

2024年9月期 第3四半期 決算説明会資料



証券コード 5259

2024年8月15日

BBD Initiative
BBDイニシアティブ株式会社

INDEX



- I. 2024年9月期 第3四半期 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3四半期 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

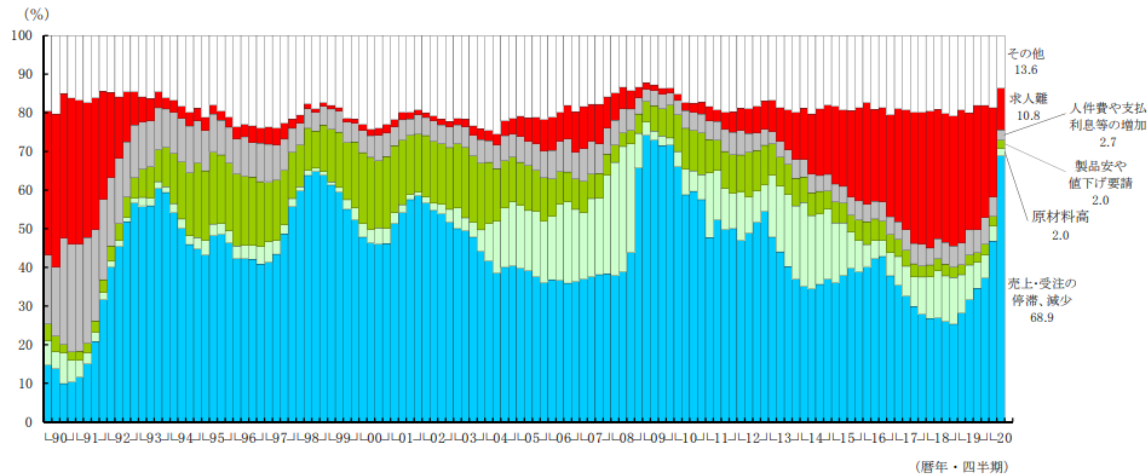
メガトレンド①

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



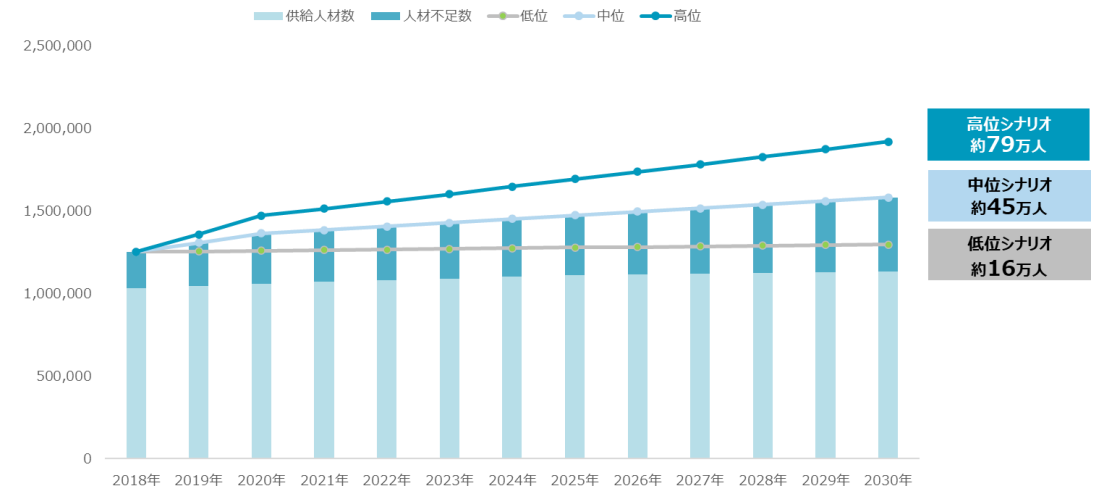
(出典) 株式会社日本制作金融公庫総合研究所「全国中小企業動向調査結果 中小企業編」

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
---	---	---	---	---	---	---	---

連結売上収益

2Q
1,976 百万円
YoY +13.4 %
+1,040 百万円

3,016 百万円
YoY +13.8 %

連結営業利益

2Q
151 百万円
営業利益率 7.7 %
+65 百万円

216 百万円
営業利益率 7.2%

DXセグメント 売上収益

2Q
1,032 百万円
YoY +25.2 %
+539 百万円

1,571 百万円
YoY +21.9 %

グループサブスク ARR^{*1}

2Q
1,588 百万円*
+19 百万円

1,607 百万円*
YoY +4.2 %

* 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 +13.8% 営業利益は、YoY +85.9 %
- 2Qからの追い上げにより売上は順調に推移。
受注好調が続いていることから、計画の営業利益率達成に向け4Qの追い上げで挽回を狙う。

