

2025年9月期 第1四半期

# 決算補足説明資料



証券コード 5259

2025年2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1四半期 業績
- II. 2025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. 2025年9月期 第1四半期 業績

II. 2025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

## 連結売上収益

1,097 百万円

YoY +13.3 %

## 連結営業利益

78 百万円

営業利益率 7.2%

サブスクリプション  
は後半にかけて積み  
あがる特性上、順調  
な推移

## グループサブスク ARR<sup>\*1</sup>

1,605 百万円\*

YoY +0.9 %

## グループサブスク ARPA<sup>\*2</sup>

473 千円\*

YoY +7.3 %

\* 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。

\* グループサブスク ARPA 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**

■ 売上収益・営業利益ともに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スタート

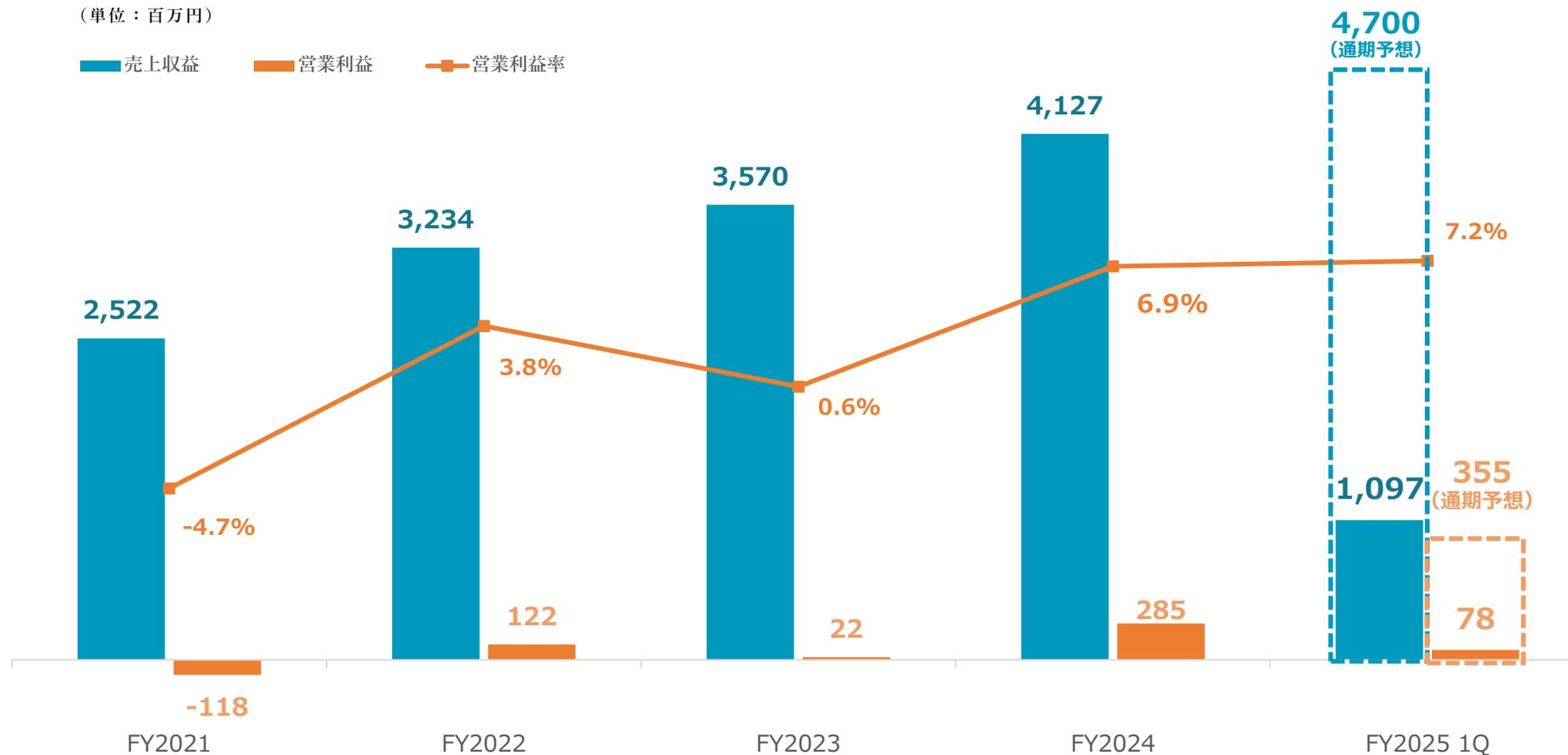
連結IFRS (累計期間)	FY2024 1Q 実績	FY2025 1Q		
		実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	969 百万円	1,097 百万円	+13.3 %	+128 百万円
売上総利益	426 百万円	428 百万円	+0.3 %	+1 百万円
利益率	44.0 %	39.0 %		
営業利益	56 百万円	78 百万円	+39.1 %	+22 百万円
利益率	5.8 %	7.2 %		
税引前利益	52 百万円	72 百万円	+38.3 %	+20 百万円
当期利益	25 百万円	41 百万円	+61.8 %	+15 百万円

**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
- BPOセグメント売上収益は、SESが堅調に推移

(単位：百万円)

