

# 2024年9月期 第3四半期 決算補足説明資料



証券コード 5259

2024年8月14日

**BBD** Initiative  
BBDイニシアティブ株式会社

# INDEX



- I. 2024年9月期 第3四半期 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3四半期 業績

II. 2024年9月期 通期業績予想

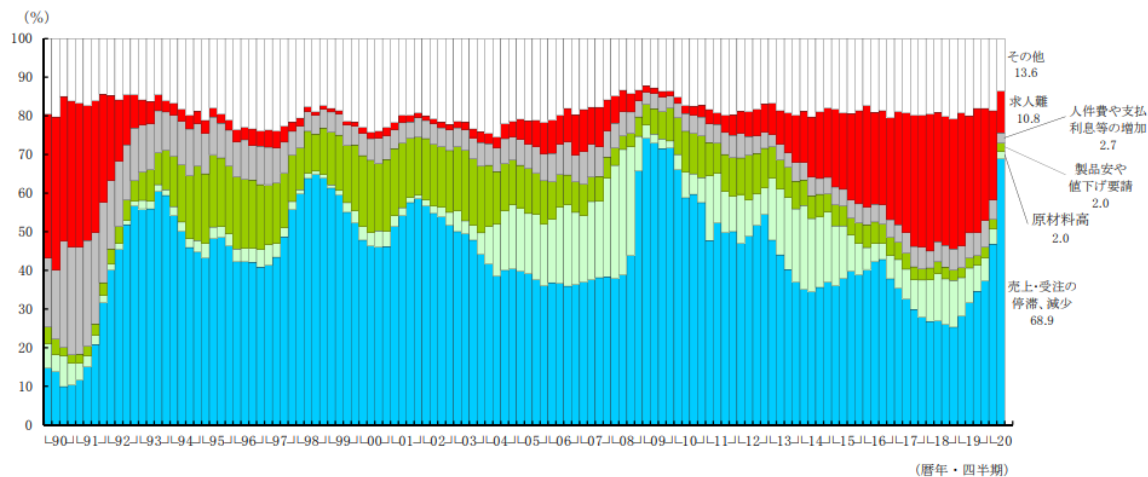
III. BBDイニシアティブグループ成長戦略

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

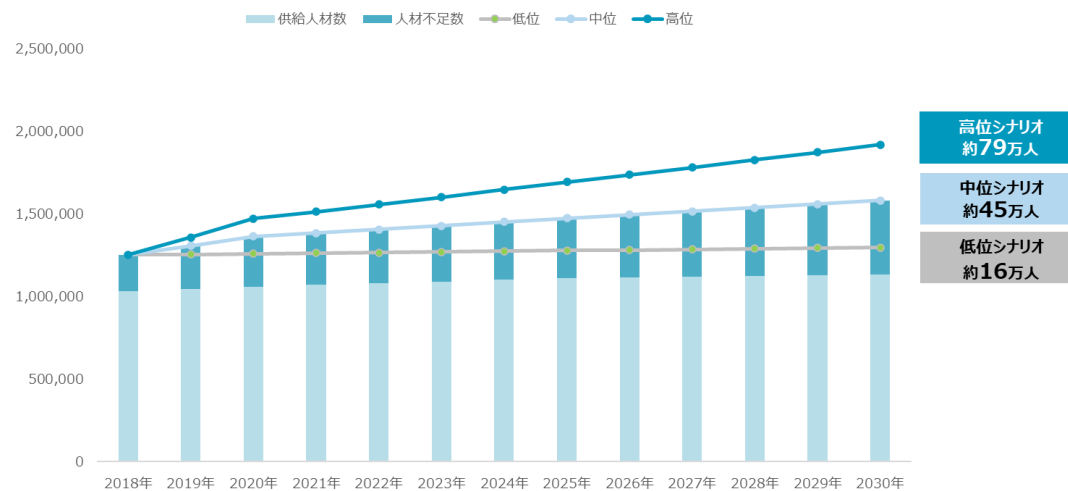


(出典) 株式会社日本制作金融公庫総合研究所「全国中小企業動向調査結果 中小企業編」

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人材供給に関する調査」

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

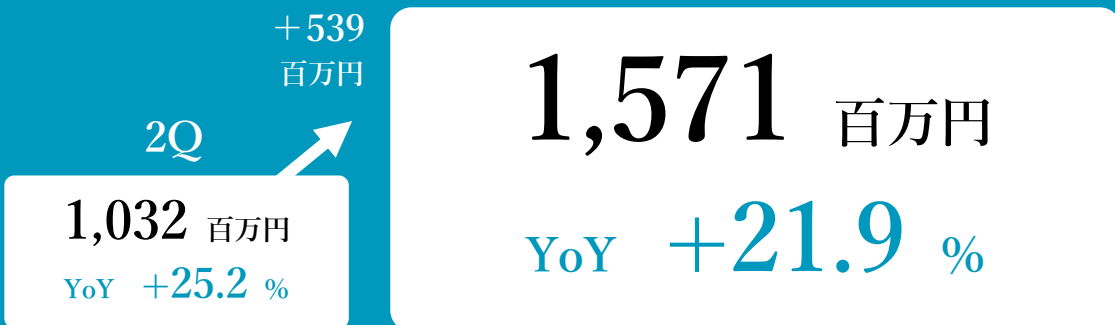
### 連結売上収益



### 連結営業利益



### DXセグメント 売上収益



### グループサブスク ARR<sup>\*1</sup>



\* 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。

## BBD

■ 連結売上収益は、YoY +13.8% 営業利益は、YoY +85.9 %

■ 2Qからの追い上げにより売上は順調に推移。

受注好調が続いていることから、計画の営業利益率達成に向け4Qの追い上げで挽回を狙う。

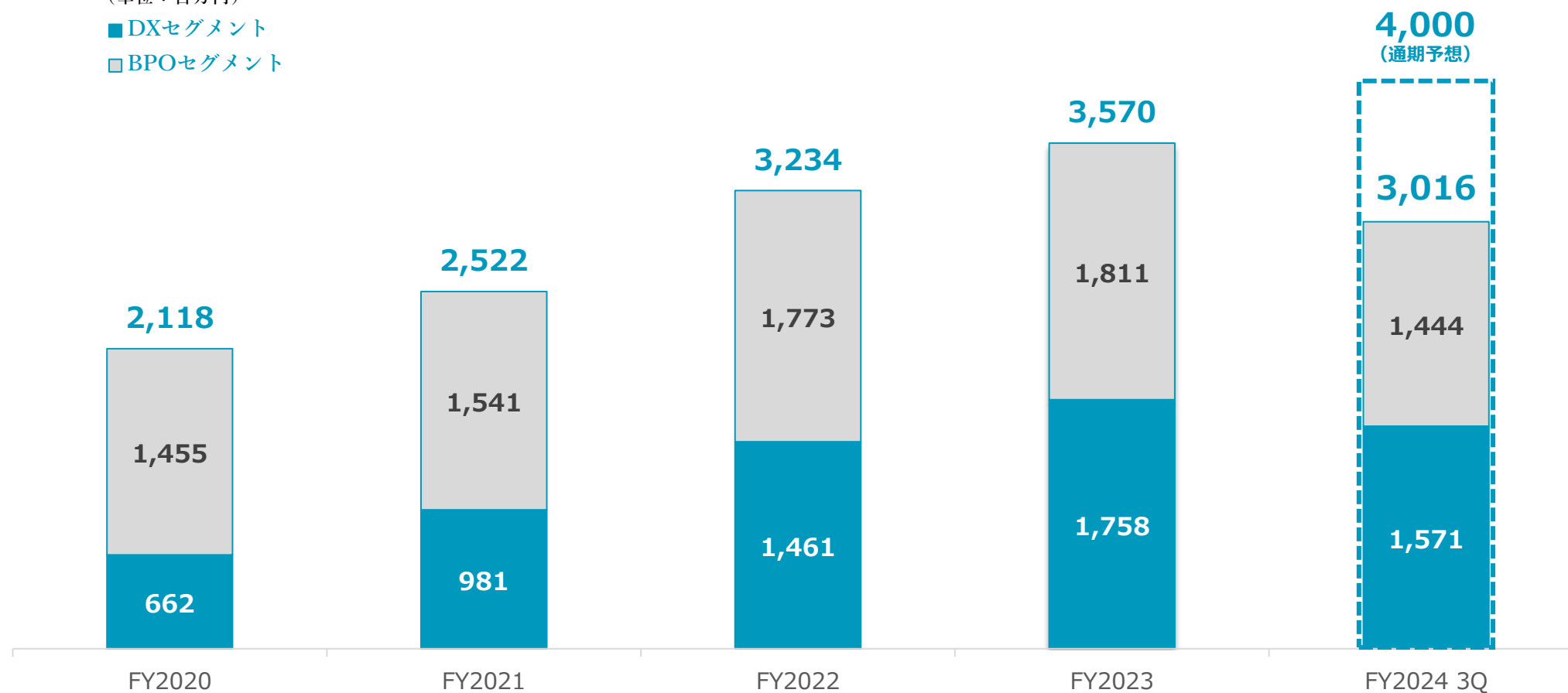
連結IFRS (累計期間)	FY2023 3Q 実績	FY2024 3Q		
		実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	2,651 百万円	3,016 百万円	+13.8 %	+365 百万円
売上総利益	1,171 百万円	1,283 百万円	+9.5 %	+111 百万円
利益率	44.2 %	42.6 %		
営業利益	116 百万円	216 百万円	+85.9 %	+99 百万円
利益率	4.4 %	7.2 %		
税引前利益	106 百万円	202 百万円	+90.1 %	+95 百万円
当期利益	82 百万円	116 百万円	+40.4 %	+33 百万円

## 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+21.9%  
BPOセグメント売上収益は、SESが堅調に推移し、YoY+6.1%
- 通期予想達成に向けて計画通りの進捗

(単位：百万円)

