

2025年9月期 第2四半期（中間期） 決算補足説明資料



証券コード 5 2 5 9

2025年5月14日

BBD Initiative
BBDイニシアティブ株式会社

INDEX



- I. 2025年9月期 第2四半期（中間期）業績
- II. 株主優待制度について
- III. 2025年9月期 通期 業績予想

INDEX



I. 2025年9月期 第2四半期（中間期）業績

II. 株主優待制度について

III. 2025年9月期 通期 業績予想

連結売上収益

+1,097
百万円

1Q

1,097 百万円
YoY +13.3 %2,195 百万円
YoY +11.1 %

営業利益

+102
百万円

1Q

78 百万円
営業利益率 7.2 %

180 百万円

営業利益率 8.2 %

グループサブスク ARR^{*1}+35
百万円

1Q

1,605 百万円
YoY +0.9 %1,640 百万円
YoY +3.2 %グループサブスク ARPA^{*2}+15
千円

1Q

473 千円
YoY +7.3 %488 千円*
YoY +9.1 %

* 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 ARR 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 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。

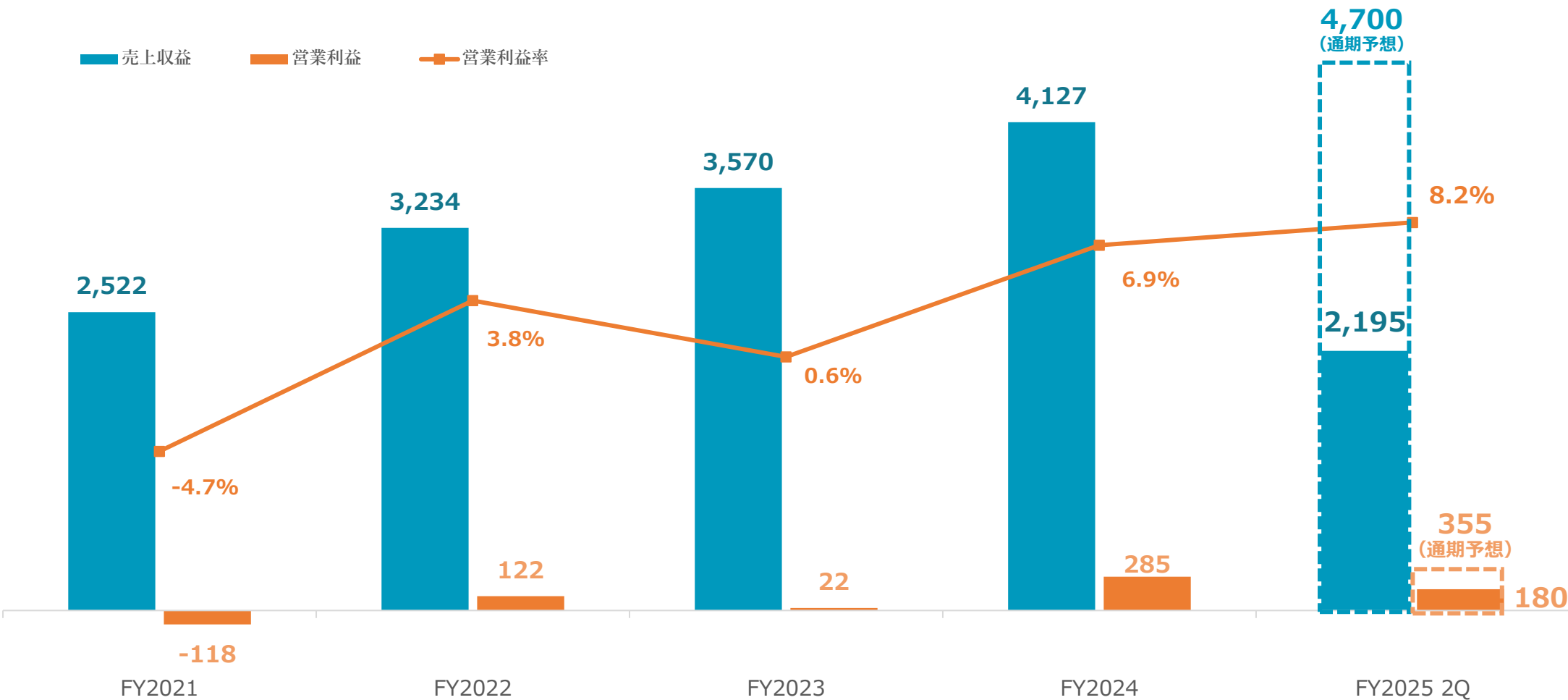
BBD ■ 営業利益率10%に向けて順調に推移

連結IFRS (累計期間)	FY2024 2Q 実績	FY2025 2Q		
		実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	1,976 百万円	2,195 百万円	+11.1 %	+218 百万円
売上総利益	859 百万円	850 百万円	-1.0 %	-8 百万円
利益率	43.5 %	38.7 %		
営業利益	151 百万円	180 百万円	+19.6 %	+29 百万円
利益率	7.7 %	8.2 %		
税引前利益	142 百万円	170 百万円	+19.5 %	+27 百万円
当期利益	80 百万円	102 百万円	+27.6 %	+22 百万円

