



ビジネスブレイン太田昭和

2026年3月期 第1四半期 決算説明





1. 会社紹介
2. 決算ハイライト
3. トピックス
4. 決算詳細説明

A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of four parallel, slanted blue bars of varying lengths, creating a sense of movement or a stylized 'B' shape.

1. 会社紹介

社名	株式会社ビジネスブレイン太田昭和 (BBS)
英文名	Business Brain Showa-Ota Inc.
本社 事業拠点	東京都港区西新橋1-1-1 日比谷フオートタワー15階 東京、大阪、名古屋、浜松、福岡、札幌、新潟、熊本、鹿児島、那覇、名護、 タイ・バンコク、ベトナム・ホーチミン、シンガポール
代表者	代表取締役社長 小宮 一浩
創立	1967年 8 月
資本金	22億3,349万円
発行済株式数	12,725,000株
上場市場	東証プライム (証券コード : 9658)
従業員数	単体／927名 連結／2,382名*

(2025年 3 月末現在)

* BBSグループ 連結子会社13社含む

BBSグループネットワークURL : <https://www.bbs.co.jp/corporate/group/>



ビジネスモデル - バックオフィスの課題解決を目指して -



拡大するバックオフィス課題

人材採用難 社員の高齢化 業務のブラックボックス化
不正対策/内部統制強化 BCP対策 ワークスタイルの変化 etc...

BBS独自の統合コンサルティングサービス 3大ソリューションの一体提供で中堅企業をサポート



CONSULTING

業務プロセスの最適化

SYSTEM INTEGRATION

システム導入による自動化

MANAGEMENT SERVICE

BPOによる外部化

サイクルで提供することのメリット

- ✓ 特定のソリューションに拘らない
最適なソリューションを選択し提案
- ✓ 後続工程を見据えた現実的な提案
- ✓ ソリューション間のシームレスな連携



事業内容

92 BPO&マネージドサービス

39 人事給与BPO

30 経理BPO

19 オンサイトBPO

14 マネージドサービス

前Q比(億円)

+59

+23

+24

93 SES共創ビジネス

61 金融ビジネス

32 産業ビジネス

208 コンサルティング・システム開発

191 経営会計コンサルティング&ソリューション

17 PLMソリューション

コンサルティング・システム開発

経営会計コンサルティング&ソリューション

- ・経営会計及び関連領域におけるコンサルティングとシステム開発・導入支援・保守
- ・スクラッチ開発とパッケージ導入があり、取り扱いソリューションは、ACTシリーズ（自社ブランド）、Bizf、mcframe、楽々Framework等

