

|| 企業調査レポート ||

BBD イニシアティブ

5259 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年1月20日(月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024 年 9 月期業績	01
2. 2025 年 9 月期業績見通し	01
3. 成長戦略と資本政策について	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
3. 市場環境と潜在市場規模	08
■ 業績動向	09
1. 2024 年 9 月期の業績動向	09
2. 財務状況	13
■ 今後の見通し	15
1. 業績見通し	15
2. 成長戦略	16
■ 資本政策	18

要約

業績は高成長ステージに移行、 高利回りとなる株主優待制度を新たに導入

BBD イニシアティブ <5259> は、傘下に統合型 SFA※/CRM クラウドサービス「Knowledge Suite (ナレッジスイート)」を主要サービスとして展開するブルーテック(株)、システムエンジニアリングサービス(以下、SES)を展開する(株)アーキテクトコア、BtoB 向け営業リスト作成サービス事業を展開するネットビジネスサポート(株)、サブスクリプションモデルで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・PR 支援を行うブーストマーケティング(株)、インサイドセールス支援を行う(株)RocketStarter の 5 社を持つ持株会社で、中堅・中小企業の DX 化を総合的に支援する X-Tech(以下、クロステック)カンパニーとして成長を目指している。

※ SFA (Sales Force Automation) とは、営業のプロセスや進捗状況を管理し、営業活動を効率化するためのシステム。

1. 2024 年 9 月期業績実績

2024 年 9 月期の連結業績は、売上収益で前期比 15.6% 増の 4,127 百万円、営業利益で同 1,164.5% 増の 285 百万円となった。売上収益は「Knowledge Suite」を中心とした DX 事業が同 21.1% 増、SES を中心とした BPO (ビジネスプロセスアウトソーシング) 事業が同 10.2% 増といずれも順調に成長した。営業利益は増収効果に加えて、広告宣伝費やその他コストが減少したことにより大幅増益となり、同社の前身となるナレッジスイート時代も含めて過去最高業績を達成した。主力の DX 事業では、生産性・成長性の低いサービスからの撤退を進めたことにより契約企業件数が若干減少したものの、新規サービスのリリースやクロスセルを推進したことで ARPA※が上昇し、SaaS 売上としては同 12.9% 増の 1,783 百万円と順調に成長した。また、SaaS 関連売上についても新たに RocketStarter 他 1 社をグループ化したことにより、同 119.7% 増の 346 百万円となった。

※ ARPA (Average Revenue Per Account) : 1 契約企業あたりの平均年次経常収益 (SaaS の各四半期末時点の ARR ÷ 契約企業数で算出)。

2. 2025 年 9 月期業績見通し

2025 年 9 月期の連結業績は、売上収益で前期比 13.9% 増の 4,700 百万円、営業利益で同 24.3% 増の 355 百万円と増収増益が続く見通し。IT 人材の不足により DX 化が遅れている中小・中堅企業をターゲットに新規顧客の開拓や既存顧客におけるクロスセルを推進しオーガニック成長を加速させるとともに、既存事業とシナジーが見込まれる営業・マーケティング領域の M&A 等も視野に入れながら業績計画の達成を目指す。また、2025 年 9 月期はグループが提供する全サービスに生成 AI を活用した機能を実装する予定にしており、次世代「Knowledge Suite」として成長の加速を目指す。生成 AI による新機能の開発に係る減価償却費の増加が見込まれるものの、増収効果で吸収する見通しだ。

要約

3. 成長戦略と資本政策について

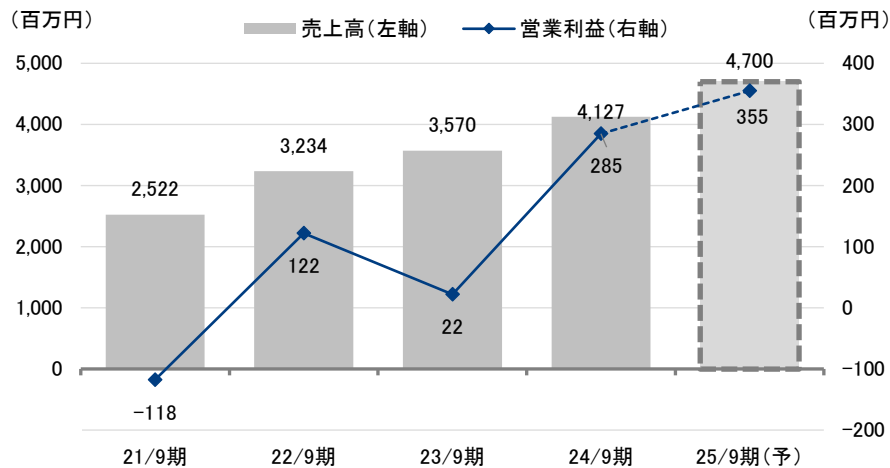
今後の成長戦略として、中小企業の営業活動やその周辺領域における経営課題を「Knowledge Suite」やグループ各社の提供する各種サービスをクロスセルしていくことで既存事業のオーガニック成長を図っていくほか、M&A 戦略による非連続的成長を目指す。まずは、営業利益率 10% 超の達成を最優先課題として取り組んでいく。資本政策については流動比率の向上と 2025 年 9 月期より個人の安定株主を増やすことを目的として株主優待制度の導入を発表した。毎年 3 月末、9 月末に 500 株以上を保有する株主に対して基準日ごとに 2 万円分のデジタルギフト※を進呈する。また、9 月末基準日においては保有期間に応じて最大 5 万円分が進呈され、年間合計では 4 万円から最大 7 万円分のデジタルギフトが進呈されることになる。12 月 13 日終値 (1,268 円) で株主優待利回りを試算すると、保有期間 1 年未満の株主で 6.3%、3 年以上の株主で 11.0% と高利回りとなる。

※ デジタルギフトは、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 等。

Key Points

- ・ 統合型 SFA/CRM クラウドサービス「Knowledge Suite」を主力に M&A 戦略も推進しながら事業拡大を進める
- ・ 2024 年 9 月期は DX 事業の成長により過去最高業績を更新
- ・ 2025 年 9 月期は生成 AI 機能を全サービスに実装し、2 ケタ増収増益を目指す
- ・ 2025 年 9 月期より株主優待制度を導入、優待利回りは 6% ~ 11% と高水準