BBD

- DXセグメント売上収益は、サブスクリプションの特性上、後半に積みあがることから順調な推移
- 売上及び営業利益率改善のため、継続的に業務改革を推進中

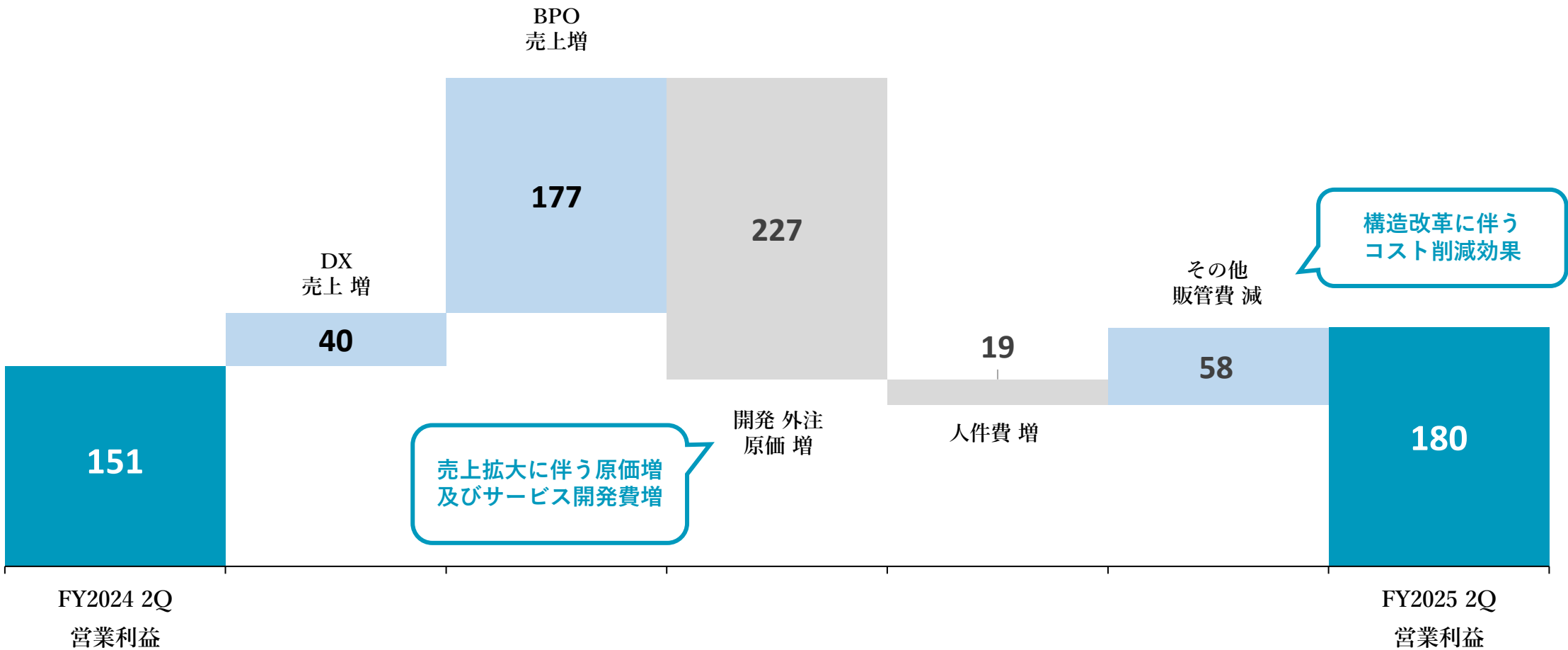
(単位：百万円)



BBD

- IT人材需要への柔軟な対応によりBPO売上が大きく増加。また、生成AI機能の実装・サービス開発等により原価が増加
- 構造改革に伴うコスト削減効果で営業利益は大幅増
- 営業利益率改善のため継続的に業務改革を推進中

(単位：百万円)



BBD

- 資本増強の実施、有利子負債の返済により負債が大幅削減
- 自己資本比率が31.0ptから53.6ptへ大幅に改善

（単位：百万円）

連結 IFRS	FY2024 4Q	FY2025 2Q	増減額
流動資産	1,404	1,501	+97
現金・預金	743	880	+137
営業債権及びその他の債権	561	536	-24
その他	99	84	-15
非流動資産	2,728	2,671	-57
使用権資産	317	249	-68
のれん	843	843	-0
無形資産	1,321	1,335	+14
その他の金融資産	110	105	-5
繰延税金資産	90	92	+1
その他	45	45	+0
資産合計	4,133	4,173	+40

連結 IFRS	FY2024 4Q	FY2025 2Q	増減額
流動負債	1,917	1,347	-569
営業債務及びその他の債務	321	203	-118
有利子負債	1,159	691	-467
その他	436	453	+17
非流動負債	935	588	-347
有利子負債	711	415	-295
その他	224	173	-51
資本	1,280	2,237	+956
資本金	734	1,176	+442
資本剰余金	285	702	+416
利益剰余金	258	360	+102
その他	2	-2	-4
負債及び資本合計	4,133	4,173	+40
親会社所有者帰属持分比率	31.0	53.6	+22.6pt

