

第三者割当による第1回及び第2回新株予約権の発行に関する 補足説明資料



証券コード 5 2 5 9

2024年3月27日

BBD Initiative
BBDイニシアティブ株式会社

INDEX



- I. 本ファイナンスの目的
- II. BBDイニシアティブグループ事業概要・成長戦略
- III. 新株予約権発行要項



I. 本ファイナンスの目的

II. BBDイニシアティブグループ事業概要・成長戦略

III. 新株予約権発行要項

成長資金の確保

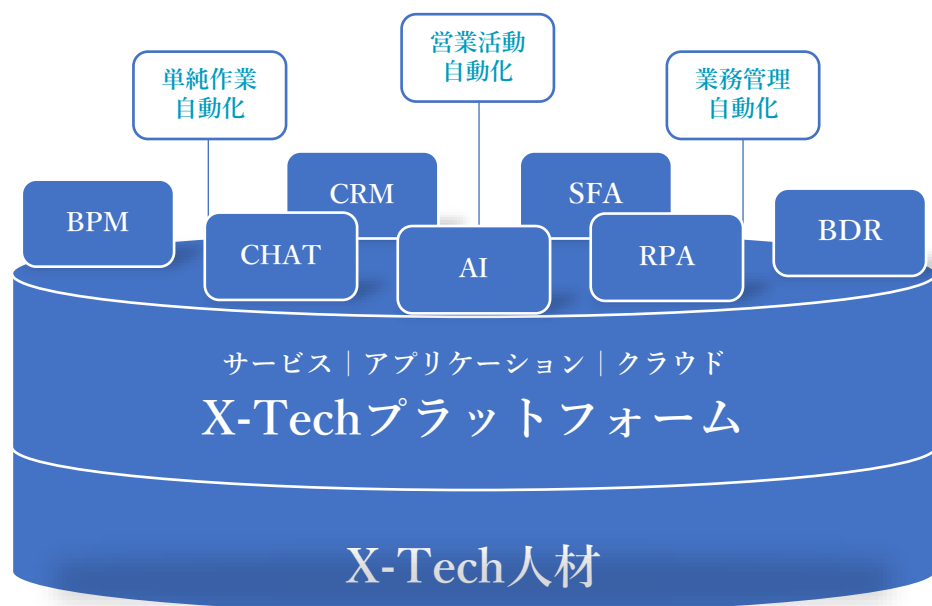
- 「セールステック」 「マーテック」
「タレントテック」 「ディープテック」
領域のM&A資金
- IT人材採用の強化

株式流動性の向上

- 株式流動性の向上による
個人投資家層の拡大

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

8.25
億円

①X-TechサービスをM&Aにより強化・拡充を加速

0.5
億円

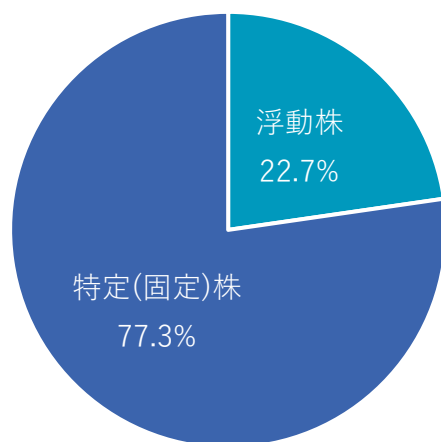
②最適なサービス提供のための高度なIT人材の確保

※ITと業務を融合できる高度なIT人材（営業のIT知見習得やエンジニアの業務へのリスキングなど）

本新株予約権の発行により、株式の流動性の向上が期待でき、出来高増加に寄与することを想定しています。
なお、本新株予約権がすべて行使された場合、浮動株比率は、**10.7point** 上昇します。