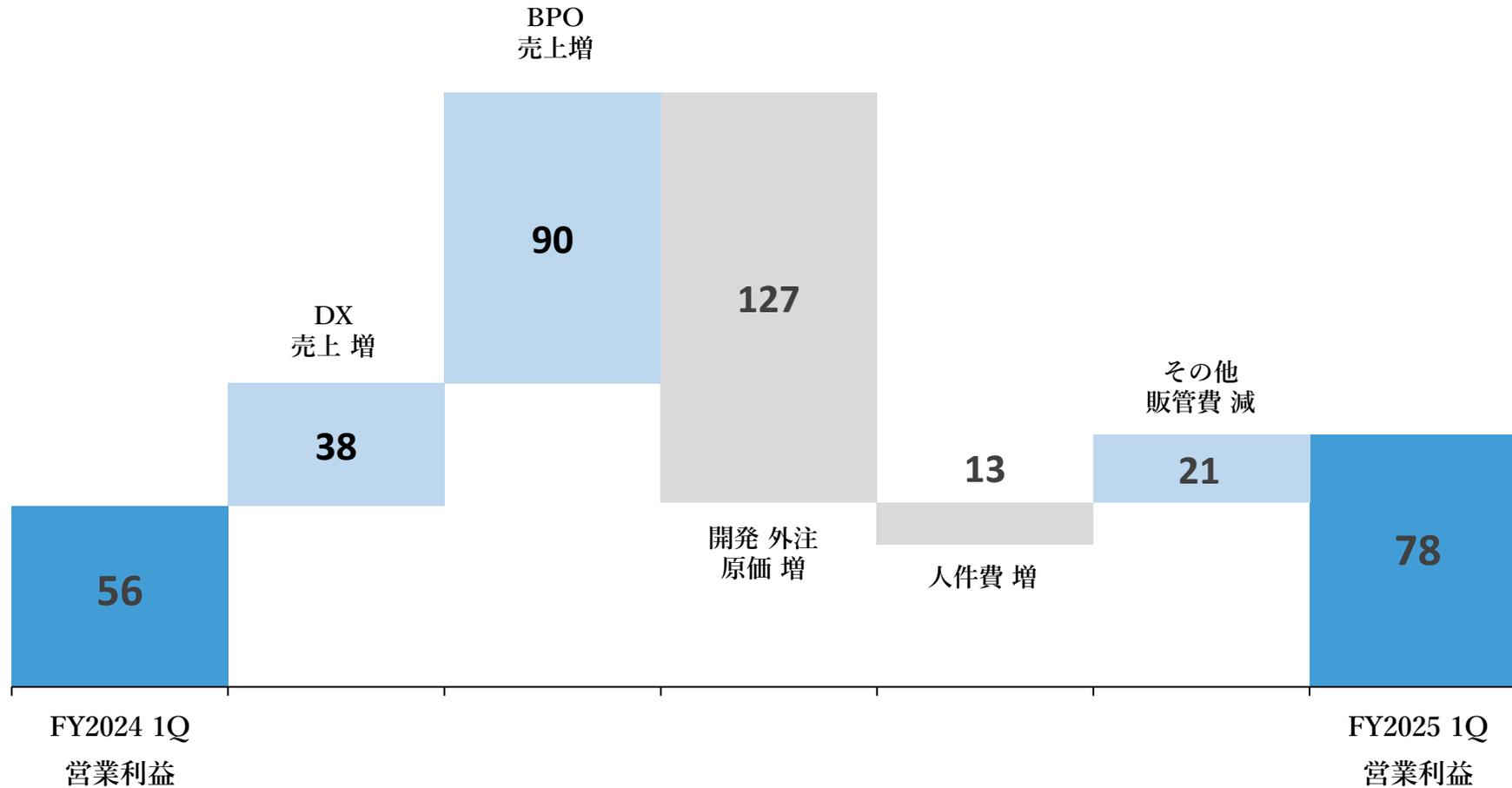
■ 売上収益   ■ 営業利益   ■ 営業利益率





- 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

(単位：百万円)



**BBD**

■ 資本が増強され財務内容が大幅に改善

(単位：百万円)

連結IFRS	FY2024 4Q	FY2025 1Q	増減額
<b>流動資産</b>	<b>1,404</b>	<b>1,388</b>	<b>-16</b>
現金・預金	743	737	-5
営業債権及びその他の債権	561	538	-22
その他	99	112	+12
<b>非流動資産</b>	<b>2,728</b>	<b>2,702</b>	<b>-42</b>
使用权資産	317	283	-34
のれん	843	843	-
無形資産	1,321	1,329	+8
その他の金融資産	110	109	-1
繰延税金資産	90	90	-
その他	45	45	+0
<b>資産合計</b>	<b>4,133</b>	<b>4,090</b>	<b>-42</b>

連結IFRS	FY2024 4Q	FY2025 1Q	増減額
<b>流動負債</b>	<b>1,917</b>	<b>1,576</b>	<b>-340</b>
営業債務及びその他の債務	321	214	-106
有利子負債	1,159	926	-232
その他	436	435	-1
<b>非流動負債</b>	<b>935</b>	<b>750</b>	<b>-185</b>
有利子負債	711	551	-159
その他	224	198	-25
<b>資本</b>	<b>1,282</b>	<b>1,763</b>	<b>+482</b>
資本金	734	971	+237
資本剰余金	285	491	+205
利益剰余金	258	300	+41
その他	2	0	-1
<b>負債及び資本合計</b>	<b>4,133</b>	<b>4,090</b>	<b>-42</b>
親会社所有者帰属持分比率	31.0	43.1	+12.1pt

