

2024年9月期 第1四半期

決算説明資料



証券コード 5259

2024年2月16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
---	---	---	---	---	---	---	---

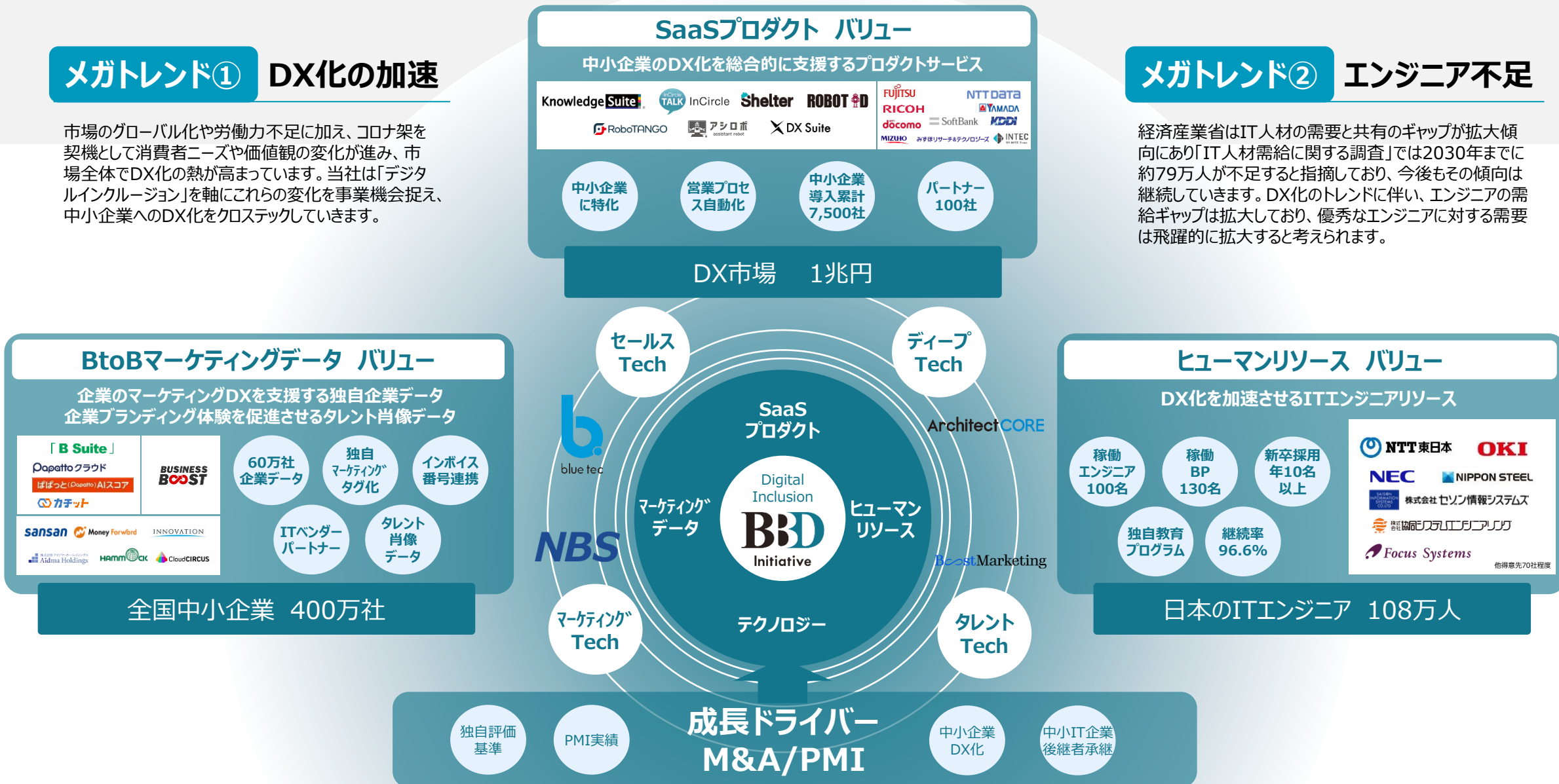
業	務	管	理	の	自	動	化
---	---	---	---	---	---	---	---

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

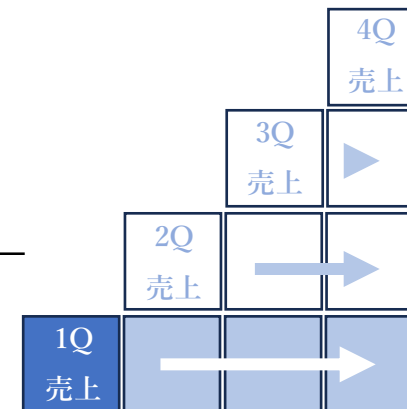
サブスクリプション売上の仕組み

- ・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%

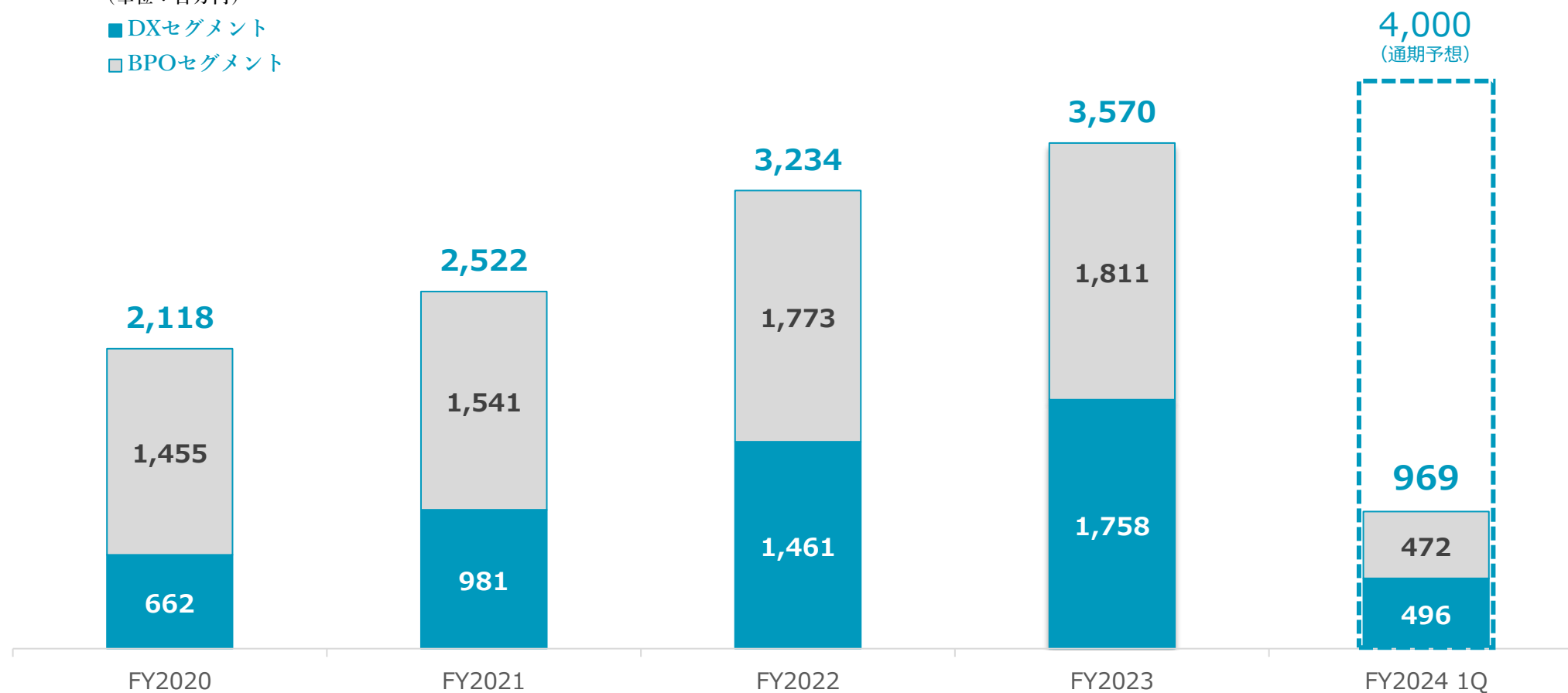
連結IFRS (累計期間)	FY2023 1Q 実績	FY2024 1Q		
		実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	857 百万円	969 百万円	+13.0 %	111 百万円
売上総利益	377 百万円	426 百万円	+13.0 %	49 百万円
利益率	43.1 %	44.0 %		
営業利益	27 百万円	56 百万円	+102.1 %	28 百万円
利益率	3.3 %	5.8 %		
税引前利益	24 百万円	52 百万円	+117.8 %	28 百万円
当期利益	20 百万円	25 百万円	+24.7 %	5 百万円

