

2023年9月期 第3四半期

# 決算補足説明資料



証券コード 5259

2023年8月14日

**BBD** Initiative  
BBDイニシアティブ株式会社

# INDEX

- I. グループ再編について
- II. 2023年9月期第3四半期 業績
- III. 2023年9月期通期 業績予想



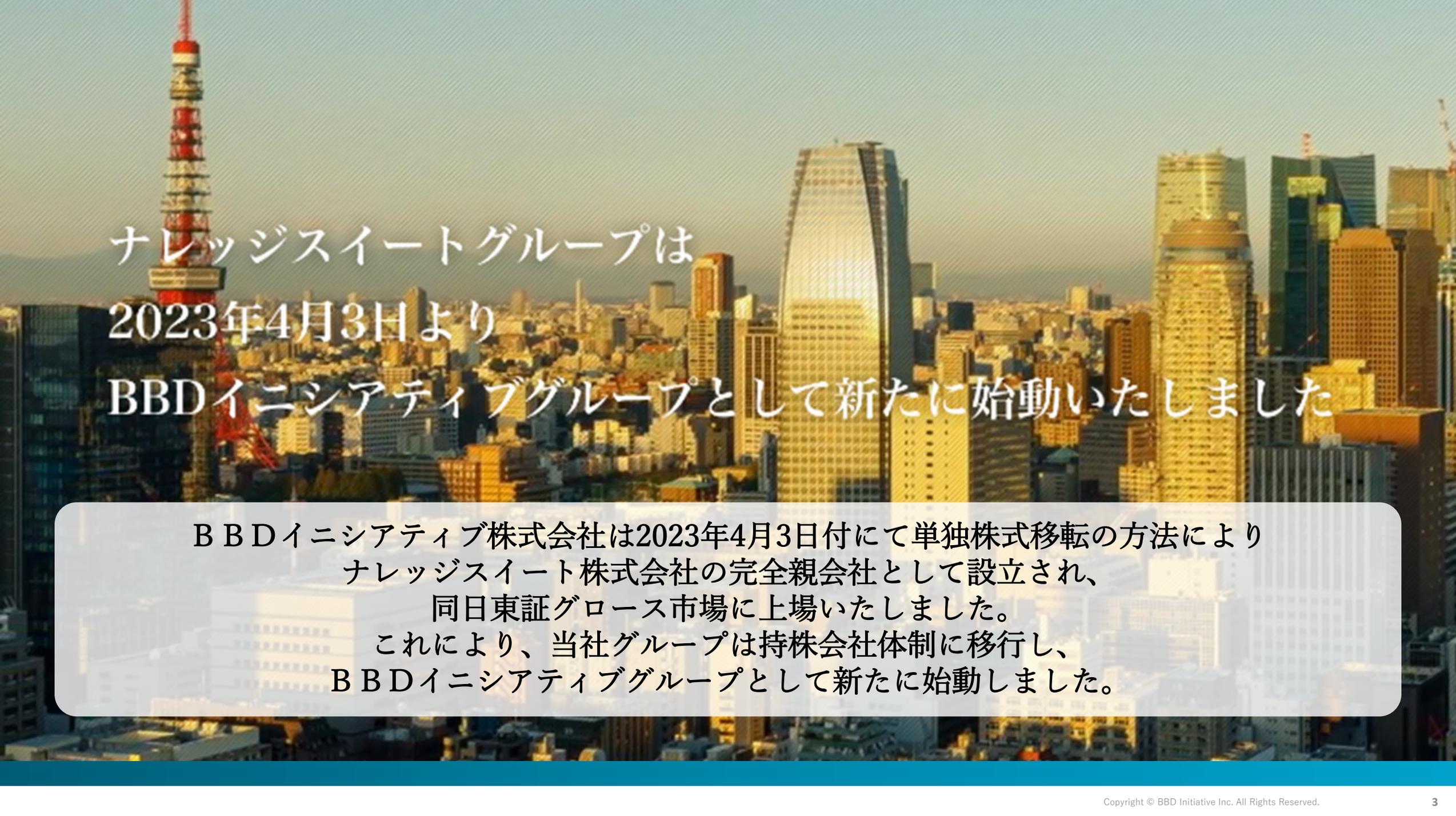
# INDEX



## I. グループ再編について

II. 2023年9月期第3四半期 業績

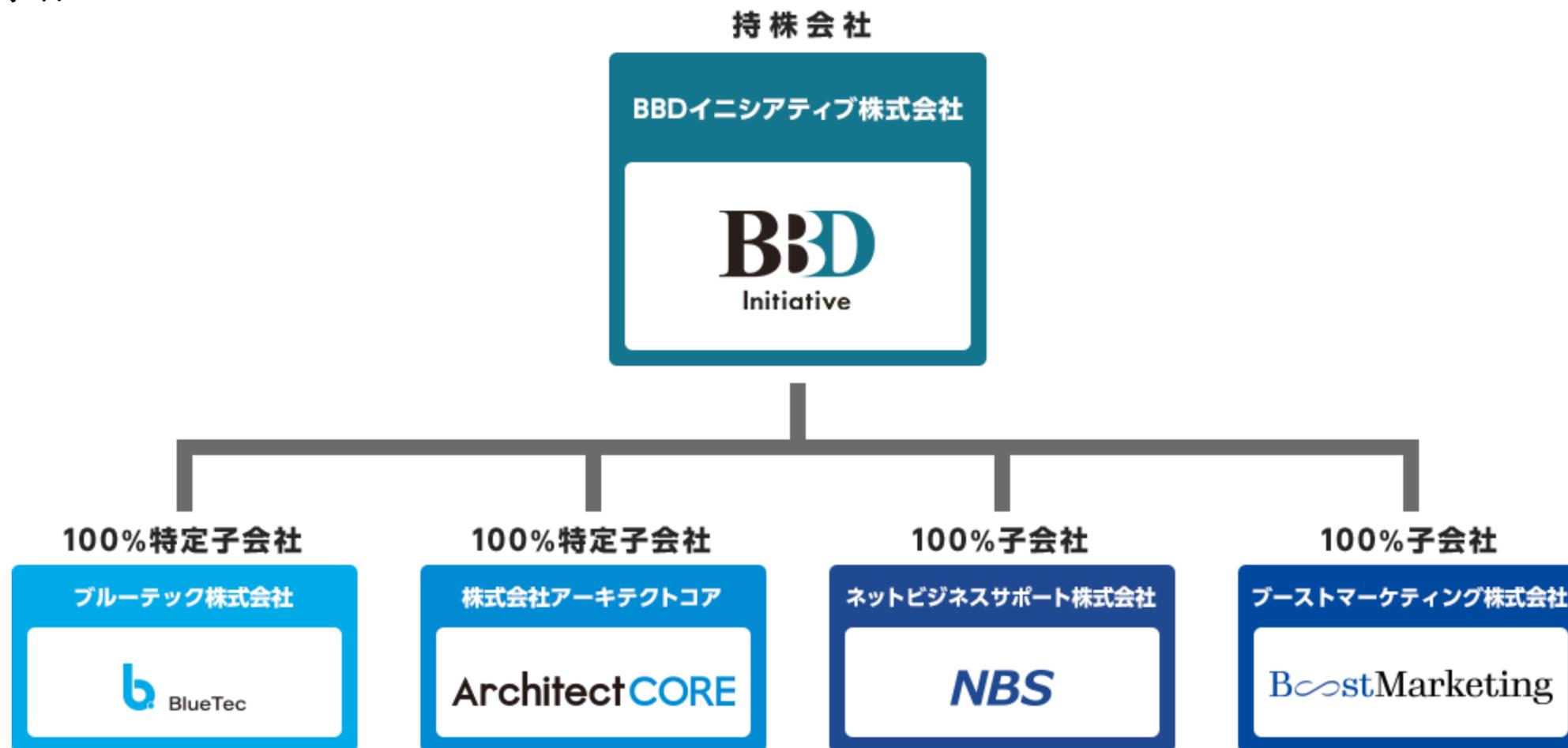
III. 2023年9月期通期 業績予想



ナレッジスイートグループは  
2023年4月3日より  
BBDイニシアティブグループとして新たに始動いたしました

BBDイニシアティブ株式会社は2023年4月3日付にて単独株式移転の方法によりナレッジスイート株式会社の完全親会社として設立され、同日東証グロース市場に上場いたしました。これにより、当社グループは持株会社体制に移行し、BBDイニシアティブグループとして新たに始動しました。