DX

- デジタルシフト・中小企業DXをセキュアに実現し、企業の売上アップ、生産性向上を推進する
SaaS/サブスクリプションラインナップ

営業・マーケティング

潜在顧客の発掘（コンタクト）

タレント広告体験サービス/集客支援サービス

BUSINESS BOOST

リード(見込顧客) の獲得

営業リスト作成サービス

Papattoクラウド

インサイドセールス支援サービス

Piece

リードの育成

Knowledge Suite SFA

案件化

商談

受注

自動化

おじどうさん
Robotic Process Automation

RoboTANGO

DX Suite

DiSCUS



InCircle

連携

情報共有・業務管理

社内業務（スケジュール、社内連絡・掲示、ファイル共有、申請承認など）

Knowledge Suite グループウェア

業務管理DBアプリ

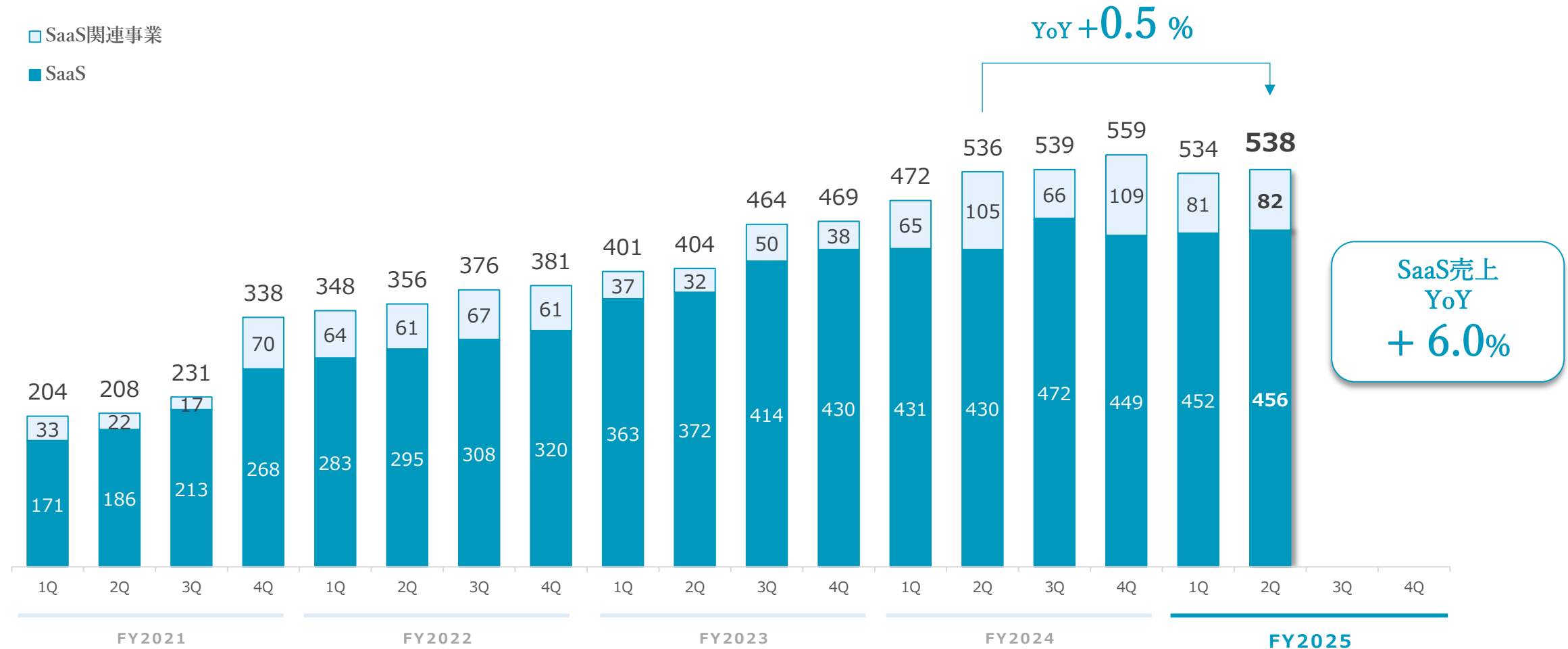
Shelter

DX

- DXセグメント売上収益*は、SaaS関連事業の受注停滞により若干減少したが、事業整理等によるSaaS事業の一時的な停滞をこなし回復基調に転換

* 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。

(単位：百万円)