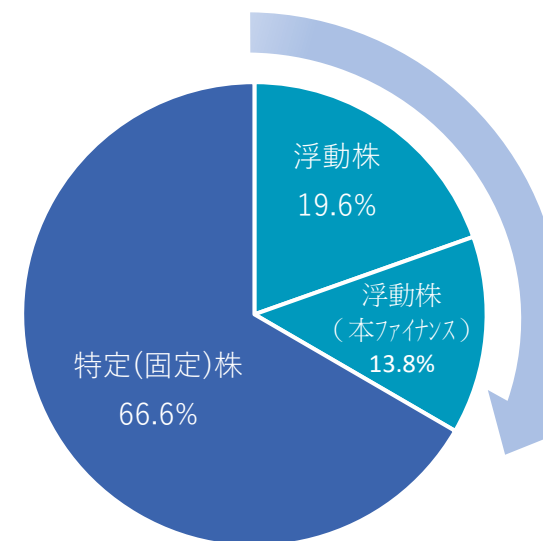
ファイナンス前 2023年9月30日時点

浮動株22.7%



ファイナンス後

浮動株33.4%



※1 特定(固定)株は、大株主上位10位までの株式数+役員保有株式数+自己株式数+他の上場会社等が保有する当該上場会社の株式の所有株式

※2 浮動株は、上場株式数-※1の特定株式数

※3 ※2に加え、本件ファイナンスによる増加株式数を浮動株として集計

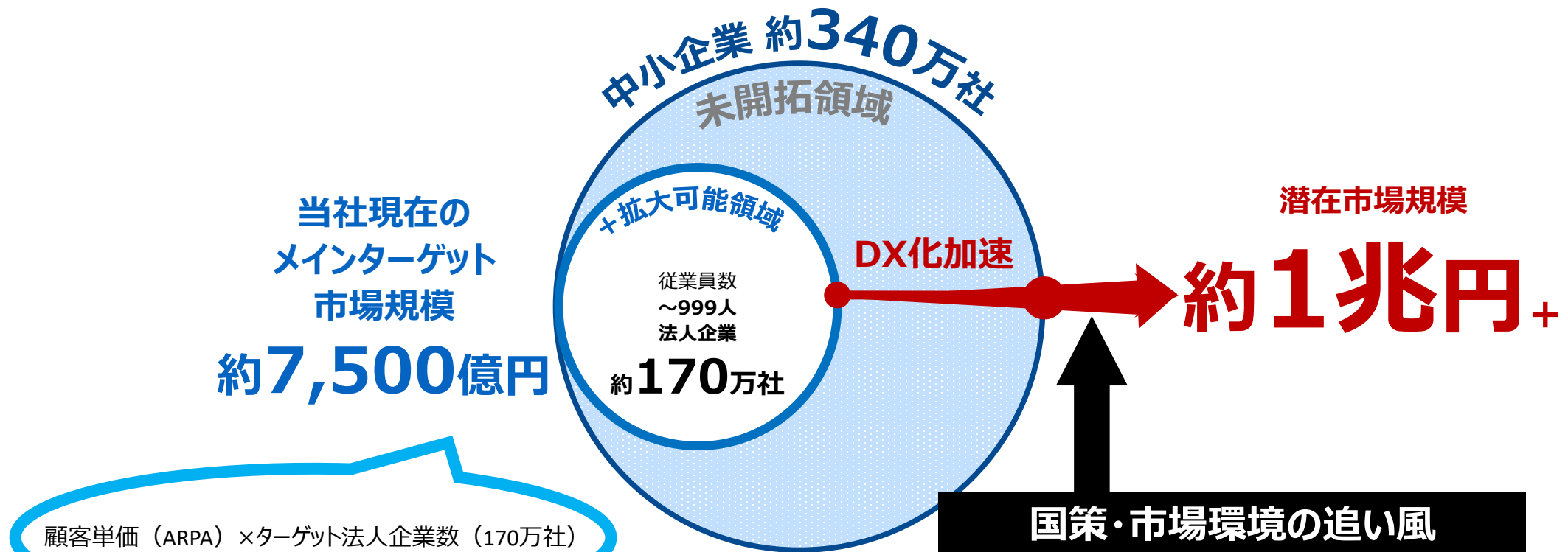


I. 本ファイナンスの目的

II. BBDイニシアティブグループ事業概要・成長戦略

III. 新株予約権発行要項

■ メインターゲットとなる中小企業170万社に対し当社シェアは1%未満と拡大余地は大きい



*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 当社が想定する潜在市場規模。当社が当資料開示現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。
外部統計資料や公表資料を基礎として、下記*3に記載の計算方法により、当社が推計したものであり、その正確性にはかかる統計資料や推計に固有の限界があるため、実際の市場規模にかかる推計値と異なる可能性があります。