業績の推移



注：22/9 期以前は旧ナレッジスイートの連結業績
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

統合型 SFA/CRM クラウドサービス「Knowledge Suite」を主力に M&A 戦略も推進しながら事業拡大を進める

1. 会社沿革

現在の BBD イニシアティブ (株) の前身となるナレッジスイートは、2006 年に現代表取締役社長の稲葉雄一(いなばゆういち) 氏によって設立された。稲葉氏は、当時米国でクラウドコンピューティングという情報インフラの新たな形態が立ち上がり、そのなかで Salesforce.com (セールスフォース・ドットコム <CRM>) が SFA/CRM (営業支援 / 顧客管理) 事業を展開し始めたのを見て、日本でもいずれクラウドコンピューティングの時代が到来することを確信し、SaaS 事業で起業することを決断した。SaaS で事業を拡大していくには、まず顧客情報管理を徹底することが重要と考え、2008 年にプライバシーマーク^{※1} や ISO/IEC 27001^{※2} を取得し、これらをベースに現在の主力サービスであるクラウド型統合ビジネスアプリケーション「Knowledge Suite」を 2010 年に開発した。

※1 個人情報の適切な取り扱いを行っていることと認められた事業所に対して、(財) 日本情報経済社会推進協会が使用を許諾する登録商標。

※2 情報セキュリティマネジメントシステムに関する国際的な標準規格。

「Knowledge Suite」は、リリースした 2010 年に ASP・SaaS・ICT アウトソーシングアワード「ベストイノベーション賞」、東京都ベンチャー技術大賞「優秀賞」、「グッドデザイン賞」などを相次いで受賞し、その機能性、革新性が業界でも高く評価され、2011 年には KDDI の法人向けサービスの 1 つとして OEM 提供も決定した。当時の SFA/CRM 等の業務用ソフトはカスタマイズが可能なオンプレミス型が主流で初期コストも高く、中小企業で導入することは困難であったが、「Knowledge Suite」は初期導入費用を無料とし、月額利用料も低価格に設定して顧客データの蓄積量 (ストレージ量) に応じて課金していく料金体制にしたことで中小企業での利用が広がり、2014 年 9 月期に初めて黒字化を達成した。

2017 年 12 月にナレッジスイートが東京証券取引所 (以下、東証) マザーズに株式上場を果し、株式上場で得た資金を活用して M&A 戦略を積極的に推進しながら事業規模を拡大していくことになる。2018 年 6 月に開発力の強化を目的にシステム開発会社の (株) フジソフトサービス^{※1} を子会社化したのを皮切りに、同年 10 月に IT 技術者派遣サービスを主に展開するビクタス (株)^{※1}、2021 年 6 月にビジネスチャットアプリ「InCircle」を開発提供する (株) DX クラウド^{※2}、同年 7 月に BtoB 営業リスト作成サービス「Papatto クラウド」等の SaaS を開発提供するネットビジネスサポート (株) を相次いで子会社化し、2022 年 10 月にはタレント広告体験サービス「ビジネスブースト」を展開する子会社、ブーストマーケティング (株) を設立した。

※1 システム開発の子会社 2 社については、2019 年 8 月にビクタスを存続会社としてフジソフトサービスを合併、商号を (株) アーキテクトコアに変更した。

※2 2023 年 6 月にナレッジスイートと合併し、商号をブルーテック (株) に変更した。

BBD イニシアティブ | 2025 年 1 月 20 日 (月)
 5259 東証グロース市場 | <https://www.bbdi.co.jp/ir/>

会社概要

2023 年 4 月には持株会社体制に移行し、新設した同社を持株会社としてその傘下にブルーテック、ネットビジネスサポート、ブーストマーケティング、アーキテクトコアの 4 社を置く事業体制とし、旧ナレッジスイートと入れ替わる形で同社が東証グロース市場に株式上場した。また、同年 10 月には手紙を活用した独自アポイントメントノウハウと仕組みで BDR (Business Development Representative) 伴走型支援サービスを展開する Bizion (株) を子会社化したのに続き、同年 12 月にはトップ営業パーソンを日本全国にネットワークし、独自の営業パーソンを教育する体制と仕組み・ノウハウで商談獲得を支援する RocketStarter を子会社化した※。2024 年 10 月に RocketStarter を存続会社として両社を合併したほか、ブルーテックのインサイドセールス事業を統合し、2025 年 4 月 1 日付で Piece (株) に変更することを発表している。両社の合併及びインサイドセールス事業統合の目的は、ノウハウ、人的リソース、テクノロジーを集約・統合することで、企業のセールス部門の「Piece (ピース)」として伴走するために、顧客課題をより広範囲に解決することが可能となり、インサイドセールス事業の拡大はもとより、昨今ニーズが高まっているセールス領域の BPaaS (Business Process as a Service) へ進化させていくことにある。

※ Bizion は全株式を 20 百万円で取得 (のれん金額 16 百万円)、RocketStarter は全株式を 230 百万円で取得 (のれん金額 199 百万円)。2 社合計で年間売上規模は 2 億円弱程度。

なお、BBD イニシアティブという社名の由来は、多様性のある社会を築き上げ、推進する企業を目指していることから、Building Bridges for Diversity (多様性のための架け橋) と Initiative (先導) を組み合わせたものだ。

連結子会社の概要

会社名	事業セグメント	クロステック領域	主なサービス
ブルーテック (株)	DX 事業	Sales Tech	クラウド型統合ビジネスアプリケーション「Knowledge Suite」 ビジネスチャットアプリ「InCircle (インサークル)」
ネットビジネスサポート (株)	DX 事業	Marketing Tech	営業リスト作成サービス「Papatto クラウド (パパットクラウド)」
ブーストマーケティング (株)	DX 事業	Talent Tech	タレント広告体験サービス「BUSINESS BOOST」
(株) アーキテクトコア	BPO 事業	Deep Tech	システムエンジニアリングサービス