PLMソリューション

- ・CADアドオン開発、BOM/PDM開発、保守
- ・自社製品PLMconsoleの販売、導入

SES共創ビジネス

金融ビジネス

- ・証券会社向け受託開発（準委任型）、SE派遣
- ・自社開発ファンドラップパッケージの販売、導入

産業ビジネス

- ・受託開発（準委任型）、SE派遣等

BPO&マネージドサービス

人事給与BPO

- ・給与計算等人事関連のセンター型アウトソーシングサービス
- ・自社システム（Bulas、Win5）を活用した受託計算

経理BPO

- ・経理関連の業務コンサルティング及び、センター型アウトソーシングサービス
- ・決算書類、連結作成など専門性の高い業務への対応

オンサイトBPO

- ・コールセンターオペレーター等の派遣、人材紹介、コールセンターの運用

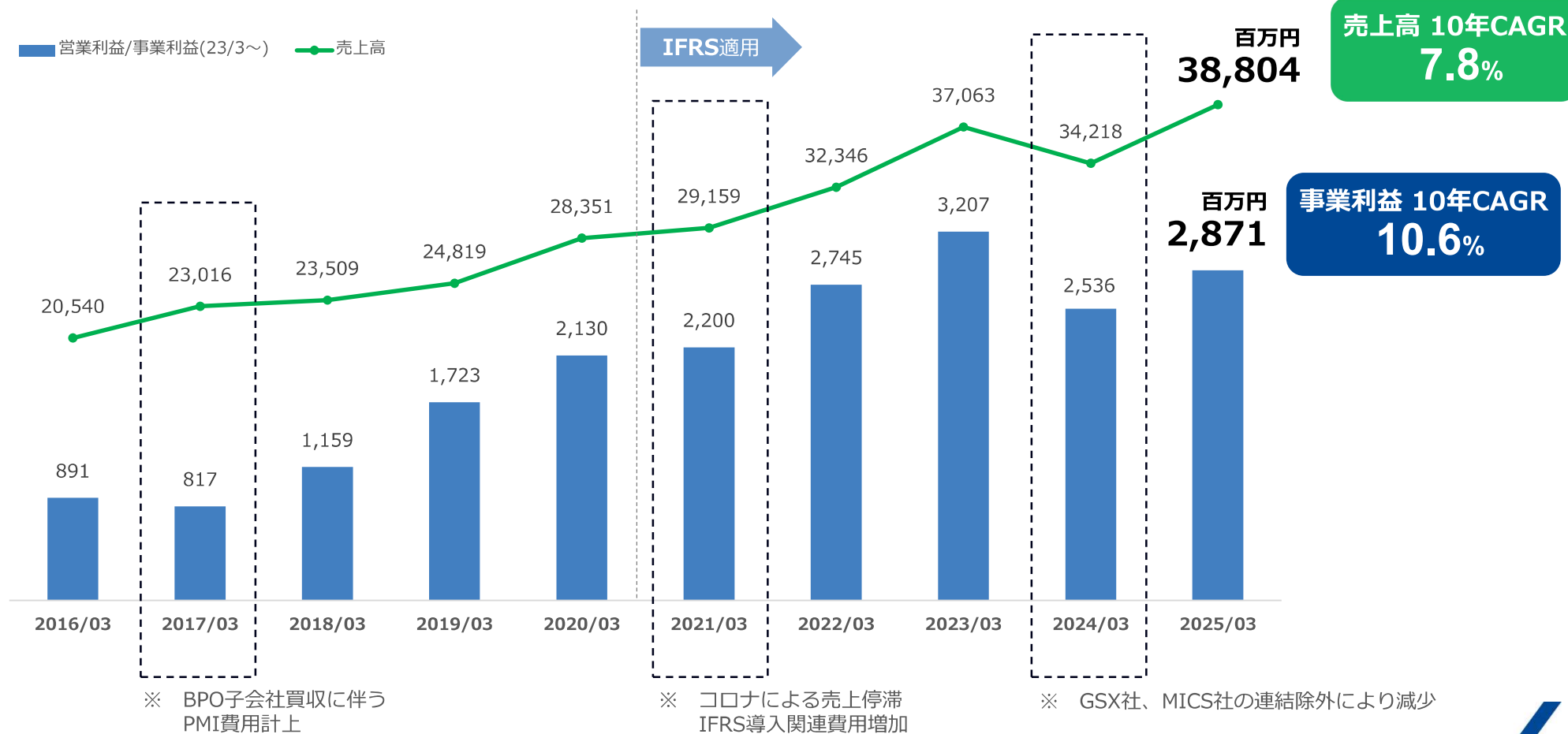
マネージドサービス

- ・パッケージ製品ベンダー・提供業者向け、製品保守及び業務アウトソーシングサービス



損益ハイライト

最近10年間の売上収益・営業/事業利益

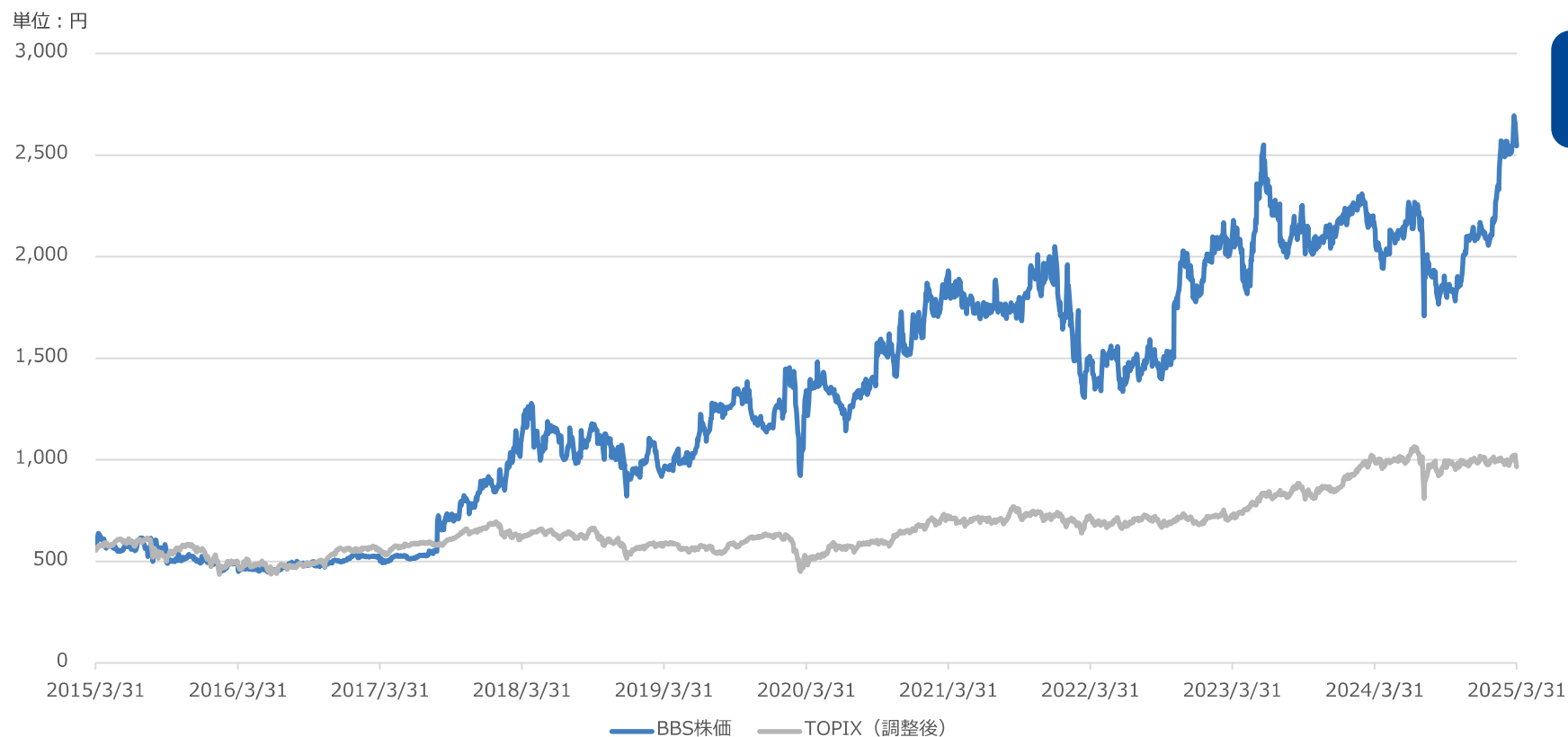


© Business Brain Showa-Ota Inc.



株価推移

最近10年間の株価



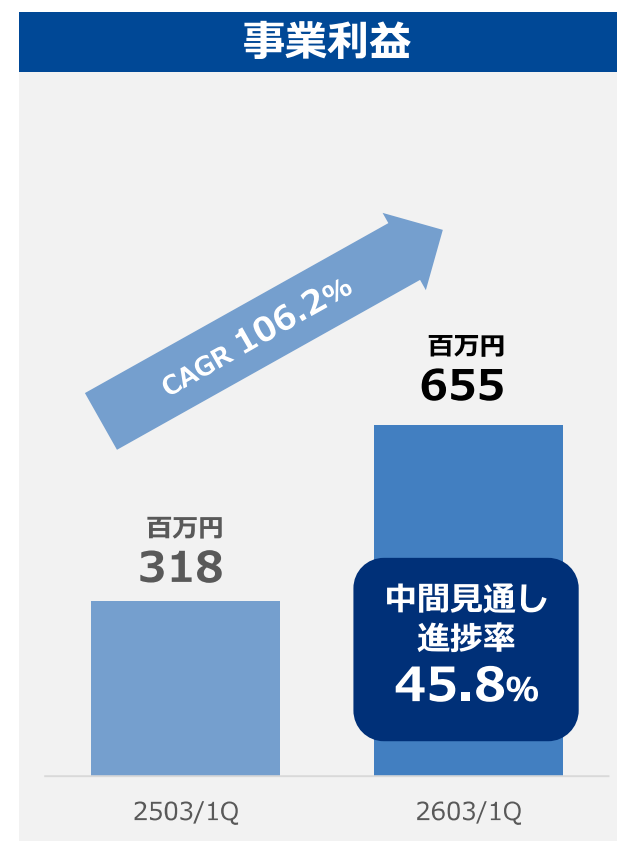
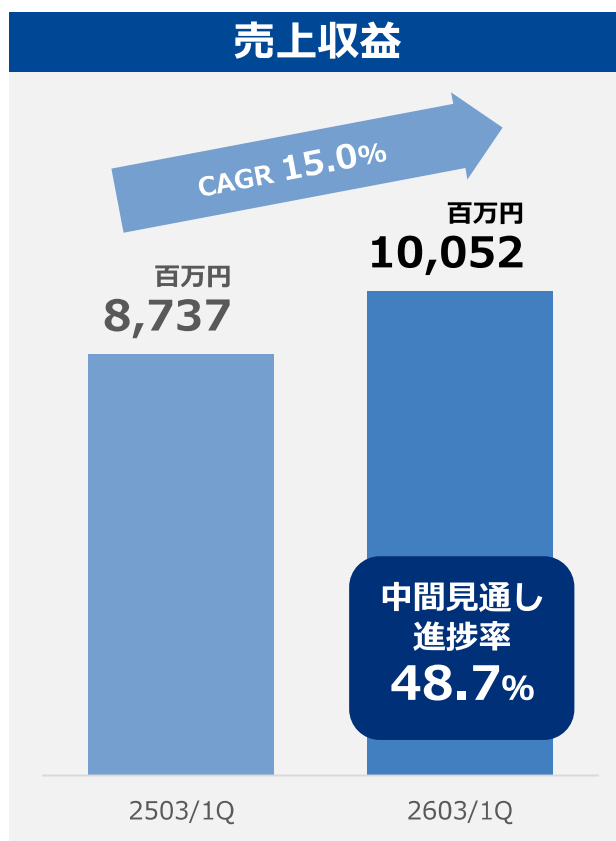
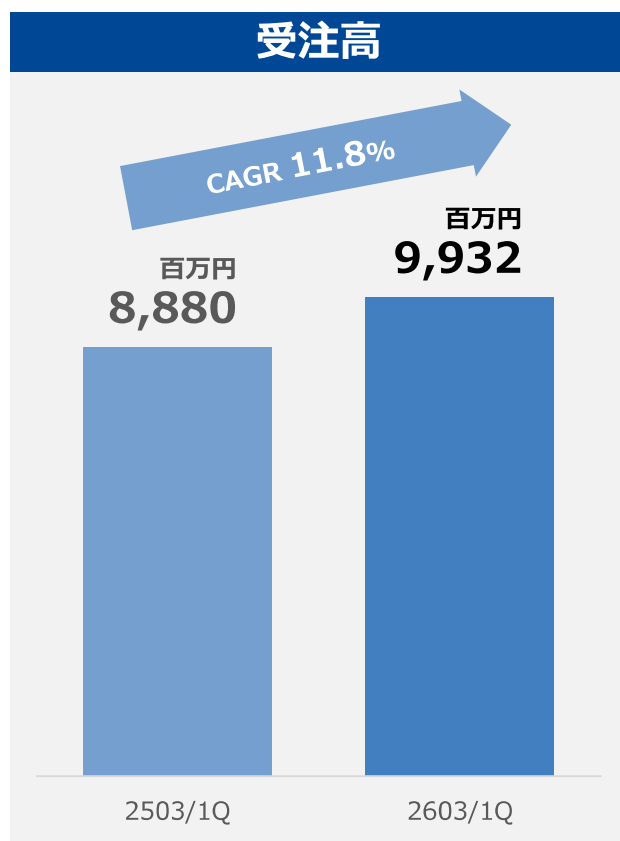
A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of five thick, dark blue slanted parallel lines.

