

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
- IV. BBDイニシアティブグループ成長戦略

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

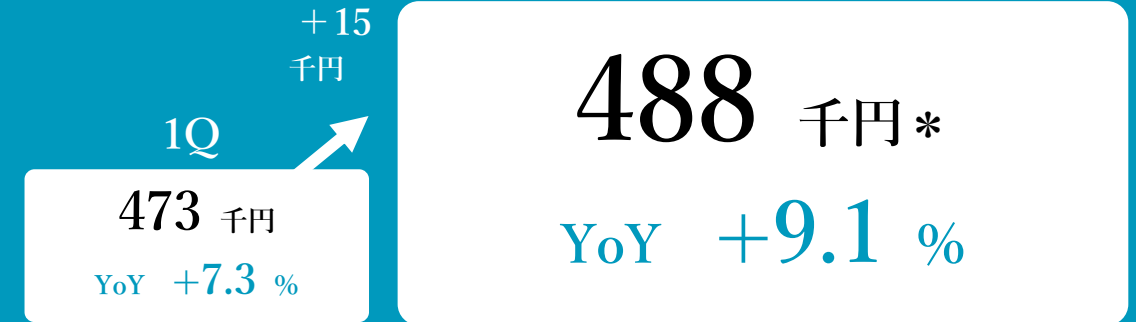
III. 2025年9月期 通期 業績予想

IV. BBDイニシアティブグループ成長戦略

連結売上収益



営業利益

グループサブスク ARR^{*1}グループサブスク ARPA^{*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 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。

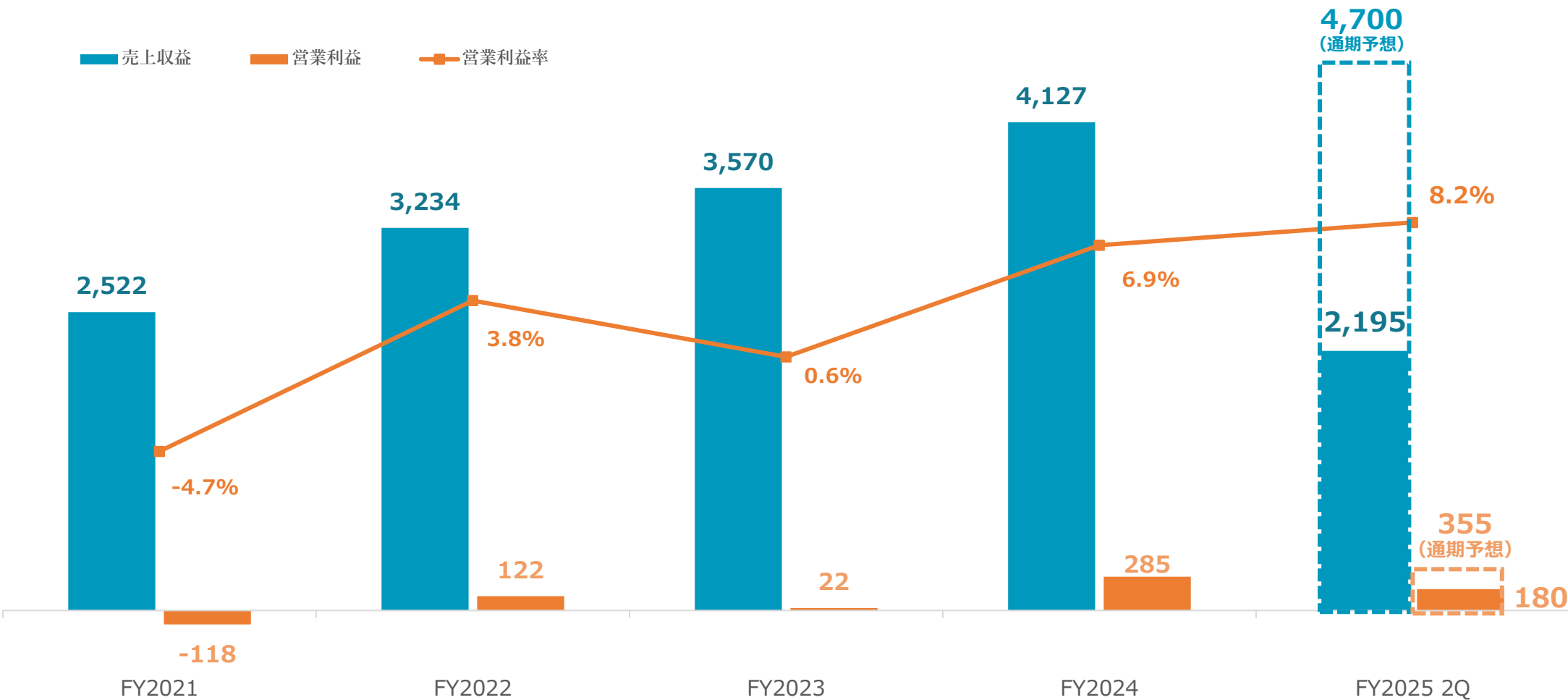
BBD ■ 営業利益率10%に向けて順調に推移

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

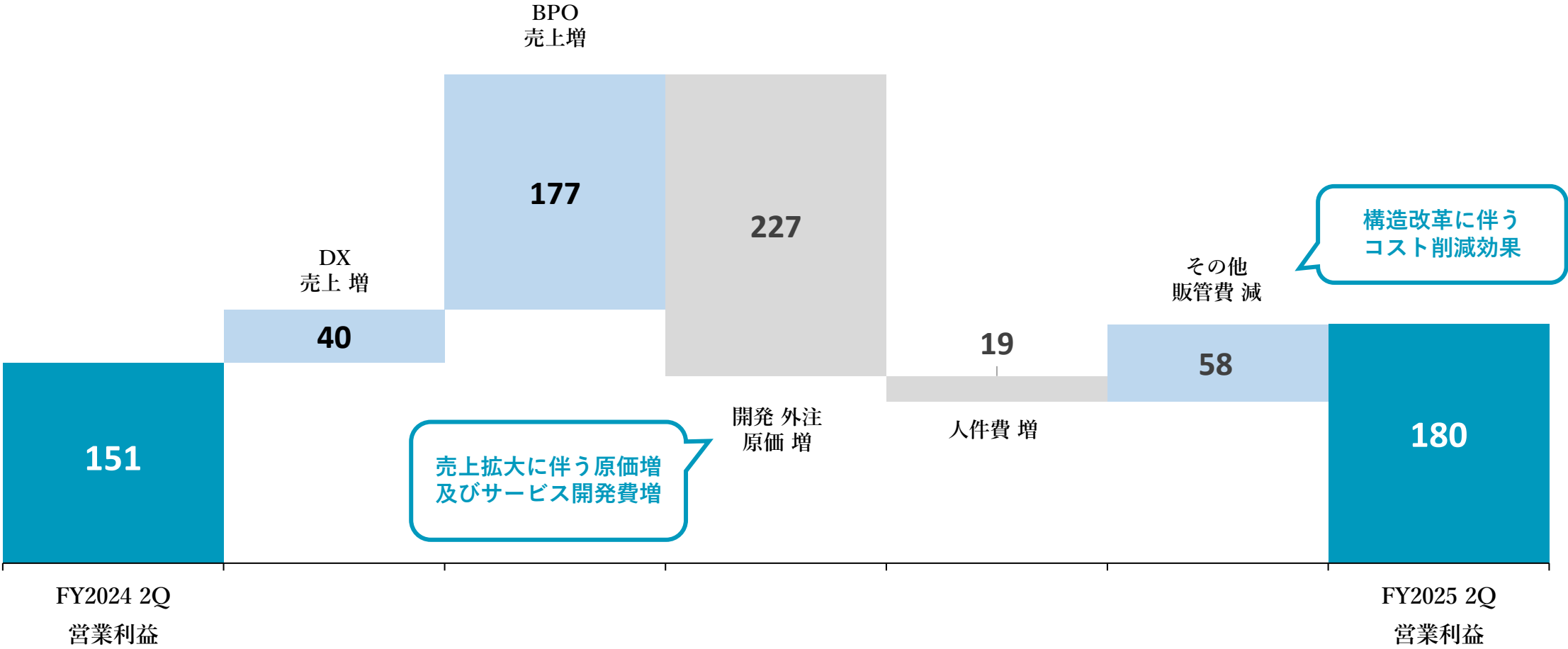
(単位：百万円)



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

BBD

- 税前利益170百万円、減価償却費及び償却費172百万円により営業キャッシュイン261百万円
- 無形資産の取得による支出111百万円等により投資活動でキャッシュアウト137百万円
- 株式の発行による収入882百万円、借入金返済、配当金支払等による支出868百万円により財務活動のキャッシュイン13百万円

(単位：百万円)

連結 IFRS	FY2024 2Q	FY2025 2Q	YoY
営業活動によるキャッシュフロー	212	261	+49
投資活動によるキャッシュフロー	-394	-137	+257
財務活動によるキャッシュフロー	147	13	-134
現金及び現金同等物の期末残高	634	880	+246