注：すべて 100% 子会社

出所：決算短信よりフィスコ作成

セールステック、マーテック、タレントテック、ディープテックの 4 つの領域で事業展開する SaaS 企業

2. 事業内容

同社は、経営ビジョンとして「Digital Inclusion ~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~」ことを掲げており、クロステックプラットフォームを通じて中小企業の DX 化を支援し、日本経済の活性化に貢献していくことを目指している。

事業セグメントとしては、セールステック、マーテック、タレントテック領域で構成される DX 事業と、ディープテック領域となる BPO 事業の 2 つの事業セグメントで開示している。

会社概要

(1) DX 事業

DX 事業では、「Knowledge Suite」を中心に各種 SaaS をサブスクリプション型の月額課金モデルで提供しているほか、SaaS の導入・運用コンサルティングやインサイドセールス支援、サポート・研修などカスタマーサクセスに導く役務提供型サービスを展開している。売上高の 8 割強はストックビジネスとなる SaaS の月額課金収入で占められ、残り 1 割強がフロービジネスとなるカスタマーサクセス、インサイドセールス支援等の SaaS 関連売上となる。事業会社としては、ブルーテック、ネットビジネスサポート、ブーストマーケティング、RocketStarter の 4 社で構成される。

a) SaaS (クラウドサービス)

主力サービスである「Knowledge Suite」は、営業プロセスを可視化することによって営業課題を解決、生産性向上を実現する SFA/CRM をメイン機能として、グループウェアや名刺管理サービス、メール配信エンジン機能など複数機能をオールインワンで提供する統合ビジネスアプリケーションとなる。オールインワンとすることで、顧客は各サービスを個別で契約するよりも安価な月額料金で利用が可能となる。また、ユーザー数が無制限であること、マルチデバイスに対応しており、社内外どこからでも利用できること（テレワークも可能）が特徴となっており、API 連携やメールシステム、セキュリティ強化機能などオプションサービスも用意している。サービス提供開始以降、累積導入社数は 7,500 社を超えており、中小企業向けクラウド型 SFA/CRM サービスとしては業界トップクラスの実績を誇る。料金体系は月額基本料をベースに蓄積データ容量やレコード数※1 で一定水準を超えるごとに追加料金が発生する従量課金制となっている。オプション機能の追加利用も含めて導入期間が長くなるほど ARPA も増加する傾向にある。また、解約率※2 については毎月 1～2% の水準で推移している。

※1 対象となるレコード数は顧客、顧客担当者、商談、商品の合計で、8 万レコードを超えると追加料金が 1 万レコードごとに発生する。

※2 解約率 (Churn Rate) は MRR 基準 (当該月の解約 MRR ÷ 前月末の MRR) で算出。

その他のセールステック領域における SaaS としては、ブルーテックが提供するビジネスチャットアプリ「InCircle (インサークル)」や「DiSCUS (ディスカス)」、複数のビジネスソフトウェアで利用される ID/パスワードを 1 つに統合できるシングルサインオンサービス「ROBOT ID」、単純な入力作業を自動化する RPA ツール「おじどうさん」などがある。このうち、「DiSCUS」は「InCircle」の後継版として 2024 年 4 月にリリースしたサービスとなる。高いセキュリティ技術を用いていることや、生成 AI を活用した AI チャットボット機能を実装し利便性向上を図っていることが特徴となっており、「InCircle」と同等の低価格で提供している。ターゲット顧客は従業員数で 1 千人以上の大企業が中心となる。累計導入実績で 1 千社を超える「InCircle」については既存顧客向けのサービスを継続しているが、新規契約は終了している。

マーケティング領域の SaaS としては、ネットビジネスサポートが提供する営業リスト作成サービス「Papatto クラウド」がある。新規顧客開拓のための見込み顧客リストを Web 上に掲載される企業の公式サイトや各種ポータルサイトをクロールして収集・作成するサービスで、BtoB 企業向けのサービスとなる。約 70 万社の最新データを AI 技術も活用しながら地域や業種、規模などに分類して効率的に見込み顧客リストを作成できるほか、部署名検索などによるピンポイントアプローチなども可能な点が強みとなっており、導入社数も着実に増加している。「Knowledge Suite」でも連携ソリューション (GRIDY AI リード) として提供されている。

BBD イニシアティブ | 2025 年 1 月 20 日 (月)
 5259 東証グロース市場 | <https://www.bbdi.co.jp/ir/>

会社概要

タレントテック領域では、2022 年 10 月より有名タレントを活用した広告体験サービス「BUSINESS BOOST (ビジネスブースト)」を開始している。タレントの写真素材を自社の広告宣材として利用できるサービスとなる。利用料金は月額 30 万円からの契約となっており、契約料はタレントによって異なる。同サービスの開始により中小企業等でもタレントを活用したプロモーションが行いやすくなった。なお、利用申込は多いものの同社で与信審査を行うほか、所属事務所でもタレントのイメージに合致するものかどうかチェックするため、実際に申込みがあっても契約締結まで進むケースは一部にとどまる。

主な SaaS の提供サービスと価格

サービス名	機能	月額料金 (税別)	初期費用 / ユーザー数
Knowledge Suite	統合ビジネスアプリケーション	SFA スタンダード (容量 5GB) 55,000 円～ SFA プロフェッショナル (容量 50GB) 85,000 円～ SFA エンタープライズ (容量 150GB) 155,000 円～	0 円 / 無制限
DiSCUS	ビジネスチャットアプリ	スタンダード 390 円 / ID エンタープライズ 290 円 / ID	0 円 / 30 ID 以上 0 円 / 1,000 ID 以上
ROBOT ID	セキュアアクセス・ログイン ID 統合管理ツール	1,000 円 / 100MB (パブリッククラウド版)	10,000 円 / 無制限
おじどうさん	RPA	80,000 円	100,000 円 (1 アカウントにつき 2ID を付与)
Papatto クラウド	営業・マーケティングリスト作成サービス	ライトプラン 20,000 円 (DL 件数: 最大 4 千件 / 月、最大検索回数: 200 回 / 日) スタンダードプラン 50,000 円 (DL 件数: 最大 4 千件 / 月、最大検索回数: 500 回 / 日)	0 円 / 無制限
BUSINESS BOOST	タレント広告体験サービス	ベーシックプラン 月額 30 万円～※ (取材・記事制作は別途費用)	