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



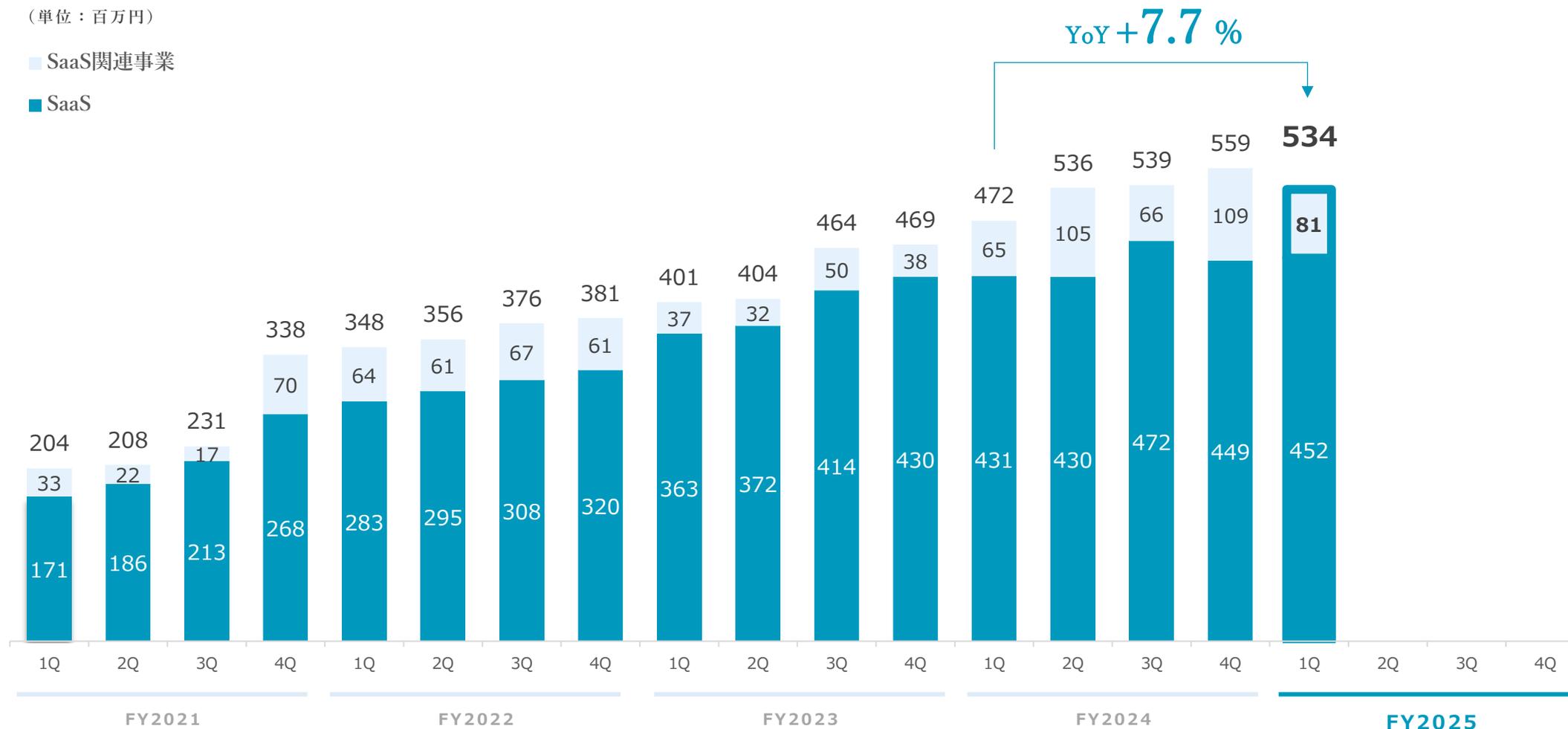
## DX

■ DXセグメント売上収益\*は、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)

■ SaaS関連事業  
■ SaaS



**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。

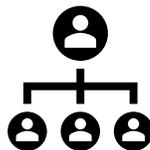
独自の研修カリキュラム



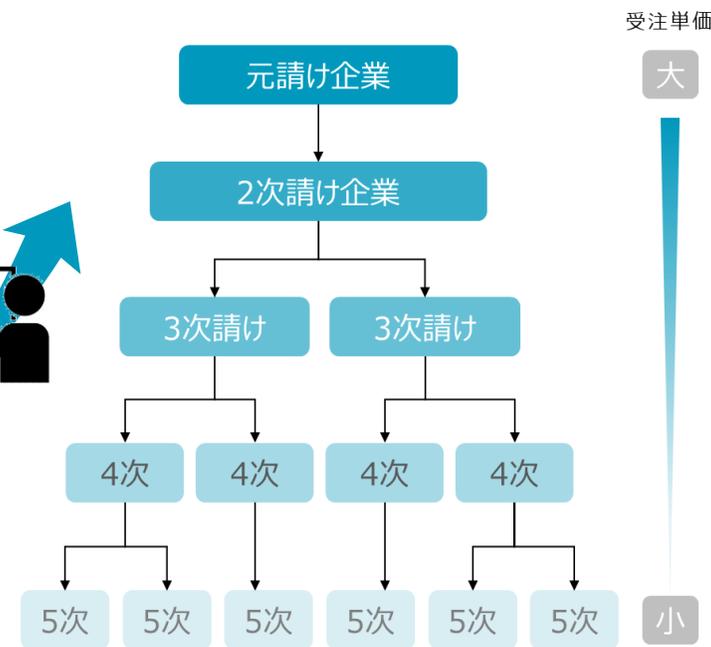
プログラミング・システム開発スキル研修及び独自のヒューマンスキル・ビジネススキル研修を実施する教育研修専任担当を保有。  
 最短3か月から未経験者でも約6か月で早期戦力化。