2023年6月1日



2023年6月1日

Knowledge Suite × DXcloud  
ナレッジスイート株式会社 株式会社DXクラウド



blue tec

ブルーテック株式会社

代表者 代表取締役社長 飯岡 晃樹

設立 2006年10月

本社所在地 東京都港区虎ノ門3-18-19 UD神谷町ビル7階

愛宕オフィス 東京都港区愛宕2-5-1 愛宕グリーンヒルズMORIタワー38階

中部営業所 愛知県名古屋市中村区名駅4-24-16 広小路ガーデンアベニュー3階

関西営業所 大阪府大阪市北区堂島浜2-2-28 堂島アクシスビル3階

九州営業所 福岡県福岡市博多区博多駅東2-5-19 サンライフ第3ビル6階

資本金 100,000,000円 (2022年6月時点)

従業員数 133名 (2023年6月時点)

事業内容 セールステック事業

認証 プライバシーマーク認証  
JIS Q 15001:2017 認証登録番号 : 10822852

ISMS認証  
JIS Q 27001:2014 (ISO/IMC 27001:2013) 認証登録番号 : JUSE-IR-154



多様性のある社会を築き上げるために、人々をつなぎ、対話を促進し、理解を深めるための取り組みを推進する企業であるために。



### 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。

# INDEX



I. グループ再編について

II. 2023年9月期第3四半期 業績

III. 2023年9月期通期 業績予想

第1期第3四半期連結累計期間および第1期第3四半期連結会計期間の四半期連結財務諸表は、単独株式移転により当社の完全子会社となったナレッジスイート株式会社の四半期連結財務諸表を引き継いで作成しております。

## 連結売上収益

**2,651** 百万円

YoY **+10.7%**

## 営業利益

**116**百万円

営業利益率 **4.4%**

## DX事業 売上収益

**1,289** 百万円

YoY **+19.4%**

## グループSaaS ARR<sup>\*1</sup>

**1,541** 百万円\*

\* グループSaaS 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**

- 営業利益率の向上を狙う目的で、生産性・成長性が低い事業からの撤退

OEMに伴う  
BPO事業からの撤退

3月末で収益性の低い事業からの撤退。  
※年間売上6,000万円程

収益性の低い  
派遣先との契約解除

3月末で収益性の低い派遣先との契約を解除。  
※年間売上8,000万円程

BBD

- 連結売上収益は、YoY+10.7%
- 営業利益は、YoY+36百万円となり増益（IFRS会計により前1Q営業利益には一時的な投資有価証券売却益が約21百万円含まれているため実質的営業収益力は+57百万円）

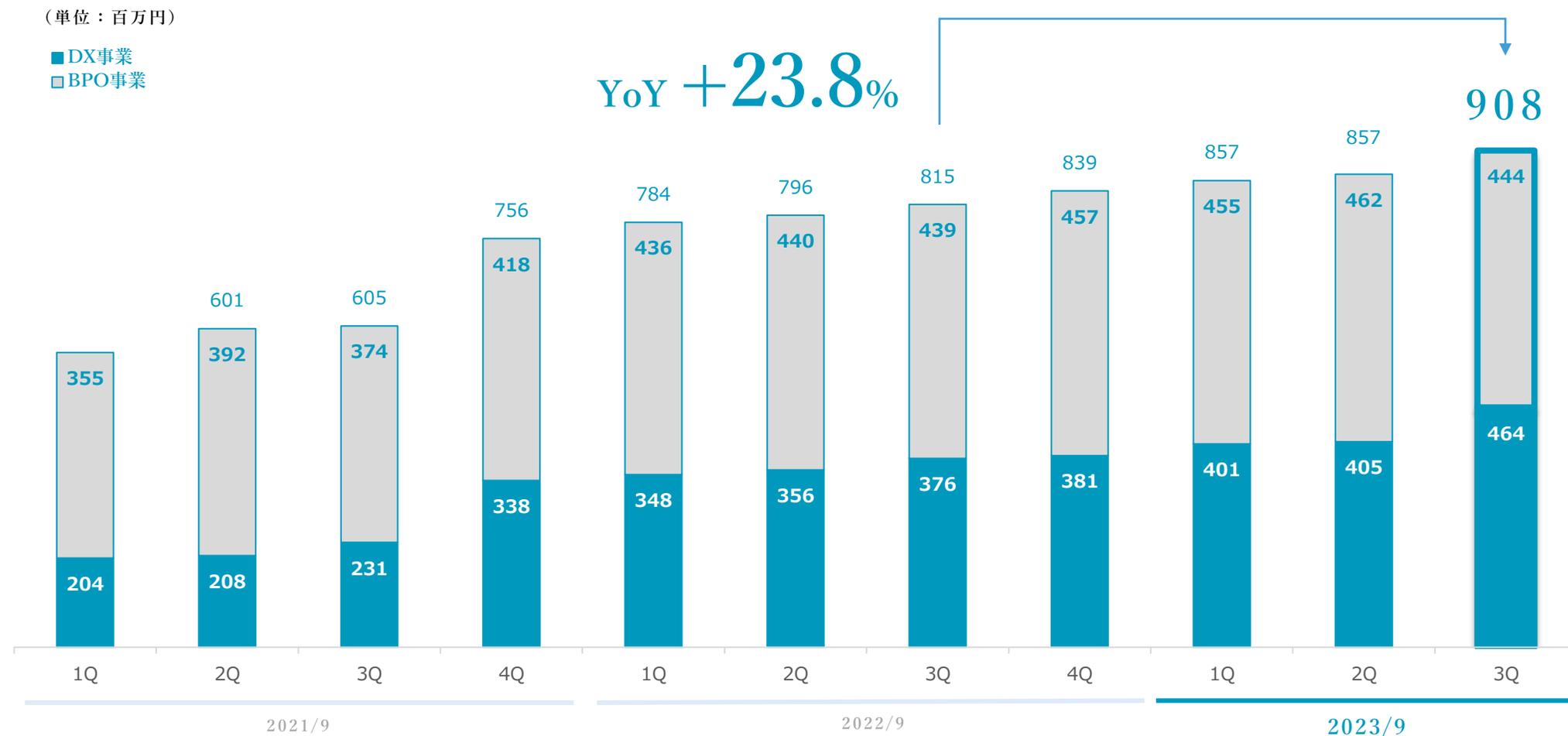
連結IFRS (累計期間)	2022/9期 3Q実績*	2023年9月期		
		3Q実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	2,395 百万円	2,651 百万円	+10.7 %	+256 百万円
DX	1,079 百万円	1,289 百万円	+19.4 %	+209 百万円
BPO	1,315 百万円	1,362 百万円	+3.5 %	+46 百万円
売上総利益	1,029 百万円	1,171 百万円	+13.5 %	+142 百万円
利益率	42.7 %	44.2 %	+1.5 %	—
営業利益	80* 百万円	116 百万円	28.4% %	+36 百万円
利益率	3.4 %	4.4 %	+1.0 %	—
税引前利益	69* 百万円	106 百万円	33.5 %	+36 百万円

投資有価  
証券売却益  
約21百万円  
含まれる

\* 2022/9期1Q会計期間実績は、2021/9期に全株式を取得した株式会社DXクラウド及びネットビジネスサポート株式会社について、取得原価の配分が完了し、のれんの金額等が確定した事により顧客関連資産の償却額などについて遡及修正した結果、販管費、営業利益、税引前利益、当期利益が2022/9期開示済みの金額から変更されています。

BBD

- 安定した成長を継続する主力SaaS「Knowledge Suite」に加え、  
「事業の再編による撤退の影響などによりDX事業売上（累計期間）はYoY+19.4%

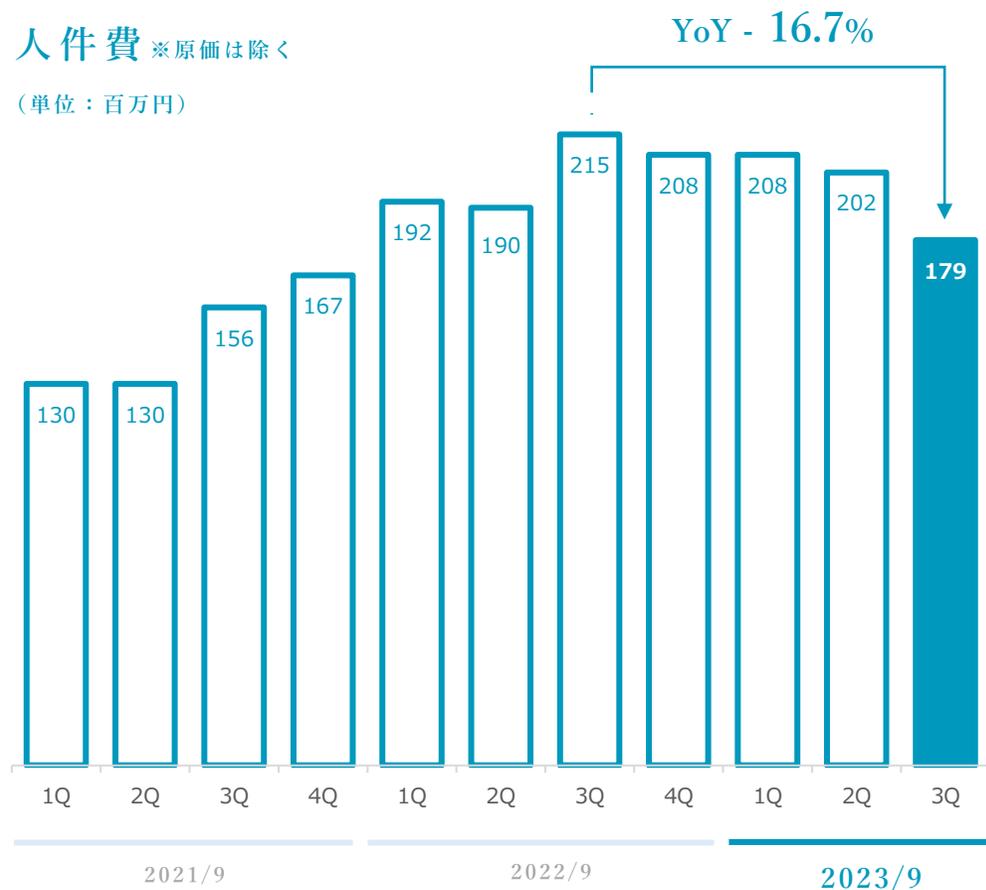


BBD

- 人件費は、新卒社員の採用が前年に比べ少なかった事及び退職者によりYoY-16.7%
- 広告宣伝費は、引き続きコスト効率の高い施策に集中しYoY-17.7%

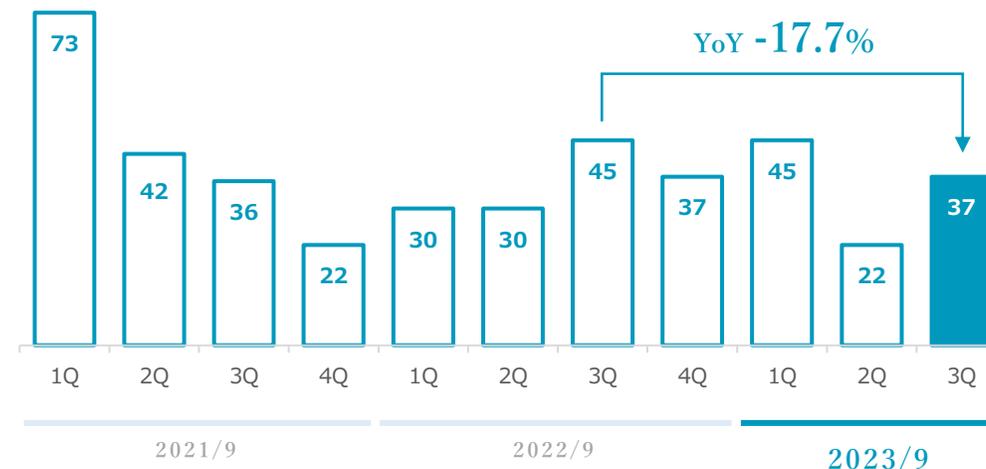
人件費 ※原価は除く

(単位：百万円)



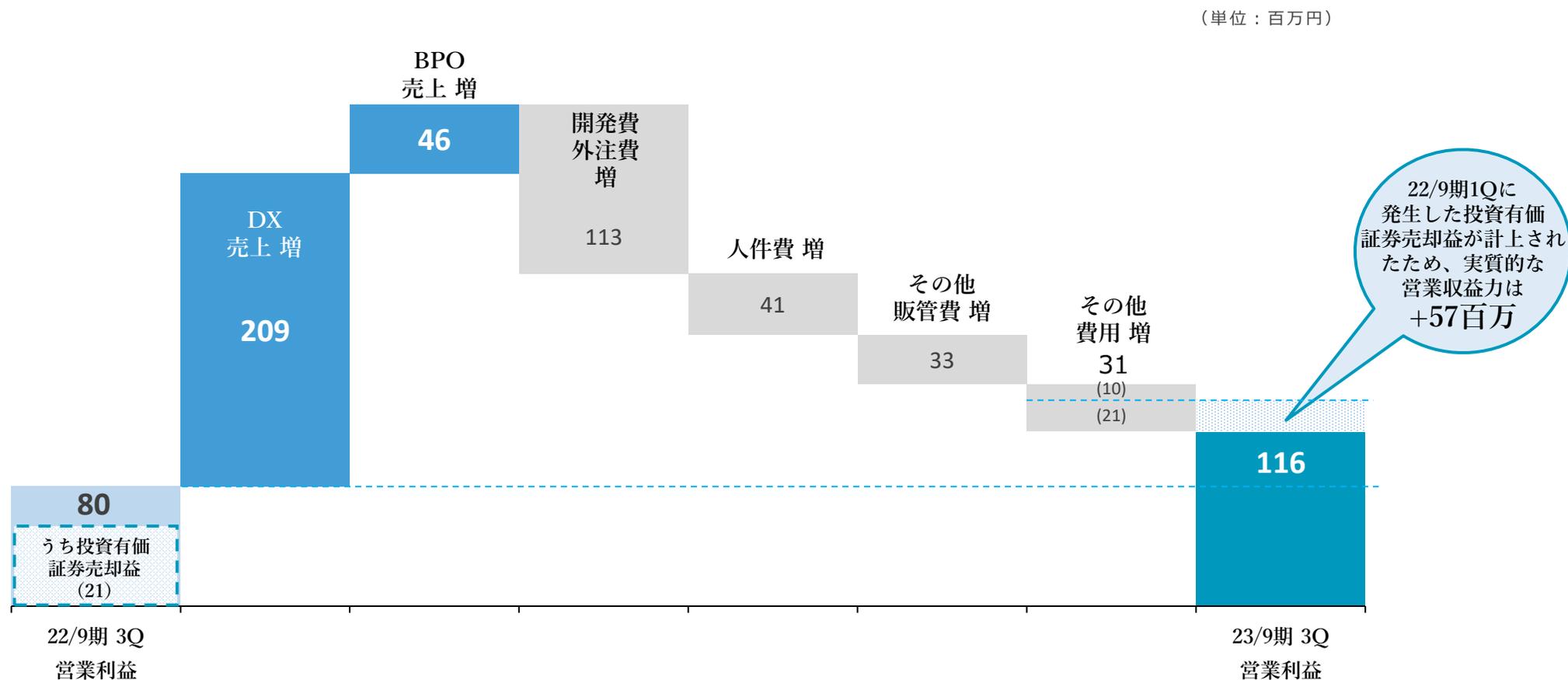
広告宣伝費

(単位：百万円)



## BBD

- 営業利益増減はYoY+36百万円
- 前22/9期1Qには投資有価証券売却益の約21百万円が計上されたため、実質的営業収益力は+57百万円
- 新規事業・構造改革による成長基盤強化への投資（その他販管費）が若干増加



第1期第3四半期連結累計期間および第1期第3四半期連結会計期間の四半期連結財務諸表は、単独株式移転により当社の完全会社となったナレッジスイート株式会社の四半期連結財務諸表を引き継いで作成しております。

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



note 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

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

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。

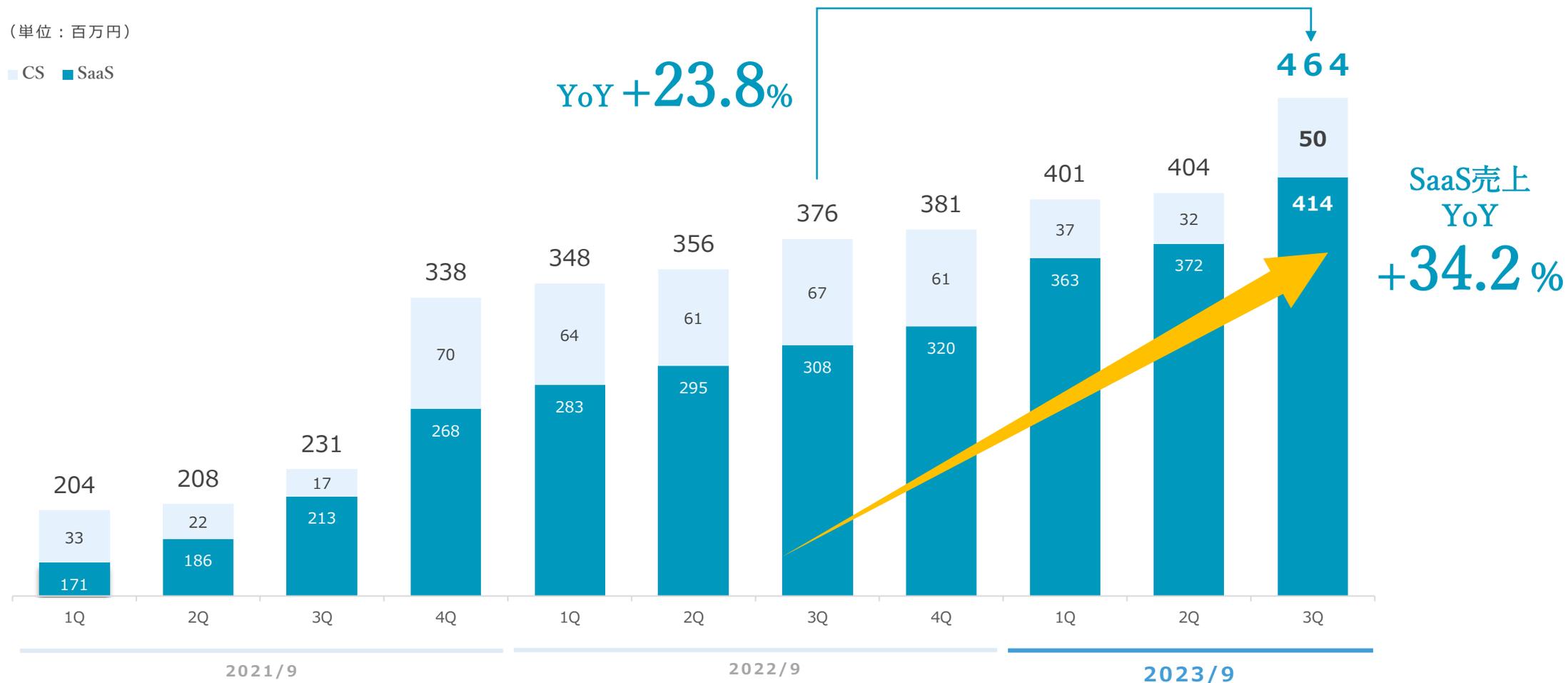
※Society 5.0（デジタル革新と多様な人々の想像・創造力の融合により、社会の課題を解決し、価値を創造する社会の実現）を通じた SDGs の達成。

## DX

- DXセグメント売上収益\* YoY **+23.8%**
- 新規サブスクサービス「ビジネスブースト」がサブスク売上を押し上げSaaSビジネス YoY **+34.2%**
- ビジネスブーストの加速に向け、オペレーション体制の再構築を継続中

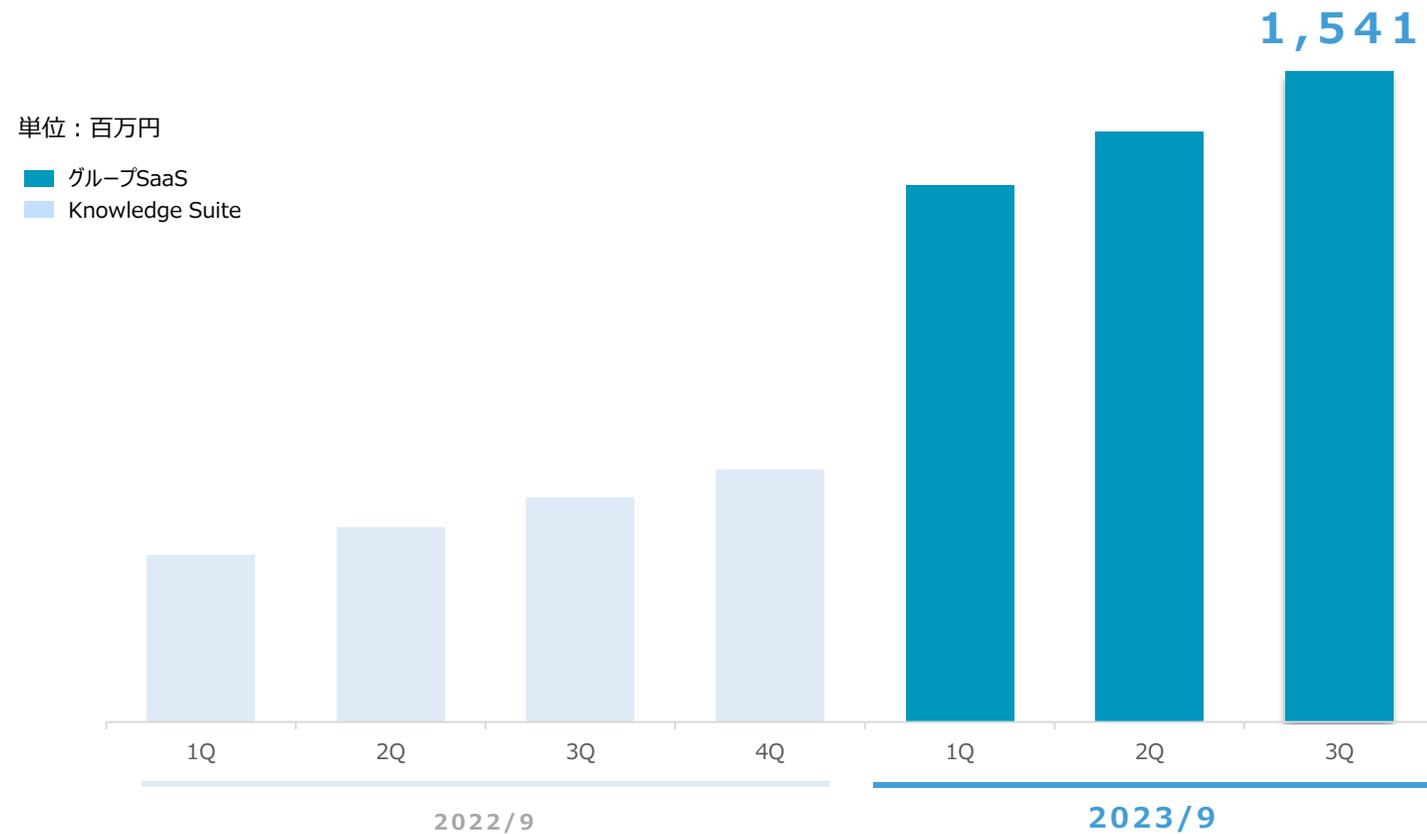
(単位：百万円)

■ CS ■ SaaS



\* DX事業売上収益にはグループ会社が提供するSaaS及びサブスク売上が含まれています。

## グループSaaS ARR

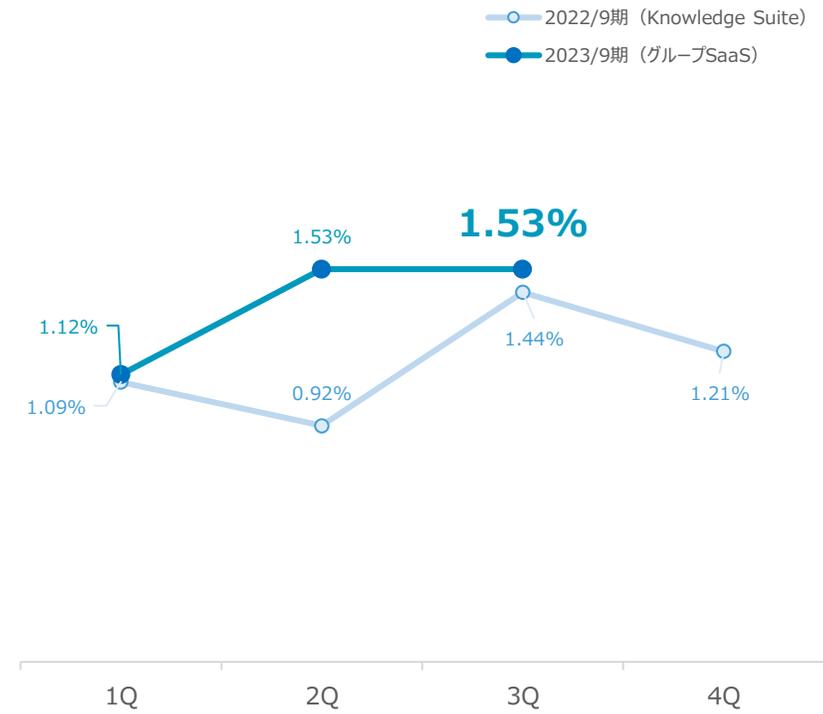
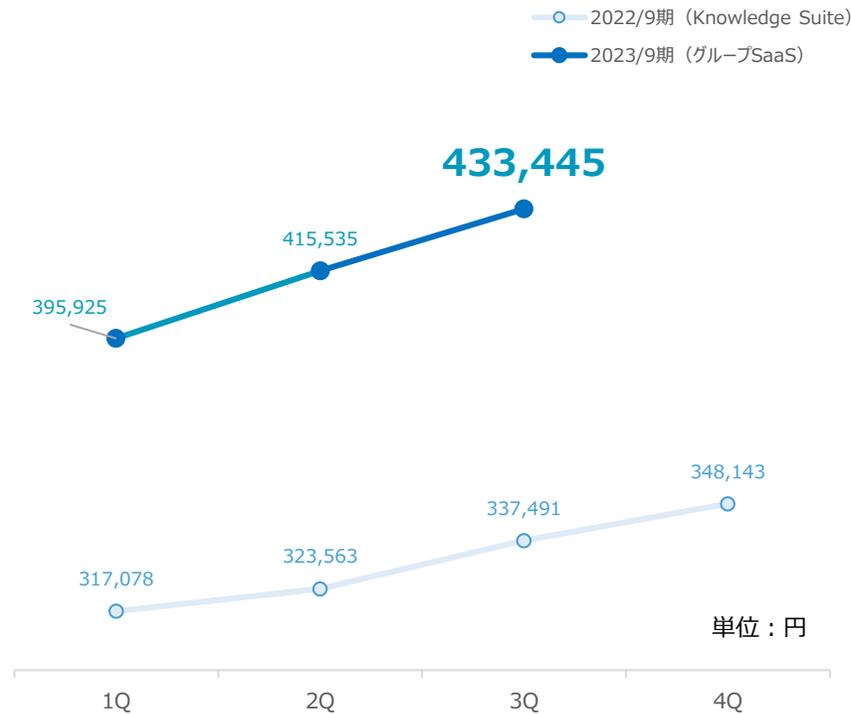


\* グループSaaS KPI (2023/9期) にはOEM提供サービスは含まれておりません  
Knowledge Suite KPI (~2022/9期) にはOEM及びグループ会社の提供サービスであるSaaS等は含まれておりません

\*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。

グループSaaS **ARPA**<sup>\*1</sup>

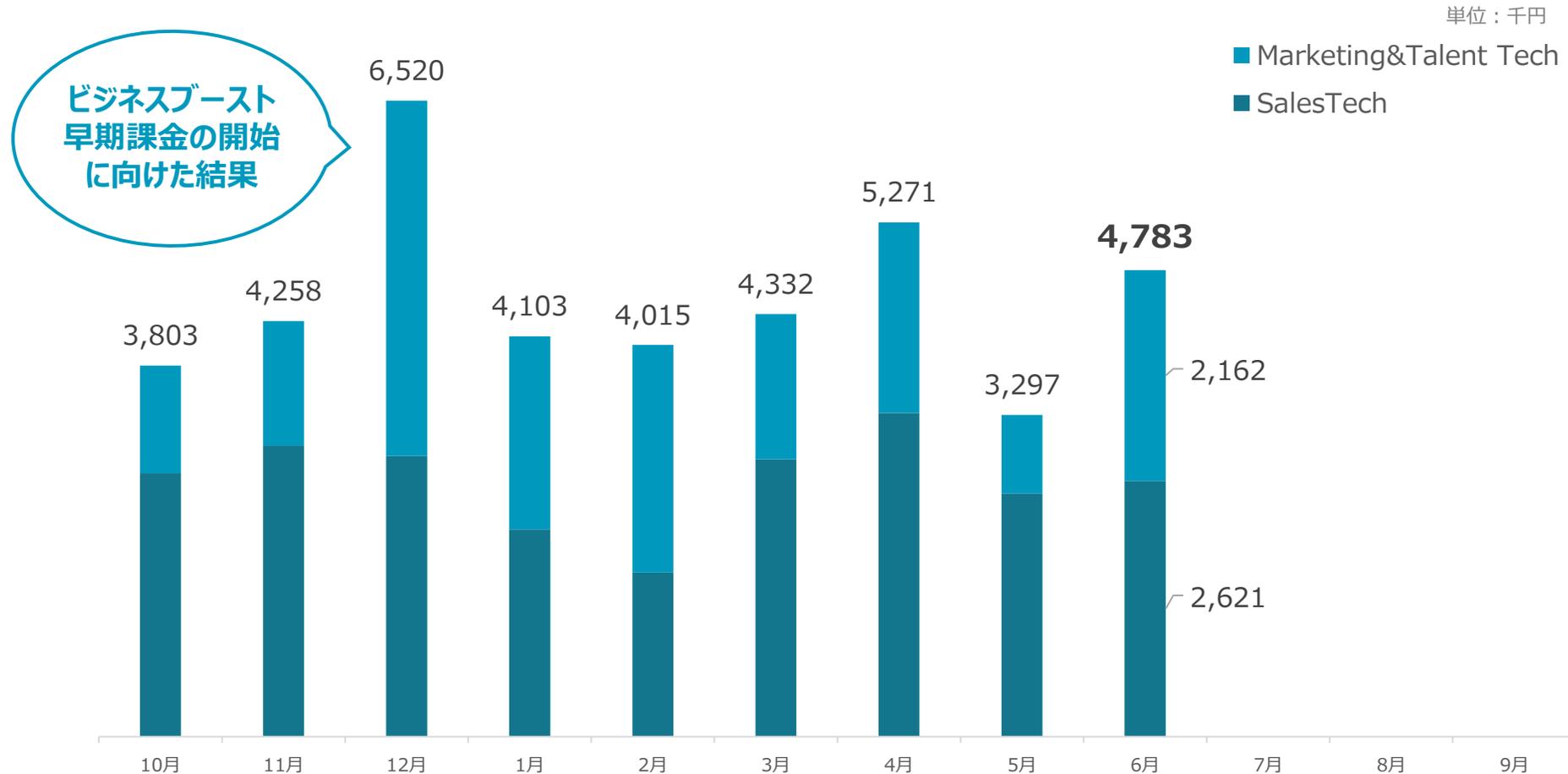
グループSaaS **Churn Rate**<sup>\*2</sup>



\* グループSaaS KPI (2023/9期) にはOEM提供サービスは**含まれておりません**  
 Knowledge Suite KPI (~2022/9期) にはOEM及びグループ会社の提供サービスであるSaaS等は**含まれておりません**

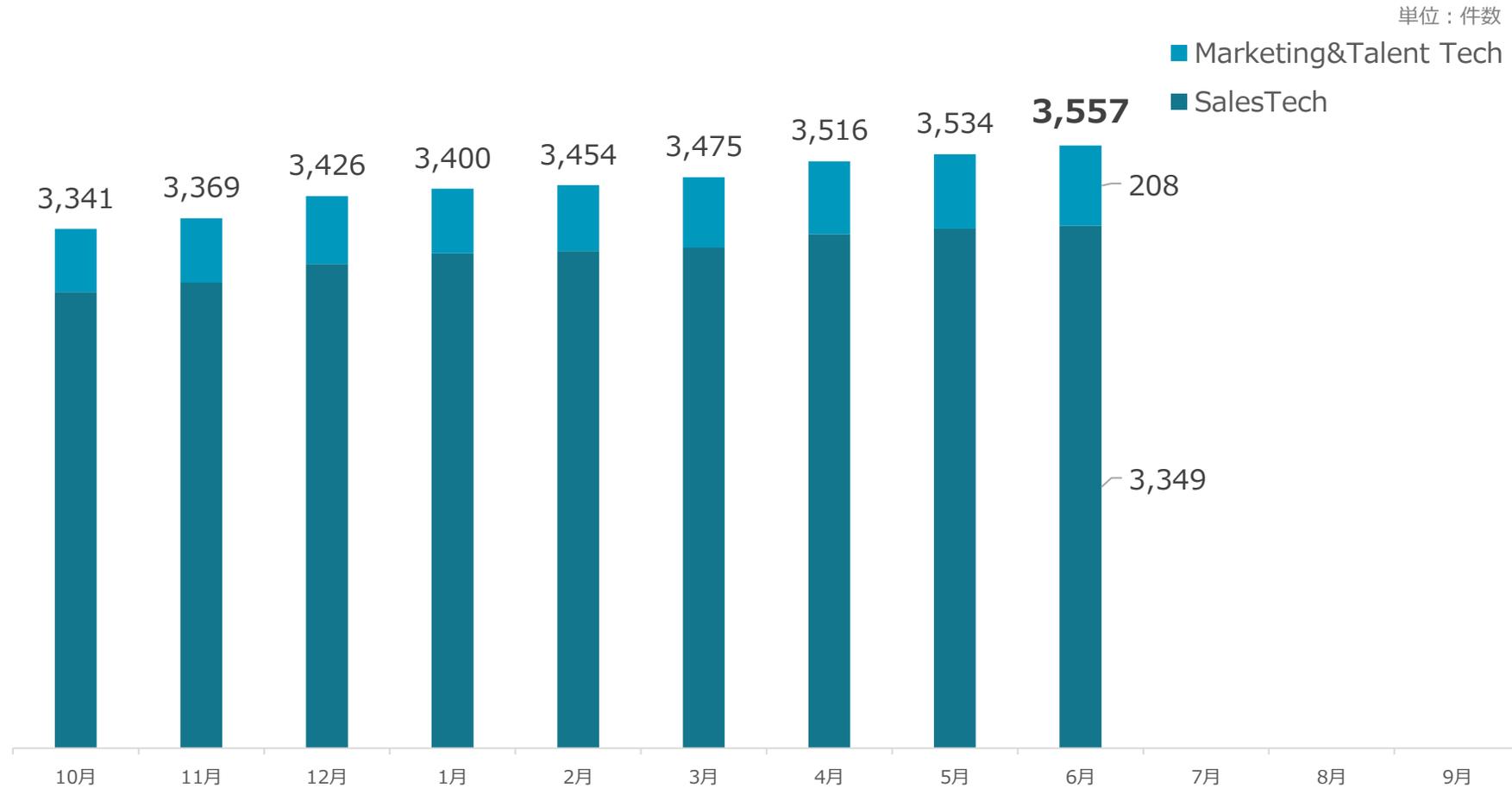
\*1 ARPA : Average Revenue Per Account 1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社グループSaaSにおける各四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。  
 \*2 Churn Rate : 解約率。MRR基準の月次平均解約率。当該月のChurn MRR ÷ 前月末のMRR。各四半期3か月平均で算出。