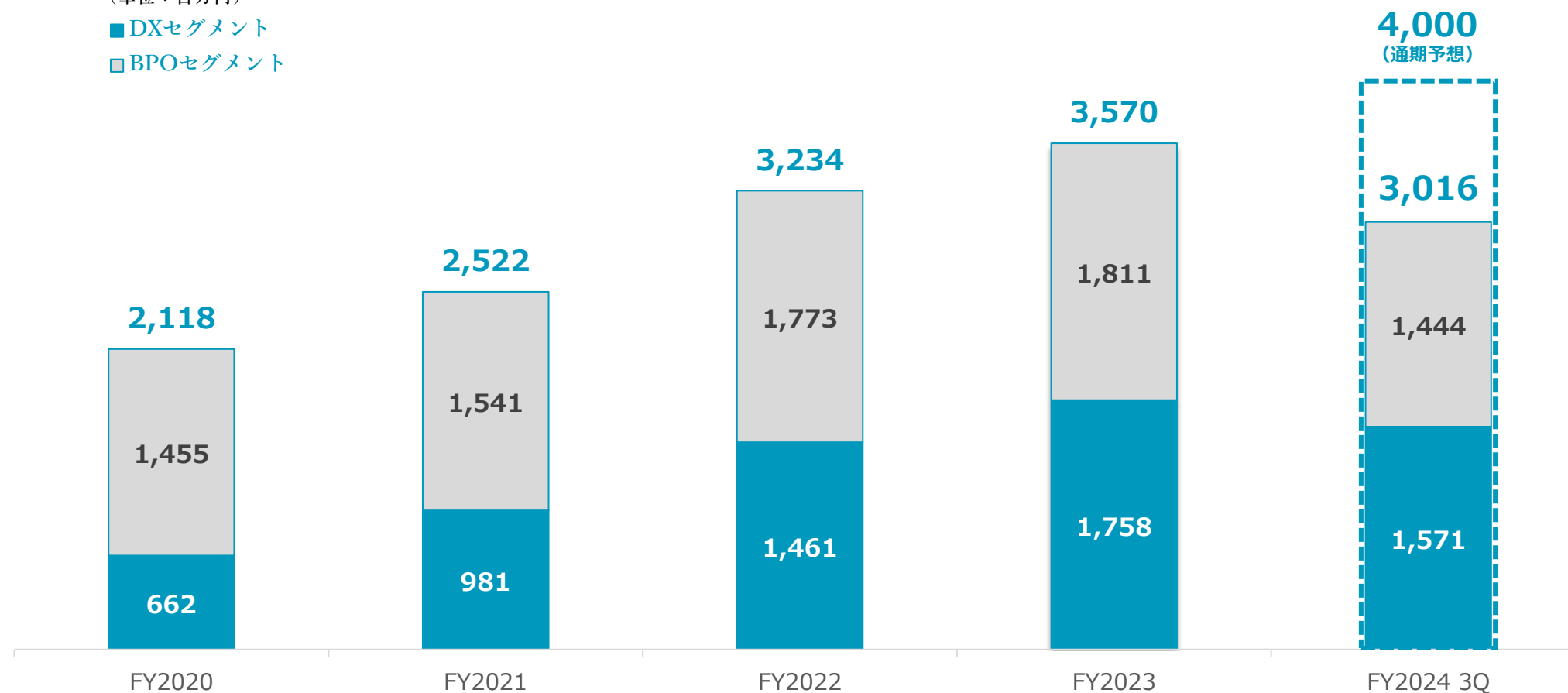
連結IFRS (累計期間)	FY2023 3Q 実績	FY2024 3Q		
		実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	2,651 百万円	3,016 百万円	+13.8 %	+365 百万円
売上総利益	1,171 百万円	1,283 百万円	+9.5 %	+111 百万円
利益率	44.2 %	42.6 %		
営業利益	116 百万円	216 百万円	+85.9 %	+99 百万円
利益率	4.4 %	7.2 %		
税引前利益	106 百万円	202 百万円	+90.1 %	+95 百万円
当期利益	82 百万円	116 百万円	+40.4 %	+33 百万円

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+21.9%
BPOセグメント売上収益は、SESが堅調に推移し、YoY+6.1%
- 通期予想達成に向けて計画通りの進捗

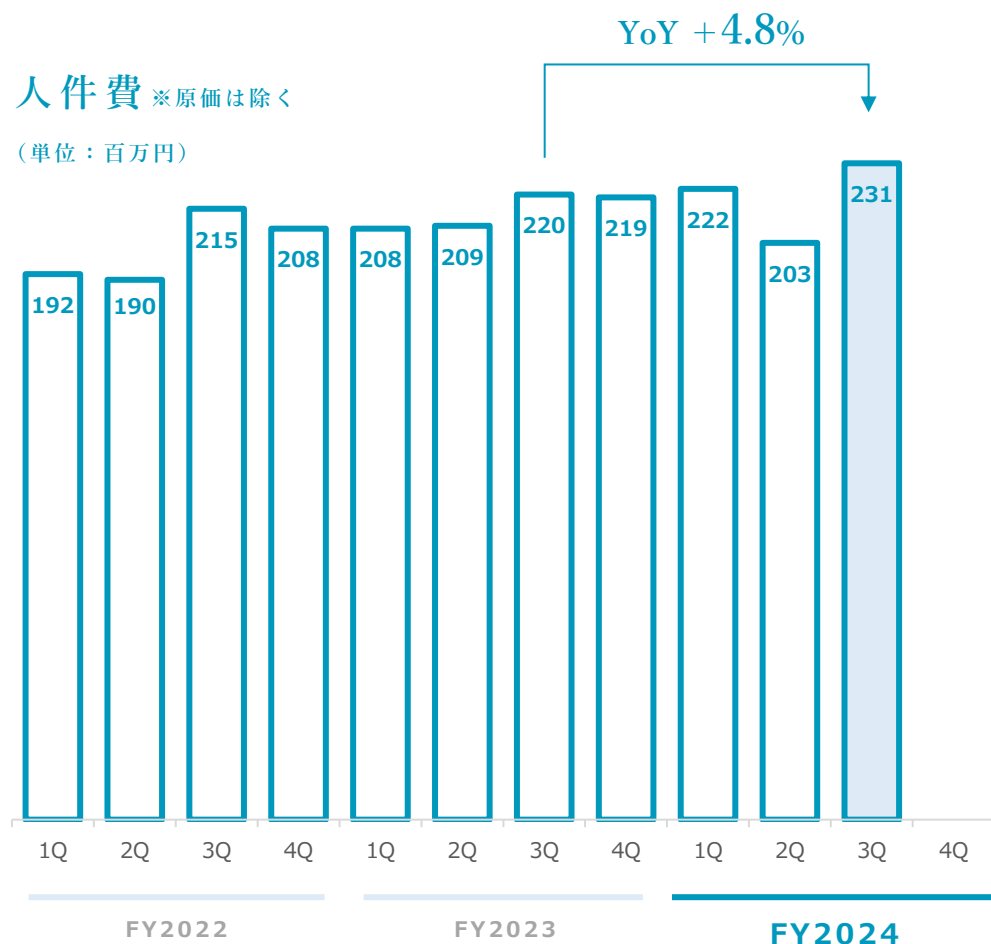
(単位：百万円)

■ DXセグメント
□ BPOセグメント



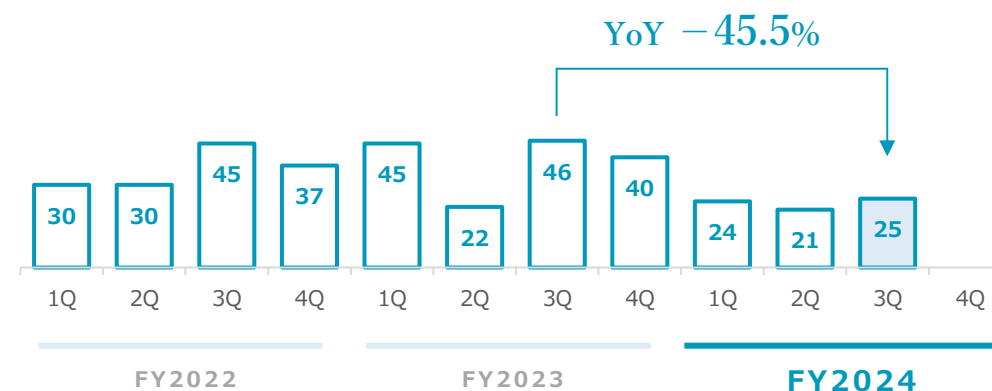
BBD

- 人件費は、新卒エンジニア採用の増加により YoY+4.8%
- 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-45.5%