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



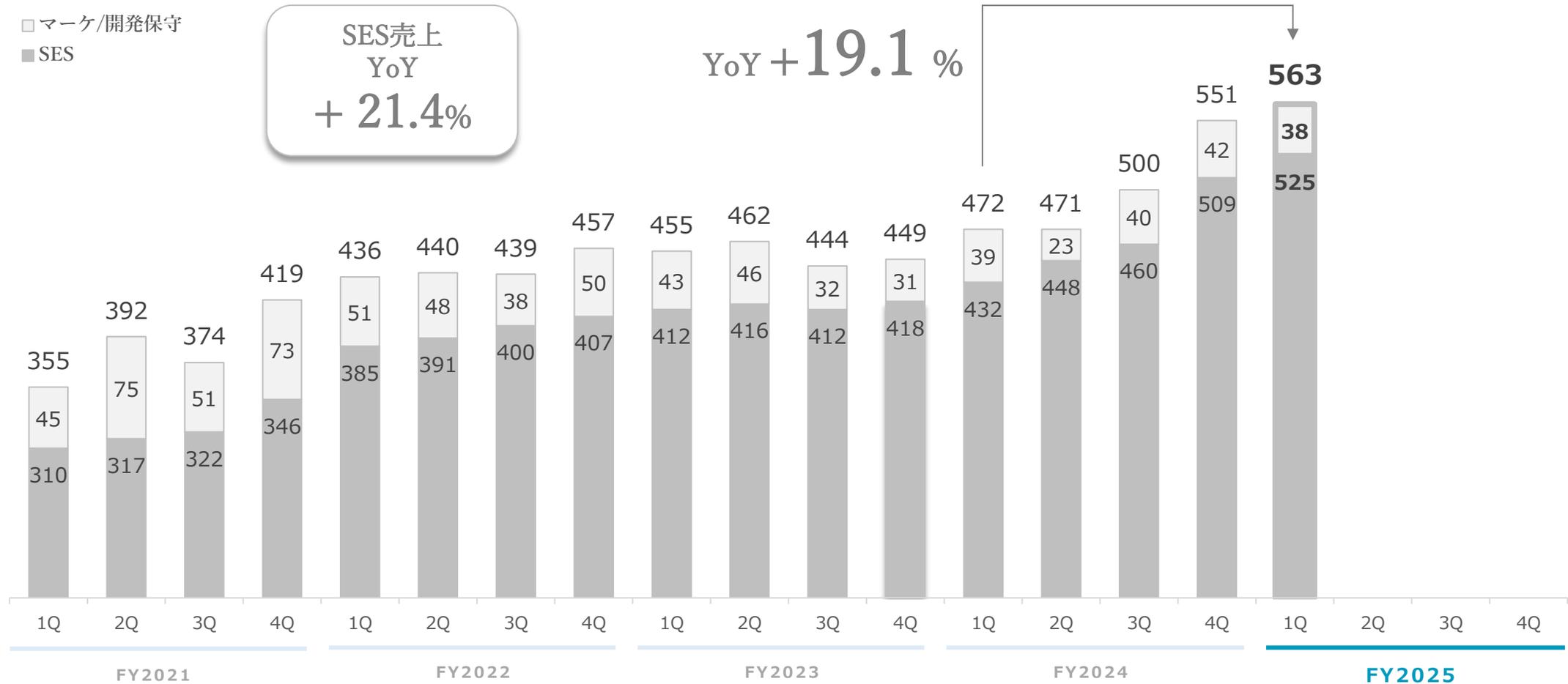
## BPO ■ BPOセグメント売上収益はSESのニーズ拡大により大幅に増収

(単位：百万円)

