

2025年9月期 第3四半期 決算補足説明資料



証券コード 5 2 5 9

2025年8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3四半期 業績
- II. 株主優待制度について
- III. 株式会社ヘッドウォータースとの資本業務提携について
- IV. 2025年9月期 通期 業績予想
- V. BBDイニシアティブグループ成長戦略

INDEX



I. 2025年9月期 第3四半期 業績

II. 株主優待制度について

III. 株式会社ヘッドウォータースとの資本業務提携について

IV. 2025年9月期 通期 業績予想

V. BBDイニシアティブグループ成長戦略

連結売上収益

+1,116
百万円

2Q

2,195 百万円
YoY +11.1 %3,311 百万円
YoY +9.8 %

営業利益

+ 87
百万円

2Q

180 百万円
営業利益率 8.2 %

267 百万円

営業利益率 8.1 %

グループサブスク ARR^{*1}+ 48
百万円

2Q

1,640 百万円
YoY + 3.2 %1,688 百万円
YoY + 5.0 %グループサブスク ARPA^{*2}+ 23
千円

2Q

488 千円
YoY + 9.1 %511 千円*
YoY + 9.6 %

* 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 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。

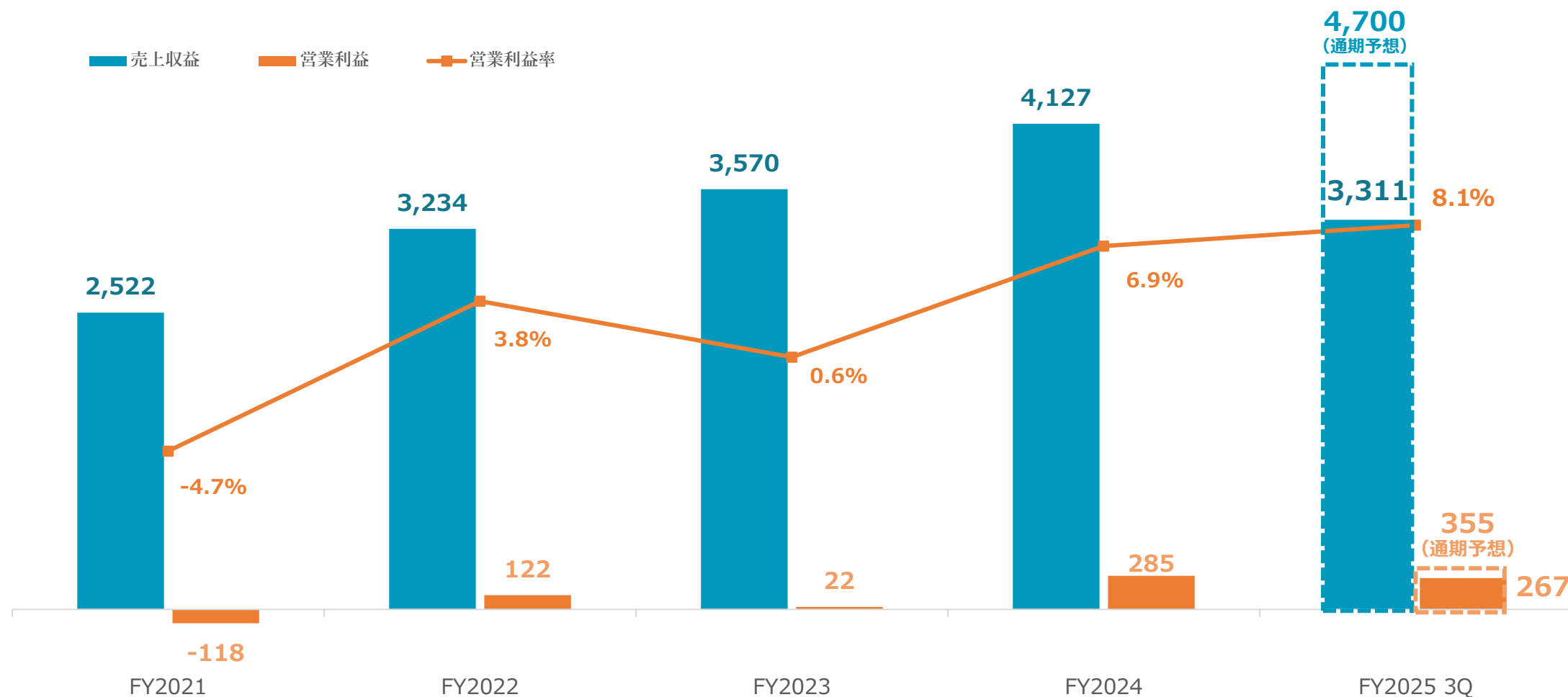
BBD ■ 営業利益率10%に向けて順調に推移

連結IFRS (累計期間)	FY2024 3Q 実績	FY2025 3Q		
		実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	3,016 百万円	3,311 百万円	+9.8 %	+295 百万円
売上総利益	1,283 百万円	1,273 百万円	-0.8 %	-10 百万円
利益率	42.6 %	38.4 %		
営業利益	216 百万円	267 百万円	+24.0 %	+51 百万円
利益率	7.2 %	8.1 %		
税引前利益	202 百万円	252 百万円	+24.9 %	+50 百万円
当期利益	116 百万円	160 百万円	+38.3 %	+44 百万円

BBD

- DXセグメント売上収益は、サービスリリースの過渡期にあり新Knowledge Suiteリリースの遅れにより軟調に推移
- 売上及び営業利益率改善のため、継続的に業務改革を推進中

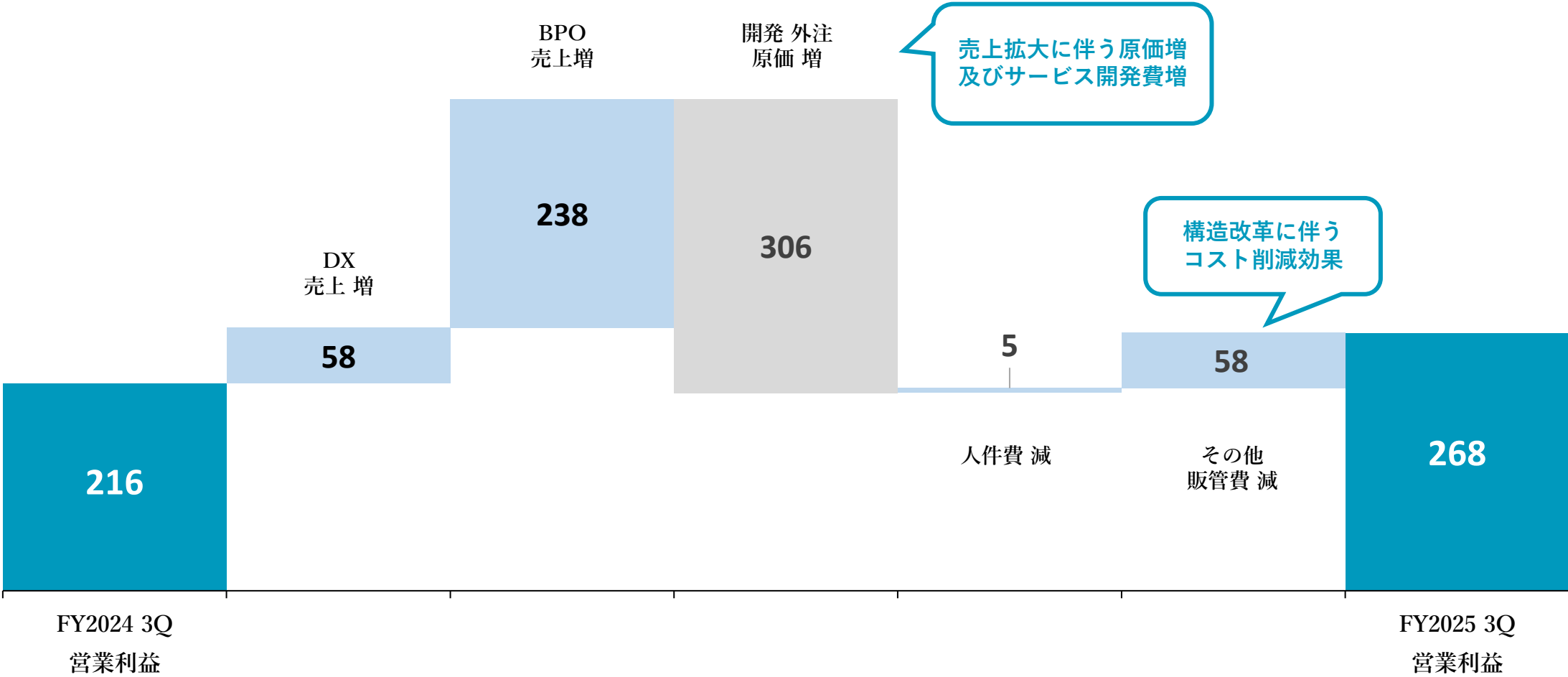
(単位：百万円)



