

2023年9月期

決算説明会資料



証券コード 5259

2023年11月16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 通期業績
- III. 2024年9月期 通期業績予想
- IV. BBDイニシアティブグループ成長戦略

INDEX



I. グループ再編について

II. 2023年9月期 通期業績

III. 2024年9月期 通期業績予想

IV. BBDイニシアティブグループ成長戦略

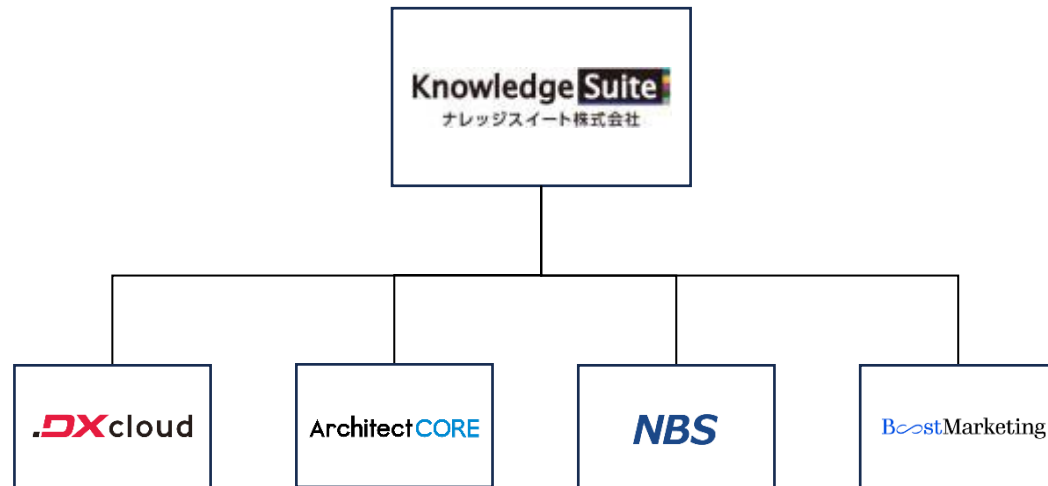


ナレッジスイートグループは
2023年4月3日より
BBDイニシアティブグループとして新たに始動いたしました

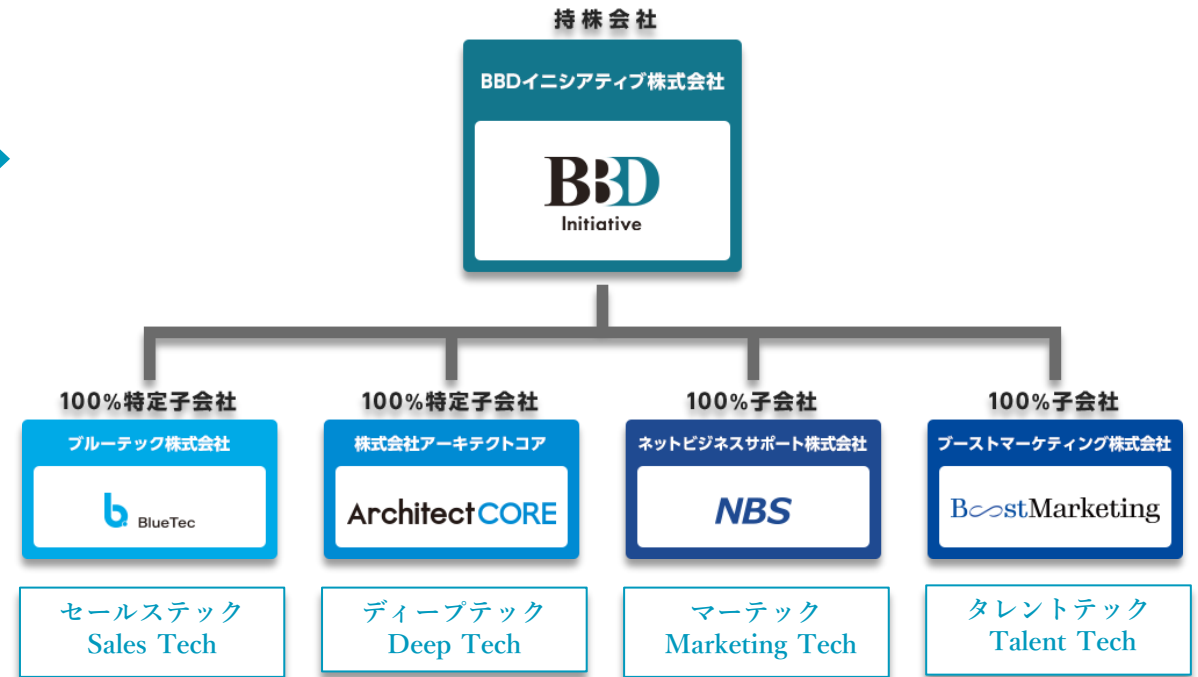
BBDイニシアティブ株式会社は2023年4月3日付にて単独株式移転の方法によりナレッジスイート株式会社の完全親会社として設立され、同日東証グロース市場に上場いたしました。これにより、当社グループは持株会社体制に移行し、BBDイニシアティブグループとして新たに始動しました。

- 当社は2023年4月3日付で株式移転の方式により設立され、持株会社体制へ移行したことにより、グループ組織再編の一環として、事業の選択と集中を推進してまいりました。

2022年9月30日時点



2023年6月1日時点



当社は2023年4月3日付で単独株式移転により設立され、
当連結累計期間より第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。

INDEX



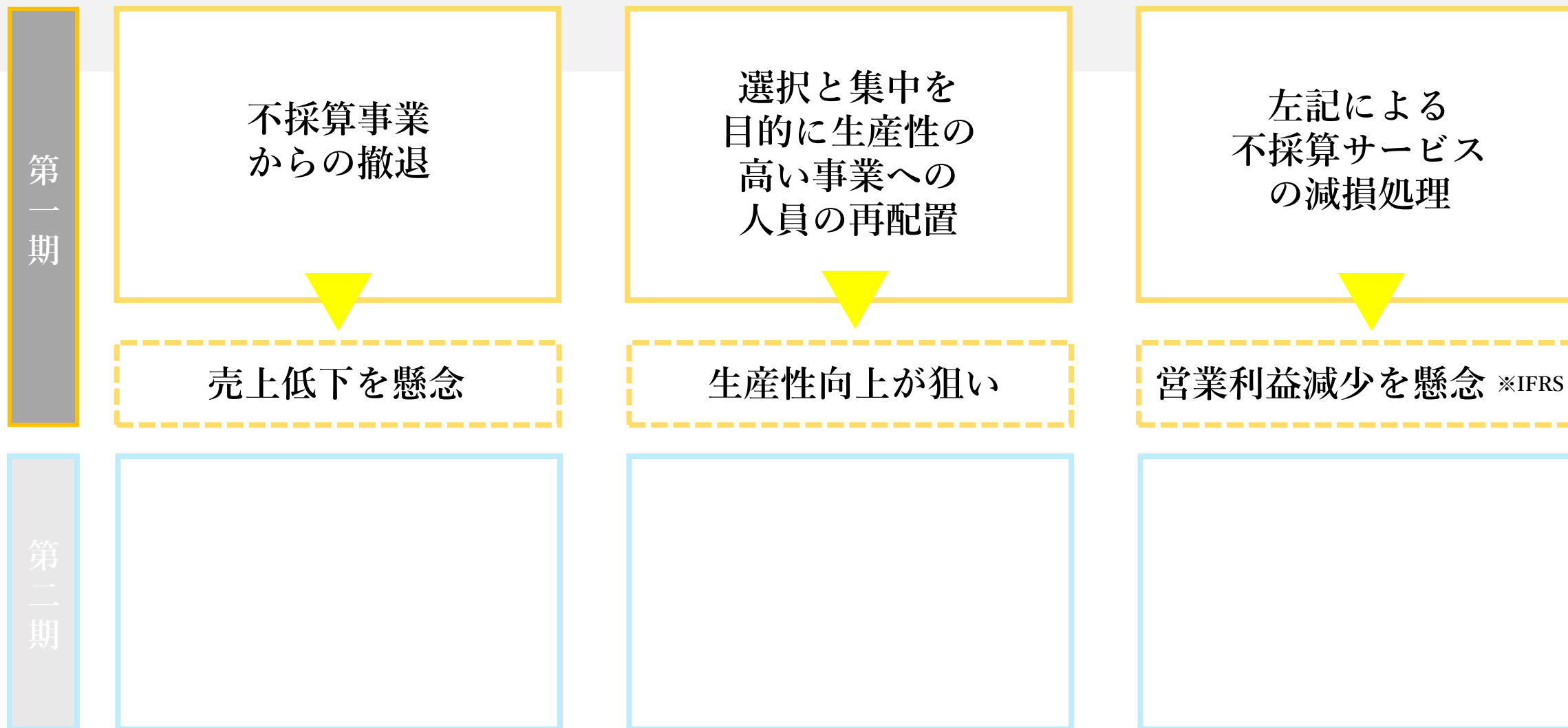
I. グループ再編について

II. 2023年9月期 通期業績

III. 2024年9月期 通期業績予想

IV. BBDイニシアティブグループ成長戦略

ホールディングス化に伴い、第2期に向け大きく改革に取り組んできたこと



連結売上収益

3,570 百万円
YoY **+10.4%**

営業利益 ^{*2}

22 百万円
営業利益率 **0.63%**

DXセグメント 売上収益

1,758 百万円
YoY **+20.4%**

グループサブスク ARR^{*1}

1,593 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。

*2 営業利益 : IFRS会計による営業利益は、日本基準における特別損益をを含んだ利益になります。 当期 減損損失 (特損) 114百万円のマイナスを含んでおります。