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

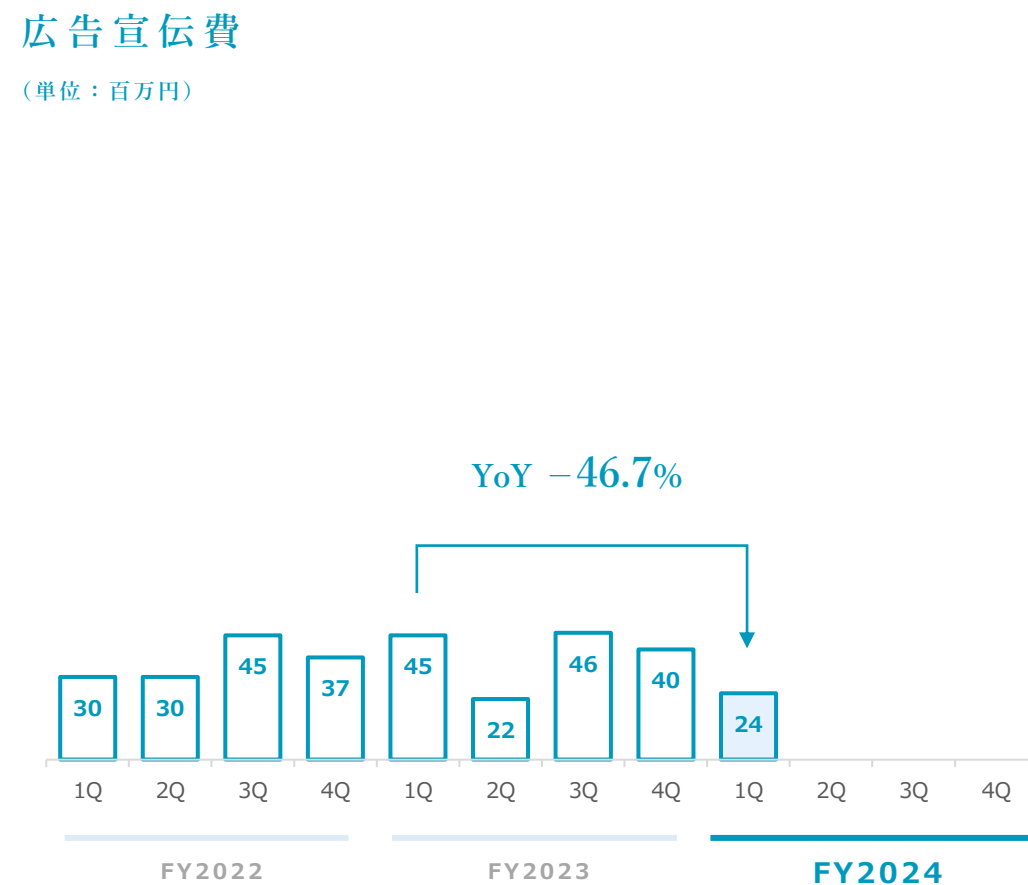
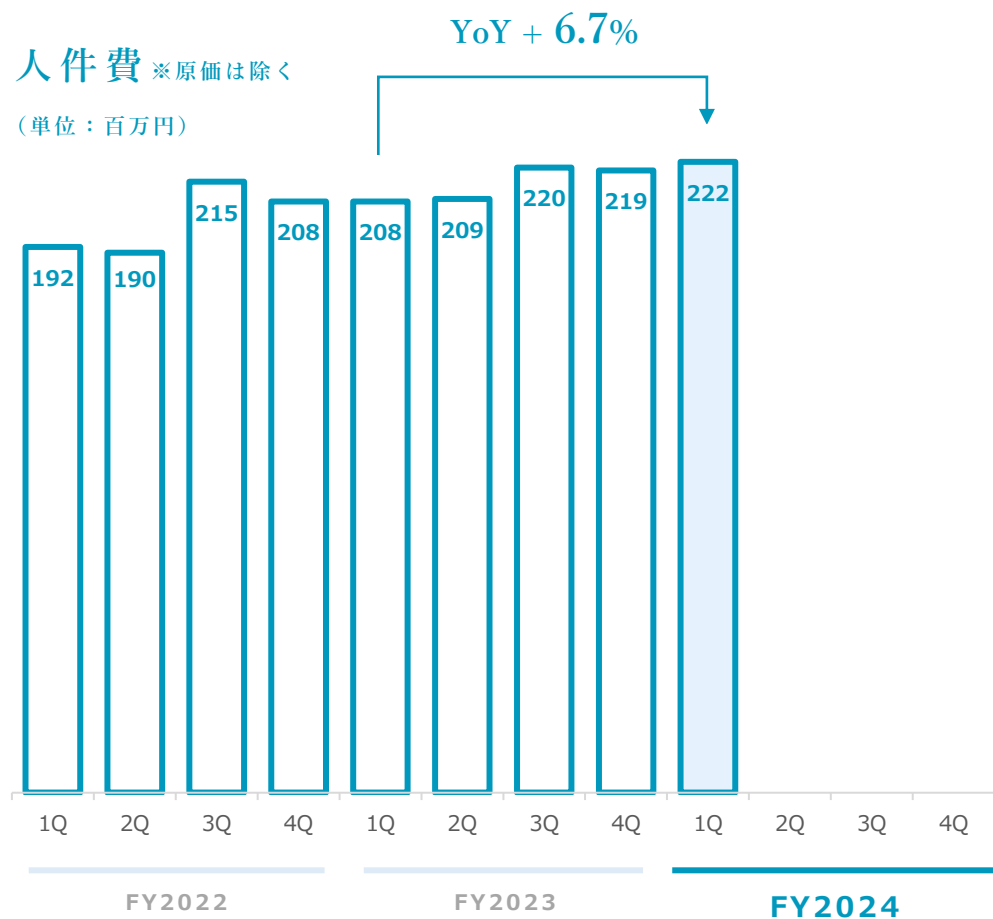
(単位：百万円)

