

2023年9月期 第3四半期

# 決算補足説明資料



証券コード 5259

2023年8月14日

**BBD** Initiative  
BBDイニシアティブ株式会社

# INDEX

- I. グループ再編について
- II. 2023年9月期第3四半期 業績
- III. 2023年9月期通期 業績予想



# INDEX



## I. グループ再編について

II. 2023年9月期第3四半期 業績

III. 2023年9月期通期 業績予想



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

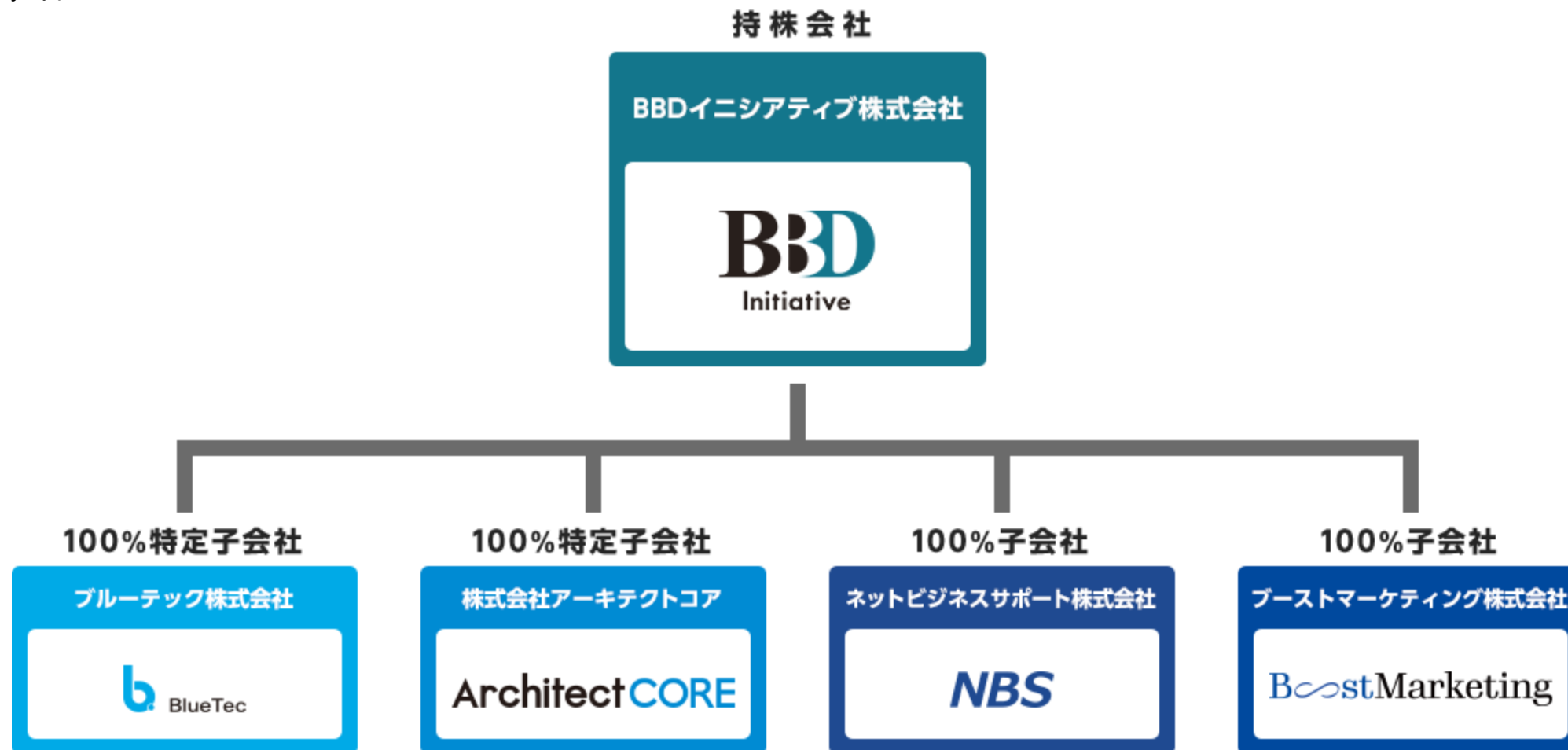
BBDイニシアティブ株式会社は2023年4月3日付にて単独株式移転の方法によりナレッジスイート株式会社の完全親会社として設立され、同日東証グロース市場に上場いたしました。これにより、当社グループは持株会社体制に移行し、BBDイニシアティブグループとして新たに始動しました。



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	700,696千円（2023年4月時点）	
従業員数	連結：257名（2023年4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	<a href="https://bbdi.co.jp">https://bbdi.co.jp</a>	

2023年6月1日



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 100,000,000円 (2022年6月時点)

従業員数 133名 (2023年6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

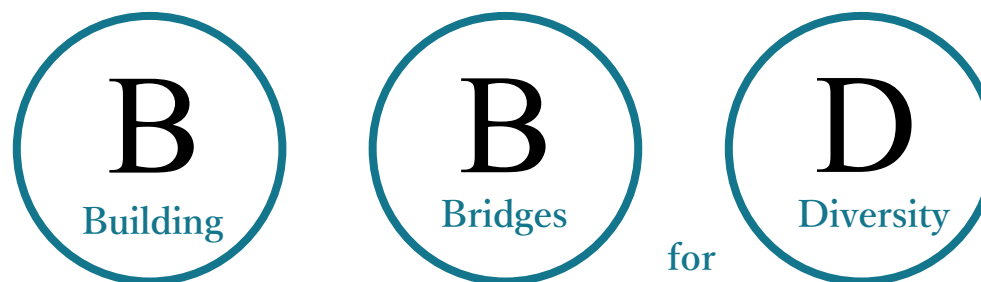
ISMS認証  
JIS Q 27001:2014 (ISO/IMC 27001:2013) 認証登録番号 : JUSE-IR-154



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。

**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

## ありがとうございますをX-Tech（クロステック）する

「ありがとうございます」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、「ありがとうございます」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。

「ありがとうございます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。

# INDEX



I. グループ再編について

II. 2023年9月期第3四半期 業績

III. 2023年9月期通期 業績予想

第1期第3四半期連結累計期間および第1期第3四半期連結会計期間の四半期連結財務諸表は、単独株式移転により当社の完全子会社となったナレッジスイート株式会社の四半期連結財務諸表を引き継いで作成しております。

## 連結売上収益

**2,651** 百万円  
YoY **+10.7%**

## 営業利益

**116**百万円  
営業利益率 **4.4%**

## DX事業 売上収益

**1,289** 百万円  
YoY **+19.4%**

## グループSaaS ARR<sup>\*1</sup>

**1,541** 百万円\*

\* グループSaaS 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**

- 営業利益率の向上を狙う目的で、生産性・成長性が低い事業からの撤退

OEMに伴う  
BPO事業からの撤退

3月末で収益性の低い事業からの撤退。  
※年間売上6,000万円程

収益性の低い  
派遣先との契約解除

3月末で収益性の低い派遣先との契約を解除。  
※年間売上8,000万円程



BBD

- 連結売上収益は、YoY+10.7%
- 営業利益は、YoY+36百万円となり増益（IFRS会計により前1Q営業利益には一時的な投資有価証券売却益が約21百万円含まれているため実質的営業収益力は+57百万円）

連結IFRS (累計期間)	2022/9期 3Q実績*	2023年9月期		
		3Q実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	2,395 百万円	2,651 百万円	+10.7 %	+256 百万円
DX	1,079 百万円	1,289 百万円	+19.4 %	+209 百万円
BPO	1,315 百万円	1,362 百万円	+3.5 %	+46 百万円
売上総利益	1,029 百万円	1,171 百万円	+13.5 %	+142 百万円
利益率	42.7 %	44.2 %	+1.5 %	—
営業利益	80* 百万円	116 百万円	28.4% %	+36 百万円
利益率	3.4 %	4.4 %	+1.0 %	—
税引前利益	69* 百万円	106 百万円	33.5 %	+36 百万円
当期利益	70* 百万円	82 百万円	—	+12 百万円

投資有価  
証券売却益  
約21百万円  
含まれる

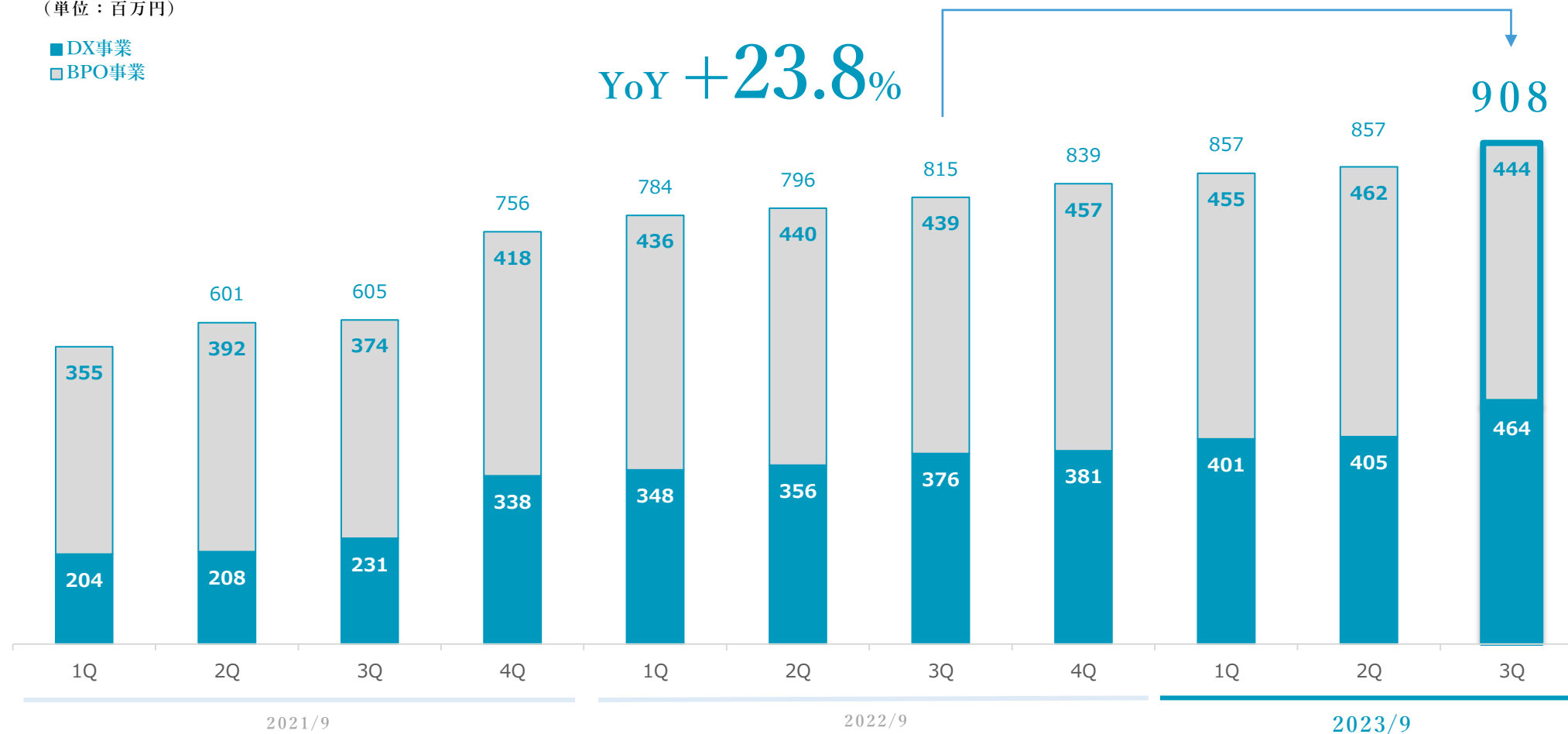
\* 2022/9期1Q会計期間実績は、2021/9期に全株式を取得した株式会社DXクラウド及びネットビジネスサポート株式会社について、取得原価の配分が完了し、のれんの金額等が確定した事により顧客関連資産の償却額などについて遡及修正した結果、販管費、営業利益、税引前利益、当期利益が2022/9期開示済みの金額から変更されています。