BBD

- 連結売上収益は、YoY+10.4% 営業利益は、YoY-81.6%
- 子会社ブルーテック(株)におけるSaaSソフトウェア等の特別損失114百万円を計上
※IFRS連結会計ではその他費用に計上

連結IFRS (累計期間)	FY2022 実績	FY2023		
		実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	3,234 百万円	3,570 百万円	+10.4 %	+336 百万円
売上総利益	1,393 百万円	1,580 百万円	+13.4 %	+187 百万円
利益率	43.1 %	44.3 %	—	—
営業利益	122 百万円	22 百万円	-81.6 %	-100 百万円
利益率	3.8 %	0.6 %	—	—
税引前利益	108 百万円	10 百万円	-90.5 %	-98 百万円
当期利益	117 百万円	30 百万円	-73.6 %	-86 百万円

ソフトウェア減損
約114百万円
計上

* IFRS会計にもとづき、減損損失（一時的な特別損失）は営業利益の計算に加味されております。

BBD

- 「早期営業利益率の改善の取り組み」を優先するべく、生産性・成長性が低い事業からの撤退
- 開発コストの一時期な増加（新KSの機能リリースに向けた最終調整）
- 新KSリリースに向け、子会社ブルーテック(株)におけるSaaSソフトウェアの無形固定資産特別損失 114百万円を計上

連結IFRS (累計期間)	2023/9期 計画	2023年9月期		
		実績	差異比率	差異額
売上収益	3,834 ～4,071 百万円	3,570 百万円	-6.9 ～ -12.3 %	-263 ～-500 百万円
営業利益	213 ～249 百万円	22 百万円	-89.4 ～ -90.9 %	-190 ～-226 百万円

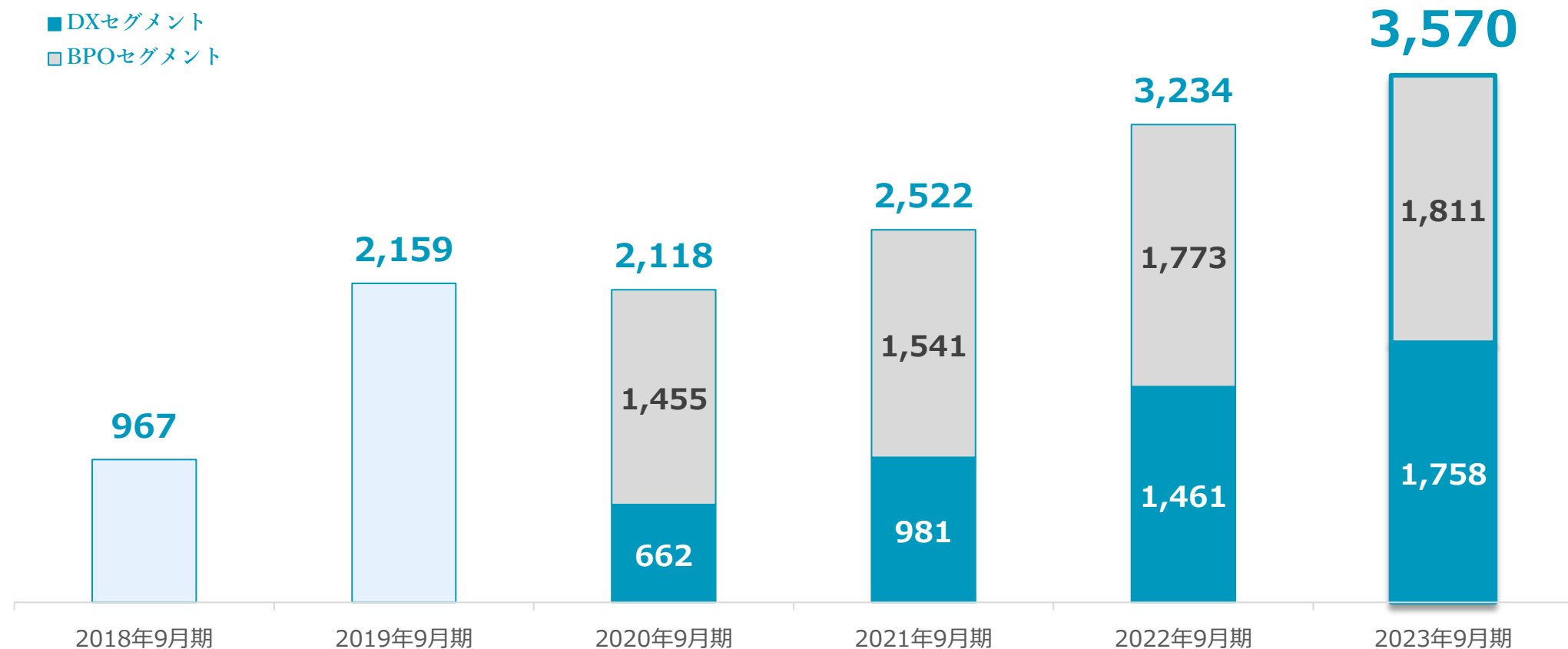
ソフトウェア減損
約114百万円
計上

BBD

- 主力SaaS「Knowledge Suite」の他RPA、AI OCRなどのクロスセルに加え、新事業「BUSINESS BOOST」が寄与一方で、事業の再編による撤退の影響などによりDXセグメント売上収益（累計期間）は、YoY+20.4%
- BPOセグメントは高いIT人材需要により売上収益（累計期間）は、YoY+2.2%

(単位：百万円)

■ DXセグメント
□ BPOセグメント

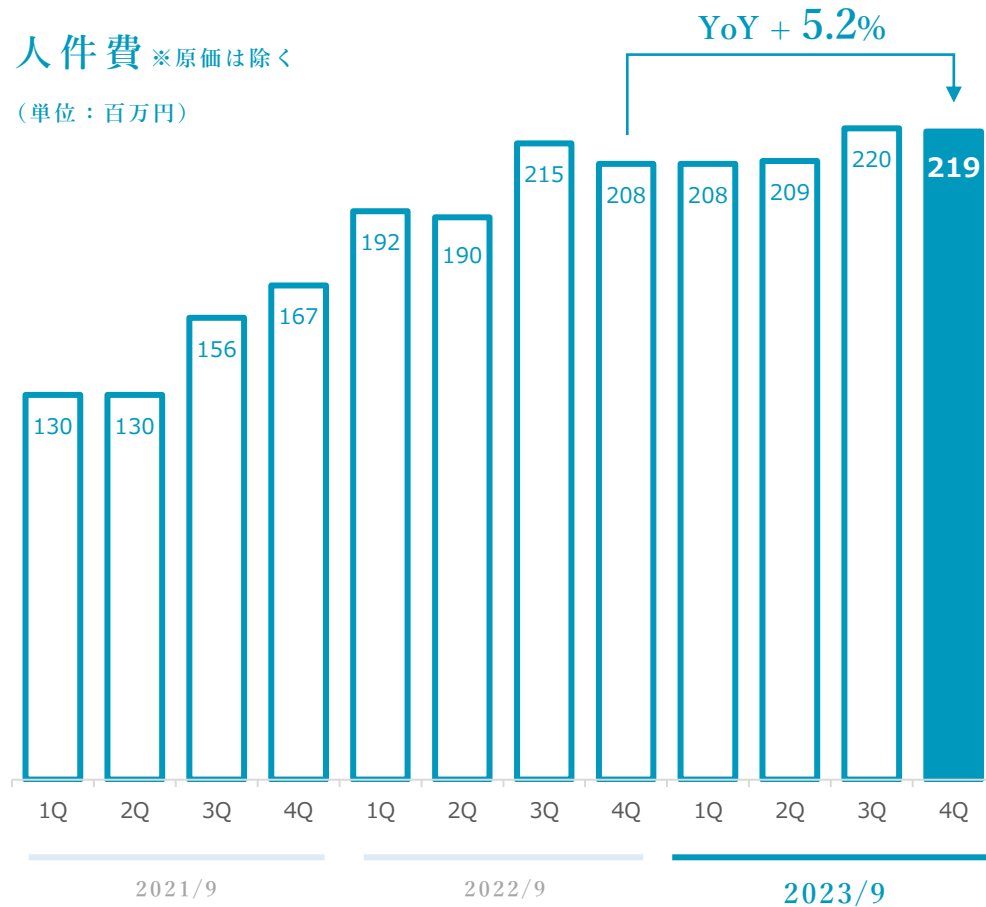


BBD

- 人件費は、新卒社員の採用減及び退職者により **YoY+5.2%**
- 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+8.1%**