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 サービス ラインナップ

潜在顧客の発掘（コンタクト）

リード（見込顧客）の獲得

リードの育成

案件化

商談

受注

営業・マーケティング

タレント広告体験サービス
/集客支援サービス**BUSINESS
BOOST**

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**Knowledge Suite SFA**

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

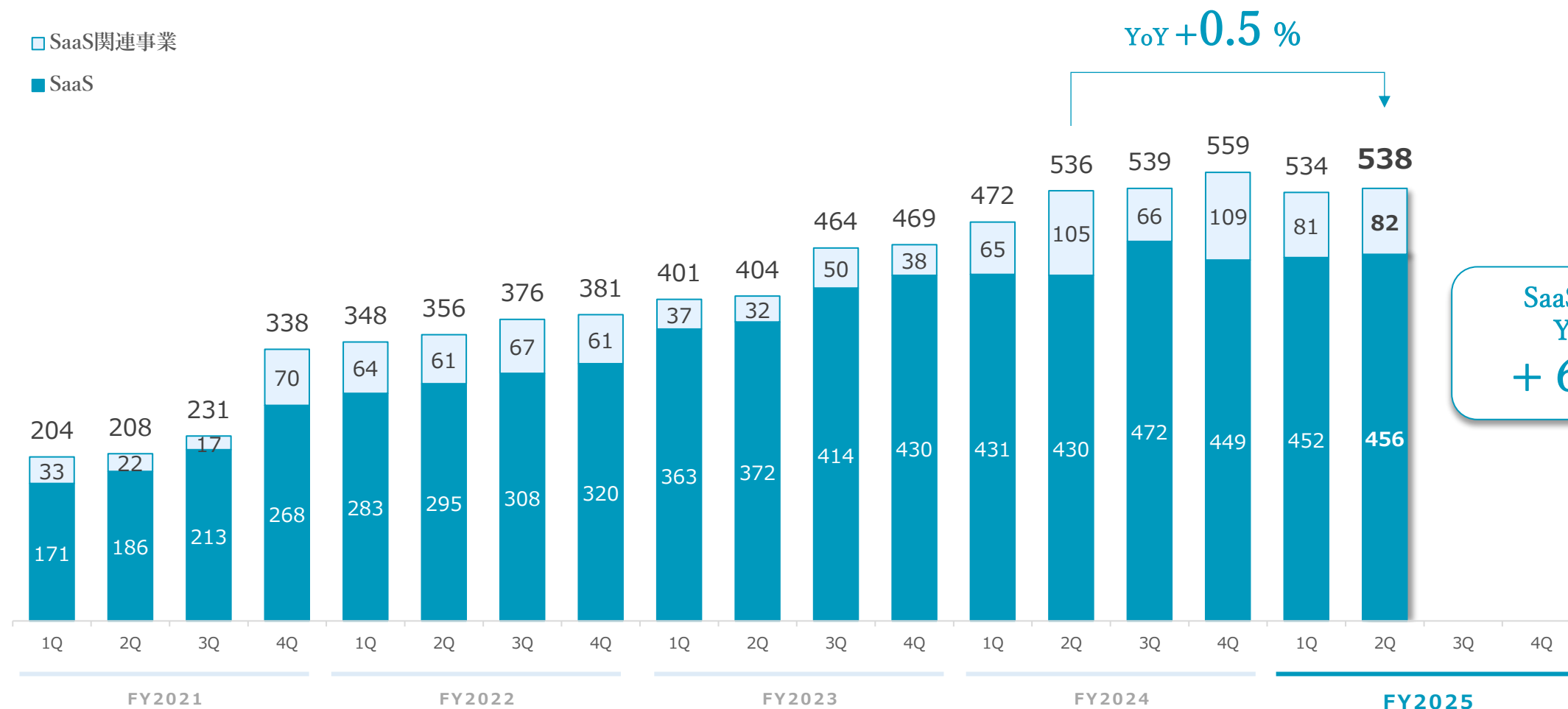
Shelter

DX

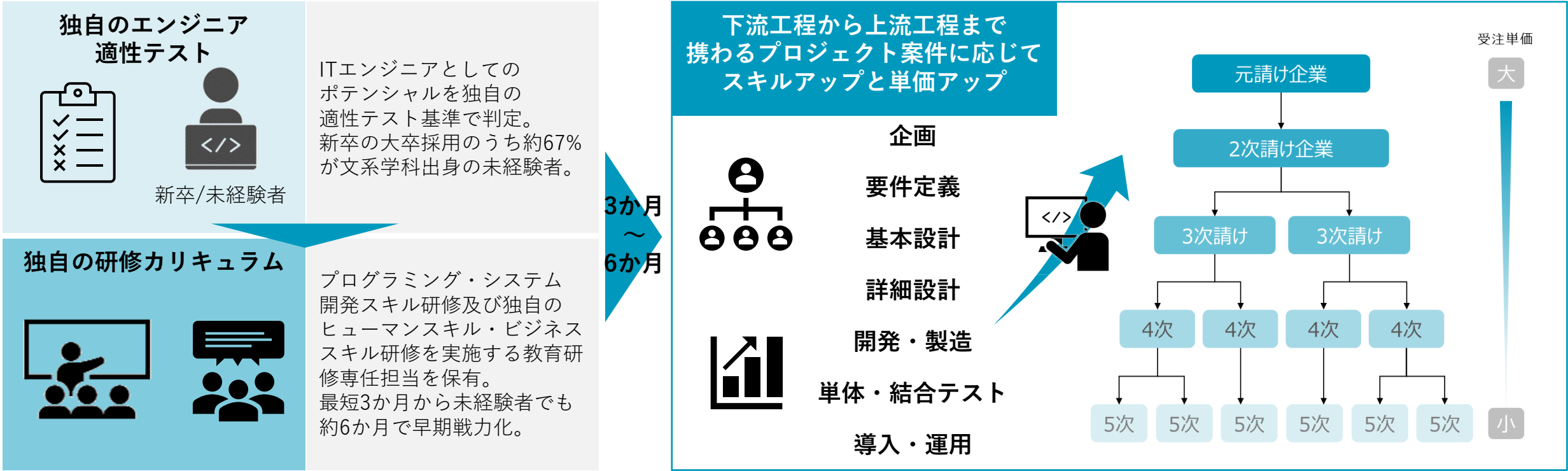
- DXセグメント売上収益*は、SaaS関連事業の受注停滞により若干減少したが、事業整理等によるSaaS事業の一時的な停滞をこなし回復基調に転換

* 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）



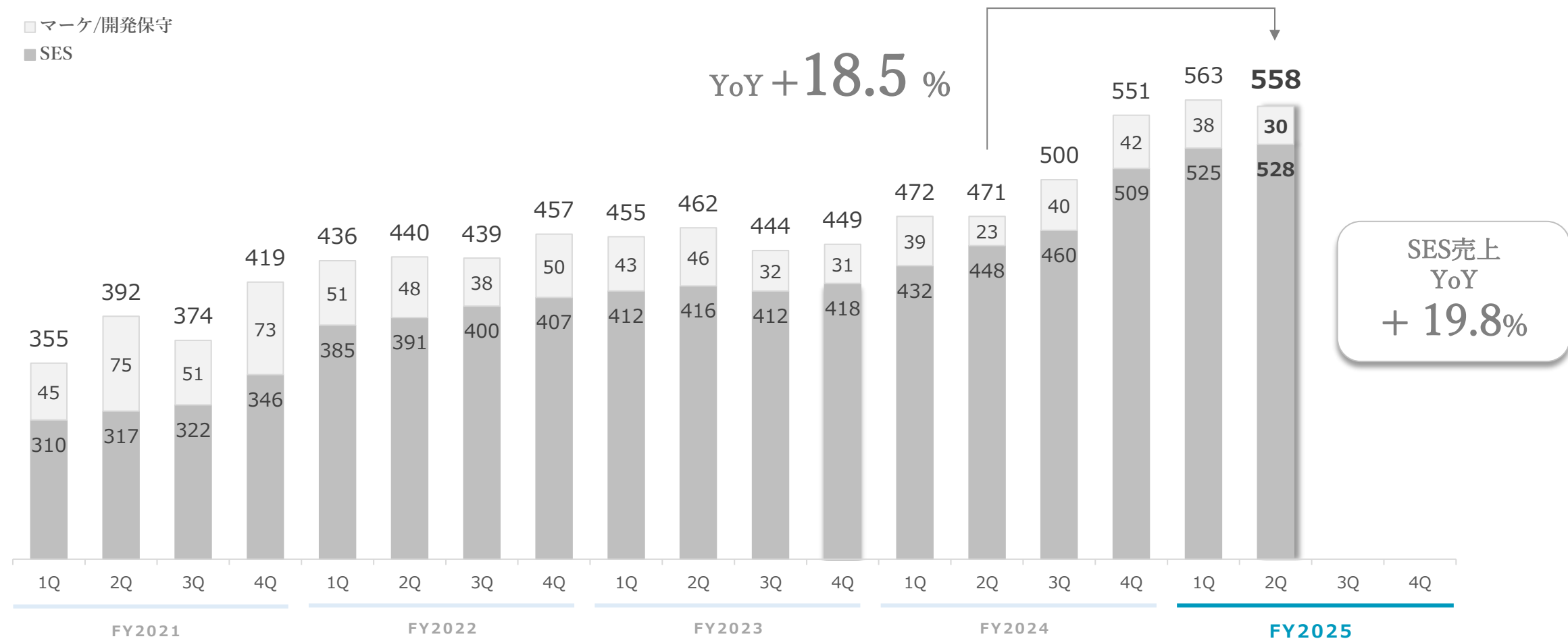
- BPO** ■ 新卒/未経験者のITエンジニア採用・研修ノウハウにより粗利率の高い社員エンジニアの早期戦力化
エンジニア不足を解消する為の、独自の教育プログラムのノウハウ化