## グループSaaS NewMRR

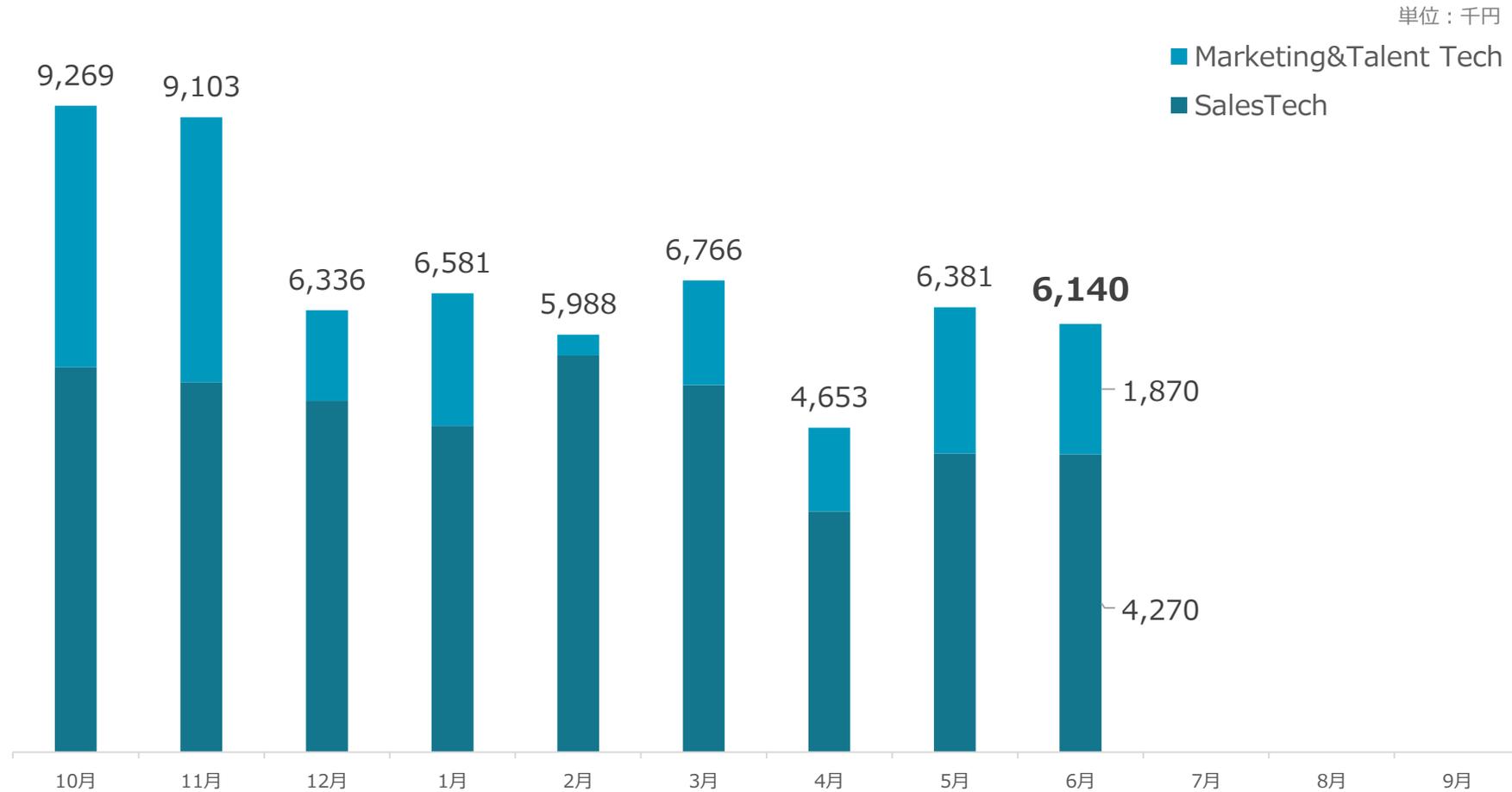


\* O E Mは含まれておりません

## グループSaaS 契約企業件数



グループSaaS 受注額残高



## ■ DX事業のグループSaaS主要KPI月次進捗のレポートを配信



OEM提供サービスを除くグループSaaS 「New MRR」 「契約件数」 「受注額残高」 の進捗レポートを月次で配信。その他IR情報も積極的に配信していきます。

タレントテック  
Talent Tech

2023年4月10日リリース

- ターゲットに合わせたタレント起用で問い合わせ数**130%に増加**
- 潜在的な顧客層へのアプローチを実感
- お客様の安心感に繋がる自社ブランディングに最適

BoostMarketing

BUSINESS  
BOOST



リノデュース

お問い合わせ (通話無料) 0120-808-177

1分で資料請求はこちら LINEで相談する

リノデュースとは CONCEPT リノベ事例 GALLERY サービス・料金 SERVICE イベント情報 EVENT ショールーム SHOWROOM よくある質問 FAQ お問い合わせ CONTACT

リノデュースなら仲介手数料が無料

たとえば仲介手数料100万円が  
**完全無料0円**

詳しくはこちら

アンバサダー  
とよた真帆

オンライン参加OK

オンライン参加可能！  
セールスがないから気楽にWEB相談

気楽にWEB相談はこちら

イベント情報を見る

タレントテック  
Talent Tech

2023年4月24日リリース

- 「ビジネスブースト (BB)」 の正規代理店へ
- 補助金や助成金を活用して購入できるECサイト「JSaaSストア」にて提供開始  
BoostMarketing

WriteUp! × BUSINESS BOOST

<https://jsaas.jp/store>

セールステック  
Sales Tech

2023年4月26日リリース

- 株式会社TAGホールディングス様、導入事例
- 情報の一元化、コミュニケーションロスが大幅に軽減



社内業務を統一化、様々なデータを統合管理することが可能なローコード・ノーコードプラットフォーム

<https://ksj.co.jp/shelter/case/tag/>



株式会社TAGホールディングス  
システム部 デジタル推進課  
課長 大久保静一 様

株式会社ホンダカーズ群馬  
工場長 齋藤 様

セールステック  
Sales Tech

2023年5月22日リリース

- 対話型 AI チャットボット「ChatGPT」を活用した助言機能実装検証
- 活用実装デモ公開及び「ChatGPT」検証チーム設置



「ChatGPT実装デモ」意思を持ったデジタルレイバー（AI×RPA）が実装された、次世代型 KnowledgeSuite（ナレッジスイート）コミュニケーション機能にChatGPTを実装いたしましたし...

BBDイニ...  
チャンネル登...