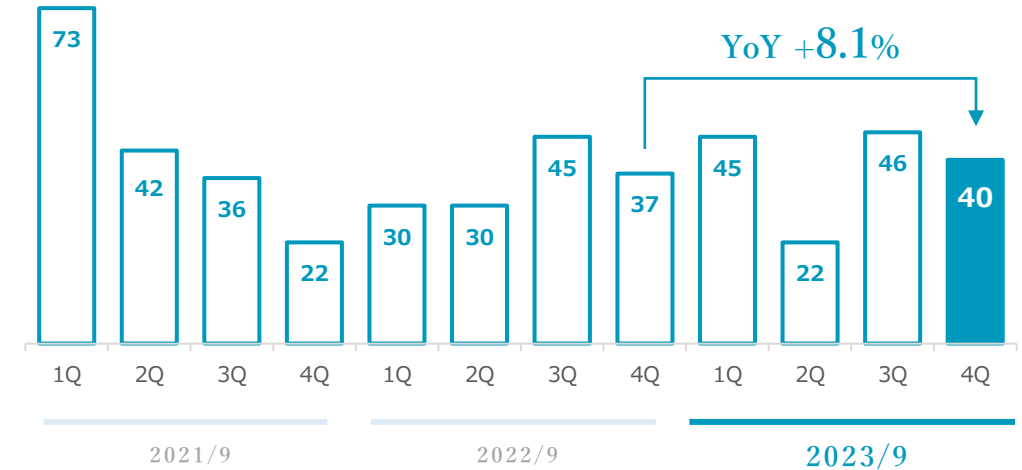
人件費 ※原価は除く

(単位：百万円)



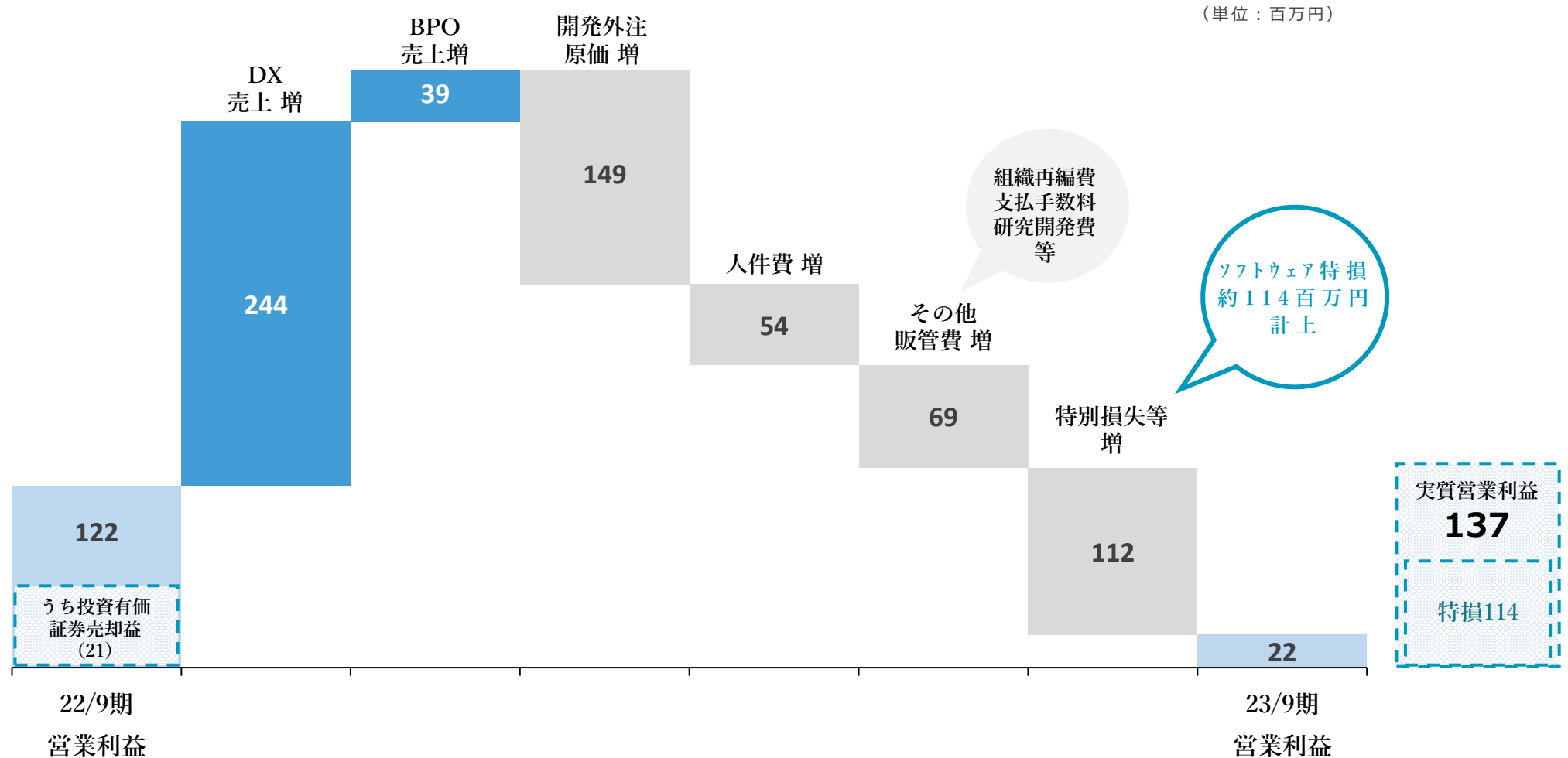
広告宣伝費

(単位：百万円)



BBD

- 営業利益増減はYoY-100百万円
- 前22/9期には投資有価証券売却益の約21百万円が含まれていること、また当期子会社における特別損失が約114百万円計上があり、実質的営業収益力は YoY +36百万円