□ マーケ/開発保守  
■ SES

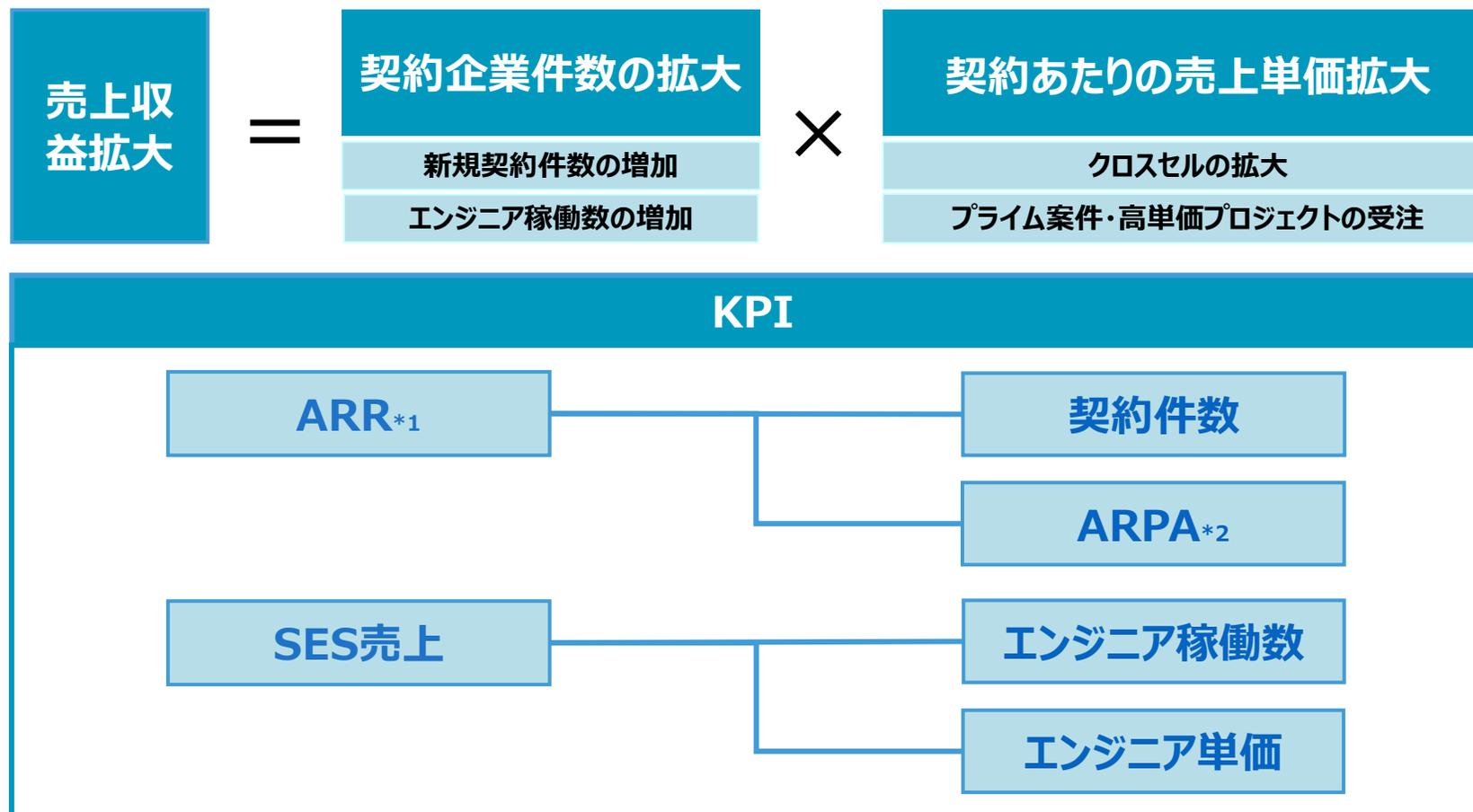
SES売上  
YoY  
+ 21.4%

YoY + 19.1%



**BBD**

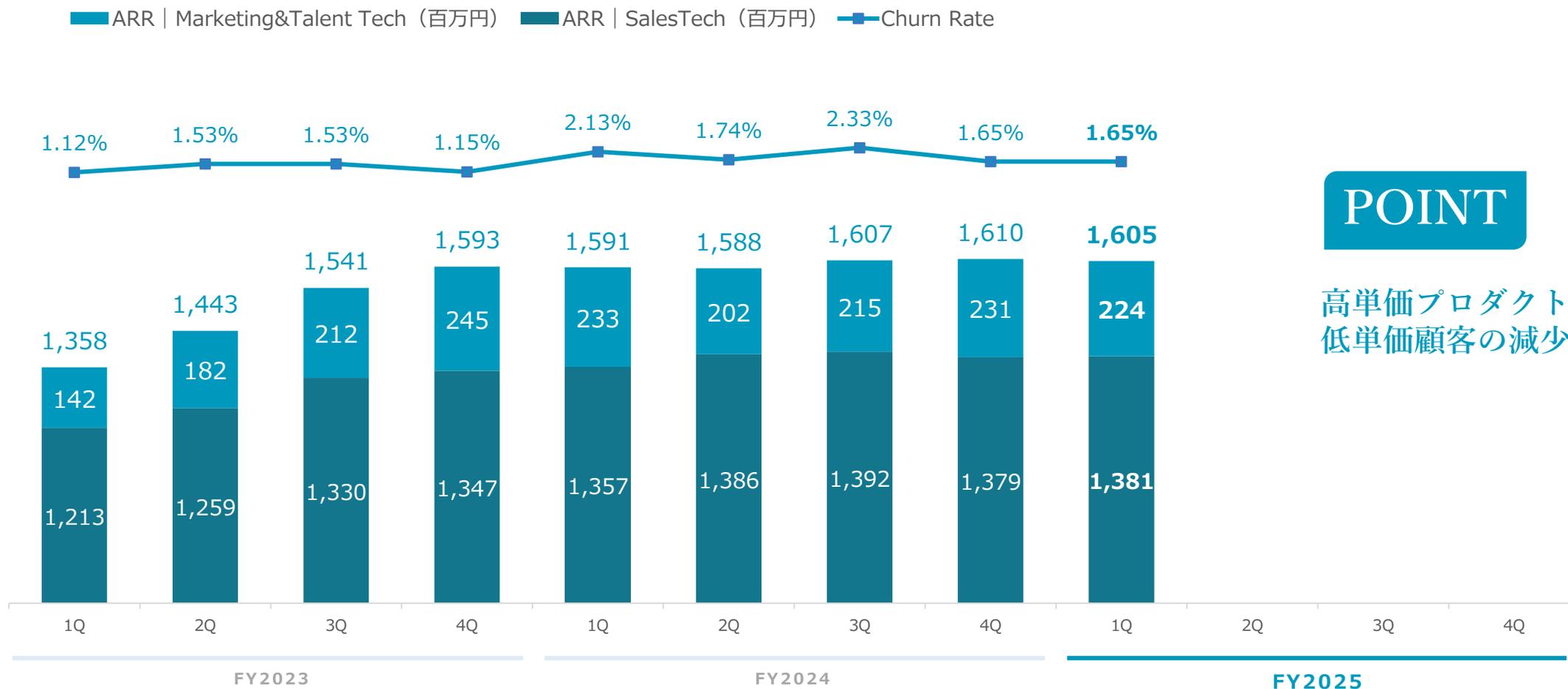
- 各セグメントの成長性を示す売上収益の構成要素となる「契約件数」×「顧客単価」および「エンジニア稼働数」×「エンジニア単価」の推移を管理し、各指標の向上を目指す
- グループ再編に伴い月次KPIの開示を見直し、当期より四半期KPIとして開示します。