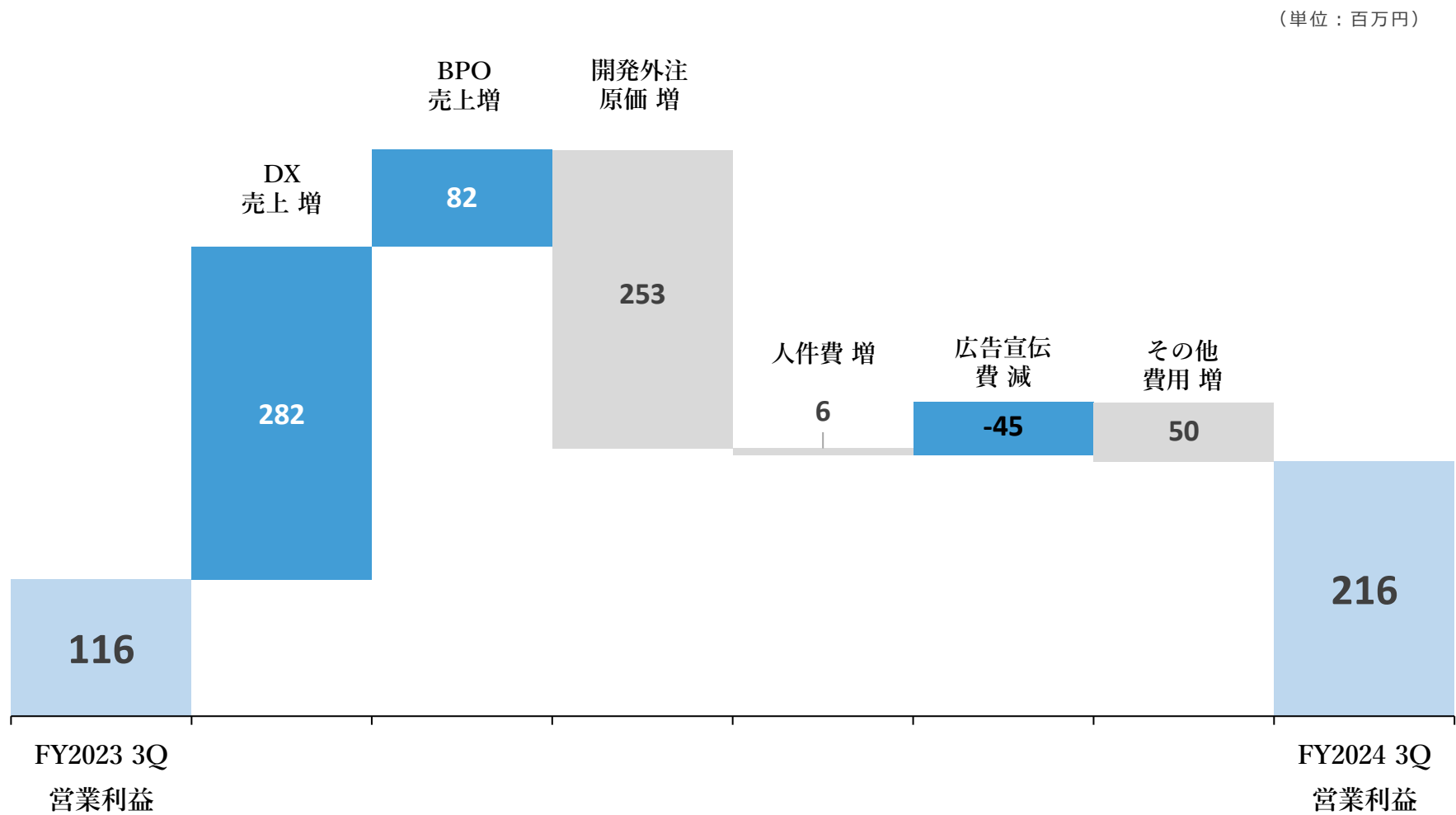
広告宣伝費

(単位：百万円)



BBD

■ 営業利益増減は YoY+99百万円と大幅改善が進んでいるが、計画外のM&A仲介手数料分等の影響により若干足りず。しかしコストコントロールを進め営業利益はYoY+85.9%と大幅増加