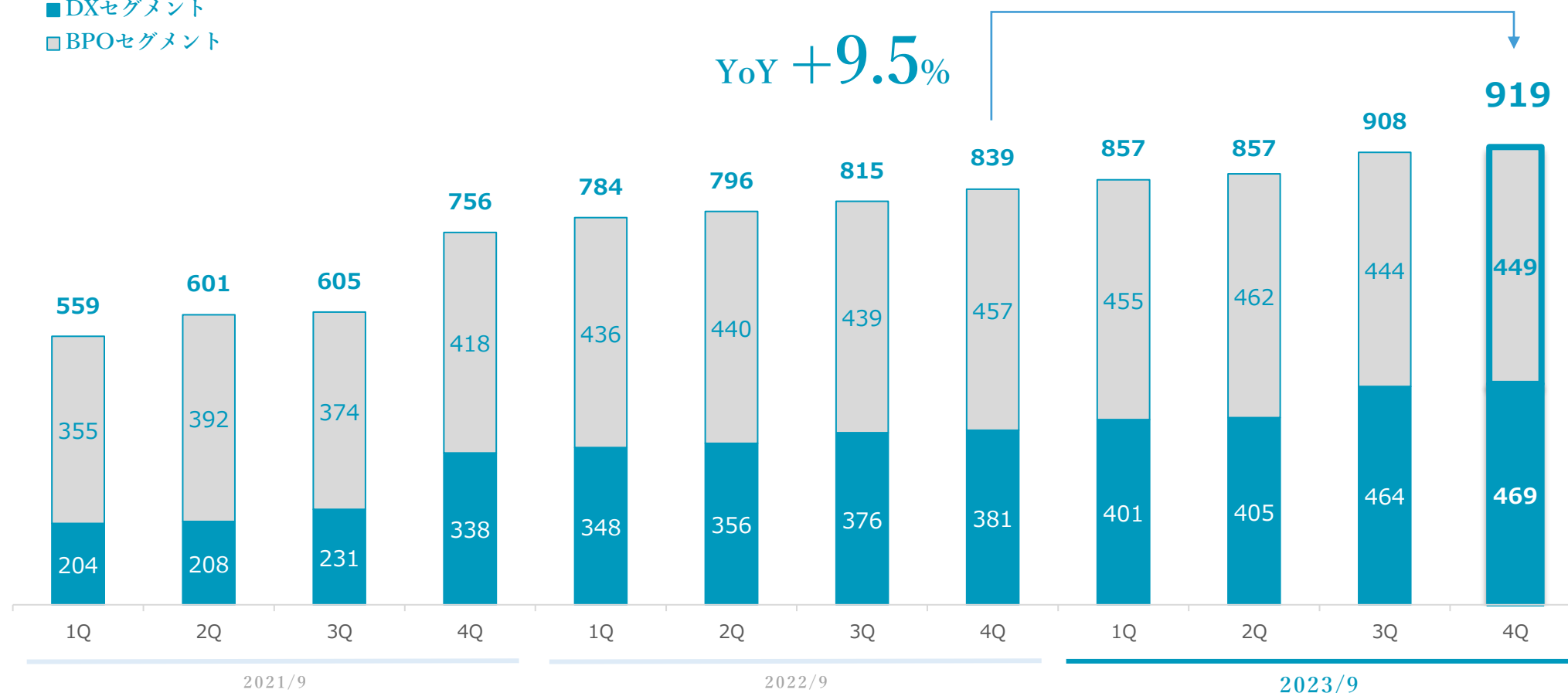


BBD

- 主力SaaS「Knowledge Suite」の他RPA、AI OCRなどのクロスセルに加え、新事業「BUSINESS BOOST」が寄与一方で、事業の再編による撤退の影響などによりDXセグメント売上収益（累計期間）は、**YoY+20.4%**
- BPOセグメントは高いIT人材需要により売上収益（累計期間）は、**YoY+2.2%**

(単位：百万円)

■ DXセグメント
□ BPOセグメント



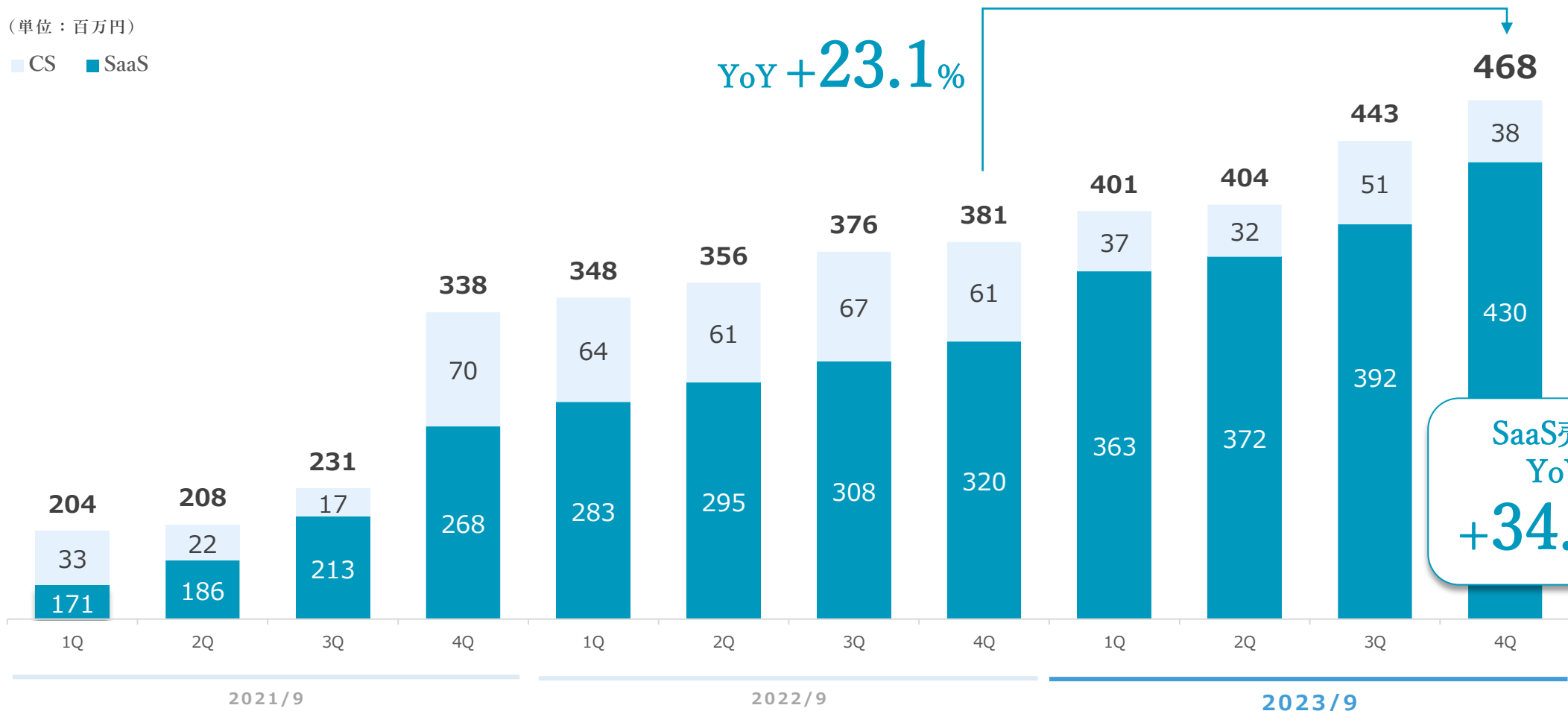
DX

- DXセグメント売上収益* YoY +23.1%
- 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 +34.4%

* DXセグメント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。

(単位：百万円)