BBD

- 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
- 構造改革に伴うコスト削減効果で営業利益は大幅増

(単位：百万円)



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

潜在顧客の発掘（コンタクト）

リード（見込顧客）の獲得

リードの育成

案件化

商談

受注

営業・マーケティング

タレント広告体験サービス
/集客支援サービス**BUSINESS
BOOST**

営業リスト作成サービス

Papattoクラウド

インサイドセールス支援サービス

Piece**Knowledge Suite SFA**

自動化

**おじどうさん**
Robotic Process Automation**RoboTANGO****DX Suite****DiSCUS****InCircle**

連携

情報共有・業務管理

社内業務（スケジュール、社内連絡・掲示、ファイル共有、申請承認など）

Knowledge Suite グループウェア

業務管理DBアプリ

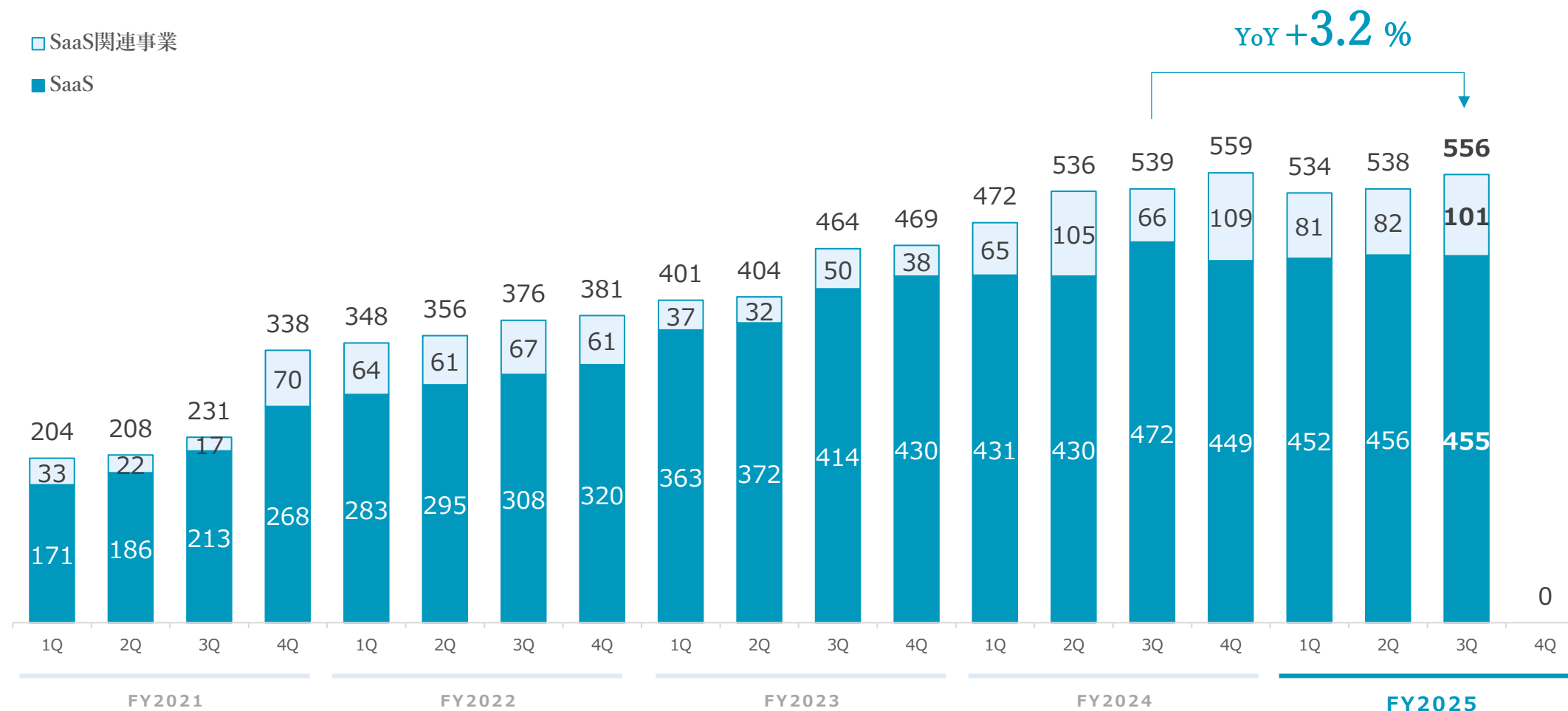
Shelter

DX

- DXセグメント売上収益*は、今期リリースを計画していた新Knowledge SuiteへのAI実装計画の遅れ、及び新Knowledge Suiteへのマーケティングに注力すべく、現行Knowledge Suiteへのマーケティング抑制により軟調に推移。マーケティング資金は中途採用・教育研修費に補填。

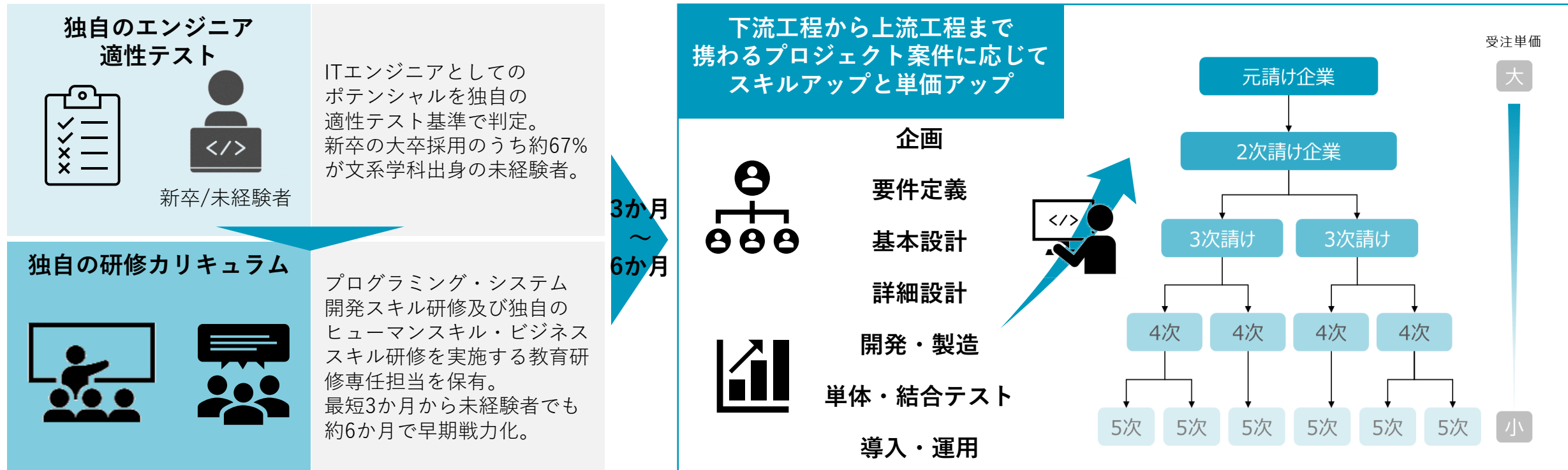
* DXセグメント売上収益はグループ会社が提供するSaaS及びSaaS関連サービスで構成されています。

(単位：百万円)