\*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

- 高単価プラン及び周辺プロダクトへのクロスセル推進により、SalesTech ARRが増加
- ChurnRateを1%前半まで下げる取り組みを今期実施



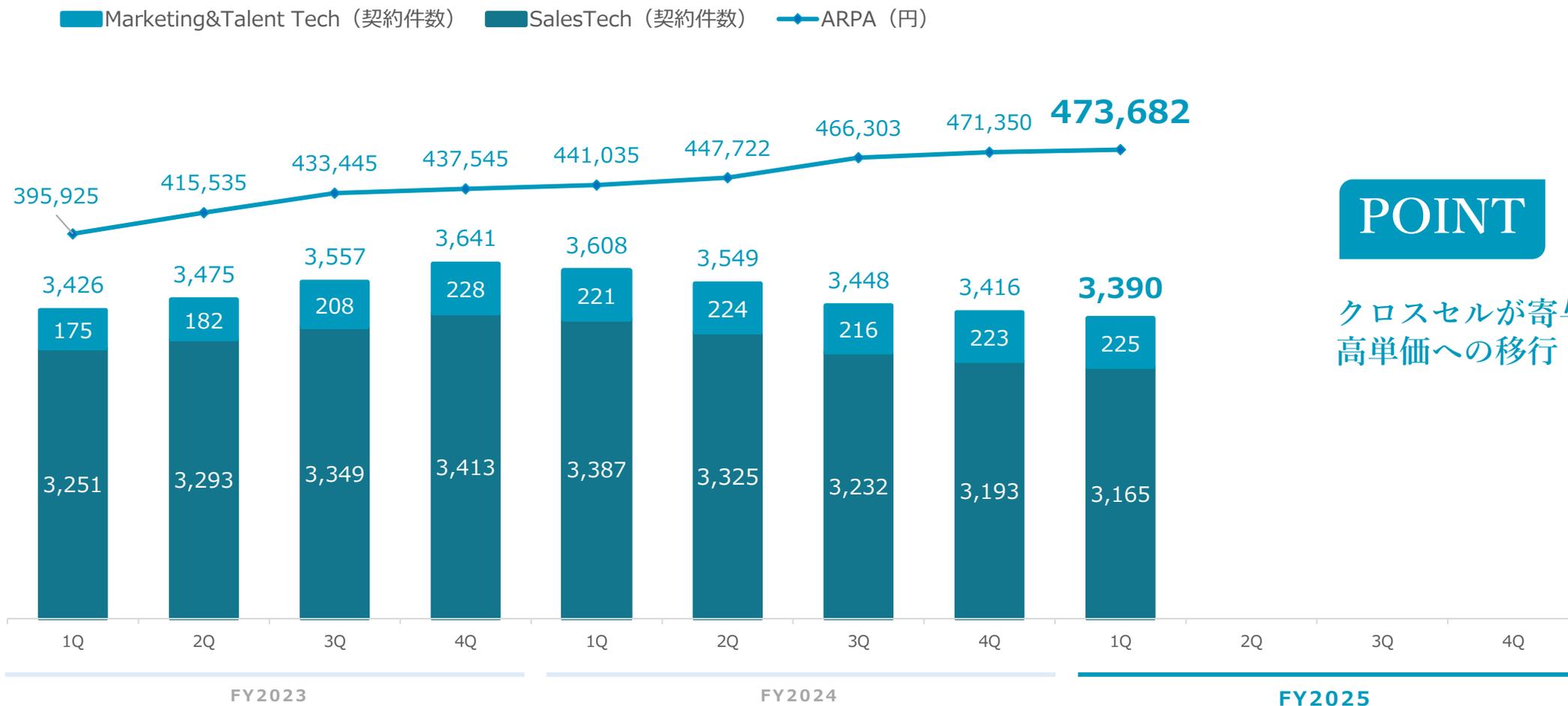
POINT

高単価プロダクト増加  
低単価顧客の減少

\*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

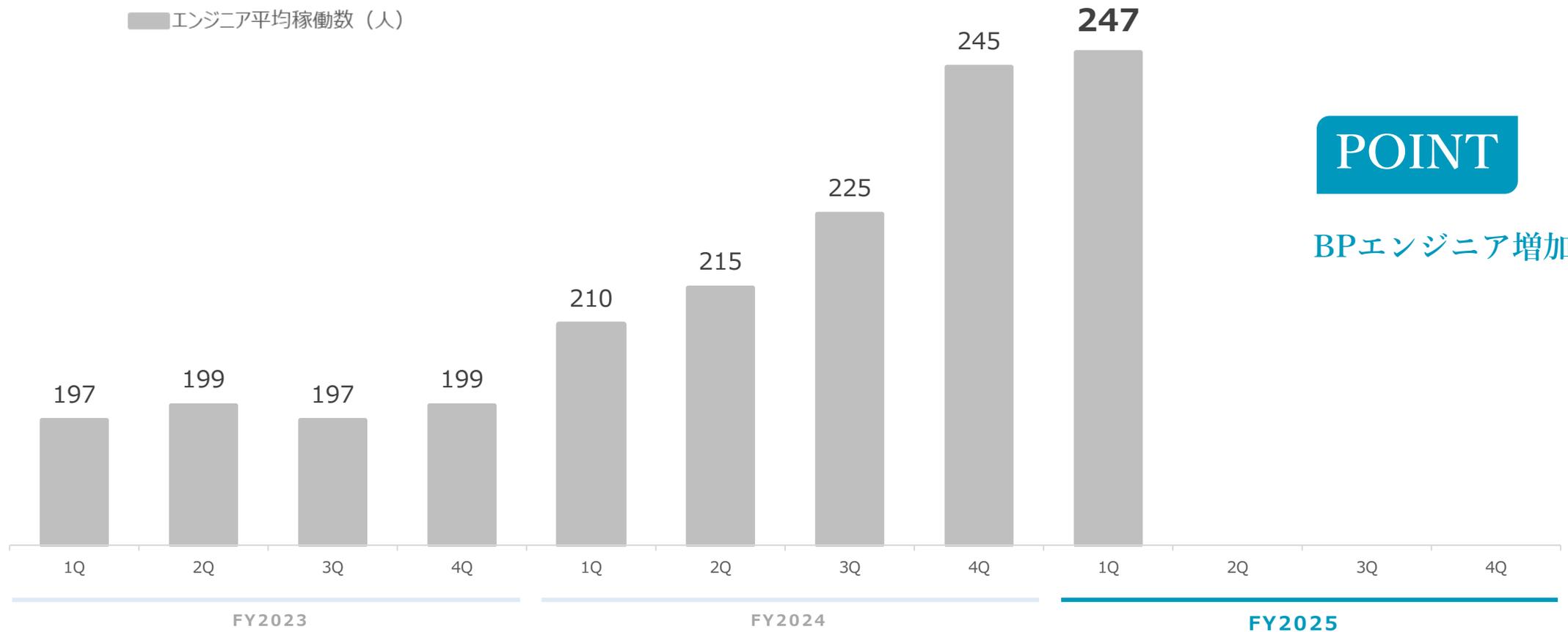


POINT

クロスセルが寄与  
高単価への移行

\*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** ■ ビジネスパートナーによるエンジニア増加に伴い稼働数が安定推移