BPO

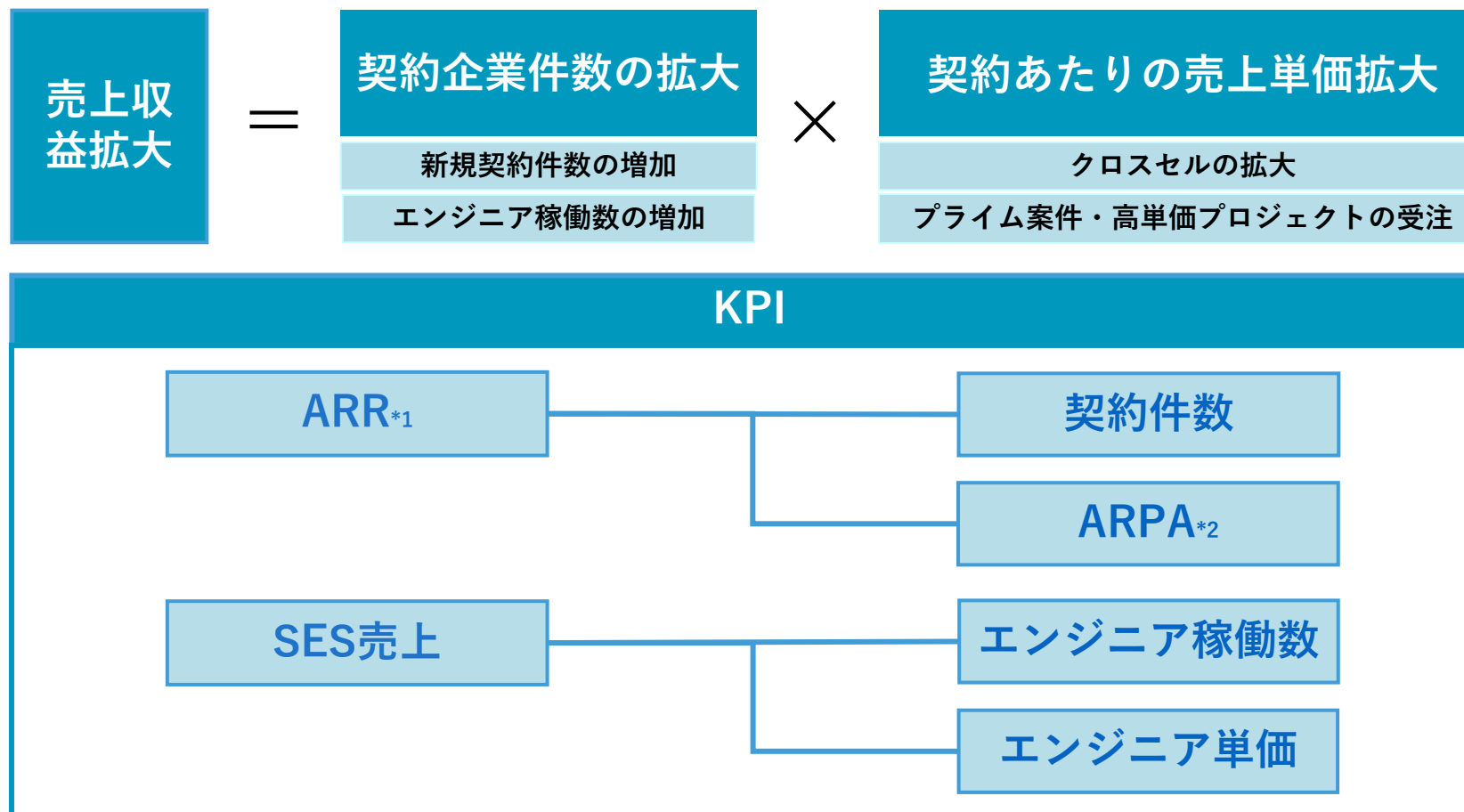
■ BPOセグメント売上収益はSESのニーズ拡大により大幅に増収

(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

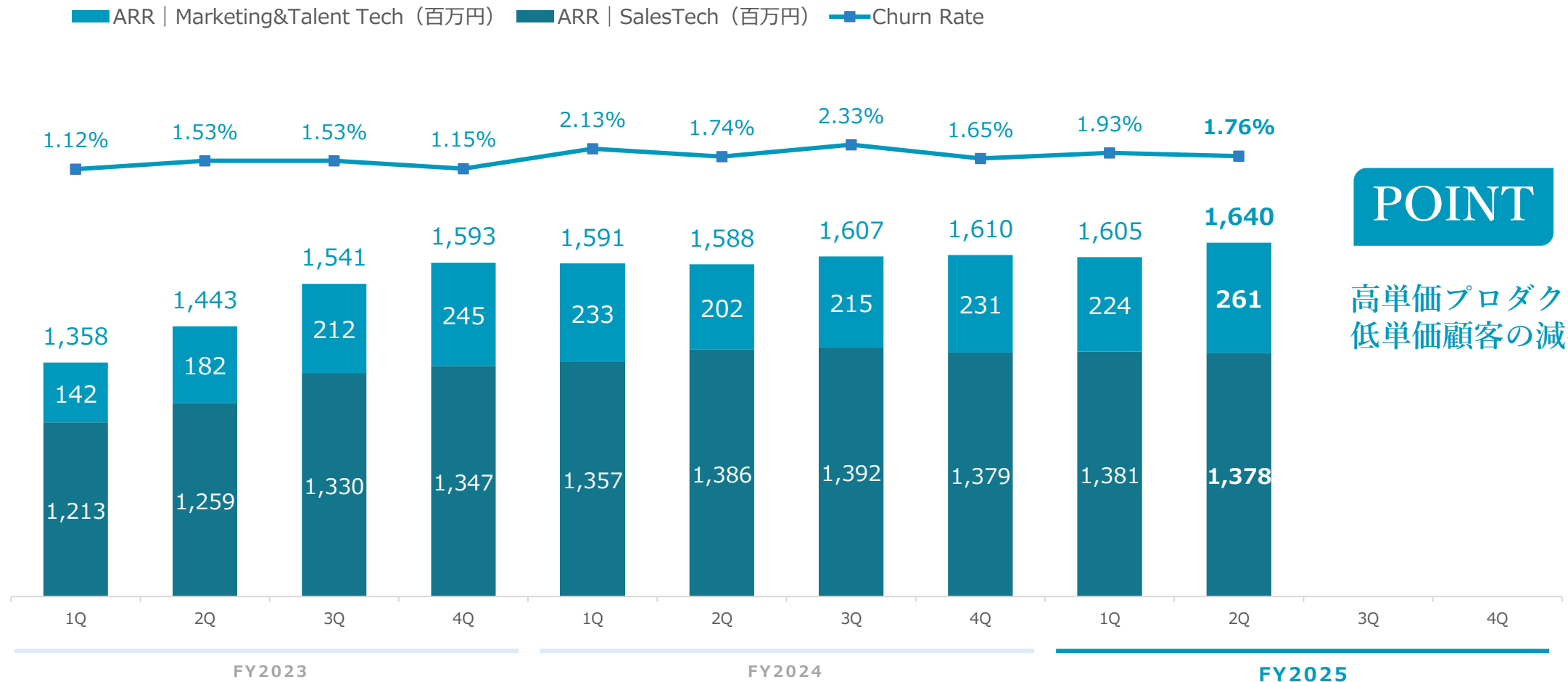


*1 ARR : Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

*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

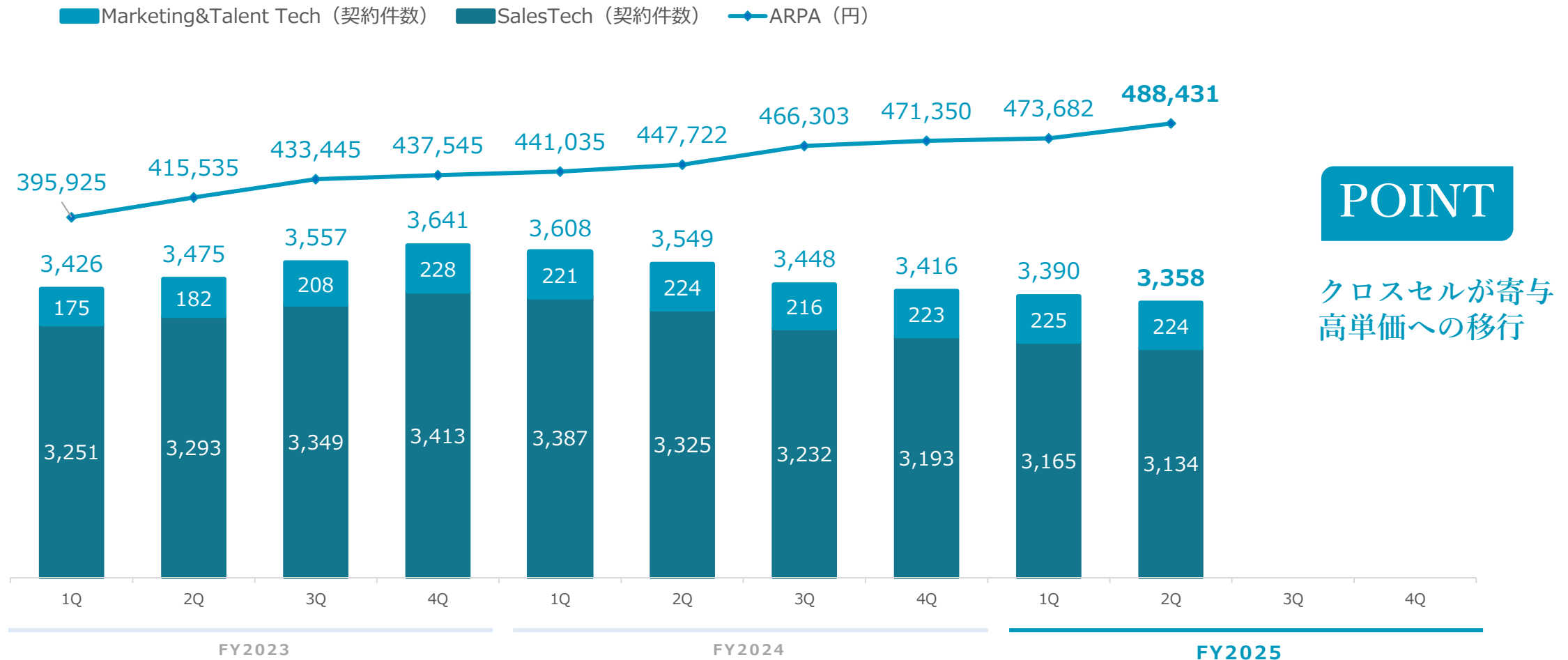


*1 Annual Recurring Revenue : 年次経常収益。当社グループSaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

*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

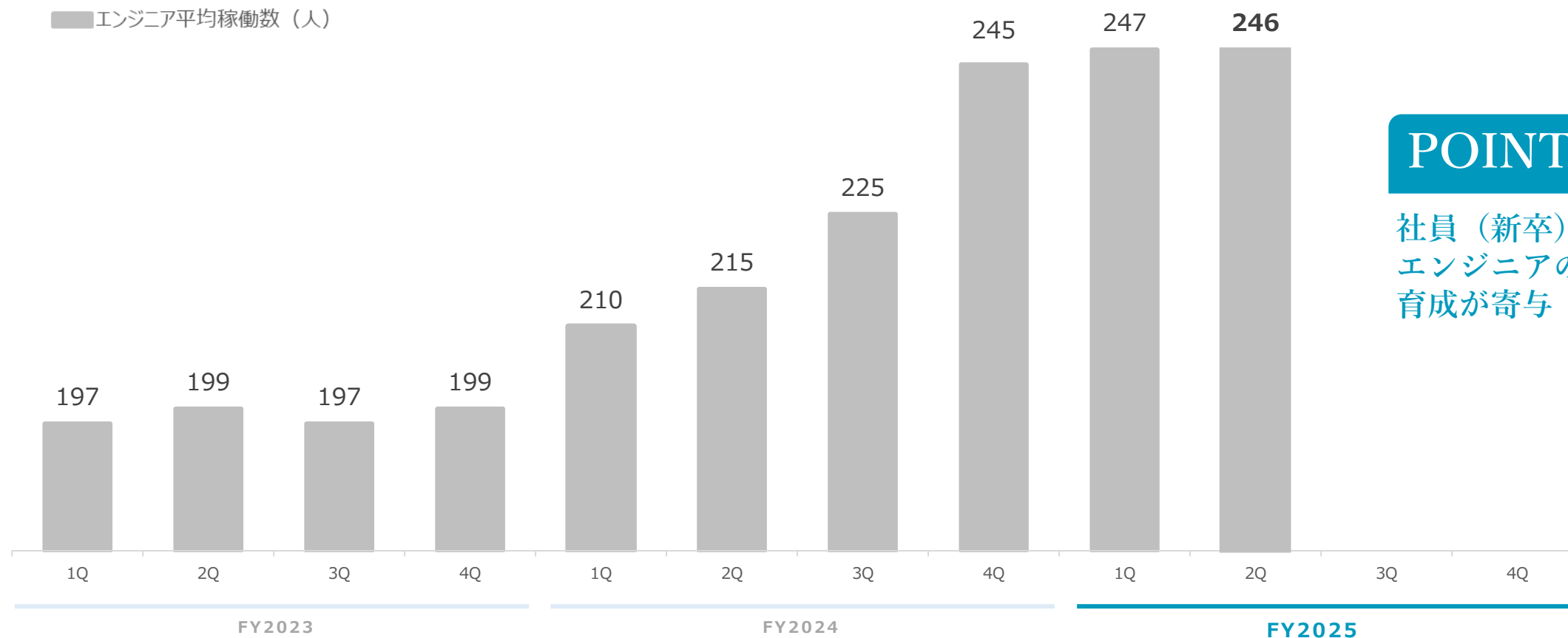
- 高単価であるRPA、AI OCR等のクロスセルが引き続き寄与し、ARPA（顧客単価）が増加
- 低単価プラン顧客から高単価プランへの移行推進により契約件数は微減



*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』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

マーケティング
Marketing Tech

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

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

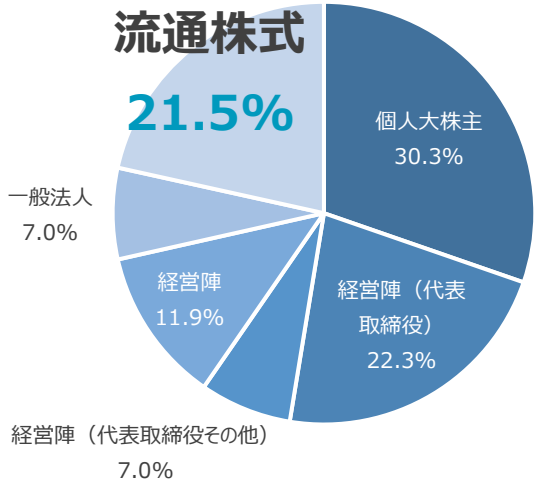
	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率	時価総額
期初の状況 (基準日2024年9月30日時点)	1,451名※1	11,362単位	9.44億円	21.53%	—※2
現在の状況 (2025年3月31日時点)	3,628名※1	20,072単位	24.76億円	32.79%	—※2
上場維持基準	150人以上	1,000単位	5億円以上	25%	40億円
適合状況 (2025年3月31日時点)	適合	適合	適合	適合	—

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。

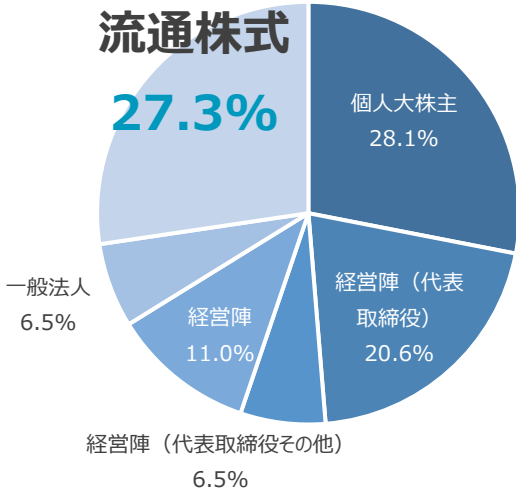
※1. 1単元以上の株式を所有する株主数を記載しております。

※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。

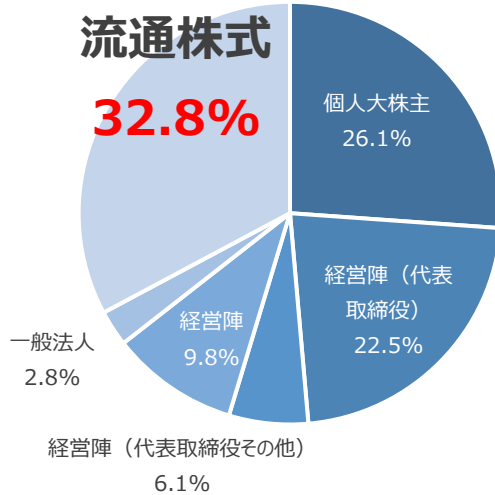
2024年9月30日時点（ファイナンス前）



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

IV. BBDイニシアティブグループ成長戦略

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

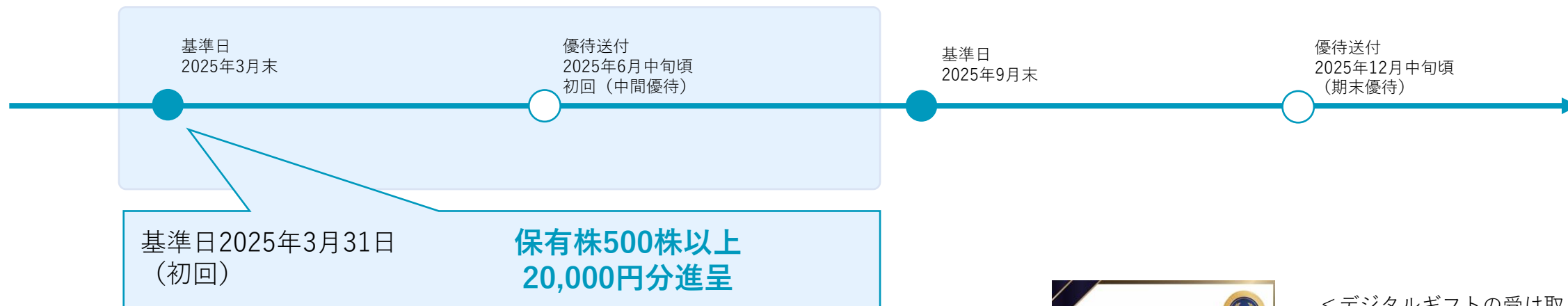
基準日	対象株主様	継続保有期間			
		1年未満	1年以上2年未満	2年以上3年未満	3年以上
3月末日	500株以上保有	20,000円分			
9月末日	500株以上保有	20,000円分	30,000円分	40,000円分	50,000円分