2. 2025年度 第1四半期 決算ハイライト



2025年度 第1四半期ハイライト

前年不振の反動により、各項目とも前年同期を大幅に上回る実績を達成



2025年度 第1四半期ハイライト コメント

受注高

売上収益

コンサルティング・システム開発事業における受注増 720百万円/売上増 937百万円

- ・ 前期不振の反動上増
- ・ インフラ関係、既存顧客からの受注が増加

SES共創ビジネス事業における受注減 -388百万円

- ・ ファンドラップ案件の縮小
- ・ 既存SES案件も証券各社環境悪化等により縮小

BPO&マネージドサービス事業における受注増 718百万円/売上増 334百万円

- ・ 経理BPO、コールセンター派遣の受注増加
- ・ 人事給与BPOの売上増加

事業利益*

コンサルティング・システム開発事業における利益改善 250百万円

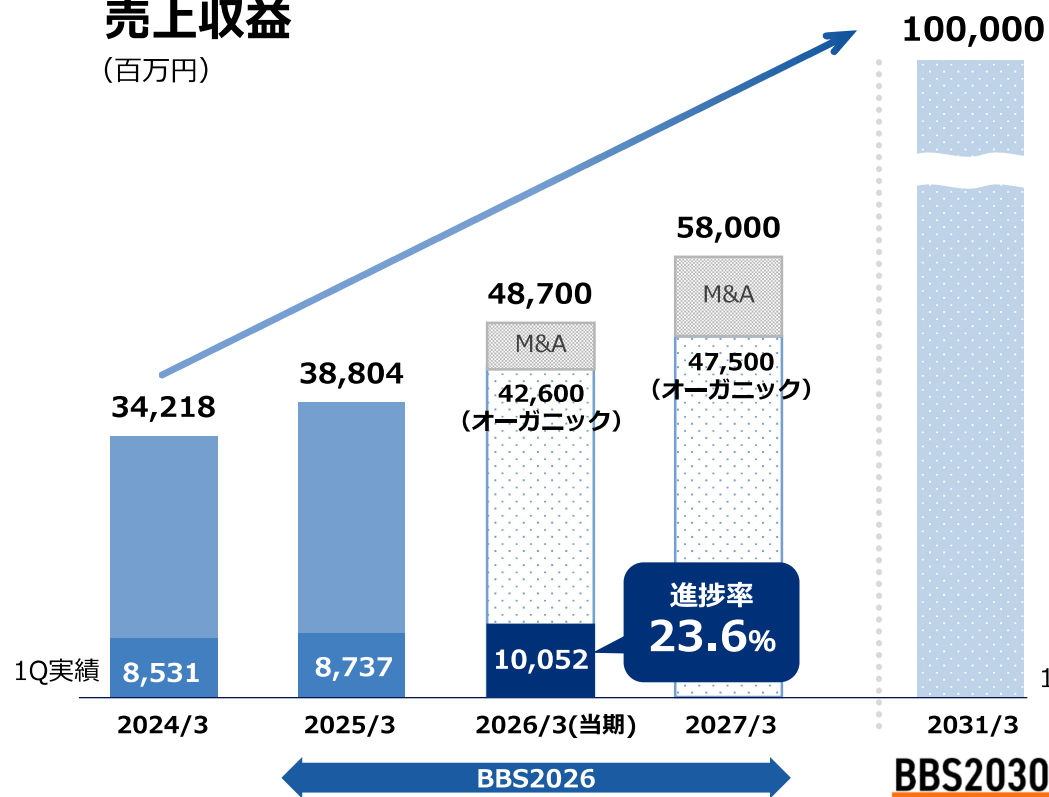
- ・ 売上増加に伴う利益増も不調プロジェクト発生により利益率低下

BPO&マネージドサービス事業における利益改善 79百万円

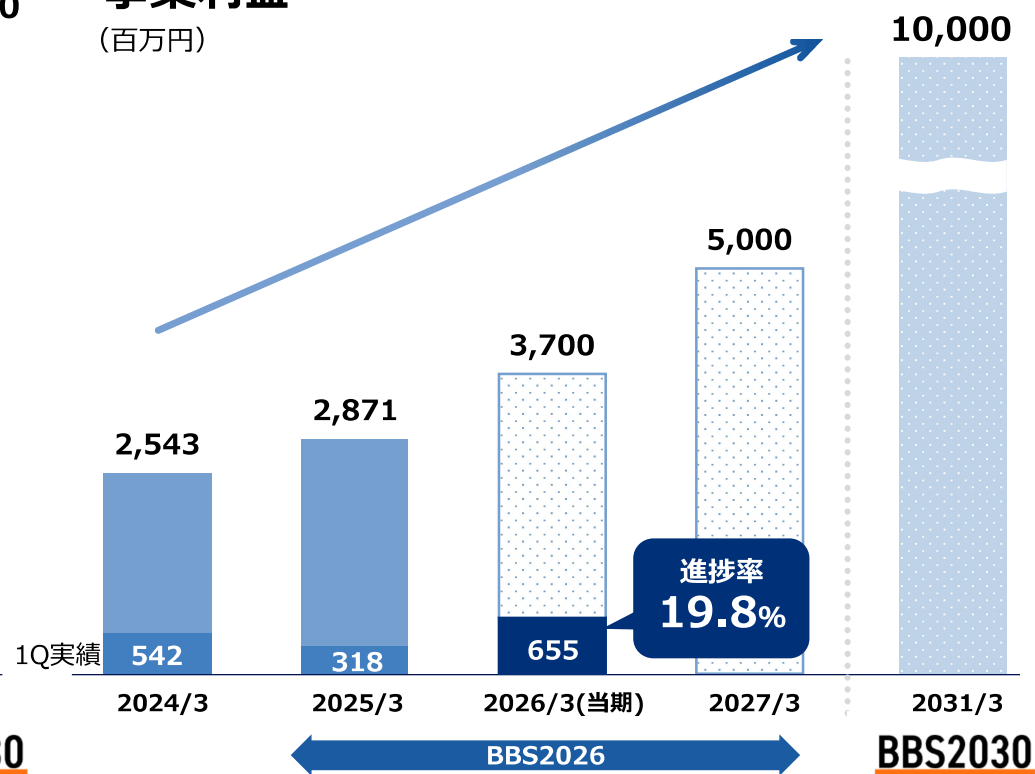
- ・ 人事給与BPOの売上増加に伴う利益増加
- ・ 経理BPOにおける前期の統合費用解消による利益増、札幌BPOセンターの稼働率向上による利益増

* 事業利益は、営業利益から日経常的な要因により発生した損益を除いて算出しております。

売上収益 (百万円)



事業利益 (百万円)