■ DXセグメント
□ BPOセグメント



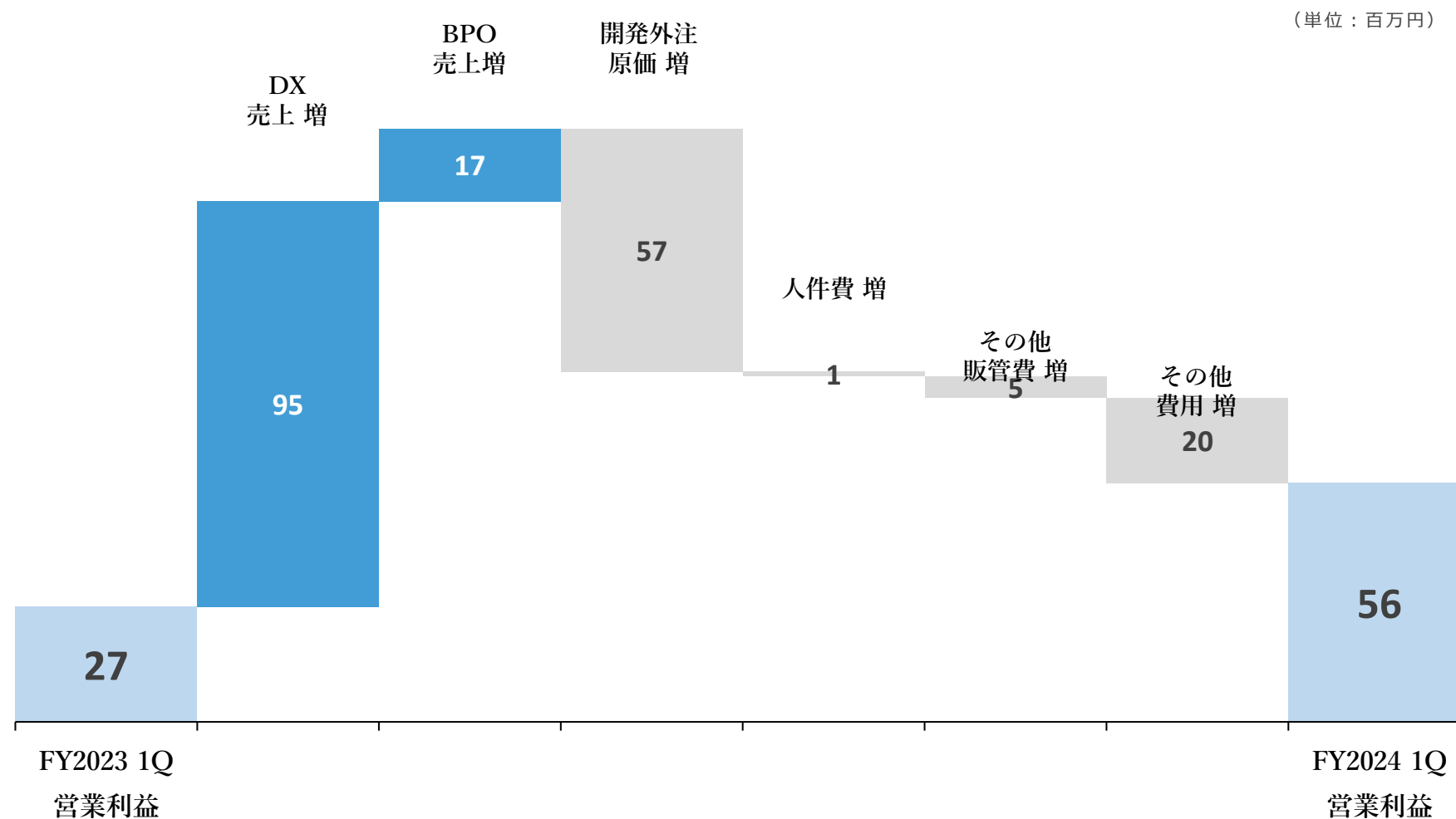
BBD

- 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%



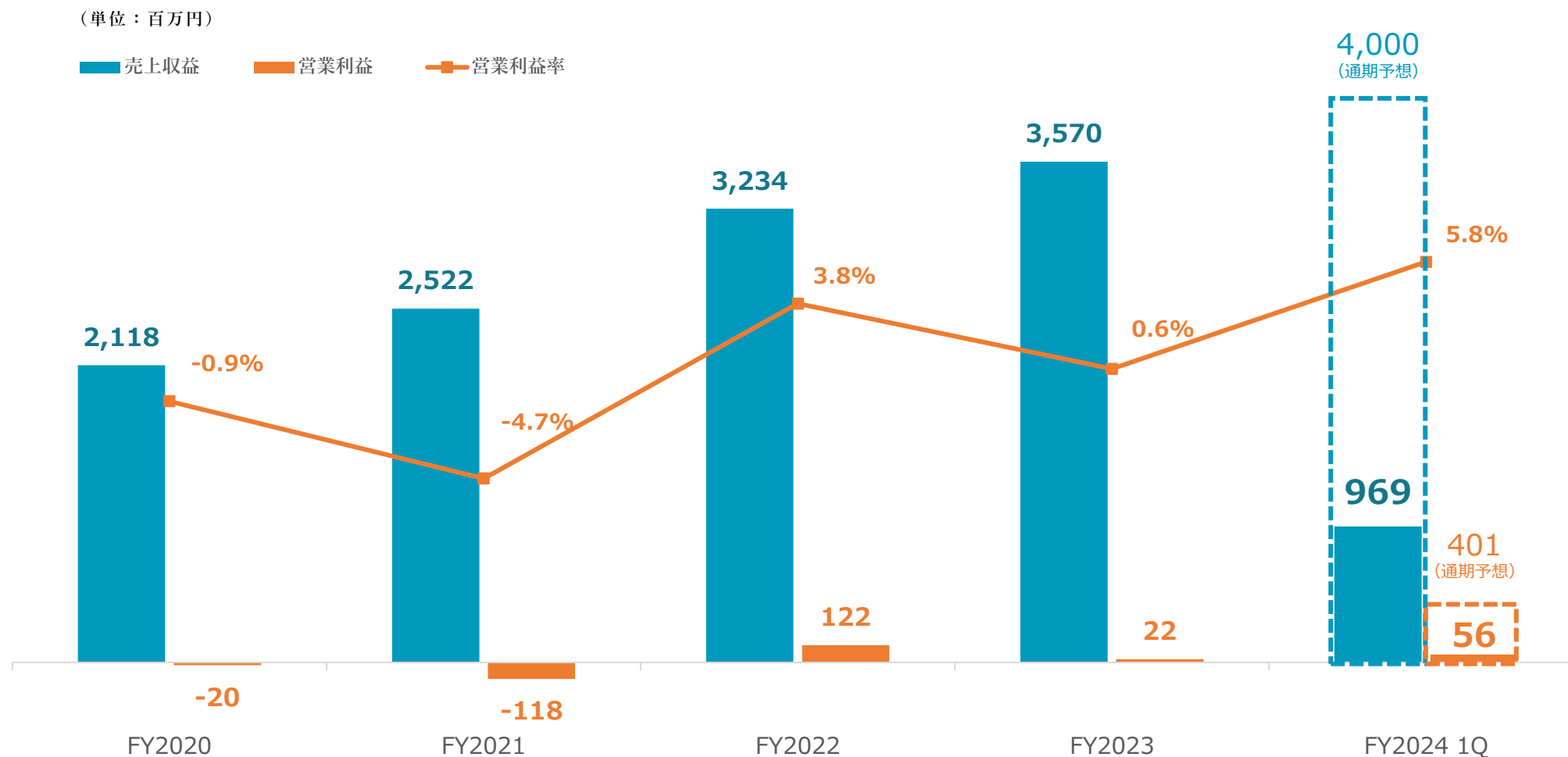
BBD

- 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

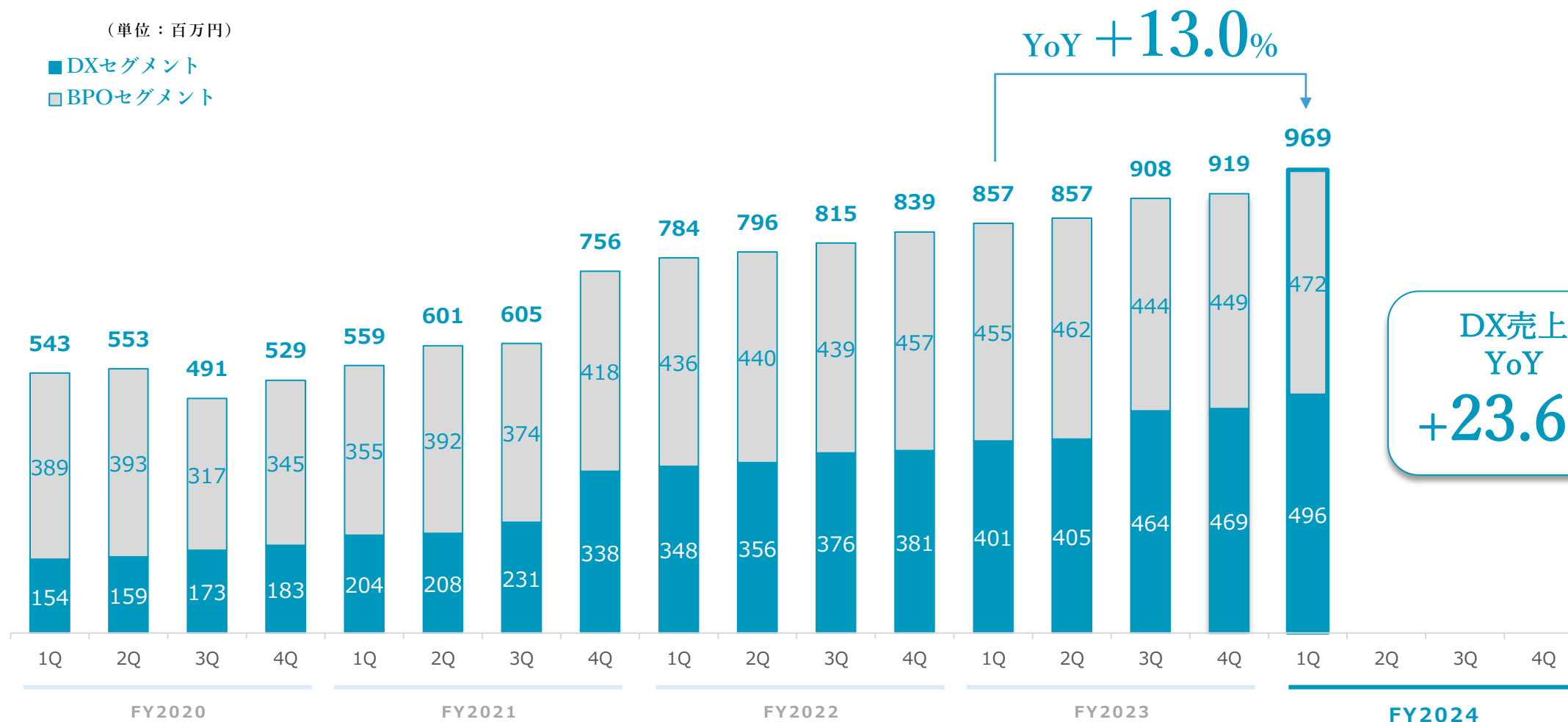


BBD

- 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%

(単位：百万円)