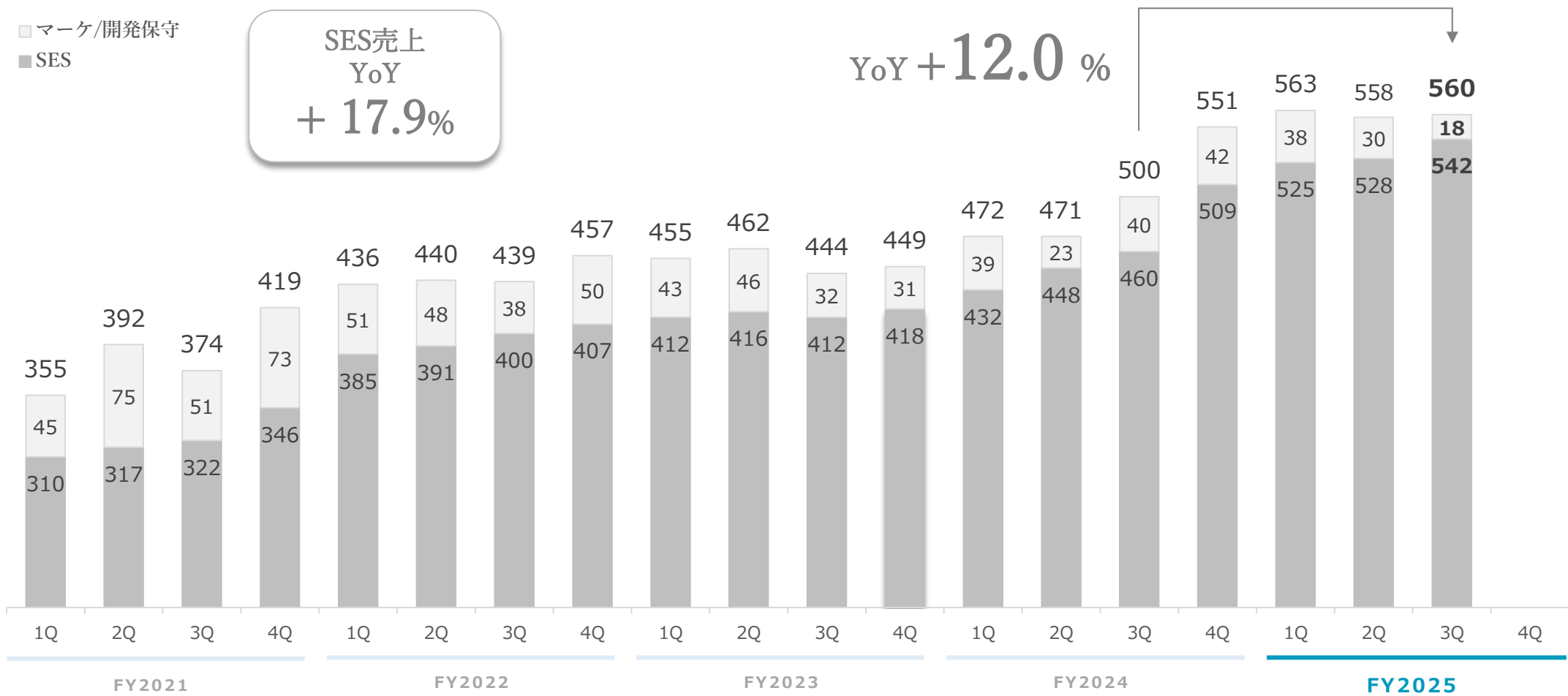
BPO

- 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



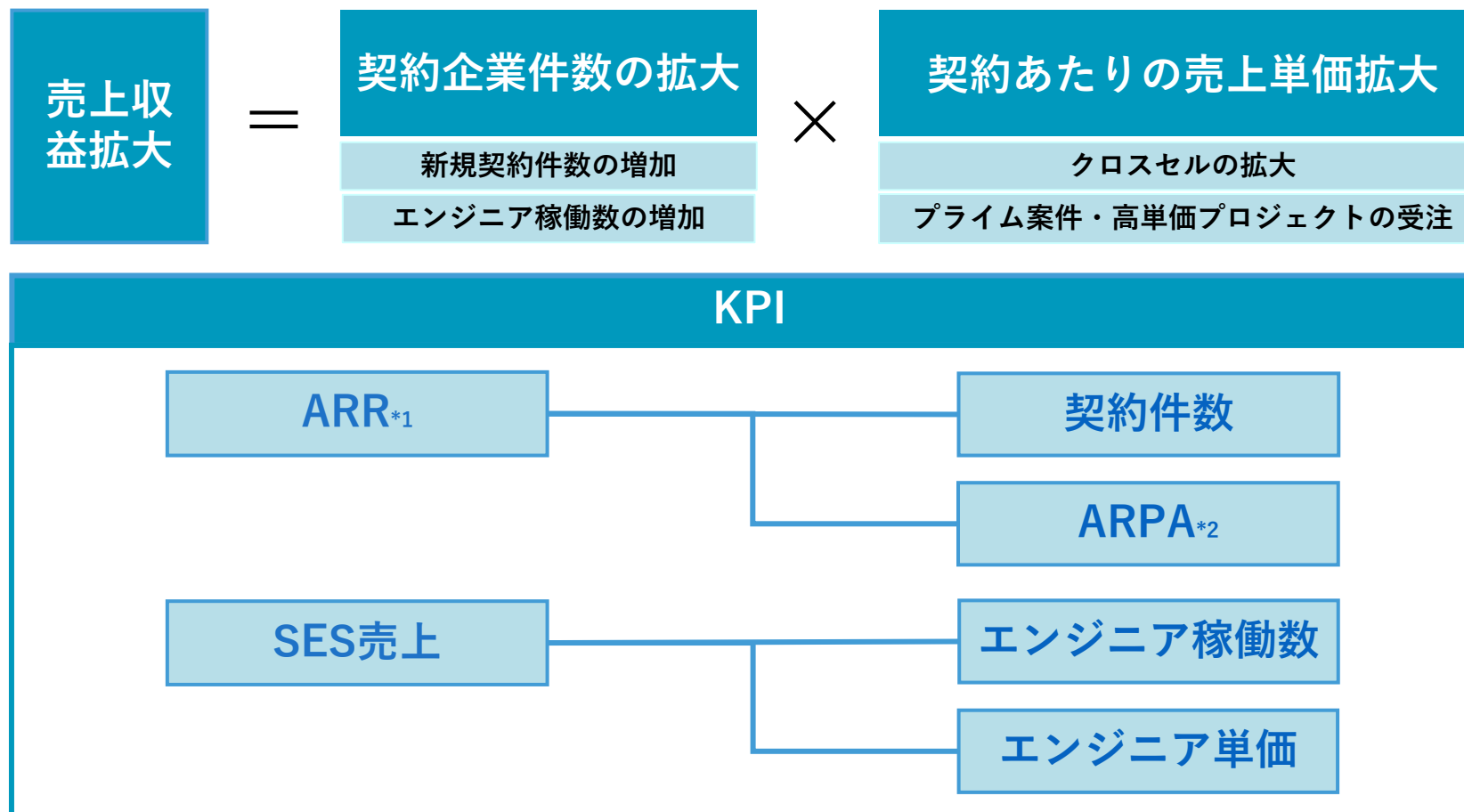
BPO ■ BPOセグメント売上収益はSESのニーズ拡大により大幅に増収

(単位：百万円)



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

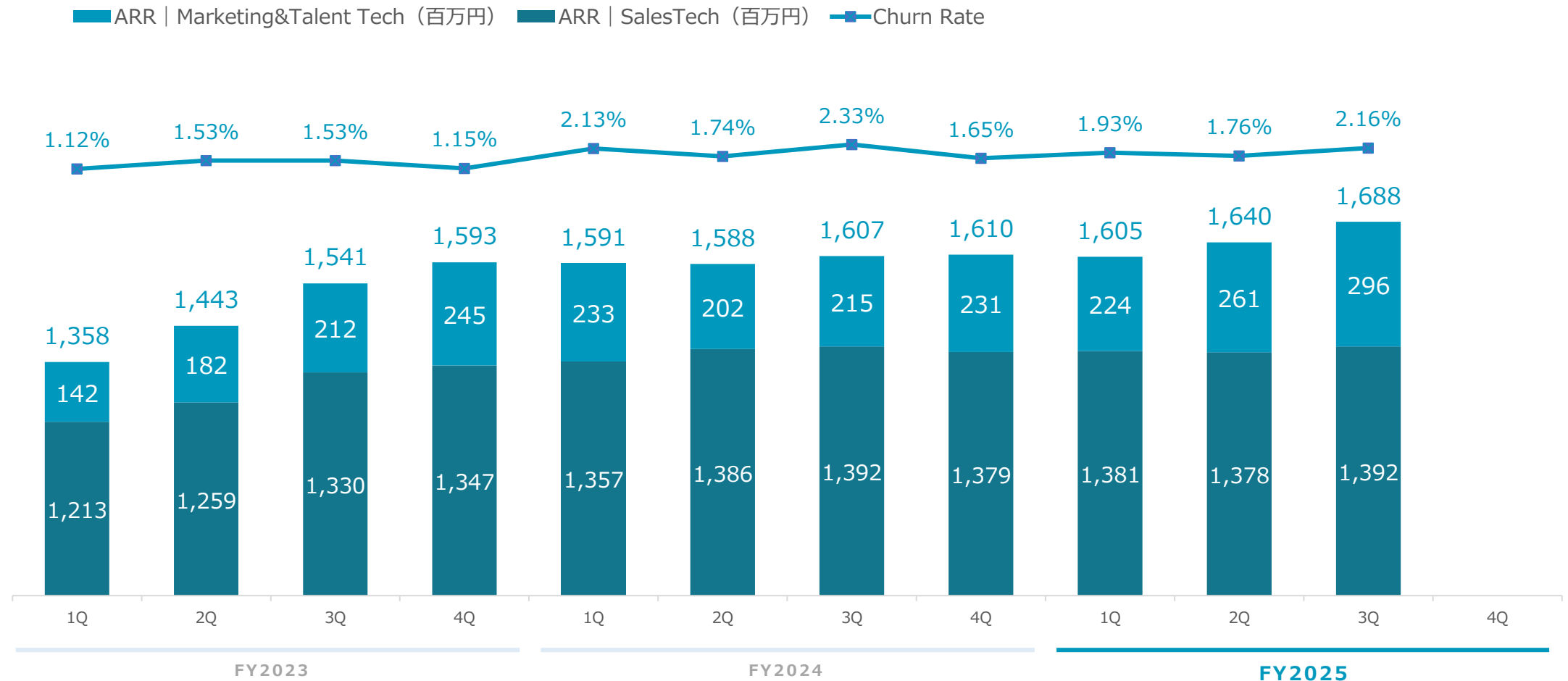


*1 ARR : Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

*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、ARRが増加
- ChrunRate低減に向け、今期新KnowledgeSuiteリリースにより大幅改善予定