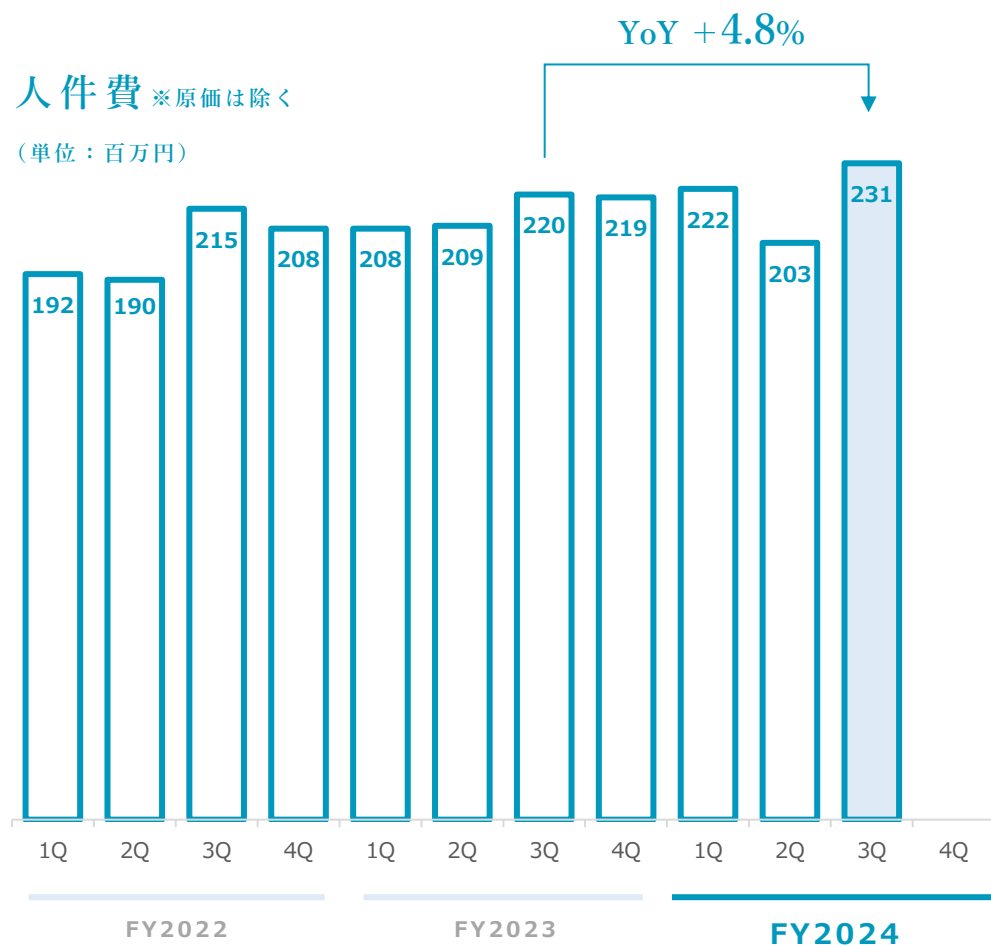
■ DXセグメント  
□ BPOセグメント





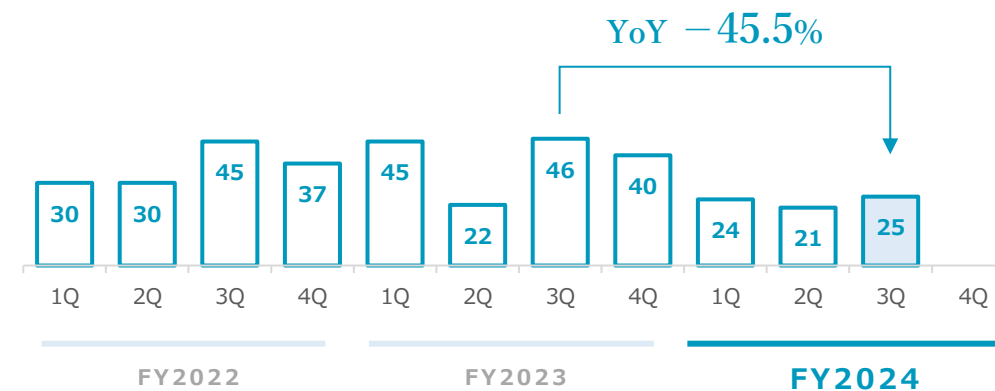
## BBD

- 人件費は、新卒エンジニア採用の増加により YoY+4.8%
- 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-45.5%



### 広告宣伝費

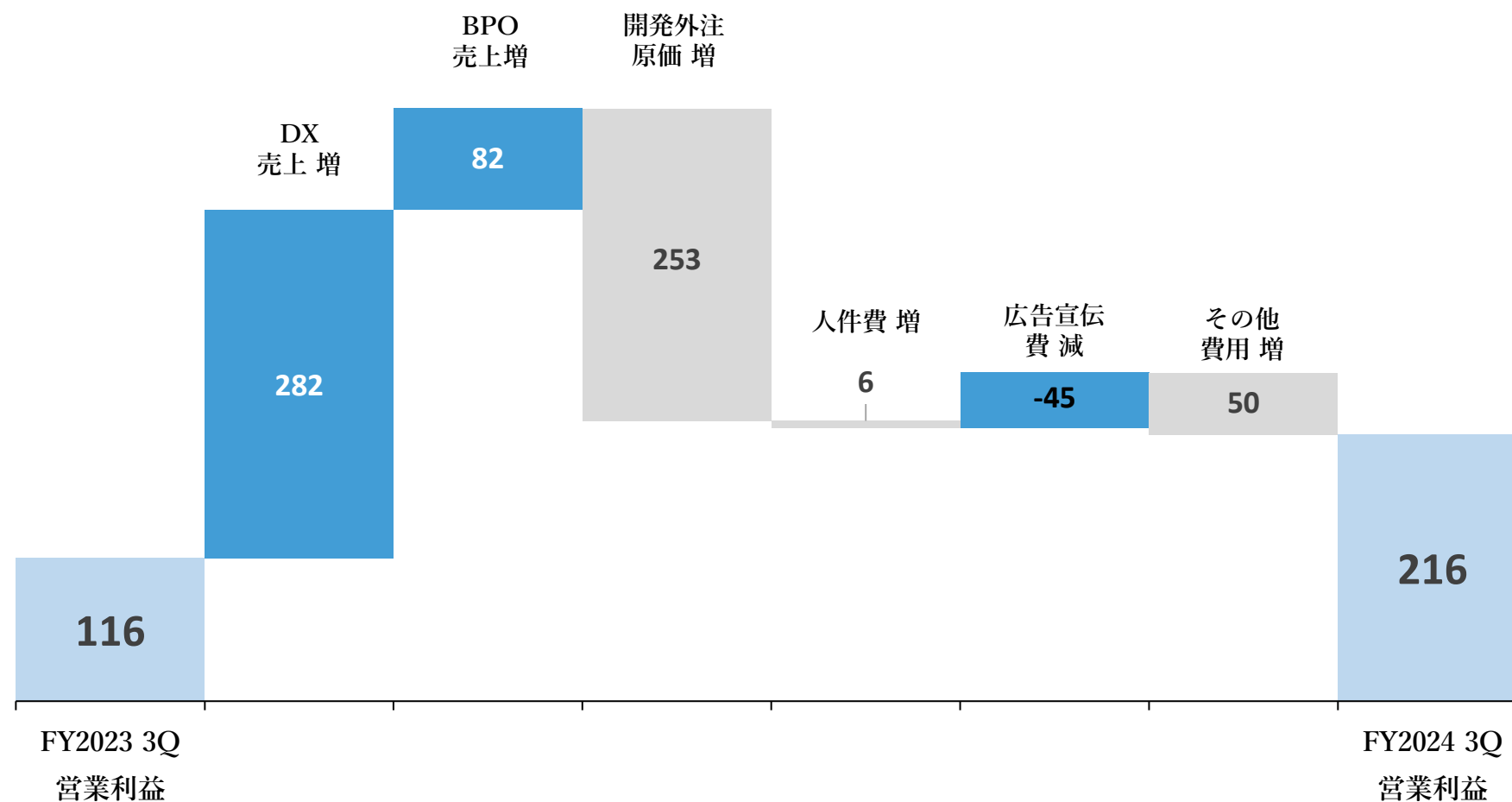
(単位：百万円)



**BBD**

- 営業利益増減は YoY+99百万円と大幅改善が進んでいるが、計画外のM&A仲介手数料分等の影響により若干足りず。しかしコストコントロールを進め営業利益はYoY+85.9%と大幅増加

(単位：百万円)

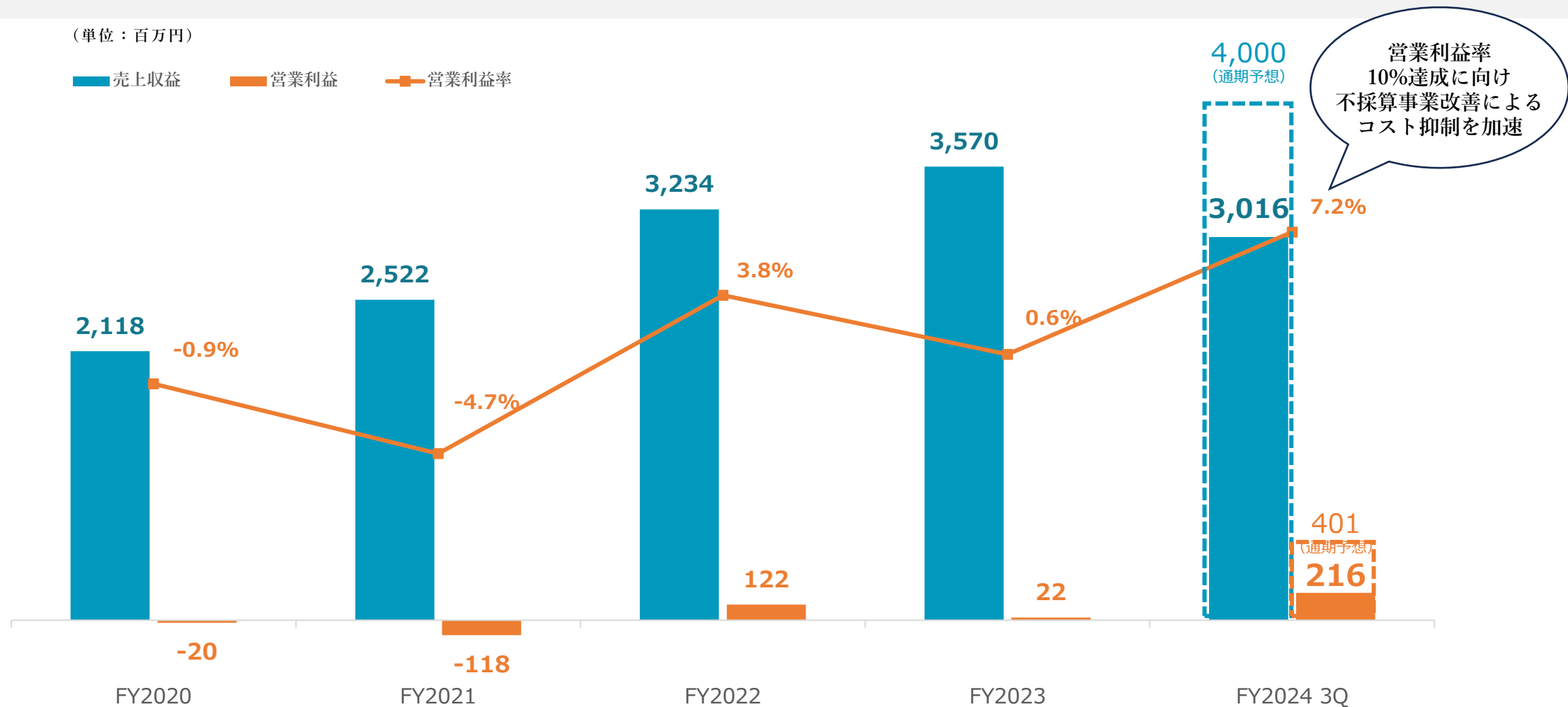


## BBD

- 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、  
営業利益率は10%に向け順調に不採算事業の改善を加速中

(単位：百万円)

■ 売上収益   ■ 営業利益   ■ 営業利益率



営業利益率  
10%達成に向け  
不採算事業改善による  
コスト抑制を加速

**BBD** ■ 当期利益の増加により利益剰余金は116百万円

(単位：百万円)

連結IFRS	FY2023 4Q	FY2024 3Q	増減額
<b>流動資産</b>	<b>1,198</b>	<b>1,279</b>	<b>+80</b>
現金・預金	668	666	-1
営業債権及びその他の債権	462	528	+65
その他	67	84	+16
<b>非流動資産</b>	<b>2,548</b>	<b>2,792</b>	<b>+243</b>
使用权資産	435	352	-83
のれん	628	843	+215
無形資産	1,176	1,295	+118
その他の金融資産	102	100	-2
繰延税金資産	152	152	-
その他	52	48	-4
<b>資産合計</b>	<b>3,746</b>	<b>4,071</b>	<b>+324</b>

連結IFRS	FY2023 4Q	FY2024 3Q	増減額
<b>流動負債</b>	<b>1,604</b>	<b>1,796</b>	<b>+192</b>
営業債務及びその他の債務	183	208	+25
有利子負債	979	1,106	+127
その他	440	481	+40
<b>非流動負債</b>	<b>1,051</b>	<b>1,048</b>	<b>-2</b>
有利子負債	705	796	+90
その他	346	252	-93
<b>資本</b>	<b>1,091</b>	<b>1,226</b>	<b>+135</b>
資本金	734	734	-
資本剰余金	263	280	+16
利益剰余金	93	209	+116
その他の資本の構成要素	0	2	+2
<b>負債及び資本合計</b>	<b>3,746</b>	<b>4,071</b>	<b>+324</b>
親会社所有者帰属持分比率	29.1%	30.1%	+0.6pt