BBD

- 安定した成長を継続する主力SaaS「Knowledge Suite」に加え、  
「事業の再編による撤退の影響などによりDX事業売上（累計期間）はYoY+19.4%

（単位：百万円）

■ DX事業  
□ BPO事業

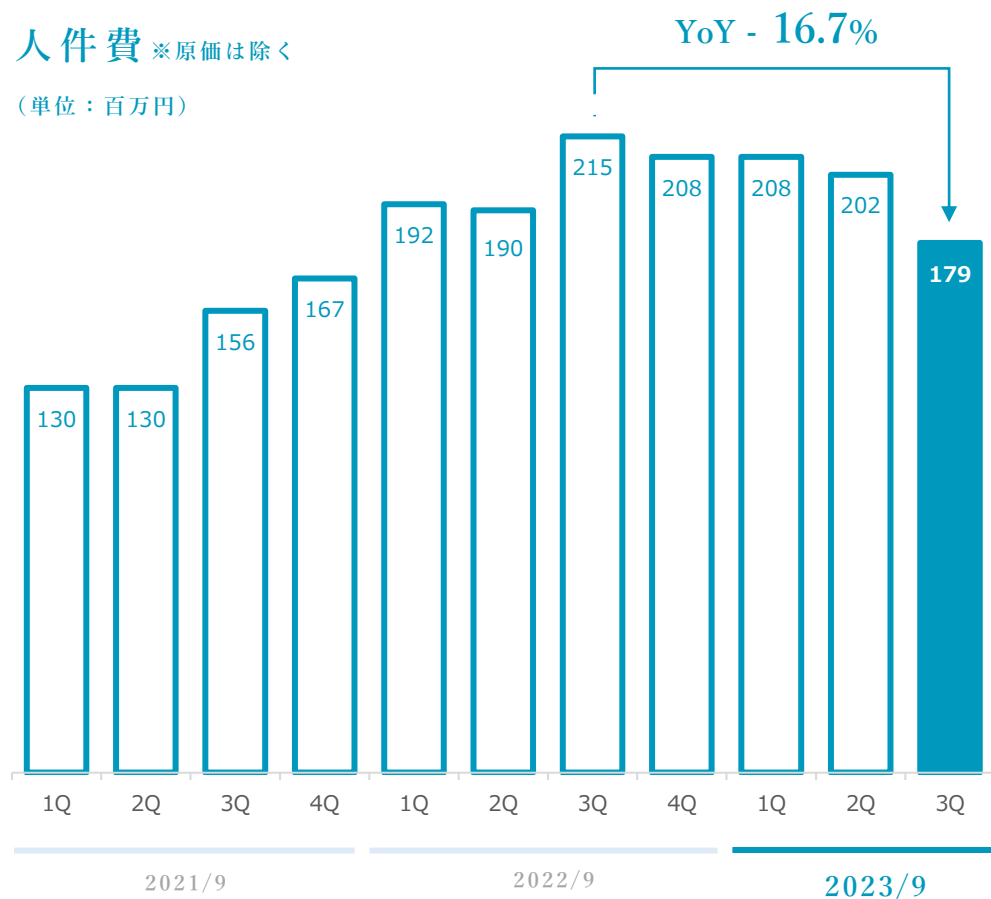


BBD

- 人件費は、新卒社員の採用が前年に比べ少なかった事及び退職者によりYoY-16.7%
- 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-17.7%

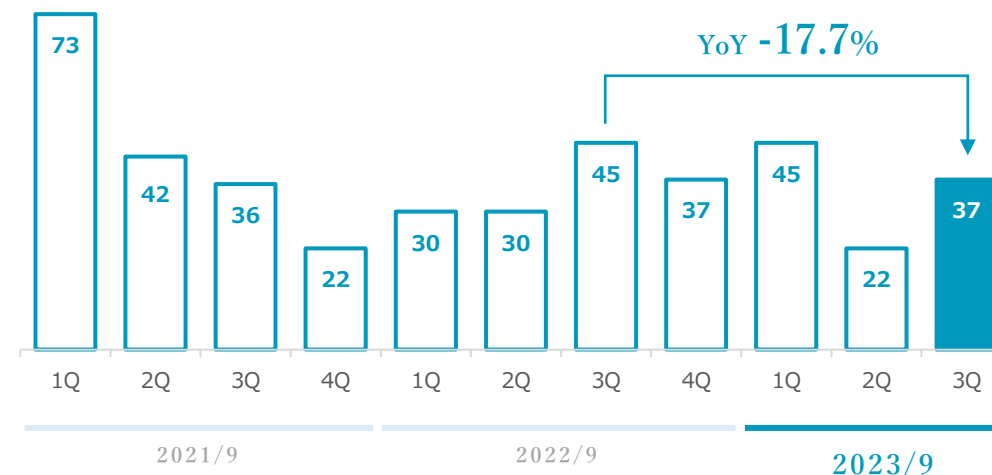
人件費 ※原価は除く

(単位：百万円)



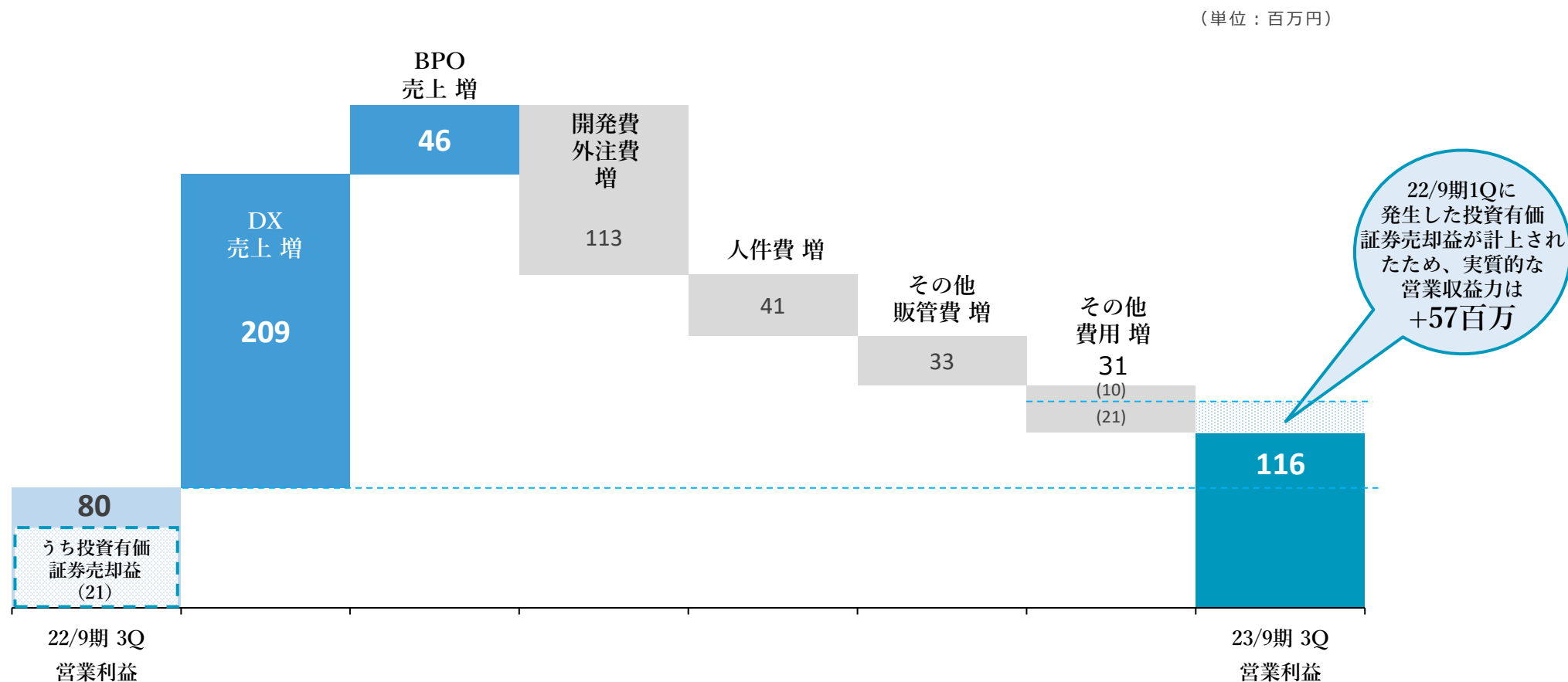
広告宣伝費

(単位：百万円)



## BBD

- 営業利益増減はYoY+36百万円
- 前22/9期1Qには投資有価証券売却益の約21百万円が計上されたため、実質的営業収益力は+57百万円
- 新規事業・構造改革による成長基盤強化への投資（その他販管費）が若干増加



第1期第3四半期連結累計期間および第1期第3四半期連結会計期間の四半期連結財務諸表は、単独株式移転により当社の完全会社となったナレッジスイート株式会社の四半期連結財務諸表を引き継いで作成しております。

BBD

- オフィス賃借契約更新により資産・負債が増加
- 借入金返済等による現金及び現金同等物は107百万円減少
- 当期利益の増加により利益剰余金は74百万円増加

(単位：百万円)

連結IFRS	22/9	23/9 3Q	増減額	連結IFRS	22/9	23/9 3Q	増減額
流動資産	1,247	1,151	-95	流動負債	1,514	1,590	75
現金・預金	722	618	-104	営業債務及びその他の債務	156	166	9
営業債権及びその他の債権	429	480	50	有利子負債	1,029	1,027	-2
その他	94	52	-42	その他	328	396	68
非流動資産	2,183	2,595	411	非流動負債	892	1,017	124
使用権資産	194	451	257	有利子負債	752	656	-96
のれん	628	628	0	その他	140	360	220
無形資産	1,107	1,256	149	資本	1,023	1,139	116
その他の金融資産	89	103	13	資本金	700	734	33
繰延税金資産	100	100	0	資本剰余金	260	258	-2
その他	63	54	-8	利益剰余金	64	147	82
資産合計	3,431	3,747	315	負債及び資本合計	3,431	3,747	315
				親会社所有者帰属持分比率	29.80%	30.42%	+0.59pt