2026年3月期は中期経営計画「BBS2026」の2年目に該当。第1四半期は順調な滑り出し。

BBS2026 KPI進捗



【成長】

中計目標

売上高成長率（M&A含む）

15.0%（前年同期 2.4%）
（オーガニック売上高成長率 15.0%）

3年CAGR
20%

売上高事業利益率

6.5%（前年同期 3.6%）

2026年度
までに
8.5%

BPO売上比率

19.9%（前期末 28.9%）

2026年度
までに
30%

BBSサイクル率

32%（前期末 34%）

2026年度
までに
40%

【投資】

中計目標

M&A投資

大きな進捗なし

3年間合計
130億円

研究開発投資

0.3億円（累計1.9億円）
（対中計目標進捗 19%）

3年間合計
10億円以上

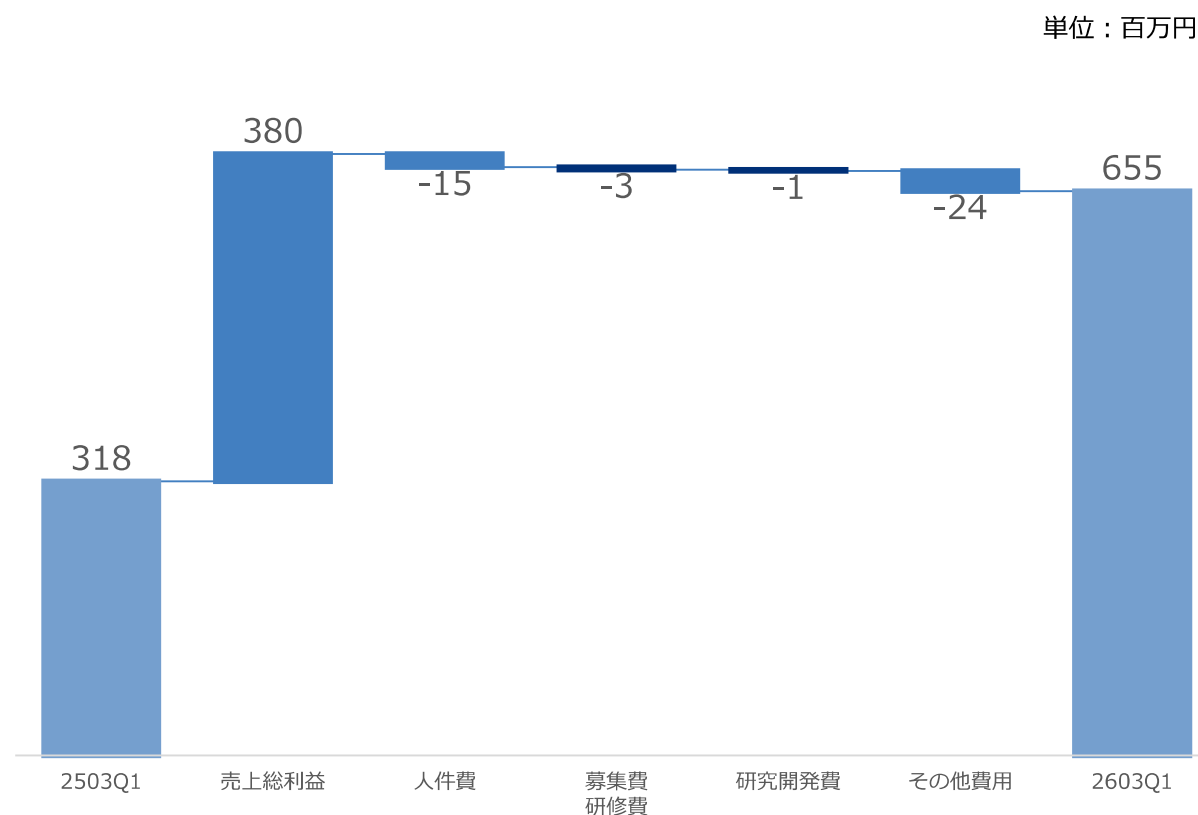
人的資本投資

1.2億円（累計5.0億円）
（投資額進捗 23%）

3年間合計
22億円以上

事業利益増減分析

事業利益の中で、継続的な投資を実施



人的資本投資額 115百万円

募集費 73百万円 +2百万円

- 採用担当スタッフ増員
- 採用増によるエージェント手数料の増加

教育研修費 42百万円 +1百万円

- 次世代マネジメント育成のための選抜型研修の強化
- e-Learningの充実による研修機会の提供拡大

研究開発投資額 30百万円

研究開発費 30百万円 +1百万円

- AI活用による業務効率化研究
- AI技術力向上のための啓蒙活動
- 次世代システム開発基盤の開発
(ソフトウェア計上のため費用計上なし)



3. 2025年度 第1四半期 トピックス

- 自己株式の処分 消却 & BIP信託への拋出
- セグメント区分の変更

自己株式の処分 消却&BIP信託への拋出

役員向けBIP信託に拋出し残額は消却

当第1四半期における自己株式1,262千株について、一部を役員向けBIP信託の延長に伴う追加拋出に充当し、残株については今後の利用の予定が無いため消却いたします。

2025年6月末残高	株 数	比率
自己株式	1,262,654株	9.9%
(参考) 発行済み株式数	12,725,000株	100.0%



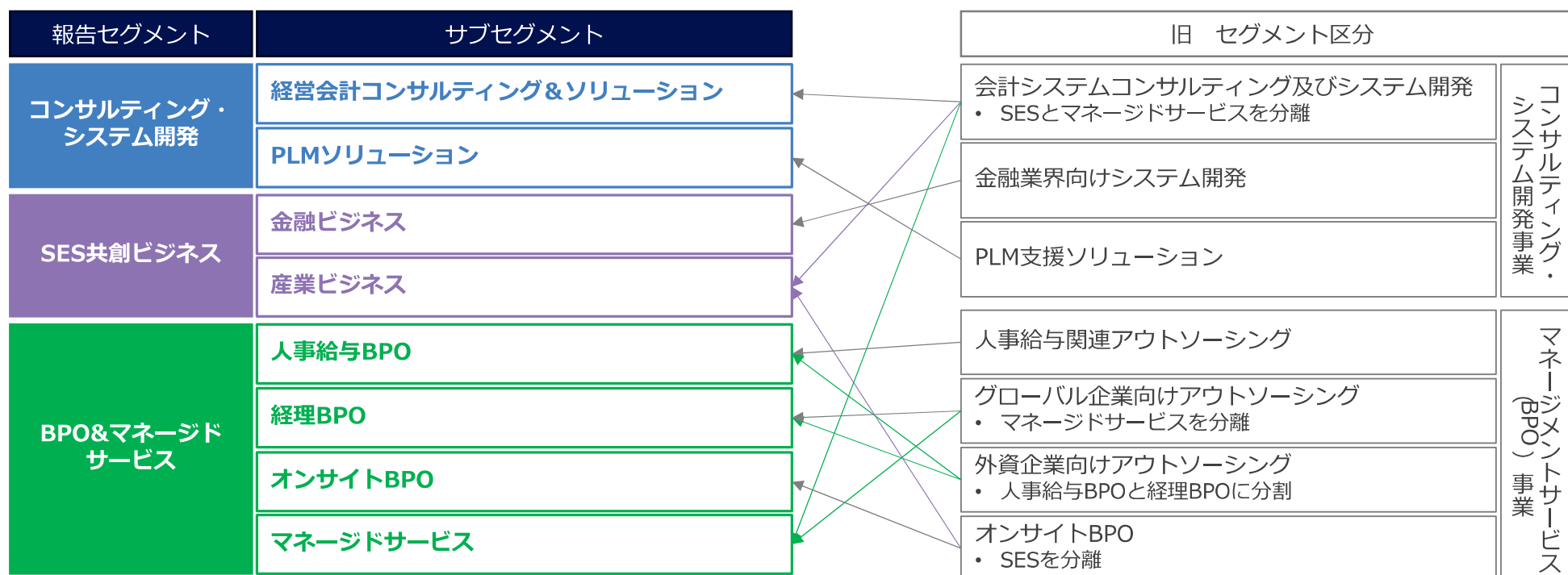
処分後残高	株 数
消却	1,109,800株
BIP信託へ拋出	152,821株
自己株式	33株
(参考) 発行済み株式数	11,615,200株



セグメント区分の変更

より分かり易い、他社比較がしやすい切り口

- 事業内容・収益構造に応じた報告セグメントの設定
- サブセグメントの区分基準を統一
- セグメント間共通費用を配賦せず調整額で表示



事業内容（再掲）

92 BPO&マネージドサービス

39 人事給与BPO

30 経理BPO

19 オンサイトBPO

14 マネージドサービス

前Q比(億円)