■ CS ■ SaaS



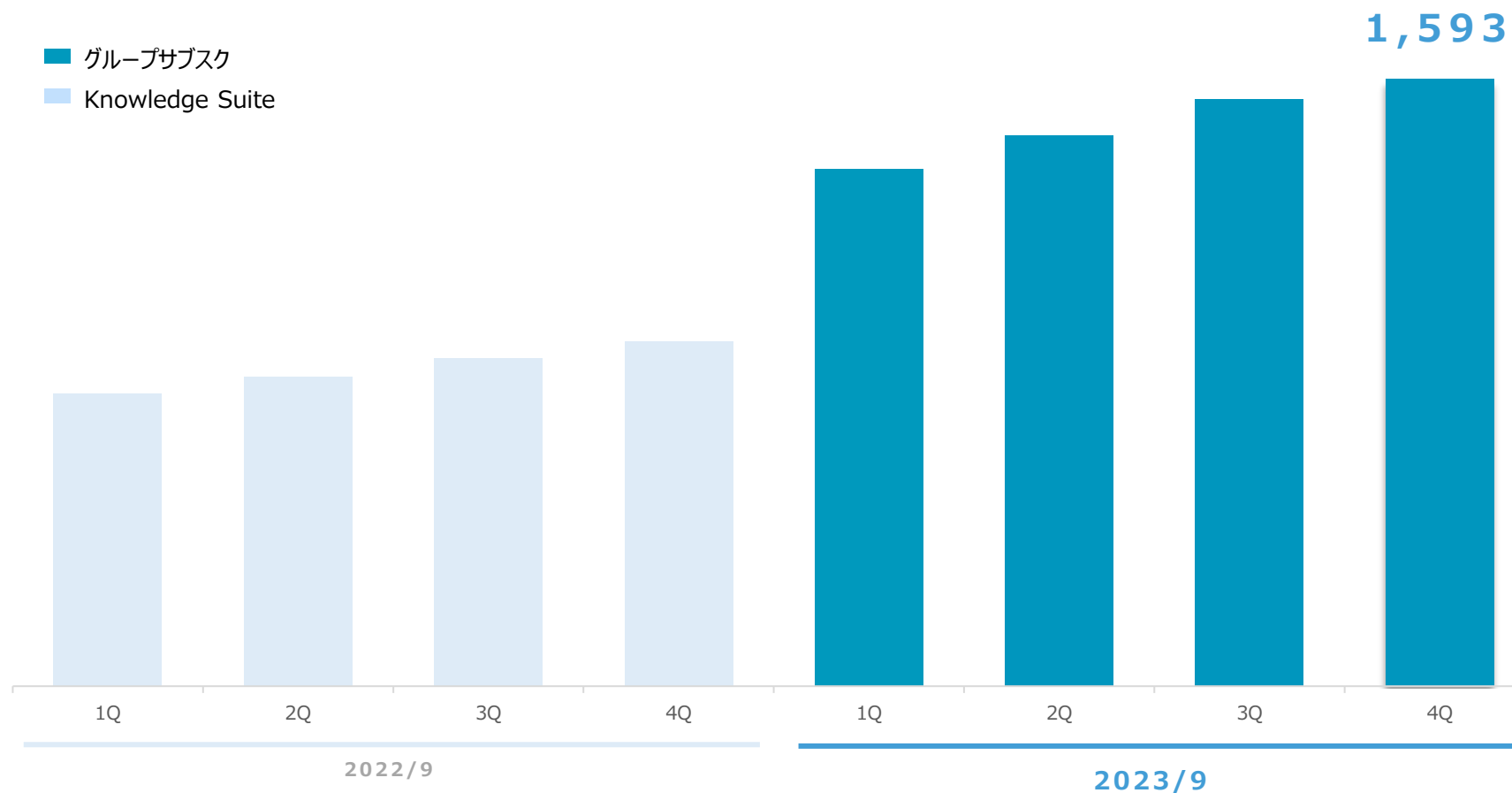
SaaS売上
YoY
+34.4%

DX

グループサブスク ARR

* グループサブスク 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

単位：百万円



*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。

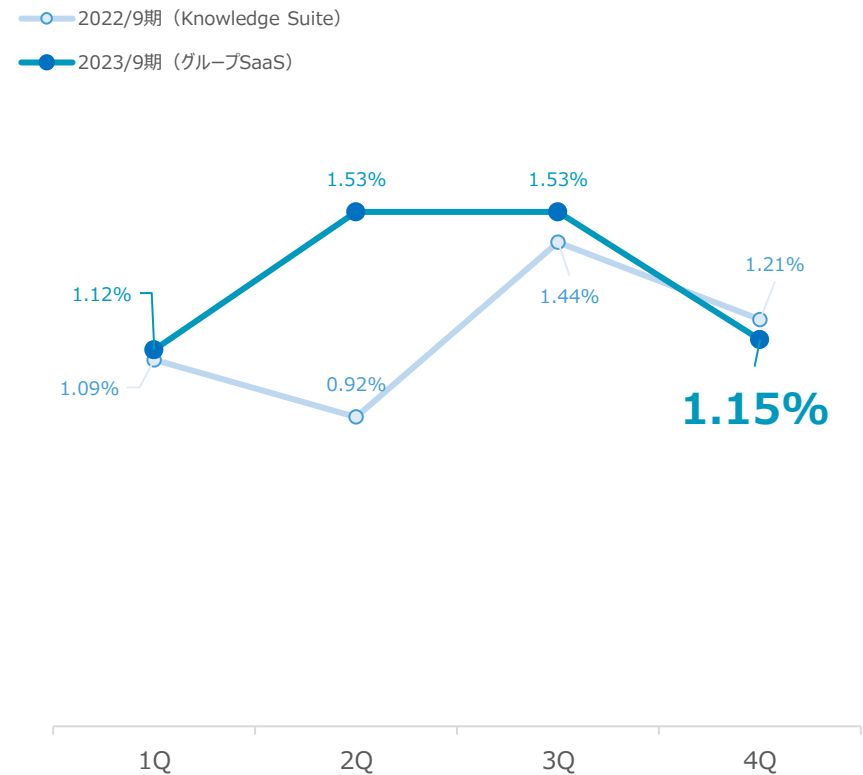
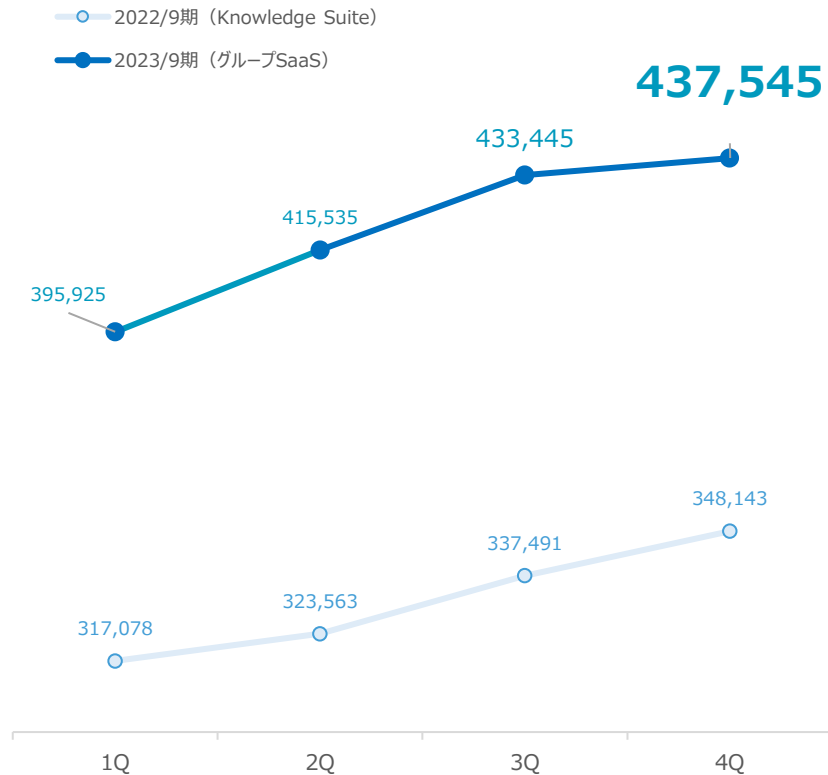
DX

グループサブスク ARPA_{*1}

グループサブスク Churn Rate_{*2}

* グループサブスク 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

単位：円



*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。
 *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。