**BBD**

- 税前利益202百万円、減価償却費及び償却費220百万円により営業キャッシュイン342百万円
- 子会社株式の取得による支出209百万円等により投資活動でキャッシュアウト459百万円
- 長期借入による収入440百万円および返済により財務活動のキャッシュイン116百万円

(単位：百万円)

連結 IFRS	FY2024 3Q
営業活動によるキャッシュフロー	342
投資活動によるキャッシュフロー	△459
財務活動によるキャッシュフロー	116
現金及び現金同等物の期末残高	666

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/サブスクサービスラインナップ



DX

- DXセグメント売上収益\*は YoY +16.1%
- 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 +11.6%

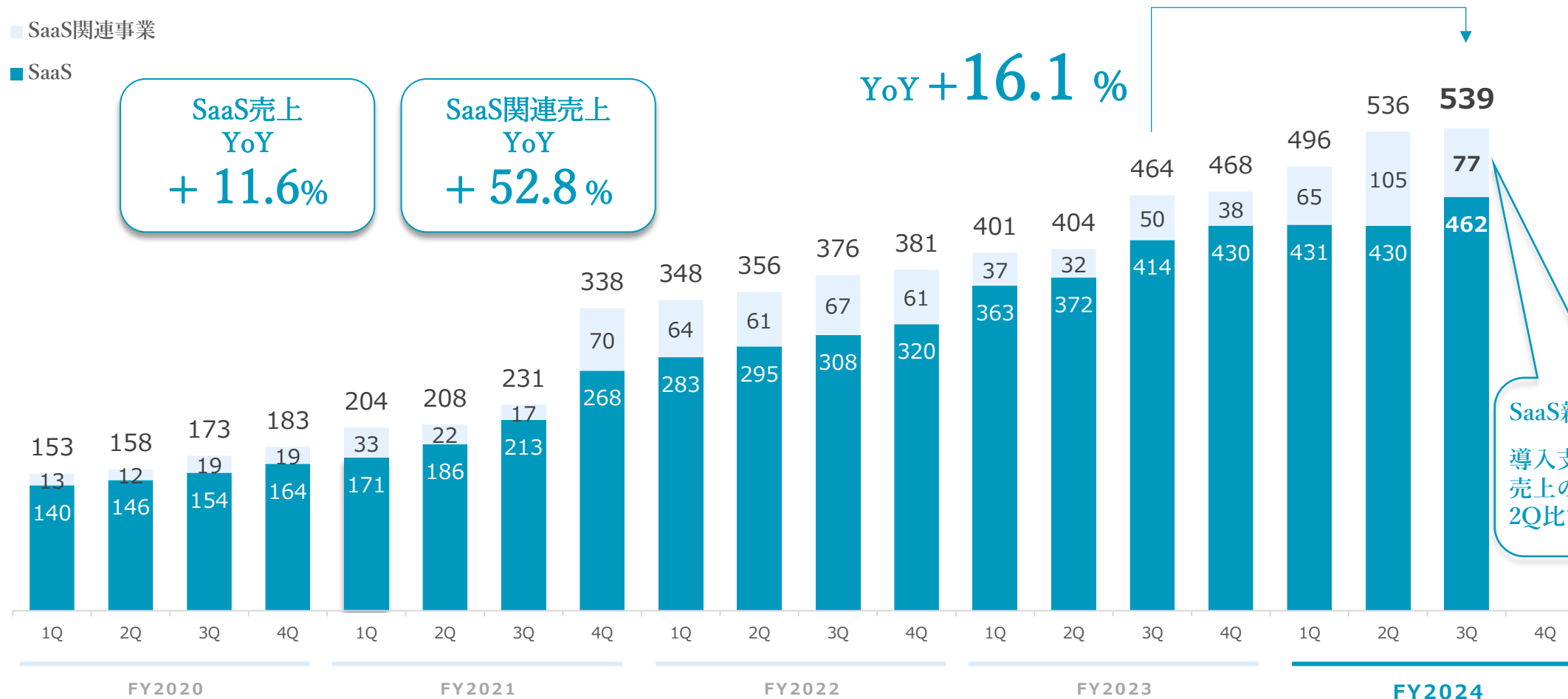
(単位: 百万円) \* DXセグメント売上収益はグループ会社が提供する SaaS 及び SaaS 関連サービスで構成されています。

■ SaaS関連事業  
■ SaaS

SaaS売上  
YoY  
+ 11.6%

SaaS関連売上  
YoY  
+ 52.8%

YoY + 16.1%



SaaS新規は順調  
導入支援等フロー  
売上のSaaS関連は  
2Q比で大きく下振れ

**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。

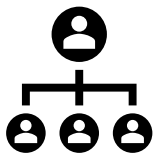
**独自の研修カリキュラム**



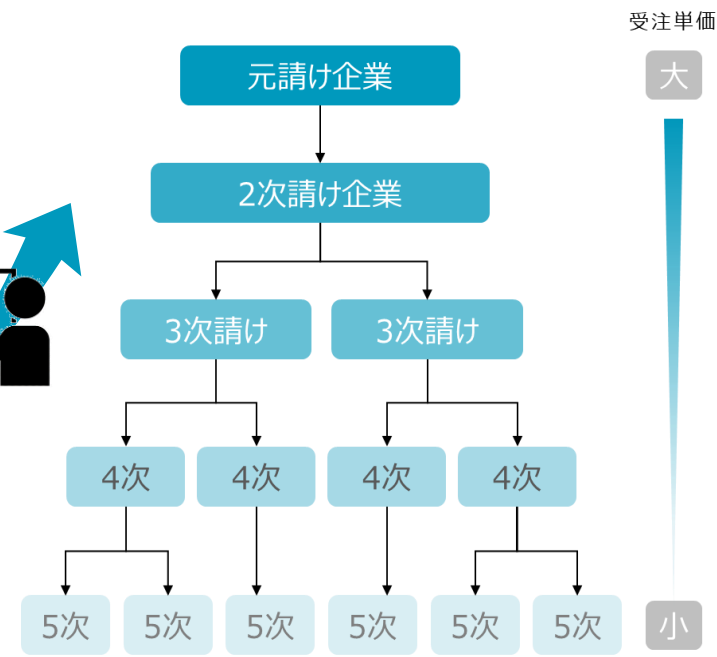
プログラミング・システム開発スキル研修及び独自のヒューマンスキル・ビジネススキル研修を実施する教育研修専任担当を保有。  
最短3か月から未経験者でも約6か月で早期戦力化。

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

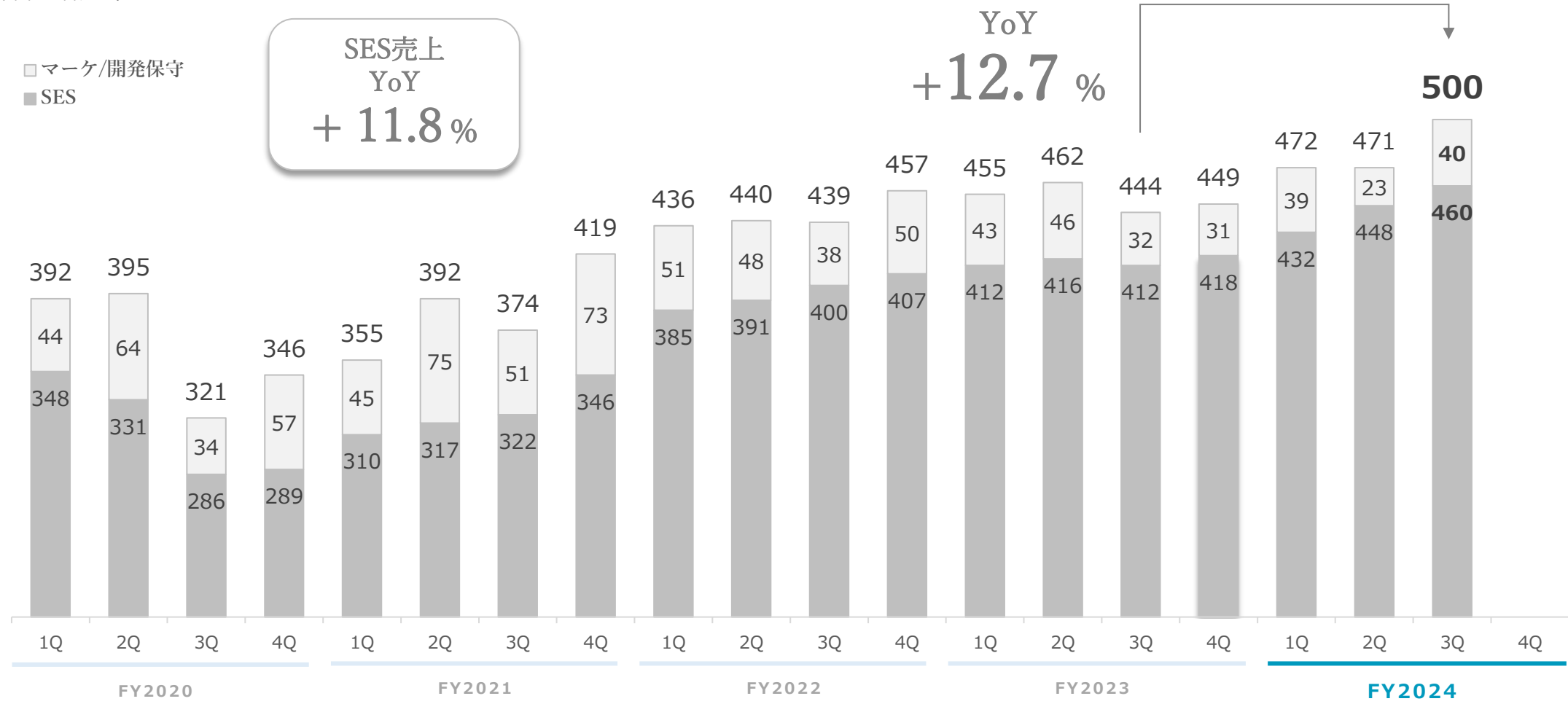




**BPO**

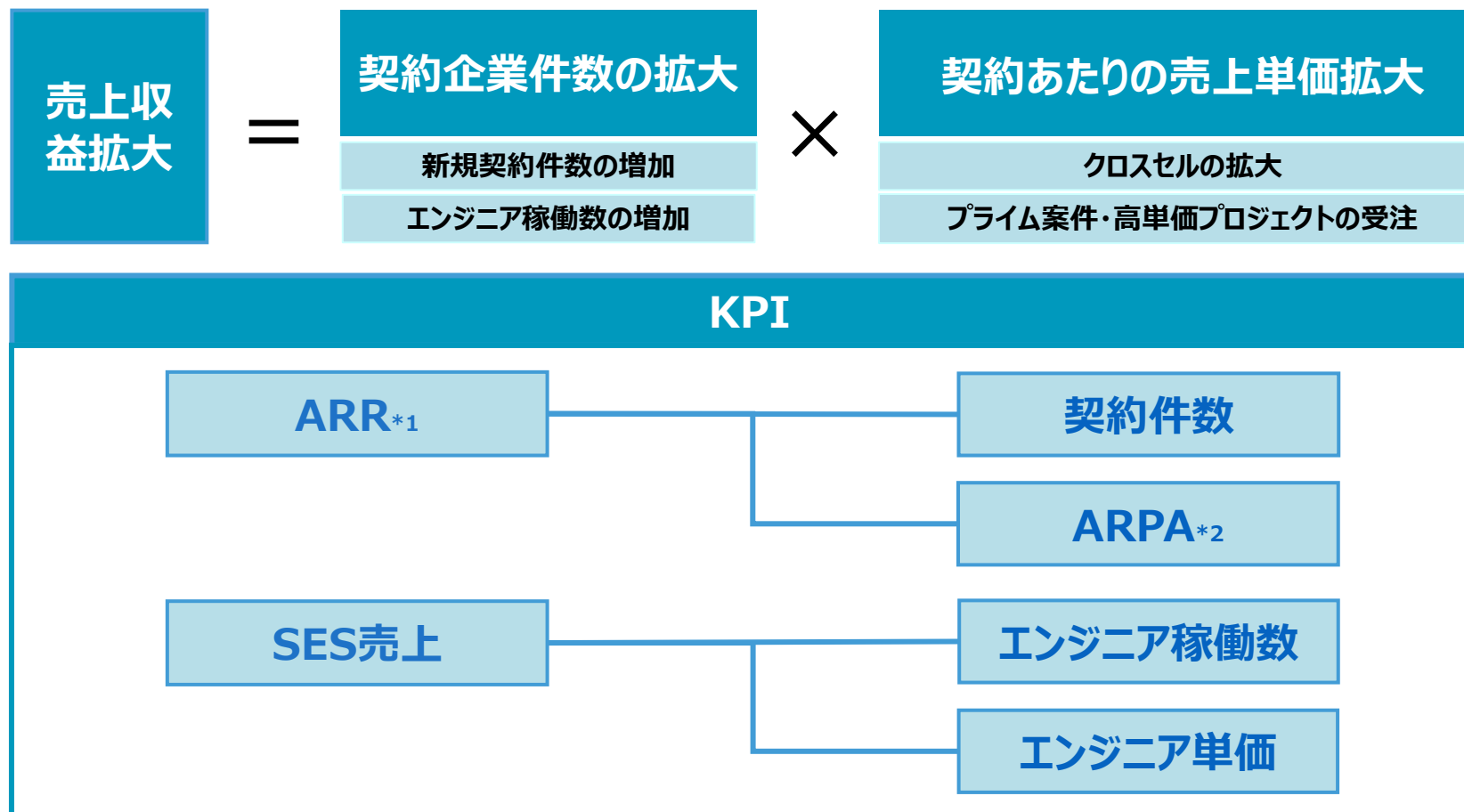
- BPOセグメント売上収益は YoY +12.7%
- SES売上収益は高い I T 人材需要は継続し、YoY +11.8 %

