

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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12月25日 (木)

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. 2025年9月期の業績概要	01
2. 2026年9月期の業績見通し	01
3. 成長戦略と株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. ビジネスモデルの変革	04
3. 事業内容	05
4. 市場環境と潜在市場規模	08
■ 業績動向	09
1. 2025年9月期の業績概要	09
2. 財務状況	15
■ 今後の見通し	17
1. 2026年9月期の業績見通し	17
2. 成長戦略	17
■ 株主還元策	19

BBDイニシアティブ
5259 東証グロース市場

2025年12月25日 (木)
<https://www.bbdi.co.jp/ir/>

要約

SaaSベンダーからAIベンダーへと進化し、高成長を目指す

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)や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・中小企業を主な顧客ターゲットとしている。2025年8月にAIを活用したソリューションを提供するヘッドウォータース<4011>と資本業務提携を行ったのを機に、従来のSaaSによる「機能提供モデル」から「顧客が蓄積する利用データをAI学習資産として生かすモデル」へとビジネスモデルを大きく変革する方針を決定した。

※ 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. 2025年9月期の業績概要

2025年9月期の連結業績は、売上収益で前期比6.6%増の4,399百万円と過去最高を連続更新した一方で、営業損失351百万円(前期は285百万円の利益)を計上した。売上収益面では、当初販売を予定していた生成AIネイティブアプリ「Knowledge Suite+ (ナレッジスイートプラス)」の販売時期がずれ込んだ影響や、既存サービスで低料金プランのサービス提供を見合わせたことにより、SaaS売上が同2.4%増と伸び悩んだものの、旺盛なIT開発需要を背景に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12.7%増と好調に推移した。利益面では、ビジネスモデルを大きく変革する方針を決定したことに伴い、既存のサービスやプロダクトでAIとの関連性が低いと判断した事業資産について731百万円の減損処理を実施したこと、並びに2025年9月期より新たに導入した株主優待の費用117百万円を計上したことが減益要因となった。これら要因を除いた実質営業利益は497百万円となり、前期比では約74%の増益であった。

2. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期の連結業績は、売上収益で前期比9.2%増の4,803百万円、調整後営業利益で486百万円、利益率では10.1%を見込んでいる。売上収益はDX事業において「Knowledge Suite+」の拡販を皮切りに、SaaSベンダーからAIベンダーとしてのビジネスモデルの変革を推進するとともに、BPO事業でもAI人材の育成強化による高単価プロジェクト案件を獲得しながら増収を見込む。調整後営業利益に関してはAIサービスの開発コスト増や「Knowledge Suite+」のマーケティング費用増などもあって実質ベースではやや減益となるが、新たなビジネスモデルを確立し、将来の成長基盤を構築するための準備期間と位置付けている。

BBDイニシアティブ
5259 東証グロース市場

2025年12月25日 (木)
<https://www.bbdi.co.jp/ir/>

要約

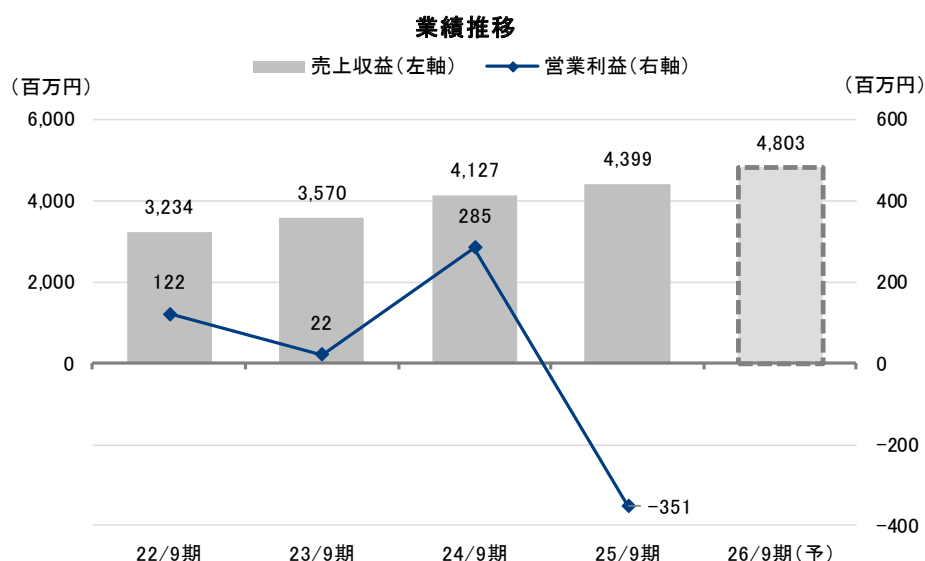
3. 成長戦略と株主還元策

同社はソフトウェア提供型からAI提供型サービスへのビジネスモデルの変革を確実に実行し、中期目標として2030年9月期に売上収益88億円、調整後営業利益率15%超を掲げた。このため、早期にAIサービスのビジネスモデルを確立させ、AIサービスの課金モデルのベンチマークを構築する。中堅・中小企業において人手不足が慢性化するなかで、AIの活用による生産性向上の取り組みに対する重要性は年々高まっており、こうした需要に応えるAIソリューションサービスを開発し、高成長につなげる方針だ。成長戦略としては、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案件の獲得によるオーガニック成長に加えて、既存事業とのシナジーをねらった営業・マーケティング領域でのM&Aを実行することで非連続的成長を図り、成長スピードを加速する。