■ DXセグメント
□ BPOセグメント



DX売上
YoY
+23.6%

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%

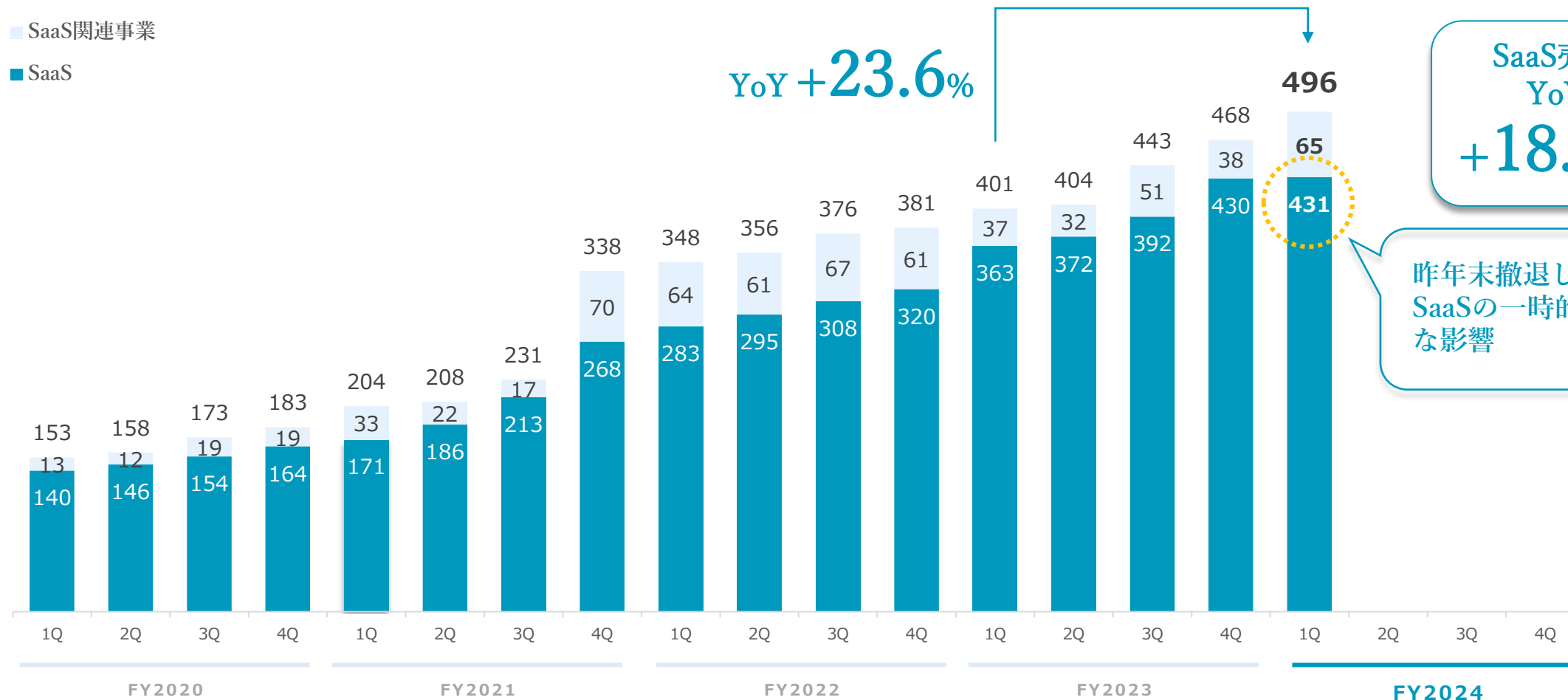
* DXセグメント売上収益はグループ会社が提供する SaaS 及び SaaS 関連サービスで構成されています。

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。

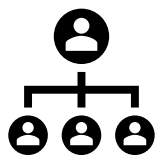
独自の研修カリキュラム



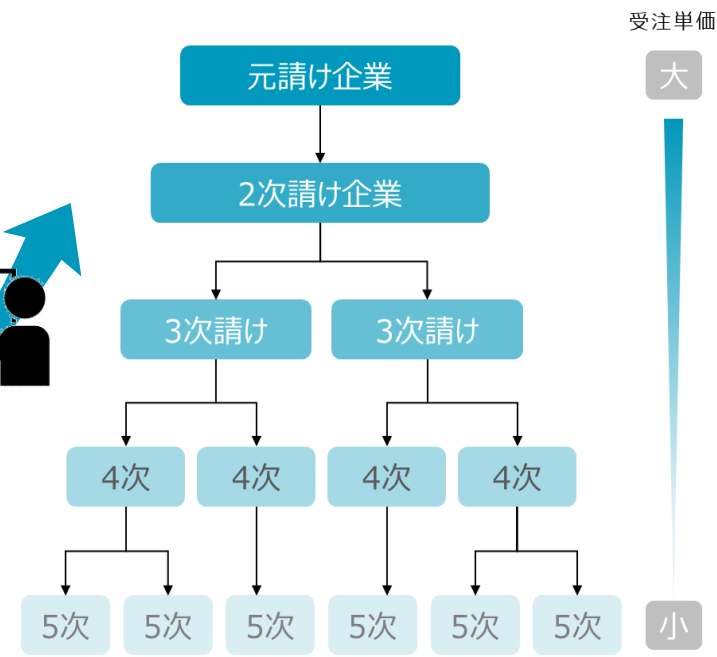
プログラミング・システム開発スキル研修及び独自のヒューマンスキル・ビジネススキル研修を実施する教育研修専任担当を保有。
最短3か月から未経験者でも約6か月で早期戦力化。