※ 契約タレントによって料金は異なる。
 出所: 同社ホームページよりフィスコ作成

SaaS の顧客開拓については、Web マーケティングや会社ホームページから入ってくる問い合わせ、並びに展示会出展やセミナー開催により獲得したリード (見込み顧客) に対して、インサイドセールスやフィールドセールス、提携代理店を通じて契約に結び付けている。また、同社グループの SaaS は顧客企業において潜在顧客の発掘からリードの獲得、育成、商談、受注に至るまですべての営業プロセスにおいて利用が可能なほか、社内の業務効率向上を支援するサービスも揃っているため、クロスセルにより ARPA を引き上げやすいラインナップとなっている。同社では、顧客件数の拡大と ARPA 上昇による 2 軸で ARR を積み上げ、SaaS 収入を拡大していく戦略を推進している。

会社概要

SaaS・サブスクサービス



出所：決算説明会資料より掲載

b) SaaS 関連

SaaS 関連のうち、カスタマーサクセスは同社の SaaS 導入企業に対して、カスタマーサクセスを目的とした初期設定や操作方法の教育などのサービスを提供しているほか、導入時の運用定着支援や顧客企業の SaaS 連携課題を解決する目的として、システム間連携開発支援サービスなどを提供している。カスタマーサクセスは役務提供時に売上高が発生するフロー型ビジネスであり、単体では安定的な収益が生まれにくいものの、SaaS 契約時に合わせて同サービスを契約した企業と、そうでない企業とでは 1 年後の解約率が変わってくるほか、ARPA や LTV (顧客生涯価値) の向上にもつながることから、中長期的な成長を実現していくために必要なサービスと位置付けている。

また、RocketStarter で展開しているインサイドセールス支援では、大企業のアポイントを取りたい企業向けのサービスとして戦略立案から実務まで一気通貫で支援する「Rocket Starter」、中堅・中小企業のアポイントメントを取りたい企業向けのサービスとして、「Papatto クラウド」による約 70 万社の企業リストをベースに AI で有望顧客を絞り込み SFA のノウハウを活用することによってアポイントメントにつなげるサービス「Piece」、手紙を活用したキーマンへのアプローチによる BDR 伴走型支援サービス「Toppa」の 3 つのサービスを提供している。インサイドセールス支援に関しては、「Knowledge Suite」等のグループサービスの顧客獲得にも活用している。

(2) BPO 事業

BPO 事業ではアーキテクトコアにおける顧客企業向けの SES (IT 人材派遣) のほか、企業のマーケティング課題やシステム課題を解決支援する Web マーケティング支援、各種システムの保守などを行っている。売上高の約 9 割は大手 IT 企業向けの SES で占められている。

BBD イニシアティブ
5259 東証グロース市場

2025年1月20日(月)
https://www.bbd.co.jp/ir/

会社概要

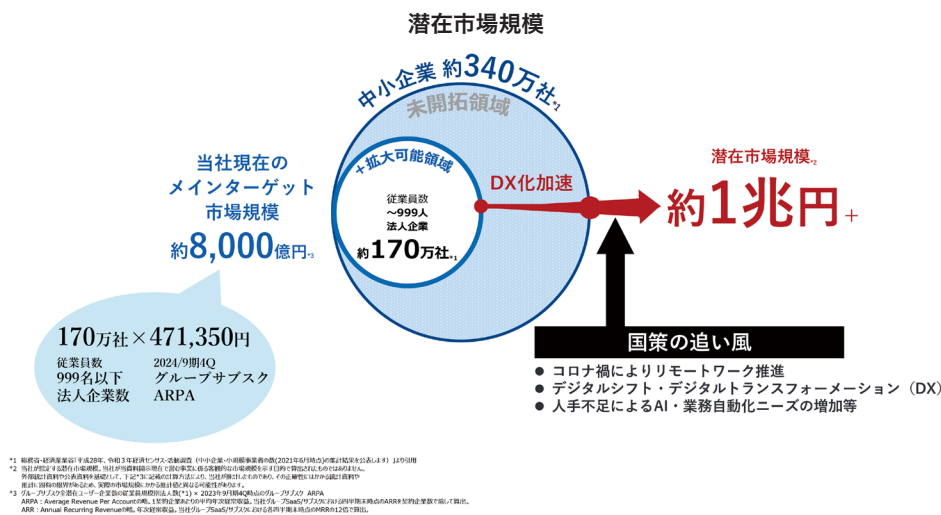
アーキテクトコアでは、100名弱の社内エンジニアとBP（ビジネスパートナー）（以下、BP）によりSESを展開している。顧客企業の基幹系、汎用系システム開発・運用を中心に、システム開発における上流工程（基本設計・詳細設計等のプロジェクト管理）から下流工程（コーディング、テスト）に至るまでトータルで支援可能であることが強みとなっている。また、金融機関や官公庁向けのネットワーク・サーバ設計、構築、運用保守の支援を中心としたWindows/Linux系のサーバ・ネットワーク構築に係るインフラ設計、運用支援ノウハウも持つ。収益性重視の戦略のもと、派遣単価の引き上げや低採算案件からの撤退などを進めている。また、社内エンジニアに関してはグループ内の新製品・サービスの開発にも活用している。

中小・中堅企業のDX化をSaaSで支援し、年率2ケタ成長を続ける

3. 市場環境と潜在市場規模

同社がメインターゲットとする従業員数1千人未満の中小企業は約170万社あると言われている。新型コロナウイルス感染拡大を契機として大企業を中心に経営のDX化が進んだが、これら中小企業においては社内にIT人材が不足しており、DX化が遅れているのが実情となっている。このため国策として「IT導入補助金」などの仕組みが作られ、中小企業のDX化を推進している。また、中小企業の経営上の課題として、「売上・受注の停滞、減少」を挙げる企業が多く、営業活動においても課題を抱えている状況となっている。

こうした市場環境において中小企業を主要顧客ターゲットとし、かつ営業活動の効率化を実現するサービス「Knowledge Suite」を主力サービスとして手掛ける同社にとっては追い風が吹いていると弊社では見ている。同社の試算によると、中小企業を対象とした同社サービスの潜在市場規模は約8千億円であり現状は1%にも満たないことから、今後の成長余地は大きいと言えるだろう。