株主還元策については、個人の安定株主増加を目的として、2025年9月期より配当金の代わりに株主優待制度を導入する方針を決定し(2024年9月期は1株当たり7.0円の配当を実施)、2026年9月期以降も継続する。優待内容は、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5万円分を進呈、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を進呈する。選択するデジタルギフトの種類もPayPayマネーライトやQUOカードPay、Amazonギフトカードなどに加えて、新たにau PAYギフトカードやdポイントを追加するなど利便性も向上させた。

Key Points

- ・ 2025年9月期は減損損失計上により営業損失となるも、実質営業利益は増益に
- ・ 2026年9月期は「Knowledge Suit+」の拡販によるビジネスモデルの変革に注力
- ・ 2030年9月期に売上収益88億円、調整後営業利益率15%超を目指す
- ・ デジタルギフトによる株主優待制度を継続



注：22/9期は旧ナレッジスイートの連結業績。26/9期の営業利益は非開示
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領域を拡大

1. 会社沿革

同社の前身となるナレッジスイート(株)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と確信し、SaaS事業での起業を決断した。SaaSで事業を拡大していくには、まず顧客情報管理の徹底が重要と考え、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、中小企業での導入は困難であったが、「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)に応じて課金する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。

ナレッジスイートは、2017年12月に東京証券取引所(以下、東証)マザーズ市場に株式上場を果し、株式上場で調達した資金を活用してM&A戦略を推進しながら事業規模を拡大していった。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に変更した。

BBDイニシアティブ

5259 東証グロース市場

2025年12月25日 (木)

<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た。

連結子会社の概要

会社名	事業セグメント	主なサービス
ブルーテック (株)	DX事業	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「DiSCUS (ディスカス)」
ネットビジネスサポート (株)	DX事業	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	タレント広告体験サービス「BUSINESS BOOST」
(株) RocketStarter	DX事業	インサイドセールス支援、新規アポイントメント獲得支援
(株) アーキテクトコア	BPO事業	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：決算補足説明資料よりフィスコ作成

SaaSベンダーからAIベンターへとビジネスモデルの変革を進める

2. ビジネスモデルの変革

同社は今後のビジネス展開として、中堅・中小企業を支援する「DX」から「AX (AIトランスフォーメーション)」に大きく舵を切り、ソフトウェア提供型サービスからAI提供型サービスへ、従来の「機能提供モデル」から「顧客が蓄積する利用データをAI学習資産として生かすモデル」へと大きくビジネスモデルを変革する方針を決定した。日本市場よりも数年先行している米国ではSaaSビジネスが乱立し、成長の限界が見え始めてきたこと、またAIエージェントの台頭によってSaaSの一部機能が代替されるようになるなかで、従来の「静的な機能提供モデル」だけでは衰退してしまうとの危機感を抱き、AIを実装したサービスへと進化させていくことが持続的な成長を目指すうえで重要と判断した。同社サービスで実現するAIの効果として、営業活動の自律化 (受注予測、営業プロセスの指示)、インサイドセールスの自律化 (自動コールによる対話営業)、データ生成の自律化 (問い合わせフォームやメールのフッターから企業情報をマッシュアップ)、AI上司の自律化 (チャットやオンラインミーティング上の会話のやり取りの次なる指示)、業務管理の自律化 (テレワークやPC作業による業務内容や時間を自動で管理) などが挙げられる。

AI領域を強化するため、同社は2025年8月にAIソリューションサービスを展開するヘッドウォータースと資本業務提携を締結した※。互いに今後のビジネス展開を協議するなかで決定したもので、業務提携の内容は以下の4点である。

※ ヘッドウォータースが同社株式の26.1%を取得し、筆頭株主となった。

BBDイニシアティブ

5259 東証グロース市場

2025年12月25日 (木)

<https://www.bbdi.co.jp/ir/>

会社概要

(1) 同社サービスの「自立型AI」による高付加価値化

既存のSaaSプロダクトや人材サービスにヘッドウォータースのAI要素をアドオンすることで、サービスの利便性・効率性を向上させ、さらなるAIの民主化を加速していく。これにより、SaaSサービスの高付加価値化を実現し、顧客単価の向上を図る。ヘッドウォータースは、同社グループが保有する多くのSaaSサービスに自律化を促すAI実装を行う。

(2) 技術データの相互活用

同社グループが保有する営業活動情報や企業データなど膨大なアクションデータをAIの学習用教師データとして活用し、ヘッドウォータースと共同で業務特化AIや業種特化テンプレートを開発する。さらに、主力サービスとなるクラウド型営業支援ツール「Knowledge Suite」の利用者に対して、AIによって自律化された新機能・新サービスを提供し、AI導入効果を現場で実感できるようにする。