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。

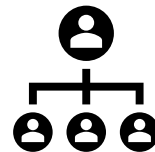
独自の研修カリキュラム



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

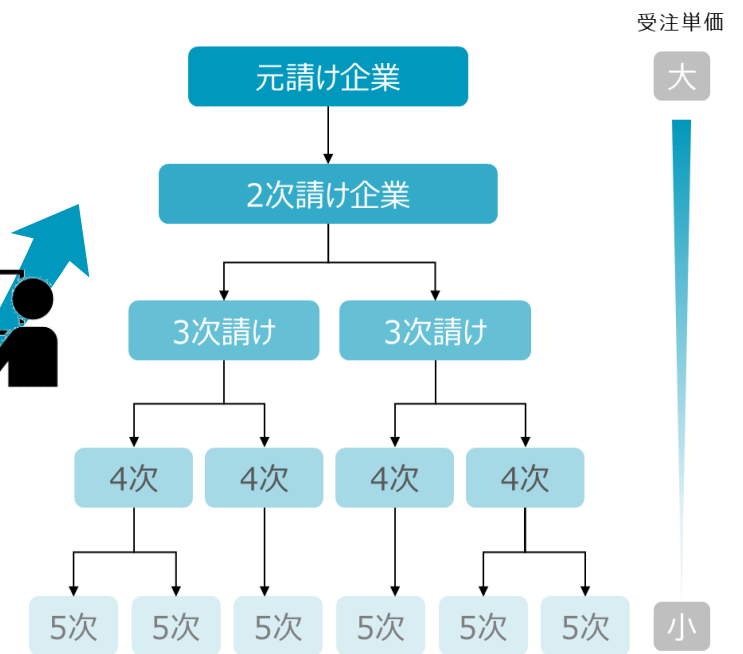
基本設計

詳細設計

開発・製造

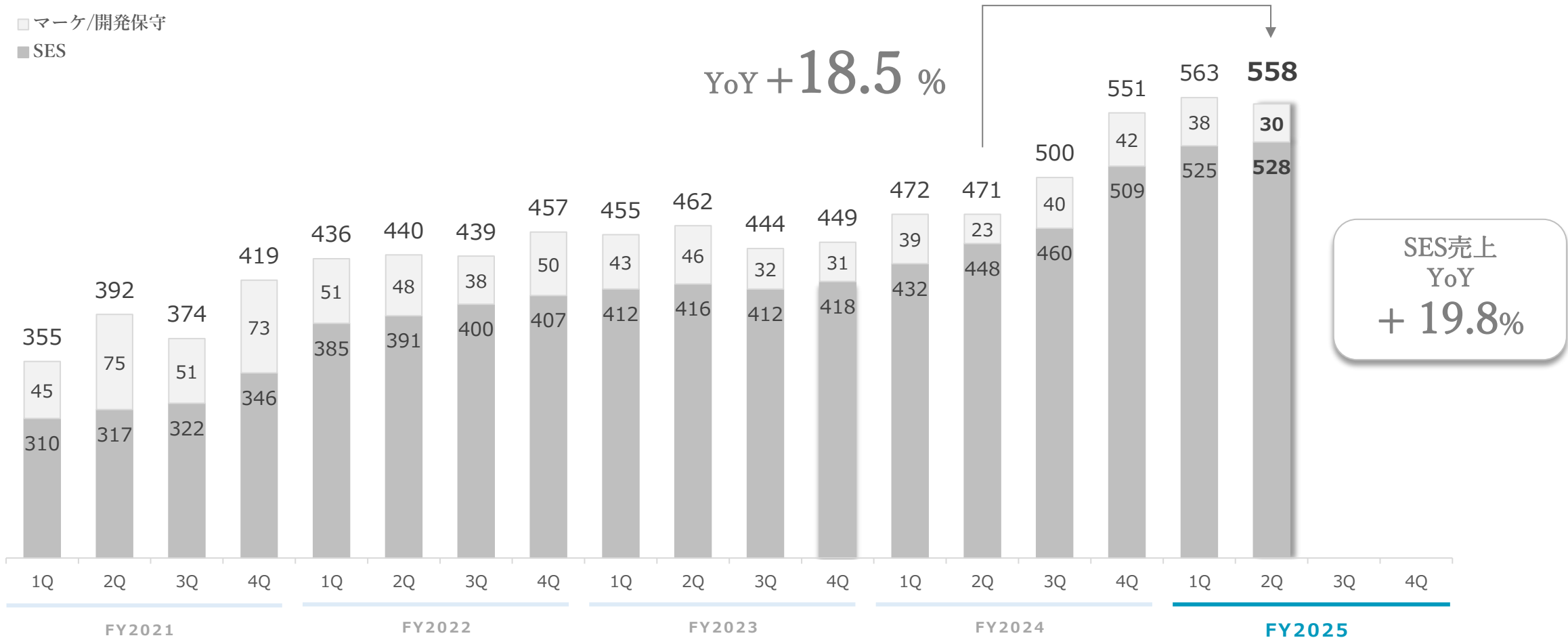
単体・結合テスト

導入・運用



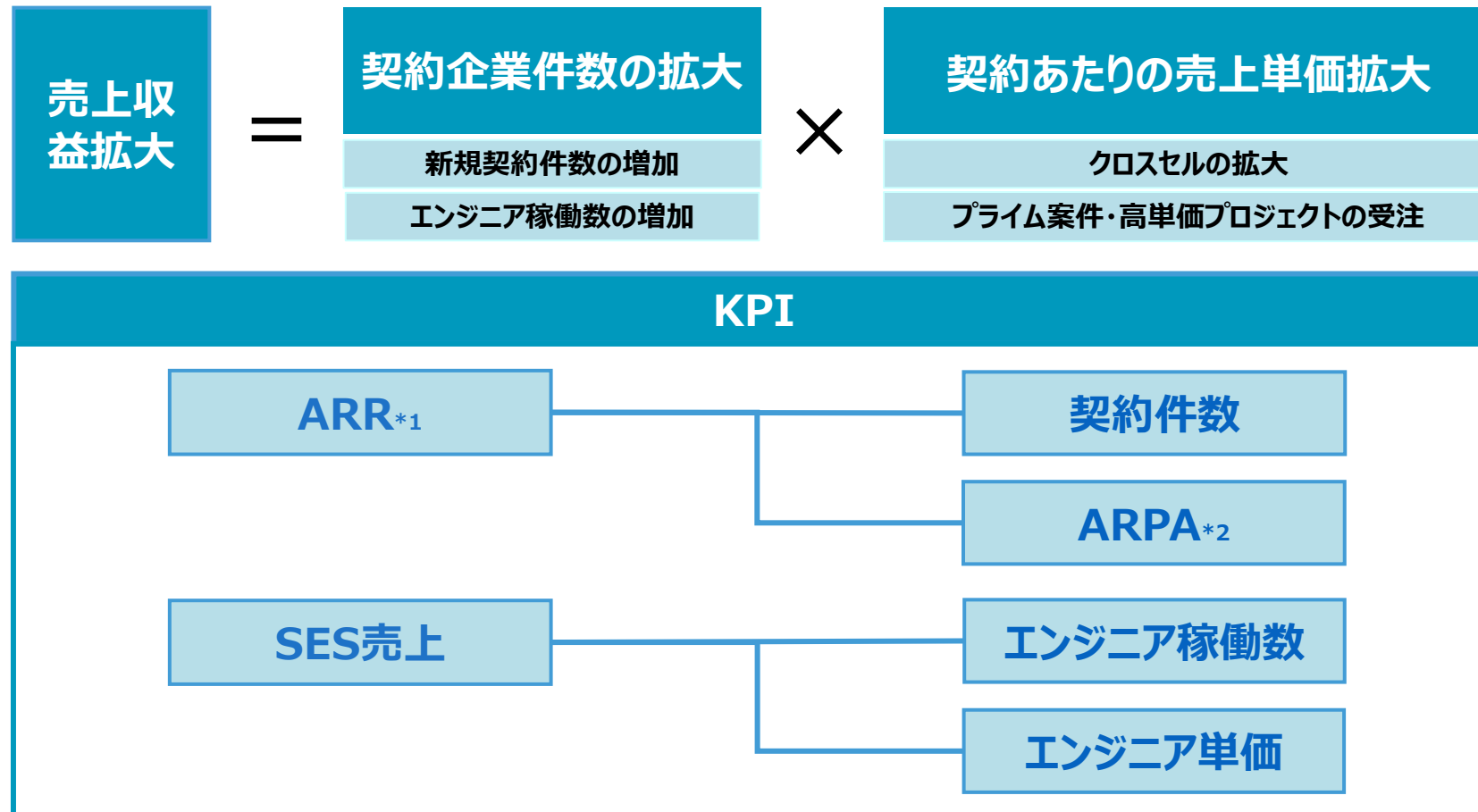
BPO ■ BPOセグメント売上収益はSESのニーズ拡大により大幅に増収

(単位：百万円)