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

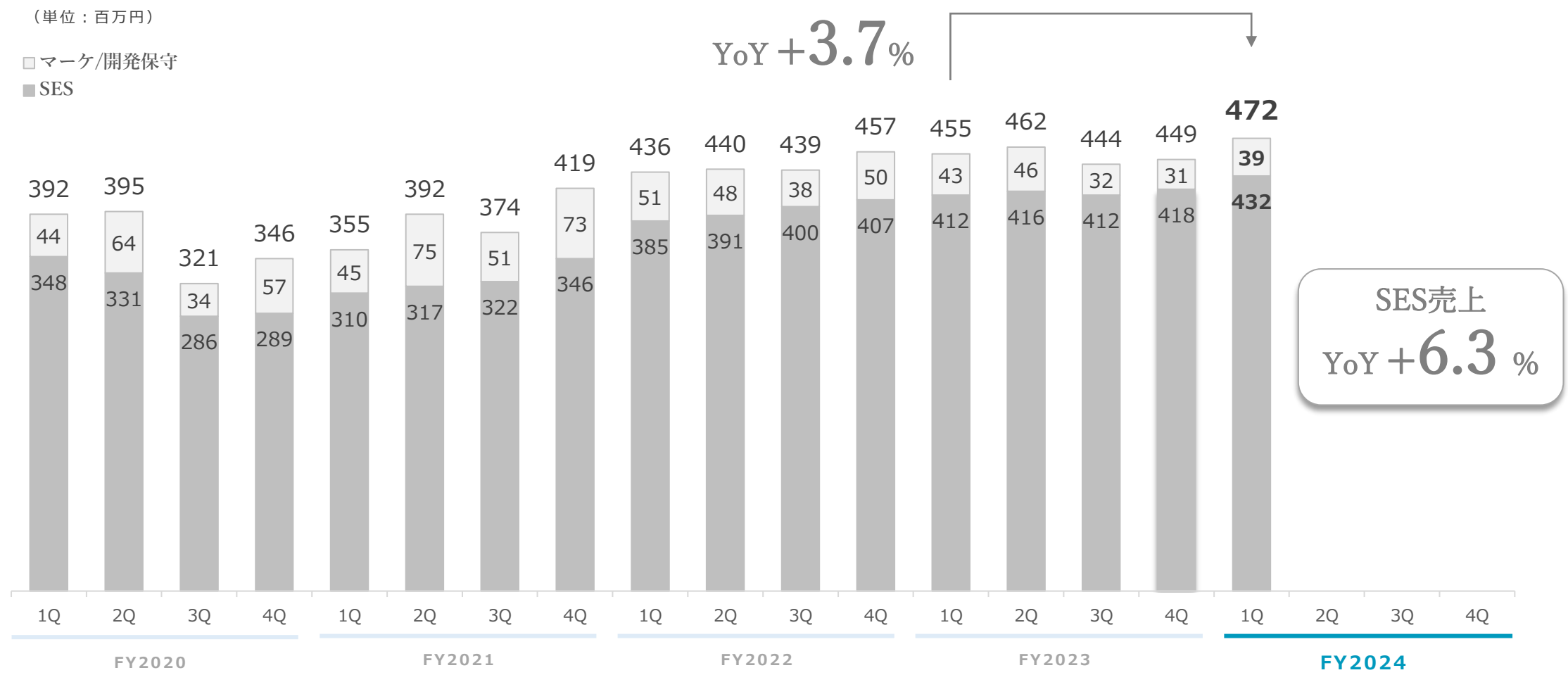


- 企画
- 要件定義
- 基本設計
- 詳細設計
- 開発・製造
- 単体・結合テスト
- 導入・運用



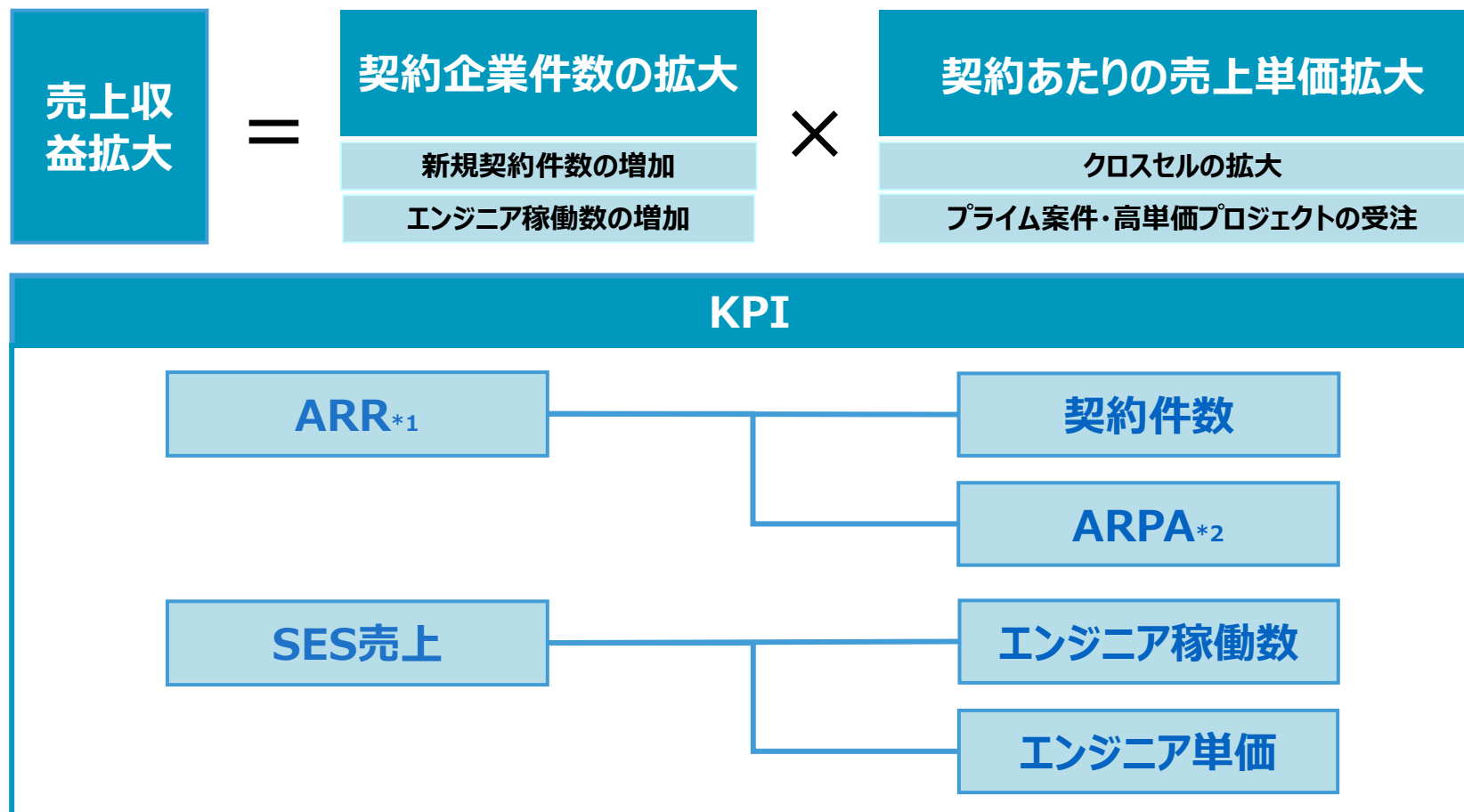
BPO

- 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

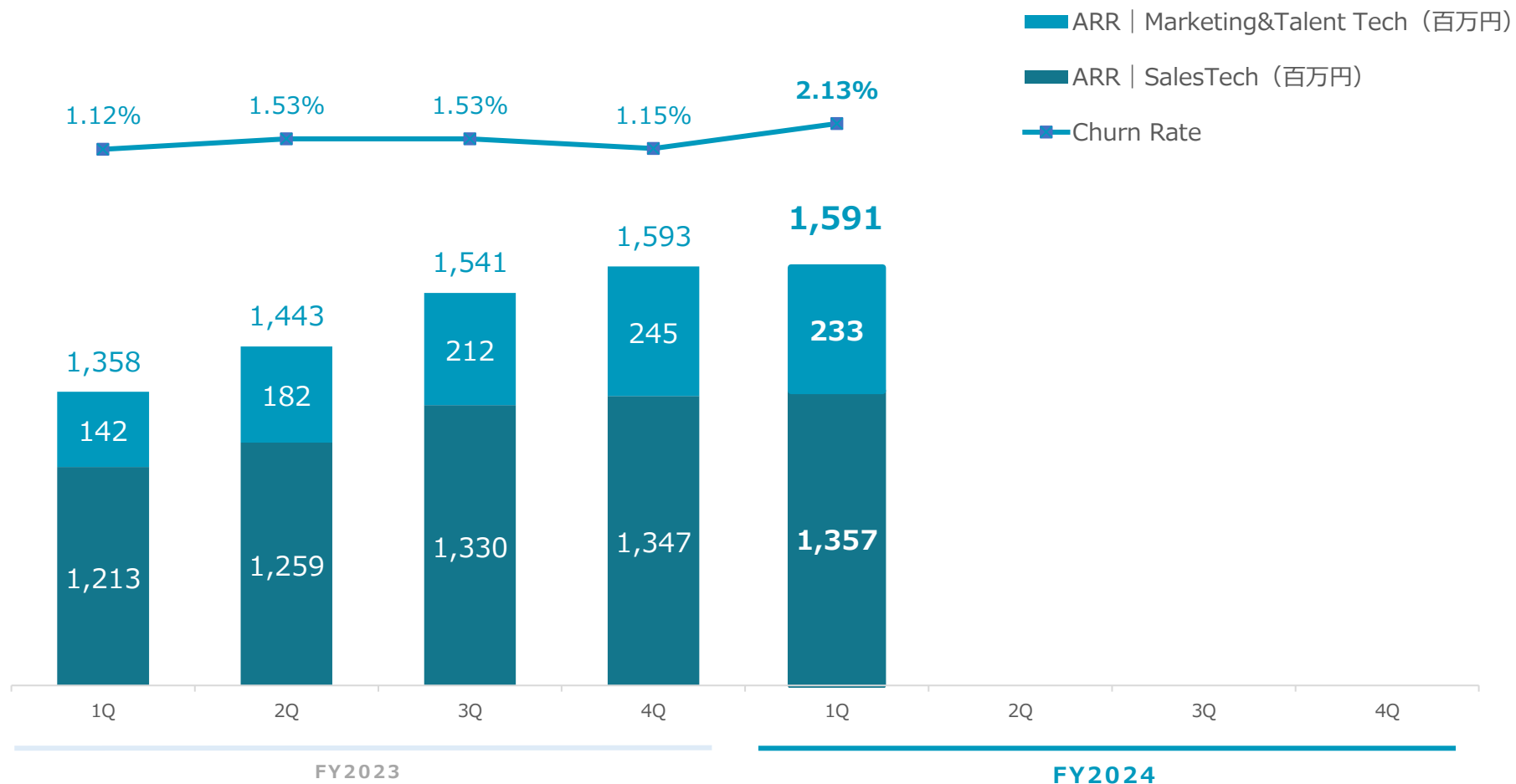
- 各セグメントの成長性を示す売上収益の構成要素となる「契約件数」×「顧客単価」および「エンジニア稼働数」×「エンジニア単価」の推移を管理し、各指標の向上を目指す
- グループ再編に伴い月次KPIの開示を見直し、当期より四半期KPIとして開示します。