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 ではありません。

※ 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。



ネット専用



※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

IV. BBDイニシアティブグループ成長戦略

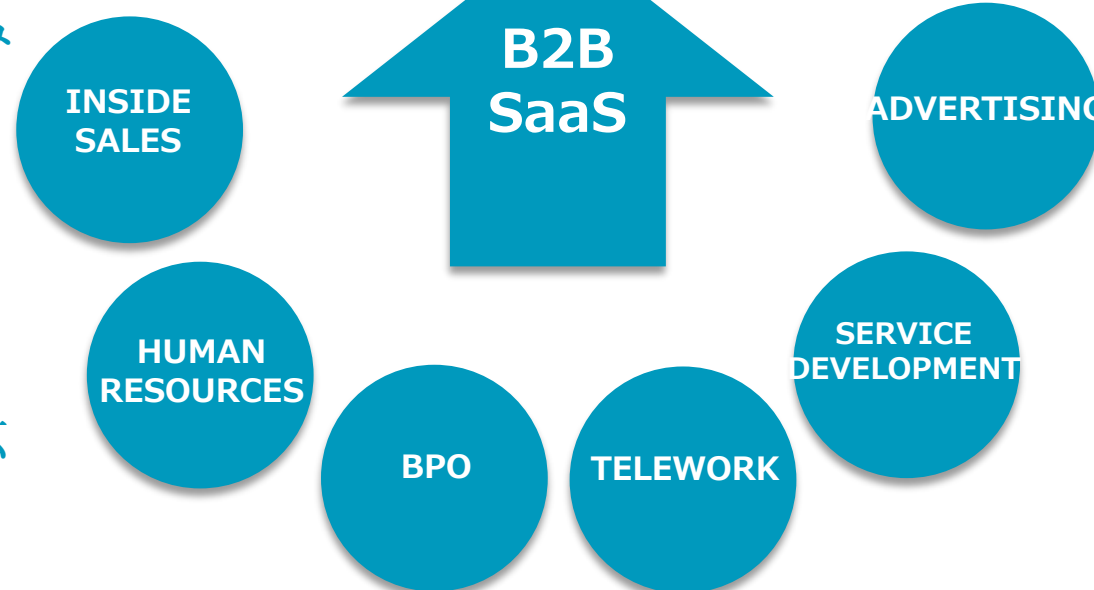
FY2025 売上収益計画

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 %

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

IV. BBDイニシアティブグループ成長戦略

■ 当社メインターゲット中堅・中小企業170万社から、国内SaaS/AIシステムの潜在市場へ

- 人手不足による
AI・業務自動化ニーズの増加
- リモートワーク、働き方改革の
推進
- デジタルトランスフォーメー
ション（DX）の拡大

TAM Total Addressable Market

国内AIシステム市場規模*4

約2兆5433億円

国内SaaS市場規模*3

約2兆円

SAM Serviceable Available Market

中堅・中小企業 約340万社潜在市場規模*1

約1兆円

SOM Serviceable Obtainable Market

中堅・中小企業
従業員数～999人法人企業
約170万社*1

市場規模

約8,000億円*2

従業員数
999名以下
法人企業数

2024/9期4Q
グループサブスク
ARPA

170万社 × 471,350円

*1 総務省・経済産業省「平成28年、令和3年経済センサス・活動調査（中小企業・小規模事業者の数(2021年6月時点)の集計結果を公表します）」より引用

*2 グループサブスク全潜在ユーザー企業数の従業員規模別法人数(*1) × 2024年9月期4Q時点のグループサブスク ARPA

ARPA：Average Revenue Per Accountの略。1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社グループSaaS/サブスクにおける四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。
ARR：Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。当社グループSaaS/サブスクにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

*3 株式会社 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2024年版」より引用

*4 IDC Japan 株式会社「国内AIシステム市場 支出額予測：2023年～2028年」より引用

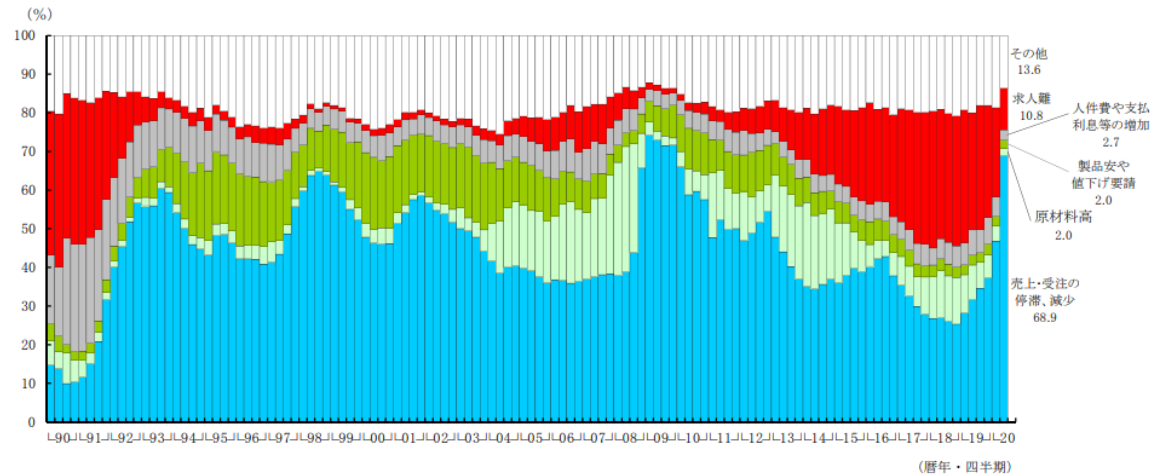
メガトレンド①

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



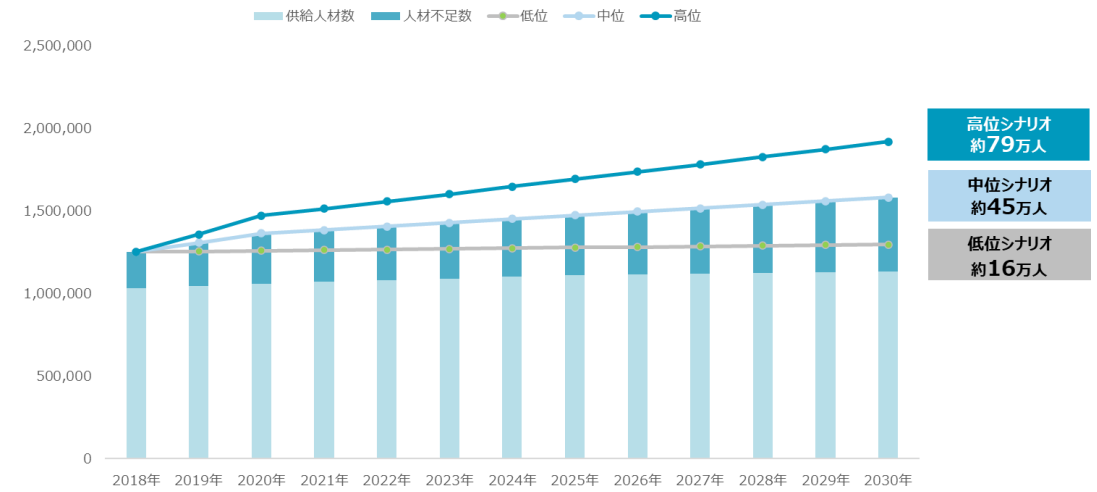
(出典) 株式会社日本制作金融公庫総合研究所「全国中小企業動向調査結果 中小企業編」