*3 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) × 2023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。

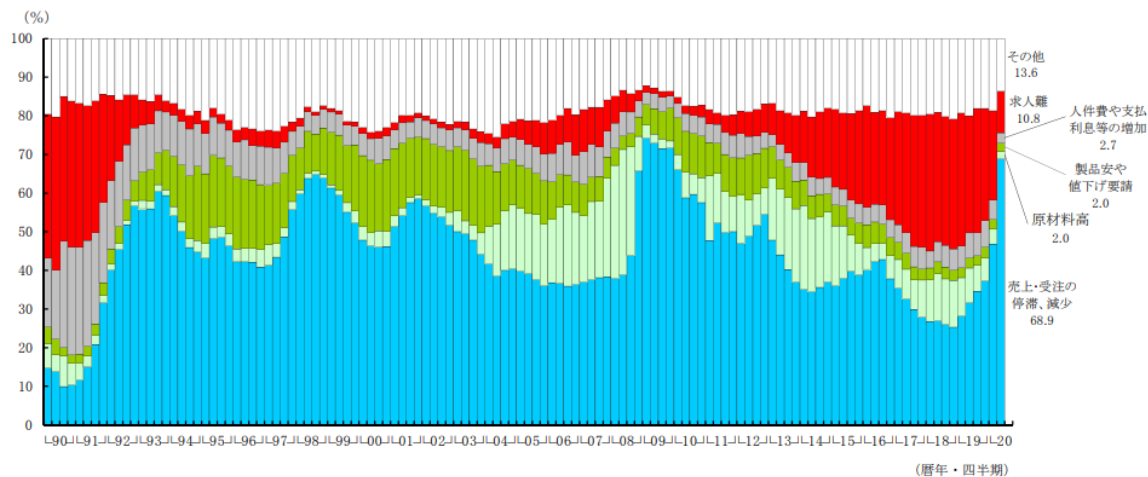
- 「デジタル庁」の新設
- IT導入補助金、事業再構築補助金等
- コロナ禍によりリモートワーク推進
- デジタルシフト・デジタルトランスフォーメーション (DX)
- 人手不足によるAI・業務自動化ニーズの増加

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

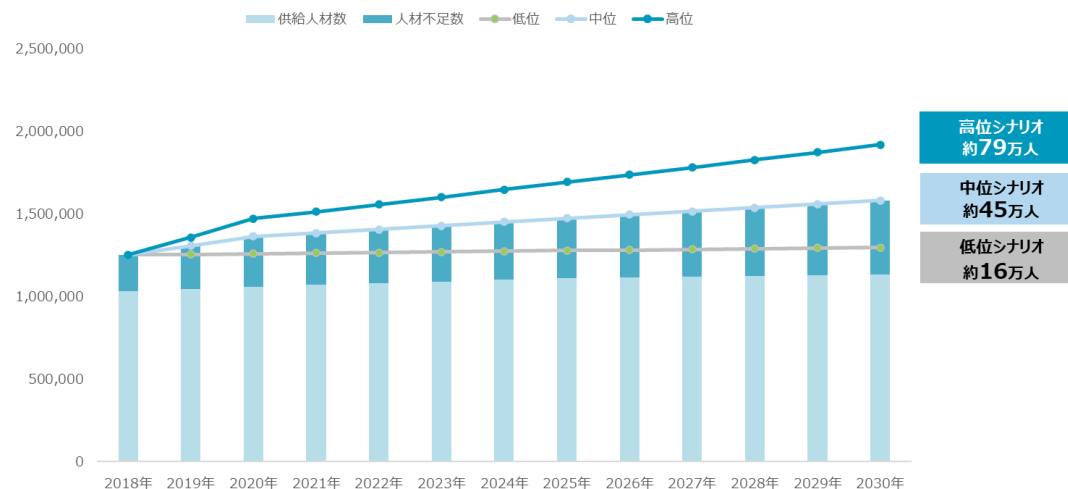


(出典) 株式会社日本制作金融公庫総合研究所「全国中小企業動向調査結果 中小企業編」

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事業とBPO事業のシナジーによるIT人材の成長・価値向上サイクル