(単位：百万円)



## BBD

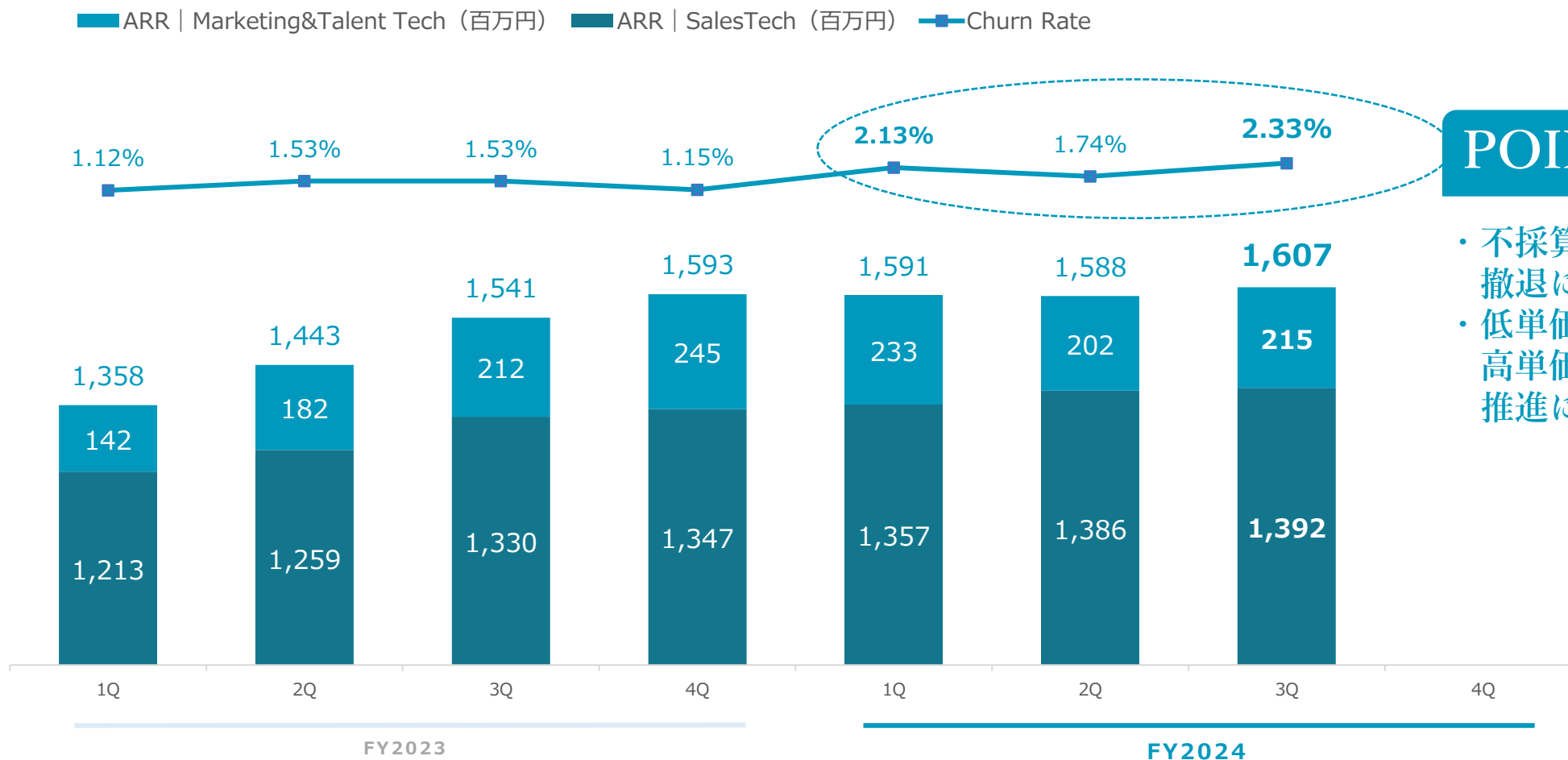
- 各セグメントの成長性を示す売上収益の構成要素となる「契約件数」×「顧客単価」および「エンジニア稼働数」×「エンジニア単価」の推移を管理し、各指標の向上を目指す
- グループ再編に伴い月次KPIの開示を見直し、当期より四半期KPIとして開示します。



\*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

- 高単価プランへのクロスセル推進により、ARRは増加
- 不採算サービス及び低単価顧客の解約の増加により、ChurnRateが増加



POINT

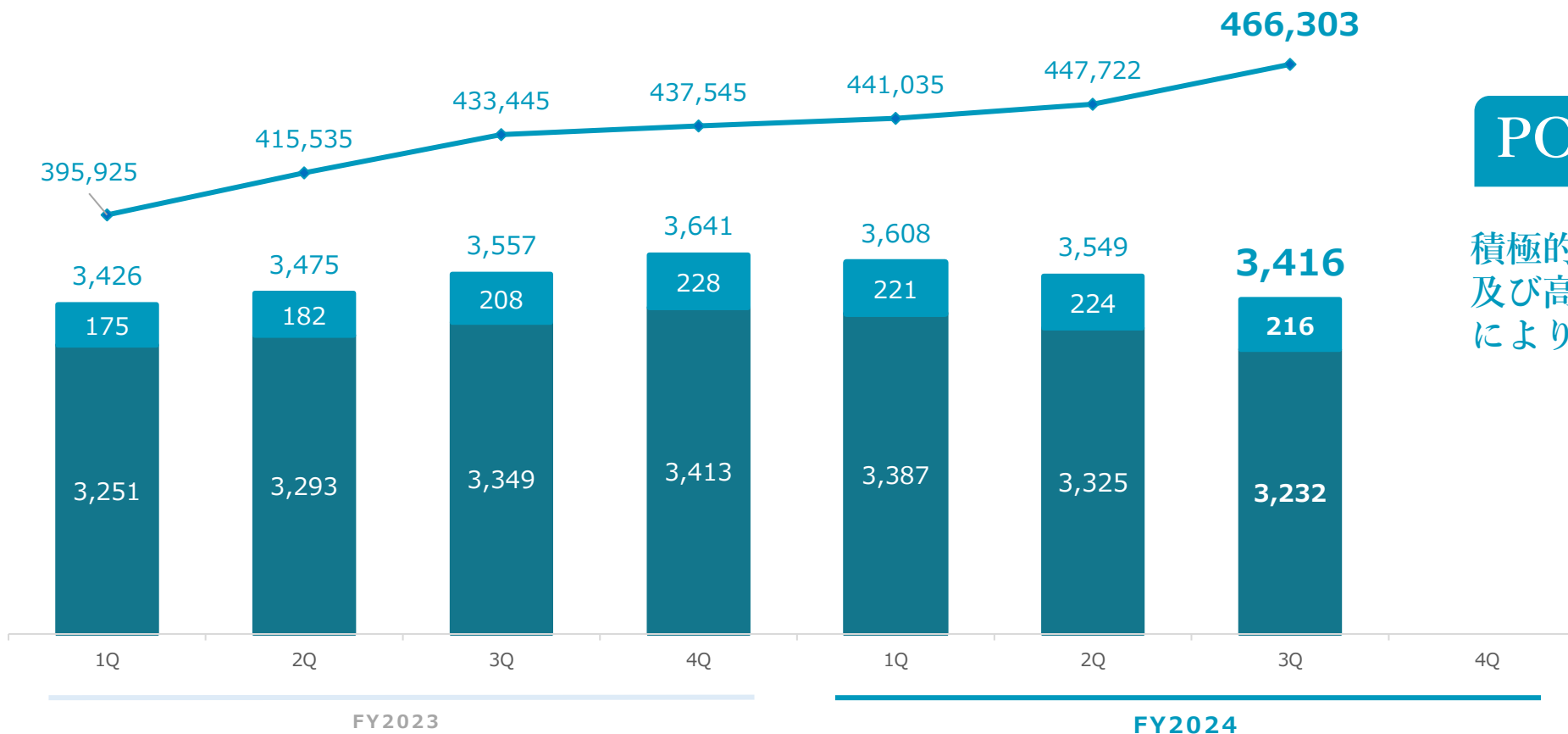
- ・ 不採算サービスからの撤退による影響は軽微
- ・ 低単価プラン顧客から高単価プランへの移行推進により解約増

\*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

- 昨年における生産性が低いサービスからの撤退及び、高単価であるRPA、AI OCR等のクロスセルが寄与し、ARPA（顧客単価）が大幅に増加
- 低単価であった不採算サービスの停止及び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