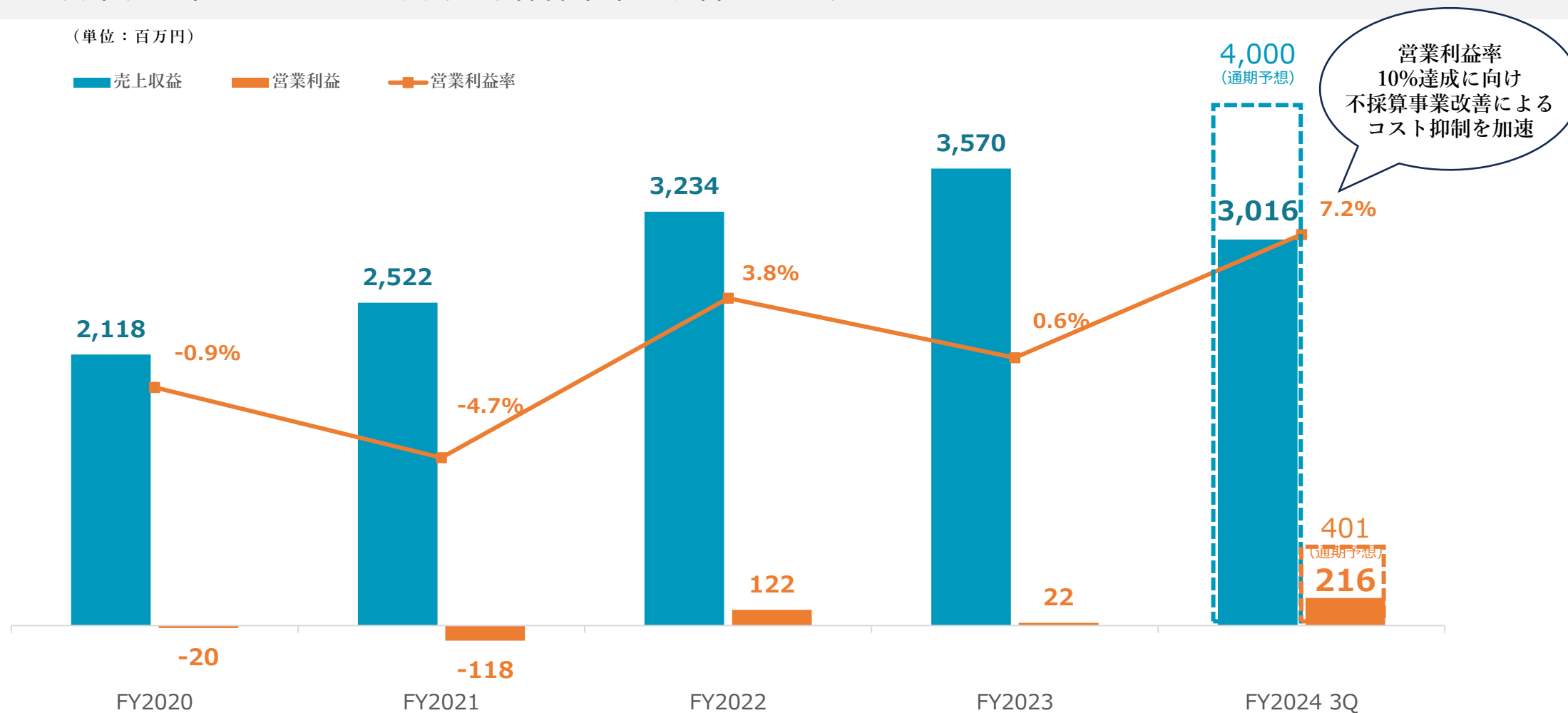


BBD

- 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、
営業利益率は10%に向け順調に不採算事業の改善を加速中

(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116百万円

(単位：百万円)

連結 IFRS	FY2023 4Q	FY2024 3Q	増減額
流動資産	1,198	1,279	+80
現金・預金	668	666	-1
営業債権及びその他の債権	462	528	+65
その他	67	84	+16
非流動資産	2,548	2,792	+243
使用権資産	435	352	-83
のれん	628	843	+215
無形資産	1,176	1,295	+118
その他の金融資産	102	100	-2
繰延税金資産	152	152	-
その他	52	48	-4
資産合計	3,746	4,071	+324

連結 IFRS	FY2023 4Q	FY2024 3Q	増減額
流動負債	1,604	1,796	+192
営業債務及びその他の債務	183	208	+25
有利子負債	979	1,106	+127
その他	440	481	+40
非流動負債	1,051	1,048	-2
有利子負債	705	796	+90
その他	346	252	-93
資本	1,091	1,226	+135
資本金	734	734	-
資本剰余金	263	280	+16
利益剰余金	93	209	+116
その他の資本の構成要素	0	2	+2
負債及び資本合計	3,746	4,071	+324
親会社所有者帰属持分比率	29.1%	30.1%	+0.6pt

DX

- DXセグメント売上収益*は YoY +16.1%
- 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 +11.6 %

