスク売上となることから、約1億円の売上が見込まれる。

実質1Q売上は4Qまで課金されるサブスクリプション売上を足すと
売上は11億円程と予想される



●営業利益は、ほぼ予定水準

- ・1Q実施したM&Aに伴う仲介手数料約1,100万円程が営業利益へのインパクトがでた。

営業利益5,600万円+仲介手数料約1,100万円=実質営業利益6,800万円

- ・サブスクリプションの利益は構成比は65%近い水準であることから、上記サブスク売上のチャーンレートを乗じて、構造上4Qまでの営業利益はプラス約1,000万円が見込まれる。

BBD

■ 連結売上収益は、YoY+13.0% 営業利益は、YoY+102.1%

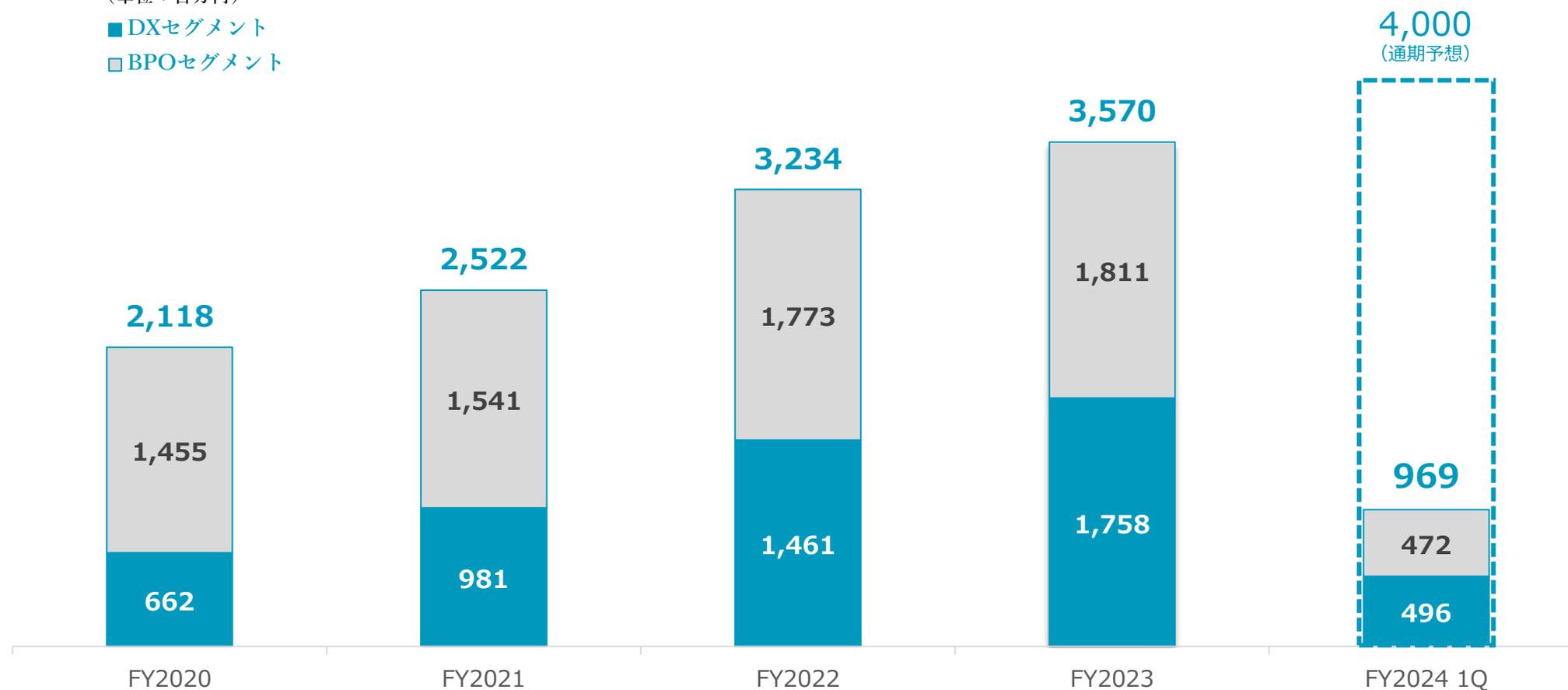
連結IFRS (累計期間)	FY2023 1Q 実績	FY2024 1Q		
		実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	857 百万円	969 百万円	+13.0 %	111 百万円
売上総利益	377 百万円	426 百万円	+13.0 %	49 百万円
利益率	43.1 %	44.0 %		
営業利益	27 百万円	56 百万円	+102.1 %	28 百万円
利益率	3.3 %	5.8 %		
税引前利益	24 百万円	52 百万円	+117.8 %	28 百万円
当期利益	20 百万円	25 百万円	+24.7 %	5 百万円

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+23.6%
BPOセグメントは売上収益は、YoY+3.7%
- 通期予想達成に向けて予定通りの進捗

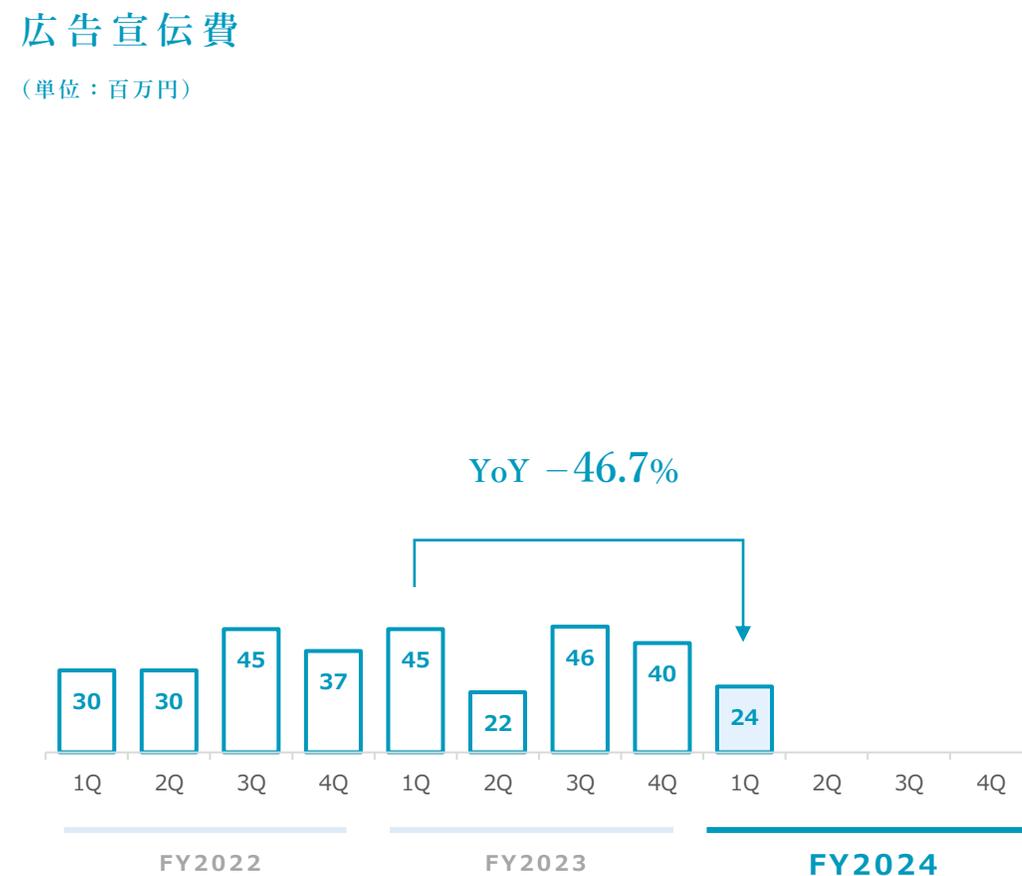
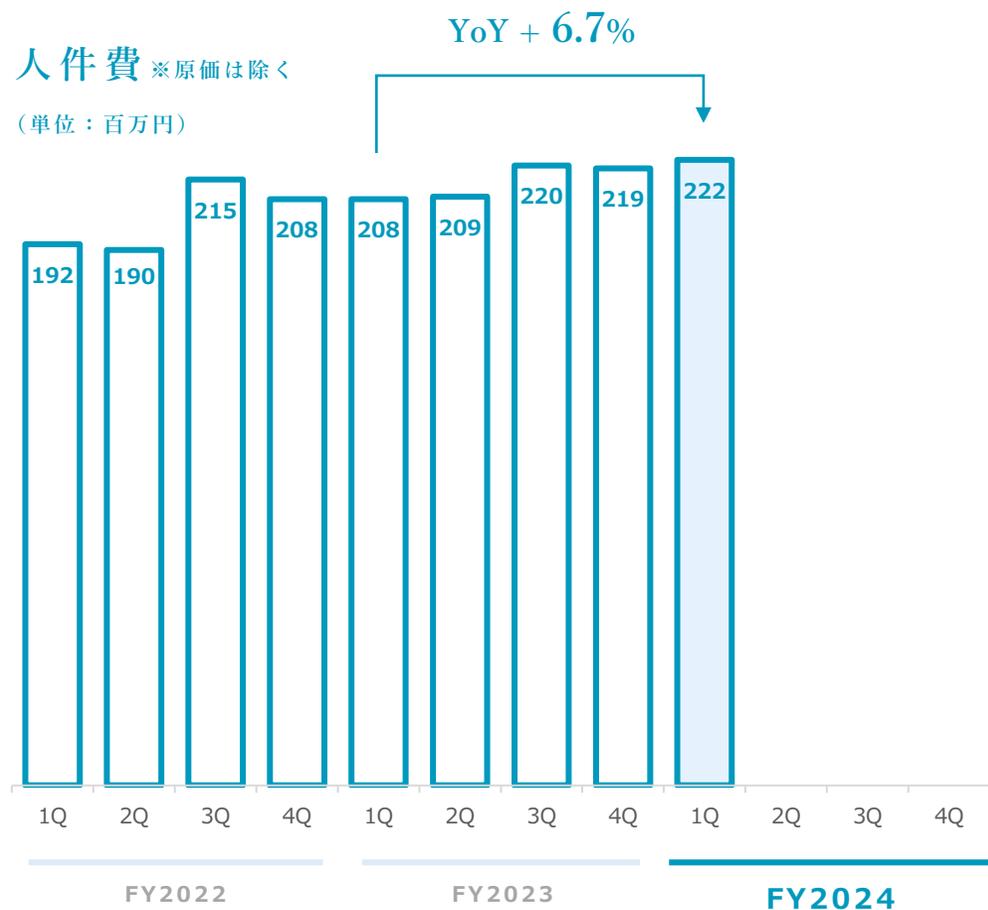
(単位：百万円)