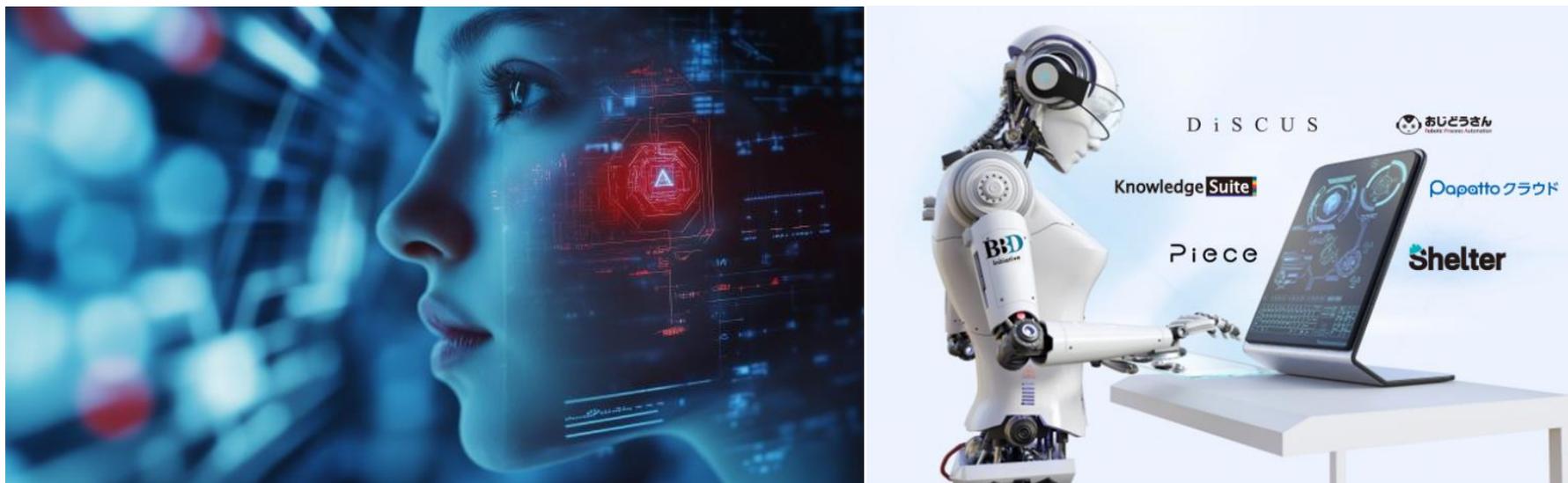


\*1 エンジニア稼働数：社員エンジニア稼働数+ビジネスパートナー（BP）エンジニア稼働数

DX

## 部門業務の効率化を創出する『部門向け生成AI PoC・受託開発サービス』を提供開始

ユーザー部門固有のデータを活用した、生成AIの開発・導入前の実現可能性・効果を検証するPoCサービス、生成AIの回答精度を高めるプロンプト（指示文）開発、生成AIシステム開発、システム導入後の活用までワンストップで支援



SaaS・Webシステム開発による企業のDX支援で培ったビジネスとテクノロジー双方の専門知識を通じて、深刻化する企業の人手不足やIT人材不足を支援し、生成AIによる業務課題の解決およびイノベーション創出を実現

DX

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)』及び『ダイブ広告動画』リリースのお知らせ

## BUSINESS DiVe (ビジネスダイブ)

企業の取り組みをタレントの第三者目線×対談・体験（ロケ）・再現（ドラマ）の構成で動画を制作  
企業の認知度向上や信頼の獲得、競合企業との差別化を動画で支援し、企業ブランディングに貢献します



## ダイブ広告動画

タレントを起用した広告動画の制作をキャスティングから撮影までワンストップで提供します

ブランディング、プロモーション効果による企業価値向上を通じて課題解決・企業成長を促進

# INDEX



I. 2025年9月期 第1四半期 業績

**II. 2025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

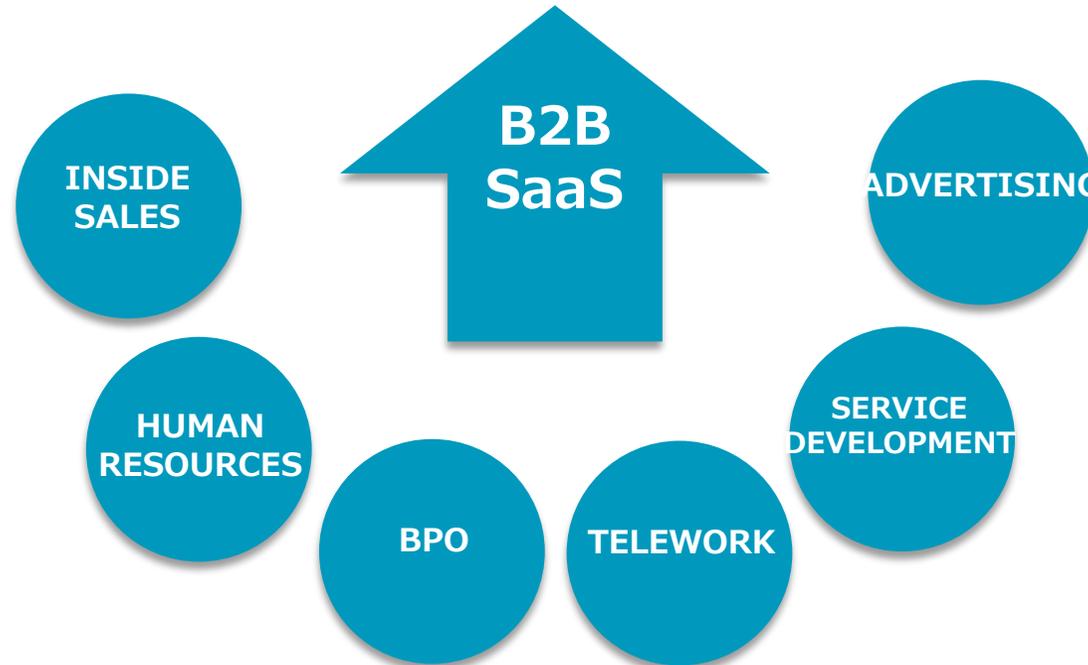
FY2025 売上収益計画

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

連結IFRS (累計期間)	FY2024	FY2025	
	通期実績	通期計画	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 %