+59

+23

+24

93 SES共創ビジネス

61 金融ビジネス

32 産業ビジネス

208 コンサルティング・システム開発

191 経営会計コンサルティング&ソリューション

17 PLMソリューション

コンサルティング・システム開発

経営会計コンサルティング&ソリューション

- ・経営会計及び関連領域におけるコンサルティングとシステム開発・導入支援・保守
- ・スクラッチ開発とパッケージ導入があり、取り扱いソリューションは、ACTシリーズ（自社ブランド）、Bizf、mcframe、楽々Framework等

PLMソリューション

- ・CADアドオン開発、BOM/PDM開発、保守
- ・自社製品PLMconsoleの販売、導入

SES共創ビジネス

金融ビジネス

- ・証券会社向け受託開発（準委任型）、SE派遣
- ・自社開発ファンドラップパッケージの販売、導入

産業ビジネス

- ・受託開発（準委任型）、SE派遣等

BPO&マネージドサービス

人事給与BPO

- ・給与計算等人事関連のセンター型アウトソーシングサービス
- ・自社システム（Bulas、Win5）を活用した受託計算

経理BPO

- ・経理関連の業務コンサルティング及び、センター型アウトソーシングサービス
- ・決算書類、連結作成など専門性の高い業務への対応

オンサイトBPO

- ・コールセンターオペレーター等の派遣、人材紹介、コールセンターの運用

マネージドサービス

- ・パッケージ製品ベンダー・提供業者向け、製品保守及び業務アウトソーシングサービス



2025年3月期 新旧セグメント比較

前期末のセグメント情報を新しい区分方法で再集計

新セグメント区分

セグメント	売上収益	事業利益	利益率
コンサルティング・システム開発	20,755	1,990	9.6%
SES共創ビジネス	9,323	357	3.8%
BPO&マネージドサービス	9,216	903	9.8%
全社費用及び調整額	-490	-378	
連 結	38,804	2,871	7.4%

旧セグメント区分

セグメント	売上収益	事業利益	利益率
コンサルティング・システム開発	27,705	2,211	8.0%
マネージメントサービス(BPO)	11,451	661	5.8%
調整額	-352	-1	
連 結	38,804	2,871	7.4%

(参考) 2025年3月期四半期 新セグメント

2025年3月期の各四半期情報を新セグメントで再集計

セグメント	売上収益				事業利益			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
コンサルティング・システム開発	4,503	4,924	5,462	5,866	209	578	655	548
SES共創ビジネス	2,255	2,368	2,373	2,327	131	144	74	7
BPO&マネージドサービス	2,102	2,159	2,494	2,461	119	190	318	275
全社費用及び調整額	-122	-124	-102	-142	-142	-55	-24	-157
連 結	8,737	9,326	10,227	10,513	318	857	1,023	674



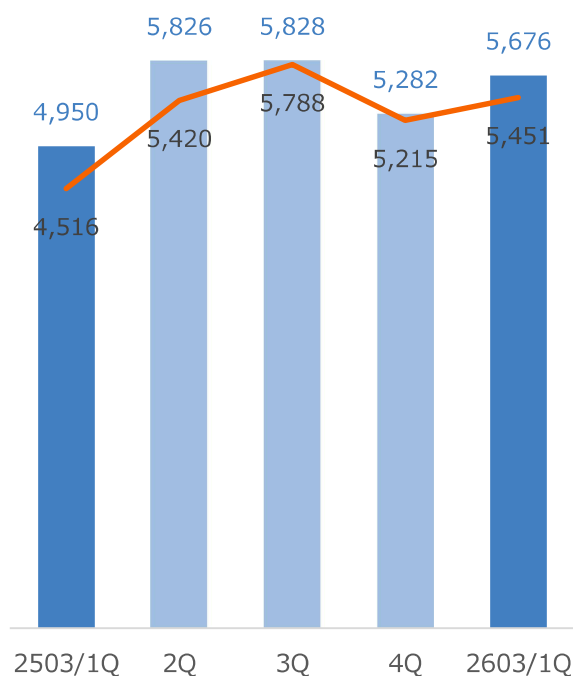
4. 2025年度 第1四半期 決算詳細説明

受注高・受注残高 四半期推移（会計期間）

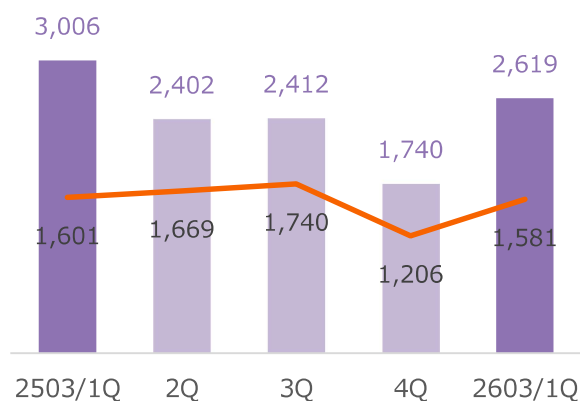
コンサルティング・システム開発、BPO&マネージドサービスは改善したものの、SES共創ビジネスは事業環境が厳しく、苦戦

■ ■ ■ 受注高
— — — 受注残
単位：百万円

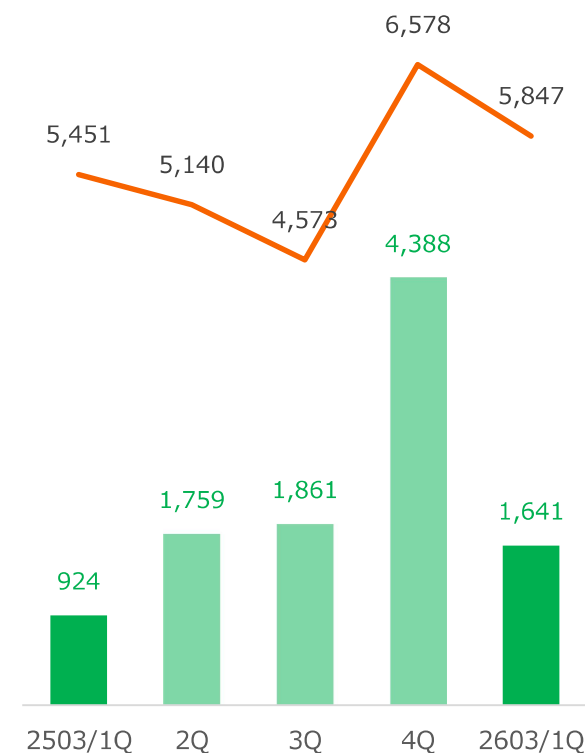
コンサルティング・システム開発



SES共創ビジネス



BPO&マネージドサービス





受注高・受注残高

■ コンサルティング・システム開発

- 顧客の予算確定を持って発注されるケースが多いため、従来は第4四半期がピークとなっていたが、比較的大型の案件の割合が増加してきたことや当社側の対応力（生産能力）の問題もあり、第2、第3四半期に分散する傾向となっている

（前年同期比較コメント）

- 前期不振の反動で大きく増加
- 前年第4四半期から引き続きインフラ関係が好調、既存顧客からの受注増

■ SES共創ビジネス

- 基本的に1～数か月程度の受注が多く、年間を通して安定的な受注を獲得するビジネスである

（前年同期比較コメント）

- 証券業界の事業環境が厳しく、新たな規制対応等も無いため全体的に案件が縮小している他、ファンドラップ案件も概ね一巡し、新機能対応等の端境期となっている
- 前年第4四半期の受注不足を補うべく営業を強化しているが、前年同期に届かなかった

■ BPO&マネージドサービス

- 1年単位の契約が多く、3月更新による受注が第4四半期に集中する。また、大口の受注は複数年契約になることが多いため、当該受注があった期に受注が急増することがある。したがって、四半期毎の受注高は安定しない