(単位: 百万円) * 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。

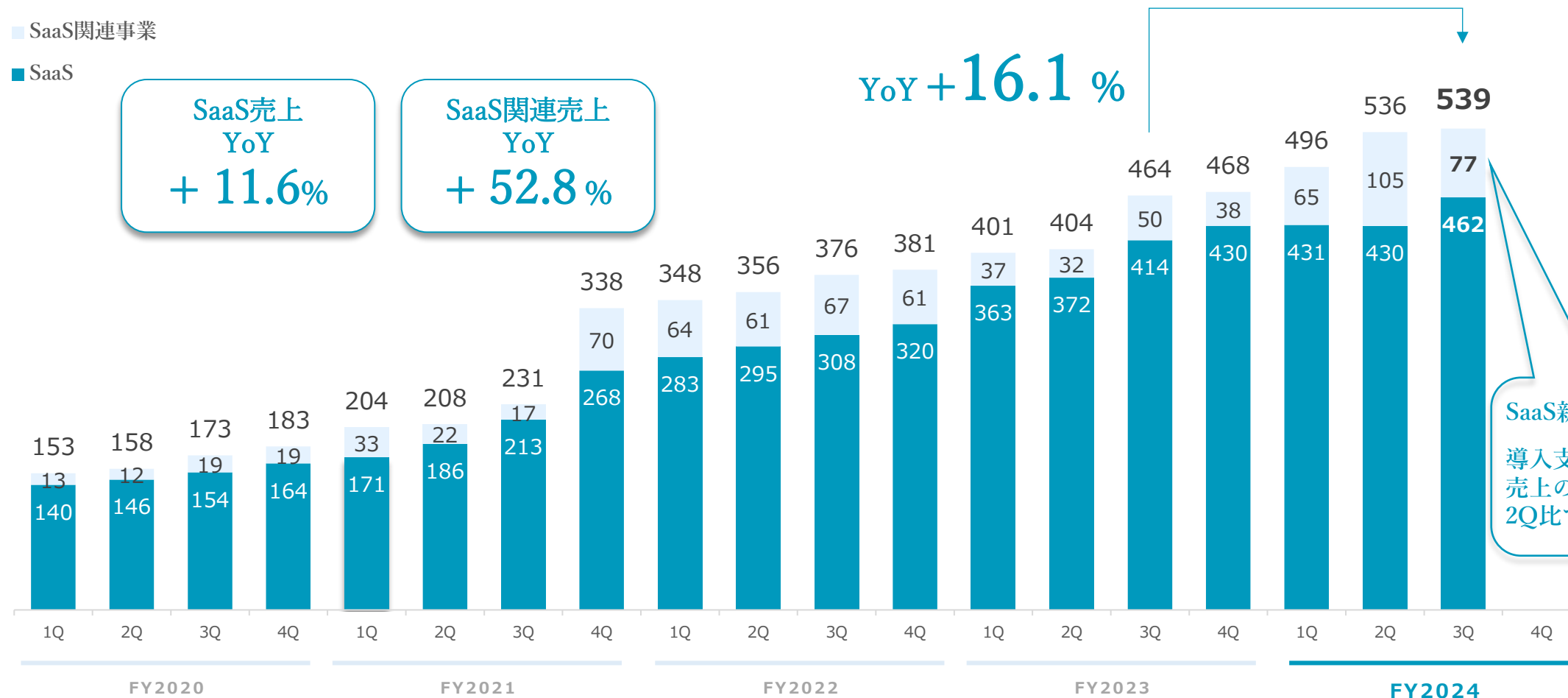
■ SaaS関連事業

■ SaaS

SaaS売上
YoY
+ 11.6%

SaaS関連売上
YoY
+ 52.8%

YoY + 16.1 %



SaaS新規は順調
導入支援等フロー
売上のSaaS関連は
2Q比で大きく下振れ

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。

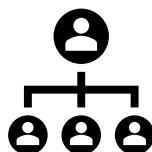
独自の研修カリキュラム



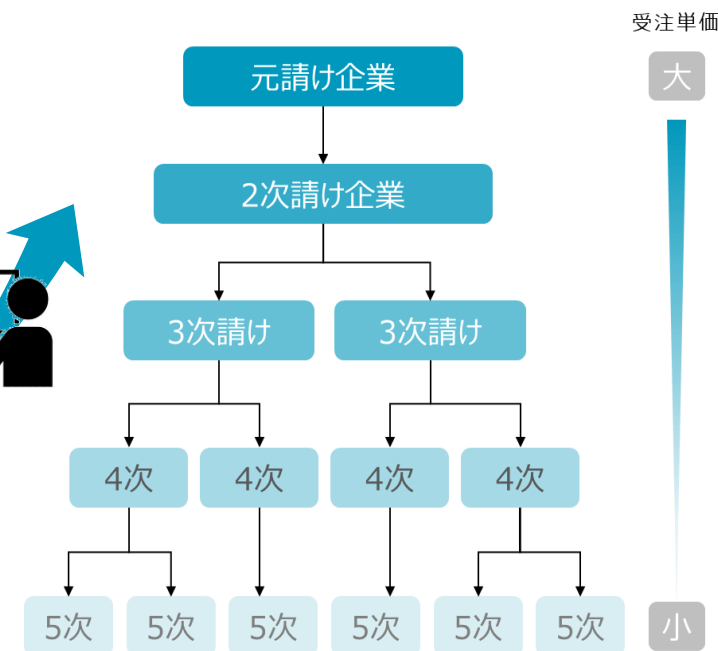
プログラミング・システム開発スキル研修及び独自のヒューマンスキル・ビジネススキル研修を実施する教育研修専任担当を保有。
最短3か月から未経験者でも約6か月で早期戦力化。