■ DXセグメント
□ BPOセグメント



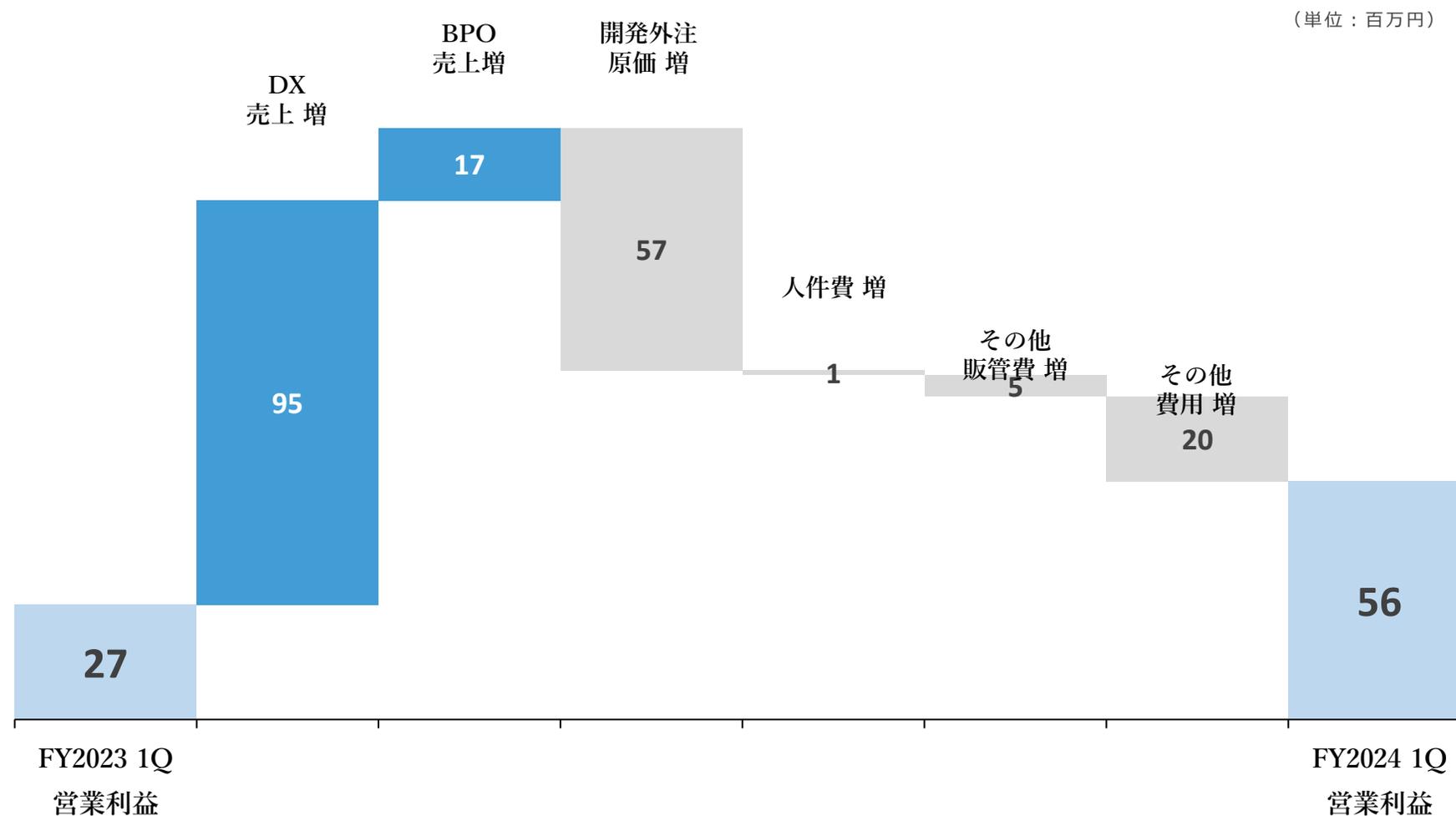
BBD

- 人件費は、採用活動の抑制により YoY+6.7%
- 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-46.7%



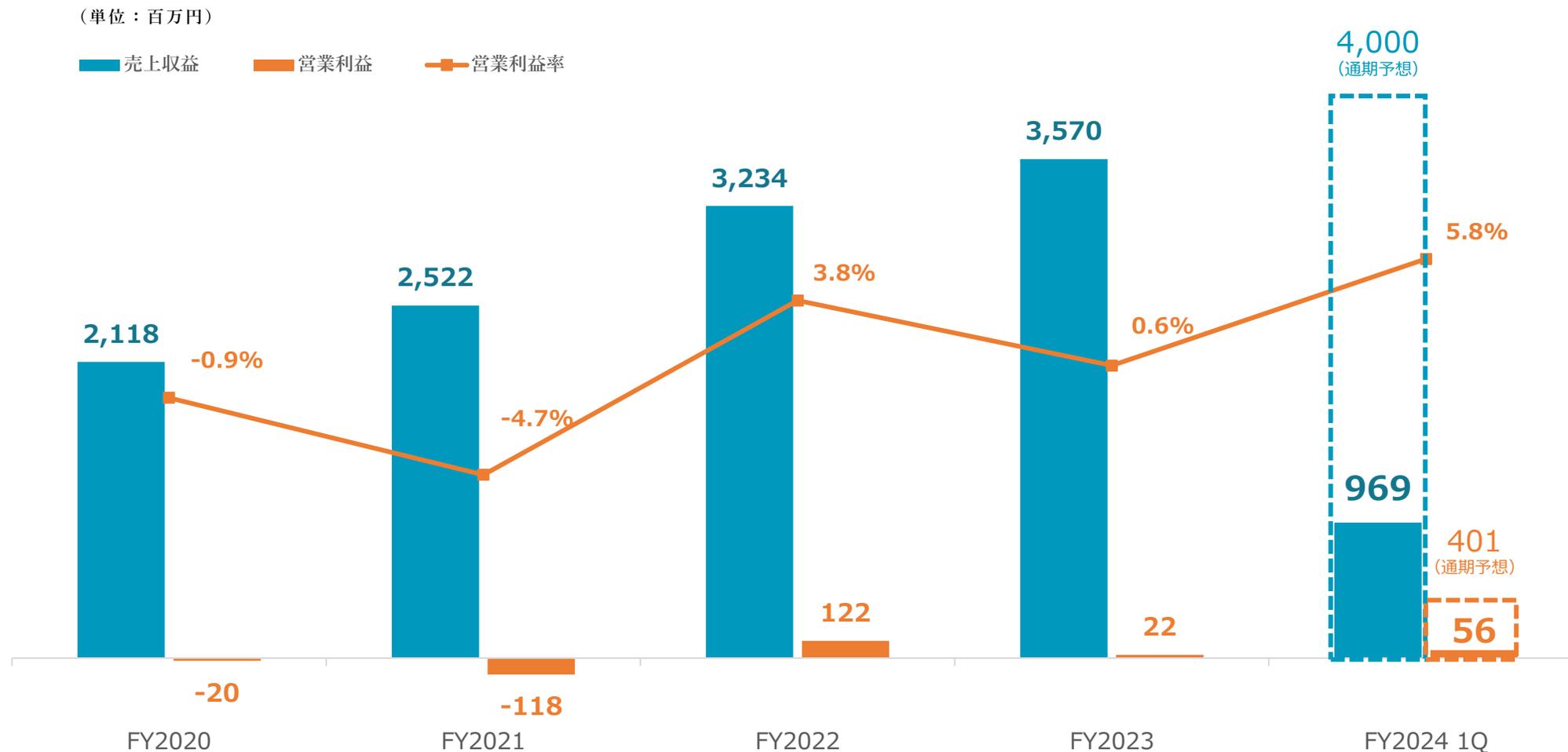
BBD

- 営業利益増減は YoY+28百万円 M&A仲介手数料やサブスク特有の利益構造を加味すると予定通り
- コストコントロールを進め営業利益は202%の大幅増加



BBD

- 売上収益・営業利益とも通期計画達成に向けて順調な滑り出し
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ており、営業利益はおおむね予定通りに推移



BBD

- M&Aによりのれんは215百万円増加*1
- 当期利益の増加により利益剰余金は119百万円

*1:のれんの金額は取得価額の配分が完了して ないため暫定的な会計処理となっております。

(単位：百万円)

連結 IFRS	FY2023 4Q	FY2024 1Q	増減額	連結 IFRS	FY2023 4Q	FY2024 1Q	増減額
流動資産	1,198	1,266	68	流動負債	1,604	1,721	117
現金・預金	668	702	33	営業債務及びその他の債務	183	203	19
営業債権及びその他の債権	462	490	27	有利子負債	979	1,106	127
その他	67	74	7	その他	440	411	29
非流動資産	2,548	2,796	247	非流動負債	1,049	1,218	167
使用权資産	435	405	-30	有利子負債	705	909	203
のれん	628	843	215	その他	343	309	-36
無形資産	1,176	1,240	63	資本	1,093	1,122	31
その他の金融資産	102	101	-1	資本金	734	734	-
繰延税金資産	152	152		資本剰余金	263	269	5
その他	52	51	-1	利益剰余金	95	119	25
資産合計	3,746	4,063	316	負債及び資本合計	3,746	4,063	
				親会社所有者帰属持分比率	29.2%	27.6%	

BBD

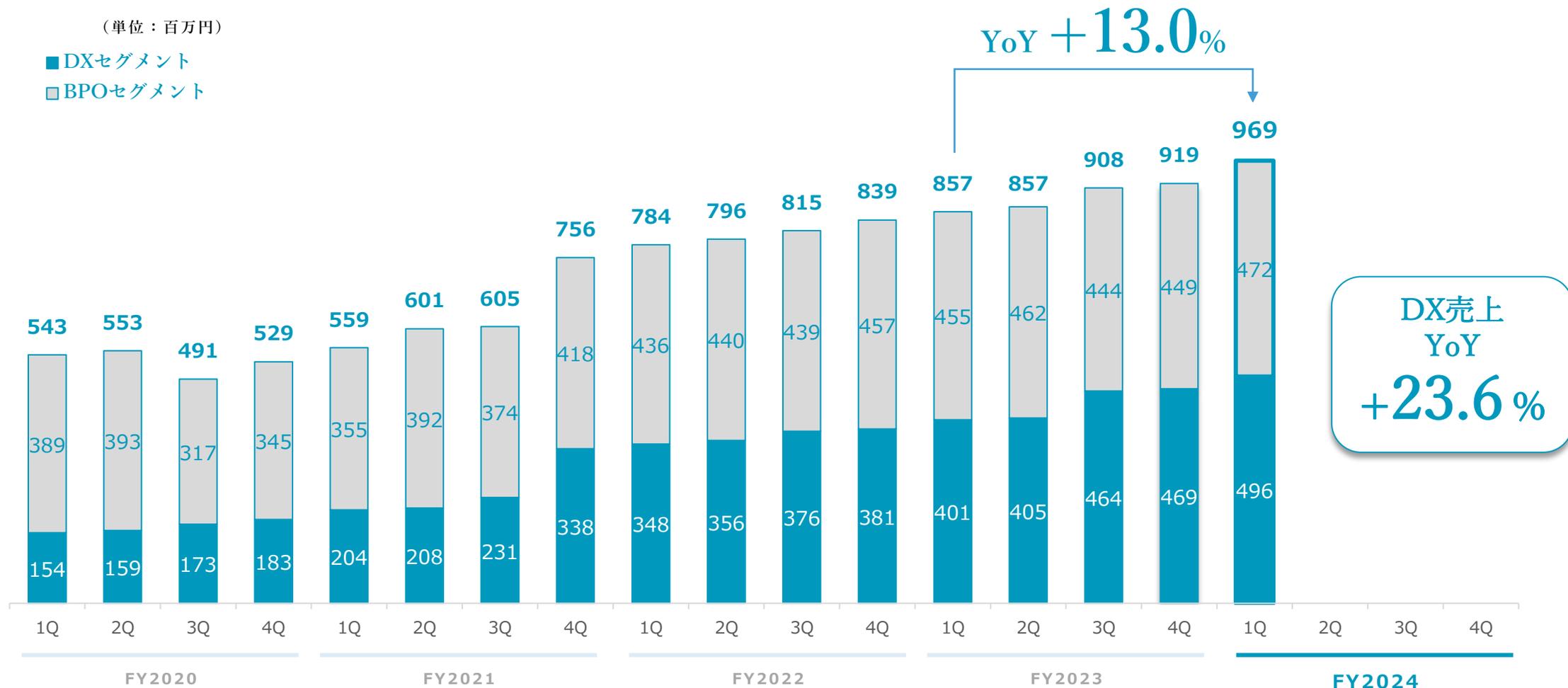
- 税前利益52百万円、法人税等の支払額24百万円により営業キャッシュイン40百万円
- 子会社株式の取得による支出209百万円等により投資活動でキャッシュアウト303百万円
- 長期借入による収入340百万円および返済により財務活動のキャッシュイン296百万円

(単位：百万円)

連結 IFRS	FY2024 1Q
営業活動によるキャッシュフロー	40
投資活動によるキャッシュフロー	△303
財務活動によるキャッシュフロー	296
現金及び現金同等物の期末残高	702

BBD

- 事業の再編による撤退の影響を、オーガニックSaaSのクロスセル伸長に加え、M&Aによる新事業「インサイドセールス」が寄与。DXセグメント売上収益は、YoY+23.6%
- BPOセグメントは高いIT人材需要が引き続き継続し、売上収益は、YoY+3.7%



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

- DXセグメント売上収益*は YoY +23.6%
- 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 +18.5%