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

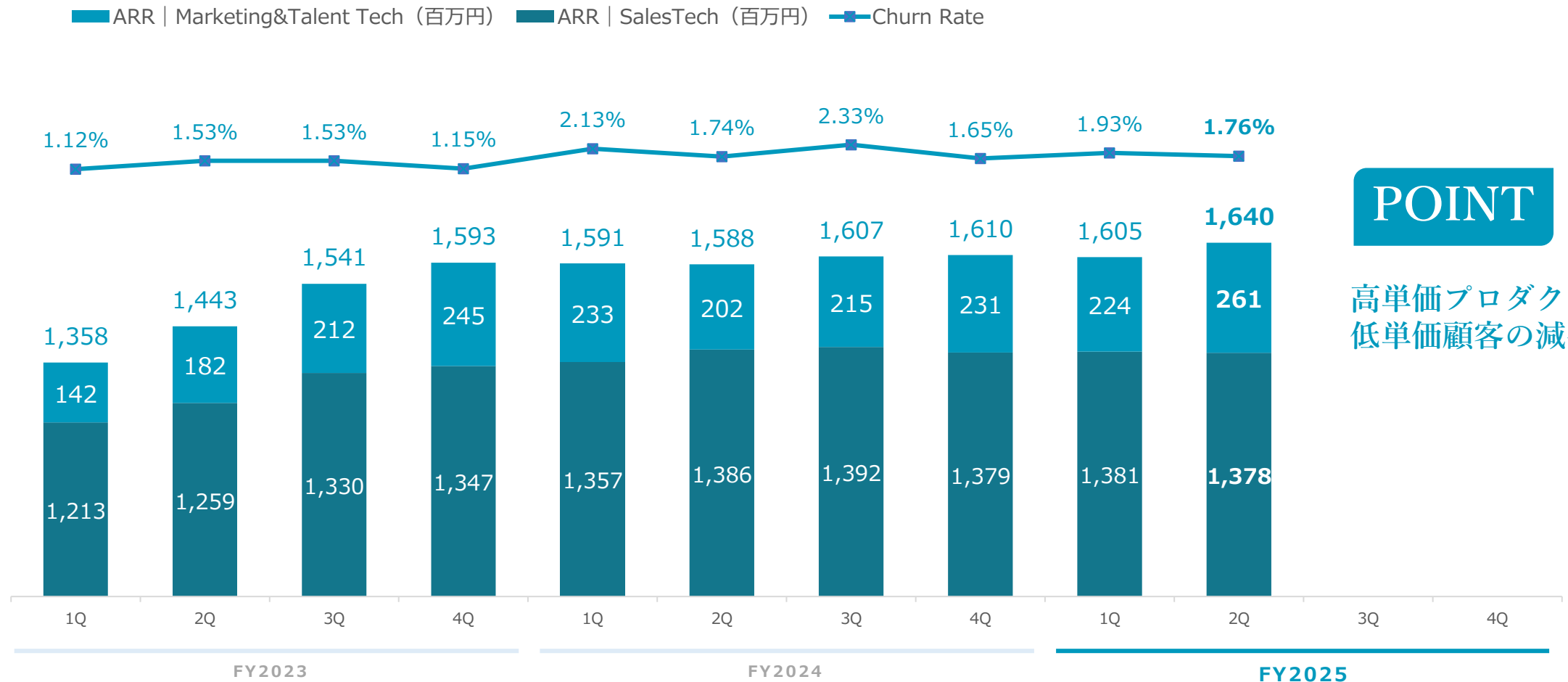


*1 ARR : Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

*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

- 高単価プラン及び周辺プロダクトへのクロスセル推進により、ARRが増加
- ChrunRate低減に向け、今期新KnowledgeSuiteリリースにより大幅改善予定

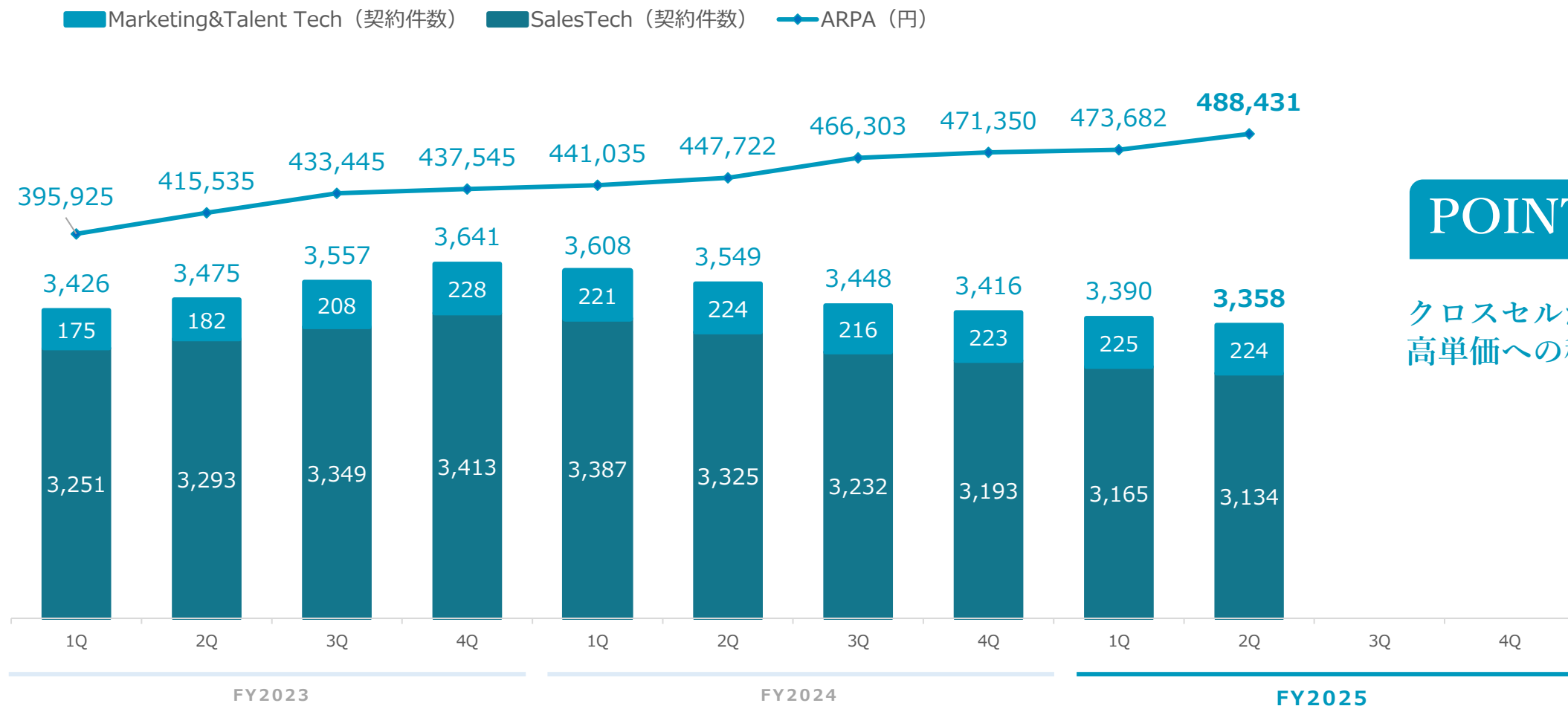


*1 Annual Recurring Revenue : 年次経常収益。当社グループSaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