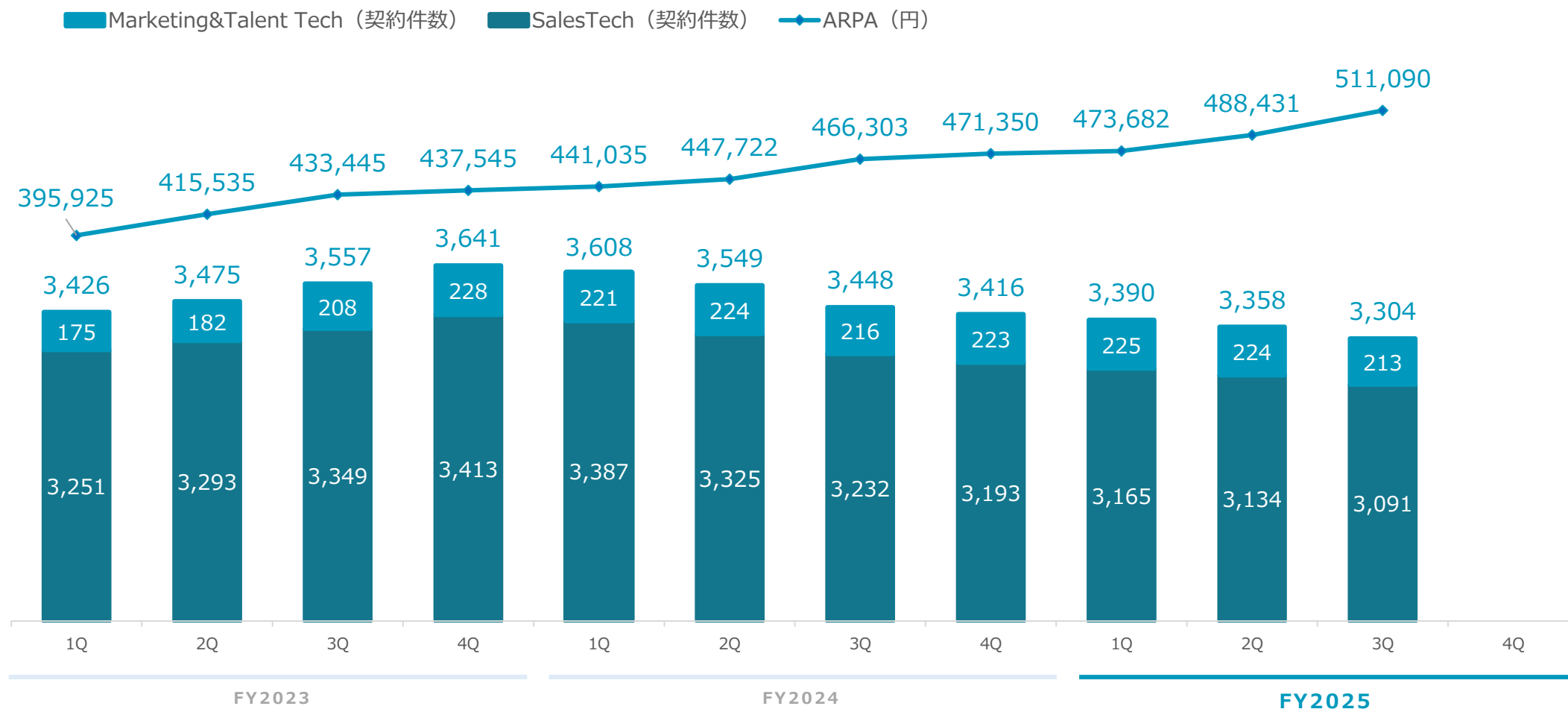


*1 Annual Recurring Revenue : 年次経常収益。当社グループSaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

*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。

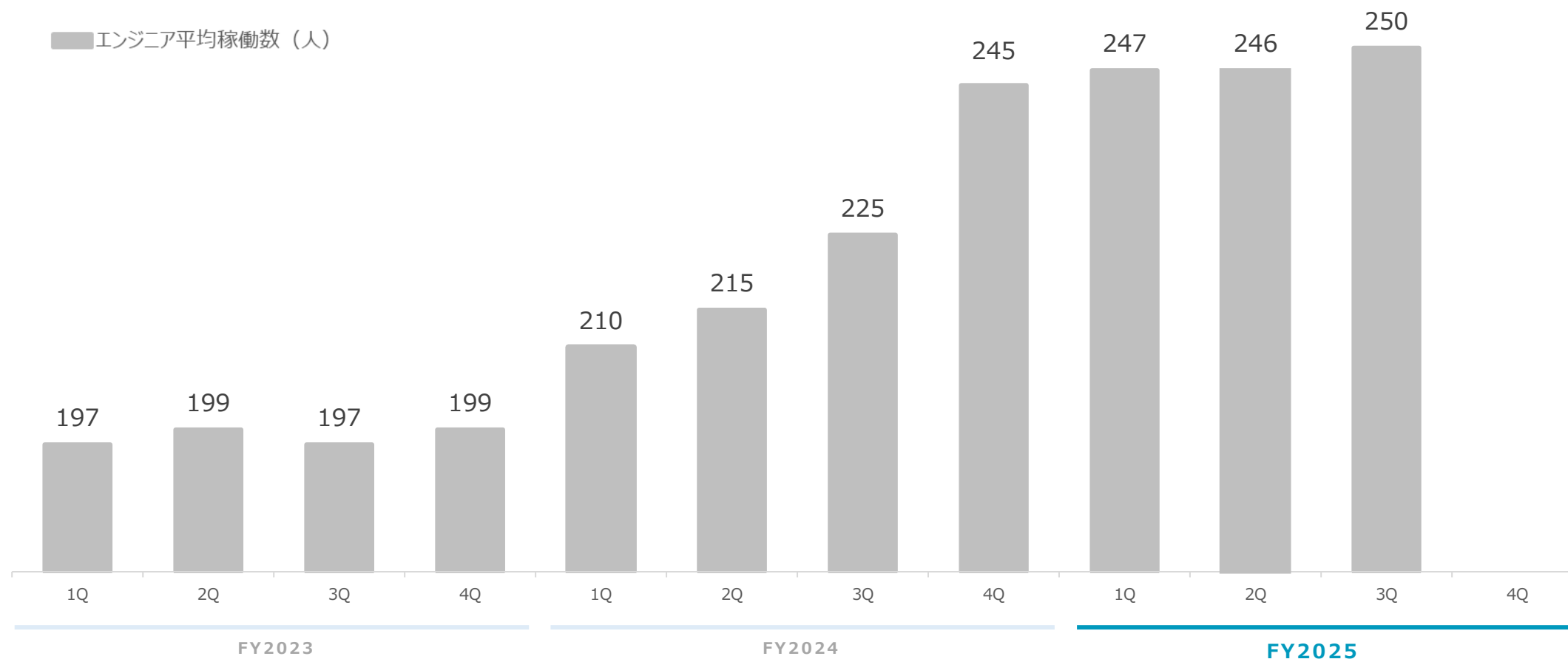
DX

- サービス提供を見合わせている KnowledgeSuite グループウェア等の低単価プランの解約が増加し、高単価プランが継続していることから ARPA が増加



BPO

- 社員（新卒）エンジニアの早期育成により稼働数は順調に推移
- ITエンジニアの更なるニーズ拡大により順調に推移



*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

マーテック
Marketing Tech

- 与信リスクやコンプライアンス領域に特化したクラウドサービスを提供するリスクモンスター株式会社との業務提携を開始
- 営業・マーケティング分野の企業データに与信リスクやコンプライアンス領域の視点が拡充

BtoB マーケティングの
ネットビジネスサポート

NBS



各種調査会社の企業データ

件数が多い

新旧データが混在

大まかな条件での絞り込み

従業員数

資本金

都道府県

業種

売上金額

決算月



全然絞り込めない！！

- 件数が多すぎる
- 古いデータが混じっている
- ターゲット外が混じっている
- 思っていた業種でターゲット企業がいなかった

「Beegleデータ」

企業HP情報

各種ポータルサイト

2か月ごとにデータ更新



RM格付データ

大まかな条件での絞り込み

従業員数

資本金

都道府県

業種

売上金額

決算月



理想のリスト！！

- 最新の企業情報
- 「まさにそこ！」の企業が抽出される
- 部署に直接アプローチができる

プラス 具体的で詳細な絞り込み
=Papattタグ(マーケティングタグ)