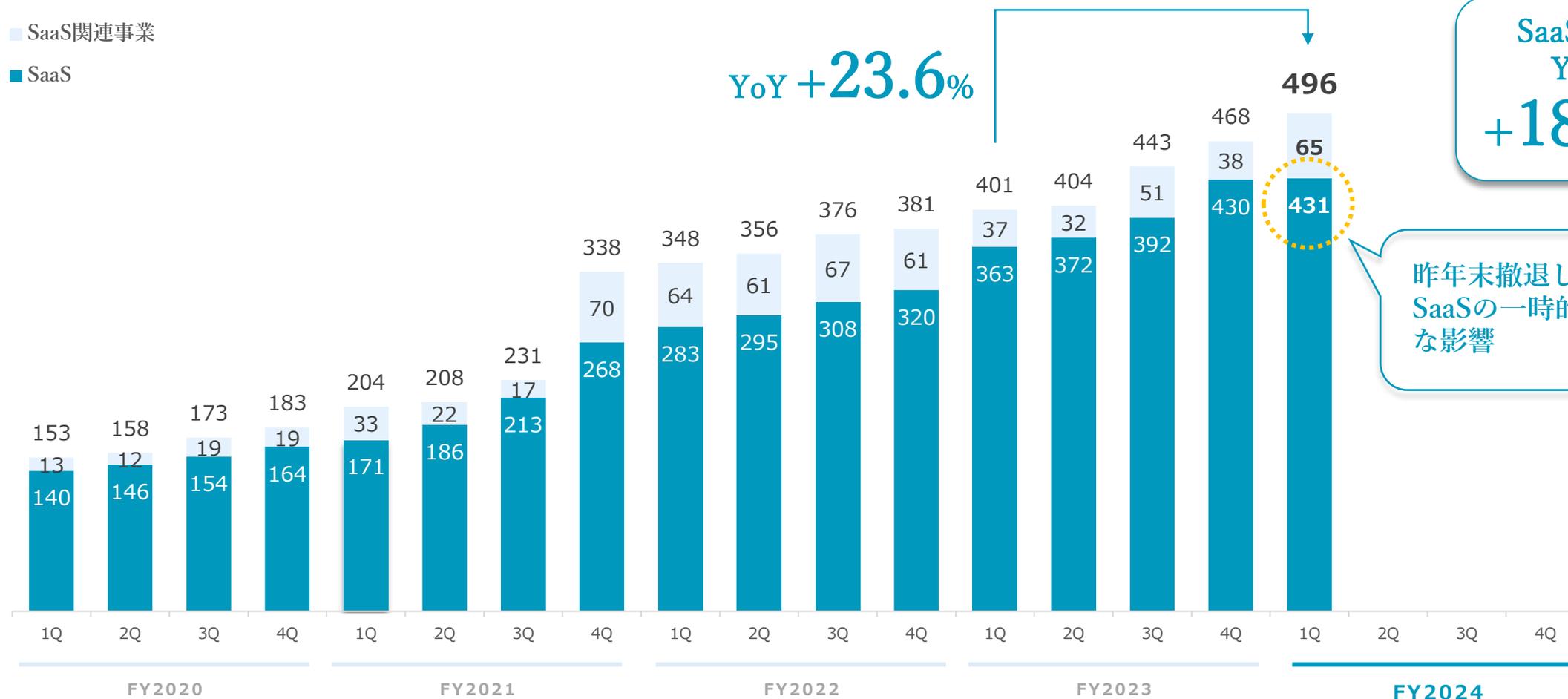
* DXセグメント売上収益はグループ会社が提供する SaaS 及び SaaS 関連サービスで構成されています。

SaaS関連売上
YoY
+72.6%

SaaS売上
YoY
+18.5%

(単位: 百万円)

■ SaaS関連事業
■ SaaS



昨年末撤退した SaaS の一時的な影響

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。

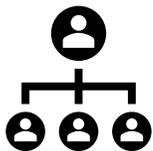
独自の研修カリキュラム



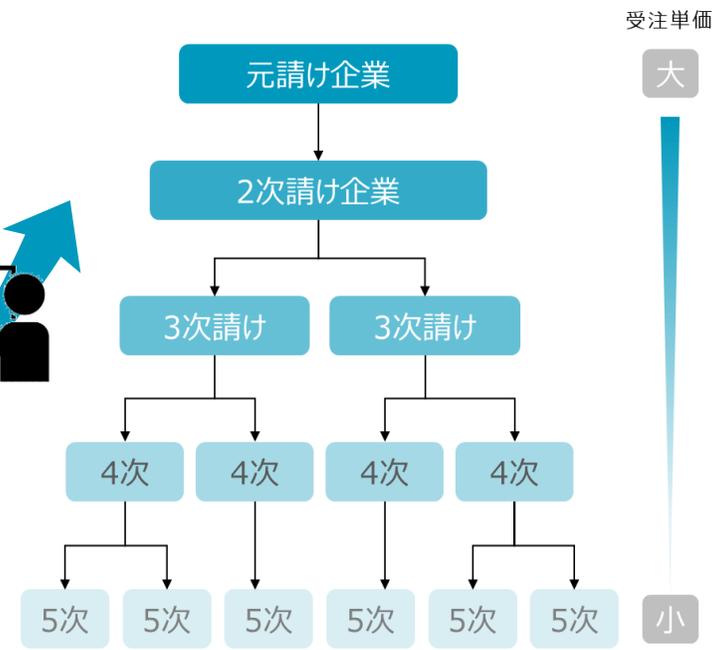
プログラミング・システム開発スキル研修及び独自のヒューマンスキル・ビジネススキル研修を実施する教育研修専任担当を保有。
最短3か月から未経験者でも約6か月で早期戦力化。