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



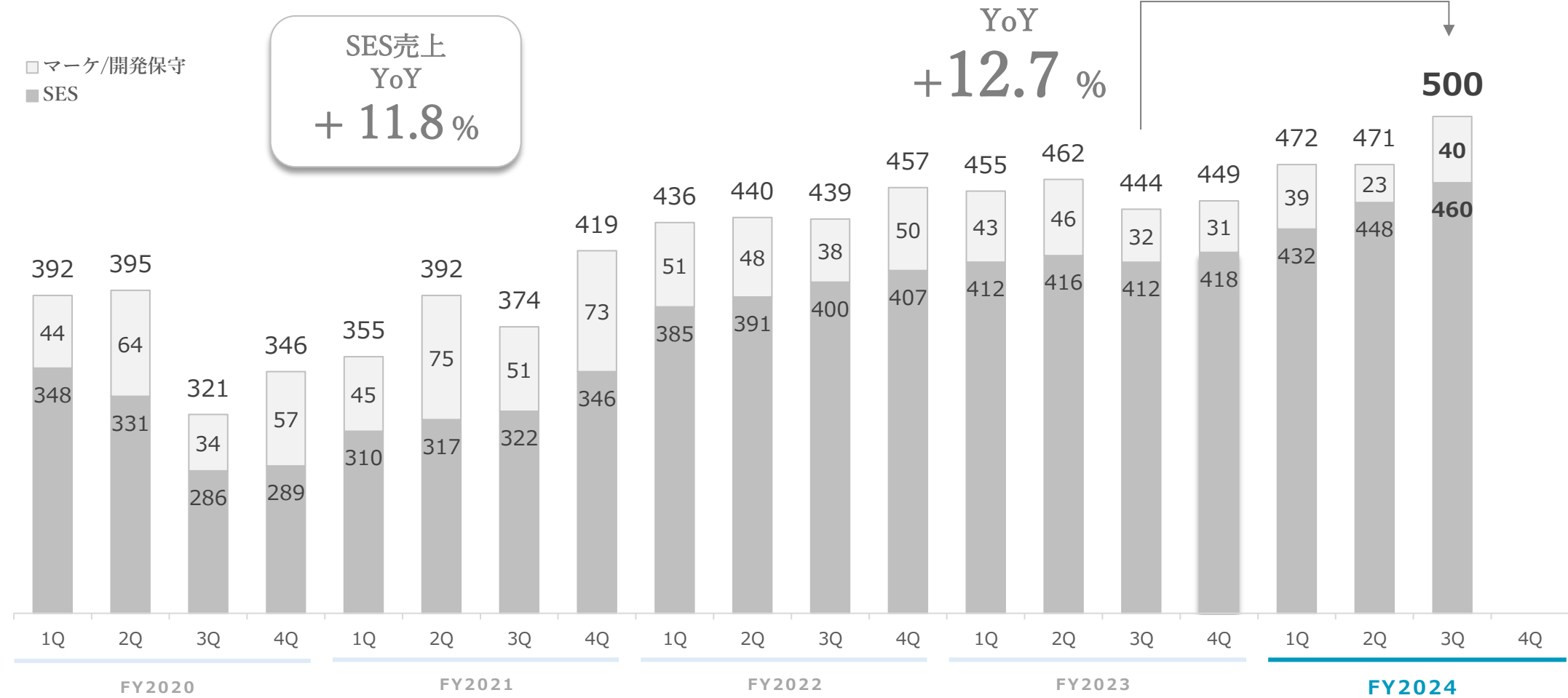
企画
要件定義
基本設計
詳細設計
開発・製造
単体・結合テスト
導入・運用



BPO

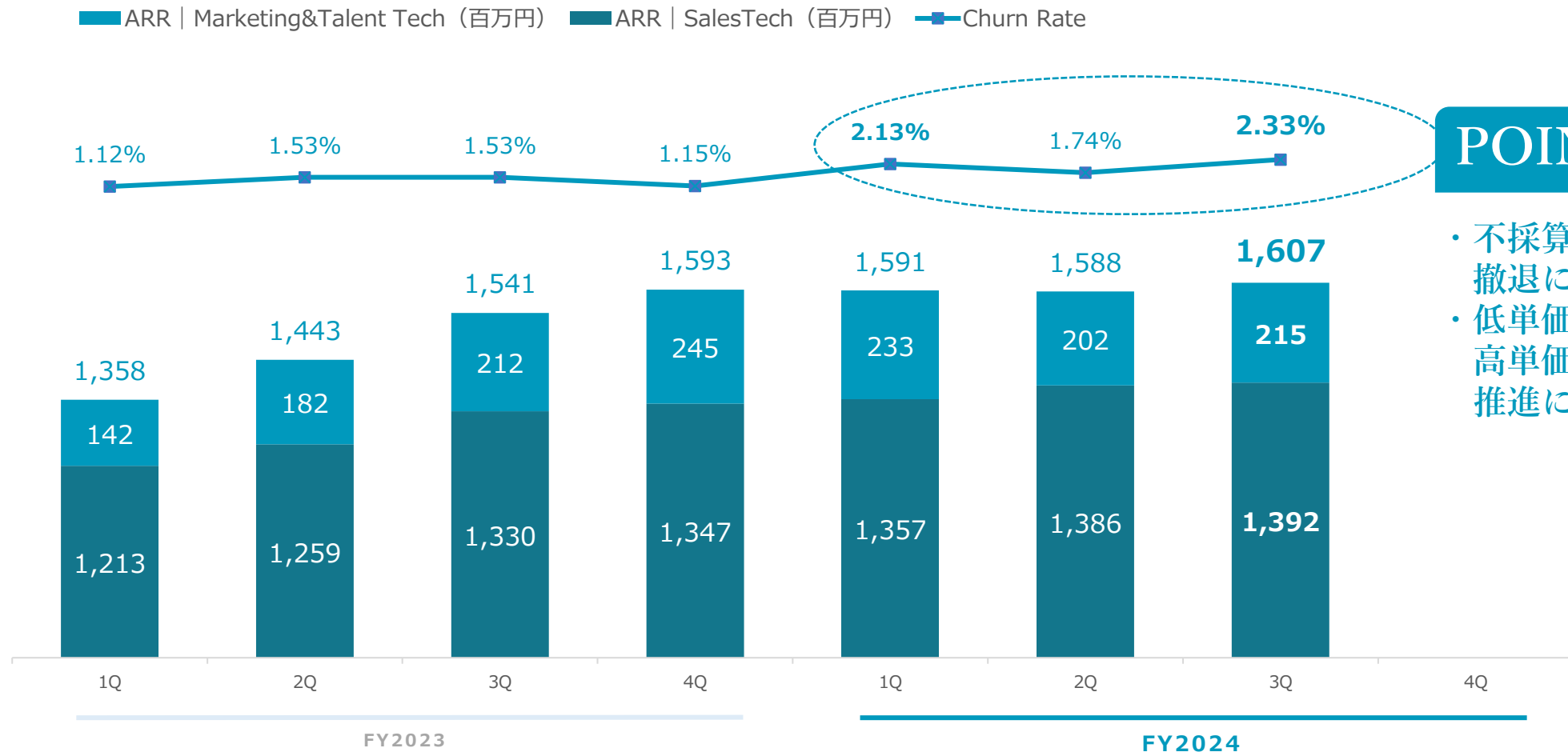
- BPOセグメント売上収益は YoY +12.7%
- SES売上収益は高い I T人材需要は継続し、YoY +11.8 %

(単位：百万円)



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



POINT

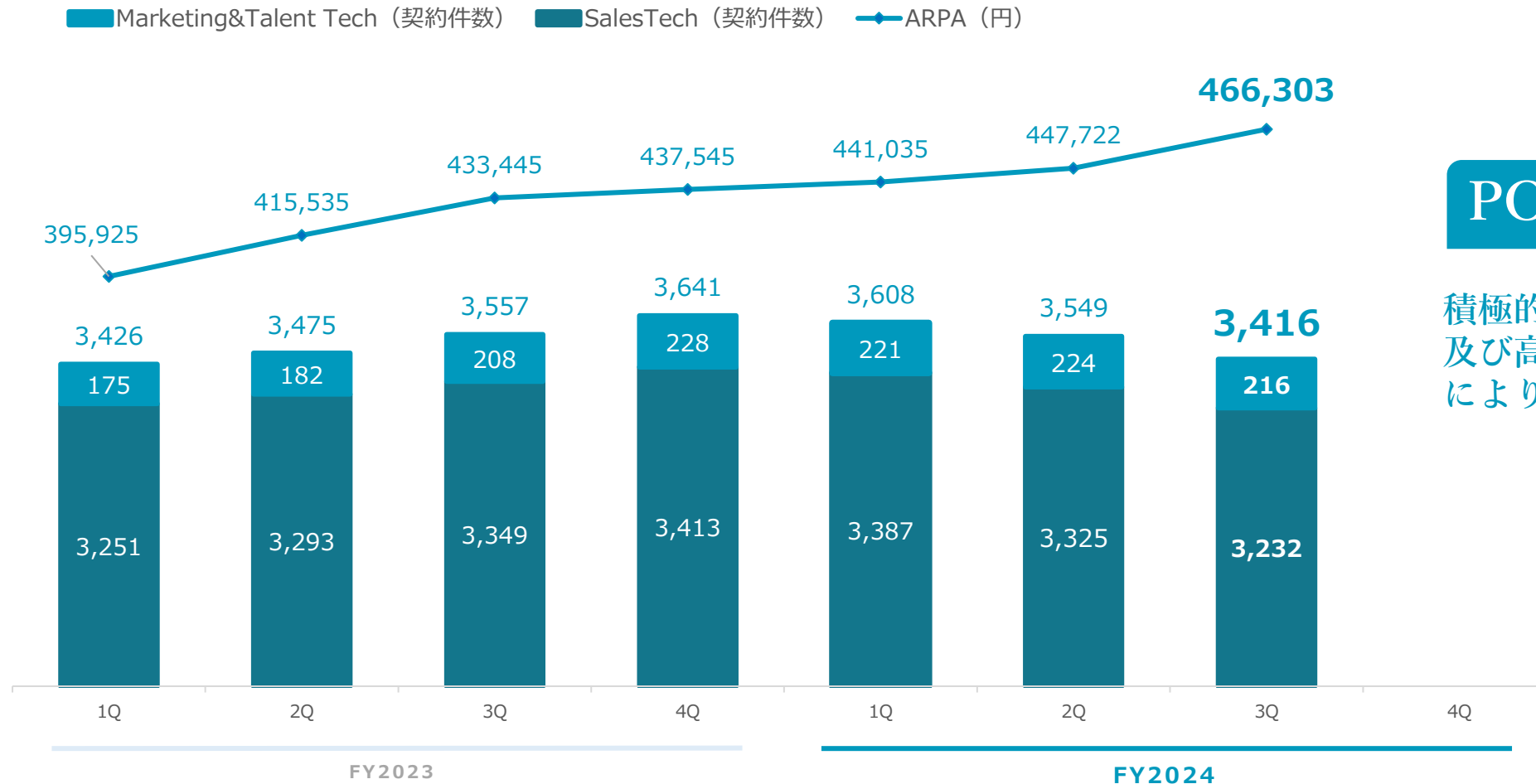
- ・ 不採算サービスからの撤退による影響は軽微
- ・ 低単価プラン顧客から高単価プランへの移行推進により解約増