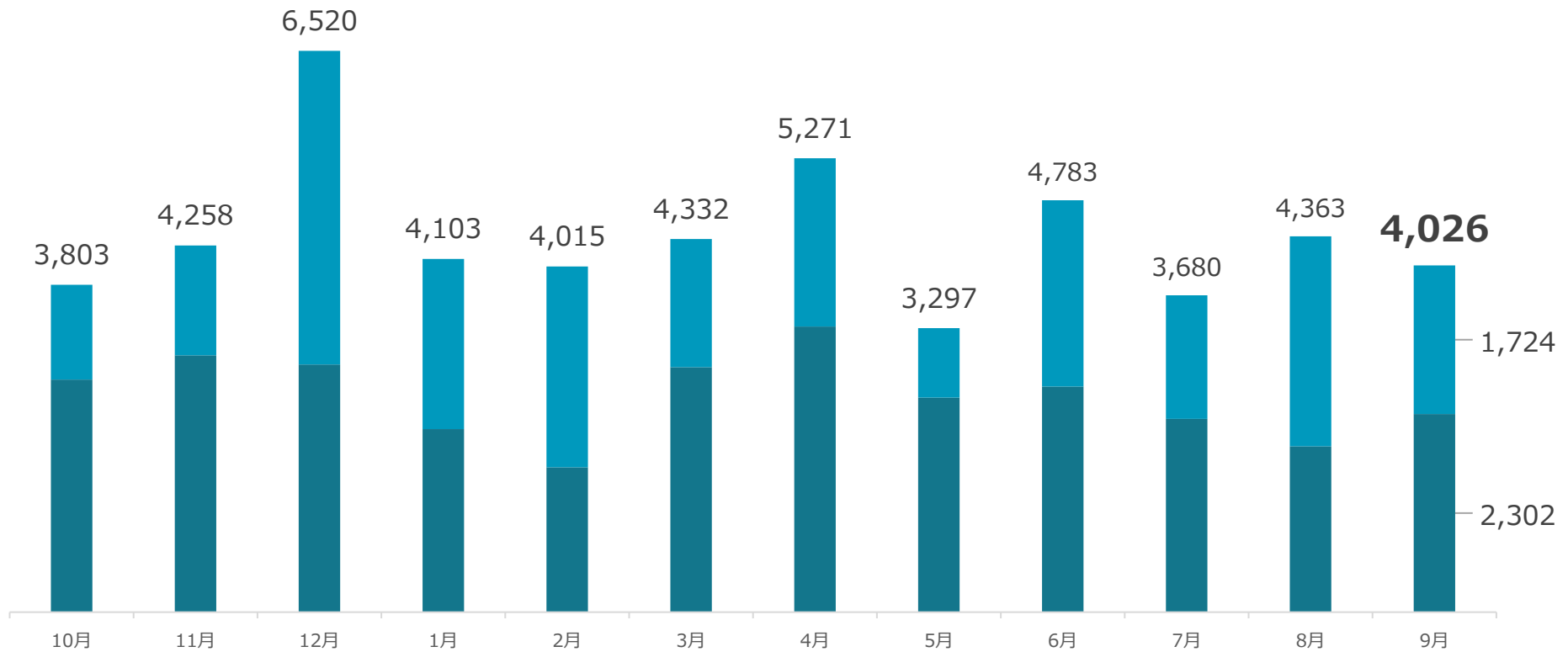
DX

グループサブスク NewMRR

*OEMは含まれておりません

単位：千円

- Marketing&Talent Tech
- SalesTech



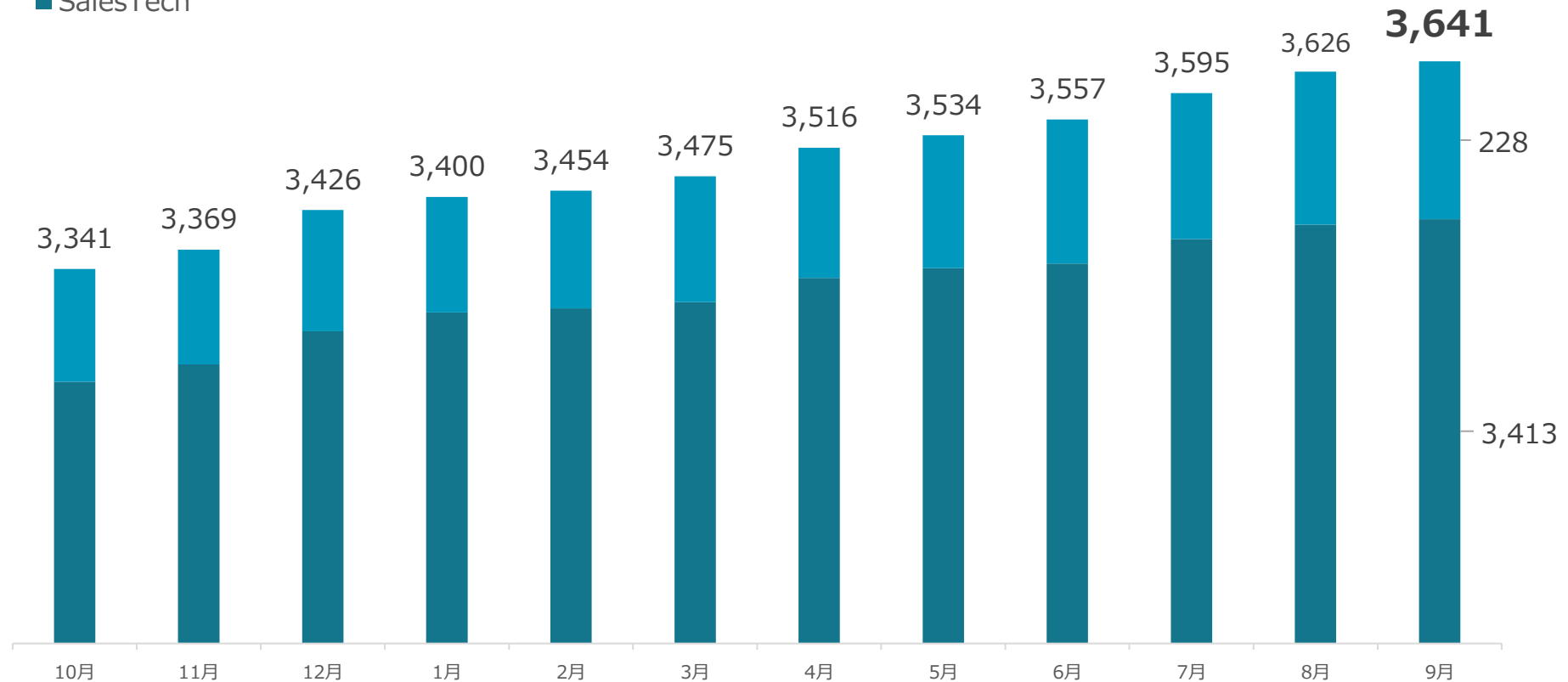
DX

グループサブスク 契約企業件数

*OEMは含まれておりません

単位：件数

- Marketing&Talent Tech
- SalesTech

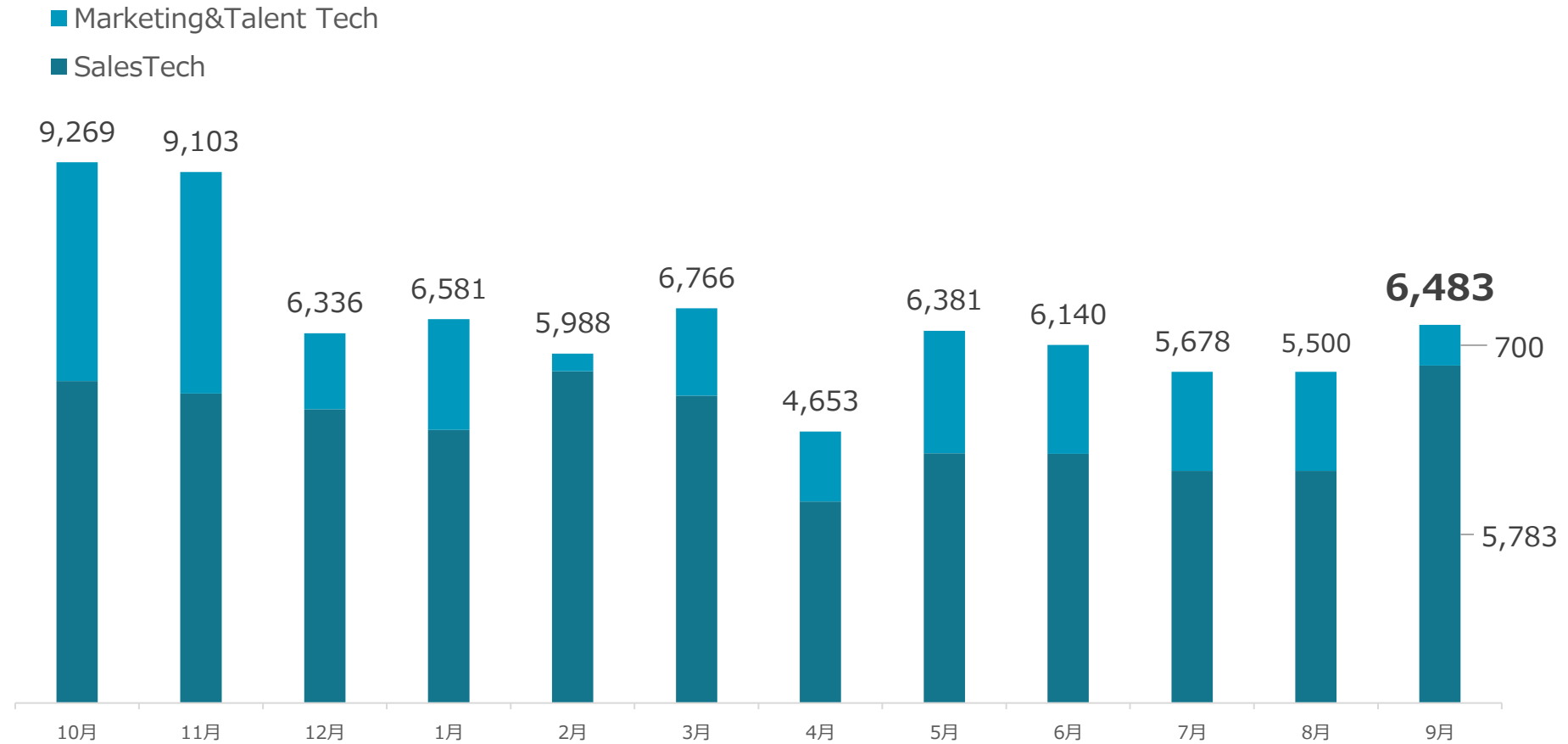


DX

グループサブスク 受注額残高

*OEMは含まれておりません

単位：千円

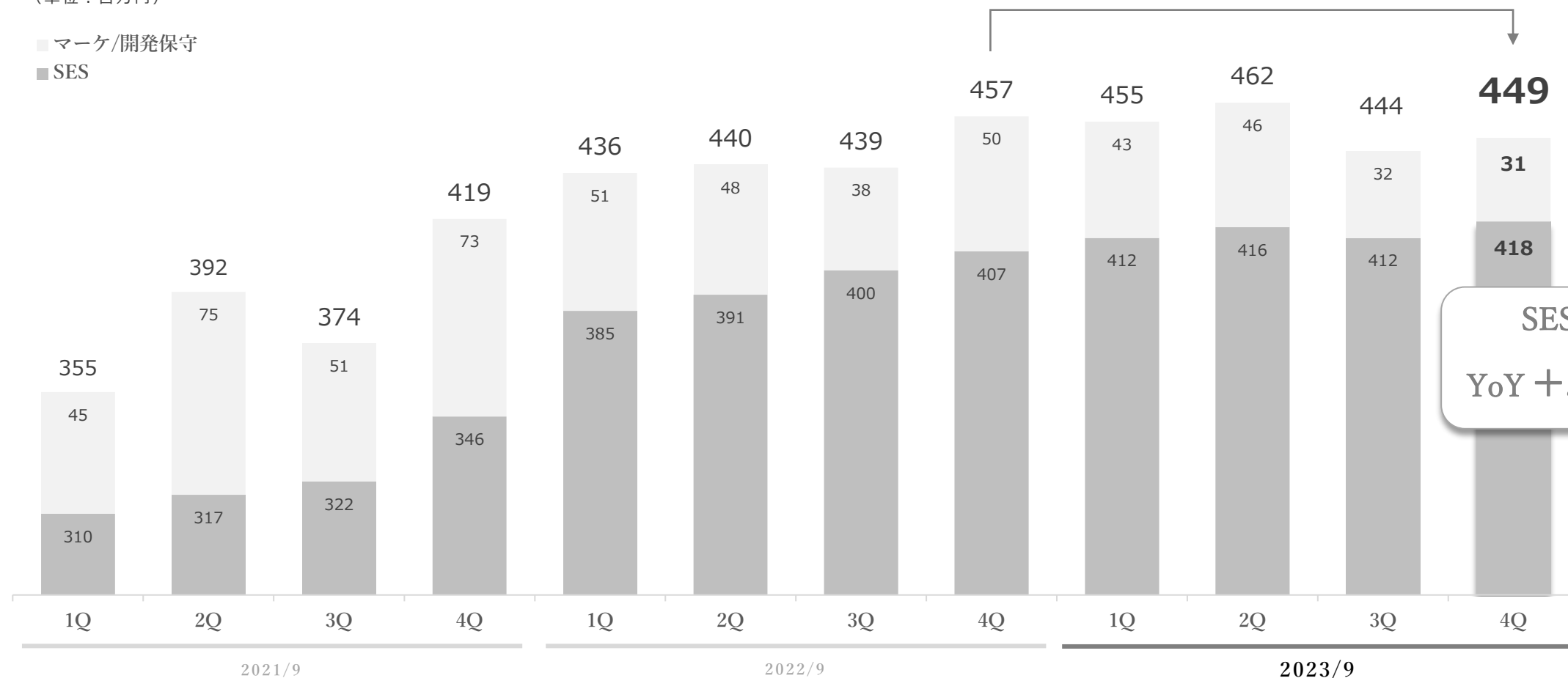


BPO

- BPOセグメント売上収益は YoY -1.7%