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

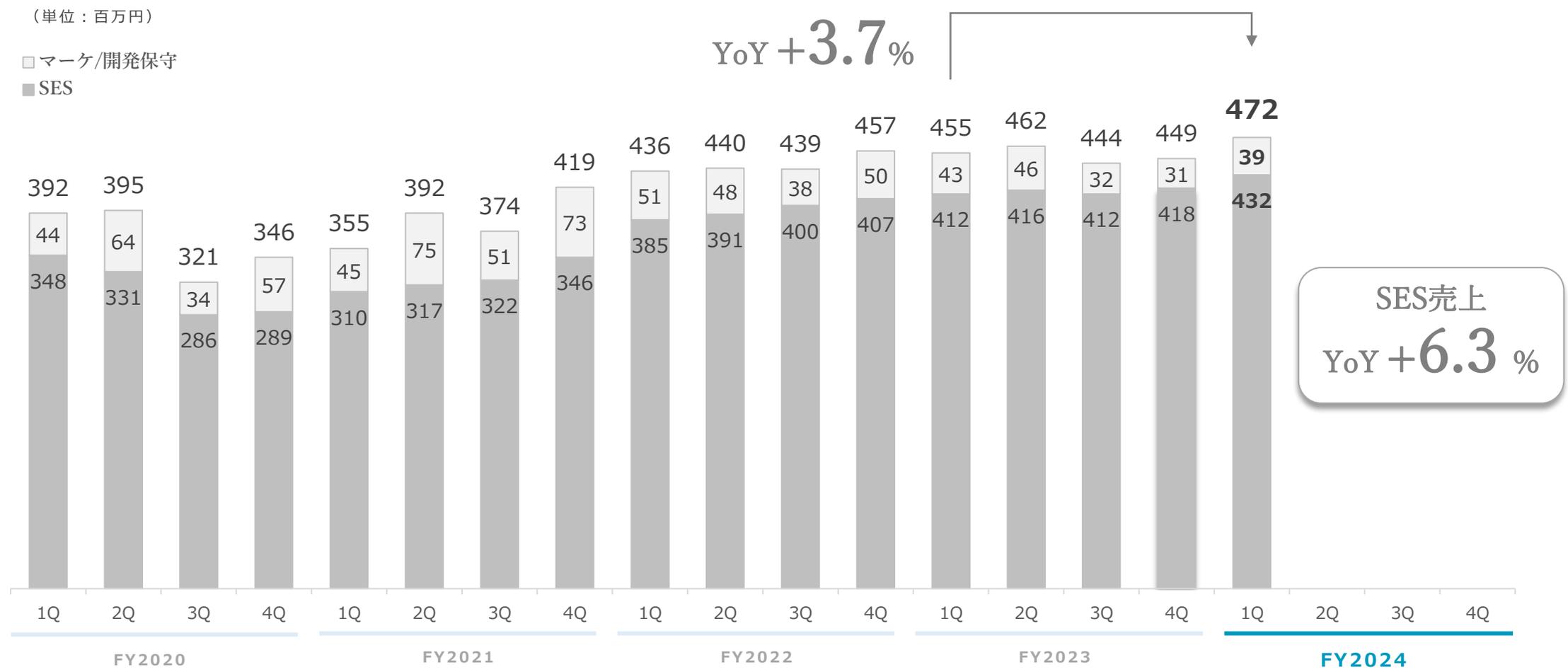


- 企画
- 要件定義
- 基本設計
- 詳細設計
- 開発・製造
- 単体・結合テスト
- 導入・運用



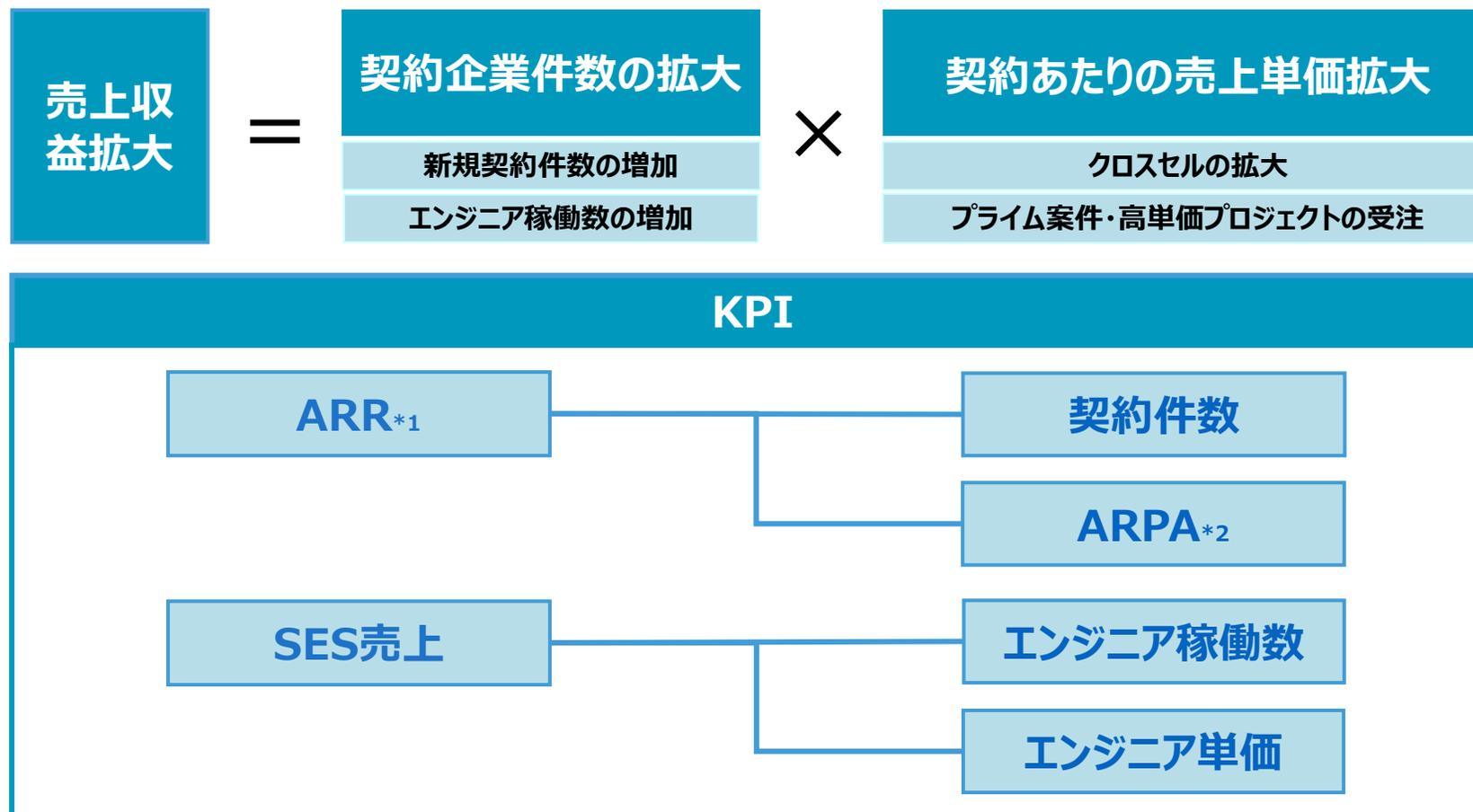
BPO

- BPOセグメント売上収益は YoY +3.7%
- SES売上収益は高い I T人材需要は継続し、YoY +6.3 %



BBD

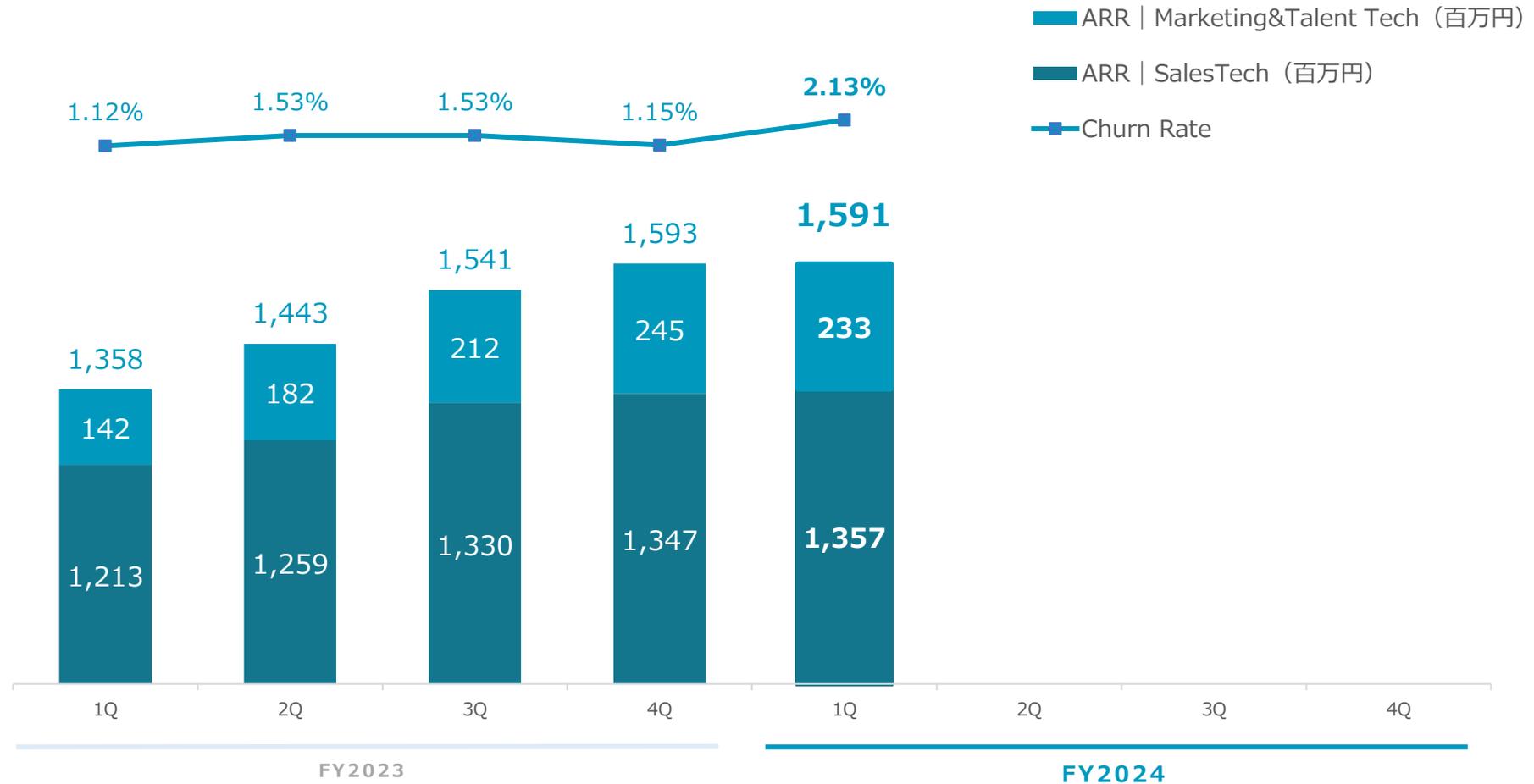
- 各セグメントの成長性を示す売上収益の構成要素となる「契約件数」×「顧客単価」および「エンジニア稼働数」×「エンジニア単価」の推移を管理し、各指標の向上を目指す
- グループ再編に伴い月次KPIの開示を見直し、当期より四半期KPIとして開示します。



*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

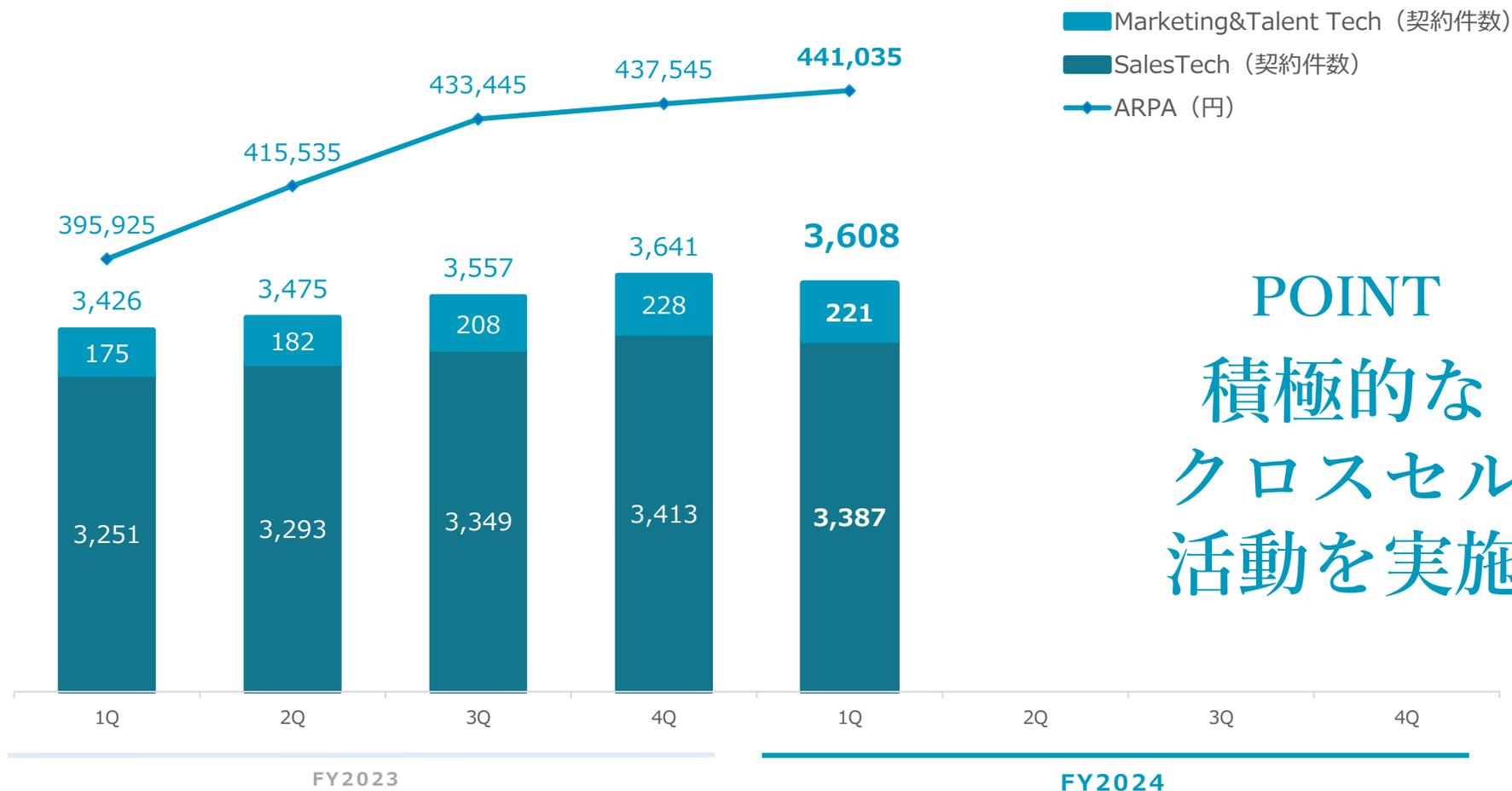
- 昨年末に実行した生産性・成長性が低いサービスからの撤退により、ARRは減少
- 当四半期で発生した「KnowledgeSuite」の障害の影響により、ChurnRate（解約率）は一時的増加



*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、RPA、AI OCR等のクロスセルが寄与し、ARPA（顧客単価）が増加
- 不採算サービスの停止により契約件数は微減

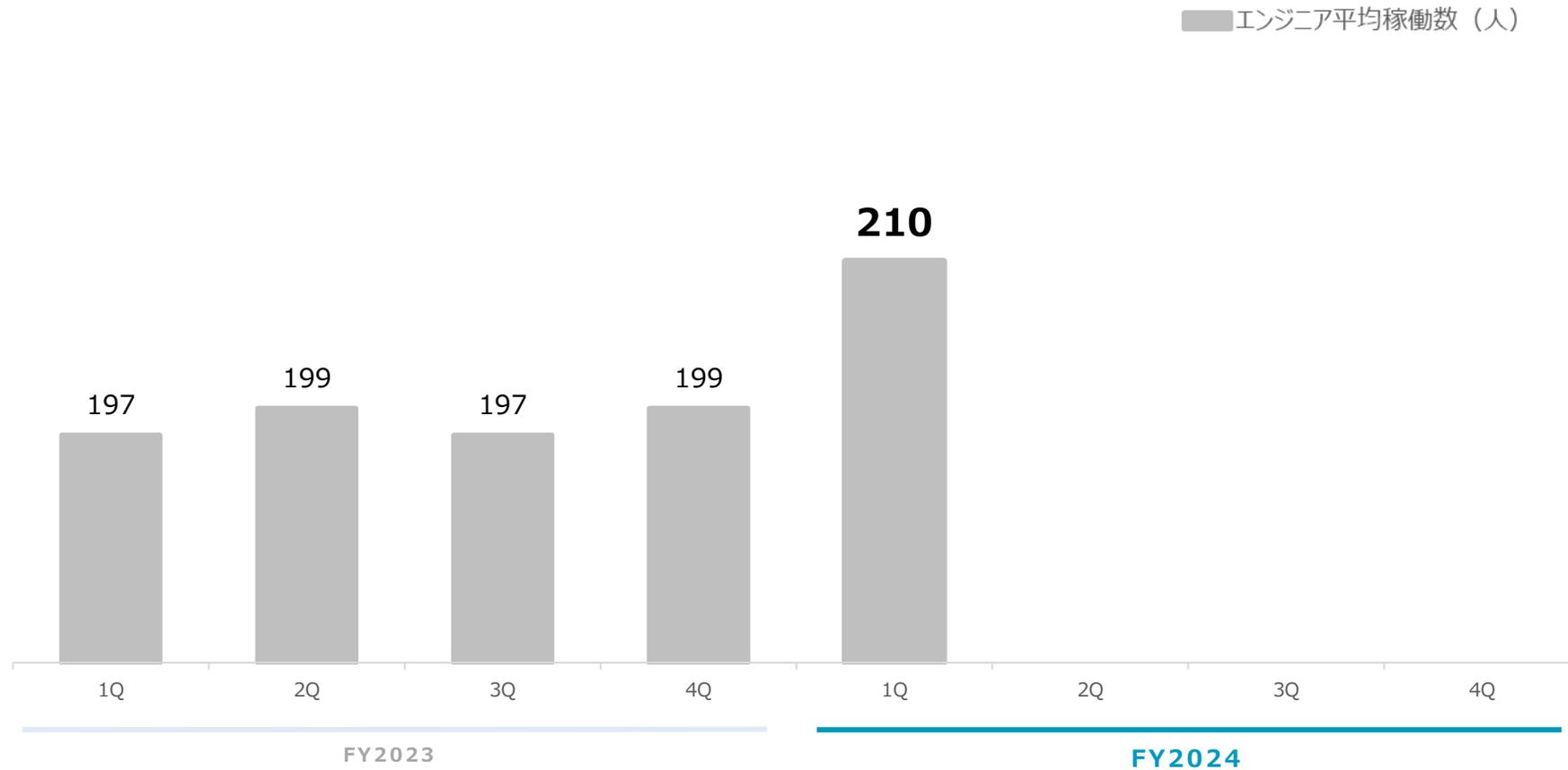


POINT
積極的な
クロスセル
活動を実施

*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

INDEX



I. 2024年9月期 第1四半期 業績

II. 2024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

BBD

■ 営業利益10%達成を第一の優先事項に。

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 %	10.0 %	+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	配当性向 (連結) 20.0%