第1期第3四半期連結累計期間および第1期第3四半期連結会計期間の四半期連結財務諸表は、単独株式移転により当社の完全会社となったナレッジスイート株式会社の四半期連結財務諸表を引き継いで作成しております。

## 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




**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](https://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](https://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 通知

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。

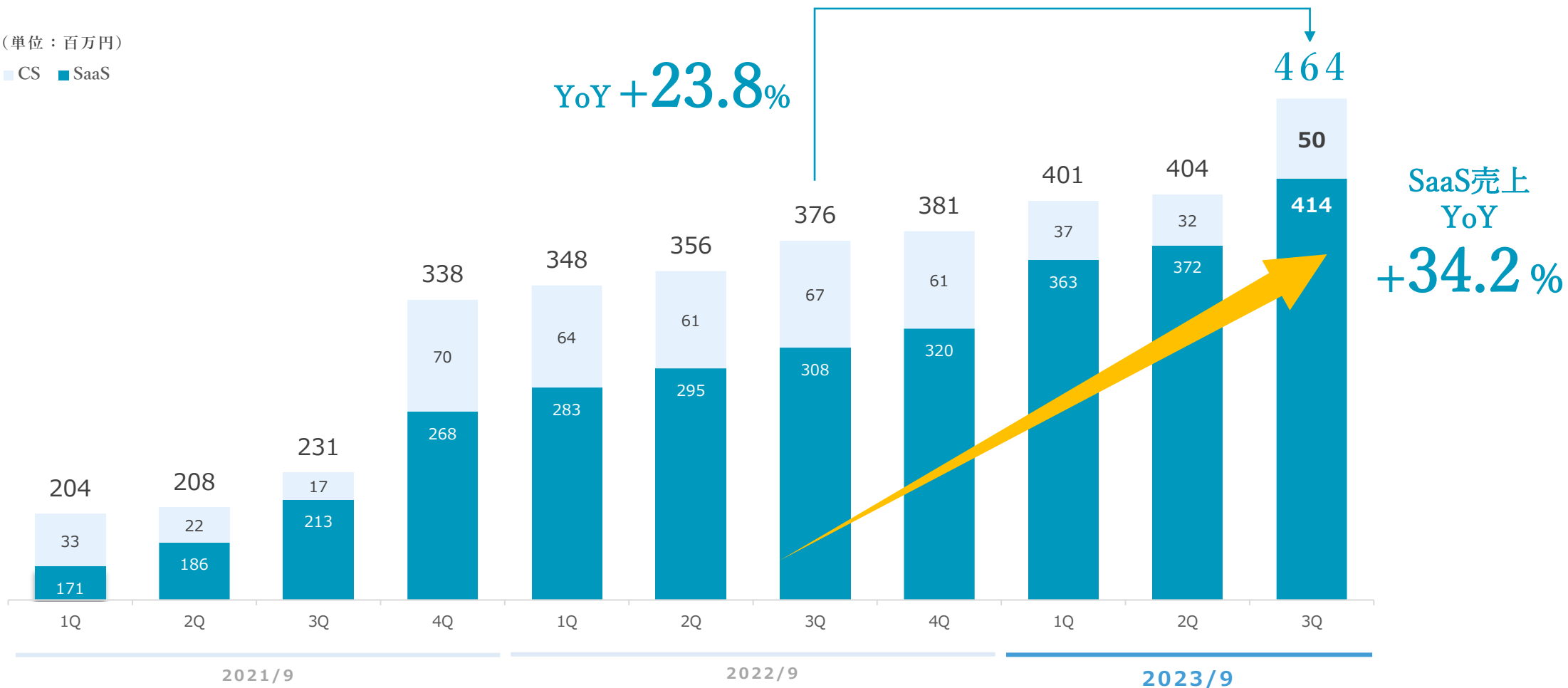
※Society 5.0（デジタル革新と多様な人々の想像・創造力の融合により、社会の課題を解決し、価値を創造する社会の実現）を通じた SDGs の達成。

## DX

- DXセグメント売上収益\* YoY **+23.8%**
- 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 **+34.2%**
- ビジネスブーストの加速に向け、オペレーション体制の再構築を継続中

(単位：百万円)

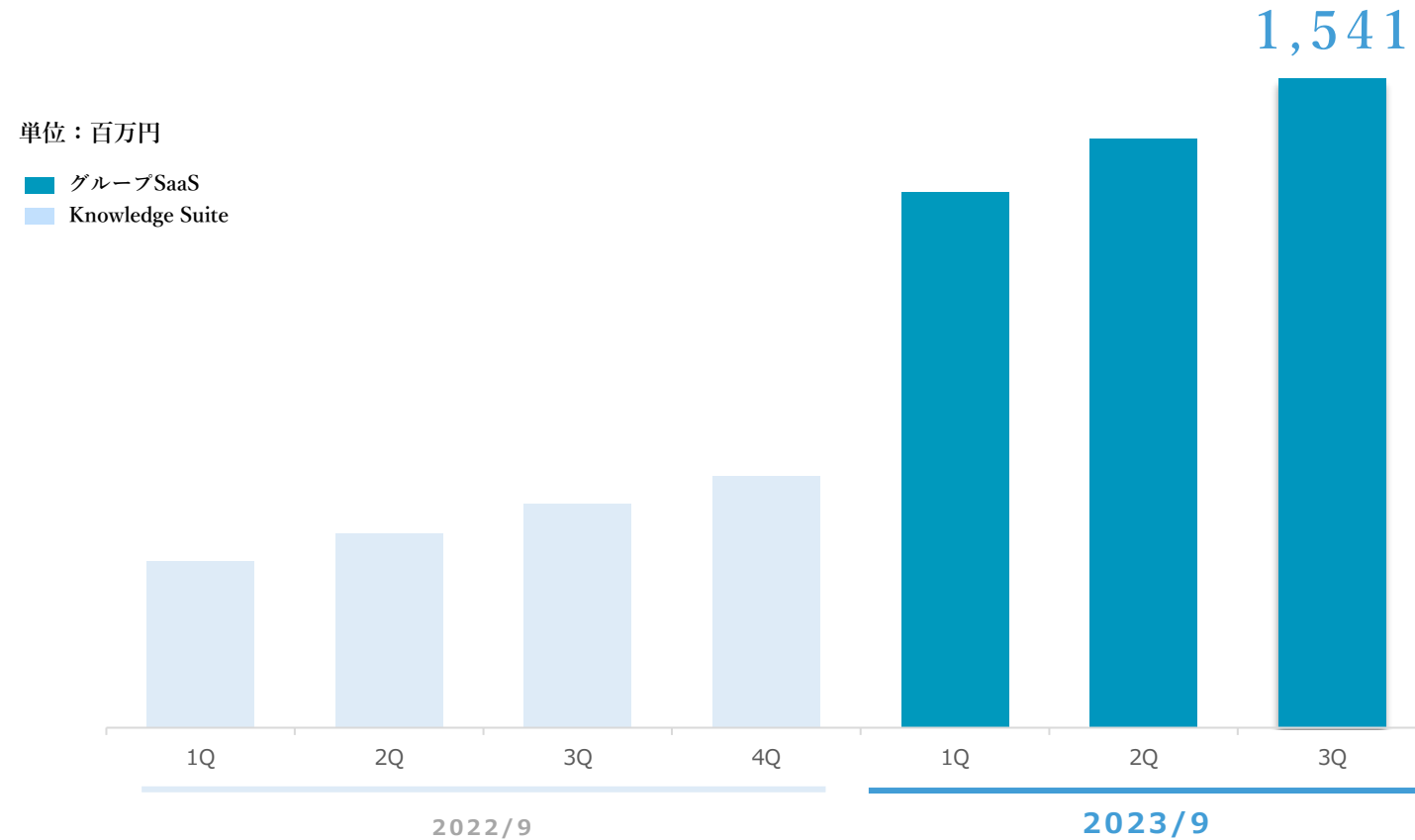
■ CS ■ SaaS



\* DX事業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。



グループSaaS ARR



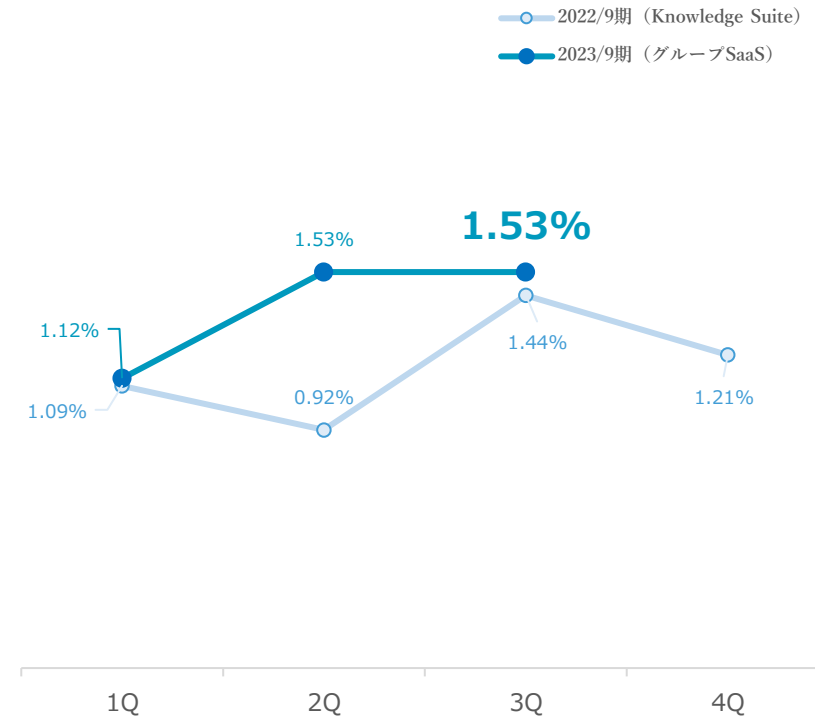
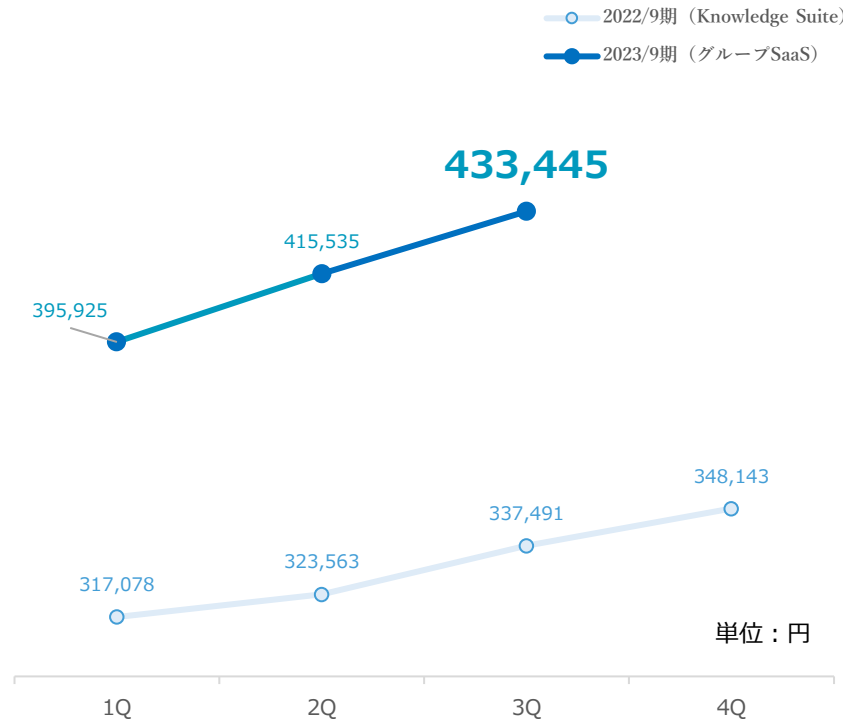
\* グループSaaS KPI (2023/9期) にはOEM提供サービスは含まれておりません