出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

2024 年 9 月期は DX 事業の成長により過去最高業績を更新

1. 2024 年 9 月期の業績動向

2024 年 9 月期の連結業績は、売上収益が前期比 15.6% 増の 4,127 百万円、営業利益が同 1,164.5% 増の 285 百万円、税引前利益が同 2,483.5% 増の 266 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同 449.1% 増の 164 百万円と増収増益決算となり、旧ナレッジスイート時代を通じて過去最高業績を達成した。

2024 年 9 月期連結業績 (IFRS 基準)

(単位：百万円)

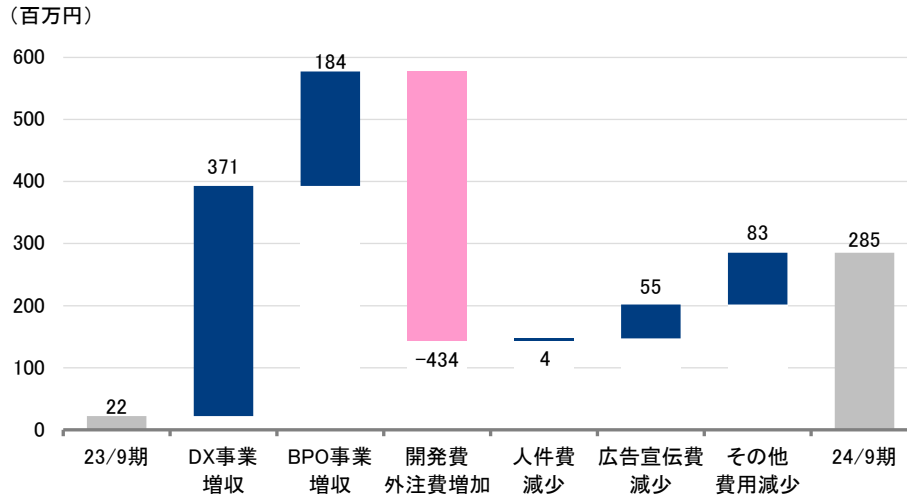
	23/9 期		期初計画	24/9 期		
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比
売上収益	3,570	-	4,000	4,127	-	15.6%
DX 事業	1,758	49.3%	-	2,130	51.6%	21.1%
BPO 事業	1,811	50.7%	-	1,996	48.4%	10.2%
売上総利益	1,580	44.3%	-	1,703	41.3%	7.7%
販管費	1,445	40.5%	-	1,398	33.9%	-3.3%
その他損益	-112	-3.1%	-	-18	-0.5%	-
営業利益	22	0.6%	401	285	6.9%	1,164.5%
DX 事業	280	16.0%	-	526	24.7%	87.5%
BPO 事業	240	13.3%	-	249	12.5%	3.7%
調整額	-498	-	-	-490	-	-
税引前利益	10	0.3%	-	266	6.5%	2,483.5%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	29	0.8%	285	164	4.0%	449.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上収益は、低採算サービス撤退による契約企業件数減少の影響があったものの、RocketStarter 他 1 社の新規連結効果もあって DX 事業で前期比 21.1% 増となったほか、BPO 事業も SES が堅調に推移し同 10.2% 増といずれも順調に増加した。売上総利益率は前期の 44.3% から 41.3% に低下したが、外注費の増加に加えて新規に 2 社が加わった影響による。販管費は前期比で 46 百万円減少した。広告宣伝費が同 55 百万円減少したことが主因だ。主力展示会への出展など、費用対効果を重視した広告施策を実施したことで効率化を図った。また、その他損益は同 93 百万円改善した。前期はソフトウェアの減損損失を 114 百万円計上したが、当期は 1 百万円にとどまったことによる。この結果、営業利益は同 262 百万円の増益となった。

業績動向

2024年9月期営業利益増減要因



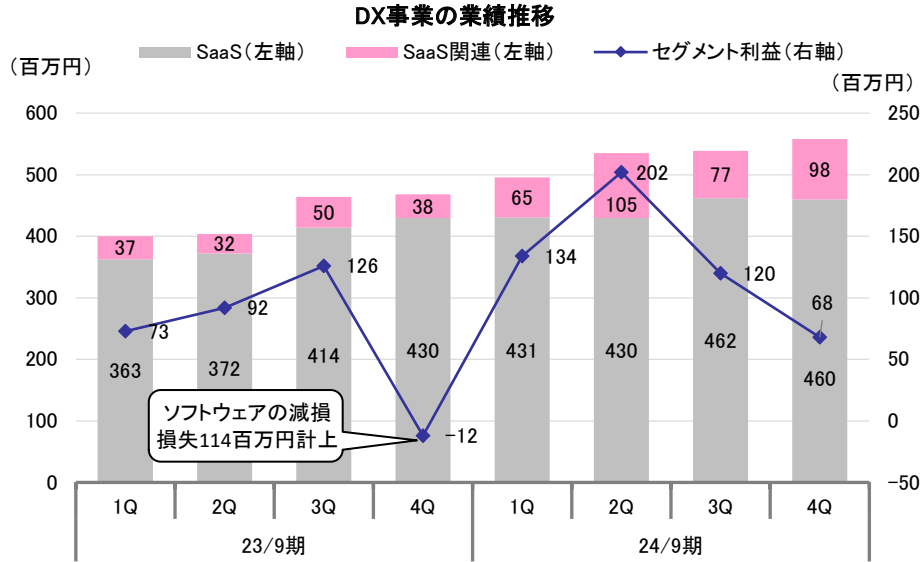
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

なお、人件費は新卒エンジニアの採用減少により、前期比で4百万円減少した。ここ数年、IT業界でリファラル採用を導入する企業が増えており、同社で育成し戦力化した人材が転職するなど人材投資効率が改善しない状況が続いたことから、2024年9月期より新卒採用を抑制し、中途採用を強化する方針に転換した。2024年9月期末の従業員数は前期末比で1名減の226名となっているが、新規に2社をグループ化したことを考えれば、既存事業ベースでの減少数はもう少し多かったことになる。