約231種類のタグを付与 ※2023年3月現在(今後継続的に増加予定)

新しく参入した分野

特許を取得している

最近新規拠点を立ち上げた

営業職の採用活動をしている

スタートアップ企業

展示会に出展している

SDGs推進企業

ECサイトへの出店情報

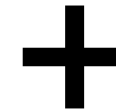
営業活動の
ムダをなくせる！

タレントテック
Talent Tech

■ タレントの肖像をサブスクで提供する『ビジネスブースト』に、モデルのマリエさんが参画

BoostMarketing

**BUSINESS
BOOST**



環境省のアンバサダーとして持続可能な社会の実現に貢献しながら子育てと向き合う彼女の姿勢は、今の時代が求める「信頼感」と「共感力」を体現しています。

リアルな声と行動力を持つ人物の発信は、ブランドイメージの向上はもちろん、メッセージの確かな浸透につながります。

BBD

■ 第三者割当による新株予約権行使が完了したため、流通株式比率は上場維持基準は全て適合になる見込み

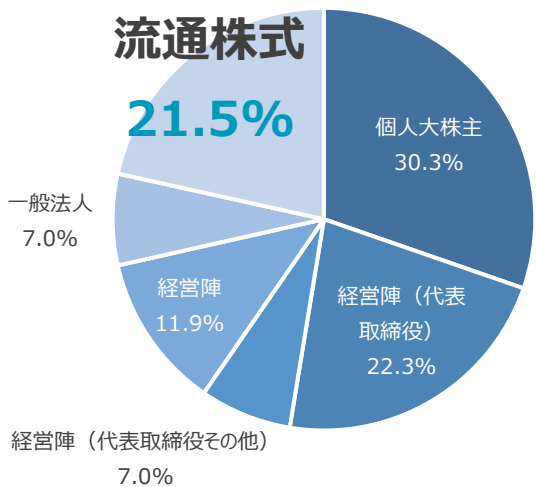
	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率	時価総額
期初の状況 (基準日2024年9月30日時点)	1,451名※1	11,362単位	9.44億円	21.53%	—※2
現在の状況 (2025年3月31日時点)	3,628名※1	20,072単位	24.76億円	32.79%	—※2
上場維持基準	150人以上	1,000単位	5億円以上	25%	40億円
適合状況 (2025年3月31日時点)	適合	適合	適合	適合	—

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。

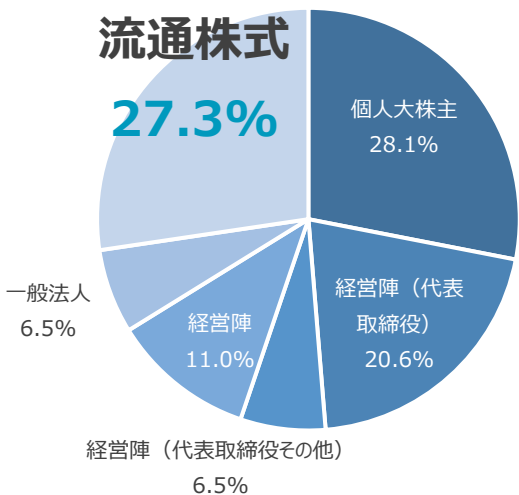
※1. 1単元以上の株式を所有する株主数を記載しております。

※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いません。

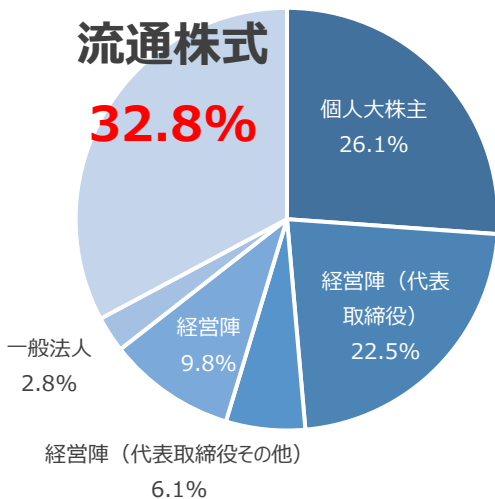
2024年9月30日時点（ファイナンス前）



2024年11月29日時点（第1回新株予約権行使完了後）



2025年3月31日時点（第2回新株予約権行使完了後）



*1 詳細は2025年5月14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に基づく進捗状況（適合）」をご参照ください。



I. 2025年9月期 第3四半期 業績

II. 株主優待制度について

III. 株式会社ヘッドウォータースとの資本業務提携について

IV. 2025年9月期 通期 業績予想

V. BBDイニシアティブグループ成長戦略

BBD

- 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

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

基準日	対象株主様	ギフト種別 交換率	
3月末日	500株以上保有	PayPayマネーライト	56.0%
		Amazonギフトカード	27.8%
		QUOカードPay	15.2%
		Visa eギフト vanilla	1.0%

BBD

- 2025年9月末日の5単位（500株）以上を保有されている株主様を対象
- 保有期間に応じて20,000円～50,000円分のデジタルギフトの2025年12月下旬を目途に送付

基準日
2025年3月末日（初回）

優待送付
2025年6月中旬頃
（中間優待）

基準日
2025年9月末日

優待送付
2025年12月中旬頃
（期末優待）

<2025年9月基準日時における継続保有期間とは？>

※当社BBDイニシアティブ株式会社設立時の株主名簿基準日である2023年3月31日を初回とする。

①継続保有期間 1年以上2年未満

2025年9月末日、2025年3月末日、2024年9月末日基準日において、計3回連続、同一株主番号にて、株主名簿に記録されていること。

②継続保有期間 2年以上3年未満とは

2025年9月末日、2025年3月末日、2024年9月末日、2024年3月末日、2023年9月末日基準日において、計5回連続、同一株主番号にて、株主名簿に記録されていること。

③継続保有期間 3年以上

当基準日では対象者はなし。

<株主番号における注意事項>

※各基準日の期間内に株式を全株売却され、新たに期間内に購入された場合、新たな株主番号になるため、継続保有とみなしません。

基準日2025年9月30日

同一株主番号にて保有株500株以上
かつ

継続保有期間 1年未満	= 20,000円分進呈
継続保有期間 1年以上2年未満	= 30,000円分進呈
継続保有期間 2年以上3年未満	= 40,000円分進呈
継続保有期間 3年以上	= 50,000円分進呈