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 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。

グループSaaS ARPA<sub>\*1</sub>

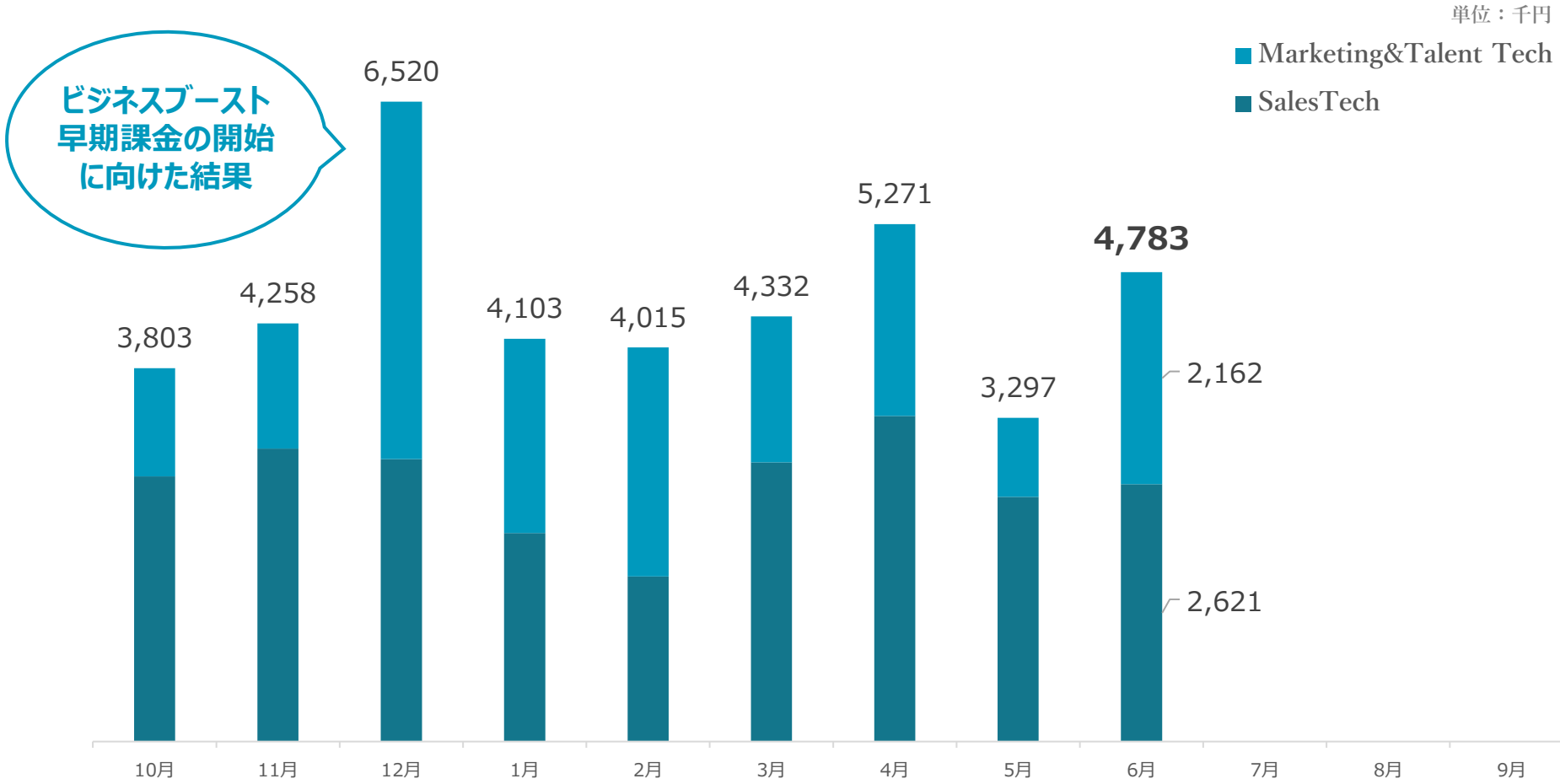
グループSaaS Churn Rate<sub>\*2</sub>



\* グループSaaS 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

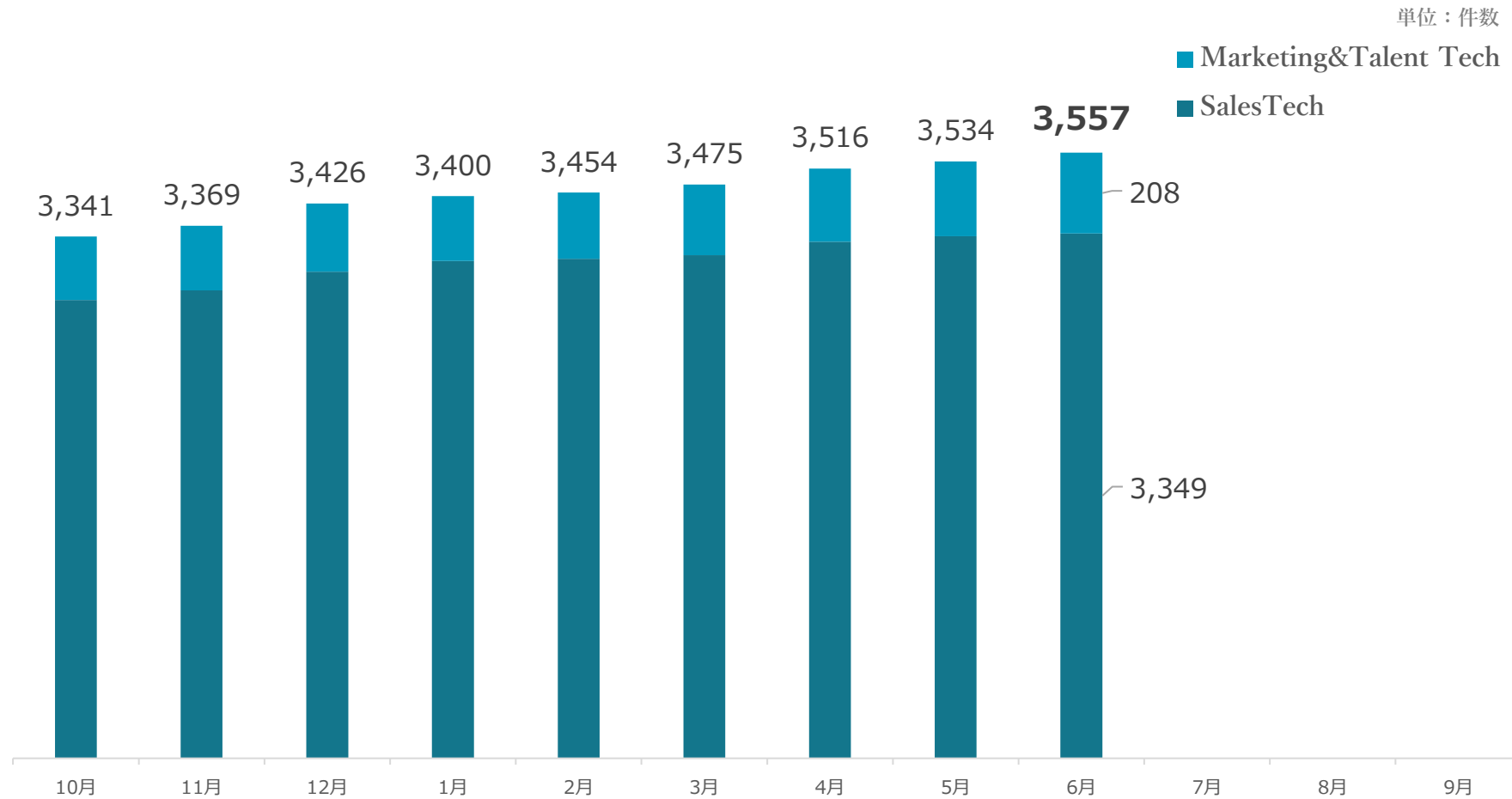
\*1 ARPA : Average Revenue Per Account 1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社グループSaaSにおける各四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。  
 \*2 Churn Rate : 解約率。MRR基準の月次平均解約率。当該月のChurn MRR ÷ 前月末のMRR。各四半期3か月平均で算出。