*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

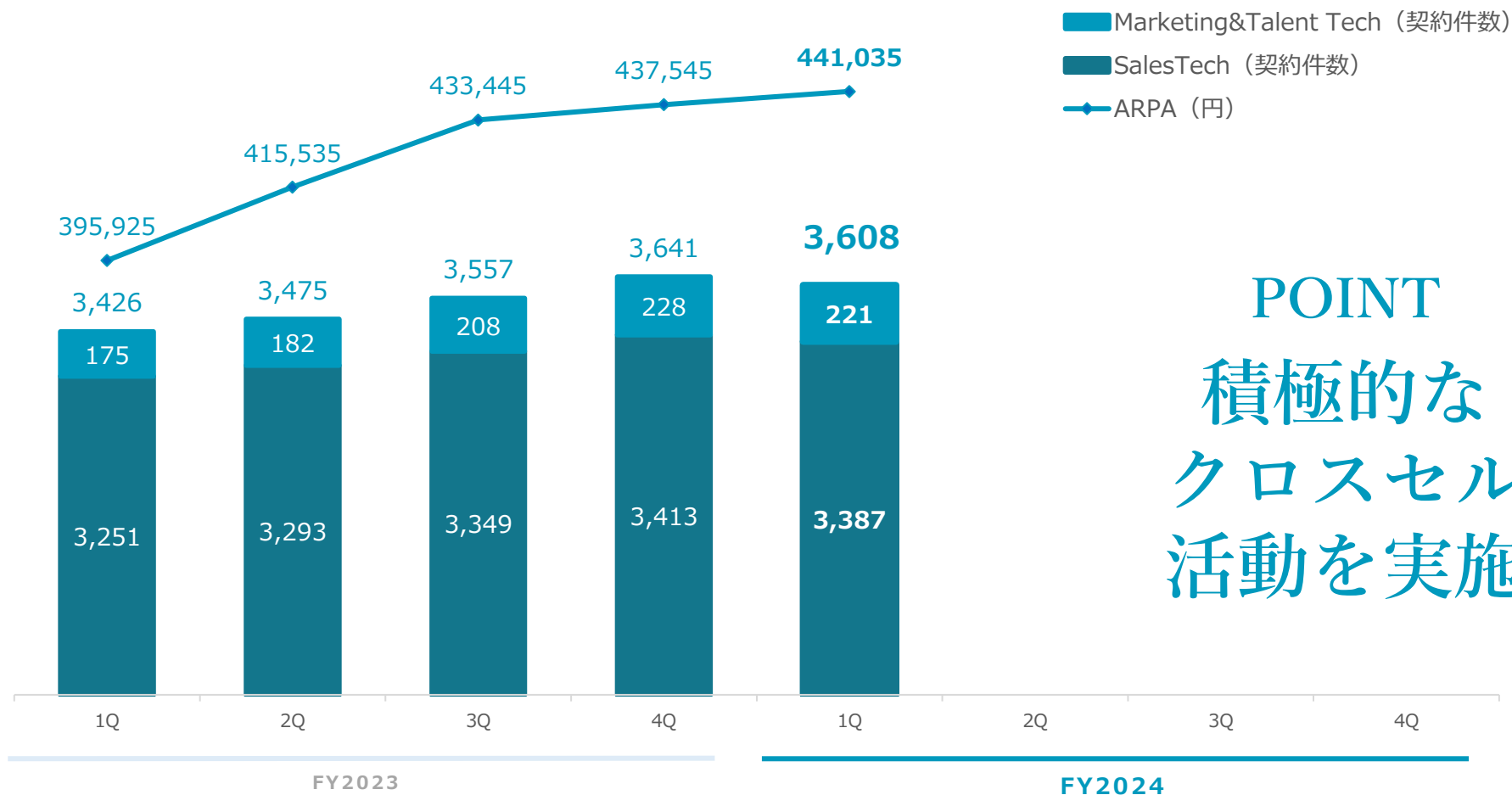
- 昨年末に撤退した生産性・成長性が低いサービスからの撤退により、ARRは減少
- 当四半期で発生した「KnowledgeSuite」の障害の影響により、ChurnRate（解約率）は一時的増加