ソフトウェア特損
約114百万円
計上による

FY2024 売上収益計画

4,000百万円

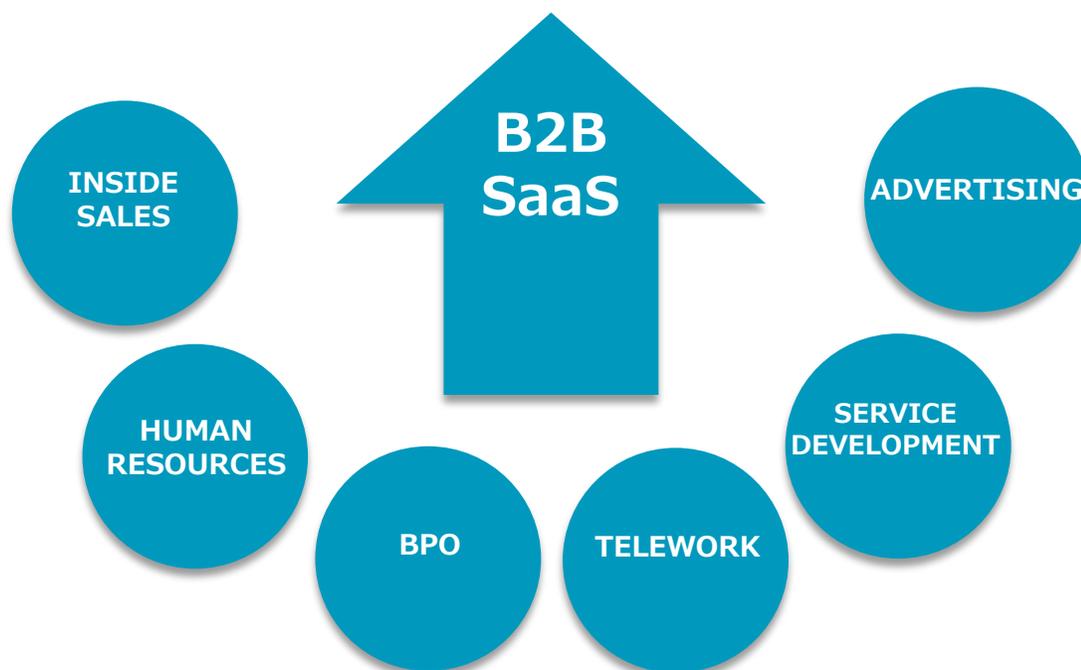
YoY +12.0%

FY2024 営業利益計画

401百万円

営業利益率 10.0 %

顧客企業

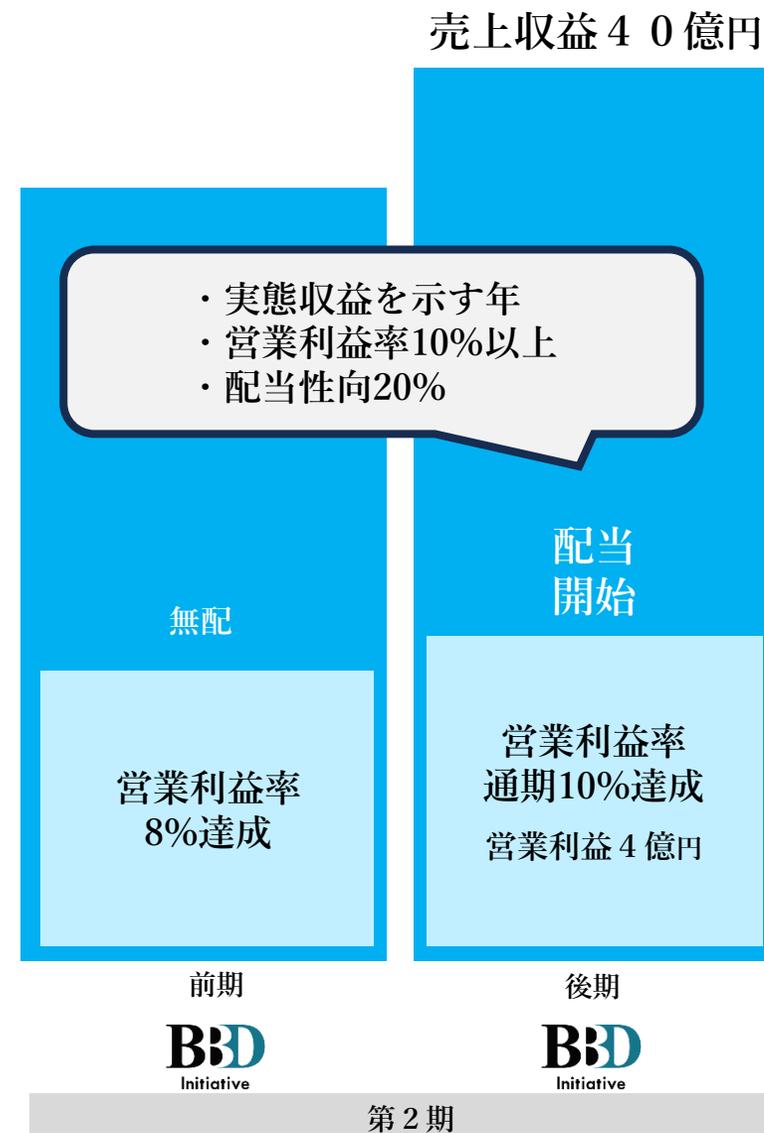
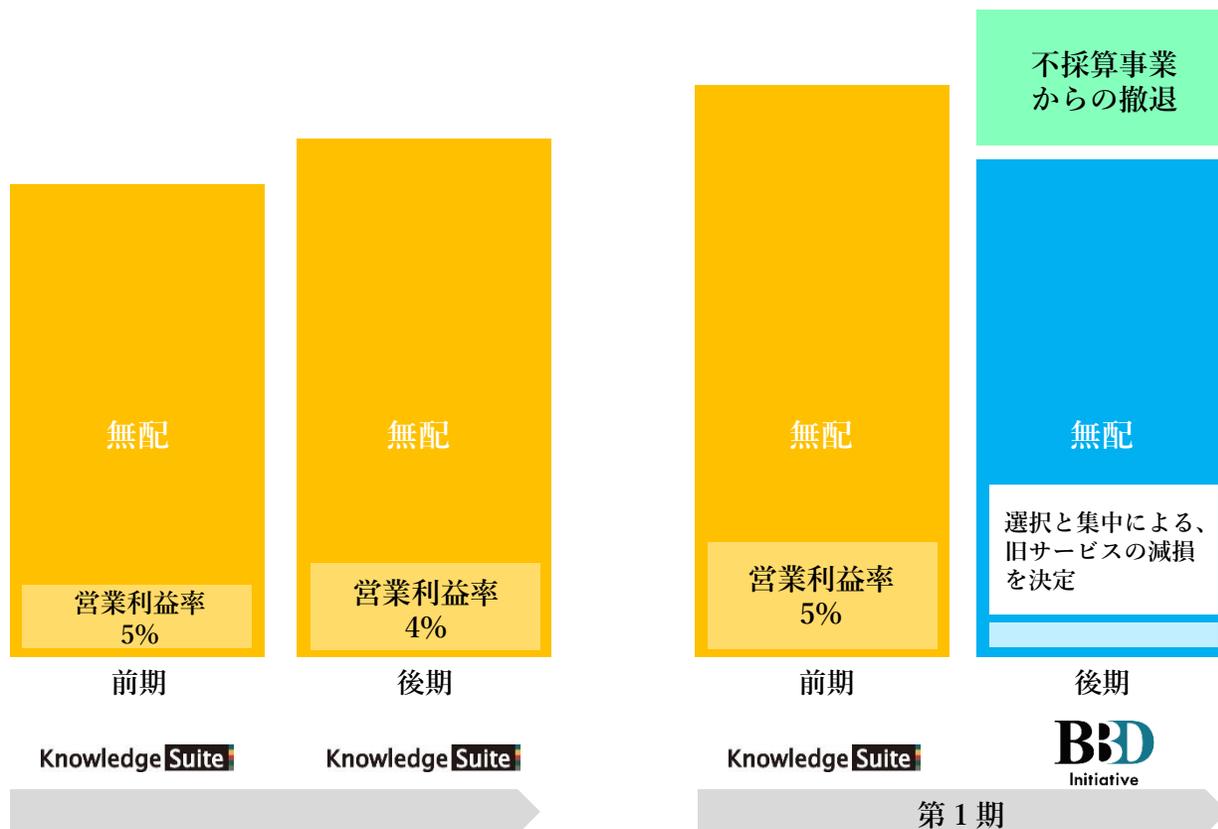


実質ホールディングス化1期目 営業利益率10%達成に向けたスタート

- 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。

【ホールディングス化に伴い行った施策】

- ・収益性が低い不採算事業からの撤退
- ・事業会社の組織再編による人事異動
- ・選択と集中による、不採算サービスの減損処理



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
D X	■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
B P O	■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

達成率
85%程

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

INDEX



I. 2024年9月期 第1四半期 業績

II. 2024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

BBD

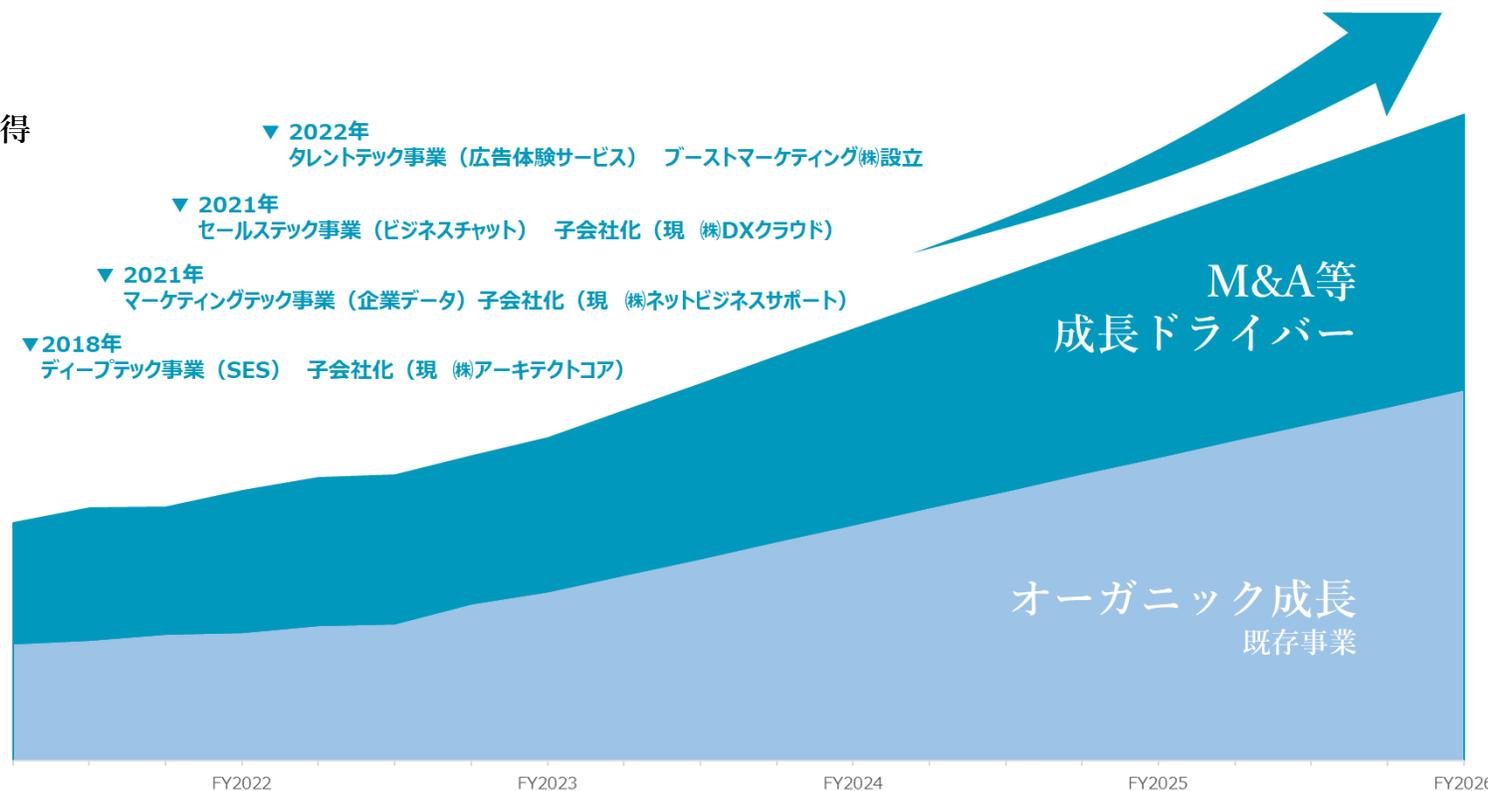
- オーガニック成長に加え、新たなクロステック事業（成長ドライバー）による成長を加速。
- クロステック領域のM&Aを推進し、成長スピードを加速。