- SES売上収益は高い I T 人材需要は継続し、YoY $+2.7\%$

(単位：百万円)

■ マーケ/開発保守
■ SES



SES売上
YoY $+2.7\%$

INDEX



I. グループ再編について

II. 2023年9月期 通期業績

III. 2024年9月期 通期業績予想

IV. 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

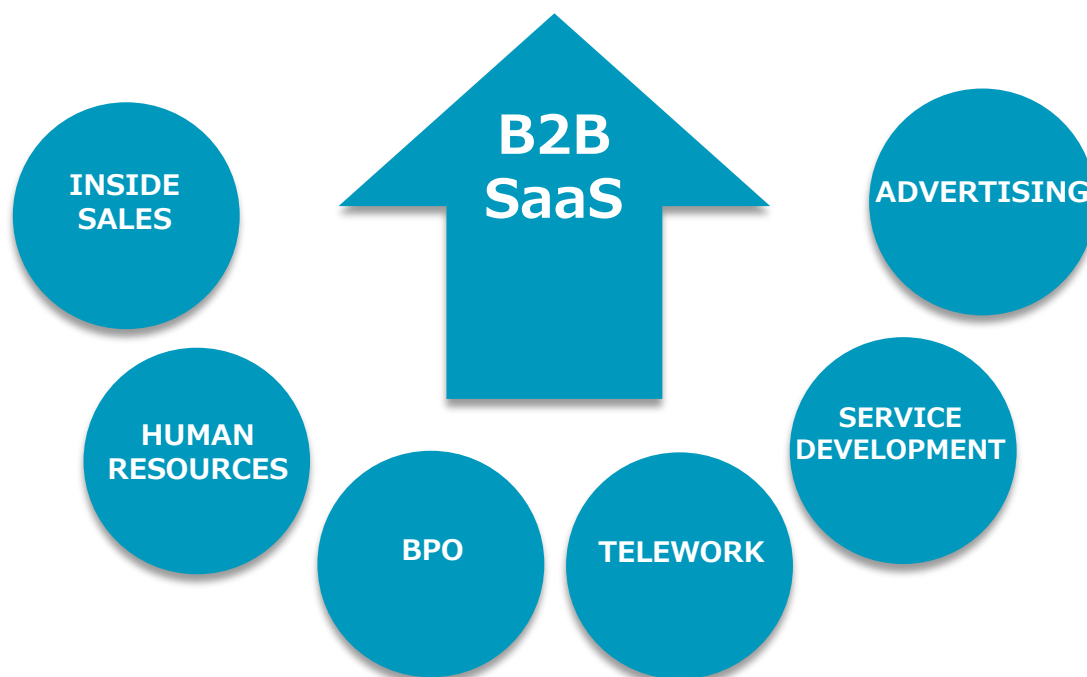
YoY +12.0%

FY2024 営業利益計画

401百万円

営業利益率 10.0 %

顧客企業

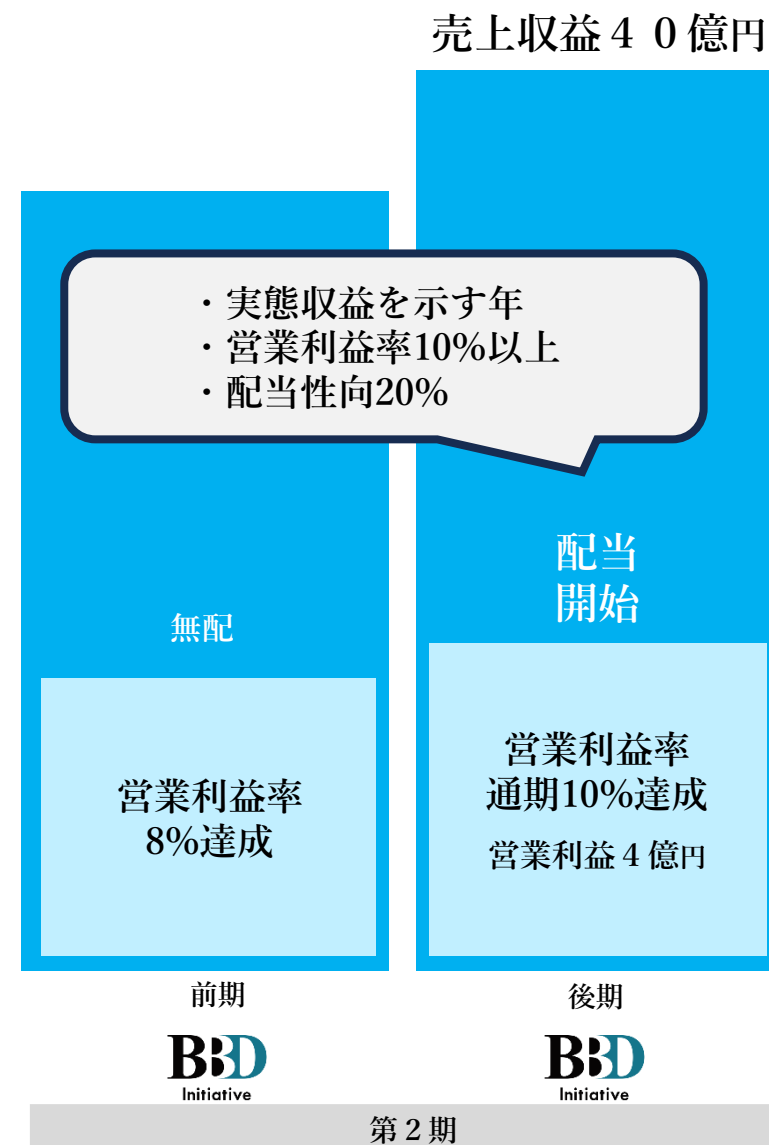
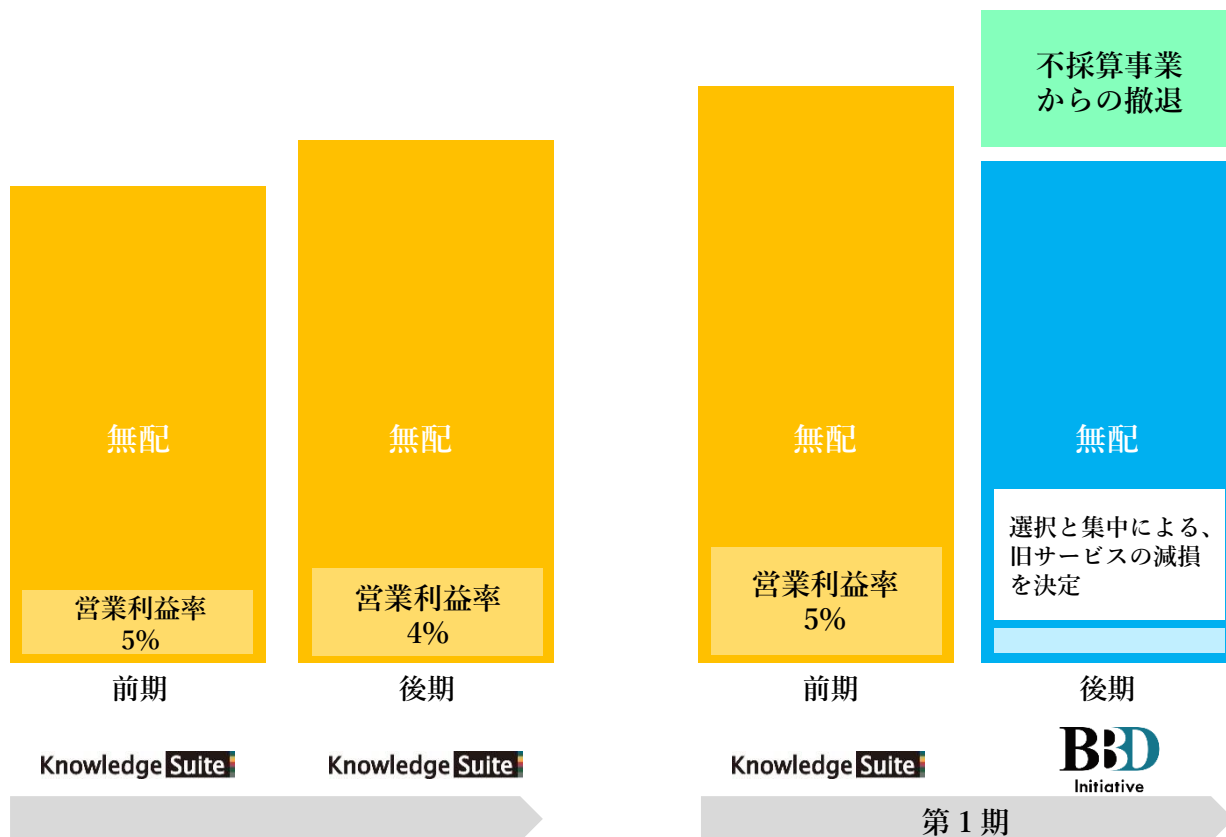