(3) 顧客基盤の拡大と多様な業種への対応

同社グループの幅広い中小企業顧客基盤に対してヘッドウォータースのプロダクトを展開し、プロダクト導入社数を拡大する。また、ヘッドウォータースの大手法人顧客に対して同社グループのSESを提案・提供することで、互いの顧客基盤を拡大・多様化する。

(4) 運用効率の向上と市場の先取り

AIドリブンの開発手法を導入し、AIプロダクトを効率的に開発・提供することで開発コストの抑制とスピード向上を図るとともに、AI開発人材の育成にも注力する。さらに、大手企業で培った最先端ニーズの知見を中小企業向けの廉価版ソリューションとして共同開発・展開し、市場ニーズを先取りしたサービスを提供していく。

これらの取り組みの成果が業績面で顕在化するまでにはしばらく時間を要すると見られるが、中長期的な潜在需要は大きく、今後の展開が注目される。

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つの領域で事業を展開

3. 事業内容

同社グループは、「ありがとうをX-Tech (クロステック) する」を経営理念に、「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～」をビジョンに掲げ、中堅・中小企業の人手不足をDXで補うべく、営業活動の自動化を中心とした業務の事業化・自律化をSaaS・AIで支援している。

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。

BBDイニシアティブ

5259 東証グロース市場

2025年12月25日 (木)

<https://www.bbdi.co.jp/ir/>

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

主力サービスである「Knowledge Suite」は、営業プロセスの可視化によって営業課題を解決し、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できる。また、ユーザー数が無制限でマルチデバイスに対応、社内外のどこからでも利用できること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の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有する。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※2も増加する傾向にある。また、解約率※3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 ARPA (Average Revenue Per Account) とは、1契約企業当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)。なお、ARR (Annual Recurring Revenue) とは年次経常収益のことで、グループSaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

※3 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「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」は高いセキュリティ技術に加え、生成AIを活用したAIチャットボット機能を実装して利便性を向上、オンプレミスにも対応できるほか、低価格で提供していることが特徴である。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。

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76万社の最新データを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であり、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) として提供している。

BBDイニシアティブ | 2025年12月25日 (木)

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。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、受注に至るまでの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。

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。

BBDイニシアティブ

5259 東証グロース市場

2025年12月25日 (木)

<https://www.bbdi.co.jp/ir/>

会社概要

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76万社の企業リストをベースにAIで有望顧客を絞り込みSFAのノウハウを活用し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。

SES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な点が強みである。また、金融機関や官公庁向けにWindows/Linux系のサーバ・ネットワーク構築に係るインフラ設計、運用支援サービスも行っている。収益性重視の戦略のもと、エンジニアのスキルアップとそれに伴う派遣単価の引き上げに注力している。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。

中堅・中小企業向けの潜在市場規模は約8千億円で成長余地は大きい

4. 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1千人未満の中堅・中小企業は約170万社あると言われている。コロナ禍を契機として大企業を中心に経営のDXが進んだが、これら中堅・中小企業では社内にIT人材が不足しており、DX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を推進しているものの、人手不足の問題は解消されておらず、生成AIの活用による業務自動化ニーズも増加している状況にある。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堅・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、中堅・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8千億円と見ている。また、今後展開していく国内AIシステム市場については約2.5兆円の市場規模になるとの予測もあり、同社の今後の成長余地は大きいと言えるだろう。

BBDイニシアティブ
5259 東証グロース市場

2025年12月25日 (木)
<https://www.bbdi.co.jp/ir/>

会社概要

潜在市場規模



出所：決算補足説明資料より掲載

業績動向

2025年9月期は減損損失計上により営業損失となるも、実質営業利益は増益に

1. 2025年9月期の業績概要

2025年9月期の連結業績は、売上収益で前期比6.6%増の4,399百万円、営業損失で351百万円（前期は285百万円の利益）、税引前損失で370百万円（同266百万円の利益）、親会社の所有者に帰属する当期損失で377百万円（同164百万円の利益）となった。売上収益は5期連続の増収、過去最高を更新したものの、段階利益は4期ぶりの損失計上となった。

BBDイニシアティブ | 2025年12月25日 (木)
5259 東証グロース市場 | <https://www.bbdi.co.jp/ir/>

業績動向

2025年9月期連結業績 (IFRS)

(単位：百万円)

	24/9期		25/9期			前期比	
	実績	売上比	計画	実績	売上比	増減額	増減率
売上収益	4,127	-	4,700	4,399	-	271	6.6%
DX事業	2,130	51.6%	-	2,149	48.9%	18	0.9%
BPO事業	1,996	48.4%	-	2,250	51.1%	253	12.7%
売上総利益	1,703	41.3%	-	1,670	38.0%	-32	-1.9%
販管費	1,398	33.9%	-	1,465	33.3%	67	4.8%
その他損益	-18	-0.5%	-	-556	-12.6%	-537	-
営業利益	285	6.9%	355	-351	-8.0%	-637	-
DX事業	526	24.7%	-	-110	-5.2%	-637	-
BPO事業	249	12.5%	-	372	16.5%	122	49.2%
調整額	-490	-	-	-613	-	-122	-
税引前利益	266	6.5%	-	-370	-8.4%	-637	-
親会社の所有者に帰属する当期利益	164	4.0%	215	-377	-8.6%	-542	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上収益は、DX事業が一部事業の整理を進めたこともあり同0.9%増の2,149百万円と伸び悩んだものの、IT人材のリソースを強化し、高単価プロジェクトを獲得したBPO事業が同12.7%増の2,250百万円と伸長したことが増収要因となった。営業利益はビジネスモデルを「From SaaS to AI-as-a-Service (ソフトウェア提供型サービスからAI提供型サービスへシフト)」にシフトし、従来の「機能提供モデル」から「顧客が蓄積する利用データをAI学習資産として生かすモデル」への事業モデルの変革決定に伴い、顧客資産となる利用データの蓄積が難しいサービス・事業、及び「AI-as-a-Service」に関連しないSaaSプロダクトまたはサービスに係る無形資産やのれんに関して減損損失を合わせて731百万円※計上したことが減益要因となった。また、2025年9月期より新たに導入した株主優待に関する費用を117百万円計上したことも減益要因となった。

※ ブルーテックが提供するビジネスチャットサービスやブーストマーケティングの動画配信コンテンツなどの無形資産について515百万円を減損処理したほか、RocketStarterに係るのれん215百万円を減損処理した。

これら減損損失や株主優待費用などの費用計上を除いた実質営業利益は497百万円となり、前期比では約74%増益となる。なお、営業利益のなかにはその他の収益として人材開発支援助成金175百万円※が含まれており、これを除いたベースでは321百万円となり、約12%の増益となる。

※ ブルーテック及びアーキテクトコアが社員向けにAIリススキリング研修及びプログラミング研修を実施したことに伴い、東京都労働局より「人材開発支援助成金(事業展開等リススキリング支援コース)」及び「人材開発支援助成金(人への投資促進コース)」に係る助成金を受領した。

なお、期末の連結従業員数は215名と前期末比で11名減少した。ピークだった2022年9月期末の241名から1割程度減少したことになる。DX事業で前期末比4名減の98名、BPO事業で同1名減の104名、全社(共通)部門で同5名減の13名といずれも減少したが、DXの推進や生成AIの活用によって生産性が向上しており、ITエンジニアを除いて新規採用を抑制していることが減少につながっているものと見られる。

BBDイニシアティブ
5259 東証グロース市場

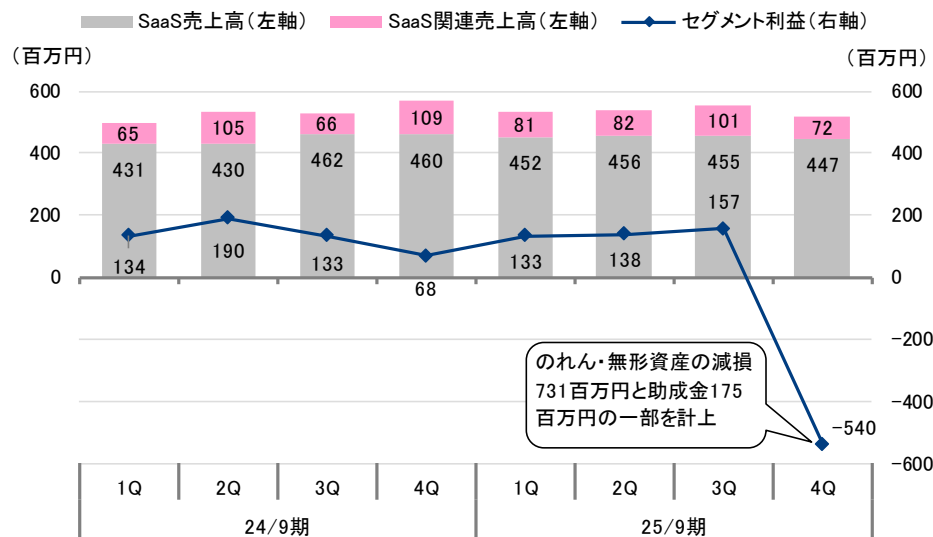
2025年12月25日 (木)
<https://www.bbdi.co.jp/ir/>

業績動向

(1) DX事業

DX事業の売上収益は前期比0.9%増の2,149百万円、セグメント損失は110百万円（前期は526百万円の利益）となった。売上収益の内訳を見ると、SaaS売上が同2.4%増の1,811百万円、SaaS関連売上が同6.6%減の338百万円となった。SaaSについては2023年10月以降、「Knowledge Suite」のうち生産性・成長性が低いサービスからの撤退を開始して以降、契約企業件数の緩やかな減少が続いたものの、BtoB営業リスト作成サービス「Papattoクラウド」や、グループ会社及び提携先パートナーによるRPAサービス等のクロスセルを推進したことや、低料金プランの顧客数が減少したこともあり、期末のARPAは前年同期比8.0%増の509千円と伸長し、契約件数の減少をカバーした。セグメント利益は、既述のとおり減損損失731百万円の計上により損失を計上した。ただ、減損損失を除いたベースでは増益を確保した。

DX事業の業績推移



出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

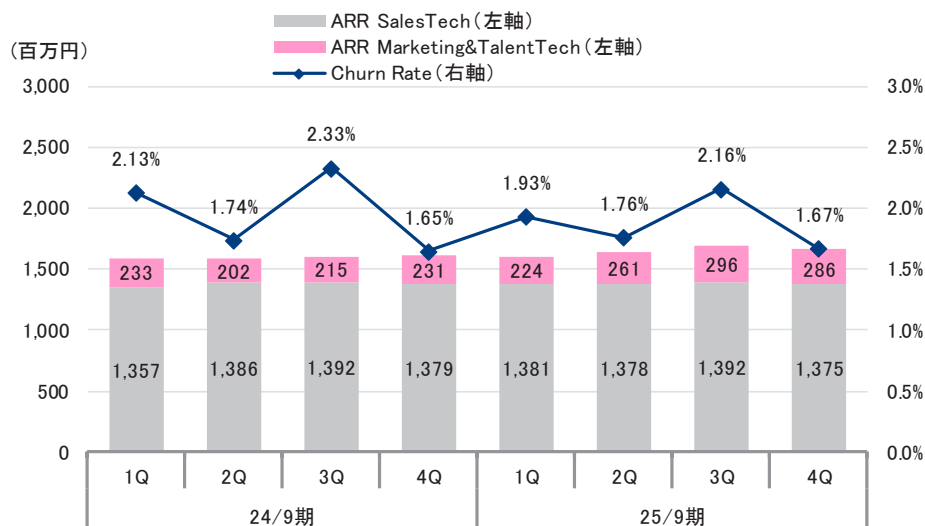
グループサブスクのKPIを四半期別で見ると、ARRは第1四半期末の1,605百万円から第4四半期末は前年同期比3.2%増となる1,662百万円と着実に積み上がった。ARRはARPAと契約企業件数に分解され、このうち契約企業件数が同4.4%減の3,265件と減少したが、ARPAが同8.0%増の509千円と伸長したことが増加要因となった。低採算サービス及び低単価顧客の解約が続いており、Churn Rateも1.67%と前年同期の1.65%とほぼ同水準となった。第4四半期末のARRを分野別に分けてみると、「Knowledge Suite」を中心としたSales Tech分野が前年同期比0.3%減の1,375百万円となったのに対して、Marketing & Talent Tech分野は同23.8%増の286百万円と好調に推移した。Talent Techは伸びなかったが、「Papattoクラウド」が好調に推移した。契約企業件数の内訳を見ると、Sales Tech分野が同4.5%減の3,049社、Marketing & Talent Tech分野が同3.1%減の216社とそれぞれ減少した。

BBDイニシアティブ
5259 東証グロース市場

2025年12月25日 (木)
<https://www.bbdi.co.jp/ir/>

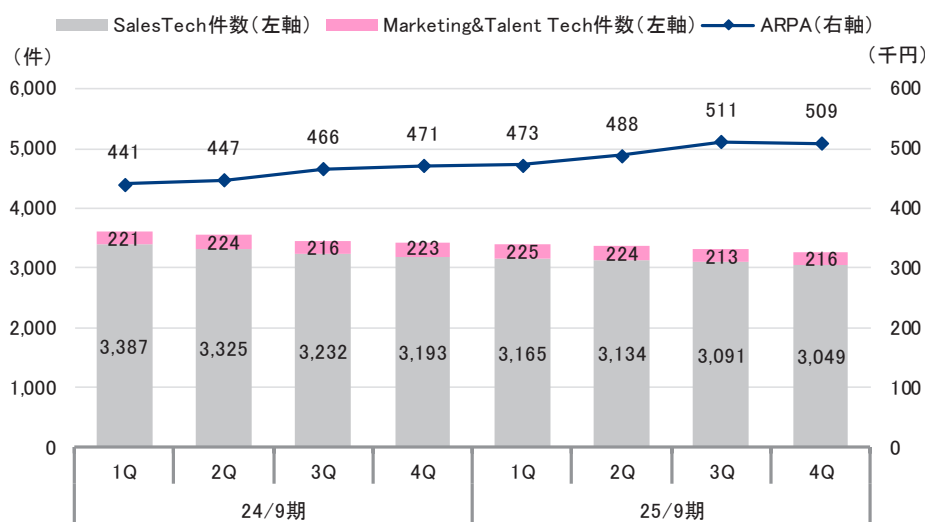
業績動向

グループサブスクのARRとChurn Rate



出所：決算補足説明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：決算補足説明資料よりフィスコ作成

BBDイニシアティブ

5259 東証グロース市場

2025年12月25日 (木)

<https://www.bbdi.co.jp/ir/>

業績動向

なお、2025年9月には生成AIネイティブで開発された次世代SFA/CRM「Knowledge Suite+」、及びKS+のAIソリューションとなる「AIエージェント×(クロス)」の提供を開始し、今後は順次ヘッドウォータースの協力を得て、機能を拡張していく予定であることを発表した。「Knowledge Suite+」はAIエージェントによって営業担当者の生産性を高め、マネージャーがリアルタイムに蓄積されたアクションデータを活用して、確実に成果へと結びつけることを目指したサービスとなる。当初は名刺管理機能やCRM機能からスタートし、2025年10月にはAIソリューションのオプションサービスとなる「AIファイルボックス(RAG)」の提供を開始した。同サービスは、会社の限定的な情報ファイル(各種社内規定、営業マン向け詳細サービスマニュアル、見積もり、クローズドな導入事例情報等)を共有ファイルボックスにアップロードするだけでRAG(Retrieval Augmented Generation・検索拡張生成)化し、会社固有の情報を元に企業オリジナルなAIエージェントを活用できるサービスとなる。例えば、製品マニュアルやSFAに記録された商談情報、受注済み企業の見積もりなどをアップするだけで、製品に関する顧客からの質問の回答例、商談予定企業と同業企業の受注のポイント、類似した見積もりなどを素早くAIエージェントが回答してくれるようになる。またビジネスチャットにAIエージェントをメンバーとして参加させグループ活用することで、自然にナレッジを共有できるようになるほか、高度なアクセス権限管理機能によりセキュリティ対策を強化している。サービス料金は、新規導入費用10万円、月額料金は5万円/30IDからとなる。

※ AIを活用することで名刺管理機能では名寄せ機能の精度が向上し、営業担当者等がデータクレンジングを行うことなくすぐにデータを活用できるようになる。

当初よりもリリース時期が遅れたため、2025年9月期の売上には貢献しなかったが、2026年9月期以降は展示会への出展などプロモーション活動も積極的に展開する。今後も受注企業と類似する企業のアタックリストを作り出す「AIエージェント×アタックリストメーカー」や、商談予定企業の分析、商談準備を支援する「AIエージェント×商談アシスト」など順次サービスメニューを追加する予定だ。

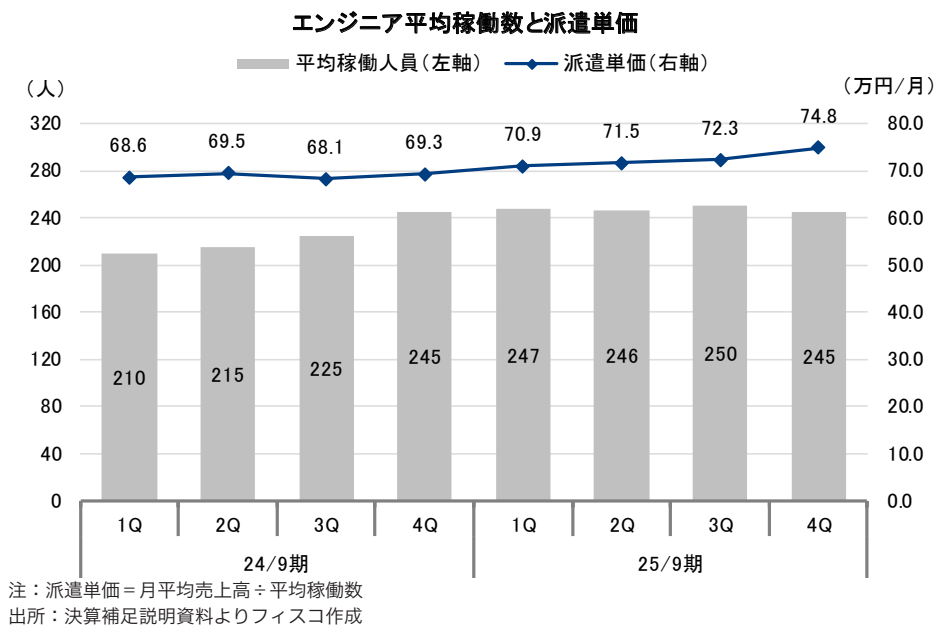
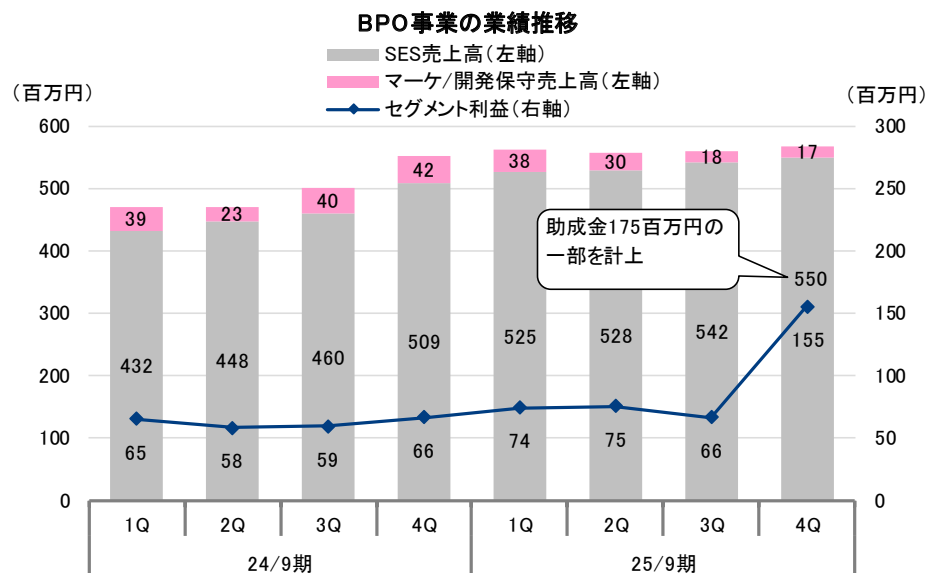
(2) BPO事業