(1) DX事業

DX事業の売上収益は前期比21.1%増の2,130百万円、セグメント利益は同87.5%増の526百万円となった。売上収益の内訳を見ると、「Knowledge Suite」を中心としたSaaS売上が同12.9%増の1,783百万円、SaaS関連売上が同119.7%増の345百万円となった。SaaSについては2023年10月以降、生産性・成長性が低いサービスからの撤退を進めたことにより、契約企業件数が減少したものの、クロスセルを推進したことによるARPAの上昇が増収要因となった。一方、SaaS関連売上は新規にグループ化したRocketStarter他1社の売上が加算されたことが主な増収要因となった。セグメント利益は、増収効果に加えて広告宣伝費の効率化に取り組んだことや前期に計上した減損損失114百万円がほぼ無くなったことなどが増益要因となり、利益率も前期の16.0%から24.7%と大きく上昇した。

業績動向



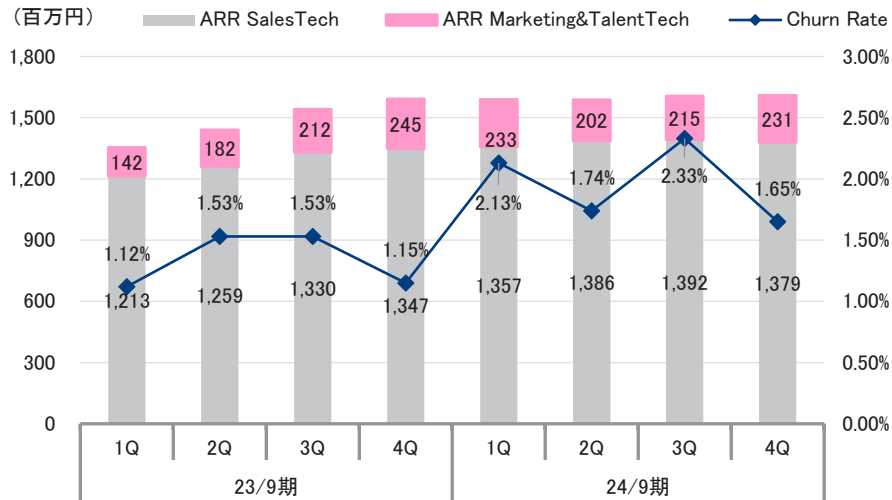
グループサブスクのKPIを四半期別で見ると、ARR※は第1四半期末の1,591百万円から第4四半期末は1,610百万円と若干の増加にとどまった。第4四半期末のARRは前年同期比でも1.1%増と微増にとどまっている。ARRはARPAと契約企業件数に分解され、このうちARPAは同7.7%増の471千円と過去最高水準まで上昇した。生産性が低いサービスからの撤退及び、高単価なRPA、AI OCR等のクロスセルやアップセルが進んだことが上昇要因となった。一方、第4四半期末の契約企業件数は同6.2%減の3,416件となった。低採算サービス及び低単価顧客の解約増加により、Churn Rateが前期平均の1.3%から2.0%に上昇したこと、またこれら既存顧客への対応に人的リソースが削がれたことで、新規契約の獲得件数も伸び悩んだことが影響した。なお、Churn Rateについては、第3四半期の2.33%をピークに第4四半期は1.65%に低下しており、解約のピークは越えたものと見られる。

※ ARR (Annual Recurring Revenue)：年次経常収益。グループSaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