*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

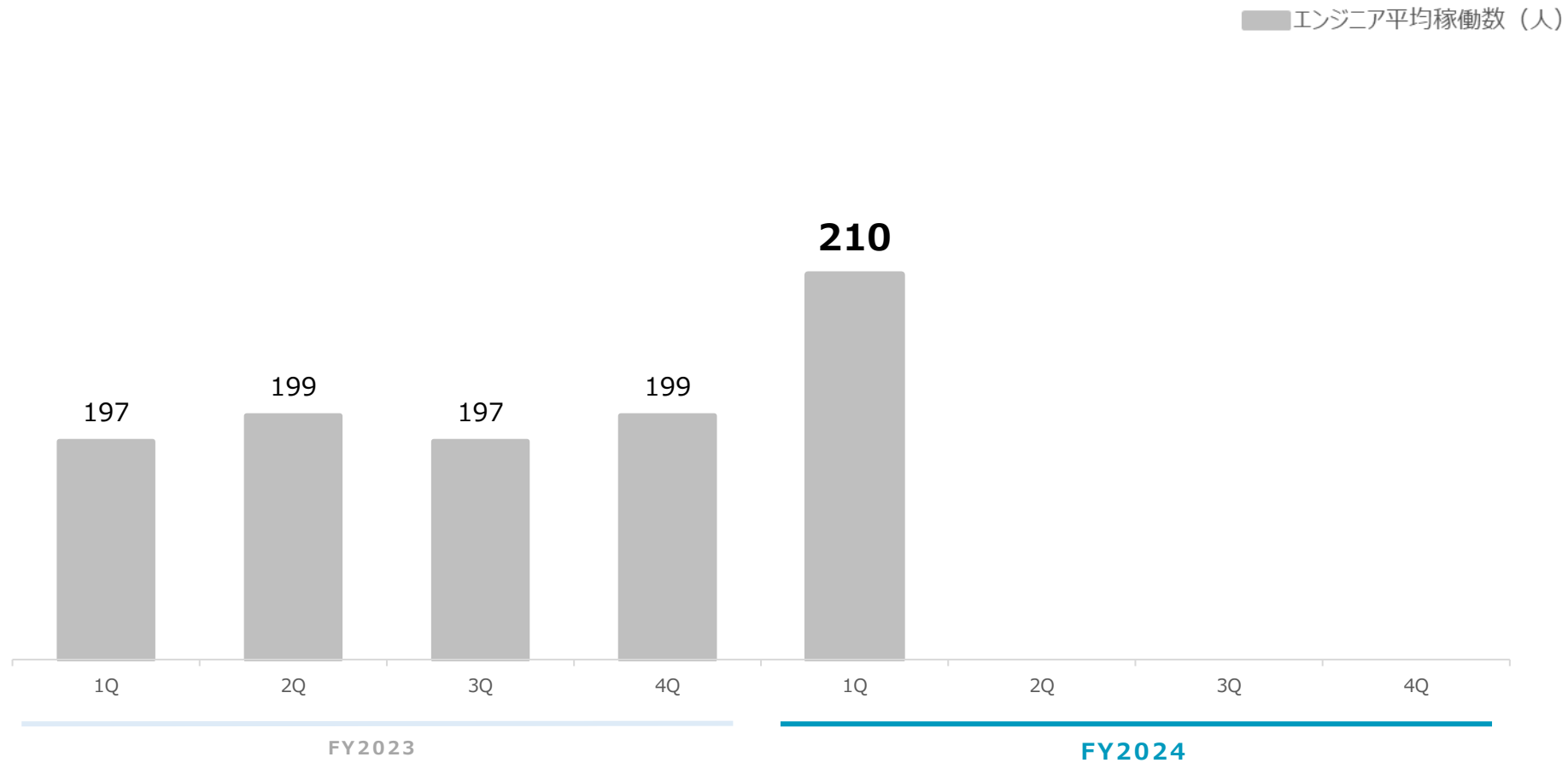


POINT
積極的な
クロスセル
活動を実施

*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

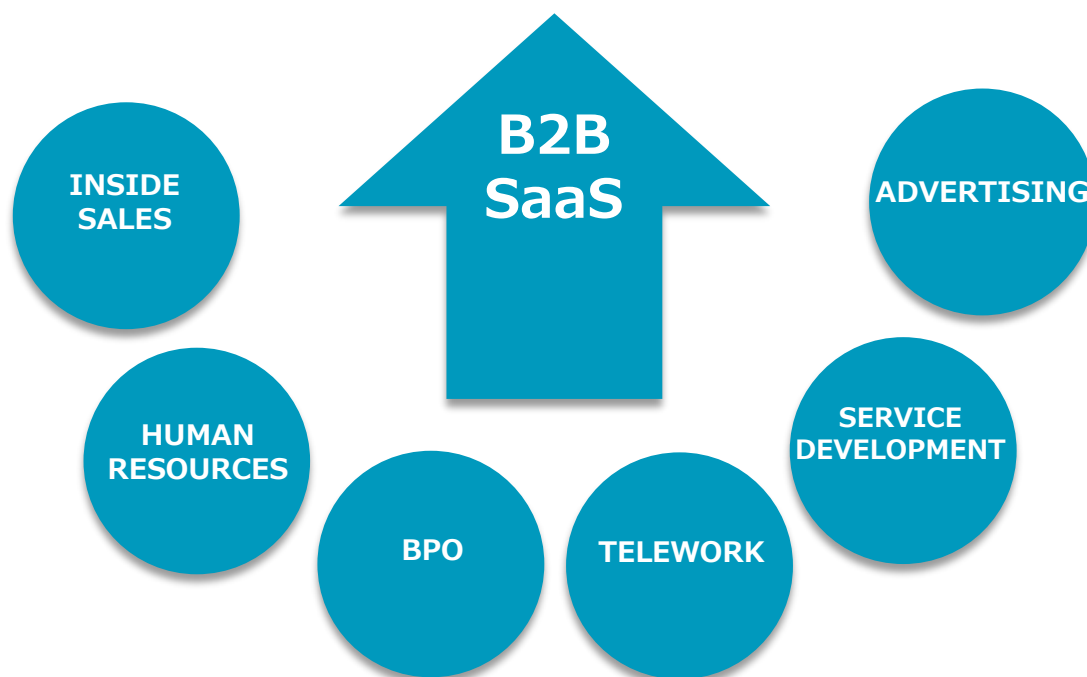
YoY +12.0%

FY2024 営業利益計画

401百万円

営業利益率 10.0 %

顧客企業

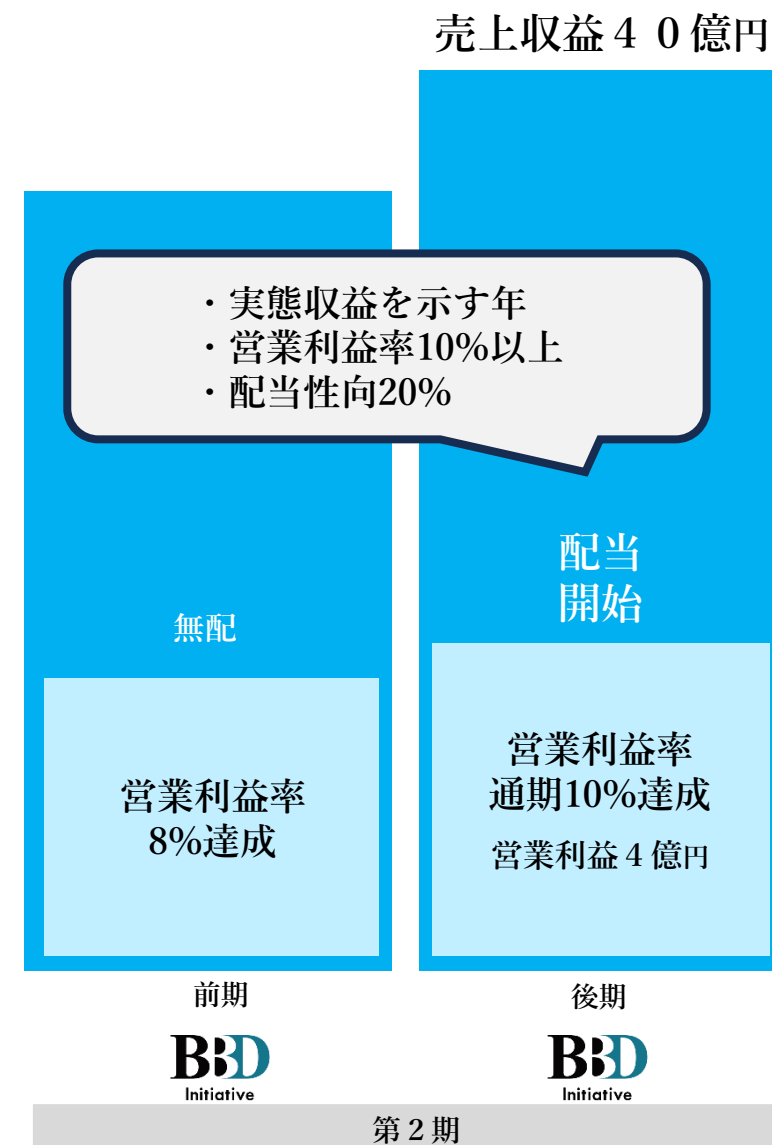
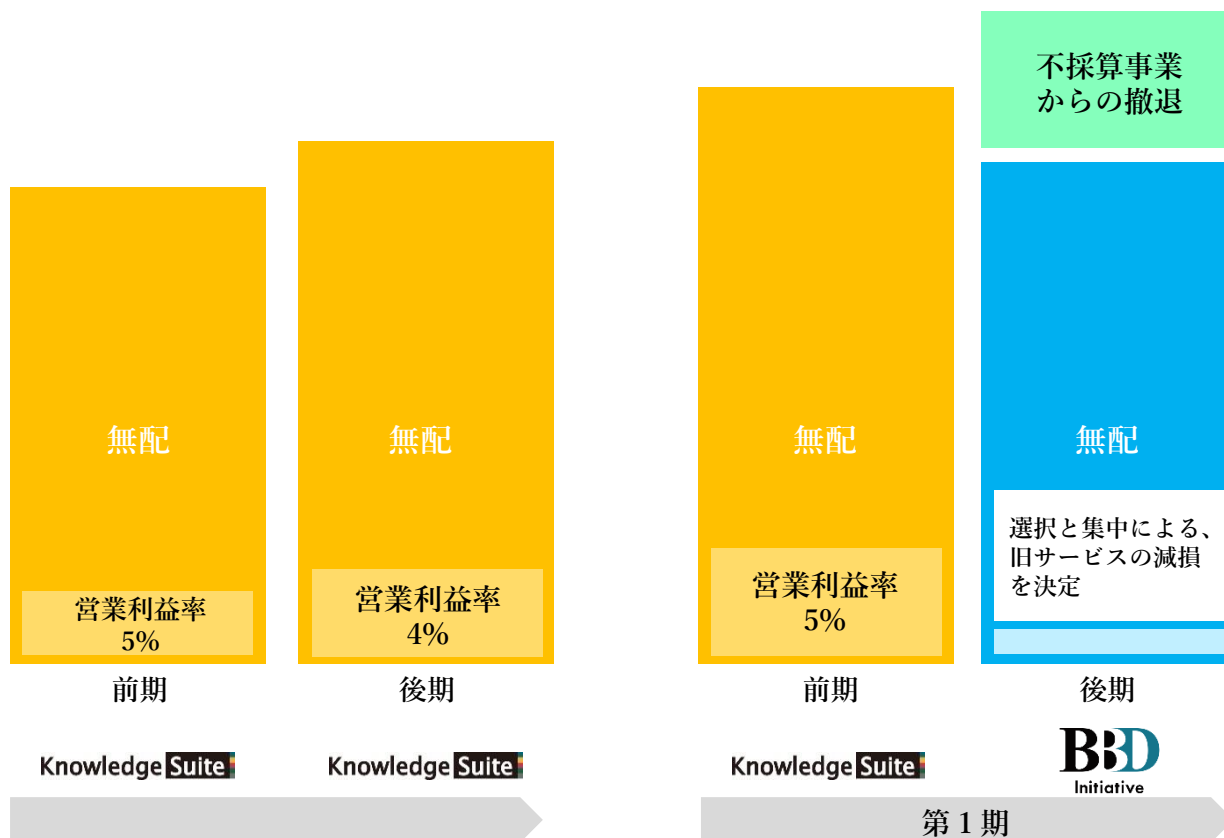