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

DX

メガトレンド①

中小企業の営業活動上の課題の高まり

BtoBマーケティング・営業支援

情報共有・コミュニケーション

認知・集客

**BUSINESS
BOOST**

有名タレント写真素材サブスク

リード獲得

Papattoクラウド

営業リスト作成

Piece

インサイドセールス支援

リード育成

商談

受注

継続利用/CS

Knowledge Suite SFA

統合型ビジネスアプリケーション/営業支援システム

DiSCUS ビジネスチャット

Knowledge Suite グループウェア

Shelter DBアプリ作成
プラットフォーム

業務自動化支援

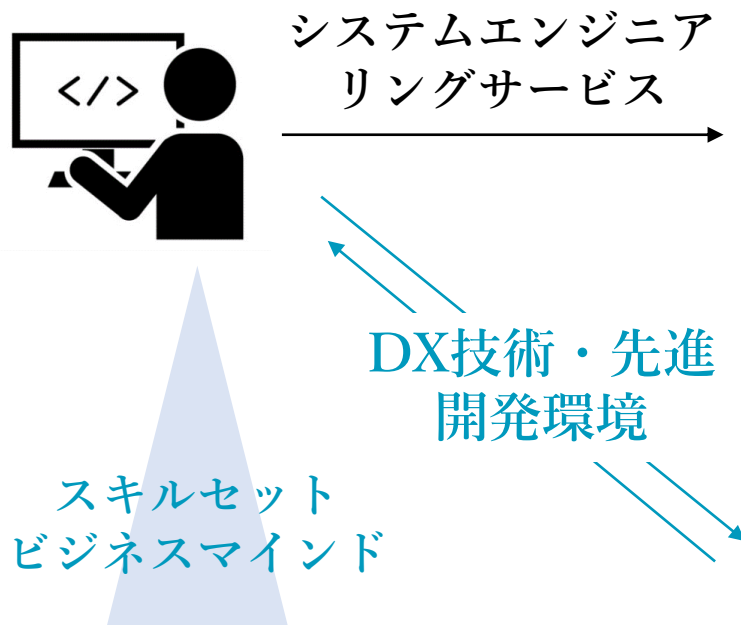
おじどうさん RPA
Robotic Process Automation

DX Suite AI OCR

BPO

メガトレンド②

IT人材（エンジニア）の不足



独自の採用時
エンジニア適性テスト



独自の研修
カリキュラム



顧客先システム開発プロジェクト

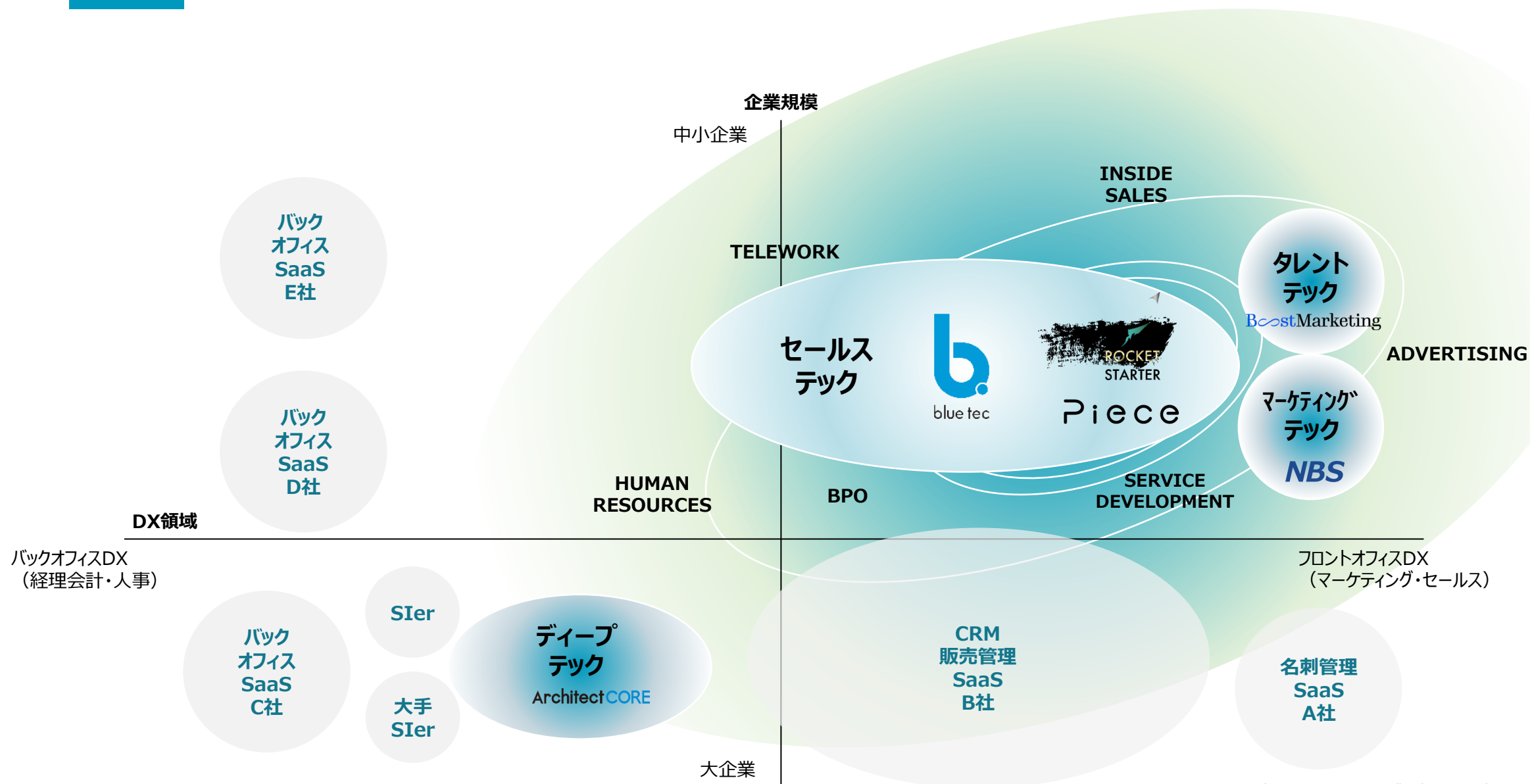


自社グループ内プロダクト開発プロジェクト



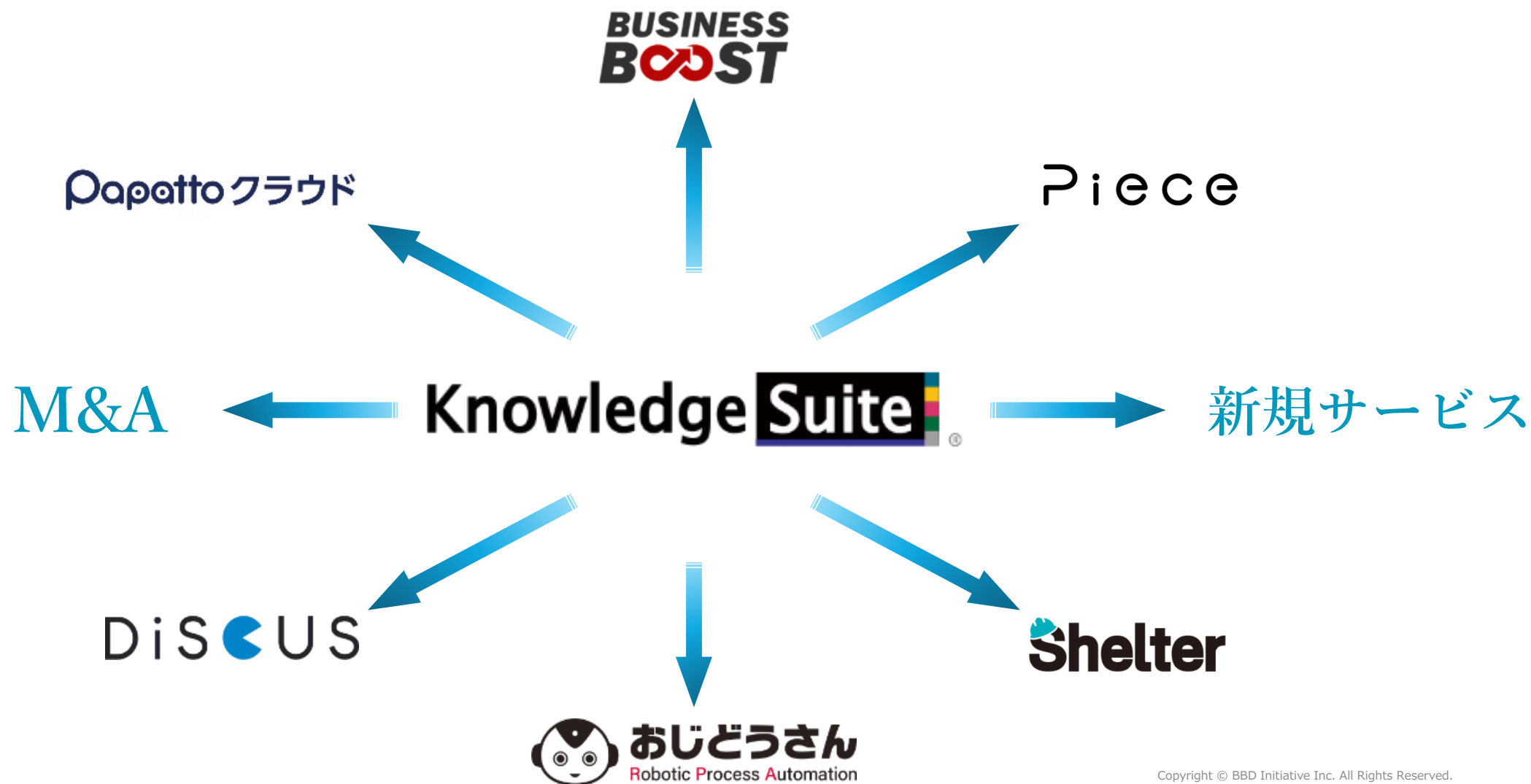
DX

■ 営業活動とその周辺領域を軸にクロステック事業の拡大



DX

- 営業活動とその周辺領域の顧客ニーズを取り込んだプロダクト・サービスを積極的にクロスセル展開
- 顧客単価向上によるオーガニック成長を加速



BBD

- 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



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

BBD ■ 基本方針は、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倍率を前提とする

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
- ROI
- 事業ポートフォリオの拡大

M & A実績

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 現 ブルーテック株式会社)	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
B i z i o n 株式会社 (現 株式会社RocketStarter)	インサイドセールス事業	2023年10月	0名
株式会社R o c k e t S t a r t e r	インサイドセールス事業	2023年12月	0名

BBD

■ M&A対象企業は当社独自のPMIにより大きく成長

PMI基準

■ 従業員の価値算定

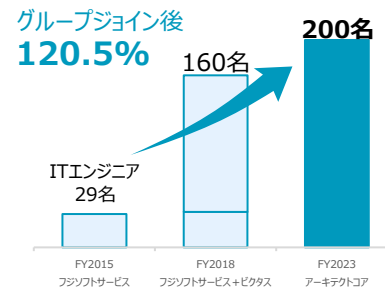
- ・グループ会社間の格差をつくらない
- ・社長の役割の明確化
- ・事業シナジーによる担務分け
- ・グループ会社間の異動を積極的に行う
- ・従業員の待遇向上施策及び評価の最大化

■ 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

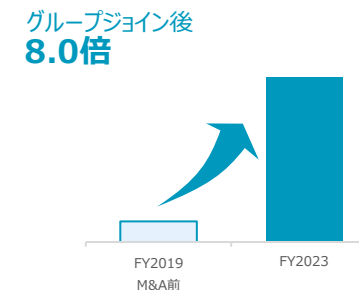
フジソフトサービス
ビクタス ArchitectCORE

売上/IT人材数



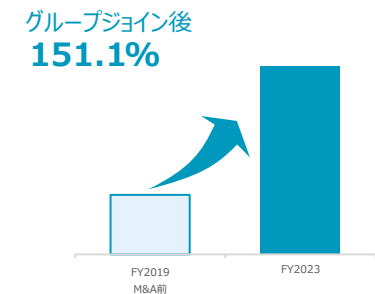
DXcloud InCircle TALK InCircle

営業利益



NBS

売上



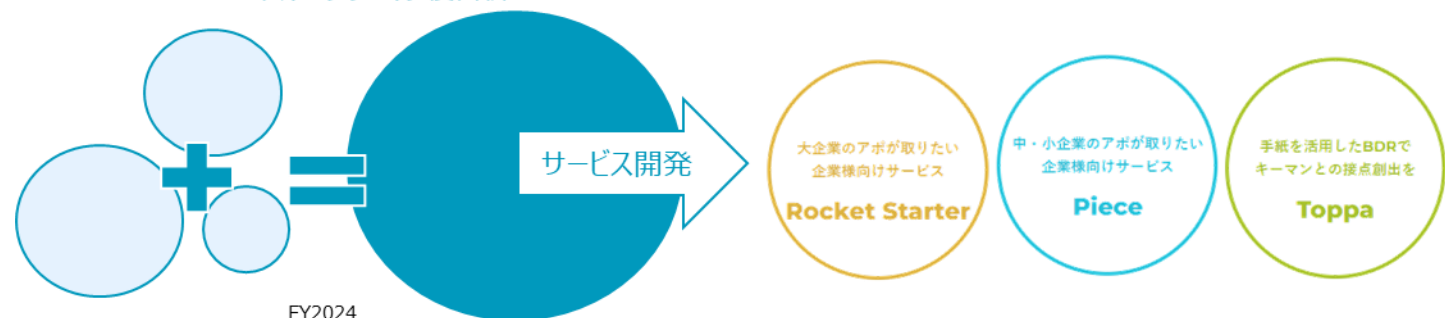
RocketStarter
Bizion



RocketStarter

サービス開発

FY2024グループジョイン後合併



*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
*3 2024年10月にBizion株式会社は株式会社RocketStarterと合併

BBD

- 営業利益率 10% を目標に、長期的な株価上昇を目指す

企業価値の向上 = 株価上昇を優先

事業戦略

事業利益の最大化を図り営業利益率 10% 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

中長期BSマネジメント

中長期BSマネジメントによる

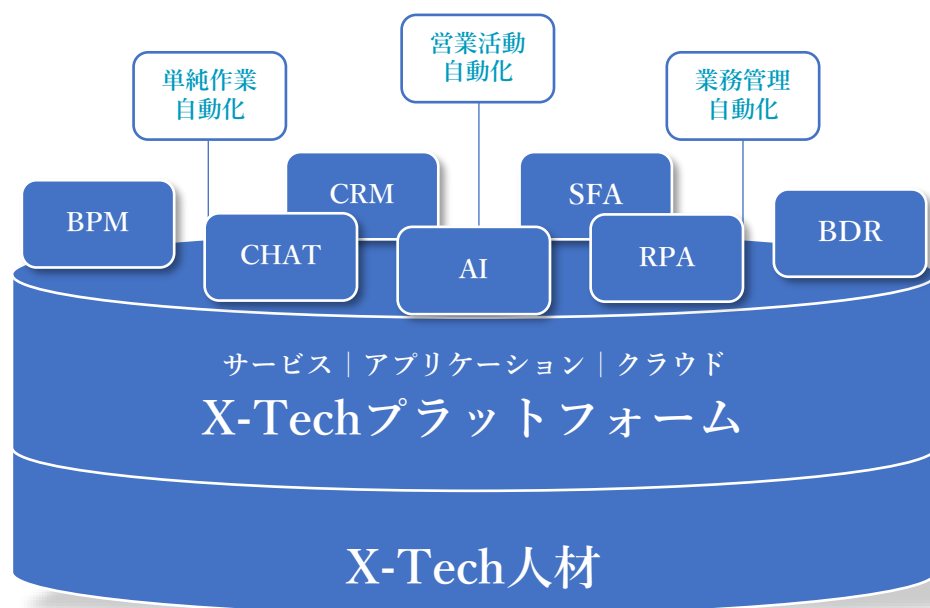
- 財務体質の健全化
- 資本コストの低下

BBD

■ 2025年2月13日付で第三者割当による第1回及び第2回新株予約権の行使が完了*1し、875百万円を資金調達

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を支援

X-Techプラットフォームを次のステージに拡充させ非連続の成長を実現するため、4つのテック領域において必要なリソースを獲得するためにM&Aを今後も積極的に推進し、サービス提供を支えるIT人材の採用を強化する。



総額 8.75 億円を調達

*1 詳細は2024年11月29日開示の「第三者割当による第1回新株予約権の行使完了に関するお知らせ」及び2025年2月14日開示の「第三者割当による第2回新株予約権の行使完了に関するお知らせ」をご参照ください。



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 🗨️

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



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
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 5 2 5 9
- | 設立 2023年 4 月 3 日
- | 事業 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
- | 所在地 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
- | 資本金 1,176,526千円（2025年3月時点）
- | 従業員 連結：218名（2025年3月時点）