（前年同期比較コメント）

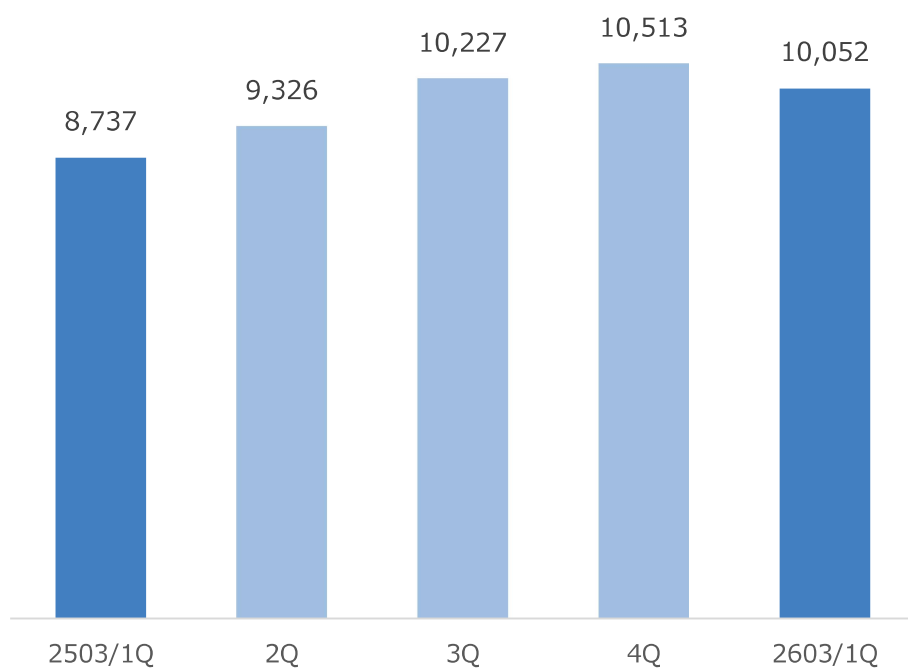
- 経理BPOで順調に受注拡大、オンサイトBPOも顧客要因で受注増



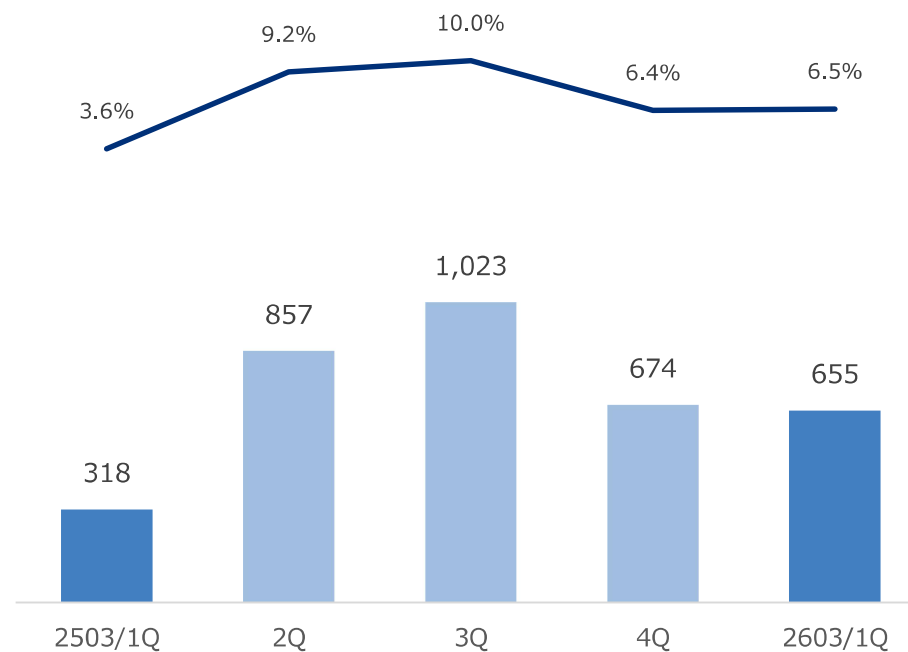
売上収益・事業利益 四半期推移（会計期間）

売上収益は順調に回復、事業利益も大幅に改善したものの利益率は伸びず

売上収益（単位:百万円）



事業利益（単位:百万円）・利益率



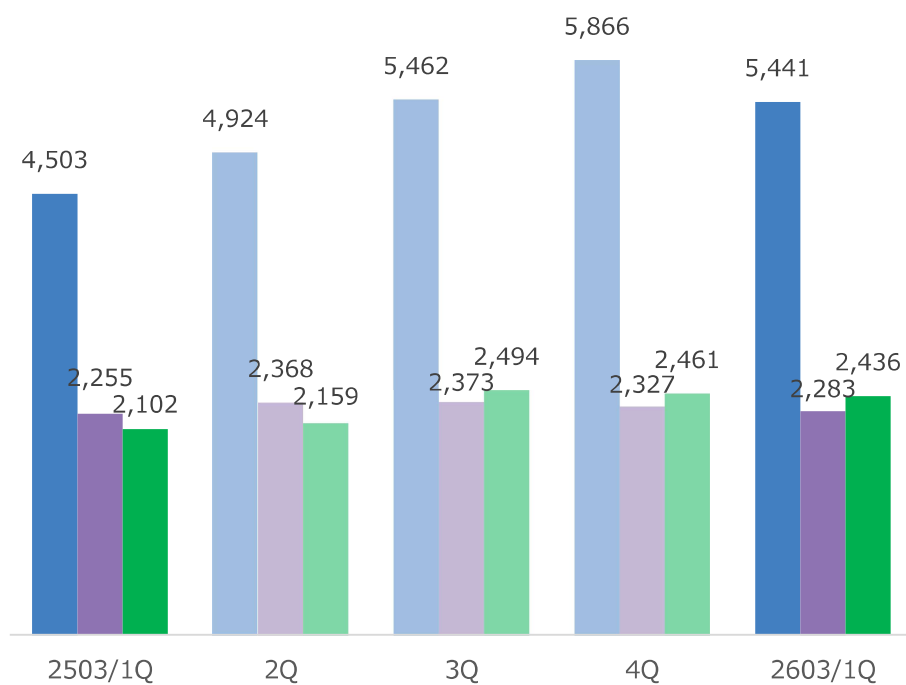


セグメント売上高・利益 四半期推移 (会計期間)

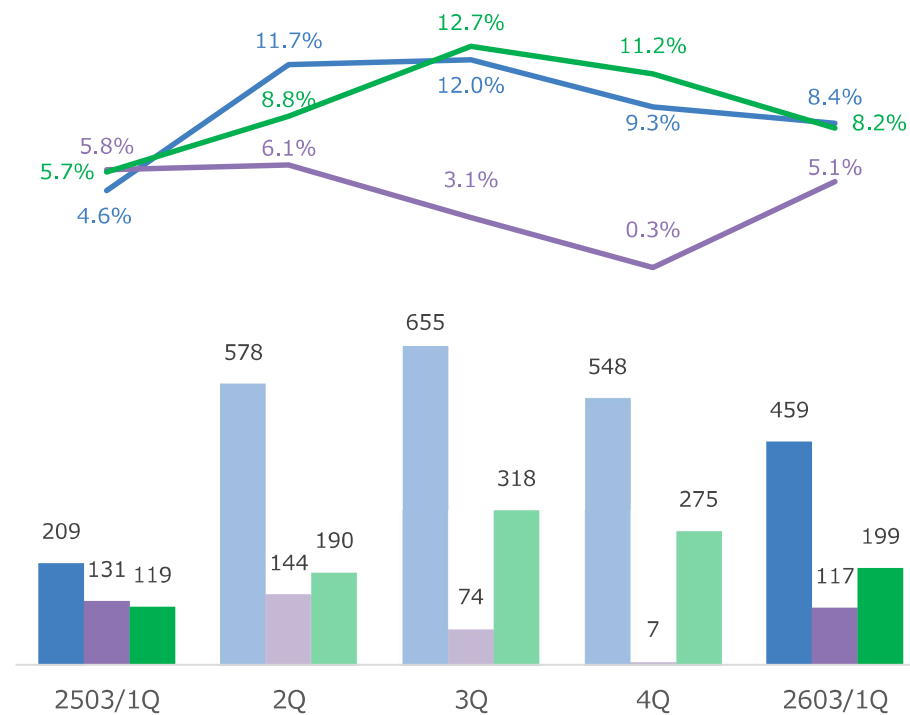


- コンサルティング・システム開発
- SES共創ビジネス
- BPO&マネージドサービス

セグメント売上高 (単位:百万円)