*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

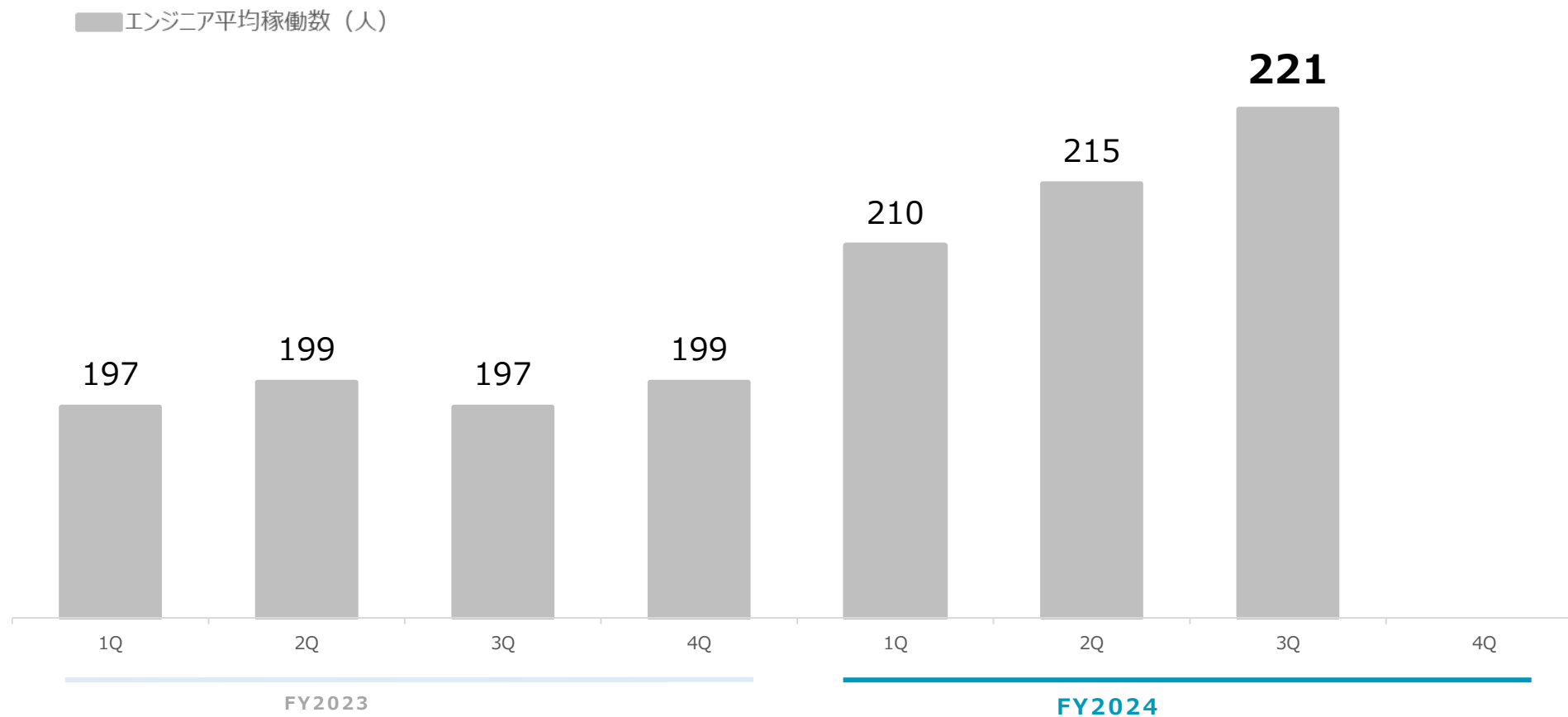


POINT

積極的なクロスセル
及び高単価プランへの移行
により過去最高のARPA

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3四半期 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	FY2024	
	通期実績	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%