セールステック
Sales Tech



ディープテック
Deep Tech

ArchitectCORE

マーテック
Marketing Tech



タレントテック
Talent Tech

BoostMarketing

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

ありがとうをX-Tech（クロステック）する

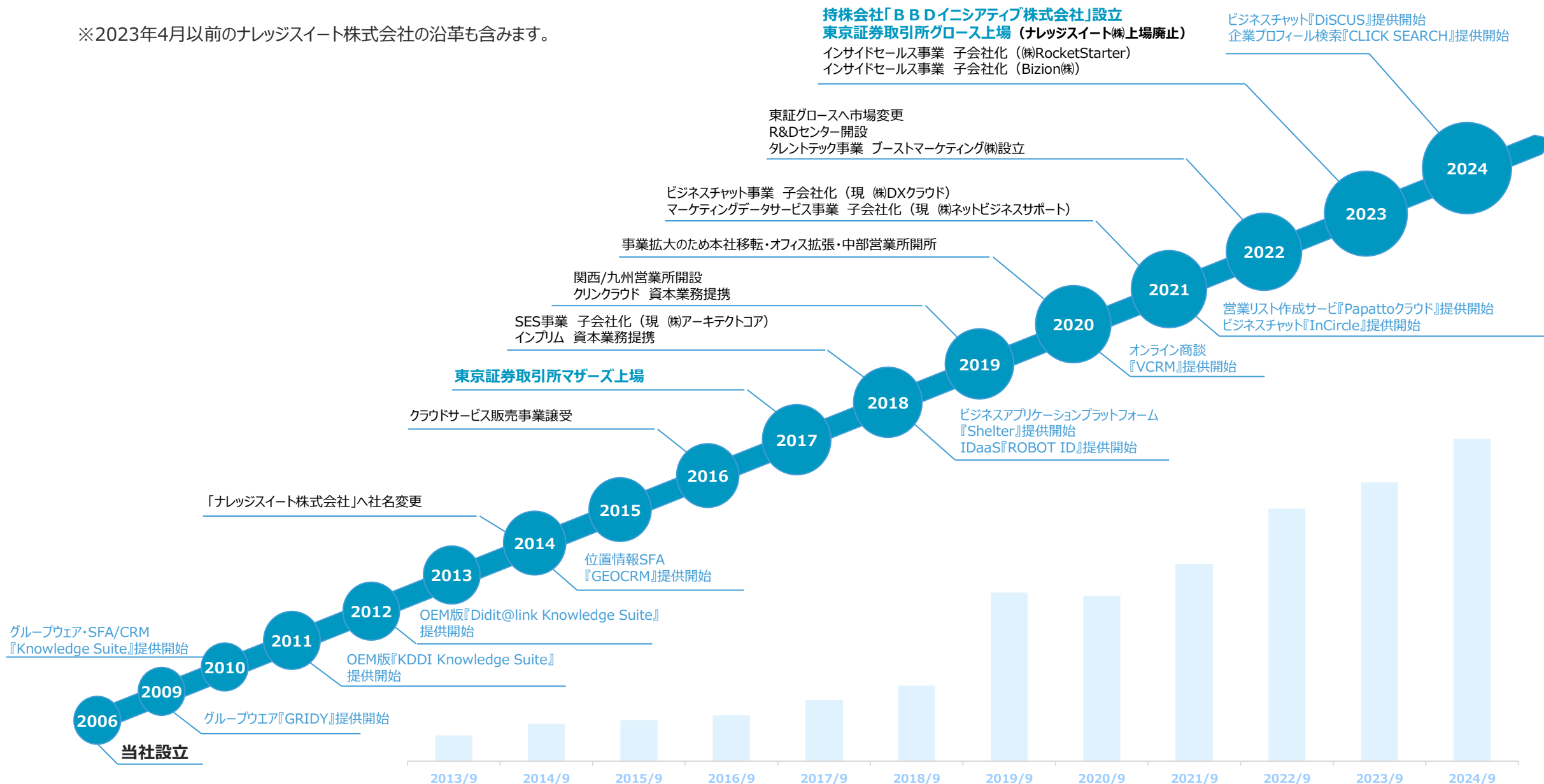
「ありがとう」の対義語は「当たり前」。

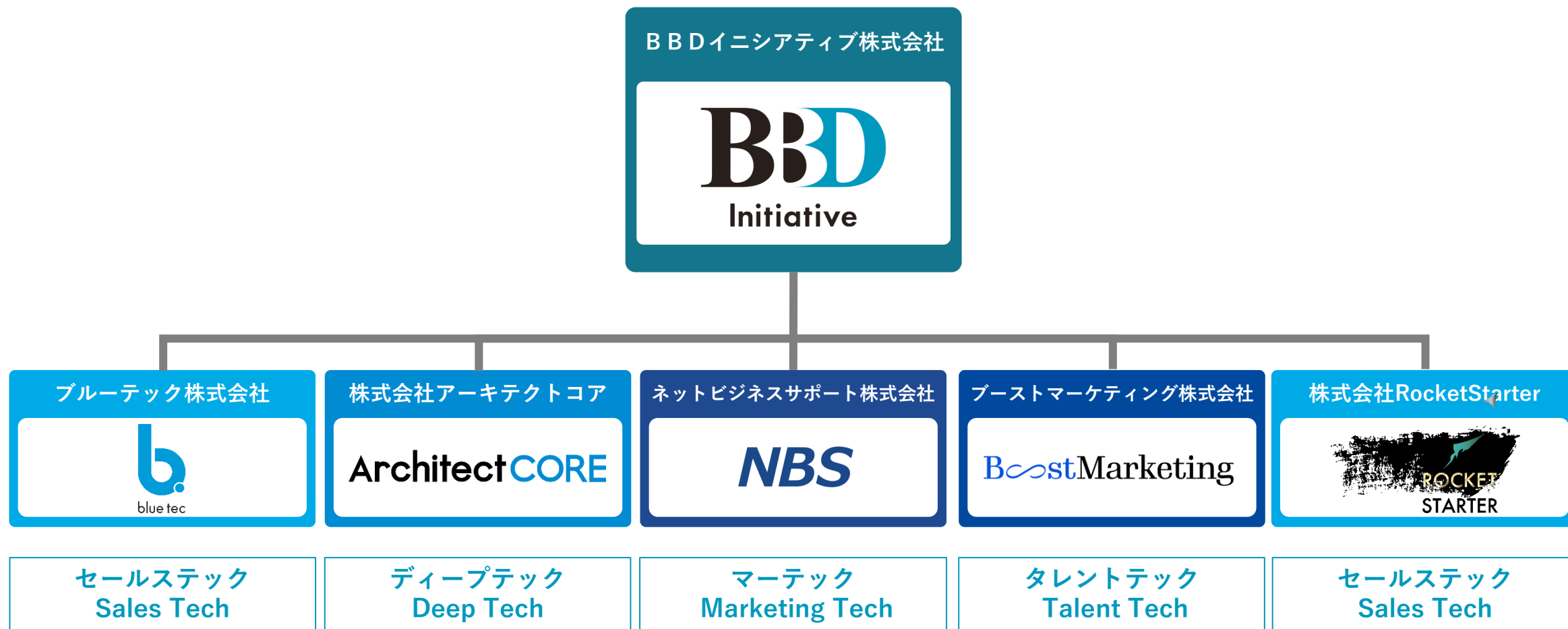
なかなか気づく事のない「当たり前」に気付いた時、「ありがとう」と思える、そんな気持ちを大切にしたい。