実質ホールディングス化1期目 営業利益率10%達成に向けたスタート

- 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
- ・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」



第二期

●実質第一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

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

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. グループ再編について
- II. 2023年9月期 通期業績
- III. 2024年9月期 通期業績予想

IV. BBDイニシアティブグループ成長戦略

「ありがとうをX-Techする」

全ての企業における人手不足をDXを通じて効率化へ

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、コロナ過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ることを「IT人材需給に関する調査」で2030年までに約80万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。

SaaSプロダクト バリュー

中小企業のDX化を総合的に支援するプロダクトサービス

Knowledge Suite	Shelter	RoboTANGO	FUJITSU	YAMADA
TALK InCircle	アシロボ	DX Suite	NTT DATA	RICOH
			docomo	SoftBank
			MIZUKO	KDDI
				INTEC

中小企業に特化 営業プロセス自動化 中小企業導入累計 7,500社 パートナー 100社

DX市場 1兆円

BtoBマーケティングデータ バリュー

企業のマーケティングDXを支援する独自企業データ
企業ブランディング体験を促進させるタレント肖像データ

「B Suite」 Dopettoクラウド はばっと (Dopetto) AIスコア カチット	BUSINESS BOOST	60万社 企業データ	独自 マーケティング タグ化	インボイス 番号連携
sansan Money Forward Aidma Holdings	INNOVATION HAMMOC CloudCIRCUS	ITベンダー パートナー	タレント 肖像 データ	

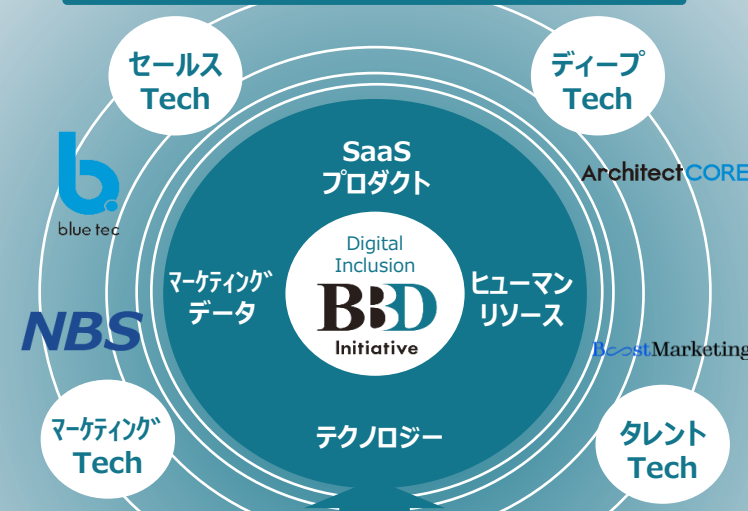
全国中小企業 400万社

ヒューマンリソース バリュー

DX化を加速させるITエンジニアリソース

稼働 エンジニア 100名	稼働 BP 130名	新卒採用 年10名 以上	NTT東日本	OKI
独自教育 プログラム	継続率 96.6%		NEC	NIPPON STEEL
			株式会社 セゾン情報システムズ	株式会社 エフエスエンジニアリング
			株式会社 フォкусシステムズ	他得意先70社程度

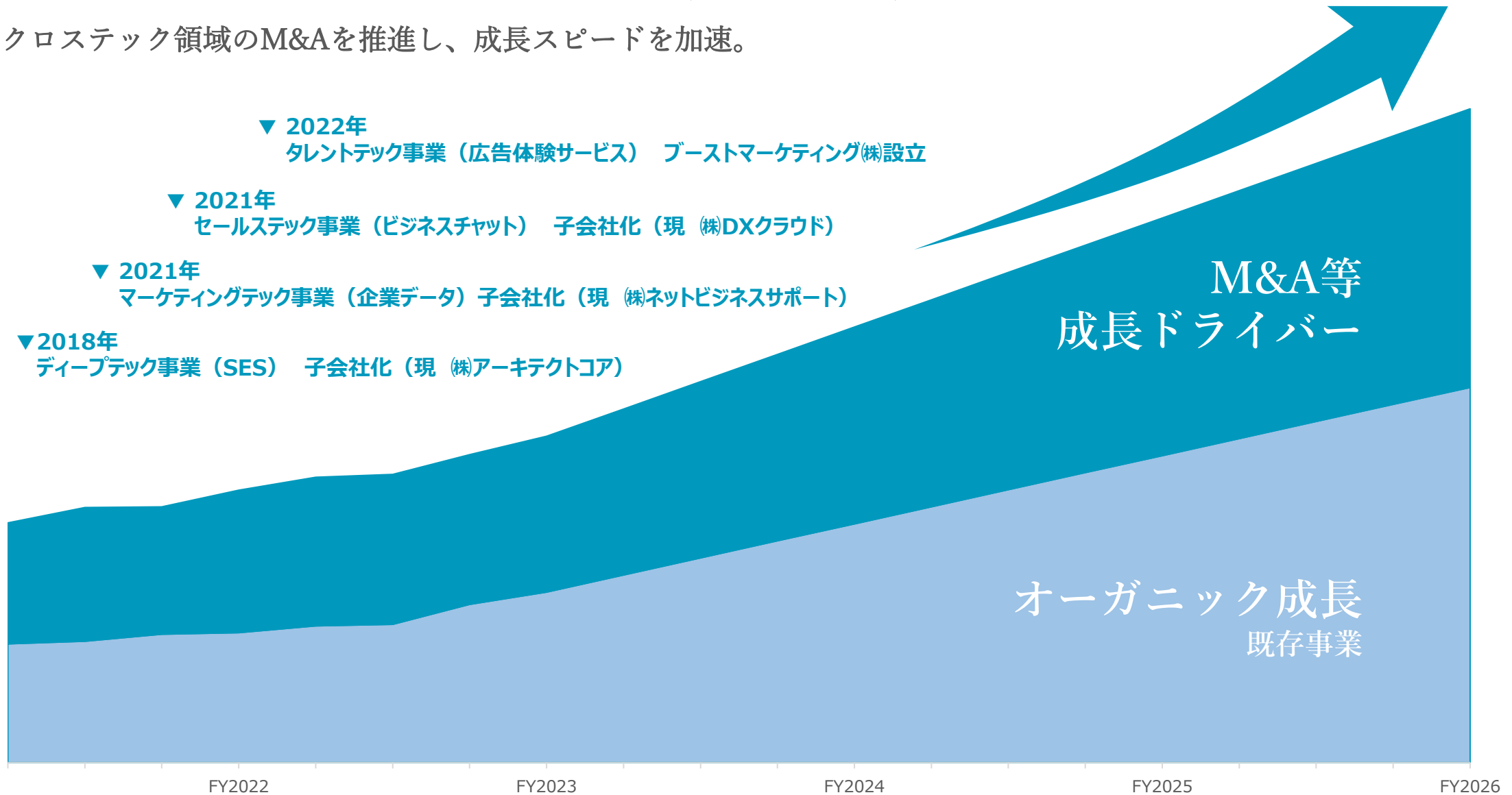
日本のITエンジニア 108万人



成長ドライバー M&A/PMI

独自評価基準 PMI実績 中小企業 DX化 中小IT企業 後継者承継

- 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。



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/EBIDA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