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



明確なM&A/PMI基準をもとに加速度的な企業価値向上を目指す

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

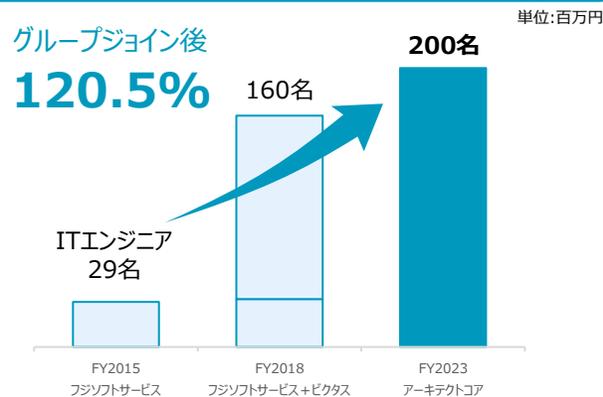
■ M&A対象企業は当社独自のPMIにより大きく成長

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

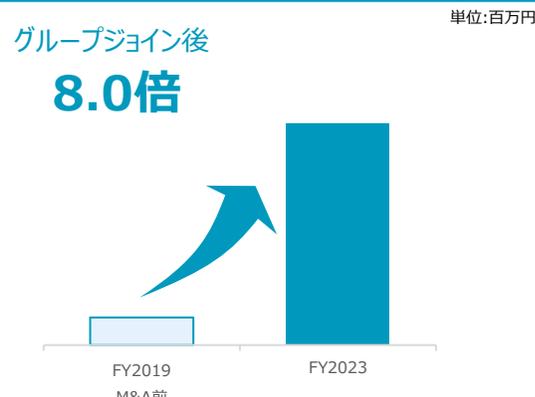
ArchitectCORE

売上/IT人材数



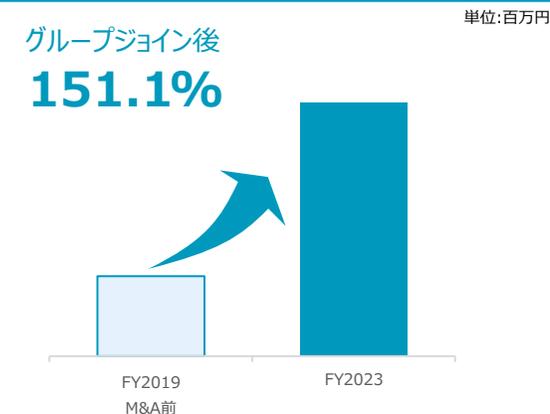
.DXcloud InCircle TALK InCircle

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

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/EBITDA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



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



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

📍 東京都港区愛宕2-5-1愛宕グリーンヒルズ38階 🌐 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

BBD

- 2024年4月3日（水）個人投資家向けオンラインIRイベントに弊社代表取締役社長の稲葉が登場
- 会場はオンライン配信（Zoom） 参加費無料

2024年
最新!

個人投資家必見！

グロース企業の選び方

個人投資家向けオンラインIRイベント Growth IR Seminar



井村 俊哉 株式会社Zeppy
株式投資家（億り人）

4月3日 水 19:00～21:30 **参加無料**
オンライン配信



セレンディップ・ホールディングス
代表取締役社長兼CEO
竹内在



データ・アプリケーション
代表取締役社長執行役員
安原 武志



BBDイニシアティブ
代表取締役社長 グループCEO
稲葉 雄一



リビン・テクノロジーズ
代表取締役社長
川合 大無

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（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ース市場 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	

BBD

- 一般社団法人 日本経済団体連合会（経団連）に入会
- 企業のDXを促進し、Society 5.0※ for SDGsの実現に貢献

bbd ir

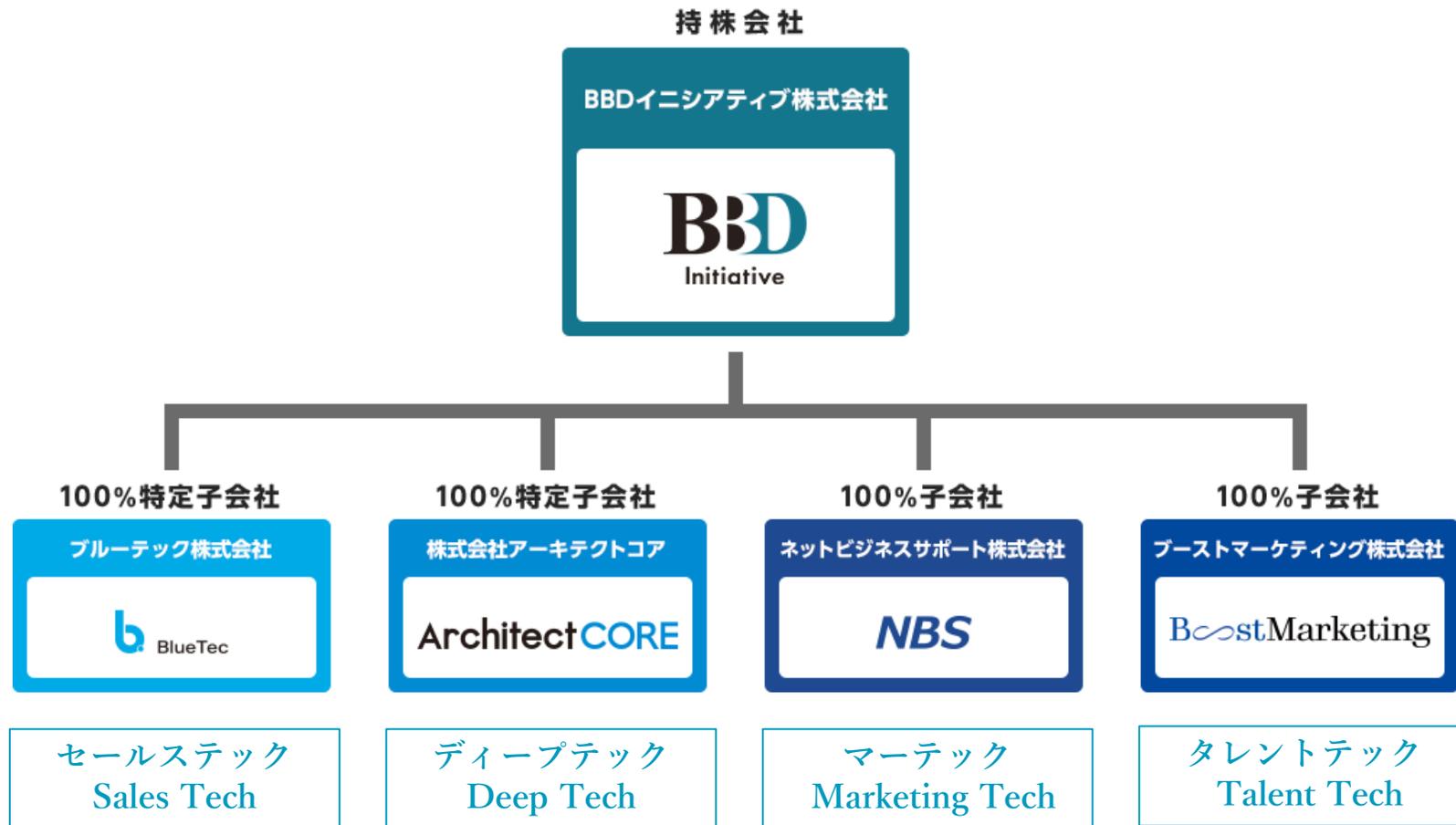
検索

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

経団連が提案する「Society 5.0※の実現を通じたSDGsの達成（Society 5.0 for SDGs）」の実現に向け、活動への積極的な参加と、デジタルトランスフォーメーション（DX）を通じて社会的課題の解決を目指し、社会や個人のウェルビーイングの向上に貢献してまいります。

※Society 5.0（デジタル革新と多様な人々の想像・創造力の融合により、社会の課題を解決し、価値を創造する社会の実現）を通じたSDGsの達成。

2023年6月1日～



BBD
Initiative

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。

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。

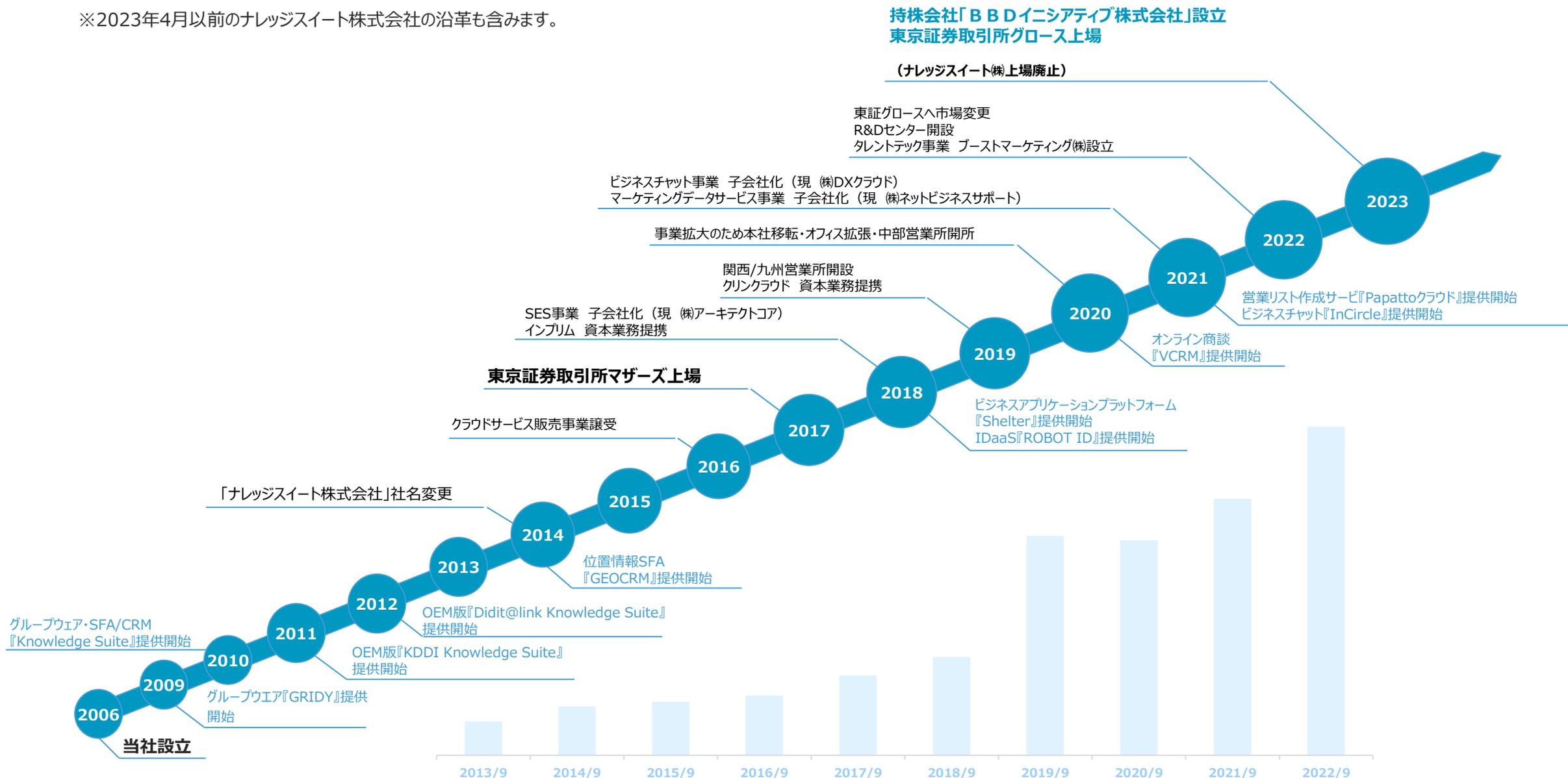
価値は継続にあり。
継続のない成果は価値に値しない。

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。

※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

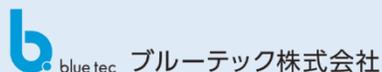
SaaS*1

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*3

システムエンジニアリングサービス

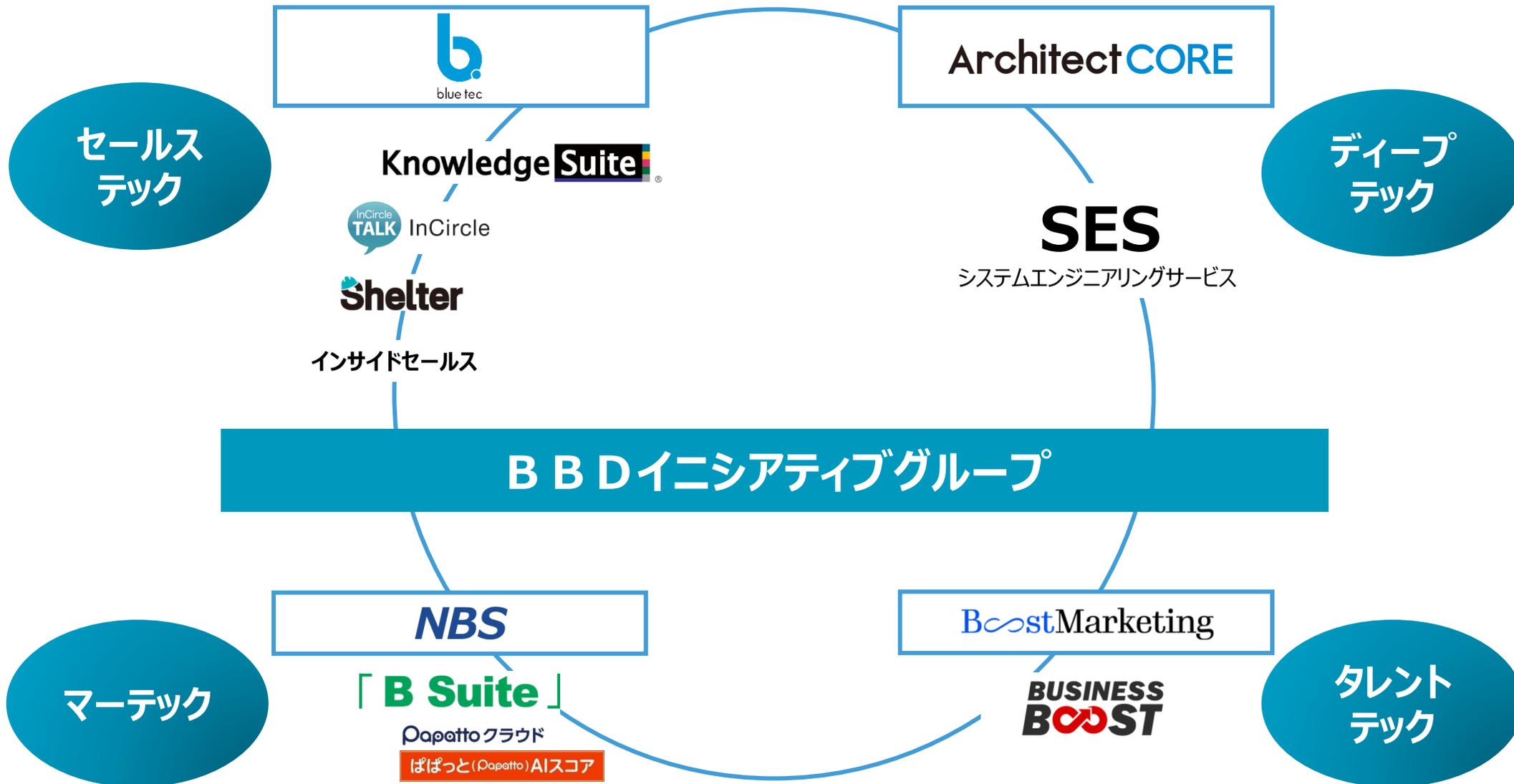
クラウドやAI、IoT、ビッグデータなどWEBアプリケーション技術を習得したITエンジニア派遣によるシステム開発・保守・運用サービスの提供

Architect CORE

マーケティング/保守

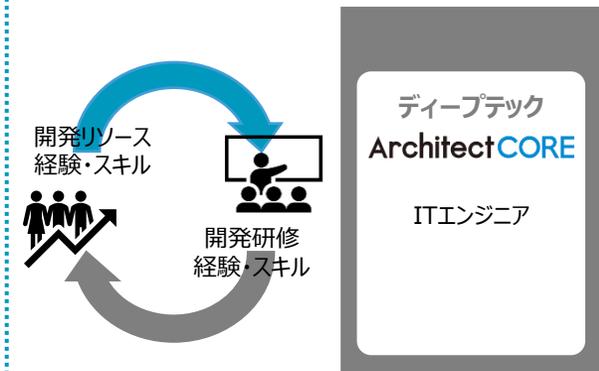
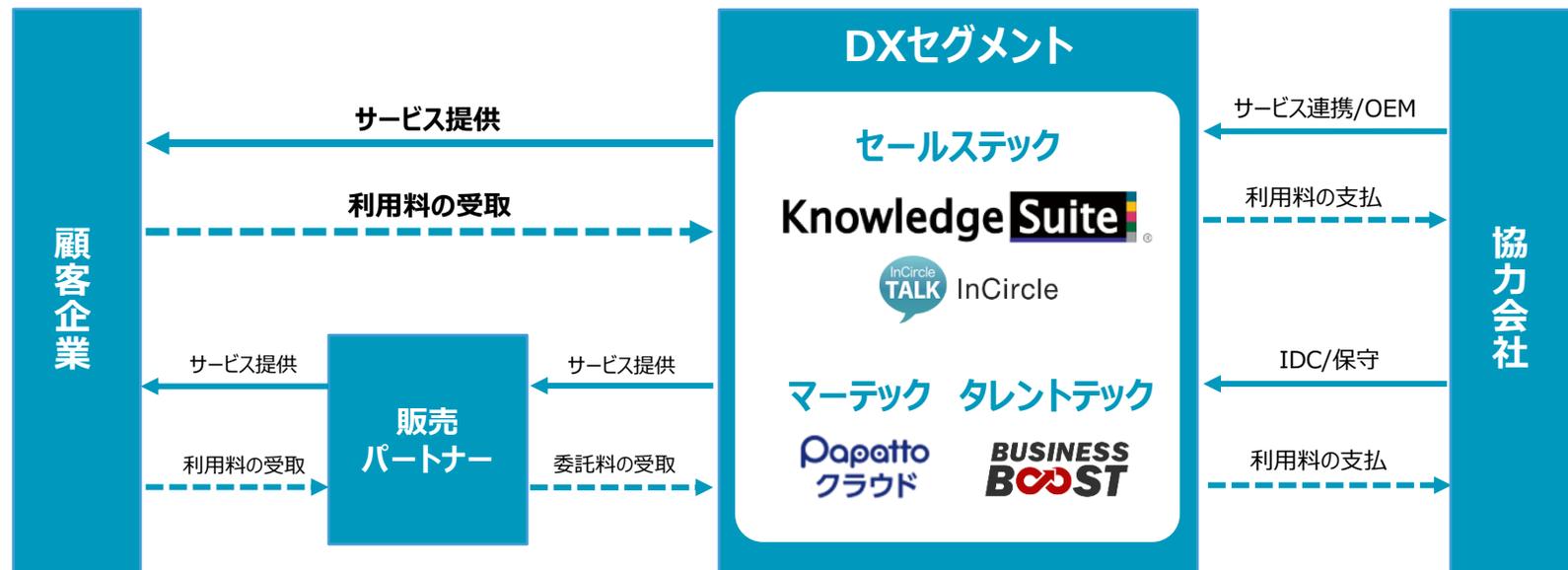
企業のマーケティング課題・システム課題を解決支援する
WEBマーケティング支援、及び各種システムの保守

*1 Software as a Serviceの略
*2 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