※デジタルギフト「PayPayマネーライト」は、2025年9月末日基準日の優待分以降、ギフト交換手数料1,000円が発生します。予めご了承ください。

INDEX



I. 2025年9月期 第3四半期 業績

II. 株主優待制度について

III. 株式会社ヘッドウォータースとの資本業務提携について

IV. 2025年9月期 通期 業績予想

V. BBDイニシアティブグループ成長戦略

BBD

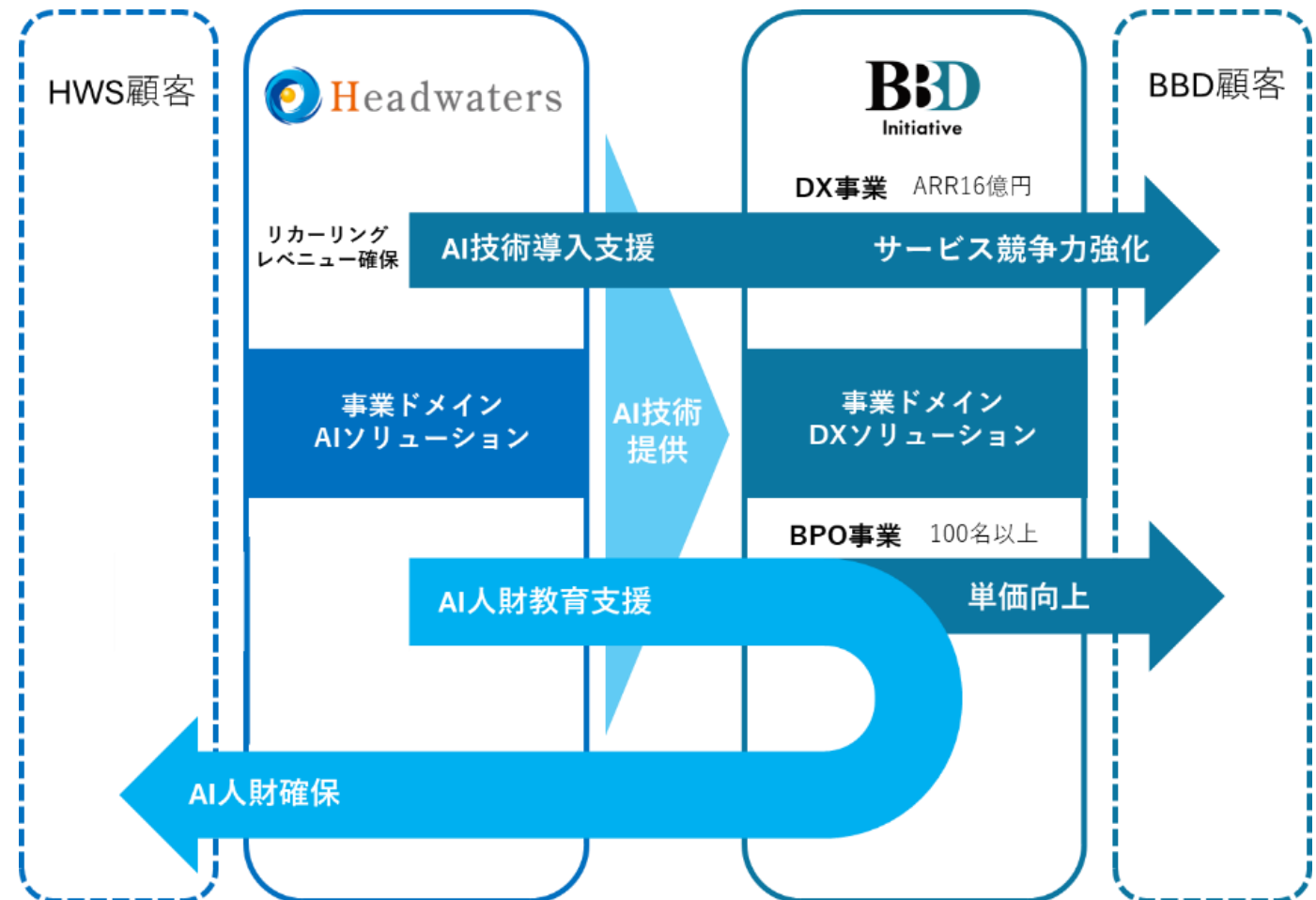
■ AIの民主化×データドリブン経営で、日本の産業に再起動を

～AI民主化を進めるヘッドウォータース、データドリブンを進めるBBDイニシアティブと資本業務提携契約を締結～

中堅・中小企業が、人手不足を補うために業務の効率化や顧客サービスの向上を目指し、DX化を加速させてきている時代の流れの中で、AIはデータ分析や自動化・自律化のツールとして非常に有用であり、AIを活用することで大量のデータから有益なインサイトを抽出し、ビジネス戦略の策定、営業活動の最適化が可能になります。

特にIT業界では、高度なAIスキルを持つ人材の確保が難しくなっており、多くのAIソリューションの導入実績を持つヘッドウォータースとの資本業務提携により、AI実装においてスムーズで効果的な実装が可能となります。

AIの民主化を進めることで日本の生産性革命を実現するために、ヘッドウォータースは、BBDイニシアティブが進める「営業活動の自動化・自律化（AI）」「単純作業の自動化・自律化（AI）」「業務管理の自動化・自律化（AI）」をより強力に推進します。



BBDイニシアティブ



【資本業務提携による効果①】

今後のリリースを待つサービスを含む多くのプロダクトに当社が計画しているAI機能を実装することによって、日本初世界初となるサービスおよび機能がリリースされる見通し。これによるARPA向上および売上収益の拡大に大きく寄与

【資本業務提携による効果②】

当社システムエンジニアリングサービスにおける人月単価とヘッドウォータースの人月単価には大きな差分があるが、この差分を埋めるべくAI実務研修を実施することで人月単価が大きく向上

ヘッドウォータース



【資本業務提携による効果①】

全てのプロダクトにAI機能を実装することでサブスクリプション売上の一部を定期的に収益計上できる

【資本業務提携による効果②】

AIエンジニアの確保と教育が急務の中、AIエンジニア教育を通じて優先的にAIエンジニアを確保することができる

1年を目標に**プロダクトへのAI実装**および速やかに**AIエンジニア育成**を実施予定

INDEX



- I. 2025年9月期 第3四半期 業績
- II. 株主優待制度について
- III. 株式会社ヘッドウォータースとの資本業務提携について
- IV. 2025年9月期 通期 業績予想**
- V. BBDイニシアティブグループ成長戦略

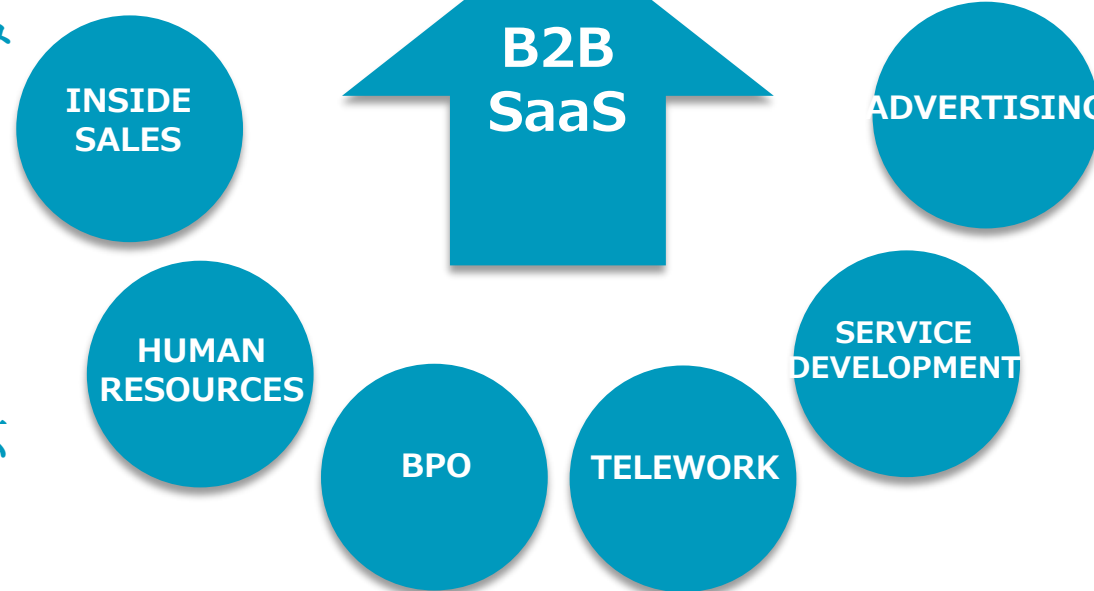
FY2025 売上収益計画

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
- 通期予想は据え置き

連結IFRS (累計期間)	FY2024	FY2025	
	通期実績	通期予想	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 %

INDEX



- I. 2025年9月期 第3四半期 業績
- II. 株主優待制度について
- III. 株式会社ヘッドウォータースとの資本業務提携について
- IV. 2025年9月期 通期 業績予想
- V. **BBDイニシアティブグループ成長戦略**

■ 当社メインターゲット中堅・中小企業170万社から、国内SaaS/AIシステムの潜在市場へ

- 人手不足による
AI・業務自動化ニーズの増加
- リモートワーク、働き方改革の
推進
- デジタルトランスフォーメー
ション（DX）の拡大

TAM Total Addressable Market

国内AIシステム市場規模*4

約2兆5433億円

国内SaaS市場規模*3

約2兆円

SAM Serviceable Available Market

中堅・中小企業 約340万社潜在市場規模*1

約 1 兆円

SOM Serviceable Obtainable Market

中堅・中小企業
従業員数～999人法人企業
約170万社*1

市場規模
約8,000億円*2

従業員数
999名以下
法人企業数
170万社

2024/9期4Q
グループサブスク
ARPA
471,350円

×

*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 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) × 2024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。