BBD イニシアティブ | 2025年1月20日(月)
5259 東証グロース市場 | <https://www.bbdi.co.jp/ir/>

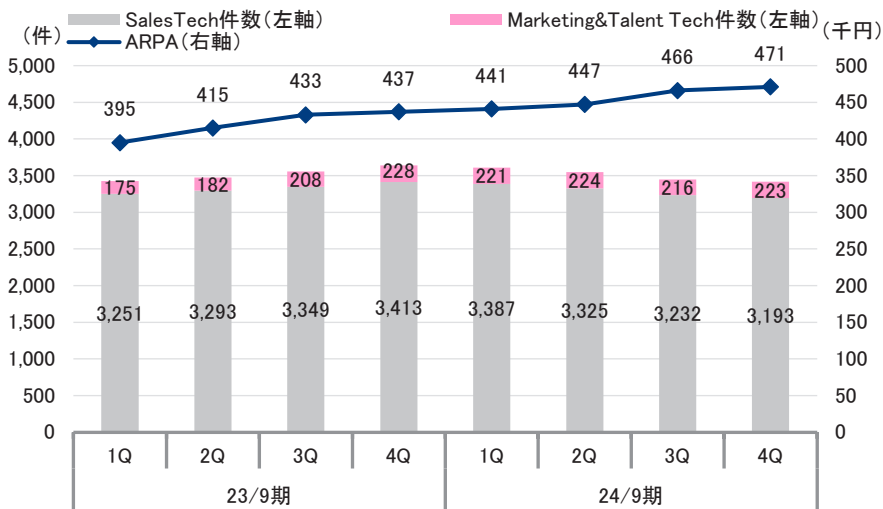
業績動向

グループサブスクのARRとChurn Rate



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

グループサブスクの契約企業件数とARPA

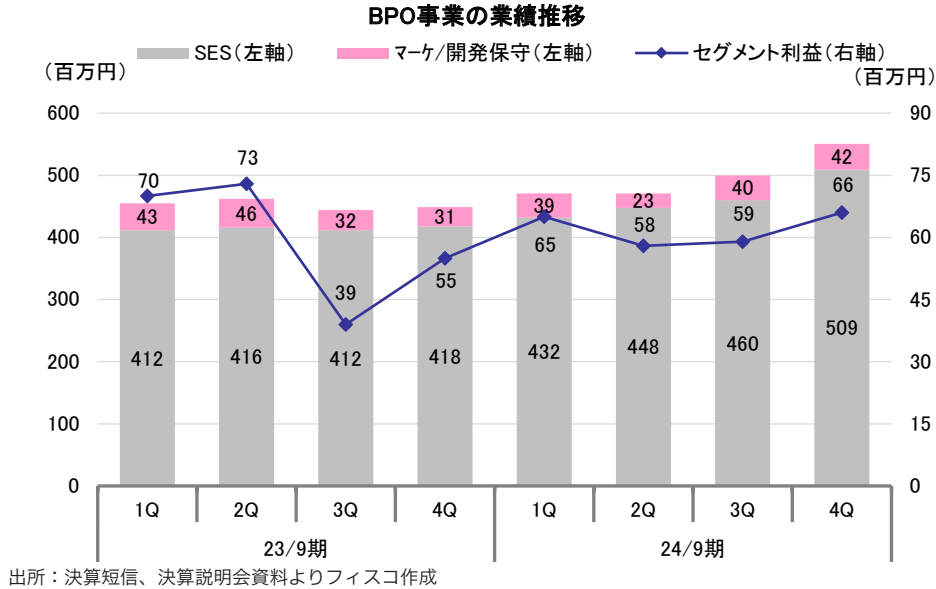


出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) BPO 事業

BPO 事業の売上収益は前期比 10.2% 増の 1,996 百万円、セグメント利益は同 3.7% 増の 249 百万円となった。売上収益の内訳は、SES で同 11.5% 増の 1,849 百万円、Web マーケティング支援 / 開発保守で同 5.3% 減の 144 百万円となった。SES については、IT 人材の慢性的な不足を背景に旺盛な需要が続き、BP との連携を強化して IT 人材の確保・教育を強化したことで、SES 派遣先プロジェクトへのアサインが増加したほか、前期末に収益性の低い開発プロジェクトから撤退したことによる IT 人材単価の上昇が増収要因となった。セグメント利益率は売上構成比の変化により、前期の 13.3% から 12.5% と若干低下した。

業績動向



M&A や開発投資など先行投資を継続するなかで収益性が向上

2. 財務状況

2024年9月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比386百万円増加の4,133百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び現金同等物が74百万円増加したほか、営業債権及びその他の債権が98百万円、未収法人所得税等が16百万円増加した。また、非流動資産は使用権資産が118百万円減少した一方で、のれんが215百万円、無形資産が144百万円それぞれ増加した。無形資産の主な増加要因は、次世代「Knowledge Suite」の開発進展に伴うソフトウェア資産の増加による。

負債合計は前期末比197百万円増加の2,852百万円となった。リース負債が117百万円減少した一方で、有利子負債が185百万円、営業債務及びその他の債務が137百万円増加した。また、資本合計は前期末比189百万円増加の1,280百万円となった。主に親会社の所有者に帰属する当期利益164百万円の計上による。

経営指標を見ると、親会社所有者帰属持分比率は前期末比1.9ポイント上昇の31.0%となった。有利子負債比率も自己資本の増加に伴い同8.3ポイント低下の146.1%となり、財務体質はやや改善した。同社はストック型のビジネスモデルで安定した営業キャッシュ・フローが見込まれることから、財務面でのリスクはないと判断される。実際、営業活動によるキャッシュ・フローから投資活動によるキャッシュ・フローを引いたフリーキャッシュ・フローはM&Aや新規プロダクトの開発投資を継続するなかでも24百万円と3期連続でプラスとなっている。

収益性に関しては既述のとおり、増収効果に加えて費用が減少したこともあり、営業利益率で前期比6.3ポイント上昇の6.9%となり、ROEも同8.4ポイント上昇の13.9%といずれも大きく上昇した。同社では当面の目標として営業利益率10%の達成を掲げているが、射程圏内に入ってきたと言える。

BBD イニシアティブ | 2025 年 1 月 20 日 (月)
 5259 東証グロース市場 | <https://www.bbdi.co.jp/ir/>

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	21/9 期	22/9 期	23/9 期	24/9 期	前期比
流動資産	1,133	1,247	1,198	1,404	205
（現金及び現金同等物）	678	722	668	743	74
非流動資産	2,156	2,183	2,548	2,728	180
資産合計	3,290	3,431	3,746	4,133	386
流動負債	1,266	1,514	1,604	1,917	313
非流動負債	1,129	892	1,051	935	-115
負債合計	2,395	2,407	2,655	2,852	197
（有利子負債）	1,659	1,782	1,684	1,870	185
資本合計	894	1,023	1,091	1,280	189
< 経営指標 >					
安全性					
親会社所有者帰属持分比率	27.2%	29.8%	29.1%	31.0%	1.9pp
有利子負債比率	185.6%	174.1%	154.4%	146.1%	-8.0pp
ネットキャッシュ	-980	-1,059	-1,016	-1,127	-110
収益性					
ROA	-4.4%	3.2%	0.6%	6.8%	6.5pp
ROE	-12.5%	12.2%	5.5%	13.9%	11.0pp
売上収益営業利益率	-4.7%	3.8%	0.6%	6.9%	6.3pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	21/9 期	22/9 期	23/9 期	24/9 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	29	329	530	555
投資活動によるキャッシュ・フロー	-904	-276	-370	-530
フリーキャッシュ・フロー	-875	53	159	24
財務活動によるキャッシュ・フロー	804	-8	-214	50
現金及び現金同等物の期末残高	678	722	668	743

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025 年 9 月期は生成 AI 機能を全サービスに実装し、 2 ケタ増収増益を目指す

1. 2025 年 9 月期の業績見通し

2025 年 9 月期の連結業績は、売上収益で前期比 13.9% 増の 4,700 百万円、営業利益で同 24.3% 増の 355 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同 30.5% 増の 215 百万円と 2 ケタ増収増益を見込む。事業セグメント別の業績計画は開示していないが、引き続き DX 事業がけん引役となる見通しだ。増収額に対して増益額が小さく見えるが、2025 年 9 月期は SaaS のすべてのサービスに生成 AI 機能を実装する次世代「Knowledge Suite」の市場投入を進めていく計画となっており、開発に係る減価償却費の増加を想定しているためだ。また、2025 年 9 月期から新たに導入する株主優待の引当金を数千万円程度見込んでいることも一因だ。ただ、営業利益率 10% の達成を最優先事項として取り組んでいく方針に変わりはなく、少しでも計画に対して上振れすることを目指している。

2025 年 9 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	24/9 期		会社計画	25/9 期	
	実績	対売上比		対売上比	前期比
売上収益	4,127	-	4,700	-	13.9%
営業利益	285	6.9%	355	7.6%	24.3%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	164	4.0%	215	4.6%	30.5%
1 株当たり当期利益 (円)	31.22		40.75		