アナリティクス

動画の編集



共有

ダウンロード



「ChatGPT」を活用した助言機能を  
次世代型「Knowledge Suite」へ

その検証及び開発経過をYoutubeで公開

**動画視聴ください！**

【BBD イニシアティブ YouTube チャンネルで公開】

<https://youtu.be/uE0w9i4wOig>

マーテック  
Marketing Tech

2023年5月24日リリース

- 「ブラウザの拡張機能」や「インボイス登録番号の簡易確認ツール」
- 事務工数の大幅削減を実現

NBS

<https://www.net-bizs.jp>インボイス  
確認サービス簡単にインボイス登録番号が  
確認できる！

## ハードル・1

## 請求書発行元に確認？

「何番ですか？」「申請は完了しましたか？」と**1件ずつ確認するのは、非現実的**

## ハードル・2

## 整合性で判断できる？

請求書発行元から登録番号をヒアリングできたとしても、合っているかどうか、税務署の申請が完了しているかどうか、**請求書受領側での確認**が必要

## ハードル・3

## 国税庁サイトで確認？

国税庁サイトでは登録番号を入力すると、会社名と“登記住所”が表示されます

しかし、**請求書で見慣れている住所**が必ずしも“**登記住所**”とは限らないため、**特定が困難**

NBSの  
インボイス確認サービスの  
マッチング精度が高い理由は？

国税庁のインボイス登録データベースの他に、NBSが独自に開発した企業住所データベースの**2つのデータベースを参照**しているからです



だから  
請求書記載の住所から  
会社名、インボイス番号を特定できるのです！

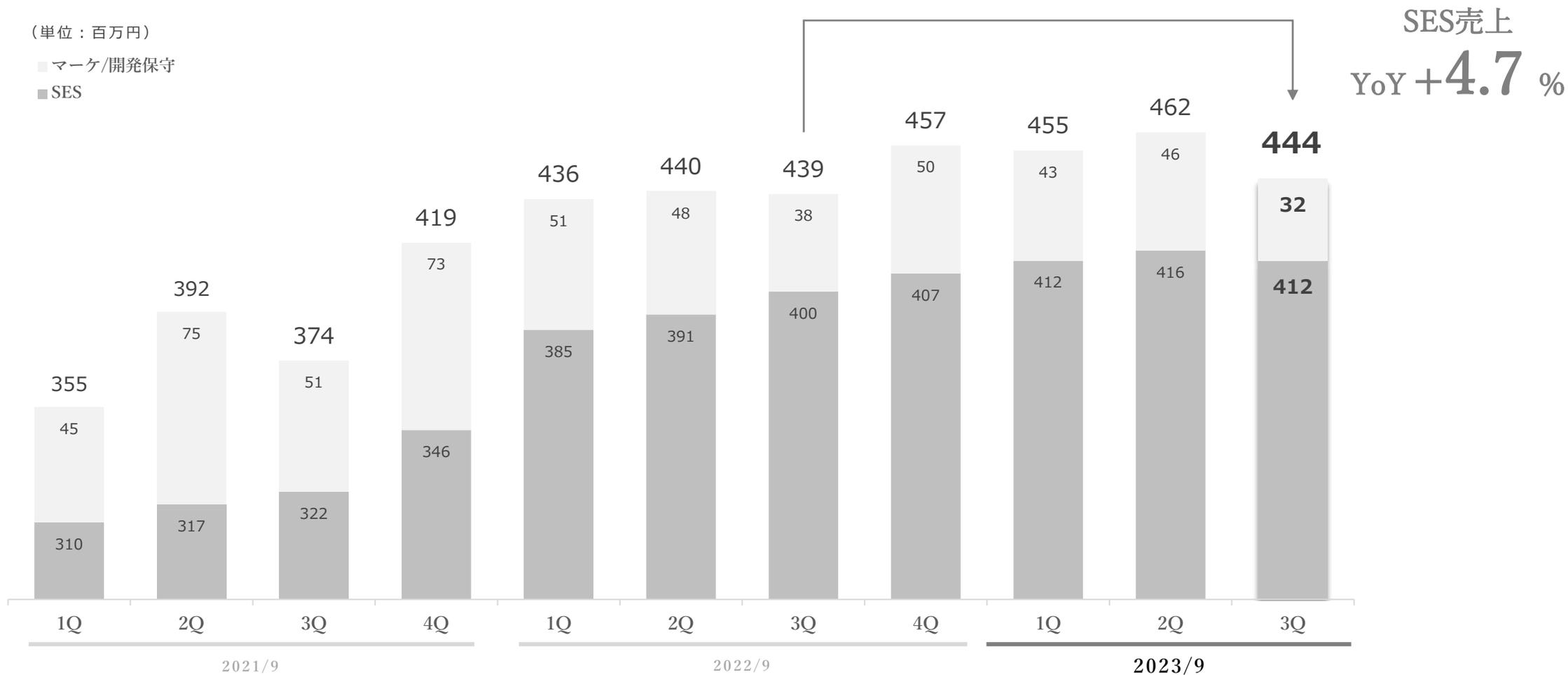
## インボイス確認サービスなら

## インボイス登録番号が

- ✓ 一括でまとめて確認できる！
- ✓ 新規取引先もスグに調べられる！
- ✓ 請求書の情報で確認できる！

BPO

■ SES売上はエンジニア不足による新規案件に機会損失が発生し YoY +4.7 %に  
BPO事業の売上収益は YoY +1.1 %



# INDEX



I. グループ再編について

II. 2023年9月期第3四半期 業績

III. 2023年9月期通期 業績予想

**BBD**

- 中期経営計画達成に向けた先行投資を継続するため、  
より有用かつ合理的な情報提供を行う観点からレンジ方式を採用

連結 IFRS	21/9 実績	22/9 実績	23/9 計画	24/9 計画
売上収益	2,522 百万円	3,234 百万円	3,834 ~ 4,071 百万円	5,048 ~ 5,360 百万円
YoY	+19.1 %	+28.2 %	+18.5 ~ +25.9 %	+31.6 %
DX	981 百万円	1,461 百万円	2,106 ~ 2,236 百万円	3,140 ~ 3,334 百万円
YoY	+48.0 %	+48.9 %	+44.1 ~ +53.0 %	+49.1 %
BPO	1,541 百万円	1,773 百万円	1,728 ~ 1,835 百万円	1,907 ~ 2,025 百万円
YoY	+6.2 %	+15.0 %	+3.5 %	+10.4 %
営業利益	△108 百万円	122 百万円	213 ~ 249 百万円	517 ~ 604 百万円
利益率	- %	3.8 %	5.6 ~ 6.1 %	10.3 ~ 11.3 %

## BBD

- 中期経営計画で提示している「成長ドライバー\*」の進捗の遅れ
- 良い案件との出会いや価値交渉により当社基準に合わなかった為、予定していた成長ドライバーを発表することができず。今後も周辺事業の検討を積極的に進める。

\*M&Aを通じてシナジーある事業の買収などによる売上・収益アップの計画部分

連結IFRS (累計期間)	2023年9月期	
	3Q実績	通期計画 (見通し)
売上収益	2,651 百万円	3,834 百万円 ~ 4,071 百万円
DX	1,289 百万円	2,106 百万円 ~ 2,236 百万円
BPO	1,362 百万円	1,728 百万円 ~ 1,835 百万円
営業利益	116 百万円	213 百万円 ~ 249 百万円
利益率	4.4 %	5.6 % ~ 6.1 %



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