グループSaaS **NewMRR**

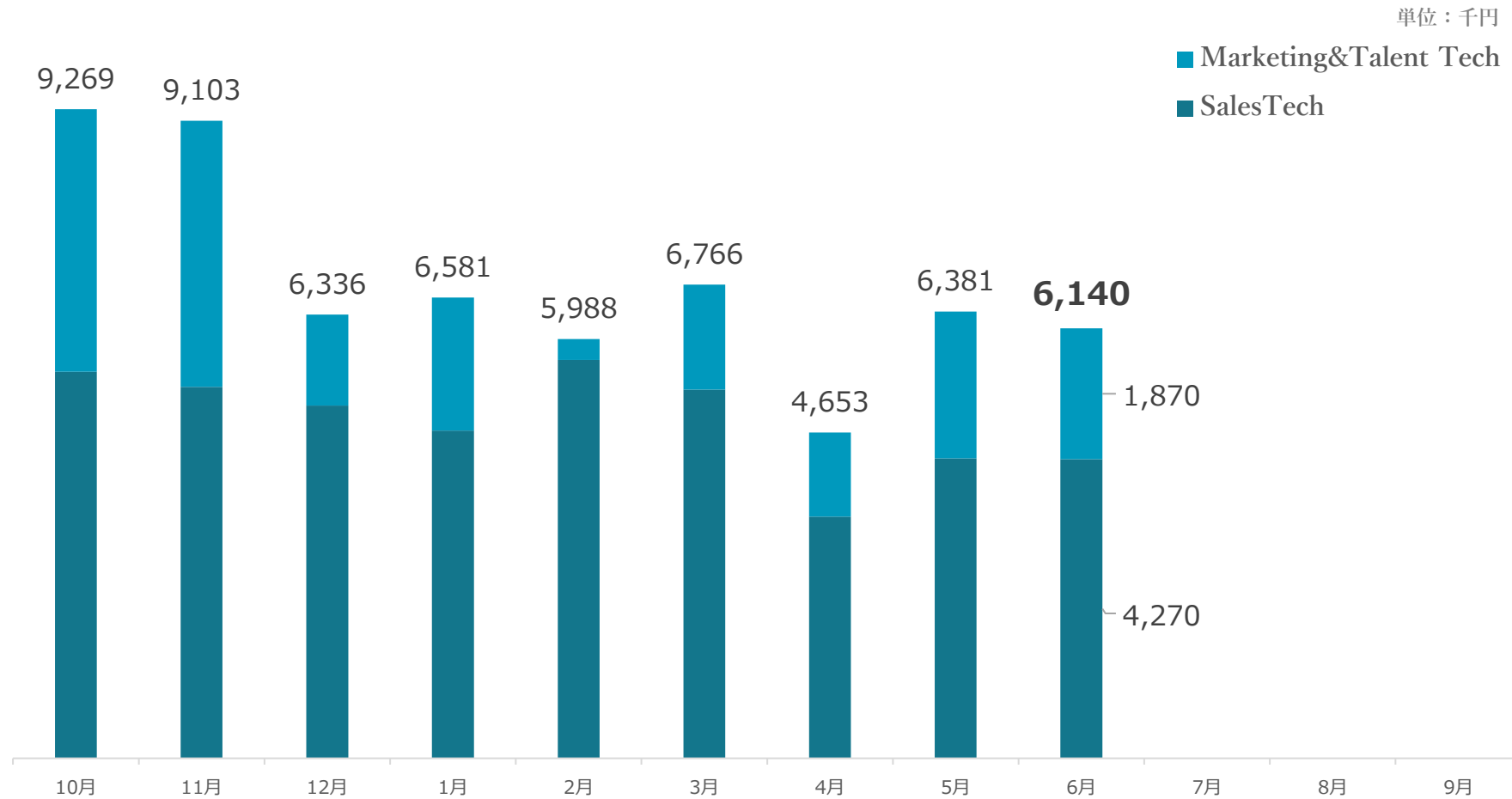


\*OEMは含まれておりません

## グループSaaS 契約企業件数



## グループSaaS 受注額残高



## ■ DX事業のグループSaaS主要KPI月次進捗のレポートを配信



OEM提供サービスを除くグループSaaS 「New MRR」 「契約件数」 「受注額残高」 の進捗レポートを月次で配信。その他IR情報も積極的に配信していきます。

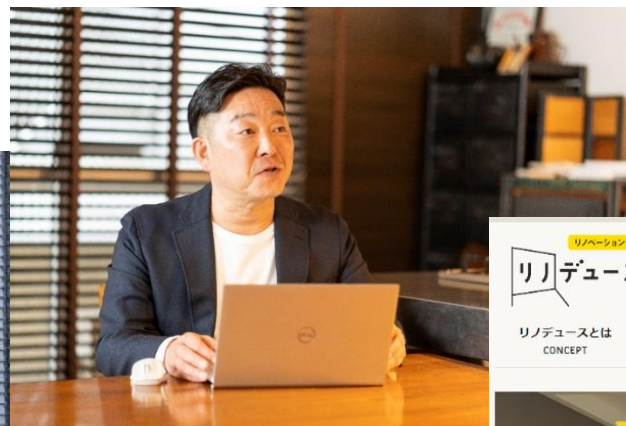
タレントテック  
Talent Tech

2023年4月10日リリース

- ターゲットに合わせたタレント起用で問い合わせ数**130%に増加**
- 潜在的な顧客層へのアプローチを実感
- お客様の安心感に繋がる自社ブランディングに最適

BoostMarketing

BUSINESS  
BOOST



リノデュース

お問い合わせ (通話無料) 0120-808-177

1分で資料請求はこちら LINEで相談する

リノデュースとは CONCEPT リノベ事例 GALLERY サービス・料金 SERVICE イベント情報 EVENT ショールーム SHOWROOM よくある質問 FAQ お問い合わせ CONTACT

リノデュースなら仲介手数料が無料

たとえば仲介手数料100万円が **完全無料0円**

詳しくはこちら

アンバサダー じよた真帆

オンライン参加OK

オンライン参加可能！  
セールスがないから気楽にWEB相談

気楽にWEB相談はこちら

イベント情報を見る

タレントテック  
Talent Tech

2023年4月24日リリース

- 「ビジネスブースト (BB)」 の正規代理店へ
- 補助金や助成金を活用して購入できるECサイト「JSaaSストア」にて提供開始  
BoostMarketing

WriteUp! × BUSINESS BOOST

JSaaSストア 補助金で購入できる製品・サービスのカタログサイト

掲載希望 | 審査フォーム | 運営会社

本サイトとは? | 対象経費別 | 特集記事 | セミナー視聴 | FAQ・お問い合わせ

設備投資 | システム開発 | ITツール | 人材・研修 | 広告・販促

頑張れ! 全国の経営者さん!  
負担を減らし、笑顔を増やしたい

小泉今日子

2023.5.10 正式OPEN

全てのサービスが補助金活用可能  
JSaaSストアは経営者全力応援ECサイトです!

Jプラットフォーム

<https://jsaas.jp/store>



セールステック  
Sales Tech

2023年4月26日リリース

- 株式会社TAGホールディングス様、導入事例
- 情報の一元化、コミュニケーションロスが大幅に軽減



社内業務を統一化、様々なデータを統合管理することが可能なローコード・ノーコードプラットフォーム

<https://ksj.co.jp/shelter/case/tag/>



株式会社TAGホールディングス  
システム部 デジタル推進課  
課長 大久保静一 様

株式会社ホンダカーズ群馬  
工場長 齋藤 様

セールステック  
Sales Tech

2023年5月22日リリース

- 対話型 AI チャットボット「ChatGPT」を活用した助言機能実装検証
- 活用実装デモ公開及び「ChatGPT」検証チーム設置



「ChatGPT実装デモ」意思を持ったデジタルレイバー（AI×RPA）が実装された、次世代型 KnowledgeSuite（ナレッジスイート）コミュニケーション機能にChatGPTを実装いたしましたし...

BBDイニ...  
チャンネル登...

アナリティクス

動画の編集

3



共有

オフライン



「ChatGPT」を活用した助言機能を  
次世代型「Knowledge Suite」へ

その検証及び開発経過をYoutubeで公開

**動画視聴ください！**

【BBD イニシアティブ YouTube チャンネルで公開】

<https://youtu.be/uE0w9i4wOig>

マーテック  
Marketing Tech

2023年5月24日リリース

- 「ブラウザの拡張機能」や「インボイス登録番号の簡易確認ツール」
- 事務工数の大幅削減を実現

NBS

インボイス  
確認サービス

簡単にインボイス登録番号が  
確認できる!

<https://www.net-bizs.jp>

ハードル・1

請求書発行元に確認?

「何番ですか?」「申請は完了しましたか?」と**1件ずつ確認するのは、非現実的**

ハードル・2

整合性で判断できる?

請求書発行元から登録番号をヒアリングできたとしても、合っているかどうか、税務署の申請が完了しているかどうか、**請求書受領側での確認**が必要

ハードル・3

国税庁サイトで確認?

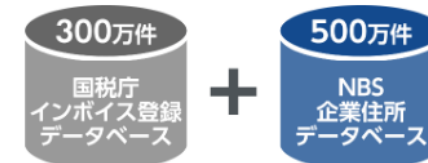
国税庁サイトでは登録番号を入力すると、会社名と“登記住所”が表示されます

しかし、**請求書で見慣れている住所**が必ずしも“**登記住所**”とは限らないため、**特定が困難**



NBSの  
インボイス確認サービスの  
マッチング精度が高い理由は?

国税庁のインボイス登録データベースの他に、NBSが独自に開発した**企業住所データベースの2つのデータベースを参照している**からです



請求書記載の住所から  
**会社名、インボイス番号を特定できるのです!**

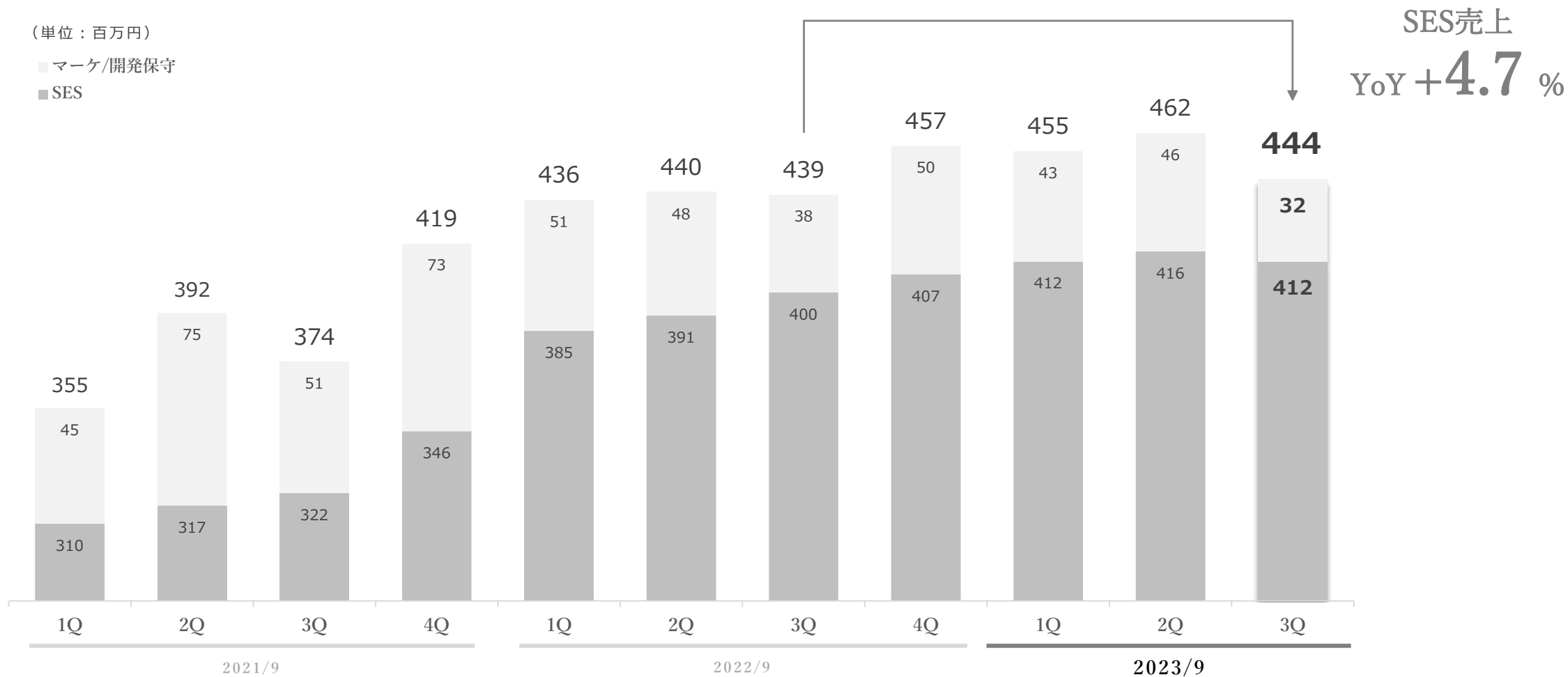
インボイス確認サービスなら

インボイス登録番号が

- ✓ 一括でまとめて確認できる!
- ✓ 新規取引先もスグに調べられる!
- ✓ 請求書の情報で確認できる!