FY2024 売上収益計画

4,000百万円

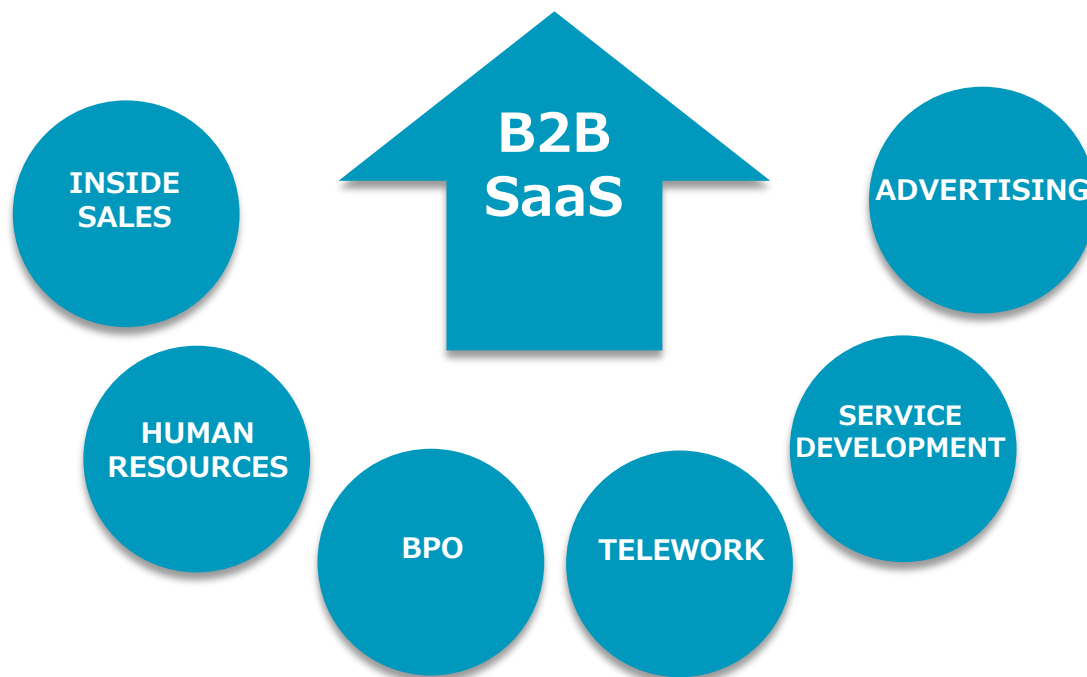
YoY +12.0%

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。

INDEX



I. 2024年9月期 第3四半期 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

- 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

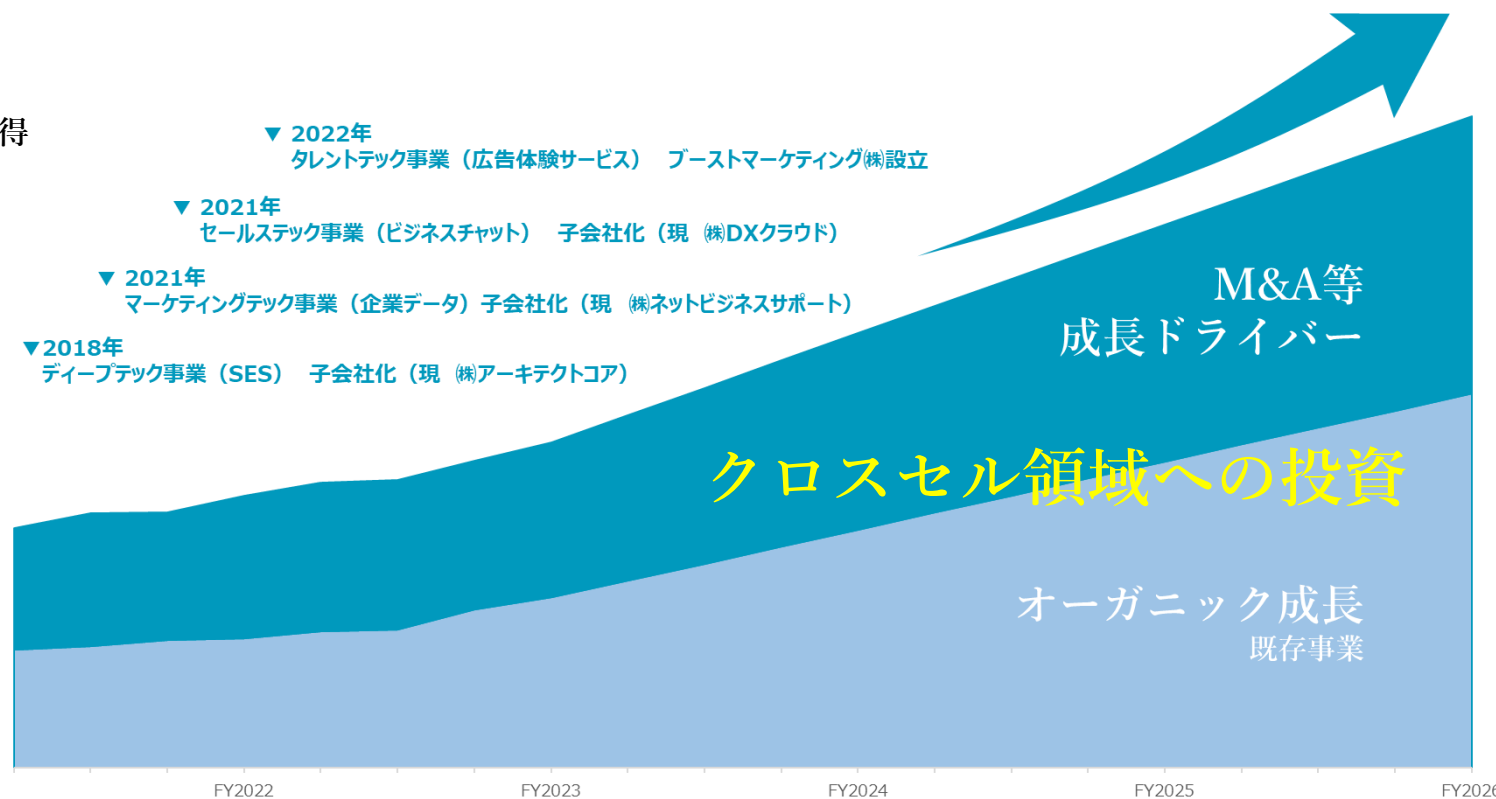
IT人材の教育及び営業強化による高単価プロジェクト案件の獲得

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



- 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

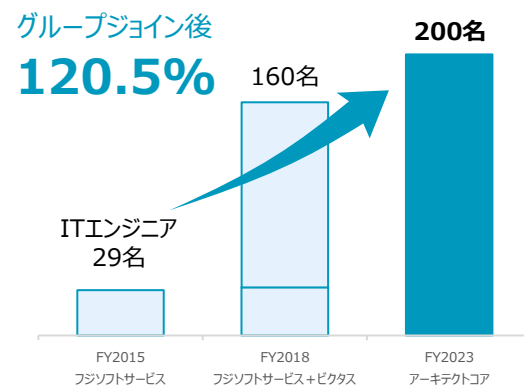
■ M&A対象企業は当社独自のPMIにより大きく成長

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

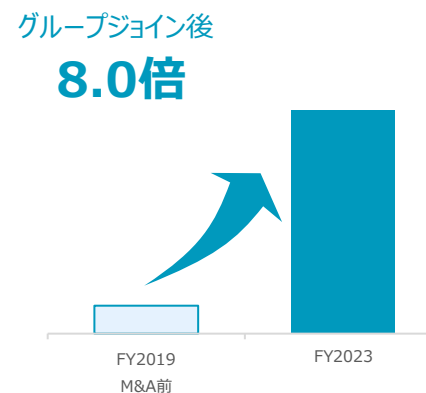
ArchitectCORE

売上/IT人材数



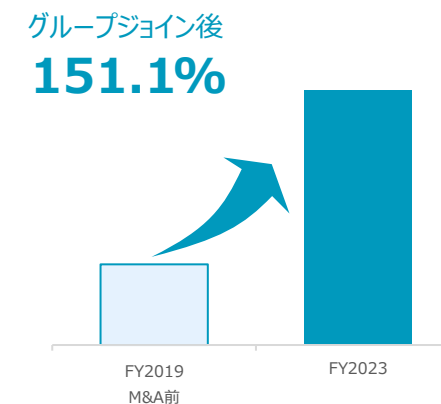
.DXcloud InCircle
TALK

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

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
+ α 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

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	事前評価を適切に行い、成長投資としてのM&Aを実施 ■ 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	中長期BSマネジメントによる ■ 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