*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

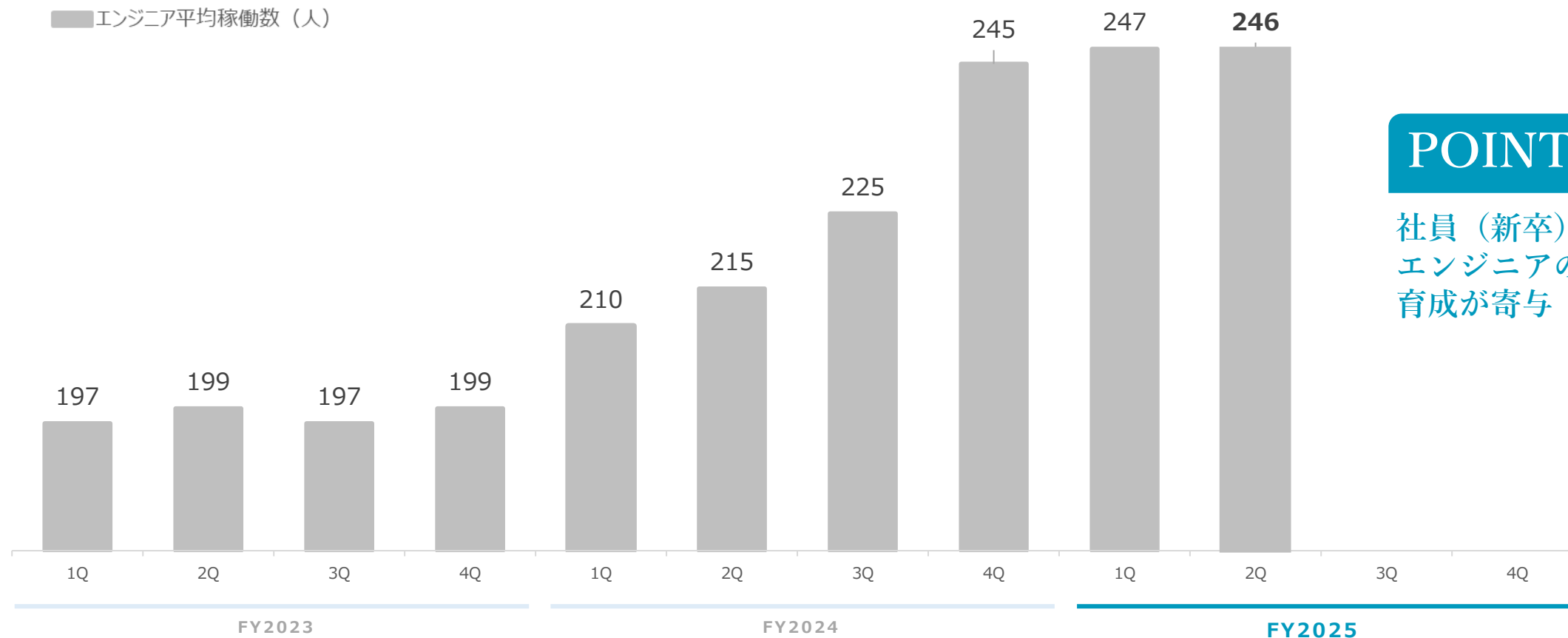
- 高単価であるRPA、AI OCR等のクロスセルが引き続き寄与し、ARPA（顧客単価）が増加
- 低単価プラン顧客から高単価プランへの移行推進により契約件数は微減



*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

- 社員（新卒）エンジニアの早期育成により稼働数は順調に推移
- ITエンジニアの更なるニーズ拡大により順調に推移



POINT

社員（新卒）
エンジニアの早期
育成が寄与

*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

セールステック
Sales Tech

- SaaS連携を開発不要で実現するiPaaSサービス『JENKA』 『JENKA』の代理店提供を開始
- ビジネスチャットサービス『DiSCUS』 『JENKA』上で簡単に連携設定が可能



ブルーテック株式会社

よりシンプルに、もっとセキュアに
DiSCUS



JENKA

利用する複数のサービス・システム

あきらめていた**社内DX**
開発不要でシステム連携

JENKAが希望をかなえます

JENKA



セールステック
Sales Tech

- 株式会社常陽銀行様をはじめ、大手SI様など多くの販売提携を実現し、全国の販売網を拡大



ブルーテック株式会社



TSKis TSK情報システム



常陽銀行



全カパートナー

北陸コンピュータ・サービス株式会社



株式
会社

コーユービジネス

マーテック
Marketing Tech

- グループ会社・関連会社へのアプローチ戦略に使える『グループ・関連会社データベース』提供開始

BtoB マーケティングの
ネットビジネスサポート

NBS

グループ・関連会社データベースを使うと…

- ✓ グループ企業への営業戦略の立案が効率的・効果的に
- ✓ 取引中のある企業のグループ企業に営業がかけられる
- ✓ SFAへの取り込みで、関連会社を容易に確認できるようになる