BPO

■ SES売上はエンジニア不足による新規案件に機会損失が発生し YoY +4.7 %に  
BPO事業の売上収益は YoY +1.1 %



# INDEX



I. グループ再編について

II. 2023年9月期第3四半期 業績

III. 2023年9月期通期 業績予想

**BBD**

- 中期経営計画達成に向けた先行投資を継続するため、  
より有用かつ合理的な情報提供を行う観点からレンジ方式を採用

連結 IFRS	21/9 実績	22/9 実績	23/9 計画	24/9 計画
売上収益	2,522 百万円	3,234 百万円	3,834 ~ 4,071 百万円	5,048 ~ 5,360 百万円
YoY	+19.1 %	+28.2 %	+18.5 ~ +25.9 %	+31.6 %
DX	981 百万円	1,461 百万円	2,106 ~ 2,236 百万円	3,140 ~ 3,334 百万円
YoY	+48.0 %	+48.9 %	+44.1 ~ +53.0 %	+49.1 %
BPO	1,541 百万円	1,773 百万円	1,728 ~ 1,835 百万円	1,907 ~ 2,025 百万円
YoY	+6.2 %	+15.0 %	+3.5 %	+10.4 %
営業利益	△108 百万円	122 百万円	213 ~ 249 百万円	517 ~ 604 百万円
利益率	- %	3.8 %	5.6 ~ 6.1 %	10.3 ~ 11.3 %

## BBD

- 中期経営計画で提示している「成長ドライバー\*」の進捗の遅れ
- 良い案件との出会いや価値交渉により当社基準に合わなかった為、予定していた成長ドライバーを発表することができず。今後も周辺事業の検討を積極的に進める。

\*M&Aを通じてシナジーある事業の買収などによる売上・収益アップの計画部分

連結IFRS (累計期間)	2023年9月期	
	3Q実績	通期計画 (見通し)
売上収益	2,651 百万円	3,834 百万円 ~ 4,071 百万円
DX	1,289 百万円	2,106 百万円 ~ 2,236 百万円
BPO	1,362 百万円	1,728 百万円 ~ 1,835 百万円
営業利益	116 百万円	213 百万円 ~ 249 百万円
利益率	4.4 %	5.6 % ~ 6.1 %

BBD

## ① 事業の収益（シェア）拡大

契約件数の拡大

契約あたりの売上単価拡大

営業100名体制の実現

カスタマーサクセス体制の整備

- ・ DX営業人員による早期売上平均値の獲得（戦力化）へ向け、営業教育・育成を進行  
インサイドセールス部隊を立上げ、営業人員増加に伴い必要となるリード獲得チャンネル強化を目指す
- ・ 既存ユーザー企業へのカスタマーサクセス活動をきっかけに、クロスセル案件を創出  
フィールドセールス部隊との連携やカスタマーサクセス部隊への異動により、CS体制強化を目指す

## 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

- ・ RPAツール、AI OCRツールをはじめ、新規サブスクサービス『ビジネスブースト』によるサービス拡充。新規プロダクトのリリースに向け、引き続きプロダクト開発を進行



BBD

Initiative

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。

# 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

- 高い成長性が継続するDX事業への選択と集中を図り、
- 販売体制強化および製品サービス開発強化への先行投資を継続。中小企業DX化の推進を加速していく

### 成長戦略 ①

## 事業の収益（シェア）拡大

### 施策

#### 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

### 成長戦略 ②

## プロダクト・サービス強化

### 施策

#### 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

BBD

## 中期経営計画の達成

企業価値の向上 = 株価上昇を優先

事業利益の最大化をはかり  
ROE 10%超を目標に長期的な株価上昇をめざす

### 株主還元 基本方針

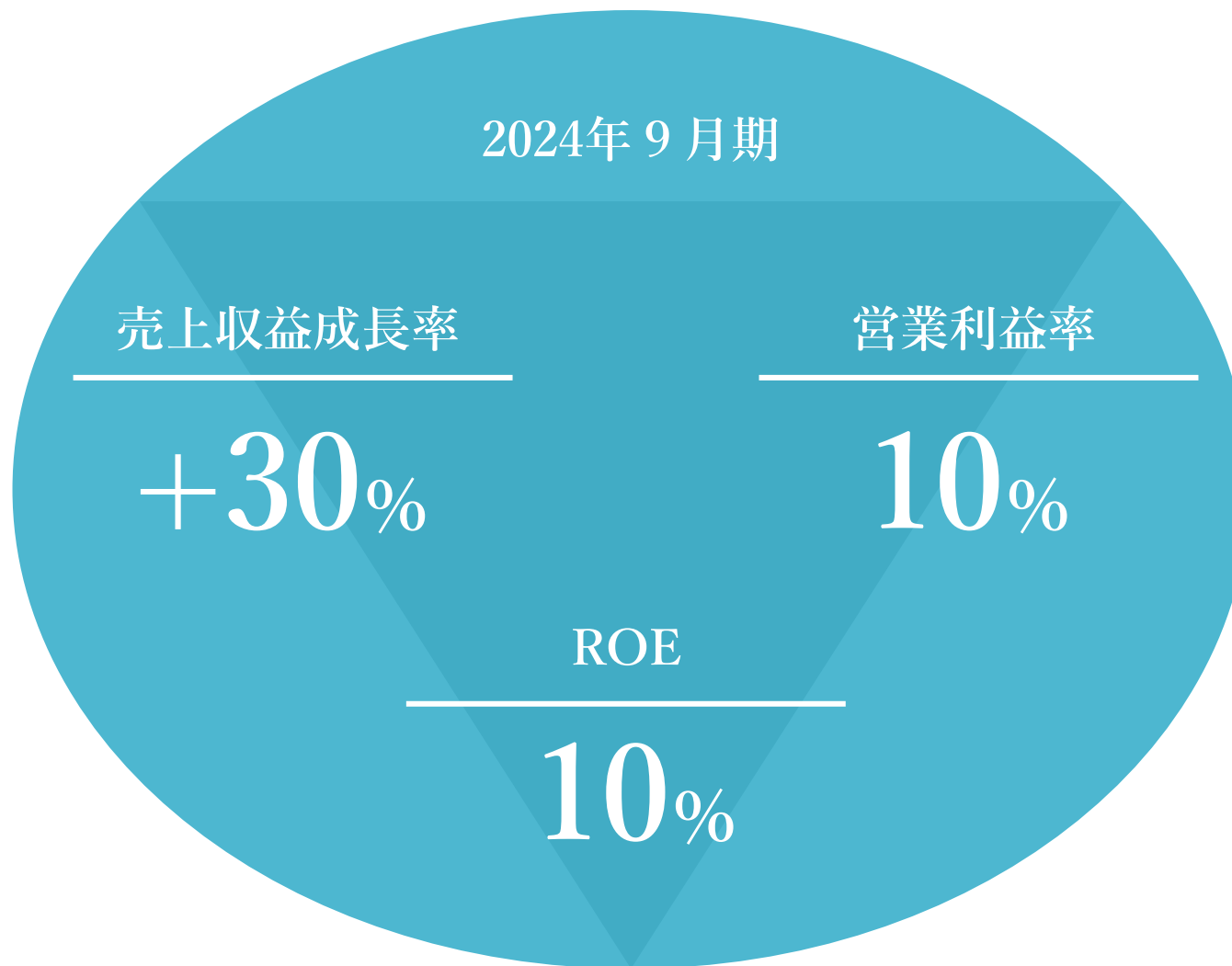
キャピタルゲインによる株主還元が充分実現されたタイミングでの配当を目指す

- 中期経営計画達成を最優先
- キャピタルゲインによる株主還元が充分実現されたタイミングでの配当を実現
- 配当性向30%目標

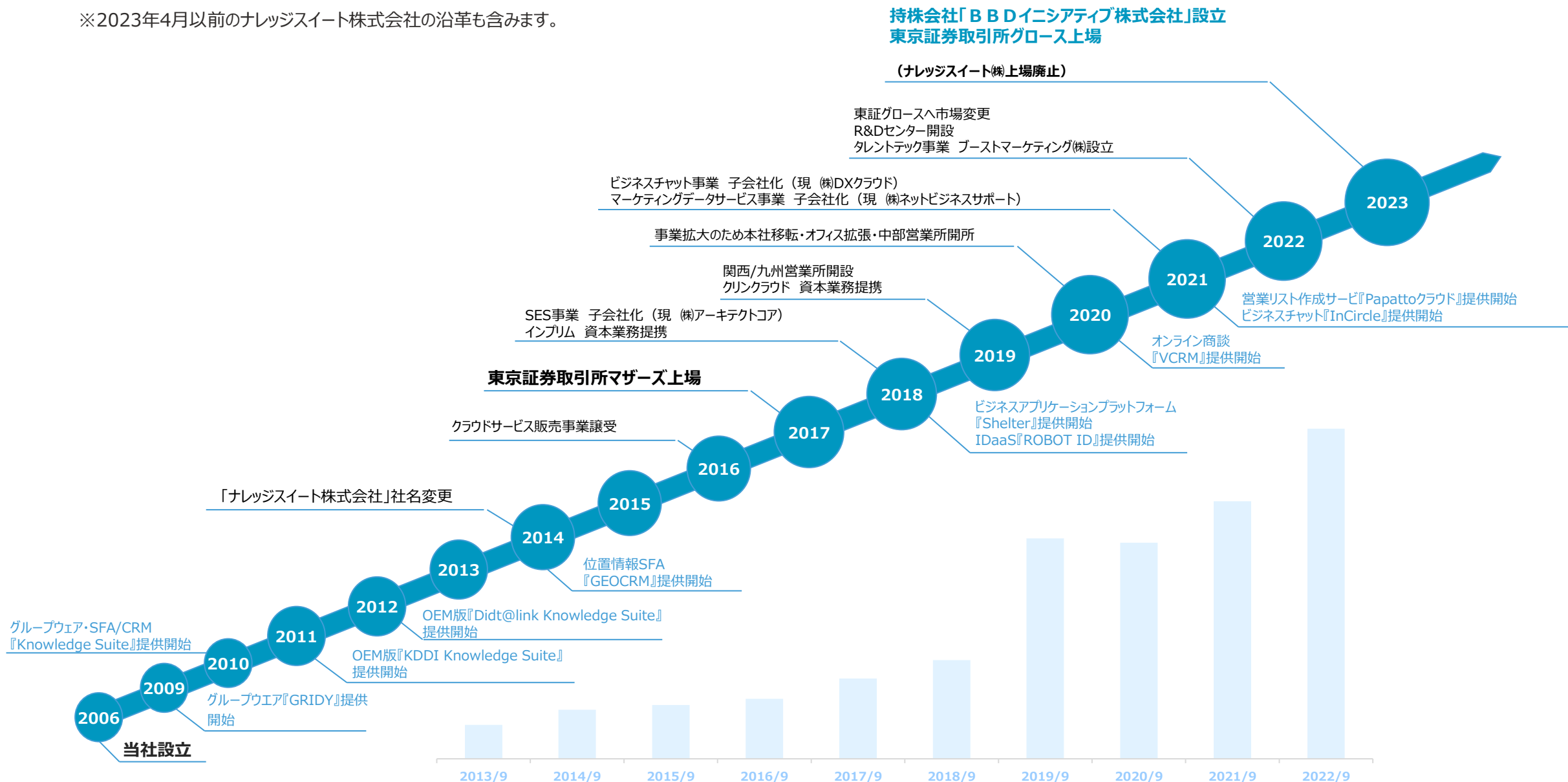
※株式の流動性を配慮し、市場との丁寧な対話を実施

BBD

- 経営上の目標達成状況を判断するための客観的な指標として、
- 売上収益の成長率、営業利益率、ROEを重視



※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<sup>\*1</sup>


サース (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

CS<sup>\*2</sup>

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) 事業

SES<sup>\*3</sup>

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

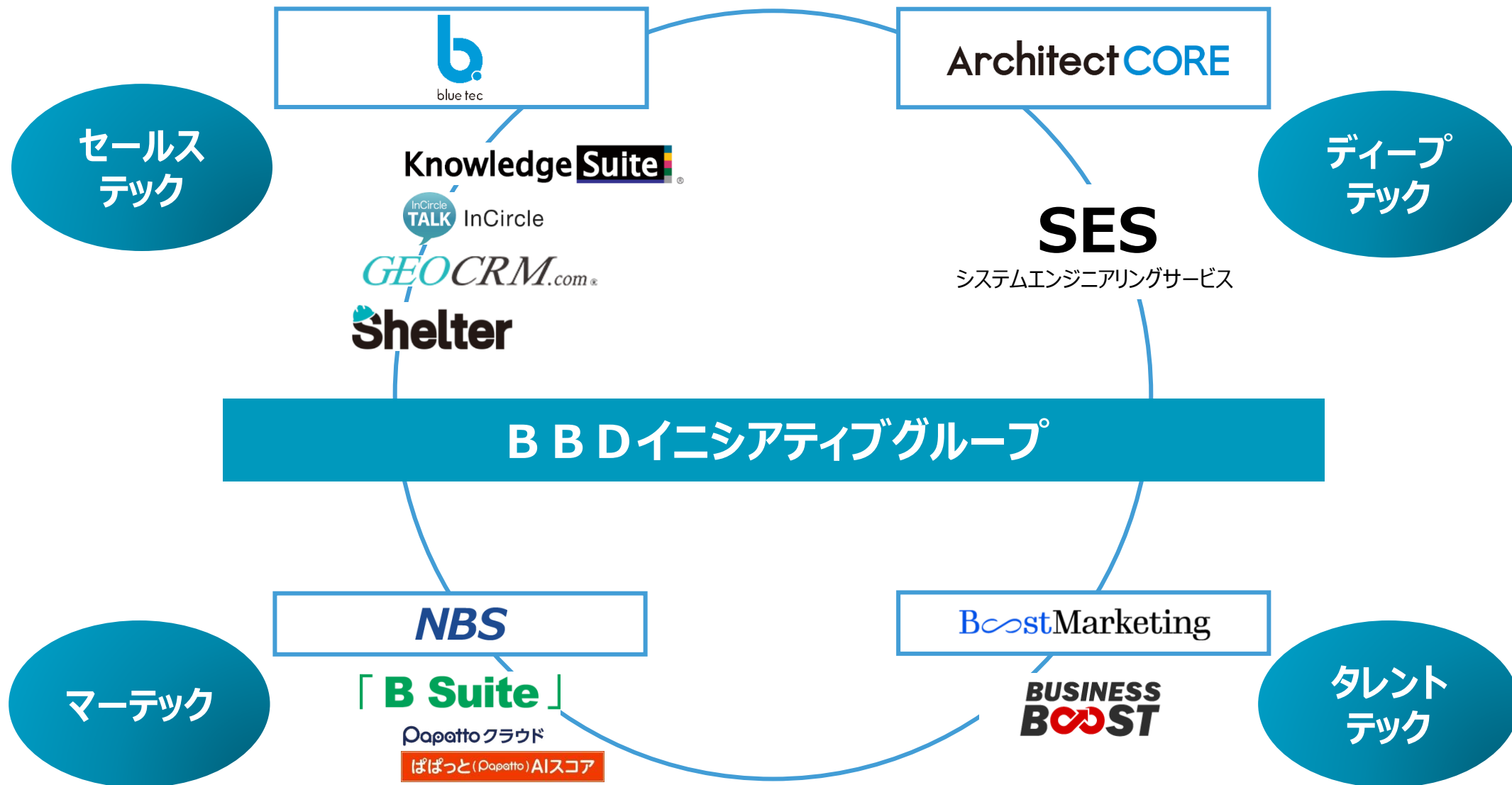
ArchitectCORE

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

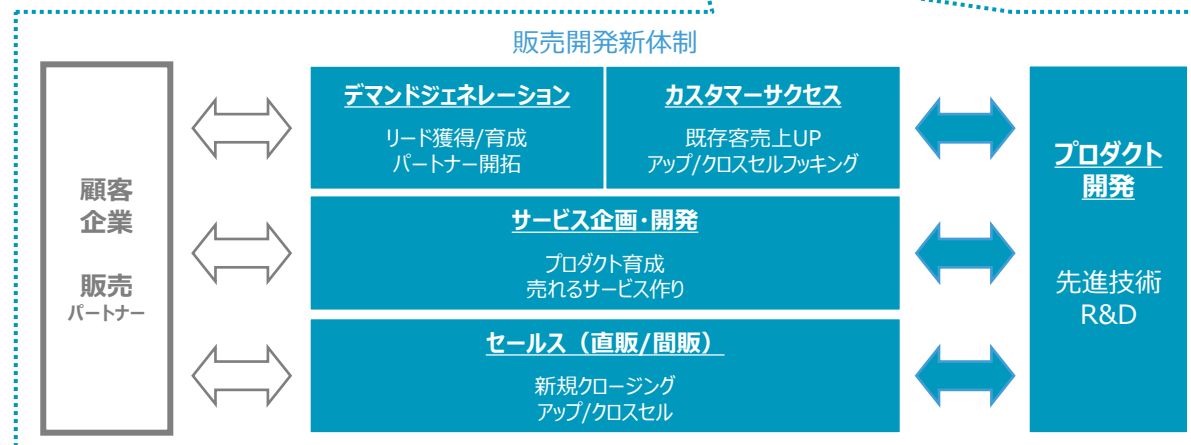
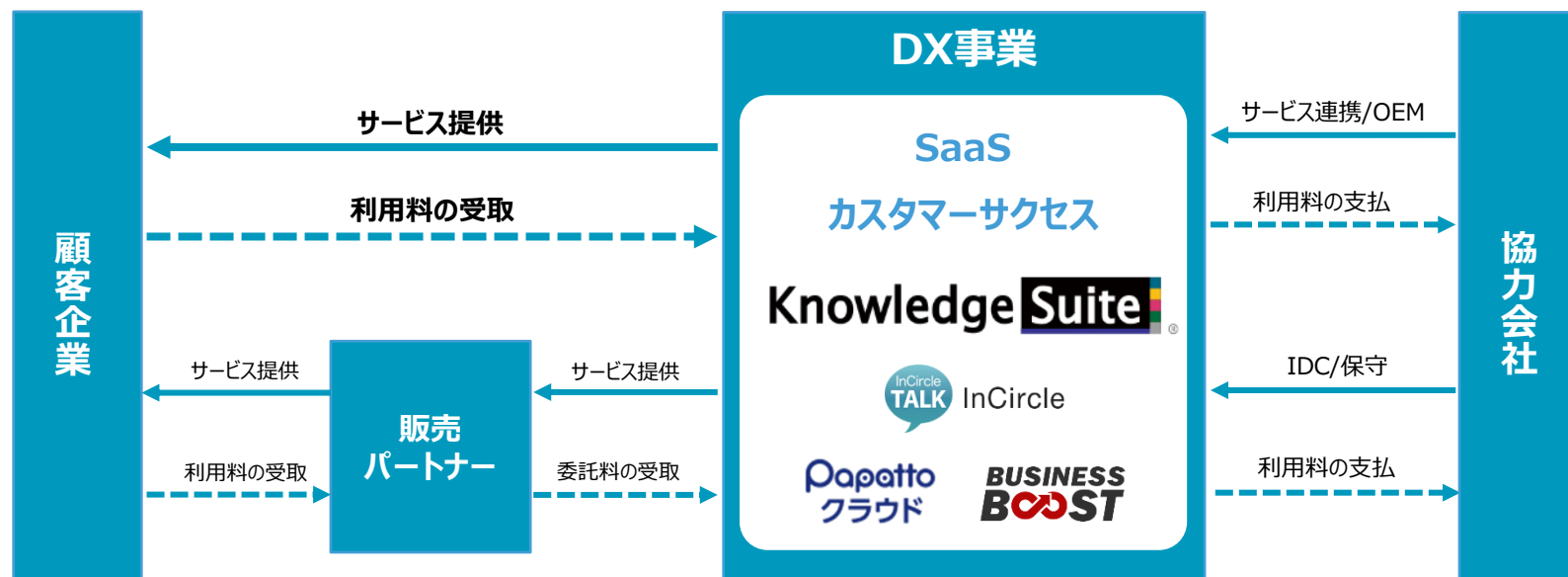
\*1 Software as a Serviceの略  
\*2 Customer Successの略  
\*3 System Engineering Serviceの略





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



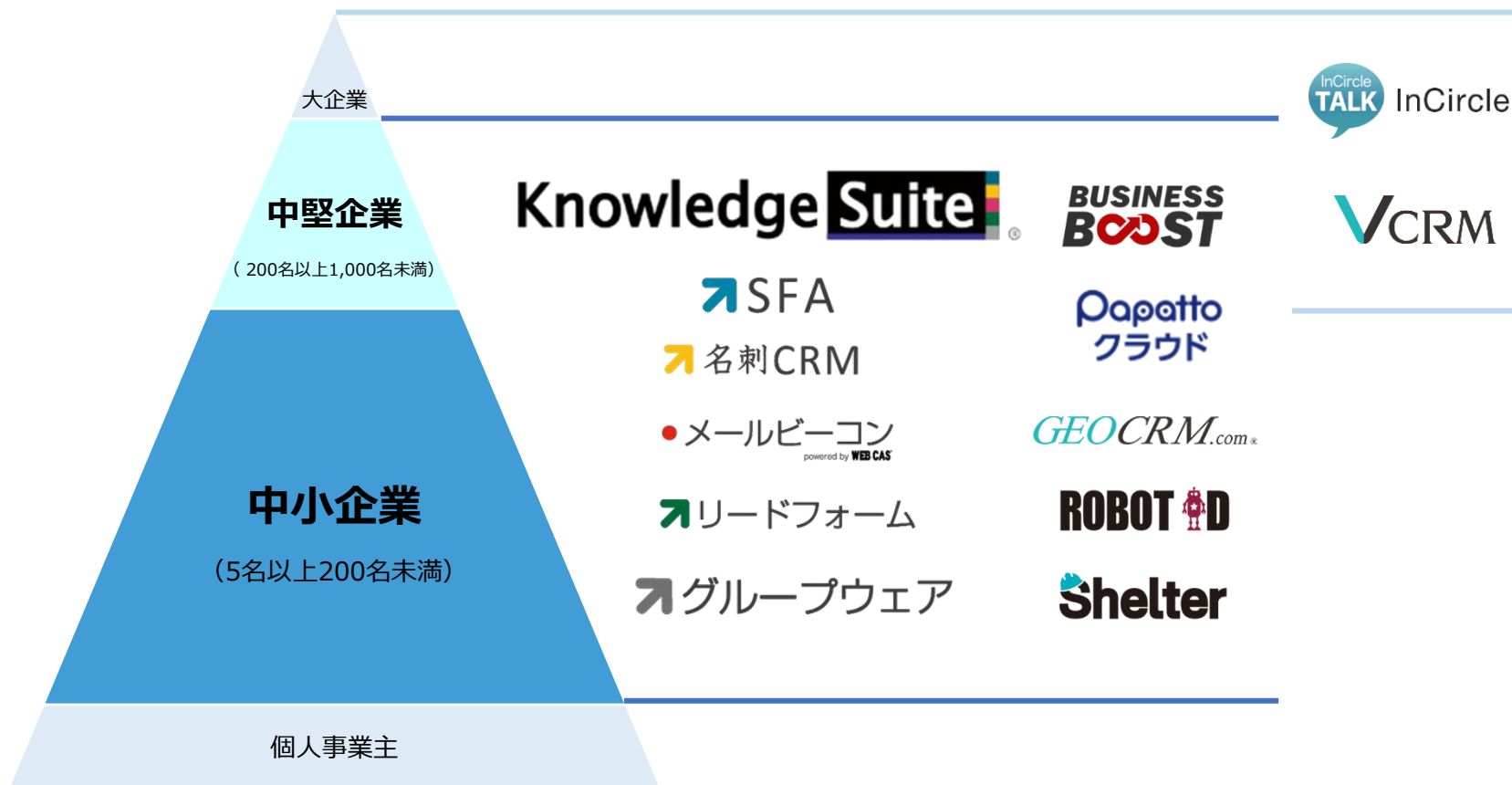
## DX

- 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

Demand  
generation

リード獲得力

月間平均約800件  
届く問合せ

Product

製品サービス力

独自の料金体系による  
価格優位性と純国産・統合型の  
かんたんシンプル主力SaaS

Technology

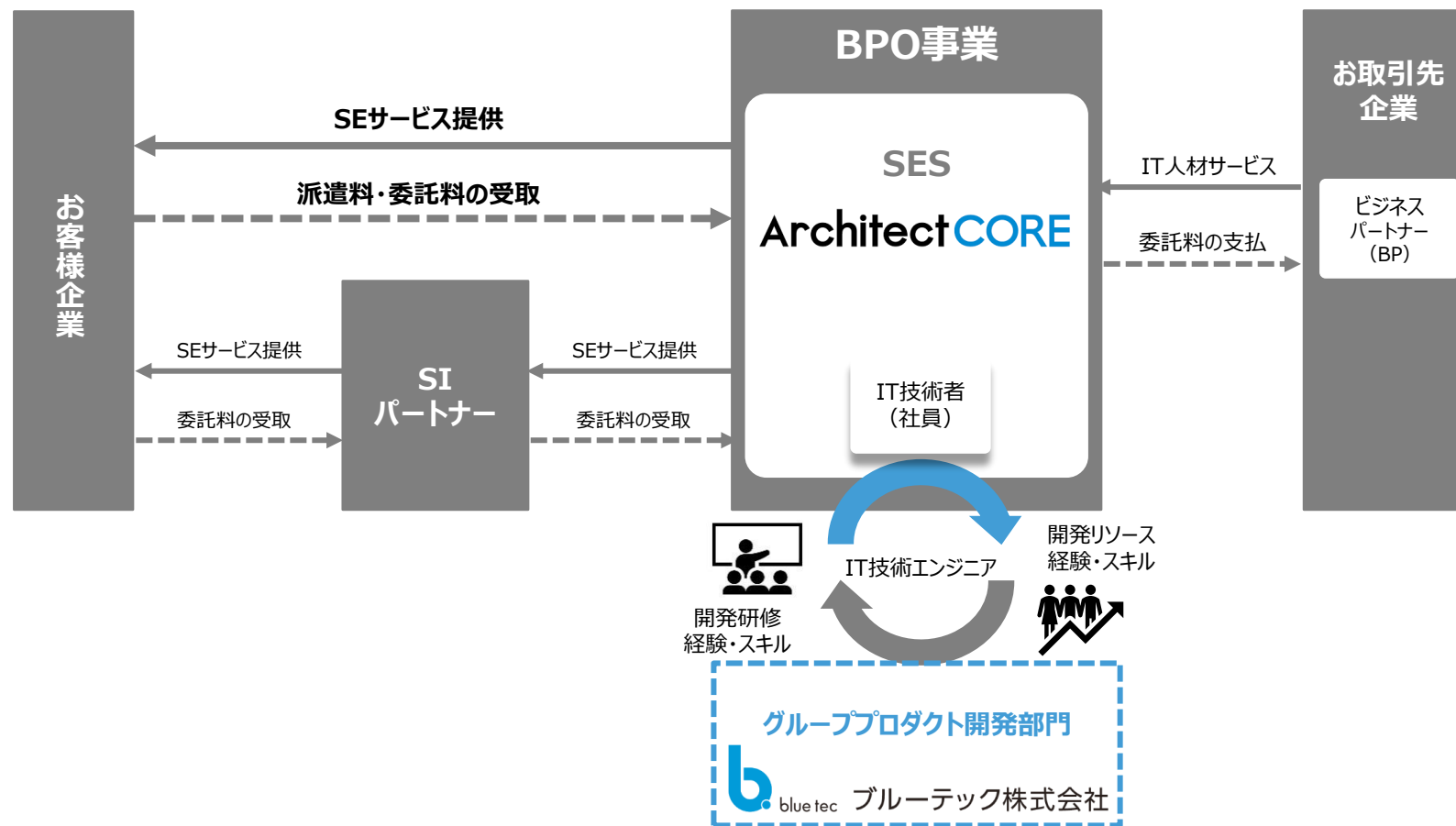
技術力

自社開発SaaSの  
内製にこだわり培った  
高度な先進技術

\*1 2021年10月から9月末までの1年間に届く全問い合わせ件数の月平均件数。展示会における獲得名刺枚数は除く。

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ノウハウを保有する
- 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及び運用を中心とし、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）を中心に、下流工程（コーディング、単体・結合テスト）に至るまでトータルで支援
	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



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

# VCRM

## 誰とでもつながる オンライン商談ツール

- PCでの音声通話
- 画面共有機能
- 資料共有 & ファイル送信機能
- ビデオ録画機能
- クラウドサービスだからアプリインストール不要

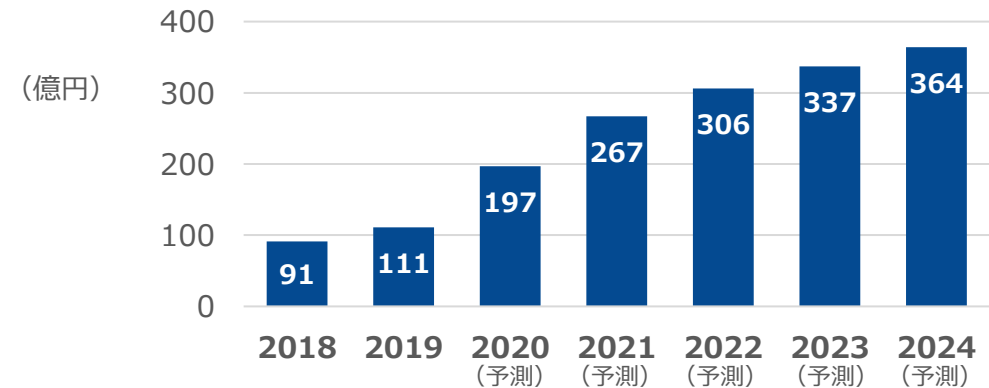


バイ・シー・アール・エムは、お客様と営業スタッフをWebで瞬時につなぎ、オンライン商談を可能にする営業特化型クラウドサービスです。

### VCRMによるオンライン商談のメリット

- ✓ 移動時間減少に伴うコスト削減
- ✓ 時間短縮による商談数の増加
- ✓ 紙媒体の資料からデータの資料へ移行できる
- ✓ 社員の教育、育成、スキルアップにも貢献

Web会議市場規模推移および予測 (2018~2024・売上金額)



## セールステック | Sales Tech

地図上で顧客を育成する  
フィールドナーチャリング CRM

**GEOCRM.com**®

- + 色分けされたアイコンにより可視化を実現する**顧客管理**
- + 3ステップで誰でも簡単に記録できる**ヒアリングシート**
- + 地図上で効率的な訪問ルートの作成ができる**訪問予定機能**
- + 全ての情報をリアルタイムに更新し共有する**クラウド**



**GEOCRM.com (ジオシーアールエムドットコム) は、顧客訪問時にヒアリングシートを入力して顧客カルテを更新することで、見込み顧客育成を目的とするモバイルCRMクラウドサービスです。**

## 蓄積された情報で気づきを与える

1. 顧客カルテを完成させるためには繰り返し訪問活動を行います。
2. 顧客カルテを完成させることがフィールドナーチャリングCRMの一步となります。
3. メールやWEB上から得た顧客情報だけでなく、訪問、対面でのオフライン活動を通じて得た新たなニーズ・ウォンツを取り込むことでCRM情報の精度を高めていきます。
4. GEOCRMでは顧客カルテの情報から定期訪問の訪問間隔や売り込む時期を、絞り込み機能や色分け機能によって地図上で見極めることができます。

## 地図 × 顧客 = アラートビューイング

5. GEOCRMの地図上に表示される情報はターゲットスライダー機能によって細かいセグメント情報に分けて登録可能です。
6. ヒアリングシートで得られた情報を顧客カルテにアップデートさせ、顧客データを分析し、セグメントに分けた結果を地図上に表示させることができます。
7. これにより、企業独自の優良見込み顧客リストを構築することができ、ヒアリングを行った顧客カルテが将来優良なターゲットリストに変化していきます。
8. GEOCRMで従来のCRMシステムよりも一歩進んだCRMを始めることができます。

# 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。

## 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。

## 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。