Marketing&Talent Tech（契約件数） SalesTech（契約件数） ARPA（円）



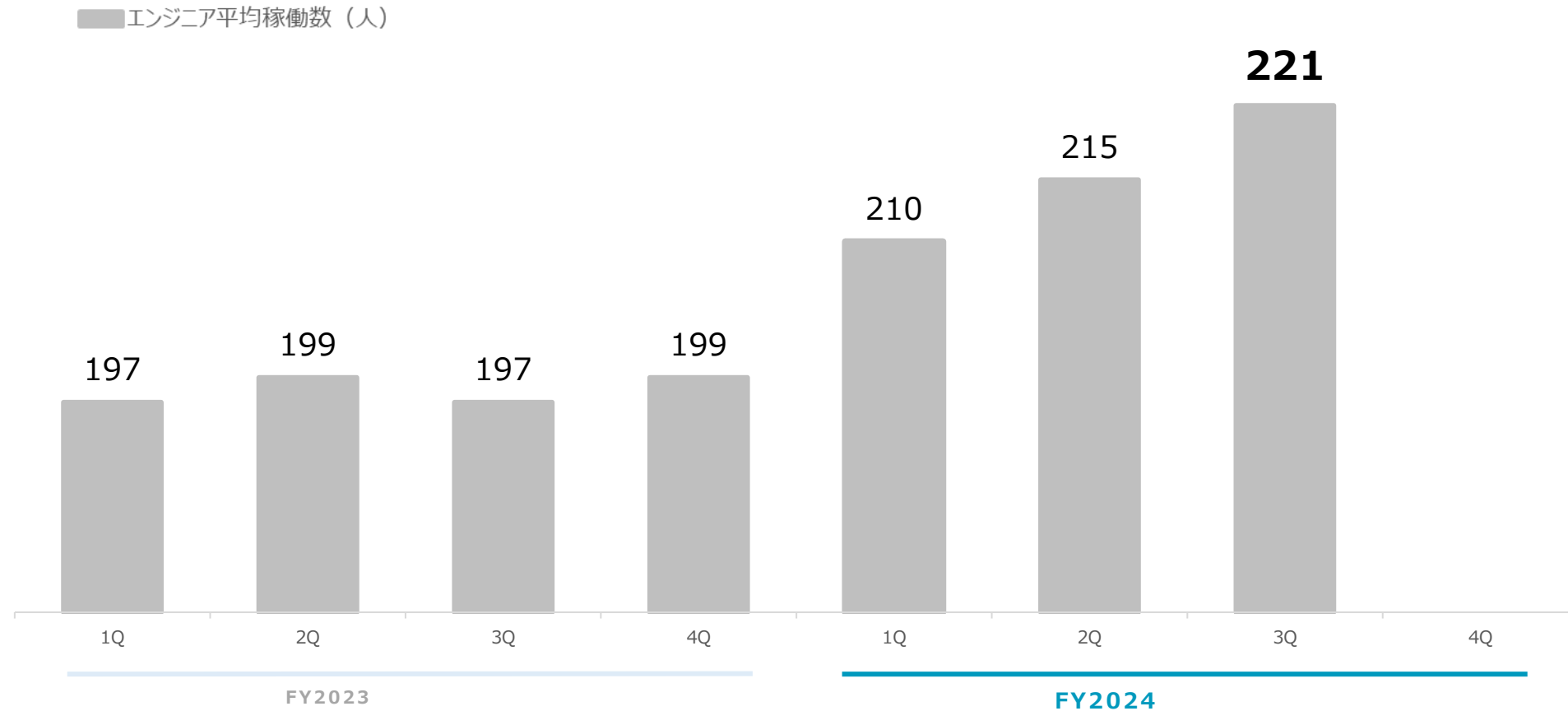
POINT

積極的なクロスセル及び高単価プランへの移行により過去最高のARPA

\*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3四半期 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	FY2024	
	通期実績	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%



## 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、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. 2024年9月期 第3四半期 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

- 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

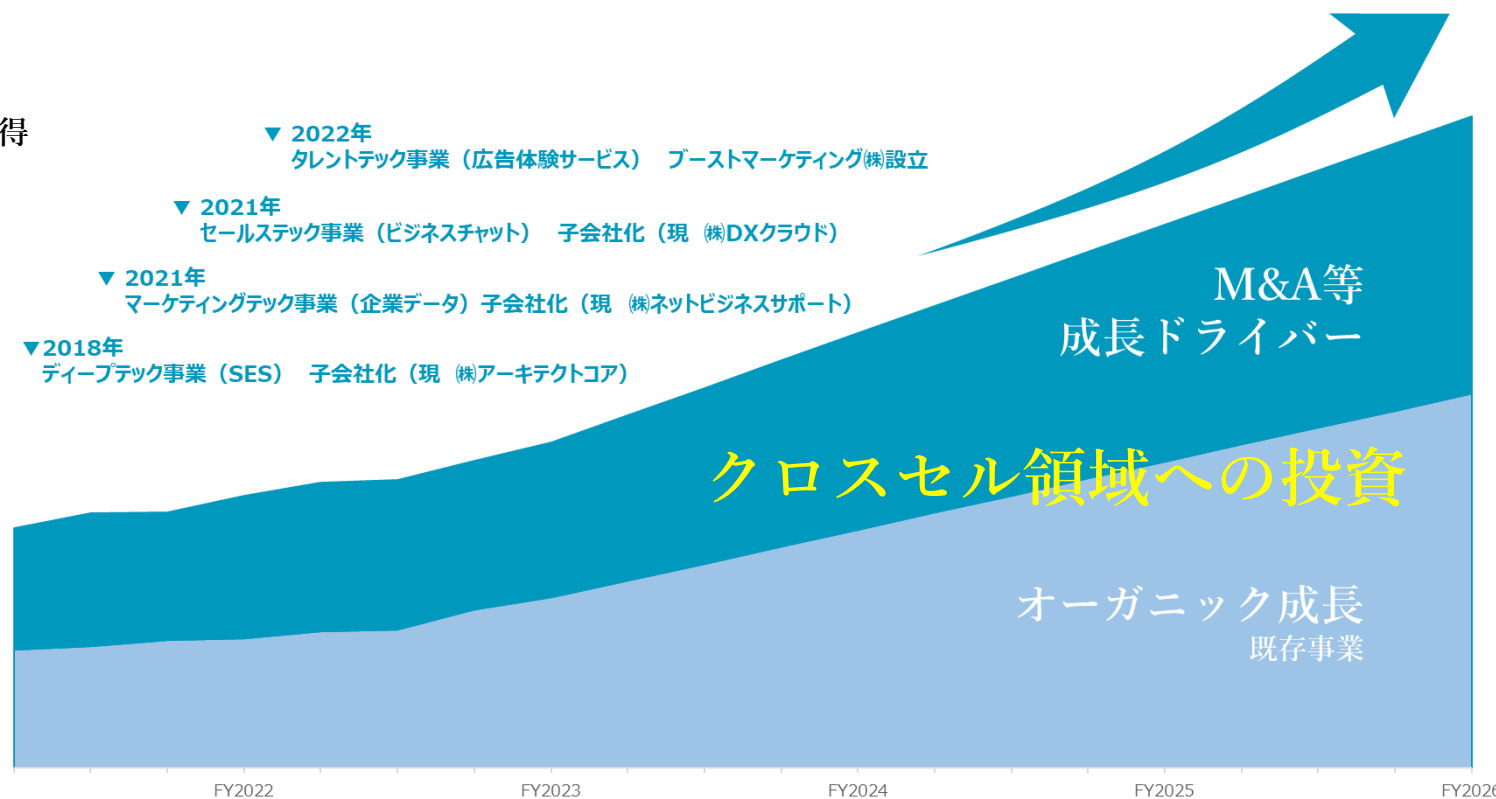
IT人材の教育及び営業強化による高単価プロジェクト案件の獲得

## 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



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

- 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

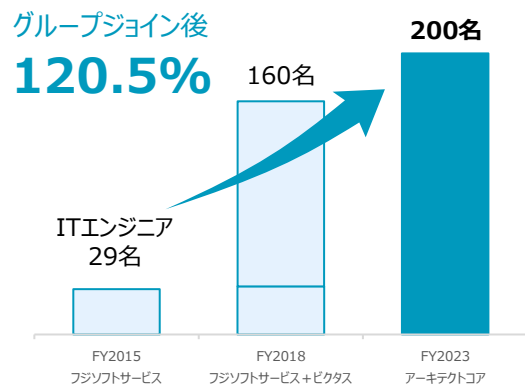
## ■ M&A対象企業は当社独自のPMIにより大きく成長

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

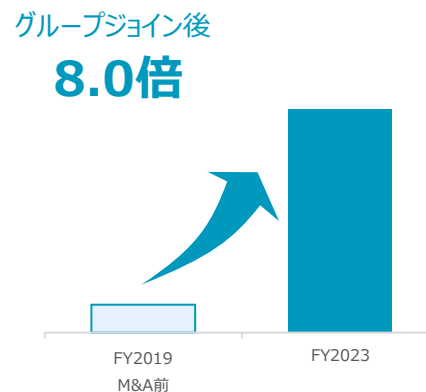
ArchitectCORE

売上/IT人材数



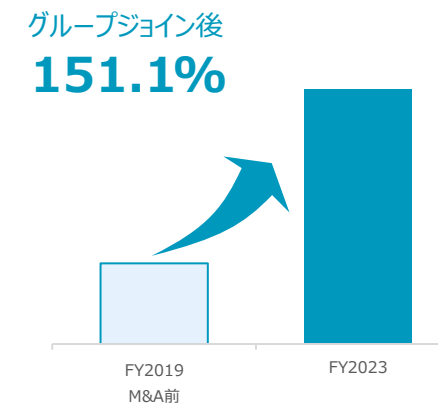
DXcloud InCircle TALK InCircle

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サイト株式会社と合併、「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  
+  $\alpha$  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

## 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&amp;Aを実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ EV/EBITDA倍率</li> <li>■ ROI</li> <li>■ 事業シナジー</li> </ul>
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"> <li>■ 財務体質の健全化</li> <li>■ 資本コストの低下</li> </ul>



## 成長資金の確保

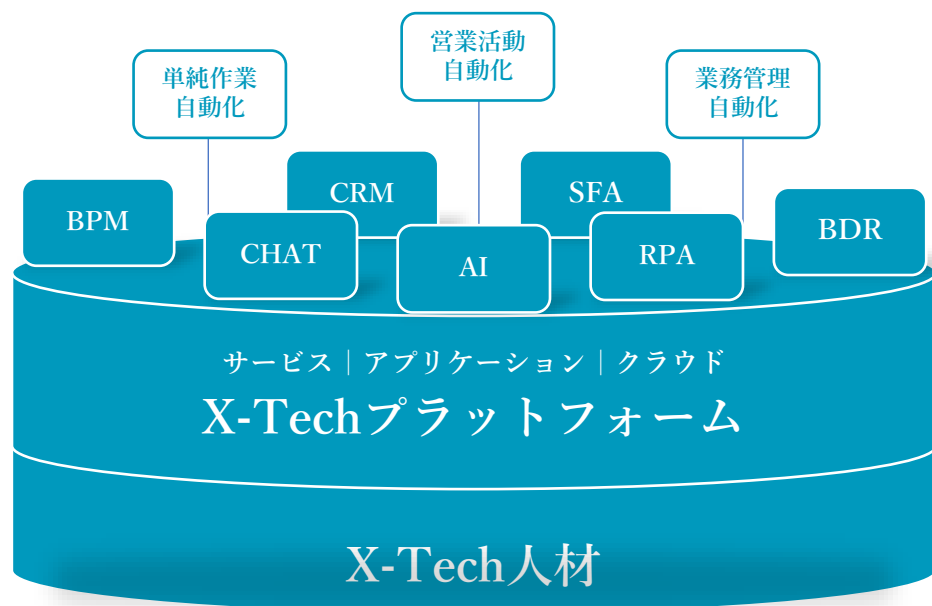
- 「セールステック」 「マーテック」  
「タレントテック」 「ディープテック」  
領域のM&A資金
- IT人材採用の強化

## 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

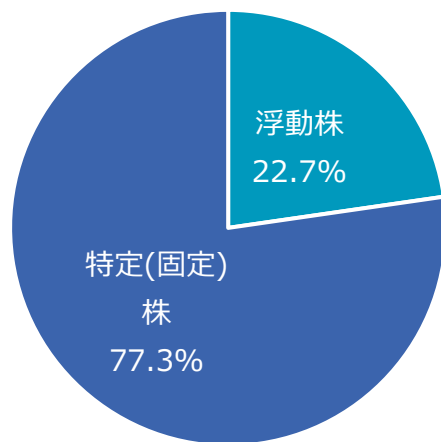
②最適なサービス提供のための高度なIT人材の確保

※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。

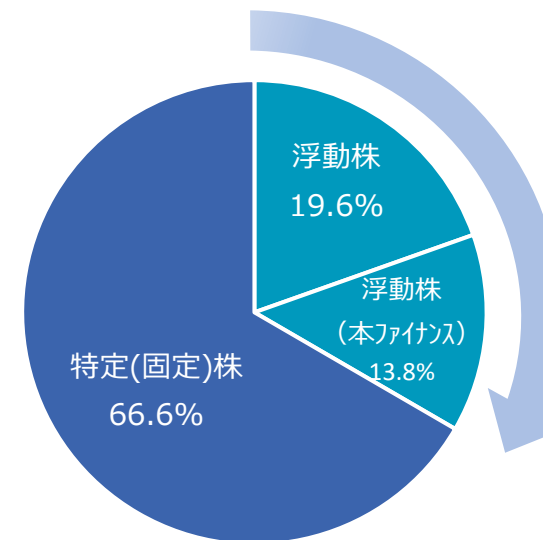
ファイナンス前 2023年9月30日時点

**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

	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"> <li>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</li> <li>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）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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）</li> </ul>
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。