DX (デジタルトランスフォーメーション) 事業


SaaS

(ソフトウェア アズ ア サービス)

BtoB営業支援SaaS『ナレッジスイート』等、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、環境構築、運用定着支援等、
フロービジネス型サービスモデル

 blue tec ブルーテック株式会社

NBS

BoostMarketing

Bizion inc.


ROCKET
STARTER



BPO (ビジネスプロセスアウトソーシング) 事業

SES

(システムエンジニアリングサービス)

クラウドやAI、IoTなどWEBシステム開発の
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

DX

■ 中小企業DX・デジタルシフトをセキュアに実現し、企業の生産性向上を推進する

メガトレンド①


中小企業の営業活動上の課題の高まり



- 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

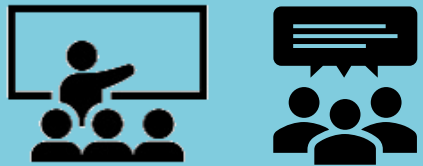
メガトレンド② | IT人材（エンジニア）の不足

(採用)
独自のエンジニア適性テスト



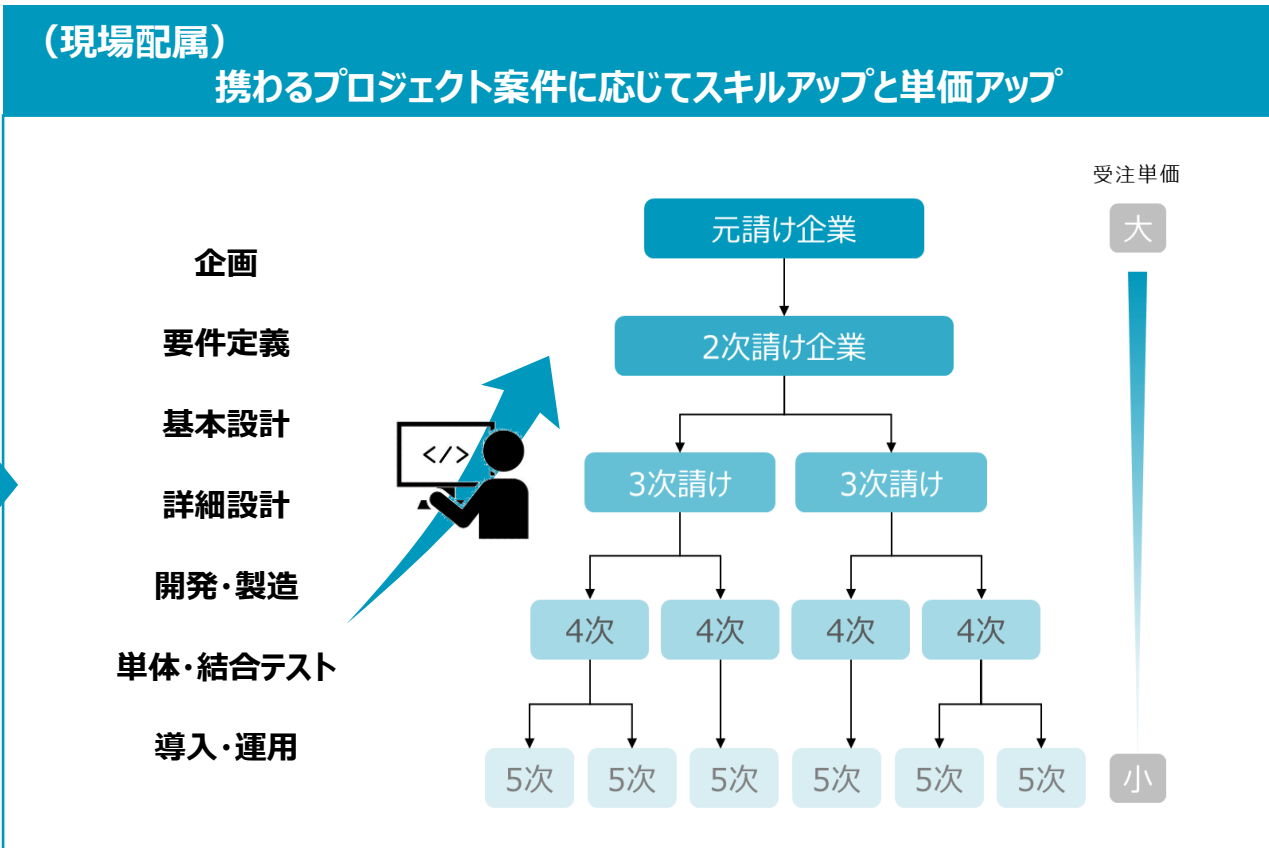
新卒/未経験者

(研修)
独自の研修カリキュラム



教育研修の専任担当設置

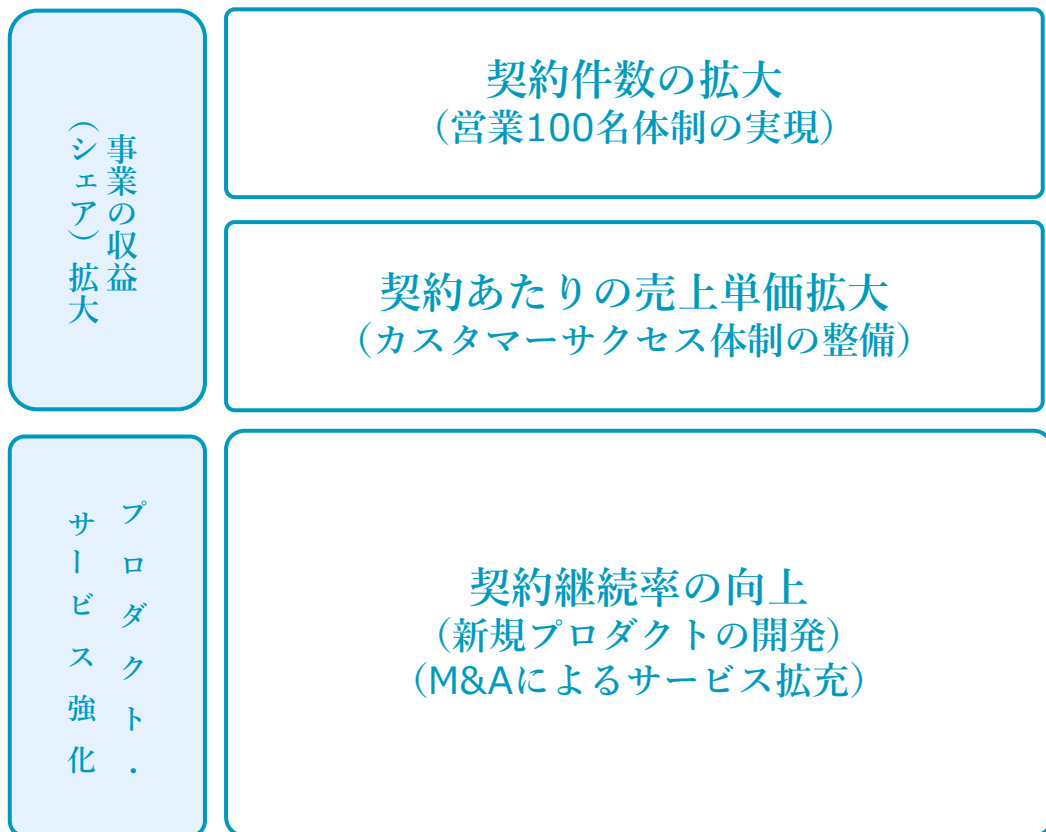
3か月
~
6か月
戦力化



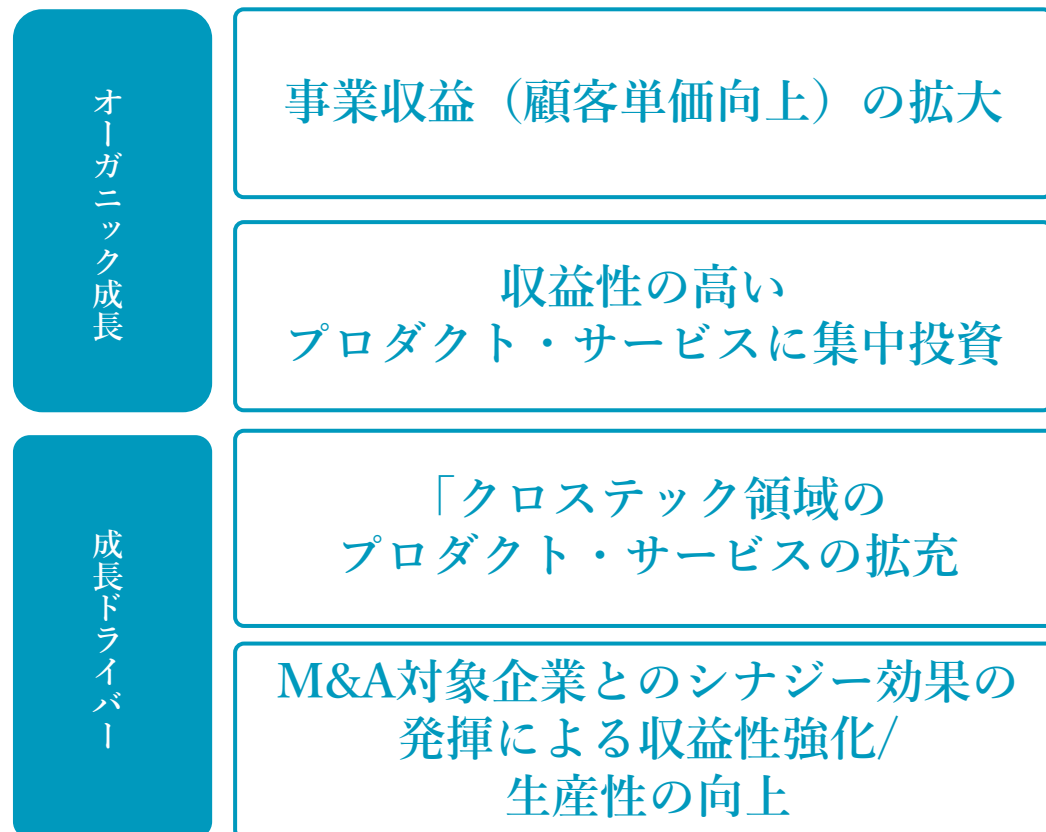
BBD

- オーガニック（既存事業）成長は、量から質へ
- 成長ドライバーとして、M&Aを活用したクロステック領域のプロダクト・サービスの拡充

成長戦略 これまで



成長戦略 これから



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



BBD

■ オーガニック成長に加え、クロステック領域拡大を成長ドライバーとして加速させるため、投資方針をアップデート

		これまでの方針	新たな方針（アップデート）
オーガニック成長	セールス & カスタマーサクセス	<ul style="list-style-type: none"> 新卒大量採用による営業人員の100名体制の実現（直販強化） カスタマーサクセス体制の整備（継続率） 	<ul style="list-style-type: none"> ARR成長を加速させる販売提携先拡大 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
	既存プロダクト・サービス	<ul style="list-style-type: none"> 主力SaaS「Knowledge Suite」の安定運用 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客単価向上が見込まれるクロスセル商材の拡充
成長ドライバー	Newプロダクト・サービス	<ul style="list-style-type: none"> 中堅・中小企業のDXニーズを取り込む新Knowledge Suiteの開発 	<ul style="list-style-type: none"> 新Knowledge Suiteへのクロステックイノベーション投資 企業データ資産を活かした新規サービス創出
	戦略的M&A	<ul style="list-style-type: none"> 事業ポートフォリオの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> クロステック領域の事業獲得 経営リソースの獲得 PMIノウハウの活用により早期収益化