セグメント利益 (単位:百万円)



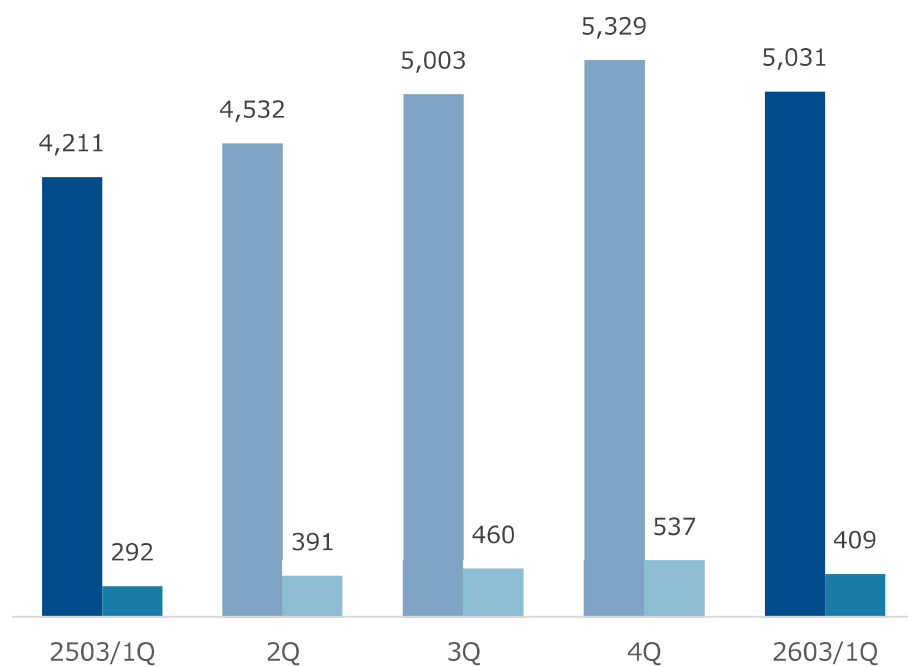


コンサルティング・システム開発

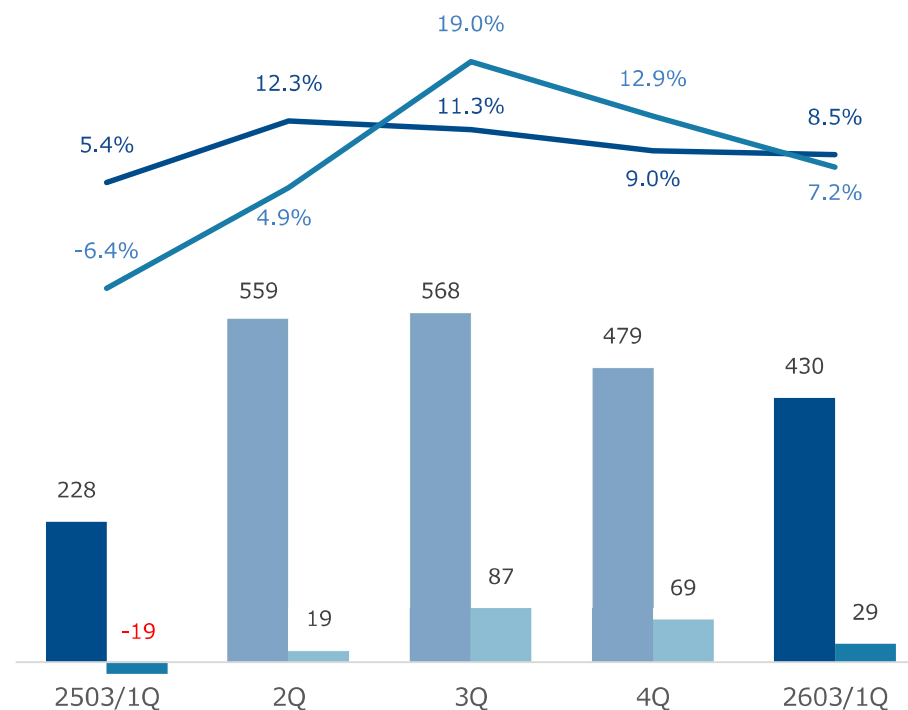
四半期推移（会計期間）

- 経営会計コンサルティング&ソリューション
- PLM支援ソリューション

セグメント売上高（単位:百万円）



セグメント利益（単位:百万円）





コンサルティング・システム開発 概況

サブセグメント	前年同期比較コメント
■ 経営会計コンサルティング&ソリューション	- 売上収益は前期不振の反動で大きく増加 - 前年第4四半期から引き続きインフラ関係が好調 - 利益においては、売上増により増加しているが、不調プロジェクト発生により利益率が想定よりも悪化している
■ PLM支援ソリューション	- 売上収益は前期不振の反動で大きく増加 - 前期、不調プロジェクト対応で赤字であったが、売上増による利益増加で黒字化した - 一方で、新たな不調プロジェクト発生により利益率が想定よりも悪化している