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](https://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](https://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

# 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5259
- | 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 734,016千円（2024年3月時点）
- | 従業員 連結：240名（2024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

BtoBマーケティングの  
ネットビジネスサポート  
NBS

タレントテック  
Talent Tech

BoostMarketing

## BBD

- 一般社団法人 日本経済団体連合会（経団連）に入会
- 企業のDXを促進し、 Society 5.0※ for SDGsの実現に貢献

bbd ir

検索

<https://bbdi.co.jp/ir/>



経団連が提案する「Society 5.0※の実現を通じたSDGsの達成（Society 5.0 for SDGs）」の実現に向け、活動への積極的な参加と、デジタルトランスフォーメーション（DX）を通じて社会的課題の解決を目指し、社会や個人のウェルビーイングの向上に貢献してまいります。

※Society 5.0（デジタル革新と多様な人々の想像・創造力の融合により、社会の課題を解決し、価値を創造する社会の実現）を通じたSDGsの達成。

## 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。

# Digital Inclusion

## デジタルインクルージョン

～テクノロジーを通じて、世界中の人々が参加し、  
平等に利益を受ける機会を提供することで社会に希望を与える～

テクノロジーが社会的、経済的不平等を解決するために活用され、  
人々がより良い生活を送るための機会を享受できる世界。

テクノロジーをよりシンプルで使いやすいインターフェースを提供することで、  
デジタル技術に馴染みのない人々にもフレンドリーなクラウドサービスを提供します。

BBDのクラウドサービスは、技術的な知識がある人にも、初心者にも、使いやすいものであることを  
目指しています。

# 30% increase in productivity

テクノロジーを通じて、生産性を30%向上させる

## BBDイニシアティブの行動指針

BBDイニシアティブグループに属する社員は、社員皆が同じ環境、教育、情報格差を無くす為のプラットフォームを通じて、Digital Inclusion（デジタルインクルージョン）の実現を目指します。社員個々がデジタルスキルやデジタルリテラシーの教育、情報格差を無くし、個人や組織あるいは社会全体の発展や活性化の促進を大切に、5つの行動指針を掲げています。

人の夢を否定してはならない。  
人の背中を押せる人であれ。

価値は継続にあり。  
継続のない成果は価値に値しない。

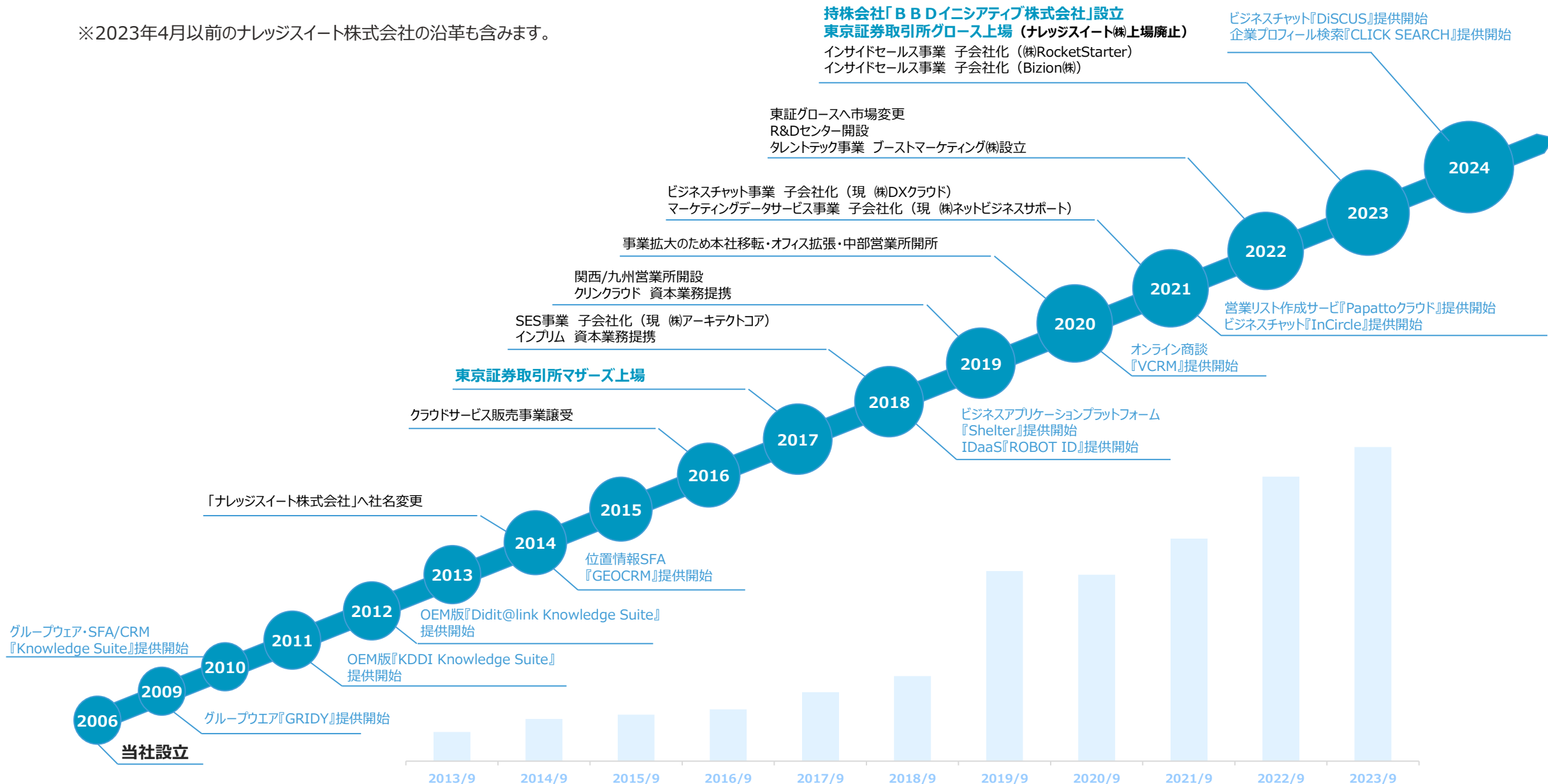
コミュニケーションは相手を認めることから始める。

あり方は時代の流れ。  
時代の流れに沿ったやり方を考える。

業務を時間で語らず、  
成果で語ることで価値が生まれる。



※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

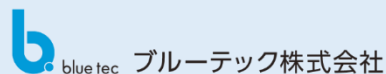
SaaS\*<sub>1</sub>

ソース (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\*<sub>3</sub>

システムエンジニアリングサービス

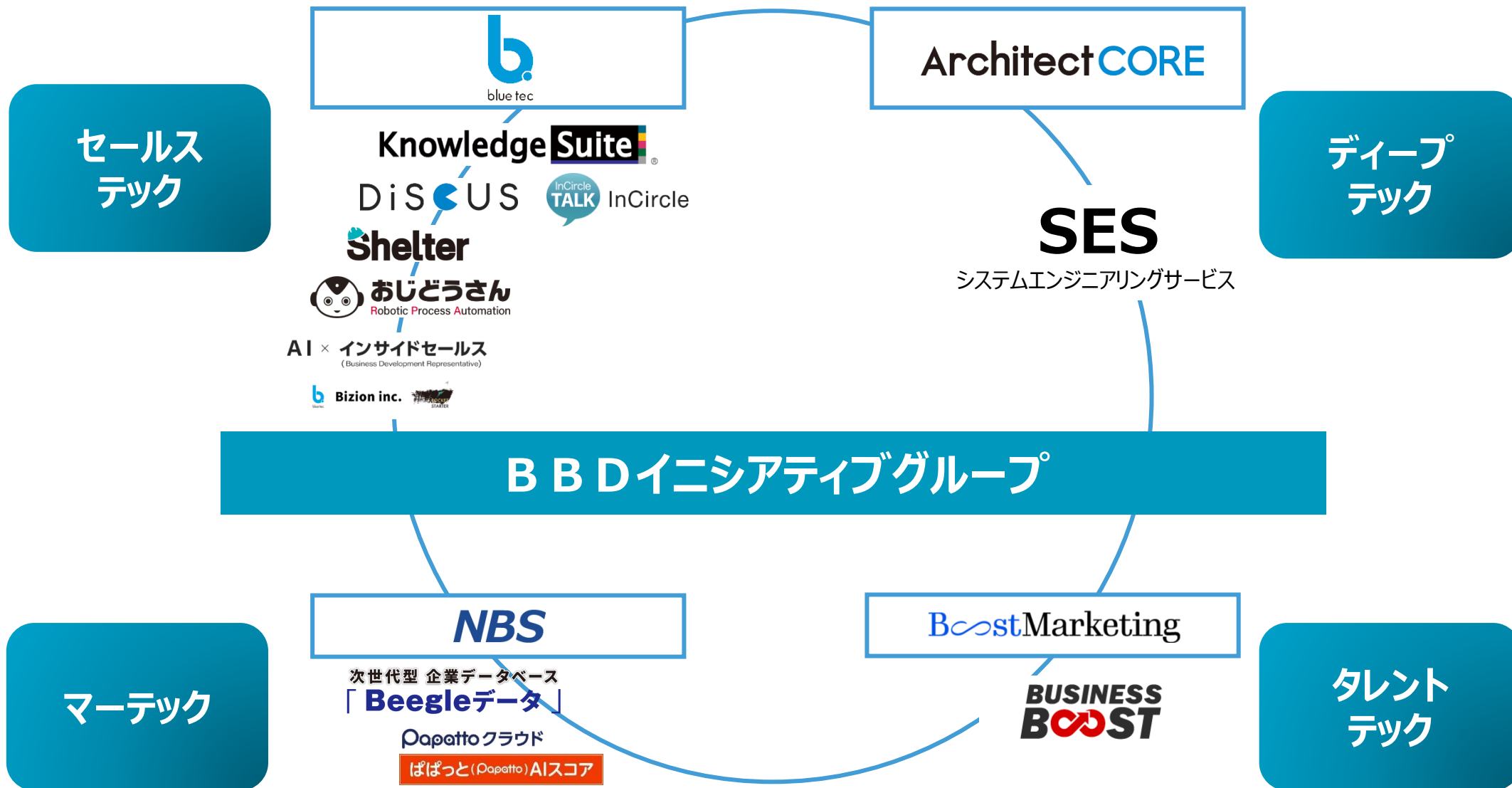
クラウドやAI、IoT、ビッグデータなどWEBアプリケーション技術を習得したITエンジニア派遣によるシステム開発・保守・運用サービスの提供