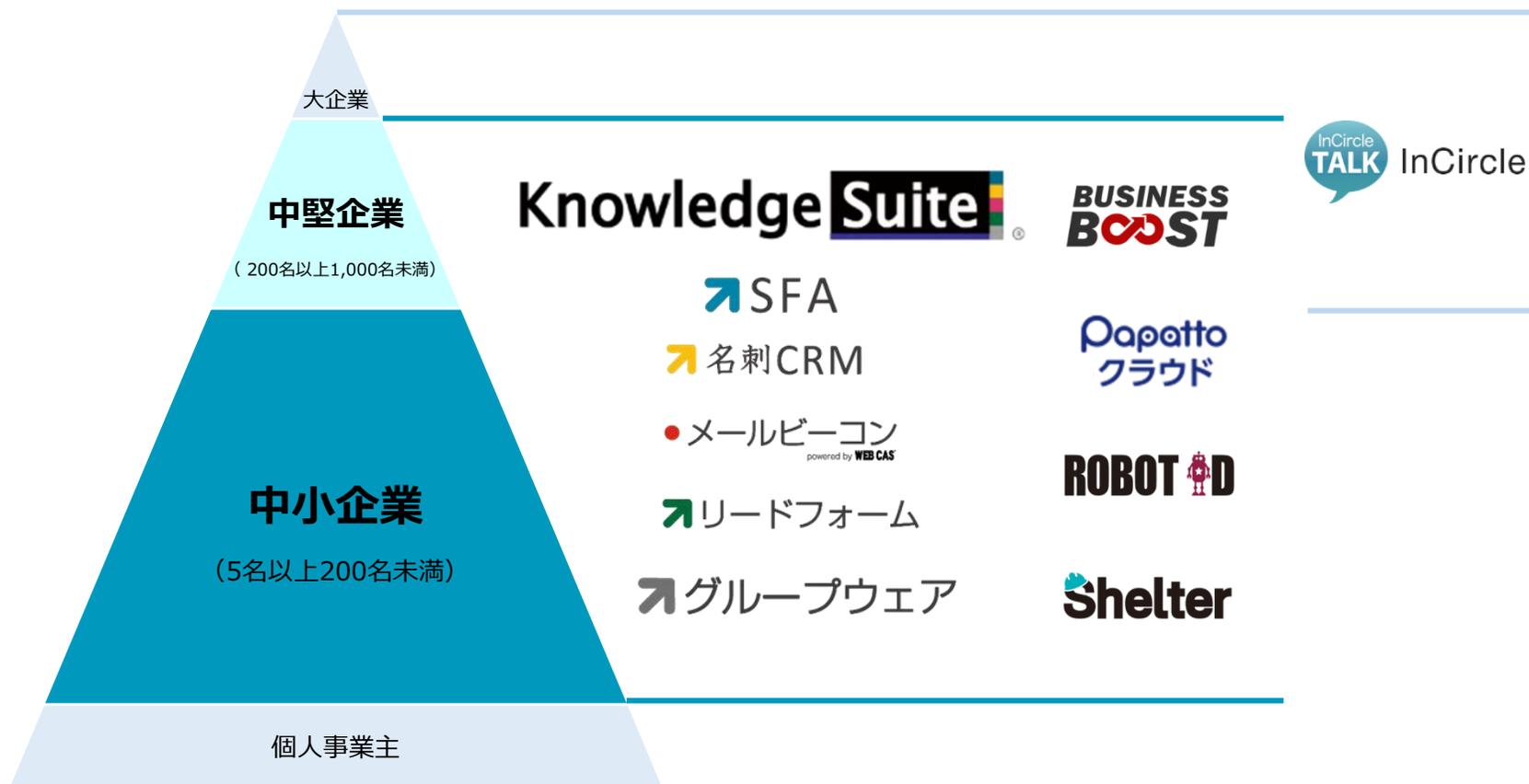
DX

- 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/サブスクリプションサービスラインナップ



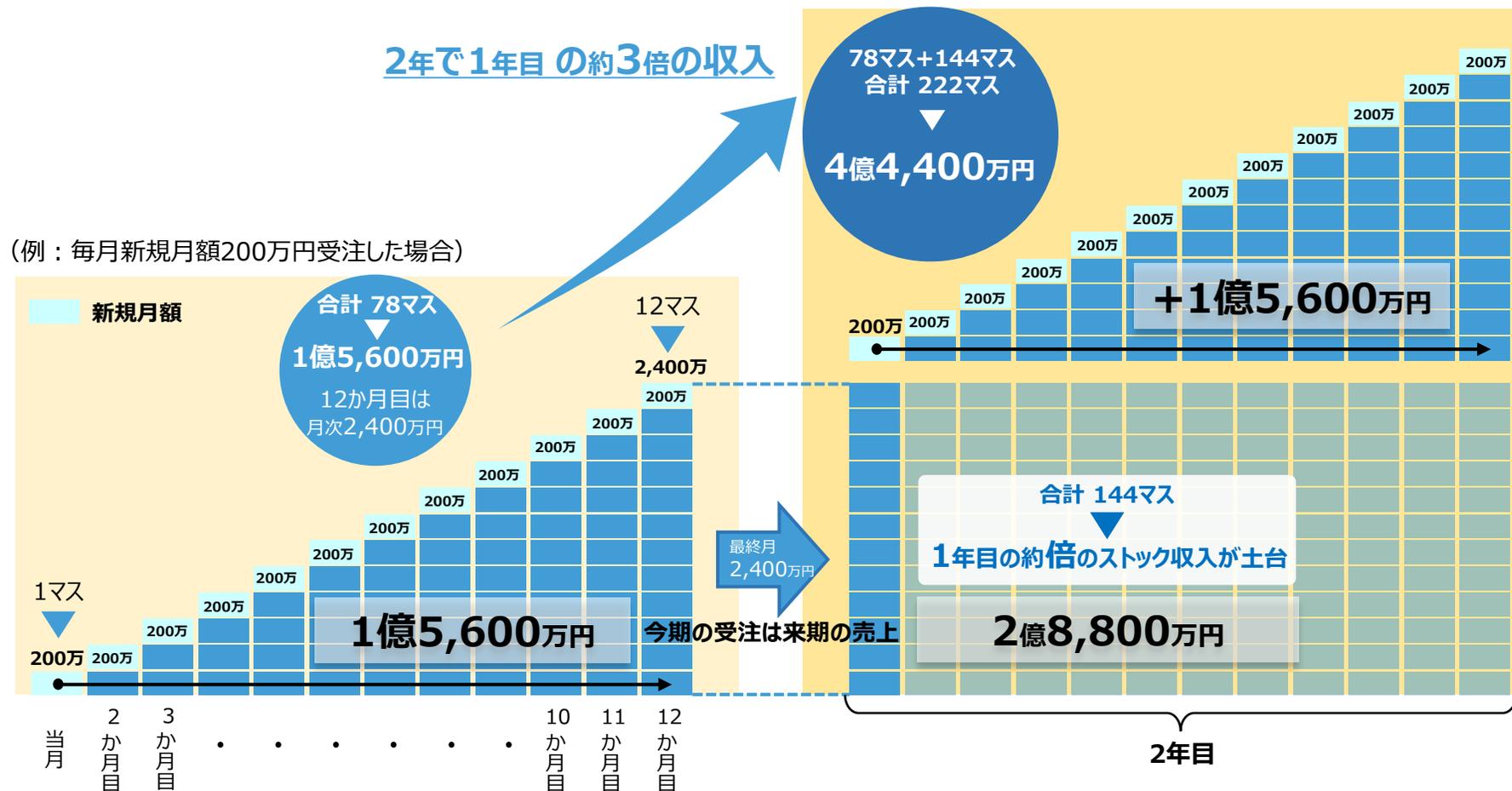
DX

- 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

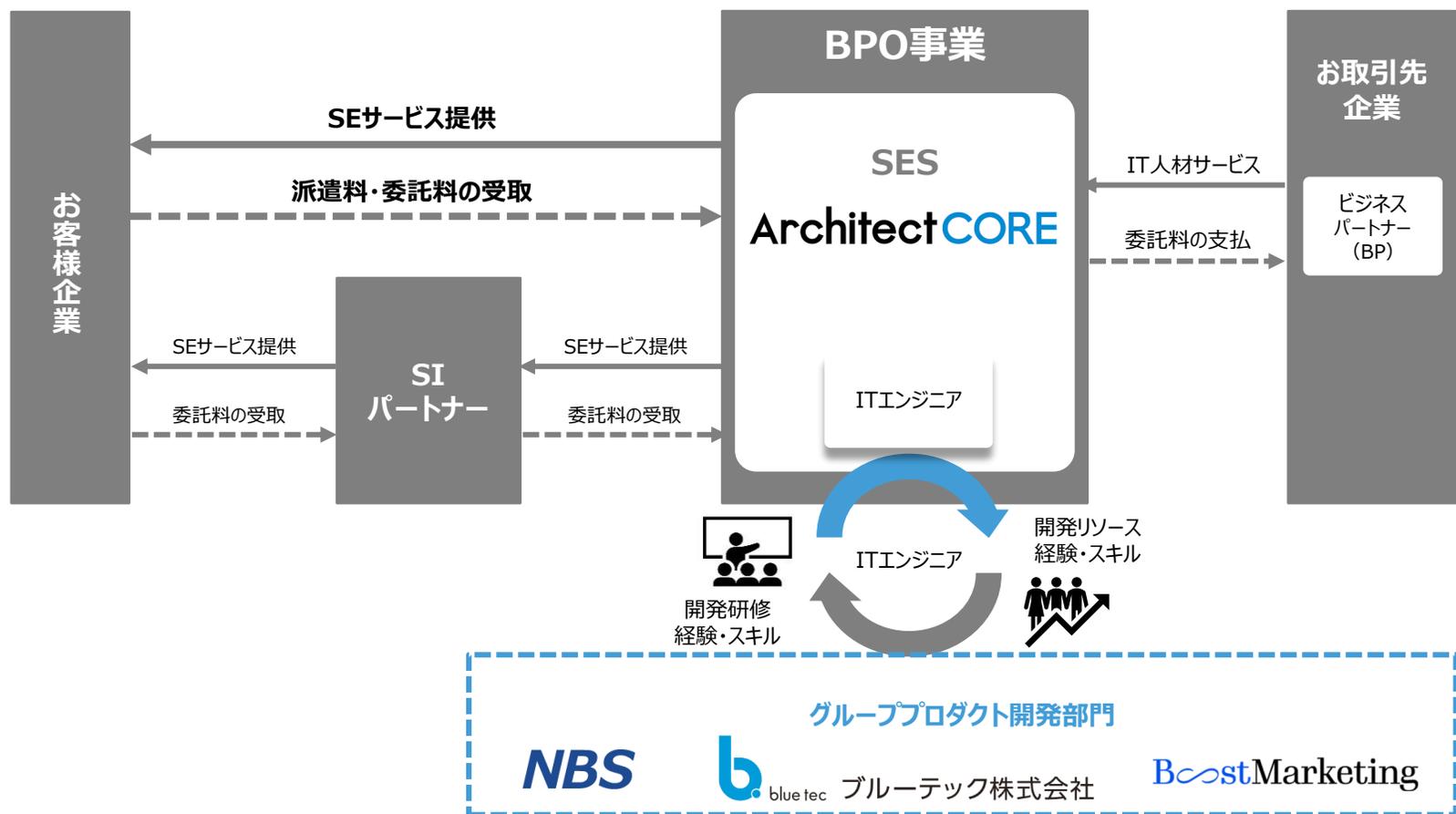
■ 中長期的に安定した収益を生み出し続けるストック型サブスクリプションモデル



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 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

セールステック | Sales Tech



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

ユーザ数無制限で利用可能

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



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



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...

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



テレワークによる需要拡大

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。

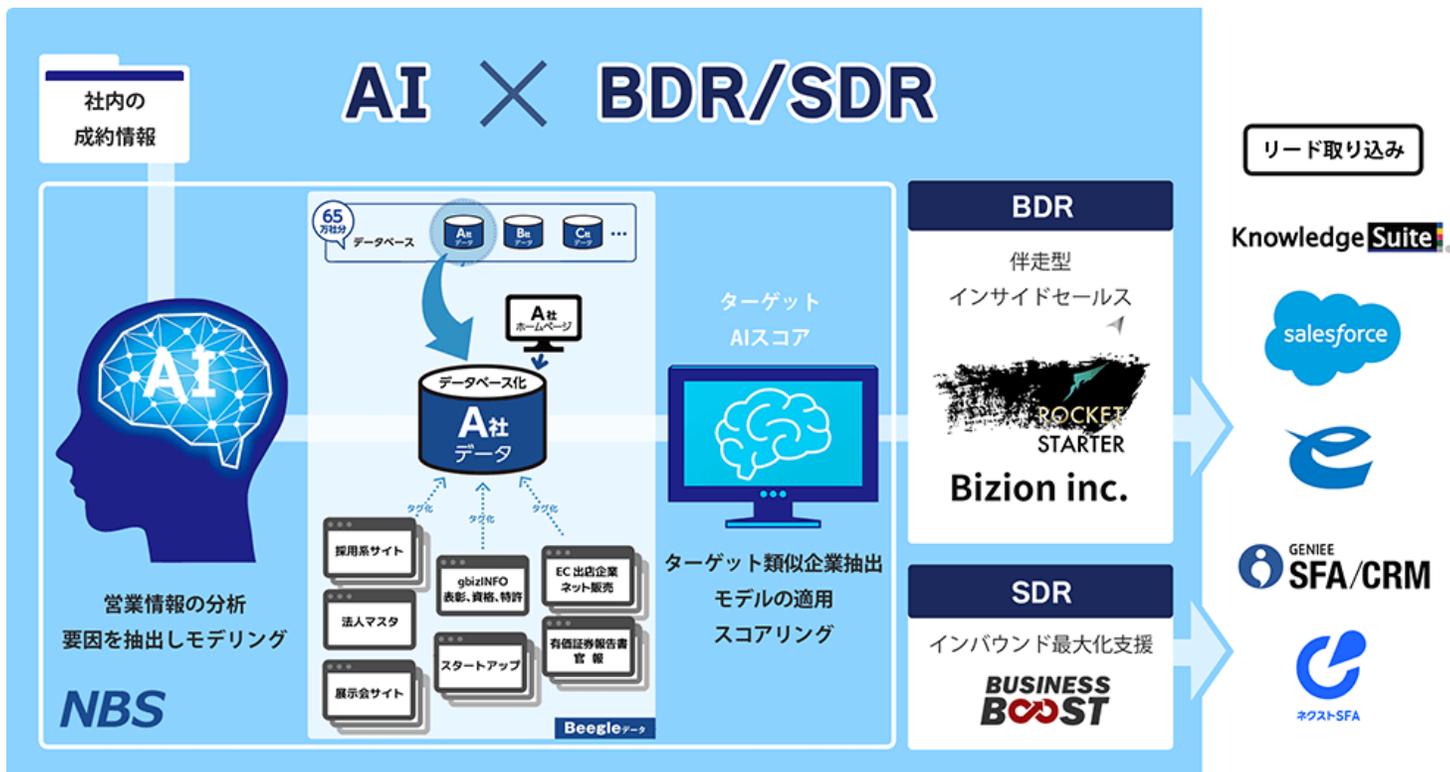
セールステック | Sales Tech

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

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力に。

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
- 雑誌・新聞
バナー広告
- 店頭POP
等身大POP
- ポスター
チラシ
- パンフレット
カタログ
- ノベルティ
*要審査

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。