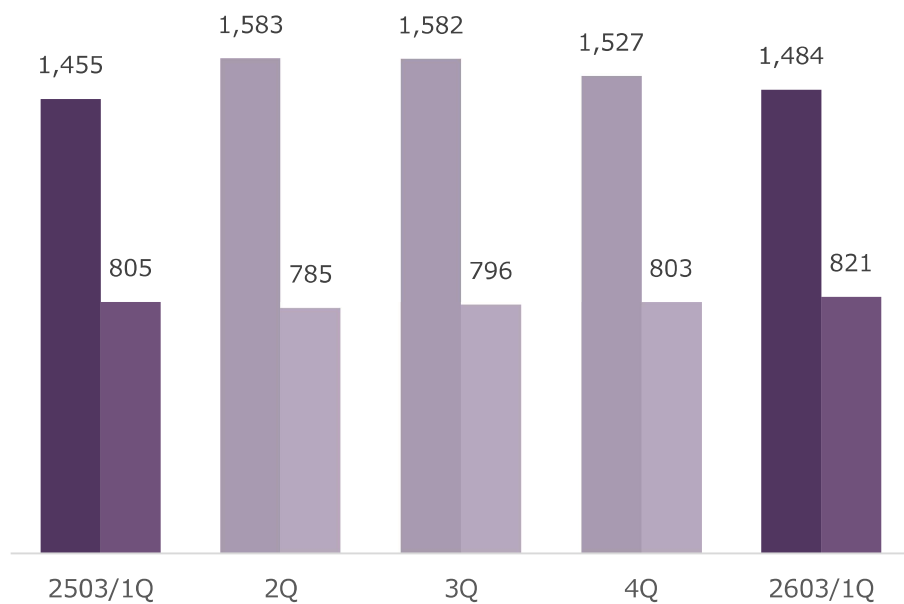


SES共創ビジネス 四半期推移（会計期間）

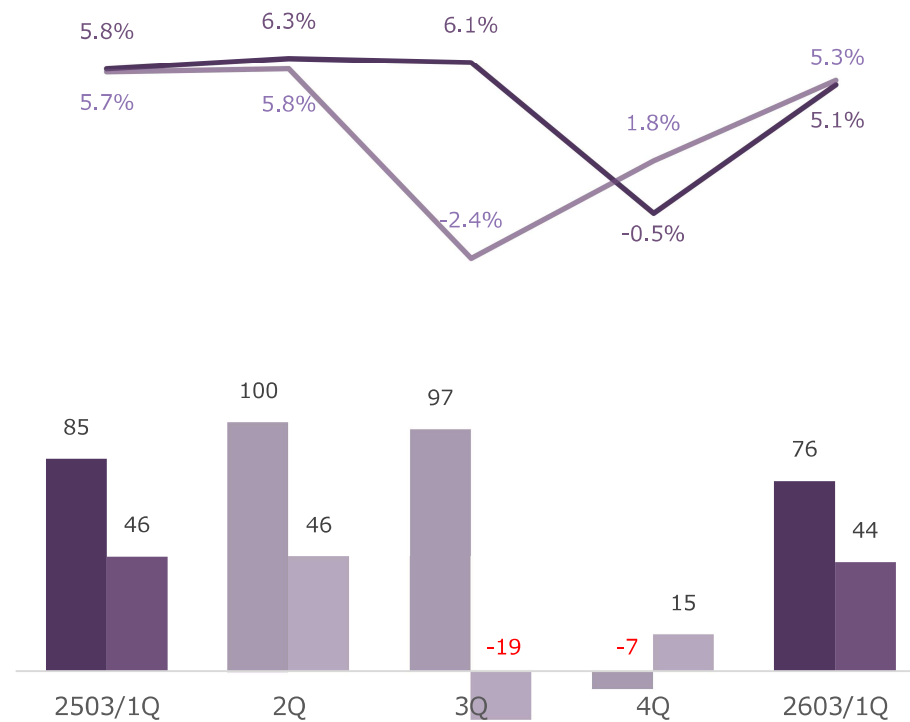


■ 金融ビジネス
■ 産業ビジネス

セグメント売上高（単位:百万円）



セグメント利益（単位:百万円）



サブセグメント	前年同期比較コメント
■ 金融ビジネス	・ 売上収益については、証券業界の事業環境が厳しく、新たな規制対応等も無いため全体的に案件が縮小している ・ ファンドラップ案件も概ね一巡し、新機能対応等の端境期となっている ・ 売上収益が伸びない中で、人件費等コスト増加により減益となった
■ 産業ビジネス	・ 思うような人員確保が難しく、売上収益が延ばせていない ・ 一方で、採用コストの増加により減益となった ・ 前期はPMI費用の発生により、一時的に赤字決算となったが、今期は安定的に利益計上できる見込み

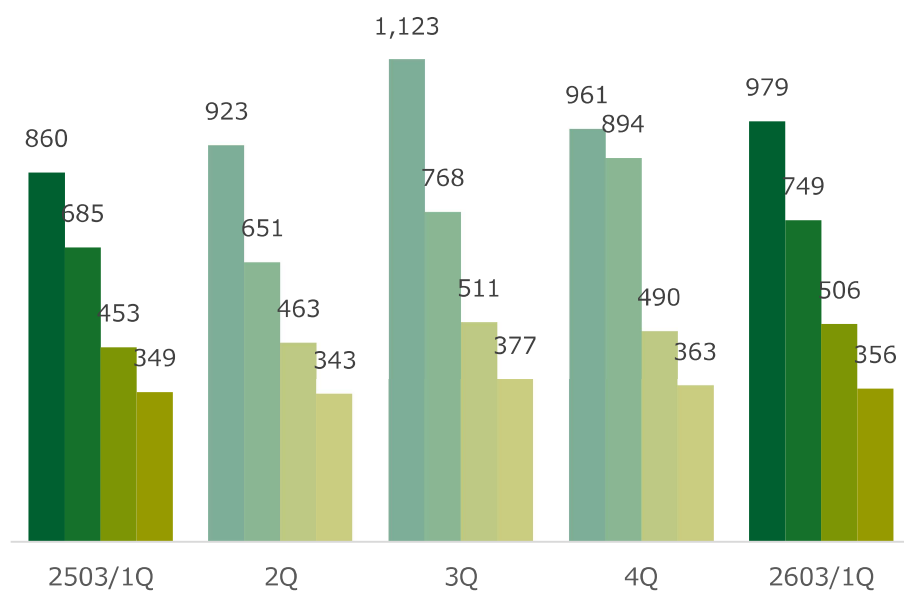


BPO&マネージドサービス 四半期推移（会計期間）

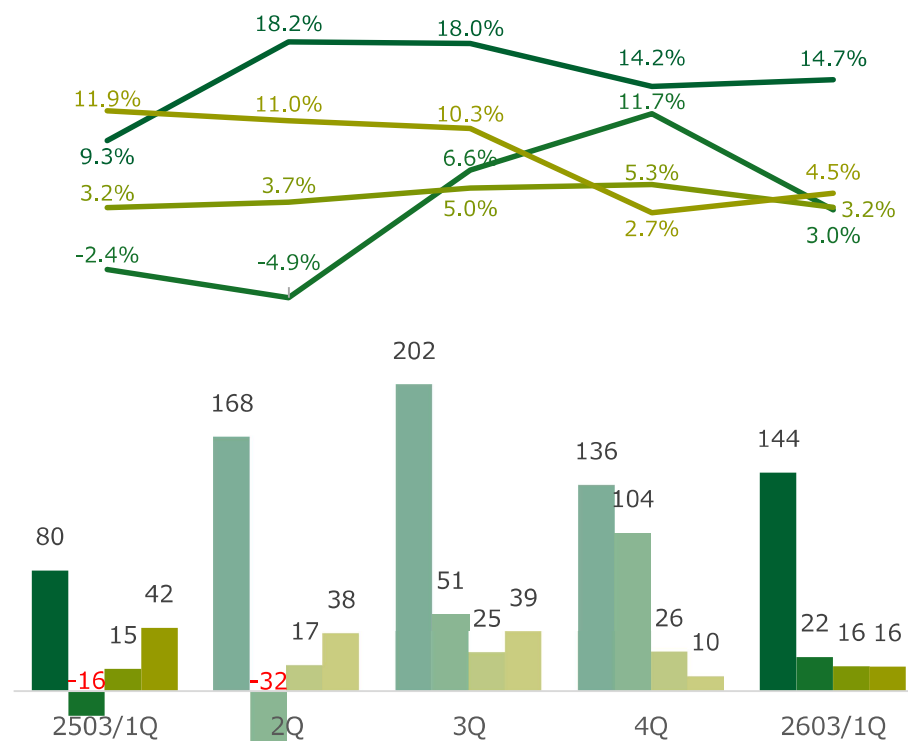


- 人事給与BPO
- 経理BPO
- オンサイトBPO
- マネージドサービス

セグメント売上高（単位:百万円）



セグメント利益（単位:百万円）





BPO&マネージドサービス 概況



サブセグメント	前年同期比較コメント
■ 人事給与BPO	・ 昨年来の受注積み上げにより、順調に売上収益を伸ばしている ・ 利益も売上増加に伴い増加している
■ 経理BPO	・ 札幌BPOセンターは順調に立ち上がっており、売上収益は増加している ・ 前期は子会社合併に伴う統合費用が発生したため赤字であったが、当期には当該費用は解消し黒字化している ・ 札幌第3センター開設の先行投資もあり、利益率は低くなっている
■ オンサイトBPO	・ 顧客要因のコールセンター人員増加要請があり売上収益は伸びている ・ 一方で、募集費が発生しているため利益反映は遅れている
■ マネージドサービス	・ 順調に立ち上がった ・ 今期は、新たな受注に向けて人員の手配を先行しており採算が悪化している

BBSについて

1967年の創業以来、BBSは日本企業に寄り添い、お客様の「経営」と「会計」を支えています。

BBSでは『経営会計』に関する「コンサルティング」、「システムインテグレーション」、「マネージメントサービス(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)」を提供し、この3つのサービスの軸を「BBSサイクル」と定めています。お客様の戦略、計画策定から運用、定着までの様々なステージにおいて、「BBSサイクル」は効果的・継続的なご支援を可能にします。

私たちは会計領域を超えた経営会計の専門家として、お客様を支える『総合バックオフィスサポーター』です。

Together for Value



株式会社ビジネスブレイン太田昭和

© Business Brain Showa-Ota Inc.