Architect CORE

マーケティング/保守

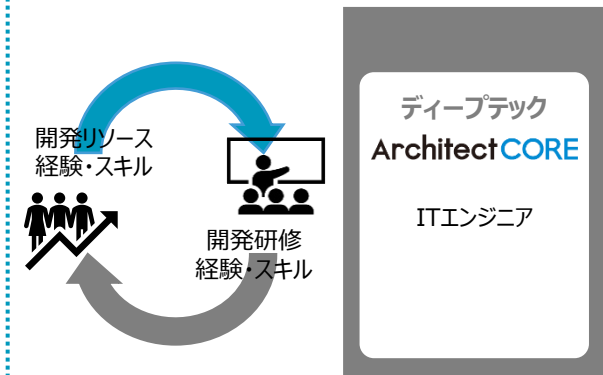
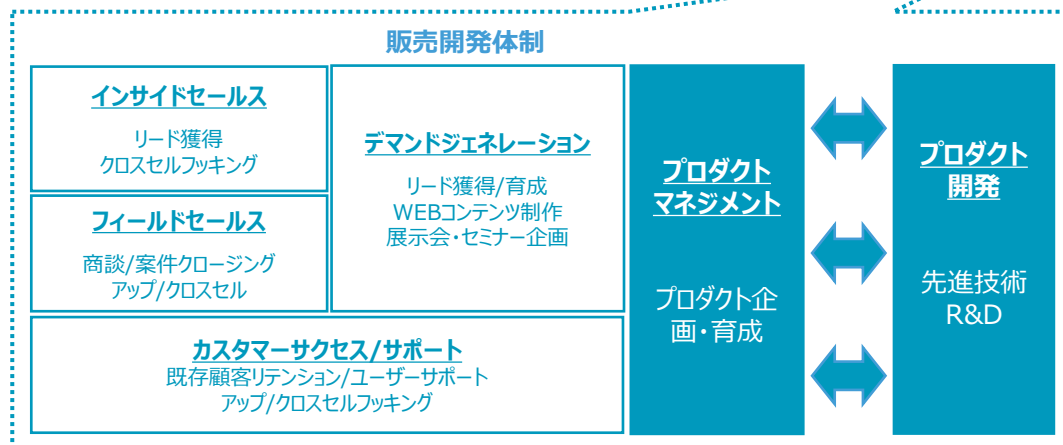
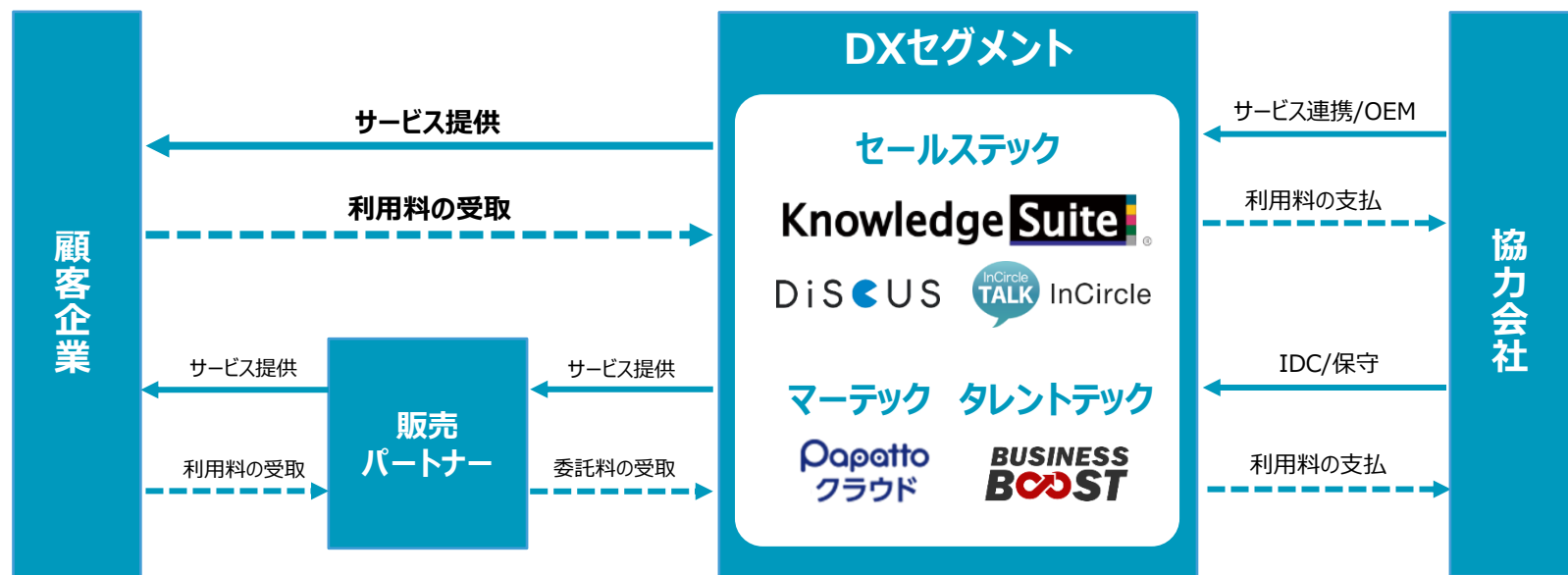
企業のマーケティング課題・システム課題を解決支援する  
WEBマーケティング支援、及び各種システムの保守