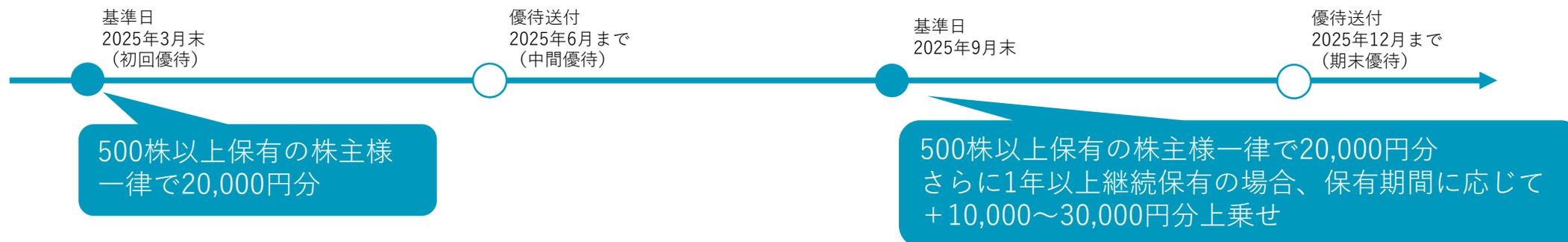
- 対象の株主様に対し、基準日毎に20,000円分のデジタルギフトを進呈
- さらに、9月末日基準日においては保有期間に応じて最大30,000円分が上乗せ
- 年間合計最大で70,000円分のデジタルギフトを進呈

※初回は、2025年3月末日の株主名簿に記載または記録されている5単元（500株）以上を保有されている株主様を対象といたします。

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



- 流通株式比率が上場維持基準を下回る
- 第三者割当による新株予約権行使が完了した場合、流通株式比率は上場維持基準を上回る見込み

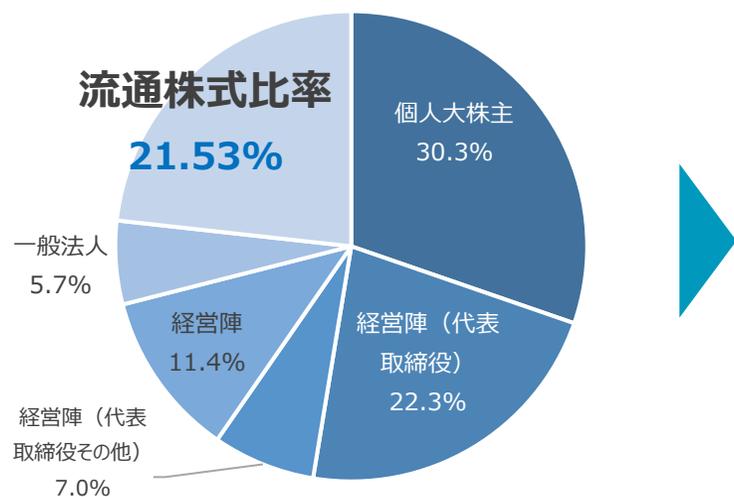
	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	時価総額
当社の状況 <small>(基準日2024年9月30日時点)</small>	1,451名※1	11,362単位	9.44億円	21.53%	—※2
上場維持基準	150人以上	1,000単位	5億円以上	25%	40億円
計画期間	—	—	—	2025年9月末まで	—

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。

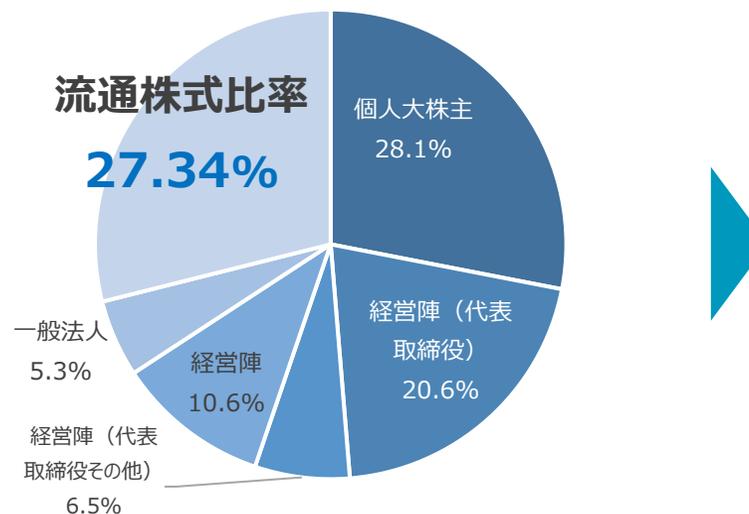
※1. 1単元以上の株式を所有する株主数を記載しております。

※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おりません。

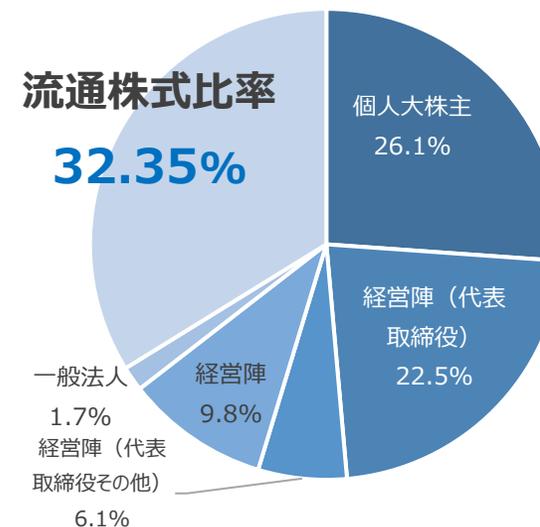
2024年9月30日時点（ファイナンス前）



2024年11月29日時点（第1回新株予約権行使完了後）



2025年9月30日まで（第2回新株予約権行使完了）



\*1 詳細は2024年12月25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書」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