グループ・関連会社
データベース

上場会社、未上場の大手企業のグループ企業・
関連会社をデータベース化しました

大手企業4,600社、関連会社5万社を網羅！



Excelファイルで納品。
加工して社内システムで
ご利用いただけます。



API経由で、会社名、法人番号
をリクエストすると、
会社情報を取得できます。



データは6か月ごとに
更新します。

タレントテック
Talent Tech

- タレントとともに企業の魅力を発信する動画制作
『ビジネス潜入番組BUSINESS DiVe(ビジネスダイブ)』サービス開始



運営企業
BUSINESS BOOST
ビジネスブーストの
ブーストマーケティング社

タレントと**対談** **ロケ** **ドラマ**
番組で企業をアピール



DiVe
BUSINESS DIVE

動画をWebサイト、
企業イベントで利用



BBD

■ 第三者割当による新株予約権行使が完了したため、流通株式比率は上場維持基準は全て適合になる見込み

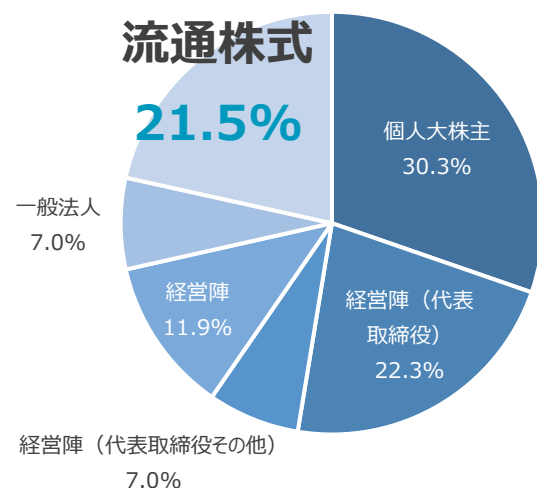
	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率	時価総額
期初の状況 (基準日2024年9月30日時点)	1,451名※1	11,362単位	9.44億円	21.53%	—※2
現在の状況 (2025年3月31日時点)	3,628名※1	20,072単位	24.76億円	32.79%	—※2
上場維持基準	150人以上	1,000単位	5億円以上	25%	40億円
適合状況 (2025年3月31日時点)	適合	適合	適合	適合	—

当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

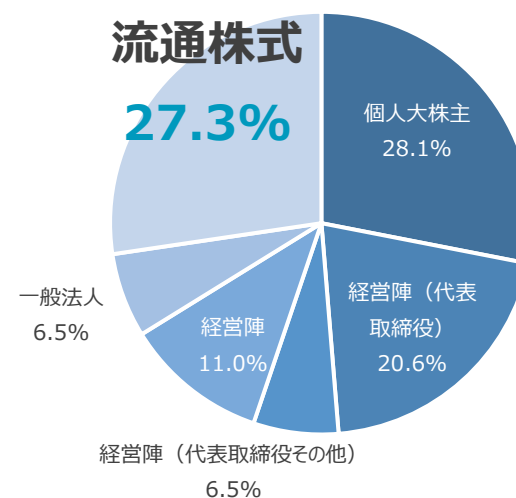
※1. 1単元以上の株式を所有する株主数を記載しております。

※2. 時価総額における基準は上場から10年を経過している場合に適用されるため当社は該当せず、基準日時点の時価総額は示されていません。

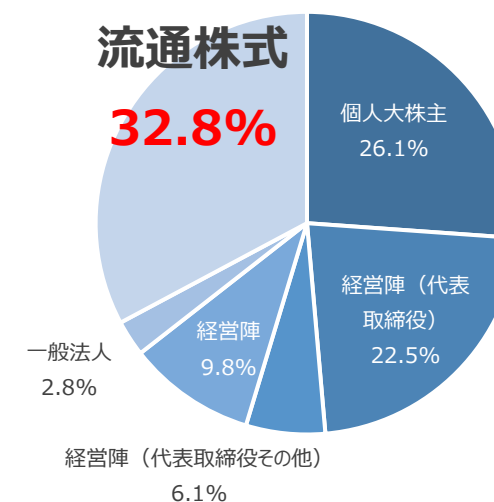
2024年9月30日時点（ファイナンス前）



2024年11月29日時点（第1回新株予約権行使完了後）



2025年3月31日時点（第2回新株予約権行使完了後）



*1 詳細は2025年5月14日開示の「グロース市場上場維持基準（流通株式比率）の適合に向けた計画に基づく進捗状況（適合）」をご参照ください。



I. 2025年9月期 第2四半期（中間期）業績

II. 株主優待制度について

III. 2025年9月期 通期 業績予想

BBD

- 対象の株主様に対し、基準日毎に20,000円分のデジタルギフトを進呈
- さらに、9月末日基準日においては保有期間に応じて最大30,000円分が上乗せ
- 年間合計最大で70,000円分のデジタルギフトを進呈

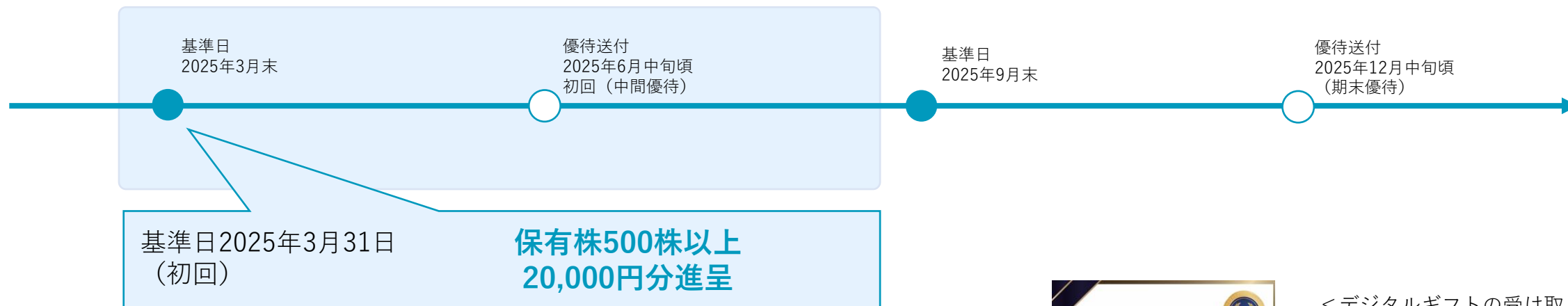
基準日	対象株主様	継続保有期間			
		1年未満	1年以上2年未満	2年以上3年未満	3年以上
3月末日	500株以上保有	20,000円分			
9月末日	500株以上保有	20,000円分	30,000円分	40,000円分	50,000円分