BPO事業の売上収益は前期比12.7%増の2,250百万円、セグメント利益は同49.2%増の372百万円と過去最高業績を更新した。売上収益の内訳は、旺盛なIT開発需要を背景にSESが同16.0%増の2,145百万円となり、Webマーケティング支援/開発保守は同28.5%減の103百万円と減少した。SESについては、新卒エンジニアの早期育成に取り組んだことで稼働数が順調に増加したほか、高単価案件を獲得したことで派遣単価が上昇したことも増収要因となった。BP(ビジネスパートナー)を含めたエンジニアの平均稼働数は前期比10.4%増加し、平均派遣単価は約5%上昇した。期末のエンジニア正社員数は79名で、160名前後がBPとなっている。利益面では、増収効果や高単価プロジェクトを獲得したこと、並びに助成金175百万円の一部を第4四半期に計上したこともあり大幅増益となった。

BBDイニシアティブ
5259 東証グロース市場

2025年12月25日 (木)
<https://www.bbdi.co.jp/ir/>

業績動向



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

新株予約権の行使により財務基盤の強化が進む

2. 財務状況

2025年9月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比144百万円減少の3,989百万円となった。主な増減要因は、流動資産では新株予約権の行使が進んだことで現金及び現金同等物が618百万円増加した。また、非流動資産は使用権資産が118百万円、のれんが215百万円、無形資産が493百万円それぞれ減少し、繰延税金資産が115百万円増加した。

負債合計は前期末比621百万円減少の2,230百万円となった。有利子負債が539百万円減少したほか、営業債務及びその他の債務が102百万円減少した。資本合計は前期末比477百万円増加の1,758百万円となった。当期損失377百万円の計上や配当支出が36百万円あったが、新株の発行に伴い資本金が442百万円、資本剰余金が427百万円それぞれ増加した。

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13.1ポイント上昇の44.1%となり、有利子負債比率は逆に70.4ポイント低下の75.7%となるなど、財務体質が大きく改善した。期間業績は損失を計上したものの、キャッシュアウトを伴わない減損損失の計上が要因であったこと、また、2024年4月に発行した第三者割当による新株予約権がすべて行使され、882百万円を調達できたことが主因だ。同社はSaaSを中心としたストック型ビジネスが収益の大半を占めているため、安定したキャッシュを獲得できること、また資金需要に関してはM&Aを実施する場合を除けばそれほど大きくはならないことから、財務の悪化リスクは低いと言える。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、2025年9月期で442百万円と4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、2025年9月期は減損損失を計上したことでROEや営業利益率は大きく悪化した。同要因を除けば利益体質を維持していることに変わりない。ただ、新ビジネスモデルを確立するまでの間は、開発費や顧客獲得のための営業費の増加が負担となり、一時的に収益性が低下するリスクもあるが、中長期的な成長を実現していくうえで必要な投資期間と位置付けている。

BBDイニシアティブ
5259 東証グロース市場

2025年12月25日 (木)
<https://www.bbdi.co.jp/ir/>

業績動向

連結財政状態計算書

(単位：百万円)

	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期	増減
流動資産	1,247	1,198	1,404	2,020	616
（現金及び現金同等物）	722	668	743	1,361	618
非流動資産	2,183	2,548	2,728	1,968	-760
（のれん）	628	628	843	628	-215
資産合計	3,431	3,746	4,133	3,989	-144
流動負債	1,514	1,604	1,917	1,647	-269
非流動負債	892	1,051	935	583	-352
負債合計	2,407	2,655	2,852	2,230	-621
（有利子負債）	1,782	1,684	1,870	1,331	-539
資本合計	1,023	1,091	1,280	1,758	477
【経営指標】					
<安全性>					
親会社所有者帰属持分比率	29.8%	29.1%	31.0%	44.1%	13.1pp
有利子負債比率	174.1%	154.4%	146.1%	75.7%	-70.4pp
ネットキャッシュ	-1,059	-1,016	-1,127	30	1,157
<収益性>					
ROA	3.2%	0.6%	6.8%	-9.1%	-15.9pp
ROE	12.2%	5.5%	13.9%	-24.8%	-38.7pp
売上収益営業利益率	3.8%	0.6%	6.9%	-8.0%	-14.9pp

注：22/9期は旧ナレッジスイートの数値

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)

	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期
営業活動によるキャッシュ・フロー	329	530	555	677
投資活動によるキャッシュ・フロー	-276	-370	-530	-234
フリーキャッシュ・フロー	53	159	24	442
財務活動によるキャッシュ・フロー	-8	-214	50	176
現金及び現金同等物の期末残高	722	668	743	1,361

注：22/9期は旧ナレッジスイートの数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年9月期は「Knowledge Suite+」の拡販による ビジネスモデルの変革に注力

1. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期の連結業績は、売上収益で前期比9.2%増の4,803百万円、調整後営業利益で486百万円（前期は7百万円の利益）、調整後営業利益率で10.1%を見込んでいる。売上収益は、生成AIネイティブアプリに進化した「Knowledge Suite+」の機能を順次追加し、既存顧客へのクロスセルや新規顧客の開拓によるARRの積み上げによる増収を見込み、SaaSベンダーからAIベンダーへとビジネスモデルを変革していく。また、BPO事業では高単価が見込めるAI分野に注力すべく人材の採用・育成を強化し（2026年9月期は新卒・中途含めて12名の採用を計画）、稼働人員数の増加と高単価プロジェクトの獲得により増収増益を見込む。

調整後営業利益に関しては大幅増益となるが、前期実績には減損損失731百万円が含まれていないこと、逆に助成金収入175百万円が含まれており、これらも含めると563百万円※となり、実質ベースでは若干の減益見込みとなる。前期に減損処理を実施したことで2026年9月期は減価償却費（2025年9月期342百万円）の減少が見込まれることや、「Knowledge Suite+」の追加機能開発費用、並びに拡販のためのマーケティング費用などの増加を見込んでいるため、AIベンダーへと進化すべく新ビジネスモデルを確立する先行投資期間と位置付けている。

※ 計算式は7+731-175 = 563百万円

2026年9月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	25/9期		25/9期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上収益	4,399	-	4,803	-	404	9.2%
調整後営業利益※	7	0.2%	486	10.1%	478	-

※ 調整後営業利益 = 営業利益 + 株式報酬費用 + 減価償却費 + その他一時費用

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

2030年9月期に売上収益88億円、調整後営業利益率15%超を目指す

2. 成長戦略

同社は中期目標として2030年9月期に売上収益88億円、調整後営業利益率15%超を掲げた。調整後営業利益率に関して中長期的にさら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。

BBDイニシアティブ
5259 東証グロース市場

2025年12月25日 (木)
<https://www.bbdi.co.jp/ir/>

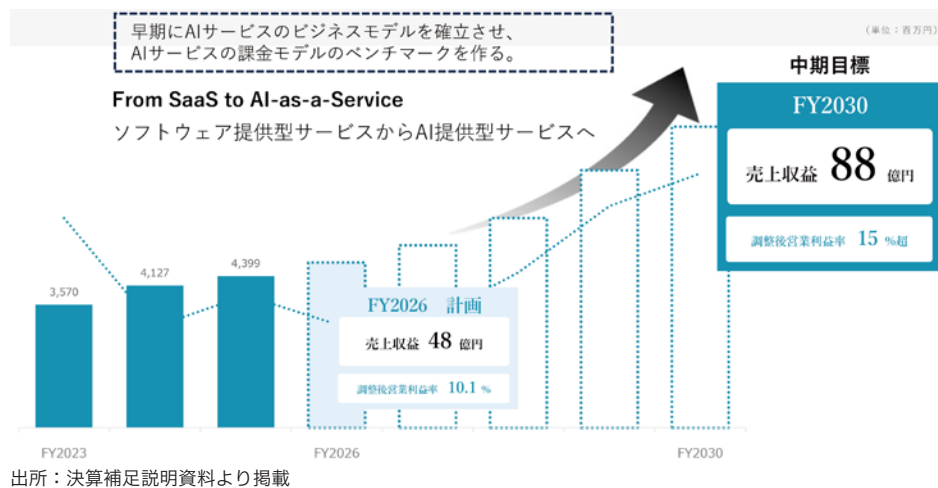
今後の見通し

2026年9月期以降は、ソフトウェア提供型サービスからAI提供型サービスにビジネスモデルを変革し、AIサービス領域へと展開することで高成長を目指す。このため、「Knowledge Suite+」のオプションサービスとなるAIソリューション「AIエージェント×」のメニューを拡充しながら、早期にAIサービスのビジネスモデルを確立し、AIサービスの課金モデルのベンチマークを構築する。中堅・中小企業において人手不足が慢性化するなかで、AIの活用による生産性向上の取り組みに対する重要性は年々高まっており、こうした需要に応えるAIソリューションサービスの開発、提供を行う。

成長戦略としては、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案件の獲得によるオーガニック成長に加えて、既存事業とのシナジーをねらった営業・マーケティング領域でのM&Aを実行することで非連続的成長を図り、成長スピードを加速する。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テック領域を手掛けていること、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。また、役職員の生産性向上の支援や、営業・マーケティング・開発の支援によるシナジー創出をPMIの基本方針としている。

既述のとおり、中堅・中小企業市場においてDXを実現するためのITサービスの潜在需要は8千億円規模であり、同社が今後付加価値の高いAIソリューションを開発し、こうした需要を十分に取り込めれば、業績は大きく飛躍するものと予想される。

中長期経営計画



株主還元策

デジタルギフトによる株主優待制度を継続

同社は株主還元策として、個人の安定株主を増やすべく2025年9月期より配当金に代えて株主優待制度を導入した（2024年9月期の1株当たり配当金は7.0円を実施）。株主優待の内容は、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というもので、9月末基準日に関しては保有期間に応じて進呈額が最大5万円分まで増加するため、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。また、利便性の向上を目的として、選択できるデジタルギフトにPayPayマネーライトやQUOカードPay、Amazonギフトカードなどに加えて、新たにau PAYギフトカードやdポイントを追加した。

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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