*3 株式会社 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2024年版」より引用

*4 IDC Japan 株式会社「国内AIシステム市場 支出額予測：2023年～2028年」より引用

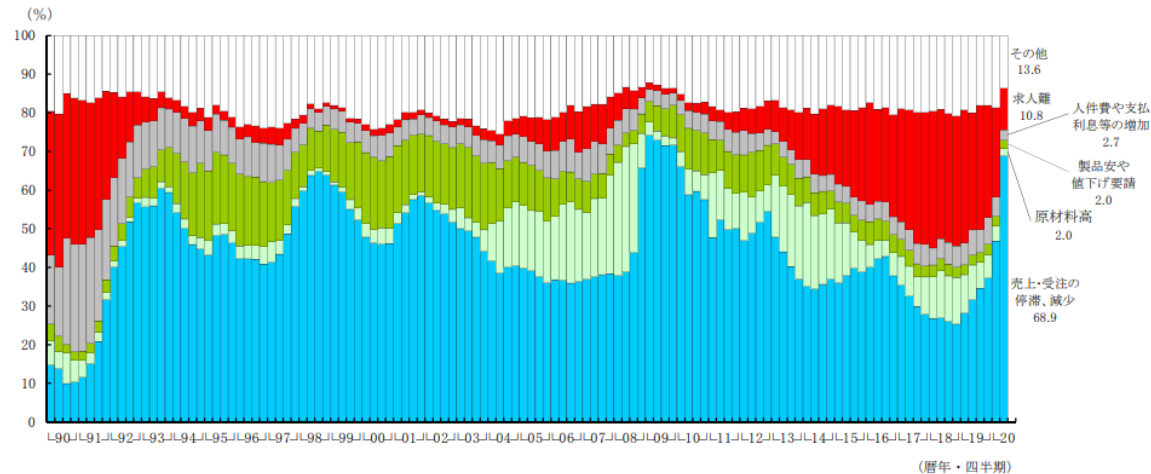
メガトレンド①

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



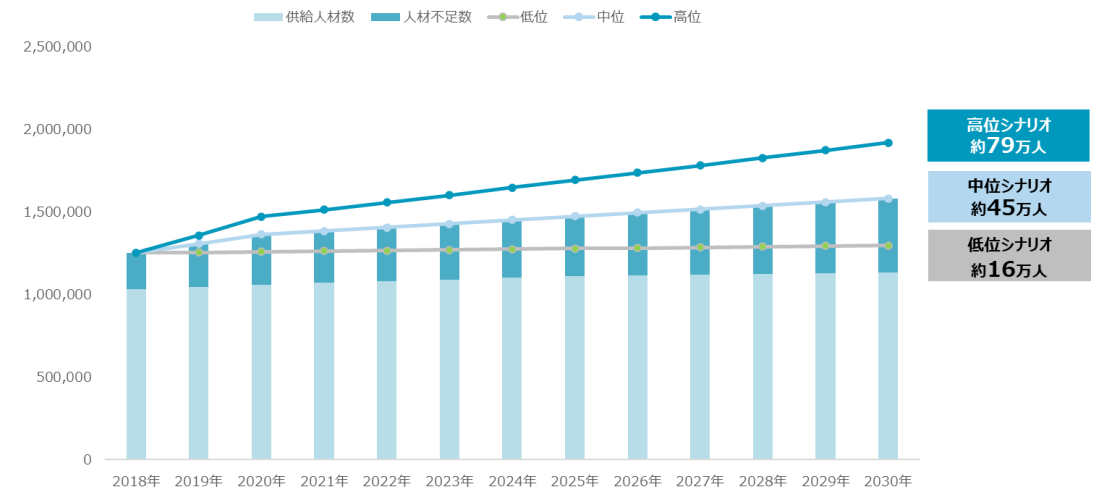
(出典) 株式会社日本制作金融公庫総合研究所「全国中小企業動向調査結果 中小企業編」