年2回 合計最大70,000円分を進呈

PayPayマネーライト、QUOカードPay、Amazon ギフトカード、Visa eギフト vanillaなど

BBD

- 2025年3月末日（初回）の5単元（500株）以上を保有されている株主様を対象
- 20,000円分相当のデジタルギフトを2025年6月中旬を目途に送付



デジタルギフト 以下から選択し電子マネーとして利用できます。



※PayPayマネーライト

※QUOカードPay

※Amazon ギフトカード



※ PayPayマネーライトが付与されます。出金はできません。

※「QUOカードPay」もしくは「クオ・カード ペイ」およびそれらのロゴは株式会社クオカードの登録商標です。

※「QUOカードPay」には発行日より3年間の有効期限がございますのでご注意ください。

※「QUOカードPay」は、スマートフォンの画面にバーコードを表示させて利用する前払式支払手段です。スマートフォン以外の携帯電話およびタブレットではご利用できません。



※ ギフトカード：本プログラムはBBDイニシアティブ株式会社による提供です。

※ 本プログラムでのお問い合わせは Amazon ではお受けしておりません。

※ Amazon、Amazon.co.jp およびそれらのロゴは Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。



※上記は株主様に送付される書面イメージです。

＜デジタルギフトの受け取り方＞

- ①QRコードから専用サイトへ
- ②アンケートに回答
- ③デジタルギフトを選択
- ④ギフトコードを受け取る
- ⑤各デジタルマネーを受け取り

BBD

- 2025年9月末日の5単元（500株）以上を保有されている株主様を対象
- 保有期間に応じて20,000円～50,000円分のデジタルギフトの2025年12月中旬を目途に送付



<2025年9月基準日時における継続保有期間とは？>

※当社BBDイニシアティブ株式会社設立時の株主名簿基準日である2023年3月31日を初回とする。

①継続保有期間 1年以上2年未満

2025年9月末日、2025年3月末日、2024年9月末日基準日において、計3回連続、同一株主番号にて、株主名簿に記録されていること。

②継続保有期間 2年以上3年未満とは

2025年9月末日、2025年3月末日、2024年9月末日、2024年3月末日、2023年9月末日基準日において、計5回連続、同一株主番号にて、株主名簿に記録されていること。

③継続保有期間 3年以上

当基準日では対象者はなし。

<株主番号における注意事項>

※各基準日の期間内に株式を全株売却され、新たに期間内に購入された場合、新たな株主番号になるため、継続保有とみなしません。

基準日2025年9月30日

**同一株主番号にて保有株500株以上
かつ**

継続保有期間 1年未満	= 20,000円分進呈
継続保有期間 1年以上2年未満	= 30,000円分進呈
継続保有期間 2年以上3年未満	= 40,000円分進呈
継続保有期間 3年以上	= 50,000円分進呈



※デジタルギフト「PayPayマネーライト」は、2025年9月末日基準日の優待分よりギフト交換手数料1,000円が発生します。予めご了承ください。

INDEX



I. 2025年9月期 第2四半期（中間期）業績

II. 株主優待制度について

III. 2025年9月期 通期 業績予想

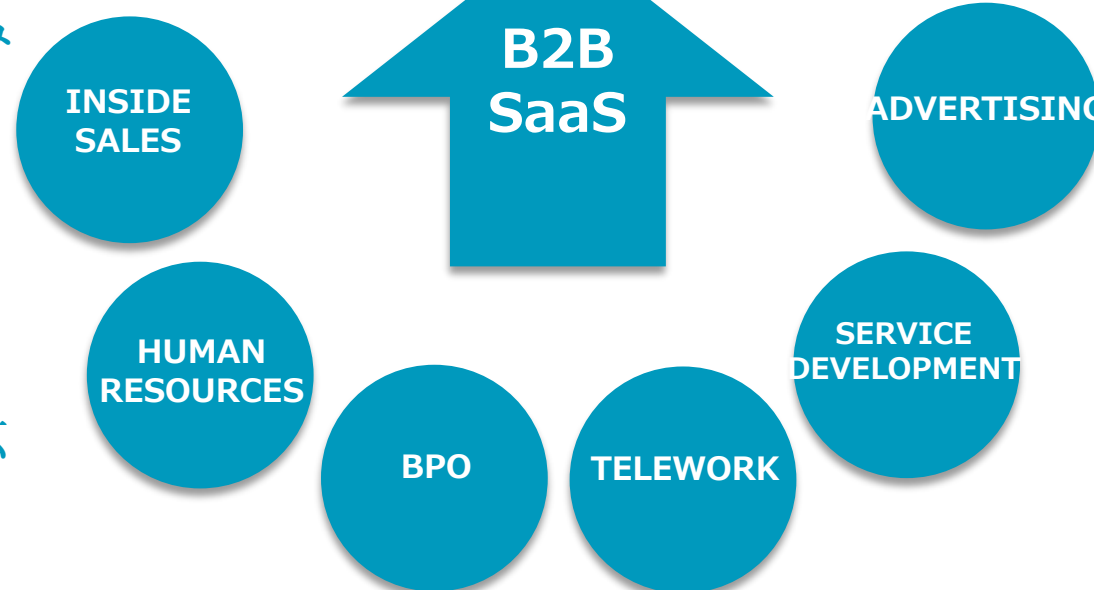
FY2025 売上収益計画

4,700 百万円
YoY +13.9%

FY2025 営業利益計画

355 百万円
営業利益率 7.6 %

- 生成AI等先端技術を組み込んだサービスの強化
- 次世代 Knowledge Suiteの市場投入
- 既顧客へのクロスセル拡販の強化



- 人的資本の適正配置
- 既存事業の収益改善
- 財務体質の改善

BBD

- 営業利益率の向上を第一の優先事項に
- 通期予想は据え置き

連結IFRS (累計期間)	FY2024	FY2025	
	通期実績	通期予想	YoY
売上収益	4,127 百万円	4,700 百万円	13.9 %
営業利益	285 百万円	355 百万円	24.3 %
利益率	6.9 %	7.6 %	0.7 pt
親会社の所有者に帰属する 当期利益	164 百万円	215 百万円	30.5 %



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
NO CLOUD NO DX
Initiative



フォロー中

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、恩は必ず倍返す。

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 🗨️