実質ホールディングス化1期目 営業利益率10%達成に向けたスタート

- 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



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

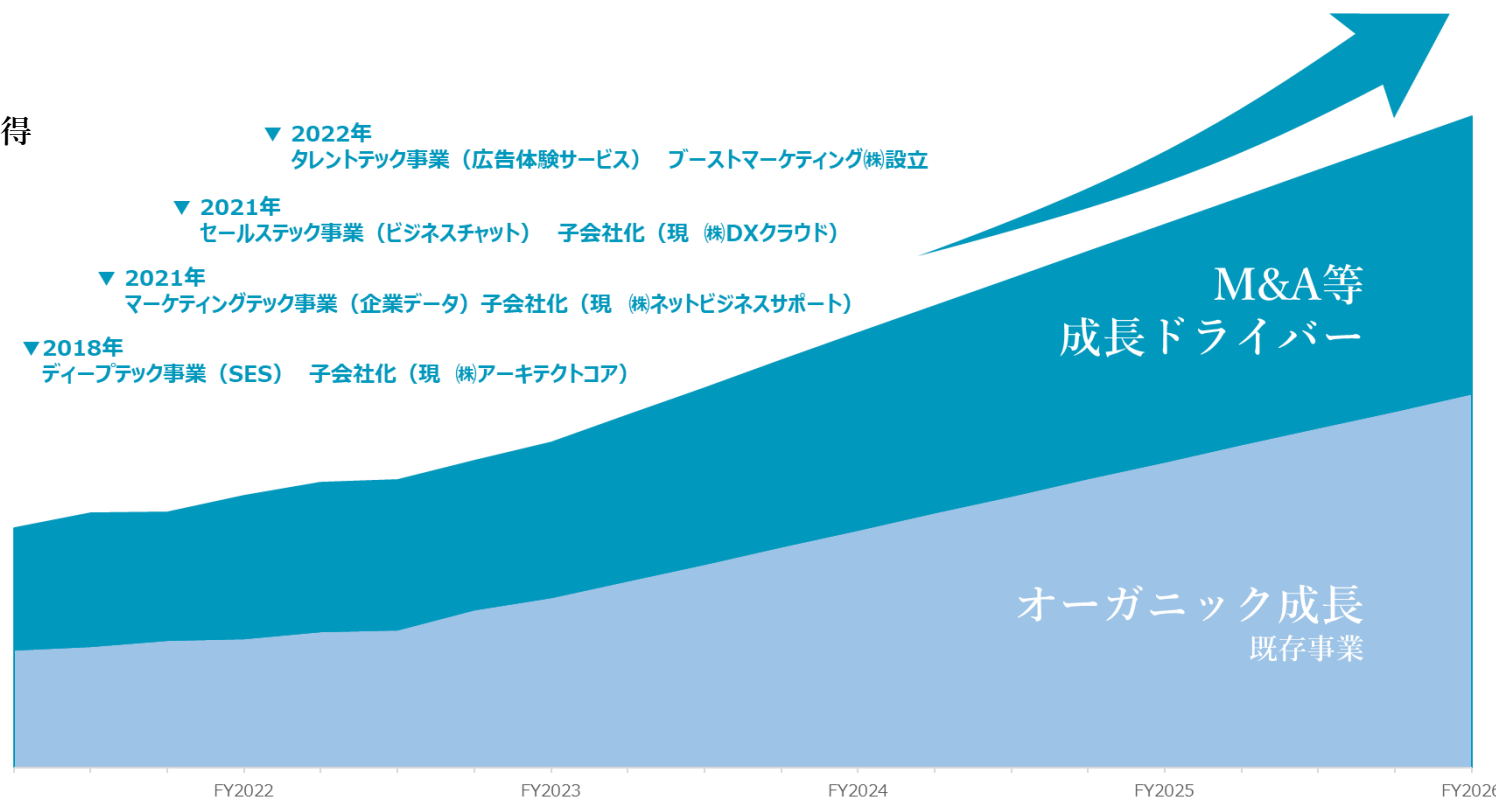
- オーガニック成長に加え、新たなクロステック事業（成長ドライバー）による成長を加速。
- クロステック領域のM&Aを推進し、成長スピードを加速。

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

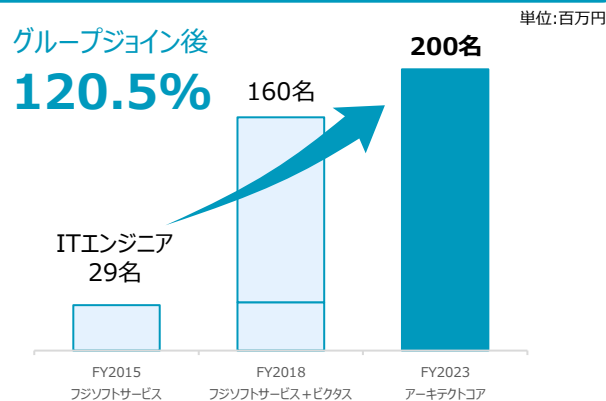
■ M&A対象企業は当社独自のPMIにより大きく成長

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

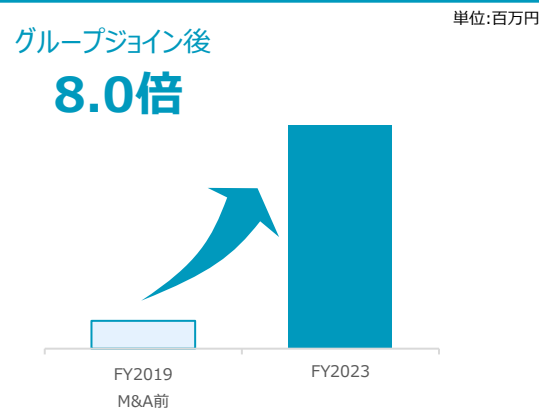
ArchitectCORE

売上/IT人材数



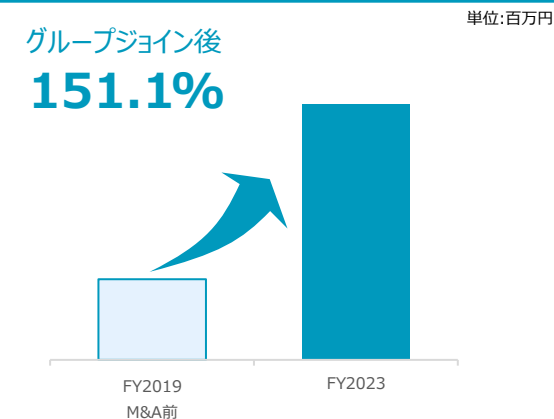
DXcloud InCircle
InCircle TALK

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

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

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

📍 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 通知

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