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。

※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

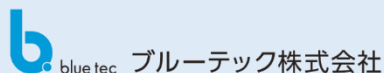
SaaS^{*1}

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

SaaS 関連

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



BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）事業

SES^{*2}

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

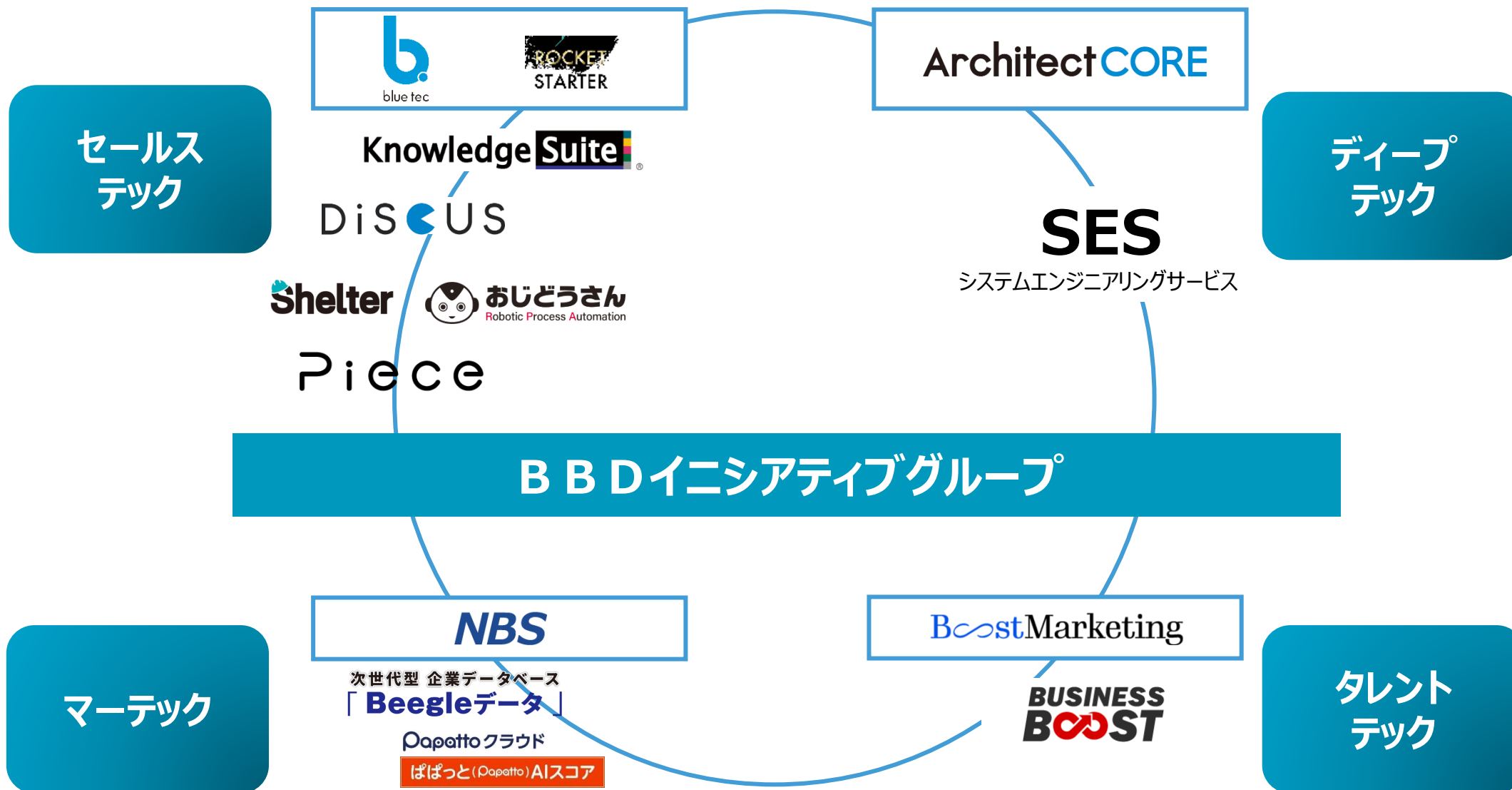
ArchitectCORE

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

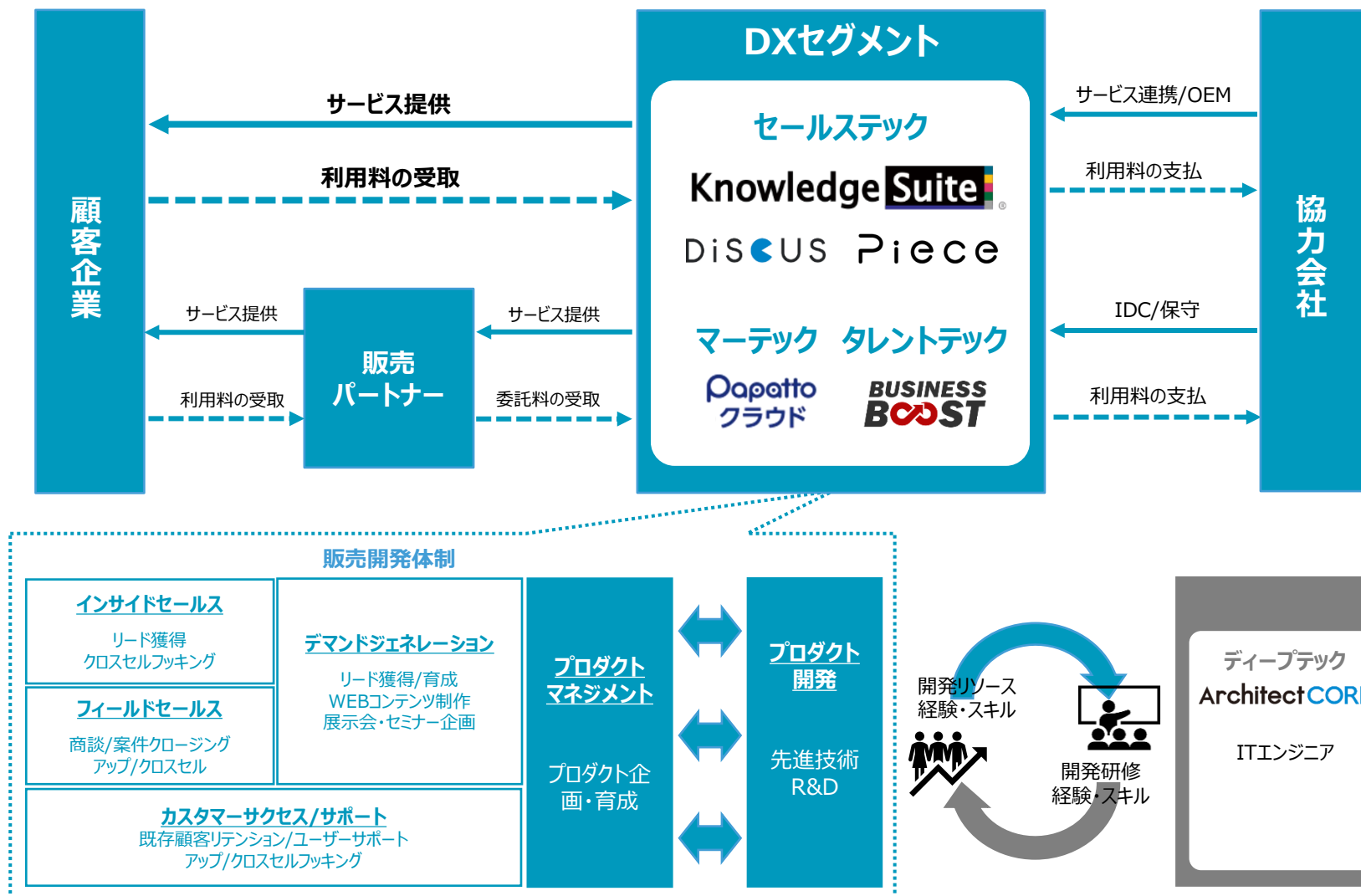
*1 Software as a Serviceの略

*2 System Engineering Serviceの略



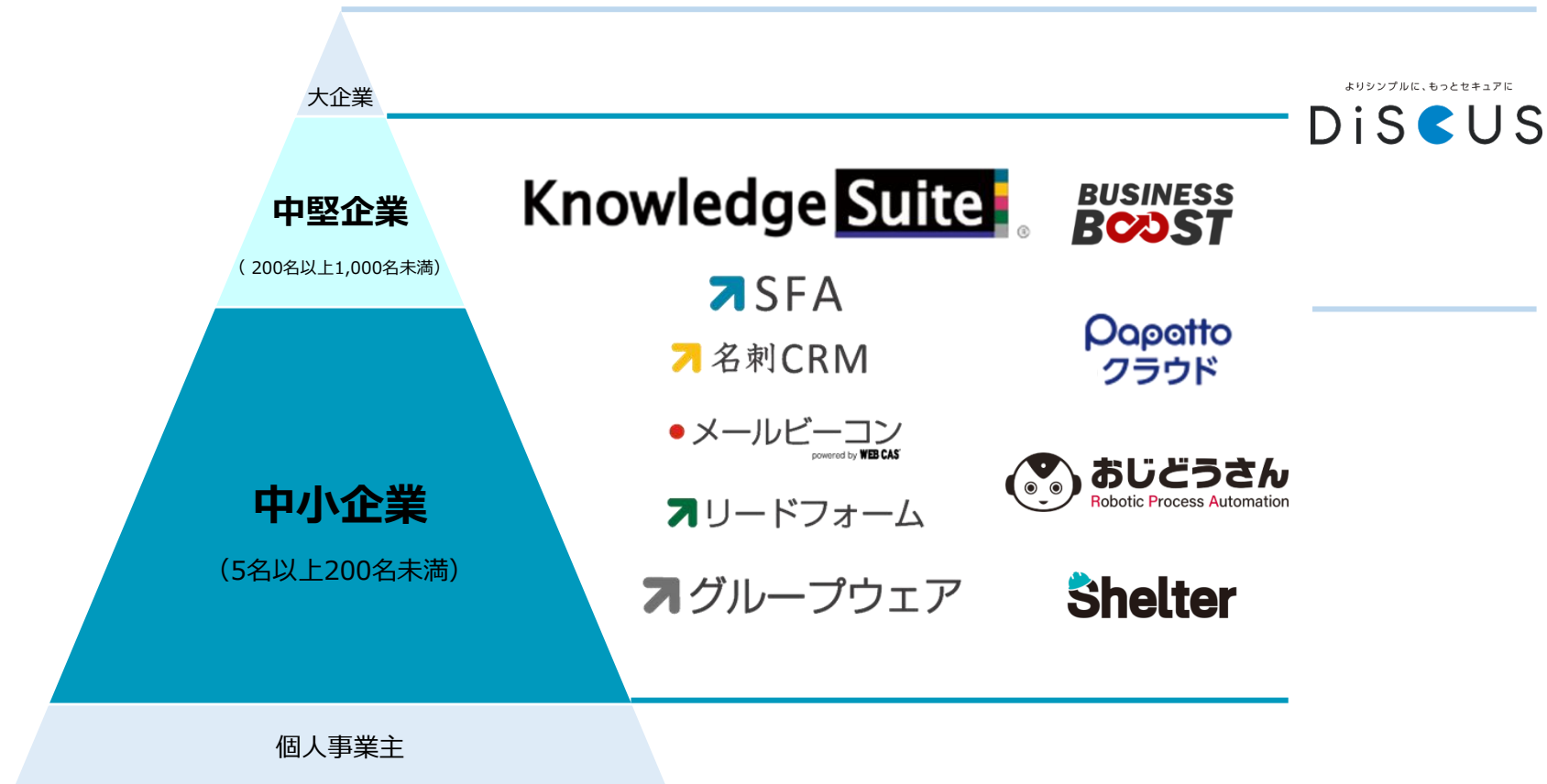
DX

■ 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



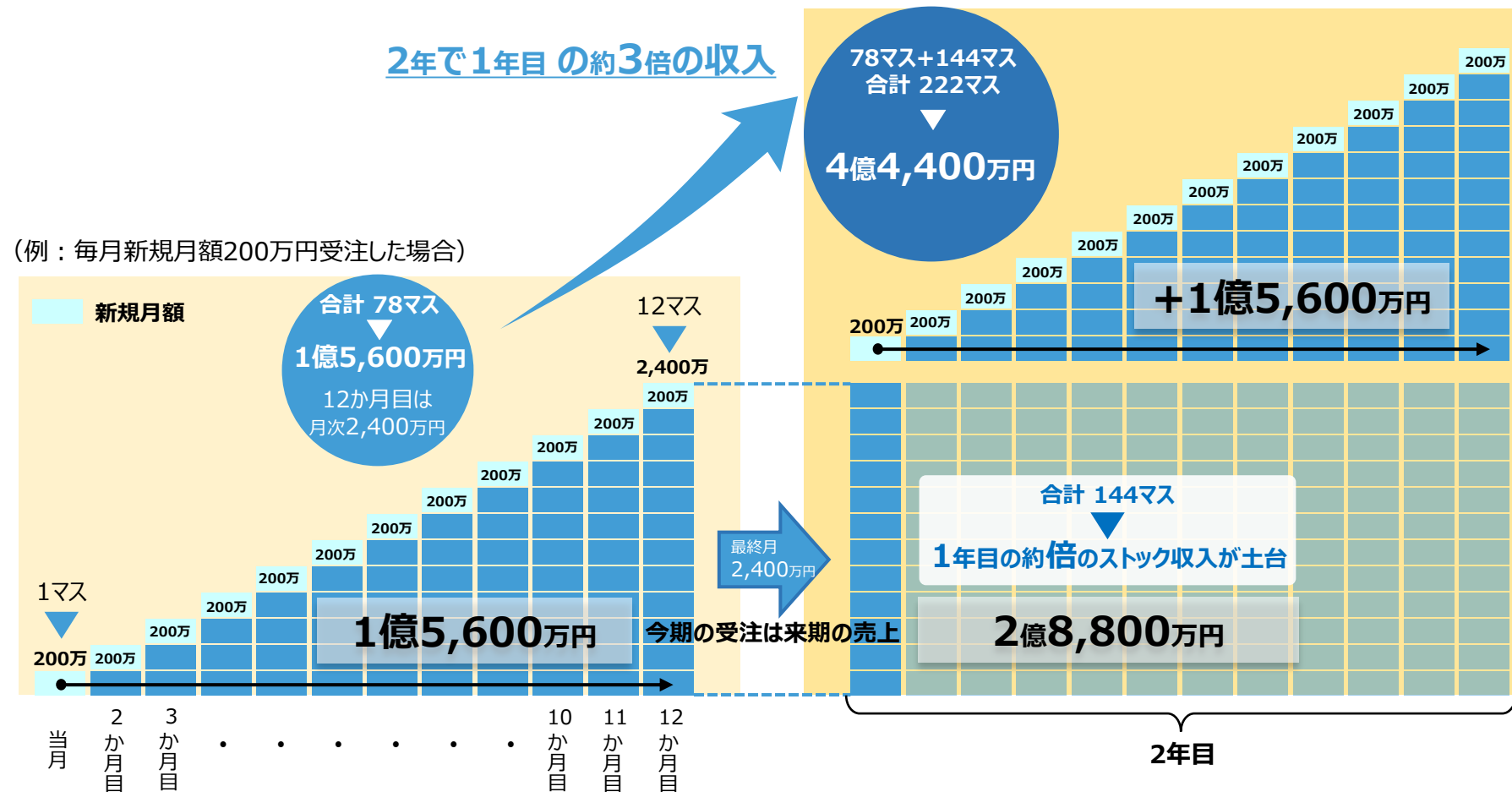
DX

- 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

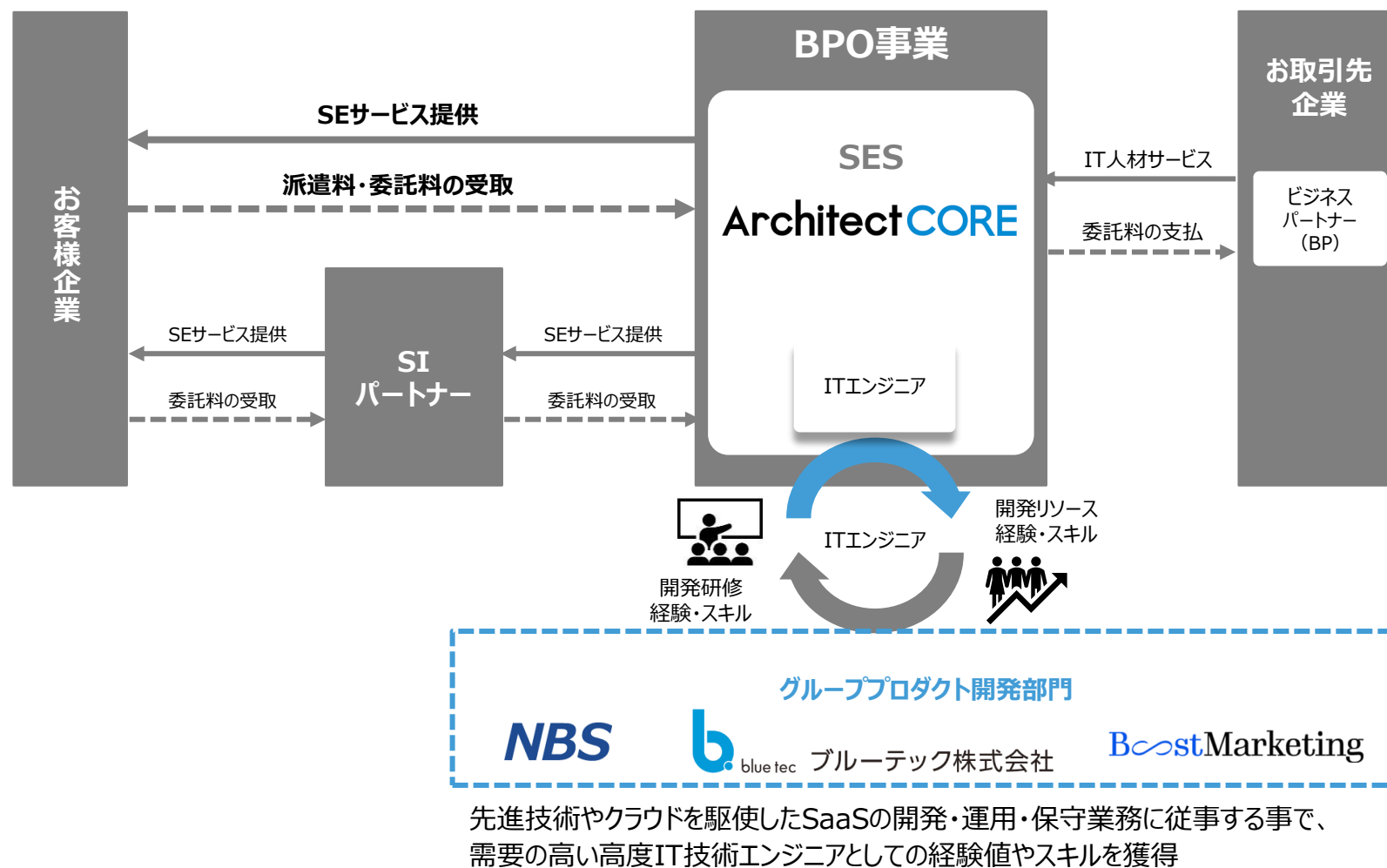
■ 中長期的に安定した収益を生み出し続けるストック型サブスクリプションモデル



新規月額 200万円（1マス）を毎月受注した場合、1年間では1億5,600万円（200万円×78マス）がおおよそその新規売上となる。この新規売上が2年目以降は約倍の2億8,800万円（200万円×12マス×12か月）のベースとなる。

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



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・運用ノウハウを保有
- 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）から、下流工程（コーディング、単体・結合テスト）に至るまでをトータルで支援
	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

主に基幹システム等の大規模システム開発プロジェクトに対応するITエンジニアの派遣が特徴



大手顧客企業のプライム案件をはじめ、金融機関、生損保会社、電機メーカー、輸送機器メーカー、鉄道事業会社、電気通信事業会社、流通小売チェーン、モバイルエンターテインメント事業会社、官公庁等のプロジェクト案件

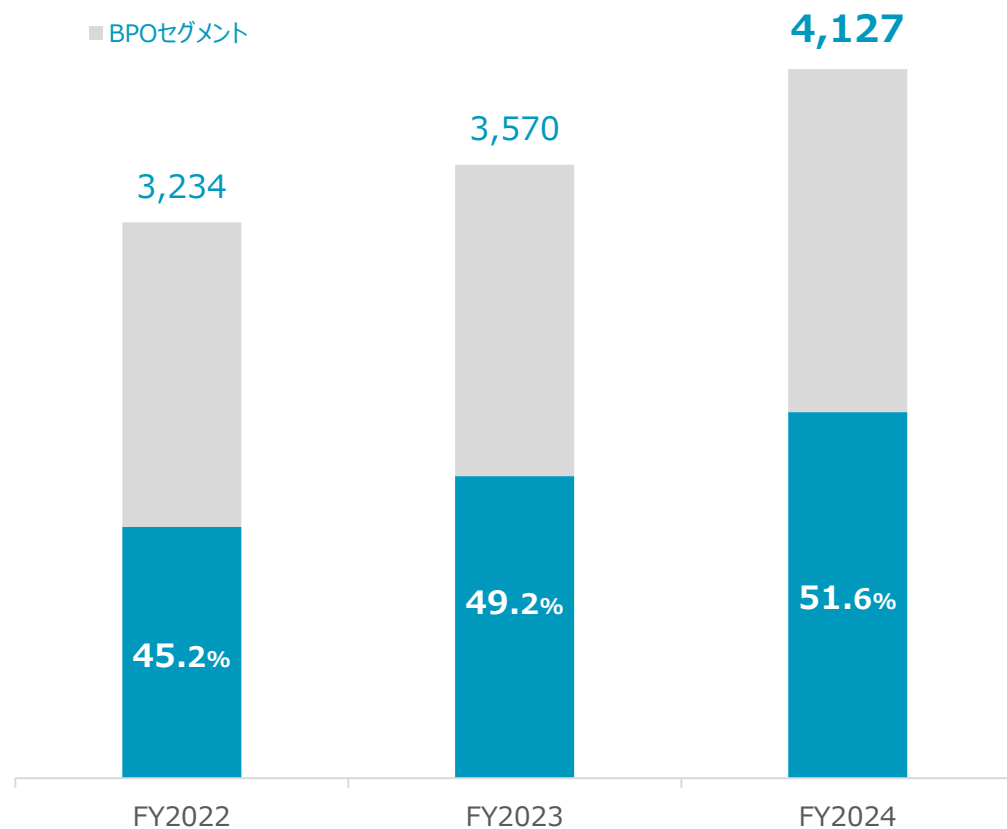
BBD

- 売上構成比は成長性の高いDXセグメント比率が引き続き増加
- コスト構成は、開発原価及び人件費が大半を占め、広告宣伝費は2022年9月期以降コスト効率化を継続