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（AI）に向けた取り組み

営	業	活	動	の	自	動	化	自	律	化
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

単	純	作	業	の	自	動	化	自	律	化
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

業	務	管	理	の	自	動	化	自	律	化
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

DX

メガトレンド①

中小企業の営業活動上の課題の高まり

BtoBマーケティング・営業支援

認知・集客

**BUSINESS
BOOST**

有名タレント写真素材サブスク

リード獲得

Papattoクラウド

営業リスト作成

Piece

インサイドセールス支援

リード育成

商談

受注

継続利用/CS

Knowledge Suite SFA

統合型ビジネスアプリケーション/営業支援システム

情報共有・コミュニケーション

DiSCUS ビジネスチャット

Knowledge Suite グループウェア

Shelter DBアプリ作成
プラットフォーム

業務自動化支援

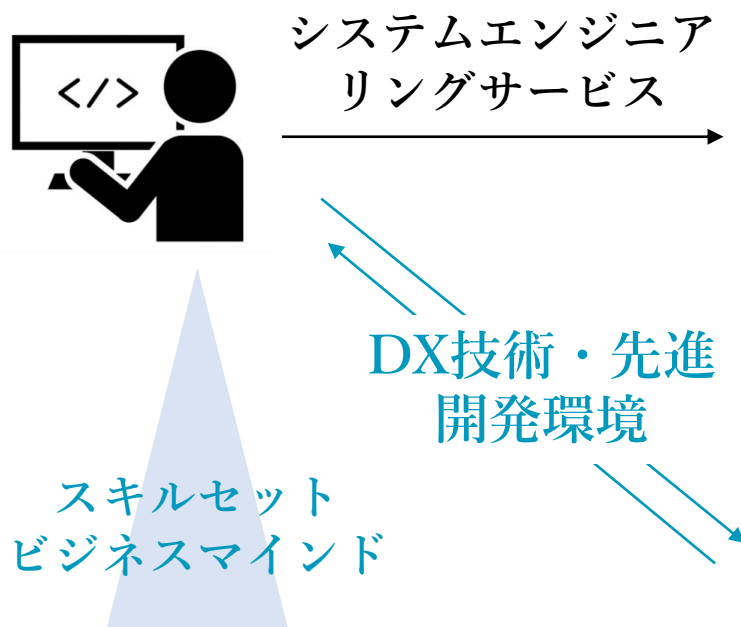
おじどうさん RPA
Robotic Process Automation

DX Suite AI OCR

BPO

メガトレンド②

IT人材（エンジニア）の不足



独自の採用時
エンジニア適性テスト



独自の研修
カリキュラム



顧客先システム開発プロジェクト

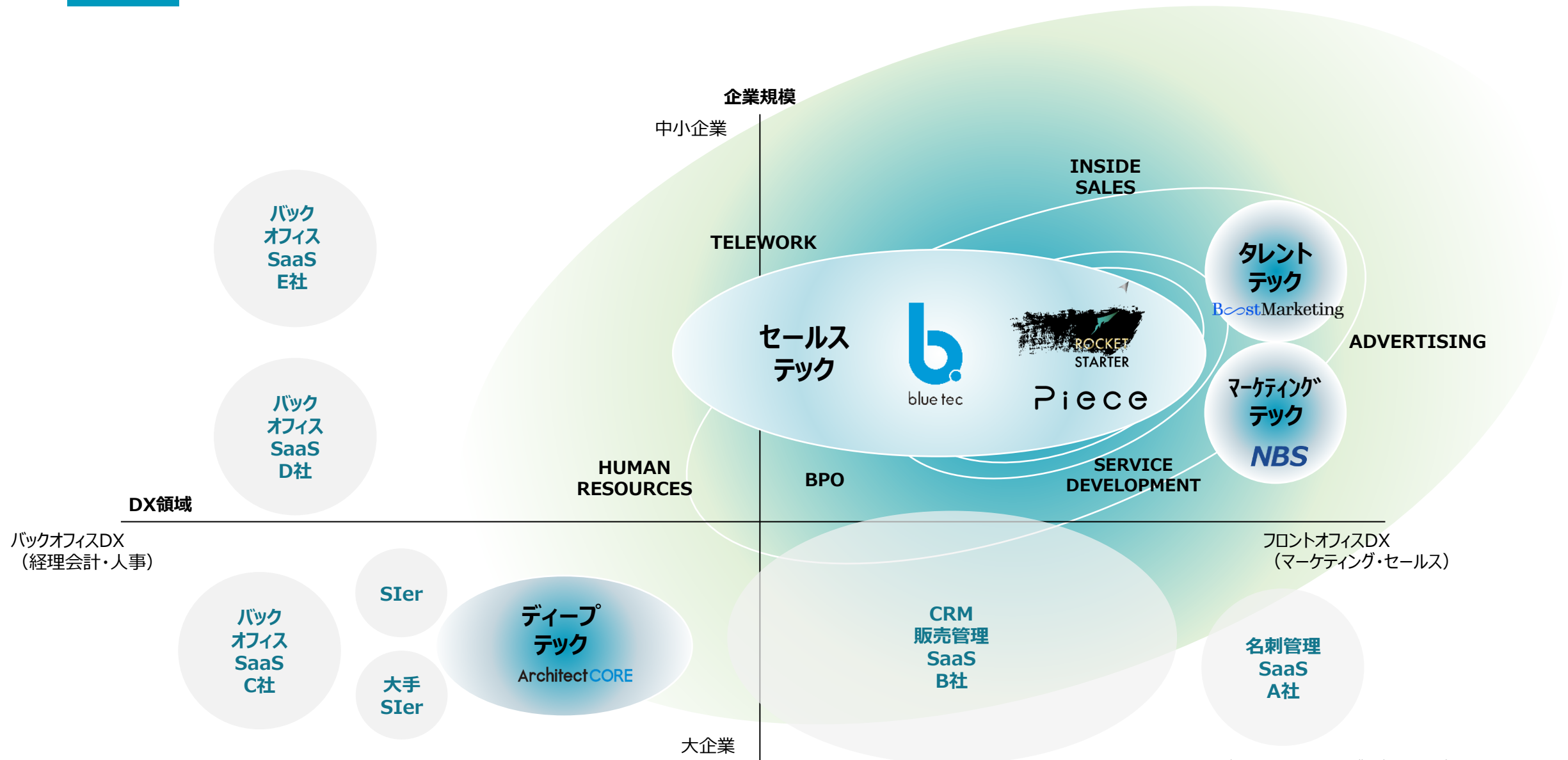


自社グループ内プロダクト開発プロジェクト



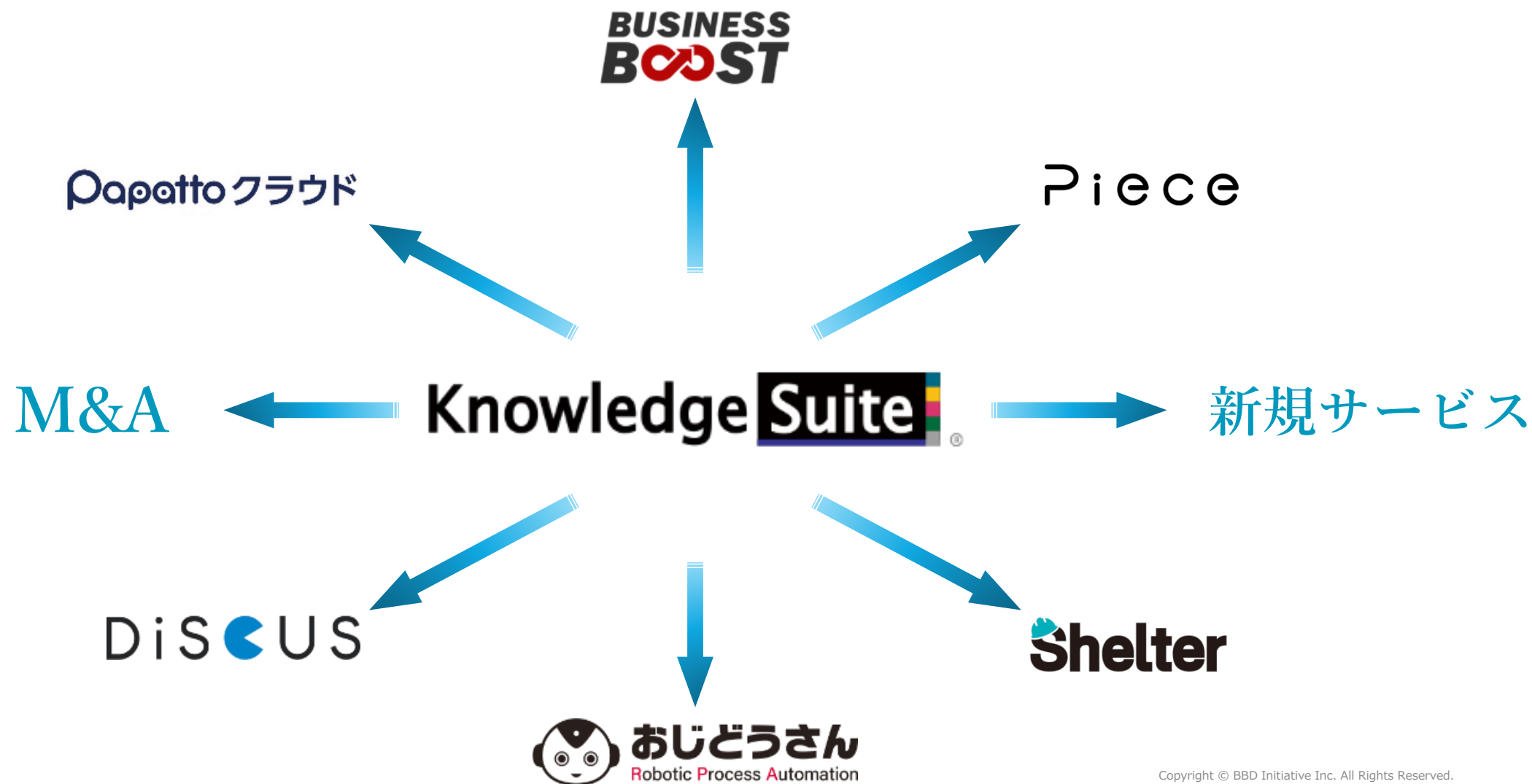
DX

■ 営業活動とその周辺領域を軸にクロステック事業の拡大



DX

- 営業活動とその周辺領域の顧客ニーズを取り込んだプロダクト・サービスを積極的にクロスセル展開
- 顧客単価向上によるオーガニック成長を加速



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



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

BBD ■ 基本方針は、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倍率を前提とする

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
- ROI
- 事業ポートフォリオの拡大

M & A実績

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 現 ブルーテック株式会社)	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
B i z i o n 株式会社 (現 株式会社RocketStarter)	インサイドセールス事業	2023年10月	0名
株式会社R o c k e t S t a r t e r	インサイドセールス事業	2023年12月	0名

BBD

■ M&A対象企業は当社独自のPMIにより大きく成長

PMI基準

■ 従業員の価値算定

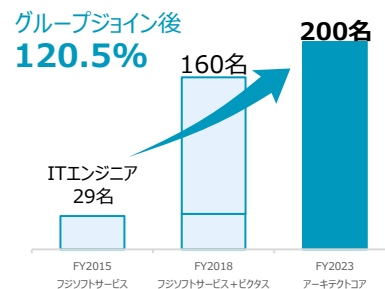
- ・グループ会社間の格差をつくらない
- ・社長の役割の明確化
- ・事業シナジーによる担務分け
- ・グループ会社間の異動を積極的に行う
- ・従業員の待遇向上施策及び評価の最大化

■ 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

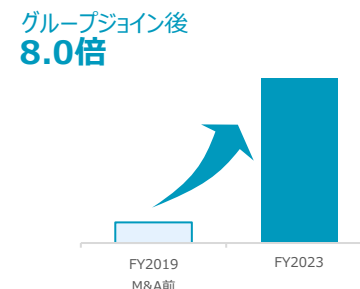
フジソフトサービス
ビクタス ArchitectCORE

売上/IT人材数



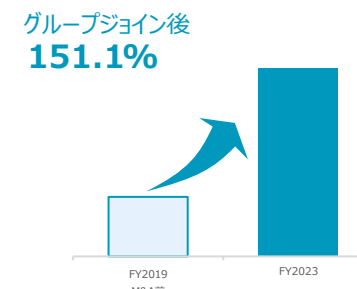
DXcloud InCircle TALK InCircle

営業利益



NBS

売上



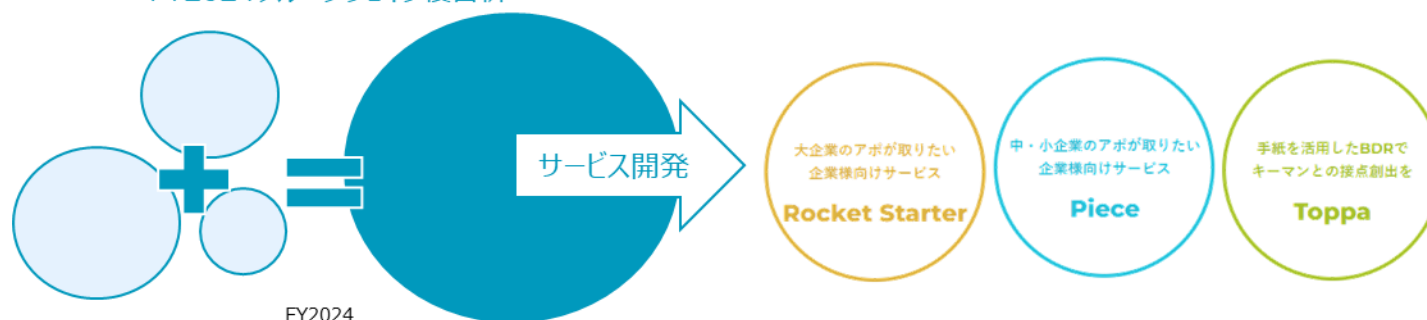
RocketStarter
Bizion



RocketStarter

サービス開発

FY2024グループジョイン後合併



*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
*3 2024年10月にBizion株式会社は株式会社RocketStarterと合併

BBD

- 営業利益率 10% を目標に、長期的な株価上昇を目指す

企業価値の向上 = 株価上昇を優先

事業戦略

事業利益の最大化を図り営業利益率 10% 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

事前評価を適切に行い、成長投資としてのM&Aを実施

- EV/EBITDA倍率
- ROI
- 事業シナジー

中長期BSマネジメント

中長期BSマネジメントによる

- 財務体質の健全化
- 資本コストの低下



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