BBD

- 明確なM&A/PMI方針基準をもとに規律ある加速度的なTAM（SOM）拡大を目指す

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基本方針

- 役職員の生産性向上を支援
 - ・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

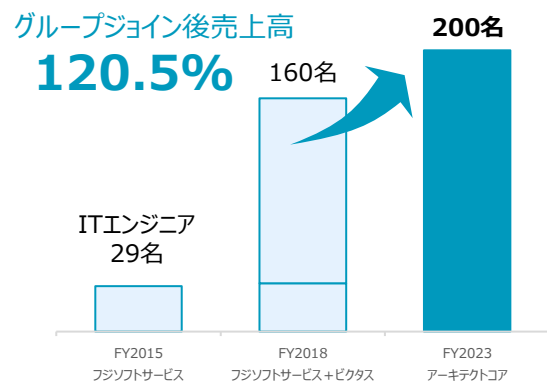
■ M&A対象企業は当社独自のPMIにより大きく成長

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

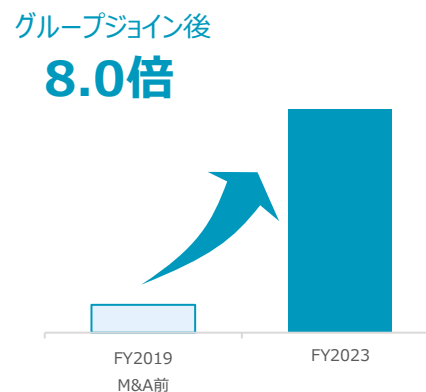
ArchitectCORE

売上/IT人材数



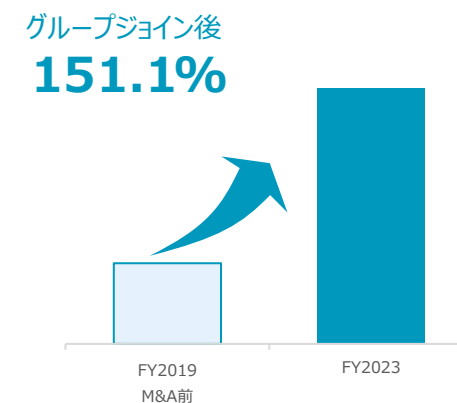
DXcloud InCircle TALK InCircle

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

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



I. 本ファイナンスの目的

II. BBDイニシアティブグループ事業概要・成長戦略

III. 新株予約権発行要項

	第1回新株予約権	第2回新株予約権
発行方法	グロース・キャピタル(株)に対する新株予約権の第三者割当	グロース・キャピタル(株)に対する新株予約権の第三者割当
想定調達額※1	403百万円	479百万円
潜在株式数	422,000株	422,000株
希薄化率※2	8.0%	8.0%
行使期間	3年間	3年間
当初行使価額	955円	1,137円
行使価額の修正	<ul style="list-style-type: none"> 割当翌日から6ヶ月経過後の取締役会決議により、行使価額の修正が可能 また修正後6か月毎に行使価額の修正が可能（前取引日終値の90%に修正可能） 	<ul style="list-style-type: none"> 割当翌日から6ヶ月経過後の取締役会決議により、行使価額の修正が可能 また修正後6か月毎に行使価額の修正が可能（前取引日終値の90%に修正可能）
行使価額上限	なし	なし
行使価額下限	573円	573円
任意請求	発行会社は発行の2年後以降、2週間前までの通知により発行価額の100%で新株予約権を取得可能	発行会社は発行の2年後以降、2週間前までの通知により発行価額の100%で新株予約権を取得可能
取得請求	新株予約権者は行使期間満了後に、発行価額の100%で新株予約権の取得を請求可能	新株予約権者は行使期間満了後に、発行価額の100%で新株予約権の取得を請求可能
譲渡制限	譲渡制限付	譲渡制限付

*1 当初価額ですべての新株予約権が行使された場合の金額

*2 2023年9月30日の総議決権数52,740個（発行済株式総数5,276,221株）に対する割合



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。