連結売上収益 構成比

■ DXセグメント
■ BPOセグメント

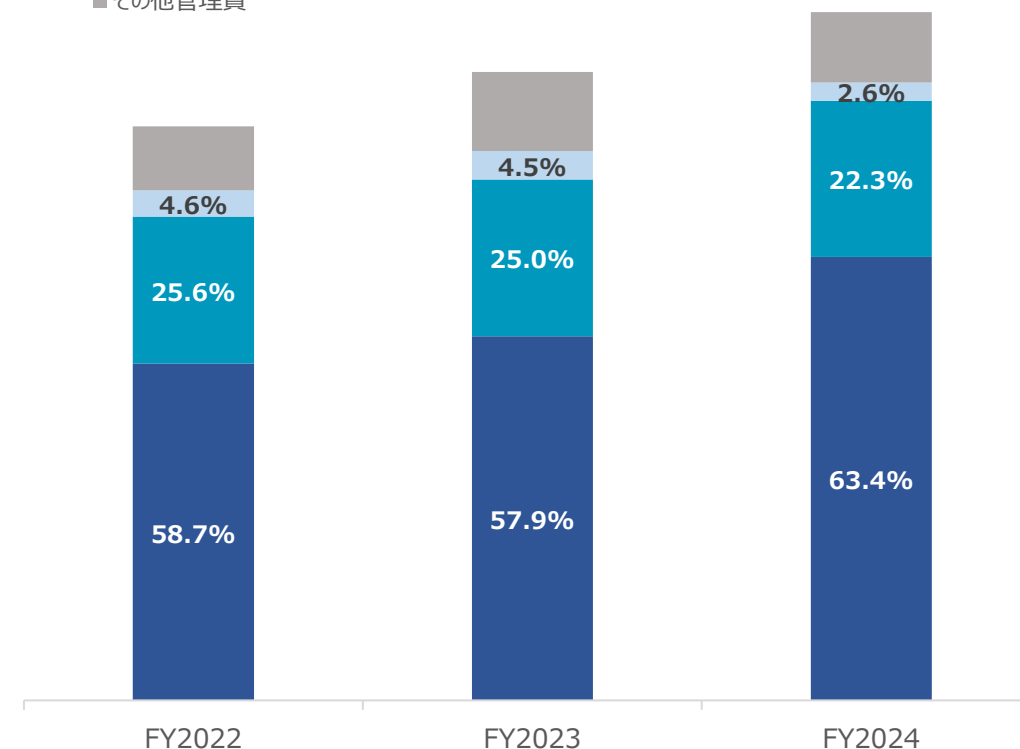
(単位：百万円)



連結コスト 構成比

■ 開発原価
■ 人件費
■ 広告宣伝費
■ その他管理費

(単位：百万円)



セールステック
Sales Tech



ブルーテック株式会社

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

ユーザー数無制限で利用可能

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



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

ブルーテック株式会社

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

ブルーテック株式会社



“かゆい所に手が届く” 機能や、簡単でわかりやすいユーザーインターフェースにより導入定着率をアップ。
万全なセキュリティも体制も備え、安心してお使いいただけるRPAソフトです。

8つの永久的に無料で利用できるサポート | 稼働率 98% | 3画面で作業の手順を登録！

簡単・安心・高コスパ

業務の片手間で始められるRPA

事前準備がほぼ無し、導入を限りなく簡単にしたRPAソフトです。
支援の充実、シンプルなUI、ロボットの動作安定により、すぐに即戦力としての働きが期待できます。

シンプルで分かりやすいUI・事前準備ほぼ無し

一般的なRPAでは業務フロー図が必要ですが、おじどうさんは現場で働くスタッフのいつもの手順とルールを思い出しながら、OJT形式で操作を進められます。

便利な機能・豊富なロボット操作

人が触れる画面で、定型作業であればおじどうさんで自動化が可能です。
効率化の可能性は無限大。

導入支援、勉強会、サポートが全て無償提供

導入時や導入後のサポートに加え更新料、バージョンアップに伴う手数料もかかりません。

万全のセキュリティ体制

使いやすさだけではなく、セキュリティ面でも評価され、官公庁や上場企業にも導入可能です。

セールステック
Sales Tech



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

大手企業／医療業界／金融業界など、オンプレミスにも対応した柔軟な機能性と強固なセキュリティ対策を施した
ビジネスチャットの最終形

3大
信頼性

セキュリティ

完全自社開発の純国産

端末／通信／サーバ全てを暗号化

データも国内クラウド担保

働くだれもがすぐに使える
シンプル設計



使い易さ

仲間に話しかける感覚で
利用できるChatGPT



標準搭載の
セキュリティ機能



セキュリティ

コスト

メンバー異動にも対応の
充実した組織管理



組織利用

お客様の環境に完全対応する
オンプレミス対応

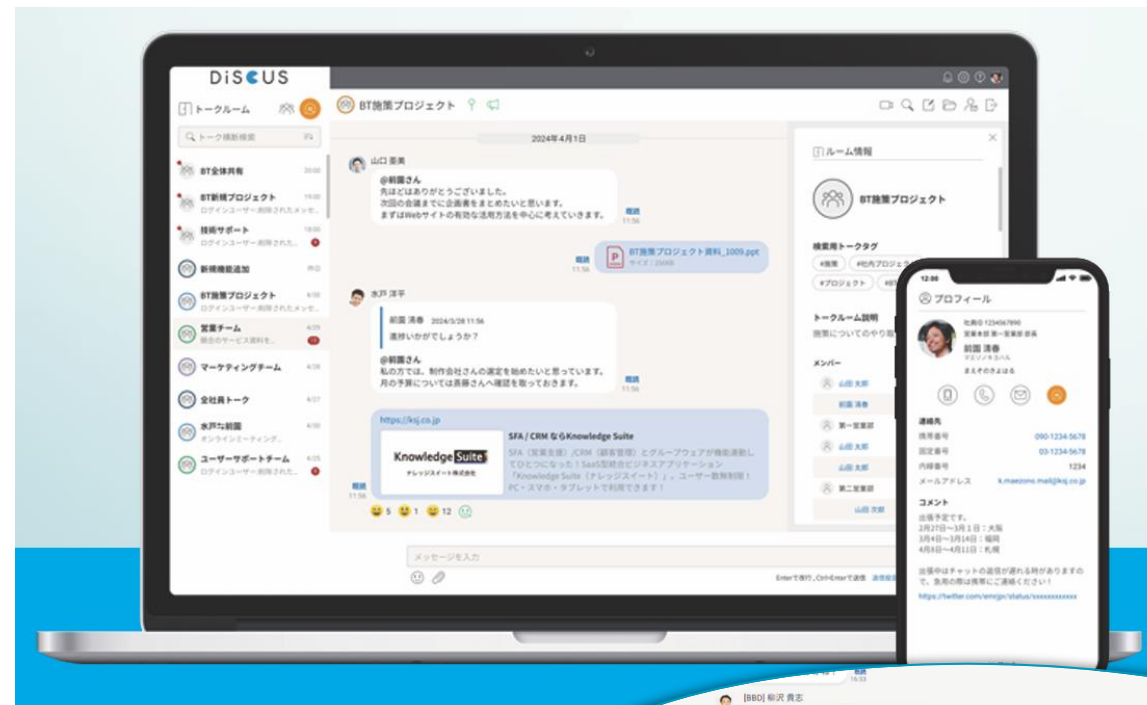


独自セキュリティ

簡単にできる
外部ユーザー招待



使い易さ



メンバーや組織の会話の中で、
自然とAI活用



セールステック
Sales Tech

AI × インサイドセールス (Business Development Representative)



3つの優位性

BBDイニシアティブグループが提供する
AI×インサイドセールス（BDR）とは

ABM
戦略ターゲティング

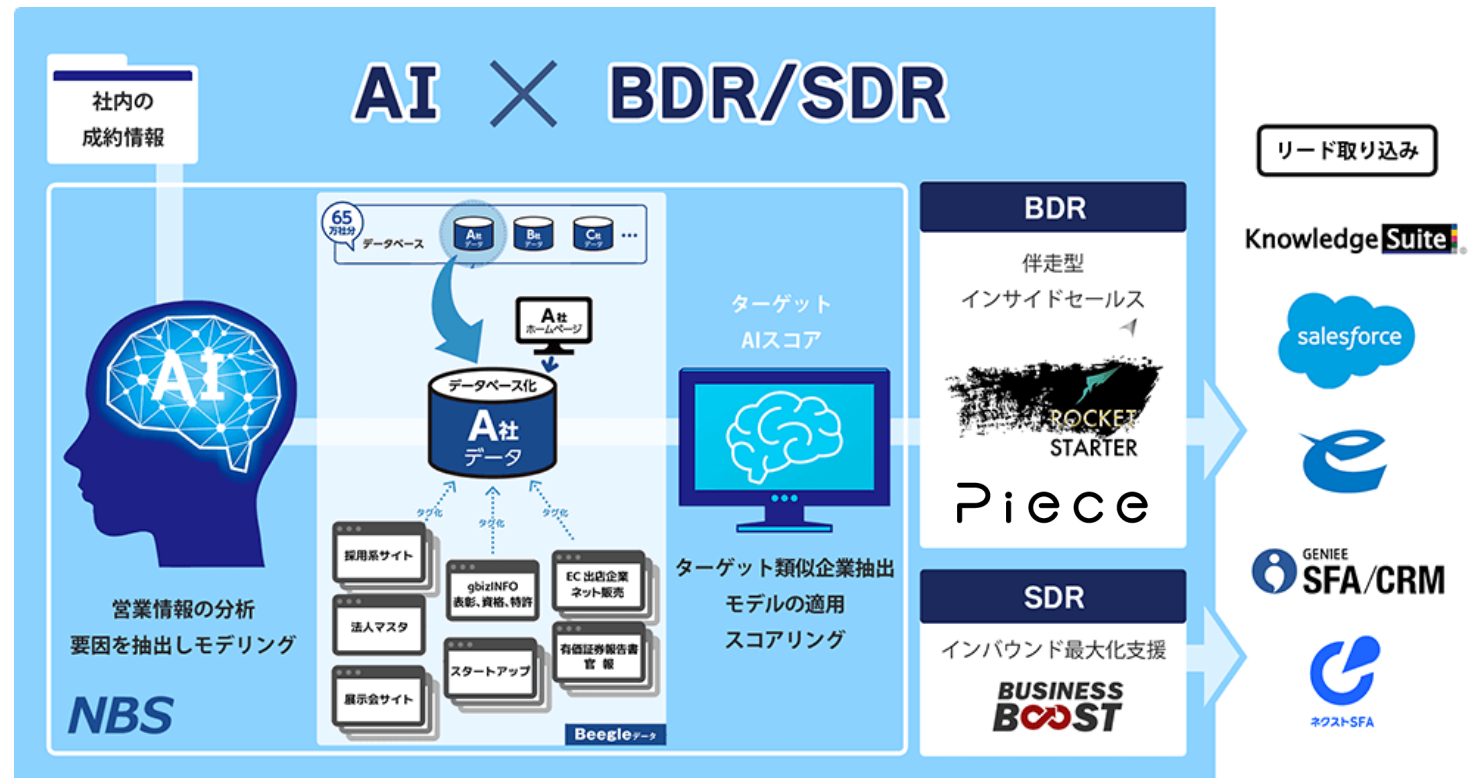
AI×65万社企業リスト

良質な商談獲得

BDRトップ営業パーソン
× 仕組み・仕掛け

受注プロセスまで
伴走

SFAベンダーノウハウ



マーケティング Marketing Tech

BtoB マーケティングの
ネットビジネスサポート

NBS

営業・マーケティングの現場で

すぐに使える企業データ

次世代型 企業データベース
「**Beegleデータ**」

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（セールスツック）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。

国内No.1企業データ

65万社の公式サイトから収集した企業データを収録

2か月ごと最新

2か月ごとにAI、RPA技術を活用して最新企業データに更新

高精度企業データ

業種分類などをクレンジングし、目視チェックを加えた高精度な企業データを収録

サイト連携

国税庁法人マスタ、業界ポータルサイトと連携

マーケティングタグ

マーケティングタグ（当社オリジナル）で究極のターゲティングを実現

部署名収録

直接アプローチできる部署直通の住所や電話番号などの部署名データを収録

タレントテック
Talent Tech

BoostMarketing



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力に。

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**

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

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

※併用によって活用できない媒体があります。



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
ますので“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。