\*1 Software as a Serviceの略  
\*2 System Engineering Serviceの略



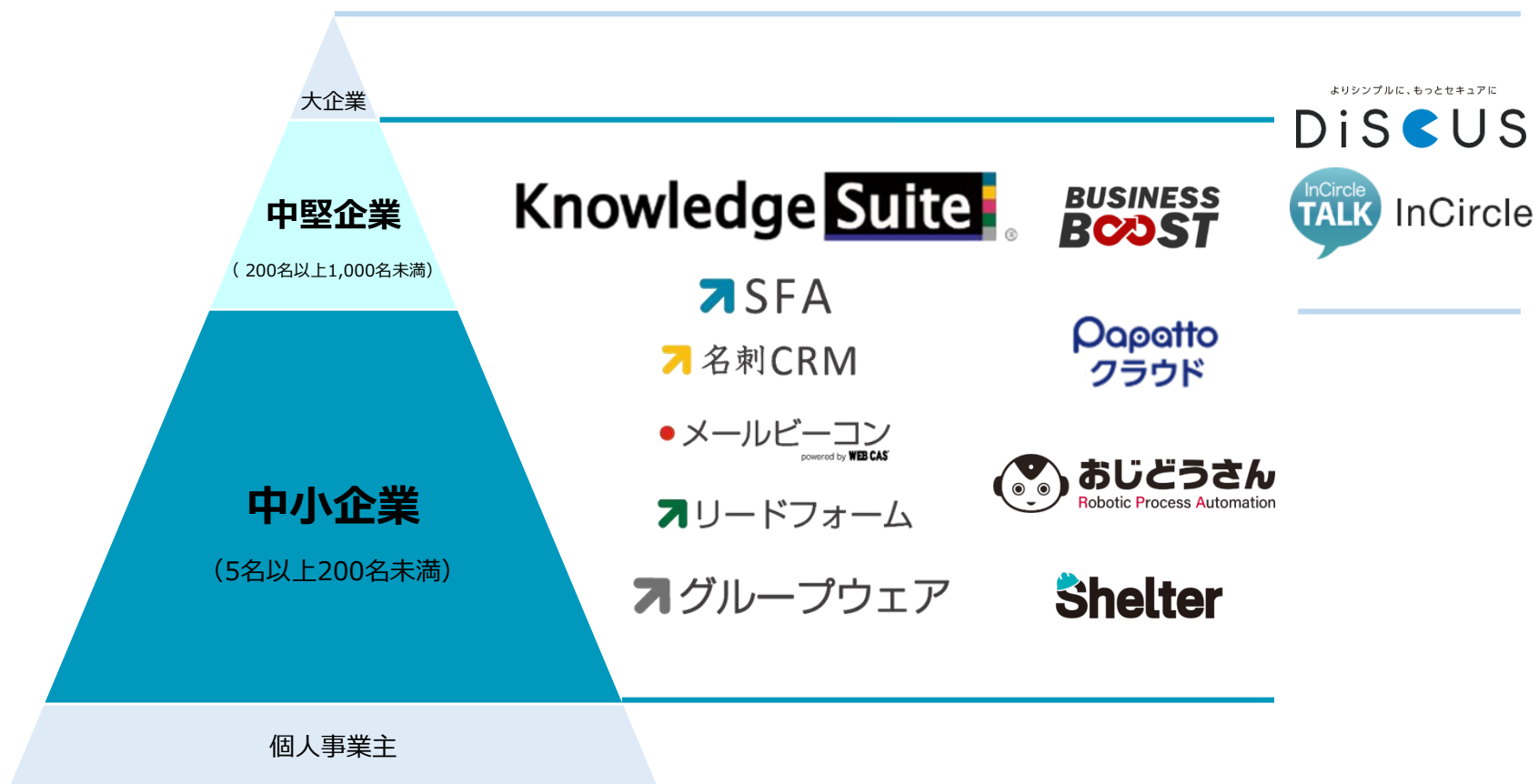
DX

■ 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



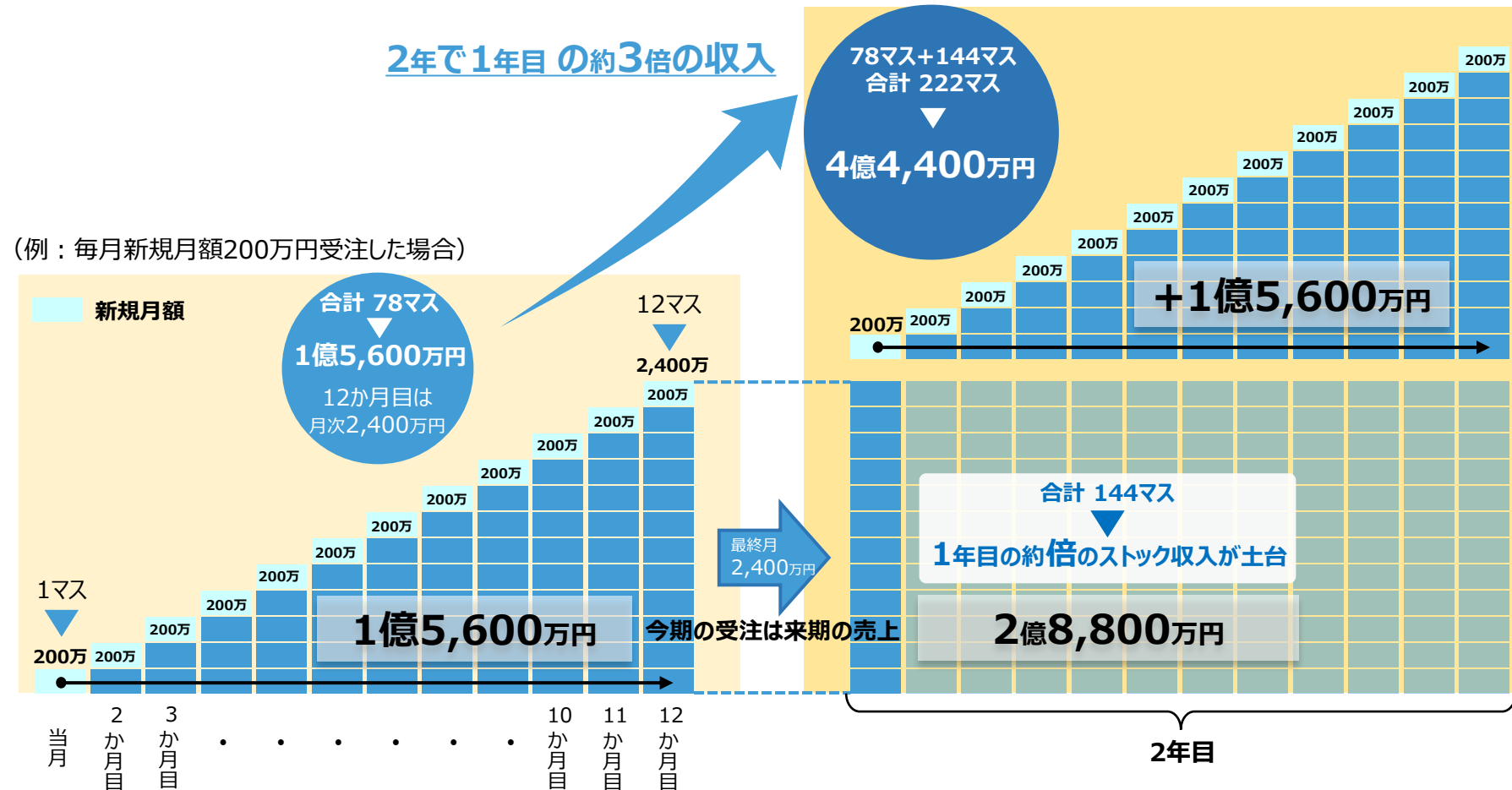
## DX

- 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

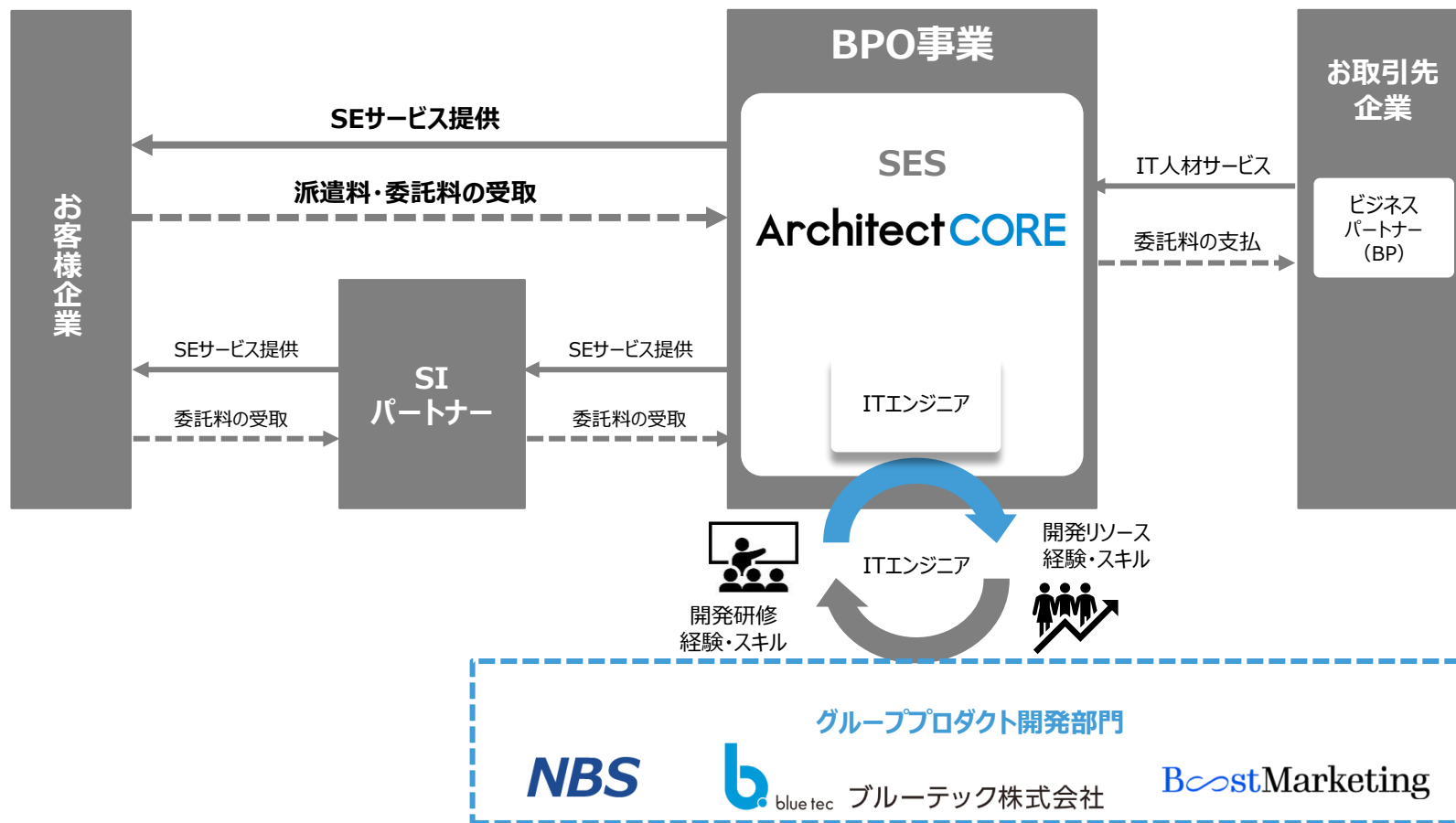
### ■ 中長期的に安定した収益を生み出し続けるストック型サブスクリプションモデル



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



先進技術やクラウドを駆使したSaaSの開発・運用・保守業務に従事する事で、  
 需要の高い高度IT技術エンジニアとしての経験値やスキルを獲得

**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



セールステック | Sales Tech



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



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

ユーザ数無制限で利用可能

## 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



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



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。

“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。

<h3 style="color: red;">シンプルで分かりやすいUI・事前準備ほぼ無し</h3> <p style="font-size: x-small;">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。</p>	<h3 style="color: red;">便利な機能・豊富なロボット操作</h3> <p style="font-size: x-small;">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。</p>	<h3 style="color: red;">導入支援、勉強会、サポートが全て無償提供</h3> <p style="font-size: x-small;">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。</p>	<h3 style="color: red;">万全のセキュリティ体制</h3> <p style="font-size: x-small;">使いやすさだけでなく、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。</p>
---	---	--	--

セールステック | Sales Tech

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

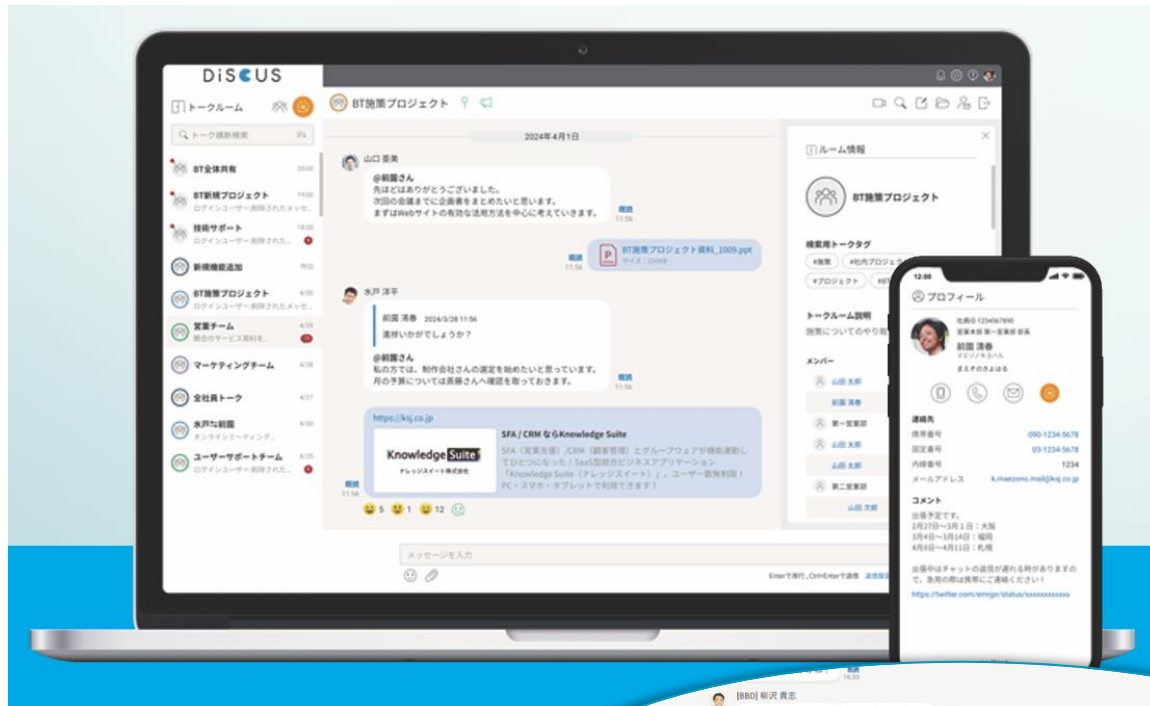


3大  
信頼性  
セキュリティ

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



メンバーや組織の会話の中で、  
自然とAI活用

<p>働くだれもがすぐに使える シンプル設計</p> <p>使い易さ</p>	<p>仲間に話しかける感覚で 利用できるChatGPT</p> <p>標準搭載の セキュリティ機能</p> <p>セキュリティ + コスト</p>
<p>メンバー異動にも対応の 充実した組織管理</p> <p>組織利用</p>	<p>お客様の環境に完全対応する オンプレミス対応</p> <p>独自セキュリティ</p>
	<p>簡単にできる 外部ユーザー招待</p> <p>使い易さ</p>

セールステック | Sales Tech

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

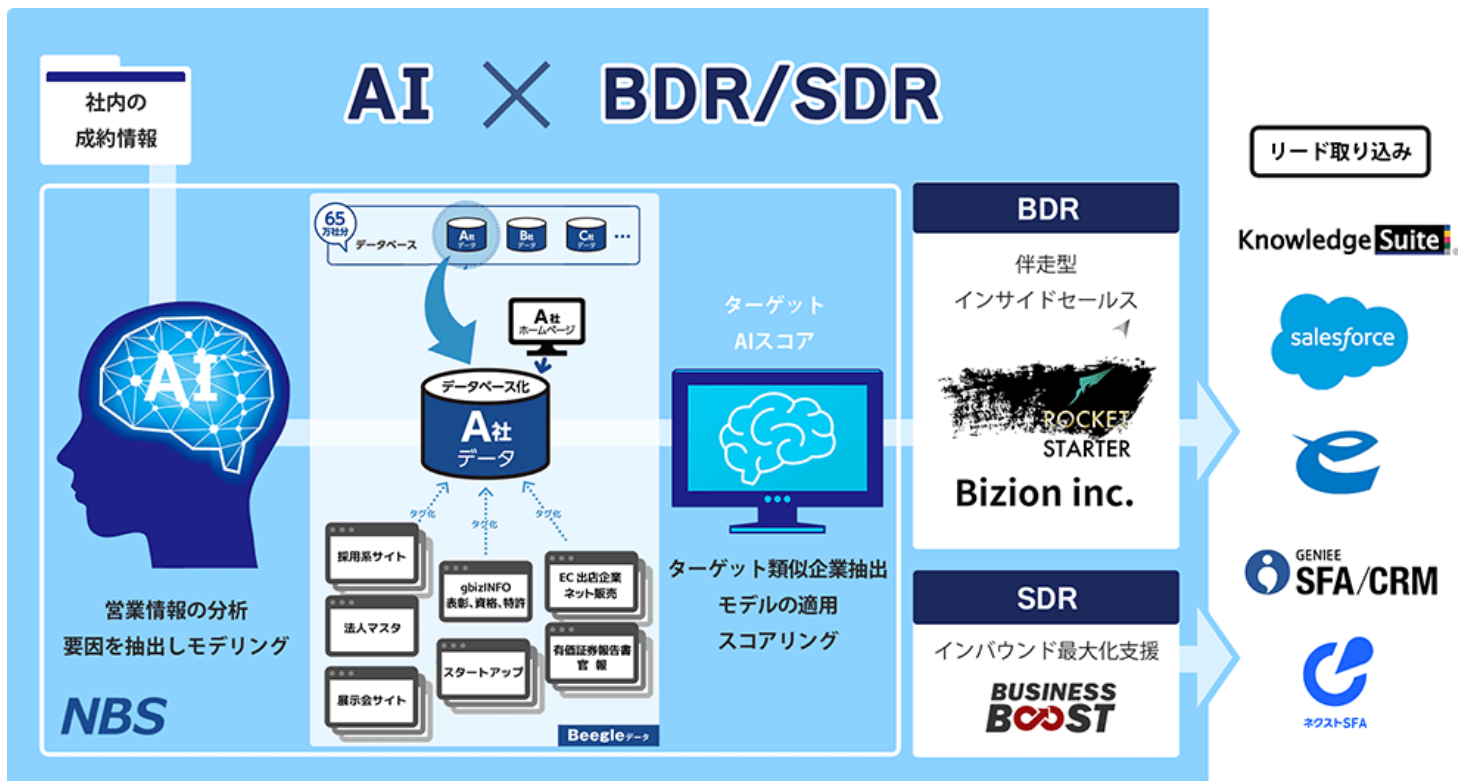


Bizion inc.



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

# 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（セールステック）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

マーケティング | Marketing Tech


# NBS

## 多彩なサービスラインナップ



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かに。

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。