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) DX 事業

DX 事業では、開発を進めてきた次世代型「Knowledge Suite」の SFA/CRM 機能が 2025 年 9 月中にリリースされる見込みだ。DAM※に営業活動で蓄積された教師データをラベル化し、営業活動の更なる効率化を実現するサービスとなる。また、現在提供しているグループ SaaS のすべてに生成 AI 機能を順次実装していく。具体的には、受注予測、チャットボット、インサイドセールスの AI 化による自然言語処理、有力リード獲得のためのターゲット生成、業務内容分析、業務効率化改善、データクレンジング、営業活動によるパーソナライゼーションなどで AI 機能を実装し、効率化と利便性向上を図り、新規顧客の獲得や既存顧客に対するアップセル、クロスセルを推進していく。なお、これら AI 機能についてはオプション料金で提供するため、ARPA の上昇にも寄与する見通しだ。

※ DAM (Digital Asset Management)：ドキュメント、ファイル、動画、写真などのデジタル化された膨大な情報資産の作成、編集、保存、配信、共有、検索、管理などを、法的コンプライアンスや知的財産権を保護しながら行うための教師データプラットフォーム。

今後の見通し

新たな機能のうち、「インサイドセールスの AI 化による自然言語処理」については、東京大学発のスタートアップ企業である (株) Dial Shift の協力のもと RocketStarter で取り組みを開始している。具体的なサービスの流れとしては、AI が架電業務を行い、相手につながった場合は同社の営業部門に即座に切り替わり、アポイントメントにつなげていく。AI エンジンには本当の日本人が話しているかのように流暢で、ロボットとは一切わからないような会話を実現できていることが特徴となっている。AI 機能を活用することで、架電件数は人手を掛けずに 4.1 倍に増やすことが可能となり、インサイドセールスの大幅な効率化を実現するサービスとして注目される。

前期は一部のサービスからの撤退により契約企業件数が減少したが、マイナス影響は遅くとも 2025 年 3 月ころには一巡する見通しであり、期末時点では契約企業件数も増加に転じるものと予想される。新規顧客獲得ルートに関しては、展示会への出展やセミナー開催によるリード獲得に加えて、販売パートナーの拡充も積極的に進めていく方針だ。特に中小企業の顧客を多く持つ地方の金融機関との提携ネットワークを拡充していく考えだ。

(2) BPO 事業

BPO 事業では、新卒や未経験の IT エンジニアを採用して、独自の教育プログラムによって粗利率の高い社員エンジニアの早期戦力化に取り組み、稼働数の増加と派遣単価の上昇によって増収増益を目指していく。

オーガニック成長と M&A による非連続的成長により 中長期的な成長を目指す

2. 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、既存事業のオーガニック成長に加えて M&A 戦略や新規事業等の成長ドライバーによる非連続的成長という両利きの成長戦略を推進することで、中長期的な収益成長を実現していく方針だ。

既存事業においては、クロスセルやアップセルにより ARPA の向上に取り組むとともに、販売パートナーの拡充によって新規顧客の獲得を進めることで DX 事業の持続的成長を実現していくほか、BPO 事業では社内エンジニアの教育及び営業強化によって高単価かつ好採算プロジェクト案件を獲得していくことで増収増益を目指す。

一方、成長ドライバーによる非連続的成長に関しては、M&A 戦略等によりセールス DX から周辺領域へと展開していくことでグループシナジーを創出し、TAM の拡大を通じて事業規模の拡大だけでなく収益力の強化と収益性向上を目指していく。M&A の基本方針としては、プラットフォーム拡充が可能なシナジーが見込まれるクロスセック領域が中心であること、また合理的な EV/EBITDA 倍率であり、投資額としては「ネットキャッシュ + 営業利益」の 5 倍前後を目安としている。そのほか、PMI の基本方針として役職員の生産性向上の支援や、営業・マーケティング・開発の支援によってシナジーを創出していくことにしている。これら基本方針に基づいて過去に実施してきた M&A では、いずれも当該子会社の事業規模が拡大するなど成果が得られていることから、今後も成長戦略の一つとして M&A 投資を前向きに検討していく方針だ。

今後の見通し

なお、営業利益率に関しては10%を当面の目標としているが、中長期的には更なる上昇を目指すとともに、財務体質の健全化と資本コストの低下にも取り組み、企業価値の向上を目指す。

オーガニック成長と成長ドライバーの両利きの成長戦略



出所：決算説明会資料より掲載

■ 資本政策

2025 年 9 月期より株主優待制度を導入、 優待利回りは 6% ~ 11% と高水準

同社は株主還元策として、2024 年 9 月期に配当性向 20% を目安として 1 株当たり 7.0 円の配当を実施した。従来は成長投資に資金を振り向けることを優先し無配としてきたが、株主還元を実施できるだけの内部留保が蓄積されたことや、配当を行うことで過小評価されている企業価値の向上を図ることが狙いであった。発表以降、株価の動きとしては業績が順調に拡大したこともあって一定の上昇を見せたが、なお評価不足と考え 2025 年 9 月期には個人の安定株主を増やすことを目的に新たに株主優待制度の導入を発表した。

株主優待の内容としては、毎年 3 月末、9 月末を基準日に 500 株以上を保有する株主に対して基準日ごとに 2 万円分のデジタルギフトを進呈する。また、9 月末基準日においては保有期間に応じて進呈額が増加する設計となっており、年間合計で見ると 4 万円から最大 7 万円分のデジタルギフトが進呈されることになる。12 月 13 日終値 (1,268 円) で株主優待利回りを試算すると、保有期間 1 年未満の株主で 6.3%、3 年以上の株主で 11.0% の高い利回りとなる。株価は同方針発表前の 11 月 14 日終値 720 円に対して、1.8 倍に急上昇するなど早速、導入効果が出ている。また、配当金については未定としているが、当面は株主優待による安定株主の確保を続けていく公算が大きい。いずれにしても、優待利回りで見ると魅力的な水準であることに変わりない。

株主優待の内容

基準日	対象株主	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	20,000 円分	20,000 円分	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

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp